



မောင်ပေါ်ထွန်း
(မြန်မာပြန်)

လုပ်ငန်းအောင်မြင်ရေး
လျှို့ဝှက်ချက်များ

SUCCESS SECRETS

By
Mark H. McCormack



မောင်ပေါ်ထွန်း

ရခိုင်ပြည်နယ် မာန်အောင်မြို့နယ် ရေမျက်ရွာတွင် အဘ ဦးမောင်ပု၊ အမိ ဒေါ်အေးသာတို့ မှ ၁၉၃၅ ခုနှစ်တွင် မွေးဖွားသည်။ အမည်ရင်းမှာ ဦးခင်မောင်စိုး ဖြစ်သည်။

၁၅နှစ်သားတွင် ရန်ကုန်မြို့သို့ ရောက်လာခဲ့ပြီး အလွတ်ပညာ သင်ကျောင်း တက်သည်။ ၁၉၅၅ တွင် စာပေဗိမာန်၌ လက်နှိပ်စက် စာရေးအဖြစ် အမှုထမ်းသည်။ ၁၉၇၃ တွင် ဝိဇ္ဇာ (သမိုင်း) ဘွဲ့ ရသည်။ ၁၉၇၉ တွင် စာပေဗိမာန် စာအုပ်အသင်း ကြီးကြပ်ရေးမှူး အဖြစ်မှ အငြိမ်းစား ယူခဲ့သည်။ ငွေတာရီမဂ္ဂဇင်းတွင် စာအုပ်လောက ကဏ္ဍကို ၁၉၆၇ ခုနှစ်မှ စ၍ ခြောက်နှစ်နီးပါး ဆက်တိုက် ရေးသားခဲ့သည်။ စာအုပ်လောက စာစောင်၊ ပန်မဂ္ဂဇင်း၊ ချယ်ရီမဂ္ဂဇင်းနှင့် ဓနမဂ္ဂဇင်းတို့ တွင် အယ်ဒီတာ၊ အယ်ဒီတာချုပ် လုပ်ခဲ့သည်။ ဓနမဂ္ဂဇင်းတွင် အတိုင်ပင်ခံ အယ်ဒီတာ အဖြစ်လည်း ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။

ဘာသာပြန် လုံးချင်းစာအုပ် သုံးဆယ်ကျော် ပြန်ဆို ရေးသားခဲ့သည့် အနက် နိုင်းမြစ်ဝှမ်းမှ တော်လှန်ရေး၊ ကျွန်မချစ်တဲ့ ဆူကာနို၊ ပင်တဂွန်၊ ယက်ဗတူရှင်ကို၊ မောင့်ဘက်တန်နှင့် အိန္ဒိယ လွတ်လပ်ရေးတိုက်ပွဲ၊ တစ်ဘဝ၊ မာယာ၊ မဟာဒီလှိုင်း၊ ငွေရှာနည်း ငွေသုံးနည်း၊ စံပြ အရောင်းသမား၊ ကမ္ဘာ့ အအောင်မြင်ဆုံး စီးပွားရေး သူရဲကောင်းများ (၁) (၂)၊ ဟားဗတ် စီးပွားရေး တက္ကသိုလ်မှာ မသင်ခဲ့ရသမျှ၊ အဆင့်မြင့် အောင်မြင်

င်သူတို့ ၏ အလေ့အထများ ၊ ရန်ကုန်သား ကျားဘမ်း သူဌေးကြီး၏ စီး
ပွားရေး စွန့်စားခန်းများ နှင့် အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း (၁) (၂) တို့
မှာ ထင်ရှားသည်။ ။

မောင်ပေါ်ထွန်း
(မြန်မာပြန်)
လုပ်ငန်းအောင်မြင်ရေး
လျှို့ဝှက်ချက်များ
Success Secrets
by
Mark H . Mc Cormack

ပြန်ဆိုသူ၏ အမှာ

ဒီလုပ်ငန်းအောင်မြင်ရေး လျှို့ဝှက်ချက်များ (Success Secrets) စာ
အုပ်ကို ရေးသားသူ မတ်မဏ္ဍိုင်မက် (Mark H .Mc Cormack) ဟာ
စီးပွားရေး လုပ်ငန်းနဲ့ တက်ကျမ်းဖတ် မြန်မာစာဖတ် ပရိသတ်အတွက်
တစ်စိမ်း မဟုတ်တော့ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူ ပထမဆုံး ရေး
သာ ထုတ်ဝေခဲ့တဲ့ ' What They Don ' t Teach You at Harvard Busine
ss School ' ဆိုတဲ့ စာအုပ်ကို ဟားဗတ်စီးပွားရေး တက္ကသိုလ်မှာ မသင်
ခဲ့ရသမျှ အမည်နဲ့ ကျွန်တော် ဘာသာပြန်ဆိုပြီး ၁၉၉၅ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာ

လမှာ "ရာပြည့်" စာအုပ်တိုက်က ထုတ်ဝေခဲ့ပြီး ဖြစ်လို့ ပါပဲ။

အခု ဒီစာအုပ်ဟာလည်း ပထမစာအုပ်လိုပဲ နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေး လောကသားတွေ အလွန် ကြိုက်ကြတဲ့ အတွက် အကြိမ်ကြိမ် ပြန်ရိုက် နေရတဲ့ စာအုပ် ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီစာအုပ်မှာ ရောင်းဝယ်ခြင်း၊ ဆွေးနွေးညှိ နှိုင်းခြင်း၊ စီမံခန့်ခွဲခြင်း၊ ဖွဲ့စည်း အုပ်ချုပ်ခြင်း၊ ဆက်သွယ် ဆောင်ရွက်ခြင်း၊ စွန့်ခွဲခြင်း၊ တီထွင်ခြင်းစတဲ့ အကြောင်းရပ်တွေနဲ့ ပတ်သ က်ပြီး ကျမ်းပြုဆရာရဲ့ အတွေ့အကြုံနဲ့ ဗဟု သုတတွေကို ရောမွှေ တင်ပြထားပါတယ်။

တစ်နည်းအားဖြင့် ဒီ စာအုပ်ဟာ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ လမ်း ညွှန်စာအုပ် ဖြစ်သလို လူမှုဆက်ဆံရေး ဆိုင်ရာ လမ်းညွှန် စာအုပ်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် မြန်မာစာဖတ် ပရိသတ်နဲ့ ဆီလျော်အပ်စပ်မယ့် အခန်း တွေကို ရွေးချယ်ပြီး ဘာသာပြန်ဆို ထုတ်ဝေလိုက်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီ စာအုပ်ပါ အခန်းတွေကို အစဉ်အတိုင်း တောက်လျှောက် ဖတ်သွားစရာ မလိုပါဘူး၊ မာတိကာကိုကြည့်ပြီး ကြိုက်ရာအခန်းကို ရွေးဖတ်သွားလို့ ရပါတယ်။

မောင်ပေါ်ထွန်း

ပညတ်တော်ဆယ်ပါး

ဟားဗတ်စီးပွားရေး တက္ကသိုလ်မှာ မသင်ခဲ့ရသမျှ (What They Don ' tTeach You at Harvard) ဆိုတဲ့ စာအုပ်ကို ၁၉၈၄ ခုနှစ်က ကျွန်တော် ရေးသား ထုတ်ဝေခဲ့တယ်။ အဲဒီစာအုပ်ကို ကျွန်တော် ရေးခဲ့တာဟာ ကမ္ဘာကျော် စီးပွားရေးပညာသင် တက္ကသိုလ် ကျောင်းတော်ကြီးကို တိုက်ခိုက်ဖို့ လည်း မဟုတ်ပါဘူး။ စီးပွားရေး စစ်မြေပြင်မှာ ၂၅ နှစ်တာ ကာလအတွင်း ကျွန်တော် ရရှိခဲ့တဲ့ အောင်မြင်မှုတွေကို ဝင့်ကြွား ဖော်ကျူးဖို့ လည်း မရည်ရွယ်ပါဘူး။

အမှန်အတိုင်း ပြောရရင် ဟားဗတ် စီးပွားရေး တက္ကသိုလ်မှာ နှစ်ပေါင်း တော်တော်ကြာကြာ သင်ကြားပို့ချခဲ့တဲ့ ကာလမှာ ရော၊ ကိုယ်ပိုင် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကို လက်တွေ့ လုပ်ကိုင်လာခဲ့တဲ့ ကာလမှာ ပါ ကျွန်တော် တွေးခေါ် စဉ်းစားမိခဲ့တဲ့ သဘောတရားတွေကို စုစည်း ရေးသား လိုက်တာကြောင့် အဲဒီစာအုပ် ပေါ်ထွက် လာခဲ့ရတာပါ။

အဲဒီစာအုပ် ထွက်လာတော့ ကျွန်တော့်ရဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်း အတွေးအခေါ် အယူအဆတွေကို ပရိသတ် တော်တော်များများက သဘောတူ လက်ခံကြတာ တွေ့ရပါတယ်။ တော်တော်များများ ကလည်း ကျွန်တော့် အယူအဆတွေကို လက်မခံနိုင်ဘူး ဆိုပြီး ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပဲ ဝေ

ဖန်ကြပါတယ်။ သူတို့ ရဲ့ ဝေဖန်ချက်တွေဟာ ကောင်းပါတယ်။ လမ်းပေါ်က စီးပွားရေးသမား တစ်ယောက်ရဲ့ အတွေ့အကြုံနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ကျွန်တော့်ရဲ့ အယူအဆတွေကို တော်တော်များများကပဲ ဖြည့်စွက်ပေးကြပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ တချို့ အယူအဆတွေ တချို့ သဘောတရားတွေဟာ အများနဲ့ သက်ဆိုင်တာမို့ ငြင်းချက်ထုတ်စရာ မလိုဘူးလို့ ကျွန်တော် ယူဆတယ်။ အဲဒီ အယူအဆတွေကို လမ်းပေါ်က စီးပွားရေးသမားရဲ့ ပညတ်တော် ဆယ်ပါး ဆိုပြီး ကျွန်တော် နာမည်ပေးချင်တယ်။ အဲဒါတွေကို ဘာတွေလဲဆိုတော့ ...

(ခ) ပိုက်ဆံ အရေးပါမှုကို ဘယ်တော့မှ လျော့မတွက်နင့်။

ပိုက်ဆံကို အလေးထား တတ်ရမယ်လို့ ဆုံးမခဲ့တဲ့ ကျွန်တော့်အမေကို ကျွန်တော် အမြဲတမ်း ကျေးဇူးတင်နေပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ ဒီအချက်ဟာ ယေဘုယျအားဖြင့် စီးပွားရေးသမားတွေ အတွက် အမှန်ဆုံးပါပဲ။

(၂) ပိုက်ဆံတန်ဖိုးကို ဘယ်တော့မှ ပိုမတွက်နင့်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ပိုက်ဆံဟာ မရှိမဖြစ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အလုပ်ကို ကောင်းကောင်း လုပ်ဖို့ ၊ အခြားလူတွေကို လေးစားဖို့ ၊ ဘာမှ မရှိဘဲ နှင့် ရှိလာအောင် လုပ်ဖို့ ဆိုတာတွေလည်း သိပ်ပြီး အရေးကြီးပါတယ်။ ဒါကြောင့် အဲဒီပန်းတိုင်တွေ ကိုလည်း မျက်ခြည် မပြတ်ပါစေနင့်၊ အမြတ်အစွန်း ရအောင်လည်း အမြဲ ဂရုစိုက်ပါ။

(၃) စီးပွားရေးလောကမှာ ဘယ်တော့မှ မိတ်ဆွေအများကြီး မရှိ နိုင်။

သူတို့ ရဲ့ အောင်မြင်မှုအတွက် ခင်ဗျားက ဝမ်းသာသလို ခင်ဗျားရဲ့ အောင်မြင်မှု အတွက်လည်း သူတို့ က ဝမ်းသာတဲ့ သစ္စာရှိ မိတ်ဆွေ ကောင်းတွေဟာ စီးပွားရေး လောကမှာ အကောင်းဆုံး "မြင့်အား" တွေ ပါပဲ။ တစ်ခါတလေ တခြား တစ်နေရာရာမှာ တခြားလူတွေနဲ့ အတူတူ လုပ်ရင် ပိုပြီး အောင်မြင်နိုင် ပေမဲ့လည်း လူတွေဟာ အမြဲတမ်းလိုလို မိတ်ဆွေတွေနဲ့ ပဲ စီးပွားရေး လုပ်ချင်ကြတယ်။)

(၄) "မတတ်ဘူး" လို့ ပြောရမှာ မရှက်ပါနှင့်။

တစ်ခုခုကို ခင်ဗျား မတတ်ရင် "ကျွန်တော် မတတ်ပါဘူး" လို့ သာ ပြောလိုက် ပါ။ အားလုံးကို မတတ်၊ မသိတဲ့ အတွက် မရှက်ပါနှင့်။ တကယ်တော့ လုပ်ငန်းခွင်မှာ တစ်ဖက်သားရဲ့ အတ္တစိတ်ကို ပါးပါးနပ်နပ် ဆွပေးပြီး၊ မြှောက်ပင့်ပြီး ကိုယ်က သူ့ဆီက ပညာယူတတ်ဖို့ လိုတယ်။ ခင်ဗျားက မလွဲမသွေ ကြွားဝါ ပြောရတော့မယ် ဆိုရင်လည်း တမင်ကြွားဖို့ လိုအပ်လို့ ကြွားတာမျိုးသာ ဖြစ်ပါစေ။ အသားလွတ် "ဘလိုင်းကြီး" ကြွားတာမျိုးတော့ မဖြစ်ပါစေနဲ့။

ကျွန်တော်ဆိုရင် ကိုယ်သိတာကိုတောင်မှ "ကျွန်တော် မသိပါဘူး" လို့ မကြာမကြာ ပြောတတ်ပါတယ်။ အဲဒီလို ပြောလိုက်တော့ တစ်ဖက်သားဆီက သူသိတာတွေ အားလုံး ထွက်လာနိုင်တာပေါ့။

(၅) စကားကို လျော့ပြောပါ။

ခင်ဗျား စကားများများ မပြောရင် စကားမကြုံနိုင်ဘူး၊ ဒါမှ မဟုတ် အမှားမရှိနိုင်ဘူး။ အဲဒါထက်ပိုပြီး အရေးကြီးတာက ခင်ဗျား စကားတွေ သိပ်ပြီး အများကြီး ပြောနေရင် တစ်ဖက်သား ဒါမှ မဟုတ် ပရိသတ်နဲ့ ခင်ဗျား ကိုယ်တိုင်ရဲ့ ပြောင်းလဲနေတဲ့ အခြေအနေတွေကို မျက်ခြည်ပြတ် သွားနိုင်တယ်။ ပါးစပ်ကိုချည်း သိပ်ပြီး အလုပ်ပေးထားရင် ခင်ဗျားရဲ့ အရေးအပါဆုံး အာရုံခံ ပစ္စည်းနှစ်ခု ဖြစ်တဲ့ မျက်စိနဲ့ နားတွေ သုန်မှုန် ထုံထိုင်းသွားလိမ့်မယ်။

(၆) သေးသေး ကြီးကြီး ကတိတည်ပါ။

သူ လုပ်မယ်လို့ ပြောတဲ့ အတိုင်း လုပ်တဲ့ လူကို ကျွန်တော် အလေးစားဆုံးပဲ။ အလားတူပဲ ကတိမတည်တဲ့ လူကိုလည်း ကျွန်တော် အမုန်းဆုံးပဲ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ကတိမတည်တဲ့ လူဟာ စာနဲ့ ရေးမထားတဲ့ ဥပဒေကို ချိုးဖောက်သူပဲ။ ဘယ်ဆက်ဆံရေး ချိုးမှာ မဆို စတင်မှု " ပွိုင့် " ဟာ ယုံကြည်မှုပဲ။ မယုံကြည်မှု မဟုတ်ဘူး ။

(၇) ဆက်ဆံ ဆောင်ရွက်မှုတိုင်းမှာ ကိုယ်ပိုင်ဘဝ ရှိတယ်။

တချို့လုပ်ရပ်တွေကို ဖြည်းဖြည်းသာသာနဲ့ သက်သက်ညှာညှာ လုပ်ဖို့ လိုအပ်တယ်။ တချို့ကိုတော့ ခပ်မြန်မြန် ခပ်ကြမ်းကြမ်း လုပ်ရတယ်။ ဒီအချက်ကို မြင်အောင် ကြည့်ပြီး ဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။ အချို့ ကြိုတင်ယူဆချက်တွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဖြစ်နိုင်သမျှ ညှိနှိုင်း ဆွေးနွေးသင့်တယ်။ ကိုယ်လိုချင် သလောက်ထက် ပိုလို့ ပဲရရ၊ လျော့လို့ ပဲရရ အစတုန်းက

ထက်တော့ အမြဲတမ်း ပိုပြီး ရမှာ ပါ။

(၈) အစကတည်းက ကိုယ်ပိုင်အရည်အသွေးကို ပြပါ။

အရေးကြီးတဲ့ အလုပ်ဖြစ်ဖြစ်၊ အရေးကြီးတဲ့ အလုပ်ဖြစ်ဖြစ် အလုပ်ဟူသမျှကို အဓိကအလုပ် (ဟုတ်လည်း ဟုတ်တယ်) လို့ သဘောပိုက်ပြီး စူးစူးစိုက်စိုက် လုပ်ပါ။ အလုပ်တစ်ခုကို ဆိုးဆိုးရွားရွား လုပ်တာထက် လုံးဝ မလုပ်တာက ပိုကောင်းပါသေးတယ်။

(၉) လူတွေအပေါ် စိတ်ကောင်းထားပါ။

ဒီအချက်ဟာ (အများ ပြောလေ့ပြောထ ရှိသလို) "အဆင်းခရီး" မှာ သာအကူအညီ ရဖို့ အတွက် မဟုတ်ပါဘူး။ "အတက်ခရီး" မှာလည်း အများ ဆုံး အထောက်အကူ ပြုနိုင်တဲ့ အတွက် ဖြစ်ပါတယ်။ တခြားလူတွေရဲ့ ခံစားချက်ကို အလေးအနက် ထားတတ်ခြင်းဟာ အမြဲတမ်း အကျိုးပေးပါတယ်။

ဒီအချက်ကြောင့် (၁) သူတို့ ရဲ့ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ လိုအင်ကို သိနိုင်မယ်၊ (၂) ကိုယ့်ရဲ့ လုပ်ငန်းကို အချိန်ကိုက် လုပ်နိုင်မယ်၊ (၃) ကိုယ့်ရဲ့ အကျပ်အတည်း အခြေအနေကို ကျော်လွှားနိုင်မယ်။

အရာခပ်သိမ်းဟာ အတူတူချည်း ဖြစ်တာမို့ ကိုယ့်ဘက်က စိတ်ကောင်း စေတနာကောင်း ထားရင် သူ့ဘက်ကလည်း ကောင်းတာတွေ ပြန်လာလိမ့်မယ်။

(၁၀) ကိုယ်ကချည်း "အမှတ်" မယူပါနှင့်။

လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေနဲ့ မျှဝေခံစားပါ။ ခင်ဗျားက ခင်ဗျားသာ အတော်ဆုံးလို့ ပြောရင် အဲဒါ လုံးဝ မဟုတ်ဘူး ။

အထက်က ပြောခဲ့တဲ့ ဥပဒေတွေဟာ စီးပွားရေး လုပ်ငန်း အောင်မြင်ရေး အတွက် အဓိက တရားသေ သဘောတရားတွေ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဲဒါတွေကို ဦးနှောက်ထဲ ထည့်ထားပြီး အောင်မြင်ရေး လျှို့ဝှက်ချက်များကို ရှေ့ဆက် ဖတ်သွားပါ။

ခင်ဗျားရဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းခွင်မှာ ကောင်းတာတွေနဲ့ ပဲ ကြုံရ ကြုံရ၊ ဆိုးတာတွေနဲ့ ပဲ ကြုံရကြုံရ အထက်က ပြောခဲ့တဲ့ သဘောတရားတွေကို အလေးအနက် ထားပြီး နေ့စဉ်ဘဝမှာ လက်တွေ့ ကျင့်သုံးကြည့်စမ်းပါ။ ခင်ဗျားအတွက် အကျိုးထူးတွေ အမြဲတမ်းရမှာ မလွဲဧကန်ပါပဲ။
