

ဟားဗတ်
စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှာ
မသင်ခဲ့ရသမျှ
မောင်ပေါ်ထွန်း

What They
Don't Teach
You At
Harvard
Business
School

by Mark H. McCormack



ဘာသာပြန်သူ၏ အမှာ

[၁]

ဒီစာအုပ်ဟာ 'ဓန' စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းမှာ ကျွန်တော် ဘာသာပြန်ဆို ရေးသားခဲ့တဲ့ ဆောင်းပါးတွေကိုစုစည်းပြီး ထုတ်ဝေတဲ့ စာအုပ်ပါ။

မဂ္ဂဇင်းမှာ တုန်းကတော့ 'လမ်းပေါ်ကစီးပွားရေးပညာ' လို့ နာမည် ပေးခဲ့ပါတယ်။ ကလောင်နာမည်ကလည်း ကျွန်တော့်ရဲ့ ကလောင်ခွဲဖြစ် တဲ့ 'မောင်ကျော်ခွန်း' ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ အခုစာအုပ်အဖြစ် ထုတ်ဝေတဲ့ အခါမှာ တော့ ကလောင်နာမ ယ်က 'မောင်ပေါ်ထွန်း' စာအုပ်နာမည်က 'ဟားဗတ်စီးပွားရေးတက္ကသို လ်မှာ မသင်ခဲ့ရသမျှ' ဆိုပြီး ပြောင်းထားပါတယ်။ ကလောင်နာမည်ပြောင်းရတာက အရေးများ ပြီး လူသိများ တဲ့ ကလော င်နာမည်ကို အလေးပေးချင်လို့ ပါ။ စာအုပ် နာမည်ပြောင်းရတာကလည်း မူရင်းစာအုပ်နာမည်အတိုင်းက ပိုပြီးဆီလျော်တယ်လို့ နောက်တော့ မှ စဉ်းစားမိလို့ ဖြစ်ပါတယ်။

အခုလို ကလောင်နာမည်နဲ့ စာအုပ်နာမည်ပြောင်းလဲထုတ်ဝေတာကို ခွင့်လွှတ်ကြပါရန် စာဖတ်ပရိသတ်ကိုလေးစားစွာ တောင်းပန်အပ်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်မူရင်းကို အင်္ဂလန်နိုင်ငံ၊ လန်ဒန်မြို့က 'ဝီလျံ ကောလင်း' စာအုပ်တိုက်က ၁၉၈၄ ခုနှစ်မှာ ပထမဆုံးအကြိမ် ထုတ်ဝေခဲ့ပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ လည်း အင်္ဂလန်နှင့် အမေရိကန် စာအုပ်တိုက်ပေါင်းစုံက အကြိမ်ကြိမ် ထုတ်ဝေခဲ့ကြပါတယ်။ ပြီးတော့ အခြားအခြားသော နိုင်ငံ တော်တော်များများကလည်း ဘာသာပြန်ဆို ထုတ်ဝေခဲ့ကြပြီးပါပြီ။

စာအုပ်ထွက်စက ပညာသင်ကြားရေးလောကနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လောက မှာ အတော်ကလေး ဂယက်ရိုက်ခတ်သွားခဲ့ပြီး စာအုပ်မှာ လည်း 'ရိုက်မလောက် ရောင်းတိုင်းစွဲ' (Best Seller) ဖြစ်သွားခဲ့ပါတယ်။

စာရေးဆရာ မက်ကော်မက်ဟာ ယေးလ်တက္ကသိုလ်က ဥပဒေဘွဲ့ရပြီးတော့ ကလိပဲလင်းမြို့မှာ ရှေ့နေလိုက်ရင်းက သူဝါသနာ ပါရာ အားကစားလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီ ထောင်ပြီး ကြီးပွားကျော်ကြားလာသူ ဖြစ်ပါတယ်။ အခုဆိုရင် သူ့ကုမ္ပဏီဟာ နိုင်ငံအရပ်ရပ်မှာ ကုမ္ပဏီခွဲပေါင်း ၂၀ ကျော်ဖွင့်လှစ်နိုင်တဲ့ ကုမ္ပဏီစုကြီး ဖြစ်နေပါပြီ။

ဒီစာအုပ်မှာ ရေးထားတာတွေဟာ စာတွေတွေ မဟုတ်ပါဘူး။ စာ ရေးသူရဲ့ နှစ်ပေါင်းအစိတ်ခန့် ကိုယ်တွေ့အတွေ့အကြုံတွေက ရရှိလာ တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း သင်ခန်းစာတွေကို ရေးထားတာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ နိုင်ငံက စီးပွားရေးလောကသားများ အတွက်လည်း အကျိုးရှိမယ်လို့ ယုံကြည်တာကြောင့် ကျွန်တော်တို့ အခြေအနေနဲ့ ဆီလျော်မယ့် အခန်းတွေကို ရွေးချယ်ပြန်ဆိုပြီး ထုတ်ဝေခြင်း ဖြစ်

ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ပါ စာစုတွေကို ပထမဦးစွာ ဖော်ပြခဲ့တဲ့ 'ခန' စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းနှင့် အယ်ဒီတာအဖွဲ့ကို ကျေးဇူးအထူးတင်ပါတယ်။

မောင်ပေါ်ထွန်း

မူရင်းစာရေးသူ၏ အမှာ

ကျွန်တော် ယေလ်တက္ကသိုလ် ဥပဒေပညာသင်ကျောင်းတက်တော့ ဥပဒေဘွဲ့ (I.LB) ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲမှုပညာ မဟာဘွဲ့ (M B.A) လိုပဲ တန်ဖိုးရှိတယ်လို့ ပြောကြတယ်။ နောက်ပိုင်း ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်နဲ့ တခြားစီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပညာသင်ကျောင်း တော်တော်များများမှာ ကထိကလုပ်ပြီးတဲ့ နောက် ဒီပညာရပ် နှစ်ခုစလုံးဟာလက်တွေ့လောကမှာ အသုံးပြုကြည့်တဲ့ အခါ အကန့်အသတ်တွေ ရှိကြတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်သိလာခဲ့ရတယ်။

တကယ်တော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမဟာဘွဲ့ ဒါမမဟုတ် ဥပဒေပညာမဟာဘွဲ့တွေဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ တစ်စုတစ်ခုသော အတိုင်းအသာအထိသာ တန်ဖိုးရှိတဲ့ အခြေခံ နိဒါန်းတွေပါ။ တစ်နည်းအားဖြင့် ပညာရပ်တစ်ခုအနေနဲ့ ပြောရရင် အဲဒီဘွဲ့တွေဟာ အနာဂတ်မှာ ဆက်လက်ပြုလုပ်ရမယ့် ပညာဆည်းပူးမှု အဆင့်ဆင့်အတွက် 'အကောင်းဆုံးအုတ်မြစ်' ဖြစ်ပြီး 'အဆိုးဆုံး ဘဝင်မြင့်ခြင်း' ပါပဲ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် အပြန်အလှန် ဆက်ဆံလုပ်ကိုင်ရာမှာ ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ရာထူးတိုးပေးဖို့ တောင်းဆိုတဲ့ နေရာမှာ ပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ လူပေါင်း ၅၀၀ ရှိတဲ့ အရောင်းဌာနကို ဖွဲ့စည်းရာမှာ ပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ကုမ္ပဏီအသစ်တစ်ခုကို ဝယ်ယူရာမှာ ပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ကုမ္ပဏီဟောင်းကို ပြန်လည် အသက်သွင်းရာမှာ ပဲဖြစ်ဖြစ် 'လုပ်ငန်းအခြေအနေ' ဟာ 'လူအခြေအနေ' ပေါ်မှာ

သာ အမြဲတမ်းအဓိကတည်ပါတယ်။

တကယ်တော့ ကုမ္ပဏီတစ်ခု တည်ထောင်လုပ်ကိုင်တယ်ဆိုတာ အစဉ်အလာ စနစ်ဟောင်း၊ နည်းလမ်းဟောင်းတွေကို မကြာခဏ ချိုးဖောက်ရတဲ့ လုပ်ငန်းပါ။ အခြေအနေအရ ပေါ်ပေါက်လာတဲ့ ရောင်ပြန်ဟပ်မှုတွေကို စိန်ခေါ်ရတဲ့ လုပ်ငန်းပါ။

လူတွေက အလုပ်လုပ်ချင်ကြတယ်၊ ဒါပေမဲ့ မူဝါဒတွေက ထိန်းချုပ်ထားတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုတာ အသစ်တီထွင်မှု၊ အသစ်ပြောင်းလဲမှုကို အမြဲတမ်းတောင်းဆိုနေတဲ့ လုပ်ငန်းမျိုးပါ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ပြုပြင်မှု၊ စွန့်စားလုပ်ကိုင်မှုဆိုတာ ရှိရမယ်။

ဒါပေမဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပညာသင်ကျောင်းတွေကတော့ အတိတ်ကိုပဲ ပြန်သွားနေကြတယ်။ အတိတ်ဖြစ်ရပ်တွေကိုပဲ သင်ပြနေကြတယ်။ ဒီလုပ်ရပ်ဟာ ရိုးရာ အတွေးအခေါ်ကို စွဲစွဲမြဲမြဲ ဆုပ်ကိုင်ထားရုံသာမက တီထွင်ပြောင်းလဲမှုကိုလဲ ဖိနှိပ်ထားသလို ဖြစ်နေတယ်။

တစ်ခါက လူတစ်ယောက်ပြောတာ ကြားရဖူးတယ်။ သူကဘာပြောသလဲဆိုတော့ လျှပ်စစ်ဓာတ်အားကို ရှာဖွေတွေ့ရှိတဲ့ သောမတ်အက်ဒီဆင်သာစီးပွားရေး ပညာသင်ကျောင်းကို တက်ခဲ့မိရင် ကျွန်တော်တို့အားလုံး ဖယောင်းတိုင်အရှည်ကြီးတွေနဲ့ စာဖတ်နေကြရလိမ့်မယ်တဲ့ ။

ကျွန်တော် ဒီစာအုပ်ကိုရေးရတဲ့ အဓိကရည်ရွယ်ချက်က စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို နိစ္စရူဝ လုပ်ကိုင်နေရလို့ ၊ လူတွေကိုနေ့တိုင်း ဆက်ဆံအုပ်ချုပ်နေရလို့ ရလာတဲ့ ပညာနဲ့ စီးပွားရေးပညာသင်ကျောင်းတွေက သင်ပေးတဲ့ ပညာတို့ ရဲ့ ကြားမှာ ရှိနေတဲ့ ကွာဟချက်ကို ဆက်စပ်ပေးဖို့ ပါပဲ။

ကျွန်တော်တို့ လုပ်ငန်း ကျယ်ပြန့်ကြီးထွား လာပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုလဲမရှိ၊ အထူးကျွမ်းကျင်မှုလဲ မရှိတဲ့ လုပ်ငန်းမျိုးကျတော့ စီးပွားရေးမဟာဘွဲ့ရတွေက ကျွန်တော်တို့ အတွက် အကောင်းဆုံး လုပ်ပေးနိုင်မယ်လို့ တော့ ကျွန်တော် ထင်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တွေ့ရတာကတော့ မဟာဘွဲ့ရသူတစ်ယောက်ဟာ စီးပွားရေး လုပ်ငန်း မှာ အတွေ့အကြုံရှိအောင် လေ့လာမယ်ဆိုတဲ့ အရည်အချင်းမျိုး မရှိဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။

အမ်ဘီဘေ (MBA) ဘွဲ့ရတွေ တော်တော်များများ ဟာ ဗီဇကိုက ထုံထိုင်းကြတယ်။ သူတို့ သင်ယူခဲ့တဲ့ ပညာရပ်ရဲ့ ဓားစာခံတွေဖြစ်ကြတယ်။ ။ တကယ့် လက်တွေ့ဘဝမှာ ဖြစ်ပေါ်နေတာတွေကို လေ့လာဆည်းပူးနိုင်စွမ်းမရှိကြဘူး၊ လူတွေကိုအချက်ကျကျ အကဲမခတ်ကြဘူး။ အခြေအနေကို အမီအရ မဆုပ်ကိုင်နိုင်ကြဘူး။

ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီမှာ တာဝန်ထမ်းဆောင်နေကြတဲ့ အမ်ဘီဘေ ဘွဲ့ရတွေ အများ စုကတော့ တကယ့်လက်တွေ့ ဖြစ်ရပ်မှန်နဲ့ အတော်ကလေး ညှိယူနိုင်စွမ်း ရှိကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ... အဲဒီအဆင့်မြင့် ဘွဲ့ဒီဂရီရ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ ဒါမှ မဟုတ် အဆင့်မြင့် ဉာဏ်ရည်ရှိတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေလဲ လမ်းပေါ်ကလူတော်တွေလိုပဲဆုံးဖြတ်ချက်ချတဲ့ အခါမှာ မကြာခဏ မှားတတ်ကြတာပါပဲ။

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်းအတော်ကြာက ဟားဗတ်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ် က ဒီပြဿနာကို သုတေသန ပြုခဲ့ဖူးပါတယ်။

ကျောင်းသားတွေဟာ ဘယ်စီးပွားရေး အခြေအနေတွေကို ဘယ်စီးပွားရေးကျောင်းတွေမှာ ဖြေရှင်းသင့်သလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းတွေကိုတောင် ကောင်းကောင်း မဖြေနိုင်ကြပါဘူး။ သူတို့ က ဘွဲ့ရပြီးတဲ့ အခါကျတော့

အဖြေတွေ အလိုလို ပေါ်ထွက်လာလိမ့်မယ်လို့ မျှော်လင့်နေကြတယ်။ ဒါကြောင့် လူကိုဖြစ်ဖြစ်၊ ပြဿနာကိုဖြစ်ဖြစ် ပုံသွန်းလို့ မရနိုင်ဘူးဆိုတာ ထင်ရှားနေပါတယ်။ အဲဒီလိုလုပ်ရင် အားလုံး ပုံပျက်ပန်းပျက် ဖြစ်ကုန်မှာပဲ။

တစ်ခါက မိတ်ဆွေနှစ်ယောက် လမ်းပေါ်မှာ ဆုံကြတယ်။ သူတို့ ချင်းမတွေ့ရတာ နှစ်ပေါင်းအစိတ်လောက် ရှိသွားပြီး။ တစ်ယောက်က သူ့အတန်းမှာ ထိပ်ဆုံးကနေခဲ့သူ။ အခု မြို့နယ်ဘဏ်တစ်ခုမှာ လက်ထောက်ဌာနမန်နေဂျာလုပ်နေတယ်။

နောက်တစ်ယောက်ကတော့ ပညာရေးမှာ ဘာမှ မထူးချွန်ဘူး၊ သူလိုကိုယ်လို သာမန်လူစားပဲ။ အခု သူက ဘာဖြစ်နေသလဲဆိုတော့ ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီ ထောင်ထားတယ်။ သန်းပေါင်းများစွာ ချမ်းသာနေပြီ။

ဒါနဲ့ မိတ်ဆွေ ဘဏ်မန်နေဂျာက သူ့ကိုမေးတယ်။

'မင်းအခုလို အောင်မြင်လာတာဟာ ဘာကြောင့်လဲ၊ လုပ်စမ်းပါဦး'

အဖြေက တကယ့်ကို ရိုးရိုးကလေးပါပဲ။

'ငါက ပစ္စည်းတစ်ခုကို နှစ်ဒေါ်လာနဲ့ ဝယ်တယ်၊ ပြီးတော့ ငါးဒေါ်လာနဲ့ ပြန်ရောင်းတယ်၊ ရောင်းကုန်တစ်ခုကို သုံးရာခိုင်နှုန်း ဈေးမြင့်လိုက်ရင် ပိုက်ဆံ ဘယ်လောက်မြတ်မလဲဆိုတာ တကယ်ပျော်စရာပဲ သူငယ်ချင်း'

ကျွန်တော်ဟာ အသိဉာဏ်တို့ ၊ ပညာဉာဏ်တို့ ၊ ဘွဲ့ဒီဂရီတို့ နဲ့ ပတ်သက်လို့ မနာလိုဝန်တိုစိတ် လုံးဝမရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအရည်အချင်းတွေဟာ ပင်ကိုအသိ၊ လူကဲခတ်အသိနဲ့ လမ်းပေါ်ကအသိတွေရဲ့ နေရာမှာ အစားထိုးလို့ မရတာကတော့ အမှန်ပါပဲ။

ဒီအချက်တွေကို ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်က အသိမှ ပြုမိပါရဲ့ လားလို့ ကျွန်တော်သံသယဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ ဒီစာအုပ်ကို ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်မှာ မဖတ်မနေရ ပြဋ္ဌာန်းဖို့ ကလွဲပြီးတခြားဘာမှ မလိုချင်ပါဘူး။

မတ် မက်ကော်မယ်

[၁]

လူကဲခတ်ခြင်း

ဖြစ်ရပ်ကလေး နှစ်ခုကို ပြောပြပါရစေ။ တစ်ခုက အနာဂတ် သမ္မတ လောင်းနဲ့ ပတ်သက်ပါတယ်။ နောက်တစ်ခုကတော့ နာမည်ကျော် ကြေးစားဂေါက်ချိန်ပီယံနဲ့ ပတ်သက်ပါတယ်။ ဒီဖြစ်ရပ်နှစ်ခုဟာ ဆယ် နှစ်နီးပါးခြားပြီး ပေါ်ပေါက်ခဲ့ပေမယ့် ကျွန်တော့်စိတ်ထဲ စွဲနေကြတုန်းပါ ပဲ။

၁၉၆၃ ခုနှစ်က ကမ္ဘာ့ဖလား ဂေါက်သီးရိုက်ပြိုင်ပွဲအတွက် ကျွန်တော်ပဲရစ်ကို ရောက်နေပါတယ်။ အဲဒီတုန်းက အမေရိကန်သမ္မတ ရစ်ချတ်နစ်ကဆင်နဲ့ နှစ်ကြိမ်တိတိ ဆုံခဲ့ရတယ်။ တစ်ကြိမ်က ဂေါက်ကလပ်မှာ ၊ သူကကျွန်တော်နဲ့ ဂယ်ရီပလေးယားတို့ ထိုင်နေတဲ့ စားပွဲကို လာပြီး စကားပြောတာ။

နောက်သုံးလေးရက်လောက်ကြာတော့ တစ်ခါထပ်ပြီး ဆုံရပြန်သေးတယ်။ 'တူးဒါးဂျွန့်' ဟိုတယ်မှာ အာနီးလ်ပါးလ်ရယ်၊ ဂျက်နစ်ကလတ်ရယ်၊ ကျွန်တော်ရယ် ညစာစားနေကြတုန်း သူ လာပြီး စကားပြောတာ။

အဲဒီတုန်းက နှစ်ကဆင်ပြောတဲ့ စကားတွေက နားဝင်ပီယံတော့ ရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် သတိပြုမိတာကတော့ နှစ်ကြိမ်စလုံးမှာ သူစကားတွေက အတူတူပဲ ဖြစ်နေကြတယ်။ နှစ်ကြိမ်စလုံး

ဝါကျလေးငါးခြောက်ကြောင်းစီပဲ ပြောသွားတယ်။ သူပြောတာတွေက အသက်ရှိတဲ့ လူတွေကို ပြောနေတာနဲ့ လုံးဝမတူဘူး၊ အသက်မရှိတဲ့ သစ်တုံးတွေကို ပြောနေသလိုပဲ ထင်ရတယ်။

သူဟာ သူတွေ့ချင်တဲ့ လူတိုင်းနဲ့ ပြောဖို့ အတွက် ပြောရမယ့် စကားလုံးတွေကို တမင်ရွေးပြီး စုထားတာ ထင်ပါရဲ့ ။ အားကစားသမားကို ပြောဖို့ က ဝါကျလေးငါးကြောင်း၊ စီးပွားရေးသမားကို ပြောဖို့ က လေးငါးကြောင်း၊ ဘာသာရေး ခေါင်းဆောင်စာတစ်ယောက်ကို ပြောဖို့ အတွက်လဲ လေးငါးကြောင်း ၊ အဲဒီလို ကြိုတင်စိတ်ကူးထားတာနဲ့ တူတယ်။

ဒုတိယ ဖြစ်ရပ်ကတော့ နာမည်ကျော် ဂေါက်သီးသမား ဒေါက်ဆင်းဒါးနဲ့ ပတ်သက်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ က ဒေါက်ဆင်းဒါးအတွက် အကျိုးဆောင် လုပ်ကိုင်ပေးမယ်လို့ စီစဉ်တော့ လူတွေက ကျွန်တော်တို့ တော့ လူပေါင်းမှားသွားပြီ၊ လူရွေးမှားသွားပြီဆိုပြီး ပြောကြတယ်။ တချို့ကလဲ ဒီလူနဲ့ ပေါင်းရင် ပြဿနာတက်လိမ့်မယ်၊ သူက စိတ်ချရတဲ့ လူ မဟုတ်ဘူး လို့ ပြောကြတယ်။

အမှန်အတိုင်း ပြောရရင် ကျွန်တော်တော့ ဆင်းဒါးကို အဲဒီလူတွေထက် ပိုပြီး ယုံကြတယ်၊ ပိုပြီး စိတ်ချတယ်။

တစ်ခါက ဆင်းဒါးဟာ ကနေဒါမှာ ဂေါက်ရိုက်ပြပွဲတစ်ပွဲမှာ ကစားတယ် ။ အစီအစဉ်တွေ အားလုံးကိုလဲ သူကိုယ်တိုင်ပဲ လုပ်တယ်။ ကျွန်တော်က အဲဒီကိစ္စ ဘာမှ မသိဘူး၊ သူ့ကို ပိုက်ဆံပေးတော့လဲ အဲဒီအကြောင်း ကျွန်တော် လုံးဝမသိခဲ့ဘူး။

ဒါပေမဲ့ နောက်တစ်ပတ်လောက်ကြာတော့ ကျွန်တော်တို့ ဆီကို ဆင်းဒါးဆီက စာအိတ်တစ်အိတ် ရောက်လာတယ်။ စာအိတ်ဖွင့်လိုက်

တော့ စာလုံးဝ ပါမလာဘူး၊ ကျွန်တော်တို့ အတွက် ကော်မရှင်ပေးတဲ့ ပိုက်ဆံပါလာတယ်။

အဲဒီဖြစ်ရပ်နှစ်ခုကို ကျွန်တော် အခုပြန်ပြီး သတိရမိတယ်။ ဘာဖြစ်လို့ လဲဆိုတော့ အဲဒီဖြစ်ရပ်တွေဟာ လူကဲခတ်နည်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ အရေးကြီးတဲ့ အချက်ကို ထင်ဟပ်နေကြလို့ပဲ ဖြစ်တယ်။

လူတွေက အမှတ်မထင်ပြောတာ၊ လုပ်တာတွေဟာ သူတို့ ရဲ့ အတ္တအစစ်အမှန်ကို အများကြီး ဖွင့်ဟနိုင်တယ်။

ဥပမာ နစ်ကဆင်နဲ့ ကျွန်တော် မမျှော်လင့်ဘဲ တွေ့ဆုံခြင်းဟာ မရိုးသားမှု၊ ဟန်ဆောင်မှုကို တစ်စုံတစ်ခုသော အတိုင်းအတာအထိ ဖော်ပြတာပဲ။ နောက် ဆယ်နှစ်လောက်ကြာတော့ 'ဝါတားဂိတ်' ပြဿနာကြောင့် သူသမ္မတရာထူးက နုတ်ထွက်သွားခဲ့ရတာကို သတိရမိပါသေးတယ်။ လူတွေက မရိုးသားတာကို မကြိုက်ဘူး၊ ဟန်ဆောင်တာကို မယုံကြည်ဘူး။

ဒေါက်ဆင်းဒါး ကိစ္စမျိုးကျတော့ ငွေရေးကြေးရေးက အကြောင်း မဟုတ်ဘူး ။ရိုးသားမှုသာ အဓိက အခုလဲပဲ သူဟာ ဟိုတယ်က သူ့အခန်းကိုပြန်လာ၊ အိတ်ထဲက ငွေစက္ကူထုပ်ဆွဲထုတ်ပြီး ရေတွက်၊ ပြီးတော့ ကျွန်တော်တို့ အတွက် ကော်မရှင်ခကို စာအိတ်ထဲထည့်နေတာ ကျွန်တော်မြင်နေရတာပဲ ။ ဒါဟာ ဆင်းဒါးရဲ့ စရိုက်ပါပဲ။ ဒီစရိုက်ကို ဘယ်အရာကမှ ဖျက်ဆီးနိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

လူတွေကတော့ အနာဂတ် အမေရိကန် သမ္မတလောင်းကို စရိုက်ကောင်းသူအဖြစ် မြင်ချင်ကြပြီ ဂေါက်ရိုက်သမားကိုတော့ ဉာဏ်များ သူလို့ ထင်ကြမှာ ပဲ။

ဒီအကြောင်းတွေဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ဘာဆိုင်လို့ လဲ။

အများကြီးဆိုင်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာ အခြေအနေပေါ်မူတည်ပြီး ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်ကြီးတွေ အများကြီးနဲ့ တွေ့ဆုံဆက်ဆံရဖို့ ရှိပါတယ်။ တချို့ပုဂ္ဂိုလ်တွေက လက်အောက်ငယ်သားတွေနဲ့ ဆက်ဆံတော့ တစ်မျိုး၊ သူ့အထက်က လူကြီးနဲ့ ဆက်ဆံတော့ တစ်ဖုံ၊ အပြင်က လူစိမ်းနဲ့ ဆက်ဆံတော့ တစ်နည်း ပြောဆို ပြုမူတတ်ကြတယ်။

ဒါပေမဲ့ သူ့ရဲ့ အတ္တအစစ်အမှန်၊ သူ့ရဲ့ ဗီဇသဘာဝ အစစ်အမှန်က တော့ ဘယ်ပတ်ဝန်းကျင်မျိုးနဲ့ ပဲ ကြုံရကြုံရ လုံးဝအရောင်မပြောင်းပါဘူး။

သူတို့ နဲ့ ကြာကြာ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံကြည့်တော့မှ သူတို့ ရဲ့ အတ္တအစစ်အမှန်ကို မသိမသာ ဖြစ်ဖြစ်၊ သိသိသာသာ ဖြစ်ဖြစ် မြင်တွေ့ကြရမှာပါ။

လူတွေဟာ အများအားဖြင့် သူတို့ အမှန်တကယ် ပြောချင်တာကို မပြောဘဲ မပြောချင်တာတွေကို ပြောနေကြတာ။

ကျွန်တော်ဟာ အရောင်းအဝယ်ပဲ လုပ်လုပ်၊ အကျိုးဆောင် အတိုင်ပင်ခံပဲ လုပ်လုပ် ၊ ကန်ထရိုက်လုပ်ငန်းအတွက်ပဲ စကားပြောပြော၊ လူတစ်ယောက်ရဲ့ တောင်းဆိုချက်ကိုပဲ တုံ့ပြန်တုံ့ပြန်၊ လောလောဆယ် ကျွန်တော်နဲ့ ဆက်ဆံနေတဲ့ အဲဒီလူ 'ဘယ်ကလာသလဲ' ဆိုတာ ကျွန်တော်သိချင်တယ်။ အဲဒီလူရဲ့ 'အတ္တအစစ်အမှန်' ကို ကျွန်တော်သိချင်တယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခြေအနေတွေဟာ အမြဲတမ်းပဲ လူတွေနဲ့ သက်ဆိုင်နေတယ်။ လူတွေဆီကိုပဲ ဆိုက်ရောက်တယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ကိုယ်နဲ့ လောလောဆယ် ဆက်ဆံနေရတဲ့ လူအကြောင်းကို များများ သိနိုင်လေလေ၊ မြန်မြန် သိနိုင်လေလေ၊ ကိုယ့်အတွက် အကျိုးရှိလေပဲ။

ထင်မြင်ချက်ကို 'အဖြေ'ဟု မယူဆနှင့်

လူတွေဟာ တခြားလူတွေကို မြင်တောင်မမြင်ဖူးပဲနဲ့ သူတစ်ပါးပြောတဲ့ တစ်ဆင့်စကားအပေါ် အခြေခံပြီး အဲဒီလူတွေအကြောင်း ဆုံးဖြတ်ချက် ချတတ်ကြတယ်။ တစ်ပါးသူစကား ယုံစားပြီး ကိုယ်ပိုင်ထင်မြင်ချက်ကိုတောင်မှ လျစ်လျူရှုတတ်ကြတယ်။

ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ အိုင်အမ်ဂျီ (IMG) ကုမ္ပဏီမှာ ကျွန်တော်တို့ ဟာ ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီအကြောင်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သူတစ်ပါးရဲ့ အထင်အမြင်တွေ ၊ ဝေဖန်ပြောဆိုမှုတွေနဲ့ မကြာခဏ ကြုံတွေ့ခဲ့ရတယ်။

ကျွန်တော်တို့ က သမ္မာအာဇီဝ အလုပ်တွေကို ရိုးရိုးသားသား ကြိုးကြိုးစားစား လုပ်နေတယ်ဆိုတာ လူတိုင်းမြင်သာသိသာနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တချို့ စာနယ်ဇင်းတွေ ၊ ရေဒီယို တယ်လီဗွီးရှင်းတွေက ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီ အကြောင်းကိုရော၊ ကျွန်တော်တို့ အကြောင်းကိုပါ မကောင်းသတင်း ရေးသားထုတ်လွှင့်ကြတာမျိုး ရှိခဲ့တယ်။

ဒီဖြစ်ရပ်မျိုး ဆယ်ကြိမ်ကြိမ်ရင် ကိုးကြိမ်ဟာ ကျွန်တော်တို့ အတွက် အကျိုးရှိပါတယ်။ လူတွေက ကျွန်တော်တို့ ကို သိပ်ပြီး ကြေးကြီးတယ်လို့ ထင်ကြတယ်။ အဲဒီလို သူတို့ ရဲ့ ကြိုတင်ထင်မြင်ချက်တွေကို သိရတာဟာ ကျွန်တော်တို့ က သူတို့ နဲ့ ဆက်ဆံရတဲ့ အခါမှာ ၊ သူတို့ ကို ကျွန်

န်တော်တို့ အကျိုးအတွက် စည်းရုံးတဲ့ အခါမှာ သိပ်ပြီး လွယ်သွားတယ်။
နောက်ဆုံး ကျွန်တော်တို့ ဟာ သူတို့ ထင်ခဲ့သလို မဟုတ်ဘဲ အကျိုးသင့်
အကြောင်းသင့် မျှမျှတတ လုပ်ကိုင်တတ်တဲ့ လူတွေဆိုတာ သိရတော့မှ
သူတို့ ဟာ ကျွန်တော်တို့ ဆီမှာ ဒူးထောက်ကြတော့တယ်။

ဒါပေမဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခြေအနေကိုလဲမသိ၊ သူနဲ့ ဆက်ဆံရ
တဲ့ ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီက လူတွေအကြောင်းလဲ နားမလည်ဘဲ သူထင်
မြင်ချက်နဲ့ သူ ခေါင်းမာနေတဲ့ လူမျိုးတွေလဲ ဆယ်ယောက်တစ်ယောက်
ဆိုသလို တွေ့ရတတ်တယ်။ အဲဒီလို ကိုယ့်အထင်နဲ့ ကိုယ် ခေါင်းမာနေ
တဲ့ အတွက်ကြောင့်လဲ သူ့အနေနဲ့ အတွင်းသရုပ်အမှန်ကို မမြင်နိုင်တော့
တာပေါ့။

လူကဲခတ်ပညာဆိုတာ မိမိရဲ့ အာရုံငါးပါး တံခါးပေါက်တွေကို ဖွင့်
ထားပြီး ဖြစ်ပျက်နေတဲ့ အခြေအနေမှန်ကို အတွင်းအထိ မြင်ရအောင်
လေ့လာကြည့်ရှုပြီးတော့ အဲဒီအမြင်ကို အသုံးပြုပြီး ကိုယ့်အတွက်
အကျိုးရှိအောင် လုပ်ဖို့ ပါပဲ။

နာမည်ကျော် ဘတ်စကက်ဘောသမားဟောင်း ဒေဗ်ဒီဘူးရှီးယား
ဟာ 'နယူးယောက်နစ်စ်' အထည်တိုက်များ အထွေထွေမန်နေဂျာ မလုပ်
ခင်က ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ တယ်လီဗွီးရှင်းကုမ္ပဏီမှာ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌအဖြစ်နဲ့
နှစ်ပေါင်း တော်တော်ကြာကြာ လုပ်သွားခဲ့တယ်။

တစ်ခါမှာ ကွန်နက်တိကတ်ပြည်နယ်၊ အသက်အာမခံ ကုမ္ပဏီတစ်ခု
က အမှုဆောင် အရာရှိကြီးတစ်ယောက်နဲ့ အလုပ်ကိစ္စ ဆွေးနွေးကြ
တော့ ဒေဗ်အနေနဲ့ အကြိမ်ကြိမ် စိတ်ပျက်ခဲ့ရတာမျိုး ကြုံခဲ့ရဖူးတယ်။

ဒေဗ်က အာမခံအရာရှိကြီးကို ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ အားကစား တယ်လီ
ဗွီးရှင်းလုပ်ငန်းမှာ အရင်းအနှီးစိုက်ပြီး ကမကလုပ်ပေးဖို့ စည်းရုံးတယ်။

အရာရှိကြီးကလဲ ဒီအစီအစဉ်ကို တကယ်ပဲ စိတ်ဝင်စားတယ် ။ဒေဗ်နဲ့ တွဲပြီး လုပ်ရမှာ ကိုလဲ သိပ်ပြီးစိတ်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ သူက ဒီကိစ္စကို မူအားဖြင့် လက်မခံနိုင်အောင် ဖြစ်နေတယ်။ သူ့ကိုယ်သူ သံသယစိတ် ဝင်နေတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းဟာ ကျန်းသေပေါက် အမြတ်အစွန်းရှိမယ့် တကယ့်အခွင့်အရေးကြီး ဖြစ်ပါရက်နဲ့ တခြားပုဂ္ဂိုလ်တွေက ဘာကြောင့် လာမလုပ်ကြတာလဲဆိုပြီး သူက သူ့ဆင်ခြင်နဲ့ သူတင်းခံနေတယ်။

ဒေဗ်က စိတ်ရှည်ရှည်နဲ့ အကျိုးအကြောင်း လိပ်ပတ်လည်အောင် ရှင်းပြတော့မှ နောက်ဆုံးမှာ အရာရှိကြီးက သူ့ခံယူချက်ကို လက်နက်ချပြီး အလုပ်ကို လက်ခံပါလေတော့တယ်။

[၃]

ထိုးထွင်းဉာဏ်ကို အသုံးပြု

တစ်ခါက အမေရိကန် ဂေါက်သီးချန်ပီယံ ဒေဗ်မားက ပြောဖူးတယ်။

'မျက်စိစွေစွေ၊ နေလောင်ထားတဲ့ မျက်နှာနဲ့ သူ့အိတ်ထဲမှာ ဂေါက်သီးရိုက်တုတ် တစ်ချောင်းတည်းပါတဲ့ လူနဲ့ ပထမဆုံးပွဲမှာ ဘယ်တော့မှ အလောင်းအစား မလုပ်လေနဲ့ ' တဲ့ ။

တကယ်တော့ လူတွေရဲ့ အတွင်းသန္တာန်ကို ထိုးဖောက်သိမြင်နိုင်ဖို့ ဆိုတာ စူးစမ်းလေ့လာမှု စွမ်းအားအပေါ်မှာ တည်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအခြေအနေ အများ စုမှာ လဲ လူတစ်ယောက်ရဲ့ အပြင်ပန်းအခြေနေကို ကြည့်ရုံ မြင်ရုံသက်သက် မဟုတ်ဘဲ အတွင်းသန္တာရားတစ်ခုလုံးကို ထိုးထွင်းမြင်နိုင်ဖို့ အရေးကြီးတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခြေနေတိုင်းမှာ လိုလိုပဲ အတွင်းသန္တာန်ကို ထိုးဖောက်မြင်နိုင်မယ့် သိသာထင်ရှားတဲ့ သက်သေခံတွေ ရှိကြတယ်။ တစ်ခါတစ်လေ အဲဒါတွေဟာ လူတွေက အမှတ်တမဲ့ ပြောတာဆိုတာတွေ ၊ လုပ်တာကိုင်တာတွေ ဖြစ်နေတတ်တယ်။ ဥပမာ ... တချို့က မေးခွန်းတစ်ခု အမေးခံရရင် မျက်နှာလွှဲသွားပြီး အဝေးကို ငေးကြည့်နေတတ်တာမျိုးတွေပေါ့။

ဒါပေမဲ့ သူတို့ ရဲ့ အပြုအမူဟာ ရိုးရိုးမဟုတ်တာလဲ ဖြစ်နိုင်တယ်။

အမှတ်တမဲ့ မဟုတ်တာလဲ ဖြစ်နိုင်တယ်။ ဘာဖြစ်လို့ လဲဆိုတော့ တချို့က ထူးထူးခြားခြား အတွေးအခေါ်တစ်ခု ဒါမှ မဟုတ် စိတ်ကူးတစ်ခုကို ဖော်ထုတ်ဖို့ အတွက် စကားလုံး ရွေးနေတာလဲ ဖြစ်တတ်လို့ ပါပဲ။

ဒီတော့ အဓိကအချက်က တစ်ဘက်သားရဲ့ အတွင်းသဘာဝကို ထိုးထွင်းသိမြင်နိုင်တဲ့ သဲလွန်စတွေ အများကြီးရှိတယ်။ ကိုယ်က အခြေအနေမှန် နေရာမှန်ကို သင့်တင့်လျောက်ပတ်စွာ အသုံးပြုတတ်ဖို့ ပဲ ဖြစ်တယ်။

ဒါပေမဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမှုဆောင်လူကြီးတွေ အတော်များများဟာ ဒီအချက်ကို အသုံးမပြုတတ်ကြတာကတော့ တော်တော်အံ့သြစရာပဲ။ သူတို့ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ဘာတွေဖြစ်နေတယ်ဆိုတာ သူတို့ မသိကြဘူး။ သူတို့ က ကိုယ့်စကားပဲ ကိုယ်နားထောင်နေကြတယ်။ သူများ စကားနားမထောင်အားကြဘူး။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းကိစ္စနဲ့ ပဲ ရှုပ်နေကြတယ်။ သူများ တွေ ဘာလုပ်နေတယ်ဆိုတာ သတိမပြုနိုင်ကြဘူး။

လူတွေရဲ့ အတွင်းသဘောကို ထိုးဖောက်မမြင်ရင်၊ မသိရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ဘယ်လိုလုပ်ပြီး ထိရောက်အောင်မြင်နိုင်ပါ့မလဲ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုတာကလဲ ဟိုနေရာတစ်မျိုး၊ ဒီနေရာတစ်ဖုံနဲ့ တော်တော် ရှုပ်ထွေးသိမ်မွေ့တဲ့ ကိစ္စကလား။ ပြီးတော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်အဆင့်ဆင့်ဟာလဲ လူတွေနဲ့ ပဲ ဆက်စပ်ပတ်သက် နေတာကလား။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ လူတွေကို စီမံအုပ်ချုပ်တယ်။ လူတွေကို ကုန်ပစ္စည်း ရောင်းချတယ်။ လူတွေနဲ့ စုပေါင်းပြီး လုပ်ကိုင်တယ်။ ကိုယ်လုပ်စေချင်တာကို လူတွေ လုပ်အောင်ခိုင်းတယ်။ အဲဒီတော့ ဒီလုပ်ငန်းတွေ ဒီလူတွေရဲ့ အတွင်းသဘောကို စောကြောမသိရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့

သိမ်မွေ့ရှုပ်ထွေးမှုကို ဘယ်လိုလုပ် သိနိုင်ပါ့မလဲ။

ထိုးထွင်းသိမြင်မှုက ပစ္စုပ္ပန်ကာလရဲ့ ဟိုမှာ ဘက်ကို လှမ်းမြင်နိုင် တယ်။ ပစ္စုပ္ပန်ကာလကို ကျော်လွန်ပြီး အနာဂတ်ကာလကို ကြိုမြင်နိုင် တယ်။

ဥပမာ မိတ်ဆွေဟာ လာမယ့် ဆယ်နှစ်တာကာလအတွင်း စီးပွား ရေးလုပ်ငန်းမှာ ပေါ်ပေါက်လာမယ့် အခြေအနေတွေကို အကုန်လုံး ကြို တင်သိနိုင်တဲ့ အသိဉာဏ်ရှိတယ် ဆိုကြပါစို့။ အဲဒါဆိုရင် မိတ်ဆွေအနေ နဲ့ အကြားအမြင် ဗဟု သုတရှိသူ တစ်ယောက်သာမကတော့ဘဲ အောင်မြင်ကျော်ကြားတဲ့ လူတစ်ယောက်လဲ ဖြစ်လာလိမ့်မယ်၊ ချမ်းသာကြွယ်ဝတဲ့ လူတစ်ယောက်လဲ ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။

တကယ်တော့ ဒါဟာ ဘာမှ အံ့ဩစရာ မဟုတ်ဘူး လူတွေရဲ့ အတွင်းသဘောကို စောကြောသိရှိတဲ့ ဉာဏ်ကြောင့် မိတ်ဆွေဟာ အနာ ဂတ်ကို ကြိုတင်နိမိတ်ဖတ်နိုင်တာ ဖြစ်တယ်။

လူတစ်ယောက်မှာ သူ့စရိုက် သူ့ဝါသနာလိုက်ပြီး သီးခြားသဘာဝဆို တာရှိတယ်။ မူလသဘာဝ၊ မူလအတ္တ ဒါမှ မဟုတ် ပင်ကိုယ်သဘာဝ၊ ပ င်ကိုယ်အတ္တ ခေါ်ချင်သလို ခေါ်နိုင်တယ်။ အဲဒီပင်ကိုယ်သဘာဝ အဲဒီပင် ကိုယ်အတ္တဟာ ဘယ်အခြေအနေမျိုးပဲ ကြုံရကြုံရ လုံးဝမပြောင်းလဲဘူး၊ ထာဝရ တည်မြဲနေတယ်။

မိတ်ဆွေဟာ လူတစ်ယောက်အကြောင်းကို ပိုသိလေလေ၊ အဲဒီလူရဲ့ အပေါ်ယံခြုံလွှာအောက်က အတွင်းသဘောအမှန်ကို ပိုသိလေလေ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခြေအနေ တစ်ရပ်ရပ်မှာ သူ့အနေနဲ့ ဘယ်လိုတုန့်ပြန် ပြုမူလာလိမ့်မယ်ဆိုတာကို ပိုပြီး အတိအကျ သိရလေ လေပဲ။ ဒီအသိ၊ ဒီဗဟု သုတဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အလွန် တန်ဖိုးရှိ

တယ်၊ ကုန်ကုန်ပြောရရင် လူ့ဘဝ တစ်လျှောက်လုံးအတွက်လဲ တန်ဖိုးရှိတယ်။

ဒီပညာက ဘာနဲ့ တူသလဲဆိုတော့ အကြားအမြင် ပေါက်သူတွေ၊ ဗေဒင်ဆရာတွေစတဲ့ 'ပညာသည်' တွေရဲ့ လုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေနဲ့ တူတယ်။ ဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေက အလားတူ နည်းပရိယာယ်တွေကိုသုံးပြီး အလွန်ရှည်ဝေးတဲ့ အနာဂတ်ကို ကြိုတင်ဟောကိန်းထုတ်ကြတယ်။

အကြားအမြင်ပေါက်သူတွေဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ အမူအရာ၊ အပြုအမူ၊ အဝတ်အစားတွေကိုလဲ သတိထားပြီး လေ့လာတယ်၊ ရေလာမြောင်းပေး မေးခွန်းတွေကိုလဲ မေးတယ်။ အဲဒီလို နည်းလမ်းတွေနဲ့ သူတို့က လူတစ်ယောက်ရဲ့ အတိတ်နဲ့ အနာဂတ်အကြောင်းဟောကိန်းတွေ ထုတ်ကြတယ်။

အမှန်ကတော့ သူတို့ ဟာ သူတို့ လေ့လာသိရှိပြီးသား အချက်တွေအပေါ် အခြေခံပြီးတော့ လာမေးသူ ကြားချင်သိချင်တဲ့ စကားတွေကို ပြန်ပြောကြတာပါ။ တော်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေက သတင်းအစအန သဲလွန်စကလေးတစ်ခုရတာနဲ့ အဲဒီအပေါ် အခြေခံပြီး ပုံကြီးချဲ့ ဟောပြောနိုင်ကြတယ်။ သူတို့ အထဲက တချို့ပုဂ္ဂိုလ်တွေဆိုရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အလွန်တော်တဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိကြီးတွေ ဖြစ်လာနိုင်စရာရှိပါတယ်။

ကျွန်တော့်လုပ်သက်တစ်လျှောက်မှာ လဲ အဲသလို စီးပွားရေးအကြားအမြင် ပေါက်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ တော်တော်များများ တွေ့ခဲ့ရဖူးပါတယ်။

တစ်ပါးသူရဲ့ အတွင်းသဘာဝကို ထိုးထွင်းသိမြင်နိုင်ဖို့ အတွက် မိမိရဲ့ အာရုံငါးပါးကို ဖွင့်ထားဖို့ လိုတယ်။ ကိုယ်က နည်းနည်းပြောပြီး သူများ ပြောတာကို များများ နားထောင်တတ်ဖို့ လိုတယ်။

တစ်ပါးသူအကြောင်းကို သူပြောချင်သလောက် ပြောပြလို့ သိရတာ

ထက် ကိုယ်သိချင်သလောက် သိနိုင်ဖို့ ဆိုတာက သတိထားပြီး အကဲခတ်တတ်ရမယ်၊ ဂရုတစိုက် နားထောင်တတ်ရမယ်။ ကိုယ့်ပါးစပ်ကို ပိတ်ထားပြီး မျက်စိကိုဖွင့်၊ နားကိုစွင့်ထားရမယ်။
