



ရောင်းတိုင်းစွဲတဲ့
**ပညာသည်
အရောင်းသမား**

မောင်ပေါ်ထွန်း

SELLING IS A
NOBLE PROFESSION
Promad Batra

ဘာသာပြန်သူ၏ အမှာ

[၁]

တစ်နေ့ထက်တစ်နေ့ စက်မှုနည်းပညာ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်နေသည့် ယနေ့ခေတ်တွင် ကုမ္ပဏီပေါင်းစုံက ကုန်ပစ္စည်း ပေါင်းစုံကို အပြိုင်အဆိုင် ထုတ်လုပ်ပြီး သတင်းစာ၊ ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်း၊ ရေဒီယို၊ တီဗွီ၊ အီးမေလ်၊ အွန်လိုင်း၊ အင်တာနက်စသည့် မီဒီယာ ပေါင်းစုံမှ တစ်ဆင့် အပြိုင်အဆိုင် ကြော်ငြာ ရောင်းချနေကြသည်။ ။

ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို ရောင်းချရာတွင် အရောင်းစွဲရေး အတွက် ယင်းသို့လျှင် မီဒီယာပေါင်းစုံ၏ အကူအညီကို အများကြီး ရယူနေရသော်လည်း အရောင်းသမား (Salesman) ကိုကား လုံးဝ ဘေးဖယ်ထား၍ မရနိုင်ပါချေ။ ဘယ်ပစ္စည်းကိုမဆို လက်လီပဲရောင်းရောင်း၊ လက်ကားပဲ ရောင်းရောင်း၊ ဆိုင်တင်၍ ပင် ရောင်းရောင်း၊ အိမ်တိုင်ရာရောက်သွား၍ ပဲ ရောင်းရောင်း အရောင်းသမားသည် အဓိက အခန်းကဏ္ဍမှ မရှိမဖြစ် ပါဝင်နေဆဲ ဖြစ်၏။

အရောင်းသူမားဟူသည် ကုမ္ပဏီ၊ ကုန်တိုက်၊ ဈေးဆိုင် သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းရှင်ကို ကိုယ်စားပြု၍ ကုန်ပစ္စည်းကို ဝယ်သူ လက်ထဲ ရောက်အောင် ဝန်ဆောင်မှုပေးသူ အရောင်းသံတမန်ပင် ဖြစ်သည်။ ။

ထို့ကြောင့် ဝယ်သူ သို့မဟုတ် စားသုံးသူသည် မိမိ လိုချင်သည့် ကုန်ပစ္စည်းကို အမျိုးမှန်၊ ဈေးမှန်၊ ဆက်ဆံရေး ပြေပြေလည်လည်ဖြင့် ရရှိရေးအတွက် အရောင်းသမားနှင့် ပထမဦးဆုံးဆက်ဆံရ၏။ ဤတွင် စီးပွားရေးလောက၌ "ရောင်းသူ ဝယ်သူဆက်ဆံရေး ပြဿနာသည် မလွဲသာမရှောင်သာ ပေါ်ပေါက်လာရတော့သည် ။

"ဟို . . ကုန်တိုက်က ... ကောင်တာက အရောင်းစာရေးမလေးဟာ မျက်နှာရှစ်ခေါက်ချိုးနဲ့ ဆက်ဆံရေးသိပ်ဆိုးတာပဲ"

"... ဆိုင်မှာ ဖိနပ်သွားဝယ်တော့ ကိုယ်ကြိုက်တာ လုံးဝ ရွေးခွင့်မရဘူး။ မလိုချင်တာတွေ အတင်းထိုးပေးတာပဲ"

"တစ်နေ့တုန်းက ... ကုမ္ပဏီက ... ပစ္စည်းတွေ လာရောင်းတာ နယ်လှည့် အရောင်းသမားက သူတို့ ကုမ္ပဏီထုတ် ပစ္စည်းတွေသာ အကောင်းဆုံးဆိုပြီး မနားတမ်း ကြော်ငြာနေလိုက်တာ နားကို ပူနေတာပဲ"

ယင်းတို့ မှာ ရောင်းသူဝယ်သူ ဆက်ဆံရေး ပြဿနာ၏ နမူနာ တစ်စွန်းတစ်စမျှသာ ဖြစ်သည် ။ လက်တွေ့ဘဝတွင် အရောင်းသမား၏ မချေမငံ၊ မလေးမစား ဆက်ဆံမှုများကို ဈေးဝယ် သူတိုင်းလိုလို အနည်းနှင့်အများ နိစ္စရူဝ ခံစားနေကြရ၏။ ဤဖြစ်ရပ်မျိုးကို လမ်းဘေးဆိုင်များ ၊ စတိုးဆိုင်များ နှင့် ရပ်ကွက် ဈေးကြီးများ တွင် ပို၍ ကြုံတွေ့နေကြရသည် ။

တကယ် ဆိုသော် ရောင်းသူနှင့် ဝယ်သူတို့ သည် "ကိုင်းကျွန်းမှီ၊ ကျွန်းကိုင်းမှီ" စီးပွားဖက်များ ဖြစ်ကြသည် ။ တစ်ဦးအပေါ် တစ်ဦးမှီ၍ အပြန်အလှန် အကျိုးပြုနေသူများ ဖြစ်ကြသည် ။ အသက်ရှင်နေသမျှ ကာလပတ်လုံး ဤပုဂ္ဂိုလ်နှစ်ဦးတို့ မလွဲသာ မရှောင်သာအမြဲတမ်း ဆ

ကံဆံနေကြရမည်သာ ဖြစ်၏။

[၂]

ထို့ကြောင့်ပင်လျှင် ... ရောင်းသူ - ဝယ်သူ ဆက်ဆံရေး ပြေလည်၍ နှစ်ဦးနှစ်ဝ စိတ်ချမ်းသာရေးကို မျှော်ကိုးပြီး "စံပြအရောင်းသမား" (အရောင်းစွဲနည်း ခြောက်ဂါထာ) ဟူသောစာအုပ်ကို လွန်ခဲ့သည့် ၁၅ နှစ်ခန့်က ကျွန်တော် ဘာသာပြန်ဆို ထုတ်ဝေခဲ့ဖူးပါသည်။ ။ သက်ဆိုင်သူ စာဖတ်ပရိသတ်များက နှစ်သက် လက်ခံသောကြောင့် ကျေနပ်ဝမ်းသာ ဖြစ်ခဲ့ရ၏။

"စံပြအရောင်းသမား" စာအုပ်သည် အထူးသဖြင့် ဆိုင်ထိုင် အရောင်းသမားများ အတွက် ရည်ရွယ်သည့် စာအုပ်ဖြစ်ပြီး ယခု ဤစာအုပ်မှာ မူ အိမ်တိုင်ရာရောက် သွား၍ ရောင်းရသည့် နယ်လှည့် အရောင်းသမားများ နှင့် အရောင်းမြှင့်တင်ရေး သမားများ အတွက် အထူးသဖြင့် ရည်ရွယ်သည့်စာအုပ် ဖြစ်သည်။ ။

သို့သော်လည်း ဆိုင်ထိုင် အရောင်းသမားနှင့် နယ်လှည့် အရောင်းသမားတို့ ၏ အခြေခံ ရည်မှန်းချက်မှာ အတူတူပင်ဖြစ်ရာ ဤစာအုပ်သည် ဆိုင်ထိုင် အရောင်းသမားများ အတွက်လည်း အများကြီး အထောက်အကူပြု ပါလိမ့်မည်။

ကျွန်တော် ကိုယ်တိုင် ဘဝတစ်ကွေ့တွင် အရောင်းသမားအဖြစ် ကျင်လည်ခဲ့ ရဖူးသောကြောင့် ရောင်းသူ၊ ဝယ်သူ ချစ်ကြည်ဖြူရေး အတွက် ကိုယ်ချင်းစာစိတ်ဖြင့် ဤစာအုပ်ကို ဘာသာပြန်ဆိုခြင်း ဖြစ်ပါ၏။

ထို့ကြောင့်လည်း 'Ecovision' စီးပွားရေး ဂျာနယ်တွင် အပတ်စဉ် အခန်းဆက် ဖော်ပြပေးခဲ့သော စာတည်းမှူးချုပ် ဆရာကောင်းဟိန်း နှင့် တကွ ဂျာနယ်အဖွဲ့သား အားလုံးကို အထူး ကျေးဇူးတင်ပါကြောင်း
...။

မောင်ပေါ်ထွန်း
