

ရောင်းချခြင်းဖြင့် အောင်မြင်မှုဆီသို့



မောင်မြတ်မိုး (မြန်မာပြန်)

နိဒါန်း

ရောင်းချခြင်းအကြောင်း စာအုပ်တစ်အုပ် ရေးသားရန် ကျွန်တော့်ကို ကနဦး ချဉ်းကပ်ကြသောအခါ ကျွန်တော် ဂုဏ်ယူမိသော်လည်း အလွန်အမင်း သံသယဖြစ်မိသည်။ ကျွန်တော့်၏ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စာကြည့်တိုက်က လုပ်ငန်းအကြောင်း စာအုပ်ရာပေါင်းများစွာရှိသည်။ စာအုပ်လက်တစ်ဆုပ်စာကိုသာ အစမှအဆုံးအထိ ကျွန်တော်ဖတ်ရှုခဲ့ကြောင်း ဝန်ခံရမည်။ ကျွန်တော့်ပုံစံက သာမန်ကာလျှံကာ လေ့လာပြီး၊ အမြန်ဖတ်ရှု၍ ကျွန်တော်ရှာဖွေနေသော လမ်းညွှန်ချက်ကို ရွေးယူခြင်းဖြစ်သော်လည်း ကျွန်တော့်စာကြည့်တိုက်မှ စုဆောင်းရရှိသော သတင်းအချက်အလက်မှ များစွာသော နည်းလမ်းများဖြင့်လည်း ကျွန်တော်အကျိုးကျေးဇူးရရှိခဲ့သည်။

ထို့ကြောင့် ထိုဖိတ်ခေါ်ချက်ပေါ် အခြေခံလျက် ကျွန်တော် ဆုံးဖြတ်သည်မှာ လူများအစအဆုံး အမှန်တကယ် ဖတ်ချင်ကြသော စာအုပ်တစ်အုပ်၊ လူတစ်ဦးချင်း၏ အောင်မြင်မှုကို အဓိကအထောက်အကူပြုနိုင်သော စာအုပ်တစ်အုပ်နှင့် နှစ်ပေါင်းများစွာတည်တံ့မည့် စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ရေးသားရန်ပင် ဖြစ်သည်။ "ရောင်းချခြင်းဖြင့် အောင်မြင်ခြင်းဆီသို့" စာအုပ်က ယခုအခါ၌ တတိယအကြိမ်တည်းဖြတ်ခြင်းထဲသို့ ရောက်လာပြီး၊ ဘာသာစကား ၂၀ ကျော်ဖြင့် ဘာသာပြန်ခဲ့သော စာအုပ်များက အကြိမ်ပေါင်းများစွာ ပြန်လည်ပုံနှိပ်ကြရသည်။ မီဒီယာများ၏ အဆိုအရ ဤစာအုပ်သည် အရေးကြီးသော

ဤအကြောင်းအရာနှင့် ပတ်သက်၍ နောက်ဆုံးလက်ရာဖြစ်သည်။
"ရောင်းချ ခြင်းဖြင့် အောင်မြင်ခြင်းဆီသို့" စာအုပ်ဖြင့် လမ်းညွှန်ခံခဲ့ကြ
ရသော စာဖတ်သူများထံမှ အံ့ဖွယ်ကောင်းသော အောင်မြင်ခြင်း
အကြောင်း စာများနှင့် အီးမေးလ်များ ထောင်ပေါင်းများစွာကို
ကျွန်တော်လက်ခံရရှိခဲ့သည်။ သူတို့အောင်မြင်ခဲ့ကြသည်။ ဤစာအုပ်က
သူတို့၏ လမ်းပြဖြစ်ခဲ့သည်။ "ရောင်းချခြင်းဖြင့် အောင်မြင်ခြင်းဆီသို့"
စာအုပ်သည် ကျွန်တော်၏ ကနဦးစိတ်ကူးအမြင်ကို အောင်မြင်
ပြီးမြောက်ခဲ့သည်။

ဤသို့ဖြင့် ယခု ကျွန်တော်တို့ ဤပုံနှိပ်ထုတ်ဝေခြင်း အသစ်ဆီသို့
ရောက်လာကြပြီး၊ ဖတ်စာပြောင်းလဲခဲ့သော်လည်း အမှန်တကယ်
ပြောင်းလဲသောအရာများက ကျွန်တော်တို့၏ ဈေးကွက်အခြေအနေများ
နှင့် ကုန်သွယ်မှု ပတ်ဝန်းကျင် အခြေအနေဖြစ်သည်။ အင်တာနက်က
လည်း ဝယ်ယူခြင်း အပြုအမူသစ်ကို ဖန်တီးခဲ့သည်။ ရွေးချယ်စရာများ
ပိုမိုများပြားလာသည်။ ပြည်သူများက ယခုအခါ၌ ယေဘုယျအားဖြင့်
ဈေးနှုန်းကို ပိုမိုသိရှိလာကြသည်။

သို့သော်လည်း ဤတည်းဖြတ် ထုတ်ဝေခြင်းအသစ်တွင် ဖော်ပြ
သော အခြေခံမူများက ယနေ့အခါတွင် အရေးကြီးနေဆဲဖြစ်ပြီး ၎င်းတို့
က နောက်အနှစ် ၂၀ ၌လည်း အရေးကြီးနေလိမ့်ဦးမည်။ ၎င်းတို့ကို ချိုး
ဖောက်လျှင် သင်ဒုက္ခရောက်လိမ့်မည်။

ပြင်းပြစိတ်ရှိသော လုပ်ငန်းအောင်မြင်သူ လူသစ်များအတွက်
ကံကောင်းပါစေ။ အကျိုးဖြစ်ထွန်းပါစေ။

မိတ်ဆက်

ဤစာအုပ်၏ ရည်ရွယ်ချက်က စာဖတ်သူကို ရောင်းချခြင်း၌ ကြီးကျယ်သော အောင်မြင်မှုများ ပြီးမြောက်စေမည့် အုတ်မြစ်အခြေခံထောက်ပံ့ ပေးရန်ဖြစ်သည်။ ကျွန်တော်တို့၏ ဖောက်သည်များ မည်ကဲ့သို့ အရောင်းချခံကြချင်ပုံနှင့် ပတ်သက်၍ ချဉ်းကပ်နည်းက အမှုကိစ္စအများစု၌ ပိုင်းခြားဝေဖန်တတ်မှုရှိပြီး၊ အလုပ်သဘောဆန်သကဲ့သို့ ပညာရှင်လည်းဆန်သည်။ အကြံပေးချက်ကို သင်လိုက်နာလျှင် ကာလရှည်ဆက်ဆံရေးများကို သင်ထူထောင်ပြီး၊ သင်နှင့်သင့်ကုမ္ပဏီကိုလည်း အမြတ်အစွန်းရအောင် လုပ်လိမ့်မည်။ ၎င်းနှင့် ပတ်သက်၍ ဘာမှမမှားယွင်းချေ။

များစွာသော လုပ်ငန်းမန်နေဂျာများက အပြင်ထွက်သွားပြီး လုပ်ငန်း ယူဆောင်လာနိုင်သော၊ ပညာရှင်ဆန်သည့် အရောင်းလူများကို တွေ့ရှိရန် အလွန်ခက်ခဲကြောင်း သဘောတူကြသည်။ အမှန်ပင် ပညာရှင်ဆန်သော အမှန်တကယ် ကြယ်ပွင့်များက ပို၍ပင်ရှားပါးနေသည်။

UK မှ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များက ရောင်းချခြင်းကို ကာလကြာရှည်လွန်းလှစွာ တန်ဖိုးချခဲ့ကြသည်။ ဗြိတိသျှမန်နေဂျာများက အရောင်းလူများကို သူတို့ အလုပ်မခန့်အပ်လျှင် ပိုမိုကောင်းလိမ့်မည်ဟု မှတ်ယူကြသည်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ ကောင်းမွန်သောထုတ်ကုန်များက

သူတို့ဟာ သူတို့ ရောင်းချကြသည် မဟုတ်လား။ အရောင်းလူများက ကားအသစ်များတောင်းပြီး သူတို့၏ အသုံးစရိတ်စာရင်းများကို လက်ဆော့ကြသည်။ ဝယ်သူများကလည်း အရောင်းလူများကို မည်သည့်အခါမှ တန်ဖိုးမထားကြချေ။ သူတို့အဖို့မူ အရောင်းလူများက သင်အမှန်တကယ် မလိုချင်သောအရာကို သင့်ကို ဝယ်ခိုင်းသော အလွန်တွန်းအားပေးသည့် လူများ ဖြစ်ကြသည်။ မည်သူက အရောင်းလူတစ်ယောက်ကို လွှတ်ရည်သောက်ရန် မှန်ကန်သောစိတ်နေစိတ်ထားဖြင့် ဖိတ်ခေါ်မည်နည်း။

အရောင်းလူများက ရောင်းချခြင်းထဲတွင် သူတို့ပါဝင်ပတ်သက်ကြောင်းကို ဝန်ခံရန် မည်သည့်အခါမှ မကြိုးစားကြချေ။ သူတို့က သူတို့ကိုယ်သူတို့ "အမှုဆောင်လူများ"၊ "အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်များ" နှင့် "မန်နေဂျာများ" ဟု ခေါ်ကြသည်။ သို့သော် မျက်မှောက်ခေတ်ကာလတွင် လူတိုင်း အဆင့်တစ်ခုခု၌ ရောင်းချခြင်းထဲတွင် ပါဝင်ပတ်သက်နေကြသည်။ ဆရာဝန်များ၊ ရွှေနေများ၊ အိမ်ခြံမြေကိုယ်စားလှယ်များ၊ ဆာဗေးစစ်ဆေးသူများ၊ ဗိသုကာများ၊ ဘဏ်မန်နေဂျာများ၊ ကြော်ငြာကိုယ်စားလှယ်များ (စာရင်းက မကုန်လုနီး ဖြစ်နေသည်) စသဖြင့် အားလုံးတို့သည် လုပ်ငန်းအသစ်များ ရှာဖွေနေကြပြီး သူတို့ကိုယ်သူတို့နှင့် သူတို့၏ ဝန်ဆောင်မှုကို ထိုလုပ်ငန်းသစ်ထဲသို့ ရောင်းချ ကြရသည်။

ကမ္ဘာကြီးက ပိုမိုယှဉ်ပြိုင်လာနေရာ ရပ်တည်ရှင်သန်ပြီး တိုးတက်မှု ပြုလုပ်ရန်မှာ ရောင်းချခြင်းနှင့် သွေးဆောင်ခြင်းကို ကျွန်တော်တို့ အားလုံး နားလည်ဖို့လိုအပ်သည်။ ၂၁ ရာစုခုနှစ်တွင် ကုမ္ပဏီများ ယှဉ်ပြိုင်ပြီး အနိုင်ယူ ကြရမည်ဆိုလျှင် နက်ရှိုင်းသော ထုတ်ကုန် ဗဟုသုတနှင့် အဆင့်မြင့် လေ့ကျင့်ထားသော လွတ်လွတ်လပ်လပ် စဉ်းစားတွေးခေါ်နိုင်သော၊ အခွင့်အလမ်းသစ် များကို ချက်ချင်းသိရှိနိုင်

သော လူများကို လိုအပ်ကြလိမ့်မည်။ ယှဉ်ပြိုင်မှုကို သူတို့ အနိုင်ယူရမည်ဆိုလျှင် ဤလူများက စစ်မှန်သော ပညာရှင်များ ဖြစ်ကြ ရလိမ့်မည်။ ဤစာအုပ်က သင့်ကို ပညာရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်နည်း ပြသလိမ့်မည်။

ပထမအခန်းတွင် လူတိုင်း ရောင်းချရန် သဘာဝစွမ်းရည်တစ်ခုဖြင့် မွေးဖွားကြကြောင်း ကျွန်တော်၏ ယုံကြည်ချက်ကို ဖော်ပြထားသည်။ ဤအရာက လူတိုင်း ပညာရှင်ဆန်သော အရောင်းလူတစ်ယောက် ဖြစ်သည် သို့မဟုတ် ဖြစ်လိမ့်မည် သို့မဟုတ် ဖြစ်နိုင်သည်ဟု မဆိုလိုချေ။ အခြေခံအုတ်မြစ်ရှိသည်ဟု ကျွန်တော် ယုံကြည်သည်။ သို့သော် ကျွမ်းကျင်မှုများကို သင်ယူနိုင်သည်။

အရောင်းတိုင်းကို ပွဲသိမ်းစေမည့် အံ့ဖွယ်နည်းပညာ အသစ်များကို ကျွန်တော် ကတိပေးနေခြင်း မဟုတ်ပါ။ သို့သော် ကျွန်တော့်နောက်ကို သင်လိုက်လျှင် သင်အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်မည်ကို ကျွန်တော် ကတိပေးသည် -

- များပြားလှသော အရောင်းများကို ပွဲသိမ်းစေလိမ့်မည်။
- ရောင်းချခြင်းအတတ်ပညာကို တတ်ကျွမ်းလိမ့်မည်။
- စစ်မှန်သော ပညာရှင်တစ်ယောက် ဖြစ်လာလိမ့်မည်။
- လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များက သင့်ကို အောင်မြင်သူတစ်ယောက် နှင့် ကြယ်တစ်ပွင့်အဖြစ် အသိအမှတ်ပြုကြလိမ့်မည်။

"ဟုတ်တာပေါ့၊ ဒါငါသိတာပေါ့" သို့မဟုတ် "ဟုတ်တာပေါ့၊ ဒါက အထူးတလှယ် အသစ်မှ မဟုတ်တာ" ဟု သင့်ကိုယ်သင် ပြောနေသည်ကို သင်မကြာခဏတွေ့လိမ့်မည်။ သင်သိကောင်းသိလိမ့်မည်။ သို့သော်

ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။ ဤစာအုပ်က ဘယ်လိုလုပ်ရမည်ကို သင့်အား ပြသ
လိမ့်မည်။

ဤဆိုရိုးစကားဟောင်းတစ်ခုကို စဉ်းစားပါ။

"ကောင်းမွန်သော အရောင်းလူတစ်ယောက်သည် ဘယ်အရာမဆို
ရောင်းချနိုင်သည်။"

၎င်းက အဓိပ္ပာယ်မရှိချေ။ ကောင်းမွန်သော အရောင်းလူတစ်
ယောက်သည် သူယုံကြည်သောအရာကိုသာ ရောင်းချနိုင်သည်။
ထုတ်ကုန်ယုံကြည်ချက်က မဖြစ်မနေလိုအပ်သည်။ ထုတ်ကုန်ဗဟုသုတ
က အရေးကြီးသည်။ သို့သော် စိတ်အားထက်သန်မှုလောက် အရေးမ
ကြီးချေ။

လုပ်ငန်းအကြံပေးတစ်ယောက်အဖြစ် ကျွန်တော့်ကို အမှုသည်၏
ကုမ္ပဏီဆီသို့သွားပြီး သူတို့၏ အရောင်းလူများကို x ပစ္စည်းအား
ရောင်းချနည်း သင်ကြားပြသရန် မကြာခဏ တောင်းဆိုကြသည်။ ယခု
သူတို့၏ ထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်
အောင်မြင်စွာ မရောင်းချလျှင် သူတို့ကို ၎င်းအား ရောင်းချနည်း
သင်ကြားပြသရန် ကျွန်တော် အရည်အချင်း မပြည့်မှီဟု ယုံကြည်သည်။
သို့သော် ကျွန်တော်လုပ်နိုင်သောအရာက ဤအရောင်းလူများကို သူ
တို့၏ ဖောက်သည်ဖြစ်မည့်သူများအား သူတို့နှင့် အလုပ် လုပ်ဖို့အတွက်
သွေးဆောင်နည်း သင်ကြားခြင်းဖြစ်သည်။ "ရောင်းချခြင်းဖြင့်
အောင်မြင်ခြင်းဆီသို့" စာအုပ်က သင့်အတွက် အလားတူအလုပ်ကို လုပ်
ပေးလိမ့်မည်။ ၎င်းက သင့်ကို ထုတ်ကုန်ဗဟုသုတ သင်ကြားမပြသနိုင်
ချေ။ ထိုကဲ့သို့ ဗဟုသုတက မည်မျှပင် လိုအပ်နေစေကာမူ မသင်ကြား
နိုင်ချေ။ ၎င်းက သင်နှင့် ကျွန်တော့်တွင် အတူတူရှိသော အရာ၊ ဈေး

ကွက်နေရာကို အမြတ်ထုတ်ရန် သင့်ကို သင်ကြားပြသလိမ့်မည်။ ထို
ဈေးကွက်နေရာက လူတစ်ဦးချင်းနှင့် ဝယ်သူများဖြင့် ဖွဲ့စည်း
ထားသည်။ နှစ်များစွာကြာကာလ၌ ကုမ္ပဏီများ၊ ဈေးဆိုင်များ၊ စက်ရုံ
များ၊ စက်မှုလုပ်ငန်းနေရာများ၊ လုပ်ငန်းများနှင့် အိမ်များကို ဈေးရောင်း
ဖို့ ကျွန်တော် အလွန်ကြိုးစားခဲ့ပြီး ၎င်းတို့ထဲမှ တစ်ခုခုနှင့် တစ်ကြိမ်မျှ
ပင် အရောင်းအဝယ်မဖြစ်ခဲ့ချေ။ အခြားလူတစ်ယောက်
အရောင်းအဝယ် ဖြစ်ဖို့သာလျှင် ကျွန်တော် လုပ်နိုင်ခဲ့သည်ကို သင်တွေ့
ရလိမ့်မည်။

အခြားလူများက ကျွန်တော်တို့၏ လုပ်ငန်းစဉ်ကြောကို ဖွဲ့စည်းထား
ကြသည်။ သူတို့အမှန်တကယ် ရှင်သန်နေသလား၊ သေဆုံးနေသလား
ဟူသောမေးခွန်း ရံဖန်ရံခါ ပေါ်ထွက်လာသည်ကို ကျွန်တော်သဘောတူ
သည်။ အချို့သော ဖောက်သည်များအပေါ် အသက်ရှူ၊ မရှူ စမ်းသပ်
ချက်ကိုပင် ကျွန်တော်တို့ အသုံးပြုချင်ကောင်း အသုံးပြုချင်ကြလိမ့်မည်။
သို့သော် သင်၏ဈေးကွက်ကို သင်အသက်သွင်းနိုင်သည်။
သင်၏ဗဟုသုတကို မဟုတ်ဘဲ သင်၏ စိတ်အားထက်သန်မှုကို ဆက်
သွယ်နိုင်သော သင်၏အစွမ်းသည် အောင်မြင်ခြင်း သော့ချက်ဖြစ်သည်။

အခန်း - ၁
အဖက်ဖက်မှ ခြံ၍မြင်သော ရောင်းချခြင်း

ရောင်းချခြင်းအကြောင်းနှင့် ရောင်းချခြင်းတွင် ပါဝင်သော လူများ အကြောင်းတို့နှင့် ပတ်သက်၍ အဓိပ္ပာယ်မရှိသော အရာများစွာကို ပြောကြသည်။ အမြင်မှန်ရလာကြသော ဖောက်သည်များအကြားတွင် ကျိုးကြောင်း ဆီလျော်သော စိတ်ပျက်စရာများလည်း အများအပြားရှိသည်။ ဖောက်သည်၏ စစ်မှန်သော မကျေနပ်ချက်များကို အလေးထားမပြခင် မှားယွင်းသော သဘောတရား အချို့ကို ရှင်းလင်းခြင်းဖြင့် ကျွန်တော် အစပြုပါရစေ။

ဂန္ထဝင်ပွဲသိမ်း

ရောင်းချခြင်းက အမှန်ပြောရလျှင် ရှေးအကျဆုံး အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်ဖြစ်ရမည်။ သို့လင့်ကစား ယနေ့ထက်တိုင် လူအချို့သည် သဘာဝအလျောက် အရောင်းလူများ ဖြစ်ကြသည်ဟု အင်တိုက်အားတိုက် ငြင်းခုံနေကြသော လူများစွာတို့ ရှိနေကြသည်။ လူတိုင်း အရောင်းလူတစ်ယောက်အဖြစ် မွေးဖွားကြသည်ကို ကျွန်တော် အမှန်တကယ် ယုံကြည်သည်။ အချို့က သူတို့၏ ကျွမ်းကျင်မှုကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် ဆက်လက်ပြုလုပ်ပြီး နောက်ပိုင်း၌ ပညာရှင်များ ဖြစ်လာကြသည်။ အောက်ပါဇာတ်လမ်းကို စဉ်းစားကြည့်ပါ။

ဖခင်တစ်ယောက်က ငယ်ရွယ်သော ကလေးတစ်ယောက်နှင့်အတူ

ဈေးဝယ်ထွက်နေသည်။

"အဖေ၊ ကျွန်တော် ရေခဲမုန့်စားရမလား"

ဖခင်က ဤကဲ့သို့ တုံ့ပြန်ပြောသည်။ "ဟင့်အင်း၊ မင်း အခု စားလို့ မရသေးဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ မင်းရေခဲမုန့်စားရင် နေ့လည်စာ ထမင်းစားတော့မှာ မဟုတ်ဘူး"

ကလေးက "ကောင်းပြီလေ၊ ဒါကို ကျွန်တော် ကောင်းကောင်း နားလည်ပါတယ်။ ကိစ္စမရှိပါဘူး။ အဆင်ပြေမယ်ဆိုရင် နေ့လည်စာ ထမင်းစားပြီးမှ ကျွန်တော် နောက်တစ်ကြိမ်တောင်းမယ်၊ အဖေ" ဟု တုံ့ပြန်ပြောသလား။

မပြောပါ။ သေချာလုနီးပါး ကလေးက "ကျွန်တော် ရေခဲမုန့်စားချင်တယ်" ဟု ပြောလိမ့်မည်။

ဖခင်က "ဟင့်အင်း၊ မင်းမစားရဘူး။ မင်းကို ငါပြောပြီးပြီ" ဟု တုံ့ပြန်ပြောသည်။

ကလေးက နောက်တစ်ကြိမ် တောင်းပြန်သည်။ "အဖေ လုပ်ပါ။ ကျွန်တော် ရေခဲမုန့် စားချင်တယ်"

"မင်းစားရမှာ မဟုတ်ဘူး။ ငါစိတ်ဆုံးဖြတ်ပြီးပြီ။ ဒီကိစ္စ ဒီမှာတင် ရပ်တော့"

ယခုကလေးက သူ၏ ပွဲသိမ်းနည်းစနစ်ကို ဆက်လုပ်သည်။ သူက ကြမ်းပြင်ပေါ် ပက်လက်လှန်ပြီး လေထဲသို့ ကန်ကြောက်၍ အော်ဟစ်သည်။ "ကျွန်တော် ရေခဲမုန့်စားချင်တယ်။ ကျွန်တော် ရေခဲမုန့်စားချင်တယ်"

ထိတ်ထိတ်ပြာပြာ ဖြစ်သွားသောဖခင်က ရေခဲမုန့်ကို ချက်ချင်းဝယ်

ပြီး ကလေးကို ကမ်းပေး၍ ဤသို့ပြောသည်။ "ရော့ ဒီမှာ။ ဒါပေမဲ့ မင်း အမေကို ပြန်မပြောနဲ့"

ဤအရာက ဂန္ထဝင်အရောင်း တင်ပြချက်ဖြစ်သည်။ ဤကလေးက ပညာရှင်ဆန်သော ရောင်းချခြင်းအတတ်၏ ကြီးကျယ်သော အရည်အသွေးများထဲမှ တစ်ခုကို ပြသည်။ ဤအရည်အသွေးက အမှန်ပင် အလျော့မပေးဘဲ ဆက်လုပ်ခြင်းဖြစ်သည်။ သို့သော် ပိုမို၍ပင် အရေးကြီးသည်မှာ "ဟင့်အင်း" ဟုသော စကားလုံးကို သူလက်မခံသော အဖြစ်မှန်ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းပြီးပြတ်အောင် ဆောင်ရွက်ရန် အတွက် အရောင်းလူသည် ဝယ်သူဖြစ်မည့်သူ၏ ကြမ်းပြင်ပေါ် လဲလျောင်းပြီး အဝယ်အော်ဒါ သူလိုချင်သည်ဟု အသံကုန်အော် ဟစ်နေရန် ကျွန်တော်အကြံပြုနေခြင်း မဟုတ်ပါ။ ထိုသို့လုပ်ခြင်းက အလုပ် ဖြစ်ကောင်း ဖြစ်လိမ့်မည်။ သို့သော်

ဟင့်အင်း သတ်မှတ်ချက်မရှိခြင်း

ထို့ကြောင့် ယခု ကျွန်တော်တို့၏ ငယ်ရွယ်သော စူပါအရောင်းလူ ဘာဖြစ်သည်ကို ကြည့်ကြစို့။

ကလေးက ကြီးပြင်းလာပြီး သူပုံသွင်းနေသော နှစ်ကာလများ အတွင်း၌ သူ့ကို သွန်သင်ထိန်းကျောင်းကြသည်။ နောက်ပြီး ဝမ်းနည်းဖွယ်ကောင်းစွာပင်၊ "ဟင့်အင်း သတ်မှတ်ချက်မရှိ" ဟု အကောင်းဆုံး ဖော်ပြနိုင်သော အရာဖြင့် သူဦးနှောက်ဆေးကြောခံရသည်။ "ဟင့်အင်း" စကားလုံး၏ ဆိုလိုချက် အပြည့်အဝကို ကလေးက စတင် နားလည်လာသည်။

ကျောင်း၊ ကောလိပ် သို့မဟုတ် တက္ကသိုလ်မှ သူထွက်လာပြီး၊ များစွာသော ကိစ္စများတွင် ပြင်းပြစိတ်လျော့ပါးလျက် မျှော်လင့်ချက်များ ကန့်

လန့်ကာချလျက်၊ အမှုကိစ္စအများစုတွင် မသိစိတ်က "ဟင့်အင်း" ဟု သော စကားလုံးကို ကြောက်ရွံ့သောကြောင့် သူမတောင်းဆိုနိုင်သော ခံစားချက်ဖြစ်လျက်၊ ကမ္ဘာလောကကြီးထဲသို့ ဝင်လာသည်။ ဤအရာကို ငြင်းပယ်ခြင်းအဖြစ် သိမြင်ကြသည်။ ("ဟင့်အင်း" စကားလုံးမရှိသော အစစ်အမှန် မဟုတ်သည့် ကမ္ဘာတစ်ခုကို တစ်မိနစ်ခန့် စိတ်ကူးကြည့် ပါ။ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း သင်ဘာတောင်းဆိုနေမလဲ။)

ယနေ့အခါတွင် ဤ "ဟင့်အင်း" စကားလုံးကို လုံးလုံးလျားလျား ကြောက်ရွံ့ခြင်းဖြင့် သတ်မှတ်ပြဋ္ဌာန်းခံရဆဲဖြစ်သော အရောင်းလူ ထောင်ပေါင်း များစွာရှိသည်။ လုပ်ငန်း၊ အလုပ်အော်ဒါ၊ ကန်ထရိုက် စာချုပ်တို့ကို သူတို့ မတောင်းဆိုနိုင်သောကြောင့်လည်းကောင်း၊ ဖုန်း ကောက်ကိုင်ပြီး ချိန်းဆိုချက် တစ်ခုကို မတောင်းဆိုနိုင်သောကြောင့် လည်းကောင်း သူတို့မှာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ အတွက်၊ သူတို့၏မိသားစု အတွက်နှင့် သူတို့၏ အလုပ်အကိုင်အတွက် မျက်နှာမရ ဖြစ်လာကြ သည်။

ဖောက်သည်က ဟင့်အင်းဟုပြောသောအခါ မလုပ်ရမည့် အရာ

ကျွန်တော်တို့ မတောင်းဆိုမချင်း ကျွန်တော်တို့ အရောင်းလူများမှာ "ဟင့်အင်း" အခြေအနေထဲတွင် ရှိနေကြသည်။ ဖောက်သည်လောင်း တစ်ယောက် ပြောနိုင်သော အဆိုးဝါးဆုံးအရာက "ဟင့်အင်း" ဖြစ်လျှင် ၎င်းက အမှန်တကယ် သိပ်မဆိုးဝါးလွန်းလှချေ။ "ဟင့်အင်း" များ ရောက်လာ ခြင်းကို ကျွန်တော် များစွာ ပိုမိုနှစ်သက်သည်။ ၎င်းတို့က အလဟဿဖြစ်သော နောက်ဆက်တွဲ လိုက်ရသည့်အချိန်များစွာကို ဖြတ်တောက်ပစ်နိုင်သည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အရောင်းလူများစွာ

တို့က "အလုပ်အကိုင်တွေ လာဖို့ အများကြီးရှိတယ်" ဟုသော မျှော်လင့်ချက်ထဲတွင် ပိတ်မိနေကြသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ချိနဲ့သော အရောင်းလူ အများအပြားက အကောင်အထည်ပေါ်လာကောင်း ပေါ်လာမည့် မျှော်လင့်ချက် အရောင်းများစွာကို တည်ဆောက်ကြသည်။ ဤလုပ်ငန်းထဲမှ အများအပြားက အမှန်တကယ်ကို မည်သည့်အခါမှ ပွဲမသိမ်းကြချေ။ အမှာလွှာတောင်းဆိုရန် ကြောက်လန့်မှုကြောင့် ၎င်းက အဝေးသို့ မြှော့ပါသွားသည်။

သင့်ကို ပိုက်ဆံများစွာ ရရှိစေသကဲ့သို့ အရောင်းများစွာလည်း ရရှိစေမည့် ပထမဦးဆုံး အကြံအစည်စိတ်ကူးက ဤကဲ့သို့ဖြစ်သည်။ ဖောက်သည် တစ်ယောက်က "ဟင့်ဟင်း" ဖြစ်သောအခါ၊ ၎င်းက ထိုအခိုက်အတန့်အချိန်၌ တစ်ခုတည်းသော "ဟင့်ဟင်း" ဖြစ်သည်။ ၎င်းက "ဟင့်အင်း" ဒီနေ့ မဟုတ်ဘူး" ဟုသာ ကျွန်တော် အမျိုးအစားခွဲခြားသော အရာဖြစ်သည်။ အကြီးအကျယ် ပြောင်းလဲနေသော ဘဝပုံစံတစ်ခုကို ကျွန်တော်တို့ အမျိုးအစား ခွဲခြားသောအရာဖြစ်သည်။ အကြီးအကျယ် ပြောင်းလဲနေသော ဘဝပုံစံတစ်ခုကို ကျွန်တော်တို့ နေထိုင်ကြသောကြောင့် အခြေအနေများက အလွန်လျင်မြန်စွာ ပြောင်းလဲနေကြသည်။ ယခင်က သင် "ဟင့်အင်း" ဟု ပြောခဲ့သော တစ်စုံ တစ်ရာကို ပြီးခဲ့သော ၆ လအတွင်းက သင်ဝယ်ယူခဲ့ သို့မဟုတ် ပြုလုပ်ခဲ့ကြောင်း ကို ကျွန်တော် အာမခံနိုင်သည်။ အဘယ်ကြောင့်နည်း။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သင်၏အခြေအနေများ ပြောင်းလဲခဲ့မည် ဖြစ်သောကြောင့်တည်း။

ကျွန်တော့် ကုမ္ပဏီများတွင် ကျွန်တော့် အမှုထမ်း အဖွဲ့ပြီးလျှင် ကျွန်တော်၏ ဒုတိယတန်းဖိုးအရှိဆုံး ဥစ္စာပစ္စည်းက တည်ရှိနေသော ဖောက်သည်များ၏ သတင်းအချက်အလက် ဖြစ်သည်။ တတိယတန်းဖိုး

အရှိဆုံး ဥစ္စာပစ္စည်းက "ဟင့်အင်း၊ ဒီနေ့မဟုတ်ဘူး" ဖောက်သည်များ၏ သတင်းအချက်အလက်ဖြစ်သည်။ လွန်ခဲ့သောနှစ် အနည်းငယ်က ဗြိတိသျှဘဏ်ကြီး တစ်ခုကို ကျွန်တော်တို့၏ ဗွီဒီယိုလေ့ကျင့်ရေး အစီအစဉ်တချို့၊ ကမ်းလှမ်းရန် ကျွန်တော်ဖုန်းဆက်ခဲ့သည်။ ကမ်းလှမ်းချက်ကို သူတို့ ငြင်းဆန်ကြသည်။ ထို့နောက် ၃ လကြာသောအခါ ကျွန်တော့်နောက်တစ်ကြိမ် ကြိုးစားသည်။ "ဟင့်အင်း၊ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်" ကို ကျွန်တော် နောက်တစ်ကြိမ် လက်ခံရရှိသည်။ ၃ လတစ်ကြိမ်၊ ကျွန်တော်တို့ ဆက်သွယ်ကြသည်။ သင်ယူကြည်မည်လား။ ကျွန်တော်တို့၏ အဆက်အသွယ်လူများက အလုပ်ပြောင်းသွားကြသည်။ ထို့ကြောင့် ကျွန်တော်တို့ လူသစ်များနှင့် နောက်တစ်ကြိမ် ပြန်စကြရသည်။ ၃ နှစ်ကြာသောအခါ သူတို့က ကျွန်တော်တို့ကို တိတ်ခွေအနည်းငယ်အတွက် အမှာစာ ပထမဦးဆုံးပေးသည်။ ၎င်းနောက် တစ်နှစ်အကြာတွင် ဒေါ်လာ ၅၀၀၀၀ တန်ဖိုးရှိသည့် များပြားသော တိတ်ခွေအမှာစာကို ကျွန်တော်တို့ ပထမဦးဆုံး လက်ခံရရှိကြသည်။ နောက်ပိုင်း၌ သူတို့က ကျွန်တော်တို့၏ အကြီးဆုံးဖောက်သည်များထဲမှ တစ်ယောက်ဖြစ်လာပြီး ဒေါ်လာနှစ်သိန်းခွဲ တန်ဖိုးရှိသော အရောင်းအဝယ်ကို ကျွန်တော်တို့ ပြုလုပ်ခဲ့ကြသည်။ ထိုလုပ်ငန်းကို ရရှိဖို့အတွက် ကျွန်တော်တို့ ၄ နှစ်နီးပါး အချိန်ယူခဲ့ကြရသည်။ "ဟင့်အင်း" ဟု အဖြေတစ်ခု သင်ရရှိသည့်အခါတိုင်း ၎င်းက "ဟင့်အင်း၊ ဒီနေ့မဟုတ်ဘူ" ဟုသာ ပြောသည်ကို ယခုအချိန်မှစ၍ အမှတ်ရပါ။

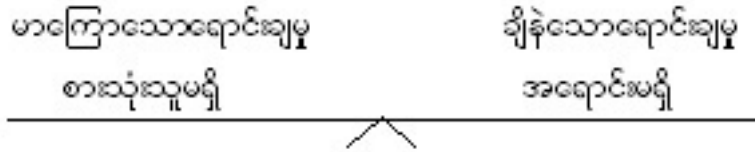
၎င်းတို့အားလုံးကို သင်မအောင်မြင်နိုင်ချေ။ ရောင်းသူကို အရောင်းတိုင်းအား ကူညီပွဲသိမ်းပေးမည့် ရောင်းချခြင်းနည်းစနစ်ကို ကျွန်တော်တို့ ဖန်တီးဖို့ အလွန်မဖြစ်နိုင်ချေ။ အမှန်ပင်၊ ဖောက်သည်ကို အလျော့ပေးအောင် သွေးဆောင်မည့် နောက်ဆုံးနှင့်အထိရောက်ဆုံး နည်းစနစ်

သစ် ကမ်းလှမ်းသော စာအုပ်များနှင့် အရောင်းသင်တန်း ပို့ချချက်များကို ကျွန်တော်တို့ အားလုံး တွေ့မြင်ခဲ့ကြသည်။ အရောင်းတစ်ခုကို ပွဲသိမ်းသော နည်းလမ်း ၁၀၀ ကျော် အထင်အရှားရှိနေသည်။ ဥပမာ အားဖြင့် နယ်ဆင်တစ်ဝက် နည်းစနစ်ကို သင် အသုံးပြုနိုင်သည်။ သို့မဟုတ် အထူးတလှယ် ခဲရာခဲဆစ်ဖြစ်နေသော ဖောက်သည် လောင်းတစ်ယောက်ကို သင်ရင်ဆိုင်နေရလျှင် နယ်ဆင်အပြည့်နည်းစနစ်ကို သင်အသုံးပြုနိုင်သည်။ ထိုကဲ့သို့သော နည်းစနစ်များနှင့် ဖြစ်နေသော ပြဿနာက ပထမဦးဆုံး ၎င်းတို့ကို ပြန်လည်အမှတ်ရရန် အံ့ဖွယ်ကောင်းသော မှတ်ဉာဏ် သင်လိုအပ်နေခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ ဒုတိယအနေဖြင့် မည်သည့်နည်းစနစ်ကို အသုံးပြုရမလဲဟု ဆုံးဖြတ်ရန် ထူးချွန်သော ဆုံးဖြတ်ချက်ပြုလုပ်ခြင်း ကျွမ်းကျင်မှု လိုအပ်နေခြင်းဖြစ်သည်။

သို့သော် လက်တွေ့ အမှန်တကယ်၌ ဤချဉ်းကပ်နည်းက လုံးဝ ခေတ်မမှီတော့ပေ။

ရှေးဟောင်းပုံစံဖြစ်သော "ပြောပြပြီး ရောင်းချခြင်း" နည်းစနစ်ကို ယခုအခါ၌ အကြံပေးရောင်းချခြင်း သို့မဟုတ် ဖြေရှင်းချက်ရောင်းချခြင်းဖြင့် အစားထိုးလာကြသည်။ ဖြေရှင်းချက်ရောင်းချခြင်း ဖော်ပြချက်ကို ကျွန်တော် အသုံးပြုတော့မည်။ ဤအရာက ပညာရှင်အရောင်းလူများ ကျင့်သုံးရမည့် အရေးအကြီးဆုံး အပြောင်းအလဲ ဖြစ်ကောင်းဖြစ်မည်။ ဆက်ဆံရေး ဈေးကွက်ရှာခြင်းကို နှစ်အတော်ကြာ ကျွန်တော် ထောက်ခံကျင့်သုံးနေခဲ့သည်။ ဖြေရှင်းချက်ရောင်းချခြင်းက ဤနည်းစနစ်၏ သဘာဝချဲ့ထွင်မှုတစ်ခုဖြစ်သည်။ "ပြောပြပြီး ရောင်းချခြင်း" နှင့်ဆိုလျှင် သင်ပြောပြသည်။ ဖြေရှင်းချက် ရောင်းချခြင်းနှင့်ဆိုလျှင် သင်မေးသည်။ ဝယ်မည့်သူများနှင့် စားသုံးသူဖြစ်မည်သူများ အကြောင်း ရှာဖွေတွေ့ရှိရန် သူတို့နှင့် တိုင်ပင်ဆွေးနွေးပါ။ စားသုံးသူကို

သင်တန်ဖိုးထားလျှင် သူ သို့မဟုတ် သူမက တန်ဖိုးထားခံရသည်ဟု ခံစားရမည်ဖြစ်ပြီး ပိုမိုတုံ့ပြန်မှုရှိလာလိမ့်မည်။ ဤအရာက အလွန်အမင် အရေးကြီးသည်။



ထို့ကြောင့် အထက်တွင် ဖော်ပြထားသော ဆီဆောပုံထဲမှ ဗဟို မဏ္ဍိုင်က ဆက်ဆံရေးတည်ဆောက်ရန် ဖြစ်သည်။ ပညာရှင်ဆန်သော ရောင်းချသူက အမှန်ပင် အရောင်းကို ယနေ့ အောင်မြင်ချင်သည်။ သို့သော် သူအမှန်တကယ် ကြိုးစားအားထုတ်နေသောအရာက အရောင်းကို နောက်လ သို့မဟုတ် နောက်နှစ်၌ ထပ်လုပ်ခြင်းနှင့် ထောက်ခံအကြံပြုချက် ရယူခြင်းတို့ဖြစ်သည်။

ဖြေရှင်းခြင်းနှင့် အကြံပေးခြင်း ရောင်းချမှုကို ပိုမိုအသေးစိတ်ကျစွာ ကျွန်တော် ရှင်းပြပါရစေ။ လူများက အခြေအနေတစ်ခုကို ဖြေရှင်းရန် ထုတ်ကုန် ပစ္စည်းတစ်ခု သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို ဝယ်ကြသည်။ ထို့ကြောင့် ရောင်းသူ၏ အလုပ်က ဖြေရှင်းချက်လိုအပ်သော အခြေအနေ ကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ခွဲခြား သတ်မှတ်ရန်ဖြစ်သည်။ သို့မဟုတ် ရောင်း သူ၏ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုက ဖြေရှင်းချက်ထောက်ပံ့ပေးနိုင်သော အခြားပြဿနာ သို့မဟုတ် ဖြေရှင်းချက်များကို ခွဲခြား သတ်မှတ်ရန် ဖြစ်သည်။

မျက်မှောက်ခေတ်တွင် လူများက များစွာ ပိုမိုပညာတတ်ကြပြီး၊ ပိုမို ကောင်းစွာ သိမြင်ကြကာ ယခင်ကထက် ပိုမိုကြီးမားသော ရွေးချယ်

ချက်တစ်ခု ရှိကြသည်။ နောက်ပြီး များစွာသော အရောင်းသင်တန်းများ နှင့် ဖြစ်ပေါ်သော ပြဿနာက "သင် ဤအရာပြောလျှင် စားသုံးသူက ထိုအရာပြောလိမ့်မည်" ဟု မှတ်ယူရန် အရောင်းလူကို လေ့ကျင့် သင်ကြားပေးထားခြင်းဖြစ်သည်။

ပြဿနာတစ်ခုက စားသုံးသူများကို မည်သည့်အခါမှ လေ့ကျင့် သင်ကြားပေးထားခြင်း ဖြစ်သည်။ အချို့သော တိုင်းပြည်များတွင် ဈေး ဝယ်သော ပြည်သူများက အသေအချာကို လိမ်ညာဖို့မလွယ်ကူကြချေ။ ထို့အပြင် ရောင်းချခြင်း၌ ကောင်းရန်အလို့ငှာ လူတစ်ယောက်သည် အာ ဝဇ္ဇန်ရွှင်ခြင်း ထူးချွန်မှုရှိရမည် သို့မဟုတ် မြောက်လုံးပင့်လုံး အနည်းငယ် ရှိရမည်ဟု အကြီးအကျယ် မှားယွင်းယူဆကြသည်။ မြောက်ပင့်ပြောသူ သို့မဟုတ် စကားဒလစပ်ပြောသူ တစ်ယောက်ထံမှ သင်ဝယ်ချင်မည်လား။ မဝယ်ချင်ပေ။ အခြားသူများကလည်း ဝယ်ချင် ကြမည် မဟုတ်ပေ။

လေးနက်သော နောက်ထပ် မှားယွင်းယူဆချက်က အရောင်းလူတွင် အရောင်းကို စွဲဆောင်သော စကားပြောနိုင်စွမ်း ရှိရမည်ဟု ယူဆခြင်း ဖြစ်သည်။ တစ်ဖန် ဝမ်းနည်းဖွယ်ကောင်းစွာပင် အလားအလာရှိသော ရောင်းချသူများစွာတို့မှာ သင်တန်းတစ်ခုခု တက်ကြပြီး၊ အရောင်းကို စွဲဆောင်သော စကားပြောနိုင်စွမ်း သင်ကြားပြသခံကြရသည်။ ၎င်းကို ကြက်တူရွေးကဲ့သို့ အာဂုံဆောင်ကြ ရသည်။

သို့သော် သင်တန်းဆင်းပြီးနောက်တွင် အလားအလာရှိသော ရောင်းချသူမှာ အလားအလာရှိသော စားသုံးသူနှင့် ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင် ပြီး အရောင်းစွဲ ဆောင်သော ဤစကားပြောနိုင်စွမ်းကို အသုံးပြုသည်။ တစ်စုံတစ်ယောက်က သင့်အပေါ် အရောင်းစွဲဆောင်သော စကားပြော

နိုင်စွမ်း အသုံးပြုနေသောအခါ သင်သိသလား။ အမှန်ပင် သင်သိသည်။
ဝယ်ကြမည့် အများပြည်သူလည်း သိကြသည်။ အရောင်းစွဲဆောင်သော
စကားပြောနိုင်စွမ်းက ပညာရှင်ဆန်သော ရောင်းချခြင်း၏
အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု မဖြစ်သင့်ပေ။

သို့သော် လူများက ဝယ်ယူခြင်းကို အမှန်တကယ် နှစ်သက်ကြ
သည်။ နောက်ပြီး သူတို့က သူတို့အား ကောင်းကောင်းရောင်းချခြင်းကို
တန်ဖိုးထားကြသည်။ စားသုံးသူအတွက် နှစ်သက်စရာကောင်းသော
အခြေအနေတစ်ခုကို ဖန်တီးပါ။ ကျွန်တော့်အား ကောင်းကောင်း
ရောင်းချခြင်းကို ကျွန်တော်နှစ်သက်သည်။ ရောင်းချခြင်းကို ဆိုးဝါးစွာ
ပြုလုပ်သူများကို ကျွန်တော် စွံ့မုန်းသည်။ အကြောင်းမှာ
ကျွန်တော်၏အချိန်ကို သူတို့ဖြုန်းတီးနေသောကြောင့် ဖြစ်သလို
အလားတူ အရေးကြီးစွာပင် အရောင်းပညာ၏ပုံရိပ်ကို ပိုမိုဆိုးဝါး
အောင် လုပ်နေသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ စွမ်းဆောင်မှုမရှိသော အ
ရောင်းလူများကြောင့် စားသုံးသူများမှာ စိတ်ရှုပ်ထွေးကြရသည်။

ဆိုးဝါးသောအရောင်းလူများက ဘာနှင့်တူကြသလဲ

ယခုအခါ၌ ညံ့ဖျင်းစွာ လေ့ကျင့်ထားသော အရောင်းလူများကို
ကုမ္ပဏီများ စေလွှတ်ဖို့အတွက် ဆင်ခြေမရှိတော့ချေ။ တစ်ချက်က
လည်း ညံ့ဖျင်းစွာ လေ့ကျင့်ထားသော အရောင်းလူများသည် အလုပ်ခန့်
ဖို့အတွက် များစွာ ပိုမိုကုန်ကျလိမ့်မည်။

ကုမ္ပဏီအများစုက သူတို့လုပ်ငန်း၏ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းသည် အရောင်း
လူ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းထံမှ လာသည်ဟု အခိုင်အမာ ပြောကြသည်။ ဤ
၈၀:၂၀ အချိုးက အမှန်တကယ်ကို ပုံမှန်ခွဲဝေခြင်း မျဉ်းကွေးဖြစ်ပြီး၊ လူ

တစ်ယောက်သည် ၈၀:၂၀ စည်းမျဉ်းကို အရာရာတိုင်းနီးပါး၌ အသုံးပြုနိုင်သည်။ သို့သော် အရောင်း ပတ်ဝန်းကျင်တွင် ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းသည် သူတို့၏ အလုပ်ရှင်အတွက် လုပ်ငန်းကို ဆွဲဆောင်ရန် ကျဆုံးရုံမကဘဲ ပြင်းထန်သော စားသုံးသူ စိတ်ရှုပ်မှုကိုလည်း ဖန်တီးသည်။

မှာကြားချက်လက်ခံသူ

ဤအရောင်းလူများက မည်သူတွေလဲ။ ပထမဆုံးအနေဖြင့် မှာကြားချက်လက်ခံသူတစ်ယောက်ထက် မပိုသော၊ ဂန္ထဝင်မြောက်သည့် အရောင်းလူ ဖြစ်သည်။ နှစ်အတော်ကြာကာလ၌ ဗြိတိသျှမော်တော်ကားလုပ်ငန်းသည် ကံကောင်းသည့် အခြေအနေတွင်ရှိပြီး၊ ရောင်းလိုအားထက် ပိုမိုကြီးမားသော ဝယ်လိုအားကို ရရှိခဲ့သည်။ အရောင်းပြခန်းတစ်ခုသို့ သင်သွားပြီး အရောင်းလူ ဟုခေါ်သူ တစ်ယောက်ကို ရှာဖွေ၍ အထူးတလှယ် မော်ဒယ်တစ်ခုကို စိတ်ဝင်စားကြောင်း ပြသသည်။ သင့်တွင် အလဲအထပ်လုပ်ဖို့ မော်တော်ယာဉ်တစ်စင်း ရှိလျှင် ၎င်းကို သာမန်ကာလျှံကာစစ်ဆေးပြီး၊ စော်ကားလိမ့်မည်။ အရောင်းလူက ကားတာယာများကို ကန်ကြောက်ပြီး သင်၏ အထူးတလှယ် မော်တော်ယာဉ်က ရောင်းချရန် ဖြစ်နိုင်မည် မဟုတ်ကြောင်း ခေါင်းတခါခါ၊ လည်တခါခါဖြင့် သင့်ကို ပြောပြလိမ့်မည်။ ၎င်းက ဆေးအရောင်မကောင်းသည်မှာ သေချာ လူနီးပါး ဖြစ်နေသကဲ့သို့ ဤအထူးတလှယ် မော်ဒယ်က ဈေးမရှိဖို့လည်း သေချာလူနီးပါး ဖြစ်နေသည်။

ထို့ကြောင့် လုံးဝစိတ်ပျက်သွားသော သင်က သတ်မှတ်ချက်များကို သဘောတူပြီး သင်ရွေးချယ်သော ကားအတွက် စောင့်ဆိုင်းဖို့ စာရင်းသွင်းခိုင်းလိမ့်မည်။ ကားအသစ်တစ်စီးရဖို့ သင် ၆ လ သို့မဟုတ် တစ်

နှစ်စောင့်ရကောင်း စောင့်ရနိုင်သည်။

ထို့နောက် ညတွင်းချင်းနီးပါး ဆိုရလှမတတ်ပင်၊ ရောင်းလိုအားက ဝယ်လိုအားကို ကျော်တက်သွားဟန်တူပြီး၊ အရောင်းလူ (မှာကြားချက် လက်ခံသူ) ဟုခေါ်သော ထိုလူကို ရောင်းချခိုင်းကြသည်။ ယနေ့အထိပင် လျှင် များစွာသော အရောင်းပြခန်းများက အလွန်ခေတ်မမှီတော့သော မော်ဒယ်ကို ပြသနေကြသည်။ ထိုမော်ဒယ်က အရောင်းဝန်ထမ်း ဖြစ်သည်။

စားသုံးသူများအဖြစ် သင်နှင့် ကျွန်တော်က ကျွန်တော်တို့၏ နေ့စဉ် ဘဝတစ်လျှောက်လုံးတွင် မှာကြားချက်လက်ခံသူကို ဆန့်ကျင်နေကြ သည်။ သူတို့ကို ဈေးဆိုင်များတွင် (အထူးသဖြင့် လျှပ်စစ်ပစ္စည်းဆိုင် များတွင်) သင်မကြာခဏ တွေ့ရသည်။ ထုတ်ကုန်ဗဟုသုတ အနည်းငယ်သာရှိခြင်း သို့မဟုတ် လုံးဝမရှိခြင်း၊ စားသုံးသူ ဝန်ဆောင်မှု ကို လုံးဝနားမလည်ခြင်း၊ လူတစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး ပြောဆိုဆက်ဆံခြင်း အခြေခံမူများကို မသိရှိခြင်း စသည်တို့က များစွာသော လက်လီအ ရောင်းလက်ထောက်များ၏ စရိုက်လက္ခဏာများ ဖြစ်ကြသည်။

ကမ္ဘာပေါ်တွင် စတီရီယိုကက်ဆက်များကို အအောင်မြင်ဆုံး လက်လီ ရောင်းချသူတစ်ယောက်က ရစ်ချာဆောင်းကုမ္ပဏီဖြစ်သည်။ သူတို့က ကမ္ဘာပေါ်ရှိ အခြားလက်လီရောင်းသူထက် တစ်စတရုန်းပေ ရောင်းနှုန်းကို ပိုမိုများပြားစွာ ရောင်းချမှုအတွက် ဂင်းနစ်မှတ်တမ်း စာအုပ်ထဲတွင် အမြဲတစေ ရှိနေခဲ့သည်။ သူတို့၏ ထူးခြားသော အောင်မြင်ပြီးမြောက်မှုအတွက် အအောင်မြင်ဆုံး ပါဝင်ပစ္စည်းတစ်ခုက သူတို့၏ အရောင်းလက်ထောက်များအားလုံးတွင် ရှိကြသော နက်ရှိုင်း သည့် ဗဟုသုတဖြစ်သည်။ သူတို့ပြောနေသော အရာအကြောင်းကို

အမှန်တကယ် သိကြသောလူများနှင့် အလုပ်လုပ်ရခြင်းက ပျော်စရာ ကောင်းလှသည်။

ခက်ထန်သော အရောင်းအော်ပရေတာ

ရောင်စဉ်တန်း၏ အခြားတစ်ဖက်အဆုံးတွင် ခက်ထန်သော အရောင်းကို လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်သော၊ ပိုမို၍ပင် ခေတ်မမှီတော့သည့် စရိုက်လက္ခဏာ ရှိနေသည်။ ဤရောင်းချခြင်းနည်းစနစ်ကို အိမ်ရောင်းချခြင်းနှင့် အထူးသဖြင့် အသက်နှင့် ပင်စင် အာမခံနှင့် အိမ်အဆင့်မြင့်ခြင်းလုပ်ငန်းတို့နှင့် နီးနီးကပ်ကပ်၊ တစ်ထပ်တည်း ထားကြသည်။ လုံလောက်သော လှုံ့ဆော်မှု၊ စွဲမြဲမှုနှင့် စိတ်ထဲတွင် တိကျသော ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ရှိသော လူတစ်ယောက်အဖို့ လူများကို အရောင်းအား လက်ခံခိုင်းပြီး၊ အရောင်းအဝယ် စာချုပ်ပေါ် လက်မှတ်ရေးထိုးခိုင်းရန် မခက်ခဲချေ။ အမှန်ပင် ခက်ထန်သော ရောင်းချခြင်းက အလုပ်ဖြစ်သည်။ ၎င်းက ကျွန်တော်တို့၏ ကြီးကျယ်သော ကျွမ်းကျင်မှုပညာကို အလွန်ဆိုးဝါးသော နာမည်လည်းပေးခဲ့သည်။ သို့သော် နောက်ဆုံး၌ မန်နေဂျာများ၊ အရောင်းမန်နေဂျာများ၊ ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးများနှင့် သင်တန်းဆရာများက ခက်ထန်သော ရောင်းချမှုသည် ထိုနေ့တွင် ထိရောက်မှုရှိနိုင်သော်လည်း နောက် ပိုင်း၌ ကြီးမားသော ပြဿနာများ ဖြစ်နိုင်သည်ကို သိရှိလာကြသည်။ စားသုံးသူနှင့် ဖောက်သည်များကို သူတို့၏စိတ်အား ပြောင်းလဲပြီး အရောင်းအဝယ်ကို ဖျက်ဖို့အတွက် အချိန်ခွင့်ပြုသော ဥပဒေများဖြင့် ယခုအခါတွင် ပြည်သူကို ကောင်းစွာ အကာအကွယ်ပေးထားသည်။ သူတို့ကို အဆင့်အတန်းမမှီသော ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများမှလည်း အကာအကွယ် ပေးထားကြသည်။ အပြန်အလှန်အားဖြင့် ထိုကဲ့သို့ ကုန်ပစ္စည်းများကို ရောင်းချ

လေ့ရှိသော၊ ခက်ထန်သည့် အရောင်းအပ်ပရေတာများမှာ ပျောက်ကွယ်သွားခဲ့သည့် သဘော ရှိသည်။

အသက်အာမခံလုပ်ငန်း၊ ပင်စင်အာမခံလုပ်ငန်းနှင့် ပစ္စည်းပေါင်နှံခြင်း လုပ်ငန်းတို့မှာ ယခုအခါ၌ စားသုံးသူအကာအကွယ်များစွာ ရရှိကြသောကြောင့် စားသုံးသူအနေဖြင့် ရှုပ်ထွေးသော လုပ်ထုံးလုပ်နည်းဖြင့် ဝယ်ယူခြင်းတစ်ခု ပြုလုပ်ဖို့ ခက်ခဲလာသည်။ စားသုံးသူ၏ အကျိုးစီးပွားများကို ဖြည့်စွမ်းခြင်းမရှိသော ဥပဒေပြုမှုများကြောင့် ထုတ်ကုန်အား ရောင်းချသော ကုန်ကျစရိတ်က များစွာမြင့်တက်လာခဲ့သည်။

ကျွန်တော်ပြောခဲ့သည့်အတိုင်း ဝယ်ယူကြသော ပြည်သူများက ပိုမိုခေတ်မီဆန်းပြားကြသည်။ သင့်ကိစ္စအေးသွားဖို့အတွက် ဈေးဝယ်သူကို ဝယ်ယူအောင် ခြယ်လှယ်ခြင်းက ဘာအဓိပ္ပါယ်ရှိသနည်း။ လူတစ်ယောက်ကို သူမလိုချင်သောအရာ ဘာကြောင့် ရောင်းချမလဲ။

ဤအရာက ပညာရှင်ဆန်သော ရောင်းချခြင်း မဟုတ်ပေ။ ဤအရာက ပညာရှင်တစ်ယောက်၏ အတတ်ပညာ မဟုတ်ချေ။

ရောင်းချခြင်းက ဘာမဟုတ်ကြောင်းပြောရန် လွယ်ကူသည်။ ရောင်းချခြင်းက ဘာဖြစ်သည်ကို ကျွန်တော်ထင်သောအရာအား ကျွန်တော် ရှင်းရှင်းလင်းလင်း လုပ်သင့်ကောင်း လုပ်သင့်သည်။

စားသုံးသူကို ဟုတ်ကဲ့ဟုပြောအောင်လုပ်နည်း

ရိုးရှင်းသော ဤနမူနာကို ကြည့်ပါ။ ခင်ပွန်းနှင့် ဇနီးတို့ အိမ်တွင် ရှိနေကြသည်။ သူက ဤကဲ့သို့ပြောသည်။ "ရုပ်ရှင်သွားကြည့်ကြစို့။ အခုရုံ တင်တဲ့ ရုပ်ရှင်က အော်စတာဆု ၈ ဆုရတယ်။ အဲဒါက သိပ်ကောင်းတဲ့ ဝေဖန်သုံးသပ်ချက်တွေ ရရှိထားတယ်။ ငါတို့ ရုပ်ရှင်ရုံကို မရောက်

ကြတာ လအတော်ကြာပြီဆိုတာ မင်းသိသလား။ အပြောင်းအလဲတစ်ခု လုပ်ပြီး ဒီည ငါတို့ အပြင်ထွက်ကြတာဟာ ငါတို့နှစ်ဦးစလုံးအတွက် သိပ်ကောင်းလိမ့်မယ်"

သူမက ဤကဲ့သို့ပြောသည်။ "သိပ်ကောင်းတဲ့ အကြံအစည်ပဲ။ ဒါပေမဲ့ တိဗ္ဗိပေါ်က ဒီညအစီအစဉ်ကို ရှင်ကြည့်ပါလား။ အဲဒါတွေက သိပ်ကောင်းတယ်။ ၆ နာရီကနေ ၁၁ နာရီအထိ အားလုံးကြည့်ထိုက် တယ်။ ဒီလို သူမတူအောင်ကောင်းတဲ့ ညပိုင်း အစီအစဉ်တွေကို မကြည့် ရင် ရှက်စရာဖြစ်နေလိမ့်မယ်။ ကျွန်မ ညဉ့်နက်စာ စပါယ်ရှယ် ချက် မယ်။ ကျွန်မတို့အိမ်မှာနေကြမယ်"

သူက ဤကဲ့သို့ ပြောသည်။ "အေး၊ ဒါပေမဲ့ ဒီရုပ်ရှင်ကရော ဘယ်လို လဲ။ ဒီရုပ်ရှင်က ရုံးတွေပေါ်မှာ အကြာကြီးရှိနေမှာ မဟုတ်ဘူး။ ပြီးတော့ ငါတို့ အပြင်မထွက်တာလဲ အတော်ကြာနေပြီ။ ဒီရုပ်ရှင်ကို လွတ်သွား ရင် ရှက်စရာဖြစ်နေလိမ့်မယ်။ ကဲပါ၊ ဒီညအပြင်ထွက်ကြစို့။ ဘယ်လိုပဲ ဖြစ်ဖြစ် အိမ် က တိဗ္ဗိပေါ်မှ ၂ နှစ်၊ ၃ နှစ်ကြာ ကြည့်နေတာထက် ပိတ် ကားကြီးပေါ်မှာ အသံစနစ်ကောင်းကောင်းနဲ့ ရုပ်ရှင်ကြည့်ရတာ အများ ကြီး ပိုပျော်စရာ ကောင်းလိမ့်မယ်"

သူမက ဤကဲ့သို့ပြောသည်။ "အိုကေ၊ ဒါပေမဲ့ မိုးရွာနိုင်တယ်။ တန်း စီရနိုင်တယ်။ ကျွန်မတို့ လက်မှတ်ရချင်မှရလိမ့်မယ်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ဒီည တိဗ္ဗိအစီအစဉ်ကို ကျွန်မတို့ လွတ်လို့မဖြစ်ဘူး။ ကျွန်မပြောတဲ့အတိုင်း ပဲ။ ကျွန်မ အထူးစပါယ်ရှယ် ညဉ့်နက်စာချက်မယ်။ ဇိမ်ကျတဲ့ မီးလင်းဖို ရှေ့မှာ ကျွန်မတို့ ထိုင်ကြပြီး၊ ညဉ့်နက်စာ အတူတူစားကြစို့"

ယခု ဤအရာက ဂန္ထဝင်မြောက်သော ရောင်းချခြင်း အခြေအနေ တစ်ခုဖြစ်သည်။ ဤနမူနာတွင် အရောင်းကို မည်သူအနိုင်ရရှိမည်ကို

ကျွန်တော်တို့အားလုံး သိကြသည်။ လူတိုင်းသည် သူတို့၏ဘဝ တစ်လျှောက်တွင် ရောင်းချနေကြသည်။ အတွေးစိတ်ကူးများဖြစ်စေ၊ အယူအဆသဘောတရားများဖြစ်စေ၊ အဆိုပြု ကမ်းလှမ်းချက်များဖြစ် စေ၊ လူတိုင်းသည် တစ်ဦးကိုတစ်ဦး ရောင်းချနေကြသည်။ ကွဲပြား ခြားနားချက်မှာ လူအချို့က ထုတ်ကုန်များ သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုများ ကို ရောင်းချရန်နှင့် ဤသို့ဖြင့် ဝင်ငွေရှာရန် အလုပ်ခန့်အပ်ခံကြရခြင်း ဖြစ်သည်။ ဤအရာကို ပြုလုပ်ရန်မှာ ကြီးကျယ်သော ဗဟုသုတနှင့် ပညာ ရှင်တစ်ယောက်၏ ကျွမ်းကျင်မှုများနှင့် နည်းစနစ်များအား နားလည်ခြင်းတို့ လိုအပ်သည်။ ဤနမူနာက သွေးဆောင်ခြင်းနှင့် ရောင်းချခြင်းအကြားမှ စည်းကြောင်းရေးရေးကို မီးမောင်းထိုးပြ နေသည်။

ထို့ကြောင့် စားသုံးသူကို "ဟုတ်ကဲ့" ဟု ပြောအောင် သင်မည်ကဲ့သို့ လုပ်မလဲ။ လွယ်ပါသည်။ ပညာရှင်ဆန်ပါ။

ကျွန်တော်ပညာရှင်တစ်ယောက် မည်ကဲ့သို့ဖြစ်လာရမလဲ

စစ်သားတစ်ယောက်ရှိသည်။ ဗိုလ်ချုပ်အဆင့်သို့ သူရာထူးအတိုးခံ ရသောအခါ သူက သမိုင်းတွင် ထိုမျှအထိ ရာထူးအတိုးခံရသူများထဲ၌ အငယ်ဆုံးဖြစ်နေသည်ကို တွေ့ရှိသည်။ ထို့ကြောင့် သဘာဝကျစွာပင် သူအလွန်ဂုဏ်ယူသည်။ သို့သော် အလားတူစွာပင် အလွန်လည်း စိုးရိမ် ပူပန်မိသည်။ သူက အလုပ်ကို သူလုပ်နိုင်၊ မလုပ်နိုင်နှင့် ပတ်သက်၍လည်းကောင်း၊ သူနှင့် တန်းတူရည်တူ လူများ၏ ရိုသေ လေးစားမှုကိုသာမကဘဲ လက်အောက်ခံလူများ၏ ရိုသေလေးစားမှုကို ပါ သူ ရ၊ မရနှင့် ပတ်သက်၍လည်းကောင်း၊ သူ၏စိုးရိမ် ပူပန်မှုကို

သူ၏ဇနီးအား ရှင်းပြသည်။ သူ၏ဇနီးက သူ့ကို အလွန်ခိုင်လုံသော အကြံပေးချက်များ ဤကဲ့သို့ပေးသည်။

"ဗိုလ်ချုပ်တစ်ယောက်လို စဉ်းစားပါ။ ဗိုလ်ချုပ်တစ်ယောက်ကို စကားပြောပါ။ ဗိုလ်ချုပ်တစ်ယောက်နဲ့တူပါ။ ဗိုလ်ချုပ်တစ်ယောက်လို ပြုမူပါ။ ရှင် ဗိုလ်ချုပ်တစ်ယောက် ဖြစ်လာလိမ့်မယ်"

စစ်မှန်သော အရောင်းပညာရှင် တစ်ယောက်အဖြစ် အသိအမှတ်ပြု ခံ လိုသော လူများအတွက် ဤအကြံပေးချက်လောက် ကောင်းနိုင်မည့် အကြံပေးချက် ရှိလိမ့်မည် မဟုတ်ပေ။

ပညာရှင်ဆန်သော အရောင်းလူတစ်ယောက်ကဲ့သို့ စဉ်းစားပါ။ ပြော ပါ။ ပုံဖော်ပါ။ ပြုမူဆောင်ရွက်ပါ။ ပညာရှင်ဆန်သော အရောင်းလူတစ် ယောက် သင်ဖြစ်လာလိမ့်မည်။

အရောင်းပညာရှင်များ ဘာလုပ်ကြသလဲ

ပညာရှင်ဆန်သော အရောင်းလူများက စားသုံးသူများကို ဝယ်ယူ ခြင်း ဆုံးဖြတ်ချက်များ ပြုလုပ်ရန် ကူညီသည်။ သူတို့က အရောင်းကို လည်း ပွဲပြီး အောင်လုပ်ကြသည်။

ကျွန်တော်အစီရင်ခံရသော ပထမဆုံးနှင့် တစ်ဦးတည်းသော အ ရောင်းမန်နေဂျာက ကျွန်တော့်ကို ကြီးကျယ်သော အခြေခံမူတစ်ခု သင်ကြားပြသခဲ့သည်။ သူ၏နာမည်က ဘာရီဝဲလ်ဖြစ်ပြီး၊ သူက ကြီးကျယ်သော လှုံ့ဆော်သူ တစ်ယောက်ဖြစ်သည်။ ကျွန်တော်၏ ပထမ ဆုံး သင်တန်းချိန်တွင် သူက ကြီးမားသော စာလုံးများကို ကျောက်သင်ပုံ ပေါ်တွင် ရေးထားသည်။ ၎င်းက KISS ဖြစ်သည်။ ၎င်းက Keep It Simple, Stupid (ရိုးရိုးရှင်းရှင်းလုပ်ပါ) ဟု ဆိုလိုသည်။ ကျွန်တော်၏

မှတ်တမ်းစနစ်များ၊ ကျွန်တော်၏ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ခြင်း နည်းစနစ်များနှင့် ကျွန်တော်၏ တင်ပြခြင်းကို ရိုးရိုးရှင်းရှင်းလုပ်ဖို့ ကျွန်တော်ခေါင်းထဲ ရိုက်သွင်းထားလိုက်သည်။ သင်၏တင်ပြချက်များက ရှုပ်ထွေးလွန်းနေပြီး၊ သင်၏ပရိသတ်ကို စိတ်ရှုစေလျှင် သူတို့က သင်၏အကြံပြုချက်များကို ပစ်ပယ်ဖို့ ပိုမိုဖြစ်နိုင်သည်။ သင်သံသယဖြစ်နေလျှင် ရိုးရှင်းသောလမ်းကို ရွေးချယ်ရန် ကျွန်တော်အကြံပြုသည်။ ဤစာအုပ်ကို သင်ဖတ်နေသောအခါ လုပ်ငန်းရရှိခြင်းနှင့် အရောင်းပြီးစီးခြင်းအတွက် ကျွန်တော်၏အတွေးများက အမြဲတမ်း ရိုးရှင်းသည်ကို သင်တွေ့လိမ့်မည်။ ၎င်းတို့က အသုံးပြုရန် လွယ်ကူသည်။ သို့သော် ၎င်းတို့က အလုပ်ဖြစ်သည်ကို ကျွန်တော် အာမခံသည်။

ထို့ကြောင့် အရောင်းပညာရှင်များ ဘာလုပ်ကြသလဲ။ သူတို့က စားသုံးသူ ဝယ်ယူဖို့ကို ရိုးရှင်းအောင်လုပ်သည်။ သူတို့က စားသုံးသူများကိုယ်တိုင် မှန်ကန်သော ဆုံးဖြတ်ချက်များ ပြုလုပ်ဖို့ကို ကူညီသည်။

*