

စိတ်ကူးချိုချိုအနုပညာ

စီးပွားရေးစိတ်ပညာ

ခင်မောင်သန်း(စိတ်ပညာ)

Photo by Filip Urban on Unsplash

ဒုတိယအကြိမ်

စိတ်ကူးချိုချိုစာအုပ်



စီးပွားရေးစိတ်ပညာ ခင်မောင်သန်း(စိတ်ပညာ)

ဒုတိယအကြိမ်၊ ၂၀၁၉

စီးပွားရေးစိတ်ပညာ၊ ခင်မောင်သန်း(စိတ်ပညာ)

စာမျက်နှာ ၃၀၅ မျက်နှာ၊ ၁၂.၀ ခင်တီ x ၁၈.၅ ခင်တီ

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(၀၀၅၃၈)၊ ၈၅၊ ၁၆၄လမ်း၊ တာမွေ၊ ရန်ကင်း။

ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ခင်မာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(၀၀၄၁၂)၊ ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း။

၂၀၁၉၊ နိုဝင်ဘာလ၊ ဒုတိယအကြိမ်၊ အုပ်ရေ ၅၀၀၊

၁၉၉၇ မြဝတီရည်စာပေ၏ ပထမအကြိမ်ပုံ

ရောင်းဈေး ၄၀၀၀ ကျပ်

email: skccph@gmail.com ; P.O.Box: 705

www.facebook.com/SKCCmyanmarbook

www.skccmyanmarbook.com

မာတိကာ

- ပထမအကြိမ် ထုတ်ဝေမှုမှ အမှာစာ	က
၁။ လူမှုဆက်ဆံရေးနှင့် စိတ်ဓာတ်	၁
- စီးပွားရေးလောကမှ လူမှုဆက်ဆံရေး	၁၁
- ဆက်ဆံရန် မလွယ်သူများ	၁၉
- ဆက်ဆံရေး ပြဿနာ	၂၅
- အလုပ်သမားစိတ်ဓာတ် လေ့လာခြင်း	၃၂
- အလုပ်သမားတို့၏ လိုအင်များ	၄၃
- အလုပ်လုပ်လိုစိတ်	၅၂
- အလုပ်သမားအလေးထား	၆၃
- အလုပ်၏ ဂုဏ်နှင့်စိတ်ဓာတ်	၇၂
- ခင်ခင်မင်မင် ဆက်ဆံပါ	၈၀
- ခင်မင်မှုကိုဖြစ်စေသော အကြောင်းတရားများ	၈၇
- ခင်မင်စိတ်နှင့် ရန်လိုစိတ်	၉၄
- နှုတ်ဆက်ပါ	၁၀၁
- အားပေးမှု၏ တန်ဖိုး	၁၀၈
- လုပ်သားသစ်နှင့် လုပ်ငန်းသစ်	၁၁၅
- လုပ်ငန်းခွင်အခြေအနေများ	၁၂၀

၂။ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးနှင့် စိတ်ကျန်းမာရေး	၁၂၇
- စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး	၁၂၉
- လမ်းလျှောက်ပုံနှင့် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး	၁၃၈
- ရပ်သွင်ပြင်နှင့် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး	၁၄၅
- စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး	၁၅၆
- လုပ်ငန်းသစ်နှင့် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးညှိယူမှု	၁၆၂
- ပုံမှန်သော ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး	၁၆၉
- ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး ဖွံ့ဖြိုးမှုအဆင့်ဆင့်	၁၇၆
- ရင့်ကျက်မှုရှိသော သဘောထား	၁၈၅
- ကိုယ်-စိတ် ဆက်စပ်ဝေဒနာ	၁၉၄
- ပြောင်းလဲလာသော ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးများ	၂၀၇

၃။ ခေါင်းဆောင်မှု	၂၁၅
- ခေါင်းဆောင်မှုနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု	၂၁၇
- ခေါင်းဆောင်များ၏ တာဝန်	၂၃၅
- ခေါင်းဆောင်များတွင် ရှိရမည့် အရည်အချင်းများ	၂၄၇
- ခေါင်းဆောင်မှု စွမ်းရည်ဖွံ့ဖြိုးလာအောင်	၂၅၉
- လုပ်ငန်းအကြောင်း နားလည်မှု	၂၆၅
- အဆင့်မြင့် ခေါင်းဆောင်များအတွက် အထူးလိုအပ်ချက်များ	၂၇၃
- ခံစားမှုများနှင့် လုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်မှု	၂၈၂
- မတော်တဆဖြစ်ပွားမှုနှင့် ခေါင်းဆောင်မှုပုံစံ	၂၉၂



ပထမအကြိမ် ထုတ်ဝေမှုမှ

အမှာစာ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ပုဂ္ဂလိကများအား လုပ်ကိုင်ခွင့်ပေးလိုက်သည့်အတွက် လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်လိုသူများအဖို့ အခွင့်အလမ်းများ ပွင့်လာသည်။ စက်ရုံတည်ဆောက်ပြီး ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သည့် လုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်မည်လော၊ အခြားသူတို့၏ ထုတ်လုပ်ပြီး ပစ္စည်းများကို ရောင်းချသည့် လုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်မည်လော၊ အကျိုးဆောင်လုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်မည်လော။ မိမိနှစ်သက်ရာလုပ်ငန်းများကို လုပ်ကိုင်နိုင်ကြပြီဖြစ်၏။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို လုပ်ကိုင်မည်ဆိုပါက ငွေအရင်းအနှီးရှိရန် လိုအပ်သည်။ ထိုလုပ်ငန်းအကြောင်း နားလည်တတ်ကျွမ်းရမည်ကို လူတိုင်း နားလည်သဘောပေါက်ပြီး ဖြစ်သည်။ သို့သော် လိုအပ်ချက်မှာ ဤမျှသာမဟုတ်။ ကျန်ရှိနေသေးသည်ကို သတိပြုမိကောင်းမှ ပြုမိကြမည် ဖြစ်သည်။ သို့သော် ငွေအရင်းအနှီးလောက် အဓိက

မကျဟု သဘောထားကောင်းထားသူများ ရှိကြမည်ဖြစ်
သည်။

လုပ်ငန်းကြီးကြီးကျယ်ကျယ် လုပ်ကိုင်မည်ဆိုပါက
မိမိတစ်ဦးတည်း လုပ်ကိုင်၍မရ။ လုပ်သားများ၏ လုပ်အား
လည်း လိုအပ်လာသည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်နေသည့် လုပ်သား
များ၊ ကုန်ရောင်းချနေသည့် လုပ်သားများ၊ ထိုသူများကို
အနီးကပ် ကြီးကြပ်သူများ စသည်ဖြင့် အလုပ်သမားအမျိုးမျိုး
ရှိမည် ဖြစ်၏။

အလုပ်သမားများနှင့် အလုပ်လုပ်လျှင် သူတို့
အကြောင်းသိထားမှ လုပ်ငန်းအဆင်ပြေမှု ရှိမည်။ အလုပ်
သမားများတွင် မည်သို့သော လိုအင်များရှိနေကြသနည်း။
သူတို့၏ စိတ်ဓာတ်သည် မည်သို့ရှိနေသနည်း။ အလုပ်လုပ်
လိုစိတ် မြင့်မားလာအောင် မည်သို့ဆောင်ရွက်ရမည်နည်း။
ဤအချက်များသည် မသိလျှင် မဖြစ်သည့်အချက်များ ဖြစ်
ကြသည်။ လုပ်ငန်းအဆင်ပြေမှုရှိစေရေးအတွက် ဤအချက်
များသည် အရေးပါမှု ရှိကြသည်။

စီးပွားရေး စိတ်ပညာသည် လွန်စွာမှပင် ကျယ်ဝန်း
လှသည်။ ထိုနယ်ပယ်မှ အရေးပါသည့်အချက်များကို ဤ
စာအုပ်တွင် ရေးသားဖော်ပြထားပါသည်။ ဓနစီးပွားရေး
မဂ္ဂဇင်းတွင် ၃၆ လတိုင်တိုင် ဆက်တိုက်ရေးသားခဲ့သော
ဆောင်းပါးများကို စာအုပ်အဖြစ် စုစည်းထုတ်ဝေလိုက်ခြင်း
ဖြစ်ပါသည်။

လူမှုဆက်ဆံရေးနှင့် စိတ်ဓာတ်

ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်
သည် ဖြစ်စေ၊ အရောင်းအဝယ် ပြုလုပ်သည့် လုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်သည်
ဖြစ်စေ၊ အလုပ်ရှင်သည် အလုပ်သမားများကို ခန့်ထား အသုံးပြုရသည်။
လူ့လုပ်အားဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ခြင်း၊ ရောင်းချခြင်း သို့မဟုတ်
ဝယ်ယူခြင်း ပြုလုပ်ကြသည်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများတွင် လူသားမပါ
၍ မဖြစ်နိုင်ပေ။

ကွန်ပျူတာစက်များကို အသုံးပြုပြီး မော်တော်ကား အစရှိသည့်
စက်ပစ္စည်းများကို အလိုအလျောက် တပ်ဆင်လုပ်ကိုင်ပေးသည့် လုပ်ငန်း
များမှာပင် လူ့လုပ်အားကို မသုံး၍ မဖြစ်ပေ။ လူသားများက ကြီးကြပ်
ပြီး ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်မှု ပြုလုပ်ကြသည်။

စက်ရုံ အလုပ်ရုံများတွင် မည်သည့်အရာသည် အရေးကြီးဆုံး
ဖြစ်သနည်း။

မတည် ငွေရင်းသည် မရှိမဖြစ် အရေးကြီးသည့်အရာ ဖြစ်သည်။
ထိုနည်းတူ စက်ကိရိယာများသည်လည်း အရေးပါကြသည်။ ကုန်ပစ္စည်း
များကို အချိန်တိုတိုအတွင်း အမြောက်အမြား ထုတ်လုပ်နိုင်ရန် စက်

ပစ္စည်းများ လိုအပ်သည်။ စက်ကိရိယာများ၊ ကုန်ကြမ်းများ၊ ကုန်ချောများထားရှိရန် အဆောက်အအုံများလည်း လိုအပ်သည်။

ဤပစ္စည်းများထက် အရေးအပါဆုံးသော အရာမှာ လူသားများပင် ဖြစ်သည်။

အဓိကဇာတ်ဆောင်

ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်မှုကို စက်ကိရိယာများက ပြုလုပ်နေခြင်းမဟုတ်၊ လူသားများက ပြုလုပ်နေကြခြင်းသာ ဖြစ်၏။ လူသားများ၏ စေခိုင်းချက်အရ စက်ကိရိယာများက ဆောင်ရွက်နေကြခြင်းသာ ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် လုပ်ဆောင်နေသူတို့မှာ လူသားများသာလျှင် ဖြစ်ခြင်းကြောင့် လူသားအချင်းချင်း ဆက်ဆံရေးသည်လည်း အရေးပါမှု ရှိလာသည်။ လူသားတစ်ဦး၏ အပြုအမူသည် အရေးပါမှု ရှိသလို သူတို့အချင်းချင်း ဆက်ဆံရေးသည်လည်း အရေးပါသည်။ လုပ်သားများနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆက်ဆံရေး၊ ထိုလုပ်ငန်းအပေါ် လုပ်သားများ၏ သဘောထားအမြင်တို့သည်လည်း အရေးပါကြသည်။

သင်သည် ဆေးလိပ်ခုံပိုင်ရှင်တစ်ဦး သို့မဟုတ် ဘီစကစ်မုန့်လုပ်ငန်းပိုင်ရှင် သို့မဟုတ် ဖိနပ်လုပ်ငန်း ပိုင်ရှင်တစ်ဦး ဖြစ်သည်ဆိုပါစို့။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုတွင် လုပ်သားများ အရေးပါပုံကို ကိုယ်တွေ့ကြုံခဲ့သူတစ်ဦးပင် ဖြစ်နိုင်သည်။ လုပ်သားများသည် အလုပ်ကို တွင်ကျယ်စွာ မလုပ်ကြပါက ကုန်ထုတ်လုပ်မှု မည်မျှကျဆင်းနိုင်သည်ကိုလည်း ကိုယ်တွေ့နားလည်သူ တစ်ဦးဖြစ်ပေမည်။

မော်တော်ကား စသည့် စက်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်သည့် လုပ်ငန်းများမှသည် နေကြာစေ့လှော်နှင့် ဆီးပေါင်းထုတ်လုပ်သည့် လုပ်ငန်း

အထိ လုပ်သားအမြောက်အမြားကို အသုံးပြုရသည်။ လုပ်ငန်းကို အလုပ် သမားများ တွင်တွင်ကျယ်ကျယ် လုပ်ဆောင်ကြမှသာ ကုန်ပစ္စည်းထုတ် လုပ်မှု မြင့်မားနေမည် ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟု ဆိုလိုက်သည်နှင့် တစ်ပြိုင်နက် ငွေအရင်း အနှီး၊ စက်ပစ္စည်းကိရိယာ၊ အဆောက်အအုံတို့ကို မြင်ယောင်လာကြ သည်။ ထိုအရာအားလုံးသည် အရေးပါမှု ရှိကြပါသည်။

သို့သော် အဓိက ဇာတ်ဆောင်မှာ လူသားများသာလျှင် ဖြစ်ပေ သည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟူသည် လူသားများ အကျိုးအတွက် လူသား များက ဆောင်ရွက်နေသည့် လုပ်ငန်းသာလျှင် ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်နေသူများသည် စက်ပစ္စည်းများမဟုတ်၊ စားပွဲကုလားထိုင်များလည်း မဟုတ်၊ လယ်ဂျာစာအုပ်များလည်း မဟုတ်၊ ဘဏ်တွင် အပ်နှံထားသည့် ငွေအရင်းအနှီးများလည်း မဟုတ်ပေ။ လူ သားများသာလျှင် ဖြစ်ပေသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အောင်မြင်မှုရလိုလျှင် ထိုလုပ်ငန်းတွင် လုပ်ကိုင်နေကြသည့် လူသားများ၏ သဘောကို နားလည်ထားရန် လိုအပ်သည်။ အလုပ်ကို ကြိုးစားလုပ်ကိုင်သူက လုပ်ကိုင်၍ အချောင်ခို သူက အချောင်ခိုနေကြသည်။ အဘယ်ကြောင့်နည်း။

တချို့က အလုပ်ကို ပျော်ရွှင်စွာ လုပ်ကိုင်ကြသော်လည်း အချို့ အတွက်မူ ပျော်ရွှင်ဖွယ်ရာ မရှိ၊ အဘယ်ကြောင့် ဤသို့ ဖြစ်နေသနည်း။

လူသားတစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး အရည်အချင်း၊ စေ့ဆော်မှု၊ ရည်မှန်း ချက်၊ ခံစားမှုစသည့် အချက်တို့တွင်လည်း တူညီကြမည် မဟုတ်ပေ။

စီးပွားရေး စိတ်ပညာဖွံ့ဖြိုးမှု မရှိမီက လုပ်သားများအကြောင်း ကို ခန့်မှန်းယူရသည်။ တိတိကျကျ မသိကြ။ ယခုအခါတွင်မူ ထောင် သောင်းမက ပြုလုပ်ပြီးသော သုတေသနများကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း

များတွင် လူသားတို့၏ အခန်းကဏ္ဍကို ပိုမိုနားလည်လာကြပြီ ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် လူသားအချင်းချင်း စုပေါင်းပြီး အုပ်စု ဖွဲ့ကာ အလုပ်လုပ်ကြရာ ထိုအုပ်စုက လူသားတစ်ဦးချင်းအပေါ် မည်သို့ သော လွှမ်းမိုးမှုကို ဖြစ်ပေါ်လာစေသနည်း။

ထိုအချက်နှင့်စပ်လျဉ်းပြီး စီးပွားရေး စိတ်ပညာနှင့် စက်မှု စိတ်ပညာတို့က လေ့လာခဲ့ကြသည်။

နမူနာအားဖြင့် လုပ်ငန်းခွင် ပျက်ကွက်ခြင်းဟူသည့် ကိစ္စကို ကြည့်ပါ။ နယ်ကိုယ်စားလှယ်များက ဖိနှပ်မှုတိုး၍ မှာကြားနေကြ သည်။ ရှိသည့် အလုပ်သမားများနှင့် ပုံမှန်လုပ်ကိုင်နေခြင်းပင်လျှင် အလျဉ်မမီရသည့်အထဲ အလုပ်ပျက်ကွက်သူများ ရှိနေသည်။ ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်မှု ကျဆင်းလာသည်။ အလုပ်ပျက်ကွက်ခြင်းကြောင့် လုပ်ငန်း တွင်ကျယ်မှု နိမ့်ကျလာသည်။

မည်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်မဆို အလုပ်မှန်မှန် ဆင်းသူတို့ အား တန်ဖိုးထားကြမည် ဖြစ်သည်။ အလုပ်ပျက်ရက်မရှိမှ ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်မှု မြင့်မားနေမည် ဖြစ်သည်။ မည်သို့သော သူတို့သည် အလုပ် ပျက်ရက် အနည်းဆုံး ဖြစ်ကြသနည်း။

လေ့လာခဲ့ပြီးသော သုတေသနရလဒ်များအရ လုပ်ငန်းခွင်မှ အလုပ်သမားအားလုံးက သူ့အား လက်ခံမှုရှိသည်ဟူသော ခံစားမှုရှိ နေပါက သူသည် အလုပ်ပျက်ကွက်မှု နည်းမည်ဖြစ်ကြောင်း သိရသည်။ စိတ်ပညာ ဝေါဟာရအရ အုပ်စုအစေးကပ်မှု များလေလေ အလုပ်ပျက် ကွက်မှု နည်းလေလေ ဖြစ်သည်ဟု ဆိုရပေမည်။

အိမ်တွင် တစ်ဦးတည်းနေခြင်းထက် အုပ်စုလိုက် အလုပ်လုပ် နေခြင်းက စိတ်ကျေနပ်မှု ပို၍ရစေသည်။ အုပ်စု အစေးကပ်မှု သို့မဟုတ် အချင်းချင်း အတူပူးကပ်နေလိုမှုက လုပ်ငန်းခွင်ပျက်ကွက်မှုကို ထိပါး

စေနိုင်ကြောင်း သိလာရသည်။

လူ့သဘာဝဟူသည် လူသားတို့၏ မွေးရာပါ စရိုက်ဟု အများက ယူဆကြသည်။ အမှန်အားဖြင့် မွေးရာပါချည်း မဟုတ်ပေ။ ပတ်ဝန်းကျင်၏ လွှမ်းမိုးမှုကြောင့် ပေါ်ပေါက်လာသည့် စရိုက်များလည်း ရှိသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် လူအများနှင့် ပေါင်းသင်းဆက်ဆံလာမှ ပြောင်းလဲဖြစ်ပေါ်လာသည့် စရိုက်များလည်း ရှိသည်။

လူ့သဘာဝသည် ပြောင်းလဲနေသောအခြေအနေနှင့် လိုက်လျောညီထွေ ဖြစ်အောင် ပြုပြင်တတ်သည့် သဘောရှိသည်။

လုပ်ငန်းတွင်ကျယ်မှု

တွင်ကျယ်စွာ ဆောင်ရွက်နိုင်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုသည် စားသုံးသူတို့အား ပစ္စည်းကောင်းများကို အဖိုးနှုန်းချိုသာစွာနှင့် ရောင်းချနိုင်မည် ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် လုပ်ငန်းတွင်ကျယ်မှုသည် အရေးပါသည့်အချက် ဖြစ်လာသည်။ တွင်ကျယ်မှုရှိသည့်အခါ လူနေမှုအဆင့်အတန်းလည်း မြင့်မားလာသည်။ လုပ်သားများအတွက်လည်း တည်ငြိမ်သည့်ဘဝကို ရရှိစေသည်။

လုပ်ငန်းရှင်မှန်သမျှ လုပ်ငန်းတွင်ကျယ်မှုကို စိတ်ဝင်စားရမည် ဖြစ်၏။ မိမိ၏စီးပွားရေးအခြေအနေ မည်သို့ရှိနေသည်ဟူသည့် အချက်ကို စိတ်တွင်းဝယ် အမြဲရှိနေရမည်။

ကုန်ထုတ်လုပ်မှု တိုးတက်နေသလား၊ သို့မဟုတ် ကျဆင်းနေသလား။ ကုန်ပစ္စည်းတန်ဖိုး ကျဆင်းလာသလား။

အလုပ်ပျက်ကွက်သူ နည်းလာသလား။ ကုန်ပစ္စည်း ပိုမိုရောင်းချလာရသလား။

အလုပ်သမားများ ကျေနပ်မှု ရှိရဲ့လား။ လေလွင့်ဆုံးရှုံးမှု နည်း

ရဲ့လား။ မတော်တဆ ဖြစ်ပွားမှု နည်းရဲ့လား။

ဤအချက်များသည် လုပ်ငန်းတွင်ကျယ်မှုကို ဖော်သည့် ပြကိန်းအချို့ ဖြစ်ပေသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အောင်မြင်ဖြစ်ထွန်းလာစေရေးအတွက် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးသည် ဤပြကိန်းများကို အာရုံစိုက်နေရမည်ဖြစ်၏။ သို့မဟုတ်ပါက ထိုလုပ်ငန်းသည် မကြာမီ ရပ်ဆိုင်းပစ်လိုက်ရသည့် လုပ်ငန်းဖြစ်လာနိုင်ပေသည်။

လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်စေ၊ မန်နေဂျာ ဖြစ်စေ တွင်ကျယ်မှုကို အာရုံပြုနေရမည် ဖြစ်သည်။ သို့မှသာ အောင်မြင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ပေမည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ တွင်ကျယ်မှု၊ မန်နေဂျာ၏ ပုဂ္ဂလိက တွင်ကျယ်မှုနှင့် လုပ်ငန်းခွင်ရှိ လုပ်သားအားလုံး၏ တွင်ကျယ်မှုကိုလည်း အာရုံစိုက်ထားရမည် ဖြစ်သည်။

အနောက်နိုင်ငံများမှ ကုမ္ပဏီကြီးအားလုံး၏ ထက်ဝက်ခန့်သည် တစ်နှစ်လျှင် နှစ်ကြိမ် သို့မဟုတ် သုံးကြိမ် အလုပ်သမားများ၏ လုပ်ငန်းတွင်ကျယ်မှုကို အကဲဖြတ်လေ့ ရှိကြသည်။

အလုပ်သမားများသည် လုပ်ငန်းကို မည်မျှ တွင်တွင်ကျယ်ကျယ် လုပ်ကိုင်နေကြသနည်း။

ပုဂ္ဂလိက တွင်ကျယ်မှုကို အကဲဖြတ်ရာတွင် အသုံးပြုကြသည့် အကဲဖြတ်ချက် နမူနာပုံစံတစ်ခုကို အောက်တွင် ဖော်ပြထားသည်။ ဘွဲ့ရ အလုပ်ကြပ်များ၏ လုပ်ငန်းတွင်ကျယ်မှုကို စိစစ်ရာတွင် အသုံးပြုနိုင်သည်။

ရမှတ်

လုပ်ငန်းအရည်အသွေး

- ၁၀၀ လုပ်ငန်းအရည်အသွေးသည် အစဉ်အမြဲ မြင့်မားမှုရှိသည်။
- ၉၆ သေသပ်ပြီး နားလည်လွယ်သော အစီရင်ခံစာများရေးသားနိုင်သည်။
- ၉၀ လုပ်ငန်းသဘာဝ နားလည်အောင် အစဉ်အမြဲ ကြိုးစားနေမှုရှိသည်။
- ၈၈ နောက်လုပ်ရမည့်အလုပ် မည်သို့ ဆက်လက်လုပ်ကိုင်ရမည်ကို မပြောဘဲနှင့် သိသည်။
- ၈၆ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များ လုပ်ငန်းအကြောင်း စဉ်းစားတွေးခေါ်ချင်လာအောင် လှုံ့ဆော်မှုပေးသည်။
- ၇၈ စိတ်ပျက်ဖွယ်ကောင်းသော လုပ်ငန်းလုပ်ရမည်ဖြစ်စေ၊ စိတ်ပါလက်ပါလုပ်ရန် ဆန္ဒရှိသည်။
- ၆၄ လိုအပ်သည့်မှတ်တမ်းများ ထားလေ့ရှိသည်။
- ၆၂ ပုံမှန်လုပ်ကိုင်နေသည့် လုပ်သားကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်သည်။
- ၅၈ သူ့လုပ်ဆောင်မှုသည် ကျေနပ်ဖွယ်ရာ ရှိသည်။ သို့သော်လခ တိုးမြှင့်ပေးလောက်အောင် မကောင်း။
- ၅၃ တစ်ခုခုလုပ်လျှင် တစ်ပုံစံတည်း လုပ်တတ်သည်။
- ၄၈ လုပ်ငန်းသစ်လုပ်ရန် သင်ပေးပါက မတတ်မြောက်လွယ်၊ နှေးကွေးသည်။
- ၄၄ အလုပ်လုပ်ရာတွင် သေသပ်မှု မရှိ။
- ၄၂ လုပ်ကိုင်နေသည့် လုပ်ငန်း၏ အသေးစိတ် လုပ်ကိုင်ရမည့် သဘာဝကို ပြည့်ပြည့်စုံစုံ နားမလည်။
- ၃၈ ရာထူးတိုးမြှင့်မှုခံရရန် စိတ်ဝင်စားဟန် မရှိ။

- ၃၆ ညွှန်ကြားမှုများများပေးမှ လုပ်ကိုင်တတ်သည်။
- ၃၂ စဉ်းစားတွေးခေါ်မှု ညံ့သည်။
- ၂၈ အလုပ်ကို ပျင်းရိစွာ လုပ်တတ်သည်။
- ၂၆ အဓိပ္ပာယ်မရှိသော အလုပ်များ လုပ်တတ်သည်။
- ၂၀ လုပ်ငန်းခွင်တွင် လဲလျောင်းနေတတ်သည်။
- ၁၈ သူ၏ ဆုံးဖြတ်ချက် လွဲမှားမှုကြောင့် အလုပ်ရုံတွင် နစ်နာမှုများစွာ ဖြစ်ပေါ်လာသည်။
- ၁၆ သူ အမှားလုပ်တတ်ကြောင်း လူတိုင်းက သိသည်။
- ၁၂ ကုမ္ပဏီအတွက် တန်ဖိုးမရှိသူ ဖြစ်သည်။
- ၁၀ လုံးဝအသုံးမကျသူ ဖြစ်သည်။

လုပ်သားများအား ရံဖန်ရံခါ အလုပ်တွင်ကျယ်မှုနှင့် ပတ်သက်ပြီး အကဲဖြတ်ပါက လုပ်သားများသည် လုပ်ငန်းကို အတတ်နိုင်ဆုံး အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် ကြိုးစားလုပ်ကိုင်လာကြမည် ဖြစ်သည်။

လုပ်သားတိုင်းအတွက် ကိုယ်ရေးဖိုင်ဖွင့်ထားပြီး ထိုဖိုင်များတွင် လုပ်ငန်းကြီးကြပ်သူ၏ အကဲဖြတ်မှတ်တမ်းများ ထည့်သွင်းမှတ်သားထားရသည်။ လုပ်ငန်းရှင်က အလုပ်သမားအပေါ် မည်သို့သဘောထားရှိသည်ကို အသိပေးထားပါက သူသည် ပို၍ ကြိုးစားလုပ်ကိုင်လာမည် ဖြစ်သည်။ သူ့အတွက်သာမက လုပ်ငန်းအတွက်ပါ အကျိုးရှိအောင် သူ့အပြုအမူအား မည်သို့မည်ပုံ ပြုပြင်သင့်ကြောင်း အကြံပေး ဆွေးနွေးနိုင်ပါက ပို၍ကောင်းမည် ဖြစ်သည်။



စီးပွားရေးလောကမှ လူမှုဆက်ဆံရေး

အမိဝမ်းမှ ကျွတ်ပြီး လူ့လောကအတွင်းသို့ ရောက်ရှိလာသည့် အချိန်မှစ၍ ကျွန်ုပ်တို့သည် မိဘများအပေါ် မှီခိုခဲ့ကြရသည်။ မိဘတို့၏ ကျွေးမွေးပြုစုစောင့်ရှောက်မှုကို မရခဲ့ပါက ကျွန်ုပ်တို့သည် အသက်ရှင်ရပ်တည်နိုင်ခဲ့မည် မဟုတ်ပေ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်သည့်အခါတွင်လည်း လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုအတွက် လုပ်သားများကိုသော် လည်းကောင်း၊ စားသုံးသူများကိုသော် လည်းကောင်း မှီခိုကြရသည်။ အလုပ်လုပ်ကိုင်ပေးမည့်သူ မရှိပါက ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်မှု ရှိနိုင်တော့မည် မဟုတ်သလို စားသုံးသူများ မရှိပါကလည်း ထုတ်လုပ်ပြီးသည့် ကုန်ပစ္စည်းများကို ဝယ်ယူသုံးစွဲမည့်သူ ရှိတော့မည် မဟုတ်ပေ။

တစ်ဖက်မှ ပြန်ကြည့်လျှင်လည်း ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူ လုပ်ငန်းရှင်များ ရှိနေသဖြင့် ကျွန်ုပ်တို့၏ ဘဝတွင် အဆင်ပြေမှု ရှိနေရသည်။ အစားအသောက်များမှအစ လူသုံးကုန်ပစ္စည်းများ၊ ဆေးဝါးများ၊

အဆောက်အအုံများအထိ ကိုယ်တိုင်လုပ်ကိုင်ရန်မလိုဘဲ အလွယ်တကူ ဝယ်ယူရရှိနိုင်ကြသည်။

စက်ရုံတွင် လုပ်ကိုင်သူ အလုပ်သမားများအဖို့လည်း မိမိတို့၏ စားဝတ်နေရေးအတွက် စက်ရုံက တာဝန်ယူပေးသည်။ အလုပ်လုပ်ကိုင် နေသရွေ့ စားဝတ်နေရေးအတွက် ပူပန်ရန်မလို၊ ကျန်းမာရေးအတွက် ပါ စိတ်ချရသည်။

အချုပ်ဆိုရပါက ကျွန်ုပ်တို့ လူသားများသည် တစ်ဦးအပေါ် တစ်ဦး မှီခိုနေထိုင်ကြရသည်။

မိသားစုအတွင်းမှာ ဖြစ်စေ၊ ရပ်ကွက် ရပ်ရွာအတွင်း နေထိုင်မှု မှာ ဖြစ်စေ၊ လုပ်ငန်းခွင်မှာ ဖြစ်စေ လူသားများသည် တစ်ဦးအပေါ် တစ်ဦး မှီခိုနေထိုင်ကြရသည်။ သူတို့၏ဘဝသည် အခြားသူတို့၏ ဘဝနှင့် ပေါင်းစပ်ဆက်နွှယ်လျက် ရှိပေသည်။ သီးခြားကင်းလွတ်နေ သည်ဟူ၍ မရှိပေ။ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး ပေါင်းသင်းဆက်ဆံ နေထိုင်ကြ သည်။

လူမှုဆက်ဆံရေး

လူမှုဆက်ဆံရေးဟူသည် အခြားလူသားများနှင့် အဆင်ပြေပြေ နေထိုင်တတ်ခြင်း ဖြစ်သည်။ လူနှစ်ဦး သို့မဟုတ် နှစ်ဦးထက် ပို၍ရှိ သော လုပ်ငန်းခွင်တိုင်းမှာပင် လူမှုဆက်ဆံရေးပြဿနာများ ဝင်ရောက် လာနိုင်သည်။ မိမိပတ်ဝန်းကျင်ရှိ လူများနှင့် အဆင်ပြေအောင် ဆက်ဆံ ခြင်း မပြုနိုင်ပါက မိမိဘဝတွင်သာမက လုပ်ငန်းခွင်မှာပင် ပြဿနာ များ ဝင်ရောက်လာနိုင်သည်။

ဆေးခန်းသို့ ရောက်လာကြသူများသည် ယဉ်ကျေးမှုမရှိ၊ စကား ပြောကြသည်မှာလည်း ကြွပ်ဆတ်ဆတ်နှင့် ဖြစ်နေသည်ကို တစ်ခါက

ဆေးခန်းတစ်ခုမှ ဆရာဝန်က သတိထားမိသည်။ ရာသီဥတု ပူပြင်းလှခြင်းကြောင့် လူနာများ စိတ်တိုနေကြခြင်း ဖြစ်မည်ဟု သူက ကောက်ချက်ချလိုက်သည်။

ဆေးခန်းမှ ဧည့်ကြို၏ ဆက်ဆံပုံကို တွေ့လိုက်ရသောအခါ တွင်မှ လူနာများ၏ အခြေအနေကို ဆရာဝန် နားလည်သဘောပေါက်သွားသည်။ ဆေးခန်းသို့ ရောက်ရှိလာသော လူနာတို့အား ဧည့်ကြိုသည် ပျူငှာစွာ ကြိုဆိုနှုတ်ဆက်ရမည့်အစား ဆီးကြိုပြီး ဟိန်းဟောက် အမိန့်ပေးနေသည်ကို တွေ့လိုက်ရသည်။ ပြဿနာ၏ အရင်းအမြစ်သည် ရာသီဥတုမဟုတ်၊ လူမှုဆက်ဆံရေး ပြဿနာသာ ဖြစ်ကြောင်း နားလည်သွားတော့သည်။

အနောက်နိုင်ငံ ကုမ္ပဏီကြီးများတွင် တယ်လီဖုန်း အော်ပရေတာ အလုပ်ကို ယောက်ျားများအား ခန့်ထားလေ့ မရှိ၊ အမျိုးသမီးများကိုသာ ရွေးချယ်ခန့်ထားကြသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် ကုမ္ပဏီနှင့် ဆက်သွယ်သောသူများ၏ စိတ်သည် အမျိုးမျိုးရှိကြသည်။ စိတ်မရှည်သောသူနှင့် တယ်လီဖုန်းတွင် ကြုံတွေ့ရပါက အမျိုးသား အော်ပရေတာများနှင့်ဆိုလျှင် ပြဿနာ တက်တတ်သည်။ အမျိုးသားများသည် စိတ်မရှည်သော သူတို့အား ပြန်လှန် ပြောတတ်သည့် အကျင့်ရှိသောကြောင့် အမျိုးသမီးများကိုသာ ခန့်ထား အသုံးပြုကြသည်။

တယ်လီဖုန်းမှ စကားပြောသည့်အခါမှာပင် ကုမ္ပဏီမှ အော်ပရေတာများအား မျက်နှာပေးကို ပြုံးရွှင်စွာ ထားရှိရန် ညွှန်ကြားထားသည်။ မိမိနှင့် စကားပြောနေသောသူအား မမြင်ရသော်လည်း မိမိပြောသော စကားသံသည် ပြုံး၍ပြောမှသာ နူးညံ့ချိုသာနေမည် ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် တယ်လီဖုန်းအော်ပရေတာ၏ ရှေ့တွင် မှန်တစ်ချပ် တပ်ဆင်ပေးထားသည်။ မိမိမျက်နှာသည် တင်း၍နေသလော၊ ပြုံးချို၍ နေသလော ဆိုသည်ကို စစ်ဆေးကြည့်ရှုနိုင်ရန် ဤသို့ မှန်တစ်ချပ် တပ်ဆင်ပေးထားခြင်း ဖြစ်၏။

လူမှုဆက်ဆံရေးအလုပ်ကို ကုမ္ပဏီကြီးများသည် ဤမျှပင် အလေးထားကြသည်။ ဆက်ဆံရေးညံ့ဖျင်းပါက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အနှောင့်အယှက် ဖြစ်လာနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်ပေသည်။

သင်သည် ကံမကောင်း အကြောင်းမလှသဖြင့် ဒုက္ခတွေ့နေရ သည်ဆိုပါက သင့်အပေါင်းအသင်းများက သင့်အတွက် မည်သို့ ခံစား နေကြရသနည်း။ စိတ်မကောင်း ဖြစ်နေကြသလော။ သို့တည်းမဟုတ် သင့်ကွယ်ရာတွင် ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာ ဖြစ်နေကြသလော။ သင်၏ လူမှု ဆက်ဆံရေးအခြေအနေကို ထိုအချက်များက ညွှန်ပြလျက်ရှိကြသည်။

သင် အကူအညီလိုသည့်အချိန်တွင် သင့်မိတ်ဆွေများက သူတို့ အလုပ်ကို ခဏချထားပြီး လာရောက် ကူညီလုပ်ကိုင်ပေးကြသလော။ သို့တည်းမဟုတ် မအားလပ်သဖြင့် မလာနိုင်ကြောင်း ပြောဆိုကြသ လော။ ထိုအချက်များကလည်း သင်၏ လူမှုဆက်ဆံရေး အခြေအနေ ကို ညွှန်ပြလျက် ရှိကြပေသည်။

သင်သည် ဆက်ဆံရေးကောင်းသူ တစ်ဦးဆိုပါက သင့်မိတ်ဆွေ များနှင့် အလုပ်လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များထံမှ တန်ဖိုးဖြတ်၍ မရနိုင်သော အကူအညီများကို ရရှိမည် ဖြစ်၏။ ဤသို့ အကူအညီရခြင်းမှာလည်း တစ်ချိန်ချိန်က သူတို့အား သင်က ကူညီလုပ်ကိုင်ပေးခဲ့သောကြောင့် ဖြစ်ပေမည်။

အပြန်အလှန် သဘောတရား

အချို့သော မန်နေဂျာများ၊ လုပ်ငန်းရှင်များသည် လုပ်ငန်းခွင်တွင် လူသားအဓိက သဘောထား မရှိကြ။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု မြင့်မားရေးအဓိက၊ စက်ပစ္စည်း မပျက်စီးရေး အဓိက၊ ကုန်ကြမ်းလေလွင့်မှု မရှိရေး အဓိက စသည်ဖြင့် ထားကြသည်။ စက်ကိရိယာနှင့် လုပ်ကိုင်နေသော လုပ်သားအား ဘေးအန္တရာယ် ဖြစ်သွားမည်ကို စိုးရိမ်သည်ထက် နိုင်ငံခြားမှ တန်ဖိုးကြီးကြီး ပေးဝယ်ထားရသော စက်ကိရိယာပျက်စီးသွားမည်ကိုသာ ပို၍ ပူပန်ကြသည်။ ဤသို့သော လုပ်ငန်းရှင်များအဖို့ ဆက်ဆံရေး ပြဿနာနှင့် ကြုံတွေ့ကြရမည် ဖြစ်သည်။

စက္ကူဖြတ်စက်တွင် လက်ညှပ်သွားသဖြင့် သွေးထွက်နေသော လက်ချောင်းကို ဆုပ်ကိုင်ကာ ရပ်နေသည့် အလုပ်သမားအား အလုပ်ရှင်က လှမ်းအော်လိုက်သည်။

“ကလေးလေးလို အဲဒီမှာ ရပ်မနေနဲ့၊ ဆေးသေတ္တာ ဘယ်မှာ ရှိတယ်ဆိုတာ သိတယ် မဟုတ်လား၊ ဆေးသွားထည့်ပါလား၊ အချိန်ကုန်အောင် အလကားရပ်နေတယ်”

လူတိုင်းအဖို့ သူ့ကမ္ဘာတွင် သူသာလျှင် ဘုရင် ဖြစ်သည်။ သူ့တွင် အခြားသူများနှင့် တူမည်မဟုတ်သော မျှော်မှန်းချက်များ၊ ဆန္ဒများ၊ နှစ်သက်မှု မနှစ်သက်မှုများရှိမည် ဖြစ်သည်။ ဤအချက်များကို အခြားသူများက ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမည်။

သူသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီး တစ်ခုလုံး၏ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ဖြစ်သည်။ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ကောင်းစွာ အလုပ်မလုပ်ပါက ကျန်အစိတ်အပိုင်းများလည်း ကောင်းစွာ အလုပ်လုပ်နိုင်လိမ့်မည် မဟုတ်ပေ။

ပြုလုပ်ပြီးစီးခဲ့သော သုတေသနများအရ လုပ်သားများနှင့်

ဆက်ဆံရေး ကောင်းမွန်မှုကို အဓိကထားသော စက်ရုံများတွင် လုပ်သားများ၏ စိတ်ဓာတ်နှင့် ကုန်ထုတ်လုပ်မှုသည် မြင့်မားနေပြီး အမြတ်အစွန်းရရှိရေးနှင့် ထုတ်ကုန်များများရရှိရေးကို အဓိကထားသော လုပ်ငန်းများတွင် ကောင်းမွန်သော လူမှုဆက်ဆံရေးကို မတွေ့ကြရပေ။

လုပ်သားများနှင့် လုပ်ငန်းကြီးကြပ်သူတို့၏ ဆက်ဆံရေး မကောင်းသည်နှင့်အမျှ လုပ်သားများသည် လုပ်ငန်းခွင်တွင် ပျော်ရွှင်ကြမည် မဟုတ်သလို ကုန်ထုတ်လုပ်မှုတွင်လည်း ချောမွေ့နေမည် မဟုတ်ပေ။

အခြားသူတစ်ယောက်အား သင်က ပြုံးပြပါက ထိုသူကလည်း သင့်အား ပြန်၍ ပြုံးပြလိမ့်မည်။ သူ့အား အပြစ်တင်ပါက သူကလည်း သင့်အား ပြန်၍ အပြစ်တင်လိမ့်မည်။

အခြားသူများက သင့်အား မည်သို့မည်ပုံ ဆက်ဆံကြစေလိုသနည်း။ လေးလေးစားစား ဆက်ဆံစေလိုသလော။

သင်ကလည်း သူတို့အား တလေးတစား ဆက်ဆံပါ။ သင့်အား ဖော်ဖော်ရွေရွေ ဆက်ဆံစေလိုပါက သင်ကလည်း သူတို့အပေါ် ဖော်ရွေစွာ ဆက်ဆံရမည် ဖြစ်၏။

လုပ်ငန်းခွင်တွင် အလုပ်သမားများနှင့် ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်စေလိုပါက ဤသဘောတရားအတိုင်း ကျင့်သုံးရမည် ဖြစ်သည်။ ရိုသေခံရခြင်း၊ လေးစားခံရခြင်း၊ ကြည်ညိုခံရခြင်း စသော အရည်အသွေးများကို တောင်းဆို၍ မရနိုင်ပေ။ မိမိက အခြားသူတို့ကိုလည်း ရိုသေလေးစားမှသာ ရရှိနိုင်မည် ဖြစ်ပေသည်။

အတ္တကို ရှေ့တန်း မတင်ပါနှင့်

လူဆိုသည်မှာ အနည်းနှင့် အများဆိုသလို အတ္တကို အဓိကထားသည့် သတ္တဝါ ဖြစ်သည်။ မိမိကိုယ်ကိုသာ အဓိကထားလိုကြ

သည်။ စကားပြောကြလျှင်လည်း ကိုယ့်အကြောင်းကို များများပြောချင်ကြသည်။ ကိုယ့်ခံစားချက်ကိုသာ အလေးပေးလိုကြသည်။

လူမှုဆက်ဆံရေး ကောင်းမွန်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦး ဖြစ်လိုပါက ဤအချက်ကို သတိထားရမည် ဖြစ်သည်။ မိမိအကြောင်းကို မိမိက ပြောလိုသကဲ့သို့ အလုပ်သမားများကလည်း သူတို့အကြောင်း ပြောလိုပေလိမ့်မည်။ သူတို့ ခံစားချက်ကို ပြောလိုပေလိမ့်မည်။

လူနှစ်ဦး စကားပြောနေသည်ကို နားထောင်ကြည့်ပါ။ “ကျွန်တော်” ဟူသော စကားကို အကြိမ်ပေါင်း မည်မျှ သုံးကြသနည်း။ သင် အံ့ဩသွားလောက်အောင်ပင် များလှသည်ကို တွေ့ရပေလိမ့်မည်။

ကျွန်ုပ်တို့ အသုံးပြုသော စကားလုံးများအနက် ဤစကားလုံးသည် အသုံးအများဆုံး တစ်လုံးဖြစ်၏။ ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်သူ တစ်ဦးဖြစ်လိုပါက “ကျွန်တော်” ဟူသော စကားလုံးနေရာတွင် “ခင်ဗျား” ဟူသော စကားလုံးကို အစားထိုးပြီး သုံးရမည် ဖြစ်၏။

လူတစ်ဦးနှင့် တစ်ဦး တွေ့ဆုံကြပြီဆိုလျှင်ပင် “ကျွန်တော် ဗျာ...” ဟု အစချီပြီး စကားပြောတတ်ကြသည်။ “အိမ်ပြန်သွားတော့ ကျွန်တော့်ကလေးတွေက...” ဟူ၍လည်း ပြောပေမည်။ ကိုယ့်အကြောင်း၊ ကိုယ့်မိသားစုအကြောင်း၊ ကိုယ့်အသိုက်အဝန်းအကြောင်း ပြောလိုကြသည်မှာ ဓမ္မတာ ဖြစ်သည်။ ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်လိုသူသည် ဤအလေ့အကျင့်ကို ဖျက်၍ပစ်ရမည် ဖြစ်၏။

သို့သော်လည်း ဤသို့ ပြောင်းလဲအသုံးပြုရန်မှာ အပြောလွယ်သလောက် လိုက်နာလုပ်ကိုင်ရန် မလွယ်ကူပေ။ သင်၏ အမြင်ကို ပြောင်းပြန် ဇောက်ထိုးဖြစ်အောင် ပြုလုပ်ပစ်ရမည် ဖြစ်သောကြောင့် မလွယ်ကူဟု ဆိုရခြင်း ဖြစ်သည်။

လောကတွင် မိမိသာလျှင် အရေးအကြီးဆုံးဖြစ်သည်ဟူသော

အမြင်အစား အခြားသူက ပို၍ အရေးကြီးသည်ဟူသော အမြင်ထားရှိ ရမည် ဖြစ်၏။ မလွယ်သော်လည်း ဤအချက်ကို သတိထားပြီး ပြုပြင် ယူရမည်။ သို့မဟုတ်ပါက သင် လုပ်ကိုင်နေသည့် ကြီးကျယ်နေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် မျှော်မှန်းသလောက် အောင်မြင်မှုရမည် မဟုတ် ပေ။

“ဒီစာကို အခုရိုက်လိုက်၊ ၃ နာရီမထိုးခင် ငါ လိုချင်တယ်” မိမိကိုယ်ကို အဓိကထားသည့် မန်နေဂျာ၏ စကားဖြစ်သည်။

“ဒီစာကို ၃ နာရီ မထိုးခင်ပြီးအောင် မင်း ရိုက်နိုင်မယ်ထင် တယ် ဟုတ်လား”

လက်နှိပ်စက် ရိုက်သူအား အဓိကထားပြီး ဤသို့ ပြောဆိုခြင်း ဖြင့် ဆက်ဆံရေး ကောင်းမွန်စေနိုင်သည်။

ဤစကားများသည် အကြီးအကဲ တစ်ဦးက သူ့လက်အောက်ရှိ လက်နှိပ်စက်စာရေးအား အမိန့်ပေးသည့် စကားများ ဖြစ်သည်။ သို့သော် ခြားနားမှုကား သိသာလှပေသည်။



ဆက်ဆံရန် မလွယ်သူများ

ဝက်စတင်းဟောက်စ် လျှပ်စစ်နှင့် ထုတ်လုပ်မှု ကုမ္ပဏီ၏ ဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်သူ ဂျော့ဘက်ကာက ဤသို့ပြောဖူးသည်။

“စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ မနှစ်မြို့စရာကောင်းတဲ့ အခြေအနေတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်နိုင်ဖို့ စိတ်ရှည်ရှည်ထားဖို့ လိုတယ်”

မှန်ပေသည်။ လုပ်ငန်းခွင်မှ လုပ်သားအားလုံးသည် အလုပ်ကြိုးစားလုပ်ကိုင်သူ၊ ဆက်ဆံရ လွယ်ကူသူ၊ သဘောကောင်းသူများ မဖြစ်နိုင်ပေ။ ဆက်ဆံရသည်မှာ လွယ်ကူသူ ရှိမည်ဖြစ်သလို ခက်ခဲသူများလည်း ရှိနိုင်ပေသည်။ မည်သို့ပင် ရှိသည်ဖြစ်စေ တာဝန်ရှိသူအနေဖြင့် စိတ်ရှည်ဖို့ လိုအပ်သည်။

သွန်ပဆင်ထုတ်လုပ်မှု လုပ်ငန်းမှ အကြီးအကဲများက ဤသို့ပြောကြသည်။

“လူသားတစ်ဦးထံမှာရှိတဲ့ အရည်အသွေးကောင်းတွေကို မကောင်းတဲ့ အရည်အသွေးတွေနဲ့ မရောယှက်ဘဲ ထုတ်ယူတတ်မှုဟာ စီမံခန့်ခွဲ

သူတို့ရဲ့ အလုပ် ဖြစ်တယ်”

အရည်အသွေးကောင်းအားလုံးနှင့် ပြီးပြည့်စုံသော လူသားဟူ၍ မရှိနိုင်၊ ကောင်းသော အရည်အသွေးများနှင့် မကောင်းသော အရည်အသွေးများ ရောယှက်နေသူများသာ ရှိနိုင်ပေသည်။ မကောင်းသော အရည်အသွေးများ၏ နှောင့်ယှက်ခံရမှု မရှိဘဲ အရည်အသွေးကောင်းများကို ထုတ်ယူသုံးစွဲတတ်သူသည် မန်နေဂျာကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်ပေသည်။

မူလက မိမိသည် ဆက်ဆံရေး အလွန်ကောင်းသူတစ်ဦး မဟုတ်သော်လည်း စိတ်ဝင်တစားနှင့် လေ့လာမှတ်သားပါက ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု ရှိလာနိုင်သည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်နေသူတစ်ဦးဆိုပါက ဤအချက်ကို အလေးအနက်ထားပြီး ဆောင်ရွက်သင့်ပေသည်။

ရန်သူလို မဆက်ဆံရ

အချို့သော သူတို့သည် မိမိ၏ ချို့ယွင်းမှုကို ပြုပြင်ပြောင်းလဲပစ်ရန် မကြိုးစားဘဲ အခြားသူများအပေါ်တွင်သာ အပြစ်တင်တတ်သည်။

“အလုပ်ကိုတော့ သဘောကျပါတယ်။ အတူတူ လုပ်ရတဲ့ သူတွေနဲ့ မတည့်လို့ အလုပ်ထွက်လိုက်တယ်”

“လခကတော့ မဆိုးပါဘူး။ အလုပ်ရှင်က ဆက်ဆံရေးမကောင်းလို့ အဲဒီအလုပ် မလုပ်တော့ဘူး”

“ဒီအလုပ်သမားတွေက လုပ်တာ ကိုင်တာ မဆိုးဘူး။ ဒါပေမဲ့ ပြောရဆိုရ ခက်လို့ အလုပ်က နားပစ်လိုက်ရတယ်”

ဤစကားများသည် ပြုပြင်ရန် မကြိုးစားသောသူတို့၏ စကားများ ဖြစ်ကြသည်။ လူမှုဆက်ဆံရေး ကောင်းမွန်လာစေရေးအတွက်

တာဝန်ရှိသူတို့သည် အခြားသူတို့ထက် ပို၍ ကြိုးစားရမည် ဖြစ်သည်။

သို့သော်လည်း ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရန် ခက်ခဲသူများလည်း လောကတွင် ရှိနေသည်ဟူသည့် အချက်ကိုကား ငြင်းပယ်၍ ရမည် မဟုတ်ပေ။ လူဆယ်ယောက်တွင် တစ်ယောက်သည် မည်သည့်အချိန် အခါတွင်မဆို ဆက်ဆံရန် ခက်ခဲတတ်သလို လူတစ်ယောက်တွင်လည်း ဆယ်ကြိမ်တွင် တစ်ကြိမ်တစ်ခါ၌ ဆက်ဆံပြောဆိုရသည်မှာမလွယ်ကူ တတ်ပေ။

အဓိပ္ပာယ်မှာ ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်သူများ ရှိတတ်သလို မကောင်းသူလည်း အနည်းနှင့် အများဆိုသလို ရှိနေမည် ဖြစ်သည်။ ဆက်ဆံရေး ကောင်းပါသည်ဆိုသော သူများပင်လျှင် တစ်ခါတစ်ရံ ဆက်ဆံရသည်မှာ ခက်ခဲတတ်ပေသည်။

ရန်လိုတတ်သူ၊ အထိမခံ ပြန်လှန်ပြောတတ်သူ၊ ဒုက္ခပေးတတ် သူတို့နှင့် အဆင်ပြေပြေ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရန်မှာ မကြာခဏ ဒုက္ခ ပေးသော စက်ယန္တရားကို ကောင်းမွန်လာအောင် ပြုပြင်ရန် ခက်ခဲသကဲ့ သို့ ခက်ခဲတတ်ပေသည်။

ထို့ကြောင့် သူတို့နှင့် မည်သို့ နေထိုင်ဆက်ဆံရမည်ကို စဉ်းစား ပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အလေ့အကျင့်လုပ်ထားရုံသာ ဖြစ်သည်။ သူက ပြုပြင်မည်မဟုတ်သဖြင့် ကိုယ်ကသာ ပြုပြင်ထားရမည် ဖြစ်သည်။ သူ့အား အပြစ်တင်ဝေဖန်ပါကလည်း အကြောင်းထူးလာမည် မဟုတ် သည့်အပြင် အခြေအနေမှာ ပို၍ပင် ဆိုးရွားလာတတ်သည်။

နံနက် ၁၀ နာရီအချိန်တွင် နာရီလက်တံက ၆ နာရီခွဲသို့ ညွှန် ပြနေပြီး အသံလေးချက်သာ ရိုက်ခတ်သည့် တိုင်ကပ်နာရီဟောင်းကြီး သဖွယ် ဖြစ်ပေသည်။ ရှေ့နောက် မညီညွတ်သော အပြုအမူများကို ထိုသူတို့တွင် တွေ့မြင်ရမည် ဖြစ်သည်။

စိတ်တိုတတ်သူ၊ ရန်လိုတတ်သူတို့သည် အဘယ်ကြောင့် ဤသို့ ဖြစ်နေသည့်အကြောင်းကို သင် လေ့လာရှာဖွေနိုင်ပါက သူတို့နှင့် ပေါင်း ရသည်မှာ ပြောသလောက် မဆိုးကြောင်း တွေ့လာရလိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့် သူတို့အား ရန်သူသဖွယ် မဆက်ဆံသင့်ပေ။

မိမိဆိုင်သို့ ဈေးလာဝယ်သူတို့ကိုမူ သူတို့တွင် ရှိသည့် သဘာဝ အတိုင်း လက်ခံရမည် ဖြစ်၏။ ပြင်ပလောကတွင် မိတ်ဆွေတစ်ဦးနှင့် ပေါင်းသင်းဆက်ဆံမှု မပြုလိုက မပြုဘဲနေပါ။ ဖောက်သည် မပျက် အောင်ကား ကောင်းမွန်စွာ ဆက်ဆံရမည်သာ ဖြစ်ပေသည်။ ကုန်ပစ္စည်း ရောင်းသူသည် ဈေးဝယ်လာသူ အားလုံးအပေါ် ချိုသာစွာ ဆက်ဆံရ မည်ဖြစ်သလို ကူညီလိုစိတ်လည်း ပြသရမည် ဖြစ်သည်။

လူ့လောကဆိုသည်မှာ စိတ်သဘောထား အမျိုးမျိုးရှိသည့် လူသား များ ပေါင်းစည်းထားသည့် လောကပင် မဟုတ်ပါလော။ လူပေါင်းစုံ နှင့် ကျွန်ုပ်တို့ ရင်ဆိုင်တွေ့ကြုံရမည် ဖြစ်၏။ အပြစ်ရှာတတ်သူ၊ ဆရာ ကြီးလုပ်လိုသူ၊ ဝေဖန်တတ်သူ၊ သင်္ကာမကင်း ဖြစ်တတ်သူ၊ စိတ်အပြောင်း အလဲ မြန်သူ၊ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ပြောတတ်သူ၊ တာဝန်ယူလိုစိတ် မရှိ သူ၊ အခြားသူများကို နှိမ်တတ်သူ၊ ကောက်ကျစ်သူ၊ မနာလိုတတ်သူ၊ စိတ်အနှောင့်အယှက်ပေးတတ်သူ စသည်ဖြင့် လူအမျိုးမျိုးကို ကြုံတွေ့ ရမည် ဖြစ်၏။

စိတ်ဓာတ်အပြောင်းအလဲ

ယေဘုယျအားဖြင့် လူသားများတွင် အသက်ရှင်နေထိုင်လိုသည့် စိတ်ဓာတ်နှင့် အလုပ်လုပ်ကိုင်လိုသည့် စိတ်ဓာတ်များ ရှိကြသည်။ စိတ်ဓာတ်မြင့်မားနေသူသည် သူ့ကိုယ်သူ ယုံကြည်မှု ရှိသည်။ အခြား သူများအပေါ်တွင်လည်း ယုံကြည်သည်။ ထိုသူတို့အဖို့ အလုပ်လုပ်ကိုင်

နေရသည်မှာ အဓိပ္ပာယ်ရှိသည်။ အလုပ်ကောင်းတစ်ခုကိုလည်း လုပ်
ကိုင်နေသည်ဟု သူ့ကိုယ်သူ ယုံကြည်သည်။

သူတို့၏ မြင့်မားသော စိတ်ဓာတ်ကြောင့် စိတ်အနှောင့်အယှက်
တွေ့ရလျှင်လည်း ဂရုမစိုက် အလေးမထားဘဲ နေနိုင်သည်။ လိုအပ်ပါ
က အလုပ်ကိုလည်း မမောမပန်းတိုး၍ လုပ်ကိုင်နိုင်သည်။ အပေးအယူ
မမျှသော သူတို့နှင့်လည်း အဆင်ပြေပြေပေါင်းသင်းနေထိုင်နိုင်ကြသည်။
စိတ်ဓာတ်မြင့်မားနေသူတစ်ဦးအား အနိုင်ယူ လွှမ်းမိုးရန်မှာ လွယ်ကူမည်
မဟုတ်ပေ။

လူသားများတွင် ဆန္ဒနှင့် ဘဝမျှော်မှန်းချက်များရှိကြမည် ဖြစ်
သည်။ ထိုဆန္ဒများကို လက်ရှိဘဝအခြေအနေနှင့် ကိုက်ညီအောင် ညှိယူ
နိုင်ရမည် ဖြစ်သည်။ စိတ်ဓာတ်မြင့်မားနေသူ တစ်ဦးသည် ဆန္ဒနှင့်
ဘဝအခြေအနေတို့ကို အဆင်ပြေအောင် ညှိယူနိုင်သူတစ်ဦး ဖြစ်သည်။
ထိုသို့ညှိယူတတ်သဖြင့် သူ့ပတ်ဝန်းကျင်နှင့်လည်း အဆင်ပြေနေသည်။

သူ့စိတ်အတွင်းတွင်လည်း အဆင်ပြေမှု ရှိနေသည်။ သူသည်
ပျော်ရွှင်မှုကို ရှာဖွေတွေ့ရှိသည်။ စိတ်အနှောင့်အယှက်ဖြစ်သည့် အချိန်
များကိုလည်း အမှတ်ရမနေပေ။ အလုပ်အားလပ်သည့်အချိန်ကလေး
များတွင် သူဝါသနာပါရာ လုပ်ငန်းများကို လုပ်ကိုင်နိုင်သည်။

လုပ်သားများသည်လည်း လူသားများပင် ဖြစ်ရာ သူတို့၏ ဘဝ
တွင်လည်း ဤစိတ်ဓာတ်သည် မြင့်ချည်တစ်ခါ နိမ့်ချည်တစ်လှည့်ဖြစ်
နေတတ်သည်။ လုပ်ငန်းခွင် အခြေအနေသည် တစ်သမတ်တည်း ဖြစ်
နေသော်လည်း ကော်လာဖြူ ရုံးလုပ်သားများ၏ စိတ်ဓာတ်သည်
အတက်အကျ ရှိနေကြောင်း သုတေသီများ လေ့လာတွေ့ရှိခဲ့ကြသည်။

အသစ်ခန့်ထားခံရသည့် လုပ်သားသစ်များတွင် မြင့်မားသော
စိတ်ဓာတ်ရှိနေပြီး ဘဝမျှော်မှန်းချက်များလည်း မြင့်နေလေ့ရှိသည်။

ဆက်လက်ဖတ်ရှုလိုပါက စိုက်ပျိုးရေးဦးစီးဌာန၊
ဗဟိုစာကြည့်တိုက် (e - Library)တွင်
လာရောက်ဖတ်ရှုနိုင်ပါသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို လုပ်ကိုင်မည်ဆိုပါက
ငွေအရင်းအနှီးရှိရန် လိုအပ်သည်။
ထိုလုပ်ငန်းအကြောင်း နားလည်တတ်ကျွမ်းရမည်ကို
လူတိုင်း နားလည်သဘောပေါက်ပြီး ဖြစ်သည်။
သို့သော်

လုပ်ငန်းကြီးကြီးကျယ်ကျယ် လုပ်ကိုင်မည်ဆိုပါက
မိမိတစ်ဦးတည်း လုပ်ကိုင်၍မရ။
လုပ်သားများ၏ လုပ်အားလည်း လိုအပ်လာသည်။
ကုန်ထုတ်လုပ်နေသည့် လုပ်သားများ၊
ကုန်ရောင်းချနေသည့် လုပ်သားများ၊
ထိုသူများကို အနီးကပ် ကြီးကြပ်သူများ စသည်ဖြင့်
အလုပ်သမားအမျိုးမျိုးရှိမည် ဖြစ်၏။
အလုပ်သမားများနှင့် အလုပ်လုပ်လျှင်
သူတို့အကြောင်း သိထားမှ လုပ်ငန်းအဆင်ပြေမှု ရှိမည်။
အလုပ်သမားများတွင် မည်သို့သော လိုအင်များရှိနေကြသနည်း။
သူတို့၏ စိတ်ဓာတ်သည် မည်သို့ရှိနေသနည်း။
အလုပ်လုပ်လိုစိတ် မြင့်မားလာအောင် မည်သို့ဆောင်ရွက်ရမည်နည်း။
ဤအချက်များသည် မသိလျှင် မဖြစ်သည့်အချက်များ
ဖြစ်ကြသည်။
လုပ်ငန်းအဆင်ပြေမှုရှိစေရေးအတွက်
ဤအချက်များသည် အရေးပါမှု ရှိကြသည်။
စီးပွားရေး စိတ်ပညာသည် လွန်စွာမှပင်
ကျယ်ဝန်းလှသည်။
ထိုနယ်ပယ်မှ အရေးပါသည့်အချက်များကို
ဤစာအုပ်တွင် ရေးသားဖော်ပြထားပါသည်။

ISBN 9789997119285

9 789997 119285
MMK 4,000.00