အနာဂတ်စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်များအတွက်လက်စွဲ

MBM
MASTERY BUSINESS MILLIONAIRE
I AM MILLIONAIRE

MASTERY
BUSINESS
MILLIONAIRE

ZERO TO MILLIONAIRE

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်

မီလျံနာ

စီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်

ဇင်ဖြိုးပိုင် (MESI)

MESI
MYANMAR ENTREPRENEUR SME
BUSINESS INSTITUTE

ပုံနှိပ်မှတ်တမ်း

ပုံနှိပ်ခြင်း - ဇွန်လ၊ ၂၀၁၈ (ပထမအကြိမ်)
ဇူလိုင်လ၊ ၂၀၁၈ (ဒုတိယအကြိမ်)

ထုတ်ဝေသူ - ဦးဇင်ဖြိုးပိုင် (Myanmar Entrepreneur
SME Business Institute (02161)
အမှတ် (၃၃)၊ မြောင်းမြလမ်း၊ စမ်းချောင်း။

ပုံနှိပ်သူ - ဦးဝင့်ဗိုလ်ဗိုလ်
နန်းသဇင်ပုံနှိပ်တိုက် (၀၀၄၄၁)

အတွင်းအပြင်အဆင် - အောင်ခိုင်ဖြိုး (09-788 67 2500)
(AKP Creative Media Group)

မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း - မြတ်မာလာ (MESI)

အုပ်ရေ - ၁၀၀၀

တန်ဖိုး - **၅၀၀၀ ကျပ်**

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာ စီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင် စာနှာ-၂၈၈
Mastery Business Millionaire
ဇင်ဖြိုးပိုင် (MESI)
ဇွန်လ၊၂၀၁၈၊ ရန်ကုန်
၁၃ . ၆၆ x ၂၁ . ၃၄ စင်တီ

မာတိကာ

စာရေးသူ၏ အမှာစာ (စာအုပ်၏ အကျိုးကျေးဇူးများ) ၉

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင် (စာအုပ်မိတ်ဆက်) ၁၉

အပိုင်း (၁)

Business Mastery စီးပွားရေးထူးချွန်ကျွမ်းကျင်မှု

How to Millionaire

(မီလျံနာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ဘယ်လိုဖန်တီးမလဲ) ၂၈

ကမ္ဘာကျော် ထူးချွန်အောင်မြင်သူ (၉-ဦး) ၏ ခံယူချက်များ စုစည်းမှု ၃၃

The Ways of Millionaire (မီလျံနာဖြစ်ရန် နည်းလမ်းများ) ၃၇

What is Entrepreneur (စွန့်ဦးတီထွင်မှုဆိုသည်မှာ) ၄၂

How to become CEO (CEO ဖြစ်ရန်နည်းလမ်းများ) ၅၀

5-Levels of Leadership (ခေါင်းဆောင်မှု အဆင့် ၅-ဆင့်) ၅၄

7 Keys Business Mastery (စီးပွားရေး ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်မှု ၇-ချက်) ၅၉

စီးပွားရေးအောင်မြင်တိုးတက်ရေး (E-S-B-I) အဆင့် ၄-ဆင့် ၆၄

Success Goal Planning

(ရည်မှန်းချက် အောင်မြင်ရေး အစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်း) ၇၀

နေ့စဉ်ယုံကြည်စွာ သံမိဋ္ဌာန်ချနည်းများ ၇၇

အပိုင်း (၂)

Business Management (5-M) စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှု

(5-M) Business Management စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှုပုံစံ ၈၀

Man (HR Management) ဝန်ထမ်းရေးရာစီမံခန့်ခွဲမှု ၈၂

ဝန်ထမ်းရေးရာစီမံခန့်ခွဲမှု (SOP) နည်းစနစ်များ ၉၁

Money (Financial Management) ငွေကြေးရေးရာစီမံခန့်ခွဲမှု ၉၂

ငွေကြေးရေးရာစီမံခန့်ခွဲမှု (SOP) နည်းစနစ်များ ၁၀၃

Material (Supply Chain Management ၁၀၄

ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းပိုင်းဆိုင်ရာစီမံခန့်ခွဲမှု

Supply Chain (SOP) နည်းစနစ်များ ၁၁၃

Market (Marketing Management ၁၁၄

ဈေးကွက်ထိုးဖောက်မှုဆိုင်ရာစီမံခန့်ခွဲမှု

Marketing (SOP) နည်းစနစ်များ ၁၂၄

Method (SOP Management) နည်းစနစ်ပိုင်းဆိုင်ရာစီမံခန့်ခွဲမှု ၁၂၅

How Business Millionaire (3-Years)

(၃-နှစ်အတွင်း မီလျံနာလုပ်ငန်း ဘယ်လိုထူထောင်မလဲ) ၁၃၄

Zero to Millionaire

(သုည မှ မီလျံနာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ဘဝသို့) ၁၄၇

7 Steps of Business Millionaire

(မီလျံနာစီးပွားရေးအဆင့် ၇-ဆင့်) ၁၄၉

အပိုင်း (၃)

Business Millionaire မီလျံနာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်

ကမ္ဘာနံပါတ် (၁) Business Mastery

အောင်မြင်ရေးဟောပြောသူ Tony Robbins ၁၅၉

Tony Robbins ၏ အောင်မြင်ရေး ခံယူချက် (၁၀-ချက်) ၁၆၄

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ထူးချွန်သူ ဟောင်ကောင်သူဌေးကြီး Le Kar Shing ၁၆၉

Le Kar Shing ၏ အောင်မြင်ရေး ခံယူချက် (၁၀-ချက်) ၁၇၄

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ဘဝမှ

အမေရိကန်သမ္မတဖြစ်လာသူ Donald Trump ၁၇၉

Donald Trump ၏ အောင်မြင်ရေး ခံယူချက် (၁၀-ချက်) ၁၈၆

Facebook ထူထောင်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို ချိတ်ဆက်ပေးနိုင်ခဲ့သူ

Murk Zuckerberg ၁၉၁

Murk Zuckerberg ၏ အောင်မြင်ရေး ခံယူချက် (၁၀-ချက်) ၁၉၆

ကမ္ဘာကျော် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု နာမည်ကြီး သူဌေးကြီး Warren Buffet ၂၀၁

Warren Buffet ၏ အောင်မြင်ရေး ခံယူချက် (၁၀-ချက်) ၂၀၆

Microsoft ထူထောင်ခဲ့သူ ကမ္ဘာ့အကြွယ်ဝဆုံးစာရင်းဝင် Bill Gates ၂၁၁

Bill Gates ၏ အောင်မြင်ရေး ခံယူချက် (၁၀-ချက်) ၂၁၆

အင်္ဂါဂြိုလ်သို့ လူသားများရောက်နိုင်ဖို့

စွန့်ဦးတီထွင်ကြိုးစားခဲ့သူ Elon Musk ၂၂၁

Elon Musk ၏ အောင်မြင်ရေး ခံယူချက် (၁၀-ချက်) ၂၂၇

Apple (iPhone) ထူထောင်သူ နည်းပညာဖခင်ကြီး Steve Jobs ၂၃၁

Steve Jobs ၏ အောင်မြင်ရေး ခံယူချက် (၁၀-ချက်) ၂၃၆

Alibaba ထူထောင်ခဲ့သူ စွန့်ဦးတီထွင်

အတွေးအခေါ်ပညာရှင် Jack Ma ၂၄၁

Jack Ma ၏ အောင်မြင်ရေး ခံယူချက် (၁၀-ချက်) ၂၄၆

အောင်မြင်သူတွေထံမှ အောင်မြင်နည်းများရှာဖွေခြင်း ၂၅၀

7 Steps of Business Millionaire

(မီလျံနာစီးပွားရေးအဆင့် ၇-ဆင့်) ၂၅၅

Millionaire Planner

(မီလျံနာဖြစ်ရန် အစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်းလမ်းညွှန်) ၂၅၈

စာရေးသူ၏ (၂၀၁၄ မှ ၂၀၁၈)

စွန့်ဦးတီထွင်အောင်မြင်မှု အတွေ့အကြုံများ ၂၆၅

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင် စာအုပ်

(အကျိုးရှိမှု ထောက်ခံအားပေးစကားသံများ) ၂၇၉

Best Seller (No-1) စာရင်းဝင်

(ကုမ္ပဏီစီမံခန့်ခွဲမှုမဟာဗျူဟာ) မိတ်ဆက် ၂၈၂

ဆရာဦးဇင်ဖြိုးပိုင် ၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်းချုပ်

ဆရာဦးဇင်ဖြိုးပိုင်သည် Myanmar Entrepreneur SME Business Institute **(MESI)** သင်တန်းကျောင်းအား ဦးစီးထူထောင်ထားပြီး CEO နှင့် Principal တစ်ဦးအဖြစ် တာဝန်ယူထားပြီး၊ မြန်မာနိုင်ငံအနှံ့ မြို့ပေါင်း ၂၇ မြို့အထိ စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ Seminarများ၊ Executive Diploma သင်တန်းများဖြင့် စီမံခန့်ခွဲမှုသင်တန်းသားပေါင်း (၁၀၀၀၀) ကျော်သို့ သင်တန်းများလည်း ပို့ချပြီးခဲ့ပါသည်။ ဆရာသည် စင်္ကာပူနိုင်ငံတွင် စီးပွားရေးဖြင့် ကျောင်းပြီးထားပြီး ယခုတွင် Switzer -land နိုင်ငံ၊ Polandနိုင်ငံ တို့မှ International Management နှင့် Business Administration မဟာဘွဲ့များအား ရရှိထားပြီး ဖြစ်ပါသည်။ ဆရာသည် www.BaganTrade.com (နိုင်ငံတကာ B2B) အွန်လိုင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် အဖွဲ့ဝင် Director အဖြစ် ပူးပေါင်းပါဝင် ဆောင်ရွက်လျက်ရှိပါသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်တိုးတက်ရေး UNIDO-

ကမ္ဘာ့ကုလသမဂ္ဂ UN စီမံချက်အတွက် စီးပွားရေးအကြံပေး လုပ်ငန်းများအား ပါဝင်ဆောင်ရွက်ခဲ့ပြီး မြန်မာနိုင်ငံစီးပွားရေး တိုးတက်ရေးအတွက် SMEs ဌာနများ၊ MOC စီးပွားကူးသန်းဝန်ကြီး ဌာနများနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခဲ့သလို၊ ကုမ္ပဏီကြီးများ Telenor ကိုယ်စားလှယ်များ၊ Shopping Mall များတွင် ကုမ္ပဏီအကြံပေးအဖြစ် ဆောင်ရွက်ခဲ့ပြီး ကုမ္ပဏီဖိတ်ခေါ် ဝန်ထမ်းစွမ်းရည်မြင့် သင်တန်းများကိုလည်း အခါအားလျော်စွာ ပို့ချပေးလျက် ရှိပါသည်။

ဆရာသည် Best Seller No (1) စာရင်းဝင် ကုမ္ပဏီစီမံခန့်ခွဲမှုမဟာဗျူဟာ စာအုပ်အား ပါဝင်ရေးသားပြုစု ထုတ်ဝေထားပါသည်။ ဆရာသည် MRTV-4, MRTV, Myanmar Time, City FM သတင်းမီဒီယာများတွင်လည်း စီးပွားရေးနှင့် စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ အင်တာဗျူးများကို ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့သည်။ ဆရာသည် www.mesimagazine.com (အွန်လိုင်းစီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်း) ဝဘ်ဆိုဒ်များအား ဦးစီးထူထောင်ထားပြီး MESI Entrepreneur SMEs (Facebook Page) တွင် စီမံခန့်ခွဲမှုဆောင်းပါးများအား လစဉ် ရေးသားဖော်ပြပေးလျက် ရှိပါသည်။

ဆရာဇင်သည်စင်္ကာပူနိုင်ငံတွင်ကမ္ဘာ့နံပါတ်(၁)TonyRobbin ၏ အောင်မြင်ရေးသင်တန်းများ၊ Millionaire Mind သန်းကြွယ်သူဌေးတို့၏စိတ်ဓါတ်သင်တန်းများအားစင်္ကာပူတွင်သွားရောက်လေ့လာထားပြီး Life Winning Management စာအုပ်အား ရေးသားပြုစုခဲ့ပြီး (ယခုအခါ ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်) **Mastery Business Millionaire** လက်တွေ့သင်တန်းများကိုလည်း အနာဂတ်မှာ Coach လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆရာသည်လက်ရှိတွင်BusinessConsultantအဖြစ်အကြံပေးခြင်း၊Trainer အဖြစ် သင်တန်းများ ဟောပြောပို့ချခြင်းနှင့် အသိပညာဖြင့် ဘဝကို အသက်မွေးလျက် ရှိပါသည်။

.........★★✪★★.........

စာရေးသူ၏ အမှာစာ

သင် ဘာကြောင့် မီလျံနာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်သင့်လဲ. . .? ? ?

- မီလျံနာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဟာ လူပေါင်းများစွာရဲ့ မိသားစုတွေကို အလုပ်ပေးနိုင်၏

- မီလျံနာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဟာ နိုင်ငံ၏စီးပွားရေးကို တိုးတက်အောင်ဖန်တီးပေးနိုင်၏

- မီလျံနာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဟာ ပတ်ဝန်းကျင်နှင့် လူမှု လိုအပ်ချက်ကိုဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်၏

One Personal Can Change The World (လူသား တစ်ဦးဟာ ကမ္ဘာကြီးကို ပြောင်းလဲနိုင်စွမ်းရှိတယ်လို့) ဆိုပါတယ်။ သင့်ရဲ့ အောင်မြင်မှုဟာ လူပေါင်းများစွာအတွက် ပြောင်းလဲစေမယ်ဆိုရင် သင်ဟာ အောင်မြင်ဖို့ မကြိုးစားသင့်ဘူးလား "? ? ? ယခုထက် ပိုမိုကောင်းခြင်း တွေဖြစ်ဖို့ သင်လုပ်နိုင်ပါတယ် ယုံကြည်လိုက်ပါ" (သင်ဟာ မီလျံနာဖြစ်နိုင်သူပါ)

- Jack Ma ဟာ (KFC မှာ အလုပ်လျှောက်ခဲ့ရသူ၊ သုညဘဝမှ ဘီလျံနာဖြစ်အောင်) ဖန်တီးခဲ့ပြီး၊ ကမ္ဘာ့မှာရှိတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း များစွာကို Alibaba.com နဲ့ချိတ်ဆက်ပေးပြီး ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကို တိုးတက် အောင်ဖန်တီးနိုင်ခဲ့တယ်ဆိုရင်-

- Tony Robbin ဟာ (အဆင်မပြေတဲ့ မိသားစုမှ မွေးဖွားခဲ့ပြီး၊ သုညဘဝမှ မီလျံနာဖြစ်အောင်) ဖန်တီးခဲ့ပြီး၊ ကမ္ဘာမှာရှိတဲ့ လူသန်းပေါင်းများစွာရဲ့ ဘဝတွေကို လက်တွေ့တိုးတက်အောင်မြင်ရေး နည်းလမ်းပေးနိုင်ခဲ့တယ်ဆိုရင်-

သင်ဟာ သုညဘဝဖြစ်ခဲ့ပါစေ မီလျံနာဖြစ်အောင် ဖန်တီးနိုင်တယ်ဆိုတာ (ယုံကြည်ပြီး) မိမိဘဝ၊ လူပေါင်းများစွာရဲ့ ဘဝကို ပြောင်းလဲတိုးတက်အောင် ဖန်တီးပေးနိုင်တယ်ဆိုတာ ယုံကြည်စေချင်ပါတယ်။

If you can't, You must (သင်မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုရင် မဖြစ်ဖြစ်အောင် သင်လုပ်ကြည့်လိုက်ပါ)

If you must, You can (သင်မဖြစ်ဖြစ်အောင် လုပ်လိုက်မယ်ဆိုရင်- သင်လုပ်နိုင်သွားပါလိမ့်မယ်)

ဘယ်အရာမှာမဆို မဖြစ်ဖြစ်အောင် လုပ်မယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်စိတ်နဲ့ အရာရာအားလုံးကို လုပ်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။

Yes, I Can Millionaire, I Am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်၊ ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

Self-make Millionaire (ကိုယ့်ထူးကိုယ်ချွန် မီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်များသို့ . . .)

ဒီစာအုပ်ကိုပြုစုရေးသားရတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကတော့ - ကျွန်တော်တို့ မီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်ရင် ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခုတည်းသာ အောင်မြင်တိုးတက်မှာဖြစ်ပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံတိုးတက်ဖို့ စီးပွားရေး ခေါင်းဆောင် မီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်များစွာ လိုအပ်ပါတယ်။ အပြိုင်အဆိုင်များနှင့် ယှဉ်ပြိုင်ကြိုးစားနေရတဲ့ ယနေ့ခေတ်မှာ ယခုလို စီးပွားရေး မဟာဗျူဟာတွေကို ချပြရေးသားရတာဟာ အင်မတန်မှ စွန့်စားမှုပါပဲ။ သို့သော်လည်းပဲ မြန်မာနိုင်ငံမှာ လိုအပ်လာတဲ့ စီးပွားရေးအခက်အခဲ၊ စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေရဲ့ လိုအပ်ချက်ကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ဖို့ကိုသာ အဓိက ရည်ရွယ်ထားပါတယ်။

- ငွေမရှိပဲ အောင်မြင်တိုးတက်တဲ့ မီလျံနာစီးပွားရေးလုပ်ငန်း မဖြစ်နိုင်ဘူးလား-?

- သုညဘဝကနေ မီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ဖို့ နည်းလမ်းတွေ မရှိနိုင်ဘူးလား-?

- အတွေ့အကြုံမရှိပဲ အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းစုကို မဖန်တီးနိုင်ဘူးလား-?

ဒီမေးခွန်းတွေရဲ့ အဖြေတွေကို တိတိကျကျသိချင်တဲ့ အနာဂတ် စီးပွားရေး ခေါင်းဆောင်များအတွက် ယခုစာအုပ်မှတဆင့် (၃-နှစ်) အတွင်း Zero to Millionaire ဖြစ်ဖို့ နည်းလမ်းပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

Zero to Millionaire ဖြစ်ဖို့ ဘယ်လိုကြိုးစားနိုင်ခဲ့သလဲဆိုတဲ့ အဖြေကို စာရေးသူကိုယ်တိုင် (၃-နှစ်) အတွင်း ကြိုးစားရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့ပါတယ်။ (ကြွားဝါခြင်းတွေ မပါတဲ့ ပြန်လည်မျှဝေပေးခြင်းဖြင့်) ယခုစာအုပ်ကို အနာဂတ်စီးပွားရေးခေါင်းဆောင် မီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်များဖြစ်ဖို့ ပြန်လည်မျှဝေပြုစုထားခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

အောင်မြင်မှုဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတဲ့ အရာတွေကို ဆန့်ကျင်ပြီး ဖန်တီးကြိုးစားမှု တစ်ခုပါပဲ။ ဘဝမှာ အခက်အခဲတွေ၊ အဆင်မပြေမှုတွေကို Never Complain – Never Explain (ဘယ်တော့မှ စောဒက မတက်ပါနဲ့) (ရှင်းပြနေဖို့လည်းမကြိုးစားလိုက်ပါနဲ့) ဘဝရဲ့ အဆင်မပြေမှုကို စောဒကတက်ခြင်းအားဖြင့် မဖြေရှင်းနိုင်လို့ပါ။ အခက်အခဲစဉ်းစားတာထက် ဖြစ်နိုင်တဲ့ အဖြေကိုရှာကြည့်ပါ၊ ဖြေရှင်းကြိုးစားကြည့်ပါ၊ ဖြစ်ချင်တဲ့စိတ်ဆန္ဒဟာ ဖြစ်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတွေကို ဖန်တီးပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

ဒီစာအုပ်မှာ လမ်းညွှန်ထားတဲ့ အရာတိုင်းကို ယုံကြည်စွာပြုလုပ်ရမည်ဟု မဆိုလိုပါ။ Zero to Millionaire (သုည မှ မီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်လာဖို့ စာရေးသူ၏ အတွေ့အကြုံအရ လုပ်ငန်းစတင်မှုမှသည် မီလျံနာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်စေနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းများ အတွေ့အကြုံကောင်းများကို ပြန်လည်ပြုစုရေးသားပေးထားခြင်းပင် ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးပညာကို စာတွေ့ + လက်တွေ့ လေ့လာနေသူများအတွက် **(စီးပွားရေးပညာ + လက်တွေ့ကြိုးစားမှုအတွေ့အကြုံ = ရလဒ်အောင်မြင်မှု)** ဆိုတဲ့ စာဖတ်ရင်း လက်တွေ့စီးပွားရေးပညာ အနှစ်သာရရနိုင်စေဖို့ အတွေ့အကြုံကောင်းတချို့ကို ပြန်လည်ဖော်ပြပေထားခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

ယခင် (သုညဖြစ်ပါစေ)၊ ယခု (ကြိုးစားနေပါ)၊ နောင်မှာ (မီလျံနာဖြစ်နိုင်မှာပါ)။ ဖြစ်ချင်သူတိုင်း ကြိုးစားခွင့်ရှိဖို့ မနက်တိုင်းမှာ အခွင့်အရေး ရှိနေပါတယ်။ (ဖြစ်နိုင်တာ မဖြစ်နိုင်တာဟာ ဖြစ်ချင်မှုအပေါ် မူတည်ပြီး ပြောင်းလဲနိုင်စွမ်းရှိနေပါတယ်) ယခုစာအုပ်ဖြင့် Zero to Millionaire (သုည မှ မီလျံနာဘဝ) အနာဂတ်စီးပွားရေး ခေါင်းဆောင် မီလျံနာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအတွက် ရည်ရွယ်ထားပါတယ်။

စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေအတွက် မဟာဗျူဟာရစေဖို့ Start-up လုပ်ငန်းတွေအတွက် အောင်မြင်တိုးတက်စေဖို့ မဟာဗျူဟာ အတွေ့အကြုံ အကြံဉာဏ်များစွာ ရရှိစေနိုင်ဖို့မျှော်လင့်ပါတယ်။ အားပေးချင်တာတော့ (မိုင်ထောင်ချီခရီးတွေဟာ ခြေတလှမ်းကပဲ စကြရမှာဖြစ်ပါတယ်။ လိုချင်တဲ့အောင်မြင်မှုနဲ့ ယုံကြည်မျှော်လင့်ချက်နဲ့ ယခုအခြေအနေတွေ အားလုံးကို စွန့်ဦးတီထွင် ကျော်ဖြတ်ဖို့အားပေးထားပါတယ်။ အနာဂတ်မှာ ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင် Mastery Business Millionaire များဖြစ်နိုင်ပါစေ အတူတူကြိုးစား အားပေးရေးသားလျှက်။

Past ယခင်	Now ယခု	Future နောင်
သုညဘဝဖြစ်ခဲ့ပါစေ	**ယုံကြည်စွာကြိုးစားနေပါ**	**မီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်နိုင်၏**

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

စာအုပ်၏ အနှစ်သာရ (အကျိုးကျေးဇူးများ)

Mastery Business Millionaire (ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်) စာအုပ်သည် ကမ္ဘာကျော် ထူးချွန် အောင်မြင်သူ (၉-ဦး) ၏ အထုပ္ပတ္တိများ အောင်မြင်ရေး ခံယူချက်များကို World Famous ကမ္ဘာ့ထင်ရှားကျော်ကြားသော Website များ၊ အင်တာနက် You Tube များမှ ပြန်လည်စုစည်းတင်ဆက်ပေးထားပြီး၊ စာရေးသူကိုယ်တိုင် လေ့လာခဲ့ရတဲ့ နိုင်ငံခြားသင်တန်းများဖြစ်တဲ့ Millionaire Mind သင်တန်း၊ ကမ္ဘာ့နံပါတ် (1) Tony Robbin သင်တန်းများနှင့် ကမ္ဘာကျော် Best Seller စာအုပ်များမှ ကောက်နှုတ်ချက်များကို စုစည်းရေးသားတင်ဆက်ထားသော (စွန့်ဦးတီထွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်) အနာဂတ်စီးပွားရေးခေါင်းဆောင် မီလျံနာများအတွက် လက်စွဲထားနိုင်ဖို့ ရည်ရွယ်ပြုစုပေးထားပါတယ်။

ဤစာအုပ်ဖတ်ရှုခြင်းဖြင့် အကျိုးကျေးဇူးများ

- (Mastery - တဖက်ကမ်း ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်ဖို့)
- (Business - စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲ ဦးဆောင်ဖို့) နဲ့
- (Millionaire - မီလျံနာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထူထောင်နိုင်ဖို့) နည်းလမ်း

(၃-ချက်) ကို လေ့လာနိုင်ပြီး တိုးတက်လာတဲ့ အနာဂတ်မြန်မာနိုင်ငံ စီးပွားရေးဦးဆောင်မှုအတွက် လုပ်ငန်းရှင်များ၊ စီမံခန့်ခွဲသူ မန်နေဂျာများ၊ စွန့်ဦးတီထွင် အနာဂတ်စီးပွားရေး ခေါင်းဆောင်များအတွက် (အသိပညာ၊ အတွေ့အကြုံ၊ မဟာဗျူဟာ၊ နည်းလမ်းများ)ကို အချိန်တိုတိုအကျိုးရှိရှိ ထုတ်နှုတ်ဖတ်ရှုလေ့လာနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

ဤစာအုပ်ကို ဖတ်ရှုလေ့လာနေသူဟာ တခြားနဲ့မတူ ထူးခြားမှုမှာ (ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်လိုစိတ်၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်လိုစိတ်နှင့် မီလျံနာဖြစ်ချင်စိတ်တွေနဲ့ အောင်မြင်တိုးတက်သူတွေကို လေးစားအားကျသော တိုးတက်အောင်မြင်စိတ်ကို ပိုင်ဆိုင်ထားသူတွေပင်ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ တိုးတက်အောင်မြင်သော စိတ်ဓါတ်ရှိပြီးဖြစ်လို့ ဤစာအုပ်မှာ လမ်းညွှန်

ဖော်ပြချက်များကို (စာတွေ့ + လက်တွေ့) အတွေ့အကြုံများပေါင်းစပ်ပြီး (အသိပညာ + လက်တွေ့ကြိုးစားမှု = အောင်မြင်မှု ရလဒ်) ဖြစ်ဖို့ Where ဘယ်အခြေအနေမှာရှိရှိ၊ What ဘာတွေရှိရှိမရှိရှိ၊ How ဘာတွေလုပ်နိုင်လုပ်နိုင် ဖြစ်ချင်တဲ့အရာတစ်ခုကို မဖြစ်ဖြစ်အောင် စတင်ပြီး ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို အောင်မြင်ဖို့ Mastery Business Millionaire ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်ဖြစ်ဖို့ အားပေးလိုက်ပါရစေ။

ဤစာအုပ်အား ဖတ်ရှုလေ့လာရန် လမ်းညွှန်

စာတစ်အုပ်၊ အကြောင်းအရာတစ်ခုကို အပြည့်အဝလက်ခံနိုင်ဖို့ ဆိုရာမှာ (၁) Believe အကြောင်းအရာအပေါ်မှာ ယုံကြည်စိတ်ရှိဖို့ (၂) General ယေဘုယျအားဖြင့် (တဖက်သက်) အဓိပ္ပါယ် သတ်မှတ်ချက်တွေကို အစွဲမထားဖို့နဲ့ (၃) Interesting လေ့လာနေတဲ့ အကြောင်းအရာအပေါ်မှာ စိတ်ပါဝင်စားမှု၊ အာရုံစူးစိုက်မှုအပြည့်ရှိဖို့ဆိုတဲ့ ယခုအချက် (၃-ချက်)ကို လိုက်နာပြီး အသိပညာအနှစ်သာရတွေကို ဖတ်ရှုလေ့လာဖို့ တိုက်တွန်းအပ်ပါတယ်။

အသိပညာတစ်ခုကို တဖက်ကမ်းကျွမ်းကျင်ဖို့ လေ့လာတဲ့အခါ (Learn - လေ့လာလိုစိတ်) ပြင်းပြမှုရှိဖို့လိုအပ်ပြီး (Unlearn - မခံယူအပ်သော အယူအဆအမှားတွေကို ပယ်ထုတ်နိုင်ဖို့)နဲ့ (Relearn လေ့လာပြီးသောအရာတွေကို ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်ဖို့) ထပ်ခါထပ်ခါ လေ့လာနေမှသာ Mastery Business Millionaire ဆိုတဲ့ လက်တွေ့နယ်ပယ်မှာထူးချွန်ကျွမ်းကျင်မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်တစ်ဦးဖန်တီးပိုင်ဆိုင်လာမှာဖြစ်ပါတယ်။

လောကစကြာဝဠာမှာ မမြင်နိုင်သော ဆန်းကြယ်အံ့သြမှုများနဲ့ ပြည့်နက်နေပါတယ်။ နယ်ပယ်တစ်ခုရဲ့ အထွဋ်အထိပ်ကို ရောက်နိုင်စေဖို့မှာ- I Know (မိမိသိတဲ့အရာ)ကို မိမိလက်ခံထားဖို့၊ I Don't Know (မိမိမသိတဲ့အရာ)ကို မိမိကိုယ်တိုင် သိဖို့လိုတယ်ဆိုတာ ကိုယ်တိုင်ရိုးသားစွာလက်ခံနိုင်ဖို့နဲ့ I Don't Know – I Don't Know (မိမိကိုယ်တိုင်

မသိတဲ့ အရာတွေအပေါ်မှာ မသိနေခြင်းများစွာ ရှိနေဦးမှာပဲ) ဆိုတဲ့ လက်ခံယုံကြည်မှုနဲ့ ကိုယ်မသိတဲ့၊ ကိုယ်တိုင်မမြင်တဲ့ အရာတွေကို ဘဝတစ်သက်စာလေ့လာနေရမှာဖြစ်ပါတယ်။(မိမိသိခြင်းဟာမိမိရှိနေတဲ့ အရာတွေကို ဖန်တီးနိုင်ပါလိမ့်မယ်၊ မိမိမသိခြင်းတွေဟာ အနာဂတ်ရဲ့ အတိုင်းအဆမရှိသော တန်ဖိုးတွေများစွာကို ဖန်တီးနိုင်တယ်ဆိုတာ လက်ခံယုံကြည်ထားပြီး) Though အတွေးသည်၊ Action လုပ်ဆောင်မှုကိုဖြစ်စေပြီး၊ Result ရလဒ်ကောင်းတွေကို ဖန်တီးသွားနိုင်တာမို့ အသိပညာဦးဆောင်မှုဖြင့် ဘဝရဲ့ရည်မှန်းချက်တွေကို ဖန်တီးသွားစေပါ။

(စာတွေ ရေးရင်း၊ ဖတ်ရင်း၊ မှတ်သားရင်း၊ လေ့ကျင့်ရင်း . . . စာတွေ ဖတ်တတ်လာသလို)

ယခင်က ကိုယ်မတတ်တဲ့ စာတွေဟာ - ယခု ထိုစာတွေကို ဖတ်တတ်နေပါပြီ။

(အလုပ်တွေ လုပ်ရင်း၊ မှားရင်း၊ အတွေ့အကြုံ သင်ယူရင်း . . . အလုပ်တွေ လုပ်တတ်လာသလို)

ယခင်က ကိုယ်မလုပ်တတ်တဲ့ အလုပ်တွေဟာ - ယခု ထိုအလုပ်တွေကို လုပ်တတ်နေပါပြီ။

သင်လိုချင်တဲ့ အရာအားလုံးဟာ သင့်မှာရှိနေတယ်ဆိုတာ ယုံကြည်ထားပါ၊ (ယခု မရှိနိုင်ပေမဲ့ - အနာဂတ်မှာ ရှိလာနိုင်ပါတယ်။ ရှာဖွေရင်း၊ ကြိုးစားရင်းနဲ့ အရာရာတစ်နေ့ ပိုင်ဆိုင်လာပါလိမ့်မယ်)။

ဒီစာအုပ်ကို ဘယ်လိုအသုံးပြုရမလဲ လမ်းညွှန်ချက်များ

ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်ရှုရာတွင် အလုံးစုံကို ယုံကြည်ရမည်၊ လက်ခံရမည်၊ မှန်ကန်လိမ့်မည်ဟု မယူဆစေချင်ပါဘူး၊ ကိုယ်တိုင် လက်တွေ့တွေ့ကြုံနေရတဲ့ အခြေအနေအပေါ် မူတည်ပြီး မှန်ကန်သလား ချင့်ချိန်စဉ်းစားကြည့်ပါ၊ ကိုယ်တိုင်တွေးခေါ် လက်ခံယုံကြည်မှု ရှိမှသာ ဤစာအုပ်ပါ လမ်းညွှန်ချက်တွေအတိုင်း ဘ၀တိုးတက်အောင်မြင်မှုသို့ ကြိုးစားဆောင်ရွက်ကြည့်ဖို့ အကြံပြုပါရစေ။

- အကြောင်းအရာ အားလုံးထဲမှ မိမိယုံကြည်မှုရှိတဲ့ အပိုင်းများကို စမ်းသပ်ပြုလုပ်ကြည့်ပါ
- ဖော်ပြထားတဲ့ လမ်းညွှန်ချက်တွေကို သေချာနားလည်သဘောက်ပေါက်အောင် လေ့လာပါ
- စာဖတ်ရင်းမျက်လုံးထဲမှာမြင်လာအောင်ပုံဖော်တွေးခေါ်ပါ၊ ဆက်နွယ်မှုတွေကို ထပ်မံစဉ်းစားပါ
- ကြိုက်နှစ်သက်သော အကြောင်းအရာများကို မျဉ်းတား၊ ဘောင်ခတ် အမှတ်အသားများပြုပါ
- တချို့သော အရေးကြီးတဲ့အချက်များကို မသိစိတ်ထဲသို့ ရောက်အောင် ထပ်ခါထပ်ခါဖတ်ပါ
- ကြိုက်နှစ်သက်တဲ့ တချို့အချက်များကို ကိုယ်ပိုင်မှတ်စုစာအုပ်ထဲတွင် ပြန်လည်ပြုစုထားပါ
- စာအုပ်ဖတ်ပြီး ကိုယ်ဘယ်လောက်တိုးတက်လာသလဲ မိမိကိုယ်တိုင်ပြန်လည်ဆန်းစစ်ကြည့်ပါ
- ပတ်၀န်းကျင်သို့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များသို့ အမြင်များ ဖလှယ်ပြီး ဆွေးနွေးမျှဝေကြည့်ပါ

- တစ်လတစ်ခါ ပြန်လည်ဖတ်ရှုပြီး ဘဝအောင်မြင်ရေးသို့ ပုံဖော်တွေးခေါ် နည်းလမ်းရှာပါ
- ဤစာအုပ်ကို ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ဖို့ ဘဝလက်စွဲ စာအုပ်အဖြစ်ထားရှိစေပါ

ဘဝမှာ အရေးကြီးဆုံးသော ၂၀%ကို ဦးစားပေးလုပ်ရင် ဘဝရဲ့တန်ဖိုးရလဒ် ၈၀%ကို ရစေနိုင်တယ်-အရေးမကြီးတဲ့ အသေးစိတ် ၈၀ % လိုက်လုပ်နေရင် ဘဝမှာ တန်ဖိုးရလဒ် ၂၀ % ပဲ ရစေလိမ့်မယ်. . .

ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်ရှုတဲ့အခါမှာလဲ ၈၀ % အရေးကြီးတာရော -အရေးမကြီးတာတွေရော အချိန်ပေးဖတ်နေလျှင် သင့်ဘဝရဲ့ လိုအပ်ချက်ကို ဖြည့်ဆည်းဖို့ ၂၀ % ကို ရရှိစေမှာဖြစ်လို့ ကိုယ့်ဘဝမှာ လိုအပ်နေတဲ့ အစိတ်အပိုင်း အရေးကြီးတဲ့ အရာတွေရဲ့ ၂၀ % ကို ဦးစားပေးဖတ်နိုင်ရင် ဘဝတိုးတက်မှုရဲ့ ၈၀ % တန်ဖိုးကို ရစေနိုင်ပါတယ်။

ဘဝရဲ့မနက်ဖြန်တိုင်းမှာတန်ဖိုးတရားများစွာရှိနေမှာပါယုံကြည်ပါ၊ စီစဉ်ရေးဆွဲပါ၊ ကြိုးစားရယူနိုင်ပါစေ။

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်
(စာအုပ်မိတ်ဆက်)

(၃-နှစ်) အတွင်း မီလျံနာလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဘယ်လိုထူထောင်မလဲ- ?

Mastery Business Millionaire (ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်) များအတွက်. . .

- (Mastery - တဖက်ကမ်း ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်ဖို့)
- (Business - စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲ ဦးဆောင်ဖို့) နဲ့
- (Millionaire - မီလျံနာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထူထောင်နိုင်ဖို့)

အဓိက အချက် (၃-ချက်) ကို အခြေခံပြီး ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်မှုရဲ့ သဘော၊ စီးပွားရေး စီမံခန့်ခွဲမှု ပညာနဲ့အတူ မီလျံနာ သန်းကြွယ်သူဌေးတို့ရဲ့ မဟာဗျူဟာတွေကို ပေါင်းစပ်ပြီး . . .

Mastery Business Millionaire (ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာ စီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်) စာအုပ်ကို ပြုစုရေးသားပေးခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ရဲ့ အပိုင်း (၁) Mastery ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်မှုအပိုင်းမှာ. . .

စက်ဘ်ပူသင်တန်းမှ လေ့လာရခဲ့ရတဲ့ ကမ္ဘာ့နံပါတ်

Tony Robbin ရဲ့ Mastery စီးပွားရေးတဖက်ကမ်း ကျွမ်းကျင်မှုဆိုရာမှာ. . .

(၁) Role Model (မိမိအောင်မြင်ချင်တဲ့ နယ်ပယ်မှ သူတစ်ဦးကို စံနမူနာအတုယူဖို့ပါ)

(၂) Immersion (သူတို့ကြိုးစားတဲ့ နည်းဗျူဟာအတိုင်း စိတ်နှစ်ကိုယ်နှစ်ကြိုးစားဖို့ပါ)

(၃) Space Repetition (အောင်မြင်သူတို့နှင့် အမြဲလိုလိုထိတွေ့မှုယူပြီး အောင်မြင်သွားဖို့ပါ)

Skill (စွမ်းရည်) + Creativity (ဖန်တီးနိုင်စွမ်း) = Mastery (ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်မှု) ကို ဖြစ်စေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ (စွမ်းရည်ပြည့်ဝပြီး တီထွင်မှုမရှိလျှင် ထူးချွန်မှုမဖြစ်သလို၊ တီထွင်ကြိုးစားမှုသာရှိပြီး စွမ်းရည် မရှိလျှင်လည်း မအောင်မြင်နိုင်ဖြစ်တာမို့ (စွမ်းရည်နဲ့ ဖန်တီးမှု) ပေါင်းစပ်ပြီး (ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်မှု) ကို မြင့်တင်ဖို့ . . .

-ကမ္ဘာကျော် JackMa, TonyRobbin နှင့်အောင်မြင်သူ(၉-ဦး) ၏ စွမ်းရည်တွေနဲ့အတူ UN အဖွဲ့အစည်းမှ စွန့်ဦးတီထွင်မှု သင်တန်းမှ ရရှိခဲ့တဲ့ အချက်တွေကို ပထမအပိုင်းမှာ စုစည်းပေးထားပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ရဲ့ အပိုင်း (၂) Business စီးပွားရေးစီမံမှုအပိုင်းမှာ. . .

စီးပွားရေး လုပ်ငန်းအားလုံးရဲ့ အနှစ်ချုပ်ဖြစ်တဲ့ ***(5M)***

Man	-	**ဝန်ထမ်းရေးရာ**
Money	-	**ငွေကြေးရေးရာ**
Material	-	**ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းပိုင်းဆိုင်ရာ**
Market	-	**ဈေးကွက်ထိုးဖောက်မှုဆိုင်ရာ**
Method	-	**နည်းစနစ်ပိုင်းဆိုင်ရာ**

ဆိုတဲ့ *(5M)* ဟာ အဓိက ဖြစ်တဲ့အတွက်. . .

Man (ဝန်ထမ်းရေးရာ တိုးတက်စီမံစေဖို့လား ??

- HR Rule စည်းမျဉ်း မူဝါဒတွေ၊ ဝန်ထမ်းစွမ်းရည်မြင့် KPI စနစ်တွေ ထားရှိပြီး၊ Meeting - Report အစည်းအဝေး တင်ပြမှုတွေ ပုံမှန်ရှိပြီး ဝန်ထမ်းရေးရာတိုးတက်ရေးသို့ လမ်းညွှန်ပေးထားပါတယ်။

Money (ငွေကြေးတိုးတက်ဖို့လား ??

- Financial Ratio (ဝန်ထမ်း + ဈေးကွက် + ပစ္စည်း) အချိုးကျ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့နဲ့ - Balance Sheet (ဝင် - ထွက် = ကျန်) ပုံမှန်စီစစ်နိုင်ဖို့နဲ့ - Profit & Lost အရှုံးအမြတ်ကို စီမံခန့်ခွဲသွားဖို့နဲ့ ငွေကြေးတိုးတက်စေဖို့အတွက် လမ်းညွှန်ပေးထားပါတယ်။

Material (ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းပိုင်း တိုးတက်စေဖို့လား??

- Supply Chain လုပ်ငန်းဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်ဖို့၊ ISO Standard နိုင်ငံခြား နည်းစနစ်တွေနဲ့ စီမံဖို့နဲ့ - Quality Control အရည်အသွေးထိန်းချုပ်ပြီး လုပ်ငန်းရဲ့ အရည်အသွေးမြှင့်တင်သွားဖို့လမ်းညွှန်ပေးထားပါတယ်။

Market (ဈေးကွက်ပိုင်း တိုးတက်ဖို့လား??

- Marketing Strategy ဈေးကွက်ဗျူဟာရှိဖို့ - Sale Promotion အရောင်းမြှင့်တင်နိုင်ဖို့ - Customer Service ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှုပေးဖို့နဲ့ ဈေးကွက်အတွင်း တိုးတက်ဦးဆောင်ဖို့ လမ်းညွှန်ပေးထားပါတယ်။

Method (နည်းစနစ်ပိုင်း တိုးတက်စေဖို့လား ??

- 5S ဂျပန်နည်းစနစ်တွေနဲ့ ပေါင်းစပ်စီမံစေဖို့ - Technology နည်းပညာပေါင်းစပ်စေဖို့ - SOP Procedure နိုင်ငံခြားရဲ့ နည်းစနစ်လမ်းညွှန်ချက်များ နည်းလမ်းစနစ်တွေထားရှိပြီး လုပ်ငန်းများ နည်းစနစ်တကျ တိုးတက်စေဖို့ လမ်းညွှန်ပေးထားပါတယ်။

အပိုင်း (၁)နှင့် အပိုင်း(၂) လေ့လာပြီးချိန်မှာ ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်သော စီးပွားရေးဦးဆောင်သူဖြစ်ဖို့ (စွမ်းရည်၊ မဟာဗျူဟာ) နည်းလမ်းများစွာ ရရှိနိုင်ပြီ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ရဲ့ အပိုင်း (၃) Millionaire မီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်အပိုင်းမှာ . . .

လူတိုင်းသိ နာမည်ကြီးနေတဲ့ Alibaba, Facebook, Microsoft, Apple စတဲ့ ကမ္ဘာကျော် မီလျံနာ သန်းကြွယ်သူဌေးတို့ရဲ့ မဟာဗျူဟာတွေကို သုသေသနပြု စုစည်းပေးထားပြီး-

- Alibaba ထူထောင်ခဲ့သူ စွန့်ဦးတီထွင် အတွေးအခေါ် ပညာရှင် ***Jack Ma***

- ကမ္ဘာနံပါတ် (၁) Business Mastery အကြံပေးဟောပြောသူ ***Tony Robbin***

- Microsoft ထူထောင်ခဲ့သူ ကမ္ဘာ့အကြွယ်ဝဆုံးစာရင်းဝင် ***Bill Gates***

- Facebook ထူထောင်ခဲ့သူ လူငယ်စွန့်ဦးတီထွင်သမား ***Zuckerberg***

- Apple (iPhone) ထူထောင်သူ နည်းပညာဖခင်ကြီး ***Steve Jobs***

- ကမ္ဘာကျော် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု နာမည်ကြီး သူဌေးကြီး ***Warren Buffet*** စတဲ့ ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင် Founder တို့၏ (ခံယူချက်များ၊ အတွေးအခေါ်များ၊ သူတို့၏ တိုးတက်အောင်မြင်မှုကြိုးစားခဲ့ပုံများကို စုစည်းရေးသား ဖော်ပြပေးထားပါတယ်။

စာတွေ့ + လက်တွေ့ကြိုးစားမှုဖြင့် ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်သော စီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင် ဖြစ်ချင်သူများအတွက် (၃-နှစ်) အတွင်း ***MESI*** မီလျံနာလုပ်ငန်းစု လက်တွေ့ထူထောင်ကြိုးစားခဲ့ပုံများကို အတွေ့အကြုံမျှဝေရေးသားပေးသွားမှာမို့ . . .

အနာဂတ်မှာ Business Professional ပညာရှင်ဖြစ်ချင်သူများ Business Leader မီလျံနာစီးပွားရေး ခေါင်းဆောင်များအတွက် "Mastery Business Millionaire စာအုပ်ဖြင့်" (ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်) များဖြစ်ဖို့ ဒီစာအုပ်နဲ့ အတူ ယုံကြည်စွာ အားပေးလိုက်ပါတယ်။

Mastery Business Millionaire (MBM)
(ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်)
I AM BUSINESS MILLIONAIRE (YES, I CAN DO IT)

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်)ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

Zero to Millionaire @ Mastery Business Millionaire
ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်များအတွက် လက်စွဲစာအုပ်. . .

အပိုင်း (၁)

Business Mastery

(စီးပွားရေး ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်မှု)

Skill (စွမ်းရည်)

+

Creativity (ဖန်တီးနိုင်စွမ်း)

=

Mastery (ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်မှု)

အပိုင်း (၁)

Business Mastery

(စီးပွားရေး ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်မှု)

ဒီစာအုပ်ဟာ သင့်ကို (မီလျံနာတစ်ဦး) ဖြစ်ဖို့ လမ်းညွှန်ပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

လူတိုင်းမှာ စွမ်းရည်တူညီစွာ ရှိကြနိုင်ပါတယ်၊ သို့သော် လုပ်ဆောင်ကြိုးစားပုံမဟာဗျူဟာမတူညီတဲ့အခါ အောင်မြင်တိုးတက်မှုတွေကို မတူညီစွာဖန်တီးပေးသွားခြင်းပင်ဖြစ်ပါတယ်။

ဘာလုပ်နေတယ်ဆိုတာ Skill စွမ်းရည်ပါ၊ ဘယ်လိုနည်းလမ်းနဲ့ကြိုးစားမလဲဆိုတာ Strategy မဟာဗျူဟာပါ။ အလုပ်လုပ်ဖို့ အရေးကြီးသလို၊ နည်းလမ်းသိဖို့ဟာ ပိုပြီးအရေးကြီးပါလိမ့်မယ်။

> **လုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်ဖို့ဆိုတာ ၂၀ % Skill စွမ်းရည်ဖြစ်ပြီး ၈၀ % Strategy မဟာဗျူဟာဖြစ်ပါတယ်။**
>
> ***(Jim Rohn)***

ဒီစာအုပ်၏ အဓိကရည်ရွယ်ချက်ကတော့ (Mastery Business Millionaire - ထူးချွန်ကျွမ်း မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်) များဖြစ်စေဖို့အတွက် စီးပွားရေးလောကမှာ လက်တွေ့အောင်မြင်

တိုးတက်ခဲ့တဲ့ ကမ္ဘာကျော် Jack Ma, Tony Robbin နှင့် အောင်မြင်သူ (၉-ဦး)၏ စွမ်းရည်တွေ၊ နည်းလမ်းမဟာဗျူဟာတွေကို ဒီစာအုပ်မှာ စုစည်းတင်ဆက်ပေးထားပါတယ်။

စက်ဘုပူသင်တန်းမှ လေ့လာရခဲ့ရတဲ့ ကမ္ဘာ့နံပါတ် (၁) Tony Robbin ရဲ့ Business Mastery စီးပွားရေးတဖက်ကမ်း ကျွမ်းကျင်မှုဆိုရာမှာ. . . Skill စွမ်းရည်ပြည့်ဝရုံသာမကပဲ Strategy မဟာဗျူဟာကိုသာ ကျွမ်းကျင်သွားသူပင် ဖြစ်ပါတယ်။ နယ်ပယ်တစ်ခုမှာ တဖက်ကမ်းထူးချွန်ကျွမ်းကျင်ဖို့ Business Mastery နည်းလမ်း (၃-ချက်) အတိုင်းကြိုးစားသွားဖို့ World No (1) Business Mastery ဟောပြောသူ Tony Robbin မှ လမ်းညွှန်ပေးထားပါတယ်။

(၁) Role Model (မိမိအောင်မြင်ချင်တဲ့ နယ်ပယ်မှ သူတစ်ဦးကို စံနမူနာအတုယူဖို့ပါ)

(၂) Immersion (သူတို့ကြိုးစားတဲ့ နည်းဗျူဟာအတိုင်း စိတ်နှစ်ကိုယ်နှစ်ကြိုးစားဖို့ပါ)

(၃)SpaceRepetition(အောင်မြင်သူတို့နှင့်အမြဲလိုလိုထိတွေ့မှုယူပြီး အောင်မြင်သွားဖို့ပါ)

Skill (စွမ်းရည်) + Creativity (ဖန်တီးနိုင်စွမ်း) = Mastery (ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်မှု) ကို ဖြစ်စေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ (စွမ်းရည်ပြည့်ဝပြီး တီထွင်မှုမရှိလျှင် ထူးချွန်မှု မဖြစ်သလို၊ တီထွင်ကြိုးစားမှုသာရှိပြီး စွမ်းရည်မရှိလျှင်လည်း မအောင်မြင်နိုင်ဖြစ်တာမို့ (စွမ်းရည်နဲ့ ဖန်တီးမှု) ပေါင်းစပ်ပြီး (ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်မှု) ရှိသော အနာဂတ်စီးပွား ရေးခေါင်းဆောင်များအတွက် ယခုစာအုပ်အား အောင်မြင်သူများထံမှ ပြန်လည် စု၊ တု၊ ပြု ရေးသားတင်ဆက်လိုက်ပါတယ်။

How to Millionaire?
(မီလျံနာဖြစ်ဖို့ ဘယ်လိုကြိုးစားနိုင်မလဲ)

ကမ္ဘာမှာ မီလျံနာဖြစ်ဖို့ နည်းလမ်းတွေကို စုစည်းလိုက်ရင် အပိုင်း (၃-ခု)ဖြင့် အနှစ်ချုပ်လေ့လာနိုင်ပါတယ်။ ယနေ့ ကမ္ဘာမှာ မီလျံနာဖြစ်သူတွေဟာ မွေးရာပါချမ်းသာသူတွေမဟုတ်သလို၊ သူတို့ရဲ့ အံ့မခန်းသော ကြိုးစားမှုတွေကြောင့် ဖြစ်တယ်ဆိုတာ အထင်အရှားပင် ဖြစ်ပါတယ်။

အပိုင်း (၁) (Creating Opportunities) အခွင့်အလမ်း အသစ်များ ဖန်တီးရှာဖွေပါ။

အပိုင်း (၂) (Business Investment) စီးပွားရေးမှာ ရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှု ပြုလုပ်ပါ။

အပိုင်း (၃) (Maintaining Wealth) ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုကို ရေရှည် ထိန်းသိမ်းပါ။

အပိုင်း (၁)
(Creating Opportunities) အခွင့်အလမ်းအသစ်များ ဖန်တီးရှာဖွေပါ။

(၁) Study Hard - ပြင်းထန်စွာလေ့လာပါ။

အောင်မြင်သူတွေရဲ့အကြောင်းနဲ့ စီးပွားရေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အကြောင်းများကို စိတ်ပါဝင်စားစွာ လေ့လာဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ မီလျံနာတွေမှာ Millionaire ဖြစ်စေတဲ့ နည်းလမ်းတွေ ရှိနေပါတယ်၊ သူတို့၏ အောင်မြင်မှုထက် သူတို့ဘယ်လိုကြိုးစား အောင်မြင်ခဲ့သလဲဆိုတဲ့ နည်းလမ်းတွေကို လေ့လာပါ။

(၂) Save Money - ငွေကိုစုဆောင်းပါ။

အနာဂတ်အခွင့်အလမ်းတွေအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရန် ငွေကိုခွဲဝေသုံးစွဲပြီး စုဆောင်းထားဖို့ လိုအပ်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဝင်ငွေရဲ့ ဘယ်လောက်ကို အသုံးပြုမယ်၊ ဘယ်လောက်ကို စုဆောင်းပြီး၊ ဘယ်လိုအခွင့်အရေးမျိုးတွေမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ကို ကြိုတင်တွက်ချက်ထားဖို့လိုပါတယ်။

(၃) Make Five-Year Plan - ငါးနှစ်စာခန့် ကြိုတင်ရေးဆွဲပါ။

နောင်ငါးနှစ်မှာ ဘယ်လိုပုံစံဖြစ်ချင်တယ်ဆိုတာ အခိုင်အမာဆုံးဖြတ်ချက်ထားပါ။ ထိုအတိုင်းကို စီးပွားရေးစတင်ပါ၊ ငွေကြေးစုဆောင်းပါ၊ စိတ်ဝင်စားတဲ့ အလုပ်များကို လုပ်ဆောင်ပါ။ အခွင့်အရေးများထဲမှ အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းများကို ရွေးချယ်ပြီး ကြိုးစားဆောင်ရွက်နေဖို့လိုပါတယ်။

အပိုင်း (၂)

(Business Investment) စီးပွားရေးမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပြုလုပ်ပါ။

(၁) Consult Good Advice - အကြံဉာဏ်ပေးသူများနှင့် တိုင်ပင်ဆောင်ရွက်ပါ။

ငွေကြေးရသည့် နည်းလမ်းများသည် အကြံဉာဏ်ကောင်းပေးနိုင်သူများထံမှ ရရှိနိုင်သည့်အတွက် သင့်ရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်၊ လုပ်ငန်းမိတ်ဖက်များထံမှ ယုံကြည်စိတ်ချရသော အကြံပေးနိုင်သူများသို့ ချဉ်းကပ်ဆောင်ရွက်ပါ။

(၂) Invest A Business - စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ စတင်လုပ်ကိုင်ပါ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားပါ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ မတူညီတဲ့ ကောင်းကွက်၊ ဆိုးကွက်များကို သုံးသပ်ပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါ။ တွက်ချက်မှုပါသော စွန့်စားဆောင်ရွက်မှုဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါ။ မိမိစီးပွားရေး

ကို လုပ်ကိုင်ကြိုးစားပါ။ တခြားသော ဝင်ငွေရနိုင်မည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများခွဲများတွင်လည်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားဖို့လိုပါတယ်။

(၃) Target a Millionaire - မီလျံနာလုပ်ငန်းဖြစ်လာအောင် အာရုံစိုက်ကြိုးစားပါ။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုက်၊ အကျိုးအမြတ်ရလိုက် (အကျိုးအမြတ်ရလိုက်၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုက်) ဆိုတဲ့ ငွေကြေးအဆတိုးပွားပြီး အောင်မြင်သော မီလျံနာလုပ်ငန်းစုတစ်ခုဖြစ်ဖို့ဦးစွာအာရုံစိုက်ကြိုးစားပါ။ တွေ့ကြုံလာရတဲ့ အခွင့်အလမ်းနဲ့ အခက်အခဲအကြား နည်းလမ်းရှာဖွေပြီး မဖြစ်ဖြစ်အောင် ကြိုးစားဖို့ လိုပါတယ်။ မီလျံနာဖြစ်ဖို့ ဒီအဆင့်ကို အောင်မြင်နိုင်သူဖြစ်ဖို့ ခံယူထားပါ။

အပိုင်း (၃)
(Maintaining Wealth) ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုကို ရေရှည်ထိန်းသိမ်းပါ။

(၁) Make Smart Financial Decision - နည်းစနစ်ကျသော ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပြုလုပ်ပါ။

ဘဝတစ်လျှောက်စာ ငွေကြေးဝင်နိုင်မည့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ငန်းများ၊ ငွေဖြစ်လွယ်သော လုပ်ငန်းများကို လေ့လာရှာဖွေပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ သံဓိဋ္ဌါန်ချပါ။ မှန်ကန်သော ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဖြစ်ရန် အနာဂတ် အလားအလာ၊ လက်ရှိအခြေအနေများကို ဘက်စုံမှ စဉ်းစားသုံးသပ်ပြီး ဆောင်ရွက်တက်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

(၂) Know the Get-out – Act the Part - ဘယ်အချိန် အထွက်ပြမလဲ၊ ဘာတွေလုပ်မလဲဆိုတာ သိပါ။

အလုပ်တိုင်းသို့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအပြုပဲ၊ ထိုလုပ်များ၏ အနေအထားများအား သိမြင်ထားပြီး အလိုက်သင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ မိမိ၏အတွေ့အကြုံ-အသိပညာနှင့် တခြားသော အကြံဉာဏ်များအား

ရယူခြင်းဖြင့် ထိခိုက်နစ်နာမှုနည်းသော ရေရှည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများပြု လုပ်ပါ။

(၃) Diversify Portfolio & Investment - ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများနှင့် အကျိုးအမြတ်များကို ခွဲဝေအသုံးပြုပါ။

ငွေကြေးကို တနေရာတည်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမပြုပါနဲ့။ သင့်ရဲ့ ငွေကြေးများကို အစုစပ်လုပ်ငန်းများ၊ စတော့များ၊ အိမ်မြေများ၊ အာမခံချက်ရှိသော တခြားသော လုပ်ငန်းများတွင် ပြန်လည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါ။ ငွေကို ငွေဖြင့်ပြန်လည် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပြီး ငွေပိုဖြစ်အောင် ဆောင်ရွက်ဖို့လိုအပ်မှာဖြစ်ပါတယ်။

အခွင့်အရေးဆိုတာ ရှိနေရုံနဲ့ မအောင်မြင်နိုင်ပါဘူး၊
ထိုအခွင့်အရေးကို ဖန်တီးခြင်းကသာ အောင်မြင်ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

ပါမောက္ခဒေါက်တာအောင်ထွန်းသက်

ယခုဖော်ပြထားတဲ့ ***How to Millionaire*** ဆိုတဲ့ ဘဝအတွက် သန်းကြွယ်သူဌေးဖြစ်စေနိုင်တဲ့ အောင်မြင်ရေးအဖြေတွေကို များများ တွေးပါ၊ များများမြင်ပါ၊ များများလုပ်ပါ (What you think will become) သင်ဘာတွေးနေလဲ တွေးတဲ့အတိုင်းပဲ ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်၊ ဒါဟာ အောင်မြင်တဲ့လူတိုင်း အသုံးပြုနေတဲ့ Law of Attraction ဆိုတဲ့ ဆွဲငင်ခြင်းရဲ့စွမ်းအားတခုပါပဲ။ မဆုတ်မနစ် အရေးကြီးတဲ့ ကြိုးစားအားထုတ်မှုတွေနဲ့အတူ အောင်မြင်သူများမှ အောင်မြင်သူများအဖြစ်သို့ အတုခိုးနမူနာယူပြီး စွန့်ဦးတီထွင်အောင်မြင်သော မြန်မာမီလျံနာ လုပ်ငန်းရှင်များဖြစ်ဖို့ ယုံကြည်ကြိုးစားပါလို့ အားပေးလိုက်ပါတယ်။

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်)ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

ကမ္ဘာကျော် ထူးချွန်အောင်မြင်သူ (၉-ဦး) ၏ ခံယူချက်များ

သင်ဟာ အောင်မြင်တိုးတက်ချင်ရင်- သင်လိုချင်တဲ့ ရလဒ်တွေကို အောင်မြင်ခဲ့ပြီးသူကို ရှာဖွေပါ- ပြီးရင် သူကြိုးစားသလို သင်လည်းပုံစံတူ ကြိုးစားခြင်းဖြင့် သင်လဲတနေ့မှာတော့ ထိုသကဲ့သို့ပဲ တူညီတဲ့ ရလဒ်တွေ အတိုင်းပဲ သင်လည်းအောင်မြင်နိုင်ပါလိမ့်မယ်. . . ။ ***(Tony Robbins)***

1. BELIEVE (ယုံကြည်ပါ)

မိမိပတ်ဝန်းကျင်က ယုံကြည်သည်ဖြစ်စေ၊ မိမိသူငယ်ချင်း ယုံကြည်သည်ဖြစ်စေ အရေးကြီးတာက မိမိယုံကြည်ရမယ်။ မိမိရဲ့ Team ကို ယုံကြည်ရမယ်။ မိမိရဲ့ အနာဂတ်ကို သင်ယုံကြည်နေဖို့က ပိုပြီးတော့ အရေးကြီးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အနာဂတ်မှာ တစုံတရာဖြစ်လာမှာပါ၊ ယုံကြည်ပြီး အရှုံးမပေးသူတွေဟာ နောက်ဆုံးရဲ့ ပန်းတိုင်တွေကို ရောက်နိုင်သူတွေဖြစ်မှာပါ။ Never Give-up ဘယ်တော့မှ အရှုံးမပေးဘဲ ရည်မှန်းချက်တွေအတွက် ယုံကြည်နေပါစေ။ ***(Jack Ma)***

2. HAVE PASSION (စိတ်အားထက်သန်တဲ့အလုပ်ကို ပြုလုပ်ဆောင်ရွက်ပါ)

ကမ္ဘာမှာကြီးကျယ်မြင့်မြတ်တဲ့အလုပ်တွေ လုပ်ဖို့ဆိုရင် သင်ချစ်တဲ့အလုပ်တွေကို လုပ်ဖို့လိုအပ်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ချစ်တဲ့အလုပ်ကိုလုပ်ပြီး လုပ်တဲ့အလုပ်ကို ချစ်မြတ်နိုးသူတွေဟာ သေချာပေါက်တစ်နေ့မှာ အောင်မြင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မိမိစိတ်နှစ်ရှိတဲ့အတိုင်း အလုပ်တွေကို ကြိုးစားဖန်တီးပါ။ ***(Steve Jobs)***

3. TAKE A RISK - စွန့်စားမှုပြုလုပ်ပါ။

ဖြစ်နိုင်ချေနည်းတယ်ဆိုရင်တောင် စွန့်စားမှုပြုလုပ်ပါ၊ ကြိုးစားလုပ်နေရင်းနဲ့ ဖြစ်နိုင်ချေများစွာ တွေ့ရှိလာပါလိမ့်မယ်။ အရာရာတိုင်းမှာ အောင်မြင်မှုအားလုံးသည် စွန့်စားမှုနယ်ပယ်ဇုန်ထဲမှာပဲ ရှိပါတယ်။ စွန့်စားမှုတွေအားလုံးမှာ ဒီထက်မြင့်မားတဲ့ အောင်မြင်မှုတွေ ရှိပါတယ်။

(Elon Musk)

4. PICK GOOD PEOPLE - ကောင်းတဲ့သူတွေကို အလုပ်ခန့်ပါ၊ ကောင်းတဲ့သူတွေနဲ့ တွေ့ဆုံပါ။

လုပ်ငန်း အောင်မြင် တိုးတက်မှု ဆိုတာသင်ရဲ့ ဘေးပတ်ဝန်းကျင်မှာလူကောင်းတွေနဲ့ တွေ့ရှိခြင်း၊ လူကောင်းတွေမှ အကြံဉာဏ်ရရှိခြင်း ဖြစ်တဲ့အခါမှာကောင်းတဲ့သူတွေ သင်နဲ့အတူ လက်တွဲဆောင်ရွက်ဖို့၊ လူကောင်းတွေနဲ့ ပေါင်းသင်းဆောင်ရွက်ဖို့ အရေးကြီးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မိမိဖြစ်ချင်တဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကို လူအများနဲ့ပေါင်းစပ်ကြိုးစား ဖန်တီးရတာမို့ လူတော်တွေ၊ လူကောင်းတွေနဲ့အတူ ကောင်းမွန်တဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေကို ဖန်တီးပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ***(Bill Gates)***

5. MODELSUCCESS - အောင်မြင်တိုးတက်တဲ့ model ပုံစံတွေကို လေ့လာပါ၊ အတုယူပါ။

လုပ်ငန်းအောင်မြင်တိုးတက်ရေးနဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့ အလွယ်ဆုံးနဲ့ အမြန်ဆုံးအောင်မြင်တိုးတက်မှု ပုံစံတွေကိုသင်ကိုယ်တိုင် ရှာဖွေကြိုးစားဆောင်ရွက်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီပုံစံတွေကိုရရှိခြင်းအားဖြင့် သင့်အောင်မြင်မှုခရီးကိုပိုပြီးတော့ ရောက်ရှိစေနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

(Warren Buffets)

6. KEEP ON GOING - ရှေ့ဆက်သွားနေပါ။

ရှေ့ဆက်သွားနေသမျှ တစ်နေ့တော့ သင်လိုချင်သော ပန်းတိုင်ကို ရောက်ရှိမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဖြစ်လာတာဟာ ရလဒ်မဟုတ်သလို၊ အဆုံးသတ် လည်းမဟုတ်ပါဘူး၊ နောက်ဆုံးလိုချင်တဲ့ ပန်းတိုင်ရောက်တဲ့အထိတော့ ခရီးဆက်နေလိုက်ပါ။ ***(Mark Zuckerberg)***

7. NEVER GIVE UP - ဘယ်တော့ ဘယ်တော့မှ အရှုံးမပေးပါနဲ့။

အမြဲတမ်းခံယူထားရမည့် အချက်က Never Ever Give-up ဘယ်တော့မှ အရှုံးမပေးပါနဲ့။ ဘယ်လိုအခက်အခဲအတားအဆီးတွေ ဖြစ်လာသည်ဖြစ်စေ အရှုံးမပေးတဲ့သူသည် နောက်ဆုံး ပန်းတိုင်ကို ရောက်ရှိမှာဖြစ်ပါတယ်။ ***(Donald Trump)***

8. ACQUIRE KNOWLEDGE - လိုအပ်တဲ့အသိပညာတွေကို ရှာဖွေစုဆောင်းပါ။

စာများများဖတ်ပါ။ စာဖတ်ခြင်းအားဖြင့် မိမိရဲ့အတွေးအခေါ် ဗဟုသုတနှင့်၊ မိမိလိုချင်တဲ့ အဖြေတွေကို ရှာဖွေနေခြင်းသာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအဖြေတွေကို တွေ့ရှိသွားသူတွေဟာ အောင်မြင်မှုခရီးကို ဘယ်လိုသွားနိုင်မလဲဆိုတာ သိသွားသူတွေပင်ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ***(Li Kar Shing)***

9. BE TRULY FULFILLED - ဘဝရဲ့ စိတ်ကျေနပ်မှုကိုရှာဖွေပါ။

ဘဝမှာ လူတိုင်းရှာဖွေနေတာ စိတ်ကျေနပ်ခြင်းပါပဲ၊ အလုပ်တွေ လုပ်နေကြတယ်၊ မိမိထင်ရာ ပြောဆိုပြုမူနေကြခြင်းအားလုံးဟာ (စိတ်ကျေနပ်မှု) အတွက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ Progress = Happiness မိမိလုပ်ဆောင်နေတဲ့ အရာအားလုံးသည် ပျော်ရွှင်တိုးတက်မှုကို ဖန်တီးပေးပါတယ်။ စိတ်ကျေနပ်မှုဆိုတာ အလုပ်တစ်ခုကို ပြီးမြောက်အောင်မြင်ခြင်း၊ အကောင်းဆုံးဆောင်ရွက်ခြင်း သည် မိမိရဲ့ စိတ်ကျေနပ်မှုကိုနေ့စဉ် ရရှိစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ***(Tony Robbins)***

Tony Robbin ရဲ့ Mastery စီးပွားရေးတဖက်ကမ်း ကျွမ်းကျင်မှုဆိုရာမှာ. . .

(၁) Role Model (မိမိအောင်မြင်ချင်တဲ့ နယ်ပယ်မှ သူတစ်ဦးကို စံနမူနာအတုယူဖို့ပါ)

(၂) Immersion (သူတို့ကြိုးစားတဲ့ နည်းဗျူဟာအတိုင်း စိတ်နှစ်ကိုယ်နှစ်ကြိုးစားဖို့ပါ)

(၃) Space Repetition (အောင်မြင်သူတို့နှင့် အမြဲလိုလိုထိတွေ့မှုယူပြီး အောင်မြင်သွားဖို့ပါ)

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

The Ways of Millionaire
(မီလျံနာ ဖြစ်ရန် နည်းလမ်းများ)

လူတစ်ယောက်ရဲ့ အတွေးစိတ်ကူးအိမ်မက်တွေဆိုတာ သူရဲ့စူးစမ်းလေ့လာတဲ့ အရာတွေပေါ် မူတည်ပြီး ပြောင်းလဲလာနိုင်ပါတယ်။ ယခု မီလျံနာအကြောင်းကို လေ့လာလိုက်ခြင်းအားဖြင့် သင့်ရဲ့စိတ်ကူးအိမ်မက်တွေဟာ များစွာပြောင်းလဲသွားပါလိမ့်မယ်။ ထို့အတူ မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင် စာအုပ်ဖြင့် အသိပညာစာပေတွေ၊ တခြားသော အကြောင်းအရာတွေကို နေ့စဉ်နှင့်အမျှ လေ့လာခြင်းအားဖြင့် အောင်မြင်ဖို့ နည်းလမ်းတွေကို ရှာဖွေနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

သန်းကြွယ်သူဌေး မီလျံနာဖြစ်ဖို့ဆိုတာဟာ လူတိုင်းရဲ့စိတ်ကူးအိမ်မက်ဖြစ်စေပြီး၊ လူတိုင်းတော့ မီလျံနာဖြစ်ဖို့ဆိုတာတော့ ထိုသူတွေရဲ့ တူညီကြတဲ့စိတ်ကူးအိမ်မက်တွေကို မတူညီကြတဲ့ ဘယ်လိုအကောင်အထည်ဖော်နေလဲဆိုတဲ့ မီလျံနာဆောင်ရွက်မှုတွေဟာ အဖြေဖြစ်မှာပါ။ အောင်မြင်သော မီလျံနာများ၏ ဘယ်လိုအောင်မြင်အောင်ဆောင်ရွက်တတ်ပုံ၊ ငွေကြေးအသုံးချတတ်ပုံနှင့် ကြိုးစားပုံအတိုင်း သင်လည်း အတုယူဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် တနေ့မှာအောင်မြင်သော မီလျံနာများ ဖြစ်စေဖို့ ရည်ရွယ်လျက် မျှဝေပေးထားခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

Today learner – Tomorrow Leader
ဒီနေ့လေ့လာပါ၊ မနက်ဖြန် ဦးဆောင်နိုင်ပါလိမ့်မည်

(၁) မီလျံနာဖြစ်စေမည့် စာအုပ်များဖတ်ရှုလေ့လာပါ။

စီးပွားရေးနှင့်ဆိုင်သော Millionaire ဖြစ်ရန် လမ်းညွှန်ထားသော စာအုပ်ကောင်းတွေကို ဖတ်ရှုလေ့လာရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီစာအုပ်တွေမှတဆင့် Millionaire ဖြစ်ရန်နည်းလမ်းများကို သင်ယူရရှိပါလိမ့်မည်။ စာအုပ်ပါ လမ်းညွှန်ချက်တွေကိုလည်း လက်တွေ့ကြိုးစားသွားရမှာဖြစ်ပါတယ်။

(၂) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် မိတ်ဆွေ၊ သူငယ်ချင်းများပေါင်းသင်းပါ။

စီးပွားရေးနှင့် ပတ်သက်သော မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းများ၊ မိမိလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်၍ အကြံပေးလမ်းညွှန်နိုင်သော ဆရာသမားများ၊ မိမိစီးပွားရေးမှာ တွဲဖက်လုပ်ကိုင်နိုင်မည့် မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းကောင်းများကို စတင်ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(၃) ဝင်ငွေရှာဖွေရန်နှင့် စီးပွားရေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ပြုလုပ်ပါ။

မည်သည့်နည်းလမ်းဖြင့် မိမိဝင်ငွေရှာဖွေနိုင်မလဲ၊ ဝင်ငွေရှာဖွေဖို့အတွက် မည်သည့်လုပ်ငန်းတွေကို ကြိုးစားဆောင်ရွက်ဖို့ လိုအပ်မလဲ၊ ရရှိလာသောဝင်ငွေများထဲမှ တိုးတက်သွားအောင် စီးပွားရေးအတွက် ဘယ်လိုရင်းနှီးမြှုပ်နှံမလဲ စတဲ့ ဝင်ငွေရှာရန်နှင့် ငွေကြေးတိုးတက်မှုနည်းလမ်းတွေကို လေ့လာထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဝင်ငွေတိုးတက်လာအောင် စီမံခန့်ခွဲနိုင်မှသာ မီလျံနာတစ်ဦး ဖြစ်လာနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

(၄) ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးတစ်ခုကို စတင်စွန့်ဦးတီထွင်ကြိုးစားပါ။

Millionaireဖြစ်ဖို့ဆိုတာ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး စတင်လုပ်ဆောင်ပြီး လုပ်ငန်းတစ်ခုကို အောင်မြင်အောင် ကြီးထွားအောင် လုပ်ငန်ကြီးဖြစ်မြောက်အာင် တည်ဆောက်သွားတဲ့ ဖြစ်စဉ်ဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး စတင်လုပ်ဆောင်ပြီး အောင်မြင်တိုးတက်တဲ့အထိ အဆင့်ဆင့်စီးပွားရေးဆောင်ရွက်သွားနိုင်ဖို့အတွက် ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး စီမံခန့်ခွဲမှုကို စတင်ပြီးတော့ ကြိုးစားဆောင်ရွက်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(၅) နိုင်ငံခြားမှ Millionaire သင်တန်းများ တက်ရောက်လေ့လာထားပါ။

ယနေ့ခေတ် နာမည်ကြီးနေတဲ့ Millionaire စီးပွားရေးသင်တန်းများနှင့် စီးပွားရေးအောင်မြင်ရေးသင်တန်းတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီးလေ့လာထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အခြေခံအားဖြင့် ဝန်ထမ်းရေးရာ၊ ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှု၊ ဈေးကွက်ထုတ်ဖော်စီမံခန့် ခွဲမှု အပိုင်းတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့ Millionaire ဖြစ်အောင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အပိုင်းတွေကိုလည်း တက်

ရောက်ထားမယ်ဆိုရင်တော့ဖြင့် စီးပွားရေးမှာ ထူးချွန်အောင်မြင်ဖို့ အခွင့်အလမ်း ဖြစ်မှာဖြစ်ပါတယ်။

(၆) မိမိလုပ်ငန်းနှင့် ဆက်နွယ်နေသော လုပ်ငန်းများနှင့်ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ပါ။

စီးပွားရေးတစ်ခုစတင်လုပ်ဆောင်ပြီဆိုရင် B2B (စီးပွားရေးအချင်းချင်းဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်မှု)၊ B2G (မိမိစီးပွားရေးနှင့် အစိုးရဌာနဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်မှု)၊ B2I (မိမိစီးပွားရေးနှင့် နိုင်ငံတကာလုပ်ငန်းများဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်မှု) စသည်ဖြင့် စီးပွားရေးဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်မှုတွေကိုလည်း လိုအပ်သလိုဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(၇) လုပ်ငန်းတိုးတက်နိုင်မည့် နည်းလမ်းများကိုရှာဖွေပါ။

စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်တဲ့အခါမှာ စီးပွားရေးလုပ်ဖို့ အရေးကြီးသလို မည်သည်နည်းလမ်းဖြင့် စီးပွားရေးအောင်မြင်တိုးတက်အောင် လုပ်မလဲဆိုတဲ့ (The Ways) နည်းလမ်းကို သိဖို့က ပိုအရေးကြီးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် မိမိလုပ်ကိုင်မယ့် အောင်မြင့်မယ့် Millionaire ဖြစ်နိုင်ရေးမှာ မည်သည့်နည်းလမ်းတွေနဲ့ ကြိုးစားဆောင်ရွက်သွားမလဲဆိုတဲ့ စီးပွားရေးမဟာဗျူဟာ နည်းလမ်းကောင်းတွေကို ကြိုတင်လေ့လာပြီးတော့မှ ကြိုးစားဆောင်ရွက်သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(၈) စိတ်ဓါတ်ကြံ့ခိုင်ဖို့နဲ့ စိတ်ဆန္ဒပြင်းပြစွာကြိုးစားနေပါ။

ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်သူသည် အခြေအနေများစွာနဲ့ကြုံလာနိုင်တဲ့အခါမှာ မိမိကိုယ်တိုင်ဦးဆောင်နိုင်မှု၊ စိတ်ဓာတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ကြံ့ခိုင်မှု၊ ဒါတွေသည် လိုအပ်တဲ့အခါမှာ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ နိုးကြားစေမယ့် video ဟောပြောချက်များ၊ စာအုပ်စာပေများနှင့် မိမိအားပေးနိုင်သော မိမိကိုယ်တိုင် စိတ်ဓာတ်နိုးကြားမှု ဖြစ်အောင်လဲ အမြဲကြိုးစားဆောင်ရွက်နေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(၉) အောင်မြင်တဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေကို စံနမူနာထားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်

- မိမိ ဘယ်နယ်ပယ်မှာ အောင်မြင်ချင်သလဲ။ ဘယ်နယ်ပယ်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦးက အောင်မြင်နေလဲ စသည်ဖြင့် အောင်မြင်နေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးကို စံနမူနာထားပြီးတော့ သူတို့အတိုင်း ကြိုးစားဆောင်ရွက်သွားခြင်း သင်သည် တစ်နေ့မှာ တကယ့် Millionaire စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးကို သေချာပေါက် ဖြစ်လာနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(၁၀) ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်များကို မျှော်မှန်းဖန်တီးပါ။

-ဈေးကွက်စီးပွားရေးဆိုတာ အနာဂတ်ဖြစ်လာနိုင်ချေနှင့် မိမိ ပြင်ဆင်ထားမှု တိုက်ဆိုင်သွားခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဖြစ်လာနိုင်ချေ ရှိတဲ့ စီးပွားရေးအလားအလာတွေကို မျှော်မှန်းထားပြီး လက်ရှိစီးပွားရေး လိုအပ်ချက်ကို၊ ပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်းဆောင်ရွက်ပေးခြင်းအားဖြင့် သင်သည် စီးပွားရေးအောင်မြင်ပြီးတော့ သင်လိုချင်တဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို ရောက်ရှိမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(၁၁) ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် Millionaire ဖြစ်ဖို့နည်းလမ်းကို ယုံကြည်ထားပါ။

-ယနေ့ သင်ဘာမှ ရှိချင်မှရှိမယ်။ အနာဂတ်မှာတော့ သင့်ရဲ့ ယုံကြည်မှုနဲ့ သင်ပိုင်ဆိုင်မှုတွေက ရှိနေဖို့ဆိုတာ အသေချာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ယုံယုံကြည်ကြည်နဲ့ ဖန်တီးသွားမယ်ဆိုရင် ယနေ့ဘာမှ မရှိဘူးဆိုပေမယ့် အနာဂတ်မှာ သင်လိုချင်တဲ့ အရာအားလုံးကို ပြီးပြည့်စုံ ပိုင်ဆိုင်နိုင်လာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် မည်သည့်အလုပ်တွင်မဆို အရာရာမှာ ယုံကြည်စိတ်ထားပြီးတော့ တစ်နေ့ Millionaire သန်းကြွယ်သူဌေး ဖြစ်မယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်ချက်နဲ့ အရာရာတိုင်းကို တွေးခေါ်ခြင်း၊ အရာရာတိုင်းကို စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ခြင်း၊ အရာရာတိုင်းကို ပြုလုပ်ဖန်တီးခြင်းဖြင့် ယုံကြည်သော ရည်မှန်းချက်တွေနဲ့ မိမိအနာဂတ်ကို အောင်မြင်စွာ ဖန်တီးတည်ဆောက်သွားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

What is Entrepreneurship
(စွန့်ဦးတီထွင်မှုဆိုသည်မှာ...)

Entrepreneur + Function (E + F) စွန့်ဦးတီထွင်သူနဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်ကို ပေါင်းစပ်ပြီး စွန့်ဦးတီထွင်မှုလို့ ဆိုပါတယ်။ (စွန့် + ဦး + တီထွင်) = စွန့်စားခြင်း + ဦးဆောင်ခြင်း + တီထွင်ဖန်တီးခြင်း ဟု အနှစ်ချုပ်ဖော်ပြနိုင်ပါတယ်။

အနာဂတ်မှာ အောင်မြင်ကြမဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်သူများသို့ ယခုစာသားဖြင့် ဂုဏ်ယူအားပေးလိုက်ပါတယ်။

ကမ္ဘာကျော် စွန့်ဦးတီထွင်မှု ဆောင်ပုဒ်ဖြစ်တဲ့ . . .

Entrepreneur is living a few years of your life like most people won't.

So you can spend the rest of your life like most people can't.

စွန့်ဦးတီထွင်သူဆိုတာ နှစ်ကာလခဏအတွင်းမှာတော့ လူအများ မလုပ်ချင်တဲ့ အရာတွေနဲ့ စွန့်စားနေထိုင်ရပေမဲ့-

ကျန်ရှိတဲ့ နောင်နှစ်များစွာမှာတော့ လူအများမလုပ်နိုင်တဲ့ အရာတွေကို ပိုင်ဆိုင်နိုင်တယ်။

စွန့်ဦးတီထွင်သူဆိုတာ Think and **act** differently အများနဲ့ မတူညီတဲ့ ရှုဒေါင့်အသီးသီးမှ တွေးခေါ်နိုင်သူ၊ ဖန်တီးတည်ဆောက်နေသူ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘဝဟာ ယခုလွယ်ကူနေလျှင် နောင်မှာ ခက်လာနိုင်ပါတယ်၊ ယခုအခဲအခက်တွေကို ကျော်ဖြတ်ပြီးချိန်မှာတော့ နောင်မှာ

လွယ်ကူလာတော့မှာပါ။ အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်ဆိုတာ ခရီးတစ်ခုနဲ့ တူပါတယ်၊ များများပြေးနိုင်သူဟာ ခရီးကို မြန်မြန်ရောက်နိုင်ပါတယ်။ တိုးတက်အောင်မြင်မှုဆိုရာမှာလည်း အခက်အခဲ ဖုံတွေကြားမှာပဲ ရှိနေတက်ပါတယ်၊ ဒါကြောင့် အောင်မြင်တိုးတက်မှုရလဒ်ကိုပိုင်ဆိုင်ဖို့ စွန့်စားပေးဆပ်မှုနဲ့ လဲယူနိုင်ဖို့ လိုအပ်မှာဖြစ်ပါတယ်။

စွန့်ဦးတီထွင်မှုကို ဖန်တီးနိုင်တဲ့ အဓိကအချက် (၂-ချက်) ရှိပါတယ်။

Business Partner, Mentor, Teacher - စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များ၊ အကြံဉာဏ်ပေးနိုင်သူများ၊ ဆရာများထံမှ လေ့လာခြင်း၊ အတွေ့အကြုံယူခြင်းအားဖြင့် စွန့်ဦးတီထွင်သူဖြစ်နိုင်သလို၊

Impressing to Success Business Leader - အောင်မြင်သော စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်များသို့ အားကျခြင်း၊ စံနမူနာယူခြင်း၊ လေ့လာခြင်းအားဖြင့်လည်း စွန့်ဦးတီထွင်မှု အတွေးအခေါ်များစွာ ရရှိနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

စွန့်ဦးတီထွင်သူဆိုတာ ပုံစံမျိုးစုံနဲ့ စီးပွားရေးသို့ ဦးဆောင်နိုင်သူတွေဖြစ်ပါတယ်။

Opportunistic Entrepreneur - အခွင့်အရေးမြင်တက်သော စွန့်ဦးတီထွင်သူ. . .

- ဈေးကွက်ရဲ့လိုအပ်ချက်ကို ဖန်တီးပြီး အခွင့်အရေးတွေကို ရှာဖွေတက်သောစွန့်ဦးတီထွင်သူတွေဖြစ်ပါတယ်။ Alibaba ထူထောင်ပြီး ကမ္ဘာ့ကိုထိုးဖောက်ခဲ့သူ ***Jack Ma*** သကဲ့သို့သော စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

Incubate Entrepreneur - တီထွင်ဖန်တီးတက်သော စွန့်ဦးတီထွင်သူ. . .

- ခေတ်ရဲ့ လိုအပ်ချက်အတွက် ကိုယ်ပိုင်တီထွင်မှုဖြင့် စီးပွားရေး ဖော်ဆောင်သော စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေဖြစ်ပါတယ်။ iPhone ကို စတင်တည်ထွင်သူ ***Steve Jobs*** သကဲ့သို့သော စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

Acquisitive Entrepreneur - ရင်းနှီးမြုပ်နှံသော စွန့်ဦးတီထွင်သူ...

- စီးပွားရေးကို ကိုယ်တိုင်စွန့်ဦးတီထွင်မလုပ်ပဲ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုဖြင့် စီးပွားရှာသော စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေဖြစ်ပါတယ်။ ရင်းနှီးမြုပ်နှံရှင်သူဌေးကြီး ***Warren Buffett*** သကဲ့သို့သော စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေဖြစ်ပါတယ်။

လက်ရှိပေါ်ပေါက်လာတဲ့ မြန်မာ့စီးပွားရေးလိုအပ်ချက်တွေ၊ အခွင့်အရေးတွေမှာ-

Opportunistic Entrepreneur အခွင့်အရေး မြင်တက်သော စွန့်ဦးတီထွင်သူများ-

Incubate Entrepreneur - တီထွင်ဖန်တီးတက်သော စွန့်ဦးတီထွင်သူများ-

Acqustitive Entreprener - ရင်းနှီးမြုပ်နှံသော စွန့်ဦးတီထွင်သူများ- ပုံစံအမျိုးမျိုးတို့ဖြင့် စီးပွားရေးနှင့် လူမှုရေးလိုအပ်ချက်တွေကို Innovation တီထွင်ခြင်း + Risk Taking စွန့်စားခြင်း + Leading ဦးဆောင်ခြင်းဖြင့် ထူးချွန်အောင်မြင်သော အနာဂတ်စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်များသို့ ကြိုးစားနိုင်ဖို့ အားပေးပါရစေ။

Entrepreneurship Skills
(စွန့်ဦးတီထွင်မှု အရည်အချင်းများ)

နိုင်ငံတကာအဖွဲ့အစည်းဖြစ်တဲ့ UNIDO မှ လမ်းညွှန်ပေးချက်တွေ ဖြစ်ပြီးတော့ စွန်ဦးတီထွင်စီးပွား ရေးအကြံပေးဆောင်ရွက်ခဲ့စဉ်က အတွေ့အကြုံများနှင့်အတူ မြန်မာနိုင်ငံမှာရှိကြတဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေတိုးတက်မှုနဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့ ယခုဖော်ပြတဲ့အချက်တွေနဲ့ မြန်မာနိုင်ငံမှာ အနာဂတ်စီးပွားရေးဦးဆောင်သောစွန့်ဦး တီထွင်သူများအတွက် Mastery Business Millionaire ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်သောမီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်များဖြစ်လာဖို့မျှဝေပေးထားပါတယ်။

(၁) **Innovative & Initiative -** စွန့်ဦးတီထွင်သမား တစ်ယောက်အနေနဲ့ Innovactive ဆန်းသစ်တီထွင်နေရမယ်၊ အရာရာတိုင်းမှာ ဆန်းသစ်တီထွင်မှု ပေါ်မူတည်ပြီး တန်ဖိုးတွေသည် တိုးတက်လာနိုင်တယ်။ ဆန်းသစ်မှုမှာလည်း Initiative ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စဖြင့် အရာရာတိုင်းကိုဖန်တီးတည်ဆောက်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စနဲ့ အတူ ဆန်းသစ်တီထွင်မှုဖြင့် စွန့်ဦးတီထွင်အောင်မြင်သူ ဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။

(၂) **See Opportunities -** စွန့်ဦးတီထွင်သူတစ်ဦးအနေဖြင့် အခွင့်အလမ်းတွေကို မြင်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အခွင့်အလမ်းကိုသုံးသပ်တဲ့အခါမှာလဲ အခွင့်အလမ်းတွေကိုလိုက်ပြီးတော့ ကြည့်ရမယ် ရှာဖွေရမယ် ချိတ်ဆက်ရမယ် တိုးတက်ပြောင်းလဲလာတဲ့ လူတွေရဲ့ လိုအပ်ချက်အားလုံးသည်လည်း မိမိအတွက် စီးပွားရေးအတွက် အခွင့်အရေးဖြစ်လာတဲ့အခါမှာ အခွင့်အရေးကို မြင်နိုင်စွမ်းသော အရည်အချင်းကလည်းလိုအပ်မှာဖြစ်ပါတယ်။

(၃)**Resistant&Motivation-**စွန့်ဦးတီထွင်မှုနဲ့ပတ်သက်ပြီး စတင်ခြင်းအဆင့်မှာ အခက်အခဲတွေ အများကြီးတွေ့ရတယ် မအောင်မြင်မှုတွေရှိတယ် အမှားတွေတွေ့ကြုံနိုင်တယ် ဆိုတဲ့အပေါ်မှာ Resistent ခံနိုင်ရည်စွမ်းအားရှိပြီး Motivation စိတ်ဓာတ်ပြင်းပြင်းပြပြနဲ့ ဆက်လက်ဆောင်ရွက်နိုင်သော စွန့်ဦးတီထွင်သမားတစ်ယောက်ရဲ့ အရည်အချင်းတစ်ခုကလည်း စီးပွားရေးတစ်ခုလုပ်ကိုင်တော့မယ်ဆိုရင် မဖြစ်မနေလိုအပ်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မတိုးတက်ခင်အချိန်မှာလည်း Motivation အပြည့်နဲ့ အောင်မြင်တိုးတက်အောင် **Jack Ma** တို့သကဲ့သို့ never give up ဘယ်တော့မှအရှုံးမပေးတဲ့ ပုံစံမျိုးနဲ့ ကြိုးစားဆောင်ရွက်မှာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

(၄) **Information Searching -** စီးပွားရေးပတ်ဝန်းကျင်မှာ လိုအပ်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်နဲ့ပတ်သက်ပြီးတော့ ရှာဖွေစုဆောင်းမှု လုပ်ဆောင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ Business မှာ Information အဓိက ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးမှာ သတင်းအချက်အလက်ရတဲ့သူသည် ဦးစွာ Decision ဆုံးဖြတ်ချက်တွေလုပ်နိုင်တယ်။ Information အားလုံးသည် ဆုံးဖြတ်မှုတွေပိုပြီးတော့ ဖြစ်စေပါတယ်။ ဒါကြောင့် သတင်းအချက်အလက်ကိုလည်း ဘယ်ကနေရနိုင်မလဲ စီးပွားရေးနဲ့ပတ်သက်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေ လက်ရှိဈေးကွက်မှာဖြစ်နေတဲ့ Up to Date Information တွေ အားလုံးသည်လည်း မိမိလုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး product ရဲ့ ထုတ်ကုန်ဈေးနှုန်း အပြောင်းအလဲ နိုင်ငံရေး အခြေအနေ စီးပွားရေးနဲ့ပတ်သက်ပြီးဝင်ရောက်လာမယ့် နိုင်ငံတကာရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ အားလုံးသည် အခွင့်အရေးကိုရှာဖွေနေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(၅) **Complement High Ability -** လုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်ဖို့ဆိုတာ စွန့်ဦးတီထွင်သူသမားတစ်ယောက် အနေနဲ့ High Ability ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်သော အရည်အချင်း လိုအပ်သလို Complement လုပ်ငန်းတစ်ခုကို မဖြစ်မနေအောင်မြင်တိုးတက်အောင်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့ ဇွဲသံဓိဋ္ဌာန်အားလုံးကိုလည်း ရှိရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအရည်အချင်းဟာ စွန့်ဦးတီထွင်သူသမားတစ်ယောက်အဖို့ အောင်မြင်မှုကိုသေချာပေါက် တွန်းပို့ပေးနိုင်တဲ့ အရည်အချင်းတစ်ရပ် ဖြစ်ပါတယ်။

(၆) **Problem Solving in Get up –** အလုပ်တိုင်းမှာ ပြဿနာရှိနိုင်တာမို့ ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ problem တွေကို ကျော်ဖြတ်သွားခြင်းအားဖြင့် အဖြေများများရလေလေ အောင်မြင်တိုးတက်လေ ဖြစ်ပါတယ်။ Problem ထက်စာရင် အောင်မြင်တိုးတက်မှုကို အာရုံစိုက်ပြီး မိမိလိုချင်သော ရလဒ်တစ်ခုကို Get Up ရရှိနိုင်အောင် ကြိုးစားဖန်တီးနေရမှာမို့ Problem Solving Skill ပြဿနာကို ဖြေရှင်း ဦးဆောင်နိုင်တဲ့ စွမ်းရည်တွေရှိဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

(၇)**EffectiveOrientation-**အချိန်တိုအတွင်းမှာ အကျိုးရလဒ်တွေဖြစ်အောင် စီမံခန့်ခွဲနိုင်တဲ့ဦးဆောင်နိုင်တဲ့ စွမ်းရည်သည် စွန့်ဦးတီထွင်သူတစ်ယောက်ရဲ့ အရည်အချင်းကောင်းတစ်ရပ်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ အချိန်တိုအတွင်း အကျိုးရှိစေဖို့ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုတွေ လိုအပ်တယ်။ လျင်မြန်ပြီးတော့ ဈေးကွက်ကိုဖန်တီးပုံဖော်မှုတွေသည် တကယ့်ကိုအရေးကြီးတဲ့ကဏ္ဍ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လုပ်ငန်းရဲ့ Size အရွယ်အစားကိုကြည့်တာထက် လုပ်ငန်းပြီးမြောက်မှု Speed နှုန်းသည် Effective Orientation ဖြစ်လာနိုင်တာမို့ ဒီစွမ်းရည်တွေလည်း ရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။

(၈) **Systematize Planning-** စွန့်ဦးတီထွင်သမား တစ်ယောက်အနေနဲ့ အနာဂတ်ပန်းတိုင်တွေကို Planning အစီအစဉ်တကျနဲ့ ဘယ်နှစ်မှာဘယ်လောက်ရောက်မယ် ဥပမာ- ၂၀၁၈ မှာဆိုဘယ်လောက် ၂၀၁၉မှာဆိုရင် ဘယ်လိုရည်မှန်းချက်တွေ ပြီးမြောက်အောင်လုပ်မယ် ၂၀၂၀မှာဆိုရင် ဘယ်လိုမျိုးသော ပန်းတိုင်တွေကိုဖော်ဆောင်မယ်ဆိုတဲ့ နှစ်ကာလအလိုက်မဟာဗျူဟာတွေ Strategic Planning တွေကိုလည်း ကြိုတင်ရေးဆွဲထားပြီး စီးပွားရေးမဟာဗျူဟာ Strategy အားသာသော စွန့်ဦးတီထွင်သူသမားတစ်ယောက် ဖြစ်နိုင်မှ ဂဖြစ်ပါတယ်။

(၉) **Self Confidence & Leadership -** စွန့်ဦးတီထွင်သူသမားတစ်ယောက်အနေနဲ့ အောင်မြင်မှုကို ဖန်တီးဖို့ မိမိကိုယ်မိမိယုံကြည်မှု အပြည့်ရှိသောသူဖြစ်ဖို့ အဓိကဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်တိုင်မယုံကြည်လျှင် အရှုံးဖြစ်စေပြီး ပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့တိုက်ခိုက်မှုတွေရှိမယ် Competitors ပြိုင်ဘက်တွေရဲ့ တိုက်ခိုက်မှုတွေရှိလာမှာဖြစ်ပါတယ်။ မိမိကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုရှိတဲ့သူသည် မိမိပန်းတိုင် မိမိရောက်ချင်သော ရည်မှန်းချက်ကိုရှေးရှုပြီးတော့ ဦးတည်ချက်ကို Self Leadership ကိုယ်တိုင်ဦးဆောင်သွားနိုင်ပြီး မိမိလိုချင်သောပန်းတိုင်ကိုသာ ရောက်ရှိနိုင်မှာဖြစ်တဲ့အတွက် ဒီအရည်အချင်းကလည်းအဓိကလိုအပ်ချက် ဖြစ်ပါတယ်။

(၁၀) **Use of the Influence Strategy -** လွှမ်းမိုးနိုင်သောမဟာဗျူဟာကိုလည်း ပေါင်းစပ်ဖန်တီးရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အောင်မြင်သောသူတွေနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုတွေ လိုအပ်တယ်။ နယ်ပယ်တွေမှာ ဘယ်သူတွေနဲ့ ပူးပေါင်းဆောက်ရွက်မှုမလဲ၊ ဘယ်လိုလူတွေရဲ့လွှမ်းမိုးမှု Strategy ကိုလည်း မိမိအဖွဲ့အစည်းမှာ ပေါင်းစပ်ကြိုးစားမလဲ စဉ်းစားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ Influce Strategy ယခုလက်ရှိ လွှမ်းမိုးနေသော သူတွေရဲ့ စွမ်းရည်တွေကို မိမိနဲ့ပူးပေါင်းပြီး ဆောင်ရွက်ဖော်ဆောင်သွားနိုင်တဲ့ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုစွမ်းရည်ဟာလည်း လိုအပ်ပါတယ်။

(၁၁) **Future Respective & Optimistic -** စွန့်ဦးတီထွင်သူသမားတစ်ယောက်ဟာ အရာရာတိုင်းမှာ အနာဂတ်ကိုလှမ်းမြင်နိုင်စွမ်းရှိဖို့နဲ့ အကောင်းမြင်နိုင်ဖို့ဆိုတာ အရေးကြီးတဲ့ အချက်ဖြစ်ပါတယ်။ အခြေအနေတွေ ခက်နေသည်ဖြစ်စေ အကောင်းဘက်က လှည့်ပြီးတော့ အမြင်နဲ့ကြိုးစားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မဖြစ်နိုင်ရင်လည်း ဖြစ်နိုင်တဲ့ အရာတွေကို အာရုံစူးစိုက်ထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အနာဂတ်မှာဖြစ်လာနိုင်ခြေရှိတဲ့ Prospective အလားအလာကို ပြင်ဆင်ထားမယ်ဆိုရင် နောင်အနာဂတ်နဲ့ပတ်သက်ပြီးတော့ဖြစ်နိုင်ခြေရှိတဲ့ အရာတွေကို ဖန်တီးသွားမယ်ဆိုရင်ဖြင့် အနာဂတ်မှာ စွန့်ဦးတီထွင်ဦးဆောင်နိုင်သော အရည်အချင်းပြည့်ဝသောအနာဂတ် စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်တွေ သေချာပေါက်ဖြစ်လာနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

အနာဂတ်မှာ ဖြစ်လာနိုင်ချေရှိတဲ့ ဈေးကွက်အလားအလာ၊ ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်တွေဖြစ်တဲ့ နိုင်ငံတကာချိတ်ဆက်လာမှု Tourism လုပ်ငန်းတွေ၊ FDI, AEC ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတိုးတက်လာမှု Commercial ကုန်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းတွေ၊ ခေတ်ပြိုင်တိုးတက်လာမှုလိုအပ်ချက် Education ပညာရေးလုပ်ငန်းတွေ၊ လူမှုပတ်ဝန်းကျင်တိုးတက်လာမှု Service ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတွေမှာ အောင်မြင်တဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်သူဖြစ်ဖို့ Profession ကိုယ်လုပ်မဲ့ စီးပွားရေးကို ကျွမ်းကျင်ဖို့၊

Partner လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်ကောင်းရှိဖို့၊ Prospect အနာဂတ် ဉာဏ်အမြော်အမြင်ရှိစွာဖြင့် အနာဂတ်မှာ စွန့်ဦးတီထွင်ဖန်တီးပြီး မြန်မာ့စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်များဖြစ်လာစေဖို့ အားပေးရေးသားလိုက်ပါတယ်။

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

How to Become CEO
(CEO ဖြစ်ရန်နည်းလမ်းများ)

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် Chief Executive Office (CEO) များအတွက် လမ်းညွှန်ထားချက်ဖြစ်တဲ့ နိုင်ငံတကာမှာ ရောင်းအား ကောင်းဆုံး စာရင်းဝင် How to become CEO စာအုပ်မှ လုပ်ငန်းဦး ဆောင်နေသူ တစ်ဦးအနေဖြင့် လုပ်ဆောင်သင့်တဲ့ နည်းလမ်းကောင်း တချို့ကို တင်ပြပေးထားပါတယ်။

၁။ **ဝင်ငွေအများဆုံးပေးသောအလုပ်ကို ရွေးချယ်ပြုလုပ်တက်ပါစေ။**
(ဘယ်လုပ်ငန်းအမျိုးအစားတွေဟာ ဝင်ငွေအများဆုံးဝင်နိုင်မလဲ ဆိုတာ ရွေးချယ်ကြိုးစားပါ)

၂။ **မိမိရဲ့ ဖောက်သည် Customers များကို ရအောင်ရှာပြီး ထိန်းထားပါ။**
(ဖောက်သည်အဟောင်းများကို စိတ်ကျေနပ်စေပြီး၊ ဖောက်သည် အသစ်များကို ရှာဖွေပါ)

၃။ **တခါတရံမှာ တစ်ဦးတည်းတစ်စုံတစ်ရာကို ကြိုးစားလုပ်ပါ။**
(ဦးဆောင်သူဆိုတာ တခါတရံမှာ တစ်ဦးတည်းဖြင့် အရာရာကို ဖြေရှင်းနိုင်စွမ်းရှိရလိမ့်မယ်)

၄။ **နေ့စဉ်တစ်နာရီ စဉ်းစားတွေးခေါ်ပါ၊ ပုံဖော်ရေးဆွဲပါ။**
(ကောင်းမွန်တဲ့ အတွေးအခေါ်တွေကို ရရှိစေဖို့ နေ့စဉ်တစ်နာရီခန့် တွေးခေါ်ပုံဖော်မှုပြုလုပ်ပါ)

၅။ အတွေးကောင်းတွေမှတ်ဖို့ "အိုင်ဒီယာမှတ်စုစာအုပ်" ပြုစုပါ။
(နှတ်တစ်ရာ စာတစ်လုံးဆိုသလို၊ မိမိရဲ့ ကောင်းမွန်တဲ့အတွေးတွေကို မှတ်စုရေးသားထားပါ)

၆။ အလုပ်မှ တန်းတူများနှင့် လက်အောက်ခံများနှင့်မဟာမိတ်ဖွဲ့ပါ။
(အလုပ်မှာ ၈၀ % အလုပ်လုပ်ပြီး ၂၀ % ဟာ ဝန်ထမ်းတွေထံမှ ဖြစ်ပျက်နေမှုကို နားထောင်ပါ)

၇။ လူတိုင်းကို သူတို့၏ကိုယ်ပိုင်အမည်များဖြင့်သိအောင်လုပ်ပါ။
(သူတို့၏အမည်၊ အလုပ်အကြောင်း ပြောကြိုက်တာမို့ သူတို့အကြောင်းများမှတ်သားပါ)

၈။ အလုပ်ကို ၄၅ မိနစ်စောရောက်ပါ။ ၁၅ မိနစ်နောက်ကျဆင်းပါ။
(အလုပ်မှာ အကျိုးရလဒ်ပိုဖြစ်စေဖို့ ၁၅ မိနစ်စောရောက်ပါ၊ ၁၅ မိနစ်နောက်ကျမှရုံးဆင်းပါ)

၉။ လေယာဉ်ပေါ်မှာအလုပ်လုပ်ပါ၊အကောင်းဆုံးအတွေးတွေတွေးခေါ်ပါ။
(လေယာဉ်စီးချိန်မှာ စိတ်ထဲအမြင့်ဆုံးဖြစ်ပြီး၊ အတွေးကောင်းတွေပေါ်လာတက်လို့ တွေးပါ)

၁၀။ မိတ်ဆွေလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေ အတွက် သီးသန့်ဖိုင်ဖွင့်ထားပါ။
(မိမိနဲ့ အများဆုံးဆက်သွယ်နေသော သူတို့၏ အကြောင်းများကို သိဖို့ ဖိုင်တစ်ခုထားရှိပါ)

၁၁။ အမှတ်တရဖြစ်သော စာတိုများ မိတ်ဆွေများထံပို့ပါ။
(မိတ်ဆွေများထံသို့ ရံဖန်ရံခါ စာတိုများပို့ပါ၊ ခင်မင်ရင်းနှီးသတိရမှုကို ဖော်ပြနေခြင်းဖြစ်ပါတယ်)

၁၂။ စာအုပ်တစ်အုပ် လစဉ်ဖတ်ပါ (သို့) စာကြည့်တိုက်ကို တစ်လတွင် တစ်ရက်သွားပါ။
(လစဉ် လုပ်ငန်းနှင့်ဆိုင်သော စာအုပ်တစ်အုပ်၊ ဗဟုသုတတစ်ခုကို လေ့လာပါ)

၁၃။ နှစ်တိုင်းသင့်ရဲ့ဘဝထဲသို့ကြီးကြယ်မြင့်မြတ်သောအရာတစ်ပေါင်း ထည့်ပါ။
(နှစ်တစ်နှစ်ကုန်သွားတိုင်း ဘဝမှာ ကြီးကျယ်မြင့်မြတ်သော တိုးတက်စေတဲ့ အရာတစ်ခုရနိုင်ပါစေ)

၁၄။ သင့်ရဲ့အသင်းအဖွဲ့တွေအပေါ်မှာပိုမိုရင်းနှီးမြုပ်နှံပါ။
(အလုပ်တွေပြီးမြောက်ဖို့ သင့်ရဲ့အဖွဲ့မှကူညီနိုင်မှာပါ၊ သင့်ရဲ့ Team ကို ရင်းနှီးမြုပ်နှံပါ)

၁၅။ ရှင်းလင်းသောအင်္ဂလိပ်စာ၊ အင်္ဂလိပ်စကားဖြင့်ရေးနိုင်အောင် သင်ကြားပါ။
(နိုင်ငံတကာနဲ့ဆက်ဆံလာမှုမှာ အင်္ဂလိပ်လို ပြောဆိုတက်မှုဟာ အခွင့်အရေးများဖြစ်လာမှာပါ)

၁၆။ ဂုဏ်ပေးသူဖြစ်ပါစေ၊ ဂုဏ်ယူသူမဖြစ်ပါစေနှင့်။
(အလုပ်မှာ နေရာပေးသူဖြစ်ပါစေ၊ နေရာယူသူမဖြစ်ပါစေနဲ့၊ လူတွေကိုပေးခြင်းဖြင့်ရယူနိုင်ပါစေ)

၁၇။ ပြိုင်ဘက်အတိုက်အခံတစ်ဦးအပေါ် ဘယ်တော့မှလျော့မတွက်ပါနဲ့။
(သင့်ရဲ့ပြိုင်ဘက် အတိုက်အခံအပေါ်မှာ လျော့မတွက်ပါနဲ့၊ အမြဲသတိထားရှိနိုင်ပါစေ)

၁၈။ စာရိတ္တသတ်သူကို စကားလုံးဖြင့်အနိုင်ယူပါ။
(ကိုယ့်ကျင့်တရားမကောင်းသူကို စကားလုံးဖြင့် တစ်သက်စာ သင်ခန်းစာပေးတက်ပါစေ)

၁၉။ **ကျေးဇူးပြု၍လူတိုင်းကို ယဉ်ကျေးစွာဆက်ဆံပါ။**
(သင့်ကိုလူတွေဆက်ဆံစေချင်သလို၊ လူတွေကိုလည်းယဉ်ကျေးစွာ ဆက်ဆံပြောဆိုပါ)

၂၀။ **လေးစားရတဲ့ ခေါင်းဆောင်တစ်ဦးကိုအတုခိုးပါ၊ လေးစားအားကျ ကြိုးစားပါ။**
(ခေါင်းဆောင်ဆိုတာလေ့လာနေသူပါ၊ ခေါင်းဆောင်များထံမှ အမြဲလေ့လာသင်ယူနေပါ)

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင် CEO များ၊ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းရှင် ဦးဆောင်နိုင်သော အနာဂတ်လူငယ်များအတွက် ကမ္ဘာကျော် Best Seller စာအုပ်မှ How to become CEO နည်းလမ်းများကို လေ့လာအတုယူပြီး လက်တွေ့ကြိုးစားခြင်းဖြင့် ထူးချွန်သော CEO များဖြစ်လာနိုင်မှာပါ။

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

5 Levels of Leadership
ဦးဆောင်မှုအဆင့် (၅-ဆင့်)

Leadership ခေါင်းဆောင်မှုဟာ နယ်ပယ်အသီးသီး၊ လူမှုအဖွဲ့အစည်း၊ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းအမျိုးမျိုးမှာ မရှိမဖြစ်လိုအပ်တဲ့ စွမ်းရည်တစ်မျိုးဖြစ်ပါတယ်။

ယနေ့ခေတ် လုပ်ငန်းတွေ တိုးတက်အောင်မြင်မှုဆိုရာမှာ ဦးဆောင်နေသူ ခေါင်းဆောင်တွေရဲ့ ထူးချွန်မှု၊ မဟာဗျူဟာ ဒီအားသာချက်တွေဟာ အခြေခံနေတာ တွေ့နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

ဦးဆောင်မှုဆိုတာ (နေရာမယူပဲ နေရာတွေဖန်တီးပေးနိုင်ဖို့ဖြစ်ပါတယ်)

ဦးဆောင်မှုဆိုတာ(ရာထူးအာဏာမဟုတ်ပဲ လုပ်ဆောင်ချက်သာဖြစ်တယ်)

ဦးဆောင်မှုဆိုတာ(တာဝန်ပိုယူနိုင်ပြီး လုပ်ငန်းရလဒ်တွေ ဖန်တီးခြင်းဖြစ်တယ်)

ခေါင်းဆောင်သူတစ်ဦးအနေနဲ့ လက်ခံယုံကြည်ထားရမည့် ဥပဒေများကို စုစည်းပေးထားပါတယ်။

(၁)	ကြည်မြင်သောအခါမှာ	=	ရှင်းလင်းစွာမြင်ခြင်း။
(၂)	နားထောင်သောအခါမှာ	=	မှန်ကန်စွာကြားခြင်း။
(၃)	စကားပြောသောအခါမှာ	=	သတိဖြင့်တွေးဆခြင်း။
(၄)	သံသယဖြစ်သောအခါမှာ	=	သေချာစွာဝေဖန်သုံးသပ်ခြင်း။
(၅)	အလုပ်လုပ်သောအခါမှာ	=	မှန်ရာကိုသာလုပ်ဆောင်ခြင်း။
(၆)	တာဝန်ထမ်းဆောင်သောအခါမှာ	=	လေးစားစွာပြုမူဆောင်ရွက်ခြင်း။
(၇)	အကြပ်အတည်းကြုံသောအခါမှာ	=	တည်ငြိမ်စွာဖြေရှင်းခြင်း။
(၈)	ဆုံးဖြတ်ချက်ချသောအခါမှာ	=	အကျိုးဆက်များကိုဆင်ခြင်ခြင်း။
(၉)	လုပ်ငန်းဖော်ဆောင်သောအခါမှာ	=	အကျိုးရလဒ်ကောင်းဖန်တီးခြင်း။
(၁၀)	ရည်ရွယ်မျှော်မှန်းသောအခါမှာ	=	မဖြစ်ဖြစ်လာအောင်ကြိုးစားခြင်း။

- လုပ်ငန်းတခုရဲ့ ဦးဆောင်မှုကို ခြုံငုံသုံးသပ်ကြည့်မယ်ဆိုရင် ဦးဆောင်သူတွေဟာ များစွာလိုအပ်တာကို တွေ့မြင်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

>> လုပ်ငန်းအောင်မြင်ဖို့ဆိုရာမှာ တဦးချင်းဦးဆောင်သူ
>> ဝန်ထမ်းအားလုံးဦးဆောင်သူ
>> လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်ဦးဆောင်သူ
>> အဖွဲ့အစည်းရည်ရွယ်ချက်သို့ ဦးဆောင်သူ စတဲ့ Leaders တွေမှ အဆင့်ဆင့်ပါဝင်ဦးဆောင်နိုင်မှသာ လုပ်ငန်းရည်ရွယ်ထားတဲ့ အတိုင်း အောင်မြင်ဦးဆောင်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

Organization အဖွဲ့အစည်းတရပ်လုံးကို ဦးဆောင်သောခေါင်းဆောင်မှု
လုပ်ငန်း Function ဆောင်ရွက်မှုတွေကို ဦးဆောင်သောခေါင်းဆောင်မှု
ဦးဆောင်နေသူ Leaders တွေကို ဦးဆောင်နိုင်သောခေါင်းဆောင်မှု
အားလုံးသော ဝန်ထမ်း Employee တွေကို ဦးဆောင်သောဦးဆောင်မှု
ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းတာဝန်တွေကို Self-Leader ဦးဆောင်သောဦးဆောင်မှု

Leadership နယ်ပယ်မှ ထူးချွန်တဲ့ John C. Max Well ရဲ့ လမ်းညွှန်ချက်အရ ဦးဆောင်မှုအဆင့်တွေ မြင့်တင်ဖို့အတွက် အဆင့် (၅) ဖြင့် ဦးဆောင်ရွက်နိုင်ဖို့ လိုအပ်မှာဖြစ်ပါတယ်။

Leadership အဆင့် (၁) Position - Right လူမှန်နေရာမှန် ရာထူးလုပ်ပိုင်ခွင့်ဖြင့် ဦးဆောင်သူဖြစ်ပြီး၊ လုပ်ငန်းတွေကို ဦးဆောင်ဖို့ တာဝန်ကျေဖို့ ကိုယ်တိုင်ဦးဆောင်ရတဲ့အဆင့်ဖြစ်တယ်။ ခေါင်းဆောင်မှု အရည်အချင်းဆိုတာ လုပ်ပိုင်ခွင့်အပေါ် အလွဲသုံးစားမလုပ်မှုနှင့် မှန်ကန်စွာအသုံးချရေးပင်ဖြစ်ပါတယ်။

Leadership အဆင့် (၂) Permission - Relationship လုပ်ပိုင်ခွင့်လွဲပေးခြင်းဖြင့် တခြားသောအဖွဲ့ဝင်များသို့ လုပ်ငန်းတာဝန်ခွဲဝေပေးပြီး၊ ထိုလုပ်ငန်းတွေကို အများနဲ့ဦးဆောင်ဖန်တီးရတဲ့အဆင့် ဖြစ်တယ်။ လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးနိုင်လေလေ လုပ်ငန်းမှာ လုပ်ပိုင်ခွင့်ပိုရရှိပြီး ခေါင်းဆောင်မှုအဆင့်မြင့်လာလေလေဖြစ်ပါတယ်။

Leadership အဆင့် (၃) Production - Result လုပ်ငန်းရည်ရွယ်ချက်တွေ အကောင်အထည်ဖြစ်လာဖို့ ရလဒ်ဖြစ်လာဖို့အတွက် အများအတွက် တာဝန်ယူဦးဆောင်ရတဲ့အဆင့် ဖြစ်တယ်။ အလုပ်မှာ လုပ်ရပ်ထက် ရလဒ်ဖြစ်ဖို့အဓိကဖြစ်ပြီး ရလဒ်ဖြစ်အောင် ဖန်တီးနိုင်မှ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဖြစ်နိုင်မှာပါ။

Leadership အဆင့် (၄) People Develop - Reproduction များစွာသောလုပ်ငန်းတွေကို ဦးဆောင်နေသူတွေကို နေရာပေးပြီး အလုပ်များစွာပြီးမြောက်စေရန် ဦးဆောင်ရတဲ့အဆင့်ဖြစ်တယ်။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်လာသည်နှင့်အမျှ မိမိကဲ့သို့ ခေါင်းဆောင်နိုင်သူတွေကို ခေါင်းဆောင်များမွေးဖွားပြီး အောင်မြင်တိုးတက်မှုတွေကို ဆက်လက်ဖန်တီးသွားရမှာဖြစ်ပါတယ်။

Leadership အဆင့် (၅) Pinnacle - Respect အားလုံးရဲ့ လေးစားတန်ဖိုးထားမှုဖြင့် ဦးဆောင်နေသူ၊ ရည်ရွယ်ချက်တွေအတွက် မရှိမဖြစ်လောက်အောင် ဖန်တီးမှုဖြင့် ဦးဆောင်ရတဲ့အဆင့်ဖြစ်တယ်။ အဆင့် (၄-ဆင့်) မှာ လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးနိုင်မှု၊ ရလဒ်ဖန်တီးမှု၊ ခေါင်းဆောင်များမွေးဖွားနိုင်မှုဖြင့် လုပ်ငန်းဟာ တိုးတက်အောင်မြင်လာပြီး ထိုအဖွဲ့အစည်းအတွက် သင်ဟာ မရှိမဖြစ်အရေးပါသော လေးစားဖွယ်ဖြစ်သော ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်လာတော့မှာပါ။

ခေါင်းဆောင်တွေကို ဦးဆောင်နိုင်ခြင်းဟာ ခေါင်းဆောင်မှုဖြစ်ပါတယ်။ Leadership ခေါင်းဆောင်တယောက်ရဲ့ အရည်အချင်းဆိုတာ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေ မွေးထုတ်ပေးနိုင်ဖို့နဲ့ လုပ်ငန်းရဲ့ အောင်မြင်တဲ့ ရလဒ်တွေကို ဖန်တီးပေးနိုင်ဖို့ဖြစ်ပါတယ်။

- Know The Way **ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲဆိုတာ သိသူဖြစ်ရမယ်**
- Go The Way **သိတဲ့အတိုင်းလဲ လက်တွေ့သွားနေသူဖြစ်ရမယ်**
- Show the Way **အများအတွက်လဲ နည်းလမ်းပြနိုင်သူဖြစ်ရမယ်**

Leaders are Learner - ဦးဆောင်သူတွေဟာ လေ့လာနေသူတွေဖြစ်သလို၊ Learn from Leader ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေထံမှလည်း အစဉ်လေ့လာဖို့ အားပေးပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်တွေကို အားကျရင်း၊ စံနမူနာ အတုယူရင်း၊ လိုက်နာကြိုးစားခြင်းဖြင့် တနေ့မှာ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်အသီးသီး ဦးဆောင်သူများဖြစ်လာဖို့ 5 Levels of Leadership ခေါင်းဆောင်မှုအဆင့် (၅-ဆင့်)ဖြင့် ကြိုးစားဦးဆောင်ရင်း အနာဂတ်ရဲ့ ခေါင်းဆောင်များတိုးတက်နိုင်ဖို့ အားပေးလျက်ပါ။

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

7. Keys Business Mastery
(စီးပွားရေးထူးချွန်ကျွမ်းကျင်မှု ၇-ချက်)

မီလျံနာသန်းကြွယ်သူဌေးများစွာ တက်ရောက်နေတဲ့ Business Mastery သင်တန်းရဲ့ ဟောပြောသူ ကမ္ဘာ့နံပါတ် (၁) Tony Robbin ရဲ့ Business Mastery (၇-ချက်) ကို ပြန်လည်မျှဝေပေးထားပါတယ်။ သင်လုပ်တဲ့လုပ်ငန်းကို စီးပွားရေးမှာ ၃၀% မှ ၁၀၀% အထိ တိုးတက်စေဖို့လား။ သို့မဟုတ် ၅၀% မှ ၁၀၀% အထိ တိုးတက်မှု ဖြစ်ဖို့ဆိုရင် ဒီအချက် ၇ ချက်က အကျိုးသက်ရောက်မှုဖြစ်စေနိုင်မှာ အသေချာပင်ဖြစ်ပါတယ်။

Business Mastery (1) Where You Really Create Effecting Business သင်လက်ရှိဘယ်နားမှာ ရှိနေလဲ။ သင်သွားချင်တဲ့ Business နဲ့ပတ်သက်ပြီး မြေပုံကို ကြိုတင်ရေးဆွဲထားဖို့ လိုအပ်မှာဖြစ်ပါတယ်။ အဓိကကတော့ စီးပွားရေးမဟာဗျူဟာပုံစံ Business Plan ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သွားချင်တဲ့ Business Plan အစီအစဉ်တွေ၊ လမ်းပြမြေပုံတွေကို သင်ကိုယ်တိုင်ရေးဆွဲပြင်ဆင်ထားဖို့ အရေးကြီးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သို့မှသာ ဒီလမ်းပြမြေပုံများအတိုင်း အနာဂတ်ကိုရှေ့ဆက်ပြီးတော့လုပ်ငန်းကိုတိုးချဲ့ဆောင်ရွက်သွားနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

Business Mastery (2) Constraint Stratey Innovation Product Service and Deliver ဆန်းသစ်တီထွင်တဲ့ သင့်ရဲ့ ထုတ်ကုန်တွေ၊ ပြီးတဲ့အခါမှာ ဝန်ဆောင်မှုပေးတဲ့ပုံစံတွေနဲ့ တကယ့်

Deliver ဈေးကွက်ထဲကို လျင်မြန်စွာဖြန့်ဖြူးပေးတဲ့ပုံစံတွေဟာ အရေးကြီးမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အဓိကကတော့ သင့်ရဲ့ထုတ်ကုန်တွေကို ဘယ်သူဝယ်မလဲ။ ပြီးတော့မှ သူတို့စိတ်ကျေနပ်အောင် ဘယ်လို Service ပေးမလဲ။ ပြီးတော့မှ အလျင်မြန်ဆုံးနဲ့ Deliver ဈေးကွက်ထဲကို လျင်လျင်မြန်မြန်ဈေးကွက် ဖြန့်ကျက်ရန် မည်သို့ဆောင်ရွက်နိုင်မလဲဆိုတာ မဟာဗျူဟာရေးဆွဲရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

Business Mastery (3) World Class Strategic Marketing ဖြစ်ပါတယ်။ ယနေ့ ကမ္ဘာမှာထင်ရှားကျော်ကြားနေတဲ့ Marketing နောက်ဆုံးပုံစံ စီးပွားရေးနဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့ ဈေးကွက်ဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်တဲ့ပုံစံတွေ၊ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်တဲ့ ပုံစံတွေ သင့်အနေနဲ့ လေ့လာထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ Marketing သည် သင့်ကုမ္ပဏီနဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့ Customer တွေကိုများများချိတ်ဆက်ပြီး၊ သင့်ရဲ့လုပ်ငန်း Profit အကျိုးအမြတ်အများဆုံးကို Marketing မဟာဗျူဟာကနေမှတစ်ဆင့် တိုးတက်အောင်ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်တာမို့ ဈေးကွက်မဟာဗျူဟာဆိုတဲ့ မိမိရောင်းချင်တဲ့ဈေးကွက်နေရာတွေ၊ မိမိအောင်မြင်ခဲ့တဲ့တခြားသောလုပ်ငန်းတွေရဲ့ Case Study အောင်မြင်တိုးတက်မှုမဟာဗျူဟာတွေနဲ့ Competitor တွေနဲ့ပတ်သက်တဲ့ အားသာချက်၊ အားနည်းချက်တွေကို ဆန်းစစ်ပြီးတော့ ဈေးကွက်ဗျူဟာရေးဆွဲဆောင်ရွက်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

Business Mastery (4) Sales Mastery System ထူးချွန်သော အရောင်း System တွေသင့်မှာရှိရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးနှုန်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့မှ Promotioion ပေးတဲ့ပုံစံတွေ၊ နောက်ဒီပစ္စည်းတွေပေါ်မှာ မိမိဈေး Sales System ဥပမာအားဖြင့် ဈေးနည်းတာရှိမယ်၊ ဈေးအလယ်အလတ်ရှိမယ်၊ ဈေးအမြင့်ဆုံးရှိမယ် စသည်ဖြင့် ဈေးနှုန်းပိုင်းဆိုင်ရာကိုလည်း Sales Mastery အရောင်းပိုင်းဆိုင်ရာ Idea တွေကိုလည်းစဉ်းစားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးတဲ့အခါမှာ ယနေ့ခေတ်ခေတ်စားလာတဲ့

Installment ပုံစံတွေ၊ ပြီးတဲ့အခါမှာ Promotion Package တွေ၊ Bonus System တွေ စသည်ဖြင့် Sales Mastery System တွေကိုလည်း မိမိလုပ်တဲ့လုပ်ငန်းမှာ အဓိကဆောင်ရွက်သွားမယ်ဆိုရင် ရောင်းအားတိုးတက်ပြီး Profitability အကျိုးအမြတ်သည် နှစ်စဉ်တိုးတက်ဆောင်ရွက်သွားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

Business Mastery (5) Constraint the Application the Power of the Legal Financial Analysis အဓိက လုပ်ငန်းတစ်ခု အောင်မြင်တိုးတက်မှုဆိုတာ Financial Analysis ဖြစ်ပါ တယ်။ ငွေကြေးလို့ပြောရင် ကိန်းဂဏန်းတွေက အရေးကြီးမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီကိန်းဂဏန်းတွေသည် မိမိလုပ်ငန်း အောင်မြင်တိုးတက်မှုကို ဖော်ပြလေ့ရှိတဲ့အခါမှာ ဒီကိန်းဂဏန်းတွေကိုလည်း ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်သော သူတွေနဲ့ ဆွေးနွေးတိုင်ပင်ပြီးတော့ ဒီကိန်းဂဏန်းတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီးတော့မှ မိမိလိုချင်တဲ့အကျိုးအမြတ်ရရှိအောင် မိမိလိုချင်တဲ့ ငွေကြေးပမာဏဖြစ်အောင်လည်း Legal တရားဥပဒေပိုင်းဆိုင်ရာ Financial ငွေကြေးပိုင်းဆိုင်ရာ တိုးတက်မှုမဟာဗျူဟာတွေကိုလည်း ဆောင်ရွက်ထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တဖက်မှာလည်း ငွေကြေးပိုင်းဆိုင်ရာ တိုးတက်လာသည်နှင့်အမျှ မိမိလုပ်တဲ့ လုပ်ငန်းခွင်သည် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ တိုးချဲ့ဖို့လည်းလိုအပ်မှာ ဖြစ်တယ်။

စီးပွားရေးရဲ့ စီမံမှုအနှစ်ချုပ်ဖြစ်တဲ့ လုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့ ဝန်ထမ်းရေးရာ ဘယ်လောက်သုံးမလဲ၊ Marketing စရိတ်မှာ ဘယ်လောက်သုံးမလဲ၊ ဈေးကွက်နဲ့ပတ်သက်ပြီးတော့မှ တိုးချဲ့ပွားမှုအပိုင်းမှာ ဘယ်လောက်သုံးမလဲ စသည်ဖြင့် Analysis သုံးသပ်ချက်တွေနဲ့ အတူ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမယ့်ပုံစံတွေကိုလည်း အချိုးကျကျ ပြန်လည်ဆောင်ရွက်ပြီး သင်လိုချင်သော အကျိုးအမြတ်အမြင့်ဆုံး Lower Bottom to High Level အပိုင်းအထိ တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

Business Mastery (6) The Optimizing and The Minimization ဈေးကွက်နဲ့ပတ်သက်ပြီးတော့မှ တကယ့်အမြင့်မားဆုံးသော ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တစ်ခုကို သင့်အနေနဲ့ အကောင်းဆုံး တွေးခေါ်ဆုံးဖြတ်ထားဖို့လုပ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးကွက်စီးပွားရေးမှာ သင်သွားချင်တဲ့ တစ်ဆင့်တစ်ဆင့် တိုးတက်မှုနှုန်းတွေ၊ ဦးတည်ရာထားချက်တွေ ရှိထားရပါမယ်။ ဥပမာ ဘယ်နှစ်မှာ လုပ်ငန်းအကျိုးအမြတ် ဘယ်လောက် တိုးတက်ဆောင်ရွက်ချင်သလဲ။ ၅၀% လား၊ ဒါမှမဟုတ် ၁၀၀% ကို ဘယ်လောက်လောက်မှာ လိုအပ်ချင်သလဲ စသည်ဖြင့် တကယ့်လိုအပ်သော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ စဉ်းစားရမယ်၊ မဟာဗျူဟာကျကျ ဆောင်ရွက်ပြီး စီးပွားရေး အချိန်တိုအတွင်း အကျိုးရှိရှိဖြစ်အောင်လည်း အမြင့်မားဆုံးဖြစ်အောင် Optimizing ကောင်းတဲ့ဘက်မှ တွေးခေါ်ဆုံးဖြတ်ပြီး ဆောင်ရွက်သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

Business Mastery (7) Revealing Fund the Client and Culture ဈေးကွက်စီးပွားရေးအတွင်းမှာ ရပ်တည်နေပြီဆိုရင် အရေးကြီးဆုံးကတော့ Client နဲ့ သူတို့ရဲ့ Culture တွေ ဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးကွက်ရဲ့ စီးပွားရေးမှာ အများစု မိမိ Customer တွေ များများဖြစ်လာလေလေ သူတို့နဲ့ပတ်သက်ပြီး Customer Psychology အရ သူတို့ဘာကြိုက်သလဲ၊ သူတို့ Emotionally အရ သူတို့ဘယ်လိုမျိုး တုံ့ပြန်နိုင်သလဲ ဒီအချက်တွေကိုလည်း စဉ်းစားထားပြီးတော့ ဈေးကွက်စီးပွားရေးမှာ Product တွေရောင်းတာမျိုးမဟုတ်ဘဲ မိမိ သူတို့စိတ်ကြိုက် စိတ်ကျေနပ်တဲ့ Feeling ခံစားချက်တွေ၊ သူတို့ Emotion ဖြစ်အောင် ရောင်းချပြီးတော့ သွားနိုင်မယ်ဆိုရင် အနာဂတ်စီးပွားရေးမှာ Client တွေ ဖောက်သည်တွေတိုးပွားလာပြီး မိမိကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းများ အောင်မြင်လာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

Business Mastery စီးပွားရေးတစ်ဖက်ကမ်း ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်မှု Seminar တွေမှာ ဟောပြောပေးထားတဲ့ ကမ္ဘာ့နံပါတ် ၁ ပုဂ္ဂိုလ် TonnyRobben ရဲ့ အဓိကလမ်းညွှန်ချက်တွေကိုပြန်လည်ပြီးတော့တင်ပြဆွေးနွေးထားခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ Seven Force of Business Mastery ဒီအချက် ၇ ချက်ဖြင့် ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်သော စီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်လာဖို့အတွက် ပြန်လည်မျှဝေရေးသား ဖော်ပြထားပါတယ်။

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

စီးပွားရေးတိုးတက်အောင်မြင်ရေး (E-S-B-I) အဆင့် (၄-ဆင့်)

ယနေ့ခေတ်ကမ္ဘာမှာလူသားတိုင်းဟာနည်းလမ်းမျိုးစုံနဲ့ငွေကြေးရှာဖွေနေကြပြီး စီးပွားရေးတိုးတက်အောင်မြင်ဖို့ ကြိုးစားနေကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘဝမှာ ဝင်ငွေရရှိဖို့ ငွေရှာနည်းလမ်းတွေကို လေ့လာပါ၊ သုံးသပ်ဆုံးဖြတ်ပါ၊ ပြုလုပ်ဆောင်ရွက်ကြည့်ပါ။ ဘဝမှာ ဝင်ငွေရရှိနိုင်မည့်နည်းလမ်းကောင်းများကို "Rich Dad" and "Poor Dad" စာအုပ်ဖြင့် ကမ္ဘာကျော်သူ Robert ရဲ့ E-S-B-I မဟာဗျူဟာ (၄-ခု) အား ပြန်လည်မျှဝေရေးသားပေးထားပါတယ်။

(E) Employee – you have a job (ဝန်ထမ်းဘဝဖြင့် ဝင်ငွေစီးပွားရှာခြင်း)

- လုပ်ငန်းမှ အတွေ့အကြုံရှာဖွေခြင်း၊ စွမ်းရည်ဖြည့်ကျွမ်းကျင်အောင်ကြိုးစားခြင်း
- လုပ်ငန်းအဆက်အသွယ်ရှာဖွေခြင်းနှင့်လုပ်ငန်းနည်းစနစ်များရှာဖွေကြိုးစားခြင်း

(S) Self Employed – you own a job (ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းစတင်ခြင်းဖြင့် ဝင်ငွေစီးပွားရှာခြင်း)

- ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးတစ်ခုကို စွန့်ဦးတီထွင် ကြိုးစားလုပ်ဆောင်ခြင်း
- အောင်မြင်သော လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်အောင် ဖန်တီးကြိုးစားဦးဆောင်ခြင်း

(B) Business Owner – you owned a system (စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ပုံစံဖြင့် ဝင်ငွေစီးပွားရှာဖွေခြင်း)

- လုပ်ငန်းတိုးတက်မှု နည်းလမ်းကောင်းများရှာဖွေပြီး လုပ်ငန်းအောင်မြင်စွာကြိုးစားခြင်း
- နည်းစနစ်များထူထောင်ပြီး လုပ်ငန်းခွဲများစွာနှင့် လုပ်ငန်းကြီးဖြစ်အောင်တည်ဆောက်ခြင်း

(I) Investor – Money work for you (ငွေးကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူပုံစံဖြင့် ဝင်ငွေစီးပွားရှာခြင်း)

- မီလျံနာအဆင့်ကြွယ်ဝချမ်းသာလာသော ဝင်ငွေများအား ပြန်လည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း
- တခြားသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများစွာတွင် အစုရှယ်ယာထည့်ခြင်းဖြင့် ဝင်ငွေရှာခြင်း

လူတိုင်းမှာ အခွင့်အရေးကိုယ်စီ ရှိနိုင်တယ်၊ စွန့်စားဖို့ပဲ လိုအပ်လိမ့်မယ်။ အသက်အရွယ်၊ အခွင့်အရေး၊ အချိန်ကောင်းဆိုတာ ပြန်မရနိုင်သလို၊ Your Life is Your Choice ဘဝဟာ ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်စရာပါ၊ ပေးထားတဲ့ အနေအထားတခုကို မကြိုက်လျှင် ပြောင်းလဲဆုံးဖြတ်ခွင့် ပေးထားပါတယ်၊ စွန့်စားဖို့၊ ကြိုးစားဖို့၊ ဖန်တီးဖို့ဟာ မနက်ဖြန်ကို အကောင်းဆုံးတည်ဆောက်ဖို့ဟာ အခွင့်အရေးတွေ ကိုယ်စီရှိနေကြတယ်။ အခွင့်အရေးဆိုတာထက် ဘယ်လိုဆုံးဖြတ် ဖန်တီးမလဲဆိုတဲ့ ရလဒ်ဟာ ဘဝရဲ့ တိုးတက်မှုပါပဲ။

(E) Employee – you have a job (ဝန်ထမ်းဘဝဖြင့် ဝင်ငွေရှာဖွေခြင်း)

- လုပ်ငန်းမှ အတွေ့အကြုံရှာဖွေခြင်း၊ စွမ်းရည်ဖြည့်ကျွမ်းကျင်အောင်ကြိုးစားခြင်း
- လုပ်ငန်း အဆက်အသွယ်ရှာဖွေခြင်းနှင့် လုပ်ငန်းနည်းစနစ်များရှာဖွေကြိုးစားခြင်း

အရွယ်ရောက်ရှိလာတဲ့လူအများစုဟာ(ဝင်ငွေ+အတွေ့အကြုံ+အဆက်အသွယ်) ရရှိနိုင်ဖို့ရာ ဝန်ထမ်းပုံစံနဲ့ ဘဝကိုစတင်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပြီး ဝင်ငွေရှာတာ တွေ့ရတယ်၊ တချို့ကလည်း ဝန်ထမ်းဘဝနဲ့ အသက်စာ ဝင်ငွေရှာနေကြသလို၊ တချို့ကတော့ ဘဝမှာ မိမိဖြစ်ချင်တဲ့ ရည်ရွယ်ချက် အမျိုးမျိုးပေါ်မှာ မူတည်ပြီး နောက်ထပ်ခြေလှမ်းအသစ်တွေနဲ့ ဘဝကို စွန့်ဦးတီထွင် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင် (S) Self–Employee ဘဝသို့ စတင် ဖန်တီးလာကြပါတယ်။

(S) Self Employed – you own a job **(ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းစတင်ခြင်းဖြင့် ဝင်ငွေစီးပွားရှာခြင်း)**

- ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးတစ်ခုကို စွန့်ဦးတီထွင် ကြိုးစားလုပ်ဆောင်ခြင်း

- အောင်မြင်သော လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်အောင် ဖန်တီးကြိုးစား ဦးဆောင်ခြင်း

(အသိပညာ + အတွေ့အကြုံ + စွမ်းရည်) တွေပေါ် အခြေခံပြီး စွန့်ဦးတီထွင်ဆိုတဲ့ စွန့် = စွန့်စားခြင်း၊ ဦး = ဦးစွာပြုခြင်း - ကိုယ်တိုင် ဦးဆောင်ခြင်း၊ တီထွင် = တီထွင်ဖန်တီးခြင်း တွေနဲ့အတူ စိန်ခေါ်များစွာကို ဖြတ်သန်းပြီး မိမိတနိုင်တပိုင် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းများကို ယုံကြည်မှုဖြင့် စွန့်စားစတင်ပြီး ဘဝရဲ့အောင်မြင်တိုးတက်မှု ဝင်ငွေကိုရှာဖွေကြပါတယ်။ ဒီအခါမှာလဲ များစွာအခက်အခဲတွေကို အရှုံးမပေးကျော်ဖြတ်ပြီး တချို့က ဖြစ်ချင်တဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကို အောင်မြင်နိုင်သလို၊ တဦးချင်းရဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ၊ မဟာဗျူဟာ၊ ကြိုးစားမှု၊ အထောက်အပံ့ ရရှိမှုအပေါ် မူတည်ပြီး မတူညီတဲ့ အခွင့်အရေးတွေပေါ်အခြေခံပြီး တချို့က နောက်ထပ်ခြေလှမ်းဖြစ်တဲ့ (B) Business Owner စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ဘဝကို စတင်ဖန်တီးလာကြပါတယ်။

(B) Business Owner – you owned a system (စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ပုံစံဖြင့် ဝင်ငွေစီးပွားရှာဖွေခြင်း)

- လုပ်ငန်းတိုးတက်မှု နည်းလမ်းကောင်းများရှာဖွေပြီး လုပ်ငန်းအောင်မြင်စွာကြိုးစားခြင်း
- နည်းစနစ်များထူထောင်ပြီး လုပ်ငန်းခွဲများစွာနှင့် လုပ်ငန်းကြီးဖြစ်အောင် တည်ဆောက်ခြင်း

(Higher Risk = Higher Return) ပုံစံနဲ့ ဈေးကွက်စီးပွားရေးတစ်ခုမှာ (Manç Money and Material) များကို System နည်းစနစ်တစ်ခုဖြင့် ကိုယ်တိုင်ဦးစီးလည်ပတ်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေ၊ ဟိုတယ်ကြီးတွေ၊ စက်ရုံအလုပ်ရုံကြီးတွေ၊ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကြီးများ ထူထောင်ပြီး ဝင်ငွေရှာဖွေတဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်ပုံစံမျိုး ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ဆိုတဲ့ များစွာသော လုပ်ငန်အခွဲတွေ၊ ဝန်ထမ်းတွေ၊ ဖောက်သည်တွေအတွက် တာဝန်များစွာယူထားပြီး ဝင်ငွေ + ထွက်ငွေနဲ့ အကျိုးအမြတ်တွေကို စီမံခန့်ခွဲပြီး လုပ်ငန်းကြီး တိုးတက်အောင်မြင်စေဖို့ ကြိုးစားနေပြီး၊ တချို့ကလည်း ဒီ (B) အဆင့်ပုံစံနဲ့ ဝင်ငွေရရှိအောင်ကြိုးစားနေကြသလို တဖက်မှာလည်း (I) Investor ပုံစံများဖြင့်လည်း၊ တခြားသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားလျက် ငွေကို နည်းစနစ်ဖြင့် တိုးချဲ့ရှာဖွေနေကြပါတယ်။ ကိုယ်တိုင်ငွေရှာဖွေမှုမှနေလွတ်မြောက်ဖို့ဆိုရင်တော့ နောက်ဆုံးအဆင့်ဖြစ်တဲ့ Financial Freedom ဝင်ငွေရှာမှုမှ လွတ်မြောက်စေတဲ့ (I) Investor ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ ဘဝသို့ ကြိုးစားဖန်တီးကြပါတယ်။

(I) Investor – Money work for you (ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူပုံစံဖြင့် ဝင်ငွေစီးပွားရှာခြင်း)

Financial Freedom ဝင်ငွေရှာမှုမှ လွတ်မြောက်စေတဲ့ (I) Investor ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေကတော့ အလားအလာရှိတဲ့ လုပ်ငန်းတွေ၊ နည်းစနစ်တွေ၊ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ လုပ်ငန်းပုံမှန် လည်ပတ်နေတဲ့ တခြား

သော စီးပွားရေးတချို့မှာ ROI ငွေကြေးပြန်ဝင်နိုင်မှု % များ၊ အချိန်ကာလ၊ အကျိုးအမြတ် ပမာဏတန်ဖိုးများကို သေချာတွက်ချက်ပြီး Investment ငွေကြေးများကိုသာ ရှယ်ယာများထည့်ခြင်း၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းများဖြင့် (ငွေကြေးများကို ခိုင်းစေထားပြီး) အမြတ်အစွန်း Share % များဖြင့်သာ ဝင်ငွေများကို ရှာဖွေနေကြတဲ့ သူဌေးကြီးတွေ၊ သန်းကြွယ်သူဌေးတွေပင် ဖြစ်ပါတယ်။ ငွေကြေးရဲ့ အရှင်သခင် ငွေကြေးရှာဖွေမှုမှ လွတ် မြောက်ဖို့အတွက်ဆိုရင်တော့ Investor အဆင့်ထိ ကြိုးစားပြီး ဘဝအောင်မြင်တိုးတက်ရေးသို့ ဝင်ငွေရှာသွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ESBI ကို Active Income ဆိုတဲ့ ကိုယ်တိုင်ပါဝင်မှုဆိုတဲ့ Your Work (%) ဝင်ငွေရှာနည်းနှင့် Passive Income ဆိုတဲ့ ကိုယ်တိုင်ပါဝင်စရာမလိုတဲ့ Other Work (%) ဖြင့် - ဝင်ငွေရှာဖွေနိုင်တယ်ဆိုတဲ့ အပိုင်း (၂) ပိုင်းကို ပြန်လည် ပိုင်းခြားနိုင်ပါတယ်။

E - Employee နဲ့ S - Self Employed ဟာ Active Income ဖြစ်ပြီး ကိုယ်တိုင်အမြဲ ပါဝင်နေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်၊ B - Business Owner နဲ့ I - Investor ဟာ Passive Income ဖြစ်ပြီး ကိုယ်တိုင်ပါဝင်စရာမလိုတဲ့ System စနစ်တွေ၊ Money ငွေကြေးတွေ၊ Process လုပ်ငန်းတွေကို စီမံပြီး ဝင်ငွေရှာနည်းလို့ ဆိုပါတယ်။

မတူညီတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်၊ ခံယူချက်တွေပေါ် အခြေခံပြီး တချို့က ESBI အဆင့်အတိုင်း ဘဝမှာရင်းနှီးမြှုပ်နှံလာကြသလို၊ တချို့ကလည်း အဆင့်တခုတည်းမှာပဲ ဘဝကို တသက်စာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေလည်း ရှိတတ်လို့၊ မတူညီကြတဲ့ ဘဝအခြေအနေ၊ မိမိရဲ့ အားသာချက် နဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေပေါ် မူတည်ပြီး (E S B I) ဝင်ငွေရှာနည်း (၄-မျိုး) မှ တဆင့် မိမိဘဝ တိုးတက်အောင်မြင်ရေးသို့ ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်သော မီလျံနာ စီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်များဖြစ်လာဖို့ အဆင့်ဆင့်ကြိုးစားသွားနိုင်အောင် အားပေးလိုက်ပါတယ်။

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

Success Goal Strategy
(အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်သို့ မဟာဗျူဟာရေးဆွဲနည်း)

ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်းသို့ အောင်မြင်ဖို့အတွက် ဘယ်လို မဟာဗျူဟာရေးဆွဲထားမလဲ- ? ? ?

အဆင့် (၁) မိမိဖြစ်ချင်တဲ့ အောင်မြင်ချင်တဲ့ပန်းတိုင်ကို တိကျသေချာ စွာချရေးပါ။

အဆင့် (၂) ဘာကြောင့်အောင်မြင်ချင်တာလဲ၊ အမြဲတမ်း အာရုံစိုက် ကြိုးစားသွားဖို့ ချရေးထားပါ။

အဆင့် (၃) အောင်မြင်ရမယ်ဆိုတဲ့ယုံကြည်ချက် (၁၀၀%) ဖြစ်ဖို့ ယုံကြည်စွာချရေးထားပါ။

အဆင့် (၄) ရည်မှန်းချက်အောင်မြင်ဖို့ ဘာတွေလိုအပ်သလဲ၊ ပြင်ဆင်ရမလဲ ချရေးကြည့်ပါ။

အဆင့် (၅) မဖြစ်မနေဦးစွာလုပ်သင့်တဲ့ ဦးစားပေးအချက် (၃-ချက်)ကိုချရေးကြည့်ပါ။

အဆင့် (၆) လက်တွေ့လုပ်ဆောင်ဖို့ နည်းလမ်းများ အချိန်များ စီစဉ်ရေးဆွဲပါ။

အဆင့် (၇) ဖြစ်လာနိုင်တဲ့ပြဿနာနှင့် ဖြေရှင်းမှုများကြိုတင် မျှော်မှန်းရေးဆွဲထားပါ။

အဆင့် (၈) အကယ်၍မအောင်မြင်ခဲ့ပါက Never Give-ကစ အရှုံးမပေးပဲ Feedback သင်ခန်းစာယူပါ။ (အဆင့် ၄ မှ ပြန်စပြီး Take New Action အသစ်လုပ်ရပ်များ ဆက်လက်ကြိုးစားပါ)

အဆင့် (၉) ရည်မှန်းချက်အောင်မြင်ခဲ့ပါက New Goal ပန်းတိုင်အသစ်များကို Momentum အရှိန်အဟုန်ဖြင့် ဆက်လက်ကြိုးစားသွားပါ။ (အဆင့် ၁ မှ ပြန်စပြီး ပိုမိုအောင်မြင်မှုများကို ဖန်တီးသွားပါ)

ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်းသို့ အောင်မြင်ဖို့အတွက် ဘယ်လိုမဟာဗျူဟာရေးဆွဲသွားမလဲဆိုတဲ့ အဆင့်(၁) မှ (၁၀) အထိ ရှင်းလင်းဖော်ပြထားပေးပါတယ်။

(၁) Goal / Clarify (ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်၊ တိကျသေချာခြင်း)

- မိမိဖြစ်ချင်တဲ့ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဟာ ရှင်းလင်းတိကျစွာဦးစွာသတ်မှတ်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ဖြစ်ချင်တဲ့ ရည်မှန်းချက်များစွာ ရှိနိုင်ပေမဲ့ ပန်းတိုင်တစ်ခုကိုတစိုက်မက်မက် အောင်မြင်စွာကြိုးစားရပါလိမ့်မယ်။

(၂) Why is important/ Focus? (ဘာကြောင့်အောင်မြင်ချင်လဲ၊ အာရုံစိုက်ထားခြင်း)

- ပန်းတိုင်ဟာဘာကြောင့်အရေးကြီးသလဲ။ မိမိအတွက်လားလူအများအတွက်လား မိမိ မိသားစုအတွက်လား ခိုင်မာတဲ့အောင်မြင်ချင်စိတ်နဲ့ (မဖြစ်ဖြစ်အောင် ကြိုးစားမယ်ဆိုတဲ့ သံဓိဋ္ဌာန်ချထားပြီး) ထိုပန်းတိုင်ကို အမြဲတမ်း အာရုံစိုက်ကြိုးစားနေရမှာဖြစ်ပါတယ်။

(၃) 1 - 100% Believe/ No Doubt? (၁၀၀ % ယုံကြည်ခြင်းနှင့် ၀ % သံသယမရှိခြင်း)

- ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကိုအောင်မြင်ဖို့အတွက် ဘယ်လောက်ထိယုံကြည်နေလဲ။ မဖြစ်နိုင်တဲ့ သံသယ အတွေးတွေမရှိအောင် ဖယ်ရှားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ- မိမိမှာမဖြစ်နိုင်တဲ့ သံသယ (၅၀%)လောက်ရှိတယ်ဆိုရင် ယုံကြည်မှုမှာလည်း ၅၀% ပဲရှိမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် သံသယကို (၀%) ဖြစ်တဲ့အခါမှ မိမိယုံကြည်မှုဟာ (၁၀၀%) ဖြစ်နိုင်ပြီး ယုံကြည်ချက်အပြည့်နဲ့ အောင်မြင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

(၄) What is Need/Prepare? (ဘာတွေလိုအပ်မလဲ၊ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုများစဉ်းစားခြင်း)

- ပန်းတိုင်ကိုရောက်ဖို့ ဘာတွေလိုအပ်သလဲ။ ဘယ်အချက်တွေကို ပြင်ဆင်ဆောင်ရွက်ဖို့လိုအပ်ပါသလဲ၊ စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ပြီး လိုအပ်ချက်များ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ရမည့်အချက်များကို စဉ်းစားပြီးချရေးကြည့်ပါ။ များစွာသောအချက်တွေ ထွက်ပေါ်လိုအပ်လိမ့်မယ်။ ထိုလိုအပ်ချက်တွေကိုမှ ဦးစွာကြိုးစားရမည့်အချက်များကို ဆုံးဖြတ်ချက်ချပါ။

(၅) Priority 3 Things/ Choice? (ဦးစားပေးပြုလုပ်မည့် အရာ ၃-ချက်၊ ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ခြင်း)

- မိမိပန်းတိုင်ကိုရောက်ရှိဖို့အတွက် လိုအပ်ချက်တွေလုပ်ဆောင်ရမည့် အချက်များစွာမှမဖြစ်မနေအဓိကလုပ်ရမယ့် အရေးကြီးဆုံးသော ဦးစားပေးရမယ့်အချက်၃-ချက်ကို ဦးစားပေးပြီးတော့ ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ များစွာသော လုပ်ဆောင်ရမည့်အချက်တွေထဲမှ ယခုအချက် (၃-ခု)ကို ဦးစွာပြီးမြောက်အောင်မြင်ဖို့ ကြိုးစားသွားရမှာဖြစ်ပါတယ်။

(၆) Action Plan/ Time-bound? **(လုပ်ဆောင်မည့် အစီအစဉ်ဆွဲခြင်း၊ ပြီးမြောက်ရန်အချိန်သတ်မှတ်ခြင်း)**

- စီစဉ်မှုမှသည် လုပ်တွေ့ကြိုးစားသွားမှ ရလဒ်ဖြစ်စေနိုင်မှာမို့ မိလုပ်မယ့် Action ဆောင်ရွက်ချက်တွေကို ဘယ်အချိန်မှာ ဘယ်အလုပ်တွေပြီးရမယ်ဆိုတဲ့ လက်တွေ့ကျ ပြီးမြောက်အောင်မြင်ဖို့အတွက် အချိန်ကာလတစ်ခုအတွင်းမှာ ဦးစားပေးအချက်တွေက ပြီးမြောက်အောင်ဆောင်ရွက်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(၇) Problem / Solution Match (ပြဿနာနှင့် ဖြေရှင်းမှုများဖြင့် ချိန်ညှိကြိုးစားခြင်း)

- မိမိရည်မှန်းချက်တွေကို ကြိုးစားဆောင်ရွက်တဲ့အခါမှာလည်း တစ်ချို့ကိစ္စတွေမှာအဆင်ပြေတာရှိမယ် တချို့ကိစ္စတွေမှာ ပြဿနာ ရှိတာ

ရှိမယ့်ပြဿနာ(problem)တွေ ပေါ်ပေါက်လာပြီဆိုရင်လည်း solution ဘယ်လိုဖြေရှင်း ဆောင်ရွက်မှုတွေနဲ့ ကျော်ဖြတ်မလဲဆိုတဲ့အချက်ကို ကြိုးစားရမှာဖြစ်ပါတယ်။

မိမိရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို အဆင့်ဆင့်ကြိုးစားတဲ့အခါမှာလည်းအရာ(၂-ခု) ဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။

(၁) အချက်ကတော့ မိမိမျှော်လင့်ထားသလို အောင်မြင်မှုဖြစ်လာနိုင်သလို

(၂)မိမိမျှော်လင့်ထားသလိုမအောင်မြင်မှုဆိုတာလည်းဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။

မအောင်မြင်တဲ့အခါဘယ်လိုဆက်ပြီးကြိုးစားသွားနိုင်မလဲဆိုရင် Never Give-up အရှုံးမပေးပဲ Feedback သင်ခန်းစာယူပါ။ (အဆင့် ၄ မှ ပြန်စပြီး Take New Action အသစ်လုပ်ရပ်များ ဆက်လက်ကြိုးစားပါ)

(၈) **Feedback / Take New Action (ဆုံးရှုံးခဲ့ပါက သင်ခန်းစာယူခြင်း၊ ဆက်လက်ကြိုးစားခြင်း)**

- မိမိမျှော်လင့်ထားသလို ကျရှုံးမှုတွေဖြစ်သွားတယ်ဆိုရင် feedback ကျရှုံးမှုတွေကနေ သင်ခန်းစာယူပြီးတော့ take new action အသစ်သစ်သော action တွေကိုကြိုးစားပြီးတော့ ဆောင်ရွက်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအခါမှာ never give up ဘယ်တော့မှ အရှုံးမပေးသော အဆင့်နဲ့ပြန်တက်သွားပြီး အဆင့်(၄) မှာဖော်ပြထားတဲ့ what is need preparation ဘယ်အရာတွေကို ပြန်လည်ပြင်ဆင်သွားရမလဲ ဘာတွေလိုအပ်ချက်တေ ရှိသွားသလဲဆိုတဲ့ အသစ်သောဆက်လက် ကြိုးစားမှုတွေနဲ့အတူ နောက်ဆုံးအချိန်မှာတော့ အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်သို့ ရောက်ရှိသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(၉) Success / New Goal (ရည်မှန်းချက်အောင်မြင်မှုနှင့် ပန်းတိုင်သစ်များ ဆက်လက်ကြိုးစားခြင်း)

- မိမိရည်မှန်းချက်အောင်မြင်တိုးတက်သွားတဲ့အခါမှာ ဆက်ပြီးတော့အမြင့်မားဆုံး new goals လို့ခေါ်တဲ့ ပန်းတိုင်သစ်တွေကို ပြန်ပြီးတော့ရေးဆွဲရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီပန်းတိုင်အသစ်နဲ့လက်ရှိပန်းတိုင်ကြားမှာလည်း Momentumလို့ခေါ်တဲ့ အောင်မြင်မှုအရှိန် အဟုန်နဲ့သွားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ရည်မှန်းချက်တစ်ခု အောင်မြင်လာပြီဆိုရင် ဒီအောင်မြင်မှုအရှိန်ကိုယူပြီးတော့ မိမိရဲ့ပန်းတိုင်အသစ်အသစ်တွေကို ထပ်ပြီးတော့တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်သွားခြင်းအားဖြင့် မိမိရဲ့အောင်မြင်တိုးတက်သော ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်များသို့ ဖန်တီးသွားနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

ယခုဖော်ပြသွားတဲ့အချက်တွေကို အချိန်ပေးရေးဆွဲထားပြီး နေ့စဉ်မြင်နိုင်တဲ့နေရာမှာကပ်ထားပြီး ကြိုးစားသွားခြင်းဖြင့် ဘဝမှာထူးထူးခြားခြား အောင်မြင်မှုများရနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်းသို့အောင်မြင်ဖို့မဟာဗျူဟာရေးဆွဲနည်းကို World No (1) Tony Robbin ၏ လမ်းညွှန်ချက်များကို ပြန်လည်မျှဝေပေးထားပြီး (ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် အောင်မြင်တိုးတက်မှုတွေကို ယခုအဆင့်များအတိုင်း ကြိုးစားဆောင်ရွက်ခဲ့နိုင်ပါတယ်)

အောင်မြင်တိုးတက်လိုသူများ ယခုလမ်းညွှန်ချက် (၁၀-ချက်) ကို ယုံယုံကြည်ကြည်နဲ့ ကြိုးစားသွားကြည့်ပါ။ သိသိသာသာ တိုးတက်အောင်မြင်မှုများ တွေ့နိုင်ရပါလိမ့်မယ်။

ဘဝရဲ့မနက်ဖြန်တိုင်းမှာတန်ဖိုးတရားများစွာရှိနေမှာပါယုံကြည်ပါ၊ စီစဉ်ရေးဆွဲပါ၊ ကြိုးစားရယူနိုင်ပါစေ။

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

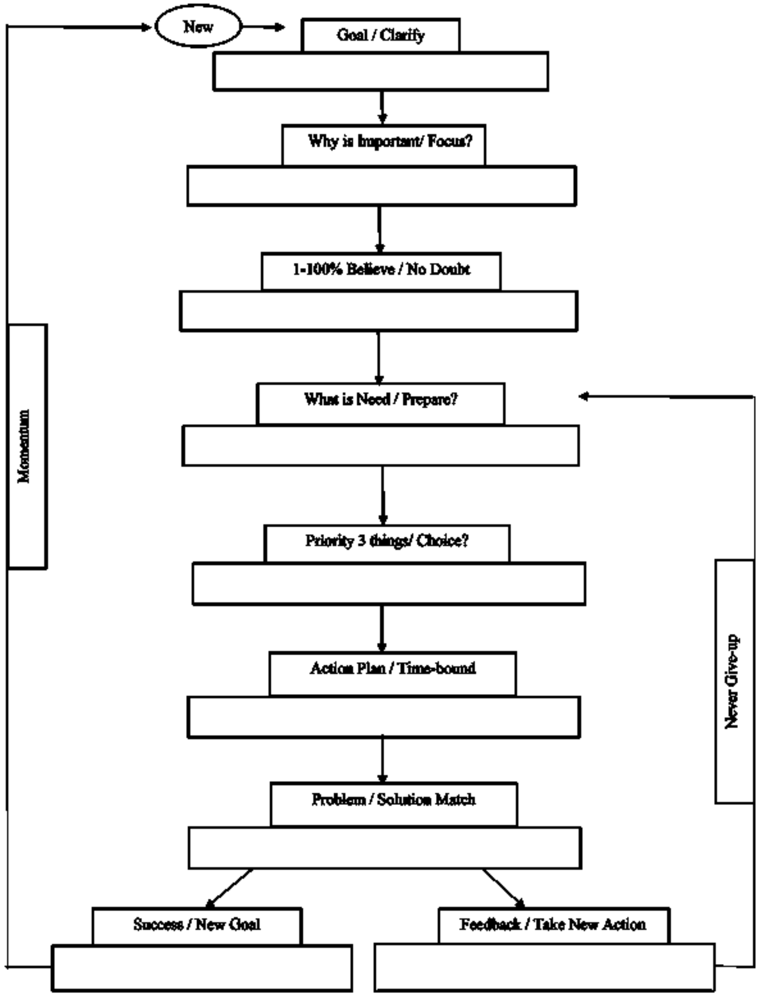
ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

Success Goal Strategy @ Tony Robbin



Coach by – Zin Phyo Paing (MESI)

(ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်)
နေ့စဉ် ယုံကြည်စွာ သံဓိဋ္ဌာန်ချနည်းများ

(၁) ငါသည် အောင်မြင်တိုးတက်နေသူများကို လေးစားအားကျသူဖြစ်တယ်။ (သူတို့လည်း လုပ်နိုင်ရင်၊ ငါလည်း လုပ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်စိတ်နဲ့ နည်းလမ်းရှာကြိုးစားသွားမည်) ***I Can Do It…***

(၂) ငါသည် စိတ်ဆန္ဒကြီးမားစွာ ကြိုးစားအားထုတ်မှု အပြည့်ရှိသူဖြစ်တယ်။ (ငါ၏ စိတ်ဆန္ဒတို့ဖြင့် ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ပြီးမြောက်အောင်မြင်သည်အထိ ဇွဲ၊ လုံ့လအပြည့်ကြိုးစားသွားမည်) ***I Can Do It…***

(၃) ငါသည် ဘဝကိုဖန်တီးနေတဲ့ အရှင်သခင် ဦးဆောင်သူဖြစ်တယ်။ (ဖြစ်ချင်တဲ့ အရာရာကို ကိုယ်တိုင်ဦးဆောင်ကြိုးစားပြီး မဖြစ်ဖြစ်အောင် ကြိုးစားဦးဆောင်သွားမည်) ***I Can Do It…***

(၄) ငါသည် အကောင်းဆုံးသော အရာတွေကို ဖန်တီးနိုင်သူဖြစ်တယ်။ (အကောင်းဆုံးသော အရာတွေကို ဖန်တီးပြီး၊ အကောင်းဆုံးသော ရလဒ်အောင်မြင်မှုတွေကို ဖန်တီးသွားမည်) ***I Can Do It…***

(၅) ငါသည် သံသယစိတ်မရှိ ကိုယ်တိုင်ယုံကြည်သူဖြစ်တယ်။ (ယခင်မရှိပေမဲ့ နောင်မှာရှိလာမယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်မျှော်လင့်စိတ်နဲ့ ဖြစ်နိုင်တဲ့အရာတွေကို ယုံကြည်ကြိုးစားသွားမည်) ***I Can Do It…***

(၆)ငါသည်သူညမဟုတ်ရဲရင့်သတ္တိရှိစွာအောင်နိုင်သူဖြစ်တယ်။ (ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ အရာရာမှာ အရှုံးမပေး အောင်မြင်ရေးသို့ အမြဲကြိုးစား ရှေ့ဆက်သွားမည်) ***I Can Do It…***

(၇) ငါသည် ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင် ဖြစ်တယ်။ (ချမ်းသာကြွယ်ဝသော ဘဝပိုင်ရှင် အများအတွက် ပေးကမ်း လှူဒါန်းနိုင်သူဖြစ်ဖို့ ကြိုးစားသွားမည်) ***I Can Do It…***

(ဘာပဲလုပ်လုပ် အမြဲယုံကြည်မှု ရှိနေပါစေ - ***Step Up Confident)***

I am "Hero" – Not "Zero" . . . ငါသည် သုည မဟုတ် ရဲစွမ်းသတ္တိရှိသူ ဖြစ်၏။

I am "Leader" – Not "Follow" . . . ငါသည် နောက် လိုက်မဟုတ် ခေါင်းဆောင်သူ ဖြစ်၏။

I am "Believer" – Not "Fear"… ငါသည် ကြောက်ရွံ့စိတ် မရှိ ယုံကြည်မှုအပြည့်ရှိသူ ဖြစ်၏။

I am the "Voice" . . . Yes, I am Millionaire. . . ငါကိုယ်တိုင် ကြွေးကြော်လိုက်မည်- ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

အပိုင်း (၂)

Business Management

(စီးပွားရေး စီမံခန့်ခွဲမှု)

5M-Methods

-	***Man***	လူမှုဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲအုပ်ချုပ်မှု
-	***Money***	ငွေကြေးရှာဖွေ စီမံခန့်ခွဲမှု
-	***Material***	ပစ္စည်းကရိယာပိုင်းဆိုင်ရာစီမံမှု
-	***Market***	ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ဖန်တီးမှု
-	***Method***	လုပ်ငန်းခွင်နည်းစနစ်များဖန်တီးမှု

5M Business Management
(စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှု 5M ပုံစံ)

Business Management ရဲ့အဓိက စီမံခန့်ခွဲမှုကို အနှစ်ချုပ်ကြည့်ရင် Man ဝန်ထမ်းရေးရာ၊ Money ငွေကြေးဆိုင်ရာ၊ Material ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းဆိုင်ရာနှင့် Market ဈေးကွက်ရေးရာ မဟာဗျူဟာနှင့်အတူMethodနည်းစနစ်စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာကိုအဓိက(အချက်-၅ချက်)ဖြင့် စီမံခန့်ခွဲနိုင်ပါတယ်။

- **Man - ဝန်ထမ်းရေးရာ**
- **Money - ငွေကြေးရေးရာ**
- **Material - ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းပိုင်းဆိုင်ရာ**
- **Market - ဈေးကွက်ထိုးဖောက်မှုဆိုင်ရာ**
- **Method - နည်းစနစ်ပိုင်းဆိုင်ရာ**

လုပ်ငန်းအားလုံးရဲ့ အနှစ်ချုပ်ဖြစ်တဲ့ (5M) ဟာ အဓိက ဖြစ်ပါတယ်။

Man – HR Management (ဝန်ထမ်းရေးရာ တိုးတက်စီမံစေဖို့လား ??)

- HR Rule စည်းမျဉ်း မူဝါဒတွေ၊ ဝန်ထမ်းစွမ်းရည်မြင့် KPI စနစ် တွေ ထားရှိပြီး၊ Meeting - Report အစည်းအဝေး တင်ပြမှုတွေ ပုံမှန်ရှိပြီး ဝန်ထမ်းရေးရာတိုးတက်မှုသို့ စီမံခန့်ခွဲနိုင်ပါတယ်။

Money – Financial Management (**ငွေကြေးရေးရာ တိုးတက်စီမံစေဖို့လား ??**)

- Financial Ratio (ဝန်ထမ်း + ဈေးကွက် + ပစ္စည်း) အချိုးကျ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့နဲ့ - Balance Sheet (ဝင် - ထွက် = ကျန်) ပုံမှန်စီစစ်နိုင်ဖို့နဲ့ - Profit & Lost အရှုံးအမြတ်ကို သုံးသပ်ပြီး ငွေကြေးတိုးတက်မှုသို့ စီမံခန့်ခွဲဆောင်ရွက်နိုင်ပါတယ်။

Material – Supply Chain Management (**ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းပိုင်း ချိတ်ဆက် တိုးတက်စေဖို့လား??**)

- Supply Chain လုပ်ငန်းဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်ဖို့၊ ISO Standard နိုင်ငံခြား နည်းစနစ်တွေနဲ့ စီမံဖို့နဲ့ - Quality Control အရည်အသွေးထိန်းချုပ်ပြီး လုပ်ငန်းရဲ့အရည်အသွေးမြှင့်တင်သွားပြီး တိုးတက်စီမံခန့်ခွဲနိုင်ပါတယ်။

Market–Marketing Management(**ဈေးကွက်ရေးရာတိုးတက်စီမံစေဖို့လား??**)

- Marketing Strategy ဈေးကွက်ဗျူဟာရှိဖို့ - Sale Promotion အရောင်းမြှင့်တင်နိုင်ဖို့ - Customer Service ဖောက်သည် ဝန်ဆောင်မှုပေးဖို့နဲ့ ဈေးကွက်အတွင်း တိုးတက်ဦးဆောင်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါ တယ်။

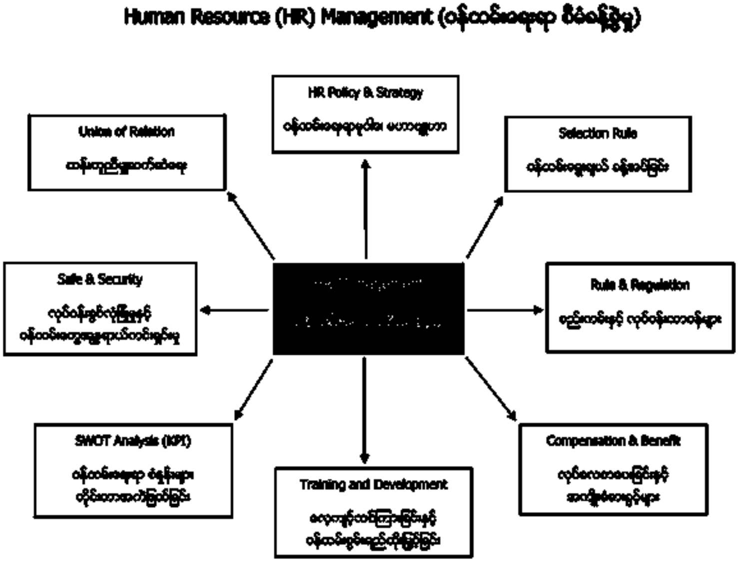
Method – SOP Management (**လုပ်ငန်းနည်းစနစ်ပိုင်း တိုးတက်စီမံစေဖို့လား ??**)

- 5S ဂျပန်နည်းစနစ်တွေနဲ့ ပေါင်းစပ်စီမံစေဖို့ - Technology နည်းပညာပေါင်းစပ်စေဖို့ - SOP Procedure နိုင်ငံခြားရဲ့ နည်းစနစ် လမ်းညွှန်ချက်များ နည်းလမ်းစနစ်တွေထားရှိပြီး စီမံခန့်ခွဲနိုင်ပါတယ်။

စီးပွားရေး စီမံခန့်ခွဲမှု ပညာမှာ အနှစ်ချုပ်လိုက်ရင်တော့ (5-M) ဟာ လုပ်ငန်းအားလုံးရဲ့အချုပ်ပါပဲ။

HR Management (ဝန်ထမ်းရေးရာစီမံခန့်ခွဲမှု)

> အလုပ်ပြဿနာဆိုတာမရှိပါဘူး၊ လူတွေနဲ့ဆိုင်တဲ့ ပြဿနာကြောင့် ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။
> ယနေ့ကမ္ဘာမှာ ပြဿနာအားလုံးသည် လူမှုဆိုင်ရာ ပြဿနာများပင် ဖြစ်ပါတယ်။



HR Management Process (ဝန်ထမ်းရေးရာ စီမံခန့်ခွဲမှုလုပ်ငန်းစဉ်များ)

HR Management ဝန်ထမ်းရေးရာ စီမံခန့်ခွဲမှုဟုဆိုရာတွင် အလုပ်သမားငှားရမ်းမှု၊ ရွေးချယ်ခန့်အပ်မှု၊ ပေးလျော်မှု၊ သင်တန်းပေးမှုနှင့် တိုးတက်မှု၊ လေ့လာရှာဖွေမှုနှင့် စာရင်းအင်းပြုမှု၊ အဆင့်အလိုက်ခွဲခြား သတ်မှတ် ပေးမှုများ ပါဝင်သည့် လူမှုဆိုင်ရာ လုပ်ဆောင်ချက်များ ဖြစ်ပါသည်။

ထို့အပြင် အဖွဲ့အစည်း (အတွင်း/ အပြင်) ဆိုင်ရာ ခြုံငုံလေ့လာ သုံးသပ်ချက်၊ လုပ်ဆောင်ချက်များနှင့်အတူ မိမိအဖွဲ့အစည်း အတွင်းရှိ ဝန်ထမ်းများအပေါ် ခိုင်မာစွာရပ်တည်ပေးနိုင်မှု၊ တူညီသည့် အလုပ်သမားဆိုင်ရာ အခွင့်အရေး၊ စိတ်ချလုံခြုံပေးမှုနှင့် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှု ဆန်းစစ်သုံးသပ်ချက်များလည်း ပါဝင်သည်။

(1) HR Planning and Strategy (ဝန်ထမ်းရေးရာ အစီအစဉ်များ၊ မဟာဗျူဟာများ ရေးဆွဲခြင်း)

ဝန်ထမ်းရေးရာနဲ့ ပတ်သတ်ပြီး စီမံအုပ်ချုပ်မှု အစီအစဉ်တွေ၊ မဟာဗျူဟာတွေ၊ မူဝါဒတွေကို ကြိုတင်ရေးဆွဲထားဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေကိုဘယ်လို အုပ်ချုပ်မလဲ၊ ဘယ်လိုနည်းလမ်းတွေ၊ ဘယ်လို မူဝါဒတွေနဲ့ ဝန်ထမ်းရေးရာတိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်သွားမလဲဆိုတဲ့ Planning တွေ၊ Strategy မဟာဗျူဟာတွေ Policy မူဝါဒတွေကို ဦးစွာရေးဆွဲသွားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းခွင်မှာမည်သို့သောပုဂ္ဂိုလ်တွေ ရှိရမလဲ၊ ထိုသူတို့တွေနဲ့ပတ်သတ်ပြီးတော့လည်းလုပ်ငန်းရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကို ဖန်တီးအောင်မြင်နိုင်ဖို့ HR Framework ဖွဲ့စည်းပုံဖော်မှုတွေကို ဦးစွာဆောင်ရွက်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(2) Selection & Recruitment (ဝန်ထမ်းရွေးချယ်ခြင်းနှင့် ခန့်အပ်ခြင်း)

ဝန်ထမ်းရေးရာ စီမံခန့်ခွဲမှုမှာ ဝန်ထမ်းကောင်းတွေ ရရှိဖို့နဲ့ ဝန်ထမ်း တွေ မြဲဖို့ဟာ အရေးကြီးတဲ့ အချက်ဖြစ်ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းကောင်းတွေ ရွေးချယ်တဲ့အခါမှာ Selection ဘယ်လိုစီစစ်ရွေးချယ်မလဲ၊ ဘယ်လို အင်တာဗျူးပြီး အလုပ်ခန့်မလဲဆိုတဲ့ ပိုင်းတွေကိုလည်း စနစ်တကျစီစစ်ရွေးချယ်သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ရွေးချယ်စီစစ်တဲ့ အပိုင်းမှာလည်း အလုပ်ခေါ်တဲ့အခါမှာ မန်နေဂျာအဆင့်မှ ဘယ်လိုစီစစ်မလဲ။ ဒါရိုက်တာ၊ CEO, MD Level တွေမှ ဘယ်လိုစီစစ်ဆောင်ရွက်မလဲဆိုတဲ့ အင်တာဗျူးအဆင့်တွေနဲ့ လုပ်ငန်းတွေကို Reference သေချာလုပ်ပြီးတော့ ဝန်ထမ်းကောင်းတွေ

ကိုလည်းရွေးချယ်ဆောင်ရွက်သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ညံ့တဲ့သူတွေကို ခန့်မိရင်လည်း ခန့်တဲ့သူတွေရဲ့ ညံ့ဖျင်းမှုဖြစ်လာနိုင်လို့ ဒီအဆင့်ဟာ လုပ်ငန်းခွင်ရဲ့ ဝင်ပေါက်တံခါးပင်ဖြစ်ပါတယ်။

(3) Rule and Regulation (စည်းကမ်းနှင့် လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများ)

ဝန်ထမ်းတွေတိုးတက်ဖို့နှင့် ဝန်ထမ်းတွေကို ထိန်းသိမ်းမှု အပိုင်းမှာ အရေးကြီးဆုံးဖြစ်တဲ့ ကောင်းမွန်သော စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေ၊ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ပတ်သတ်ပြီးတော့ မျှတသော Regulation လုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေကိုလည်း ကုမ္ပဏီမှာဆောင်ရွက်ထားပြီးတော့ အခုခေတ်ကုမ္ပဏီတိုင်း၊ လုပ်ငန်းတိုင်းမှာရှိသင့်တဲ့ Labour law သကဲ့သို့ အခြေခံအလုပ်သမားရေးရာနဲ့ ပတ်သတ်တဲ့ မူဝါဒအခြေခံဥပဒေတွေကို လိုက်နာပြီး၊ အခြေခံလစာပေးမှု၊ အလုပ်ချိန်၊ ဝန်ထမ်းရေးရာ ရပိုင်ခွင့်၊ စည်းကမ်းများနှင့် ပတ်သတ်ပြီးရေရှည်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုသို့ ရေးဆွဲ ဆောင်ရွက်သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းများကို အကြံပြုချင်တဲ့ ဝန်ထမ်းရေးရာနဲ့ ပတ်သတ်ပြီးတော့ HR Manual ဝန်ထမ်းရေးရာ လက်စွဲစာအုပ်များ ရေးဆွဲထားရှိပြီး စည်းမျဉ်းများ၊ မူဝါဒများ၊ လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများကို နည်းစနစ်နဲ့အညီ စီမံခန့်ခွဲဆောင်ရွက်သွားဖို့လည်း လိုအပ်မှာဖြစ်ပါတယ်။

(4) Compensation & Benefit (လစာပေးမှုနှင့် အကျိုးခံစားခွင့်များ)

ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ပတ်သတ်ပြီးတော့ အခြေခံ လစာတွေနဲ့ အကျိုးခံစားခွင့်တွေကိုလည်း မတူညီစွာရေးဆွဲဆောင်ရွက်ထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ရာထူးအဆင့်ဆင့်မှသည် မတူညီတဲ့ လစာနှုန်းထားတွေ၊ နှစ်စဉ်အလိုက် ဝန်ထမ်းဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကိုမူတည်ပြီး ပေးသင့်သော Bonous များ၊ ခရီးသွားမှုနဲ့ ပတ်သတ်ပြီး ခရီးသွားစရိတ်များ၊ Over Time (OT) အချိန်ပိုကြေးများ၊ တခြားသောအကျိုးခံစားခွင့်များနှင့် လစာနှင့် ခံစားခွင့် ဖော်ပြချက်များကို စနစ်တကျ စီစဉ်ဆောင်ရွက်ပြီး ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ စိတ်ကျေနပ်မှု၊ Staff Motivation ဝန်ထမ်းတွေကို စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာအား ပေးခြင်း

ဖြင့် လုပ်ငန်းကိုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် မြှင့်တင်ဆောင်ရွက်သွားရမှာဖြစ်ပါတယ်။

(5) Training and Development (သင်တန်းများပေးခြင်းနှင့် ဝန်ထမ်းစွမ်းရည်မြှင့်တင်ခြင်း)

ဝန်ထမ်းများကိုလေ့ကျင့် သင်ကြားပေးခြင်းဖြင့်၊ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ Skill အရည်အချင်းကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင်ဆောင်ရွက်ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် ကမ္ဘာမှာနာမည်ကြီးတဲ့ ကမ္ဘာ့ဖလား ဘောလုံးသမားတွေကိုကြည့်တဲ့အခါမှာ အမြဲတမ်းကို Train ပေးတဲ့အခါ သူတို့ရဲ့ စွမ်းရည်တွေ တိုးတက်လာပြီး၊ ကမ္ဘာ့အဆင့်မှာအောင်မြင်စွာ ရပ်တည်နိုင်သကဲ့သို့ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းတွေ အားလုံးမှာလည်း မိမိဝန်ထမ်းတွေကို ကုမ္ပဏီနဲ့ပတ်သတ်တဲ့ အဓိကဖြစ်သော On Job Training လုပ်ငန်းခွင်လက်တွေ့ ကျသောသင်တန်းတွေကိုပေးခြင်း၊ အပြင်ပိုင်းဆိုင်ရာကျွမ်းကျင်ပညာရှင်များဖိတ်ခေါ်ပြီးစီမံခန့်ခွဲမှုလိုဦးဆောင်မှုသင်တန်းတွေကိုပေးခြင်း၊ ဝန်ထမ်းတွေ၏ Skill စွမ်းရည်များ၊ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ attitude အပြုအမူများ၊ စီမံခန့်ခွဲမှု စွမ်းရည်တွေ မြှင့်တက်လာပြီး လုပ်ငန်းခွင်သည် အချိန်တိုတိုအကျိုးရှိရှိထိရောက် လျှင်မြန်စွာဆောင်ရွက်သွားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတိုးတက်ရေးအတွက် ဝန်ထမ်းရေးရာ တိုးတက်မှုအတွက်ရှေ့ရှုပြီး လုပ်ငန်းရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုသဖွယ် Training and Development ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအပိုင်းကိုလည်း ဦးစားပေးပြီး စီစဉ်ဆောင်ရွက်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(6) SWOT Analysis (KPI) လုပ်ငန်းဆန်းစစ်မှုနှင့် ဝန်ထမ်းစွမ်းရည်စစ်ဆေးမှုများ

ဝန်ထမ်းရေးရာနဲ့ ပတ်သတ်ပြီး ဝန်ထမ်းများ တိုးတက်မှု၊ မတိုးတက်မှုများကို စီစစ်တိုင်းထွာတဲ့အခါ Key Performance Indicator (KPI) လို့ခေါ်တဲ့ ဝန်ထမ်းရေးရာ အားသာချက်၊ အားနည်းချက်တွေဆန်းစစ်သုံးသပ်ချက်တွေကို (၆-လ) တစ်ကြိမ်ဖြစ်စေ ပုံမှန်ဆောင်ရွက်သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ အားသာချက်၊ အားနည်းချက်တွေ

အခွင့်အလမ်း အတားအဆီးတွေကို ပြန်လည်ဆန်းစစ်သုံးသပ်သလို၊ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ပတ်သတ်ပြီးတော့ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ Staff Appraisal လုပ်ငန်းခွင်မှ လုပ်ရတာစိတ်ကျေနပ်မှု ရှိ၊ မရှိ သိရှိနိုင်ပါတယ်။ KPI ဆန်းစစ်တဲ့အခါမှာလည်း ဝန်ထမ်းအပေါ်နဲ့အောက်နဲ့ KPI လုပ်ခြင်းဖြစ်စေ၊ Level တန်းတူအဆင့်ဆင့် KPI လုပ်ခြင်းဖြစ်စေ၊ ဝန်ထမ်းတို့ရဲ့ လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းရည်တွေကို တိုင်းတာပြီး ထူးချွန်တဲ့ အလျောက် ရာထူးတိုး၊ လစာတိုးမြှင့်ပြီးတော့၊ မထူးချွန်၊ မတိုးတက်တဲ့သူတွေကိုလည်း မည်သို့ တိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်သွားမလဲဆိုတဲ့ Appraisal ဆန်းစစ်သုံးသပ်ချက်တွေနဲ့ ဝန်ထမ်းရေးရာဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်သွားရမှာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

(7) Save and Security (လုံခြုံစိတ်ချမှုနှင့် ရေရှည်အာမခံချက်ရှိခြင်း)

ကုမ္ပဏီရဲ့ အရေးကြီးတဲ့အချက်ဖြစ်တဲ့ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ပတ်သတ်ပြီး Safety လုံခြုံစိတ်ချမှုဖြစ်အောင်၊ Security ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ပတ်သတ်ပြီးစိတ်ချလုံခြုံတဲ့ လုပ်ငန်းခွင်ဖြစ်အောင် စီစဉ်ဆောင်ရွက်သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ နိုင်ငံတကာအဖွဲ့အစည်းတွေမှာဆိုရင် ဝန်ထမ်းများအတွက် အသက်အာမခံချက် ပေးထားပြီး၊ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ပတ်သတ်ပြီး ထိခိုက်နစ်နာမှုရှိတဲ့အခါမှာ မည်သို့ အဆင့်ဆင့်ဆောင်ရွက်သွားမည့်ပုံစံ၊ ရုံးပိုင်းဆိုင်ရာနဲ့ ပတ်သတ်ပြီး Safety လုံခြုံစိတ်ချမှု သင်တန်းတွေ သင်ပေးထားသလို၊ လုပ်ငန်းခွင်မှာ Emergency အရေးပေါ်တစ်ခု ဖြစ်တာဖြစ်စေ မည်သို့ ဆောင်ရွက်ရမယ်ဆိုတဲ့ လမ်းညွှန်မှုတွေ၊ Safety ဖြစ်အောင် ဝန်ထမ်းတွေအားလုံးမှ ပူးပေါင်းပါဝင်ဆောက်ရွက်မည့် အစီအစဉ်တွေ ထားရှိဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

ဥပမာ လျှပ်စစ်၊ မီးဘေး ဒီလိုမျိုးလုံခြုံစိတ်ချပြီးတော့မှ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ပတ်သတ်ပြီး သိမ်းဆည်းထားသော စာရွက်၊ စာတမ်း၊ ပစ္စည်းများ Safety လုံခြုံစိတ်ချမှုဖြစ်အောင် စီစဉ်ဆောင်ရွက်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းရေးရာ ဘဝလုံခြုံစိတ်ချမှု အပိုင်းမှာလည်း လုပ်သက်အလိုက် အကျိုးခံစားခွင့်များ၊ ပင်စင်စားသည်အထိ အာမခံချက် တွေရှိပြီး

လုံခြုံအာမခံချက်ရှိသော စည်းမျဉ်းများကိုလည်း ရေးဆွဲထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(8) Union of the Relation (လုပ်ငန်းခွင်မှာ အားလုံးမှ တန်းတူညီမျှဆက်ဆံရေး)

အထက်လူကြီးမှ စီမံဆောင်ရွက်တာဖြစ်စေ၊ ဝန်ထမ်းတွေ အားလုံး၊ Department အားလုံးအပေါ် ပေးထားသောလုပ်ပိုင်ခွင့်၊ လစာ အကျိုးခံစားခွင့်များ၊ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ကြားမှာဆက်ဆံရေး၊ လုပ်ငန်းခွင်အားလုံးမှာ Union Of Relation တန်းတူညီမျှပုံစံတူတူညီစွာ ဖြစ်အောင် စီစဉ်ဆောင်ရွက်ထားဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းများအကြား တန်းတူညီမျှ ဆက်ဆံပေးခြင်းနှင့် ညီညွတ်စွာ ပူးပေါင်းပါဝင်ဆောင် ရွက်ခြင်းဖြင့် လုပ်ငန်းအတွင်းပိုင်းဆိုင်ရာ ပြဿနာများနည်းလာပြီး၊ လုပ်ငန်းတိုးတက်မှုသို့ အားလုံးမှတက်ညီလက်ညီ ပူးပေါင်းပါဝင်လာနိုင် ပြီး One Team – One Mission အဖွဲ့တစ်ခု ရည်ရွယ်ချက်တစ်ခုသို့ တိုးတက်ဆောင်ရွက်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

Lead to People - Manage to Work

(အလုပ်တွေကို စီမံခန့်ခွဲပြီး - လူတွေကို ဦးဆောင်ပါ)

Soft to People – Hard to Work

(အလုပ်တွေကို ပြင်းထန်ပြီး - လူတွေကို ပျော့ပြောင်းပါ)

ဝန်ထမ်းရေးရာ စီမံမှု ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုနဲ့ ပတ်သတ်ပြီး အဓိက အခြေခံ အချက်ကိုပြန်စဉ်းစားရင် အခုဖော်ပြထားသောအချက် (၈-ချက်) သည် အရေးကြီးမှာဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းရဲ့ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို အချိန်တို အကျိုးရှိရှိ ဖန်တီးသွားနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေတိုးတက် လာသည်နှင့်အမျှ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဖန်တီးမှု၊ စွမ်းဆောင်နိုင်စွမ်းတွေ တိုးတက်လာပြီး လုပ်ငန်းရဲ့အတွင်းပိုင်းဆိုင်ရာအားသာချက်ကိုဖန်တီးနိုင် မှာဖြစ်ပါတယ်။

ဝန်ထမ်းရေးရာစီမံခန့်ခွဲမှုသည် လုပ်ငန်းခွင်တစ်ခုလုံး၏ အဓိက Engine စက်တစ်လုံးသကဲ့သို့ ဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းရဲ့ စွမ်းပကားသည် ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ တီထွင်ဖန်တီးမှုအပေါ် များစွာမူတည်နေတဲ့အခါမှာ ဝန်ထမ်းတွေကိုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင်ဆောင်ရွက်ခြင်းအားဖြင့် လုပ်ငန်းရဲ့ အတွင်းပိုင်းအားသာချက်ဖြစ်ပြီး၊ မိမိရဲ့လုပ်ငန်းရဲ့ အပြင်ပိုင်းမှာ အခွင့်အရေးများစွာကိုရရှိနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

HR Management (ဝန်ထမ်းရေးရာ စီမံအုပ်ချုပ်မှု) လမ်းညွှန်ချက်

ဝန်ထမ်းရေးရာစီမံအုပ်ချုပ်မှု အခြေခံလမ်းညွှန်ချက်များအား အနှစ်ချုပ်ဖော်ပြပေးထားပါတယ်။ HR Manual Guide ဝန်ထမ်းရေးရာ စီမံအုပ်ချုပ်မှု စာအုပ်များ အဖွဲ့အစည်းတိုင်းမှာ ထားရှိသင့်ပြီး၊ အခြေခံမူဝါဒများနှင့် ဝန်ထမ်းများကို တူညီစွာစီမံအုပ်ချုပ်သွားဖို့ လိုအပ်မှာဖြစ်ပါတယ်။

HR Manual (၁) အင်တာဗျူးအဆင့်များနှင့် အစမ်းခန့်ကာလများ
HR Manual (၂) အလုပ်ချိန်ဆိုင်ရာ စည်းကမ်းချက်များသတ်မှတ်ခြင်း
HR Manual (၃) အခြေခံလစာနှုန်းထားများနှင့် လစာတိုးမြင့်ခံစားခွင့်များ
HR Manual (၄) ဝန်ထမ်းစွမ်းရည်မြင့် သင်တန်းပေးခြင်းများ
HR Manual (၅) ဝန်ထမ်းများ၏ အကျိုးခံစားခွင့်များ
HR Manual (၆) အလုပ်နှုတ်ထွက်ခြင်းနှင့် အလုပ်ထုတ်ပယ်ခြင်း
HR Manual (၇) လုပ်ငန်းစီမံအုပ်ချုပ်မှုများအား လိုက်နာခြင်း

ဝန်ထမ်းရေးရာ လက်စွဲစာအုပ်အား ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းခွင် နည်းစနစ်တကျစီမံအုပ်ချုပ်မှု SOP Format စာရွက်စာတမ်း၊ ဖောင်ပုံစံများနှင့် ပူးတွဲအသုံးပြုရန် လိုအပ်ပါမည်။

ဝန်ထမ်းရေးရာ အဓိကအချက်ဖြစ်တဲ့ ဝန်ထမ်းရေးရာ စီမံခန့်ခွဲမှုမှာ **(4-P)** ဖြစ်တဲ့. . .

(၁) Philosophy (ဝန်ထမ်းများ၏ စိတ်သဘောထားဆိုင်ရာ)

- ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ Philosophy ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ၊ အတွေးအခေါ်၊ သူတို့တွေရဲ့ စိတ်သဘောထားတွေကို ဦးစွာသိရှိထားဖို့ လိုအပ်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မတူညီတဲ့ ဝန်ထမ်းများ၏ စိတ်နေစိတ်ထားအလိုက် အလိုက်သင့်စီမံခန့်ခွဲသွားနိုင်ဖို့ လိုအပ်မှာဖြစ်ပါတယ်။

(၂) Policy (လုပ်ငန်း၏ မူဝါဒပိုင်းဆိုင်ရာ)

- ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ Philosophy ကို သိရှိပြီး ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ပတ်သတ်ပြီးတော့ Policy မူဝါဒပိုင်းဆိုင်ရာကို စီစဉ်ရေးဆွဲထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ပတ်သတ်ပြီးတော့ တိုးတက်အောင် ဘယ်လို မူဝါဒတွေ၊ အခြေခံနည်းလမ်းတွေ၊ အခြေခံလမ်းညွှန်ချက်တွေ ရေးဆွဲဆောင်ရွက်မလဲဆိုတာ ထားရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ လူတွေကို မူတွေနဲ့ ထိန်းသိမ်းအုပ်ချုပ်ဖိုလိုအပ်သလို၊ လူတွေကြောင့်လည်း မူတွေကို ပြောင်းလဲတိုးတက်ပေးနိုင်ပါတယ်။

(၃) Procedure (လုပ်ငန်းနည်းစနစ်များ လမ်းညွှန်မှုဆိုင်ရာ)

- ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ပတ်သတ်ပြီး မူဝါဒတွေရေးဆွဲပြီးတဲ့အခါမှာ ရေးဆွဲထားသော ဒီမူဝါဒတွေကိုဘယ်လိုလမ်းညွှန်ဆောင်ရွက်သွားမလဲ ဆိုတာ Procedure လို့ခေါ်တဲ့ SOP နည်းစနစ် လမ်းညွှန်ချက်တွေ ရေးဆွဲထားပြီး ဝန်ထမ်းတွေအားဖြင့် အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းတိုးတက်မှု၊ လုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သတ်ပြီးတော့ မည်သို့ Department တွေ ဆောင်ရွက်သွားရမယ်ဆိုတဲ့ လမ်းညွှန်ချက်တွေ ရေးဆွဲထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(၄) Practice (မူဝါဒ နည်းစနစ်များအား လက်တွေ့ကျင့်သုံးခြင်းဆိုင်ရာ)

- ကုမ္ပဏီမှာ ရေးဆွဲထားတဲ့ မူဝါဒတွေ၊ လမ်းညွှန်ချက်တွေလည်း Practice လက်တွေ့ ကျကျ ကြိုးစားဆောင်ရွက်သွားမယ်ဆိုရင်

ဝန်ထမ်းရေးရာဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုတွေ များစွာဖြစ်လာနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းရေးရာနဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့ အဓိကအနှစ်ချုပ်ဖြစ်တဲ့ ဝန်ထမ်းရေးရာစီမံခန့်ခွဲမှု Process ဆောင်ရွက်မှုတွေကို ကုမ္ပဏီမှစီမံခန့်ခွဲသူအားလုံးမှ ပူးပေါင်းပါဝင်ဆောင်ရွက်သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဝန်ထမ်းရေးရာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ထည့်သွင်းစဉ်းစားတဲ့အခါမှာ ရှိရင်းစွဲ ဝန်ထမ်းတွေ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်ရသလို၊ ပြင်ပမှာရှိသော ထူးချွန်ထက်မြက်သော ဝန်ထမ်းကောင်းတွေကိုမိမိအဖွဲ့အစည်းမှာ ထည့်ခန့်ပြီး လုပ်ငန်းရဲ့ဖွဲ့စည်းပုံစံတွေ ပြောင်းလဲခြင်းဖြစ်စေ၊ နိုင်ငံတကာလမ်းညွှန်ထားတဲ့ အခြေခံ SOP နိုင်ငံတကာ နည်းလမ်းများ၊ လမ်းညွှန်ချက်တွေကို ကုမ္ပဏီများမှာ ရေးဆွဲပြင်ဆင် ဆောင်ရွက် သွားခြင်းဖြင့် Ministry Business Millionaire ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် Millionaire စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရှင်တွေအတွက် ဝန်ထမ်းရေးရာဦးဆောင်နိုင်မှုအတွက် HR Management Process ဖြင့် ပြန်လည်မျှဝေပေးလိုက်ပါတယ်။

Management is doing things Right

Leadership is doing Right thing

စီမံမှုဆိုတာအလုပ်တွေကိုမှန်အောင်လုပ်ပြီး

ဦးဆောင်မှုကမှန်တဲ့အလုပ်တွေကိုလုပ်ခြင်းပါပဲ

(Peter Drucker)

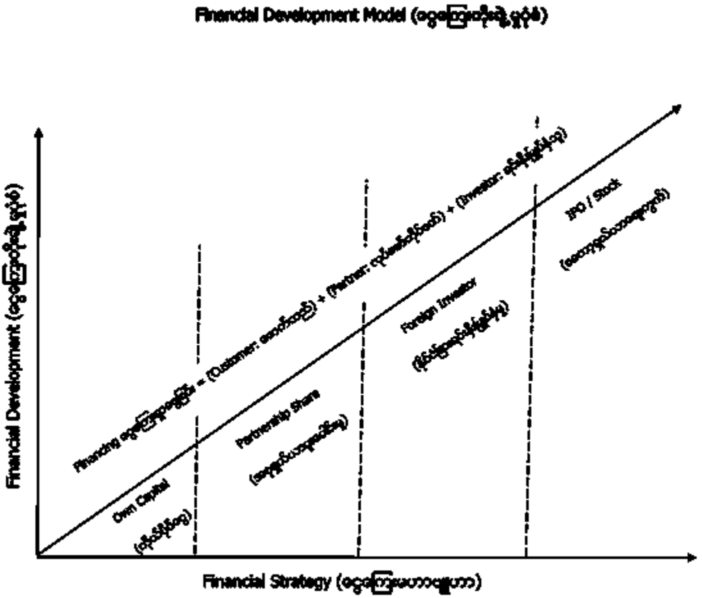
HR Management (SOP)

ဝန်ထမ်းရေးရာ စီမံခန့်ခွဲမှု နည်းစနစ်လမ်းညွှန်ချက်များ

အဆင့် (၁)	• ဝန်ထမ်းရေးရာ အခြေခံမူဝါဒများ ရေးဆွဲပြင်ဆင်ခြင်း။
အဆင့် (၂)	• ဝန်ထမ်းရှာဖွေ ခန့်အပ်ခြင်းနှင့် JD တာဝန်ပေးအပ်ခြင်း။
အဆင့် (၃)	• ဝန်ထမ်းရေးရာဆိုင်ရာ စည်းကမ်းများလိုက်နာစေခြင်း။
အဆင့် (၄)	• လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ သင်တန်းပေးခြင်းနှင့် စွမ်းရည်တိုးမြှင့်ခြင်း။
အဆင့် (၅)	• ဌာန၏ ရာထားချက်များအား ပြီးမြောက်အောင် စွမ်းဆောင်ခြင်း။
အဆင့် (၆)	• ဝန်ထမ်းဆိုင်ရာ KPI စွမ်းဆောင်မှုများ တိုင်းတာခြင်း။
အဆင့် (၇)	• ဝန်ထမ်းရာထူးတိုး ၊ လစာတိုးမြှင့်မှုများ ဆောင်ရွက်ခြင်း။
အဆင့် (၈)	• ဝန်ထမ်းများအကြား စည်းလုံးညီညွတ်မှုရှိစေရန် ဖန်တီးပေးခြင်း။
အဆင့် (၉)	• ကုမ္ပဏီနှင့် ဝန်ထမ်းများကြား ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးဆောင်ရွက်ခြင်း။
အဆင့် (၁၀)	• HR ဌာန၏ ဝန်ထမ်းတိုးတက်ရေးသို့ စီမံခန့်ခွဲ ဦးဆောင်စေခြင်း။

Money (Financial) Management
(ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှု)

ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲဟူသည်မှာ ရှိနေတဲ့ ငွေကြေးပမာဏထက်
ထိုငွေကို ဘယ်လိုရင်းနှီးမြှုပ်နှံသုံးစွဲမလဲဆိုတာနဲ့
ဘယ်လိုတိုးပွားအောင်စီမံဆိုတာ အဓိကဖြစ်ပါတယ်။



ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှုပညာ၏ အဓိကအချက် (၃-ချက်)

(၁)Financial Planning လုပ်ငန်းစဉ်စတင်မှုရဲ့ ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အစီအစဉ်၊

(၂) Financing (Investment) ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံပြီး လုပ်ငန်းစဉ် အကောင်အထည်ဖော်မှု၊

(၃)Financial Control လုပ်ငန်းစဉ်အတွင်း ငွေကြေးထိန်းချုပ်မှု ဆိုတဲ့ အဓိကအချက် (၃-ချက်) ကို စီမံခန့်ခွဲခြင်းသာဖြစ်ပါတယ်။

(1) Financial Planning (**ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှု အစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်း**)

Financial Management ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် ငွေကြေး စီမံခန့်ခွဲမှုကို အောက်ဖော်ပြပါ ဇယားကွက်ဖြင့် အကျဉ်းချုပ်ဖော်ပြနိုင်ပြီး Investment ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၊ ROI ငွေကြေးပြန်လည်နိုင်မှုနှုန်းများ၊ Operation လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုငွေများနှင့် Balance Sheet ငွေကြေး လက်ကျန်ရှင်းတမ်းများနှင့် လုပ်ငန်းစဉ်၏ (စ-လယ်-ဆုံး) ငွေကြေး လည်ပတ်စီမံခန့်ခွဲမှုကို ယခုဇယားကွက်ပုံစံဖြင့် စီစဉ်ဆောင်ရွက်သွားနိုင်ပါမည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်လုပ်ကိုင်သည်ဖြစ်စေ၊ လက်ရှိ လုပ်ငန်းကို နောက်ထက်တိုးချဲ့သည်ဖြစ်စေ Financial Plan စနစ်တကျ ဆွဲရန်လိုအပ်ပါသည်။ သို့မှသာ ထပ်ပြီးတိုးချဲ့သင့်လား?၊ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကို လုပ်သင့်၊ မလုပ်သင့်၊ ဆုံးဖြတ်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

Financial Plan ဆွဲထားမှသာလျှင် လုပ်ငန်းစတင်ခြင်းအတွက် အရင်းအနှီးဘယ်လောက်လိုအပ်သလဲ?၊ ဘယ်ပမာဏက ဘာအတွက် သုံးမှာလဲ ဆိုတာစီမံခန့်ခွဲ၍ ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ထို့အပြင် လုပ်ငန်းမှ ရရှိနိုင်မည့် ဝင်ငွေ ၊ ကုန်ကျစရိတ် (Investment အရင်း + Expenses အသုံးစရိတ်) တို့ကိုပါ စီမံခန့်ခွဲနိုင်ဖို့ လိုအပ်မှာဖြစ်ပါတယ်။

ကနဦး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (သို့) ထပ်မံတိုးချဲ့သည့် လုပ်ငန်းအတွက် လိုအပ်သည့် Financial Plan တွင်ပါဝင်မည့် အခြေခံအချက်များ Investment Schedule (ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုင်ရာ အသေးစိတ်အစီအစဉ်များ)

- လုပ်ငန်းအတွက် မြေနှင့် အဆောက်အဦးတန်ဖိုး (ဥပမာ - ကိုယ်တိုင်တည်ဆောက်လျှင်)

- ငှားရမ်းလျှင် ငှားရမ်းခ (ဥပမာ - ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းများ နှစ်စဉ်ငှားရမ်းခများ)

- လုပ်ငန်းမှာ ဝယ်ယူမည့်ပုံသေပိုင်ပစ္စည်းတန်ဖိုး (ဥပမာ- ပရိဘောဂပစ္စည်း ၊ စက်ပစ္စည်းများ)

- မိမိလုပ်ငန်းအတွက် လိုအပ်သည့် Working Capital (လုပ်ငန်းလည်ပတ်ငွေရင်းပမာဏများ)

Budgeted Income Statement (ဝင်ငွေနှင့် ငွေကြေးဖော်ပြချက်များ)

- လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သည့် Revenue Income (ဥပမာ - လုပ်ငန်းမှ မြတ်လာမည့်ငွေများ)

- မိမိရောင်းချမည့် Product ၏ အရင်းအနှီး (ဥပမာ - လုပ်ငန်းဝယ်ယူရင်းနှီးရမည့်ငွေများ)

- လုပ်ငန်း ၏ Operation Expenses ကုန်ကျစရိတ်များ (ဥပမာ - ဝန်ထမ်းစရိတ်၊ အသုံးစရိတ်များ)

Payback Period (ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အရင်းကြေကာလတွက်ချက်ခြင်း)

- နှစ်စဉ်ဝင်ငွေတူခြင်းဖြင့် မှန်းထားလျှင် (ကနဦးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို (၁-နှစ်စာ) ဝင်ငွေဖြင့် စားခြင်းဖြင့်တွက်၍ ရနိုင်ပါသည်)

Payback Period = Initial Investment / Annual Cash in Flow = - - - Years

နှစ်စဉ်ဝင်ငွေမတူခြင်းဖြင့် မှန်းထားလျှင် (Initial Investment ထဲမှ တစ်နှစ်လျှင် ဝင်နိုင်သော ဝင်ငွေများကို အရင်းကြေသည် အထိနှုတ်၍ တွက်ရပါမည်)

Financial Management မှာ အဓိကဆန်းစစ်မှု တိုင်းတာချက်တွေဖြစ်တဲ့ Profitability Index (PI) (လုပ်ငန်းဝင်ငွေနဲ့ ရင်းနှီးမှုအပေါ် အခြေခံပြီး အမြတ်နှုန်းထား) ကြည့်ရပါမယ်, Accounting Rate of Return (ARR) (ပုံမှန်ဝင်ငွေပေါ် မူတည်ပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အလိုက်ရလဒ်နှုန်းထား)ကို တွက်ချက်ကြည့်ဖို့လိုပါမယ်, Payback Period (PP)(နှစ်အလိုက်ဝင်ငွေပေါ် မူတည်ပြီး အမြတ်ဝင်ငွေပြန်ရချိန်)ကိုလည်း ချိန်ရမှာပါ,(တန်ဖိုးလျော့လာတဲ့ Depreciation သဘောတရား ရှိတဲ့ Net Present Value (NPV) ငွေရဲ့တန်ဖိုး၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားတဲ့ပစ္စည်းများရဲ့ တန်ဖိုးလျော့မှု) စတဲ့ အချက်တွေကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားပြီး ငွေကြေးကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ စီမံခန့်ခွဲနိုင်ဖို့လိုအပ်ပါလိမ့်မယ်။

Financing Needs ငွေကြေးလိုအပ်ချက်	• Total Investment Cost • စုစုပေါင်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကုန်ကျစရိတ်	
Sources of Capital ငွေကြေးရရှိနိုင်မည့် အရင်းအမြစ်	• Own Capital, Share, Loan • ကိုယ်ပိုင်ငွေ၊ အစုရှယ်ယာငွေ၊ ချေးငွေများ	
Start-up Expenses လုပ်ငန်းစတင်မှု ကုန်ကျစရိတ်	• Capital Cost • စတင်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုငွေ	
	• Operation Cost • လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရန်ငွေ	
Cash Flow ငွေကြေးလည်ပတ်စီးဆင်းမှု	• Income/ Inflow (ဝင်လာမည့် အကျိုးအမြတ်များ)	
	• Expense/ Outflow (ထွက်သွားမည့် ကုန်ကျစရိတ်များ)	
Return on Investment (ROI) ဝင်ငွေပြန်ဝင်နိုင်မည့် နှုန်း (%)	• Payback Period (ဝင်ငွေပြန်ရရှိမည့်နှုန်းများ) • ROI (ဝင်ငွေပြန်ရရှိမှု % များခြင်း၊ အချိန်တိုခြင်း)	
Balance Sheet ငွေကြေးလက်ကျန်ရှင်းတမ်း	• Asset – Liabilities = Equity • စုစုပေါင်းရှိငွေ - ပေးရန်ရှိငွေ = လက်ကျန်ငွေ	

ငွေကြေးအစီအစဉ်ရေးဆွဲပြီးချိန်မှာ ငွေကြေးရှာဖွေမှု မဟာဗျူဟာကို ဆုံးဖြတ်ဆောင်ရွက်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ငွေကြေးစီမံတိုးတက်မှု မဟာဗျူဟာမှာ ဖော်ပြထားတဲ့-

(၁) **Own Capital** (ကိုယ်ပိုင်ငွေဖြင့် လုပ်ငန်းစတင်ခြင်း)
(၂) **Partnership Share** (အစုရှယ်ယာငွေဖြင့် လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ခြင်း)
(၃) **Foreign Investor** (နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေဖြင့် လုပ်ငန်းတန်ဖိုးမြှင့်တင်ခြင်း)
(၄) **IPO / Stock** (အစုရှယ်ယာရောင်းချမှုနှင့် စတော့ရှယ်ယာဈေးကွက်တင်ခြင်း)

စတဲ့ မဟာဗျူဟာ (၄-ဆင့်) ကို နှစ်ကာလအလိုက် ရာထားဆောင်ရွက်ပြီး လုပ်ငန်းငွေကြေးတိုးတက်မှုသို့ စီမံဆောင်ရွက်သွားဖို့ လိုအပ်မှာဖြစ်ပါတယ်။

Financial Decision (ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံဆုံးဖြတ်ခြင်း)

လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆုံးဖြတ်တဲ့အခါမှာ အချက် (၃-ချက်) ကို မဖြစ်မနေထည့်သွင်းစဉ်းစားဖို့ လိုအပ်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

Risk	(စွန့်စားမှုအန္တရာယ်)	-	နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေးယှဉ်ပြိုင်မှုနှင့် ဖြစ်လာနိုင်သောအန္တရာယ်များ
Cost	(ကုန်ကျစရိတ်များ)	-	ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ၊ ကုန်ကျစရိတ်များ၊ အကောက်ခွန်များ
Benefit	(အကျိုးအမြတ်များ)	-	အကျိုးအမြတ်ပမာဏ၊ ရရှိနိုင်မည့်ဈေးကွက်အလားအလာများ

စတဲ့ အခြေခံအချက် (၃-ချက်) ကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားဆုံးဖြတ်ပြီး Benefit > Cost > Risk ဆိုတဲ့ ဖော်မြူလာအရ (အကျိုးအမြတ်သည် ကုန်ကျစရိတ်ထက်၊ စွန့်စားမှုအန္တရယ်ထက် များနေမှသာလျှင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ဆောင်ရွက်ရမှာဖြစ်ပါတယ်)

ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု မတိုင်မီ (Test/Survey ဈေးကွက်စမ်းသပ်မှု), (Investment ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုစုစုပေါင်း), (Profit အကျိုးအမြတ်သုံးသပ်မှု)ဆိုပြီး အပိုင်း (၃) ပိုင်း အပေါ်အခြေခံပြီး ဆုံးဖြတ်လုပ်ဆောင်ဖို့လိုပါတယ်။

(ဥပမာ)

- **Profit** **အကျိုးအမြတ် – (1000 Lakhs),အမြတ်ရမယ်ဆိုလျှင်**
- **Investment** **ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု – (500 Lakhs) မတည်ရင်းနှီးမယ်ဆိုပါစို့**
- **Test/ Survey** **စမ်းသပ်မှုစရိတ် – (100 Lakhs) ကုန်ကျမယ်ဆိုရင်...**

- အကယ်၍ လုပ်ငန်းကွင်းဆင်လေ့လာမှုအဆင့်၊ စမ်းသပ်မှုအဆင့်မှာ လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုမရှိ၊ အလားအလားမကောင်းခဲ့ရင် တောင်မှ (100 Lakhs) ပဲအရှုံးပေါ်ပြီး၊ လုပ်ငန်းတစ်ခုခုကြောင့် ရှုံးသွားခဲ့ရင် (400 Lakhs) ဖြင့် ပြန်လည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံနိုင်ပြီး၊ လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုသို့ ဖြစ်နိုင်ချေ အကျိုးအမြတ်ဖြစ်သည်အထိ ဆက်လက်စီမံခန့်ခွဲသွားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် မြန်မာပြည်ကို ဝင်လာမဲ့ နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစုတွေဟာ (Survey) တွေကို အဆင့်ဆင့် လုပ်ဆောင်ကြပြီး (Profit&Loss%) Benefit>Cost>Risk အခြေအနေများကို အသေးစိတ်ရေးဆွဲပြီး လုပ်ငန်းကို နည်းစနစ်တကျ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ စီမံခန့်ခွဲကြတာတွေ့ရပါတယ်။

အနှစ်ချုပ်လေ့လာကြည့်ခြင်းအားဖြင့် ငွေကြေးစီမံ ခန့်ခွဲမှုဆိုတာ လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ ရှင်သန်နိုင်မှု၊ လုပ်ငန်းအကျိုးအမြတ်အောင်မြင်မှုကို ဖော်ပြနေသော အဓိကအစိတ်အပိုင်းဖြစ်တာမို့ လုပ်ငန်းအောင်မြင်ဖို့ ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှု အောင်မြင်ဖို့ အကြံပြုရေးသားလိုက်ပါရစေ။

Accounting ဆိုတာ စာရင်း၊ ဇယားကိန်းဂဏန်းတွေကို စီမံခန့်ခွဲမှုဖြစ်ပြီး Finance ဆိုတာ ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံ လည်ပတ်မှုကို စီမံခန့်ခွဲမှုပညာရပ် ဖြစ်တာမို့ လုပ်ငန်းမှာ Accounting & Finance ငွေကြေး စာရင်းဇယားတွေကို စီမံခန့်ခွဲနိုင်ပါစေ။

Income Statement (ငွေကြေးဖော်ပြချက်ပုံစံနမူနာ)

ငွေကြေးဖော်ပြချက်ပုံစံ	အကြောင်းအရာ	စုစုပေါင်း
<u>ဝင်ငွေ</u>	ရောင်းရငွေပေါင်း	
	ကြွေးကျန်ငွေပေါင်း	
<u>ဝင်ငွေစုစုပေါင်း</u>		
<u>အသုံးစရိတ်</u>	လုပ်ငန်းလည်ပတ်စရိတ်များ	
	ကုန်ပစ္စည်းဝယ်ငွေ	
	ဝန်ထမ်းလစာများ	
	ကုမ္ပဏီငှားရမ်းခစရိတ်များ	
	ကြော်ငြာအသုံးစရိတ်များ	
	အတိုးနှုန်းများ	
	တန်ဖိုးလျော့မှုနှုန်းများ	
	တခြားစရိတ်များ	
<u>ကုန်ကျစရိတ်စုစုပေါင်း</u>		
<u>အကြမ်း အမြတ်ငွေစုစုပေါင်း</u> (ဝင်ငွေစုစုပေါင်း - ကုန်ကျစရိတ်စုစုပေါင်း)		
	အကောက်ခွန်များ	
	ကုမ္ပဏီရှယ်ယာခွဲဝေမှုများ	
<u>ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်း၏</u> <u>အသားတင် အမြတ်ငွေစုစုပေါင်း</u>		

Budget Control ငွေကြေးလည်ပတ်ထိန်းချုပ်မှုမှာဆိုရင် > Financial Budget (ငွေကြေးဖော်ပြချက်), Cash Budget (ဝင်ငွေ-ထွက်ငွေ လည်ပတ်မှု), Capital Budget (ယခင်-ယခု-နောင် ရင်းနှီးမှုမှတည်မှု), Material Budget (ပစ္စည်းဆိုင်ရာငွေရင်း), Balance Sheet Budget (မျှချေငွေပေါင်း) စတဲ့ အချက်တွေကို စီမံခန့်ခွဲပြီး လုပ်ငန်းစဉ် ပုံမှန်လည်ပတ်ပြီး ရေရှည်လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရန် စနစ်တကျစီမံခန့်ခွဲဖို့ အရေးကြီးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

Balance Sheet (ငွေကြေးလက်ကျန်ရှင်းတမ်း)

Assets = Liabilities + Equity

<table>
<tr><td rowspan="2">(Assets)
(What is Has လုပ်ငန်းမှာ ရှိတဲ့အရာများ)</td><td>(Liabilities)
(What Is Owes လုပ်ငန်းမှာ ပေးရန်ရှိသောအရာများ)</td></tr>
<tr><td>(Equity)
(What Is Left လုပ်ငန်းမှာ ကျန်ရှိတဲ့အရာများ)</td></tr>
</table>

နိုင်ငံချုပ်အနေနဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုရဲ့ Business (100%) စီးပွားရေးလည်ပတ်နေမှုမှာ (စ-လယ်-ဆုံး) ကို ခြုံငုံကြည့်လိုက်ရင် Marketing Management (25%), Financial Management (25%), HR Management (25%) and Operation Management (25%) ဆိုပြီး ရောနှောပါဝင်နေတာကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်၊ အနာဂတ်စွန့်ဦး တီထွင်သူများအနေနဲ့ လုပ်ငန်းခွင်စီမံခန့်ခွဲမှု ဆိုင်ရာတွေမှာ 100 % Success အောင်မြင်ဖို့ရာ လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုလုံးမှာပါဝင်နေတဲ့ အစိတ်အပိုင်းအားလုံးကို ခြုံငုံသုံးသပ်ပြီး အားနည်းချက်ကိုပြင် အားသာချက်ကိုတည်ဆောက်ပြီး(မှန်ကန်သော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၊ တိကျစီစစ်သော ငွေကြေးအသုံးချမှု၊ ဆန်းစစ်သုံးသပ်သော ငွေကြေးစီစစ်မှု) စသည့် အချက်တွေကို စီမံခန့်ခွဲဆောင်ရွက်ပြီး ငွေကြေးတိုးတက်အောင် မြင်သော လုပ်ငန်းများစီမံဦးဆောင်ပြီး Business Millionaire မီလျံနာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ဖန်တီးလာနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှုဆိုတာ သစ်ပင်စိုက်ပျိုးသကဲ့သို့ ဖြစ်တယ်။
ရှင်သန်အောင်လည်း ပြုစုပျိုးထောင်ဖို့ လိုအပ်သလို
သစ်ပင်မသေအောင်လည်း ထိန်းသိမ်းဆောင်ရွက်ဖို့ လိုပါတယ်။

ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှု အောင်မြင်မှုဆိုရာမှာ ကမ္ဘာကျော် Forbes မဂ္ဂဇင်းမှ အချက် (၃-ချက်) ကြောင့် ဖြစ်တယ်လို့ သုသေသနပြု ဖော်ပြထားပါတယ်။

(၁) Making the Prediction (အနာဂတ်ဖြစ်နိုင်ချေကို ခန့်မှန်းတွက်ချက်ခြင်း)

- အနာဂတ်မှာဖြစ်ပေါ်နိုင်မည့်ဝင်ငွေ/ အကျိုးအမြတ်/ အလားအလာများ
- အနာဂတ်မှာ ကုန်ကျမည့် အသုံးစရိတ် / ဆုံးရှုံးနိုင်မှုများ/ စွန့်စားမှုအန္တရာယ်များ
- အနာဂတ်မှာ တိုးတက်လာမည့် ဈေးကွက်၏ Demand & Supply ဝယ်လိုအားကို ဖြည့်ဆည်းနိုင်ဖို့ (Man, Money, Material) လိုအပ်ချက် စတဲ့အချက်တွေကို ခန့်မှန်းထားနိုင်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

၂။ **Making the Commitments** (သံဓိဋ္ဌာန်ချထားချက်များအတိုင်း မဖြစ်ဖြစ်အောင်ကြိုးစားခြင်း)

- လုပ်ငန်းပုံသေပိုင်ပစ္စည်းများမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။
- လုပ်ငန်းမှာမဖြစ်မနေကုန်ကျခံရမည့်စရိတ်တွေကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့လိုအပ်ပါတယ်။
- လုပ်ငန်းတိုးချဲ့နိုင်ဖို့အတွက် Share, Bank Loan ချေးငွေများရယူဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

၃။ Making the Progress (တိုးတက်အောင်မြင်မှုတွေကို ဖန်တီးနိုင်ခြင်း)

- လုပ်ငန်း၏ Cash Flow ငွေသားလည်ပတ်မှုစီးဆင်းမှုကို အချိုးကျကျစီမံခန့်ခွဲတက်ဖို့လိုပါတယ်။

- ဝင်လာသော ဝင်ငွေများကို (ကုမ္ပဏီအမြတ်ငွေ၊ ကုမ္ပဏီပြန်လည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေ) ထားဖို့လိုပါတယ်။

- လုပ်ငန်းမှာ နှစ်စဉ်ငွေကြေးတိုးတက်ရေး ရာထားချက်များထားရှိဆောင်ရွက်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။

ငွေကြေးအောင်မြင်တိုးတက်ရေးအတွက် လုပ်ငန်းများမဖြစ်မနေ စည်းကမ်းထားပြီး စီမံထားသင့်တဲ့ အချက် (၇-ချက်) ကို အမေရိကန် အခြေစိုက် CB Inside အဖွဲ့အစည်းမှ သုသေသနပြု ဖော်ပြထားချက်တွေရှိပါတယ်။

စည်းကမ်း (၁) မိမိကိုယ်ပိုင်ငွေ နှင့် လုပ်ငန်းငွေကို မရောနှောဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

- ငွေကြေးအရှုံးအမြတ်ကို သိနိုင်ဖို့နဲ့ စာရင်းအချက်အလက် အပေါ် မူတည်ပြီး ငွေကိုစီမံခန့်ခွဲနိုင်မှသာ လုပ်ငန်းတိုးတက်မှုကို တိုင်းတာနိုင်ပြီး၊ ငွေကြေးကို အောင်မြင်စွာစီမံနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

စည်းကမ်း (၂) ထုတ်ကုန်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုကို မှန်ကန်သော ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ဖို့ လိုပါတယ်။

- မိမိပေးနိုင်သော လုပ်ငန်းအရည်အသွေးနဲ့ ဈေးနှုန်းကို မှန်ကန်စွာ သတ်မှတ်နိုင်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခု၏ အကျိုးအမြတ်သည် ဈေးနှုန်းအဆုံးအဖြတ်အပေါ် မူတည်နေပါလိမ့်မယ်။

စည်းကမ်း (၃) လုပ်ငန်းအကျိုးအမြတ်ကို မျှော်လင့်တာထက် လုပ်ငန်းအရှုံးမပြဖို့လည်း အာရုံစိုက်ပါ။

- လုပ်ငန်းတိုးတက်အောင်မြင်မှုဆိုရာမှာ ငွေကြေးတိုးတက်မှုအမြတ်ကိုတိုးချဲ့ရပြီး၊ လုပ်ငန်းကျရှုံးစေမှု လေလွင့်ဆုံးရှုံးစေမှုတွေကိုလည်း အာရုံစိုက်ပြီး စီမံခန့်ခွဲသင့်ပါတယ်။

စည်းကမ်း(၄)InvestonPeopleဝန်ထမ်းတွေ၊ဖောက်သည်တွေ အပေါ်မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါ။

- အောင်မြင်တဲ့ လုပ်ငန်းဆိုတာ ဖောက်သည်နဲ့ တိုင်းတာပါတယ်၊ ဖောက်သည်တွေနဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါ။ အောင်မြင်မှု ပန်းတိုင်ကို ဝန်ထမ်းတွေက ဖန်တီးပေးပါလိမ့်မယ်။

စည်းကမ်း (၅) တိုးတက်လာတဲ့ နည်းပညာကို လုပ်ငန်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပေါင်းစပ်အသုံးပြုပါ။

- လုပ်ငန်းတိုးတက်မှု မြန်ဆန်ဖို့ နည်းပညာက ကူညီပေးနိုင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းမှာ လူတွေမတတ်နိုင်တာကို နည်းပညာက ကူညီပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ နည်းပညာအသစ်တွေကို လုပ်ငန်းမှာ ပေါင်းစပ်အသုံးပြုပါ။

စည်းကမ်း(၆) ငွေကြေးပြက်လပ်မှု မဖြစ်အောင် ကြိုတင်စီစဉ်ရေးဆွဲထားပါ။

- နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေးနှင့် လုပ်ငန်းအတွင်းပိုင်းပြဿနာ အခြေအနေ အမျိုးမျိုးကြောင့် ငွေကြေးပြတ်လပ်မှုမဖြစ်ဖို့ ငွေကြေးဖြည့်ဆည်းနိုင်မှု အစီအစဉ်တွေကိုလည်း ပြင်ဆင်ထားသင့်ပါတယ်။

စည်းကမ်း (၇) လက်တွေ့ကျသော ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှု အပိုင်းတွေကို ပြုလုပ်ပါ။

- ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု > ငွေကြေးလည်ပတ်မှု >ငွေကြေးအကျိုးအမြတ်ရမှု> ငွေကြေးစီစစ်မှု အပိုင်းတွေကိုလည်း (စာရင်းဇယားကိန်းဂဏန်းတွေကို)လက်တွေ့ကျကျစီမံခန့်ခွဲနိုင်ဖို့လိုအပ်မှာဖြစ်ပါတယ်။

အနှစ်ချုပ် လေ့လာကြည့်ခြင်းအားဖြင့် ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှုဆိုတာ လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ ရှင်သန်နိုင်မှု၊ လုပ်ငန်းအကျိုးအမြတ် အောင်မြင်မှုကို ဖော်ပြနေသော အဓိကအစိတ်အပိုင်းဖြစ်တာမို့ လုပ်ငန်းအောင်မြင်ဖို့ ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှု အောင်မြင်ဖို့ အကြံပြုရေးသားလိုက်ပါရစေ။

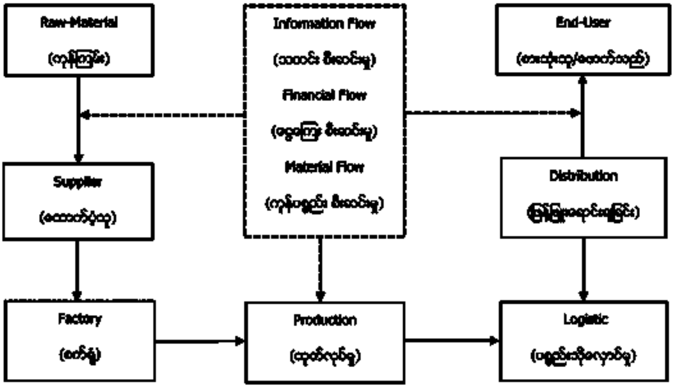
Financial Management (SOP)

(ငွေကြေးစီမံမှု နည်းစနစ်လမ်းညွှန်ချက်များ)

အဆင့်(၁)	လုပ်ငန်း၏ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများရေတွက်ခြင်း
အဆင့်(၂)	အလုပ်အတွင်း ကုန်ကျမည့် Budget များတင်ပြခြင်း
အဆင့်(၃)	လုပ်ငန်းရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ ခွဲဝေဆောင်ရွက်ခြင်း
အဆင့်(၄)	ငွေကြေးလည်ပတ်မှု Balance Sheet စာရင်းများစိစစ်ခြင်း
အဆင့်(၅)	အရှုံးအမြတ်စာရင်းစစ်မှု Audit စစ်ဆေးမှုများပြုလုပ်ခြင်း
အဆင့်(၆)	ကုမ္ပဏီ၏ အစုရှယ်ယာ အကျိုးအမြတ်များနှစ်စဉ်ခွဲဝေခြင်း
အဆင့်(၇)	လုပ်ငန်းတိုးတက်မှု နှစ်စဉ်ဝင်ငွေ၏(%)များ ပြန်လည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း
အဆင့်(၈)	အကျိုးအမြတ်ရရှိမည့် လုပ်ငန်းများအား တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်ခြင်း
အဆင့်(၉)	ပြည်တွင်း၊ နိုင်ငံတကာအကျိုးတူပူးပေါင်းမှုများဆောင်ရွက်ခြင်း
အဆင့်(၁၀)	ကုမ္ပဏီ၏ ငွေကြေးတိုးတက်မှုသို့ကြီးကြပ် စီမံခန့်ခွဲခြင်း

Supply Chain Management
(ဈေးကွက်ချိတ်ဆက်စီမံမှု)

Supply Chain Model (ဈေးကွက်ချိတ်ဆက်လည်ပတ်မှုပုံစံ)



Supply Chain Management သည် လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံး၏ လည်ပတ်မှုပုံစံကို စီမံခန့်ခွဲမှုသဘော ဖြစ်ပါတယ်။ Supply Chain Management ဟူသည် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းစတင်မှုမှသည် လုပ်ငန်း ထုတ်လုပ်ပြီးသည်အထိ ဈေးကွက်ထဲမှာ ဖောက်သည်များဆီသို့ ရောက်စေ အောင် ဆက်သွယ်ချိတ်ဆက် စီမံခန့်ခွဲမှုပင် ဖြစ်ပါတယ်။

Supply Chain Management စီမံခန့်ခွဲမှုပုံစံမှာ နာမည်ကြီးပြီး ဂျပန်ကုမ္ပဏီကြီးများမှာ အဓိက ကျင့်သုံးစီမံခန့်ခွဲနည်းဖြစ်တဲ့ Just In Time (JIT) Method ကိုလည်း လုပ်ငန်းချိတ်ဆက်လည်ပတ်မှုမှာ ပေါင်းစပ်စီမံခန့်ခွဲသွားဖို့ လိုအပ်မှာဖြစ်ပါတယ်။

JIT နည်းစနစ်ဟူသည် ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်နှင့် ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်မှုကို လိုအပ်တော့မှာ ကုန်ကြမ်းများ၊ ကုန်ပစ္စည်းများကို စီမံထုတ်လုပ်ခြင်းပုံစံဖြစ်ပါတယ်။ JIT နည်းစနစ်ကျင့်သုံးခြင်းအားဖြင့် မလိုအပ်သော ကုန်ပစ္စည်းများကို သိုလှောင်ထားမှုမရှိခြင်း၊ ပိုမိုထုတ်လုပ်မှုမရှိခြင်းကြောင့် လုပ်ငန်းများ၏ ကုန်ကျစရိတ်များ လျှော့ချနိုင်ခြင်းနှင့် ထုတ်ကုန်၏ အရည်အသွေးကို အာရုံစိုက်စီမံနိုင်ပြီး အရည်အသွေးတိုးတက်ပြီး ကုန်ကျစရိတ်သက်သာသော အချိန်တိုတိုအကျိုးရှိစွာ စီမံခန့်ခွဲနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

Supply Chain Management ကို အနှစ်ချုပ်ကြည့်ရင် 4M, 3R, 2T, 1I Supply Chain Management ကို အလွယ်တကူနားလည်ဖို့ ဖော်ပြတဲ့အခါမှာ ကိန်းဂဏန်းတွေနဲ့ ရှင်းလင်းဖော်ပြပေးထားပါတယ်။

4-M (Man, Money, Material, Market)

4M Supply Chain မှာ လုပ်ငန်းဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်လည်ပတ်နေသော Man လူမှုဆိုင်ရာ Supplier များ၊ ဝန်ထမ်းများ၊ Customer ဖောက်သည်များနှင့်ပတ်သက်ပြီး စီမံခန့်ခွဲမှုအပိုင်းဖြစ်ပါတယ်။ Money အပိုင်းမှာ Supplier များထံမှ ဝယ်ယူမှုများ၊ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်မှုအဆင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ၊ စက်ပစ္စည်းများ ဝယ်ယူမှုများနှင့် Customer ဖောက်သည်များသို့ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချမှု ဆိုတဲ့ ငွေကြေးပိုင်းဆိုင်ရာ စီးဆင်းလည်ပတ်မှုတွေပါဝင်ပါတယ်။ Material ပိုင်းမှာ ကုန်ကြမ်းများ၊ ထုတ်လုပ်ပြီးမှုအဆင့် Product ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းသိုလှောင်မှုများနှင့် လုပ်ငန်းပိုင်းဆိုင်ရာအသုံး အဆောင်ပစ္စည်းများပါဝင်ပြီး၊ Market ဈေးကွက်အပိုင်းမှာ Market Place ဈေးကွက်ကုန်ကြမ်းရရှိမည့် နေရာများ၊ ဈေးကွက်ဖြန့်ဖြူးမည့်နေရာများ ပါဝင်ပါတယ်။ Supply Chain ၏ 4M onf (Man., Money, Material, Market) စတဲ့အချက်များကို ဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ခြင်းပင် ဖြစ်ပါတယ်။

3-R (Right Item, Right Place, Right Cost)

3R Supply Chain မှာ ဈေးကွက်ဆက်သွယ် ချိတ်ဆက်နေသောကုန်ပစ္စည်းများအပေါ် မှန်ကန်စွာထုတ်လုပ်မှုနှင့် ဖောက်သည်အမှန်တကယ်လိုအပ်သော Right Item ဖြစ်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ဈေးကွက်လိုအပ်သော နေရာများသို့လည်း Right Place အမှန်တကယ် ရောက်ရှိနိုင်အောင် အချိန်မှီချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ရမှာဖြစ်ပြီး၊ ဈေးနှုန်းကုန်ကျစရိတ် ပိုကုန်ကျမှုမရှိအောင်လည်း Right Cost မှန်ကန်သောကုန်ကျစရိတ်ဖြစ်အောင်လည်း ဈေးကွက်လည်ပတ်မှုကို စီမံခန့်ခွဲဆောင်ရွက်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ Supply Chain ၏ 3R သည် (Right Item, Right Place, Right Cost) ဖြစ်နိုင်စေရန် ဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ခြင်းပင်ဖြစ်ပါတယ်။

2-T (Target and Time)

2M Supply Chain မှာ အချိန်ကာလတစ်ခုအတွင်းမှာ ဦးတည်ထားတဲ့ ဈေးကွက်ကို Target ဖြန့်ဖြူးရောင်းချဖို့ကလည်း အဓိကကျမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဦးတည် Target ထားသော ဈေးကွက်ထဲကို ဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်မှုမှာလည်း Supplier ဆီမှ အချိန်မှီကုန်ကြမ်းတွေရဖို့နဲ့ ထုတ်လုပ်ထားသော ကုန်ချောပစ္စည်းတွေကိုလည်း ဈေးကွတ်ရဲ့လိုအပ်တဲ့ အချိန်မှာ အချိန်မှီရောက်ဖို့ကလည်း ဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ဖို့ လိုအပ်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ Supply Chain ၏ 2T သည် (Target and Time) ဦးတည်ဈေးကွက်သို့ အချိန်မှီ ဈေးကွက်ချိတ်ဆက်ဖြန့်ဖြူးမှုဖြစ်နိုင်စေရန် ဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ခြင်းပင် ဖြစ်ပါတယ်။

1-I (Information)

1-I Supply Chain မှာ အနှစ်သာရအဓိကဖြစ်တဲ့ Information သတင်းအချက်အလက် ဖြစ်ပါတယ်။ ဖောက်သည်နဲ့ ဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်တဲ့အခါမှာလည်း သတင်းအချက်အလက်ပေးဖို့ လိုအပ်သလို မိမိ Supplier များထံမှ ကုန်ကြမ်းဝယ်ယူမှုမှာလည်း သတင်းအချက်

အလက်သည် အရေးကြီးပြီး၊ ဈေးကွက်မှာဖြစ်ပေါ်နေသော Update သတင်းအချက်အလက်များကို သိအောင်လေ့လာထားပြီး Supply Chainကဏ္ဍကြီးကို တိုးတက်အောင်စီမံခန့်ခွဲဆောင်ရွက်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

Supply Chain Management ၏ အဓိက အချက် (၃-ချက်) ဖြစ်တဲ့…

(၁) Supplier ကုန်ကြမ်းဝယ်ယူရရှိနိုင်မှု အချိန်မှီရနိုင်စွမ်းရှိစေရန် စီမံနိုင်ဖို့

(၂)Productionကုန်ပစ္စည်းအရည်အသွေးပြည့်မှီစွာ ထုတ်လုပ်နိုင်စွမ်းရှိဖို့နဲ့

(၃) Customerဖောက်သည်များသို့အချိန်မှီဖြန့်ဖြူးနိုင်မှုနှင့်စိတ်ကျေနပ်နိုင်စွမ်းရှိဖို့ဆိုတဲ့ အချက် (၃-ချက်ကို အဓိကစီမံခန့်ခွဲ ဆောင်ရွက်ခြင်းပင် ဖြစ်ပါတယ်။

စက်ရုံ၊ လုပ်ငန်းခွင်မှာ ရှိနေသော ကုန်ပစ္စည်းများသည် မဖြန့်ဖြူးနိုင်သရွေ့ (သုညတန်ဖိုး) ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှု၏ အဓိကဖြန့်ဖြူးရောင်းချမှုအပိုင်းဖြစ်တဲ့ Supply Chain ဈေးကွက်ဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်မှုအပိုင်းမှာ အရေးကြီးတာကတော့ Channel of Distribution ကို စဉ်းစားရင် ကြားခံမဟာဗျူဟာတွေ ဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်ဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ကြားခံမဟာဗျူဟာလို့ခေါ်တဲ့ Retailer လက်လီလက်ကားဆိုင်တွေ စဉ်းစားလို့ရသလို Wholesale ဖောက်သည်ကြီး တွေ စဉ်းစားလို့ရတယ်။ Distributor ဖြန့်ဖြူးတဲ့သူတွေကို စဉ်းစားလို့ရတယ်။

ပြီးတော့မှ ကြားခံ Agent တွေကို ထပ်ပြီးစဉ်းစားလို့ ရတယ်။ လုပ်ငန်းမိတ်ဖက် Franchise လို့ခေါ်တဲ့ ကိုယ်စားလှယ်တွေကို ပြန်ပြီးစဉ်းစားလို့ရတယ်။ နောက်ဆုံးအနေနဲ့တော့ အင်တာနက်ကြားခံဖြစ်တဲ့ Internet Ecommerce လို့ခေါ်တဲ့ Website တွေကို စဉ်းစားပြီးတော့ ကြားခံ Distribution Strategy မဟာဗျူဟာတွေကို ဖြန့်ဖြူးပြီးဆောင်ရွက်သွားမယ်ဆိုရင်တော့ဖြင့် အချိန်တိုတို အကျိုးရှိရှိ မိမိလုပ်ငန်းရဲ့

ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများစွာ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချနိုင်ပြီးတော့ Supply Chain Management လုပ်ငန်းဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်မှုများကို အောင်မြင်စွာ ဆောင်ရွက်သွားနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

ဂျပန်နိုင်ငံမှာ အသုံးများတဲ့ Value Chain Model ဖြင့်လည်း လုပ်ငန်းများ ချိတ်ဆက်လည်ပတ်သွားနိုင်ဖို့ စီမံခန့်ခွဲနည်းတချို့ကို ဖော်ပြပေးထားပါတယ်။

အဆင့် (၁) (R&D) Research & Development (လုပ်ငန်းတိုးတက်မှု သုသေသနပြုလုပ်ခြင်း)

-လုပ်ငန်းတိုးတက်မှုအတွက် လိုအပ်သောအချက်များအားဦးစွာ သုသေသနပြုပြီး၊ လိုအပ်သော ကုန်ကြမ်းများ၊ ထုတ်ကုန်ဝန်ဆောင်မှုများအား ပိုမိုတိုးတက်စေရန်ဆောင်ရွက်ကြပါတယ်။

အဆင့် (၂) Design & Innovation (ပုံစံဖော်ခြင်းနှင့် ဆန်းသစ်တီထွင်ခြင်း)

- သုသေသနပြုချက်များအရ ဈေးကွက်မှာလိုအပ်နေသော ထုတ်ကုန်ဝန်ဆောင်မှုများကို ဒီဇိုင်းပုံဖော်ရေးဆွဲပြီး ထုတ်ကုန်များကို ဖန်တီးတီထွင်ခြင်းများ ဆောင်ရွက်ကြပါတယ်။

အဆင့် (၃) Raw-Material & Supply (ကုန်ကြမ်းပစ္စည်း ချိတ်ဆက်ဝယ်ယူခြင်း)

-ဒီဇိုင်းရေးဆွဲထားတဲ့ ထုတ်ကုန်ဝန်ဆောင်မှုများကို ထုတ်လုပ်နိုင်ရန်အတွက် Supplier ဈေးကွက်ချိတ်ဆက်နေသူများထံမှ လိုအပ်သော ကုန်ကြမ်းများကို ဝယ်ယူဆောင်ရွက်ကြပါတယ်။

အဆင့် (၄) Manufacturing & Production (ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်ခြင်း)

- ဝယ်ယူထားသော ကုန်ကြမ်းများဖြင့် ဒီဇိုင်းရေးဆွဲထားသော ထုတ်ကုန်ဝန်ဆောင်မှုများကို ကုန်ချောအဆင့် ထုတ်လုပ်ဖန်တီးမှုအဆင့်ကို ဆောင်ရွက်ကြပါတယ်။

အဆင့် (၅) Sale & Distribution (ရောင်းချခြင်းနှင့် ဖြန့်ဖြူးခြင်း)

- စက်ရုံမှ ထုတ်လုပ်ထားသော ကုန်ပစ္စည်းများကို ဈေးကွက်ထဲသို့ ထုတ်လုပ်ရောင်းချခြင်း၊ Distributor ကိုယ်စားလှယ်များထံသို့ ဖြန့်ဖြူးခြင်းများကို ဆောင်ရွက်ကြပါတယ်။

အဆင့် (၆) Marketing Management (ဈေးကွက်ဖော်ဆောင် စီမံခန့်ခွဲခြင်း)

- လုပ်ငန်းအရောင်းမြင့်တင်ခြင်းများ၊ ဈေးကွက်နေရာများ ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ခြင်းများ တိုးချဲ့ပြုလုပ်ပြီး လုပ်ငန်းများတိုးတက်အောင်မြင်ဖို့ ဆောင်ရွက်ကြပါတယ်။

အဆင့် (၇) Customer Service (ဖောက်သည်များအား စိတ်ကျေနပ်မှုဝန်ဆောင်ပေးခြင်း)

- ဈေးကွက်ထဲသို့ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချထားသော ထုတ်ကုန်ဝန်ဆောင်မှုများအား ဖောက်သည်များ စိတ်ကျေနပ်စေရန် ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း၊ လိုအပ်ချက်များပြင်ဆင်ခြင်းကို ဆောင်ရွက်ကြပါတယ်။

Operation & Value Chain (လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှု တန်ဖိုးမြင့်တင်ဆောင်ရွက်မှု)ဖြင့် လုပ်ငန်း (စ-လယ်-ဆုံး) ချိတ်ဆက်လည်ပတ်သုံးသပ်စီမံဆောင်ရွက်ပြီး နည်းစနစ်တကျ ချိတ်ဆက်လည်ပတ်နေသော တိုးတက်အောင်မြင်သော လုပ်ငန်းများကို စီမံခန့်ခွဲနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုလုံး၏ Operation Management လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုပုံစံကို အနှတ်ချုပ်လေ့လာကြည့်ရင် အောက်ဖော်ပြထားတဲ့အချက်တွေကို စီမံခန့်ခွဲဆောင်ရွက်သွားဖို့ လိုအပ်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(၁)Design(Good&Service)ကုန်စည်နှင့်ဝန်ဆောင်မှုများကို ဒီဇိုင်းရေးဆွဲခြင်း

(ထုန်ကုန်ပစ္စည်းများ၊ဝန်ဆောင်ပေးမှုပုံစံများ၊လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုပုံစံများအား ရေးဆွဲပုံစံဖော်ထားပြီး အရည်အသွေးကောင်းမွန်စေရန်စီစဉ်ဆောင်ရွက်ထားရန် လိုအပ်ပါမည်)

(၂)ManagingQuality(အရည်အသွေးများကိုစီမံခန့်ခွဲခြင်း)

(ထုတ်ကုန်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုအရည်အသွေးများ၊ စံချိန်စံညွှန်းသတ်မှတ်ချက်များ ထားရှိပြီး လုပ်ငန်းအရည်အသေးအား Quality Control ထိန်းသိမ်းဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်ပါမည်)

(၃) Process & Capacity (လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်းနှင့်လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုများရေးဆွဲခြင်း)

(လည်ငန်းလည်ပတ်နေမှု Operation Flow များရေးဆွဲထားရှိပြီး၊ SOP လုပ်ငန်းလမ်းညွှန်ချက်များဖြင့် လုပ်ငန်းစဉ်လျှင်မြန် လည်ပတ်နိုင်စေရန် ရေးဆွဲဆောင်ရွက်ထားရန် လိုအပ်ပါမည်)

(၄) Location/Layout Strategy (စက်ရုံနေရာများနှင့်လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုမဟာဗျူဟာများရေးဆွဲခြင်း)

(လုပ်ငန်း၏ တည်နေရာများ၊ ပစ္စည်းဖြန့်ဖြူးရောင်းချမှုနေရာများ၊ ဖောက်သည်လက်လှမ်းမှီနိုင်မည့် နေရာများအား ဒီဇိုင်းရေးဆွဲ မဟာဗျူဟာ ဖော်ဆောင်ထားရှိရန်လိုအပ်ပါမည်)

(၅) Human Resource/ Team (ဝန်ထမ်းဖွဲ့စည်းပုံနှင့် အသင်းအဖွဲ့ပုံစံများ ပုံစံဖော်ဆောင်ခြင်း)

(ဝန်ထမ်းရေးရာ ဖွဲ့စည်းပုံနှင့် လုပ်ငန်းစွမ်းရည်များ၊ အသင်းအဖွဲ့ ပူးပေါင်းချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ပုံများနှင့် လုပ်ငန်းအတွင်းပါဝင်နေသူများ အား ပုံဖော်ရေးဆွဲထားရန်လိုအပ်ပါမည်)

(၆) Supply Chain Management (လုပ်ငန်းဆက်သွယ် ချိတ်ဆက်မှုများ ရေးဆွဲခြင်း)

(ဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်နေသော Supplier များ၊ အဓိကဖြန့်ဖြူး ပေးနေသော Distributor များနှင့် အမြဲတမ်း Client ဖောက်သည်ကြီး များနှင့် ဈေးကွက်ဆက်သွယ်နေမှုကို ပုံဖော်ထားရန်လိုပါမည်)

(၇) Material & Inventory (ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ပစ္စည်း သိုလှောင်မှုများ စီမံဆောင်ရွက်ခြင်း)

(ကုန်ကြမ်းများ၊ ကုန်ချောထုတ်ကုန်များ သိုလှောင်းထားမှုနှင့် ပစ္စည်းအဝင်/အထွက် စာရင်းများ၊ အော်ဒါပေးပို့မှုများအား စီစဉ်ရေးဆွဲ ထားရန် လိုအပ်ပါမည်)

(၈) Short-term Scheduling (လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှု အချိန်ဇယားများ စီစဉ်ရေးဆွဲထားခြင်း)

(လုပ်ငန်းမှာ လည်ပတ်နေမှုများ အရေးကြီး ဦးစားပေးအလိုက် တစ်ပတ်စာ၊ တစ်လစာ စီစဉ်ရေးဆွဲထားပေးရန်လိုအပ်ပြီး အချိန်ရာထား ချက်များအတိုင်း စီစစ်ဆောင်ရွက်ရန်လိုအပ်ပါမည်)

(၉) Maintenance (လုပ်ငန်းပိုင်းဆိုင်ရာလည်ပတ်မှု စက်ပစ္စည်းများထိန်းသိမ်းပြင်ဆင်ခြင်း)

(စက်ပစ္စည်းများ၏ အရည်အသွေးများ ထိန်းသိမ်းစီစစ်မှုများ၊ ဟောင်းနွမ်းမှုများ ပြုပြင်ပြင်ဆင်ခြင်းများ၊ လုပ်ငန်း၏ အရည်အသွေးထိန်းသိမ်းစီစစ်မှုများအား ပြင်ဆင်ဆောင်ရွက်သွားရန် လိုအပ်ပါမည်)

- (Pre-Operate -လုပ်ငန်းမစတင်မီ) အဆင့်မှာ (Input Control - သွင်းအားစု ထိန်းချုပ်မှု),

- (Operate - လည်ပတ်မှု) အဆင့်မှာ (Process Control - လုပ်ငန်းစဉ် ထိန်းချုပ်မှု),

- (Post-Operate - ပြီးစီးချိန်) အဆင့်မှာ (Output Control - ရလဒ် ရည်ရွယ်ချက် ထိန်းချုပ်မှု)

လုပ်ငန်းထိန်းချုပ်လုပ်ဆောင်မှုပုံစံ (၃) ဆင့်ဖြင့် (Man, Money, Material – 3Ms) လည်ပတ်မှုအပေါ်မှာ ထိရောက်စွာ စီမံခန့်ခွဲပြီး လုပ်ငန်းခွင် ရေရှည်တိုးတက်မှုကို စီမံခန့်ခွဲဆောင်ရွက်သွားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

Material (or) Supply Chain Management (SOP)

ကုန်ပစ္စည်း ဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်စီမံမှု နည်းစနစ်လမ်းညွှန်ချက်များ

အဆင့် (၁)	• ဈေးကွက်ရိုက်ခတ်မည့် ပုံစံများ ပြင်ဆင်ရေးဆွဲခြင်း
အဆင့် (၂)	• ဈေးကွက်သတင်းအချက်ကို ဦးစွာလေ့လာဆန်းစစ်ခြင်း
အဆင့် (၃)	• ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းရရှိနိုင်မည့် Supplier များနှင့် ချိတ်ဆက်ခြင်း
အဆင့် (၄)	• ပစ္စည်းသိုလှောင်မှု Logistic အပိုင်း စီမံဆောင်ရွက်ခြင်း
အဆင့် (၅)	• ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်မှု Product အပိုင်း စီမံဆောင်ရွက်ခြင်း
အဆင့် (၆)	• ကုန်ပစ္စည်းများအား ဈေးကွက်သို့ Distribution ဖြန့်ဖြူးရောင်းချခြင်း
အဆင့် (၇)	• ချိတ်ဆက်ထားသော Distributor, Retailer များနှင့် ပုံမှန်ဆက်သွယ်ခြင်း
အဆင့် (၈)	• ဖောက်သည်အချိန်မီ ဝန်ဆောင်မှု ကုန်ပို့လွှာများ စီစစ်ဆောင်ရွက်ခြင်း
အဆင့် (၉)	• စက်ရုံလည်ပတ်မှု Machine စက်ပစ္စည်းများ စီစစ်ထိန်းသိမ်းပြုပြင်ခြင်း
အဆင့် (၁၀)	• Supply Chain ဈေးကွက်ချိတ်ဆက်မှုများ တိုးတက်ဆောင်ရွက်ခြင်း

Market (Marketing) Management
ဈေးကွက်ပိုင်းဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှု

ဈေးကွက်စီးပွားရေးမှာ အရာ (၂-၃) ပဲရှိပါတယ်၊
Marketing & Innovation ဆန်းသစ်တီထွင်ခြင်းနှင့်
ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းပါပဲ။

(ဈေးကွက်စီမံခန့်ခွဲမှု မဟာဗျူဟာ Marketing – 10 P)

ဈေးကွက်စီမံခန့်ခွဲမှု မဟာဗျူဟာ (10-P)	ဈေးကွက်စီစဉ်ရေးဆွဲမှုနှင့် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုများ
(1-P) Product (ထုတ်ကုန်)	
(2-P) Price (ဈေးနှုန်း)	
(3-P) Place (ဈေးကွက်နေရာ)	
(4-P) Promotion (ရောင်းအားတိုးမြှင့်မှု)	
(5-P) People (လူမှုဆိုင်ရာ)	
(6-P) Process (လုပ်ငန်းစဉ်)	
(7-P) Physical Evidence (ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ)	
(8-P) Partner (လုပ်ငန်းချိတ်ဆက်မှု)	
(9-P) Political Power (နိုင်ငံရေး)	
(10-P) Planet (လူမှုအကျိုးပြုမှု)	

ကောင်းမွန်တဲ့လုပ်ငန်းတွေက Customer ရဲ့ လိုအပ်ချက်တွေကို ဖြည့်ဆည်းပေးပြီးကြီးကျယ်မြင့်မြတ်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေက ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်တွေကို ဖြည့်ဆည်းပေးတယ်။

(Philip Kolter)

Marketing ဆိုတာ လုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်ရဲ့ အရေးကြီးတဲ့ မဟာဗျူဟာတစ်ခုလို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ မိမိထုတ်ကုန်၊ ဝန်ဆောင်မှုနှင့် ဖောက်သည်အကြား ဆက်သွယ်ပေးနိုင်တာ Marketing ကသာ အခရာ ဖော်ဆောင်ပေးသွားခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အောင်မြင်တိုးတက်နေတဲ့ လုပ်ငန်းတွေဟာ လူအများသိကြပါတယ်၊ ကမ္ဘာမှာတော့ Everything is Marketing လို့ ဆိုပါတယ်။ Marketing ဆိုတာကတော့ မိမိလုပ်ငန်းတွေနဲ့ ဖောက်သည်တွေကို ဆက်သွယ်ပေးခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ Marketing ရဲ့ သဘောကို လေ့လာကြည့်ရင်… The More You Give – The More You Get သဘောပါ၊ များများ ပေးနိုင်လေလေ၊ များများရရှိလေလေပါပဲ။ မြန်မာနိုင်ငံမှာ နေရာတိုင်းမှာမြင်တွေ့နေရတဲ့ Brand တွေဖြစ်တဲ့ Samsung, Cocacolar စတဲ့ လုပ်ငန်းတွေဟာ Marketing အားသာချက်ကြောင့်ဆိုတာ မြင်သာနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် တိုးတက်လာတဲ့ ခေတ်ပြိုင်ဈေးကွက်အပြောင်းအလဲမှာ ဈေးကွက်အကြံဉာဏ်များ ရရှိစေနိုင်စေဖို့… Marketing (10-Ps) အကြောင်း အနှစ်ချုပ် ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

(1) Product (ထုတ်ကုန်) ခေတ်ပြိုင်စီးပွားရေးမှာ အများထုတ်ကုန်တွေတဲ့ယှဉ်ပြိုင်ထိုးဖောက်ရတာမို့ Product Variety ထုတ်ကုန်အမျိုးအမည်, Quality အရည်အသွေး၊, Feature ပုံသဏ္ဍာန်၊, Options ရွေးချယ်နိုင်မှု၊, Brand Name တံဆိပ်အမည်၊, Packaging ထုပ်ပိုးပုံစံ

စတဲ့အချက်ကိုလည်း သေချာဒီဇိုင်းလုပ်ပြီးမှ ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ဖို့လည်း အရေးကြီးပါတယ်။

(2) Price(ဈေးနှုန်း) ထုတ်ကုန်၊ လုပ်ငန်း၊ ဈေးကွက်အနေအထား များအပေါ်သုံးသပ်ပြီး ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ချက်ဟာ အရေးကြီးပါတယ်။ Quotation (ဈေးနှုန်းစုံစမ်းမှု)၊ Price List ဈေးနှုန်း-အနည်းအများ, Discount လျှော့ဈေးသတ်မှတ်မှုများ, Credit Terms အကြွေးပုံစံများ, Payment Terms ပေးချေမှုပုံစံများ၊ Profit အကျိုးအမြတ်စတဲ့ အချက်တွေကို တွက်ချက်ပြီး ဈေးကွက်ကိုထိုးဖောက်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

(3) Place(ဈေးကွက်နေရာ) အနီးစပ်ဆုံး၊ လက်လှမ်းမှီဆုံးသော လုပ်ငန်းများဟာ ဈေးကွက်ဝေစုပိုရမှာဖြစ်ပါတယ်။ MarketPlace နေရာ ရွေးချယ်မှု မှန်ကန်ဖို့လိုအပ်တယ်၊ ဒါကြောင့် မိမိလုပ်ငန်းသည် Customer Convenience (ဖောက်သည်အဆင်ပြေမှု)၊ Distribution ဖြန့်ဝေမှုပုံစံများ, Channel လမ်းကြောင်းအသုံးပြုမှုများ၊, Inventory သိုလှောင်မှုတည်နေရာများ၊ Network ချိတ်ဆက်မှုပုံစံများစတဲ့ ကိုယ့်ဘက်-သူ့ဘက် ဈေးကွက်နေရာကို အဆင်ပြေဆုံးဖြစ်အောင် နေရာချထားနိုင်ဖို့လည်း အရေးကြီးပါတယ်။

(4) Promotion (အရောင်းတိုးမြှင့်မှု) လုပ်ငန်းကို ဖောက်သည် ဆီရောက်စေဖို့ နည်းလမ်းများအသုံးပြုပြီး Advertising ကြော်ငြာခြင်း၊ Personal Selling မိတ်ဆက်ရောင်းချခြင်း၊ Sale Promotion အရောင်းအားတိုးမြှင့်ခြင်း၊ Public Relation လူမှုသို့ဆက်သွယ်ခြင်း စတဲ့ (Online) နည်းလမ်းတွေကိုသုံးပြီး ကိုယ်ရည်ရွယ်တဲ့ ဈေးကွက်သို့ ရောက်အောင် တိုးမြင့်ဆောင်ရွက်ခြင်း မဟာဗျူဟာကိုလည်း အသုံးပြုနိုင်ပါတယ်။

(5) People (လူမှုဆိုင်ရာ) မိမိဈေးကွက်နှင့်ချိတ်ဆက်နေသော လူမှုပိုင်းဆိုင်ရာ Employees ဝန်ထမ်းအရည်အချင်း၊ Management စီမံခန့်ခွဲမှု၊ Strategy နည်းဗျူဟာပုံစံ၊ Culture ဖောက်သည်ဓလေ့ထုံးစံ၊ Technology နည်းပညာအသုံးပြုမှု Customer Service ဝန်ဆောင်ပေးမှုပုံစံများကိုလည်း မတူညီသော ဈေးကွက်လိုအပ်ချက် အလိုက် အလိုက်သင့်ပေါင်းစပ်ပြီး ဖန်တီးပေးဖို့လိုအပ်ပါတယ်။

(6) Process (လုပ်ဆောင်မှုပုံစံ) ဈေးကွက်လည်ပတ်နေမှုရဲ့ Servicing ဝန်ဆောင်မှုပုံစံများ၊, Enquirer Reply စုံစမ်းအကြောင်း ပြန်ခြင်းများ, R&D သုသေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုများ၊ Experience အတွေ့အကြုံရယူမှုနှင့် Innovation အလိုက်သင့်ဆန်းသစ်တီထွင်ပေး ခြင်း စတဲ့အချက်များဖြင့် စီးပွားရေးအောင်မြင်ဖို့ရာ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါ တယ်။

(7) Physical Evidence (ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာဆွဲဆောင်မှု) ယနေ့ ခေတ်မှာ စားသုံးသူဟာ မျက်လုံးနဲ့ စားသုံးမှုများလာပြီး၊ Design ထုတ်ကုန်ရဲ့ဒီဇိုင်း၊ Facility လုပ်ငန်းရဲ့အသုံးအဆောင်၊ Standard ဝန်ဆောင်မှုအဆင့်အတန်း၊ Attraction ဆွဲဆောင်မှုရှိမှု၊ Modern ခေတ်နဲ့အညီလျှော်ညီမှုစတဲ့ အချက်တွေနဲ့ ဈေးကွက်ကို ဆွဲဆောင်ထိုး ဖောက်ဖို့လဲ လိုအပ်လာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(8) Partner (လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်ချိတ်ဆက်မှု) ထုတ်ကုန်ရောင်း ချမှုထက် ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်မှုရောင်းချတဲ့ခေတ်မှာ Social Network လူမှု အဆက်သွယ်များဖို့၊ Partnership လုပ်ငန်းပူးပေါင်းချိတ်ဆက်မှု၊ Supplier ဈေးကွက်ထောက်ပံ့မှုများ၊ Distributor ဖြန့်ဖြူးရောင်းချသော ကိုယ်စားလှယ်များ၊ Franchisee ဈေးကွက်အကျိုးတူ ပူးပေါင်းမှုများနဲ့ ဈေးကွက်အဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်မှုတွေကို ဖန်တီးနိုင်ဖို့ လိုအပ်လာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(9) Political Power (နိုင်ငံရေးလွှမ်းမိုးမှု) ဈေးကွက်ဖော် ဆောင်မည့်နေရာ၏ နိုင်ငံရေး၊ Market Situation ဈေးကွက်အခြေအနေ၊ Political Stability နိုင်ငံရေးအခြေအနေ၊ Tax အကောက်ခွန်၊ Law ကန့်သတ်မှုဥပဒေများ၊ Commercial ဈေးကွက်စီးဆင်းမှု၊ Political Economic နိုင်ငံစီးပွားရေးနဲ့ ဈေးကွက်လုပ်ပိုင်ခွင့်အခြေအနေ စတဲ့အခြေအနေများကို စဉ်းစားပြီး ဈေးကွက်ကို ဖန်တီးပုံဖော်နိုင်ဖို့လဲလိုအပ်ပါတယ်။

(10)Planet(လူမှုအကျိုးပြုခြင်း) ယနေ့ခေတ်Marketing3.0 ပုံစံမှာ CSR/CSV ဖောက်သည် အကျိုးပြုမှုနှင့် ဖောက်သည်၏ တန်ဖိုးတရားဖန်တီးပေးကိုဦးစားပေးဖို့လိုအပ်လာပါတယ်။ အောင်မြင်လာသည်နှင့်အမျှ မိမိ၏ဖောက်သည်များအပေါ် ပြန်လည်ပြီး အကျိုးပြုစေမည့် CSR လုပ်ငန်းများကိုလည်း ဖော်ဆောင်သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးကွက်ဝန်းကျင်မှာဖောက်သည်တို့၏ယုံကြည်မှု၊တန်ဖိုးထားမှုတွေဟာ လုပ်ငန်းရေရှည်တိုးတက်အောင်မြင်မှုကိုဖန်တီးပေးဖို့လိုအပ်လာပါတယ်။

အနှစ်ချုပ်လိုက်ရင်တော့ Marketing 10 Ps ကို အခြေပြုပြီး ဈေးကွက်သို့ ဖန်တီးပုံဖော်ပြီး ဈေးကွက်အောင်မြင်စွာ ဦးဆောင်နေဖို့ အားပေးချင်ပါတယ်။ ဈေးကွက်ထိုးဖောက်တဲ့အခါ အရေးကြီးတဲ့ အဆင့် (၃-ဆင့်) ဖြစ်တဲ့ Marketing ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ဖန်တီးဖို့၊ Sale ထုတ်ကုန်တန်ဖိုးမြင့်ရောင်းချမှုနှင့် Service စိတ်ကျေနပ်ဖွယ် ဝန်ဆောင်မှုတွေနဲ့အတူ တိုးတက်လာတဲ့ ဈေးကွက်အခွင့်အလမ်းများကို ဖန်တီးနိုင်စေဖို့ အကြံပြုရေးသားဖော်ပြအပ်ပါတယ်။

ယနေ့ခေတ်ရဲ့ အသုံးများလာတဲ့ Marketing Strategy နည်းလမ်းများ

(၁) Person Marketing (အောင်မြင်သူများကို မှီခြင်းဖြင့် ဈေးကွက်ဖန်တီးခြင်း)
(၂) Relationship Marketing (အဖွဲ့အစည်းများနှင့်ချိတ်ဆက်လျှက် ဈေးကွက်ဖန်တီးခြင်း)
(၃) Place Marketing (လူများရာ နေရာပေါ်မှီပြီး ဈေးကွက်ဖန်တီးခြင်း)
(၄) CaseMarketing(လက်တလောလူစိတ်ဝင်စားမှုကိုမှီပြီးဈေးကွက်ဖန်တီးခြင်း)
(၅) Event Marketing (အရောင်းပြပွဲများ၊ ပွဲလမ်းသဘင်များမှီပြီး ဈေးကွက်ဖန်တီးခြင်း)
(၆) Social Media Marketing (သတင်းမီဒီယာ လူမှုကွန်ယက်မှီပြီး ဈေးကွက်ဖန်တီးခြင်း)

စတဲ့ Marketing Ways (၆-ခု) ဟာ ယနေ့ခေတ် ဈေးကွက်မှာ များစွာထိုးဖောက်လာတာ တွေ့နိုင်ပါတယ်။

(၁) Person Marketing (အောင်မြင်သူများကို မှီခြင်းဖြင့် ဈေးကွက်ဖန်တီးခြင်း)

- ထင်ပေါ်ကျော်ကြားမှုတွေရဲ့ နောက်မှာ လူသန်းပေါင်းများစွာ ရှိနေတာမို့၊ အောင်မြင်မှုရရှိပြီးသော လူများဖြင့် ကြော်ငြာမှုဖြစ်စေ၊ ဟောပြောမှုဖြစ်စေ၊ ထောက်ခံအားပေးမှုဖြစ်စေ နာမည်ကြီးမှုကိုမှီပြီး ဈေးကွက်ကို လူအများသိအောင် ထိုးဖောက်နိုင်ပါတယ်။

(ဥပမာ-စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင် အမည်ပါတဲ့ နှုတ်ခမ်းနီ ထုတ်လုပ်ရောင်းချမှုပုံစံဖြစ်ပါတယ်။ လူကြိုက်များသော နာမည်ထင်ပေါ်ကျော်ကြားမှုနဲ့ အတူ ဈေးကွက်ဖန်တီးမှုပုံစံ ဖြစ်ပါတယ်။

(၂) Relationship Marketing (အဖွဲ့အစည်းများနှင့်ချိတ်ဆက်လျှက် ဈေးကွက်ဖန်တီးခြင်း)

-ဈေးကွက်အတွင်းမှာနေရာရပြီးသောလုပ်ငန်းများ၊အဖွဲ့အစည်း

များနှင့် Corporate ချိတ်ဆက်လျက် Joint အကျိုးတူ ပူးပေါင်းလျက် - Partnership ချိတ်ဆက်လျက် ဈေးကွက်ကို အချိန်တိုအတွင်း ချဲ့ထွင် ဆောင်ရွက်နိုင်ပါတယ်။

(ဥပမာ - Telenor ဟာ မြန်မာနိုင်ငံမှာ ဈေးကွက်ချဲ့ထွင်တဲ့အခါ ဖုန်းအရောင်း ကိုယ်စားလှယ်၊ ဆိုင်များနှင့် ချိတ်ဆက်လျှက် အချိန်တို အတွင်း တစ်နိုင်ငံလုံးအဆင့် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်တဲ့ မဟာဗျူဟာပုံစံ ဖြစ်ပါတယ်)

(၃) Place Marketing (လူများရာ နေရာများအပေါ်မှီပြီး ဈေးကွက်ဖန်တီးခြင်း)

- လူအများရှိစေတဲ့ နေရာများဖြစ်သော Shopping Mall များ၊ အရောင်းစင်တာများ၊ လူအများရှိတဲ့ နေရာကိုမှီပြီး နေရာချင်းတူပေမဲ့ လူအများရှိစေမဲ့ နေရာများကို ရွေးချယ်ပြီး ဈေးကွက်ချိတ်ဆက် ရောင်းချ နိုင်ပါတယ်။

(ဥပမာ - Shopping Center တွေမှာ ပြုလုပ်လေ့ရှိတဲ့ Promotion ပွဲတွေ၊ ထုတ်ကုန် မိတ်ဆက် ပွဲတွေ ပြုလုပ်လျက် များစွာသော လူအများသို့ မိတ်ဆက်ရောင်းချမှု မဟာဗျူဟာမျိုးဖြစ်ပါတယ်)

(၄) Case Marketing (လတ်တလော ရေပန်းစားတဲ့အကြောင်း အရာများဖြင့် လူစိတ်ဝင်စားမှုကိုမှီပြီး ဈေးကွက် ဖန်တီးခြင်း)

- လတ်တလောမှာ လူအများစိတ်ဝင်စားမှုရှိတဲ့ အခြေအနေများ ဖြစ်တဲ့ အကြောင်းအရာ၊ သင်္ကြန်ပွဲတွေ၊ ဘောလုံးပွဲတွေ၊ အကယ်ဒမီ ပေးပွဲတွေစတဲ့ လူအများစိတ်ဝင်စားတဲ့ အချက်တွေကိုမှီပြီး လူအများ သိအောင် လုပ်ငန်းမိတ်ဆက်ဖန်တီးနိုင်ပါတယ်။

(ဥပမာ -တနိုင်ငံလုံးမှ ကြည့်ရှုအားပေးနေတဲ့ ဘောလုံးပွဲတွေ မှာ Sponsor ပေးခြင်းဖြင့် လူများစွာဆီသို့ Marketing ဈေးကွက် မဟာဗျူဟာဖြင့် လူသိများအောင် ဖန်တီးနိုင်ပါတယ်)

(၅) **Event Marketing** (အရောင်းပြပွဲများ၊ ပွဲလမ်းသဘင်များ မှီပြီး စျေးကွက်ဖန်တီးခြင်း)

- ယနေ့ခေတ် ရေပန်းစားလာတဲ့ Business Expo တွေ၊ Seminar Event တွေ၊ Show ပွဲတွေ စတဲ့ လူများစွာမှ စိတ်ဝင်တစား လာရောက်ကြည့်ရှုမှုနှင့်အတူ မိမိလုပ်ငန်း၊ ထုတ်ကုန်များကို မိတ်ဆက်ပြီး လုပ်ငန်းများ လူအများသိအောင် စျေးကွက်ဖန်တီးနိုင်ပါတယ်။

(ဥပမာ - ရန်ကုန်မြို့တော်၏ တပ်မတော်ခန်းမ၊ အမျိုးသားကဇာတ်ရုံ စီးပွားရေး ဟောပြောပွဲတွေ၊ Business Expo များတွင် လုပ်ငန်းများမှပါဝင်ပြီးလူများစွာသို့စျေးကွက်မိတ်ဆက်ရောင်းချမှုပုံစံများ ဖြစ်ပါတယ်)

(၆) Social Media Marketing (သတင်းမီဒီယာ လူမှုကွန်ယက်မှီပြီး စျေးကွက်ဖန်တီးခြင်း)

- ၂၁ ရာစု တိုးတက်လာတဲ့ အင်တာနက်၊ Facebook၊ ဝဘ်ဆိုဒ်၊ YouTube၊ တီဗီအစီအစဉ် စတဲ့ သတင်းမီဒီယာများအား ကြားခံလျက် Online မှ မိတ်ဆက်ရောင်းချခြင်းများဖြင့် လူများစွာသိအောင် စျေးကွက် ချိတ်ဆက် ဖန်တီးနိုင်ပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံမှာ ၂၀၁၇ နှစ်ကုန်လောက်အထိ Facebook အသုံးပြုသူပေါင်း ၁၆ သန်းခန့်ရှိလာပြီဖြစ်တာမို့ အင်တာနက် အွန်လိုင်းများမှ စျေးကွက်ချိတ်ဆက်ဖော်ဆောင်နိုင်တဲ့ အခွင့်အရေးများစွာရှိလာတာမို့ Social Media Marketing ဖြင့် စျေးကွက်ဖော်ဆောင် နိုင်လာပြီဖြစ်ပါတယ်။

(ဥပမာ-တကမ္ဘာလုံးမှ လိုအပ်တဲ့ ပစ္စည်းများကို အွန်လိုင်းမှ တဆင့် ဝယ်ယူရရှိနိုင်အောင် Website ဖန်တီးပြီး ချိတ်ဆက်ရောင်းချနေတဲ့ Alibaba.com သကဲ့သို့ စျေးကွက်မဟာဗျူဟာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကမ္ဘာကျော် အောင်မြင်သူများထဲမှ Jack Ma ၏ ဈေးကွက်စီမံမှု ဆိုင်ရာ ခံယူချက် (၃-ချက်) ဖြစ်တဲ့. . .

(၁) **Customer is No (1)** **ဖောက်သည်ဆိုတာ နံပါတ် (၁) ဦးစားပေး**
(၂) **Employee is No (2)** **ဝန်ထမ်းဆိုတာ နံပါတ် (၂) ဦးစားပေး**
(၃) **Shareholder is No (3)** **အစုရှယ်ယာရှင်ဆိုတာ နံပါတ် (၃) ဦးစားပေး**

ဖောက်သည်၏ စိတ်ကျေနပ်မှုကို အဓိကထားပြီး၊ ဝန်ထမ်းများ၏ ပျော်ရွှင်ဖွယ်လုပ်ငန်းခွင်ကို ဖန်တီးပြီး၊ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုအားကောင်းသော အစုရှယ်ယာရှင်များဖြင့် ပေါင်းစပ်ဖန်တီးပြီး Customer Relationship Management ဖောက်သည်ချိတ်ဆက်ဝန်ဆောင်မှုများ၊ Sale Strategy အရောင်းမဟာဗျူဟာများ၊ Marketing Strategy ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုမဟာဗျူဟာများကို စီစဉ်ရေးဆွဲပြီး တိုးတက်အောင်မြင်သော လုပ်ငန်းများကို ဖန်တီးဆောင်ရွက်သွားနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

Customer Relationship Management (CRM) ဖောက်သည်ချိတ်ဆက်ဝန်ဆောင်ပေးမှုမှာ (အပိုင်း ၄-ခု) ရှိပါတယ်။

Marketing – Product (ထုတ်ကုန်များကို) ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှု

Sale – Order (အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ဖို့) ရောင်းချဖြန့်ဖြူးမှု

Service–Customer (ဖောက်သည်များသို့) ဝန်ဆောင်ပေးမှုနှင့်

Analysis–Feedback (တုန့်ပြန်မှုများကို) ပြန်လည်ဆန်းစစ်ပြင်ဆင်မှုတို့ဖြစ်ပါတယ်။

ဖောက်သည်ချိတ်ဆက်ဝန်ဆောင်ပေးမှုမှာ အဓိကပါဝင်သူတွေဖြစ်တဲ့ (Company ကုမ္ပဏီ) + (Employee ဝန်ထမ်း) + (Customer ဖောက်သည်) ဆိုတဲ့ အဓိက (၃-ဦး) လုံးမှာ ချိတ်ဆက်ဝန်ဆောင်မှုဖြစ်ဖို့ လိုအပ်မှာဖြစ်ပါတယ်။

Company to Employee (ကုမ္ပဏီမှ ဝန်ထမ်းများသို့ ချိတ်ဆက်ဝန်ဆောင်ပေးမှုပုံစံ)

- ဝန်ထမ်းတွေအတွက် ပျော်ရွှင်သော လုပ်ငန်းပုံစံ၊ လုပ်ငန်း အသုံးအဆောင်များပေးခြင်း၊ အဆင့်အတန်းဖြစ်အောင် စီစဉ်ပေးခြင်း အားလုံးဟာ လုပ်ငန်းစိတ်ကျေနပ်မှုကိုဖြစ်စေပြီး Internal Marketing ပုံစံများအားမြင့်တင်ပြီးကုမ္ပဏီမှဝန်ထမ်းများ၏စိတ်ကျေနပ်မှုဖြစ်အောင် ဝန်ဆောင်ပေးထားဖို့ လိုအပ်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

Employee to Customer (ဝန်ထမ်းများမှ ဖောက်သည်များ သို့ ချိတ်ဆက်ဝန်ဆောင်ပေးခြင်း)

- ဝန်ဆောင်မှုကောင်းမွန်မှုဆိုတာ ဖောက်သည်တို့ရဲ့ လိုအပ်ဆုံး အရာဖြစ်တယ်၊ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ကောင်းမွန်တဲ့ဆက်ဆံရေး၊ စိတ်ကျေနပ် ဖွယ်ဝန်ဆောင်မှုဟာ လုပ်ငန်းခွင်ရဲ့ ရေရှည်တိုးတက်မှုကို ဖြစ်စေပြီး Interactive Marketing ဖြစ်စေပြီး၊ ဝန်ထမ်းများမှ စိတ်ကျေနပ်ဖွယ် ဖောက်သည်များသို့ ဝန်ဆောင်ပေးမှုများ လိုအပ်မှာဖြစ်ပါတယ်။

Company to Customer (ကုမ္ပဏီမှ ဖောက်သည်များသို့ ချိတ်ဆက်ဝန်ဆောင်ပေးခြင်း)

- အစဉ်အားပေးနေသာ ဖောက်သည်တွေကို ထိန်းဖို့ဆိုတာ လုပ်ငန်းရဲ့အောင်မြင်ရေးဖြစ်ပါတယ်၊ကောင်းမွန်တဲ့ဝန်ဆောင်မှုဖြစ်စေဖို့ အစီအစဉ်တွေ၊ ဖောက်သည်တွေအတွက် CSR ပြန်လည်အကျိုးပြုမှုတွေ ရှိပြီး လုပ်ငန်းနာမည်ကောင်း ထိန်းဖို့ဖြစ်ပြီး External Marketing မဟာဗျူဟာများရေးဆွဲပြီး၊ ဖောက်သည်များ၏ စိတ်ကျေနပ်ဖွယ် ဝန်ဆောင်ပေးဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

Customer Satisfy = Performance > Expectation

ဝန်ဆောင်မှုဟာ ဖောက်သည်မျှော်လင့်ချက်ထက် ပိုကောင်း အောင် ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်မှသာ ဖောက်သည်များ၏ စိတ်ကျေနပ်မှုကို ဖြစ်စေပါတယ်။

Marketing Department (SOP)

ဈေးကွက်ဌာနရေး စီမံခန့်ခွဲမှု နည်းစနစ်များ

အဆင့် (၁)	• Marketing Plan ဈေးကွက်အစီအစဉ်များ ရေးဆွဲပြင်ဆင်ခြင်း
အဆင့် (၂)	• ဈေးကွက်ရာထားချက်များအတိုင်း ဈေးကွက်ထိုးဖောက် ဖန်တီးခြင်း
အဆင့် (၃)	• ဈေးကွက်အတွင်း Branding ကြော်ငြာများ တိုးမြှင့်ဆောင်ရွက်ခြင်း
အဆင့် (၄)	• ထုတ်ကုန်နှင့်ဖောက်သည် အကြား ထိရောက်စွာ ဆက်သွယ်ခြင်း
အဆင့် (၅)	• အရောင်း Promotion နည်းလမ်းများနှင့် မြှင့်တင်ရောင်းချခြင်း
အဆင့် (၆)	• ဖောက်သည်များအား စိတ်ကျေနပ်စွာ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း
အဆင့် (၇)	• လူမှုအကျိုးပြု CSR များ ဖန်တီးပြီး ဈေးကွက်တည်ဆောက်ခြင်း
အဆင့် (၈)	• ထုတ်ကုန်အသစ်၊ ဖောက်သည် အသစ်များ တိုးမြှင့်ဆောင်ရွက်ခြင်း
အဆင့် (၉)	• ဈေးကွက်သစ်များ B2C, B2B, B2G, B2I- တို့ချဲ့ဆောင်ရွက်ခြင်း
အဆင့်(၁၀)	• ကုမ္ပဏီ တိုးတက်အောင်မြင်မှု ဈေးကွက်ဦးဆောင်ဖန်တီးခြင်း

Method (SOP) Management
(နည်းစနစ်ပိုင်းဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှု)

Don't Work Hard , Be Work Smart
အလုပ်ကြိုးစားရုံထက် နည်းစနစ်ရှိဖို့သာအဓိကပါ

SMART Management (SMART)
နည်းစနစ်တကျ စီမံခန့်ခွဲမှုပုံစံ

SMART Management နည်းစနစ်များ	Action Plan (လုပ်ဆောင်ရမည့်အစီအစဉ်)
Specific - Goal (တိကျသောပန်းတိုင်)	မြန်မာနိုင်ငံအနှံ့ လုပ်ငန်းခွဲ (၅-ခု) ရည်မှန်းချက်
Measurable – Result (တိုင်းတာနိုင်သောရလာဒ်)	(၁-နှစ်) လုပ်ငန်း (၂-ခု) အောင်မြင်မှုရလဒ်ဖြစ်ရန်
Achievavle - Way (အောင်မြင်သောနည်းလမ်း)	Franchise များ၊ ကိုယ်စားလှယ်ပေးမှု နည်းလမ်းများ
Realistic - Process (လက်တွေ့ကျသောလုပ်ဆောင်မှု)	လူ၊ ငွေ၊ ဈေးကွက် များ အစီအစဉ်အတိုင်းပြီးစီးရန်
Time Bound – Target (ပြီးမြောက်ရမည့်အချိန်ရာထားချက်)	(၃-နှစ်) အတွင်း ရည်မှန်းချက်အားလုံး အောင်မြင်ရမည်

ဘာကြောင့် နိုင်ငံတကာ လုပ်ငန်းတွေဟာ အောင်မြင်တိုးတက်နေကြသလဲ- (အဖြေကတော့ - SOP/SOD Management) နည်းစနစ်တကျ စီမံခန့်ခွဲမှုပုံစံကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

SOP–Standard Operation Procedure (လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှု ပုံစံတွေကို နည်းစနစ်ဖြင့် လမ်းညွှန်ပေးထားခြင်း)

SOD–Standard Operation Document (လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုအတွက် စာရွက်စာတမ်း၊ Form ပုံစံများဖြင့် စနစ်တကျ ရေးဆွဲလမ်းညွှန်ပေးထားခြင်း) ဆိုတဲ့ ယခု အချက် (၂-ချက်) ကြောင့်သာ ဖြစ်ပါတယ်။ SOP လုပ်ငန်းခွင် နည်းစနစ်များကို လမ်းညွှန်ရေးဆွဲပေးထားပြီး၊ SOD စာရွက်စာတမ်း Format ဖောင်ပုံစံများဖြင့် လုပ်ငန်းမှာ နည်းစနစ်တကျ စီမံခန့်ခွဲခြင်းအားဖြင့် သိသိသာသာ အောင်မြင်တိုးတက်သော လုပ်ငန်းများကို ဖန်တီးနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

နည်းစနစ်ပိုင်းမှာ နာမည်ကြီး လူအသုံးများလာတဲ့ . . .

(၁) **5-M Management Method (5M နည်းစနစ် စီမံခန့်ခွဲနည်းများ)**

(၂) **7S Framework (ကမ္ဘာ့သုသေသနအဖွဲ့အစည်း၏ 7S ဖွဲ့စည်းပုံစံများ)**

(၃) **5S System (ဂျပန်နိုင်ငံသုံး 5S နည်းစနစ်ပုံစံများ)**

(၄) **SMART Management (SMART စီမံခန့်ခွဲမှုပုံစံ နည်းစနစ်များ)**

(၅) **International Standard Organization (ISO) နိုင်ငံတကာ စံညွှန်းမှီ အဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာ နည်းစနစ်များစတဲ့ လုပ်ငန်းခွင်ဆိုင်ရာ နည်းစနစ်များထားရှိပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အောင်မြင်တိုးတက်အောင် စီမံခန့်ခွဲနိုင်ပါတယ်။**

Company Department (SOP)
ကုမ္ပဏီဌာနများ၏ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုလမ်းညွှန်ချက်များ

ကုမ္ပဏီ၏ ဌာနခွဲများ	ဌာနလုပ်ငန်းများ၏ ဆောင်ရွက်ချက်များ လမ်းညွှန်ထားခြင်း
Admin & HR Department (ဝန်ထမ်းရေးရာစီမံခန့်ခွဲမှု နှင့် အထွေထွေစီမံအုပ်ချုပ်မှု ဌာန)	• ကုမ္ပဏီ၏ မူဝါဒများ၊ စည်းကမ်းများ ပိုမိုတိုးတက်ရန် ဆောင်ရွက်ခြင်း။ • ကုမ္ပဏီအတွင်း စည်းကမ်းထုတ်ပြန်မှု လိုက်နာမှုများ ဆောင်ရွက်ခြင်း။ • ဝန်ထမ်းများ၏ အရည်အချင်းစွမ်းရည်များ မြင့်တင်မှု ဆောင်ရွက်ခြင်း။ • ကုမ္ပဏီ၏ ပစ္စည်းများ ပံ့ပိုးပေးခြင်းနှင့် ထိန်းသိမ်းဆောင်ရွက်ခြင်း။ • လုပ်ငန်းပတ်ဝန်းကျင်အတွင်း လုံခြုံစိတ်ချစေမှုများ ဆောင်ရွက်ခြင်း။ • လုပ်ငန်းဆန်းစစ်အကဲဖြတ်မှု၊ တင်ပြအစီရင်ခံမှုများ ဆောင်ရွက်ခြင်း။ • ကုမ္ပဏီ၏ လုပ်ငန်းအတွင်းပိုင်းများ စီမံအုပ်ချုပ် ဆောင်ရွက်ခြင်း။
Financial and Accounting Department (ငွေကြေးစီမံအုပ်ချုပ်မှု နှင့် စာရင်းစစ် ဌာန)	• စာရင်းအင်းနှင့် ငွေကြေးအချက်အလက်များ ဆောင်ရွက်ခြင်း။ • ဝန်ထမ်းလိုအပ်ချက်များ၊ လစာထုတ်ပေးခြင်းများ ပံ့ပိုးပေးခြင်း။ • ရုံးအသုံးအဆောင်နှင့် ပစ္စည်းဝယ်ယူမှုဆိုင်ရာ ပံ့ပိုးပေးခြင်း။ • လုပ်ငန်းခွင်အတွင်း ငွေကြေးစီစစ်မှုများ ပုံမှန်ဆောင်ရွက်ခြင်း။ • ဝင်ငွေ - ထွက်ငွေ - လည်ပတ်ငွေများ စီစစ်ဆောင်ရွက်ခြင်း။ • ငွေကြေးဆိုင်ရာ ပြင်ပလုပ်ငန်းများနှင့် ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ခြင်း။ • ကုမ္ပဏီ၏ ငွေကြေးသုံးစွဲမှုများ အစီရင်ခံတင်ပြ ဆောင်ရွက်ခြင်း။
Purchasing and Logistic Department (ပစ္စည်းဝယ်ယူပံ့ပိုးမှုနှင့် ပစ္စည်းသိုလှောင်မှု ဌာန)	• ပစ္စည်းများ ကုန်သွယ်ရောင်းဝယ်မှုလုပ်ငန်းများ ဆောင်ရွက်ခြင်း။ • ပြင်ပထောက်ပံ့ပေးနေသူများနှင့် ပုံမှန်ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ခြင်း။ • လုပ်ငန်းလိုအပ်မှုများစီစစ်ပြီး အချိန်မှီပံ့ပိုးထောက်ပံ့ ဆောင်ရွက်ခြင်း။ • ပစ္စည်းအမျိုးအမည်နှင့် အရည်အသွေးစီစစ်မှုများ ဆောင်ရွက်ခြင်း။ • ပစ္စည်းစနစ်တကျရှိမှုနှင့် သိုလှောင်ထိန်းသိမ်းမှုများ ဆောင်ရွက်ခြင်း။ • လုပ်ငန်းဖြန့်ဖြူးရောင်းချမှုဆိုင်ရာ ထောက်ပံ့မှုများ ဆောင်ရွက်ခြင်း။ • ကုမ္ပဏီ လည်ပတ်မှုလုပ်ငန်းစဉ်များအား ထိန်းသိမ်းဆောင်ရွက်ခြင်း။
Sale & Marketing Department (ဝယ်ရောင်း နှင့် ဈေးကွက်ရှာဖွေမှု ဌာန)	• ဖောက်သည်၊ ဝယ်ယူအားပေးသူများသို့ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း။ • ဈေးကွက်သစ်ရှာဖွေမှု၊ ချဲ့ထွင်ချိတ်ဆက်မှုများ ဆောင်ရွက်ခြင်း။ • ရာသီအလိုက် အရောင်းတိုးမြှင့်ခြင်းများ စီစဉ်ဆောင်ရွက်ခြင်း။ • ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်များအပေါ် ဖြည့်ဆည်း ဆောင်ရွက်ခြင်း။ • ပံ့ပိုးသူ-ဖောက်သည်-ဝယ်သူများနှင့် ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ခြင်း။ • ဈေးကွက်မိတ်ဖက်များနှင့် လုပ်ငန်းချိတ်ဆက်မှုများ ဆောင်ရွက်ခြင်း။ • ခေတ်ပြိုင်ဈေးကွက်နဲ့အညီ ဆန်းသစ်တီထွင် ဆောင်ရွက်ပေးခြင်း။

လုပ်ငန်းတိုးတက်မှု စီမံခန့်ခွဲနည်း … SWOT ဆန်းစစ်မှု နည်းစနစ်ပုံစံ

(SWOT) Analysis (SWOT) ဆန်းစစ်နည်း	Internal Management (လုပ်ငန်းအတွင်းပိုင်း စီမံခန့်ခွဲမှု)	External Management (လုပ်ငန်းအပြင်ပိုင်း စီမံခန့်ခွဲမှု)
Positive (Success) ကောင်းသော (အောင်မြင်မှုများ)	Strenght (အားသာချက်များ)	Opportunity (အခွင့်အလမ်းများ)
Negative (Lose) ဆိုးသော (ဆုံးရှုံးမှုများ)	Weakness (အားနည်းချက်များ)	Threat (အတားအဆီးများ)

Internal Management အတွင်းပိုင်းစီမံမှုရဲ့ - Weakness အားနည်းချက်တွေကို ပြင်ဆင်ပြီး >> Strength အားသာချက်ဖြစ်အောင် ဆောင်ရွက်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

External Management အပြင်ပိုင်းစီမံမှုရဲ့ - Threat အတားအဆီးတွေကို ကျော်ဖြတ်ပြီး >> Opportunity အခွင့်အရေးဖြစ်ဖို့ ကြိုးစားဆောင်ရွက်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းအတွင်းပိုင်း Strength အားသာချက်များလာခြင်းဖြင့် >> လုပ်ငန်းအပြင်ပိုင်း Opportunity အခွင့်အရေးများကို ထိုးချဲ့ဖန်တီးနိုင်လာမှာဖြစ်ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းတခုရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေကို အဓိကခွဲခြား ကြည့်ရင် Internal Management အတွင်းပိုင်းဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှုရယ်၊ External Management အပြင်ပိုင်းဆိုင်ရာစီမံခန့်ခွဲမှုရယ်ဆိုပြီး(၂)ပိုင်း ခွဲခြားနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ SWOT Analysisနဲ့ ပြန်လည်ခွဲခြား ကြည့်မယ်ဆိုရင် Internal အပိုင်းမှာ Strength အားသာချက်နဲ့ Weakness အားနည်းချက် ခွဲခြားနိုင်ပြီး၊ External အပြင်ပိုင်းမှာဆိုရင် Opportunity အခွင့်အလမ်းနဲ့ Threat အတားအဆီးဆိုပြီး ပြန်လည် ခွဲခြားပြီး စီမံခန့်ခွဲနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

မီလျံနာကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းစုအနေဖြင့် ရှိထားသင့်တဲ့ SOP / SOD စာရွက်စာတမ်းလမ်းညွှန်ချက်များ

(၁) **ကုမ္ပဏီ လုပ်ငန်းစဉ် Profile လမ်းညွှန်ချက်များ**
(လုပ်ငန်းမိတ်ဆက်သည့်အခါ လုပ်ငန်းအသေးစိတ်ဖော်ပြရန် ထားရှိသင့်ပါတယ်)

(၂) **ကုမ္ပဏီ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုပုံစံ လမ်းညွှန်**
(လုပ်ငန်း၏ လည်ပတ်မှုကို ကြီးကြပ်စီမံခန့်ခွဲနိုင်ရန်နှင့် လမ်းညွှန်ပြမြေပုံကဲ့သို့ ထားရှိသင့်ပါတယ်)

(၃) **ကုမ္ပဏီ Department ဌာနများ၏ ဆောင်ရွက်ချက်များ**
(ဌာနအလိုက် ရည်မှန်းချက်များအောင်မြင်ရန်နှင့် စီမံခန့်ခွဲမှုအဆင့်များ JD များ ပေးထားသင့်ပါတယ်)

(၄) **ကုမ္ပဏီ အစည်းအဝေးနှင့် အစီရင်ခံတင်ပြချက်များ**
(သတင်းအဆက်အလက်ချိတ်ဆက်မှု အစည်းအဝေးတင်ပြမှုများအတွက် ရှိထားသင့်ပါတယ်)

(၅) **ကုမ္ပဏီ ဝန်ထမ်းရေးရာ မူဝါဒဆိုင်ရာ HR Manual Guide**
(ဝန်ထမ်းများအားလုံး နည်းစနစ်စကျ စီမံအုပ်ချုပ်နိုင်ရန် HR Manual လမ်းညွှန်စာအုပ် ရှိထားသင့်ပါတယ်)

(၆) **ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းသုံး Format စာရွက်စာတမ်းဖောင်ပုံစံများ**
(ဝန်ထမ်းရေးရာဆိုင်ရာ JD Form, KPI Form စတဲ့ ဖောင်ပုံစံများ လမ်းညွှန်ထားရှိသင့်ပါတယ်)

(၇) **ကုမ္ပဏီ Financial ငွေကြေးပိုင်းဆိုင်ရာ လမ်းညွှန်ချက်များ**
(ဝင်ငွေ အဝင်၊ အထွက်၊ လက်ကျန် Income Statement ပုံစံနှင့် Balance Sheet များ ထားရှိသင့်ပါတယ်)

(၈) **ကုမ္ပဏီ၏ Business Plan ရေးဆွဲထားမှုပုံစံ**
(နိုင်ငံခြားချိတ်ဆက်မှု၊ Bank Loan ဖြစ်စေ ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှုများအတွက် ရေးဆွဲထားရှိသင့်ပါတယ်)

(၉) **ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်း ပူးပေါင်းမှု Distributor Contract များ**
(မိတ်ဖက်လုပ်ငန်းများ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု လုပ်ငန်းတိုးချဲ့မှုများအတွက် ပြင်ဆင်ထားသင့်ပါတယ်)

(၁၀) **ကုမ္ပဏီနှင့် တခြားကုမ္ပဏီ ပူးပေါင်းမှု JV, MOU ဆောင်ရွက်ချက်များ**
(လုပ်ငန်း နှစ်ဦးသဘောတူ စာချုပ်စာတမ်းများ၊ နိုင်ငံခြားပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုများအတွက် ပြင်ဆင်ထားသင့်ပါတယ်)

(မိရိုးဖလာလုပ်ငန်းနှင့် နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ လုပ်ငန်းများ) ကွာခြားချက် နှိုင်းယှဉ်မှုများ

Traditional Business မိရိုးဖလာ လုပ်ငန်းများ	International Business နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ လုပ်ငန်းများ
- Inside Operation လုပ်ငန်းအတွင်းပိုင်းမှာ စီမံနေထိုင်ပြီးကြီးပွားကြတယ်။	- Outside Relation လုပ်ငန်းအပြင်ပိုင်းသို့ စီးပွားရေးအချိတ်အဆက်ရှာတယ်။
- Traditional Management မိရိုးဖလာ ယခင်စီမံခန့်ခွဲအုပ်ချုပ်မှုပုံစံ (မပြောင်းလဲ) ကြီးပွားဆောင်ရွက်တယ်။	- Innovation Management ခေတ်ရေစီးနဲ့ အညီ (ပြောင်းလဲ) စီမံပြီး လုပ်ငန်းများကို ဝင်းစစ်ခန့်ဝီးဆောင်ရွက်ကြတယ်။
- Self Management Control လုပ်ငန်းကို ကိုယ်တိုင်ကြီးကြပ် ထိန်းချုပ်မှုတွေလုပ်ကြတယ်။	- Other System Control လုပ်ငန်းကို တခြားသော နည်းစနစ်တွေနဲ့ ထိန်းချုပ်မှုတွေ လုပ်ကြတယ်။
- Look for Profit လုပ်ငန်းရဲ့ ယခုနှစ် အကျိုးအမြတ်ရရှိဖို့အတွက် ဦးစားပေး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ ကြတယ်။	- Look for Valuation လုပ်ငန်းရဲ့ ရေရှည် အကျိုးအမြတ်တန်ဖိုးထက်ဖို့ ဦးစားပေး ရင်းနှီးကြတယ်။
- Regional Demand ဒေသတွင်း စီးပွားရေးဝယ်လိုအား လူနည်းစုသို့ အာရုံစိုက်ကြီးပွား ကြတယ်။	- International Demand နိုင်ငံတကာရဲ့ ဝယ်လိုအား လူအများစုသို့ အာရုံစိုက်ကြီးပွား ကြတယ်။

Method (SOP) Management

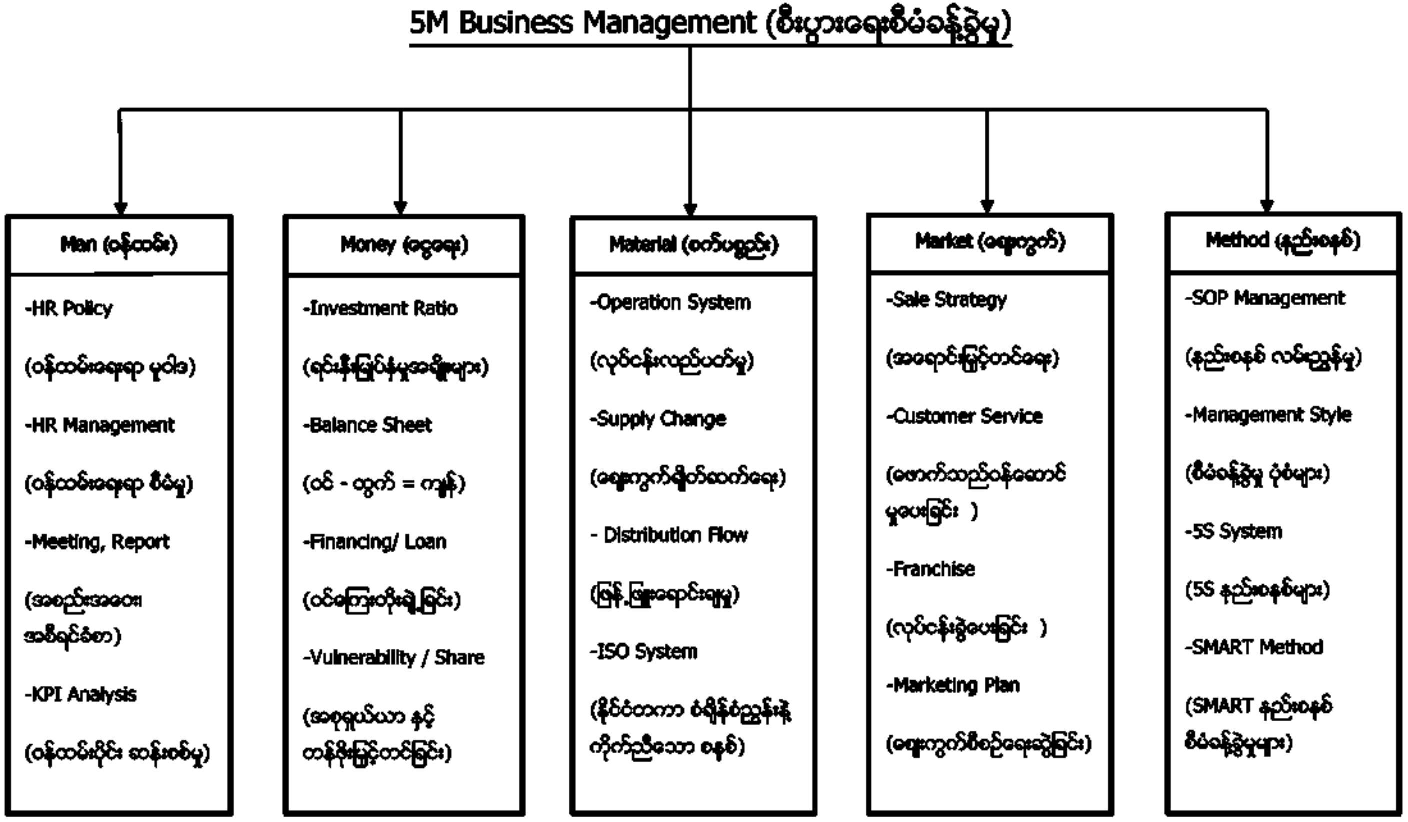
နည်းစနစ်ပိုင်းဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှုလမ်းညွှန်ချက်များ

အဆင့် (၁)	• လုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်မှုပုံစံ SOP နည်းစနစ်များ ရေးဆွဲပြင်ဆင်ခြင်း
အဆင့် (၂)	• SOP နည်းစနစ်များအား စာရွက်စာတမ်းများဖြင့် ရေးဆွဲလမ်းညွှန်ပေးထားခြင်း
အဆင့် (၃)	• လုပ်ငန်းနည်းစနစ်များ ကျွမ်းကျင်စွာ စီမံခန့်ခွဲနိုင်ရန် လမ်းညွှန်သင်ကြားပေးခြင်း
အဆင့် (၄)	• နိုင်ငံတကာ နည်းစနစ်များ၊ လုပ်ငန်းစံညွှန်းများ ပြည့်ဝစေရန် စီမံလမ်းညွှန်ပေးခြင်း
အဆင့် (၅)	• လုပ်ငန်းခွင် နည်းစနစ်တကျ စီမံတိုးတက်မှု (7S,5S) နည်းလမ်းများ ကျင့်သုံးခြင်း
အဆင့် (၆)	• အဖွဲ့အစည်း တိုးတက်မှုသို့ SMART နည်းလမ်းများအတိုင်း စီမံခန့်ခွဲဦးဆောင်ခြင်း
အဆင့် (၇)	• လုပ်ငန်း အတွင်း၊ အပြင် (အားသာချက်၊ အားနည်းချက်) ဆန်းစစ်ပြင်ဆင်ဆောင်ရွက်ခြင်း
အဆင့် (၈)	• လူအား၊ စက်ပစ္စည်းများ၊ နည်းပညာများ ပေါင်းစပ်ပြီး လုပ်ငန်းနည်းစနစ်များ ဖန်တီးခြင်း
အဆင့် (၉)	• လုပ်ငန်းဌာနအလိုက် SOP နည်းစနစ်များ စီစဉ်ရေးဆွဲထားပြီး လမ်းညွှန်ဆောင်ရွက်ခြင်း
အဆင့် (၁၀)	• ကုမ္ပဏီတိုးတက်မှုသို့ နည်းစနစ်အခြေပြု စီမံခန့်ခွဲမှုဖြင့် ရှေ့ဆည်ဆောင်ရွက်ခြင်း

စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှု Business Management ရဲ့ အဓိက စီမံခန့်ခွဲမှုကို အနှစ်ချုပ်ကြည့်ရင် Man ဝန်ထမ်းရေးရာ၊ Money ငွေကြေးဆိုင်ရာ၊ Material ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းဆိုင်ရာနှင့် Market ဈေးကွက်ရေးရာ မဟာဗျူဟာနှင့်အတူ Method နည်းစနစ် စီမံခန့်ခွဲမှု ဆိုင်ရာကို အဓိက (အချက် - ၅ ချက်) ဖြင့် စီမံခန့်ခွဲနိုင်ပါတယ်။

- **Man - ဝန်ထမ်းရေးရာ**
- **Money - ငွေကြေးရေးရာ**
- **Material - ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းပိုင်းဆိုင်ရာ**
- **Market - ဈေးကွက်ထိုးဖောက်မှုဆိုင်ရာ**
- **Method - နည်းစနစ်ပိုင်းဆိုင်ရာ**

လုပ်ငန်းအားလုံးရဲ့ အနှစ်ချုပ်ဖြစ်တဲ့ (5M) ဟာ အဓိကဖြစ်တာမို့ (5-M Business Management) နည်းစနစ်များဖြင့် ဝန်ထမ်းရေးရာ၊ ငွေကြေးဆိုင်ရာ၊ ဈေးကွက်ဗျူဟာနှင့် နည်းစနစ်ပိုင်းများကို အချိုးကျကျ စီမံခန့်ခွဲဆောင်ရွက်သွားခြင်းဖြင့် အောင်မြင်တိုးတက်သော မိသားစုနာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းစုကို ဖန်တီးနိုင်မှာ အသေအချာဖြစ် ပါတော့တယ်။



5M Business Management (စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှု)
Man (ဝန်ထမ်း)
-HR Policy
(ဝန်ထမ်းရေးရာ မူဝါဒ)
-HR Management
(ဝန်ထမ်းရေးရာ စီမံမှု)
-Meeting, Report
(အစည်းအဝေး
အစီရင်ခံစာ)
-KPI Analysis
(ဝန်ထမ်းပိုင်း ဆန်းစစ်မှု)
Money (ငွေရေး)
-Investment Ratio
(ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအချိုးများ)
-Balance Sheet
(ဝင် - ထွက် = ကျန်)
-Financing/ Loan
(ဝင်ငွေကြေးတိုးချဲ့ခြင်း)
-Vulnerability / Share
(အစုရှယ်ယာ နှင့်
တန်ဖိုးမြှင့်တင်ခြင်း)
Material (ကုန်ပစ္စည်း)
-Operation System
(လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှု)
-Supply Change
(ဈေးကွက်ချိတ်ဆက်ရေး)
- Distribution Flow
(ဖြန့်ဖြူးရောင်းချမှု)
-ISO System
(နိုင်ငံတကာ စံချိန်စံညွှန်းနဲ့
ကိုက်ညီသော စနစ်)
Market (ဈေးကွက်)
-Sale Strategy
(အရောင်းမြှင့်တင်ရေး)
-Customer Service
(ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်
မှုပေးခြင်း)
-Franchise
(လုပ်ငန်းခွဲပေးခြင်း)
-Marketing Plan
(ဈေးကွက်စီစဉ်ရေးဆွဲခြင်း)
Method (နည်းစနစ်)
-SOP Management
(နည်းစနစ် လမ်းညွှန်မှု)
-Management Style
(စီမံခန့်ခွဲမှု ပုံစံများ)
-5S System
(5S နည်းစနစ်များ)
-SMART Method
(SMART နည်းစနစ်
စီမံခန့်ခွဲမှုများ)

How to Millionaire in 3 Years (We Can Do It)
(၃-နှစ်အတွင်း သုည မှ မီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ဖို့ ဘယ်လိုကြိုးစားမလဲ)

Who is Entrepreneur? စီးပွားရေးစွန့်ဦးတီထွင်သူဆိုတာ . . .

Dream စိတ်ကူးယဉ်အိမ်မက်မက်နေသူ မဟုတ်ပါဘူး။ Do လက်တွေ့ကြိုးစားနေသူဖြစ်ပါတယ်။

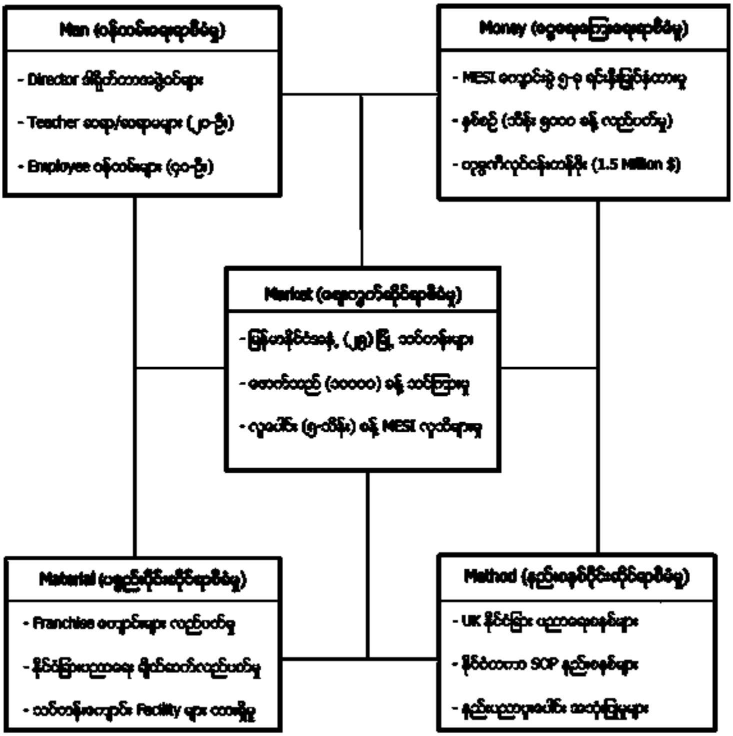
စာရေးသူ၏ အတွေ့အကြုံအရ Zero to Millionaire (သုည မှ မီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်) ဘဝကို ဖန်တီးပေးနိုင်တဲ့ စီးပွားရေးအောင်မြင်မှုရဲ့ (5-M Business Management) စီမံခန့်ခွဲမှု နည်းစနစ်အကြောင်း ပြန်လည်မျှဝေပေးထားပြီး၊ Mastery Business Millionaire (ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်) ဖြစ်လာနိုင်ဖို့ အားပေးလိုက်ပါတယ်။

စီးပွားရေး Mission ရည်ရွယ်ချက်အောင်မြင်ဖို့အတွက် . . .

- Money ငွေကြေးရှာဖွေ စီမံခန့်ခွဲ
- Man လူမှုဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲအုပ်ချုပ်မှု
- Material ပစ္စည်းကရိယာပိုင်းဆိုင်ရာစီမံမှု
- Market ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ဖန်တီးမှု
- Method လုပ်ငန်းခွင်နည်းစနစ်များတည်ဆောက်မှု

စတဲ့ လုပ်ငန်တစ်ခု စီမံခန့်ခွဲမှုအတွက် အဓိကအခြေခံ (5-M) စီမံခန့်ခွဲမှု နည်းစနစ်နဲ့အတူ (၃-နှစ်) အတွင်း Zero to Millionaire မီလျံနာလုပ်ငန်းစုတစ်ခုကို ဖန်တီးကြိုးစားနိုင်ခဲ့တယ်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်။

MESI Business Group (5-M စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲလည်ပတ်မှုပုံစံ)



Mastery Business Millionaire @ MESI Business Group – 2018

သုည မှ မီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်ဘဝသို့
(5M- Business Management)စီမံခန့်ခွဲမှုမဟာဗျူဟာဖြင့်
လက်တွေ့ကြီးစားအောင်မြင်ခဲ့ပုံများကို
အတွေ့အကြုံမျှဝေ ပြန်လည်ရေးသားတင်ဆက်ပေးထားပါတယ်။

Self-make Millionaire
(ကိုယ့်ထူးကိုယ်ချွန် မီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်များသို့)

ဘယ်လိုရည်ရွယ်ချက်နဲ့ကျွန်တော် MESI ကိုထူထောင်ခဲ့သလဲ၊ ဘယ်လောက်အထိ အနာဂတ်မှာ ဘယ်လိုရည်ရွယ်ချက်တွေ ထားရှိသလဲဆိုတဲ့ (Mission) ရည်မှန်းချက်

- ကျွန်တော်စက်ာပူကနေ မြန်မာနိုင်ငံပြန်ရောက်ကတည်းက အဖြစ်ချင်ဆုံးသော ရည်ရွယ်ချက်က အသိပညာနဲ့နိုင်ငံကိုတိုးတက်အောင် ဖန်တီးတဲ့နေရာမှာ တဖက်တလှမ်းက ပါဝင်ပေးဖို့ပါ၊ လူတွေအားလုံးဟာ တူညီကြပါတယ်၊ လူတွေကို မတူညီစွာဖန်တီးပေးနေတဲ့ အသိပညာကို သာ တိုးတက်အောင် ဖန်တီးပေးနိုင်လျှင် ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံ ပိုမိုတိုးတက် မယ်ဆိုတဲ့ခံယူချက်ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ MESI ဆိုတာ ဖြစ်လာခြင်းပါပဲ။ မြို့ကြီး-မြို့ငယ်တွေကွာဟနေတဲ့ တိုးတက်မှုကို ဖြည့်ဆည်းပေးဖို့နဲ့ တနိုင်ငံလုံးရဲ့ တိုးတက်မှုကို ဖန်တီးနိုင်တဲ့စီးပွားရေးနဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုပညာ ရပ်တွေကို နေရာအနှံ့လွယ်ကူစွာလေ့လာနိုင်အောင် တနိုင်ငံလုံး အဆင့် အသိပညာမျှဝေပေးနိုင်ဖို့ဟာ ကျွန်တော်ရဲ့အိမ်မက်ပါပဲ။

- လူတိုင်းမှာဘဝရဲ့ Dream စိတ်ကူးအိမ်မက်တွေ ကိုယ်စီရှိကြ ပါတယ်၊ သို့သော် Do ဆိုတဲ့ ဖန်တီးမှုတွေကလည်း အရေးကြီးတယ်လို့ ခံယူစေချင်ပါတယ်။ Mission ဆိုတာတော့ လက်ရှိအခြေအနေနဲ့ ကိုယ်ဖြစ် ချင်တဲ့ပန်းတိုင်တခုကို စီမံဆောင်ရွက်ဖို့ မဟာဗျူဟာချမှတ်မှုလို့ မြင်မိ ပါတယ်၊ ဘယ်လိုရောက်အောင်သွားရမလဲဆိုတဲ့ Strategy နဲ့ ဖြစ်ချင်တဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကို အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ဖို့ အကြံပေးချင်ပါတယ်။ ဖြစ်ချင်တာထက်ဖြစ်အောင်လုပ်မှသာ Mission ရည်ရွယ်ချက်ဆိုတာ အောင်မြင်နိုင်မှာ ဖြစ်တယ်လို့ မြင်မိပါတယ်။

Zero to Millionaire ငွေကြေးဘယ်လိုရှာဖွေခဲ့သလဲ ...? စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရဲ့ အဓိက အသက်သွေးကြောဟာ ငွေကြေးလို့ ဆိုနိုင်တယ်၊ ငွေကြေးရှာဖွေနည်းနှင့် ငွေကြေးတိုးတက်အောင် စီမံနည်းများ (Money) Financial Management

- စီးပွားရေးလုပ်တဲ့အခါ ဝင်ငွေရရှိဖို့အတွက် ဖောက်သည်ဆီမှ ရနိုင်တဲ့ ငွေကိုပဲမျှော်လင့်တာများ ကြတယ်။ ကျွန်တော်ဝင်ငွေရှာနည်း ကတော့ Customer ဖောက်သည်အပြင် + လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် Partner ရှယ်ယာရှင် + ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ Investor စတဲ့နည်းလမ်းမျိုးစုံနဲ့ ဝင်ငွေ များများရှာဖွေနိုင်ဖို့ အားပေးချင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းသေး သိန်း (၁၀၀) မှာ ရမဲ့ (၇၀%) ထက်စာရင် . . . သိန်းပေါင်း (၁၀၀၀၀) ဖြစ်လာနိုင် ရနိုင်မည့် (၅၀%) ဟာ ပိုပြီး တန်ဖိုးရှိတယ်လို့ ခံယူစေချင်ပါတယ်။ The more you Risk – The more you Return များများစွန့်စားမှ များများပြန်ရမှာမို့ စီးပွားရေးမှာ ရဲရဲဝင့်ဝင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရဲဖို့လည်း အားပေးပါရစေ (မြင်နေရတဲ့ အကျိုးအမြတ်ဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု မလုပ် သရွေ့အရှုံးပါပဲ) စောလျှင်စွာရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဖြင့် နောင်မှာရရှိမဲ့ အမြတ်ကို ယခုရရှိနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအခါမှာလည်း Calculate Risk တွက်ချက်မှုနဲ့သေချာနိုင်တဲ့ စွန့်စားခြင်းဖြင့် လုပ်ငန်းကိုရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ လည်း အားပေးပါတယ်။

- ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှုဆိုရာမှာလည်း သစ်ပင်စိုက်သလိုပါပဲ(ယနေ့ စိုက်ပျိုးထားလျှင် နောင်တချိန်အသီးအပွင့်ဆိုတာ ခံစားနိုင်ပါတယ်) ဝင်ငွေအားလုံးကို သုံးဖို့အဟုတ်ပဲ ပြန်လည် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းဝင်ငွေရဲ့အဓိကဖြစ်တဲ့ Customer တွေအတွက် Marketing အတွက် Employee အတွက် Partner တွေအတွက် Operation လုပ်ငန်း လည်ပတ်မှုအတွက် အချိုးကျစီမံခန့်ခွဲမှုဖို့လည်း လိုအပ်ပါတယ် (ဘယ်လို ဝင်ငွေရှာရမယ်၊ ဘယ်လောက်အထိဝင်ငွေရလာရင် ဘယ်လောက်အထိ ထပ်တိုးချဲ့မယ်ဆိုတဲ့ ငွေကြေးတိုးတက်အောင်လုပ်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းမျိုးစုံ ရှိပါတယ်၊ အလုပ်မှာငွေတခုတည်း လိုအပ်တာ မဟုတ်ပါဘူး မဟာဗျူဟာ

လည်း အရေးကြီးတယ်လို့ မြင်မိပါတယ်) ငွေကြေးရှိပြီး Strategy မရှိလို့ သေနေတဲ့ငွေတွေ မြန်မာနိုင်ငံမှာအများကြီးရှိနေတယ်။ ဒါငွေတွေကို လည်း ပေါင်းစပ်စီမံကြည့်မှ စီးပွားရေးတွေတိုးတက်မယ် လို့မြင်ပါတယ်။

ဝန်ထမ်းတွေ၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေ၊ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သူတွေကို ဘယ်လိုဦးဆောင်မလဲ . . .? လုပ်ငန်းရဲ့ ရည်မှန်းချက်ကို အောင်မြင်ဖို့ ဝန်ထမ်းအားလုံးပေါင်းစပ်လုပ်ကိုင်မှ အောင်မြင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းရေးရာ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်ဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှုနည်းစနစ်များ (Man) HR Management

- လုပ်ငန်းတိုးတက်တယ်ဆိုတာ Employee ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ဖန်တီးမှုအား Customer ဖောက်သည်တွေရဲ့ အားပေးမှုနဲ့ Partner လုပ်ကိုင်ဖက်တွေရဲ့ပံ့ပိုးမှုအားတွေဟာ အဓိကဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုစွမ်းအား ဝန်ထမ်းတွေကို စီမံအုပ်ချုပ်မှုမှာ မူဝါဒများနှင့် ဦးဆောင်စီမံခန့်ခွဲမှုဟာ အဓိက ဖြစ်ပါတယ်။ လူတွေနဲ့ရေရှည်ခံတဲ့ လူမှုဆက်ဆံရေးတည်ဆောက်တဲ့အခါ ရိုးသားမှု ယုံကြည်မှု ပွင့်လင်းမြင်သာမှုဟာ အရေးကြီး လှပါတယ်၊ ခဏတာကြည့်လို့မရပါဘူး ရေရှည်ဖြစ်မှ အောင်မြင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ (ခံယူထားချက်ရှိပါတယ် - လူတွေကို ဦးဆောင်ရမည်၊ အလုပ်တွေကို စီမံရမယ်၊ လူတွေက ပျော့ပြောင်းမှုစွမ်းရည်လိုတယ်၊ အလုပ်တွေကို ပြင်းထန်ကြိုးစားနိုင်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။ မိမိထက်တော်တဲ့သူတွေ၊ သာတဲ့သူတွေနဲ့ အလုပ်အတူတူလုပ်နိုင်ရင် မိမိလိုချင်တဲ့ ပန်းတိုင်ကို အချိန် တိုအတွင်းရောက်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းတခုတည်ထောင်ဖို့ဆိုရင်တော့ လုပ်ငန်းပြင်ပမှာအားသာဖို့ Strategic (Leader) ဦးဆောင်သူရှိဖို့၊ လုပ်ငန်းအတွင်းပိုင်းအားသာဖို့ Operation (Manager) စီမံခန့်ခွဲသူရှိဖို့ လိုပါတယ်၊ လုပ်ငန်းတိုးတက်မှုထိန်းသိမ်းဖို့ Controlling (Counselor) အကြံဉာဏ်ပေးနိုင်သူ စတဲ့လုပ်ငန်းလူမှုဆိုင်ရာ (ရှိသင့်တဲ့ ၃-ဦး) ကို တည်ဆောက်ပြီး လုပ်ငန်းများတိုးတက်စေ နိုင်ပါတယ်။ ယခုခေတ်စီးပွားရေး

အောင်မြင်ဖို့ ပြင်ပအခွင့်အရေးရှိဖို့ စီးပွားရေးအဆက်အသွယ် Relationship ကောင်းဖို့လိုလာသလို အတွင်းပိုင်းအားသာဖို့ ဝန်ထမ်းနဲ့ လုပ်ကိုင်ဖက်အားတွေနဲ့ ခိုင်မာတည်ဆောက်ပါလို့ အကြံပေးပါရစေ။ လူတွေကို မူတွေနဲ့စီမံခန့်ခွဲပါ၊ လူကောင်းတွေက မူဝါဒကောင်းတွေကို စီမံဦးဆောင်ပေးနိုင်ပြီး ဝန်ထမ်းကောင်းများ ဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်၊ ဒီအချက်နဲ့လုပ်ငန်းရည်မှန်းချက်ကို လူတော်၊ လူကောင်းတွေမှ စီမံ ဦးဆောင်ပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှု ပစ္စည်းကိရိယာတွေ ဘယ်လိုချိတ်ဆက် လည်ပတ်စေမလဲ…? စီးပွားရေး လုပ်ငန်းမှာ အခြေခံရှိသင့်တဲ့ပစ္စည်းကိရိယာတွေကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ Supply Chain **လုပ်ငန်းချိတ်ဆက်မှုနှင့် ပစ္စည်းပိုင်ဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှုအတွက် (Material) Supply Chain Management**

- ကားတစ်စီး၏ လည်ပတ်မှုဟာ အင်ဂျင်ဖြစ်သလို၊ လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ လည်ပတ်အားသည် ထုတ်လုပ်နိုင်စွမ်းသော ပစ္စည်းကိရိယာတွေ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ MESI လုပ်ငန်းစုအနေနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းဖြစ်တဲ့ အလျှောက် (အဆင့်မြင့်ပညာရေးစနစ်ကို UK အင်္ဂလန်နိုင်ငံနှင့်ချိတ်ဆက်ပြီး လုပ်ငန်းကို ချိတ်ဆက်လည်ပတ်ထားပါတယ်) လိုအပ်တဲ့ ကျောင်းရဲ့ Facility ဝန်ဆောင်မှုတွေကိုလည်း ဖြည့်ဆည်းရပါတယ်။ မိတ်ဆွေရဲ့ လုပ်ငန်းဟာ စက်ရုံ၊ ကုမ္ပဏီဆိုပါက သက်ဆိုင်သော ပစ္စည်းထုတ်လုပ်မှုနှင့် နည်းပညာတွေကို နိုင်ငံတကာအဆင့်မှီ ဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်ဖို့ အားပေးပါတယ်။ ဖောက်သည်များသို့ Value တန်ဖိုးတရားများများပေးဖို့အတွက် မိမိရဲ့ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအား တန်ဖိုးများများပေးဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းကို ထောက်ပံ့ထားသော Supply ကောင်းလေလေ Demand အတွက် တန်ဖိုးများများ ရရှိလေလေ ဖြစ်ပါတယ်။

- Supply Chain ဆိုတဲ့ ဆက်သွယ်ချိတ်ဆက် လည်ပတ်မှုမှာ မိမိလုပ်ငန်းကို ထောက်ပံ့ပေးနိုင်တဲ့ Supplier ရှိဖို့လိုအပ်သလို၊ မိမိလုပ်

ငန်းကို ဖြန့်ဖြူးရောင်းချပေးနိုင်တဲ့ Distributor တွေလည်း ရှိဖို့လိုအပ်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ MESI အနေနဲ့ Supplier အတွက် UK နဲ့ ချိတ်ဆက်ထားပြီး၊ Distributorအတွက် Franchise ကျောင်းခွဲတွေမှ နှစ်စဉ် ကျောင်းသားပေါင်း (၁-သောင်း) ကျော် သင်ကြားပေးနေနိုင်ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုကွင်းဆက်မှာ ပါဝင်နေသော အစိတ်အပိုင်းများကိုသုံးသပ်ပြီး Supplier အင်အားတိုးချဲ့သင့်သလား၊ Producer ထုတ်လုပ်မှုအားတိုးချဲ့သင့်လား၊ Customer အားတိုးချဲ့ သင့်လားဆိုတဲ့ အချက် (၃-ချက်)ကို စီမံခန့်ခွဲသွားနိုင်လျှင် လုပ်ငန်းတိုးတက်အောင်မြင်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်း ဈေးကွက်ကိုဘယ်လိုဖန်တီးမလဲ . . . ? Marketing **ဆိုတာ ကြော်ငြာခြင်းထက် ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်ကို ဖန်တီးပေးခြင်းပါ။ မြန်မာနိုင်ငံအနှံ့ မြို့ပေါင်း (၂၀)ကျော်အထိ ဈေးကွက်အောင်မြင်ခဲ့တဲ့ ဈေးကွက်ဗျူဟာများ (Market) Marketing Management**

- ဈေးကွက်စီးပွားရေးအောင်မြင်မှုဆိုတာ လူတွေရဲ့လိုအပ်ချက်ကိုဖန်တီးပေးနိုင်ခြင်းကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ MESI အောင်မြင်မှုဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ ထူးချွန်မှုမဟုတ်ပါ၊ ဈေးကွက်ထဲမှာ လိုအပ်ချက်ရှိနေတာကြောင့်ပါပဲ၊ နောက်တချက်က Marketing ရဲ့ အားသာချက်ကြောင့်ပါ၊ လူတိုင်းလေ့လာသင့်တာတော့ Market Strategy တွေကို လေ့လာဖို့ အားပေးချင်ပါတယ်၊ ယခုခေတ် Marketing 3.0 အတိုင်း ဈေးကွက်ကို ဖန်တီးခဲ့ပါတယ်။ ဈေးကွက်မဟာဗျူဟာဆိုတာ ဖောက်သည်ဆီသို့ ရောက်ဖို့ဖန်တီးခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ အသစ်ပေါ် ပေါက်လာတဲ့ Technology အားကိုသုံးပြီး Facebook ကနေ ဖောက်သည်များ သို့ရောက်စေဖို့ အများဆုံးထိုးဖောက်တယ်၊ B2B Strategy ဖြစ်တဲ့ Corporate တွေ အဖွဲ့အစည်းတွေ လုပ်ကိုင်ဖက်တွေနဲ့ ဈေးကွက်ပုံဖော်တယ်။ CSV ဆိုတဲ့ ဖောက်သည်တွေကို အမြဲတန်ဖိုးတခုခုပေးနေဖို့ဝန်ဆောင်မှု ကိုထိန်းစေပါတယ်။ MESI တိုးတက်တာဟာ ယခုအချက်တွေကြောင့်သာ ဖြစ်ပါတယ်။

- ဈေးကွက်ဖန်တီးမှုဆိုတာ (မိမိလုပ်ငန်းရဲ့ ထုတ်ကုန်)နှင့် (ဖောက်သည်ရဲ့ လိုအပ်ချက်) ဒီအရာ (၂-ခု) ကို စီမံခန့်ခွဲခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ မျက်မှောက်ခေတ်မှာကြည့်ရမှာက Customer ဖောက်သည်ရဲ့ လိုအပ်ချက်နဲ့ Competitorရဲ့ ဖန်တီးမှုတို့ကို အမြဲ လေ့လာနေပြီး အလိုက်သင့် ဈေးကွက်ရပ်တည်နေရင် ဈေးကွက်ထဲနေ ရာတခု ရမှာဖြစ်ပါတယ်၊ ဈေးကွက်အောင်မြင်ဖို့ အတွက်အဓိက အာရုံစိုက် ရမှာတော့ ထိုးဖောက်လိုတဲ့ဈေးကွက်ကို Marketing ဗျူဟာ ကောင်းဖို့ ရယ် အကျိုးအမြတ်ဖန်တီးစေဖို့ Sale ထုတ်ကုန်ကနောက်က လိုက်နိုင် ဖို့ရယ် ဈေးကွက်ထဲ ရေရှည်ရပ်တည်ဖို့ Customer Service ဖောက်သည် စိတ်ကျေနပ်မှုထိန်းဖို့ရယ် (၃-ချက်)ဟာ အရေးကြီးတယ် လို့ မြင်မိပါတယ်။ အဓိကတော့ Market Need ဈေးကွက်ရဲ့လိုအပ်နေတဲ့ အရာအားလုံးဟာ Innovation လုပ်ငန်းဖန်တီးဖို့ အခွင့်အရေးပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဘာကြောင့် နိုင်ငံတကာလုပ်ငန်းတွေဟာ ပိုမိုတိုးတက်အောင်မြင်သလဲဆိုတာ (နည်းစနစ်အခြေပြု စီမံမှုကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်) လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုဆိုတာ Strategy မဟာဗျူဟာနဲ့ System နည်းစနစ်ဟာ အဓိကဖြစ်တာမို့ နိုင်ငံတကာနည်းစနစ်ဖြစ်သော (Method) SOP Management

- လုပ်ငန်းတွေ ရေရှည်ရပ်တည်ဖို့ဆိုရင် လူတွေကိုအခြေပြု စီမံဖို့ လိုအပ်သလို၊ စနစ်တွေကိုအခြေပြုထားဖို့ လိုအပ်တယ်။ အမြဲမရှိမဲ့လူတွေ အတွက် အမြဲရှိနိုင်တဲ့စနစ်တွေက ထိန်းသိမ်းပေးနေမှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ မြို့၅-မြို့မှာ MESI ကျောင်းခွဲတွေရှိတယ်၊ လစဉ်တန်းခွဲပေါင်း (၃၀-ခန့်) သင်ကြားပေးနိုင်ပါတယ် (အားလုံးဟာ နည်းစနစ်နဲ့ လည်ပတ်နေခြင်း ဖြစ်ပါတယ်) ဒီအတွက် ကျွန်တော်တို့ အမြဲမပါလည်း ဘယ်သူလုပ်လုပ် ပုံစံတူဖြစ်စေဖို့ (SOP) တွေထားပါတယ်။ လုပ်ငန်းတိုင်းမှာ လုပ်ရမဲ့ လမ်းညွှန်ချက်တွေ ရှိပါတယ်။ လုပ်ငန်းမှာ ရှိသင့်တဲ့ Standard စံချိန်စံညွှန်းတွေကို ရေးဆွဲထားဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ဘယ်သူလုပ်လုပ် ဘယ်နေရာမှာဖြစ်ဖြစ် ပုံစံတူဖြစ်ဖို့စနစ်ကိုပဲ ဦးစားပေးစီမံသွားနိုင်လျှင် ရေရှည်တိုးတက်အောင်မြင်သော လုပ်ငန်းစုကို ဖန်တီးနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

- လုပ်ငန်းသေးမှလုပ်ငန်းကြီးတွေအဖြစ် လုပ်ငန်းတိုင်းသွားကြရမှာဖြစ်တယ်။ အကြံပြုပေးချင်တာတော့ (System စနစ်ကောင်းဖို့) (Strategy ဗျူဟာကောင်းဖို့) အရေးကြီးလှပါတယ်။ တူညီစွာရပ်တည်နေရတဲ့ ဈေးကွက်စီးပွားရေးဆိုပေမဲ့ မဟာဗျူဟာနဲ့စနစ်ကသာ လုပ်ငန်းတွေကိုတိုးတက်အောင် ဦးဆောင်မှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အောင်မြင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတွေကို လေ့လာပါ၊ သူတို့မှာစနစ်ကောင်းနဲ့ မဟာဗျူဟာတွေက ခိုင်မာပြီးဖြစ်လို့စံနမူနာ ယူသုံးခြင်းဖြင့် ကိုယ်လည်းတနေ့လုပ်ငန်းကြီးအဖြစ် အောင်မြင်စွာ ရပ်တည်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဖော်ပြသွားတဲ့ 5-M Business Management ပုံစံသည် စာရေးသူအဖို့ Zero to Millioniare ဖြစ်လာစေရန် နည်းလမ်းမဟာဗျူဟာဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။ အနာဂတ်မှာ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး စွန့်ဦးတီထွင်သူများ၊ မီလျံနာအဆင့်ကြိုးစားနေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအတွက် အတွေ့အကြုံမှ အတွေးအခေါ်များစွာရရှိပြီး ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များဖြစ်လာစေဖို့ ပြန်လည်မှတ်တမ်းပြုတင်ဆက်ပေးထားပါတယ်။

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

အနာဂတ်စီးပွားရေးကို လေ့လာနေသူတွေ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အသစ်တိုးချဲ့ချင်သူတွေ၊ စီးပွားရေးစွန့်ဦးတီထွင်သူတွေ၊ စီးပွားအောင်မြင်ချင်သူတွေ အားလုံးအတွက် ရည်ရွယ်ပြီး (လုပ်ငန်းစတင်မှု၊ ငွေကြေးရှာဖွေမှု၊ လုပ်ငန်းတိုးတက်မှုအဆင့်) စီးပွားရေး အောင်မြင်မှုအတွက် နည်းလမ်းကောင်း (၁၀) ချက်အား အကြံပြုတင်ပြထားပါတယ်။

(1) Market Trend – R&D (ဈေးကွက်ရဲ့ ဦးတည်မှု၊ ဈေးကွက်လေ့လာမှုရှိခြင်း)

- လက်ရှိရနိုင်တဲ့ တနိုင်ငံလုံးမှာရှိတဲ့ ဈေးကွက်အခွင့်အလမ်း၊ အနာဂတ်အလားအလာ၊ လက်ရှိပြိုင်ဘက်အနေအထားတွေ၊ ဝယ်သူစားသုံးသူတို့ရဲ့ အလေ့အထ အခြေအနေစတဲ့ အချက်များကိုလေ့လာသင့်ပါတယ်။ ဈေးကွက်ရဲ့သဘောဟာ တိုးတက်မှုရှိပြီးသော တခြားမြို့၊ တခြားနိုင်ငံတို့ရဲ့မြင့်ရာမှ နိမ့်ရာသို့စီးဆင်းလာမှု သဘောရှိတဲ့ အလျှောက်ယခုဈေးကွက်နဲ့ တခြားဈေးကွက်တွေကို နှိုင်းယှဉ်လေ့လာထားသင့်ပါတယ်။

(2) Business Plan (စီးပွားရေး အစီအစဉ်များ ရေရှည်ရေးဆွဲပြင်ဆင်ခြင်း)

- လေ့လာဆန်းစစ်တဲ့ ဈေးကွက်အခြေအနေအပေါ် မူတည်ပြီး သင့်လျော်တဲ့ Business Plan တွေကို ကြိုတင်ပြင်ဆောင်ရွက်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေး Plan ဆိုတာ လုပ်ငန်းရဲ့ဦးဆောင်မှုတခုဖြစ်သလို၊ လုပ်ငန်းရဲ့ ဒီဇိုင်းပုံစံပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဖြစ်နိုင်ရင် ၃ နှစ်ခန့် - နှစ်အလိုက် ဆောင်ရွက်ရမဲ့ လုပ်ဆောင်မှုတွေ၊ ပြီးစီးရမဲ့အချိန် ရာထားချက်တွေ၊ ရည်မှန်းချက်တွေကို ပြင်ဆင်ရေးဆွဲထားသင့်ပါတယ်။

(3) Investment Decision (ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ဆုံးဖြတ်ချက်ချခြင်း)

- အနည်းငယ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမှသည် ဖြည်းဖြည်းချင်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုသို့ စီးပွားရေးစတင်ဖို့အကြံပေးပါရစေ၊ (အရှုံးဖြစ်ခဲ့ရင်သော်မှ ထပ်မံရင်းနှီးနိုင်ပါတယ်)။ ဈေးကွက်သို့ ဦးစွာစမ်းသပ်မှုရှိပါ၊ သေချာတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပြုပါ၊ ပြီးမှ ရေရှည်အကျိုးအမြတ်ကို ဖန်တီးဖို့ပါ။ ရင်းနှီး

မြုပ်နှံမှုဟာ အဓိကကြည့်ရမဲ့ (၃) ချက်က Risk ဘယ်လောက်စွန့်စားမလဲ၊ Cost ဘယ်လောက်ကုန်ကျမလဲ၊ Benefit ဘယ်လောက်အကျိုးရှိမလဲ၊ ချင့်ချိန်ပြီး ဆုံးဖြတ်နိုင်တယ်။

(4) Financial Model (ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတိုးတက်မှု ငွေကြေးရှာဖွေနည်း)

- ယနေ့ခေတ် စီးပွားရေးအတွက် ငွေကြေးရနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတွေကတော့ မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းနှင့် ပေါင်းစပ်ပြီးဖြစ်စေ၊ ဘဏ်လုပ်ငန်းအာမခံထားခြင်းဖြစ်စေ၊ ဖက်စပ်လုပ်ငန်းများစတင်မှုဖြစ်စေ၊ နိုင်ငံတကာလုပ်ငန်းများနှင့် ချိတ်ဆက်ပြီးဖြစ်စေ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ငွေကြေးများကိုရှာဖွေနိုင်ပါတယ်။ စီးပွားရေးအကျိုးအမြတ် မြန်ဆန်ဖို့အတွက် ဖောက်သည်ဆီမှဖြစ်စေ၊ ရှယ်ယာအကျိုးအမြတ် ရောင်းမှုဖြစ်စေ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများ ရှာဖွေခြင်းဖြစ်စေ လုပ်ငန်းတိုးတက်အောင်မြင်နိုင်ပါတယ်။

(5) JIT Management (လိုအပ်တော့မှ အချိန်ကိုက်ပုံစံဖြင့် စီးပွားရေးစီမံခြင်း)

- စွန့်ဦးတီထွင်မှုအတွက် အရင်းအနှီးနည်းနည်းဖြင့် ကုန်ကျစရိတ်အသက်သာဆုံးစနစ်ကတော့ Just In Time (JIT) ပုံစံဖြင့် စတင်ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ မိတ်ဆွေ၊ လုပ်ကိုင်ဖက်၊ တခြားသော ရုံးခန်းငှားတာမျိုးတွေ၊ Online မှ စမ်းသပ်ပြီး ဈေးကွက်စတာမျိုး၊ လုပ်ငန်းမိတ်ဖက်လုပ်တာမျိုးတွေ ဦးစွာလုပ်နိုင်တယ်၊ လုပ်ငန်းအောင်မြင်လာတော့မှ ဝန်ထမ်းထပ်ခေါ်တာမျိုး၊ ဈေးကွက်ချဲ့ထွင်တာမျိုးတွေကို ပြုလုပ်နိုင်ပြီး ကုန်ကျစရိတ်သက်သာစွာ စတင်နိုင်ပါတယ်။

(6) HR Management & Leadership (ဝန်ထမ်းရေးရာ စီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့ ဦးဆောင်ခြင်း)

- လုပ်ငန်းရဲ့ မဟာဗျူဟာ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ လုပ်နိုင်ဖန်တီးအားဖြင့် လုပ်ငန်းရည်ရွယ်ချက်သို့ ရောက်ရှိအောင်မြင်ခြင်းပါပဲ။ လိုအပ်တဲ့ Man လူအင်အားစု၊ Money ဝင်ကြေးအင်အားစု၊ Material ပစ္စည်းကိရိယာအင်အားစုတွေကို စုပေါင်းပြီး လုပ်ငန်းကို စီမံဖန်တီးခြင်းပါပဲ။

တူညီတဲ့ ဈေးကွက်မှာ မတူညီမှုတွေ အောင်မြင်မှုတွေ ဖန်တီးပေးတာ လုပ်ငန်းရဲ့ အတွင်းပိုင်းမဟာဗျူဟာ (3-M) ပုံဖော်မှု အားသာချက်ဖြစ်ပါတယ်။ တိုးတက်ဖန်တီးမှုအားတွေဟာ ဒီအရာတွေပေါ်မှာ မူတည်နေပါတယ်။

(7) Standard Operation Procedure - SOP (လုပ်ငန်းနည်းစနစ် ပုံဖော်လည်ပတ်ခြင်း)

- လုပ်ငန်းလုပ်ရတာ လွယ်ကူစေဖို့ စနစ်ကျတဲ့ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှု၊ ပုံစံမပြောင်းတဲ့ လုပ်ငန်းအရည်အသွေးဖြစ်ဖို့ဆိုရင် ကိုယ်တိုင်လုပ်ရတာမျိုး အဆင်ပြေနိုင်ပေမဲ့၊ အများနဲ့ တခြားနဲ့ တွဲလုပ်လာတဲ့အခါ (SOP) တွေနဲ့ စီမံဖို့လိုအပ်လာတယ်။ လုပ်ငန်းဘယ်လို လည်ပတ်ရမလဲဆိုတာ လမ်းညွှန်ထားခြင်း၊ ပုံစံဆွဲထားခြင်း၊ စနစ်တွေကြားခံထားခြင်းဖြင့် လုပ်ငန်းကို စနစ်တကျဦးဆောင်နိုင်လျှင် လုပ်ငန်းဟာ နည်းစနစ်တကျ တိုးတက်နိုင်ပါတယ်။

(8) Partnership & Corporate (ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးနဲ့ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်း)

- Business is Relationship ဖြစ်လာပါပြီ၊ ထုတ်ကုန်ရောင်းချတာထက်၊ ယုံကြည်မှု ရင်းနှီးမှုဖြင့် လုပ်ငန်းချိတ်ဆက်ရောင်းချနိုင်ဖို့ လိုအပ်လိမ့်မယ်။ လုပ်ငန်းအောင်မြင်ဖို့ဆိုရာမှာ Partnership တွေများစွာ တည်ဆောက်ထားဖို့ လိုအပ်လိမ့်မယ်၊ သင်မသိတဲ့ မကျွမ်းကျင်တဲ့ဈေးကွက်ကို သင်သိတဲ့မိတ်ဆွေက ကူညီပေးနိုင်လိမ့်မယ်။ စီးပွားရေးယုံကြည်မှုနဲ့အတူ ရေရှည်ဆက်ဆံပြီး Corporate ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်းဖြင့် လုပ်ငန်းအခွင့်အလမ်းများ ပိုမိုတိုးတက်နိုင်ပါတယ်။

(9) Customer Focus (ဖောက်သည်အခြေပြု စီးပွားရေးပုံစံဖော်ဆောင်ခြင်း)

- ယနေ့ခေတ်ပြိုင်ဖြစ်တာကြောင့် ဖောက်သည်အခြေပြုတဲ့ စီးပွားရေးပုံစံ၊ ဖောက်သည်လိုအပ်မှုကို ဖန်တီးပေးနိုင်တဲ့ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုဖြစ်ဖို့ လိုအပ်လာပါတယ်။ ပြောင်းလဲတိုးတက်လာတဲ့ လူမှုဝန်းကျင်ရဲ့ ဖောက်သည်လိုအပ်မှုတိုင်းဟာ စီးပွားရေးဖြစ်ပါတယ်။ မိမိလုပ်ငန်းကို

ချိတ်ဆက်ဖြန့်ဖြူးသူ Distributor တွေ၊ Client အမြဲဖောက်သည်တွေ၊ Customer ဖောက်သည်တွေကို များသထက်များဖို့သာ ဈေးကွက်ထိုးဖောက်လျှင် More Customer = More Business ဖြင့် လုပ်ငန်းတိုးတက်မှုဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။

(10) Innovation & Marketing (ဆန်းသစ်ပုံဖော်မှုနဲ့ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း)

- လုပ်ငန်းကို အများနဲ့မတူ ဆန်းစစ်မှုဟာ အရေးကြီးသလို၊ ရောက်လိုတဲ့ ဈေးကွက်သို့ ရောက်နိုင်အောင် Marketing လုပ်ဖို့ဟာ အဓိကဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းစတဲ့အခါ အချိန်တိုလုပ်ငန်း ကျယ်ပြန့်ဖို့အတွက် Co-Marketing တခြားနဲ့ ချိတ်ဆက်တဲ့ပုံစံတွေ၊ Social Media ရဲ့ ဖြန့်ကျက်မှုအားနဲ့ လုပ်ငန်းကို လူအများများသိအောင် လုပ်နိုင်ဖို့ဟာလည်း အရေးကြီးလှပါတယ်။ လုပ်ငန်းကို လူအများများသိလေလေ ဈေးကွက်အခွင့်အရေးက များများရလေပါပဲ။

မြန်မာနိုင်ငံမှာ ယခုကဲ့သို့ စီးပွားရေးတွေ များစွာအခွင့်အရေးရှိနေခဲ့ပါပြီ။

- နိုင်ငံခြားမိတ်ဖက်၊ Joint Venture (JV), အောင်မြင်မှုလုပ်ငန်း Franchise လုပ်ငန်းတွေ လုပ်ကိုင်နိုင်တယ်။

-Ownership(သို့)ငွေကြေး+ဈေးကွက် Partnership လုပ်ငန်းမျိုးတွေလည်း စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ကိုင်နိုင်တယ်။

- ဈေးကွက်ဖြန့်ကျက်မှုမြန်ဆန်တဲ့ E-Commerce (အင်တာနက်) Online Shopping တွေ လုပ်ကိုင်နိုင်ပါတယ်။ Social Need is Business Opportunity လူမှုဝန်းကျင်ရဲ့ လိုအပ်ချက် အားလုံးဟာ စီးပွားရေးအတွက် ဖန်တီးဖို့ အခွင့်အလမ်းဖြစ်ပါတယ်။

Zero to Millionaire
(သုည မှ မီလျံနာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသို့)

Zero to Millionaire ဖြစ်ဖို့ ဘယ်လိုကြိုးစားနိုင်ခဲ့သလဲဆိုတဲ့ အဖြေကို စာရေးသူကိုယ်တိုင် (၃-နှစ်) အတွင်း ကြိုးစားရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့ပါတယ်။ (ကြွားဝါခြင်းတွေမပါတဲ့ ပြန်လည်မျှဝေပေးခြင်းဖြင့်) ယခုစာအုပ်ကို အနာဂတ်စီးပွားရေးခေါင်းဆောင် မီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်များဖြစ်ဖို့ ပြန်လည်မျှဝေပြုစုထားခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

- ငွေမရှိပဲ အောင်မြင်တိုးတက်တဲ့ မီလျံနာစီးပွားရေးလုပ်ငန်း မဖြစ်နိုင်ဘူးလား-?

- သုညဘဝကနေ မီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ဖို့ နည်းလမ်းတွေ မရှိနိုင်ဘူးလား-?

- အတွေ့အကြုံမရှိပဲ အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းစုကို မဖန်တီးနိုင်ဘူးလား-?

ဒီမေးခွန်းတွေရဲ့ အဖြေတွေကို တိတိကျကျသိချင်တဲ့ အနာဂတ်စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်များအတွက် ယခုစာအုပ်မှတဆင့် (၃-နှစ်) အတွင်း Zero to Millionaire ဖြစ်ဖို့ နည်းလမ်းပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

ဘဝမှာ အခက်အခဲတွေ၊ အဆင်မပြေမှုတွေကို Never Complain – Never Explain (ဘယ်တော့မှ စောဒကမတက်ပါနဲ့) (ရှင်းပြနေဖို့လည်း မကြိုးစားလိုက်ပါနဲ့) ဘဝရဲ့ အဆင်မပြေမှုကို စောဒကတက်ခြင်းအားဖြင့် မဖြေရှင်းနိုင်လို့ပါ။ အခက်အခဲစဉ်းစားတာထက် ဖြစ်နိုင်တဲ့ အဖြေကိုရှာကြည့်ပါ၊ ဖြေရှင်းကြိုးစားကြည့်ပါ၊ ဖြစ်ချင်တဲ့ စိတ်ဆန္ဒဟာ ဖြစ်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတွေကို ဖန်တီးပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

အောင်မြင်မှုဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတဲ့ အရာတွေကို ဆန့်ကျင်ပြီး ဖန်တီးကြိုးစားမှုတစ်ခုပါပဲ။ (ဖြစ်နိုင်တာ မဖြစ်နိုင်တာဟာ ဖြစ်ချင်မှု အပေါ်မူတည်ပြီး ပြောင်းလဲနိုင်စွမ်းရှိနေပါတယ်) Zero to Millioniare (သုည မှ မီလျံနာဘဝ) အနာဂတ်စီးပွားရေး ခေါင်းဆောင်မီလျံနာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအတွက် ရည်ရွယ်ထားပါတယ်။

Past ယခင်	Now ယခု	Future နောင်
သုညဘဝဖြစ်ခဲ့ပါစေ	**ယုံကြည်စွာကြိုးစားနေပါ**	**မီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်နိုင်၏**

ယခုစာအုပ်မှာ လေးစားစွာဖော်ပြထားတဲ့ Jack Ma ဟာ (KFC မှ အလုပ်ရှာရတဲ့ဘဝမှ) တရုတ်နိုင်ငံ၏ ကြွယ်ဝချမ်းသာဆုံးသော ဘီလျံနာသူဌေးကြီးဘဝကို ဖန်တီးနိုင်ခဲ့တာ သာဓကပါပဲ။

ယခင် KFC မှာ အလုပ်လျှောက်ရပေမဲ့ > ယုံကြည်စွာကြိုးစားမှုကြောင့် > ဘီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဘဝကို ဖန်တီးနိုင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ (အောင်မြင်တိုးတက်မှုတို့ရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်ကို လေ့လာကြည့်ရင် တစ်စုံတစ်ရာကို ယုံယုံကြည်ကြည် ကြိုးစားမှုရဲ့ ရလဒ်ကြောင့် တနေ့မှာ အောင်မြင်မှု ရရှိနိုင်ခြင်းဖြစ်ပါတယ်)။

7 Steps of Business Millionaire
(မီလျံနာစီးပွားရေးအဆင့် ၇-ဆင့်)

စီးပွားရေးထူးချွန်သော Business Millionaire တစ်ဦးဖြစ်လာစေရန်၊ စီးပွားရေးစတင်မှုမှသည် စီးပွားရေး မီလျံနာ သန်းကြွယ်သူဌေးဖြစ်သည်အထိ အဆင့်(၇)ဆင့်ဖြင့် အဓိကကြိုးစားဆောင်ရွက်သွားဖို့ ကမ္ဘာကျော်စာအုပ်များ၊ မီလျံနာလုပ်ငန်း ထူထောင်မှုအတွေ့အကြုံများ၊ Business Mastery အကြံပေးချက်များမှ ပြန်လည်မျှဝေ ရေးသားပေးထားပါတယ်။

မီလျံနာစီးပွားရေးအဆင့် (၇-ဆင့်) ဖြင့် အဆင့်ဆင့်ကြိုးစားဆောင်ရွက်သွားနိုင်ပါတယ်။

အဆင့် (၁) Business Mastery စီးပွားရေးပညာထူးချွန်ကျွမ်းကျင်လေ့လာခြင်းအဆင့်

အဆင့် (၂) Business Planning စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစတင်ရန် အစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်းအဆင့်

အဆင့် (၃) Business Start-up စီးပွားရေးစတင် အကောင်အထည်ဖော်ခြင်းအဆင့်

အဆင့် (၄) Business Operation စီးပွားရေး လည်ပတ်ဆောင်ရွက်ခြင်းအဆင့်

အဆင့် (၅) Business Financing စီးပွားရေးတိုးတက်မှုငွေကြေးမြှင့်တင်ခြင်းအဆင့်

အဆင့် (၆) Business Expansion စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်ခြင်းအဆင့်

အဆင့် (၇) Business Millionaire စီးပွားရေးမီလျံနာလုပ်ငန်းစုခိုင်မာထူထောင်မှုအဆင့်

Jack Ma ဘီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ခြင်းသည် Alibaba Group စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ထူထောင်ကြိုးစားခြင်းကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ Alibaba အောင်မြင်မှ Jack Ma ဘီလျံနာတစ်ဦး ဖြစ်လာခြင်းပါ။

Steve Jobs ဘီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ခြင်းသည် Apple (iPhone) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ထူထောင်ကြိုးစားခြင်းကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ Apple အောင်မြင်မှ Steve Jobs ဘီလျံနာတစ်ဦး ဖြစ်လာခြင်းပါ။

မိတ်ဆွေမီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်လာဖို့အတွက် ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးတစ်ခုကို အောင်မြင်စွာကြိုးစားဖန်တီးရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မီလျံနာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်ဖို့အတွက် ဖော်ပြထားတဲ့ 7 Steps of Business Millioniare အဆင့် (၇-ဆင့်) ကို အောင်မြင်စွာ ကြိုးစားသွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(1) Business Mastery (စီးပွားရေးပညာ ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်လေ့လာခြင်း)

စီးပွားရေးလောကအကြောင်းကိုဦးစွာလေ့လာဖို့ဟာ အဓိကဖြစ်ပါတယ်။ တောထဲသွားတဲ့အခါ တောအကြောင်းကို ဦးစွာလေ့လာရသလို၊ စီးပွားရေးလောကထဲဝင်ရောက်ဖို့စီးပွားရေးပညာကို ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်စွာ လေ့လာဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ အခွင့်အရေးရှိနေပေမဲ့ စီးပွားရေးအမြင် မရှိလျှင်လည်း စီးပွားရေးမအောင်မြင်နိုင်သလို၊ စီးပွားရေးအမြင်ရှိပြီး လက်တွေ့စီးပွားရေးကို မကြိုးစားလျှင်လည်း မအောင်မြင်နိုင်ပါ။ စီးပွားရေးထူးချွန်မှုမှာ (စွမ်းရည် + တီထွင်ဖန်တီးမှု = ရလဒ်အောင်မြင်မှု) ဖြစ်လာခြင်းပါ။ ထူးချွန်အောင်မြင်သော စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်ဖြစ်ဖို့ စီးပွားရေးပညာကို လေ့လာနိုင်မည့် နည်းလမ်းများ-

- စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှု စာအုပ်များ၊ သင်တန်းများနှင့် စီးပွားရေးပညာလေ့လာသင်ယူပါ။

- စီးပွားရေးမှာ အောင်မြင်နေသူများအား အတုယူခြင်း၊ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်များ ပုံစံယူပါ။

- စီးပွားရေးပတ်ဝန်းကျင်မှ တိုးတက်အောင်မြင်နေသော လုပ်ငန်းများအား လေ့လာပါ။ စတဲ့အချက်များဟာ စီးပွားရေးပညာကို အဓိကရစေနိုင်မည့် နည်းလမ်းကောင်းများပင် ဖြစ်ပါတယ်။

(2) Business Planning (စီးပွားရေးအစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်း)

စီးပွားရေးစီစဉ်မှုနှင့် စီးပွားရေးပြင်ဆင်မှု၊ စီးပွားရေး ဉာဏ်အမြော်အမြင်၊ စီးပွားရေးမဟာဗျူဟာအားလုံး ပေါင်းစပ်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်နိုင်ရေး ပုံဖော်ရေးဆွဲကြည့်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ Business Plan ရေးဆွဲပုံမှာ ဖော်ပြထားတဲ့ အခြေခံအချက်တွေကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားပြီး Product Strategy ထုတ်ကုန်မဟာဗျူဟာ၊ Marketing Strategy ဈေးကွက်မဟာဗျူဟာ၊ Customer Service Strategy ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှုမဟာဗျူဟာ၊ Organization Strategy လုပ်ငန်းဖွဲ့စည်းမှု မဟာဗျူဟာ၊ Financial Strategy ငွေကြေးမဟာဗျူဟာများနှင့် Technology Strategy မဟာဗျူဟာများကို ရေးဆွဲပြင်ဆင်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးအစီအစဉ်ရေးဆွဲမှုအတွက် နည်းလမ်းများ. . .

- စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အစီအစဉ်အားလုံးကို ပုံစံပေါ်လာအောင် ပုံဖော်ရေးဆွဲကြည့်ပါ။

- စီးပွားရေးအစီအစဉ်နှင့် ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်အကြား ဖြစ်နိုင်ချေကို တွက်ကြည့်ပါ။

- စီးပွားရေးအစီအစဉ်အား ကျွမ်းကျင်သူများ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများနှင့် တိုင်ပင်ကြည့်ပါ။ ယခုလမ်းညွှန်ချက်များဟာ စီးပွားရေး အစီအစဉ်ရေးဆွဲပြီး လုပ်ငန်းစတင်နိုင်ရန်အဆင့်သို့ ဦးဆောင်ပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

(3) Business Startup (စီးပွားရေး စတင်ခြင်းအဆင့်)

စီစဉ်ရေးဆွဲထားတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို Start-up စတင်အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ အရေးကြီးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အစီအစဉ်ကောင်းပေမဲ့ မစသေးသရွေ့ဟာ (၀-တန်ဖိုး) မအောင်မြင်မှုသာဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းစတင်မှုအဆင့်မှာ Register လုပ်ဖို့လိုအပ်လာပါတယ်။ လုပ်ငန်းစတင်မှုမှာ ကြုံတွေ့နိုင်မည့် အခက်အခဲများကိုလည်း နည်းလမ်းရှာရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ငွေကြေးအခက်အခဲ၊ ဖောက်သည်အခက်အခဲ၊ ယှဉ်ပြိုင်မှုအခက်အခဲ၊ ယုံကြည်မှုအခက်အခဲ အရာအားလုံးအပေါ်မှာ ယုံကြည်အောင်မြင်ရမယ်ဆိုတဲ့ Never Giveup စိတ်နဲ့ လုပ်ငန်းစတင်မှုအဆင့်မှာ အများထက် ၂-ဆကြိုးစားနေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ လေ့လာရင်း လုပ်ပါ၊ လုပ်ရင်းလေ့လာပြီး စီးပွားရေးစတင်အောင်မြင်မှုအဆင့်ကို ဖန်တီးဆောင်ရွက်ပါ။ လုပ်ငန်းအစပိုင်းမှာဈေးကွက် ချိတ်ဆက်မှုတွေ၊ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုတွေဟာ အဓိကဖြစ်ပြီး Success Story တွေကို ရယူနိုင်ဖို့ လိုအပ်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းစတင်မှုအတွက် နည်းလမ်းများ. . .

-ယုံယုံကြည်ကြည်နဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုကိုစွန့်ဦးတီထွင်ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ပါ။

-စီးပွားရေးအစီအစဉ်အတိုင်း အချိန်ရာထားချက်များပြီးမြောက်အောင်ကြိုးစားပါ။

-လုပ်ငန်းပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုများ Success Story များ ဖန်တီးရယူကြိုးစားပါ။

ယခုလမ်းညွှန်ချက်များအတိုင်း လုပ်ငန်းစတင်ကြိုးစားသွားပြီး အခက်အခဲများကို အရှုံးမပေးပဲ အောင်မြင်တိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်သွားပါ။

(4) Business Operation (စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လည်ပတ်ဆောင်ရွက်ခြင်း)

စီးပွားရေးလည်ပတ်မှုမှာ အဓိကကျတဲ့ Man, Money, Market အခြေခံကျတဲ့ ဝန်ထမ်းပိုင်ဆိုင်ရာ ကိစ္စများ၊ ငွေကြေးပိုင်းဆိုင်ရာ လည်ပတ်မှုများ၊ ဈေးကွက်ပိုင်းဆိုင်ရာ ထိုးဖောက်အောင်မြင်မှုများကို စီမံဦးဆောင်ပြီး စီးပွားရေးလည်ပတ်မှုအပိုင်းကိုလည်း အဓိကအောင်မြင်တိုးတက်စွာ စီစဉ်ဆောင်ရွက်သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းအပြင်ပိုင်း ဦးဆောင်မှုနှင့် လုပ်ငန်းအတွင်းပိုင်း စီမံခန့်ခွဲမှုဟာ အချိုးကျဖို့ လိုအပ်ပြီး နောက်ပိုင်းမှာ ဖော်ပြထားတဲ့ (5-M Business Management) စီးပွားရေး စီမံခန့်ခွဲမှု နည်းလမ်းများအတိုင်း ကြိုးစားဖန်တီးသွားခြင်းဖြင့် အောင်မြင်သောလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဖန်တီးနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားလုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုအဆင့်အတွက် နည်းလမ်းများ . .

- အောင်မြင်သော လုပ်ငန်းနည်းစနစ်များကို ပုံစံယူပြီး နည်းစနစ်တကျ စီမံဆောင်ရွက်ပါ။
- 5M Business Management စီမံနည်းစနစ်များဖြင့် လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုကို စီမံခန့်ခွဲပါ။
- လုပ်ငန်းနည်းစနစ်အခြေပြု စီမံခန့်ခွဲမှုကောင်းမွန်သော လုပ်ငန်းဖြစ်ဖို့ ဖန်တီးကြိုးစားပါ။

ယခုဖော်ပြထားသော စီးပွားရေးလည်ပတ်မှု စီမံခန့်ခွဲမှုအဆင့်များအတိုင်း ကြိုးစားသွားခြင်းဖြင့် နည်းစနစ်တကျ အောင်မြင်တိုးတက်လည်ပတ်နေသော လုပ်ငန်းစုကိုဖန်တီးနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(5) Business Financing (လုပ်ငန်းတိုးတက်မှု ငွေကြေးမြင့်တင်ဆောင်ရွက်ခြင်း)

လုပ်ငန်းကြီးလာသည်နှင့်အမျှ ငွေကြေးလိုအပ်ချက်ဟာ ပိုမိုကြီးလာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းများစရိတ်၊ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုစရိတ်၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားမှုစရိတ်များအတွက် ငွေကြေးလိုအပ်ချက် ဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။ တိုးချဲ့ထားသော လုပ်ငန်းများ၏ စတင်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ

ရှိနေချိန်မှာပိုမိုလိုအပ်လာနိုင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းတိုးတက်မှု ငွေကြေးလိုအပ်ချက်များကိုဖြေရှင်းရန်နှင့် ငွေကြေးမြင့်တင်မှုများကို ဆောင်ရွက်ရာမှာ ငွေကြေးရနိုင်မည့် နည်းလမ်းများကို ဆုံးဖြတ်ဆောင်ရွက်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ငွေကြေးရနိုင်မည့်နည်းလမ်းများဖြစ်တဲ့(၁)လုပ်ငန်းအစုရှယ်ယာများခေါ်ယူမှု (၂) ဘဏ်မှာချေးငွေရယူမှု (၃) နိုင်ငံတကာ လုပ်ငန်းများနှင့် ပူးပေါင်းမှုစတဲ့ နည်းလမ်းတွေဖြင့် ငွေကြေးတိုးမြင့်ဆောင်ရွက်ပြီး လုပ်ငန်းကို အရှိန်အဟုန်ဖြင့် တိုးတက်အောင်မြင်ဖို့ ကြိုးစားဆောင်ရွက်သွားနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ Financing ငွေကြေးတိုးမြှင့်ဆောင်ရွက်နိုင်မည့်နည်းလမ်းများ. . .

- ရေတို၊ ရေရှည်စဉ်းစားမှုဖြင့် ငွေကြေးတိုးမြှင့်နည်းလမ်းများအား ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ပါ။
- ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပိုင်း ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်များနှင့် ဆွေးနွေးတိုင်ပင်ပါ။
- ငွေကြေးတိုးမြင့်မှု၊ သုံးစွဲမှုအစီအစဉ်များရေးဆွဲပြီး ငွေကြေးရှာဖွေတိုးချဲ့ပါ။

ယခုဖော်ပြသော နည်းလမ်းများဖြင့် ငွေကြေးတိုးမြင့်ပြီး လုပ်ငန်းတိုးချဲ့မှုများကို ဆောင်ရွက်သွားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(6) Business Expansion (စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်ခြင်း)

ကုမ္ပဏီတစ်ခု အောင်မြင်လာသည်နှင့်အမျှ ကုမ္ပဏီခွဲတစ်ခုထပ်ဖြစ်အောင် ကြိုးစားသလို ဌာနတွေထပ်ပြီး တိုးချဲ့ ဆောင်ရွက်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးကွက်နေရာများတိုးချဲ့ခြင်း၊ ဝန်ထမ်းအင်အား တိုးချဲ့ခြင်း၊ လုပ်ငန်းခွဲများ တိုးချဲ့ခြင်းဖြင့် လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဆောင်ရွက်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့မှု နည်းလမ်းများစွာထဲမှ Franchise လုပ်ငန်းခွဲများပေးခြင်း၊ Distributor ကိုယ်စားလှယ်များပေးခြင်း၊ Partner လုပ်ကိုင်ဖက်များချိတ်ဆက်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအား တိုးတက်အောင်မြင်တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးတိုးချဲ့ဆောင်ရွက်မှု နည်းလမ်းများ. . .

- လုပ်ငန်းနည်းစနစ်များတည်ဆောက်ပြီး လုပ်ငန်းများတိုးချဲ့ဆောင်ရွက်ပါ။

- လုပ်ငန်းတိုးချဲ့မှု Franchise, Distributor များဖြင့် လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဆောင်ရွက်ပါ။

- တိုးချဲ့ထားသော လုပ်ငန်းများအား အရည်အသွေးထိန်းသိမ်းဆောင်ရွက်ပါ။

ဖော်ပြထားသော နည်းလမ်းများအတိုင်း ကြိုးစားသွားခြင်းဖြင့် တိုးချဲ့အောင်မြင်သော လုပ်ငန်းများစွာကို ဖန်တီးဦးဆောင်နိုင်သွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(7) Business Millionaire စီးပွားရေး မီလျံနာလုပ်ငန်းစုခိုင်မာထူထောင်ခြင်း

Man, Money, Market ဝန်ထမ်း၊ ငွေကြေး၊ ဈေးကွက်အားလုံး အခိုင်အမာတည်ဆောက်ပြီး အောင်မြင်သော မီလျံနာစီးပွားရေးလုပ်စုတစ်ခုကို ဖန်တီးသွားနိုင်ပြီ ဖြစ်ပါတယ်။ မီလျံနာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းစုဖြစ်လာသည်နှင့်အမျှ တခြားသော ဆက်နွယ်နေသော လုပ်ငန်းခွဲများကို ပူးတွဲရင်းနှီးမြှုပ်နှံပြီး ခိုင်မာသော လုပ်ငန်းစုကြီးဖြစ်ဖို့ ကြိုးစားဖန်တီးရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မီလျံနာလုပ်ငန်းစုများအနေဖြင့် လက်ရှိလုပ်ငန်းကို ခိုင်မာစွာဖန်တီးဖို့နဲ့ အလားအလာကောင်းသော လုပ်ငန်းများကို ဆက်လက် တိုးချဲ့ဖန်တီးသွားဖို့လိုအပ်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် Money make Money (ငွေကိုငွေဖြင့်ရှာဖွေ သည့်) Investment ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေကို မိမိနဲ့ဆက်သွယ်နေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းခွဲ များစွာမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပြီး မီလျံနာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် အဖြစ်ဖန်တီးသွားနိုင်ပါတယ်။ မီလျံနာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် နည်းလမ်းများ. . .

- လုပ်ငန်း၏ ROI အလိုက် လုပ်ငန်းသစ် ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံများကို တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်ပါ။

- မီလျံနာစီးပွားရေးအဆင့် လူ၊ ငွေ၊ ဈေးကွက်များကို နည်းစနစ်ဖြင့် ခိုင်မာစွာတည်ဆောက်ပါ။

- ရေရှည်စီမံကိန်းများနှင့်အတူ မီလျံနာစီးပွားရေးအဆင့်ကို ထိန်းသိမ်းဆောင်ရွက်သွားပါ။

စီးပွားရေးစတင်မှုမှသည် မီလျံနာစီးပွားရေးအဆင့်ဆင့် ကြိုးစားပုံစံကို အနှစ်ချုပ်လိုက်ရင် (7 Steps of Business Millionaire) ပုံစံဖြင့် အဆင့်ဆင့်ကြိုးစားသွားနိုင်ဖို့ လမ်းညွှန်အကြံပြု လိုက်ပါတယ်။

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

အပိုင်း (၃)

Business Millionaire

(မီလျံနာ စီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်)

-	*Tony Robbin*	ကမ္ဘာ့နံပါတ်(၁) အောင်မြင်ရေးဟောပြောသူ
-	*Le Ka. Shing*	ဟောင်ကောင်သူဌေးကြီး
-	*Donald Trump*	စီးပွားရေးထူးချွန် အမေရိကန်သမ္မတ
-	*Mark Zukerbag*	**Facebook** ထူထောင်သူ
-	*Warren Buffet*	ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံး စာရင်းဝင် သူဌေးကြီး
-	*Bill Gates*	**Microsoft** တည်ထောင်သူ
-	*Elon Musk*	အင်္ဂါဂြိုဟ်သို့ စွန့်ဦးတီထွင် ကြိုးစားခဲ့သူ
-	*Steve Jobs*	**Apple (iPhone)** တည်ထောင်သူ
-	*Jack Ma*	**Alibaba.com** တည်ထောင်သူ

TONY ROBBIN

ကမ္ဘာ့နံပါတ်(၁)အောင်မြင်ရေးဟောပြောသူ

အထုပ္ပတ္တိအကျဉ်း

အမည်ရင်း	- ANTHONY ROBBIN
လူမျိုး	- အမေရိကန်
မွေးနေ့	- 29 FEBRUARY 1960 AD
အရပ်	- ၂.၀၁ မီတာ
ဇာတိ	- CALIFORNIA
ကြွယ်ဝမှု	- 2017 , MAY ခန့်မှန်းမှုအရ ဒေါ်လာ ၅၀၀ မီလျံ

The Thing to Change

You Have To Change

ပြောင်းလဲတဲ့အရာတစ်ခုကို သင်လိုချင်တယ်ဆိုရင်တော့

အရင်နဲ့မတူညီတဲ့ ပြောင်းလဲမှုတွေကို သင်လုပ်ရမယ်။

Tony Robbin

သူ့ရဲ့နာမည်ရင်းကတော့ Anthony J. Mahavoric ပါ။ ဒါပေမဲ့ အားလုံးကတော့ စိတ်ဓါတ်မြင့်တင်ရေး ဟောပြောဆရာ Tony Robin လို့ပဲသိကြပါတယ်။ လူသိအများဆုံးအသက်မွေးဝမ်းကြောင်းအလုပ်က သူ့ရဲ့ အကျော်ကြားဆုံး Unlimited Power နဲ့ Awaken the giant within ဆိုတဲ့စာနှစ်အုပ် ရေးသားခဲ့ခြင်းပါ။ ဒါ့အပြင် Unleash the power နဲ့ Mastery University ခေါင်းစဉ်နဲ့ ဟောပြောခဲ့တဲ့ စိတ်ဓါတ်မြင့်တင်ရေး ဟောပြောပွဲတွေလဲ ပါဝင်ပါသေးတယ်။

သူ့ပရိတ်သတ်တွေကို ကျန်းမာရေးဆိုင်ရာ ဆောင်းပါးတွေ၊ အကြောက်တရားကို တွန်းလှန်ပုံတွေ၊ ချမ်းသာခြင်းထက် ပိုကောင်းမွန်တဲ့ အရာတွေဖြစ်တည်ရောက်ရှိလာတဲ့အခြေအနေမှာအကောင်းဆုံးရင်ဆိုင် ဖြေရှင်းနည်းတွေနဲ့ လူမှုဆက်ဆံပေါင်းသင်းရေးတွေမှာ အဆင်ပြေချော မွေ့စေရေးစတဲ့ အကြောင်းအရာတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဟောပြောတာတွေ ရေးသားတာတွေ လုပ်ဆောင်ပါတယ်။

ပျော်ရွှင်ခြင်းနဲ့အောင်မြင်ခြင်းကလက်ခံယုံကြည်မှုနဲ့အလုပ်ကြိုး ခြင်းပေါ် လုံးဝမူတည်တယ်ဆိုတာကို John Rohn ဆိုတဲ့ဆရာဆီမှာ သင်ယူပြီးတဲ့ အခါမှာတော့ Tony ဟာ သူ့ရဲ့ကမ္ဘာကျော်လာမဲ့ ဟောပြော ပို့ချချက် တွေကိုလူတွေကြားမှာ စတင်ဟောပြောခဲ့ပါတယ်။

Times, Newsweek, Fortune, Forbes, Life, GQ, Vanity Fair, Businessweek စတဲ့ နာမည်ကြီး ဂျာနယ် မဂ္ဂဇင်း သတင်းစာတွေမှာလဲသူဟာ cele တယောက်အနေနဲ့ ပေါ်ထွက်လာ ပါတယ် ဒါ့အပြင် Operah Winfrey နဲ့လဲ OWN network ရဲ့ Operah's life class မှာ အတူဟောပြောခဲ့သူပါ။ နောက်တစ် ခုကသူဟာလုပ်ငန်း၇ခုရဲ့ ဥက္ကဌလဲ ဖြစ်ပါတယ်။ Robbin –Madanes ကိုလည်း Tony ပဲ စတင်တည်ထောင်ခဲ့ပါတယ်။

Career (အသက်မွေးဝမ်း မှတ်တမ်းများ)

Robbin ရဲ့အစပထမခြေလှမ်းများကတော့ Jim Rohn ရဲ့ motivation ဆိုင်ရာပွဲတွေမှာ ကူညီအားဖြည့် ဟောပြောခြင်းတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ Jim Rohn ဆိုသူကလဲ စိတ်ဓာတ်မြင့်တင်ရေးဆိုင်ရာ ဟောပြောပွဲတွေ စာရေးသားခြင်းတွေနဲ့စီးပွားရှာသူတစ်ဦးတစ်ဦးပါ။

လူသားတွေရဲ့ ပျော်ရွှင်မှုနဲ့အောင်မြင်ခြင်းကသူတို့ရဲ့ ပိုင်ဆိုင်ကြွယ်ဝမှုနဲ့မဆိုင်ပါဘူး သူတို့ဘဝတွေကို ဘာတွေနဲ့ ရောင့်ရဲတင်းတိမ်နိုင်မလဲဆိုတာပေါ်ပဲ မူတည်တယ်ဆိုပြီး Jim Rohn မှ Tony ကို ပြောခဲ့ဖူး ပါတယ်။ အဲ့ဒီကစလို့ Tony က အတွေး တစ်ခုဝင်လာပြီး coachတယောက်အနေနဲ့ သူ့ဘဝကို စတင်ပြောင်းလဲခဲ့တာပါ။

သူပထမဆုံးထွက်ရှိတဲ့ Unlimited Power ဆိုတဲ့ စာအုပ်ကို ၁၉၈၇ မှာ ဖြန့်ချိပုံနှိပ်ခဲ့ပါတယ်။ ထိုစာအုပ်မှာ ကျန်းမာရေးနှင့် အားအင်များ၊ ကြုံတွေ့လာရမဲ့ အကြောက်တရားများ၊ ဩဇာလွှမ်းမိုးနိုင်ခြင်းများနဲ့ လူမှုပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေး တိုးတက်စေဖို့ စတဲ့ခေါင်းစဉ်တွေ ရေးသားဖေါ်ပြခဲ့ပြီး အမေရိကားမှာ အရောင်းရဆုံး စာအုပ်တစ်အုပ်အဖြစ် ပေါ်ထွက်လာပါတယ် သို့သော်လည်း ၁၉၉၁မှာ ဒုတိယမြောက် စာအုပ်ဖြစ်တဲ့ Awaken the giant within ကိုတော့ သူ့စာဖတ်ပရိတ်သတ်တွေ ကိုယ်ရည်ကိုသွေးတိုးတက်စေဖို့ Tony ဟာ ၎င်းရဲ့ ကိုယ်ပိုင်နည်းလမ်း အသစ်တွေနဲ့ ရေးသားအကြံပြုခဲ့ပါတယ်။

၁၉၉၄ နဲ့ ၁၉၉၅ တွေမှာတော့ Giant Steps နှင့် Notes from a friend တို့ အစဉ်လိုက် ထပ်မံထွက်ရှိလို့ လာပါတယ်။

၁၉၉၁ မှာ Anthony Robbin Foundation ကစိတ်ဓါတ်ကြံ့ခိုင်မှုအားနည်းတဲ့ ကျောင်းသူကျောင်းသားတွေနှင့် အကျဉ်းသားတွေကို Robin ကိုယ်ပိုင်နည်းလမ်းတွေအတိုင်း food drive နဲ့ learning program တွေကိုသင်ကြားပေးခဲ့ပါတယ်။

သူပါဝင်တဲ့တီဘီအစီစဉ်တွေနဲ့ သူရေးသားတဲ့ စာအုပ်တွေကြောင့် အောင်မြင်ထင်ရှားကျော်ကြားလာတဲ့ လူတစ်ယောက်ဖြစ်လာတဲ့အပြင် ၁၉၉၇ မှာ Leadership academy ဆွေးနွေးပွဲကို ထပ်မံဟောပြောခဲ့ပါတယ်။ ထိုဆွေးနွေးပွဲများရဲ့ အလွန်အောင်မြင်မှုများကြောင့် Learning Alex ရဲ့ ထောက်ပံ့ခဲ့ခြင်းများ ရရှိလာပါတယ်။ ဟောပြောဆရာတစ်ယောက်အနေနဲ့ Immaculate reputation ကြောင့် ၂၀၀၇ Technology, Entertainment & TED မှာ featured speaker ဖြစ်လို့လာပါတယ်။ ၂၀၁၂ ခုနှစ်ရဲ့ အထင်ရှားဆုံး ဟောပြောစကားတွေ ထဲက နံပါတ် ၆ မှာ ရပ်တည်လို့ လာပါတယ်။

Robbin ဟာ Robin-Madaness foundation ကိုစတင်တည်ထောင်သူလဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ၎င်း foundation က ပုဂ္ဂိုလ်ရေးရာ မိသားစုဆိုင်ရာ အဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာ စိတ်ပညာတွေနဲ့ အဓိကဆက်စပ်နေတာပါ။ အဲ့ဒီဆွေးနွေးပွဲတွေကို အစမှာတော့ သူကိုယ်တိုင်ဦးဆောင်ပြီး ဟောပြောပေမဲ့ နောက်ပိုင်းမှာတော့ဧည့်သည် ဟောပြောသူ အနေနဲ့ Steve Wynn တို့ Peter Guber တို့ စတဲ့ နာမည်ကျော် ဟောပြောဆရာတွေကိုပါ ထည့်သွင်းဟောပြော လာစေပါတယ်။

၂၀၁၀ ခုနှစ် The Singularity ဆိုတဲ့ ဇာတ်ကားမှာ သူပါဝင်သရုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲ့မတိုင်ခင် Shallow Halkjhkhk စတဲ့ ရုပ်ရှင်တွေနဲ့ TV series ပေါင်းများစွာမှာ ဧည့်သည်သရုပ်ဆောင်အဖြစ် ပါဝင်သရုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။

Major Work (အဓိကလုပ်ငန်းများ)

Robbin ရဲ့ လေးရက်ကြာဟောပြောပွဲဖြစ်တဲ့ unleash the power within ကတော့ သူ့ရဲ့ most prominent work of his career အဆိုပါဟောပြောပွဲရဲ့ အဓိက မူဝါဒကတော့ အောင်မြင်တဲ့သူတွေက အကြောက်တရားကနေဘယ်လိုရုန်းထွက်ကြိုးစားခဲ့လဲဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။ Mastery Universityကတော့ သူရဲ့ အောင်မြင်မှုဒုတိယခြေလှမ်းပဲ

ဖြစ်ပါတယ်။ Tony Robbin သည် Tony Research International Corporation အားထူထောင်ထားပြီး ကုမ္ပဏီများစွာနှင့် ကမ္ဘာကျော် ထင်ရှားသူများ သို့လည်းအောင်မြင်ရေး ဆိုင်ရာ အနီးကပ်အကြံပေးနေသူ လည်း ဖြစ်ပါတယ်။

Award & Achievement (ဆုတံဆိပ်နှင့် အောင်မြင်မှုများ)

Tony Robbin သည် ယနေ့မှာကမ္ဘာ့နံပါတ် (၁) အောင်မြင်ရေးဟောပြောသူဖြစ်လာပြီး Unleash the Power Within ဟောပြောပွဲတွေမှာ နိုင်ငံပေါင်း (၁၀၀) ကျော်မှ လူဦးရေ သန်းပေါင်းများစွာကို အောင်မြင် တိုးတက်ရေးနည်းလမ်းပေးဟောပြောနိုင်ခဲ့သူ ဖြစ်ပါတယ်။

No (1) New York Time Best Seller နာမည်ကြီးလှတဲ့ သူ၏ စာအုပ်များမှာ Money Master Game နှင့် Unshakeable (Your Guide of Financial Freedom) စာအုပ်တွေ ဖြစ်ပြီး နိုင်ငံခြားဘာသာပြန် စာအုပ်များဖြင့် နိုင်ငံတကာမှာ ထင်ရှားကျော်ကြားလျက်ရှိပါတယ်။

TONY ROBINNS'S 10 RULES FOR SUCCESS TONY ROBINNS ၏ အောင်မြင်ရေးဥပဒေသ (၁၀) ချက်

1.RAISE YOUR STANDARDS - မိမိရဲ့အဆင့်အတန်းကို အမြဲတမ်းမြှင့်တင်ပါ။

မိမိအဆင့်အတန်းမြင့်လာလေလေ၊ မိမိရဲ့ တန်ဖိုး၊ ဘဝတိုးတက်အောင်မြင်မှုသည် High Level အဆင့်အတန်းတစ်ခု မြင့်တက်သွားမှာဖြစ်ပါတယ်။ မိမိကိုယ်တိုင်မြှင့်တင်ခြင်းအားဖြင့် ဘဝရဲ့ အောင်မြင်တိုးတက်မှု တန်ဖိုးတွေကို ဖန်တီးပါ။

2. BE TRULY FULFILLED - ဘဝရဲ့ စိတ်ကျေနပ်မှုကိုရှာဖွေပါ။

ဘဝမှာ လူတိုင်းရှာဖွေနေတာ စိတ်ကျေနပ်ခြင်းပါပဲ၊ အလုပ်တွေလုပ်နေကြတယ်၊ မိမိထင်ရာ ပြောဆိုပြုမူနေကြခြင်းအားလုံးဟာ (စိတ်ကျေနပ်မှု) အတွက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ Progress = Happiness မိမိလုပ်ဆောင်နေတဲ့ အရာအားလုံးသည် ပျော်ရွှင်တိုးတက်မှုကို ဖန်တီးပေးပါတယ်။ စိတ်ကျေနပ်မှုဆိုတာ အလုပ်တစ်ခုကို ပြီးမြောက်အောင်မြင်ခြင်း၊ အကောင်းဆုံးဆောင်ရွက်ခြင်းသည် မိမိရဲ့ စိတ်ကျေနပ်မှုကို နေ့စဉ်ရရှိစေမှာဖြစ်ပါတယ်။

3. 20 % SKILL – 80 % PSYCHOLOGY - ၂၀ % စွမ်းရည်နှင့် ၈၀ % အတွေးအခေါ်ရှိပါစေ။

လူတိုင်းကြိုးစားနေကြတယ်၊ အလုပ်လုပ်နေကြလိမ့်မယ်၊ အလုပ်လုပ်တာခြင်းတူပေမဲ့ အောင်မြင်မှု မတူညီတာဟာ အတွေးအခေါ်တွေမတူညီမှုကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ စိတ်အတွေးအခေါ်ဟာ အရာရာကိုမြင်နိုင်စွမ်းရှိသော စွမ်းရည်ပင် ဖြစ်ပါတယ်။ စွမ်းရည်ကြိုးစားကောင်းဖို့ထက်၊ အတွေးအခေါ် အမြင်ကောင်းဖို့ဟာ ပိုပြီးအဓိက ဖြစ်ပါတယ်။

4. LOVE YOUR CUSTOMERS - မိမိရဲ့ ဖောက်သည်တွေကို ချစ်မြတ်နိုး တန်ဖိုးထားပါ။

စီးပွားရေးဆိုတာ ဖောက်သည်အင်အားစုနဲ့ တည်ထောင်ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ မိမိလုပ်ငန်းကို ဖောက်သည်နဲ့ တည်ဆောက်ပါ။ ဖောက်သည်တွေကို ပစ္စည်းရောင်းချမှုထက် - စိတ်ကျေနပ်မှုရောင်းချပါ။ ဖောက်သည်တွေ စဉ်ဆက်မပြတ် ဝယ်ယူအားပေးနေသမျှ၊ အောင်မြင်တိုးတက်သော လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဖန်တီးပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

5. VALUE ADD MARKETING (VAM) - တန်ဖိုးပေါင်းစပ်ထားသော ဈေးကွက်ဗျူဟာရှိပါစေ။

Marketing လုပ်တာဖြစ်စေ၊ စီးပွားရေးလုပ်တာဖြစ်စေ၊ အရာအားလုံးမှာ တန်ဖိုးတရား ပေါင်းထည့်ပါ။ သူများထက်ပိုကောင်းတဲ့ တန်ဖိုးကိုပေးခြင်းအားဖြင့် လုပ်ငန်းတွေ သေချာပေါက် အောင်မြင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးကွက်ကို ဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်တန်ဖိုးမြင့်ပြီး လုပ်ငန်းတိုးတက်မှုသို့ ဖန်တီးပါ။

6. HAVE AN EXIT STRATEGY - အလုပ်တိုင်းမှာ ထွက်ပေါက်တစ်ခုထားပါ။

လုပ်ငန်းတစ်ခု အောင်မြင်မှုမှာ Millioner ဖြစ်သွားတဲ့အချိန်မှာ Billioner ဖြစ်ဖို့အတွက် Millioner လုပ်ငန်းကို ထွက်ခြောက်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ Billioner တစ်ခုကို ဘယ်လိုမျိုးထပ်ပြီးတော့ ကြိုးစားမလဲ၊ လုပ်ငန်းတစ်ခုကိုဘယ်လိုဆက်ပြီးတော့ ပြောင်းလဲမလဲ Exit Strategy ထွက်ပေါက် မဟာဗျူတွေ ထားရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

7. BE RESOURCEFUL - အရင်းအမြစ် အားလုံးကို ပြည့်စုံအောင် စီမံခန့်ခွဲစုစည်းပါ။

အောင်မြင်တိုးတက်ခြင်း ဆိုတာမိမိမှာ အရင်းအမြစ်တွေ၊ ငွေ၊ လူ၊ အရာဝတ္ထုအားလုံးသော အရင်းအမြစ်တွေ သင့်မှာ ပြီးပြည့်စုံသွားခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုမှာ လိုအပ်တဲ့ အရင်းအမြစ်တွေကို

ပေါင်းထည့်စီမံပါ၊ အရင်းအမြစ်တွေ ပြည့်စုံလာအောင် စုဆောင်းကြိုးစားပါ။

8. PAY ATTENTION TO THE LITTLE THINGS - အသေးအဖွဲကိစ္စတွေကို ဂရုစိုက်တက်ပါစေ။

လုပ်ငန်းကြီးများအားလုံးသည် အသေးအဖွဲတွေ အားလုံးပေါင်းစပ်ပြီးတော့ ဖြစ်တည်လာခြင်းဖြစ်တဲ့အတွက် အသေးအဖွဲ အားလုံးကို အသေချာဂရုစိုက်ပါ၊ မမှားအောင်လုပ်ပါ။ ဒီအသေးအဖွဲတွေ အားလုံးကို ဆောင်ရွက်ပြီးတော့မှ ကြီးမားတဲ့ အောင်မြင်မှုဆိုတာ ဖြစ်လာမှာပါ။

9. LOOK FOR LEVERAGE - တခြားသောသူတွေနဲ့ ပူးပေါင်းအားကို ပေါင်းစည်းဖို့ ကြိုးစားပါ။

တိုးတက်အောင်မြင်မှုဆိုတာ ပေါင်းစပ်လုပ်ကိုင်လေလေ ပိုအောင်မြင်လေလေ ဖြစ်ပါတယ်။ လူအယောက် (၁၀၀)နဲ့ ပေါင်းစပ်လုပ်တဲ့ အခါမှာ အယောက် (၁၀၀)ရဲ့ ရလဒ်ကို ရရှိမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အများရဲ့ အချိန်၊ လုပ်အား၊ ကျွမ်းကျင်မှုတို့နဲ့ ပေါင်းစည်းလုပ်နိုင်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

10. CHANGE YOUR MINDSET - အတွေးကိုပြောင်းလဲပါ၊ ဘဝဟာပြောင်းလဲလာပါလိမ့်မယ်။

အခြေအနေက သင့်ကိုမပြောင်းလဲပေးပါဘူး၊ အတွေးတွေ လုပ်ရပ်တွေကသာ သင့်ကိုပြောင်းလဲပေးစေမှာပါ။ အတွေးကိုပြောင်းလဲခြင်းအားဖြင့် မိမိရဲ့ အောင်မြင်တိုးတက်မှု အားလုံးကို ပြောင်းလဲတိုးတက်သွားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ If you want to Change – You have to Change (သင်ပြောင်းလဲတိုးတက်ချင်တယ်ဆိုရင် - သင်ကိုယ်တိုင်ပြောင်းလဲမှုလုပ်လိုက်ပါ)

Business Mastery စီးပွားရေးတဖက်ကမ်း ကျွမ်းကျင်မှုဖြစ်ဖို့အတွက် အောင်မြင်သူတွေအတိုင်း အတုယူကြိုးစားသွားမည်ဟု သံဓိဋ္ဌာန်ပြုပါသည်။

(၁) Role Model (မိမိအောင်မြင်ချင်တဲ့ နယ်ပယ်မှ သူတစ်ဦးကို စံနမူနာအတုယူဖို့ပါ)

(၂) Immersion (သူတို့ကြိုးစားတဲ့ နည်းဗျူဟာအတိုင်း စိတ်နှစ်ကိုယ်နှစ်ကြိုးစားဖို့ပါ)

(၃) Space Repetition (အောင်မြင်သူတို့နှင့် အမြဲလိုလိုထိတွေ့မှုယူပြီး အောင်မြင်သွားဖို့ပါ)

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။

  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။

  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။

  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

LI KA-SHING
ဟောင်ကောင်သူဌေးကြီး

အထုပ္ပတ္တိအကျဉ်း

အခြားအမည်	- KA-SHING LI
လူမျိုး	- CANADIAN
တွဲဖက်/တည်ထောင်သူ	- LIA KA SHING FOUNDATION, CHEUNG KONG INDUSTRIES, CHEUNG KONG HOLDINGS, LI KA SHING FOUNDATION, HORIZONS VENTURES, SHANTOU UNIVERSITY
ကြွယ်ဝမှု	- $33 BILLION AS OF JUN 29, 2017

နောက် အနှစ် ၂၀ ကြာသွားတဲ့အခါ မင်းကိုပိုပြီး စိတ်ပျက်နောင်တရစေမှာက
မင်းလုပ်ခဲ့တဲ့ ကိစ္စတွေမဟုတ်ပါဘူး။
မင်းမကြိုးစားခဲ့တဲ့ မလုပ်လိုက်ရတဲ့ ကိစ္စတွေသာ ဖြစ်လိမ့်မယ်။

Li Ka-Shing

Li Ka-shing ဟာ ဟောင်ကောင် စွန့်ဦးတီထွင်သူ ပရဟိတဆောင်ရွက်သူ တစ်ဦးဖြစ်ပြီး အာရှမှာ အချမ်းသာဆုံးသူတွေထဲက တစ်ယောက်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ သူ့နိုင်ငံတွင်းမှာသာမက အာရှဒေသတစ်ခုလုံးမှာပါ ဩဇာရှိ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦး ဖြစ်ပါတယ်။ အခု ပျောက်ကွယ်သွားပြီဖြစ်တဲ့ Hutchison Whampoa Limited (HWL) ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ လက်ရှိမှာတော့ ဟောင်ကောင်ရဲ့ နိုင်ငံတကာ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုဖြစ်တဲ့ Cheung Kong Holdings ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ လုပ်ငန်းတွေက အိမ်ခြံမြေ၊ ဆိပ်ကမ်း၊ လျှပ်စစ်၊ တယ်လီဖုန်းလိုင်းနဲ့ အင်တာနက်စသည်ဖြင့် နယ်ပယ်အစုံရှိပါတယ်။

သူအောင်မြင်လာပုံဟာ တကယ်ကို စိတ်ဓာတ်တက်ကြွဖို့ကောင်းတဲ့ ဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ် ဖြစ်ပါတယ်။ တရုတ်ပြည်မကြီးမှာ ဆင်းရဲတဲ့မိဘ (၂)ပါးက မွေးဖွားခဲ့ပြီး ၁၉၄၀မှာဂျပန်တွေရဲ့ ကျူးကျော်မှုကြောင့် ဟောင်ကောင်ကို ဒုက္ခသည်အနေနဲ့ ဝင်ရောက်လာခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။ သူငယ်စဉ်ဘဝမှာ သူ့အဖေ ဆုံးပါးခဲ့ပြီး အသက် ၁၅ နှစ်မှာ အလုပ်စလုပ်ခဲ့ရပါတယ်။ ထက်မြက်၊ ကြိုးစားပြီး ဇွဲရှိတဲ့ လူငယ်တစ်ယောက်ဖြစ်ပြီး နောက်ပိုင်းမှာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု တည်ထောင်နိုင်ခဲ့ပြီး ဟောင်ကောင်နိုင်ငံရဲ့ အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေထဲက တစ်ယောက်ဖြစ်လာပါတယ်။ စာရိတ္တပြည့်စုံကောင်းမွန်တဲ့ သူတစ်ယောက်အဖြစ် တစ်ကမ္ဘာလုံးက လေးစားကြပြီး ပရဟိတဆောင်ရွက်သူ တစ်ဦးလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ ပရဟိတလုပ်ငန်းတွေကို ဒေါ်လာဘီလီယံနဲ့ ချီပြီး လှူဒါန်းခဲ့ပြီးပါပြီ။ ကမ္ဘာမှာ အချမ်းသာဆုံးတွေထဲက တစ်ယာက်ဖြစ်ပေမယ့် သူ့ရဲ့ သိမ်မွေ့မှုနဲ့ ရိုးရှင်းတဲ့ နေထိုင်မှုပုံစံနဲ့ ပတ်သက်ပြီး လူသိများပါတယ်။

Career (အသက်မွေးဝမ်း မှတ်တမ်းများ)

- ကျောင်းထွက်ခဲ့ရပြီး မိသားစုအတွက် ပိုက်ဆံရှာဖို့ အလုပ်လုပ်ခဲ့ရပါတယ်။ ပလတ်စတစ်ပစ္စည်းရောင်းဝယ်ရေး ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အရောင်းစာရေးအနေနဲ့ စတင်လုပ်ခဲ့ပြီး ပလတ်စတစ် လက်ပတ်နာရီကြိုးတွေနဲ့ ခါးပတ်တွေရောင်းခဲ့ရပါတယ်။ တစ်နေ့ကို ၁၆ နာရီကြာတဲ့အထိ အလုပ်လုပ်ခဲ့ပြီး အရည်အချင်းရှိတဲ့ အရောင်းသမားကောင်း ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

- ပလတ်စတစ် ပစ္စည်းလုပ်ငန်းတွေမှာ အတွေ့အကြုံရခဲ့ပြီး ၁၉၅၀မှာ Cheung Kong ဆိုတဲ့ ပလတ်စတစ်ပစ္စည်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို တည်ထောင်ခဲ့ပါတယ်။ အစပိုင်းမှာ ပန်းအတုတွေကို ထုတ်လုပ်ရောင်းချခဲ့ပြီး အမေရိကန်နိုင်ငံသို့ တင်ပို့ရောင်းချခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၅၀ ခုနှစ်တွေအတွင်းမှာ ကုမ္ပဏီဟာ တဖြည်းဖြည်း တိုးတက်လာပြီး လုပ်ငန်းကို တိုးချဲ့ဖို့ နည်းလမ်းတွေ ရှာဖွေခဲ့ပါတယ်။

- ၁၉၅၈ခုနှစ်မှာ ပထမဆုံး စက်ရုံကို ဝယ်ယူခဲ့ပြီး အိမ်ခြံမြေပိုင်းနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ပထမဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ သူ့ရဲ့ပလတ်စတစ်လုပ်ငန်းကို အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်းအဖြစ် ပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။

- နောက်ပိုင်းနှစ်တွေမှာ ကုမ္ပဏီဟာ အောင်မြင်ခဲ့ပြီး ၁၉၇၁ မှာ Cheung Kong Holdings ဆိုပြီး အမည်ပြောင်းခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၇၂ မှာ Hong Kong Stock Exchange မှာ ပါဝင်ခဲ့ပါတယ်။

- ၁၉၇၉ မှာ HSBC ကနေ Hutchison Whampoa ကို ဝယ်ယူခဲ့ပြီး လုပ်ငန်းကို တိုးချဲ့ခဲ့ပါတယ်။ အဲ့ဒါဟာ သူ့ရဲ့လက်ရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုကနေ နောက်ထပ် လုပ်ငန်းမျိုးစုံကို တိုးချဲ့စေ ခဲ့ပါတယ်။ မကြာခင်မှာ Hutchison ကို ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံးသော ဆိပ်ကမ်း

လုပ်ငန်းတစ်ခုကို တည်ထောင်ခဲ့ပြီး Hong Kong, Canada, China, the United Kingdom, Rotterdam, Panama, Bahamas နဲ့ အခြားနေရာတွေမှာပါ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ ပြုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။

- နည်းပညာနဲ့ဆိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေကိုလည်း လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်တဲ့ Horizons Ventures ဟာ အင်တာနက်နဲ့ နည်းပညာဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းငယ်လေးတွေကို ငွေကြေး ထောက်ပံ့ပေးခဲ့ပြီး doubleTwist ဆိုတဲ့ ဒစ်ဂျစ်တယ်လုပ်ငန်း တစ်ခုမှာလည်း ရှယ်ယာဝင်ခဲ့ပါတယ်။ Li Ka Shing Foundation ကနေတစ်ဆင့်လည်း Facebook မှာ ၀.၈ % ရှယ်ယာ ရခဲ့ပါတယ်။ Ginger Software Incorporated မှာလည်း ရှယ်ယာဝယ်ထားပါတယ်။

အဓိက အောင်မြင်မှုများ

၁၉၅၀ ခုနှစ်တွေမှ ပလတ်စတစ်လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်တဲ့ Cheung Kong Industries ကို တည်ထောင်ခဲ့ပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ အခြားလုပ်ငန်းများကိုလည်း တိုးချဲ့လုပ်ကိုင်ခဲ့ပြီး ၁၉၇၀ ခုနှစ်တွေမှာ Cheung Kong (Holdings) Limited ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ယနေ့ခေတ်မှာ နိုင်ငံပေါင်း ၅၀ ကျော်မှာ လည်ပတ်နေပြီး ဝန်ထမ်းပေါင်း ၂၄၀၀၀၀ ရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီး တစ်ခုဖြစ်လာပါပြီ။

ဆုတံဆိပ်များနှင့် အောင်မြင်မှုများ

- ၂၀၀၀ ခုနှစ်မှာ “Order of the British Empire” ရဲ့ Knight Commander အဖြစ် ခန့်အပ်ခြင်း ခံခဲ့ရပါတယ်။

- ၂၀၀၁ ခုနှစ်မှာ ဟောင်ကောင်နိုင်ငံရဲ့ ကောင်းကျိုးအတွက် တစ်သက်တာ ဆောင်ရွက်ခဲ့တာကြောင့် ဟောင်ကောင်နိုင်ငံရဲ့ ဘွဲ့ပေးမှုမှာ အမြင့်ဆုံးဖြစ်တဲ့ Grand Bauhinia Medal ကို ရရှိခဲ့ပါတယ်။

ပရဟိတ ဆောင်ရွက်မှုများ

- ကျောင်းတွေ၊ ဆေးရုံတွေများစွာနဲ့ အခြားနေရာတွေမှာလည်း ၁၉၈၀ မှာ တည်ထောင်ခဲ့တဲ့ Li Ka Shing Foundation ကနေတစ်ဆင့် သန်းနဲ့ချီ လှူဒါန်းခဲ့ပါတယ်။

- Hong Kong Polytechnic University ၂၀၀၁ ခုနှစ်မှာ ဟောင်ကောင်ငွေ ၁၀၀မီလီယံကျော် လှူဒါန်းခဲ့ပြီးနောက် ထိုတက္ကသိုလ်ကို သူ့နာမည် အစွဲပြုပြီး ပြောင်းလဲခေါ်ဆိုလိုက်ပါတယ်။

- University of Cambridge ကို ပေါင် ၅. ၃ မီလီယံ လှူဒါန်းခဲ့ပြီး ထိုတက္ကသိုလ်ဟာ ကင်ဆာသုတေသနပြုလုပ်တဲ့ Li Ka Shing Centre ကို လိုအပ်တာတွေ ထောက်ပံ့ပေးခဲ့ပါတယ်။

- ၂၀၀၇ မှာ National University of Singaporeရဲ့ Lee Kuan Yew School of Public Policy ကို ဒေါ်လာသန်း ၁၀၀ လှူဒါန်းခဲ့ပါတယ်။ ရိုးရှင်းစွာ နေထိုင်ပြီး လူ့ကျင့်ဝတ်နဲ့ ပြည့်စုံတာကြောင့် လူသိများပါတယ်။ ဟောင်ကောင်မှာ ဈေးအကြီးဆုံး နေရာတစ်ခုဖြစ်တဲ့ ဟောင်ကောင်ကျွန်းပေါ်က Deep Water Bay မှာ အိမ်တစ်လုံး ပိုင်ဆိုင်ထားပါတယ်။ စီးပွားရေးလောကက သူ့ရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်တွေကြောင့် သူ့ကို "Superman" လို့ ခေါ်ကြပါတယ်။

LI KA SHING'S 10 RULES FOR SUCCESS
LI KA SHING ၏ အောင်မြင်ရေးဥပဒေသ (၁၀) ချက်

1. DEVOTE YOURSELF TO WORK - အလုပ်တိုးတက်ဖို့ မိမိကိုယ်တိုင် တိုးတက်အောင် အရင်ဆုံးပြုလုပ်ပါ။

မိမိကိုယ်တိုင် တိုးတက်လာခြင်းအားဖြင့် အလုပ်တိုးတက်မှုသည် Equability တန်းတူဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် မိမိဘဝတိုးတက်အောင် မြင်လိုလျှင် မိမိကိုယ်တိုင် တိုးတက်အောင်ဖန်တီးပါ။

2.GIVE YOUR EMPLOYEES A SENSE OF BELONGING - ဝန်ထမ်းတွေကို သူတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင် အမြင်ဖြစ်အောင် ဆောင်ရွက်ပေးပါ။

ဝန်ထမ်းအားလုံး အလုပ်မှာ မိမိကိုယ်ပိုင်စိတ်ဓာတ် ဖြစ်လာသည်နှင့်အမျှ ကိုယ်ပိုင်လုပ်သကဲ့သို့ ကြိုးစားဆောင်ရွက်ပြီးတော့ လုပ်ငန်းတွေ တိုးတက်အောင်မြင်အောင် ဖန်တီးသွားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

3. DON'T WASTE YOUR MONEY - သင့်ရဲ့ ငွေတွေကို မဖြုန်းပါနဲ့။

ငွေကြေးရရှိလာသည်နှင့်အမျှ ဘယ်အပိုင်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမယ်၊ ဘယ်လောက် တိုးတက်မယ်၊ အကျိုးရှိမလဲဆိုတာ အမြဲတမ်းစဉ်းစား ချင့်ချိန်ပြီးမှ ငွေကိုသုံးစွဲစေပါ။ ဖြုန်းတီးမဲ့အတွေးအခေါ်တွေ၊ ဖြုန်းတီးမဲ့ ငွေကြေးတွေကို စဉ်းစားဖို့မလုပ်ပါနဲ့ ။

4. ACQUIRE KNOWLEDGE - လိုအပ်တဲ့အသိပညာတွေကို ရှာဖွေစုဆောင်းပါ။

စာများများဖတ်ပါ။ စာဖတ်ခြင်းအားဖြင့် မိမိရဲ့အတွေးအခေါ် ဗဟုသုတနှင့်၊ မိမိလိုချင်တဲ့ အဖြေတွေကို ရှာဖွေနေခြင်းသာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအဖြေတွေကို တွေ့ရှိသွားသူတွေဟာ အောင်မြင်မှုခရီးကို ဘယ်လို

သွားနိုင်မလဲဆိုတာ သိသွားသူတွေပင် ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

5. MAP OUT YOUR STRATEGY - သင်ရဲ့မဟာဗျူဟာတွေကိုမြေပုံရေးယူပါ။

လုပ်ငန်းတစ်ခု လုပ်တော့မယ်ဆိုရင် ရှင်းလင်းမြင်သာအောင် ရေးဆွဲဆောင်ရွက်တက်ဖို့ လိုပါတယ်။ လုပ်နေတဲ့ အလုပ်တွေကိုလည်း နှစ်ကာလအတိုင်း Target ရည်မှန်းချက်ထား ဆောင်ရွက်ထားမယ်ဆိုရင် လုပ်ငန်းတွေ အောင်မြင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

6. BE PREPARE FOR RAINLY DAY - အဆိုးဆုံးဖြစ်လာနိုင်ချေရှိတဲ့ နေ့ရက်တွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကြိုတင်ပြင်ဆင်ဆောင်ရွက်ပါ။

အနာဂတ်မှာ ဖြစ်လာနိုင်ခြေနဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့ အမြဲတမ်းပဲ အဆိုး၊ အကောင်း ခန့်မှန်းထားပါ။ ဒီအခက်အခဲတွေ၊ အဆိုးတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ဆောင်ရွက်မှုတွေ ထားရှိမယ်ဆိုရင် ဖြစ်လာသည်နှင့်အမျှ အခက်အခဲအားလုံးကို ကျော်ဖြတ်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

7. STRIVE FOR IMPROVEMENT - ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် အမြဲတမ်းရှင်သန်ရပ်တည်နေဖို့ လိုအပ်မှာဖြစ်ပါတယ်။

ဘဝမှာ ရှင်သန်ရပ်တည်မှု နောက်ဆုံးကိုယ်မှ စစ်မြေပြင်မှာတောင် နောက်ဆုံးရှင်သန် ရပ်တည်နေသူ အားလုံးသည် အောင်ပွဲ ခံနိုင်တဲ့ သဘောသဘာဝရှိပါတယ်။ ဒါကြောင့် တိုးတက်အောင်မြင်အောင် အမြဲတမ်းကို STRIVE ကြိုးစားရပ်တည်နေပါ။

8. LOOK BEYOND MONEY - ငွေကြေးထက်ပိုပြီးတော့နောက်ကွယ်တန်ဖိုးတွေကို မြင်ပါ။

ဘဝမှာ ငွေကြေးတစ်ခုတည်းနဲ့ မပြီးပါဘူး။ အလုပ်မှာလည်း ငွေကြေး တစ်ခုတည်းနဲ့ မပြီးပါဘူး။ ဆက်လက်ပြီးတော့ ရေရှည်ရပ်တည်နိုင်ဖို့တွေ ယုံကြည်မှုတွေ၊ တန်ဖိုးတရားတွေရှိဖို့ဟာ ပိုပြီးအဓိက

ကြပါတယ်။ အားလုံးယုံကြည်နေမှ တန်ဖိုးထားနေမှသာ အောင်မြင်နေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

9. FIGHT FOR YOUR PRINCIPLES - မိမိနှင့်စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းနဲ့ ပတ်သက်လာရင် တကယ်မှန်တဲ့ဘက်က ရပ်တည်နေပေးပါ။

လုပ်တဲ့လုပ်ငန်းခွင်မှာဖြစ်စေ၊ စီးပွားရေးလောကမှာဖြစ်စေ မှန်ကန်တဲ့ဘက်မှ ရပ်တည်ပြီးတော့ ဆောင်ရွက်သွားပါ။ အရာတစ်ခုအတွက် ဘယ်တော့မှ တစ်ဘဝစာကို မချိုးဖောက်မိပါစေနဲ့၊ မိမိရဲ့ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းအတိုင်းကို ကြိုးစားဆောင်ရွက်သွားပါ။ ဘက်မလိုက်ပဲ တသတ်မတ်တည်း ကြိုးစားကြဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။

10. CONTRIBUTE TO THE WORLD - သင်အောင်မြင်လာသည်နှင့်အမျှ အများကို ပံ့ပိုး ဆောင်ရွက်နိုင်သူဖြစ်ပါစေ။

ပတ်ဝန်းကျင်ကို များများ ကူညီချင်းအားဖြင့်၊ ပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့ လိုအပ်ချက်ကို ဖြည့်ဆည်းခြင်းအားဖြင့် သင်ရဲ့အောင်မြင်တိုးတက်မှုကို ဆောင်ရွက်ပါ။ သင်လည်းတိုးတက်ရမယ်၊ ပတ်ဝန်ကျင်လည်း တိုးတက်ရမယ်။ ဒါဟာ စီးပွားရေး လုပ်သည်ဖြစ်စေ၊ လူ့ဘဝမှာ ရှင်သန်ရပ်တည်တဲ့ အနှစ်သာရပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Business Mastery စီးပွားရေးတဖက်ကမ်း ကျွမ်းကျင်မှုဖြစ်ဖို့အတွက် အောင်မြင်သူတွေအတိုင်း အတုယူကြိုးစားသွားမည်ဟု သံဓိဋ္ဌာန်ပြုပါသည်။

(၁) Role Model (မိမိအောင်မြင်ချင်တဲ့ နယ်ပယ်မှ သူတစ်ဦးကို စံနမူနာအတုယူဖို့ပါ)

(၂) Immersion (သူတို့ကြိုးစားတဲ့ နည်းဗျူဟာအတိုင်း စိတ်နှစ်ကိုယ်နှစ်ကြိုးစားဖို့ပါ)

(၃) Space Repetition (အောင်မြင်သူတို့နှင့် အမြဲလိုလိုထိတွေ့မှုယူပြီး အောင်မြင်သွားဖို့ပါ)

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

DONALD TRUMP

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု (၄၅)ဆက်မြောက်သမ္မတ

အထုပ္ပတ္တိအကျဉ်း

အမည်ရင်း	- DONALD J.TRUMP
လူမျိုး	- အမေရိကန်
ဘာသာ	- PRESBYTERIAN
နိုင်ငံရေးအသင်းဝင်	- REPUBLICAN
ဇာတိ	- NEW YORK CITY, NEW YORK, US
ကြွယ်ဝမှု	- 2017 , FEBRUARY ခန့်မှန်းမှုအရ ဒေါ်လာ ၃.၅ ဘီလျံ

စိတ်ဆန္ဒ မရှိလျှင် လုပ်ဆောင်မှု ဆိုတာမရှိဘူး။
လုပ်ဆောင်မှုမရှိလျှင် ဘာပြီးမြောက်မှုမှ မရှိဘူး။
စိတ်ဆန္ဒ မရှိဘဲ ယနေ့ကမ္ဘာမှာ ဘယ်အရာမှ မပြီးမြောက်နိုင်ဘူး။

Donald. J.Trump

အားလုံးသိကြတဲ့အတိုင်း Donald John Trump ဟာ ၂၀၁၇ ခုနှစ် January ၂၀ ရက်နေ့မှာ တာဝန်လွှဲပြောင်းရယူခဲ့တဲ့ ၄၅ ဆက်မြောက် အမေရိကန်သမ္မတကြီးဖြစ်ပါတယ်။ နိုင်ငံရေးသမားကောင်း တစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့အပြင် စီးပွားရေးလောကနဲ့ ရုပ်သံထုတ်လွှင့်လောက မှာလဲ အောင်မြင်ထင်ရှားသူ တစ်ဦးဖြစ်ပါတယ်။

Trump ဟာ ချမ်းသာကြွယ်ဝတဲ့ အိမ်ခြံမြေ သူဌေးကြီးရဲ့သား တစ်ဦးပါ။ မိသားစုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လက်လွှဲမယူခင်မှာ Trump ဟာ Pennsylvania တက္ကသိုလ်ရဲ့ Wharton ကျောင်းမှာ တက်ရောက်ခဲ့ပါ တယ်။

တိကျပြတ်သားတဲ့ဦးဆောင်သူ Trump ဟာ ဒေါ်လာဘီလျံ ပေါင်း များစွာကြွယ်ဝချမ်းသာလာစေမဲ့ ကမ္ဘာ့အဆင့်မှီဟိုတယ်တွေ casino ကစားဝိုင်းတွေ office tower တွေကိုတည်ဆောက် ပြုပြင်ခြင်း များစွာကို လုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ ထိုပိုင်ဆိုင်မှုများအပြင် trumpမှာ ရုပ်သံလိုင်း တွေမှာ ကြော်ငြာပြသတဲ့မြောက်များစွာသော အလှမယ်တွေလဲ ရှိပါတယ်။ စီးပွားရေးအောင်မြင်မှုအပြင် ဒေါ့ထက်ကြီးမားတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ရှိတဲ့ trump ဟာ ၂၀၀၀ ခုနှစ်အစောပိုင်းမှာ နိုင်ငံရေးလောကထဲ စတင် ဝင်ရောက်လာပါတယ်။ ရည်ရွယ်ချက်ကတော့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ကြီးတစ်ခုလုံးရဲ့ သမ္မတနေရာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

နိုင်ငံရေးသမား တစ်ယောက်အနေနဲ့ စတင်ရပ်တည်လာတဲ့ Trump ဟာ သူ့ရဲ့ အသုံးဖြုန်းကြီးမှု နှုတ်မစောင့်စည်းမှု နိုင်ငံတွင်းနေ ထိုင်တဲ့ အစ္စလာမ်လူမျိုးတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ အငြင်းပွားဖွယ်ဖြစ်အောင် ပြောဆိုမှုနဲ့ လူမှုရေးအရှုပ်ရှင်း ကိစ္စများကြောင့် စွပ်စွဲပုတ်ခတ်ပြောဆိုခြင်း များစွာ ခံရပါတယ်။

မည်သို့ပင် နှောင့်ယှက်အဟန့်တားများ ရှိနေသော်ငြားလည်း Trump ဟာ ၂၀၁၆ ခုနှစ် အမေရိကန် သမ္မတ ရွေးကောက်ပွဲမှာ

Republican ပါတီ ကိုယ်စားပြုအဖြစ် ပြိုင်ဖက် Democratic ပါတီ ခေါင်းဆောင် Hillary Clinton ကို အံ့သြဖွယ်အနိုင်ရရှိခဲ့ပါတယ်။

Donald Trump ဟာ အမေရိကန်ရဲ့ပထမဆုံး စစ်ဖက်ရေးရာ အရရော နိုင်ငံအုပ်ချုပ်ရေးပိုင်းဆိုင်ရာအရပါ အတွေ့ကြုံမရှိပဲ တက်တဲ့ အသက် ၇၀ အရွယ် အကြီးဆုံး သမ္မတ တစ်ဦးဖြစ်လာပါတယ်။

Career (အသက်မွေးဝမ်း မှတ်တမ်းများ)

Trump ဟာ ကောလိပ်ကျောင်းသားဘဝထဲက Elizabeth Trumpm and Son ဆိုတဲ့ သူ့ဖခင်ပိုင်ကုမ္ပဏီမှာ ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ၎င်းကုမဏီဟာ Brooklyn တို့ Queens တို့ Staten Island တို့လိုနယ်တွေမှာ အလယ်အလတ်တန်းစား အိမ်ငှား ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းကို အဓိကလုပ်ကိုင်တဲ့ ကုမ္ပဏီဖြစ်ပါတယ်။ Trumpဟာ အဲ့ဒီလုပ်ငန်းမှာ ငွေပမာဏများစွာထည့်သွင်းရင်းနှီး မြှုပ်နှံလာပါတယ်။ ထို့အပြင် ဒေါ်လာ ၅သိန်းတန် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ပြုလုပ်ပြီး Cincinnati မှာ အခန်းပေါင်း ၁၂၀၀ရှိတဲ့ လူနေအဆောက်ဦ တစ်ခုကို နှစ်နှစ်အတွင်း ဆောက်လုပ်ပြီး ရာနှုန်းပြည့် အလုပ်ကိုင်များပေး နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

၁၉၇၁ခုနှစ် NewYorck city Manhattan မှာရှိတဲ့ Studio အမည်ရှိ တိုက်ခန်းကိုပြောင်းရွှေ့လာပါတယ်။ အဲ့နောက်မှာတော့ ပိုကြီးမားတဲ့ project တွေမှာ ပါဝင်လုပ်ကိုင်လာပါတယ်။

၁၉၈၅ ခုနှစ်တွင် Flordia ပြည်နယ် Palm ကမ်းခြေမှာ Mar-a-lago ကိုဝယ်ယူခဲ့ပြီး Barbizon ဟိုတယ်နဲ့ ၁၀၀ Central Park South ကို ပြုပြင်မွမ်းမံခြင်းလုပ်ငန်းများ လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။

၁၉၈၉ မှာတော့ New York City မှာရှိတဲ့ Plaza Hotel ကို ဝယ်ယူနိုင်ခဲ့ပြန်ပါတယ်။

နောက်နှစ်မှာပဲ trump လေကြောင်းပို့ဆောင်ရေးဝန် ဆောင်မှုကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့အတွက် Boeing ၇၂၇ သီးသန့်လေယာဉ်များ ထပ်မံဝယ်ယူခဲ့ပါတယ်။ ကံမကောင်းစွာနဲ့ပဲ trump casino ရဲ့အကြီးတန်း အရာရှိ ၃ ဦး ပါဝင်စီးနင်းလာတဲ့ helicopter ပျက်ကျခြင်းကစလို့ သူ့အတွက် ပြဿနာကြီးတစ်ရပ် ပေါ်ထွက်လာပါတယ်။

ထို့နောက်မှာတော့ ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ လုပ်ငန်းတစ်ခုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဆုံးဖြတ်ချက်မှားချလိုက်မိတဲ့အတွက် ချေးငွေတွေပြန်ဆပ်ဖို့ အဆင်မပြေတဲ့အထိအောင် ဖြစ်သွားခဲ့ပါတယ်။

သို့သော်လည်း Trump ဟာ လွယ်လွယ်အရှုံးမပေးခဲ့ပါဘူး။ ဒေါ်လာ(၁)သန်းတန်တဲ့ တတိယမြောက် Taj Mahal casino ဆောက်လုပ်ရေးက ိုဆက်လက်အကောင်ထည်ဖော်ဖို့အတွက် လိုအပ်တဲ့ငွေချေး ယူဖို့ Trump ဟာ အတိုးနှုန်းကြီးကြီးပေးရတဲ့ ငွေချေးစာချုပ်မှာ လက်မှတ်ထိုးခဲ့ရပါတယ်။ အဆမတန်များလှတဲ့ အတိုးနှုန်းတွေ တရစ်ရစ်တက်လာပြီး နောက်မှာတော့ Trump ဟာ ချေးငွေတွေကို ပြန်မဆပ်နိုင်တော့ပဲ ဒေဝါလီခံရတဲ့အဖြစ်ကို ရောက်ရှိသွားပါတော့တယ်။

မယုံကြည်နိုင်လောက်အောင်ပဲ Trump ဟာ တစ်နှစ်အတွင်းမှာ သူ့စီးပွားရေးကို ပြန်လည်ဦးမော့လာအောင် စွမ်းဆောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ယခင်အနေအထားမျိုး ပိုင်ဆိုင်မှုမျိုးနဲ့ ပြန်လည်ကျော်ကြားလာပြီး Atlantic city မှာ Trump Taj Mahal Casino ကို ဖွင့်လှစ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ထပ်မံပြီး မကြာခင်အချိန်အတွင်းမှာပင် Trump ဟာ West side မီးရထားမြေရဲ့ တချိန်ကအလွန်လှပခဲ့တဲ့ Riverside ကို ပြန်လည်ပြင်ဆင် ခွင့်ရရှိခဲ့ပါတယ်။

ထပ်မံပြီး ၁၉၉၆ မှာ Miss Universeç Miss USAç Miss Tean USA အစရှိတဲ့ အလှမယ်တွေ မွေးထုတ်ပေးတဲ့ Miss Universe Organization ကြီးကို ပိုင်ဆိုင်ခွင့်ရခဲ့ပါတယ်။

Trump ဟာ ၂၀၀၃ ခုနှစ်မှာ National Broadcasting Company NBC နဲ့ ပူးတွဲလုပ်ကိုင်ခဲ့ပြီး NBC show ပွဲတွေမှာ အကြီးတန်းထုတ်လုပ်သူရာထူးနဲ့ နာမည်ကြီးအောင်မြင်ရရှိခဲ့တဲ့ The Apprentice မှာ အစီစဉ် ထုတ်လွှင့်သူအဖြစ် ပါဝင်လာပါတယ်။ အဆိုပါအောင်မြင်မှုနဲ့ ဆက်စပ်ပြီး Trump ဟာ ဗြိတိန်လူမျိုး ရုပ်သံထုတ်လုပ်သူ mark Burnett နဲ့ တွဲဖက်ပြီး The Celiberity Apperitance ကို ထုတ်လွှင့်ပြသခဲ့ပါတယ်။

၂၀၀၄ ခုနှစ် October 21မှာ Trump Hotel, Casino နှင့် အပန်းဖြေစခန်းများရဲ့ အကြွေးများပြန်ဆပ်ရန် ကြေငြာပြီးတဲ့နောက် Trump ရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှု ဟာ ၅၆% မှ ၂၇% ထိ လျော့ကျသွားပါတော့တယ်။ November အတွင်းမှာပဲ ကုမ္ပဏီဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ကာကွယ်ရေးဥပဒေ အခန်း(၁၁)အရပိုင်ဆိုင်မှုများအတွက် လျှောက်ထားရာ မကြာခင်မှာပဲ ဒေဝါလီခံရတော့မယ့် အဖြစ်ကပြန်လည် လွတ်မြောက်လာပြီး Trump Entertainment Resorts Holding အဖြစ် ပြန်လည်ရပ်တည်လာပါတယ်။

Trump ဟာ သူ့ အမှတ်တံဆိပ် Tramp ကို Trump Finicial, Trump sales and leadings, Trump Entrepreneur initiative, Trump restaurant, Go trump, Donald J' Trump Signature collection အစရှိတဲ့ မြောက်များစွာသော သူပိုင်လုပ်ငန်းတွေနဲ့ ဈေးကွက်ချဲ့ထွင်ခဲ့ပါတယ်။ ထို့အပြင် The learning Annex အမည်ရ ဆွေးနွေးဟောပြောပွဲလုပ်တိုင်း တစ်နာဂျီကို ၁.၅ မီလျံ ဒေါ်လာရရှိပါတယ်။ Donald Trump real Estate Tycoon ခေါ်တဲ့ လုပ်ငန်းကိုလည်း လည်ပတ်လျက်ရှိပါတယ်။

Major Work (အဓိက လုပ်ငန်းများ)

၁၉၇၄ခုနှစ်မှာ Trump[m new york မြို့မှာရှိတဲ့ မီးရထား ဝင်းနှစ်ခုကို ဝယ်ယူခဲ့ပါတယ်။ အစိုးရဆီမှ အခွန်ကင်းလွတ်ခွင့်ကို ရရှိပြီး နှစ်အနည်းငယ်ကြာတဲ့အခါမှာတော့ ဒေဝါလီခံထားရတဲ့ Commodroe Hotel ကို ဝယ်ယူပြီး Grand Hyatt အဖြစ် ပြန်လည် အသက်သွင်းလည်ပတ်စေခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် Trump organization ကိုလဲထိုနှစ်မှာပဲ ဖွဲ့စည်းတည်ထောင်ခဲ့ပါတယ်။

၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်မှာတော့ Central Park ရှိ Wollman Rink ဆောက်လုပ်ရေးပရောဂျက်ကိုအကောင်အထည်ဖော်ခဲ့ပါတယ်။ထိုပရော ဂျက်ကို Trump က သူ့ရဲ့ လျာထားငွေ ဒေါ်လာ၃သန်းထဲက ဒေါ်လာ ၇သိန်းခွဲ ကိုအသုံးပြုပြီး ခြောက်လအတွင်း အပြီးသတ်အောင် တည် ဆောက်နိုင်ခဲ့တာပါ။ အဲ့ဒီနှစ်အတွင်းမှာပဲ New York မှာရှိတဲ့ သူပိုင် Trump Tower နဲ့ Atlantic City Casino ကို မွမ်းမံတည် ဆောက်ခဲ့ပါတယ်။ထိုပြုပြင်မှုတွေက သူ့ကိုအကြွေးပေါင်းများစွာတင်ကျန် စေခဲ့တာပါ။

၂၀၀၁ခုနှစ် ရောက်တဲ့အခါမှာတော့ Trump ဟာ UN ရုံးချုပ်နဲ့ မျက်နှာချင်းဆိုင်မှာရှိတဲ့ ၇၂ အမြင့်ရှိ Trump Tower အမည်ရ လူနေအဆောက်အဦကြီးကို အပြီးသတ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ထပ်မံပြီး Husdon မြစ်ကမ်းဘေးတစ်လျှောက်မှာ Trump Plaza ကြီးကို စတင် တည်ဆောက်ပြန်ပါတယ်။

၂၀၀၆ ခုနှစ်မှာ Aberdeen shireအပြင် Balamadie မှာရှိတဲ့ Menie အိမ်ရာ Scotland မှာရှိတဲ့ Specal Scientic Interest (SSS) တည်ရှိခဲ့တဲ့မြေတွေကို ကမ္ဘာ့အကောင်းဆုံးဂေါ့ဖ် ကစားကွင်းအဖြစ် ဖန်တီးဖို့အတွက် ဝယ်ယူခဲ့ပါတယ်။ သို့သော်လည်း ဒေသခံတွေနဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးလှုပ်ရှားသူတွေအတွက် ငြင်းပယ်ကန့်ကွက်

စရာများဖြစ်လာပါတယ်။ ဒါ့အပြင် Scotland အစိုးရက ၎င်းမြေအနီး အနားရှိမြေကို ရေအားလျှပ်စစ် တည်ဆောက်ရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုအတွက် ခွင့်ပြုလိုက်တဲ့အခါမှာတော့ Trump အတွက် ထိုပြဿနာဟာ ကိုင်တွယ် ဖြေရှင်းရ ပိုမိုခက်လာပါတယ်။

Trump Plaza မှာ ကျင်းပတဲ့ show ပွဲ event ပွဲတွေမှာလဲ Trumpဟာ အစီအစဉ်ကြေငြာသူအဖြစ်လည်းတက်ကြွစွာပါဝင်ခဲ့ပါသေး တယ်။ ၂၀၀၉ ခုနှစ် June 15 မှာတော့ WWE RAW ပြပွဲကို WWE ပိုင်ရှင်ဖြစ်တဲ့ Vice McMohan ဆီမှ ဝယ်ယူခဲ့ပါတယ်။

Award and Achievement (ဆုတံဆိပ်နှင့် အောင်မြင်ခဲ့မှုများ)

၂၀၀၅ ခုနှစ်မှာ The Apprentice ရဲ့ Primetime Emmy အတွက် ရွေးကောက်ခြင်းခံရပါတယ်။

၂၀၀၇ ခုနှစ် walk of fame မှာ သူ့ရဲ့ အောင်မြင်ကျော်ကြားမှု အတွက် Staar အဖြစ်ရရှိကြောင်း TV မှာ ဖေါ်ပြခြင်း ခံရပါတယ်။

၂၀၁၃ ခုနှစ်အတွင်း Madison Square Garden မှာ ကျင်းပတဲ့ WWE show မှာ လဲအောင်မြင်မှုများစွာ ကိုထုတ်ဖေါ်ပြခြင်း ခံရပါတယ်။

ဒါ့အပြင် Trump ဟာ စွန့်ဦးတီထွင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ နည်းပေးလမ်းညွှန်စာအုပ်များရေးသားခဲ့ရာ ကမ္ဘာနဲ့အဝှမ်း အောင်မြင် ကျော်ကြားမှုများ ရရှိခဲ့ပါတယ်။ ထိုစာအုပ်တွေကတော့ Trump; The Art of The Deal “ Think Big; Make it happen in Business and Life” “Think Like a Champion; An Informal Education in Business and Life” “Trump 101; The Way to Success” “ Trump; How to get rich” “ Trump; Surviving at the top” အစရှိတဲ့ စာအုပ်များပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

DONALD TRUMP'S 10 RULES FOR SUCCESS
DONALD TRUMP ၏ အောင်မြင်ရေးဥပဒေသ (၁၀) ချက်

1. DON'T DO IT FOR THE MONEY - ငွေကြေးတစ်ခုတည်းအတွက် အလုပ်မလုပ်ပါနဲ့။

ဘဝမှာ နာမည်ဟာ ပိုအရေးကြီးတယ်။ အလုပ်တွေရေရှည် အောင်မြင်တိုးတက်မှုဟာ ပိုပြီးတော့ အရေးကြီးမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ငွေကြေးတစ်ခုတည်းနဲ့တော့ ဘယ်တော့ ဘယ်တော့မှ အလုပ် မလုပ်ပါနဲ့။ အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် ကြိုးစားပါ၊ အကောင်းဆုံးတွေရဲ့ နောက်ကို ငွေဆိုတာ လိုက်လာနိုင်မှာပါ။

2. NEVER GIVE UP - ဘယ်တော့ ဘယ်တော့မှ အရှုံးမပေးပါနဲ့။

အမြဲတမ်းခံယူထားရမည့် အချက်က Never Ever Give-ကစ ဘယ်တော့မှ အရှုံးမပေးပါနဲ့။ ဘယ်လိုအခက်အခဲ အတားအဆီးတွေ ဖြစ်လာသည်ဖြစ်စေ အရှုံးမပေးတဲ့သူသည် နောက်ဆုံး ပန်းတိုင်ကို ရောက်ရှိမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

3. BE INTO THE DETAILS - ပေးထားသော အချိန်ကန့်သတ်ရက် အတွင်းမှာ အပြီးဆောင်ရွက်ပေးပါ။

အချိန်သည် တန်ဖိုးရှိပါတယ်။ အချိန်တွေကို သတ်မှတ်ဆောင်ရွက်ခြင်း အားဖြင့် လုပ်တဲ့လုပ်ငန်းတွေ ပိုပြီးတော့ ထိရောက်မြန်ဆန်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်စရာရှိတဲ့အရာတွေကို ကန့်သတ်ရက်အတွင်း အပြီးလုပ်ဆောင်ပါ၊ နောင်တချိန်မှာ လုပ်စရာတွေအများကြီး ကျန်သေးလို့ပဲ။

4. BE TOTALLY FOCUSED - သင်ဖြစ်ချင်တဲ့ အရာပေါ်မှာ အမြဲတမ်း အာရုံစိုက်ပါ။

အလုပ်ပေါ်မှာဖြစ်စေ၊ အောင်မြင်တိုးတက်မှုမှာဖြစ်စေ၊ အသေး အဖွဲ့အရာတွေပေါ်မှာဖြစ်စေ အာရုံစူးစိုက်မှုနဲ့ အဖြေအားလုံးကို မြင်နိုင် ပါတယ်။ ဘယ်အရာကိုမှ သတိလက်လွတ် မပြုလုပ်ပါစေနဲ့။ အရာတိုင်း မှာရှိတဲ့ အဖြေကိုမြင်နိုင်ဖို့ဆိုတာ အာရုံစိုက်ကြည့်နိုင်တဲ့အပေါ် မူတည် နေတယ်။ သင့်ရဲ့ တစိုက်မက်မက် အာရုံစိုက်မှုဟာ လိုချင်တဲ့အဖြေတွေကို ရှာဖွေပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

5. GET GREAT EMPLOYEES - သင်ထက်ထူးချွန်ထက်မြက်သော ဝန်ထမ်းတွေ၊ ထူးချွန်အရည်အချင်းရှိသော ဝန်ထမ်းတွေကို မိမိအဖွဲ့အစည်းမှာရှိအောင် ဆောင်ရွက်ပါ။

ထူးချွန်သော၊ အောင်မြင်သော၊ ထူးချွန်သော ဝန်ထမ်းတွေအားဖြင့် အောင်မြင်တိုးတက်သော လုပ်ငန်းတွေမှာသေချာပေါက် ဖန်တီးဆောင် ရွက်သွားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ လူတော်တွေဟာ အကောင်းဆုံးကြိုးစား ပေးလိမ့်မယ်၊ အကောင်းဆုံးရလဒ်တွေရဲ့ အဖြေကတော့ လုပ်ငန်းကြီး အောင်မြင်မှုကို ဖန်တီးပေးပါလိမ့်မယ်။

6. WORK HARD - အလုပ်ကို ကြိုးစားဆောင်ရွက်ပါ။

လူတစ်ဦးရဲ့ တန်ဖိုးဆိုတာ အလုပ်လုပ်နိုင်စွမ်းအပေါ် မူတည်ပြီး သတ်မှတ်ပါတယ်။ အလုပ်ကြိုးစားလေလေ တိုးတက်အောင်မြင်လေလေ၊ သင့်အတွက်ထုတ်ကုန် Productivity ထုတ်ကုန်စွမ်းအားတွေပိုပြီးတော့ တိုတက်လေလေ ဖြစ်ပါတယ်။

7. FOLLOW YOUR INSTINCTS - ကိုယ့်ရဲ့ဗီဇ အားသန်ရာနောက်ကို လိုက်ပြီး ကြိုးစားပါ။

လူတိုင်းမှာ ဗီဇဆိုတဲ့ မတူညီတဲ့ ဖန်တီးအားသာချက်ဆိုတာ ရှိနေ ပါတယ်။ မိမိရဲ့ ဗီဇ၊ အားသာချက်၊ ကျွမ်းကျင်ရာ၊ ချစ်သော အလုပ်တွေ ကိုသာ ကြိုးစားဖန်တီးပါ။ နယ်ပယ်အသီးသီးမှာ မတူညီစွာ အောင်မြင် နေသူတွေကိုကြည့်ရင် ကိုယ်အားသာရာ ဖန်တီးသွားကြရင်း သူနေရာ သူ့ဗီဇကြောင့်သာ အောင်မြင်ခြင်းဖြစ်တယ်။

8. BELIEVE IN YOURSELF - မိမိကိုယ်တိုင် မိမိယုံကြည်မှု အပြည့်ရှိပါစေ။

ကိုယ်ဆုံးဖြတ်ထားတဲ့အရာပေါ်မှာ၊ ကိုယ်လုပ်ဆောင်မဲ့ စီးပွားရေးအပေါ်မှာ၊ မိမိဖြစ်ချင်တဲ့ ဘဝပေါ်မှာ အောင်မြင်တိုးတက်ရမယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်မှုဖြစ်ပါစေ။ ပန်းတိုင်အပေါ်မှာ ဖြစ်ရမယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်မှုရှိနေသမျှ အရှုံးမပေးကြိုးစားကြပြီး တနေ့တော့ ထိုပန်းတိုင်ကို အောင်မြင်သွားကြမှာပါ။

9. HAVE A MESSY DESK - အလုပ်ရှုပ်နေတဲ့ စားပွဲပုံစံဖြစ်ပါစေ။

အလုပ်များတဲ့သူဟာ ရှုပ်ပွေနေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အလုပ်များများလုပ်လေလေ သင့်ရဲ့ဘဝမှာ အလုပ်တွေ ပိုမိုတိုးတက်အောင်မြင်မှာဖြစ်စေ၊ အောင်မြင်မှုအကြီးတွေ ဖြစ်လာဖို့လည်း ကြီးမားတိုးတက်သော အလုပ်တွေကိုလည်း များစွာလုပ်ဖို့ ကြိုးစားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာမှမလုပ်တာထက်စာရင် အလုပ်ရှုပ်နေတာဟာ ရလဒ်တခုတော့ ပြီးမြောက်သွားမှာပါ။

10. LOVE WHAT YOU DO - သင်ချစ်တဲ့ အလုပ်ကိုလုပ်ပါ။

ကမ္ဘာမှာယနေ့ အောင်မြင်နေတဲ့ သူတွေအားလုံးကြည့်ရင် သူတို့ချစ်တဲ့ အလုပ်ကိုဖန်တီးကြိုးစားခဲ့တဲ့သူတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အောင်မြင်မှုရဲ့အသေချာဆုံး အဖြေကတော့ သင်ချစ်တဲ့အလုပ်ကို လုပ်ပြီးတော့၊ သင်အောင်မြင်တဲ့ဘဝပုံစံကို သေချာပေါက်ဖန်တီးသွားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

Business Mastery စီးပွားရေးတဖက်ကမ်း ကျွမ်းကျင်မှုဖြစ်ဖို့အတွက် အောင်မြင်သူတွေအတိုင်း အတုယူကြိုးစားသွားမည်ဟု သံဓိဋ္ဌာန်ပြုပါသည်။

(၁) Role Model (မိမိအောင်မြင်ချင်တဲ့ နယ်ပယ်မှ သူတစ်ဦးကို စံနမူနာအတုယူဖို့ပါ)

(၂) Immersion (သူတို့ကြိုးစားတဲ့ နည်းဗျူဟာအတိုင်း စိတ်နှစ်ကိုယ်နှစ်ကြိုးစားဖို့ပါ)

(၃) Space Repetition (အောင်မြင်သူတို့နှင့် အမြဲလိုလိုထိတွေ့မှုယူပြီး အောင်မြင်သွားဖို့ပါ)

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

MARK ZUKERBAG

FACEBOOK တည်ထောင်သူ

အထုပ္ပတ္တိအကျဉ်း

အမည်ရင်း	- MARK ELLIOT ZUKERBERG
ထင်ပေါ်ရခြင်းအကြောင်း	- FCAEBOOKတွဲဖက်တည်ထောင်သူ, ကွန်ပြူတာဆော့ဖ်ဝဲရေးဆွဲသူ
လူမျိုး	- အမေရိကန်
မွေးနေ့	- 14 MAY 1984 AD
တွဲဖက်/တည်ထောင်သူ	- FACEBOOK, INC., CONNECT U, FWD.US
ကြွယ်ဝမှု	- 2017 ,MAYခန့်မှန်းမှုအရ ဒေါ်လာ၆၅.၅ဘီလျံ

The biggest risk is not taking any rist

ဘာစွန့်စားမှုမှ မလုပ်ခြင်းဟာ အကြီးမားဆုံးသော အန္တရာယ်ပါပဲ။

Mark Zukerbag

Mark Zuckerberg ဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ ရေပန်းစားကျော်ကြားဆုံး လူမှုချိတ်ဆက်ကွန်ရက် Facebook ကို တီထွင်ခဲ့တာကြောင့် ယနေ့ ကမ္ဘာပေါ်မှာ ထင်ရှားကျော်ကြားသည့် စွန့်ဦးတီထွင် လူငယ်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဖြစ်လာတာပါ။

အလွန်ငယ်ရွယ်စဉ်အခါကပင် ဆရာဖြစ်သူ David newman နှင့် သူ၏ဖခင်တို့ဆီက ကွန်ပြူတာ ပရိုဂရမ်တစ်ခု ဘယ်လိုရေးသားရမယ် ပြီးသင်ကြားခဲ့တာပါ။ အထက်တန်းကျောင်းသားဘဝမှာပင် synapse လို့ခေါ်တဲ့ music player ကိုတီထွင်ခဲ့ပြီး Harvard တက်နေတဲ့ အချိန် မှာပင် အတန်းဖော် သူငယ်ချင်းများဖြစ်ကြတဲ့ Christ Hughes, Eduardo SaverinçAndrew McCollum, Dustin Moskovitz တို့နှင့်အတူ Facebook website ကို တီထွင်ချပြခဲ့ကြပါတယ်။ အစပိုင်းမှာအကြီး တန်းကျောင်းသားများက သူတို့အကြံဉာဏ်များကို ခိုးယူတယ်လို့ စွပ်စွဲတာကြောင့် သူ့ website က ထင်သလောက် မအောင်မြင်ခဲ့ပါဖူး။

ယခုအခါမှာတော့ FB ဟာတစ်လလျှင် အသုံးပြုတဲ့ သူဦးရေ ပုံမှန်တိုးတက်လာမှုကို မြင်တွေ့ရပါတယ်။ တည်ထောင်သူတို့ကလဲ Wirehog, Beacon နှင့် Connectp သည့်ဝန်ဆောင်မှု များပါထပ်မံ ထည့်သွင်းလာ ခဲ့ပါတယ်။ အစက website ကို harverd တက္ကသိုလ် အတွင်းသာ ချိတ်ဆက်အသုံးပြုရန် တီထွင်ခဲ့သော်လည်း နောက်ပိုင်းမှာတော့ အခြားတက္ကသိုလ် ကောလိပ်များကပါ ချိတ်ဆက်အသုံးပြု လာခဲ့ပါတယ်။

မကြာမီမှာပင်လူအများကြားတွင်လည်းနာမည်ရလာပြီး user friendly interface ကြောင့် အလွန်ကြော်ကြားလာခဲ့ပါတယ်။

Zuckerberg ဟာ ယခုအချိန်တွင် Facebook, Incတို့၏ ကုမ္ပဏီနှင့် CEO နှင့် chairman နေရာတွင် လစာတစ်ဒေါ်လာထဲဖြင့် တာဝန်ထမ်းဆောင်နေပါတယ်။

Mark ၏ ဘဝအကြောင်း ရေးသားပြုစုထားတဲ့ The Accident Billionaires ဆိုတဲ့ စာအုပ်ကိုအခြေခံပြီး Jesse Eisenberg ရိုက်ကူးထားသော The social network အမည်ရုပ်ရှင်ကားထွက် သည့်တိုင်အောင် သူ့အားကျော်ကြား လူသိများလာစေခဲ့ပါတယ်။

Career (အသက်မွေးဝမ်း မှတ်တမ်းများ)

The Budding Software တီထွင်သူ Mark Zukerbeg ဟာ Harvard တက္ကသိုလ်မှာ တက်ရောက်ပညာသင်ကြားခဲ့ပြီး majorဘာသာရပ်များအဖြစ် psychology နှင့် computer science တို့ကို ရွေးချယ်ခဲ့ပါတယ်။

တက္ကသိုလ်တက်ရောက်နေစဉ်ကာလအတွင်း Course Match နှင့် Facer ဆိုတဲ့ programတွေကို တီထွင်ခဲ့ပါတယ်။ Course Match program ဟာကျောင်းသားများ လွယ်သူမြန်ဆန်စွာ သင်တန်းရွေးချယ်နိုင်ရန်နှင့် study group များအတွက် အထောက်အကူပေးရန် တီထွင်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ပြီး Face Mash ကတော့ အပျော်သဘောတီထွင်ထားတဲ့ ဆော့ဖ်ဝဲလ်တစ်ခုပါ။ ထိုဆော့ဖ်ဝဲလ်က ကျောင်းသားများအကြား ခါတ်ပုံရိုက်ရာမှာ အကောင်းဆုံးမျက်နှာကိုရရှိရန် ရွေးချယ်တဲ့ software ဖြစ်ပါတယ်။

နောက် semester ရောက်တဲ့အခါမှာတော့ mark ဟာ နောင်တချိန် ကမ္ဘာ့ရေပန်းအစားဆုံးဖြစ်လာမဲ့ The facebook.com ခေါ်တဲ့ website အသစ်ကို ၂၀၀၄ခုနှစ်မှာ တီထွင်ခဲ့ပါတယ်။ ထိုလူမှုကွန်ရက်ကို သူ့သူငယ်ချင်းများဖြစ်ကြတဲ့ Christ Hughes, Eduardo

Saverin, Andrew McCollum, Dustin Moskovitz တို့နဲ့ အတူ ဖန်တီးခဲ့ကြတာပါ။ Mark တီထွင်တဲ့ the facebook.com ကို အတန်းကြီးမှ ကျောင်းသားများဖြစ်တဲ့ Divyanaredra နှင့် Cameron & Tyler Winklevoss တို့က ၎င်းတို့တီထွင်ထားတဲ့ The Harvard Connection ကို တုပပြီးတီထွင်ထားတာဖြစ်တယ်လို့ အစွပ်စွဲခံရပါသေးတယ်။ တရားရင်ဆိုင် ရတဲ့အခါ mark က သူတို့အကြီးတန်းသုံးဦးကိုဒေါ်လာ ၃၀၀ မီလျံတန်လာမဲ့ fb ရှယ်ယာများ ပေးလိုက်ရပါတယ်။

၂၀၀၄ ခုနှစ်တွင် Harvard ကောလိပ်ကျောင်းမှ ထွက်ခဲ့ပြီး Califonia ရှိ Palo Alto တွင် သူ၏ ရုံးခန်းသစ် ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပါတယ်။

၂၀၀၅ခုနှစ်မှာ AccelPartner လို့ အမည်ရတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုက fbကို ဒေါ်လာ ၁၂. ၇သန်းပမာဏငွေကြေး ထောက်ပံ့ပေးခဲ့ပါတယ်။ နှစ်နှစ်ကြာပြီးတဲ့နောက် Mark ဟာ fbplatform ကိုအောင်မြင်စွာ တီထွင်နိုင်ခဲ့ပြီး အခြား application များမှာပါ အသုံးပြုနိုင်ရန် ကြိုးပမ်းခဲ့ပါတယ်။

နောက်နှစ်တဆက်တည်းမှာပင် Beacon နှင့် Comet ဟုခေါ်တဲ့ အခြားဝန်ဆောင်မှုနှစ်မျိုးကို မိတ်ဆက်ချပြခဲ့ပါတယ်။

အစပထမပိုင်းမှာ fb ဟာ Harvard တက္ကသိုလ်အတွင်း သုံးရန်သာ တီထွင်ခဲ့ပြီးနောက်ပိုင်းမှာ အခြား တက္ကသိုလ် ကောလိပ်များဖြစ်တဲ့ Yale Dartmouth Standford နှင့် Columbia များသို့ပါ ဖြန့်ချိနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

၂၀၁၃ခုနှစ်မှာ Qualcommç Samsung, Opersa Software စသည့် လက်ကိုင်ဖုန်းကုမ္ပဏီများနှင့်ပူးပေါင်းကာ Internet. org ခေါ်တဲ့ စီမံကိန်းအသစ်တစ်ခုထပ်မံဖော်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။

ထိုစီမံကိန်းရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်မှာ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများတွင် အင်တာနက်အသုံးပြုသူဦးရေ တိုးပွားလာစေရန်ဖြစ်ပါတယ်။

ထိုနှစ်အတွင်းမှာပဲ Mark ဟာ fb Inc ၏ CEO နှင့် Chairman ဖြစ်လာပြီးတစ်လလျှင် တစ်ဒေါ်လာဖြင့်သာ ဝင်ရောက်ထမ်းဆောင်လျက်ရှိပါတယ်။

Major Work (**အဓိကလုပ်ငန်းများ**)

Harvard တက္ကသိုလ်ရှိကျောင်းသားများ အတွက်ချိတ်ဆက်အသုံးပြုနိုင်ရန်ရည်ရွယ်ချက်ဖြင့် တည်ထောင်ခဲ့သော FB လူမှုဆက်သွယ်ရေးကွန်ရက်ကြောင့် MaarkZukerberg မှာအချိန်တိုအတွင်း နာမည်ကြီးထင်ရှား လာခဲ့ပါတယ်။ ထိုအချိန်မှစ၍ တဖြည်း ဖြည်းအသုံးပြုသူ ဦးရေများပြားလာခဲ့ပြီး ယခုအချိန်တွင် fb သုံးစွဲသူ ဦးရေမှာ တစ်လလျှင် ၁. ၄၄ သန်းအထိ ရှိလာခဲ့ပါပြီ။

Award &Achievement (**ဆုတံဆိပ်နှင့် အောင်မြင်မှုများ**)

အောင်မြင်တဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်စီးပွားရေးသမား Mark ဟာ Times မဂ္ဂဇင်း၏ ၂၀၁၀ ခုနှစ်အတွက် Person of the Year ဆုကို ရရှိခဲ့ပါတယ်။

၂၀၁၁ ခုနှစ်တွင် အစ္စရေးသတင်းစာတိုက် The Jerusalem Post က ပေးအပ်တဲ့ The Most Influential Jews ဆုကို လက်ခံရရှိခဲ့ပါတယ်။

Mark ဟာအစိုးရကျောင်းများရဲ့ ပညာရေးမြင့်မားစေရန် ရည် ရွယ်ပြီး ၂၀၁၀ ခုနှစ်မှာ Start up education foundation ကို တည်ထောင်ခဲ့ပါတယ်။

ဒီလိုထင်ရှားကျော်ကြားတဲ့ လူငယ်စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင် Mark ဟာ လူမှုရေးကိစ္စများကို အမြဲလိုလို ကူညီထောက်ပံ့နေသူတစ်ဦးပါ။ Network Public School နှင့် San Francisco General Hospital လိုနေရာများကို ငွေကြေးများလှူဒါန်းလျက်ရှိပါတယ်။ ထို့အပြင် သူ့အမျိုးသမီး Prisatal နှင့်အတူ အနောက် အာဖရိကရှိ Ebola ဝေဒနာရှင်များကို ဒေါ်လာ ၂၅သန်း ကူညီထောက်ပံ့ပေးပါသေးတယ်။

MARK ZUCKERBERG'S
10 RULES FOR SUCCESS
MARK ZUCKERBERG ၏ အောင်မြင်ရေးဥပဒေသ (၁၀) ချက်

1. JUST START! - ရှိတဲ့အရာနဲ့ စတင်ပါ။

ရောက်တဲ့နေရာမှ စတင်ပါ။ အရေးကြီးတာက ရှေ့ဆက်သွားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ စတင်မှုမှသည် အဆုံးသတ်သော ပန်းတိုင်သို့ ရောက်အောင်သွားမှုလည်း အောင်မြင်မှုကို ဖန်တီးစေပါတယ်။

2. TAKE RISKS - စွန့်စားမှု ပြုလုပ်ပါ။

ဘာစွန့်စားမှုမှ မလုပ်ခြင်းသည် အကြီးမားဆုံးသော အန္တရာယ်တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ လက်ရှိထက်ကောင်းတဲ့ အခြေအနေကို မစွန့်စားခြင်းဟာ ဆုံးရှုံးနေမှုရဲ့ အန္တရာယ်ပဲ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ စွန့်စားမှုတိုင်းမှာ တန်ပြန်တဲ့ ရလဒ်တွေရှိနေပါတယ်။

3. KEEP ON GOING - ရှေ့ဆက်သွားနေပါ။

ရှေ့ဆက်သွားနေသမျှတစ်နေ့တော့ သင်လိုချင်သောပန်းတိုင်ကို ရောက်ရှိမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဖြစ်လာတာဟာ ရလဒ်မဟုတ်သလို၊ အဆုံးသတ်လည်းမဟုတ်ပါဘူး၊ နောက်ဆုံးလိုချင်တဲ့ ပန်းတိုင်ရောက်တဲ့အထိတော့ ခရီးဆက်နေလိုက်ပါ။

4. BE PREPARED TO BE MISUNDERSTOOD - မတူညီတဲ့ သဘောထားတွေအတွက် ပြင်ဆင်ထားပါ။

မတူညီစွာ မွေးဖွားကြီးပြင်းလာတဲ့ လူမှုပတ်ဝန်းကျင်မှာ သဘောထားမတူညီမှုဆိုတာ သဘာဝတရားပါပဲ၊ နားလည်လက်ခံထားပါ။ သဘောထားမတူညီမှုပြဿနာဟာ အမှားမဟုတ်ပါဘူး၊ သို့သော် သဘောထားကွဲလွဲမှုကို မဖြေရှင်းမှုသာ အမှားဖြစ်သွားမှာပါ။ နေရာတိုင်းမှာ သဘောထားကွဲလွဲမှုဆိုတာ ရှိနေမှာပါ၊ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ပြီး ဖြစ်လာတဲ့ အရာကို အဖြေရှာထားတာ အကောင်းဆုံးဖြစ်မှာပါ။

5. HAVE HEROES - ရဲဝံ့သူရဲကောင်းဖြစ်ပါစေ။

အလုပ်တစ်ခု ပြုလုပ်တဲ့အခါမှာ ရဲရဲဝံ့ဝံ့ ပြုလုပ်ပါ။ ရဲဝင့်ကြိုးစားခြင်းဟာ ထိုအရာကိုအောင်မြင်ခြင်းဖြစ်စေပြီး၊ ကြောက်ရွံ့မပြုလုပ်ခြင်းဟာ ထိုအောင်မြင်မှုကို အရှုံးပေးခြင်းပါပဲ။ ကမ္ဘာကျော် HEROS သူရဲကောင်းအားလုံးဟာ ရဲဝင့်မှုကြောင့်အောင်မြင်ခဲ့ခြင်းပါ။

6. DELIVER VALUE - တန်ဖိုးတရားတွေကို မျှဝေပေးနေပါ။

ပတ်ဝန်းကျင်အတွက် အကျိုးရှိတဲ့အရာတွေကို တန်ဖိုးထားဖန်တီးပေးပါ။ တန်ဖိုးတွေက တိုးတက်မှုတွေကို ဖြစ်စေပါတယ်။ တန်ဖိုးတွေကိုဖန်တီးပေးနေသူဟာ - ပိုမိုတန်ဖိုးရှိနေသူဖြစ်ပါတယ်။ တန်ဖိုးတရားတွေကို မျှဝေပေါင်းစပ်လိုက်တဲ့အခါ အမြင့်မြတ်ဆုံးသော အရာတွေကို ဖန်တီးလာနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

7. WORK IN A TEAM - အသင်းအဖွဲ့နဲ့ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်တတ်ပါစေ။

မည်သည့် အလုပ်မဆို တစ်ဦးကောင်းတစ်ယောက်ကောင်း ဖန်တီးလို့ မရနိုင်ပါဘူး။ မိမိရည်မှန်းချက်တွေကို အသင်းအဖွဲ့က ဖန်တီးတည်ဆောက်ပေးနိုင်စွမ်းရှိဖို့ ယုံကြည်ထားပါ။ ရည်မှန်းချက်ကိုရောက်ဖို့ အသင်းအဖွဲ့နဲ့ဆောင်ရွက်ဖို့သာ အောင်မြင်သောလုပ်ငန်းတွေရဲ့ တူညီနေတဲ့ ဥပဒေဖြစ်နေမှာပါ။

8. BELIEVE IN YOUR MISSION - မိမိရဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို ယုံကြည်နေပါ။

ယုံကြည်မယ်ဆို ပြုလုပ်မယ် မယုံကြည်ဘူးဆိုရင် မပြုလုပ်တဲ့အခါမှာ မိမိရည်မှန်းချက်ကို ယုံကြည်နေခြင်းသည် ပြုလုပ်ဖို့အတွက် ခွန်အားတွေ၊ လက်တွေ့ကြိုးစားမှုတွေ ဖြစ်နေမှာပါ။ ဖြစ်လာနိုင်တဲ့ အနာဂတ်ပန်းတိုင်ကို ယုံကြည်စွာဖန်တီးနေခြင်းသာ ထိုနေရာကို ရောက်နိုင်တဲ့ အကောင်းဆုံးသော ဆွဲအားပင်ဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။

9. HELP OTHERS FIND THEIR PURPOSE - အများသူရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကို ပံ့ပိုးခြင်းအားဖြင့် မိမိအောင်မြင်မှုကို ဖန်တီးပါ။

လူအများကို ကူညီပံ့ပိုးခြင်းအားဖြင့် မိမိအောင်မြင်မှုကို ဖန်တီးနိုင်ပါတယ်။ လူတွေရဲ့ လိုအပ်ချက်ကို ဖြည့်ဆည်းပေးနေသမျှ လူတွေဟာလည်း ထိုအရာအတွက် ပြန်လည်ပေးဆပ်မှုဆိုတာ ရှိနေကြမှာပါ။ ဒါကြောင့် တခြားကို အောင်မြင်ပေးခြင်းအားဖြင့် မိမိအောင်မြင်မှုကို တိုးမြှင့် ဆောင်ရွက်နိုင်ပါတယ်။

10. REMEMBER WHERE YOU STARTED - သင်ဘယ်နေရာကနေ စတင်ခဲ့သလဲ ဘယ်တော့မှ ဘဝ မမေ့ပါနဲ့။

မိမိစတင်ခဲ့တဲ့ နေရာ ကျေးဇူးရှိသူတွေ ဒီအရာတွေကို အမြဲတမ်း ပြန်ပြီးတော့ တန်ဖိုးထားခြင်းဟာ ရေရှည်အောင်မြင်ဖို့ သဘောတရားပါပဲ။ အောင်မြင်ခြင်းရဲ့ လောဘကြောင့် ကျရှုံးခြင်းဆိုတာ ပြန်ဖြစ်တက်ပါတယ်၊ မိမိကိုယ်တိုင် ဘဝမမေ့ခြင်းဟာ အမြဲတမ်းအောင်မြင်နေဖို့ အကောင်းဆုံးသော သတိတရားပါပဲ။

Business Mastery စီးပွားရေးတဖက်ကမ်း ကျွမ်းကျင်မှုဖြစ်ဖို့အတွက် အောင်မြင်သူတွေအတိုင်း အတုယူကြိုးစားသွားမည်ဟု သံဓိဋ္ဌာန်ပြုပါသည်။

(၁) Role Model (မိမိအောင်မြင်ချင်တဲ့ နယ်ပယ်မှ သူတစ်ဦးကို စံနမူနာအတုယူဖို့ပါ)

(၂) Immersion (သူတို့ကြိုးစားတဲ့ နည်းဗျူဟာအတိုင်း စိတ်နှစ်ကိုယ်နှစ်ကြိုးစားဖို့ပါ)

(၃) Space Repetition (အောင်မြင်သူတို့နှင့် အမြဲလိုလိုထိတွေ့မှုယူပြီး အောင်မြင်သွားဖို့ပါ)

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

WARREN BUFFET

ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံးစာရင်းဝင်သူဌေးကြီး

အထုပ္ပတ္တိအကျဉ်း

အမည်ရင်း	- WARREN EDWARD BUFFETT
လူမျိုး	- အမေရိကန်
မွေးနေ့	- 30 AUGUST 1930 AD
အရပ်	- ၁.၇၈ မီတာ
ဇာတိ	- OMAHA,NEBRASKA,US
ကြွယ်ဝမှု	- 2017 , MARCH 20 ခန့်မှန်းမှုအရ ဒေါ်လာ ၇၅.၆ ဘီလျံ

Don't save what is left after spending

spend what is left after saving.

သုံးလို့ပိုတဲ့ငွေကို မစုဆောင်းပါနဲ့၊ စုဆောင်းလို့ပိုတဲ့ငွေကို သုံးပါ။

Warren Buffet

Warren Buffett ဟာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု Omaha မြို့ရဲ့နိုင်ငံအများပိုင် Berkshrine Hathaway ကုမ္ပဏီရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌတစ်ဦးလဲဖြစ် CEO လဲဖြစ်တဲ့ ရှယ်ယာအများဆုံးပိုင်ရှင် သူဌေးတစ်ဦး ဖြစ်ပါတယ်။

သူဟာ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေကြားမှာ အထူးအလေးစားခံရသလို စီးပွားရေးကိစ္စများ စီမံခန့်ခွဲရာတွင်လည်း လူ့ကျင့်ဝတ်စွဲမြဲထိန်းသိမ်းလိုက်နာသူ ငွေကြေးကိစ္စ အချွေတာဆုံးသူအဖြစ် တစ်ကမ္ဘာလုံးကပါ လေးစားခြင်းခံရပါတယ်။

Omahaရဲ့ အတိုင်ပင်ခံပုဂ္ဂိုလ်ကြီးလို့ တင်စားရတဲ့ Warren Bufett ဟာ သူ့ဘဝတစ်လျှောက်လုံး ကြိုးစား ရုန်းကန်ပြီး စီးပွားရေးမျက်စိရှိတာတွေကြောင့် ယနေ့ကမ္ဘာပေါ်မှာ အချမ်းသာဆုံးပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ် ထင်ရှားကျော်ကြားလာတာပါ။

မီလျံနာသူဌေး Warren Buffett ရယ်လို့ မဖြစ်ခင် အစောပိုင်းသက္ကရာဇ်များစွာ ကတည်းက အလျှုတန်း ကြီးငယ်များစွာ လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ငယ်စဉ်ဘဝ Warren Buffett ဟာ အချိုရည်နဲ့ သကြားလုံးလေးတွေ အိမ်တိုင်ရာရောက်လိုက်လံရောင်းချတဲ့အလုပ်ကို လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ထိုအရွယ်ကစလို့ တနိုင်တပိုင် အလျှုအတန်းလေးများ လုပ်ခဲ့ဖူးသူပါ။ ဆယ်ကျော်သက်အရွယ်ကတည်းက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ စတင်လုပ်ဆောင်ခဲ့ပြီး အသက် (၂၀) အရွယ်ရောက်တဲ့ အချိန်မှာတော့ တချိန်ဘီလျံနာတစ်ယောက်ဖြစ်လာမဲ့ Warren Buffett လေးဟာ ဒေါ်လာ ၁သောင်း စတင်စုမိနေပါပြီ။

ငယ်စဉ်ကတည်းက စီးပွားရေးအမြင်စူးရှထက်မြက်ခြင်းက အရွယ်ရောက်လာတဲ့အခါ သူ့ကို stock share အရောင်းအဝယ်သမားအဖြစ် အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းဖို့ ဖန်လာပါတယ်။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနည်းလမ်းတွေ ကိုယ်တိုင်ချမှတ်လုပ်ဆောင်ပြီး လက်တွေ့ကျကျလိုက်နာကျင့်သုံးခဲ့တဲ့ အတွက်လဲ ငွေကြေးမြောက်များစွာပိုင်ဆိုင်လာတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦး ဖြစ်လာပါတယ်။ သူ့အသက် (၃၀) စွန်းစွန်းမှာတင် မီလျံနာဖြစ်လာတဲ့ သူဌေးကြီး Warren Buffett ဟာ ချမ်းသာလာတာနဲ့အမျှ မိမိကိုယ်ကျိုး တစ်ခုထဲအတွက်မကြည့်ပဲ အများအကျိုးအတွက်လည်း ပြန်လည်ကြည့်ရှုခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှု မြောက်များစွာထဲက ငွေကြေးအမြောက်အများကို ဆင်းရဲချို့တဲ့ သူတွေကို လှူဒါန်းဖို့လည်း ကတိပြုထားတဲ့သူပါ။ Warren Buffettဟာ သူလိုလူ နောက်ထပ်မရှိနိုင်တော့တဲ့ ပရဟိတသူရဲကောင်းတစ်ဦးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Career (အသက်မွေးဝမ်းကြိုးစားခဲ့မှု မှတ်တမ်းများ)

Warren Buffett ဟာ သူ့ဖခင်ပိုင် Buffet-Falk& Co.,တွင် အဖြစ် ၁၉၅၁ မှ ၁၉၅၄ အထိ လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၅၀ ခုနှစ် သူ့အသက် ၂၀ အရွယ်တွင် ဒေါ်လာ ၁သောင်းခန့် ပိုင်ဆိုင်လာသည့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

၁၉၅၄ တွင် သူဟာ Benjamin Graham ရဲ့ စပ်တူလုပ်ငန်းမှာ ခန့်အပ်ခံရပြီး တစ်နှစ်လျှင် ဒေါ်လာ ၁၂၀၀၀ ရရှိပါတယ်။ Warren ရဲ့သူဌေးဟာ နားလည်ရခက်တဲ့ လူမျိုးဖြစ်ပြီး စည်းကမ်းလဲ အလွန်တင်းကြပ်တဲ့ သူမျိုးပါ။

Benjamin Graham ဟာ ၁၉၅၆ ခုနှစ်မှာ အငြိမ်းစားယူခဲ့ပြီး စပ်တူလုပ်ငန်းကို ပိတ်ပစ်ခဲ့ပါတယ်။ ထိုအချိန်တွင် Buffett လက်ဝယ် ငွေကြေးအမြောက်အများစုမိနေပြီး Omaha တွင် Buffett Partnership

Ltd အမည်ရှိ စပ်တူရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်ငန်းကို စတင်လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အခြားစပ်တူလုပ်ငန်း များစွာကိုလည်းပိုင်ဆိုင်ခဲ့ပြီး ရာစုနှစ်အကုန်ပိုင်းတွင် သူ့လက်ထဲ၌ စပ်တူလုပ်ငန်း ၇ ခုကိုပိုင်ဆိုင် ထားပြီး ဖြစ်ပါတယ်။ ထိုစပ်တူလုပ်ငန်းများကိုစုပေါင်းပြီး Berkshire hathway ခေါ်တဲ့ အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းကို တည်ထောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

၁၉၆၀ အစောပိုင်းတွင် Berkshire Hathaway ၏ရှယ်ယာအများစုကိုဝယ်ကာ ကုမ္ပဏီကို ထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်းပါ ရရှိခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၆၀ အနှောင်းပိုင်းမှာတော့ သူဟာ ကုမ္ပဏီကို အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းမှ အာမခံလုပ်ငန်းကိုပြောင်းရွှေ့ခဲ့ပြီး ၁၉၈၅ မှာ Berkshire Hathway ရှိ အထည်ချုပ်စက်ရုံအားလုံး ရောင်းချပြီးခဲ့ပြီဖြစ်သည်။

Berkshir harthway ဟာ ၁၉၈၇ တွင် Saleman Inc, ၏ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုငွေ ၁၂% ကို ဝယ်ယူလိုက်ပြီး ရှယ်ယာအများဆုံးပိုင်ရှင်ဖြစ်သွားတဲ့ Warrem Buffett ဟာ Director အဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့ပါတယ်။

၁၉၉၀ မှာ မနာလိုသူများရဲ့ ဂုံးချောစကားများကြောင့် Saloman Bothers ရဲ့ CEOဖြစ်သူ John Gutfreund ဟာ ၁၉၉၁ ခုနှစ်မှာ ကုမ္ပဏီမှ ထွက်ခွာသွားခဲ့ပါတယ်။

Buffett ဟာ ကပ်ဆိုက်သော ကာလကျော်လွန်သည်အထိ ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် တာဝန်ယူလုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ Buffett ဟာ ၁၉၈၈ မှာ Coca Cola ကုမ္ပဏီရဲ့ အစုရှယ်ယာများကို စတင်ဝယ်ယူပြီး ၁.၀၂ ဘီလျံဒေါ်လာ ပမာဏရှိတဲ့ ၇% ကိုပိုင်ဆိုင်လာခဲ့ပါတယ်။ ဒါဟာ Berkshire ရဲ့ အကောင်းဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုထဲမှ တစ်ခုကြောင်း သက်သေပြနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

Award and Achievement (ဆုတံဆိပ်နှင့် အောင်မြင်မှုများ)

၂၀၁၁ခုနှစ်တွင် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုသမတ Barack Obama ပေးအပ်တဲ့ Presidential Medal of Freedom အဖြစ် ဂုဏ်ပြုခံရပါတယ်။

Berkshire Hathaway ရဲ့ chairman နဲ့ CEO ဖြစ်ပြီး ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံးပုဂ္ဂိုလ်များ စာရင်းဝင်တစ်ဦး ဖြစ်ပါတယ်။ ၂၀ရာစုရဲ့ အအောင်မြင်ဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူအဖြစ် သတ်မှတ်ခံရပြီး သူ့ရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှု တွေကို လူမှုရေး ပရဟိတလုပ်ငန်းတွေမှာ ရက်ရက်ရောရောလှူဒါန်း သူအဖြစ် ယခုခေတ်မှာ ထင်ရှားပါတယ်။

သူဟာ သူရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှုတွေကို လူမှုရေးကိစ္စတွေနဲ့ ပရဟိတ အဖွဲ့အစည်းတွေမှာ ပေးကမ်းလှုဒါန်းဖို့ ဆန္ဒရှိပါတယ်။ သူ့ကြွယ်ဝချမ်းသာ မှုရဲ့ ၈၃%ကို Bill & Melinda Gates Foundation ကိုပေးလှူ ခဲ့ပါတယ်။

Warren Buffett ဟာ ခြိုးခြံချွေတာတတ်ပြီး အနေအေးတဲ့ သူဌေးကြီးအဖြစ် လူသိများပါတယ်။ သူဟာလက်ကိုင်ဖုန်းလေးတောင် မကိုင်သလို အများသုံးယဉ်နဲ့သာ သွားလာရခြင်းကိုသာ နှစ်သက်သူပါ။

WARREN BUFFETT'S 10 RULES FOR SUCCESS
WARREN BUFFETT ၏ အောင်မြင်ရေးဥပဒေသ (၁၀) ချက်

1. FIND YOUR PASSION- ကိုယ်အဖြစ်ချင်ဆုံးဆန္ဒကို ဦးစွာရှာဖွေပါ။

ကိုယ့်ရဲ့ ဆန္ဒနောက်ကိုလိုက်ပြီးတော့ ကြိုးစားဖန်တီးပါ။ သင့်ရဲ့ စိတ်ဆန္ဒအတိုင်း ဆောင်ရွက်သွား မယ်ဆိုရင် အရာအားလုံးက ပြီးမြောက် အောင်မြင်နိုင်စွမ်း ရှိပါတယ်။ သင်ဖြစ်ချင်ရင် ရှာဖွေလိမ့်မယ်၊ သင်မဖြစ်ချင်ရင်တော့ ဆင်ခြေတွေ ရှိလိမ့်မယ်။ စိတ်ဆန္ဒဦးဆောင်မှုဟာ ဘဝရဲ့မနက်ဖြန်ပါပဲ။

2. HIRE WELL - လူတော် လူကောင်းများကို ဝန်ထမ်းခန့်အပ်ပါ။

ကောင်းမွန်ထူးချွန်သော ဝန်ထမ်းတွေ သင်လုပ်ချင်တဲ့ ရည်မှန်း ချက်ပန်းတိုင်ကို ဆောင်ရွက်သွားနိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ သင့်ထက်သာတဲ့သူ တွေများစွာ သင့်မှာရှိနေရင်၊ အားလုံးထက် သာတဲ့ကုမ္ပဏီကို ဖန်တီးပေး နိုင်ပါလိမ့်မယ်။

3. DON'T CARE WHAT OTHERS THINK - တခြားသူတွေ တွေးတဲ့ အတွေးအခေါ်တွေအားလုံးကို လိုက်လုပ်မနေပါနှင့်။

တခြားသူတွေ အတွေးအခေါ်ကို လူတိုင်းသိနေလို့ လူတိုင်း လိုက်ပြီး လုပ်နေပါလိမ့်မယ်။ သင်ယုံကြည်ရာ၊ သင်တွေးခေါ်ရာ၊ သင် ဖြစ်သင့်ရာဆိုတာကို ကိုယ်တိုင်တွက်ချက်ပြီးတော့ ဆောင်ရွက်မှုသည်သာ အောင်မြင်တိုးတက်မှုကို ဖြစ်စေဖို့ ရာခိုင်နှုန်းပြည့် သေချာပါတယ်။

4. READ, READ, READ - စာဖတ်ပါ၊ စာဖတ်ပါ၊ စာဖတ်ပါ။

မိမိတိုးတက်အောင်မြင်ဖို့ ဆိုတာအဖြေရဖို့အတွက် စာအုပ်တွေ ဖတ်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ တခြားသောသူတွေရဲ့ ရေးထားသောအတွေးအခေါ် အားလုံးကိုစာအုပ်တွေ ဖတ်ခြင်းအားဖြင့် အချိန်တိုအတွင်းမှာ အတွေး အခေါ် ဗဟုသုတများစွာကို ရရှိနိုင်တဲ့အခါမှာ စာပေဖတ်ရှုလေ့လာပါ၊ ဗဟုသုတကြွယ်ဝဖို့ နားထောင်ဖို့လည်းလိုအပ်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

5. HAVE A MAGIC SAFETY - အံ့ဩဖွယ်ဖြစ်သော မဟာဗျူဟာတွေကို ရေးဆွဲဆောင်ရွက်ပါ။

ဗျူဟာဆိုတာ လုပ်ငန်းအောင်မြင်ရေး လမ်းပြမြေပုံပါ။ ခရီး ပန်းတိုင်ရောက်ဖို့အတွက် မှန်ကန်တိကျတဲ့ လမ်းပြမြေပုံဟာ ပိုပြီးအဓိက ရေးဆွဲထားသင့်ပါတယ်။ ဘာတွေလုပ်မလဲဆိုတာထက် ဘယ်လို လုပ်မယ် ဆိုတဲ့ နည်းလမ်းဗျူဟာကို ရေးဆွဲပါ။ အများတွေ မခန့်မှန်းနိုင်တဲ့ ဗျူဟာတွေဟာ တွေးခေါ် ဖန်တီးနိုင်စွမ်းအပေါ် မူတည်ပြီးရှိနေနိုင်ပါလိမ့် မယ်။

6. HAVE A COMPETITIVE ADVANTAGE - ယှဉ်ပြိုင်ခြင်းဖြင့် အကျိုးကျေးဇူးများ ဖန်တီးပါ။

အများနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်တိုးတက်ခြင်းအားဖြင့် မိမိရဲ့ စွမ်းရည် တိုးတက် လာသလို မိမိစီးပွားရေး Quality အရည်အသွေးက လည်းတိုးတက်လာ မှာဖြစ်ပါတယ်။ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းဟာ အများနဲ့ တန်းတူဖြစ်ဖို့နဲ့ အောင် နိုင်ရေး အခွင့်အရေးပင် ဖြစ်ပါတယ်။

7. SCHEDULE FOR YOUR PERSONALITY - မိမိရဲ့ ကိုယ်ရေး ကိုယ်တာနဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့ စီစဉ်ဆောင်ရွက်မှုရှိပါစေ။

အလုပ်နဲ့ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ခွဲခြားထားပြီးတော့ မိမိရဲ့ ကိုယ်ရေး ကိုယ်တာ အချိန်ပိုင်းပေးထားပြီးတော့ ကြိုးစားသွားသင့်ပါတယ်။ လူတိုင်း ဟာ အတူတူပါပဲ၊ သို့သော် ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ စီမံခန့်ခွဲတက်မှု အပေါ် မူတည်ပြီး မတူညီစွာ တိုးတက်ပြောင်းလဲသွားပါလိမ့်မယ်။

8. ALWAYS BE COMPETING - အရာအားလုံးမှာ ပြီးမြောက်အောင်မြင်မှု ဖြစ်ပါစေ။

အလုပ်တစ်ခုလုပ်တဲ့အခါမှာ နောက်ဆုံးပြီးမြောက် အောင်မြင်မှု မဖြစ်သရွေ့ မိမိရလဒ်တွေ မရနိုင်ဘူး။ ဥပမာ- ၉၀% ပြီးပေမဲ့ ၁၀% မပြီးရင်လည်း အလုပ်ပြီးမြောက်မှု မဖြစ်သေးပါဘူး။ ဒါကြောင့် နောက်ဆုံး အလုပ်ပြီးမြောက်အောင်မြင်အောင် အဆုံးသတ်အထိ ဖန်တီးကြိုးစားပါ။

9. MODEL SUCCESS - အောင်မြင်တိုးတက်တဲ့ model ပုံစံတွေကိုလေ့လာပါ၊ အတုယူပါ။

လုပ်ငန်းအောင်မြင်တိုးတက်ရေးနဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့ အလွယ်ဆုံးနဲ့ အမြန်ဆုံးအောင်မြင်တိုးတက်မှု ပုံစံတွေကိုသင်ကိုယ်တိုင် ရှာဖွေကြိုးစား ဆောင်ရွက်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီပုံစံတွေကိုရရှိခြင်းအားဖြင့် သင့်အောင်မြင်မှုခရီးကို ပိုပြီးတော့ ရောက်ရှိစေနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

10. GIVE UNCONDITIONAL LOVE - အခြေအနေတွေပေါ်မှာ ချစ်မြတ်နိုးတဲ့စိတ် ရှိဖို့လိုပါတယ်။

မတူညီစွာဖြစ်ပေါ်လာတဲ့အခြေအနေပေါ်မှာနားလည်တတ်ပြီး၊ အဆင်ပြေစွာ မြတ်နိုး၊ တန်ဖိုးထားတဲ့ စိတ်နဲ့ ကြိုးစားပြီးတော့ ကျော်ဖြတ်ဆောင်ရွက်သွားမယ်ဆိုရင်သင့်ရဲ့အောင်မြင်တဲ့ခရီးကိုရောက်ရှိစေနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

Business Mastery စီးပွားရေးတဖက်ကမ်း ကျွမ်းကျင်မှုဖြစ်ဖို့အတွက် အောင်မြင်သူတွေအတိုင်း အတုယူကြိုးစားသွားမည်ဟု သံဓိဌာန်ပြုပါသည်။

(၁) Role Model (မိမိအောင်မြင်ချင်တဲ့ နယ်ပယ်မှ သူတစ်ဦးကို စံနမူနာအတုယူဖို့ပါ)

(၂) Immersion (သူတို့ကြိုးစားတဲ့ နည်းဗျူဟာအတိုင်း စိတ်နှစ်ကိုယ်နှစ်ကြိုးစားဖို့ပါ)

(၃) Space Repetition (အောင်မြင်သူတို့နှင့် အမြဲလိုလိုထိတွေ့မှုယူပြီး အောင်မြင်သွားဖို့ပါ)

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

BILL GATES

Microsoft Software တည်ထောင်သူ

အထုပ္ပတ္တိအကျဉ်း

အခြားအမည် - BILL GATES
ကျော်ကြားမှု - MICROSOFT တွဲဖက်တည်ထောင်သူ
နိုင်ငံသားဖြစ်တည်မှု - အမေရိကန်
တည်ထောင်သူ - BILL & MELINDA GATES FOUNDATION,
MICROSOFT CORPORATION, CORBIS, BGC3, CASCADE INVESTMENT,
MICROSOFT RESEARCH,THE GLOBAL FUND TO FIGHT AIDS, TUBERCULOSIS
AND MALARIA
အသားတင်ပိုင်ဆိုင်မှု - 2017 , JANUARY ခန့်မှန်းမှုအရ
ဒေါ်လာ ၈၈.၅ ဘီလျံ

မွေးလာတည်းက ဆင်းရဲခဲ့တာ သင့်အပြစ်မဟုတ်ပါဘူး။
သို့သော် ဆင်းရဲစွာ သေဆုံးသွားရင်တော့ သင့်အပြစ်ဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။
လက်တွေ့ကြိုးစားခြင်းသာ အောင်မြင်ခြင်းရဲ့သော့ချက်ဖြစ်ပါတယ်။

Bill Gates

Bill gates ဟာ အမေရိကန်စီးပွားရေးပညာရှင် တစ်ဦးဖြစ်ပြီး Computer Programmer တစ်ဦးလဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံး PC software company ဖြစ်တဲ့ Microsoft ရဲ့ တွဲဖက်တည်ထောင်သူ တစ်ဦးလဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတည်ထောင်တဲ့ ၁၉၇၅ ကစလို့ Gates ဟာ CEO အဖြစ်လည်းကောင်း ဥက္ကဌအဖြစ်လည်းကောင်း chief software architect အဖြစ်လည်းကောင်း ရာထူးများစွာဖြင့် တာဝန်ယူဆောင်ရွက်ခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၈၇ ခုနှစ်မှစလို့တစ်ကိုယ်ရည်သုံး ကွန်ပျူတာများ ခေတ်စားနေချိန်အတွင်း ထင်ရှားကျော်ကြားတဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များထဲမှ တစ်ယောက်အဖြစ် ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံး လူစားရင်းဝင်ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ အောင်မြင်တဲ့ရှေ့နေတစ်ဦးရဲ့သားဖြစ်တဲ့ Bill ဟာ ငယ်စဉ်ကတည်းက ယှဉ်ပြိုင်ရုန်းကန်မှုတွေနဲ့ကြီးပြင်းဖို့ဖြစ်လာပါတယ်။ ဉာဏ်ရည်ထက်မြက်ပြီး စူးစမ်းလိုစိတ်ရှိတဲ့ Bill ဟာ ကျောင်းနေစဉ်ကာလကတည်းက ကွန်ပျူတာတွေကို စိတ်ဝင်စားမှုပိုခဲ့ပြီး ပထမဆုံး ကွန်ပျူတာပရိုဂရမ်တစ်ခုကို ဆယ်ကျော်သက်အရွယ်ကတည်းက ရေးသားနိုင်ခဲ့တာပါ။

ကျောင်းပြီးတဲ့အချိန်မှာတော့ သူအရမ်းတက်ချင်ခဲ့တဲ့ Harvard ကောလိပ်ကျောင်းတက်ဖို့ ပြင်ဆင်ခဲ့ပါတယ်။ သို့သော်လဲ ထိုကျောင်းမှာ ကျောင်းပြီးအောင်တောင် မနေခဲ့ပါဖူး။ သူ့ဝါသနာပါရာ ကွန်ပျူတာတွေနဲ့ အိမ်မက်တွေအကောင်အထည်ဖော်နိုင်ဖို့ ကျောင်းထွက်ခဲ့ပြီး အတန်းဖော်သူငယ်ချင်း Paul Allen ဆိုသူနဲ့ Microsoft ကိုစတင်အသက်သွင်းလာခဲ့ပါတယ်။ သူတို့တည်ထောင်လိုက်တဲ့ ကုမ္ပဏီဟာ အချိန်အတွင်းမှာ တိုးတက်အောင်မြင်လာခဲ့ပြီး နှစ်အနည်းငယ်အတွင်းမှာပင် Gite ကို ကမ္ဘာသိ စွန့်ဦးတီထွင်လူငယ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အဖြစ် အရောင်ပို့နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ စာအုပ်ပေါင်းများစွာကိုလဲ ရေးသားခဲ့ဖူးပါတယ်။လက်ရှိမှာတော့ Bill & Melinda Foundation ကို တည်ထောင်တဲ့ ပရဟိတဒါနရှင်သူဌေးအဖြစ် ဂုဏ်ပြုခံရတဲ့ ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံး လူသား တစ်ဦးအဖြစ်ရပ်တည်လျက် ရှိပါတယ်။

Career (အသက်မွေးဝမ်း)

၁၉၇၅ တွင် Bill gates နှင့် Paul Allen တို့သည် (ကနဦးကာလပိုင်း Micro-soft) ဟုခေါ်သော Microsoft ကိုပူးပေါင်းတည်ထောင်ခဲ့သည်။

အစပိုင်းတွင် Microcomputer များတွင်လူသိများသော programming language ဟုခေါ်သည့် BASIC ကိုစတင်အသုံးပြုခဲ့ကြသည်။ ၎င်းဟာ အောင်မြင်သည်ဟု သက်သေပြနိုင်ခဲ့ပြီး အခြား system များအတွက်ပါ programming language software ကို ဆက်လက်တိုးမြှင့် လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

၁၉၈၀ တွင် သူတို့နှစ်ယောက်ကို International Business Machine IBM က ၎င်း၏ လာမည့် personal computer PC များအတွက် BASIC များကို ထည့်သွင်းအသုံးပြုပေးရန် ကမ်းလှမ်းလာပါတယ်။

Microsoft က PC DOS operating syatem ကို တီထွင်ခဲ့ပြီး IBM ကို တစ်ကြိမ်လျှင် ဒေါ်လာ ၅၀၀၀၀ ဖြင့် ရောင်းချခဲ့သည်။

မကြာခင်အချိန်အတွင်းမှာပင် Microsoft's Operating Systemဟာ အလွန်နာမည်ကြီးလာခဲ့ပြီး MS DOS အတွက် graphical operating system shell အဖြစ် ၁၉၈၅ နိုဝင်ဘာ ၂၀ ရက်နေ့တွင် Window ဟုခေါ်သော operation environment တစ်ခုကို မိတ်ဆက်ချပြခဲ့သည်။

နှစ်အနည်းငယ်အတွင်းမှာပင် Window ဟာကမ္ဘာ့ personal computer ဈေးကွက်မှာ ၉၀ % ကျော်ထိအောင် လွှမ်းမိုးလာနိုင်ခဲ့သည်။ ထူးခြားအံ့သြဖွယ် ဈေးကွက်အောင်မြင်မှုများကို တွေ့ရှိပြီးသည့် အခါမှာတော့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ရှယ်ယာအများဆုံးပိုင်ရှင်ဖြစ်တဲ့ Bill Gate ဟာ များစွာကံကောင်းလာတော့တယ်။

၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ Microsoft office ကို မိတ်ဆက်ချပြနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ထို packageဟာဖြင့် Microsoft product အားလုံးနှင့် system တစ်ခုထဲမှာ ချိတ်ဆက်အသုံးပြုနိုင်တဲ့ Microsoft word, excel စတဲ့ application များ ပါဝင်ပေါင်းစပ်ထားပါတယ်။ MS office ရဲ့ အောင်မြင်မှုဟာလည်း အံ့ဩဖွယ်ကောင်း လောက်အောင် PC တွေရဲ့ operation system ကိုတစ်ဦးတည်း ချုပ်ကိုင်လွှမ်းမိုးနိုင်သည်အထိ အောင်မြင်လာခဲ့ပါတယ်။

၁၉၉၀ ခုနှစ် အလယ်ပိုင်းတွင် တစ်ကမ္ဘာလုံးအင်တာနက် အသုံးပြုသူဦးရေဟာ တဟုန်ထိုး တိုးတက်ပျံ့နှံ့လာပါတယ်။ Gates ဟာလည်း Microsoft ကို ထပ်မံတိုးတက်ဖို့သာ အာရုံစိုက်ခဲ့ပါတယ်။ ထိုစဉ်အချိန်က အသစ်ထပ်မံပေါ်ပေါက်ခဲ့သည့် solution များကြား Window CE operating system platform နှင့် Microsoft network များက ကြော်ကြားနေခဲ့ပါတယ်။ ၂၀၀၀ခုနှစ် January လတွင် Gates က Microsoft ရဲ့ Chief Executive Officer အဖြစ် သူဌေးနေရာတွင် တာဝန်ယူလုပ်ကိုင်ပေးခဲ့ပါတယ်။ ထို့နောက်မှာတော့ Chief software architect အမည်တွင်သောရာထူးနေရာသစ် တစ်ခုဖန်တီးခဲ့ပါတယ်။

နှစ်အတန်ငယ်ကြာတဲ့အခါမှာတော့ သူ့လုပ်ငန်းတာဝန်တွေကို တခြားသူတွေအပေါ် တဖြေးဖြေးလွှဲပေးတာမျိုးရှိခဲ့ပြီး ပရဟိတလုပ်ငန်းတွေအပေါ်မှာပဲ အချိန်ပိုမိုပေးလာခဲ့ပါတယ်။ ၂၀၁၄ February မှာ Microsof ရဲ့ သူဌေးနေရာတွင် တာဝန်ယူ လုပ်ကိုင်ခဲ့သော Gates ဟာ ယခုအခါမှာတော့ CEOဖြစ်တဲ့ StayaNadella ထောက်ပံ့ရန် နည်းပညာဆိုင်ရာအကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ်သာ တာဝန်ယူနေပါတယ်။

Major Works (အဓိကလုပ်ငန်းများ)

Bill gates ကို ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံး ကုမ္ပဏီများထဲမှ တစ်ခုဖြစ်တဲ့ Multinational Technology ကုမ္ပဏီ Microsoft ၏ တွဲဖက်တည်ထောင်သူအဖြစ် အများကသိကြတာပါ။ ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံး software ကုမ္ပဏီအဖြစ် အသိမှတ်ပြုခံရတဲ့ ကုမ္ပဏီဖြစ်ပါတယ်။

Award and Achievement (ဆုတံဆိပ်နှင့် အောင်မြင်မှုများ)

၂၀၀၂ ခုနှစ်မှာ Bill နှင့် Melinda Gates တို့ဟာ Greatest Publics Services Benefiting The Disadvantages အတွက် Jefferson Award ကို ရရှိခဲ့ပါတယ်။ Gates ဟာ ၂၀၁၀ခုနှစ်မှာ Microsoft အောင်မြင်မှုနဲ့ ပရဟိတလုပ်ငန်းတွေကြောင့် The Franklin Institute ရဲ့ Bower Award For Business Leadership ဆုကို ရရှိခဲ့ပါတယ်။ Bill နဲ့ Melinda Gates တို့ဟာ India မှာပရဟိတ ဖောင်ဒေးရှင်း တည်ထောင်ခဲ့တဲ့ အတွက် India နိုင်ငံရဲ့တတိယအမြင့်ဆုံး Civilian Honor ဂုဏ်ထူးဆောင်ဆုဖြစ်တဲ့ Padma Bhushan ကို ရရှိခဲ့ပါတယ်။

ပရဟိတလုပ်ငန်းများ

Bill Gates ကို ဂုဏ်ပြုသောအားဖြင့် ၁၉၉၉ ခုနှစ်တွင် Massachusetts Institute of Technology MIT က William H.Gates Building အမည်ရှိ Computer စမ်းသပ်တီထွင် စက်ရုံတည်ဆောက်ခြင်းအား Gates မှ ပြန်လည်ပြီး ဒေါ်လာသန်း၂၀ လှူဒါန်းခဲ့ပါတယ်။

၂၀၀၀ခုနှစ်တွင် Bill gates နှင့် ဇနီး Melinda တို့ဟာ Bill & Melinda Gates foundation ကို တည်ထောင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ထို Foundation ကြီးဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အကြီးဆုံးပုဂ္ဂလိကပိုင် foundation ကြီးတစ်ခုဖြစ်လာပြီးကမ္ဘာနှင့်အဝှမ်း ကျန်းမာရေးစောင့် ရှောက်မှုတို့ မြင့်လာစေရန်နှင့် အလွန်အမင်းဆင်းရဲမှုတို့ကိုလျော့ချရန် ရည်ရွယ်ပြီး ဖွင့်လှစ်တည်ထောင်ခဲ့ကြခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

၂၀၁၀ခုနှစ်မှာ Bill Gates ဟာရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု သန်းကြွယ်သူဌေး များဖြစ်ကြတဲ့ Warren Buffett, Facebook တည်ထောင်သူဥက္ကဋ္ဌဖြစ်တဲ့ Mark Zuckerberg တို့နှင့်လက်တွဲပူးပေါင်းပြီး သူတို့ပိုင်ဆိုင်မှုရဲ့ အနည်းဆုံး တဝက်ကိုပေးလှူပြစ်ဖို့ သဘောတူစာချုပ် 'Gates Buffet Giving Pledge' ကို လက်မှတ်ရေးထိုးခဲ့ကြပါတယ်။

BILL GATES'S
10 RULES FOR SUCCESS
BILL GATES ၏ အောင်မြင်ရေးဥပဒေသ (၁၀) ချက်

1. HAVE ENERGY - လုပ်နိုင်စွမ်း အပြည့်ရှိပါစေ။

လုပ်ငန်းစွမ်းအားရှိသူတွေဟာ အောင်မြင်ခြင်း၏ အရင်းအနှီး တစ်ခုပိုင်ဆိုင်ခြင်းပါပဲ၊ အလုပ်တိုင်းမှာ ကြိုးစားဆောင်ရွက်ပါ၊ ရည်မှန်းချက်ကို လုပ်ငန်းစွမ်းနဲ့ပေါင်းစပ်မှသာ အောင်မြင်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

2. WORK HARD - ကြိုးစားပါ၊ မရပ်မနား ကြိုးစားဆောင်ရွက်ပါ။

အလုပ်တစ်ခုကို မဖြစ်မနေစိတ်နဲ့ မရပ်မနားကြိုးစားသူတွေဟာ အောင်မြင်မှုကို တစ်နေ့အသေအချာ ရရှိနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ အောင်မြင်မှုဆိုတာ အရှိန်အဝါနဲ့ သွားခြင်းဖြစ်ပါတယ်၊ တိုးတက်လာသည်နှင့်အမျှ တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်သွားဖို့ လိုအပ်မှာဖြစ်ပါတယ်။

3. CREATE THE FUTURE - မိမိအနာဂတ်ကို ဖန်တီးပါ။

အနာဂတ်သည် အသစ်ဖြစ်တယ်၊ မိမိဖန်တီး မှုပေါ်မူတည်ပြီးတော့ အောင်မြင်တိုးတက်မှုဆိုတာ မိမိစိတ်ကြိုက် မနက်ဖန်အနာဂတ်တွေကို ပေါင်းစပ် ဖန်တီးနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ရည်မှန်းချက် တစ်စုံတစ်ခုကို ယုံကြည်စိတ်အပြည့်နဲ့ ဖန်တီးကြည့်ပါ အောင်မြင်လာမှာဖြစ်ပါတယ်။

4. CELEBRATE SUCCESS BUT LESSON LEARN FAIL - အောင်မြင်မှုကို ခံယူပါ သို့သော် အရှုံးကိုလည်း သင်ခန်းစာယူပါ။

လောကမှာ အနိုင်၊ အရှုံးဆိုတာ အမြဲဒွန်တွဲနေတဲ့အရာ နှစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ အောင်မြင်မှုတွေကို အောင်ပွဲခံယူဖို့ လိုအပ်သလို၊ အရှုံးတွေကိုလည်း သင်ခန်းစာယူတတ်ဖို့ လိုအပ်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အရှုံးတွေမှ သင်ခန်းစာယူခြင်းဖြင့် အောင်မြင်မှုတွေကို ရောက်နိုင်ဖို့လည်း အတွေ့အကြုံဖြစ်စေပါလိမ့်မယ်။

5. ENJOY WHAT YOU DO - ဘာပဲလုပ်လုပ် မြတ်နိုးတန်ဖိုးထားပါ။

အလုပ်တွေကို ချစ်မြတ်နိုးခြင်းအားဖြင့် မိမိလုပ်ငန်းတွေ အောင်မြင်တိုးတက်ဖို့အတွက် အင်အားပင်ဖြစ်ပါတယ်။ အောင်မြင်ဖို့ ပျော်ရွှင်စွာ ဖန်တီးဖို့လိုအပ်သလို၊ အောင်မြင်လာတဲ့အခါမှာလည်း ပျော်ရွှင်သွားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အလုပ်တွေကို ပျော်ရွှင်အောင်မြင်စွာ မြတ်နိုးတန်ဖိုးထား ကြိုးစားနေပါ။

6. PLAY BRIDGE - လှေကားထစ်တွေ တည်ဆောက်ပါ။

မိမိထပ်ပြီးတက်လှမ်းရမဲ့ ဘဝခရီးအတွက် လှေကားထစ်တွေကို တည်ဆောက်ပြီးတော့ တက်လှမ်းစီရင်ဆောင်ရွက်သွားပါ။ နောက်တဆင့် တက်လှမ်းနိုင်တဲ့အခါ တိုးတက်မှုတစ်ခုကို ရောက်နိုင်မှာပါ၊ အောင်မြင်မှု ခရီးဆီ တဖြည်းဖြည်းချင်း လျှောက်လှမ်းကြိုးစားနေပါ။

7. ASK FOR ADVICE - အကြံဉာဏ် ရယူဖို့ မေးပါ၊

မိမိမသိနိုင်တဲ့အရာတွေကို တခြားသူသိနိုင်တယ်။ ဒါကြောင့် မေးမြန်းပါ၊ ဆွေးနွေးပါ၊ အကြံဉာဏ်ယူပါ။ အဖြေတစ်ခုလိုအပ်လာတိုင်းမှာ ဘယ်သူထံမှ အကြံဉာဏ်ရယူနိုင်မလဲဆိုတာ သင်လိုချင်တဲ့အဖြေ ရနိုင်ခြင်းပါပဲ။

8. PICK GOOD PEOPLE - ကောင်းတဲ့သူတွေကို အလုပ်ခန့်ပါ၊ ကောင်းတဲ့သူတွေနဲ့ တွေ့ဆုံပါ။

လုပ်ငန်း အောင်မြင်တိုးတက်မှုဆိုတာ သင်ရဲ့ ဘေးပတ်ဝန်းကျင်မှာ လူကောင်းတွေနဲ့ တွေ့ရှိခြင်း၊ လူကောင်းတွေမှ အကြံဉာဏ်ရရှိခြင်းဖြစ်တဲ့အခါမှာကောင်းတဲ့သူတွေ သင်နဲ့အတူ လက်တွဲ ဆောင်ရွက်ဖို့၊ လူကောင်းတွေနဲ့ ပေါင်းသင်းဆောင်ရွက်ဖို့ အရေးကြီးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

9. DON'T PROCRASTINATE - လုပ်စရာရှိတဲ့အလုပ်ကို အချိန်ဆွဲပြီးမလုပ်ပါနဲ့။

အောင်မြင်တိုးတက်ဖို့ဆိုတာ အလုပ်များစွာစုပေါင်းကြိုးစားနိုင်ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ ကမ္ဘာကြီးမှာ မိမိအတွက် တခြားသူများအတွက် လုပ်စရာဆိုတာ အများကြီးရှိနေပါတယ်။ အလုပ်တစ်ခုကို အချိန်ဆွဲပြီး မလုပ်ပဲ၊ လုပ်စရာရှိတာ လုပ်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။

10. HAVE A SENSE OF HUMOR - ပျော်ရွှင်ဖွယ် ဟာသအမြင် ရှိပါစေ။

ဟာသအမြင်ရှိခြင်းအားဖြင့် မိမိအတွေး တွေလန်းဆန်းတက်ကြွနေမယ်၊ အများတွေ ပျော်ရွှင်နေမယ်ဆိုရင် အလုပ်တွေပိုပြီးတော့ ပြီးမြောက်အောင်မြင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ စိတ်ရှုတ်ထွေးနေမှုထက် ပျော်ရွှင်ပီတိစိတ်တွေမှာ အတွေးအခေါ် ကောင်းတွေကို မြင်နိုင်စွမ်းပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

Business Mastery စီးပွားရေးတဖက်ကမ်း ကျွမ်းကျင်မှုဖြစ်ဖို့အတွက် အောင်မြင်သူတွေအတိုင်း အတုယူကြိုးစားသွားမည်ဟု သံမိဋ္ဌာန်ပြုပါသည်။

(၁) Role Model (မိမိအောင်မြင်ချင်တဲ့ နယ်ပယ်မှ သူတစ်ဦးကို စံနမူနာအတုယူဖို့ပါ)

(၂) Immersion (သူတို့ကြိုးစားတဲ့ နည်းဗျူဟာအတိုင်း စိတ်နှစ်ကိုယ်နှစ်ကြိုးစားဖို့ပါ)

(၃) Space Repetition (အောင်မြင်သူတို့နှင့် အမြဲလိုလိုထိတွေ့မှုယူပြီး အောင်မြင်သွားဖို့ပါ)

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

ELON MUSK

အင်္ဂါဂြိုလ်သို့ လူသားတွေရောက်နိုင်ဖို့ စွန့်ဦးတီထွင်ခဲ့သူ

အထုပ္ပတ္တိအကျဉ်း

အခြားအမည်	- ELON REEVE MUSK
လူမျိုး	- တောင်အာဖရိကလူမျိုး
မွေးနေ့	- 28 JUNE 1971 AD
ဇာတိ	- PRETORIA မြို့
တွဲဖက်/တည်ထောင်သူ	- PAY PAL, SPACE X, ZIP2, X.COM,MUSK FOUNDATION, TESLA MOTORS
ကြွယ်ဝမှု	- ဒေါ်လာ 16 ဘီလျံ

သာမန်လူသားတွေက လက်ရှိပေးထားတဲ့ ဘဝကိုပဲ အဆင်ပြေစွာနေထိုင်ကြပေမဲ့ ထူးချွန်ထက်မြက်သူတွေကတော့ သူတို့လိုချင်တဲ့ဘဝပုံစံကို မဖြစ်ဖြစ်အောင် ပြောင်းလဲဖန်တီးယူကြလိမ့်မယ်။

Elon Musk

ထင်ရှားကျော်ကြားတဲ့ engineer-innovator စွန့်ဦးတီထွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် Elon Musk က သူ့ရဲ့ pro environment တီထွင်မှုဖြစ်တဲ့ Tesla Roadster ခေါ် လျှပ်စစ် သုံးပြိုင်ကား အတွက် နာမည်ကြီးထင်ရှားကျော်ကြားပါတယ်။ သူ့ရဲ ငယ်စဉ်ကာလ၊ ဘဝဇာတ်ကြောင်း၊အလုပ်အကိုင်စတာတွေကို ဆက်လက်ဖတ်ရှုနိုင်ပါတယ်။

Net Worth

Forbes Magazine ရဲ့ ၂၀၁၅ ဖေဖော်ဝါရီခန့်မှန်းချက်များအရ Musk ရဲပိုင်ဆိုင်မှုများဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၈.၃ဘီလျံခန့် ရှိပါတယ်။ သူဟာလက်ရှိအချိန်ထိလည်း SpaceX, Tesla Motors နဲ့ Solar City တို့ရဲ့ ရှယ်ယာတွေကို ထိန်းချုပ်ပိုင်ဆိုင်ထားပါတယ်။

Elon Musk ဟာ အကြီးကျယ်ဆုံးနဲ့ ခေတ်မှီဆုံး တီထွင်စမ်းသပ်မှုများကိုဖန်တီးတဲ့ သူတစ်ဦးဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ ပြန်လည်ထုတ်ယူ သုံးစွဲနိုင်တဲ့ စွမ်းအင်တွေနဲ့ အာကာသခရီးသွားခြင်းကဲ့သို့ နည်းပညာများ တိုးတက်ပြောင်းလဲလာအောင် စွမ်းဆောင်နိုင် တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်လဲ ဖြစ်ပါတယ်။

သူတီထွင်မှုများစွာထဲက အများစုဟာ စိတ်ကူးယဉ်သိပ္ပံကားတွေထဲက ပေါ်ထွက်လာပုံရပါတယ်။ဒါပေမဲ့ သူ့အသက်မွေးတဲ့ လုပ်ငန်းတွေကိုတော့ brought about scientific break through.

ပထမဆုံးသူ့ရဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖြစ်တဲ့ အင်တာနက်မှ ငွေပေးချေခြင်း ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း Pay Pal ကိုတည်ထောင်ပြီးတဲ့ နောက်မှာ ဒုတိယခြေလှမ်းအဖြစ် Space X အမည်ရ အာကာသခရီးသွားကုမ္ပဏီကို ဒေါ်လာ ၁၀၀မီလျံ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပြီးတည်ထောင်ခဲ့ပါတယ်။ ပြီးနောက်တော့ ဂြိုလ်တုများ စတင်စမ်းသပ် တည်ဆောက်ခြင်း မောင်းနှင်စေလွှတ်ခြင်းတွေပြုလုပ်ခဲ့ပြီး သူ့ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီအပြင် NASA အတွက်ပါ အခြားခြားသော အာကာသယာဉ်များ တနောက်ဆုံးပေါ် အထင်ကရများကို တီထွင်စမ်းသပ်မှုများကိုယ်ပိုင်ငွေနဲ့ တီထွင်ပြုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။

များစွာသော သူ့ရဲ့ တီထွင်စမ်းသပ်မှုတွေနဲ့ထူးခြား ဆန်းပြားတဲ့ အတွေးအခေါ်တွေဟာ အဓိကအားဖြင့် အာကာသ ခရီးသွားခြင်းလုပ်ငန်း၊ စွမ်းအင်ပြန်လည် ထုတ်လုပ်ခြင်းများ၊ လျှပ်စစ်ကားများနဲ့ အခြားမြောက်များစွာ သော နည်းပညာတွေပေါ်မှာ အဓိကထား ထုတ်လုပ်တာပါ။

ဒီတီထွင်မှုအားလုံးကို တွင်းထွက်စွမ်းအင်နှင့် အခြားအရင်းမြစ်တွေ မကြာခင်အချိန်တွင်း ပြတ်လပ်တော့မဲ့အဖြစ်ကို ကြိုတွေးပြီး တီထွင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

သူရဲ့ဆန်းကြယ်ခေတ်မှီလှတဲ့အတွေးခေါ် အကြံဉာဏ်များကပဲ သိပ်ပံပညာရပ်ဆိုင်ရာဆုတွေနဲ့ ပရဟိတအကျိုးဆောင်ဆုတွေကို ရရှိစေခဲ့တာပါ။

ရုပ်သံမီဒီယာတွေက တခါတရံ သူ့ကို သက်ရှိ super hero တစ်ယောက်လို့တောင် သမုတ်ကြပါတယ်။

Musku အနာဂါတ်ကို ကြိုတွေးပြီး စကြာဝဠာအတွင်းမှာ နေထိုင်တဲ့လူသားတွေအတွက် ပိုမိုကောင်းမွန် မြင့်မားတဲ့ လူနေမှုဘဝကို မျှော်မှန်းပါတယ်။

Mars ဂြိုလ်မှာ လူသားတွေနယ်ချဲ့ခဲ့သလိုမျိုး ဆန်းကြယ် ခေတ်မှီတဲ့ အလှမ်းဝေးကွာသော ပန်းတိုင်ဆီ အရောက်လှမ်းဖို့ မျှော်မှန်းထားတဲ့ ပညာရှင်တစ်ဦးပါ။

Career (အသက်မွေးဝမ်းကြောင်း)

ရူပဗေဒ ကို ***PhD*** ဘွဲ့ ရဖို့အတွက် Sd Standford တက္ကသိုလ်တက်ရန် ၁၉၉၅ မှာ California ကို ပြောင်းရွှေ့လာခဲ့ပါတယ်။ သို့သော်လည်း သူတကယ်စိတ်ဝင်စားတဲ့ နည်းပညာနဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်တဲ့ ပညာရပ်နောက်လိုက်ဖို့အတွက် ရက်ပိုင်းအတွင်းမှာပဲ ပြန်လည်ထွက်ခဲ့ပါတယ်။ ထိုနှစ်ပြီးတဲ့အခါမှာတော့ သူ့အကို Kimbal Musk နဲ့ အတူတွဲပြီး လုပ်ကိုင် Zip 2 အမည်ရတဲ့ software company ကို တည်ထောင်ခဲ့ကြပါတယ်။

၁၉၉၉ မှာ Zip 2 ကို Compaq အား အောင်မြင်စွာ ရောင်းချလိုက်ပြီးတဲ့နောက်မှာတော့ Musk ဟာ နောက်ထပ်စွန့်စားမှု တစ်ခုဖြစ်တဲ့ အွန်လိုင်းမှတဆင့် ငွေကြေးဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း X.com ကို ဖန်တီးပြန်ပါတယ်။ မကြာခင်မှာပဲ ကုမ္ပဏီဟာ ငွေပို့ငွေလွှဲ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းဖြစ်တဲ့ Pay Pal ကိုလုပ်ငန်းစပ်တူလုပ်ဖို့ ရရှိခဲ့ပါတယ်။

အဲ့ဒီနောက်မှာတော့ လုပ်ငန်းနှစ်ခုပူးပေါင်းပီး အင်တာနက်ငွေချေခြင်းဝန်ဆောင်မှုကိုဖော်ဆောင်ဖို့ အဓိကထားပီး လုပ်ဆောင်လာပါတယ်။ Pay Pal ရဲ့အောင်မြင်မှုဟာ Company ရှိ Musk ပိုင်တဲ့ရှယ်ယာတွေကို eBay သို့ ဒေါ်လာ၁၆၅သန်းနဲ့ ရောင်းချလာနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

၂၀၀၂ခုနှစ်မှာ Musk ဟာ သူရဲ့ တတိယမြောက် Company ဖြစ်တဲ့ Space Exploration Technologies အမည်ရ SpaceX ကို သန်းပေါင်းများစွာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့ပါတယ်။ ၇နှစ်အတွင်းမှာပင် Company ဟာ သမိုင်းတွင်စေမယ့် Falcon လို့ခေါ်တဲ့ အာကာသခရီးသွား

ယာဉ်ကြီးများနဲ့ Dragon အမည်ရှိ စွယ်စုံသုံးအာကာသယာဉ်များကို အောင်မြင်စွာ ဖန်တီးထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ SpaceX ဟာ International Space Station ကိုကုန်စည်များတင်ပို့နိုင်မယ့်အာကာသယာဉ်တည်ဆောက်ဖို့ NASA နဲ့ စာချုပ်ချုပ်ဆိုနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

လျှပ်စစ်ကားတွေကို ဒီဇိုင်းထွင်ပြီးတည်ဆောက်ဖို့ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ Testla Motors ကို တည်ထောင်ခဲ့ပါတယ်။ ထို Company အတွက် Musk က ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများပြုလုပ်ခဲ့ပြီး ၂၀၀၄ခုနှစ်မှာ ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ လုပ်ငန်းစတည်ထောင်ပြီး ၁နှစ်အကြာမှာတော့ Roadster ရဲ့ ဒီဇိုင်းအတွက် အဓိကနေရာမှ ပါဝင်ပေးခဲ့ပါတယ်။ ထို Roadster ဒီဇိုင်းဟာ Global Green Product Awar ကိုရရှိခဲ့ပါတယ်။

Company ခက်ခဲကြပ်တည်းနေစဉ်ကာလအတွင်း သူဟာ ဥက္ကဋ္ဌမှ CEO အဖြစ်ပြောင်းလဲနေရာယူခဲ့ပြီး ယခုလက်ရှိအချိန်အထိ ဆက်လက်တာဝန်ယူနေတဲ့ Product Architect ရာထူးကို တွဲဖက်ထမ်းဆောင်ခဲ့ပါတယ်။

Solar City ရဲ့ ကနဦး ဒီဇိုင်းကိုဖန်တီးပြီးတဲ့ အခါမှာတော့ Musk ဟာ ရှယ်ရာအများဆုံးပိုင်တဲ့သူ ဖြစ်လာပါတယ်။ ထို Solar City ဟာ ယခုအချိန်မှာတော့ ကမ္ဘာကြီးပူနွေးလာမှုကို တွန်းလှန်တဲ့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုကြီး တခုလုံး၏ ဒုတိယအကြီးဆုံး Solar Energy ထောက်ပံ့ပေးတဲ့ လုပ်ငန်းကြီးဖြစ်လာပါတယ်။

၂၀၁၃ ဩဂုတ်လ ၁၂ ရက်နေ့တွင် Musk ဟာ လေယာဉ်ပျံတွေကို ယခုထက် ပိုမိုမြန်ဆန်ပြီး ပိုသက်သာအောင် သီအိုရီအရ အစားထိုးနိုင်မယ့် မြန်နှုန်းမြင့်နည်းပညာ တခေတ်ထမယ့်အစီအစဉ် ယူဆချက် ကို ကြေညာခဲ့ပါတယ်။

သူ့ရဲ့ SpaceX company ဟာ လက်ရှိမှာ သူ့အစီအစဉ် ယူဆချက်အတိုင်း နေစွမ်းအင်တစ်ခုထဲနဲ့ လည်ပတ်နိုင်အောင် တီထွင် စမ်းသပ်လျက် ရှိနေပါပြီ။

Major Works (အဓိကလုပ်ငန်းများ)

SpaceX ဟာ NASA နဲ့ Internal Space Station ကို ကုန်ပစ္စည်း တင်ပို့တဲ့ Falcon 9 အာကာသယာဉ် လွှင့်တင်ခြင်းကဲ့သို့ စာချုပ်ပေါင်းများစွာကို ချုပ်ဆိုခဲ့ပါတယ်။

၂၀၁၁ခုနှစ်မှာတော့ Falcon 9 အစား အခြား Space Shuttle နဲ့ အစားထိုး တင်ပို့စေခဲ့ပါတယ်။

Musk ဟာ tesla ၏ ပထမဆုံးလျှပ်စစ် ပြိုင်ကားဖြစ်တဲ့ Tesla Roadster ရဲ့ ဒီဇိုင်းမှာ အဓိကနေရာက ပါဝင်လုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ ထိုဒီဇိုင်းကြောင့်ပဲ Musk ဟာ ၂၀၀၆ခုနှစ်မှာ Mikhail Gorbachev ရဲ့ Global Green Product Design ကို ဆွတ်ခူးရရှိခဲ့ပါတယ်။

Award & Achievements (ဆုတံဆိပ်နှင့် အောင်မြင်မှုများ)

၂၀၁၀ခုနှစ် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ အာကာသယာဉ်ထုတ်လုပ်မှု စစ်တမ်းများအရ Musk ဟာ Federation Aeronautique Internationale ရဲ့ FAI Gold Space Medal တံဆိပ်ဆုကို ရရှိခဲ့ပါ တယ်။ သူဟာ လူသိများနာမည်ကြီးတဲ့ Neli Amstrong နဲ့ John Glenn တို့လို အမြင့်ဆုံးဂုဏ်ထူးဆောင်ဘွဲ့ကို ရရှိခဲ့သူပါ။

သူရဲ့များစွာသော သိပ္ပံစမ်းသပ်မှုများ နည်းပညာတီထွင်မှုများနဲ့ စီးပွားရေးအောင်မြင်မှုများကြောင့် မြောက်များစွာသော အသိအမှတ်ပြု ဆုတံဆိပ်ပေါင်းများစွာကို ရရှိပိုင်ဆိုင်ခဲ့ပါတယ်။ သူပိုင် Company များဖြစ်တဲ့ SpaceX,Tesla Motors and Solar City တို့အတွက် Fortune Magazine ရဲ့ ၂၀၁၃ခုနှစ် တစ်နှစ်တာအတွင်း အကောင်းဆုံး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အဖြစ် Musk ကို သတ်မှတ်ခဲ့ပါတယ်။

ELON MUSK'S
10 RULES FOR SUCCESS
ELON MUSK ၏ အောင်မြင်ရေးဥပဒေသ (၁၀) ချက်

(1) NEVER GIVE UP - ဘယ်တော့ဘယ်တော့မှ အရှုံးမပေးပါနဲ့။

အရာတစ်ခုခုဟာ သင့်အတွက် တကယ်လိုအပ်တယ်ဆိုရင် သင်ဘာကြောင့် အရှုံးပေးမှာလဲ၊ ဖြစ်နေတဲ့ အခြေအနေသည် အဓိက မဟုတ်ပါဘူး။ အရှုံးမပေးခြင်းသည် နောက်ဆုံးပန်းတိုင်ကို ရောက်ရှိမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အောင်မြင်ဖို့အတွက် ဘယ်တော့မှအရှုံးမပေးဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက်ထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(2) REALLY LIKE WHAT YOU DO - သင်လုပ်နေတဲ့ အလုပ်ကို အမှန်တကယ် ချစ်မြတ်နိုးပါ။

သင်လုပ်နေတဲ့ အလုပ်ကို ချစ်မြတ်နိုးလိုက်ပြီဆိုရင် ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး မဖြစ်ဖြစ်အောင် ကြိုးစားဆောင်ရွက်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ချစ်တဲ့ အလုပ်ကိုလုပ်နေရတာဟာ သင့်အတွက် ပင်ပန်းနေမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

(3) DON'T LISTEN TO THE LITTLEMAN - အသေးအဖွဲ့ပြောတဲ့ လူတွေရဲ့ စကားတွေကို နားမထောင်ပါနဲ့။

တစ်ခြားသူတွေရဲ့ စကားကို နားထောင်မယ်ဆိုရင် သင့်ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်သည် တစ်ခြားလူတွေရဲ့စကားသံနဲ့ ဖန်တီးသွားပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် ဘဝအောင်မြင်ဖို့အတွက် တခြားသူရဲ့စကားသံထက် မိမိရည်မှန်းချက်အသံကို နားထောင်ပါ။ LITTLEMAN အဆိုးမြင်သူတွေ၊ အသေးအဖွဲ့ထိုင်ပြောသူတွေရဲ့ စကားတွေကို နားမထောင်ပါနဲ့။

(4) TAKE A RISK - စွန့်စားမှု ပြုလုပ်ပါ။

ဖြစ်နိုင်ချေနည်းတယ်ဆိုရင်တောင် စွန့်စားမှုပြုလုပ်ပါ၊ ကြိုးစားလုပ်နေရင်းနဲ့ ဖြစ်နိုင်ချေများစွာ တွေ့ရှိလာပါလိမ့်မယ်။ အရာရာတိုင်းမှာ

အောင်မြင်မှုအားလုံးသည် စွန့်စားမှုနယ်ပယ်ဇုန်ထဲမှာပဲ ရှိပါတယ်။ စွန့်စားမှုတွေအားလုံးမှာ ဒီထက်မြင့်မားတဲ့ အောင်မြင်မှုတွေ ရှိပါတယ်။

(5) DO SOMETHING IMPORTANT - အရေးကြီးတဲ့ တစ်စုံတစ်ရာကို အမြဲတမ်း ပြုလုပ်ဖန်တီးပါ။

လုပ်ငန်းတစ်ခုက သင့်အတွက် အရေးကြီးတဲ့အရာဖြစ်တယ်လို့ ခံယူပြီး ကြိုးစားဖန်တီးပါ။ ဘဝမှာ အလုံးစုံသော အရာတွေထဲမှ အရေးကြီးတဲ့အရာတွေကို ကြိုးစားပြုလုပ်ပါ။ အရေးကြီးဆုံးသော အရာတွေထဲမှ တစ်ခုခုကို အရေးတကြီးအမြဲတမ်းပဲ ဦးစားပေးပြီး ကြိုးစားဆောင်ရွက်ပါ။

(6) FOCUS ON SIGNAL OVER NOISE - အရာတွေများစွာထဲမှ အရာတစ်ခုကိုပဲ အမြဲအာရုံစိုက်ပါ။

အောင်မြင်တိုးတက်မှုဆိုတာ အရာတစ်ခုနဲ့ နောက်အရာတစ်ခု ပေါင်းစပ်သွားတာ ဖြစ်ပါတယ်။ မအောင်မြင်ခင်မှာ သင့်ရဲ့ အနီးစပ်ဆုံး အောင်မြင်ရမယ့် ပန်းတိုင်တစ်ခုကို ကြိုးစားပါ။ ပြီးတော့မှ ကျန်တဲ့ ပန်းတိုင်တွေကို ဆက်လက်ပြီးတော့ ဖန်တီးတည်ဆောက်ပါ။ မအောင်မြင်ခင်မှာ အရာတစ်ခုကို အောင်မြင်ဖို့ အာရုံစိုက်ပါ။

(7) LOOK FOR PROBLEM SOLVER - ပြဿနာကို ဖြေရှင်းနိုင်သော သူဖြစ်ဖို့ ရှေ့ရှုပါ။

အရာအားလုံးသည် ယနေ့ကမ္ဘာမှာ ပြဿနာတွေနဲ့ ပြည့်နှက်နေပါတယ်။ ပြဿနာကို ဖြေရှင်းပေးနိုင်သူတွေသည် အောင်မြင်တဲ့သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြဿနာကို စဉ်းစားတာထက် သင်ဘယ်လိုဖြေရှင်းပေးနိုင်မလဲဆိုတာ ဖြေရှင်းပေးနိုင်သူဖြစ်အောင် ကြိုးစားဆောင်ရွက်ပါ။ လူတွေရဲ့ အခက်အခဲပြဿနာကို ဖြေရှင်းပေးနိုင်သူတွေဟာ ယနေ့ကမ္ဘာမှာအောင်မြင်ဆုံးသူတွေပါပဲ။

(8) ATTRACT GREAT PEOPLE - ထူးချွန်ကောင်းမွန်တဲ့ သူတွေနဲ့ တွေ့ဆုံ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံပါ။

သင်မည်သူတွေနဲ့တွေ့မလဲ၊ မည်သူတွေနဲ့ပေါင်းသင်း ဆက်ဆံမလဲ၊ ဘယ်လိုလူတွေကို ဆွဲဆောင်ခေါ်ယူပေါင်းစပ်ပြီးတော့ သင်သွားချင်တဲ့ပန်းတိုင်ကို ဖန်တီးနိုင်သောလူမှုဝန်းကျင်ကိုဖြစ်စေနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ လုပ်ငန်းခွင်အောင်မြင်ဖို့ ဆိုတာ သင့်ရွေးချယ်ခန့်အပ်ထားသူတွေရဲ့ ကြိုးစားမှုရလဒ်တွေကို စုပေါင်းထားသော နေရာပင် ဖြစ်ပါတယ်။

(9) HAVE A GREAT PRODUCT - ကောင်းမွန်သော ထုတ်ကုန်တစ်ခု အမြဲရှိပါစေ။

လုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်တိုးတက်မှုဆိုတာ ထုတ်ကုန်ရဲ့အပေါ်မှာ အများကြီးမူတည်ပါတယ်။ ကောင်းမွန်သော ထုတ်ကုန်တစ်ခု သည် တိုးတက်အောင်မြင်သော လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဖန်တီးတည်ဆောက်ပေးခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် မိမိလုပ်တဲ့ လုပ်ငန်းမှာ အများနဲ့ မတူညီတဲ့ အများထက်သာလွန်သောထုတ်ကုန်တစ်ခုကိုအမြဲတမ်းဖန်တီးတည်ဆောက်ပါ။ ထိုအရာနဲ့အတူ အောင်မြင်တိုးတက်မှုကို ဖန်တီးသွားပါ။

(10) WORK SUPER HARD - အများထက်ပိုမိုသော ကြိုးစားအားစိုက်မှုရှိပါစေ။

အောင်မြင်သောသူဖြစ်ဖို့ဆိုတာ သာမန်ထက် ပိုနေဖို့တော့လိုပါလိမ့်မယ်။ သာမာန်ကြိုးစားမှုတွေထက် Super အပြင်းနှုန်းသော ကြိုးစားအားစိုက်မှု ပြုလုပ်မှသာလျှင် အောင်မြင်တဲ့ပန်းတိုင်ခရီးကို ရောက်အောင် ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ အများထက်အဆများစွာ ပြေးနိုင်မှာ အောင်မြင်မှုခရီးကို အမြန်ရောက်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။

Business Mastery စီးပွားရေးတဖက်ကမ်း ကျွမ်းကျင်မှုဖြစ်ဖို့အတွက် အောင်မြင်သူတွေအတိုင်း အတုယူကြိုးစားသွားမည်ဟု သံဓိဋ္ဌာန်ပြုပါသည်။

(၁) Role Model (မိမိအောင်မြင်ချင်တဲ့ နယ်ပယ်မှ သူတစ်ဦးကို စံနမူနာအတုယူဖို့ပါ)

(၂) Immersion (သူတို့ကြိုးစားတဲ့ နည်းဗျူဟာအတိုင်း စိတ်နှစ်ကိုယ်နှစ်ကြိုးစားဖို့ပါ)

(၃) Space Repetition (အောင်မြင်သူတို့နှင့် အမြဲလိုလိုထိတွေ့မှုယူပြီး အောင်မြင်သွားဖို့ပါ)

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘ၀သို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

STEVE JOBS

APPLE တည်ထောင်သူ

အထုပ္ပတ္တိအကျဉ်း

အမည်	- STEVE JOBS
ထင်ပေါ်ရခြင်းအကြောင်း	- CO-FOUNDER OF APPLE
လူမျိုး	- AMERICAN
မွေးနေ့	- 24 FEBRUARY 1955 AD
တွဲဖက်/တည်ထောင်သူ	- APPLE INC, PIXAR ANIMATION STUDIOS, NEXT COMPUTER, INC
ကြွယ်ဝမှု	- $8.3 BILLION

What to Do
ဘယ်အရာကို လုပ်မယ်ဆိုတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ဟာ အရေးကြီးသလို
What not to Do
ဘယ်အရာကို မလုပ်ဘူးဆိုတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကလည်း အရေးကြီးတယ်။

Steve Jobs

ဒစ်ဂျစ်တယ်လောက၏ ဖခင်ဟု တင်စားခေါ်ဝေါ်ခြင်းခံခဲ့ရသူ Steve Jobs ဟာ ယခုအချိန်အထိ ပြောစမှတ်တွင်ရလောက်အောင် personal computer တီထွင်မှုနဲ့ အောင်မြင်ခဲ့သူ ဖြစ်ပါတယ်။ အောင်မြင်မှုတစ်ခုနဲ့ ကျေနပ်နိုင်သူ မဟုတ်တာကြောင့် consumer electronics လောကမှာပါ သမိုင်းတစ်ခုတွင်စေဖို့ သီချင်းနဲ့ cellular လုပ်ငန်းပိုင်းကိုပါ ဝင်ရောက်လာပါတယ်။ Apple Inc, Pixar Animation Studios နဲ့ NexT Inc တို့ရဲ့ တည်ထောင်သူ Jobs ဟာ သတင်းအချက်အလက်နည်းပညာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သူ့ဘဝကို ရင်းကာ စိတ်ဝင်တစား အလုပ်လုပ်ခဲ့သူပါ။ အသစ်တီထွင်မှုမှာ ဆရာတစ်ဆူ ဖြစ်ပြီး စေ့စပ်သေချာမှုနဲ့ အမြော်အမြင်ရှိမှုတွေကြောင့် နာမည်ကြီးခဲ့သူလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ သတင်းအချက်အလက်နည်းပညာနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ခေတ်ရေစီးပြေး အကြောင်းအရာတွေကို ကြိုမြင်ခဲ့ပြီး products အသစ်တွေ ထုတ်နိုင်အောင် ကြိုးစားခဲ့ပါတယ်။ မူပိုင်ခွင့် ၃၄၆ ခုနဲ့ ဆန်းသစ်တဲ့ အတွေးအမြင်နဲ့အတူ သူ့လုပ်ငန်းမှာ revolution တစ်ခုကို ဖန်တီးခဲ့ပါတယ်။ Apple မှာ လုပ်နေတဲ့ ကာလအတောအတွင်းမှာ iMac, iTunes, iPod, iPhone နဲ့ iPad တို့ရဲ့ တီထွင်မှုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါတယ်။ စိတ်ဝင်စားဖို့ ကောင်းတာတစ်ခုက ထိုနာမည်ကြီး ပုဂ္ဂိုလ်ဟာ ပညာတတ်တစ်ယောက် မဟုတ်ဘဲ ကောလိပ်ကျောင်းထွက် တစ်ယောက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့အကြောင်းတွေကို ပိုမိုသိရှိဖို့အတွက် အောက်မှာ ဖတ်ရှုနိုင်ပါတယ်။

Career အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းမှု

- သူ့ရဲ့ပထမဆုံး အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းမှု အလုပ်ကတော့ ၁၉၇၃၊ Los Gatos, Atari, Inc. မှာလုပ်ခဲ့တဲ့နည်းပညာရှင်အလုပ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။
- ၁၉၇၄ နှစ်လယ် လောက်မှာ ဘာသာရေးဆိုင်ရာ သိမြင်မှုအတွက် Neem Karoli Baba ကို တွေ့ဖို့အတွက် အိန္ဒိယကို သွားခဲ့ပါတယ်။ Neem Karoli Baba ကို မတွေ့ခင်မှာ Baba ဟာ

သေဆုံးခဲ့ပါတယ်။ အချိန်အနည်းငယ် ကြာတဲ့အခါမှာ ဗီဒီယိုဂိမ်း တစ်ခုကို ဖန်တီးဖို့အတွက် Atari ကို ပြန်လာခဲ့ပါတယ်။

- Wozniak နဲ့ အတူ ၎င်းကဲ့သို့ ပုံစံတူတစ်ခုကို စက်တစ်ခုမှာ chips ၅၀လောက်ဖြုတ်ကာ circuit board တစ်ခုကို ဖန်တီးခဲ့ပါတယ်။ နောက်တစ်ခုကတော့ နေရာအဝေးကြီးတွေကနေ အခမဲ့ ဖုန်းခေါ် ဆိုနိုင်တဲ့ digital ‘bluebox’တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ထိုဖန်တီးမှုအတွက် ကောင်းမွန်တဲ့ တုံ့ပြန်မှုတွေဟာ သူ့ကို အီလက်ထရောနစ်ပစ္စည်းတွေ ပြုလုပ်တဲ့နေရာမှာ အောင်မြင်စေခဲ့ပါတယ်။

- ကုမ္ပဏီရဲ့ CEO ဖြစ်တဲ့ John Sculley နဲ့ အမြင်မတူတဲ့ အတွက်ကြောင့် ၁၉၈၅ မှာ ကိုယ်တိုင်တည်ထောင်ခဲ့တဲ့ ကုမ္ပဏီကနေ ထွက်ခဲ့ပါတယ်။ ထိုနှစ်မှာပဲ NeXT Inc ကို တည်ထောင်ခဲ့ပါတယ်။ ထိုကုမ္ပဏီဟာ နည်းပညာအားသာချက်တွေကြောင့် ကျော်ကြားခဲ့ပါတယ်။

- Lucasfilm's ရဲ့ computer graphics ဌာနခွဲက Graphics Group (နောက်ပိုင်းမှာ Pixar လို့ နာမည်ပြောင်းလိုက်တဲ့) ကို ၁၉၈၆ မှာ ဝယ်ယူခဲ့ပါတယ်။ ‘Toy Story’ ဟာ ထိုသို့ ဝယ်ယူပြီးတဲ့ နောက်မှာ ပထမဆုံး ထုတ်လွှင့်ခဲ့တဲ့ ရုပ်ရှင်လည်းဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်ဝင်စားဖို့ကောင်းတာက ၁၉၉၆ မှာ Apple ဟာ NeXT Inc ကို ဝယ်ယူလိုက်တဲ့အခါ သူကိုယ်တိုင်တည်ထောင်ခဲ့တဲ့ ကုမ္ပဏီမှာ အကြီးအကဲ ပြန်ဖြစ်ခဲ့ပြီး နောက်ပိုင်းမှာ ကြားဖြတ် အလုပ်အမှုဆောင် အရာရှိချုပ်အနေနဲ့ နေရာရခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ လက်ထက်မှာ projects အနည်းငယ်ကို ဖျက်သိမ်းခဲ့ပါတယ်။

- သူဟာ products အသစ်တွေအများအပြား ထုတ်ခဲ့ပြီး ကုမ္ပဏီရဲ့ အရောင်းကို တရှိန်ထိုး တက်သွားစေခဲ့ကာ ကမ္ဘာပေါ်က electronic ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူတွေထဲမှာ အကြီးဆုံးထဲက တစ်ခုဖြစ်လာပါတယ်။

- ၁၉၉၈ မှာ Apple iMac ကို စတင်မိတ်ဆက်ခဲ့ပါတယ်။ အဲ့ဒါဟာ သူ Apple ကို ပြန်လာခဲ့တဲ့ ရလဒ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ နောက်နှစ်မှာ iMac ရဲ့အသွင်ကို ပြောင်းလဲခဲ့ပြီး Graphite grey Apple iMac ကို မိတ်ဆက်ခဲ့ပါတယ်။ ထိုအချိန်မှစပြီး iMac မှာ ပြောင်းလဲမှုမျိုးစုံ ရှိခဲ့ပါတယ်။

- ၂၀၀၀ ခုနှစ်မှာ iCEO ဆိုတဲ့ ရာထူးနဲ့ Apple ရဲ့ အမြဲတမ်း CEO တစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီဟာ ပိုပြီးတိုးတက်တဲ့ ဒစ်ဂျစ်တယ်ပစ္စည်းတွေကို ထပ်ပြီးထုတ်လုပ်ခဲ့တဲ့အခါမှာ ပိုပြီး နာမည်ကြီး လာခဲ့ပါတယ်။

- ၂၀၀၁ မှာ iPod, iTunes digital music software နဲ့ iTunes Store တို့ကို စတင်မိတ်ဆက်ပြီး ဂီတလောကထဲကို ဝင်ရောက် လာခဲ့ပါတယ်။ ထိုပစ္စည်းဟာ ရေပန်းစားကျော်ကြားခဲ့ပြီး ကုမ္ပဏီရဲ့ ရောင်းအားနဲ့ နာမည်ဟာ ရုတ်ခြည်းဆိုသလို မြှင့်တင်ပေးခဲ့ပါတယ်။

- iPod ရဲ့ ပထမဆုံး generation ပြီးတဲ့နောက်မှာ ပိုပြီး သုံးရအဆင်ပြေတဲ့ iPod classic, iPod Nano, iPod Touch နဲ့ iPod shuffle တို့ကိုလည်း ထုတ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ၂၀၀၅ မှာ Disney က Pixar ကို ဝယ်ယူလိုက်တဲ့အခါ သူဟာ Walt Disney Company ရဲ့ ရှယ်ယာ ၇% ကို ပိုင်ဆိုင်ထားပြီး အကြီးဆုံး shareholder တစ်ယောက်ဖြစ်လာပါတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဘုတ်အဖွဲ့ဝင်ထဲက တစ်ယောက် လည်း ဖြစ်လာပါတယ်။

- ၂၀၀၇ မှာ iPhone ကို စတင်မိတ်ဆက်ကာ cellular phone လောကထဲကို စတင်ဝင်ရောက်လာပြီး သမိုင်းတွင်လောက်တဲ့ အရာတစ်ခုကို ဖန်တီးခဲ့ပါတယ်။ multi touch display, own mobile browser နဲ့ in-built iPod တို့ ပါဝင်ခဲ့တဲ့ iPhone ဟာ လူတွေ cellular device တစ်ခု အပေါ်မှာ မြင်တဲ့အမြင်ကို လုံးဝပြောင်းလဲ ပစ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

- နောက်နှစ်တွေမှာ iPhone ရဲ့ ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ versions တွေကို ထုတ်လုပ်နိုင်ဖို့ ကြိုးစားခဲ့ပါတယ်။ ၂၀၀၈ မှာ iPhone 3G ကို support for GPS , 3G data နဲ့ tri-band UMTS/HSDPA ဆိုတဲ့ အဓိက လုပ်ဆောင်မှု ၃ မျိုးနဲ့ ထုတ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ၂၀၀၉ မှာ iPhone 3GS မှာ ထုတ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။

- ၂၀၁၀ မှာ ရှေ့က ပစ္စည်းတွေထက် ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ iPhone ၄ ကို ထုတ်လုပ်ခဲ့ပြီး ၎င်းမှာ five megapixel camera, 4G capability နဲ့ ရှေ့ကင်မရာတို့ ပါဝင်ခဲ့ပါတယ်။

- ၂၀၁၁ မှာ အသံကို မှတ်မိပြီး စွမ်းဆောင်နိုင်တဲ့ virtual assistant တစ်မျိုးဖြစ်တဲ့ Siri ပါဝင်တဲ့ iPhone 4S ကို ထုတ်လုပ်ရောင်းချခဲ့ပါတယ်။ ထိုနှစ်မှာပဲ CEO ရာထူးကနေ နှုတ်ထွက်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဘုတ်အဖွဲ့ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် ဆက်လက်ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါတယ်။

အဓိကဆောင်ရွက်မှုများ

- iPhone ရဲ့ ပထမဆုံး generation နဲ့ cellular device လောကကို လှုပ်ကိုင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ၎င်းမှာ အခြားအရာများထက် ထူးခြားစွာ multimedia capabilities နဲ့ quad-band touchscreen တို့ပါဝင်ခဲ့ပြီး ၂၀၀၇ မှာ Times Magazine က ‘Invention of the Year’ အဖြစ် သတ်မှတ်ခဲ့ပါတယ်။

Award & Achievement ဆုနှင့် အောင်မြင်မှုများ

- သူ့ရဲ့ဘဝမှာ National Medal of Technology နဲ့ Jefferson Award for Public Service တို့ အပါအဝင် ဆုတံဆိပ်များစွာ ရရှိခဲ့ပါတယ်။

- ၂၀၀၇ မှာ California Hall of Fame မှာ ပါဝင်ခွင့်ရခဲ့ပါတယ်။ ထိုနှစ်မှာပဲ သြဇာအရှိဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ် Fortune magazine က သတ်မှတ်ခဲ့ပါတယ်။

- ၂၀၀၉ မှာ Fortune magazine က ဆယ်စုနှစ်ရဲ့ CEO အဖြစ် သတ်မှတ်ခဲ့ပါတယ်။ နောက်နှစ်မှာ Forbes ရဲ့ ကမ္ဘာပေါ်မှာ သြဇာအရှိဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်တွေထဲမှာ နံပါတ် ၁၇ အဖြစ် သတ်မှတ်ခံခဲ့ရပါတယ်။

STEVE JOB'S
(10 RULES FOR SUCCESS)
Steve Job ၏ အောင်မြင်ရေးဥပဒေသ (၁၀-ချက်)

1. DON'T LIVE A LIMITED LIFE (ကန့်သတ်ချက်ရှိတဲ့ ဘဝထဲမှာ မနေပါနဲ့)

မိမိဘဝဆိုတာတန်ဖိုးရှိပါတယ်။ တခြားသူတွေရဲ့ အချိန်ထဲမှာ မနေပါနဲ့။ မိမိဘဝဖြစ်ချင်တဲ့မိမိဘဝရည်မှန်းချက်တွေကို ကြိုးစားလုပ်ကိုင် ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် ဘဝအချိန်တွေ၊ ဘဝရဲ့တန်ဖိုးတွေကို ဖန်တီးတည် ဆောက်ပါ။

2. HAVE PASSION (စိတ်အားထက်သန်တဲ့အလုပ်ကို ပြုလုပ်ဆောင်ရွက်ပါ)

ကမ္ဘာမှာ ကြီးကျယ်မြင့်မြတ်တဲ့အလုပ်တွေ လုပ်ဖို့ဆိုရင် သင်ချစ် တဲ့အလုပ်တွေကို လုပ်ဖို့လိုအပ်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ချစ်တဲ့အလုပ်ကိုလုပ်ပြီး လုပ်တဲ့အလုပ်ကို ချစ်မြတ်နိုးသူတွေဟာ သေချာပေါက် တစ်နေ့မှာ အောင်မြင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မိမိစိတ်နှင့်ရှိတဲ့အတိုင်း အလုပ်တွေကို ကြိုးစား ဖန်တီးပါ။

3. DESIGN FOR YOURSELF (မိမိကိုယ်တိုင် ဘဝကို ဒီဇိုင်းရေးဆွဲဖန်တီးပါ)

ဘဝဆိုတာ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ဒီဇိုင်းရေးဆွဲထားတဲ့အတိုင်း ကြိုးစားသွားကြတဲ့ လူသားတွေပင် ဖြစ်ပါတယ်။ မိမိလိုချင်တဲ့ဘဝပုံစံကို ကိုယ်တိုင်ရေးဆွဲ ဖန်တီးပြီး ယုံယုံကြည်ကြည်နဲ့ဖန်တီးပါ။ ယနေ့မှသည် မိမိယုံကြည်ချက်ကိုရောက်တဲ့တစ်နေ့မှာ မိမိဘဝဒီဇိုင်းပုံစံသည် ပုံစံပုံ ဖြစ်သွားပါလိမ့်မည်။

4. THINK DIFFERENT (အများနဲ့ မတူညီစွာကွဲပြားခြားနားစွာ တွေးခေါ်ပါ)

အများနဲ့မတူညီတယ်ဆိုတာ တွေးခေါ် ဆောင်ရွက်ပြုလုပ် ဖန်တီး မှုအားလုံးသည် အများနဲ့မတူညီတဲ့ရလာဒ်ကို ဖြစ်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တခြားနဲ့မတူညီစွာ တွေးခေါ် ဖန်တီး ပြုလုပ်မှသာ လူအများက သတိထား မိပြီး အောင်မြင်မှုကို ဖန်တီးပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

5.BUILDAGREATTEAM(ကောင်းမွန်သောအသင်းအဖွဲ့တစ်ခုကိုတည်ဆောက်ပါ)

ကြီးကျယ်မြင့်မြတ်တဲ့ အလုပ်တွေကို ဖန်တီးဖို့အတွက် မိမိတစ်ဦးတည်းလုပ်လို့မရဘူး။ အသင်းအဖွဲ့နဲ့ စုစည်းဆောင်ရွက်မှ အောင်မြင်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့်အလုပ်တစ်ခုမလုပ်ခင် ကြီးကျယ်မြင့်မြတ်တဲ့ အသင်းတစ်ခုကို စတင်ဖွဲ့စည်းပါ။ ဒီ Team အဖွဲ့မှတစ်ဆင့် လုပ်ငန်းတာဝန်တွေကို ခွဲပြောင်းယူပြီးတော့ အလုပ်တွေ၊ မိမိပန်းတိုင်တွေ၊ ရည်မှန်းချက်တွေကို အောင်မြင်စွာ ဖန်တီးနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

6. SIMPLE WAY IS SMART (ရိုးရှင်းစွာလုပ်ဆောင်ခြင်းသည် အကောင်းဆုံးဖြစ်ပါသည်)

အရာတစ်ခုသည် ရိုးရှင်းလွယ်ကူပြီး လူတိုင်းနားလည်သဘောပေါက်နိုင်မယ်ဆိုရင် အရာရာတိုင်းက ပြီးမြောက်အောင်မြင်ဖို့အတွက် လွယ်ကူသွားပါလိမ့်မည်။ ယနေ့ခေတ် ရှုတ်ထွေးမှုမှာ လူတိုင်းဟာ ရိုးရှင်းလွယ်ကူမှုကို ရှာနေကြပါပြီ၊ ရိုးရိုးလေးပဲ ဖန်တီးအောင်မြင်လိုက်ပါ။

7. BE PROUD OF YOUR PRODUCTS (မိမိရဲ့ထုတ်ကုန်ကို အမြဲတမ်းဂုဏ်ယူနိုင်အောင်ပြုလုပ်ပါ)

မိမိထုတ်ကုန်အားလုံးသည် အများတွေရဲ့ဂုဏ်ယူဖွယ်ဖြစ်အောင် ဖန်တီး တည်ဆောက်ပါ။ လူတိုင်းလူတိုင်း အားလုံးလိုချင်ကြတာသည် Proud ဂုဏ်ယူအထင်ကြီးမှုဖြစ်ပါတယ်။ အရာတိုင်းမှာ Product ထုတ်ကုန် ရောင်းတာထက် လူတွေရဲ့ Proud ဂုဏ်ယူဝင့်ကြွားမှုကို ရရှိအောင် ရောင်းချဖို့လုပ်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

8. BUILD AROUND THE CUSTOMERS (ဖောက်သည်နဲ့လုပ်ငန်းဝန်းကျင်ကို တည်ဆောက်ပါ)

ဈေးကွက်စီးပွားရေးအောင်မြင်မှု၊ လုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်မှုဆိုတာ ဖောက်သည်တွေနဲ့ ဝိုင်းဝန်းတည်ဆောက်ခြင်းဖြစ်တဲ့အခါမှာ မိမိဖောက်သည်တွေရဲ့ စိတ်ကျေနပ်မှုဖြင့် လုပ်ငန်းတွေကို တိုးတက်

အောင်မြင်စွာ ဖန်တီးတည်ဆောက်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဖောက်သည် ကျေနပ်မှုနဲ့ ဝယ်ယူအားပေးမှုဖြင့်သာ လုပ်ငန်းတည်ဆောက်ရမည့် အရာ ဖြစ်ပါတယ်။

9. MAKING IS ABOUT VALUES (တန်ဖိုးတရားတွေအတွက် ပြုလုပ်ဖန်တီးပါ)

အရာတစ်ခု ပေးတိုင်းပေးတိုင်းမှာ တန်ဖိုးတစ်ခုပေးပါ။ ဖုန်းရောင်းတာလည်း အဓိကတော့ တန်ဖိုးတစ်ခု ပေးလိုက်ခြင်းပါပဲ။ ကိုယ်ပေးလိုက်တဲ့ထုတ်ကုန်ဟာ သူတို့အတွက် တန်ဖိုးတက်မှု ဖြစ်နိုင်ပါစေ။ လူတွေရဲ့လိုချင်တဲ့တန်ဖိုးတစ်ခု Value တစ်ခုကို အမြဲတမ်းပေးနိုင်အောင် ကြိုးစားပါ။

10. STAY HUNGRY, STILL FOOLISH (အမြဲဆာလောင်မွတ်သိပ်နေပါ၊ အမြဲရူးသွပ်စွာဖန်တီးနေပါ)

ယနေ့ကမ္ဘာကြီးကို တိုးတက်ပြောင်းလဲမှု ဖန်တီးသူအားလုံးသည် ရူးသွပ်စွာကြိုးစားခဲ့သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ သင့်ရဲ့ရူးသွပ်စွာ Hungry ဒီအောင်မြင်မှုကို ဆာလောင်မွတ်သိပ်နေခြင်းသည် အောင်မြင်တိုးတက်မှုအတွက် မဟာအင်အားကြီးပင် ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်ဖို့အတွက် ဆာလောင်ရူးသွပ်မှုရှိနိုင်ပါစေ။

Steve Jobs ၏ အဆိုအမိန့်များ

- သင်္ချိုင်းမှာ အချမ်းသာဆုံးသူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ဟာ ကျွန်တော့်အတွက် အရေးမကြီးပါဘူး။ ညအိပ်ရာဝင်ခါနီးအချိန်မှာ ဒီနေ့ အကျိုးရှိတဲ့ တစ်စုံတစ်ရာကို လုပ်ခဲ့နိုင်တယ်လို့ ပြောနိုင်ဖို့သာ အရေးကြီးတာပါ။

- ဘဝရဲ့ အချိန်ဟာ တိုတောင်းလွန်းပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူများဘဝထဲမှာနေပြီး အချိန်ကို မဖြုန်းပစ်ပါနဲ့။

Business Mastery စီးပွားရေးတဖက်ကမ်း ကျွမ်းကျင်မှုဖြစ်ဖို့အတွက် အောင်မြင်သူတွေအတိုင်း အတုယူကြိုးစားသွားမည်ဟု သံဓိဋ္ဌာန်ပြုပါသည်။

(၁) Role Model (မိမိအောင်မြင်ချင်တဲ့ နယ်ပယ်မှ သူတစ်ဦးကို စံနမူနာအတုယူဖို့ပါ)

(၂) Immersion (သူတို့ကြိုးစားတဲ့ နည်းဗျူဟာအတိုင်း စိတ်နှစ်ကိုယ်နှစ်ကြိုးစားဖို့ပါ)

(၃) Space Repetition (အောင်မြင်သူတို့နှင့် အမြဲလိုလိုထိတွေ့မှုယူပြီး အောင်မြင်သွားဖို့ပါ)

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

JACK MA

ALIBABA.COM တည်ထောင်သူ

အထုပ္ပတ္တိအကျဉ်း

အခြားအမည်	- မာယွန်း
ကျော်ကြားမှု	- စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်
နိုင်ငံသားဖြစ်တည်မှု	- တရုတ်
တည်ထောင်သူ	- ALIBABA.COM/ ALIBABA GROUP
အသားတင်ပိုင်ဆိုင်မှု	- အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃၃.၆ ဘီလျံ

Customer is No(1) **ဝယ်ယူသူသည် ပထမဦးစားပေး**

Employee is No (2) **ဝန်ထမ်းသည် ဒုတိယဦးစီးပေး**

Shareholder is No(3) **အစုရှယ်ယာဝင်သည် တတိယဦးစားပေး ဖြစ်ရမည်။**

ဂျက်မားဟာ တရုတ်နိုင်ငံသား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦး ဖြစ်ပြီး အွန်လိုင်းပေါ်မှာ ဈေးရောင်းဝယ်နိုင်တဲ့ သူ့ရဲ့ Alibaba အကျိုးတူလုပ်ငန်းစုကြီးနဲ့တွဲပြီး လူသိများပါတယ်။ ဒီအထုပ္ပတ္တိထဲမှာတော့ သူ့ရဲ့ငယ်ဘဝကနေ သူ့ရဲ့ ဖြတ်သန်းမှုတွေ၊ သူ့ရဲ့အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း အလုပ်နဲ့ သူဘာတွေ လုပ်ခဲ့တယ်ဆိုတာကို ဖော်ပြပေးသွားမှာဖြစ်ပါတယ်။

ဂျက်မားဟာ ဒီကမ္ဘာကြီးထဲက စွန့်ဦးတီထွင်မှုဆိုတဲ့အရာအတွက် အကြီးကျယ်ဆုံး ပြယုဂ်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တုန်းက ဆင်းရဲခဲ့တာကြောင့် နိုင်ငံခြားသားခရီးသွားတွေကို သူ့မြို့ထဲ လိုက်လံပြသပြီး ငယ်ဘဝကိုဖြတ်သန်းခဲ့တဲ့ဂျက်မားဟာနှိမ့်ချစွာပဲ ရုန်းကန်ခဲ့ပြီး အောင်မြင်မှုတွေကို ရရှိခဲ့သူဖြစ်ပါယ်။ သူ့ဘဝရဲ့ပထမဆုံး သင်ယူမှုခြေလှမ်း ကတော့ ချိတ်ဆက်လုပ်ကိုင်နိုင်စွမ်းကို မြှင့်တင်ဖို့ အင်္ဂလိပ်စာကို သင်ယူခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဂျက်မားဟာအင်တာနက်ကို စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းအနေနဲ့ မြင်တတ်ခဲ့တဲ့ လူနည်းစုထဲက တစ်ယောက်ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန် တုန်းက တစ်ကမ္ဘာလုံးကလူတွေအနေနဲ့ အင်တာနက်ကနေ ဈေးရောင်းမယ့် သူ့အကြံအစည်ကို အယုံအကြည် မရှိခဲ့ကြပါဘူး။ ဂျက်မားဟာ ဘယ်သူမှ အယုံအကြည်မရှိတဲ့ သူ့ရဲ့ အကြံဉာဏ်ကိုအကောင်အထည်ဖော်ဖို့အတွက် ဒေါ်လာ ၂သောင်းဆိုတဲ့ ပမာဏလေးနဲ့ သူ့ရဲ့အိပ်မက်ကို စတင်ခဲ့ပါတယ်။

သူ့ရဲ့စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းဟာ နောက်သုံးနှစ်အကြာမှာဒေါ်လာ ၈သိန်းအထိ ရှာဖွေနိုင်တယ်။ ဘယ်လိုပဲ ဖြစ်ပါစေ အွန်လိုင်းပေါ်ကနေ ရောင်းဝယ်၊ ဖောက်ကားလို့ ရမယ့် Alibabaကို ၂၀၀၀ခုနှစ် အစောပိုင်း လောက်မှာပဲ ဂျက်မားက စတင်တည်ထောင်လိုက်ပါတယ်။ အချိန်တို အတွင်းမှာပဲ Alibaba ဟာ ဂျက်မားကို တစ်ကမ္ဘာလုံးနဲ့ချီပြီး ကျော်ကြားစေခဲ့ပါတယ်။

Alibaba ကြောင့် ဂျက်မားရဲ့အသားတင်ဝင်ငွေဟာ အချိန်တို အတွင်းမှာ တဟုန်ထိုးမြင့်မားသွားခဲ့ပြီး တရုတ်နိုင်ငံရဲ့အချမ်းသာဆုံးဆိုတဲ့ နေရာကို ရရှိခဲ့ပါတယ်။ ဂျက်မားဟာ Alibaba တစ်ခုတည်းနဲ့ အောင်မြင် ခဲ့တာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ သူပူးတွဲတည်ထောင်ခဲ့တဲ့ အခြားအကျိုးတူ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းတွေဟာလည်း အကြီးအကျယ် အောင်မြင်မှုတွေ

ရရှိခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီထဲမှာ နာမည်ကြီး အွန်လိုင်းရောင်းဝယ်ရေး ဝက်ဘ်ဆိုက်ဖြစ်တဲ့ Taobao ဟာလည်းပါဝင်ပါတယ်။ ဂျက်မားဟာဂုဏ်ပြု ချီးမြှင့်မှုတွေနဲ့ ဆုတံဆိပ်တွေလည်း အများအပြား ရရှိခဲ့ပြီး Forbes, Time အစရှိတဲ့ နာမည်ကြီး မဂ္ဂဇင်းတွေမှာလည်း ဖော်ပြခြင်းခံခဲ့ရပါတယ်။

ဂျက်မားလုပ်ခဲ့သမျှအလုပ်အကိုင်များ

- ၁၉၉၀ ခုနှစ်လောက်မှာ ဂျက်မားဟာ အင်တာနက်ဆိုတဲ့ အရာကို စတင်မြင်တွေ့ဖူးခဲ့ပြီး နည်းပညာ ထဲကနေ စီးပွားရေးအကျိုးအမြတ်တွေ အများကြီးရရှိနိုင်တယ်ဆိုတာကို တွေးမိခဲ့ပါတယ်။

- ဂျက်မားဟာ ၁၉၉၅ခုနှစ်မှာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုကို သွားရောက်လည်ပတ်ခဲ့ပြီး အင်တာနက်အကြောင်းကိုလည်း ပိုမိုသိရှိခဲ့ပါတယ်။ သူ့သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ကလည်း ဝက်ဘ်ဆိုက်တွေ ဘယ်လိုချိတ်ဆက်ရတယ်ဆိုတာကို ပြသပေးခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနှစ်ထဲမှာပဲ ဂျက်မားဟာ ဒေါ်လာ ၂ သောင်းဆိုတဲ့ ငွေပမာဏနဲ့ အင်တာနက်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုတည်ထောင်ဖို့ လုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။

- အဲဒီကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်ရခြင်း ရည်ရွယ်ချက်ကတော့ သူတို့ရဲ့ ဝယ်သူတွေကို ဝက်ဘ်ဆိုက်တစ်ခု ဖန်တီးပေးဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုအိုင်ဒီယာမျိုးနဲ့ ကုမ္ပဏီဟာ အဲဒီကာလတုန်းက အသစ်အဆန်းဖြစ်ပေမယ့် ဂျက်မားဟာ ၃နှစ်အတွင်းမှာပဲ ဒေါ်လာ ၈ သိန်း ဆိုတဲ့ ပမာဏကို အကျိုးအမြတ်အနေနဲ့ ရရှိခဲ့ပါတယ်။

- အင်တာနက်နဲ့သက်ဆိုင်တဲ့နယ်ပယ်က သူ့အောင်မြင်မှုကြောင့် ဂျက်မားဟာ China International Electronic Commerce Center လို့ခေါ်တဲ့ အေဂျင်စီမှာ အကြီးအကဲရာထူးကို ၁၉၉၈ ခုနှစ်မှာ ရရှိခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအေဂျင်စီမှာသူဟာ ၁နှစ်တိတိ ဆက်လက်လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။

- ၁၉၉၉ခုနှစ်မှာတော့ ဂျက်မားဟာ Alibaba ကုမ္ပဏီကို သူ့ရဲ့ မိတ်ဆွေတချို့နဲ့ စတင်တည်ထောင်ခဲ့ပါတယ်။ Alibabaရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကတော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေအနေနဲ့ အွန်လိုင်းပေါ်မှာပဲ

မြန်ဆန် စွာ ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားနိုင်မယ့် ဝက်ဘ်ဆိုက်တစ်ခုကို ဖန်တီးပေးနိုင်ဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။

- ၁၉၉၉-၂၀၀၀ခုနှစ် အတွင်းမှာ Alibaba ကုမ္ပဏီဟာ ဒေါ်လာ ၂၅သန်းကို ဘဏ္ဍာရေး ကျောထောက်နောက်ခံအနေနဲ့ ရရှိခဲ့ပြီး အဲဒီ ဘဏ္ဍာရေးအခြေအနေကြောင့် ကုမ္ပဏီဟာ ပိုပြီး ကြီးထွားလာခဲ့ပါတယ်။ Alibabaဟာ အချိန်တိုအတွင်းမှာပဲ နိုင်ငံပေါင်း ၂၄၀အထိ ဖြန့်ကျက်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

- ဂျက်မားဟာ အင်တာနက်ပေါ်မှာ ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားမှုကို ၂၁ရာစုရဲ့ငွေရှာလို့ အကောင်းဆုံးဗျူဟာအနေနဲ့ နားလည်သဘောပေါက် ထားပါတယ်။ ဂျက်မားဟာ Alibaba အပြင် Taobao, Lynx နဲ့ Ali Mama ကုမ္ပဏီတွေကိုလည်း တည်ထောင်ခဲ့ပါတယ်။

- Taobaoဟာ အင်တာနက်ပေါ်မှာ ဈေးရောင်းဈေးဝယ်သူ တွေကြားမှာ ရေပန်းစားခဲ့ပြီး e-bay လို ကုမ္ပဏီမျိုးရဲ့ အာရုံစိုက်မှုကိုပါ ရရှိခဲ့ပါတယ်။ e-bay ဟာ Taobaoကို ဝယ်ယူဖို့ ကြိုးစားခဲ့ပေမယ့် ဂျက်မားကတော့ သူ့ရဲ့ကုမ္ပဏီတွေကို ရောင်းချဖို့ စိတ်ကူး လုံးဝမရှိပါဘူး။

- Taobaoဟာ နာမည်ကြီး အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်တဲ့ Yahoo ရဲ့စိတ်ဝင်စားမှုကိုပါ ရရှိခဲ့ပြီး Yahooဟာ ဂျက်မားရဲ့ လုပ်ငန်းစုတွေ အပေါ်မှာ ဒေါ်လာ ၁ ဘီလျံထိ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့ပါတယ်။

- ဂျက်မားဟာ ၂၀၀၇ ခုနှစ်မှာ တစ်ကမ္ဘာလုံးက လူတွေရဲ့ဝေဖန်တာကို ခံခဲ့ရပါတယ်။ အဓိကကတော့ Alibabaဟာ သူ့ဝက်ဘ်ဆိုက်ကနေ အသား၊ ငါး ထုတ်လုပ်ရောင်းချမှုကနေ အကျိုး အမြတ်တွေ အများကြီးရရှိနေတာကို ဝေဖန်ကြတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ကမ္ဘာလုံးက တိရိစ္ဆာန်ချစ်သူတွေနဲ့ သူ့ကုမ္ပဏီရဲ့ကိုယ်စား ဂျက်မားဟာ သူ့ရဲ့Alibaba ဝက်ဘ်ဆိုက်ကနေ ငါးမန်းအသားတွေ ရောင်းချတာကို ပိတ်ပင်ခဲ့ပါတယ်။

ဂျက်မားရဲ့ အဓိကအလုပ်အကိုင်

ဂျက်မားဟာ အဓိကအားဖြင့် သူ့ရဲ့ ဈေးရောင်းဝယ်ရေး ပလက်ဖောင်းဖြစ်တဲ့ Alibaba ကို တည်ထောင်သူ အနေနဲ့ လူသိများပါတယ်။ Alibabaဟာ ထိပ်တန်းစီးပွားရေး ဝက်ဘ်ဆိုက်တစ်ခုလည်းဖြစ်ပြီး အခြားအင်တာနက်ပေါ်က ရောင်းဝယ်ရေး ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုဖြစ်တဲ့ e-bay ရဲ့ အကြီးမားဆုံး ပြိုင်ဘက်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ဂျက်မားရရှိခဲ့တဲ့ ဂုဏ်ပြုမှုတွေနဲ့ အောင်မြင်မှုများ

- ၂၀၀၄ ခုနှစ်မှာ ဂျက်မားဟာ China Central Television က သတ်မှတ်တဲ့ ထိပ်တန်းစီးပွားရေး ခေါင်းဆောင် (၁၀)ဦး စာရင်းမှာ ပါဝင်ခဲ့ပါတယ်။

- ၂၀၀၅ ခုနှစ်မှာတော့ Business Week က ဂျက်မားကို တစ်နှစ်တာ အကောင်းဆုံးစီးပွားရေးသမားအဖြစ် သတ်မှတ်ခဲ့ပြီး အာရှရဲ့ အလွှမ်းမိုးနိုင်ဆုံး စီးပွားရေးသမား (၂၅)ယောက် စာရင်းထဲမှာလည်း ပါဝင်ခဲ့ပါတယ်။

- ၂၀၀၉ ခုနှစ်မှာတော့ ဂျက်မားဟာ ကြီးကျယ်တဲ့ ဂုဏ်ပြုမှုတွေကို ရရှိခဲ့ပါတယ်။ TIME မဂ္ဂဇင်းရဲ့ ကမ္ဘာ့လွှမ်းမိုးမှုအရှိဆုံး လူအယောက် (၁၀၀)စာရင်းမှာ ပါဝင်ခဲ့ပြီး CCTVက ချီးမြှင့်တဲ့ ရာစုနှစ်ရဲ့ စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်ဆုကို ချီးမြှင့်ခြင်းလည်း ခံခဲ့ရပါတယ်။

- Forbes မဂ္ဂဇင်းကလည်း ၂၀၁၄ခုနှစ်မှာ ဂျက်မားကို လက်ရှိကမ္ဘာပေါ်မှာ အယောက် (၃၀) မြောက် ဩဇာလွှမ်းမိုးမှု အရှိဆုံးလူ အနေနဲ့ သတ်မှတ်ခဲ့ပါတယ်။

- ဂျက်မားဟာ အာရှဆုပေးပွဲမှာ ၂၀၁၅ခုနှစ်ရဲ့ အာရှစွန့်ဦးတီထွင်သူဆုကို ရရှိခဲ့ပါတယ်။

JACK MA'S
10 RULES FOR SUCCESS
JACK MA ၏ အောင်မြင်ရေးဥပဒေသ (၁၀) ချက်

1. LEARN FROM THE MISTAKES OF OTHERS (တခြားသူတွေရဲ့ အမှားတွေကို လေ့လာပါ)

ပတ်ဝန်းကျင်မှာ တွေ့ရမယ့် အောင်မြင်မှုတွေ အားလုံးရဲ့ နည်းလမ်းအမှန်တွေဟာ အောင်မြင်မှုနည်းတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ အမှားတွေဟာ မအောင်မြင်မှု ဖြစ်ပါတယ်။ အမှားတွေတွေ့လို့ မအောင်မြင်ခြင်းဖြစ်တဲ့အခါမှာ ဘယ်လိုအမှားတွေကို မိမိဂရုထားရမလဲ၊ ဂရုစိုက်ရမလဲ ဒါတွေနဲ့ မှန်ကန်တဲ့၊ အောင်မြင်တဲ့ နည်းလမ်းတွေကို အချိန်တိုတိုနဲ့ ရောက်ရှိသွားခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

2. FOCUS ON QUALITY, NOT SIZE (အရွယ်အစားကို မကြည့်ပဲ၊ အရည်အသွေးကို အာရုံစိုက်ပါ)

Not Size အရွယ်အစားကို အာရုံမစိုက်ပါနဲ့။ လုပ်ငန်းကြီးသည်ဖြစ်စေ၊ သေးသည်ဖြစ်စေ အရေးကြီးတာ လုပ်ငန်းရဲ့ Quality အရည်အသွေး ဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်း Quality တိုးတက်လေလေ လုပ်ငန်းတစ်ခုသည် အောင်မြင်တိုးတက်လေလေ ဖြစ်ပါတယ်။

3. BE THE FIRST (ပထမဦးဆုံးပြုလုပ်နိုင်သူ ဖြစ်ပါစေ)

လုပ်ငန်းတစ်ခု လုပ်တဲ့အခါမှာ ပထမဦးဆုံးလုပ်သူတွေနဲ့ အကောင်းဆုံးကြိုးစားသူတွေသည် ဈေးကွက်ရဲ့ အောင်မြင်မှုရာခိုင်နှုန်းကို အများဆုံးရရှိသူတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အများတွေနဲ့ ဦးစွာဈေးကွက်ထဲမှာ စွန့်ဦးတီထွင်သူဖြစ်ဖို့ ကြိုးစားပါ။

4. PREPARE FOR THE FUTURE (အနာဂတ်အတွက် အမြဲတမ်း ပြင်ဆင်ဆောင်ရွက်ထားပါ)

အနာဂတ်ဖြစ်နိုင်ချေကို အမြဲပြင်ဆင်ဆောင်ရွက်ပါ။ အနာဂတ်မှာ ဖြစ်လာနိုင်ချေကို ပြင်ဆင်ထားရင် အဲဒီဖြစ်လာနိုင်ခြေနဲ့ ကိုယ်ပြင်ဆင်ထားတာနဲ့ ကွက်တိသွားကျတာရှိရင် သင်အောင်မြင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အနာဂတ်အတွက် အခွင့်အရေး ရသူတွေဟာ သေချာတယ် သူတို့ရဲ့ ပြင်ဆင်ထားမှုတွေကြောင့်သာ ဖြစ်ပါတယ်။ အနာဂတ်ကို မျှော်မှန်းပါ၊ ပြင်ဆင်ထားပါ၊ အဆင်သင့်ဖြစ်နေပါစေ။

5. RESPECT YOUR COMPETITORS (သင့်ရဲ့ယှဉ်ပြိုင်သူတွေကို အမြဲတမ်းလေးစားပါ)

ပြိုင်ဘက်ကို တိုက်ခိုက်ခြင်းဖြင့် မိမိလုပ်ငန်း မတိုးတက်နိုင်ပါဘူး၊ သူတို့ကို မတိုက်ပါနဲ့။ သူတို့ဆီကလည်း copy မကူးပါနဲ့။ သူတို့ဆီက copyကူးရင် အဲ့လုပ်ငန်းမှာ သင် သေသလိုဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ကိုလည်း လေးစားပါ။ သူတို့ထက်သာအောင် ဘယ်လို Creative တွေလုပ်မလဲ၊ ဖန်တီးမလဲ ဒါကို အမြဲ စဉ်းစားတွေးခေါ်နေပါ။

6. SEE CHALLENGES AS OPPORTUNITIE (အခက်အခဲအားလုံးမှ အခွင့်အရေးတွေကို မြင်ပါ)

ဖြစ်တည်လာတဲ့ အခက်အခဲအားလုံးသည် တစ်ဆင့် တိုးတက်သွားဖို့အတွက် အခွင့်အရေးပေးခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ အခက်အခဲတွေကို ကြည့်တာနဲ့စာရင် အခွင့်အရေး၊ ပြဿနာကိုကြည့်တာနဲ့စာရင် ဖြေရှင်းမှုကို ကြည့်တာသည် အကောင်းဆုံးရလာဒ် ဖြစ်ပါတယ်။ ယနေ့ အခွင့်အရေးအားလုံးဟာ အခက်အခဲတွေကြားမှာပဲ ရှိနေပါလိမ့်မယ်၊ လူမှုဝန်းကျင်ကမ္ဘာကြီးရဲ့ အခက်အခဲကို ဖြေရှင်းနိုင်ရင် အောင်မြင်မှုအကြီးတွေကို သင်သေချာရနိုင်မှာပါ။

7. BELIEVE (ယုံကြည်ပါ)

မိမိပတ်ဝန်းကျင်က ယုံကြည်သည်ဖြစ်စေ၊ မိမိသူငယ်ချင်း ယုံကြည်သည်ဖြစ်စေ အရေးကြီးတာက မိမိ ယုံကြည်ရမယ်။ မိမိရဲ့ Team ကို

ယုံကြည်ရမယ်။ မိမိရဲ့ အနာဂတ်ကို သင်ယုံကြည်နေဖို့က ပိုပြီးတော့ အရေးကြီးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အနာဂတ်မှာ တစုံတရာ ဖြစ်လာမှာပါ၊ ယုံကြည်ပြီး အရှုံးမပေးသူတွေဟာ နောက်ဆုံးရဲ့ ပန်းတိုင်တွေကိုရောက်နိုင်သူတွေဖြစ်မှာပါ။ Never Give-up ဘယ်တော့မှ အရှုံးမပေးပဲ ရည်မှန်းချက်တွေအတွက် ယုံကြည်နေပါစေ။

8. SURROUND YOURSELF GREATNES (ပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့ အကောင်းဆုံးအရာတွေကို ရှာဖွေပါ၊)

ပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ ပတ်သတ်ပြီးတော့မှ ကောင်းတဲ့အရာတွေ ရှိပါတယ်။ ကောင်းတဲ့နေရာတွေ ဖန်တီးပါ။ ကောင်းတဲ့အရာတွေကို စုပေါင်းခြင်းအားဖြင့် အကောင်းဆုံးအရာတွေကို သင်ပိုင်ဆိုင်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သင်လိုချင်တဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို ရောက်နိုင်စေဖို့ သင့်ထက်တော်တဲ့သူတွေကို ရှာဖွေပါ။ သူတို့နဲ့ အတူတူ ကြိုးစားပြီး သင့်ရဲ့အောင်မြင်မှုခရီးကို သေချာသွားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

9. LIVE HEALTHY (ဘဝမှာပျော်ရွှင်အောင်မြင်စွာ နေထိုင်ပါ)

လူတွေ အသက်ရှင်နေထိုင်ခြင်းရဲ့ ရည်မှန်းချက်ဟာ (2-H) ဖြစ်တဲ့ Happy ပျော်ရွှင်ဖို့နဲ့ Healthy ကျန်းမာနေဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ သင် ဖန်တီးချင်တဲ့ အရာအားလုံးကို ရှေ့ဆက်ပြီးတော့ ဖန်တီးနိုင်တဲ့ အခါမှာ ဘဝမှာ ပျော်ရွှင်အောင်မြင် ကျန်းမာစွာ နေထိုင်သွားဖို့ကလည်း အရေးကြီးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

10. HAVE A FUN (ပျော်ရွှင်စရာ ဖန်တီးမှုများဆောင်ရွက်ပေးပါ)

မိမိရဲ့ အသင်းအဖွဲ့ နှစ်စဥ်ဖြစ်စေ၊ မိမိရဲ့ဆောင်ရွက်နေသူအားလုံးနဲ့ဖြစ်စေ HAVE A FUN သူတို့နဲ့ ပျော်ရွှင်စွာ တကယ့်ကို ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တစ်ခုကို လက်တွေ့အတူတူသွားလိုက်ပါ။ ဒါသည် တကယ့်အောင်မြင်တိုးတက်ရေး အဖြေဖြစ်ပါတယ်။ ပျော်ရွှင်မှ အောင်မြင်ခြင်းပါ၊ အောင်မြင်ခြင်းဖြင့်လည်း ပျော်ရွှင်မှုများ ဖန်တီးစေပါ။

Business Mastery စီးပွားရေးတဖက်ကမ်း ကျွမ်းကျင်မှုဖြစ်ဖို့အတွက် အောင်မြင်သူတွေအတိုင်း အတုယူကြိုးစားသွားမည်ဟု သံဓိဋ္ဌာန်ပြုပါသည်။

(၁) Role Model (မိမိအောင်မြင်ချင်တဲ့ နယ်ပယ်မှ သူတစ်ဦးကို စံနမူနာအတုယူဖို့ပါ)

(၂) Immersion (သူတို့ကြိုးစားတဲ့ နည်းဗျူဟာအတိုင်း စိတ်နှစ်ကိုယ်နှစ်ကြိုးစားဖို့ပါ)

(၃) Space Repetition (အောင်မြင်သူတို့နှင့် အမြဲလိုလိုထိတွေ့မှုယူပြီး အောင်မြင်သွားဖို့ပါ)

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်) ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

အောင်မြင်သူတွေထံမှ အောင်မြင်နည်းကိုရှာဖွေခြင်း

> **အောင်မြင်ဖို့ Work အလုပ်လုပ်ဖို့က အဓိက၊**
> **အလုပ်လုပ်ဖို့ Way နည်းလမ်းသိဖို့က ပိုပြီးအဓိက**
> Way for Work (**အလုပ်လုပ်ဖို့ နည်းလမ်းသိဖို့လိုပါတယ်**)

ကမ္ဘာကျော် အောင်မြင်ခဲ့သူများထဲမှာ လေးစားအားကျရလောက်တဲ့ Jack Ma, Tony Robbin, Bill Gates တို့ရဲ့ ယခုကဲ့သို့ Rules for Success တွေကို စုစည်းပေးထားပါတယ်။ အောင်မြင်သူတွေကို အတုယူကြိုးစားပြီး အောင်မြင်မှုဆီသို့ရောက်ဖို့ နည်းလမ်းတော့ ရှိနေမှာပါ၊ အောင်မြင်သူတွေမှာ အောင်မြင်နည်းတွေ ရှိကိုရှိရလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်သူတွေကို လေ့လာခြင်းဖြင့် အောင်မြင်နည်းကို မလွဲမသွေ ရနိုင်မှာပါ ယုံကြည်ရေးသားပေးထားပါတယ်။

အောင်မြင်သူတွေကို လေ့လာပြီးတဲ့အခါ (How to Become Millioniare) သူတို့ဘယ်လို မီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေ ဖြစ်အောင်ကြိုးစားခဲ့ကြသလဲဆိုတာ ကိုယ်တိုင်အဖြေရှာဖွေပြီး မိမိကိုယ်တိုင်လည်း ထူးချွန်အောင်မြင်မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်ဖြစ်ဖို့ အတုယူကြိုးစားသွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာတွေအောင်မြင်ခဲ့တယ်ဆိုတာထက်. . .

- ဘယ်လိုအောင်မြင်ခဲ့သလဲဆိုတဲ့ ကြိုးစားဆောက်ရွက်ခဲ့တဲ့ နည်းလမ်းတွေကို ရှာဖွေကြည့်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။

JackMa အောင်မြင်ခဲ့မှုနှင့်ပက်သတ်ပြီး ဘယ်လိုကြိုးစားခဲ့သလဲ ဆိုတဲ့ အချက် (၅-ချက်) ကို စာရေးသူမှ ပြန်လည်သုံးသပ်တင် ပြထားပါတယ်။

(၁) Jack Ma ဟာ (Passion to Power - စိတ်ဓါတ်ပြင်းပြပြီး စွမ်းအားရှိသူ)တစ်ဦး ဖြစ်တာကြောင့် အောင်မြင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

- KFC မှာ အလုပ်လျှောက်ခဲ့စဉ်ကတည်းက (၂၄)ယောက်ထဲမှာ (၂၃)ယောက်အလုပ်ရခဲ့ပြီး Jack Ma အလုပ်မရခဲ့စဉ်ကတည်းက အရှုံး မပေးတက်တဲ့စိတ်၊ Alibaba စထူထောင်ခဲ့စဉ် (၃-နှစ်) အတွင်း 1$ Revenue မရှိခဲ့ပေမဲ့ အရှုံးမပေးခဲ့ပါဘူး၊ ဒီလို (Never Give-up) အရှုံးမပေးတက်တဲ့ စိတ်နဲ့အတူ ပြင်းပြင်းပြပြ ကြိုးစားခဲ့တာကြောင့် အောင်မြင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်တယ်လို့ သုံးသပ်နိုင်ပါတယ်။

(၂) Jack Ma ဟာ (Opportunistic Entrepreneurship - အခွင့်အရေးမြင်ပြီး စွန့်ဦးတီထွင်သူ) တစ်ဦးဖြစ်တာကြောင့် အောင်မြင် ခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

- Do the first (ပထမဆုံး ဦးဦးဖျားဖျား တီထွင်ခဲ့သလို) Do the best (အကောင်းဆုံးလည်း ကြိုးစားခဲ့သူ) ဖြစ်ပါတယ်။ နည်းပညာရှင် တစ်ဦး မဟုတ်ပေမဲ့ (Creativity တီထွင်ဖန်တီးမှုအားသာပြီး) အခွင့် အရေး အခွင့်အလမ်းကို မြင်နိုင်သူ ဖြစ်တာကြောင့်လည်း အောင်မြင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်တယ်လို့ သုံးသပ်နိုင်ပါတယ်။

(၃) Jack Ma ဟာ (Corporation & Coordination - ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်မှုနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်တက်သူ) တစ်ဦး ဖြစ်တာ ကြောင့် အောင်မြင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

- နည်းပညာရှင်တစ်ဦး မဟုတ်ပေမဲ့ (Technology Business) တစ်ခုကို အောင်မြင်ဖို့ ကြိုးစားခဲ့ရာမှာ နည်းပညာ ကျွမ်းကျင်သူတွေနဲ့ ပူးပေါင်းဆောက်ရွက်ခဲ့တယ်။ ငွေကြေးမရှိခဲ့ပေမဲ့ ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ Investor တွေနဲ့ လက်တွဲကြိုးစားနိုင်ခဲ့တယ်။ Jack Ma ဟာ စီမံခန့်ခွဲမှု ထူးချွန်ပြီး (ူနလနမငါန ဏသတနမ) တခြားသော သူများ၏ အချိန်၊စွမ်းရည်၊လုပ်အား ၊ဖန်တီးမှုများကို ပေါင်းစပ်နိုင် ခဲ့တာကြောင့် အောင်မြင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်တယ်လို့ သုံးသပ်နိုင်ပါတယ်။

(၄) Jack Ma ဟာ (Business Profession - စီးပွားရေးမှာ ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်သူ)တစ်ဦးဖြစ်တာကြောင့် အောင်မြင်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

- စီးပွားရေးမှာ ဖောက်သည် မရှိလျှင် စီးပွားရေးဆိုတာ မရှိခြင်းကို လက်ခံယုံကြည်ထားတဲ့ Jack Ma ရဲ့ ခံယူချက် တခုဖြစ်တဲ့ (Customer is No 1 - ဖောက်သည်ဆိုတာ နံပါတ် -၁) - (Employee is No 2 - ဝန်ထမ်းဆိုတာနံပါတ် - ၂) - (Shareholder is No 3 - ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူဆိုတာနံပါတ် - ၃) ဆိုတဲ့ ဖောက်သည်တွေကို အဓိက ဦးစားပေးပြီး၊ ဖောက်သည်ရဲ့ ပြဿနာ၊ လိုအပ်ချက်တွေကို အခြေခံပြီး စီးပွားရေးကို နားလည်တက်ကျွမ်းသူ ဖြစ်တာကြောင့်လည်း အောင်မြင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်တယ်လို့ သုံးသပ်နိုင်ပါတယ်။

(၅) Jack Ma ဟာ (IQ, EQ, LQ - ဉာဏ်ရည်၊ နှလုံးရည်၊ မေတ္တာစိတ်ရှိသူ) တစ်ဦးဖြစ်တာကြောင့် အောင်မြင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

- IQ, EQ မြင့်မားတဲ့အပြင် Love Quotient (LQ) တခြားသော သူများအပေါ် မေတ္တာထားနိုင်ပြီး၊ အနာဂတ် မျိုးဆက်လူငယ်တွေ အတွက်ကိုလည်း များစွာအားပေးတက်ပြီး၊ ယနေ့ဆိုရင် Alibaba ရဲ့ CEO မှ တာဝန်များ လွှဲပြောင်းပေးခဲ့ပြီး၊ ကမ္ဘာ့နိုင်ငံများအနှံ့ စွန့်ဦး တီထွင် အားပေးမှုများ ဆောင်ရွက်နေပြီး လူမှုရေး လုပ်ငန်းများမှာ တက်ကြွစွာ ဆောင်ရွက်နေပြီး၊ အများအကျိုးကို ရှေ့ရှုစိတ်ကြောင့် အောင်မြင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်တယ်လို့ သုံးသပ်နိုင်ပါတယ်။

အောင်မြင်သော မီလျံနာတွေကို လေ့လာကြည့်ရင်. . .

- Own Business ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးကို စွန့်ဦးတီထွင်ကြိုးစားခဲ့ကြသူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

- ရည်မှန်းချက်တွေကို ယုံကြည်သူတွေဖြစ်ပြီး မဖြစ်ဖြစ်အောင်ကြိုးစားသူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

- အခက်အခဲတွေကြုံတွေ့ခဲ့ပေမဲ့ အရှုံးမပေးပဲ အောင်မြင်ဖို့ဖန်တီးခဲ့သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

- သူတို့ကျွမ်းကျင်တဲ့ နယ်ပယ်တစ်ခုမှာ ထူးထူးချွန်ချွန်ဦးဆောင်ခဲ့သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

- အများနဲ့ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ပြီး လုပ်ငန်းကြီးတွေကို ထူထောင်နိုင်ခဲ့သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

ကမ္ဘာကျော် ထူးချွန်အောင်မြင်ခဲ့သူတွေကို လေ့လာပြီး စာဖတ်သူအနေဖြင့် ရလိုက်တဲ့ နည်းလမ်း(၅-ချက်)ကို ချရေးကြည့်လိုက်ပါ။ ထိုအချက်တွေသည် သင်လုပ်ငန်းအောင်မြင်ဖို့အတွက် လမ်းပြပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

ကမ္ဘာကျော် အောင်မြင်သူတွေထံမှ လေ့လာခဲ့ရတဲ့ အောင်မြင်ရန်နည်းလမ်း (၅-ချက်)

(၁) ....

(၂) ....

(၃) ....

(၄) ....

(၅) ....

ကမ္ဘာကျော် အောင်မြင်သူတွေအကြောင်း လေ့လာပြီးချိန်မှာလည်း မိမိဘဝမှာ လေးစားအားကျရလောက်တဲ့ အောင်မြင်သူတစ်ဦးကို စံနမူနာအတုယူ ကြိုးစားကြည့်ပါ။ အောက်ဖော်ပြပါ အချက် (၃-ချက်) အတိုင်း ယုံကြည်လိုက်နာ ဆောင်ရွက်သွားခြင်းအားဖြင့် ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်

မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်အဖြစ်သို့ တနေ့သေချာပေါက် ရောက်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။

(၁) **Role Model (မိမိအောင်မြင်ချင်တဲ့ နယ်ပယ်မှ သူတစ်ဦးကို စံနမူနာအတုယူဖို့ပါ)**
(၂) **Immersion (သူတို့ကြိုးစားတဲ့ နည်းဗျူဟာအတိုင်း စိတ်နှစ်ကိုယ်နှစ်ကြိုးစားဖို့ပါ)**
(၃)**SpaceRepetition(အောင်မြင်သူတို့နှင့်အမြဲလိုလိုထိတွေ့မှုယူပြီးအောင်မြင်သွားဖို့ပါ)**

Skill (စွမ်းရည်) + Creativity (ဖန်တီးနိုင်စွမ်း)= Mastery (ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်မှု)ကို ဖြစ်စေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ (စွမ်းရည်ပြည့်ဝပြီး တီထွင်မှုမရှိလျှင် ထူးချွန်မှုမဖြစ်သလို၊ တီထွင်ကြိုးစားမှုသာရှိပြီး စွမ်းရည်မရှိလျှင်လည်း မအောင်မြင်နိုင်ဖြစ်တာမို့ (စွမ်းရည်နဲ့ဖန်တီးမှု) ပေါင်းစပ်ပြီး (ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်မှု)ရှိသော အနာဂတ်စီးပွားရေး ခေါင်းဆောင်များအတွက် ယခုစာအုပ်အား အောင်မြင်သူများထံမှ ပြန်လည် စု၊ တု၊ ပြု ရေးသားတင်ဆက်လိုက်ပါတယ်။

7 Steps of Business Millionaire
(မီလျံနာစီးပွားရေးအဆင့် ၇-ဆင့်ဖြင့် စတင်ခြင်း)

ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးစတင်မည့် အနာဂတ်စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်လူငယ် များအနေဖြင့် အဆင့် (၁)မှ အဆင့် (၇)သို့ စတင်ကြိုးစားဆောင်ရွက်ရန်။

စွန့်ဦးတီထွင် ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး စတင်လိုသူများအတွက် အဆင့် (၃)မှ အဆင့် (၇)သို့ စတင်ကြိုးစား ဆောင်ရွက်ရန်။

လက်ရှိကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး လည်ပတ်ဆောင်ရွက်နေသူများအတွက် အဆင့် (၅)မှ အဆင့် (၇)သို့ ကြိုးစားဆောင်ရွက်ရန်။

(1) Business Mastery (စီးပွားရေးပညာ ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်လေ့လာခြင်း)

- စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှု စာအုပ်များ၊ သင်တန်းများနှင့် စီးပွားရေးပညာလေ့လာသင်ယူပါ။
- စီးပွားရေးမှာ အောင်မြင်နေသူများအား အတုယူခြင်း၊ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်များ ပုံစံယူပါ။
- စီးပွားရေးပတ်ဝန်းကျင်မှ တိုးတက်အောင်မြင်နေသာ လုပ်ငန်းများအား လေ့လာပါ။

(2) Business Planning (စီးပွားရေးအစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်း)

- စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အစီအစဉ်အားလုံးကို ပုံစံပေါ်လာအောင် ပုံဖော်ရေးဆွဲကြည့်ပါ။

- စီးပွားရေးအစီအစဉ်နှင့် ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်အကြား ဖြစ်နိုင်ချေကို တွက်ကြည့်ပါ။

- စီးပွားရေးအစီအစဉ်အား ကျွမ်းကျင်သူများ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများနှင့် တိုင်ပင်ကြည့်ပါ။

(3) Business Startup (စီးပွားရေး စတင်ခြင်းအဆင့်)

-ယုံယုံကြည်ကြည်နဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုကိုစွန့်ဦးတီထွင်ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ပါ။

-စီးပွားရေးအစီအစဉ်အတိုင်း အချိန်ရာထားချက်များပြီးမြောက်အောင်ကြိုးစားပါ။

-လုပ်ငန်းပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုများ Success Story များ ဖန်တီးရယူကြိုးစားပါ။

(4) Business Operation (စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လည်ပတ်ဆောင်ရွက်ခြင်း)

- အောင်မြင်သော လုပ်ငန်းနည်းစနစ်များကို ပုံစံယူပြီး နည်းစနစ်တကျ စီမံဆောင်ရွက်ပါ။

-5M Business Management စီမံနည်းစနစ်များဖြင့် လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုကို စီမံခန့်ခွဲပါ။

- လုပ်ငန်းနည်းစနစ်အခြေပြု စီမံခန့်ခွဲမှုကောင်းမွန်သော လုပ်ငန်းဖြစ်ဖို့ ဖန်တီးကြိုးစားပါ။

(5) Business Financing (လုပ်ငန်းတိုးတက်မှု ငွေကြေးမြှင့်တင်ဆောင်ရွက်ခြင်း)

-ရေတို၊ ရေရှည်စဉ်းစားမှုဖြင့် ငွေကြေးတိုးမြင့်နည်းလမ်းများအား ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ပါ။

- ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပိုင်း ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်များနှင့် ဆွေးနွေးတိုင်ပင်ပါ။

- ငွေကြေးတိုးမြင့်မှု၊ သုံးစွဲမှုအစီအစဉ်များရေးဆွဲပြီး ငွေကြေးရှာဖွေတိုးချဲ့ပါ။

(6) Business Expansion (စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်ခြင်း)

- လုပ်ငန်းနည်းစနစ်များတည်ဆောက်ပြီး လုပ်ငန်းများတိုးချဲ့ဆောင်ရွက်ပါ။

- လုပ်ငန်းတိုးချဲ့မှု Franchise, Distributor များဖြင့် လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဆောင်ရွက်ပါ။

- တိုးချဲ့ထားသော လုပ်ငန်းများအား အရည်အသွေးထိန်းသိမ်းဆောင်ရွက်ပါ။

(7) Business Millionaire စီးပွားရေး မီလျံနာလုပ်ငန်းစု ခိုင်မာထူထောင်ခြင်း

- လုပ်ငန်း၏ ROI အလိုက် လုပ်ငန်းသစ် ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံများကို တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်ပါ။

- မီလျံနာစီးပွားရေးအဆင့် လူ၊ ငွေ၊ ဈေးကွက်များကို နည်းစနစ်ဖြင့် ခိုင်မာစွာတည်ဆောက်ပါ။

-ရေရှည်စီမံကိန်းများနှင့်အတူ မီလျံနာစီးပွားရေးအဆင့်ကိုထိန်းသိမ်းဆောင်ရွက်သွားပါ။

ဖော်ပြထားသော မီလျံနာစီးပွားရေးလုပ်ငန်း အဆင့်များကို ဖန်တီးသွားနိုင်ပြီး အောင်မြင်တိုးတက်သော Business Millionaire အဖြစ် ရပ်တည်ကြီးစားသွားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . . YES, I AM MILLIONAIRE . . .
YES, I AM MILLIONAIRE ...

မီလျံနာအစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်းပုံစံ
(PAST - ယခင်၊ NOW - ယခု၊ FUTURE - နောင်)

PAST (ယခင်) က သင်ဘယ်အရာတွေကို ဖန်တီးအောင်မြင်ခဲ့ပြီလဲ- ? ? ?

- ယခင်ကြိုးစားဖန်တီးခဲ့ပြီးသော အလုပ်များ၊ အတွေ့အကြုံများ၊ အောင်မြင်မှုများချရေးရန်။

....

....

....

NOW (ယခု) အတွက် သင်ဘယ်အရာတွေကို ဖန်တီးကြိုးစားဖို့လိုအပ်မလဲ- ? ? ?

- ယခင်အချိန်မှာ မဖြစ်ဖြစ်အောင် လုပ်ရမည့်အချက်များ၊ ကြိုးစားရမည့်အချက်များချရေးရန်။

....

....

....

FUTURE (နောင်) မှာ သင်ဘယ်အရာတွေကို ယုံကြည်မျှော်လင့်ထားသလဲ- ? ? ?

- နောင်အနာဂတ်မှာ ဖြစ်ချင်သော ရည်မှန်းချက်များ၊ မျှော်မှန်းထားတဲ့ အောင်မြင်မှုများချရေးရန်။

....

....

....

စဉ်းစားရေးသားရန် လမ်းညွှန်ချက် ။ ။ PAST(ယခင်) ကြိုးစားဖန်တီးခဲ့သော အရာများကို ဦးစွာချရေးပါ။ ပြီးလျှင် FUTURE (နောင်)မှာ ဖြစ်ချင်သော ရည်မှန်းချက်များကို ထပ်မံချရေးပါ။ နောက်ဆုံးမှာ ယခင်နဲ့ နောင်မှာ ကွာဟနေတဲ့ NOW (ယခု) မဖြစ်ဖြစ်အောင် လုပ်ရမည့် အချက်များကို ချရေးထားပါ။ (ယခင်ကို ဆန်းစစ်ခြင်း၊ နောင်ကို မျှော်မှန်းပုံဖော်ခြင်းဖြင့် ယခုကြိုးစားရမဲ့ အချက်တွေကို မြင်နိုင်သွားမှာဖြစ်ပါတယ်။ သင်ရဲ့မြင်နိုင်မှုဟာ မီလျံနာဖြစ်ဖို့ လမ်းပြမြေပုံဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်)စက်ာပူသင်တန်းများမှာ လေ့လာခဲ့ရတဲ့ အကောင်းဆုံးသော နည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်လို့ မဖြစ်မနေအသုံးပြုပြီး ထူးချွန်အောင်မြင်မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်ဖြစ်လာနိုင်မှာ ယုံကြည်လိုက်ပါတယ်။

5-M Business Management System **စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှု နည်းစနစ်များအသုံးပြုရန်**	• ဝန်ထမ်းရေးရာ တိုးတက်မှုနည်းစနစ် • ငွေကြေးရေးရာ တိုးတက်မှုနည်းစနစ် • ဈေးကွက်ဆိုင်ရာ တိုးတက်မှုနည်းစနစ်	.... မှ	
Business Network (G2B, B2G, B2I) **စီးပွားရေးအဆက်အသွယ်များပြုလုပ်ရန်**	• စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ • ဝန်ကြီးဌာန လူကြီးမင်းများ • နိုင်ငံတကာ အဆက်အသွယ်များ	.... မှ	
Millionaire Training & Coaching **သိန်းများသင်တန်းတက်ရန်နှင့် လမ်းညွှန်မှုယူရန်**	• သိန်းများဖြစ်စေမည့် သင်တန်းများ • အကြံပေးလမ်းညွှန်ပေးနိုင်မည့်သူများ • အတုယူကြိုးစားမည့် အောင်မြင်သူများ	.... မှ	

ဖော်ပြထားတဲ့ Millionaire Planning သိန်းများ အစီအစဉ်ရေးဆွဲမှုများအတိုင်း **စတင်မည့်နေ့မှ - ကြိုးစားကြိုးစားအောင်မြင်သည်အထိ** လက်တွေ့ကျကျ **(Knowledge အသိပညာ + Practice လက်တွေ့ကြိုးစားမှု = Result ရလဒ်များ)** ဖြစ်လာသည်အထိ ကြိုးစားဆောင်ရွက်သွားခြင်းဖြင့် Mastery Business Millionaire (ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် သိန်းများစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်) ဖြစ်လာနိုင်ဖို့ (၃-နှစ်) အတွင်း MESI **Millionaire Business** ထူထောင်ကြိုးစားခဲ့ပုံများ၊ စတ်ဘူနိုင်ငံမှာ လေ့လာသင်ယူခဲ့ရတဲ့ Millionaire Mind မှ နည်းလမ်းများနှင့် အောင်မြင်သူများ၏ သိန်းများဖြစ်နိုင်ရေး နည်းလမ်းများကို ယုံကြည်မှုဝေရေးသားပေးလိုက်ပါတယ်။ (အားလုံးသောမိတ်ဆွေများ ထူးချွန်အောင်မြင်သောသိန်းများများဖြစ်နိုင်ပါစေ)

Millionaire Planner (မီလျံနာ အစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်း)

Action Plan (မြှလုပ်ရန် အစီအစဉ်)	အစီကာဦးစားပေးရမဲ့ အချက်များ	စတင်မည့်နေ့ ပြီးမြောက်မည့်နေ့	Check List (စစ်ဆေးရန်)
Millionaire Goal Planning မီလျံနာဖြစ်ရန် ရည်မှန်းချက်များရေးဆွဲရန်	• မီလျံနာဖြစ်ရန် ခံယူကျင့်သုံးနည်းများ • ဝင်ငွေရှာဖွေမည့် စီးပွားရေးပုံစံများ • နှစ်ကာလအလိုက် စီစဉ်ရေးဆွဲမှု	.... မှ	
Business Management Book စီးပွားရေးစီမံမှု စာအုပ်များဖတ်ရန်	• မီလျံနာများအကြောင်း စာအုပ်များ • အောင်မြင်နေသော လုပ်ငန်းရှင်များ • စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှု စာအုပ်များ	.... မှ	
Own Business Entrepreneurship ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး စွန့်ဦးတီထွင်ကြိုးစားရန်	• မိမိကျွမ်းကျင်ပါသနာပါသည့်လုပ်ငန်း • ဝင်ငွေရရှိနိုင်မည့် နည်းလမ်းများ • စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမည့် ပုံစံများ	.... မှ	

(ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်) နေ့စဉ် ယုံကြည်စွာ သံဓိဋ္ဌါန်ချနည်းများ

(၁) ငါသည် အောင်မြင်တိုးတက်နေသူများကို လေးစားအားကျ သူဖြစ်တယ်။ (သူတို့လည်း လုပ်နိုင်ရင်၊ ငါလည်း လုပ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်စိတ်နဲ့ နည်းလမ်းရှာကြိုးစားသွားမည်) ***I Can Do It…***

(၂) ငါသည် စိတ်ဆန္ဒကြီးမားစွာ ကြိုးစားအားထုတ်မှု အပြည့် ရှိသူဖြစ်တယ်။ (ငါ၏ စိတ်ဆန္ဒတို့ဖြင့် ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ပြီးမြောက် အောင်မြင်သည်အထိ ဇွဲ၊ လုံ့လအပြည့်ကြိုးစားသွားမည်)***I Can Do It…***

(၃) ငါသည် ဘဝကိုဖန်တီးနေတဲ့ အရှင်သခင် ဦးဆောင်သူဖြစ် တယ်။ (ဖြစ်ချင်တဲ့ အရာရာကို ကိုယ်တိုင်ဦးဆောင်ကြိုးစားပြီး မဖြစ်ဖြစ်အောင် ကြိုးစားဦးဆောင်သွားမည်) ***I Can Do It…***

(၄) ငါသည် အကောင်းဆုံးသော အရာတွေကို ဖန်တီးနိုင်သူ ဖြစ်တယ်။ (အကောင်းဆုံးသော အရာတွေကို ဖန်တီးပြီး၊ အကောင်းဆုံး သော ရလဒ်အောင်မြင်မှုတွေကို ဖန်တီးသွားမည်) ***I Can Do It…***

(၅) ငါသည် သံသယစိတ်မရှိ ကိုယ်တိုင်ယုံကြည်သူဖြစ်တယ်။ (ယခင်မရှိပေမဲ့ နောင်မှာရှိလာမယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်မျှော်လင့်စိတ်နဲ့ ဖြစ်နိုင်တဲ့အရာတွေကို ယုံကြည်ကြိုးစားသွားမည်) ***I Can Do It…***

(၆)ငါသည်သူညမဟုတ်ရဲရင့်သတ္တိရှိစွာအောင်နိုင်သူဖြစ်တယ်။ (ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ အရာရာမှာ အရှုံးမပေး အောင်မြင်ရေးသို့ အမြဲကြိုးစား ရှေ့ဆက်သွားမည်) ***I Can Do It…***

(၇) ငါသည် ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဖြစ်တယ်။ (ချမ်းသာကြွယ်ဝသော ဘဝပိုင်ရှင် အများအတွက် ပေးကမ်းလှူဒါန်းနိုင်သူဖြစ်ဖို့ ကြိုးစားသွားမည်) ***I Can Do It…***

(ဘာပဲလုပ်လုပ် အမြဲယုံကြည်မှု ရှိနေပါစေ - ***Step Up Confident)***

I am "Hero" – Not "Zero" . . . ငါသည် သုည မဟုတ် ရဲစွမ်းသတ္တိရှိသူ ဖြစ်၏။

I am "Leader" – Not "Follow" . . . ငါသည် နောက်လိုက်မဟုတ် ခေါင်းဆောင်သူ ဖြစ်၏။

I am "Believer" – Not "Fear"… ငါသည် ကြောက်ရွံ့စိတ်မရှိ ယုံကြည်မှုအပြည့်ရှိသူ ဖြစ်၏။

I am the "Voice" . . . Yes, I am Millionaire. . . ငါကိုယ်တိုင် ကြွေးကြော်လိုက်မည်- ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

Zero to Self-make Millionaire
(သုညဘဝမှ ကိုယ့်ထူးကိုယ်ချွန် မီလျံနာလုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ဖို့ . . .)

အရှုံးလေးတစ်ခုနဲ့ ရင်ဆိုင်တဲ့အခါ...
အောင်မြင်မှုများစွာကို မစွန့်လွှတ်လိုက်ပါစေနဲ့. . .

မဖြစ်နိုင်မှုလေး တစ်ခုတွေ့တဲ့အခါ...
ဖြစ်နိုင်ချေများစွာကို မကြိုးစားပဲ မနေလိုက်ပါနဲ့. . .

ကြောက်ရွံ့မှုလေးတစ်ခု ရှိတဲ့အခါ...
ရဲဝင့်သတ္တိများစွာကို မကွယ်ပျောက်မိပါစေနဲ့. . .

ပြဿနာလေးတစ်ခု တွေ့လာတဲ့အခါ...
အဖြေများစွာ ရှိတယ်ဆိုတာ မမေ့လိုက်ပါနဲ့. . .

စိတ်ဆန္ဒလေးတစ်ခု မရှိတဲ့အခါ...
လုပ်နိုင်စွမ်းအားလုံးကို မဖြုန်းတီးလိုက်မိပါစေနဲ့. . .

အခက်အခဲလေးတစ်ခု ကြုံတဲ့အခါ...
အခွင့်အရေးများစွာကို အရှုံးမပေးလိုက်ပါနဲ့. . .

မလုပ်နိုင်မှုလေး တစ်ခုရှိတဲ့အခါ...
လုပ်နိုင်တဲ့အရာများစွာကို လက်မလျှော့လိုက်ပါနဲ့. . .

အမြဲတမ်းသတိရနေပါ You Can Do Something
(သင်ဟာ တစုံတရာပြုလုပ်နိုင်ပါတယ်)

Life!... Never Give-up
(ဘဝကို ဘယ်တော့မှ အရှုံးမပေးပါနဲ့)

***** တစ်ချိန်က ညနက် (၂ နာရီ) အထိ Part-time လုပ်ပိုက်ဆံစုရင်းစက်ာပူမှာ ကျောင်းတက်ခဲ့ပြီး နိုင်ငံခြားပညာရေးကို လေ့လာခဲ့ရပေမဲ့ . . .

နိုင်ငံခြားက ခဏတာအပင်ပန်းခံခဲ့ရတဲ့ အဲ့ဒီပညာတွေနဲ့ ယခုအချိန်မှာ MESI ဆိုတဲ့ သင်တန်းကျောင်းကို ထူထောင်နိုင်ခဲ့ပြီ။

*****တစ်ချိန်တုန်းက ဆရာပေါက်စ ကျောင်းတချို့မှာ အလုပ်ရှာတော့ မင်းမှာအရည်အချင်းရှိလို့လားဆိုတဲ့ အထင်သေးခံရပေမဲ့ . . .

အခုအချိန်မှာ လုပ်ငန်းရှင်တွေ၊ မန်နေဂျာတွေနဲ့အတူ လူပေါင်းသောင်းနဲ့ချီ စာသင်ပေးနိုင်တဲ့ ပညာရှင်ဘဝကို ဖန်တီးနိုင်ခဲ့ပြီ။

* * * * *တစ်ချိန်က အခက်အခဲတချို့နဲ့ ဘဝကို ခါးသီးစွာကျော်ဖြတ်နေချိန် သူများရဲ့အလုပ်တွေမှာ အောက်ကျစွာ အလုပ်လျှောက်ခဲ့ဘူးပေမဲ့ . . . . .

ယခုအချိန်မှာတော့ ဝန်ထမ်းတွေကို အလုပ်ပေးနိုင်တဲ့ ကိုယ်ပိုင်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်ဘဝကို ဖန်တီးနိုင်ခဲ့ပြီ။

***** တစ်ချိန်က ကိုယ်ထက်သာတဲ့လူတွေရဲ့ အထင်သေး-အမြင်သေးတဲ့ ဘဝကို ဆက်ဆံခံခဲ့ရဘူးပေမဲ့ . . . . .

အခုချိန်မှာ တချို့သောလူတွေရဲ့ လေးစားအားကျ အတူယူလောက်တဲ့ အောင်မြင်တဲ့ဘဝကို ဖန်တီးနိုင်ခဲ့ပြီ။

* * * * *တစ်ချိန်က ငွေမရှိလို့ Laptop လေး ရောင်းပြီး ကိုယ်ချစ်တဲ့ အလုပ်တွေကို မရဲမဝင့် ကြိုးစားခဲ့ရပေမဲ့. . . . .

အခုချိန်မှာ မြန်မာနိုင်ငံမှာ လုပ်ငန်းခွဲများ ထူထောင်နိုင်ခဲ့တဲ့ မီလျံနာကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းစုတခုကို ဦးဆောင်ဖန်တီးနိုင်ခဲ့ပါပြီ။

ဘဝဆိုတာ နာကျင်လေလေ၊ တန်ဖိုးရှိလေလေပါပဲ။ အဆင်မပြေတဲ့ အခက်အခဲ ဒုက္ခတွေကို ကျေးဇူးတင်နေမိတယ်၊ အဲ့ဒီအရာတွေကြောင့်သာ ဒီလိုကြိုးစားရပ်တည်ဖို့ တွန်းအားတွေဖြစ်စေခဲ့တာပါ။

သချောတာတော့ အရာတိုင်းဟာ အမြဲမရှိနေပါဘူး၊ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ ဘဝပုံစံတွေကို ကိုယ်တိုင်က ဖန်တီးပုံဖော်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ်ဘဝအတွက် အဲ့ဒီအရာတွေဟာ အရေးကြီးပြီး မဖြစ်မနေ လိုအပ်တယ်ဆိုရင် ဆုံးရှုံးမှုနဲ့ ကြုံလာရင်တောင်မှ ထပ်ပြီးကြိုးစားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကြိုးစားရမှာသာ ကိုယ့်ရဲ့တာဝန်ပါ၊ တန်ပြန်တဲ့ ရလဒ်ကိုဘဝကြီးက ပြန်ပေးလာပါလိမ့်မယ်။

***** ကျွန်တော်ကို အောင်မြင်စေတဲ့ အချက်တချို့ကို လူငယ်တွေအတွက် အသုံးချနိုင်ဖို့ မျှဝေပေးထားပါတယ်။

(၁) အလုပ်လုပ်တဲ့အခါ အကောင်းဆုံးကြိုးစားပါ၊ အာရုံစိုက်ပါ၊ ဦးတည်ချက်ရှိပါ၊ ယုံကြည်မှုရှိပါ။

(၂) ဆရာကောင်းတွေ၊ မိတ်ဆွေကောင်းတွေ၊ ပတ်ဝန်းကျင်ကောင်းတွေဆီ မဖြစ်မနေချဉ်းကပ်ပါ။

(၃) အရည်အချင်းရယ်၊ ခေါင်းဆောင်မှုရယ်၊ တီထွင်ဖန်တီးမှုရယ်က အောင်မြင်မှုကိုပိုပြီးမြန်စေပါတယ်။

(၄) အောင်မြင်သူတွေကို အားကျအတုခိုးပါ၊ သူတို့ဆီက လေ့လာဆည်းကပ်ပြီး ကိုယ်ရဲ့ စံအဖြစ်ထားပါ။

(၅) စာများများဖတ်ရင်း ဘဝအောင်မြင်မှုအဖြေတွေကို ရှာဖွေပြီး စိတ်ဓါတ်ခွန်အားကိုနိုးကြားအောင်နေပါ။

* * * * * ကျွန်တော် အောင်မြင်ခဲ့တယ်ဆိုရင်တောင် ကျွန်တော်ရဲ့ ဆရာသမားတွေ၊ မိတ်ဆွေတွေ၊ Corporate လုပ်ငန်းတွေ၊ ရုံးဝန်ထမ်းတွေအားလုံးရဲ့ ကျေးဇူးပင်ဖြစ်ပါတယ်။

****

၂၀၁၄ ခုနှစ်
ကျွန်တော့်ဘဝရဲ့ Entrepreneur Life ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းစတင်ခဲ့မှု အတွေ့အကြုံများ

> အခွင့်အရေးက ဘဝတွေကို မပြောင်းလဲပေးပါဘူး
> အခွင့်အရေးကို ဖန်တီးခြင်းကသာ ပြောင်းလဲစေခြင်းပါ

- ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်ပြီး စီးပွားရေး စွန့်ဦးတီထွင်မှုဟာ သိပ်ကို စွန့်စားခန်းပါပဲ၊ စွန့်စားရတယ်၊ ကိုယ်တိုင် ဦးဆောင်ရတယ်၊ ကိုယ်တိုင် တီထွင်ပုံဖော်ရခြင်းပါပဲ။ ဈေးကွက်မှာ ကိုယ့်ကို ဘယ်သူမှ မသိချိန်၊ Trust Record မရှိချိန်ဆိုတော့ များစွာ ကြိုးစားဖန်တီးခဲ့ရတယ်။ မှတ်မိသေးတယ် ပုသိမ်မှာ (Future Myanmar Training) ပထမဆုံး အကြိမ်ဖွင့်ပေးတဲ့ အတန်းလေး (လူ-၁၀ဦး) ပြည့်ဖို့ဟာ တော်တော် ခက်ခဲခဲ့ပါတယ်။ ခုချိန်မှာတော့ တနိုင်ငံလုံးဆိုရင် လူပေါင်း (၁၀၀၀၀-ကျော်)စာသင်နိုင်ခဲ့ပြီ။ အလုပ်သစ်စချိန် ငွေ ၁၀-သိန်း ရဖို့ဆိုတာ တော်တော်ခက်တဲ့ ကိစ္စပါပဲ၊ ယခုချိန်မှာတော့ သိန်း-၁၀၀၀ ရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှုရဖို့ဆိုတာ အခွင့်အရေးများစွာ ရှိနေခဲ့ပြီ။ တစ်ချိန်ကဆို ဘယ်သူမှ မသိတဲ့ လူငယ်တစ်ယောက်က - ယခုဆိုလျှင် မြို့ပေါင်း (၂၇-မြို့အထိ) သင်တန်းတွေ ပေးထားနိုင်ခဲ့ပြီ၊ အခုချိန်မှာ ကျေးဇူးတင်ချင်တာတော့ ဗိုလ်ချုပ်ပါပဲ၊ ဗိုလ်ချုပ်ကြောင့်သာ အသက်ငယ်ပေမဲ့ ခုလို ခေါင်းဆောင်နေရာတစ်ခုမှာ ဦးဆောင်နေနိုင်ခြင်းပါပဲ။

ဒါကြောင့်လည်း ယနေ့မှာ ကျောင်းသားတွေကို ကိုယ်တိုင် စွန့်ဦးတီထွင်ကြဖို့ အမြဲအားပေးနေမိတယ် (ကျွန်တော်လည်း Zero to Hero ဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုရင် You Can Do It ပေါ့) ကျွန်တော် ယုံကြည်ထားချက် တခုရှိပါတယ်၊ အခွင့်အရေးဆိုတာ တနေရာမှာရှိနေမှာပါ၊ ထိုအခွင့်အရေးကို ရဖို့အတွက် ကိုယ်က ဖန်တီးရလိမ့်မယ်၊ ဖန်တီးခြင်းကသာ အခွင့်

အရေးကို ရစေနိုင်ခြင်းဖြစ်တယ်ဆိုတာပါပဲ။ Opportunity အခွင့်အရေး + Creativity ဖန်တီးမှု = Productivity ထုတ်လုပ်အောင်မြင်မှုဆိုတာဖြစ်နိုင်ခြင်းပါပဲ။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းစလို့ အခက်အခဲကြုံလာရင်တောင်မှ (အခက်အခဲကြားမှ - အခွင့်အရေးကို) ကြည့်စေချင်ပါတယ်။ တနေ့တော့ အောင်မြင်တဲ့ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်ဆိုတဲ့ နေရာတခုကို ရောက်နိုင်မှာပါ။ ကန့်သတ်ချက်ရှိတဲ့ ဘဝထဲမှာ နေနေမှာလား၊ လွတ်လပ်တဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်သူဘဝကို ပြောင်းလဲမလား ဆိုတာ ဘဝရဲ့ရွေးချယ်မှုပါပဲ။

ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံအရ - အများတွေ မလုပ်သေးတဲ့အချိန်၊ အများတွေ မလုပ်နိုင်တဲ့ နေရာတွေမှာ အခွင့်အရေးများစွာ ရှိနေပါတယ်။ Do the First ပထမဆုံး လုပ်နိုင်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ အခွင့်အရေးဆိုတာလည်း ရှိနေရုံနဲ့ မရနိုင်ပါဘူး၊ ဖန်တီးကြိုးစားယူမှသာ ရနိုင်တဲ့ သဘောပါပဲ။

****

Chance အခွင့်အရေးက သင့်ကို မပြောင်းလဲစေဘူး
Change ပြောင်းလဲမှုကသာ သင့်ရဲ့ဘဝကို
တိုးတက်ပြောင်းလဲစေလိမ့်မယ်။
အခွင့်အရေးတွေက အရာတွေကို မပြောင်းလဲနိုင်ဘူး
အခွင့်အရေးနောက်ကွယ်မှ ဘယ်လိုဖန်တီး မလဲဆိုတဲ့
ဖန်တီးမှုကသာ အရာတွေကို ဖန်တီးပြောင်းလဲစေလိမ့်မယ်။

****

၂၀၁၅ ခုနှစ်
ကျွန်တော့်ဘ၀ရဲ့လုပ်ငန်းများပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု အတွေ့အကြုံများ

- အလုပ်ဆိုတဲ့သဘောဟာ လေယာဉ်ပျံသလိုပါပဲ၊ ကောင်းကင်ပေါ်မရောက်ခင်မှာ အရှိန်အဟုန်နဲ့ တက်သွားရပြီး၊ ကောင်းကင်ပေါ်ရောက်ချိန်မှာတော့ ထိန်းသိမ်းပျံသန်းသွားရုံပါပဲ။ လုပ်ငန်းစတင်မှု အခက်အခဲ ၆ လလောက် နောက်ပိုင်းမှာ လုပ်ငန်းတွေမှာ အခွင့်အရေးတွေရလာတက်ပါတယ်၊ အောင်မြင်မှုဆိုတာ အရှိန်အဟုန် လိုပါတယ်၊ တိုးတက်လာလေလေ - ပိုမိုးတိုးတက်ဖို့ အားဖြစ်လေလေပါပဲ။ ထိုအချိန်မှာ အခွင့်အရေးပေးလာချိန် ပြင်ဆင်ထားဖို့နဲ့ ဖန်တီးပေးနိုင်ဖို့ဟာ အရေးကြီးပါတယ်။ တိုးတက်လာတဲ့အခါ တိုးချဲ့ဖို့လိုအပ်ပါတယ်၊ တိုးချဲ့တဲ့အခါ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုတွေ လိုအပ်လာမှာဖြစ်ပါတယ်။ (+ပေါင်းခြင်းသဘော)ဆိုတာ တိုးတက်တဲ့သဘောကို ဆောင်ပါတယ်။

ကျွန်တော်အလုပ်တွေ အောင်မြင်ခဲ့ခြင်းဟာ Corporate Strategy ကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။ ထိုအချိန်က MOC, SME, UNIDO, MIDC စတဲ့ ဝန်ကြီးဌာန၊ အသင်းအဖွဲ့၊ နိုင်ငံတကာ အဖွဲ့အစည်းတွေနဲ့ လက်တွဲဆောင်ရွက်ခဲ့ခြင်းကြောင့်သာ ဖြစ်ပါတယ်။ အများနဲ့ ပူးပေါင်းဆောက်ရွက်ရာမှာလည်း သူ့ဘက်-ကိုယ့်ဘက် ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်တက်ဖို့ လိုတယ်၊ မျှတစွာဆောက်ရွက်မှုဟာ အရေးကြီးပါတယ်၊ ရေရှည်လက်တွဲနိုင်ဖို့ကလည်း ယုံကြည်မှုတွေ ထိန်းသိမ်းနိုင်ဖို့လည်း သိပ်ပြီး အဓိကကျပါတယ်။ ၁ + ၁ = ၃ ဆိုတဲ့ Synergy ပူးပေါင်းအားရဲ့ သဘောတွေရှိပါတယ်။

ယနေ့ခေတ်စီးပွားရေးပုံစံဟာပြိုင်ဆိုင်မှုထက်ပေါင်းစည်းမှုအဓိကဖြစ်လာပါတယ်။ အလုပ်တခုတိုးတက်မှုမှာ မိမိလုပ်ငန်းလည်း

တိုးတက်ရမယ်၊ ပူးပေါင်းတဲ့ လုပ်ငန်းလည်း တိုးတက်စေမယ်ဆိုရင် Win-Win Strategy ပူးပေါင်းဆောက်ရွက်သင့်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းတွေ အောင်မြင်လာတဲ့အချိန်မှာ စနစ်ကို တည်ဆောက်ပြီး ထပ်မံတိုးချဲ့ သင့်ပါတယ်။ တိုးတက်လာမှု အရှိန်အဟုန်ကို ယူပြီး ဆက်လက်တိုးချဲ့ဖို့ကို စွန့်စားမှုထပ်လုပ်နိုင်ဖို့ အားပေးချင်ပါတယ်။

ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံအရ- ကျွမ်းကျင်တက်မြောက်မှုဟာ ၂၀% အောင်မြင်မှုကို ဖန်တီးပေးပြီး ၊ ဘယ်လိုဖန်တီးပုံဖော်မလဲဆို တဲ့ မဟာဗျူဟာက ၈၀%သော တိုးတက်မှုကို ဖန်တီးပေးနိုင်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။

* * * * * * * * * *

Skill ဖြစ်ဖို့ တစ်ဦးချင်း ကျွမ်းကျင်ဖို့လိုတယ်

Power ဖြစ်ဖို့ အများနဲ့ ပူးပေါင်းဖို့လိုတယ်

အလုပ်ပြီးမြောက်အောင်မြင်ဖို့

ပင်ကိုယ်ကျွမ်းကျင်မှုSkill တွေလိုအပ်သလို

အလုပ်တိုးတက်အောင်မြင်ရေးအတွက်

အများနဲ့ပူးပေါင်းမှု Power တွေရှိဖို့လိုအပ်လာပါတယ်

****

၂၀၁၆ ခုနှစ်
ကျွန်တော် လုပ်ငန်းများ တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်ခဲ့မှု အတွေ့အကြုံများ

- ဘုရင့်နောင် ဖောင်ဖျက်ဆိုသလိုပါပဲ ဆက်လက်စွန့်စားခဲ့တယ်၊ အစပိုင်း ပုသိမ်မှာ ရုံးဖွင့်ထားပေမဲ့ ကျွန်တော် ရန်ကုန်မှာ လုပ်ငန်းတွေ ဆက်လက်တိုးချဲ့ဖို့ ကြိုးစားခဲ့ပါတယ်။ တဖက်မှာလည်း မိတ်ဆွေလုပ်ငန်းစုဖြစ်တဲ့ Bagan Trade မှာ အဲ့အချိန်က အချိန်ပိုင်း ကူညီပေးခဲ့တယ်၊ အဲ့နောက်ပိုင်းတော့ တိုးတက်လာတဲ့ အချိန်နဲ့ ***MESI Business Institute*** သင်တန်းကျောင်းကို စတင်ထူထောင်ခဲ့တယ်။ ဈေးကွက်သစ်ဖြစ်တဲ့ ရန်ကုန်ဈေးကွက်ထဲမှာ စတင်ယှဉ်ပြိုင်ရတဲ့အခါ အဖက်ဖက်က ပြင်ဆင်ရတယ်၊ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကျေးဇူးရှင် ဆရာများစွာနဲ့ အကူအညီတွေ ရလာခဲ့တာလည်း ပါမှာပါ၊ **MESI** ဟာ တနှစ်အတွင်းများစွာ တိုးတက်လာခဲ့ပါတယ်။ တကယ်တော့ လုပ်ငန်း တိုးတက်အောင်မြင်မှုဆိုတာ မိမိဖန်တီးချင်တာထက် (ဖောက်သည်တွေ၊ လူမှုဝန်းကျင်ရဲ့ လိုအပ်ချက်ကို) ဖန်တီးပေးခြင်းပါပဲ။ ဈေးကွက်မှာ လိုအပ်နေတဲ့ CEO Training, Manager Training တွေ ဖွင့်ပေးနိုင်ခဲ့တယ်၊ အဲ့နောက်ပိုင်းတော့ Diploma တွေ တောင်းဆိုလာကြတာမို့ EDBM အတန်းတွေကို UK ကျောင်းတွေဖြစ်တဲ့ City of Oxford, RBS, SMC တို့နဲ့ ပူးပေါင်းပြီး စတင်လာခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုအောင်မြင်လာမှုနဲ့အတူ တဖက်မှာလည်း ယခင်က ဖွင့်ပေးထားတဲ့ နယ်မြို့တွေရဲ့ လိုအပ်ချက်ကြောင့် နယ်တွေအတွက်လည်း **MESI** တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်ပေးဖို့ ထပ်ပြီးကြိုးစားခဲ့ပါတယ်။ တိုးတက်လာတဲ့ အခါ Opportunity Cost ဆိုတာ ရှိလာတယ်၊ အခွင့်အရေးရဲ့ ကုန်ကျမှု နဲ့ ပြန်ရမှုကို စဉ်းစားပြီး ဆုံးဖြတ်ဆောက်ရွက်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဘဝမှာ အလုပ်တွေ တိုးတက်လာသည်နှင့်အမျှ လိုအပ်လာတာကတော့ System စနစ်ကို စီမံအုပ်ချုပ်နိုင်ဖို့နဲ့ Service ဝန်ဆောင်မှုကို ဆက်လက် ထိန်းထားနိုင်ဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။

ကျွန်တော် ဘဝရဲ့အတွေ့အကြုံရ လုပ်ငန်းအောင်မြင်ဖို့ဆိုတာ လွယ်ကူနိုင်ပါတယ်၊ သို့သော် ရေရှည်ထိန်းသိမ်းဖို့ဆိုတာ ပိုပြီးအခက်ကျမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံအရ- လုပ်ငန်းအောင်မြင်ဖို့ အခြေခံအချက်(၃-ချက်) ရှိပါတယ်။ Start စတင်ဖို့ လိုအပ်တယ်၊ တိုးတက်လာတဲ့အခါ System စနစ်နဲ့ ထိန်းနိုင်ဖို့နဲ့ အောင်မြင်လာတဲ့အခါ Sustain ရေရှည်ထိန်းသိမ်းဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။

****

အားသာချက်ဆိုတာ အခွင့်အရေးကို ဖန်တီးပြီး
အားနည်းချက်ဆိုတာ အတားအဆီးကို ဖန်တီးစေတယ်

အားသာချက်က အခွင့်အရေးတွေ ဖန်တီးပေးသလို
အားနည်းချက်က အတားအဆီးတွေ ဖြစ်လာစေတယ်
အခွင့်အရေးဖြစ်ဖို့ အားသာချက်လိုအပ်သလို
အတားအဆီးမဖြစ်အောင် အားနည်းချက်တွေကို ပြုပြင်ရပါတယ်။

၂၀၁၇ ခုနှစ်
မြန်မာနိုင်ငံအနှံ့ မြို့ပေါင်း (၂၀-ကျော်) အထိ လုပ်ငန်းဦးဆောင်ခဲ့မှု အတွေ့အကြုံများ

- ကျွန်တော် လေးစားအားကျရတဲ့ ဘီလျံနာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီး Jack Maရဲ့ ကြိုးစားမှုပုံရိပ်တွေကို အမြဲအတုယူ ကြိုးစားတယ်။ ဒီလိုနဲ့ပဲ လုပ်ငန်းတခု တိုးတက်လာတဲ့အခါ တစ်နိုင်ငံလုံးအဆင့် အောင်မြင်ဖို့ ဆက်လက်ကြိုးစားခဲ့မိတယ်။ **MESI** လုပ်ငန်းစု တိုးချဲ့အောင်မြင်လာတာကြောင့် နယ်မြို့ကြီးတွေက လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေကို Franchise အကျိုးတူ လုပ်ငန်းများဆောင်ရွက်ဖို့ ဖန်တီးခဲ့ပါတယ်။ ရန်ကုန် +မန္တလေး +တောင်ကြီး ကျောင်းခွဲတွေနဲ့အတူ Franchise ကျောင်းခွဲတွေ၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေ၊ အစုရှယ်ယာရှင်တွေ၊ ဆရာတွေများစွာ ပါဝင်လည်ပတ်နေတဲ့ **MESI** သင်တန်းကျောင်းကြီးကို အောင်မြင်စွာ ထူထောင်နိုင်ခဲ့ပါပြီ။

၂၀၁၈ မှာ **MESI** လုပ်ငန်းစုဟာ (မီလျံနာ) လုပ်ငန်းစုကြီး ဖြစ်လာဖို့ အခွင့်အရေးများစွာဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ၂၀၂၀ အထိ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဖို့ စီမံကိန်းတွေရေးဆွဲထားပြီး နှစ်စဉ်အလိုက် လုပ်ငန်းရာထားချက်တွေကို ပြီးမြောက်အောင်မြင်ဖို့လည်း ဦးဆောင်ကြိုးစား ဖန်တီးပေးနေပါတယ်။ တိုးတက်လာတဲ့ မြန်မာနိုင်ငံမှာ အသိပညာဦးဆောင်ပြီး စီးပွားရေး ခေါင်းဆောင်တွေ၊ စီမံခန့်ခွဲမှုထူးချွန်သူတွေ များစွာဖန်တီးပေးနိုင်ဖို့ ခံယူချက်နဲ့ ဆန်းသစ်တီထွင်မှုတွေကို ဖန်တီးပေးဖို့ ရည်ရွယ်ထားပါတယ်။ Zero to Hero အဖြစ် ကျွန်တော်ရဲ့ ကြိုးစားအောင်မြင်ခဲ့မှု အတွေ့အကြုံတွေ၊ အသစ်သစ်တွေ အတွေးအခေါ်တွေကိုလည်း လက်ဆင့်ကမ်းပေးရင်း အနာဂတ်မှာ ဆက်လက်ခေါင်းဆောင်ကြမည့် လူငယ်ခေါင်းဆောင်များစွာအတွက်လည်း နေရာတွေ ဖန်တီးပေးဖို့ပါ။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဆိုတာ ခေါင်းဆောင်တွေ မွေးထုတ်ပေးနိုင်ဖို့ပါပဲ။ အနာဂတ်မှာလည်း လုပ်ငန်းတွေအောင်မြင်ဖို့ ဖန်တီးပေးရင်း - နေရာတွေပေးရင်း

- ဆက်လက် လုပ်ငန်းတွေ ဖန်တီးရင်း - နေရာတွေပေးရင်းဖြင့် အနာဂတ်ခေါင်းဆောင်တွေနဲ့ အတူ အတူတူလက်တွဲ ကြိုးစားသွားနိုင်ဖို့ပါ။ အနာဂတ်လူငယ် ခေါင်းဆောင်တွေဟာ ကျွန်တော်တို့ထက် ထူးချွန်ကြမှာ အသေအချာပါပဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုရင် (ကျွန်တော့်တို့ရဲ့ အမှားတွေဆိုရင် သင်ခန်းစာယူရင်း) ကောင်းတဲ့အရာတွေကို (စံနမူနာယူ အတုယူကြိုးစားရင်း)ဖြင့် ပိုမိုဖန်တီးနိုင်သော အနာဂတ်မျိုးဆက်သစ်တွေကို လက်ဆင့်ကမ်းပေးဖို့ မှတ်တမ်းပြုစုပေးခြင်းသာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံအရ- အောင်မြင်ဖို့အတွက် အောင်မြင်တဲ့သူတွေကို စံနမူနာထားပါ၊ သူတို့ရဲ့ ကြိုးစားပုံတွေကို အတုယူကြိုးစားကြည့်ပါ။ တစ်နေ့မှာ ကိုယ်လည်း သူတို့သကဲ့သို့ အောင်မြင်လာပါလိမ့်မယ်။

* * * * * * * * * *

အောင်မြင်သူတွေဆိုတာ Zero to Hero **ကြိုးစားနိုင်သူတွေပါ**
သင်မအောင်မြင်ခင်မှာ Know the Ways
(အောင်မြင်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတွေကို ရှာဖွေပါ)
သင်အောင်မြင်ဖို့အတွက် Go the Way
(အောင်မြင်မှု နည်းတွေအတိုင်း လက်တွေ့ကြိုးစားပါ)
သင်အောင်မြင်ပြီးရင်တော့ Show the Way
(တခြားသူတွေအတွက် နည်းလမ်းပြနိုင်ခဲ့ပါစေ)

****

၂၀၁၈ ခုနှစ်
MESI သင်တန်းကျောင်း (မီလျံနာ) လုပ်ငန်းစု ဖြစ်နိုင်ရေး မျှော်မှန်းကြိုးစားမှုများ

လုပ်ငန်းစတင်မှုမှ-လုပ်ငန်းတိုးတက်မှု- လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှု - လုပ်ငန်းရေရှည်ရပ်တည်နိုင်မှု ဒီလို အဆင့်ဆင့် ကြိုးစားရပ်တည်နိုင်မှသာ အောင်မြင်တိုးတက်သော လုပ်ငန်းစု တစ်ခုလို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းစတင်ခါစ Laptop လေးရောင်းပြီး စတင်ခဲ့ရပေမဲ့၊ ယခုဆိုလျှင် သိန်းထောင်ချီရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားတဲ့ MESI သင်တန်းကျောင်း လုပ်ငန်းစုနှင့် မြန်မာနိုင်ငံအနှံ့ Franchise Owner, Professional Trainer, Share Holder, Director, Managerများ ဝန်ထမ်းများစွာဖြင့် အောင်မြင်နေတဲ့ သင်တန်းကျောင်း လုပ်ငန်းစုတခုကို ရပ်တည်ဖန်တီးနိုင်ခဲ့ပါပြီ။

၂၀၁၈ မှာ MESI လုပ်ငန်းစုကို (မီလျံနာ) လုပ်ငန်းစု ဖြစ်မြောက်ရေး ဦးဆောင်ကြိုးစား နေလျက်ပါ။ လုပ်ငန်းစတင်ချိန် မိမိကိုယ်တိုင် ဦးဆောင်ကြိုးစားရပြီး၊ လုပ်ငန်းအောင်မြင်လာချိန် မိမိရဲ့အသင်းအဖွဲ့ (Team)ကို ခိုင်မာအောင်တည်ဆောက်မှသာ ရေရှည်မှာ ရပ်တည်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ လောကနိယာမသဘောအရ အောင်မြင်မှုတွေဟာ-ပိုမိုအောင်မြင်မှုတွေကို ဖန်တီးပေးတဲ့ အရှိန်အဟုန်သဘောတွေ ရှိပါတယ်။ တိုးတက်လာတဲ့အခါ တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်မှုဟာလည်း လိုအပ်လာမှာဖြစ်ပါတယ်။ ၂၀၁၈ မှာ တိုးတက်လာတဲ့ ပညာရေး လိုအပ်ချက် (နိုင်ငံတကာ အဆင့်မြင့်ပညာရေး) မဟာဘွဲ့ MBA သင်တန်းတွေ ထပ်ဖွင့်နိုင်ဖို့ ဆက်လက် ကြိုးပမ်းနေလျက်ပါ။

နိုင်ငံတကာမှာ လူသိများပြီး အောင်မြင်နေတဲ့ (Millionaire Mind - မီလျံနာ စိတ်ဓါတ်) သင်တန်းမျိုးတွေ၊ ကမ္ဘာ့နံပါတ် (၁) Tony Robin ကဲ့သို့ လက်တွေ့အောင်မြင်တိုးတက်ရေး သင်တန်းတွေကိုလည်း (စင်္ကာပူမှာ) သွားရောက်လေ့လာခဲ့ပြီး၊ မြန်မာနိုင်ငံအနှံ့ အကျိုးရှိရှိ ပြန်လည်မျှဝေ သင်တန်းပေးသွားနိုင်ဖို့လည်း ရည်ရွယ်ထားပါတယ်။

ဘာကြောင့် နိုင်ငံမှာ ဒီလို လက်တွေ့ သင်တန်းတွေ လိုအပ်နေလဲဆိုရင်- ဥပမာ လမ်းမသိပဲ ကားမောင်းနေတယ်ဆိုရင်၊ မိမိရောက်ချင်တဲ့ နေရာကို ရောက်ဖို့ ဝေးမှာဖြစ်ပါတယ်၊ ဒါကြောင့် နည်းလမ်းသည် ဦးစားပေး လေ့လာသင့်တဲ့ အချက်ဖြစ်တယ်။ ယခု ဖတ်ရှုနေတဲ့ **Mastery Business Millionaire ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာ စီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်** သကဲ့သို့ လူမှုစီးပွားတိုးတက်အောင်မြင်ရေး လက်တွေ့ကျတဲ့ လမ်းညွှန်မှုတွေဟာ လူတိုင်းဘဝမှာ လိုအပ်နေမှာဖြစ်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် ယခုစာအုပ်ဖြင့် ကျွန်တော် အောင်မြင်ခဲ့တဲ့ အတွေ့အကြုံ၊ နည်းလမ်းတွေကို အားလုံးအတွက် လက်ဆင့်ကမ်း မျှဝေပေးခြင်းပါပဲ၊ ဒီစာအုပ်ဖြင့် အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်းပြ အသိပညာလျှူဒါန်းမှု ဖြစ်နိုင်ပါစေ။ ကျွန်တော်တို့ နိုင်ငံသားအားလုံး တစ်ဦးချင်း တိုးတက်နေမှသာ တစ်နိုင်ငံလုံး တိုးတက်ခြင်းကို ဖြစ်စေမှာပါ။ တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး တိုးတက်အောင်မြင်ဖို့ ကူညီအားပေးခြင်းဖြင့်သာ အားလုံးတိုးတက်ပြီး ရေရှည်တိုးတက်မှုများစွာကို ဖန်တီးနိုင်ဖို့ ယုံကြည်နေလျက်ပါ။

ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံအရ- မအောင်မြင်ခင်မှာတော့ မိမိကိုယ်တိုင် တိုးတက်အောင်မြင်ဖို့ ကြိုးစားရသလို၊ အောင်မြင်တိုးတက်လာချိန်မှာတော့ အများအတွက် တိုးတက်အောင်မြင်ဖို့ ကူညီပေးရင်း အောင်မြင်တိုးတက်မှုတွေကို ဆက်လက်ထိန်းသိမ်းရမှာဖြစ်ပါတယ်။

* * * * * * * * * *

စတင်မှုတွေအောင်မြင်တိုးတက်ဖို့ အရေးကြီးသလို၊
အောင်မြင်မှုတွေကိုလည်း ရေရှည်ထိန်းဖို့ ပိုအရေးကြီးတယ်။

လုပ်ငန်းစတင်အောင်မြင်ဖို့ မိမိကိုယ်တိုင် ဦးဆောင်ပါ၊
လုပ်ငန်းရေရှည်ခိုင်မာဖို့ အသင်းအဖွဲ့ကို ဦးဆောင်ပါ။
မအောင်မြင်ခင်မှာ မိမိတိုးတက်မှုကို ဖန်တီးစေပါ။
အောင်မြင်လာချိန်မှာတော့ အများတိုးတက်ရေးသို့ ဖန်တီးပေးပါ။
****

Zero to Hero ဖြစ်အောင် ကျွန်တော်ပြောင်းလဲ နိုင်ခဲ့တယ်ဆိုရင်. . . I Can Do It (ကျွန်တော် လုပ်နိုင်တယ်ဆိုရင်) You Can Do It (သင်လည်း လုပ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ အားပေးမှုပါ)

I Can Change (ကျွန်တော် ပြောင်းလဲနိုင်တယ်ဆိုရင်) You Can Change (သင်လည်း ပြောင်းလဲနိုင်ဖို့ အားပေးမှုပါ)

We Can Change (ကျွန်ုပ်တို့ ပြောင်းလဲနိုင်ပါတယ်)

We Can Do It (ကျွန်ုပ်တို့ လုပ်နိုင်ပါလိမ့်မယ်)

မိမိကိုယ်တိုင် မီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ (စိတ်မှ - ယုံကြည်မှု၊ နှုတ်မှ - ရေရွတ်မှု၊ ကိုယ်မှ - တိုင်တည်မှု)

ဒီ (၃-ချက်)ဖြင့် နေ့စဉ် ကြိုးစားအားထုတ်ပြီး Mastery Business Millionaire ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေး ဦးဆောင်ရှင်ဘဝသို့ ဖန်တီးနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

- စိတ်မှ ယုံကြည်စွာ မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- နှုတ်မှ အခိုင်အမာ ရေရွတ်ပြောဆိုလိုက်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)
- ကိုယ်မှ လက်ဆန့်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုင်တည်ပါ။
  I am Millionaire (ငါသည် မီလျံနာဖြစ်၏)

YES, I AM MILLIONAIRE . . .

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင် စာအုပ် အကျိုးရှိမှုထောက်ခံအားပေး စကားသံများ

ကမ္ဘာကျော် ဘီလျံနာကြီးတွေကို လေ့လာကြည့်တဲ့အခါမှာ တူညီတဲ့အချက်တွေကို သွားတွေ့ရပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ ပြင်းပြတဲ့ စိတ်ဆန္ဒရှိမှု၊ လုံ့လဝီရိယ ရှိမှု၊ ဉာဏ်ပညာ ကြွယ်ဝမှု၊ စွန့်ဦးတီထွင်လိုစိတ်ရှိမှု၊ ကိုယ်ကျင့်တရားပြည့်ဝမှု၊ စာနာထောက်ထားတတ်မှုနဲ့ ကောင်းမွန်တဲ့ အသိုက်အဝန်းတစ်ခုတည်ဆောက်နိုင်မှု စတာတွေဖြစ်ပါတယ်။

သစ်တစ်ပင်ကောင်းရင် ငှက်တစ်သောင်းနားနိုင်တယ်။ ဘီလျံနာတစ်ယောက်ဖြစ်လာရင် လူပေါင်းများစွာရဲ့ ဘဝကိုတောက်ပြောင်သွားစေနိုင်ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ အောင်မြင်မှုတွေကိုအတုယူပြီး ကြိုးစားမယ်ဆိုရင် တစ်နေ့မှာ အောင်မြင်တဲ့ ဘီလျံနာ ဖြစ်လာမှာ မလွဲပါဘူး။ ဆရာဇင်ဖြိုးပိုင်ရေးထားတဲ့ ဒီစာအုပ်လေးမှာလည်း တန်ဖိုးရှိတဲ့ အချက်တွေအများကြီးပါတာမို့သင်တို့ရဲ့ဘဝတိုးတက်ရေးအတွက်များစွာ အထောက်အကူပေးနိုင်မယ်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်။

ဆရာသက်ထွန်းဦး
(Yangon Stock Exchange)

ကျွန်မချစ်မြတ်နိုးသော Brand တစ်ခု တည်ဆောက်ခြင်း ပညာကိုလက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်ရာတွင်Company ဝန်ထမ်းအနေဖြင့်လည်းBrandတစ်ခုကိုတည်ဆောက်ခဲ့ရသလိုကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းအတွက် ကိုယ်ပိုင် Brand တစ်ခုကို တည်ဆောက်နိုင်ဖို့ ကိုယ်စွမ်းရှိသမျှ ဉာဏ်စွမ်းရှိသမျှ ပြင်ဆင်ကြိုးစားခဲ့ပါသည်။ Brand တစ်ခုတွင်

ရှိရမည့် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး၊ အားသာချက်၊ သြဇာကြီးထွားမှု၊ ယုံကြည်မှု၊ လေးစားမှု၊ စောင့်ထိန်းရမည့် ကျင့်ဝတ်များနှင့်တကွ တာဝန်ယူမှု တာဝန်ခံမှု သဘောထားများကိုလည်း လက်တွေ့တွင် ကျင့်သုံးနေရပါသည်။ MESI Institute မှ စာတွေ့လက်တွေ့ ပညာရပ်များကို လေ့လာသင်ယူရင်း သတ္တိများ၊ ခွန်အားများ၊ အတွေးအမြင်အသစ်များလည်း ပိုမိုတိုးပွားလာခဲ့ပါသည်။ ယခုထပ်မံထုတ်ဝေသော Mastery Business Millionaire စာအုပ်သည်လည်း လက်တွေ့အနှစ်သာရများ ပြည့်နက်ပြီး SME လုပ်ငန်းရှင်များအတွက် မဖြစ်မနေ မှီငြမ်းလေ့လာသင့်သည်ဟု ထင်မြင်သုံးသပ်မိပါသည်။

Ma Kathy Ko @ Katherine K T Ko
MD & CEO Myanmar Uniform Co., Ltd.
(Family Hospital Uniform)

ဤစာအုပ်ဖတ်ရှုခြင်းမှ ရရှိမည့် အကျိုးကျေးဇူးများ

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင် မီလျံနာနှင့် စီးပွါးရေး ဦးဆောင်ရှင် စာအုပ်တွင် ဆရာဇင်ဖြိုးပိုင်မှ လက်တွေ့မီလျံနာတစ်ဦး လုပ်ဆောင်ခဲ့ရသည့် ဘဝကို စာပေဖြင့် မှတ်တမ်းတင် ဖော်ပြထားခြင်း ဖြစ်သည်။ ဆရာသည် စီးပွါးရေးဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းများတွင် စာရေးသူအပါအဝင် လူပေါင်းများစွာကို စီးပွါးရေးဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှုများ အောင်မြင်စွာ လက်တွေ့လုပ်နိုင်ရန် လမ်းညွှန်ချက်ပေးခဲ့ပါသည်။ ယခု စာအုပ်တွင်လည်း ဆရာဇင်ဖြိုးပိုင်၏ပြင်းပြသောစိတ်(Passion)၊ယုံကြည်ချက်(Believe)၊ အောင်မြင်နိုင်ရန် နည်းဗျူဟာ (Strategy)များနှင့် လက်တွေ့ကျင့်သုံး အောင်မြင်နိုင်မည့် (Action Plan) လုပ်ငန်းစဉ်များကို လက်တွေ့ (Practical)လုပ်ဆောင်ခြင်းဖြင့်မိမိကိုယ်တိုင်အမြန်ဆုံးအောင်မြင်သော ဘဝကို တက်လှမ်းလာပြီး လက်တွေ့အကျိုးကျေးဇူးများစွာ ရရှိမည် ဖြစ်ကြောင်း ယုံကြည်စွာရေးသားအပ်ပါသည်။

ဦးသန့်ထူး
Founder & Director (MESI Taunggyi)

စာအုပ်တစ်အုပ်ရဲ့ အနှစ်ချုပ်၊ ဆိုလိုရင်းကို သိရဖို့ စာအုပ်နာမည်နဲ့ မာတိကာကိုကြည့်ပြီး ရွေးချယ်လေ့ရှိတဲ့ကျွန်တော်. . . ဆရာဇင်ဖြိုးပိုင်ရဲ့ "ထူးချွန် ကျွမ်းကျင် မီလျံနာစီးပွားရေးဦးဆောင်ရှင်" ဆိုတဲ့ မျက်နှာဖုံးနာမည်ကို မြင်လိုက်ရုံနဲ့တင် စာအုပ်နာမည်က ကျွန်တော့်ကို အတော်ကြီး စိတ်ဝင်စားသွားစေတယ်. . .။

ဘာသာပြန်စာအုပ်ကအစ၊ ဝတ္ထုစာအုပ်က အဆုံး ရေးသားထားတဲ့ အကြောင်းအရာတွေ ဘယ်လောက်ကောင်းကောင်း စာရေးသူရဲ့ စိတ်ခံစားချက်က စာပေရသအပေါ် လွှမ်းမိုးလေ့ရှိတာကြောင့် စာရေးသူရဲ့ အမှာစာကို ပြေးဖတ်မိပါတယ်။ စာအုပ်ထုတ်ဝေရတဲ့ ဆရာ့ရဲ့ရည်ရွယ်ချက်ကို ဖတ်မိပြီးသကာလ မလေးစားဘဲ မနေနိုင်အောင်ဖြစ်မိတာ ဝန်ခံပါရစေ။

ယခု စာအုပ်မှာ (၁)အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်း၊ (၂)စီးပွားရေးစီမံမှုနည်းလမ်းများ၊ (၃)လေးစားရပါသော နယ်ပယ်အသီးသီးမှ ကမ္ဘာကျော် ဒိတ်ဒိတ်ကျဲအောင်မြင်သူများရဲ့ ခံယူချက်မှု၊ အတွေးအခေါ်၊ တိုးတက်အောင်မြင်အောင်ကြိုးစားခဲ့ပုံများကို လေ့လာခွင့်ရမယ့် အခွင့်ကောင်းဖြစ်တာမို့ အားလုံးအတွက် အလွန်အကျိုးရှိစေမယ့် စာအုပ်ဖြစ်မယ်ဆိုတာ တစ်ထစ်ချ ယုံကြည်မိပါတယ်။

စောလွင်မြင့်

(MD, Magway Shopping Mall)

ရောင်းအားအကောင်းဆုံး *(Best Seller No – 1)* စာရင်းဝင်ခဲ့သော. . .
မြန်မာနိုင်ငံမှာ (ပထမဆုံးသော) စာရေးသူ (၄-ဦး) ပါဝင်ထုတ်ဝေသည့် စာအုပ်
Company Management Strategy (ကုမ္ပဏီစီမံခန့်ခွဲမှု မဟာဗျူဟာ)

(စာအုပ်မိတ်ဆက်)

ဘာကြောင့် ဒီစာအုပ်ဟာ - စီမံခန့်ခွဲမှုနယ်ပယ်များ၊ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းများအတွက် လက်စွဲထားသင့်သလဲ. . . ???

ကုမ္ပဏီစီမံခန့်ခွဲမှု မဟာဗျူဟာ - ဒီစာအုပ်ရဲ့ ထူးခြားချက်ကတော့. . .

ကျွမ်းကျင်စာရေးသူ ၄ ဦးရဲ့ နယ်ပယ် ၄ ရပ်မှ အတွေ့အကြုံကောင်းများကို စာအုပ်တအုပ်ထဲတွင် ဖတ်နိုင်ခြင်း

အချိန်တိုအတွင်း အကျိုးရှိရှိလုပ်ငန်းများကိုတိုးတက်အောင်မြင်စွာ စီမံခန့်ခွဲနိုင်ဖို့ နည်းလမ်းများစွာရရှိခြင်း

ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းရှင်၊ စီမံခန့်ခွဲမှုအဆင့်၊ ဝန်ထမ်းများအားလုံးအကြား တူညီတိုးတက်သော စီမံမှုပုံစံများရရှိခြင်း

စီမံခန့်ခွဲမှုအခက်အခဲများအတွက် အလွယ်အကူနည်းလမ်းများရရှိပြီး လုပ်ငန်းပိုမိုတိုးတက်မှုသို့ ဖန်တီးနိုင်ခြင်း

ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းများအတွက် လိုအပ်သော စီမံခန့်ခွဲမှု မဟာဗျူဟာများကို စာအုပ်တအုပ်ထဲတွင် စုစည်းထားပေးခြင်း

တိုးတက်လာတဲ့ ယနေ့ခေတ်မှာ လုပ်ငန်းတိုင်းအတွက် အဓိကဖြစ်လာတဲ့ (HR) Man (ဝန်ထမ်း) + (Finance) Money (ငွေကြေး) + (Marketing) Market (ဈေးကွက်) စတဲ့နယ်ပယ် (၃-ရပ်) ကို Management & Leadership စီမံခန့်ခွဲ ဦးဆောင်မှုများမြှင့်တင်ပြီး လုပ်ငန်းများတိုးတက် အောင်မြင်စေဖို့ ရည်ရွယ်တင်ဆက်ထားပါတယ်။ လုပ်ငန်းများ တိုးတက်အောင်မြင်ရေး မဟာဗျူဟာတွေကို ဒီစာအုပ်မှာ အကျဉ်းချုပ် ဖော်ပြပေးထားပါတယ်။

HR - Man (ဝန်ထမ်းရေးရာ) စီမံခန့်ခွဲမှုမဟာဗျူဟာများ

လူတွေကို မူဝါဒနဲ့ တူညီစွာ စီမံအုပ်ချုပ်ပြီး၊ ကောင်းမွန်သော နည်းစနစ်များ၊ ကုမ္ပဏီဌာနအသီးသီး၏ လုပ်ငန်းဖော်ဆောင်ချက်များနှင့် ဝန်ထမ်းများ၏ လုပ်ဆောင်ချက် တာဝန်များ၊ SOP လမ်းညွှန်ချက်များဖြင့် ဝန်ထမ်းများ၏ စီမံခန့်ခွဲမှုများ ပိုမိုတိုးတက်စေရေးသို့ မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံခန့်ခွဲနိုင်ပါမည်။

လုပ်ငန်းခွင်မှာ ပုံမှန်ဆောင်ရွက်နေသော Reporting ပုံစံများ၊ Meeting စီမံခန့်ခွဲမှုနည်းလမ်းများ

ဝန်ထမ်းရေးရာ အင်တာဗျူးပုံစံများ၊ အလုပ်ခန့်အပ်မှုပုံစံများ၊ ဝန်ထမ်းစွမ်းရည်မြင့်တင်ဆောင်ရွက်မှုများ

ကုမ္ပဏီ၏ အခြေခံမူဝါဒများနှင့် လုပ်ငန်းတိုးတက်မှုဆိုင်ရာ ဆန်းစစ်မှုနှင့် မဟာဗျူဟာဖော်ဆောင်မှုများ

Finance - Money (ငွေကြေးဆိုင်ရာ) စီမံခန့်ခွဲမှုမဟာဗျူဟာများ

ငွေကြေးစနစ်တကျစီမံလည်ပတ်မှုဆိုင်ရာ Financial စည်းမျဉ်းများထားရှိပြီး၊ ငွေကြေးစီမံမှုဆိုင်ရာ Balance Sheet များရေးဆွဲခြင်း၊ လုပ်ငန်းအကျိုးအမြတ် တိုးတက်ရေးဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာများ ရေးဆွဲထားပြီး တနှစ်ထက်တနှစ် လုပ်ငန်း၏ အကျိုးအမြတ် တိုးတက်အောင်မြင်ရေးသို့ မဟာဗျူဟာရေးဆွဲဆောင်ရွက်နိုင်ပါမည်။

ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ Accounting နည်းလမ်းများနှင့် နှစ်စဉ် ကုမ္ပဏီအကျိုးအမြတ် ဖော်ပြမှုများ

လုပ်ငန်းခွင် ငွေကြေးတိုးတက်ရေးဆိုင်ရာ Financial Model များ၊ Cash Flow ငွေကြေးလည်ပတ်မှုများ

လုပ်ငန်းအကျိုးတူ ဆောင်ရွက်မှု Share ရှယ်ယာပုံစံများ၊ JV, MOU လုပ်ငန်းဖက်စပ်ဆောင်ရွက်နည်းများ

Marketing - Market (ဈေးကွက်ဆိုင်ရာ) စီမံခန့်ခွဲမှုမဟာဗျူဟာများ

တိုးတက်လာတဲ့ ခေတ်ပြိုင်ဈေးကွက်မှာ ဦးဆောင်အောင်မြင်ဖို့အတွက် Marketing ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်နည်းများ၊ Sale Strategy အရောင်းတိုးမြှင့်မှုနည်းလမ်းများနှင့် Customer Service ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှုနည်းလမ်းများကို တိုးမြှင့်ဆောင်ရွက်ပြီး ခေတ်ပြိုင်အကြား လုပ်ငန်းများအောင်မြင်တိုးတက်ဖို့ မဟာဗျူဟာဖော်ဆောင်နိုင်ပါမည်။

ယနေ့ခေတ်ရဲ့ Marketing ပုံစံများ၊ အခွင့်အလမ်းသစ်ဖန်တီးပြီး ဈေးကွက်မဟာဗျူဟာဖော်ဆောင်မှုများ

လုပ်ငန်းအရောင်းအားမြင့်တင်မှုနှင့် ထုတ်ကုန်တိုးမြှင့်ရောင်းချမှုဆိုင်ရာ Sale အရောင်းမဟာဗျူဟာများ

ဖောက်သည်လိုအပ်ချက် ဖန်တီးမှုနှင့် Customer Service ဖောက်သည်စိတ်ကျေနပ်မှု ဝန်ဆောင်နည်းများ

Management & Leadership (စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့် ဦးဆောင်မှု) မဟာဗျူဟာများ

ရှိနေတဲ့ လူ - ငွေ - အရင်းအမြစ်များကို ပေါင်းစပ်ပြီး အချိန်တိုတိုအကျိုးရှိရှိ ရလဒ်များဖန်တီးဖို့အတွက် စီမံခန့်ခွဲနည်းများ၊ ဦးဆောင်မှုအရည်အချင်းများဖြင့် လုပ်ငန်းခွင် အရှိန်အဟုန်ဖြင့် လုပ်ငန်းများတိုးတက်အောင်မြင်ရေးသို့ မဟာဗျူဟာရေးဆွဲဆောင်ရွက်နိုင်ပါမည်။

အချိန်တိုတိုအကျိုးရှိရှိ စီမံခန့်ခွဲနည်းများ၊ အသုံးအများဆုံးသော စီမံမှု Tools များ စုစည်းထားမှု

လုပ်ငန်းတိုးတက် ဦးဆောင်မှုစွမ်းရည်များ၊ Power များ၊ အဆင့်ဆင့် ဦးဆောင်မှုနည်းလမ်းများ

အောင်မြင်သော စီမံခန့်ခွဲမှု လျှို့ဝှက်ချက်များနှင့် အောင်မြင်သူတို့၏ စီမံခန့်ခွဲမှု အဆိုအမိန့်များ

လုပ်ငန်းတွေ၊ ကုမ္ပဏီတွေမှာ HR ဝန်ထမ်း, Finance ငွေကြေး, Marketing ဈေးကွက်စတဲ့ မဟာဗျူဟာတွေကို Leadership

ဦးဆောင်တိုးတက်ပြီး မဟာဗျူဟာ ဖော်ဆောင်နိုင်စေဖို့ (စီမံခန့်ခွဲမှု အနှစ်သာရ) များစွာပါဝင်ထားသော. . .

ကုမ္ပဏီစီမံခန့်ခွဲမှု မဟာဗျူဟာ စာအုပ်အား ***MESI Business Institute*** မှ စီစဉ်ထုတ်ဝေလိုက်ပါပြီ။

ဤစာအုပ်ဖြင့် ထူးချွန်ထက်မြတ်တဲ့ စီမံခန့်ခွဲသူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ အတွက် ကျွန်တော်တို့(၄-ဦး)မှ သင့်အတွက် ဝိုင်းဝန်းအကြံပေး၊ တိုးတက်မှုသို့ အားပေးရင်းဖြင့် -ယနေ့ခေတ် တိုးတက်လာတဲ့ အခွင့်အလမ်းအသစ်တွေကို စီမံခန့်ခွဲမှုမြင့်တင်ပြီး အောင်မြင်တိုးတက်အောင် ဖန်တီးလိုက်ကြပါစို့။

ကျွန်ုပ်တို့အားလုံးပေါင်းစည်းခြင်းဖြင့် အများနဲ့မတူညီတဲ့ အားသာချက်တွေ၊ စွမ်းအားတွေကို ရရှိစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ Synergy Make Power ဒီစာအုပ်ဟာ သင့်အလုပ်အတွက် စွမ်းအားတမျိုးတိုးပွားနိုင်ပါစေ ဆန္ဒမွန်ဖြင့်ထုတ်ဝေပေးရင်း. . .

ထူးချွန်ကျွမ်းကျင်သော

အနာဂတ်မြန်မာ့စီးပွားရေး ခေါင်းဆောင်များသို့ . . .

Myanmar Entrepreneur SME Institue (MESI) သင်တန်းကျောင်း

MYANMAR ENTREPRENEUR SME
BUSINESS INSTITUTE

ဆရာ၏ Personal Facebook Account

www.facebook.com/zinphyopaing.mm

ဆရာ၏ ပညာဒါန အသိပညာပေး Website

www.zinphyopaing.com

ဆရာထူထောင်သော MESI သင်တန်းကျောင်း၏ Facebook Page တွင်
ဆရာ၏ Video ဟောပြောမှုများ လေ့လာနိုင်ပါသည်။

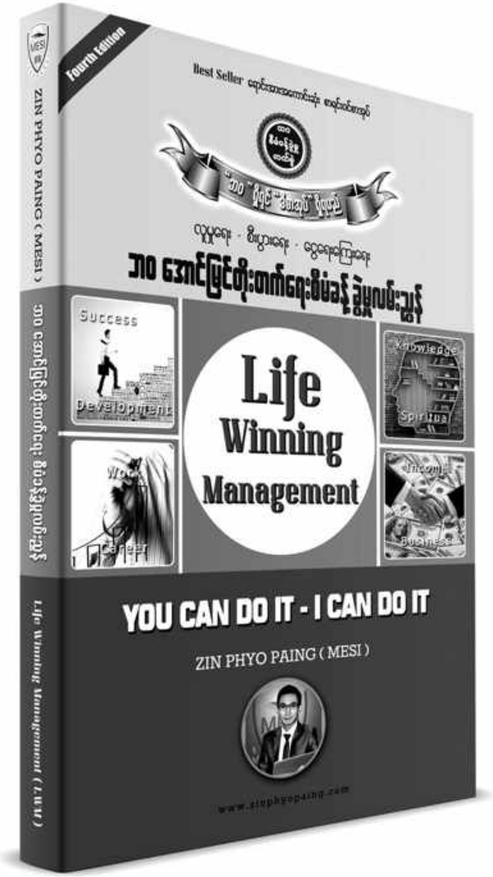
Life Winning Management

ဘဝအောင်မြင်တိုးတက်ရေးစီမံခန့်ခွဲမှု

- Good Work is Good Luck - အလုပ်အကောင်းဆုံးလုပ်ခြင်းဟာ ကံကောင်းခြင်းဖြစ်ပါတယ်။
- ဘာဖြစ်ပျက်နေသလဲဆိုတာထက် ဘယ်လိုတုန့်ပြန်မလဲဆိုတာ ဘဝရဲ့ ရလဒ်ကိုဖန်တီးစေတယ်။
- Tomorrow is New - မနက်ဖြန်တိုင်းဟာနေ့သစ်ဖြစ်တယ် သင်ဖန်တီးသလိုဖြစ်လာလိမ့်မယ်။
- အနာဂတ်ဖြစ်နိုင်ချေအတွက် ပြင်ဆင်ထားခြင်းသည် အောင်မြင်ဖို့အခွင့်အရေးကိုဖြစ်စေတယ်။
- There is a will - There is a way ဖြစ်ချင်တဲ့စိတ်ဆန္ဒရှိရင် ဖြစ်နိုင်တဲ့နည်းလမ်းတွေ ရှိပါတယ်။
- မိမိကိုယ်တိုင်သာ ကိုယ့်ဘဝရဲ့ ပန်းပုဆရာ-ဦးဆောင်ဖန်တီးနေသူ အရှင်သခင် ဖြစ်ပါတယ်။
- I can do it - ကိုယ်လုပ်နိုင်တယ်လို့ယုံကြည်နေခြင်းဟာ စိတ်ရဲ့ အကြီးမားဆုံးခွန်အားဖြစ်တယ်။

ဆန္ဒမွန်ဖြင့်

ဇင်မြိုးပိုင်
(MESI Institute)



Fourth Edition
Best Seller
ZIN PHYO PAING (MESI)
၁၀ အောင်မြင်တိုးတက်ရေးစီမံခန့်ခွဲမှုလမ်းညွှန်
Success
Development
Knowledge
Spiritual
Work
Career
Income
Business
Life Winning Management
YOU CAN DO IT - I CAN DO IT
ZIN PHYO PAING (MESI)
Life Winning Management (LWM)