



အမြတ်ရအောင် စျေးရောင်းနည်းနှင့် အမြတ်ရမည့် ရောင်းကုန်ပစ္စည်း ဇင်သန့်



အိမ်တိုင်ရာရောက်
စေရအောင်သည်ဆိုသောစနစ်မျိုး၊
ယခင်က မြန်မာနိုင်ငံတွင် မရှိခဲ့ပါ။
ယခု ဝလှကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကို
တောင်ကျင့်သုံးတော့မှ
အရောင်းမြှင့်တင်ရေးဝန်ထမ်းများပေါ်လာပြီ။
အိမ်တွေ ဆိုင်တွေကို ကိုယ်တိုင်လိုက်ရောင်းသော
စနစ်တွေ ပေါ်လာပါသည်။

၁၊ မတ်လ၊ ၂၀၀၀

မောင်လွင်ပြင်
စီစဉ်သည်



မြန်မာ့
စာအုပ်အကယ်အသိ
အဖွဲ့

ဒို့တာဝန်အရေးသုံးပါး

ပြည်ထောင်စု မပြိုကွဲရေး
တိုင်းရင်းသားစည်းလုံးညီညွတ်မှု မပြိုကွဲရေး
အချုပ်အခြာအာဏာ တည်တံ့ခိုင်မြဲရေး

ဒို့အရေး
ဒို့အရေး
ဒို့အရေး

ပြည်သူ့သဘောထား

- * ပြည်ပအားကိုး ပုဆိန်ရိုး အဆိုးမြင်ဝါဒီများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- * နိုင်ငံတော် တည်ငြိမ်အေးချမ်းရေးနှင့် နိုင်ငံတော်တိုးတက်ရေးကို နှောင့်ယှက် ဖျက်ဆီးသူများ အား ဆန့်ကျင်ကြ။
- * နိုင်ငံတော်၏ ပြည်တွင်းရေးကို ဝင်ရောက်စွက်ဖက်နှောင့်ယှက်သော ပြည်ပနိုင်ငံ များအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- * ပြည်တွင်းပြည်ပ အဖျက်သမားများအား ဘုံရန်သူအဖြစ် သတ်မှတ်ချေမှုန်းကြ။

**နိုင်ငံတော်ဖွဲ့စည်းပုံ အခြေခံဥပဒေပေါ်ပေါက်ရေးသည်
ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံသားအားလုံး၏
ပဓာနကျသော တာဝန်ဖြစ်သည်။**

ဇင်သန့်

ဧရာဝတီတိုင်း၊ ဟင်္သာတမြို့နယ်၌ ၁၉၄၆ခုနှစ်၊ မေလ (၂၃) ရက်နေ့တွင် အဘ-ဦးအေးမောင်၊ အမိ-ဒေါ်သိန်းတင်တို့မှ မွေးဖွား။

အသက် (၄)နှစ်အရွယ်တွင် မိဘများနှင့်အတူ ရန်ကုန်မြို့သို့ ရောက်ရှိလာပြီး ရန်ကုန်မြို့တွင်ပင် ပညာသင်ကြားခဲ့။ ၁၉၆၅ ခုနှစ်တွင် တန်းမြင့်ကျောင်းထွက် စားမေးပွဲအောင်မြင်။ ၁၉၇၀ပြည့်နှစ်တွင် တက္ကသိုလ်ဝင်တန်း စာမေးပွဲအောင်မြင်။

၁၉၇၁ ခုနှစ် လုပ်သားများကောလိပ်တွင် ရူပဗေဒ အဓိကဖြင့် ပညာသင်ကြားပြီး ၁၉၇၆ ခုနှစ်တွင် သိပ္ပံဘွဲ့ကို ရရှိခဲ့။

၁၉၇၅ ခုနှစ်မှ ၁၉၈၈ ခုနှစ်အတွင်း သုတေသနလက်ထောက်၊ လက်ထောက်စိစစ်ရေးမှူးရာထူးများ ထမ်းဆောင်ခဲ့။

၁၉၀၀ ပြည့်နှစ်မှ ၁၉၉၁ ခုနှစ်အထိ ဓန စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းတွင် အယ်ဒီတာအဖြစ် ဆောင်ရွက်ခဲ့ပြီး ၁၉၉၁ ခုနှစ်မှစ၍ စာပေရေးသားခြင်း တစ်ခုကိုသာ ဇောက်ချလုပ်ကိုင်ခဲ့။

လက်ရှိတွင် အခါအားလျော်စွာ မဂ္ဂဇင်းများ၌ ဝတ္ထု၊ ဆောင်းပါးများ ရေးသားလျက်ရှိပြီး ဘာသာပြန် လုံးချင်းဝတ္ထု၊ စီးပွားရေး၊ အောင်မြင်ရေး၊ တက်ကျမ်းစာအုပ်များ ရေးသားလျက်ရှိ စာရေးသူ အနှစ်သက်ဆုံးတက်ကျမ်းစာအုပ်မှာ “အကြံကောင်းတော့တစ်ချက်” ဖြစ်ပြီး အကြိုက်ဆုံး အတ္ထုပ္ပတ္တိစာအုပ်မှာ “ဒိုက်ဦးမှ စင်ကာပူသို့” စာအုပ်ဖြစ်သည်။

ရေးသားထုတ်ဝေပြီး ထင်ရှားသောစာအုပ်များမှာ ‘မေ့မရပြီ၊ မျက်ဝန်း ကြည်လဲ့၊ ဒိုက်ဦးမှ စင်ကာပူသို့၊ အကြံကောင်းတော့တစ်ချက်၊ ရောင်းရေး ဝယ်တာနည်းပညာ၊ စာဖတ်ကျွမ်းခြင်းဖြင့် ဘဝတိုးတက်ရေး ၁-၂-၃’တို့ ဖြစ်။



ဝင်သန့်၏ ထုပ်ဝေပြီးစာအုပ်များ

- ၁။ ရွှေမဲဝန်ကြီး ယာမာနီ (မြကြာအိုင် စာပေ၊ ၁၉၇၇)
- ၂။ ဆွစ်ဇာလန်ဘက်နှင့် ငွေမဲများ (ဖိုးရာဇာ စာပေ၊ ၁၉၈၂)
- ၃။ ပွဲသိမ်း (၁၉၈၃)
- ၄။ မလိမ့်တစ်ပတ် (၁၉၈၃)
- ၅။ ငွေအဏ္ဏဝါ (၁၉၈၃)
- ၆။ ကမ္ဘာကိုကိုင်လှုပ်သော ရေနံကုမ္ပဏီ ခုနစ်ခု (၁၉၈၃)
- ၇။ အကုသိုလ်တွေ လုပ်လေသည့်လူသား (၁၉၈၄)
- ၈။ ခါးပိုက်ထဲက မြွေ (၁၉၈၅)
- ၉။ ထီးတစ်ရာ ပဏ္ဍာကျိုး (ပါဒ) (မြဝတ်ရည်စာပေ၊ ၁၉၈၅)
- ၁၀။ ဇီးလောင်ရာလေပင့် (ပါဒ) (မြဝတ်ရည်စာပေ၊ ၁၉၈၆)
- ၁၁။ မြွေပါးကင်းပါး (ပါဒ) (မြဝတ်ရည်စာပေ၊ ၁၉၈၆)
- ၁၂။ မအိုကောင်း မနာကောင်း (ပါဒ) (မြဝတ်ရည်စာပေ၊ ၁၉၈၇)
- ၁၃။ လွန်လေပြီးသောအခါ (ပါဒ) (မြဝတ်ရည်စာပေ၊ ၁၉၈၇)
- ၁၄။ အထီးကျန်ခရီးသည် (မြဝတ်ရည်စာပေ၊ ၁၉၈၇)
- ၁၅။ ပဲ့စင်ကလောင် လှိုင်းကပုတ် (မြဝတ်ရည်စာပေ၊ ၁၉၈၈)
- ၁၆။ အေးရိပ်ဆာယာ (မြဝတ်ရည်စာပေ၊ ၁၉၈၉)
- ၁၇။ အဝေးတစ်နေရာဆီ (မြဝတ်ရည်စာပေ၊ ၁၉၈၉)
- ၁၈။ မပြေငြိမ်းသည် (ပါဒ) (မြဝတ်ရည်စာပေ၊ ၁၉၉၀)
- ၁၉။ ဖြို မပြိုလေလား (ပါဒ)
- ၂၀။ ညဉ့်မှောင်ရိပ်မှ ဖန်မီးအိမ် (မြဝတ်ရည်စာပေ၊ ၁၉၉၀)
- ၂၁။ ဝေဒနာဖွေရှာ၍ တွေ့ခဲ့ပြီ (မြဝတ်ရည်စာပေ၊ ၁၉၉၀)
- ၂၂။ အချစ်မဲ့ဒေသ (ပါဒ) (မြဝတ်ရည်စာပေ၊ ၁၉၉၂)
- ၂၃။ ရှောင်မတွန့် ကျောက်သော်မာလျှင် (ပါဒ) (ဆန်းမွန်းစာပေ၊ ၁၉၉၂)
- ၂၄။ ဝေးရာကရှား (ပါဒ) (ဆန်းမွန်းစာပေ၊ ၁၉၉၃)
- ၂၅။ သမုဒယ ဇကရီ (ပါဒ) (ဆန်းမွန်းစာပေ၊ ၁၉၉၄)
- ၂၆။ တင်းလွန်းသည့်ကြိုး (ပါဒ) (ဆန်းမွန်းစာပေ၊ ၁၉၉၃)
- ၂၇။ မေ့မရပြီ (ပါဒ) (ဆန်းမွန်းစာပေ၊ ၁၉၉၄)
- ၂၈။ အမှောင်တစ်ခြမ်း အလင်းတစ်စု (ပါဒ) (ဆန်းမွန်းစာပေ၊ ၁၉၉၅)
- ၂၉။ မျက်ဝန်းကြည်လဲ့ (ပါဒ) (ဆန်းမွန်းစာပေ၊ ၁၉၉၅)
- ၃၀။ ဒိုက်ဦးမှ စင်ကာပူသို့ (Grand & Able၊ ၁၉၉၅)
- ၃၁။ အစွန်းတရား၏ အတ္တပုံရိပ် (ပါဒ) (မင်းဇင်စာပေ၊ ၁၉၉၆)
- ၃၂။ အမြတ်ရအောင် ဈေးရောင်းနည်း (ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်၊ ၁၉၉၆)
- ၃၃။ အကြံကောင်းတော့ တစ်ချက် (Crystal Place၊ ၁၉၉၇)
- ၃၄။ ဂန္ထဝင် ဗစ္စရိယ (ပါဒ) (ချမ်းသာစာပေ၊ ၁၉၉၈)
- ၃၅။ ရောင်းရေဝယ်တာ နည်းပညာ (အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်၊ ၁၉၉၈)
- ၃၆။ စာဖတ်ကျွမ်းခြင်းဖြင့် ဘဝတိုးတက်ရေး
(စာဖတ်ကောင်းသူဖြစ်အောင် စနစ်တကျဖတ်နည်း) (အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်၊ ၁၉၉၈)
- ၃၇။ ဘယာနကရသ (ပါဒ) (ချမ်းသာစာပေ၊ ၁၉၉၉)
- ၃၈။ စာဖတ်ကျွမ်းခြင်းဖြင့် ဘဝတိုးတက်ရေး-၂
(ကျောင်းစာကို ကျေညက်အောင် စနစ်တကျဖတ်နည်း) (အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်၊ ၁၉၉၉)
- ၃၉။ စာဖတ်ကျွမ်းခြင်းဖြင့် ဘဝတိုးတက်ရေး-၃
(စာနယ်ဇင်းကို အကျိုးရှိအောင် စနစ်တကျဖတ်နည်း) (အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်၊ ၁၉၉၉)
- ၄၀။ အမြတ်ရအောင်ဈေးရောင်းနည်းနှင့် အမြတ်ရမည့်ရောင်းကုန်ပစ္စည်း
(အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်၊ ၂၀၀၀)

**အရက်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်မှ
ဆက်လက်ထုတ်ဝေမည့် စာအုပ်များ**

- ၁။ စင်ကာပူ အဆင့်မြင့်အက်ဆေးများ (ဦးမြင့်ဦး- အင်္ဂလိပ်စာ နည်းပြဟောင်း)
- ၂။ အာရှခေါင်းဆောင်များ ရုပ်ပုံလွှာ တစေ့တစောင်း (မောင်စိုးသစ်)
- ၃။ ဖားမင်းသားနှင့် နိုင်ငံစုံပုံပြင်များ (ခင်မောင်တိုး-မိုးမိတ်)
- ၄။ စင်ဒီကရော့ပိုဒ်၏ မျက်နှာအလှ ခြယ်သနည်းပညာ (ရူပါသိမ်း)
- ၅။ ဝင်းငြိမ်းနှင့် စာရေးဆရာများ (ဝင်းငြိမ်း)
- ၆။ စီးပွားရေး၊ လူမှုရေး အဆိုအမိန့်များ (မောင်ထွန်းသူ)
- ၇။ ကလေးများအတွက် ဘဝတစ်သက်တာ နိုင်ငံတကာ ဗဟုသုတအဖြာဖြာ (ခင်မောင်တိုး-မိုးမိတ်)
- ၈။ အင်္ဂလိပ်စာ ပေးစာ ပြန်စာနှင့် အင်္ဂလိပ်စာ စာစီစာကုံးများ (ဦးမြင့်ဦး-အင်္ဂလိပ်စာ နည်းပြဟောင်း)
- ၉။ ရွှေလက်တို့၊ ဘဝအောင်မြင်ရေး လူငယ်လမ်းညွှန်စာအုပ်များ (ကြည်နိုင်)
- ၁၀။ စစ်နှင့် အနိဋ္ဌာရုံ (မောင်ထွန်းသူ)

The Reminiscences of Private Ivanov (V.Garshin)

- ၁၁။ သေရွာပြန် မြင်းသည်တော်နှင့် နိုင်ငံတကာ ဝတ္ထုတိုများ(မောင်ထွန်းသူ)
- ၁၂။ မောင်ကျန်တစ်တို့အပါအဝင် မှတ်သားဖွယ်ရာ မြန်မာစကားပုံ ပုံပြင်များ (ကြည်နိုင်)
- ၁၃။ ရင်ကွဲအသည်းကြောင့် နိုင်ငံတကာဝတ္ထုတိုများ (ခင်မောင်တိုး-မိုးမိတ်)
- ၁၄။ ပုံပြင်ကမ္ဘာကြီးထဲက ကဗျာဇာတ်ကောင်များ (ကြည်နိုင်)
- ၁၅။ ကမ္ဘာကျော် ဂန္ထဝင်ဝတ္ထု၊ ကမ္ဘာကျော် ဂန္ထဝင်ရုပ်ရှင် (လင်းဝေမြိုင်)
- ၁၆။ ဗာဗာဒိုဟာ ဓမ္မကဗျာများ (ပါရဂူ)
- ၁၇။ ကမ္မယောဂ (မောင်ဆုရှင်)
- ၁၈။ သမုဒ္ဒရာရေကမ္ဘာ (မောင်ထွန်းသူ)
- ၁၉။ မိုပါဆွန်း ဝတ္ထုတိုများ (မောင်ထွန်းသူ)



ပုံနှိပ်မှတ်တမ်း

စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၆၃၈/၉၉
မျက်နှာဖုံးခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၅၉၄/၉၉(၁၀)

ပုံနှိပ်ခြင်း

ပထမအကြိမ် - အုပ်ရေ - ၁၀၀၀
၁၉၉၆၊ ဒီဇင်ဘာ
(ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်)
ဒုတိယအကြိမ် - ၂၀၀၀၊မတ်
(အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်)

မျက်နှာဖုံးပုံနှိပ်သူ

ဦးမင်းဟန် (၀၄၁၅၄)၊ မင်္ဂလာသောင်းပုံနှိပ်တိုက်
အမှတ် ၇၅၊ ၄၃ လမ်း၊ ဗိုလ်တထောင်၊ ရန်ကုန်။

အတွင်းပုံနှိပ်သူ

ဦးတင်အောင်ဝင်း (၉၀၃၃၀၉)၊ ဘိုးရာဇာ ပုံနှိပ်တိုက်
အမှတ် ၁၆၂၊ ၄၅ လမ်း၊ ရန်ကုန်။

ထုတ်ဝေသူ

ဒေါ်ရွှေအိမ် (၀၁၂၉၉)၊ တိုင်းလင်းစာပေ၊
အမှတ် ၈/၆၅၊ အုပ်စု ၃၊ အောင်သိဒ္ဓိလမ်း၊
စော်ဘွားကြီးကုန်း၊ အင်းစိန်။

ကွန်ပျူတာစာစီ

အေးမြတ်မိုး ကွန်ပျူတာ
၂၁၊ အသောကလမ်း၊ တာမွေ။ ဖုန်း- ၅၄၅၃၂၃

စာအုပ်ချုပ်

ပန်ဒါ စာအုပ်ချုပ်လုပ်ငန်း
၁၆၂၊ ၄၅ လမ်း၊ ရန်ကုန်။

မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း

ကျော်ခိုင်

တန်ဖိုး

၁၈၀-ကျပ်

အရုဏ်ကောင်းကင်စာအုပ် (၁၈)

အမြတ်ရအောင်ဈေးရောင်းနည်း
နှင့်
အမြတ်ရမည့် ရောင်းကုန်ပစ္စည်း

ဇင်သန့်

How to Make A Small Shop Pay

by Herbert N. Casson

Twenty Tips on Direct Selling

by Herbert N. Casson

Selling Goods Happily

by J. Daresbury Hatton

The Sure Way To Successful Selling

by Robert Ottaway

Taking the Part- Time Plung

Small Business Opportunities

အရုဏ်ကောင်းကင်စာအုပ်တိုက်
အမှတ် ၄၄၊ ၈၇ လမ်း၊ ကန်တော်ကလေး၊
မင်္ဂလာတောင်ညွန့်၊ ရန်ကုန်
ဖုန်း - ၂၈၇၄၃၁။

မာတိကာ

- ဘာသာပြန်သူ အမှာ ၁
- စကားဦး ၅

အပိုင်း(က)

အောင်မြင်သောဈေးဆိုင်တစ်ဆိုင် ထူထောင်နည်း

- ၁။ ဆေးများများသုတ်ပါ ၇
- ၂။ အလင်းရောင် ကောင်းကောင်းရအောင် လုပ်ပါ ၈
- ၃။ အရောင်တောက်တောက်ကို သုံးပါ ၉
- ၄။ ပစ္စည်းအလှပြ မှန်ဗီရိုများကို တစ်ပတ်တစ်ခါ ပြင်ဆင်ပါ ၁၀
- ၅။ မှန်ဗီရိုတွင် မျက်စိကျလောက်သည့် ပစ္စည်းများ ပြထားပါ ၁၁
- ၆။ မရောင်းရသည့် ကုန်များကို ရှင်းလင်းပစ်ပါ ၁၂
- ၇။ အရောင်းသွက်သော ကုန်ကို ဦးစားပေးတင်ပါ ၁၄
- ၈။ အမျိုးအစား နည်းပါစေ ၁၄
- ၉။ နှစ်လ တစ်ခါမျှ အထူးဈေးရောင်းပွဲ လုပ်ပါ ၁၄
- ၁၀။ စားပွဲများများ သုံးပါ ၁၅
- ၁၁။ အထူးသီးသန့် ကုန်တစ်မျိုးကို ကိုင်ထားပါ ၁၆
- ၁၂။ ဈေးနှုန်းကို မရောင်းပါနှင့်၊ အရည်အသွေးကိုသာ ရောင်းပါ ၁၇
- ၁၃။ ဈေးကို တင်ရောင်းပါ ၁၈
- ၁၄။ နမူနာ ဖြန့်ဝေပါ ၁၈
- ၁၅။ အကြံပြုရောင်းနည်းသုံးပါ ၁၉
- ၁၆။ အရောင်းလက်ထောက်များကို သင်ကြားပေးပါ ၂၀
- ၁၇။ ပြင်ပအရောင်းသမားတို့ကိုလည်း သုံးပါ ၂၃
- ၁၈။ ကြော်ငြာတွင် ပို၍ အကုန်အကျခံပါ ၂၃
- ၁၉။ အမျိုးသမီးစာရင်းကိုင် ခန့်ထားပါ ၂၅
- ၂၀။ ဝယ်သူတိုင်းကို ရင်းရင်းနှီးနှီးနှင့် ဂရုတစိုက် ဆက်ဆံပါ ၂၆

အပိုင်း(ခ)

အိမ်တိုင်ရာရောက် ဈေးရောင်းနည်း (၂၀)

- ၁။ ဝယ်မည့်အိမ်ကို ရှာပါ ၃၃
- ၂။ မိမိ အသွင်အပြင်ကို ဂရုစိုက်ပါ ၃၃

| | | |
|-----|--|----|
| ၃။ | ပထမဆုံး မိမိကို အာရုံစိုက်လာအောင် လုပ်ပါ | ၃၅ |
| ၄။ | ယုံကြည်စိတ်ထား၊ ရင်းနှီးမှုပြု အလုပ်သဘောဆောင် | ၃၆ |
| ၅။ | ပြစ်ရာ တစ်ခုခု ယူလာပါ | ၃၇ |
| ၆။ | ဝယ်သူ မပြောမီ မြန်မြန်ပြောပါ | ၃၉ |
| ၇။ | အိမ်သို့ လိုက်ရောင်းရသည့်အကြောင်းရင်းကို ပြောပြပါ | ၄၀ |
| ၈။ | မိမိ၏ကုန်ပစ္စည်း ဝယ်ရသည့်အကျိုးကို ဂယနဏ ရှင်းပြပါ | ၄၀ |
| ၉။ | အချိန်ကုန်သက်သာကြောင်း ပြောပြပါ | ၄၁ |
| ၁၀။ | အရည်အသွေးတွေကို အကုန်ပြောပြ | ၄၂ |
| ၁၁။ | ပစ္စည်းသည် ဝယ်သူလိုအပ်ချက်နှင့်ညီကြောင်း ပြရမည် | ၄၃ |
| ၁၂။ | အလွန်အကျွံ မပြောရ၊ မငြင်းရ၊ ဆန့်ကျင်မပြောရ | ၄၄ |
| ၁၃။ | မိမိက မေး၍ ပြန်နားထောင်ပါ | ၄၆ |
| ၁၄။ | အိမ်နီးပါးချင်းက ဝယ်သွားကြောင်း ပြောပါ | ၄၇ |
| ၁၅။ | မိမိကုမ္ပဏီ စိတ်ချရကြောင်း ပြောပါ | ၄၇ |
| ၁၆။ | ကလေးများကို ဂရုပြုပါ | ၄၈ |
| ၁၇။ | ဝယ်သူကြိုက်သည်နှင့် အရောင်းကိစ္စ ဖြတ်၊ ပစ္စည်းပို့မည့်အကြောင်း ပြောပါ | ၄၉ |
| ၁၈။ | ပိုမှာအောင် ကြိုးစားပါ | ၅၀ |
| ၁၉။ | မိုးရွာသောနေ့မှာ ရောင်းအကောင်းဆုံး | ၅၁ |
| ၂၀။ | ဖော်ရွေစွာ နှုတ်ဆက်၍ ထွက်ခွာပါ | ၅၂ |

**အပိုင်း(ဂ)
စိတ်ချမ်းသာစွာ ဈေးရောင်းနည်း**

| | | |
|----|---|----|
| ၁။ | ရှာဖွေဖတ်ရှုပါ | ၅၄ |
| ၂။ | မရောင်းမီ ဝန်ဆောင်မှုပေးပါ | ၅၅ |
| ၃။ | ကျေနပ်မှု ပေးပါ | ၅၈ |
| ၄။ | အာလာပ သလ္လာပ ပြောပါ | ၆၀ |
| ၅။ | ဝယ်သူနှင့်တွေ့ဆုံရာတွင် | ၆၄ |
| ၆။ | ဝယ်သူကို ရှာခြင်း | ၇၂ |
| ၇။ | ဝယ်နိုင်အောင် ကူညီပါ | ၇၃ |
| ၈။ | အရောင်း ပိတ်တတ်ပါစေ | ၇၈ |
| ၉။ | ဈေးရောင်းခြင်းတွင် ပျော်ပိုက်ပါ | ၈၁ |

အပိုင်း(ဃ)

သေချာပေါက် အရောင်းစွဲနည်းများ

| | | |
|----|----------------------------|-----|
| ၁။ | သိထားရမည့်အချက်အလက်များ | ၈၆ |
| | (က) ရောင်းကုန်ပစ္စည်း | ၈၆ |
| | (ခ) ဝယ်ယူဆန္ဒ | ၉၁ |
| | (ဂ) ရှင်းလင်းသော ဝေါဟာရ | ၉၃ |
| | (ဃ) အရေးကြီးသော အထုပ်အပိုး | ၉၃ |
| | ၁-ကုမ္ပဏီ နောက်ခံသမိုင်း | ၉၃ |
| | ၂-ရောင်းချသည့် အခြေအနေ | ၉၄ |
| | ၃-ကုန်ပစ္စည်း သုံးစွဲပုံ | ၉၅ |
| ၂။ | ဖောက်သည်သစ် ရှာဖွေခြင်း | ၉၆ |
| ၃။ | ဆက်ဆံရေး စိတ်ပညာ | ၉၉ |
| | (က) လူ့သဘော လူ့သဘာဝ | ၉၉ |
| | (ခ) ဝယ်ရသည့် အကြောင်းရင်း | ၁၀၁ |
| | ၁-အမြတ်အစွန်း | ၁၀၁ |
| | ၂-စိတ်ချမ်းသာမှု | ၁၀၁ |
| | ၃-ဂုဏ်ရှိမှု | ၁၀၃ |
| | ၄-ကျန်းမာရေး | ၁၀၄ |
| | ၅-အသုံးကျမှု | ၁၀၄ |
| | ၆-ကြောက်ရွံ့မှု | ၁၀၅ |
| | ၇-စွဲလမ်းမှု | ၁၀၅ |
| | ၈-ဖန်တီးလိုစိတ် | ၁၀၆ |
| | ၉-စူးစမ်းလိုမှု | ၁၀၆ |

အပိုင်း(င)

အမြတ်ရမည့် ရောင်းကုန်ပစ္စည်း

| | | |
|----|---------------------------------|-----|
| ၁။ | ရှေ့ပြေး ၁၀ချက် | ၁၀၉ |
| ၂။ | လုပ်ရန်လွယ်သည့် ၂၅မျိုး | ၁၁၁ |
| ၃။ | အကောင်းဆုံး အရောင်းအဝယ် ၂၅မျိုး | ၁၁၂ |



ဘာသာပြန်သူအမှာ

ဤစာအုပ်သည် အနောက်နိုင်ငံ စီးပွားရေး တက်ကျမ်း ဆရာကြီးများ ရေးသားကြသည့် စာအုပ်ငယ်များ၊ ဆောင်းပါးများကို ဘာသာပြန်ကာ စုစည်းတင်ပြထားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

ထိုစာအုပ်များတွင် ဖော်ပြထားသည့် အကြောင်းအရာ အချက်အလက်များမှာ ဈေးကွက်စီးပွားရေးနှင့် အသားကျပြီးသော အနောက်နိုင်ငံများနှင့် အံဝင်ခွင်ကျ ဖြစ်ပါသည်။ ဈေးကွက်စီးပွားရေးကို အစပျိုးလျက်ရှိသော မြန်မာပြည်အတွက်လည်း အံဝင်သည့်အချက်များ အမြောက်အများ ပါဝင်ပါသည်။

ဥပမာအားဖြင့် အိမ်တိုင်ရာရောက် ဈေးရောင်းသည်ဆိုသော စနစ်မျိုး ယခင်က မြန်မာနိုင်ငံတွင် မရှိခဲ့ပါ။ ယခု ဈေးကွက်အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

စီးပွားရေးစနစ်ကို စတင်ကျင့်သုံးတော့မှ အရောင်းမြင့်တင်ရေး ဝန်ထမ်းများ ပေါ်ပေါက်လာပြီး အိမ်တွေ၊ ဆိုင်တွေကို ကိုယ်တိုင် လိုက်ရောင်းသော စနစ်တွေ ပေါ်လာပါသည်။

ဤစာအုပ်ပါ အချက်အလက်များတွင် ဥမမယ်စာမမြောက် သေးသည့် မြန်မာ့ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်နှင့် အံ့မဝင်သည့် ကလေးများလည်း အနည်းငယ်တော့ ပါနေပါသည်။ သို့ရာတွင် နောင်တစ်ချိန် မြန်မာပြည်တွင် ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ် ရင့်ကျက် လာခဲ့သော် ဤစာအုပ်ပါ အချက်အလက်များသည် များစွာ တန်ဖိုးရှိလာပေလိမ့်မည်။ ထိုအချိန်မတိုင်မီ ယခုကတည်းက ထိုအချက်အလက်များကို သိထားလျှင် မိမိက သူများထက် နှာတစ်ဖျား သာနိုင်သည် မဟုတ်ပါလား။

လက်ရှိ မြန်မာ့စီးပွားရေး အခြေအနေ၊ လူမှုဘဝတွေနှင့် မလိုက်ဖက်သေးသည့် အချက်အလက်များကို ချန်လှပ်၍လည်း ကောင်း၊ လိုက်ဖက်အောင် ပြောင်းလဲရေးသားရန် လည်းကောင်း မဖြစ်နိုင်ပါ။ ထိုသို့လုပ်လိုက်လျှင် ဘာသာပြန်စည်းကမ်းနှင့် မညီမညွတ် ဖြစ်သွားပါလိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့် အရှိအတိုင်း ပြန်ဆို ရေးသားလိုက်ပါသည်။

ဤစာအုပ်ကို ပထမအကြိမ်က ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်မှ ထုတ်ဝေခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ယခု အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ် တိုက်မှ ဒုတိယအကြိမ် ထုတ်မည်ဆိုသဖြင့် ထပ်မံ ဖြည့်စွက်ထား ပါသည်။

ထိုသို့ ထပ်မံဖြည့်စွက်ထားသည်မှာ ‘အမြတ်ရမည့် ရောင်းကုန်ပစ္စည်း’ ဟူသော အခန်း ဖြစ်ပါသည်။ ဈေးရောင်းသည် ဆိုရာတွင် ကုန်ပစ္စည်းကိုရောင်းသည်လည်း ရှိသလို၊ အတတ်ပညာနှင့် လုပ်အားကို ရောင်းသည့် ဝန်ဆောင်မှုကိုလည်း အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းဟု ခေါ်နိုင်ပါလိမ့်မည်။

အဆိုပါ ‘အမြတ်ရမည့် ရောင်းကုန်ပစ္စည်း’ ဟူသော အခန်းတွင် စီးပွားရေးလုပ်လိုသူများအတွက် လွယ်ကူစွာ လုပ်နိုင်သည့် ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချသည့် လုပ်ငန်းများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများကို လမ်းညွှန်ထားပါသည်။ ဤအခန်းတွင်လည်း အရှိအတိုင်း ဘာသာပြန်လိုက်ရသည်ဖြစ်၍ ယင်းကိုဖတ်ပြီး မိမိတို့ လူမှုဘဝပတ်ဝန်းကျင်၊ မိမိတို့ စီးပွားရေးလောက အနေအထားနှင့် ကိုက်ညီမည် ထင်သည်တို့ကို ဉာဏ်ရှိသလို ထုတ်နှုတ် အသုံးချသွားရုံပင်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ ဤစာအုပ်သည် စီးပွားရေး လုပ်ကိုင်လိုသော လူများအတွက် အတုယူစရာ လမ်းစ ပေးနိုင်သော စာအုပ် ဖြစ်သည်သာမက လက်ရှိ အရောင်းအဝယ် လုပ်နေသူများအတွက်လည်း မိမိလုပ်ငန်းကို ပိုမိုအောင်မြင်အောင် လမ်းညွှန်နိုင်သည့် စာအုပ်တစ်အုပ် ဖြစ်ပါလိမ့်မည်။

ဇင်သန့်

စကားဦး

ဈေးဆိုင်ကလေးတွေ အမြောက်အများ ရှိသည်။ ထိုဆိုင်မျိုး တွေ အရောင်းအဝယ် မကျွမ်းကျင်လျှင် အတော် အန္တရာယ် များလှ၏။ အရောင်းအဝယ် တတ်မှသာ ဆိုင် သက်ဆိုးရှည်မည်။ မတတ်လျှင်တော့ ဆိုင်ပြုတ်ဖို့သာ ရှိသည်။

အင်္ဂလန်နှင့် ဝေလနယ်တွင် လူ့စုနှစ်ဆယ်ခုနစ်ယောက် လျှင် ဈေးဆိုင် တစ်ဆိုင်ရှိနေသည်။ ထိုဆိုင်အားလုံး အကုန် ရောင်းရဖို့ မလွယ်။ မိမိဆိုင်ကို ခေတ်မီအောင် မလုပ်နိုင်လျှင်တော့ ပြုတ်ဖို့သာပြင်။

ထောင်ပေါင်းများစွာသော ဆိုင်ကလေးတွေမှာ စားဖို့ပင် မရ။ အခြား ထောင်ပေါင်းများစွာသော ဆိုင်ကလေးတွေလည်း အမြတ် လုံးဝမရှိ။

ခက်သည်က သူတို့ကို မည်သို့ ကူညီရမည်နည်း။ အတော် များများကလည်း မိမိအတွက် ဗဟုသုတအလို့ငှာ ငွေကလေး နည်းနည်းပါးပါးလောက် အကုန်ခံပြီး စာအုပ်ကလေးများပင် ဝယ်မဖတ်ချင်ကြ။ ထိုလူတွေအတွက်တော့ မည်သို့မျှ မတတ်နိုင်။ သူတို့လို လူမျိုးတွေမှာကား ခဏနှင့် ဆိုင်ပြုတ်ကြဖို့သာ ရှိသည်။

သို့သော် အကြံပြုလာသည်ကို စောင့်စားနေသူများလည်း အများအပြား ရှိကြသည်။ သူတို့မှာ စိတ်ဓာတ်လည်း ရှိသည်၊ ခွန်အားလည်း ရှိသည်။ ကျွန်ုပ် ယခုရေးသော စာအုပ်သည် သူတို့အတွက် ရည်ရွယ်ပါသည်။ သူတို့ တိုးတက်သွားသည် ဆိုငြားအံ့၊ ဤစာအုပ်ကို ရေးရကျိုးနပ်သည်ဟု ဆိုရပါမည်။

ဟားဘတ် အင်န် ကက်ဆန်

အပိုင်း(က)

အောင်မြင်သော ဈေးဆိုင်တစ်ဆိုင် ထူထောင်နည်း

How to Make a Small Shop Pay

by Herbert N. Casson

ဈေးဆိုင်ကလေးတွေ အတော်များသည်။ နေ့စဉ်လည်း တစ်ဆိုင်ပြီး တစ်ဆိုင်တိုးလာနေကြသည်။ နှစ်စဉ်ပင် ထိုဆိုင်ကလေးတွေ ထောင်နှင့် ချီ၍လည်း ပြုတ်ကုန်ကြရသည်။

အင်္ဂလန်နှင့် ဝေလနယ်တွင် လူခုနစ်ဆယ့်ခုနစ်ယောက်လျှင် ဆိုင် တစ်ဆိုင်နှုန်းလောက် ရှိနေ၏။ သို့သော်လည်း ထိုဆိုင်အားလုံးတော့ အောင်မြင် ဖို့ မဖြစ်နိုင်။

နေရာ အနေအထား မကောင်းဘဲ၊ စီစဉ်ရောင်းချမှု မကောင်းဘဲ ဈေးဆိုင်ကလေးတစ်ဆိုင် ကြီးပွားစရာ လမ်းမရှိ။

လေ့လာတွက်ချက်မှုများအရဆိုလျှင် ကုန်စုံဆိုင်တစ်ဆိုင်တွင် ဖောက် သည် ၄၅၀ ရှိရမည်။ ဆေးပစ္စည်း အရောင်းဆိုင်တွင် ၁,၃၄၀၊ အဝတ်အထည် ဆိုင်တစ်ဆိုင်တွင် ၂,၃၀၀၊ တေးသံသွင်းဆိုင်တစ်ဆိုင်တွင် ၁၃,၅၀၀ အသီး အသီး ရှိရမည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ပြဿနာက ဆိုင်ပိုင်ရှင်တစ်ယောက်အဖို့ မိမိဆိုင်သို့ သက်ဆိုင်ရာ အရေအတွက်အတိုင်း ဖောက်သည်လာအောင် မည်သို့လုပ်ရမည်နည်း ဆို သည်ပင်။

ထိုအရေအတွက်အတိုင်း လာ၍လည်း မိမိဆိုင် မကြီးပွားနိုင်သေး။ ထိုအရေအတွက်ထက် ပို၍လာမှ ဖြစ်မည်။ ထို့ကြောင့် မိမိ၏ ပြိုင်ဘက် ဆိုင်တွေ မလုပ်သော အစီအစဉ်မျိုးကို မိမိက လုပ်ရမည်။ မိမိဆိုင်ကို အခြားဆိုင်တွေနှင့် မတူအောင်၊ အများအမြင်တွင် စိတ်ဝင်စားမှု ရှိလာ အောင် လုပ်ရမည်။

ဆိုင်ရှင်တစ်ယောက်သည် ဆိုင်အလုပ်ကို များများလုပ်ရမည်။ ဆိုင် ကို အမြဲ ‘လှ’ နေအောင် လုပ်ထားရမည်။ အပင်ပန်းခံရမည်။ မိမိဆိုင် တည်ရှိရာ နယ်မြေအတွင်းရှိ လူများ မိမိဆိုင်ကို အာရုံစိုက်လာအောင် လုပ်ရမည်။

ဈေးဆိုင်ကလေး တစ်ဆိုင်တည်းက အမြတ်အစွန်း များစွာ ရနိုင် သည်။ အောင်မြင်သော ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုဆိုလျှင် ကုန်စုံဆိုင်ကလေးပေါင်း မြောက်များစွာ လျှောက်ဖွင့်ထားရာ ထိုဆိုင်ကလေး တစ်ဆိုင်စီသည် တစ်နှစ် လျှင် ပေါင် ၁,၀၀၀ မြတ်သည်။

ဆိုင်ကလေးများတွင် အခွင့်ကောင်းတွေ အများကြီး ရှိသည်။ ဝယ်သူ ကို အမြန်ဆုံး ထိတွေ့ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်သည်။ ဝယ်သူ ဘာလိုချင်သည် ကိုလည်း သိနိုင်သည်။ ဝယ်သူများနှင့် ရင်းနှီးချစ်ကြည်မှုကိုလည်း ဆိုင်ကြီး များထက် ပို၍ အလွယ်တကူ ရနိုင်သည်။

သို့သော် ဆိုင်ကြီးများ လုပ်သလို အတတ်နိုင်ဆုံး လိုက်လုပ်ရန်တော့ လိုသည်။ အောင်မြင်သော သူကိုသာ အတုခိုး၊ မအောင်မြင်သောသူကို အတု မခိုးရ။ ရောင်းအားတက်အောင် နည်းလမ်းသစ်တွေကို သုံးရမည်။ ‘စံပြ အရောင်းသမားကောင်း’ စာအုပ်ကို လေ့လာရမည်။ တစ်နည်းဆိုရ သော် ဈေးသည်ကောင်း ပီသရမည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ဈေးဆိုင်ကို အပျော်တမ်းရောင်းလျှင်တော့ ပြုတ်မှာ သေချာသည်။ အောင်မြင်ရန် လမ်းမရှိ။ အပြိုင်အဆိုင်တွေကြားထဲတွင် နှစ်မြုပ်သွားလိမ့်မည်။

တစ်နှစ်၊ နှစ်နှစ် ဆက်ရောင်းနေရာက အကြွေးတွေ မပေးနိုင်ဖြစ်ကာ နောက်ဆုံးတွင် ဆိုင်ကို ပိတ်လိုက်ရသည့် အဖြစ်ကို ရောက်သွားမည်။

ဆိုင်ရှင်တစ်ယောက်သည် မိမိဆိုင်တွင် မည်သို့ ရောင်းဝယ်ရမည်ကို သိရမည်။ ထိုသို့ သိသူ နည်းလှချေ၏။ ဖြစ်သလိုရောင်းရင်း နောက်ဆုံး ရင်းနှီးထားသမျှ ငွေတွေ အကုန်ရှုံးရတော့မည်။

ဆိုင်ဖွင့်ရောင်းချရာတွင် အတတ်ပညာ ရှိသည်။ ယင်းကို ဆိုင်ရှင် တိုင်း လေ့လာရမည်။ ထိုအတတ်ပညာကို စာအုပ်သေးသေးလေး တစ်အုပ် လောက်ဖြင့် ရေးပြရန် မလွယ်။ သို့ရာတွင် ယင်းကို အနှစ်ချုပ်၍ အောက်ပါ အတိုင်း အချက်နှစ်ဆယ်ဖြင့် တင်ပြပါမည်။

ဆိုင်ရှင်တစ်ယောက်သည် ထိုအချက်နှစ်ဆယ်ကို စိတ်လိုလက်ရ လေ့လာကာ ထိုအကျင့်အတိုင်း ကျင့်ကြံမည်ဆိုလျှင် မိမိဆိုင် အမြတ်အစွန်း ကောင်းကောင်း ရလိမ့်မည်။ ဘယ်တော့မှ ဆိုင်မပြုတ်။ တစ်နှစ်၊ နှစ်နှစ် အတွင်း ဆိုင်ကြီးတစ်ဆိုင် ဖြစ်အောင် တိုးချဲ့လာနိုင်မည်။ သို့မဟုတ်ကလည်း ထို့ထက်ကြီးကျယ်သော နေရာတွင် ရွှေ့ပြောင်းကာ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် လုပ်လာနိုင်လိမ့်မည်။

ထိုအချက်နှစ်ဆယ်ကို အချိန်ယူ၍ အပင်ပန်းခံကာ ကျင့်ယူရမည်။ သို့သော် မည်သည့်အချက်ကိုမျှ ငွေကုန်ကြေးကျခံကာ လုပ်ရမည်ဟု မဆိုလို။ အဆိုပါ အချက်နှစ်ဆယ်ကား အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်၏။

(၁) ဆေးများများ သုတ်ပါ

ပထမဆုံး ညစ်ပတ်ရှုပ်ပွနေသည်များကို ရှင်းလင်းပစ်ပါ။ ဆိုင်မှာ လူမြင်ကောင်းဖို့ လိုသည်။ နံဘေး တစ်ဖက်တစ်ချက်မှ ဆိုင်များထက် ပို၍ တောက်ပနေရမည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ဆိုင်မျက်နှာစာကို အနီရောင် (သို့မဟုတ်) အဝါရောင် (သို့မဟုတ်) အဖြူရောင် သုတ်သင့်သည်။ ယင်းအရောင်တို့သည် လမ်းသွားလမ်းလာများ ၏ အာရုံကို ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းရှိသော အရောင်များ ဖြစ်၏။

အစားအသောက် ဆိုင်များမှာကား တစ်စွန်းတစ်ကွက်မျှ ပေရေ မနေအောင် သန့်ရှင်းနေဖို့လိုသည်။ ကြမ်းခင်းပြားကလေးများပင် အဖြူ ရောင်ဖြစ်နိုင်လျှင် ပို၍ကောင်းသည်။ အစားအသောက်ဆိုင်တွင် ညစ်ပတ် ရှုပ်ပွနေသည်ဆိုလျှင် သေဖို့သာ ရှိတော့သည်။

ဆိုင်မျက်နှာစာကိုက ဖြစ်ကတတ်ဆန်း လုပ်ထားသည်ကို ကြည့်ရုံ နှင့် ဝယ်ယူစားသုံးသူက သဘောပေါက်သွားပေလိမ့်မည်။ ရောင်းသည့် ကုန်ပစ္စည်းကလည်း ဖြစ်ကတတ်ဆန်း ဖြစ်နိုင်သည်ဟု တွက်ကြပေလိမ့် မည်။ ဖြစ်ကတတ်ဆန်းဆိုင်တွင် ပစ္စည်းကောင်း ရနိုင်မည်ဟု မည်သူမျှ မတွက်။

ဆိုင်မှာ ထင်ရှားမြင်သာရမည်။ ဆွဲဆောင်မှု ရှိရမည်။ သန့်ရှင်း သပ်ရပ်ရမည်။ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်မှုကိုပင် ဆိုင်ရှင်က ဂုဏ်ယူနေသူဟု ထင် အောင် လုပ်ထားရမည်။ ထို့ကြောင့် ပထမအဆင့်က ဆိုင်၏ အသွင်အပြင် ကောင်းမွန်အောင် လုပ်ရမည်။

(၂) အလင်းရောင်ကောင်းကောင်း ရအောင်လုပ်ပါ

ဈေးဆိုင်များတွင် အလင်းရောင် လုံလောက်အောင် ရသည့်ဆိုင် ဟူ၍ သိပ်မရှိကြ။ အများအားဖြင့် အလင်းရောင် ကောင်းကောင်းပင် မရ။ ထိုဆိုင်များမှာ လျှပ်စစ်မီတာဖိုးကို ချွေတာရင်း မှောင်မည်းသော လများ၌ အရှုံးတွေ ပေါ်ကြသည်။

ဆိုင်ဆိုသည်မှာ အိမ်ထက်ပို၍ လင်းဖို့လိုသည်။ လင်းထိန်နေရ မည်။ မီးရောင်သည် ကြော်ငြာတစ်မျိုး ဖြစ်၏။ ကုန်ပစ္စည်း၏ အသွင်အပြင် ကိုလည်း ပို၍ အမြင်ကောင်းစေသည်။ အလင်းရောင်ကို နှစ်ဆ သုံးလိုက် သည်နှင့် သာမန်ဈေးဆိုင်ကလေးတစ်ဆိုင် ပိုရောင်းကောင်းလာလိမ့်မည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ယခုတလော သုံးနေကြသည့် အဖြူရောင် မီးအုပ်ဆောင်းတွေမှာ ဆွဲဆောင်မှု ရှိပါသည်။ သို့ရာတွင် ယင်းတို့ကြောင့် မီးအလင်းရောင် မှိန် သွားရသည်။ မှောင်နေသောဆိုင်ကို လမ်းသွားလမ်းလာများက ဂရုပြုမိ မည်မဟုတ်။

ပစ္စည်းပြ မှန်စီရိုများတွင် မီးလုံးကို ဝှက်ထားရမည်။ ကြည့်သူ မျက်စိကို အလင်းရောင် မထိုးစေရ။ မီးလုံးကို ဝှက်၍ ထွန်းခြင်းသည် နည်းသစ်တစ်ခု ဖြစ်သည်။

(၃) အရောင်တောက်တောက်ကို သုံးပါ

ဆိုင်တွင် ဘာပစ္စည်းရောင်းရောင်း တောက်ပသော အရောင်ကို သုံးသင့်သည်။

ရုပ်ရှင်ရုံသစ်များကို နမူနာ ယူရမည်။ ရုပ်ရှင်ရုံများမှ အရောင်များ သည် လူတွေကို စိတ်ချမ်းသာစေသည်။

ဆိုင်နောက်ဘက်တွင်လည်း လက်ရှိအများအားဖြင့် ရှိနေကြသလို မှောင်ပြီး မသပ်မရပ် ဖြစ်နေဖို့ လိုသည်။ နံရံများကို လွင်သော နို့နှစ်ရောင်၊ မီးခိုးစိမ်းရောင်၊ အဖြူရောင် စသည်တို့ကို သုတ်သင့်သည်။ အရောင်နုသော နံရံများသည် အလင်းပြန်သည့်အတွက် ကုန်ပစ္စည်းတို့ကို ထိုနောက်ခံအား ဖြင့် မြင်နိုင်သည်။

အနက်ရောင်၊ အပြာရင့်ရောင်၊ အညိုရင့်ရောင် စသည့် နံရံများ၊ တန်ဆာပလာများ မရှိသင့်။ စားပွဲတွေ သုံးမည်ဆိုလျှင်လည်း ယင်းတို့ကို တောက်ပသော အရောင်များ သုတ်သင့်သည်။

အနက်ရောင်၊ အမည်းရောင်များကို သုံးကြသည်မှာ အများအားဖြင့် ညစ်ပတ် ပေရေနေသည်ကို မမြင်ရစေရန် ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် သန့်ရှင်းမှု ကိုပြလိုလျှင်၊ ပြောင်လက် သန့်ပြန့်သော ဆိုင်ဟု ထင်စေလိုလျှင် တောက်ပ သော အရောင်နုကို သုံးရမည်။

(၄) ပစ္စည်းအလှပြ မှန်ဗီရိုများကို တစ်ပတ်တစ်ခါ ပြင်ဆင်ပါ

အငှားလိုက် ပြင်ဆင်သူတို့ကို ငှား၍ ကုန်တိုက်ကြီးများ၏ မှန်ဗီရိုများကို လှပအောင် ပြင်ဆင်ထားတတ်ကြသည်။ ဈေးဆိုင်ကလေးများ ဖွင့်သူတို့လည်း ထိုမှန်ဗီရိုများတွင် ပစ္စည်းထားသိုပြင်ဆင်သည့် အတတ်ပညာကို လေ့လာထားသင့်သည်။

ထိုမှန်ဗီရိုတွင် အရောင်းသွက်သည့် ကုန်များကို ပြထားပါ။ အရောင်းထိုင်းကုန်ကို မထားရ။ မရောင်းရသည့် ကုန်ကို လုံးဝ မပြပါနှင့်။ ဆိုင်တစ်ဆိုင်၏ အခြေအနေကို ထိုမှန်ဗီရိုက ပြသနေသည်။

မိမိဆိုင်မှာ ပစ္စည်းမျိုးစုံ ရောင်းသောဆိုင် မဟုတ်လျှင် ပစ္စည်းမျိုးစုံကို ရောထွေး ပြမထားရ။ ပစ္စည်းတစ်မျိုးတည်းကို အသားပေး ပြထားရမည်။ ထိုပစ္စည်းမှာ အဝယ်လိုက်သည့် ပစ္စည်းလည်း ဖြစ်ရမည်။

မှန်ဗီရိုတွင် ပစ္စည်း ထားပုံထားနည်းကို အချိန်ယူ၍ စဉ်းစားပြီးမှ ပြင်ဆင်ပါ။ စီစဉ်ပြီးမှ လုပ်ပါ။ ပစ္စည်းနှင့် လိုက်ဖက်မည့် နောက်ခံအနေအထားကိုလည်း ပြောင်းလဲပေးပါ။ မည်းသောပစ္စည်းကို မည်းသောနောက်ခံနှင့် မပြရ။ အရောင်နုသော ပစ္စည်းကိုလည်း အရောင်နု နောက်ခံနှင့် မပြပါနှင့်။

သက်ဆိုင်ရာ ကုမ္ပဏီများမှာ ကြော်ငြာထားသည့် ပစ္စည်းကို လက်ကျန်ရှိလျှင် ထိုမှန်ဗီရိုတွင် ပြထားပါ။ ထိုကြော်ငြာကိုလည်း ဖြတ်ယူ၍ မှန်ဗီရိုတွင် ကပ်ထားပါ။ သို့မဟုတ် မှန်ဘောင်နှင့် ချိတ်ထားပါ။

ဈေးနှုန်းကိုလည်း သပ်ရပ်လှပစွာရေး၍ ပြထားပါ။ ဖြစ်နိုင်လျှင် ပစ္စည်းအရည်အသွေးကို ဈေးနှုန်းနှင့်တကွ ပြထားသင့်သည်။

မိမိ၏ မှန်ဗီရိုတွင် အခြားမဆိုင်သော ရုပ်ရှင် စသည့် ကြော်ငြာပိုစတာများ မရှိစေရ။ မိမိဆိုင်၏ မှန်ဗီရိုမှာ မိမိလုပ်ငန်းအတွက်သာ ဖြစ်စေရမည်။

ထိုမှန်ဗီရိုတွင် အချိန်မှန်မှန် ပစ္စည်းပြန်ပြင်ပါ။ ရာသီနှင့်လိုက်အောင် ရှိနေစေရမည်။ မိမိဆိုင်မှာ ထီးတစ်မျိုးတည်းသာ ရောင်းသည်မျိုး

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

မဟုတ်လျှင် သာသာယာယာ ရှိသောနေ့၌ ထီးများကို ပြထားခြင်းမျိုး မဖြစ်စေရ။

မှတ်ထားရမည်မှာ မှန်ဗီရိုတွင် ပြထားသည့် ပစ္စည်းများသည် လမ်းသွားလမ်းလာတို့ စိတ်ထဲတွင် စဉ်းစားနေသော ပစ္စည်းမျိုး ဖြစ်နေရမည်။ သတင်းတွေ၊ ကြော်ငြာတွေနှင့်လည်း မပြတ် ထိတွေ့နေရမည်။

မိမိဆိုင်ကို ကြွရွ နေစေရမည်။ ဆိုင်ရှေ့ ဖြတ်သွားသူတို့ ရပ်၍ ကြည့်စေရမည်။ မည်သည့်နည်းနှင့်ပဲ လုပ်လုပ် မိမိဆိုင်မှာ ထင်သာမြင်သာ ဖြစ်စေရမည်။ သို့မဟုတ်ပါက ဆိုင်ရှေ့ဖြတ်သွားသူ နှစ်ဆယ်အနက် ဆယ့်ကိုးယောက်က လှည့်ကြည့်မည်မဟုတ်။

(၅) မှန်ဗီရိုတွင် မျက်စိကျလောက်သည့် ပစ္စည်း ပြထားပါ

ဤအချက်မှာ အရေးကြီးသော အချက်ဖြစ်သည်။ ပစ္စည်းပြ မှန်ဗီရို တွင် တောက်ပ၍ (ဖြစ်နိုင်လျှင်) ထူးခြားသော ပစ္စည်းတစ်မျိုး ရှိနေစေရမည်။

မှန်ဗီရိုထဲတွင် ပြထားသည့် ပစ္စည်းမှာ မိမိရောင်းသည့် ပစ္စည်းများ ထဲမှ သာမန်ပစ္စည်းမျိုး မဖြစ်စေရ။ ထူးခြားရမည်။ သာမန်ပစ္စည်းဆိုလျှင် လူတွေ သတိထားမိမည် မဟုတ်။ လူတွေ အာရုံစိုက်လာအောင် လုပ်ရမည်။

မှန်ဗီရိုဟူသည် ပစ္စည်းပြသည့်နေရာ ဖြစ်သည်။ ဘာလဲဟူသော သိချင်စိတ်ကို ဖြစ်ပေါ်စေရမည်။ မှန်ဗီရို၏ ရှေ့ပိုင်းအလယ်၊ လေးပေအမြင့် လောက်တွင်မျက်စိကျလောက်သည့် ပစ္စည်းကို ထားရမည်။

မိမိဆိုင်မှာ ပန်းရောင်းသည့်ဆိုင် မဟုတ်လျှင် ပန်းအိုးတစ်လုံးတွင် ပန်းတွေထိုး၍ ထားရမည်။ ယင်းကြောင့် တစ်မျိုး ထူးခြားနေပေမည်။ ယင်းမှာ အရောင်တောက်သော ပစ္စည်းတစ်မျိုး ဖြစ်ချင်ဖြစ်၊ သို့မဟုတ် ကလည်း နှင်းဆီနီရောင် မီးလုံးတစ်လုံး ထွန်းထားသည်မျိုးလည်း ဖြစ်ချင် ဖြစ်မည်။

အနီရောင်မှာ မျက်စိအာရုံကို ဆွဲဆောင်နိုင်သည်။ စိတ်တွင် လှုပ်ခတ် သွားအောင် ထူးခြားမှုရှိလေ ကောင်းလေ ဖြစ်၏။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

လူတစ်ယောက် မိမိဆိုင်ရှေ့ ဖြတ်လျှောက်သွားချိန်မှာ သုံးလေး စက္ကန့်သာ ကြာနိုင်သည်။ ထိုလူ ရပ်ကြည့်စေလိုလျှင် မျက်စိ တစ်ဝင်နှင့်ပင် မြင်နိုင်လောက်သော ပစ္စည်းမျိုး ရှိနေရမည်။

(၆) မရောင်းရသည့် ကုန်များကို ရှင်းလင်းပစ်ပါ

အသီးအရွက်ရောင်းသူသည် မိမိ၏ သစ်သီးသစ်ရွက်များကို အမြန် ရှင်းလင်းပစ်ရမည်။ သို့မဟုတ်ပါက မိမိလက်ထဲတွင်ပင် ပုပ်ကုန်လိမ့်မည်။ သားငါးရောင်းသူများလည်း ထိုအတိုင်းပင်။

သို့သော် အခြားကုန်ပစ္စည်း ရောင်းသူများသည် ရှင်းလင်းပစ်၍ မရ။ မရောင်းရသော ကုန်များ နှစ်ပေါင်းများစွာ ပုံနေတတ်သည်။

မရောင်းရသည့် ကုန်များသည် ဆိုင်အတွက် ကြီးစွာသော ဝေဒနာ များဖြစ်၏။ ထိုကုန်များအတွက် ငွေတွေလည်း အိပ်နေသဖြင့် နောက်ထပ် သုံးရမည့် ကိစ္စများတွင် မသုံးရ။ ဈေးဝယ်သူများ မြင်လျှင်လည်း မကောင်း။

ယင်းတို့ကို တစ်ဝက်ဈေးနှင့် ချ၍ ရောင်းပစ်သင့်သည်။ ထိုဈေးနှင့် ရောင်း၍ မရလျှင် လေးပုံတစ်ပုံဈေးအထိ ဈေးချ၍ ရောင်းပစ်ရမည်။ ထို ဈေးနှင့်ပင် မရောင်းရ ဆိုလျှင်တော့ အလကားပေးပစ်လျှင် ပေးပစ်၊ သို့ မဟုတ်လျှင် အမှိုက်ပုံတွင် သွားပစ်လိုက်ပေတော့။

ဈေးဆိုင်ကလေးတိုင်းတွင် ဝယ်သူ မလိုချင်သော ကုန်တွေ ပုံနေ တတ်ကြသည်။ ယင်းသည် ကုန်ရှုံးရသည့် အကြောင်းများ ဖြစ်၏။ ဆိုင် လည်း သိက္ခာကျသည်။

(၇) အရောင်းသွက်သော ကုန်ကို ဦးစားပေး တင်ပါ

ဤသည်မှာ ဈေးဆိုင်ကလေးတွေအဖို့ အမှန်ကန်ဆုံးမူ ဖြစ်သည်။ ဆိုင်ကလေး တစ်ဆိုင်တွင် ရှိသည့်နေရာ မှန်သမျှကို အကောင်းဆုံး အကျိုးရှိ အောင် အသုံးချရမည် မဟုတ်လော။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ဆိုင်ကလေးတစ်ဆိုင် ဖွင့်သူသည် လူအများကို ကုန်ပစ္စည်း ဖြန့်ဖြူး နေသူ မဟုတ်။ မိမိ၏ စားသုံးသူများအတွက် အဝယ်ကိုယ်စားလှယ် တစ်ယောက်သာ ဖြစ်သည်။ သူတို့လိုချင်သည့် ပစ္စည်းကို မိမိက သိထားရ မည်။ နယ်လှည့်ကိုယ်စားလှယ်တွေက စမ်းရောင်းကြည့်ပါဟု ထိုးပေးသော ပစ္စည်းမျိုးကို နားယောင်ပြီး ဝယ်ဖို့ မလို။ မြန်မြန်ရောင်း၍ ကုန်မည်ဟု သိထားပြီးသား ပစ္စည်းတို့ကိုသာ တင်၍ ရောင်းရမည်။

မိမိဆိုင်တွင် ပစ္စည်းကုန်၍ တစ်နှစ် လေးကြိမ်လောက် ပြန်တင် ရလျှင် အမြတ်လေးကြိမ် ရသည်ပင်။ ဆိုင်ရှင်သည် မြန်မြန်ကုန်၍ မြန်မြန် ပြန်တင်ရေးသာ ရည်ရွယ်ထားသင့်သည်။

ကျွန်ုပ်သိသော ကုန်စုံဆိုင်ပိုင်ရှင် တစ်ယောက်မှာဆိုလျှင် လူဦးရေ ၂၆,၀၀၀ ရှိသော မြို့တစ်မြို့တွင် ဆိုင်တစ်ဆိုင် ရှိသည်။ ထိုလူဦးရေ၏ တစ်ဝက်လောက်ကို သူ ရထားသည်။ ကုန်ကျစရိတ်မှာ ၁၄ ရာခိုင်နှုန်းရှိ၍ တစ်နှစ်လျှင် ကုန်များ ဆယ်ရှစ်ကြိမ် အသစ် ပြန်ဝယ်တင်ရသည်။ သူက အရင်းငွေ ပေါင် ၁၀,၀၀၀ ပေါ်တွင် အသားတင်အမြတ် ၁၈ ရာခိုင်နှုန်း တင်ထားသည်။ မြန်မြန်ကုန်သော ကုန်တွေကို တင်သဖြင့် ထိုအမြတ် အတိုင်း တစ်နှစ်လျှင် ဆယ်ကြိမ် မြတ်သည်။

ဈေးဆိုင်ကလေးတစ်ဆိုင် ဖွင့်၍ရောင်းပြီဆိုလျှင် ဆိုင်ရှင်သည် စားသုံးသူအမြင်နှင့် ကြည့်တတ်ရမည်။ တံဆိပ်အသစ်များကို အတင်းထိုး မရောင်းရ။ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူ အလိုကျ မဖြစ်စေရ။ မိမိ အလိုကျသာ ဖြစ်စေရမည်။ ဆိုလိုသည်မှာ စားသုံးသူများ လိုချင်သည့်အတိုင်း ပေးနိုင် ရမည်။

သက်ဆိုင်ရာ ကုမ္ပဏီမှ ကောင်းကောင်း ကြော်ငြာထားသည့် ပစ္စည်း များကို အမြဲတမ်း ဦးစားပေး တင်ရမည်။ သူတို့၏ ကြော်ငြာများကို မိမိက အခွင့်ကောင်း ယူတတ်ရမည်။ ကြော်ငြာကောင်းသော ပစ္စည်းကို အမြတ် ကော်မရှင် နည်းနည်းနှင့် ရောင်းခြင်းမှာ လူမသိသော ပစ္စည်းကို အမြတ် ကော်မရှင်များနှင့် ရောင်းခြင်းထက် ပို၍ကိုက်သည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

(၈) အမျိုးအစား နည်းပါစေ

ဆိုင်ကလေး အတော်များများသည် လိုင်းတစ်လိုင်းတွင် အစုံ တင် ရောင်းတတ်ကြသည်။ ခုနစ်မျိုးလောက် တင်ရောင်းသောဆိုင်တွင် လူ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းက သုံးမျိုးလောက်ကိုသာ ဝယ်ကြသည်ဆိုလျှင် ကျန်လေးမျိုး လောက်ကို ဖြတ်ပစ်သင့်သည်။

တစ်ခါတစ်ရံကျတော့ ဖောက်သည် တစ်ဦးတစ်ယောက်တည်း အတွက် ပစ္စည်းတစ်မျိုးကို သီးသန့် တင်ထားရသည်မျိုးလည်း ရှိတတ် သည်။ ထိုသို့ လုပ်သည်ကတော့ ကောင်းပါသည်။ သို့သော်ဖြစ်နိုင်လျှင် တော့ ပုံမှန်ရောင်းနေရသည့် အမျိုးအစားကိုသာ တင်ရောင်းသင့်သည်။

မိမိရောင်းနေသည့် ကုန်တွေထဲတွင် အမျိုး (အမယ်) ပေါင်း ၇၀၀ လောက်ရှိပြီး တစ်နှစ်လျှင် အကြိမ်နှစ်ဆယ်လောက် ပစ္စည်းကုန်၍ ပြန် တင်ရသည်မှာ အမျိုးပေါင်း ၂,၅၀၀ လောက် ရှိပြီး ပစ္စည်းကုန်၍ ခြောက် ကြိမ်လောက်သာ ပြန်တင်ရသည်ထက် ပို၍ ကိုက်သည်။

အမျိုး မည်၍မည်မျှ တင်ရောင်းခြင်းမှာ မိမိ အရောင်းပေါ်တွင်သာ တည်သည်။ စားသုံးသူများက ဆုံးဖြတ်လိမ့်မည်။ မိမိမှာ ဝါဒဖြန့်ချိသူ မဟုတ်၊ ဈေးသည်သာဖြစ်၏။

(၉) နှစ်လ တစ်ခါမျှ အထူးရောင်းပွဲ လုပ်ပါ

‘ရောမကို ရောက်လျှင် ရောမလို ကျင့်ရမည်’ ဟု အဆိုရှိသည်။ ‘အထူးဈေးပွဲ ရောင်းသည့်အခါ ဈေးဝယ်ပါ’ ဟု ကုန်တိုက်ကြီးများက အမျိုးသမီးများအား ပညာပေးထားကြသည်။ ဈေးဆိုင်ကလေးများကလည်း ထိုအတိုင်း တစ်နှစ်လျှင် ခြောက်ကြိမ်လောက် အထူးရောင်းပွဲ လုပ်သင့်သည်။

‘မွေးနေ့ အထူးဈေးပွဲ’ ‘ခရစ္စမတ် အထူးဈေးပွဲ’၊ ‘နွေဦးရာသီ အထူးဈေးပွဲ’ စသည်ဖြင့် ရောင်းသည်မျိုး ဖြစ်၏။

အထူးဈေးနှုန်းနှင့် ရောင်းသော ဈေးပွဲများသည် အများအားဖြင့် အောင်မြင်တတ်သည်။ တချို့ပစ္စည်းများကို တစ်ခုလျှင် ၅% ၊ ၂%၊ ၁၁% စသည်ဖြင့် လျှော့ရောင်း၍ ရနိုင်သည်။

အရောင်းကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ထို အထူးဈေးပွဲများတွင် မရောင်းရသည့်ကုန်များကိုလည်း လျှော့ ဈေးနှင့် ချရောင်းနိုင်သည်။ အထူးဈေးပွဲတွင် အထူးလျှော့ဈေးနှင့် ရောင်း ပါက အဆင်ပြေတတ်သည်။ သို့သော် အသုံးမကျသည့် အမှိုက်ကိုတော့ ရောင်း၍ ရမည်မဟုတ်။

အထူးဈေးပွဲ ဆိုသည်မှာ ဝယ်သူအသစ်ကို ဆွဲဆောင်သည့်ပွဲပင် ဖြစ်သည်။ သို့ရာတွင် မိမိဖောက်သည်များကို ခပ်ညံ့ညံ့ကုန်တွေ ထိုးရောင်း ပြီး မိတ်ပျက်အောင် မလုပ်မိဖို့ သတိချပ်ရမည်။ အထူးဈေးပွဲများသည် အများအားဖြင့် ကောင်းကျိုးထက် ဆိုးကျိုး ပိုပေးတတ်သည်ကို သတိပြုပါ။

အထူးဈေးပွဲလုပ်ခြင်းဖြင့် အကျိုးသုံးမျိုး ရနိုင်သည်။ ပထမ - မိမိ ဆိုင် နီးကြား တက်ကြွလာမည်။ ဒုတိယ - ထိုင်းနေသည့်ကုန်များ ရှင်းသွား လိမ့်မည်။ တတိယ - လမ်းသွားလမ်းလာများ မိမိဆိုင်ကို သတိပြုမိ လာကြ လိမ့်မည်။ အကျိုးသုံးမျိုးကား အလွန် အဖိုးတန်ပေသည်။

(၁၀) စားပွဲများများ သုံးပါ

ဝယ်သူဆိုသည်မှာ ပစ္စည်းကို ကိုင်ကြည့်ချင်ကြသည်။ ဤနည်းဖြင့် ဝူးလ်ဝပ်သ် ဈေးဆိုင်များ အတော်ပင် အောင်မြင်ခဲ့ပြီ ဖြစ်၏။

ကုန်တိုက်ကြီးများတွင် စားပွဲတွေကို ပို၍ ပို၍ သုံးလာကြသည်။ ထို့ကြောင့် ဈေးဆိုင်ကလေးများသည်လည်း မိမိဆိုင် အကျယ်အဝန်းနှင့် ထားနိုင်သမျှ စားပွဲတွေကို ထားရမည်။

ထိုစားပွဲများပေါ်တွင် ရာသီအလိုက် အရောင်းသွက်သော ကုန်များ ကိုလည်း တင်ထားနိုင်သည်။ ထိုင်းသည့်ကုန်တွေကိုလည်း ဈေးလျှော့၍ တင်ထားနိုင်သည်။

ဈေးပေါသော ကုန်တွေချည်း တင်ထားရန် မလို။ ဥပမာအားဖြင့် ကုန်စုံဆိုင်တစ်ဆိုင်တွင် ဆော့စ်(Sauces) ပုလင်းတွေကို စင်ပေါ် တင်ထား ခြင်းထက် စားပွဲပေါ်တွင် တင်ထားလျှင် ပိုကောင်းသည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

မှတ်ရမည်မှာ ပစ္စည်းများကို မြင်သာသောနေရာတွင် ဝယ်သူ ကိုင်ကြည့်၍ရအောင် ထားရမည်။ အချို့နယ်များတွင်တော့ ထိုသို့ ထား၍ မရ။ အခိုးခံရနိုင်သည်။ သို့သော် နေရာအများအပြားတွင်တော့ ထိုသို့ထားက ပို၍ အဆင်ပြေနိုင်သည်။

ပစ္စည်းတွေကို မြင်သာအောင် ပြထားပါ။ အံ့ဆွဲထဲတွင် ထားခြင်း၊ စင်ပေါ်တွင် တင်ထားခြင်း၊ စက္ကူနှင့် ထုပ်ထားခြင်းမျိုး မဖြစ်ရ။ အပို ဝယ်ထားသည့် ပစ္စည်းများကိုသာ လူမမြင်အောင် ထားနိုင်သည်။

(၁၁) အထူးသီးသန့် ကုန်တစ်မျိုးကို ကိုင်ထားပါ

ကုန်တိုက်ကြီးတိုင်းတွင် သီးသန့် ကုန်တစ်မျိုး ကိုင်ထားတတ်ကြသည်။ ဆိုင်ကလေးတွေကရော သီးသန့် ကုန်တစ်မျိုး၊ နှစ်မျိုး အဘယ်ကြောင့် ကိုင်မထားနိုင်ရမည်နည်း။ ထိုသီးသန့် ပစ္စည်းကြောင့် မိမိဆိုင်ကလေးမှာ ထင်ရှားလာမည်။ အရေးပါလာမည်။ ဝယ်သူအသစ်များ အာရုံစိုက်မိလာမည်။

ထို သီးသန့်ကုန်သည် ဆိုင်၏ အခြားကုန်များနှင့်လည်း လိုက်လျောညီထွေ ဖြစ်သင့်သည်။ ကလေးကစားစရာ ပစ္စည်းဆိုင်သည် နာရီ မရောင်းသင့်။ ရတနာဆိုင်ကလည်း ကလေးကစားစရာ မရောင်းသင့်။

အဆိုပါ သီးသန့်ပစ္စည်းမှာ လူသိများပြီး များများ ကြော်ငြာထားသည့်ပစ္စည်း ဖြစ်ရမည်။ ထိုပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍ မိမိမြို့၊ မိမိလမ်းတွင် တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ် ဖြစ်လာရမည်။ ‘တစ်ဦးတည်း ကိုယ်စားလှယ်’ ဟူသော ဆိုင်းဘုတ်ကိုလည်း ဆိုင်ရှေ့တွင် ချိတ်ထားပါ။

ထို အထူးသီးသန့်ပစ္စည်းကို မိမိဆိုင် မှန်ခန်းအသီးသီးတွင် တစ်နှစ်ခန့် ပြသထားပါ။ ကြော်ငြာစာရွက်များ ကမ်း၍လည်း ကြော်ငြာပါ။ မိမိဆိုင်နှင့် တစ်မိုင်ပတ်ဝန်းကျင်လောက်အတွင်း ထိုပစ္စည်း မိမိဆိုင်တွင် ရှိနေကြောင်းကို သိနေပါစေ။ ထိုအတိုင်း မိမိက တွန်း၍ ကြော်ငြာမပေးလျှင် တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်မှ မိမိ ပြုတ်သွားပေလိမ့်မည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

(၁၂) ဈေးနှုန်းကို မရောင်းပါနှင့်၊ အရည်အသွေးကို ရောင်းပါ

ဈေးဆိုင်ကလေး တစ်ဆိုင်ကို ရောင်းသူသည် ပစ္စည်းဈေးနှုန်းကို ဖြတ်ချပစ်ရန် အကြောင်းမရှိ။ မိမိ၏ လုပ်ငန်းအတိုင်းအတာက သေးသည် မို့ အမြတ်ကို တစ်ဝက်လျော့ချယူ၍ ဖြစ်သည် မဟုတ်။

မိမိဆိုင် ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ဆင်းရဲသူများ နေထိုင်သည် ဆိုလျှင် မိမိမှာ ဈေးလျော့ရောင်းရတော့မည်။ သို့ရာတွင် မိမိက ငွေကြေးတတ်နိုင်သူ တွေကို ရောင်းချနိုင်ရန် ကြိုးစားရမည်။

ငွေရှိသူတစ်ယောက်ကို ရောင်းရသည်မှာ ဆင်းရဲသူ ခြောက်ယောက် ကို ရောင်းရသည်ထက် အမြတ် ပိုရနိုင်သည်။

မိမိက အပေါစားကုန်တွေကို ရောင်းသည့်အခါ မိမိနှင့် မိမိ၏ အရောင်းလက်ထောက်များကို ထိုအတိုင်း တန်ဖိုး အဖြတ်ခံရလိမ့်မည်။ ဈေးနှုန်းကို မူတည်၍ မရောင်းရ။ ထိုသို့ ရောင်းပါက မိမိဆိုင်ကိုလည်း အပေါစားဆိုင်ဟု နားလည်သွားကြလိမ့်မည်။

စံပြအရောင်းသမားကောင်းတို့မည်သည် ဈေးနှုန်းကို အလျင်ဆုံး မပြောရ၊ နောက်ဆုံးမှ ပြောရသည်။ ဆိုင် အရောင်းလက်ထောက်များသည် လည်း ဈေးနှုန်းကိုသာ ပြောသူသက်သက် မဖြစ်စေရ။ အပေါဆုံး ပစ္စည်း ကိုလည်း ဝယ်သူအား အတင်းထိုး မရောင်းရ။

အပေါဆုံး ပစ္စည်းမှလွဲ၍ ကုန်ပစ္စည်းတိုင်းတွင် ကောင်းသော အရည် အသွေးများ ရှိနေသည်ချည်းပင်။ ထိုအရည်အသွေးကို လူတိုင်း မသိရကား ဝယ်သူအား ပြောပြရမည်။

ဂရုစိုက်သည့် ဆိုင်ရှင်များဆိုလျှင် ပစ္စည်းတွင် ဈေးနှုန်းကတ်ပြား အစား ပစ္စည်းအရည်အသွေးကို ဖော်ပြသည့် ကတ်ပြားများကို ကပ်ထား တတ်ကြသည်။ ထိုအရည်အသွေးကို ဖော်ပြသည့် ကတ်ပြားပေါ်တွင်လည်း ပစ္စည်း၏ အရည်အသွေး နှစ်မျိုး သုံးမျိုးကို ရေးထားရာ ဝယ်သူသည် မိမိ ပေးရသည့်ဈေးနှင့် တန်သည်ဟု သဘောပေါက်သွားပေလိမ့်မည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

(၁၃) ဈေးကို တင်ရောင်းပါ

ဆိုင်ငယ် အတော်များများသည် ဈေးနှုန်းကို တင်သင့်သလောက် တင်ရောင်းရန် ကြောက်ကြသည်။ ထိုသို့ တင်လိုက်လျှင် မိမိတို့ ပစ္စည်း မရောင်းရမည်ကို စိုးရိမ်နေကြ၏။

ထိုင်းသော ပစ္စည်းများကို ဈေးနှုန်း ပို၍မြင့်ထားရမည်။ အမေရိကန် နိုင်ငံတွင် ကုန်စုံဆိုင် အတော်များများသည် ကုန်တွေကို ၂၅ ရာခိုင်နှုန်း ဈေးတင်၍ ရောင်းကြသည်။ ဖိနပ်ဆိုင်နှင့် သံထည်ပစ္စည်းဆိုင်များက ၄၀ ရာခိုင်နှုန်း တင်ကြသည်။ ဆေးပစ္စည်းဆိုင်များနှင့် အထည်ဆိုင်များက ၅၀ ရာခိုင်နှုန်း တင်ကြသည်။ ရတနာဆိုင်များကမူ ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်း တင်ကြသည်။

တစ်နှစ်လျှ် ပေါင် ၆,၀၀၀ ဖိုးလောက် ရောင်းရသော ရှူးဖိနပ်ဆိုင် အများစုမှာ အလုပ်သမားခ ၁၁ ရာခိုင်နှုန်း၊ ရုံးအသုံးစရိတ် ၄ ရာခိုင်နှုန်း၊ အခြား အသုံးစရိတ်များနှင့် စုစုပေါင်းလိုက်သော် ကုန်ကျစရိတ် ၂၈ ရာခိုင် နှုန်းလောက် ရှိသည်။ ၁၉၃၃ ခုနှစ်တွင် အမေရိကန်နိုင်ငံ ရှူးဖိနပ်များမှာ အမြတ် ပျမ်းမျှ ၂ ရာခိုင်နှုန်းသာ ရှိကြသည်။ ထိုအချိန်က ဈေးနှုန်း မြင့်တင်မှု နည်းခဲ့သောကြောင့် ဖြစ်သည်။

ယခု လိုက်နာရန် နည်းလမ်း ၂၀ အတိုင်း ကျင့်ကြံ၍ ဆိုင်မှာ အတော်လေး နေသားတကျ အောင်မြင်လာပြီဆိုလျှင် ဈေးနှုန်းကို အနည်း ဆုံး ၅ ရာခိုင်နှုန်းတင်ရုံဖြင့် အရောင်းမကျနိုင်။

(၁၄) နမူနာ ဖြန့်ဝေပါ

ဈေးဝယ်သူတိုင်း လက်ဆောင်ပေးသည်ကို ကြိုက်တတ်ကြသည်။ စီးကရက်နှင့် အခြားကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်သည့် လုပ်ငန်းများ အောင်မြင် ရသည်မှာ ကံစမ်းမဲဖြင့် ဆုပေးကြသောကြောင့် ဖြစ်သည်ကို နမူနာ ယူသင့် သည်။ လူတိုင်း တစ်ခုခုကို အလကားရလျှင် ကျေနပ်ကြသည်ချည်းပင်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ဈေးလာဝယ်သည့် ကလေးတွေကို သကြားလုံးကလေးများ၊ စာအုပ် လှလှကလေးများ ပေးခြင်းသည် ကောင်းသော လုပ်ရပ်တစ်ခု ဖြစ်၏။ အမျိုး သမီးများကိုတော့ အစားအသောက် ပစ္စည်းများကို မြည်းစမ်းခိုင်းသင့်သည်။

ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်သူများသည် ယခုအခါ ဖောက်သည် လက်လီ ဆိုင်တွေကို နမူနာ အပိုပေးတတ်သည်။ ယင်း အပိုပေးသည်တို့ကို ဆိုင် ငယ်ကလေးတွေက ကောင်းစွာ အသုံးချသင့်သည်။

ဆိုင်ငယ်ကလေးများသည် ထိုထက်ပို၍ ထူးပြီး လုပ်သင့်သည်။ ပစ္စည်း နမူနာပေးသည်နှင့် မလုံလောက်။ မမျှော်လင့်သော လက်ဆောင် တစ်ခုခုကို ပေးလိုက်လျှင် ပို၍ ထိရောက်ပြီး ဝယ်သူလည်း နောက်တစ်ကြိမ် ပြန်လာဝယ်လိမ့်မည်။

(၁၅) အကြံပြုရောင်းနည်း သုံးပါ

ဝယ်သူကို အတင်း အဝယ်မခိုင်းရ။ ယင်းကို ဆိုင်ရှင် အတော်များ များ သိကြသည်။ သို့သော် ဝယ်သူက ပစ္စည်းတစ်ခု ဝယ်ပြီးသောအခါ ဝယ်ပြီးသောပစ္စည်းနှင့် လိုက်ဖက်မည့် အခြားပစ္စည်းတစ်ခုကို အာရုံရောက် အောင် အကြံပြုသင့်သည်။ ယင်းကို ‘အကြံပြုရောင်းနည်း’ ဟု ကျွန်ုပ်တို့ အမည်ပေးထားသည်။

ကုန်ပစ္စည်းဆိုသည်မှာ အုပ်စုလိုက် ရှိသည်။ ဝယ်သူသည် ထိုအုပ်စု ထဲမှ ပစ္စည်းတစ်ခုကို ဝယ်ပြီးလျှင် ထိုအုပ်စုထဲမှ အခြားပစ္စည်းများကို အာရုံရောက်တတ်သည်။ ယင်းသို့ အကြံပြုသည်မျိုးကို ဝယ်သူက စိတ်ဆိုး သည်ဟူ၍ မရှိ။ ထိုသို့ အကြံပြုလိုက်ခြင်းဖြင့် တစ်ခုရောင်းရမည့်အစား နှစ်ခု ရောင်းလိုက်ရသည်ပင်။

အမျိုးသမီးတစ်ယောက် အပြာရင့်ရောင် အိတ်တစ်လုံးကို ဝယ်သည် ဆိုပါစို့။ ထိုအိတ်နှင့် လိုက်ဖက်မည့် အပြာရင့်ရောင် ထီးကိုလည်း ပြရမည်။ အဝါနုရောင် ဖိနပ်ကို ဝယ်သည်ဆိုလျှင်လည်း ယင်းနှင့် လိုက်ဖက်အောင် အဝါနုရောင် ခြေအိတ်ကိုလည်း ပြရမည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

အရောင်းလက်ထောက်များသည် ဝယ်သူကို အကဲခတ်၍ ဝယ်ပြီး သော ပစ္စည်းနှင့် လိုက်လျောညီထွေ ဖြစ်မည့် ပစ္စည်းတို့ကို ထပ်မံအကြံပြု ရောင်းနိုင်သည်။ ထိုသို့ ရောင်းသည်ဆိုရာတွင်လည်း ရောင်းသူ၏ ပျူငှာဖော် ရွှေမှုကြောင့် ဝယ်သူ စိတ်ချမ်းသာမှုရှိမှ အဆင်ပြေမည်။

(၁၆) အရောင်းလက်ထောက်များကို သင်ကြားပါ

အရောင်းလက်ထောက်များသည် များသောအားဖြင့် သင်တန်း တက်လာခဲ့ခြင်းမရှိ။ ဝယ်သူကို မည်သို့ ဆက်ဆံရမည်၊ ပစ္စည်းကို မည်သို့ ပြသထားရမည်ကိုလည်း မသိကြ။ ဈေးနှုန်းကို ပြောမည်၊ ပစ္စည်းကို ထုပ်ပိုး ပေးရမည်တို့လောက်သာ သိကြသည်။ ပစ္စည်းထုပ်ပိုးနည်းကိုပင် တတ် မြောက်သူ သိပ်မရှိ။

အများအားဖြင့် ဤအလုပ်ကို သူတို့နှစ်သက်၍ လုပ်ကြသည် မဟုတ်။ ဈေးလာဝယ်သူကိုပင် လာ၍ အနှောင့်အယှက်ပေးသူဟု ထင်တတ် ကြသည်။ သူတို့ ဈေးဝယ်သူအပေါ် ပြုမူနေပုံကြောင့် ဆိုင်သိက္ခာ ကျရသည် ကိုလည်း မသိကြ။ သူတို့၏ အဓိက တာဝန်မှာ ဝယ်သူစိတ်ချမ်းသာပြီး နောက်တစ်ခါ လာဝယ်ချင်အောင် လုပ်ဖို့ဆိုသည်ကိုလည်း မသိကြ။

ဆိုင်ပိုင်ရှင်တစ်ယောက်သည် ပထမဆုံး မိမိကိုယ်တိုင် စံပြုအရောင်း သမားဖြစ်အောင် လေ့လာရမည်။ အရောင်းသမားကောင်း တစ်ယောက်၏ ပညာနှင့် ပတ်သက်၍ လူတိုင်းမသိကြ။ ‘စံပြု အရောင်းသမား’ စာအုပ်ကို ဝယ်ပြီး အရောင်းလက်ထောက်တို့ကို ပေးဖတ်ပါ။ ဆိုင်ပိုင်ရှင် တစ်ယောက် အဖို့ သူတို့ကို ထိုတစ်နည်းသာ လုပ်နိုင်တော့သည်။

စံပြုအရောင်းသမားသင်တန်း ပို့ချနေသူများလည်း ရှိသည်။ သင် တန်းများလည်း ရှိ၏။ ကြီးကျယ်သော ကုန်တိုက်ကြီးများဆိုလျှင် ဆရာများ ခေါ်၍ပင် သင်တန်းပေးသည်။ ဆိုင်ငယ်ကလေးများအဖို့မူ ဆိုင်ရှင်ကိုယ် တိုင်ကလည်း မရောင်းတတ်၊ မိမိ အရောင်းဝန်ထမ်းများကိုလည်း မသင်ကြား ဆိုလျှင် အောင်မြင်မည် မဟုတ်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

မိမိ၏ အရောင်းလက်ထောက်များကို အနည်းဆုံး နည်းနည်းပါးပါး ဖြစ်ဖြစ် သင်ပေးရမည်။ ဈေးရောင်းသူမှာ မျက်နှာက အမြဲချိုနေရမည်။ ဝယ်သူကိုလည်း အမြဲ ခရီးဦးကြို ပြုရမည်။

မျက်နှာသေနှင့် ခပ်တည်တည်လုပ်ကာ မရွှင်သော မျက်လုံးနှင့် ရောင်းနေမည်ဆိုလျှင် ဝယ်သူလည်း ပြန်ပြေးမည်၊ ရောင်းကောင်းတော့မည် လည်း မဟုတ်။

ဝယ်သူကို ဘယ်တော့မှ စကားပြတ်ပြတ် ပြောခြင်းမျိုး၊ ဆန့်ကျင် ပြောခြင်းမျိုး မလုပ်ရ။ ရိုင်းပျခြင်းသည် ဆိုင်အတွက် အန္တရာယ်ပင်။ စိတ်ရှည်ခြင်း၊ ဖော်ရွေခြင်း မရှိလျှင် မည်သည့်ပစ္စည်းမျှ မရောင်းရ။ အမြဲတမ်း စိတ်ရှည်၍ ဖော်ရွေမှုရှိပါစေ။

ဝယ်သူကို စ၍ ရောင်းပြီဆိုသည်နှင့် လိုချင်သည်ကို ကိုယ်ကမေး၍ ဝယ်သူ၏ ဆန္ဒကို ဂရုတစိုက် နားထောင်ပါ။ ရောင်းနေသည့် ကာလတစ် လျှောက်လုံး မိမိက ပြောသည်ထက် ဝယ်သူပြောသည်ကို အများဆုံးနား ထောင်ပါ။

အများအားဖြင့်တော့ ဈေးဝယ်သူမှာလည်း မိမိလိုချင်သည့် ပစ္စည်းကို တိတိကျကျ သိနေသည်။ ထိုသို့ပြောလာသည့်အခါ အခြားပစ္စည်းကို အတင်း ထိုး မပေးရ။ သူပြောသည့် ပစ္စည်း မိမိဆိုင်၌ ရှိနေလျှင် အလွယ်တကူ ရောင်း၍ အဆင်ပြေသွားနိုင်သည်။

ပစ္စည်းကိုလည်း ကောင်တာပေါ် တင်မပေးဘဲ ကိုင်၍ ပြထားရပေ မည်။ ဝယ်သူက ယူမကြည့်မချင်း ပစ္စည်းကို လှည့်ပြနေရမည်။

အရောင်းလက်ထောက်သည် ဝယ်သူမေးသမျှ ဖြေနိုင်အောင် ကုန် ပစ္စည်းများအကြောင်းကို သိနေရမည်။ “မသိဘူး” ဟုပြောလိုက်သည် ဆို လျှင် ပျူငှာမှုလည်း မရှိ၊ ဝယ်သူကို မလေးစားရာ ရောက်ပေသည်။

ဆိုင် အတော်များများတွင် နှစ်စဉ် ဖောက်သည် ၁၅ ရာခိုင်နှုန်း ပျက် ကုန်ကြရကြောင်း လေ့လာတွေ့ရှိရသည်။ ထို့ကြောင့်လည်း ထိုဆိုင်များတွင်

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

အရောင်းတက်မလာကြခြင်း ဖြစ်၏။ ထိုသို့ ဖောက်သည်များ ဆုံးရှုံးသွားရ သည့် အကြောင်းရင်းမှာ အရောင်းဝန်ထမ်းများ မျက်နှာသေနှင့် ကိုးရိုး ကားရား ဆက်ဆံမှုတို့ကြောင့် ဖြစ်သည်။

ပစ္စည်းတစ်ခု မရောင်းရခြင်းထက် ဖောက်သည်တစ်ယောက် ဆုံးရှုံး ရခြင်းက ပို၍နာသည်။ ဝယ်သူများ နောက်တစ်ကြိမ် ပြန်မလာတော့ဟု ဆိုလျှင် နောက်ဆုံးတွင် ဆိုင်ကို ပိတ်လိုက်ရဖို့သာ ရှိတော့သည်။

ဈေးဆိုင်ကလေးတွေ အတော်များများတွင် ဈေးပေါပေါနှင့် ရသည့် မိန်းကလေးတွေကို ခန့်ထားတတ်သည်။ ဆိုင်ရှင်ကတော့ လုပ်ခ ပေးရ သက်သာသည်ဟု ထင်နေမည်။ သို့သော် သူ့အတွက် ဘာမျှ မသက်သာ။ ဝယ်သူ သဘောမကျသည့် အရည်အသွေး မပြည့်ဝသော ဆိုင်ဝန်ထမ်းတစ် ယောက် ခန့်ထားရခြင်းလောက် တန်ဖိုးကြီးကြီး ဆုံးရှုံးမှုမျိုး မရှိ။ လုပ်ခ ပေါသော ဆိုင်ဝန်ထမ်း မိန်းကလေးတစ်ယောက်ကြောင့် တစ်ပတ်လျှင် ငွေပေါင်း မြောက်များစွာ ဆုံးရှုံးလာရာမှ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံး အရှုံးပေါ်ရတော့ သည်။

အချို့မိန်းကလေးများသည် မူလကပင် ဈေးရောင်းပါရမီ ရှိသည်။ အချို့ကတော့ ရောင်းတတ် ဝယ်တတ်အောင် မည်သို့မျှ သင်၍မရ။

ဆိုင်ကလေးတစ်ဆိုင် ဖွင့်တော့မည်ဆိုလျှင် ဆိုင်ရှင်၏ ပထမဆုံး တာဝန်က သင့်လျော်သော အရောင်းဈေးသည်ကို ရွေးချယ်ခန့်ထားရေးပင်။ မသင့်တော်သူကို မရွေးမိစေနှင့်။ ယင်းမှာ ကြီးစွာသော အမှားဖြစ်ပေမည်။

ရွေးသည့်အခါ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေး တတ်ရမည်။ မိတ်ဖွဲ့ တတ် ရမည်။ စိတ်ပါဝင်စားမှု ရှိရမည်။ အရောင်းအဝယ် သွက်လက်ရမည်။ ပြီးမှသူ့ကို ဝယ်သူစိတ်ချမ်းသာအောင် ဆက်ဆံနည်းကို သင်ပေးရမည်။

အရောင်းလက်ထောက်တို့ကို ဆုချခြင်း၊ ရောင်းသည့် ငွေထဲမှ ဆုကြေးပေးခြင်းများကို တာဝန်တစ်ရပ်ပမာ လုပ်ဆောင်အပ်ပေသည်။

အရောင်းလက်ထောက်များကို မက်လုံးများ ပေးခြင်းဖြင့် သူတို့ အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

လည်း ပိုမိုကြိုးစားလုပ်ကိုင် လာကြပေမည်။ လုပ်ခကို ကြိုးစားလျှင် ကြိုးစားသလို ပေးရမည်။ ကြိုးစားသူကို နှုတ်အားဖြင့်လည်း ချီးကျူးရမည်။

(၁၇) ပြင်ပ အရောင်းသမားတို့ကိုလည်း သုံးပါ

အချို့ဆိုင်များက ပြင်ပ အရောင်းသမားများကို သုံးကြသည်။ ထို ပြင်ပ အရောင်းသမားများသည် တစ်အိမ်ဆင်း တစ်အိမ်တက် လိုက်ရောင်း သူများ ဖြစ်၏။

သံထည်ပစ္စည်းဆိုင်များသည် ပြင်ပ အရောင်းသမားတို့ကို အသုံးပြု ခြင်းဖြင့် သံဘရပ်ရှ်များ၊ အဝတ်လျှော်စက်များ၊ အမှိုက်သိမ်းစက်များ ရောင်းချရာတွင် အရှုံးမပေါ်နိုင်။

ဈေးဆိုင်တစ်ဆိုင်သည် ဝယ်သူအသစ်ကို ထပ်ရှာရမည်။ ဝယ်သူ အသစ်ရှာနည်းကိုလည်း သိထားရမည်။ မိမိဆိုင်တွင် ပစ္စည်းတင်ပြထားခြင်း တစ်ခုတည်းကို အားမကိုးရ။

အသားရောင်းသူများ၊ နို့ရောင်းသူများ၊ မုန့်ဖုတ်ရောင်းသူများမှာ လူတွေကို လွှတ်၍ မိမိနယ်မြေအတွင်း တစ်အိမ်တက် တစ်အိမ်ဆင်း လိုက်ရောင်းခိုင်းကြသည်။ ထိုသို့ အိမ်တိုင်ရာရောက် လူလွှတ်၍ ရောင်းခိုင်း သဖြင့် အမြတ်ရာခိုင်နှုန်းလည်း ပို၍ များသည်။ ထိုသူတို့ကို ကော်မရှင်ပေး၍ ခိုင်းခြင်း ဖြစ်သည်။

ငယ်ငယ်ရွယ်ရွယ် ဥပမိရုပ်ကောင်းကောင်းဆိုလျှင် ဆိုင်အတွက် ဖောက်သည်တွေ ရလာတတ်သည်။ ထိုသူမျိုးမှာ ရောင်းရုံသက်သက် မဟုတ် ဘဲ ဖောက်သည်လည်း ရှာပေးနိုင်သဖြင့် သူ့ကို ကြေးများများ ပေးရ ပေမည်။

(၁၈) ကြော်ငြာတွင် ပို၍ အကုန်အကျ ခံပါ

လက်တွေ့အားဖြင့် ပြောရလျှင် ကုန်တိုက်ကြီးများသည် ငွေကို များများသုံး၍ ကြော်ငြာသဖြင့် အမြတ်များများ ရသည်ကို တွေ့ရပေသည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ဆိုင်ငယ်ကလေး တစ်ဆိုင်အဖို့ များများသုံးနိုင်မည် မဟုတ်။ သတင်းစာထဲတွင် မျက်နှာပြည့် မကြော်ငြာနိုင်။ သို့သော် မိမိအရောင်း၏ ၁ ရာခိုင်နှုန်း လောက်ကိုတော့ ကြော်ငြာသင့်သည်။ ထိုကြော်ငြာခ ကျေအောင် ရနိုင်သည်။

သတင်းစာထဲတွင် နေရာများများစားစား ကြော်ငြာစရာ မလို။ ထင်ထင်ရှားရှားဖြင့် စကားပြော အရေးအသားမျိုးဖြင့် ရေးကာ ကြော်ငြာရမည်။

အထူးရောင်းပွဲများကို အမြဲ ကြော်ငြာသင့်သည်။ အမျိုးသမီးများသည် အထူးရောင်းပွဲ ကြော်ငြာများကို လိုက်ကြည့်တတ်သောကြောင့်တည်း။

အထိရောက်ဆုံး ကြော်ငြာနည်းကတော့ လက်ကမ်းကြော်ငြာများကို ပစ္စည်းအမျိုးအမည်နှင့် ဈေးနှုန်းတို့ ထည့်ရိုက်ပြီး မိမိဆိုင်၏ ပတ်ဝန်းကျင် မိုင်ဝက် ပတ်လည်အတွင်း (သို့မဟုတ်) မိမိဆိုင်သည် လမ်းဆုံလမ်းမကျနေလျှင် တစ်မိုင်ပတ်လည်အတွင်း ဖြန့်ဝေခြင်းပင်။

ထို လက်ကမ်းကြော်ငြာများထဲတွင် အထူး ကမ်းလှမ်းချက်များကိုလည်း ထည့်သွင်းဖော်ပြထားရမည်။ ဆိုင်သို့ လာချင်စရာကောင်းမည့် အကြောင်းအရာကိုလည်း ဖော်ပြထားရမည်။

ကြော်ငြာကို သတင်း (သို့မဟုတ်) ကြေညာချက် ရေးနည်းအတိုင်း ရေးပါ။ ထိုသို့ရေးခြင်းက ပို၍ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းပြီး ပို၍လည်း ထိရောက်မှု ရှိသည်။

ဆွဲဆောင်မှုရှိသည့် ခေါင်းစဉ်မျိုးကို တပ်ပါ။ ဆိုင်အမည်ကို ထိပ်က မတပ်ပါနှင့်။ ကြော်ငြာတိုင်းကို စားသုံးသူအမြင်ဖြင့် ရေးပါ။

ငွေတတ်နိုင်ပါက လက်ကမ်းကြော်ငြာ၏ အဖုံးတွင် ရောင်စုံရိုက်ပြီး ဓာတ်ပုံများကိုသုံးကာ ပို၍ ထိရောက်မှု ရှိသည်။ ယခင်က သုံးခဲ့သော ရေဆေးပန်းချီ၊ လိုင်းပန်းချီများကို လူတွေ စိတ်မဝင်စားကြ။ ဟန်သစ်ဖြင့် ရေးသော ပန်းချီများကိုမူ ချွင်းချက်ထားရမည်။ သို့သော် ဓာတ်ပုံသည် အကောင်းဆုံးဖြစ်၏။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ပိုကဲ၍ ရေးခြင်းမျိုး မလုပ်ရ။ အပိုအကဲတွေဖြင့် ရေးလျှင် လူတွေက မယုံမကြည်ဖြစ်လာပြီး ကောင်းကျိုးထက် ဆိုးကျိုးကို ပို၍ ပေးတတ်သည်။

‘အကောင်းဆုံး’ ဟူသော စကားလုံးကို မသုံးပါနှင့်။ မိမိပစ္စည်း သည် တကယ်ပင် အကောင်းဆုံး ဖြစ်နေစေဦးတော့ လူတွေက မယုံမကြည် ဖြစ်သွားနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်သည်။

ဈေးဆိုင်ကလေး တစ်ဆိုင်အတွက် ကြော်ငြာရာတွင် သိက္ခာရှိရှိ ဟန်တစ်လုံး ပန်တစ်လုံးနှင့် ရေးရန် မလို။ ရိုးရိုးသားသား ရင်းရင်းနှီးနှီး သဘော ရေးရမည်။ ဈေးဆိုင်ကလေးတစ်ဆိုင် တည်ထောင်သူသည် ကုန်သည်ကြီးတစ်ယောက်လို ပြောရန် မလို။ မိမိ ရောင်းလိုသည့် ပစ္စည်း အကြောင်းကို ရိုးရိုးနှင့် ရှင်းရှင်း ဖော်ပြရမည်။

ကြေးရတတ် လူတန်းစားတို့၏ အမည်နှင့် လိပ်စာများကို တယ်လီ ဖုန်းစာအုပ်ထဲတွင် ရှာယူနိုင်သည်။ ကြော်ငြာ ကုန်ကျစရိတ်အတွက် ငွေကြေး တတ်နိုင်မည်ဆိုလျှင်တော့ ကြော်ငြာသမားကိုခေါ်၍ စာနယ်ဇင်းကြော်ငြာ နှင့် လက်ကမ်းကြော်ငြာတို့အတွက် စီစဉ်ဆောင်ရွက်ခိုင်းသင့်သည်။

(၁၉) အမျိုးသမီးစာရင်းကိုင် ခန့်ထားပါ

ဤအချက်မှာ ထင်သည်ထက် များစွာပို၍ အရေးကြီးပေသည်။ များသောအားဖြင့် ဆိုင်ငယ်ပိုင်ရှင်များသည် စာရင်းတွေ၊ ဝင်စာ ထွက်စာ တွေနှင့် အလုပ်ရှုပ်ကာ ဆိုင်ကို နိုင်နင်းအောင် မကိုင်တွယ်နိုင် ဖြစ်နေတတ် ကြသည်။

မိန်းကလေးတစ်ယောက် ခေါ်ခိုင်းလျှင် ပြီးနိုင်သည့် အလုပ်ကို ဆိုင်ရှင်ကိုယ်တိုင်က လုပ်နေ၍လည်း ဘာမျှ ပို၍ အကျိုးထူးလာရန် အကြောင်းမရှိ။ ဆိုင်ရှင်သည် ထိုဗဟိုရ အလုပ်တွေကိုပစ်ကာ ဝယ်သူများ နှင့် ထိတွေ့ဆက်ဆံခြင်း၊ မှန်ဗီရိုတွင် ပစ္စည်းများ အစီအရီ ထားသိုခြင်း၊ ကြော်ငြာကိစ္စများကို ဆောင်ရွက်ခြင်း စသည့် အလုပ်များတွင် ပို၍ အချိန်ပေး

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

သင့်သည်။ အမြတ်သည် ထိုအလုပ်များအပေါ်တွင် မူတည်နေသည် မဟုတ်
လော။

ဆိုင်ငယ်ပိုင်ရှင်များမှာ အများအားဖြင့် အလုပ်တွေကို ကိုယ်တိုင်
လုပ်ချင်ကြသည်။ လူငှားလျှင် လခပေးရမည်ကို ကြောက်နေတတ်၏။
ထို့ကြောင့် အလုပ်သေးသေးတွေနှင့် အချိန်ကုန်ကာ အရေးကြီးသော အလုပ်
တွေကို မလုပ်နိုင် ဖြစ်ရသည်။ သို့ဖြင့် ဆိုင်မှာလည်း တိုးတက်မလာတော့။

ဆိုင်ပိုင်ရှင်သည် ပထမတော့ အလုပ်သမားသာ ဖြစ်၏။ သို့သော်
အလုပ်ရှင်တစ်ယောက် ဖြစ်လာအောင် လေ့လာရမည်။ လူတွေကို စည်းရုံး
သိမ်းသွင်းတတ်ရမည်။ အခြားလူများ အလုပ်လုပ်သည့်အပေါ်တွင် အမြတ်
ထုတ်တတ်ရမည်။ မိမိအတွက် အသားတင် အမြတ်ထွက်စေမည့် အရာ
များတွင်သာ အာရုံထားရမည်။ မနက်၊ နေ့လယ်၊ ည အချိန်တိုင်းတွင်
အသားတင်အမြတ်ရဖို့သာ တွေးနေရမည်။

(၂၀) ဝယ်သူတိုင်းကို ရင်းရင်းနှီးနှီးနှင့် ဂရုတစိုက် ဆက်ဆံပါ

ဆိုင်ငယ်တစ်ခုတွင် အားသာသည့် အချက်တစ်ချက်မှာ ဝယ်သူနှင့်
ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ ရင်းရင်းနှီးနှီး ဆက်ဆံနိုင်ခြင်း ဖြစ်သည်။ ဝယ်သူကို
နာမည်ခေါ်၍ ဖိတ်ခေါ်နိုင်သည့် အခြေအနေမျိုး ရှိနေသည်။ ဝယ်သူတို့၏
လိုအင်ကိုလည်း မှတ်မိလွယ်သည်။ ကုန်တိုက်ကြီးများမှာထက် ဝယ်သူများ
ကို ထိတွေ့ဆောင်ရွက်ပေးခွင့် ရကြသည်။

ဝယ်သူအား ဈေးရောင်းနေသည့် အခိုက်အတန့်ကလေးမှာ စိတ်
ချမ်းမြေ့စရာအချိန်ကလေး ဖြစ်နေရပေမည်။ စကားတွေ အပြန်အလှန် ပြော
ဆိုပြီး ထိုသို့ စကားပြောနေသည်ကို ဝယ်သူက သဘောတွေ့နေစေရမည်။

လူဆိုသည်မှာ မိမိသိနေသောအရပ်၊ မိမိကိုလည်း သိနေပြီး မိမိကို
ခရီးဦးကြိုပြုသော အရပ်ကိုသာ သွားချင်ကြသည်။ မိမိကို ခပ်စိမ်းစိမ်း
ဆက်ဆံသော နေရာမျိုးကို မသွားချင်ကြ။

ခက်နေသည်က အချို့သော ဆိုင်ရှင်များသည် ရှက်တတ်ပြီး ဖော်
အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ဖော်ရွေရွေ့ မလုပ်တတ်ကြ။ လူစီမံတစ်ယောက် ဝင်လာသည်နှင့် သူတို့ မနေတတ် မထိုင်တတ် ဖြစ်နေတော့သည်။ သွက်သွက်လက်လက် လည်း မိတ်မဖွဲ့တတ်ကြ။ စကားကိုလည်း ချက်ချက်ချာချာ မပြောတတ်။

ယင်းမှာ အလွန်အန္တရာယ်များသော ချွတ်ယွင်းချက် ဖြစ်၏။ အမှန် အတိုင်းပြောရလျှင် ဖော်ဖော်ရွေရွေ့ မရှိသောလူများ ဈေးဆိုင်ဖွင့်ဖို့ပင် မသင့်။ လူတွေနှင့် သိပ်မတွေ့ရသော အခြား အလုပ်တစ်ခုကိုသာ လုပ်ဖို့ ကောင်းသည်။ ကုန်သည် အတော်များများ မီးပြတိုက်အစောင့် လုပ်လျှင် ပို၍ အဆင်ပြေမည်။

ယခု ဖော်ပြသည့် ဖော်ရွေမှု တစ်ခုတည်းနှင့်ပင် ဈေးဆိုင်ကလေး တစ်ဆိုင် ကြီးပွားလာနိုင်သည်။ တစ်ခါက ကျွန်ုပ်သိသော လူငယ်တစ် ယောက် သကြားလုံးဆိုင်တစ်ဆိုင် ဖွင့်သည်။ သူ့အရင်းအနှီးမှာ ပေါင် ၆၀ မျှသာ ရှိ၏။ သို့သော် နှစ်နှစ်အတွင်း သူ့ဆိုင်ကို ပေါင် ၆၀၀ နှင့် ပြန်ရောင်းနိုင်ခဲ့၏။ သူ၏ အောင်မြင်မှု လျှို့ဝှက်ချက်မှာ ဝယ်သူအားလုံး နှင့် ခင်မင်နေခြင်းပင်။ ယခုဆိုလျှင် ထိုလူငယ်သည် အတော် ကြီးပွားနေပေ ပြီ။ ဟိုတယ်ကြီးတစ်ခု၊ အပျော်စီးကားတွေ တန်းစီနေသော ကားဂိုဒေါင် ကြီးတစ်လုံးကို ပိုင်ဆိုင်ထားလေပြီ။ သူကား ဖော်ရွေမှု တစ်ခုတည်းဖြင့် တက်လာခြင်း ဖြစ်၏။

ဈေးဆိုင်ကလေး တစ်ဆိုင် ဖွင့်ထားသူသည် လူတွေကို ခင်မင်တတ် ရမည်။ လူချစ်လူခင်များခြင်းဖြင့် အောင်မြင်လာနိုင်သည်။ ဈေးသည်ကောင်း တို့မည်သည် လူတွေကို ခင်မင်တတ်ပြီး သူတို့ အလိုရှိသောပစ္စည်း ဝယ်နိုင် အောင် ဝန်ဆောင်ပေးခြင်းဖြင့် သူတို့ကို ကူညီနိုင်ရမည်။

တရုတ် ရှေးဟောင်းစကားပုံတစ်ခု ရှိသည်။ “ဈေးသည်ဆိုက မျက်နှာချိုမှ” ဟူ၏။ မှန်သည်။ မျက်နှာချိုဖို့ လိုသည်။ မူလက ဖော်ရွေ တတ်ခြင်းမရှိလျှင်လည်း မိမိ၏ ရှက်တတ်သည့်စိတ်၊ လူတွေနှင့် ကင်းကင်း နေတတ်သည့်စိတ်တို့ကို ပျောက်အောင် လေ့ကျင့်ယူရမည်။ ပေါင်းသင်း ဝင်ဆုံတတ်အောင် လုပ်ယူရမည်။

ဆိုင်တစ်ဆိုင် တည်မြဲခြင်း၊ ကျဆုံးခြင်း ဆိုသည်မှာ ဝယ်သူတို့၏ မိမိဆိုင်အပေါ် ထင်မြင်ချက် သဘောထားတို့အပေါ်တွင် မူတည်သည်။ ဝယ်သူတွင် ဝယ်စရာ အခြားဆိုင် အမြောက်အမြား ရှိနေသည်။ မိမိကို ဂရုတစိုက် ဆက်ဆံမှုမရှိသော ဆိုင်တွင် ဝယ်ကြမည် မဟုတ်။

ဆိုင်ရှင်များ၏ စိတ်တွင် မှတ်ထားရမည်မှာ အမြဲတမ်းလာသည့် ဖောက်သည် မကြိုက်၍ နောက်တစ်ကြိမ် ပြန်လာပြီး လဲစရာမလိုသော ပစ္စည်းမျိုးကိုသာ ရောင်းရန် ဖြစ်သည်။ ဆိုင်ရှေ့ ဖြတ်သွားသူများ ဝယ်လို ဝယ်ငြားဟူ၍ အားကိုးကာ ရောင်းနေ၍ မရ။ မိမိဆိုင်ကို သဘောကျနေပြီး အခြားသူများကိုလည်း တိုက်တွန်းပေးတတ်သော အမြဲတမ်း ဝယ်နေကျ ဖောက်သည်များ ထားရှိဖို့ လိုသည်။

ဆိုင်ထဲမှ ထွက်သွားပြီး ကျေနပ်သွားခြင်း မရှိသော ဝယ်သူမှာ နောက်တစ်ကြိမ် ပြန်လာဝယ်ဖွယ် မရှိ။ ထို့ကြောင့် မျက်နှာသေနှင့် ဖော် ရွှေမှု မရှိသော အရောင်းလက်ထောက်များကို ခန့်မထားသင့်။

ဆိုင်တစ်ဆိုင် အောင်မြင်သည်မှာ ရောင်းသည့် ကုန်ပစ္စည်း အရည် အချင်းကြောင့် မဟုတ်။ ဝယ်သူအပေါ် ပျူငှာစွာ ဆက်ဆံတတ်သော အရည်အချင်းကြောင့်သာ ဖြစ်သည်။

ဝယ်သူတစ်ယောက် မကျေနပ်၍ လာပြောသည့်အခါ သူပြောသည် ကို လေးလေးစားစား နားထောင်ရမည်။ လုံးဝ အခြေအမြစ် မရှိသော ပြောခြင်းမျိုး မဟုတ်လျှင် ထိုသူကို ကျေးဇူးပင် ပြန်တင်ရပေမည်။ သူ၏ စေတနာကို အလကား မဖြစ်စေရ။ ငွေရှုံးခြင်းထက် ဖောက်သည် လက်လွတ် ရခြင်းက ပို၍ အထိနာသည်။

ဆိုင်ရှင်တစ်ယောက်သည် မိမိမြို့နယ်အတွင်း ရပ်ရေးရွာရေးများ ကိုလည်း စိတ်ဝင်စားမှု ရှိရမည်။ ကုန်သည်ကြီးများအသင်းတွင် ဝင်၍ အစည်းအဝေးတွေလည်း တက်ရမည်။ တောပျော်ရသေ့လို နေ၍ မရ။ မြို့သား ရွာသားကောင်း ပီသရမည်။ အသိအကျွမ်းတွေ ပိုများလေလေ မိမိဆိုင်အတွက် ပို၍ အကျိုးရှိလေ ဖြစ်၏။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ဆိုင်ပိုင်ရှင်တစ်ယောက်သည် ဆိုင်လုပ်ငန်းကို ကျွမ်းကျင်နိုင်နင်းပြီး ဂရုတစိုက် ရောင်းဝယ်တတ်လျှင် နယ်လှည့် အရောင်းကိုယ်စားလှယ်များ အတင်းထိုးရောင်းခြင်းမျိုး၊ စမ်းရောင်းကြည့်ရန် ဆယ်ခြင်းမျိုးကို လက်မခံ လျှင်၊ ယခု တင်ပြခဲ့သည့် အချက်နှစ်ဆွယ်အတိုင်း ကျင့်ကြံမည်ဆိုလျှင် ချက်ချင်းပင် အမြတ်အစွန်းတွေ တက်လာပေလိမ့်မည်။

အကယ်၍ ရောင်းအား ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း တိုးလာသည်နှင့် အမြတ် မှာလည်း ၃၃ ရာခိုင်နှုန်း တက်လာပေမည်။

ဥပမာပြရသော် ဆိုင်တစ်ဆိုင်တွင် တစ်နှစ်လျှင် ပေါင် ၅,၀၀၀ ဖိုး ရောင်းရသည် ဆိုပါစို့။ ထိုဆိုင်၏ အကြမ်းအမြတ်မှာ ပေါင် ၁,၂၅၀ ဖြစ်သည်။

အသုံးစရိတ်နှင့် ဆုံးရှုံးမှု စုစုပေါင်းမှာ ပေါင် ၉၅၀ ဖြစ်ရာ အသား တင်အမြတ်မှာ ပေါင် ၃၃၀ ဖြစ်ပေလိမ့်မည်။

မှန်မီရီတွင် ပစ္စည်းထားသို ပြင်ဆင်မှုစရိတ်၊ ကြော်ငြာစရိတ်၊ ရောင်းနည်းဝယ်နည်း စာအုပ်များကို ဝယ်ယူဖတ်ရှုသည့်အတွက် ကုန်ကျငွေ စသည်ဖြင့် စုစုပေါင်းမှာ ၂၅ ပေါင် ဆိုကြပါစို့။

အရောင်း ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း တက်လာပြီဆိုလျှင် စုစုပေါင်း အရောင်း တန်ဖိုးမှာ ပေါင် ၅,၅၀၀ ဖိုး ဖြစ်မည်။ ထိုအခါ အကြမ်းအမြတ်မှာလည်း ၁၂၅ ပေါင် အပို တက်လာပေမည်။ အသုံးစရိတ် ပိုလာသည်က ၂၅ ပေါင် ဆိုပါစို့၊ ထိုအခါ ပေါင် ၁၀၀ အသားတင် အပိုမြတ်လာမည်။

ယင်းမှာ ၃၃% အပိုမြတ်လာခြင်း ဖြစ်သည်။ ထိုအခါ မူလပေါင် ၃၀၀ မြတ်နေရာမှ ပေါင် ၄၀၀ မြတ်လာရပေမည်။

ထို့ကြောင့် တစ်ပတ်လျှင် ဝင်ငွေ ၂ ပေါင် တက်လာမည်။ ထိုငွေမှာ မိမိနှင့် မိသားစုအတွက် အတော်ပင် အဆင်ပြေပေလိမ့်မည်။ အိမ်တွင်လည်း အဆင်ပြေ၍ မိမိသားသမီးများ ပညာရေးအတွက်လည်း ပိုသုံးနိုင်လာမည်။

အရောင်း ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက် တက်ရုံနှင့် ယခုလောက် ဖြစ်လာ နိုင်သည်။ နောက်ထပ် နည်းနည်းပိုတက်လျှင် မည်မျှ ဖြစ်လာမည်နည်း။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ဤသည်မှာ ဈေးဆိုင်ငယ်ကလေး တစ်ဆိုင်အတွက် လက်တွေ့ ကျင့်ဆောင်ရမည့် လုပ်ငန်းစဉ်များ ဖြစ်၏။ ထိုလုပ်ငန်းစဉ်အတွက် ငွေ အနည်းငယ်မျှသာ ကုန်စရာ လိုသည်။ သို့သော် စွမ်းအားတွေ၊ ဉာဏ်အား တွေ၊ ဇွဲတွေတော့ လိုသည်။

ယခု တင်ပြခဲ့သည်မှာ ဈေးဆိုင်ငယ်ကလေးများ ဝင်ငွေတိုးပြီး အောင်မြင်လာစေဖို့ လှေကားထစ် နှစ်ဆယ် ဖြစ်သည်။ သို့သော် လှေကား ရင်းတွင်တော့ ရပ်မနေပါနှင့်။ တက်ဖြစ်အောင် တက်ပါ။



အပိုင်း (၁)

အိမ်တိုင်ရာရောက် ဈေးရောင်းနည်း (၂၀)

Twenth Tips on Direct Selling

By Herbert N. Casson

ယခုအခါ အိမ်ပေါက်စေ့ တစ်အိမ်တက် တစ်အိမ်ဆင်း လိုက်လံ ရောင်းချခြင်းဖြင့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း ပြုနေကြသည့် အမျိုးသား၊ အမျိုးသမီး ထောင်ပေါင်းများစွာ ရှိနေကြပေပြီ။ သူတို့အလုပ်က မလွယ်လှ။ တစ်ခါတစ်ရံ အတော်စိတ်ပျက်ဖို့ ကောင်းသည်။

အတော်များများလည်း အောင်မြင်ကြသည်။ ထို အောင်မြင်သူတွေ ကတော့ အတော်ကျွမ်းကျင်၍ အရည်အသွေးတွေ ပြည့်ဝလာကြ၏။ ရောင်းလည်း ရောင်းတတ်နေကြပြီ။

ထိုလူတွေမှာ သူတို့အလုပ်တွင် သူတို့ပျော်နေကြသည်။ သူတို့က အပြင်ဘက်ထွက်၍ အလုပ်လုပ်ကြရသည်ဖြစ်၍ ကျန်းမာရေးလည်း ကောင်းလာသည်။ ဘယ်လို လူမျိုးနှင့်မဆို တွေ့ဆုံရဲလာကြသည်။ ယခင်ကထက် ငွေလည်း ပိုဝင်လာကြသည်။

သို့သော် အချို့ အတော်များများကတော့ အခြေအနေ မကောင်းကြ။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ရောင်း မကောင်းကြ။ ရိုင်းရိုင်းစိုင်းစိုင်း လူတွေနှင့် အတော်များများ တွေ့ကြရသည်။ လမ်းတွေ နင်းကန်လျှောက်နေကြရပြီး စကားသိပ်မပြောကြရ။ တစ်နေကုန်တော့ ငွေလည်း သိပ်မရ။

အိမ်ပေါက်စေ့ ဈေးရောင်းစားကြသည့် လူအတော်များများ သိပ် အဆင်မပြေချင်။ သို့သော် သူတို့ကို နည်းလမ်း အနည်းငယ်ပေးလိုက်လျှင် ရောင်းအားတွေ တက်လာနိုင်သည်။ အနည်းဆုံး ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက် တက်လာနိုင်သည်။

ထိုမျှလောက် တိုးတက်လာလျှင် သူတို့အတွက်ရော သူတို့ကုမ္ပဏီ အတွက်ရော များစွာ အကျိုးရှိသွားနိုင်သည်။ မရောင်းရခြင်းမျိုးလည်း သိပ်မရှိနိုင်တော့။ အလုပ်တွင် စိတ်ချမ်းသာပြီး အမြတ်အစွန်းတွေလည်း တက်လာနိုင်သည်။

ထို့ကြောင့် အိမ်ပေါက်စေ့ ဈေးလိုက်ရောင်းသော လုပ်ငန်းဖြင့် အောင်မြင်သွားသူများ၏ နည်းလမ်းများကို အများသိစေရန် ရေးသားဖော်ပြ လိုက်ပါသည်။ ကုန်ပစ္စည်းတွေ ပိုရောင်းရပြီး စိတ်ချမ်းသာနိုင်မည့် နည်းလမ်း နှစ်ဆယ် ဖြစ်ပါသည်။

အိမ်တွေကို ဈေးလိုက်ရောင်းပြီး ပြဿနာများကို ဖြေရှင်းကာ အောင်မြင်၍ စိတ်ချမ်းသာသွားသူ အတော်များများနှင့် ကျွန်ုပ် သိကျွမ်းခဲ့ပါ သည်။ ထိုလူများမှာ ရောင်းလည်း ရောင်းတတ်သည်။ စိတ်အားလည်း ထက်သန်ကြသည်။ ငွေလည်းရ မိတ်ဆွေလည်း တိုးကြ၏။ သူတို့၏ နည်းလမ်းများကို ကျွန်ုပ် လေ့လာခဲ့ပါသည်။

လွန်ခဲ့သော ခြောက်နှစ်က အိမ်တွေကို ဈေးလိုက်ရောင်းသော လူတစ်ယောက်ကို ကျွန်ုပ် သိခဲ့သည်။ ထိုလူမှာ ကလေးကစားစရာ အရုပ် ကလေးများ ရောင်းခြင်းဖြင့် အောင်မြင်ခဲ့သည်။ ယနေ့ဆိုလျှင် သူ့တွင် ဖောက်သည်ပေါင်း ၁,၆၀၀ ရှိနေပေပြီ။ လူနှစ်ယောက် ငှားထားရသေး၏။ သူ မည်သို့မျှ မထင်လောက်အောင် ငွေတွေလည်း ဝင်နေသည်။ အပျော်ရွှင်

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ဆုံး လူတစ်ယောက်လည်း ဖြစ်နေပေပြီ။ သူ အောင်မြင်ပုံကို အများက အတုယူသင့်သည်။

အိမ်တွေကို ဈေးလိုက်ရောင်းရာတွင် မှတ်သားရမည့် နည်းလမ်း နှစ်ဆယ်မှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်၏။

(၁) ဝယ်မည့်အိမ်ကို ရှာပါ

“ငါ့ပစ္စည်းကို ဘယ်လို လူတန်းစားက လိုချင်မလဲ၊ ဘယ်လို လူ တန်းစားက ဝယ်နိုင်မလဲ” ဟူ၍ မိမိကိုယ်ကို ပြန်မေးပါ။

ဝက်မင်ဘီး၊ မီးဖိုချောင်သုံးပစ္စည်း ကဲ့သို့သော ပစ္စည်းများကို အိမ် တိုင်းလိုလို ဝယ်ကြသည်။ သို့ရာတွင် အချို့သော ပစ္စည်းများကိုမူ သက်ဆိုင် ရာ လူတန်းစားကသာ ဝယ်မည် ဖြစ်၏။

ယေဘုယျအားဖြင့် အိမ်၏ အရွယ်အစားနှင့် အသွင်အပြင်ကို ကြည့်ရမည်။ သို့သော် ယခုခေတ်တွင်တော့ ပိုက်ဆံရှိသူ အတော်များများ အိမ်သေးသေးကလေးနှင့်သာ နေသည်ကို သတိပြုပါ။ တိုက် အကြီးကြီးတွေ လည်း တိုက်ခန်းတွေ ဖြစ်လိုဖြစ်၊ မိသားစု သုံးလေးစုလောက် စုနေလိုနေ ဖြစ်နေပေပြီ။

အိမ်ပေါက်စေ့ ရမ်းသမ်း၍ ဝင်မရောင်းဘဲ ဘယ်လိုလူမျိုးက ဝယ် မည်နည်း ဆိုသည်ကို ခန့်မှန်းရွေးချယ်ပြီး ဝင်ပါက အချိန်ကုန် သက်သာ မည် ဖြစ်၏။

(၂) မိမိ အသွင်အပြင်ကို ဂရုစိုက်ပါ

ဤအချက်မှာ အိမ်တိုင်ရာရောက် ဈေးရောင်းသော လုပ်ငန်းတွင် အလွန်အရေးကြီးသည်။ အိမ်က တံခါးဖွင့်ပေးလိုက်သည်နှင့် မိမိကို အမြင် ကောင်းဖို့ လိုသည်။

အိမ်အတော်တော်များများမှာ တံခါးကို ပထမ ခဏလောက်သာ ဖွင့်ပေးတတ်သည်။ မိမိကို တစ်ချက် လှမ်းကြည့်မည်။ မိမိ အသွင်အပြင်က မကောင်းဟုဆိုလျှင် တံခါး ပြန်ပိတ် သွားလိမ့်မည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

အမျိုးသား ဈေးသည်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အမျိုးသမီး ဈေးသည်ပဲဖြစ်ဖြစ် စုတ်စုတ်ပြတ်ပြတ်၊ ဖရိုဖရဲ ဝတ်စားမသွားသင့်။ နွမ်းနေသော အဝတ်အစား (သို့မဟုတ်) ခေတ်မမီသော ဦးထုပ်မျိုးနှင့်ဆိုလျှင် ကြီးစွာသော အားနည်းချက်ပင်။ ဦးထုပ်မှာ မြင်မြင်ချင်း သတိပြုမိမည့် ဦးထုပ်မျိုး ဖြစ်ရမည်။ အင်္ကျီကော်လံမှာလည်း သန့်ပြန့်နေပြီး လည်စည်းမှာလည်း အသစ်နီးပါး ဖြစ်နေသင့်သည်။

လက်တွေ့လည်း သန့်ပြန့်ပြီး ဖိနပ်မှာလည်း ပြောင်နေအောင် တိုက်ထားသည်မျိုး ဖြစ်ရမည်။ အိမ်တိုင်ရာရောက် ဈေးလိုက်ရောင်းသည် ဆိုခြင်းမှာ ခေါင်းရွက်ဗျတ်ထိုး ဈေးသည်လို မဟုတ်။ ယခုဆိုလျှင် ကုမ္ပဏီကြီးအတော်များများက သူတို့၏ ကုန်တွေကို ဤနည်းကိုသုံးကာ အိမ်တိုင်ရာရောက် လိုက်ရောင်းနေကြပေပြီ။ ဈေးရောင်းသူ၏ အသွင်အပြင်က မိမိ ကုမ္ပဏီ၏ ဂုဏ်ကို ဆယ်နိုင်ရမည်။

ဈေးသည်၏ အသွင်အပြင်က နှစ်လိုဖွယ် ဖြစ်သည်ဆိုလျှင် အိမ်ရှင်သည် တံခါးကို နည်းနည်း တိုးဖွင့်ပေးပြီး မိမိ ပြောသည်ကို နားထောင်ပေးမည်။

အိမ်ဖော်က တံခါး လာဖွင့်ပေးပြီး အိမ်ရှင်မထံ သွားပြောခြင်းမျိုး ဆိုလျှင်လည်း အိမ်ရှင်မက --

“အဲဒီလူက ဘယ်လို ပုံစံမျိုးလဲ”

ဟု မေးလိမ့်မည်။ အကယ်၍ အိမ်ဖော်က --

“သားသားနားနား လူတစ်ယောက်ပဲ အမေကြီး”

ဟုသာပြောလိုက်လျှင် အိမ်ရှင်မ တံခါးပေါက်သို့ ထွက်လာတွေ့မည်။

အိမ်တိုင်ရာရောက် ဈေးလိုက်ရောင်းသောသူ အတော်များများ မအောင်မြင်ရသည်မှာ မိမိအသွင် အပြင်ကို ဂရုမစိုက်ကြသောကြောင့် ဖြစ်သည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

(၃) ပထမဆုံး မိမိကို အာရုံစိုက်လာအောင် လုပ်ပါ

မည်သည့်ပုံစံနှင့် ဈေးရောင်းသည်ဖြစ်စေ စ စချင်း ပြုံးပြီး ရင်းနှီး ဖော်ရွေသော အမူအရာမျိုးကို ပြုရမည်။ မျက်နှာထား တင်းတင်းနှင့် လူ့ သုန်သုန်မှုန်မှုန်နှင့် မျက်နှာမျိုးတို့မှာ အိမ်တိုင်ရာရောက် ဈေးရောင်းခြင်း မအောင်မြင်တတ်။

ဤအလုပ်က လွယ်သည်မဟုတ်။ အိမ်တွေကို မျက်နှာစိမ်း တစ် ယောက်အနေနှင့် ဈေးသွားရောင်းရခြင်း ဖြစ်သည်။ သို့သော် မျက်နှာစိမ်း သဘောမျိုး မဖြစ်အောင် လုပ်ရမည်။ အလွန်အကျွံလည်း မဖြစ်စေဘဲ တတ်နိုင်သမျှ ထိုမိသားစု၏ မိတ်ဆွေတစ်ယောက် အသွင်မျိုး ဖြစ်နေစေရ မည်။ တစ်စုံတစ်ခုလည်း ချီးမွမ်းပြောဆိုရမည်။ ဝယ်မည့်မိသားစု နေထိုင် သည့်အိမ်ကို ချီးမွမ်းသည်မျိုးကဲ့သို့ ဖြစ်၏။ မည်သူမဆို ချီးမွမ်းမှုကို ကြိုက်သည်ချည်းသာ။

ဟန်တစ်လုံး ပန်တစ်လုံးမျိုးလည်း မဖြစ်စေရ။ မိမိ အလုပ်ကို ငြီးငွေ့ နေသည်မျိုး၊ မိမိပစ္စည်းကို မဝယ်ဘဲ ငြင်းလွှတ်မည်ကို ကြောက်သည့် အမူအရာမျိုးလည်း မဖြစ်စေရ။

တံခါး လာဖွင့်ပေးသူကို မိမိက စိတ်မဝင်စားလျှင် ထိုလူကလည်း မိမိကို စိတ်ဝင်စားတော့မည်မဟုတ်။

မိမိကို စတွေ့သည်နှင့် မိမိမှာ သဘောကျချင်စရာ၊ ယုံကြည်စိတ်ချ ချင်စရာကောင်းသော အသွင်မျိုး ဆောင်နေရမည်။ မိမိ၏ အောင်မြင်မှုမှာ ပထမဆုံး စက္ကန့်သုံးဆယ်အတွင်း၌သာ တည်နေသည်။ ထိုအချက်ကို မှတ်ထားရန် အရေးကြီးပေသည်။

တံခါးလာဖွင့်ပေးသူမှာ မိမိကို သဘောမကျလျှင် တံခါးကို ပြန် ပိတ်လိုက်လိမ့်မည်။ မိမိ ပြောလိုသည်ကို ပြောလိုက်ရလိမ့်မည် မဟုတ်။ မိမိ ပစ္စည်းကိုလည်း ရောင်းလိုက်ရမည် မဟုတ်။

တံခါးလာဖွင့်ပေးသူက မိမိပြောသည်ကို စောင့်၍ နားထောင်မည်

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ဆိုလျှင်၊ ပိုကောင်းသည်က “အထဲကို ဝင်ပါဦးလား” ဟူ၍ ပျူပျူငှာငှာ ပြောလာမည်ဆိုလျှင် ရောင်းချရန် အဆင်ပြေပေပြီ။

မိမိ၏ အောင်မြင်ရေးမှာ “အထဲကို ဝင်ပါဦးလား” ဟု ပြောလာသည့် စကားအပေါ် လုံးဝ တည်နေပေသည်။

ထို့ကြောင့် မနက် အိမ်က ထွက်သည်နှင့် မိမိအား မမြင်ဖူးသူက အိမ်ထဲဝင်ရန် ဖိတ်ကြားချင်လောက်အောင် မိမိအသွင်အပြင် သပ်သပ်ရပ်ရပ် ရှိရဲ့လားဟု ကိုယ့်ကိုယ်ကို စစ်ဆေးကြည့်ရမည်။

အိမ်ပေါက်ဝမှာပင် ရောင်းရကောင်း ရောင်းရမည်။ သို့သော် မိမိ အား “အထဲ ဝင်ပါဦး” ဆိုကာ ဖိတ်မည်ဟု အမြဲ မျှော်လင့်ထားရမည်။

(၄) ယုံကြည်စိတ် ထား၊ ရင်းနှီးမှု ပြု၊ အလုပ်သဘော ဆောင်

မိမိတွင် အိမ်ကို တံခါးဖွင့်ခိုင်းခွင့် ရှိကြောင်း စိတ်ထဲမှ မှတ်ယူထား ပါ။ မိမိ လုပ်ငန်းက ဈေးရောင်းခြင်း ဖြစ်သည်။

မိမိသည် အိမ်အတော်များများက လိုချင်နေသော ပစ္စည်းတွေကို လိုက်ရောင်းနေခြင်း ဖြစ်သည်။ မိမိ ရောင်းသည့် ပစ္စည်းမှာလည်း အနီးအနား ဆိုင်များတွင် ဝယ်၍ မရနိုင်သော ပစ္စည်းဖြစ်ဖို့ များသည်။

မိမိက လူတွေထံ လိုက်၍ အကူအညီတောင်းနေခြင်း မဟုတ်။ သိမ်ငယ်စိတ် ရှိစရာ မလို။ အကြီးအကျယ် အောင်မြင်သွားသော လူအတော် များများ၊ ရောမ လုပ်ငန်းရှင် အတော်များများမှာ အိမ်တိုင်ရာရောက် ဈေးလိုက်ရောင်းသည့် အလုပ်နှင့် စခဲ့ကြသည်ချည်းပင်။

အသနားခံခြင်းမျိုး မလုပ်သင့်။ ကံမကောင်းသည့် မိမိအကြောင်း တွေကို သွားပြောမိလျှင် အဆင်မပြေ ဖြစ်တတ်သည်။

အိမ်တွေကို လိုက်၍ဈေးရောင်းသူက ကံမကောင်းရသည့် အကြောင်း ကို သွားပြောမိလျှင် ခေါင်းရွက်ဗျတ်ထိုးဈေးသည် အဆင့်အတန်းထဲသို့ ရောက်သွားလိမ့်မည်။ မိမိမှာ ထိုအတန်းအစားထဲက မဟုတ်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

လူဆိုသည်မှာ ပိုက်ဆံတောင်း၍ ပေးလိုက်ခြင်းမျိုးထက် အလုပ် သဘောဖြင့် ပစ္စည်းကို ပိုက်ဆံပေး ဝယ်ရခြင်းမျိုးကို ပိုမို နှစ်သက်ကြသည်။

ဈေးသည်မှာ ကလေးတွေနှင့် ရောင်းချ စားသောက်ရသည့် မုဆိုးမ ဖြစ်သည်ဆိုလျှင်လည်း ထိုအကြောင်းကို ထုတ်မပြောသင့်။ ပစ္စည်းရောင်း ပြီးပြီဆိုမှ ဝယ်သူနှင့် ရင်းနှီးသွားသည်ဆိုလျှင် ပြောချင်ပြောနိုင်သည်။

ဈေးရောင်းသည့်အခါ ဥပဒေသတစ်ရပ်မှာ ဈေးရောင်းရင်း မည် သည့်အခါမျှ မိမိအကြောင်းကို မပြောရ ဟူ၍ ဖြစ်သည်။

လူဆိုသည်မှာ မိမိဒုက္ခနှင့် မိမိ ရှိနေရသည့်အထဲတွင် တံခါး လာ ခေါက်သော သူစိမ်းတစ်ယောက်၏ ဒုက္ခကို စိတ်မဝင်စားနိုင်။

ထို့ကြောင့် ဈေးရောင်းသည့်အခါ အလုပ်သဘောသာ လုပ်ရမည်။ ဘာကိုမျှ အလကား မလိုချင်နှင့်။ မိမိ ရောင်းသည့် ပစ္စည်းမှာ ပေးသည့်ငွေ နှင့် တန်စေရမည်။ မိမိနှင့် ဆက်ဆံခြင်းမှာ လုပ်ငန်းသဘောသာ ဖြစ်ရ မည်။ လူမှုပြဿနာ ဖြေရှင်းခြင်းမျိုး မဖြစ်စေရ။

မိမိကို လေးစားကာ ကြိုဆို၍ မိမိပစ္စည်းကို ရောင်းပြီးနောက် အချိန်အနည်းငယ် ရသေးသည်ဆိုလျှင် မိမိအကြောင်းကို အနည်းငယ်မျှ ပြောလိုက ပြောနိုင်သည်။

လူတစ်ယောက်၏ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးပြဿနာကို မိမိမိတ်ဆွေများအား ပြောချင်ပြော၊ သူစိမ်းကိုတော့ မပြောသင့်။ မိန်းမတစ်ယောက် မိမိထံမှ ပစ္စည်းဝယ်လိုက်သည်နှင့် သူမမှာ သူစိမ်း မဟုတ်တော့။ မိမိ၏ ဖောက်သည် တစ်ယောက် ဖြစ်သွားပြီ။ သူမအား မိမိအကြောင်း ပြောလိုက ပြောနိုင်သည်။

(၅) ပြစ်ရာ တစ်ခုခု ယူလာပါ

ပါးစပ်က ပြော၍ ရောင်းရခြင်းထက် အမြင်ကို ပြ၍ ရောင်းရခြင်းက ပို၍ အဆင်ပြေသည်။ လူဆိုသည်မှာ နားနှင့်ကြားရသည့် ပစ္စည်းထက် လက်တွေ့ မြင်ရသည့်ပစ္စည်းကို ပို၍ စိတ်ဝင်စားတတ်သည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

သူတို့က နားထောင်နေရင်း စိတ်က တခြားသို့ ရောက်ချင်ရောက်
နေတတ်သည်။ သို့သော် လက်တွေ့မြင်ရလျှင်တော့ ယင်းတွင် အာရုံရောက်
နေလိမ့်မည်။

မိန်းမတစ်ယောက် တံခါးလာဖွင့်ပေးသည်ဆိုလျှင် ထိုမိန်းမစိတ်သည်
အခြားတစ်ခုခုသို့ အာရုံရောက်နေမည်မှာ သေချာသည်။

ပြဿနာက ထိုမိန်းမကို မိမိနှင့် မိမိပစ္စည်းဆီသို့ အာရုံရောက်အောင်
ဆွဲယူရေးပင်။ ထိုသို့ လုပ်ရန်မှာလည်း သူ့လက်ထဲ ပစ္စည်းတစ်ခုခု ထည့်
ပေးနိုင်လျှင် အကောင်းဆုံးဖြစ်၏။

ပြရမည်ကလည်း မိမိရောင်းသည့်ပစ္စည်း ဖြစ်သည်။ ယူလာ၍ ရလျှင်
ထိုပစ္စည်းကို ပြသည်က ပိုကောင်းသည်။

ပစ္စည်းမှာ သိပ်ကြီးလွန်း၍ ယူလာရန် မဖြစ်နိုင်ပါက ထိုပစ္စည်း၏
ဓာတ်ပုံဖြစ်စေ၊ နမူနာပုံစံ ဖြစ်စေ ယူလာပြသင့်သည်။

အိမ်တိုင်ရာရောက် ရောင်းရသော အလုပ်မျိုးတွင် ဘာမျှ မပါဘဲ
လက်ချည်းဗလာ တစ်အိမ်ဝင် တစ်အိမ်ထွက် ရောင်းနေ၍ မသင့်။ ပြစရာ
တစ်ခုခုတော့ ပါဖို့လိုသည်။

တွေ့တွေ့ချင်း စ၍ ပြောသင့်သည်က - -

“ကျွန်တော့်မှာ ပြစရာတစ်ခု ပါလာပါတယ် ခင်ဗျာ”

ဟူ၍ ဖြစ်သည်။ ‘ရောင်းစရာ’ ဟု ပြောမည့်အစား ‘ပြစရာ’ ဟု
ပြောခြင်းက ပိုကောင်းသည်။

အိမ်ဖော်ထွက်လာသည်ဆိုလျှင်လည်း အိမ်ရှင်ထံ အိမ်ဖော်မလေး
သွားပြရန် တစ်ခုခု ပေးနိုင်သင့်သည်။ အိမ်ဖော်မလေးက သွားပြီး - -

“အိမ်ရှေ့မှာ လူတစ်ယောက် ရောက်နေတယ်။ ဘာလဲမသိဘူး
လာရောင်းတာ”

ဟုပြောခြင်းထက် ပြစရာ တစ်ခုခု ပါသွားလျှင် ပိုကောင်းသည်။

အချို့ အိမ်လိုက်ရောင်းသော ဈေးသည်များတွင် သပ်သပ်ရပ်ရပ်

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

အိတ်တစ်လုံး ပါလာတတ်သည်။ ထိုအိတ်ထဲတွင် စိတ်ဝင်စားနိုင်မည့် ပစ္စည်းကလေးများ ပါလာတတ်၏။ သို့သော် အိတ်ပါလာသည် ဆိုလျှင်ပင် အိမ်ရှေ့ထွက်လာသူအား ချက်ချင်းပြန်ရန် ပစ္စည်းကို လက်ထဲတွင် အသင့် ကိုင်ထားသင့်သည်။

(၆) ဝယ်သူ မပြောမီ မြန်မြန်ပြောပါ

အိမ်တိုင်ရာရောက် ဈေးရောင်းရသော အလုပ်သည် ကောင်တာတွင် ထိုင်၍ ရောင်းရခြင်းမျိုး မဟုတ်။ ကောင်တာတွင် ရောင်းရခြင်းလောက် မလွယ်။

ဆိုင်တွင် ရောင်းသူမှာ စ စ ချင်း စကား သိပ်ပြောစရာ မလို။ အဓိကအားဖြင့် ဝယ်သူ ပြောသည်ကိုသာ နားထောင်ရသည်။ ဆိုင်တွင် ရောင်းသူမှာ မြန်မြန်ပြောရန်လည်း မလို။

သို့သော် အိမ်တိုင်ရာရောက် ဈေးရောင်းသူမှာ မိမိကလည်း အလျင် စပြောရသည်။ မြန်မြန်လည်း ပြောရသည်။ တစ်မိနစ်တွင် စကားလုံး ပေါင်း ၃၀၀ ပြောနိုင်သည်ဆိုလျှင်ပင် ၁၀ စက္ကန့်ဖြင့် စကားလုံး၅၀ လောက်သာ ပြောခွင့်ရမည် ဖြစ်၏။ တံခါးမှာ နှစ်စက္ကန့်လောက်နှင့် ပြန်ပိတ်ချင်လည်း ပိတ်သွားနိုင်သည်။

မိမိ ဘာ စပြောရမည်ကို တံခါးဖွင့်မပေးမီကပင် သိထားပြီးသား ဖြစ်ရမည်။ မိတ်ဆက်ပြောရမည့် စကားကို ရေးပြီး ကျက်ထားလျှင် ပိုကောင်း သည်။

နောက်ဆုံးတွင် အဆင့်ရှိရှိ ပြောတတ်လာလိမ့်မည်။ မည်သည့်စကား က စပြောရမည်ကိုလည်း သိလာမည်။ ပြောသည့်စကားသည် မိမိရောင်း သည့် ကုန်ပစ္စည်းနှင့် သင့်တော်မည့်စကားမျိုး ဖြစ်သင့်သည်။

အဆင့်မြင့်မြင့် စကားချည်း အကုန်ပြောရမည် မဟုတ်။ အချို့အချ ပြောမိကြပြီ ဆိုသည်နှင့် ဝယ်သူနှင့် ဆီလျော်မည့်စကားကို ပြောရမည်။

အရောင်းအဝယ် ဝေါဟာရအရ ‘ချဉ်းကပ်မှု’ လုပ်ပြီဆိုလျှင် အဆင့် ရှိသော စကားကို ပြောရမည်။ တံခါးပွင့်လာအောင် မည့်သည့်စကားမျိုးက အထိရောက်ဆုံး ဆိုသည်ကို အတွေ့အကြုံအရ သိလာလိမ့်မည်။

ထိုသို့ သွက်သွက်လက်လက် ပြောနိုင်ရန် စာအုပ်တစ်အုပ်ကို အသံ ကျယ်ကျယ်နှင့် မြန်မြန်ဖတ်၍ ကျင့်ရမည်။ အိမ်တိုင်ရာရောက် ဈေးလိုက် ရောင်းသည့် အလုပ်မျိုးတွင် စကားပြော နှေးပြီး ထစ်နေခြင်းသည် ကြီးစွာ သော အားနည်းချက်ဖြစ်သည်။

(၇) အိမ်သို့ လိုက်ရောင်းရသည် အကြောင်းရင်းကို ပြောပြပါ။

ယေဘုယျအားဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းများကို ဆိုင်တွင် တင်မရောင်းဘဲ စားသုံးသူထံ တိုက်ရိုက် လာရောက်ရောင်းချခြင်းမှာ အကြောင်းရှိသည်။

မိမိ၏ ကုမ္ပဏီက အိမ်တိုင်ရာရောက် တိုက်ရိုက်လာရောင်းချရန် မူချထား၍လည်း ဖြစ်နိုင်သည်။ ထိုပစ္စည်းကို ထိုသို့ အိမ်အထိ လိုက်ရောင်း နေသည်မှာ ဆယ်နှစ်၊ အနှစ်နှစ်ဆယ် ရှိနေပြီ ဟူသော အဖြစ်မျိုးလည်း ဖြစ်နိုင်သည်။ စားသုံးသူ လက်ထဲအရောက် တိုက်ရိုက်ရောင်းချသော ဈေးသည် အမြောက်အမြား ရှိနေခြင်းလည်း ရှိနေမည်။

ထိုအကြောင်းများအနက် တစ်ကြောင်းကြောင်းကြောင့် အိမ်တစ်အိမ် ရှေ့သို့ မိမိရောက်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။ မိမိထိုသို့ ရောက်လာရသည်မှာ လုံလောက်သောအကြောင်း ရှိနေပြီ။ ထို့ကြောင့် အခွင့်သင့်သည်နှင့် ထို အကြောင်းကို ရေလည်စွာ ရှင်းပြနိုင်ရမည်။

(၈) မိမိ၏ ကုန်ပစ္စည်း ဝယ်ရသည့်အကျိုးကို ဂဃနဏ ရှင်းပြပါ။

အိမ်တိုင်ရာရောက် လိုက်၍ရောင်းချရသော အချို့ ပစ္စည်းများမှာ ဈေးကြီး နေတတ်သည်။ ယင်းကုန်များမှာ အရည်အသွေးကို ရောင်းခြင်း ဖြစ်သည်။ ဈေးနှုန်းကို ရောင်းခြင်း မဟုတ်။

ထိုကုန်များမှာ နာမည်ရပြီး လူကြိုက်များနေသော ကုန်များဖြစ်နိုင် သည်။ ထိုသို့သော ကုန်မျိုးဆိုလျှင်တော့ ယခုအချက်မှာ မလိုအပ်။

ဈေးနှုန်းက နိမ့်ပြီး သက်သက်သာသာနှင့် ဝယ်ရမည့် ပစ္စည်းမျိုး ဆိုလျှင်တော့ ငွေမည်မျှ သက်သာကြောင်းကို ရှင်းပြရမည်။

“ဈေးရင်းလောက်ပဲ ရှိတယ်။ ဈေးသက်သာတယ်။”

ဆိုရုံလောက်နှင့် မပြီး။ အမျိုးသမီး တစ်ယောက်က ဝယ်လိုက်၍ ၄ ကျပ် သက်သာသည်ဆိုလျှင် ၄ ကျပ် သက်သာကြောင်း သူမအား ရှင်းပြရမည်။

မိမိ၏ ကုန်ပစ္စည်းကို ငွေကုန်ခံ၍ ဝယ်သည်မျိုးထက် ဈေးသက်သာ ၍ ဝယ်သည်မျိုး ဖြစ်ရမည်။ ထိုအတွေးမျိုးကို ဝယ်သူ တွေးမိအောင် လုပ်ရမည်။ ဤပစ္စည်းကိုမှ မဝယ်လိုက်မိလျှင် ထိုအမျိုးသမီး နစ်နာသွားပြီ ဆိုသည်မျိုး ဖြစ်အောင် ပြောရမည်။

အမျိုးသမီး ဈေးဝယ်သည့်အခါ စေ့စပ်တတ်သည်။ ဝယ်လိုက်သည့် ပစ္စည်းကို သက်သက်သာသာ ရလိုက်သည် ဟူသော အဖြစ်မျိုးကို လိုချင် သည်။

ထို့ကြောင့် ဝယ်လိုက်၍ သက်သာမည်ဆိုလျှင်လည်း သက်သာ ကြောင်းကို ပြောရမည်။ သာမန် ဈေးသက်သာသည် ဆိုရုံလောက် မပြောရ။ မည်မျှသက်သာကြောင်း တိတိကျကျ ပြောရမည်။

(၉) အချိန်ကုန် သက်သာကြောင်းလည်း ပြောပါ

အိမ်ရှင်မတိုင်းမှာ အလုပ်များသူများ ဖြစ်ကြသည်။ မိမိ သူမ၏ အိမ်ရှေ့ ရောက်သည့်အချိန်မှာ သူမ အလုပ်အများဆုံး အချိန်လည်း ဖြစ် ကောင်းဖြစ်မည်။

သူမ နားချိန် ပိုရချင်နေသည်မျိုးလည်း ဖြစ်နိုင်သည်။ များပြားလှ သော အလုပ်တွေကို သက်သာသောနည်းဖြင့် လုပ်ချင်နေသည်လည်း ဖြစ် နိုင်သည်။

သူမအတွက် အချိန်ကုန် သက်သာနိုင်ကြောင်း ပြောလိုလျှင် သူမ ဘက်က ကြည့်၍ ပြောရမည်။ ထိုသို့ပြောမှ သူမ သဘောကျမည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

မိမိအနေနှင့်

“အစ်မလည်း အလုပ်သိပ်များနေမှာပဲ။ ဒီအိမ်ကြီးကို စနစ်တကျ ဖြစ်အောင် လုပ်ရတာ ဘယ်လွယ်ပါ့မလဲ”

ဟူ၍ ပြောသင့်သည်။

မိမိရောင်းသည့် ပစ္စည်းမှာ သူမအတွက် တစ်နေ့လျှင် နာရီဝက် အချိန်ကုန် သက်သာသည်ဆိုလျှင် ထိုနာရီဝက်မှာ အတော်ပင် ပြောအား ရှိသည်။

မည်မျှ အချိန်ကုန် သက်သာကြောင်းကို တိတိကျကျ ပြောပါ။

“ဒီပစ္စည်းက အချိန်ကုန် သက်သာပါတယ်”

ဆိုရုံလောက်နှင့် မပြီးပါနှင့်။

အချုပ်ဆိုရသော် ယေဘုယျသဘောမျိုး မပြောသင့်။ ထိုသို့ပြောလျှင် ထိရောက်မှုမရှိ။ မိမိကုန်ပစ္စည်း ဝယ်လိုက်သဖြင့် ငွေမည်မျှ သက်သာ သွားမည်။ အချိန်ကုန် မည်မျှ သက်သာသွားမည် တိတိကျကျ ပြောရမည်။

(၁၀) အရည်အသွေးတွေကို အကုန် ပြောပြ

ကုန်ပစ္စည်းမှန်သမျှ အရည်အသွေး တိတိကျကျ ရှိသည်ချည်းပင်။ အရည်အသွေး သုံးမျိုးလောက်ပဲ ပါချင်လည်း ပါမည်။ အမျိုးသုံးဆယ် လောက်လည်း ရှိချင် ရှိမည်။

ထိုကုန်ပစ္စည်းကို ထုတ်လုပ်သော စက်ရုံမှ ဖိုမင်များသည် ထိုပစ္စည်း ၏ အရည်အသွေးကို အကုန် သိနေသည်။ သို့သော် ရောင်းသည့် ဈေးသည်များကတော့ ထိုအရည်အသွေး တစ်ဝက်လောက်ကိုသာ သိနေ တတ်ကြ၏။

အိမ်တိုင်ရာရောက် လိုက်ရောင်းရသည့်အခါ ပစ္စည်း၏ အရည် အသွေး ကိုပြောပြနိုင်ရန် အလွန်အရေးကြီးသည်။ အကြောင်းမူ သွားရောင်း သည့် ဈေးသည်ကလည်း လူစိမ်း၊ ဝယ်မည့်သူကလည်း လာရောင်းသူ ကိုယ်စားပြုသည့် ကုမ္ပဏီကို မြင်ဖူးသည် မဟုတ်။

ကိုယ်မသိသော လူတစ်ယောက်ထံမှ ပစ္စည်းကို ရမ်းဝယ်ခြင်းမျိုး
အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

သိပ်မရှိတတ်ကြ။ ထို့ကြောင့် အိမ်သို့ လိုက်ရောင်းသည့် ဈေးသည်က ပစ္စည်းအကြောင်းကို သဘောပေါက်အောင် ရှင်းပြရမည်။ ပေးရသည့် ဈေးနှင့် တန်ကြောင်း ပြောပြရမည်။

ဈေးရောင်းသည့်အခါ ဥပဒေသတစ်ရပ်မှာ ဈေးနှုန်းကို နောက်ဆုံးမှ ပြောရသည်။ ဝယ်သူအား ပစ္စည်းဘယ်လောက်ကောင်းကြောင်း အလျင် ပြောရသည်။ ဝယ်သူက ပစ္စည်းကို သဘောကျပြီး လိုချင်ပြီဆိုမှ ဈေးကို ပြောရမည်။ အိမ်သို့ လိုက်၍ ရောင်းသူများကတော့

“နောက်ပြီး အစ်မရယ် ဈေးကလည်း ငါးမူးလောက်ပဲ ရှိပါတယ်” စသည်ဖြင့် ပြောနိုင်သည်။

ဆိုင် အရောင်းဈေးသည် အတော်များများမှာ မိမိတို့ရောင်းသည့် ပစ္စည်း၏ အရည်အသွေးကို မသိကြ။ ဝယ်သူက ဆိုင်နာမည် ကြီးနေသဖြင့် လာဝယ်ခြင်းသာ ဖြစ်သည်။ သို့သော် အိမ်တိုင်ရာရောက် လိုက်ရောင်းသူ များကတော့ မိမိကုန်နှင့် ပတ်သက်သည့် အရည်အသွေးတွေကို ပြောပြနိုင် ရမည်။

ဝယ်သူအား ဈေးနှုန်း မပြောမီ ပစ္စည်း၏ဒီဇိုင်း ဆန်းလျင်လည်း ဆန်းကြောင်း၊ သုံးထားသည့် ပစ္စည်းကောင်းလျှင်လည်း ကောင်းကြောင်း၊ နောက်ထပ်ထွက်သော ပစ္စည်းဖြစ်၍ ပိုကောင်းလျှင်လည်း ကောင်းကြောင်း ပြောပြရမည်။

ဈေးသည်အလုပ် မှန်သမျှ ဝယ်သူအား စိတ်ဝင်စားလာအောင်၊ အာရုံစိုက်လာအောင် ပြောနိုင်ရမည်။ နောက်တစ်ဆင့်က ပစ္စည်းကို ဝယ်သူ လိုချင်စိတ် ရှိလာအောင် ပြောနိုင်ရမည်။

(၁၁) ပစ္စည်းသည် ဝယ်သူ လိုအပ်ချက်နှင့်ညီကြောင်း ပြရမည်

နောက်တစ်ဆင့်က မိမိရောင်းသည့် ပစ္စည်း ဝယ်သူ၏ လိုအပ် ချက်နှင့် ညီကြောင်း ပြနိုင်ရမည်။ ထိုအပိုင်းကို ရောက်လျှင် အဆင့်မြင့်မြင့် စကားမျိုးနှင့် ပြောရန် မလိုတော့။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

အိမ်သို့ လိုက်ရောင်းသည့် ဈေးသည်များမှာ မျက်စိ လျှင်ရမည်။
ဝယ်သူနှင့် ဝယ်သူ၏ အိမ်ကို အကဲခတ်ရမည်။

မိမိရောင်းသည့် ပစ္စည်းသည် ဤအိမ်တွင် မည်သို့ အသုံးကျနိုင်
မည်ကို ချက်ချင်း တွေးသိနိုင်ရမည်။

အကယ်၍ မိမိက အဝတ်လျှော်စက် ရောင်းသည်ဆိုပါစို့၊ ကလေး
လေးယောက်ခန့် အိမ်ပေါက်ဝသို့ ပြေးထွက်လာသည်ကို မြင်လျှင် အိမ်
ရှင်မအား . . .

“အစ်မလည်း အဝတ်လျှော်ရတာ ပင်ပန်းမှာပဲနော်”

ဟုပြောလိုက်ရမည်။

အများအားဖြင့် ပစ္စည်းကို ဝယ်ခြင်းသည် ဈေးနှုန်းကြောင့်ထက်
တကယ်အသုံးလို၍ ဝယ်ခြင်းက များသည်။ ထို့ကြောင့် အိမ်တိုင်ရာရောက်
လိုက်ရောင်းသူများသည် မိမိပစ္စည်း မည်မျှ အသုံးတည့်ပုံကို ဝယ်သူ လို
ချင်သည်ထက် လိုချင်လာအောင် ပြောရမည်။

ပစ္စည်းအရည်အသွေးတွေကို ပြောပြပြီးနောက် ဈေးသည်က ပစ္စည်း
ဝယ်လိုက်ခြင်းကြောင့် ရလာမည့် အကျိုးကို ပြောပြရမည်။

တစ်နည်းဆိုရသော် ပစ္စည်းအပေါ် ဝယ်သူ၏အမြင်နှင့် ကြည့်၍
ပြောရမည်။ ထို့ကြောင့် ဝယ်သူနှင့် ဝယ်သူ၏အိမ်ကို ဂရုစိုက်လေ့လာရန်
အရေးကြီးပေသည်။

(၁၂) အလွန်အကျွံ မပြောရ၊ မငြင်းရ၊ ဆန့်ကျင် မပြောရ

များသောအားဖြင့် အိမ်သို့ လိုက်ရောင်းချသူများသည် ကုန်ပစ္စည်းနှင့်
ပတ်သက်၍ အလွန်အကျွံ ချီးမွမ်းပြောခြင်းကြောင့် စကားတွေ လွန်ကာ
အငြင်းအခန်ဖြစ်ပြီး အချီအချ ပြောရတတ်သည်။

ယင်းသို့ ဖြစ်တတ်သည်မှာ သဘာဝ ဖြစ်သော်လည်း ကောင်းသော
နည်းလမ်းတော့ မဟုတ်။ ထိုသို့ ဖြစ်ခြင်းကြောင့် အရောင်းအဝယ် အခေါ်
အားဖြင့် ‘ဝယ်သူပြန်ကန်မှု’ ဖြစ်လာတတ်သည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ဝယ်သူ သဘောကျမည့် စကား၊ ဝယ်သူနှင့် ရောင်းသူအကြား ပဋိပက္ခဖြစ်နိုင်သော မည်သည့်စကားမျှ မပြောရ။

ကုန်ပစ္စည်းအပေါ် အလွန်အကျူး ချီးမွမ်းပြောဆိုမိပါက ဝယ်သူက မယုံတော့ပေ။ ထိုသို့ဖြစ်လျှင်လည်း မကောင်း။

အိမ်တိုင်ရာရောက် လိုက်ရောင်းသော လုပ်ငန်းတွင် ရောင်းသူအပေါ် ယုံကြည်မှုက အရေးကြီးသည်။ ထိုသို့ ယုံကြည်မှု မရှိတော့ပြီဆိုလျှင် ဝယ်သူက ပစ္စည်းကို မဝယ်တော့။

အငြင်းအခုံ ဖြစ်ခြင်းမှာလည်း မကောင်းကြောင်း လေ့လာတွေ့ရှိခဲ့ရ သည်။ ငြင်းရလျှင်လည်း ဝယ်သူကို အနိုင်ပေးလိုက်ပါ။

“ဟုတ်ကဲ့၊ ကျွန်တော့်မှာ အစ်မကို ပြိုင်ပြီး ငြင်းနိုင်တဲ့အဆင့် မရှိပါဘူး ခင်ဗျား။ ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်ပစ္စည်း အကြောင်းကိုသာ ပြောပြ တာပါ”

ဟုသာ ပြောသင့်သည်။

ဝယ်သူကို မည်သည့်အခါမျှ အတိုက်အခံ မပြုရ။

“အစ်မပြောတာ လုံးဝ မဟုတ်ဘူး”

ဟု ပြောလိုက်ခြင်းဖြင့် သူနှင့် လုံးဝ အရောင်းအဝယ် ပျက်သွား လိမ့်မည်။

ဈေးရောင်းသည့်လုပ်ငန်းတွင် ‘ဝယ်သူသာ အမြဲမှန်သည်’ ဆိုသော စကား ရှိသည်။ ထိုစကားမှာ မှန်ကန်လှသည်တော့ မဟုတ်။ သို့ရာတွင် ထိုအတိုင်း ကျင့်သုံးလျှင်တော့ အကောင်းဆုံး ဖြစ်သည်။

ကုန်တွေကို အိမ်များသို့ လိုက်ရောင်းသည့်အခါ အမြဲ ကျင့်သုံးရမည့် နည်းပျူဟာတစ်ရပ် ရှိသည်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ထိန်း၍ စိတ်ကို လျှော့ထားရမည်။ ဖြစ်၏။

မိမိရရှိမည့် အရေးကို အမြဲတမ်း မျှော်တွေး၍ ‘ဝယ်သူနှင့် ကြည်ဖြူစွာ ဆက်ဆံရမည်။ ဝယ်သူ၏ ထင်မြင်ချက် အယူအဆကို ဘယ်တော့မှ မပစ်ပယ်ရ။

(၁၃) မိမိက မေး၍ ပြန်နားထောင်ပါ

အပြောကောင်းသော ဈေးသည်တို့သည် စကားများပြီး ပြန်၍ နားထောင်မှု နည်းသောကြောင့် အရောင်းကျတတ်၏။

ထို့အတူပင် အိမ်တိုင်ရာရောက် လိုက်ရောင်းသော ဈေးသည်များ သည်လည်း ပထမပိုင်း မိမိကသာ ပြောနေရမည် ဖြစ်သော်လည်း ဝယ်သူ ပြောချင်သည်မျိုးလည်း ရှိလာနိုင်သည်။

ထိုသို့ ပြောချင်လာသည်ဆိုလျှင် ဝယ်သူ ပြောလာအောင် အားပေး ရမည်။ မေးခွန်းတွေ မေးပေးရမည်။ နာယူခြင်းလည်း ရှိသလို ပြောပြခြင်း လည်း ရှိရမည်။

ဝယ်သူ ပြောသည်ကို မိမိက နားမထောင်လျှင် မိမိပြောသည်ကို လည်း ဝယ်သူက ပြန်နားထောင်မည် မဟုတ်ပေ။

ပစ္စည်းရောင်းရရေးအတွက် မိမိနှုတ်က အထောက်အကူပြုသလို မိမိနားကလည်း အထောက်အကူပြုပေလိမ့်မည်။ တစ်ဖက်လူ ပြောသည်ကို စိတ်ပါလက်ပါ နားထောင်သူကို လူတိုင်းသဘောကျသော်လည်း စကား များသူကိုတော့ လူတွေ သိပ်မကြိုက်ကြ။

ဝယ်သူကို မေးခွန်းတွေ မေးလိုက်၊ သူပြောသည်ကို ပြန်နားထောင် လိုက် လုပ်ခြင်းသည် သူ့ကို လေးစားကြောင်း ပြသည့်နည်း ဖြစ်သည်။ ဝယ်သူက အလားတူ ပစ္စည်းမျိုးနှင့် ပတ်သက်၍ သူ့အတွေ့အကြုံတွေကို အရှည်ကြီး ပြောချင်လည်း ပြောနေမည်။ စိတ်ထဲတွင် ရှိနေသည့် သူ့ ကိုယ်ရေး ကိုယ်တာတွေကိုလည်း ပြောချင် ပြောမည်။

သေချာသည်ကတော့ သူက များများပြောလေ၊ မိမိက များများ နားထောင်လေ၊ သူဝယ်ဖို့ သေချာလေ ဖြစ်၏။

စကားနည်းနည်းပြောသော အမျိုးသမီးကို ရောင်းရခြင်းမှာ စကား များများပြောသော အမျိုးသမီးအား ရောင်းရခြင်းထက် ခက်ကြောင်း အတွေ့ အကြုံအရ သိလာပေလိမ့်မည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ထို့ကြောင့် ဝယ်သူ စကားပြောလာအောင် လုပ်ပေးရမည်။ အဓိက အားဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍ မိမိသိသမျှ အကုန်မပြောနှင့်။ ဝယ်သူ ရွှင်မြူးလာအောင် လုပ်ပြီး ကျေကျေနပ်နပ်နှင့် ဝယ်သွားအောင် လုပ်ရမည်။

(၁၄) အိမ်နီးပါးချင်းက ဝယ်သွားကြောင်း ပြောပါ

အချို့လူများသည် သူများ လုပ်သည်ကို လိုက်လုပ်ချင်ကြသည်။ သူများ ဝယ်သည်ဆိုလျှင် လိုက်ဝယ်ချင်သည်။ မိမိတို့ အိမ်နီးပါးချင်းများ လုပ်သမျှကို သူတို့ သိချင်ကြသည်။

အကယ်၍ မိမိက ...

“ကျွန်တော် ဒီနေ့ သိပ်ကံကောင်းတယ်။ ဒီလမ်းထဲမှာ ငါးခုတောင် ရောင်းခဲ့ရတယ်”

ဟု ပြောလိုက်သည်နှင့် ဝယ်သူမှာ ထိုပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍ အတော်လေး စိတ်ဝင်စားလာလိမ့်မည်။

အကယ်၍ မိမိက ...

“ဒီလမ်းထဲက အမျိုးသမီး တစ်ယောက်ကတောင် အများကြီးမှာ လိုက်သေးတယ်။ ဒီလောက်များများ အမှာမျိုး မရတာ အတော်ကြာပြီ”

ဟုပြောနိုင်လျှင် ပို၍ကောင်းသည်။

အကယ်၍ မိမိက ...

“ဒီလမ်းထဲက အမျိုးသမီး တစ်ယောက်က သုံးနှစ်လောက် ပုံမှန် လာပို့ပေးပါလို့ မှာလိုက်တယ်”

ဟု ပြောနိုင်လျှင် အကောင်းဆုံးဖြစ်သည်။

(၁၅) မိမိ ကုမ္ပဏီ စိတ်ချရကြောင်း ပြောပါ

မိမိက စကားပြောနေရင်း မိမိကုမ္ပဏီ၏ အရွယ်အစားနှင့် ယင်း၏ ဂုဏ်သိက္ခာတို့ကို ထည့်ပြောသွားရမည်။

စက်ရုံ၏ ဓာတ်ပုံ (သို့မဟုတ်) အရောင်းဌာန အဆောက်အအုံ ဓာတ်ပုံ
အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

များကို ယူလာသင့်သည်။ သို့မဟုတ်ကလည်း ကုမ္ပဏီနှင့် ပတ်သက်သော လက်ကမ်းစာစောင်ကလေးများကို ယူလာသင့်သည်။

ထိုသို့ ယူလာခြင်းဖြင့် မိမိနှင့် မိမိကုန်ပစ္စည်းအပေါ် ယုံကြည်မှု ရှိလာလိမ့်မည်။ မိမိသည် ကိုယ့်ဘာသာ စွန့်စား၍ ရောင်းသည်မျိုး မဟုတ်။ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သည့် လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုကို ကိုယ်စားပြုကာ ရောင်း နေခြင်း ဖြစ်ကြောင်းကို ဝယ်သူသိအောင် ပြောပြရမည်။

အကယ်၍ မိမိသည် ဤမြို့တွင် လူစိမ်းတစ်ယောက် ဖြစ်သည် ဆိုလျှင် အရောင်းမန်နေဂျာ လက်မှတ်ရေးထိုးပေးသည့် ဝန်ထမ်း မှတ်ပုံ တင်ကပ်ပြား (သို့မဟုတ်) မိမိသည် ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုမှ အရောင်းသမား ဖြစ်ကြောင်း သိနိုင်မည့် အခြားကပ်ပြားတစ်ခုခုကို ယူလာပါ။ ထိုကပ်ပြား ကို အမြဲ ထုတ်ပြနေစရာ မလိုသော်လည်း ယူလာလျှင် အကောင်းဆုံး ဖြစ်သည်။

အကယ်၍ မိမိကုမ္ပဏီမှာ အလွန်ကြီးသော လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခု ဖြစ်ပါက မိမိကုမ္ပဏီတွင် အရောင်းဝန်ထမ်း မည်မျှရှိကြောင်းနှင့် ကုမ္ပဏီ သိက္ခာတက်စေမည့် အခြားအကြောင်းများကို ပြောပြပါ။

မိမိပစ္စည်းကို ဝယ်သူ ဝယ်လိုက်ခြင်းဖြင့် မမှားနိုင်ကြောင်း သက်သေ ပြနိုင်မည့် အထောက်အထား မှန်သမျှကိုလည်း ပြောပြပါ။

(၁၆) ကလေးများကို ဂရုပြုပါ

အိမ်တိုင်ရာရောက် လိုက်ရောင်းသူမှာ စက်ရုပ်လို မနေရ။ ပို၍ လူသားဆန်လေ၊ ပို၍ အထင်ကြီးလာပြီး ပို၍ ရောင်းရလေ ဖြစ်သည်။

တံခါးပေါက်သို့ ကလေးများ ထွက်လာသည်ဆိုလျှင်လည်း သူတို့ကို မသိကျိုးကျွံ မပြုရ။ သူတို့က အတင်းဝင်ပြီး ပစ္စည်းကို ကိုင်ကြည့်လျှင်လည်း အချည်းနှီး မရှိ။

မိခင်တိုင်းသည် မိမိတို့ကလေးများအား ကြင်ကြင်နာနာ ဆက်ဆံ အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

သည်ကို သဘောကျတတ်ကြ၏။ ကလေးများအား ဂရုမစိုက်သောသူကို မိခင်တို့ မကြိုက်တတ်။

ကလေးများကြောင့် ရောင်းလိုက်ရတတ်သည် ဆိုခြင်းမှာ အများအားဖြင့် မှန်သည်။ ကလေးက ...

“ဝယ်လိုက်ပါ မေမေရယ်”

ဟု ပြောချင်လည်း ပြောလာနိုင်သည်။

နို့စို့အရွယ် ကလေးတစ်ယောက် ပုခက်ထဲတွင် ဖြစ်စေ၊ လှည်းကလေးပေါ် ထိုင်၍ဖြစ်စေ ရှိနေလျှင် အနည်းဆုံး ပစ္စည်းရောင်းချပြီးသည့် အချိန်ဖြစ်ဖြစ် လှမ်းနှုတ်ဆက်သင့်သည်။

ပစ္စည်းရောင်သည့် စက်ပမာ မလုပ်သင့်။ အထူးသဖြင့် အမျိုးသမီးများအား ရောင်းသည့်အခါ ကြင်ကြင်နာနာ၊ ချိုချိုသာသာပြဖို့ လိုသည်။

(၁၇) ဝယ်သူ ကြိုက်သည်နှင့် အရောင်းကိစ္စ ဖြတ်၊ ပစ္စည်း ပို့မည့်အကြောင်း ပြောပါ

အိမ်သို့ လိုက်ရောင်းသည့်အခါ မှားတတ်သည်မှာ စကားအပိုပြောခြင်းဖြစ်သည်။ အိမ်တိုင်ရာရောက် လိုက်ရောင်းသူ အတော်များများသည် သွက်သွက်လက်လက် စကားပြောတတ်ပြီး လေရှည်တတ်ကြသည်။ အရောင်းကိစ္စကိုလည်း မဖြတ်တတ်ကြ။

ပထမတော့ ဝေနေအောင် ပြောရန် လိုသည်။ သို့သော် ကြာမြင့်စွာ ဆက်၍ ပြောနေလျှင် ငြီးငွေ့လာတတ်သည်။ ဝယ်သူက ဝယ်ချင်စိတ် မရှိ ဖြစ်လာတတ်၏။

ဝယ်သူက ပစ္စည်းကို လိုချင်ကြောင်း သေချာပြီဆိုလျှင် ရောင်းသူက ရောင်းသည့်ကိစ္စကို အပြတ်ဖြတ်သင့်သည်။

ဝယ်သူက “ယူမယ်” ဟုပြောအောင် အတင်းမလုပ်ရ။ များသောအားဖြင့် ဝယ်သူများမှာ “ယူမယ်” ဟု ပြောရမည်ကို တွန့်ကြသည်။ သူ့ကို အတင်းအကျပ် ခိုင်းသည်ဟု ထင်တတ်ကြသည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

မိမိက သူဝယ်ရန် ဆုံးဖြတ်ပြီးပြီဟု သဘောထားကာ ပစ္စည်းကို ရွေးချယ်ရန် (သို့မဟုတ်) ပစ္စည်း မည်သို့ လာပို့မည်ကိုသာ ပြောသင့်သည်။ မိမိက ...

“ပစ္စည်းကို နောက်အပတ် ကြာသပတေးနေ့ လာပို့ရင် ဖြစ်မလား”
(သို့မဟုတ်)

“ဘယ်အရောင် ကြိုက်သလဲ”

စသည်ဖြင့် မေးရမည်။

“ကဲ တစ်ခုလောက်မှ မဝယ်တော့ဘူးလား”

ဟူသော အပြောမျိုးကတော့ အတော်လေး ဆိုးရွားလှ၏။ ထိုသို့ ပြောလိုက်သည်နှင့် ဝယ်မည့်သူက “မဝယ်တော့ဘူး” ဟု ပြောလာလိမ့်မည်။ ပိုကောင်းသည်က ...

“တစ်ခုလောက် ယူမယ် မဟုတ်လားဗျာ”

ဟု ပြောသင့်သည်။ ယင်းမှာ အကောင်းဘက်သို့ ဦးတည်သော မေးခွန်း ဖြစ်သည်။

သို့ရာတွင် အကောင်းဆုံးကတော့ ဝယ်သူ ပစ္စည်းကို ကြိုက်နေပြီဟု သဘောထားလျက် အခြား အသေးအမွှား အကြောင်းကလေးများသာ လျှောက်မေးနေရမည်။ မည်သည့်ပစ္စည်းကို ကြိုက်သနည်း၊ ပစ္စည်း ဘယ် တော့ ပို့ပေးစေချင်သနည်း စသည်မျိုး ဖြစ်၏။

ထိုနည်းအတိုင်း မအောင်မြင်ဟုဆိုလျှင် ရောင်းသူက စကား ဆက် ပြောပြီး ဤပစ္စည်းကို ဘာကြောင့် ဝယ်သင့်ကြောင်း ရှင်းပြသင့်သည်။

(၁၈) ပိုမှာအောင် ကြိုးစားပါ

ဝယ်သူက ပစ္စည်းတစ်ခုဝယ်ရန် သဘောတူလိုက်ပြီဆိုပါက အမှာ အတွက် စာရင်းဖွင့်ပါ။ ပစ္စည်းတစ်ခါတည်း ပါလာပါက ပစ္စည်းထုတ်ပေးပါ။

ထို့နောက် ဖြစ်နိုင်ပါက အမှာကို ထပ်တိုးအောင် ကြိုးစားပါ။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ပစ္စည်းတစ်ခု ဝယ်ခြင်းထက် နှစ်ခုဝယ်ပါက အသားတင်အမြတ် နှစ်ဆတိုးလာနိုင်ကြောင်း သဘောပေါက်ထားရမည်။ ပထမတစ်ခု ရောင်း၍ ရသည့်အသားတင်အမြတ်ထက် ဒုတိယတစ်ခုမှ ရသည့် အသားတင်အမြတ် က ပိုများတတ်သည်။ ရောင်းသူ အတော်များများ ထိုအချက်ကို မတွေးမိကြ။

ပစ္စည်းအမှာတိုးရန် ရောင်းသူအနေနှင့် မည်မျှအထိ ပြောရမည် ကတော့ နည်းဗျူဟာနှင့် မိမိ ဉာဏ်သုံးတတ်ဖို့ လိုသည်။ ဝယ်သူနှင့် မိမိ မည်မျှအထိ ရင်းနှီးခင်မင်သွားပြီနည်း ဆိုသည့်အပေါ်တွင် တည်သည်။

အိမ်ရှင် စေတနာပျက်အောင် အချိန်ကြာမြင့်စွာ နေသည်မှာလည်း မကောင်း။ အချို့ ဝယ်သူများမှာ မိမိလိုချင်သမျှကို တိတိကျကျ သိထား တတ်သည်။ သူတို့က “တစ်ခု ယူမယ်” ဟုဆိုလျှင် တစ်ခုသာ ယူမည် ဖြစ်သည်။ တစ်ခုထက် ပိုယူမည် မဟုတ်။

သို့ရာတွင် အချို့ကတော့ တစ်ခုထက်ပို၍ လိုချင်နေလျက်က “တစ်ခုပေးပါ” ဟုပြောတတ်ကြသည်။ ထိုသို့သော ဝယ်သူမျိုးကို တစ်ခု တည်း သွားရောင်းခြင်းမှာ အလွန်မှားပေမည်။

အိမ်တိုင်ရာရောက် လိုက်ရောင်းသူများမှာ ရောင်းအားများဖို့ လို သည်။ အမှာက နည်းနေလျှင် မိမိအတွက် စားလောက်ရုံသာ ရမည်။ ထို့ ထက် ပိုမရနိုင်တော့။

ရောင်းအား ၃၀ ရာခိုင်နှုန်း၊ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်း တက်လာလျှင် အသား တင်အမြတ် ကောင်းကောင်း ရလာနိုင်သည်။ ဘဏ်တွင် သွင်းထားရန် အပိုင်ငွေကလေးများ ထွက်လာနိုင်သည်။ စားလောက်ရုံမျှနှင့် မဖြစ်။

(၁၉) မိုးရွာသောနေ့မှာ ရောင်းအား အကောင်းဆုံး

အိမ်တိုင်ရာရောက်ကို တိုက်ရိုက် လိုက်ရောင်းသော အတွေ့အကြုံ များသည့် လူအားလုံးလိုလို မိုးစိုသောနေ့တွင် ပိုရောင်းကောင်းကြောင်း ဝန်ခံကြသည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ထိုနေ့များတွင် သူတို့ကို “အထဲ ဝင်ပါဦးလား” ဟု အဖိတ်ခံရဖို့ များသောကြောင့် ဖြစ်နိုင်သည်။ ထိုနေ့များတွင် အိမ်ရှင်မများ အိမ်ပြင် အထွက်နည်းသောကြောင့်လည်း ဖြစ်နိုင်သည်။

မည်သည့် အကြောင်းကြောင့်ပင်ဖြစ်စေ မိုးရွာသောနေ့များတွင် အိမ်တိုင်ရာရောက် လိုက်ရောင်းသည့် ဈေးသည်များ ရောင်းကောင်းတတ် သည်တော့ အမှန်ပင်။

မိုးရွာသည့်အခါ လူတွေ အိမ်တွင်းအောင်းနေတတ်ကြသည်။ မိုး စိုစိုထဲတွင် တစ်အိမ်ဆင်း တစ်အိမ်တက် လျှောက်မလည်ချင်ကြ။

မိုးရွာသည့်နေ့တွင် အိမ်သို့လိုက်၍ရောင်းမည့်သူများ စထွက်သည်နှင့် “ကံကောင်းတယ်၊ ဒီနေ့ ရောင်းကောင်းမယ့် နေ့ပဲ”

ဟုသာ ပြောကြပေတော့။

(၂၀) ဖော်ရွေစွာ နှုတ်ဆက်၍ ထွက်ခွာပါ

ဝယ်သူထံမှ အမှာတွေ ရပြီဆိုသည်နှင့် ဈေးသည်မှာ ဝယ်သူအား ကျေးဇူးတင်ကြောင်း ပြောပြီးမှ ထွက်ခွာရမည်။

“အစ်မ ရွေးလိုက်တဲ့ပစ္စည်း သိပ်ကောင်းတယ်”

သို့မဟုတ်လည်း . . .

“ဒီပစ္စည်းကို အစ်မ ကြိုက်သွားမှာပါ”

ဟူသော ခွန်းချိုစကားမျိုးလည်း ဆိုအပ်သည်။

ငွေချေပြီးသည်နှင့် ဘာမပြော၊ ညာမပြော ရုတ်တရက် ထသွားခြင်း မျိုးမလုပ်အပ်။

အိမ်ရှင်က မဝယ်သည့်တိုင် ချိုချိုသာသာပြော၍ ထွက်ရမည်။ သို့မှသာ နောက်တစ်ခါ ထိုအိမ်သို့ လာရောင်း၍ ရမည်။ နောက်တစ်ခါ လာလျှင်လည်း မိမိကို ခရီးဦးကြို ပြုနိုင်သည်။

မကြည်မသာနှင့်ဆိုလျှင် အိမ်ရှင်တွေက မိမိပစ္စည်းကို ဝယ်မည် အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

မဟုတ်။ အိမ်တိုင်ရာရောက် လိုက်ရောင်းသူသည် ဝယ်သူ စိတ်ကြည်သာ အောင် အမြဲ လုပ်သင့်သည်။

ထိုသို့ လိုက်ရောင်းသည့် လုပ်ငန်းမျိုးတွင် ရောင်းကောင်းခြင်း မကောင်းခြင်းမှာ ကျွမ်းကျင်မှု၊ နည်းပျူဟာ သုံးတတ်မှုနှင့် နှစ်ဦးနှစ်ဖက် ပျူငှာဖော်ရွေမှုတို့ အပေါ်တွင် မူတည်နေသည်။

ယခုဆိုလျှင် အိမ်တိုင်ရာရောက် ဈေးရောင်းသည်နှင့် ပတ်သက် သော သိထားရမည့် အချက်နှစ်ဆယ်ကို ဖော်ပြခဲ့ပြီး ဖြစ်သည်။ ထိုအချက် များမှာ ထိုလုပ်ငန်းဖြင့် အောင်မြင်သွားသူတို့၏ အတွေ့အကြုံများမှ ထုတ် နှုတ်ထားခြင်း ဖြစ်သည်။ အောင်မြင်သွားသူတို့နှင့် ပတ်သက်၍ လေ့လာခြင်း သည် ကောင်းသော အလုပ် ဖြစ်သည်။

ဤအချက်များကို မှတ်သားထားခြင်းဖြင့် မိမိ၏ ရောင်းအားများ တိုးတက်ပြီး မိမိအလုပ်တွင်လည်း စိတ်ချမ်းသာမှု ရှိလာမည်။ အပျော်တမ်း သမားတစ်ယောက် မဟုတ်ဘဲ ကျွမ်းကျင်သူ တစ်ယောက်လည်း ဖြစ်လာ နိုင်သည်။ ငွေလည်း ပိုဝင်လာပြီး ယင်းမှတစ်ဆင့် ငွေထက်မက တန်ဖိုး တွေလည်း ရလာနိုင်သည်။ ထိုမှတစ်ဖန် ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့မှုလည်း ရှိလာ မည်။ ကျွန်ုပ်တို့သည် မိမိ လုပ်တတ်သည်ကိုသာ လုပ်ချင်တတ်ကြသည် မဟုတ်လော။



အပိုင်း (၈)

စိတ်ချမ်းသာစွာ ဈေးရောင်းနည်း

Selling Goods Happily

by J. Daresbury Hatton

(၁) ရှာဖွေဖတ်ရှုပါ

ဈေးသည်တစ်ယောက်အဖို့ ဈေးရောင်းကောင်းစေရန် နည်းလမ်းပေါင်းများစွာ ရှိသည်။ အကောင်းဆုံးနှင့် စိတ်အချမ်းသာဆုံး နည်းလမ်းမှာ စာအုပ်များ ရှာဖွေဖတ်ရှုခြင်း ဖြစ်သည်။ ‘ဈေးရောင်းနည်း၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ပျိုးထောင်နည်း’ စသော စာအုပ်များကို ရှာဖွေဖတ်ရှုရန် ဖြစ်သည်။ စာအုပ်တန်းတွင် ထိုစာအုပ်များ အများအပြား ရှိနေ၏။ ဈေးရောင်းခြင်းကို စိတ်ဝင်စားသူအဖို့ ထိုစာအုပ်များသည် ရင်တထိတ်ထိတ် ဖတ်ရမည့် စုံထောက်ဝတ္ထုများနှင့် မခြား။ ထိုစာအုပ်များကို ဖတ်ရသည်မှာ စိတ်လည်း ချမ်းသာသည်။ အကျိုးလည်း ရှိသည်။

ကျွန်ုပ် အောင်မြင်ခဲ့ရသည်မှာ ထိုစာအုပ်များ၏ ကျေးဇူးကြောင့်ပင်။ ထိုစာအုပ်မျိုး တစ်အုပ်ဖတ်တိုင်း ထိုအထဲမှ အသုံးကျမည့် အချက်တစ်ချက်ကိုတော့ ကျွန်ုပ် မှတ်သားလေ့ ရှိသည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ဥပမာအားဖြင့် လွန်ခဲ့သည့် နှစ်အနည်းငယ်က မစ္စတာကက်ဆန်၏ စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ၅ ပဲနီနှင့် ဝယ်ဖတ်ခဲ့သည်။ ထိုစာအုပ်မှ ဝယ်သူအား ချဉ်းကပ်နည်းကိုလည်း မှတ်သားခဲ့သည်။ နောက် သတင်းပတ် အနည်းငယ် ကြာသောအခါ ထိုချဉ်းကပ်နည်းကို လက်တွေ့ကျင့်သုံးခဲ့သည်။ ယင်းသို့ဖြင့် အံ့ဩစရာကောင်းလောက်အောင် ငွေ ၆၃ ပေါင်ဖိုး ပစ္စည်းအမှာ ရောက်လာသည်။ ထိုစာအုပ်ကိုသာ ဝယ်ဖတ်ခဲ့လျှင် ထိုသို့ ရောင်းရမည် မဟုတ်ကြောင်းလည်း သဘောပေါက်ခဲ့သည်။

ထိုအတွေ့အကြုံကြောင့် စာဖတ်ခြင်းကို သဘောကျပြီး ‘စာအုပ်လီမိတက်’ ဟူသော စိတ်ကူး ကုမ္ပဏီကလေးတစ်ခုကို တည်ထောင်လိုက်သည်။ စာအုပ်လီမိတက်မှာ ဘာမျှ မဟုတ်ပါ။ ကလေး စုဘူးကလေးကဲ့သို့ ကျွန်ုပ်၏ အံ့ဆွဲထဲတွင် ငွေစုခြင်းမျှသာ ဖြစ်သည်။ စနေနေ့တိုင်း ၃ ပဲနီ ထည့်၍ စုသွားသည်။ ထိုငွေများကို ဈေးရောင်းနည်း စာအုပ်များ၊ အောင်မြင်နည်းများ၊ စိတ်ပညာဆိုင်ရာ စာအုပ်များ ဝယ်ဖတ်ခဲ့သည်။ စာအုပ်လီမိတက်မှ ငွေမှာ ထိုစဉ်က အဆိုပါ စာအုပ်များကိုသာ ဖတ်နိုင်ခဲ့သည်။

ထိုစုဆောင်းငွေမှ ရရှိသည့် အကျိုးကျေးဇူးကို တွက်ချက်ကြည့်တော့ သတင်းတစ်ပတ် စုဆောင်းရရှိသော ငွေကြောင့် ယင်းငွေ၏ ၁၀၀၀% တိုးပွားလာကြောင်း တွေ့ရသည်။

သင်လည်း စာအုပ်လီမိတက်တစ်ခု ယခုပင် ထောင်လိုက်ပါ။ သင်၏ ရောင်းအား တစ်နှစ်အတွင်း နှစ်ဆ တက်လာပါလိမ့်မည်။ ထိုသို့ စုဆောင်းခြင်းသည် အကောင်းဆုံးသော အရင်းအနှီးဖြစ်ကြောင်း တွေ့လာရပါလိမ့်မည်။

(၂) မရောင်းမီ ဝန်ဆောင်မှု ပေးပါ

ပထမတွင် ကျွန်ုပ် ကုမ္ပဏီတစ်ခုနှင့် အလုပ်လုပ်ချင်၍ လပေါင်းများစွာ ကြိုးစားဆက်သွယ်သော်လည်း မအောင်မြင်ခဲ့။

သို့ဖြင့် တစ်နေ့တွင် ထိုကုမ္ပဏီမှ ဒါရိုက်တာတစ်ယောက်အား ကျွန်ုပ်၏ ပစ္စည်းနမူနာများ သွားပြသည်။ ထိုစဉ် သူတို့၏ စက်ရုံတွင် စက်

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ပျက်ကြောင်း တယ်လီဖုန်း ဝင်လာသည်။ စက်ရုံမှာ မြို့၏ အခြား တစ်ဖက် တွင် ရှိသည်။

ဒါရိုက်တာက ကျွန်ုပ်ဘက်သို့ လှည့်၍

“ကဲ ကျွန်တော့်ကို ခွင့်ပြုပါဦး ဟတ္တန်၊ ကျွန်တော် သွားလိုက်ဦးမှ ဖြစ်မယ်”

“ရပါတယ် ခင်ဗျာ”

ကျွန်ုပ်က ပြောလိုက်သည်။

ထို့နောက် ကျွန်ုပ်သည် နမူနာ ပစ္စည်းများကို အိတ်ထဲ ကောက်ထည့် ပြီး ရုတ်တရက် ထလျက်

“ကျွန်တော် လိုက်ပို့ပါရစေ ဆရာ။ ကျွန်တော့်ကား အပြင်မှာ ရပ်ထားပါတယ်။ ပိုပြီး မြန်တာပေါ့”

သို့ဖြင့် ကျွန်ုပ် လိုက်ပို့ပေးခဲ့သည်။ သူလည်း စက်ပျက်သည့် စက်ရုံသို့ အမြန်ဆုံး ရောက်ခဲ့ရသည်။ သူပြန်ထွက်လာတော့ ကျွန်ုပ် လိုက်ပို့ သည့်အတွက် သူ ကျေးဇူးတင်၍ မဆုံး။

နောက်တစ်ကြိမ် သူ့ကုမ္ပဏီကို ရောက်သွားတော့ ကျွန်ုပ်က ယခင် တစ်ခါ ပစ္စည်းနမူနာ အသစ်များ မပြုဖြစ်ခဲ့ကြောင်း ပြောပြီး....

“အဲဒီတုန်းက ဆရာတို့စက်ရုံမှာ စက်ပျက်လို့လေ၊ ဆရာ မှတ်မိလား”

စသည်ဖြင့် ပြောလိုက်သည်။ သူကလည်း မှတ်မိသည်။ ကျွန်ုပ် လိုက်ပို့ပေးခဲ့သည်ကိုလည်း သူ သတိရနေသည်။ ကျွန်ုပ်၏ စာရင်းစာအုပ် ထဲတွင် အမှာတွေ အများကြီးရနေကြောင်းလည်း သူ တွေ့လိုက်သည်။

ထိုအဖြစ်အပျက်ကို အကြောင်းပြု၍ ‘မရောင်းမီ ဆောင်ရွက်မှု’ ဟူသော အချက်တစ်ချက်ကို ထည့်သွင်းဖော်ပြခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

ယခင်က ‘ဝယ်သူအား ရောင်းပြီး လုပ်ဆောင်ပေးမှု’ အကြောင်းကို ရေးခဲ့ဖူးပါသည်။

ယင်းမှာ ပြောင်းပြန်ဖြစ်နေသည်။ ဝယ်သူက မဝယ်ဘဲ ဘာမျှ

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

လုပ်ဆောင်ပေး၍ မရ။ သူတို့ မဝယ်လျှင် သူတို့ကို ဘာမျှ လုပ်မပေးနိုင်။ ထိုအကြောင်းကြောင့်လည်း အများအားဖြင့် မဝယ်ကြခြင်း ဖြစ်သည်။ သူတို့အား ဘာမျှလုပ်ပေးခြင်းမျိုးမှ မရှိဘဲ။

ယင်းသည် ခွေးကလေးကို ခိုင်းချင်ရာ ခိုင်းပြီးမှ သကြားလုံး ကျွေးခြင်းမျိုးနှင့် တူနေသည်။ ခွေးကိုတော့ ရချင်ရမည်။ လူတွေကိုတော့ ထိုသို့ လုပ်၍မရ။

ဝယ်သူမှန်သမျှ မဝယ်မီ ဆောင်ရွက်ပေးမှုမျိုးကို မျှော်လင့်တတ် သည်။ ရောင်းသူကလည်း ဆောင်ရွက်ပေးရန် ရည်ရွယ်ရမည်။ ယင်းမှာ ဈေးရောင်းသည့်အခါ ပုံမှန် ဖြစ်လေ့ရှိသော ကိစ္စဖြစ်သည်။

ယခုဆိုလျှင် ကျွန်ုပ်သည် ဝယ်သူထံ ရောက်သွားတိုင်း မရောင်းမီ ဆောင်ရွက်ပေးမှု တစ်ခုခုတော့ လုပ်ပေးသည်။ သူ့ကို လုပ်ငန်းအသစ်တစ်ခု ပေးခြင်းမျိုးလည်း ဖြစ်ချင်ဖြစ်မည်။ ယင်းကို အကြောင်းပြု၍ သူကလည်း အပြန်အလှန်အားဖြင့် ပစ္စည်း စ၍ မှာခြင်းမျိုး ဖြစ်လာနိုင်သည်။ သူ စိတ်ဝင်စားမည့် လက်ကမ်းစာအုပ်၊ လက်ကမ်းစာစောင်ကလေးများ ယူလာ ပေးခြင်းမျိုးလည်း ဖြစ်နိုင်သည်။

တစ်ခါတစ်ရံ သူ့အတွက် အကျိုးရှိမည့် အကြံဉာဏ်မျိုး ကျွန်ုပ် ပေးလိုက်သည်။ သူက တံဆိပ်ခေါင်း ဝါသနာ ပါသည်ဆိုလျှင် ကျွန်ုပ် သွားရင်းလာရင်း ရသည့် တံဆိပ်ခေါင်းကလေးများကို ပေးသည်။ တစ် နည်းအားဖြင့်ဆိုသော် သူ့အတွက် အကျိုးရှိမည့် တစ်ခုခု လုပ်ပေးလိုက်သည်။

ဈေးသည်တစ်ယောက်အဖို့ အမြဲတမ်းလိုလို ယင်းကဲ့သို့ မရောင်းမီ ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်သည့် အခွင့်အရေး မြောက်မြားစွာ ရနိုင်သည်။ ထိုအခွင့် အရေးမျိုးကို မြင်တတ်ပြီး ယူတတ်ဖို့ လိုသည်။ ထိုအခွင့်အရေးမျိုးက နှစ်ခါ မပေါ်တတ်။

ဝယ်သူအား ဝယ်ပြီးလျှင် ဘာလုပ်ပေးမည်ဟုသာ ပြောခဲ့ရာမှ မဝယ် မီ တစ်ခုခု လုပ်ပေးလိုက်သောအခါ ကျွန်ုပ် ရောင်းအားတွေ တက်ခဲ့သည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

မဝယ်မီ တစ်ခုခုလေး လုပ်ပေးလိုက်ရုံဖြင့် အံ့ဩလောက်အောင် ထူးခြားလာတတ်သည်။ ယင်းကို ဈေးသည်တိုင်း စမ်းကြည့်သင့်သည်။

(၃) ကျေနပ်မှု ပေးပါ

ဝယ်သူ ကျေနပ်သွားခြင်းသည် ရောင်းသူအတွက် အကောင်းဆုံး ကြော်ငြာ ဖြစ်၏။ ကျွန်ုပ်အနေဖြင့်မူ ကျေနပ်မှု ရရှိမသွားသော ဝယ်သူ တစ်ဒါဇင်ထက် ကျေနပ်မှု ရရှိသွားသော ဝယ်သူတစ်ယောက်ကို ပို၍ မက်မောသည်။

အချို့ဈေးသည်ထံတွင် ဝယ်သူတွေ ကျေနပ်မှု မရကြ။ သူတို့သည် ကျွမ်းကျင်သော ဈေးသည်များ ဖြစ်သည်။ ရောင်းလည်း ရောင်းတတ်သည်။ ငွေလည်း များစွာဝင်သည်။ သို့သော် သူတို့ ကြာကြာမခံ။ မကြာမီ အရောင်း အဝယ် ပင်လယ်ပြင်၌ မျောနေသော သစ်တုံးတစ်ခုလို ဖြစ်သွားကြတော့ သည်။

ဝယ်သူ ကျေနပ်အောင်လုပ်ရန် အကောင်းဆုံးနည်းမှာ မိမိ ကုန် ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍ဖြစ်စေ၊ မိမိ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်၍ ဖြစ်စေ ဝယ်သူအား အမှန်အတိုင်း ပြောပြခြင်း ဖြစ်သည်။ ယခုအခါ ဈေးသည် အတော်များများသည် မိမိ ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍ လျှော့ ပြောသည်မျိုး ခေတ်စားနေသည်။ ထိုအခါ ဝယ်သူကလည်း ပို၍ ယုံကြည် လွယ်၏။ ပစ္စည်းရောက်လာ၍ ပြောသည်ထက် ပိုကောင်းနေသောအခါ ဝယ်သူက ယုံကြည်ကာ ထပ်မှာတော့သည်။

မိမိကုန်ပစ္စည်း အရည်အသွေးနှင့် ပတ်သက်၍ လိမ်ပြောသူ၊ ပိုပြော သူများမှာ အရူးများသာ ဖြစ်ချေမည်။ ထို့ထက် ကောင်းသောစကား မရှိနိုင်။

‘က’ ဆိုသော ဈေးသည်တစ်ယောက် ရှိသည်ဆိုပါစို့။ သူက မိမိ ပစ္စည်း အရည်အသွေးနှင့် ပတ်သက်၍ ယခုမှလာသည့် ဝယ်သူ အထင်ကြီး အောင် လိမ်ညာ၍ ပိုပြောသည် ဆိုပါစို့။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ပစ္စည်းရောက်လာ၍ ဝယ်သူက မိမိ အနှပ်ခံလိုက်ရပြီဖြစ်ကြောင်း သိလိုက်သောအခါ ရောင်းသူကိုရော၊ ရောင်းသူ ကိုယ်စားပြုသည့် ကုမ္ပဏီ ကိုရော မကျေမနပ်ဖြစ်ကာ ယုံကြည်တော့မည် မဟုတ်။ ထိုဝယ်သူ နောက် ထပ်လည်း အမြဲလာဝယ်ရန် အကြောင်းမရှိတော့။ အခြားလူများကိုလည်း ထိုကုမ္ပဏီသို့ သွားဝယ်ရန် တိုက်တွန်းမည် မဟုတ်တော့။

တစ်ဖန် ‘ခ’ ဆိုသော ဈေးသည်တစ်ယောက်ကို ကြည့်ကြပါစို့။ သူက ဝယ်သူကို ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ပြောသည်။ အမှန်အတိုင်းလည်း ပြော သည်။ မိမိ ကုန်ပစ္စည်း အရည်အသွေးနှင့် ပတ်သက်၍ မှန်မှန်ကန်ကန် ပြောသည်။ ထိုပစ္စည်းများနှင့် ပတ်သက်၍ ဝယ်သူ မေးလာသည့်အခါ ပို မပြောဘဲ လျော့၍သာ ပြောသည်။

‘က’ ကဲ့သို့ မဟုတ်ဘဲ ‘ခ’ ထံသို့ ဝယ်သူ မကြခဏ လာဝယ် လိမ့်မည်။

ပစ္စည်းများ ရောက်လာသောအခါ ‘ခ’ ပြောသည့်အတိုင်း မှန်ကန်နေ ကြောင်း ဝယ်သူ တွေ့ရလိမ့်မည်။ ထိုအခါ ဝယ်သူ ကျေနပ်သွားမည်။ ရောင်းသူအပေါ်ရော၊ သူ့ကုမ္ပဏီအပေါ်ရော ဝယ်သူ ယုံကြည်သွားမည်။

နောက်ထပ်လည်း ထပ်မှာနိုင်သည်။ အမြဲတမ်း ဖောက်သည်တစ် ယောက်လည်း ဖြစ်လာနိုင်သည်။

လာဝယ်တိုင်း ကျေနပ်နေရသည်ဆိုလျှင် ထိုဝယ်သူသည် ဈေးသည် ‘ခ’ နှင့် သူ့ ကုမ္ပဏီအပေါ် အခြားလူများအား ထောက်ခံချက် ပေးမည်။

နောက်တစ်ခါ လာဝယ်တိုင်းလည်း ဈေးသည် ‘ခ’ အား ဝယ်သူက စိတ်ချထားမည်။ မယုံမရဲ ဝယ်သည်မျိုး မဖြစ်တော့။ ကုန်ပစ္စည်းကို လို သလောက် မှာဖို့သာ အာရုံထားတော့မည်။

တစ်ခါက လမ်းပေါ်တွင် နှစ်ပေါင်းလေးဆယ်မျှ ဈေးရောင်းခဲ့သော ဈေးသည်ဟောင်း တစ်ယောက်ကို မေးကြည့်သည်။ သူက အကယ်၍ ပစ္စည်းပို့လိုက်သည်နှင့် ဝယ်သူ ကြိုက်သွားနိုင်သည်ဟု သူ့စိတ်က မယူဆ လျှင် ပစ္စည်း အမှာစာအုပ်တွင် ရေးသွင်းလေ့မရှိကြောင်း ပြောပြသည်။

ယင်းမှာ ဈေးသည်တိုင်းအတွက် အကောင်းဆုံး ဥပဒေသ ဖြစ်သည်။
ဝယ်သူသည် ရောက်လာသည့် ပစ္စည်းအပေါ် လုံးဝ ကျေနပ်မှု ရှိမည်မထင်ဘဲ ပစ္စည်းကို စိတ်ချစွာ မှာမည်မဟုတ်ကြောင်း ယုံကြည်ထားဖို့ လိုသည်။

အခြားဈေးသည်များကို မကျေနပ် ဖြစ်ရသည့်အချက်သည် မိမိ အတွက် သင်ခန်းစာပင်။ အကယ်၍ ဝယ်သူတစ်ဦးသည် အခြားဆိုင် တစ်ဆိုင်တွင် တစ်စုံတစ်ခုနှင့် ပတ်သက်၍ ကျေနပ်မှုမရှိဟု ဆိုလာလျှင် မိမိဆိုင်တွင်လည်း အလားတူအဖြစ်မျိုး မကြုံလိုဟု ဆိုသည့်သဘောပင်။

ဈေးသည်အပေါ် ကျေနပ်နှစ်သက်မှုရှိသော ဝယ်သူမှာ ‘လမ်း လျှောက်နေသော ကြော်ငြာကြီး’ တစ်ခုပင် ဖြစ်ကြောင်း သတိပြုပါ။

(၄) အာလာပ သလ္လာပ ပြောပါ

ယခင်က နှစ်ပေါင်း နှစ်ဆယ်၊ သုံးဆယ်လောက်က ဈေးရောင်း သည့်အခါ ဝယ်သူနှင့် အာလာပ သလ္လာပ စကားပြောခြင်းများ ခေတ်မစား ခဲ့။ သို့တစေ ဝယ်သူ ဝယ်အောင်လုပ်ရာတွင် ထိုသို့သော နည်းပရိယာယ် ကို လျှော့တွက်၍ မရပေ။ ဈေးသည် စကားပြောနည်းသည့်အခါ အကျိုး သိပ်မရှိတတ်။

စကားပြောကောင်းသူ ဖြစ်လိုလျှင် မိုးလေဝသအကြောင်း မပြော ပါနှင့်။ မိုးလေဝသအကြောင်း ပြောသည်မှာ အခြားအကြောင်း မပြောတတ်၍ ဖြစ်သည်။ ထိုအကြောင်းကို မပြောပါနှင့်။ မိုးလေဝသ သတင်းကို တစ်နေ့ အကြိမ်နှစ်ဆယ်ခန့် ကြားနေရသော ဝယ်သူ စိတ်ညစ်သွားနိုင်သည်။

မနက်ပိုင်း သတင်းစာဖတ်ပြီး တွေ့ရသည့်သတင်းထူးကို ပြောပါ။ ကောင်းသောသတင်းမျိုး ဖြစ်သင့်သည်။ အချို့က သတင်းဆိုးတွေကို အဘောင်အာရင်း သန်သန်နှင့် ပြောတတ်ကြသည်။ သူတို့နှင့် မတူပါစေ နှင့်။ စိတ်ချမ်းသာစရာသတင်းမျိုး ပြောခြင်းဖြင့် လူတွေက သဘောကျလာ မည်။ လေးစားလာမည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

အာလာပ သလ္လာပ ပြောသည့်အခါ ဝယ်သူ၏ သဘောထားကို ထောက်ခံပြောပါ။ မိမိ ပြောလိုက်သည်ကို ဝယ်သူက လက်မခံဘူးဆိုလျှင် သူ လက်ခံသည့်အတိုင်း လိုက်၍ပြောပါ။

သဘာဝအားဖြင့် လူဆိုသည်မှာ သူ့ကို မှားသည်ဟု ပြောသည်ကို မကြိုက်တတ်။ ယင်းမှာ သူ့ဉာဏ်ရည်၊ သူ့ အယူအဆကို စော်ကားရာ ရောက်ပေသည်။ ဝယ်သူအား ဆန့်ကျင်ပြောလျှင် သူက မိမိကို သဘောကျ မည် မဟုတ်တော့။ ဝယ်သူ သဘောမကျဟုဆိုလျှင် မိမိထံမှ ပစ္စည်းမဝယ် တော့။ အခြားတစ်နေရာမှာ သွားဝယ်လိမ့်မည်။

စကားပြောသည့်အခါ မိမိပြိုင်ဖက် ဈေးသည်များ မကောင်းကြောင်း ပြောခြင်းသည် ကြီးစွာသောအမှား ဖြစ်သည်။ ရွံစရာကောင်းသော အမှု အကျင့် ဖြစ်သည်။ ဝယ်သူက သူ့ကွယ်ရာကျလျှင်လည်း သူ့အကြောင်း မကောင်းပြောလေမည်လားဟု တွေးလိမ့်မည်။

လူမျိုးတစ်မျိုး၊ ဒေသတစ်ခုနှင့် ပတ်သက်၍လည်း ပြက်ရယ်ပြုသော စကားမျိုး မပြောပါနှင့်။ ဝယ်သူသည် ထိုလူမျိုး၊ ထိုဒေသကို လေးစား အထင်ကြီးနေသူလည်း ဖြစ်နိုင်သည်။

စိတ္တဇဆေးရုံနှင့် ပတ်သက်၍ အပျော်အပျက် ဟာသမျိုးကိုလည်း မပြောပါနှင့်။ ထိုနေရာတွင် ဝယ်သူ၏ ဆွေမျိုးရင်းချာ တစ်ယောက်ယောက် ရှိကောင်း ရှိနေနိုင်သည်။

ဝယ်သူ မိမိအား သဘောကျစေလိုလျှင် သူ့အကြောင်းကို စိတ်ဝင် စားမိအောင် လုပ်ပါ။ ဝယ်သူသည် ဈေးသည်အကြောင်းနှင့် ကုန်ပစ္စည်း အကြောင်းထက် သူ့ကိုယ်သူ ပို၍ စိတ်ဝင်စားတတ်ကြောင်း သတိထားပါ။

ထို့ကြောင့် မိမိအကြောင်းကို သွားမပြောပါနှင့်။ သူ့အကြောင်း ပြောပြသည်ကိုသာ နားထောင်ပါ။ စိတ်ဝင်တစား နားထောင်ပါ။ ယင်းမှာ အရေးကြီးသဖြင့် ထပ်၍ ဆိုပါမည်။ ‘စိတ်ဝင်တစား နားထောင်ပါ’။ သူ ပြောချင်အောင်လည်း အားပေးပါ။ မိမိကိုယ်ကို ဇောင်းမပေးဘဲ သူ့ကို သာ ဇောင်းပေးပါ။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

သူ ဝါသနာပါရာ၊ သူ စိတ်ဝင်စားရာ အကြောင်းအရာကို သိအောင် လုပ်ပြီး ထိုအကြောင်းများကို သူနှင့် ဆွေးနွေးပါ။ ဥပမာအားဖြင့် ဦးဖြူသည် တေးဂီတ ဝါသနာပါသည် ဆိုပါစို့။ ထိုအခါ မိမိက....

“ညက ရေဒီယိုမှာလာတဲ့ သီချင်းတွေ နားထောင်လိုက်သေးလား။ ကျွန်တော် နားထောင်နေရင်း ဆရာ့ကိုတောင် သတိရသေးတယ်။ စိတ်ထဲမှာ လည်း ဆရာတော့ သိပ်ကြိုက်မှာပဲလို့”

ဟု ပြောရမည်။ ထိုသို့ ပြောလိုက်သည်နှင့် ထိုပုဂ္ဂိုလ်အား မိမိ တစ်ဝက် သိမ်းသွင်းပြီးသား ဖြစ်သွားလိမ့်မည်။

တစ်ခါက ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် လယ်သမားများထံ လိုက်ရောင်းသည့် နယ်လှည့်ဈေးသည် အများအပြားကို ခန့်ထားခဲ့သည်။ ထိုအထဲမှ ဈေးသည်တစ်ယောက်မှာ တစ်နှစ်ထက်တစ်နှစ် ပိုမို အောင်မြင်လာကြောင်း တွေ့ရသည်။ တစ်နေ့တွင် အုပ်ချုပ်မှု ဒါရိုက်တာက သူ့ကို ခေါ်တွေ့သည်။ ပထမ သူ့ကို ချီးကျူးပြီး သူ့အောင်မြင်ရသည့် အကြောင်းနှင့်ပတ်သက်၍ မေးမြန်းကြည့်ရာ နယ်လှည့်ဈေးသည်က အုပ်ချုပ်မှု ဒါရိုက်တာအား မှတ်စု ကတ်ပြားများကို ပြသည်။

ထိုကတ်ပြားများထဲတွင် နယ်လှည့်ဈေးသည်တို့ ပုံမှန် မှတ်သားရမည့် အကြောင်းအရာများ အပြင်....

(က) ခွေးအမျိုးအစားနှင့် ပုံသဏ္ဍာန်

(ခ) ခွေးအမည်

(ဂ) ကလေးများ၏ အမည်နှင့် အခြားအကြောင်းအရာ

(ဃ) အကြိုက်ဆုံး ဆေးတံသောက်ဆေး (သို့မဟုတ်) စီးကရက်

(င) သီးနှံအမျိုးအစားနှင့် မွေးမြူရေး

(စ) ဝါသနာ

(ဆ) အထူးမှတ်ချက်

စသည်ဖြင့် မှတ်သားထားသည်ကို တွေ့ရသည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

နယ်လှည့်ဈေးသည်သည် လယ်ထဲကို ဆင်းသွားသည်နှင့် ခွေးကို အမည်တပ်၍ ခေါ်နိုင်သည်။ မိမိကတ်ပြားတွင် မှတ်သားထားသော ခွေးကို မတွေ့ပါက ထိုခွေး ဘယ်ရောက်သွားသနည်းဟု မေးမည်။ သူသည် လယ်သမား၏ကလေးများ ဘယ်ရောက်နေကြသနည်းဟုလည်း မေးမည်။ လယ်သမား ကြိုက်တတ်သော ဆေးတံသောက်ဆေး အမျိုးအစားကိုလည်း လက်ဆောင်ပေးမည်။

နှစ်ယောက်သား ဆေးတံသောက်ကြရင်း လယ်သမားကြီး စိုက်ပျိုး နေသည့် သီးနှံအကြောင်း၊ ဝမ်းစာအကြောင်း၊ လယ်သမားကြီး ဝါသနာ ပါသည့် အကြောင်းအရာများကို ဆွေးနွေးမည်။

သို့ဖြင့် ထိုဈေးသည် ဘယ်သွားသွား လယ်သမားတိုင်းက ကြိုဆိုကြ သည်။ လယ်သမားထံမှ ပစ္စည်းမှာသည့်စာရင်း မရဘဲ သူ လယ်ထဲမှ မထွက်။ သူကတော့ သူ့ကုမ္ပဏီ၏ စံပြ ဈေးသည်တစ်ယောက်ပင်။

ထိုနယ်လှည့်ဈေးသည်မှာ အာလာပ သလ္လာပ ပြောသည့်နေရာတွင် ကျွမ်းသည်။ တစ်ဖက်လူ အကြောင်းကိုသာ ဆွေးနွေးသည်။ မိမိကိုယ်ကို ထက် တစ်ဖက်လူကို အသားပေး ဆွေးနွေးသည်။

စံပြ ဈေးသည်တစ်ယောက် ဖြစ်လိုလျှင် မိမိကုန်ပစ္စည်း ရောင်းရရေး အတွက် စကားစမြည် ပြောတတ်ရေးမှာ အလွန်တန်ဖိုးရှိကြောင်း သိထား ရမည်။

စကားစမြည် ပြောဖြစ်ရန်အတွက် မိမိအိတ်ထဲတွင် ပစ္စည်းတစ်ခုခု ထည့်ယူလာပြီး ထိုပစ္စည်းကို အကြောင်းပြု၍ စကားစ ရှာရမည်။

ကျွန်ုပ် လမ်းပေါ်ထွက်၍ ဈေးရောင်းစက ဆင်သားရေပြားချပ် တစ်ခုကို ယူသွားသည်။ ထိုဆင်သားရေပြားကို ဝယ်သူ၏ စားပွဲပေါ်တင် လိုက်ပြီး ယင်းမှာ ဘာပစ္စည်းနည်းဟု မေးလိုက်သည်။ အတော်များများ ကတော့ မသိ။

ကျွန်ုပ်က ပြောပြလိုက်သောအခါ ထိုပုဂ္ဂိုလ်က အခြားအမှုဆောင် အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

အရာရှိများကိုပါ ခေါ်ပြတော့သည်။ ကုမ္ပဏီမှ ထိပ်ဆုံးပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ရင်းရင်း နီးနီး စကားပြောဖြစ်ရာမှ ပစ္စည်းအမှာ မရဘဲ ပြန်ရသည်ဟူ၍ သိပ်မရှိခဲ့။

နိုင်ငံခြား တံဆိပ်ခေါင်းကလေးများကို ယူလာပြီး ဝယ်သူ၏ သား သမီးများအား လက်ဆောင်းပေးသည်မှာလည်း အတော်ကောင်းသည်။ ထိုသို့ ပေးခြင်းဖြင့် စကား ပြောဖြစ်သွားသည်များလည်း ရှိသည်။ ထိုကလေး ကြောင့် သူ့ဖခင်မှာ မိမိနှင့် မကြာခဏ တွေ့လာဖွယ်လည်း ရှိနိုင်သည်။

(၅) ဝယ်သူနှင့် တွေ့ဆုံရာတွင်

ဝယ်မည့်သူတစ်ယောက်နှင့် တွေ့ဆုံမည်ကြံလျှင် တွေ့မည့်ကိစ္စ အောင်မြင်လိုပါက မိမိကိုယ်ကိုမေးရမည့် မေးခွန်းတစ်ခုရှိသည်။ ယင်းတို့မှာ-

- (က) မိမိ သွားတွေ့မည့်အချိန်သည် သင့်တော်မှု ရှိပါ့လား။
- (ခ) ဝယ်မည့်သူ၏ အမည်ကို သိပါ့လား။
မည်သူမဆို မိမိအမည်ကို ခေါ်သံကြားရလျှင် ဂီတသံအလား နား ဝင်ချိုတတ်သည်။ ထို့ကြောင့် “မင်္ဂလာပါ ဦးဖြူ” ဟု မိမိက စ၍ နှုတ်ဆက်ခြင်းသည် မိမိတို့ တွေ့ဆုံမည့်ကိစ္စ အောင်မြင်စေရန် အထောက်အကူ ပြုပေသည်။
- (ဂ) ဝယ်မည့်သူ၏ ဝါသနာ၊ အလေ့အကျင့် စသည်တို့ကို မိမိ သိထား ပါ့လား။
- (ဃ) ဝယ်သူ၏ လုပ်ငန်းလိုအပ်ချက်ကို မိမိ သိထားပါ့လား။
- (င) မိမိ ကုန်ပစ္စည်းတွင် ဝယ်သူအား ဆွဲဆောင်နိုင်မည့် အားသာချက် ကို သိပါ့လား။
- (စ) တကယ့် ချဉ်းကပ်နည်းကောင်းကို သိထားပြီးပြီလား။
- (ဆ) မေးသမျှ ဖြေနိုင်စေရန် မိမိကုန်ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍ အကုန် သိထားပြီးပြီလား။

(၉) ဝယ်သူ ကန့်ကွက်လာနိုင်သည့် အချက်ကို ကြိုတင်စဉ်းစားထား ပြီးပြီလား၊ ယင်းကို ပြန်လည်ဖြေရှင်းနိုင်သည့် အနေအထား ရှိရဲ့ လား။

အထက်ပါ အချက် ရှစ်ချက်စလုံးနှင့် ပတ်သက်၍ မိမိကိုယ်ကို ကျေနပ်မှု ရှိပြီဆိုလျှင် နောက်ထပ် သတိပြုရမည့် အချက်တစ်ချက် ရှိနေ သေးသည်။ မိမိ အသွင်အပြင်ကို ဂရုစိုက်ရေး ဖြစ်သည်။

မိမိသည် မိမိကုမ္ပဏီကို ကိုယ်စားပြုသည့် သံတမန်တစ်ယောက် ဖြစ်ကြောင်း သိထားပါ။ ထို့ကြောင့် ကျကျနန ဝတ်စားထားဖို့ လိုသည်။ ထိုသို့ ဝတ်လိုက်မှလည်း မိမိ ရဲစိတ်ဝင်လာမည်။ မိမိ အသွင်အပြင်က ဝယ်သူကို ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်း မရှိဟုဆိုလျှင် မိမိအပြောနှင့် မိမိကုန်ပစ္စည်း သည်လည်း ဝယ်သူကို ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်း ရှိမည် မဟုတ်ပေ။

အဝတ်အစားနှင့် ပတ်သက်၍ ကျကျနန သားသားနားနား ဝတ်ဖို့ လိုသည်။ ရာသီဥတုကို ကာကွယ်ရန် ဝတ်ခြင်းမျိုးထက် ရှိုးကျကျ ဝတ် ခြင်းမျိုး ဖြစ်ရမည်။ ထိုသို့ ရှိုးကျကျ ဝတ်သွားခြင်းဖြင့် ဝယ်သူအပေါ် စိတ်ဓာတ်အရ မိမိက တစ်ပန်းသာသည်။ ထိုသို့ မဟုတ်ပါက ဝယ်သူနှင့် တွေ့သည့်အခါ မိမိက တစ်ပန်းရှုံးနေပေလိမ့်မည်။

ဝယ်သူနှင့် တွေ့ဆုံရန်မှာ ပထမဆုံး သူနှင့် တွေ့ခွင့်ရရေး ဖြစ် သည်။ ဤနေရာတွင် မိမိ ဘာတွေ သိထားသည်မှာလည်း အရေးမကြီး၊ မည်သူနှင့် သိသည်မှာလည်း သိပ်အရေးမကြီး။

အချို့ကုမ္ပဏီများသည် တံခါးစောင့်၊ ရုံးအကူ စသည်များအား မိမိတို့လို လူမျိုးကို အဝင်မခံဖို့ ခိုင်းထားတတ်သည်။

ထိုကဲ့သို့သော နှင်ထုတ်တတ်သည့် ဝန်ထမ်းများနှင့် တွေ့ဆုံရ၍ စိတ်ပျက်စရာ မလို။ ဆုံးဖြတ်ချက်ခိုင်ခိုင်နှင့် နည်းပရိယာယ် သုံးလိုက် လျှင် ထိုလူများကို အသာလေး ကျော်လွှားနိုင်သည်။

ဤနေရာတွင် မိမိကိုယ်ကို....

“တွေ့ဆုံခွင့်ရဖို့ ငါ့လိပ်စာကတ်ပြားက အထောက်အကူ ပြုမလား၊ ဒီကတ်ပြားကြောင့် ပိုပြီး အနှောင့်အယှက် ဖြစ်နေမလား”

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ဟု ပြန်မေးရန် လိုသည်။ မိမိ လိပ်စာကတ်ပြား ပေးလိုက်မိကာမှ....
“အခုအချိန်တော့ တွေ့ခွင့်မရနိုင်သေးပါဘူး ခင်ဗျာ”

ဟု ပြောလာမည်လား။

ထိုအကြောင်းနှင့် ပတ်သက်၍ မစ္စတာဖရန့်ဒန်း တစ်ခါက ရေးဖူး
သည်။ နယ်လှည့်ဈေးသည်တစ်ယောက်သည် မိမိလိပ်စာကတ်ပြား အိမ်တွင်
ထားခဲ့သဖြင့် ပြဿနာ ပြေလည်သွားခဲ့ရသည်ဟု သူက ရေးခဲ့၏။

မိမိ လိပ်စာကတ်ကို အိမ်တွင် တစ်ပတ်ခန့် ထားခဲ့ပြီး စမ်းကြည့်ပါ။
ကတ်ပြားကိုင်၍ ဝင်သွားသည့်အခါ ကျပ်ကျပ် စဉ်းစားပါ။ မိမိ တွေ့ချင်သူ
နှင့် တွေ့ခွင့်ရရေးအတွက် မိမိကိုယ်ပိုင်ဉာဏ်ဖြင့် စဉ်းစားပါ။ မိမိဉာဏ်ဖြင့်
ချဉ်းကပ်နည်း မှန်ပါက မိမိမှာ ထူးခြားသော ဈေးသည်တစ်ယောက်
ဖြစ်လာလိမ့်မည်။

ရုံးသုံးပစ္စည်း ရောင်းချသော ဈေးသည်တစ်ယောက်သည် ဝင်ရန်
ခက်ခဲသည့်နေရာ၌ ထိုနည်းဖြင့် အောင်မြင်ခဲ့ဖူးသည်။

သူက လိပ်စာကတ်ပြားကိုလည်း ယူမသွား၊ ရုံးသုံး ပစ္စည်းများကို
လည်း ယူမသွား။ သူ လိုအပ်သည့် စာလောက်ကိုသာ မနက်ပိုင်းထုတ်
သတင်းစာကြားတွင် ညှပ်၍ ယူလာခဲ့သည်။

သူက မိမိတွေ့လိုသည့် ပုဂ္ဂိုလ်၏စက်ရုံ (သို့မဟုတ်) စတိုးဆိုင်ထဲသို့
ခပ်တည်တည် ဝင်သွားသည်။ ရုံးခန်းသို့ တိုက်ရိုက်မသွား။ ဆိုင်မန်နေဂျာ
ပုံစံမျိုး လူတစ်ယောက်ကို တွေ့သည်နှင့် ထိုသူထံ လျှောက်သွားပြီး....

“မင်္ဂလာပါ။ ကျွန်တော်က.... ကုမ္ပဏီကပါ။ လက်နှိပ်စက် အသစ်
တစ်လုံးနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကျွန်တော့်ကို ဖုန်းဆက်မှာထားလို့ပါ”

ဟု ပြောလိုက်သည်။ တစ်ဖက်လူက ပြန်၍....

“ဪ နီမှာတော့ လက်နှိပ်စက်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဘာအကြောင်းမှ
မရှိပါဘူး။ ရုံးပေါ်ကို တက်သွားပြီး ဦးဖြူကို သွားမေးကြည့်ပါ”

ဟု ပြောလာလိမ့်မည်။ ထို ဖိုမင် (သို့မဟုတ်) မန်နေဂျာက သူ့ကို

အရူးဟု ထင်ကောင်းထင်မည်။ သို့သော် ဈေးသည်မှာ မရူး။ သက်ဆိုင်ရာ မန်နေဂျာချုပ်၏ အမည်ကို သိလိုခြင်း ဖြစ်သည်။ သိလည်း သိခဲ့ရပေသည်။ နာမည်ကိုသိတော့ ရုံးပေါ်ကို တက်သွားသည်။ စာရေးတစ်ယောက် ကိုတွေ့တော့ သူက....

“မင်္ဂလာပါ။ တစ်ဆိတ်လောက် ဦးဖြူကို ပြောပေးပါလား၊ ဦးသက်စု က တွေ့ချင်ပါတယ်လို့”

မိမိ အမည်ရှေ့တွင် ဦးတပ်၍ ပြောလိုက်ခြင်းမှာ အလကား မဟုတ်။ စိတ္တဗေဒသဘော ဖြစ်သည်။ အကယ်၍ ဈေးသည်က....

“တစ်ဆိတ်လောက် ဦးဖြူကို ပြောပေးပါလား၊ သက်စုက တွေ့ချင် ပါတယ်လို့”

ဟု ပြောလိုက်လျှင် စာရေးသည် ဝယ်မည့် အရာရှိကြီးထံ သွားပြီး....

“အပြင်မှာ သက်စုဆိုတဲ့ လူတစ်ယောက်က တွေ့ချင်လို့တဲ့ ဆရာ” ဟု ပြောလိမ့်မည်။ ထိုအခါ အရာရှိကြီးကလည်း....

“ငါ အလုပ်များနေတယ်လို့ ပြောလိုက်ကွာ”

သို့မဟုတ်လည်း....

“ငါ မတွေ့နိုင်သေးဘူးလို့ ပြောလိုက်ကွာ”

ဟု ပြန်ပြောလိုက်လိမ့်မည်။

သို့ရာတွင် ဈေးသည်က ‘ဦးသက်စု’ ဟုလည်း ပြောလိုက်သည်။ လက်ဆွဲအိတ်တွေ ဘာတွေလည်း မပါ။ လိပ်စာကတ်ပြားလည်း မပါ ဆို သောအခါ စာရေးက ဤပုဂ္ဂိုလ်သည် အရေးကြီးသောပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်ရမည်။ ဦးဖြူ၏ သူငယ်ချင်းပေးလား မသိဟုတွေးကာ ချက်ချင်းပင် အထဲသို့ ဝင်ခိုင်းပြီး ထိုင်စရာတွေ ပေးသည်။

ပြီးတော့ ဦးဖြူထံသွားပြီး ဦးသက်စုက တွေ့ချင်ကြောင်း ပြောပေး သည်။ စာရေးသည် ဦးသက်စု ဟူသောအမည်ကို အလေးအနက်ထား၍ ပြောလိုက်သည်။ ထို့ကြောင့် ဈေးသည်၏အမည်သည် ပစ္စည်းဝယ်မည့် အရာရှိကြီးထံ ရောက်သွားသည်၌ ပို၍ ဟိတ်ဟန်ကြီးသွားတော့သည်။

‘ဦး’ ဟူသောဂုဏ်ပုဒ်ကို မန်နေဂျာကြီးက သိပ်လေးစားမည်တော့ မဟုတ်။ သို့သော် စာရေးက ‘ဦးသက်စု’ ဟု တလေးတစား ခေါ်ဝေါ်လိုက်ပုံ ကို အထင်ကြီးသွားဟန် ရှိသည်။ သို့ဖြင့်....

“ဦးသက်စုကို ခေါ်လာခဲ့ပါကွာ”

ဟု ပြောလိုက်ဖြစ်သည်။

မိမိပစ္စည်းကို ဝယ်မည့်သူအား တွေ့ခွင့်ရရေးအတွက် ယခုလို လှည့်ကွက်ဆင်ခြင်မျိုးကို ဘယ်တော့မှ မသုံးသင့်။ ယင်းမှာ ရေရှည် အတွက် ကောင်းသည် မဟုတ်။

ကမ္ဘာ့အကျော်အမော် ပုဂ္ဂိုလ်အချို့က မိမိအား မိတ်ဆက်စာ ရေးပေး ထားကောင်း ပေးမည်။ ထိုစာမှာ နေရာတိုင်း အချိန်တိုင်းတွင် အသုံးကျ တတ်သည်။ ယင်းကို အကြောင်းပြု၍ အောင်မြင်သော ဈေးသည်တစ် ယောက်လည်း ဖြစ်လာနိုင်သည်။

ထိုသို့သော မိတ်ဆက်စာမျိုး ရနိုင်ကြောင်း သိကောင်းမှ သိကြမည်။ ယင်းမှာ ‘အပြုံး’ သာလျှင် ဖြစ်သည်။ နှစ်လိုဖွယ်ကောင်းသော အပြုံးသည် အကောင်းဆုံး မိတ်ဆက်စာပင် ဖြစ်သည်။ ထိုမိတ်ဆက်စကားမျိုးက နေရာ တကာတွင် ရနိုင်သည် မဟုတ်လော။

တစ်ခါက ပေါင်စတာလင်ငွေ ၅၀၀၀ တန်အောင် ပြုံးတတ်သော အသက်အာမခံ ကိုယ်စားလှယ်တစ်ယောက်ကို တွေ့ခဲ့ဖူးသည်။

“ကျွန်တော် ပြုံးပြလိုက်ရင် အတော် အလုပ်ဖြစ်တယ်”

ဟု သူက ဆိုသည်။ ယုံလောက်ပါသည်။ သူပြုံးပုံက အတော် ချစ်စရာကောင်းသည်။

ယနေ့ စီးပွားရေးလောကတွင် အရောင်းကိုယ်စားလှယ်များ၊ အမှု ဆောင်အရာရှိများထဲတွင် ရိုးရိုးစာမေးပွဲကလေးလောက်ကိုပင် အောင်မြင် အောင် မဖြေနိုင်သူတွေ အများအပြားပင်။ သို့သော် သူတို့သည် ပြုံးတတ် သောကြောင့် အောင်မြင်ခဲ့ကြရသည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

မှန်ပေသည်။ ဝယ်သူထံသို့ အပြုံးနှင့် ချဉ်းကပ်ရပေမည်။ သူနှင့် တွေ့သည့်အခါ အနည်းငယ် ရွံ့နေသည်ဆိုလျှင် အသက်ကို နှစ်ချက် သုံးချက်ခန့် အောင့်ထားလိုက်ပါ။ ထိုအခါ ရဲတင်းလာလိမ့်မည်။

ဝယ်မည့်သူထံ ချဉ်းကပ်သွားသည့်အခါ ခေါင်းကိုမော့၍ သူ့ကို တည့်တည့် ကြည့်သွားရမည်။ သူနှင့် လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်သည့် အခါတွင် လည်း စိတ်အားထက်သန်စွာ ရင်းရင်းနှီးနှီး နှုတ်ဆက်ရမည်။

တွေ့တွေ့ချင်း မိမိအပေါ် အမြင်သည် အရာရာကို အဆုံးအဖြတ် ပြုပေရာ စကားလုံးကို ဂရုတစိုက် ရွေးချယ်၍ စပြောရမည်။ သူ့အတွက် နှစ်လိုဖွယ်စကားမျိုး ဖြစ်သင့်သည်။ “တော်တော် ကျန်းမာနေပုံ ရတယ်” ဆိုသော စကားမျိုး၊ သို့မဟုတ်လည်း မကြာသေးမီက သူ (သို့မဟုတ်) သူ့မိသားစုထံမှ ရခဲ့သည့် အောင်မြင်မှုတစ်ခုခုကို ချီးမွမ်း ပြောဆိုသင့်သည်။ သို့မဟုတ်ကလည်း သူ့ကုမ္ပဏီ အောင်မြင်နေပုံကို ချီးကျူးပြောဆိုရမည်။ အားထုတ်၍ စဉ်းစားနိုင်လျှင် သူ့ကို ချီးမွမ်းပြောဆိုစရာ အကြောင်းတွေ အများကြီး ပေါ်လာနိုင်သည်။

အကယ်၍ ဝယ်မည့်သူမှာ မိမိကုန်ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍ ဘာမျှ မသိဟုဆိုလျှင် မိမိပစ္စည်းအကြောင်းကို စီစဉ်ကျက်မှတ်ထားသည့်အတိုင်း ရွတ်ပြပါ။ ထိုသို့ ရွတ်ပြသည်များကို ယခင်က များစွာ ဝေဖန်ခဲ့ကြသည်။ သို့သော် အခြားနည်းလမ်းကောင်းတစ်ခု ရှိလျှင်တော့ အကောင်းဆုံး ဖြစ် သည်။ မိမိနှင့် မိမိကုမ္ပဏီတွင် ဝယ်သူ စိတ်ပါလာအောင် လုပ်နိုင်သည့် နည်းလမ်းတစ်ခု တွေ့ထားသည်ဆိုလျှင် ထိုနည်းကို အသေ ကိုင်တွယ် ထားပါ။

အလွတ်ကျက်မှတ်ထားသည့်အတိုင်း ရွတ်ပြရမည်ချည်း မဆိုလို။ မိမိဘာသာ စကားလုံးကို ရွေး၍ ပြောနိုင်သည်။ ထိုစကားများကို အကြိမ် ပေါင်းများစွာ ပြော၍ ရောင်းခဲ့သည်လည်း ဖြစ်ကောင်းဖြစ်မည်။ သို့ရာတွင် ယခုဝယ်မည့်သူမှာ ထိုစကားများကို ကြားဖူးမည် မဟုတ်။ အပြောကောင်း လျှင် ဝယ်သူ ညွတ်လာနိုင်သည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

စီစဉ်ထားသည့်အတိုင်း အလွတ်ရွတ်၍ ရောင်းသည် မှန်သော်လည်း ထိုနည်းသည် တောင်တစ်လုံး မြောက်တစ်လုံး ပြောသည်ထက် ဆယ်ဆမျှ ထိရောက်မှုရှိသည်။

မိမိပြောနေစဉ် ပြောလိုက်သည့် စကားတိုင်းအတွက် ဝယ်မည့်လူ၏ အမူအရာကို အကဲခတ်ရန် အရေးကြီးသည်။ မိမိ ပြောလိုက်သည့် စကားကို သူ သဘောကျရဲ့လား၊ ထိုစကားကို သူ စိတ်ဝင်တစား ဖြစ်သွားသည်ဆိုလျှင် ထိုစကားကို အကြိမ်ကြိမ် အလေးအနက်ထား၍ ပြောသင့်သည်။ မိမိ ပြောလိုက်သည့် စကားလုံးတစ်လုံးကြောင့် သူဝယ်ရန် ဆုံးဖြတ်သည်အထိ လည်း ဖြစ်သွားနိုင်သည်။

တွေ့ဆုံနေစဉ် တစ်လျှောက်လုံး ဂနာမငြိမ် မဖြစ်ရ။ တည်တည် ငြိမ်ငြိမ်နှင့် ဣန္ဒြေရရ ပြောသင့်သည်။ အထူးသဖြင့် မိမိပစ္စည်း နမူနာများ ကို ပြသည့်အခါ ပို၍ တည်ငြိမ်သင့်သည်။ ထိုသို့နေခြင်းဖြင့် မိမိစိတ်ကို လည်း တည်ငြိမ်စေရုံသာမက ဝယ်သူကလည်း မိမိအပေါ် ယုံကြည်စိတ်ချ လာနိုင်သည်။

ဈေးသည် အတော်များများမှာ စကားပြောရင်း ‘ဟို ... အင်း...’ စသည်ဖြင့် ထစ်နေတတ်သည်။ ထိုသို့ဖြစ်ခြင်းကြောင့် အရောင်းအဝယ် အဆင်မပြေတတ်။ ယင်းမှာ အကျင့်သာဖြစ်၍ ပျောက်အောင် ပျောက်၍ ရနိုင်သည်။ ထိုအကျင့်ကြောင့်ပင် ဈေးသည် အတော်များများ တော်လျက် သားနှင့် အထက်သို့ မတက်နိုင်ခဲ့ကြ။

ဝယ်မည့်သူမှာ အလုပ်များနေသည်ဆိုလျှင် သူ့အချိန်ကို မိနစ် အနည်းငယ်ထက် ပို၍ မယူသင့်။

“ဆရာလည်း သိပ် အလုပ်များနေတယ်။ နောက်တစ်ခါ ဆရာ အားမယ့်အချိန်ကျမှပဲ လာတွေ့တော့မယ်။ ဘယ်အချိန်လောက် ဆရာ အားမလဲ မသိဘူး”

ဟု ဝယ်သူ အတော်များများကို ကျွန်ုပ် ပြောခဲ့ ရဖူးသည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ထိုအခါမျိုးတွင် ဝယ်သူသည် အဆင်ပြေမည့် အချိန်တစ်ချိန်ကို ချိန်းတတ်သည်။ ကျွန်ုပ်၏ အလိုက်သိတတ်မှုကို သူ သဘောကျသွားမည် အမှန်ပင်။ ထို့ကြောင့် နောက်တစ်ကြိမ်သွားတွေ့သည့်အခါ ရောင်းရသည် ချည်းပင်။

ဝယ်သူ၏ အချိန်ကို လေးစားရမည်။ ခွင့်ပြုထားသည်ထက် ပို၍ မနေအပ်။ ပို၍နေလျှင် နောက်တစ်ကြိမ် လာတွေ့သည့်အခါ ရောင်းရမည် မဟုတ်တော့။

တွေ့ဆုံပြီးသည့်အခါ စိတ်ပျက်စရာ မလို။ မယူရန် ဆုံးဖြတ်ချက် ကို ပြန်လည်ညှိယူရမည်။ မိမိအတွက် အခွင့်အရေး ရှိသေးသည်။ ဝယ်သူကို တွေ့ဆုံသည့်အခါ ဝယ်သူက ‘မယူပါဘူး’ ဟူသော ဆုံးဖြတ်သည့် အဆင့် မျိုး မရောက်စေရ။ တွေ့ဆုံမှုကို ရပ်လိုက်ပြီး ဝယ်သူအား စဉ်းစားပါဦး၊ နောက် တစ်ရက် နှစ်ရက်လောက်ဆိုလျှင် မိမိ ပြန်လာပါဦးမည်ဟု ပြောကာ ပြန်ခဲ့ရမည်။

ဈေးသည် အတော်များများမှာ မအောင်မြင်ဟု ထင်ရသော အခြေ အနေမှ အောင်မြင်သော အခြေအနေသို့ ပြန်ရောက်အောင် လုပ်နိုင်ကြသည်။ စကားဖြတ်၍ ချက်ချင်း ထပြန်သည်မျိုးမှာ လုံးဝ မှားသည်။

နောက်တစ်ကြိမ် ပြန်သွားသည့်အခါ သူ့စိတ် တစ်မျိုး ပြောင်းသွား ပြီး “ယူမယ်” ဟု ပြောကောင်း ပြောလာနိုင်သည်။

ရောင်းရသည် ဖြစ်စေ၊ မရောင်းရသည်ဖြစ်စေ တွေ့ဆုံပြီးသည်နှင့် နောက်တစ်ကြိမ် လာဦးမည့်အကြောင်း ပြောခဲ့ရသည်။

ပထမဆုံး စတွေ့တွေ့ချင်း မိမိအား လေးစားလာအောင် လုပ်ရ မည်။ ပြန်ခါနီးတွင် အလားတူ လုပ်ရမည်။

ပြန်ခါနီးတွင် ပြောသင့်သည်ထင်လျှင် မိမိအား ယခုလို လက်ခံ တွေ့ဆုံသည့်အတွက် ကျေးဇူးတင်ကြောင်း ပြောခဲ့ရမည်။

(၆) ဝယ်သူကို ရှာခြင်း

သိပ်မကြာသေးမီက အချို့သော ကုမ္ပဏီများတွင် ‘ဝယ်သူရှာဖွေရေး ဌာန’ ထားရှိသည်။ ထိုဌာနတွင် ဝယ်သူရှာဖွေရေး ကျွမ်းကျင်သူများကို လခကောင်းကောင်းပေး၍ ခန့်ထားပြီး ၎င်းတို့က မိမိတို့ ကုမ္ပဏီထွက် ကုန်ပစ္စည်းများကို ဝယ်ယူနိုင်မည့် ဖောက်သည်များကို ရှာဖွေရသည်။ ဝယ်မည့်သူများ၏ အမည်ကို ရသောအခါ အရောင်းဌာနသို့ ပို့ပေးလိုက် ကြသည်။

အရောင်းဌာနတွင်လည်း အဆင့်မြင့်မြင့် လေ့ကျင့်ထားသော ရောင်းချရေးကျွမ်းကျင်သူ လူတော်များကို လခကောင်းကောင်းပေးကာ ခန့်ထားသည်။ ထိုသူအားလုံးမှာ စိတ်ပညာကိုလည်း ကျွမ်းကျင်ကြ၏။ တစ်ချိန်လုံးလိုလို အရောင်းလုပ်ငန်းကိုသာ လုပ်ကြရသည်။ သူတို့က ဝယ်သူကို လုံးဝ မရှာ။ ဝယ်သူရှာဌာနမှ သူတို့အား ကုန်ကြမ်းဖြစ်သော ဝယ်သူများစာရင်းကို အမြဲပေးနေသည်။

ယခုတော့ အဆိုပါ ဝယ်သူရှာဌာနများ သိပ်မရှိတော့။

ယခုအခါတွင် အရောင်းကိုယ်စားလှယ် ဈေးသည်များမှာ မိမိတို့ ဘာသာ ဝယ်သူရှာဌာန လုပ်ငန်းမျိုး လုပ်နေကြရသည်။ ကုန်သွယ်ရေး လမ်းညွှန်စာအုပ်များ၊ နှစ်ချုပ် စွယ်စုံကျမ်းများ၊ ဂျာနယ်များ စသည်တို့ကို စုဆောင်းကြရသည်။ သတင်းများကို အမြဲဖတ်၍လည်း ရောင်း၍ ရနိုင်မည့် သဲလွန်စများကို ရှာကြရသည်။ လုပ်ငန်းအသစ်များ ဖွင့်သည်ကို မျက်စိ ရှင်ရှင်နှင့် ကြည့်ကြရ၏။ လုပ်ငန်းအသစ်တိုင်းတွင် အစစ အရာရာ ပစ္စည်း လိုအပ်နေသည် ချည်းသာ။

မိမိကုမ္ပဏီ၏ ယခင်ဖောက်သည်ဟောင်းများကိုလည်း လိုက်ရှာကြရ သည်။ သူတို့ ဘာကြောင့် ဆက်မဝယ်တော့သည်ကိုလည်း စုံစမ်းရသည်။ ကုမ္ပဏီ၏ ယခင်က ကိုယ်စားလှယ်ကို သဘောမကျ၍လည်း ဖြစ်နိုင်သည်။ သို့သော် ထိုဖောက်သည်ဟောင်း ယခုပြန်ဝယ်ရန် စဉ်းစားလာနိုင်သည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ဖောက်သည် ရှာရသည့်လုပ်ငန်းကို အရောင်းသမား ဈေးသည်များ ကိုယ်တိုင် မလုပ်သင့်။ ယင်းဌာန အကြီးအကဲ လုပ်ရမည့်တာဝန် ဖြစ်သည်။ ကျွမ်းကျင်သူများ လုပ်ရမည့်တာဝန် ဖြစ်သည်။

(ရ) ဝယ်နိုင်အောင် ကူညီပါ

ကျွန်ုပ်တို့ ဆိုင်တစ်ဆိုင် ရှိသည်ဆိုလျှင် ဆိုင်အတွင်းပိုင်းမှာ ကျွန်ုပ်ဖောက်သည်များ၏ အမြင်တွင် တစ်မျိုးဖြစ်နေလိမ့်မည်။ အကြောင်းမူ အတွင်း၌ သူတို့ထင်သလို ကောင်တာတွေ ရှိမည်မဟုတ်။ ကောင်တာအစား စားပွဲသေးသေး တစ်လုံးသာ ရှိနေလိမ့်မည်။

အရောင်းဈေးသည်များကို ထိုစားပွဲမှပင် ရောင်းချသွားရန် ကျွန်ုပ် ညွှန်ကြားထားမည် ဖြစ်၏။ စားပွဲတစ်ဖက်မှ မဟုတ်၊ စားပွဲတစ်ဖက်တည်းမှ ရောင်းချရန် ဖြစ်သည်။ စားပွဲတစ်ဖက်တည်းတွင် ဝယ်သူနှင့်အတူ ရပ်၍ ဝယ်သူ ဝယ်ရာတွင် အကူအညီပေးရမည် ဖြစ်သည်။ ဝယ်သူနှင့် သင့်တော် မည့်ပစ္စည်းကို မိတ်ဆွေရင်းပမာ ကူရွေးပေးရမည်။

အရောင်းဈေးသည်နှင့် ဝယ်သူ စားပွဲ တစ်ဖက်တစ်ချက်တွင် နေ၍ ပစ္စည်းကို စားပွဲပေါ်တင်ကာ ရောင်းချခြင်းမျိုးတွင် ဝယ်သူသည် မိမိအား မဝယ် ဝယ်အောင် လုပ်နေသည်ဟု ထင်သွားလိမ့်မည်။ စစ်တုရင်ပွဲကဲ့သို့ ဉာဏ်ကစားသည်မျိုးနှင့် တူနေတတ်၏။ ထိုသို့ ဉာဏ်ကစား၍ ရောင်းခြင်း မျိုးသည် လုပ်ငန်း ကျဆင်းတတ်၏။ လုပ်ငန်း စကားစ လောက်ကပင် လုပ်ငန်း ပျက်သွားတတ်သည်။

ထို့ကြောင့် ကျွန်ုပ် ကောင်တာ မထားလိုခြင်း ဖြစ်၏။ ယင်းမှာ ရောင်းသူနှင့် ဝယ်သူအကြား အဟန့်အတားကြီးတစ်ခု ဖြစ်နေသည်။ မိတ် ဆွေအချင်းချင်း အပေးအယူ လုပ်သည်မျိုးနှင့် မတူဘဲ စစ်ပွဲတစ်ပွဲနှင့် တူနေလိမ့်မည်။

ဤဆောင်းပါးသည် အဓိကအားဖြင့် နယ်လှည့်ဈေးသည်များ အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

အတွက် ရေးထားခြင်း ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့်လည်း ကောင်တာအကြောင်းကို ကျွန်ုပ် ရေးလိုက်ခြင်း ဖြစ်သည်။ အကြောင်းမူ နယ်လှည့်ဈေးသည် များသည် ဈေးရောင်းသည့်အခါ ဝယ်သူနှင့် တစ်ဖက်တည်းနေ၍ ရောင်းသည်ကို အကျင့်မရ ဖြစ်နေသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ သူတို့က ကောင်တာနှင့် ရောင်းသလိုပင် ရောင်းနေကြသည်။ ဝယ်သူဘက်မှ အမြင်မျိုးဖြင့် မကြည့်တတ်။ အရောင်းအဝယ်တွင် ဝယ်သူက သူ့အကျိုးအမြတ် ရှိလိုသည်ကို ရောင်းသူ မမြင်တတ်။ အချုပ်ဆိုရလျှင် ဝယ်သူ ဝယ်နိုင်စေရန် မကူညီတတ်ကြ။ ရောင်းသည့်သဘော သက်သက်မျှကြောင့် အရောင်းကျကြခြင်း ဖြစ်သည်။

တစ်ခါက ခရိုင်ဟိုတယ်တစ်ခု၏ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ခန်းမထဲတွင် ကျွန်ုပ်သည် အလွန်အောင်မြင်နေသော အရောင်းသမားတစ်ယောက်နှင့် စကားပြောနေသည်။ ကျွန်ုပ်တို့ စကားပြောပြီးခါနီးလောက်တွင် ချောမောလှပသည့် အမျိုးသမီးမန်နေဂျာ ရောက်လာပြီး ကျွန်ုပ်နှင့် စကားပြောနေသူအား....

“ဒီမနက် ဦးဖြူ အခန်းထဲမှာ လျှပ်စစ်မှတ်ဆိတ်ရိတ်စက်ကလေး သုံးနေသံကို ကျွန်မ ကြားလိုက်ရတယ်။ ဒါကြောင့် မီးအိမ်မှာတပ်ဖို့ နှစ်ဖက်ပေါက် ပလပ်ခေါင်းတစ်ခု လာပေးတာ။ ဒါမှ မှတ်ဆိတ်ရိတ်နေရင်း မီးလုံးထွန်းချင်လည်း ထွန်းလို့ရအောင်”

ကျွန်ုပ်မိတ်ဆွေက သူမကို ကျေးဇူးတင်ကြောင်း ပြောပြီး သူမထွက်သွားတော့ ကျွန်ုပ်ဘက်သို့ လှည့်ကာ....

“ကျွန်တော်သာ မိန်းမတွေလောက် နားလည်မှုရှိပြီး ကျွန်တော့်ရဲ့ ဈေးရောင်း အတွေ့အကြုံနဲ့ ပေါင်းလိုက်မယ်ဆိုရင် ကမ္ဘာမှာ ကျွန်တော်ဟာ အအောင်မြင်ဆုံး အရောင်းသမား ဖြစ်သွားမှာပဲ”

ဟု ဆိုသည်။

ဤသည်မှာ လိုအပ်လှသည်။ ဝယ်သူ၏ ပြဿနာများကို နားလည်မှု ရှိရန် လိုအပ်၏။

ထိုအခါကျမှ ဝယ်သူ၏အမြင်ကို ကျွန်ုပ် နားလည်လာသည်။ ဝယ်သူ၏ အခက်အခဲကို သဘောပေါက်လာသည်။ ရောင်းရသည့်အလုပ်က သိပ်ခက်ခဲသည်ဆိုလျှင် ဝယ်ရသည့်အလုပ်က ပို၍ပင် ခက်ခဲသေးသည်။ အရောင်းသမားတစ်ယောက်သည် မိမိ၏ အမှားကို ဖုံးကွယ်ထား၍ ရနိုင်သည်။ သို့သော် ဝယ်သူကတော့ ထိုသို့မရ။ တစ်ခါ အဝယ်မှားလျှင် နေ့စဉ် တနံ့နံ့ ခံစားနေရသည်။

ထို့ကြောင့်လည်း ဝယ်သူ အများစုမှာ တိတိကျကျ ရောင်းသူများ ထံမှသာ ဝယ်လိုကြသည်။ မိမိတာဝန်ကို သိ၍ ဝယ်သူကို ရိုးသားစွာ ကူညီလိုသော အရောင်းသမားမျိုးကို ဆိုလိုသည်။ သွားကလေး တဖြဲဖြဲနှင့် ဖြစ်ကတတ်ဆန်း ရောင်းသော ဈေးသည်မျိုးကို ဝယ်သူတွေ မကြိုက်တတ်။

ဝယ်သူ ၉၉ ရာခိုင်နှုန်းမှာ မိမိတို့ဘာသာ ဆုံးဖြတ်ချင်ကြောင်း တွေ့ရသည်။ ရောင်းသူက ဆုံးဖြတ်ပေးသည်မျိုးကို သူတို့ မကြိုက်။ သူတို့ ဆုံးဖြတ်ချက် ချနိုင်ရန် ကူညီမှုမျိုးကိုလည်း မလိုချင်ကြ။

ဝယ်သူ ဆုံးဖြတ်နိုင်ရန် အကူအညီပေးရာတွင် ပညာလိုသည်။ သိမ်မွေ့စွာ ဆွယ်နိုင်ဖို့ လိုသည်။ အဆွယ်ကောင်းသူများ၏ နည်းများကို ကျွန်ုပ် စမ်းသပ်ကြည့်ခဲ့ဖူးသည်။ အချို့လည်း အောင်မြင်သည်။ အချို့ကတော့ အဆင်မပြေ။ အချို့ကျတော့ ဆုံးရှုံးမှုမျိုးပင် ရှိတတ်သည်။

အတွေ့အကြုံအရ လူတစ်ယောက်ကို ဆွဲဆောင်ရာတွင် အပြု သဘောဆောင်ပြီး ပရိယာယ်သုံးကာ အကြံပြုခြင်း ဖြစ်သည်။ မိမိပေးသည့် အကြံမှာ သူ့အတွက် အကျိုးရှိနိုင်သည်ဟု မြင်လျှင် ယင်းကို သူ့အာရုံ တွင် သူ့အကြံပမာ ထင်လာလိမ့်မည်။ သို့ဖြင့် မိမိအကြံကို ယူသည်ဟူ၍ သိက္ခာလည်း မကျတော့။

အရောင်းသမားမှန်သမျှ အရောင်းအဝယ် အချိန်အတိုင်းအတာ ကန့်သတ်ချက်ရှိကြောင်း သိနေကြသည်။ သို့ရာတွင် ပစ္စည်းနှင့်ပတ်သက်၍ ဝယ်သူ စိတ်မဝင်စားနိုင်သည့် အချက်များ ပြောခြင်းဖြင့် အချိန်အတော်

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

များများ ကုန်သွားတတ်သည်။ ရသမျှအချိန်တွင် ဝယ်သူလိုချင်သည့် အချက် အလက်ကောင်းများကိုသာ ပြောရမည်။ ထိုအချက်အလက်များသည် ဝယ်သူ အတွက် အကျိုးရှိသည့် အချက်အလက်များ ဖြစ်ရမည်။

အချက်အလက် မှန်သမျှ အကုန်ပြောခြင်းမှာလည်း သိပ်မှားသည်။ ကောင်းသောအချက်အလက်တစ်ခုကို ချန်ထားရမည်။ ယင်းမှာ အရောင်း အဝယ် မဖြစ်နိုင်ပါက သုံးရန် နောက်ဆုံးချန်ထားသည့် ဝှက်ဖဲတစ်ချပ် ဖြစ်ရမည်။

ဈေးသည်ကောင်းတို့ မည်သည် ဝယ်သူ လိုချင်သောပစ္စည်း၊ လိုအပ် သောပစ္စည်းကို ဝယ်ဖြစ်အောင် ကူညီနိုင်ရမည်။ ထိုသို့သော ရောင်းခြင်းမျိုး ဖြင့်သာ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုကို တည်ဆောက်နိုင်လိမ့်မည်။ သို့မှသာ ရင်းနှီး ခင်မင်ပြီး နောက်ထပ်ပစ္စည်းများ ထပ်မှာလာနိုင်သည်။

အများအားဖြင့် ဈေးသည်ကောင်းတို့သည် ဝယ်သူ မလိုချင်သော ပစ္စည်းမျိုးဆိုလျှင် ရောင်းကို မရောင်းတော့။ ထိုဝယ်သူကို ယခုတစ်ကြိမ် မရောင်းရလည်း နောက်တစ်ကြိမ် ရောင်းရမည်။ အသုံးမကျသောပစ္စည်း ဝယ်မိလျှင် “နောက် ဘယ်တော့မှ မဝယ်တော့ဘူး”ဟု ဆိုလိမ့်မည်။ ထို အခါ ထိုဝယ်သူအား ဘယ်တော့မှ ရောင်းရတော့မည် မဟုတ်။

အရောင်းအဝယ် လောကတွင် လူတစ်ယောက် ဈေးသည်ဖြစ်ဖို့က မလွယ်။ ထိုလူမှာ အတတ်ပညာရှင်လည်း ဖြစ်ရမည်။ မိမိရောင်းနေသည့် လိုင်းကြောကိုလည်း ကျွမ်းနေသူ ဖြစ်ရမည်။

ဝယ်သူတို့ ပစ္စည်းမမှာမီ ကျွမ်းကျင်သူတို့၏ အကြံဉာဏ် လိုသည်။ အရောင်းသမား တစ်ယောက်ထံမှ အကြံဉာဏ်ကိုယူပြီး ဝယ်လိုက်သဖြင့် အဝယ်မှန်သွားသည်ဆိုလျှင် ထိုအရောင်းသမားကို သူ ယုံကြည်စိတ်ချ သွားလိမ့်မည်။ နောက်တစ်ခါ ဝယ်လျှင်လည်း ထပ်၍ အကြံဉာဏ် တောင်း လာလိမ့်မည်။ ထိုဝယ်သူကြောင့် အရောင်းသမား စီးပွားဖြစ်လာနိုင်သည်။

ထို့ကြောင့် ကိုယ့်ပစ္စည်းအကြောင်းကို ကိုယ် ကောင်းကောင်းသိထား

ဖို့ လိုသည်။ လိုအပ်လာလျှင် ကောင်းမွန်မှန်ကန်သော အကြံဉာဏ်မျိုး ပေးနိုင်ရမည်။

ဝယ်သူကို နောက်ထပ်ကူညီရန် တစ်ခုမှာ အခြားဝယ်သူတစ်ယောက် မိမိထံမှ ဝယ်သွား၍ အရည်အသွေးနှင့် အမျိုးအစား အကောင်းဆုံးပစ္စည်း ရသွားပုံကို ပြောပြရမည်။

မိမိ ရောင်းသည့်ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍ ဝယ်သူ အမှန်အတိုင်း သဘောပေါက် နားလည်အောင် ရှင်းပြကူညီခြင်းသည် ရောင်းသူ၏အလုပ် ဖြစ်သည်။ တစ်ခါတစ်ရံ ဝယ်သူသည် သူလိုချင်သော ပစ္စည်းများ ဈေးမြင့် နေမည်ဟု ထင်နေတတ်သည်။ ထိုသို့မဟုတ်။ ဈေးမြင့်သောပစ္စည်းသည် အပေါစားများ ဖြစ်တတ်သည်။ အပေါစားပစ္စည်းမှာ ဈေးမြင့်နေတတ်သည်။

ပစ္စည်းတိုင်းတွင် တန်ဖိုးနှစ်မျိုး ရှိနေသည်။ ရောင်းသူတန်ဖိုးနှင့် ဝယ်သူတန်ဖိုးတို့ ဖြစ်သည်။ ရောင်းသူတန်ဖိုးမှာ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခု အနေ နှင့် ရောင်းသူ သတ်မှတ်ထားသော တန်ဖိုး ဖြစ်သည်။ ဝယ်သူတန်ဖိုး ဆို သည်မှာ ရောင်းကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုအနေနှင့် သဘောမထားဘဲ ဝယ်သူအတွက် အကျိုးရှိနိုင်သော (သို့မဟုတ်) လုပ်အားသက်သာနိုင်သော ပစ္စည်းအဖြစ် ဝယ်သူ သတ်မှတ်သည့် တန်ဖိုး ဖြစ်သည်။

ကျွန်ုပ်သည် ရုံးသုံးပစ္စည်းတစ်ခုကို ပေါင်ငွေ ၅၀ နှင့် ရောင်းသည်။ ယင်းမှာ ကျွန်ုပ်အတွက် တန်ဖိုး ဖြစ်သည်။ ထိုပစ္စည်းကို အသုံးပြုလိုက်ခြင်း ဖြင့် ဝယ်သူအတွက် လုပ်အားသက်သာကာ ပေါင်ငွေ ၅၀၀ ခန့်တန်ဖိုး ရှိသွားကောင်း ရှိသွားနိုင်သည်။

တစ်နည်းအားဖြင့် ဆိုရလျှင် ပစ္စည်းတစ်ခု၏ ရောင်းသူတန်ဖိုးမှာ ဝယ်သူအတွက် များစွာ သက်သာနေသည်။ အကယ်၍ ဈေးနှုန်းမြင့်နေ သည် ဆိုလျှင်လည်း ဝယ်သူအား ထိုအချက်ကို ရှင်းပြရမည်။

မှာသောပစ္စည်းသည် အမျိုးအစား အများအပြား ပါနေသည်ဆိုလျှင် မပြန်မီ ဝယ်သူရှေ့၌ စစ်ဆေးပြရမည်။ ထိုသို့လုပ်ခြင်းဖြင့် အမှားအယွင်း

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

လည်း နည်းနိုင်သည်။ ဝယ်သူ နောက်တစ်ခု ထပ်မှာရန် စိတ်ကူးပေါက်ချင်လည်း ပေါက်လာနိုင်သည်။

(၈) အရောင်း ပိတ်တတ်ပါစေ

ဈေးသည် အတော်များများ အရောင်း မပိတ်တတ်။ အချို့ကမူ အပြောတော့ ကောင်းပါသည်။ သို့သော် အရောင်းပိတ်သောအခါ တစ်ခုမျှ မရောင်းရတော့။ ယင်းမှာ မှန်ကန်စွာ အရောင်းမပိတ်တတ်ခြင်းကြောင့် ဖြစ်သည်။ အရောင်းပိတ်ခြင်းသည် ဝယ်သူနှင့် တွေ့ဆုံနေသည့် အချိန်တွင် အဓိကအကျဆုံးအပိုင်း ဖြစ်သည်ဟု ထင်နေကြသည်။ ထိုအမှားကြောင့် တစ်နှစ်လျှင် ငွေသန်းနှင့်ချီ၍ နစ်နာနိုင်သည်။

အတော်ဆုံး အရောင်းသမားဈေးသည်များကို သွားမေးကြည့်လျှင်....

“ရောင်းတဲ့အခါမှာ ပြောတဲ့အပိုင်းက အဓိက အကျဆုံးပဲ။ ကိုယ် ပြောနေတာတွေဟာ သူ့အတွက် အကျိုးရှိနိုင်တယ်လို့ သူထင်သွားအောင် မပြောနိုင်ဘူးဆိုရင် ကမ္ဘာပေါ်မှာ ဘယ်လောက်ကောင်းတဲ့ အရောင်းပိတ် နည်းနဲ့ပဲ ပိတ်ပိတ် ဝယ်မှာ မဟုတ်ဘူး”

ဟု ပြောပြလိမ့်မည်။ ဈေးရောင်းသူတိုင်း ထိုအချက်ကို မှတ်ထား သင့်သည်။

ထို့ကြောင့် ပထမဆုံး မိမိပြောသည်ကို သတိထား။ ဝယ်သူ ယုံလာ အောင် စိတ်ပါလာအောင် ပြောတတ်ရမည်။ ဈေးမြင့်သော ပစ္စည်းကောင်း ကို ရောင်းသည်ဆိုလျှင်လည်း ရွှန်းရွှန်းဝေအောင် ပြောနိုင်ရမည်။ သို့မဟုတ် ပါက အောင်မြင်သော အရောင်းပိတ်နည်းဖြင့် ပိတ်နိုင်မည် မဟုတ်။

အရောင်းပိတ်နည်းမှာ မည်သည့်အချိန်တွင် ပိတ်ရမည်ကို သိရှိခြင်း ပင် ဖြစ်သည်။ အချို့ဈေးသည်များက ခပ်စောစော ပိတ်သည်။ သူတို့က တင်ပြနေသည်သာများ၍ အကြံပေါက်သည်အထိ မပြောကြ။ ထိုသို့ပိတ်ခြင်း မှာ ဆယ်ကြိမ်တွင် ကိုးကြိမ် မအောင်မြင်တတ်။ လက်ခါပြသည်များနှင့် သာ ကြုံကြရသည်။ ဝယ်သူ နောက်ပြန်လှည့်သွားသည်က များသည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

အချို့ဈေးသည်များကတော့ အပြောတော့ ကောင်းပါသည်။ ဝယ်သူလည်း စိတ်ဝင်စားလာသည်။ သို့သော် အရောင်းကို မပိတ်ရဲ ဖြစ်နေသည်။ ထို့ကြောင့် ဆက်၍ ပြောသည်။ ဝယ်သူမှာ တဖြည်းဖြည်း စိတ်ကုန်လာသည်။ တစ်နည်းဆိုသော် သူတို့က ဝယ်သူဝယ်ရန် အကြံရလာအောင် ပြောသည်။ ပြီးတော့ အကြံပျောက်သွားအောင် ဆက်ပြောသည်။

အရောင်းပိတ်ရမည့်အချိန် တစ်ခုသာ ရှိသည်။ ယင်းမှာ ဝယ်သူ ဝယ်ရန် အကြံပေါက်သွားပြီဟု မြင်လိုက်သည့်အချိန် ဖြစ်၏။

တစ်လ နှစ်လလောက် လက်တွေ့ရောင်းလိုက်လျှင် အရောင်းပိတ်ရမည့် အချိန်ကို ဈေးသည် သိလာလိမ့်မည်။ ဝယ်သူ ဝယ်ရန် အကြံပေါက်အောင် မိမိပြောနိုင်သောအချိန် ဖြစ်၏။ ထိုအချိန်တွင် ဝယ်သူ ဝယ်တော့မည်ဟု မှတ်ယူလိုက်ရမည်။ ယင်းမှာအရောင်းပိတ်ရာတွင် ဒုတိယအရေးအကြီးဆုံးအဆင့် ဖြစ်သည်။ ဝယ်သူ ဝယ်တော့မည်ဟု မှတ်ယူလိုက်ရမည်။

ဆုံးဖြတ်သည့်အခါ အကြောင်းသုံးချက် ရှိသည်။ ယင်းတို့မှာ....

ပထမ- ဝယ်သူ ဝယ်မည် မဝယ်မည် မသေချာဘဲ အဆင်ပြေသော အရောင်းပိတ်ခြင်းမျိုး လုပ်၍ မရ။

ဒုတိယ- သူ့အတွက် အကျိုးရှိနိုင်ကြောင်း မိမိပြောလိုက်သည့် စကားများကြောင့် ဝယ်သူသည် စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက် ပီပီ ထိုအခွင့်အရေးကို အရယူလိမ့်မည်ဟု မိမိထင်နေကြောင်း သူ ယူဆနေနိုင်သည်။

တတိယ- အချို့လူများမှာ မိမိဘာသာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချရန် ခက်ခဲနေတတ်သည်။ ထို့ကြောင့် အရောင်းသမားက လမ်းကြောင်းပြဖို့ လိုမည်။

စကားအရာတွင် ပထမတန်းစား ပြောနိုင်သော ဈေးသည်များကို မကြာခဏ တွေ့ဖူးသည်။ ထိုသူတို့ ဘယ်လို အရောင်းပိတ်ရမှန်း မသိ ဖြစ်နေတတ်သည်။ ဝယ်သူ ဝယ်တော့မည်မှန်း သိနေလျှင် အရောင်းပိတ်ရန် မခက်တော့။

အတွေ့အကြုံအရ အကောင်းဆုံး အရောင်းပိတ်နည်းမှာ ဝယ်မည့် သူအား ရွေးချယ်ရန် ပစ္စည်းနှစ်ခု ယှဉ်ပြခြင်း ဖြစ်သည်။ မည်သည့်ပစ္စည်းက ကောင်းသည်ကိုလည်း အကြံပြုရမည်။ ယှဉ်ပြသည့် ပစ္စည်းများမှာ အရွယ် အစား၊ အရောင်၊ ပစ္စည်းပို့သည့်စနစ် စသည်များ ကွာခြားသည်မျိုး ဖြစ် မည်။

ဈေးသည်က အော်တိုမက်တစ် ပစ္စည်းရောင်းစက်များ ရောင်းသည် ဆိုပါစို့။ အရောင်းပိတ်သည့်အခါ ဝယ်မည့်သူအား မော်ဒယ်မတူသော စက်နှစ်မျိုး ယှဉ်ပြကာ....

“ဒီစက်က လီဗာပူးမြို့ လုပ်ငန်းခွဲက ထုတ်တာ။ ဒါကတော့ နောက်ဆုံးထုတ် အမျိုးအစားပဲ။ စက်ရုံက တိုက်ရိုက်လာတာ။ ကြိုက်တာ ယူပါ။ စက်ရုံက တိုက်ရိုက်လာတဲ့ နောက်ဆုံးထုတ် စက်ကိုတော့ ဆရာ ပိုကြိုက်မယ် ထင်တယ်”

ဟု ပြောရမည်။

ဤတွင် ဝယ်သူက မည်သည့်အမျိုးအစားကို ပိုကြိုက်ကြောင်း ပြောကောင်း ပြောမည်။ ယူမည်ဟုတော့ ပြောချင်မှ ပြောဦးမည်။ ထိုအခါ ရောင်းသူက ဆက်၍....

“ဒါဖြင့်လည်း ဒါလေးပဲ ယူလိုက်ပါလား။ ဆရာ ပြောသလိုပဲ ဒီစက်က နေရာတော့ သိပ်မယူဘူး။ (သို့မဟုတ်ကလည်း အခြား အကြောင်း တစ်ခုခု ပြောရမည်။) လာမယ့် ကြာသပတေးနေ့ဆိုရင် ဒီစက်ကနေ လူ တွေ စီးကရက်တွေ ဝယ်သောက်နေကြရော့မယ်”

ဟု ပြောရမည်။ ပြီးတော့ ဆက်၍....

“ကဲ ဆရာ ဘာလိုတော့လဲ။ ဆိုင်းဘုတ်ပဲ လိုတော့တယ်။ ‘**စီးကရက် ရမည်-နေ့ရော ညပါ ရောင်းသည်**’ ပေါ့”

ထိုအချိန်တွင် ဝယ်သူက အမှာစာကို ကောက်ရေးချင် ရေးနေမည်။ ထိုသို့ ပစ္စည်းနှစ်မျိုး ယှဉ်ပြခြင်းသည် ပစ္စည်းရောင်းသည်ပဲ ဖြစ်ဖြစ်

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း ရောင်းသည်မျိုးပဲ ဖြစ်ဖြစ် သုံးနိုင်သည်။ ဆိုင်တစ်ဆိုင်တွင် အချဉ်ရည်ပုလင်း (ကတွတ်ဝက်) လာရောင်းသည့် အရောင်းသမားတစ်ယောက် အနေဖြင့်....

“နောက်အပတ်ဆိုရင် ပုလင်း (ကတွတ်ဝက်) ကျွန်တော် လာပို့ပေးပါ့မယ်။ ဒါမှ မဟုတ်လည်း (တစ်ကတွတ်) လုံး ယူချင်ယူပေါ့”

ပြောရမည်။ ထိုအခါ ဆိုင်ရှင်က-

“ဟင့်အင်း၊ ဟင့်အင်း- (ကတွတ်ဝက်)ပဲ တော်ပါပြီ”

ဟု ပြောလာလိမ့်မည်။ ဤတွင် အရောင်းသမားက အမှာစာတွင် ကောက်မှတ်ရမည်။

မိမိ၏ ကုန်ပစ္စည်းကို ကြည့်ပြီး နှစ်မျိုး ယှဉ်ပြသည့်နည်းကို သုံးကြည့်ပါ။ ရောင်းရပါလိမ့်မည်။ ထိုသို့မလုပ်က ရောင်းရမည် မဟုတ်။

(၉) ဈေးရောင်းခြင်းတွင် ပျော်ပိုက်ပါ

ဈေးသည်တစ်ယောက် ဈေးရောင်းရသည်ကို မပျော်ပိုက်လျှင် အောင်မြင်လာရန် အကြောင်းမရှိ။ ဈေးသည် အတော်များများသည် ဈေးရောင်းရသည်ကို ဝမ်းစာအတွက် မရောင်းမဖြစ်၍ ရောင်းရသည်ဟု သဘောထားကြသည်။ ယင်းမှာ မှန်ကန်သော သဘောထား မဟုတ်။

ဈေးရောင်းရသည့်အလုပ်မှာ မလွယ်ကြောင်း ဈေးသည်တိုင်း သိသည်။ ဆပ်ကပ်သမားတွေလည်း ထိုနည်းအတိုင်းပင်။ ဆပ်ကပ်ပညာရှင်တွေ ဆပ်ကပ်ပြရာတွင် အလုပ်တစ်ခုလို သဘောထားသည်ဟု ကြားဖူးပါသလား။ ဆပ်ကပ်ပြရသည်ကို ပျော်၍ လုပ်ကြခြင်းသာ ဖြစ်သည်။ ဈေးသည်များလည်း ထိုသို့ ဖြစ်သင့်သည်။ ပျော်၍ ရောင်းခြင်းမျိုး ဖြစ်ရမည်။ သို့မဟုတ်ပါက ဈေးမရောင်းနှင့်တော့။

ကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ ညစာစားပွဲတစ်ခုတွင် စံပြအရောင်းသမား တစ်ယောက်၏ ဇနီးသည်က အရောင်းမန်နေဂျာအား....

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

“ကျွန်မယောက်ျားက ဆရာတို့ဆီမှာ စံပြအရောင်းသမား ဖြစ်နေရလို့ အတော်ပျော်နေတယ်”

ထိုအခါ အရောင်းမန်နေဂျာက....

“ဘယ်ဟုတ်မလဲ။ ခင်ဗျားယောက်ျားက ပျော်နေလို့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စံပြအရောင်းသမား ဖြစ်နေတာပါ”

တစ်နေ့တာ ရောင်းကောင်းခြင်းဖြင့် ပျော်လာအောင်လုပ်ရန် ရည်ရွယ်သင့်သည်။ ဈေးရောင်း ဘယ်လောက် ကျွမ်းကျင်သည်ဖြစ်စေ အလုပ်တွင် မပျော်လျှင် ခရီးရောက်မည် မဟုတ်။ ပုံမှန်လောက် ရောင်းတတ်သော ဈေးသည်များကို တွေ့ဖူးသည်။ သူတို့ကုမ္ပဏီတွင် သူတို့က အရောင်းစံချိန်တင်နေကြသည်။ ၎င်းတို့မှာ ပျော်ပျော်နေတတ်သူများဖြစ်၍ တနင်္လာနေ့မနက် ရောက်ရန်ကိုသာ မျှော်နေကြသူများ ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် အရောင်းသမားတစ်ယောက်သည် ပထမဆုံး မိမိအလုပ်ကို ရွေးချယ်သင့်သည်။ လယ်သမားများကိုသာ သွားရောင်းလိုသူသည် ဆံပင်ညှပ်သမားများအား သွားရောင်း၍ အဆင်ပြေမည် မဟုတ်။ ဘဝတွင် အလုပ်တစ်ခုကို စရွေးသကဲ့သို့ အရောင်းသမား တစ်ယောက်သည်လည်း မိမိနှင့် သင့်ရာအလုပ်ကို ရွေးချယ်သင့်သည်။ မိမိအနာဂတ်သည် ထိုရွေးချယ်မှုပေါ်တွင် တည်နေလိမ့်မည်။

မိမိကြိုက်သည့် ကုမ္ပဏီတွင် ဝင်၍ မိမိကြိုက်သည့်လိုင်းတွင် ရောင်းသင့်သည်။ သို့မဟုတ်ပါက အခြားလူများကို ဈေးရောင်းရသည့်အခါ ပျော်လည်း ပျော်မည် မဟုတ်၊ အောင်လည်း အောင်မြင်မည် မဟုတ်။

မိမိ ရောင်းနေသည်မှာ ကုန်ပစ္စည်းကို ရောင်းနေခြင်း မဟုတ်။ ထိုကုန်ပစ္စည်းကြောင့် လူတွေ အကျိုးရှိအောင် လုပ်ပေးနေခြင်းမျှသာ ဖြစ်ကြောင်း သဘောပေါက်လာလျှင် အောင်လည်း အောင်မြင်လာမည်၊ ပျော်လည်း ပျော်ရွှင်လာမည်။

ထိုနှစ်ချက်မှာ များစွာ ခြားနားပေသည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

တစ်ခါက ဝယ်သူတစ်ယောက်က မိမိထံ လာရောင်းသည့် အရောင်း သမား ဆယ်ယောက်တွင် ကိုးယောက်သည် မိမိ ဘာရောင်းနေမှန်း မသိကြ ဟု ဆိုသည်။ ယင်းကတော့ အနည်းငယ် ပိုလွန်းသည် ထင်၏။ သို့သော် လမ်းပေါ်တွင် ရောင်းနေကြသော ဈေးသည် တစ်ဝက်လောက်မှာလည်း မိမိတို့ ဘာရောင်းနေသည်ကို မှန်မှန်ကန်ကန် မသိကြ။

အရောင်းသမားတစ်ယောက် အသိမှန်လာပြီး ပျော်ပိုက်လာသည်နှင့် စံပြုအရောင်းသမားတစ်ယောက် ဖြစ်လာရန် သေချာပေပြီ။ အရောင်းသမား အတော်များများ ထိုအဆင့်ကို မရောက်ကြ။ တစ်သက်လုံး လူတွေအား မိမိ ဘာရောင်းနေသည်ကိုသာ ပြောသည်။ ထိုပစ္စည်းမှ မည်သို့ အကျိုး ကျေးဇူးရှိသည်ကို မပြောကြ။

စာပေးစာယူ သင်တန်းတစ်ခုမှ စာစဉ်အရောင်းသမား တစ်ယောက် သည် သင်တန်းအကြောင်း ပြောသည်ထက် ဤသင်တန်းအောင်သွားလျှင် အလုပ်ကောင်း ရနိုင်ကြောင်းကို ပြောသင့်သည်။ အလုပ်ကောင်း ဆိုရာ တွင်လည်း ပိုက်ဆံပိုရသော အလုပ်မျိုး ဖြစ်ရမည်။ ငွေပိုရလျှင် အိမ်တွင်း သောက နည်းလာမည်။ ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့လာမည်။ အိမ်တွင်းရေး သာယာ လာမည်။ ကလေးတွေအတွက် ပညာပိုသင်ပေးနိုင်မည်။ လူနေမှု အဆင့်မြင့် လာမည်။ အားလပ်ရက်တွင် ပျော်ပျော် နေနိုင်လာမည်။

ဝယ်သူသည် ပန်းခြံနှင့် မော်တော်ကား ဝါသနာပါသူဖြစ်လျှင် ယခုထက်ကျယ်သော ပန်းခြံရှိသည့် အိမ်မျိုးသို့ ပြောင်းနိုင်ပြီး ပိုကောင်း သော ကားမျိုးကို စီးနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း ပြောရမည်။ ပိုကောင်းသော အဆင့်အတန်းမှာ သူ၏ လက်ရှိ အနေအထားထက် ပိုမိုပြည့်စုံနေပေမည်။

ထို့ကြောင့် အရောင်းသမားသည် သင်တန်းကို ရောင်းနေခြင်း မဟုတ်။ ပြည့်စုံသောဘဝကို ရောင်းနေခြင်း ဖြစ်သည်။

ချောဆီ အရောင်းသမားသည်လည်း ချောဆီတွေကို ရောင်းနေခြင်း မဟုတ်။ စက် ပိုသွက်မှု၊ ပြုပြင်စရိတ် သက်သာမှု၊ စက်သက်တမ်း ပိုရှည်မှု ကို ရောင်းခြင်း ဖြစ်သည်။

အရောင်းသမားတိုင်း မိမိပစ္စည်းကို လေ့လာ၍ မိမိ တကယ် ဘာကို ရောင်းနေသည်ကို သိရမည်။ ကျန်းမာမှုကို ရောင်းနေသည်လား၊ ပျော်ရွှင် ချမ်းမြေ့မှုကို ရောင်းနေသည်လား၊ ဖူလုံမှုကို ရောင်းနေသည်လား၊ အသား တင်အမြတ်ကို ရောင်းနေသည်လား။

အမေရိကန်နိုင်ငံမှ မော်တော်ကားရောင်းသူ တစ်ယောက်သည် မိမိ၏ အရောင်းပြခန်း နံရံတစ်ခုတွင် ကြည့်မှန် အပြည့် တပ်ထားလိုက် သည်။ ဝယ်သူများ ကားပေါ် တက်ထိုင်ကြည့်သောအခါ မှန်ထဲတွင် မိမိတို့ မည်မျှ ခန့်ငြားနေသည်ကို မြင်လိုက်ကြရသည်။ ထိုလူများ မဝယ်ဘဲ မနေနိုင်ကြ။

ဝယ်သူတစ်ယောက်၏ စိတ်မှာ ကြေးမုံမှန်လိုတော့ မဟုတ်။ အရောင်း သမားက မိမိပစ္စည်း ဝယ်သုံးလိုက်သည့်အခါ မည်မျှ အကျိုးရှိလာနိုင် ကြောင်း ပုံပေါ်အောင် ပြောပေးရမည်။

အရောင်းသမားတစ်ယောက် ထိုသို့ လုပ်ဆောင်ပေးသည်ဆိုလျှင် သူသည် ခေါင်းရွက်ဗျပ်ထိုး ဈေးသည်တစ်ယောက်နှင့် ကွဲပြားသွားမည်။ အကျိုးဆောင်သူတစ်ယောက် ဖြစ်လာပေမည်။ ဝယ်သူ၏ မပြည့်ဝသော ဆန္ဒကို ပြည့်ဝအောင် လုပ်ပေးနေခြင်းပင် ဖြစ်၏။

ဝယ်သူအား သွားတွေ့သည့်အခါ မိမိကိုယ်ကို မိမိ ပြန်၍....

“ငါ ဦးဖြူဆီကို သွားပြီး သူ့အကျိုးရှိတာ တစ်ခု သွားပေးမယ်။ ဒါကြောင့် သူ ငါ့ကိုတွေ့ရင် ဝမ်းသာမှာပဲ”

ဟု ပြောနေရမည်။ ‘အကျိုးရှိတာ တစ်ခုခု သွားပေးမယ်’ ဟု စိတ်ထားလိုက်သည်နှင့် ဦးဖြူနှင့် တွေ့သည့်အခါ ဦးဖြူကလည်း ဝမ်းသာ ပေလိမ့်မည်။

အရောင်းသမား တစ်ယောက်ဆိုလျှင် ဝယ်သူကို တွေ့တွေ့ချင်း-

“ဆရာ ငွေကုန်သက်သာအောင်လို့ ကျွန်တော် လာပြောတာပါ”

ဟူသော စကားကို စပြောလေ့ရှိသည်။ ထိုစကားကို ဝယ်သူ မကြား

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ချင်ဘဲ နေပါမည်လား။ အရောင်းသမားကလည်း လူတွေ ငွေကုန်သက်သာ အောင် လုပ်ရင်း မပျော်ဘဲ နေပါမည်လား။

လူတစ်ရာလျှင် ၉၅ ယောက်သည် အသစ်အဆန်းကို စမ်းမသုံးရဲကြ သဖြင့် ကမ္ဘာကြီး၏ တိုးတက်မှုသည် အရောင်းသမား ဈေးသည်တို့အပေါ် တည်မှီနေခြင်း ဖြစ်သည်။ ထိုအတွက် ဈေးသည်များ ဂုဏ်ယူသင့်သည်။ ဖုန်စုတ်စက်တွေ ပေါ်လာခါစက ထိုစက်များ ရောင်းရန် အရောင်းသမားတွေ တစ်နေ့လျှင် ၁၆ နာရီခန့် အလုပ် လုပ်ခဲ့ကြရသည်။

တယ်လီဖုန်း၊ လက်နှိပ်စက်၊ ငွေတွက်စက် စသည့် မြောက်မြားစွာ သော တီထွင်မှုအသစ်များ ပေါ်စ၊ကလည်း ထိုအတိုင်းပင်။ အရောင်းသမား သာ မတော်လျှင်၊ ဇွဲမရှိလျှင် ထိုပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူတို့ လူမွဲစာရင်း ခံသွား ကြရဖို့သာ ရှိတော့သည်။ အဆိုပါ အံ့ဩဖွယ် တီထွင်မှုများသည်လည်း ကမ္ဘာကြီးမှ ပျောက်ကွယ်သွားဖွယ် ရှိတော့သည်။

အရောင်းသမားတစ်ယောက်သည် မိမိအား မှီခိုနေသည်မှာ မိမိ မိသားစုသာ မဟုတ်၊ အခြားမိသားစု နှစ်ရာလောက်လည်း မှီနေသည်ဟု သိလျှင် သူ ပျော်လိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့် ဈေးရောင်းခြင်းသည် အလုပ်သက်သက် မဟုတ်၊ လောကတွင် မွန်မြတ်သော တာဝန်တစ်ရပ်လည်း ဖြစ်ပေသည်။ ဈေးရောင်း ခြင်းဖြင့် အောင်မြင်လိုသည်ဆိုသော အရောင်းသမား ဈေးသည်တစ်ယောက် ကို ပြောလိုသည်မှာ....

“ကုမ္ပဏီကောင်းကောင်း တစ်ခုတွင် လုပ်ပါ။ မိမိကြိုက်သည့် ပစ္စည်းကို ရောင်းပါ။ မိမိ ဘာရောင်းနေသည်ကို မှန်ကန်စွာ နားလည်ပါ။ မိမိ ဖောက်သည်များနှင့် တွေ့ခြင်းကို မိမိ ဝါသနာအဖြစ် သဘောထားပါ။ ထိုသို့လုပ်လျှင် မိမိ၏ အကျိုးစီးပွားနှင့် အနာဂတ်သည် သူ့ဘာသာသူ ပွင့်လန်းတောက်ပမှု ဖြစ်လာလိမ့်မည်။ ဈေးရောင်းရသည်ကို ပျော်တတ် လာလိမ့်မည်။ အဆုံးမရှိသော တက်လမ်းသို့ ရောက်လာလိမ့်မည်”



အပိုင်း (ဃ)
သေချာပေါက် အရောင်းစွံနည်းများ
The sure Way to Successful Selling
by Robert Ottway

၁။ သိထားရမည့် အချက်အလက်များ

(က) ရောင်းကုန်ပစ္စည်းများ

မိမိအသွင်အပြင်ကို သားနားအောင် ပြုပြင်ပြီးသည်နှင့် (ဖော်ပြပြီး) အရောင်းဈေးသည်တစ်ယောက်ဖြစ်ရန် အသင့် ဖြစ်နေပြီဟု ဆိုရမည်။ ဈေးရောင်းသည့် လုပ်ငန်းစဉ်များကို မဆောင်ရွက်မီ ပထမဆုံး အရေးကြီးသည်မှာ မိမိရောင်းမည့် ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်း သိထားဖို့ လိုသည်။

မိမိကုန်အကြောင်းကို မသိခြင်းသည် အရောင်းဈေးသည် တစ်ယောက်အဖို့ ကြီးစွာသော အားနည်းချက် ဖြစ်သည်။ မိမိကိုယ်ကို ဝယ်သူ၏ နေရာကနေ၍ စဉ်းစားပါ။ ဝယ်သူဆိုသည်မှာ တန်ဖိုးရှိသော ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခု (သို့မဟုတ်) စားသောက်ကုန် အမြောက်အမြားကို ငွေပေး၍ ဝယ်ရခြင်း ဖြစ်သည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ဝယ်သူသည် မိမိ မည်သည့်ပစ္စည်းမျိုးနှင့် သင့်တော်ကြောင်း မေးလာကောင်း မေးလာလိမ့်မည်။ ထိုအခါ မည်မျှပင် အပြောကောင်းစေကာမူ ထိုပစ္စည်းများနှင့် ပတ်သက်၍ အရောင်းဈေးသည် မသိကြောင်းကို ဖုံးကွယ်ထား၍ ရမည်မဟုတ်။

ဥပမာအားဖြင့် အတွင်း၌ ကောင်းကင်ကြိုးတိုင် အပြီး ထည့်လုပ်ထားသော ရေဒီယိုများကို ရောင်းသည် ဆိုပါစို့။ ဝယ်သူသည် အပြင်တွင် ကောင်းကင်ကြိုးတိုင် ထောင်ဖို့ လို မလို သိလိုမည်။ အိမ်ပြောင်းရန် စိတ်ကူးရှိထားသဖြင့် အခြားအရပ်ဒေသတွင် ရှိနေသည့် လျှပ်စစ်စနစ်နှင့် ယခု ရေဒီယိုကို ဖွင့်လို့ ရ မရ သိလိုမည်။

ဤသည်မှာ ယေဘုယျလောက်သာ ရှိသေးသည်။ ဝယ်သူတွေ မေးလာနိုင်သည့် အခြားမေးခွန်းတွေ အမြောက်အမြား ရှိနိုင်သေးသည်။ အရောင်းဈေးသည် ရည်မှန်းထားရမည်မှာ သူ့ကို ရေဒီယို ရောင်းရရေး မဟုတ်။ သူ့ပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်းပေးရေး ဖြစ်သည်။ သူ့ပြဿနာအား ဖြေရှင်းပေးသည်ကို အကြောင်းပြု၍ ရေဒီယို ရောင်းလိုက်ခြင်း ဖြစ်ရမည်။

မိမိ ဆရာဝန်တစ်ယောက်ဖြစ်သည် ဆိုပါစို့။ လူနာတစ်ယောက်ကို တွေ့သည်နှင့် သူ့လက်ထဲကို ဆေးလုံးတွေ ထည့်ပေးလိုက်ရန် မဟုတ်။ သူ့ရောဂါကို စမ်းသပ်ကြည့်ရမည်။ ပြီးတော့ ရောဂါပျောက်စေမည့် ဆေးများကို ညွှန်ကြားရမည်။ လူတစ်ယောက်ကို သူ အကျိုးရှိနိုင်မည် မဟုတ်သော ပစ္စည်းမျိုးကို မရောင်းသင့်။ ထိုသို့ရောင်းလျှင် တစ်ခါတော့ ရောင်းရမည်။ သို့သော် သင့်အတွက် ရန်သူတစ်ယောက် တိုးလာခြင်းပင်တည်း။ မိမိရန်သူသည် မိမိထံမှ ပစ္စည်းကို မဝယ်။ သူ့အသိမိတ်ဆွေတွေလည်း သင့်ထံမှ ဝယ်မည် မဟုတ်တော့။

ထို့ကြောင့် ကိုယ့်ပစ္စည်းအကြောင်း ကိုယ်သိရန် သိပ်အရေးကြီးပေသည်။ စက်မှုလုပ်ငန်း အသီးသီးတွင် တံဆိပ် နာမည်အမျိုးမျိုးနှင့် ပစ္စည်းတွေ ရှိတတ်သည်။ ထို့ကြောင့် အပြိုင်အဆိုင်တွေ များနေသည်။ ယခင်

နှစ်ပေါင်းသုံးဆယ်လောက်က အိမ်ရှင်မများအဖို့ ရွေးချယ်စရာ ဆပ်ပြာ နှစ်မျိုးလောက်သာ ရှိသည်။ ယခုဆိုလျှင် ခြောက်မျိုး၊ ခုနစ်မျိုးလောက် ဖြစ်နေပေပြီ။ တစ်မျိုးက လက်ဆေးရန် သင့်တော်သည်။ အခြားတစ်မျိုးက ပိုခွဲသည်။ နောက်တစ်မျိုးက အဝတ်လျှော်စက်နှင့် ပိုသင့်တော်သည် စသည်ဖြင့် အမျိုးမျိုး ရှိနေလေပြီ။

ထိုဆပ်ပြာ တစ်မျိုးစီကလည်း ကြော်ငြာကို ငွေသန်းနှင့်ချီ၍ သုံးသူက သုံး၊ လက်ဆောက်ပါ ပေးသည်လည်း ရှိ၊ ဈေးလျှော့ပေးသည်လည်း မရှား။ ဝယ်သူမှာ ယင်းတို့ထဲမှ မည်သည်ကို ရွေးဝယ်ရမည်နည်း။ သူသည် အဝတ်လျှော်စက် ရှားပါးသည့်အရပ်မှလည်း ဖြစ်ချင်ဖြစ်မည်။ ရေရှားသည့် အရပ်မှလည်း ဖြစ်ချင်ဖြစ်မည်။ ဝယ်သူမှာ ဆိုင်တွင် ဆပ်ပြာမှုန့်တစ်ထုပ်၊ လက်ကိုင်ပဝါတစ်ထည် လက်ဆောင်ပေးပါသည်ဟု ကြေညာနိုင်လောက် အောင် နေရာမရှိသည့် လက်လီ ဆိုင်ရှင်မျိုးလည်း ဖြစ်ချင်ဖြစ်မည်။

အရောင်းဈေးသည်အလုပ်က ထိုအခက်အခဲများကို နားထောင်၍ ထိုပြဿနာများနှင့် အဆင်ပြေမည့် ဆပ်ပြာမျိုးကို လမ်းညွှန်နိုင်ရမည်။

အခြားကုန်ပစ္စည်းတွေလည်း ထိုနည်းအတိုင်းပင်။ ဆရာဝန်များပင် မျိုးတူဆေးဝါး တံဆိပ်အမျိုးမျိုး ရှိလာသည့်အတွက် မည်သည့်တံဆိပ်က အာနိသင် မည်သို့ရှိသည်ကို လူနာအား ရှင်းပြနေရသည်ဟု ငြီးနေကြရသည်။

ထိုကဲ့သို့ ကုန်ပစ္စည်းတွေ အမျိုးမျိုး ပေါ်လာနေကြသည်ဖြစ်ရာ ယင်းတို့နှင့် ပတ်သက်၍ ဘက်စုံ သိထားခြင်းသည် အောင်မြင်သော အရောင်းဈေးသည်များ၏ အဖိုးမဖြတ်နိုင်သော ပညာ ဖြစ်သည်။ ဝယ်သူ ကြော်ငြာထဲတွင် တွေ့လာခဲ့ရသည်များ၊ တံဆိပ်ပေါ်တွင် ဖတ်လာခဲ့ရသည် များကို အပြည့်အဝ လက်ခံစရာ မလို။ ယင်းတို့ကြောင့် မိမိ ပိုရောင်းရ ကောင်း ရောင်းရမည်။ သို့ရာတွင် မိမိက ဘက်စုံ တင်ပြနိုင်ရမည်။

ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍ မိမိ တတ်သိနားလည်နေမည်ဆိုလျှင် ဈေးရောင်းရသည်ကို ပိုမို စိတ်ပါဝင်စားလာလိမ့်မည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

မိမိ ဘာကိုပဲရောင်းရောင်း ထိုပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍ ကျွမ်းနေအောင် လုပ်ထားရမည်။ ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ပုံ နည်းစနစ်များကိုပင် လေ့လာထားရန် လိုသည်။ ထိုပစ္စည်းမျိုးနှင့် ပတ်သက်၍ ယခင်က ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သည့် သမိုင်းကြောင်းကိုလည်း သိထားရမည်။

ဥပမာအားဖြင့် ဂိုယာရေမွှေးသည် မူလက ဘရိတ်တန်မြို့ အိမ်နောက်ဖေး ခြံထဲတွင် တဲထိုး၍ ထုတ်လုပ်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည် ဆိုသည်မျိုး။ နာမည်ကြီး တော်ဖီ (toffee) တံဆိပ်တစ်မျိုးမှာ မိန်းမတစ်ယောက် တော်ဖီကိုစပ်ပြီး မီးဖိုပေါ် အကြာကြီး တင်ခဲ့မိရာမှ နာမည်ကြီးလာခြင်း ဖြစ်သည်ဆိုသည်မျိုး ဖြစ်၏။

ထိုသို့ ပစ္စည်းနှင့်ပတ်သက်၍ ဗဟုသုတများ ပြောခြင်းသည် ငြီးငွေ့စရာလည်း မရှိ၊ ဝယ်သူလည်း ပို၍ ယုံကြည်လာသည်။

နောက်တစ်ချက်ကလည်း မိမိကုန်ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍ သိပ်စိတ်ဝင်စားမှု မရှိလျှင် မိမိကုမ္ပဏီတွင် တက်လမ်းလည်း မရှိ၊ တိုးတက်မည်လည်း မဟုတ်။

မိမိကုန်ပစ္စည်းနှင့်ပတ်သက်၍ သိထားရန်လိုသည့် အခြားအကြောင်းများလည်း ရှိသေးသည်။ ယင်းတို့မှာ....

(က) မိမိကုန်ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍ ရေရေရာရာ မသိဟုဆိုလျှင် အရောင်းကျမည်။ ဝယ်သူက ပစ္စည်းကို စိတ်ဝင်စားလာသည့်အခါ သူက မေးခွန်းတွေ မေးလာနိုင်သည်။

“ဒီနေရာက ပစ္စည်းလေး ပျက်သွားရင် ပြန်လဲလို့ ရမလား”

“ဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး သတင်းစာထဲမှာ ကြော်ငြာပါသလား”

စသည်မျိုး ဖြစ်၏။ ထိုအခါ မိမိက ‘ဟို.... အင်း....’ စသည်မျိုး လုပ်ကာ ရုတ်တရက် ပြန်မဖြေနိုင်လျှင် ဝယ်သူ၏ ယုံကြည်မှု ပျောက်သွားလိမ့်မည်။ နောက်ထပ် မည်သို့မျှ ယုံကြည်အောင် ပြော၍လည်း ရမည် မဟုတ်တော့။

(ခ) အရည်အသွေးကောင်းပြီး ဈေးမလျှော့နိုင်သော ပစ္စည်းကို ရောင်းသည်ဆိုပါစို့၊ ထိုနေရာမျိုးတွင် ပစ္စည်းအကြောင်း သိဖို့က ပိုအရေးကြီးသည်။ လျှပ်စစ် အပူပေးကိရိယာ ရောင်းသည် ဆိုပါစို့၊ မိမိပစ္စည်းက ပြိုင်ဘက် ပစ္စည်းတစ်ခုထက် ဈေးအနည်းငယ် ကြီးနေသည်ဆိုလျှင် ဝယ်သူက ထိုပိုသောဈေးကို ချင့်ချိန်မည်။ ဈေး ပိုပေးလိုက်ရသည့်အတွက် ဘာတွေ အကျိုး ပိုထူးလာမည်ကို သိချင်မည်။ သူက စေ့စေ့စပ်စပ် မေးလာမည်။ မိမိက ရေလည်အောင် ပြောမပြနိုင်လျှင် ဝယ်သူ နောက်ဆုတ်သွားလိမ့်မည်။ ရောင်းရမည် မဟုတ်တော့။

(ဂ) ပစ္စည်းအကြောင်းကို ဝယ်သူ သိသင့်သည်ထက် မိမိက ပိုသိထားရမည်။ ဈေးနှုန်းမတူသော လိုင်းတူ ပစ္စည်းအမျိုးမျိုးကို ရောင်းရသည်မျိုးလည်း ရှိနိုင်သည်။ လေအေးပေးစက် ဆိုပါစို့။ တစ်မျိုးက ဆယ့်နှစ်ပေပတ်လည် အခန်းလောက်အတွက် သင့်တော်မည်။ သို့သော် ဟိုတယ်ထမင်းစားခန်း ဆိုလျှင်တော့ သင့်တော်မည် မဟုတ်။ ဝယ်သူက ထိုပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍ မိမိပြဿနာကိုသာ သိလိုမည်။ လေအေးပေးစက်မှာ လေသန့်သွားနိုင်ကြောင်း၊ ဖုန်မှုန့်တွေကို စုပ်ယူနိုင်ကြောင်း စသည်ဖြင့် ပြောနေ၍ မရ။ မိမိပစ္စည်း တပ်ဆင်သုံးစွဲရန် သင့်တော်မည့် အခြေအနေအရပ်ရပ်ကို ဘက်စုံ ရှင်းမပြနိုင်လျှင် သူ ကျေနပ်မည် မဟုတ်။ အချို့နေရာတွင် စိုးစဉ်းမျှလောက် ကွာခြားသည့်အချက်ကပင် ဝယ်သူအတွက် အရေးကြီးနေတတ်သည်။

(ဃ) မိမိပစ္စည်း၏ ထူးခြားချက်ကို လူပိန်း နားလည်သောစကားနှင့် ရှင်းပြနိုင်ရမည်။ ရုပ်မြင်သံကြားစက်လို ပစ္စည်းမျိုးဆိုလျှင် အပြင်ပန်းက ကြည့်လျှင် တစ်ခုနှင့်တစ်ခု မည်သည်က သာသည်ကို မသိနိုင်။ ထို့ကြောင့် အရောင်းဈေးသည်က ပုံပေါ်အောင် ရှင်းပြနိုင်ရမည်။ စင်စစ် ဝယ်သူအများစုမှာ လူပိန်းမျှသာ ဖြစ်ကြသည်။ သူတို့က ရှုပ်ထွေးသော နည်းပညာဝေါဟာရတွေကို နားလည်မည် မဟုတ်။ ထိုဝေါဟာရများကို သူတို့ နားလည်နိုင်သည့် စကားဖြင့် ရှင်းပြရမည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

(င) ပစ္စည်းကို လက်လီပြန်ရောင်းသူအား ရောင်းချသည် ဆိုလျှင် လည်း ထိုလူအား ပစ္စည်းအကြောင်းကို ပြောပြထားရမည်။ ယခု မိမိ ရောင်းလိုက်သူမှာ လက်တွေ့ သုံးစွဲရန် ဝယ်မည့်သူ မဟုတ်သေး။ ပြန် ရောင်းမည့် ဈေးသည် တစ်ယောက်သာ ဖြစ်သည်။ သူက ပစ္စည်းအကြောင်း ကို မိမိလောက် သိမည်မဟုတ်။ သူက တစ်ဖန် ဝယ်သူအား ပြန်ရှင်းပြ သည့်အခါ မိမိလောက် ရှင်းပြနိုင်မည် မဟုတ်။ တကယ်၍ မိမိက သူ သဘောပေါက် နားလည်သည်အထိ ရှင်းပြနိုင်လျှင် သူလည်း ထိုပစ္စည်းကို ရောင်းကောင်းအောင် စွမ်းဆောင်နိုင်ပေလိမ့်မည်။ မိမိပစ္စည်း ရောင်းကောင်း သည်ဆိုလျှင် နောက်တစ်ကြိမ် ထိုလက်လီဆိုင်ကို သွားရောင်းသည့်အခါ ပစ္စည်းများ ထပ်မှာပေလိမ့်မည်။

ထိုအချက်များကို သိထားသည့် ကုမ္ပဏီ အတော်များများသည် လက်ကားရောင်းသူများရော လက်လီရောင်းသူများကိုပါ ကူညီရန် ကျွမ်း ကျင်သော အထူးအရောင်းကိုယ်စားလှယ်များကို ထားရှိသည်။ ကုန်ပစ္စည်း အကြောင်း သိရှိနားလည်ရန် စက်ရုံတွင် သင်တန်းများလည်း ခေါ်ပေးသည်။

အချို့ ကုမ္ပဏီများကျတော့ မိမိတို့၏ အရောင်းဈေးသည်များ အတွက် ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်း ရုပ်ရှင်ရိုက်ပြခြင်း၊ ကုန်ပစ္စည်းဆိုင်ရာ အကြောင်းရပ်များ ရေးသားထားသည့် ဂျာနယ် ထုတ်ဝေခြင်းများ လုပ်သည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ နောက်ဆုံးတော့ အရောင်းဈေးသည် အပေါ်တွင် သာ တာဝန်ပုံကျလျက် ရှိသည်။ မိမိကုမ္ပဏီမှ အဆိုပါ အကူအညီမျိုး ရရှိကောင်း ရရှိမည် ဖြစ်သော်လည်း ထိုကုန်ပစ္စည်းအကြောင်း သိအောင် မိမိကိုယ်တိုင် အားထုတ်နိုင်ပါမှ ရောင်းရနိုင်သည်။

(ခ) ဝယ်သူ၏ဆန္ဒ

ဝယ်သူ ဝယ်ရသည့် အကြောင်းအမျိုးမျိုး ရှိနိုင်သည်။ လူ တစ်ယောက် မိမိအတွက် ဖြစ်စေ၊ မိမိ အုပ်ချုပ်နေသည့် လုပ်ငန်း တစ်ခု နှစ်ခုအတွက် ဖြစ်စေ အနည်းအကျဉ်းမျှ ဝယ်သည်လောက်သာ ရှိသေးသည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

သို့ရာတွင် ကုန်တိုက်ကြီးတွေ၊ စတိုးဆိုင်ကြီးတွေ အတွက်ဆိုလျှင် မိမိကုန်ပစ္စည်းမှာ တစ်ဦးတည်း (သို့မဟုတ်) ဝယ်သူဖြည့်တင်းရေး ကော်မတီ တစ်ခုတည်းက ဝယ်ရုံဖြင့် အမြောက်အမြား ကုန်သွားနိုင်သည်။ ထိုပုဂ္ဂိုလ် များမှာ သူတို့ လုပ်ငန်း၏ ဝယ်အားကို သိရုံသာမက မိမိကုန်ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍ သူတို့က ပိုသိနေတတ်သည်။

သူတို့က မိမိကို ပို၍ တိတိကျကျ မေးလာမည်။ သူတို့၏ ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် ဆုံးဖြတ်ကြမည်။ သည်လောက် ကုန်အမြောက်အမြားကို ဝယ်ပြီး အဝယ်မှားသည်ဆိုလျှင် သူတို့ သည်းခံနိုင်မည် မဟုတ်။

ကုန်စုံဆိုင်ခွဲ အမြောက်အမြားက ကုန်ဝယ်ခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍ ကွင်းဆင်းလေ့လာချက် တစ်ခုအရ ကုမ္ပဏီ အရောင်းဈေးသည်များသည် ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍ ရုံးချုပ်မှ ပြောလိုက်သည့် အချက်လောက်ကိုသာ ရည်ညွှန်း ပြောဆိုနိုင်သည်ဟု တိုင်ကြားကြသည်။ သူတို့က တစ်ထိုင်တည်း ဆုံးဖြတ်၍ တိကျသည့်အဖြေကို ပေးနိုင်သည့် အရောင်းကိုယ်စားလှယ်များနှင့်သာ ဆက်ဆံလိုကြသည်။

အရောင်းဈေးသည် သည် ပစ္စည်းအကြောင်း မိမိ ပြည့်ပြည့်စုံစုံ သိမထားလျှင် ဆုံးဖြတ်နိုင်စွမ်း ရှိမည်မဟုတ်။ ထိုပစ္စည်းလိုင်း တစ်ခုလုံးကို လေ့လာထားသော ဝယ်သူကိုလည်း ယုံကြည်လာအောင် ပြောနိုင်မည် မဟုတ်။ စတိုးဆိုင်ခွဲ အုပ်စုတစ်ခုဆိုလျှင် အိပ်ထောင်ပရိဘောဂသုံး ချည်ထည်များကို ဝယ်တတ်သည့် အဝယ်တော်တစ်ယောက်ကို ခန့်ထားခဲ့သည်။ ထိုအဝယ်တော်သည် ထိုအလုပ်မျိုး လုပ်လာသည်မှာ ငါးနှစ်ခန့် ရှိပေပြီ။ ထိုပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်သော ဆောင်းပါးများကိုလည်း သက်ဆိုင်ရာ ဂျာနယ်များမှ ဖတ်ရှုထားရာ ယင်းပစ္စည်းမျိုး ထုတ်လုပ်မှုအကြောင်းကို နောက်ဆုံး အခြေအနေအထိ သိနေသည်။

ထို့ကြောင့် သူ့ကို နှပ်ပြီး ရောင်း၍ မရ။ ချည်မျှင် အမျိုးအစားကိုလည်း စမ်းသပ်တတ်သည်။ တန်ဖိုးကိုလည်း သိနေသည်။ ထိုကဲ့သို့

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ကျွမ်းကျင်သူမျိုးမှာ ဝယ်အား ကောင်းနိုင်သည်။ အမြဲတမ်းလည်း လာဝယ် နိုင်သည်။ မိမိကလည်း မိမိပစ္စည်းအကြောင်း သူ့လောက် သိထားဖို့လိုသည်။

(ဂ) ရှင်းလင်းသော ဝေါဟာရ

ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်း သိနေရုံနှင့်လည်း မပြီးသေး။ ထိုအကြောင်း များကို ဝယ်သူ နားလည်နိုင်သည့်နည်းနှင့် ရှင်းရမည်။ လိုအပ်သည့် ဝေါဟာရမျိုးလည်း ဖြစ်ရမည်။

ဥပမာအားဖြင့် တိုက်ခန်းသုံး ရေတိုင်ကီတစ်လုံး တစ်ကုပလက်မ ပိုကျယ်သည် ဆိုရုံလောက်နှင့် ဝယ်သူက စိတ်ဝင်စားမည် မဟုတ်။ ထို တိုင်ကီသည် အပူဘယ်လောက် ခံနိုင်သည်၊ မိသားစု ငါးယောက်စာလောက် ကို သုံးနိုင်အောင် ရေလှောင်ထားနိုင်သည် စသည်ဖြင့် ပြောမှသာ စိတ်ဝင် စားလာလိမ့်မည်။ မိမိက သူ့လိုအပ်ချက်ကို ပြောလိုက်သည် မဟုတ်လား။

မိမိပစ္စည်းက ဈေးနည်းနေသည်ဆိုလျှင် “ဈေး သက်သာပါတယ်” ဟု မပြောနှင့်။ လမ်းထိပ်က ဒေါ်ဘယ်သူ ဤပစ္စည်း ဝယ်သုံး၍ တစ်ပတ် လျှင် ငွေကုန်ကြေးကျ မည်မျှ သက်သာသွားသည်ဟု ခပ်ရဲရဲ ပြောရမည်။

ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍ ဗဟုသုတကို ရေလှောင်ကန်နှင့် ထား သလို အများအပြား ရှိနေရမည်။ လိုသည့်အချိန်တွင် ယူ၍ ဝယ်သူ သဘော ကျအောင် ပြောနိုင်ရမည်။

(ဃ) အရေးကြီးသော အထုပ်အပိုး

မိမိပစ္စည်းအကြောင်း၊ ကုမ္ပဏီအကြောင်း မိမိသိရန် မလိုသည့်အရာ ဟူ၍ မရှိ။ ထိုသို့သိထားခြင်းဖြင့် ပေါ်ပေါက်လာသည့် အဟန့်အတား မှန်သမျှ ကျော်လွှားနိုင်ပေသည်။ သိထားရမည့် အချက်များမှာ....

(၁) ကုမ္ပဏီ နောက်ခံသမိုင်း။ ။ ကုမ္ပဏီကို ဘယ်တုန်းက စ,ထောင် သည်၊ (ကုမ္ပဏီ သက်တမ်းရှည်လေ အရှိန်အဝါရှိလေ ဖြစ်သည်၊)

ကုမ္ပဏီ၏ အောင်မြင်မှု၊ အခက်အခဲ စသည်များ၊ ဒါရိုက်တာ

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

တွေက မည်သူမည်ဝါ၊ သူတို့ ဘယ်မှာနေသည်၊ ဥက္ကဋ္ဌက မည်သူ၊ ကုမ္ပဏီကို မည်သည့်အချိန်က တိုးချဲ့လိုက်သည်၊ ဌာနခွဲများ၏ အကြီးအကဲများက မည်သူ စသည်ဖြင့် အကုန် သိထားရမည်။

ကုမ္ပဏီ၏ သမိုင်းကြောင်းကို သိနေလျှင် ဝယ်သူအား ပြော သည့်အခါ ပို၍ လေးနက်မှုရှိသည်။ ကုမ္ပဏီ၏ အခြားဝန်ထမ်း များ အကြောင်းကိုပါ ပြောနိုင်ပါက စည်းလုံးမှုရှိသော သဘော ကို ဆောင်သည်။ ထိုသို့ပြောလိုက်ခြင်းဖြင့် ဝယ်သူသည် မိမိ၏ ယခင်က အရောင်းသမားကို သိကောင်းလည်း သိနေနိုင်သဖြင့် ပို၍ အဆင်ပြေနိုင်သည်။

ကုမ္ပဏီမှာ နာမည်ကြီးပြီး တည်တံ့သော ကုမ္ပဏီ ဖြစ်ပါက ထိုအမည်ကို ပြောလိုက်ရုံဖြင့် ထိရောက်မှုရှိသည်။ သို့သော် ယင်း၏ အရွယ်အစားနှင့် သက်တမ်း၊ ယခင်နှစ်က အမြတ်အစွန်း၊ လစာ နှုန်းထားများ၊ ကုန်ကြမ်းကို ဘယ်က ရသည်၊ သုံးသည့်စက်ပစ္စည်း အမျိုးအစား စသည်များကိုလည်း မိမိ သိထားဖို့ လိုသည်။

ဝယ်သူက အရောင်းဈေးသည်အပေါ် ယုံကြည်စိတ်ချနိုင်မှုမှာ ကုမ္ပဏီအကြောင်းကို ရောင်းသူ မည်မျှသိသည် ဆိုသောအချက် ပေါ်တွင် တည်သည်။

(၂) ရောင်းချသည့်အခြေအနေ။ ။ ပစ္စည်းရောင်းသည့်ငွေကို အရောင်း ဈေးသည်က တစ်ခါတည်း သိမ်းသွားသည်လည်း ရှိမည်၊ ကုန်ရ ပြေစာကို ဝယ်သူအားပေးခဲ့ပြီး ကုမ္ပဏီက ငွေတောင်းခံလွှာ ပို့ သည်လည်း ရှိမည်။ ထိုစနစ်များကို အရောင်းဈေးသည်က အကုန် သိနေရမည်။ ငွေကို ဘယ်လောက်ကြာမှ ပေးရမည်၊ ကုန်ဝယ် လျှောငွေ မည်မျှရမည် စသည်တို့ကိုလည်း သိနေရမည်။

ကုမ္ပဏီ၏ မူဝါဒများကိုလည်း သိထားရမည်။ လက်လီဈေး နှုန်း တည်ငြိမ်မှု ရှိ မရှိ၊ နယ်ကိုယ်စားလှယ်များနှင့် ဖြန့် မဖြန့်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ရုပ်မြင်သံကြား၊ သတင်းစာများတွင် ကြော်ငြာမှု ရှိ မရှိကိုလည်း သိထားရမည်။

ထိုအုပ်ချုပ်ရေးပိုင်းဆိုင်ရာ မူဝါဒများနှင့် တစ်ဆက်တစ်စပ် တည်း အရေးကြီးသည်မှာ ကုန်ပစ္စည်း ပေးပို့ခြင်းကိစ္စ ဖြစ်သည်။ အရောင်းဈေးသည်မှာ သယ်မသွားနိုင်သည့် မြေညှိစက်လို ပစ္စည်း မျိုးကို ရောင်းသည်ဆိုပါစို့၊ ထိုပစ္စည်း မည်သည့်အချိန်တွင် ပေးပို့ မည်ကို ပြောနိုင်ရမည်။

စက်ရုံမှ ထုတ်လုပ်နေပုံကိုလည်း မိမိက သိထားရမည်။ မိမိက အနီရောင်ပစ္စည်း ရောင်းပြီးခါမှ စက်ရုံတွင် အနီရောင် ပစ္စည်းတွေ မထုတ်လုပ်တော့ဟု ဆိုလျှင် ဝယ်သူထံ ပြန်သွားပြီး အပြာရောင်၊ အဝါရောင်၊ အဖြူရောင် စသည်ဖြင့် ပြောင်းယူရန် ပြောရမည်။ ယင်းမှာ သေချာမှုမရှိသည့်သဘော ဖြစ်သည်။

ကတိလည်း တည်ရမည်။ ကုမ္ပဏီမှ မည်သူ မည်ဝါကြောင့် မည်သို့ လစ်ဟင်းရပါသည်ဟု ပြော၍ မရ။ အပြင်လူအဖို့ မိမိ သည်သာလျှင် ကုမ္ပဏီ ဖြစ်သည်။ စိတ်တိုသည်ကို တောင်းပန်၍ မရ။

(၃) ကုန်ပစ္စည်း သုံးစွဲပုံ။ ။ ခရီးဆောင်ရေခဲစက် ရောင်းသည် ဆိုပါစို့၊ ညစာ မစားမီ ကောက်တေးခွက်ထဲသို့ ထည့်ရန် ရေခဲ၊ စားသောက်ပြီးသောက်သည့် ယမကာခွက်ထဲသို့ ထည့်ရန် ရေခဲ လုပ်နိုင်ကြောင်း ပြောကောင်း ပြောမည်။ သို့သော် ဝယ်သူမှာ အရက်မသောက်သူ ဖြစ်နိုင်သည်။ သို့ဆိုလျှင် ရေခဲသုံးရသည့် အခြားအကြောင်းများကို လှည့်၍ ပြောရမည်။

လက်နှိပ်စက် ရောင်းသည့်အခါတွင်လည်း ဝယ်သူက သပ် သပ်ရပ်ရပ် ရေးလို၍လည်း ဖြစ်နိုင်သည်။ မြန်လို၍လည်း ဖြစ် နိုင်သည်။ အသံမကျယ်သည့်စက်မျိုး လိုချင်သည်မျိုးလည်း ဖြစ်

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

နိုင်သည်။ ခရီးဆောင် ယူသွားနိုင်သည်စက်မျိုး လိုချင်သည်မျိုး လည်း ဖြစ်နိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် သူ၏ လိုအပ်ချက်နှင့် လိုက်မည့် စက်မျိုးကို ညွှန်းနိုင်ရမည်။

ဝယ်သူ၏အမြင်ကို အမြဲအာရုံပြုရမည်။ သို့ဆိုလျှင် ရောင်း၍ အဆင်ပြေနိုင်သည်။ ဘာသာရပ်ဆိုင်ရာ ဝေါဟာရတွေကြောင့် သူလည်း ခေါင်းခြောက်မသွားတော့။ ထိုဝေါဟာရများမှာ ပညာရှင် ဆိုလျှင် အကြောင်းမဟုတ်သော်လည်း သာမန်လူများဆိုလျှင် ကြောက်လန့်သွားနိုင်သည်။

၂။ ဖောက်သည်သစ် ရှာဖွေခြင်း

အရောင်းသမားသည် ပစ္စည်းအမှာစာရင်းကို လိုက်လံစုဆောင်း ရရှိသာမက ထိုအမှာစာရင်းတွင် တိုးပွားရန် ဝယ်သူကိုလည်း ရှာရသည်။

စားသုံးသူနယ်ပယ်မှာ မြေလွတ်မြေရိုင်းနှင့် တူသည်။ စားသုံးသူ တစ်ယောက်ကို ဝယ်သူဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်လျှင် ဖုန်းဆိုးမြေတွင် ရွှေတွင်း တွေ့သည်နှင့် အတူတူပင်။

ဝယ်သူကို ရွေးချယ်ရာတွင် မိမိရောင်းသည့် ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ချင့်ချိန်၍ ကြည့်ရမည်။ ကုန်သွယ်မှုလမ်းညွှန် စာအုပ်များကို အားကိုးရမည်။ မိမိ ကုန်ပစ္စည်းသည် ခြံမြေရောင်းဝယ်ရေး ကိုယ်စားလှယ် သုံးနိုင်သည့် ကုန် ပစ္စည်းလား၊ သံထည်သမားများ ကြိုက်မည့် ကုန်ပစ္စည်းလား စသည်ဖြင့် ကြည့်ရမည်။ မိမိကုန်ပစ္စည်းကို သိပ်စိတ်မဝင်စားသည့် လူကို သွားရောက် ချဉ်းကပ်ခြင်းသည် အချိန်သာ ကုန်ဖို့များလိမ့်မည်။

ဥပမာ-မိမိသည် ခေတ်သစ်သိပ္ပံ စာအုပ်များကို ရောင်းချသည် ဆိုပါစို့၊ ယင်းကို ပင်စင်စား အဘိုးကြီးတွေကို သွားရောင်း၍ စိတ်ဝင်စား ကြမည် မဟုတ်။ နို့စို့ကလေးအရွယ်စီးသော လှည်းကလေးများကို အပျိုကြီး၊ လူပျိုကြီးတွေထံကို သွားရောင်း၍လည်း စွံမည် မဟုတ်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

မိမိကုန်ပစ္စည်းကို ကြည့်၍ ဝယ်မည်ထင်သည့် လူများကို စာရင်း ပြုစုထားရမည်။

ကျွမ်းကျင်သော အရောင်းသမားများမှာ ပိုရောင်းကောင်းတတ်ကြ သည်။ သူက ဝယ်နိုင်မည့် လူထံသို့သာ သွားရောင်းသည်။ ရုံးသုံးပစ္စည်း များ ရောင်းသည်လည်း ဖြစ်ချင်ဖြစ်မည်။ တစ်ကြိမ် ရောင်းရပြီးနောက် ထပ်၍ အမှာစာရသည်မျိုးလည်း ဖြစ်ချင်မှ ဖြစ်မည်။ ထို့နောက် ယခင် သွားမရောင်းဘူးသေးသော လူများထံ သူ နေ့စဉ်သွားရောင်းမည်။

ထို့ကြောင့် မိမိကုန်ပစ္စည်းအကြောင်း သိထားပြီးနောက် ဝယ်ရန် အလားအလာရှိသူ အမျိုးအစားကို စာရင်း ပြုစုထားရမည်။ ဝယ်မည် မထင်သည့်လူများကို စာရင်းမှ ပယ်ဖျက်ရမည်။ ထို့နောက် ထိုလူများ၏ အမည်များကို ပြည်သူ့စာကြည့်တိုက် အစရှိသည်များမှ ရှာယူရမည်။ ထိုသို့ ရှာဖွေရန် နှစ်ပတ်ခန့် ကြာကောင်းကြာမည်။

ဝယ်ရန် အလားအလာရှိသူများထံ ချဉ်းကပ်ရန် တစ်ပတ်ခန့် အချိန် သတ်မှတ်ထားရမည်။ မိမိ၏ ဖောက်သည်များ ပျက်သွားသည်ကိုလည်း သိနေရမည်။ ဖောက်သည်တစ်ယောက်ပျက်တိုင်း နောက်တစ်ယောက် ရှာ သည်မျိုးလည်း လုပ်ရန်မလို။ မိမိ ချဉ်းကပ်သူတိုင်းကိုလည်း ဝယ်မည်ဟု မမျှော်လင့်နှင့်။ ရှစ်ယောက်လောက်ကို ချဉ်းကပ်လျှင် အများဆုံး နှစ်ယောက် လောက်သာ ဝယ်မည်။

မိမိ သွားမတွေ့မီ ကြိုတင်၍ တယ်လီဖုန်း ဆက်ထားပါက မိမိ သွားသည့်အခါ အသင့်ဖြစ်နေမည်။ မအားသည်မျိုး၊ အပြင်ထွက်သွားသည် မျိုး၊ နေမကောင်းဖြစ်သည်မျိုးနှင့် မကြိုတော့။

ဝယ်မည့်လူကို မိမိ သွားမတွေ့မီ သူ့အကြောင်း ကြိုတင်သိရှိ အောင် လုပ်ထားခြင်းသည် သွားတွေ့သည့်အခါ များစွာ အထောက်အကူ ပြုသည်။ သူသည် ဂေါက်ကလပ်တွင် အလုပ် လုပ်သည်လား၊ ကလေး ဘယ်နှစ်ယောက် ရှိသလဲ၊ ဘယ်လို အရပ်မျိုးမှာ နေသလဲ စသည်ဖြင့် သိ

ထားလျှင် သူ့အကြောင်း မိမိက စိတ်ဝင်စားသည့်သဘော သက်ရောက်
သည်။ မိမိကုမ္ပဏီမှ ဆုကြေးလိုချင်၍ လာရောင်းခြင်း မဟုတ်ဟု အဓိပ္ပာယ်
ရသည်။

မိမိ သွားတွေ့သူသည် ယခင်က မိမိကုမ္ပဏီမှ နည်းနည်းပါးပါး
ဝယ်ဖူးထားသူလည်း ဖြစ်ချင်ဖြစ်မည်။ ထိုစဉ်က မိမိကြောင့် မဟုတ်ဘဲ
အခြားတစ်ယောက်ယောက်ကြောင့် လစ်ဟင်းမှု အနည်းငယ်ရှိသည်ကို
သူ မကျေမနပ် ဖြစ်နေသည်လည်း ဖြစ်ချင်ဖြစ်မည်။ ထိုကဲ့သို့ အသေး
အမွှား ချို့ယွင်းချက်ကလေးများကို မိမိက ပြန်လည်ပြုပြင်ကာ ပြေလည်
အောင် လုပ်ခြင်းဖြင့် ထိုလူကို မိမိ၏ ဖောက်သည်အဖြစ် ပြန်လည်
သိမ်းသွင်းနိုင်သည်။ ဝယ်ဖူးသောလူမှာ အလားအလာကောင်းသော ဖောက်
သည် ဖြစ်နိုင်သည်။

ဝယ်သူရှာသည့် အခြားနည်းတစ်ခုလည်း ရှိသေးသည်။ အကယ်၍
မိမိဖောက်သည်နှင့် ရင်းနှီးသည်ဆိုလျှင် သူ့အသိအကျွမ်းထဲမှ မိမိ ကုန်
ပစ္စည်းမျိုးကို ကြိုက်နိုင်သည့်လူ ရှိ မရှိ မေးခြင်းမျိုး ဖြစ်သည်။ မိမိတို့
ကုန်ပစ္စည်းအား ဝယ်ရသည်ကို ထိုဖောက်သည် စိတ်ချမ်းသာသည်ဆိုလျှင်
အခြားလူများ၏ အမည်များကိုလည်း ပြောပြလိမ့်မည်။ ထိုလူများကို ကူညီ
ရာ ရောက်သည်ဟု သူက သဘောထားလိမ့်မည်။

အခြား အရောင်းသမားများထံမှလည်း အကူအညီ ရနိုင်သည်။
အချို့သော လုပ်ငန်းများတွင် ဇာတ်တူသား စားသည်မျိုး ရှိကြသော်လည်း
ယခုလို အရောင်းဈေးသည် လုပ်ငန်းများတွင် ထိုသို့ မဖြစ်အပ်။ ဖောက်
သည်တစ်ယောက်တည်းကို အတူ ရောင်းနေရသည်မျိုးလည်း ရှိချင်ရှိမည်။
ထိုအခါမျိုးတွင် အခြား အရောင်းသမားနှင့် ဖောက်သည် အဆင်မပြေခြင်း
သည် မိမိအတွက် အောင်ပွဲဟု သဘောမထားရ။ နယ်မြေတစ်ခုတွင် အချင်း
ချင်း အသိဖလှယ်ကာ အကျိုးတူ ပူးပေါင်းလုပ်ရမည်။

၃။ ဆက်ဆံရေး စိတ်ပညာ

(က) လူ့သဘော လူ့သဘာဝ

ရောင်းသူအကြောင်းကို တင်ပြခဲ့ပြီးဖြစ်၍ ယခု ဝယ်သူအကြောင်းကို ဆက်လက် တင်ပြလိုသည်။

ဝယ်သူမှာ မိမိပစ္စည်းကို မလိုချင်ဘဲနှင့် ဝယ်မည် မဟုတ်။ ထိုသို့ လိုချင်လာအောင် မိမိကလည်း သူ့စိတ်ကို ခန့်မှန်းနိုင်ရမည်။

ခဏလေး တွေ့ရုံဖြင့် ပစ္စည်းတွေ အများကြီး မှာချင်လည်း မှာမည်။ မိမိက ကူညီပေးရမည်။ သူ့နေရာမှာနေ၍ စဉ်းစားပေးရမည်။

ဝယ်ရန် အလားအလာရှိသည့် လူတစ်ယောက်ကို ချဉ်းကပ်မိသည်နှင့် သူ့အမူအရာကို အကဲခတ်ရမည်။ အချို့က မြန်မြန်ကုန်လျှင် ပြီးရောဆိုကာ ဝယ်သူ ဘာဖြစ်ဖြစ် အတင်းထိုး ရောင်းရမည်ဟု ထင်တတ်ကြသည်။ အမှန်အတိုင်း ရောင်းပါ။ ဝယ်သူဘက်မှ ဆောင်ရွက်ပေးမည်ဟု စိတ်ထားပြီ မိမိပစ္စည်းမှာ သူ့အတွက် အကျိုးရှိရမည်ဟု သဘောထားလျှင် ရောင်းရမည်မှာ သေချာသည်။

လူသည် တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် မတူ။ ထို့ကြောင့်လူတိုင်းကို စကား တစ်ပုံစံတည်း ပြော၍မရ။ မိမိကြည့်ခဲ့သည့် ရုပ်ရှင်အကြောင်းကို မိမိ အမေကိုရော၊ ညီ အငယ်ဆုံးကလေးကိုရော၊ ချစ်သူကိုရော မိမိ ဆရာဝန်ကိုရော တစ်ပုံစံတည်း ပြော၍ ရပါမည်လား။ နားထောင်မည့်လူနှင့် သင့်တော်မည့် စကားလုံးကို ရွေးချယ်၍ ပြောရမည်ပင်။ မိမိပြောသည့် စကားမှာ မြင့်နေ၍ နားမလည်လျှင် အချို့ကရှက်တတ်သည်။

ထို့ကြောင့် အရောင်းဈေးသည် သည် သူတို့ကို လေ့လာ၍ သူတို့ကို ခင်မင်စိတ်ထားပါ။ သူ့အကြောင်းကိုသိလျှင် ခင်မင်သွားလိမ့်မည်။

သုံးနိုင်ဖွိုးနိုင်သူဟု မိမိ အကဲခတ်မိလျှင် သူ့အတွက် တစ်ပတ်တွင် ငါးသျှီလင်လောက် သက်သာစေမည့် မိမိပစ္စည်းကို သူဝယ်မည်

မဟုတ်။ သို့သော် ပိုက်ဆံအိတ်ကို ချိန်းကြိုးလေးနှင့် ခတ်ထားသူ ဆိုလျှင် တော့ ဝယ်မှာ သေချာသည်။

ဤသို့လျှင် အကြမ်းဖျင်း အကဲခတ်တတ်ဖို့လိုသည်။ သူ့ အခန်းကို ရောက်သွား၍ ခေတ်မီမီ ပြင်ဆင်ထားသည်ကိုမြင်လျှင် ထိုလူသည် ခေတ်မီ သူတစ်ယောက်ဖြစ်ကြောင်း သိနိုင်သည်။ သို့မဟုတ်ဘဲ အမှိုက်ခြင်းထဲတွင် လည်း သတင်းစာအသစ်ကို တွေ့လိုတွေ့ဆိုလျှင် ထိုလူသည် ဖြစ်ကတတ် ဆန်းတစ်ယောက် ဖြစ်သည်။

သူတို့ သဘောထားများကိုလည်း အကဲခတ်ရမည်။ အချို့က အစွဲ ကြီးသည်။ သူတို့ကို ပြန်လှန် မငြင်းရ။ အငြင်းသန်သည့် အရောင်းဈေးသည် မှာ ညံ့သောသူသာ ဖြစ်မည်။ တစ်ဖက်က ပြောသည်မှာ မိမိသဘောထား နှင့် ဆန့်ကျင်နေသည်ဆိုလျှင်လည်း ဘာမျှမပြောဘဲ နားထောင်နေရမည်။

လူတစ်ယောက်၏ နောက်ကြောင်းနှင့် အကျင့်ကို ချက်ချင်း ပြင်၍ မရ။ ထိုအချက်ကိုသိလျှင် အရောင်းသမားအဖို့ ထိုလူကို သည်းခံနိုင်စွမ်း ရှိလိမ့်မည်။

သူ မကျေမနပ် ပြောသည်များမှ မိမိအတွက် အခွင့်ကောင်း ရနိုင် သည်။ သူက ပန်းခြံတွေကို စိတ်ကုန်လာပြီဟု ငြီးလျှင် မိမိပစ္စည်းမှာ အခြား စိတ်အပန်းဖြေစရာဖြစ်က အဆင်ပြေသွားနိုင်သည်။

အမြဲတမ်း ချီးမြှောက်သည့်စကား၊ စာနာ နားလည်သည့် စကားမျိုး ပြောရမည်။ သူ၏ အတွင်းရေးမှူးမကလေး တော်သည်ကို ချီးမြှောက်ခြင်း မျိုး၊ နံရံတွင်ချိတ်ထားသည့် ပန်းချီကားကို ချီးမြှောက် ပြောခြင်းမျိုး ဖြစ်၏။ မိမိက သူ့ကို စိတ်ဝင်စားနေသည့်ဟန် ပြရမည်။

ဤသို့လျှင် စိတ်ပညာကို အနည်းငယ် သုံးလိုက်ခြင်းဖြင့် ထိုလူမှာ မိမိပစ္စည်း ဝယ်နိုင်သည့် အနေအထားသို့ ရောက်သွားလိမ့်မည်။ ထိုကိစ္စ များ ပြီးလျှင်တော့ မိမိပစ္စည်းအကြောင်း စပြောရမည်။

(ခ) ဝယ်ရသည့် အကြောင်းရင်း

လူတွေ ပစ္စည်းဝယ်ရသည့် အကြောင်းအမျိုးမျိုး ရှိသည်။ အကြောင်း တစ်ခုတည်းကြောင့် ဝယ်ခြင်းမျိုး မဟုတ်။ အခြေခံအကြောင်း နှစ်ခု သုံးခုကြောင့် ဝယ်ခြင်း ဖြစ်သည်။

အဓိကကျသည့် အကြောင်းများမှာ....

(၁) **အမြတ်အစွန်း။** ။ ငွေရမည်ဆိုလျှင် လူတွေ ငြင်းလေ့ မရှိ။ လက်လီ လက်ကားသမားများအား သွားရောင်းသည့်အခါ မိမိ ပစ္စည်းကို ရောင်းလျှင် အမြတ်အစွန်းတွေ တိုးလာနိုင်သည်ဟု သဘောပေါက်အောင် ပြောနိုင်လျှင် ရောင်းရတတ်သည်။ သူတို့ ငွေရအောင် မိမိက ကူညီခြင်း မဟုတ်လော။

နောက်တစ်မျိုးကလည်း သူ့ကို ငွေသက်သာအောင် ရောင်း သည်မျိုးလည်း ရှိသည်။ မိမိရောင်းသည့် လက်နှိပ်စက်စက္ကူသည် အခြား လက်နှိပ်စက်စက္ကူထက် ဈေးသက်သာသည်ဆိုလျှင် လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုအတွက် များစွာ သက်သာသွားနိုင်သည်။ ဓာတ်ပုံ မိတ္တူကူးစက်သည် မိတ္တူစာတွေ အများကြီးပို့ရသည့် လုပ်ငန်းကြီး တစ်ခုအတွက် အချိန်ကုန်၊ ငွေကုန် သက်သာစေနိုင်သည်။

ဝန်ထမ်းသက်သာဆိုင်သုံး ပစ္စည်းရောင်းသည့်အခါ ထိုပစ္စည်းကြောင့် အစားအသောက်တွေ ပိုကောင်းလာသဖြင့် စက်ရုံတွင် ကုန်ထုတ်လုပ်မှု တိုးလာနိုင်သည်။ ယခု ဤစာအုပ်ကို ဖတ်နေခြင်း ကပင်လျှင် ဈေးရောင်းတတ်ပြီး ငွေရချင်၍ မဟုတ်လော။

သို့သော် ဇွတ်အတင်း ဆွဲပြောသည်မျိုးလည်း မလုပ်အပ်။ ရုပ်မြင်သံကြားစက် ရောင်းသည့်အခါ ဤရုပ်မြင်သံကြားစက်ကို မှောင်ထဲတွင် မီးပိတ်၍ ကြည့်နိုင်သဖြင့် မိတာခ သက်သာနိုင်သည် ဟု သွားပြောလျှင် အိမ်ရှင်က နှင်ထုတ်လိုက်လိမ့်မည်။

(၂) **စိတ်ချမ်းသာမှု။** ။ ဤအချက်သည်လည်း အရေးကြီးသည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

အစားအသောက်များ၊ ယမကာများ၊ လေမွေ့ရာ၊ ဇိမ်ခံကားများ ကြော်ငြာနေကြသည်မှာလည်း ထိုအချက်ကြောင့် ဖြစ်သည်။ မီးဖိုချောင်သုံး ခေတ်မီပစ္စည်းများမှာလည်း လုပ်အား သက်သာသောကြောင့် ရောင်းနေကြခြင်း ဖြစ်သည်။

မပင်ပန်းရဟု ဆိုလျှင် စိတ်ချမ်းသာသည်ပင်။ ရောင်းသည့်အခါတွင်လည်း ထိုအတိုင်းပြော၍ ရောင်းရမည်။ ပစ္စည်း၏ အရည်အသွေးအကြောင်း ပြောသည်ထက် ထိုပစ္စည်းမျိုးကို သုံးလျှင် မည်မျှ ဇိမ်ရှိမည်၊ မည်မျှ စိတ်ချမ်းသာနိုင်သည်၊ အပင်ပန်း သက်သာမည် စသည်ဖြင့် ပြောရမည်။

မြက်ဖြတ်စက်ကို ရောင်းသည့်အခါ စက်ပိုင်းဆိုင်ရာ အကြောင်းများကို မပြောဘဲ စားပွဲမှာထိုင်၍ ညီညာစွာ ရိတ်ထားသော မြက်ခင်းပြင်ကို ကြည့်ရသည်မှာ မည်မျှ စိတ်ချမ်းသာစရာ ကောင်းကြောင်း စသည်ဖြင့် ပြောရမည်။ ဝယ်သူသည် ရေဒီယိုခလုတ်တွေကို စိတ်မဝင်စား၊ သီချင်းတွေ၊ ဇာတ်လမ်းတွေ နားထောင်ရမည်ကိုသာ စိတ်ဝင်စားမည်။

လူသည် ပစ္စည်းကို ဝယ်ခြင်းမဟုတ်။ ထိုပစ္စည်းက မိမိအား အကျိုးပြုမှုကိုသာ ဝယ်ခြင်း ဖြစ်သည်။

နောက်ဆုံး စိတ်ချမ်းသာခြင်း တစ်မျိုးမှာ ပစ္စည်း၏ လှပမှု ဖြစ်သည်။ ရုပ်မြင်သံကြားကို ဝယ်သည်မှာ ယင်း၏အရုပ် ကြည်လင်ပြတ်သားမှုထက် လှပသော ပုံသဏ္ဍာန်ကိုသာ ကြည့်၍ ဝယ်ခြင်းဖြစ်သည်။ အိမ်ထောင်ပရိဘောဂများမှာလည်း မျက်စိကို ပသာဒ ဖြစ်စေသည်။ စက်ကိရိယာများသည်ပင် ဒီဇိုင်းကောင်းလျှင် စက်ရုံ၏ အသွင်အပြင်ကို ကျက်သရေ ရှိစေသည်။ ပစ္စည်း၏ အရည်အသွေးချင်း တူနေလျှင် ဒီဇိုင်းလှသော ပစ္စည်းက ပို၍ ရောင်းရတတ်သည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

(၃) **ဂုဏ်ရှိမှု**။ ။ လူမှာ မည်သည့် အခြေအနေပဲရှိရှိ အဆင့်အတန်း မြင့်ချင်သည့်သဘော ရှိသည်။ သူပြောသည်ကို နားထောင်၍ ထိုအချက်ကို နှိုက်ထုတ်ရမည်။ သို့သော် အထင်နှင့်အမြင်လည်း လွဲတတ်သည်။

ကိုယ်လိုချင်သည်ကို အတင်း ဆွဲမပြောဘဲ သူပြောသည့် လမ်းကြောင်းအတိုင်း လိုက်ကာ မိမိလိုချင်သည့် အချက်ကို ထောက်ပြနိုင်ရမည်။ သူ့ကိုယ်သူ အဆင့်အတန်းမြင့်သူ တစ်ယောက်ဟု ထင်လာအောင် မိမိက ပြောနိုင်လျှင် မိမိ၏ ကုန်တွေကို မှာယူပေတော့မည်။

ကိုယ့်သားသမီးအား ဈေးကြီးကြီးကျောင်း ထားချင်သည်မှာ လည်း ဂုဏ်ရှိချင်၍ပင်။ အဖိုးတန်ကားမှ စီးချင်သည်မှာလည်း ဂုဏ်ရှိချင်၍ပင်။ ပန်းချီဆရာ နာမည်ကိုပင် မှန်အောင် မပြောနိုင်သူက အခန်းတွင်ချိတ်ရန် ပန်းချီကား လာဝယ်သည်မှာလည်း ဂုဏ်ရှိချင်၍ပင်။ အနွေးထည်များအနက် ယုန်မွေးကိုမှ ဝတ်ချင်သည်မှာလည်း ဂုဏ်ရှိချင်၍ပင်။ အန္တရာယ်ရှိသည့်ကြားက လက်ဝတ်ရတနာ ဝတ်ချင်သည်မှာလည်း ဂုဏ်ရှိချင်၍ပင်။

လူဆိုသည်မှာတစ်ခုသို့မဟုတ်တစ်ခုသိမ်ငယ်စိတ် ရှိနေတတ်၏။ ထိုချို့ယွင်းချက်ကို အားဖြည့်သည့်အနေဖြင့် ကျန်သည့်နေရာတွင် ဂုဏ်ရှိကြောင်း ပြချင်ကြသည်။

လုပ်ငန်းရှင်ကြီးများသည်လည်း လေအေးပေးစက်တွေ တပ်၊ ကော်ဖောတွေခင်းဖြင့် မိမိစက်ရုံ မည်မျှကြီးကျယ်ကြောင်း မိတ်ဆွေများကို ပြလိုကြသည်။

ထို့ကြောင့် အရောင်းဈေးသည်က လမ်းထိပ်မှ အပျံစားတိုက်ကြီးနှင့် လူလည်း မိမိပစ္စည်းကို ဝယ်လိုက်ကြောင်း ပြောလိုက်သည်နှင့် ယခုတွေ့သည့် လူကလည်း လိုက်၍ ဝယ်ချင်မည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ဂုဏ်ကြောင့် ဝယ်သည်ကိုလည်း လျှော့မတွက်နှင့်။ ရောင်းသူက ယင်းကိုလည်း အခွင့်ကောင်းယူ၍ ရောင်းနိုင်သည်။

(၄) ကျန်းမာရေး။ ။ လူသည် နေမကောင်းဖြစ်မည်ကို ကြောက်ကြသည်။ သက်လတ်ပိုင်း အရွယ်တွေကလည်း ကျန်းမာရေး ကျဆင်းမည်ကို ကြောက်ကြသည်။ ထိုသို့မဖြစ်ရန် ပိုးမွှားများကို နှိမ်နင်းပစ်ရမည်။ ထို့ကြောင့် ယင်းကို အကြောင်းပြု၍ ဖုန်စုပ်စက်၊ ယင်ကောင်သတ်ဆေးများ ရောင်းရခြင်း ဖြစ်သည်။

ထိုအချက်ကို အကြောင်းပြု၍ အဝတ်အထည်တွေလည်း ရောင်းရသည်။ တစ်ခါက အပ်ချုပ်ဆိုင်ကြီးတစ်ဆိုင်သည် မိမိဆိုင်မှာချုပ်သော အဝတ်များကိုဝတ်လျှင် ပို၍နေကောင်းသည်ဟု ကြော်ငြာခဲ့သည်။

အစီခံပါသော စီးကရက်များ ရောင်းနေကြခြင်းမှာလည်း ကျန်းမာရေးကြောင့်ပင်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ အစီခံပါသည့်အတွက် မပါသည့် စီးကရက်ထက်တော့ စိတ်ချရသည်။ ဆေးဝါးပါသော ဆပ်ပြာ၊ မျက်နှာလိမ်းပေါင်ဒါ စသည်များလည်း ကျန်းမာရေးကို အကြောင်းပြု၍ ရောင်းနေရသည်ပင်။

(၅) အသုံးကျမှု။ ။ ဤအကြောင်းနှင့် ပတ်သက်၍မူ သိပ်ပြောရန် မလို။ မိမိကုန်ပစ္စည်းသည် အသုံးကျမှု ရှိသည်ဆိုလျှင် ရောင်းရမည်ပင်။ သို့သော် အချို့ပစ္စည်းများသည် မူလထုတ်လုပ်စဉ်က ရည်မှန်းထားသည်ထက် ပို၍ အသုံးကျနေသည်မျိုးလည်း ရှိတတ်သည်။

ဥပမာ-တစ်ရှူးစက္ကူသည် မူလက နှပ်ညှစ်၍ လွှင့်ပစ်ရန် ဖြစ်သည်။ နှပ်နှင့်အတူ ပိုးမွှားများပါ ပါသွားစေရန် ဖြစ်၏။ နောက်တော့ လက်သုတ်ပဝါအဖြစ်လည်း သုံးလာသည်။ ကားထဲတွင်လည်း ကားပြောင်း၍ မောင်းသူအတွက် တဘက်အဖြစ်

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

နှင့် သုတ်ရန် သုံးလာသည်။ မလိုင်အေးကို ထုတ်ရာတွင်လည်း သုံးသည်။

မိမိကလည်း ထိုပစ္စည်းများ သုံးပုံကို သိမထားလျှင် မိမိပစ္စည်း ကို သိပ်ရောင်းရမည် မဟုတ်။

(၆) ကြောက်ရွံ့မှု။ ။ အချို့လူများက ကြောက်တတ်ကြသည်။ မီး လောင်မည်ကို ကြောက်သည်။ အကြွေးကျမှုတွေများပြီး အရင်း ဆုံးမည်ကိုလည်း ကြောက်ကြသည်။ မိမိရောင်းသည့် ကုန်ပစ္စည်း မှာ ထိုအန္တရာယ်များကို ကာကွယ်နိုင်သည့်ပစ္စည်း ဖြစ်ပါမူ ထို ပစ္စည်းကို ဝယ်သည်မှာ ကြောက်ရွံ့မှုကြောင့်ဝယ်ခြင်း ဖြစ်သည်။

အရှင်းဆုံး ဥပမာမှာ အာမခံလုပ်ငန်း ဖြစ်သည်။ အာမခံ အမျိုးမျိုး ထားသည်မှာလည်း ကြောက်ရွံ့မှုကြောင့် ဖြစ်သည်။

လျှပ်စစ်မီးတွေ ရောင်းရသည်မှာလည်း ကြောက်ရွံ့မှုကြောင့် ပင် ဖြစ်သည်။ မီးအားနည်းလျှင် မိမိတို့ မျက်လုံးများ ပျက်မည် ကို ကြောက်ကြသည်။ လုံခြုံရေးဆိုင်ရာ ပစ္စည်းများသည် လည်း ကောင်း၊ ဆေးဝါးများသည် လည်းကောင်း ကြောက်ရွံ့မှုကို အကြောင်းပြု၍ ဝယ်ကြခြင်း ဖြစ်သည်။

(၇) စွဲလမ်းမှု။ ။ ဤအချက်မှာ အမျိုးသမီးများတွင် ရှိတတ်သည်။ အမျိုးသမီးများသည် သူတို့၏ ချစ်ခင်သူများထံသို့ လက်ဆောင် များ ဝယ်ပေးတတ်ကြသည်။ ရောင်းသူက ပစ္စည်းကို မကြိုက် ကြိုက်အောင် ပြောနိုင်သဖြင့် အပေးခံရသူ ကြိုက်သည် မကြိုက် သည် အပထား၊ သူတို့ ဝယ်တော့သည်ပင်။

ထိုအချက်ကို အကြောင်းပြု၍ ရောင်းနိုင်ရန် သက်ဆိုင်ရာ မိသားစုများနှင့် ပတ်သက်သော ရက်မြတ်မင်္ဂလာများကို သိထားဖို့ လိုသည်။ အမျိုးသမီးများသည် သူတို့မိခင် ဝယ်သဖြင့် ဝယ်သည် မျိုး ရှိသည်။ မိခင်လုပ်လျှင် ကောင်းသည်ဟု စွဲနေတတ်သည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

အထိမ်းအမှတ်နေ့များတွင် လက်ဆောင်ပေးသည်မှာ အစွဲတစ်ခု ဖြစ်သည်။ အရောင်းသမားက ထိုအစွဲရှိသော ဖောက်သည်များကို သိထားရမည်။ ထိုဖောက်သည် သည် အချိန်ရောက်လျှင် မိမိတို့ ကုမ္ပဏီမှ ပစ္စည်းကိုပင် ဝယ်ပေမည်။ ယင်းအစွဲမှာ စာချုပ်ထက်ပင် သေချာသေးသည်။

- (၈) ဖန်တီးလိုစိတ်။ ။ ဂီတပညာရှင်ကြီး ဘီသိုဗင်၊ ပန်းချီပညာရှင်ကြီး ပီကာဆို တို့သည်သာ မိမိတို့၏ ဖန်တီးမှုကို ပြချင်ကြသည် မဟုတ်။ သူတို့လို ပါရမီ မကောင်းလှသည့် လူတွေလည်း ဖန်တီးမှုကို လုပ်ပြလိုကြသည်။

အိမ်ထောင်ရှင် မိန်းကလေးတစ်ယောက် သိပ်မချက်တတ် မပြုတ်တတ်သော်လည်း မီးဖိုချောင်သုံး ကိရိယာတွေကို ဝယ်မည်။ ပြီးတော့ ရခါစ ခင်ပွန်းသည်က ခွေးကျွေးပစ်ရသည့် အဖြစ်မျိုး မရောက်နိုင်သည့် ကိတ်မုန့်မျိုး ဖုတ်ကျွေးချင်သည်။

အိမ်အလှပြင်သည့် ပစ္စည်း၊ သုတ်ဆေး၊ စုတ်တံ စသည်တို့ ဝယ်၍ အလှပြင်မည်။ မိမိ ပြင်ဆင်သည်မှာ တကယ်ကျွမ်းကျင်သူများ လုပ်သည်လောက် ကောင်းသည်ဟု အပြောခံလို၍ ဖြစ်သည်။ အိမ်နောက်ဖေး ပန်းခြံလေးကိုလည်း ပို၍ အမြင်လှစေရန် ဖန်တီးချင်ကြသည်။

အချို့လူများသည် ကျွမ်းကျင်မှုဆိုင်ရာ အလုပ်တွေကို လုပ်ရန်ဆွယ်ယူ၍ ရသည်။ သင်ပေး၍ ရသည်။ အားလပ်ချိန်တွင် လုပ်ရန် ဝါသနာဆိုင်ရာ အလုပ်တွေကို လုပ်အောင် ဆွယ်ယူ၍ ရသည်။ ထိုသို့ လုပ်သည်နှင့် သူတို့ သက်ဆိုင်ရာ ပစ္စည်းတွေ ဝယ်ရမည် မဟုတ်လား။

- (၉) စူးစမ်းလိုမှု။ ။ အချို့လူများသည် အသစ်အဆန်းတွေကို သိလိုကြသည်။ သတင်းစာ (သို့မဟုတ်) မဂ္ဂဇင်းတစ်ခု အသစ်ထွက်လျှင်

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ကြော်ငြာကောင်းပါက ချက်ချင်း ရောင်း၍ကုန်သွားတတ်သည်။ အကြိမ်အတော်များများ ထွက်ပြီးကာမှ ပုံမှန်စောင်ရေသို့ ရောက်လာသည်။

ရုပ်ရှင်တစ်ကား အသစ်တင်ပြီဆိုလျှင်လည်း ရုံတင်တင်ချင်း ဘယ်လောက်ဝေးဝေး သွားကြည့်တတ်ကြသည်။ စာအုပ်ဆိုင် သွားပြီဆိုလျှင်လည်း ကောင်းသော ဝတ္ထုအဟောင်းထက် နောက်ဆုံးထုတ် ဝတ္ထုကိုသာ တောင်းတတ်ကြသည်။

အရောင်းဈေးသည်တွင် အသစ်ထုတ်လုပ်လိုက်သော ပစ္စည်း ပါသွားမည်ဆိုလျှင် ယင်းကို ဝယ်သူက စူးစမ်းလိုပေလိမ့်မည်။ စမ်းကြည့် လိုပေလိမ့်မည်။ နောက်ပိုင်းမှ သိမ်းထားကာ ဖုန်တွေ တက်ချင်တက်၊ အသစ်အဆန်းမို့ ဝယ်လိုက်မည်။

လူသည် ဘယ်အရာမဆို မြင်ဖူးချင်သည်။ တွေ့ဖူးချင်သည်။ ရောက်ဖူးချင်သည်။ သွားဖူးချင်သည်။ ထိုသို့သော စူးစမ်းချင်သည့် လူ့သဘောကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ခြင်းဖြင့်လည်း မိမိတို့ အရောင်းလုပ်ငန်းတွင် အောင်မြင်နိုင်သည်။ လူဆိုသည်မှာ မသေဖူး၍ သေကြည့်ချင်သည်မျိုးသာ မရှိခြင်း ဖြစ်၏။



အပိုင်း (င)
အမြတ်ရမည့် ရောင်းကုန်ပစ္စည်း
Taking the Part - Time Plung
Small Business Opportunities

သင့်တွင် ဆိုင်တစ်ဆိုင်ဖွင့်ဖို့၊ လုပ်ငန်းတစ်ခုဖွင့်ဖို့ အချိန် ကျနေပါပြီလား။ လက်ရှိ လခစားအလုပ် အဆင်မပြေ ဖြစ်နေသည်လား။ လက်ရှိ လခစားအလုပ်ကို စိတ်ကုန်နေသည်လား။ လုပ်ငန်းရှင် တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ အမြဲ စိတ်ကူးရှိပါသလား။ လက်ရှိ ရရစားစား ဘဝက လွတ်မြောက်လိုပါပြီလား။ လုပ်ငန်း ဆိုင်တစ်ဆိုင်ဖွင့်ဖို့ စိတ်အားထက်သန်နေပါသလား။ သူများအတွက် တစ်နေ့ ၈ နာရီ လုပ်နေရသည်ထက် မိမိအတွက် တစ်နေ့ ၁၄ နာရီ လုပ်ရသည်ကို ပို၍ လိုလားပါသလား။

အထက်ပါ မေးခွန်းများကို “ဟုတ်ကဲ့” ဟု ဖြေမည်ဆိုလျှင် ကိုယ်ပိုင် ဆိုင်တစ်ဆိုင် ဖွင့်ဖို့ စဉ်းစားပေတော့။ မိမိ သိပ်ဖွင့်ချင်သည့် ဆိုင်မျိုး စိတ်ထဲတွင် စိတ်ကူးရှိထားကောင်း ရှိထားပေလိမ့်မည်။ မရှိဟု ဆိုလျှင်လည်း စိတ်မပျက်ပါနှင့်၊ ဖွင့်ဖို့ကိုသာ အသင့်ပြင်ပါ။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

လွယ်လွယ်ကူကူ ရောင်းဝယ်လုပ်ကိုင်နိုင်သော အရောင်းအဝယ် လုပ်ငန်း ၁၅ မျိုးကို တင်ပြပါမည်။

အရေးကြီးဆုံးအချက်ကို မေးလိုပါသည်။ ဤအရောင်းအဝယ် လုပ်ငန်းကို မလုပ်မီ လေ့လာရန် အချိန်ပေးနိုင်ပါမည်လား။ ဖွင့်၍ အောင်မြင် သည်၊ မအောင်မြင်သည် အပထား၍ မိမိနယ်မြေထဲတွင် ထိုဆိုင်မျိုးဖွင့်ဖို့ အစီအစဉ် အသေးစိတ် ရေးဆွဲနိုင်ပါမည်လား။ ဖြစ်နိုင်ပါသည်ဟုဆိုလျှင် ခြေစုံပစ်လုပ်ရန် ဆက်၍ဖတ်ပါတော့။

လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စလုပ်သူတစ်ဦးအဖို့ ဖြည်းဖြည်းမှ စလုပ်ဖို့ အရေးကြီးသည်။ မိမိခုန်ချမည့် လုပ်ငန်း ရေပြင် အနေအထားကို သက် သက်သာသာကျနိုင်ရန် ပထမ တိုင်းတာကြည့်ဖို့ လိုသည်။ လုပ်ငန်း ၂၅ မျိုးကို အကြံပြုလိုက်ပါသည်။ သို့ရာတွင် ထိုလုပ်ငန်း ရေပြင်၌ သင် ကူးခတ်နိုင်မည်၊ မခတ်နိုင်မည်ကိုတော့ အာမ မခံနိုင်ပါ။ မိမိ၏ အားထုတ်မှု နှင့် အကြံဉာဏ်တို့သည်သာ ထိုဆိုင်အောင်မြင်မှု မအောင်မြင်မှုကို အဆုံး အဖြတ် ပြုပါလိမ့်မည်။

ရှေ့ပြေး ၁၀ ချက်

လွယ်ကူစွာ ရောင်းဝယ်နိုင်သော လုပ်ငန်း ၂၅ မျိုးကို မတင်ပြမီ ထိုလုပ်ငန်း လုပ်ရန်အတွက် အရေးကြီးသော ရှေ့ပြေးအချက် ၁၀ ချက်ကို ဦးစွာ တင်ပြပါမည်။

- (၁) မိမိနယ်မြေတွင် မိမိလုပ်မည့် လုပ်ငန်းမျိုး အပြိုင် ရှိနေပါ သလား။ ထိုပြိုင်ဘက်နှင့် ဈေးနှုန်းအရ ဖြစ်စေ၊ ဝန်ဆောင်မှု အရ ဖြစ်စေ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ပါမည်လား။
- (၂) မိမိဆိုင်ကို မိမိနယ်မြေတွင် တရားဝင် ဖွင့်လှစ်နိုင်ပါမည် လား။ မိမိဖွင့်မည့်ဆိုင်မျိုးကို မိမိနယ်မြေတွင် တားမြစ်ထားမှု

ရှိ မရှိ သက်ဆိုင်ရာ နယ်မြေအာဏာပိုင်ရုံးတွင် စုံစမ်း
ကြည့်ပါ။

(၃) သက်ဆိုင်ရာ နယ်မြေအာဏာပိုင်ရုံးတွင် မိမိဖွင့်မည့် ဆိုင်နှင့်
ပတ်သက်သော လုပ်ငန်းလိုင်စင် ရနိုင်၊ မရနိုင် စုံစမ်းပါ။
စည်းမျဉ်းများသည် ဒေသတစ်ခုနှင့် တစ်ခု မတူတတ်ပါ။
ဥပမာ - အစားအသောက် ရောင်းမည်ဆိုလျှင် အစား
အသောက်ဆိုင်ရာ လိုင်စင် လိုပါလိမ့်မည်။

(၄) နယ်မြေအာဏာပိုင်ရုံးကို ရောက်သည့်အခါ လုပ်ငန်း လိုင်စင်
လျှောက်ပုံလျှောက်နည်းကို မေးမြန်းပါ။ သို့မှသာ ဘဏ်တွင်
ငွေစာရင်းဖွင့်နိုင်ပြီး ထိုငွေကိုထုတ်ကာ လုပ်ငန်းကို လည်ပတ်
လုပ်ကိုင်သွားနိုင်ပေလိမ့်မည်။

(၅) အိမ်တွင် အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သည့် ဆိုင်
ခန်း (သို့မဟုတ်) ရုံးခန်းငယ်တစ်ခု လုပ်ပါ။ ကြီးကြီး
ကျယ်ကျယ် လုပ်ဖို့မလိုပါ။ အရောင်းအဝယ်ကိစ္စနှင့် လာ
ရောက်သူများကို လက်ခံစကားပြောနိုင်သည့်၊ မှာထားသည့်
ပစ္စည်းများ ပေးပို့ရန် စီစဉ်နိုင်သည့် အေးအေးဆေးဆေး
နေရာကလေးတစ်ခုသာ လိုပါသည်။

(၆) သက်ဆိုင်ရာ အာဏာပိုင်ရုံးနှင့် ဆက်သွယ်၍ မိမိ အသုံး
ပြုမည့် ဆိုင်အမည်ကို တရားဝင် သုံးနိုင်ခွင့် ရှိ မရှိ စုံစမ်းပါ။

(၇) လုပ်ငန်းပုံသဏ္ဍာန်ကို ရွေးပါ။ လုပ်ငန်း စလုပ်သည့် လူများမှာ
အများအားဖြင့် တစ်ဦးတည်းပိုင် လုပ်ငန်းပုံစံမျိုး လုပ်တတ်
ကြသည်။ ထိုပုံစံမျိုး လုပ်သည်ဆိုလျှင်တော့ လုပ်ငန်း စာချုပ်
စာတမ်းတွေ အထူးတလည် မလိုတော့ပါ။ ပုံမှန် အခွန်
ပေးဆောင်ရန် ပြည်တွင်းအခွန် ပုံစံတွင် ဖြည့်စွက်လိုက်ရုံပင်။
ထိုသို့မဟုတ်ပါက အခြား 'အစုစပ်' သို့မဟုတ် 'ဖက်စပ်'

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ပုံစံများလည်း လုပ်၍ ရနိုင်ပါသည်။ ထိုကိစ္စများအတွက် ရှေ့နေနှင့် တိုင်ပင်ပါ။ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ဥပဒေစာအုပ်များ လည်း ဝယ်၍ ရနိုင်ပါသည်။

- (၈) အကယ်၍ လက်ကားဝယ်၍ လက်လီပြန်ရောင်းမည့် ဆိုင်မျိုး ဆိုလျှင် လက်လီရောင်းခွင့် လက်မှတ် လိုပါလိမ့်မည်။ ထို လက်မှတ်မျိုးရှိလျှင် လက်ကားဆိုင်ကြီးများ၌ လက်ကား ဝယ်ခွင့် ရရှိပါလိမ့်မည်။ ထိုဆိုင်ကြီးများတွင် စားသုံးသူများ လက်လီသွားဝယ်၍ မရောင်းပါ။ ထိုလက်မှတ် ရရှိနိုင်ရေး အတွက် သက်ဆိုင်ရာ အာဏာပိုင်ရုံးတွင် စုံစမ်းကြည့်ပါ။
- (၉) မိမိ ရောင်းချမည့် ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍ ဖြစ်စေ၊ မိမိ လုပ်ကိုင်မည့် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်၍ ဖြစ်စေ အကာအကွယ် ပြုထားဖို့ လိုသည်။ မူပိုင် ကာကွယ်မှု များ လုပ်ထားရမည်။ ယင်းအတွက် သက်ဆိုင်ရာ ဥပဒေရုံး များတွင် စုံစမ်းပါ။
- (၁၀) မိမိဘာသာ အားထုတ်လေ့လာပါ။ ဆိုင်တစ်ဆိုင် ဖြစ်အောင် မည်သူကမျှ လာလုပ်ပေးမည် မဟုတ်။ ဘယ် လုပ်ငန်းပဲ လုပ်လုပ် ထိုလုပ်ငန်းလုပ်ရန် လေ့လာ စူးစမ်းရသည်မှာ ပျော် စရာအကောင်းဆုံး ဖြစ်သည်။ စာအုပ်တွေ ဖတ်ပါ။ လူတွေနှင့် ဆွေးနွေးပါ။ စူးစမ်းပါ။ သို့ဆိုလျှင် တစ်သက်လုံး တစ်ခါမျှ မလုပ်ဖူးခဲ့သည့်တိုင် အောင်မြင်သော ဆိုင်တစ်ဆိုင် ဖွင့်ဖြစ်ဖို့ သေချာပါသည်။

လုပ်ရန်လွယ်သည့် ၂၅ မျိုး

ယခုတင်ပြမည့် အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်း ၂၅ မျိုးတွင် ကြီးကြီး ကျယ်ကျယ် လေ့လာရန် မလို။ မူပိုင်ခွင့်တွေ ဘာတွေ တင်ရန် မလို။
အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ဥပဒေရေးရာ လေ့လာမှုတွေ မလို၊ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် အာမခံတွေ ထားရန် မလို။ သို့ရာတွင် အထက်တွင် တင်ပြခဲ့သည့် ရှေ့ပြေးအချက် ၁၀ ချက် ကိုတော့ သိထားသင့်သည်။ ထိုအထဲမှ အမှတ်စဉ် ၁၀ ဖြစ်သော ‘မိမိဘာသာ အားထုတ်လေ့လာပါ’ ဆိုသည့် အချက်ကိုမူ မမေ့ပါနှင့်။

Yellow Pages စာအုပ်များ၊ ကုန်သည်ကြီးများ အသင်းနှင့် စာကြည့်တိုက်များတွင် လေ့လာ၍ မကုန်နိုင်။

Yellow Pages များတွင် ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်း၊ ကုမ္ပဏီ များ၏ အမည်နှင့် လိပ်စာများ ပါရှိသည်။ မိမိရောင်းချမည့် ကုန်ပစ္စည်းကို သက် ဆိုင်ရာ ထုတ်လုပ်သည့် ကုမ္ပဏီနှင့် ဆက်သွယ်ကာ လက်ကားဈေးဖြင့် ဝယ်ယူနိုင်သည်။ ထိုစာအုပ်များသည် မိမိ ဆိုင်ဖွင့်နိုင်ရန်အတွက် များစွာ အသုံးကျပေသည်။

အကောင်းဆုံးအရောင်းအဝယ် ၂၅ မျိုး

ယခု လွယ်ကူအဆင်ပြေမည့် အရောင်းအဝယ် လုပ်ငန်း ၂၅ မျိုးကို အောက်တွင် ဖော်ပြလိုက်ပါသည်။ ရွေးချယ်လုပ်ကိုင်ကြပေတော့။

၁။ သတင်းစာစောင်

အကြောင်းအရာတစ်ခု (လိုင်းတစ်လိုင်း) နှင့် ပတ်သက်၍ ထဲထဲ ဝင်ဝင် နားလည်သည်မျိုး ရှိပါသလား။ ထိုအကြောင်းအရာကို သတင်း စာစောင်အဖြစ် ချရေးနိုင်ပါမည်လား။ ရေးနိုင်သည်ဆိုလျှင် သတင်း စာစောင် လုပ်ငန်းကို စ၍ ထုတ်ဝေရောင်းချပါ။ မိမိ နှစ်သက်သည့် အကြောင်းအရာ ခေါင်းစဉ်တစ်ခုကို ရွေးပါ။ ပြီးတော့ အပြိုင် ရှိ မရှိ ကြည့်ပါ။ မရှိလျှင်တော့ ပို၍ အဆင်ပြေနိုင်သည်။ မိမိ စာစောင်ကို ဖတ်မည့် ပရိသတ် (Target audience) စာရင်းကို ရှာဖွေ၍ ရနိုင်ပါသည်။ ထိုပရိသတ်ထံသို့ နမူနာ

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

စာစောင် တစ်ခု ပို့၍ ‘နှစ်ပေး’ ဖတ်ရန် လျှောက်လွှာပုံစံ အလွတ်တစ်ခုလည်း ထည့်ပေးလိုက်ပါ။ ထိုပုံစံတွေ များများ ပြန်လာသည်ဆိုလျှင်တော့ လုပ်ငန်း ဖြစ်သွားပေပြီ။

၂။ ဗီဒီယိုမှာ ကြော်ငြာရောင်း

ဗီဒီယိုအခွေ အရောင်းလုပ်ငန်းတစ်ခုကို သွားပါ။ သူတို့ရောင်းသည့် ဗီဒီယိုအခွေများပေါ်တွင် ကြော်ငြာကပ်၍ လည်းကောင်း၊ အခွေကာဘာ ထဲတွင် ကြော်ငြာစာရွက် ထည့်၍လည်းကောင်း အခွေများ ဖြန့်ချိ ရောင်းချနိုင်ပါမည်လားဟု မေးမြန်းပါ။ သူတို့လက်ခံလျှင် ကြော်ငြာရှင်ထံမှ ငွေရမည်။ ယင်းအထဲမှ ရာခိုင်နှုန်းအချို့ကို ဗီဒီယို လုပ်ငန်းအား ပေး၍ ကျန်သည်ကို မိမိ ယူလိုက်ရုံပင်။ နာမည်ကြီး ဗီဒီယို ကုမ္ပဏီများကို ကိုင် ထားရမည်။

ထိုသို့လုပ်ရာတွင် သတင်းစာ ကြော်ငြာများကို စုံစမ်းပါ။ မိမိ ကြော်ငြာရောက်မည့် ပရိသတ်သည် သတင်းစာ ပရိသတ်ထက် နည်းသဖြင့် မိမိ၏ ကြော်ငြာခနှုန်းမှာလည်း သတင်းစာကြော်ငြာနှုန်းထက် နည်းရ ပေလိမ့်မည်။

အကယ်၍ ကြော်ငြာလိုသူက ငွေကြေးတတ်နိုင်သည်ဆိုပါက ရုပ်ရှင် နှင့် သတင်းစာများတွင် ကြော်ငြာများ ထည့်သွင်းပေးနိုင်ပါသည်။ ထိုအခါ ကြော်ငြာခနှုန်းကိုလည်း ထိုက်သင့်သလို တိုးယူသွားရပါမည်။

၃။ လက်ကမ်းကြော်ငြာ

လက်ကမ်းကြော်ငြာ ရိုက်နှိပ်ဖြန့်ဝေနိုင်ခြင်း မရှိသော လုပ်ငန်း များအတွက် လက်ကမ်းကြော်ငြာများ ရိုက်နှိပ်ဖြန့်ဝေပေးခြင်းသည်လည်း အမြတ်ရသော လုပ်ငန်းတစ်ရပ်ဖြစ်ပါသည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ကုမ္ပဏီများ၊ လုပ်ငန်းများသို့ သွားရောက်၍ မိမိ၏ လက်ကမ်း
ကြော်ငြာ အစီအစဉ်ကို ကမ်းလှမ်းပါ။ ကော်ဖီဆိုင်ကြီးများ၊ ကွန်ပျူတာ
လုပ်ငန်းကြီးများ၊ အခြောက်လျှော် ပင်မင်းလုပ်ငန်းများ၊ သီးသန့်စတိုး
ဆိုင်ကြီးများသည် လုပ်ငန်းအပ်နိုင်သော နေရာများ ဖြစ်သည်။

မိမိတွင် ကွန်ပျူတာရှိလျှင် လက်ကမ်းကြော်ငြာကို မိမိဘာသာ
လုပ်နိုင်ပြီး ထိုအတွက် စရိတ်ကိုပင် မိမိ ရနိုင်သေးသည်။

ကြော်ငြာဝေခကို မည်မျှ တောင်းရမည်နည်း။ ကြော်ငြာရှင်ထံမှ
ကြော်ငြာတစ်ရွက်အတွက် ၂ ကျပ်၊ ၃ကျပ် အတွင်း တောင်းနိုင်သည်။
ကြော်ငြာဖြန့်ဝေရာတွင် လူငှား၍ ဖြန့်ဝေနိုင်သည်။ (ကျောင်းအားရက်
ကျောင်းသားများကို ငှားလျှင် ရနိုင်သည်။) ကြော်ငြာဝေသူကို ကြော်ငြာ
တစ်ရွက်လျှင် ၁ ကျပ်မှ ၂ ကျပ် အကြားပေးပြီး အမြတ်ကို မိမိ ယူလိုက်ရုံပင်။

၄။ အမြတ်ရအောင် ပစ္စည်းငှား

မိမိတွင် လူတွေ စိတ်ဝင်စားနိုင်မည့် ကိရိယာများ အသုံးမပြုဘဲ
ရှိနေပါသလား။ ယင်းတို့ကို အသုံးပြုမည့်သူအား ငှားလျှင်လည်း အမြတ်
ရသော လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။

ထိုသို့ ငှားမည့်အကြောင်းကို သတင်းစာထဲတွင် ကြော်ငြာပါ။
သို့မဟုတ်ပါကလည်း စတိုးဆိုင်များတွင်သွား၍ ၎င်းတို့၏ ကြေညာချက်
ဆိုင်းဘုတ်များတွင် မိမိ၏ ကြော်ငြာထည့်ရန် ညှိနှိုင်းပါ။

မိမိတွင် အိမ်သုံး လွှစက်၊ အိမ်သုံး မြေတူးစက်၊ မြက်ရိတ်စက်
များ ရှိနေသည်ဆိုလျှင် စမ်းကြည့်လိုက်ပါ။

၅။ ကားရောင်းဖို့ နေရာ

ကားရောင်းရန် မဟုတ်ပါ။ ကားရောင်းလိုသူများ ကားများ ပြရန် နေရာငှားဖို့ ဖြစ်ပါသည်။ ထိုလုပ်ငန်းအတွက် အတန်အသင့် ကျယ်သော မြေအကျယ်အဝန်းတစ်ခုတော့ လိုပါသည်။

ထိုမြေနေရာကို ကားအရောင်းလုပ်ငန်း တစ်ခုအား ပြခန်းလုပ်ဖို့ ငှားရုံပင်။ ကားအစီးပေါင်း ၁၀၀ ခန့်ရှိလျှင် လစဉ် သိန်းဂဏန်းမျှ အမြတ် ရနိုင်သော လုပ်ငန်း ဖြစ်ပါသည်။

၆။ ရေဆေးဆီထိုး

တစ်လတန်သည်၊ နှစ်လတန်သည် တစ်ခါ မိမိတို့ကားကို ရေဆေး၊ ဆီထိုး၊ အရောင်တင် လုပ်ချင်သော ကားပိုင်ရှင် အမြောက်အများ ရှိသည်။ ထို့ကြောင့် ရေဆေး၊ ဆီထိုး၊ အရောင်တင် လုပ်လိုသောကားများကို မိမိ အနေဖြင့် ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ပါကလည်း အမြတ်ရနိုင်သော ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်သည်။

ထိုလုပ်ငန်းမျိုး လုပ်မည်ဆိုလျှင် ကားပစ္စည်း အရောင်းဆိုင်များသို့ သွား၍ ရေဆေး၊ ဆီထိုး၊ အရောင်တင်လုပ်ရာတွင် သုံးရမည့် ပစ္စည်းများကို ဝယ်ပါ။

ပြီးတော့ သတင်းစာနှင့် လက်ကမ်းကြော်ငြာများဖြင့် ကြော်ငြာပါ။ ပထမဆုံး လုပ်ငန်း လာအပ်သူကို ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း လျော့၍ လုပ်ပေးမည် ဟုလည်း ကြော်ငြာထဲတွင် ထည့်သွင်းဖော်ပြပါ။ ထိုကြော်ငြာသည် ကား ပိုင်ရှင်များကို ဆွဲဆောင်မှု ရှိနိုင်ပါသည်။

၇။ ဝိုင်းကျူရှင်

မိမိတွင် အနုပညာနှင့် ပတ်သက်၍ဖြစ်စေ၊ ဘာသာစကားနှင့် ပတ်သက်၍ဖြစ်စေ၊ ကွန်ပျူတာပညာနှင့် ပတ်သက်၍ဖြစ်စေ၊ ဂီတ တူရိယာ တီးမှုတ်မှုနှင့် ပတ်သက်၍ဖြစ်စေ၊ ကျောင်းဘာသာရပ်ဖြစ်စေ တတ်ကျွမ်း ထားပါက ဝိုင်းသင်တန်းများ ဖွင့်လှင်လည်း အမြတ်ရသော လုပ်ငန်းတစ်ရပ် ဖြစ်နိုင်ပါသည်။

ထိုသင်တန်းများ ဖွင့်ရာတွင် အတန်းအလိုက် သင်တန်းကြေး ယူခြင်း၊ သို့မဟုတ် Session ၁၀ခုလျှင် တစ်ခု အခမဲ့ သင်ပေးခြင်းမျိုး ဖြင့် သင်တန်းသားကို ဆွယ်နိုင်ပါသည်။

ထိုလုပ်ငန်း လုပ်မည်ဆိုလျှင် လိပ်စာကတ်ရိုက်ခြင်း၊ မိမိသင်ကြား မည့် ဘာသာရပ်ကို ပိုမို ကျွမ်းကျင်အောင် လုပ်နေခြင်းများ လိုအပ်သည်။

၈။ ကျောင်းပျော်ပွဲများ

ကျောင်းများတွင် လုပ်လေ့ရှိသည့် နှုတ်ဆက်ပွဲများ၊ ဆုပေးပွဲများ၊ ပျော်ပွဲရွှင်ပွဲများအတွက် အခကြေးငွေဖြင့် လိုအပ်သည့် စားသောက်ဖွယ်များ စီစဉ်ပေးခြင်း၊ အခမ်းအနား ပြင်ဆင်မှုများ လုပ်ပေးခြင်းသည်လည်း (အများ မလုပ်သေးသော) အမြတ်ရနိုင်သည့် လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။

ထိုအခမ်းအနားတွင် မိမိ၏ ဆောင်ရွက်ခကို ရနိုင်သည့်အပြင် ကုန်ကျသည့်ပစ္စည်းများအတွက် မိမိက လက်ကားဈေးဖြင့် ဝယ်ယူခဲ့သည် ဖြစ်ရာ ပစ္စည်းပေါ်မှလည်း အမြတ်ရနိုင်ပေသည်။

၉။ အိမ်တိုင်ရာရောက်

မိမိတွင် မော်တော်ကား (သို့မဟုတ်) ဆိုင်ကယ်၊ စက်ဘီး ရှိလျှင် အိမ်တိုင်ရာရောက် လိုက်မပို့နိုင်သော လုပ်ငန်းငယ်များထံမှ မိမိက အိမ်တိုင်ရာရောက် လိုက်ပို့သည့် တာဝန်ကို ရယူဆောင်ရွက်ပေးခြင်းသည် လည်း အမြတ်ရနိုင်သည့် ဝန်ဆောင်လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်နိုင်ပေသည်။

သို့ရာတွင် ပရိဘောဂလို ပစ္စည်းမျိုး မိမိက သယ်ပို့ရင်း ကျိုးပျက် သွားသည့်အခါ ကာမိစေရန် အာမခံလုပ်ငန်းနှင့် ဆက်သွယ်ထားဖို့တော့ လိုသည်။

၁၀။ အိမ်သန့်ရှင်းရေး

ရေတစ်ပုံးဆွဲ၊ ကြမ်းတွေကို တိုက်ချွတ်၊ ပိုးသတ်ဆေးဖျန်း သည် လောက်သာ လုပ်ရသည်။ လုပ်အားကို ရောင်းစားသော အဆိုပါ ဝန်ဆောင်မှု အလုပ်တွင် လုပ်ခကို နာရီပိုင်းနှင့်လည်း တောင်း၍ရသည်။ (သူများတွေ တောင်းသည့် ထုံးစံအတိုင်း တောင်းရုံပင်)။

မိမိလုပ်ငန်းကို မြို့တွင်းသတင်းစာ၊ လက်ကမ်းကြော်ငြာများနှင့် လည်း ကြော်ငြာနိုင်သည်။ တစ်ဆင့်စကား တစ်ဆင့်နားဖြင့်လည်း သတင်းလွှင့်နိုင်သည်။

၁၁။ စာအုပ်စင်လုပ်ရောင်း

စာအုပ်စင်ကလေးမျိုး (သို့မဟုတ်) အိမ်တွင် အသုံးလိုတတ်သည့် အလားတူ ပစ္စည်းကလေးများ လုပ်တတ်သည်ဆိုလျှင် ကိုယ်ကျွမ်းကျင် သည့် ပစ္စည်းကလေးများကို ထုတ်လုပ်လိုက်ပါ။ ပြီးတော့ မှာလျှင် အမြန်ဆုံး လုပ်ပေးနိုင်ပြီး အိမ်တိုင်ရာရောက် ပို့ပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း ကြေညာလိုက်ပါ။ အလုပ်ဖြစ်သွားပါလိမ့်မည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

၁၂။ လမ်းဘေးတွင် သစ်သီး၊ ဟင်းရွက်ရောင်း

ထိုလုပ်ငန်းအတွက် မိမိတွင် ထရပ်ကားကလေးတစ်စီး ရှိလျှင် ပိုကောင်းသည်။ နောက်ပြီး လက်ကားဈေးနှုန်းနှင့် ရနိုင်မည့်နေရာ(ခြံ)ကို သိထားဖို့ လိုသည်။

ခြံမှထွက်သည့် သစ်သီး၊ သစ်ဥနှင့် ဟင်းရွက်ဟင်းသီးများကို ကားရှိလျှင် ကားပေါ်၊ ကားမရှိလျှင်လည်း လှည်းပေါ်တင်ကာ ထိုပစ္စည်းမျိုး ရောင်းသည့်ဆိုင်၊ ဈေး စသည်တို့နှင့် ဝေးသော လူနေရပ်ကွက်များသို့ တင်သွားပါ။

ထို့နောက် မိမိအတွက် သီးသန့်နေရာမရှိလျှင် နေရာတစ်နေရာ လောက်ကို ငှားသင့်လျှင် ငှားလိုက်ပါ။ ပြီးတော့ ထိုသစ်သီးနှင့် ဟင်းသီး ဟင်းရွက်တို့ကို ဝယ်ချင့်စဖွယ်ဖြစ်အောင် လှလှပပ ပြင်ဆင်၍ ပြုထားပါ။ ဆိုင်ဖွင့်ချိန်လည်း မှန်ပါစေ။

မိမိဆိုင်ရှေ့မှ ယနေ့ ဖြတ်မောင်းသွားသော ကားသည် နောက်နေ့ တွင် “ဟုတ်ပြီ၊ ငါအလုပ်ကအပြန် ဟိုဆိုင်နားမှာ ရပ်ပြီး လတ်လတ် ဆတ်ဆတ် အသီးအရွက်ကလေးတွေ ဝယ်သွားဦးမှပဲ” ဟု စိတ်ကူးပေါက် သွားပေလိမ့်မည်။ ဝယ်သည့်အချိန်တွင် မိမိဆိုင်မရှိလျှင်တော့ လူတွေ စိတ်ပျက်သွားပေလိမ့်မည်။

ထိုနေရာတွင် မိမိဆိုင်ရှိကြောင်း သိအောင် တစ်ပတ်၊ နှစ်ပတ်တော့ သည်းခံပြီးဖွင့်ပါ။

ဈေးနှုန်းကိုလည်း သင့်တင့်မျှတပါစေ။ ပစ္စည်းဝယ်သည့်အခါ ထည့်ပေးစရာအိတ်များလည်း အသင့်ယူဆောင်လာပါ။ လိုအပ်လျှင် ချိန်ခွင် အလေးနှင့် ဂဏန်းပေါင်းစက်များလည်း ပါလာသင့်သည်။

ထိုဆိုင်မျိုး ရောင်းချရာတွင် အချို့က ရာသီအလိုက်သာ ရောင်း ကြသည်။ ထိုဆိုင်မျိုး အောင်မြင်ဖို့ဆိုသည်မှာ ရောင်းသည့်နေရာ အကွက် အကွင်းပေါ်တွင် အဓိကကျသည်။ ပစ္စည်းကောင်းဖို့လည်း လိုသည်ပေါ့။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

၁၃။ သင်္ဘောဆိပ် ယူပို့လုပ်ငန်း

မိမိအိမ်နှင့် နီးသည့်နေရာတွင် လှေ၊ သင်္ဘောများကို ဆိုက်ကပ် တတ်ပါသလား။ ရေယာဉ်မှူး၊ သင်္ဘောသားနှင့် ခရီးသည်များအတွက် လိုအပ်သည့်ပစ္စည်းများ ဝယ်ယူပို့ပေးသည့် လုပ်ငန်းတစ်ခုကို လုပ်ပါ ကလည်း အမြတ်ရနိုင်သည့် လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။

သူတို့၏ အဝတ်အစားတွေကို ယူ၍ ပင်မင်းဆိုင် ပို့ပေးခြင်း၊ စားသောက်ဖွယ်၊ အဖျော်ယမကာနှင့် ရေပုလင်းများ ဝယ်ယူပေးပို့ခြင်းအပြင် အခြား မိမိစိတ်ကူးရှိသလို ဝန်ဆောင်မှုများ လုပ်ပေးနိုင်ပါသည်။ သူတို့ လိုအပ်သမျှကို မြန်မြန်နှင့် စိတ်ကျေနပ်အောင် ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ဖို့လိုသည်။

ထို ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းအတွက် နာရီနှင့် ဆောင်ရွက်ပေးခ ယူလျှင် လည်း ရနိုင်သည်။ မိမိ၏ ဆောင်ရွက်မှုမှာ ကျေနပ်ဖွယ်ရာ ဖြစ်လျှင် အပိုကြေးကလေးများပင် ရနိုင်ပါသည်။

အနီးအနားရှိ စားသောက်ဆိုင်များမှ စားသောက်ဖွယ်များကို ခရီးသည်များ လမ်းတွင်စားဖို့ ဝယ်ခြင်း၊ ထုပ်ပိုးခြင်းလည်း လုပ်နိုင်သည်။ ထို အစားအသောက် တန်ဖိုးပေါ်မှ မိမိက ဆောင်ရွက်ခ ၁၅ ရာခိုင်နှုန်း ကောက်ယူနိုင်သည်။

၁၄။ ထင်းရောင်း

ထင်းများကို အိမ်တိုင်ရာရောက် ရောင်းသော လုပ်ငန်းတစ်ခုလည်း ရှိသေးသည်။ သို့ရာတွင် သပ်သပ်ရပ်ရပ်၊ လှလှပပ ထုပ်ပိုးရောင်းချခြင်းမျိုး ဖြစ်သည်။

ထင်းများ ရောင်းသောနေရာမှ ထင်းများကို ဝယ်ပါ။ ယင်းတို့ကို မိမိဘာသာ သပ်သပ်ရပ်ရပ်၊ လှလှပပဖြစ်အောင် ချည်နှောင်ထုပ်ပိုးပါ။ ပြီးတော့ မိမိတွင် ကား (သို့မဟုတ်) စက်ဘီးရှိလျှင် ထိုထင်းစည်းများကို

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

တင်၍ အသွားအလာများသော လမ်းဘေးတစ်နေရာတွင် သွားရောင်းပါ။

မိမိရောင်းချရန် ယူထားသည့်နေရာအတွက် ငှားရကောင်း ငှားရနိုင်သည်။ သို့ရာတွင် မိမိစိတ်ကူးကောင်းဖို့ လိုပါသည်။ နေရာကောင်းလျှင် ကောင်းသလို အဆင်ပြေနိုင်ပါသည်။

၁၅။ တည်းခိုစရာ

ဤလုပ်ငန်းအတွက် မိမိတွင် အခန်းပို တစ်ခန်း၊ နှစ်ခန်းရှိဖို့ လိုသည်။ သီးသန့် ရေချိုးခန်းနှင့် အိမ်သာများလည်း လုပ်ပေးထားရမည်။ ခရီးသွားဧည့်သည်များ တည်းခိုမိရာမှ မိမိက ဖော်ရွေပျူငှာလျှင် နောက်တစ်ကြိမ် ထိုဧည့်သည် ပြန်လာသည့်အခါ မိမိထံတွင်သာ တည်းပေလိမ့်မည်။

မိမိအနီး ပတ်ဝန်းကျင်တွင် တက္ကသိုလ် ကောလိပ်များ ရှိခြင်း၊ ပျော်ရွှင်လည်ပတ်စရာများ ရှိခြင်းတို့သည် မိမိလုပ်ငန်းကို အထောက်အကူ ပြုပေလိမ့်မည်။

နံနက်စာကျွေးခြင်း၊ သန့်ရှင်းပျူငှာစွာ ဆက်ဆံခြင်းများ လိုသည်။

ထိုလုပ်ငန်းကို လုပ်တော့မည်ဆိုလျှင် မိမိလုပ်ငန်းကို မကြော်ငြာမီ၊ မိမိနယ်မြေ၌ ထိုလုပ်ငန်းမျိုး ပိတ်ပင်ထားမှုမျိုး ရှိ မရှိ အလျင်စုံစမ်းပါ။ သက်ဆိုင်ရာ နယ်မြေတာဝန်ရှိများကို ဖိတ်ကြား၍ မိမိလုပ်ငန်းတွင် ပြင်ဆင်ထားပုံ၊ ကျွေးမွေးပုံတို့ကို ပြသပါ။ သူတို့ သဘောကျလျှင် သူတို့ကပင် ကြော်ငြာပေးပါလိမ့်မည်။

၁၆။ အလုပ်သမားကြော်ငြာ

လက်တိုလက်တောင်း အလုပ်သမား အမြောက်အများ ရှိနေပါသလား။ ထိုအလုပ်သမားများနှင့် ဆက်သွယ်လို့ရော ရနိုင်ပါသလား။ သို့ဆိုလျှင် အလုပ်သမားများအတွက် လက်ကမ်းကြော်ငြာ စာစောင်များ ဖြန့်ဝေသည့်အလုပ်မျိုး လုပ်၍ ရနိုင်ပါသည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

ကန်ထရိုက်လုပ်လိုသူများ၊ ပုတ်ပြတ်၊ နေ့စားလုပ်လိုသည့် အလုပ် သမားများသည် တစ်လတစ်ခါ (သို့မဟုတ်) တစ်နှစ်တစ်ခါ ထွက်သည့် မိမိ၏ ကြော်ငြာစာစောင်တွင် ကြော်ငြာလာထည့်ကြပါလိမ့်မည်။ သူတို့၏ ကြော်ငြာကို မိမိက စီစဉ်ပေးရမည်။ ပြီးတော့ ကွန်ပျူတာဖြင့် စာစောင်ငယ်ကို စီစဉ်ရပါမည်။

ထို့နောက် စာစောင်ငယ်ကို ရိုက်နှိပ်ပါ။ ရိုက်နှိပ်ပြီးသောအခါ ဆောက်လုပ်ရေးပစ္စည်း အရောင်းလုပ်ငန်းများ၊ ကုန်မာဆိုင်များအား ဖြန့် ဝေပါ။ စတိုးဆိုင်များတွင်လည်း မိမိ၏ ကြော်ငြာစာစောင်ငယ်ကို တင်ကာ ဖြန့်ဝေပေးရန် ညှိနှိုင်းနိုင်ပါသည်။

သတင်းစာမှလည်း ပုတ်ပြတ်လုပ်ရမည့် အလုပ်များရှိပါက မိမိမှ တစ်ဆင့် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ကြောင်း ကြော်ငြာပါ။ ထိုကြော်ငြာ အရ ခိုင်းလို၍ မှာကြားလာသည့်အခါ ထိုလိပ်စာများကို မိမိ ရလိုက်ပေမည်။ ထိုလိပ်စာများသည် နောက်တစ်ကြိမ်အတွက် အသုံးဝင်နိုင်ပေသည်။

၁၇။ ဓာတ်ပုံအယ်လ်ဘမ်

ဓာတ်ပုံတွေ အယ်လ်ဘမ်ထဲ မထည့်ရဘဲ ပုံထားရသည့်လူတွေ တော်တော်များများ ရှိကြသည်။ ထိုကွက်လပ်ကို ဖြည့်နိုင်ခြင်းဖြင့်လည်း အမြတ်ရနိုင်သော လုပ်ငန်း ဖြစ်လာနိုင်ပေသည်။

ထိုလုပ်ငန်းကို စရာတွင် အခြေခံမှ စရမည်။ နမူနာ သုံးလေးခု ထည့်ပြ၍ ဝယ်သူကို စိတ်ကြိုက်ရွေးချယ်ခိုင်းပါ။ သို့ဖြင့် ဝယ်သူအကြိုက်ကို သိလာပါလိမ့်မည်။ ထိုသို့လုပ်ရသည်မှာ လွယ်သည်။ သို့ရာတွင် အချိန် ပိုကုန်သည်။ မိမိဓာတ်ပုံများကို အယ်လ်ဘမ်တစ်ခုတွင် လှလှပပ စီစဉ် ထည့်ပြပြီး မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းများအတွက်လည်း လုပ်ပေးကြည့်ပါ။ အဆင်ပြေနိုင်ပါသည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

၁၈။ အိမ်သစ်ပြင်ဆင်

တိုက်ခန်းအသစ်တစ်ခုကို ပြောင်းရွှေ့နေထိုင်ဖူးလျှင် ယခုလုပ်ငန်း အောင်မြင်နိုင်ကြောင်း သဘောပေါက်ပါလိမ့်မည်။

တိုက်ခန်းအသစ်၊ အိမ်အသစ်တွင် ဆေးသုတ်ခြင်း၊ ရေချိုးခန်း၊ မီးဖိုချောင်၊ ရေခဲသေတ္တာတို့ကို ဆေးကြောပေးခြင်း၊ သက်ဆိုင်ရာက လူမနေ သေးဟု ဆိုကာ လာရောက်တပ်မပေးသေးသဖြင့် တန်းလန်းဖြစ်နေသည့် မီးကြိုးနှင့် တယ်လီဖုန်းကြိုးများ တပ်ဆင်ပေးခြင်းများ လုပ်ဆောင်ပေးခြင်း သည်လည်း အမြတ်ရနိုင်သော ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်သည်။

ထိုလုပ်ငန်း လုပ်သည့်အခါ အိမ်မြေ အကျိုးဆောင်လုပ်ငန်းများနှင့် ဆက်သွယ်ထားရမည်။ ထိုလုပ်ငန်းများက မိမိကို ထောက်ခံမှု ပေးကြ လိမ့်မည်။ သတင်းစာထဲတွင်လည်း ကြော်ငြာရမည်။

၁၉။ ဘိုးဘွားတွေကိုကူ

သက်ကြီးရွယ်အိုများသည် လုပ်စရာရှိသည်များကို မြန်မြန်ဆန်ဆန် လုပ်ချင်ကိုင်ချင်ကြသည်။ သို့ရာတွင် မည်သူ့ကို ခိုင်းရမှန်း မသိ ဖြစ်နေ တတ်ကြ၏။ မြက်ကလေးတွေ ရိတ်ချင်သည်။ မြေကလေးတွေ ရှုပ်ချင် သည်။ ထင်းစကလေးတွေ စီချင်သည်။ အပင်ကလေးတွေကို ဖြတ်ချင်သည်။ ဤသို့သော လက်တိုလက်တောင်း အလုပ်ကလေးတွေကို လုပ်ပေးမည့်သူမရှိ ဖြစ်နေတတ်သည်။

ထိုအလုပ်ကလေးတွေကို ဝင်လုပ်ပေးခြင်းဖြင့် ဝင်ငွေရနိုင်သည်။ လူကြီးတွေ မသွားမလာနိုင်သည့်အခါ ဈေးတွေ၊ ကုန်တိုက်တွေကို သွား၍ ဝယ်ခြမ်းပေးသည်များလည်း လုပ်ပေးနိုင်သည်။

၂၀။ အဟောင်းထည်ရောင်း

အဟောင်းတန်းတွင် အဟောင်းထည်များကို သင့်တင့်သော ဈေးနှုန်းဖြင့် ရောင်းချသည့် အလုပ်သည်လည်း အမြတ်ရနိုင်သော အရောင်း အဝယ်တစ်ခု ဖြစ်သည်။

အဟောင်းတန်းတွင် စားပွဲတစ်လုံး (သို့မဟုတ်) နေရာတစ်နေရာ ငှားပြီး မိမိအိမ်မှ အဟောင်းထည်ပစ္စည်းများကို ချရောင်းပါ။ အဟောင်း တန်းတွင် ဈေးရောင်းနေသူတွေ ဝင်ငွေမဆိုးလှ။ ထိုလုပ်ငန်းကို အလုပ် အားရက်တွင် သွားရောက်လုပ်ကိုင်လျှင် ဖြစ်နိုင်သည်။

ရောင်းနေရင်း မိမိ ပြန်ရောင်း၍ရမည့် ပစ္စည်းများကိုတွေ့လျှင်လည်း ဝယ်ထားနိုင်သည်။

၂၁။ ပြတင်းပေါက်သုတ်

ပြတင်းပေါက် သုတ်ပေးသည့် အလုပ်က ဝင်ငွေကောင်းသည်။ ထိုအလုပ်မျိုးကို မည်သူမျှ မလုပ်ချင်ကြ။ သို့သော် ပြတင်းပေါက် ကြည် ကြည်လင်လင်ကလေးနှင့် နေချင်သူချည်း ဖြစ်သည်။

ထိုအလုပ်အတွက် လက်ကမ်းကြော်ငြာတွေ ဝေပါ။ အလုပ် ပိတ် ရက်တွင် အိမ်ပေါက်စေ့ လိုက်၍မေးပါ။ မိမိ လက်ကမ်းကြော်ငြာကို သတင်းစာထဲတွင် ညှပ်ထည့်ပေးနိုင်၊ မပေးနိုင် သတင်းစာတိုက်နှင့် ညှိပါ။

ထိုအလုပ်အတွက် ဝန်ဆောင်မှုကို နာရီပိုင်းနှင့် လုပ်ခယူပါ။ အိမ်နှင့် ဝေးလျှင် ဝေးသလို ငွေပိုတောင်းနိုင်ပါသည်။

၂၂။ သတင်းစာပို့

အလုပ်ပိတ်ရက် မနက်ပိုင်းတွင် သတင်းစာသာမက အခြား ကိတ်မုန့်၊ ပေါင်မုန့်နှင့် နံနက်စာ မုန့်ပဲသရေစာများ ဝယ်၍ လိုက်ပို့သည့် အလုပ်မှာလည်း ဝင်ငွေပိုရနိုင်သော အလုပ်တစ်ခု ဖြစ်သည်။

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

မုန့်ပဲသရေစာများအတွက်မူ မုန့်တိုက်များမှဝယ်၍ ပို့ရုံပင်။ အချို့ ‘အင်း’ (Inn) များတွင်လည်း ညွှတ်သည်များကိုကျွေးရန် နံနက်စာများ မှာတတ်သည်။ ထိုအလုပ်မှာ အလုပ်ပိတ်ရက်များတွင်သာမဟုတ် အခြား ရက်များတွင်လည်း လုပ်ကိုင်နိုင်သည်။

၂၃။ အိမ်တွင်း ပန်းချီပြခန်း

ပန်းချီဆရာများကို လေးစားတတ်ပါသလား၊ အပေါင်းအသင်း ဝင်ဆန့်ပါသလား။ ထိုအချက်နှစ်ချက်ကို ပေါင်းကာ မိမိအိမ်တွင် ပန်းချီ ကားများ လာရောက် ချိတ်ဆွဲထားကြရန် ပန်းချီဆရာများနှင့် ညှိနှိုင်း ကြည့်ပါ။

ထိုပန်းချီပြခန်းကလေး ဖြစ်သွားပြီဆိုလျှင် အလုပ်ပိတ်ရက်များ တွင် ပြခန်းကို နာရီပိုင်းအလိုက် ဖွင့်ပေးပါ။ စိတ်ဝင်စားသူများ ရေ ကလေးတစ်ခွက်၊ ဝိုင်ကလေးတစ်မြုံ သုံးဆောင်ရင်း လာရောက်ကြည့်ရှု ကြပါလိမ့်မည်။

ရောင်းရသော ပန်းချီကားတန်ဖိုးပေါ်တွင် သတ်မှတ်ရာခိုင်းနှုန်းကို မိမိ ဖြတ်ယူထားလိုက်ရုံပင်။

ထိုလုပ်ငန်းမှာ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်များ လာရောက်တတ်သည့် နေရာဆိုလျှင် ပို၍ အဆင်ပြေတတ်ပါသည်။

မိမိ၏ ပြခန်းကို ကြော်ငြာပါ။ ဝယ်သူနှင့် ပန်းချီဆရာတို့ကို တွေ့ဆုံနိုင်ရန် စီစဉ်ပေးသင့်ပါသည်။

၂၄။ ပါဆယ်ပို့

ပစ္စည်းမှာယူသူထံ ပါဆယ်ဖြင့် ရောင်းသည့်လုပ်ငန်းမှာ လွယ်ကူစွာ စ၍ လုပ်ကိုင်နိုင်သောလုပ်ငန်း ဖြစ်သည်။ ရောင်းရမည့်ပစ္စည်း ရဖို့သာ

အရုဏ်ကောင်းကင် စာအုပ်တိုက်

အရေးကြီးသည်။ နောက်ပြီး မိမိကုန်ပစ္စည်းကို ဝယ်ရန် အလားအလာရှိသည့် ‘ပစ်မှတ်ဈေးကွက်’ သိအောင် လုပ်နိုင်ဖို့လိုသည်။

ဥပမာအားဖြင့် ဂေါက်သီး အားကစားသုံး မျက်နှာသုတ်ပဝါကို ရောင်းမည်ဆိုပါစို့၊ ယင်းကို အားကစားစာစောင်၊ မဂ္ဂဇင်းများတွင် ကြော်ငြာသင့်သည်။ အခြား မဂ္ဂဇင်းများတွင် ကြော်ငြာလျှင် မိမိ၏ ‘ပစ်မှတ်ဈေးကွက်’ ပရိသတ် အနည်းငယ်လောက်သာ သိကြမည်။ အားကစားစာစောင်၊ မဂ္ဂဇင်းကိုမူ မိမိ၏ ဈေးကွက်ပရိသတ်က အကုန်ဖတ်ကြမည် ဖြစ်သည်။

Yellow Pages များတွင် လက်ကားရောင်းနိုင်မည့် ဆိုင်ကို ရှာပါ။ ပြီးတော့ ထိုဆိုင်နှင့် ဆက်သွယ်ညှိနှိုင်း၍ အဆင်ပြေလျှင် မိမိလုပ်ငန်းကို စနိုင်ပါသည်။

၂၅။ ပန်းရောင်း

ပန်းတွေကို လက်ကားဆိုင်မှ လက်ကားဈေးဖြင့် ဝယ်ပါ။ ပြီးတော့ လက်လီဈေးဖြင့် ပြန်ရောင်းသည့်လုပ်ငန်းမှာ အမြတ်ကောင်းသော လုပ်ငန်းတစ်ရပ် ဖြစ်ပါသည်။

ကားအသွားအလာများသော လမ်းဘေးတစ်နေရာကို ရဖို့ လိုပါသည်။ ထိုနေရာတွင် စားပွဲတစ်လုံးချ၍ ပန်းများကို အလှပြုပြင်ကာ တင်ထားပါ။ ထိုပန်းများကို ဖန်ပန်းအိုးတွင် အလှပြုပြင်ထားခြင်း ဖြစ်ပြီး ပန်းအိုးကိုပါ ရောင်းရန် မမေ့ပါနှင့်။

ထိုလုပ်ငန်းမှာ အမြတ် မြက်မြက်ကလေး ရနိုင်ပါသည်။

အကယ်၍ အသွားအလာများသော လမ်းဘေးတွင် မိမိ နေထိုင်သည်ဆိုလျှင် မိမိအိမ်မှာပင် ထိုင်ရောင်းနိုင်ပါသည်။



ဈေးရောင်းရသည့် အလုပ်မှာ
မလွယ်ကြောင်း၊ ဈေးသည်တိုင်းသိသည်။
ဆပ်ကပ်သံဟားတွေလည်း တိုနည်းအတိုင်းပင်။
ဆပ်ကပ်ပညာရှင်တွေ ဆပ်ကပ်ပြုရာတွင်
အလုပ်တစ်ခုလို သဘောထားသည်ဟု
ကြားဖူးပါသလား။ ဆပ်ကပ်ပြုရသည်ကို
ပျော်ရွှင်သင်ကြခြင်းသာဖြစ်သည်။
ဈေးသည်များလည်း တီဝိုက်ဖြစ်သင့်သည်။
ပျော်ရွှင်ရောင်းခြင်းမျိုး ဖြစ်ရမည်။
သို့မဟုတ်မိက ဈေးရောင်းတော့နင်း ။

ဇင်သန့်

အမြတ်ရအောင်
ဈေးရောင်းနည်းနှင့်
အမြတ်ရမည့်
ရောင်းကုန်ပစ္စည်း