



## အတွေးအခေါ်ပညာရှင် Daniel Goleman

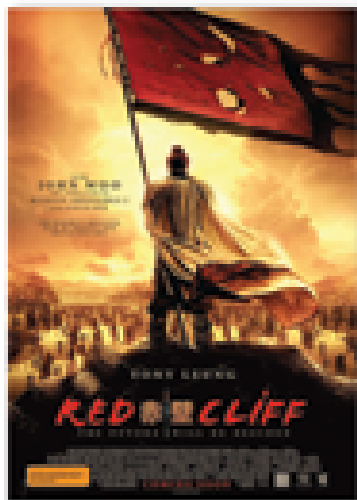
ဒီတစ်ပတ်မှာတော့ Strategy First Times စာဖတ် ပရိသတ်ကြီးအတွက် Thinker Profile မှာ မိတ်ဆက် ပေးမယ့်သူကတော့ Daniel Goleman ဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ အတွေး အခေါ်ပညာရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်ပြီးတော့ စိတ်ပညာ၊ ပညာရေး၊ သိပ္ပံ၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုနယ်ပယ်တို့မှာ စာအုပ်စာတမ်းပေါင်းများစွာ ရေးသားခဲ့ပါတယ်။

စာ-၉ သို့




တန်ဆောင်မုန်းကသွဲ့၊  
လှူကပ်ရန် ထောက်ပံ့မှုနှင့်  
မင်္ဂလာသို့ ဆုတောင်းပေး  
သည့်မျိုးကိုဝတ်မှုကြီးကို  
တိရစ္ဆာန်ဆုများ သင်္ချာကြွယ်၊  
ကောင်းကင်လယ်၊  
ထက်ဝယ်ဘုံဦး  
ရွှေကလေးနှင့်  
ကြည့်ကာ ကြွယ်ဆောင်ရွက်တယ်၊  
ထွန်းထိန်ကိုပြု၊  
( ဦးထွန်းတင်ဦးမင်း )

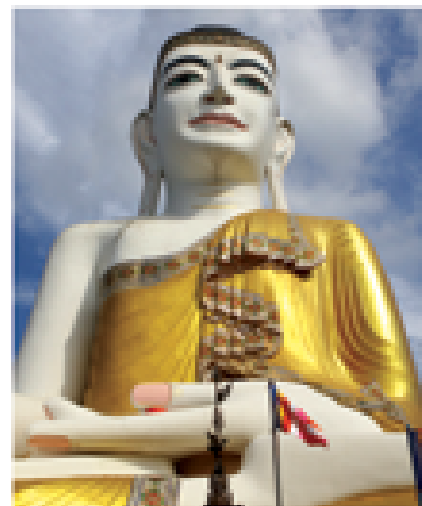
## ကထိန်သင်္ကန်း ကပ်လှူကြရအောင်



## မဟာဗျူဟာတွေ လေ့လာလို့ရမယ့်ရှင်ရှင် Red Cliff

ဒီဇာတ်ကားကတော့တရုတ်နိုင်ငံရဲသမိုင်းကြောင်းကို အခြေခံထားပါတယ်။ အေဒီ ၂၀၈ အတွင်းဟန်မျိုးဆက်မကုန်ဆုံးခင်မှာစစ်သေနာပတိချုပ် ချောင်းချောင်း (Cao Cao) က ဟန်ဧကရာဇ်မင်းကို တရုတ်တစ်နိုင်ငံလုံးကို သိမ်းပိုက်ဖို့ စည်းရုံးပြောဆိုပါတယ်။

စာ-၆ သို့



## ပြည်မြို့သို့ အလည်တစ်ခေါက်

ဒီတစ်ပတ်မှာတော့ခရီးသွားလမ်းညွှန် ကဏ္ဍတစ်ခုကို ထည့်သွင်းဖော်ပြပေးချင်ပါတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့ သီတင်းကျွတ်ကျောင်းပိတ်ရက်တုန်းက Strategy First အဖွဲ့သားတွေပြည်မြို့ကို ဘုရားဖူးခရီးသွားဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

စာ-၃ သို့

## Richard Branson ပြောတဲ့သူ့ဘဝအကြောင်း

စာ - ၈၃ သို့



## မြိုင်နေကျပေမယ့် မလွယ်ကူလှတဲ့စီးပွားရေး

စာ - ၈၁ သို့



## ယောဂကစားခြင်းရဲ့ ကောင်းကျိုးများ

စာ - ၈၀ သို့



# ကထိန်သင်္ကန်း ကပ်လျှပ်ကြေအောင်



၂၀၁၃ ခုနှစ် STRATEGY FIRST ကျောင်းသား၊ သူများစုပေါင်းဘုံကထိန်

ကျောင်းမှာသိမ်၊ သင်္ကန်းမှာကထိန်ဆိုတဲ့ မြန်မာဆိုရိုးစကားအတိုင်းတန်ဆောင်မုန်းလမှာ ဝါတွင်း ဝါကပ် တော်မူပြီးတဲ့ ဘုရားအမျိုးမျိုးပြတဲ့ သံဃာတွေကို ကထိန်သင်္ကန်းကပ်လှူပွဲကို ကျင်းပကြတာဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နှစ်မှာ တစ်လ၊ တစ်လမှာ တစ်ရက်၊ တစ်ရက်မှာ တစ်ကျောင်း၊ တစ်ကြိမ်တစ်ခါသာလှူဒါန်းခွင့်ရှိတဲ့ ကာလဒါန အလှူမျိုးဖြစ်ပါတယ်။ ကထိန်သင်္ကန်း၊ ဝါဆို သင်္ကန်းဆိုတာဟာ မြတ်စွာဘုရားရှင်တိုင်း ခွင့်ပေးတော်မူကြတဲ့ အစဉ်အလာတစ်ခုဆိုလည်း မမှားပါဘူး။

ဝါတွင်း (၃) လ ဝါကပ်တော်မူတဲ့ သံဃာတော်တွေကိုကထိန်လအတွင်း(သီတင်းကျွတ်လပြည့်ကျော်(၁)ရက်ကနေတန်ဆောင်မုန်းလပြည့်နေ့အထိ) ဒကာ၊ ဒကာမတွေအနေနဲ့ ကထိန်သင်္ကန်းဆပ်ကပ်လှူဒါန်းခွင့်ရမှာဖြစ်ပြီးသံဃာတော်တွေအနေနဲ့လည်းကထိန်အကျိုး ၅ ပါးဖြစ်တဲ့ (က) ထေရ်ကြီးဝါကြီး ရဟန်းတွေကိုမပန်ကြားဘဲ မြို့တွင်း၊ ရွာတွေကို အလွယ်တကူ သွားလာနိုင်ခြင်း၊ (ခ) သုံးထည်သော သင်္ကန်း(ဝတ်ရှုံတော်၊သင်းပိုင်း၊ရေလဲတော်)ကို ကိုယ်နဲ့မကွာ နေရာတကျ စွဲစွဲမြဲမြဲမှတ်သားပြီး



ဝတ်ဆင်တဲ့ ရဟန်းသံဃာတော်တွေ တစ်ထည်ထည်သော သင်္ကန်းမပါရှိဘဲ လွတ်လပ်စွာ ခရီးသွားခွင့်ရှိခြင်း၊ (ဂ) လူပြောစကားနဲ့ သံဃာသုံးစကား လွဲချော်စွာ ပင့်ဖိတ်ကပ်လှူတဲ့ ဆွမ်းဘောဇဉ်ကို အပြစ်ကင်းစွာ သုံးဆောင်နိုင်ခြင်း၊ (ဃ) မိမိရရှိထားတဲ့သင်္ကန်းကို အဓိဋ္ဌာန်၊ ဝိကပ္ပနာ မပြသေးဘဲ ၁၀ ရက်ထက်ပိုပြီး ထားပိုင်ခွင့်ရှိခြင်း၊ (င) ကထိန်ခင်းထားတဲ့ ရဟန်းအနေနဲ့ ကထိန်ခင်းတဲ့လကစပြီး တပေါင်းလပြည့်နေ့အထိ ငါးလတာ ကာလအတွင်း

ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ အများဆိုင်သင်္ကန်းတွေကို ပစ္စည်းဝေစုအနေနဲ့ ပိုင်ဆိုင်ခွင့်ရရှိခြင်း စတဲ့ အကျိုးခံစားခွင့်ရရှိစေဖို့ မြတ်စွာဘုရားရှင်ဟာ ကထိန်ခင်းခြင်းကို ခွင့်ပေးတော်မူခဲ့ပါတယ်။

တကယ်တော့ ကထိန်ခင်းတယ်ဆိုတာ သံဃာတော်တွေကဦးဆောင်ပြုလုပ်တဲ့အလုပ်မျိုးသာဖြစ်ပြီး လူ ပရိသတ်၊ ဒကာ၊ ဒကာမတွေအနေနဲ့သံဃာတော်တွေကထိန်ခင်းနိုင်အောင် သင်္ကန်းနဲ့တခြားအရပ်စွဲလည်းတွေ့ရှိပုံလှူဒါန်းပေးရတာမျိုးဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ကထိန်ခင်းတယ်ဆိုတာ မြတ်စွာဘုရားထုတ်ထားတဲ့ ဝိနည်းစည်းကမ်းတချို့ကို ဝါတွင်း (၃) လတာ ဝါကပ်ထားသော်မူတဲ့ သံဃာတော်တွေကို အချိန်ကာလတစ်ခု ကင်းလွတ်ခွင့်ပေးတာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဂေါတမမြတ်စွာဘုရားဟာဘုရားအဖြစ်ကို ရောက်ရှိတော်မူပြီး၄၅နှစ်(၂၅၀)တာကာလကို အနာထဝဂီနဲ့၊ ကျောင်းအစ်မ ဝိသာခါတို့လို သဒ္ဓါတရားအရာမှာ ထူးချွန်ကြတဲ့ ဒကာ၊ ဒကာမတွေ ရှိတဲ့အရပ် သာဝတ္ထိပြည်မှာ ကာလရှည်ဝါကပ်တော်မူခဲ့ပါတယ်။တစ်ခုသော ကာလမှာ ဝေယျတိုင်းမှာ သီတင်းသုံးတဲ့

ဘဒ္ဒဝတ္ထိညီနောင် ရဟန်း ၃ ကျိပ် ( ၃၀ )တို့ဟာ မြတ်စွာဘုရားဖူးမျှော်ဖို့ သာဝတ္ထိပြည်ကို ကြွရောက်လာရင်း ဝါတွင်းကာလရောက်ရှိလာတာကြောင့် သာဝတ္ထိနဲ့ ၆ ယူဇနာ( ၄၈ မိုင် ) ဝေးကွာတဲ့ လမ်းခုလတ်က သာကေတမြို့မှာ သာ ဝါဆိုခရီးပါတယ်။ မြတ်စွာဘုရား ဖူးမျှော်လိုတဲ့ သဒ္ဓါတရားကြောင့် ဝါကျွတ်ကာလရောက်တာနဲ့ မိုးလွတ်တာကို မစောင့်နိုင်ဘဲ သာဝတ္ထိပြည်ကို အလျင်အမြန် ကြွလာတာကြောင့် လမ်းခရီးမှာအခက်အခဲများစွာတွေ့ကြုံခဲ့ရမှုကို မြတ်စွာဘုရားဆီမှာ လျှောက်တင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီရဟန်း (၃) ကျိပ်ကို အကြောင်းပြုပြီး ဝါတွင်းကံဆောင်ကြတဲ့ သံဃာတွေကို ကထိန်စီစဉ်ရသပေအေဆိုတဲ့ကထိန်မြတ်သင်္ကန်း(ကထိန်ခင်းခြင်း)ကို ခွင့်ပြုပေးခဲ့ပါတယ်။

ကထိန်မြတ်သင်္ကန်း အလှူခံခွင့်ရတဲ့ ရဟန်းတွေအနေနဲ့ အထက်မှာဆိုတဲ့ အကျိုး (၅) မျိုးရရှိကြသလို ရဟန်းသံဃာတွေကို ကထိန်ခင်းနိုင်အောင် လှူဒါန်းကြတဲ့ ဒကာ၊ ဒကာမတွေအနေနဲ့လည်း မိမိလိုရာခရီးကို အတားအဆီးမရှိ လွယ်ကူစွာ ခရီးသွားနိုင်ခြင်း၊ ကိုယ်ပြုဖွယ်ရာရှိတဲ့ လုပ်ငန်းတာဝန်တွေကို ပေါ့ပါးလွယ်ကူစွာပြုနိုင်ခြင်း၊ ဘေးဥပါဒ်မရှိဘဲ စားလိုရာကို စားနိုင်ခြင်း၊ ကိုယ်ပိုင်ဆိုင်ခွင့်ရှိထားတဲ့ ဥစ္စာပစ္စည်းတွေကို ကိုယ်ကမပေးဘဲ တစ်ပါးသူတစ်ဦးတစ်ယောက် ယူငင်နိုင်မှုမရှိခြင်း၊ ရန်သူမျိုး (၅) ပါးရဲ့နောက်ယှက်ဖျက်ဆီးမှုကိုမရခြင်းစတဲ့အကျိုး (၅) ပါးခံစားရပါတယ်။ ဒါ့ပြင် သင်္ကန်းလှူရတဲ့ မြတ်ကုသိုလ်ကြောင့် အမျိုးသားဆိုရင် တစ်ခုသောဘဝမှာ မြတ်စွာဘုရားနဲ့ တွေ့ဆုံချိန်မှာ ရဟန်းအလွယ်တကူ ပြုခွင့်ရခြင်း၊ အမျိုးသမီးဆိုရင် ကုဋေ ၈၀ တန် ကြေးရှိတဲ့ အဝတ်တန်ဆာတို့ကို ဝိသာခါအမျိုးကောင်းသမီးတို့လိုစံမြန်းခွင့်ရရှိခြင်းစတဲ့အကျိုးထူးတွေ ရရှိမှာဖြစ်ပါတယ်။

ကထိန်သင်္ကန်း၊ ဝါဆိုသင်္ကန်းဆိုတာ ဘုရားတိုင်းပြုကြတဲ့ ဘာသာရေးအစဉ်အလာတစ်ခုဖြစ်ပေမယ့် ပြန်ပြီးရရှိလာတဲ့ အကျိုးကျေးဇူးက ကြီးမားပါတယ်။ ကိလေသာကင်းစင်တဲ့ အရိယာသူတော်စင် မဖြစ်မချင်း ဘဝဆက်တိုင်း အကျိုးပေးတဲ့ ကုသိုလ်ထူးဖြစ်ပါတယ်။ ဘုရားနှုတ်မြတ်စကားလုံးတွေ၊ ကိုးကွယ်ယုံကြည်မှုအစဉ်အလာတွေနဲ့ ကြီးပြင်းလာတဲ့ ဗုဒ္ဓဘာသာဝင်တွေအနေနဲ့ ဒီနှစ်ရဲ့ လမြတ်တန်ဆောင်မုန်းမှာ ပြုကြတဲ့ ကုသိုလ်တွေအပြင် ဘုရားသာသနာနဲ့တွေ့ဆုံခိုက် တစ်နှစ်တစ်ခါသာ ရရှိကြတဲ့ ကုသိုလ်ထူးကိုလည်း ရရှိနိုင်အောင် ကထိန်သင်္ကန်း ဆပ်ကပ်လှူဒါန်းကြဖို့နဲ့ဆော်တိုက်တွန်းလိုက်ပါတယ်။

■

ဒီတစ်ပတ်မှာတော့ ခရီးသွားလမ်းညွှန် ကဏ္ဍတစ်ခုကိုထည့်သွင်းဖော်ပြပေးချင်ပါတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့သီတင်းကျွတ်ကျောင်းပိတ်ရက်တုန်းက Strategy First အဖွဲ့သားတွေ ပြည်မြို့ကို ဘုရားဖူးခရီးသွားဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

ပြည်မြို့က ရန်ကုန်မြို့ကနေ ၁၇၈ မိုင် ကွာဝေးပါတယ်။ express bus နဲ့သွားရင်အာရှ၊ ချိုးဆက်သစ်၊ ဘုန်းမြတ်ပိုင်စတဲ့ ကားတွေ ပြေး ဆွဲပါတယ်။ ရန်ကုန်မြို့မှနံနက် (၇) နာရီမှစကာ ည (၁၀) နာရီထိ တစ်နာရီခြား တစ်ခါ ထွက်ခွာ တဲ့ကားတွေရှိပါတယ်။ ကားခက အသွားအပြန် ၁၂,၀၀၀ ကျပ်ပဲပေးရပါတယ်။ ည (၁၀) နာရီ ကားဖြင့် သွားရင် ပြည်မြို့ကို မနက်စောစောမှာ ရောက်ရှိပါမယ်။ ကားစင်းလုံးငှားပြီးလည်း သွား နိုင်ပါတယ်ရှင်။ express bus နဲ့သွားရင်တော့ ပြည်မှာ ဘုရားဖူးလည်ဖို့အတွက် ကားထပ်ငှား ဖို့လိုအပ်ပါမယ်။

ကျွန်မတို့ အဖွဲ့ကတော့ ကားစင်းလုံးငှား ကာသွားရောက်ခဲ့ပါတယ်။ ကားစင်းလုံးငှားရမ်း ဖို့အတွက် TTT travel & Tour (၀၉၅၁၅၉၁၁၈) နဲ့ အန်တီနု (၀၉၅၀၀၃၈၃၉) တို့ကို ဆက်သွယ် နိုင်ပါတယ်။ လမ်းခရီးမှာတော့ တိုက်ကြီး၊ လက်ပံတန်း၊ အင်းမ၊ ပေါင်းတည်စတဲ့မြို့တွေမှာ ခရီးတစ်ထောက်နားလို့ရပါတယ်။ ပထမဦးဆုံး ရွှေတောင်မြို့ရွှေမျက်မှန်ဆုတောင်းပြည့်ဘုရား ကြီးကိုသွားရောက်ဖူးမြော်ခဲ့ပါတယ်။ ရွှေတောင် မြို့ရဲ့ နာမည်ကြီး အစားအစာကတော့ အား လုံးသိတဲ့အတိုင်း ရွှေတောင်ခေါက်ဆွဲ ဖြစ်ပါ တယ်။ မနက်စာအဖြစ် အိုဆာကာ ရွှေတောင် ခေါက်ဆွဲကို သုံးဆောင်နိုင်ပါတယ်။

အဲဒီနောက် ကျွန်မတို့ ပြည်မြို့ကို ဆက် လက်ထွက်ခွာလာပြီး ပြည်ရွှေဆံတော်ဘုရား ရှေ့မှာ ပြည်ပလာတာသုပ်ကို မနက်စာအဖြစ် စားသုံးလေ့ရှိပါတယ်။ အဲဒီ ပြည်ပလာတာဆိုင် ကမနက် (၈) နာရီကျော်ရင်ရောင်းကုန်တတ်တဲ့ အတွက် နောက်ကျမှ ရောက်တဲ့အခါ ပြည်ဒေါ်ဥ ထမင်းသုပ်ကို သွားစားဖြစ်ပါတယ်။

ပြည်ဒေါ်ဥထမင်းသုပ် ဆိုင်ခွဲကို ရန်ကုန်မြို့ မှာ ဖွင့်လှစ်ထားပေမယ့် ပြည်မြို့မှ မူလအရသာ က ပိုကောင်းတယ်လို့ လူပြောများကြပါတယ်။ ပြည်မြို့မှာလည်း ဒေါ်ဥထမင်းသုပ်ဆိုင်မှာ နှစ်ဆိုင်ရှိပါတယ်။ ပြည်မြို့ထဲ ပွဲစားလမ်းမှာ ဖွင့်လှစ်ထားတာဖြစ်ပါတယ်။ တည်ထောင်သူ ဒေါ်ဥရဲ့သမီးဖြစ်သူ ဦးစီးတဲ့ဆိုင်နဲ့ ချွေးမဖြစ်သူ ဦးစီးလုပ်ကိုင်တဲ့ဆိုင်ဖြစ်ပါတယ်။ နှစ်ဆိုင်စလုံး ကတော့ စားကောင်းပါတယ်။ ထမင်းသုပ်နဲ့ တွဲဖက်ပြီး ကြက်ဥကြော်၊ ငါးဖယ်၊ ကြက်အူ

# ပြည်မြို့သို့ အလည်တစ်ခေါက်



ချောင်း၊ ဆိတ်သားကြော် စတာတွေနဲ့ တွဲဖက် သုံးဆောင်နိုင်ပါတယ်။

မနက်စာ စားပြီးတော့ ပြည်ရွှေဆံတော် ဘုရားကို သွားရောက်ဖူးမြော်ခဲ့ပါတယ်။ ရွှေဆံ တော်ဘုရားမှာ ပထမဦးဆုံး နီးဘုရားကြီးကို ဖူးမြော်ရမှာဖြစ်ပြီး ဆုတောင်းပြည့် အောင်မြေ ၁၈ နေရာရှိကာ ၁၀ ထပ်ကြီးဘုရားကိုပါ တစ်ပါ တည်း ဖူးမြော်နိုင်ပါတယ်။ ရွှေဆံတော်ဘုရား ရှေ့ဈေးတန်းမှာ ဒေသထွက် ချဉ်ပေါင်ဖူးယို၊ မလိုင်လုံး၊ ပြည်လက်ဖက် စတာတွေကို အပြန် လက်ဆောင်အဖြစ် ဝယ်ယူနိုင်ပါတယ်။

အဲဒီနောက် နဝဒေဝတံတားကိုကျော်ကာ ရွှေဘုံသာမန်စေတီတော်ကို ဖူးမြော်ခဲ့ပါတယ်။ ရွှေဘုံသာမန်ဘုရားမှာတော့ မြန်မာနိုင်ငံမှာရှိတဲ့ မုနိလေးဆူဖြစ်တဲ့ ရွှေဘုံသာမန်၊ မဟာမြတ်မုနိ၊ ရှင်ကျော်မုနိ၊ ရခိုင်မဟာမုနိ စတဲ့ ရုပ်ပွားတော် လေးဆူကိုဖူးမြော်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဧရာဝတီမြစ် ရှုခင်းအလှကိုလည်း ဘုရားအဝင်ရှေ့မှ ကြည့်ရှု

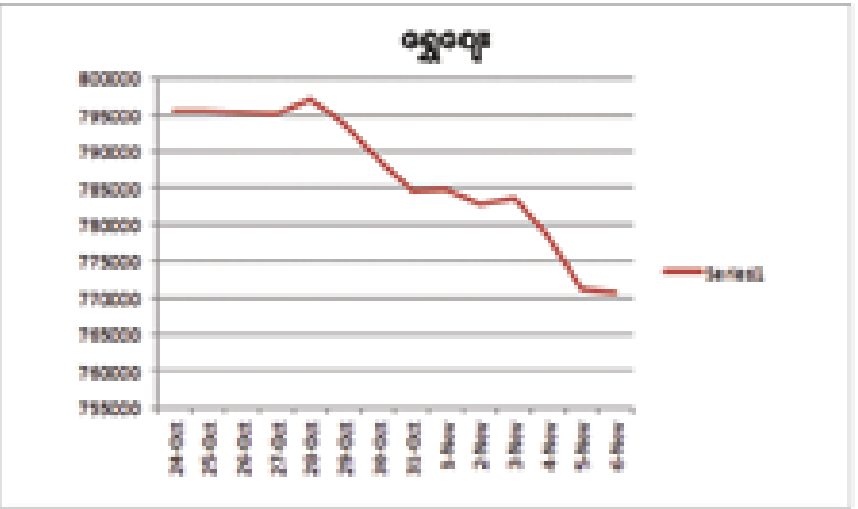
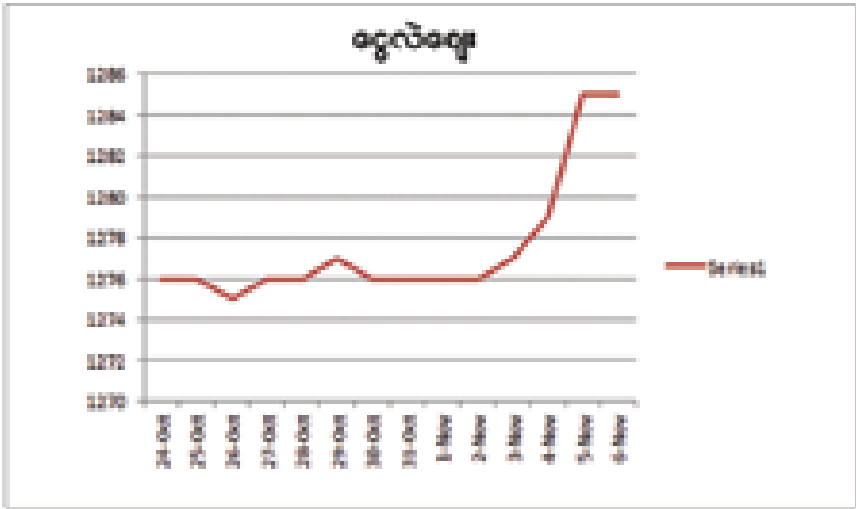
ခံစားနိုင်ပါတယ်။ ရွှေဘုံသာမန် ဘုရားဈေးမှာ တော့ ရာသီပေါ်သီးနံတွေ၊ ပြောင်းဖူးမီးဖုတ်၊ ကန်စွန်းဥ၊ သရက်ပြင်စတာတွေကို ရောင်းချ ပေးပါတယ်။ သင်္ဘောသီး၊ ချိုချိုမွှေးမွှေးတွေကို တစ်ခါတည်းခွဲပြီးစားရတာကလည်းတော်တော် ကိုအရသာရှိလှပါတယ်။

ရွှေဘုံသာမန်ဘုရားကအပြန် နေ့လည်စာ စားဖို့ကိုတော့ မြို့ထဲကန်လမ်း (စာတိုက်ရှေ့) မှာ ဖွင့်လှစ်ထားတဲ့ မေရွက်ဝါ မြန်မာထမင်းဆိုင်မှာ သုံးဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ ဆိုင်ထဲကိုဝင်လိုက်တဲ့အခါ ဆိုင်ကောင်တာမော်မှာ ရေးထားတဲ့ “ထမင်းစား မကောင်းရင် ကျွန်ုပ်ကို ပြောပါ။ စားကောင်းရင် သင့်မိတ်ဆွေကို ပြောပါ” ဆိုတဲ့ ဆောင်ပုဒ်လေး ကို သဘောကျမိပါတယ်။ ဆိုင်အပြင်အဆင် လေးမှာလည်း သပ်သပ်ရပ်ရပ် ပြင်ဆင်ထားပြီး ဟင်းလျာတွေကလည်း စုံလင်လှပါတယ်။ ဆိုင် ရှင်အစ်မကြီးတွေ ကိုယ်တိုင် ကြီးကြပ်ကာ ဆိုင် ထဲမှာလည်း ဝန်ဆောင်မှုနဲ့ ပတ်သက်တဲ့

## မေသက်နှင်း

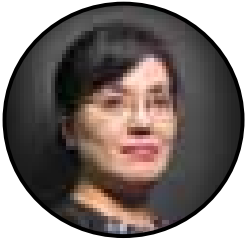
အစီအစဉ်တွေ၊ လုပ်ဆောင်ရမှာတွေကိုသေချာ စွာ ရေးသားထားတာကိုလည်း တွေ့ခဲ့ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေ တစ်ဦးနဲ့ တစ်ဦး ဟင်းမှာရာမှာ လည်း ဆူညံအော်ဟစ်တာတွေမရှိဘဲ ယဉ်ယဉ် ကျေးကျေးလေးလေးစားစားရှိပါတယ်။ အရသာ လည်း ကောင်းပြီး ဈေးနှုန်းတွေကလည်း သင့် တော်ပါတယ်။ အဲဒီဆိုင် ကြက်ကြော်ကလည်း တော်တော်စားလို့ကောင်းပါတယ်။

ပြည်မြို့ကို နေ့ချင်းပြန်မသွားဘဲ ညအိပ် တည်းခိုမယ်ဆိုရင်တော့ Sweet Golden Land Hotel နဲ့ Lucky Dragon စတဲ့ Hotel တွေမှာ တည်းခို နိုင်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့ကတော့ နေ့လည်စာစား ပြီး ရန်ကုန်မြို့ကို ပြန်လည် ထွက်ခွာခဲ့ပါတယ်။ အပြန်လမ်းမှာတော့ ရွှေတောင်မြို့မှာရှိတဲ့ ရွှေနတ်တောင် ဆုတောင်းပြည့်ဘုရားကို ဝင်ရောက် ဖူးမြော် ခဲ့ပါသေးတယ်။ မြို့ကြီးတွေထဲမှာတစ်ခုပါဝင်တဲ့ ပြည်မြို့ကတော့ ဖူးမြော်စရာ တန်ခိုးကြီးဘုရား တွေလည်း ရှိသလို၊ စီးပွားရေးအတွက်လည်း အချက်အချာကျတဲ့ မြို့လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ပြီးတော့ ခရီးလည်း သိပ် မဝေးလှတဲ့၊ ဒေသအစားအစာပေါများတဲ့၊ စိမ်းစိုတဲ့ရှုခင်းတွေ ရှိတဲ့ မြို့တစ်မြို့လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ စာဖတ် သူတို့လည်း လာမယ့် အားလပ်ရက်တွေ မှာ ပြည်မြို့ကို သွားရောက် လည်ပတ်နိုင်စေဖို့ အတွက် ရေးသားဖော်ပြလိုက်ပါတယ်။





# ရွေးကောက်ပွဲနဲ့ သူတို့အမြင်



ဆရာမ  
ဒေါက်တာ ဒေါ်ဥမ္မာမြင့်

ရွေးကောက်ပွဲမှာ မဲပေးခွင့်ရတဲ့ ပြည်သူပြည်သားတွေအနေနဲ့ တာဝန် ပိုကြီးလာတယ်လို့မြင်တယ်။ တိုင်းပြည် နဲ့ပြည်သူအကျိုးကိုထိထိရောက်ရောက် မြန်မြန်ဆန်ဆန်လုပ်ဆောင်ပေးနိုင်မယ့် ကိုယ်စားလှယ်ကိုရွေးချယ်ပေးရမှာဖြစ် လို့ မိမိတို့ရဲ့မဲဆန္ဒနယ်မှာ ရွေးကောက် ပွဲဝင်နေတဲ့ ကိုယ်စားလှယ်လောင်းတွေ ကိုမဖြစ်မနေစိတ်ဝင်စားဖို့လိုလာတယ်။ သူတို့ရဲ့စိတ်နေစိတ်ထား၊ ခံယူချက်၊ စွမ်းဆောင်ရည်တွေကို မှန်မှန်ကန်ကန် အကဲဖြတ်တတ်ဖို့ လိုလာတယ်။ ကိုယ် စားလှယ်လောင်းတွေရဲ့ပါတီကိုလည်း လေ့လာသုံးသပ်တတ်ဖို့ လိုအပ်လာပါ တယ်။ ကိုယ်စားလှယ်လောင်းကတော် ပေမယ့် သူပါတီ က စွမ်းဆောင်ရည်ညံ့ ရင် ဘာဖြစ်သွားမလဲ၊ ပါတီကကောင်း ပေမယ့် သူ့ကိုယ်စားလှယ်လောင်းက ညံ့နေရင် ဘာဖြစ်လာမလဲ၊ ပါတီက သူ ကိုယ်စားလှယ်လောင်းကိုလွှမ်းမိုးပြုပြင် နိုင်လား၊ ကိုယ်စားလှယ်လောင်းက သူ ပါတီကို လွှမ်းမိုးပြုပြင်နိုင်မှာလား စတာ တွေပါစဉ်းစားလာရတယ်။



မဖြူနင်းလှိုင်

(Tourism Operation Mgt, Batch- 10)

ရွေးကောက်ပွဲ မဲပေးခွင့်က နိုင်ငံ သားတစ်ယောက်ရဲ့အမြင့်ဆုံးအာဏာ ဖြစ်ပါတယ်။ အရင်နဲ့အနာမတူအဖြစ် ရင် ပြောင်းလဲမှု သိပ်မတွေ့ရတဲ့အတွက် အမှန်တကယ်ပြောင်းလဲသွားအောင် လုပ်နိုင်တဲ့သူမျိုးကို မဲပေးဖို့မှန်းထားပါ တယ်။ အရင်တစ်ခေါက်တုန်းကအသက် မပြည့်လို့ မဲမပေးခဲ့ရဘူး။ အခုကတော့ ပထမဆုံးဖြစ်တဲ့အတွက် ရင်တွေတော့ ခုန်နေတယ်။ ကျွန်မက တောင်ငူက ဆိုတော့ နယ်ပြန်ပြီး မဲပေးမှာပါ။



ဆရာဦးအောင်ချစ်ခင်

အခုတစ်ခေါက် ရွေးကောက်ပွဲက ၂၀၁၀ နဲ့ယှဉ်ရင် အပြိုင်အဆိုင်တွေ လည်းပီပီသသပေါ်လာပြီ။ ရွေးချယ်စရာ တွေလည်း ရှိလာပါပြီ။ ၂၀၁၀ ကတော့ ကိုယ်ရွေးချယ်ချင်တဲ့ ပါတီကိုလည်း သေချာမသိနိုင်ခဲ့ဘူးပေါ့။ အခုတော့ Social Media ပေါ်မှာ လှုပ်လှုပ်ရှား ရှားဖြစ်လာတယ်။ ဘယ်သူတွေ၊ ဘယ် ပါတီတွေဘာတွေလှုပ်ရှားနေတယ်၊ အစီ အစဉ်တွေ ဘာတွေရှိတယ်ဆိုတာ သိ လာရတယ်။ လူထုအဖွဲ့အစည်းတွေက လည်း ပိုပြီးလှုပ်ရှားလာတယ်။ လူတွေ ကလည်း ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ထောက်ခံ တယ် ကန့်ကွက်ကြတဲ့အတွက် ပိုပြီး တော့ စိတ်လှုပ်ရှားဖို့ ကောင်းနေပါပြီ။ မဲစာရင်းပိုင်း မှားယွင်းမှုလေးတွေ ရှိ မလားဆိုတာ စိုးရိမ်စိတ်တော့ ဖြစ်မိ တယ်။ နိုင်ငံကောင်းဖို့၊ ပြည်သူတွေအား လုံးကောင်းဖို့အတွက်ပဲ ဆုတောင်းပြီး မဲပေးမှာပါ။



မထူးသင်းငုံ

(Finance Management , Batch- 10)

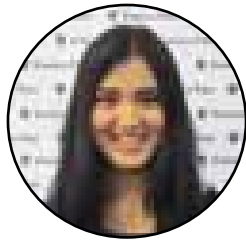
ပြောင်းလဲမှုတွေ အများကြီးရှိလာ တယ်။ ဒီ ၂၀၁၅ ရွေးကောက်ပွဲက နိုင်ငံတကာ အသိုင်းအဝိုင်းကလည်း ပိုင်းပြီး စောင့်ကြည့်နေကြတယ်။ လူ ငယ်ရော လူကြီးပါ ပိုပြီးတက်တက် ကြွကြွရှိလာတော့ ဒီရွေးကောက်ပွဲက ကောင်းမွန်တဲ့ လမ်းကြောင်းတစ်ခုကို ဦးတည်သွားမယ်လို့တော့ ခံစားမိတယ်။ ကိုယ်ရဲ့မဲတစ်ပြားက အများနဲ့ဆိုင်တဲ့ အတွက် လူတိုင်းက ယုံကြည်တဲ့အရာ တစ်ခုခုကိုမဲပေးနိုင်မယ်လို့မြင်မိတယ်။ ဒီမိုကရေစီဆိုရာမှာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ရပိုင်ခွင့် အခွင့်အရေးကို တခြားသူ တွေက လေးစားပေးဖို့ လိုပါတယ်။



ကိုညီညီကျော်

(Marketing Management, Batch- 10)

အရင်တစ်ခေါက် ရွေးကောက်ပွဲ တုန်းက အလုပ်ကိစ္စနဲ့ နယ်ရောက်နေ တော့ လွဲခဲ့ရတယ်။ ဒီတစ်ကြိမ်တော့ သေချာပေါက်ပေးရမယ်။ မဲစာရင်းတွေ မှားယွင်းနေတာကတော့ သေသေချာ ချာ လုပ်ပေးသင့်တယ်ထင်တယ်။ ရပ် ကွက် အောက်ခြေအဆင့်တွေကို သေ သေချာချာဆင်းပြီးမဲစာရင်းပြုစုရင်တော့ မှန်သွားမယ်ထင်တယ်။ နိုင်ငံသား တစ်ယောက်အနေနဲ့ကိုယ့်အုပ်ချုပ်မယ့် သူကို ရွေးချယ်ခွင့်ရလာတဲ့အတွက် ဒီ အခွင့်အရေးကို နိုင်ငံသားတွေ အသုံး ချ နိုင်ရင်တော့အကောင်းဆုံးဖြစ်လာမှာပါ။



မသင်္ဃာထက်

NCC, Batch- 1

အသက် ၁၈ နှစ်ပြည့်ပြီးဆိုတော့ ဒီရွေးကောက်ပွဲမှာ ပထမဦးဆုံး မဲထည့် ရမှာဖြစ်တော့ ရင်ခုန်ရပါတယ်။ အခု ဆိုရင် အရင်ကနဲ့မတူဘဲ ပြောင်းလဲလာ မှာကို အားလုံးကလည်း ရင်တွေ ခုန်နေ ကြတယ်။ ကျွန်မတို့လည်းရင်ခုန်တယ်။ အပြောင်းအလဲတွေ ဖြစ်လာလို့ရှိရင် ကျွန်မတို့အတွက် တစ်ခုခုထူးခြားလာ မှာပေါ့နော်။ ကျောင်းတွေပြီးသွားရင် အခွင့်အရေးတွေ ပိုများလာနိုင်တယ်။ အလုပ်အကိုင် အခွင့်အလမ်းတွေ ပိုရှိ လာနိုင်တယ်။ အဲဒါတွေကြောင့် ပိုပြီး ရင်ခုန်ပါတယ်။ မြန်မာမှာ များသော အားဖြင့်ပညာရေးကအားနည်းတယ် ပေါ့နော်။ ပညာရေးကို အခုထက် ပို ကောင်းလာဖို့ မျှော်လင့်တယ်။ အခုဆို ရင် ၁၁ တန်းလာတော့မယ်လို့ ပြော တယ်။ ၁၁တန်းဆိုရင်လည်းနိုင်ငံတကာ အဆင့်အထိ မီအောင်လုပ်နိုင် တဲ့ပညာ ရေးစနစ်တစ်ခုဖြစ်လာဖို့မျှော်လင့်တယ်။



ကိုထွန်းမင်းခန့်

NCC , Batch- 1

ငယ်ငယ်တုန်းကတော့လူကြီးတွေ မဲပေးတာမြင်ရတော့ကိုယ်တွေကလည်း မဲလိုက်ပေးချင်တယ်။ အခုတော့လည်း ကိုယ်ကိုယ်တိုင်က ၁၈ နှစ်ပြည့်သွား ပြီဆိုတော့ မဲပေးခွင့်ရပြီ။ ဒီအတွက် ရင်လည်း အရမ်းခုန်နေတယ်။ သေသေ ချာချာလေးလည်း ရွေးချယ်ချင်တယ်။ ဒီရွေးကောက်ပွဲပြီး သွားလို့ရှိရင် ပညာ ရေးဘက်ရော၊ စီးပွားရေးဘက်ကရော ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံက ဒီထက်ပိုပြီးတော့ တိုးတက်လာမယ်လို့ထင်တယ်။ အဲဒီ အတွက်လည်း ကျွန်တော်တို့ဘက်က လည်းတစ်ဖက်တစ်လမ်းကနေပြီးကူညီ ဖို့လိုတယ်။ ရွေးချယ်မှုမှန်ကန်ဖို့လိုတယ် ပေါ့နော်။ အဲဒီအတွက် သေသေချာချာ သတိထားပြီး ရွေးချယ်မှု မှန်ကန်ဖို့ လို တယ်လို့ပဲ ကျွန်တော်ပြောချင်ပါတယ်။



မဖြူဝတ်ရည်ဝင်း

NCC , Batch- 1

မဲကတစ်ခါမှမဲပေးဖူးဘူး။ အခုတစ် ခေါက်က ပထမဆုံးပေးရမှာဆိုတော့ ဘယ်သူရမလဲပေါ့နော်။ အဲဒီလိုမျိုး စိတ်လှုပ်ရှားရတယ်။ ပြီးတော့ ဘာတွေ ပြောင်းလဲလာမလဲဆိုတဲ့အပေါ်ကိုလည်း မျှော်လင့်တယ်။ မဲက လူတွေရဲ့ဆန္ဒကို ပြန်ပြောတာမျိုးဆိုတော့ အားလုံး ပြောင်းလဲတိုးတက်လာမယ်လို့တော့ ထင်တယ်။ ပညာရေးလည်းပိုမိုကောင်း လာမယ်လို့ထင်ပါတယ်။ ရွေးကောက်ပွဲ ကို အမှန်ကန်ဆုံး ဖြစ်စေချင်တယ်။ အားလုံးအေးအေးဆေးဆေးနဲ့ ပြည်သူ တွေ လိုချင်တာကို ရသွားဖို့၊ ဖြစ်သွားဖို့ ကို မျှော်လင့်ပါတယ်။



Strategy First Institute မှာ စီးပွားရေး နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ သင်တန်းတွေအပြင် တက္ကသိုလ် ဝင်တန်းအောင်ပြီးသူတွေနဲ့ တက္ကသိုလ် တက် ရောက်နေတဲ့ လူငယ်တွေအတွက် 4 skills in English for Young Adults အတန်းတွေနဲ့ လုပ်ငန်းခွင်ဝင်နေပြီဖြစ်တဲ့ လူကြီးတွေအတွက် 4 Skills in English for Professionals သင်တန်းတွေကိုလည်း ဖွင့်လှစ်ထားပါတယ်။ IELTS ဖြေဆိုလိုသူတွေအတွက်လည်း IELTS Foundation နဲ့ Preparation အတန်းတွေရှိ ပြီး တန်းခွဲသစ်တွေကိုလည်း မကြာခင်မှာ ဖွင့် လှစ်တော့မှာဖြစ်ပါတယ်။

4 Skills in English for Young Adults မှာတော့ အင်္ဂလိပ်စာ ကျွမ်းကျင်မှုအပြင် ဗဟု သုတအစုံအလင်ရရှိပြီး ပျော်ရွှင်စရာကောင်းတဲ့ Activities တွေ၊ လူငယ်တွေနဲ့ လိုက်ဖက်တဲ့ အကြောင်းအရာတွေကို Group Discussion တွေ၊ Group Presentation တွေလုပ်ခိုင်းခြင်း၊ Critical Thinking၊ Creative Thinking၊ Communication Skills နဲ့ Self-management Skills အစရှိတဲ့နည်းလမ်းတွေကို အသုံးပြုပြီး သင်ကြားပေးပါတယ်။

4 Skills in English for Professionals မှာတော့ Business English ပုံစံမျိုးမဟုတ်ပေ မယ့် လုပ်ငန်းခွင်မှာ ပြန်ပြီးအသုံးပြုရမယ့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် Promote လုပ်ရင် သိထား ရမယ့် Elevator Pitch၊ Presentation လုပ် ရမှာ သိထားရမယ့်အချက်တွေ၊ Business Letter ရေးနည်းတွေနဲ့ တခြားစိတ်ဝင်စားစရာ Discussions တွေ အသုံးပြုပြီး သင်ကြားပေး နေပါတယ်။

IELTS Foundation မှာတော့ မေးခွန်းပုံစံနဲ့ သဘောတရားကို ရှင်းပြပြီး English Skills ကို ပြန်လည်လေ့ကျင့်ကာ မေးခွန်းဟောင်း ဖြေဆိုတာတွေကို ပြုလုပ်ပါတယ်။ တက် ရောက်မယ်ဆိုရင်တော့ Level Test ဖြေပေး

# 4 Skills in English



ရမှာဖြစ်ပြီး အနည်းဆုံး Pre-Intermediate Level ရှိဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ဖြေဆိုတဲ့အခါမှာ Score ဘယ်လောက်ရချင်တယ်ဆိုတာကို ပြော ပြပေးရမှာဖြစ်ပါတယ်။

IELTS Preparation ကတော့ Exam Practice ဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် စာမေးပွဲမှာ အမှတ်ရအောင်ယူနည်း။

အပတ်တိုင်း IELTS Exam Format အ တိုင်း စာမေးပွဲတွေ စစ်ပေးတာတွေ လုပ်ပေး ပါတယ်။ Preparation အတွက်လည်း Level Test ဖြေပေးရမှာဖြစ်ပြီး အနည်းဆုံး Inter- mediate Level ရှိဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ဘယ် လောက် Score လိုချင်တယ်ဆိုတာကို ပြောပြ ပေးဖို့လည်း လိုအပ်ပါတယ်။

4 Skills အတန်းတွေအတွက်တော့ လော လောဆယ်မှာ Elementary, Pre-inter mediate, Intermediate ဆိုပြီး Level

သုံးခုရှိပါတယ်။ Elementary Level ကိုတော့ ဆရာဦးခန့်အုပ်စိုးကသင်ကြားပေးနေပြီးတခြား Level တွေကိုတော့ ထိုင်းနိုင်ငံမှ Ms. Natty Tangmeesang နဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံမှ Mr. Alexander Wishneff မှသင်ကြားပေး



## ကောင်းချစ်ပိုင်း

နေတာပါ။ Level Test အခမဲ့ဖြေဆိုနိုင်ပြီး အသင့် တော်ဆုံး Level မှစပြီး တက်ရောက်နိုင်ပါတယ်။ IELTS ဖွင့်မယ့်နေ့နဲ့ သင်ကြားပေးမယ့် ဆရာ ကိုတော့ မကြာခင်မှာ ကြေညာပေးသွားမှာဖြစ် ပါတယ်။ Strategy First မှာ ICM Diploma နဲ့ OBM တက်နေတဲ့ ကျောင်းသား ကျောင်းသူ တွေ၊ ကျောင်းသားကျောင်းသူ အဟောင်းတွေ အနေနဲ့ ဘယ် Level ကိုမဆို တစ်သိန်းနဲ့ တက် ရောက်နိုင်ပါတယ်။ IELTS အတွက်ကိုတော့ တစ်သိန်းနှစ်သောင်းနဲ့တက်ရောက်နိုင်ပါတယ်။

Mr. Alexander Wishneff – Bachelor of Creative Writing, Florida State University. Started teaching at Strategy First since June 2015.

Ms. Natty Tangmeesang - Bachelor of English, Mahidol Univesity. Started teaching at Strategy First since April 2015.

U Khant Oak Soe - Bachelor of Arts in English. Started teaching at Strategy First since 2015 February. ■

## The STRATEGY FIRST Times

| ကြော်ငြာအရွယ်အစား            | အတွင်းက    | နောက်ကျောရိုး |
|------------------------------|------------|---------------|
| 1/8 page H (9 in x 2 in)     | -          | 50,000 ka     |
| 1/8 page V (4.3 in x 3.5 in) | 25,000 ka  | -             |
| 1/4 page H (9 in x 3.5 in)   | 50,000 ka  | 90,000 ka     |
| 1/4 page V (4.3 in x 6.5 in) | 50,000 ka  | 90,000 ka     |
| Half-page (9 in x 7 in)      | 100,000 ka | 160,000 ka    |
| Full-page (9 in x 15 in)     | 200,000 ka | -             |

The Strategy First Times ကို ဖတ်ရှုသူ (၂၅၀၀) နယ်လ်တင်ကြိုက် ဖြစ်နိုင်ပြီး Strategy First Institute တွင် အခမဲ့ ဖြန့်ဝေသည်။ ကျောင်းသား/သူများ၏ ကြော်ငြာများကိုသာ လက်ခံပါသည်။ ပြန်ကြော်ငြာများ လက်ခံမည်။ ကြော်ငြာ အားလုံးကို မေလ ၁၄ ရက် ဖြစ် ဖြစ်နိုင်ပြီး ကြော်ငြာများမှာ ကျန်သတ်ထားပါသည်။ Vacancy များ အတွက် ၂၀% ကျေပေးပါသည်။ ကျောင်းသား/သူများ၏ လက်ထပ် မင်္ဂလာသတင်းများကို အခမဲ့ ဖော်ပြပေးပါသည်။ ကျွန်ုပ်တို့၏ ကြော်ငြာ လက်ခံ/ လက်မခံတဲ့ အပေါ်စာအုပ်များ ထုတ်ဝေပါသည်။ ကြော်ငြာ အတွက် ကိုယ်စားလှယ် (Student Services Manager) 09 250717166 - 67 - 68 ကို ကျေးဇူးပြု၍ ဆက်သွယ်ပေးပါ။

လစဉ်ထုတ် SFT ကို ကြိုတင်မှာထားပြီး ကျောင်းမှာ ထုတ်ဝေရန် ၁၅၀၀ ကျပ်  
ကျောင်းမှာ ထုတ်ဝေရန် ၂၂၀၀ ကျပ်  
ပြန်ပေးရန် ၂၅၀၀ ကျပ်  
မျက်နှာ ခေါင်းစာအုပ် ၂၅၀၀ ကျပ်  
Hot-line: 09250717166 - 68



| လစဉ်ထုတ် SFT တွင်ဖော်ပြပါ မျက်နှာများဖြင့် ကြော်ငြာနိုင်ပါသည်။<br>ကျောင်းသား/သူများအတွက် အထူးကျေးဇူး - ၁၀% |            |
|--|------------|
| မူပိုင်ခွင့် (Art Paper) (7.5 in x 10 in)  | 450,000 ka |
| နောက်ကျောရိုး (Art Paper) (7.5 in x 10 in)   | 450,000 ka |
| ကျောရိုး (Art Paper) (7.5 in x 10 in)  | 700,000 ka |
| အတွင်းက စာမျက်နှာ (Woodfree) (7.5 in x 10 in)  | 320,000 ka |
| အတွင်းက ၂ မျက်နှာ (Woodfree) (15 in x 10 in)   | 440,000 ka |



အုပ်စိုးငယ်မင်း၊ အောင်သူဟိန်း၊  
တိုင်းသူရိန်ထွန်း၊ အောင်သူဦး၊  
ဟိန်းထက်နိုင် (NCC- Batch -1)

ဒီဇာတ်ကားကတော့တရုတ်နိုင်ငံရဲ့သမိုင်းကြောင်းကို အခြေခံထားပါတယ်။ အေဒီ ၂၀၈ အတွင်း ဟန်မျိုးဆက် မကုန်ဆုံးခင်မှာ စစ်သေနာပတိချုပ်ချောင်းချောင်း (Cao Cao) က ဟန်ဇကရာဇ်မင်းကို တရုတ်တစ်နိုင်ငံလုံးကို သိမ်းပိုက်ဖို့စည်းရုံးပြောဆိုပါတယ်။ အဲဒီအတွက် တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းကတော့ စစ်ကြေညာတာဖြစ်တယ်လို့အကြံပေးခဲ့ရာဟန်ဇကရာဇ်မင်းကလည်း သဘောတူခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီစစ်ကြေညာမှု မတိုင်ခင် တရုတ်နိုင်ငံတောင်ပိုင်းမှာ ရှူ (Xu) နဲ့ ဝူ (Wu) ဆိုပြီး နိုင်ငံနှစ်နိုင်ငံဟာ ကိုယ့်ထီးနန်းနဲ့ ကိုယ်နေထိုင်နေကြပါတယ်။ အစပိုင်းမှာ သူတို့ဟာ မဟာမိတ်တွေလို ချစ်ခင်ရင်းနှီးတဲ့နိုင်ငံတွေ မဟုတ်ခဲ့ကြပါဘူး။ ချောင်းချောင်း (Cao Cao) ကဝူတွေကိုစတင်တိုက်ခိုက်ရင်းစစ်ကိုစတင်ခဲ့

# Red Cliff 1



ပါတယ်။ ဝူတွေမှာလူအင်အား၊ လက်နက်အင်အားအလုံအလောက်မရှိခဲ့ပါဘူး။

ဒါပေမဲ့ ဝူဟာ သူရဲကောင်းတွေ၊ ပညာရှိတွေနဲ့ဖွဲ့စည်းထားတဲ့ နိုင်ငံဖြစ်ပါတယ်။ ဝူဘုရင်လူဘေး (Liu Bei) ဟာ ပြည်သူတွေကို အလွန်

အလေးထားတဲ့အကြောင်း၊ လူတွေကို ကယ်တင်ဖို့ကို လူဘေးရဲ့ ဗျူဟာမှူး၊ ပညာရှိဖြစ်သူ ဇူဂေးလီးယန် (Zhuge Liang) ကမဟာဗျူဟာကိုသုံးပြီး အင်အားမမျှတဲ့ စစ်တပ်ကြီးကို ရင်ဆိုင်သွားတာတွေကို ဒီကားမှာ တွေ့ရမှာဖြစ်

ပါတယ်။ ပြီးတော့ ဝူသူရဲကောင်းဂွမ်းယု (Guan Yu) ရဲ့သူရဲကောင်းဆန်တဲ့လုပ်ရပ်တွေကိုလည်း တွေ့ရမှာဖြစ်ပါတယ်။

ရှူနိုင်ငံမှာတော့ ဘုရင် ဆွန်ကွမ်း (Sun Quan) ကလည်းငယ်ငယ်ရွယ်ရွယ်နဲ့တိုက်ရည်ခိုက်ရည်ကို ထုတ်မပြရသေးတဲ့သူဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ကို ဇူဂေးလီးယန်က ပညာသားပါပါနဲ့ စည်းရုံးခဲ့ပါတယ်။ နောက်ဆုံးမှာတော့ အင်အားကြီးမားတဲ့ ချောင်းချောင်းတို့ရဲ့စစ်တပ်ကြီးကို ရင်ဆိုင်ဖို့အတွက် ဝူနဲ့ ရှူတို့ မဟာမိတ်ဖွဲ့ပေါင်းစည်းခဲ့ကြပြီးမဟာမိတ်တပ်တွေနဲ့ချောင်းချောင်းရဲ့ဟန်တပ်တွေကို စစ်ဗျူဟာတွေ ပညာသားပါပါအသုံးပြုပြီး တိုက်ခိုက်ခဲ့ကြပုံကို တွေ့ရမှာပါ။

ဒီဇာတ်ကားကတော့ စစ်ကားဖြစ်ပေမယ့် စစ်တိုက်တာကို ဦးစားမပေးဘဲ အဓိကအားဖြင့် အင်အားထက် ဗျူဟာက အရေးကြီးတယ်ဆိုတာကို ဦးစားပေးရိုက်ပြထားပါတယ်။ ဒါ့ပြင် ခေါင်းဆောင်ကောင်းတို့ရဲ့ကျင့်ဝတ်၊ စိတ်ဓာတ်နဲ့ လုပ်ရပ်တို့ကိုလည်း အသားပေး ဖော်ပြထားပါတယ်။ ဇာတ်လမ်း ရိုက်ပုံရိုက်ကွက်တွေကလည်း စိတ်ဝင် စားဖို့ကောင်းပြီး တရုတ်သမိုင်းမှာ အထင်ကရဖြစ်ခဲ့တဲ့ စစ်ပွဲအကြောင်းကို ရိုက်ထားတာကြောင့် movie review ကဏ္ဍကနေ ညွှန်းပေးလိုက်ရပါတယ်။

Strategy First Institute မှာ တက်ရောက်နေ၊ တက်ရောက်ခဲ့ပြီးတဲ့ ကျောင်းသားကျောင်းသူများအတွက် ကျောင်းကနေ ပေးအပ်ချီးမြှင့်လျက်ရှိတဲ့ Internal Scholarship Program အကြောင်း ကို အားလုံးသိအောင် ပြောပြပေးချင်ပါတယ်။

Strategy First Institute မှာ သင်တန်းတက်ရောက်ပြီး Diploma စာမေးပွဲတွေ ဝင်ရောက်ဖြေဆိုရာမှာဂုဏ်ထူးနဲ့အောင်မြင်မယ်ဆိုရင်ကျောင်းမှ One Module Scholarship (ဘာသာရပ်တစ်ခု သင်တန်းကြေးကင်းလွတ်ခွင့်) ချီးမြှင့်ပါတယ်။

Scholarship Program မှာ ICM စာမေးပွဲတွေမှာ Grade (A) နဲ့ ဖြေဆိုအောင်မြင်ရင်

## STRATEGY FIRST INSTITUTE ရဲ့ Internal Scholarship Program

ICM Diploma ဘာသာရပ်တွေထဲကနေ ကြိုက်နှစ်သက်ရာဘာသာရပ်တစ်ခုထပ်မံတက်ရောက်ဖို့အတွက် သင်တန်းကြေးကင်းလွတ်ခွင့်ရရှိမှာဖြစ်ပါတယ်။

CIM Diploma မှာလည်း ဘာသာရပ်တွေကိုဖြေဆိုအောင်မြင်ပြီးရင် CIM ဘာသာရပ်တွေထဲကနေ ကြိုက်နှစ်သက်ရာ ဘာသာရပ်တစ်ခု ထပ်မံတက်ရောက်ဖို့အတွက် သင်တန်းကြေးကင်းလွတ်ခွင့် ရရှိမှာဖြစ်ပါတယ်။



### HP Pavilion Series

## MORE COLOURFUL. MORE POWERFUL.

HP ကြော်ငြာပွဲတစ်သည့် *The STRATEGY FIRST Times* ( ၈<sup>th</sup> November , 2015 )  
စာမေးပွဲဖြင့် HP Showroom ထွက် HP Notebook , AIO , Desktop PC များကို  
လက်ရောက်သင်္ချာပွဲတိုင်း **20 USD Discount** ချိတ်ပိတ်ပေးပါသည်။ . . .

Period : ၈<sup>th</sup> November - ၈<sup>th</sup> December 2015.



HP Showroom & Service Center (Yangon) : No.174, 33<sup>rd</sup> St (Middle 1 Kyaukse Rd., Yangon, Tel: 01179564, 179616, 171052, 09-55006829, 88096, 88400.

HP Showroom & Service Center (Hankong) : No.174-21, Between 32<sup>nd</sup> & 33<sup>rd</sup> Street, Between 17<sup>th</sup> & 18<sup>th</sup> Street, Indawata Lane, Chanyatharyar Rd., Hankong, Tel: 09-9763 22438

သန်မာပြီးပျော့ပြောင်းတဲ့ခန္ဓာကိုယ်လုပ်တဲ့ အသာအရည်၊ ကျန်းမာရေးကောင်းစေဖို့ သင်ဘာပဲလိုချင်ပါစေယောဂကစားတာကြောင့် ရရှိနိုင်ပါတယ်။ လူအများစုဟာယောဂကိုကစား ရတဲ့ pose တွေကို ကြည့်ပြီးတော့ ခန္ဓာကိုယ် ကိုသာ ကောင်းကျိုးပေးတယ်လို့ အကြမ်းဖျင်း သတ်မှတ်တတ်ကြပါတယ်။

ယောဂကစားခြင်းဟာခန္ဓာကိုယ်ကိုသာ မက စိတ်အေးချမ်းခြင်းနဲ့ တခြားကောင်းကျိုး တွေလည်း ရရှိစေပါတယ်။ အခု ယောဂကစား ခြင်းရဲ့ကောင်းကျိုးတွေကို ဖော်ပြသွားမှာပါ။

ကိုယ်ခန္ဓာကျန်းမာခြင်းဟာ စိတ်ကျန်းမာ မှုမရှိရင် ဘာမှမကောင်းပါဘူး။ ယောဂကစား ခြင်းကစိတ်ကိုကြည်လင်စေတဲ့အပြင် ငြိမ်းချမ်း မှုလည်း ရစေပါတယ်။ ယောဂကစားတာက ခန္ဓာကိုယ်ထဲက အဆိပ်အတောက်တွေလည်း ပြေစေပါတယ်။ စိတ်ရော ကိုယ်ပါမျှတစွာ ငြိမ်း ချမ်းနေတဲ့အခြေအနေရတဲ့ဘဝကတည်ငြိမ်ပြီး ပိုမိုပျော်ရွှင်ပြီး ပြည့်စုံစေပါတယ်။

ယောဂကျင့်စဉ်တွေနဲ့ စိတ်ကျအောင် လုပ်တာတွေကို ကြားဖူးကြမှာပါ။ ယောဂကို ပုံမှန်ကစားနေတဲ့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ခန္ဓာကိုယ် ဟာ အစားစားချင်စိတ်နဲ့ စားချင်စိတ်ဖြစ်ပေါ် လာတာတွေကို ထိန်းညှိပေးတာကြောင့် စိတ် ထိန်းနိုင်တာဖြစ်ပါတယ်။ နောက်တစ်ခုက စိတ်ဖိစီးမှု လျော့နည်းစေတာပါ။ ယောဂကို မိနစ်အနည်းငယ် ကစားခြင်းက စိတ်ဖိစီးမှုကို



သိသိသာသာ လျော့စေတယ်လို့ လေ့လာမှု တွေအရ သိရပါတယ်။ ပြီးတော့ ကိုယ်ခံအား တိုးတက်စေပါတယ်။ ယောဂကို မိတ်ဆွေတွေ ညီအစ်ကိုမောင်နှမတွေနဲ့အတူတူ ကစား လို့ရ ပြီး ကစားတဲ့အချိန်မှာ စိတ်အေးချမ်းနေတဲ့ အတွက် ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးတွေလည်း ပို ကောင်းမွန်စေပါတယ်။

ခွန်အားတိုးစေတာကလည်းယောဂကစား ခြင်းရဲ့အဓိကကောင်းကျိုးတွေထဲက တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ မိနစ်အနည်းငယ်လောက် ယောဂ ကစားတာနဲ့တစ်နေ့တာလုံးမှာလန်းဆန်းစေပြီး

ဝဉ္စ

ပင်ပန်းနေတဲ့အချိန်မှာဆိုရင်လည်း အားပြန် ပြည့်စေပါတယ်။

ယောဂကစားတာဟာ တရားထိုင်တာနဲ့ ဆင်တူပြီးစိတ်ကိုကြည်လင်စေတဲ့အတွက်လုပ် ဆောင်ရမယ့်အရာတွေကိုကောင်းစွာလုပ်ကိုင် နိုင်ဖို့စဉ်းစားဆင်ခြင်ဉာဏ်တိုးစေတယ်လို့လည်း သုတေသနတွေက ဖော်ပြကြပါတယ်။ ကောင်း ကျိုးတွေ တကယ်ရနိုင်ဖို့ကတော့ ကိုယ်တိုင် ကစားကြည့်မှပဲ ရရှိနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။



Surya Namaskar

The classical Sun Salutation as practiced in Sun Power Yoga and Sivananda Yoga.

EXERCISE

Sun Salutation လို့ ခေါ်တဲ့ နေမင်ဆန်တော့တဲ့ ယောဂလေ့ကျင့်ခန်းအဖွဲ့ တစ်ခုကို ဖော်ပြပေးလိုက်ပါသည်။ ညွှန်ကြားတဲ့အတိုင်း အသက်ရှူသွင်း ရှုထုတ်လုပ်ဖို့ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ အဆင့်တစ်ခုစီကို ခြေခြေချင်းလုပ်သွားပါ။ တတ်နိုင်သလောက် မျှော့ကိုယ်ကိုဆွဲဆန့်သွားပါ။ ကြမ်းပေါ်ကို ထိပ်ထူထူ ဖြစ်တဲ့အတွက် သန့်ရှင်းတဲ့ ကြမ်းပြင် ခံယူမဟုတ် Yoga Mat တစ်ခုပေါ်မှာ လုပ်တာ ကောင်းပါသည်။ ဈာန် ပျော်တတ်တဲ့ အခင်းအတွဲဆို အဆင်မပြေပါဘူး။

|   |   |   |  |   |   |
|---|---|---|--|---|---|
|  |  |  |  |  |  |
| Inhale.<br>Exhale: Namaste  | Inhale: Extended<br>mountain pose   | Exhale: Forward<br>fold   | Inhale: Right leg<br>back into lunge   | Retain breath:<br>Plank   | Exhale: 5 point pose  |

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
|  |  |  |  |  |  |
| Inhale: Cobra   | Exhale: Downward<br>facing dog  | Inhale: Right leg<br>forward into lunge   | Exhale: Forward<br>fold   | Inhale: Extended<br>mountain pose   | Exhale: Namaste   |



# မြင်နေကျဆိုပေမယ့် မလွယ်ကူလှတဲ့စီးပွားရေး

(ဘယကြော်ရောင်းချတဲ့ ကိုမျိုးထွန်းနဲ့ တွေ့ဆုံမေးမြန်းခြင်း)



photo by jrwfEThEaXmrEf  
(NCC- Batch -1)

ဒီတစ်ပတ်မှာတော့ Strategy First Institute(NCC Batch-1)မှာသင်ကြားနေတဲ့ ကျောင်းသားကျောင်းသူတွေကတစ်ပိုင်းတစ်နိုင် လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်နေတဲ့သူတွေကြုံတွေ့နေရတဲ့ နေ့စဉ်ဘဝတွေကို လက်တွေ့မေးမြန်းလေ့လာ မှုတစ်ခုအနေနဲ့ မြေနှီကုန်းမီးပွိုင့်အနီး ပြည်သူ့ ရင်ပြင် Happy World ရှေ့မှာ ဘယကြော် ရောင်းချပြီး အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပြုနေတဲ့ ကိုမျိုးထွန်းကို တွေ့ဆုံမေးမြန်းခဲ့တာကို ဖော်ပြ ပေးလိုက်ပါတယ်။

ကိုမျိုးထွန်းကို ပဲခူးတိုင်း ကျောက်တံခါးမြို့ နယ်မှာ မွေးဖွားခဲ့ပြီး ငယ်စဉ်က အဖေဖြစ်သူနဲ့ အတူလယ်လုပ်ငန်းကိုလုပ်ကိုင်ခဲ့ပေမယ့်အဆင် မပြေခဲ့ပါဘူး။ စားဝတ်နေရေးအခက်အခဲကြောင့် (၅) တန်းအထိပဲ ပညာသင်ကြားခဲ့ရပြီး ၁၆ နှစ် အရွယ်မှတစ်ဆင့်ကမိမိရဲ့ဝါသနာကြောင့်ဦးလေး ဖြစ်သူရဲ့အကူအညီနဲ့ ဘယကြော်လုပ်ငန်းကို စတင်လုပ်ကိုင်ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

ပညာရေးမထူးချွန်တာကြောင့် အလုပ်ရှာ ဖို့အတွက် ခက်ခဲသလို စားဝတ်နေရေးအတွက် လည်း ရှန်းကန်ခဲ့ရတယ်လို့ဆိုပါတယ်။ ဦးလေး နဲ့အတူရွာမှာလည်လည်ရောင်းချရာကနေလုပ် ငန်းပိုမိုကျွမ်းဝင်လာခဲ့ပြီးတစ်နိုင်တစ်ပိုင်လုပ်ငန်း တစ်ခုအနေနဲ့ ချဲ့ထွင်လုပ်ကိုင်ဖို့ အသက် ၁၈ နှစ်အရွယ်မှာ ရန်ကုန်တိုင်းဒေသကြီး မင်္ဂလာ တောင်ညွန့်မြို့နယ်ကို ပြောင်းရွှေ့နေထိုင်ခဲ့ တယ်လို့သူ့ဘဝအစကို ပြောပြသွားခဲ့ပါတယ်။

ရန်ကုန်ရောက်ပြီး ကြိုးစားရန်ကန်နေချိန် မှာပဲ လူသားတို့ သဘောသဘာဝအတိုင်း ချစ် ခြင်းနဲ့မကင်းဝေးတာကြောင့်ဇနီးသည်ပုလူမသိ နဲ့ သံယောစဉ်တွယ်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနောက် နှစ် ကိုယ်တူဘဝကို စတင်ခဲ့ပြီး မြို့ကြီးပြကြီးရဲ့ သဘာဝအတိုင်း အများနဲ့နေရင် အနေကျပ် တာကြောင့် ၇၀,၀၀၀ ကျပ်နဲ့ အိမ်ငှားနေထိုင် ခဲ့ပါတယ်။

အခု ၂၃ နှစ်အရွယ်ရှိပြီဖြစ်တဲ့ ကိုမျိုးထွန်း ကဘယကြော်ရောင်းတဲ့အလုပ်ကိုပဲနှစ်သက် ပြီး သူ့ရဲ့လက်ရှိဘဝ ကို ရောင့်ရဲတင်းတိမ်နိုင်တဲ့ လူတစ်ယောက်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ မိသားစုရဲ့ဦးဆောင်သူ အိမ်ထောင်ဦးစီးတစ် ယောက်ဖြစ်တဲ့အပြင်မိသားစုဝင်ငါးဦးစားဝတ် နေရေးကို ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ တာဝန်ယူကျွေးမွေးနေ



ရတာ ဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ကိုယ်တိုင် အကြော်ကြော်တဲ့အပြင် သူ့ရဲ့အမြတ်အစွန်းအတွက်ကို မကြည့်ဘဲ စား သုံးသူတွေရဲ့ ကျန်းမားရေးကို စဉ်းစားပေး တာကြောင့် ဆိုဒါမုန့်နည်းနည်းပဲထည့်ပြီး ရောင်းချပါတယ်လို့ သူ့စေတနာကို ပြောပြ ပါတယ်။

“ကျွန်တော် မနက် (၆) နာရီဆိုရင် ပုံမှန် အိပ်ယာထဖြစ်တယ်။ လက်ဖက်ရည်ဆိုင် မုန့် ထွက်စားပြီးမှ ဆိုင်ထွက်ဖို့ ပြင်ဆင်ဖြစ်တယ်။ ပုံမှန်ကတော့ ၁၁နာရီလောက်မှ အိမ်ကစထွက်

ဖြစ်တယ်။ ညဆိုရင် (၉) နာရီ(၁၀) နာရီလောက်မှ ပဲအိပ်ရောက်တယ်” လို့သူ့ရဲ့နေ့စဉ်ရောင်းဝယ် မှုကို ရှင်းပြပါတယ်။

ရန်ကုန်ရောက်စ ဘယကြော် စစချင်း ရောင်းတဲ့အချိန်မှာ ရန်ကုန်မြို့ဆူးလေဘက်မှာ ရောင်းချတာဖြစ်ပြီး အခုတော့ ပြည်သူ့ရင် ပြင်ဘက်မှာ ပိုရောင်းရတယ်လို့ ကိုမျိုးထွန်းက ဆိုပါတယ်။

သူ့ရဲ့ အကြော်ဗန်းမှာ ဘယကြော်၊ ပြောင်းဖူးကြော်၊ စမုဆာကြော်၊ ပါပလာကြော်၊ မတ်ပဲကြော်စတာတွေကိုစုံစုံလင်လင်တင်ထား



ပြီး အကြော် (၅) ခုကို ကျပ် ၂၀၀ နဲ့ ရောင်း ချတာဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးသည်တို့ရဲ့ထုံးစံအတိုင်း သူတို့ရဲ့နေ့စဉ်ဘဝက ရွှေတစ်လှည့် ငွေတစ် လှည့်လည်း ဖြစ်နိုင်သေးတယ်လို့ သူကဆို ပါတယ်။

“မိုးတွင်းမှာတော့ ဘယကြော်ရောင်းဖို့ ဒယ်အိုးတွေ၊ တောင်းတွေ သယ်ရတာနဲ့ ရောင်း ရတာ သိပ်အဆင်မပြေပါဘူး။ တစ်ခါတလေ ရောင်းတဲ့နေရာ အဆင်မပြေလို့ မောင်းထုတ် ခံရသလို အဲဒါမျိုးတွေကို သည်းခံရတဲ့အခါတွေ လည်းရှိတယ်” လို့ ကိုမျိုးထွန်းက ပြောပါတယ်။

သူက တစ်နိုင်တစ်ပိုင် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လေးလုပ်တယ်ဆိုပေမယ့် အသုံးအစွဲကျစ်လစ် ပြီး အနာဂတ်မျှော်မှန်းချက်လည်းရှိသူ တစ်ဦး ဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့တစ်နေ့ ရောင်းရငွေ ၃၀,၀၀၀ လောက်ရရာမှာ ၁၀,၀၀၀ ကို အရင်းနှုတ်၊ ၇၀၀၀ ကို စုငွေအဖြစ်ဖယ်၊ ၃,၀၀၀ ကို ထမင်းဖိုးသုံး၊ ကျန်ငွေကို အိမ်အသုံးစရိတ်အဖြစ် သတ်မှတ် တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

အခုဆိုရင်သူ့ရောင်းအားက ပုံမှန်ပါပဲ။ သီးတင်းကျွတ် - တန်ဆောင်တိုင်ဆိုရင်ပိုရောင်း ရမယ် ထင်တယ်လို့ သူ့ထင်မြင်ချက်ကို ပြောခဲ့ ပါတယ်။

နေ့စဉ်ရောင်းချတဲ့ အကြော်ကုန်ကြမ်း အတွက် သိမ်ဖြူဈေးမှာ နှစ်ရက်တစ်ခါ သုံးရက် တစ်ခါ ဝယ်ယူတာဖြစ်ပြီး ဝယ်ယူတဲ့ပစ္စည်း တွေကတော့ ကုလားပဲ၊ ပြောင်းဖူး၊ အာလူး၊ ဆို ဒါ၊ ငရုတ်သီးစိမ်း၊ ဆား၊ အချိုမှုန့်၊ မဆလား၊ ဂျင်း၊ ငရုတ်သီးခြောက်၊ ကြက်သွန်ဖြူ၊ မတ်ပဲ၊ ဂျုံမှုန့်၊ မန်ကျည်းသီး၊ ပူစီနံတို့ ဖြစ်ပါတယ်။ အကြော် ပူပူလေးတွေနဲ့ တွဲဖက်စားသုံးတဲ့ အချစ်ရည် ကိုတော့ နံနံစေ့နဲ့ ကိုယ်တိုင်လုပ်တယ်လို့ ဆို ပါတယ်။ ရောင်းမကုန်တဲ့ အကြော်တွေ ဘာ လုပ်လဲလို့မေးတော့အများကြီးဝယ်တဲ့ဈေးဝယ် သူတွေကို ပိုပေးပြီး သူငယ်ချင်းတွေကိုလည်း စားဖို့ပေးတယ်လို့ ပြောပါတယ်။

ရန်ကုန်မှာဘယကြော်ရောင်းတာငါးနှစ် ကျော်လာပြီးနောက်မှာ မက်တဲ့ ကိုမျိုးထွန်းရဲ့ အိပ်မက်က ကိုယ်ပိုင်ဆိုင်လေး ဖွင့်ချင်တာဖြစ် ပြီး လှည်းနဲ့ ရောင်းဖို့လည်း စဉ်းစားနေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

စားသုံးသူတွေကိုလည်း ရင်းရင်းနှီးနှီး၊ ချို ချိုသာသာ ဆက်ဆံလေ့ရှိတဲ့ ကိုမျိုးထွန်းက Strategy First က ကျောင်းသားတွေနဲ့ စကား ပြောရတာအရမ်းဝမ်းသာတယ်လို့ပြောခဲ့ပါတယ်။

အခုလို သူနဲ့ တွေ့ဆုံခွင့်ရခဲ့တာကြောင့် ဘယကြော်ရောင်းသူတစ်ယောက်ရဲ့နေ့စဉ်ဖြစ် သနားရတဲ့ဘဝနဲ့အလုပ်အကြောင်းကိုတော်တော် နားလည်ခွင့်ရခဲ့ပါတယ်။ အခုလို ဖြေကြားခဲ့တဲ့ ကိုမျိုးထွန်းကိုလည်း ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။

ဒီတစ်ပတ်မှာတော့ StrategyFirstTimes စာဖတ်ပရိသတ်ကြီးအတွက် Thinker Profile မှာ မိတ်ဆက်ပေးမယ့်သူကတော့ Daniel Goleman ပဲဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ အတွေးအခေါ်ပညာရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်ပြီးတော့ စိတ်ပညာ၊ ပညာရေး၊ သိပ္ပံ၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုနယ်ပယ်တို့မှာ စာအုပ်စာတမ်းပေါင်းများစွာ ရေးသားခဲ့ပါတယ်။

Daniel Goleman ကို ၁၉၄၅ ခုနှစ် မတ်လ ၇ ရက်နေ့မှာ အမေရိကန်နိုင်ငံ ကယ်လီဖိုးနီးယားပြည်နယ်မှာမွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့မိဘနှစ်ယောက်လုံးဟာ ပါမောက္ခတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။

သူ့အဖေက San Joaquin Delta Community Collage က စာပေပညာရှင် ပါမောက္ခဖြစ်ပြီးအမေကတော့ University of the Pacific ရဲ့ Sociology ဌာနက ပါမောက္ခ ဖြစ်ပါတယ်။

ပညာတတ် မိဘနှစ်ပါးက ဆင်းသက်လာတာဖြစ်တဲ့အတွက် သူဟာ ငယ်စဉ်အရွယ်ကတည်းက ထူးချွန်ခဲ့ပါတယ်။ အထက်တန်းမှာ ထူးချွန်စွာ အောင်မြင်ခဲ့တာမို့ Alfred P. Sloan Foundation က ပေးတဲ့ ပညာသင် ဆုကို ရရှိပြီး နယူးအင်္ဂလန်မှာရှိတဲ့ Amherst ကောလိပ်ကို တက်ရောက်ခွင့်ရရှိခဲ့ပါတယ်။

နေရာဒေသအသစ်ကို ပြောင်းရွှေ့ပြီး ပညာသင်ယူရာမှာ အဆင်မပြေတဲ့အတွက် Amherst ကောလိပ်ကနေ ကယ်လီဖိုးနီးယားတက္ကသိုလ်ကို ပြောင်းရွှေ့ခဲ့ပြီး ဂျူနီယာအတန်းနဲ့ စီနီယာအတန်းတို့ကို တက်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနောက် နောက်ဆုံးနှစ်ကို Amherst ကောလိပ်ကို ပြန်လာခဲ့ပြီး ဘွဲ့ရရှိခဲ့ပါတယ်။ ထူးချွန်စွာ ဘွဲ့ရရှိခဲ့တဲ့အတွက် Ford ဖောင်ဒေးရှင်းက ပေးအပ်တဲ့ ပညာသင်ဆုကို ထပ်မံရရှိခဲ့ပြီး ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ကို တက်ရောက်ခွင့် ရရှိခဲ့ပါတယ်။ ဟားဗတ်တက္ကသိုလ် Social Relations ဌာနက စိတ်ပညာဘာသာရပ်ကို ရွေးချယ်ပြီးကျောင်းတက်ခဲ့ပါတယ်။ ပါရဂူဘွဲ့ကိုအဲဒီတက္ကသိုလ်ကပဲ ဆရာဖြစ်သူ McClelland ရဲ့လက်အောက်မှာ ကြိုးစားသင်ယူပြီး ရရှိခဲ့ပါတယ်။

ဆရာဖြစ်သူရဲ့ အကူအညီနဲ့ ပါရဂူဘွဲ့ကြို လေ့လာရေးခရီးအဖြစ်အိန္ဒိယကိုသွားရောက်ပြီး အာရှလူမျိုးတို့ရဲ့ တရားထိုင်မှု အလေ့အကျင့်နဲ့ ရှေးကျတဲ့ စိတ်ပညာစနစ်တို့ကို လေ့လာခဲ့ပါ

# Daniel Goleman



မျိုးထက်နိုင်

တယ်။ သူဟာတက္ကသိုလ်ဂျူနီယာနှစ်ကတည်းက တရားထိုင်လေ့ရှိပြီး စိတ်ရဲ့ဆန်းပြားလှတဲ့ ပညာရပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ သိအိုရီတွေကို လေ့လာဖော်ထုတ်ဖို့ ပြင်းပြခဲ့ပါတယ်။ အိန္ဒိယက ပြန်ရောက်ပြီးနောက် ပါရဂူဘွဲ့ယူ သုတေသတစာတမ်းကို တရားထိုင်တာနဲ့ စိတ်ရဲ့ပတ်သက်ဆက်နွှယ်မှုတွေအပေါ်မှာ အခြေခံရေးသား ပြုစုပြီး ပါရဂူဘွဲ့ရရှိခဲ့ပါတယ်။



အဲဒီနောက် Social Science Research Council ရဲ့စေလွှတ်မှုနဲ့ အိန္ဒိယနဲ့ သီရိလင်္ကာနိုင်ငံတို့ကို သွားရောက်ပြီး လေ့လာမှုတွေကို ဆက်လက်လုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ပထမဆုံးစာအုပ်ဖြစ်တဲ့ The Meditative Mind ကို ပါရဂူဘွဲ့ယူ သုတေသနစာတမ်းပေါ်မှာ အခြေခံပြီး ရေးသားထားတာဖြစ်ပါတယ်။

နောက်တော့ အိန္ဒိယနဲ့ သီရိလင်္ကာနိုင်ငံတို့ကနေ ပြန်လာပြီး ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်မှာ ကထိက တာဝန်ထမ်းဆောင်ပြီး စိတ်ပညာရပ်တွေကို သင်ကြားပို့ချပေးခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၇၀ နှစ်တွေမှာ သူ့အဓိကသင်ကြားခဲ့တဲ့ Psychology of Consciousness ဘာသာရပ်ဟာ ကျောင်းအပ်သူများပြားလာတဲ့အတွက်စာသင်

ခန်းကနေ ဟောခန်းမကြီးကို ပြောင်းရွှေ့ဖွင့်လှစ်ပေးရတဲ့အထိအလွန်ရေပန်းစားခဲ့ပါတယ်။

သူဟာ မိဘတွေလို တက္ကသိုလ်ပါမောက္ခ ဖြစ်ချင်ခဲ့ပေမယ့် စာရေးသားတဲ့အလုပ်ကို ပိုမိုစိတ်ဝင်စားတဲ့အတွက် စာသင်ကြားတာကို ရပ်နားခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၈၄ ခုနှစ်မှာ New York Times လိုမျိုး ဩဇာကြီးမားတဲ့ သတင်းစာကြီးရဲ့ Psychology Today ကဏ္ဍမှာ စိတ်ပညာနဲ့

တာဝန်ယူ ညွှန်ကြားပေးနေတာပါတယ်။

သူဟာ ၁၉၇၇ ခုနှစ်ကနေ အခုအချိန်အထိ စာအုပ်ပေါင်း ၁၄ အုပ် ရေးသားပြုစုခဲ့ပြီးပြီဖြစ်ပါတယ်။ ၁၉၉၅ ခုနှစ်မှာ ထုတ်ဝေခဲ့တဲ့ Emotional Intelligence စာအုပ်ဟာ တစ်ကမ္ဘာလုံး အရောင်းရဆုံးစာအုပ်စာရင်းဝင်ခဲ့ပြီး New York Time ရဲ့ Best Seller စာရင်းမှာ တစ်နှစ်ခွဲမျှထိပ်ဆုံးကရပ်တည်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့ပြင် Leadership (ခေါင်းဆောင်မှု) နဲ့ ပတ်သက်ပြီး ရေးသားခဲ့တဲ့ဆောင်းပါးတွေထဲမှာထင်ရှားတာကတော့ "Leadership Get Results" ဖြစ်ပါတယ်။ မန်နေဂျာတွေမှာ ရှိသင့်တဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုပုံစံတွေကို အမျိုးအစား (၆) မျိုးခွဲကာ ရေးသားထားခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ပိုင်း စီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ လေ့လာရေးတွေမှာ စံထားပြီး လေ့လာရတဲ့ အချက် (၆) ချက်အဖြစ် နာမည်ကျော် ထင်ရှားခဲ့ပါတယ်။

သူ့ရဲ့ဘဝတစ်လျှောက်မှာ ဆုတွေ အများအပြား ချီးမြှင့်ခံခဲ့ရပါတယ်။ အဲဒီအထဲကမှ American Psychological Association ကနေ ချီးမြှင့်တဲ့ Lifetime Career Achievement award for journalism ကိုလည်း ထိုက်တန်စွာ ရရှိခဲ့ပါတယ်။ အဖြူအမူပိုင်းဆိုင်ရာ သိပ္ပံပညာရပ်တွေကို လေ့လာဖော်ထုတ်ခဲ့တဲ့ သူ့ရဲ့အားထုတ်မှုတွေကို အသိအမှတ်ပြုတဲ့အနေနဲ့ American Association for the Advancement of Science မှာ အဖွဲ့ဝင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ရွေးကောက်တင်မြှောက်ခံခဲ့ရပါတယ်။

သူ့မှာ ဇနီးဖြစ်သူ Tara နဲ့ သား ၂ ယောက်ရှိပါတယ်။ သား ၂ ဦးစလုံး အိမ်ထောင်ကျပြီး မြေးကလေးတွေလည်း ရရှိနေပြီဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့အားလပ်ချိန်တွေမှာ တရားထိုင်ခြင်း၊ ဇနီးနဲ့အတူ ခရီးသွားခြင်း၊ ကမ်းခြေမှာ လမ်းအတူတူ တွဲလျှောက်ခြင်း၊ မြေးကလေးတွေကိုကစားဖော်လုပ်ပေးခြင်းတွေနဲ့ ကုန်ဆုံးလေ့ရှိပြီး မိသားစုနဲ့အတူ မက်ဆာချူးဆက်မှာ နေထိုင်နေပါတယ်။





STRATEGY FIRST

မိမိတို့ကောလိပ်သည် မြန်မာနိုင်ငံတော်အား ဂုဏ်ထူးဆောင်ဆုကို ချီးမြှင့်ပေးခဲ့ပါသည်။

## OWN BUSINESS management

Level 2: Manage your business (46 hours)

ဆက်လက်၍ ဆက်လက် စီမံခန့်ခွဲခြင်း၊ နည်းလမ်းတစ်ခုခု - စာအုပ်

ဆက်လက်၍ ဆက်လက် စီမံခန့်ခွဲခြင်း

- 1. Principles of Management | Lecturer: Daw Aye Aye Win
- 2. Managing Finance | Lecturer: Hla Hla Myint
- 3. Managing the Markets | Lecturer: Aung Chit Khin
- 4. Managing Manufacturing & Operations | Lecturer: Daw Aye Aye Win
- 5. Managing Human Resource | Lecturer: Dr. Daw Chit Khin

Wed, Fri, Sat (9:00 am to 12:00 pm) | 25 Nov to 19 Dec 2015 | Fees: 200,000 Ba



တည်ထောင်သူတွေနဲ့ ကုမ္ပဏီနောက်ခံအချက်အလက်

သူတို့ပြောတဲ့ Premier Coffee အကြောင်း

ပရိမီယာကော်ဖီရဲ့ပထမဦးဆုံးထုတ်ကုန်တွေဖြစ်တဲ့ကော်ဖီမှုန့်နဲ့ကော်ဖီစေ့တွေကို ၂၀၀၃ ခုနှစ်ထဲမှာစတင်ထုတ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ပရိမီယာကော်ဖီကုမ္ပဏီအနေနဲ့တော့ ၂၀၀၅ နှစ်လယ်ပိုင်းမှာစတင်ဖွဲ့စည်းခဲ့ပါတယ်။

ကော်ဖီကိုတကယ်စွဲလမ်းနှစ်သက်ကြသူ Entrepreneurs တွေ ဖြစ်ကြတဲ့ ဦးကိုကိုကြီး၊ ဦးတင်မောင်ဝင်း၊ ဦးထင်ကျော်နဲ့ ဦးထွန်းရင်တို့ကစတင်တည်ထောင်ခဲ့ပါတယ်။

ပရိမီယာကော်ဖီက CDSG (Capital Diamond Star Group)ရဲ့လုပ်ငန်းခွဲတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ CDSG က ၂၀၁၄ ခုနှစ်ကနေပြည်တော်မှာ ကျင်းပခဲ့တဲ့ World Economic Forum မှာ Global Growth Company အဖြစ် အသိအမှတ်ပြု ရွေးချယ်ခံခဲ့ရပါတယ်။

ပရိမီယာကော်ဖီရယ်လို့ ဈေးကွက်ထဲမှာ လူသိများလာခဲ့တာက Premier 2Plus1 နဲ့ပါ။ သူက တခြား Instant Coffee တွေနဲ့ မတူဘဲ Fine Ground Coffee မှုန့်ကို Creamer ၊ သကြားတို့နဲ့ ရောစပ်ထားတာပါ။ ရေမှာ တစ်ခါတည်း ပျော်ဝင်လွယ်တဲ့ Instant Coffee မှုန့်တွေမပေါ်မီကတည်းကဆိုအိမ်ထောင်မှာကော်ဖီဆို ကော်ဖီမှုန့်အကြမ်းတွေနဲ့နပ်ပြီးဖျော်သောက်ကြတာလေ။ Premier 2Plus1 u Instant Coffee တွေကြားမှာအရင်ကလိုကော်ဖီမှုန့်နပ်ဖျော်တဲ့အရသာရအောင် ဖန်တီးထုတ်လုပ်ပေးထားတာပါ။အခုအချိန်မှာ Market Leader ဖြစ်နေတဲ့ Premier 3in1 ကိုတော့ ၂၀၀၅ ခုနှစ်ကနေစတင်ပြီး စတင်ထုတ်လုပ်ဖြန့်ဖြူးခဲ့ပါတယ်။

Premier Coffee ရဲ့သက်တမ်း (၁၀) နှစ်မှာတစ်နိုင်ငံလုံးရုံးခွဲပေါင်း (၂၅) ရုံးနဲ့ Premier Coffee ထုတ်ကုန် တွေကို မြန်မာနိုင်ငံအနှံ့ကို ဖြန့်ဖြူးနေပြီး ဈေးကွက်ရဲ့ ပထမနေရာမှာ ဦးဆောင်နေပါတယ်။

ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအစားနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုများ

ပရိမီယာကော်ဖီမှာ Premier 2Plus1 လို နှပ်ဖျော်ကော်ဖီမှုန့်ထုတ်ကုန်မျိုးနဲ့ထုတ်လုပ်တဲ့ အသင့်ဖျော်ကော်ဖီအပြင် Instant Soluble Coffee တွေကို အရသာအစုံ အားလုံးပေါင်း အမျိုး (၂၀) ကျော် ထုတ်လုပ်ထားပါတယ်။

Premier Coffee ကနေ Premier အပါအဝင် Happy နဲ့ All Time စတဲ့ အမှတ်တံဆိပ် (၃) ခုမျိုးကိုထုတ်လုပ်ပြီးအမှတ်



မယဉ်ဝေပြုံး

တံဆိပ် (၃) မျိုးက မတူတဲ့ Consumer Segment တွေကို Target ထားပါတယ်။

ကိုယ်ပိုင်ထုတ်ကုန်တွေအပြင် Julie's Biscuit (Malaysia)၊ Lotte Confectionary (Japan) နဲ့ Tipco Juice (Thailand) တို့ကိုလည်း မြန်မာပြည်ကိုယ်စားလှယ်အနေနဲ့ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချပေးနေပါတယ်။

ကုမ္ပဏီအကြောင်းကိုယ်ပိုင်ထင်မြင်ချက်များ

ယဉ်ဝေပြုံး - ပရိမီယာကော်ဖီက ကျွန်မအတွက်တော့ တကယ့်ကြီးမားတဲ့ Learning Ground ပဲ။ ကျွန်မကိုပေးအပ်ထားတဲ့ တာဝန်အရ အလုပ်တွေက MBA ကို လက်တွေ့တွင်းဆင်းသင်ယူနေရသလိုပဲ။ ကျွန်မရဲ့လုပ်သက် (၃) နှစ်ခွဲကျော်ဆိုတဲ့ကာလမှာကျွန်မသိရသင်ရတဲ့ သင်ခန်းစာကောင်းတွေ အများကြီးပါပဲ။ ပထမဆုံးအနေနဲ့ Premier Milk Powder နဲ့ Brand တချို့ကို Asst. Marketing Manager အဖြစ် တာဝန်ယူခဲ့ရတယ်။ တစ်ပြိုင်တည်းမှာ Business Development ကိုပါ တွဲဖက်တာဝန်ပေးခံရတယ်။ BD ကရတဲ့အတွေ့အကြုံတွေက ကျွန်မကို ပိုပြီး Independent ဖြစ်လာစေတယ်ထင်တယ်။ BD Manager ရာထူးကို တိုးမြှင့်ခံရပြီးတော့ ကိုယ့်ခြေကိုယ့်လက်နဲ့ အစကနေစပြီး ရုပ်လုံးဖော်ရမှာမျိုးကို ပိုပြီးသဘောကျလာတယ်။

Asst. Marketing Manager ကနေ

Business Development Manager ၊ ပြီးတော့ အခု Deputy Marketing Head တာဝန်ထိ လုပ်လာခဲ့တဲ့ လမ်းတစ်လျှောက်မှာ ငါလုပ်နိုင်တယ်ဆိုပြီး မာန်တင်းထားရသလို ငါလုပ်တာ မဖြစ်ခဲ့ရင်ဆိုတဲ့ စိုးရိမ်မှုတွေ ရှိတယ်။ ပရိမီယာကော်ဖီမှာ လုပ်နေရတဲ့ နေ့ရက်တွေကတော့ ကော်ဖီသောက်နေရသလို ကဖင်းကြောင့် လန်းဆန်း၊ ကဖင်းကြောင့် ရင်ခုန်နဲ့ နေ့စဉ် မရိုးနိုင်တဲ့ စိန်ခေါ်မှုတွေ၊ သင်ယူမှုတွေကို ပေးနေတာပါပဲ။

အိအိဟန် - ၂၀၁၁ ခုနှစ်မှာ Advertising Manager အဖြစ်နဲ့ ပရိမီယာကော်ဖီမှာစပြီး အလုပ်လုပ်ခဲ့တာပါ။ ကြော်ငြာရိုက်ကူးရေးအတွေ့အကြုံ အများကြီးရခဲ့ပါတယ်။ ကြော်ငြာတစ်ခုဟာ Brand တစ်ခုကို ဒါမှမဟုတ် Corporate Branding ကို ဘယ်လောက်တောင်သက်ရောက်မှုရှိတယ်ဆိုတာလက်တွေ့သိခဲ့ရတယ်။ TV Channel မှာ ငွေအကုန်အကျများစွာ ကျခံပြီး ကြော်ငြာဖို့ ကုန်ကျစရိတ်ကို မခွဲကွက်ဘဲ လိုချင်တဲ့ target ကို ပေးချင်တဲ့ message ရောက်အောင်ပေးဖို့နိုင်တဲ့ ကြော်ငြာတစ်ခုကသာ အကျိုးရှိတဲ့ ကြော်ငြာတစ်ခု ဖြစ်တာပါဆိုတာကို သေချာနားလည်ခဲ့ရတယ်။

ဒါ့ပြင် Media Placement ကလည်း အရမ်းအရေးကြီးတာပေါ့နော်။ တစ်နှစ်လောက်ကြာတော့ ProSoy (ပဲနို့မှုန့်) ကို စတင်ထုတ်လုပ်တဲ့အချိန်ကစပြီး Advertising Manager အဖြစ်ရော Brand Manager အဖြစ်ပါ ပူးတွဲပြီး လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ပဲနို့ရည်ကိုသာ သိထားပြီး Import တင်သွင်းတဲ့ ပဲနို့ရည် market ထဲမှာ ပြည်တွင်း ဖြစ် ပဲနို့မှုန့်ကို Market ရအောင် လုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ နောက်နှစ်မှာ Coffeemix market မှာ 30g ရဲ့ကြီးမားလာတဲ့ market ကို ဝင်ရောက်နေရာယူဖို့ Happy ကို ထုတ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ အားကောင်းလွန်းတဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေကို ထိုးနှက်ပြီး အခုဆိုရင် market မှာ နေရာတစ်ခုခိုင်ခိုင်မာမာရနေပါပြီ။

ဒီနှစ်မှာ Premier Coffee မှာ ရှိတဲ့ Corporate Brand နဲ့ Individual Brands တွေရဲ့ Brand Management အတွက် Senior Brand Manager အဖြစ် ရာထူးတိုးခဲ့ပါတယ်။ အလုပ်တစ်ဖက်နဲ့ ပညာရေးကိုလည်း လက်



မအိအိဟန်

မလွှတ်ခဲ့ပါဘူး။ Strategy First Institute မှာ Marketing Management ကစလို့ Advertising, Public Relations, Strategic Marketing Management, Consumer Behavior, Financial Management, Marketing Research and Quantitative Meth ဝိ အတန်းတွေအပြင် Branding, Advertising Workshop တွေ တခြား workshop တွေကိုလည်း အချိန်ရရင် ရသလို တက်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုစာတွေကို လေ့လာရတာက အလုပ်ထဲမှာ အရမ်းကို အကျိုးများစေပါတယ်။ စာတွေအပြင် လက်တွေ့မှာ Brand တစ်ခုကို ဘယ်လိုရှင်သန်ရပ်တည်အောင် မွေးမြူရမလဲ၊ Market Leader ဖြစ်နေတဲ့ Premier Coffee Corporate Brand ကို market ထဲမှာ ဘယ်လို maintain လုပ်ရမလဲဆိုတာတွေကို မှန်ကန်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမှတ်လုပ်ဆောင်နိုင်အောင် ပညာရေးက အထောက်အကူဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီ Culture

ယဉ်ဝေပြုံး - Senior management ပိုင်းကတော့ Formal ဖြစ်ပါတယ်။ Middle management နဲ့ Operation level မှာတော့ Semi-formal လောက်ပဲ။ Team တွေအကုန်လုံးက Coordination ကောင်းကောင်းရှိတယ်။ ဖြစ်ချင်တာတွေ၊ ညှိချင်တာတွေ မြန်မြန်ညှိ





လို့ရတယ်။

Structure အရ Function အလိုက်၊ Teamအလိုက်တော့သတ်သတ်မှတ်မှတ် Job Scope တွေနဲ့ Level of Authority ကို ခွဲထားပါတယ်။ Functionတစ်ခုချင်းစီမှာလည်း Brand အလိုက် management responsibility သတ်သတ်မှတ်မှတ်ခွဲထားပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ Marketing function/ team မှာကျတော့ Brand management အနေနဲ့ Brand တစ်ခုချင်းစီအလိုက် တာဝန်ခွဲယူရပေမယ့် Operational level မှာ Team A က Brand A၊ Team B က Brand B ဆိုပြီးတော့ ပုံသေမခွဲထားပါဘူး။ Team အစွဲရှိမှာစိုးလို့ Brand အလှည့်ကျတာဝန်ယူရပါတယ်။ Team က အချင်းချင်း ရင်းနှီးချစ်ခင်မှုရှိတယ်။ Team-work ကောင်းတယ်။ ကျွန်မရဲ့မိတ်ဆွေ မအိအိဟန်နဲ့ဆိုရင်လည်း Strategy First Institute မှာ သင်တန်းတက်ရင်းနဲ့ ရင်းနှီးခဲ့ကြတယ်။ လုပ်ငန်းထဲရောက်တော့လည်း တစ်ဌာနတည်းအတူတူဆိုတော့အရာရာညှိနှိုင်း တိုင်ပင်နိုင်ပြီး လက်တွဲညီတာပေါ့။

မြန်မာကုမ္ပဏီအများစုမှာရှိတဲ့တစ်ယောက် အားနည်းချက်တစ်ယောက်သည်းခံပြီး၊ အကြိမ် ကြိမ် အမှန်ပြန်ပြန် ခွင့်ပေးတာတွေ၊ အချင်းချင်းမိသားစုဝင်ပုံဆက်ဆံပုံတွေကို Premier Coffee မှာလည်း တွေ့ရမှာပါ။

အိအိဟန် - ပရီမီယာမရောက်ခင် လုပ်

သက်သုနစ်အတွင်းမှာ MNC (Multinational Corporation) တွေမှာပဲ လုပ်ခဲ့တာပါ။ သတ်မှတ်ထားတဲ့ အလုပ်ချိန်ကိုပဲ အလုပ်ချိန်လို့ သတ်မှတ်ပြီး အချိန်ပိုလိုမျိုး ဆက်ပြီးလုပ်ရမယ် ဆိုရင် နည်းနည်းညည်းညူမှုတွေ စလာပြီပေါ့။ ဌာနချင်းပူးပေါင်းလုပ်ရတဲ့ အလုပ်ဆိုရင် အဆင်မပြေချင်တော့ဘူး။ ကိုယ့်အလုပ်ပြီးဖို့ နောက်တစ်နေ့ အလုပ်ချိန်ကို စောင့်ရတာမျိုးတွေ ရှိခဲ့တယ်။ အဲဒီနောက် မြန်မာကုမ္ပဏီ တစ်ခုဖြစ်တဲ့ ပရီမီယာကို ရောက်လာပြီး ဒီက Culture ကတော့ စုစုပေါင်းတည်း တိုင်တိုင်ပင်ပင် ဝိုင်းဝန်းလုပ်ကိုင်တာပါပဲ။ ပင်ပန်းရင်လည်း ပင်ပန်းတယ်လို့ မညည်းညူကြဘဲ အလုပ်ပြီးမြောက်ဖို့ အာရုံစိုက်ပြီး အမြန်ဆုံးပြီးမြောက်အောင် ဘယ်လိုဝိုင်းဝန်းလုပ်ဆောင်ရမယ်ဆိုတာကို စုပေါင်းညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်ကြတာကို တွေ့ရတယ်။ လုပ်ငန်းဌာန အချင်းချင်းလည်း ညှိနှိုင်းမှု အားကောင်းတယ်။ Marketing Department အနေနဲ့ တခြားဌာန တွေထက်စာရင် ခရီးတွေ တစ်ချိန်လုံးသွားနေရတယ်။ ရုံးမှာရှိရင်လည်း Sponsored Events တွေ၊ ကုမ္ပဏီက လုပ်တဲ့ Events တွေ၊ Branding awareness Campaign တွေ စဉ်ဆက်မပြတ် ဖြစ်နေတဲ့ အချိန်တွေဆိုရင် စနေ၊ တနင်္ဂနွေ အားရက်ဆိုတာ မရှိတော့ပါဘူး။ အခါကြီးရက်ကြီးတွေလည်း အလုပ်လုပ်နေရတာပါပဲ။ ဒါတွေကို မညည်းညူတတ်တဲ့ Working Culture ရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်လုပ်ရလို့ စိတ်ချမ်းသာရတယ်။

ပရီမီယာကော်ဖီမှာ အလုပ်လုပ်သူတွေ ရရှိလာမယ့် ကောင်းကျိုးများ

ယဉ်ဝေပြုံး - အထက်မှာပြောခဲ့သလိုပါပဲ။ လုပ်သက် (၃) နှစ်ခွဲကျော်မှာ ကျွန်မကို ဒီကုမ္ပဏီက သင်ပေးခဲ့တာတွေ အများကြီးပါပဲ။ MNC တွေမှာ အလုပ်လုပ်ရင် Training ကောင်းကောင်းရတယ်။ ပြည်တွင်းကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်လုပ်ရင် Training နဲ့ တက်လမ်းသိပ်မရှိဘူးလို့ အမျိုးမျိုး ထင်ကြေးတွေ ရှိကြတာပေါ့လေ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မကတော့ ပြည်တွင်းကုမ္ပဏီကြီး တစ်ခုမှာ လုပ်ရင်း MNC တွေနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်ရတာမျိုး၊ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီကို ဒေသတွင်း အဆင့်ကနေ နိုင်ငံတကာအဆင့် သွားနိုင်အောင် ကြိုးစားလို့ရတာကို စိန်ခေါ်မှုပိုဖြစ်တယ်လို့ ခံယူတယ်။ ကျွန်မကိုလည်း အမှန်တကယ် အတွေ့အကြုံ ကောင်းတွေ သင်ကြားပေးနေတယ်။ ခံယူချက် တစ်မျိုးစီပေါ့နော်။

နောက်တစ်ချက်က အလုပ်လုပ်သူရဲ့အရည်အချင်းကို မြှင့်နေရင် အသက်အရွယ်၊ အတွေ့အကြုံနှစ်တွေကြည့်မနေဘဲ လုပ်နိုင်သလောက် တာဝန်တွေပေးတယ်။ ကိုယ်ဘာလုပ်နိုင်လဲပြန် အခွင့်အရေးတွေပေးတယ်။ အဲဒီလို အချိန်မှာတော့ Pressure တွေတော့ အများကြီးရှိတာပေါ့။ အဲဒီအားတွေ၊ စမ်းသပ်မှုတွေကို ခံနိုင်ရင် Career Growth ဆိုတာလည်း မြင်နေရပါတယ်။ အဲဒီလို တိုးတက်အောင် တွန်းအားပေးတာတွေ

က ကျွန်မတို့တွေကို Motivation ပိုရစေတာပါပဲ။

အခုဆိုရင် ကျွန်မတို့ CDSG က လုပ်ငန်း အုပ်စုအများကြီးထဲကနေ FMCG လုပ်ငန်းစုကို ဂျပန်နိုင်ငံအခြေစိုက် ကုမ္ပဏီ Mitsubishi Corporation နဲ့ အကျိုးတူပူးပေါင်းလိုက်တော့ ဒီထက်ပိုကောင်းတဲ့ အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းတွေ၊ တိုးတက်မှုတွေ၊ စိန်ခေါ်မှုတွေ တွေ့နေရပါပြီ။

အိအိဟန် - ပြောခဲ့သလိုပေါ့။ ပရီမီယာမရောက်ခင် လုပ်သက်သုနစ်အတွင်းမှာ MNC တွေမှာပဲ လုပ်ခဲ့တာပါ။ မြန်မာကုမ္ပဏီကို ဝင်ရောက်ခဲ့ပေမယ့် သိပ်ပြီး မမျှော်မှန်းထားခဲ့ဘူး။ ဒါပေမဲ့ မြန်မာကုမ္ပဏီမှာ MNC ကုမ္ပဏီတွေကို ရင်ပေါင်တန်း အလုပ်လုပ်နေရတာ မမျှော်မှန်းခဲ့တဲ့ အခွင့်အရေးတွေပါ။ ကိုယ့်တာဝန်ကိုယ် ယူတတ်သူ ဖြစ်တာမို့ အခုလို ကိုယ်လုပ်သမျှ အောင်မြင်မှုတွေကို ခံစားရတာ၊ ကောင်းတဲ့ အခွင့်အရေးတစ်ခုပါ။ အလုပ်လုပ်ရင်း၊ သင်ယူရင်း အပြောင်းအလဲမြန်တဲ့ FMCG market ရဲ့ လှုပ်ရှားမှုတွေထဲမှာ စီးပျောရင်းကန်ရတာ အလုပ်လုပ်ရင်း အဓိပ္ပာယ်ရှိရှိ ရှင်သန်ရသလိုပါပဲ။ အလုပ်ထဲမှာလည်း မပြီးငွေရအောင် အမျိုးမျိုးသော issue တွေကို ဖြေရှင်းရင်း ပရီမီယာမှာ ပျော်ရွှင်စွာ အလုပ်ဆက်လုပ်နေဦးမှာပါ။

■

STRATEGY FIRST LIBRARY

ဒီတစ်ပတ် စာအုပ်စင်ကဏ္ဍမှာတော့ စီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်နဲ့ မိတ်ဆက်ပေးချင်ပါတယ်။ ဒီတစ်ပတ်အတွက် ရွေးချယ်ထားတဲ့ စာအုပ်ကတော့ Chuck Williams ရဲ့ MGMT6 ဖြစ်ပါတယ်။

အရေးအသားရှင်းလင်းပြေပြစ်မှု၊ ကောင်းမွန်ပြီး ကိုက်ညီတဲ့ ဥပမာတွေနဲ့ သပ်ရပ်သေသပ်တဲ့ အပြင်အဆင်တွေကြောင့် ဒီစာအုပ်ကို သဘောကျတာဖြစ်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်မှာ ပထမဦးဆုံး Introduction to Management ဆိုပြီး စီမံခန့်ခွဲမှုအကြောင်းကို မိတ်ဆက်ပေးပြီးတော့ စီမံခန့်ခွဲမှုရဲ့ အဓိက အပိုင်းတွေဖြစ်တဲ့ Planning, Organizing, Leading, Controlling တို့ကို အပိုင်းတစ်ပိုင်းစီခွဲပြီး လေ့လာတင်ပြထားပါတယ်။

ပထမဦးဆုံး (Introduction to Management) အပိုင်းမှာ စီမံခန့်ခွဲမှုရဲ့ သဘောတရား၊ ခေတ်အဆက်ဆက် စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ အတွေးအခေါ်အယူအဆတွေ ဘယ်လိုပြောင်းလဲလာတယ်ဆိုတာကို စိတ်ဝင်စားဖွယ် တင်ပြထားပါတယ်။ ဒါ့ပြင် အဖွဲ့အစည်းတွေ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို လွှမ်းမိုးနိုင်တဲ့ ပတ်ဝန်းကျင် အကြောင်းနဲ့ မိမိလိုချင်တဲ့ culture ဖြစ်အောင် ဘယ်လိုတည်ဆောက်ယူမယ်၊ ဘယ်လိုပြောင်းလဲမယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်းတွေကို စိတ်ဝင်စားဖွယ် တွေ့ရမှာပါ။

MGMT6



ဒုတိယအပိုင်း (Planning) မှာတော့ ထိရောက်တဲ့ အစီအစဉ်ဖြစ်အောင် ဘာတွေ လိုအပ်မလဲဆိုတာတွေ၊ ဆုံးဖြတ်ချက်ချရာမှာ ဘာတွေကို ဦးစားပေးပြီး ဆုံးဖြတ်သင့်တယ်ဆိုတာတွေ၊ ပဋိပက္ခတွေကို ဘယ်လိုဖြေရှင်းမလဲဆိုတာတွေ အပြင် မဟာဗျူဟာ (Strategy) ချမှတ်တဲ့လုပ်ငန်းစဉ်၊ မတူညီတဲ့ နေရာအမျိုးမျိုး

မှာသုံးတဲ့ ဗျူဟာအမျိုးမျိုးအကြောင်း စတာတွေလည်း လေ့လာရမှာပါ။

တတိယပိုင်းမှာတော့ ဌာနခွဲလို့ရတဲ့နည်းလမ်းတွေ၊ Team work အကြောင်း၊ ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်မှုကနေ ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ ရလဒ်ရရှိအောင် ဆောင်ရွက်တဲ့အကြောင်း၊ မတူညီတဲ့ တစ်ဦးတစ်ယောက်ချင်းစီကို စီမံခန့်ခွဲတာတွေကို တင်ပြထားပါတယ်။ ဒါ့ပြင် Human Resource Management ပိုင်းလည်း ပါဝင်ပါတယ်။ ဒီမှာ HR ရဲ့ အဓိကလုပ်ငန်းတာဝန်တွေကို ရှင်းလင်းစွာ တင်ပြထားတာကို တွေ့ရမှာပါ။

စတုတ္ထပိုင်းဖြစ်တဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုအပိုင်းမှာ Motivation သီအိုရီတွေ၊ ခေါင်းဆောင်တွေရဲ့ အပြုအမူတွေ၊ အရည်အချင်းတွေအပြင် ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်က တစ်ဦးချင်းစီနဲ့ ဘယ်လိုဆက်သွယ်ပြောဆိုရမယ်၊ အများနဲ့ဆက်ဆံရာမှာ အောင်မြင်အောင် ဘယ်လိုနည်းလမ်းတွေ သုံးရမယ်ဆိုတာတွေကို တွေ့ရမှာပါ။

နောက်ဆုံးအပိုင်းကတော့ controlling

ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်လိုနည်းလမ်းတွေနဲ့ control လုပ်လို့ရလဲဆိုတာတွေ၊ control လုပ်ဖို့ လိုအပ်တဲ့ information ကိုရရှိအောင် ဘယ်လို စီမံခန့်ခွဲမလဲဆိုတာတွေ အပြင် ကုန်ထုတ်လုပ်ရေးနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတွေကို စီမံခန့်ခွဲတဲ့အပိုင်းလည်း ပါဝင်ပါတယ်။

စာအုပ်အနောက်ပိုင်းမှာ Chapter အလိုက် review လေးတွေ ထည့်သွင်းပေးထားပါတယ်။ ဒီအနှစ်ချုပ်လေးတွေက မိမိလေ့လာနေတဲ့ အကြောင်းအရာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ပိုမိုနားလည်စေဖို့ ကူညီနိုင်မှာပါ။ အရေးအသားအနေနဲ့ ဘာသာရပ်ဆန်ဆန် စကားလုံးတွေ သိပ်မသုံးဘဲ ရှင်းလင်းပြေပြစ်တဲ့ အရေးအသားကို အသုံးပြုထားပြီး ဘာသာရပ်ဆန်တဲ့ စကားလုံးတွေကို မသုံးခင် အရင်ရှင်းပြထားတာ တွေ့ရပါတယ်။ ဒီလိုရှင်းလင်းပြေပြစ်တဲ့ အရေးအသား၊ ရှင်းလင်းတဲ့ တင်ပြပုံတွေကြောင့် ဖတ်သင့်တဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်အဖြစ် ညွှန်းဆိုလိုက်ရပါတယ်။

■

## ၂၀၁၅ အောက်တိုဘာလကုန်အထိ ပြည်ပကို ဆန်တန်ချိန် ငါးသိန်းကျော်တင်ပို့ထား

ဒီဘဏ္ဍာနှစ်အတွင်းမှာပြည်ပသို့ ဆန် တန်ချိန် ငါးသိန်းကျော် တင်ပို့ထားပြီး နိုင်ငံခြား ဝင်ငွေ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၉၄ သန်း ရရှိထားတယ်လို့ စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ကြီးဌာနက သိရပါတယ်။

၂၀၁၅ - ၁၆ ဘဏ္ဍာနှစ် ဧပြီ ၁ မှ အောက်တိုဘာ နောက်ဆုံးရက်သတ္တပတ်အထိ ပြည်ပကို တင်ပို့ထားတဲ့ ဆန်ပမာဏဖြစ်ပြီး ပြီးခဲ့တဲ့နှစ် ကာလတူထက် တန်ချိန် ၁၅၀.၀၀၀ ကျော် တင်ပို့မှုလျော့နည်းနေကာဝင်ငွေကန်ဒေါ်လာသန်း ၆၀ လျော့နည်းနေပါတယ်။

ရေကြီးနှစ်မြှုပ်မှုတွေကြောင့် ပြည်တွင်းမှာဆန်ဖူလုံမှုရှိစေဖို့အတွက် ပြည်ပဆန်တင်ပို့တာကိုတစ်လခွဲခန့် ယာယီရပ်နားခဲ့ပြီး ပြီးခဲ့တဲ့စက်တင်ဘာလလယ်ပိုင်းကစတင်ကာပြည်ပ



ကို ဆန်ပြန်လည်တင်ပို့နေတာဖြစ်ပါတယ်။

ဒီနှစ်အတွင်း ပြည်ပသို့ ဆန်ကွဲတန်ချိန် ၂၃၀.၀၀၀ ကျော် တင်ပို့ထားပြီး အမေရိကန် ဒေါ်လာ ၇၃ သန်း ရရှိထားပါတယ်။ ဆန်ကွဲတင်ပို့မှုမှာလည်း ပြီးခဲ့တဲ့နှစ်ကာလတူထက်လျော့နည်းနေပြီး ဆန်ကွဲတန်ချိန် ၉၀.၀၀၀ ကျော် တင်ပို့မှု လျော့နည်းကာ ဝင်ငွေအမေရိကန် ဒေါ်လာ ၂၉ သန်း လျော့နည်း

ခဲ့ပါတယ်။

မြန်မာနိုင်ငံအနေနဲ့ ပြည်ပကို ဆန်တင် ပို့ရောင်းချရမှာ တရုတ်နိုင်ငံသို့ အများဆုံး တင်ပို့ရောင်းချနေတာဖြစ်ပြီး မြန်မာဘက်ခြမ်းမူဆယ်ဒေသနဲ့တရုတ်ဘက်ခြမ်းရွှေလီဒေသဘက်လမ်းကြောင်းကနေ အဓိကတင်ပို့ရောင်းချနေတာဖြစ်ပါတယ်။

■ သီဟကိုကို

## ကျောက်စိမ်း၊ ကျောက်မျက်တူးဖော်တဲ့ ကုမ္ပဏီ ၁,၂၀၀ ကျော်ကို လုပ်ကွက် ၂၁,၀၀၀ ကျော် လုပ်ကိုင်ခွင့်ချပေးခဲ့

လက်ရှိအချိန်အထိ ကျောက်စိမ်း၊ ကျောက်မျက်တူးဖော်ရေးလုပ်ငန်းတွေလုပ်ကိုင်နေတဲ့ကုမ္ပဏီ ၁,၂၀၀ ခုကို ကျောက်စိမ်း၊ ကျောက်မျက်လုပ်ကွက် ၂၁,၆၈၂ ကွက် လုပ်ကိုင်ခွင့်ချထားပေးတယ်လို့ သတ္တုတွင်းဝန်ကြီးဌာန မြန်မာ့ကျောက်မျက်ရတနာရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်း ကသိရပါတယ်။

ကျောက်စိမ်းနဲ့ ကျောက်မျက်ရတနာတွေကို အဓိကတူးဖော်ထုတ်လုပ်နေတဲ့ မိုးကုတ်ရတနာနယ်မြေ၊ မိုင်းရှူးရတနာနယ်မြေ၊ လုံးခင်း၊ ဟားကန်ရတနာနယ်မြေ၊ နန့်ယားဆိပ်

ရတနာနယ်မြေ၊ ခန္တီးရတနာနယ်မြေ၊ မိုင်းညှင်း၊ တနိုင်း ရတနာနယ်မြေ၊ ပူတာအို ရတနာနယ်မြေတွေမှာ ကျောက်မျက်တူးဖော်လုပ်ကိုင်ခွင့်တွေကို ချထားပေးထားတာ ဖြစ်ပါတယ်။

အဲဒီရတနာနယ်မြေတွေမှာ သတ်မှတ်ခွင့်ပြုလုပ်ကွက် ၇,၀၂၂ ကွက်၊ ဖော်ထုတ်ခွင့် ပြုလုပ်ကွက် ၁၄,၄၈၀ ကွက်၊ စုစုပေါင်း ကျောက်စိမ်းနဲ့ကျောက်မျက်လုပ်ကွက် ၂၁,၀၀၀ ကျော်ကို လုပ်ကိုင်ခွင့်ချထားပေးတာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျောက်စိမ်းကို လုံးခင်းနဲ့ ဟား

ကန်ရတနာနယ်မြေတွေကနေအဓိကတူးဖော်ရရှိနေတာဖြစ်ပြီး ပတ္တမြား၊ နီလာကို မိုးကုတ်နဲ့ မိုင်းရှူး ရတနာနယ်မြေတွေကနေ အဓိကတူးဖော်ရရှိနေတာ ဖြစ်ပါတယ်။

၂၀၁၁ - ၁၂ ဘဏ္ဍာနှစ်ကနေ ၂၀၁၅ - ၁၆ ဘဏ္ဍာနှစ်၊ စက်တင်ဘာလကုန်အထိ သတ္တု၊ ကျောက်မျက်၊ ကျောက်စိမ်း၊ ပုလဲထုတ်လုပ်မှုကနေ ပြည်ပတင်ပို့ရောင်းချရမှု ကျပ်သန်ပေါင်း ၃.၇၆၀.၉၃၄ သန်းတန်ဖိုးရရှိခဲ့ပါတယ်။

■ သီဟကိုကို

## ကုမ္ပဏီရုံးခန်းနဲ့ အထပ်မြင့် ကားပါကင်ပါရှိတဲ့ အဆောက်အအုံစီမံကိန်း အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ မြန်မာ့မီးရထားစီစဉ်နေ

ရထားပို့ဆောင်ရေးဝန်ကြီးဌာန မြန်မာ့မီးရထားကအဆင့်မြင့်ရုံးခန်းနဲ့ အထပ်မြင့်ကားပါကင်ပါရှိတဲ့ ၂၅ ထပ် ရှိ အဆောက်အအုံ တစ်ခုတည်ဆောက်ဖို့ရှိနေတယ်လို့သိရပါတယ်။

ရန်ကုန်မြို့ဥပဒေတရပ်ရှင်ရုံးအနီး ရထားသံလမ်းဘေးရှိ မီးရထားပိုင်မြေနေရာမှာ တည်ဆောက်မယ့် အဲဒီအဆောက်အအုံကို လာမယ့် ၂၀၁၆ ခုနှစ် ဧပြီလအတွင်း စတင်အကောင်အထည်ဖော်ဖို့စီစဉ်နေတာဖြစ်ပါတယ်။

မြန်မာ့မီးရထားတာဝန်ရှိသူက

“ ရန်ကုန်မြို့တွင်း ရုံးခန်းနေရာ ရှားပါးမှုနဲ့ ကားရပ်နားဖို့ အခက်အခဲတွေ ရှိတာမို့ ဌာနပိုင်မြေနေရာ လွတ်တစ်ခုမှာ တည်ဆောက်ဖို့စီစဉ်တာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဆင့်မြင့်စီမံကိန်းတစ်ခုအနေနဲ့အကောင်အထည်ဖော်မှာပါ” လို့ပြောပါတယ်။

စီမံကိန်းတည်ဆောက်အကောင်အထည်ဖော်ဖို့အတွက် ပြည်တွင်း၊ ပြည်ပလုပ်ငန်းတွေကို အခုလပိုင်းအတွင်း တင်ဒါခေါ်ယူဖို့ စီစဉ်ထားပြီး စီမံကိန်းကုန်ကျစရိတ်နဲ့ လုပ်ငန်း

ကြာချိန်တို့ကို အသေးစိတ် မတွက်ချက်သေးဘူးလို့သိရပါတယ်။

ဒီစီမံကိန်းကို လူနေအိမ်ရာအဖြစ်အကောင်အထည်ဖော်တာမျိုး မဟုတ်ဘဲ ကုမ္ပဏီရုံးခန်း၊ ဆိုင်းခန်းတွေနဲ့ ကားအစီးရေ ၃၀၀ ကျော် ရပ်နားနိုင်တဲ့အထပ်မြင့်ကားပါကင်တွေသာ ပါရှိမှာဖြစ်တယ်လို့ မြန်မာ့မီးရထား အောက်မြန်မာပြည်ရုံး အကြီးတန်းတာဝန်ရှိသူကပြောပါတယ်။

■ နိုင်နိုင်ဇော်

## Singapore Airlines က Tigerair ရဲ့ရှယ်ယာတွေကို အပြီးဝယ်ဖို့ ကမ်းလှမ်းချက်ထုတ်

စင်ကာပူနိုင်ငံရဲ့နာမည်ကျော် လေကြောင်းလိုင်းဖြစ်တဲ့ Singapore Airlines ဟာ ဒီနေ့ နိုဝင်ဘာ (၆) ရက်နေ့မှာ budget airline တစ်ခုဖြစ်တဲ့ Tiger Airways ကိုဝယ်ဖို့ကမ်းလှမ်းထားတယ်လို့ ထုတ်ပြန်လိုက်ပါတယ်။

အခုလောလောဆယ်မှာလည်း Singapore Airlines ဟာ Tigerair ရဲ့ အကြီး ဆုံးရှယ်ယာရှင်ဖြစ်ပြီး ရှယ်ယာ တွေရဲ့ ၅၅ ဒသမ ၈ ရာခိုင်နှုန်းကို ပိုင်ဆိုင်ထားပြီးဖြစ်ပါတယ်။ အခုလုပ်ဆောင်ချက်က Tigerair ကို လုံးဝ အပိုင် ဝယ်ဖို့ ဖြစ်တယ်လို့ သိရပါတယ်။

Tigerair ရဲ့ရှယ်ယာတစ်စုကို စင်ကာပူဒေါ်လာ ၀.၃၁၁၄၁၄၁၄၁၄ သားနဲ့ ဝယ်မှာဖြစ်ပြီး ကြာသပတေးနေ့က

Tigerair ရှယ်ယာဈေး ၀ ဒသမ ၃၂ ဒေါ်လာထက် ၃၂ ရာခိုင်နှုန်း ပိုပေးထားတာဖြစ်ပါတယ်။ ကမ်းလှမ်းချက်အရ Tigerair ရဲ့တန်ဖိုးဟာ ၁ ဒသမ ၀၂ ဘီလီယံရှိမှာဖြစ်ပါတယ်။

လေကြောင်းလိုင်းနှစ်ခုဟာ ဒီနေ့ မနက်မှာ Singapore Stock Exchange မှာ လျှောက်ထားခဲ့ပြီး နောက်ကြော်ငြာခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။

Tiger Airways ရဲ့အောင်မြင်မှုဟာ Singapore Airline နဲ့လည်း ဆက်စပ်မှုရှိနေပြီး ဝန်ဆောင်မှုအဆင့်မြင့်တဲ့ Singapore Airlines ရော low-budget လေကြောင်းလိုင်းမှာပါ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ လုပ်ထားပြီးဖြစ်ပါတယ်လို့ Singapore Airlines က တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးကပြောခဲ့ပါတယ်။

ချန်နယ်နယူးအေးရှ



## ပစိဖိတ်ဒေသ ကုန်သွယ်ရေး သဘောတူညီချက်အတွက် စာတမ်းသစ် ထွက်ရှိလာ

ပစိဖိတ်ကမ်းရိုးတန်းဒေသတွေ ကြားအခမဲ့ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်ဆိုင်ရာ လျှို့ဝှက်စာတမ်းတွေက နိုဝင်ဘာ (၅) ရက်မှာ ထွက်ရှိလာခဲ့ပြီး အဲဒီစာတမ်းမှာ သဘောတူညီချက်ကို လုပ်ငန်းတွေက ပိုင်းဝန်းထောက်ပံ့ကြဖို့နဲ့ အလုပ်သမားတွေ၊ ပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ ကျန်းမာရေးအဖွဲ့အစည်းတွေကလည်း ကူညီပေးကြဖို့ တောင်းဆိုထားတယ်လို့သိရပါတယ်။

အွန်လိုင်းမှာ ဖြန့်ချိခဲ့တဲ့ အဲဒီစာတမ်းအတွင်း မှာ ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံး အခမဲ့ကုန်သွယ်ရေးဇုန်အကြောင်း အသေးစိတ်ဖော်ပြထားကာ စီးပွားရေးအကာအရံတွေကို ဖယ်ရှားပြီး ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးရဲ့ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းရှိတဲ့ နိုင်ငံပေါင်း ၁၂ နိုင်ငံကြား ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေပြုလုပ်မယ့်အကြောင်းတွေပါဝင်ပါတယ်။

အမေရိကန်သမ္မတ အိုဘားမား

ကတော့ ပစိဖိတ်ဒေသများ အခမဲ့ကုန်သွယ်ရေး (TPP) ကို ၂၁ ရာစုကုန်သွယ်ရေးရဲ့ ဖောင်ဒေးရှင်းလို့ သတ်မှတ်ထားကြောင်းနဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံစီးပွားရေးကိုတိုးတက်စေနိုင်ကာ အလုပ်သမားတွေနဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ကို ပါ ကာကွယ်သွားနိုင်လိမ့်မယ်လို့ ဆိုထားပါတယ်။

သဘောတူညီချက်အတွက်ကွန်ဂရက်ရဲ့အတည်ပြုချက်ကိုရယူရမယ့် အိုဘားမားက “အမေရိကန်က ၂၁ ရာစုလမ်းကြောင်းအတွက် စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေကို ရေးသားသူဖြစ်လာလိမ့်မယ်” လို့ပြောကြားခဲ့ပါတယ်။ TPP အတွင်း တရုတ်နိုင်ငံက ပါဝင်ထားခြင်းမရှိပါဘူး။ “ဒါဟာ သမိုင်းတစ်လျှောက်အမြင့်ဆုံးကုန်သွယ်ရေးစံနှုန်းပဲ” လို့ အိုဘားမားက ပြောကြားခဲ့ပါတယ်။

■ အေအက်မီ



Strategy First Timesရဲ့ Ted talk ကဏ္ဍမှာ Ted.com က ကမ္ဘာ့ကျော်တွေနဲ့ interviewတွေ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့ တွေ့ဆုံခန်းတွေ၊ ပညာရပ်ဆိုင်ရာလေ့လာစရာတွေကို အပတ်စဉ်ဖော်ပြသွားမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဖော်ပြထားတာက Video ဖြစ်ပြီးတော့ video ကိုဝင်ကြည့်ဖို့ mobile phoneနဲ့ပေးထားတဲ့ QR Code ကို Camera ကနေ Scan ရမှာပါ။ QR Code Scanner တွေကိုတော့ Google Playstore၊ App Storeတို့ကနေ download ဆွဲလို့ရပါတယ်။

ဒီတစ်ပတ်မှာတော့ Virgin လုပ်ငန်းရှင်ကြီးရဲ့ စတင်တည်ထောင်

ခဲ့သူနဲ့ တွေ့ဆုံခန်းကို ဖော်ပြမှာပါ။ ကမ္ဘာကျော် သူဌေးကြီး Richard Bransonဟာ သီချင်းခွေ အရောင်းဆိုင်ပိုင်ရှင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ သူ့ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ဘဝကို စတင်ခဲ့ပြီး အခုအချိန်မှာ သူတည်ထောင်ခဲ့တဲ့ Virginလုပ်ငန်းရှင်ဟာ အလွန်အောင်မြင်နေပြီး Bransonဟာလည်း ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံး စာရင်းဝင်လူတစ်ယောက် ဖြစ်လာပါတယ်။ အခုအချိန်မှာ သူ့ရဲ့ အားအင်တွေကို သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းစောင့်



ရှောက်မှုလုပ်ငန်းတွေမှာ အစွမ်းကုန် ပါဝင်လုပ်ဆောင်နေပါတယ်။

TED ဝက်ဘ်ဆိုဒ်ရဲ့ Chris Andersn ကို Richard Branson ဟာ သူ့ဘဝရဲ့ အနိမ့်အမြင့်၊ အတက်အကျတွေအကြောင်းကို ပြောပြခဲ့ပါတယ်။ သူပြောခဲ့တဲ့အကြောင်းတွေထဲမှာ သူ့ရဲ့ ဒေါ်လာသန်းချီတန်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ၊ သူ့ရဲ့ near-death experience တွေနဲ့ သူ့ကို စိတ်ခွန် အားဖြစ်စေခဲ့တဲ့အရာတွေ motivation တွေကို ပြောပြခဲ့တာ

သိဟ

ဖြစ်ပါတယ်။ ဤ QR Code ကိုဖတ်၍ ဗီဒီယိုကို ကြည့်ရှုနိုင်ပါတယ်။



r\*lvmqk&fumi f



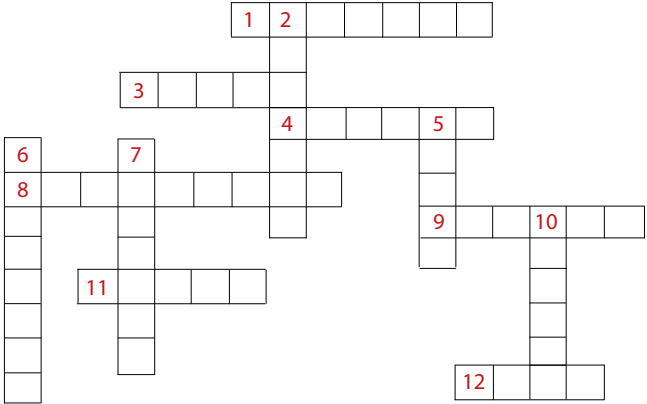
ကိုအောင်ကျော်ဝင်း နှင့် ဒေါက်တာ မေရီဝင်း (Strategy First ကျောင်းသူဟောင်း ) တို့ရဲ့ ၂၀၁၅ ခုနှစ်၊ နိုဝင်ဘာလ (၁) ရက်နေ့ လက်ထပ် မင်္ဂလာရက်မြတ်မှသည် နောင် နှစ်ပေါင်းများစွာတိုင်အောင် စိတ်ချမ်းသာ ကိုယ်ကျန်းမာ စွာဖြင့် အေးအေးချမ်းချမ်း ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင် လက်တွဲ ဖြတ်သန်းနိုင်ပါစေကြောင်း မင်္ဂလာဆုမွန်ကောင်း တောင်း ပေးလိုက်ပါတယ်။

uxelt vlypi &ef

Strategy First Institute မိသားစုက လာမယ့် နိုဝင်ဘာ (၂၁) ရက်နေ့မှာ ကထိန်သင်္ကန်း ဆပ်ကပ်လှူဒါန်းပွဲ ပြုလုပ်သွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကထိန်သင်္ကန်းအလှူကို ရွှေပြည်သာ၊ သာဓုကန်ရှိ ရန်မျိုးအေး မင်းကျောင်းမှာ ဆပ်ကပ်လှူဒါန်းမှာဖြစ်တဲ့အတွက် ဗုဒ္ဓဘာသာဝင်ကျောင်းသား၊ ကျောင်းသူတွေလည်း အလှူငွေ (သို့) အလှူပစ္စည်းတွေ တတ်အားသရွေ့ ကုသိုလ်ယူ ပါဝင်လှူဒါန်းနိုင်တယ်လို့ နှိုးဆော်လိုက်ပါတယ်။

ACK & Co Services Co.,Ltd.

Strategy First Times Crosswords



| Across  | Down                                  |
|---|---------------------------------------|
| 1. person who performs physical acts.             | 2. musical entertainment in public    |
| 3. makes you laugh at the circus.                 | 5. Place where you can dance to music |
| 4. amusing film or play.                          | 6. Tells jokes and funny stories      |
| 8. Group of people playing different instruments. | 7. Where plays are performed          |
| 9. entertainment in a large tent .                | 10. Where movies are shown            |
| 11. Place where actors perform in a theatre.      |                                       |

STRATEGY FIRST ES&wufvS



STRATEGY FIRST နှင့် ပုတက်ကာတွန်းဂျာနယ်က စီစဉ်ပြုလုပ်တဲ့ အဘိဓမ္မာ အခါတော် နေ့ပြပွဲကို ရွှေတိဂုံစေတီတော်မြောက်ဘက်မုခ် အနီးချမ်းသာကြီး တန်ဆောင်းမှာအောက်တိုဘာလ(၂၇)ရက်နေ့ညနေကနေ နိုဝင်ဘာလ (၄) ရက်နေ့အထိ အောင် မြင်စွာ ကျင်းပပြုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ လာရောက်ကြည့်ရှုကြတဲ့ ကျောင်းသား၊ ကျောင်းသူများလည်းရှိသလို၊ မကြည့်ရှုဖြစ်လိုက်တဲ့ကျောင်းသား၊ ကျောင်းသူများလည်း ကြည့်ရှုလေ့လာနိုင်အောင်လို့ ဓာတ်ပုံများဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။ အဘိဓမ္မာအခါတော်နေ့ အကြောင်းကို Putet King Mobile Application တွင် အခမဲ့ဖတ်ရှုနိုင်ပါတယ်။

t&iifywfGrosswords tajzrm;

Money









၂၀၁၅ နိုဝင်ဘာ (၉) ရက်နေ့မှ  
နိုဝင်ဘာ (၂၂) ရက်နေ့အထိ

tbatmf

November Events

မြန်မာ့ရိုးရာ မီးပုံးပြိုင်ပွဲ



မြန်မာ့မီးပုံးဈေးကွက်ထဲမှာ အရောင်အသွေးစုံ၊ ဒီဇိုင်းဆန်းပြားတဲ့ နိုင်ငံခြားဖြစ်ပလတ်စတစ် မီးပုံးတွေ အမြောက်အမြားကို လွယ်လင့်တကူ ဝယ်ယူလို့ ရလာတဲ့ အချိန်မှာ အရင်ကပါးစက္ကူတွေ နဲ့ လုပ်ခဲ့တဲ့ ရိုးရာစက္ကူမီးပုံးတွေက ဈေးကွက်ထဲမှာ မြင်တွေ့ရမှု နည်းပါးလာပါတယ်။

မှားမှန်ပျောက်ကွက်လုဖြစ်လာတဲ့ မြန်မာ့ရိုးရာမီးပုံးတွေကို မျိုးဆက်သစ်လူငယ်တွေ တန်ဖိုးထားလေ့လာနိုင်ဖို့ ရိုးရာယဉ်ကျေးမှုကို ဖော်ထုတ်မြှင့်တင်ပေးမယ့် မြန်မာ့ရိုးရာမီးပုံးပွဲတော်ကြီးကို လာမယ့် နိုဝင်ဘာ ၂၅ ရက် နဲ့ ၂၆ ရက် (တန်ဆောင်မုန်းလပြည့်နေ့) မှာ ကျင်းပသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

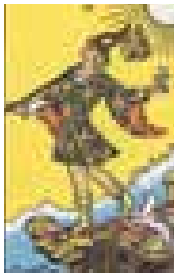
နှစ်ရက်တိုင်တိုင် ကျင်းပသွားမယ့် မြန်မာ့ရိုးရာမီးပုံးပြိုင်ပွဲနဲ့ မိသားစုပျော်ပွဲရွှင်ပွဲကြီးကို တာမမြေမြို့နယ် (Sky Star ဟိုတယ်အနီး) ရှိ ရွှေထွဋ်တင်ကွင်းမှာ ကျင်းပပြုလုပ်သွားမှာ ဖြစ်ပြီး နိုဝင်ဘာ ၂၅ ရက် ညနေ ၄ နာရီမှာ စတင်ကျင်းပမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ပွဲတော် ပထမနေ့မှာ မီးပုံးဒီဇိုင်းပြိုင်ပွဲ၊ ဒုတိယနေ့မှာ ကလေးတွေအတွက် မီးပုံးဆေးရောင် ခြယ်ပြိုင်ပွဲ၊ ဆုချီးမြှင့်ခြင်းအခမ်းအနား၊ ကစမ်းမဲအစီအစဉ်၊ ဖျော်ဖြေတင်ဆက်မှု၊ ရိုးရာကစားပွဲတွေ၊ မြန်မာ့ရိုးရာ မုန့်ဈေးတန်းတွေနဲ့ စည်စည်ကားကား ကျင်းပမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မြန်မာ့ရိုးရာမီးပုံး ပွဲတော်ကြီးကို MITV က စီစဉ်ကျင်းပတာ ဖြစ်ပြီး ပွဲတော်ကရတဲ့ အကျိုးအမြတ်တွေကို လူမှုအကျိုးပြုလုပ်ငန်းတွေကို လှူဒါန်းသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ပွဲလာမယ့် ဧည့်ပရိသတ်တွေကို ဆေးပေါင်းခတဲ့ မယ်ဇေလီဖူးသုပ်နဲ့ တည်ခင်းကျွေးမွေးသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ■

ဟိန္ဒူရိုးရာ ဒေဝါဝါလီ (ဒေဝါလီ) နေ့



ဒေဝါဝါလီ (ဒေဝါလီ) မီးထွန်းပွဲတော်ဟာ ဟိန္ဒူဘာသာ အဓိကကိုးကွယ်တဲ့ အိန္ဒိယနိုင်ငံရဲ့ တစ်နှစ်တာအတွင်း အကြီးကျယ်ဆုံးသော ပွဲတော်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ အနက်အဓိပ္ပာယ်အရ ဒေဝါဝါလီကို "အလင်းရောင်တန်းများ" လို့ အမည်ရပါတယ်။ မြန်မာတို့ဆင်နွှဲတဲ့ သီတင်းကျွတ် မီးထွန်းပွဲတော်နဲ့ ဆင်တူပါတယ်။ နတ်ဆိုးတွေကို နှိမ်နင်းပြီး ပြန်လာတဲ့ ဟိန္ဒူနတ်ဘုရားတစ်ပါးဖြစ်တဲ့ ရာမကို ဆီမီးတွေထွန်းပြီး ကြိုဆိုပူဇော်ခြင်း၊ မကောင်းဆိုးဝါးတွေနဲ့ မကောင်းတဲ့ အတိတ် နိမိတ်တွေကို အောင်နိုင်ခြင်း၊ နိဗ္ဗာန်ရရှိခြင်း စတဲ့ အဓိပ္ပာယ်တွေကို ဖော်ဆောင်တဲ့ ဒေဝါလီ မီးထွန်းပွဲတော်ကို အိန္ဒိယနိုင်ငံသားတို့က ရိုးရာမပျက်နှစ်တိုင်း ကျင်းပကြပါတယ်။ ဟိန္ဒူ၊ ဆစ်ခ်နဲ့ ဂျိမ်းဘာသာဝင်တွေက ဆောင်းဦးရာသီအစ ငါးရက်တာ ကျင်းပလေ့ရှိပါတယ်။ ပွဲတော်ချိန်မှာ ဆီမီးခွက်တွေ၊ ဖယောင်းတိုင်တွေ၊ ရောင်စုံလျှပ်စစ်မီးတွေကို ထွန်းညှိကြသလို ဧည့်သည်တွေကိုလည်း မလှိုင်း၊ အချိုမုန့်တွေနဲ့ တည်ခင်းဧည့်ခံကြပြီး လက်ဆောင်ပစ္စည်းတွေကိုလည်း အပြန်အလှန်ပေးလေ့ရှိကြတဲ့ ပွဲတော်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ■



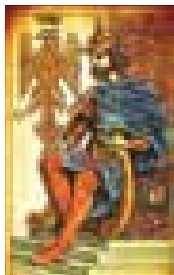
တနင်္ဂနွေသားသမီးများ - The Fool

အကြောက်အရှံ့မရှိ၊ လွတ်လပ်တဲ့စိတ်၊ တိထွင်ဖန်တီးလိုတဲ့ စိတ်တွေ ဖြစ်ပေါ်လာပါမယ်။ ပူပန်စရာတွေကနေ လွတ်လပ်သွားတဲ့ သဘောလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ရှင်ရင်ရွှေထီး သေရင်မြေကြီး စိတ်နှုတ်ဘာမထိ စွန့်စားလို စိတ်တွေများနေပါတယ်။ လေ့လာသင်ယူစိတ်တွေလည်း ရှိနေပါတယ်။

တနင်္လာသားသမီးများ - The Hanged Man



လောကဝိရောဓိတွေကို ညွှန်းတဲ့ကဒ်ဖြစ်ပါတယ်။ ပိုင်ဆိုင်ဖို့အတွက် စွန့်လွှတ်ခြင်း၊ အောင်မြင်ဖို့အတွက် အရှုံးပေးခြင်းတွေ လိုအပ်ပါတယ်။ စွန့်လွှတ်ခြင်း၊ ဝန်ခံခြင်းနှင့် အသိတရားရခြင်းတွေကြောင့် အောင်မြင်ခြင်း တွေရနိုင်ပါတယ်။ တစ်ခုရရှိဖို့အတွက် တစ်ခုအတွက်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။



အင်္ဂါသားသမီးများ - The Emperor

ဩဇာ၊ အာဏာနဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုအရည်အချင်းကို ရည်ညွှန်းတဲ့ ကဒ်ဖြစ်ပါတယ်။ အခက်အခဲတွေနဲ့ ကြုံတွေ့တဲ့အခါမှာ စိတ်ဖိစီးမှုတွေကို ခံနိုင်ရည်ရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ဥပဒေကိုလိုက်နာပြီး ဘောင်အတွင်းမှပြုလုပ်ရန်လိုအပ်ပါတယ်။ ဦးဆောင်ရမည့်အချိန်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ မိဘအကြီးအကဲနှင့် အဆင်မပြေတတ်ပါဘူး။

ဗုဒ္ဓဟူးသားသမီးများ - The Tower



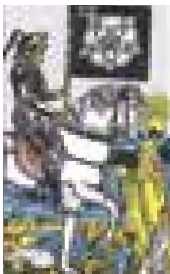
ပုံမှန်မဟုတ်သော ရုတ်တရက်ပြောင်းလဲမှုကို သဘောဆောင်ပါတယ်။ အကြံများ ဆုံးခန်းတိုင်အောင် ပျက်စီးတတ်ပါတယ်။ စိတ်ပျက်စရာများနှင့် ကြုံတွေ့ရတတ်ပြီး စိတ်ဖိစီးမှုများ ဖြစ်ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။ မျှော်လင့်မထားဘဲ ငွေအလုံးအရင်းလိုက် ကုန်စေမယ့်ကိစ္စရပ်များ ပေါ်ပေါက်လာနိုင်ပါတယ်။ အံ့အားသင့်စရာကိစ္စတွေလည်း တွေးမထားဘဲ ဖြစ်တတ်ပါတယ်။



ကြာသပတေးသားသမီးများ - Five of Wands

အပြိုင်အဆိုင်တွေကြုံတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ အပြင်းအထန်ကြိုးစားဖို့လည်း လိုအပ်ပါတယ်။ မိမိလုပ်ဆောင်လိုတဲ့ ဆန္ဒတွေနဲ့ မကိုက်ညီတာတွေကြောင့် ပဋိပက္ခတွေဖြစ်ပေါ်တတ်ပါတယ်။ ပြိုင်ဖက်အချင်းချင်း ရန်မမှုဘဲ ပူးပေါင်းလုပ်ကိုင်ပါက ပိုအောင်မြင်နိုင်ပါတယ်။ အသင်းအဖွဲ့အတွင်းမှာတော့ အငြင်းအခုံများ ဖြစ်ပွားတတ်ပါတယ်။

သောကြာသားသမီးများ - Death



အဖတ်ဆယ်မရတော့တာတွေ၊ သုံးမရတော့တာတွေအတွက် အချိန်ကုန်မနေပါနဲ့။ ရှေ့ဆက်ဖို့အတွက် ကိုသာကြိုတင်ပြင်ဆင်ပါ။ အိမ်အပြောင်းအရွှေ့ အလုပ်အပြောင်းအရွှေ့တွေ ဖြစ်တတ်တဲ့ ကာလတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ လွယ်ကူတဲ့ အပြောင်းအလဲတွေတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ပြီးဆုံးခြင်း၊ ဆုံးရှုံးခြင်းကို သင်ခန်းစာအဖြစ် ယူသင့်ပါတယ်။ အခွင့်အရေးသစ်တွေနဲ့လည်း ကြုံတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။



စနေသားသမီးများ - Page of Pentacles

နုပျိုတက်ကြွခြင်းကို ကိုယ်စားပြုပါတယ်။ တိုးတက်ရန် ကိစ္စရပ်များ ပေါ်ပေါက်လာမယ့် ကာလဖြစ်ပါတယ်။ အကြံကောင်းတွေကို ပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ်တွင်းခံစားချက်၊ သဘာဝအတိုင်း ပေါ်ပေါက်လာတဲ့ ခံစားချက်တွေကို ဂရုစိုက်သင့်ပါတယ်။ အတွေ့အကြုံသစ်တွေ၊ ပညာရပ်အသစ်တွေ ရနိုင်ပါတယ်။ ကြိုးစားဖို့တော့ လိုပါတယ်။





# STRATEGY FIRST INSTITUTE

## ICM *single subject diplomas in* **business & management**



အချိန်ရှားပါးသော လုပ်ငန်းရှင်များ၊ မန်နေဂျာများ၊  
အရာရှိများအတွက် (၅) လခွဲ သင်တန်းများ

December - June Term ဒီဇင်ဘာ (၁) ရက် စမည်။

1. Business Management & Administration | (Session-1) Saturday - 6 to 8:30 pm | (Session-2) Sunday - 9:00 am to 12:00 pm | (Session-3) Sunday - 9:00 am to 12:00 pm
2. Human Resources Management | Monday - 6:00 to 8:30 pm
3. Human Resource Development | Thursday - 6:00 to 8:30 pm
4. Sales & Sales Management | Sunday - 6:00 to 8:30 pm
5. Financial Management | Tuesday - 6:00 to 8:30 pm
6. Project Management | Wednesday - 6:00 to 8:30 pm
7. Logistics & Supply Chain Management | Friday - 6:00 to 8:30 pm
8. Public Services Management | Saturday - 2:00 to 5:0 pm

Single Module Fees: 365,000 kyats for each module

ICM Registration Fees - 45 USD per year | Exam Fees: 60 USD per module

အတန်းသင်များ ဒီဇင်ဘာလ (၁) ရက်တွင် စတင်ပြီး ၂၀၁၆ ခုနှစ်တွင် ပြီးဆုံးပါမည်။  
မိမိအတွက် လိုအပ်သော ဘာသာရပ်တစ်ခုခုခုလည်း ဓမ္မဇ္ဈာန်တက်ရောက်နိုင်ပြီး  
Institute of Commercial Management (ICM, UK) မှ တိုက်ရိုက်စစ်ဆေးသော  
စာမေးပွဲကို ဖြေဆိုအောင်မြင်ပါက Single Subject Diploma ပြုရရှိပါမည်။

