



Batch -10+ Certificate ပေးအပ်ပွဲနှင့် ICM Single Subject Diploma ပေးပွဲများကျင်းပ

## HEALTHY LIVING

စာ - ၁၁ သို့

### စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တွေ ကြုံတွေ့ရတတ်တဲ့ ကျန်းမာရေး ပြဿနာနဲ့ ဖြေရှင်းနည်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တွေတွေ့ကြုံရမယ့်ကျန်းမာရေးထိခိုက်မှုတွေဘယ်နှစ်ခုလောက်ရှိမလို့ထင်ပါသလဲ။ သာမန်အားဖြင့် စဉ်းစားကြည့်ရင် အလုပ်တွေအရမ်းများတာကြောင့်စိတ်ဖိစီးမှုများလိမ့်မယ်။ အလုပ်ပဲဖိလုပ်နေပြီး အားကစားမလုပ်တာကြောင့်ခိုက်ပျဉ်းဝနေမယ်၊ အလောက်ပဲစဉ်းစားမိပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျန်းမာရေးအရ လေ့လာထားတာတွေကိုသိရရင်တော့ လန့်သွားပါလိမ့်မယ်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်ဆိုတာဆန်းသစ်တဲ့အတွေး၊ ကြိုးစားချင်စိတ်ရှိပြီး ခေါင်းမာတတ်တဲ့လူတွေလို့ ထင်ကြတယ်။ ဒါမှလည်း လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်ပြီး အောင်မြင်အောင် စွမ်းဆောင်ဖို့အတွက် အားထုတ်မှုနဲ့ သင်ယူလေ့လာမှုတွေလုပ်နိုင်မှာကိုး။ ဒီအချက်အလက်စိတ်ဓာတ်တွေအကုန်လုံးက တစ်ခုကိုဦးတည်နေပါတယ်။ ကျန်းမာရေးကိုလျစ်လျူရှုမပါပဲ။



## EVENT

### Hard & Soft Skills for Professionals Seminar



STRATEGY FIRST INSTITUTE

၏ နာယကနှင့် အကြံပေးဖြစ်သူ ပါမောက္ခ ဆရာကြီး ဒေါက်တာ အောင်ထွန်းသက်မှ Hard and Soft Skills for Professionals ခေါင်းစဉ်ဖြင့် Seminar ကို ဇွန် (၁၅)ရက်နေ့က STRATEGY FIRST Pyay Road Campus မှာ ကျင်းပခဲ့ပါတယ်။

## WHO'S WHO

စာ - ၈ သို့

### မမေမြိုးမွန် နဲ့ တွေ့ဆုံမေးမြန်းခြင်း



## MOVIE REVIEW

စာ - ၆ သို့

### Angry Birds





# ဗြိတိသျှ ကုန်သည်ကြီးများအသင်း(မြန်မာ)က အမှတ်စဉ် ၂၀၀ မြောက် အသင်းဝင် ကုမ္ပဏီဖြစ်တဲ့ STRATEGY FIRST ကို လက်ခံကြိုဆို

ဗြိတိသျှကုန်သည်ကြီးများအသင်းက STRATEGY FIRST အား အမှတ်စဉ် ၂၀၀ မြောက် အသင်းဝင်ကုမ္ပဏီအဖြစ်လက်ခံကြိုဆိုကြောင်း ဗြိတိသျှကုန်သည်ကြီးများအသင်းက ထုတ်ပြန် ခဲ့ပါတယ်။

STRATEGY FIRST INSTITUTE ကမြန်မာနိုင်ငံ ရှိလူသိများ ထင်ရှားသော စီးပွားရေးပညာ သင် ကြားတဲ့ သင်တန်းကျောင်းများအနက် တစ်ခု ဖြစ်ပြီး အဆိုပါသင်တန်းကျောင်းမှာ စီးပွားရေး လုပ်ဆောင်မှု ကျွမ်းကျင်မှုများ သင်ကြားပေးဖို့ အတွက် စွန့်ဦးလုပ်ငန်းရှင်များသင်တန်း၊ စီမံ ခန့်ခွဲမှုနဲ့ ဈေးကွက်ရှာဖွေမှု သင်တန်းစတဲ့ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ သင်တန်းများ ပို့ချလျက် ရှိပါတယ်။

လက်ရှိ STRATEGY FIRST INSTITUTE မှာ သင်တန်းတက်ရောက်နေတဲ့ ကျောင်းသား/ သူပေါင်း ၂၅၀၀ ကျော်ရှိပြီးကျောင်းသားဟောင်း ၅၀၀၀ ကျော် ရှိပါတယ်။ သင်တန်းကျောင်းမှာ ကျောင်းသားအရေအတွက် ၂၆၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော် တိုးတက်ရရှိခဲ့ပြီး ကျောင်းသားအများစုက လုပ် ငန်းခွင်မှာ စီမံခန့်ခွဲသူများဖြစ်ကြပါတယ်။

STRATEGY FIRST INSTITUTE က Edinburgh Business School (Heriot-Watt University)၊ Chartered Institute of Marketing ၊ Institute of Commercial Management၊ Association of Business Executives နဲ့ NCC Education အပါအဝင် ယူကေမှ သင် တန်းပို့ချသူများ၊ ပညာရေးအဖွဲ့အစည်းများနဲ့ ချိတ်ဆက်ထားတဲ့သင်တန်းကျောင်းဖြစ်ပါတယ်။

STRATEGY FIRST INSTITUTE မှတည်ထောင် သူနဲ့ဒါရိုက်တာဦးအောင်ချစ်ခင်က “ကျွန်တော်တို့ သင်တန်းကျောင်းအနေနဲ့အမှတ်စဉ် ၂၀၀ မြောက် အသင်းသားဖြစ်တာဂုဏ်ယူပါတယ်။ ယူကေမှ သင်တန်းကျောင်းများနဲ့ ချိတ်ဆက်ပြီး အောင် မြင်တဲ့ လက်တွဲလုပ်ဆောင်နိုင်မှုတွေကို ဖော်ဆောင်ရင်း အသင်းကြီးကနေတစ်ဆင့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စီးပွားရေးသင်တန်းတွေကို တိုးမြှင့်နိုင်ဖို့နဲ့ မြန်မာနိုင်ငံက ကျောင်းသား/ ကျောင်းသူတွေအတွက် ဗြိတိသျှပညာရေး အဖွဲ့အစည်းများနဲ့ ပိုမိုချိတ်ဆက်ပြီး ၎င်းတို့ရဲ့ သင်တန်းတွေ (သို့) အရည်အသွေးမြှင့်တင်မှု တွေကိုပို့ချနိုင်ဖို့မျှော်လင့်ပါတယ်။ အသင်းကြီးနဲ့ ချိတ်ဆက်ပြီးမြန်မာနိုင်ငံမှာရောနိုင်ငံတကာမှာပါ ကျွန်တော်တို့ သင်တန်းကျောင်းရဲ့ပုံရိပ်ကို ပိုမို



မြှင့်တင်သွားမှာပါ” လို့ပြောပါတယ်။  
ဗြိတိသျှကုန်သည်ကြီးများအသင်း(မြန်မာ) ဥက္ကဋ္ဌ Peter Beynon က “ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကွန်ယက်က STRATEGY FIRST INSTITUTE ပါဝင်လာမှုကိုဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာကြိုဆိုပါတယ်။ STRATEGY FIRST INSTITUTE က ယူကေ - မြန်မာ ပူးပေါင်းမှုရဲ့ကောင်းမွန်တဲ့ ဥပမာတစ်ခုဖြစ်ပြီး နိုင်ငံရဲ့စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကိုပံ့ပိုးကူညီတဲ့

အနေနဲ့ မြန်မာနိုင်ငံမှာ လိုအပ်နေတဲ့ အနာဂတ် စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်တွေမွေးထုတ်လေ့ကျင့် သင်ကြားပေးနေတဲ့သင်တန်းကျောင်းတစ်ခုဖြစ် ပါတယ်” လို့ပြောပါတယ်။  
ဗြိတိသျှကုန်သည်ကြီးများအသင်း(မြန်မာ) ကို ၂၀၁၄ ဇူလိုင်မှာ တည်ထောင်ခဲ့ပြီး မြန်မာ နိုင်ငံမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို အသင်းဝင် များအဖြစ် ပါဝင်စေတဲ့ အရေးပါသော အဖွဲ့

အစည်းတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ အသင်းကြီးက မြန်မာ နိုင်ငံရှိ လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်နေသူများအတွက် တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်မှုကို သက်သေပြလျက်ရှိတဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာရှိသော ထင်ရှားတက်ကြွတဲ့ ကွန်ယက်ဖြစ်ပါတယ်။ အသင်းကြီးက မြန်မာ နိုင်ငံမှာ အခြေပြုပြီး အစိုးရနဲ့ ပြည်တွင်းလုပ်ငန်း များအကြားခိုင်မာတဲ့ဆက်ဆံရေးတည်ဆောက် လျက်ရှိပါတယ်။ ■

 <b>The STRATEGY FIRST Times</b>	<b>Editor-in-Chief</b> Aung Chit Khin  <b>Advisor</b> Dr. Sein Min  <b>Editor-in-Charge</b> Thiha Ko Ko	<b>Senior Reporter/ Assistant Editor</b> Naing Naing Zaw  <b>Translation Editor</b> Thiha Than Naing  <b>Contributors</b> NCC Students	<b>Layout &amp; Design</b> War War Tun  <b>Senior Business Manager</b> Aung Kyaw Htay May Thet Hnin  <b>Free Distribution</b>	<b>Price - Free</b> <b>Circulation - 2500</b>  <b>Publisher</b> Aung Chit Khin (Reg - 01221)  <b>Printing House</b> U Aung Naing Tun (Amimyay - 00199)	<b>Address</b> No.8, Ground Floor, Panchan Tower, Bargayar Road, Myaynigone, San Chaung Township, Yangon, Myanmar.  Ph: 09 - 26 141 7771 e-mail: info.sfj@gmail.com  The Strategy First Times is published by Strategy First Institute.



# STRATEGY FIRST မှ ဆရာမကြီး ဒေါက်တာဒေါ်ဥမ္မာမြင့်နဲ့ ဆရာမကြီးဒေါ်အေးအေးဝင်းတို့ကို MIT တက္ကသိုလ်မှာ Executive Education Program တက်ရောက်ပညာသင်ယူဖို့စဉ်ပေးခဲ့

STRATEGY FIRST မှ ဆရာမကြီး ဒေါက်တာဒေါ်ဥမ္မာမြင့်ကို ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်း တက္ကသိုလ် တစ်ခုဖြစ်တဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံ Massachusetts Institute of Technology (MIT) Sloan မှာ Building Game Changing Organizations: Aligning Purpose, Performance and People ခေါင်းစဉ်နဲ့ Executive Education Program သင်တန်း တိုတစ်ခု တက်ရောက်ပညာသင်ယူနိုင်ဖို့နဲ့ လေ့လာရေးခရီးတွေ ထွက်နိုင်ဖို့ စီစဉ်ပေးနိုင်ခဲ့ ပါတယ်။

မကြာခင်ကလည်း ဆရာမ ဒေါ်အေးအေးဝင်းကိုလည်း MIT မှာ Strategy for Sustainable Business ခေါင်းစဉ်နဲ့ Executive Education Program တစ်ခုကို တက်ရောက်နိုင်အောင် စီစဉ်ပေးခဲ့ပါတယ်။

“မြန်မာနိုင်ငံမှ ကမ္ဘာနှင့် စဉ်ဆက်မပြတ် ရင်ပေါင်တန်း ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းရှိသော ပုဂ္ဂိုလ် များနှင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများဖွံ့ဖြိုးပေါ်ပေါက်အောင်ဆောင်ရွက်နေသည်” ဆိုသော STRATEGY FIRST ရဲ့ကျောင်းစတင်ထောင်စဉ်ကပင် ထားရှိတဲ့ယူချက် Mission အတိုင်း အသိပညာ အသစ်တွေကို ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်းတက္ကသိုလ်များမှ သင်ယူပြီး ကျောင်းသား/သူတွေကို ပြန် လည်မျှဝေ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးနိုင်ဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။

STRATEGY FIRST INSTITUTE ကိုနိုင်ငံတကာနဲ့ရင်ပေါင်တန်းနိုင်တဲ့စီမံခန့်ခွဲမှုပညာဆိုင်ရာ တက္ကသိုလ်တစ်ခုဖြစ်အောင်လည်း ဦးတည်ဆောင်ရွက်သွားမှာဖြစ်ပါတယ်။

မြန်မာနိုင်ငံက ကျောင်းသား/သူ ထောင်ပေါင်းများစွာကို ပညာသင်ပေးနေတဲ့ ဆရာ၊ ဆရာမကြီးတွေကို ပညာအသစ်တွေ ဆက်လက်သင်ယူနိုင်အောင် စီစဉ်ပေးနိုင်တာ ပညာ အများကြီးပွားတဲ့အတွက် ကုသိုလ်အများကြီးရတယ်လို့လည်း STRATEGY FIRST INSTITUTE အနေနဲ့ မှတ်ယူပါတယ်။

STRATEGY FIRST က အောက်ပါအချက်သုံးခုကို ပါဝင်ပတ်သက်သူများဖြစ်တဲ့ ကျောင်း သား/သူ၊ ဆရာ/မ၊ ဝန်ထမ်းများ၊ အိမ်နီးချင်း၊ အစိုးရ၊ အများပြည်သူနဲ့ လုပ်ငန်းရှင်စတဲ့ Stakeholder အားလုံးအတွက် အစဉ်အတိုင်း ဆောင်ရွက်ပါတယ်။

- ၁။ ကောင်းမွန်သော စဉ်ဆက်မပြတ် သင်ယူခြင်း။
  - ၂။ ဝန်ဆောင်မှု ကောင်းမွန်ခြင်း။
  - ၃။ အစဉ်တိုးတက်မှုအတွက်
  - ငွေကြေး အကျိုးအမြတ်တို့ဖြစ်ပါတယ်။
- ဆရာမကြီးနှစ်ဦးမှ သင်ယူလာတဲ့ ပညာရပ်များကို အကျဉ်းချုံးပြီး ဟောပြောဆွေးနွေး ပွဲများကို STRATEGY FIRST မှ စီစဉ်ပေးသွားမှာဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ထပ်လည်း စီစဉ်ပေးနိုင် အောင် ကြိုးစားသွားမှာဖြစ်ပါတယ်။



## The STRATEGY FIRST Times

ကြော်ငြာအရွယ်အစား	အတွင်းစာ	နောက်ကျောရုံး
1/8 page V (4.3 in x 3.5 in)	25,000 ks	-
1/4 page H (9 in x 3.5 in)	50,000 ks	-
1/4 page V (4.3 in x 6.5 in)	50,000 ks	-
Half-page (9 in x 7 in)	100,000 ks	-
Full-page (10 in x 15 in)	200,000 ks	-

THE STRATEGY FIRST Times ကို စောင်ရေ (၂၅၀၀) နှစ်ပတ်တစ်ကြိမ် ရိုက်နှိပ်ပြီး STRATEGY FIRST INSTITUTE တွင် အခမဲ့ ဖြန့်ဝေသည်။ ကျောင်းသား/သူများ၏ ကြော်ငြာများကိုသာ လက်ခံပါသည်။ ပြင်ပကြော်ငြာများ လက်မခံပါ။ ကြော်ငြာ အားလုံးကို ရောင်စုံ 4C ဖြင့် ရိုက်နှိပ်ပြီး ကြော်ငြာမျက်နှာ ကန့်သတ်ထားပါသည်။ Vacancy များအတွက် ၂၀% လျော့ပေးပါသည်။ ကျောင်းသား/သူများ၏ လက်ထပ် မှတ်လားသတင်းများကို အခမဲ့ ဖော်ပြပေးပါသည်။ လူကြီးမင်း၏ ကြော်ငြာ လက်ခံ/ လက်မခံကို အယ်ဒီတာအဖွဲ့မှ ဆုံးဖြတ်ပါသည်။ ကြော်ငြာအတွက် ကိုစောဟောသဆဲ (Student Services Manager) 09 250717166 - 67 - 68 ကို ကျေးဇူးပြု၍ ဆက်သွယ်ပေးပါ။

လစဉ်ထုတ် SFJ ကို ကြိုတင်မှာထားပြီး ကျောင်းမှာ ယူမယ်ဆိုရင် ၁၅၀၀ ကျပ်

ကျောင်းမှာ ရောင်းချေး ၂၂၀၀ ကျပ်

ပြင်ပရောင်းချေး ၂၅၀၀ ကျပ်

ရန်ကုန် အိမ်အရောက် ၂၅၀၀ ကျပ်

**Hot-line: 09250717166 ~ 68**



လစဉ်ထုတ် SFJ တွင်အောက်ပါ နှုန်းထားများဖြင့် ကြော်ငြာနိုင်ပါသည်။ ကျောင်းသား/သူများအတွက် အထူးလျော့ချပေး - ၁၀%

ရှေ့အတွင်းပုံပြည့် (Art Paper) (7.5 in x 10 in)	450,000 ks
နောက်အတွင်းပုံပြည့် (Art Paper) (7.5 in x 10 in)	450,000 ks
ကျောပုံပြည့် (Art Paper) (7.5 in x 10 in)	700,000 ks
အတွင်းသား စာမျက်နှာပြည့် (Woodfree) (7.5 in x 10 in)	320,000 ks
အတွင်းသား ၂ မျက်နှာတွဲ (Woodfree) (15 in x 10 in)	445,000 ks



# သင်တန်းတစ်ခုကို ဘယ်လိုရွေးချယ်တက်သင့်သလဲ



ဒေါ်ကျော်ခင်ခင်ခန့်  
Lecturer

အခု (၁၀) တန်းအောင်စာရင်းတွေ လည်းထွက်နေပြီ။ ဂုဏ်ထူးတွေနဲ့အောင် တာရှိသလိုရိုးရိုးအောင်တာလည်းရှိတယ် ပေါ့။ အမှတ်များတဲ့သူတွေကတော့ လိုင်းကောင်းကောင်းတွေရွေးကြပေမယ့် တချို့ကလေးတွေကြတော့အမှတ်နည်းပြီး စိတ်ဓာတ်ကျတာတွေဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ အဲကလေးတွေအနေနဲ့ ရည်ရွယ်ချက် မပျောက်ကြပါနဲ့။ အခုနိုင်ငံတကာ ကျောင်းတွေ ဒီမှာလာဖွင့်နေပါပြီ။ အဲဒီ ကျောင်းတွေ၊ သင်တန်းတွေမှာ ပြန်ပြီး ကြိုးစားကြဖို့တိုက်တွန်းလိုပါတယ်။ အဲဒီ အပြင် ကျောင်းတွေကနေ ကိုယ်ဝါသနာ ပါရာဘာသာကို ဆန်းစစ်ပြီး ထိရောက်မှု ရှိအောင် သင်ပေးနိုင်တဲ့ ကျောင်းတွေ ရွေးချယ်သင့်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာမိဘက ထားလို့၊ အဒေါ်လမ်းညွှန်လို့ တက်ရပါ တယ်ဆိုတာမျိုးမဖြစ်ဘဲ ကိုယ်ဝါသနာ ပါရာကို သေချာရွေးချယ်ပြီး ဖြစ်မြောက် အောင်လုပ်စေချင်တယ်။



ဒေါက်တာကျော်ဝင်းသိန်း  
( Business Management & Administration )

(၁၀) တန်းဆိုတာတော့ ကိုယ် လျှောက်တဲ့ဘဝလမ်းမှာ ကြုံလာတဲ့ ဆုံမှတ်လေးတစ်ခုပါ။ သင်တန်းတွေ တက်မယ်ဆိုရင်တော့ အဓိက ကိုယ်ဘာ ဝါသနာပါတာလဲဆိုတာ သိဖို့လိုပါတယ်။ ဒီမှာဖြစ်နေတာက ဘာဝါသနာပါသလဲ ဆိုတာထက်အိမ်ကတိုက်တွန်း၊ ပုံသွင်းတဲ့ ဟာကိုပဲ သွားဖို့များနေတယ်။ ဝါသနာ ပါရာကိုရွေးပြီး ဘယ်လိုသင်တန်းမျိုးကို တက်မလဲဆိုတာကိုလည်း ထပ်ပြီးစမ်း စစ်နိုင်ရပါမယ်။ စီးပွားရေးသင်တန်းတွေ တက်မယ်ဆိုရင်လည်း ဒီပလိုမာလောက် ပဲယူမလား၊ MBAတွေအထိတက်မလား၊ အခုဆို ပညာရေးဆွေးနွေးပွဲတွေတက်၊ ကိုယ့်ရှေ့ကစီနီယာတွေရဲ့အကြံဉာဏ် တွေယူဖို့လိုပါတယ်။ ကိုယ်ဝါသနာပါရာကို သွားဖို့ အိမ်နဲ့အတိုက်အခံလည်းရှိတတ် တော့တတ်နိုင်သမျှညှိနှိုင်းသင့်ပါတယ်။



စောနေနွယ်ထွန်း  
( Financial Management )

ကျွန်မကျတော့ ဘဏ်မှာ အလုပ် လုပ်တာဆိုတော့ ကိုယ့်အလုပ်နဲ့ဆက် စပ်တဲ့ သင်တန်းမျိုးကို ရွေးချယ်တက် ပါတယ်။ သင်တန်းတက်ဖို့ ကြိုးစား နေတဲ့လူငယ်တွေအတွက်လည်း ကိုယ် ဘယ်လိုင်းကိုသွားချင်သလဲပေါ့။ စာရင်း အင်းအပိုင်းလား၊ အခြားဘယ်လိုင်းကို စိတ်ဝင်စားလဲ၊ အမှန်တကယ် ရည်ရွယ် ချက်ရှိရှိနဲ့ သွားတာမျိုးတော့ ဖြစ်စေချင် ပါတယ်။ သင်တန်းကျောင်းကို ရွေးမယ် ဆိုရင်လည်း ကိုယ်တက်မယ့် သင်တန်း ကျောင်းနေရာ၊ သင်တန်းအချိန်တွေ၊ ဝန် ဆောင်မှုတွေကို အသေအချာစုံစမ်းပြီး တက်သင့်ပါတယ်။ အခြားသင်တန်း တွေလည်း အချိန်ရလို့တက်တာလည်း ကောင်းပေမယ့် ကိုယ့်နဲ့ဆိုင်တဲ့သင်တန်း တွေကိုပဲ အဓိကရွေးချယ်တက်တော့ ထိရောက်မှုများနိုင်ပါတယ်။



ရဲဇော်  
( International Business Communication )

(၁၀) တန်းအောင်ပြီးတဲ့ ညီအစ်ကို မောင်နှမတွေအနေနဲ့ တက္ကသိုလ်တက် ဖို့လည်း မှန်းထားတယ်။ ဒီကြားထဲ အချိန် ပိုရှိနေတယ်ဆိုရင် အင်္ဂလိပ်စာ သင်တန်း ကို အရင်ဆုံးတက်ကြပါလို့ တိုက်တွန်းလို ပါတယ်။ ကျွန်တော်တက်နေတဲ့ Inter- national Business Communication တို့လို သင်တန်းမျိုးတွေကလည်း လူငယ် တွေ အမှန်တကယ် တက်ရောက်သင့်တဲ့ သင်တန်းကောင်းတွေပါ။ တခြား စိတ်ဝင် စားစရာစီးပွားရေးသင်တန်းတွေတက်မယ် ဆိုရင်လည်း နိုင်ငံတကာပေးတဲ့ သင်ရိုး အတိုင်းသင်တဲ့သင်တန်းတွေတက်ရောက် သင့်တယ်။ အဲဒီကရတဲ့ အသိအမှတ်ပြု လက်မှတ်တွေက လုပ်ငန်းခွင်ဝင်ရင် အထောက်အကူပြုနိုင်တာမို့ သင်တန်း ကျောင်းကိုသေချာရွေးချယ်သင့်ပါတယ်။



အင်မိုးမိုးသိမ့်  
( Financial Management )

ညီမဆိုအရင်တုန်းက LCCI level 3 အထိ တက်ခဲ့တယ်။ မေဂျာက English ပေါ့၊ ပြီးတော့ CB ဘဏ်မှာဝင်လုပ်တယ်။ ကိုယ်တက်ထားတဲ့စာရင်းကိုင်နဲ့ဆိုတော့ အရမ်းကြီးတော့ မသက်ဆိုင်ဘူးဖြစ်နေ တယ်။ ဒါကြောင့်အခုတက်လာတဲ့လူငယ် တွေအနေနဲ့ သင်တန်းတွေတက်မယ်ဆို ရင် ကိုယ်တက်ချင်တာကို သေချာသိဖို့ လိုပါတယ်။ နိုင်ငံတကာသင်တန်းတွေ တက်မယ်ဆိုရင် UK တက္ကသိုလ်တွေက ပေးတဲ့သင်တန်းတွေကိုရွေးချယ်ဖို့အကြံ ပြုချင်ပါတယ်။ အဲဒီသင်တန်းတွေကအမှန် တကယ်ထိရောက်တာကြောင့်အချိန်နဲ့ငွေ ကုန်ရကျိုးနပ်စေပါတယ်။



စည်သူရွှေ  
( Business Management & Administration )

၁၀တန်းအောင်ပြီးသားလူငယ်တွေ အနေနဲ့ Language သင်တန်းတွေကို အဓိကတက်သင့်ပါတယ်။ ထိရောက်တဲ့ သင်တန်းမျိုး ရွေးချယ်တတ်ဖို့လည်း လိုပါ တယ်။ အရင် ကိုယ်တက်ချင်တာကို ရှာ ဖွေပါပြီးရင်ရွေးချယ်ခွင့်ရှိတဲ့သင်တန်းတွေ ထဲကအချိန်ကော၊ ငွေကော၊ ကိုယ်နဲ့လည်း အဆင်ပြေတာမျိုးကိုမှ ရွေးချယ်သင့်ပါ တယ်။ အလုပ်ဆိုလည်း ဘယ်အလုပ်မျိုး ကိုစိတ်ဝင်စားလဲဆိုတာ ချိန်ဆပြီးမှပဲ အဲ အလုပ်ကိုအထောက်အကူပြုမယ့် သင် တန်းမျိုးကိုလည်း ရွေးချယ်သင့်ပါသေး တယ်။ နောက်ပြီး တက္ကသိုလ်တက်မယ် ဆိုလည်း ရွေးချယ်ခွင့်တွေမှန်ဖို့ စာများ များလည်း ဖတ်ဖို့လိုပါတယ်။



သွယ်အိန်  
( Management of Travel & Tourism Operations )

အခုမှ (၁၀) တန်းအောင်တဲ့ ကလေးတွေအနေနဲ့ သင်တန်းအများ ကြီး လိုက်တက်နေတာထက် ကိုယ် နှစ်သက်တဲ့ ပညာရပ်တစ်ခုကို ထိထိ ရောက်ရောက်သင်ပေးနိုင်တဲ့သင်တန်း ကျောင်းမှာ တက်သင့်ပါတယ်။ ဒါမှပဲ ကိုယ်တက်တဲ့ သင်တန်းအတွေ့အကြုံ တွေက ကိုယ်လုပ်ငန်းခွင်ဝင်တဲ့အချိန် မှာ အသေအချာ ပြန်အသုံးပြုနိုင်မှာပါ။ English တက်တော့ 4 skills ရအောင် တက်ပြီးလုပ်ငန်းခွင်ဝင်ဖို့ကြတော့စိတ် ဝင်စားရာသင်တန်းတစ်ခုကိုထပ်တက် သင့်ပါတယ်။ သင်တန်းကျောင်းဆိုလည်း သူများတွေလမ်းညွှန်တာကော ကိုယ် တိုင်လည်း သေချာလေ့လာပြီးမှ တက် သင့်ပါတယ်။



တင်ဝင်းဝင်းဖြူ  
( Human Resources Management )

(၁၀) တန်းအောင်လို့သင်တန်းတွေ၊ တက္ကသိုလ်တွေတက်မယ့်သူတွေအနေနဲ့ ကိုယ်ဝါသနာပါရာကိုသာရွေးချယ်ဖို့တိုက် တွန်းလိုပါတယ်။ ကိုယ်ကအမှတ်များတယ် ဆိုပြီး လိုင်းကောင်းကောင်းရွေးပြီး ကိုယ် က ဝါသနာသိပ်မပါတဲ့အရာဆို ထူးချွန်ဖို့ ခက်ခဲနိုင်ပါတယ်။ သင်တန်းတက်မယ်ဆို ရင်လည်းသူများတက်လို့တက်တာထက် ကိုယ်နှစ်သက်တာကိုပဲရွေးချယ်တက်ပါ။ အခုပညာရေးက ကိုယ့်ရဲ့ဘဝအလုပ် အကိုင်ကို အထောက်အပံ့မပေးနိုင်လို့ သင်တန်းတက်တဲ့အခါမှာ တိုက်တွန်းလို့ လုပ်တာမျိုးမဖြစ်ဖို့နဲ့ ကိုယ်မှာရှိတဲ့အခြေခံ ပေါ်မူတည်ပြီး ကိုယ်လိုက်နိုင်မလားဆိုတာ တိုင်းတာသင့်ပါတယ်။





သင်ကြားမည့်ဘာသာရပ်များ

1. Managing Organization
2. Measuring Business Performance
3. Marketing
4. Managing Operations
5. Managing Corporate Finance
6. Data Driven Decision Making
7. Strategy for Business Success
8. International Business Management
9. Managing Innovation and Change
10. Human Resources Management
11. Logistics and Supply Chain Mgt
12. Entrepreneurship + Independent Study



# SIGNATURE M.B.A

Strategy First ၏ မိတ်ဖက်ဖြစ်သော Stamford International University (Thailand) မှ Signature Master of Business Administration (MBA) program ကို စတင်သင်ကြားပေးမည်ဖြစ်ပါသည်။

Stamford International University သည် ကမ္ဘာပေါ်တွင် အကြီးမားဆုံး အဆင့်မြင့်ပညာအဖွဲ့အစည်းကွန်ယက်ကြီးဖြစ်သော Laureate (<http://laureate.net>) တက္ကသိုလ်များထဲမှ တစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ Laureate International University သည် အမေရိကန်အခြေစိုက်ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံး ပုဂ္ဂလိကတက္ကသိုလ်အဖွဲ့ကြီး တစ်ခုဖြစ်ပြီး ကမ္ဘာအနှံ့ ကျောင်းသား၊ ကျောင်းသူ ၁ သန်းခန့်တက်ရောက်နေပါသည်။

ဘန်ကောက် Stamford International University တွင် သင်ကြားပေးနေသည့် နိုင်ငံတကာ အတွေ့အကြုံရှိ ဆရာ၊ဆရာမများမှ အင်္ဂလိပ်ဘာသာဖြင့် သင်ကြားပေးမည်ဖြစ်ပါသည်။ မအားလပ်သောအလုပ်ခွင်မှ အရာရှိများအတွက် အဆင်ပြေစေရန် အတန်းချိန်များသည် ရုံးပိတ်ရက်များနှင့် ရုံးချိန်လွတ်(တစ်ပတ်ခြား) သင်တန်းချိန်များဖြစ်ပါသည်။ (၁၈) လကြာမြင့်ပါမည်။

- First Batch (2nd Intake) သင်တန်းများ ဇူလိုင်လ (၈) တွင် စတင်ပါမည်။ **သင်တန်းအပ်လက်ခံမည့် နောက်ဆုံးရက် - ဇွန်လ (30) ရက်**
- သင်တန်းအတွက်သင်တန်းကြေးကို (၁၅) ကြိမ်အထိအရစ်ကျပေးသွင်းနိုင်ပါသည်။ Installment plan ဖြင့်ပေးသွင်းရန် လျှောက်ထားနိုင်ပါသည်။



SFJ Team

# Angry Birds

Angry Birds ဆိုရင်လူတိုင်းသိပါတယ်။ Android ဖုန်းတွေပေါ်ကာစကလူတိုင်းစွဲစွဲမြဲမြဲ ကစားခဲ့ကြတဲ့ ဗီဒီယိုဂိမ်းဖြစ်ပြီးအခုတော့ Rovio Animation နဲ့ Sony Pictures Imageworks တို့ပေါင်းပြီးရုပ်ရှင်အဖြစ်အသက်သွင်းလိုက်ပါပြီ။

ဒီရုပ်ရှင်ကို IMDb က ၆.၄ အဆင့်ပေးထားတယ်ဆိုတော့ ကာတွန်းကားတစ်ကားအနေနဲ့သာမန် Rating သာရှိတယ်ဆိုပေမယ့် ရုပ်ရှင်စတင်ပြသပြီး မကြာခင်အတွင်းမှာပဲ ဒေါ်လာသန်း၃၂၀ ဝင်ငွေရရှိခဲ့ပါတယ်။

Angry Birds တွေက ဘာဖြစ်လို့ စိတ်ဆိုးနေကြတာလဲ။ ဝက်ကလေးတွေနဲ့ ဘယ်လိုမတည့်တာလဲဆိုတဲ့ အကြောင်းအရင်းကို ဒီမှာသိရမှာဖြစ်ပါတယ်။ မပျံနိုင်ကြတဲ့ ငှက်တွေစုဝေးနေထိုင်ကြတဲ့ ပျော်ရွှင်ဖွယ်ရာကျွန်းရှိပါတယ်။ ဒီကျွန်းပေါ်မှာအဓိကဇာတ်ကောင်ဖြစ်တဲ့ Red က စိတ်မရှည် ဒေါ်သကြီးတဲ့အတွက် Anger Management သင်တန်းမှာသူ့ဒေါသတွေလျော့ဖို့အတွက်တက်နေရပါတယ်။

ဒီအချိန်မှာပဲ ကျွန်းပေါ်ကို ဝက်ကျွန်းက ဝက်တွေရဲ့ လေ့တစ်စီးရောက်လာပါတယ်။ Leonard ဆိုတဲ့ဝက်ဦးဆောင်တဲ့ဝက်အဖွဲ့ဟာ ချစ်ကြည်ရေးအတွက်လာတာလို့ ပြောတာ



ကြောင့်ငှက်ကျွန်းပေါ်မှာလက်ခံပြီးတဲ့နောက်မှာ ဝက်တွေထပ်ရောက်လာပါတော့တယ်။

မကြာခင်မှာပဲ ဝက်တွေနဲ့ ငှက်တွေအရမ်းရင်းနှီးသွားပေမယ့် ဝက်တွေကို မယုံတဲ့သူတစ်ယောက်တော့ရှိပါတယ်။သူကတော့ Red ပဲ။

Red က သူ့သူငယ်ချင်း Chuck၊ Bomb တို့နဲ့ကျွန်းကိုစောင့်ရှောက်တဲ့ငှက်ဖြစ်ပြီးပျံသန်းနိုင်တဲ့ တစ်ကောင်တည်းသောငှက်ဖြစ်တဲ့ Mighty Eagle ကိုသွားရှာပါတယ်။ဒီမှာသူတို့ သိလိုက်ရတာက Mighty Eagle က အသက်



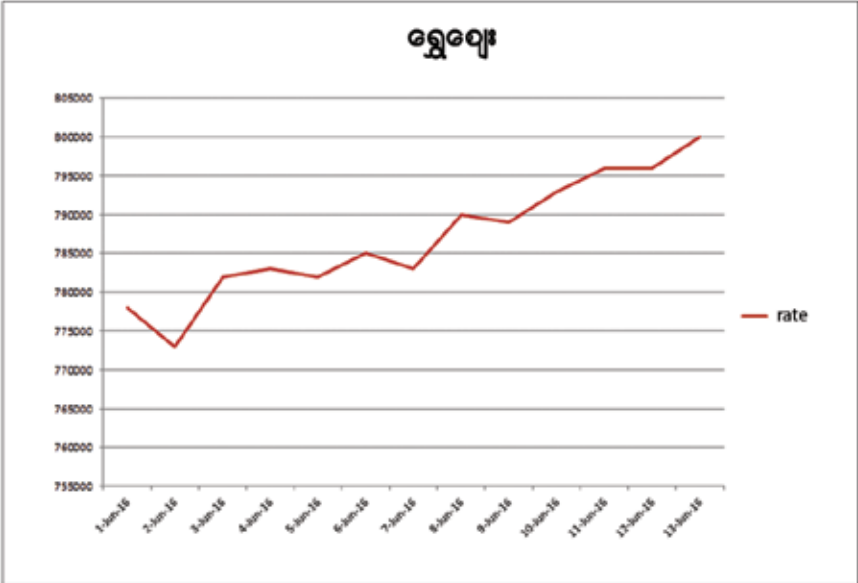
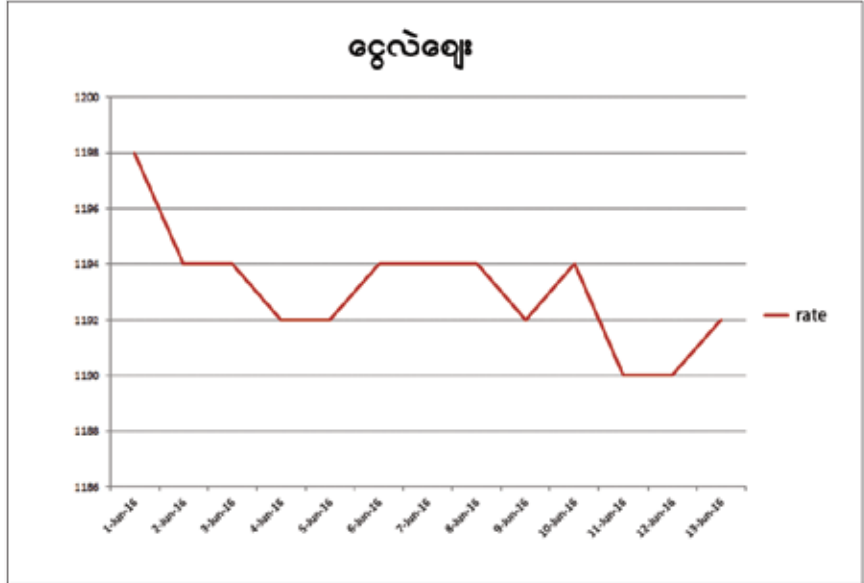
ကြီး၊ အဝလွန်နေပြီဖြစ်တဲ့အတွက် မပျံနိုင်တော့ဘူးဆိုတာကိုသိရှိလိုက်ရပြီး ဝက်တွေက ငှက်ဥတွေကိုခိုးနေတယ်ဆိုတာကို သူတို့သိလိုက်ရပါ

တယ်။ ဒီနောက်မှာ သူတို့လိုက်လံသတိပေးပေးမယ့် ဘယ်သူမှ မယုံကြည်ဘဲနဲ့ ဝက်တွေက ဗုံးခွဲပြီးဥတွေအကုန်နီးသွားတဲ့အခါမှတစ်ကျွန်းလုံးဝက်တွေရဲ့သရုပ်အမုန်ကိုသိလိုက်ရပါတယ်။

နောက်ဆုံးမှာ ငှက်ကျွန်းရဲ့ လူဆိုးလေးတွေဖြစ်တဲ့ Red၊ Chuck နဲ့ Bomb တို့ရဲ့ ငှက်အဖွဲ့ကိုဦးဆောင်ပြီး ဥတွေပြန်ယူပုံကို စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းပြီး ဟာသလေးတွေနဲ့ရိုက်ကူးတင်ဆက်ထားတာကို ဆက်ကြည့်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။

Angry Birds ရုပ်ရှင်ထွက်တော့မယ်လို့ ပြောတဲ့အခါမှာ Mobile Phone က ဗီဒီယိုဂိမ်းသေးလေးတစ်ခုကို ရုပ်ရှင်ရိုက်ရလောက်အောင်ဇာတ်လမ်းဇာတ်အိမ်ဘယ်လိုများတည်ဆောက်မလဲလို့ ထင်မိပေမယ့် ရုပ်ရှင်ထွက်လာတဲ့အခါမှာတော့တော်တော်ကိုကြည့်ကောင်းတဲ့ Animation တစ်ကားဖြစ်တာကိုတွေ့ရပါတယ်။

Angry Birds ရဲ့ ဒါရိုက်တာတွေကတော့ Clay Kaytis နဲ့ Fergal Reilly တို့ဖြစ်ပါတယ်။ အသံသရုပ်ဆောင်တွေအနေနဲ့ နာမည်ကျော် သရုပ်ဆောင်တွေဖြစ်တဲ့ Jason Sudeikis က Red၊ Peter Dinklage (Game of Thrones) က Mighty Eagle၊ Terence အဖြစ် Sean Penn အပြင် အဆိုတော်တွေဖြစ်တဲ့ Charlie XCX၊ Blake Shelton တို့လည်း ပါဝင်ပါတယ်။



**YINMAR ONLINE STORE**  
No.222, MahaBandoola Garden Street, Yangon. Ph - 01-374971

www.amazon.com နှင့်အခြားသင်မှာယူလိုသော website များမှ USA ပစ္စည်းများကို ၎င်းချေးရင်းအတိုင်း မှာယူနိုင်ပြီး  
မြန်မာပြည်အရောက်တန်ဖိုးမှာ = [နောက်ဆုံးကျသင့်ငွေ + ကျသင့်ငွေ၏ 15% + ပစ္စည်းအလေးချိန်တစ်ပေါင် - 8,000 Kyats]  
(အီလက်ထရွန်းနစ်ပစ္စည်းများအတွက် အပိုကြေး ပေးဆောင်ရမည်။)  
ပစ္စည်းတန်ဖိုး၏ တစ်ဝက်ကို စရန်အဖြစ် ကြိုတင်ပေးသွင်းရပါမည်။  
(အထူးအခြေ "Payments" မျိုးစုံကို 10% Charges ဖြင့်ဝန်ဆောင်မှုပေးပါမည်။)

ယင်းမာတေးသံသွင်းသို့ ကိုယ်တိုင်လာပြီး Websites များတွင် ချက်ချင်းမှာယူပေးပါသည်။ မနက် - ငါးနာရီမှ ညနေ - ငါးနာရီအတွင်း ဖွင့်သည်။  
E-mail (chitkhinim@gmail.com) (သို့) Text Messages (09-450086242, 09-43202090, 09-422469977) ဖြင့် မှာလိုသောပစ္စည်းစာရင်းကို ဖို့လာပါက ကျသင့်ငွေကို အခမဲ့တွက်ချက်ပြီး ပြန်ပို့ပေးပါမည်။

မှာယူနိုင်သော ပစ္စည်းများ - Books, Software, Clothing, Electronics, Music, Toys, Games, Cell Phones, Laptops, Tablets, Computers, Gift Cards, CDs, DVDs, Blu-rays, Musical Instruments, Hand Bags, watches, Electronics Accessories, Automotive Parts & Beauty Items

စုံစမ်းရန်-ယင်းမာတေးသံသွင်းအမှတ် ၂၂၂၊ မဟာဗန္ဓုလပန်းခြံလမ်း။ ရန်ကုန်မြို့။ ဖုန်းနံပါတ်-၀၁-၃၇၄၉၇၁၊ ဦးချစ်ခင် - ၀၉-၄၅၀၀၆၆၂၄၂၊ ဦးချောကြီး - ၀၉-၄၃၂၂၀၉၀

ဤနေရာတွင်လည်း မှာယူနိုင်ပါသည် - **Royal Express Services Ltd.**  
HQ : No.114, 1<sup>st</sup> Flr., 49<sup>th</sup> St., Pazundaung Township, Yangon.  
Ph : 01-298909, 9010528, 9010529, 09-5110376  
Email : info@royalx.net, mmo@royalx.net



# ဇွန်(၂၄)မှာ စဖွင့်မယ့် ဈေးကွက်စီမံခန့်ခွဲမှုမဟာဗျူဟာသင်တန်း

ဈေးကွက်စီမံခန့်ခွဲမှု မဟာဗျူဟာ သင်တန်းကို ဇွန်လ (၂၄) ရက်နေ့တွင် စတင်ဖွင့်လှစ်သွားမှာဖြစ်ပါတယ်။

ဈေးကွက်ပညာ အခြေခံတတ်ကျွမ်းပြီး ဖြစ်သော CEO၊ Marketing Director၊ Marketing Manager၊ Executives များအတွက် အထူးသင့်တော်ပါတယ်။ Marketing Management သင်တန်းကို တက်ရောက်ပြီးသူများသာ တက်ရောက်သင့်ပါတယ်။

သင်တန်းကာလမှာ (၅) လခွဲ ကြာမြင့်မည်ဖြစ်ပြီး CIM မှ စာမေးပွဲကို ဖြေဆိုအောင်မြင်ပါက CIM Single Awards in Strategic Marketingကိုရရှိမှာဖြစ်ပါတယ်။ CIM Digital Strategy နဲ့ CIM Mastering Metrics ဘာသာရပ်များကိုပါ တက်ရောက်ဖြေဆိုပါက CIM Diploma in Professional Marketing ကိုရရှိမှာဖြစ်ပါတယ်။

Lecturersအဖြစ် Dr. U Sein Min, Ph.D (Marketing, Passau), M.Com, B.Com (Hons), U Oak Kyaw Za, MBA (Arcadia), CIM Postgraduate Diploma in Marketing



တို့က သင်ကြားပေးသွားမှာဖြစ်ပါတယ်။

သင်ကြားမည့်ခေါင်းစဉ်များ -  
**Situation analysis**  
– Understand how to analyse an organisation’s current and future external environment

**Planning**  
– Analyse relevant information to recommend and inform strategic decision making  
– Develop a strategic marketing plan to realise organisational objectives

SFJ Team

**Implementation and control**  
– Manage resources to deliver the strategic marketing plan  
– Monitor, measure and adapt the marketing plan for continuous improvementတို့ဖြစ်ပါတယ်။

သင်တန်းကို ဇွန် ၂၄ ရက် (သောကြာ) မှာ စတင်ဖွင့်လှစ်မှာဖြစ်ပြီးသင်တန်းချိန်မှာ အပတ်စဉ်သောကြာညနေ (၆) နာရီမှ (၈) နာရီခွဲအထိ ဖြစ်ပါတယ်။ Program Fees – 395,000 Kyats + Exam Fees: 135 GBP + Registration Fees: 50 GBP ဖြစ်ပါတယ်။

သင်တန်း ငြိမ်းဆုံးသွားသောအခါ Chartered Institute of Marketing (CIM, UK) မှ စာမေးပွဲကိုဖြေဆိုနိုင်သလို Institute of Commercial Management (ICM, UK) မှ Single Subject Diploma in Marketing စာမေးပွဲကိုလည်း ဖြေဆိုနိုင်ပါတယ်။

## abe တက်ချင်သော ကျောင်းသား/သူဟောင်းများအတွက် သတင်းကောင်း

**abe** တက်ချင်သော ကျောင်းသား/သူဟောင်းများအတွက် ICM တစ်ဘာသာ (သို့) OBM Level 2 တက်ထားပြီးရင် ABE မှာ (၅) ဘာသာကိုပဲ ဆက်တက်လို့ရပါတယ်။ BMA မယူချင်လည်းရပါတယ်။

Project Management နဲ့ Strategic Marketing Management တက်ပြီးသား ကျောင်းသားများအတွက် ICM အတန်းအတွက် သွင်းထားဖူးတဲ့ သင်တန်းကြေးကို လျှော့ပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီဘာသာ (၂) ခုကို အနည်းဆုံး Grade C နဲ့ အောင်ပြီးသားဆို ပြန်ဖြေစရာမလိုဘဲ Exemption လျှောက်လို့ရပါတယ်။ Exemption fees ကတစ်ဘာသာကို ၇၅၀၀၀ လောက်ကျသင့်နိုင်ပါတယ်။

ICM တစ်ဘာသာတက်ပြီးရင် Discount 5% ပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။ BMA တက်ထားပြီးသား ကျောင်းသားများအတွက် သွင်းထားတဲ့ သင်တန်းကြေးကို **abe** တက်ရင် ပေးသွင်းရမယ့် (၁၈) သိန်းကနေ ပြန်လျှော့ပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။

Credit Card နဲ့ သွင်းရင် Discount လျှော့ပြီး Amount ပေါ်မှာ ထပ်ပြီး 10% လျှော့ပါတယ်။ မရှင်းလင်းတာရှိရင် ကျောင်းကို မေးမြန်းနိုင်ပါတယ်။

တစ်ဘာသာချင်းလည်းတက်လို့ရပါတယ်။ တစ်ဘာသာချင်းကို ၃၉၅,၀၀၀ ကျပ် ကျပါမယ်။

Strategic Marketing တက်ပြီး ICM Strategic Marketing Management ကိုလည်း ဖြေလို့ရပါတယ်။



ဥပမာ (၁)  
ICM BMA နဲ့ Marketing တက်ထားတဲ့ ကျောင်းသားဆိုရင် BMA တက်ရန်မလိုဘဲ အတွက် BMA အတွက် သွင်းဖူးတဲ့ Fees ပြန်လျှော့မှာဖြစ်ပါတယ်။  
1,800,000 - 365,000 = 1,435,000 ks  
ICM နှစ်ဘာသာ တက်ထားသည့်အတွက် 10 % ပြန်လျှော့  
1,435,000 - 143,500 = 1,291,500  
AYA Credit Card နှင့် ပေးသွင်းသည့်အတွက် 10 % ထပ်လျှော့  
1,291,500 - 129,150 = 1,162,350 Ks  
**abe** ငါးဘာသာအတွက် သွင်းရမည့် သင်တန်းကြေး - 1,162,350 Ks  
ဥပမာ (၂)  
ICM HR နဲ့ Marketing တက်ထားတဲ့ ကျောင်းသားဆိုရင် BMA တက်ရန်မလိုဘဲ အတွက် ကျသင့်ငွေ (၃) သိန်းလျှော့  
1,800,000 - 300,000 = 1,500,000 ks  
ICM နှစ်ဘာသာ တက်ထားသည့်အတွက် 10 % ပြန်လျှော့  
1,500,000 - 150,000 = 1,350,000 Ks  
AYA Credit Card နှင့် ပေးသွင်းသည့်အတွက် ၁၀% ထပ်လျှော့  
1,350,000 - 129,150 = 1,215,000 Ks  
**abe** ငါးဘာသာအတွက် သွင်းရမည့် သင်တန်းကြေး - 1,215,000 Ks  
Credit Card နဲ့ ပေးတာဖြစ်တဲ့အတွက် ကိုယ်အဆင်ပြေသလိုဘက်ကို ဆပ်သွားလို့ရပါတယ်။



# စိန်ခေါ်မှုတွေကို အလုပ်နဲ့ အကောင်းဆုံးသက်သေပြတယ်လို့ဆိုတဲ့ မမေမြိုးမွန် (Deputy General Manager -Medi Myanmar Group Ltd) နဲ့တွေ့ဆုံမေးမြန်းခြင်း

STRATEGY FIRST INSTITUTE မှာ သင်တန်းများ တက်ရောက်ခဲ့တဲ့ မမေမြိုးမွန် (Medi Myanmar Group Ltd Deputy General Manager) နဲ့ လုပ်ငန်းခွင်အတွေ့အကြုံများ၊ ဝန်ထမ်းဘဝ၊ အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ဘဝတွေကိုမေးမြန်းထားမှုများအားယခုတစ်ပတ်အတွက်ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။ မမေမြိုးမွန်က တစ်ဖက်မှာ ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်း လုပ်ကိုင်နေသလို တစ်ဖက်ကလည်း ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုကိုလည်း တည်ထောင်လုပ်ကိုင်နေပါတယ်။ မမေမြိုးမွန် Deputy General Manager အနေနဲ့ တာဝန်ယူဆောင်ရွက်နေတဲ့ Medi Myanmar Group Ltd သည် Estee Lauder, Clinique, L'occitane, Ogawa, AIBI , အစရှိတဲ့ Presitge Brands တွေကို Authorized Distributor အနေနဲ့ မြန်မာနိုင်ငံမှာ တင်သွင်းရောင်းချလျက်ရှိပြီး ဆေးဝါးအမျိုးပေါင်း (၄၀၀) ကျော်ကိုလည်း တင်သွင်းဖြန့်ချိနေပါတယ်။ ဝန်ထမ်းပေါင်း ၅၀၀ ကျော်နဲ့ လုပ်ငန်းလည်ပတ်နေပြီး မြန်မာနိုင်ငံ အနှံ့မှာ နယ်ရုံး ခွဲပေါင်း (၈) ခုရှိပါတယ်။ မမေမြိုးမွန်က STRATEGY FIRST INSTITUTE မှာ Marketing Management Batch (10) မှာ တက်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။

**မေး။။ အစ်မလျှောက်လှမ်းဖြတ်သန်းလာခဲ့တဲ့ ပညာရေးလမ်းကြောင်းကို အရင်ဆုံး ပြောပြပေးပါ။**

**ဖြေ။။** ကျွန်မ (၁၀) တန်းဖြေပြီးတော့ ကိုယ်ဝါသနာပါတဲ့ Business ပိုင်းကိုရွေးချယ်လျှောက်ထားဖြစ်ပါတယ်။ Major ကတော့ English for Professional Purposes (EPP) ပါ။ EPP တက်နေရင်းနဲ့ တွဲတက်ဖြစ်တာကတော့ LCCI Level (2) (3) ပါ။ ကျောင်းလည်းပြီး LCCI လည်းပြီးသွားတာပေါ့။ အဲ့ဒီမှာလေ့လာရင်းနဲ့ ကျွန်မက Financial Management အပိုင်းကို အရမ်းစိတ်ဝင်စားသွားတယ်။ အဲဒီနောက်ပိုင်းမှာ Finance နဲ့ပတ်သက်ပြီး စောက်ချလုပ်ဖြစ်သွားတယ်။ ACCA Part 1,2,3 အားလုံးကို ဖြေဆိုအောင်မြင်ခဲ့ပြီး လက်ရှိမှာ ACCA (Member) တစ်ယောက်ပါ။ ACCA ဆိုတာက world's largest and fastest growing global professional accountancy body ပါ။ ပြီးတော့ ACCA Part (3) ပြီးထားတဲ့သူတစ်ယောက်က Financial Master Degree နဲ့ညီမျှပါတယ်။ ပြီးတော့ မြန်မာနိုင်ငံကပေးအပ်တဲ့ CPA စာမေးပွဲကိုလည်း ဖြေဆိုအောင်မြင်ထားပါတယ်။

**မေး။။ ပညာရေးလမ်းကြောင်းကို ခြေလှမ်းစချချိန်ကထားရှိခဲ့တဲ့ရည်မှန်းချက်ကိုပြောပြပေးပါ။**

**ဖြေ။။** ကျွန်မတော့ ဘယ်လမ်းကြောင်းကိုပဲကိုယ်ကရွေးချယ်ပါစေ၊ အဲ့ဒီလမ်းကြောင်းပေါ်မှာပဲ ဖြောင့်ဖြောင့်မှန်မှန်လျှောက်ဖို့နဲ့ ထိပ်ဆုံးထိ အမြင့်ဆုံးရောက်အောင် လျှောက်လှမ်းဖို့ပါပဲ။



ပြီးတော့ ကိုယ်ရွေးချယ်ထားတဲ့ပညာရပ်ကို Respect ထားတယ်။ အမြဲတမ်း Continued Professional Development လုပ်ပါတယ်။  
**မေး။။ ရည်ရွယ်ချက်တွေအတိုင်း အကောင်အထည်ပေါ်လာဖို့ ဘယ်လိုကြိုးစားဖြစ်ခဲ့လဲ။**  
**ဖြေ။။** ကျွန်မငယ်ငယ်လေးကတည်းက "Dream Setting " လုပ်ရတာ အရမ်းသဘောကျတာ။ နောက်လာမယ့် (၅) နှစ်၊ ၁၀ နှစ်အတွင်းမှာ ကိုယ်ကဘယ်လိုဘဝမျိုးကိုပိုင်ဆိုင်ချင်တာလဲ၊ ဥပမာပြောရရင် - အနာဂတ်မှာ ကိုယ်ရမယ့် ဝင်ငွေ၊ ကိုယ့်ရဲ့ Life Style (Living Standard) ကိုယ့်ဘဝကဘယ်လိုဖြစ်နေရမယ်အစရှိသဖြင့်ပေါ့။ အဲ့ဒီအကြောင်းလေးတွေကို ကိုယ့်ရဲ့ Diary စာအုပ်မှာချရေးထားတာ။ ပြီးမှမှတ်ယအဆင့်အနေနဲ့ Planning စလုပ်ပြီ။ ကိုယ့်ရဲ့ဆန္ဒ၊ ကိုယ့်အိမ်မက်တစ်ခုချင်းစီလက်တွေ့အကောင်အထည်ပေါ်ဖို့ဆိုရင် ကိုယ့်အနေနဲ့ဘာတွေကြိုပြီး Prepare လုပ်ဖို့လိုမလဲ။ ကိုယ်က အဲ့ဒီအချက်တွေကိုဆောင်ရွက်နိုင်ရဲ့လား၊ လိုအပ်တဲ့အရည်အချင်းတွေ၊ ဗဟုသုတတွေရှိရဲ့လား၊ ပြန်စမ်းစစ်ပါတယ်။ လိုအပ်တာတွေဖြည့်တင်းတယ်။ အောင်မြင်နေတဲ့သူတွေရော ဘယ်လိုကြိုးစားခဲ့ရလဲဆိုတာ လေ့လာအတုယူတယ်။ စာတွေလည်း အများကြီးဖတ်တယ်။ ရည်ရွယ်ချက်တွေကို အကောင်အထည်ဖော်တဲ့အခါမှာ အမြဲတမ်းချောမွေ့နေတာတွေမဟုတ်ပါဘူး။ အခက်အခဲတွေရှိပေမယ့်လည်း ကိုယ့်ရဲ့ ပန်းတိုင်ကို (လုံးဝ) လွယ်လွယ်နဲ့စိတ်မလျှော့ဘူး။ ဘယ်လောက်ပဲ ရှည်ပြီးကြမ်းတမ်းတဲ့လမ်းဖြစ်ဖြစ် ဖွဲ့မလျှော့ဘဲ တစ်လှမ်းချင်းနဲ့ အဆုံးထိ ဆက်လျှောက်ရင် တစ်နေ့နေ့မှာ ကိုယ့်ရဲ့ ပန်းတိုင်ကို ကျိန်းသေရောက်မယ်လို့ အပြည့်အဝယုံကြည်တယ်။

**မေး။။ လုပ်ငန်းခွင်နဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို ဘယ်လိုအခြေချဖြစ်လာခဲ့လဲ။**

**ဖြေ။။** လက်ရှိကတော့ Medi Myanmar

Group Ltd မှာ Deputy General Manager အနေနဲ့တာဝန်ထမ်းဆောင်နေပါတယ်။ ပြီးတော့ ကိုယ်ပိုင် Small Business အနေနဲ့လည်း "Gift Heaven" Door Gifts Services လုပ်ငန်းလေးတစ်ခုလည်း ပူးတွဲလုပ်ကိုင်နေပါတယ်။ ကိုယ်ပိုင်အလုပ်လေးကတော့ စတာသိပ်မကြာသေးပါဘူး။ (၁) နှစ်ခွဲ (၂) နှစ်လောက်ပဲ ရှိပါသေးတယ်။ ငယ်ငယ်ကတည်းက Gift တွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး စိတ်ဝင်စားလို့ အခုချိန်မှာ အကောင်အထည်ဖော်ဖြစ်တာပါ။ လုပ်ငန်းခွင်မှာစတင်အခြေချဖြစ်ခဲ့တာကတော့ ကိုယ်သင်ယူထားခဲ့တဲ့ အတတ်ပညာတွေကို အလုပ်မှာပြန်ပြီး အသုံးပြုချင်တာကတစ်ကြောင်း၊ ကိုယ်ပိုင်အလုပ်ကပေးတဲ့အတွေ့အကြုံတွေကို လိုချင်တာကတစ်ကြောင်း လုပ်ငန်းခွင်ထဲ စတင်ဝင်ရောက်ဖြစ်ခဲ့တာပါ။

**မေး။။ စာတွေသင်ကြားရာကနေ လက်တွေ့လုပ်ငန်းခွင်ထဲရောက်ရှိချိန်မှာ ကြုံတွေ့တဲ့ အခက်အခဲတွေကို ပြောပြပေးပါ။ စိန်ခေါ်မှုတွေကို ဘယ်လိုကျော်လွှားခဲ့ပါလဲ။**

**ဖြေ။။** ကိုယ်ယူထားတဲ့တာဝန်နဲ့ အလျောက် စိန်ခေါ်မှုတွေ၊ အခက်အခဲတွေ၊ အလုပ် Pressure တွေကတော့ အများကြီးပါပဲ။ စာသင်ကျောင်းနဲ့တော့ Environment ကဘယ်တူမလဲပေါ့နော်။ အလုပ်မှာတော့ သူ့အခက်အခဲနဲ့သူရှိပြီး သားပေါ့။ တာဝန်ယူရတဲ့ Level ပေါ်မှာမူတည်ပြီး Stress ကတော့ရှိတယ်။ ကျွန်မအလုပ်စဝင်ခဲ့တဲ့အချိန်က အသက် ၂၁ နှစ်ပါ။ အသက်ကလည်း ငယ်သေးတော့ တော်တော်တော့ challenging လုပ်ခဲ့ရပါတယ်။ Learning လည်းတော်တော်လေးလုပ်ရတယ်။ စာတွေနဲ့ လက်တွေ့ကတချို့နေရာတွေမှာ အရမ်းကွာခြားတယ်လေ။ အလုပ်နဲ့ပတ်သက်ပြီး မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုတဲ့ အခက်အခဲ ကြီးကြီးမားမားတော့ မရှိခဲ့ပေမယ့် ကိုယ်ယူထားရတဲ့ Role အပေါ်မှာ

SFJ Team

မကျေနပ်လို့တိုက်ခိုက်တာမျိုးတော့ကြုံဖူးတယ်။ “နင်လုပ်နိုင်လို့လား” “အသက်ငယ်ငယ်လေးနဲ့ ဆုံးဖြတ်နိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူးကွာ” အစသဖြင့်ပေါ့ Doubtful Look တွေကို ရင်ဆိုင်ခဲ့ရတယ်။ စိန်ခေါ်မှုတွေကို ဘယ်လိုကျော်ဖြတ်သလဲဆိုတော့ ပထမဆုံး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်သုံးသပ်တယ်။ ကိုယ်ဘာလိုအပ်နေလဲ၊ ဘာတွေ ဖြည့်ဖို့လိုဦးမလဲပေါ့။ ကိုယ့်ကို Challenge လုပ်တဲ့သူတွေရဲ့လှောင်ရယ်သံတွေ၊ သံသယအကြည့်တွေကို အကောင်းဆုံးအလုပ်နဲ့ပြန်ပြီး သက်သေပြပါတယ်။ ကျွန်မကတော့ အခက်အခဲဆိုတာ ကိုယ့်ကို ပိုပြီးအောင်မြင်လာအောင် လုပ်ပေးတဲ့တွန်းအားတွေအဖြစ်နဲ့ပဲမြင်ပါတယ်။  
**မေး။။ သင်ကြားလေ့လာခဲ့တဲ့ စီးပွားရေးဆိုင်ရာဘာသာရပ်တွေကမှာရော ဘယ်လိုအကျိုးရှိစေတယ်ဆိုတာ ပြောပြပေးပါ။ စာတွေနဲ့လက်တွေ့ဆက်စပ်မှုနဲ့ကွာခြားချက်တွေ ဘယ်လိုရှိလဲ။**

**ဖြေ။။** ကိုယ်သင်ယူလာတဲ့ပညာရပ်တွေက အလုပ်ခွင်မှာ ဆီလျော်အောင်ပြန်ပြီး Apply လုပ်လို့ရတာရှိသလို တစ်ခါတလေမှာ မရတာလည်းရှိတတ်ပါတယ်။ အရင်ဆုံး အဓိကက ကိုယ်က ကိုယ်လုပ်နေတဲ့ အလုပ်သဘောသဘာဝနဲ့ပတ်သက်ပြီး ပြည့်ပြည့်ဝဝသိနေဖို့လိုပါတယ်။ အဲဒီလိုသိနေပြီးတော့မှလည်း ကိုယ်သင်ယူလာတဲ့ Theory တွေကို ဆက်စပ်အသုံးပြုလို့ရမရ ဘယ်လိုတွေကောင်းကျိုး၊ ဆိုးကျိုးရှိနိုင်မလဲဆိုတာ ချင့်ချိန်နိုင်မှာလေ။ စာတွေနဲ့လက်တွေ့ကို ကိုယ်က ဉာဏ်ရှိရှိနဲ့ စဉ်းစားချင့်ချိန်ပြီး ဆက်စပ်တွေးတောပြီး အသုံးပြုတတ်ရမှာပေါ့နော်။ စာတွေမှာတော့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးတို့၊ အောင်မြင်အောင် စကားပြောနည်းတို့၊ မျက်နှာအရိပ်အကံ ကြည့်တတ်တာတို့ကမပါဘူးလေ။ တကယ်လက်တွေ့မှာ အဲဒါတွေကလည်း အလုပ်တစ်ခုအောင်အောင် မြင်မြင်ပြီးမြောက်ဖို့အတွက်အရေးကြီးပါတယ်။

**မေး။။ လျှောက်လှမ်းဖြတ်သန်းလာခဲ့တဲ့ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံများကိုလည်း Share ပေးပါဦး။**

**ဖြေ။။** ACCA တက်နေတုန်းကတော့ လုပ်ငန်း (၂) ခုမှာ Internship အရင်ဆင်းရင်း အလုပ်အကြောင်းကိုအခြေခံစာပြီး Business တစ်ခု ဘယ်လိုလည်ပတ်နေတယ်ဆိုတာမျိုးကို စိတ်ဝင်တစားလေ့လာခဲ့တယ်။ Permanent အလုပ်စလုပ်ဖြစ်တာကတော့ Medi Myanmar Group Ltd မှာပါ။ မှတ်မှတ်ရရကျွန်မပထမဦးဆုံးလျှောက်ဖြစ်တဲ့အလုပ်မှာပဲ အလုပ်ရခဲ့တယ်။ ကံကောင်းတာတစ်ခုက အဲဒီမှာ New Business Unit တစ်ခုကိုစပြီးခြေလှမ်းသစ်စလှမ်းတဲ့အချိန်

စာမျက်နှာ - ၉ သို့



စာမျက်နှာ - ၈ မှအဆက်

နဲ့သွားကြတာပါ။ အဲဒီမှာ ကိုယ်ကလုပ်ငန်း အသစ်တစ်ခုကို စတင်တဲ့အချိန်ကစပြီး ဝင်လိုက် ရသလိုဖြစ်သွားတယ်။ နံပါတ်(၁)ကစပြီး ကိုယ် ပါဝင်ပတ်သက်ပြီးလုပ်ကိုင်လိုက်ရတော့လုပ်ငန်း သဘောကို ပိုနားလည်သွားတယ်။

ကိုယ်လုပ်ရတဲ့အပိုင်းတွေကတော့ နည်း နည်းစုံတယ်။ Generalist ဆိုတော့ Admin, HR, Supply Chain Management , Finance နဲ့ Project Management အပိုင်း တွေကို ကြည့်ပေးရတယ်။ လက်ရှိ Run နေတဲ့ Operations Circle တစ်ခုလုံးကိုလည်း အာရုံစိုက်ထားရသလို နောက်လာမယ့် Future Projectတွေအတွက်ကိုလည်း Plan ကတစ်ခါ တည်းသွားနေရတာလေ။

Priority, Urgent, Important, Non-Important ကို List နဲ့ တစ်ခါတည်း ခွဲထုတ် ထားတယ်။ တစ်ခါတလေ အလုပ်တွေပြိုင်ပြီး စုကျလာရင် အရေးကြီးတာတွေကို ဦးစားပေး ရှင်းထုတ်ပြီး အစဉ်လိုက်ဖြေရှင်းရတယ်။ Retail Operations ကန့်ကန့်(၉) နာရီက ည(၉) နာရီ အထိဆိုတော့ အဲဒီအချိန်အတွင်း Operation ချောမွေ့ဖို့က တော်တော်လေး ဂရုစိုက်ရတယ်။ Customer တွေရဲ့ Expectation အတိုင်း ပြည့်မီအောင် အရောင်းဝန်ထမ်းတွေကို Training သေချာပေးပြီး ကြိုးစားဆောင်ရွက် ခိုင်းပါတယ်။

**မေး။ ။ Manager ကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်လာအောင် လူငယ်များလည်း လေ့လာ မှတ်သားနိုင်အောင် ဖြတ်သန်းလုပ်ကိုင်ခဲ့တဲ့ အတွေ့အကြုံကို ပြောပေးပါဦး။**

**ဖြေ။ ။** ကျွန်မခံယူထားတာကတော့ ကိုယ့်ဘက် က ရိုးရိုးသားသားနဲ့ ကိုယ်လုပ်ရတဲ့ အလုပ် တိုင်းအပေါ်မှာ စေတနာထားပြီး လုပ်ရပါမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ကိုယ်ပိုင်အလုပ်လိုမျိုး တွေးပြီးတော့ပေါ့။ ပြီးတော့ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ဖြစ်ချင်တဲ့ သူဟာ EQ မြင့်ရပါမယ်။ ကိုယ့်စိတ်ကို ကိုယ် ကောင်းကောင်းထိန်းချုပ်နိုင်ရပါမယ်။ ကိုယ့် ကိုဝေဖန်ထောက်ပြတာကို လည်းလက်ခံနိုင် ရမယ်။ အကောင်းမြင်စိတ်ရှိရမယ်။ နောက်ပြီး ကောင်းမွန်တဲ့ Work Environment တစ်ခုကို ကြိုးစားတည်ဆောက်နိုင်ရပါမယ်။ ဒါကတော့

ကျွန်မခံယူချက်ပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဘာလိုအပ်နေတယ်ဆို တာ အမြဲသုံးသပ်ပြီးပြင်ဆင်ပါတယ်။ အခက် အခဲတွေ၊ စိန်ခေါ်မှုတွေကိုလည်း စိတ်အေးအေး ထားပြီး အကောင်းဆုံးဖြေရှင်းဖို့ အမြဲကြိုးစား ပါတယ်။ အခက်အခဲတွေကို ကျွန်မဘဝအတွက် အကောင်းဆုံးသင်ခန်းစာတွေအဖြစ်နဲ့ပဲ သင်ယူ ပါတယ်။

**မေး။ ။ လုပ်ငန်းခွင်မှာ အောင်မြင်မှုရအောင် ကျော်လွှားဖြတ်သန်းခဲ့ရတဲ့ အဆင့်တွေ ဘာတွေဖြစ်မလဲ။**

**ဖြေ။ ။** ဖြတ်သန်းခဲ့ရတာတွေကတော့ အများ ကြီးပါ။ အောင်မြင်မှုကိုသွားတဲ့လမ်းမှာ ဖြတ် ကျော်ရတဲ့အဆင့်(၃)ဆင့်ရှိပါတယ်။ နံပါတ်(၁) အဆင့်က - ကွဲပြားတင်ခံရတဲ့အချိန်ပါ။ လူ တိုင်းက Perfect မဖြစ်ကြတော့ ထောက်ပြ စရာတွေကတော့ တစ်မျိုးမဟုတ် တစ်မျိုးရှိမှာ ပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အမြဲသုံးသပ်ပြီး လိုအပ် သလို အကောင်းဆုံး မြှင့်တင်ပြုပြင်ဖို့ လိုအပ် ပါတယ်။ နံပါတ်(၂) အဆင့်က - စိန်ခေါ်မှုတွေ၊ အခက်အခဲတွေ၊ အတိုက်အခံတွေနဲ့ ရင်ဆိုင် ရတဲ့အချိန်ပါ။ အမြင့်ကိုသွားမယ့်လူတိုင်း ဖြတ် ကိုဖြတ်ရမယ့်အဆင့်ပါ။ အဲဒီအဆင့်မှာ စိတ် အေးအေးထားပါ။ မိမိကိုယ်ကိုယ် အပြည့်အဝ ယုံကြည်ပါ။ သူများကိုယ့်ကိုပစ်တဲ့အုတ်ခဲတွေနဲ့ ကိုယ့်ဘဝရဲ့ခိုင်မာတဲ့အုတ်မြစ်ကိုတည်ဆောက် ပါ။ စိတ်ဓာတ်မကျပါနဲ့။ ဇွဲမလျော့ပါနဲ့။

နံပါတ်(၃) အဆင့်ကတော့ - လူတွေရဲ့ လက်ခံပုံကြည်မှုကိုရရှိတဲ့အဆင့်ပါ။ အဲဒီအဆင့် ကိုရောက်ဖို့ကိုယ့်မှာလုံလောက်တဲ့ Experience ကောင်းမွန်တဲ့စိတ်နှလုံးသားစွမ်းရည်နဲ့ ကိုယ် ချင်းစာတရားရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ အောင်မြင်တဲ့ သူတစ်ဦးဖြစ်ဖို့က အဆင့်(၃) ဆင့်စလုံးကို အောင်မြင်စွာဖြတ်ကျော်ဖို့ လိုအပ်တယ်လို့ အစ်မမြင်ပါတယ်။

**မေး။ ။ လုပ်ငန်းခွင် စတင်ဝင်ရောက်လာမယ့် လူငယ်များအတွက် ဘာတွေဖြည့်ဆည်း သင်ယူရမလဲ။**

**ဖြေ။ ။** အလုပ်ခွင်နဲ့ပတ်သက်ပြီး အကြံပြုရရင် လုပ်ငန်းခွင်ဆိုတာ သင့်အတွက် အရာအားလုံး အဆင်သင့်ရှိနေတဲ့ နေရာမဟုတ်ပါဘူးလို့။ ကိုယ့်ရဲ့ခွဲအစိတ်ကို ကိုယ်တတ်ခဲ့တဲ့ကျောင်းလို မျိုး ကိုယ့်ကိုလုပ်ငန်းခွင်လိုက်ပြီး ဖေးမပေးမှာ

မဟုတ်ဘူး။ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်က သင်ယူရမယ်။ ကြိုးစားရမယ်။ အလုပ်ကို စေတနာထားပြီး လုပ်ရမယ်။ အလုပ်ခွင်မှာ လူပျင်းတွေအတွက် နေရာဆိုတာမရှိဘူး။ အလုပ်မစတင်ခင်မှာ ကိုယ်လိုအပ်တဲ့ အရည်အချင်းတွေကို ဖြည့် တင်းပါ။ သင်တန်းတွေတက်ပါ။ လိုအပ်ရင် စိတ် ပိုင်းဆိုင်ရာပြင်ဆင်မှုတွေလုပ်ပါ။ စိတ်ဓာတ် ကြံ့ခိုင်အောင်ပေါ့။ နောက်ပြီး ကိုယ်ဝါသနာပါတဲ့ အလုပ်ကိုရွေးချယ်ပါလို့ ။ ဝါသနာပါတဲ့အလုပ် ကိုလုပ်မှတိုးတက်တာပါ။

**မေး။ ။ တာဝန်တွေထမ်းဆောင်ရင်းတစ်ဖက် မှာလည်း ပညာရပ်ပိုင်း ဆက်လက်လေ့လာ တာတွေရှိသေးပါလား။**

**ဖြေ။ ။** ဟုတ်ကဲ့။ ရှိပါတယ်။ ကျွန်မက သင်ယူ လေ့လာတာကိုနှစ်ခြိုက်တဲ့သူပါ။ အလုပ်လုပ်လို့ ပညာရေးကို ရပ်ပစ်လိုက်ရတာမျိုးက အရမ်းပဲ နှမြောဖို့ကောင်းပါတယ်။ ကိုယ်ရဲ့ပညာရပ်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့အတွေ့အကြုံအသစ်တွေ၊ Update တွေကို စဉ်ဆက်မပြတ် လေ့လာသင့်ပါတယ်။ ကျွန်မက ACCA (Member) ဖြစ်နေတော့နှစ်စဉ် CPD Hours (Continued Professional Development Hours) တွေက အမြဲလုပ်ဖြစ် ပါတယ်။ CPA အတွက်ကလည်း CPD Hours လိုအပ်တယ်လေ။ အဲဒါတွေအပြင် ကျွန်မက ဘာသာရပ်အသစ်တွေလေ့လာရတာကိုလည်း သဘောကျတယ်။ STRATEGY FIRST မှာလည်း Marketing Management Subject တက်ဖြစ်သေးတယ်။ တော်တော်လေး စိတ်ဝင် စားဖို့ကောင်းပါတယ်။ PR အပိုင်းလည်း ဆက် တက်ဖို့ စဉ်းစားထားသေးတယ်။

**မေး။ ။ ပညာရေးကို စဉ်ဆက်မပြတ် သင်ယူ နေတဲ့ အစ်မရဲ့ခံယူချက်ကိုလည်း ပြောပေး ပါဦး။**

**ဖြေ။ ။** “လေ့လာသင်ယူမှုတွေရပ်လိုက်ရတဲ့နေ့ ကသင့်ရဲ့ကျဆုံးမှုတွေစတင်တဲ့နေ့တစ်နေ့ပါပဲ” ဆိုတဲ့ စကားလေးကို ကျွန်မ အရမ်းတန်ဖိုးထား ပါတယ်။ အလုပ်တစ်ဖက်နဲ့ ပညာရေးတွဲပြီး လုပ်ရတာပိုပင်ပန်းတယ်ဆိုတာနားလည်ပေမယ့် အောင်မြင်တိုးတက်မှုကို လိုချင်ရင်တော့ အပင် ပန်းခံရမှာပဲလေ။ ဘယ်အောင်မြင်မှုကမှ လွယ် လွယ်နဲ့တော့ မပင်ပန်းဘဲမရဘူး။ အရမ်းကို တိုးတက်မြန်ဆန်နေတဲ့ ခေတ်ကြီးထဲမှာ သူများ နည်းတူလိုက်နိုင်အောင် ဒါမှမဟုတ် ပိုပြီးသာလွန်

အောင်ကျွန်မတို့က အမြဲကြိုးစားနေမှရမယ်လေ။

**မေး။ ။ မိသားစု၊ အလုပ်နဲ့ ပညာရေးပိုင်း ဘယ်လို ဟန်ချက်ညီအောင် ဆောင်ရွက် ရပါသလဲ။**

**ဖြေ။ ။** ကျွန်မအလုပ်က တနင်္လာနေ့ကနေ စနေနေ့အထိ နံနက်(၉) နာရီကနေ ညနေ(၅) နာရီထိ အလုပ်ချိန်သတ်မှတ်ထားတာဆိုတော့ တစ်ပတ်မှာ (၁) ရက်ပဲ အားပါတယ်။ အဲဒီ တနင်္လာနေ့တစ်ရက်မှာ မိသားစုနဲ့ အပြင်မှာ မုန့်သွားစားတာမျိုး၊ လိုအပ်တာလိုက်ဝယ်ပေး တာမျိုးလုပ်ပါတယ်။ ပုံမှန်ရုံးရက်တွေက အိမ် ပြန်ရောက်ရင် ကိုယ်ကိုယ်တိုင်လည်း ပင်ပန်း နေပြီဆိုတော့ ညစာစားပြီး အမေ့နဲ့ နည်းနည်း ပါးပါးစကားပြောပြီးရင် ကိုယ့်အခန်းထဲဝင်ပြီး စာဖတ်တာတို့၊ သီချင်းနားထောင်တာတို့နဲ့ပြန်ပြီး Refresh လုပ်ပါတယ်။ စာမေးပွဲဖြေစရာရှိရင် တော့ Study Hour ကို ည(၉) နာရီကနေ (၁) နာရီလောက်ထိစာဖတ်ပါတယ်။

**မေး။ ။ အောင်မြင်ချင်တဲ့ လူငယ်များအတွက် အစ်မအနေနဲ့ အကြံပြုစကားပြောပေးပါဦး။**

**ဖြေ။ ။** ဘယ်လိုအကြံပေးချင်သလဲဆိုတော့ အောင်မြင်ချင်ရင် "Comfort Zone" ထဲကနေ အရင်ခန့်ထွက်လိုက်ပါလို့။ လူအများစုက ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သက်သောင့်သက်သာလေး နေချင်ကြတာများတယ်လေ။ ပင်ပင်ပန်းပန်း အားစိုက်မထုတ်ချင်ကြဘူး။ အဲဒီလို Comfort Zone ထဲမှာ နေနေသရွေ့ကတော့ တိုးတက် လာမှာမဟုတ်ဘူး။ လူငယ်ဆိုတာ အဆုံးမရှိတဲ့ ခွန်အားတွေကို ပိုင်ဆိုင်ထားတဲ့အရွယ်လေးပါ။ ကိုယ့်မှာရှိသမျှအားကုန်သုံးပြီး ကိုယ်ယုံကြည် ရာပန်းတိုင်ကို အရှိန်အဟုန်နဲ့ပြေးကြပါ။ အောင် မြင်မှုဆိုတာ တိုးတက်လိုစိတ်နဲ့ မရပ်မနားပြေး နေတဲ့သူတွေအတွက်ပါလို့။ အကောင်းဆုံးကို လိုချင်ရင် အဆိုးဆုံး နာကျင်မှုတွေကိုတော့ ဖြတ်သန်းရမှာသာတာပဲ။ လူငယ်တွေကိုတစ်ခါ ကျရှုံးခဲ့ဖူးတဲ့အတိတ်မှာပဲ ကိုယ့်ရဲ့တန်ဖိုးရှိတဲ့ အချိန်တွေ မနစ်မြုပ်စေချင်ဘူး။ ဇွဲမလျော့ဘဲ အမြဲတမ်းသင်ယူအားထုတ်နေပါလို့ အစ်မ အနေနဲ့အကြံပေးချင်ပါတယ်။

အခုလိုဖြေကြားပေးတဲ့အတွက် STRATEGY FIRST Times မှ အထူးကျေးဇူးတင်ပါတယ်။



ကမ္ဘာကျော် ဒီဇိုင်းကူးကြီးများတွင်သာ အသုံးပြုသည့် ကြည်လင်ပြတ်သားသည့်အသံစနစ်

**B&O (BANG & OLUFSEN) နည်းပညာ**

**HP Pavilion 14-ab166TX (i5)**

**Specification**

- 6<sup>th</sup> Gen Intel® Core™ i5-6200U Processor ( 2.8 GHz, 3MB Cache )
- NVIDIA Geforce GT940M 2GB VRAM
- 4GB DDR3L, 500GB Hard Drive
- 14" Diagonal HD Bright View LED Display
- Webcam , Wifi
- Bluetooth 4.0, Card Reader and
- Free DOS Operating System
- DVD-RW / 4 Cells ( Red color )

**USD 629**

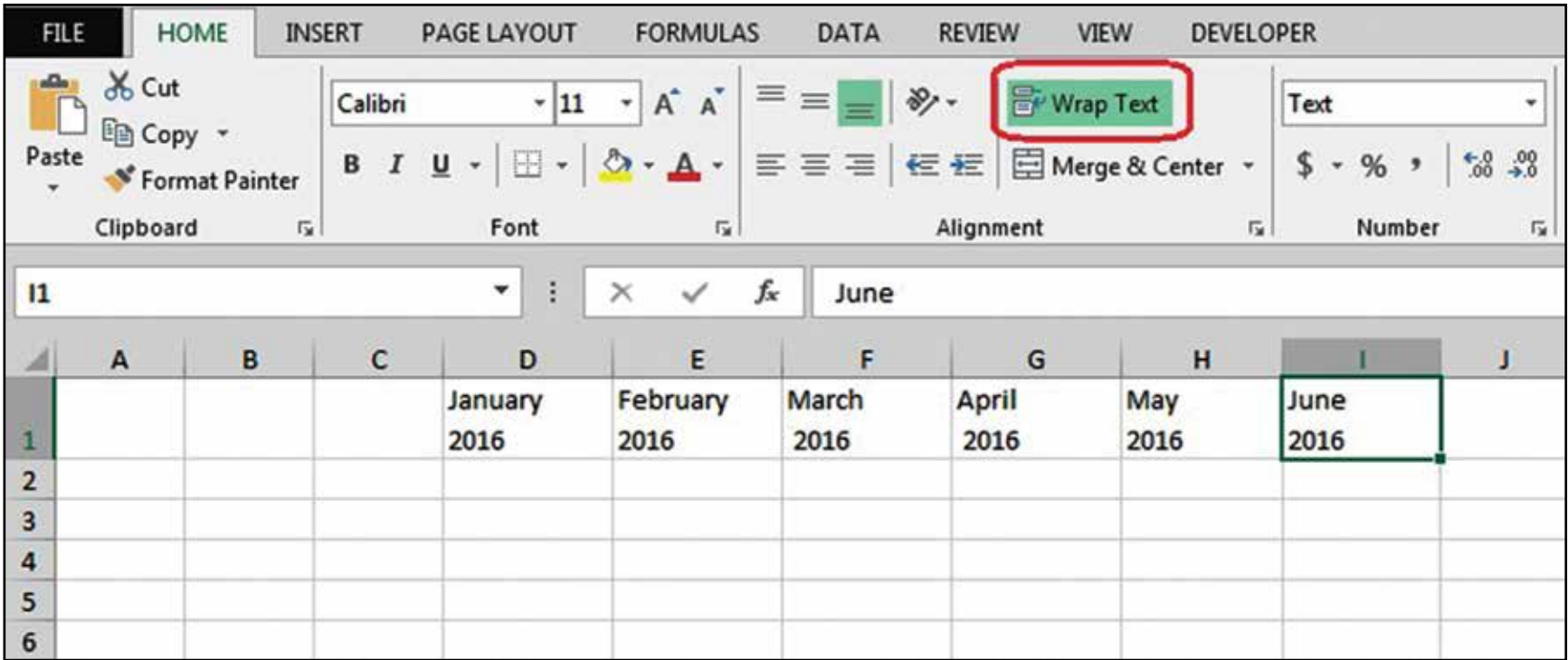
Authorized Distributor : Royal Smart Co., Ltd. | Tel : 01379564, 379835, 371262, 09 2500 88599, 88699, 88600.





Basic Excel Tutorial 1.7

ZifmVf(Global Link Technology)



မိမိရေးလိုက်တဲ့ Contentsဟာဘေး Cell များသို့ရောက်နေရင် (သို့) မူလရေးထားတဲ့ Cell မှာပင်ဆန့်အောင်ရေးလိုရင် Contentsတွေကို Wrapလုပ်ပြီးသော်လည်းကောင်း၊ Line Break လုပ်ပြီးသော်လည်းကောင်း ပြုလုပ်နိုင်တယ်။

Wrap Text ပြုလုပ်လိုရင် (၁) Wrap လုပ်လိုတဲ့ Cell ကို Select မှတ်ပါ။ (၂) Home

Tab ရဲ့ Alignment Group မှ Wrap Text ကိုနှိပ်ပါ။

ထိုအခါ Wrap Text လုပ်လိုက်တဲ့ Cell အတွင်းရှိ Contents တွေမှ Cell Boundary နဲ့ဆန့်တဲ့ Contents တွေဟာ အောက်လိုင်း ကို ဆင်းသွားလိမ့်မယ်။ (OR) Contentsတွေကိုမိမိစိတ်ကြိုက် Break

လုပ်ပြီးရေးလိုရင် (၁) Contentsရှိတဲ့ Cell မှာ Double Click နှိပ်ပြီး Cursor ချပါ။ (၂) Line Breakလုပ်လိုတဲ့စကားစုရဲ့နောက်မှာ Cursor ချပြီး Alt + Enter နှိပ်ပါ။

Wrap Textနဲ့ Line Breakရဲ့ခြားနားချက် မှာ Wrap Textလုပ်ပြီးရေးထားတဲ့စာသားဟာ Column Width ချဲ့လိုက်ရင် Wrap Text

ပြုလုပ်ထားပေမယ့်တစ်ကြောင်းတည်းမှာ ဆန့် ရင်တစ်ကြောင်းတည်းမှာပင် ပြပေးလိမ့်မယ်။

Line Break နဲ့ရေးထားတဲ့စာသားဟာ Column Width ချဲ့ရင်လည်း မူလ Break လုပ်ထားတဲ့အနေအထားအတိုင်းပြောင်းလဲခြင်း မရှိဘဲပြပေးပါလိမ့်မယ်။



Yangon  
Job Vacancy



Establishment in 1971  
www.hardrock.com

(Urgent)  
Hard Rock Cafe (Yangon) is seeking talented young and energetic Sales & Marketing Manager and Retail Manager.  
\*Attractive salary  
\*3 Weeks training at Hard Rock (Japan)  
\*Fluency in English  
\*Hospitality experience  
Apply here- milan.gurung87@gmail.com



# စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တွေ ကြုံတွေ့ရတတ်တဲ့ ကျန်းမာရေးပြဿနာနဲ့ ဖြေရှင်းနည်း



## သိဟ



FrieslandCampina

Friesland Campina is one of the world's five largest dairy companies, with roughly 20.000 employees and the annual revenue of 11.4 billion euro. Today we are serving the Myanmar Market with brands like Dutch Lady, Foremost, My Boy, Falcon and Yomost. We offer competitive salaries and attractive benefits package, as well as a dynamic working environment.

### About the role-Distributor Sales Manager

- Handling day to day operation of distributor sales operation
- Ensure sales plans and key account strategies are implemented
- Responsible for direct selling in key carrier accounts, solving moderately complex issue from internal and external customers, variables to identify root cause within job area
- Lead the functional teams towards the launch and promotion of the product

### Key criteria of Employability

- Customer Management
- Sales management, distributor/area management experience in FMCG/retail channel
- Understanding Business Sales Review, Cost and Budget Management
- Understanding Personnel Management and Team Development

### Required skills & Character

- Any Degree discipline
- Minimum 4-5 years of experiences in related position/field
- Reporting skills, Proficiency of MS Office and English knowledge will be a bonus
- Passionate team player, Pragmatic, Flexible and results-oriented
- must have valid driving license and willing to travel

Interested and qualified candidates are encouraged to send resume [yuwah.mon@frieslandcampina.com](mailto:yuwah.mon@frieslandcampina.com) or MICT Park, Building 18, Level 6, Hlaing Township, Yangon not later than 31st May 2016. 01-2305374/5 (ext; 122)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တွေ တွေ့ကြုံရမယ့် ကျန်းမာရေးထိခိုက်မှုတွေ ဘယ်နှစ်ခုလောက်ရှိမလဲလို့ထင်ပါသလဲ။ သာမန်အားဖြင့် စဉ်းစားကြည့်ရင် အလုပ်တွေအရမ်းများတာကြောင့် စိတ်ဖိစီးမှုများလိမ့်မယ်။ အလုပ်ပဲ ဖိလုပ်နေပြီး အားကစားမလုပ်တာကြောင့် ဗိုက်ပူပြီးဝနေမယ်၊ အလောက်ပဲစဉ်းစားမိပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျန်းမာရေးအရ လေ့လာထားတာတွေကိုသိရရင်တော့ လန့်သွားပါလိမ့်မယ်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်ဆိုတာ ဆန်းသစ်တဲ့အတွေး၊ ကြိုးစားချင်စိတ်ရှိပြီး ခေါင်းမာတတ်တဲ့လူတွေလို့ ထင်ကြတယ်။ ဒါမှလည်း လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်ပြီး အောင်မြင်အောင် စွမ်းဆောင်ဖို့အတွက် အားထုတ်မှုနဲ့ သင်ယူလေ့လာမှုတွေလုပ်နိုင်မှာကိုး။ ဒီအချက်အလက် စိတ်ဓာတ်တွေအကုန်လုံးက တစ်ခုကိုဦးတည်နေပါတယ်။ ကျန်းမာရေးကိုလျစ်လျူရှုမူပါပဲ။

University of California Berkeley ရဲ့လေ့လာချက်အရ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တွေရဲ့၇၀ရာခိုင်နှုန်းလောက်မှာစိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ကျန်းမာရေးထိခိုက်မှု တစ်ခုခုရှိနေပါတယ်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ သာမန်လုပ်ငန်းရှင်တွေထက် စိတ်ဓာတ်ကျခြင်းနဲ့ Bipolar လို့ခေါ်တဲ့ မကြာခဏ စိတ်ခံစားချက်ပြောင်းလဲခြင်း စတာတွေပိုဖြစ်တတ်ပါတယ်။

အမေရိကန်နိုင်ငံ Gallup Research Center ရဲ့အဆိုအရ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်တွေရဲ့ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းက အသက်အာမခံထားထားခြင်းမရှိပါဘူးတဲ့။ ပြီးတော့စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ သာမန်ဝန်ထမ်းတွေထက် ၆၃ ရာခိုင်နှုန်း ပိုအလုပ်လုပ်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ စိတ်လှုပ်ရှားခြင်း၊ ခံစားချက်မမှန်ခြင်းနဲ့ စိတ်ဓာတ်ကျခြင်းတို့က အောင်မြင်မှုရရှိနေတဲ့လူတိုင်းမှာဖြစ်တတ်ပါတယ်။ အဓိက

ကတော့ စိတ်ဖိစီးမှုကြောင့်ပါ။

## ဖြေရှင်းနည်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တွေအနေနဲ့ကတော့ သာမန်ဝန်ထမ်းတွေလိုမျိုး ပုံသေအလုပ်ချိန်မရှိတဲ့အတွက် အားကစား၊ လေ့ကျင့်ခန်း ပြုလုပ်ဖို့နဲ့ ကျန်းမာစွာ စားသောက်ဖို့ သီးသန့်အချိန်ပေးထားသင့်ပါတယ်။

ပြီးတော့ သူတို့တွေဟာ လုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်လာရင်အရာရာကိုကိုယ်တိုင်လုပ်ကိုင်ချင်ကြပါတယ်။ သူများကို သူတို့ရဲ့တာဝန် အနည်းငယ်ခွဲပေးလိုက်မယ်ဆိုရင်လည်း တခြားအရာတွေလုပ်ဖို့ အချိန်ထွက်လာနိုင်ပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်တာဟာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တွေအတွက် စိတ်ဖိစီးမှုလျော့ကျစေတဲ့အပြင် လုပ်ငန်းမှာလည်းပိုတိုးတက်စေပါတယ်။ သူများကိုတာဝန်ခွဲပေးလိုက်ခြင်းကြောင့်တခြားနေရာမှာအာရုံစိုက်လို့ရသွားပြီး တစ်ပါးသူအပေါ် ယုံကြည်မှုလည်းတိုးစေပါတယ်။ အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းရှင်တွေရဲ့(၃)ပုံ(၁)ပုံလောက်ကသူတို့ရဲ့ဆရာဒါမှမဟုတ်မိသားစုဝင်တွေရဲ့အကူအညီကို ယူတတ်ကြပါတယ်တဲ့။ ကျန်းမာရေးသွားတဲ့လုပ်ငန်းရှင်တွေမှာတော့ ၁၄ ရာခိုင်နှုန်းကသာ ဒီလိုအကူအညီယူကြပါတယ်။ အလုပ်လုပ်ချိန်များတဲ့အတွက်မကြာခဏနားပေးတာကလည်း လိုအပ်ပါတယ်။ တစ်နေ့တာ ဘာလုပ်ရမယ်ဆိုတာနဲ့ ဘာတွေရှိတယ်ဆိုတာကို ကြိုတင်ရေးထားခြင်းကလည်းဘာတွေကြုံရမယ်ဆိုတာ ကြိုတင်ခန့်မှန်းရစေနိုင်တာကြောင့် စိတ်ဖိစီးမှုနည်းစေတဲ့ နည်းလမ်းကောင်းတစ်ခုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ Calender မှာဖြစ်ဖြစ် To-do-list ဖြစ်ဖြစ် နေ့စဉ်ရေးကြည့်ပါအကျိုးရှိပါတယ်။



## မြန်မာနိုင်ငံရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကော်မရှင်အသစ် ပြန်လည်ဖွဲ့စည်းခဲ့ပြီး ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် စီမံကိန်းနှင့်ဘဏ္ဍာရေးဝန်ကြီးဆောင်ရွက်မယ်

မြန်မာနိုင်ငံရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကော်မရှင်ကို ယမန်နေ့က အသစ်ပြန်လည်ဖွဲ့စည်းခဲ့ပြီး ကော်မရှင် ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် စီမံကိန်းနှင့် ဘဏ္ဍာရေးဝန်ကြီးဌာန၊ ပြည်ထောင်စုဝန်ကြီး ဦးကျော်ဝင်းက ပါဝင်ဆောင်ရွက်မယ်လို့ သိရပါတယ်။

မြန်မာနိုင်ငံရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ကော်မရှင်ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် စီမံကိန်းနှင့် ဘဏ္ဍာရေးဝန်ကြီးဌာန၊ ပြည်ထောင်စုဝန်ကြီး ဦးကျော်ဝင်း၊ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ကြီးဌာန ပြည်ထောင်စုဝန်ကြီး

ဒေါက်တာသန်းမြင့်တို့က ဆောင်ရွက်မှာဖြစ်ပါတယ်။

အဖွဲ့ဝင်များအဖြစ်ပြည်ထောင်စု ရှေ့နေချုပ် ဦးထွန်းထွန်းဦး၊ သယံဇာတနှင့် ပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေး ဝန်ကြီးဌာန၊ အမြဲတမ်းအတွင်းဝန် ဦးခင်မောင်ရီ၊ စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာန၊ အမြဲတမ်းအတွင်းဝန် ဦးတိုးအောင်မြင့်၊ စီမံကိန်းနှင့် ဘဏ္ဍာရေးဝန်ကြီးဌာန၊ ဒုညွှန်ချုပ် (ငြိမ်း) ဦးဌေးချွန်၊ အထွေထွေအုပ်ချုပ်ရေးဦးစီးဌာနညွှန်မှူး (ငြိမ်း) ဦးကျော်၊

ကုန်သည်စက်မှုအသင်းချုပ်မှ တွဲဖက်အတွင်းရေးမှူး ဦးအေးလွင်တို့က ဆောင်ရွက်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကော်မရှင်အတွင်းရေးမှူးအဖြစ်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် ကုမ္ပဏီများ ညွှန်ကြားမှု ဦးစီးဌာန ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်ဦးအောင်နိုင်ဦးက ဆောင်ရွက်မှာဖြစ်ပြီး တွဲဖက်အတွင်းရေးမှူးအဖြစ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် ကုမ္ပဏီများ ညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာန ဒုညွှန်ချုပ် (ငြိမ်း) ဒေါ်မြသူဇာက ဆောင်ရွက်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

SFJ Team

## စတော့ဈေးကမောက်ကမဖြစ်အောင် ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ လုပ်ဆောင်မှုတွေကို သိပေးစာထုတ်ပြန်

စတော့ဈေးကမောက်ကမ ဖြစ်အောင်ရည်ရွယ်ချက်နဲ့လုပ်ဆောင်နေသူတွေ အရေးယူ ဆောင်ရွက်သွားမယ်လို့ ငွေဈေးသက်သေခံလက်မှတ်ကြီးကြပ်ရေးကော်မရှင်က ထုတ်ပြန်လိုက်ပါတယ်။

ကြိုတင်ရှယ်ယာဝယ်ယူဖို့ မှာကြားထားပေမယ့် ဈေးကွက်ပိတ်ချိန်

နီးကျမှ ပြန်လည်ပယ်ဖျက်ကာ ဈေးအတက်အကျဖြစ်စေရန်ရည်ရွယ်လုပ်ဆောင်မှုတွေရှိနေတာကြောင့် သတိပေးအကြောင်းကြားစာ ထုတ်ပြန်ရခြင်းဖြစ်တယ်လို့ သိရပါတယ်။

ရန်ကုန်စတော့အိတ်ချိန်းတာဝန်ရှိသူက “ တချို့ စတော့ဝယ်ယူသူတွေက ရှယ်ယာတွေအများကြီးဝယ်ဖို့

မှာထားပြီး ဈေးကွက်ပိတ်ချိန်နီးမှ ဈေးကွက်ဖြုတ်ချတတ်တာတွေ ရှိတော့ ရှယ်ယာရှင်တွေအတွက်ကော၊ ကုမ္ပဏီအတွက်ပါ နစ်နာမှုတွေရှိနေတော့ ဒါတွေကို ကြပ်မတ်လုပ်ဆောင်သွားရတော့မယ်” လို့ဆိုပါတယ်။

SFJ Team

## တစ်နိုင်ငံလုံးမှာ သစ်ထုတ်လုပ်မှု လုံးဝရပ်ဆိုင်းဖို့လုပ်ဆောင်နေ

မြန်မာတစ်နိုင်ငံလုံးမှာ သစ်ထုတ်လုပ်မှုလုံးဝရပ်ဆိုင်းဖို့အတွက် စီမံလုပ်ဆောင်နေတယ်လို့ ယမန်နေ့က ကျင်းပတဲ့ အမျိုးသားလွှတ်တော်အစည်းအဝေးမှာ သယံဇာတနှင့် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းရေး ဝန်ကြီးဌာန ပြည်ထောင်စုဝန်ကြီး ဦးအုန်းဝင်းက ပြောကြားလိုက်ပါတယ်။

ချင်းပြည်နယ်မဲဆန္ဒနယ်အမှတ် (၉) မှအိမ်ခေါ်ဆွဲလွှတ်တော်ချင်းပြည်နယ် ကန်ပက်လက်မြို့နယ်မှာ ကျွန်းအပါအဝင် သစ်များထုတ်ယူနေတာကို ရပ်ဆိုင်းဖို့ရှိ မရှိမေးခွန်းနဲ့ပတ်သက်ကာ ပြည်ထောင်စုဝန်ကြီး ဦးအုန်းဝင်းက ပြန်လည်ဖြေကြားခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။



၂၀၁၆ - ၁၇ ဘဏ္ဍာနှစ်မှာ တစ်နိုင်ငံလုံးမှာ သစ်ထုတ်လုပ်မှုကို လုံးဝရပ်ဆိုင်းဖို့အတွက် ဆောင်ရွက်နေပြီး သစ်တောပြုန်းတီးမှုများအတွက် မျိုးဆက်အပင်များမရှိတဲ့ နေရာတွေမှာ ကျွန်းသစ်ထုတ်လုပ်မှုကို

ရပ်ဆိုင်းမှာဖြစ်ကာ သစ်တောများ ထိခိုက်ပျက်စီးမှုမရှိစေရေးအတွက် တာဝန်ယူ ဆောင်ရွက်နေတယ်လို့ ပြောပါတယ်။

SFJ Team

## ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်း ရေနံထုတ်လုပ်သူက သဘာဝဓာတ်ငွေ့ တင်သွင်းဖို့ စဉ်းစားနေရ

ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်း ရေနံထုတ်လုပ်သူ နိုင်ငံဆော်ဒီအာရေဗျဟာ လက်ရှိ ရေနံဈေးတွေကျဆင်းနေချိန်မှာ ပြည်တွင်းစွမ်းအင်သုံးစွဲမှုတွေ မြင့်တက်လာနေတာကြောင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့ကို ပြည်ပကနေတစ်ဆင့် တင်သွင်းဖို့ စဉ်းစားနေရတယ်လို့ သတင်းတစ်ရပ်မှာ ဖော်ပြထားပါတယ်။

ပါရှန်ပင်လယ်ကွေ့နိုင်ငံတွင်းကို ဓာတ်ငွေ့တင်သွင်းမယ့်အစီအစဉ်မှာ

နိုင်ငံပိုင် စွမ်းအင်ကုမ္ပဏီ Saudi Aramco က ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖွယ် ရှိနေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့လည်း လက်ရှိအစိုးရရဲ့ ဦးစားပေးရည်မှန်းချက်ကတော့ ပြည်တွင်းမှာပဲ ရသလောက် ဓာတ်ငွေ့ရင်းမြစ်တွေကို ရှာဖွေသွားဖို့ ဖြစ်တယ်လို့ ဆော်ဒီစွမ်းအင်ဝန်ကြီးကို ကိုးကားပြီး ရိုက်တာသတင်းဌာနက ဖော်ပြပါတယ်။

“ကျွန်တော်တို့ထုတ်လုပ်နေတဲ့

စွမ်းအင်တွေထဲမှာ ဓာတ်ငွေ့က ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းရှိနေပါတယ်။ ဒါကို ကျွန်တော်တို့က ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းထိ တိုးမြှင့်ဖို့ ရည်မှန်းထားပါတယ်။ ပြည်တွင်းသုံးစွဲမှု မြင့်တက်လာနေတဲ့အတွက်ကြောင့်ပါ။ တကယ်လို့မလောက်ဘူးဆိုရင်တော့ ပြည်ပကနေပဲ ဈေးနှုန်းတစ်ရပ်နဲ့ တင်သွင်းရဖို့ရှိနေပါတယ်” ဆိုပြီး စွမ်းအင်ဝန်ကြီး ခါလစ်အယ်လ်ဖေက ပြောကြားသွားပါတယ်။

presstv

## Xiaomi က Microsoft ဆီက မူပိုင်ခွင့် ရာပေါင်းများစွာကိုဝယ်ယူ



တရုတ် မိုဘိုင်းဖုန်းကုမ္ပဏီ Xiaomi ဟာ Microsoft ရဲ့စမတ်ဖုန်းတီထွင်မှု ရာပေါင်းများစွာဆိုင်ရာ မူပိုင်ခွင့်တွေကို ဝယ်ယူလိုက်တယ်လို့ သိရပါတယ်။

ခုလိုမျိုးနည်းပညာကုမ္ပဏီနှစ်ခုအကြား မူပိုင်ခွင့်ဆိုင်ရာ သဘောတူညီချက်ကြောင့် တရုတ်ဖုန်းကုမ္ပဏီအနေနဲ့ ယင်းရဲ့ ဟန်းဆက်တွေကို အနောက်နိုင်ငံဈေးကွက်တွေမှာ ရောင်းချနိုင်တော့မှာ ဖြစ်တယ်လို့လည်း ကျွမ်းကျင်သူတွေက ပြောဆိုကြပါတယ်။

ယခုသဘောတူညီမှုနဲ့အတူ Microsoft ကုမ္ပဏီဟာ ယင်းရဲ့ Android Application တချို့ကြောင့် ယခုဆိုရင် အကျိုးအမြတ်တွေရရှိလာဖို့ရှိနေပါတယ်။

လက်ရှိအချိန်မှာ Xiaomi ဟာ ဆိုင်ရာ ကုမ္ပဏီက သတ်မှတ်ထားတဲ့ အရောင်းပိုင်း ရည်မှန်းချက်တွေ ပြည့်မီဖို့ ရုန်းကန်နေရချိန်မှာ ခုလိုမျိုး Microsoft နဲ့ သဘောတူညီချက်ကြေညာချက်ထွက်ပေါ်လာတာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

BBC

## Amazon နဲ့ Dollar လက်လီစတိုးဆိုင် လုပ်ငန်းတွေနဲ့ အပြိုင်အဆိုင် ကြိုးပမ်းနေရတဲ့ Walmart ကုမ္ပဏီ

လက်လီစတိုးဆိုင်ဈေးကွက်မှာ တခြားထိပ်တန်းစတိုးဆိုင် လုပ်ငန်းကြီးတွေနဲ့ အမြဲတစေ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ဖို့အတွက် အမေရိကန် လက်လီလုပ်ငန်းစုကြီးဖြစ်တဲ့ Walmart က ကြိုးပမ်း လုပ်ဆောင်လာနေတယ်လို့ သတင်းတစ်ရပ်မှာ ဖော်ပြပါတယ်။

ယခုအခါ နိုင်ငံတကာလက်လီဈေးကွက်မှာ ယင်းကုမ္ပဏီရဲ့အနာဂတ်ပုံရိပ်တိုးတက်ဖို့ ပြန်လည်ပိုင်းဝန်းလုပ်ဆောင်ကြဖို့အရေး Walmart ရဲ့ စီအီးအိုဖြစ်သူက ဝန်ထမ်းတွေကို

တိုက်တွန်းပြောကြားလိုက်တာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

Walmart ကုမ္ပဏီဟာ ဆိုင်ရင် ယင်းရဲ့ စတိုးဆိုင်တွေနဲ့အတူ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို တန်ဖိုးသတ်မှတ်ရောင်းချမှုလုပ်ငန်းပိုင်းမှာ ကာလကြာလွှမ်းမိုးထားနိုင်ခဲ့တာကနေ ယခုဆိုရင်တော့ တခြားလက်လီလုပ်ငန်းကြီးတွေဖြစ်ကြတဲ့ Amazon နဲ့ Dollar စတိုးဆိုင်ကြီးတွေရဲ့ ပြိုင်ဆိုင်မှု ခံလာနေရပြီလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

the economic times

## ခရီးသွားလုပ်ငန်းက ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်းထက် အလျင်အမြန် တိုးတက်ကြီးထွားလာနေဟုဆို

ကမ္ဘာတစ်ဝန်းခရီးသွားလုပ်ငန်းတွေထဲမှာ သုံးစွဲနေခဲ့တဲ့ ငွေကြေးပမာဏက ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်မှုထက် ပိုမိုများပြားနေတယ်ဆိုပြီး ကုလသမဂ္ဂကမ္ဘာ့ခရီးသွားလုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်း UNWTO က ထုတ်ပြန်ပြောကြားပါတယ်။

ကမ္ဘာပေါ်မှာ ခရီးသွားလုပ်ငန်းက ကုမ္ပဏီက ကုန်သွယ်မှုထက် ပိုမိုသာလွန်နေခဲ့တာ ယခုဆိုရင်လေးနှစ်ဆက်တိုက်ရှိသွားပြီလို့လည်း သိရပါတယ်။

တစ်ဆက်တည်းမှာပဲ အမေရိကန်နိုင်ငံဟာ ကမ္ဘာ့အကျော်ကြားဆုံးခရီးသွားနိုင်ငံအဖြစ် ရပ်တည်နေသလို ယင်းနောက်မှာ တရုတ်ပြင်သစ်နဲ့စပိန်

နိုင်ငံတို့က အသီးသီး ရပ်တည်နေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

UNWTO က ယခုလအစောပိုင်းက ထုတ်ပြန်ခဲ့တဲ့ ကိန်းဂဏန်းတွေအရတော့ နိုင်ငံတကာ ခရီးသွားလုပ်ငန်းက ကုမ္ပဏီဟာ ၂၀၁၅ ခုနှစ်တုန်းက ၄ ရာခိုင်နှုန်း တိုးတက်ခဲ့ပြီးတော့ ကန်ဒေါ်လာ ၁ ဒသမ ၄ ထရီလီယံ လည်ပတ်နေခဲ့တယ်လို့ သိရပါတယ်။

ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးပိုင်းမှာတော့ ယင်း ၂၀၁၅ ခုနှစ်မှာ ၂ ဒသမ ၈ ရာခိုင်နှုန်းပဲ တိုးတက်မှုရှိခဲ့တယ်လို့ ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်မှု အဖွဲ့အစည်းက ဆိုထားပါတယ်။

BBC



၀၉

STRATEGY FIRST Times ရဲ့ Ted Talk ကဏ္ဍမှာ Ted.com က ကမ္ဘာကျော်တွေနဲ့ Interview တွေ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့ တွေ့ဆုံခန်းတွေ၊ ပညာရပ်ဆိုင်ရာ လေ့လာစရာတွေကို အပတ်စဉ်ဖော်ပြသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဖော်ပြထားတာက Video ဖြစ်ပြီးတော့ Video ဝင်ကြည့်ဖို့ Mobile Phone နဲ့ပေးထားတဲ့ QR Code ကို Camera ကနေ Scan လုပ်ရမှာပါ။ QR Code Scanner Application တွေကိုတော့ Google Playstore ၊ App Store တို့ကနေ Download ဆွဲလို့ရပါတယ်။

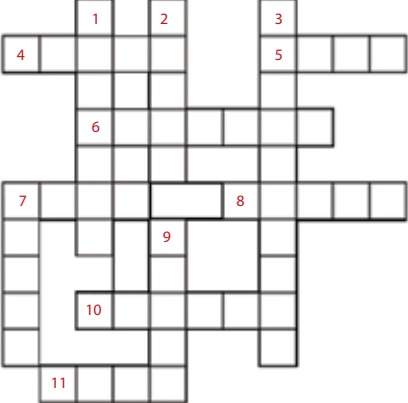
ဒီတစ်ပတ်မှာတော့ Gary Vaynerchuk ရဲ့ Do What You Love (no excuses!) ဆိုတဲ့ Video တိုလေးကိုဖော်ပြမှာဖြစ်ပါတယ်။ Gary Vaynerchuk က စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်လာမယ့်လူ။ ဖြစ်ချင်တဲ့လူတွေအတွက် ရိုးရှင်းတဲ့ အကြောင်းအရာလေးတစ်ခုကိုပြော ပြသွားတာဖြစ်ပါတယ်။ သင်က စာဖတ်ရတာ၊ ဒါမှမဟုတ် ဗီဒီယိုကြည့်ရတာမျိုးတွေလူဆိုရင်လည်း ခေါင်းစဉ်ကိုကြည့်လိုက်တာနဲ့ သူ

# Do What You Love (no excuses!)



တမ်း စိတ်အားထက်သန်နေဖို့ပါပဲ။ သင်ကိုယ်တိုင် တိုးတက်စေချင်တဲ့ Industry ဝါသနာပါတဲ့လုပ်ငန်းနယ်ပယ်တစ်ခုမှာ လုပ်ကိုင်မယ်ဆိုရင် အလုပ်လုပ်နေရတယ်လို့တောင် မထင်မိဘဲ ပျော်ရွှင်မှာဖြစ်ပါတယ်လို့ သူကပြောပါတယ်။ ဒီလိုမဟုတ်ဘူးဆိုရင် အောင်မြင်မှုရလာရင်တောင် သင့်စိတ်ထဲမှာတစ်ခုခုကို လိုချင်တောင့်တနေဦးမှာဖြစ်ပါတယ်။ သူကိုယ်တိုင်လည်းစွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ Gary Vaynerchuk ဟာ တိုးတက်အောင်မြင်လိုစိတ်ရှိတဲ့ လူငယ်တွေကို ရည်ညွှန်းပြီးပြောဆိုခဲ့တာပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သံသယစိတ်တွေကိုဖယ်ထားပြီး ကိုယ်နှစ်သက်ရာကိုလုပ်ပါ။ အခုလိုမျိုးအင်တာနက်ခေတ်ကြီးမှာ အောင်မြင်ဖို့က အရင်ကထက် ပိုမိုရိုးရှင်းလာပြီဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီတော့ ကိုယ့်ကိုပျော်ရွှင်စေတဲ့အလုပ်ကိုသာလုပ်သင့်ပါတယ်လို့ သူကပြောပါတယ်။

Strategy First Times Crosswords



Clues - On Food

Across

4. used for baking  
5. protein in a shell  
6. Poultry  
7. The other white meat  
8. great with sauce  
10. american or swiss  
11. Luquid dairy

Down

1. Movie snack  
2. Best when ripe  
3. Green is good  
7. type of pie  
9. t-bone

ပြောသွားတာရဲ့အကြမ်းဖျင်းကို သိနိုင်ပါတယ်။ ကိုယ်ကြိုက်နှစ်သက်ရာသာကိုသာလုပ်ပါ။ ဗီဒီယိုကိုအစအဆုံးကြည့်ရင်တော့ သူက ဘယ်ကဘယ်လိုလုပ်ရမယ်ဆိုတာကို စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းစွာ ပြောပြပါလိမ့်မယ်။ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်တွေ

t&i ft yw fS Crosswords t ajz r s m;

Clues - On The Internet

Across

2. web  
5. Email  
7. Avatar  
8. upload  
10. online

Down

1. download  
3. YAHOO  
4. chat  
6. Forum  
9. Link







# Start-up ပျက်မှုနှုန်းမြင့်တက်လာခြင်းနှင့် အသစ်တည်ထောင်ခြင်း

သိပ္ပံ

ခုမှ စတင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ တာဝန်ယူမယ့်ခေါင်းဆောင်ဖြစ်သူကအကြောင်း ကိစ္စတိုင်းကိုရှင်းရှင်းလင်းလင်း တွေးတတ်ဖို့က အရေးကြီးလှပါတယ်။ အဲလိုမှမဟုတ်ဘဲ ဟိုဟို ဒီဒီ မသေချာမရေရာတဲ့ အတွေးအမျိုးမျိုးနဲ့ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်သူက ရှုပ်ထွေးနေမယ်ဆိုရင် တော့ အဲဒီလုပ်ငန်းကျဆုံးသွားနိုင်တဲ့အထိ မဟာဗျူဟာအမှားအယွင်းတွေ ကျူးလွန်လိုက် နိုင်ပါတယ်။ Start up ကုမ္ပဏီတွေမှာ တွေ့ရ တတ်တဲ့ အလွဲအမှားတွေကတော့ -

## 1 အရင်းအနှီးတွေ အများကြီး ထည့်ထားရတာပဲဆိုပြီး အထင်မှားခြင်း

သင့်အနေနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ ငွေကြေးအရင်းအနှီး အများအပြား စိုက်ထူ ထားပါလိမ့်မယ်။ နောက်ပြီး လပေါင်း၊ နှစ်ပေါင်း များစွာကြာ အချိန်တွေ၊ လုပ်ငန်းအတွက် ကြိုး ပမ်းအားထုတ်မှုတွေကို အများကြီး ပေးထားခဲ့ ရပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှု ပိုင်းမှာတော့ ခရီးမရောက်ဘဲ ဖြစ်ချင်ဖြစ်နေ ပါလိမ့်မယ်။ ဒီလိုအချိန်မှာ သင့်ရဲ့ဝန်ထမ်းတွေ ကလည်း ဒီလမ်းကြောင်းနဲ့ ဘယ်တော့များမှ အောင်မြင်မလို့လို့တွေးချင်နေလိမ့်မယ်။ အရိုးသားဆုံး ဝန်ခံကြေးဆိုရင် သင်ကိုယ်တိုင် လည်း အဲဒီလိုပဲ တွေးနေပါလိမ့်မယ်။ ခက်နေ တာကသင့်အနေနဲ့ဒီလိုအများကြီးရင်းနှီးထားခဲ့ ပြီးမှ အကျိုးအမြတ်တွေအများကြီး ပြန်ရဖို့ ခက်နေတဲ့အချိန်မျိုးမှာ တခြားရွေးစရာလမ်း လည်း မရှိတော့ဘူး။ ဒီလမ်းကြောင်းထဲမှာ

ဆက်လျှောက်နေရမှာပဲဖြစ်တယ်လို့တွေးတတ် ကြပါတယ်။ သင့်အနေနဲ့ ငွေ၊ အချိန်၊ ချွေးနဲ့ ရင်းထားတဲ့လုပ်ငန်းဖြစ်နေလို့ပါ။

ဒီလိုမျိုး အခြေအနေမျိုးမှာဆိုရင် လုပ်သင့် တာကတော့ ဖြစ်ထားခဲ့သမျှ အတိတ်ကိုမေ့ လိုက်ဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ အရင်ကထက် ပိုပြီး တိတိကျကျ ရှင်းရှင်းလင်းလင်းတွေးဖို့တော့ လိုပါလိမ့်မယ်။ သင် အရင်တုန်းက လုပ်ငန်းထဲ မှာ ဘာတွေဘယ်လောက်တောင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ ထားသလဲဆိုတာကိုမေ့လိုက်ပါ။ ပြီးတာနဲ့လက်ရှိ အမှန်တရားအတိုင်း ရိုးရိုးသားသား ရင်ဆိုင်ပါ။ နောက်ထပ် အရင်းအမြစ် အရင်းအနှီးတွေနဲ့ အချိန်တွေ ပိုသုံးစွဲလိုက်ရင် တကယ်ပဲ ရလဒ် ကောင်းတွေ ရလာပါ့မလားဆိုတာကို သင့် ကိုယ်သင် မေးကြည့်ပါ။ အဲဒီလို သုံးသပ်ကြည့် လိုက်လို့မှရလဒ်ကောင်းတွေရလာဖို့လမ်းမမြင် ဘူးဆိုရင်တော့ သင် လက်ရှိရှိနေတာကို ဖြတ် နှိပ်အောင်လုပ်ပါ။ ပြီးတာနဲ့ တခြားလုပ်ငန်း စီမံကိန်းတစ်ခု ဒါမှမဟုတ် မဟာဗျူဟာတစ်ခုနဲ့ ပြောင်းလဲလိုက်ပါ။

## 2 လူမှုပတ်ဝန်းကျင်ထဲကလိုပဲ လိုက်နာပြီးတော့ လူရွေးချယ်ခြင်း

သင့်အနေနဲ့ လုပ်ငန်းမှာ အဓိကကျလှတဲ့ လူမှုမီဒီယာမဟာဗျူဟာချမှတ်မှုပိုင်းမှာလုပ်ကိုင် ဖို့အတွက် ငယ်ရွယ်လှတဲ့ လူငယ်တစ်ယောက် ကို ငှားရမ်းခန့်ထားဖို့ မသင့်တော်ဘူးလို့ သင် ယူဆခံယူထားပါလိမ့်မယ်။ အာရုံနှိုင်းတွေ မှာဆိုရင်လုပ်ငန်းတွေအတွက်လူငယ်တွေအစား

ဝါရင့်တဲ့သူတွေ၊ အကြီးအကဲအပေါ်မှာ သစ္စာရှိ အလေးထားနိုင်မယ့်လူကြီးတွေကိုပဲ ပိုပြီးအား ထားနေကြတာကို တွေ့နိုင်ပါတယ်။

သင်ဟာ လူတွေကို အကဲဖြတ်တွက်ချက် တဲ့နေရာမှာ သူတို့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်အရည်အချင်း တွေကိုသာမကဘဲ အလုပ်ရှင်အပါအဝင်တခြား သူတွေအပေါ် သူတို့ဘယ်လိုမျိုး အလေးထား သလဲ၊ တစ်ချိန်ချိန်မှာ ကိုယ့်ထက်သာသွား မယ့်သူလားဆိုတာကိုပါ ထည့်တွက်တတ်ပါ တယ်။ အဲဒီလို တွက်လို့လည်း သင်ဟာ အလား အလာကောင်းတဲ့ လူငယ်ကြယ်ပွင့်တွေကို လက်လွှတ်ရနိုင်ပါတယ်။ အဲဒီအစားရှေ့အလား အလာရှိပြီး တိုးတက်မယ့်သူတွေ ရှာဖွေပါ။ ပြီးတာနဲ့ သူတို့ကို အကောင်းဆုံး ပံ့ပိုးပေးပါ။ တကယ်လို့များသူတို့တွေကသင့်ထက်မှပိုတော် ပိုတတ်သွားမယ်ဆိုရင် အဲဒါက သူတို့အတွက်ပဲ မှမဟုတ်ပါဘူး။ သင့်ရဲ့လုပ်ငန်းနဲ့အတူ သင့်ရဲ့ ဝန်ထမ်းငှားရမ်း ခန့်ထားရေး ဗျူဟာအတွက်ပါ အောင်မြင်မှုတွေ ယူဆောင်ပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

## 3 သူများတွေလည်း အောင်မြင်တာပဲ။

စီးပွားရေးလောကမှာ သင့်ရှေ့က အောင် မြင်သွားကြတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တွေအကြောင်း ကတော့ မီဒီယာတွေအပေါ်မှာ ပလူပျံနေမှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါတွေက သင့်ကို ကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်းတစ်ခုစတင်ဖို့စေ့ဆော်ပေးနေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့လည်းတကယ့်လက်တွေ့ဘဝမှာရှုံးနိမ့်မှု တွေက အောင်မြင်မှုတွေထက် များပါတယ်။ အောင်မြင်သူတွေ၊ ဘယ်တော့မှ မကျဆုံးခဲ့သူ

တွေအကြောင်း ကျွန်တော်တို့ ဖတ်ရှုပြီးရာမှာ တော့ ကျွန်တော်တို့လည်း လုပ်ငန်းမှာ ကျဆုံး သွားမှာမဟုတ်ဘူးဆိုတဲ့အတွေးတွေ ရနိုင်ပါ တယ်။ အောက်ခြေထိအောင် ကျဆင်းသွားသူ တွေအများကြီးကို မမြင်မိဘဲ အထက်ကို တက် သွားတဲ့လုပ်ငန်းတွေအကြောင်းတွေကိုပဲအခြေ ခံပြီး ကိုယ်လုပ်တဲ့ လုပ်ငန်းအပေါ်မှာလည်း အထင်ကြီးတဲ့ အတွေးတွေ လွန်ကဲနေတတ် ပါတယ်။

တစ်ဆော်တစ်ခါကအလားအလာကောင်း ပြီး ရပ်တည်ရှင်သန်နိုင်ခဲ့တဲ့ စီမံကိန်းတွေ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေနဲ့ လုပ်ငန်းတွေရဲ့ကျဆုံးခန်း တွေကို မကြာခဏဆိုသလို လေ့လာသင့်ပါ တယ်။ ဒီတော့မှ ဘယ်အရာမှပုံသေမရှိဘူးဆို တာ သိနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

## 4 လုပ်ငန်းစတင်သူတစ်ဦးရဲ့ ကံအကျိုးပေးမှု beginner's luck

သင့်ရဲ့Start-upကုမ္ပဏီသစ်ကထင်ထား တာထက် ပိုအောင်မြင်လာတယ်။ ချက်ချင်း ထအောင်မြင်ချင်အောင်မြင်နေပါလိမ့်မယ်။ သင် ဖန်တီးလုပ်ဆောင်တဲ့ ထုတ်ကုန် ဒါမှမဟုတ် အကဲပလီကေးရှင်းတစ်ခုဟာလည်း မြို့ထဲမှာ လူပြောများနေပါလိမ့်မယ်။ ဒီလိုအချိန်မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေကလည်း ငွေထုပ်ပိုက်ပြီး သင့်ဆီလာနေကြပါလိမ့်မယ်။ လုပ်ငန်းပူးပေါင်း လုပ်ဖို့၊ အခွင့်အလမ်းတွေ ရယူဖို့၊ နောက်ဆုံး ကိုယ့်ရဲ့အောင်မြင်နေတဲ့လုပ်ငန်းကိုမက်လုံးပေး လွှဲပြောင်းဝယ်ဖို့အထိစတဲ့မျှော်လင့်ချက်တွေနဲ့ ရောက်လာကြပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ ကမ္ဘာကြီးမှာသင်လိုချင်တာအကုန်ရနိုင်နေသလို ဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။ ဒီလိုအချိန်မှာ အရေးကြီး တာက အောက်ခြေလွတ်မသွားဖို့ပါပဲ။ ကိုယ်ရ ထားတဲ့အရှိန်အတိုင်းဆက်သွားပြီးနောက်ရှေ့မှာ လာတော့မယ့် ကာလတွေအတွက် ကြိုတင်ပြင် ဆင်အကွက်ချတာတွေ လုပ်ရပါလိမ့်မယ်။

"Beginner's Luck" ကံကောင်းတာ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ တကယ်တမ်းကျတော့စားသုံးသူ ဖောက်သည်တွေဟာ ပစ္စည်းအသစ်၊ ထုတ် ကုန်အသစ်ထွက်တိုင်း စမ်းသုံးကြည့်တတ်တာ သဘာဝပါပဲ။ အဲဒီမှာ ကံကောင်းပြီး ထုတ်ကုန် တစ်ခု ထပေါက်သွားတတ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီအောင်မြင်မှုကိုတန်ဖိုးသားအောင်နောက်ထပ် ကလှာသစ်တွေ ဖွင့်နိုင်အောင် ထပ်လုပ်နိုင်ဖို့ လိုပါတယ်။

ဒီလိုဆိုရင် သင့်ရဲ့လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှု ကိုရော ဘယ်လိုတိုင်းတာမလဲ။ ကံကောင်းတာ လား။ စစ်မှန်တဲ့ စွမ်းဆောင်အားထုတ်မှုကြောင့် တဖြည်းဖြည်းချင်း အောင်မြင်လာတာလား။ အလုပ်တစ်ခုမှာ ဘယ်လိုပဲ အောင်မြင်နေပါစေ တစ်ချိန်ချိန်မှာ စိန်ခေါ်မှုတွေ၊ ယှဉ်ပြိုင်မှုတွေနဲ့ ကြုံလာရစေခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ အစောပိုင်းကာလမှာ အောင်မြင်ထားတာတွေမှာပဲ မျောမနေဘဲ ရေရှည်အောင်မြင်မှုအတွက် ထပ်ပြီးလမ်းစရာ ဖို့လိုပါတယ်။ ကိုယ်ဘယ်လို အောင်မြင်လာခဲ့ သလဲဆိုတာ အချိန်ယူပြီး ခပ်ဝေးဝေးလှမ်းမျှော် ကြည့်ပါ။ ကိုယ်အရင်တုန်းက ဘယ်လိုမျိုး အမှန် တကယ်လုပ်ခဲ့ရသလဲနဲ့ ရှေ့အနာဂတ်မှာရော ဘယ်လိုတွေလုပ်သွားမလဲဆိုတာအချိန်ယူတွေး တောစဉ်းစားပါ။ ■



# စံ - ဇာဏီဘုံ ဟောစာတမ်း

၂၀၁၆ ဇွန် (၂၀) ရက်နေ့မှ ၂၀၁၆ ဇူလိုင် (၃) ရက်နေ့အထိ



## တနင်္ဂနွေနေ့မွေးသူများ

ဆောင်ရွက်သမျှအောင်မြင်မည်။ ကြိုးပမ်းဆောင်ရွက်ခြင်း၏ကောင်းသောအနှစ်သာရကိုရရှိမည်။ ဩဇာအရှိန်အဝါကြီးမားမည်။ အများအပေါ်လွှမ်းမိုးနိုင်မည်။ အလိုဆန္ဒမှန်သမျှပြည့်ဝမည်။ ရည်မှန်းချက်အောင်မြင်မည်။ ပညာရေးနှင့်ပတ်သက်သော ထူးခြားသောအောင်မြင်မှုရရှိမည်။ ကြိုးပမ်းဆောင်ရွက်ထားသည်တို့မှ ကောင်းသောအကျိုးဆက်များရရှိမည်။ ယှဉ်ပြိုင်မှုအလုံးစုံ၌ ထိပ်တန်းမှအောင်မြင်မှုကိုရမည်။ ခရီးသွား၍အကျိုးရှိမည်။ အရပ်ဝေးနှင့်ဆက်သွယ်လုပ်ရန် ကမ်းလှမ်းခံရမည်။ ပြည်ပခရီးကံပွင့်မည်။ မိသားစုနှင့်ပတ်သက်သော စိတ်ချမ်းသာစရာများရှိမည်။ ကိုယ့်ကိုစွဲထက် တစ်ပါးသူကိုစွဲကို ဦးစားပေးဆောင်ရွက်ရလိမ့်မည်။ ဤကာလအတွင်းကံကောင်းစေသောအရောင် - အပြာရောင်၊ ပန်းရောင်၊ အနီရောင်။ အကျိုးပေးဂဏန်း - ၇၊ ၂၊ ၀၊ ၁။ ယတြာ - အုန်းသီး (၇) စိပ်ဘုရားတင်ခြင်းပြုပါ။ စီးပွားကံကောင်းမည်။

## တနင်္လာနေ့မွေးသူများ

စိတ်ပင်ပန်းလူပင်ပန်းဖြစ်မည်။ အတတ်ပညာနှင့် တိုးတက်မှုများရမည်။ အလုပ်စီးပွားတွင် ရန်ပဋိပက္ခများရှိမည်။ ဆန့်ကျင်ဘက်ပြုသူများ ယှဉ်ပြိုင်သူများနှင့် ထိပ်တိုက်တွေ့မည်။ ကတိပျက်သူများနှင့်တွေ့မည်။ အနာဂတ်မျှော်လင့်ချက်များပျက်ယွင်းမည်။ လိမ်ညာလှည့်စားသူများနှင့်တွေ့မည်။ အပြိုင်အဆိုင်များ၊ အတိုက်အခံများနှင့် ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်ရမည်။ ဥပဒေနှင့်မကင်းသော ကိစ္စမှန်သမျှ ရှောင်ကြဉ်ပါ။ အမှုပြဿနာဖြစ်ကာ ဖြေရှင်းရန်ခက်မည်။ ခရီးသွား၍အကျိုးရှိမည်။ ပင်ပန်းခံ၍ဆောင်ရွက်ထားသောကိစ္စတို့မှ အဆင့်မြင့်အကျိုးဆက်ကောင်းများရရှိမည်။ ဤကာလအတွင်း ကံကောင်းစေသောအရောင် - ကြက်သွေးရောင်၊ အနီရောင်၊ အစိမ်းရောင် ။ ယတြာ - မိမိနှစ်သက်ရာ သစ်သီး (၆) လုံးကို သံဃာတော်တို့အား လောင်းလှူပါ။



## အင်္ဂါနေ့မွေးသူများ

ကောင်းမယောင်နှင့်ဆိုးသည်။ ပစ္စည်းပျောက်သည်။ ငွေကြေးလက်လွန်မည်။ သစ္စာမဲ့သူများနှင့်တွေ့မည်။ စီစဉ်ထားသည်နှင့် လက်တွေ့ဖြစ်ပေါ်မှုတို့ အလွဲလွဲအချော်ချော်ရှိမည်။ အဆုံးသတ်ခါနီးမှပြန်လည်စတင်ရခြင်းကြုံမည်။ စိတ်ပူပန်စရာနှင့်သောကများလွှမ်းမိုးနေသည်။ အတွေးအခေါ်အယူအဆနှင့်တွက်ဆမှု မှားယွင်းကာ ဆုံးရှုံးနှစ်နာစရာများ ဖြစ်ပေါ်မည်။ အပြီးအပိုင်မလုပ်တော့ဟူ၍ ဆုံးဖြတ်ထားသောကိစ္စများ ပြန်လည်ဆောင်ရွက်ဖြစ်မည် ။ ပြဿနာဟောင်းများ ပြန်လည်ဖြေရှင်းရလိမ့်မည်။ တွေဝေဒွိဟဖြစ်ခြင်းကြောင့်အခွင့်ကောင်းများလက်တစ်လုံးခြားဆုံးရှုံးမည်။ ဤကာလတွင်ကံကောင်းစေသောအရောင် - အစိမ်းရောင်၊ မီးခိုးရောင်၊ အပြာရောင် ။ အကျိုးပေးဂဏန်း - ၉၊ ၄၊ ၆၊ ၈ ။ ယတြာ - လမ်းချိုင့်များကို အုန်းခွံထည့် မြေဖို့ခြင်းပြုပါ။

## ဗုဒ္ဓဟူးနေ့မွေးသူများ

ဆောင်ရွက်လိုခြင်းမရှိသောကိစ္စတို့ကို သည်းခံလုပ်ကိုင်နိုင်သောသဘာဝ ပေါ်ထွန်းနေသည်။ အလောတကြီးဆောင်ရွက်မိ၍ မှားယွင်းသော ဆုံးဖြတ်ချက်များ နှုတ်ကျသောစကားများကို စနစ်တကျပြန်လည်ထိန်းချုပ်နိုင်ပေမည်။ သစ္စာမဲ့သောလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တို့အား လမ်းခွဲ၍နောက်ဆုတ်နိုင်မည်။ ခရီးသွားရန်စီစဉ်မှုများ အဆင်ပြေမည်။ ဦးတည်ချက်ပြောင်း၍ဆောင်ရွက်သောကိစ္စတို့မှ ထူးခြားသောအကျိုးဆက်ရရှိမည်။ စုပေါင်းလုပ်ငန်းအကျိုးပေးမည်။ မိတ်ကောင်း၊ ဆွေကောင်း အထောက်အကူရမည်။ လူမျိုးကွဲအကျိုးပေးမည်။ ရပ်တန့်ထားသော လုပ်ငန်းများ ပြန်လည်စတင်နိုင်မည်။ ဤကာလအတွင်း ကံကောင်းစေသောအရောင် - အပြာရောင်၊ မီးခိုးရောင်၊ အစိမ်းရောင် ။ အကျိုးပေးဂဏန်း - ၆၊ ၈၊ ၂၊ ၇ ။ ယတြာ - သစ်၊ သံ၊ သွပ် တို့ကို ဘုန်းကြီးကျောင်းတွင် အလှူဒါနပြုပါ။



## ကြာသပတေးနေ့မွေးသူများ

ဆောင်ရွက်သမျှ အောင်မြင်မည်။ အပြိုင်အဆိုင်အားလုံးကို ကျော်လွှားနိုင်မည်။ လုပ်သမျှ လူသိထင်ရှားဖြစ်မည်။ လျှို့ဝှက်၍မရ။ အတွေးအခေါ်သစ်များနှင့် ဆောင်ရွက်၍ တိုးတက်မည်။ ကာလရှည်ကြာ ကြိုးပမ်းထားသည်မှာ ထူးခြားသော အကျိုးရရှိမည်။ စိတ်အာရုံမှာ ထင်မှတ်လာသည်များ ဖြစ်လာမည်။ အလှူအတန်းကိစ္စများ ပါဝင်ပတ်သက်ရမည်။ ရှေ့တိုးလုပ်ကိုင်မရ၍ ဆိုင်းငံ့ထားသည်တို့ကို အောင်မြင်ပြီးမြောက်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်မည်။ အတွေးအခေါ်သစ်နှင့် တိုးတက်မှုသစ်များဖန်တီးနိုင်မည်။ သူတစ်ပါးထံမှအကူအညီရရှိမှုကိုစောင့်စားနေခြင်းထက်ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျဆောင်ရွက်လိုက်ခြင်းမှထူးခြားသောအဆင်ပြေမှုများဖြစ်ပေါ်လာမည်။ ဤကာလအတွင်း - ကံကောင်းစေသောအရောင် - မီးခိုးရောင်၊ အစိမ်းရောင်၊ နီနွယ်ရောင်။ အကျိုးပေးဂဏန်း - ၉၊ ၃၊ ၇၊ ၂။ ယတြာ - နေအိမ်၏ အရှေ့မြောက်အရပ်တွင်ရှိသော ဘုရားစေတီတွင် သန့်ရှင်းရေးပြုပါ။

## သောကြာနေ့မွေးသူများ

ဘုရားဖူးခရီးသွားသောသူတို့အား လိုက်ပို့စဉ်ယာဉ်အန္တရာယ်ကြုံရတတ်သည်။ အလုပ်ပို၊ ကိစ္စပိုများဆောင်ရွက်ရမည်။ မိတ်ကောင်းဆွေကောင်းအကူအညီရမည်။ အလှူအတန်းကိစ္စများ ပါဝင်ပတ်သက်ရမည်။ လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သတ်သောကိစ္စများအပေါ် ပေါ့ပေါ့တန်တန် သဘောထားသူများနှင့် တွေ့တတ်သည်။ ထိတွေ့နေသောဝန်းကျင်မှသူများနှင့်အပျော်အပါးကိုဦးစားပေးလိုစိတ်များပေါ်ထွန်းနေသည်။ အရပ်ဝေးမှရောက်ရှိလာသောမိတ်ဆွေဟောင်းတို့နှင့်တုံ့၍ခရီးသွားရခြင်းကြုံမည်။ လူမျိုးကွဲ၊ လူမျိုးခြားများနှင့်ဆက်စက်၍လုပ်သောကိစ္စတို့မှ ကောင်းသောအကျိုးဖြစ်ပေါ်မည်။ ဤကာလအတွင်း ကံကောင်းစေသောအရောင် - ကြက်သွေးရောင်၊ အဝါရောင်၊ အပြာရောင်။ အကျိုးပေးဂဏန်း - ၃၊ ၅၊ ၂၊ ၉ ။ ယတြာ - အိမ်တွင်းရှိဖိနပ်အဟောင်းအစုတ်များကို အရှေ့တောင်အရပ် အမှိုက်ပုံးတွင်စွန့်ပစ်ပါ။



## စနေနေ့မွေးသူများ

မတော်တဆထိခိုက်တတ်သည်။ အေးချမ်းစွာနေမည်ဟုစီစဉ်ပြီးမှသူတစ်ပါးကခေါ်၍အားနာကာလိုက်လံသွားရာမှပြဿနာများဖြစ်တတ်သည်။ အပျော်လွန်သူများနှင့် ရန်လိုသူများကြောင့် စိတ်အနှောင့်အယှက်များကြုံရမည်။ မိမိအိမ်ရှေ့တွင် လူများခိုက်ရန်ဖြစ်ပွားကြမည်။ ဝင်ရောက်ဖြန့်ဖြေခြင်းမပြုရ။ ပြုမိကဘေးအန္တရာယ်ရှိမည်။ အနှောင့်အယှက်ကြုံမည်။ သွားရောက်မည့်ခရီးစဉ်များ ရွှေ့ဆိုင်းပြီးကာမှ တဖန်မူလအစီအစဉ်အတိုင်း သွားရန်ကြုံမည်။ အရပ်ဝေးတွင်ရောက်ရှိနေသူများထံမှကောင်းသောသတင်းစကားကိုကြားသိရမည်။ ဤကာလအတွင်းကံကောင်းစေသောအရောင် - အပြာရောင်၊ ပန်းရောင်၊ အနီရောင်။ အကျိုးပေးဂဏန်း - ၁၊ ၄၊ ၂၊ ၀ ။ ယတြာ - နေအိမ်၏တောင်အရပ်ကို သန့်ရှင်းရေးပြုပါ။

ချမ်းမြေ့မေတ္တာ တုံ့ပြန်ပါသည်။  
စံ - ဇာဏီဘုံ



## AYA Credit Card ဖြင့် STRATEGY FIRST တွင် အဆင်ပြေ သက်သာစွာ သင်တန်းကြေး ပေးချေနိုင်ပါပြီ။

AYA Credit Card နဲ့ ပေးချေပါက ရက် ၅၀ အခမဲ့ အကြွေးရရှိမှာဖြစ်ပြီး ရက် ၅၀ နောက်ပိုင်းမှာ သက်သာတဲ့ လစဉ်အတိုးနှုန်း ၁.၀၈% သာကျသင့်မှာဖြစ်ပါတယ်။ AYA Credit Card နဲ့ ပေးချေပါက STRATEGY FIRST မှ Discount 10% (T&C Applies) ပေးမှာ ဖြစ်တဲ့အတွက်သင်တန်းတက်လိုသူများအတွက် အထူးသက်သာစေတဲ့ အစီအစဉ်ဖြစ်ပါတယ်။ အရစ်ကျစနစ်ထက် များစွာကောင်းမွန်တဲ့ အစီအစဉ်ဖြစ်ပါတယ်။

10% Discount ခံစားခွင့်ဟာ MBA Program များမှအပ ICM, CIM, NCC, ABE, အင်္ဂလိပ်စာ စတဲ့ သင်တန်းအားလုံးအတွက် အကျိုးဝင်ပါတယ်။ STRATEGY FIRST မှတစ်ဆင့် စာရွက်စာတမ်းများနဲ့ Credit Card လျှောက်



လွှာကိုတင်သွင်းနိုင်ပါတယ်။

AYA Credit Card ဟာ STRATEGY FIRST မှာ သင်တန်းကြေးပေးချေရုံသာမက တခြား

ကိစ္စရပ်များစွာအတွက်လည်း အသုံးပြုနိုင်တဲ့ ပြည်တွင်းသုံးအကြွေးဝယ်ကတ်ဖြစ်ပါတယ်။

ပြည်တွင်းရေးဆိုင်များ၊ စားသောက်ဆိုင်

များ၊ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများမှာငွေပေးချေခြင်း၊ အင်တာနက်မှတစ်ဆင့်ချေးဝယ်ခြင်းတို့အတွက် အသုံးပြုနိုင်ပါတယ်။ ကတ်ရဲ့သုံးစွဲနိုင်မှုငွေ ပမာဏ (Credit limit) အား သင့်ဝင်ငွေရဲ့ ၃-၅ ဆအထိအများဆုံးသတ်မှတ်ပေးထားပါတယ်။ ဝင်ငွေအလိုက် ကျပ် သိန်း ၅၀ အထိ ရရှိနိုင် ပါတယ်။

အတိုးကင်းလွတ်ခွင့်ကာလ (interest-free period) ကို ရက်(၅၀)အထိ သတ်မှတ်ပေးထားပါတယ်။

AYA Credit Card ကိုသုံးပြီးစားသောက် ဆိုင်များနဲ့ မိတ်ဖက်ဝန်ဆောင်မှုများအပေါ် အထူးလျှော့စျေး (Discounts) များနဲ့ အထူး အခွင့်အရေးများ (Deals) ရရှိနိုင်မှာဖြစ်ကြောင်း သတင်းကောင်းပါးအပ်ပါတယ်။ ■

## Certificate ပေးအပ်ပွဲနှင့် ICM Single Subject Diploma ပေးပွဲများမှပုံရိပ်များ



## Foundation Certificate in Business & English သင်တန်းဆင်းပွဲပုံရိပ်များ





သင်စောင်မြင်ဖို့ စီးပွားရေးအမြင်သစ်တွေ ဆောင်ကြဉ်းပေးမယ့်

SFJ

STRATEGY FIRST JOURNAL

YOUR ULTIMATE GUIDE TO ENTREPRENEURSHIP, MARKETING & EXECUTIVE LIFESTYLE



စီးပွားရေးပညာရှင်များရဲ့သုံးသပ်ချက်များ၊ အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းရှင်များနှင့်တွေ့ဆုံမေးမြန်းခြင်း၊ ဆန်းသစ်တဲ့ စီးပွားရေးအမြင်များ၊ မားကတ်တင်းနည်းဗျူဟာများ လေ့လာဖတ်ရှုနိုင်ပါတယ်။



SFJ ဂျာနယ်ကို STRATEGY FIRST INSTITUTE မှ စီစဉ်တင်ဆက်နေတာဖြစ်ပြီး Facebook ကို Like လုပ်ပြီး Follow လုပ်ထားမယ်ဆိုရင် နေ့စဉ်ဖြစ်ပေါ်ပြောင်းလဲနေတဲ့ ပြည်တွင်း၊ ပြည်ပ သတင်းနဲ့ အထူးတင်ဆက်မှုတွေကို ဖတ်ရှုနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။



The STRATEGY FIRST Times



လစဉ်ထုတ် **STRATEGY FIRST JOURNAL** နှင့် နှစ်ပတ်တစ်ကြိမ် အခမဲ့ အစောင်ရေ ၂၅၀၀ ထုတ်ဝေပြီး ကျောင်းသား၊ကျောင်းသူ ၅၀၀၀ ဆီ Email ဖြင့် ပေးပို့နေသော *The STRATEGY FIRST Times* တို့မှာ

ကြော်ငြာများ လက်ခံနေပါပြီ။