

第 23 課 店長になりたいです

目標

ဆိုင်မန်နေဂျာကို အလုပ်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ရည်ရွယ်ချက်တွေ၊ လိုအပ်ချက်တွေနဲ့ပတ်သက်ပြီးပြောနိုင်မယ်။

会話

မန်နေဂျာ : ဂျန်းရေး။ အလုပ်စလုပ်ထဲကဆိုအခုနှစ်တောင်ရှိပြီနော်။ အခုတလောဘယ်လိုလဲ။

ဆိုင်ဝန်ထမ်း : ဟုတ်ကဲ့။ မန်နေဂျာကြီးကျေးဇူးကြောင့် အလုပ်ထဲမှာပျော်ပါတယ်။

မန်နေဂျာ : Junior ကိုသင်ပေးတဲ့အတွက်လဲကျေးဇူးတင်ပါတယ်။

ဆိုင်ဝန်ထမ်း : ဟုတ်ကဲ့။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်အတွက်လဲပညာရပါတယ်။ ပစ္စည်းမှာတဲ့အလုပ်ကလဲ လုပ်ရင်းလုပ်ရင်းနဲ့စိတ်ဝင်စားဖို့ကောင်းလာပါတယ်။

မန်နေဂျာ : အဲ့လိုဆိုကောင်းပါတယ်။

ဆိုင်ဝန်ထမ်း : ပိုပိုပြီးအတွေ့အကြုံတွေယူပြီးတစ်နေ့နေ့မှာဆိုင်ရဲ့မန်နေဂျာဖြစ်ချင်ပါတယ်။

မန်နေဂျာ : အော်... ဟုတ်လား။ မင်းဆိုရင်တော့ဖြစ်နိုင်ပါတယ်ကွာ။

မန်နေဂျာ : ဂျန်းရေး။ အခုခဏလောက်စကားပြောချင်တယ်ကွာ။ တကယ်ကသိပ်မကြာခင်မှာ ဒုတိယမြောက်ဆိုင်ကိုဖွင့်တော့မှာမို့လို့ ဆိုင်မန်နေဂျာကိုရှာနေတယ်။

ငါကမင်းကိုမန်နေဂျာနေရာအတွက် အာမခံပေးမလို့ ကြိုးစားကြည့်မလား။

ဆိုင်ဝန်ထမ်း : တကယ်ကြီးလားခင်ဗျာ။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ လုပ်ကြည့်ချင်ပါတယ်။

မန်နေဂျာ : အဲ့ဒါဆိုပိုင်ရှင်ကိုပြောပေးထားမယ်နော်။

ဆိုင်ဝန်ထမ်း : ကူညီပါအုံးခင်ဗျာ။ ဈေးဝယ်သူရဲ့လိုအပ်ချက်တွေကိုပိုပြီးရှာဖွေမယ်။ ဆိုင်တစ်ခုလုံးကိုပိုပိုပြီး တိုးတက်လာအောင်လုပ်မယ်။ ဆိုင်မန်နေဂျာနေရာနဲ့သင့်တော်တဲ့သူဖြစ်အောင်ကြိုးစားသွားပါ့မယ်။

မန်နေဂျာ : ဟုတ်ပါပြီ။ အားပေးနေပါတယ်။

ဆိုင်ဝန်ထမ်း : ကျေးဇူးတင်ပါတယ်ခင်ဗျာ။

ことば

すっかり လုံးလုံး(လုံးလုံးမေ့သွားသည်) おかげさまで သင့်ကျေးဇူးကြောင့်

後輩 နောက်မှအလုပ်ဝင်လာသူ 私自身 မိမိကိုယ်တိုင်

発注(する) အမှာစာတင်သည်။ 積む ရယူသည်။(အတွေ့အကြုံကိုရယူသည်။)

いつかは တစ်နေ့တော့ 2号店 ၂ဆိုင်မြောက်

オープンする ဆိုင်ဖွင့်သည် 推薦する အာမခံပေးသည်။

挑戦する စွန့်စားလုပ်ကြည့်သည်။ オーナー ပိုင်ရှင် ニーズ လိုအပ်ချက်

調査する စစ်ဆေးသည် 店全体 ဆိုင်တစ်ခုလုံး 進める တိုးတက်သည်။

認める အသိအမှတ်ပြုသည်။ 応援する အားပေးသည်။

やりがい လုပ်ရကြိုး 品ぞろえ ပစ္စည်းစုံစာတင်ထားသည်။

工夫 စဉ်းစားဖန်တီးသည်။ 商品知識 ကုန်ပစ္စည်းနှင့်သက်ဆိုင်သောဗဟုသုတ

増やす တိုးပွားအောင်လုပ်သည်။ 感謝する ကျေးဇူးတင်သည်။

指導 လမ်းညွှန်သည်။ ဦးဆောင်သည်။ 職場環境 အလုပ်ပတ်ဝန်းကျင်

一般社員 သာမန်ဝန်ထမ်း 副店長 ဆိုင်ဒုတိယမန်နေဂျာ

コラム

p.140 コンビニで働くということ

တစ်ခုလောက်မေးပါမယ်။ စတိုးဆိုင်ကာဘယ်လိုဈေးဝယ်သူတွေ အများဆုံးအသုံးပြုပါသလဲ? ကျောင်းသား၊ လုပ်ငန်းခွင်ဝင်နေသူများ၊ မိသားစုလိုက်လာသူများ၊ သက်ကြီးရွယ်အိုများ စသဖြင့်ရှိပါတယ်။ သေခြာပေါက် အမျိုးမျိုးသောလူတွေလာပါတယ်။ ပြီးတော့ ခုနကမေးခွန်းရဲ့အဖြေကတော့

“ဆိုင်ကဘယ်နေရာမှာရှိတာဆိုတဲ့အပေါ်မှာမူတည်ပြီးတော့
လာတဲ့ဈေးဝယ်သူအမျိုးအစားတွေကလဲကွာပါတယ်။”

ဥပမာအားဖြင့် ဘူတာအရှေ့မှာဖွင့်ထားတယ်ဆိုရင် အလုပ်သွားအလုပ်ပြန်တွေ၊
ကျောင်းသွားကျောင်းပြန်တွေသူ၊ အမြဲအလျင်လိုနေတဲ့သူတွေမြင်နိုင်ပါတယ်။ နောက်ပြီး
လူနေအိမ်တွေနားမှာရှိတဲ့ဆိုင်ဆိုရင်တော့ မိသားစုအလိုက်လာဝယ်တဲ့သူတွေ သက်ကြီးရွယ်အိုတွေ များပြီး
ပစ္စည်းတွေအများအပြားဝယ်တဲ့ဈေးဝယ်သူတွေရှိတဲ့ပုံပါပဲ။ အဲ့ဒီမှာအရေးကြီးတာကတော့
လူအများအပြားကလက်ခံပြီးဝယ်ယူလေ့ရှိတဲ့ကုန်ပစ္စည်းတွေကမတူပါဘူး။
ဈေးဝယ်သူတွေရဲ့ပုံသဏ္ဍန်တွေရယ်ဆိုင်မှာရှိတဲ့အချက်အလက်တွေကိုအခြေခံပြီးတော့
“ဘယ်လိုကုန်ပစ္စည်းမျိုးကို ဘယ်လောက်ထိစုံအောင်တင်မယ်” ဆိုတာကိုစဉ်းစားပြီး
သက်ဆိုင်ရာဆိုင်အသီးသီးက ပစ္စည်းတွေကိုအမှာစာတင်ရတာဖြစ်ပါတယ်။

တကယ်က ဒီအလုပ်မှာ အချိန်ပိုင်းအလုပ်သမားကဆိုင်တာဝန်ခံလုပ်ရတဲ့အခါလည်း ရှိပါတယ်။
အရေးကြီးတဲ့အလုပ်ဖြစ်တဲ့အတွက် ဖိအားဒဏ်ကိုခံရတဲ့အခါတွေလည်းရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့်
ကုန်ပစ္စည်းအရောင်းမူဝါဒနဲ့ပတ်သက်နေတဲ့အလုပ်ဖြစ်တဲ့အတွက် လုပ်ရကျိုးနပ်ပြီးတော့
အဲ့ဒီအတွေ့အကြုံကအနာဂတ်မှာအသုံးဝင်ပါတယ်။ စတိုးဆိုင်မှာအလုပ်လုပ်တာက အဲ့ဒီအလုပ်မှာ
ကြီးမားတဲ့အခွင့်အရေးနဲ့ကောင်းမွန်တဲ့အနာဂတ်တွေရှိပါတယ်။