

26

**26 KEYS
TO
WINNING
THE A-Z OF SUCCESS**
M S REDDY

ညီညီနီနီ

အောင်မြင်ရေး သော့ချက်

A-Z 26

- Ambition
- Basking in Success
- Creativity
- Dreaming
- Economics-Creating Financial Freedom
- Failures are Pillers Of Success
- Learning From Mistake
- Goals-Setting Targets
- Honing Communication Skills
- Interest in People
- Jacking Up Appearance and Health
- Knowledge
- Love for Family
- Meditation
- Never-Say-Die Attitude-Persistence
- Oratorical Skills
- Positive Mental Attitude
- Quick and Sound Decisions
- Etc....



26

အောင်မြင်ရေး သော့ချက်
A-Z 26

အောင်မြင်ကျော်ကြားဖို့ ဩဇာအာထာရိုဖိုး၊ ကြွယ်ဝချမ်းသာဖို့နဲ့
ဘဝမှာ ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့မှုရဖို့ သက်သက်အတွက် မြစ်တံတိုင်အောင် အသုံးဝင်မယ်
ကုက္ကသယ နည်းလမ်းကောင်းတွေပါ။

ညီညီနီနီ

**26 KEYS
TO
WINNING
THE A-Z OF SUCCESS**
M S REDDY



မြန်မာ့အလင်းစာရုံ
366-6

စုဝ်စာအုဝ် (၁၅၁)



စုဝ် စာအုဝ်တိုက်
အမှတ် ၂၁၂၊ ၃၁ လမ်း၊ ရန်ကုန်မြို့။
ဖုန်း - ၃၈၅၅၉၇၊ ၇၀၆၀၅၅

ဒို့တာဝန်အရေးသုံးပါး

စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်

၄၀၁၁၈၉၀၉၀၉

မျက်နှာပုံးခွင့်ပြုချက်အမှတ်

၄၀၀၂၂၈၀၂၁၁

ပုံနှိပ်ခြင်း

ဩဂုတ်လ၊ ၂၀၁၁

ပထမအကြိမ်၊ ၅၀၀ အုပ်

မျက်နှာပုံးဒီဇိုင်း

တင်ထွက်:

အပုံးဖလင်

Eagle

အတွင်းဖလင်

A-7 Group (Asia Plaza)

ကွန်ပျူတာစာစီ

Dream City

တန်ဖိုး

၁၅၀၀ ကျပ်

ဦးဝင်းချို (စုဝံစာအုပ်တိုက်) အမှတ် ၂၁၂၊ ၃၁ လမ်း၊ ရန်ကုန်မြို့၊ က ထုတ်ဝေ၍

ဒေါ်ချိုချိုအေး (စုဝံပုံနှိပ်တိုက်) အမှတ် ၃၃၀ - ၃၃၂၊ အောက်ပုဇွန်တောင်လမ်း၊

ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၌ မျက်နှာပုံးနှင့် အတွင်းစာသားများ ရိုက်နှိပ်ပါသည်။

၁၃၁ . ၃

ညီညီနိုင်

အောင်မြင်ရေးသော့ချက် A - Z 26 / ညီညီနိုင်။ - ရန်ကုန်။

စုဝံစာပေ၊ ၂၀၁၁။

၁၀၈ - စာ၊ ၁၃ . ၇ X ၂၁ . ၇ စင်တီ။

(၁) အောင်မြင်ရေးသော့ချက် A - Z 26

ပြည်ထောင်စုမပြိုကွဲရေး

တိုင်းရင်းသားစည်းလုံးညီညွတ်မှုမပြိုကွဲရေး

အချုပ်အခြာအာဏာတည်တံ့ခိုင်မြဲရေး

ဒို့အရေး

ဒို့အရေး

ဒို့အရေး

ပြည်သူ့သဘောထား

- * ပြည်ပအားကိုး ပုဆိန်ရိုး အဆိုးမြင်ဝါဒီများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- * နိုင်ငံတော်တည်ငြိမ်အေးချမ်းရေးနှင့် နိုင်ငံတော်တိုးတက်ရေးကို နှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးသူများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- * နိုင်ငံတော်၏ပြည်တွင်းရေးကို ဝင်ရောက်စွက်ဖက် နှောင့်ယှက်သော ပြည်ပနိုင်ငံများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- * ပြည်တွင်းပြည်ပအဖျက်သမားများအား ဘုံရန်သူအဖြစ် သတ်မှတ်ချေမှုန်းကြ။

နိုင်ငံရေး ဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

- * နိုင်ငံတော်တည်ငြိမ်ရေး၊ ရပ်ရွာအေးချမ်းသာယာရေးနှင့် တရားဥပဒေစိုးမိုးရေး။
- * အမျိုးသားစည်းလုံးညီညွတ်မှု ခိုင်မာရေး။
- * စည်းကမ်းပြည့်ဝသော ဒီမိုကရေစီစနစ် ရှင်သန်ခိုင်မာအောင် တည်ဆောက်ရေး။
- * ဖွဲ့စည်းပုံအခြေခံဥပဒေနှင့် အညီ ခေတ်မီဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်သော နိုင်ငံတော်သစ် တည်ဆောက်ရေး။

စီးပွားရေး ဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

- * စိုက်ပျိုးရေးကို ပိုမိုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်ပြီး ခေတ်မီစက်မှုနိုင်ငံ ထူထောင်ရေးနှင့် အခြားစီးပွားရေးကဏ္ဍများကိုလည်း ဘက်စုံဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် တည်ဆောက်ရေး။
- * ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ် ပီပြင်စွာ ဖြစ်ပေါ်လာရေး။
- * ပြည်တွင်းပြည်ပမှ အတတ်ပညာနှင့်အရင်းအနှီးများ ဖိတ်ခေါ်၍ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်အောင် တည်ဆောက်ရေး။
- * နိုင်ငံတော် စီးပွားရေးတစ်ရပ်လုံးကို ဖန်တီးနိုင်မှုစွမ်းအားသည် နိုင်ငံတော်နှင့် တိုင်းရင်းသား ပြည်သူတို့၏ လက်ဝယ်တွင်ရှိရေး။

လူမှုရေး ဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

- * တစ်မျိုးသားလုံး၏ စိတ်ဓာတ်နှင့် အကျင့်စာရိတ္တမြင်မားရေး
- * အမျိုးဂုဏ်၊ ဓာတ်ဂုဏ်မြင်မားရေးနှင့် ယဉ်ကျေးမှုအမွေအနှစ်များ၊ အမျိုးသားရေးလက္ခဏာများ မပျောက်ပျက်အောင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေး။
- * စစ်မှန်သော မျိုးချစ်စိတ်ဓာတ်ဖြစ်သည့် ပြည်ထောင်စုစိတ်ဓာတ် ရှင်သန်ထက်မြက်ရေး။
- * တစ်မျိုးသားလုံး ကျန်းမာကြံ့ခိုင်ရေးနှင့် ပညာရည်မြင်မားရေး။

ဝတ္ထုစာအုပ်တိုက်က ထုတ်ဝေပြီးစာအုပ်များ

- ၁၂၁။ ဆယ့်နှစ်ကြိုးဝတ္ထုတိုများ နေဝင်းမြင့်
- ၁၂၂။ ဟိုးရှေးရှေးတုန်းက ဂျပန်ပုံပြင်များ စွန်းချိုဆွေရည်
- ၁၂၃။ ကလေးတွေသုံး အင်္ဂလိပ်စကားလုံး ညွန့်ဝေမိုး
- ၁၂၄။ ကမ္ဘာတလွှားမှ ထူးဆန်းအံ့ဖွယ်ပုံပြင်များ ရွှန်းလှဆွေရည်
- ၁၂၅။ ကြခတ်တောနှင့် စိမ့်စမ်းရေ ကဗျာများ မောင်တင်ပိုင်
- ၁၂၆။ ကြာဆစ်ကြိုး မဂ္ဂဇင်းဝတ္ထုရှည်များ ခင်ခင်ထူး
- ၁၂၇။ သည်ခရီး သည်ထီးဆောင်း မသက်ဆွေ
- ၁၂၈။ လှည်းယဉ်ကြော့ဝတ္ထုတိုများ ခင်ခင်ထူး
- ၁၂၉။ ကျောက်ဆစ်ရုပ်မှ လက်တစ်ချောင်းနှင့်
လျှို့ဝှက်ဆန်းကြယ်ဝတ္ထုတိုများ ကလောင်စုံ
- ၁၃၀။ ပညာခေတ်၏ရနံ့ စာစီစာကုံးများ (၅) မောင်မောင်ဦး (မဟာဝိဇ္ဇာ)
- ၁၃၁။ နိုင်ငံတကာရိုးရာပုံပြင်များ သီဟန်သွင်
- ၁၃၂။ ရက်ကန်းလွန်း ဝတ္ထုတိုများ (ဒုတိယအကြိမ်) ခင်ခင်ထူး
- ၁၃၃။ ဂျပန်ဟာသများ မြင့်ဆွေဦး
- ၁၃၄။ ရေသွန်မြစ် ဝတ္ထုတိုများ (ဒုတိယအကြိမ်) နေဝင်းမြင့်
- ၁၃၅။ အညာသူအညာသား ကျွန်မဆွေမျိုးများ (တတိယအကြိမ်) ခင်ခင်ထူး
- ၁၃၆။ ပန်းကြာဝတ်မှုန် (ဒုတိယအကြိမ်) ခင်ခင်ထူး
- ၁၃၇။ နန်းခလေးမှတ်တမ်းများ (ဒုတိယအကြိမ်) မြကေတု
- ၁၃၈။ ဘာသာစကားသုတေသန ဒေါက်တာအောင်မြင့်ဦး
- ၁၃၉။ ပီမိုးနင်းဝတ္ထုတို ၁၀၀ ပီမိုးနင်း
- ၁၄၀။ လမ်းကြောင်းသစ်အက်ဆေးများ ညွန့်ဝေမိုး
- ၁၄၁။ စားဖွယ်စုံလင် အလှဆင် နေမျိုးနိုင်
- ၁၄၂။ ဉာဏ်စမ်းအိုင်ကျူ မောင်ရေအေး (ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်)
- ၁၄၃။ ပန်းခင်းအလွန်နှင့် ရသစာတမ်းများ နေမျိုးနိုင်
- ၁၄၄။ ဖက်စီမ်းကွမ်းတောင် ရွှေဝတ္ထုတိုများ ခင်ခင်ထူး
- ၁၄၅။ သုံးလွန်းတင် ဝတ္ထုလတ်သုံးပုဒ် စုစည်းမှု ခင်ခင်ထူး
- ၁၄၆။ မြန်မာ့ဇာတ်သဘင်သမိုင်း (ဒုတိယအကြိမ်) မောင်သိန်းနိုင်
- ၁၄၇။ ရေးဟန်ဖြာဖြာ အင်္ဂလိပ်စာ (Stylistic English) ညွန့်ဝေမိုး
- ၁၄၈။ ၁၈ ယူဇနာ မဂ္ဂဇင်းဝတ္ထုရှည်များ နေဝင်းမြင့်
- ၁၄၉။ ပန်းစည်းကြိုး မဂ္ဂဇင်းဝတ္ထုရှည်များ ခင်ခင်ထူး
- ၁၅၀။ ပညာခေတ်ရနံ့ စာစီစာကုံးများ - ၆ မောင်မောင်ဦး (မဟာဝိဇ္ဇာ)

အောင်မြင်ရေးသော့ချက် A - Z 26

ညီညီနိုင်

MS Reddy
26 Keys to winning
The A - Z 26 Success

ယခု

၁၅၁။ အောင်မြင်ရေးသော့ချက် A - Z 26 ညီညီနိုင်

ဆက်လက်၍

၁၅၂။ စားဖွယ်စုံလင် အလှဆင် - ၂ နေမျိုးနိုင်

စကားဦး

အောင်မြင်မှု (နာမ်) ၁။ နှစ်သက်ဖွယ်ကောင်းသောအကျိုးရလဒ်။ ဆန္ဒပြင်းပြမှု (သို့မဟုတ်) ကြိုးပမ်းမှုအလျောက် လုပ်ကိုင်ရရှိသောအရာ။ စည်းစိမ်ချမ်းသာ၊ ထင်ပေါ်ကျော်ကြားမှု၊ နေရာ အဆင့်အတန်းကို လက်ကိုင်ရရှိခြင်း။

၂။ အောင်မြင်သော လူ (သို့မဟုတ်) အကြောင်းကိစ္စ။

အောက်(စ်)ဖို့ အဘိဓာန်က Success ဆိုတဲ့ စကားလုံးကို အဓိပ္ပာယ် ဖွင့်ဆိုချက် ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာပဲပြောပြော တကယ့်ဘဝမှာ အောင်မြင်ခြင်းဆိုတာ နှိုင်းစာမူပဲဖြစ်ပြီး တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး အဓိပ္ပာယ်ပြန်တာတွေ ကွာခြားကြပါတယ်။ ကျောင်းသားတစ်ယောက်အတွက် အောင်မြင်မှုဆိုတာ ကျောင်းမှာ စာတော်တာ ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ အောင်မြင်မှုကတော့ အမြတ်အစွန်းတွေ ရသထက်ရအောင် လုပ်နိုင်တာပဲပေါ့။ ကျွမ်းကျင် ပညာရှင်တစ်ယောက် အသက် မွေးဝမ်းကျောင်းလုပ်သူတစ်ယောက်အဖို့ အဆင့်မြင့် ရာထူးတွေရတာဟာ သူ့ အတွက် အောင်မြင်မှုပါပဲ။ အိမ်ထောင်ဦးစီးတစ်ယောက်ရဲ့ အောင်မြင်မှုက ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့တဲ့ မိသားစုဘဝကို ဖန်တီး တည်ဆောက်နိုင်တာပဲ ဖြစ်ပါလိမ့် မယ်။

ကျွန်တော်တို့ ဘယ်သူတွေ ဘာတွေပဲဖြစ်ဖြစ် ကြွယ်ဝချမ်းသာရေး၊ ဘဝမှာ ထိပ်တန်းရောက်ရှိရေးမှာ အောင်မြင်သူတွေဖြစ်ဖို့ လိုပါတယ်။

ကံမကောင်းစွာနဲ့ အောင်မြင်မှုဆိုတာ ခု ရေတွင်းတူး ခုရေကြည်သောက် ဆိုသလို ဥံ့ဖွဲဆိုရုံနဲ့ ဘွားခနဲပေါ်လာတဲ့ ပဉ္စလက်နည်းမရှိသလို ချက်ချင်း အောင်မြင်ရေးဆေးပြားဆိုတာမျိုးလည်း ဘယ်ဆေးဆရာဆီမှ မရှိပါဘူး။

ဒါပေမယ့် မင်္ဂလာသတင်းကတော့ အောင်မြင်မှုကို တိုးတက်ဖြစ်ထွန်း အောင် ကြိုးစားဖန်တီးနိုင်တာပါပဲ။ နည်းပညာပေါင်းများစွာကို ပေါင်းစပ်ပြီး ဖြစ်နိုင်ချေရှိတဲ့ ပုံစံတွေထဲ သွတ်သွင်းအကောင်အထည်ဖော်တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

တချို့လူတွေ သူတို့ဘဝမှာအောင်မြင်ပြီး တချို့ကုမ္ပဏီအဖွဲ့အစည်း ကော်ပို ရေးရှင်းတွေလည်း လုပ်ငန်းအရ အောင်မြင်မှုရကြပါတယ်။ များသောအားဖြင့် တော့ မအောင်မြင်ကြပါဘူး။ အောင်နိုင်သူတွေဟာ အောင်မြင်ရေးအခြေခံမှုတွေ ကို နေ့စဉ် ဘဝမှာ လိုက်နာဆောင်ရွက်ကြလို့ အောင်မြင်ကြတာလို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့အောင်နိုင်တဲ့ အရည်အသွေးတွေကို လေ့လာလို့ ကိုယ်နဲ့အပ်စပ် တာကိုရွေးချယ်ပြီး တိကျမှန်ကန်တဲ့ လမ်းကြောင်းအတိုင်း တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးအောင် လုပ်ဆောင်ဖို့ပဲ ရှိပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ မကြာခင်မှာပဲ ဘဝမှာ ထူးခြားတဲ့အပြောင်း အလဲတွေ ကြုံရမှာဖြစ်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ဟာ အောင်မြင်မှုရရှိရေးနဲ့ လေ့ကျင့်ရေးအခြေခံမှုတွေကို နားလည် သဘောပေါက်အောင် အကူအညီပေးမယ့် လက်စွဲစာအုပ်ဆိုရင် မမှားပါဘူး။ ဒီစာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့ နည်းနိသယတွေကို ကျင့်သုံးပါ။ စမ်းသပ်ကြည့်ပါ။ အလုပ် ဖြစ်တာ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

ဒီနည်းလမ်းတွေကို အိမ်ထောင်ရှင်မတွေ၊ ကျောင်းသားတွေ၊ ကျောင်းဆရာ တွေ၊ မန်နေဂျာတွေ၊ အမှုဆောင်အရာရှိတွေနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေ မည်သူ မဆို အသုံးပြုနိုင်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ပါ အခန်းစဉ်တွေမှာ တိုရှင်းလို့ရင်း အချက်တွေသုံးပြီး အိုင်ဒီယာ တစ်ခုချင်းကို အလွယ်တကူ နားလည်လို့ အကျိုးထိရောက်မှုပေးနိုင်အောင် ရေးသားထားတာဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ သေချာပေါက် အကျိုးပြုမယ့် မူ ၂၆ ချက်ကို ရွေးထုတ် ပြီး တစ်ချက်ချင်းကို ဘယ်လို ဖွံ့ဖြိုးနိုင်မာအောင်လုပ်ပြီး လေ့ကျင့်အသုံးချရမယ် ဆိုတာတွေကို အသေးစိတ် ချဲ့ထွင်ရှင်းလင်းထားပါတယ်။

အခန်းတစ်ခန်းနဲ့တစ်ခန်းဟာမတူဘဲ သတင်းစကား အကြောင်းအရာတွေ ဟာ ကွဲပြားခြားနားပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ တစ်ရက်မှာ စီမံခန့်ခွဲမှုအကြောင်းဖတ် ပြီး နောက်တစ်နေ့ကျတော့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ချမှတ်ပုံကို ဖတ်ရှုမှတ်သား

နိုင်တာပါပဲ။ ဒီစာအုပ်ဟာ ကျောင်း (သို့မဟုတ်) လုပ်ငန်းခွင်မှာ အောင်မြင်ဖို့ အလျင်အမြန် အထောက်အကူပြုမယ်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်က အကြံပေးချက်တွေကိုလည်း ကိုယ့်အခြေအနေနဲ့ကိုက်အောင် မှီငြမ်းပြုပြင် အသုံးပြုလို့ရပါတယ်။ စာဖတ်သူရဲ့ရည်မှန်းချက်က တစ်ဦးချင်း အောင်မြင်ရေးပဲဖြစ်ဖြစ် အဖွဲ့အစည်းလိုက် အောင်မြင်ရေးပဲဆိုဆို စည်းကမ်းတွေ ကတော့ အတူတူပါပဲ။ အခု အောင်နိုင်ရေးအခြေခံမှုတွေကိုလိုက်နာရင် စာဖတ် သူရဲ့မိသားစု၊ မိတ်ဆွေအသိုင်းအဝန်းနဲ့ လုပ်ငန်းခွင်မှာပါ ထူးကဲတဲ့ အကျိုး ကျေးဇူးတွေ ရရှိခံစားရပါလိမ့်မယ်ဆိုရင်ဖြင့်...

M . S Reddy.

မာတိကာ

1. Ambition	၁
ရည်မှန်းချက်	
2. Basking in Success	၄
အောင်မြင်မှု နေပူစာလှုံ	
3. Creativity	၈
ဖန်တီးမှုစွမ်းရည်	
4. Dreaming	၁၃
စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက်မက်ခြင်း	
5. Economics-Creating Financial Freedom	၁၅
စီးပွားရေးအရ ငွေကြေးလွတ်မြောက်မှုဖန်တီးပါ	
6. Failures are Pillars of Success Learning From Mistakes	၁၉
ဆုံးရှုံးမှုများသည် အောင်မြင်မှု၏ ခေါက်တိုင်များဖြစ်၍ အမှားများမှ သင်ခန်းစာယူပါ	
7. Goals-Setting Targets	၂၁
ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်-ပစ်မှတ်များထားရှိမှု	
8. Honing Communication Skills	၂၅
ဆက်သွယ်မှုစွမ်းရည်ကို ထက်မြက်အောင် သွေးခြင်း	
9. Interest in People	၃၀
လူများကို စိတ်ဝင်စားမှု	
10. Jacking Up Appearance and Health	၃၂
ကျန်းမာရေးနှင့် ရုပ်ဆင်းသွင်ပြင်ကို မြှင့်တင်	
11. Knowledge	၃၅
ပညာဗဟုသုတ	
12. Love for Family	၃၇
မိသားစုအပေါ် မေတ္တာထားပါ	
13. Meditation Never-Say-Die Attitude-Persistence	၄၀
အလံမလှဲ ဇွဲသတ္တိ	
14. Never-Say-Die Attitude-Persistence	၄၈
အလံမလှဲ ဇွဲသတ္တိ	

14. Oratorical Skills	
အပြောအဟောပညာ ကျွမ်းကျင်မှု	၅၀
15. Positive Mental Attitude	
အပြုသဘောဆောင်သော စိတ်နေသဘောထား	၅၅
16. Quick and Sound Decisions	
မြန်ဆန်ပြီး ကောင်းမွန်သော ဆုံးဖြတ်ချက်များ	၅၉
17. Remember to Remember	
Developing a Good Memory	
မှတ်ဉာဏ်ကောင်းအောင် မှတ်ပြီးရင်းမှတ်	၆၂
18. Self Evaluation	
မိမိကိုယ်မိမိ အကဲဖြတ်ခြင်း	၆၅
19. Time Management	
အချိန်ကို စီမံခန့်ခွဲမှု	၆၇
20. Understanding Management Principles	
စီမံရေးရာ အခြေခံမူများကို နားလည်ခြင်း	၇၅
21. Very Tactful Approach	
ပရိယာယ်ကြွယ်ဝသော ချဉ်းကပ်ခြင်း	၇၈
22. Winning Personality	
အောင်ပွဲရ ဥပမိလက္ခဏာ	၈၃
23. Ten, Ten, Ten Principle in Salemanship	
	၈၅
24. Your Contacts-Personal and Professional	
ကိုယ်ရေးကိုယ်တာနှင့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်း	
အဆက်အသွယ်များ	၉၄
25. Zeal, Motivation	
စိတ်အားထက်သန်မှု၊ တိုက်တွန်းအားပေးမှု	၉၇
26. A to Z	
အခြေခံမူများကို လက်တွေ့လုပ်ဆောင်မှု	
(သရုပ်ဖော်ဇာတ်လမ်း)	၁၀၀

A

Ambition

ရည်မှန်းချက်

ရည်မှန်းချက်ဆိုတာ အပြုသဘောဆောင်ပြီး တစ်စုံတစ်ရာကိုရရှိဖို့ မပျက်မယွင်း ပြင်းပြတဲ့ဆန္ဒ အာသိသနဲ့ မြော်မြင်တောင့်တမှုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကံအားလျော်စွာပဲ ဆိုရမယ်။ ရည်မှန်းချက်ကို ပျိုးထောင်ထိန်းသိမ်းလို့ ရတာပါပဲ။ အကူအညီ ပံ့ပိုးပေးနိုင်တဲ့ အကြံဉာဏ်တချို့ကတော့-

ကျန်းမာရေးကောင်းမွန်ဖို့နှင့် စွမ်းအားထက်မြက်မှုရရှိရေး။ လူရဲ့စိတ်ဓာတ်ဟာ ရုပ် ခန္ဓာကိုယ်ရဲ့ ကြံ့ခိုင်သန်မာမှုအပေါ် မူတည်နေပါတယ်။ ရုပ်ကျန်းမာမှ စိတ်လည်း သန်စွမ်းပါလိမ့်မယ်။

ရည်မှန်းချက်ရှိသူတစ်ဦးအနေဖြင့် စဉ်းစားဆင်ခြင် လုပ်ကိုင်ခြင်း။ ဒီလိုနဲ့ မကြာခင် မိမိကိုယ်မိမိ ပြောင်းလဲလာတာ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

ရည်မှန်းချက်ကြီးမားသူများနှင့် ပေါင်းသင်းပါ။ ရည်မှန်းချက်ကြီးမားတဲ့လူတွေရဲ့ ထူးခြားတဲ့ အကျင့်စရိုက်တွေကတော့ အတွေ့အခေါ် မြင့်မားတာပဲဖြစ်ပါတယ်။

မိမိကိုယ်တိုင်ရဲ့ အစွမ်းအစကိုသိမှု။ လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ ကိုယ့်အားသာချက်တွေနဲ့ အားနည်းချက်တွေကိုနားလည်ဖို့ လေ့လာသုံးသပ်တတ်ရမှာပေါ့။

တစ်ဖက်သား အခြားလူတွေအပေါ် မနာလိုမဖြစ်ပါနဲ့။ မနာလိုဝန်တိုစိတ်ဟာ ရည်မှန်းချက်ကို နှောင့်ယှက်ပျက်ဆီးပြီး စွမ်းအားတွေ ဆုတ်ယုတ်စေပါတယ်။ ကိုယ့်စိတ်ကို တည်ငြိမ်အေးဆေးပြီး ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင် ထားပါ။ ဝန်တိုမိစ္ဆာပွားရင်တော့ စိတ်ကျဉ်းကြပ်လို့ ပျော်ရွှင်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်မှုကို မြှင့်တင်ပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုမရှိရင် ဘယ်သူမှ ရည်မှန်းချက် ပေါက်ရောက်ဖို့မရှိဘူးပေါ့။

အတိတ်နှင့်ပစ္စုပ္ပန်ကို နေရာစပ်စပ် လေ့လာသုံးသပ်။ အတိတ်မှာ ဖြစ်ပျက်ခဲ့သမျှနဲ့ လောလောဆယ် အခု ဘာတွေဖြစ်နေသလဲဆိုတာကို ဆင်ခြင် သုံးသပ်ခြင်းအားဖြင့် အနာဂတ် မျှော်မှန်းချက်အသစ်တွေကို ဖော်ဆောင်နိုင်မယ့် လှုံ့ဆော်မှုအင်အားတွေ ရရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒါဟာ တီထွင်သူတွေရဲ့ အမှန်တရားပါပဲ။ အသိတရား ခေါင်းပါးတဲ့စိတ်မှာ ရည်မှန်းချက် ဆိုတာလည်း ပေါ်မလာနိုင်ပါဘူး။

တတ်နိုင်သမျှ ခရီးထွက်ပါ။ မိမိရဲ့လုပ်ငန်းစဉ်ထဲက ဖယ်ခွာအနားယူတဲ့ သဘောရှိပြီး အာရုံအပြောင်းအလဲတွေလည်း ဖြစ်နိုင်သလို မတူခြားနားတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်က အတွေ့အကြုံတွေလည်း ရရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒါနဲ့အမျှ အံ့မခန်းကြီးကျယ်တဲ့ ဖြစ်နိုင်ခြေတွေကို တွေးတောစဉ်းစားနိုင်တဲ့ စိတ်စွမ်းအားနဲ့ အကြံသစ် ဉာဏ်သစ်တွေလည်း ရလာပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ကုမ္ပဏီတွေဟာ သူတို့ရဲ့ဝန်ထမ်းတွေကို လုပ်ငန်းခွင် ပြင်ပလေ့လာရေးခရီးတွေပို့ပြီး နည်းပညာအသစ်တွေကို စူးစမ်းလေ့လာခိုင်းရာက သူတို့လုပ်ငန်းတွေအတွက် အားသစ်လောင်းပေးတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ပညာရှင် အသိုင်းအဝန်းနဲ့ ပညာရှင်အဖွဲ့အစည်းများကို ဆက်သွယ်ခြင်း။ ပညာရှင် ပုဂ္ဂိုလ်များနဲ့ ဆက်ဆံပေါင်းသင်းတာ၊ ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းဆောင်တာတွေ အကြောင်း သူတို့နဲ့ဆွေးနွေးတာဟာ ကိုယ်တောင် မသိလိုက်ပဲနဲ့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းနဲ့ ဉာဏ်ပညာတွေ တိုးပွားလာမယ့် အကြောင်းပါပဲ။

တခြားလူများရဲ့ အောင်မြင်မှုတွေကိုအားကျမှု။ တခြားလူတွေရဲ့အောင်မြင်မှုကို မိမိအောင်မြင်မှုနဲ့မခြား အားကျတဲ့ အလေ့အကျင့်ဟာ စိတ်ဓာတ်ကို ဖွံ့ဖြိုးစေပြီး မိမိရည်မှန်းချက်ကိုလည်း အားပြည့်စေပါတယ်။ တစ်ဖက်သားရဲ့အောင်မြင်မှုကို အပြုသဘောဆောင်တဲ့အမြင်နဲ့ အသိအမှတ်ပြုခြင်းအားဖြင့် သူတို့ရဲ့အောင်နိုင်ရေး မဟာဗျူဟာတွေကိုလည်း နားလည်ခွင့် ရလာပါလိမ့်မယ်။

ဝါသနာတစ်ခုဆောင်ထား။ ပန်းချီဆွဲတာ၊ ဓာတ်ပုံရိုက်တာ၊ သီချင်းဂီတစသဖြင့် အပျင်းပြေ ဝါသနာတစ်ခု ရှိသင့်ပါတယ်။ ဒီဝါသနာအရ စိတ်အပမ်းပြေသလို ပျော်ရွှင်မှုလည်း ရပါလိမ့်မယ်။ မိမိရဲ့ နိစ္စရူဝအလုပ်တွေနဲ့ တာဝန်တွေက စိတ်ကို အားလပ်အနားယူခွင့်ပေးမှာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ရည်မှန်းချက်အကြောင်း ရေးထားတဲ့ စာအုပ်တွေဖတ်။ ကျွန်တော် အထူးတိုက်တွန်း ညွှန်းချက်ပေးချင်တဲ့ စာအုပ်ကတော့ Dr. David Schwartz

ရေးတဲ့ The Magic of the Thinking Big ပါပဲ။ (ညီညီနိုင်က “တိမ်မြင့်စံအတွေး များ” အမည်ဖြင့် ဘာသာပြန်ပြီး)။

ရည်မှန်းချက်ဆိုတာ အောင်မြင်ရေးအတွက် မရှိမဖြစ်လိုအပ်တဲ့ အင်္ဂါတစ်ရပ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ မိမိကိုယ်မိမိ ရည်မှန်းချက်ကင်းမဲ့နေသူတစ်ယောက်လို ဘယ်တော့မှ မသတ်မှတ်ပါနဲ့။ ရည်မှန်းချက်ကင်းမဲ့နေပြီလို့လည်း အားမလျှော့လိုက်ပါနဲ့။ ဘယ်သူမဆို...ဟုတ်ပါတယ်။ ဘယ်သူပဲဖြစ်ဖြစ် ရည်မှန်းချက်ကို မျိုးစေ့ချပြီး ပြုစုပျိုးထောင်နိုင်တာပဲလေ။



B

Basking in Success

အောင်မြင်မှု နေပူစာလို့

တကယ်လို့ ကိုယ်ကသာ နေ့တိုင်းနေ့စဉ် သူ့ကို ပိုက်ထွေးဝန်းရံထားရင် “အောင်မြင်မှု”ဟာ သူ့အလိုအလျောက် ကိုယ့်ဆီကို ရောက်လာပါလိမ့်မယ်။ ဒီလို လုပ်ဖို့ အလွယ်ဆုံးနည်းကတော့ အောင်မြင်နေတဲ့သူတွေနဲ့ သွားပေါင်းတာပါ။ သူတို့အသိုင်းအဝန်းထဲရောက်သွားရာက သူတို့အောင်မြင်လာရတဲ့ အရည်အချင်း တွေကို သိလာရမှာပါ။ အောင်မြင်သူတွေနဲ့ ပေါင်းစည်းမိဖို့ နည်းလမ်းတချို့ ကို ပေးလိုက်ပါမယ်။

ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ချမှတ်ပါ။ တစ်ခုခုကို ရယူရေးမှာ ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်ချမှတ်ဖို့ ပထမဦးဆုံး လိုအပ်ပါတယ်။ ‘အောင်မြင်သူတွေကြားရောက်ဖို့ ဆိုတဲ့ ပန်းတိုင်’ဟာ လောလောဆယ် သင့်အတွက် ပန်းတိုင်ပဲဆိုပါတော့။

ဒီတော့ ဘဝမှာ အောင်မြင်နေသူတွေနဲ့ အရောတဝင် တရင်းတနီး နေနေရပြီလို့ စိတ်ကူးကြည့်လိုက်ပါ။

ကိုယ့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ အောင်မြင်နေသူတွေကိုရှာပြီး သူတို့ကို မိတ်ဖွဲ့ နိုင်မယ့် နည်းလမ်းတွေကိုကြံပါ။ သူတို့ကို ကိုယ့်အရည်အချင်းတွေနဲ့ ကိုယ် အောင်မြင်လိုတဲ့ အချက်အလက်တွေကို အကျယ်တဝင့် ရှင်းပြပါ။ သူတို့က ကိုယ့်အရည်အချင်းတွေမသိဘဲနဲ့ သူတို့နား ကပ်ခွင့်ပေးမှာ မဟုတ်လို့ပါ။

ဖြစ်နိုင်ရင် အောင်မြင်သူတစ်ယောက်ထံမှာ အလုပ်ဝင်လုပ်ပါ။ အလုပ် လုပ်ရာမှာ ရိုးသားရမယ်၊ ကြိုးစားရမယ်၊ အချိန်ဆွဲ နှေးကွေးနေလို့ မဖြစ်ပါဘူး။ တွက်တက်ကြွကြွနဲ့ ပညာသင်ယူလိုသူ ဖြစ်ရမယ်။

အောင်မြင်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်နဲ့ ထိတွေ့ဆက်ဆံရပြီဆိုတဲ့နောက် တော့ သူတို့က အောင်မြင်မှုကို လမ်းညွှန်ပြသပြီး လက်တွဲခေါ်သွားမှာ၊ ထိန်းကျောင်း ပေးမှာ သေချာပါတယ်။ ကျော်ကြားထင်ရှားသူ အတော်များများကလည်း ဒီလမ်းကြောင်းအတိုင်း လိုက်ခဲ့ကြတာပါ။ နမူနာကောင်းတစ်ခုအနေနဲ့တော့ ဟင်နရီဖို့ဒ်ကို ပြရမှာပါ။ သူဟာ သောမတ်စ် အက်ဒီဆင်၊ ဖိုင်ယားစတုန်း အက်ဒင်စီဘာနက်စ်တို့နဲ့ ပေါင်းခဲ့ရာက အောင်မြင်ချင်စိတ်တွေ တဖွားဖွားနဲ့ အထက်သန်ဆုံး ဖြစ်ခဲ့ရသလို အက်ဒီဆင်ရဲ့ကူပံ့မှုကြောင့် မီလျံနာသူဌေးကြီး ဖြစ်ခဲ့ရတာပါ။

နောက် စံပြသူရဲကောင်းတစ်ဦးကတော့ ဒိုမိုနီပီစာ မုန့်လုပ်ငန်းရှင်ကြီး သောမတ်စ် မိုနာဂန်ဖြစ်ပြီး သူ့ဆရာ ဂျရကြီးများကတော့ မက်ဒေါနယ် ကော်ပို ရေးရှင်းရဲ့ ရေးခရော့စ်ပါ။

အောင်မြင်ရေးရဲ့နောက် အထောက်အကူတစ်ခုကတော့ စာအုပ်တွေ မဂ္ဂဇင်း တွေဖတ်တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီစာနယ်ဇင်းတွေက အောင်မြင်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေ လျှောက်လှမ်းလုပ်ဆောင်ကြတဲ့ လမ်းကြောင်းနဲ့ ဗျူဟာတွေကို သင်ကြားပေးကြ ပါတယ်။ အချိန်ရသမျှ စာအုပ်ဆိုင်တွေဝင်ပါ။ ကိုယ်နဲ့သင့်တော်မယ့် စာအုပ်တွေ ရှာဝယ်ပါ။ ဖတ်ပါ။ မှတ်ပါ။ ဖြစ်နိုင်ရင် စာကြည့်တိုက်လေးဖြစ်တဲ့အထိ စတင် စုဆောင်းပါ။ အောင်မြင်သူတစ်ယောက်ရဲ့ အတ္ထုပ္ပတ္တိနဲ့ သူ့အကြောင်း တစ်စေ့ တစောင်းလေး ဖတ်လိုက်တိုင်း သူ့ရဲ့နည်းနာတွေကိုလေ့လာပြီး ကိုယ် ဘယ်လို အသုံးချရမလဲ စဉ်းစားပါ။

အောင်မြင်ရေးစာအုပ်တွေ ဖတ်ခြင်းအားဖြင့် ကိုယ် အောင်မြင်ဖို့ ချမှတ် ထားတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ပိုပြီး ခိုင်မာစေပါတယ်။ အဲဒီ စာအုပ်တွေထဲက အကြောင်းအရာ သတင်းအချက်အလက်တွေထဲ ပျော်ဝင်ကြည့်နူးသွားပါလိမ့် မယ်။ အချိန်တိုအတွင်းမှာ ကိုယ်ကိုယ်တိုင် အောင်မြင်သူတစ်ယောက်လို ခံစား တွေးတောနေမိတဲ့အဖြစ်ကို ပြန်တွေ့မှာ မလွဲပါဘူး။

ဒီနေရာမှာ ထပ်ပြီး ပြောချင်တာကတော့ အောင်မြင်ဆုံးပုဂ္ဂိုလ်တွေရဲ့ အကောင်းဆုံးနဲ့ အမှားအမှန်ကို ခွဲခြားနိုင်ရာမှာ သူမတူအောင် ထက်မြက်တဲ့ စွမ်းရည်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာတချို့အနေနဲ့-

- * မိတ်ဆွေစစ် မိတ်ဆွေကောင်းတွေကို သူတို့ရဲ့ ပင်ကိုစိတ်ထား အကျင့်စေလေ စတဲ့အပေါ်မှာ အခြေခံပြီး အမှန်အကန် ရွေးချယ်တတ်ကြတယ်။
- * ပတ်ဝန်းကျင်ကောင်းရှိတဲ့အိမ်ကို ရွေးချယ်နေကြတယ်။
- * ဝန်ထမ်းကောင်းတွေ ရွေးချယ်ခန့်ထားနိုင်တယ်။

- * ကောင်းတဲ့ စီမံကိန်းကို ရွေးချယ်နိုင်စွမ်း ရှိကြတယ်။
- * မှန်ကန်တဲ့ လက်တွဲဖော် အစုစပ် ပါတနာကို ရှာဖွေနိုင်တယ်။
- * ခေါင်းဆောင်ကောင်းကို ရှာနိုင်တယ်။
- * အိုင်ဒီယာကောင်းတွေကို အသိအမှတ်ပြု ထုတ်ယူနိုင်တယ်။
- * အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း အလုပ်ကောင်းကို ရွေးချယ် ရှာဖွေနိုင်တယ်။
- * ဘဝကြင်ဖော်ကိုလည်း အမှန်အကန် ရွေးချယ်နိုင်ကြတာပါပဲ။

အမှားအမှန် ဝေခွဲပိုင်းခြားတဲ့အစွမ်းကို ဘယ်နည်းနဲ့ တိုးမြှင့်နိုင်မလဲ။ ကိုယ့်ရဲ့မသိစိတ်က တခြားလူတွေရဲ့ လှိုင်းတွေကို ရေဒီယိုလိုင်းလို ဖမ်းလိုက်တာပဲပေါ့။ တခြားလူတွေ ထုတ်လွှင့်တဲ့ ရုပ်သံလိုင်းတွေ စိတ်လိုင်းတွေကို ကောင်းသလား ဆိုးသလား၊ ဖြူသလား မည်းသလား ကိုယ်က သိနိုင်ပါတယ်။ တချို့လူတွေဟာ စိတ်နယ်ပယ်မှာ ထူးထူးခြားခြား အာရုံခံကောင်းကြပါတယ်။ ပိုပြီး အကင်းပါး တယ်လိုဆိုရအောင် သိမြင်ကြပါတယ်။ ဒါဟာ မွေးရာပါတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီဉာဏ်မျိုးရအောင် (သိသိ မသိသိ) လေ့ကျင့်သားရထားပြီး စွမ်းအားမြှင့်ခဲ့ကြ လို့ပါပဲ။ သင့်အနေနဲ့လည်း အောက်ပါအချက်တွေ လိုက်နာ လေ့ကျင့်မယ်ဆိုရင် အဲဒီဉာဏ်မျိုး မြင့်မားလာမှာပါပဲ။ (ဒီဥပမာမှာ အလုပ်အတွက် လူရွေးပွဲတစ်ခုကို နမူနာပြထားတာပါ။)

- * ကိုယ့်ရဲ့မသိစိတ်နဲ့ဆက်သွယ်ပါ။ (သူ့အကြောင်းကို သမာဓိနဲ့ အာရုံစိုက်ပြီး စိတ်ဖတ် ဖတ်ခြင်း)
- * အဲဒီလူကို အသေးစိပ် လေ့လာပါ။ သူ့ရဲ့အတိတ်နဲ့ ပစ္စုပ္ပန်အချက်အလက် အားလုံးကို မှတ်ပါ။ နှိုက်နှိုက်ချွတ်ချွတ်တွေမေးရင်းက သူ့တုံ့ပြန်မှုကို အက်ခတ် စူးစမ်းပါ။ အပြင်ပမ်း အပေါ်ကြောနဲ့ အပြောချိုတာလေးတွေရဲ့ လှည့်စားမှုကို မခံပါနဲ့။
- * ပေါ့ပါးလွတ်လပ်တဲ့ စိတ်ထားပါ။ အာရုံတွေဝင်နှောက်လို့ စိတ်ယုံလွှင့် မခံပါနဲ့။
- * အဲဒီလူနဲ့ စကားပြောပြီးတဲ့နောက်မှာ စိတ်ကို တည်တည်ငြိမ်ငြိမ်ထားပြီး ကိုယ့်မသိစိတ်ကို ပြန်မေးပါ။ ဒီလူနဲ့ပတ်သက်လို့ မသိစိတ်ရဲ့ ထင်မြင် ယူဆချက်ကို ဂရုစိုက်ပါ။
- * ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ချက်ချင်း မချပါနဲ့။ နှပ်ထားလိုက်ပါ။ ဒါဟာ ဒီလူကို အက်ဖြတ်ဖို့ ကိုယ့်ရဲ့ ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိတဲ့စိတ်ကို အချိန်ပို ပေးရပါလိမ့်မယ်။
- * ကိုယ့်ရှေ့က တခြားလူတွေရဲ့အထင်အမြင် (ဝေဖန်အကြံပြုချက်၊ ထောက်ခံချက်)တွေကို ပြန်လှန်စစ်ဆေးပါ။ သို့သော်လည်း တခြားလူတွေရဲ့

အထင်အမြင်ပေါ် အခြေပြုပြီး လူတစ်ယောက်ကို ယတိပြတ် စီရင်ချက် မချပါနဲ့။ အဓိကအကျဆုံး တရားသူကြီးက ကိုယ့်ရဲ့မသိစိတ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ခိုင်မာတဲ့ အထောက်အထားတွေရဲ့ လမ်းညွှန်ချက်အရသာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချပါ။

- * ဆုံးဖြတ်ချက်ချပြီးတဲ့နောက် မှတ်ချက်ရေးဖို့ မိနစ်အနည်းငယ် အချိန်ယူပါ။ အံ့ဩစရာ ကောင်းတာ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ စာရေးနေခိုက်မှာ သင့်စိတ်က သူ့ထင်မြင် ယူဆချက်တွေကို ပေါ့ပါးသွက်လက်စွာ ဖော်ထုတ်ပေးနေတာ ကလား။

အနှစ်ချုပ်လိုက်ရင်တော့ အောင်မြင်မှုရဖို့ အောင်မြင်သူတွေနဲ့ပေါင်းရမယ်၊ အောင်မြင်ရေးစာအုပ်တွေ အပတ်တကုပ် ဖတ်ရမယ်၊ အမှားနဲ့အမှန်ကို စိစစ်ခွဲခြား ရွေးချယ်နိုင်တဲ့အစွမ်းကို မြင့်မားတိုးတက်အောင် ကြိုးစားရမယ်ဆိုတာပါပဲ။



C Creativity ဖန်တီးမှုစွမ်းရည်

ဘဝလမ်းတစ်လျှောက်လုံး အကြံသစ် ဉာဏ်သစ်တွေရှိတဲ့ လူတွေပဲ အောင်မြင်ကြတာ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ကျောင်း၊ လုပ်ငန်းခွင်၊ မိသားစုဘဝ ဘယ်နေရာမဆို အခက်အခဲ (ဝါ) ပြဿနာတွေကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနိုင်တဲ့ အိုင်ဒီယာအသစ်တွေဟာ အောင်မြင်မှုရဲ့သော့ချက်တွေအဖြစ် ထင်ရှားပါတယ်။

အကြံကောင်းတစ်ခု ရလိုက်တာဟာ တိုက်ပွဲကို တစ်ဝက်နိုင်လိုက်တာပါပဲ။ လိုအပ်ချက်ကို ကိုယ် သိလိုက်တာနဲ့တစ်ပြိုင်နက် အကြံဉာဏ်တွေက သဘာဝအလျောက် နောက်က ထွက်လိုက်လာပါတော့မယ်။ တီထွင်မှုတစ်ခုဟာ အကြံဉာဏ်အသစ်တစ်ခုကို လက်တွေ့ထုပြီး အကောင်အထည်ဖော်တာထက် မပိုပါဘူး။

အိုင်ဒီယာအသစ်တွေ ဖော်ထုနိုင်တဲ့ စွမ်းရည်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ဖို့ နည်းလမ်းတချို့ ပေးလိုက်ချင်ပါတယ်။

မသိစိတ်ကို အခိုင်အမာ ကိုင်စွဲထားပါ။ အိုင်ဒီယာအသစ် အကြံဉာဏ်အသစ်တွေကို ဖော်ထုဖို့နဲ့ စဉ်းစားတွေးတောရာမှာ ကောင်းကျိုးပြုပါတယ်။

တွေးခေါ်စဉ်းစားမှု ပိုကောင်းအောင်လုပ်ရာမှာ သမထ (ဝါ) သမာဓိ ထူထောင်တာ (သို့မဟုတ်) စိတ်တည်ငြိမ်မှုစွမ်းအား ကြီးမားဖို့ လေ့ကျင့်သင့်ပါတယ်။ (သမထ သမာဓိအကြောင်း တစ်ခန်းဖွင့်ရေးထားတာကို ဖတ်ပါ။)

စိတ်ကူးဉာဏ်ကွန့်မြူးမှု၊ စိတ်ကူးယဉ်မှုကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေခြင်း။ ကိုယ်ဖြေရှင်းဖို့ရည်ရွယ်တဲ့ ပြဿနာကို စာနဲ့ရေးချလိုက်ပါ။ (ဒါမှမဟုတ်) ကိုယ်

လိုချင်တဲ့ပန်းကိုင်တစ်ခုပေါ့။ ဒါကို လုပ်နိုင်ရင်ပဲ အဖြေကိုရှာတွေ့နိုင်ပါပြီ။ ကိုယ့်မှာ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် (ဝါ) ပြဿနာတစ်ရပ် ထူးထူးခြားခြား ပေါ်လာပြီဆိုတာနဲ့ အကြံဉာဏ်တွေလည်း အလိုလို ခေါင်းထဲဝင်လာမှာပါပဲ။ ဒီနောက်မှ... ကိုယ့်ရဲ့မသိစိတ်နဲ့ ပြန်တိုင်ပင်ပါ။

ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်လေ့လာ သုတေသနပြုပါ။ ပေါ်ပေါက်နေတဲ့ အခက်အခဲကိုဖတ်ရှုခြင်း (ဒါမှမဟုတ်) ပါဝင်ပတ်သက်နေသူတွေနဲ့ ပြောဆိုခြင်းအားဖြင့် ဒီကိစ္စကို လုပ်နိုင်ပါတယ်။ လက်ရှိ လောလောဆယ် ဘာတွေ ဘယ်လိုဖြစ်နေတယ်၊ တစ်ချိန်က ဘယ်လိုဖြေရှင်းခဲ့တယ်ဆိုတာတွေကို စုံစမ်းစစ်ဆေးပါ။ ဒီလိုနဲ့ အိုင်ဒီယာအသစ်တွေ တိုးပွားလာမယ့် အခြေအနေကို ဆိုက်ရောက်သွားပါလိမ့်မယ်။

ပြဿနာ (ဒါမှမဟုတ်)ပန်းတိုင်နဲ့ မျက်ခြေမပြတ် ကပ်နေပါ။ တစ်ယောက်တည်းနေတဲ့အခါမှာလည်း ပြဿနာကိုဖြေရှင်းဖို့ နည်းလမ်းတွေကို ဆက်လက်ကြံဆ တွေးတောနေပါ။ ဒါဟာ အိုင်ဒီယာအသစ်တွေရစေမယ့် အရေးကြီးတဲ့သော့ချက်ပါပဲ။ တစ်နည်းပြောရင် ကိုယ့်ရဲ့မသိစိတ်ကို အဆက်မပြတ် နှိုးဆွတိုက်တွန်းနေခြင်းအားဖြင့် ပြဿနာကို ဖြေရှင်းနိုင်မယ့် (ဝါ) ပန်းတိုင်ကို ရယူဆွတ်ခူးနိုင်မယ့် အိုင်ဒီယာတွေပေါ်လာမှာ မှချပဲပေါ့။

တခြားလူများနှင့် ဦးနှောက်မုန်တိုင်းဆင်ခြင်း။ တခြားလူတွေပြောတာကို ဂရုတစိုက် နားထောင်ပါ။ ဒါမှ ပြဿနာကို ဖြေရှင်းနိုင်တဲ့ သဲလွန်စတွေရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို ရောက်ဖို့ဆိုလည်း နည်းလမ်းကောင်းအကြံဉာဏ်ကောင်းတွေရဖို့ ရှိပါတယ်။

တီထွင်မှုနောက်ကွယ်မှ အိုင်ဒီယာကိုနားလည်ခြင်း။ ဈေးကွက်ထဲမှာ ပစ္စည်းကိရိယာအသစ်တစ်ခုကိုတွေ့လိုက်တိုင်း ဒီလိုနားလည်ဖို့ လိုပါတယ်။ ဒီတီထွင်မှုကို ပိုကောင်းအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ စဉ်းစားပါ။ ဒါဟာ အကောင်းဆုံးစိတ်လေ့ကျင့်ခန်းတစ်ခုဖြစ်ပြီး အိုင်ဒီယာအသစ်တွေ ပေါ်ထွန်းလာရေး သင့်စွမ်းရည်ကို တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာစေပါလိမ့်မယ်။

အိုင်ဒီယာတစ်ခုရရချင်း ကောက်မှတ်ထားလိုက်ပါ။ ဒါဟာ အလွန် အထူးအရေးကြီးသလို မလုပ်မဖြစ်လုပ်ရမယ့် အချက်တစ်ရပ်ပါပဲ။ ‘အိုင်ဒီယာဖိုင်’ တစ်ခုဆောင်ထားတဲ့အကျင့်ကိုလည်း မွေးထားစေချင်ပါတယ်။

ကိုယ့်အိုင်ဒီယာကို စိတ်မှန်းနဲ့ဖော်ဆောင်ပြီး ရလာဒ်ကို မြင်ယောင်ကြည့်ပါ။ အိုင်ဒီယာတစ်ခုကို စိတ်အားဖြင့် အစမ်းလေ့ကျင့်ရာမှာ အာရုံနဲ့တွေးမြင်ကြည့်တာပဲဟာ အစစ်တကယ်ဖြစ်နေတာနဲ့မခြား ပျော်စရာကောင်းပြီး အရသာရှိလှပါ

တယ်။ ကိုယ့်ရဲ့အာရုံမြင်နိုင်စွမ်း နည်းတာများတာ ပဓာနမထားဘဲ လက်တွေ့ စမ်းကြည့်လိုက်ပါ။

အိုင်ဒီယာတွေကို လျှော့မတွက်နဲ့။ အိုင်ဒီယာတိုင်းဟာ ဖြစ်နိုင်စွမ်းရှိကြ စမြဲပါ။ တစ်ချိန်တည်းမှာ အကြံဉာဏ်ဝိုင်းပေးကြတဲ့နောက် ပြုပြင်မွမ်းမံဖို့ လမ်းကြောင်းပြောင်းဖို့ (၀၁) အခြေအနေပေါ်မူတည်ပြီး ဆုတ်သာတက်သာ ရှိအောင် ပျော့ပျောင်းမှုရှိဖို့ လိုပါတယ်။

ထူးခြားပြောင်မြောက်တဲ့ အိုင်ဒီယာတွေ ထုတ်နိုင်ဖို့အတွက် ပညာတွေ အများကြီး တတ်စရာမလိုပါဘူး။ ဘယ်သူမဆို လေ့ကျင့်ယူရင် ရပါတယ်။ သဘောတရား အခြေခံမှုတွေသိဖို့နဲ့ လှုံ့ဆော်မှုတွေရရှိပဲ အရေးကြီးပါတယ်။

ခုဆိုရင် အကြံဉာဏ် အိုင်ဒီယာတစ်ခုရအောင် ဘယ်လိုဖော်ထုတ်ရမယ် ဆိုတာ သိသွားပါပြီ။ နောက်မေးခွန်းကတော့ အဲဒီ အိုင်ဒီယာ ဘယ်လိုနေမလဲ။ (ကောင်းဆိုး၊ သင့်မသင့်)ဆိုတာ ဘယ်လို အကဲဖြတ်မလဲ ဆိုတာပါပဲ။

အိုင်ဒီယာအသစ်တစ်ခုကို အကဲဖြတ် ဆုံးဖြတ်ချက်ပေးဖို့ ပူးတွဲပါဇယား ကို ဖြည့်ကြည့်ရင် ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်စိတ်ကို ဘယ်အနှောင့်အယှက် အာရုံတွေ အစွဲခံပါဒါနဲ့တွေ့မှ အဝင်မခံ ရိုးသားစွာ ဖြေဆိုပါ။

အားသာချက်တွေနဲ့ အကျိုးကျေးဇူးတွေက ပျော့ညှိအားနည်းချက်တွေနဲ့ အခက်အခဲတွေထက် အားကြီးမယ် လွှမ်းမိုးနိုင်မယ်ဆိုရင်တော့ အလုပ်ဖြစ်တဲ့ အိုင်ဒီယာကောင်းတစ်ခုကို ရတယ်လို့ ပြောရမှာပဲပေါ့။

ဒီလိုအိုင်ဒီယာကို အကဲဖြတ်ပြီးတဲ့နောက် ဘယ်လို ဖြစ်မြောက်အောင် အကောင်အထည် ဖော်မလဲဆိုတာ မေးရပါဦးမယ်။

ဒီမေးခွန်းက တကယ် အောင်နိုင်သူတွေနဲ့ ကျန်လူတွေကို အတန်းအစား ခွဲပစ်လိုက်တာပါပဲ။

ကျွန်တော်တို့အများစုဟာ အိုင်ဒီယာကောင်းတွေ တစ်ပုံတပင်ရှိပါလျက်နဲ့ လူနည်းစုလောက်သာ လက်တွေ့လေ့ကျင့် စမ်းသပ်ကြည့်ကြတာကိုး။ သူတို့ အိုင်ဒီယာတွေကို အကောင်အထည်မဖော်နိုင်တဲ့ အကြောင်းရင်းတချို့ကို သိသာ အောင် တင်ပြပါရစေ။

- * သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့အိုင်ဒီယာအကြောင်း တခြားလူကို ပြောပြရမှာကြောက် လို့။
- * သူတို့ကို တခြားလူတွေက ‘အသုံးမကျတဲ့ အလကားအိုင်ဒီယာ’ ဆိုပြီး လှောင်ပြောင်ကဲ့ရဲ့မှာ (၀၁) အထင်ခံရမှာစိုးလို့။
- * သူတို့မှာ ကိုယ့်ကိုကိုယ် ယုံကြည်မှုမရှိလို့။

- * တခြားလူတွေပြောတာနဲ့ အလွယ်တကူ စိတ်ပျက်တတ်လို့။
- * ဖင့်လေး အချိန်ခွဲတတ်တဲ့ ညာဉ်ရှိလို့၊ တကယ်တမ်း အကောင်အထည် ပေါ်အောင် မလုပ်နိုင်ကြတာပဲလို့ ဆိုရပါမယ်။

အောင်နိုင်သူတွေမှာတော့ ဒီအမူအကျင့်ဆိုတွေ့ မရှိကြပါဘူး။ အိုင်ဒီယာ တစ်ခုကို အောင်မြင်အောင် အကောင်အထည်ဖော်နိုင်တဲ့ နည်းတချို့ကတော့ ဒီမှာပါ။

- * ကိုယ့်အိုင်ဒီယာကို ကိုယ် နှစ်နှစ်ကာကာ ယုံကြည်အားထားပါ။
- * အိုင်ဒီယာကိုချရေးပြီး ဧည့်မှန်းချက်ပန်းတိုင်အဖြစ် အသွင်ပြောင်းပါ။ ဒီနောက် အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ စိန်ချက်တစ်ခု ကြိုတင်ပြင်ဆင်ရေးဆွဲပါ။
- * ကိုယ် ယုံကြည်စိတ်ချတဲ့လူနဲ့ ကိုယ့်အိုင်ဒီယာကို ဆွေးနွေးဖို့ ဝန်မလေး ပါနဲ့။ သူတို့ပေးတဲ့ မှတ်ချက်ကို ဂရုထား နားစိုက်ပါ။ သူတို့ရဲ့ထင်မြင်ချက် အကြံဉာဏ်တွေနဲ့ ကိုယ့်အိုင်ဒီယာကို အားဖြည့်ပါ။ ကောင်းတဲ့အချက် အဓိကအချက်တွေကို အရေးထားပြီး စူးစူးစိုက်စိုက် အာရုံပြုပါ။ ကိုယ့်ရဲ့ မူလ အိုင်ဒီယာကတော့ သွေဖီမသွားပါစေနဲ့။
- * ကိုယ့်အိုင်ဒီယာရဲ့တန်ဖိုး တခြားလူတွေသိအောင် ပြောပါ။
- * ကိုယ့်အိုင်ဒီယာဟာ အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ အသင့်ရှိနေပြီး လက်တွေ့ အသက်သွင်းလို့ရတယ်လို့ အာရုံမြင်ကြည့်ပါ။
- * အကျိုးရလဒ်ကို အပြုသဘောဆောင်တဲ့အမြင်နဲ့မြင်ပြီး အစွမ်းရှိသမျှ အားထုတ်ကြိုးပမ်းပါ။
- * မမျှော်လင့်တဲ့ ပြဿနာတွေကို စိန်ခေါ်မှုများအဖြစ် ရှုမြင်ပါ။ ဒါဟာ အထူးအရေးကြီးတဲ့ အချက်ပါပဲ။
- * ကိုယ့်အကြံအစည် မအောင်မြင်မချင်း လက်လျှော့ အရုံးမပေးပါနဲ့။ အိုင်ဒီယာဆိုတာ ဘဝမှာ အောင်မြင်လိုသူတွေအတွက် မရှိမဖြစ် လိုအပ် ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာလည်း ဒီအတိုင်းပါပဲ။ မဟာကုမ္ပဏီ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေဟာ သူတို့လုပ်ငန်းရဲ့ အနာဂတ်ဖွံ့ဖြိုးအောင်မြင်ရေး အတွက် အိုင်ဒီယာအသစ်တွေထုတ်ပေးဖို့ လူတွေကို အခွင့်အရေးတွေပေးပြီး အကြီးအကျယ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ကြတာကိုထောက်ရင် ဒါကို သဘောပေါက် နိုင်ပါတယ်။

ဇယား (၁)

အိုင်ဒီယာတစ်ခု၏ အကျိုးသက်ရောက်မှုစွမ်းအားကို အကဲဖြတ်ခြင်း
အိုင်ဒီယာအသစ် _____

#	အားသာချက်များ	အားနည်းချက်များ	အကျိုးကျေးဇူးများ	အခက်အခဲများ
၁။				
၂။				
၃။				
၄။				
၅။				

D

Dreaming

စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက်မက်ခြင်း

လှပတဲ့အရာတွေကို မျှော်လင့်ရည်မှန်းမှု ကြီးကြီးမားမားမဖြစ်ခင် တန်ဖိုးထားမိတာပဲ မဟုတ်လား။ ထို့အတူပဲ မအောင်မြင်ခင်မှာ အောင်မြင်မှု လိုချင်တပ်မက်စိတ် မွေးရပါတယ်။ အဲသလို တပ်မက်စိတ် ဘယ်လိုမွေးမလဲဆိုရင်တော့ စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက် မက်ပေးရတယ်လို့ ဖြေရမှာပါပဲ။ ဒီနေရာမှာ အိပ်ပျော်ရင်းက မက်တဲ့ အိပ်မက်မျိုးကို ပြောတာမဟုတ်ပါဘူး။ ခုပြောတဲ့အိပ်မက်က နိုးနေရာက သိသိကြီးနဲ့ အိပ်မက်မက်ဖို့ ဆိုလိုတာပါ။ ခင်ဗျားအနေနဲ့ အသစ်စက်စက် ကားတစ်စီး (ဒါမှမဟုတ်) အိမ်ကောင်းကောင်းတစ်လုံးကို ဝယ်ချင်စိတ် ဘာကြောင့် ပေါက်ရတာပါလိမ့်။ တီဗီကြော်ငြာ၊ သတင်းစာကြော်ငြာတွေ မြင်ရလို့ပဲ မဟုတ်လား။ ကြော်ငြာရှင်တွေက လူ့စိတ် လူ့မနောကို နှော့နှော့အောင် သိသလို သူတို့အတွက် အိပ်မက်ကမ္ဘာတစ်ခု ဖန်ဆင်းပေးခဲ့တာပဲပေါ့။ ကြော်ငြာကိုတွေ့တဲ့ နောက် ဒီလိုအိမ်တွေ ကားတွေကို ပိုင်ဆိုင်လိုစိတ်နဲ့ အိပ်မက် မက်တော့တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကို မသိခင်ကတည်းက လိုအပ်နေတာဆိုလည်း မမှားပါဘူး။

ဒီသဘောတရားအတိုင်း ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို ဆွတ်လှမ်းရောက်ရုံဖို့ အိပ်မက်ကို အသုံးပြုရပါလိမ့်မယ်။ အလုပ်ခွင်မှာ ရာထူးတက်ချင်ရင် ရောင်းအားမြှင့်ဖို့လိုသလို လုပ်ငန်းသစ်ထူထောင်ရမှာဖြစ်ပြီး ပထမဆင့်အနေနဲ့ အိပ်မက်မက်ဖို့ လိုပါတယ်။ အိပ်မက်တာဟာ ကိုယ့်ရဲ့မသိစိတ်က ကိုယ်လိုချင်တာကိုရဖို့ စိတ်ပါလက်ပါ အာရုံညွှတ်ပြီး စေစားရာရောက်ပါတယ်။ ကိုယ့်စိတ်က စိတ်ဝင်စားလာပြီဆိုတာနဲ့ အိပ်မက်တွေကို လက်တွေ့ဖြစ်လာအောင် ဆုံးဖြတ်ချက် ချမိတော့တာပါပဲ။

ညီညီနီနီ

အိပ်မက်မက်တယ်ဆိုတာ တကယ်မကခင် ဝတ်စုံပြည့် လေ့ကျင့်တာ တစ်မျိုးလိုလည်း ခေါ်နိုင်ပါတယ်။ သိပ္ပံပညာရှင်တွေ စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက် ကမ္ဘာထဲမှာ နေကြတာပဲလို့ လူတွေက ပြောတတ်ကြပါတယ်။ အနာဂတ်ကို သူတို့ မျက်ဝါးထင်ထင် ကြိုမြင်အောင် အကူအညီပေးတာ ဒီအိပ်မက်တွေပဲလေ။

ကိုယ်က တစ်ခုခုကို အရူးအမူးစွဲလန်းပြီး အသည်းအသန် ပိုင်ဆိုင်ချင် တယ်ဆိုရင် အကြံကောင်းတစ်ခုက နေ့စဉ် မြင်သာတဲ့နေရာမှာ အဲဒီ ရုပ်ပုံတွေကို ချိတ်ဆွဲထားတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီရုပ်ပုံက ကိုယ် လိုချင်တပ်မက်စိတ်တွေ ထက်သန်သထက် ထက်သန်လာအောင် ဖန်တီးပြီး အိပ်မက် မက်ခိုင်းပါလိမ့်မယ်။ ဒီအိပ်မက်ကမှ အပြင်းအထန်လိုချင်တဲ့ ဆန္ဒတွေအဖြစ် ပြောင်းလဲသွားမှာ သေချာ ပါတယ်။

အသိစိတ်နဲ့ယှဉ်တဲ့ နိုးလျက်မက်တဲ့ စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက်ဟာ လိုချင်တာ မှန်သမျှရရေးမှာ မရှိမဖြစ် လိုအပ်ပါတယ်။

အလုပ်နဲ့ပတ်သက်ရင်လည်း ဒီသဘောတရားအတိုင်းပါပဲ။ ကုမ္ပဏီကြီးက အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တွေ၊ အဆင့်မြင့် အုပ်ချုပ်သူတွေဟာလည်း ကုမ္ပဏီရဲ့ အနာဂတ် ထွန်းတောက်အောင်မြင်ရေး အမှန်တကယ်ဖြစ်လာအောင် အိပ်မက် တွေ မက်နေသင့်တယ်ဆိုပါတော့။



E

Economics-Creating Financial Freedom

စီးပွားရေးအရ ငွေကြေးလွတ်မြောက်မှုဖန်တီးပါ

လူတိုင်းဟာ ငွေကြေးအရ လွတ်မြောက်မှုရပြီး စီးပွားရေးသောကတွေ ကင်းဝေးအောင် သူ့ပိုင်ဆိုင်မှုတွေနဲ့ ငွေတွေကို စီမံခန့်ခွဲတတ်ရပါမယ်။ ငွေပြည့်စုံ လုံလောက်မှုမရှိတာဟာ မိသားစုနဲ့ လုပ်ငန်းဘဝမှာ အဓိကအကျဆုံး စိတ်ညစ် စရာ အကြောင်းရင်းတစ်ခုပါပဲ။

လူတွေက မကြာခဏ စောဒကတက်ကြတယ်။

“ငါ ဘယ်လိုလုပ် ငွေစုနိုင်ပါ့မလဲ” ဒါမှမဟုတ် “ငါ့မှာ ဘာမှမရှိတာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု မလုပ်နိုင်ပါဘူး” စသည်ဖြင့်-

နယ်လ်ဆင် ရော့ကက်ဖဲလားဟာ ငွေစုရာမှာ အောင်မြင်သူဖြစ်ကြောင်း ဥပမာကောင်းတစ်ခုပေါ့။ သူ့အပြောနဲ့ဆိုရင် -

“ငွေစုဖို့ မင်းကိုယ်မင်း တွန်းအားပေးရမယ်” ပေါ့။

ဆန္ဒရှိရင် နည်းလမ်းရှိလာတာပါပဲ။

ငွေစုပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ဖို့ စိတ်ပိုင်းဖြတ်ထားဖို့လိုပါတယ်။

ဒါဆို ငွေစုမယ့်အကြံ အထမြောက်သွားမှာပါ။

ငွေမစုလို့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမလုပ်ခဲ့ရင် ဘာတွေဖြစ်လာမယ်ဆိုတာ စဉ်းစား ကြည့်ပါဦး။

- * စီးပွားရေးလွတ်မြောက်မှု ဘယ်တော့မှရမှာ မဟုတ်တော့ဘူး။
- * ကိုယ့်ကိုကိုယ် ယုံကြည်မှု ဆုံးရှုံးသွားမယ်။

- * စိတ်သောကတွေ ကြုံလာရမယ်။
- * ငွေအကြပ်အတည်းကြောင့် အဆိုးမြင်သမား ဖြစ်သွားနိုင်တယ်။
- * ဖိအားတွေနဲ့ ပြဿနာပေါင်းစုံက မိသားစုဘဝကို ထိခိုက်နစ်နာလာစေမယ်။ ဒီအန္တရာယ်တွေနဲ့ကင်းဝေးအောင် ငွေကြေးစီးပွားရေးအရ လွတ်လပ်မှုကို ဖန်တီးချင်တယ်ဆိုရင်တော့ ဟောဒီ အကြံပေးချက်များကို လိုက်နာပါ။

စိတ်ဆုံးဖြတ်ချက်ချလိုက်ပါ။ စီးပွားရေးအရ လွတ်မြောက်ပြီး ငွေသောက ကင်းသူဖြစ်ရမယ်ဆိုတဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ထားလိုက်ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။

ငွေစုစုပါတော့။ ကိုယ်ရတဲ့ ဝင်ငွေထဲက ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းက ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း အနည်းဆုံး ငွေစုစုရင်းဖွင့်ပြီး ငွေစုပါ။ ဒီလိုမှ မစုနိုင်ရင် ပင်ပင်ပမ်းပမ်းနဲ့ အချိန်ပို အလုပ်ဆင်းရတာတွေ (ဒါမှမဟုတ်) ကိုယ့်အိမ်ထောင်ဖက်ပါ အလုပ် ထွက်လုပ်ရပါလိမ့်မယ်။

အသုံးအပြုန်းလျှော့ပါ။ ကိုယ့်အသုံးစာရင်းကို ချရေးလိုက်မယ်ဆိုရင် မလိုအပ်ဘဲ ဝယ်မိတာတွေ အလဟဿ ဖြုန်းတီးပစ်မှုတွေ ပေါ်လာမှာပါပဲ။ ဒီလို အသုံးစရိတ်တွေ ဆင်ခြင်လျှော့ချပစ်လိုက်ခြင်းအားဖြင့် ငွေပိုငွေလျှော့လေး တွေထွက်လာပြီး စုငွေတွေ ဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။ နေ့စဉ်၊ လစဉ် အသုံးစရိတ် တွေကို တွက်ချက်ထိန်းသိမ်းပါ။ ဒါဟာ ကိုယ့်အတွက် ကောင်းရာ ကောင်းကြောင်းကို ပို့ညွှန်ပေးပါလိမ့်မယ်။

မျက်စိဖွင့်ထား။ တခြား ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေ ဘာလုပ်တယ်ဆိုတာ ကြည့် ထားပါ။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကောင်းတစ်ခုရရှိအောင် နားလည်ကျွမ်းကျင်သူတွေနဲ့ ပြောဆိုတိုင်ပင်ပါ။ အလုပ်ဖြစ်နိုင်တဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေထဲမှာ စတော့ရှယ်ယာနဲ့ စာချုပ်၊ အိမ်ခြံမြေ၊ ကျောက်မျက်ရတနာတွေနဲ့ အသေးစားလုပ်ငန်းတွေ ပါဝင် ပါတယ်။

ဒေသတွင်း နီးနော့ဖလှယ်ပွဲတွေသွားတက်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုင်ရာ နီးနော့ ဖလှယ်ပွဲတွေသွားတက်ပြီး ကိုယ်လုပ်ချင်တဲ့ စီးပွားရေးနဲ့ တိုက်ရိုက်ပတ်သက်တဲ့ စာအုပ်စာတမ်းတွေ ဖတ်ရှုခြင်းအားဖြင့် အမြင်တွေ ပိုကျယ်လာမှာပါ။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရေး အကြံဉာဏ်တွေကို ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်ကို ဖွင့်ပြော။ ဘဏ် လုပ်ငန်းသမားတွေဟာ ငွေအကြောင်း ကောင်းကောင်းသိပြီး ထိန်းသိမ်းတတ်သူ တွေဖြစ်သလို လက်ရှိစီးပွားရေးအနေအထားတွေနဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအခွင့်အလမ်း တွေကို အကျွမ်းတဝင် နားလည်ကြသူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

စုဆောင်းငွေရဲ့ တချို့ကိုသာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ။ အိမ်ခြေလုပ်ငန်းဟာ အကောင်းဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတစ်ခုပါပဲ။ (အနောက်နိုင်ငံစနစ်အရ ငွေအနည်းငယ်စိုက်ပြီး

ချေးငွေတွေနဲ့ ငွေကို အလုံးအရင်းလိုက် အရှိန်မြှင့်တင်နိုင်ပါတယ်။ အိမ်ကို အငှားချပြီး အိမ်ငှားခတွေနဲ့ အိမ်ပေါင်ကြေးကို ပေးဆပ်လိုရပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်း မှာ ကိုယ်ကိုယ်တိုင် မန်နေဂျာဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ အခွန်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ အကျိုး ခံစားခွင့်တွေလည်း အိမ်တန်ဖိုးကိုလိုက်ပြီး ရရှိနိုင်ပါတယ်) ပိုပြီးအရေးကြီးတာ က ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတစ်ယောက်အနေနဲ့ ပီတိဖြစ်ရတာပါပဲ။

အကြေးခံပါ။ အနာဂတ်မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ တိုးမြှင့်နိုင်ရေးအတွက် ငွေတွေ ပိုလိုလာသလို အကြေးတွေယူဖို့ လိုပါတယ်။ ငွေချေးရမှာ မကြောက် ပါနဲ့။ ကိုယ်မှာ သင့်လျော်ကောင်းမွန်တဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ လုပ်နိုင်သမျှ ပြန်ဆပ်လိုရပြီး ရှေ့ဆက် ဘာလုပ်ရမယ်ဆိုတာလည်း ‘မဆိုးစိုင်းသင်’ နည်းနဲ့ တတ်ကျွမ်းလာပါလိမ့်မယ်။

အိမ်တစ်လုံးဝယ်ခြင်း။ အိမ်ဝယ်တာဟာ ငွေကြေးလုံခြုံမှု စိတ်အေးချမ်းသာ မှုကိုပေးတာနဲ့အမျှ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကောင်းတစ်ခုဖြစ်ပြီး အခွန်လွတ်ငြိမ်းခွင့် အများ ဆုံး ရနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းပဲဖြစ်ပါတယ်။

စတော့နှင့်စာချုပ်များ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု။ သိတတ်နားလည်မှုနဲ့ ပညာမရှိဘဲနဲ့ သူများပြောတာ နားယောင်ပြီး ပြေးမဝယ်ပါနဲ့။ တကယ်ကျွမ်းကျင်သူတွေရဲ့ စေတနာ ပါတဲ့အကြံတွေ လိုပါတယ်။

ကျောက်မျက်ရတနာများကို ဝယ်ယူစုဆောင်းခြင်း။ အရင်တစ်ချိန်ကတော့ ရွှေနဲ့ငွေကို အဓိကထား ဝယ်ကြတာပါ။ ခုတော့ ကျွမ်းကျင်ပါရဂူများနဲ့တိုင်ပင်ပါ။

ငွေစာရင်းမှတ်တမ်း ထားရှိပါ။ အားရင်အားသလို စာရင်းမှတ်ခြင်းအားဖြင့် ကိုယ့်ရဲ့ပစ္စည်းတွေ ပိုင်ဆိုင်မှု စုစုပေါင်းနဲ့ အသားတင် တန်ဖိုးကို သိနေရပါ လိမ့်မယ်။ အခါအားလျော်စွာ ပြန်စစ်ဆေး သုံးသပ်ပြီး ငွေကြေးဘဏ္ဍာရေး အခြေအနေကို တွက်ချက်ချိန်ဆဲလို့ရပါတယ်။

လူတစ်ဦးအနေနှင့်ဖြစ်ဖြစ် ကုမ္ပဏီကော်ပိုရေးရှင်းကြီးအနေနဲ့ဖြစ်ဖြစ် ရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှုလုပ်မထားဘဲ ငွေကြေးလွတ်လပ်မှုရှိစေမယ့် စီမံကိန်းတွေ ချမထားရင် အနားနှင့်အမြန်ဆိုသလို ဘဏ္ဍာရေးအကြပ်အတည်း ကြုံရတတ်ပါတယ်။

ဘဏ္ဍာရေးလွတ်လပ်မှုရှိစေတဲ့ စီမံကိန်းတွေမရှိသေးရင် သိပ်နောက်မကျ သေးပါဘူး။ အခုပဲ စီမံကိန်းစလိုက်ပါ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေအဖို့ ငွေအတွက် စိတ်အေးရမယ့် ငွေကြေးလွတ် မြောက်မှုရေးကို ဦးတည်ပြီး အပြင်းအထန် အလုပ်လုပ်ရပါလိမ့်မယ်။ များသော အားဖြင့် မဆိုစလောက်ကလေး ရင်းနှီးလုပ်ကိုင်မှုတွေမှာ ငွေကြေးအာမခံချက် မရှိသလို မကြာခင် ဒေဝါလီခံရတာ (ဒါမှမဟုတ်) ပြိုကွဲတာမျိုး ကြုံရလေ့ရှိ

၁၈

ညီညီနီနီ

ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေကလည်း အဲဒီလို အဖွဲ့အစည်းမျိုးအပေါ်မှာ သစ္စာစောင့်သိနိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ တစ်ဖက်ကလည်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုအနေနဲ့ ဓနအင်အား တောင့်တင်းမှုရှိရင် အခက်အခဲကာလတွေကို အလွယ်တကူ ကျော်ဖြတ်ပြီး အောင်မြင်မှုရယူနိုင်တာ တွေ့ရပါမယ်။

□

F

Failures are Pillars of Success Learning From Mistakes

ဆုံးရှုံးမှုများသည် အောင်မြင်မှု၏
ဒေါက်တိုင်များဖြစ်၍ အမှားများမှ
သင်ခန်းစာယူပါ

လူတိုင်းဟာ အမှားလုပ်မိကြတာပါပဲ။ မှားတတ်တာကိုက လူ့သဘာဝ။ တစ်ကြိမ်တစ်ခါမှ မမှားဖူးတဲ့လူဟာ အသစ်အဆန်းတွေဖြစ်အောင် ဘယ်တော့မှ ကြိုးစားနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူးလို့ ပြောရပါတယ်။ အိုင်ဒီယာအသစ်တစ်ခုကို အသက်မသွင်းနိုင်တာ ရှက်ဖို့ကောင်းလှချည်။ ကိုယ်မှားမှာစိုးပြီး နောက်တွန့်နေတာနဲ့ အသစ်တစ်ခုခုကိုဖန်တီးဖို့ ကြောက်ရွံ့မနေသင့်ပါဘူး။

ပင်နီစလင်ထိုးဆေးဟာ အမှားတစ်ခုကြောင့် မတော်တဆ ထွက်ပေါ်လာတဲ့ ရလဒ်ပါ။ ဟင်နရီဖို့ဒ်နဲ့ သောမတ်(စ်)အက်ဒီဆင်တို့သာ အမှားလုပ်ရမှာကြောက်နေရင် မြေကြော့လှိုက်သလို အချိန်တိုတိုနဲ့ လိုရာခရီးကို ဆောင်ကြဉ်းပေးတဲ့ 'ကား'ဆိုတာ ဖြစ်လာမှာမဟုတ်ဘဲ လျှပ်စစ်ဓာတ်ဆိုတာလည်း ဘယ်လိုနေမှန်း သိမှာမဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့က လုပ်ရင်းမှား၊ မှားရင်းလုပ်နဲ့ သင်ယူပြီး အောင်မြင်ခဲ့ကြတာပါ။ အနိုင်ရသူတစ်ယောက်ဟာ သူ့အမှားတွေကို ဂရုစိုက်တယ်၊ လေ့လာသုံးသပ်တယ်၊ ပြဿနာတွေ အဖြေရှာတယ်၊ သူ့ကိုယ်သူ ပြုပြင်ခဲ့ရာက ပန်းဝင်ခဲ့တော့တာပဲပေါ့။ အမှားတွေထဲက သင်ခန်းစာယူနိုင်ရင်ပဲ အောင်မြင်မှုကို ဦးတည်နေပါပြီ။

ညီညီနီနီ

လျှမ်းလျှမ်းတောက် အောင်မြင်တဲ့ ဒိုမီနို ပီစာမုန့်လုပ်ငန်းရှင် သူဌေးကြီး သောမတ်စ် မိုနာဂန်ဆိုရင်လည်း မစဉ်းမစားပဲနဲ့ တချို့အမှားတွေ မှားခွင့်ပြုခဲ့ ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီ အမှားတွေက ပညာသင်ယူခိုင်းပါတယ်။ သူ့သိဝရီက တော့ အမှားအယွင်းနည်းနည်းမှ မလုပ်မိဘဲနဲ့ ဖောက်ထွက်ဖို့ မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတာ ပါပဲ။

အောင်မြင်မှုဟာ ကျေးဇူးသိတတ်ခြင်း၊ လေ့လာသုံးသပ်ခြင်းနဲ့ အမှားထဲက အဖြေမှန်ရအောင် ထုတ်ယူခြင်းတွေအပေါ် မူတည်ပါတယ်။

ကိုယ်နဲ့တွဲလုပ်တဲ့လူ မှားတာကို စိတ်အနှောင့်အယှက် မဖြစ်ပါနဲ့။ ဒီအစား ပိုကောင်းတဲ့လမ်းကို ညွှန်ပြလိုက်ပါ။ ဒီလိုလုပ်ခြင်းအားဖြင့် သူ့ကို အားငယ် မသွားစေဘဲ ပြုပြင်ဖို့ ကြိုးပမ်းသွားပါလိမ့်မယ်။

သူ့ကို ခြောက်လိုက် ဟောက်လိုက်ရင်တော့ သူ့ခမျာ ကြောက်လန့်ပြီး အကြိတ်တုံး ဉာဏ်တုံး ဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။ သူ့ဆီက အိုင်ဒီယာအသစ်တွေလည်း ဘယ်လိုမှ ထွက်လာတော့မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အမှားဆိုတာ အပြုသဘောဆောင် တဲ့အမြင်နဲ့ အသုံးချတတ်ရင် ရလာဒ်ကောင်းတွေအဖြစ် ပြောင်းလဲသွားနိုင် ပါတယ်။



G

Goals-Setting Targets

ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် - ပစ်မှတ်များထားရှိမှု

ကိုယ် ဘယ်ကိုဦးတည်ပြီးသွားနေမှန်းမသိရင် ခရီးရောက်မှာ မဟုတ်ပါ ဘူး။ ထူးခြားထင်ရှားတဲ့ ပန်းတိုင်တွေဟာ အောင်မြင်မှုရဲ့ လမ်းပြမြေပုံတွေပါ။ ရေတို ရေရှည် ပန်းတိုင်တစ်ခုမရှိဘဲနဲ့ ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုရဖို့ ပိုခဲယဉ်းပါ တယ်။ ရေတိုရေရှည် ပန်းတိုင်တွေနဲ့အတူ ရောက်အောင်သွားဖို့ အကြံအစည်နဲ့ Plan တစ်ခုလည်း လိုအပ်ပါလိမ့်မယ်။ ပန်းတိုင်တစ်ခုကို သတ်မှတ်ထားတဲ့ ပစ်မှတ်အဖြစ်နဲ့ရောက်ဖို့ အချိန်အတိုင်းအတာတစ်ခုလည်း ရှိရမှာပေါ့။

ဒီအတွက် လက်တွေ့ကျပြီး လက်လှမ်းမီတဲ့ ပန်းတိုင်ဖြစ်ရမယ်။

အထူး ထင်ရှားရမယ်။

တိကျတဲ့ အချိန်ကာလ သတ်မှတ်ထားရမယ်။

ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ၂ မျိုး ရှိတယ်နော်။ ရေရှည်ပန်းတိုင်နှင့် ရေတို ပန်းတိုင်ရယ်လို့ ပြောပြီးပါပြီ။ ရေရှည်ပန်းတိုင်ဆိုတာက တစ်နှစ်က ဆယ်နှစ် ကြာမှ အောင်ပန်းဆွတ်နိုင်မှာပါ။ ရေရှည်ပန်းတိုင်အနေနှင့် “ငါ ဆယ်နှစ်ကြာရင် မိလျံနာတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ လုပ်နေတယ်”ဆိုတာမျိုးပေါ့။ လေသံပျော့ပျော့နဲ့ “တစ်နေ့နေ့တော့ ငွေတွေ တစ်ပုံကြီးရမှာပါကွာ”ပြောတာမျိုးကျတော့ ပန်းတိုင် လို့ မခေါ်နိုင်ပါဘူး။ ဒီတော့ “ငါ အသက် ၃၅ နှစ်မှာ မီလျံနာဖြစ်ရမယ်”ဆိုတဲ့ သန္နိဋ္ဌာန်ချထားတဲ့ စကားမျိုးပြောပါ။ “ငါ လိုချင်တယ်၊ ဖြစ်ချင်တယ်”ဆိုတဲ့ မရေရာ မသေချာတဲ့အသံတွေ မသုံးပါနဲ့။ ဒီအစား ငါ ရည်မှန်းတယ်ဆိုတဲ့ အသုံးအနှုန်းမျိုးက ပိုအားကောင်းပါတယ်။ ဒါဟာ မရမနေ ကြိုးပမ်းဖို့ စိတ်

ဆုံးဖြတ်ချက်ချထားတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ပါပဲ။ သို့နှင့်အမျှ ကိုယ့်ပန်းတိုင်ကိုယ် ချမှတ်ပြီးသား ဖြစ်သွားပါတော့တယ်။

ကျနသေချာစွာ ချမှတ်ထားတဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တချို့ကို နမူနာပြုရရင်-

- * ဒီနှစ် ငါ့အတန်းထဲက ထိပ်တန်းကျောင်းသား ၅ ရာခိုင်နှုန်းထဲမှာ ပါရမယ်။
- * ငါ အသက် ၃၀ ပြည့်တဲ့အချိန်မှာ ကုမ္ပဏီရဲ့ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်ကိုဖြစ်ရမယ်။
- * ဒီနှစ် ငါ့ကုမ္ပဏီရဲ့ရောင်းအားကို ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း တက်စေရမယ်။
- * နှစ်ကုန်ရင် ငါ့ကိုယ်အလေးချိန် ၁၅ ပေါင် ကျသွားအောင် လုပ်မယ်။

အဓိကပန်းတိုင် သတ်မှတ်လိုက်တာနဲ့ ပစ်မှတ်ကိုရောက်ဖို့ ကူပေးမယ့် ရေတိုပန်းတိုင်လေးတွေ ဖန်တီးရပါလိမ့်မယ်။ ရေတိုပန်းတိုင်ဟာ ၁ နှစ်အောက်မှာရှိဖို့ လိုပါတယ်။ ကိုယ်ဟာ နှစ်လည် ဝင်ငွေ ဒေါ်လာ ၂၀၀၀၀ သာ ရသူဆိုရင် ၁၀ နှစ်အကြာမှာ မိလျံနာဖြစ်ဖို့ အလွမ်းဝေးလှပါတယ်။ မဟာဗျူဟာ တစ်ရပ်မရှိရင် မလွယ်တာ အမှန်ပါပဲ။ တကယ်လို့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ လုပ်ထားမယ်ဆိုရင်တော့ နီးစပ်တယ်ဆိုရမယ်။

ဒီတော့ ရေတို ရည်မှန်းချက်အဖြစ် ပထမနှစ်မှာ ဒေါ်လာ ၃၀၀၀၀ လောက် တွန်းအားကောင်းတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနဲ့ရထားမှ မှန်းခြေကိုက်မှာပါ။ ဒီလို ရေတိုပန်းတိုင်လေးတွေ ဆက်တိုက်လုပ်ထားမှလည်း အဓိက ရည်မှန်းချက်ကို ပြည့်ဝနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

ရည်မှန်းချက်အသီးသီး ချမှတ်ပြီးရင်လည်း အဲဒီ ရည်မှန်းချက်တွေကို ဦးစားပေးလုပ်ဆောင်ပါ။ အိမ်တစ်လုံး မီးလောင်တယ်ဆိုရင် အရင်ဆုံး မီးသတ်ကို ဖုန်းဆက်ရမှာဖြစ်ပြီး အသက်အာမခံဌာနကို ဆက်လို့မရပါဘူး။ တစ်ယောက်ယောက်က “ဟာ... ဒီလူဟာ သိပ်တော်တယ်ဗျ။ ဒါပေမယ့် သူ့ပြဿနာက ဘာကို ဦးစားပေးရမှန်းမသိဘဲ ယောင်ဝါးဝါးဖြစ်နေတာ” လို့ပြောတဲ့စကားတွေ ကြားဖူးပေါင်း ဘယ်လောက်များပြီလဲ။

သင့်အနေနဲ့ အိုင်ဒီယာထုတ်တာတွေ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ချမှတ်တာတွေနဲ့ ဇွဲ၊ လုံ့လ၊ ဝီရိယနဲ့ အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာ ဘယ်လောက်ပဲကောင်းကောင်း အဓိကနဲ့သာမညကို မခွဲခြားတတ်ရင်တော့ ပစ်မှတ်ကိုမရောက်ပဲ လမ်းတစ်ဝက်တွင် ကျွမ်းပြန်သွားမှာ သေချာပါတယ်။

ဦးစားပေးမှုကို မရွေးတတ်တဲ့လူတွေအဖို့ ပန်းတိုင်ကို အချိန်ကိုက်ရောက်ဖို့လည်း ခက်တာပေါ့။ သူတို့ ဘယ်လောက်ပဲ အပင်ပန်းခံခံ နေရာရွေ့မှာ

မဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့ဟာ မိုးချုပ်တဲ့အထိနောက်ကျပြီး အကြာကြီးလုပ်ပြပေမယ့်လည်း အထက်လူကြီးက စိတ်တိုင်းကျစရာ မရှိပါဘူး။

ပန်းတိုင်တွေကို ဦးစားပေးတာနဲ့ နောက်ကွယ်က လျှို့ဝှက်ပညာတွေ ဘာတွေလဲ။ ထိပ်တန်းဦးစားပေး ပန်းတိုင်ကို ရွေးချယ်နိုင်မယ့်နည်းတွေ ရှိပါတယ်။ ခုလို ကိုယ့်ကိုကိုယ် ပြန်မေးခွန်းထုတ်ကြည့်ပါ။

- * ဒီရည်မှန်းချက် မအောင်မြင်ရင် ဘာတွေဖြစ်ကုန်မလဲ။
- * ရက်အနည်းငယ် ဒါမှမဟုတ် တစ်ပတ်နှစ်ပတ် ဆိုင်းထားလို့ရမလား။
- * ငါလက်လျှော့နောက်ဆုတ်လိုက်ရင် လက်ရှိအခြေအနေနဲ့ လုပ်ငန်းကို ထိခိုက်မလား။
- * ငါ ချက်ချင်း လုပ်လိုက်ခြင်းအားဖြင့် ငါ့အတွက် ပိုခိုင်သွားမလား။
- * ဒီပန်းတိုင်ကို ငါ အောင်အောင်မြင်မြင်မရောက်ရင် တခြားလူတွေ ထိခိုက်ကုန်မလား။
- * ငါ့ရဲ့ နောက်ပန်းတိုင်တွေ ဆက်သွားဖို့ ဒီပန်းတိုင်ကို ဘယ်လို ဆွတ်ခူးနိုင်မလဲ။

ဒီမေးခွန်းတွေ အဖြေရပြီးတဲ့နောက်တော့ ထိပ်တန်းဦးစားပေး ပန်းတိုင်ကို အလွယ်တကူ ရောက်သွားနိုင်ပါပြီ။ ဒီတော့...ဦးစားပေးဖို့ အရေးကြီးတာတွေကို အစဉ်လိုက် စာရင်းပြုစုပြီး အောက်က အကြံပေးချက်တွေအတိုင်း လိုက်နာခြင်းအားဖြင့် လိုရာပန်းတိုင်တစ်ခုချင်းကိုရောက်အောင် ပို့ဆောင်ပေးပါလိမ့်မယ်။

ပန်းတိုင်ကိုချရေးခြင်း။ တိုတိုနဲ့လိုရင်း ရှင်းလင်းပြတ်သားဖို့လိုတယ်။ (စာကြောင်း ၂ ကြောင်းထက် မပိုပါနဲ့။) ပစ္စုပ္ပန်ကာလနဲ့ရေးတာ ပိုကောင်းပါတယ်။ ဥပမာ “ငါ ၃၅ နှစ်ပြည့်ချိန်မှာ ငွေကြေးလွတ်လပ်မှု ရစေရမယ်”

ပန်းတိုင်နဲ့ပတ်သက်လို့ အပြုသဘောဆောင်ခြင်း။ သံသယတစ်ချက်လေးမှမရှိဘဲ ငါ ပန်းတိုင်ရောက်မယ်လို့ ယုံကြည်ပါ။

ပန်းတိုင်ရောက်နေပြီလို့ တစ်နေ့ ၅ မိနစ်လောက် နေ့တိုင်း အာရုံစိုက်မြင်ယောင်ခြင်း။ ဒါဟာ သမထပိုင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ မသိစိတ်က ကိုယ်လိုချင်တာနဲ့ ဖြစ်ချင်တာတွေကို မနောအာရုံအစွမ်းနဲ့ မြင်စေနိုင်ပါတယ်။ နောက်တစ်ဆင့်မှာ ပန်းတိုင်ရောက်ရှိ ဆွတ်ခူးစေမယ့် အိုင်ဒီယာတွေကို စီကာစဉ်ကာ ဖော်ထုတ်ပေးပါလိမ့်မယ်။

ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တွေကို နေ့စဉ် အသံကျယ်ကျယ်ဖြင့်ဖတ်ခြင်း။ ကိုယ်ကိုယ်တိုင် ဒီအသံတွေ ပြန်ကြားဖို့လိုပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ အားကောင်းလာအောင် လှုံ့ဆော်ပေးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ညီညီနီနီ

စီမံချက်တွေကို အမြဲရေးခြင်း။ ရည်မှန်းချက်ကိုဖော်ဆောင်ဖို့ စီမံချက်တွေ ရေးသလို စနစ်တကျ လိုက်နာဆောင်ရွက်ပါ။

ရေတိုပန်းတိုင်များကို မျက်ခြေမပြတ် ပြန်အကဲခတ်ပြီး တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်း။ နှင့်အတူ လိုအပ်ရင် ပြင်ဆင်ပြောင်းလဲမှုများလုပ်ပါ။ တစ်ခါတစ်ရံ ကိုယ် ဖြစ်ချင်သလို မဖြစ်တာမို့ အပြောင်းအလဲတချို့လုပ်ဖို့ လိုပါတယ်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ရေရှည်ရည်မှန်းချက်ကို သွေဖီမသွားအောင်တော့ သတိထားပါ။

ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် လှမ်းကိုင်နိုင်ရန် ခွဲကောင်းခြင်း။ ရေတိုရည်မှန်းချက် တစ်ခုအောင်မြင်ဖို့ နှောင့်နှေးကြန့်ကြာနေပြီဆိုရင် ပြန်လှန်သုံးသပ်၊ ပြသနာကို ရှာ၊ မှန်အောင်ပြင်။ ဆိုလိုတာကတော့ လက်လျှော့ အရုံးမပေးဖို့။

ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်ကို အောင်မြင်မှုမရှိသူတွေနဲ့ ဆွေးနွေးမှုက အတတ်နိုင်ဆုံး ရောင်ကြည့်ခြင်း။ သူတို့က ကိုယ့်ကို ဦးတည်ရာ လမ်းကြောင်းအမှားကို တွန်းပို့ဖို့ ကြိုးစားပါလိမ့်မယ်။

ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်ကို လူအများရှေ့မှာ ထုတ်ဖော်မပြောခြင်း။ ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်များနှင့် ပတ်သက်လို့ ငျော်ရွှင်မှုကို ခံစားခြင်း။ ဒါပေမယ့် အပြောသက် သက်နဲ့ စိတ်ကူးယဉ်ပြီး ကြည့်နူးပီတိ ဖြစ်နေတာမျိုးတော့ မဖြစ်ပါစေနဲ့။ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို ဆုပ်ကိုင်မိတော့မှ ထူးချွန်ပြောင်မြောက်တဲ့ စွမ်းဆောင်မှု အတွက် ကိုယ့်ကိုကိုယ် ချီးမွမ်းပါ။ ဒါဟာ စိတ်ဓာတ်အင်အားကို ပိုမို ကြီးမား တက်ကြွစေတဲ့ လုပ်ရပ်ပါပဲ။

ရှိပြီးသား ရည်မှန်းချက်တွေ ပြည့်ဝတဲ့နောက် ရည်မှန်းချက်အသစ်တွေ ဆက်ပြီး ချမှတ်ရပါလိမ့်မယ်။ ဒါဟာ အမြဲမပြတ် တရစပ်ဖြစ်စဉ်နဲ့ အလား အလာကောင်းတစ်ခုပါ။

တစ်ဦးချင်းပဲဆိုဆို အဖွဲ့အသင်း ကော်ပိုရေးရှင်းတွေ အတွက်ပဲဖြစ်ဖြစ် လုပ်ငန်းစဉ်ကတော့ တစ်ထပ်တည်းဖြစ်ပါတယ်။ ကော်ပိုရေးရှင်းတစ်ခုအနေနဲ့ ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်တဲ့ အဓိက ရည်မှန်းချက်တွေကို အသေးစား ပန်းတိုင်လေး တွေအဖြစ် စိပ်ဖြာပြီး အုပ်စုနဲ့ တစ်ဦးစီကို တာဝန်ပေးရပါမယ်။ အုပ်စုလိုက် ရည်မှန်းချက်တွေကိုလည်း အများသဘောတူညီချက်နဲ့ ချမှတ်ရမှာပါ။ အောင်မြင် တဲ့ ကော်ပိုရေးရှင်းတစ်ခုဟာ ဆက်သွယ်ရေးကောင်းသလောက် အဖွဲ့ရဲ့ရည်မှန်း ချက်တွေကို ဖော်ဆောင်ရာမှာ တော်ကြသလို အထက်အဆင့် စီမံကွပ်ကဲမှုကနေ အောက်ခြေအဆင့်ထိ ပူးပေါင်းလက်တွဲ လုပ်ကိုင်ကြတာ တွေ့ရမှာပါပဲ။



H

Honing Communication Skills

ဆက်သွယ်မှုစွမ်းရည်ကို ထက်မြက်အောင် သွေးခြင်း

ဆက်သွယ်ရေးဟာ သတင်းဖလှယ်မှုတစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ် အသိ ပေးလိုတာကို စာနဲ့နှုတ်နဲ့ ပြောတာဆိုလည်း မမှားပါဘူး။ နေ့စဉ် ဘဝမှာ ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေ၊ အလုပ်ရှင်သူဌေး၊ အထက်အရာရှိတွေ၊ လက် အောက်ငယ်သားတွေ၊ မိသားစုဝင်တွေနဲ့ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းတွေကို မဖြစ် မနေ ဆက်သွယ်လုပ်ကိုင်ရတာပါပဲ။ အလုပ်ရုံ စက်ရုံလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်နေ တယ်ဆိုလည်း ကုန်ပစ္စည်းတွေ အခြေအနေကောင်းဖို့ သုံးစွဲသူတွေနဲ့ ဆက်သွယ် နေဖို့လိုတာပေါ့။ ကိုယ့်ကို ကောင်းကောင်းသတင်းပေးနိုင်တဲ့ သုံးစွဲသူဟာ စားသုံးသူ အပီသဆုံးလို့ ဆိုရပါမယ်။ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာကိစ္စနဲ့ လုပ်ငန်းခွင် တွေမှာ နားလည်မှုလွှဲကြရာမှာ များသောအားဖြင့် ဆက်သွယ်ရေးညံ့ဖျင်းလို့ပဲ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

ဆက်သွယ်ရေးပုံစံ ၂ မျိုးအကြောင်း ဆွေးနွေးတင်ပြပါမယ်။ နှုတ်ပြောနဲ့ စာရေးဆက်သွယ်မှုတွေပါပဲ။ နှုတ်စကားနဲ့ ဆက်သွယ်မှုဟာ ထုံးစံအတိုင်း တိုတောင်းပြီး တိကျပါတယ်။ စာရေးဆက်သွယ်မှုကတော့ ပိုပြီး အသေးစိတ်ကျ သလို ရှင်းရှင်းလင်းလင်းနဲ့ အပြည့်အစုံ တင်ပြနိုင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းခွင်မှာတော့ နှုတ်နဲ့ရော စာနဲ့ပါ ဆက်သွယ် အသိပေးတာကို အရေးထားပြီး ကျင့်သုံးကြ ပါတယ်။ အောင်မြင်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခု (သို့) မိသားစုတစ်စုမှာ ပါရှိနေကြသူတိုင်း အဖို့ အစွမ်းထက်တဲ့ ဆက်သွယ်ရေးသမားတွေဖြစ်အောင် လေ့လာသင်ကြားထား သင့်ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုဆိုတာ စိတ်ဝင်စားမှု၊ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်နဲ့ အဆင့်ဆင့်သော တာဝန်တွေစုစည်းပြီး ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်တွေကိုရအောင် ဝိုင်းဝန်းကြိုးပမ်းကြတဲ့ လုပ်ငန်းပါ။ ဒီအယူအဆကြောင့် လုပ်ဆောင်ရာမှာ ချောမောအဆင်ပြေဖို့၊ ကုမ္ပဏီရည်မှန်းချက် ပေါက်ရောက်ဖို့အတွက် ပါဝင်သူအားလုံး ပွင့်လင်းရိုးသားတဲ့ ဆက်သွယ်မှု လိုအပ်ပါတယ်။ အောက်ခြေဝန်ထမ်းတစ်ယောက်အနေနဲ့ သူ့အလုပ်တာဝန်နဲ့ ဘယ်လို ရည်မှန်းချက်နဲ့ အားထုတ်ကြိုးစားနေရတယ်ဆိုတာ သဘောပေါက်ထားရပါလိမ့်မယ်။ ဒီသတင်းပေးချက်တွေကို ဆက်သွယ်အသိပေးဖို့ သူ့အထက် လူကြီးတွေရဲ့တာဝန်ပါပဲ။ အလုပ်သမားဝန်ထမ်းအားလုံးဟာ သူတို့ရဲ့ ဆိုင်ရာဆိုင်ရာ အကြီးအကဲတွေနဲ့ ဆက်သွယ်ပြီး တိုးတက်မှုတွေ၊ ပြဿနာတွေနဲ့ အကြံဉာဏ်သစ်တွေကို တိုင်ပင်ညှိနှိုင်းရမှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဆက်သွယ်ရေးဟာ အရေးကြီးတဲ့ လှုံ့ဆော်မောင်းနှင်အားဆိုလည်း မမှားပါဘူး။ လူတွေနဲ့ အဆက်အသွယ်ပြတ်နေရင် သူတို့ရဲ့လုပ်ရပ်နဲ့ သူတို့အပေါ်မှာ စိတ်မဝင်စားဘူးဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ် သက်ရောက်သွားနိုင်ပါတယ်။ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီရဲ့ အဓိကရည်မှန်းချက်ဟာ ထူးခြားတဲ့ ထုတ်ကုန်တစ်မျိုးကို ထုတ်လုပ်ရေးဖြစ်နေရင်လည်း ဒါကို အောက်ခြေအလုပ်သမားတွေ သိထားရပါလိမ့်မယ်။ သူတို့အကူအညီမပါဘဲနဲ့ ရည်မှန်းချက်ဟာ ဘယ်တော့မှ အကောင်အထည်ပေါ်လာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ရည်မှန်းချက် ပေါက်ရောက်အောင်မြင်ဖို့ ထိရောက်ထက်မြက်တဲ့ ဆက်သွယ်မှုစနစ်ကိုသုံးပြီး အလုပ်သမားဝန်ထမ်းတိုင်း တက်တက်ကြွကြွ စိတ်ပါလက်ပါ လုပ်ဆောင်ခိုင်းရမှာပဲပေါ့။

မိသားစုတစ်ခုဆိုရင်တောင် ဇနီးမောင်နှံအချင်းချင်း ရင်းနှီးပွင့်လင်းမှုနဲ့ ဆက်သွယ်သလို သားတွေ သမီးတွေကိုလည်း မိသားစုရည်မှန်းချက်၊ ငွေရေးကြေးရေးကိစ္စ၊ ပညာရေးအခြေအနေတွေနဲ့ နေ့စဉ် စွမ်းဆောင်လုပ်ကိုင်မှုတွေမှာ နားလည်မှုရှိအောင် ပြောပြဆွေးနွေးထားရပါလိမ့်မယ်။

ဒီလိုနဲ့ သူတစ်မျိုး ငါတစ်ဖုံ သဘောထားကွဲလွဲမှုတွေ ကင်းရှင်းလို့ မိသားစုစည်းလုံးညီညွတ်ရေးစိတ်ဓာတ်ကို မွေးမြူနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ ဆက်သွယ်ရေးရဲ့ အရေးကြီးပုံတွေကို ဆွေးနွေးပြီး ပြီးဆိုတော့ ကဲ...အခု ဒီဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်း ပိုပြီး အဆင်ပြေ တိုးတက်မှုအကြံတချို့ကို လေ့လာသုံးသပ်ကြည့်ရအောင်။

အချိန်မဆွဲပါနဲ့။ အချိန်မီ ဆက်သွယ်အသိပေးရေးဟာ အစွမ်းထက်မြက်ပြီး အရေးလည်းကြီးပါတယ်။ ဖုန်းခေါ်နောက်ကျတာဟာ ဧရာမ အရောင်းအဝယ်တစ်ခုကို ပျက်ပြားသွားစေနိုင်ပါတယ်။

အဓိကကျသူအားလုံးနဲ့ ဆက်သွယ်ပါ။ တာဝန်ခံအများစုနဲ့ ဆက်သွယ်ထားတဲ့တိုင်အောင် တစ်ယောက်လောက် မေ့ကျန်ခဲ့ရင်ပဲ အလုပ်လုပ်ရာမှာ အခက်တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဒီလို အရေးနိမ့်မှုတွေ ဖယ်ရှားရှောင်လွှဲနိုင်အောင် အဓိက အရေးပါတဲ့လူတွေကို မှတ်တမ်းပြုစုထားပြီး မပြတ်စစ်ဆေးနေဖို့ လိုပါတယ်။

တီးကျပြတ်သားပါ။ ပြောချင်တဲ့စကားကို တိုတိုနဲ့လိုရင်း တိကျပြတ်သားစွာ ပြောသင့်ပါတယ်။ လူတွေက ယောင်ဝါးဝါးတွေကို တန်ဖိုးထားမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ တစ်ဖက်သား နားလည်မှုရှိမရှိ သေချာအောင်လည်း ကိုယ့်စကားကို ရှင်းမရှင်း ထပ်မေးပါ။ ပြန်ပြောခိုင်းပါ။

နှုတ်နဲ့ပြောထားတဲ့နောက်က စာရေးဆက်သွယ်မှုလိုက်ပါ။ ကုမ္ပဏီအဖွဲ့အစည်းတွေမှာ ဒီအချက်က သိပ်အရေးကြီးပါတယ်။ စာရေးရင် ရိုးစင်းလွယ်ကူတဲ့ စကားလုံးတွေပဲ သုံးပါ။ စာနဲ့ဆက်သွယ်မှုကလည်း အလုပ်နှစ်ခု ပြီးမြောက်စေပါတယ်။ ကိုယ် ပြောလိုက်တဲ့ စကားတွေကို အတည်ပြု မှတ်တမ်းတင်ရာ ရောက်သလို အသိပေးမှုကိုလည်း ရေရှေ့လည်လည် ရှင်းပြခွင့်ရတာပါပဲ။ အဖွဲ့အနွဲ့တွေမပါဘဲ ဖတ်ရလွယ်ပါစေ။ ဖြစ်နိုင်ရင် လက်နှိပ်စက်၊ ကွန်ပျူတာနဲ့ ရိုက်ပို့ပါ။ ရေးတဲ့စာတွေဟာ တိကျသေချာပြီး ရုံးလုပ်ငန်းသဘော သက်ဝင်ရမှာ ဖြစ်သလို ပိုသူ၊ လက်ခံမယ့်သူ၊ ရက်စွဲနဲ့ အချိန်နာရီတွေပါ ဖော်ပြနိုင်ရင် ပိုကောင်း ပါတယ်။

ချိုသာစွာ ပြောပါ။ အထူးသဖြင့် တယ်လီဖုန်းပြောတဲ့အခါ ချိုသာယဉ်ကျေးဖို့ လိုပါတယ်။ ချက်ချင်း ပြန်ထူးပြီး အသံပေးဖို့လည်း အရေးကြီးပါတယ်။ စကားလုံး ပီသဖို့နဲ့ အသုံးအနှုန်းတွေ ပြေပြစ်အောင် လေ့ကျင့်ပါ။ စကားတွေ အများကြီး မပြောပါနဲ့။ (ဝါ) တယ်လီဖုန်း အကြာကြီး မပြောပါနဲ့။ ဗန်းစကားတွေ ရှောင်ပါ။ ဖုန်းပြောနေတုန်းမှာ ပြုံးနေပါ။ တစ်ဖက်က နားထောင်သူက “ဒီအပြုံးကို ကြားပါလိမ့်မယ်။” သွက်လက်တက်ကြွပြီး မြူးထူးပျော်ရွှင်တဲ့အသံကို လူတိုင်း ကြားချင်ကြပါတယ်။ ဖုန်းပြန်မချခင်မှာ ကိုယ်ပြောတဲ့ကိစ္စနဲ့ပတ်သက်လို့ တစ်ဖက်က နားလည်ကြောင်း အတည်ပြုတဲ့စကား တုန်ပြန်တဲ့စကားတွေကို အသေအချာ နားထောင်ပါ။ တယ်လီဖုန်းကိုအသုံးပြုတာဟာ ပညာတစ်ရပ်ပါပဲ။

တစ်ယောက်ချင်း ဆက်သွယ်မှုထက်ကောင်းတာက အစည်းအဝေးခေါ်တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အောင်မြင်တဲ့ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးပွဲ၊ အစည်းအဝေးတစ်ရပ်မှာ ခုလို့အဆင့်တွေ ရှိပါတယ်။

- * အစည်းအဝေးခေါ်ရတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကို အပီအပြင် ရေးထားပါ။ ဥပမာ “ဒီအစည်းအဝေးရဲ့ရည်ရွယ်ချက်က ကျွန်တော်/ကျွန်မတို့ရဲ့ ထုတ်ကုန် အသစ်ကို တွင်ကျယ်အောင် ရောင်းချရေးပဲ” ဒါမှမဟုတ် မိသားစုကိစ္စ ဆိုရင်လည်း “တို့ အခုလို တိုင်ပင်ဆွေးနွေးတာက အိမ်အသစ်တစ်လုံး ဝယ်ဖို့ပဲ”
- * အစည်းအဝေးမှာ ဖိတ်ရမယ့် လူစာရင်းရေးပါ။
- * အစည်းအဝေး အစီအစဉ်တစ်ခုဆွဲပါ။ ဒီအစီအစဉ်ဟာ သတ်မှတ်ထားတဲ့ အချိန်အတွင်း အဓိပ္ပာယ်ရှိရှိနဲ့ အောင်မြင်စွာပြီးဆုံးဖို့ ဦးစားပေးရပါလိမ့် မယ်။ အရေးကြီးတဲ့ အကြောင်းကိစ္စတွေကိုသာ ရှေ့တန်းတင် ခေါင်းစဉ် တပ်ပါ။ သာမန် အသေးအမွှားလေးတွေကို နေရာမပေးပါနဲ့။ အစည်းအဝေး ကျင်းပတဲ့ နေ့၊ နေရာနဲ့ စတင်မယ့်အချိန်၊ ကြာမြင့်မယ့်အချိန်တွေကို ဖိတ်ကြားထားသူတိုင်း အဆင်ပြေပြေ တက်ရောက်နိုင်အောင် စီစဉ်ပေးရပါ မယ်။
- * အစည်းအဝေး မှတ်တမ်းရေးရမယ်။
- * အစည်းအဝေးကို အချိန်ကိုက် စတင်သလို အခြေအနေအရ စောင့်သင့်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကိုစောင့်ဖို့လည်း လိုပါတယ်။
- * တတ်နိုင်သမျှ အစည်းအဝေး အစီအစဉ်အတိုင်း ဂရုတစိုက် ဆောင်ရွက် ပါ။ ဖြစ်တတ်တဲ့သဘာဝက ပါဝင်ဆွေးနွေးသူတွေဟာ ခေါင်းစဉ်နဲ့သွေဖီ ပြီး ဘောင်အပြင်ဘက် ရောက်သွားတတ်တာပါပဲ။ ဒါကို အခမ်းအနား မှူးလုပ်သူက အကင်းပါးပါးနဲ့ ဖြတ်တတ်ရပါမယ်။
- * အစည်းအဝေးမှာ လူတိုင်း ပါဝင်ဆွေးနွေးခွင့်ပေးပါ။ တချို့က လူတွင် ကျယ်လုပ်ပြီး အစည်းအဝေးတစ်ခုလုံးကို အုပ်စီးထားချင်ပါတယ်။ ဒီလို လူမျိုးကို ပညာသားပါပါ ဟန့်တားပြီး တခြားလူတွေကို ဆွေးနွေးခိုင်း ဖို့ကလည်း အခမ်းအနားမှူး (သို့) ဦးဆောင်သူရဲ့တာဝန်ပါပဲ။
- * အစည်းအဝေးပြီးချိန်မှာ ဆွေးနွေးချက်မှတ်တမ်းကို အတိုချုပ် ပြန်ဖတ်ပြ ပြီး အားလုံးရဲ့ အတည်ပြုချက်ယူပါ။
- * အစည်းအဝေးကို ကန့်သတ်ချိန်အတိုင်း အဆုံးသပ်ပေးပါ။
- * အစည်းအဝေးပြီးတဲ့နောက် အစည်းအဝေးမှတ်တမ်းကို တက်ရောက်သူ တစ်ဦးချင်းထံ အဓိကအချက်တွေ ဖော်ညွှန်းပေးပို့ပါ။
အကျိုးရှိတဲ့ အစည်းအဝေးတစ်ရပ်ဟာ စာရောနှုတ်ပါ အသုံးပြုပြီး အသုံး ဝင်မယ့် အိုင်ဒီယာတွေကို သဘောတူ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေရရှိအောင် ကျင်းပတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

မိသားစုပြဿနာတွေ ဖြေရှင်းရာမှာတောင် မျက်နှာစုံညီ ဆွေးနွေးတဲ့နည်း ဟာ ပိုကောင်းပါတယ်။
အစွမ်းထက် ထိရောက်တဲ့ ဆက်သွယ်မှုဟာ အောင်မြင်မှုရရှိရေးအတွက် အရေးကြီးလှပါတယ်။
ကိုယ်ရေးကိုယ်တာကိစ္စနဲ့ လုပ်ငန်းခွင်တွေမှာပါ ဆက်သွယ်ရေးဟာ အဓိက ကျတယ်ဆိုရမှာပါပဲ။



I Interest in People လူများကို စိတ်ဝင်စားမှု

မိမိရဲ့အောင်မြင်မှု သူတစ်ပါး တခြားလူတွေအပေါ်မှာ တည်နေတာကို သိထား နားလည်ရပါမယ်။ ဥပမာ ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းကို အောင်မြင်အောင်လုပ် ပေးတာ ဘယ်သူတွေလဲ။ အားပေးသုံးစွဲသူတွေပဲ မဟုတ်ပါလား။ ဒီတော့ စားသုံး သူ ဖောက်သည်တွေအပေါ် စိတ်ဝင်တစား အရေးထားကြောင်း ပြသတာဟာ ကိုယ့်ဆီကို ထပ်တလဲလဲ ပြန်လာအောင် ဆွဲဆောင်လိုက်တာပါပဲ။

လူတွေကို မယုံဘူးဆိုရင် ဘာပဲလုပ်လုပ် အောင်မြင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီသဘောတရားဟာ ဘဝမျက်နှာစာတိုင်းမှာလည်း မှန်ကန်ကြောင်း တွေ့ရပါ တယ်။ အထက်တန်း အမှုဆောင် အရာရှိကြီးတွေအဖို့ သူတို့ရဲ့ ရည်မှန်းချက် အောင်မြင်ရေးမှာ လက်အောက်ငယ်သားတွေကို အားကိုးရတာပါပဲ။ အိမ်ထောင် တစ်ခု အောင်မြင်မှု၊ သာယာချမ်းမြေ့မှုရရေးဟာလည်း ကိုယ့်ရဲ့အဖော်မွန်ကို စိတ်ဝင်စားမှု၊ ယုံကြည်မှု၊ မေတ္တာစေတနာထားမှုတွေအပေါ်မှာ မူတည်နေတာပါ။ အဖွဲ့လိုက် စုစည်းညီညွတ်မှုနဲ့ အောင်မြင်မှုဆိုတာလည်း တစ်ဦးကိုတစ်ဦး ကူညီ ရိုင်းပင်းမှုရဲ့ ရလဒ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

အောင်မြင်တဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ တခြားလူတွေနဲ့ဆက်ဆံရာမှာ အောက်ပါ အလေ့အကျင့်တွေ ထူးထူးခြားခြားရှိလို့ပဲ ဆိုရပါမယ်။

တစ်ဖက်သားအပေါ် အပြုသဘောထား၍ အကောင်းမြင်ခြင်း။

လူတွေ ချစ်ခင်မြတ်နိုးအောင်နေခြင်း။ ချုပ်ပြောရရင်တော့ လူတွေဝိုင်းပြီး ကူညီချင်လာအောင်ဆိုရင် သူတို့ကို လိုလားနှစ်သက်ကြောင်းနဲ့ စိတ်ဝင်စား ကြောင်း အမှန်တကယ် ပြသရမှာပါပဲ။

ဝမ်းသာကြည်နူးမှုကို ပြသပါ။ အပြုံးတစ်ချက်ဟာ လူနှစ်ယောက်ကြား မှာ ရင်းနှီးခင်မင်မှုကို အမြန်ဆုံး ရစေပါတယ်။

နားထောင်သူကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်ပါစေ။ လူတိုင်းလိုလို သူတို့ပြော တာ ဂရုစိုက်နားထောင်မှ ကြိုက်တတ်ကြတာပဲ။

အခွင့်ကြိုတိုင်း တစ်ဖက်သားကို ကူညီခြင်း။ ဒီအလုပ်ကို လုပ်နိုင်သမျှ စေတနာအကျိုးပေးတာ ခံစားရမှာပါ။

နာမည်များကို မှတ်ထားခြင်း။ လူတွေက သူတို့နာမည် ဖော်ပြောတာကို နှစ်သက်ကြပါတယ်။ လူနာမည်တွေကို မှတ်မိအောင် ကျက်ထားတဲ့ အလေ့ အကျင့်ကို မွေးမြူပါ။ (မှတ်ဉာဏ်အခန်းမှာ ထပ်ဖတ်)

အားတက်သရောပြောခြင်း။ တခြားလူက ကိုယ်နဲ့ပတ်သက်လို့ ၁ မိနစ် အတွင်းမှာ အကဲဖြတ် ဆုံးဖြတ်ချက်ချတာကို မမေ့ပါနဲ့။ တွေ့တွေ့ချင်းမှာ ကိုယ့်ကို အထင်သေးသွားရင် နောက်တစ်ကြိမ် အထင်ကြီးအောင် ပြန်လုပ်ခွင့် ရမှာ မဟုတ်တော့ပါဘူး။ ပထမဆုံးတွေ့ဆုံမှုဟာ အပြီးသပ် တွေ့ဆုံမှုပါပဲ။ ဒီတော့ လူတစ်ယောက်နဲ့ ပထမအကြိမ်တွေ့လိုက်ပြီး ပြောကြဆိုကြပြီဆိုရင် စိတ်ဝင်စားမှုနဲ့အတူ အားတက်သရောနဲ့ လှိုက်လှဲဖော်ရွေမှုတွေ ပြသဖို့ လိုတယ် ဆိုပါတော့။

လူတွေရဲ့စွမ်းအားကို လေးစားခြင်း။ လူတိုင်းမှာ အရည်အချင်းကိုယ်စီ ရှိကြပါတယ်။ အစွမ်းထက်ကြောင်း တော်ကြောင်း ပြောတာမျိုးကို ကြားလိုသူ တွေချည်းပါပဲ။ ဒီလိုနဲ့ တခြားလူရဲ့ဂုဏ်ပုဒ်ကို အမှန်အကန် ဖော်ထုတ်ချီးကျူး ခြင်းအားဖြင့် သူတို့ကို စိတ်ချမ်းသာစေပါတယ်။ အပြန်အလှန်အနေနဲ့ သူတို့ ကလည်း ကိုယ့်ကို အကူအညီပေးဖို့ ကြိုးစားကြတော့မှာပေါ့။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ တစ်ဦးချင်းပေါင်းစုထားတဲ့ အဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ်ပါပဲ။ စီမံရေးရာအပိုင်းက သူ့လက်အောက်ဝန်ထမ်းတွေကို အားထားနေရသလို သူတို့ အရေးပါမှုကိုလည်း အသိအမှတ်ပြုရပါလိမ့်မယ်။ တတ်နိုင်သမျှ အရေးပေးရ ပါလိမ့်မယ်။ လုပ်သားဝန်ထမ်း တစ်ယောက်ချင်းကို ကုမ္ပဏီရဲ့ အရင်းခံစွမ်းအား သယ်ဇာတ ရတနာတစ်ခုလို ရှုမြင်ပါ။ မိသားစုနဲ့ယှဉ်လာရင်လည်း ဒီသဘော တရားအတိုင်းပါပဲ။ ကုမ္ပဏီကော်ပိုရေးရှင်းတစ်ခုပဲဖြစ်စေ မိသားစုတစ်ခုပဲဖြစ်စေ အသိုင်းအဝန်းထဲပါတဲ့ လူမှန်သမျှအပေါ် တကယ်စိတ်ဝင်စားဖို့ အရေးကြီးပါ တယ်။



ညီညီနီနီ

J

Jacking Up Appearance and Health

ကျန်းမာရေးနှင့် ရုပ်ဆင်းသွင်ပြင်ကို မြှင့်တင်

ကျန်းမာရေးဟာ အောင်မြင်ခြင်းအတွက် အရေးကြီးတဲ့ အခြေခံအကြောင်း တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ မကျန်းမာမှတော့ အောင်မြင်မှုဟာ ဘာအကျိုးထူးတော့ မှာလဲလို့။ ဒါနဲ့အမျှ ကျန်းမာရေးကောင်းရင် လူရဲ့ရုပ်သွင် အဆင်းသဏ္ဍာန်ဟာ လည်း နုပျိုလန်းဆန်းနေမှာပါပဲ။ လူတိုင်းဟာ ကျန်းမာရေးဒေါင်ဒေါင်မြည်ပြီး အကောင်းဆုံးအနေအထားကို လိုချင်ကြပါတယ်။ ကျန်းမာရေးပြဿနာအားလုံး ကို မရှောင်လွှဲနိုင်ပေမယ့် ကိုယ့်ကိုယ်ကို ဂရုတစိုက် စောင့်ရှောက်မယ်ဆိုရင် တော့ အများစုကို ဖယ်ရှင်းနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ကုသတာထက် ကာကွယ်ခြင်းက ပိုကောင်းတယ်ဆိုတဲ့စကားဟာ မှတ်သားစရာပဲပေါ့။ ကျန်းမာရေးနဲ့ ဗဟိဒ္ဓ ရုပ်ဆင်းအသွင်အပြင်တွေ ကောင်းမွန်ဖို့ ဒီလို အကြံပေးပါရစေ။

အစာလည်းဆေး တည့်အောင်ကျွေး။ နေ့စဉ် စားသောက်ရာမှာ အခြေခံ အစာအုပ်စု ၄ စုဖြစ်တဲ့ ပရိုတိန်း၊ ကာဗိုဟိုက်ဒရိတ်၊ သတ္တုဓာတ်နဲ့ အဆီ ဓာတ်တွေ အချိုးကျပါဝင်သင့်တာ အမှန်ပါပဲ။ ဂျုံ၊ စပါး၊ မုယော၊ သားငါး၊ နို့ထွက်ပစ္စည်း၊ သစ်သီးသစ်ဖုနဲ့ ဟင်းသီးဟင်းရွက်တွေကို သူ့အတိုင်းအတာနဲ့ သူ စားပေးဖို့လိုပါတယ်။ ကိုယ့်အစားအစာတွေထဲမှာ အာဟာရဓာတ်တွေ အလုံ အလောက်ပါရှိစေရပါမယ်။ ဒီအပြင် ဗီတာမင်နဲ့ သတ္တုဓာတ်တွေလည်း ပုံမှန် ပါဖို့ကောင်းတာပေါ့။ ဒါမှလည်း ကိုယ်တွင်းက ဓာတ်သဘာဝ ဖောက်ပြန်မှု တွေနဲ့ အာဟာရချို့တဲ့တဲ့ ရောဂါတွေကို လျော့ချနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

ပုံမှန်စားခြင်း။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အများစုဟာ အလုပ်တွေ ရှုပ်နေကြ တာကြောင့် အစားအသောက်မမှန်ပဲ ဒုက္ခရောက်ကြရတာကလား။ ဒီနေရာမှာ ကိုယ့်ရှေ့က အောင်မြင်ထားသူတွေကို အတုယူဖို့ကောင်းပါတယ်။ သူတို့က မနက်စာ၊ နေ့လယ်စာ၊ ညစာတွေကို အချိန်နဲ့စားတတ်ကြပါတယ်။ ဒီတော့ ကိုယ့်အတွက် အလုပ်နားချိန်ရယ်လို့ ဖြစ်လာတဲ့အပြင် ခန္ဓာကိုယ်ရဲ့ ကျန်းမာရေးနဲ့ လှုပ်ရှားမှုတွေကိုလည်း ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရာ ရောက်သွားတာပေါ့။

အလွန်အကျွံ မစားနဲ့။ အစားကြူးတာဟာ ကျန်းမာရေးကို အန္တရာယ် ပေးပြီး လူကိုလည်း ပုံပျက်ပန်းပျက် ဝဖီးစေပါတယ်။ လူ့ခန္ဓာမှာ တစ်နေ့ကို ၁၀ ကယ်လိုရီသာ လိုပါတယ်။

ပိုတဲ့ ကယ်လိုရီမှန်သမျှဟာ အဆီတွေတိုးပြီး ဝဖိုးသွားစေမှာပါပဲ။ အဆီ ဓာတ် ၁ ပေါင်မှာ ကယ်လိုရီ ၃၂၀၀ နှုန်း ပါဝင်ပါတယ်။ ဥပမာ ကိုယ့်ခန္ဓာ ကိုယ်က ကယ်လိုရီ ၂၀၀၀ ပဲ လိုအပ်နေပါလျက်နဲ့ ကယ်လိုရီ ၅၂၀၀ ကို စားလိုက်ပြီဆိုရင် ပိုတဲ့ ၃၂၀၀ ဟာ ဝတဲ့ဘက်ကို တစ်ပေါင်တိုးသွားတာပဲပေါ့။

လေ့ကျင့်ခန်း မိနစ် ၃၀ လုပ်တာဟာ ကယ်လိုရီ ၁၅၀ လောက်ကိုသာ ချေဖျက်နိုင်ပါတယ်။ ဒီတော့ ကယ်လိုရီ ၃၂၀၀ ကို ချေပစ်ဖို့ဆိုတာ ၂၁ နာရီ လေ့ကျင့်ရမှာပါ။ ဒီထက် လွယ်တာကတော့ ကယ်လိုရီတွေကို နည်းနည်းပဲ စားတာ၊ လျော့စားတာပါပဲ။ ကျန်းမာရေး၊ ရုပ်ဆင်းသွင်ပြင်၊ ခန္ဓာကိုယ်ပုံစံနဲ့ အောင်မြင်မှုတွေအတွက် ပုံမှန် ကိုယ်အလေးချိန်ရှိထားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

အပြည့်အဝ အနားယူခြင်း။ အိပ်ရေးဝအောင် အိပ်ရပါမယ်။ နေ့စဉ် အပန်းဖြေ အနားယူချိန် သတ်မှတ်ထားပါ။ အနားယူ အပန်းဖြေနေတုန်းမှာ အသက်ရှူ လေ့ကျင့်ခန်းလုပ်တတ်အောင် သင်ထားပါ။

ကိုယ်လက်လေ့ကျင့်ခန်း ပုံမှန်လုပ်။ အပင်ပန်းခံပြီး အကြီးအကျယ် လုပ် စရာမလိုပါဘူး။ တစ်နေ့ကို ၁၀ မိနစ်က မိနစ် ၂၀ လောက်လုပ်ရင် ရပါတယ်။ ကိုယ်ကာယလေ့ကျင့်ခန်းတွေက ကြွက်သားတွေ သန်မာအားကောင်းပြီး ရုပ်ပိုင်း စိတ်ပိုင်း နှစ်ခုစလုံးကို နိုးကြားတက်ကြွမှုတွေ ပေးပါတယ်။ ဒိုမိုနိုပီစာ မုန့် လုပ်ငန်းရှင်ကြီး မစ္စတာသောမတ်(စ်) မိုနာဂန်ကတော့ သူ့အလုပ်သမားတွေ ခန္ဓာကိုယ် ကျန်းမာသန်စွမ်းမှဖြစ်မယ်လို့ ယုံကြည်သူပါ။ တစ်ခါက မက်လုံးပေး အစီအစဉ်တစ်ခုအနေနဲ့ ကိုယ်အလေးချိန် ၁၀ ပေါင် လျော့ပစ်လိုက်နိုင်တဲ့ သူ့လက်ထောက် ဥက္ကဋ္ဌကြီးတစ်ယောက်ကို ဒေါ်လာ ၅၀၀၀၀ ဆုချခဲ့တယ်ဆိုပဲ။ ဒီနေ့ ကုမ္ပဏီကြီး အတော်များများဟာလည်း ဝန်ထမ်းတွေ ကိုယ်အချိုးအစားကျန် အောင် ထိန်းပေးတဲ့အနေနဲ့ ကိုယ်လက်လှုပ်ရှား လေ့ကျင့်ဖို့ အားကစားရုံတွေ ထောင်ထားပေးကြပါတယ်။

ကျန်းမာရေးအမြဲစစ်ဆေး။ ရုပ်ဖောက်ပြန်တဲ့ရောဂါတွေ အများစုဖြစ်တဲ့ ကိုယ်လက်စထရော အဆီဓာတ်တွေ များလွန်းတာ၊ သွေးတိုးတာ၊ ကင်ဆာ တစ်မျိုးမျိုးကို စောစောစီးစီးက စစ်ဆေးသိရင် ထိန်းချုပ်လို့ရပါတယ်။

ကိုယ့်နည်းကိုယ့်ဟန်နဲ့ ကျန်းမာရေးကောင်းအောင်စဉ်းစား။ ကိုယ့်ကိုယ် ကိုယ် ကျန်းမာရေးကောင်းနေတဲ့ ရုပ်ပုံကို အာရုံပြုထားသင့်ပါတယ်။ ကိုယ်ဖြစ်ချင် တဲ့ ပုံသဏ္ဍာန်၊ လိုချင်တဲ့ ခံစားမှုတွေကို အကောင်းမြင်ဝါဒနဲ့ နှလုံးသွင်း ရှုမြင်နေဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်တွေ့တဲ့အတိုင်း ကိုယ် ဖြစ်လာမှာပါပဲ။

သင့်လျော်စွာ ဝတ်စားဆင်ယင်မှု။ အကြောင်းကိစ္စအားလျော်စွာ လျော်ကန် သင့်မြတ်တဲ့ အဆင်အပြင် အဝတ်အစားတွေဝတ်ဖို့ လိုပါတယ်။ ဖိနပ်ကအစ ညစ်ပတ်ပေကျနေတာမျိုး မဖြစ်သင့်သလို ဆံပင်ကိုလည်း သပ်သပ်ရပ်ရပ် ဖိးထားပါ။

တစ်ကိုယ်ရည် ကျန်းမာရေး ပညာပေးအစီအစဉ်။ ကျန်းမာရေးနှင့် ပတ် သက်တဲ့ စားဝတ်နေမှုမှန်သမျှ အသေးစိတ် လိုက်နာဖို့ပါပဲ။

တွန့်ကြေနေသော အဝတ်အစားများ ရှောင်ပါ။ အဝတ်အစားတွေ တွန့်ကြေ ပေရေနေရင် တတ်နိုင်သမျှ မဝတ်ပါနဲ့။ ကိုယ့်ကို အထင်သေး အမြင်သေး ဖြစ်သွားပါမယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုခုမှာ လုပ်နေတာဆိုရင်လည်း ကိုယ့်ရဲ့အဆင်အပြင် ရှုပ်သွင်ဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ဂုဏ်သိက္ခာကို ထင်ဟတ်နေတယ်ဆိုတာ သတိပြုဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။

ဒီအကြံပေးချက်တွေကို လိုက်နာကျင့်သုံးခြင်းအားဖြင့် ကျန်းမာရေးနဲ့ ရုပ်သွင်ဟာ အဆင့်မြင့် တိုးတက်လာမှာ မှချပါ။ အကြောင်းအားလျော်စွာ ကုမ္ပဏီရဲ့ ယုံကြည်စိတ်ချလောက်သူအဖြစ်နဲ့ လက်စွဲတော်တစ်ယောက် ဖြစ်လာ နိုင်ပါတယ်။



K

Knowledge

ပညာဗဟုသုတ

ဘယ်စီမံကိန်းမဆို အကောင်အထည် စ,မဖော်ခင် အဲဒီလုပ်ငန်းနဲ့ စပ်ဆိုင် သမျှ ပညာဗဟုသုတတွေ တတ်သိကျွမ်းကျင်တဲ့ ပညာဗဟုသုတရှိဖို့ အရေးကြီး ပါတယ်။ စီမံကိန်းအများစု ဆုံးရှုံးရတာဟာ ပညာဗဟုသုတ အားနည်းလို့ပါပဲ။ အအောင်မြင်ဆုံး လူတွေကတော့ သူတို့လုပ်တဲ့ လုပ်ငန်း၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၊ လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုနဲ့ စီမံကိန်းမှန်သရွေ့ကို ကောင်းကောင်းကြီး နားလည်တတ် ကျွမ်းထားကြတာ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

ကိုယ်က ကိုယ့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ ပညာဗဟုသုတ မစုံသေးဘူးဆိုရင် လည်း ပြည့်ဝအောင် ဆည်းပူးဖို့ ထပ်ကြိုးစားရမှာပေါ့။ ပညာဗဟုသုတ ရှာမှီးတဲ့ နည်းလမ်းတချို့အနေနဲ့-

ပညာဆည်းပူးဖို့ စိတ်ဆုံးဖြတ်ခြင်း။ ဒီအိုင်ဒီယာကို ကိုယ့်ကိုကိုယ် အရင် လက်ခံအောင် တိုက်တွန်းပါ။ ဒီနောက် အတတ်နိုင်ဆုံး ကိုယ် လိုချင်တဲ့ပညာကို အပတ်တကုပ် ကြိုးစားသင်ယူပါတော့။

တခြားလူများနှင့် တိုင်ပင်ခြင်း။ တခြားလူတွေကို အကူအညီတောင်းတာ မသိလို့မေးမြန်းတာ မမှားပါဘူး။ ရှက်စရာလည်း မထင်ပါနဲ့။ ‘ပညာရှာ ပမာသူဖုန်းစား’ဆိုတဲ့စကား ရှိသားပဲဥစ္စာ။ အမှန်တော့ လူတွေကလည်း အမေး ခံချင် ကြတာပါ။ ဖြေရတာကို ကြိုက်ကြတယ်။ ကိုယ် မသိနားမလည်တာကို မေးရမှာ နောက်မတွန့်ပါနဲ့။

သက်ဆိုင်ရာ သင်တန်းများတက်ခြင်း။ မတူကွဲပြားတဲ့ စည်းကမ်းတွေ အများအပြားကိုသိပြီး အမြင်ကျယ်လာနိုင်ပါတယ်။

ကျွမ်းကျင်ပါရသူများနှင့် လက်တွဲပါ။ သူတို့အတွက် အလုပ်လုပ်ပါ။ အောင်မြင်ဖို့မှာ ကိုယ့်နေရာ ဝန်းကျင်ဒေသအကြောင်းကို နှံ့နှံ့စပ်စပ် သိထားသင့်တာလည်း တစ်ချက်ပါတာပေါ့။ ကိုယ့်ရဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်းနဲ့ ဘဝအောင်မြင်ရေးမှာ တခြားလူတွေကိုချည်း လုံးဝ အားကိုးအားထားပြုနေတာဟာ စွန့်စားမှုကြီး ယူတာပါပဲ။ အန္တရာယ်လည်း များပါတယ်။ ဒီအစား ကျွမ်းကျင်သူများနဲ့ လက်တွဲလုပ်ဆောင်ပြီး ပညာရသလောက် ယူပါ။

အရောင်းတာဝန်များနှင့် ဆက်ဆံပြောဆိုခြင်း။ သူတို့က ခရီးတွေထွက်ပြီး ဈေးကွက်အခြေအနေတွေကို နောက်ကြည့်အောင် သိထားကြသူတွေပါ။ သူတို့ဆီက လောလောဆယ်နဲ့ အနာဂတ်အလားအလာတွေကို သင်ကြားနိုင်ပါတယ်။

ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်ကြီးများ၊ ကုန်သည်ကြီးများ၏ နီးနှောဖလှယ်ပွဲများကို တက်ရောက်ပါ။ ဒါဆိုရင် ကိုယ့်စီးပွားရေးနယ်ပယ်က ဖြစ်ရပ်တွေကို ပိုပြီး သတိပြု သိရှိလာမှာဖြစ်သလို ပညာရှင်များနဲ့ မျက်မှောက်ရေးရာတွေ ဆွေးနွေးဖို့ ဆက်သွယ်မိပါလိမ့်မယ်။

စာနယ်ဇင်းတွေပတ်ပါ။ ပညာပေးစာအုပ်၊ သတင်းစာ၊ မဂ္ဂဇင်းတွေနဲ့ ကုန်သွယ်ရေးဈာနယ်တွေကို ဖတ်ခြင်းအားဖြင့် ဘဝ နှစ်ပြည့်တိုင်း နည်းပညာတွေ ဘဝ ရာခိုင်နှုန်း တိုးတက်နေတဲ့အကြောင်း မျက်မှောက်ခေတ်ရဲ့ ပညာဗဟုသုတတွေ ရလာမှာပါ။ ရှာဖွေတွေ့ရှိမှုအသစ်တွေ တရစပ်ရှိတာနဲ့ အသစ်အဆန်းတွေ ပေါ်လာတာကိုမသိရင် ခေတ်နောက်ကျကျန်ခဲ့ဖို့ သေချာပါတယ်။ ပညာသင်တယ်ဆိုတာ အဆက်မပြတ် လုပ်နေရမယ့် ဖြစ်စဉ်တစ်ခုပါ။ နှစ်တိုင်းလိုလို ရှာဖွေတွေ့ရှိမှုအသစ်တွေ လုပ်နေကြပါတယ်။ လုပ်ငန်းအသီးသီးက နည်းပညာအသစ်တွေကို မျက်ခြေမပြတ် လေ့လာဆည်းပူးဖို့ လိုပါတယ်။

စိတ်ကို လွတ်လွတ်လပ်လပ်ထား။ ကိုယ့်အတွက် တန်ဖိုးရှိတဲ့ ပညာအရင်းအနှီးမှန်သမျှကို ရယူအသုံးပြုတဲ့စိတ်ကို ထားဖို့ပါပဲ။ ဟင်နရီဖို့ဒ်က ပြောဖူးတယ်။ “ကျွန်တော်ဟာ လူတော်လူတတ် ပညာရှိကြီးမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါနဲ့အမျှ ပညာတွေ ဆက်သင်နေတာပါပဲ။ ကျွန်တော့်ကို ပညာသင်ပေးမယ့် ဆရာတွေကိုရှာနေသလို တစ်နေ့တခြား ပညာတိုးပွားဖို့ ကြိုးစားနေတာပါပဲ” ကဲ... ဒီစကားအရပဲ သူ့အောင်မြင်မှုရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်တစ်ခု ပေါ်နေပါပြီ။



L

Love for Family

မိသားစုအပေါ် မေတ္တာထားပါ

မေတ္တာကြီးမားတဲ့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ မိသားစုဟာ အောင်မြင်မှုရအောင် လုပ်နိုင်ကြတာတွေ့ပြီး အံ့ဩကောင်း အံ့ဩမိပါလိမ့်မယ်။ သီရိဧဟာ မိသားစုအနေနဲ့-

- * ဘဝလုံခြုံရေး အာမခံချက်တွေ ရထားတယ်ဆိုရမှာပဲ။ ဒါကိုက အောင်မြင်မှုအတွက် မရှိမဖြစ်လိုအပ်တဲ့ အင်္ဂါရပ်တစ်ခုပါ။
- * မျှဝေခံစားတဲ့ အလေ့အကျင့်ကို သင်ထားကြရပါတယ်။ ဒီအရည်အသွေးက လူတွေနဲ့ ဆက်ဆံရတဲ့ လုပ်ငန်းခွင်ဘဝမှာ အံ့ဩခွင်ကျဖြစ်သွားတာပေါ့။
- * လူတစ်ဖက်သားကို ယုံကြည်မှုတွေ မြင့်မားတယ်။
- * မိသားစုအရေးဟာ တာဝန်သိတဲ့အကျင့်တွေရှိခဲ့ရက စည်းကမ်းကို ရိုသေလိုက်နာတဲ့ အသိဉာဏ်တွေ ရခဲ့တယ်။
- * အဖွဲ့လိုက် ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ အရေးပါတာကို သိမြင်ထားကြတယ်။ ဒါဟာ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာလည်း သဘောတူညီမှုယူတဲ့ ဆုံးဖြတ်မှုတွေ လုပ်ဆောင်တာနဲ့ မခြားပါဘူး။
- * ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ချမှတ်တဲ့ အလေ့အကျင့်တွေ တိုးတက်မြင့်မားတယ်။
- * လူမှုရေးအဆင့်အတန်း မြင့်မားတယ်။
- * တက်ညီလက်ညီ စုပေါင်းလုပ်တတ်တဲ့ စိတ်ဓာတ်တွေ ဖွံ့ဖြိုးတယ်။

ရှေးစကားပုံအရ 'လူတစ်ယောက်ဟာ အပြင်လောကမှာအောင်နိုင်ဖို့ အိမ်မှာ အောင်နိုင်ထားရမယ်' လို့ ဆိုပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် တခြားလူကို မစည်းရုံးခင် ကိုယ့်အိမ်သားတွေကို စည်းရုံးနိုင်ရမယ်ဆိုပါတော့။ အောင်မြင်ပျော်ရွှင်တဲ့ မိသားစုတစ်ခုအဖြစ် ရပ်တည်ရေးဟာ ပညာပါသလောက် အကင်းပါးပြီး ကျွမ်းကျင်မှုတွေလိုပါတယ်။ ကောင်းမွန်တဲ့ မိသားစုဘဝကို ထူထောင်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတွေကတော့-

သင့်လျော်တဲ့အိမ်ထောင်ဖက်ကို ရွေးချယ်ရရှိခြင်း။ အိမ်ထောင်ရေးမှာ မောင်တစ်ထမ်း မယ်တစ်ရွက်ဆိုသလို ဟန်ချက်ညီပြီး သဘောချင်းတူမျှ တိုက်ဆိုင်ဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် နားလည်မှုရှိသလို အပြန်အလှန် ညှိနှိုင်းသင်ကြားပေးဖို့လည်း လိုပါတယ်။ ကိုယ့်မေတ္တာ စေတနာနဲ့ စိုးရိမ်စိတ်တွေကို အိမ်ထောင်ဖက် သိအောင် ဖော်ကျူးတတ်ဖို့လည်း လေ့လာသင်ယူထားရပါလိမ့်မယ်။

မိသားစုအချင်းချင်း အစွမ်းထက်တဲ့ ဆက်သွယ်ရေးစနစ်တစ်ခု ထားရှိရမယ်။ မိသားစုရဲ့ ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်ကို အတူတကွ ချိတက်ရမယ်။ ပြီးတော့လည်း မိသားစုအရေးတွေမှာ အများလက်ခံ သဘောကျတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမှတ်ရမယ်။

မိသားစုဆုံးဖြတ်ချက်တွေချရာမှာ သားသမီးတွေလည်း ပါသင့်တယ်။ ဒီလိုနဲ့ သူတို့ကိုလည်း တာဝန်သိစိတ်တွေ မွေးခိုင်းရာရောက်တယ်။

တစ်ယောက်ရဲ့အကြံဉာဏ်တွေကို လေးစားပါ။

မလိုလားအပ်တဲ့ ငြင်းခုံမှုတွေရှောင်။ အငြင်းပွားတာ ပဋိပက္ခအသွင်ဆောင်တာတွေဟာ ချစ်ခင်ရင်းနှီးမှုနဲ့ သံယောဇဉ် ထားရှိမှုတွေ ပျက်ပြယ်စေပါတယ်။

မိသားစုဝင်တွေရဲ့ အောင်မြင်မှုများကို ချီးကျူးသဘောပေးပါ။ ဒါဟာ စိတ်ဓာတ်မြှင့်မားစေတဲ့ သဘာဝဝင့်ကြားမှုပါပဲ။

မိသားစုစီးပွားရေး စီမံကိန်းထားရှိပါ။ ငွေကြေးစီးပွားရေး ပြဿနာတွေက မိသားစု ဒုက္ခရောက် ပြိုကွဲရခြင်းရဲ့ အဓိကအကြောင်းရင်းတစ်ခု ဖြစ်လို့ပါပဲ။

မိသားစုကြားက အများသဘောကျတဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုနဲ့ ဝါသနာအချို့ကို လိုက်လျောအားပေးပါ။

ဘဝအောင်မြင်ရေးရဖို့ မျက်နှာစုံညီ ဆွေးနွေးပါ။ ဒီလို ဆွေးနွေးခြင်းက မိသားစုဝင်တွေရဲ့ အောင်မြင်ချင်တဲ့ဆန္ဒ အာသိသတွေ ပြင်းပြပြီး အတွေးအခေါ်တွေ ရင့်ကျက်လာအောင် လှုံ့ဆော်ပေးတာပါ။

ပြဿနာရှိရင် ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ဆွေးနွေးပါ။ ဘက်မလိုက်ပါနဲ့။ ဘယ်သူမှ မျက်နှာမလိုက်စတမ်း။

မက်ဒေါနယ် ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးကို တည်ထောင်သူ Ray Kroc ဆိုရင် သူ့ဘဝမှာ သုံးခုပဲ ဦးထိပ်ထားပါသတဲ့။ အဲဒါကတော့ ဘုရား၊ သူ့မိသားစု၊ ဟမ်ဘာဂါ မုန့်တွေပါပဲတဲ့။ ကိုယ့်ရဲ့ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာဘဝမှာ ချမ်းမြေ့ပျော်ရွှင်မှုရှိရင် ကိုယ့်အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းနဲ့ လုပ်ငန်းခွင်တွေမှာ အောင်မြင်ဖို့ အလုပ်အခွင့်အရေးတွေ အကြီးအကျယ် ရလာပါလိမ့်မယ်။

ဒီအခန်းမှာ **မျဉ်းသား**ထားတဲ့ အရေးပါဆုံး သဘောတရား အခြေခံမူတွေဟာ စီးပွားရေးလောကမှာ မှီငြမ်းအသုံးပြုနိုင်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းတွေမှာ ပါဝင်နေတဲ့ လူတွေအနေနဲ့ သူတို့ရဲ့ ကုမ္ပဏီကို မိသားစုတစ်ခုလိုပဲ ယူဆစေချင်ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ကြိုးပမ်းမှုတွေအားလုံးဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ အကျိုးစီးပွား ဖြစ်ထွန်းရေးကို ဦးတည်သလို အကျိုးဆက်အားဖြင့် သူနဲ့သူ့မိသားစု ဘဝလုံခြုံရေးနဲ့ အောင်မြင်ရေးကိုပါ ဆောင်ယူပေးမယ်ဆိုတာ သိဖို့ပါပဲ။



M Meditation

သမထထိုင်တယ်ဆိုတဲ့စကားကို အတော်များများ အသုံးပြုနေကြရာက အဓိပ္ပာယ်တစ်လွဲကောက်နေကြတာလည်း တွေ့ရပါတယ်။ အရိုးဆုံးပုံစံအနေနဲ့ ဝိညာဉ်နဲ့ဆက်သွယ်တာလို့ ယူဆနေကြတာပါပဲ။

ကျွန်တော်ပြောလိုတဲ့ သမထထိုင်နည်းကတော့ ဒီလိုပါ။ လူ့စိတ်ဟာပုံစံ နှစ်မျိုးနဲ့ တည်ရှိနေပါတယ်။ တစ်မျိုးက သိစိတ်ဖြစ်ပြီး နောက်တစ်မျိုးကိုတော့ မသိစိတ်လို့ ခေါ်ကြပါတယ်။ သိစိတ်က ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အပြင်ပန်းလှုပ်ရှားမှု စွမ်းဆောင်မှုတွေကို အုပ်စိုးပါတယ်။ မသိစိတ်ဆိုတာကတော့ နက်ရှိုင်းလျှို့ဝှက်ပြီး ငြိမ်သက်အေးဆေးလျက်ရှိရာက သိစိတ်နဲ့ကပ်လျက် အောက် အလွှာလေးမှာ တည်နေတယ်လို့ ပြောရမှာပါပဲ။

တစ်ခါတစ်ရံ သိစိတ်ကို အပြင်ထွက်လာတဲ့ အသိဉာဏ်လို့ ခေါ်ကြသလို မသိစိတ်ကိုတော့ အတွင်းစိတ် အတွင်းဉာဏ်လို့ နားလည်ထားကြပါတယ်။

သမထကျင့်တယ်ဆိုတာ အပြင်ဘက်က (သိစိတ်)အရ တွေးတောဆောင်ရွက်မှုတွေနဲ့ အတွင်းစိတ် (မသိစိတ်)ကို ဆက်စပ်ပေါင်းစည်းပေးတဲ့ ဖြစ်စဉ် တစ်ရပ်ပါပဲ။ အကြံအစည် အိုင်ဒီယာတွေဟာ ကောင်းကောင်းဆိုးဆိုး မသိစိတ် မှာ အရင်းခံ မူတည်ပါတယ်။ အိုင်ဒီယာတစ်ခုဟာ မသိစိတ်ရဲ့စွမ်းအားဆိုပေမယ့် သိစိတ်က လက်တွေ့လုပ်ဆောင်ပေးရတာ ဖြစ်ပါတယ်။

သမထထိုင်ခြင်း၏ ထင်ရှားသိသာသော ဥပမာ။ ဟင်နရီဖို့ဒ်ရဲ့သိစိတ်က ခရီးသွားရာမှာ သက်သာလွယ်ကူစေမယ့် မော်တော်ကားတစ်စီး လိုအပ်တယ် လို့ ယူဆမိပြီး မသိစိတ်ကို သတင်းပို့လိုက်ပါတယ်။ မသိစိတ်က အဲဒီခံစားချက် ပေါ် အနယ်ထအောင် မွေ့နှော့ခွဲရာက ကားတစ်စီးကို ဖြစ်ဖြစ်မြောက်မြောက် ထုတ်လုပ်ဖန်တီးပေးမယ့် အိုင်ဒီယာတွေ တစ်သီကြီး ထွက်လာတော့တာပါပဲ။

တစ်နည်းအားဖြင့် သူ့ရဲ့သိစိတ်က မသိစိတ်ရဲ့ အတွေးအားလုံးကို စုစည်းပေါင်းဖွဲ့ပြီး ပထမဆုံး လူစီးကားအဖြစ် တီထွင်ပေးလိုက်တာဆိုလည်း မမှားပါဘူး။ သူ သိတာမသိတာ အပထား မစ္စတာဖို့ဟာ သမထကျင့်စဉ်ကို လက်တွေ့စမ်းသပ် ကျင့်ဆောင်လိုက်တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အထူးတာဝန်တစ်ရပ်ဟာ သိစိတ်နဲ့မသိစိတ် အတူယှဉ်တွဲပြီးမလုပ်ရင် ပြီးမြောက်အောင်မြင်မှု မရနိုင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့်လည်း အိုင်ဒီယာတွေ ဘယ်လောက်ပဲကောင်းကောင်း လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်လို့မရတာလို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ သမထကျင့်စဉ်ကို နားလည်သဘောပေါက်မယ်ဆိုရင်တော့ အိုင်ဒီယာတွေကို အောင်အောင်မြင်မြင် အကောင်အထည်ဖော်နိုင်အောင် အထောက်အကူ ပြုပါလိမ့်မယ်။

နောက်တစ်ဆင့်တက်လာတဲ့ မေးခွန်းကတော့ သမထ ဘယ်လိုထိုင်ရမလဲ ဆိုတာပါပဲ။ ကျင့်ပုံကျင့်နည်းကော ရှိသလားမေးရင်လည်း ဟုတ်ကဲ့။ သိပ်ရှိတာ ပေါ့လို့ ဖြေရမှာပါ။

အဆင့် (၁) အေးဆေးငြိမ်သက်တဲ့နေရာတစ်ခုကို ရွေးချယ်ပါ။ အဲဒီနေရာဟာ အိပ်ခန်း၊ ရုံးခန်း ဒါမှမဟုတ် လူသူအနှောင့်အယှက်ကင်းရှင်းတဲ့ နေရာ ဖြစ်ရပါမယ်။ အဲဒီမှာ နေ့စဉ် အချိန်နာရီ ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ပြီး ကျင့်ကြံတာကို ပိုနှစ်သက်ပါတယ်။

အဆင့် (၂) ခါးကိုဆန့်ပြီး မတ်မတ်ထိုင်ပါ။ စိတ်ကို အေးအေးဆေးဆေး လျှော့ချထားပါ။ အသက်ကို ပြင်းပြင်းရှူပါ။

အဆင့် (၃) မသိစိတ်ထဲကို စိတ်ကူးပုံရိပ်တစ်ခု သွင်းပေးလိုက်ပါ။ ဒီလို လုပ်ခြင်းအားဖြင့် သင်ကိုယ်တိုင် မသိစိတ်ကိုပူးဝင်ပြီး စိတ်ကူးခိုင်းလိုက်ရာ ရောက်ပါတယ်။ မသိစိတ်ကို အာရုံမြင်နဲ့ပုံဖော်လိုက်တာဟာ သမထကျင့်စဉ်ရဲ့ အဓိက သော့ချက်ပါပဲ။ ကိုယ့်ရဲ့သိစိတ်ရဲ့ ပုံရိပ်ကတော့ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ပဲ ဖြစ်နေပြီး ဖြစ်သမျှကို သိနေရပါလိမ့်မယ်။ သမထထိုင်နေခိုက်မှာ စိတ်စိတ်ချင်း လွတ်လွတ်လပ်လပ် ဆက်သွယ်နေဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။

အဆင့် (၄) သမထထိုင်တော့မယ်ဆိုတာ သင့်ကိုယ်သင် ပြောလိုက်ပါ။ မျက်စိတွေစုံမှတ်ပြီး သမထဝင်တော့မယ့် အသင့်အနေအထားရောက်အောင် တစ်က တစ်ဆယ်ထိ စိတ်ထဲကရေပါ။

သမထထိုင်ခါစ ၂ မိနစ် ၃ မိနစ်အတွင်းမှာ စိတ်ကူးကြည့်လိုက်ပါ။ ဥပမာ သင်ဟာ လှပတဲ့ ပန်းဥယျာဉ်ကြီးထဲ တစ်ယောက်တည်းရောက်နေတယ်။ ပန်းတွေ ဝေဝေဆာဆာပွင့်နေသလို ပန်းရနံ့တွေလည်း တရှိုက်မက်မက် ရှူရှိုက်

နေရတယ်လို့ ခံစားပါ။ ဒီအတောအတွင်း ကိုယ်ကိုယ်တိုင် တအံ့တဩ နစ်မျော နေလိုက်ပါ။ တစ်နည်းဆိုရင် ဇွတ်အမေ့ဖိပြီး အာရုံစိုက်ဖို့ မကြိုးစားပါနဲ့။ သူ့အလိုလို ငြိမ်လာတဲ့အထိ စိတ်ကို လွှတ်ထားလိုက်ပါ။ ဒါဟာ သင့်အပန်း ဖြေမှုရဲ့အစ သမထကျင့်စဉ်ရဲ့ ကနဦးလုပ်ရတဲ့ ကိစ္စပါပဲ။ ဒီအချိန်မှာ စိတ်ပိုင်း ဆိုင်ရာ တင်းကြပ်ဖိစီးမှုတွေ အားလုံးကင်းနေဖို့လိုပါတယ်။

အဆင့် (၅) မသိစိတ်ကို ကိုယ်ထဲက ခွဲထုတ်ပစ်လိုက်ပါ။ သင့်မသိစိတ် (သင့်ရုပ်သဏ္ဍာန်)ဟာ သင့်စိတ်မှာထိုင်နေတယ်လို့ စိတ်ကူးလိုက်ပါ။ ဒီထက် ရှင်းအောင်ပြောရရင် သင်ဟာ သိစိတ်ဖြစ်ပြီး သင့်ကိုယ်ပွားသဏ္ဍာန်က မသိစိတ် ဖြစ်နေပါပြီ။ ဒီနောက် သင့် မသိစိတ်နဲ့ဆက်သွယ်ပြီး လက်ရှိပစ္စုပ္ပန်နဲ့ အနာဂတ် အကြောင်းအရာတွေအနေနဲ့ ကိုယ် ဘာလိုချင်တယ်၊ ရှေ့ဘာဖြစ်ချင်တယ်ဆိုတာ တွေ ဖွင့်ဟတိုင်ပင်ပါ။

ဒီလို စိတ်စိတ်ချင်း စကားပြောတဲ့ မသိစိတ်နဲ့ သိစိတ်နဲ့ ဆက်သွယ် တိုင်ပင်တာကို နမူနာအဖြစ် ဖော်ပေးရရင်-

- (သိစိတ်) ဒီနေ့ သာယာလိုက်တာနော်၊ မင်းနဲ့တွေ့ရတာ သိပ်ကောင်းတာပဲ။
- (မသိစိတ်) ငါလည်း မင်းလိုပါပဲ၊ မင်းကော အခြေအနေကောင်းရဲ့လား။
- (သိစိတ်) ကောင်းတယ်၊ ငါ ငါ့ရဲ့ရည်မှန်းချက်တွေနဲ့ ပြဿနာတွေရှိတာ ပြောပြချင်တယ်။
- (မသိစိတ်) ပြောလေ၊ ငါ နားထောင်နေသားပဲ။
- (သိစိတ်) ခုအချိန်ကစပြီး ငါ့ဘဝမှာရှိတဲ့ တင်းကြပ်မှုတွေ နည်းပါးသွားပြီး ကျန်းကျန်းမာမာနဲ့ ကြွယ်ဝချမ်းသာတဲ့ ရည်မှန်းချက်တစ်ခု ထားချင် တယ်ကွာ။
- (မသိစိတ်) ဒီစကားကြားရတာ ငါ ဝမ်းသာတယ်ပေါ့၊ ခုလည်း မင်းလိုချင်တာ ရဖို့ ဆုံးဖြတ်ရမယ့် အချိန်ပဲကွ။
- (သိစိတ်) မင်းပြောတာ ဘာအဓိပ္ပာယ်လဲ။
- (မသိစိတ်) ငါဆိုလိုတာ မင်း နားလည်မှာပါ၊ မင်းဟာ ဒီနေ့အထိ ခိုင်မာ တိကျတဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တစ်ခုမှ မရှိခဲ့သေးပဲ၊ ဒီအတွက် တစ်ချိန်လုံး ငါ စိတ်ညစ်နေရသလို ဘယ်လိုမှ မကူညီနိုင်တာပေါ့၊ ဒီထက်ဆိုးတာက မင်း ငါ့ကို အဆက်အသွယ် လုံးဝ မလုပ်ခဲ့တာပဲ၊ ခုဆိုရင် မင်းမှာ ရည်မှန်းချက်တစ်ခု အခိုင်အမာ ချမှတ်ခဲ့ပြီ၊ ငါ့ကို အသိအမှတ်ပြုသလို အဆက်အသွယ်လုပ်ခဲ့ပြီ၊ မင်းကို ငါ ကူညီမယ်၊ မင်း ကျိန်းသေ အောင်မြင်စေရမယ်။

- (သိစိတ်) မင်းအသံကြားရတာ အရမ်းဝမ်းသာတယ် သူငယ်ချင်း၊ မင်းသာ ကူညီရင် ငါ ရည်မှန်းချက်အတိုင်း ပေါက်ရောက်မှာ မလွဲဘူး၊ ဒါနဲ့ စကားမစပ် ဒီလို ရည်မှန်းချက်အောင်မြင်အောင် ငါ ဘယ်လို လုပ်သွားရမလဲ။
- (မသိစိတ်) တို့ ဘာလုပ်ရမယ်ဆိုတာ သုံးသပ်လေ့လာကြဖို့ရဲ့၊ ခုန မင်း စိတ်တင်းကြပ်မှုတွေ ခံစားနေရတာကိုကျော်လွှားပြီး ကျန်းမာချင် တယ်လို့များ အမှတ်တမဲ့ ပြောလိုက်မိသလားလို့ပါ၊ ဒါဆို ငါ မေးမယ်၊ မင်း ဘာဖြစ်လို့ ဒီလောက် စိတ်ဖိစီးမှုခံနေရသလဲ။
- (သိစိတ်) ဘာကြောင့်လဲ ငါ မသိဘူး။
- (မသိစိတ်) မင်း အလုပ်မှာ စိတ်ညစ်စရာရှိလို့လား၊ အပေါင်းအသင်းတွေနဲ့ အဆင်မပြေလို့လား၊ ဒါမှမဟုတ် ငွေသောကရောက်နေလို့လား၊ စဉ်းစားဖို့ကြိုးစားပြီး ငါ့ကို ပြန်ဖြေစမ်း။
- (သိစိတ်) အေး... မင်းမေးမှပဲ ငါ စဉ်းစားတတ်တော့တယ်၊ ငါ မွန်းကြပ် နေတာက ငါ့သူဌေးက အချိန်ပိုတွေဆင်းခိုင်းပြီး နင်းကန်ခိုင်းနေလို့ ကွ၊ ငါ အလုပ်ပြုတ်မှာ ကြောက်တယ်၊ ဒီအလုပ်မရှိရင် တို့မိသားစု ဝင်ငွေမရှိဘဲ ဒုက္ခရောက်မှာ အမှန်ပဲ။
- (မသိစိတ်) မင်း ခုလို အဖြေထုတ်နိုင်တာ ကံကောင်းတာပေါ့၊ အနာသိရင် ဆေးရှိပါတယ်လေ၊ ဘာမှ မပူပါနဲ့၊ ဒီလောက်တော့ ငါ ကူညီနိုင် ပါတယ်။
- (သိစိတ်) ငါ့ပြဿနာတွေကို ငါ တကယ် ဖြေရှင်းနိုင်မယ်ဆိုပါတော့။
- (မသိစိတ်) မင်း ဘော့(စ်)က မင်းကို ဘာဖြစ်လို့ မကြည့်တာလဲ။
- (သိစိတ်) ဒါလည်း ငါ မပြောတတ်ဘူး၊ သူ ငါ့ကိုမကြိုက်တော့လို့ ဖြစ်နိုင် တယ်။
- (မသိစိတ်) ဟာ... အဲသလို မပြောနဲ့လေ၊ သူက မင်းကို ဘာအကြောင်း ကြောင့် မကြိုက်ရတော့မှာလဲ၊ သူပဲ မင်းကို အလုပ်ခန့်ခဲ့တဲ့ဥစ္စာ၊ ကုန်ကုန်ပြောရရင် သူ့အတွက် မင်း လုပ်ပေးခဲ့တာ တစ်ပုံကြီး မဟုတ်လား၊ သူ့အလုပ်မှာ မင်းမရှိလို့ ဘယ်ဖြစ်ပါ့မလဲ။
- (သိစိတ်) ဟုတ်တယ်၊ မင်းပြောတာ မှန်တယ်၊ ငါ စဉ်းစားပါရစေဦး၊ ငါ ငါ့အလုပ်တွေ ဖြောင့်ဖြောင့်မတ်မတ် မလုပ်ဘူးလို့တော့ မကြာမကြာ ပြောခဲ့တာကွ၊ ဒီအတွက် ငါ စိတ်အနှောင့်အယှက် ဖြစ်နေရတာပေါ့၊
- (မသိစိတ်) နေဦး... နေဦး၊ မင်းဘော့စ်ကို မင်း ဖွင့်မေးဘူးလား၊ သူ့အလုပ် ကို ဖြောင့်ဖြောင့်မတ်မတ် မလုပ်ဘူးဆိုတာ ဘာအဓိပ္ပာယ်လဲလို့။

- (သိစိတ်) ဟင့်အင်း၊ မမေးကြည့်မိဘူး။
- (မသိစိတ်) ဘာဖြစ်လို့ မမေးတာလဲ။
- (သိစိတ်) ငါ့ကို အလုပ်ထုတ်ပစ်မှာ ကြောက်လို့။
- (မသိစိတ်) အား... ဟုတ်ပြီ၊ အဲဒါ မင်း ပြဿနာပဲ၊ မင်း ထိတ်လန့်ကြောက်ရွံ့နေရာက အလုပ်ကို ပုံမှန် မလုပ်နိုင်တော့တာပေါ့။
- (သိစိတ်) ဟာ... ဒီလိုလည်း မဟုတ်သေးဘူးကွ။
- (မသိစိတ်) ဒါဖြင့် မင်းဘော့(စ်)ကို မင်းဘာကြောင့် ကြောက်ရဦးမှာလဲ။ မင်းဘက်က အလုပ်ကောင်းတယ်၊ တာဝန်ကျေတယ်ဆိုရင် မင်း သူ့ကို ပြတ်ပြတ်သားသား မေးရဲရမှာပေါ့၊ သူ ကျေနပ်အောင် ဘာတွေ လုပ်ပေးရမလဲဆိုတာ။
- (သိစိတ်) မင်း ခုလို သင်ဉာဏ်ပေးတဲ့အတွက် ကျေးဇူးပဲကွာ၊ မနက်ဖြန်ကျရင် သူနဲ့ တွေ့ခွင့်တောင်းမယ်၊ သူ ငါ့ဆီက ဘာလိုချင်သလဲ၊ ငါက ကော အကောင်းဆုံး ဘာလုပ်ပေးနိုင်မလဲ၊ မင်းပြောတာလည်း မှန်သင့်သလောက် မှန်တာပဲ၊ အချိန်နောက်ကျလို့ ငါ အလုပ်ကောင်းကောင်း မလုပ်နိုင်တာကို သူ မကြိုက်ဘူးထင်ခဲ့တာကလား၊ အမှန်စင်စစ် သူက မဆိုးလှပါဘူး၊ အရင်က ခုလိုမျိုး တစ်ခါမှ ဒုက္ခမပေးခဲ့ပါဘူး။
- (မသိစိတ်) ဒီမယ် မှတ်ထား၊ ငါက မင်းရဲ့ကိုယ်ပွားပဲ၊ မနက်ဖြန်ကျလို့ သူနဲ့တွေ့တဲ့အခါ မင်းကိုယ်မင်း ယုံကြည်မှုအပြည့်ရှိဖို့ လိုတယ်၊ ငါ့ကိုလည်း စဉ်းစားခွင့်ပေးဦး၊ မင်းနဲ့ပတ်သက်လို့ မင်းဘော့(စ်) သဘောကျအောင် ဘာတွေပြောရမယ်ဆိုတာ မင်းလည်း စဉ်းစား၊ စိတ်အေးအေးထားစမ်းပါကွာ၊ အဆင်ပြေသွားမှာပါ။
- (သိစိတ်) မင်းနဲ့တိုင်ပင်ရတာ ငါ ကံကောင်းတယ်၊ မင်းပြောသလို ငါ လုပ်ပါ့မယ်။

[နောက်တစ်နေ့ အလုပ်ရှင်သူဌေးနှင့်တွေ့ပြီးနောက် သမထထိုင်ချိန်]

- (မသိစိတ်) မင်း ဘော့(စ်)နဲ့တွေ့ရတာ အခြေအနေကောင်းရဲ့လား။
- (သိစိတ်) အံ့မခန်းပဲဟေ့၊ ငါ့ဘော့(စ်)ကိုတော့ ကြိုက်သွားပြီ၊ သူက တကယ့်ဆရာကြီးပဲကွ။
- (မသိစိတ်) နောက်ပိုင်းမှာ မင်းကို သူ မကြည့်တော့တာ ဘာကြောင့်လဲ၊ ရှင်းပြသေးသလား။

- (သိစိတ်) အေးကွ၊ မင်းက ကြုံပြီးသိထားပုံပဲ၊ လက်စသတ်တော့ သူက ငါ့ကို ရာထူးတိုးပေးဖို့ စဉ်းစားနေတာတဲ့ကွ၊ ဒီအတွက် ငါ့အရည်အချင်းကို စမ်းတဲ့အနေနဲ့ အလုပ်တွေ ဖိခိုင်းနေတာဆိုပဲ၊ သူက ငါ့ကို ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း မပြောခဲ့သလို ငါကလည်း မမေးမိတော့ အထင်လွဲ အမြင်လွဲ ရှုပ်ကုန်တော့တာပေါ့။
- (မသိစိတ်) ဒါဆို အိုကေသွားပြီ၊ မင်း ပျော်သွားတယ် မဟုတ်လား၊ မင်း မွန်းကြပ်နေတာကော လျော့မသွားဘူးလား။
- (သိစိတ်) ကြိုက်သလို လောင်းလိုက်စမ်း၊ ငါ ဘာဖြစ်လို့ ဝမ်းမသာရမှာလဲ၊ ငါ ဘော့(စ်)လည်း ပျော်သွားတာပဲ၊ ငါလည်း ကောင်းကောင်း အလုပ်လုပ်နိုင်တယ်၊ မကြာခင် ရာထူးတက်တော့မယ်၊ နောက်ဆုံးတော့ ပိုက်ဆံတွေပိုရပြီး ငွေကြေးအခက်အခဲတွေအားလုံး ပြေလည်သွားမှာ သေချာတယ်။
- (မသိစိတ်) ဟန်ကျလိုက်လေ သူငယ်ချင်းရာ၊ ကဲ... မင်းရဲ့ တခြား ရည်မှန်းချက်တွေ ငါ့ကို သတိပေးပါဦး။
- (သိစိတ်) ဘာလဲကွ။
- (မသိစိတ်) ခြောက်... မင်းဘဝမှာ ငွေအတွက် ပူပင်ကြောင့်ကြမှုတွေ ကင်းငြိမ်းအောင် အဲ... ငွေကြေးစီးပွားရေးလွတ်လပ်ဖို့ ရည်မှန်းချက်ပေါ့။
- (သိစိတ်) ဟုတ်ပဲကွာ၊ မင်း ခုလို သတိပေးတာ ဝမ်းသာစရာပဲ။
- (မသိစိတ်) ဒါဆို ကျေးဇူးပြုပြီး ငွေစာရင်းဖွင့်ပြီး ငွေတွေ စုတော့လေ၊ မလိုအပ်တဲ့ အသုံးစရိတ်တွေ လျှော့။
- (သိစိတ်) ကောင်းပါပြီ၊ ငါ ဒီနေ့ပဲ စလိုက်ပါ့မယ်၊ ဒီဒဏ်က သိပ်ပြင်းတယ်ကွ။
- (မသိစိတ်) အေးပါ၊ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ငါ့ကို ဆက်သွယ်လာတဲ့အတွက် ဝမ်းသာပါတယ်၊ မင်းကိုကူညီဖို့ မင်းနဲ့မကွာ ငါ အမြဲ ရှိနေတာပဲ၊ မင်းဟာ ငါ ငါဟာမင်း တစ်သားတည်းပါကွာ၊ သမထထိုင်ပြီး ငါနဲ့ ဆက်သွယ်တာ ဘယ်လောက်အရေးကြီးတယ်ဆိုတာ နားလည်ပြီပေါ့။
- (သိစိတ်) မင်းမပါတဲ ငါ ဘာလုပ်နိုင်မှာ မှတ်လို့ကွာ၊ ခုလည်း မင်းနဲ့ငါ အစွမ်းအစတွေရှိတာနဲ့ ဘယ်လိုနှိုးရမလဲဆိုတာတွေ ငါ သိပြီ။
- (မသိစိတ်) ပြီးတော့ ငါနဲ့ ဘယ်လိုဆက်သွယ်ရမလဲဆိုတာကော နားလည်ပြီ

မဟုတ်လား၊ နေ့တိုင်း မိနစ်ပိုင်းလေး တွေလိုက်တာနဲ့ အစစ အရာရာ အဆင်ပြေသွားတာပဲလေ။

သမထထိုင်နေစဉ်အတွင်းမှာ ကြောက်စိတ်တွေကို ဆွဲတင်ပြီး မသိစိတ်နဲ့ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ဆွေးနွေးပါ။ သင် မျှော်မှန်းတဲ့ ပန်းတိုင် အများအပြားရောက် ပြီးနေပြီလို့ စိတ်ကူးပါ။ စိတ်ရောက်ပုံပါ အပန်းဖြေတယ်ဆိုတဲ့အသိ ပျော်ရွှင် မှုတွေကို ရယူပါ။

တကယ်လို့ ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်က အဖိုးတန်ကားကြီးတစ်စီးဝယ်ဖို့ဆိုရင် သင်ကိုယ်တိုင် ဝတ်ကောင်းစားလှနဲ့ တအားပျော်နေတဲ့ လူချမ်းသာကြီး တစ်ယောက်ရဲ့ပုံရိပ်ကို မြင်ယောင်ပါ။ ကိုယ်က နာမည်ကျော် မိလျှံနာကြီးဖြစ်ဖို့ ရည်မှန်းတာဆိုရင်လည်း မိမိကိုယ်မိမိ တကယ့်သူဌေးရုပ်ဖမ်းပြီး စိတ်ချမ်းသာ ဝမ်းသာနေမှုတွေကို ရယူခံစားပါ။ ကဲ... အခုဆိုရင် ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် တွေဆီ အရောက်သွားနိုင်အောင် အပြုသဘောဆောင်တဲ့အလုပ်ကို နိဒါန်းပျိုး လုပ်နေပါပြီ။

အဆင့် (၆) သမထထိုင်လို့ ၁၅ မိနစ်မှ မိနစ် ၂၀ ကြာတဲ့နောက် မသိစိတ်ကို သိစိတ်နဲ့ ပြန်ပေါင်းပေးလိုက်ပါ။

သင့် မသိစိတ်ကိုနိုးထပြီး ခန္ဓာကိုယ်ထဲ ပြန်ဝင်ခွင့်ပြုလိုက်ပါ။ သိစိတ်နဲ့ မသိစိတ် ဝမ်းသာအားရ ပြန်ပေါင်းမိပြီဆိုရင် တစ်ဆယ်အထိမှတ်ပြီး သမထထိုင် တာကို ဖြုတ်လိုက်ပါ။ ဒီအခါမှာ ကိုယ့်စိတ်က အလွန် အထူးပျော်ရွှင်နေတာ ခံစားရပါလိမ့်မယ်။

စကားပြောခန်းနဲ့ သရုပ်ဖော်ထားတဲ့ နည်းပညာကို 'လက်တွေ့ သမထ ထိုင်နည်း'လို့ ခေါ်ပါတယ်။ သမထလုပ်နေခိုက်မှာ သင့်ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင် တွေနဲ့ ရင်ဆိုင်နေရတဲ့ ပြဿနာတွေကို အာရုံခံပြီး ဖြေရှင်းလိုက်ပါ။ သမထ ထိုင်နေတုန်းသာမက ထလိုက်တာနဲ့ အကြီးအကျယ် ပျော်ရွှင်သွားနေမှာ သေချာ ပါတယ်။

သမထထိုင်တာကို အောက်ပါ အခြေအနေတွေမှာလည်း လေ့ကျင့်လုပ် ဆောင်နိုင်တာပါပဲ။

- * အရောင်းအဝယ်မဖြစ်ခင်၊
- * စေ့စပ်ဆွေးနွေးပွဲမဝင်ခင်၊
- * လုပ်ငန်းသစ် စ၊မလုပ်ခင်၊
- * ပြီးမြောက်အောင်မြင်မှုနဲ့ ရည်မှန်းချက်များကို ကြိုတင်မှန်းမြင်ဖို့၊
- * အကြိတ်အနယ် အားကစားမပြိုင်ခင်၊

- * စာမေးပွဲမဖြေခင်၊
- * အလုပ်အင်တာဗျူးမသွားခင်၊
- * ကိုယ်အလေးချိန်လျှော့ချပြီး ဥပမိရုပ် တင့်တယ်ဖို့၊
- * စီးကရက် (သို့မဟုတ်) အရက်ဖြတ်ဖို့၊
- * စိတ်ဖိစီးမှုတွေကို ပုံမှန်လျှော့ချပြီး ကျန်းမာရေးတိုးတက်မှုရဖို့နဲ့ ဖျားနာတာ တွေကို ကုသဖို့။



N

Never-Say-Die Attitude-Persistence

အလံမလှဲ ဇွဲသတ္တိ

လိုရာပန်းတိုင်ရောက်ဖို့ဆိုတာ ဇွဲ၊ လုံ့လ၊ ဝီရိယရှိရမယ်။ အခက်အခဲ အန္တရာယ်တွေကို မမှုစတမ်း ကျော်ဖြတ်ဖို့ ခံနိုင်ရည်နဲ့ သတ္တိရှိဖို့လိုတယ်။

ဇွဲသတ္တိက ဘယ်လောက်ပဲ ပင်ပန်းဆင်းရဲ ဘေးရန်အန္တရာယ်တွေ ထူပျော့ ပါစေ၊ အောင်မြင်အောင် ဆက်ချီတက်မယ်ဆိုပြီး တွန်းအားပေးပါတယ်။

အောင်မြင်သူတွေဟာ ဘယ်တော့မှ ဒူးမထောက် လက်မမြှောက် အရှုံးပေး နောက်ဆုတ်တတ်ကြတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဇွဲရှိဖို့က အောင်မြင်ရေးအတွက် အဓိက ကျတဲ့ အထူးလိုအပ်ချက်တစ်ရပ်ပါပဲ။

အိုင်ဒီယာတစ်ခုကို ကျကျနန ဂရုတစိုက်နဲ့ စဉ်းစားဖော်ထုတ်မယ်၊ တိကျ ခိုင်မာတဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တွေ ချမယ်။ ဒီနောက် တစ်ဆက်တည်းမှာတော့ ပန်းတိုင်ရောက်ဖို့ ဇွဲသတ္တိအပြည့်နဲ့ ချီတက်ရမှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဇွဲသတ္တိ အနည်း အများကိုလိုက်ပြီး လူတွေကို ၃ မျိုး ၃ စား ခွဲခြားလို့ရပါတယ်။

ဘယ်တော့မှ မစ၊ဖြစ်တဲ့အုပ်စု

ဒီလူတွေမှာ အိုင်ဒီယာတွေတော့ တပုံတခေါင်းကြီးရှိပါရဲ့။ သူတို့က အပြောသာသန်ပြီး အလုပ်မပါကြပါဘူး။ ဒါကလည်း ကိုယ့်ကိုကိုယ် ယုံကြည် ချက် အားနည်းပြီး ကြောက်ရွံ့မှုတွေများပြီး နောက်တွန့်နေကြတာပါ။ သူတို့က အကြံထုတ်ပြီး ပြောရတာလေးလောက်ကို အရသာတွေ့ပြီး ကြေနပ်နေကြတာပဲ လေ။ ဒီအုပ်စုဟာ ကြောက်စိတ်ကို အနိုင်တိုက်ပြီး လုပ်စရာရှိတာတွေ မလုပ်ရင် တော့ အောင်မြင်မှုနဲ့ အဝေးကြီးပဲပေါ့။

အစပျိုးပေမယ့် အဆုံးမသပ်တဲ့လူစု

သူတို့မှာလည်း အိုင်ဒီယာကောင်းတွေရှိပြီး စတင် အကောင်အထည်ဖော် ရမှာ ကြောက်ရွံ့နောက်တွန့်တာရယ်လို့ မရှိပါဘူး။ ဒါပေမယ့် သူတို့က သွေးလန့် တတ်တယ်။ အခက်အခဲနဲ့ ထိပ်တိုက်တိုးလိုက်တာနဲ့ ကျော်နင်းဖြတ်သန်းဖို့ထက် ထွက်ပြေးဖို့ပဲ ဟန်ပြင်တတ်ကြတာကလား။

သူတို့က ပြဿနာတွေကို အားစမ်း စိမ်းခေါ်မှုတွေအဖြစ် မစဉ်းစားကြလို့ ပဲပေါ့။

ဘဝမှာ ပြဿနာတွေ အခက်အခဲတွေသာမရှိရင် ဘယ်လောက်တောင် ပျင်းစရာကောင်းလိုက်မလဲလို့ မစဉ်းစားကြဘူး။ သူတို့အတွက် ပြဿနာကို ရင်ဆိုင် မဖြေရှင်းနိုင်သရွေ့ အောင်မြင်စရာအကြောင်း မရှိတော့ပါဘူး။

ဒီသဘာဝဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေသာမက အိမ်ထောင်ရေးကိစ္စတွေ မှာလည်း သွားမှန်နေပါတယ်။ ဒီအုပ်စုအနေနဲ့ ဇွဲသတ္တိမရှိသရွေ့ ရည်မှန်းချက် ပြည့်ဝဖို့ မလွယ်တာ အမှန်ပါပဲ။ အောင်မြင်ဖို့အတွက် သတ်မှတ်ထားတဲ့ ပန်းတိုင်ကို မရောက်ရောက်အောင် ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ရမယ်။ ရည်မှန်းချက် အကောင်အထည်ပေါ်လာဖို့ အဓိပ္ပာယ်ရှိတဲ့ စီမံကိန်းတစ်ခု ချမှတ်ဖို့လိုပါတယ်။

အစ၊ အလယ်၊ အဆုံးကောင်းတဲ့အုပ်စု

ဒီအုပ်စုကတော့ အကြံဉာဏ်တွေကောင်းတယ်။ သူတို့အကြံအစည်တွေ ကလည်း ဖြစ်နိုင်ခြေရှိတယ်။ သူတို့ကလည်း ဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်စွမ်းရှိတယ်။ ဇွဲနဲ့ပဲနဲ့ လုပ်ကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တွေ စီမံကိန်းတွေက ခိုင်မာသလို လက်တွေ့လုပ်ဆောင်မှုတွေကလည်း အပြုသဘောဆောင်တယ်။ သူတို့ဟာ ပြဿနာတွေကို အဖြေရှာဖို့ ပေါ်လာတဲ့အခွင့်အလမ်းတွေလို့ ရှုမြင် တယ်။ သူတို့အနေနဲ့ပြဿနာကို ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းတယ်၊ တိုက်ကွက်တွေ ဆင်တယ်၊ နည်းလမ်းတွေရှာကြတယ်။ အဖြေရလိုက်တာနဲ့ ပြဿနာကို ရှင်းပစ်လိုက်ကြ တာပဲပေါ့။ အောင်မြင်တဲ့လူတစ်ယောက်ဟာ ပြဿနာကို မရှင်းနိုင်သမျှ ရည်မှန်း ချက် မပေါက်သမျှ လက်မြောက်အရှုံးပေးလေ့ မရှိပါဘူး။

လူတွေက ဇွဲ သတ္တိရှိတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကို ကြည်ညိုလေးစားကြပါတယ်။ ဒီစရိုက် လက္ခဏာဟာ အောင်မြင်ဖို့အတွက် ဧရာမ သော့ချက်ကြီးတစ်ခုပါပဲ။



Oratorical Skills

အပြောအဟောပညာ ကျွမ်းကျင်မှု

အအောင်မြင်ဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်တွေနဲ့ ခေါင်းဆောင်အများစုဟာ စကားပြောကောင်းသူတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။ ကိုယ်က ထူးချွန်ထက်မြက်သူတစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ တိုင်အောင် စကားပြောမတတ်ရင် ပျော့ညံ့ချက်တစ်ရပ် ရှိနေမှာပါပဲ။ လုပ်ငန်းရှင် တချို့အဖို့ လူသစ်ခန့်ဖို့နဲ့ ရာထူးတက်ပေးဖို့အတွက် ဇလုတ်တိုက် စစ်ဆေးမေး မြန်းရာမှာ အနည်းဆုံး နာရီဝက်လောက်တော့ စကားပြောရတာ အမှန်ပါပဲ။ ဘယ်သူမဆို ဆန္ဒရှိပြီး စိတ်ပါရင် အပြောအဟောကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်လာ နိုင်ပါတယ်။

လူပုံအလယ်မှာ စကားပြောနိုင်စွမ်းရှိပါလျက်နဲ့ ဆွဲဟန်ထားတာက ကြောက်ရွံ့မှုပါ။

- * စင်မြင့်ပေါ်တက်ရမှာ ဒူးတုန်နေတယ်။
- * လူတွေ ငါ့အကြောင်း ဘာများ စဉ်းစားနေမလဲ စိုးရိမ်တယ်။
- * စကားပြောနေရင်းတန်းလန်းက အချက်အလက်တွေ မေ့သွားမလားလို့ ပူပန်နေတယ်။
- * ပရိသတ်က မေးခွန်းထုတ်ရင် ဖြေနိုင်မှာပါမလားလို့ သံသယပွားနေတယ် စသဖြင့်ပေါ့။

ဒီကြောက်စိတ်တွေအားလုံး စုပြုံနေရင် ဘယ်နှယ့်လုပ်တော့မလဲ။ တကယ် စင်စစ် ကိုယ်က တွေးကြောက်နေတာပါ။ ဒါတွေ တစ်ခုမှ အဓိပ္ပာယ်မရှိပါဘူး။ ဒီကြောက်စိတ်တွေက ကိုယ့်ကို အကြောတွေ သေနေစေတာပါ။ ကိုယ့်စိတ်က

ရန်သူအသွင်နဲ့ ကိုယ့်ကို ပြန်ခြောက်နေတာပါ။ ငါ အပြောကောင်းသူပဲလို့ ကိုယ့်ကိုကိုယ် အားတင်း မာန်သွင်းပြီး ဒီအရည်အချင်းဟာ ဘဝအောင်မြင်ရေး အတွက် လိုအပ်တယ်လို့ သတိချုပ်ပါ။

စကားပြောကောင်း အဟောကောင်းသူတစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့အတွက် ခံစား ရမယ့် အကျိုးကျေးဇူးတွေ အများကြီး ရှိပါတယ်။ ဒီအထဲက တချို့ကို ကောက် နှုတ်ပြရမယ်ဆိုရင်တော့-

- * ကိုယ့်အိုင်ဒီယာတွေကို တခြားလူတွေ ပိုပြီး သဘောပေါက် နားလည်သလို ဒီဆက်သွယ်မှုက ကိုယ့်ရဲ့ခေါင်းဆောင်နိုင်စွမ်းကို တိုးတက်မြှင့်မားစေပါ တယ်။
- * အလုပ်ကောင်းတစ်ခုရဖို့ (ဒါမှမဟုတ်) ရာထူးတိုးဖို့ အခွင့်ကောင်းတစ်ရပ် ကို ဖန်တီးပေးတယ်။
- * မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်မှု တိုးပွားတယ်။
- * ရောင်းအားကောင်းစေတယ်။
- * စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုစွမ်းရည်တွေ တိုးမြှင့်လာမယ်။

စကားပြောကောင်းသူတစ်ယောက် ဖြစ်လာရေးအတွက်တော့ ခုလို အကြံ ပေးချင်ပါတယ်။

စိတ်ဆုံးဖြတ်ချက်ချပါ။ အပြောအဟောကောင်းဖြစ်ရမယ်ဆိုတဲ့ ယတိပြတ် ဆုံးဖြတ်ချက်ချပါ။ ဒီရည်မှန်းချက်ကို ဦးစားပေး ဖြည့်ဆည်းပါ။ အကောင်း တွေချည်း စဉ်းစားပါ။ ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်ဟာ “ငါ ၆ လနဲ့ ၈ လအတွင်းမှာ ဟောပြောသူကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ ကြိုးစားမယ်” ဆိုတာမျိုး ဖြစ်သင့်ပါတယ်။

ရည်မှန်းချက်အရ သမထကျင့်ပါ။ ကိုယ်စကားပြောကောင်းသူဖြစ်ဖို့ အိုင်ဒီယာကို မသိစိတ်ထဲ အရောက်သွင်းပါ။ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း လူပရိသတ်တွေ ကို ပြောဟောနေတဲ့ ပုံရိပ်ကို မနောအာရုံနဲ့ ဖန်ဆင်းပါ။ လူတွေကလည်း အပြောကောင်းတဲ့အတွက် ဝိုင်းချီးကျူး ဂုဏ်ပြုတာကို မြင်ယောင်ပါ။ ဒီအိုင်ဒီယာ ကို မနောအာရုံမှာ ပေါ်လာတာနဲ့တစ်ပြိုင်နက် လက်တွေ့အကောင်အထည်ပေါ် အောင် ကြိုးစားပါတော့။

ကိုယ်ပြောတဲ့ ဘာသာစကားပေါ်မှာ ဝိုင်နိုင်မှုရှိပါစေ။ စကားဝါကျဖွဲ့စည်းပုံ တွေကို လေ့လာပါ။ ဝေါဟာရကြွယ်ဝအောင် စုဆောင်းပါ။ စာအရေးအသား ကျွမ်းကျင်ဖို့ လေ့ကျင့်ပါ။ ဒီအချက်တွေဟာ စကားပြောကောင်းစေတဲ့ အင်္ဂါ ရပ်တွေပါပဲ။

ပရိသတ်ကို အကဲခတ်ပါ။ ကိုယ် စကားမပြောခင် ပရိသတ်ရဲ့အနေအထား အဆင့်အတန်းတွေကို တတ်နိုင်သလောက် အကဲခတ်ပြီး နားလည်ထားပါ။

ကိုယ် ဟောပြောချက်အတွက် အသေးစိတ် ပြင်ဆင်မှုလုပ်ပါ။ အိမ်စာတွေ (ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုတွေ)လုပ်ပါ။ ကိုယ့်အိုင်ဒီယာတွေနဲ့ ဟောပြောမယ့်ပုံစံကို ရေးမှတ်ထားပါ။ ဟောပြောချက်အတိုင်း ချောချောမောမော ပြောနိုင်အောင် ဖတ်ပါ။ ကျက်ပါ။ မပြောဖူးတဲ့ လူပဲဖြစ်ဖြစ် အဟောအပြော ကျွမ်းပြီးသားပဲ ဖြစ်ဖြစ် စကားမပြောခင် ကြိုတင် လေ့ကျင့်ထားဖို့လိုပါတယ်။

ကိုယ့် ဟောပြောချက်ကို အသံထွက်ဖတ်ပါ။ အသံထွက်ဖတ်ခြင်းအားဖြင့် လေယူလေသိမ်း အသံအတိုးအကျယ်တွေကို တွက်ဆနိုင်ပါတယ်။

စိတ်အားဖြင့် အစမ်းလေ့ကျင့်ခြင်း။ ပရိသတ်ရှေ့ရောက်နေတယ်လို့ မှန်းမြင် စိတ်သွင်းပါ။

အခြေအနေကိုလိုက်ပြီး ဝတ်စား။ ကိုယ်က အလုပ်ကြမ်းသမားတွေကို လက်ချာပေးရမယ်ဆိုပါတော့။ ဘဏ်သူဌေးကြီးလို ဝတ်သွားဖို့ မလိုပါဘူး။

စင်မြင့်ပေါ်တက်ဖို့ မကြောက်ပါနဲ့။ ဘယ်သူမှ ကိုယ့်ကို စော်ကားမော်ကား လုပ်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီအပြင် သတ္တိရှိတဲ့အတွက် လေးတောင် လေးစားကြမှာပါ။

ရယ်စရာဟာသလေး အရွန်းဟောက်ပြီး စပါ။ ပြက်လုံးတစ်ခုနဲ့ မိတ်ဆက် လိုက်တာဟာ ပရိသတ်နဲ့ နွေးထွေးရင်းနှီးမှုရစေပါတယ်။ သူတို့လို လူတော် လူကောင်းတွေရှေ့ စကားပြောခွင့်ရတဲ့အတွက် ဘယ်လောက် ဝမ်းသာကြောင်း လည်း အသိပေးပါ။ ဒါဆိုရင် သူတို့အတွက် အသက်ရှူချောင်သွားသလို ကိုယ့် စကားကို တလေးတစား နားထောင်ပါလိမ့်မယ်။ ကြားထဲမှာ ဟာသလေးတွေ၊ ပုံတိုပတ်စလေးတွေ၊ လက်ရှိသာဓကလေးတွေ ညှပ်ပြောပါ။

ပြောချင်တဲ့အကြောင်းအရာကို ပထမ အတိုချုံးပြောပါ။ ကိုယ်ပြောမယ့် ဘာသာရပ်နဲ့ပတ်သက်လို့ နောက်ခံအကြောင်းလေး နည်းနည်းပြောပါ။ ကိုယ် အဓိကထား ဆွေးနွေးချင်တာ ဘာဆိုတာ တင်ပြပါ။ ဒီအတွက် အချိန်ဘယ် လောက်ယူမယ်လို့လည်း အသိပေးပါ။

ကက်ဆက်၊ ဗီဒီယိုနှင့် ဆလိုက်များသုံးခြင်း။ ဆလိုက်ပြားတွေ၊ ကား ချပ်တွေ၊ ဝိုက်ဘုတ်တွေနဲ့ ဗီဒီယိုတိတ်ခွေ စတာတွေသုံးတာဟာ ဟောပြောမှုကို ထိထိရောက်ရောက် ဆွဲဆောင်နိုင်တာပေါ့။

မျက်လုံးချင်းဆက်သွယ်မှု။ ကိုယ်စကားပြောနေတုန်းမှာ ပရိသတ်တွေကို မကြာမကြာ လှမ်းကြည့်ပြီး မျက်လုံးအဆက်အသွယ်လုပ်ပါ။

ပရိသတ်များ မေးခွန်းမေးခွင့်ပေးပါ။ သူတို့နဲ့ တစ်ပေါင်းတစ်စည်းတည်း ဖြစ်ကြောင်း ပြသတဲ့သဘောပါပဲ။ တစ်ယောက်ယောက်က မေးခွန်းကောင်းလေး တစ်ခု ထမေးရင် ချီးကျူး ကျေးဇူးတင်စကားပြောပါ။ ကိုယ်က အဖြေမပေး

ခင် ပရိသတ်ထဲက ဖြေနိုင်တဲ့လူရှိမလားလို့ ထပ်မေးပါ။ အဖြေကောင်းတဲ့အတွက် ချီးကျူးပါ။

ပြီးပါ။ စိတ်ဝင်စားမှုပြု။ ကိုယ်ပြောနေတဲ့ အကြောင်းအရာပေါ်မှာ စိတ်ဝင် တစားနဲ့ အားတက်သရောရှိနေကြောင်း ပေါ်လွင်အောင် အမူအရာတွေပြပါ။ ပရိသတ်ရဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုမရခင် ကိုယ့်ကိုကိုယ် စိတ်ဝင်စားဖို့လိုပါတယ်။ ကိုယ် လုပ်နေတာကို ကိုယ် အားရကြေနပ်နေတယ်လို့ လူတွေ သိမြင်ခံစား ကြရပါစေ။

ပရိသတ်ကို အပါအဝင်ခြင်း။ ကိုယ့် ဟောပြောပို့ချမှုတွေ ပိုအသက်ဝင်အောင် ယေဘုယျမေးခွန်းလေးတွေ ထုတ်မေးပါ။ တစ်ယောက်ချင်း ခွဲမနေပါနဲ့။ ပရိသတ် တစ်ခုလုံးကို မေးတာမျိုး ဖြစ်သင့်ပါတယ်။ သူတို့ဖြေနေဆဲမှာ ဝင်မထောက်ပါနဲ့။ သူတို့ကို စဉ်းစဉ်းစားစား အေးအေးဆေးဆေး ဖြေခွင့်ပေးပါ။ အဖြေရရင် ချီးကျူးပါ။

ပရိသတ်ကို အကဲမဖြတ်ပါနဲ့။ ပရိသတ်ကို အထင်မသေးသင့်သလို အထင် လည်း နင်းကန် မကြီးသင့်ပါဘူး။ ပရိသတ်ထဲမှာ ပညာအဆင့်အတန်း အမျိုး မျိုးနဲ့ လူပေါင်းစုံနေမှာပါ။ ဒါကြောင့် လူတကာ နားလည်နိုင်တဲ့ စကားလုံး တွေနဲ့ အောက်ခြေက စပျိုးပြီး လေးနက်တဲ့ကိစ္စတွေကို တဖြည်းဖြည်း ဆွဲခေါ် သွားပါ။

ကိုယ်ပြောတာ ပရိသတ် ကောင်းကောင်းကြားရဲ့လား။ မသေချာရင် လှမ်းမေး။

နားထောင်သူကောင်းတစ်ဦး ဖြစ်ပါစေ။ မှတ်ထားဖို့က စကားပြောကောင်း သူတစ်ယောက်ဟာ နားထောင်ကောင်းတစ်ယောက်လည်း ဖြစ်ရပါမယ်။ ပရိသတ် ထဲက သူ့အယူအဆ၊ ထင်မြင်ချက်တွေ ထပြောရင်လည်း ဂရုတစိုက် နားထောင် ပေးပါ။

စကားတွေမထပ်ဖို့ အရေးကြီးတယ်။

ရွမ်းအားရှိတဲ့ စကားလုံးတွေသုံးပါ။ “ကျွန်တော်ကတော့ အကောင်းမြင် သမားပဲ” “အပြုသဘောနဲ့ ပြောနေတာပါ” “ဒါ ကောင်းမှန်းသိပါတယ်” “တကယ်အလုပ်ဖြစ်မှာပါ” စသဖြင့်-

အပြုသဘောပါတဲ့ အသုံးအနှုန်းတွေနဲ့ လေသံအနိမ့်အမြင့်။ ဒီအချက်နှစ်ခု စလုံးကို ကျွမ်းကျင်တိုးတက်မှုရှိအောင် လေ့ကျင့်ယူရပါမယ်။

ရိုးရိုးလေးပဲ။ ကိုယ်က ဘယ်လောက်ပဲ ပညာတွေတတ်တတ် ပရိသတ်ကို တတ်သလောက် ထုတ်ပြဖို့ မကြိုးစားစေချင်ပါဘူး။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ အချက် တွေကိုသာ ရိုးရိုးရှင်းရှင်းနဲ့ လူတိုင်း နားလည်အောင် ရှင်းပြပါ။ သူတို့နားလည်ရင်

ကိုယ့်အရည်အချင်းရှိတာကို သိကြပါလိမ့်မယ်။ စကားထဲက ဇာတိပြတယ်ဆိုတာ ဒီနေရာမှာ ပြောတာပါပဲ။ ဒီလိုမှ မဟုတ်ရင်တော့ ကိုယ် ပြောနေတဲ့စကား ကိုယ် နားမလည်ရာ ရောက်သွားပါလိမ့်မယ်။ အရေးကြီးတာက အားလုံးနားလည် တဲ့ ဟောပြောချက်နဲ့ သူတို့ကို ဆက်သွယ်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကိုယ့်ဟောပြော ပို့ချချက်ကို ပြန်လှန်သုံးသပ်ခွင့်ပေးပါ။ သူတို့ရဲ့အပြု သဘောဆောင်တဲ့ ဝေဖန်မှုတွေကို လက်ခံရယူပြီး နောက်တစ်ပွဲအတွက် ကိုယ့် ချို့ယွင်းချက်တွေကို ပြုပြင်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။

မိမိကိုယ်မိမိ ချီးကျူး။ ။ဟောပြောပွဲ ပြီးတဲ့နောက် ချောမော အောင်မြင် အောင် ပြောနိုင်တဲ့အတွက် ကိုယ့်ကိုကိုယ် ချီးမွမ်းပါ။



P

Positive Mental Attitude

အပြုသဘောဆောင်သော စိတ်နေသဘောထား

စဉ်းစားတာဟာ အကြံအတွေးတွေထုတ်တဲ့ စိတ်ရဲ့အပြုအမူပါပဲ။ ပြဿနာ ဖြေရှင်းရာမှာ အရေးပါတဲ့ ခြေလှမ်းဖြစ်တာမို့ ရှင်းရှင်းလင်းလင်းနဲ့ မှန်ကန်အောင် တွေးဖို့လည်း အရေးကြီးပါတယ်။ စဉ်းစားပုံ ၂ မျိုးရှိပါတယ်။ အပြုသဘောနဲ့ အပျက်သဘောတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ အပြုသဘောဆောင်တဲ့ တွေးခေါ်စဉ်းစားမှုဟာ အောင်မြင်မှုကို ရှေ့ရှုပြီး အပျက်သဘောဆောင်တဲ့ စိတ်ကတော့ ဆုံးရှုံးမှုကို ဦးတည်ပါတယ်။

ဟင်နရီဖို့ဒ် အမြဲပြောနေကျစကား ရှိပါတယ်။

“မင်း လုပ်နိုင်မယ်ထင်ရင် လုပ်နိုင်တာပဲ။ တစ်ဖက်က မင်း လုပ်နိုင်မယ် မထင်ဘူးဆိုလည်း လုပ်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူးပေါ့။ တစ်ခုခုတော့ မင်းအတွက် မှန်နေတာချည်းပဲ”

အောင်မြင်ဖို့အတွက်တော့ အပြုစိတ်ဓာတ်နဲ့ စဉ်းစားရမှာပဲပေါ့။

အပြုသဘောဆောင်တဲ့ အတွေးတွေကို ဘယ်သူမဆို မွေးမြူလေ့ကျင့်လို့ ရပါတယ်။ တစ်ချိန်တုန်းကတော့ အပြုစိတ်ဓာတ်ဆိုတာ မွေးရာပါ ထူးခြားတဲ့ ဗီဇလို့ မှတ်ယူခဲ့ကြတာပါ။ ဒီနေ့ လူတွေရဲ့စိတ်ပညာကို ပိုနားလည်လာတာနဲ့ အမျှ ဒီစရိုက်လက္ခဏာကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် ကျင့်ယူလို့ရမှန်း သိခဲ့ကြပါ ပြီ။

အပြုစိတ်နဲ့တွေးတဲ့အကျင့်ကို မွေးနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတချို့ကတော့-

သမထထိုင်ခြင်း။ အပြုသဘောဆောင်တဲ့ တွေးခေါ်စဉ်းစားမှုကို မသိစိတ် ထဲထည့်သွင်းပြီး ရင့်ကျက်အောင် လုပ်နိုင်ပါတယ်။

(သမထကျင့်တဲ့အခန်းကို ပြန်ကြည့်)

အပြုစိတ်ဓာတ်ရှိသူတွေနဲ့ပေါင်း။ ဒါက ကူးစက်တတ်တာကိုး။

အကျိုးသင့်အကြောင်းသင့် နားလည်အောင်လေ့လာ။ ကိုယ့်ပတ်ဝန်းကျင်က အဖြစ်အပျက် အခြေအနေတွေကို တိကျပြတ်သားစွာ နားလည်ထားခြင်းအားဖြင့် အပြုသဘောနဲ့ တွေးတောရာမှာ အထောက်အကူ အများကြီးရမှာပါ။

ဆုံးရှုံးမှုတွေဟာ အောင်မြင်မှုရဲ့ ရုတ်တရက်ပေါ့။ ဒီအယူအဆကို လက်ခံပါ။ အကြိမ် ၁၀၀ လုံး ရာနှုန်းပြည့် အောင်မြင်တယ်ဆိုတဲ့သူဟာ လူမဖြစ်နိုင်တော့ပါဘူး။ ဆုံးရှုံးမှုတွေကြောင့် စိတ်ဓာတ်မကျပါစေနဲ့။

ကြောက်စိတ်တွေပယ်ဖျက်ပစ်။ ကြောက်ရွံ့ခြင်းကင်းတဲ့စိတ်ဟာ အပြုသဘောဆောင် စိတ်ဓာတ်မွေးမြူရေးအပေါ် ပိုပြီး အာရုံကျတတ်ပါတယ်။ ကြောက်စိတ်ဟာ လူတွေအတွက် အဆိုးဆုံးရန်သူပါပဲ။

အပြုသဘောနဲ့စိတ်ကူး။ ဥပမာအားဖြင့် အိမ်ခြေရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကြီးတစ်ခု လုပ်တော့မယ်ဆိုရင် အနာဂတ်ကို လမ်းနှစ်သွယ် စဉ်းစားနိုင်ပါတယ်။ အပျက်သဘောပါတဲ့စိတ်ကူးနဲ့ အပြုသဘောဆောင်တဲ့ စိတ်ကူးတွေပါပဲ။ အပြုသဘောနဲ့ ကြည့်ရင်တော့ စီးပွားရေးပြုလဲမှု၊ အိမ်ငှားတွေက လခမပေးတာ၊ ဘဏ်က သိမ်းတာ စသဖြင့်ပေါ့။ အကောင်းမြင်သမားနဲ့တော့ တခြားစီပါပဲ။ သူကတော့ နောင်တစ်ချိန် အိမ်ခြေတွေ ဈေးကောင်းလာမယ်လို့ တွက်တယ်။ အိမ်ငှားခ မှန်မှန်ရတယ်။ အနာဂတ်စီးပွားရေးတွေ အရှိန်ကောင်းလာတယ်။ အိမ်ကြွေးတွေ ဆပ်နိုင်တယ်။ ဒီအိမ်ခြေဟာ သူ့အတွက် အရေးပါတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပဲလို့ မြင်တယ်။

ဒီတော့ ဘယ်သူ့ဘဝ အောင်မြင်မှုရမလဲဆိုတာ သိသာပါတယ်။ ဘယ်နေရာမဆို ပြဿနာတွေတော့ ရှိမှာပါပဲ။ အပြုစိတ်ဓာတ်ကို အားကောင်းအောင် မြှင့်တင်ထားနိုင်သူတွေအဖို့တော့ ဆုကောင်းလာဘ်ကောင်းတွေရမှာ မလွဲပါဘူး။

အခြေအနေကို အလင်းဘက်မှ အာရုံစိုက်ခြင်း။ ဒါကို ဥပမာအားဖြင့် တစ်ခု အနေနဲ့ ကွန်ပျူတာလောကရဲ့ မဟာဦးနှောက်ကြီးဖြစ်တဲ့ မိုက်ခရိုဆော့ဖ် ကုမ္ပဏီက ဘီလီဂိတ်အကြောင်း တင်ပြရမှာပါပဲ။ သူ့အောင်မြင်မှုတွေဟာ အကျပ်အတည်းဆုံး အခြေအနေ ဆိုက်နေချိန်မှာတောင် အလင်းဘက်ကို ရှုမြင်တာ၊ အကောင်းဘက်ကတွေးတာ တွေ့ရပါတယ်။

မိဘတွေအနေနဲ့လည်း သားသမီးတွေကို အပြုသဘောနဲ့ တွေးတတ်အောင် သင်ပေးသင့်ပါတယ်။ အလုပ်ရှင်တွေအဖို့လည်း ထို့နည်းလည်းကောင်းပဲပေါ့။ သူတို့လည်း အလုပ်သမားတွေကို အပြုစိတ်နဲ့ကြည့်တတ်အောင် လေ့ကျင့်ပေး

နိုင်တာပါပဲ။ မိသားစုတစ်စု (ဒါမှမဟုတ်) ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ဒီအခြေခံမူကို စွဲကိုင်ဆောင်ရွက်ရင် အောင်မြင်မှုရမှာ သေချာပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ လူ့ဘောင်အဖွဲ့အစည်း (ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံ) အဓိကခေတ် ရှေ့ပြေးနိုင်တာဟာ တစ်ယောက်မဟုတ် တစ်ယောက်ရဲ့ အကောင်းမြင်မှုကြောင့်ပဲ လို့ ဆိုရပါမယ်။

အပြုစိတ်ဓာတ်နဲ့ တွေးမြင်မှုက အနိုင်ရရှိရေးရဲ့ အဓိကသော့ချက်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။

သာဓကအားဖြင့် လက်တွေ့သမား နပမ်းသမားတွေကိုကြည့်ပါ။ သူတို့ဟာ နိုင်ဖို့ပဲ စဉ်းစားတာနဲ့အမျှ အနိုင်ရကြတာပါပဲ။ ဘောလုံး ကန်ရာမှာလည်း ဒီသဘောတရားကို လက်ကိုင်ထားကြတာ တွေ့ရပါတယ်။ ကစားသမားတွေ အားလုံးက နိုင်ဖို့ပဲ စိတ်စောထားကြတာကလား။ ဒီလိုနဲ့ သူတို့ရဲ့မသိစိတ်က နိုးကြားတက်ကြွနေပြီး ဘယ်လို ကစားရမယ်ဆိုတဲ့ အကွက်တွေမြင်လာရာက အနိုင်ရခဲ့ကြတာပဲပေါ့။

ဘောလုံးနည်းပြက သူ့ကစားသမားတွေကို “မင်းတို့ နိုင်ရမယ်၊ မင်းတို့ နိုင်ပါတယ်ကွာ” လို့ အမြဲ အားပေးနေတာလည်း တစ်ကြောင်းပဲလေ။ သူက ဘောလုံးသမားတွေရဲ့ မသိစိတ်ထဲကို အပြုစိတ်ဓာတ်ပါတဲ့ အားဆေးတွေ ထိုးသွင်းပေးရာက အောင်စိတ်တွေမွေးပြီး အနိုင်ကန်နိုင်ခဲ့ကြတယ် ဆိုရမှာပါ။

ဒီသဘောတရားအတိုင်း နေ့စဉ် ဘဝက အကြောင်းကိစ္စမျိုးစုံမှာလည်း ကျင့်သုံးနိုင်ပါတယ်။ ဟင်နရီဖို့ဒ်ဆိုရင်လည်း အပြုစိတ်ဓာတ် ရင့်သန်ကြီးမားသူတစ်ဦးပါပဲ။ သူက အပြုစိတ်ကို ယုံကြည်ကိုးစားပြီး ကျင့်ဆောင်ရုံသာမက သူ့လက်အောက်ငယ်သား ဝန်ထမ်းတွေကိုလည်း ဒီစိတ်ရိုက်သွင်းပေးပါတယ်။ အထင်ရှားဆုံး နောက်ဥပမာတစ်ခုကတော့ Success မဂ္ဂဇင်းတည်ထောင်သူ W. Clement Stone ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူ့အဆိုအမိန့်ကတော့ “စိတ်နေသဘော ထား ပြောမတ်ကောင်းမွန်မှုက မိတ်ဆွေတွေကို ဆွဲဆောင်ပေးတယ်။ အခွင့်အလမ်းတွေ သာစေတယ်။ နှစ်သက်စရာ အိုင်ဒီယာနဲ့ အခြေအနေကောင်းတွေ ဖန်တီးပေးတယ်” တဲ့။

အပြုသဘောနဲ့တွေးတာဟာ လူတစ်ယောက်ကို မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်မှု တွေ ပွားများစေပြန်ပါတယ်။ ဒီလက္ခဏာ ၂ ခု (အပြုစိတ်ဓာတ်နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ် ကိုယ်ယုံကြည်မှု) တွေဟာ အောင်မြင်မှုအတွက် လက်ချင်းချိတ်ထားတဲ့ အသက် သွေးခဲတွေပါ။ မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်မှုဟာ ယုံကြည်ကိုးစားမှုနဲ့ တစ်သားတည်း ကျပြီး လူတိုင်းရင်ထဲမှာ ကိန်းအောင်းနေပြီးသားပါ။

ကိုယ့်ကိုကိုယ် လူညံ့လူတုံး လူဖျင်းလူအလိုထင်ပြီး ဥပမိရုပ်လည်း ဘာမှမရှိဘူးယူဆရင် မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်မှုအဆင့်ဟာ သုညအထိ နိမ့်ကျ သွားမှာပါပဲ။

ကိုယ်တွေ့တဲ့အတိုင်း ကိုယ့်အနေအထိုင် အသွင်အပြင်တွေကို ရောင်ပြန် ဟပ်တာပဲဖြစ်တော့ တခြားလူတွေကလည်း ကိုယ့်ကို ငတုံးငရှော် အလကားလူ လို့ မြင်ကြတာ မဆန်းပါဘူး။

တစ်ဖက်ကကြည့်ရင်တော့ ကိုယ်က ရှိုးကျကျနဲ့ ဆွဲဆောင်မှုရှိတယ်ဆိုရင် ယုံကြည်မှုအဆင့်လည်း မြင့်တက်လာတော့တာပါပဲ။ လူတွေက ကိုယ့်အမူအရာ တွေကို အလွယ်တကူမြင်ပြီး လေးစားလာမှာ ကျိန်းသေပါတယ်။

လူတွေဟာ ကိုယ့်ရုပ်ကို သူများမြင်မှာ သိပ်စိုးရိမ်တတ်ကြပါတယ်။ ဒီ အခြေခံပေါ်မှာ သူတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်ပုံရိပ်တွေနဲ့ ယုံကြည်မှုအဆင့်အတန်းကို တည် ဆောက်ကြတာပါပဲ။

တချို့ကျတော့ သူတို့ရဲ့ ပကတိရုပ်ကိုက ဆိုးနေတာကြောင့် အရမ်း စိတ်အားငယ်နေတတ်ကြတာကလား။ အမှန်မှာ ကိုယ် ဘာရုပ်ပဲပေါက်နေပေစေ သပ်သပ်ခါခါ ဝတ် ဆင် ပြင်သထားရင် ကိုယ့်ကိုကိုယ် အမြင်တင့်တယ်ပြီး စိတ်ဓာတ်တွေ မြင့်မားလာမှာပါ။

လူတိုင်းမှာ ထူးခြားတဲ့ အရည်အသွေး သွင်ပြင်လက္ခဏာတစ်ခုစီ ရှိတတ် ကြပါတယ်။ လူတွေက ကိုယ့်ဗဟိဒ္ဓ ရုပ်သက်သက်သာကြည့်ပြီး အကဲဖြတ်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကိုယ့်ကိုကိုယ် တန်ဖိုးထား လေးစားမှုမှာ ရုပ်အဆင်းက ပစာန မကျပါဘူး။

ဘာပဲပြောပြော ကိုယ့်အင်္ဂါရုပ်ကို လူမြင်ကောင်းအောင် ပြုပြင်ဆင်ယင် ပြီး ဝတ်စားသွားလာပြီး အောင်မြင်သူတို့အထာအတိုင်း ရှိုးအပြည့်နဲ့နေလိုက်ပါ။ ကိုယ်က ရွက်ကြမ်းရေကြို့ သာမန်လူပဲဖြစ်ဖြစ် ရုပ်မလှသူပဲဖြစ်ဖြစ် အကြောင်း မှတ်လို့။

မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်ချက်ပိုက်ပြီး ပျော်ရွှင်နေတဲ့အသွင်ကိုပြနိုင်ရင် အပြု စိတ်ထားရှိတဲ့ လူတိုင်းက အရေးတယူ လှိုက်လှဲဖော်ရွေစွာ ဆက်ဆံကြတာကို တအံ့တဩ တွေ့ရမှာပါပဲ။



Q

Quick and Sound Decisions

မြန်ဆန်ပြီး ကောင်းမွန်သော ဆုံးဖြတ်ချက်များ

ဘဝမှာ ဆုံးရှုံးမှုအများစုဟာ အဓိက ပြဿနာကြီး ၂ ခုဖြစ်တဲ့ မှန်ကန် တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို မချနိုင်ခြင်းနဲ့ ပြဿနာတွေကို မဖြေရှင်းနိုင်ခြင်းတွေကြောင့် ပါပဲ။

ဆုံးဖြတ်ချက် မချနိုင်ရင် အခြေအနေပေါ်မှာ ဘယ်လိုတုန့်ပြန်ရမလဲ မသိတော့ပါဘူး။ အမှုဆောင်အရာရှိကြီးတွေဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချတတ်တဲ့ အစွမ်း ရှိလို့ လစာတွေ အများကြီး ပေးရတာပါ။ တခြားကိစ္စရပ် အများအပြားမှာ လည်း ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်တာဟာ ပညာတစ်ရပ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက် တစ်ခုမချခင် အောက်ပါအတိုင်း စဉ်းစားပါ။ ဖြစ်စဉ်ဖြစ်ရပ်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ **အချက်အလက်အားလုံး စုဆောင်း။** ဆုံးဖြတ်ချက်ထဲမှာပါတဲ့ **လူတွေကိုလေ့လာ။**

ဆုံးဖြတ်ချက်စစ်တမ်းပုံစံ (ဇယား ၂)ကိုဖြည့်။ ဆုံးဖြတ်ချက် အဆင့်အတန်း အရည်အသွေးဟာ ဘယ်အထိမှန်ကန်ပြီး ဦးတည်ချက်ကောင်းသလဲဆိုတဲ့အပေါ် မူတည်ပါတယ်။ ဒီအခန်းအဆုံးက ဆုံးဖြတ်ချက်ကို သရုပ်ခွဲစစ်တမ်းထုတ်တဲ့ ပုံစံကိုကြည့်ပါ။

ဒီပုံစံကိုဖြည့်ပြီးတဲ့နောက် ဆုံးဖြတ်ချက်တွေရဲ့ အကျိုးဆက်ကို ရှင်းရှင်း လင်းလင်း ပိုမြင်လာပါလိမ့်မယ်။ အကျိုးဖြစ်ထွန်းမှုက ဆုံးရှုံးမှုထက်သာရင် ကောင်းတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဆုံးရှုံးမှုက အကျိုးဖြစ်ထွန်းမှုထက်သာ မယ်၊ တခြားနည်းလမ်းတွေ အများကြီးရှိနေမယ်ဆိုရင်တော့ အဲဒီ ဆုံးဖြတ်ချက် ကို အသုံးချလို့ဖြစ်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ဆုံးဖြတ်ချက်ချပြီးတဲ့နောက်မှာ အကျိုးဆက်တွေကို စိတ်နဲ့တွက်ပြီး မှန်းကြည့်ပါ။ ဆုံးဖြတ်ချက်အတိုင်း အကောင်အထည်မဖော်ခင် ဒီဆုံးဖြတ်ချက်မှန်ရဲ့လား၊ သေချာအောင် ဆန်းစစ်ပါဦး။

ဒီလို ဆုံးဖြတ်ချက်ကို သရုပ်ခွဲ စိပ်ဖြာစစ်ဆေးတဲ့ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်ဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတစ်ခုလုပ်တာကအစ တက်မယ့်ကျောင်း ရွေးချယ်တာအဆုံး ဘဝမှာ အမျိုးစုံသုံးလို ရပါတယ်။

အအောင်မြင်ဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေရဲ့ ပိုင်ဆိုင်တဲ့အရည်အချင်း နောက်တစ်ခုကတော့ ပြဿနာကို စိပ်ဖြာစစ်ဆေးရာမှာ ကျွမ်းကျင်တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အဘိဓာန်ရဲ့ ဖွင့်ဆိုချက်အရ ပြဿနာဆိုတာ ‘ရှုပ်ထွေးမှုတစ်ခု’ ‘အဖြေခက်တဲ့ မေးခွန်းပုစ္ဆာတစ်ရပ်’လို့ ဆိုပါတယ်။

ကျွန်တော့်အနေနဲ့တော့ ပြဿနာဆိုတာ မြန်မြန်ဆန်ဆန် သုံးသပ်ဖြေရှင်းနိုင်မှုမရှိတဲ့ကိစ္စပဲလို့ အနက်ဖွင့်ချင်ပါတယ်။

အောင်မြင်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေအနေနဲ့ ပြဿနာကို ဘယ်လို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းကြပါသလဲ။ ပြဿနာရဲ့သဘာဝကိုက အချိန်ဆွဲထားဖို့ ဖျားယောင်းသွေးဆောင်တတ်တဲ့သဘော (ဝါ) မစဉ်းစားချင်အောင်ဖြစ်နေတဲ့ သဘောရှိပါတယ်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ပြဿနာကိုရှင်းပစ်ဖို့ နှောင့်နှေးတာဟာ စိတ်ညစ်ပြီး ပူပင်သောကတွေပဲပေးမှာ မလွဲပါဘူး။ အောင်မြင်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ဆိုရင်တော့ ပြဿနာကို ချက်ချင်း တိုက်ခိုက်ဖြိုခွင်းမှာပါပဲ။ ပြဿနာရဲ့အရင်းအမြစ်ကို ရှာမယ်။ ဖြစ်နိုင်မယ့်အဖြေတွေကို ဖော်ထုတ်မယ်။ ပြီးတော့ ဖြေရှင်းပစ်မယ်။

ဒီတော့ ပြဿနာကို သရုပ်ခွဲစိစစ်တဲ့ စစ်တမ်းပုံစံ (ပူးတွဲပါ)ကို သုံးသပ်ကြည့် နေချင်ပါတယ်။ အိမ် (ဒါမှမဟုတ်) ရုံးခန်းထဲမှာ တစ်ယောက်တည်း အေးအေး သက်သာထိုင်ပါ။ စိတ်ကို လျှော့ထားပါ။ ကိုယ့်ကို အနှောင့်အယှက်ပေးနေတဲ့ ကိစ္စကို ရေးချပါ။ ပြဿနာတစ်ခုလုံးကို စာလုံးရေ ၃၀ လောက်နဲ့ ခြုံငုံမိအောင် အနှစ်ထုတ် ရေးချလိုက်ပါ။ ဒီနေရာမှာ ရိုးသားဖြောင့်မတ်ဖို့လိုပြီး ဘာကိုမှ ဖုံးကွယ်မထားပါနဲ့။ ပြီးတော့ ပြဿနာစစ်တမ်း (ဇယား ၃)ကိုကြည့်ပါ။

ဒီလိုပုံစံကို ဖြည့်ပြီးတာနဲ့ ပြဿနာရဲ့ အရင်းအမြစ် အကြောင်းမှန်ကို ပြတ်ပြတ်ထင်ထင် မြင်လာမှာဖြစ်သလို တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် ဖြေရှင်းနိုင်မယ့် လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေ ခေါင်းထဲပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။

ပြဿနာကို ရင်ဆိုင်တိုက်ပွဲဝင်ဖို့ မကြောက်ပါနဲ့။ ကိုယ်ရွေးချယ်လိုက်တဲ့ ပြဿနာဖြေရှင်းမယ့် နည်းလမ်းတွေကို စိတ်ထဲမှာ အစမ်းလေ့ကျင့်ကြည့်ပါ။ ပြဿနာတွေ ဖြေရှင်းလိုက်ပြီလို့ အောက်မေ့ပါ။

အပြုသဘောနဲ့ဆိုရင် လုပ်ငန်းနဲ့ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်းနိုင်လိုက်တာဟာ ကောင်းကျိုးချမ်းသာတွေ ပွားစေမယ့် မင်္ဂလာတစ်ပါးပါပဲ။

ဇယား (၂)
ဆုံးဖြတ်ချက်စစ်တမ်းပုံစံ

ချမှတ်ရမည့် ဆုံးဖြတ်ချက် _____

	အကျိုးဖြစ်ထွန်းမှု	အကျိုးမဲ့မှု	အခြားရရှိသည့်နည်းလမ်းများ
၁			
၂			
၃			
၄			
၅			

ဇယား (၃)
ပြဿနာသရုပ်ခွဲ စစ်တမ်းပုံစံ

ဖြေရှင်းရမည့် ပြဿနာ _____

	ပြဿနာ၏အကြောင်းရင်းများ		
၁			
၂			
၃			
၄			
၅			

R

Remember to Remember Developing a Good Memory

မှတ်ဉာဏ်ကောင်းအောင် မှတ်ပြီးရင်းမှတ်

မှတ်ဉာဏ်ဆိုတာ သတင်းအကြောင်းအရာတွေကို သိမ်းဆည်းသိုလှောင်ပြီးပြန်ဖော်ထုတ်နိုင်တဲ့ ဦးနှောက်ရဲ့ စွမ်းရည်တစ်မျိုးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဦးနှောက်က ကွန်ပျူတာတွေထက် ပိုပြီး အစွမ်းထက်ပါတယ်။

ဦးနှောက်ကို လေ့ကျင့်ပေးရင် အကျိုးထူးတွေ ခံစားရမှာ မလွဲပါဘူး။

မှတ်ဉာဏ်ကောင်းခြင်းရဲ့ အကျိုးရှိမှု တချို့ကတော့-

မှတ်ဉာဏ်ကောင်းတာက အဖွဲ့အစည်းနဲ့ လိုအင်ဆန္ဒပြည့်ဝမှုကို အထောက်အကူပြုပါတယ်။ မှတ်ဉာဏ်ကောင်းရင် စကားဝိုင်းမှာ တစ်ပန်းသာပါတယ်။ ကိုယ့်ကို ဝိုင်းချီးကျူးကြပါလိမ့်မယ်။ မိမိကိုယ်တိုင်လည်း လုပ်ငန်းကိုင်ငန်းတွေမှာ အမှားနည်းပြီး အချိန်မကုန်ဘဲ အလုပ်ပြီးစီးနိုင်ပါတယ်။ လူတွေရဲ့ထင်မြင်ချက်ကို အမြန်တုံ့ပြန်နိုင်ပြီး မေးခွန်းတွေကို ချက်ချင်း ပြန်ဖြေနိုင်မှာပါပဲ။

မှတ်ဉာဏ်ကောင်းရင် အရောင်းတွင်။ ဈေးရောင်းသူတစ်ယောက်အဖို့ ဖောက်သည်ရဲ့နာမည်ကို မှတ်မိတာဟာ သူတို့ကို အရေးထားကြောင်း ပြသလိုက်တာဖြစ်ပါတယ်။ ရောင်းကောင်းစေတဲ့ နည်းတစ်နည်းဆိုပါတော့။ အလားတူပဲ စားသောက်ဆိုင်တွေမှာလည်း အကျိုးပေးပါတယ်။ စားပွဲထိုးတွေက ကိုယ့်နာမည်ကို တရင်းတနှီး မှတ်မိနေခြင်းအားဖြင့် ဒီဆိုင်ကို ထပ်တလဲလဲ လာချင်တော့မှာပါပဲ။

လူမှုပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးမှာလည်း အသုံးဝင်တယ်။ မှတ်ဉာဏ်ကောင်းခြင်းအားဖြင့် မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းတွေ ပိုများနိုင်သလို အဆက်အသွယ်တွေ

ပိုရနိုင်တာပေါ့။ လူတွေက သူတို့နဲ့ပတ်သက်တဲ့အကြောင်းကိစ္စတွေကို ကောင်းကောင်းမှတ်မိနေတဲ့အတွက် သူတို့ကို အရေးထားရာရောက်ပြီး ပိုမိုခင်မင်တတ်ကြပါတယ်။ မှတ်ဉာဏ်ကောင်းတဲ့အတွက် မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်ချက်တွေ ပိုခိုင်မာလာပြီး စိတ်အေးချမ်းသာစေပါတယ်။

မှတ်ဉာဏ်ကောင်းခြင်းက နီးကြားတက်ကြွမှုပေး။ မှတ်ဉာဏ်ကောင်းတဲ့လူဟာ အမြဲ ဖျတ်လတ်နိုးကြားနေသလို အသိဉာဏ်တွေလည်း ပိုကောင်းပါတယ်။ ဒါဟာ ဦးနှောက်က သွက်လက်ထက်မြက်မှုတွေ တုံ့ပြန်နေတာကြောင့်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကျောင်းမှာ မှတ်ဉာဏ်ကောင်းတဲ့သူဟာ အမှတ်ကောင်းပြီး ထိပ်တန်းအဆင့်ရတာပဲပေါ့။ မှတ်ဉာဏ်ကောင်းအောင် လေ့ကျင့်နည်းတွေလည်း ရှိပါတယ်။ ဒီအထဲက တချို့ကို ကောက်နှုတ်ပြပါမယ်။

ဂရုတစိုက် နားထောင်ခြင်း။ တက်တက်ကြွကြွနဲ့ နားစွင့်တာဟာ ပြောစကားတွေကို ပိုပြီး မှတ်မိစေပါတယ်။

အဓိကအချက်တွေ ရေးမှတ်ခြင်း။ စာနဲ့ရေးနေချိန်မှာ စိတ်အမြင်နဲ့ ဦးနှောက်က အလုပ်လုပ်ပြီး မှတ်ပြီးသားဖြစ်သွားပါတယ်။ အကျိုးဆက်အနေနဲ့ အကြောင်းအချက်တွေကို ဦးနှောက်က မမေ့တမ်း သိမ်းဆည်းထားတတ်လို့ပါပဲ။ ကြားတာထက် ပိုပြီး မှတ်မိနိုင်တဲ့ နည်းလည်းဖြစ်ပါတယ်။

ကျော်ကြားထင်ရှားသော နာမည်များနှင့်တွဲမှတ်ခြင်း။ လူတစ်ယောက်ရဲ့ နာမည်ကို မှတ်မိဖို့အတွက် သူ့ရဲ့ထူးခြားတဲ့ ဂုဏ်ပုဒ်တွေသာမက ကျော်ကြားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေရဲ့နာမည်တွေနဲ့ပါ တွဲမှတ်တာ ပိုကောင်းပါတယ်။ တော်ရုံတန်ရုံ မေ့နေရင် အလွယ်တကူ ပြန်စဉ်းစားလို့ရတာပေါ့။ ဥပမာ Ron ဆိုတဲ့ လူတစ်ယောက်နဲ့ မိတ်ဆက်ပေးတယ်ဆိုရင် သူနဲ့ ဆင်တူယိုးမှား အနီးစပ်ဆုံးဖြစ်တဲ့ Ronald Reagan သမ္မတကြီးရဲ့နာမည်နဲ့ တွဲမှတ်တာမျိုး။

နှုတ်တိုက် အလွတ်ကျက်မှတ်ခြင်း။ လူတစ်ယောက်နဲ့ မိတ်ဆက်ခံရတဲ့ အခါမှာ သူ့နာမည်ကို သုံးခေါက်လောက် အသံထွက်ရွတ်ပြီး စိတ်ထဲက အလွတ်ကျက်ထားလိုက်ပါ။ ဒါဟာလည်း ဦးနှောက်ဘဏ်ထဲ သွင်းလိုက်တဲ့သဘောပါပဲ။

မိမိရဲ့မှတ်ဉာဏ်အစွမ်းကို အပြုစိတ်နဲ့မြင်။ ကိုယ် မှတ်ဉာဏ်ကောင်းတာကို ဂုဏ်ယူပါ။ ကလေးတစ်ယောက်ကိုလည်း မှတ်ဉာဏ်ကောင်းအောင် အပြုသဘောဆောင်တဲ့ စိတ်ဓာတ်သွင်းပေးလို့ရပါတယ်။ အပြုစိတ်ဓာတ်ဟာ မှတ်ဉာဏ်ပိုကောင်းအောင် ပံ့ပိုးပေးပါလိမ့်မယ်။

ကိုယ်လုပ်သမျှ စိတ်ပါလက်ပါလှုပ်။ ကိုယ်လုပ်တဲ့ အလုပ်ပေါ်မှာ အမှန်တကယ် စိတ်ဝင်စားတာဟာ ကြာရှည် မှတ်မိစေတဲ့ အကြောင်းတစ်ခုပါပဲ။

စိတ်ဝင်စားဖို့ အခက်အခဲရှိနေရင်လည်း အားကြီးမာန်တက် စလုပ်ရင်းက တကယ် စိတ်ဝင်စားလာပါလိမ့်မယ်။

သတင်းအသစ်တွေကို အကြိမ်ပေါင်းများစွာ ထပ်ဖတ်ခြင်း။ ဒါကလည်း အမြင်အာရုံနဲ့ မှတ်ဉာဏ်ထဲသွင်းတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အစမ်းစာမေးပွဲမဖြေခင် မှာ ကျောင်းသားတွေ ဒီနည်းအတိုင်း ကျင့်သုံးကြတာပေါ့။ အထပ်ထပ်အခါခါ ဖတ်ခြင်းက ပိုမှတ်မိပြီး မှတ်ဉာဏ်အား သန်လာစေပါတယ်။

မေ့လျော့ခြင်းရဲ့အကျိုးဆက်ကို သိထားခြင်း။ မေ့လျော့ခြင်းဟာ တချို့ ကိစ္စတွေမှာ ပြဿနာအကြီးအကျယ် တက်တတ်ပါတယ်။ မမေ့အောင်လေ့ကျင့် တာဟာ အလုပ်သင်တန်းတွေရဲ့ အစီအစဉ်မှာပါတတ်ပါတယ်။ မေ့တဲ့ဆိုးကျိုး ကို နားလည်ခြင်းအားဖြင့် မှတ်မိဖို့ သတိထား ဂရုစိုက်လာပါလိမ့်မယ်။

သတင်းပါ အကြောင်းအရာကို အသေးစိတ် နားလည်ခြင်း။ ဒါလည်း အလုပ်သင်တန်းတွေမှာ ပို့ချတတ်ပါတယ်။ သတင်းပါကိစ္စတွေကို အစုံအစေ့ နားလည်ထားမှလည်း ကောင်းကောင်း စွဲမှတ်မိမှာပါ။ ဒီအကျိုးဆက်က လုပ် ကိုင်ရာမှာ အဆင်ပြေပြီး ဘဝအောင်မြင်ရေးလမ်းကြောင်းကို ပို့ပေးပါလိမ့်မယ်။

စိတ်ဖြင့် အစမ်းလေ့ကျင့်ခြင်း။ အဆိုတော်တစ်ယောက်ဟာ စင်ပေါ်မတက် ခင် စိတ်ထဲကဖြစ်စေ အသံထွက်ပြီး ညည်းလိုဖြစ်စေ သူဆိုမယ့် သီချင်းကို အစမ်းလေ့ကျင့်သွားကြတာ တွေ့ဖူးကြမှာပါ။ ဒါဟာ သူ့မှတ်ဉာဏ်အားကောင်း အောင် လှုပ်နှိုးတာဖြစ်သလို သူ့ ယုံကြည်ချက်ကိုလည်း တိုးမြှင့်တာဖြစ်ပါ တယ်။ ဒီမူကို သင့် နေ့စဉ်ဘဝ ဘယ်ကိစ္စမဆို အတုယူ ကျင့်သုံးနိုင်ပါတယ်။

အထက်က အခြေခံမှု သဘောတရားတွေကို လိုက်နာမယ်ဆိုရင်တော့ မှတ်ဉာဏ်ကို မွေးမြူလေ့ကျင့်တတ်လာမှာပါ။ လေ့ကျင့်ရင်းက လွယ်ကူချောမော လာတာလည်း တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်သူဖြစ်ဖို့ စိတ်ဆုံးဖြတ်ထားတယ် ဆိုရင် မှတ်ဉာဏ်ကောင်းအောင် လေ့ကျင့်ဖို့ မလုပ်မဖြစ် လိုအပ်တာ အမှန်ပါပဲ။



S

Self Evaluation

မိမိကိုယ်မိမိ အကဲဖြတ်ခြင်း

ကိစ္စတစ်ရပ် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု ရှိမရှိကို စစ်ဆေးရာမှာ အချိန်အပိုင်းအခြား အလျောက် အကဲဖြတ်ရသလို တိုင်းတာတဲ့ သတ်မှတ်ချက် 'စံ'တွေလည်း ရှိရပါတယ်။ ဒီနည်းအတိုင်းပဲ မိမိရဲ့တိုးတက်ဆုတ်ယုတ်မှုကို စမ်းစစ်လေ့လာဖို့ အတွက် ကိုယ့်ကိုကိုယ် အကဲဖြတ်ဖို့လိုပါတယ်။

ဒီအကြောင်းကို မဆွေးနွေးခင် ကိုယ့်ကိုကိုယ် အကဲဖြတ်တာ မလုပ်ရင် ဘာတွေဖြစ်မလဲဆိုတာ ကြည့်ရအောင်။

- * ကိုယ့်ရဲ့တိုးတက်မှုအခြေအနေကို အမှန်သိမှာမဟုတ်ပါ။
- * ပြဿနာတွေရှိရင် အချိန်မီ မသိနိုင်ပါ။

ဒီတော့ အကဲဖြတ်ရာမှာ ကိုယ့်ကိုကိုယ် မလှည့်စားဘဲ ရိုးသားမှုအပြည့် ရှိပါစေ။

ဒီမေးခွန်းတွေကို ကူးရေးပြီး Yes နဲ့ No ဒါမှမဟုတ်ရင် အမှားအမှန် ဖြေပါ။

ရည်မှန်းချက်တွေ ချထားသလား၊ ရည်မှန်းချက်ပြည့်ဝအောင် လုပ်နိုင် သလား?

ကိုယ်နဲ့အတူ လုပ်နေသူတွေအပေါ် ရိုးသားပြီး သစ္စာရှိရဲ့လား? အလုပ် တွေ အချိန်မီ ပြီးပါသလား?

နေ့စဉ် လုပ်ငန်းဆောင်တာတွေမှာ စိတ်ဖိစီးမှုကင်းရဲ့လား?

ဘဝလုံခြုံမှုရတယ် ထင်ပါသလား?

အလုပ်တာဝန် (သို့) လုပ်ငန်းမှာ ပျော်ပါရဲ့လား?
 မိသားစုဘဝမှာ ပျော်ရဲ့လား?
 ငွေကြေးဖူလုံလို့ ကြောင့်ကြမှုကင်းရဲ့လား?
 ကျန်းမားရေးကောင်းရဲ့လား?
 ကောင်းမွန်တဲ့ အောင်မြင်ရေးမူတွေအတိုင်း လေ့ကျင့်ရဲ့လား?
 မေးခွန်းတွေထဲက No ဒါမှမဟုတ် X ဖြေထားတဲ့အချက်တွေကို အားဖြည့်

ဖို့ ကြိုးစားပါ။

ဒီစာအုပ်ကို နောက်တစ်ခေါက် ထပ်ဖတ်ပါ။
 ကိုယ့်မှာ ပြဿနာရှိတဲ့အချက်ကို လက်မြောက် အရှုံးမပေးပါနဲ့။
 ယုံကြည်စိတ်ချရတဲ့အထိ ဆက်လုပ်ပါ။ အနည်းဆုံး ၃ လ တစ်ကြိမ်
 ပြန်လှန်သုံးသပ် အကဲဖြတ်မှုလုပ်ပါ။
 ကိုယ့်အကဲဖြတ် မှတ်တမ်းကို နေ့စွဲတပ် လက်မှတ်ထိုးပြီး နောင်တစ်ချိန်
 ပြန်ယှဉ်ကြည့်ဖို့ ဖိုင်တွဲသိမ်းဆည်းထားပါ။

ဒီအကဲဖြတ်မှုဟာ ကုမ္ပဏီ ကော်ပိုရေးရှင်းစက်ရုံ အလုပ်ရုံတွေမှာ မရှိ မဖြစ် လိုအပ်သလို လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးချင်းအနေနဲ့လည်း လုပ်သင့်ပါတယ်။

Marriott ဟိုတယ် ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးရဲ့ ပိုင်ရှင်သူဌေး Willarol J. Marriott ဆိုရင် ဧည့်သည်တွေရဲ့ ဝေဖန်မှုကို အခြေခံပြီး သူ့ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းကို မျက်မြင်မပြတ် အကဲဖြတ်လေ့ရှိပါတယ်။ သူက လာရောက်တည်းခိုတဲ့ ဧည့်သည်တိုင်းရဲ့ အကြံပေးချက်တွေကိုလည်း လေးလေးစားစား နားထောင် တတ်ပါတယ်။ ဒါဟာ သူ့အောင်မြင်မှုနောက်ကွယ်က လျှို့ဝှက်ချက်ပါပဲ။

မိမိကိုယ်မိမိ အကဲဖြတ်ချက်ကို လေ့ကျင့်ပြီး ချို့ယွင်းချက်တွေကို ပြင်ဆင် ဖြည့်စွက်ခြင်းအားဖြင့် ဘဝရဲ့ ကဏ္ဍအားလုံးမှာ အကြီးအကျယ် တိုးတက်မှု ရနိုင်ပြီး အဆုံးတစ်နေ့ အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်ရောက်အောင် ဆောင်ကြဉ်းပေးပါ လိမ့်မယ်။



T

Time Management

အချိန်ကို စီမံခန့်ခွဲမှု

ကိုယ့်အချိန် အများစုကို ဂရုတစိုက်နဲ့ စနစ်တကျ ခွဲဝေသုံးစွဲတာကို အချိန်စီမံခန့်ခွဲမှုလို့ ခေါ်ပါတယ်။ ကောင်းမွန်တဲ့အချိန်စီမံခန့်ခွဲမှုရဲ့အခြေခံ ပြဋ္ဌာန်းချက်များကို လိုက်နာကျင့်ဆောင်ဖို့ ဘယ်လောက်အရေးကြီးတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်တို့အားလုံး သိနားလည်ကြပါတယ်။ ကွန်ပျူတာခေတ်ကြီးထဲမှာ အရာရာဟာ အရှိန်အဟုန်နဲ့ တိုးတက်နေသလို သူများထက်သာအောင် မြန်မာ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ကောင်းမွန်ပြည့်စုံမှုဆိုတာလည်း အချိန်စီမံခန့်ခွဲမှုအပေါ် မူတည် နေတာပါပဲ။ အချိန်ကို စီမံခန့်ခွဲမှုရဲ့ အကျိုးတရားတွေကတော့-

- * စည်းရုံးမှုရရေးကို အထောက်အကူပြုခြင်း။
- * နောင်နှေးကြန့်ကြာ အချိန်ဆွဲမှုများ ပပျောက်စေခြင်း။
- * လုပ်နိုင်စွမ်းအပြည့်ရှိတာကို နားလည်ရခြင်း။
- * အချည်းနှီး အလဟဿ အချိန်မကုန်ခြင်း။
- * စိုးရိမ်မှုများ လျော့သွားခြင်း။
- * တိကျမှု တိုးတက်လာခြင်း။
- * ရည်မှန်းချက်များ အောင်မြင်မှုပေးခြင်း။
- * အချိန်တိုအတွင်း သတ်မှတ်ချက်ထက် စောပြီးခြင်း။
- * အနားယူ အပန်းဖြေခွင့်ရခြင်း။
- * ဂုဏ်တက်စေခြင်းတို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အချိန်စီမံခန့်ခွဲမှု အောင်မြင်အောင် လေ့ကျင့်ရေးမှာ နေ့စဉ် လုပ်ငန်းစဉ် အချိန်ဇယားဆွဲထားဖို့ဟာ အရေးကြီးတဲ့ အချက်တစ်ခုပါပဲ။ ဒါဟာ အချိန်ကို စနစ်တကျ အသုံးပြုတာဆိုလည်း မမှားပါဘူး။

နေ့စဉ် အချိန်ဇယားဆွဲခြင်း

အချိန်ကို အကျိုးရှိရှိ အသုံးပြုပုံ။ ကားမောင်းသွားစဉ် (၀၁) ကားစီးသွား တုန်းမှာ လုပ်ငန်းနဲ့ ၁၀တိုးတက်မှုအတွက် သင့်လျော်ရာ အသံသွင်းတိတ်ခွေ များကို နားထောင်သွားပါ။ မျက်မှောက်ရေးရာတွေကိုသိဖို့ ရေဒီယိုသတင်းတွေ နားထောင်ဖို့လည်း လိုပါလိမ့်မယ်။ အကြာကြီး ခရီးဝေးမောင်းသွားတဲ့အခါမျိုး မှာ တယ်လီဖုန်းဆောင်သွားပါ။ ရုံးခန်းထဲမှာဆိုလည်း အားရင်းအားသလို စာနယ်ဇင်းတွေဖတ်ပါ။ မှတ်စုတွေထုတ်ပါ။ အချိန်ကို အလဟဿ မကုန်ပါစေနဲ့။

အရေးကြီးတဲ့ ဖုန်းပဲပြော။ မလိုအပ်တဲ့ဖုန်းတွေနဲ့ ပေါက်ကရ စကားပြော တာတွေကို ရှောင်တာဟာလည်း အချိန်ကိုချွေတာရာမှာ အရေးပါပါတယ်။ မလိုအပ်ပဲခေါ်လာတဲ့ ဖုန်းတွေကို တိုတိုတုတ်တုတ်ပဲပြောပြီး အမြန်ဖြတ်ပစ်ပါ။ တစ်ခါတလေ ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေးနဲ့ အလုပ်ရှုပ်နေတဲ့အကြောင်း အသိပေးပြီး ငြင်းပယ်နိုင်ပါတယ်။ အရေးကြီးတဲ့ဖုန်းတွေ ခေါ်မယ်ဆိုရင်တောင် ကြိုတင် ပြင်ဆင်မှုတွေ လုပ်ထားပါ။ အဓိက ဘာတွေပြောမယ် ဘာတွေမေးမယ်ဆိုတာ ကြိုတွေး ကြိုရေးထားတာ အကောင်းဆုံးပါပဲ။

အထက်အရာရှိများနှင့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များနဲ့ပြောတဲ့အချိန်မှာ တတ်နိုင် သမျှ အလုပ်ကိစ္စအကြောင်း အဓိက ပါဝင်စေချင်ပါတယ်။ ကိုယ့်ဆီက တင်ပြ စရာရှိရင်လည်း မှတ်တမ်းမှတ်ရာတွေ တစ်ပါတည်းယူသွားပါ။ အရေးမပါတာ တွေကို အသေးစိတ် ပြောပြနေစရာ မလိုပါဘူး။ အလွှာပ သလွှာပ ပြောကြတယ် ဆိုရင်လည်း သိပ်အချိန်ကုန်မခံပါနဲ့။

ပညာရပ်ဆိုင်ရာ မဂ္ဂဇင်းများဖတ်ပါ။ နေ့တိုင်း ပညာပေးမဂ္ဂဇင်းများကို ဖတ်ဖို့ အချိန်ယူပါ။

ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်များကို နေ့စဉ် ပြန်သုံးသပ်ပါ။ ဒီအတွက် ၁၀ မိနစ် ထက် ပိုမကြာပါဘူး။ ဒီလိုလုပ်ဖို့ အကောင်းဆုံးအချိန်ကတော့ အိပ်ရာမဝင်ခင်နဲ့ မနက် အိပ်ရာထချိန်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ အိပ်ရာမဝင်ခင်မှာ အပြုသဘောဆောင်တဲ့ စိတ်နဲ့ ကောင်းတာတွေပဲ စဉ်းစားပါ။ ဒါမှ အိပ်မက်ကောင်းတွေမက်မှာဖြစ်ပြီး မနက်အိပ်ရာထတော့လည်း ရွှင်ရွှင်လန်းလန်းနဲ့ မင်္ဂလာရှိပါစေ။

အပန်းဖြေချိန်။ နေ့တိုင်း အပန်းဖြေချိန် (၁၀ မိနစ် ၁၅ မိနစ်)လောက် သတ်မှတ်ပါ။ ဒါဟာ အချိန်ဖြုန်းတာ မဟုတ်ပါဘူး။ အားသစ်လောင်းတာပါ။ အလုပ်ရှုပ်တဲ့လူ အတော်များများကတော့ ဒီအချိန်မှာ သမထကျင့်ကြတာပါပဲ။

အတင်းအဖျင်းပြောတာလျှော့။ အချိန်ကုန် လေကုန် လူပမ်းပြီး အကုသိုလ် များတဲ့အလုပ်ကို အတတ်နိုင်ဆုံး ရှောင်သင့်ပါတယ်။

မပိတ်ဘဲလာတဲ့ ဧည့်သည်တွေနဲ့ အချိန်မဖြုန်းပါနဲ့။ အဲသလိုလူမျိုးက ကိုယ့်ကို အကျိုးပြုမှာမဟုတ်သလို အရှုပ်ထုပ်တွေ သယ်လာတတ်ပါတယ်။ မလွဲသာလို့တွေ့ရရင်လည်း ဝတ်ကျော့တန်းကျော့ ဆက်ဆံပါ။ ကိုယ့်နဲ့ကိုယ့်အလုပ် ကို အထိခိုက်မခံပါနဲ့။

အမြဲကြိုတင်ချိန်းပါ။ တစ်ယောက်ယောက်ဆီ သွားမယ်ဆိုတိုင်း ကြိုပြီး အသိပေးချိန်းဆိုတဲ့အလုပ်ကို လေ့ကျင့်ထားသင့်ပါတယ်။ တခြားလူတွေလာမယ် ဆိုလည်း ကြိုချိန်းခိုင်းပါ။ ဒီလုပ်ရပ်ရဲ့နောက်မှာ အရေးကြီးတဲ့ကိစ္စ ရှိနေတယ် ဆိုတာ သိကြဖို့ပါပဲ။

ထမင်းစားချိန်။ နေ့လယ် ထမင်းစားချိန်မှာ အပေါင်းအသင်းတွေ ပြော စရာရှိမယ်ဆိုရင် အလုပ်နဲ့ဆိုင်တဲ့အကြောင်း၊ ကိုယ့်စီးပွားရေးနယ်ပယ်က အကြောင်းတွေပဲ အဓိကထားပါ။ ဒီလိုနဲ့ သူတို့ဆီက သိသင့်သိထိုက်တာတွေ အများကြီး ရပါလိမ့်မယ်။ အအောင်မြင်ဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေဟာ နေ့လယ်စာ စားရင်းနဲ့ တိုင်ပင်ဆွေးနွေးလေ့ရှိကြပါတယ်။ ဒါဟာ နေ့လယ် ထမင်းစားချိန် ကို အကျိုးရှိရှိ အသုံးပြုတဲ့ အကောင်းဆုံးနည်းပဲပေါ့။

အစည်းအဝေးကျင်းပရာမှာ။ အစည်းဝေးချိန်ကို အစအဆုံး သတ်မှတ်ပါ။ လိုအပ်တဲ့ စာရွက်စာတမ်းများနဲ့ အစီအစဉ်တွေကို အသင့်ရေးဆွဲပြင်ဆင်ထားပါ။ အချိန် အလကားမကုန်ပဲ တန်ဖိုးရှိတဲ့ အစည်းအဝေးဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။

မှတ်တမ်းမှတ်ရာများသိမ်းထား။ တစ်ယောက်ယောက်က သိချင်လို့ သတင်း အချက်အလက် အမိန့်ကြေငြာစာတွေတောင်းလာရင် ချက်ချင်းရှာနိုင်အောင် မှတ်တမ်းပြုစုပြီး စုဆောင်းထားသင့်ပါတယ်။ ဒီအချက်ကလည်း အချိန်စီမံခန့်ခွဲ ရေး လေ့ကျင့်ရာမှာ အဓိကကျတာပါပဲ။

ကိုယ်လုပ်သမျှ နှစ်သက်မှုရပါစေ။ ဒါဟာ အချိန်ကို အကျိုးရှိအောင် အသုံးပြုနည်းတစ်ရပ်လို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ကိုယ့်အလုပ်ကို ကိုယ် ခင်တွယ်မှ မြန်မြန်ထက်ထက် ကောင်းသထက်ကောင်းအောင် ကြိုးစားမှာပေါ့။ စိတ်ကြိုက် မတွေ့လို့ နှစ်ခါပြန်လုပ်ရမှာကိုလည်း ထည့်တွက်သင့်ပါတယ်။

နေ့စဉ် ဒိုင်ယာရီဆောင်။ ဒိုင်ယာရီ ဆောင်ထားခြင်းအားဖြင့် အချိန် နာရီ အတိအကျနဲ့ ဆောင်ရွက်နိုင်ပြီး ခရီးပိုရောက်တာပဲ မဟုတ်ပါ။

ညီညီနီနီ

နေ့စဉ် အလုပ်ကိုပြန်သုံးသပ်။ တစ်နေ့ကုန်တာနဲ့ ကိုယ့်အလုပ်ပြီးစီးမှုကို စစ်ဆေးနိုင်ပြီး အလုပ်ကောင်းတဲ့အတွက် ကိုယ့်ကိုကိုယ် ချီးမွမ်းပြီး အားယူနိုင်ပါတယ်။

မိသားစုအတွက် အချိန်ပေး။ အိမ်ပြန်ရောက်ရင်လည်း မိသားစုနဲ့ နွေးနွေးထွေးထွေး ပျော်ရွှင်နေဖို့ သီးသန့်အချိန် လိုတယ်လေ။

ည အိပ်ပျော်အောင်အိပ်။ အလုပ်များတဲ့လူတွေဟာ အိပ်ရေးဝအောင်အိပ်ဖို့ မေ့နေတတ်ကြပါတယ်။ နှစ်နစ်မြိုက်မြိုက် မအိပ်ရတာကြာရင် ရုပ်ခန္ဓာကခံနိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီတော့ အိပ်ချိန်ရယ်လို့ အတိအကျ သတ်မှတ်ပြီး အိပ်ရာဝင်နိုင်အောင် ကျင့်ပါ။

အစွမ်းထက်မြက်သော အချိန်စီမံခန့်ခွဲမှု

အချိန် စီမံခန့်ခွဲမှုကို ဘဝတွင် အရေးကြီး ရည်မှန်းချက်ဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။ တိကျခိုင်မာတဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်မရှိဘဲ အချိန်ကို အလေးအနက်ထားမှာ မဟုတ်။

အပတ်စဉ် စီမံချက်ချပါ။ ဒါကျတော့ တစ်ပတ်အတွင်း ပြီးမြောက်အောင် မြင်ရမယ့် အဓိကအလုပ်တွေကိုသိနေရင် သိပ်အတိအကျ လုပ်စရာမလိုပါဘူး။ အပတ်စဉ် စီမံချက်က နေ့စဉ် ဦးစားပေးရမယ့် လုပ်ငန်းတွေကို စုစည်းမိအောင် ပုံပိုးပေးပါတယ်။ ဒီတော့ 'အပတ်စဉ် ပဏာမ အချိန်စီမံချက်' ခေါင်းစဉ်တပ်ထားတဲ့ (ဇယား ၄) ကို ဖြည့်စွက်ပါ။ စနေ၊ တနင်္ဂနွေနေ့ အစီအစဉ်တွေပါ စဉ်းစားထားရင် ပိုအဆင်ပြေပါလိမ့်မယ်။ မြို့ပြင်ထွက်မယ့် ခရီးတွေနဲ့ အရေးတကြီး တယ်လီဖုန်းခေါ်ဖို့တွေပါ မှတ်ပါ။ ချိန်းဆိုချက်တွေ၊ တက်ရမယ့်အစည်းအဝေးတွေအပါအဝင် ရေတိုရေရှည် ရည်မှန်းချက်တွေ ပေါက်ရောက်စေမယ့် ကိစ္စတွေမှန်သမျှလည်း ထည့်သွင်းထားဖို့ လိုပါလိမ့်မယ်။ တခြား ဗာဟိုရကိစ္စတွေကိုတော့ အထွေထွေ ခေါင်းစဉ်အောက်မှာထည့်ဖို့ စဉ်းစားသင့်ပါတယ်။ အထူးလုပ်စရာရှိတာတွေကိုလည်း သင့်လျော်ရာ စာတိုင်အောက်မှာ အထူးအဆင်ပြေမယ့် နေ့အလိုက် ရေးသွင်းပါ။ ဒီအခြေအနေထိဟာ ပဏာမ အစီအစဉ် ယာယီ သတ်မှတ်ချက်ပဲ ဖြစ်နေပါဦးမယ်။ တကယ်တမ်းလုပ်ပြီဆိုတော့လည်း နေ့စဉ် ဦးစားပေးသဘောနဲ့ ပြောင်းသင့်တာ ပြောင်းလို့ရပါတယ်။ ဒီ'အပတ်စဉ် စီမံချက်'ကို အသုံးပြုခြင်းအားဖြင့် စိတ်အင်အား ပိုကောင်းလာသလို တစ်ပတ်လုံးအတွက် အချိန်ကို ထိထိရောက်ရောက် စီမံခန့်ခွဲဖို့ ကြိုတင်ပြင်ဆင်နိုင်မှာ မလွဲပါဘူး။

'လုပ်ရမယ့်ကိစ္စများ' စာရင်းကို ကြိုတင်ရေးဆွဲမှု (ဇယား ၅) မအိပ်ခင် ညတိုင်းမှာ နောက်နေ့မနက်အတွက် လုပ်စရာရှိတာတွေကို ရေးချပါ။ အလွန်ဆုံးကြာမှ ၅ မိနစ်ပါပဲ။ ဒီဇယားကို ဖြည့်စွက်ထားရင် မေ့စရာမရှိတော့သလို မသိစိတ်ကို အသိပေးထားရာလည်း ရောက်ပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ နောက်တစ်နေ့ ကျရင် ရာထားချက်တွေအတိုင်းလုပ်ဖို့ အများကြီး အဆင်ပြေလွယ်ကူသွားတာ တွေ့ရမှာပါပဲ။ 'လုပ်ရမယ့် အလုပ်စာရင်း'ကို ဖြည့်စွက်နိုင်ရေးမှာ အပတ်စဉ် စီမံကိန်းကို လမ်းညွှန်အဖြစ် အသုံးပြုပါ။

မနက်ပိုင်း၌ 'လုပ်ရမယ့်ကိစ္စများစာရင်း'ကို ပြန်သုံးသပ်ပါ။ ညက ရေးထားတာတွေကို မိုးလင်း အိပ်ရာထပြီးတဲ့နောက် ပြန်ဖတ်ပါ။ လုပ်သင့်တာတွေကို ဦးစားပေးပြီး တစ်နေ့စာ စီမံချက်ချပါ။ ဒီနေရာမှာ နေ့စဉ်'ဦးစားပေး လုပ်ဆောင်ရမယ့် ကိစ္စများစာရင်း'(ဇယား ၆)ကို အသုံးပြုပြီး တစ်နေ့တာအတွက် ဦးစားပေး အလုပ်တွေ ရွေးချယ်ဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

တစ်နေ့စာ လုပ်ရှားမှုတွေအတွက် တွေးဖို့ မိနစ်အနည်းငယ် အချိန်ယူရပါမယ်။ (သမထပုံစံနဲ့ စဉ်းစားခန်း ထုတ်နိုင်ပါတယ်)တစ်နေ့တာ အလုပ်တွေ အားလုံး အောင်မြင်စွာ ပြီးမြောက်တယ်လို့ စိတ်ကူးခံစားဖို့ပါပဲ။ ဒီလေ့ကျင့်ခန်းက အလုပ်လုပ်ရမှာ စိုးရွံ့မှုတွေကို ဖယ်ရှားပေးမှာဖြစ်သလို အဆင်ပြေချောမောအောင်လုပ်နိုင်တဲ့ အစွမ်းတွေလည်း ပေးပါလိမ့်မယ်။

နံပါတ်တစ် ဦးစားပေးအလုပ်နဲ့ စလိုက်ပါ။ အလုပ်ခွင်ဝင်တဲ့အခါ နံပါတ်တစ် ဦးစားပေး အစီအစဉ်ကို စလုပ်ပါ။ ဒီအလုပ်က ဘယ်လောက်ပဲ ငြီးငွေ့စရာကောင်းကောင်း ခက်ခဲမှုတွေရှိရှိ လုပ်ဖြစ်အောင် ကိုယ့်ကိုကိုယ် တိုက်တွန်းပါ။ လုပ်လိုက်တာနဲ့ အလုပ်ထဲနစ်ပြီး လုပ်ရတာ ပျော်သွားမှာပါပဲ။ အစဉ်သဖြင့် ဆိုသလို အခက်ခဲဆုံးအလုပ်တွေ အရင်လုပ်ပါ။ ဦးစားပေး အလုပ်ပြီး သွားတာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် စာရင်းထဲကျန်တာတွေကို ပြန်ဖတ်ပါ။ တစ်ရက်တည်းနဲ့ အဲဒီအလုပ်အားလုံးမပြီးရင် မပြီးတဲ့အလုပ်ကို နောက်တစ်နေ့ အစီအစဉ်မှာ ထည့်လိုက်ရုံပါပဲ။ အခြေအနေတွေ ပြောင်းလဲတာနဲ့အမျှ တစ်နေ့တာ လုပ်ငန်းစဉ်ကို အလိုက်သင့်ညှိနှိုင်းပြင်ဆင်လို့ရပါတယ်။

ဥပမာဆိုရင် တစ်ယောက်ယောက်နဲ့တွေ့ဖို့ နေ့ခင်း ၁:၃၀ ဆိုပြီး အစီအစဉ် ဆွဲထားပေးမယ့် ပျက်သွားတယ်ဆိုပါတော့။ အဲဒီအချိန်ကို တခြားအလုပ်တစ်ခု အစားထိုးလုပ်လိုက်ပါ။

ထို့အတူပဲ ဦးစားပေးလုပ်ရမယ့် စာရင်းကိုလည်း လိုအပ်သလို ပြုပြင်ပြောင်းလဲနိုင်ပါတယ်။ ဒီဇယားတွေအရ တစ်လလောက် လေ့ကျင့်လိုက်ရင် ကျင့်သားရသွားပြီး အကြီးအကျယ် အကြိုက်တွေ့သွားမှာဖြစ်သလို အနာဂတ်အတွက် ပိုပြီး ဖြောင့်ဖြူးသာယာသွားမှာ သေချာတယ်။

တစ်နေ့တာ ကုန်ဆုံးချိန်မှာ မိမိကိုယ်မိမိ ချီးမွမ်းပါ။ စာရင်းချရေးထား တဲ့ အလုပ်တွေအားလုံး (ဒါမှမဟုတ်) အများအပြား ပြီးမြောက်သွားတယ်ဆိုရင် စိတ်ချမ်းသာပြီး အားရှိလာမှာပါ။ ဒီအပြင် မသိစိတ်နဲ့ တွေးခေါ်စဉ်းစားမှုတွေ ပိုအားကောင်းလာမှုနဲ့အမျှ အချိန်စီမံခန့်ခွဲမှုရဲ့ အခြေခံမူတွေအတိုင်း လိုက်နာ ကျင့်ဆောင်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက် ပိုခိုင်မာလာပါလိမ့်မယ်။

အချိန်စီမံခန့်ခွဲရေးမူတွေကို လေ့ကျင့်ရာမှာ အခက်အခဲရှိရင် အပြုစိတ်ဓာတ် အရ အသိဉာဏ်ကပ်ပြီး ကြိုးစားပါ။ ရက်သတ္တပတ်အနည်းငယ်အတွင်းမှာ ဒီအခြေခံသဘောတရားမူတွေဟာ ကိုယ်နဲ့တစ်သားတည်းကျလာမှာ ဧကန်ပါပဲ။

ဒီကျင့်စဉ်တွေကို ဘယ်အလုပ် ဘယ်ကဏ္ဍမှာမဆို လူတိုင်း သုံးနိုင်ပါတယ်။ ထိရောက်ပြီး အစွမ်းထက်မြက်တဲ့ အချိန်စီမံခန့်ခွဲမှုဟာ အောင်မြင်မှု အတွက် အရေးပါလှပါတယ်။ ဒီထက်ပိုပြီး သိချင်ရင်တော့ Alan Lakein ရဲ့ စာအုပ်ကောင်းတစ်အုပ်ကို လက်စွဲထား ဖတ်လိုက်ပါလေ။

**ဇယား (၄)
အပတ်စဉ် ပဏာမ အချိန်စီမံချက်**

အမည် = _____
ရက်စွဲ = _____ နေ့မှ _____ နေ့အထိ

နေ့	ရက်	ယခုအပတ်အတွင်း ပြီးရမည့် အရေးပါသောအလုပ်ကိစ္စများ					
		တယ်လီဖုန်းခေါ်မှုများ	မြို့ပြင်ခရီးစဉ်များ	ချိန်းဆိုချက်များ	ရေရှည်စီမံကိန်းအတွက်	ရေတိုစီမံကိန်းအတွက်	အထွေထွေ
တနင်္လာ							
အင်္ဂါ							
ဗုဒ္ဓဟူး							
ကြာသပတေး							
သောကြာ							
စနေ							
တနင်္ဂနွေ							

**ဇယား (၅)
လုပ်ရမည့်ကိစ္စများစာရင်း**

အမည် _____
ရက်စွဲ _____ နေ့ _____

စဉ်	ပြီးစီးအောင်မြင်ရမည့်ကိစ္စများ
၁	
၂	
၃	
၄	
၅	
၆	
၇	
၈	
၉	
၁၀	

ဇယား (၆)

နေ့စဉ် ဦးစားပေးလုပ်ရမည့်ကိစ္စများ စာရင်း

အမည် _____
 ရက်စွဲ _____ နေ့ _____ နေ့အထိ _____

အချိန်	ယနေ့ပြီးစီးအောင်လုပ်ရမည့် အရေးကြီးသောကိစ္စများ						
	တယ်လီဖုန်းခေါ်ရန်	စာပို့ရန်	ချိန်းဆိုချက်များ	အစည်းအဝေး	ရေရှည်စီမံချက်အတွက်	ရေတိုစီမံချက်အတွက်	အထွေထွေ
၈:၀၀-၉:၀၀							
၉:၀၀-၁၀:၀၀							
၁၀:၀၀-၁၁:၀၀							
၁၁:၀၀-၁၂:၀၀							
၁၂:၀၀- ၁:၀၀							
၁:၀၀- ၂:၀၀							
၂:၀၀- ၃:၀၀							
၃:၀၀- ၄:၀၀							
၄:၀၀- ၅:၀၀							
၅:၀၀- ၆:၀၀							

U

Understanding Management Principles

စီမံရေးရာ အခြေခံမူများကို နားလည်ခြင်း

စီမံအုပ်ချုပ်မှုဟာ အကျိုးအမြတ်တွေ အမြင့်မားဆုံးရရှိအောင် မိမိမှာရှိတဲ့ အရင်းအမြစ် အင်အားတွေကို စည်းရုံးတဲ့ အတတ်ပညာပါပဲ။ အဲဒီအရင်းအမြစ်တွေထဲမှာလူတွေ၊ ရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်းတွေ၊ ငွေတွေ စသဖြင့် ပါဝင်ပါတယ်။ မန်နေဂျာတစ်ယောက်ဟာလုပ်ငန်း (သို့မဟုတ်) ရုံးဌာနကို အုပ်ချုပ်စီမံရသူ ဖြစ်ပါတယ်။ မန်နေဂျာတစ်ယောက်အနေနဲ့ ထမ်းဆောင်ရတဲ့ တာဝန်တွေကို စီမံရေးရာကျွမ်းကျင်မှု (ဝါ) မန်နေဂျာအတတ်ပညာလို့ ခေါ်ပါတယ်။ သူ စီမံအုပ်ချုပ်ရာမှာ မှိုငြိမ်းတဲ့ နည်းနာတွေကိုတော့ ဗျူဟာတွေအဖြစ် ညွှန်းဆိုကြပါတယ်။ ဒီဗျူဟာတစ်ရပ်ကို နောက်အသုံးအနှုန်းတစ်မျိုးအနေနဲ့ 'ကစားပွဲစီမံချက်'လို့ လည်း ပြောလေ့ရှိတာကလား။

စီမံအုပ်ချုပ်မှုကောင်းတစ်ရပ်ရဲ့ အခြေခံသဘောတရားတွေကို နေ့စဉ်လုပ်ကိုင်နေကျ ဘဝမှာလည်း အသုံးချနိုင်ပါတယ်။ မိသားစု (ဒါမှမဟုတ်) ဧရာမ အဖွဲ့အစည်းကြီးတွေအတွက်လည်း အသုံးဝင်တယ် ပြောရမှာပါပဲ။ စီမံအုပ်ချုပ်မှုကောင်းတစ်ရပ်ရဲ့ အကျိုးတရားတွေကလည်း မနည်းပါဘူး။

- * ဘယ်လုပ်ငန်းကမဆို အကျိုးဖြစ်ထွန်းမှု အများဆုံးရအောင် ဆောင်ယူပေးပါတယ်။
- * ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ၊ မိသားစုနဲ့ လုပ်ငန်းရဲ့ ဘဏ္ဍာရေးအခြေအနေ တိုးပွားအောင် လုပ်နိုင်ပါတယ်။
- * ပျက်စီးမှုများကို လျော့ချထိန်းသိမ်းပေးတယ်။

- * ဦးတည်လမ်းကြောင်းကို တည့်မတ်စေတယ်။ တိုးတက်စေတယ်၊ တစ်နည်းပြောရင် ကိုယ် ဘာလုပ်နေတယ်ဆိုတာနဲ့ ဘယ်သွားနေတယ်ဆိုတာ သိစေတယ်။

- * ကိုယ့်ရဲ့ဆောင်ရွက်မှုတွေ ပုံမှန်ဖြစ်ထွန်းအောင် ကူညီပံ့ပိုးတယ်။ စီမံအုပ်ချုပ်မှုအတတ်ကို လေ့ကျင့်ရာမှာ လိုက်နာသင့်ပြီး မရှိမဖြစ်လိုအပ်တဲ့ အခြေခံမူနဲ့ သဘောတရားတွေကတော့-

စီမံကိန်းချမှတ်မှု။ စီမံကိန်းဆိုတာကို အလွယ်ဆုံး အနက်ဖွင့်ရင်တော့ အတိတ်နဲ့ ပစ္စုပ္ပန်က လက်တွေ့ကျတဲ့ အချက်တွေအခြေတည်ပြီး အနာဂတ်မှာဆောင်ရွက်ဖို့ အသေးစိပ် အစီအစဉ်ဆွဲတာပဲဖြစ်ပါတယ်။ စီမံကိန်းဟာ မိသားစု (ဒါမှမဟုတ်) လုပ်ငန်းတစ်ခု ရပ်တည်ရေးအတွက် မရှိမဖြစ် လိုအပ်တဲ့အရာပါပဲ။ စီမံကိန်းကို စာနဲ့ရေးထားရပါမယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ရည်မှန်းချက်တွေ အချိန်ကိုက်အောင် မြင်ပြီးမြောက်ဖို့ စီမံကိန်းဟာ အရေးကြီးဆုံး လက်နက်ကိရိယာပဲဆိုပါတော့။

ရည်မှန်းချက်များထားရှိခြင်း။ ဘယ်စီမံရေးရာမဆို ပြီးမြောက်အောင်မြင်လိုတဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေ ရေးဆွဲထားရပါလိမ့်မယ်။ အများဆိုင် ဘုံရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တွေကို အဖွဲ့အစည်းဝင် အများအပြားက ဝိုင်းပြီး ချမှတ်ပေးဖို့လိုပါတယ်။ အဓိက ရည်မှန်းချက်ကြီးကို ပန်းတိုင်ငယ်လေးတွေအဖြစ် ခွဲထုတ်ပြီး အလွှာအသီးသီးက လူတွေကို တာဝန်ချပေးရပါမယ်။ တစ်နည်းပြောရင် ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တွေဟာ ရာထူးအဆင့်ဆင့်က လူတွေနဲ့ ဆက်စပ်နေရမယ်ပေါ့။

အဖွဲ့အစည်းဖွဲ့ခြင်း။ ကုမ္ပဏီ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေက ဝန်ထမ်းတွေ လက်တွဲဆောင်ရွက်မှုရဲ့ ပြယုဂ်တစ်ခုပါပဲ။ ဝန်ထမ်းအားလုံးအနေနဲ့ သူတို့ပိုင်ဆိုင်တဲ့နေရာ၊ မျှော်လင့်ချက်တွေနဲ့ အလုပ်ရှင် (ဝါ) အကြီးအကဲတွေကို သိထားရပါမယ်။ ဘယ်သူက ဘယ်သူ့ဆီ အစီရင်ခံရသလဲဆိုတာလည်း နားလည်နေရမယ်။ ဒီလောက်မှမသိရင်တော့ ကော်ပိုရေးရှင်း လုပ်ငန်းစဉ်ကြီးက ချမှတ်ပေးတဲ့ ဦးတည်ချက်တွေအောင်မြင်မှုရဖို့ လွယ်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ အခက်ကြီးခက်မှာ ကျိန်းသေတယ်ပေါ့။

ဆက်သွယ်ရေး။ အောင်မြင်အောင် စီမံအုပ်ချုပ်ဖို့ ဆက်သွယ်ရေးပညာတွေကို (စာတွေ့လက်တွေ့) သုံးဖို့လိုပါတယ်။ တိကျသေချာတဲ့ ဆက်သွယ်ရေးစနစ်က နားလည်မှုလွှဲတာတွေ၊ စိုးရိမ်ကြောင့်ကြံမှုတွေကို ပယ်ဖျောက်ပေးပြီး အလုပ်ခွင်မှာ ပျော်အောင် ဖန်တီးပေးပါလိမ့်မယ်။ အထင်လွဲမှုတွေ အများဆုံးဟာ ဆက်သွယ်ရေးညံ့လိုပါပဲ။

ကိုယ်စားပြုတာဝန်လွှဲအပ်ခြင်း။ ဘယ်အလုပ်ပဲဖြစ်ဖြစ် အောင်အောင်မြင်မြင် ပြီးမြောက်ဖို့ တာဝန်တချို့၊ အလုပ်တချို့ကို တခြားလူတွေကို လွှဲပေးရမှာပါပဲ။ တိကျမှန်ကန်တဲ့ ရွေးချယ်မှုက အလုပ်ကိစ္စကို အမြန်ပြီးစီးစေပါတယ်။ တာဝန်ပေးအပ်မှုကို စာနဲ့ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ ရေးသားပြီး ထိထိရောက်ရောက် ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲနေရပါမယ်။ ကိုယ်မျှော်မှန်းတာကို အသေးစိပ်ဖော်ပြပြီး တာဝန်ခံရသူ သဘောပေါက်အောင် ရှင်းလင်းပြောပြသင့်တယ်။ ပြီးတော့ သူတို့ရဲ့ အလုပ်တာဝန်ထမ်းဆောင်မှု အခြေအနေကို အမြဲစစ်ဆေး သုံးသပ်နေဖို့လည်း လိုပါတယ်။

တွန်းအားပေးမှု။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းခွင်မှာရှိတဲ့ လူတွေကို တွန်းအားပေးနေရပါမယ်။ နည်းတစ်နည်းကတော့ သူတို့ရဲ့စွမ်းဆောင်မှုအတွက် ဂုဏ်ပြု ဆုချီးမြှင့်တာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ချီးကျူးဂုဏ်ပြုမခံရတဲ့ အပင်ပန်းခံကြိုးစားတဲ့ အလုပ်သမားဟာ စိတ်ဓာတ်ကျသွားမှာ အမှန်ပါပဲ။

ခု တင်ပြခဲ့တဲ့ စီမံရေးရာ အခြေခံမူ အများစုဟာ အောင်မြင်ရေးကို ရှေ့ရှုနိုင်တဲ့အချက်တွေလို့ ဆိုချင်ပါတယ်။ မိသားစုတစ်စု၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု၊ အသင်းအဖွဲ့တစ်ရပ် ဘယ်မှာပဲဖြစ်ဖြစ် အကျိုးရှိရှိ အသုံးပြုနိုင်ပါတယ်။



V

Very Tactful Approach

ပရိယာယ်ကြွယ်ဝသော ချဉ်းကပ်ခြင်း

အောင်မြင်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ဟာ အငြင်းပွားမှုကို ပြင်းထန်တဲ့ ဒေါသမပါဘဲ အမြန်ပြေငြိမ်းဖို့ ကြိုးစားပါတယ်။ ဆုံးရှုံးမှုတွေ အထင်လွှဲမှုတွေနဲ့ ရုပ်ပိုင်းစိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ထိခိုက်ဒဏ်ရာရမှု အများစုဟာ မလိုလားအပ်တဲ့ အငြင်းပွားမှု ပဋိပက္ခတွေကြောင့် ဖြစ်ကြရတာပါ။ အငြင်းပွားမှုတစ်ခုဟာ အကြောင်းကိစ္စတစ်ခုပေါ်မှာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် (ဒါမှမဟုတ်)အုပ်စုနှစ်စု သဘောမတူကြရာက ပေါ်ပေါက်ရတာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ အငြင်းပွားမှုတစ်ခုမှာ ဘယ်သူမှ အနိုင်ရကြမှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာတော့ အမြဲ မှတ်ထားပါ။

အငြင်းပွားနေစဉ်အတွင်းမှာ လူတွေ မှားလေ့မှားထရှိတဲ့ အမှားတစ်ခုကတော့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးတွေ ရှေ့တန်းတင်တာပါပဲ။ အမှန်တော့ အကြောင်းရပ်ကိုသာ ပဓာနထားပြီး ကိုင်တွယ်ရမှာပါ။ အငြင်းပွားမှုကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းတဲ့ နည်းပရိယာယ်တွေကို တင်ပြပေးပါမယ်။

အပြုံးကိုဆောင်။ ပြုံးနေတာဟာ တစ်ဖက်လူကို ပိုပြီး စိတ်သက်သာရာရစေပါတယ်။

ခက်ထန်တဲ့ စကားလုံးတွေ မသုံးပါနဲ့။ ‘ကျုပ် ဒါကို သဘောမတူဘူး’ ‘မင်း မှားနေတာသေချာတယ်’ ‘ဒါမျိုး မုန်းတာပဲ’ စသဖြင့်ပေါ့။ ဒီအစား ‘ခင်ဗျားပြောတာ ကျွန်တော် နားမလည်သေးဘူး’ ‘အင်း ကျွန်တော့်ဘက်က နားလည်မှုလွဲနေတာဖြစ်မယ်’ ‘သူငယ်ချင်းပြောတာ ကိုယ် စိတ်မကောင်းဘူး’ ဆိုတာမျိုးသုံးပါ။ ဒါဆိုရင် တစ်ဖက်လူ စိတ်အေးသွားအောင် လုပ်ရာကျပါတယ်။ တစ်ဖက်လူက စိတ်အေးသက်သာရုံနေပြီဆိုမှ ကိုယ့်ရှုထောင့် ကိုယ့်အမြင်ကို နားဝင်အောင် တင်ပြလို့ရမှာပါ။

တစ်ဖက်သားက ကိုယ်ပြောတာကို အရေးတယူ ဂရုစိုက်အောင်လုပ်ပါ။ တတ်နိုင်သမျှ ကိုယ် ပြောချင်တဲ့အချက်ကို မလွှတ်အောင် ကိုင်ခွဲထားပါ။ ဒီနေရာမှာ ကိုယ်ရေးကိစ္စတွေ (ဒါမှမဟုတ်) မဆီမဆိုင်တာတွေ ဝင်ရုပ်လာတာဟာ အငြင်းပွားမှုမှာ အများဆုံး ကျူးလွန်ကြတဲ့ အမှားကြီးပါပဲ။

ဒေါသကိုထိန်းပါ။ ဒေါသထွက်ရင် ကိုယ့်ကိုကိုယ် မထိန်းနိုင်တော့သလို အကျိုးဆက်က အငြင်းပွားမှု ပိုပြင်းထန် ဆိုးရွားသွားမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။

တစ်ဖက်လူ စိတ်ထိခိုက်သွားရင် ရော့မော့ပြောဆိုပါ။ ဒီအခါမျိုးမှာ “ဝမ်းနည်းပါတယ်ဗျာ၊ ကျွန်တော်က ဒီသဘောနဲ့ပြောတာ မဟုတ်ပါဘူး၊ ကျွန်တော် ဆိုလိုတဲ့အဓိပ္ပာယ်က...” ဆိုတဲ့ စကားမျိုးသုံးပါ။ ဒါဟာ ရှေ့ဆက်တင်းမာမှုကို တားဆီးနိုင်ပါတယ်။

ဒေါသသံမပါဖို့။ ကိုယ့်လေသံတွေဟာ အမြဲ ချိုသာပျော့ပျောင်းမှု ရှိနေသင့်ပါတယ်။

စကားလမ်းကြောင်းပြောင်း။ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အခြေအတင် ဖြစ်လာတော့မယ့် အရိပ်အယောင်တွေမြင်လာရင် ရာသီဥတုအကြောင်း၊ ဘောလုံးပွဲအကြောင်း ထွေရာလေးပါးတွေဘက်ကို ဦးတည်ပေးလိုက်ပါ။

တခြားလူလည်း ပြုံးအောင်လုပ်။ မလှပတဲ့အခြေအနေကို ရယ်စရာတွေ ပြောပြီး ရယ်လားမောလားနဲ့ဖြစ်သွားအောင် ကြိုးစားပါ။ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်လည်း ပြုံးပြုံးရွှင်ရွှင် ရှိနေပါစေ။

အဓိကအချက်တွေ အနိုင်အမာတင်ပြ။ တစ်ဖက်လူက စိတ်ပြေပြီး တည်ငြိမ်အေးဆေးနေချိန်၊ ခက်ထန်တင်းမာမှုမရှိတော့တဲ့အချိန်မှာ ကိုယ် ပြောလိုတဲ့ အချက်တွေ ထုတ်ပြောတာပါပဲ။

တစ်ဖက်သားရဲ့ခံစားချက်ကို ဂရုတစိုက် အက်ခတ်နေပါ။ အငြင်းပွားမှု ပြေလည်သွားတဲ့နေ့ကို ကိုယ်ကိုယ်တိုင်မှာလည်း ဒေါသတွေ အာယာတတွေနဲ့ ခက်ထန်မာကြောမှုတွေမရှိကြောင်း ပြသပါ။ လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်တာ၊ ပြုံးပြတာနဲ့ တခြား ကိုယ်အမူအရာတွေကို သုံးဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဒီနည်းပညာတွေကို စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကိစ္စတွေသာမကဘဲ လင်နဲ့မယား၊ အထက်အရာရှိနဲ့ အောက်လက်ငယ်သား၊ မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းတွေကြားက အငြင်းပွားမှုတွေမှာလည်း ကောင်းကောင်းကြီး အသုံးချလို့ ရပါတယ်။

ဒီပရိယာယ်အစွမ်းတွေဟာ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုလုပ်ကြရာမှာလည်း လိုအပ်တာ အမှန်ပါပဲ။ ကိုယ် ဘဝအနေအထား ဘယ်လိုပဲရှိရှိ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုဟာ အရေးကြီးတဲ့ကဏ္ဍအဖြစ် ပါဝင်နေပါတယ်။ လူတိုင်းဟာ ကားတစ်စီးဝယ်ရာမှာပဲဖြစ်စေ၊ သူဌေးနဲ့တွေ့ပြီး လုပ်ခတိုးတောင်းတဲ့အခါပဲဖြစ်စေ ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးရလို့ ပဲပေါ့။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှု အောင်မြင်ရေးရဲ့ သော့ချက်တွေကတော့ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခြင်းနဲ့ ဆက်သွယ်ခြင်းတွေပဲလို့ ဆိုရပါမယ်။

အဲဒါတွေကလည်း ရိုးရိုးစင်းစင်းလေးပါ။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုအတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှု

ကိုယ် ဆွေးနွေးမယ့်ကိစ္စကို အစမ်းလေ့ကျင့်မှုတွေလုပ်ပါ။ အရေးကြီးတဲ့ အချက်အလက်များနဲ့ ကိန်းဂဏန်းများကို စုဆောင်းပါ။ ဒါဟာ တစ်ဖက်လူကို တင်ပြရာမှာ အစီအစဉ်တကျဖြစ်ပြီး ကိုယ့်အဆင့်အတန်းကို ပြသတာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ညှိနှိုင်းမှုက ကိုယ် မျှော်လင့်ထားချက်တွေကို ရေးမှတ်ထားသလို ကိုယ့်အတိုင်းအတာ ကိုယ် သိရပါမယ်။

ကိုယ် ညှိနှိုင်းမယ့်လူအကြောင်း လေ့လာစုံစမ်းထား။ သူတို့ရဲ့ လိုအပ်ချက်၊ အားနည်းချက်၊ ပြဿနာ၊ အရည်အချင်းတွေနဲ့ စိတ်နေသဘောထားတွေကို သိထားခြင်းအားဖြင့် ကိုယ်က ပိုအားသာနိုင်ပါတယ်။

ရည်မှန်းချက်အတိုင်း ဖော်ထုတ်အရယူပါ။ စိတ်ပညာသုံးခြင်း၊ ညှိနှိုင်းစေ့စပ်မှုတစ်ခုလုံးကို စိတ်မှန်းနဲ့ကျင်းပပါ။ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းပွဲအောင်မြင်တယ်လို့ မြင်ယောင်ပြီး မိမိကိုယ်မိမိ ချီးမွမ်းပါ။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းပွဲအတွင်း

ကျင်းပမည့်နေရာ။ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ဖြစ်နိုင်ရင် ကိုယ့်နေရာမှာ လုပ်ဖို့ မေတ္တာရပ်ခံ စီစဉ်ပါ။ ဒါဆို ကိုယ့်ဘက်က ပိုပိုင်မယ်လို့ စိတ်ထဲမှာ ထင်ရပါလိမ့်မယ်။ တစ်ဖက်က ကိုယ့်နေရာကို မလာနိုင်ရင်လည်း နှစ်ဦးစလုံးအတွက် သင့်တော်မယ့် ကြားတစ်နေရာကို ရွေးချယ်ပါ။

ဖော်ရွေပြီးရှင်မှုများနဲ့အတူ။ ခန်းမ (သို့) အိမ်ထဲကိုဝင်သွားပါ။ တလေးတစား လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်မှုနဲ့ အစပျိုးပါ။ သောင်းပြောင်းထွေလာ စကားတွေ ပြောရင်းနဲ့ ကိုယ်က ဒီတွေ့ဆုံပွဲကို မျှော်လင့်နေကြောင်း တစ်ဖက်လူကို ပြောကြားပါ။

စိတ်ကို ရှင်းသန့်ထားပါ။ တစ်ဖက်လူမှာလည်း အကြံကောင်းဉာဏ်ကောင်း အချက်အလက်ကောင်းတွေ ရှိနိုင်တာမို့ ကိုယ်က အလွယ်တကူ သိမှတ်နိုင်တာပေါ့။

ကြောက်လန့်တဲ့အသွင် အသံတွေ မပြုမိပါစေနဲ့။ အထူးသဖြင့် ကိုယ်တင်ပြ ပြောကြားတဲ့အချိန်မှာ တည်ငြိမ်မှုအပြည့်ရှိပြီး ကိုယ့်ကိုကိုယ် အပြုစိတ်ဆောင်ထားဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။

အငြင်းပွားမှုတွေကိုဖယ်ရှား။ တစ်ယောက်ယောက်က အငြင်းပွားစရာစကား တွေစလာရင် မသိမသာ ပေါ့ပေါ့တန်တန် အမြန်ဆုံး ရှင်းထုတ်ပစ်ပါ။

အလောတကြီး ဆုံးဖြတ်ချက်မချပါနဲ့။ တစ်ဖက်လူက ကိုယ့်ကို ဝေဖန်ထောက်ပြတာကို ဗွေမယူဖို့ပါပဲ။ သူ့ဝေဖန်ချက်ကို အပြုသဘောနဲ့ ဆင်ခြင်သုံးသပ်ပါဦး။

စုဆောင်းထားတဲ့ အချက်အလက်တွေ စုံလင်အောင်တင်ပြပါ။ ကိုယ်ဘာလိုချင်တယ်ဆိုတာ တစ်ဖက်လူ တန်းသိအောင် ကြိုးစားပါ။ အချက်အလက် ကိန်းဂဏန်းတွေနဲ့ ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင် တင်ပြပြီး လက်ခံယုံကြည်ဖို့ ပြောဆိုပါ။ ကိုယ် သိထားတာတွေနဲ့ ပညာပြပြီး တစ်ဖက်လူကို ကြောဖို့မကြံပါနဲ့။ တစ်ဖက်လူ သံသယရှိလို့ ဝေခွဲမရ စိတ်အနှောင့်အယှက်ဝင်နေရင် အချက်အလက် ရုပ်ပုံကားချပ်၊ ကိန်းဂဏန်းတွေနဲ့ ရှင်းပြပါ။ ကိုယ်က တစ်ဖက်လူနဲ့ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်ဖို့လိုတာကို မမေ့ပါနဲ့။ ညှိနှိုင်းမှုဟာ ဘက်မျှပြီး အကျိုးတူခံစားရမှုကို ရှေ့ရှုသင့်ပါတယ်။ ရေရှည်အကျိုးကို အမြဲ စဉ်းစားပါ။ ဆင်ခြင်ဉာဏ်နဲ့ ချင့်ချိန်တတ်မှုရှိရပါမယ်။

အရောင်းအဝယ် သဘောတူညီမှု။ သဘောတူညီမှုယူရာမှာ လက်မနှေးပါနဲ့။ တစ်ဖက်လူက ကိုယ်ပေးတဲ့ဈေးကို ငြင်းပယ်ရင် ဈေးနှုန်းကိုပြင်ပါ။ နှစ်ဖက်စလုံးအနေနဲ့ ကျေနပ်ဖို့လိုပါတယ်။ ဒီအတွက် ဝယ်လိုတဲ့ပစ္စည်းရဲ့ ဈေးနှုန်းအမှန်ကို သိထားရပါမယ်။ ရောင်းသူဝယ်သူ အသံတူပြီး ဈေးညှိနိုင်ဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။

ရောင်းသူက ဈေးခေါ်လာရင်လည်း ကိုယ်က ဈေးဆစ်တတ်ရပါလိမ့်မယ်။ ဥပမာ ပစ္စည်းတစ်ခုကို ဒေါ်လာ ၅၀၀၀ ခေါ်ထားမယ်ဆိုပါတော့။ ကျွန်တော် ဈေးပေးကြည့်မယ်လေ၊ ၄၅၀၀ ထားပါလို့ ဆစ်တာပဲ။ ရောင်းသူက ၄၇၅၀ လောက်ရရင် လွှတ်မယ်လို့ တွက်ချင်တွက်နေမယ်။ ဖြစ်နိုင်တာတော့ ၄၀၀၀ ထက် ပိုလိုချင်ပုံပဲ။ အဲ ၄၅၀၀ နဲ့ ဈေးဖွင့်လိုက်ပြီဆိုကတည်းက သူ့အတွက် ၅၀၀ လောက် မြတ်နေပြီ။ သူက ပျော်သွားပေမယ့် အိုက်တင်ခံပြီး ဈေးကိုငံထားတယ်။ ပစ္စည်းက ခင်ဗျားပေးတာထက် တန်ပါတယ်ပေါ့။ သူ အရှုံးပေါ်နေတယ်။ နည်းနည်းတိုးပေးပါလား။ ၄၇၅၀ လောက်ဆိုရင် ရောင်းမယ်တဲ့။ ဒီတော့လည်း ကိုယ့်အတွက် ၂၅၀ သက်သာသွားတာပါပဲ။ ဒီလိုနဲ့ ပစ္စည်းအရောင်းအဝယ် ဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။

အနှစ်သာရထုတ်ကြည့်ရင် ရောင်းသူက ၇၅၀ ပိုရပြီး အမြတ်ထွက်သွားမှာပေါ့။ ကိုယ်က ဈေးမှန်ကိုမသိရင် ဝယ်မိပါလိမ့်မယ်။

ကဲ... ခုတော့ ရောင်းသူက ၄၂၀၀ ထက်တော့ မလျှော့နိုင်ဘူးလို့ ပြောလိုက်ပါပြီ။ ဒါဆို ကိုယ်က သူ့အခြေအနေကို နားလည်နိုင်ပြီ။ သဘောတူညီချက်ရဖို့ အများကြီး နီးစပ်နေတယ်ဆိုပါတော့။ ဒီအချိန်မျိုးမှာ ကိုယ်က ၃၈၀၀ နဲ့ ဈေးဆစ်နိုင်ပါသေးတယ်။ တကယ့် ဈေးညှိမှုက ခုမှစတာဖြစ်သလို ၄၀၀၀ နဲ့တောင် တည့်သွားနိုင်တာပါ။ ရောင်းသူရော ဝယ်သူပါ ဝမ်းသာသွားကြတာ အမှန်ပါပဲ။ ဒီနည်းက နှစ်ဦးသဘောတူ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုပဲဖြစ်ပြီး သူရောကိုပါ အကျိုးမယုတ်တဲ့နည်းဆိုပါတော့။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းပွဲအတွင်း ဆွေးနွေးသည့်ကိစ္စ၏ အကောင်းအဆိုး နှစ်ရပ်စလုံးကို တင်ပြခြင်း။ ဒါဆိုရင် ညှိနှိုင်းမှုက အလားအလာ ပိုကောင်းသွားဖို့ရှိပါတယ်။ အဆိုးချည်း မပြောပါနဲ့။ ဒီကိစ္စကို စိတ်မဝင်စားဘူးဆိုတဲ့ အရိပ်အယောင်လည်း မပြမိပါစေနဲ့။ တစ်ဖက်လူတွေပါ စိတ်ဝင်စားမှု လျော့သွားပါလိမ့်မယ်။

ပြေလည်လိုစိတ် ကြီးမားတာကို မပြပါနဲ့။ တစ်ဖက်လူက ဒါကို အခွင့်ကောင်းယူသွားနိုင်သလို ကိုယ့်အတွက် နစ်နာမှုရှိနိုင်ပါတယ်။

ဖြစ်နိုင်ရင် မရေရာတဲ့အချက်များကို ဆိုင်းငံ့ထား။ ဘုတ်အဖွဲ့ဝင်တွေနဲ့ တိုင်ပင်ဖို့ ရှေ့နေနဲ့ ဆွေးနွေးဖို့ စသဖြင့် တောင်းဆိုပါ။ ဒီအတွက် ကိုယ့်မှာ စဉ်းစားချိန် ပိုရပါလိမ့်မယ်။

သဘောတူ စာချုပ်ချုပ်ခြင်း။ ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးမှုပြီးလို့ အားလုံးက ကျေနပ်ကြပြီဆိုရင် သဘောတူညီချက် လက်မှတ်ထိုးကြတာပါပဲ။ ကိုယ် စိတ်ထင်နေတာလေးတွေရှိရင်လည်း ထပ်စဉ်းစားခွင့် တိုင်ပင်ခွင့်တွေ တောင်းပါ။ နောက်တစ်ကြိမ် ပြန်တွေ့ဖို့လည်း အသေအချာ ပြန်ချိန်းပါ။ ဒီလိုမှမဟုတ်ရင် ကိုယ်က စိတ်မဝင်စားရာရောက်သွားပါမယ်။ ကိုယ်နဲ့ဆွေးနွေးရတာတွေကို သူ စိတ်ဝင်စားအောင်လည်း ထိန်းထားပါ။ ကိုယ့် ဆုံးဖြတ်ချက်ကို စာနဲ့ရေးပို့နိုင်ရင် ပိုကောင်းပါတယ်။

အောင်မြင်တဲ့ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုရဲ့ အဓိက လျှို့ဝှက်ချက်ကတော့ တစ်ဖက်လူရဲ့နောက်ကြောင်းရာဇဝင်ကို ဂဃနဏ သိထားတာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်နဲ့ဆန့်ကျင်ဘက် အချက်တွေကိုသိတာနဲ့ အမြတ်ထွက်အောင် ဆွေးနွေးလို့ရတာပေါ့။

ဒီအခန်းက မဟာဗျူဟာတွေကို ကျင့်ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းပွဲမှာ ရော့ရှော့ရှူရှူ အောင်မြင်နိုင်မှာပါ။



W

Winning Personality

အောင်ပွဲရ ဥပဓိလက္ခဏာ

အောင်မြင်မှုရေးမှာ တခြားလူတွေရဲ့နှစ်သက်မှုရဖို့ အရေးကြီးသလို ဥပဓိစရိုက် လက္ခဏာတွေကောင်းတဲ့အပေါ် မူတည်ပါတယ်။ ကောင်းတဲ့ စရိုက်လက္ခဏာတွေကို မွေးယူလေ့ကျင့်မယ်ဆိုရင်တော့-

- * အပြုစိတ်ဓာတ်နဲ့တုံ့ပြန်ပြီး ချိုသာယဉ်ကျေးစွာ ပြောဆိုပါ။
- * တစ်ဖက်သားကို ကူညီချင်တဲ့ဆန္ဒရှိပြီး တခြားလူတွေကိုလည်း ဖြန့်ဝေပေးပါ။
- * စကားအသုံးအနှုန်း ပြေပြစ်ချောမောပါစေ။ ဒါဟာ ကိုယ့်အဆင့်အတန်းကိုယ့်တန်ဖိုးကို ပြတာပါပဲ။
- * တခြားလူရဲ့ အကြံဉာဏ် အိုင်ဒီယာတွေနဲ့ ထင်မြင်ချက်တွေကို တလေးတစား အာရုံစိုက်နားထောင်ပါ။
- * တိကျပါ။ ယုံကြည်အားကိုးလောက်ပါ။ တက်ကြွလုံ့လရှိပါ။
- * ကိုယ့်ကိုယ်ဖော် မသူတော်လို့ အကဲ့ရဲ့ခံရတဲ့အထိ မပြောပါနဲ့။ အထူးသဖြင့် လေတစ်လုံးမိုးတစ်လုံး မကြွားပါနဲ့။
- * လူတွေ မနှစ်မျိုးစရာ အကျင့်စရိုက်၊ အပြုအမူတွေ ရှောင်ကြဉ်ပါ။ ကိုယ့်ကိုကိုယ် ဆင်ခြင်ပြီး ပယ်ဖျောက်ပါ။ အငြင်းသန်တာလည်း မကောင်းပါဘူး။
- * တစ်ဖက်သားရဲ့ လွတ်လပ်မှုနဲ့ အတွင်းရေးတွေကို လေးစားပါ။ စောင့်ထိန်းပါ။ တစ်ဖက်လူ ပိုင်ဆိုင်ပစ္စည်းတွေကို ရိုသေပါ။ စောင့်ရှောက်ပါ။

၈၄

ညီညီနောင်

- * ကမ္ဘာပေါ်မှာ ဖြစ်ပျက်နေတဲ့ နိုင်ငံတကာရေးရာများကို စိတ်ဝင်စားပြီး မျက်ခြေမပြတ် လေ့လာစောင့်ကြည့်ပါ။
- * တစ်ဖက်သားရဲ့ ခံစားချက်များကို အကင်းပါးပါးနဲ့သိသလို အထင်သေး အမြင်သေး မဆက်ဆံပါနဲ့။ အထူးသဖြင့် ကိုယ့်လက်အောက်ငယ်သား တွေကို မနှိမ်ပါနဲ့။
- * ရိုးသားပါ။ ယဉ်ကျေးပါ။ မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်ပါ။ တခြားလူတွေနဲ့ စကားပြောချိန်မှာ သူတို့မျက်လုံးကို အကဲဖမ်းပါ။ မျက်လုံးချင်း အဆက် အသွယ် မပြတ်ပါစေနဲ့။

အောင်မြင်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေကို လေ့လာကြည့်မယ်ဆိုရင် ဒီအသွင်လက္ခဏာ တွေ အများဆုံးရှိကြတာ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်မှာ ဒီအရည်အချင်းတချို့ မရှိဘူးဆိုလည်း အားမလျှော့ပါနဲ့။ ကိုယ့်ကိုကိုယ် ယုံကြည်ချက်ထားပြီး ဒီစရိုက် လက္ခဏာတွေ တိုးတက်အောင် လေ့ကျင့်ယူရင် ရပါတယ်။ စိတ်ကိုနိုင်ရင် လောကကြီးကို နိုင်ပါတယ်။

□

X

Ten, Ten, Ten Principle in Salemanship

၁၀/၁၀/၁၀ အရောင်းသမား၏အခြေခံမူ

နေ့စဉ် ၁၀မှာ လူတိုင်းဟာ အိုင်ဒီယာတွေကို ရောင်းပေးနေရတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ ရောင်းအားတိုးမြှင့်ဖို့ (ဒါမှမဟုတ်) ကုမ္ပဏီရဲ့ စရိတ် သက်သာဖို့ အိုင်ဒီယာသစ်တစ်ခု ရှိမယ်ဆိုရင် ဒါကို ကြီးကြပ်ရေးမှူးကို ပေး (ရောင်း)ရတာပါပဲ။ သူကလည်း သူ့အိုင်ဒီယာကို မန်နေဂျာကို ပေး(ရောင်း) ရပြန်ပါတယ်။ ရောင်းချခြင်းဟာ ၁၀မှာ ပုံစံအမျိုးမျိုးနဲ့ ရှိကြတယ်ဆိုရမှာပေါ့။

မိသားစုအတွင်းမှာတောင် မိဘတွေက သူတို့သားသမီးတွေကို အမှတ် အဆင့်ကောင်းဖို့ အိမ် ဗာဟီရအလုပ်လေးတွေလုပ်ဖို့ စသဖြင့် သင်ဉာဏ်ပေးပြီး (အိုင်ဒီယာတွေရောင်း)ရတယ်။ ကလေးတွေကလည်း မိဘတွေကို ကစားစရာ အသစ်တွေဝယ်ရာမှာ လိုချင်တာ (အိုင်ဒီယာ)တွေ ရောင်းရတယ်လို့ ခေါ်နိုင် ပါတယ်။ အလုပ်ထဲမှာလည်း ကိုယ့်အထက် အကြီးအကဲက ရာထူးတိုးပေးရေး မှာ ကိုယ့်ကို သိသင့်သိထိုက်တာတွေပြောပြ (ရောင်းပေး)တာပါပဲ။ ဘယ်ကိစ္စ ဘယ်ပစ္စည်းမဆို ရောင်းချတဲ့ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေကတော့ တစ်ပုံတည်းပါပဲ။

ဒီအခန်းမှာ ရောင်းချပုံ နှစ်မျိုးကို တင်ပြထားပါတယ်။

- ၁။ အလုပ်ရှင်နဲ့ အဖွဲ့အစည်းမှာ ကိုယ့်ကိုကိုယ် ရောင်းချနည်း။
- ၂။ သုံးစွဲသူတွေကို ကိုယ့်ထုတ်ကုန်တွေ၊ ဝန်ဆောင်မှုတွေ ရောင်းချနည်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အလုပ်ရှင်သူဌေးကိုရောင်းချခြင်း

အောင်မြင်ရေးမှာ ကိုယ့်ကိုကိုယ် အလုပ်ရှင်သူဌေး၊ မန်နေဂျာ၊ ကုမ္ပဏီ အဖွဲ့အစည်းတစ်ဦးဦးကို ရောင်းတတ်ဖို့လိုပါတယ်။ ကိုယ့်အလုပ်ရှင်နဲ့ ထိတွေ့ ဆက်ဆံမှုမရှိဘဲနဲ့တော့ အလုပ်တွင်းမှာ တိုးတက်မှုရှိမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကဲ... ဘယ်နည်းနဲ့လုပ်မလဲ။

အလုပ်တာဝန် ထူးထူးချွန်ချွန်ကျေပွန်ပါ။ ပေးအပ်ထားတဲ့ တာဝန်တစ်ခုကို ကျေပွန်ရုံမက ထူးထူးခြားခြား ကြိုးစားတာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ့်အလုပ်ကောင်း တာနဲ့အမျှ ကုမ္ပဏီအကျိုးကိုမျှော်ပြီး သူဌေးက ကိုယ့်ကို အခွင့်အရေးတွေ တိုးပေးမယ်။ အပြန်အလှန် ကူညီတာပဲပေါ့။ ကိုယ့်အထက်အရာရှိတွေကလည်း ဒီအခွင့်အရေး ကိုယ့်ဝန်ထမ်းကိုပေးဖို့ တာဝန်ရှိသလို အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလုံးမှာ လည်း သူ့ဝန်ထမ်းတော်ပုံတွေကို အသိပေး သတင်းလွှင့်ထားရမှာပါပဲ။

အမြဲ အပြုသဘောဆောင်ပါ။ ကိုယ့်ဘော့(စ်) ကိုယ့်အရာရှိက အလုပ်ခိုင်း ရင် သေသေချာချာနားထောင်ပြီး အမြန်လုပ်ပေးပါ။ ကိုယ် လုပ်နေတယ်လို့ ယုံကြည်ရင် သူ လာကြည့်မှာတောင် မဟုတ်ပါဘူး။ အလုပ်ပြီးမယ်ဆိုတာ စိတ်ချလက်ချ မျက်နှာလွှဲထားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအတွက် ကိုယ်က ဖိဖိစီးစီး လုပ်ရတော့မှာပါပဲ။ တာဝန်ပေးတာကို မလုပ်နိုင်ပါဘူးလို့ ဘယ်တော့မှ မပြော သင့်ပါဘူး။ အထက်လူကြီးတွေက သူတို့အောက်လက်က ငြင်းတာ၊ သူ့စီမံချက် အလုပ်မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ ပြောတာမျိုးကို မကြိုက်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် စီမံချက် အတိုင်းလုပ်ရင်းက အခက်အခဲပြဿနာပေါ်လာရင် သူတို့နဲ့ တိုက်ရိုက်တွေ့ပြီး ဖြေရှင်းပေးဖို့တင်ပြပါ။ သူ့ညွှန်ကြားချက်ကိုယူပြီး ဖြေရှင်းတာ ပိုကောင်းပါ တယ်။ အပြုသဘောကို ရှေ့တန်းတင်ခြင်းအားဖြင့် သူတို့က ယုံကြည်မှုပိုများ လာသလို ကိုယ်နဲ့လက်တွဲ လုပ်လာပါလိမ့်မယ်။ တစ်နည်းပြောရရင်တော့ သူ့ရဲ့ ကြီးကဲအုပ်ချုပ်မှုစွမ်းရည်ကို ယုံကြည်ကြောင်းပြပြီး သူ့ကို အားတက် စေတာပါပဲ။

ကိုယ့်မန်နေဂျာကို ချီးမွမ်းပါ။ သူ့ကို အထင်မသေးပါနဲ့။ ကဲ့ရဲ့ပြစ်တင်မှု တွေ မလုပ်ပါနဲ့။ အဲဒီလုပ်ရပ်တွေက ကုမ္ပဏီမှာ ကိုယ့်အောင်မြင်ရေးလမ်းကြောင်း ကို အန္တရာယ်ပေးရုံပဲရှိပါလိမ့်မယ်။

ကိုယ့်အပေါ် မျှော်လင့်တာထက်သာအောင်လုပ်။ စောဒကတက်စရာမရှိရင် နာရီပိုလုပ်ဖို့ကိုလည်း လက်မနှေးပါနဲ့။ ဒါဟာ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းအပေါ်မှာ သစ္စာ စောင့်သိမှုနဲ့ စေတနာအစစ်အမှန်ထားကြောင်း ပြလိုက်တာပါပဲ။ ကုမ္ပဏီ ရပ်တည်နေသမျှ ကိုယ့်ရာထူးအတွက်လည်း လုံခြုံစိတ်ချရတော့မှာပဲပေါ့။

အလုပ်နဲ့ပတ်သက်လို့ နဲ့နဲ့စပ်စပ် နားလည်ထား တာဟာလည်း ကိုယ့် အထက်အရာရှိတွေရဲ့ နားလည်မှုလွဲတာတွေ လျော့နည်းစေပါတယ်။

ရိုးပြောင့်ဂုဏ်နဲ့ ယုံကြည်အားထားလောက်ပါစေ။ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်နဲ့ တခြား လူတွေအပေါ်မှာ ဒီကျင့်ဝတ်ကို စောင့်စည်းပါ။

အလောသုံးဆယ် ဆုံးဖြတ်ချက်မချပါနဲ့။ ကိုယ့်အရာရှိ ကိုယ့်ဘော့စ် စိတ်ဆိုး စိတ်တိုနေတဲ့အခါမျိုးမှာ ပိုသတိထားပါ။ အခြေအနေကို စိစစ်သုံးသပ် ပြီး ဘာမှားသွားသလဲဆိုတာ အဖြေရှာပါ။ ပြဿနာ (ဒါမှမဟုတ်)နားလည်မှု လွဲတာကို ညှိပြီးတဲ့နောက် ကုမ္ပဏီရဲ့ ဦးတည်ချက်ကို အားဖြည့်ပေးတဲ့ ကိုယ့် စွမ်းရည်နဲ့ အပြုစိတ်ဓာတ်တွေ ပိုတိုးမြှင့်လာပါလိမ့်မယ်။

ကိုယ့်အထက်အရာရှိရဲ့ အားနည်းချက်တွေကို ဖြည့်စွမ်းပေး။ သူ့မှာ အားနည်းချက်တွေရှိရင် စေတနာနဲ့ အကူအညီပေးပါ။ သူ့အားနည်းချက်တွေ ပေါ်က အခွင့်အရေးမယူပါနဲ့။ သူ လုပ်တတ်ကိုင်တတ်သွားရင် ကိုယ့်အကူအညီ လိုတော့မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ကိုယ့်ကိုကိုယ် ရောင်းချရာမှာ ကိုယ့်သူဌေးသာမက ကိုယ့်အလုပ်သမား တွေလည်း ပါပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ယုံကြည်ကိုးစားမှုရပြီး သူတို့ကိုအားပေးခြင်း အားဖြင့် တစ်ဖွဲ့လုံး အောင်မြင်သွားမှာပါ။

သုံးစွဲသူကိုရောင်းခြင်း

အောင်မြင်မှုရရေးအတွက် ကိုယ်ဟာ ကိုယ့်ကိုယ်တိုင်နဲ့ ကိုယ့်ဝန်ဆောင်မှု (၀၁) ထုတ်လုပ်မှုတွေကို သုံးစွဲသူ (ဖောက်သည်)တွေကို ရောင်းချရမှာပါပဲ။ ဒီနေရာမှာ အဓိကအချက်ကတော့ ရောင်းသူအနေနဲ့ ဝယ်သူ စိတ်ချမ်းသာ အောင်လုပ်ပေးဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဝယ်သူ ဆုံးဖြတ်ချက်ချရာမှာ ကူညီဖို့ ရောင်းသူမှာ တာဝန်ရှိပါတယ်။ သုံးစွဲသူတွေဟာ သူတို့ပိုက်ဆံ အလဟဿကုန်မှာကို မလိုလားပါဘူး။ ဒီနေရာမှာ ရောင်းသူဘက်က စိတ်ပညာရှင်တစ်ယောက်လို ကျင့်ကြံဖို့လိုပါတယ်။ တစ်နည်း ညင်သာသိမ်မွေ့ဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ ယဉ်ကျေးရမယ်၊ စိတ်ကောင်း ထားရမယ်။ ဒါပေမယ့် တိကျပြတ်သားရမယ်။

မှတ်ထားဖို့က ဝယ်သူတွေဟာ ရောင်းသူတွေအပေါ် ကုန်ပစ္စည်းလို ဝန်ဆောင်မှုလိုသဘောထားပြီး လေ့လာစစ်ဆေးတတ်တယ်ဆိုတာပါပဲ။

ကုမ္ပဏီတွေမှာ ကိုယ့်လုပ်အား ကိုယ်ရောင်းတာနဲ့ ဝယ်သူကို ပစ္စည်း ရောင်းတာ ဝန်ဆောင်မှုရောင်းတာ နည်းပညာတွေ ကွာပါတယ်။ ဘာကြောင့်

ဆို စားသုံးသူက တစ်ခဏပဲတွေ့ရသလို အချိန်ပိုင်းတစ်ခုမှာ အရောင်းအဝယ် ဖြစ်အောင် ကြိုးစားရတာမို့ ဖြစ်ပါတယ်။

အမေရိကား နို့နှင့် နို့ထွက်ပစ္စည်းများ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးက Jim Lauderdale ရဲ့အလိုအရ ရောင်းချရာမှာ ၁၀/ ၁၀/ ၁၀ မူက အထူးအရေး ကြီးတယ်လို့ သိရပါတယ်။

ဒီမူက ဘာတွေလဲ။

လက္ကားရောင်းရာမှာ ၁၀ ရက်လောက် ညှိရမယ်။ အရောင်းအဝယ်ပျက် သွားဖို့ ၁၀ မိနစ်လောက်ပဲကြာမယ်။ ဝယ်သူပြန်လာအောင် ၁၀ နှစ်လောက် စောင့်ရမယ်။

လက်လီအနေနဲ့ဆို ပစ္စည်းတစ်ခုကိုရောင်းဖို့ ၁၀ မိနစ်လောက်ပဲ ကြာတယ်။ စားသုံးသူကလည်း ၁၀ မိနစ်အတွင်း ဆုံးရှုံးသွားမယ်။ သူ ပြန်လာဖို့ ၁၀ နှစ် ကြာချင်ကြာမယ်။

ဘယ်လိုပဲရောင်းရောင်း စားသုံးသူ ဖောက်သည်တစ်ယောက် ပျောက်သွား ပြီဆိုတာနဲ့ ပြန်လာဖို့ အကြာကြီးစောင့်ရမှာပဲ။ တစ်ခါတလေ လုံးဝ ပြန်မလာ တော့တာ ကြုံရမယ်တဲ့။

ကျွန်တော့်ရဲ့ ကနေဒါနိုင်ငံက မိတ်ဆွေ Len Donatelli ကတော့ ဈေးရောင်းတာဟာ လူတစ်ယောက်နဲ့ လက်ထပ်တာနဲ့တူတယ်လို့ ပုံခိုင်းပါတယ်။

ကိုယ် လက်ထပ်ချင်သူကို ရှာမယ်။ သူတို့ချင်းတွေ့လို့ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် နှစ်သက်သွားပြီဆိုရင် ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင် လက်ထပ်မယ်။ အိမ်ထောင် သာယာရေးအတွက် ပင်ပင်ပန်းပန်း အလုပ်လုပ်ရမယ်။ ဒီသဘောတရားဟာ ဈေးရောင်းတာနဲ့ အခြေခံတစ်ထပ်တည်းပါပဲ။

ပထမ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်နဲ့ ကိုယ့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေကို သုံးစွဲသူကို ထုတ် ပြဖို့လိုပါတယ်။ နောက် ရောင်းသင့်တာရောင်းမယ်။ အဆုံးမှာ ဖောက်သည် အဖြစ်နဲ့ လက်တွဲဆက်ဆံသွားရပါမယ်။

အထက်ပါ အိမ်ထောင်ပြုတဲ့ နမူနာပုံစံ အယူအဆနဲ့ ၁၀/ ၁၀/ ၁၀ အခြေခံမူတွေကို ပူးတွဲကျင့်သုံးမယ်ဆိုရင် အောင်မြင်တဲ့ အရောင်းသမားဖြစ်လာ နိုင်ပါတယ်။

ဈေးရောင်းရာမှာ ပိုလွယ်သွားအောင် ဝယ်သူနဲ့မတွေ့ခင် အရင် ကိုယ့် ကိုယ်ကို ဒီလိုမေးသင့်ပါတယ်။

- * ငါ ဒီလူနဲ့ ဘာအတွက်တွေ့ရမှာလဲ။
- * ဒီလူ ဘယ်လိုလူစားလဲ။

- * သူ့ စိတ်ဝင်စားမှုတွေက ဘာတွေလဲ။
- * သူနဲ့ငါ စိတ်ဝင်စားမှု ဘာတွေတူသလဲ။
- * သူ့လုပ်ငန်းမှာ ဘာတွေလိုအပ်သလဲ။
- * ငါ့ပစ္စည်း၊ ငါ့ဝန်ဆောင်မှုနဲ့ သူ့လိုအပ်ချက်တွေ ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်သလား။
- * လောလောဆယ် သူ ဘယ်ပစ္စည်းတွေသုံးပြီး ဘယ်ဝန်ဆောင်မှုတွေ ယူနေ သလဲ။
- * သူလတ်တလော လုပ်နေတဲ့ အလုပ်တွေအကြောင်း ငါ ဘာသိသလဲ။
- * ငါ့ပစ္စည်း၊ ငါ့ဝန်ဆောင်မှုတွေက သူ့ကို စိတ်ကျေနပ်မှု ပိုပေးနိုင်ပါ့မလား။
- * ငါ့ဝန်ဆောင်မှု ငါ့ကုန်ပစ္စည်းတွေအကြောင်း အသေးစိတ် ငါ သိထားရဲ့ လား။
- * ငါ့ပြိုင်ဘက်တွေအကြောင်းရော ငါ အကုန်သိရဲ့လား။
ဒီမေးခွန်းတွေကို အဖြေရတဲ့နောက် တစ်ဆင့်တက်ဖို့ကတော့ သမထနည်း (ဒါမှမဟုတ်) အာရုံဖြင့်စိတ်နဲ့ အာရုံခံကြည့်ဖို့ပါပဲ။
- * ကိုယ်တွေ့ရမယ့်လူက သိပ် ပျော်ရွှင်ဝမ်းသာနေပုံ။
- * ကိုယ်က သူ့ရုံးခန်းထဲ ဝင်သွားပုံ။
- * သူက ကုလားထိုင်ကထပြီး အားရပါးရပြီးလို့ လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ပုံ။ ကိုယ်ကလည်း ပြန်ပြီးပြီး နှစ်သက်ကျေနပ်စရာကောင်းတဲ့ တွေ့ဆုံပွဲဖြစ် အောင် ကြိုးစားပုံ။
- * သူနဲ့ နှစ်ယောက်သား စိတ်ရှည်လက်ရှည် ဆွေးနွေးနေကြပုံ။
- * ကိုယ်က သူ ယုံကြည်လောက်တဲ့ အချက်အလက်တွေ တင်ပြပုံ။
- * သူက ပစ္စည်းတွေမှာလိုက်တာကြောင့် လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ကြပုံ။
- * အရောင်းအဝယ်ဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်တဲ့အတွက် ကိုယ့်ကိုကိုယ် ဂုဏ်ယူ ပြီး ဝမ်းသာသွားပုံတွေ စသဖြင့် အဆင့်ဆင့် မြင်ယောင်လိုက်ပါ။
ဒီလို အရောင်းအဝယ် အလုပ်ဖြစ်သွားပုံကို စိတ်နဲ့မှန်းပြီး အကြမ်းဖျင်း လေ့ကျင့်လိုက်တဲ့နောက် နောက်တစ်ဆင့်ကတော့ ဝယ်မယ့်ပုဂ္ဂိုလ်ကို ချိန်းတွေ့ လိုက်ဖို့ပဲ ရှိပါတော့တယ်။ ပထမအကြိမ်က သူက ဝယ်ဖို့ငြင်းလိုက်ရင်လည်း စိတ်မပျက်လိုက်ပါနဲ့။ အားမလျှော့လိုက်ပါနဲ့။ အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းတိုင်းဟာ ဒီလိုပဲ စစချင်း အဆင့်မြင့်တက်ကြပါဘူး။ မှတ်ထားဖို့က လူတိုင်းက စွဲကောင်း တဲ့သူကို ကြိုက်တယ်ဆိုတာပါပဲ။ အကြောင်းကြောင်းကြောင့် ခုလို ပထမဆုံး

၉၀

ညီညီနီနီ

ငြင်းလိုက်တာကိုတောင် ကိုယ် ဇွဲကောင်းတာ ပြခွင့်ရတာပဲလို့ ကျေးဇူးတင် လိုက်ပါ။

ဒီဖြစ်စဉ်တစ်ခုလုံးက ကိုယ့်ရဲ့စိုးရိမ်ကြောက်ရွံ့မှုတွေကို ဖယ်ရှင်းပေးပြီး ကိုယ့်ကိုကိုယ် ယုံကြည်မှုတွေ ခိုင်မာလာစေတာပဲ မဟုတ်လား။

နောက်တစ်ကြိမ် ပြန်ချိန်းတွေ့တာနဲ့ စိတ်လေ့ကျင့်ခန်းကို သေသေချာချာ ပိုလုပ်ပါ။ ဝယ်သူရုံးခန်းထဲ ပြုံးပြုံးရွှင်ရွှင် ဝင်သွားရာက ကိုယ် ပျော်နေကြောင်း သိသာပါစေ။ ဒီတစ်ခါတော့ အလုပ်ကိစ္စထက် တခြားအကြောင်းတွေ စပ်မိ စပ်ရာပြောပါ။ သူ့ဝါသနာနဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုတွေသိထားပြီးဖြစ်တဲ့အတိုင်း စကား စမြည် ပြောနိုင်ပြီပေါ့။ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ရဲ့ လုပ်ငန်းတွေနဲ့ပတ်သက်လို့လည်း ချီးမွမ်း ပါ။ လူဆိုတာက သူ့အစွမ်းအစကိုဂုဏ်ဖော်တာ လိုလိုလားလား ကြားချင်ကြစမိ။

ရှေ့ပိုင်းမှာ လေပေးဖြောင့်သွားပြီဆိုမှ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ရဲ့ အရိပ်အခြေကိုကြည့် ပါ။ ကိုယ့်အပေါ် ဘယ်လိုမြင်သလဲ အကဲခတ်ပါ။ ပြီးတော့ အောက်ပါမေးခွန်း တွေမေးပြီး သူ ပြန်ပြောတာကို အာရုံစိုက် နားထောင်ပါ။

* သူ အခု ဘယ်ပစ္စည်းတွေ၊ ဘယ်ဝန်ဆောင်မှုတွေ သုံးနေသလဲ။

* သူ့မှာ ဘာပြဿနာတွေ ကြုံနေရသလဲ။

သူက ပြဿနာမရှိပါဘူးဆိုရင်တော့ သူ ဘယ်လို တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးမှုမျိုး ကို ရလိုပါသလဲဆိုတာ မေးပါ။

သူ့လိုအပ်ချက်တွေက ကိုယ့်ပစ္စည်းနဲ့ကိုက်မယ်ဆိုရင် ဆက်ဆွေးနွေးဖို့ ပါပဲ။ သူ ပြောသမျှကို အေးအေးဆေးဆေး ဂရုတစိုက်နားထောင်ပြီး စာနဲ့ရေး မှတ်ပါ။ ပြီးတော့ ကိုယ် မှတ်ထားတာတွေကို ပြန်ပြောပါ။ ဖြစ်နိုင်ရင် ကိုယ် ယူလာတဲ့ ပုံတွေ ကားချပ်တွေပြပြီး ကိုယ်တိုင်ထုတ်လုပ်တာ ပေါ်လွင်အောင် ရှင်းပြပါ။ ကိုယ့်ပစ္စည်းတွေသုံးလို့ တကယ်အကျိုးရှိမယ့်အကြောင်းတွေ ယုံ လောက်အောင်ပြောပါ။ ဒီနေရာမှာလည်း-

* ကိုယ့်မှာ အဘက်ဘက်ကသာတဲ့ ထုတ်လုပ်မှု၊ ဝန်ဆောင်မှုတွေရှိကြောင်း။

* အချိန်မီ ပို့ပေးနိုင်သလို ချို့ယွင်းချက်ရှိရင် (ဒါမှမဟုတ်) အလုပ်မလုပ် ရင် ဒီပစ္စည်း ဒီစက်တွေကို ပြန်လဲပေးမယ့်အကြောင်း။

* ပစ္စည်းဈေးနှုန်းအရလည်း ဘယ်သူနဲ့မဆို ယှဉ်နိုင်ကြောင်းတွေနဲ့ အတည် ပြုစကား အာမခံချက်ပေးပါ။

ဝယ်သူက ဈေးကြီးတယ်လို့ စကားစလာရင်လည်း မြန်းဆို ဈေးလျှော့ မပေးလိုက်ပါနဲ့။ ဒါ အတော်ဆိုးတဲ့ အလေ့အထတစ်ခုပါ။ စင်စစ်တော့ ဝယ်သူ က ကိုယ် ဈေးနှုန်းတွေ အဆမတန် တင်ထားတယ်ဆိုပြီး ထောက်ကြည့်လိုက်

တာပါ။ ဒါမှမဟုတ်လည်း ကိုယ့်ပစ္စည်း တကယ်ကောင်းမကောင်း အောက် ကြည့်လိုက်တဲ့ သဘောပါပဲ။ ဒီအခါမှာ ကိုယ်က ဈေးနှုန်းအမှန်ဖြစ်တာကို အကျိုးသင့်အကြောင်းသင့် တွက်ချက်ရှင်းပြရပါလိမ့်မယ်။ သူ့ကို ခံငြင်းရာ မရောက်အောင် သတိထားပါ။ ဝယ်သူနဲ့အငြင်းပွားလို့တော့ ဘယ်တော့မှ နိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။

ကိုယ့်ဝန်ဆောင်မှု (သို့မဟုတ်) ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ဘယ်နေရာ ဘယ် ကုမ္ပဏီတွေမှာ သုံးနေကြောင်းနဲ့ သက်သေထူပါ။

ဆွေးနွေးပွဲအဆုံးမှာ ဝယ်ဖြစ်မလား မေးဖို့ပါပဲ။ ဆွေးနွေးမှုက အရေးကြီး တဲ့ အချက်တွေကို အကျဉ်းချုပ်ပြောပြပါ။ “အစ်ကို ပြောထားတဲ့အတိုင်းဆိုရင်” “ဆရာနဲ့ကျွန်တော် သဘောချင်းတူပါတယ်” “ဦးပြောတာ မှန်ပါတယ်” ဆိုတဲ့ စကားလုံးတွေ အမြဲသုံးပါ။

ဆွေးနွေးနေစဉ် ကာလမှာလည်း အပြုသဘောဆောင်ပြီး အားရှိတဲ့စကား လုံးတွေ ရွေးပြောဖို့ ကြိုးစားပါ။

“ဒါ တကယ် အလုပ်ဖြစ်မှာပါ”

“ဆရာ သိပ်ကြိုက်သွားမယ်နော်”

“ကျွန်တော် ရဲရဲကြီး အာမခံတယ်”

ဖြစ်နိုင်မယ်ဆိုရင် သုံးစွဲသူကို အလေးထားဂုဏ်ပြုတဲ့အနေနဲ့ အမှတ်တရ လက်ဆောင် အသေးစားလေးတွေယူသွားပြီး ပေးခဲ့ပါ။ အဲဒါတွေက ဘာလဲပင်၊ သော့ချိတ် စသဖြင့် ကုမ္ပဏီနာမည်၊ လိုဂိုတ်ဆိပ်လေးတွေ ရိုက်ထားတာမျိုးပေါ့။

ဒီလက်ဆောင်လေးတွေက ကိုယ့်ကုမ္ပဏီ၊ ကိုယ့်ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းကို အမြဲ သတိရစေပါလိမ့်မယ်။

ပြီးတော့ တစ်ပတ် နှစ်ပတ်အတွင်းမှာ သူနဲ့တွေ့ဆုံခဲ့တဲ့အကြောင်း မှတ် တမ်းတင်ထားတာကို အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ထံ ပို့လိုက်ပါ။ ဒါကလည်း သူ့အပေါ် ကိုယ် က လေးစားရာရောက်သလို သူနဲ့တွေ့ဆုံရတဲ့အတွက် ကျေးဇူးတင်ကြောင်းပြတဲ့ အပြင် သူ့အနေနဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် အမြန်ချနိုင်ဖို့ တိုက်တွန်းလိုက်တာလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

အရောင်းအဝယ်ဖြစ်သွားတဲ့နောက်မှာလည်း ပြီးပြီးရောမလုပ်ဘဲ ဖုန်းဆက် စကားပြောပါ။ ကိုယ့်ပစ္စည်းရဲ့အခြေအနေ အဆင်ပြေမှုရှိမရှိ စုံစမ်းပါ။ အဖြေ က ကောင်းတယ်ဆိုရင်လည်း အထောက်အထားလေးတွေ မေးပါဦး။ ဒီလိုမေး ခြင်းအားဖြင့် ဝယ်သူက သူ့အပေါ် အရေးထား ဂရုစိုက်မှန်း သိသွားပါလိမ့်မယ်။ ပြဿနာရှိရင်လည်း ချက်ချင်း ပြုပြင်ပေးပါ။ ပြဿနာတွေက သူ့ကို စေတနာ

ထားကြောင်း သက်သေပြနိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းလို့ မှတ်ပါ။ ရေရှည်ဆက်ဆံရေးနဲ့ အဆက်မပြတ်အောင် ဖန်တီးပေးတာလို့လည်း ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ပြဿနာကို ဖြေရှင်းပေးလိုက်နိုင်တာနဲ့အမျှ အရောင်းအဝယ်က တကယ် ခိုင်သွားပြီလို့ ပြောရမှာပါပဲ။

ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုအပြည့်ထားပါ။ အရောင်းအဝယ်ကိစ္စမှာ ဝယ်သူက ကိုယ့်အပေါ် ယုံကြည်ကိုးစားမှုနဲ့ ပစ္စည်းတွေအပေါ် ယုံကြည်စိတ်ချမှုရှိဖို့လည်း အရေးကြီးပါတယ်။ ဒီတော့ ကိုယ့်ကိုကိုယ် ယုံကြည်မှုရှိဖို့ အရင် ကြိုးစားပါ။

ဧရာမ ကုမ္ပဏီကြီးတွေဟာ သူတို့ကုန်ပစ္စည်းတွေကို အစွဲထုတ်ဖို့ အရောင်း ဝန်ထမ်းတွေကို သင်တန်းတွေ ဆက်တိုက်ပေးနေကြပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ သူတို့ ကိုယ်သူတို့ ကုန်ပစ္စည်းလိုသဘောထားပြီး အရင်ရောင်းဖို့ပါ သင်ပေးကြပါတယ်။ ပြီးတော့လည်း ပြဿနာတွေကို ရှင်းတတ်အောင် လေ့ကျင့်ပေးပါတယ်။ ဒီချဉ်းကပ်လမ်းအတိုင်း အသေးစား လုပ်ငန်းလေးတွေလည်း လိုက်နာကျင့်သုံးကြ တာပါပဲ။

ချုပ်ပြီးပြောရရင်တော့ အောင်မြင်မှုဆိုတာ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ဘယ်လို ရောင်းရ မှန်းသိပြီး အစွမ်းထက်မြက်ထိရောက်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေ ပေးနိုင်သူတွေ အတွက်ပါပဲလို့။

ဒီနေရာမှာ ဈေးရောင်းကောင်းတစ်ဦးရဲ့ နမူနာအဖြစ် Syd Field ရဲ့ 'ဇာတ်ညွှန်းတစ်ပုဒ်ရောင်းချခြင်း' ကို တင်ပြချင်ပါတယ်။

နာမည်ကျော် ရုပ်ရှင်မင်းသားနဲ့ ရုပ်ရှင်ထုတ်လုပ်သူဖြစ်ပြီး The Sting နဲ့ Taxi Driver တို့ရဲ့ အကယ်ဒမီဆုရကားတွေ ရိုက်ကူးခဲ့တဲ့ Tony Bill မှာ အမှတ်တရ ကိုယ်တွေ့ဇာတ်လမ်းလေးတစ်ပုဒ် ရှိခဲ့ပါတယ်။

တစ်နေ့ Tony သူ့ရုံးခန်းထဲရှိနေတုန်းမှာ ဧည့်ကြိုခန်းက လှမ်းခေါ်သံကြား လိုက်ရပါတယ်။

သူ ထွက်တွေ့တော့ ဒရိုင်ဘာဝတ်စုံနဲ့ လူတစ်ယောက်ကို လက်ဆောင်ဘူး လေးကိုလျက်သား စောင့်နေတာ တွေ့လိုက်ပါတယ်။

ဘူးကိုဖွင့်ကြည့်တော့ နောက်ထပ် ဘူးငယ်လေး အထဲမှာ ပါနေပြန်တယ်။ သူ ထပ်ဖွင့်လိုက်တော့ ငွေလင်ပန်းလေးနဲ့ 'ကြာသပတေးနေ့လာဖို့မယ်' ဆိုတဲ့ စာရွက်လေး။

အဲဒီနေ့က တနင်္လာပဲရှိသေးတာ။

အင်္ဂါနေ့ကျတော့ မနေ့ကလာတဲ့ ဒရိုင်ဘာပဲ ဒုတိယလက်ဆောင်ဘူးလေး လာဖို့ပြီး အထဲမှာတော့ 'ကြာသပတေးနေ့နော်' ဆိုတဲ့ စာရွက်လေးပါလာပြန် တယ်။

ဗုဒ္ဓဟူးနေ့မှာလည်း ဒီလိုပဲ စာရွက်လက်ဆောင် ပို့ခဲ့တာပါပဲ။

ကြာသပတေးနေ့ ရောက်လာပါပြီ။ သူ့ရုံးထဲက လူတိုင်းက စိတ်ဝင် တစားနဲ့ မျှော်နေမိကြပါတယ်။ ညနေစောင်းချိန်မှာ မှန်လုံကားကြီးတစ်စင်းဆိုက် လာပြီး ဒရိုင်ဘာထွက်လာတယ်။ ဇာပန်းထိုးထားတဲ့ ကြက်သွေးရောင် ခေါင်းအုံး စွပ်ပေါ်မှာ ၁၀" X ၁၃" ရှိတဲ့ စာအိတ်ကြီးတင်လို့ Tony လက်ထဲလာထည့်တယ်။

စာအိတ်ထဲမှာ ဘာပါမယ်ထင်သလဲ။

ဇာတ်ညွှန်းတစ်ပုဒ်လေ။

စာမူအဖုံးမှာတော့ ဒီဇာတ်ညွှန်းဟာ ရုပ်ရှင်ကုမ္ပဏီတွေရှာနေတဲ့ ဇာတ်ညွှန်း မျိုး အမှန်အကန်ဖြစ်ပြီး တိုနီလို ရုပ်ရှင်ဘုရင်တစ်ယောက်နဲ့သာ ထိုက်တန်တဲ့ အကြောင်း ရေးထားပါသတဲ့။

တိုနီလည်း ဘယ်ငြင်းရက်ပါတော့မလဲ။

ဇာတ်ညွှန်းကို အသေအချာဖတ်ရတော့တာပေါ့။

ဟောလီဝုဒ် ရုပ်ရှင်မြို့တော်မှာက ဇာတ်ညွှန်းကို ဖတ်တယ်ဆိုရင်ပဲ တိုက်ပွဲ တစ်ဝက်အောင်ပြီဆိုပြီး ဇာတ်ညွှန်းရေးဆရာ အကြီးအကျယ် ပျော်သွားရတာ ကလား။

ဇာတ်ညွှန်းကောင်းတယ် မကောင်းဘူးဆိုတာက နောက်ကိစ္စ။

ခုလည်း ရောင်းရဖို့ အရေးကြီးတဲ့အကြောင်း ပြောချင်တာပါ။ ဇာတ်ညွှန်း ရောင်းသူရဲ့ တင်ပြပုံ အခင်းအကျင်းလေးက ဘယ်လောက်များ လှလိုက်သလဲလို့။

ဈေးရောင်းတယ်ဆိုတာလည်း အနုပညာပါပါတယ်။ အနုပညာအဆန်ဆုံး အလုပ်လို့ အတိအကျပြောရင်လည်း မှားမယ်မထင်ပါဘူး။

အရောင်းဈေးသည်အကြောင်းကတော့ စုံလောက်ပြီထင်ပါရဲ့။



Y

Your Contacts-Personal and Professional

ကိုယ်ရေးကိုယ်တာနှင့်

အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်း

အဆက်အသွယ်များ

ပြီးခဲ့တဲ့ အခန်းတစ်ခုမှာ ကိုယ့်ရဲ့လက်ထောက်နဲ့ တခြားလူတွေရဲ့ထောက်ပံ့ကူညီမှုတွေလိုတဲ့အကြောင်း ဆွေးနွေးခဲ့ပြီးပါပြီ။ အခု ဒီနေရာမှာ ကိုယ့်ရဲ့မိတ်ဆွေအသိုင်းအဝန်းနဲ့ အဆက်အသွယ်တွေတိုးပွားမယ့် နည်းတချို့ပေးချင်ပါတယ်။

ပြီးပါ။ အပြုံးတစ်ချက်က ပိတ်ထားတဲ့ ဘယ်တံခါးမဆို ဆွဲဖွင့်နိုင်ပါတယ်။ **ကိုယ့်ကိုယ်ကို မိတ်ဆက်ဖို့မကြောက်ပါနဲ့။** လူတိုင်းလိုလို တခြားလူတွေနဲ့တွေ့ရတာ သဘောကျပေမယ့် ကိုယ်က စ,မိတ်ဆက်ရမှာကို ဝန်လေးနေတတ်ပါတယ်။ ကိုယ့်ကိုကိုယ် စ,မိတ်ဆက်တာ ပိုကောင်းတာကို လက်တွေ့ကျင့်ဆောင်ကြည့်ပါ။

ကိုယ့်အလုပ်အကိုင်ကို ပြောပြပါ။
သူတို့ကို ဘယ်လိုအကျိုးဆောင်ပေးရမလဲ မေးပါ။ ကိုယ်ကျွမ်းကျင်တဲ့ ပညာ (ဒါမှမဟုတ်)အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်နဲ့ ကူညီနိုင်စရာရှိရင် ကူညီနိုင်တယ်ပေါ့။

သူတို့မိတ်ဆွေများနဲ့ မိတ်ဆက်နိုင်ပါ။ တစ်ယောက်ကတစ်ရာ မိတ်ဆွေတွေများတော့ အားပိုကောင်းတယ်လေ။

သူတို့ရဲ့ နာမည်တွေနဲ့ အရေးကြီးတဲ့ကိစ္စတွေကိုမှတ်ထားပါ။ (သူတို့ ဘယ်ဇာတိ၊ ဘယ်အရပ်ကလာတယ်၊ သူတို့အလုပ်အကိုင် စသဖြင့်)။

မွေးနေ့၊ ဓရုစ္စမတ်နဲ့ တခြားအမှတ်တရကိစ္စတွေပို့ဖို့ မမေ့ပါနဲ့။ မိတ်ဆွေတွေနဲ့ လုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်တဲ့ အဆက်အသွယ်တွေကို အဓိကထားပို့ဖို့ အရေးကြီးတယ်။

ကိုယ်နဲ့တွေ့ဆုံချိန်မှာ အားတက်သရောရှိပါ။
အကူအညီလိုချိန်မှာ သူတို့ထင်မြင်ချက်တောင်းပါ။ ပြီးတော့ သူတို့ပေးတဲ့ အကြံတွေကို တန်ဖိုးထားကြောင်း အသိပေးပါ။

သူတို့အကြံဉာဏ် အိုင်ဒီယာတွေနဲ့ပတ်သက်လို့ အငြင်းအခန်ပြန်မလုပ်ပါနဲ့။ ကိုယ်က ထင်မြင်ချက်တောင်းလို့ သူတို့ကပေးတာဆိုတော့ ပြန်ငြင်းနေလို့ ဘယ်ကောင်းပါ့မလဲ။

သူတို့ရဲ့ထင်မြင်ချက်ကို လေးစားပါ။ သဘောမကျတဲ့တိုင်အောင်ပေါ့။ **ဟန်ဆောင်အတုခိုးဖို့ မကြိုးစားပါနဲ့။** လူတိုင်းက ပင်ကိုသဘာဝကိုသာ လေးစားတာပါ။ လူတိုင်းဟာ သူ့နည်းသူ့ဟန်နဲ့သူ ထူးခြားမှု၊ လှပမှုနဲ့ စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းတာချည်းပါပဲ။

အတ္တမများပါနဲ့။ တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်၊ အတ္တကြီးပြီး ကိုယ့်ဘက်ချည်း ကိုယ်ယက်တတ်တဲ့ လိပ်မျိုးတွေနဲ့ ဘယ်သူမှ ခေါ်ပြောမဆက်ဆံချင်ဘူး၊ အပေါင်းအဖော် မလုပ်ချင်ကြဘူးလေ။

အဆက်အသွယ်ကို တိုးချဲ့တဲ့အကျင့် လက်ကိုင်ထား။ ပျော်စရာကောင်းတာတွေ ရမယ်။

လူတွေကို တတ်နိုင်သမျှ အကျိုးဆောင်ပါ။ လူမှုရေးလုပ်ငန်းတွေ အနစ်နာခံ အပင်ပန်းခံလုပ်ပါ။

ကိုယ့်ရဲ့ပညာတွေ ဖြန့်ဝေပေးပါ။ ဒါပေမယ့် သူတို့ကို ဇွတ်အမွေဆန်ပြီး ရိုင်းရိုင်းပျံ့ပျံ့ မဆက်ဆံမိဖို့ သတိထားပါ။

ပါတီပွဲတွေနဲ့ ပညာရပ်ဆိုင်ရာ တွေ့ဆုံပွဲများ ပုံမှန်တက်ပါ။ အဆက်အသွယ်ကောင်းတွေရမယ့်နေရာတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

‘ကျေးဇူးတင်ပါတယ်’ပြောဖို့ လေ့ကျင့်သင်ယူပါ။ တစ်ယောက်ယောက်က ကိုယ့်ကို အခွင့်အရေးပေးမယ်၊ ကျေးဇူးပြုမယ်ဆိုရင် ကျေးဇူးတင်စကားပြောဖို့ လိုပါတယ်။

အဆက်အသွယ်မပြတ်အောင်အားထုတ်။ ကိုယ့်အဆက်အသွယ်တွေကို တယ်လီဖုန်းဆက်၊ စာရေး၊ ကိုယ်တိုင်အလည်သွားတာနဲ့ အဆက်အသွယ် မပြတ်အောင်လုပ်ပါ။

ဒီအခြေခံမူတွေကို လိုက်နာခြင်းအားဖြင့် အဆက်အသွယ် အပေါင်းအသင်း တွေများလာအောင် တိုးချဲ့နိုင်ပါတယ်။ Procter & Gamble နဲ့ IBM လို မဟာကုမ္ပဏီကြီးတွေတောင်မှ သူတို့ရဲ့အဆက်အသွယ် နယ်ပယ်ကို ချဲ့ထွင်ပြီး သုံးစွဲသူတွေနဲ့ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်မှု အရယူလေ့ရှိကြပါတယ်။ ဒါဟာ သူတို့အောင် မြင်မှုရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်ပါပဲ။



Z

Zeal, Motivation

စိတ်အားထက်သန်မှု၊ တိုက်တွန်းအားပေးမှု

လူတွေ မကြာခဏ ခုလိုပြောတာ ကြားဖူးပါလိမ့်မယ်။

“ဒီကောင်က မြောက်ပေးရင် ကွေးနေအောင် ကတတ်တာကွ”

“သူ လုပ်နိုင်မှာပေါ့၊ တွန်းအားတွေ ကောင်းတာကိုး”

စိတ်အားထက်သန်ခြင်းနဲ့ တိုက်တွန်းအားပေးမှုဆိုတာ ဆက်စပ်နေပါတယ်။

အကန့်အသတ်မရှိသလို အောင်မြင်ရေးပန်းတိုင်ကို အရယူတဲ့ ဆန္ဒပြင်းပြမှု၊ အသည်းအသန် ဖျတ်ဖျတ်လူးနေတဲ့ လိုအင်ဆန္ဒလိုလည်း ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ကြွယ်ဝ ချမ်းသာမှုကို မရမနေ ရအောင်ယူဖို့ စိတ်ထက်သန်မှုရှိရမှာဖြစ်သလို ကျွမ်းကျင် မှုအရာမှာ အတော်ဆုံးနဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဖြစ်ဖို့တွေမှာလည်း ကိုယ့်ကိုယ် ကို တွန်းအားပေးမှုတွေလိုပါတယ်။

ဘယ်အရာမဆို အောင်မြင်ဖို့ အားပေးမှုလိုသလို ကိုယ့်လုပ်ငန်းလုပ်နေတဲ့ တခြားလူတွေကိုလည်း တက်တက်ကြွကြွနဲ့ စိတ်ပါလာအောင် တွန်းအားပေး မြှောက်စားတာတွေ လုပ်ရမှာပါပဲ။ သူများအတွက်မလုပ်ခင် မိမိကိုယ်မိမိ တွန်းအားပေးပါ။ တွန်းအားပေးတဲ့ နည်းလမ်းတချို့ကတော့-

မိမိကိုယ်မိမိ ပြောခြင်း။ Self talk (သို့မဟုတ်) Auto-Suggestion

လုပ်တာပါပဲ။ အတွင်းစိတ်နဲ့ဆက်သွယ်ပြီး စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင် အားပေးတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အောင်မြင်သူတွေအကြောင်းဖတ်ခြင်း။ ဒါက တွန်းအားပေးရာမှာ ထက်မြက် တဲ့စွမ်းအားတွေ ပေးပါလိမ့်မယ်။

အောင်မြင်သူများနှင့် ပေါင်းသင်းခြင်း။ စိတ်ထက်သန်မှုနှင့် အားတက်မှု ဆိုတာတွေဟာ ကူးစက်တတ်ပါတယ်။ စိတ်ဓာတ်အင်အားကြီးမားတဲ့လူတွေနဲ့ ပေါင်းဖော်ခြင်းအားဖြင့် သူတို့ရဲ့အကျင့်စရိုက်မျိုးတွေ တိုးတက်ရရှိလာမှာပါပဲ။ ဆန့်ကျင်ဘက်အနေနဲ့တော့ စိတ်ဓာတ်ကျနေတဲ့လူတွေ အရှုံးသမားတွေနဲ့တွေ့ရင်တော့ အားငယ်စိတ်တွေ အမြန်ဆုံးဝင်လာမှာ သေချာတယ်။

အောင်မြင်မှုကို စိတ်ကူးအိပ်မက်မက်ပြီး ပီတိခံစားခြင်း။ အောင်မြင်မှုကို စိတ်မှန်းနဲ့တမ်းတပြီး အရသာခံခြင်းအားဖြင့် ကိုယ့်ရဲ့မသိစိတ်ကို စွမ်းအားမြှင့်တင်ပေးရာရောက်ပြီး တက်တက်ကြွကြွထလုပ်ဖို့နဲ့ စွန့်စားမှုသစ်တွေကို ရင်ဆိုင်ဖို့ လှုံ့ဆော်နိုင်ပါတယ်။

အားတက်နေသူတစ်ယောက်လို တွေးတောကျင့်ကြံခြင်း။ ကိုယ်က ဘာတစ်ခုမှ အောင်မြင်မှုမရဘူးလို့တွေးနေရင် စိတ်ဓာတ်ကျနေရုံပဲ ရှိမှာပေါ့။ ကိုယ်အောင်မြင်တော့မှာပဲလို့ တွေးတာကတော့ ကိုယ့်ကိုကိုယ် အားပေးပြီး စိတ်ဓာတ်တွေ တက်ကြွလာမှာပါပဲ။ ကိုယ့်ကိုကိုယ် ပြန်ရောင်းရမယ်ဆိုတာ မမေ့လိုက်ပါနဲ့။ အောင်မြင်ရေးမှာ ကိုယ့်ဘာကိုယ် ဘယ်လိုနည်းနဲ့ဖြစ်ဖြစ် တွန်းအားပေးတဲ့အပြင် တခြားလူတွေနဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်က အားပေးကူညီမှုရရှိလည်း လိုပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ ကိုယ်တစ်ဦးတည်း အားကောင်းရုံနဲ့မလုံလောက်သလို တခြားလူတွေက ဝိုင်းကူညီအောင်လည်း တိုက်တွန်းလှုံ့ဆော်ဖို့ အရေးကြီးတာကြောင့်ပါပဲ။ ကိုယ်ကလည်း ကိုယ့်ကြိုးစားမှု အောင်မြင်ရေးအတွက် ဘယ်သူ့ကို မဆို တွန်းအားပေးရပါလိမ့်မယ်။

လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် တပည့်ငယ်သားများ၏ စွမ်းအားကို မြှင့်တင်ပေးခြင်း။ လူတွေက သူတို့လုပ်ရပ်တွေ မှန်ရဲ့ကောင်းရဲ့လား သိချင်ကြပါတယ်။ သူတို့ကို ချီးမွမ်းမြှောက်စားတာဟာ သူတို့ရဲ့ စွမ်းရည်ကို အားဖြည့်ပေးရာရောက်သလို ကိုယ့်အတွက်လည်း အင်အားတောင့်သွားစေပါတယ်။ တစ်ဖက်ကလည်း သူတို့မှားသွားရင် ပြဿနာကိုဖော်ထုတ်ပြီး အပြုသဘောနဲ့ အမှန်ကို ပြင်ခြင်းဖြင့် ကူညီပေးလိုက်ပါ။ ဒါဟာ မြှောက်စားချီးမွမ်းတာလို အရေးကြီးတာပါပဲ။

သူတို့ ပြီးမြောက်အောင်မြင်မှုရဲ့အကျိုးဆက်ကို သိရှိစေခြင်း။ တစ်နည်းအားဖြင့် အလုပ်ကို အောင်အောင်မြင်မြင် ပြီးဖို့အတွက် မက်လုံးပေးတာဖြစ်ပါတယ်။ လူ့သဘာဝအရ သူတို့ရဲ့ စွမ်းဆောင်မှုလုပ်အားအပေါ်မှာ တုံ့ပြန်မှုတစ်ခုခုကို မျှော်လင့်တာပါပဲ။ သူတို့ကို အားပေးမြှောက်စားတဲ့အနေနဲ့ ဆုငွေပေးတာ၊ လက်ဆောင်ပေးတာ၊ ရာထူးတိုးပေးတာ၊ မှတ်တမ်းတင်တာ၊ အနည်းဆုံးအနေနဲ့ ကျေးဇူးတင်ကြောင်းပြောတာမျိုး လုပ်သင့်ပါတယ်။

သူတို့ရဲ့သဘောထား ထင်မြင်ချက်ကိုလေးစားပြီး ဂရုတစိုက် နားထောင်ခြင်း။ သူတို့ သဘောထားတွေကို အရေးထားခြင်းအားဖြင့် သူတို့ကိုယ်သူတို့ ယုံကြည်မှုအဆင့်မြင့်အောင် တည်ဆောက်ပေးရာရောက်ပြီး ကိုယ့်အတွက် ပိုအကျိုးပြုနိုင်ပါတယ်။ ဒါဟာ တစ်ဦးချင်းကို တွန်းအားပေးတာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ပျော်ရွှင်စရာ လုပ်ငန်းခွင်ကို ဖန်တီးခြင်း။ သာဓကအနေနဲ့ အလုပ်ဌာနဝန်းကျင် သန့်ရှင်းသပ်ရပ်ပြီး လေကောင်းလေသန့်ရတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ဖြစ်ဖို့ အိမ်မှာလိုပဲ အရေးကြီးပါတယ်။ အလုပ်သမားဝန်ထမ်းတွေ ပျော်ပျော်ပါးပါးနဲ့ လုပ်နိုင်တဲ့အခြေအနေတွေ ဖန်တီးပေးထားရပါမယ်။ (ဥပမာ စက်ရုံတွေမှာ သီချင်းဖွင့်ပေးတာ၊ အခါအားလျော်စွာ ပျော်ပွဲရွှင်ပွဲ စားသောက်ပွဲတွေ လုပ်ပေးတာ) ပျော်ရွှင်နေတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေဟာ မကျေမနပ်ဖြစ်နေသူတွေထက် ပိုအားကောင်းပါတယ်။

အလုပ်သမားများ၏ဆောင်ရွက်မှုနှင့် သူတို့အနာဂတ်ကို အစစ်တကယ် စိတ်ဝင်စားခြင်း။ ဒါဟာ သူတို့ကို အာမခံချက်ပေးတာဖြစ်သလို တက်ကြွလာအောင် တွန်းအားပေးရာမှာ အဓိက လိုအပ်ချက်တစ်ခုပါပဲ။ ဒီအချက်က ဂျပန်နိုင်ငံ တိုးတက်အောင်မြင်မှုရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်တစ်ခုဆိုလည်း မမှားပါဘူး။

“မင်းအလုပ် မင်း ကြိုးကြိုးစားစားလုပ်မှ အလုပ်မြဲမှာနော်” ဆိုတဲ့ စကားမျိုး ဘယ်တော့မှ မပြောပါနဲ့။ ဒီအပြောမျိုးက စိတ်ဓာတ်ပျက်ပြားစေတာပါ။

လူတွေကို တက်ကြွလာအောင် အားပေးတာဟာ စွမ်းအားတွေပိုကောင်းလာတာနဲ့အမျှ တခြားလူတွေကိုပါ အားကျအောင် လှုံ့ဆော်ပေးရာကျပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ Lee Iacocca ဟာ အံ့မခန်း အစွမ်းထက်သူတစ်ယောက်ပါပဲ။ သူ့ရဲ့ ထူးခြားတဲ့စွမ်းရည်ကြောင့် ကားလောကမှာ အောင်မြင်တဲ့ခေါင်းဆောင်အဖြစ် Chrysler Corporation ကြီးမှာ ရာထူးကောင်းရခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

အနှစ်ချုပ်အနေနဲ့ အကြီးအကျယ် တိုက်တွန်းအားပေးမှုခံရတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ-

- * ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့တယ်။
- * အပြုစိတ်ဓာတ်နဲ့ လုပ်ဆောင်တယ်၊ ပြောဆိုတယ်။
- * အလုပ်နဲ့ပတ်သက်လို့ အမြဲ လုံ့လတက်ကြွနေတယ်။
- * ပညာရပ်အသစ်တွေ သင်ယူလေ့လာဖို့ စိတ်ဝင်စားတယ်။
- * သူ့လုပ်ငန်း တိုးတက်ဖို့ဖြိုးဖို့ပဲ အာရုံပြုပြီး ကြံဆနေတယ်ဆိုတာ မှတ်ဖို့ပါပဲ။



A to Z

အခြေခံမူများကို လက်တွေ့လုပ်ဆောင်မှု (သရုပ်ဖော်ဇာတ်လမ်း)

A-Zအောင်မြင်ရေး အခြေခံမူများကို အောင်မြင်လိုသူ မည်သူမဆိုလိုက်နာ ကျင့်သုံးနိုင်ပါတယ်။ သူတို့ရည်မှန်းချက်က အောင်မြင်ကျော်ကြားဖို့၊ ဩဇာ အာဏာရှိဖို့၊ ကြွယ်ဝချမ်းသာဖို့နဲ့ ဘဝမှာ ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့မှုရဖို့သက်သက်အတွက် ဖြစ်တဲ့တိုင်အောင် အသုံးဝင်မယ့် ဣစ္ဆာသယ လိုတရတဲ့ နည်းလမ်းကောင်း တွေပါ။

ဟောဒီမှာ အောင်မြင်နည်း ၂၆ နည်းကိုပေါင်းစပ်ပြီး ရောသမမွေ့လို့ အောင်မြင်ရသူတစ်ယောက်အကြောင်း သာဓကပြလိုက်ပါတယ်။

သူ့နာမည်ကတော့ 'ဂျင်'ပါ။ သူဟာ မိဘတွေ စီးပွားရေးအဆင်မပြေမှု ကြောင့် ဆုံးခန်းတိုင်အောင် ပညာမသင်ခဲ့ရရှာပါဘူး။ သူဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ကြီးကြပ်ရေးမှူး (အရာရှိငယ်)အဆင့် ဝင်လုပ်ခဲ့ရပါတယ်။ သူဟာ ရည်မှန်းချက် ကြီးမားသူတစ်ယောက်ဖြစ်ပြီး အိမ်ထောင်ရှင်ဘဝနဲ့ ကလေးနှစ်ယောက်လည်း ရှိပါတယ်။ ဂျင်ဇနီး မေရီဆိုတာကတော့ အိမ်ရှင်မကောင်းတစ်ယောက်ပါပဲ။

ဂျင်ဟာ စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက်သမားတစ်ဦးပဲပေါ့။ သူ့အိပ်မက်ကတော့ သူ့ဌေးကြီးဖြစ်ဖို့ပါတဲ့။ ဂျင်နဲ့မေရီဟာ အကြံချင်းတူကြသလို နေ့တိုင်းပဲ သူတို့ရဲ့ အနာဂတ်ကို တိုင်ပင်ဆွေးနွေးရင်း အချိန်ဖြုန်းခဲ့ကြပါတယ်။ မေရီကလည်း ဂျင်ဟာ လူစွမ်းကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်သလို သူတို့လင်မယားဟာလည်း ဦးနဲ့ ပဲလို ရှေ့သွားနောက်လိုက်ညီတာမို့ အိပ်မက်ကို တကယ် အကောင်အထည်ဖော် နိုင် မယ်လို့ အားပေးနားသွင်းနေကျ။

နေ့တွေရက်တွေ လပေါင်းများစွာ ပြောင်းလဲလာတာနဲ့အမျှ ဂျင်ရဲ့ချမ်းသာ ချင်တဲ့စိတ်ဟာလည်း တစ်နေ့တခြား ကြီးထွားလာပါတယ်။ သူ့မှာ ပညာဗဟု သူတ လိုအပ်တာကိုသိလိုလည်း အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေထူထောင် ပုံနဲ့ လုပ်ကိုင်ပုံအကြောင်း ရေးထားတဲ့စာအုပ်တွေ တစ်ပုံကြီးဖတ်ရှုပါတယ်။ ဒီနောက် သူ့ဌေးဖြစ်ဖို့ဟာ စာအုပ်တွေဖတ်ပြီး စိတ်ကူးယဉ်နေရုံနဲ့ မပြီးသေးဘူး လို့တော့ နားလည်ခဲ့တယ်။

ဒီကြားထဲကပဲ သူဟာ သူ့စိတ်ကူးအိပ်မက်အကြောင်း လူတကာကို ဖွင့်ပြော မိတယ်။ လူတွေက သူ့ကို အိုင်ဒီယာကောင်းတစ်ခု စဉ်းစားဖို့နဲ့ အိုင်ဒီယာအတိုင်း လုပ်နိုင်မှ ချမ်းသာမှာလို့ ပိုင်းပြောကြတယ်။

ဂျင်ဟာ အောင်မြင်ရေးအားပေးတဲ့ မဂ္ဂဇင်းတွေဖတ်၊ အောင်မြင်တဲ့လူတွေနဲ့ စကားပြောခဲ့ရာက အောင်စိတ်တွေ တဖွားဖွားနဲ့ အောင်မြင်မှုနဲ့ အကျွမ်းတဝင် ပေါင်းမိလာပါတယ်။

နောက်ဆုံးတော့ သူ့ကို အောင်မြင်ချမ်းသာအောင်လုပ်ပေးမယ့် အိုင်ဒီယာ တစ်ခုရပြီလို့ ယုံကြည်မိပါတော့တယ်။ သူဟာ သူ့အိုင်ဒီယာပေါ်မှ အပြုသဘော ပါတဲ့ စိတ်ဓာတ် တွေ ပုံထားခဲ့ရာက စားလည်းဒီစိတ်၊ အိပ်လည်းဒီစိတ် ဖြစ်နေ တော့တာပေါ့။

ဒီလိုနဲ့ သူလည်း စားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်းထဲ ခြေစုံပစ်ဝင်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက် ပါတယ်။ သူ့မှာ အတွေ့အကြုံ နည်းနည်းရှိပြီးသားကိုး။ သူ ကျောင်းတက် တုန်းက စားသောက်ဆိုင်တွေမှာ ဝင်လုပ်ဖူးတယ်လေ။ အဲဒီလုပ်ငန်းဟာ အောင် မြင်ဖို့ အတော်လေး ခဲယဉ်းမှန်းလည်း သူ သိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သူနဲ့မေရီဟာ အများနဲ့မတူ တစ်မူခြားတဲ့ စားသောက်ဆိုင်ကိုဖွင့်ဖို့ တိုင်ပင်ကြပါတယ်။ ဒီလို ထူးခြားတဲ့ စားသောက်ဆိုင်တွေအကြောင်း စာအုပ်တွေဖတ် လူတွေနဲ့ ဆွေးနွေး ဆိုတာမျိုးလည်း လုပ်တယ်။

သူ စဉ်းစားလေ့လာပြီးတဲ့အဆုံးမှာ စားစရာအမြန်ရတဲ့ စားသောက်ဆိုင် ဖွင့်ဖို့ အကြံရလိုက်ပါတယ်။ သူ့အိုင်ဒီယာကိုရေးပြီး ရည်မှန်းချက်တွေလည်း ချလိုက်တာပါပဲ။ သူ့ရည်မှန်းချက်ကတော့ "ငါ ထူးခြားပြီး အောင်မြင်တဲ့ ရယ်ဒီမိတ် စားသောက်ဆိုင်ကို ၃ လအတွင်း ဖွင့်မယ်"ဆိုတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချိန်ထိ သူ ဘယ်က ငွေရင်းငွေနှီးရမယ်ဆိုတာ မကြံရသေးပါဘူး။

ဒါပေမယ့် သူက သမထကျင့်စဉ်အရ သူ့ရည်မှန်းချက်ကို နေ့တိုင်းနိုးပြီး သူ တကယ်ပဲ အမြန်စာရောင်းတဲ့ဆိုင် ပိုင်ဆိုင်ပြီလို့ စိတ်ကူးနေမိလေရဲ့။

ပြီးတော့ ထူးထူးခြားခြားရောင်းချရတဲ့ ပြဿနာကိုလည်း သူ မသိသေးပါဘူး။ နေရာအနှံ့ သွားတယ်။ စားတဲ့လူတွေကို လေ့လာတယ်။ အဲဒီထက်ကောင်းအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ နည်းလမ်းရှာတယ်။ အလွယ်တကူနဲ့ အမြန်ရဖို့နဲ့ အစားအစာတွေ အရည်အသွေးကို ပိုကောင်းအောင်ကြိုးစားဖို့ ကြံတာပေါ့လေ။

လူအတော်များများက သူ့ကို စိတ်ဓာတ်ကျအောင် ဝိုင်းပြောကြတဲ့တိုင်အောင် ဂျင်ကတော့ သူ့ရည်မှန်းချက်ကို အပျက်မခံပါဘူး။ သူက တခြားလူတွေဆီက အကောင်းဆုံး အကြံဉာဏ်တွေပဲယူတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ သူ့စားသောက်ဆိုင်မှာ ကြက်တစ်မျိုးပဲ ကြော်လှော် ကင်ကပ်ပြီးရောင်းချင်တဲ့ အာသီသ ဖြစ်လာတယ်။ ဒီလိုဖြစ်ရတဲ့အကြောင်းရင်းတွေက-

- * ဈေးကွက်လမ်းကြောင်းအရ လူတွေ ကြက်သားကို ပိုစားကြတယ်။
- * တခြားအသားတွေထက် ဈေးချိုတယ်။
- * အာဟာရဓာတ်ပြည့်ပြီး အသားနီတွေထက် ကျန်းမာရေးအန္တရာယ် နည်းပါးတယ်လို့ ပြောနိုင်တာကြောင့်ပဲပေါ့။

ဂျင်က ဈေးကွက်အခြေအနေ၊ ကျန်းမာရေးအသိပညာအရ အရေခွံဆုတ်ထားတဲ့ ကြက်တွေကို အလွှာလိုက်လို့ အမွှေးအကြိုင် မဆလာတွေနဲ့နယ်ပြီး ကင်ရောင်းဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပါတယ်။

အရေခွံမပါတဲ့အတွက် ကယ်လိုရီနည်းတဲ့ စားစရာအဖြစ်လည်း ကြော်ငြာနိုင်ပါပြီ။ ဒါနဲ့အမျှ သူ့ကြက်ကင်တွေကို ပြိုင်ဘက်တွေထက်မြန်အောင် ကြော်ပေးဖို့လည်း စဉ်းစားတယ်။ ပြီးတော့ ရောင်းအားမြှင့်တဲ့အနေနဲ့ ရုံးတွေနဲ့အိမ်တွေက စားသုံးသူတွေဆီ စရိတ်ငြိမ်း ပို့ပေးဖို့လည်း ကြံတယ်။ ဒီလိုနဲ့ သူ့စားသောက်ဆိုင်ဟာ ထိုင်စားနိုင်ရုံမက အိမ်တိုင်ယာရောက် ပို့တဲ့လုပ်ငန်းပါတဲ့လုပ်ငန်းပဲပေါ့။

ဂျင်ဟာ သူ့စိတ်ကူးရှိသမျှ လုပ်ငန်းစီမံချက်တွေရေးပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေနဲ့ ဘဏ်တွေကိုသွားပြတယ်။ သူ အကြိမ်ပေါင်းများစွာပဲ မအောင်မြင်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် သူက စိတ်ဓာတ်မကျသလို လက်လျှော့ အရှုံးလည်းမပေးပါဘူး။ သူက ခွဲရှိတဲ့လူပဲ။ အမြဲတိုင်း အပြုစိတ်ဓာတ်နဲ့ သူ့အောင်မြင်မှု၊ သူ့အိုင်ဒီယာတွေအပေါ်မှာ ယုံကြည်နေတယ်။

နောက်ဆုံးတော့ ဂျင်ကို ငွေရှင်တစ်စုကခေါ်ပြီး ငွေရင်းငွေနှီးထုတ်ပေးဖို့ ဆွေးနွေးတော့တာပါပဲ။ ဂျင်အိပ်မက်က တကယ်ဖြစ်လာဖို့ နီးစပ်လာပါပြီ။ သူ့ မြို့လယ်က လူစည်ကားတဲ့နေရာကိုရွေးတယ်။ စားသောက်ဆိုင်ကို လှလှ

လေးဆောက်လိုက်တယ်။ ပလူပျံအောင်ကြော်ငြာတယ်။ ခုဆိုရင် ၃ လအတွင်း စားသောက်ဆိုင်ဖွင့်မယ်ဆိုတဲ့ ဂျင် ပထမရည်မှန်းချက် အောင်မြင်သွားပါပြီ။

လုပ်ငန်းထောင်လိုက်နိုင်တဲ့အတွက် ဂျင် သူ့ကိုယ်သူ တန်ဖိုးထား အကဲဖြတ်ပြီး ချီးကျူးမိတယ်။

ဒီက နောက်တစ်ဆင့် ရည်မှန်းချက်အသစ်ကို ချရေးလိုက်တော့တာပါပဲ။ ဒီတစ်ခါတော့ “ငါ့စားသောက်ဆိုင်ဟာ ဒီမြို့မှာ အကောင်းဆုံးဖြစ်ပြီး ဒီနေ့ကစ ၃ လအတွင်းမှာ တစ်နေ့ကို ဒေါ်လာ ၂၀၀၀ ဖိုး ရောင်းရအောင်လုပ်မယ်” လို့ ဖြစ်ပါတယ်။

နောက်တစ်ဖန် သူ့ရည်မှန်းချက်ကို သမထထိုင်မိပြန်တယ်။ သူ့ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် အောင်မြင်နိုင်တဲ့ အိုင်ဒီယာတွေ အစီအရီ ပေါ်လာတော့တာပါပဲ။ သူက အလုပ်သမားတွေခေါ်တယ်။ သင်တန်းပေး လေ့ကျင့်တယ်။ သူတို့နဲ့ တရင်းတန်း ဆက်သွယ်ပြီး သူ့ရည်မှန်းချက်ရဲ့ ထူးခြားချက်တွေကို အသိပေးတယ်။ အကျိုးဆက်ကတော့ သူ့အတွက် အလုပ်လုပ်ပေးတဲ့လူတိုင်းက သူတို့ရည်မှန်းချက်ဟာ တတိယလမှာ တစ်နေ့ ဒေါ်လာ ၂၀၀၀ ဖိုး ရောင်းရဖို့ဆိုတာ နားလည်သွားကြတယ်။

ဂျင်က သူ့အလုပ်သမားတွေအနေနဲ့ ရိုးရိုးကျင့် မြင့်မြင့်ကြံ အမြော်အမြင်ကြီးမားပြီး လုပ်ငန်းမှာ စိတ်ဝင်တစား တက်တက်ကြွကြွ လုပ်စေချင်တယ်။ ဒီလိုနဲ့ သူ ကြက်ကင်တွေနဲ့ သူတို့ရဲ့ ထူးခြားတဲ့အရည်အချင်းတွေအကြောင်း ပညာပေး သင်ကြားတယ်။ လုပ်သားတွေအတွက် အကောင်းဆုံး ငွေကြေးမက်လုံးတွေပေးတယ်။ သူ့အစီအစဉ်အရ သူတို့ အလုပ်ကြိုးစားတာနဲ့အမျှ လုပ်ငန်းကြီးပွားလာသလောက် လုပ်ခလစာတွေ ဝိုင်းပေးမယ်ဆိုတာပါပဲ။

အလုပ်သမားတွေကလည်း သူတို့အလုပ်ကို ဂုဏ်ယူပြီး အပြန်အလှန်အားဖြင့် စားသောက်ဆိုင် အကြီးအကျယ်အောင်မြင်ရေးကို သူတို့ရည်မှန်းချက်အဖြစ် သတ်မှတ်လိုက်ကြတယ်။

ဆိုင်ဖွင့်စ ရက်တွေမှာတော့ လူနည်းနည်းလေးသာလာလို့ ဂျင် တွက်ချေမကိုက်လိုက်ပါဘူး။ သူ့လူတွေလည်း အားလျော့သွားတယ်။ ဂျင်က အရှုံးမပေးပါဘူး။ သူ့ကိုယ်သူ တွန်းအားပေးတယ်။ သမထထိုင်တယ်။ သူ့လူတွေကိုလည်း စိတ်မပျက်ဘဲ နှစ်ဆကြိုးစားလို့ အားပေးလှုံ့ဆော်တာပါပဲ။

ဒီအပြင် သူတို့မြို့ထုတ် သတင်းစာတွေမှာ ကြော်ငြာကြီးတွေ ထပ်ထည့်တယ်။ ရွာနီးချုပ်စပ်မှန်သမျှ အိမ်တွေကို လက်ကမ်းကြော်ငြာတွေ လိုက်ပေတယ်။

ရဲ့၊ လုံ့လ၊ ဝီရိယ အကျိုးပေးပါပြီ။ ဒုတိယလမှာတင် သူ့အကင်ဆိုင် လုပ်ငန်း ဦးမော့လာတယ်။ ဒီတော့ ဂျင်က သူ့ဝန်ထမ်းတွေကို အစည်းအဝေး ခေါ်ပြီး သူ့နဂိုမူလ ရည်မှန်းချက်ကို ပြန်ပြောပြတယ်။ ‘တတိယလအကုန် မှာ စားသောက်ဆိုင်ဟာ တစ်နေ့ ဒေါ်လာ ၂၀၀၀ ဖိုး ရောင်းရဖို့’ပါပဲ။ လောလောဆယ်မှာတော့ တစ်နေ့မှ ဒေါ်လာ ၂၀၀ ဖိုးသာ ရောင်းရသေးတာ ကလား။ ၂ လအတွင်းမှာ သူတို့ရောင်းအားက ၁၀ ဆတက်ဖို့ လိုနေပြီပေါ့။ ဂျင်က သူ့လူအားလုံးကို ဦးနှောက်မှန်တိုင်း ဆင်ခိုင်းလိုက်တယ်။ လူတွေအားလုံး သဘောတူညီချက်ရပြီး သူ့အိုင်ဒီယာအတိုင်း လိုက်လုပ်ကြဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်နိုင် ကြတယ်။

သူတို့က ကြော်ငြာတွေ ပိုထည့်ပြီး လာစားတဲ့ ဧည့်သည်တွေကိုလည်း သူတို့စားစရာနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေ ကောင်းကောင်းပေးပြီး ဝါဒဖြန့်ခိုင်းမယ်ဆိုပါ တော့။ သူတို့က ဧည့်သည်တွေကို အစွမ်းကုန် လိုလေသေးမရှိ ပြုစုသလို သူတို့ဆိုင်က ကောင်းသတင်းကိုလည်း တွေ့တဲ့လူတိုင်းပြောဖို့ မေတ္တာရပ်ခံကြ တယ်။ (အရောင်းဈေးသည်ကောင်း)။

ဒီတွင် လာစားတဲ့ ဧည့်သည်တွေက ပါးစပ်နဲ့ လက်ဆင့်ကမ်းလိုက်သလို ဂျင် အကင်ဆိုင်ရဲ့ ဂုဏ်သတင်းက တစ်မြို့လုံးပျံ့သွားပါရော။ ရောင်းအားက တော့ မှန်မှန်လေးပဲတက်လာပါတယ်။ ဂျင်လည်း အမှားထဲက သင်ခန်းစာယူ ပါတယ်။ ဆုံးရှုံးမှုတွေဟာ အောင်မြင်မှုအတွက် ခုတုံးတွေမှန်း သူ သိတယ်လေ။

သူ့ မှတ်တမ်းတွေအရ စားသောက်ဆိုင်ရောင်းအား တက်လာတာကို အသိပေးသလို ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ပံ့ပိုးမှုနဲ့ အလုပ်ကြိုးစားမှုကိုလည်း ချီးမွမ်းစကား ပြောတယ်။ သူတို့ အမှားတစ်ခုခုလုပ်မိရင်လည်း နောက်တစ်ကြိမ် ဘယ်လို ကောင်းအောင်သာပြင်ဆိုတဲ့ အပြုစိတ်ဓာတ်နဲ့ သင်ပေးတယ်။ (စိမ်းခန့်ခွဲမှုအခြေခံ မူများ)။

တတိယလကုန်ကျတော့ သူ့အကင်ဆိုင်ဟာ တစ်နေ့ ဒေါ်လာ ၂၀၀၀ ဖိုး ရောင်းလာရတော့တာပါပဲ။ သူကလည်း ကတိအတိုင်း အလုပ်သမားတွေ ဆုချီးမြှင့်တဲ့အနေနဲ့ လစာတွေ တိုးပေးလိုက်တယ်။

ဂျင်အဖို့ နောက်ထပ် စိန်ခေါ်မှုတွေ ရင်ဆိုင်လိုက်ရပြန်တယ်။ သူ့ဆိုင်ရဲ့ ဝန်ဆောင်မှုက နှေးကွေးပြီး ကြက်သားတွေလည်း ညံ့လာတယ်လို့ အပြစ်တင်သံ တွေ ထွက်လာတာပါပဲ။ သူလည်း ဝေဖန်သံတွေကို စုံစမ်းလေ့လာပြီး ယုတ္တိ ယုတ္တနဲ့ အဖြေထုတ်တယ်။

ဒီနောက် သူ့လူတွေနဲ့ မျက်နှာစုံညီတွေ့ပြီး ဒီကိစ္စကိုတင်ပြတယ်။ အပြန်ပြန်

အလှန်လှန် ဆွေးနွေးစဉ်းစားကြတဲ့နောက် စားသုံးသူတွေ ကျေနပ်လောက်တဲ့ အဖြေတွေရလာတယ်။ ဒီအတိုင်း ဝိုင်းလုပ်ကြရာက စားသုံးသူတွေနဲ့ အဆင် ပြေသွားတော့တယ်။

၄ လ မြောက်တဲ့အခါမှာတော့ ဂျင်က ရည်မှန်းချက် အသစ်တစ်ခု သတ်မှတ်လိုက်တယ်။ “နောက် ၈ လ ကြာရင် စားသောက်ဆိုင်မှာ တစ်နေ့ ဒေါ်လာ ၅၀၀၀ ဖိုးရောင်းရမယ်”

ဒါကို အဖွဲ့ရည်မှန်းချက်အနေနဲ့လုပ်ဖို့ အလုပ်သမားအားလုံးကို အသိပေး ထားလိုက်တယ်။ ဒီတစ်ကြိမ်မှာတော့ သူ့မက်လုံးက ရည်မှန်းချက်ပြည့်ဝရင် သူ့လူတွေကို ကုမ္ပဏီမှာ ရှယ်ယာဝင်ခွင့်ပေးမယ်လို့ အရှိန်မြှင့်လိုက်တာ ပဲပေါ့။ ဒီတွင် အလုပ်သမားတွေကလည်း အဖွဲ့ရည်မှန်းချက်ကို အင်တိုက်အား တိုက်ဖော်ဆောင်မယ်ဆိုတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်နဲ့ ကြိုးစားကြတယ်။ ဒါဟာ ဂျင်က အချိန်စီမံခန့်ခွဲမှုကို ကျင့်သုံးလိုက်တာဖြစ်သလို လုပ်ငန်းခွင်မှာ အချိန်ရဲ့တန်ဖိုး ကို အလေးထားဖို့ သူ့လူတွေကို ပြလိုက်တာပဲဖြစ်ပါတယ်။ လူတိုင်းက ဂျင် ရည်မှန်းချက် အရေးကြီးပုံကို နားလည်သလို အစွမ်းကုန် လုပ်ကြတော့တာပေါ့။

နှစ်အကုန်မှာ သူတို့ဆိုင်ဟာ ထူးထူးကဲကဲ တိုးတက်လာတယ်။ ရောင်း အားလည်းကောင်းလာပေမယ့် တစ်နေ့ ဒေါ်လာ ၄၅၀၀ ဖိုးပဲ ရှိသေးတယ်။ သူ့မှန်းချက်ပေါက်ဖို့ ဒေါ်လာ ၅၀၀ လောက် လိုနေသေးပေမယ့် ဂျင်ကတော့ ပျော်နေပါတယ်။ သူ့ဝန်ထမ်းတွေကို ပိုက်ဆံတွေတိုးပေးပြီး ထပ်ကြိုးစားစေ တယ်။ ဘယ်လောက်ပဲ ကြိုးစားကြိုးစား ဒေါ်လာ ၄၅၀၀ မှာပဲ ဝင်ငွေက တန်နေတယ်။

ဂျင်တို့အဖွဲ့က ဒီအခြေအနေကို ပြန်သုံးသပ်တယ်။ သူတို့ဆိုင်အနေအထား အရ ဒါဟာ ရောင်းအားအမြင့်ဆုံးပဲဖြစ်ပြီး ဒီထက် ပိုတက်မလာနိုင်ဘူးလို့ သိလာကြတယ်။ ဒီလိုနဲ့ နောက်တစ်နေရာမှာ ဆိုင်တစ်ဆိုင်ထပ်ဖွင့်ဖို့လိုတယ် လို့ သဘောပေါက်လိုက်ကြတယ်။ (ကောင်းတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ချခြင်းနဲ့ ပြဿနာ ဖြေရှင်းခြင်း)။

တစ်ဆက်တည်းမှာပဲ ဂျင်က ရည်မှန်းချက်ထပ်ချတယ်။ “နှစ်လအတွင်းမှာ ဒုတိယဆိုင်ခွဲ ဖွင့်နိုင်ရမယ်”

ကြေညာလိုက်သလို သူ့အာရုံထဲမှာလည်း ဆိုင်သစ်ဖွင့်ပြီး ရောင်းဝယ်နေပုံ တွေကို မြင်ယောင်နေမိတယ်။

ဂျင်က အလုပ်ကို နေ့မအား ညမနား အပင်ပန်းခံ ဦးဆောင်လုပ်တာနဲ့အမျှ သူ့အဓိက ရည်မှန်းချက်အတိုင်း သူတို့မြို့မှာ အအောင်မြင်ဆုံး ကြက်သားကင်

ဆိုင်ကြီး ဖြစ်လာတော့တာပါပဲ။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သူက **မိသားစုကို မေတ္တာထားပြီးချစ်သလို** သူတို့ကိုလည်း ဘေးဖယ်ထားပါဘူး။ မေရီနဲ့ ကလေးတွေကလည်း ဂျင့်အိပ်မက်တွေကို ဝိုင်းကူတယ်။ အိမ်တာဝန်တွေကျေအောင်လုပ်ပြီး သူ့ကို အားပေးကြတယ်။

ဂျင် ကိုယ်တိုင်လည်း **ကျန်းမာရေးကောင်းအောင်** ဂရုစိုက်လို့ **မှတ်ဉာဏ်** တွေ ပိုကောင်းလာရာက ထူးခြားတဲ့ **ဥပမာရုပ်အသွင်လက္ခဏာတွေနဲ့** ပြောင်ပြောင်ရောင်ရောင် ဖြစ်လာတယ်။ သူဟာ သူ့အလုပ်သမားတွေအားလုံးနဲ့ ကုန်ကြမ်းသွင်းသူတွေ နာမည်တွေကို မှတ်မိနေတယ်။ လာစားတဲ့ ဖောက်သည် တော်တော်များများရဲ့ နာမည်တွေကို မှတ်မိနေတယ်။ ဒီအတွက် သူ့လုပ်သား တွေနဲ့ ဖောက်သည်တွေရဲ့ လေးစားခင်မင်မှုကို ပိုရတာပဲပေါ့။

ဂျင်ဟာ လုပ်ငန်းထဲမဝင်ခင် အစတုန်းက သိပ်ရှက်တတ်ပြီး လူကြားထဲ စကားမပြောရဲခဲ့ဘူး။ ခုတော့ အလုပ်သမားတွေကို ပြောရင်းဆိုရင်းနဲ့ သူ့လုပ်ငန်း မှာ လူရှေ့သူရှေ့ စကားပြောဖို့ လိုအပ်တယ်ဆိုတာ သိလာတယ်။ သူ့ကိုယ်သူ **အဟောအပြောကောင်း** တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ သူ့လုပ်သား တွေနဲ့ တိုင်ပင်ရာမှာ သူတို့ကို တိုက်တွန်းအားပေးရာမှာနဲ့ **လုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်ရေးနဲ့** ကျွမ်းကျင်သူတွေနဲ့ **အဆက်အသွယ်** ရရှိရေးအတွက် အဖွဲ့ပေါင်း စုံနဲ့ ပြောဆိုဆက်ဆံဖို့ ဒီအရည်အချင်း မရှိမဖြစ်လိုအပ်တာပဲ မဟုတ်လား။

ဂျင်ဟာ သူ့မြို့မှာရှိတဲ့ စားသောက်ဆိုင်အများအပြားရဲ့ လုပ်ငန်းနဲ့ကြီးပွား အောင်မြင်နေပုံတွေကိုလည်း မျက်ခြေအပြတ်မခံဘဲ **စောင့်ကြည့်နေခဲ့တယ်။** အံ့ဩစရာကောင်းတာက အဲဒီဆိုင်တွေရဲ့ ဆုံးရှုံးမှုနှုန်းတွေက အတော်လေး မြင့်မားနေတာပါပဲ။ ဒီလိုပုံနဲ့ **စီးပွားရေးလွတ်မြောက်မှုရဖို့** အခွင့်အရေးသိပ်မရှိ ဘူးလို့ သူ သုံးသပ်မိပါတယ်။ သူ့လုပ်ငန်းမှာ ဒီလိုမဖြစ်အောင် လုပ်ချင်ပါ တယ်။ အစကတည်းက သူ့ရည်မှန်းချက်ဟာ သူ့လုပ်ငန်းမှာ ငွေကြေးလွတ်လပ် မှုရပြီး အခက်အခဲ မကြုံရရေးလည်း ပါဝင်ပါတယ်။ သူက ငွေတွေကို စနစ် တကျ ဆင်ခြင်သုံးစွဲခဲ့သလို သူ့လုပ်သားတွေကိုလည်း သူ့ကိုအတုယူဖို့ သင်ကြား ပေးခဲ့ပါတယ်။

သူ့လုပ်သားတွေ၊ ဖောက်သည်တွေ၊ ကုန်ကြမ်းသွင်းသူတွေ ဘဏ်လုပ်ငန်း ရှင်တွေနဲ့ အဆင်ပြေပြေ တရင်းတနီး ခင်မင်မှုရအောင်လည်း **အငြင်းပွားတာ တွေ** ရှောင်ခဲ့ပါတယ်။ သူက **Customer is King** ဖောက်သည်ဟာ ဘုရင်ပဲ

ဆိုတဲ့ ဒဿနကိုခွဲကိုင်ပြီး ဖောက်သည်တွေ စိတ်တိုင်းကျဖြစ်ဖို့ သူ့ဆိုင်ရဲ့ အဓိက ရည်မှန်းချက်အဖြစ် ချမှတ်ခဲ့ပါတယ်။

တခြား စားသောက်ဆိုင်တွေနဲ့ အပြိုင်အဆိုင်လုပ်နေရပေမယ့် သူက မနာလိုစိတ် မထားပါဘူး။ သူတို့ရဲ့စွမ်းပကားတွေကိုလေးစားပြီး သူတို့နဲ့ပူးပေါင်း လုပ်ဖို့ နည်းလမ်းသစ်တွေလည်း လေ့လာသင်ယူနေပါတယ်။

အရည်အချင်းပြည့်ပြီး ထူးထူးခြားခြားကူညီတဲ့ သူ့အလုပ်သမားတွေကို ကျေးဇူးသိတတ်တဲ့ ဂျင်ဟာ စားသောက်ဆိုင်(၁)မှာ အကြီးအကျယ် အောင်မြင်မှု ရခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ အောင်မြင်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင်အဖြစ် ဂုဏ်တက်ခဲ့သလို ထိပ် တန်းရောက်ဖို့လည်း လမ်းပွင့်သွားတယ်ဆိုရမှာပေါ့။ သူ့အဖို့ ဆိုင်(၂) စဖွင့် ချိန်မှာ ငွေကြေးအတွက် မပူရတော့ပါဘူး။

သူ့ပထမဆိုင်ကြီးက လုပ်ငန်းနဲ့ အလုပ်ရှင်ရဲ့အောင်မြင်မှုအပေါ် **တကယ် စိတ်ဝင်စားမှု**ရှိတဲ့ အလုပ်သမားတစ်ယောက်ကို ဆိုင်(၂) မန်နေဂျာခန့်လိုက်ပါ တယ်။ အလုပ်သမား ငှားရမ်းခန့်အပ်တဲ့ လုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေနဲ့ ရာထူးလစာ တိုးမြှင့်ပေးတဲ့ နည်းဗျူဟာတွေကိုပဲ ဆက်သုံးပါတယ်။

ဒီလိုနဲ့ ၄ နှစ်ပြည့်တဲ့အချိန်မှာ ဂျင်ဟာ စားသောက်ဆိုင်သစ် အများအပြား ကိုဖွင့်နိုင်ခဲ့ရာက မြို့ထဲမှာ ဆိုင် (၇) ဆိုင် ပိုင်ဆိုင်ခဲ့ရပါပြီ။ တစ်လျှောက်လုံး မှာလည်း အတိတ်က ချို့ယွင်းချက် အမှားတွေထဲက သင်ယူပြီး လုပ်ငန်း လည်ပတ်အောင် နည်းသစ်တွေ ရှာဖွေခဲ့ပါတယ်။

ဒီနောက် သူက **နောက်ထပ်ရည်မှန်းချက်**တွေ ထားလိုက်ပါတယ်။ နိုင်ငံ တစ်ဝှမ်းလုံးမှာ ဖရန်ချိုက်(စ)စနစ်နဲ့ သူ့ကြက်သားကင်ဆိုင်တွေ ဖွင့်ဖို့ပါပဲ။ သူ့ရည်မှန်းချက်သစ်ရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ဒေသအဖြစ်နဲ့ တစ်နှစ်အတွင်း ဆိုင် ၂၀ လောက်နဲ့စမယ်လို့ ကြံခဲ့ပါတယ်။ (သူ့ရည်မှန်းချက်တွေနဲ့ စီမံကိန်းတွေကို နေ့စဉ်မပြတ် ဇနီးဖြစ်သူ မေရီနဲ့ ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပြီး လုပ်ငန်းအလိုက် အကောင် အထည်ဖော်တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။)

ဂျင်မှာ ဘဝအောင်မြင်ရေးအတွက် ရည်မှန်းချက်တွေကို အကန့်အသတ် မရှိ တိုးမြှင့်ခဲ့တယ်ဆိုရမှာပါ။ သူက ဖရန်ချိုက်(စ)လုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်နေတဲ့ လူတွေနဲ့သွားပေါင်းပြီး သူတို့ဆီက စွန့်စားမှုအသစ်တွေကို လေ့လာသင်ယူပါ တယ်။ သူ့စားသောက်ဆိုင်တွေမှာ **အချိန်စီမံခန့်ခွဲမှု** အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် ပုံစံချတယ်။ သူ့မန်နေဂျာတွေ၊ ကြီးကြပ်ရေးမှူးနဲ့ လုပ်သားတွေကို အချိန်ကို သုံးစွဲပုံ အရေးကြီးတဲ့အကြောင်း၊ အချိန်ကိုတန်ဖိုးထားပြီး စနစ်တကျလုပ်ကိုင်

ညီညီနိုင်

ဖို့ ဟောပြောသင်တန်းပေးတယ်။ ဒီအပြင်လည်း အချိန်ကိုက် လုပ်ဆောင်ရေး မူတွေအရ အလုပ်တာဝန်တွေ ခွဲတမ်းချပြီး အချိန်ဇယားဆွဲပေးတယ်။

တစ်နှစ်အတွင်းမှာ ဖရိုင်းချိုက်(စ်)စနစ်ကျင့်သုံးတဲ့ စားသောက်ဆိုင် ၃၀ ဖြစ်လာတယ်။ သူ့ရဲ့ ဒုတိယနှစ် စီမံကိန်းကတော့ အောင်မြင်မှုအပြည့်ရှိတဲ့ စားသောက်ဆိုင် ၁၀၀ ဖွင့်လှစ်နိုင်ဖို့ပါပဲ။

နောက်ဆုံး နိုင်ငံအနှံ့အပြားမှာ စားသောက်ဆိုင် ၂၀၀၀ ပိုင်ဆိုင်လာတဲ့ အထိ တိုးတက်မှုရယူခဲ့တယ်ဆိုပါတော့။

အောင်မြင်ရေးသော့ချက် A-Z 26 ရဲ့ မဟာဗျူဟာတွေကို အားကိုး အားထားပြီး ကျင့်ဆောင်ခဲ့တဲ့ ဂျင်ဟာ တိုတောင်းလှတဲ့ အချိန်လေးအတွင်းမှာ ကြွယ်ဝချမ်းသာ မိလျံနာသူဌေးကြီးအဖြစ် သရဖူဆောင်းခဲ့ရပါပြီ။

စာဖတ်သူကိုယ်တိုင်လည်း ဒီအခြေခံမူတွေနဲ့ လုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေကို ကျင့်သုံးပြီး ဘဝအောင်မြင်ရေးကို တည်ဆောက်နိုင်ပါတယ်။

ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုနဲ့ ဒီစာအုပ်ထဲက စီမံကိန်းတွေအပေါ် ယုံကြည် အားထားလိုက်ပါ။

ဒီနေ့ လက်ရှိဘဝနဲ့ မိုးနဲ့မြေလို ကွာခြားတဲ့ဘဝနဲ့ အဓိက အပြောင်းအလဲ ကြီးတွေ ကြုံရမှာပဲလို့ ရဲရဲကြီး ပြောလိုက်ချင်ပါရဲ့။

ညီညီနိုင်
(၆-၄-၂၀၀၉)
M. S. Reddy

□