

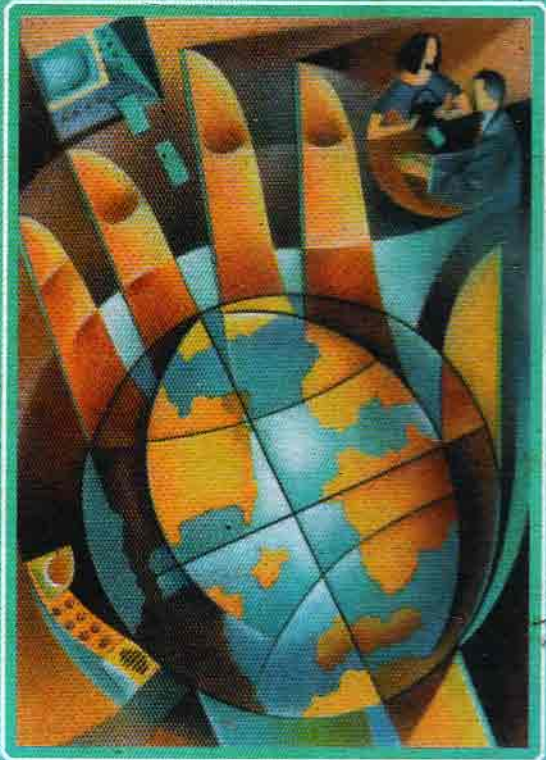
အသစ်အသစ်  
အသစ်အသစ်  
အသစ်အသစ်



# မောင်ပေါ်ထွန်း

## အမြန်ဆုံး သူငွေဖြစ်နည်း

BURMESE  
CLASSIC  
2007



How You Can Get  
Richer .....  
Quicker!

by M. R. Koppmeyer  
America's Success Counsior

ခုတီးယအကြိမ်



- \* လူတွေ လိုချင်တာကို များများ ပေးပါ။  
လူတွေ မလိုချင်တာကို နည်းနည်း ပေးပါ။
- \* စိတ်ကောင်း၊ ဇောတနာကောင်း၊ မပါဘဲနှင့် ဘာစကားမှ မပြောနှင့်။ ဘာစာမှ မရေးနှင့်။  
ဘာအလုပ်မှ မလုပ်နှင့်။
- \* ကိုယ်က သူများထံမှ တစ်ခုခု လိုချင်လျှင် သူများကို ကိုယ်က တစ်ခုခု ပထမဆုံး ပေးပါ။
- \* ပန်းတိုင်သို့ ဦးတည်ပြေးရုံလောက်နှင့် မလှဲလောက်သေး။ အဆက်မပြတ် ပြေးဖို့ လို၏။
- \* ပညာမဟုတ်ဘဲ ရရှိရေးအတွက် ရင်းနှီးမြုပ်နှံခြင်းသည် အကောင်းဆုံး အတိုးငွေကို အမြဲတမ်း ရစေနိုင်၏။

စသည် ..... စသည်ဖြင့်  
 အမေရိကန် ကုမ္ပဏီရှစ်ခု၏ ဥက္ကဋ္ဌနှင့်  
 အောင်မြင်ရေး အတိုင်ပင်ခံပညာရှင်၏  
 နှစ်ပေါင်း ၄၀ ကြာ သုတေသနပြုချက်များမှ  
 လက်တွေ့အောင်မြင်မှု ရခဲ့သော  
 “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်ချမ်းသာရေး ၁၁၁နည်းများ”

မောင်ပေါ်ထွန်း

ဒို့တာဝန် အရေးသုံးပါး

ပြည်ထောင်စု မပြိုကွဲရေး      ဒို့အရေး  
 တိုင်းရင်းသား စည်းလုံးညီညွတ်မှု မပြိုကွဲရေး      ဒို့အရေး  
 အစွန့်အမြှောက်အာဏာ တည်တံ့ခိုင်မြဲရေး      ဒို့အရေး

“နိုင်ငံတော်ပွဲ့စည်းပုံ အခြေခံဥပဒေ ဝေါ်ပေါက်ရေးသည်  
 ပြည်ထောင်စုသား အားလုံး၏ ဝေဖာကျသော တာဝန်ဖြစ်သည်”

ပြည်သူ့သဘောထား

- ပြည်ပအားကိုး ဝန်ခံမှု ရှိ- အဆိုးမြင်ဝါဒီများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- နိုင်ငံတော် တည်ငြိမ်အေးချမ်းရေးနှင့် နိုင်ငံတော် တိုးတက်ရေးကို နှောင့်ယှက် မျက်ဆီးသူများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- နိုင်ငံတော်၏ ပြည်တွင်းရေးကို ဝင်ရောက်စွက်ဖက် နှောင့်ယှက်သော ပြည်ပနိုင်ငံများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- ပြည်တွင်းပြည်ပ အဖျက်သမားများအား ဘုံရန်သူအဖြစ် သတ်မှတ်ချေမှုန်းကြ။



နိုင်ငံရေး ဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

- နိုင်ငံတော် တည်ငြိမ်ရေး၊ ရပ်ရွာအေးချမ်းသာယာရေးနှင့် တရားဥပဒေ စိုးမိုးရေး
- အမျိုးသား ဖြန့်လှည့်စည်းလုံးညီညွတ်ရေး
- နိုင်ငံမာသည့် ပွဲ့စည်းပုံ အခြေခံဥပဒေသစ် ဖြစ်ပေါ်လာရေး
- ဖြစ်ပေါ်လာသည့် ပွဲ့စည်းပုံ အခြေခံဥပဒေသစ်နှင့်အညီ ခေတ်မီပွဲ့ဖြိုးတိုးတက်သော နိုင်ငံတော်သစ်တစ်ရပ် တည်ဆောက်ရေး

စီးပွားရေး ဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

- စိုက်ပျိုးရေးကို အခြေခံ၍ အခြားစီးပွားရေး ကဏ္ဍများကိုလည်း ဘက်စုံပွဲ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် တည်ဆောက်ရေး
- ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ် ဖိပြင်စွာ ဖြစ်ပေါ်လာရေး
- ပြည်တွင်းပြည်ပမှ အတတ်ပညာနှင့် အရင်းအနှီးများ ဖိတ်ခေါ်၍ စီးပွားရေး ပွဲ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် တည်ဆောက်ရေး
- နိုင်ငံတော် စီးပွားရေးတစ်ရပ်လုံးကို ဖန်တီးနိုင်စွမ်းအားသည် နိုင်ငံတော်နှင့် တိုင်းရင်းသား ပြည်သူတို့၏ လက်ဝယ်တွင် ရှိရေး

လူမှုရေး ဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

- တစ်မျိုးသားလုံး၏ စိတ်ဓာတ်နှင့် အကျင့်စာရိတ္တ ဖြင့်မားရေး
- အမျိုးဂုဏ်၊ ဇာတိဂုဏ် ဖြင့်မားရေးနှင့် ယဉ်ကျေးမှုအမွေအနှစ်များ၊ အမျိုးသားရေး လက္ခဏာများ ခပျောက်ပျက်အောင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေး
- မျိုးချစ်စိတ်ဓာတ် ရှင်သန်ထက်မြက်ရေး
- တစ်မျိုးသားလုံး ကျန်းမာကြံ့ခိုင်ရေးနှင့် ဝညာရည်ဖြင့်မားရေး

ရခိုင်ပြည်နယ် မာန်အောင်မြို့နယ် ရေမျက်ဝရွာတွင် အဖ ဦးမောင်ပု၊ အမိ ဒေါ်အေးသာတို့က ၁၉၃၅ ခုနှစ်တွင် မွေးဖွားသည်။ အမည်ရင်းမှာ ဦးခင်မောင်စိုး ဖြစ်သည်။

၁၅ နှစ်သားတွင် ရန်ကုန်မြို့သို့ ရောက်လာခဲ့ပြီး အလွတ်ပညာသင်ကျောင်း တက်သည်။ ၁၉၅၅ တွင် စာပေဗိမာန်၌ လက်နှိပ်စက် စာရေးအဖြစ် အမှုထမ်းသည်။ ၁၉၇၃ တွင် ဝိဇ္ဇာ (သမိုင်း) ဘွဲ့ ရသည်။ ၁၉၇၉ တွင် စာပေဗိမာန် စာအုပ်အသင်းကြီးကြပ်ရေးမှူး အဖြစ်မှ အငြိမ်းစားယူခဲ့သည်။ ငွေတာရီမဂ္ဂဇင်းတွင် စာအုပ်လောက ကဏ္ဍကို ၁၉၆၇ ခုနှစ်မှ စ၍ ခြောက်နှစ်နီးပါး ဆက်တိုက် ရေးသားခဲ့သည်။ စာအုပ်လောကစာစောင်၊ ပန်မဂ္ဂဇင်း၊ ချယ်ရီမဂ္ဂဇင်းနှင့် ဓနမဂ္ဂဇင်း တို့တွင် အယ်ဒီတာ၊ အယ်ဒီတာချုပ် လုပ်ခဲ့သည်။ ဓနမဂ္ဂဇင်းတွင် အတိုင်ပင်ခံ အယ်ဒီတာ အဖြစ်လည်း ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။

ဘာသာပြန် လုံးချင်းစာအုပ် လေးဆယ်ခန့် ပြန်ဆို ရေးသားခဲ့သည့်အနက် နိုင်းမြစ်ဝှမ်းမှ တော်လှန်ရေး၊ ကျွန်ုပ်တို့ချစ်တဲ့ ဆူကာနို၊ ယက်ဗီတူရှင်ကို၊ မောင့်ဘက်တန်နှင့် အိန္ဒိယလွတ်လပ်ရေးတိုက်ပွဲ (သန်းခေါင်ယံ လွတ်လပ်ရေး)၊ ကမ္ဘာ့ရန်၊ တစ်ဘဝ၊ မာယာ၊ မဟာဒီလှိုင်း၊ ငွေရှာနည်း၊ ငွေသုံးနည်း၊ စံပြုအရောင်းသမား၊ ကမ္ဘာ့အောင်မြင်ဆုံး စီးပွားရေးသူရဲကောင်းများ (၁)၊ (၂)၊ ဟားဗတ် စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှာ မသင်ခဲ့ရသမျှ၊ အဆင့်မြင့် အောင်မြင်သူတို့၏ အလေ့အထများ၊ ရန်ကုန်သားကျားဘမ်း သူဌေးကြီး၏ စီးပွားရေး စွန့်စားခန်းများ၊ အမြန်ဆုံးသူဌေးဖြစ်နည်း (၁)၊ (၂)၊ လုပ်ငန်းအောင်မြင်ရေး လျှို့ဝှက်ချက်များ၊ ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စဖြင့် ကြီးပွားရေး၊ ကန္တာရ စမ်းရေအိုင်၊ စီးပွားတက်အောင် လုပ်နည်း၊ စံပြုခေါင်းဆောင် စံပြုခေါင်းဆောင်မှု (သမ္မတလင်ကွန်း၏ အံ့ဖွယ်ခေါင်းဆောင်မှု စွမ်းရည်)၊ ဘဝခရီးသည်၏ အဖော်မွန်နှင့် ပါရီ မီးလောင်ပြီလား (ချစ်ဝင်းညွန့်နှင့် တွဲဖက်၍) တို့မှာ ထင်ရှားသည်။ ‘ကန္တာရစမ်းရေအိုင်’ ဖြင့် အမျိုးသားစာပေဆု (ဘာသာပြန်-ဂုဏ်) ကို ၁၉၉၇ ခုနှစ် တွင် ရရှိသည်။

ရာပြည့်စာအုပ် ၂၈ နှင့် ၃၉ (၃)

၂၀၀၄ နှင့် ၂၀၀၅ တုတ်  
ရာပြည့်စာအုပ်များ

- ၂၀၈။ ရွှေဒေါင်း၏ မြတ် သက် မော်
- ၂၀၉။ ဒေါက်တာကျော်စိန်၏ စိတ်ပညာ ဆောင်းပါးပေါင်းချုပ်
- ၂၁၀။ ရွှေဒေါင်း၏ ဓားပြကြီး ဦးစိုးသီးနှင့် ဝတ္ထုတိုများ
- ၂၁၁။ ကျော်အောင်၏ ပါရီရုပ်ပုံလွှာ (A Moveable Feast by Ernest Hemingway)
- ၂၁၂။ လင်းယုန်မောင်မောင်၏ ဟိုချီမင်း
- ၂၁၃။ ဂျိမ်း(စ်)လှကျော်၏ မောင်ရင်မောင် မမယ်မ
- ၂၁၄။ ညီစေမင်း၏ ဟယ်လင်ကဲလား (Helen Keller by Fiona Macdonald)
- ၂၁၅။ ဦးကိုလေး(စေယျာမောင်)၏ မြန်မာ့ဂုဏ်ဆောင် ပုဂ္ဂိုလ်လူ့ ဆရာကြီး ဦးဘခင်
- ၂၁၆။ တင့်တယ်၏ ပျိုတို့အချစ်တော် (BEL-AMI by Guy de Maupassant)
- ၂၁၇။ သိပ္ပံမောင်ဝ (နှင့်-)၏ ခေတ်စမ်းပုံပြင်များ(ခေါ်)ခေတ်စမ်းဝတ္ထုများ
- ၂၁၈။ ဦးမောင်မောင်တင် [၁]၏ ကုန်းဘောင်ဆက် မဟာရာဇဝင်တော်ကြီး(ပထမတွဲ)
- ၂၁၉။ ဦးမောင်မောင်တင် [၁]၏ ကုန်းဘောင်ဆက် မဟာရာဇဝင်တော်ကြီး(ဒုတိယတွဲ)
- ၂၂၀။ ဦးမောင်မောင်တင် [၁]၏ ကုန်းဘောင်ဆက် မဟာရာဇဝင်တော်ကြီး(တတိယတွဲ)
- ၂၂၁။ ဦးရွှေအောင်၏ ချမ်းသာကို ရှာဖွေခြင်း
- ၂၂၂။ တင်မောင်မြင့်၏ တောင်ပံမှ သင်းကွဲတေးဆိုဂုဏ် (To Kill A Mockingbird by Harper Lee)
- ၂၂၃။ တက်တိုး၏ ကမ္ဘာကျော် မိန်းမသူလျှို့များ (The World's Greatest Women Spies by Dr. Kurt Singer)
- ၂၂၄။ ကြည်အေး၏ ကြွလှနှင့်ဆီ ဝတ္ထုတိုစု
- ၂၂၅။ ဒဂုန်တာရာ၏ ကဗျာပေါင်းချုပ်
- ၂၂၆။ နှစ်၏ ဖျောက်သောသူ
- ၂၂၇။ မြင့်သန်း၏ ပန်းရောင်လမ်းထောင့်မှ လူနှင့် ဟော့ဟာ လီးဝစ်ဘော့(ရ)ဂဲ၏ လက်ရွေးစင်ဝတ္ထုတိုများ (Man on Pink Corner and Selected Stories of Jorge Luis Borges)
- ၂၂၈။ ဦးရွှေအောင်၏ သံယုဂကျေးဇူး



မောင်ပေါ်ထွန်း  
(မြန်မာပြန်)

အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း

How You Can Get Richer--- Quicker!  
by M. R. Kopmeyer  
America's Success Counselor

၂၀၀၅ ခုနှစ် ဧပြီတွင် တုတ်ဝေမည့် စာအုပ်များ

- ၂၂၉။ မောင်ရဲခိုင်၏ ဘဝအလွမ်းအိမ် (A House for Mr. Biswas by V. S. Naipaul)
- ၂၃၀။ ဦးမောင်မောင်တင် [၁]၏ ရွှေနှုန်းသုံးခေါဟာရ အဘိဓာန်
- ၂၃၁။ ကျော်အောင်၏ ဓမ္မဒင်ဆရာ၏နေ့တစ်နေ့နှင့် အာ(ရ်)၊ ဂော၊ နာရာယနန်း၏ ဝတ္ထုတိုများ
- ၂၃၂။ မောင်သန်းဆွေ(ထားဝယ်)၏ ကုန်းဘောင်အလွန် (ပထမအုပ်)
- ၂၃၃။ ဇော်ဂျီ၏ ပလေတိုနှင့် ကျွန်တော်
- ၂၃၄။ မင်းယုဝေ၏ သူလိုလူများ



ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

အမှတ် ၃၈၊ ၁၀၉ လမ်း၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်၊ ရန်ကုန်မြို့။  
ဖုန်း။ ၀၁-၂၉၆၆၇၁(အိမ်)၊ ၇၁၀၁၀၃(ဆိုင်)

[ မတ်၊ ၂၀၀၅ ]

စာမူ ခွင့်ပြုချက်အမှတ် [ ၄၇၄/၂၀၀၄ (၅) ]  
မျက်နှာပုံး ခွင့်ပြုချက်အမှတ် [ ၇၃၅/၂၀၀၄ (၈) ]



ပုံနှိပ်ခြင်း  
ပထမအကြိမ်

အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း(၁)-(အောက်တိုဘာ ၁၉၉၆) ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်  
အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း(၂)-(မတ် ၁၉၉၇) ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

ဒုတိယအကြိမ်

နှစ်အုပ်ပေါင်း-(မတ် ၂၀၀၅) ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်  
( မတ်၊ ၂၀၀၅ )  
အုပ်ရေ [၁၀၀၀]



မျက်နှာပုံးနှင့် အတွင်းစာသား ပုံနှိပ်သူ  
ဒေါ်ခင်အေးမြင့် [၀၅၉၀၁]၊ ရာပြည့်အောင်ဆက်  
အမှတ် ၁၉၉၊ လမ်း၊ ၅၀၊ ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်  
ရန်ကုန်မြို့။



ထုတ်ဝေသူ  
ဒေါ်ခင်အေးမြင့် [၀၃၈၀၁]၊ ရာပြည့်စာပေ  
အမှတ် ၃၈၊ ၁၀၉ လမ်း၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်  
ရန်ကုန်မြို့။



အတွင်းဖလင်  
ဆေးကော်



စာအုပ်ချုပ်  
ကိုမြင့်နှင့် ညီဝင်းမြင့်



မျက်နှာပုံး ပန်းချီ  
လင်းဝဏ္ဏ



တန်ဖိုး  
၁၂၀၀ ကျပ်



မာတိကာ

- ဘာသာပြန်သူ၏ အမှာ ၁၁
- မူရင်းကျမ်းပြုသူ၏ အမှာ ၁၄
- ၁။ အောင်မြင်မှုသည် အထူးလေ့လာအပ်သော ဘာသာရပ် ၁၅
- ၂။ အောင်မြင်ရေးအတွက် အခြေခံလိုအပ်ချက် နှစ်ရပ် ၁၇
- ၃။ “ဂျီအမ်” ကုမ္ပဏီကြီး၏ သေချာပေါက် အောင်မြင်နည်း ၁၉
- ၄။ ကိုယ်ကြီးပွားဖို့ သူများ ကူညီချင်အောင် လုပ် ၂၁
- ၅။ ငါးနှစ်အတွင်း စုပါသူဌေးကြီး ဖြစ်နည်း ၂၇
- ၆။ ဘယ်အလုပ်ဖြင့်မဆို ချမ်းသာနိုင်သည် ၃၀
- ၇။ ‘အထွေထွေပညာ’ ဖြင့် အလုပ်မဖြစ်တော့ ၃၁
- ၈။ အလုပ် အခွင့်အလမ်းရှိသော နယ်မြေ ၃၃
- ၉။ တန်ဖိုးအရှိဆုံး “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း” ၃၄
- ၁၀။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပိုပြီး အသုံးကျအောင် လုပ် ၃၇
- ၁၁။ ပို၍ တိုးတက်အောင် ပြုပြင်၊ တီထွင် ၃၈
- ၁၂။ ‘စိတ်ကူးမီးပွား’ ဖော်ထုတ်နည်း ၄၀
- ၁၃။ အမြန်ဆုံးသူဌေးဖြစ်ရန် ‘အံ့ဖွယ်’ မေးခွန်းများ ၄၂
- ၁၄။ စိတ်ကူးကောင်း ဖော်ထုတ်နည်း ၄၈
- ၁၅။ စိတ်ကူးသည် ဖြစ်ပေါ်မှု၏ အစ ၅၀
- ၁၆။ တိုးတက်ပြုပြင်ပါ ၅၁
- ၁၇။ အကောင်းဆုံးစိတ်ကူး ရရှိရန် လုပ်ရပ်သုံးခု ၅၄
- ၁၈။ စိတ်ကူးကို အကောင်းဆုံး တင်ပြနည်း ၅၄
- ၁၉။ သူဌေးဖြစ်ရန် ‘ရွှေလမ်းမကြီး’ ၆၀



၂၀။ စိတ်ကူးကို ဖော်ဆောင်နည်းများ	၆၂
၂၁။ စိတ်ကူး ရေစီးကြောင်း	၆၄
၂၂။ အသိနှင့်စိတ်ကူး ပေါင်းမှ ကြီးပွားမည်	၆၆
၂၃။ စိတ်ကူးကို လက်တွေ့အကောင်အထည် ဖော်ပါ	၆၈
၂၄။ စိတ်ကူးစားကို ထက်အောင် သွေးပါ	၇၁
၂၅။ မပြည့်စုံသော စိတ်ကူးဖြင့် သူဌေးဖြစ်နည်း	၇၃
၂၆။ စိတ်ကူးကောင်းဖြင့် အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်ပါ	၇၆
၂၇။ တစ်သက်တာအတွက် အကောင်းဆုံး အာမခံချက်	၇၈
၂၈။ 'စိတ်ကူးပေါက်ကွဲ' ရန် လိုအပ်သည်	၈၃
၂၉။ ဒုက္ခတစ်ဝက် သက်သာစေသောနည်း	၈၉
၃၀။ အဆိုးရွားဆုံး ဩဝါဒ	၉၁
၃၁။ အထက်လူကြီးလို ကျင့်သုံးနည်း	၉၃
၃၂။ အခြားသူများကို ဘယ်လို ဆွဲဆောင်မလဲ	၉၄
၃၃။ 'ပြင်းပြသော ဆန္ဒ' ကို ဖြည့်ဆည်းပေးပါ	၉၆
၃၄။ ချီးမွမ်းခြင်းဖြင့် အနိုင်ယူပါ	၉၇
၃၅။ ပေါင်းစည်းညီညွတ် အောင်ကြောင်းဖြာ	၉၈
၃၆။ 'ကြွေးကြော်သံ' ဖြင့် အောင်ပွဲခံ	၁၀၀
၃၇။ အလုပ်တိုင်းအတွက် အဓိက အရည်အချင်း	၁၀၂
၃၈။ ကိုယ့်ကို သူတစ်ပါး ဂရုစိုက်အောင် လုပ်ပါ	၁၀၃
၃၉။ ခေါင်းဆောင်ကောင်း ဖြစ်လိုသော်	၁၀၅
၄၀။ ထင်ပေါ်မှ စင်တော်က ကောက်မည်	၁၀၈
၄၁။ ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းခြင်း အတတ်ပညာ	၁၁၀
၄၂။ ရာသီဥတုပြောင်းမှ အခြေအနေ ကောင်းမည်	၁၁၂
၄၃။ ပြဿနာ ဖြေရှင်းနည်း	၁၁၄
၄၄။ 'အလှုပ်ပယ် တိုးတက်မှု' နိယာမ	၁၁၆
၄၅။ တယ်လီဖုန်း ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး	၁၁၇
၄၆။ အများ၏ အကူအညီကို ရယူပါ	၁၁၉
၄၇။ 'ဘယ်လိုလုပ်လို့ ဖြစ်နိုင်သလဲ'	၁၂၁
၄၈။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လှအောင် 'ထုပ်ပိုး' ပါ	၁၂၂
၄၉။ မြစ်ကို ဖြတ်ပြီးလျှင် လှေကို ထားပစ်ခဲ့ပါ	၁၂၃
၅၀။ ဘဝ၏ ကျေးကျွန် မဖြစ်ပါစေနင့်	၁၂၅

၅၁။ အလုပ်နှင့် တက်လမ်း	၁၂၇
၅၂။ အလုပ်နှင့် ဘဝကို စီမံကိန်းချပါ	၁၂၉
၅၃။ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် လုပ်ပါ	၁၃၀
၅၄။ အောင်မြင်ရေးအတွက် မောင်းနှင်အား	၁၃၃
၅၅။ လိုချင်တာကို 'ရပြီးသား' လို သဘောထားပါ	၁၃၈
၅၆။ လိုချင်ဆန္ဒ ပြင်းပြပါ	၁၄၂
၅၇။ မေးမြန်း ရှာဖွေပါ	၁၄၃
၅၈။ အစွမ်းထက်သော စကားတစ်ခွန်း	၁၄၅
၅၉။ 'တိုးပွားခြင်း နိယာမ' ကို အသုံးချပါ	၁၄၆
၆၀။ 'မင်္ဂလာသတင်း' သယ်ဆောင်သူ ဖြစ်ပါစေ	၁၄၈
၆၁။ 'အသံမြည်သော လှည်းဘီး' အလုပ် မဖြစ်တော့	၁၄၉
၆၂။ 'စိတ်ဓာတ်မြင့်တင်ရေးသမား' ဖြစ်ပါစေ	၁၅၁
၆၃။ ပြိုင်ဘက်ကို အမြဲတမ်း ကျော်တက်နည်း	၁၅၅
၆၄။ ပို၍ ကောင်းအောင် တိုးတက်ပြုပြင်ပါ	၁၅၆
၆၅။ ရှေ့သို့သာ မြန်မြန်လှမ်းပါ	၁၅၈
၆၆။ အရာရာမှာ 'ပထမဆုံး' ဖြစ်ပါစေ	၁၅၉
၆၇။ ဘီလျံနာ သူဌေးကြီး၏ 'အောင်မြင်နည်း'	၁၆၃
၆၈။ မျှော်လင့်ချက်ဖြင့် လှုံ့ဆော်ပါ	၁၆၅
၆၉။ ပြဿနာဖြေရှင်းရေး ပါရဂူဖြစ်နည်း	၁၆၆
၇၀။ အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်စေမည့် 'မေးခွန်း'	၁၆၈
၇၁။ မဟာမိတ်ရှိမှ ဩဇာတက်သည်	၁၇၁
၇၂။ 'အနုနည်း' သာ အောင်မြင်ရာ	၁၇၂
၇၃။ မယူခင် အလျင် ပေးပါ	၁၇၃
၇၄။ 'အောင်မြင်မှု ထုတ်ကုန်' ကို ထုတ်လုပ်ပါ	၁၇၆
၇၅။ သံလမ်းပေါ်မှ ရထားစက်ခေါင်း	၁၇၇
၇၆။ စတော့ ဈေးကွက်အတွက် လမ်းညွှန်စကား	၁၇၈
၇၇။ ပန်းတိုင်ရောက်မည့် အလုပ်ကိုသာ လုပ်ပါ	၁၇၉
၇၈။ အရေးပါသော အလုပ်ကို အထူးကျွမ်းကျင်ပါစေ	၁၈၀
၇၉။ စိတ်ပါလက်ပါ 'စတင်' လုပ်ကိုင်ပါ	၁၈၂
၈၀။ (အားလုံးကို လုပ်နိုင်သော) အရည်အချင်း နှစ်ခု	၁၈၄
၈၁။ အကြီးမားဆုံး 'စွမ်းအား'	၁၈၇

၂၂။ အောင်မြင်ရေး စီမံကိန်း	၁၈၉
၂၃။ 'လွယ်တယ်ထင်ရင် လွယ်လွယ်ကလေး'	၁၉၀
၂၄။ နေ့စဉ် အရင်းငွေ တိုးပွားပါစေ	၁၉၃
၂၅။ ဘယ်တော့မှ လက်မလျော့နှင့်	၁၉၄
၂၆။ ပြဿနာဖြေရှင်းရန် 'တတိယနည်းလမ်း'	၁၉၆
၂၇။ အထွေထွေ အပြားပြား စီမံခန့်ခွဲရေး	၁၉၈
၂၈။ ပူးပေါင်းညီညာ အောင်မြင်ရာ	၂၀၀
၂၉။ 'ဘယ်သူ အကြီးအကဲ ဖြစ်နိုင်သလဲ'	၂၀၄
၃၀။ အမြဲတမ်း 'မက်လုံး'ပေးပါ	၂၀၆
၃၁။ ဓားသွားကို မဆုပ်နှင့်၊ ဓားရိုးကိုသာ ဆုပ်ပါ	၂၀၉
၃၂။ မည်သူမှ တောင်နှင့် ခလုတ် မတိုက်	၂၁၀
၃၃။ အလွန်အမင်း ရုန်းကန်ကြိုးပမ်းခြင်း မပြုပါနှင့်	၂၁၁
၃၄။ အောင်မြင်သူတို့၏ 'ဘုံအရည်အချင်း'	၂၁၃
၃၅။ 'အံ့ဖွယ်' တစ်မိနစ်ကို အသုံးချပါ	၂၁၅
၃၆။ လူများစုကြီးအပေါ် ဩဇာလွှမ်းမိုးနည်း	၂၁၆
၃၇။ 'သိုလှောင်' မထားနှင့်၊ 'လုပ်ဆောင်' ပါ	၂၁၇
၃၈။ စစ်မှန်သော အကြံဉာဏ် တောင်းခံသူ ဖြစ်ပါစေ	၂၁၈
၃၉။ မိတ်ဆွေ၏ အံ့ဖွယ် ဦးနှောက်	၂၁၉



ဘာသာပြန်သူ၏ အမှာ

[၁]

'အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း' အတွဲ(၁)ကို ထုတ်ဝေခဲ့တုန်းက ဘာသာပြန်သူအနေဖြင့် အမှာစာ မရေးခဲ့ပါ။ ယင်းသို့ မရေးခဲ့ခြင်းမှာ 'မလိုအပ်တော့' ဟု ယူဆသောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းသို့ မလိုအပ်တော့ ယူဆခဲ့ခြင်းမှာလည်း မူရင်းကျမ်းပြုဆရာ၏ အမှာစာ ပါနေပြီး၍ ဖြစ်ပါသည်။

သို့သော် ယခု အတွဲ(၂)ကို ထုတ်ဝေသောအခါတွင်မူ ဘာသာပြန်သူအနေဖြင့် အမှာစာ မရေး၍ မဖြစ်တော့ပါ။ မရေး မဖြစ်သည့် အကြောင်းကလည်း ရှိလာသည့်အပြင် ထုတ်ဝေသူကလည်း တောင်းခံလာသောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

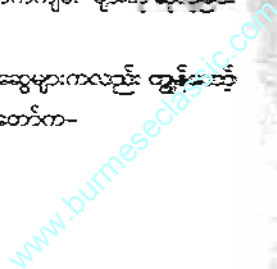
[၂]

'ကိုပေါ်ထွန်း.... ခင်ဗျား ဒီစာအုပ်မျိုးတွေ ရေးနေတာ တကယ် ယုံကြည်လို့ ရေးတာလား၊ အလုပ်ဖြစ်လို့ ရေးတာလား'

ကျွန်တော့်အား မိတ်ဆွေစာရေးဆရာ တစ်ယောက်က မေးသော မေးခွန်း ဖြစ်ပါသည်။ (သူ့မေးခွန်းပါ 'ဒီစာအုပ်တွေ' ဟူသည်မှာ 'အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း' အပါအဝင် 'ငွေရှာနည်း၊ ငွေသုံးနည်း'၊ 'စီးပွားတက်အောင် လုပ်နည်း'၊ 'ကိုယ်တိုင် ကိုယ်စင်ကြီးပွားရေး'၊ 'စွန့်စားမှ အောင်မြင်မည်' စသည့် ကျွန်တော် ပြန်ဆို ရေးသား ခဲ့သော စီးပွားတိုးတက်ရေး၊ ကြီးပွားချမ်းသာရေး ဆိုင်ရာ 'တက်ကျမ်း' များကို ဆိုလိုခြင်း ဖြစ်ပါသည်။)

အထက်ပါ မေးခွန်းမျိုးကို အခြားသော အသိမိတ်ဆွေများကလည်း တွန့်ဆော် အား မေးဖူးပါသည်။ ယင်းသို့ မေးလာတိုင်းလည်း ကျွန်တော်က-

\* ယထာအကြိမ်ထုတ် 'အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း (၂)' ၏ အမှာ စာပြုစုရေးဆရာ



'အဲဒီ စာအုပ်မျိုးတွေကို ကျွန်တော် ယုံကြည်လို့လည်း ရေးပါတယ်။ အလုပ် ဖြစ်လို့လည်း ရေးပါတယ်'

ဟူ၍ အဖြေတစ်မျိုးတည်းကိုပင် ခပ်တိုတို ပြန်ဖြေခဲ့သည်ချည်း ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော်လည်း 'အလုပ်ဖြစ်လို့' ဆိုသည်မှာ 'ပိုက်ဆံ ရလို့' ဟူ၍ ကျွန်တော် ဧဆီလိုပါ။ 'ထုတ်ဝေသူကလည်း ထုတ်ချင်လို့၊ စာဖတ်သူတွေကလည်း ဝယ်ဖတ်ကြလို့' ဟူ၍ ဆိုလိုခြင်းသာ ဖြစ်ပါသည်။

[၃]

မှန်ပါသည်။ 'တက်ကျမ်း' တွေကို ကျွန်တော် တကယ်ပင် ယုံကြည်ပါသည်။ ယုံကြည် စရာ အကြောင်းခံကလည်း ရှိပါသည်။

ကျွန်တော်သည် ဆယ်ကျော်သက် အရွယ်ကတည်းက မိဘဆွေမျိုးများအား ခွန်ခွာပြီး အလွတ်ပညာသင်ကျောင်းတက်ရန် ရန်ကုန်သို့ ထွက်ခွာလာခဲ့သည်။ သို့သော် ကျောင်းမှန်မှန် မတက်ဘဲ အား အား ရှိတိုင်း ရုပ်ရှင်ကြည့်လိုက်၊ ဝတ္ထုဖတ်လိုက်နှင့်သာ အချိန်ကုန်ခဲ့သည်။ အုပ်ထိန်း ဆုံးမမည့် မိဘဆရာသမား မရှိတော့ ကျွန်တော်မှာ 'လွတ်ချင်တိုင်း လွတ်' ပြီး ရည်မှန်းချက် ပျောက်နေခဲ့သည်။

နောက်ဆုံး လက်နှိပ်စက် လက်ရေးတိုသင်တန်းတက်ပြီး အလုပ်ဝင်ခဲ့သည်။ နောက် နှစ်နှစ်လောက်ကြာတော့ အိမ်ထောင်ကျသည်။ လခ ၁၂၆ ကျပ်ဖြင့် အိမ်ထောင် သည် ဘဝကို တည်ဆောက်ရင်း 'တစ်ရာ နှစ်ဆယ်တိုး' အကြေးသံသရာ လည်နေ တော့သည်။ သည်ကြားထဲ လိပ်ခေါင်းရောဂါကလည်း 'လဲရာ ဖိထောင်း' လာပြန်သည်။ ကျွန်တော် တစ်သက်တာတွင် စိတ်ဆင်းရဲဆုံး ကာလပင် ဖြစ်သည်။

သို့နှင့် စိတ်ပြေလက်ပျောက် စာအုပ်တွေ ရှာဖွေ ဖတ်ရှုရင်းမှ ကျွန်တော်ဘဝ အတွက် 'ကယ်တင်ရှင်' ကို သွားတွေ့ရတော့သည်။ တခြား မဟုတ်ပါ။ 'တက်ကျမ်း' စာအုပ်များ ဖြစ်သည်။ အလွန် စိတ်ဓာတ်ကျပြီး ရည်မှန်းချက် ပျောက်နေသော ကျွန်တော် သည် ပီမိုးနင်း၊ ရွှေဥဒေါင်း၊ ပဂျီငို၊ တက္ကသိုလ်ဆုမြိုင်၊ သခင်၊ ဟားဘတ်ကက်ဆင်၊ နုပိုလီယံစာစီလ်၊ ဒေးကာနက်ဂျီ စသော ဆရာကြီးများ၏ တက်ကျမ်းများ ကျေးဇူး ကြောင့် ပြန်လည် 'အားတက်' လာခဲ့သည်။ ရည်မှန်းချက် ပြန်ဝင်လာခဲ့သည်။

ထို့ကြောင့်လည်း ဆယ်တန်းစာမေးပွဲကို ဘာသာပြန်ဂုဏ်ထူး (တစ်ပြည်လုံးတွင် တစ်ဦးတည်း)ဖြင့် အောင်မြင်ခြင်း၊ ၁၉၆၇-၆၈ သတင်းစာပညာ အတတ်သင်ကျောင်း (ပထမပတ်) တွင် ပထမ ရခြင်း၊ ပီဇာဘွဲ့ ရခြင်း၊ အလုပ်တွင် ရာထူးတိုးခြင်းနှင့် ကလောင်ရှင် စာရေးသူတစ်ယောက် ဖြစ်လာခြင်း စသည့် အကျိုးကျေးဇူးကို ခံစားခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် တက်ကျမ်းစာအုပ်တွေကို ကျွန်တော် အကြွင်းမဲ့ ယုံကြည်ပါသည်။ ယခု ဤစာအုပ်ကိုလည်း ယုံကြည်မှု အပြည့်ဖြင့် ပြန်ဆိုရေးသားခဲ့ပါသည်။

မူရင်း ကျမ်းပြုဆရာ အမ်၊ အာ၊ ကော့ပဲမေယာသည် ကမ္ဘာကျော် ကုမ္ပဏီကြီး ရှစ်ခု၏ ဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်ခဲ့သည်အပြင် စီးပွားတိုးတက်ရေးနှင့် ကြီးပွားချမ်းသာရေး ဆိုင်ရာ အတိုင်ပင်ခံ ပါရဂူကြီးလည်း ဖြစ်ပါသည်။

သူသည် ကိုယ်ပိုင် စာကြည့်တိုက်သုံးခု၊ မှတ်စုမှတ်ရာ ကိုယ်ပိုင် ပိုင်တွဲပေါင်း မြောက်မြားစွာဖြင့် နှစ်ပေါင်း ၄၀ လုံးလုံး သုတေသနပြုကာ လက်တွေ့စမ်းသပ်ပြီးတော့ မှ ဤစာအုပ်ကို ရေးသား ပြုစုခဲ့သည်ဟု ဆိုပါသည်။

ဤစာအုပ်သည် ဆရာကြီး ပြုစုပြီးသမျှ တက်ကျမ်းစာအုပ် လေးအုပ်အနက် ပထမဦးဆုံးစာအုပ် ဖြစ်သလို အရောင်းရဆုံး စာအုပ်လည်း ဖြစ်ပါသည်။

'အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း' ပထမတွဲ ထွက်လာသောအခါ စာအုပ်နာမည် ကြည့်ပြီး-

'ဟာ.... ဆိုလှချည်လား၊ လုပ်လှချည်လားဗျ၊ ပိုင်မှလည်း လုပ်စမ်းပါ ကိုယ့် လူရာ'

စသည်ဖြင့် ရင်းနှီးသော အပေါင်းအသင်းများက ကျွန်တော်အား ကျီစယ်သမှု ပြုကြပါသည်။

သို့သော်လည်း ကျွန်တော်ကတော့ ကိုယ့်လိပ်ပြာ ကိုယ်ယုံပြီးသာမို့ 'ဖတ်ကြည့် စမ်းပါ' လောက်သာ ပြန်ပြောခဲ့ပါသည်။

တကယ်တော့ 'အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း' ဟူသော ဘာသာပြန်နာမည်မှာ 'How You Can Get Richer... Quicker!' ဟူသော မူရင်းနာမည်နှင့် အဆီလျော်ဆုံး နာမည်ပင် ဖြစ်ပါသည်။

ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် ဘာသာပြန်သူ အနေဖြင့်တော့ မိမိ နှစ်သက်ယုံကြည်သော တက်ကျမ်းကောင်း တစ်အုပ်ကို စာဖတ်ပရိသတ် ရှေ့မှောက်သို့ တင်ဆက်ခွင့်ရသည့် အတွက် အထူးပင် ဝမ်းသာပီတိ ဖြစ်နေမိပါသည်။





မူရင်း ကျမ်းပြုသူ၏ အမှာ

ဤစာအုပ်ကို ဝယ်ယူသူသည် ကိုယ်ပိုင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ ဖြစ်သည်။ အကောင်းဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းသည် ကိုယ်ပိုင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း ဖြစ်၏။

လူတစ်ယောက်သည် အခြားသော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းထက် ကိုယ်ပိုင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းဖြင့် ငွေကို ဖြစ်စေ၊ အခြား မည်သည့်အရာကို ဖြစ်စေ ပို၍ ရနိုင်သည်။

ဤစာအုပ်ကို ဝယ်ယူခြင်းသည် ကိုယ်ပိုင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းပင် ဖြစ်၏။

မည်သူမဆို၊ မည်သည့်လုပ်ငန်းတွင်မဆို ယုံကြည်မှု မရှိလျှင် ဘယ်စတော့ရှယ်ယာကိုမျှ ဝယ်ယူလိမ့်မည် မဟုတ်။ အဘယ်ကြောင့် ဆိုသော် ဤစာအုပ် ဝယ်ယူသူသည် သူ့ကိုယ်ပိုင် စတော့ရှယ်ယာကို ဝယ်ယူလိုက်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ သူ့ကိုယ်သူ ယုံကြည်မှုရှိကြောင်း သက်သေပြလိုက်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

ယခု မိတ်ဆွေသည် ကိုယ်ပိုင် စတော့ရှယ်ယာကို ဝယ်ယူ လိုက်ပြီ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုရှိကြောင်း ပြလိုက်ပြီ။ လူ့ လောကတွင် ကိုယ်လိုချင်သည့် ဘယ်အရာကိုမဆို ရနိုင်ရန် ပထမဆုံး ခြေတစ်လှမ်း လှမ်းလိုက်ပြီ။

ထိုအရာကို ဘယ်လို ရနိုင်ကြောင်း ယခု ဤစာအုပ်က မိတ်ဆွေအား လမ်းညွှန်ပါလိမ့်မည်။

အမ်း၊ အာ၊ ကော့ပ်မေယာ  
မူရင်း ကျမ်းပြုဆရာ

အောင်မြင်မှုသည် အထူးလေ့လာအပ်သော ဘာသာရပ်

မိတ်ဆွေသည် အောက်ပါအချက်ကို လေ့လာပြီး လက်တွေ့အသုံးချလျှင် မကြာခင်မှာပင် ပို၍ မြန်မြန်ဆန်ဆန် ပို၍ ကြီးပွားချမ်းသာ လာလိမ့်မည်။

“အောင်မြင်မှုသည် အထူးလေ့လာအပ်သော သီးသန့် ဘာသာရပ်တစ်ခု ဖြစ်သည်။”

အောင်မြင်မှုသည် အတန်းကျောင်းများနှင့် တက္ကသိုလ်များတွင် သင်ကြားရသော သင်္ချာ၊ ရူပဗေဒ၊ ဓာတုဗေဒ၊ ဇီဝဗေဒ စသည့် ပညာရပ်များကိုသို့ပင် အထူး လေ့လာ ရသော သီးသန့် ဘာသာရပ်တစ်ခု ဖြစ်သည်။

အောင်မြင်မှု သဘောတရားများနှင့် အောင်မြင်မှု နိယာမများသည် “ဆွဲငင်အား နိယာမ” (Law of Gravity) ကဲ့သို့ပင် အမှန်တကယ်လည်း ရှိသည်။ လက်တွေ့လည်း ဖော်ထုတ်နိုင်သည်။

အောင်မြင်မှုကို အထူးသီးသန့် ဘာသာရပ်အဖြစ် လေ့လာသောအခါ အခြား ဘာသာရပ်များကဲ့သို့ပင် ကွဲပြားခြားနားသော၊ မျိုးမတူသော အချက်အလက်ပေါင်း များစွာနှင့် ရင်ဆိုင်ရလိမ့်မည်။ အခြား ဘာသာရပ်များထက်ပင် ပို၍ ရင်ဆိုင်ရလိမ့်မည်။

ကျွန်ုပ်သည် “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်းများ” (Proven Success Methods) ကို နှစ်ပေါင်း ၄၀ လုံးလုံး သုတေသနပြုခဲ့၏။ စမ်းသပ်ခဲ့၏။ ပြုစုထုတ်ဝေ ခဲ့၏။ ကျွန်ုပ်မှာ ကိုယ်ပိုင်စာကြည့်တိုက် သုံးခုရှိသည်။ ကိုယ်ပိုင် ဖိုင်တွဲပေါင်း ၁၅ တွဲ ရှိသည်။ ယင်းဖိုင်တွဲများတွင် ကွဲပြားခြားနားသော (တချို့လည်း ဆက်စပ်မှု ရှိ သော) “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း” ပေါင်း တစ်ထောင်ကျော် ပါဝင်သည်။

အောင်မြင်မှု ဘာသာရပ်တွင် ကွဲပြားခြားနားသော ဥပဒေသများ၊ သဘောတရား များ၊ နည်းမျိုးများနှင့် မျိုးမတူသော အချက်အလက်ပေါင်း မြောက်မြားစွာ ပါဝင်၏။ အောင်မြင်မှု ဘာသာရပ်လောက် ဥပဒေသတွေ၊ သဘောတရားတွေ၊ နည်းမျိုးတွေ များများ ပါဝင်သော အခြားဘာသာရပ် ဆို၍ လက်ချိုး ရေတွက်၍လင် မူလိမ့်မည်။

ဤအချက် (အခြား အကြောင်းများလည်း များစွာရှိသေးသည်) ကြောင့်ပင်လျှင် အောင်မြင်မှု ဘာသာရပ်သည် ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာ၍ အထူးတလည် လေ့လာအပ်သော သီးသန့် ဘာသာရပ် တစ်ခု ဖြစ်ကြောင်း သိသာလှ၏။

လူများစွာတို့သည် မိမိတို့၏ လုပ်ငန်းတွင် တဖြည်းဖြည်း အောင်မြင်တိုးတက် သွားကြခြင်းမှာ သူတို့၏ “အလုပ်ကျွမ်းကျင်မှု” (Job-skills) ပိုမိုတိုးတက်ရေးကို အာရုံ စိုက်ကြသောကြောင့် ဖြစ်၏။ သို့သော်လည်း မိမိ၏ အလုပ်တွင် ပိုမိုကျွမ်းကျင်မှုသည် တိုင်းဆွဲပေါက် အောင်မြင်နည်း တစ်နည်းမျှသာ ဖြစ်သေး၏။

မိတ်ဆွေသည် အောင်မြင်လိုလျှင် မိမိ၏ အလုပ်ကို ပို၍လည်း သိနားလည် ရမည်။ ပို၍လည်း ကျွမ်းကျင်ရမည်။ ဤအချက်သည် တကယ်လည်း လိုအပ်သည်။ တကယ်လည်း အရေးကြီးသည်။ သို့သော်လည်း ထိုအချက်သည် ကျိန်းဆွဲပေါက် အောင်မြင်နည်း တစ်နည်းမျှသာ ဖြစ်သေးသည်။

တကယ်တော့ ကျိန်းဆွဲပေါက် အောင်မြင်နည်းပေါင်း ၁,၀၀၀ ကျော် ရှိသည်။ ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေသည် ကျိန်းဆွဲပေါက် အောင်မြင်နည်းပေါင်း ၁,၀၀၀ ကျော် ရှိသည့်အနက် “အလုပ်ကျွမ်းကျင်မှု” တည်းဟူသော ကျိန်းဆွဲပေါက် အောင်မြင်နည်း တစ်နည်းကိုသာ အာရုံစိုက်ရင်း တစ်နည်းတည်း အထဲမှာပင် အလွယ်ကလေး ပီတိမိ နေတတ်သည်။

ထိုနည်းသည် အောင်မြင်နည်း တစ်နည်းမျှသာ ဖြစ်သေးသည်။

ထို့ကြောင့် မိမိ၏ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှု ပိုမိုတိုးတက်ရန် ကျိန်းဆွဲပေါက် အောင်မြင်နည်းပေါင်း များစွာကို မလွဲမသွေ လေ့လာ ဆည်းပူးအပ်သည်။

မိတ်ဆွေသည် အလုပ်ကျွမ်းကျင်မှုကြောင့် အောင်မြင်မှု ရကောင်း ရနိုင်၏။ သို့သော် ခက်ခက်ခဲခဲနှင့် ဖြည်းဖြည်းသာ အောင်မြင်လိုမိမည်။ ပို၍မြန်ဆန်၊ ပို၍ ချမ်းသာသော အောင်မြင်မှုမျိုးကို ရနိုင်လိုမိမည် မဟုတ်။

ပို၍မြန်ဆန်၊ ပို၍ချမ်းသာသော အောင်မြင်မှုကို ရလိုလျှင် အခြားများစွာသော ကျိန်းဆွဲပေါက် အောင်မြင်နည်းများကိုလည်း မလွဲမသွေ လေ့လာဆည်းပူး ရလိမိမည်။

ကျိန်းဆွဲပေါက် အောင်မြင်နည်းပေါင်း ၁,၀၀၀ ကျော် ရှိသည်။ ယင်းတို့ကို ကျွန်ုပ်တို့ယုံတိုင် ကိုယ်ပိုင်စာကြည့်တိုက်များနှင့် ကိုယ်ပိုင်ဖိုင်တွဲများ၌ သိမ်းဆည်းထား သည်။

ယင်းတို့သည် သီးသန့်ဖြစ်သော၊ ထူးခြားသော ကျိန်းဆွဲပေါက် အောင်မြင် နည်းများ ဖြစ်၏။

ယင်းတို့ကို အလုပ်ကျွမ်းကျင်မှု အတွက်သာမက အခြား လုပ်ငန်းအားလုံး အတွက်လည်း သုံးနိုင်သည်။ မည်သည့် လုပ်ငန်းအတွက်မဆို သုံးနိုင်သည်။

လာလတ္တံ့သော အခန်းများကို မိတ်ဆွေ ဖတ်ရှုရသောအခါ အလုပ်ကျွမ်းကျင်မှု သည် ကျိန်းဆွဲပေါက်အောင်မြင်နည်း တစ်နည်းမျှသာ ဖြစ်သေးကြောင်း၊ ပို၍မြန်ဆန် ပို၍ချမ်းသာရန် အခြားများစွာသော ကျိန်းဆွဲပေါက် အောင်မြင်နည်းများကိုလည်း ဖြည့်စွက် လေ့လာရဦးမည် ဖြစ်ကြောင်း ကောင်းကောင်း သိရလိမိမည်။

ကျွန်ုပ်တို့သည် ဘယ်လုပ်ငန်းအတွက်မဆို လက်တွေ့အသုံးချနိုင်သော အောင် မြင်ရေး နည်းလမ်းများကို အထူးသီးသန့် ဘာသာရပ်အဖြစ် စတင် လေ့လာကြမည်။ ယင်းသို့ လေ့လာသောအခါ အောင်မြင်ရေးအတွက် အခြေခံလိုအပ်ချက် နှစ်ရပ်ကို စတင် လေ့လာကြမည်။ ယင်းတို့ကို အခန်း(၂)တွင် ဖော်ပြထားသည်။

[၂]

အောင်မြင်ရေးအတွက် အခြေခံလိုအပ်ချက် နှစ်ရပ်

မိတ်ဆွေသည် ပို၍မြန်မြန် ချမ်းသာလိုလျှင် သို့မဟုတ် ဘဝပန်းတိုင်တစ်ခုကို ပို၍ မြန်မြန်ရောက်ချင်လျှင် ရိုးရှင်းလွယ်ကူသော လိုအပ်ချက် နှစ်ရပ်ကို ပထမဦးစွာ လုပ်ရ မည်။ ယင်းတို့မှာ.....

(၁) ဘယ်လို လုပ်ရမည် ဆိုသည်ကို သိရမည်။

(၂) ထို့နောက်..... လုပ်ရမည်။

မှန်၏။ ထိုမျှသာ ဖြစ်၏။ (၁)လုပ်နည်းကို သိပါ။ (၂)လုပ်ပါ။

တကယ်ပင် အလွန်ရိုးရှင်းသည်။ အလွန်လွယ်သည်။ အလွန် အခြေခံကျသည်။ သည်မျှ ရိုးရှင်းလွယ်ကူနေသော အချက်ကို နောက်ထပ် ချဲ့ကားနေလျှင် အချိန်ဖြုန်းရာ ရောက်သလိုတောင် ဖြစ်နေလိမိမည်။

မှန်သည်။ တကယ်တော့ အခြေခံကျသည်။ ဘယ်အလုပ်ပဲ လုပ်လုပ်၊ အောင်မြင် ရေး အတွက် အခြေခံ ဖြစ်သည်။ ဤသည်မှာ ရှင်းနေ၏။

ထို့ကြောင့်လည်း..... လူအများစုကြီးက ဤအချက်ကို မလုပ်ကြခြင်း ဖြစ်သည်။ ရိုးရှင်း လွယ်ကူလွန်းသောကြောင့် မလုပ်ကြခြင်း ဖြစ်သည်။

မယုံနိုင်စရာတောင် ကောင်း၏။ လူများစုကြီးသည် မြန်မြန်ဆန်ဆန် အောင်မြင် ကြီးပွားရေးအတွက် အရိုးရှင်းဆုံးနှင့် အလွယ်ဆုံး နည်းလမ်းများကိုတောင်မှ မလေ့လာ ကြ၊ မကျင့်သုံးကြ။ သူတို့တွင် အရေးမပါသော အခြားအလုပ်တွေကို လုပ်ရန် အချိန်အား အများကြီး ရှိကြသည်။ ကြီးပွားချမ်းသာဖို့၊ ဩဇာအာဏာရှိဖို့၊ ထင်ထင်ထောင်ထောင် အောင်မြင် လိုချင်တာမှန်သမျှ ရနိုင်ဖို့အတွက် ကျိန်းဆွဲပေါက် နည်းလမ်းတွေကို မလေ့လာ ဆည်းပူးပြီး...လက်တွေ့ အသုံးချဖို့ကျတော့ လုံးဝ အချိန်မရှိကြ။

နောက်နေ့ နောက်နေ့တွေမှာ မိမိတို့ လုပ်မည့် လုပ်ငန်းအတွက် အောင်မြင်ရေး နည်းလမ်းများကို ညပိုင်း တစ်နာရီခန့်မျှ အချိန်ပေးပြီး လေ့လာနေသော ပုဂ္ဂိုလ်ပေါင်း ဘယ်နှယောက်လောက် မိတ်ဆွေ တွေ့ဖူးပါသလဲ။

“ညည်းနေလို့တော့ ပေါင်မုန့်တုံးက ပိုပြီး ကြီးမလာနိုင်” ဟု ရှေးစကားပုံ တစ်ခုက ဆိုသည်။

သို့ပေမယ့် လူများစုသည် ထိုင်ညည်းပြီး အချိန်ဖြုန်းနေကြသည်။ ထို့ကြောင့် လည်း လူများစုကြီးသည် ဆင်းရဲနေကြခြင်း ဖြစ်သည်။ ထိုင်ညည်းမနေဘဲ ထ လုပ်လျှင် “ပေါင်မုန့် ပိုကြီးလာမည်” ဆင်းရဲခြင်းမှ ကင်းဝေးမည်။

မိတ်ဆွေသည် လူပုဂ္ဂိုလ် တစ်ဦးချင်း အနေဖြင့် ကုန်းချေးနှုန်း ကြီးမြင့်မှုကို ဘယ်လိုမှ မတားဆီးနိုင်။ ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေလုပ်ရမှာက ဘယ်လောက်ပဲ ချေးကြီးကြီး ကိုယ်လိုချင်တာ မုန့်သမျှ လွယ်ကူစွာ ဝယ်နိုင်ရေးအတွက် မြန်မြန်ဆန်ဆန် ချမ်းသာ အောင် ကြိုးစားရမည်။ “ပေါင်မုန့် ပိုကြီးလာအောင်” လုပ်ဖို့အတွက် လိုအပ်ချက်များ ကို လေ့လာရမည်။ လုပ်ရမည်။

တစ်သက်လုံး ဆင်းရဲနေဖို့ လွယ်သည်။ ထိုထက် ချမ်းသာဖို့က ပို၍ လွယ်သည်။ ဆင်းရဲနေသူတွေအဖို့ အရာရာတိုင်း ခက်ခဲသည်။ မြန်မြန် ချမ်းသာရေးအတွက် အလွန် လွယ်သော၊ အလွန်ရိုးရှင်းသော သေချာပေါက် အောင်မြင်နည်းများကို လေ့လာကျင့်သုံးမှု မပြုလျှင် သူတို့သည် တစ်သက်လုံး ဆင်းရဲတွင်း နက်နေကြလိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့် အောင်မြင်ရေးအတွက် ပထမဆုံး အခြေခံ လိုအပ်ချက်ကို ပြန် ကောက်ကြရအောင်။

ဘယ်လို လုပ်ရမည် ဆိုသည်ကို မိတ်ဆွေ လေ့လာရမည်။ မသိသူအဖို့ ခြတောင် ပို့သည် တောင်ကြီးဖြစ်လိမ့်မည်။ သို့သော် ဘယ်လို လုပ်ရမည် ဆိုသည်ကို သိသူအဖို့ တော့ အောင်မြင်ရေးသည် လွယ်ကူသည်။ လူဝီပါစချားသည် ကျောက်ရောင်ဂါပျောက် ဆေးကို သိပ္ပံနည်းကျ လေ့လာခြင်းထက် မတော်တဆ နည်းလမ်းဖြင့် ပို၍ ရှာဖွေတွေ့ရှိ ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ သို့သော်လည်း မလိုသူတွေက ‘အမှန်ကတော့ သူဟာ ကျောက်ဆေးကို အမှတ်မထင် ကံစွပ်ပြီး တွေ့သွားတာပါ’ ဟု ပြောကြသောအခါ သူက ‘အဲဒါ မှန်ပါ တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကံက ကြီးစားလေ့လာသူကိုမှ မျက်နှာသာ ပေးတာပါ’ ဟု ပြန်ပြောခဲ့ ၏။

အောင်မြင်မှုလည်း ထိုအတိုင်းပင် ဖြစ်သည်။

ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်းများကို လေ့လာကျင့်သုံးမှသာလျှင် အောင်မြင် နိုင်လိမ့်မည်။

အင်ဒရူးကာနေဂျီသည် သန်းပေါင်းများစွာ စွန့်ကြဲလှူဒါန်းခဲ့သော၊ သူ့ခေတ်တွင်

အချမ်းသာဆုံး သံမဏိလုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဖြစ်သည်။ သူသည် အောက်ပါစကားကို မကြာ ခဏ ပြောလေ့ရှိ၏။

“ဘယ်အရာမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မကူညီတဲ့ လူတွေကို ကူညီဖို့ ကြိုးစားတာဟာ အလကားပဲ။ သူကိုယ်၌က မတက်ချင်တဲ့ လူ တစ်ယောက်ကို ခင်ဗျားက လှေကားထောင်ပေးပြီး တက်ခိုင်းလို့ မရပါဘူး”

လာမည့် အခန်းများ၌ ဖော်ပြထားသော ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်းများ သည် မိတ်ဆွေအား အောင်မြင်ရေး လှေကားပေါ်သို့ လွယ်ကူစွာ ပို့ဆောင်ပေးလိမ့်မည်။ သို့သော် ထိုလှေကားကို မိတ်ဆွေကိုယ်တိုင် တက်ဖြစ်အောင် တက်ဖို့တော့ လိုသည်။ ကျွန်ုပ်က မိတ်ဆွေအား လှေကားထောင်ပေးမည်။ သို့သော် မိတ်ဆွေ တက်အောင်တော့ မလုပ်နိုင်။ မိတ်ဆွေအတွက် ဘယ်သူမှ တက်မပေးနိုင်။ မိတ်ဆွေ၏ အောင်မြင်ရေး လှေကားကို မိတ်ဆွေကိုယ်တိုင် တက်ရလိမ့်မည်။

မိတ်ဆွေသည် လေ့လာခြင်းဖြင့် စီမံကိန်းတစ်ခုကို စတင် ရေးဆွဲနိုင်၏။ သို့သော် စီမံကိန်းကို ထိုနည်းဖြင့်တော့ အပြီးသတ်နိုင်မည် မဟုတ်။

“ပညာ ဗဟုသုတသည် တန်ခိုးအာဏာ ဖြစ်သည်” ဟု ဆိုရိုးရှိသည်။ တကယ် တော့ ထိုစကား မမှန်။ ပညာဗဟုသုတသည် တန်ခိုးအာဏာ မဟုတ်။ အမှန်က ပညာ ဗဟုသုတသည် တန်ခိုးအာဏာ၏ အလားအလာမျှသာ ဖြစ်၏။ ပညာဗဟုသုတကို လက်တွေ့ အသုံးချခြင်းကသာ တန်ခိုးအာဏာ ဖြစ်၏။

ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်းများကို လေ့လာပြီးသည်နှင့် တစ်ပြိုင်နက် လက်တွေ့ ကျင့်သုံးပါ။ ဤစာအုပ် တစ်အုပ်လုံး ဖတ်ရှုပြီးသည်အထိ အချိန်ဆွဲမနေပါနှင့်။ မိတ်ဆွေ၏ အောင်မြင်မှုလှေကားကို တစ်ချိန်မှာ တစ်လှမ်းစီ တက်သွားပါ။ စောင့်မနေပါ နှင့်။ အမြန်တက်ဖြစ်အောင် တက်ပါ။ ထို့နောက် ထိပ်ဆုံးကို တစ်ချက်ခုန်ဖြင့် ရောက် အောင် ကြိုးစားပါ။

တစ်ချိန်မှာ တစ်လှမ်းစီ တက်သွားပါ။  
ဤအချက်ကို သတိရပါ။  
မိတ်ဆွေ၏ ပထမဆုံး ခြေလှမ်းကို အခန်း(၃)တွင် တွေ့ရလိမ့်မည်။

[၃]

“ဂျီအမ်” ကုမ္ပဏီကြီး၏ သေချာပေါက် အောင်မြင်နည်း

အောင်မြင်မှုရရှိရန် အသေချာဆုံး နည်းလမ်းမှာ အောင်မြင်သူတို့၏ “သေချာပေါက် အောင်မြင်ရေး နည်းလမ်းများ” ကို လက်တွေ့ လိုက်နာကျင့်သုံးခြင်း ဖြစ်၏။

မောင်ပေါ်ထွန်း

အောင်မြင်မှု ကြီးမားလေလေ၊ အောင်မြင်ရေး နည်းလမ်းများကို အားထားရလေလေ ဖြစ်သည်။

ဥပမာ.... “ဂျီအမ်” ဟု ခေါ်သော “ဂျင်နရယ်မော်တာစ်” (General Motors) မော်တော်ကား ကုမ္ပဏီများကို ကြည့်ပါ။

ဂျီအမ်ကုမ္ပဏီသည် အလွန် အောင်မြင်သည်။ အခြား မော်တော်ကားကုမ္ပဏီများထက် ပို၍ အောင်မြင်သည်။

သို့သော်လည်း ဂျီအမ်ကုမ္ပဏီသည် နေ့ချင်း ညချင်း အောင်မြင်လာခဲ့ခြင်း မဟုတ်။ တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် အောင်မြင်လာခဲ့ခြင်းသာ ဖြစ်၏။ ပထမ အောင်မြင်သည်၊ ပြီးတော့ ပို၍ အောင်မြင်လာသည်။ ထို့နောက် အောင်မြင်ဆုံး ဖြစ်လာသည်။

ယင်သို့ အောင်မြင်ခြင်းမှာ စိုက်ကော်လို့ ခြုံပေါ် ရောက်လာခြင်းမျိုး မဟုတ်။ ကံကောင်းလို့ အောင်မြင်လာခြင်းမျိုး မဟုတ်။ လူတိုင်း ကျင့်သုံးနိုင်သည့် အလွန်ရိုးစင်းသော အောင်မြင်ရေး နည်းလမ်းကို ကျင့်သုံးသောကြောင့် အောင်မြင်လာခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

“ဂျင်နရယ်မော်တာစ်” ကုမ္ပဏီ ၊ ကျင့်သုံးခဲ့သော သေချာပေါက် အောင်မြင်ရေး နည်းလမ်းများမှာ-

- (၁) လူတွေ လိုချင်တာကို များများ ပေးပါ။
  - (၂) လူတွေ မလိုချင်တာကို နည်းနည်း ပေးပါ။
- နောက်တစ်ကြိမ် ပြန်ဖတ်ကြည့်ပါဦး။

- (၁) လူတွေ လိုချင်တာကို များများ ပေးပါ။
- (၂) လူတွေ မလိုချင်တာကို နည်းနည်း ပေးပါ။

အလွန်ရိုးစင်းသော၊ အလွန်အခြေခံကျသော နည်းလမ်းများပင် ဖြစ်၏။ ထိုနည်းကို ဘယ်နေရာတွင်မဆို အသုံးချနိုင်သည်။ တွေးတာ၊ ပြောတာ၊ ရေးတာ၊ လုပ်တာတွေ အားလုံးမှာ အသုံးချနိုင်သည်။ တစ်သက်တာ လုပ်ငန်းမှာ အသုံးချနိုင်သည်။ ဂျင်နရယ်မော်တာစ် ကုမ္ပဏီကြီးကဲ့သို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ထူထောင်ရာတွင် အသုံးချနိုင်သည်။ မိမိ၏ လက်ရှိဘဝနှင့် အနာဂတ်ဘဝ တည်ဆောက်ရာတွင် အသုံးချနိုင်သည်။

သို့သော်လည်း လက်တွေ့တွင်ကား ပြောသလောက်တော့ မလွယ်လှပါ။ အဘယ်ကြောင့်နည်း။

သဘာဝအားဖြင့် လူတွေက ယင်းအတိုင်း မတွေးခေါ်ကြသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ တကယ်တော့ လူအများစုသည် အခြားလူတွေ ဘာကို လိုချင်ကြသလဲ ဆိုတာကို မတွေးကြပါ။ သူတို့ ဘာလိုချင်တယ် ဆိုတာကိုသာ တွေးကြ၏။

အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း

လူအများစုသည် သူတို့ ပေးချင်တာကိုသာ အခြားလူများအား ပေးချင်ကြသည်။ သူတို့ လုပ်ပေးချင်တာကိုသာ အခြားလူများအား လုပ်ပေးချင်ကြသည်။

သူတို့သည် သူတို့ လိုချင်တာကို ရရှိရေး အတွက်သာ သဲကြီးမဲကြီး ကြိုးစားနေကြသည်။ သူတို့ လိုချင်တာကို ရချင်လျှင် ပထမဦးစွာ အခြားလူတွေ လိုချင်တာကို ပေးရမည် ဟူသော ဥပဒေသကို မေ့နေကြသည်။

မိမိတို့ လိုချင်တာ ရချင်လျှင် အခြားလူတွေ လိုချင်တာကို များများပေးရမည်။ တတ်နိုင်လျှင် အားလုံး ပေးရမည်။

အခြားလူတွေ လိုချင်တာကို များများ ပေးနိုင်လေလေ၊ ကိုယ်လိုချင်တာကို များများ ရနိုင်လေလေ ဖြစ်သည်။

ဤအချက်ကို ဂျင်နရယ်မော်တာစ် ကုမ္ပဏီ၏ ပမာဏနှင့် အောင်မြင်မှုက သက်သေပြနေ၏။

သို့သော် “လူတွေ လိုချင်တာကို များများ ပေးပါ” ဟူသော သေချာပေါက် အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်းကို ဂျင်နရယ်မော်တာစ်ကုမ္ပဏီ တစ်ခုတည်းကသာ ကျင့်သုံးသည် မဟုတ်။

တကယ်ကို သေချာပေါက် အောင်မြင်နေသော အခြား လူပုဂ္ဂိုလ်များ၊ ကုမ္ပဏီများနှင့် အသင်းအဖွဲ့များကလည်း ဤနည်းကို ကျင့်သုံးနေကြသည်သာ ဖြစ်၏။ ဤနည်းကို မကျင့်သုံးလျှင် ဘယ်ပုဂ္ဂိုလ်၊ ဘယ်ကုမ္ပဏီမှ ရေရှည် မအောင်မြင်နိုင်။ ထို့ပြင် ၎င်းတို့၏ အောင်မြင်မှု ပမာဏမှာလည်း သေချာပေါက် အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်းကို ကျင့်သုံးမှု အနည်းအများ ပမာဏပေါ်တွင် တည်၏။

သာမန်လူများနှင့် အရှုံးသမားများသည် အခြားလူများအား သူတို့ လုပ်ပေးချင်တာကို လုပ်ပေးနိုင်ရန်သာ ဆွေးနွေးဆွေးနွေး ကြိုးစားနေကြသည်။ ထို့ကြောင့် သူတို့သည် ဆန့်ကျင်မှုနှင့် အမြဲတမ်း ရင်ဆိုင်နေကြရသည်။ အောင်မြင်မှုနှင့် အမြဲတမ်း ဝေးနေကြရသည်။

လူအများစုသည် သဘာဝအားဖြင့် တခြားလူ ဘာလိုချင်သလဲ ဆိုတာကို စိတ်မဝင်စားကြ။ သူတို့ ဘာလိုချင်တယ် ဆိုတာကိုသာ စိတ်ဝင်စားကြသည်။

ထို့ကြောင့်.... မိမိလိုချင်တာကို အခြားလူများက ပေးစေချင်လျှင် သူတို့ လိုချင်တာကို မိမိက ဦးစွာ ပေးရမည်။

မိမိအတွက် အရေးကြီးသော ပုဂ္ဂိုလ်များ ဘာကို လိုချင်ကြသလဲ ဟူသော အချက်ကို ပထမဦးစွာ သိအောင် လုပ်ရမည်။ သိအောင်လုပ်ရန် အလွယ်ကူဆုံးနည်းမှာ သူတို့ ဘာကို လိုချင်ကြသလဲ ဟု သူတို့ကို မေးကြည့်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ သူတို့ကို မေးကြည့်လျှင် သူတို့ ဘာကို လိုချင်ကြောင်း စိတ်အားထက်သန်စွာ ပြောကြားလိမ့်မည်။

သူတို့ လိုချင်တာကို ရနိုင်အောင် ကူညီမည်ဟု တကယ်ပြောလျှင် သူတို့ကလည်း မိမိကို တကယ် ကူညီကြလိမ့်မည်။

ထို့နောက်တွင်တော့... ပြောသလိုသာ တကယ်လုပ်ပါတော့၊ သူတို့ လိုချင်တာကို ပေးပေးတော့၊ သူတို့ လိုချင်တာကို ရနိုင်အောင် တကယ် ကူညီပေးတော့။

သို့သော် သည်မျှနှင့် မပြီးသေး၊ သည်မျှနှင့် မလုံလောက်သေး။

မိမိက လူတွေ လိုချင်တာကို ပေးလျှင် မိမိအနေဖြင့် ချမ်းသာလာမှာတော့ သေချာသည်။ သို့သော် ပိုပြီး ချမ်းသာလာဦးမှာတော့ မဟုတ်သေး။ ပိုပြီး မြန်ဆန်စွာ ပိုပြီး ချမ်းသာလာဦးမှာတော့ မဟုတ်သေး။

အဓိက အချက်က ပိုပြီး မြန်ဆန်စွာ ပိုပြီး ချမ်းသာလာဖို့ ဖြစ်၏။

ဤစာအုပ်၏ အဓိက ရည်ရွယ်ချက်မှာလည်း ပိုပြီး မြန်ဆန်စွာ ပိုပြီး ချမ်းသာလာရေး နည်းလမ်းကို ညွှန်ပြရန်ပင် ဖြစ်၏။

ပိုပြီး မြန်ဆန်စွာ ပိုပြီး ချမ်းသာလာရေး နည်းလမ်းမှာ လူတွေ ဘာလိုချင်တယ် ဆိုသည်ကို သိအောင် ရှာဖွေရန် ဖြစ်သည်။ တတ်နိုင်လျှင် သူတို့ လောလောဆယ် ဘာကို လိုချင်နေကြသည်၊ နောက်တော့ ဘာကို လိုချင်လာလိမ့်မည် ဆိုသည်ကို သိအောင် ရှာဖွေရမည်။

ဤအချက်ကို ရိုးရိုးရှင်းရှင်းကလေး ပြန်ပြောရလျှင်-

(က) လူတွေက လောလောဆယ် သူတို့ကိုယ်တိုင် ကွဲကွဲပြားပြား မသိသေးသည့် တိုင်အောင် အနာဂတ်ကာလတွင် သူတို့ ဘယ်အရာကို လိုချင်ကြလိမ့်မည်လဲ ဆိုသည်ကို သိအောင် ရှာပါ။ စုံစမ်းပါ။

(ခ) ထိုအရာကို သူတို့အတွက် ထုတ်လုပ်ပါ။

(ဂ) ထိုအရာကို သူတို့ ခုချက်ချင်း သုံးဖြစ်အောင် စည်းရုံးတိုက်တွန်းပါ။

ဤနည်းပုံလျှင် လက်ဖျား ငွေသီးသောနည်း ဖြစ်၏။ သာမန် ချမ်းသာရုံသာ မက မိလျှံနာကြီး (သန်းကြွယ် သူဌေးကြီး)၊ ဘီလျံနာကြီး(ကုဋေကြွယ် သူဌေးကြီး) ဖြစ်သည်အထိ ချမ်းသာလာစေနိုင်သော သေချာပေါက်နည်း ဖြစ်၏။

မယုံလျှင် ဂျင်နရယ်မော်တာစ် ကုမ္ပဏီကို မေးကြည့်ပါ။ သို့မဟုတ် အလားတူ အကြီးအကျယ် အောင်မြင်နေသော ကုမ္ပဏီများကို မေးကြည့်ပါ။

အဓိက သော့ချက်မှာ အများပြည်သူတွေ လိုအပ်နေသော အရာကို မိမိက ကြိုတင်ပြီး တိုးတက်ခေတ်မီစွာ ထုတ်လုပ်ပေးဖို့ပင် ဖြစ်၏။

သို့သော်.... အရာဝတ္ထုတွေကို တိုးတက် ပြုပြင်နိုင်သော ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်းကို ပထမဦးစွာ လေ့လာရမည်။

ကောင်းပြီ၊ အရာဝတ္ထုတွေကို တိုးတက်အောင် ဘယ်လို ပြုလုပ်မည်နည်း။

အဓိက အချက်သည် “ဆင်ခြင်ဉာဏ်” ဖြစ်သည်။ ဆင်ခြင်ဉာဏ်ဖြင့် တိုးတက်ရေးစီမံအောင် ပြုလုပ်ရမည်။ ပေါ့ပေါ့ဆဆ မလုပ်ရ၊ ဖြစ်ကတတ်ဆန်း မလုပ်ရ။ ဆင်ခြင်ဉာဏ်ဖြင့် လုပ်ရမည်။ ရည်ရွယ်ချက်ဖြင့် လုပ်ရမည်။

ဤတွင် စိတ်ကူးစိတ်သန်း အရေးကြီးလာပြီ။ စိတ်ကူးကောင်းလျှင် တစ်မျိုးတည်းဖြင့် သူကောင်း (သူဌေး) ဖြစ်နိုင်သည်။

ထို့ကြောင့် ဂျင်နရယ်မော်တာစ် ကုမ္ပဏီ၏ သေချာပေါက် အောင်မြင်နည်း အမှတ် (၂)ကို ဆက်လက် လေ့လာရမည်။ အမှတ်(၂)ကို မလေ့လာမီ အမှတ်(၁)ကို ပြန်၍ လေ့လာရအောင်။

သေချာပေါက် အောင်မြင်နည်း-

အမှတ်(၁) လူတွေ လိုချင်တာကို များများ ပေးပါ။

ပြီးတော့....

အမှတ်(၂) လူတွေ မလိုချင်တာကို နည်းနည်း ပေးပါ။

လူ့ဘဝတွင် လိုချင်တာကို ရလိုစိတ်ထက် မလိုချင်တာကို ငြင်းလိုစိတ်က ပို၍ ပြင်းထန်သည်။

နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေး၊ အချစ်ရေး၊ ဘဝရေးတို့တွင် သေချာပေါက် အရှုံးသမား ဖြစ်လိုလျှင် သူတို့ မလိုချင်တာကိုသာ ပေးလိုက်ပါ။ (သို့မဟုတ် သူတို့ မကြိုက်သောအရာ တစ်ခုခုကိုသာ သူတို့စိတ်ထဲ စွဲသွားအောင် လုပ်လိုက်ပါ။)

ဤ “သေချာပေါက် အောင်မြင်နည်း”သည် နှစ်ပေါင်း ၄၀ မှာ သုတေသန ပြုထားသောနည်း ဖြစ်၏။ ဤနည်းသည် ဘယ်အခြေအနေတွင် မဆို၊ ဘယ်အချိန်တွင် မဆို၊ လူတိုင်းအတွက် မှန်ကန်သောနည်း ဖြစ်၏။ ဤနည်းထက် ကောင်းသောနည်း မရှိတော့။

သို့သော် ဤနည်းကို သိရုံဖြင့်တော့ ဘာမှ ဖြစ်လာမည် မဟုတ်။

လက်တွေ့ ကျင့်သုံးမှ အကျိုးခံစားရမည် ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် ချက်ချင်း လက်ငင်း ကျင့်သုံးပါ။

(၁) မိမိအတွက် အရေးကြီးသော ပုဂ္ဂိုလ်အားလုံး၏ အမည်စာရင်းတစ်ခု ဆွဲပါ။ (အမည်အသီးသီး အောက်တွင် ရေးစရာ ကွက်လပ်ချန်ထားပါ။)

(၂) အမည်အသီးသီး အောက်တွင် ထိုပုဂ္ဂိုလ် လိုတာကို များများ ဘယ်လို ပေးနိုင်မည် ဆိုသည်ကို ရေးမှတ်ပါ။

ထိုပုဂ္ဂိုလ် မလိုချင်တာကို နည်းနည်း ဘယ်လို ပေးနိုင်မည်ဆိုသည်ကို ရေးမှတ်ပါ။

(၃) ထိုပုဂ္ဂိုလ် လိုချင်တာ (မိမိက ပေးရမည့်အရာ)၊ ထိုပုဂ္ဂိုလ် မလိုချင်တာ

(မိမိက ရှောင်ရမည့်အရာ)ကို မိမိက သိပြီးဖြစ်သည်ဟု ယူဆလျှင်သော်မှ သူ့ကို မေး ဖြစ်အောင် မေးကြည့်ပါ။ ရဲရဲရင့်ရင့် မေးပါ။

ယင်းသို့ မေးခြင်းဖြင့် မိမိနှင့် ထိုပုဂ္ဂိုလ်တို့၏ ဆက်ဆံရေးသည် အများကြီး ကောင်းမွန်လာလိမ့်မည်။

နမူနာတစ်ခု ပြပါမည်။ မိမိသည် အမှုထမ်းတစ်ယောက် ဖြစ်ခဲ့လျှင် အလုပ်ရှင် သို့မဟုတ် အထက်လူကြီးအား အောက်ပါ မေးခွန်းများကို မေးပါ။

- လုပ်ငန်းမှာ ပိုပြီး အသုံးကျလာအောင် ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော် ဘာလုပ် ရမှာလဲ။

- ကျွန်တော့်အလုပ်ကို ပိုကောင်းလာအောင် ဘာလုပ်ရမလဲ။

- ကုမ္ပဏီအတွက် ပိုပြီး အသုံးကျလာအောင် ကျွန်တော် ဘယ်လို ပိုပြီး လေ့လာရမှာလဲ၊ ဘာစာအုပ်တွေ ဖတ်ရမှာလဲ၊ ဘာသင်တန်းတွေ တက်ရမှာလဲ။ လုပ်ငန်း ကို ပိုပြီး နားလည်အောင် တခြား ဘာအပိုအလုပ်တွေကို လုပ်ရမှာလဲ။

- ဘယ်(ရုံးတွင်း) သင်တန်း၊ ဘယ်ရုံးပြင်သင်တန်းမျိုးကို တက်ရမှာလဲ။

ကျွန်တော် ဘာတွေကို အများလုပ်မိပါသလဲ၊ ကျွန်တော် ဘယ်နေရာတွေမှာ ညံ့နေ ပါသလဲ၊ အဲဒါတွေကို ကျွန်တော် ဘယ်လို ပြင်ရပါမလဲ။

မိမိ၏ အလုပ်ရှင် (ဝါ) အထက်လူကြီးအား အဆိုပါ မေးခွန်းများကို မေးလျှင် အကျိုးသက်ရောက်မှုကို အံ့ဩဖွယ် တွေ့ရမည်မှာ သေချာပါသည်။

လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်း တော်တော်ကြာကြာက ကုမ္ပဏီတစ်ခုတွင် ရုံးအကူ (ရုံးလုလင်) အဖြစ် ကျွန်ုပ် လုပ်ကိုင်ခဲ့စဉ်က ကျွန်ုပ်၏ အလုပ်ရှင်အား အထက်ပါ မေးခွန်းမျိုးတွေကို မေးခဲ့ဖူးပါသည်။

“အဲဒီတော့.... ဘယ်လို ဖြစ်လာသလဲ”ဟု စာဖတ်သူက သိချင်လိမ့်မည်။ ဖြစ်လာတာကတော့ အံ့စရာပဲ။

အလုပ်ရှင်က ကျွန်ုပ်အပေါ် ချက်ချင်း စိတ်ဝင်စားလာသည်။ ကျွန်ုပ် ဖတ်ရန် စာအုပ်များ၊ မဂ္ဂဇင်းများနှင့် ကုမ္ပဏီ ကံကံတလောက်စာအုပ်တို့ကို ထုတ်ပေးသည်။ ကျွန်ုပ် ညနေသင်တန်းတက်ရန် ကျောင်းစရိတ် ပေးသည်။ လုပ်ငန်းသဘော နားလည် အောင် ကျွန်ုပ်အား ဌာနတစ်ခုပြီးတစ်ခု ပြောင်းရွှေ့ လုပ်ကိုင်စေသည်။ သုံးနှစ်ကြာသော အခါ ကျွန်ုပ်အား အရောင်းပြခန်းကြီး တစ်ခု၏ မန်နေဂျာအဖြစ် ခန့်ထားသည်။

နောင်အခါ ကျွန်ုပ်သည် ကုမ္ပဏီကြီး ရှစ်ခု၏ ဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်လာခဲ့သည်။

မည်သူမဆို အလားတူ မေးခွန်းမျိုးကို မေးလျှင် ကျွန်ုပ်လိုပင် အရေးစိုက်ခံရာ သင်တန်းတက်ရ၊ ရာထူး တက်ရမည်မှာ သေချာသည်။

သည်တော့.... သေချာပေါက် အောင်မြင်နည်းကို စာဖတ်သူ သိရပြီ။ သိပြီးလျှင် လက်တွေ့ အသုံးချရန်သာ ရှိတော့သည်။

ထို့ကြောင့်.... ယခုချက်ချင်း အသုံးချပါ။ ယခုချက်ချင်း လုပ်ပါ။ သို့သော် အလုပ်ရှင်အတွက်သာ အသုံးမချပါနှင့်။ မိမိအတွက် အကျိုးရှိသော အရေးကြီးသောပုဂ္ဂိုလ် အားလုံးအတွက် အသုံးချပါလေ။

[၄]

ကိုယ်ကြီးပွားဖို့ သူများ ကူညီချင်အောင် လုပ်

ကိုယ်ကြီးပွားဖို့၊ တိုးတက်ဖို့၊ ပို၍မြန်မြန် ပို၍ချမ်းသာဖို့ သူများ ကူညီချင်အောင် ကျိန်းသေပေါက်လုပ်နည်း တကယ်ရှိသည်။

ယနေ့ခေတ်ကြီးသည် တိုးတက်ဆန်းပြားသော စီးပွားရေးခေတ်ကြီး ဖြစ်သည်။ ထိုခေတ်ကြီးတွင် မိတ်ဆွေ ကောင်းကောင်းကြီး ကြီးပွားနိုင်သည်။ သေချာပေါက် အောင် မြင်နိုင်သည်။ မိတ်ဆွေအဖို့ လိုအပ်သည်မှာ တစ်ပါးသူများ၏ စိတ်ကောင်းစေတနာ ပါသော ပူးပေါင်းကူညီမှုသာ ဖြစ်၏။

လောကတွင် အသန်မာဆုံး လူတောင်မှ ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စ တစ်ခုတည်းဖြင့် ထိပ်ဆုံးသို့ မတက်ရောက်နိုင်။ ဤအချက်ကို ကျွန်ုပ် အခြား စာအုပ်များတွင်လည်း အလေးအနက် ဆိုခဲ့ပြီ။

ယနေ့ခေတ်တွင် အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်သို့ ရောက်ရှိသူတိုင်းသည် သူတစ်ပါး တို့၏ အကူအညီကို ရယူခဲ့ ရသူချည်း ဖြစ်၏။

တကယ်တော့ မိတ်ဆွေသည် အောင်မြင်မှုနှင့် ထိုက်တန်သူ ဖြစ်သည်။ သို့သော် ထိုက်တန်ရုံနှင့် မလုံလောက်သေး။ အမေရိကန် သမ္မတကြီး ကာလဗင်ကူးလစ် ပြောသလို ‘လောကတွင် ဝီဇရှိပြီး မအောင်မြင်သူတွေ တစ်ပုံကြီး ရှိသည်။ ပညာတတ်ပြီး မွဲတေ နေသူတွေ ပြည့်နှက်နေသည်’

ပညာတတ်ခြင်း၊ ဝီဇရှိခြင်းသည် လူတစ်ယောက်အဖို့ အဖိုးတန် ကိုယ်ပိုင်ပစ္စည်း ဖြစ်သည် မှန်၏။ သို့သော်လည်း အဆင့်မြင့်သောပညာ၊ ထူးခြားသော ဝီဇ သက်သက် ကြောင့်တော့ ဘဝတွင် အောင်ကိုအောင်မြင်ရမည်ဟု မည်သူမျှ ကျိန်းသေပေါက် မပြော နိုင်။ တကယ်ဆိုလျှင် လက်တွေ့ အောင်မြင်နေသူ အများစုကြီးသည် အခြားသူများထက် အတန်းပညာ ပိုပြီး မတတ်ကြပါ။ အခြားသူများထက် ပိုပြီး ထူးချွန်သောဝီဇ မရှိကြပါ။ သူတို့သည် တူညီသော အတွေ့အကြုံ၊ တူညီသော လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှု ရှိသူများထက် ပိုပြီး မထူးချွန်ကြပါ။

သို့သော် သူတို့သည် “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း” ကိုတော့ သိကြသည်။ အသုံးချကြသည်။ ဤသည်ပင်လျှင် တစ်ခုတည်းသော အောင်မြင်နည်း ဖြစ်သည်။ ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်းတစ်ခုမှာ ကိုယ့်အောင်မြင်မှုအတွက် သူတစ်ပါး

ကူညီချင်အောင်လုပ်နည်း ဖြစ်သည်။ သူတစ်ပါးက စိတ်ရောကိုယ်ပါ စေတနာဖြင့် ကူညီချင်လာအောင်လုပ်နည်း ဖြစ်သည်။

သို့ဆိုလျှင် ကိုယ့်ကို သူတစ်ပါး ကူညီချင်အောင် ဘယ်လိုလုပ်မည်နည်း။ ဘာကံမှ ငွေထုတ်ချင်လျှင် ပထမဦးစွာ ဘာလဲမှာ ငွေရရ၏။

ဤအချက်ကို အမြဲတမ်း သတိရပါ။

ထို့ကြောင့်.... မိတ်ဆွေသည် သူတစ်ပါးထံမှ တစ်စုံတစ်ရာ ရယူလိုလျှင် မိတ်ဆွေက သူတစ်ပါးကို ပထမဦးစွာ သူလိုချင်တာကို ပေးရလိမ့်မည်။ ထိုအရာကို သူ ရနိုင်အောင် ပထမဦးစွာ ကိုယ်က ကူညီရလိမ့်မည်။

ကဲ... ဒီတော့ မိတ်ဆွေ ဘာလုပ်မှာလဲ။

မိတ်ဆွေအား တစ်ပါးသူက ကူညီချင်စိတ် ပေါ်လာအောင် လုပ်ရမှာပေါ့။ ပထမဦးစွာ မိတ်ဆွေက တစ်ပါးသူအား ကူညီလိုကြောင်းကို ထိုသူ သိအောင် ပြောပြရမည်။ လုပ်ပြရမည်။

တစ်ပါးသူအား မိမိက လက်တွေ့ ကူညီခြင်းသည် တစ်ပါးသူက မိမိအား ပြန်၍ ကူညီချင်လာအောင် လုပ်သော သေချာပေါက်နည်းပင် ဖြစ်၏။ သူတစ်ပါး လုပ်နေသော အလုပ်တွင် မိမိက ပါဝင်ကူညီဖို့ကို လုံးဝ မရှက်ပါနှင့်၊ မကြောက်ပါနှင့်။ မိမိက ကူညီချင်ကြောင်းကို ပြောသာပြောပါ။ တကယ်လို့ သူက 'မလိုပါဘူး' ဟု ပြောသည်တိုင်အောင် စိတ်မပျက်ပါနှင့်၊ မိမိဘက်က အနူးမရှိပါ။ သူက မိမိ၏ အကူအညီကို မယူသည်တိုင်အောင် မိမိ၏ စေတနာကိုတော့ အသိအမှတ် ပြုလိမ့်မည်။

ဤလုပ်ရပ်သည် မိတ်ဆွေ၏ လုပ်ငန်းခွင်အတွက်လည်း အလွန်မှန်သည်။ အလွန် အသုံးကျသည်။ မိတ်ဆွေ၏ အထက်လူကြီးတွေက မိတ်ဆွေကို အရေးပေးစေချင်လျှင်၊ ဂရုစိုက်စေချင်လျှင် ပို၍ ကြိုးစားလိုသော၊ ပိုကောင်းအောင် လုပ်လိုသော၊ မိမိတို့ယ့်ကို ပို၍ အသုံးကျစေချင်သော မိတ်ဆွေ၏ စိတ်အားထက်သန်မှုကို ဖော်ပြပါ။ သိသာအောင် လုပ်ပြပါ။

မိမိ၏ အလုပ်ရှင်အား (ယခင်အခန်း၌ ဖော်ပြခဲ့ပြီးသော) အောက်ပါ မေးခွန်းများကို မေးပါ။

'အလုပ်မှာ ကျွန်တော် ပိုပြီး အသုံးဝင် တန်ဖိုးရှိလာအောင် ကျွန်တော် ဘာလုပ်ရပါမလဲ' .

'ကျွန်တော်အလုပ် ပိုကောင်းလာအောင် ဘယ်လို လုပ်ရမှာလဲ'

'ကုမ္ပဏီအတွက် ကျွန်တော် ပိုပြီး အသုံးဝင်လာအောင် ဘာတွေကို လေ့လာရမှာလဲ။ ကျွန်တော် ဘယ်စာအုပ်တွေ၊ ဘယ်မဂ္ဂဇင်းတွေ ဖတ်ရမှာလဲ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ပိုပြီး သိနားလည်လာအောင် အခြား ဘယ်လို အပို လုပ်ငန်းတွေကို ကျွန်တော် လုပ်ရပါမလဲ'

'ကျွန်တော် တခြား ဘယ်လို အပိုသင်တန်းတွေ တက်ရပါမလဲ'  
'ကျွန်တော် ဘယ်လို အမှားတွေကို ပြုပြင်ရမှာလဲ။ ကျွန်တော် ဘယ်နေရာတွေမှာ ခွမ်းဆောင်ရည် လိုနေပါသလဲ'

ဤနည်းအားဖြင့်....

(၁) မိတ်ဆွေ၏ အလုပ်ရှင်က မိတ်ဆွေထံမှ သိုချင်တာကို ပိုပြီး ပေးနိုင်ရန်

(၂) မိတ်ဆွေ၏ အလုပ်ရှင်က မိတ်ဆွေထံမှ မလိုချင်တာကို လျှော့ပြီး ပေးနိုင်ရန် သို့မဟုတ် လုံးဝ မပေးနိုင်ရန်

မိတ်ဆွေ၏ စိတ်အားထက်သန်မှုကို မြင်သာအောင် ဖော်ပြပါ။

ဤသည်ပင်လျှင် "ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း" ဖြစ်၏။ ဤနည်းကို ကျင့်သုံးလျှင်....

(က) မိတ်ဆွေအား သူတစ်ပါး အရေးစိုက်လာမည်။ (ခ) မိတ်ဆွေ ရာထူးတက်မည်။ (ဂ) မိတ်ဆွေ၏ အောင်မြင်ရေးအတွက် တစ်ပါးသူတွေက ကူညီချင်လိမ့်မည်။

(ဃ) မိတ်ဆွေ ပိုပြီး မြန်ဆန်စွာ ပိုပြီး ကြီးပွားချမ်းသာလာလိမ့်မည်။

ပိုပြီး မြန်မြန် ပိုပြီး ချမ်းသာချင်လျှင် အကျိုးအမြတ် များများ ရနိုင်သော "ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း" များကို မလွဲမသွေ အသုံးပြုရလိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် ပိုပြီး မြန်မြန် ပိုပြီး ချမ်းသာနိုင်ရေးအတွက် လုပ်ငန်းအမျိုးအစား ရွေးချယ်နိုင်ရန် လာမည့် အခန်း(၅)တွင် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းပေါင်း (၃၄)မျိုးကို ဖော်ပြထားသည်။ လူပေါင်းများစွာတို့သည် ယင်းလုပ်ငန်းများကို လုပ်ဆောင်ပြီး မကြာလှသေးသော ငါးနှစ်တာကာလအတွင်း ဒေါ်လာ သန်းပေါင်း ၅၀ မှ တစ်ဘီလျှံအထိ ချမ်းသာကြွယ်ဝ သွားခဲ့ကြပြီ။

မိတ်ဆွေလည်း ငါးနှစ်အတွင်း သူတို့လိုပဲ သန်း ၅၀ မှ တစ်ဘီလျှံအထိ ချမ်းသာကြွယ်ဝချင်လျှင် အခန်း(၅)တွင် ဖော်ပြထားသော စီးပွားဖြစ်လုပ်ငန်းပေါင်း (၃၄)မျိုးအနက်မှ ကိုယ်ကြိုက်ရာ လုပ်ငန်းတစ်ခုခုကိုသာ (ကိုယ့်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးစနစ်အရ အခြေအနေ ပေးလျှင် ပေးသလို)ကြိုးစားပြီး လုပ်ပေတော့။

[၅]

ငါးနှစ်အတွင်း စူပါသူဌေးကြီး ဖြစ်နည်း

ဤအခန်းတွင် "စူပါသူဌေးကြီး"(Super-rich)ဖြစ်နည်းကို ဖော်ပြမည်။ သည်ဘာပထမဦးစွာ "စူပါသူဌေးကြီး" ဆိုတာ ဘာလဲ ဟူသည်ကို ရှင်းပြရန် လိုလိမ့်မည်။

"စူပါသူဌေးကြီး" ဆိုသည်မှာ ငါးနှစ်အတွင်း ဒေါ်လာ သန်းပေါင်း ၅၀ မှ

မောင်ပေါ်ထွန်း

တစ်ဘီလျံအထိ ချမ်းသာအောင် စီးပွားရေးလုပ်နိုင်သော ပုဂ္ဂိုလ်များကို ဆိုလိုခြင်း ဖြစ်၏။

ဘယ်လုပ်ငန်းမျိုး၌မဆို “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း” များကို အသုံးချခြင်းဖြင့် “စူပါသူဌေးကြီး” ဖြစ်နိုင်သည်။ “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း” များကို သုံးပြီး လူများစုကြီးအား သူတို့ လိုချင်သော ကုန်ပစ္စည်းကို ပေး၊ သူတို့ လိုချင်သော ဝန်ဆောင်မှုကို ပေး။ ယင်းပစ္စည်း၊ ယင်းဝန်ဆောင်မှုကို သူတို့ လိုချင်လာအောင် စည်းရုံးလှုံ့ဆော်။ အဲဒါဆိုရင် မိတ်ဆွေ “စူပါသူဌေးကြီး” ဖြစ်နိုင်ပြီ၊ ဖြစ်ပြီ။

အောက်ပါစာရင်းသည် ငါးနှစ်အတွင်း စူပါသူဌေးကြီးဖြစ်နိုင်သော လုပ်ငန်း မျိုးစုံ စာရင်းဖြစ်သည်။ ယင်းလုပ်ငန်းများအနက် အချို့က ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရောင်းချ ရေး လုပ်ငန်းများ ဖြစ်ကြသည်။ အချို့က ဝန်ဆောင်မှုပေးသော (သို့မဟုတ်) ရောင်းချ သော လုပ်ငန်းများ ဖြစ်ကြသည်။ ယင်းစာရင်းတွင် ထိပ်ပိုင်း၌ ဖော်ပြသော လုပ်ငန်းများ သည် ဝင်ငွေအများဆုံး လုပ်ငန်းများဖြစ်ပြီး၊ အောက်ပိုင်းလုပ်ငန်းများသည် ဝင်ငွေအနည်း ဆုံး လုပ်ငန်းများ ဖြစ်ကြသည်။ စာကြောင်း တစ်ကြောင်းတည်းတွင် လုပ်ငန်း တစ်ခုထက် ပို၍ ဖော်ပြခြင်းမှာ လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သော လူပုဂ္ဂိုလ်၏ စိတ်ဝင်စားမှုအလိုက် တစ်ခုထက် ပို၍ လုပ်ကိုင်နိုင်မှုကို ဖော်ပြလိုခြင်း ဖြစ်သည်။

- (၁) အသေးစား စားကုန်လုပ်ငန်း၊ ကုန်သွင်းဆိုင်လုပ်ငန်း
- (၂) ကွန်ပျူတာ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း၊ ပွဲရုံလုပ်ငန်း
- (၃) ဆေးရုံသုံး ပစ္စည်းကရိယာလုပ်ငန်း
- (၄) တာယာပြုပြင်ရေးလုပ်ငန်း
- (၅) တန်ဖိုးနည်း အာမခံလုပ်ငန်း
- (၆) အမျိုးသမီး အဝတ်အထည်ဆိုင်
- (၇) တိုက်တာ မြေယာ ရောင်းဝယ်ရေး
- (၈) ဆေးဝါး ပစ္စည်းဆိုင်
- (၉) အမှုထမ်း အသက်အာမခံလုပ်ငန်း
- (၁၀) ဆေးဝါးထုတ်လုပ်ရေး
- (၁၁) ထရပ်ကားဖြင့် ကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေး
- (၁၂) တံဆိပ်ခေါင်း ရောင်းဝယ်ရေး
- (၁၃) စာပေးစာယူ အာမခံလုပ်ငန်း
- (၁၄) ဘီးတပ်အိမ်ရာ ဆောက်လုပ်ရေး
- (၁၅) သတ္တုပစ္စည်း အမျိုးမျိုး
- (၁၆) ဘီးတပ်အိမ်ရာ အာမခံလုပ်ငန်း

အမြန်သုံး သူဌေးဖြစ်နည်း

- (၁၇) လျှပ်စစ်မော်တာ
- (၁၈) ကော်အမျိုးမျိုး
- (၁၉) ရုံးသုံးစက်ပစ္စည်းနှင့် အခြားပစ္စည်းများ
- (၂၀) စက်မှုလုပ်ငန်း သန့်ရှင်းရေး ကိရိယာများ၊ အိမ်သုတ်ဆေးများ
- (၂၁) ကိုယ်တိုင်ယူ ဆေးဝါးဆိုင်
- (၂၂) ရေနံနှင့်ဓာတ်ငွေ့ ထုတ်လုပ်ရေး၊ တိုက်တာမြေယာ ရောင်းဝယ်ရေး
- (၂၃) သီးနှံမျိုးစေ့၊ ရေနံရှာဖွေရေး
- (၂၄) အချိုရည် ပုလင်းသွတ်လုပ်ငန်းနှင့် ဖြန့်ချိရေး
- (၂၅) ပုံနှိပ်မင် အမျိုးမျိုး
- (၂၆) လျှော့ဈေးရောင်း စတိုးဆိုင်လုပ်ငန်း
- (၂၇) စားသောက်ဆိုင်နှင့် ရေခဲမုန့်
- (၂၈) အိမ်ရာ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်း
- (၂၉) ဓာတ်ပုံလုပ်ငန်း
- (၃၀) စာတိုက်မှတစ်ဆင့် ကုန်ပစ္စည်း ရောင်းချခြင်း
- (၃၁) အတွေ့တွေနှင့် လယ်ယာလုပ်ငန်း အာမခံ
- (၃၂) တိုက်တာခြံမြေ ရောင်းဝယ်ရေး၊ အသက်အာမခံ
- (၃၃) မြို့ရွာ သန့်ရှင်းရေးသုံး ပစ္စည်းများ
- (၃၄) သစ်သီးဖျော်ရည်မျိုးစုံ

အထက်ပါ လုပ်ငန်းများသည် လူတစ်ယောက်အား ငါးနှစ်အတွင်း စူပါသူဌေးကြီး ဖြစ်စေနိုင်သော လုပ်ငန်းများ ဖြစ်၏။ ဒေါ်လာ သန်း ၅၀ မှ တစ်ဘီလျံအထိ ချမ်းသာစေနိုင်သော လုပ်ငန်းများ ဖြစ်၏။ (ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်း အနေဖြင့် ချမ်းသာခြင်း မဟုတ်ဘဲ တစ်ဦးချင်း အနေဖြင့် ချမ်းသာခြင်းကို ဆိုလိုကြောင်း သတိရပါ။)

ဖော်ပြပါစာရင်းကို ကြည့်လျှင် လုပ်ငန်းအမျိုးအစား ကျယ်ပြန့်များပြားသလို ဝန်ဆောင်မှုနှင့် ကုန်ပစ္စည်းလည်း များပြားသည်ကို တွေ့ရလိမ့်မည်။ ဤသည်မှာ မိတ်ဆွေအနေဖြင့် မဖြစ်နိုင်သော၊ မျက်လှည့်ဆန်သော လုပ်ငန်းမျိုးကို မမျှော်လင့်ဘဲ တကယ်ဖြစ်နိုင်သော၊ လက်တွေ့ကျသော လုပ်ငန်းမျိုးကို လုပ်ကိုင်နိုင်ရန် လမ်းညွှန်လို သောကြောင့် ဖြစ်သည်။

သန်းပေါင်းများစွာ ချမ်းသာသော သူဌေးကြီးများသည် သန်းပေါင်းများစွာ ချမ်းသာဖို့အတွက် ထောင်ပေါင်းများစွာသော ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းနှင့် ထုတ်လုပ်မှု ထုတ်လုပ်မှု လုပ်ငန်းတို့ကို လုပ်ဆောင်ကြသည်။

မိတ်ဆွေသည် မိမိ ကြိုက်နှစ်သက်ရာလုပ်ငန်းကို ကြိုက်သလို ရွေးချယ်နိုင်သည်။



သို့သော် သူ့ ငွေကြီးဖြစ်ဖို့ အရေးမှာ မိတ်ဆွေ ရွေးချယ်သော လုပ်ငန်းအမျိုးအစားပေါ်၌ မတည်။ “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း” များကို ဆက်တိုက် အသုံးချရေး၊ မပြတ် အသုံးချရေးနှင့် စိတ်အားထက်သန်စွာ အသုံးချရေးတို့ အပေါ်၌သာ လုံးဝ တည်ကြောင်း ကိုတော့ အမြဲတမ်း မှတ်ထားစေချင်သည်။

ဤသည်မှာ တစ်ခုတည်းသော အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်း ဖြစ်၏။

[ ၆ ]

ဘယ်အလုပ်ဖြင့်မဆို ချမ်းသာနိုင်သည်

ပြီးခဲ့သော အခန်း(၅)တွင် ကွဲပြားခြားနားသော လုပ်ငန်း (၃၄) မျိုးဖြင့် ငါးနှစ်အတွင်း စုပါသူငွေကြီး ဖြစ်နိုင်ကြောင်း သိခဲ့ရပြီ။ ထိုစာရင်းကို ကြည့်လျှင် မိတ်ဆွေလည်း အခြားသူတွေကဲ့သို့ပင် ထိုလုပ်ငန်းများကို အတိုင်အတာ တစ်ခုအထိ လုပ်နိုင်လိမ့်မည်။ လုပ်နိုင်သည့် အရည်အချင်းနှင့် ပြည့်စုံပါလိမ့်မည်။

ထို့ပြင် တယ်လီဖုန်းလမ်းညွှန်စာအုပ်ကို လှန်ကြည့်လျှင်လည်း သူ့ငွေဖြစ်နိုင် သော အခြားလုပ်ငန်းပေါင်း များစွာကို တွေ့ရလိမ့်မည်။ အဓိက အချက်ကတော့ မိတ်ဆွေ အနေဖြင့် သူ့ငွေကြီးဖြစ်ရေးအတွက် ရွေ့တွင်းကြီး ကို ရှာဖွေတွေ့ရှိရန် မလို၊ ရေနံကြောကြီးကို ရှာဖွေတွေ့ရှိရန် မလို။ မရှိမဖြစ် ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို တီထွင် ထုတ်လုပ်ရန် မလို။

အောက်ပါ အချက်တွေကိုသာ လုပ်ရန်လိုသည်။ အားလုံး ရိုးရိုးကလေးတွေချည်း ဖြစ်သည်။ မိတ်ဆွေ၏ စွမ်းရည်ဖြင့် လွယ်လွယ်ကလေး လုပ်နိုင်တာတွေချည်း ဖြစ်သည်။

(၁) စတင်လုပ်ကိုင်ပါ - (က) လူတွေ လိုချင်တာထက် ပို၍ပေးနိုင်သည့် ကုန် ပစ္စည်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကိုပေးရန် စိတ်အားထက်သန်သည့် ကုမ္ပဏီ၊ (ခ) လူတွေ မလိုချင်သည့် ကုန်ပစ္စည်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို မပေးရန် စိတ်အားထက်သန်သည့် ကုမ္ပဏီတွင် ကိုယ့်အရည်အချင်းအလိုက် ဘယ်အဆင့်ကပဲဖြစ်ဖြစ် စတင် လုပ်ကိုင်ပါ။

(၂) ကြီးပွားတိုးတက်နေသော ကုမ္ပဏီ သို့မဟုတ် ဝယ်လိုအားအရ လိုအပ်လျှင် လိုအပ်သလို ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် တိုးချဲ့ရန် အလားအလာရှိသော ကုမ္ပဏီကိုသာ ရွေးပါ။

(၃) အမှုထမ်းသက်အလိုက် ရာထူး တိုးမြှင့်ပေးခြင်း မဟုတ်ဘဲ အမှုထမ်း၏ လုပ်ငန်းစွမ်းဆောင်ရည်အလိုက် အချိန်မရွေး တက်လမ်းဖွင့်ပေးသော ကုမ္ပဏီကိုသာ ရွေးပါ။

(၄) အဆိုပါ သုံးချက်နှင့် ပြည့်စုံသော ကုမ္ပဏီတွင် အလုပ်ရသောအခါ

ဤစာအုပ်ပါ “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း” များကို ထိထိရောက်ရောက် အသုံးချ ပါ။ (ကုမ္ပဏီ ရွေးခြင်း၊ အလုပ်ရွေးခြင်းထက် အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်းများကို သိခြင်းက ပို၍ အရေးကြီးသည်။)

မဝေးတော့သော အနာဂတ်ကာလတွင် အလုပ်ရနိုင်မှုနှင့် အလုပ်လိုအပ်ချက် အခြေအနေများ အကြီးအကျယ် ပြောင်းလဲလာမည်ဖြစ်ရာ ထိုအချိန်တွင် လူတစ်ယောက် အနေဖြင့် မတူကွဲပြားသော အလုပ်ခုနစ်မျိုးကို လုပ်ကိုင်ရလိမ့်မည်ဟု စီးပွားရေးနှင့် စက်မှုနည်းပညာ အပြောင်းအလဲ သုတေသန ပါရဂူတို့က ကြိုတင် ဟောကိန်းထုတ်ထား ကြသည်။

သို့ဆိုလျှင် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် ယင်းမတူကွဲပြားသော လုပ်ငန်းခုနစ်မျိုးအတွက် အကောင်းဆုံး ကြိုတင်ပြင်ဆင်နည်းမှာ “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း” များကို လေ့လာထားရန် ဖြစ်သည်။ သို့မှသာ ထိုလုပ်ငန်း ခုနစ်မျိုးတွင် မိတ်ဆွေ ထွန်းပေါက် အောင်မြင်နိုင်လိမ့်မည်။

ဤနေရာတွင် “အလုပ်” ဆိုသည်မှာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုတည်းတွင်၊ အလုပ်တစ်မျိုး တည်းတွင် နေရာသစ်ပြောင်း၍ လုပ်ကိုင်ခြင်းမျိုးလည်း ဖြစ်နိုင်သည်။ သဘာဝချင်း လုံးဝ မတူသော လုပ်ငန်းမျိုး ဖြစ်ချင်မှ ဖြစ်လိမ့်မည်။

သို့သော် ဘယ်အလုပ်ပင်ဖြစ်ဖြစ် မိတ်ဆွေအတွက် ပြောင်းလဲ ပေါ်ပေါက်လာ သော အခွင့်အလမ်းသစ်ကို “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း” များဖြင့် အရယူနိုင်ဖို့သာ အဓိက ဖြစ်၏။

လာလတ္တံ့သော အခန်းများတွင် လျှင်မြန်စွာ ပြောင်းလဲနေသော အလုပ် အခွင့်အလမ်းများနှင့် မိတ်ဆွေ၏ အနာဂတ်ဘဝအတွက် ယင်းတို့၏ အကျိုးသက်ရောက် မှု အကြောင်းကို သိရလိမ့်မည်။ ပြောင်းလဲနေသော ကမ္ဘာတွင် ပြောင်းလဲနေသော အလုပ် အခွင့်အရေးများကို ရယူနိုင်ရေးအတွက် မိတ်ဆွေ ဆည်းပူးရမည့် ပညာရပ် အမျိုးအစားတွေကို အခန်း(၇)တွင် လေ့လာသိရှိရလိမ့်မည်။

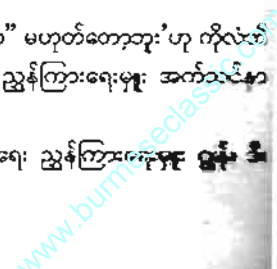
ဒါမှသာ မိတ်ဆွေ မြန်မြန် ချမ်းသာနိုင်လိမ့်မည်၊ များများ ချမ်းသာနိုင်လိမ့်မည်။

[ ၇ ]

“အထွေထွေပညာ” ဖြင့် အလုပ်မဖြစ်တော့

‘အခုခေတ်မှာ တက္ကသိုလ်တဲ့ လက်မှတ်ဟာ “ရွှေသော” မဟုတ်တော့ဘူး’ ဟု ကိုလက် ယာ တက္ကသိုလ် ‘ဒွဲ’ ရများ အလုပ်နေရာချထားရေး ညွှန်ကြားရေးမှူး အက်သင်မှာ ကွန်စတင်တိုင်က ပြောဖူးသည်။

မီရှိုက်ပြည်နယ်တက္ကသိုလ် အလုပ်ခန့်ထားရေး ညွှန်ကြားရေးမှူး ဦး



ရှင်ငယ်လ်တန်ကလည်း 'တက္ကသိုလ် ကောလိပ်တွေဟာ အလုပ်သမားနည်းနည်းသာ လိုအပ်တဲ့ နေရာတွေထဲကို လူတွေ အများကြီး၊ အများကြီး တွန်းပို့နေကြတယ်' ဟု ပြောသည်။ သူ့အမြင်အရ ယခုအခါ အထူးပြု ဘာသာရပ် ကျွမ်းကျင်မှု မရှိသော အထွေထွေ ဝိဇ္ဇာပညာဘွဲ့ ရတွေ အလွန်များပြားလာသည်ဟု ဆိုသည်။ ဤအချက်သည် အနာဂတ်အတွက် အလွန်စိုးရိမ်စရာ ဖြစ်သည်။ "လူထုပညာရေး" အပေါ် အဓိက အာရုံစိုက်ခြင်းကြောင့် ရောင်း၍ရသော ကျွမ်းကျင်ပညာရေးနှင့် လျင်မြန်စွာ ပြောင်းလဲ နေသော အလုပ်ခွင် လိုအပ်ချက်အပေါ် ဂရုစိုက်မှု လျော့ပါးသွားရသည်ဟု သူက သုံးသပ်သည်။

ယခုသော် တက္ကသိုလ်ဘွဲ့ ၅၈ ရာခိုင်နှုန်းသည် ရောင်း၍ရသော ကျွမ်းကျင်မှု ရှိသည့် အထက်တန်းပညာ အောင်မြင်သူများထက် လခ ပိုနည်းသည်ဟု အမေရိကန် အစိုးရ အလုပ်သမား စာရင်းအင်းဌာန အစီရင်ခံစာတွင် ဖော်ပြထားသည်။

၁၉၈၅ ခုနှစ်တွင် သက်မွေးဝမ်းကျောင်းမဟုတ်သော လုပ်ငန်း ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းသာ လျှင် တက္ကသိုလ် လေးနှစ်ဘွဲ့ ရများကို လိုအပ်လိမ့်မည်။ ထို့ပြင် အလုပ်သမား ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းသာလျှင် တက္ကသိုလ် လေးနှစ်ဘွဲ့ ရများ ဖြစ်ကြလိမ့်ဟု အမေရိကန် အလုပ် သမား ဝန်ကြီးဌာနက ကြိုတင် ဟောကိန်းထုတ်ခဲ့သည်။

ယခုခေတ်တွင် လုပ်ငန်းများစွာတို့က အဆင့်မြင့် အထူးပြု ကျွမ်းကျင်မှုကို တောင်းဆိုနေကြသည်။ ထို့ကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများသည် တက္ကသိုလ် ကောလိပ် များနှင့် ပူးပေါင်းကာ ပညာရေးတိုးတက်မှုအတွက် ဆောင်ရွက်နေကြသည်။ ဤ အစီအစဉ်အရ တက္ကသိုလ်မှာရော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများ၌ပါ အလှည့်ကျ ပြောင်း၍ လေ့လာသင်ယူကြရသည်။ ဤနည်းဖြင့် ကျောင်းသားများသည် သူတို့ စိတ်ကြိုက် ရွေးချယ်သော လုပ်ငန်းများ၌ လက်တွေ့လေ့လာ ဆည်းပူးခွင့် ရကြသည်။ ယင်းသို့ လက်တွေ့ လေ့လာဆည်းပူးခဲ့ရသော ကျောင်းသူကျောင်းသားပေါင်း သုံးပုံ တစ်ပုံကျော် တို့သည် ဘွဲ့ရပြီးသောအခါ သူတို့ လေ့လာခဲ့သော ကုမ္ပဏီများ၌ပင် အလုပ် ရရှိခဲ့ကြ သည်။

ယခုအခါ တက္ကသိုလ် ကျောင်းသူကျောင်းသားများ အနေဖြင့် ပြင်ပကုမ္ပဏီများ၌ လက်တွေ့ လေ့လာနိုင်သလို မိမိတို့ တက္ကသိုလ် စာသင်ခန်းနှင့် ဓာတ်ခွဲခန်းများ၌လည်း လေ့လာနိုင်ကြပြီ။ တက္ကသိုလ် ကောလိပ်များတွင် အဆင့်မြင့်သိပ္ပံနှင့် စက်မှုနည်းပညာ ဆိုင်ရာ ပစ္စည်းကရိယာများကို ဖြည့်ဆည်းပေးထားကြသည်။ စီးပွားရေး ခေါင်းဆောင် များနှင့် စက်မှုပညာ ပါရဂူများ ဖိတ်ကြား၍လည်း ဟောပြော ပို့ချစေသည်။ ဤသို့ဖြင့် ဝညာရေး၊ စီးပွားရေးနှင့် စက်မှုခေါင်းဆောင်များသည် တက္ကသိုလ် ကျောင်းသူ ကျောင်းသားများအား လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ သင်တန်းပေးရေးလုပ်ငန်းတွင် အကျိုးတူ ပါဝင်နာ များ ဖြစ်လာကြသည်။

"အထွေထွေပညာ" သည် မိတ်ဆွေ၏ ၁၀၀ အရည်အသွေးကို အများကြီး တိုး တက်စေနိုင်ပါလိမ့်မည်။ သို့သော်လည်း ထိုပညာသည် စက်မှုနည်းပညာ အလွန်တိုးတက် နေသော ယနေ့ စီးပွားရေးလောကကြီးတွင် မိတ်ဆွေအား ငွေကြေးဥစ္စာ ချမ်းသာကြွယ်ဝ အောင်တော့ လုပ်ပေးနိုင်မည် မဟုတ်ပါ။ လုပ်ပေးနိုင်သည် ဆိုလျှင်တောင်မှ လုံလုံ လောက်လောက် ပြည့်ပြည့်ဝဝတော့ လုပ်ပေးနိုင်မည် မဟုတ်ပါ။ အဓိကကတော့ ဤ ခေတ်တွင် လူတစ်ယောက်သည် "အထွေထွေပညာ" လောက်နှင့် ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် အလုပ် မဖြစ်နိုင်တော့ပါ။

ဤခေတ်သည် "ကျွမ်းကျင်မှုခေတ်" ဖြစ်သည်။ ပညာရပ်တစ်ခုကို ပါရဂူမြောက် တစ်ဖက်ကမ်းခပ် တတ်ကျွမ်းမှု ဖြစ်လိမ့်မည်။ ယင်းသို့ တတ်ကျွမ်းရန်လည်း "ကျိန်းသေ ခေါက် အောင်မြင်နည်းများ" ကို ကျင့်သုံးရန် လိုအပ်သည်။ ဒါမှလည်း မိမိတိုးတက်ရေး အတွက် ပုဂ္ဂလိကသီးသန့် ကျွမ်းကျင်မှုကို ရရှိနိုင်လိမ့်မည်။ ယင်းသို့ ကျွမ်းကျင်မှု ရရှိပါမှ ပြောင်းလဲ တိုးတက်နေသော ကမ္ဘာတွင် အောင်မြင်နိုင်လိမ့်မည်။ သူနိုင် ငါနိုင် ပြိုင်ဆိုင်နေသော ကမ္ဘာတွင် စီးပွားရေးအရ ကြိုကြိုခိုင်ခိုင် ရပ်တည်နိုင်လိမ့်မည်။

[ ၈ ]

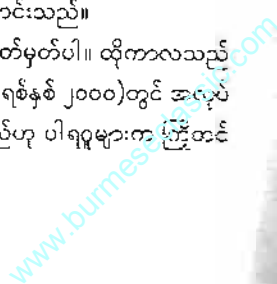
အလုပ် အခွင့်အလမ်းရှိသော နယ်မြေ

ဤမြန်မာနိုင်ငံ ပို၍များများ ကြီးပွားချမ်းသာရေးအတွက် မလွဲမသွေ လိုအပ်သည်မှာ ပိုက်ဆံ တန်ဖိုးရှိသော နေရာတွင် အလုပ်လုပ်ရန် ဖြစ်သည်။ တန်ဖိုး အရှိဆုံး ပိုက်ဆံသည် ငှားအများဆုံး အများဆုံး ရနိုင်သောနေရာတွင် ရှိသည်။ သို့တည်းမဟုတ် အနာဂတ်ကာလ တွင် လူအများဆုံး ပိုက်ဆံ အများဆုံးရနိုင်သော နေရာတွင် ရှိသည်။

ပစ္စုပ္ပန်သည် အနာဂတ်၏ နောက်တွင် ကျန်ရစ်မည်။ အနာဂတ်သည် မိတ်ဆွေ ဦးတည်သွားရမည့် နေရာဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် အနာဂတ်သည် မိတ်ဆွေ၏ "ပစ်မှတ် နယ်မြေ" ဖြစ်၏။

ရေရှည်ကာလကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းခြင်းသည် အလွန် အလွမ်းဝေးသည်။ ရေတို ကာလကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းခြင်းကလည်း အလွန် နီးကပ်လွန်းသည်။ ထို့ကြောင့် မရှည် ခင်း အလယ်အလတ် ကာလကို ခန့်မှန်းခြင်းက ပို၍ တောင်းသည်။

ထို့ကြောင့် ခရစ်နှစ် ၂၀၀၀ ကို ပစ်မှတ်အဖြစ် သတ်မှတ်ပါ။ ထိုကာလသည် ခေတ်လွန်း မနီးလွန်းသော ကာလဖြစ်သည်။ ထိုကာလ (ခရစ်နှစ် ၂၀၀၀) တွင် အလုပ် အခိုင် အမြဲအနေသည် အောက်ပါအတိုင်း ရှိနေလိမ့်မည်ဟု ပါရဂူများက ညွှန် တင် နောက်ခံထုတ်သည်။



(၁) အမေရိကန်စီးပွားရေးသည် အလုပ်သမားအင်အား သန်းပေါင်း ၁၄၀ အား အလုပ်ပေးနိုင်လိမ့်မည်။

(၂) အလုပ်သမားအင်အား ၃ ရာခိုင်နှုန်းသာလျှင် စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းတွင် လုပ်ကိုင်ကြလိမ့်မည်။ စိုက်ပျိုးရေး လုပ်ငန်းကြီးများက မိသားစု စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်း ကလေးများကို စုပေါင်းပြီး စက်မှုစိုက်ပျိုးရေးကုမ္ပဏီကြီးတွေ ထူထောင်ကြလိမ့်မည်။ ထိုအခါ ကွန်ပျူတာ ထိန်းချုပ်သော သီးနှံထုတ်လုပ်မှု ထွန်းကားပြီး ကမ္ဘာနှင့်ချီသော ဈေးကွက်ကြီး ပေါ်ပေါက်လာလိမ့်မည်။

(၃) ကုန်ထုတ်လုပ်ရေးကဏ္ဍတွင် အလုပ်သမားအင်အား ၁၆ ရာခိုင်နှုန်းသာ ခန့်ထားနိုင်လိမ့်မည်။ ထိုအချိန်တွင် စက်မှုလုပ်သားများ နေရာတွင် 'ကွန်ပျူတာအော်တို မေးရှင်း' ခေါ် ကွန်ပျူတာ ထိန်းချုပ်သော အလိုအလျောက် စက်ကရိယာများက အစားထိုး ဝင်ရောက်လာမည် ဖြစ်သည်။

(၄) ကျန် အလုပ်သမားအင်အား ၈၁ ရာခိုင်နှုန်းသည် သက်မွေးမှုလုပ်ငန်းနှင့် လူထုဝန်ဆောင်လုပ်ငန်း(လူအများနှင့် ဆက်ဆံရသောလုပ်ငန်း) များ၌ လုပ်ကိုင်ကြရ လိမ့်မည်။

ယင်းသို့လျှင် အနာဂတ်တွင် အလုပ်သမားဦးရေ ၈၁ ရာခိုင်နှုန်းသည် လူအများ နှင့် ဆက်ဆံရသော လုပ်ငန်းများ၌ လုပ်ကိုင်ကြရလိမ့်မည်။

ယင်းသို့လျှင် တန်ဖိုးရှိသော ပိုက်ဆံ ၈၁ ရာခိုင်နှုန်းသည် လူအများနှင့် ဆက်ဆံ သော လုပ်ငန်းများနှင့် ပတ်သက်လိမ့်မည်။

ယင်းသို့လျှင် မိတ်ဆွေ၏ ပို၍မြန်မြန် ပို၍များများ ကြီးပွားချမ်းသာရေးသည် လူအများနှင့် ဆက်ဆံရသော လုပ်ငန်းများနှင့် ပတ်သက်လိမ့်မည်။

ယင်းသို့လျှင် ဤစာအုပ်သည် လူအများနှင့် ဆက်ဆံခြင်းဖြင့် ပို၍မြန်မြန် ပို၍များများ ကြီးပွားချမ်းသာနည်းကို အဓိက အာရုံစိုက်ခြင်း ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေနှင့် ဆက်ဆံရမည့် အရေးကြီးဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်ကို ပထမဦးစွာ ပြောပြမည်။ အခြားသူ မဟုတ်။ မိတ်ဆွေကိုယ်တိုင် ဖြစ်၏။

လာမည့် အခန်း(၉)ကို ဆက်ဖတ်ပါ.....။

[၉]

တန်ဖိုးအရှိဆုံး “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း”

ကျွန်ုပ်သည် နှစ်ပေါင်း ၄၀ တိတိ သုတေသနပြု လေ့လာခဲ့ပြီးသည့် နောက်တွင်မှ “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း” များကို ရှာဖွေ တွေ့ရှိခဲ့သည်။(မိတ်ဆွေ အသုံးချ

အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း

နိုင်သော နည်းလမ်းပေါင်း ၁၀၀၀ ကျော် ရှိပါသည်။ နည်းလမ်းတိုင်းလည်း တကယ် အသုံးချလျှင် တကယ်အောင်မြင်နိုင်ပါသည်။) သို့သော်လည်း အချုပ်အားဖြင့် မိတ်ဆွေ အသုံးပြုမည့် အောင်မြင်နည်း တစ်နည်း ရှိသည်ကို ကျွန်ုပ် တွေ့ရှိရသည်။

ထိုနည်းကို မကျင့်သုံးလျှင် မိတ်ဆွေသည် တစ်သက်လုံး စိတ်ဆင်းရဲ ကိုယ်ဆင်းရဲ ဖြစ်ရလိမ့်မည်။ တစ်ဘဝလုံး အရှုံးသမား အဖြစ်နှင့်သာ စခန်းသွားနေရလိမ့်မည်။ ထိုနည်းကို ကျင့်သုံးလျှင် မိတ်ဆွေ၏ ပင်ကိုဗီဇ စွမ်းအားများ တိုးပွားလာမည်။ အခြား ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်းများကို ကျင့်သုံးဖြစ်အောင် လှုံ့ဆော်ပေးလိမ့် မည်။

စီးပွားရေးဘဝမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ လူမှုရေးဘဝမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ် ထိုနည်းကို ကျင့်သုံးမှုနှင့် မကျင့်သုံးမှုသည် မိတ်ဆွေ၏ အောင်မြင်မှုနှင့် မအောင်မြင်မှုကို အဆုံးအဖြတ် ပေးလိမ့် မည်။ ထိုနည်းကို ပထမဦးစွာ ဖော်ထုတ်ခဲ့သူမှာ ကမ္ဘာကျော် အင်္ဂလိပ်သိပ္ပံပညာရှင်ကြီး သောမတ် ဟတ်စလေ ဖြစ်သည်။ ထိုနည်းမှာ....

“သင်၏ တန်ဖိုးအရှိဆုံး အရည်အချင်းမှာ (၁)လုပ်သင့်သော အလုပ်ကို လုပ်ခြင်း (၂)လုပ်သင့်သော အချိန်အခါကို သိခြင်းနှင့် (၃)ထိုအလုပ်ကို ကြိုက်ကြိုက် မကြိုက်ကြိုက် လုပ်ဖြစ်အောင် လုပ်ခြင်းပင် ဖြစ်၏” ဟူ၏။

ဤသည်ပင်လျှင် မိတ်ဆွေ လေ့လာကျင့်သုံးရမည့် တန်ဖိုးအရှိဆုံး ကျိန်းသေ ဆါက အောင်မြင်နည်း ဖြစ်သည်။ လုပ်သင့်သော အလုပ်အားလုံးကို လုပ်လျှင် ပြဿနာ တွေ အများဆုံး ပြေလည်သွားလိမ့်မည်။ လုပ်သင့်သော အလုပ်တွေကိုသာ တစ်သက်လုံး လုပ်သွားလျှင် တစ်သက်လုံး အောင်မြင်မှုတွေ ဆက်တိုက် ရရှိနေလိမ့်မည်။ လုပ်သင့်သော အလုပ်ဟူသမျှကို လုပ်သင့်သောအချိန်တွင် လုပ်သွားလျှင် ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင် လိမ့်မည်။ သို့သော် လုပ်ချင်သော အချိန်တွင်မှ လုပ်လျှင်တော့ အောင်မြင်လိမ့်မည် မဟုတ်။ လုပ်သင့်သော အချိန်တွင် လုပ်မှသာ အောင်မြင်လိမ့်မည်။

ကြိုက်သည်ဖြစ်စေ၊ မကြိုက်သည်ဖြစ်စေ လုပ်သင့်သော အလုပ်ကို လုပ်သင့်သော အချိန်တွင် လုပ်ပါက အောင်မြင်မှု ရရှိနိုင်လိမ့်မည်။

လောကတွင် ကြိုက်နှစ်သက်၍ လုပ်ပေးမယ့် အကျိုးမရှိသော အလုပ်တွေ အများ ကြီး ရှိသည်။ ထိုအတူ မကြိုက် မနှစ်သက်ဘဲ လုပ်ပေးမယ့် အကျိုးရှိသော အလုပ်တွေ လည်း အများကြီး ရှိသည်။

ကြိုက်ခြင်း မကြိုက်ခြင်းသည် လုပ်သင့်ခြင်း၊ မလုပ်သင့်ခြင်း၏ စစ်ဆေး ခမ်းသပ်ချက် မဟုတ်။ လက်တွေ့ လုပ်ခြင်းသည်လာလျှင် စမ်းသပ်ချက် ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် ကြိုက်ကြိုက် မကြိုက်ကြိုက် လုပ်ဖြစ်အောင် လုပ်ပါ။

ဤသည်မှာ ဥပဒေ ဖြစ်သည်။ စည်းကမ်း ဖြစ်သည်။ ဤဥပဒေ၊ ဤစည်းကမ်း

ကို ရှောင်၍ မရ၊ လျစ်လျူရှု၍ မရ။ ဤဥပဒေသည် ကြိုက်မှ လိုက်နာရမည့် ဥပဒေ မဟုတ်၊ ကြိုက်ကြိုက် မကြိုက်ကြိုက် လိုက်နာရမည့် ဥပဒေ ဖြစ်သည်။

ထိုဥပဒေကို နောက်ကျ သဘောပေါက်သွားအောင် သိပ္ပံပညာရှင်ကြီး၏ စကား အတိုင်း ထပ်မံ ဖတ်ရှုကြည့်ပါဦး။

“သင်၏ တန်ဖိုးအရှိဆုံး အရည်အချင်းမှာ (၁) လုပ်သင့်သော အလုပ်ကို လုပ်ခြင်း၊ (၂) လုပ်သင့်သော အချိန်တွင် လုပ်ခြင်းနှင့် (၃) ထိုအလုပ်ကို ကြိုက်ကြိုက် မကြိုက်ကြိုက် လုပ်ဖြစ်အောင် လုပ်ခြင်းပင် ဖြစ်၏”

ဤဥပဒေကို ဘဝလက်စွဲ ဥပဒေအဖြစ် လက်ခံလျှင် ယခုအချိန်က စ၍ မိတ်ဆွေ၏ ဘဝတွင် အောင်မြင်မှုတွေ ဆင့်ကဲဆင့်ကဲ ရရှိလာလိမ့်မည်။ ဤဥပဒေကို လက်ကသုံးတောင်မှေး အလေ့အကျင့် တစ်ခုအဖြစ် လက်ခံလျှင် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် လုပ်သင့်သော အလုပ်ဟူသမျှကို (စိတ်ပျက် အားလျော့ခြင်း မရှိဘဲ) အောင်မြင်စွာ လုပ်ဆောင်နိုင်လိမ့်မည်။ “ဒီအလုပ်ကို ငါ လုပ်သင့်သလား” ဟု သံသယစိတ်ဖြင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်မေးနေတော့မည် မဟုတ်။ လုပ်သင့်သည်ဟု ထင်လျှင် ရှေ့ကိုး နောက်ဆုတ် စဉ်းစားမနေတော့ဘဲ တကယ်ကို လုပ်ပေးတော့မည်။ စဉ်းစားနေလျှင် အချိန်ကုန်ရုံသာ ရှိလိမ့်မည်။ တန်ဖိုးရှိသော ထိုအချိန်ကို “အလုပ်ချိန်” အဖြစ်သို့ ပြောင်းပစ်လိုက်ပါ။

သို့ဆိုလျှင် လုပ်သင့်သည်ကို လုပ်သင့်ချိန်၌ လုပ်ဖြစ်သွားလိမ့်မည်။ သို့ဖြင့် အချိန်ကုန် သက်သာသွားလိမ့်မည်။

လုပ်သင့်သည့် အကောင်းဆုံးအချိန်တွင် တွေ့ဆုံ စဉ်းစားနေခြင်းဖြင့် ဘာမျှ အကျိုးမရှိ။ “အကောင်းဆုံးအချိန်” ဟူသည် တစ်ချိန်သာ ရှိသည်။ ထိုအချိန်သည် အလုပ် ကို စတင်လုပ်ကိုင်သော အချိန်ပင် ဖြစ်၏။

ကြိုက်ကြိုက် မကြိုက်ကြိုက် လုပ်ဖြစ်အောင် လုပ်။ လုပ်သင့်သော အလုပ်ကို လုပ်ခြင်းသည် ကြိုက်တာ၊ မကြိုက်တာနှင့် ဘာမှ မဆိုင်။ လုပ်ဖို့သာ အဓိက။

မိမိဘဝ တိုးတက်အောင်လုပ်ရန် အလွန်လွယ်ကူသော၊ အလွန်အကျိုးရှိသော နည်းလမ်းမှာ-

- (၁) လုပ်သင့်တာ မှန်သမျှ လုပ်၊
- (၂) လုပ်သင့်သည့် အချိန်မှာ လုပ်၊
- (၃) ကြိုက်ကြိုက် မကြိုက်ကြိုက် လုပ်။

ဤသည်ပင်လျှင် မိတ်ဆွေအတွက် တန်ဖိုးအရှိဆုံးသော “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း” ဖြစ်တော့သည်။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပိုပြီး အသုံးကျအောင် လုပ်

ပိုက်ဆံ ပို၍ ရနိုင်သည့် တစ်ခုတည်းသောနည်းလမ်းမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် “ပို၍အသုံးကျ အောင် လုပ်ခြင်း” ဖြစ်သည်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပို၍ အသုံးကျအောင် လုပ်သည့် တစ်ခု တည်းသော နည်းမှာ ပိုက်ဆံပို၍ ရအောင်လုပ်ခြင်း ဖြစ်သည်။ “အသုံးကျအောင် လုပ်ခြင်းသည် လူ့ဘဝ၏ အဓိကရည်မှန်းချက်ကြီး ဖြစ်သည်” ဟူ၍ ဟိုးရေစံမန်းက ရေးသားခဲ့ဖူး၏။

အသုံးကျခြင်းသည် အလွန်တန်ဖိုးရှိသည်။ အသုံးကျခြင်းသည် အောင်မြင်ရေး အတွက် “သော့ချက်” ဖြစ်သည်။ လူတစ်ယောက်၏ အောင်မြင်မှု အတိုင်းအတာသည် သူ၏ အသုံးကျမှု ဒီဂရီ ပမာဏပေါ်တွင် တည်သည်။ မိတ်ဆွေသည် တစ်စုံတစ်ယောက် အတွက် ဘယ်နည်းနှင့်မျှ အသုံးမကျလျှင် မိတ်ဆွေ၏ ဘဝသည် အလကား ဘဝ၊ အခွဲသမား ဘဝသာ ဖြစ်လိမ့်မည်။

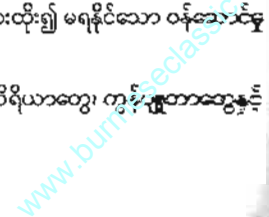
မိတ်ဆွေသည် အသေးအဖွဲ့ လုပ်ငန်းများ၌သာ အသုံးကျလျှင် မိတ်ဆွေ၏ အောင်မြင်မှုမှာလည်း အသေးအဖွဲ့ အောင်မြင်မှုသာ ဖြစ်လိမ့်မည်။ ပို၍ မထိုက်တန်လျှင်၊ ပို၍ မရနိုင်။ လူ့ဘဝတွင် မိတ်ဆွေ၏ လစာ ချက်လက်မှတ်ကို ရေးသူမှာ မိတ်ဆွေသာ ဖြစ်သည်။ မိတ်ဆွေ၏ လစာ အနည်းအများကို မိတ်ဆွေ၏ အသုံးကျမှု ဒီဂရီပမာဏက သာ ဆုံးဖြတ်၏။

မိတ်ဆွေသည် အရာများစွာ၌ အသုံးဝင်လျှင် အောင်မြင်မှုလည်း များများ ရရှိလိမ့်မည်။ အရေးကြီးသော အရာများစွာ၌ အသုံးဝင်လျှင်၊ လူပေါင်းများစွာကို အကျိုး ပြုနိုင်လျှင် အောင်မြင်မှုလည်း အများကြီး ရရှိလိမ့်မည်။ ပိုက်ဆံလည်း အများကြီး ရရှိလိမ့်မည်။ မိတ်ဆွေသည် လူပေါင်းများစွာအတွက် အသုံးဝင်လျှင် အောင်မြင်မှုလည်း အများကြီး ရရှိလိမ့်မည်။

မရှိမဖြစ် အသုံးဝင်လေလေ ပို၍ အောင်မြင်လေလေ ဖြစ်၏။

ယခုခေတ်သည် စက်မှုခေတ်၊ ကွန်ပျူတာခေတ် ဖြစ်သည်။ အပြောင်းအလဲ အလွန်မြန်သည်။ ထို့ကြောင့် ဤခေတ်တွင် “မရှိမဖြစ် အသုံးဝင်မှု” အလွန်အရေးကြီး သည်။ ဤခေတ်တွင် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် စက်ကိရိယာတွေ၊ ကွန်ပျူတာတွေနှင့် အစားထိုး မရနိုင်သော “ကိုယ်ပိုင် အသုံးဝင်မှု” ကို ပေးနိုင်မှသာ ကြီးပွားချမ်းသာနိုင်လိမ့်မည်။ လူ့ဘဝတွင် စက်ကိရိယာတွေ၊ ကွန်ပျူတာတွေနှင့် အစားထိုး၍ မရနိုင်သော ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းတွေ ရှိသည်။ ယင်းတို့မှာ....

- (၁) စီမံခန့်ခွဲခြင်း။
- (၂) စီမံခန့်ခွဲခြင်းကို စက်ကိရိယာတွေ၊ ကွန်ပျူတာတွေနှင့်



အစားထိုး၍ မရနိုင်။ အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် စက်ကိရိယာတွေနှင့် ကွန်ပျူတာတွေ အလုပ်ဖြစ်အောင် စီမံခန့်ခွဲခြင်းကသာ လုပ်ဆောင်နိုင်သောကြောင့် ဖြစ်သည်။

(၂)စိတ်ကူးဉာဏ်။ ။ စိတ်ကူးဉာဏ်သည် ဝတ္ထုပစ္စည်းများကို တိုးတက်အောင် ပြုပြင်နိုင်သည်။ အသစ်တီထွင် ပြုလုပ်နိုင်သည်။ စက်ကိရိယာများနှင့် ကွန်ပျူတာများက စိတ်ကူးဉာဏ်ကို မထုတ်နိုင်။

မိတ်ဆွေသည် စီမံခန့်ခွဲရေးလုပ်ငန်းသို့ ဝင်ရောက်ပြီးနောက် စိတ်ကူးဉာဏ်ဖြင့် အရာဝတ္ထုများကို တိုးတက်အောင် ပြုပြင်နိုင်လျှင်၊ အသစ်တီထွင် ပြုလုပ်နိုင်လျှင် မိတ်ဆွေ၏ အလုပ်သည် တည်မြဲလိမ့်မည်။ ရာထူးတက်လိမ့်မည်။ ကြီးပွားအောင်မြင် လိမ့်မည်။

ဘယ်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းမဆို တည်တံ့ခိုင်မြဲရေး၊ ဆက်လက်ရပ်တည် ရှင်သန် နေရေးသည် တိုးတက်ပြုပြင်ရေး၊ တီထွင်လုပ်ကိုင်ရေး၊ စိတ်ကူးဉာဏ်အပေါ်တွင် လုံးဝ တည်နေ၏။

(၃)လူထုဝန်ဆောင်လုပ်ငန်း။ ။ လူထုဝန်ဆောင်လုပ်ငန်းသည် လူအများနှင့် ဆက်ဆံရသော လုပ်ငန်းဖြစ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် လုပ်ငန်းအလိုက် လူမှုဆက်ဆံရေး ဖြစ်သည်။ အနာဂတ်ကာလတွင် အလုပ်အကိုင် အားလုံး၏ စာ ရာခိုင်နှုန်းသည် လူ အများနှင့် ဆက်ဆံရသော လုပ်ငန်းများ ဖြစ်လိမ့်မည်ဟု ပြီးခဲ့သော အခန်း(၈) ၌ ဖော်ပြခဲ့ပါသည်။

မိတ်ဆွေသည် လူလူချင်း ဆက်ဆံရသော လုပ်ငန်းများ၌ လိုအပ်သော ကိုယ်ပိုင် ဝန်ဆောင်မှုကို အကောင်းဆုံး ပေးနိုင်လျှင် မိတ်ဆွေ၏ အသုံးဝင်မှုကို ကွန်ပျူတာနှင့် အစားထိုး၍ မရနိုင်ပါ။ အလိုအလျောက် လည်ပတ်သော စက်ကိရိယာနှင့် အစားထိုး၍ မရနိုင်ပါ။ ကွန်ပျူတာနှင့် စက်ကိရိယာများသည် လူလူချင်း ဆက်ဆံရေးလုပ်ငန်းကို အထောက်အကူ သဘောဖြင့်တော့ ပံ့ပိုးပေးနိုင်၏။ သို့သော်လည်း ကွန်ပျူတာနှင့် စက်ကိရိယာများက လူလူချင်း ဆက်ဆံရေးလုပ်ငန်းကို အစားထိုး၍မရနိုင်ပါ။

ဤစာအုပ်၏ လာလတ္တီသော အခန်းများတွင် လူလူချင်း ဆက်ဆံရေး နည်းလမ်းများကို ဆက်လက် ဖတ်ရှုရပါလိမ့်မည်။

[ ၁၁ ]

ပို၍ တိုးတက်အောင် ပြုပြင်၊ တီထွင်

“စိတ်ကူးသည် ကမ္ဘာကြီးကို ထိန်းချုပ်သည်” ဟု ၂၀ ဦးမြောက် အမေရိကန် သမ္မတကြီး ကျွန်ုပ်တို့၏ အေ. ဂါးဖီးလ်ဒ်က ပြောဖူးသည်။

ထိုစကား မှန်၏။ အမှန်တကယ်ပင် စိတ်ကူးသည် ကမ္ဘာကြီးကို ထိန်းချုပ်၏။ ထို့ထက် အမှန်ဆုံးကို ပြောရလျှင် မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူးသည် မိတ်ဆွေ၏ လုပ်ငန်း တိုးတက်မှု၊ ဝင်ငွေတိုးတက်မှု(ကြီးပွားချမ်းသာမှု)နှင့် လုပ်ငန်းတည်မြဲမှုကို အဆုံးအဖြတ် ပေးသည်။

စီးပွားရေးကုမ္ပဏီ များစွာတို့သည် ကုန်ပစ္စည်းအရည်အသွေး တိုးတက်မှု၊ စက်မှုနည်းပညာ တိုးတက်မှု၊ ထုတ်ကုန် တိုးတက်မှု၊ အရောင်း တိုးတက်မှု၊ စွမ်းဆောင် ရည် တိုးတက်မှု၊ ကုန်ကျစရိတ် သက်သာမှုနှင့် အမြတ်အစွန်း တိုးတက်မှုတို့အတွက် စိတ်ကူးများကို ငွေကြေး ကုဋေကုဋာ အကုန်အကျခံ၍ ရှာဖွေနေကြ၏။

လွန်ငန်းကြီးများသည် ရင်းနှီးငွေ၏ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းကို သုတေသနလုပ်ငန်း အတွက် သုံးစွဲနေကြသည်။ သို့သော်လည်း ငွေကြေးသက်သက်ဖြင့် စိတ်ကူးကို မဖော် ထုတ်နိုင်၊ စိတ်ကူးကို လူကသာ ဖော်ထုတ်နိုင်၏။

ထို့ကြောင့် တိုးတက်ရေးအတွက် စိတ်ကူး ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းသည် (မိတ်ဆွေ ကဲ့သို့သော) ပုဂ္ဂိုလ် တစ်ဦးချင်းထံမှ ထွက်ပေါ်လာခြင်း ဖြစ်သည်။ ငွေကြေးကုဋေကုဋာ အကုန်အကျခံကာ ဓာတ်ခွဲခန်းထဲ၌ သုတေသန ပြုနေကြသော ကြေးစား သုတေသန ပညာရှင်များထံမှ ထွက်ပေါ်လာခြင်း မဟုတ်။

ယင်းသို့ဖြစ်ခြင်းမှာ ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် လုပ်ငန်းအဆင့်တိုင်းရှိ အမှုထမ်းတစ်ဦး ချင်း ထံမှ လည်းကောင်း၊ ပြင်ပ တစ်ဦးချင်း ပုဂ္ဂိုလ်များထံမှ လည်းကောင်း တိုးတက်ရေး အတွက် စိတ်ကူးများကို စိတ်အားထက်သန်စွာ တောင်းခံသောကြောင့် ဖြစ်၏။

နှစ်စဉ် လူပေါင်း ထောင်ပေါင်းများစွာတို့သည် တိုးတက်ရေးအတွက် စိတ်ကူးကို ဖော်ထုတ်နိုင်သောကြောင့် ရာထူး တက်ကြသည်၊ ဆုကြေး ရကြသည်၊ သူဌေးဖြစ်ကြ သည်။

ဘယ်အရာကိုမဆို တိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်သည်။ ဘယ်သူမဆို တစ်နံတစ်ရာ ကို တိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်သော စိတ်ကူးကို တွေးတောကြံဆနိုင်သည်။

တိုးတက်ရေးအတွက် စိတ်ကူးကို တွေးတော ကြံဆရာတွင် ပါရမီဉာဏ် ထူးချွန် ရန် မလို၊ မိမိ၏ တီထွင်ဉာဏ်စွမ်းကို ထိထိရောက်ရောက် အသုံးပြုရန်သာ လို၏။

တီထွင်ဉာဏ်စွမ်းကို ထိထိရောက်ရောက် ဖော်ထုတ်နိုင်သည့် နည်းလမ်း ရှိသည်။ ထိုနည်းလမ်းအတိုင်း ကျင့်သုံးလျှင် စိတ်ကူးဉာဏ်သည် သဘာဝအလျောက် အလိုလို ပွင့်ထွက်လာလိမ့်မည်။

ကျွန်ုပ် နည်းလမ်းတစ်ခု ဖော်ထုတ်ထားသည်။ ရိုးရိုး ရှင်းရှင်းကလေး ဖြစ်သည်။ ထိုနည်းလမ်းကို မိတ်ဆွေအား ကျွန်ုပ် ပေးမည်။ လာလတ္တီသော အခန်းများတွင် အပြည့်အစုံ ပေးမည်။

ကျွန်ုပ်၏ နည်းလမ်းကို “စိတ်ကူး မီးပွားများ”(Idea Sparkers)ဟူ၍ နာမည်ပေးထားသည်။ ယင်းနည်းလမ်းတွင် “အံ့ဖွယ်မေးခွန်း” ပေါင်း ၆၁ ခု ပါဝင်သည်။ (တကယ်တော့ “အံ့ဖွယ်” မဟုတ်ပါ။ သို့သော်လည်း လက်တွေ့ အသုံးချရာတွင် အံ့ဩစရာ ကောင်းလောက်အောင် အကျိုးထူးသောကြောင့် တမင်တကား “အံ့ဖွယ်” ဆိုပြီး အထူးပြုလိုက်ခြင်း ဖြစ်သည်။)

“အံ့ဖွယ်မေးခွန်း” ၆၁ ခုသည် မိတ်ဆွေ တိုးတက်အောင် ပြုလုပ်လိုသော ဘယ်အရာ၊ ဘယ်လုပ်ငန်းအတွက်မဆို အသုံးဝင်သည်။ ဖြစ်နိုင်သော အရာများနှင့် ပြောင်းလဲရွေးချယ်နိုင်သော အရာများကို စာရင်းချ၍ ပြထားသည်။ မေးခွန်းတိုင်းသည် မိတ်ဆွေ၏ “စိတ်ကူးမီးပွား” ကို လေပင်ပေးလိမ့်မည်။

နောက်အခန်းတွင် ထိုနည်းလမ်းကို ရှင်းရှင်းကလေးနှင့် ပြည့်ပြည့်စုံစုံ ဖော်ပြထားသည်။

[ ၁၂ ]

“စိတ်ကူးမီးပွား” ဖော်ထုတ်နည်း

အခန်း(၁၃)တွင် “အံ့ဖွယ်မေးခွန်း” ၆၁ ခုပါဝင်သော “စိတ်ကူးမီးပွား” များကို ဖော်ပြထားသည်။ ယင်းတို့သည် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် တိုးတက်အောင် ပြုလုပ်လိုသော ဘယ်အရာ၊ ဘယ်လုပ်ငန်းနှင့်မဆို သက်ဆိုင်သည်။

မိတ်ဆွေအနေဖြင့် တစ်စုံတစ်ရာကို ပိုမိုတိုးတက်အောင် ဘာကြောင့် ပြုလုပ်လိုပါသလဲ။

အဖြေက ရှင်းနေသည်။ တစ်စုံတစ်ရာကို ပိုမိုကောင်းမွန်အောင် မပြတ်လုပ်ကိုင်နေသူ သို့မဟုတ် ပိုမိုကောင်းမွန်အောင် လုပ်နည်းကို အကြံပေးသူသည် ချီးကျူးခံရသည်။ ရာထူး တိုးသည်၊ ပို၍ ချမ်းသာသည်၊ ကျော်ကြားထင်ရှားသည်။ စိတ်ကူးကောင်းတစ်ခုကြောင့် လူတစ်ယောက် နေ့ချင်း ညချင်း သူဌေးကြီး ဖြစ်လာနိုင်သည်။ စိတ်ကူးကောင်းတစ်ဒါဇင်ဆိုလျှင် ပို၍ပင် ချမ်းသာလာနိုင်၏။

လူတစ်ယောက်သည် ဘယ်အလုပ်ကိုပဲ လုပ်လုပ်၊ လက်တွေ့အသုံးကျသော၊ အကျိုးအမြတ် ပေးသော တိုးတက်ရေးအတွက် စိတ်ကူးကို ဖော်ထုတ်နိုင်လျှင် သူ၏ ဝင်ငွေလည်း တိုးလာမည်မှာ သေချာ၏။

တိုးတက်ရေးစိတ်ကူးသည် မိတ်ဆွေ၏ တန်ဖိုးအရှိဆုံး ထုတ်ကုန်ပင် ဖြစ်သည်။ တိုးတက်ရေးစိတ်ကူးကို ဖော်ထုတ်နိုင်သူသည် မရှိမဖြစ် လိုအပ်သူ ဖြစ်သည်။ သူ့ကို အလိုအလျောက် စက်ကိရိယာနှင့် ကွန်ပျူတာတို့ဖြင့် ဘယ်တော့မှ အစားထိုးလို့

မရ၊ ဘာကြောင့် အစားထိုးလို့ မရတာလဲ။ စက်ကိရိယာနှင့် ကွန်ပျူတာတို့က စိတ်ကူးကို မဖော်ထုတ်နိုင်သောကြောင့် ဖြစ်၏။ ကွန်ပျူတာက စိတ်ကူး၏ ရလဒ်များကိုသာ တွက်ချက်နိုင်သည်။ စိတ်ကူးမပါလျှင် ကွန်ပျူတာ ဘာအသုံးကျတော့မှာလဲ။ စိတ်ကူးမပါဘဲ ဘယ်အရာကိုမှ မဖန်တီးနိုင်။

စိတ်ကူးကောင်း ပေါ်ထွက်လာအောင် တွေးတောကြံဆခြင်း၌ အချိန်ဖြုန်းခြင်းသည် တန်ဖိုးအရှိဆုံး နည်းလမ်း ဖြစ်၏။ စိတ်ကူးကောင်း ပေါ်ထွက်လာအောင် တွေးတော ကြံဆခြင်းသည် ရိုးရိုးကလေး ဖြစ်သည်။ မိမိ လုပ်လိုသောအရာနှင့် ပတ်သက်၍ ဖြစ်နိုင်ခြေ ရှိသမျှ၊ ပြောင်းလဲ၍ ရနိုင်သမျှ အကုန် တွေးတောကြံဆ။

စိတ်ကူးကောင်းတွေ ပေါ်ထွက်လာနိုင်သော “အံ့ဖွယ်” မေးခွန်း ၆၁ ခုကို နောက်အခန်း၌ ဖော်ပြထားသည်။ ယင်းမေးခွန်းများကို အောက်ပါအတိုင်း အသုံးချပါ။

(၁) မိမိ တိုးတက်အောင် လုပ်လိုသော ဘယ်အရာအတွက် ဖြစ်ဖြစ် မေးခွန်းတိုင်းကို ဖြေဆိုပါ။

(၂) မေးခွန်းအများစုက မိမိအတွက် အသုံးကျချင်မှ ကျလိမ့်မည်။ သို့သော် တချို့မေးခွန်းများက တိုးတက်ရေးအတွက် “စိတ်ကူးမီးပွား” ကို ဖော်ထုတ်လိမ့်မည်။ အဓိကအချက်က စိတ်ကူးကောင်းတစ်ခု ရရှိဖြစ်သည်။ စိတ်ကူးကောင်း တစ်ခုကြောင့် သူဌေးဖြစ်နိုင်သည်။ စိတ်ကူးကောင်း တစ်ဒါဇင်ဆိုလျှင် ပို၍ပင် ချမ်းသာလာနိုင်၏။

(၃) ပေါ်လာသော စိတ်ကူးတိုင်းကို ချက်ချင်း ရေးမှတ်ထားပါ။ ဤအချက်အလွန်အရေးကြီးသည်။ ချက်ချင်း ရေးမှတ်ထားလိုက်ပါ။ စိတ်ကူးကို ဝေဖန်သုံးသပ်မနေပါနှင့်။ ယင်းအလုပ်ကို နောက်မှ လုပ်ပါ။ လောလောဆယ် လုပ်ရမည့် အလုပ်က စိတ်ကူးပေါ်လာလျှင် ချက်ချင်း ရေးမှတ်ထားလိုက်ရန်သာ ဖြစ်၏။ စိတ်ကူးကို ဝေဖန်ဆန်းစစ် မနေပါနှင့်။ ဝေဖန်ခြင်းသည် စိတ်ကူးလမ်းကြောင်းကို ပိတ်ဆို့တတ်သည်။ နောက်တော့မှ စိတ်ကူးကို ပိုကောင်းအောင်၊ ပြည့်စုံအောင် ပြုလုပ်နိုင်သည်။ လောလောဆယ်ကတော့ စိတ်ကူးပေါ်လာတိုင်း ချက်ချင်း ရေးမှတ်ထားလိုက်ပါ။

(၄) မေးခွန်းတိုင်းကို ဖတ်တိုင်း စိတ်ကူးနှင့် ပတ်သက်သော ဖြစ်နိုင်ခြေမှန်သမျှကို စဉ်းစားပါ။ စိတ်ကူးပေါ်လာသည်နှင့် တစ်ပြိုင်နက် ချက်ချင်း ရေးမှတ်ထားလိုက်ပါ။

(၅) မေးခွန်းတိုင်းကို ဖတ်တိုင်း စိတ်ကို စက်လွှတ်ပေးလိုက်ပါ။ စဉ်းစားဉာဏ်တို့ အစွမ်းကုန် အသုံးချပါ။ မဖြစ်နိုင်တာတွေကိုလည်း တွေးကြည့်ပါ။ မတွေးသင့်တာတွေကိုလည်း တွေးကြည့်ပါ။ အဓိက ရည်ရွယ်ချက်က “စိတ်ကူးမီးပွား” ပေါ်ထွက်လာစေ ဖြစ်၏။ စိတ်ကူးညှို့၊ စိတ်ကူးကောင်း ဖြစ်ချင်ရာ ဖြစ်ပါစေ၊ ပေါ်လာလျှင် သေချာဖြင့် ရေးမှတ်ထားလိုက်ပါ။

(၆) “အံ့ဖွယ်” မေးခွန်းများမှ စိတ်ကူးများရရှိ၍ ရေးမှတ်ပြီးသောအခါ စိတ်ကူး

တိုင်းကို ပြန်လည်ဆန်းစစ်ပါ။ ပို၍ကောင်းအောင်၊ အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် ဆက်လက် ပြုပြင်ပါ။ စိတ်ကူးတစ်ခုသည် လုံးဝ အသုံးမဝင်ဟု ယူဆလျှင် ပယ်ပစ်လိုက်ပါ။

(၇) တကယ်တော့ စိတ်ကူးတစ်ခုသည် လုံးဝ အသုံးမဝင် ဆိုတာ မရှိပါ။ စိတ်ကူးတိုင်းသည် “ငုပ်စိတ်” (မသိစိတ်) မှ ပေါ်ထွက်လာသည်။ ငုပ်စိတ်သည် အကန့် အသတ်မရှိသော အသိဉာဏ်နှင့် ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်း ဖြစ်၏။ မှားနေတာက စိတ်ကူး မဟုတ်၊ မိတ်ဆွေ၏ ဖွင့်ဆိုချက်သာ မှားနေခြင်း ဖြစ်သည်။ ပေါ်ထွက်လာသော စိတ်ကူးကောင်းကို မိတ်ဆွေက နားလည်မှု လွဲ နေတတ်သည်။ စိတ်ကူးတစ်ခုတွင် မိတ်ဆွေ သဘောပေါက်နားလည်တာထက် ပို၍နက်နဲသော အဓိပ္ပာယ် ရှိနေတတ်သည်။ သို့သော်လည်း ကိုယ့်အတွက် လောလောဆယ်ဆယ် အသုံးမဝင်ဟုထင်လျှင် ပယ်လိုက် ပါ။ ကိုယ် သဘောပေါက် နားလည်သော စိတ်ကူးကိုသာ လက်တွေ့အကောင်အထည် ဖော်ပါ။

စိတ်ကူးကောင်းတစ်ခုကြောင့် သူဌေးဖြစ်နိုင်သည်။ စိတ်ကူးတစ်ဒါဇင် ဆိုလျှင် ပို၍ပင် ချမ်းသာလာနိုင်သည်။

ကြီးပွားချမ်းသာနိုင်မည့် စိတ်ကူးကောင်းများ ပေါ်ထွက်လာစေနိုင်သော “အံ့ဖွယ်” မေးခွန်း ၆၁ ခုကို လာမည့်အခန်းတွင် ဖော်ပြထားသည်။

[ ၁၃ ]

အမြန်ဆုံးသူဌေးဖြစ်ရန် “အံ့ဖွယ်” မေးခွန်းများ

ဘာကိုမဆို တိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်သည်။ ဘာကိုမဆို လုပ်နိုင်သည်။ အရာဝတ္ထုများ၊ ကုန်ပစ္စည်းများ၊ အဖွဲ့အစည်းများ၊ စီမံကိန်းများ၊ နည်းစနစ်များ သို့မဟုတ် ဘယ်အရာများ ကို မဆို တိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်သူသည် အမှတ်ရသည်။ ရာထူး တက်သည်။ ဝိုက်ဆံ ရသည်။ ကျော်ကြားသည်။ အကြံကောင်း တစ်ချက်ကြောင့် တစ်သက်တာ ချမ်းသာသည် ထက် ပို၍ ချမ်းသာနိုင်သည်။

ဘယ်လို ချမ်းသာနိုင်မှာလဲ။ ဟောဒီမှာ ချမ်းသာရေး နည်းလမ်းတွေ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကို အောက်ဖော်ပြပါ မေးခွန်း ၆၁ ခုဖြင့် စစ်ဆေးကြည့်ပါ။ မိမိအနေ ဖြင့် ဘယ်အရာတွေကို တိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်မလဲ ဆိုသည်ကို သိအောင် လုပ်ပါ။ အောက်ပါ မေးခွန်းအားလုံး သို့မဟုတ် အများစုသည် မိမိနှင့် သက်ဆိုင်လိမ့် မည် မဟုတ်ပါ။ သို့သော်လည်း မေးခွန်းတစ်ခုစီကို ဂရုစိုက်၍ ဖြေဆိုပါ။ အဘယ်ကြောင့် ဆိုသော် မေးခွန်းတစ်ခုခုသည် မိမိအတွက် တိုက်ရိုက် အကျိုးရှိနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်၏။ မေးခွန်းတစ်ခုခုသည် မိမိနှင့် တိုက်ရိုက် သက်ဆိုင်နေပြီဆိုလျှင် ယင်းမေးခွန်း၏

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

အဖြေသည် မိမိ၏ တိုးတက်ကြီးပွားရေးအတွက် စိတ်ကူးကောင်း တစ်ချက်ပင် ဖြစ်တော့ သည်။ သို့ဆိုလျှင် မိတ်ဆွေ ရွေးဆိုးကြီးကို သွားတိုးမိပြီသာ မှတ်ပေတော့။ မိတ်ဆွေ တိုးတက်တော့မည်၊ ကြီးပွားချမ်းသာတော့မည်၊ ကျော်ကြားတော့မည်သာ မှတ်ပေတော့။ စိတ်ကူးကောင်း တစ်ချက်ကြောင့် တစ်သက်တာ ချမ်းသာနိုင်သည်။ စိတ်ကူးကောင်း တစ်ဒါဇင်ရှိလျှင် ချမ်းသာသည်ထက် ပို၍ ချမ်းသာနိုင်သည်။

မေးခွန်းများ၏ ရှေ့နောက် အစီအစဉ်သည် အဓိက မဟုတ်၊ နောက်ဆုံး မေးခွန်း သည်လည်း မိမိအတွက် စိတ်ကူးကောင်းတစ်ချက် ဖြစ်ကောင်း ဖြစ်နိုင်၏။ ထို့ကြောင့် မေးခွန်းတိုင်းကို ဂရုစိုက်၍ ဖြေပါ။ မေးခွန်းတစ်ခုခုသည် အခြား မေးခွန်းတစ်ခုနှင့် ဆက်စပ်နိုင်သည်။ အခြားမေးခွန်း တစ်ခုအတွက် အထောက်အကူ ဖြစ်နိုင်သည်။ ဖြစ်နိုင် ခြေ ရှိသမျှ ဆရာရာတွေ တွေးဆပါ။ အစားထိုး၍ ရနိုင်သမျှကို ကြိဆ ကြည့်ပါ။

စိတ်ကူးကောင်း ပေးမည့် မေးခွန်း ၆၁ ခု

(၁) ငါ ဘာကို တိုးတက်အောင် လုပ်ချင်သလဲ။ (ဘယ်အရာ၊ ဘယ်ပစ္စည်း၊ ဘယ်အဖွဲ့အစည်း၊ ဘယ်စီမံကိန်း၊ ဘယ်နည်းစနစ်တွေကို တိုးတက်အောင် လုပ်ချင် သလဲ။)

- (၂) ပြဿနာက ဘာလဲ၊ ရည်မှန်းချက်က ဘာလဲ၊ ပန်းတိုင်က ဘာလဲ။
- (၃) လက်ရှိ အခြေအနေက ဘယ်လိုရှိသလဲ။
- (၄) ဘယ်သူကြောင့်၊ ဘယ်အရာကြောင့် အဲဒီလို ဖြစ်ရတာလဲ၊ ဘာကြောင့် ဖြစ်တာလဲ၊ ဘယ်တုန်းက ဖြစ်တာလဲ၊ ဘယ်နေရာမှာ ဖြစ်တာလဲ၊ ဘယ်လို ဖြစ်တာလဲ။
- (၅) အဲဒါနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဘာလုပ်နိုင်သလဲ၊ ဘာလုပ်သင့်သလဲ၊ ဘာလုပ်ရမှာ လဲ။

(၆) အဲဒါကို ဘယ်သူ လုပ်သင့်သလဲ၊ ငါတစ်ယောက်တည်း လုပ်နိုင်သလား၊ ငါ့ကို ကူဖို့ အခြားသူတွေ ခေါ်ယူရမှာလား။

(၇) အဲဒါကို တိုးတက်အောင် ပြုပြင်ဖို့ ဘာကြောင့် လိုအပ်သလဲ၊ ဘယ်တော့ လိုအပ်သလဲ။

(၈) အဲဒါကို တိုးတက်အောင် ဘယ်လို ပြုပြင်သင့်သလဲ။ (နောက်ထပ် မေးခွန်း များကို ဆက်ဖတ်မီ မိမိ၏ စိတ်ကူးများ၊ တိုးတက်အောင်လုပ်မည့် အကြံဉာဏ်များကို တစ်စုတစ်စုဖြင့် ရေးချပါ။)

(၉) အဲဒါကို ပိုကောင်းအောင် ဒါမှမဟုတ် ပိုကြီးအောင် လုပ်သင့်သလား။ (အစားအစာ ထုပ်ပိုးပစ္စည်းမှအစ အဆောက်အအုံ၊ စက်ပစ္စည်း၊ သင်္ဘောနှင့် အခြားပစ္စည်း ခေါင်း များစွာကို ပိုကြီးအောင် လုပ်ခြင်းဖြင့် ပို၍ တိုးတက်အောင် ပြုပြင်နိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် ကြီးကြီးလုပ်ရန် စိတ်ကူးပါ။)

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

(၁၀) အဲဒါကို ပိုကောင်းအောင်၊ ဒါမှမဟုတ် ပိုသေးအောင် လုပ်သင့်သလား။ (ကမ္ဘာကြီး ပို၍ ပိတ်ကျပ်လာသောကြောင့် သေးငယ်ကျစ်လျစ်မှုသည် အရေးကြီးလာသည်။ ခေတ်သစ် စက်မှုနည်းပညာသည် သေးငယ်ကျစ်လျစ်မှုကို ဦးစားပေးလာသည်။ ထို့ကြောင့် သေးငယ်ကျစ်လျစ်မှုကို စိတ်ကူးပါ။)

(၁၁) အရေအတွက် တိုးခြင်းဖြင့် တိုးတက်အောင် လုပ်သင့်သလား။ (မဲဆန္ဒပေးသူ အရေအတွက်များလျှင် ရွေးကောက်ပွဲ၌ အနိုင်ရသည်။ အဖွဲ့အစည်းများ၊ ကုမ္ပဏီများသည် အသင်းဝင်ဦးရေ၊ အမှုထမ်းဦးရေ တိုးချဲ့ခြင်းဖြင့် လုပ်ငန်းကို ကြီးကျယ်အောင် ချဲ့ထွင်ကြသည်။ အစားအစာကို အရေအတွက်များများ ထည့်ပေးလျှင် ပိုရောင်းရသည်။ စစ်တပ်တွင် စစ်သား၊ လက်နက်၊ ရိက္ခာစသည့် အရေအတွက်များလျှင် အောင်နိုင်တတ်သည်။ ကြော်ငြာဖတ်သူ ဦးရေများလျှင် ကုန်ပစ္စည်း ပိုရောင်းရတတ်သည်။ ဘယ်လုပ်ငန်းတွင် မဆို အရေအတွက်များခြင်းသည် တိုးတက်ရန် နည်းလမ်းတစ်ခု ဖြစ်၏။)

(၁၂) အရေအတွက် လျှော့ခြင်းဖြင့် တိုးတက်အောင် လုပ်သင့်သလား။ (တစ်ခါ တစ်ရံ အရေအတွက် လျှော့ချခြင်းဖြင့် အရည်အသွေး တက်လာတတ်သည်။ အလေအလွင့် နည်းပါးသွားသည်။ စွမ်းဆောင်ရည် တိုးတက်လာသည်။ ကုန်ကျစရိတ် သက်သာသည်။ ထို့ကြောင့် အရေအတွက် လျှော့ချခြင်းကိုလည်း အလေးအနက် ထည့်တွက်ပါ။)

(၁၃) တစ်ခုခုနှင့် ပူးပေါင်းခြင်းဖြင့် တိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်သလား။ (အဝတ်လျှော် ဌာနနှင့် အခြောက်လှမ်း ဌာနများကို ပူးပေါင်းခြင်း၊ အစားအသောက် အအေးပေးစက်နှင့် ရေခဲသေတ္တာတို့ကို ပူးပေါင်းခြင်း..... စသည်ဖြင့် အကျိုးသက်ရောက်မှု တိုးတက်လာနိုင်၏။)

(၁၄) တန်ဖိုး ပိုတက်လာအောင် ဘယ်အရာကို ထပ်ဖြည့်သင့်သလဲ။

(၁၅) စွမ်းဆောင်ရည်တိုးပြီး ကုန်ကျစရိတ် သက်သာအောင် ဘယ်အရာကို ထုတ်ပယ်ပစ်ရမှာလဲ။

(၁၆) မြန်ဆန်မှု (အရှိန်)တိုးခြင်းဖြင့် တိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်သလား။ (မြန်ဆန်မှု တိုးခြင်းကြောင့် ထုတ်လုပ်မှုတိုးပြီး ကုန်ကျစရိတ် သက်သာလာနိုင်၏။)

(၁၇) မြန်ဆန်မှု(အရှိန်) လျှော့ချခြင်းဖြင့် အရည်အသွေးနှင့် စိတ်ချရမှု တိုးလာနိုင်သလား။ ငြင်းပယ်မှု နည်းသွားနိုင်သလား။ အမှုထမ်း ပင်ပန်းမှု သက်သာသွားနိုင်သလား။

(၁၈) အလုပ်တာဝန် လှည့်ပတ် လုပ်ကိုင်စေခြင်းဖြင့် အလုပ်ခွင် ငြီးငွေ့မှုကို လျော့နည်းသွားစေနိုင်မှာလား။

(၁၉) ထိန်းချုပ်မှု စနစ်များကို တိုးတက်အောင် ဘယ်လို လုပ်နိုင်မလဲ။ (ထိန်းချုပ်မှု စက်မှုနည်းပညာသည် အခွင့်အလမ်း များစွာကို ပေးစွမ်းနိုင်၏။)

(၂၀) ပျော့ပျောင်းနူးညံ့အောင် လုပ်ခြင်းဖြင့် တိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်သလား။ (များစွာသော အဝတ်အထည်များကို ပျော့ပျောင်းနူးညံ့အောင် လုပ်ခြင်းဖြင့် ပို၍ စွဲစေနိုင်၏။ အခြားအရာဝတ္ထု များစွာကိုလည်း ဤနည်းအတိုင်း လုပ်နိုင်၏။)

(၂၁) မာအောင်လုပ်ခြင်းဖြင့် ပို၍ တိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်သလား။ (များစွာသော သံသတ္တုပစ္စည်းများ၊ ဖြတ်တောက် ကိရိယာများနှင့် အမာခံပစ္စည်းများကို ပို၍ မာလာအောင် တိုးတက်ပြုပြင်ခြင်းဖြင့် ပို၍ အကျိုးရှိလာနိုင်၏။)

(၂၂) ရပူလွယ်အောင်၊ အသုံးချလွယ်အောင်၊ လုပ်ကိုင်ရ လွယ်အောင် လုပ်ခြင်းဖြင့် ပို၍ တိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်သလား။ (ပို၍ လွယ်အောင် လုပ်ခြင်းဖြင့် ပို၍ လိုချင်လာနိုင်သည်။)

(၂၃) လက်ရှိထက် ပို၍ ရိုးရိုးရှင်းရှင်းကလေး လုပ်နိုင်သလား။ ရှုပ်ထွေးခက်ခဲမှု ပို၍နည်းသွားအောင် လုပ်နိုင်သလား။ (ရိုးရိုးရှင်းရှင်းနှင့် ရှုပ်ထွေးမှု မရှိလျှင် ပို၍ လိုချင်သည်။ ပို၍ ဈေးသက်သာသည်။)

(၂၄) ဘာတွေကို ပြုပြင်စရာ လိုနေသလဲ။ (လက်ရှိ အခြေအနေကို ထပ်မံ ပြုပြင်ခြင်းဖြင့် ပို၍ တိုးတက်လာနိုင်သည်။)

(၂၅) အရောင်ကို ပြောင်းလျှင် ပို၍ ကောင်းလာမည်လား။ (အရောင်သည် အလှကိုသာ တောင်သည် မဟုတ်။ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အရလည်း အလွန် အရေးပါသည်။ ယခုအခါ “အရောင်စိတ်ပညာ” ကို နေရာတကာတွင် ထိရောက်စွာ သုံးနေကြပြီ။)

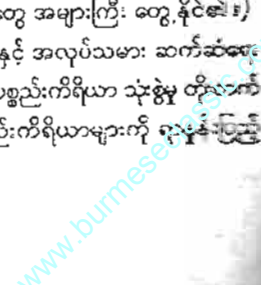
(၂၆) ပစ္စည်းကို ပြောင်းလဲခြင်းဖြင့် တိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်သလား။ (အသုံးချမှု အမျိုးမျိုးအတွက် ပစ္စည်းအမျိုးမျိုး ထုတ်လုပ်နေကြသည်။ မိမိအနေဖြင့် ပစ္စည်းတစ်ခုခုကို ပို၍ကောင်းလာအောင် ပြောင်းလဲထုတ်လုပ်နိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် သီးခြားပစ္စည်းသစ် ဩစီစေ၊ ပူးပေါင်း၍ ဖြစ်စေ၊ ထုတ်လုပ်နိုင်သည့် နည်းလမ်းကို အမြဲတမ်း ကြံဆနေပါ။)

(၂၇) ထုတ်လုပ်မှုစနစ် ပြောင်းခြင်းဖြင့် စွမ်းဆောင်ရည်၊ အရည်အသွေးနှင့် ထုတ်နှုန်း တိုးတက်လာနိုင်မှာလား။ ကုန်ကျစရိတ်၊ အလေအလွင့်၊ လုပ်အား လျော့နည်းသွားနိုင်သလား။ (ထုတ်လုပ်မှုစနစ်ပြောင်းခြင်းဖြင့် ထုတ်လုပ်မှု တိုးတက်လာနိုင်၏။)

(၂၈) အမှုထမ်း အပြောင်းအလဲ လုပ်သင့်သလား။ ပို၍ ခန့်ထားရမှာလား၊ လျှော့ပစ်ရမှာလား၊ သင်တန်း ပေးရမှာလား၊ မက်လုံး ပေးရမှာလား။

(၂၉) လုပ်ငန်းစိမ်းကိန်းတွင် ဘာတွေကို ပြုပြင်စရာ ရှိနေသလဲ။ (ဘယ် စိမ်းကိန်းမဆို သေသေချာချာ ပြန်လည်စိစစ်လျှင် ပြန်ပြင်စရာတွေ အများကြီး တွေ့နိုင်၏။)

(၃၀) အလုပ်ချိန်ပြောင်းလျှင် စွမ်းဆောင်ရည်နှင့် အလုပ်သမား ဆက်ဆံရေး ဘာတက်လာနိုင်သလား။ အလုပ်ချိန် ပြောင်းလဲခြင်းဖြင့် ပစ္စည်းကိရိယာ သုံးစွဲမှု တိုးလာနိုင်သလား။ (၂၄ နာရီ သုံးစွဲမှုသည်သာလျှင် ပစ္စည်းကိရိယာများကို ရာပုံနှုန်းပြည့် သုံးစွဲခြင်း မည်၏။)





(၃၁) အလုပ်ချိန်၊ အလုပ်တာဝန်၊ လုပ်ဆောင်မှုနှင့် အလုပ်အမျိုးအစားကို ပို၍ အကျိုးရှိအောင် ဘယ်လို ခွဲဝေသတ်မှတ် ပေးနိုင်သလဲ။

(၃၂) အကျိုးသက်ရောက်မှု (ရလဒ်)ကို ဘယ်လို တိုးပွားအောင် လုပ်နိုင်သလဲ။ (ဖြည့်စွက်ခြင်းသည် ကောင်းသည်။ သို့သော် တိုးပွားခြင်းက ပို၍ ကောင်း၏။)

(၃၃) လူတွေ ပို၍ လိုချင်စရာ ကောင်းလာအောင်၊ အရည်အသွေးတွေကို ပိုကောင်းလာအောင် ဘယ်လို ပြုနိုင်သလဲ။

(၃၄) ပိုကောင်းလာအောင်၊ ပို၍ လိုချင်လာအောင် ပုံသဏ္ဍာန် (ပုံစံ)ကို ဘယ်လို ပြောင်းလဲနိုင်သလဲ။ (ကုန်ပစ္စည်း များစွာတို့ကို သီးခြား ပေါ်လွင်လာအောင်၊ စွမ်းဆောင်ရည် ရှိလာအောင်၊ လိုချင်မှု တိုးပွားလာအောင် ပုံစံပြောင်း၍ ထုတ်လုပ်ကြ၏။)

(၃၅) ပြောင်းလဲထုတ်လုပ်လျှင် ဘယ်အရည်အသွေးတွေ၊ ဘယ်ဝိသေသ လက္ခဏာတွေကို ချန်ထားသင့်သလဲ။ (အပြောင်းအလဲ လုပ်ချင်စေသန်လျှင် အရည်အသွေးကောင်းတွေ ပျက်သွားတတ်သည်။ အသစ်ဖြစ်လွန်းခြင်း၊ တစ်စုထူးခြားလွန်းခြင်းသည် အန္တရာယ် ရှိတတ်သည်။)

(၃၆) ပုံသေ ကန့်သတ်ချက် (သတ်မှတ်) ထားသင့်သလား။ (တစ်ခါတစ်ရံ ပုံသေကန့်သတ်ချက် ထားခြင်းသည် အကျိုးရှိသော၊ လိုအပ်သော ထိန်းချုပ်မှုကောင်း ဖြစ်နိုင်သည်။ သို့မဟုတ်လျှင် ထိန်းချုပ်မှုမရှိဘဲ ဖြစ်သွားတတ်သည်။)

(၃၇) ဘယ်အရာတွေကို တဖြည်းဖြည်း ပြုပြင်သင့်သလဲ။ (တစ်ခါတစ်ရံ အရမ်းပြောင်းလဲပစ်ခြင်းသည် လိုလည်း မလိုအပ်၊ အကျိုးလည်း မရှိ ဖြစ်တတ်သည်။ သာမန်ရိုးရိုးကလေး ပြုပြင်ခြင်းကြောင့်လည်း ကောင်းသောရလဒ် ပေါ်ထွက်လာနိုင်၏။)

(၃၈) အန္တရာယ်နည်းအောင်၊ လုံခြုံစိတ်ချရမှု တိုးအောင် ဘယ်လို လုပ်နိုင်သလဲ။ (ဘယ်ကိစ္စ၊ ဘယ်လုပ်ငန်းမှာ မဆို အန္တရာယ်ကင်းပြီး စိတ်ချရခြင်းကို လူတိုင်း လိုလားကြသည်။ ဤသည်မှာ ကမ္ဘာဦးမှ စ ခဲ့သော လူသဘာဝ ဖြစ်၏။)

(၃၉) လက်ရှိ လိုအပ်ချက်များနှင့် ဆက်စပ် ပတ်သက်နေတာတွေကို တိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်သလား။ (အမျိုးတူရာ ပူးပေါင်းလုပ်ကိုင်ခြင်း၊ ဖက်စပ် သမဝါယမ လုပ်ကိုင်ခြင်းဖြင့် အကျိုးထူး ရရှိနိုင်၏။)

(၄၀) ပြင်ပ အသွင်အပြင်ကို တိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်သလား။ (လူတွေ၊ အဖွဲ့အစည်းတွေ၊ ကုန်ပစ္စည်းတွေနှင့် အရာဝတ္ထုတွေကို ပြင်ပ အသွင်အပြင်အရ ဆုံးဖြတ် တတ်ကြသည်။ ဤသည်မှာ သဘာဝ ဖြစ်၏။ ဤအချက်ကို သတိမထားလျှင် မိမိအတွက် အကျိုးယုတ်နိုင်သည်။)

(၄၁) လုပ်ဆောင်ချက်ကို လက်ရှိအခြေအနေထက် တိုးမြှင့်နိုင်သလား။ လုပ်အား တိုးမြှင့်နိုင်သလား။ (“အလုပ်က အပြောထက် ပို၍ ထိရောက်သည်” ဟူသော

စကားပုံ ရှိသည်။ ဤစကား အမြဲ မှန်၏။ အလုပ်သည် ဆွဲဆောင်မှုကို ဖြစ်ပေါ်စေသည်။ စိတ်ဝင်စားမှုကို ဖော်ဆောင်သည်။ ထို့ကြောင့် လုပ်အားကို အမြဲတမ်း တိုးပွားအောင် ကြိုးစားပါ။)

(၄၂) ချို့ယွင်းချက်နှင့် အဆုံးအရှုံးအတွက် အာမခံချက် ပေးနိုင်သလား။ (စမ်းသပ်ခံခြင်းဖြင့် မိမိ၏ အာမခံချက်ကို သက်သေထူနိုင်သလား။)

(၄၃) သန့်ရှင်းစင်ကြယ်မှု၊ လတ်ဆတ်မှုဖြင့် သို့မဟုတ် အန္တရာယ်ပြုနိုင်သော ညစ်ညမ်းမှုကင်းခြင်းဖြင့် အကျိုးရှိလာအောင် လုပ်နိုင်သလား။

(၄၄) အောက်ဖော်ပြပါ ပြောင်းလဲမှုတစ်ခုခုကြောင့် မိမိအတွက် အကျိုးရှိနိုင် သလား။

(က) မြင့်တင်ခြင်း၊ (ခ) နိမ့်ချခြင်း၊ (ဂ) မာအောင် လုပ်ခြင်း၊ (ဃ) ပျော့အောင် လုပ်ခြင်း၊ (င) အင်အား ဖြည့်ခြင်း၊ (စ) ချောမွတ်ခြင်း၊ (ဆ) ချုံ့ခြင်း၊ (ဇ) ချဲ့ခြင်း၊ (ဈ) တင်းခြင်း၊ (ည) ကျပ်ခြင်း၊ (ဋ) လျှော့ခြင်း၊ (ဌ) လည်ပတ်ခြင်း၊ (ဍ) ငြိမ်သက်ခြင်း၊ (ဎ) အလိုအလျောက် လည်ပတ်စေခြင်း၊ (ဏ) လက်ဖြင့် လည်ပတ်စေခြင်း၊ (တ) ကွန်ပျူတာ အသုံးပြုခြင်း။

(၄၅) ပို၍ ပေါ့အောင် လုပ်ခြင်း သို့မဟုတ် ပို၍ လေးအောင် လုပ်ခြင်းဖြင့် ပို၍ တိုးတက်လာနိုင်သလား။

(၄၆) ပို၍ အဆင်ပြေအောင် လုပ်နိုင်သလား။ ဖြန့်ချိမှု၊ ထုတ်ပေးမှုနှင့် တည်နေရာ အဆင်ပြေ ချောမောအောင် လုပ်ပေးနိုင်သလား။

(၄၇) ပျော်ရွှင်မှု၊ စိတ်ချမ်းသာမှု တိုးလာအောင် လုပ်ပေးနိုင်သလား။ သက်သောင့်သက်သာ ရှိအောင်၊ အပန်းပြေအောင် လုပ်ပေးနိုင်သလား။

(၄၈) အုပ်စုဖွဲ့ခြင်း၊ ဌာနခွဲဖွဲ့ခြင်း၊ ကိုယ်စားလှယ်ပေးခြင်း လုပ်နိုင်သလား။

(၄၉) ဝန်ဆောင်မှု၊ ထိန်းသိမ်းမှု၊ ပြန်လည်ပြင်ဆင်မှု လုပ်ပေးနိုင်သလား။ ပို၍ လွယ်ကူအောင်၊ ပို၍ မြန်ဆန်အောင်၊ ပို၍ ကုန်ကျစရိတ် သက်သာအောင် လုပ်ပေးနိုင် သလား။

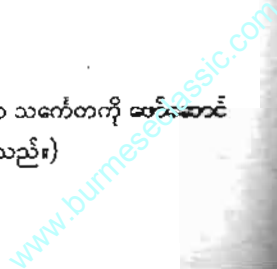
(၅၀) ပို၍ ခေတ်မီအောင် လုပ်ပေးနိုင်သလား။ (စတိုင်လ်၊ ဖက်ရှင်၊ ဒီဇိုင်းတို့ သည် လျင်မြန်စွာ ပြောင်းလဲ နေကြသည်။ ခေတ်နှင့်အညီ ပြောင်းလဲနိုင်ဖို့ လို၏။)

(၅၁) ပို၍ ဆွဲဆောင်မှု ရှိအောင် လုပ်နိုင်သလား။

(၅၂) ဆောင်ရွက်မှု လွယ်ကူရဲ့လား။

(၅၃) ငွေကြေး အပေးအယူ မြန်ဆန်ရဲ့လား။

(၅၄) စွဲမက်စရာ ကောင်းသော၊ မှတ်မိလွယ်သော သင်္ကေတကို ဖော်ဆောင် နိုင်ရဲ့လား။ (မှတ်ဉာဏ်သည် ဆက်စပ်၍ မှတ်သားတတ်သည်။)



(၅၅) (က)နာမည် (ခ)လောဘယ်တံဆိပ် (ဂ)ကုန်အမှတ်တံဆိပ် (ဃ)ထုပ်ပိုးမှု (င)ဒီဇိုင်းပုံစံများ လက်ရှိထက် ပို၍ကောင်းအောင် လုပ်နိုင်သလား။

(၅၆) စမ်းသပ်စစ်ဆေးမှုခံပြီးမှ ပို၍တိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်မည်လား။

(၅၇) အချိန်၊ လုပ်အားနှင့်ငွေ ပိုသက်သာအောင် လုပ်နိုင်သလား။

(၅၈) နမူနာတွေ၊ ဘောနပ်တွေ ပေးပြီး တိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်သလား။

(၅၉) တန်ဖိုးနှင့် အနှစ်သာရ ထပ်မံ ဖြည့်စွက်နိုင်သလား။

(၆၀) ထုတ်လုပ်မှု တိုးအောင်၊ ကုန်ကျစရိတ် လျော့အောင်၊ အရည်အသွေး တက်အောင်၊ အရောင်း သွက်အောင်၊ ဝင်ငွေ ပိုအောင်၊ အမြတ် များအောင်၊ လုံခြုံစိတ်ချ ရအောင် လုပ်နိုင်သလား။

(၆၁) သင်၏ တိုးတက်ပြုပြင်မှုကြောင့် (က)လူတွေ လိုချင်တာကို ပို၍ ပေးနိုင် သလား။ (ခ) လူတွေ မလိုချင်တာကို လျော့၍ ပေးနိုင်မှာလား။ (ဤအချက်သည် အပြောင်းအလဲ လုပ်ခြင်း၏ အဓိကစမ်းသပ်ချက် ဖြစ်၏။ အောင်မြင်မှုနှင့် ဆုံးရှုံးမှုကို ဆုံးဖြတ်သော အချက်လည်း ဖြစ်၏။)

ဘာကိုမဆို တိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်သည်။ ဘယ်အရာကိုမဆို လုပ်နိုင်သည်။ အရာဝတ္ထုများ၊ ကုန်ပစ္စည်းများ၊ အဖွဲ့အစည်းများ၊ စီမံကိန်းများ၊ နည်းစနစ်များ သို့မဟုတ် ဘယ်အရာတွေကို မဆို တိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်သူသည် အမှတ်ရသည်။ ရာထူးတက်သည်။ ပိုက်ဆံရသည်။ ကျော်ကြားသည်။

စိတ်ကူးကောင်း တစ်ချက်ကြောင့် တစ်သက်တာ ချမ်းသာနိုင်သည်။ စိတ်ကူး ကောင်း တစ်ဒါဇင်ရှိလျှင် ချမ်းသာသည်ထက် ပို၍ ချမ်းသာနိုင်သည်။

ပထမဦးစွာ... မိမိ ဘာကို တိုးတက်အောင်လုပ်မလဲ ဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်ပြီး နောက် ဆိုခဲ့သော မေးခွန်း ၆၁ ခုကို သေသေချာချာ ဖတ်၊ ဖြစ်နိုင်ခြေရှိသမျှ သေချာစွာ တွေးဆ၊ အစားထိုး ပြောင်းလဲ၍ ရနိုင်သမျှ ကြံစည် စိတ်ကူး။

ဤအခန်း အစတွင် ပြောခဲ့သည့်အတိုင်း မေးခွန်းအားလုံး သို့မဟုတ် အများစု သည် မိမိနှင့် သက်ဆိုင်လိမ့်မည် မဟုတ်။ သို့သော်လည်း မေးခွန်း တစ်ခုခုသည် မိမိနှင့် တိုက်ရိုက် သက်ဆိုင်နေပြီဆိုလျှင် မိတ်ဆွေ “ရွှေအိုးကြီး” ကို သွားတိုးမိပြီသာ မှတ်ပေတော့။

[ ၁၄ ]

စိတ်ကူးကောင်း ဖော်ထုတ်နည်း

တကယ် အကျိုးရှိမည့် စိတ်ကူးကောင်း ဖော်ထုတ်နည်း သုံးနည်း ရှိသည်။ ဘယ်နည်းကိုပဲ သုံးသုံး မိတ်ဆွေ တကယ် သူ့ဌေးဖြစ်နိုင်၏။

(၁) ရှာဖွေ ဖော်ထုတ်ပါ။ ။ အမြဲတမ်း တည်ရှိနေသော်လည်း ယင်းတို့ တည်ရှိကြောင်း မသိရသည့် အရာတစ်ခုခုကို ရှာဖွေဖော်ထုတ်ပါ။

( ဥပမာ-နယူတန်က “ဆွဲငင်အားနိယာမ” ကို ရှာဖွေဖော်ထုတ်ခြင်းမျိုး သို့မဟုတ် ခြပ်စင်အသစ်များ၊ နည်းလမ်းသစ်များကို ရှာဖွေဖော်ထုတ်ခြင်းမျိုး။)

နည်းသုံးနည်းအနက် ဤနည်းသည် အခက်ဆုံးဖြစ်သည်။ ဤနည်းကြောင့် မိတ်ဆွေ ကမ္ဘာကျော်ပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်လာနိုင်သည်။ သို့သော် ပို၍ လွယ်ကူသော ကျန်နှစ်နည်း လောက်တော့ မိတ်ဆွေအား သူ့ဌေးဖြစ်အောင် လုပ်ပေးနိုင်မည် မဟုတ်။

(၂) တီထွင် ထုတ်လုပ်ပါ။ ။ ယခင်က မရှိသေးသော အရာဝတ္ထုတစ်ခုကို တီထွင်ထုတ်လုပ်ပါ။ တီထွင်ထုတ်လုပ်ခြင်းဟူသည် (သိရှိထားပြီးသော) အရာဝတ္ထု များကို အသစ်အဆန်းအဖြစ် တစ်မူထူးခြားစွာ ပြုလုပ်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။

(ဥပမာ... အလက်ဇန္ဒား ဂရေဟမ်ဘဲလ်က တယ်လီဖုန်းကို တီထွင်ပြုလုပ် ခြင်းမျိုး...)

သို့သော်လည်း မိတ်ဆွေ၏ တီထွင်မှုသည် တယ်လီဖုန်း၊ ရေဒီယို၊ တယ်လီဗီး ဂျင်း၊ ဓာတ်ဆီအင်ဂျင် စသည်တို့လို တော်လှန်သော၊ ရှုပ်ထွေးနက်နဲသော တီထွင်မှု ဖြစ်ရန် မလို။ မိမိ၏ ပတ်ဝန်းကျင်ကို ကြည့်လိုက်စမ်းပါ။ ကုန်ပစ္စည်းတိုင်း သို့မဟုတ် ထိုကုန်ပစ္စည်းများကို ထုတ်လုပ်သော နည်းလမ်းတိုင်းသည် တီထွင်မှု ဖြစ်ကြောင်း သတိပြုမိလိမ့်မည်။

မိမိ၏ စိတ်ကူးစိတ်သန်းနှင့် တီထွင်ဉာဏ်ကို ထိရောက်စွာ အသုံးပြုတတ်သူ တိုင်း အရာဝတ္ထုပေါင်း များစွာကို တီထွင်နိုင်၏။ ဤကမ္ဘာတွင် တီထွင်ရာ၌ သူတကာ ထက် သာသော သောမတ်အင်ဒီဆင်သည် ထောင်ပေါင်းများစွာသော အရာဝတ္ထုများကို တီထွင်ခဲ့သည်။ သို့သော်လည်း သူသည် သူ၏ ထောင်ပေါင်းများစွာသော တီထွင်မှုများ အနက် တီထွင်မှုပေါင်း ၁,၀၉၃ မျိုးကိုသာ မှတ်ပုံတင်နိုင်ခဲ့၏။

သို့သော်လည်း မိတ်ဆွေအနေဖြင့် အင်ဒီဆင်လိုဖြစ်ဖို့ မလို။ မိတ်ဆွေ မြင်နေရ သော၊ သို့မဟုတ် မိတ်ဆွေ အသုံးပြုနေသော ပစ္စည်းတိုင်းကို တစ်စုံတစ်ယောက်က တီထွင်ခဲ့သည်ချည်း ဖြစ်သည်။ (မူလ ပင်ကိုပုံသဏ္ဍာန်အတိုင်း သုံးစွဲသော ကုန်ပစ္စည်းဟူ၍ ခန့်သလောက်ပင်။)

တစ်ခုခုကို တီထွင်ချင်လျှင် မိတ်ဆွေအဖို့ လိုအပ်သည်မှာ ရှိပြီးသော အရာဝတ္ထု များကို အသစ်အဆန်းအဖြစ် တစ်မူထူးခြားစွာ ပြုလုပ်နိုင်သော နည်းလမ်းကို စိတ်ကူး ခြုံငုံရန် ဖြစ်၏။

ပြီးခဲ့သော အခန်းတွင် “အံ့ဖွယ်” မေးခွန်း ၆၁ ခုကို ဖော်ပြခဲ့ပြီးပြီ။ ယင်း မေးခွန်းများကို ဂရုတစိုက် ဖတ်ရှု ဖြေဆိုခြင်းဖြင့် မိတ်ဆွေ၏ တီထွင်ဉာဏ်အတွက် “စိတ်ကူးမီးပွား” ကို ဖော်ထုတ်နိုင်လိမ့်မည်။

(၃)ပြုပြင် ထုတ်လုပ်ပါ။ ။ ရှိပြီးသား ပစ္စည်းတစ်ခုခုကို ပြုပြင်ထုတ်လုပ်ပါ။ ကုန်ပစ္စည်းဖြစ်ဖြစ်၊ နည်းလမ်းဖြစ်ဖြစ်၊ အခြားအရာဝတ္ထု တစ်ခုခုဖြစ်ဖြစ် တစ်ခုလုံးကို မူလနှင့် မတူအောင် လုံးဝ ပြောင်းလဲ ထုတ်လုပ်စရာ မလို။ မူလ အခြေအနေထက် ပိုမိုကောင်းမွန် တိုးတက်အောင် ပြုပြင် ထုတ်လုပ်ရန်သာ လိုသည်။

ဤအလုပ်ကို လူတိုင်း လုပ်နိုင်၏။ လုပ်လည်း လုပ်နေကြ၏။ မိတ်ဆွေအနေဖြင့် တစ်စုံတစ်ရာကို လက်ရှိထက် ပိုကောင်းလာအောင် ပြုပြင် ထုတ်လုပ်လိုသော ဆန္ဒ ပြင်းပြနေရမည်။ အမြဲတမ်း ပြင်းပြနေရမည်။ လောကတွင် ဘယ်အရာကိုမဆို ပို၍ တိုးတက်ကောင်းမွန်လာအောင် ပြုပြင်၍ ရသည်။ ထိုအရာသည် ပြုပြင်မည့်သူကို အရန်သင့် စောင့်နေ၏။ ထိုသူသည် မိတ်ဆွေကိုယ်တိုင်လည်း ဖြစ်ကောင်း ဖြစ်လိမ့်မည်။

ဤနည်းသည် ရိုးရှင်းသည်။ လွယ်ကူသည်။ မိတ်ဆွေဘက်မှ လိုအပ်သည်မှာ “အံ့ဖွယ်” မေးခွန်း ၆၁ မျိုးလုံးကို သေချာစွာ ဖြေဆိုရန်သာ ဖြစ်၏။ ထိုအခါ မိတ်ဆွေ၏ ဦးနှောက်ထဲတွင် “စိတ်ကူးမီးပွား” တွေ ဖျတ်ခနဲ ပွင့်လာလိမ့်မည်။ ဒက်ခနဲ လက်လာလိမ့်မည်။

[ ၁၅ ]  
စိတ်ကူးသည် ဖြစ်ပေါ်မှု၏ အစ

စိတ်ကူးသည် ဖြစ်ပေါ်မှု၏ အစ ဖြစ်သည်။ ပထမဦးစွာ မိမိ၏ ဦးနှောက်ထဲတွင် စိတ်ကူး သန္ဓေတည်ဖို့သာ အရေးကြီး၏။

ဦးနှောက်ထဲတွင် သန္ဓေတည်ပြီးသော စိတ်ကူးကို တကယ် ဖြစ်ပေါ်လာအောင် အကောင်အထည်ဖော်လို ရသည်။ ဤသည်မှာ သဘာဝ၏ နိယာမတရား ဖြစ်၏။

စိတ်ကူးသည် အစ ဖြစ်သည်။ စိတ်ကူးကို ပို၍ ကောင်းလာအောင်၊ အကောင်းဆုံး ဖြစ်လာအောင် ပြုပြင်နိုင်သည်။ ပြောင်းလဲနိုင်သည်။ သို့သော် ဘယ်အရာမဆို အစ ပထမတွင် စိတ်ကူးက အလျင် လာရ၏။

“အရာဝတ္ထုတစ်ခု ဖြစ်ပေါ်မှု၏ အစသည် စိတ်ကူးဖြစ်သည်” ဟူသော နိယာမ တရားကို သိလာသောအခါ ထိုအရာကို တိုးတက်ကောင်းမွန်အောင် စတင်လုပ်ကိုင် လိုသော ဆန္ဒပြင်းပြလာမည်။ ဆန္ဒ ပြင်းပြလျှင် လုပ်ရဲသောသတ္တိ ဝင်လာမည်။

“သင် စိတ်ကူး၍ ရသောအရာ၊ သင် လုပ်နိုင်မည်ဟု ယုံကြည်သော အရာကို သတ္တိရှိရှိဖြင့် စတင်၍သာ လုပ်ပါ။ သတ္တိတွင် ပါရမီဉာဏ် ရှိသည်၊ စွမ်းအားရှိသည်။” ဟု ဂျာမန်တွေ့ခေါ်ရှင်ကြီး ဂါထားက ရေးခဲ့ဖူးသည်။ ဤသည်မှာ “အကြောင်းနှင့်အကျိုး” သဘောတရား၏ မှန်ကန်မှုဖြစ်သည်။

စိတ်ကူးသည် အကြောင်းတရား ဖြစ်သည်။ အကြောင်းတရားကြောင့် အကျိုးတရား ဖြစ်ပေါ်လာသည်။ ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူးသည် အမှန်တကယ် ဖြစ်ပေါ်လာမည့် အကျိုးတရားကို ပေးစွမ်းနိုင်သည်ဟု အမြဲတမ်း စွဲမှတ်ထားပါ။

စိတ်ကူးတစ်ခု၏ စွမ်းအားကို မိတ်ဆွေ တွေးမိချင်မှ တွေးမိလိမ့်မည်။ ဘယ်လိုမှ ဖြစ်ဖြစ် စိတ်ကူးတွင် စွမ်းအားရှိသည်ဟု အမြဲ စွဲမှတ်ထားပါ။ ထို့ကြောင့် “အံ့ဖွယ်” မေးခွန်း ၆၁ မျိုးနှင့် မစမ်းသပ်ရသေးသမျှ မိမိ ရလာသော စိတ်ကူးတစ်ခုကို ဘယ်တော့မှ ဖယ်ထုတ် မပစ်ပါနှင့်။

စိတ်ကူးတိုင်းသည် အမှန်တကယ် ဖြစ်ပေါ်မှု၏ အစ ဖြစ်၏။ ဖြစ်ပေါ်လာသော စိတ်ကူးတိုင်းကို ပို၍ တိုးတက်ကောင်းမွန်လာအောင်၊ အကောင်းဆုံး ဖြစ်လာအောင်၊ အမှန်တကယ် အကောင်အထည် ပေါ်လာအောင် ပြုပြင်သင့်က ပြုပြင်ပါ။ ပြောင်းလဲသင့်က ပြောင်းလဲပါ။

လူတစ်ယောက်သည် အောင်မြင်လိုလျှင် အမြဲတမ်း စိတ်ကူးနေရမည်။ အဘယ်ကြောင့် ဆိုသော် စိတ်ကူးသည် အောင်မြင်မှု မီးပွင့်၏ ခလုတ် ဖြစ်သောကြောင့်တည်း။ စိတ်ကူးလျှပ်စစ်တွေ အမြဲတမ်း စီးမနေလျှင် မိတ်ဆွေ၏ အောင်မြင်ရေး မော်တာစက် သည် ဘယ်လိုမှ မလည်ပတ်နိုင်။ လောင်စာဆီ (ပိုက်ဆံ) တွေ ဘယ်လောက်ထည့်ထည့် ဘယ်လိုမှ မလည်ပတ်နိုင်။

အမြဲတမ်းစီးနေသော စိတ်ကူးလျှပ်စစ်တွေ မရှိလျှင် လောင်စာဆီ(ပိုက်ဆံ)သည် ဘယ်စွမ်းအားကိုမျှ မထုတ်လုပ်နိုင်။

အသုံးဝင်သော စိတ်ကူးသည် ဘယ်လုပ်ငန်းမျိုးအတွက်မဆို မရှိမဖြစ် အဓိက အရေးကြီးသည်။

မိတ်ဆွေသည် အကျိုးရှိသော စိတ်ကူးကို အလျင်မပြတ် ထုတ်လုပ်နိုင်စွမ်းရှိလျှင် မိတ်ဆွေကိုယ်တိုင်လည်း မရှိမဖြစ် အဓိက အရေးကြီးသည့်ပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်လာလိမ့်မည်။ သို့ဆိုလျှင် မိတ်ဆွေ၏ ဝင်ငွေလည်း ဆတက်ထမ်းပိုး တိုးသည်ထက် တိုးလာလိမ့်မည်။

စိတ်ကူးကောင်းတစ်ခုကြောင့် ချက်ချင်း သူဌေးကြီး ဖြစ်သွားနိုင်၏။ စိတ်ကူး ကောင်း တစ်ဒါင်ကြောင့် ပို၍မြန်မြန် ပို၍ ချမ်းသာလာနိုင်၏။

[ ၁၆ ]  
တိုးတက် ပြုပြင်ပါ

ဆူချာပေါက် အမြန်ဆုံးသူ ဌေးဖြစ်နည်း သုံးနည်းရှိသည်။ ၎င်းတို့မှာ (၁)ကုန်ပစ္စည်းကို တိုးတက်ပြုပြင်နည်း၊ (၂)နည်းလမ်းကို တိုးတက်ပြုပြင်နည်း နှင့် (၃)ကိုယ်ကိုယ်ကို တိုးတက်ပြုပြင်နည်းတို့ ဖြစ်၏။

(၁) ကုန်ပစ္စည်းကို တိုးတက်ပြုပြင်နည်း။ ။ “ကုန်ပစ္စည်း” ဟု ဆိုရာတွင် တွေ့ထိ ကိုင်တွယ်၍ ရသော အရာဝတ္ထု အားလုံးကို ဆိုလိုသည်။ မိမိ အသုံးပြုသော၊ မိမိ ပြုလုပ်သော၊ မိမိနှင့် ယဉ်ပါးသော အရာဝတ္ထုများအား တိုးတက်ပြုပြင်ရေးအတွက် စိတ်ကူး ကြံဆပါ။

မိမိ၏ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်၌ ရှိသော ကုန်ပစ္စည်းများကို တိုးတက်ပြုပြင်ခြင်းဖြင့် ပို၍ အကျိုးရှိလာနိုင်၏။

ကုန်ပစ္စည်းတိုင်းကို တစ်နည်းနည်း တိုးတက်ပြုပြင်၍ ရသည်။ နည်းမျိုးစုံဖြင့် တိုးတက်ပြုပြင်၍ ရသည်။ မိမိနှင့် တိုက်ရိုက် မပတ်သက်သော ကုန်ပစ္စည်းများအား တိုးတက်ပြုပြင်ရန် စိတ်ကူးကိုလည်း ဖော်ထုတ်နိုင်သည်။

“လုပ်ငန်းတစ်ခု ပြီးမြောက်ဖို့အတွက် မသိစိတ်(စိတ်ကူး စိတ်သန်း)က အလွန် လာရသည်။ ထို့နောက်မှ သိစိတ် လိုက်လာသည်”

ဟု ပြင်သစ် သင်္ချာပညာရှင်ကြီး ဂျူးလစ် ဟင်နရီဘွန်က ဆိုခဲ့သည်။

ဤနည်းဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းတိုင်းကို တီထွင်ထုတ်လုပ်ခဲ့ကြသည်။ တိုးတက်ပြုပြင် ခဲ့ကြသည်။ ဤလုပ်ငန်းကို မိတ်ဆွေလည်း လုပ်နိုင်သည်။ အခြားလူတွေလည်း လုပ်နိုင် သည်။ လူတိုင်း လုပ်နိုင်သည်။

“တိုးတက်ရေးအတွက် စိတ်ကူး ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းသည် (မိတ်ဆွေကဲ့သို့သော) ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးချင်းထံမှ ထွက်ပေါ်လာကြခြင်း ဖြစ်သည်။... ကြေးစား သုတေသန ပညာရှင်များထံမှ ထွက်ပေါ်လာခြင်း မဟုတ်”

ဟူ၍ အခန်း(၁၁)တွင် ဆိုခဲ့သည်ကို ပြန်လည် သတိရပါ။

(၂) နည်းလမ်းကို တိုးတက်ပြုပြင်နည်း။ ။ ယခုခေတ်တွင် နည်းပညာတွေ အလွန်လျင်မြန်စွာ ပြောင်းလဲနေသည်။ ထို့ကြောင့် ပိုမိုကောင်းမွန်သော နည်းပညာကို ဖော်ထုတ်နိုင်သူသည် သူဌေးဖြစ်ရန် သေချာသည်။

ကုန်ပစ္စည်းကို တိုးတက်ပြုပြင်နိုင်သလို နည်းစနစ်ကိုလည်း တိုးတက်ပြုပြင် နိုင်၏။

နည်းစနစ်ကို ပြုပြင်နိုင်သူသည် ပို၍ အသုံးဝင်လာသည်။ ပို၍ တန်ဖိုးရှိလာသည်။ ထို့ကြောင့် ပို၍ ချမ်းသာလာနိုင်သည်။

- “တိုးတက် ပြုပြင်ပါ”
- “တိုးတက် ပြုပြင်ပါ”
- “တိုးတက် ပြုပြင်ပါ”
- ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယင်းသို့ အမြဲတမ်း တိုက်တွန်း နှိုးဆော်ပေးပါ။
- “ဒီပစ္စည်းကို ဒီထက် တိုးတက်အောင် ဘယ်လို ပြုပြင်ရမှာလဲ”

“ဒီနည်းလမ်းကို ဒီထက် တိုးတက်အောင် ဘယ်လို ပြုပြင်ရမှာလဲ”

“ဒီစိမ့်ကိန်း၊ ဒီလုပ်ငန်း၊ ဒီအဖွဲ့အစည်းကို ဒီထက် တိုးတက်အောင် ဘယ်လို ပြုပြင်ရမှာလဲ”

ယင်းသို့လျှင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အမြဲတမ်း မေးခွန်းထုတ်ပါ။

လူများစုသည် တီထွင်ဉာဏ်ပါပါ စိတ်မကူးတတ်ကြ၊ အပြုသဘော ပါပါ စိတ်မကူးတတ်ကြ။ သူတို့က သူတို့လုပ်ရမည့် အလုပ်နှင့် ပတ်သက်၍ ခါတိုင်း တွေးနေ ကျ အတွေးကိုသာ တွေးကြသည်။ ခါတိုင်း စိတ်ကူးနေကျ စိတ်ကူးကိုသာ ကူးကြသည်။ ထုံထိုင်း ရိုးအိသော ယင်းအတွေးများထက် ကျော်လွန်၍ မတွေးကြ၊ စိတ်မကူးကြ။

ယခု အချိန်မှစ၍ ယင်းအတွေးမျိုး၊ ယင်းစိတ်ကူးမျိုးကို ဦးနှောက်ထဲမှ မောင်း ထုတ်လိုက်ပါတော့။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် မိတ်ဆွေသည် ယခုအချိန်မှ စ၍ အကန့်အသတ် မရှိသော၊ ထီထွင်ဉာဏ်ပါသော၊ အလွန်စိတ်တက်ကြွစရာ ကောင်းသော တွေးခေါ်မှု တက္ကသိုလ် ဝင်ရောက်လာခဲ့ပြီ ဖြစ်သောကြောင့် ဖြစ်၏။

ယခုအချိန်မှစ၍ “ဘယ်လို တိုးတက်ပြုပြင်နိုင်သလဲ” ဟူသော အချက်နှင့် ပတ်သက်ပြီး မိတ်ဆွေအနေဖြင့် စိတ်အားတက်ကြွစွာ တွေးခေါ် စိတ်ကူးရန် အားလုံး အဆင်သင့် ဖြစ်နေပြီ။ အားလုံး ပြည့်စုံနေပြီ။

တီထွင်ဉာဏ်ပါသော စိတ်ကူးတွင် အကန့်အသတ် လုံးဝ မရှိပါ။ ထို့ကြောင့် ဘယ်စိတ်ကူးကိုမှ “အကောင်းဆုံး” ဟူ၍ တရားသေ မခံယူပါနှင့်။ မိတ်ဆွေ၏ တိုးတက် ပြုပြင်မှုကို ပို၍ ပို၍ တိုးတက်ကောင်းမွန်လာအောင် ဘယ်လို တိုးတက်ပြုပြင်ရမှာလဲ ဟူသော အချက်ကိုသာ ဆက်လက်ကြံဆပါ။ ဆက်လက် စိတ်ကူးပါ။

ရရှိလာသော စိတ်ကူးကောင်းကို “အံ့ဖွယ်” မေးခွန်း ၆၁ ခုနှင့် ညှိကြည့်ပါ။ နောက်ထပ် ပို၍ တိုးတက်ပြုပြင်နိုင်ရေးအတွက် ဖြစ်နိုင်သော အစားထိုးလုပ်ငန်း သို့မဟုတ် အလားတူ လုပ်ငန်းမျိုးကို အတတ်နိုင်ဆုံး ရှာကြည့်ပါ။ ရွေးကြည့်ပါ။

သည်တော့ မိတ်ဆွေမှာ ရှေ့အဖို့ စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းသော၊ စိတ်တက်ကြွ စရာ ကောင်းသော၊ တီထွင်ဉာဏ်ပါသော တွေးခေါ်ကြံဆမှုကို တစ်သက်လုံး အမြဲမပြတ် ပြုလုပ်သွားရန်သာ ရှိတော့သည်။ ယင်းသို့ တွေးခေါ်ကြံဆမှု ပြုလျှင် ကုန်ပစ္စည်း၊ နည်းစနစ်၊ စီမံကိန်း၊ ဝန်ဆောင်မှု၊ အဖွဲ့အစည်းများ စသည်တို့အား ပိုမိုတိုးတက်အောင် ပြုပြင်နိုင်သော စိတ်ကူးစိတ်သန်းများ ပေါ်ထွက်လာလိမ့်မည်။

မိတ်ဆွေသည် ကြီးပွားချမ်းသာချင်လျှင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပို၍ အသုံးဝင်လာ အောင် လုပ်ရမည်။ ပို၍ အသုံးဝင်လာလျှင် ပိုမို မြန်ဆန်စွာ ပိုမို ချမ်းသာလာလိမ့်မည်။ သို့သော် ပိုမို မြန်ဆန်စွာ ပိုမို ချမ်းသာအောင် တိုးတက်ပြုပြင်မှု ပြုလုပ်နိုင်ရန် အသေချာဆုံးနှင့် အထိရောက်ဆုံး နည်းလမ်းကို ကျင့်သုံးရဦးမည်။

ဟောင်ပေါ်ထွန်း

(၃)ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တိုးတက်ပြုပြင်နည်း။ ။ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တိုးတက်ပြုပြင်လျှင် မိတ်ဆွေသည် ပို၍ အသုံးဝင်လာလိမ့်မည်။

ပို၍ အသုံးဝင်လာလျှင် ပို၍ မြန်ဆန်စွာ ပို၍ ချမ်းသာလာလိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တိုးတက်ပြုပြင်ပါ။ မိတ်ဆွေသည် ပို၍ အသုံးဝင်လာလိမ့်မည်။ ပို၍ တန်ဖိုးရှိလာလိမ့်မည်။

ပို၍ အသုံးဝင်လာလျှင်၊ ပို၍ တန်ဖိုး ရှိလာလျှင်၊ ပို၍ လျင်မြန်စွာ ပို၍ ချမ်းသာလာလိမ့်မည်။

တကယ်ဆိုသော် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တိုးတက်ပြုပြင်ခြင်းသည် ကြီးပွားချမ်းသာရေး အတွက် အလွန်အရေးကြီးသည်။ ထို့ကြောင့် ဤစာအုပ်၏ လာလတ္တံ့သော အခန်းပေါင်း တော်တော်များများတွင် ထိုအချက်ကိုပင် အဓိကထား၍ ဖော်ပြထားခြင်း ဖြစ်၏။ ထိုအချက်သည်ပင် သေချာပေါက် အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်း ဖြစ်သည်။ ထိုအချက်ကို လေ့လာကျင့်သုံးလျှင် မိတ်ဆွေသည် ပို၍ အသုံးဝင်လာလိမ့်မည်၊ ပို၍ တန်ဖိုးရှိလာလိမ့်မည်။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပို၍ အသုံးဝင်လာအောင်၊ ပို၍ တန်ဖိုးရှိလာအောင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တိုးတက်ပြုပြင်ရသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ထိုအချက်သည် ပို၍လျင်မြန်စွာ ပို၍ ချမ်းသာစေရေးအတွက် အဓိကသော့ချက် ဖြစ်သောကြောင့် ဖြစ်၏။

သို့သော်လည်း မိတ်ဆွေသည် ပိုမိုလျင်မြန်စွာ ပိုမို ချမ်းသာရေးအတွက် (၁) ကုန်ပစ္စည်းကို တိုးတက်ပြုပြင်ခြင်းနှင့် (၂) နည်းလမ်းကို တိုးတက်ပြုပြင်ခြင်းတို့ကိုလည်း ပထမဦးစွာ လေ့လာ ကျင့်သုံးရပေဦးမည်။

ကုန်ပစ္စည်းကို တိုးတက်ပြုပြင်ခြင်းနှင့် နည်းလမ်းကို တိုးတက်ပြုပြင်ခြင်းတို့အတွက် အကောင်းဆုံး စိတ်ကူးကို ရရှိနိုင်ရန် လွယ်ကူပြီး တကယ်လိုအပ်သော လုပ်ရပ်သုံးခု ရှိသည်။

ယင်း လုပ်ငန်းသုံးရပ်ကို နောက်အခန်းတွင် အပြည့်အစုံ ဖော်ပြထားသည်။

[ ၁၇ ]

အကောင်းဆုံးစိတ်ကူး ရရှိရန် လုပ်ရပ် သုံးခု

ပိတ်ဆို့နေသော စိတ်ကူးသည် ဘာမှ တန်ဖိုး မရှိ။

တစ်စုံတစ်ခုကို တိုးတက်ပြုပြင်ရေးအတွက် အကောင်းဆုံး စိတ်ကူးကို ဖော်ထုတ်နိုင်ခြင်းဖြင့် ချီးကျူးခံရန်၊ ဝင်ငွေတိုးရန်၊ ရာထူးတိုးရန် တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းမှာ ယင်းစိတ်ကူးကို ဆက်သွယ်ခြင်း ဖြစ်၏။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း

စိတ်ကူး ဆက်သွယ်ခြင်းတွင် အဆင့်သုံးဆင့် ရှိသည်။ သုံးဆင့်စလုံး အလွန်လွယ်ကူသည်။ သို့သော် မရှိမဖြစ် အလွန်အရေးကြီးသည်။ အောက်ဖော်ပြပါ အဆင့်သုံးဆင့်ကို အပြန်ပြန် အလွန်လွန် ဖတ်ပါ။ လေ့လာပါ။ စဉ်းစားပါ။ မှတ်မိအောင် လုပ်ပါ။ ယင်း အဆင့်သုံးဆင့်ကို မှတ်စုကတ်ပြားတွင် ရေးမှတ်ပြီး ထပ်ကာတလဲလဲ ဖတ်ပါ။

ဘာကြောင့် ယင်းသို့ လုပ်ရသလဲ။ ဘာကြောင့် လုပ်ရသလဲဆိုတော့ ယင်းအဆင့်သုံးဆင့်သည် အမြန်ဆုံးသူဌေးဖြစ်ရေးအတွက် မရှိမဖြစ် အရေးကြီးသော လုပ်ရပ်များ ဖြစ်သောကြောင့် ဖြစ်၏။

(၁) စဉ်းစား တွေးတောပါ။

(၂) ရေးကူး မှတ်သားပါ။

(၃) ပြောဆို ဖော်ထုတ်ပါ။

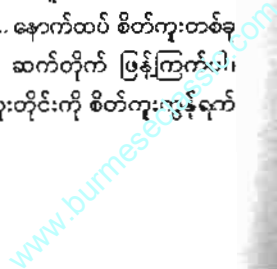
နည်းလမ်းကို သိလျှင် ဘာမှ မခက်။ အလွန် လွယ်သည်။ နည်းလမ်းမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်၏။

(၁)စဉ်းစား တွေးတောပါ။ ။ တစ်စုံတစ်ရာကို တိုးတက်ပြုပြင်ရေးအတွက် စိတ်ကူးကို စဉ်းစားတွေးတောခြင်းသည် အလွန် စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းသည်။ အလွန် စိတ်ဓာတ်တက်ကြွစရာ ကောင်းသည်။ မိတ်ဆွေ၏ စဉ်းစားတွေးတောမှုသည် အမြင်သစ်နှင့် ရည်ရွယ်ချက်သစ်ကို ဖော်ဆောင်ပေးလိမ့်မည်။ မိတ်ဆွေ၏ တီထွင်ဖန်တီးရည်ပြည့်ဝသော ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးပွားစေလိမ့်မည်။ သာမန်တိုးတက်မှုကလေးကို ဖော်ဆောင်သော စိတ်ကူးပင် ဖြစ်စေကာမူ ထိုစိတ်ကူးသည် မိတ်ဆွေအား အောင်မြင်ရေး စိတ်ထားကို ဖော်ထုတ်ပေးလိမ့်မည်။ ထိုအခါ မိတ်ဆွေသည် ဘာအလုပ်ပဲ လုပ်လုပ် မိမိကိုယ်ကိုမိမိ အောင်မြင်သူတစ်ယောက် အနေဖြင့် ထင်မြင်လိမ့်မည်၊ ပြောဆိုလိမ့်မည်၊ ပြုမူလိမ့်မည်။

မိတ်ဆွေ စဉ်းစားတွေးတောသော စိတ်ကူးသစ်တိုင်းသည် မိတ်ဆွေအား စိတ်ကူးသစ်တွေ ပို၍ ထွက်လာအောင် လုပ်ပေးလိမ့်မည်၊ ပို၍ အောင်မြင်အောင် လုပ်ပေးလိမ့်မည်။

လူတိုင်းသည် စဉ်းစားတွေးတောသည့်အခါ တစ်ခုတည်းကို မတွေး၊ တစ်ခုပြီးတစ်ခု သံကွင်းဆက် တွေးကြသည်။ ဤအဆိုသည် အထူးသဖြင့် အရာဝတ္ထုများကို တိုးတက်ပြုပြင်ရန်အတွက် အကြံသစ် ဉာဏ်သစ် ရှာဖွေ စိတ်ကူးသောအခါ တကယ် ခုန်ကန်သည်။ စိတ်ကူးတစ်ခုသည် အခြားစိတ်ကူးတစ်ခု... နောက်ထပ် စိတ်ကူးတစ်ခု နှင့် ဆက်စပ်နေသည်။ ထို့ကြောင့် စိတ်ကူးကွန်ရက်ကို ဆက်တိုက် ဖြန့်ကြဲပါ။ အဆက်မပြတ် ဖြန့်ကြဲပါ။ မိမိ တွေးတောသမျှ စိတ်ကူးတိုင်းကို စိတ်ကူးလွန်ရက် ဖြစ်အောင် ချဲ့ထွင်ဖြန့်ကြဲပါ။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်



သည်တော့ ဘယ်လို ချဲ့ထွင် ဖြန့်ကြက်မှာလဲ။

“အံ့ဖွယ်” မေးခွန်း ပြော ခုကို မိမိ၏စိတ်ကူးနှင့် ဆက်စပ် အသုံးချပါ။ စိတ်ကူး သစ်တွေ အဆက်မပြတ် ပေါ်ထွက်လာလိမ့်မည်။

ထိုစကား မှန်သည်။ စိတ်ကူးညာဏ် ကွန်မြူးရှင်းအတွက် “အံ့ဖွယ်” မေးခွန်း ပြော ခုကို ပထမဦးစွာ အသုံးချပါ။ အံ့ဩစရာ ကောင်းလောက်သည့် အကျိုးရလဒ်များ ပေါ်ထွက်လာလိမ့်မည်။ တီထွင် ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိသော စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ တဖွားဖွား ပေါ်ထွက်လာလိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် အမြန်ဆုံး သူ့ဌေးဖြစ်နိုင်ရန် ပထမဦးစွာ မလွဲမယွေ လုပ်ရမည့် အလုပ်မှာ စဉ်းစားတွေးတောခြင်း ဖြစ်၏။ ဤအချက်ကို အခန်း(၁၂)နှင့် (၁၃)တို့တွင် အသေးစိတ် ဖော်ပြခဲ့ပြီးပြီ။ ယင်းတို့ကို ဤနေရာတွင် ထပ်မံ မဖော်ပြတော့ ပါ။ ပြန်ပြီးသာ ဖတ်ကြည့်ပါတော့။ အကောင်းဆုံး စဉ်းစားတွေးခေါ်နည်းများကို သိရှိရ လိမ့်မည်။ အခန်း (၁၂)နှင့် (၁၃)တို့သည် တစ်စုံတစ်ရာကို တိုးတက်ပြုပြင်ရေးအတွက် အကောင်းဆုံးနှင့် အဖြစ်နိုင်ဆုံး စိတ်ကူးကို ဖော်ဆောင်ပေးလိမ့်မည်။

(၂)ရေးကူး မှတ်သားပါ။ ။ စိတ်ကူးပေါ်လာလျှင် ချက်ချင်း ရေးကူး မှတ်သား ထားပါ။ ရုတ်တရက် ပေါ်လာသော စိတ်ကူးသစ်ကို ချက်ချင်း လက်ငင်း တိုးတက်ပြုပြင် ရန် မကြိုးစားပါနှင့်။ စိတ်ကူးပေါ်လာသည်နှင့် တစ်ပြိုင်နက် ပထမဦးစွာ ရေးမှတ်၍သာ ထားလိုက်ပါ။ စိတ်ကူးသည် ပြည့်စုံသည် ဖြစ်စေ၊ မပြည့်စုံသည်ဖြစ်စေ ထိုစိတ်ကူးကို ထိန်းသိမ်းထားရန် တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းမှာ စာရွက်ပေါ်တွင် ရေးမှတ်ထားခြင်း ပင် ဖြစ်၏။

မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူးကို စာရွက်ပေါ်တွင် ရေးပြီးနောက် ပြန်ဖတ်ကြည့်ပါ။ ပြန်တွေးကြည့်ပါ။ ယင်းစိတ်ကူးကို နောက်ထပ် ဘယ်လို တိုးတက်ပြုပြင်နိုင်သလဲ ဆိုသည်ကို ပြန်လည်စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ယင်းစိတ်ကူးကို အခြေခံပြီး ဆင့်ပွားစိတ်ကူးတွေ ပေါ်ထွက်လာအောင် “အံ့ဖွယ်” မေးခွန်းများနှင့် ပြန်လည်ညှိနှိုင်းကြည့်ပါ။ ထို့နောက် ပေါ်ထွက်လာသော စိတ်ကူးအားလုံးကို စာရွက်ပေါ်တွင် ရေးမှတ်ထားပါ။

စိတ်ကူးများကို ရေးမှတ်ရာတွင် မိမိနှင့် အဆင်ပြေရာ နည်းစနစ်ကို အသုံးပြုပါ။ ၃“x ၅” အရွယ် ကတ်ပြားပေါ်တွင် ဖြစ်စေ၊ မှတ်စု စာအုပ်ထဲတွင် ဖြစ်စေ၊ ၈“x ၁၁” အရွယ် စာရွက်ပေါ်တွင် ဖြစ်စေ၊ ရေးမှတ်နိုင်သည်။(၈“ x ၁၁” အရွယ် စာရွက်ပေါ်တွင် ရေးမှတ်လျှင် ယင်းစာရွက်များကို ဖိုင်တွဲပြီး စားပွဲအံ့ဆွဲ ထဲမှာ ဖြစ်စေ၊ ဝီရိယံထွင် ဖြစ်စေ သိမ်းထားနိုင်သည်။)

မိတ်ဆွေအနေဖြင့် ၃“ x ၅” ကတ်ပြားများကို သုံးလျှင် ကတ်ပြား အတော်များ များကို အကျိုးအိတ်ထဲတွင် ထည့်ထားပါ။ စိတ်ကူးပေါ်လာလျှင် အိတ်ထဲမှ ကတ်ပြား

ထုတ်၍ ရေးမှတ်ထားလိုက်ပါ။ ပြီးနောက် သတိရတိုင်း ကတ်ပြားများကို ထုတ်၍ ပတ်ပါ။ လေ့လာပါ။ (စိတ်ကူးကို စိတ်နှင့် မမှတ်ပါနှင့်။ စာရွက်ပေါ်မှာသာ ရေးမှတ်တဲ။ စိတ်ကူး ပေါ်လာသည်နှင့် ချက်ချင်း ရေးမှတ်ပါ။ ပြန်လည် ပြင်ဆင်ပါ။ အကောင်းဆုံး ဖြစ်အောင် တိုးတက်ပြုပြင်ပါ။)

အမြန်ဆုံး သူ့ဌေးဖြစ်ရေးအတွက် မရှိမဖြစ် လိုအပ်သော တတိယအဆင့်(၁) တတိယနည်းလမ်းကို ဆက်လက် လေ့လာကြရအောင်.....။

(၃)ပြောဆို ဖော်ထုတ်ပါ။ ။ စာရွက်ပေါ်တွင် ရေးမှတ်ပြီး သိမ်းထားသော စိတ်ကူးတစ်ခုသည် ဘယ်သူ့အတွက်မှ ဘယ်လိုမှ တန်ဖိုး မရှိသေးပါ။

အမြန်ဆုံး သူ့ဌေးဖြစ်ရေးအတွက် မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူးကို အခြားသူများ လက်ခံအောင် ဆက်သွယ်ပို့ဆောင်ရဦးမည် ဖြစ်သည်။

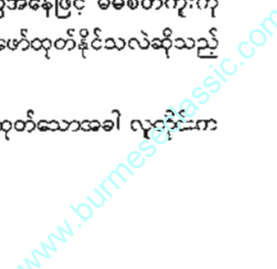
ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူးကို ပြောဆိုဖော်ထုတ်ရမည်။ “ပြောဆို ဖော်ထုတ် ပါ” ဟု ဆိုသောကြောင့် စကားဖြင့် ပြောဆိုခြင်းကိုသာ မဆိုလိုပါ။ မိမိ၏ စိတ်ကူးကို သုတစ်ပါး သိအောင် စကားဖြင့် ဖြစ်စေ၊ စာဖြင့် ဖြစ်စေ ဆက်သွယ်ခြင်းကို ဆိုလိုခြင်း ဖြစ်၏။

မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူးကို ကျွန်ုပ် မသိ၊ မိတ်ဆွေ၏ အခြေအနေကိုလည်း ကျွန်ုပ် မသိ၊ မိတ်ဆွေ၏ ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်ကိုလည်း ကျွန်ုပ် မသိ။ ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူးကို ဘယ်လို ပြောဆို ဖော်ထုတ်ရမည် ဆိုသည့် နည်းလမ်းကိုလည်း မိတ်ဆွေ ကိုယ်တိုင်သာ ဆုံးဖြတ်ပါ။

မိမိ၏ စိတ်ကူးကို တစ်ပါးသူအား ဖော်ထုတ်ဆက်သွယ်နိုင်သည့် နည်းလမ်းတွေ အများကြီး ရှိသည်။ ၂ပမာ...မိမိ၏ အလုပ်ရှင်အား ‘ဒီကိစ္စနှင့် ပတ်သက်ပြီး ကျွန်တော် နဲ့ ဒီလို လုပ်ကြည့်ရင် ဘယ်လိုနေမလဲ’ ဟူ၍ အမှတ်မထင် အကြံပေးတင်ပြသော နည်းလမ်းကိုလည်း သုံးနိုင်သည်။(ဤနည်းကို နောက်အခန်းတွင် ဖော်ပြထားပါသည်။) သို့မဟုတ် မိမိ၏ စိတ်ကူးကို အသေးစိတ် ရေးသား၊ လက်နှိပ်စက်ရိုက်၊ ပြီးတော့ အခုံးလှလှ ပုံးပြီး အစီရင်ခံစာ အဖြစ်ဖြင့်လည်း တင်ပြနိုင်၏။ သို့မဟုတ် ပရိသတ်တစ်ခု နဲ့ ဖြစ်စေ၊ ပရိသတ် အများကြီးကို ဖြစ်စေ စိတ်ပါလက်ပါ ဟောပြောခြင်းဖြင့်လည်း တင်ပြနိုင်၏။

သင့်လျော်သော ဘယ်နည်းကိုပဲ သုံးသုံး မိတ်ဆွေအနေဖြင့် မိမိစိတ်ကူးကို အသိအမှတ်ပြုရာတွင် ဘယ်လိုအခြေအနေမျိုးနှင့် အကောင်းဆုံး ဖော်ထုတ်နိုင်သလဲဆိုသည့် အချက်သည်သာ အဓိက ဖြစ်သည်။

မိမိ၏ တိုးတက်ပြုပြင်ရေး စိတ်ကူးကို ပြောဆို ဖော်ထုတ်သောအခါ လူတိုင်းက စိတ်ဝင်စားစွာ နားထောင်လိမ့်မည်ဟု ယုံကြည်ထားပါ။



အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် "စိတ်ကူး"သည် "တိုးတက်မှု"ဖြစ်သည်။ "စိတ်ကူး"သည် "တိုးတက်ပြုပြင်မှု" ဖြစ်သည်။ "စိတ်ကူး"သည် "ပိုက်ဆံ"ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်ရေးအတွက် အောက်ပါ လိုအပ်ချက် သုံးရပ်ကို ဆောင်ရွက်ပါ။

(၁) စဉ်းစား တွေးတောပါ။

(၂) ရေးကူး မှတ်သားပါ။

(၃) ပြောဆို ဖော်ထုတ်ပါ။

ဘယ်အရာကိုမဆို တိုးတက် ပြုပြင်နိုင်၏။

အရာရာတိုင်းကို တိုးတက် ပြုပြင်နိုင်၏။

စိတ်ကူးမီးပွားကို ဖော်ထုတ်နိုင်လျှင် မိတ်ဆွေသည် ချီးကျူးခံရလိမ့်မည်။ ရာထူးတက်လိမ့်မည်။ ထင်ပေါ်ကျော်ကြားလိမ့်မည်။ အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်လိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့် အမြဲမပြတ် (၁)စဉ်းစား တွေးတောပါ။ (၂) ရေးကူး မှတ်သားပါ။ (၃) ပြောဆို ဖော်ထုတ်ပါ။

[ ၁၈ ]

စိတ်ကူးကို အကောင်ဆုံး တင်ပြနည်း

ကုမ္ပဏီအတွက် တကယ် အကျိုးရှိနိုင်သည်ဟု ယုံကြည်သော စိတ်ကူးတစ်ခုကို စဉ်းစား မိလျှင် မိမိအား ပို၍ အသုံးကျသူ ဟူ၍ ထင်လာစေနိုင်သည့် နည်းလမ်းမျိုးဖြင့် အထက် လူကြီးထံ တင်ပြပါ။ သို့သော် ယင်းသို့ တင်ပြရာတွင် ကြားဝါစိတ် သို့မဟုတ် မခံချင်စိတ် တော့ ကင်းဖို့ လို၏။

တကယ်တော့ မိတ်ဆွေ၏ အထက်လူကြီးသည် မိတ်ဆွေထက် ပို၍ ဗဟုသုတ ရှိနိုင်သည်။ ပို၍ အတွေ့အကြုံ များနိုင်သည်။ သို့ဖြစ်လျှင် မိတ်ဆွေက စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ကို သူ့ထက် ပိုသိသည် ဟူသော ဟန်ပန်မျိုးဖြင့် တင်ပြပါက သူက ဘယ်လိုမှ လက်ခံနိုင် မည် မဟုတ်။

ထို့ကြောင့် အတွေ့အကြုံ ပို၍များသော သူ၏ ထင်မြင်ချက်ကို တောင်းခံသည့် မေးခွန်းမေးခြင်း ပုံစံမျိုးဖြင့်သာ မိမိစိတ်ကူးကို အမြဲတမ်း တင်ပြပါ။

တင်ပြပုံမှာ ဤသို့ ဖြစ်၏။

အောက်ဖော်ပြပါ မေးခွန်းများ သို့မဟုတ် အလားတူ မေးခွန်းမျိုးများကို သင့် လျော်သလို ပုံစံပြောင်းပြီး ရှောင်တခင် သဘောမျိုး ယဉ်ကျေးစွာ မေးပါ။

(က) (မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူး) အဲဒီလို လုပ်မယ်ဆိုရင် ဘယ်လိုဖြစ်လာမယ်လို့ ဆရာ ထင်ပါသလဲ။

(ခ) (မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူး)အဲဒါကို ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီက စမ်းသပ်ကြည့်ဦး ဆိုရင်.... ဖြစ်မယ်လို့ ဆရာ ယူဆပါသလား။

(ဂ) (မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူး) အဲဒီလို ကျွန်တော်တို့ လုပ်ရင် ကုန်ထုတ်လုပ်မှု တိုးတက်လာပါ့မလား ဆရာ။

(ဃ) (မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူး) ကျွန်တော်တို့က အဲသလိုလုပ်ရင် ဖောက်သည်တွေ က ဘယ်လို တုံ့ပြန်လာမယ်လို့ ဆရာ ယူဆပါသလဲ။

(င) (မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူး) အဲသလို လုပ်ရင် ကျွန်တော်တို့ အမှုထမ်းတွေက ကြိုက်ပါ့မလား ဆရာ။

ယင်းတို့မှာ မိမိ၏ စိတ်ကူးကို မေးခွန်းပုံစံဖြင့် အလုပ်ရှင်ထံ တင်ပြရာတွင် အသုံးပြုနိုင်သော "အဆိုပြု နည်းလမ်း" ချစ်ခင်ရားလှစေဟန်သော နမူနာများဝင် ဖြစ် သည်။

"အဆိုပြု နည်းလမ်း" က မိတ်ဆွေတို့က အောက်ပါ အတိုင်း အကျိုးပြုနိုင်၏။ အကားအကွယ် ပေးနိုင်၏။

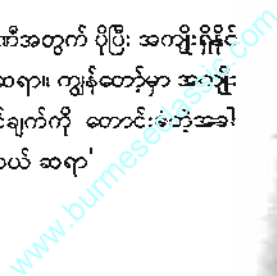
မိမိက အလုပ်ရှင်ထက် ပိုတော်သည် ဟူသော အမြင်မျိုး ဖြစ်ပေါ်မလာနိုင်တော့။ မိမိက အတွေ့အကြုံပိုရှိသော အလုပ်ရှင်၏ ထင်မြင်ချက်ကို မေးခွန်းပုံစံဖြင့် ရှောင်တခင် သဘောမျိုး ယဉ်ကျေးစွာ မေးခြင်းသာ ဖြစ်၏။

မိမိစိတ်ကူးသည် တကယ် တန်ဖိုးရှိသည်ဟု ယုံကြည်လျှင် အလုပ်ရှင်ထံ တင်ဖြစ်အောင် တင်ပြပါ။ မိတ်ဆွေသည် မိမိကိုယ်ကို ပို၍ အသုံးဝင်အောင် ကြိုးစား လုပ်ကိုင်သူအဖြစ် ချီးကျူးခံရမည်မှာ သေချာသည်။

အကယ်၍ မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူးသည် အလုပ်မဖြစ်နိုင် ဟု အလုပ်ရှင်က ယူဆလျှင်လည်း သူ့အနေဖြင့် ယင်းသို့ ယူဆကြောင်း၊ ဘာကြောင့် ယင်းသို့ ယူဆ ကြောင်း မိတ်ဆွေကို ရှင်းပြလိမ့်မည်။ ထိုအခါ မိတ်ဆွေက ဝမ်းသာစွာဖြင့် 'ဒါကြောင့်မို့ ကျွန်တော်စိတ်ကူးကို အကောင်အထည် မဖော်ခင် ကျွန်တော်ထက် အတွေ့အကြုံပိုများတဲ့ ဆရာထင်မြင်ချက်ကို ကျွန်တော် တောင်းခံတော့ပါ ဆရာ' ဟု ပြောလိုက်ရုံသာ ရှိတော့ သည်။ ဤနည်းအားဖြင့် မိမိ၏ စိတ်ကူးကို ပယ်ချခံရခြင်းသည် အလုပ်ရှင်အား မိမိက အတန်အလှည့်ဖြင့် အကြံပေးခြင်း အဖြစ်သို့ ပြောင်းလဲသွား၏။

အခြေအနေ ပေးလျှင်-

မိတ်ဆွေအနေဖြင့် 'ကျွန်တော့်ကိုကျွန်တော် ကုမ္ပဏီအတွက် ပိုပြီး အကျိုးရှိနိုင် တဲ့ နည်းလမ်းတွေကို ကျွန်တော် စိတ်ကူးကြည့်ပါတယ် ဆရာ။ ကျွန်တော့်မှာ အကျိုး နှီးနှေးစိတ်ကူး ရှိတယ်လို့ ယူဆပြီး ဆရာရဲ့ ထင်မြင်ချက်ကို တောင်းခံတဲ့အခါ ဆရာအနေနဲ့ မငြင်းပယ်ဘူးလို့ ကျွန်တော် ယုံကြည်ပါတယ် ဆရာ'



ဟု ထပ်လောင်း ပြောနိုင်၏။

အကယ်၍ အလုပ်ရှင်က-

‘ခင်ဗျားစိတ်ကူးကို ကျုပ် စိတ်မဝင်စားဘူး၊ လက်ရှိ အလုပ်ကိုသာ တာဝန်ကျေအောင် လုပ်စမ်းပါ’

ဟု ပြောလျှင်တော့ ပို၍ တိုးတက်သော အခြား ကုမ္ပဏီတစ်ခုတွင် ပို၍ တက်လမ်းရှိသော အလုပ်ကို ရအောင်သာ ကြိုးစားပါလေတော့။

သို့သော် “ရာထူးတက်ရန် သေချာပေါက်နည်းလမ်းမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပို၍ အသုံးဝင်အောင် လုပ်နည်း” ဖြစ်ကြောင်းကိုတော့ အမြဲတမ်း မှတ်ထားပါ။

‘ကုမ္ပဏီအတွက် ကျွန်တော် ပိုပြီး အသုံးဝင်လာအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမှာလဲ ဆရာ’

ဟု အကြံတောင်းလျှင် အလုပ်ရှင်က မိတ်ဆွေကို စိတ်ဝင်စားလာလိမ့်မည်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပို၍ အသုံးကျလာအောင် လုပ်နိုင်သော သေချာပေါက်အောင်မြင်ရေး နည်းလမ်းသုံးမျိုးမှာ...

- (၁) ကုန်ပစ္စည်းများကို တိုးတက်ပြုပြင်ပါ။
- (၂) နည်းစနစ်များကို တိုးတက်ပြုပြင်ပါ။
- (၃) မိမိကိုယ်ကို တိုးတက်ပြုပြင်ပါ။

မိတ်ဆွေသည် တိုးတက်ပြုပြင်မှုကို အားပေးချီးမြှောက်သည့် စိမ့်ခန့်ခွဲမှုစနစ် ရှိသော တိုးတက်သည့် ကုမ္ပဏီအတွက် မိမိကိုယ်ကို ပို၍ အသုံးဝင်အောင် အထက်ပါ နည်းလမ်းများဖြင့် အကောင်အထည် ဖော်နိုင်လျှင် အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်လာမည်မှာ ဗေဒင် မေးနေစရာ မလိုပါချေ။

[ ၁၉ ]

သူဌေးဖြစ်ရန် “ရွှေလမ်းမကြီး”

‘ခင်ဗျားမှာ တီထွင်ဖန်တီးနိုင်စွမ်း မရှိရင် (တိုးတက်ပြုပြင်ရေးအတွက် စိတ်ကူးကောင်းတွေ မဖော်ထုတ်နိုင်ရင်) အထက်လူကြီးတွေက ခင်ဗျားကို မီးကျွမ်းနေတဲ့ မီးလုံးလိုပဲ သဘောထားလိမ့်မယ်။ မီးကျွမ်းနေတဲ့ မီးလုံးဟာ ဘယ်လို ဖြစ်သွားမယ်ဆိုတာ ခင်ဗျား သိပါတယ်’

ဟု ထိပ်တန်းစီမံခန့်ခွဲမှု အတိုင်ပင်ခံ တစ်ဦးက ပြောဖူး၏။  
ဝင်ငွေ သုတေသန လေ့လာမှု အားလုံးတွင် တီထွင် ဖန်တီးနိုင်စွမ်း ရှိသူများသာ လျှင် အများဆုံးဝင်ငွေ ရရှိကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။

ဗဟိုဌေးစနစ်

အမေရိကန်နိုင်ငံ “အသုံးချနှင့် သက်မွေးမှု စိတ်ပညာရှင်များအသင်း”က “ဉာဏ်ရည်စမ်းသပ်မှု” သုတေသနစစ်တမ်း ပြုလုပ်ခဲ့သည်။ ယင်းသို့ ပြုလုပ်ရာတွင် ပထမအုပ်စု၌ လစာများသော အရာရှိကြီးများ ပါဝင်ပြီး၊ ဒုတိယအုပ်စုတွင် လစာနည်းသော အမှုထမ်းများ ပါဝင်၏။ စုစုပေါင်း စမ်းသပ်မှုလေးခု ပြုလုပ်သည့်အနက် သုံးခုတွင် အဆိုပါ အုပ်စုနှစ်ခုစလုံး ဉာဏ်ရည်တူညီကြသည်။ သို့သော် စတုတ္ထ စမ်းသပ်မှုတွင်မူ တီထွင်ဖန်တီးဉာဏ် ရှိသူများက ပို၍အဆင့်မြင့်ပြီး ဝင်ငွေလည်း ပို၍ကောင်းကြောင်း တွေ့ရှိရ၏။ သူတို့သည် သူများထက် ပို၍ တီထွင် ဖန်တီးနိုင်စွမ်း ရှိသောကြောင့် ဝင်ငွေလည်း သူများထက် ပို၍ ကောင်းကြခြင်း ဖြစ်သည်။

စိတ်ကူးကောင်းများကို တွေးတော ဖော်ထုတ်နိုင်လျှင် ပိုက်ဆံရမည်။  
ကုမ္ပဏီကို တိုးတက်ပြုပြင်ရေးအတွက် မိတ်ဆွေ စဉ်းစား တွေးတောထားသော စိတ်ကူးကောင်းများကို မိတ်ဆွေက အထက်ကို တင်ပြလိုသည် ဆိုကြပါစို့။ သို့ဆိုလျှင် မိတ်ဆွေအတွက် အကျိုးရှိအောင် ထိပ်တန်းကုမ္ပဏီများမှ ရရှိသော အတွင်းရေး လိုအပ်များကို ဖော်ပြပါမည်။

အဆိုပါ ကုမ္ပဏီများ၏ အဆိုအရ အမှုထမ်းများထံမှ ရရှိသော အကြံဉာဏ် အားလုံးလိုလိုမှာ အလွန် ကြေးကြီးသည်။ ယင်းတို့ကို လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော် လျှင် ပိုက်ဆံတွေ ပိုအော့၍ သုံးစွဲရမည်။ ထို့ကြောင့် ကုန်ကျစရိတ် လျော့နည်းစေသော ကုမ္ပဏီအတွက် ငွေကုန်ကြေးကျ သက်သာစေသော နည်းလမ်းကောင်းများကို စိတ်ကူးကြံဆ ပေးနိုင်သည့် အမှုထမ်းများကိုသာလျှင် ၎င်းတို့က ပို၍ တန်ဖိုးထားကြသည်။ ယင်းသို့သော အမှုထမ်းများကိုသာလျှင် ရာထူး တိုးပေးချင်ကြသည်ဟု သိရှိရ၏။

အမှန်ဆိုသော် ကုမ္ပဏီကို တိုးတက် ပြုပြင်ရေးအတွက် စိတ်ကူးကောင်းများကို စဉ်းစားတွေးတောခြင်း အလုပ်သည် ကုန်ကျစရိတ် လျော့ပေါ့ရေးနှင့် ငွေကုန်ကြေးကျ သက်သာစေရေး အတွက်လောက်သာ ကန့်သတ်ထားခြင်း မဟုတ်။ သို့သော်လည်း ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်တို့က ယင်းနှစ်ချက်ကိုသာ အဓိက ထားကြသည်။ ယင်းနှစ်ချက်အတွက် အကောင်းဆုံး စိတ်ကူးများကိုသာ အလိုရှိကြသည်။

သို့သော်လည်း ကုမ္ပဏီတိုးတက်ရေးအတွက် အခြားအချက်အလက်တွေလည်း ဖွဲ့ပေးသေးသည်။ အခြား စိတ်ကူးတွေလည်း ရှိပေးသေးသည်။ အောက်ပါ ကိစ္စရပ်များ အတွက် စိတ်ကူးကောင်းများ ဖော်ထုတ်နိုင်လျှင် မိတ်ဆွေသည် ကြီးပွား ချမ်းသာရေး အတွက် “ရွှေလမ်းမကြီး” ပေါ်သို့ ရောက်ရှိလိမ့်မည်။

- (၁) ကုန်ကျစရိတ် လျော့ပေါ့ရေး၊
- (၂) ငွေကုန်ကြေးကျ သက်သာရေး၊
- (၃) အရောင်း တိုးတက်ရေး၊

ဗဟိုဌေးစနစ်





- (၄) ကုန်ထုတ်လုပ်မှု တိုးတက်ရေး၊
- (၅) အမြတ်အစွန်း တိုးတက်ရေး။

ယင်းတို့အပြင် အခြား နည်းလမ်းတွေလည်း ထောင်နှင့်ချီ၍ ရှိပါသေးသည်။ တကယ်ဆိုသော် မီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ တဏှာတိုင်းအတွက် အရေးတကြီး လိုအပ်သော စိတ်ကူးကောင်းများကို ဤစာအုပ် တစ်အုပ်လုံး အပြည့် စာရင်းပြုစု၍ပင် ရနိုင်၏။ ဧည့်သို့ပင် ဖြစ်စေ ကုမ္ပဏီ တိုးတက်ရေးအတွက် ဆိုလျှင် မည်သည့် စိတ်ကူးကောင်းမဆို တန်ဖိုးရှိသည်ချည်းပင်။ မည်သည့် စိတ်ကူးကောင်းကိုမဆို ဖော်ထုတ်နိုင်သူသည် ရာထူးတိုးမည်၊ ဆုကြေးရမည်၊ လစာတိုးမည်။ ထို့ပြင် အခြားသော တိုးတက်မှုများကိုလည်း ခံစားရမည်မှာ သေချာ၏။

အချုပ်ဆိုသော် “တီထွင်ဖန်တီးနိုင်စွမ်း” သည် အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်ရေးအတွက် “ရွှေလမ်းမကြီး” ပင် ဖြစ်တော့သည်။

[ ၂၀ ]

စိတ်ကူးကို ဖော်ဆောင်နည်းများ

အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်ရန် တိုးတက်ပြုပြင်ရေးအတွက် စိတ်ကူးများကို ဖော်ဆောင်နိုင်သည့် တစ်ခုတည်းသော သေချာပေါက် သိပ္ပံနည်းကျ နည်းလမ်းမှာ ကျိုးကြောင်းညီညွတ်စွာ အပြန်ပြန် အလှန်လှန် မိမိ တွေးခေါ် စဉ်းစားထားသော အကောင်းဆုံး စိတ်ကူးများကို စဉ်းစားတွေးတောရန်၊ ရေးကူးမှတ်သားရန်နှင့် ထုတ်ဖော်ပြောဆိုရန် ပင် ဖြစ်၏။

ထိုအချက်သည် အခန်း(၁၂)နှင့် (၁၃)တို့တွင် ဖော်ပြထားသော “အံ့ဖွယ်” မေးခွန်း ၆၁ ခုဖြင့် ဖော်ထုတ်သည့် “စိတ်ကူး မီးပွားများ” ၏ ရည်ရွယ်ချက်လည်း ဖြစ်သည်။ မိမိ၏ စိတ်ကူးများကို အဆိုပါ မေးခွန်းများနှင့် စစ်ဆေးခြင်းသည်ပင်လျှင် သိပ္ပံနည်းကျ နည်းလမ်းကို အသုံးပြုခြင်း ဖြစ်၏။

သို့သော်လည်း ယောဂနည်းမှသည် ရေချိုးကန်ထဲတွင် စက္ကူလှေမျှောနည်းအထိ အခြားသော စိတ်ကူးဖော်ဆောင်နည်းတွေလည်း ရှိသေးသည်။

ယောဂနည်းဖြင့် စိတ်ကူးဖော်ဆောင်ရာတွင် တစ်နာရီခန့် မလှုပ်မယှက် ငြိမ်သက်စွာ ထိုင်နေရ၏။ စာဖတ်ခြင်း သို့မဟုတ် တစ်ခုခုကို ကြည့်ရှုခြင်း လုံးဝ မပြုရ။ သို့သော် စိတ်ကူးကို တမင်တကာ အားစိုက်ပြီး လိုက်မရှာရ။ ဝင်ချင်သည့် စိတ်ကူး ဝင်လာပါစေ၊ စိတ်ကို စိတ်ရှည်စွာ လွတ်လွတ်လပ်လပ် လွတ်ထားရ၏။ စိတ်တံခါးကို ဖွင့်ထားရ၏။

အခြား ယောဂနည်း တစ်နည်းမှာ အမှောင်ခန်းထဲမှ ကြမ်းပြင်တွင် ထိုင်ခင်း ဖယောင်းတိုင်စီးကို တည်ငြိမ်စွာ ကြည့်နေရသည်။ စိတ်ကူးတွေ ဝင်လာသည်အထိ စိတ်ရှည်စွာ စောင့်နေရန် ဖြစ်၏။

နောက် ယောဂနည်း တစ်နည်းကတော့ ဆိတ်ငြိမ်သော တောတောင်ထဲတွင် ဖြစ်စေ၊ အခြား သာယာလှပပြီး စိတ်ချမ်းမြေ့ဖွယ်ကောင်းသော နေရာတွင် ဖြစ်စေ ကမ္မဋ္ဌာန်းထိုင်ခြင်း ဖြစ်သည်။

“အမျိုးသား စိတ်ကူးဝိဇ္ဇာ” ဟု နာမည်ကျော်သော ဘတ်စလေရမ်း(ရှီကာတို တက္ကသိုလ် ပါမောက္ခ)ကမူ အခြားတစ်နည်းကို သုံးသည်။ သူသည် နေ့တိုင်း အနှောင့်အယှက် ကင်းစွာ တစ်နာရီတိတိ အခန်းပိတ်နေပြီး စိတ်ကို သူ့အတိုင်း လွတ်ထားသည်။ ဤနည်းကို အခြား “သက်မွေးဝမ်းကျောင်း စိတ်ကူးထုတ်လုပ်သူများ” ကလည်း အသုံးပြုကြ၏။ သို့သော် ဤနည်းကို ကျင့်သုံးလျှင် မိမိလိုချင်သော စိတ်ကူးပေါ်တွင်သာ စိတ်ကို စူးစိုက် မထားရ။ သူ့ အလိုက်သင့် လွတ်ထားရ၏။ ဤနည်းကို “ထွေပြားသော အာရုံဖြင့် စိတ်ကူးဖော်ဆောင်နည်း” ဟု ခေါ်သည်။ တစ်ခုတည်းသော သီးသန့်စိတ်ကူးကို မရှာလိုသော အခါမျိုး၌ ဤနည်းသည် ကောင်း၏။

“ထွေပြားအာရုံ” ဖြင့် အခြား စိတ်ကူးရှာနည်း တစ်နည်းမှာ တစ်ချိန်တည်းတွင် ခိတ်ကူးတွေ အများကြီး တွေးတောပြီး အလုပ်မဖြစ်သော စိတ်ကူးကို ချက်ချင်းဖယ်ထုတ်ပစ်ကာ အလုပ်ဖြစ်မည့် စိတ်ကူးကို ရယူခြင်း ဖြစ်၏။ ဤနည်းမှာ သိပ္ပံပညာရှင်ကြီး သောမတ်အက်ဒီဆင် အသုံးပြုသော နည်းတစ်နည်း ဖြစ်သည်။ အက်ဒီဆင်သည် တစ်ချိန်တည်းတွင် စိတ်ကူးတွေ အများကြီး ကူးပြီး အလုပ်တွေ အများကြီး လုပ်သည်။

အခြား စိတ်ကူးရှာသူတွေလည်း ပေါ်မလာသော စိတ်ကူးကို အတင်းလိုက် မရှာကြ။ အခြား စိတ်ကူးတစ်ခုကိုလည်း လိုက်မရှာတော့ဘဲ လုံးဝ ရပ်နားပြီး မိမိ ဝါသနာပါရာ အလုပ်တစ်ခုသို့ အာရုံပြောင်းပစ်လိုက်၏။ နောက်တစ်နေ့ သို့မဟုတ် မိမိ စိတ်ပါသော တစ်နေ့နေ့ကျမှ မူလအကြောင်းအရာကို ပြန်လည်စိတ်ကူးသည်။

“ထွေပြားအာရုံ” ဖြင့် စိတ်ကူးရှာနည်းသည် ပုဂ္ဂိုလ်လိုက်ပြီး အမျိုးမျိုးကွဲပြား၏။ ဟောလိဂ်ရုပ်ရှင်မြို့တော်မှ ဇာတ်ညွှန်းရေးဆရာ တစ်ယောက်ဆိုလျှင် စန္ဒရာ၊ တီးရင်း စိတ်ကူး ရှာတတ်သည်။ နောက်တစ်ယောက်ကတော့ ဘုရားရှိခိုးကျောင်းသို့ သွားပြီး ကမ္မဋ္ဌာန်းထိုင်ရင်း စိတ်ကူး ရှာတတ်သည်။ နောက်တစ်ယောက်က ဦးထုပ်အသစ်ဝယ်ရင်း ရှာသည်။ အများစုက အပျင်းမြေ့ လမ်းလျှောက် ထွက်ရင်း ရှာသည်။ တချို့က ခရီးရှည် လမ်းလျှောက်ထွက်ရင်း ရှာသည်။ တချို့က အကြိုက်ဆုံး ထေးဖိတ် နားထောင်ရင်း ရှာသည်။ တချို့နည်းတွေကတော့ တော်တော် ထူးခြားသည်။ နှံ့ဟာမို (Don Herold) က ရေချိုးကန်ထဲတွင် ရေစိမ်ရင်း ရှာသည်။ ဤနည်းကို ကမ္ဘာတော်

စာရေးဆရာကြီး ဂျိုးဆက်ကွန်ရတ်လည်း ကျင့်သုံး၏။ ကဗျာစာဆို ရှယ်လီကမူ ရေချိုး ကန်ထဲတွင် စက္ကူလှေ မျှောကစားရင်း ရှာသည်။ တော်တော်များများသည် မုတ်ဆိတ် ခိုတ်ရင်း ရှာကြ၏။ သို့သော် တေးပြုစာဆို ဘရမ်းကတော့ သူ၏ အကောင်းဆုံး တေးဂီတ စိတ်ကူးများကို ဖိနပ်တိုက်ရင်း ရရှိသည်။

အားလုံး ကိုယ့်နည်းနှင့် ကိုယ်ချည်းပါပဲ။

သို့သော်လည်း အခန်း(၁၂)နှင့် (၁၃)တို့တွင် ဖော်ပြခဲ့သည့် “အံ့ဖွယ်” မေးခွန်း ၆၁ ခုနှင့် တိုက်ဆိုင်စစ်ဆေးပြီးမှ ရရှိလာသော အကောင်းဆုံး စိတ်ကူးသည်သာလျှင် တိုးတက်ပြုပြင်ရေးအတွက် ကျိန်းသေပေါက် သိပ္ပံနည်းကျ စိတ်ကူး ဖြစ်၏။ စဉ်းစား တွေးတောခြင်း၊ ရေးကူး မှတ်သားခြင်းနှင့် ဖော်ထုတ် ပြောဆိုခြင်းဖြင့် ရရှိလာသော စိတ်ကူးသည်သာလျှင် အကောင်းဆုံးစိတ်ကူး ဖြစ်၏။

[၂၁]

စိတ်ကူး ရေးစီကြောင်း

အရာဝတ္ထုများကို တိုးတက်ပြုပြင်ရေးအတွက် စဉ်းစားတွေးတော၍ ရလာသော စိတ်ကူး များကို ချက်ချင်း ရေးကူး မှတ်သားထားလိုက်ပါ။

စိတ်အာရုံထဲ ဝင်လာသော စိတ်ကူးများကို အဆိုးအကောင်း ဆုံးဖြတ်ဖို့ မကြိုး စားပါနှင့်။ ဝေဖန်ဆန်းစစ်ဖို့ မကြိုးစားပါနှင့်။

စိတ်ကူးတစ်ခုကို ဝေဖန်သုံးသပ် ဆုံးဖြတ်နေလျှင် စိတ်ကူးရေးစီကြောင်း ပြတ် တောက်သွားလိမ့်မည်။ ယင်းသို့ဖြစ်လျှင် ပြန်စဖို့ ခက်ခဲတတ်၏။

ထို့ကြောင့် စိတ်ကူးတစ်ခု ရလာလျှင် ချက်ချင်း ရေးမှတ်ထားလိုက်ပါ။ နောက်ထပ် ဆက်စပ်ပြီး စဉ်းစားတွေးတောပါ။ နောက်ထပ် စိတ်ကူးတစ်ခု ရလာလျှင် ချက်ချင်း ရေးမှတ်ထားလိုက်ပါ။

အကျိုးအမြတ်ရှိသော စိတ်ကူးကို ဖော်ထုတ်ရရှိရေး လျှို့ဝှက်ချက်မှာ ဖြစ်နိုင်သမျှ တစ်ခုမဟုတ် တစ်ခု ပြောင်းလဲစဉ်းစားပြီး ရရှိလာသော စိတ်ကူးကို ချက်ချင်း ရေးမှတ် ထားလိုက်ရန် ဖြစ်၏။ ကွဲပြားခြားနားချက် အားလုံးကို စာရင်းရေးထားပါ။ စိတ်ကူးတိုင်း အတွက် ကွဲပြားခြားနားချက်များ ပေါ်ထွက်လာရန် အခန်း(၁၃)ပါ “အံ့ဖွယ်” မေးခွန်း ၆၁ ခုကို စစ်တမ်းအဖြစ် အသုံးပြုပါ။ သို့သော် စိတ်ကူးကို ဖန်တီးဖော်ထုတ်နေစဉ် ဝေဖန်ဆန်းစစ်ခြင်း၊ ဆုံးဖြတ်ချက်ချခြင်း လုံးဝ မပြုပါနှင့်။

ပေါ်လာသော စိတ်ကူးများကို ရေးမှတ်ထားပြီးနောက် ယင်းတို့၏ ကွဲပြား ခြားနားချက်များကို စာရင်းလုပ်ပါ။ ယင်းသို့ လုပ်ပြီးမှသာ ယင်းတို့ကို ပြန်လည်ဆုံးသပ် ပါ။ ဝေဖန် ဆန်းစစ်ပါ။ တန်ဖိုး ဖြတ်ပါ။ ဆုံးဖြတ်ချက် ချပါ။

သို့သော်လည်း စိတ်ကူးတစ်ခုသည် လက်တွေ့ အသုံးမကျနိုင်၊ အလုပ်မဖြစ်နိုင် ဟု ယူဆသည့်တိုင်အောင် ယင်းစိတ်ကူးကို ရုတ်တရက် ဖယ်ထုတ်မပစ်ပါနှင့်။ တစ်ခါ တစ်ရံ ယင်းစိတ်ကူးကို စမ်းသပ်ကြည့်ခြင်းသည် အကျိုးရှိတတ်၏။

နှစ်ပေါင်း တော်တော်ကြာကြာက ကျွန်ုပ်သည် ငါးများချန်ပီယံ ဖြစ်ခဲ့ဖူးသည်။ ထိုစဉ်က ဘယ်အခြေအနေမျိုးတွင်မဆို ကျွန်ုပ်သည် နေ့တိုင်း ပျမ်းမျှ ငါး ၂၈ ကောင် ရရှိ၏။ နောက်ပိုင်းတွင် ငါးကောင်ရေ ပိုမို ရရှိရန် ကျွန်ုပ် စိတ်ကူးထုတ်သည်။ သို့ဖြင့် ဘယ်အခြေအနေတွင်မဆို နေ့တိုင်း ပျမ်းမျှကောင်ရေ ၆၀ ရရှိသည်အထိ တိုးတက်လာ ၏။ ယင်းသို့ တိုးတက်လာခြင်းမှာ ကျွန်ုပ်၏ တီထွင်ဆန်းသစ်သော စိတ်ကူးကြောင့် ဖြစ်သည်။ အစာကို ငါးတွေ ဟပ်ချင်အောင် မြူးဆွယ်နည်းသစ်များကို တီထွင်နိုင်ခြင်း ကြောင့် ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့်....

(၁) တိုးတက်မှုအတွက် စိတ်ကူး ဖော်ဆောင်ခြင်းကို ဘယ်လုပ်ငန်းမျိုးတွင်မဆို အသုံးပြုနိုင်၏။

(၂) စိတ်ကူးတစ်ခု ရလာလျှင် ပထမဦးစွာ စမ်းသပ်ကြည့်ပြီးမှ ပယ်သင့်က ပယ်ပါ။

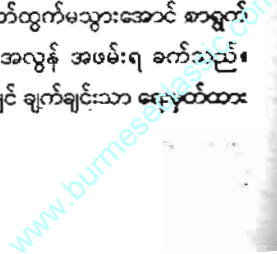
(၃) ပထမစိတ်ကူး အလုပ်မဖြစ်လျှင် နောက်ထပ် ဆင့်ပွား စိတ်ကူးများကို အပြောင်းအလဲလုပ်၍ စမ်းသပ်ကြည့်ပါ။

စိတ်ကူးကို စဉ်းစားတွေးတောသောအခါ အကောင်းဆုံးစိတ်ကူး ပေါ်လာရန် ဗလာစာရွက်ကို ကြည့်ပြီး ထိုင်နေရုံ သက်သက်မျိုး မဖြစ်ပါစေနှင့်။

စိတ်ကူးပေါ်လာလျှင် ချက်ချင်း ရေးမှတ်ထားလိုက်ပါ။ ဘယ်လို စိတ်ကူးမျိုးပဲ ဆိုလာပေါ်လာ ချက်ချင်း ရေးမှတ်ထားလိုက်ပါ။

ကမ္ဘာကျော် စာရေးဆရာကြီးတစ်ယောက်၏ နည်းလမ်းတစ်ရပ်မှာ နေ့စဉ် တေးပွဲမှာထိုင်ကာ ပထမဆုံး ပေါ်လာသော စိတ်ကူးကို စာရွက်ပေါ် ရေးမှတ်လိုက်သည်။ နောက်ထပ် စိတ်ကူးသစ် ပေါ်မလာလျှင် ထိုအကြောင်းကိုပင် ထပ်ရေးသည်။ နောက်ထပ် အသစ်တွေ ပေါ်လာလျှင် ယင်းတို့ကို ရေးထားလိုက်ပြန်သည်။ ဤနည်းဖြင့် သူသည် နှစ်ကူး အားကောင်းလာပြီး နောက်ဆုံးတွင် သူ့အလိုရှိသော စိတ်ကူးကို ရရှိတော့သည်။ မိမိ၏ ဦးနှောက်ထဲတွင် စိတ်ကူးရေးစီကြောင်း တသွင်သွင် စီးဆင်းနေရန် အရည်အချင်းကို လုံးဝ ထည့်မတွက်ပါနှင့်။ အရေအတွက်ကိုသာ အဓိက ထားပါ။

ပထမဦးစွာ စိတ်ကူးကို အဓိအရ ဖမ်းထား၊ လွတ်ထွက်မသွားအောင် စာရွက် ဆီမှာ ချက်ချင်း မှတ်သားထားလိုက်၊ စိတ်ကူးသည် အလွန် အဖမ်းရ ခက်သည်။ အလွန် ပျံ့လွင့်လွယ်သည်။ ထို့ကြောင့် စိတ်ကူးပေါ်လာလျှင် ချက်ချင်းသာ ရေးမှတ်ထား နိုင်၏။



မောင်ပေါ်ထွန်း

ပြီးတော့မှ ဝေဖန်သုံးသပ်၊ တန်ဖိုးဖြတ်၊ ဆုံးဖြတ်ချက်ချ။ သို့သော် စိတ်ကူး  
တော်ဆောင်နေစဉ် အတွင်းမှာတော့ ယင်းသို့ လုံးဝ မလုပ်ပါနှင့်။

စိတ်ကူးခြင်းကို ဘယ်တော့မှ မရပ်နှင့်။ အမြဲတမ်း စိတ်ကူးနေ။ စိတ်ကူးတစ်ခု  
ဟာ တိုးတက်မှု မဟုတ်သေး။ အစပဲ ရှိသေးသည်ဆိုတာ အမြဲမှတ်ထား။ မိတ်ဆွေ၏  
စိတ်ကူးသည် အဆောက်အအုံ မဟုတ်သေး၊ အုတ်မြစ်မျှသာ ဖြစ်သေးသည် ဆိုတာ  
အမြဲ မှတ်ထား။

စိတ်ကူးတိုင်းကို အခြား ဆက်နွယ်ပတ်သက်သည့် စိတ်ကူးများဖြင့် ဖြည့်စွက်ပြီး  
ပေါင်းစပ်ပေးရမည်။ စီမံကိန်းတွေ၊ လုပ်ငန်းတွေ၊ တိုးတက်မှုတွေ ပြည့်စုံပြီးမြောက်ရသည်  
မှာ စိတ်ကူးတွေကို ပေါင်းစပ်ဖွဲ့စည်းပြီး ဆောင်ရွက်သောကြောင့် ဖြစ်၏။

စိတ်ကူးတိုင်းကို 'နောက် ဘာရှိသေးလဲ'၊ 'အခြား ဘာကျန်သေးလဲ'၊ 'ဟိုလို  
လုပ်လျှင်ကော'၊ 'သည်လို လုပ်လျှင်ကော' စသည့် မေးခွန်းများဖြင့် ဖော်ဆောင်ပါ။  
[အခန်း(၁၃)ပါ "အဖွယ်" မေးခွန်းများကို အသုံးပြုပါ။]

အရာဝတ္ထုများ၊ နည်းလမ်းများ၊ စီမံကိန်းများနှင့် အဖွဲ့အစည်းများအား တိုးတက်  
ပြုပြင်ရေးအတွက် စိတ်ကူးကောင်းများကို တီထွင် ဖန်တီးယူပါ။ ဘယ်လို စိတ်ကူးပဲ  
ဖြစ်ဖြစ် စိတ်ကူးကောင်းကို ဖော်ဆောင်နိုင်လျှင် မိတ်ဆွေသည် ပို၍ အသုံးဝင်လာ  
လိမ့်မည်။ ပို၍ တန်ဖိုး ရှိလာလိမ့်မည်။ အမြန်ဆုံး သူ့ဌေးဖြစ်လာလိမ့်မည်။

[၂၂]

အသိနှင့်စိတ်ကူး ပေါင်းမှ ကြီးပွားမည်

ခေတ်မီ "စွယ်စုံကျမ်း" တစ်စုံတွင် မိတ်ဆွေ လေ့လာနိုင်သည်ထက် ပို၍များသော  
အချက်အလက်များ ပါဝင်၏။

မိတ်ဆွေ၏ အလုပ်ရှင်သည် ယင်းစွယ်စုံကျမ်းမျိုး တစ်စုံကို ဒေါ်လာ ၅၀၀ ခန့်  
ဖြင့် ဝယ်ယူနိုင်သည်။ ထို့နောက် စွယ်စုံကျမ်းပါ အချက်အလက်များကို သုလေ့လာချင်  
သည့် အချိန်တွင် အချိန်မရွေး လေ့လာနိုင်၏။ စွယ်စုံကျမ်းသည် နေ့လယ်စာ စားရန်၊  
ကော်ဖီသောက်ရန်၊ အပျော်ခရီး သွားရန် အပြင်သို့ ဘယ်တော့မှ မထွက်။ ထို့ပြင်  
စွယ်စုံကျမ်းအတွက် လူမှုဖူလုံရေးကြေးလည်း မပေးရ၊ ဘာနပ်ဆုငွေလည်း မပေးရ။  
အားလုံးပေါင်းမှ ဒေါ်လာ ၅၀၀ သာ ပေးရ၏။

မိတ်ဆွေသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အသုံးဝင်ရန်အတွက် ကျောင်းတက်ပြီး  
အချက်အလက်များကို လေ့လာရမည်ဟု ဆိုလျှင် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် အချက်အလက်  
အားလုံးကို သိသည့်တိုင်အောင် အလုပ်ရှင်အတွက် မိတ်ဆွေ၏ "တစ်သက်တာ"

ရာပြည့်စာချုပ်တိုက်

အမြန်ဆုံး သူ့ဌေးဖြစ်နည်း

တန်ဖိုးသည် ဒေါ်လာ ၅၀၀ သာ ဖြစ်လိမ့်မည်။ မိတ်ဆွေအား တစ်သက်တာအတွက်  
ဒေါ်လာ ၅၀၀ သာ ပေးသင့်သည်။

သို့သော်လည်း လူအများစုသည် (စွယ်စုံကျမ်းပါ အချက်အလက်များကို  
မဆိုထားဘိ) မြောက်ဒေါ်လာတန် (နှစ်ချုပ်)(Almanac)စာအုပ်တွင် ပါဝင်သော အချက်  
အလက် အားလုံးကိုပင် ကုန်စင်အောင် မလေ့လာနိုင်၊ မသိရှိနိုင်ကြ။ သို့ဆိုလျှင်  
တစ်သက်တာ စုစုပေါင်း ဝင်ငွေမှာလည်း မြောက်ဒေါ်လာပင် ဖြစ်သင့်၏။ တကယ်  
ဆိုသော် အလုပ်ရှင်တစ်ယောက်အဖို့ မြောက်ဒေါ်လာတန် အမှုထမ်းတစ်ယောက်ကို  
ခန့်ထားခြင်းထက် မြောက်ဒေါ်လာတန် "နှစ်ချုပ်" စာအုပ် တစ်အုပ်ကို ဝယ်ယူခြင်းက  
ပို၍ အဆင်ပြေပြီး ပို၍ အလုပ်ဖြစ်လိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေ၏ ဗဟုသုတ (အချက်အလက်များကို သိခြင်း)သည်  
မိတ်ဆွေသည် "စွယ်စုံကျမ်း"နှင့် တူညီသလား၊ သို့မဟုတ် "နှစ်ချုပ်" ကျမ်းနှင့် တူညီ  
သလား ဟူသော အချက်ပေါ်တွင် တည်ကာ တစ်သက်တာ ဝင်ငွေသည်လည်း ဒေါ်လာ  
၅၀၀ သို့မဟုတ် မြောက်ဒေါ်လာ ဖြစ်လိမ့်မည်။

အချက်အလက်များသည် သူ့ချည်းသက်သက်ဖြင့် ဘာမှ တန်ဖိုးမရှိ။ စိတ်ကူး  
ဖြင့် လှုပ်ရှားစေသော အခါမှသာ တန်ဖိုးရှိ၏။

မိတ်ဆွေသည် အမြန်ဆုံး သူ့ဌေးဖြစ်ရန် တန်ဖိုးရှိရမည်။ တန်ဖိုးရှိရန်အတွက်  
(၁) အသုံးကျသော အချက်အလက်များကို သိရမည်။ (၂) အသုံးကျသော အချက်အလက်  
များကို လက်တွေ့ကျသော စိတ်ကူးဖြင့် လက်တွေ့စမ်းသပ်ရမည်။ (၃) ထို့နောက်  
အကျိုးအမြတ်ရှိသော တိုးတက်ပြုပြင်မှုများကို လုပ်ကိုင် ဖော်ထုတ်ရမည်။

အချက်အလက်သည် တည်ငြိမ်သည်။ လှုပ်ရှားမှု မရှိ၊ သာမန်သတင်း အသိ  
ဆေးခြင်းသာ ဖြစ်သည်။ သတင်းအချက်အလက်ကို အသုံးမချလျှင် ဘာတန်ဖိုးမှ မရှိ။  
ဘာ အကျိုးအမြတ်မှ မရှိ။

အသုံးမချသော အချက်အလက်သည် အသုံးမချသော ခြေနှင်းခုံ ဖြစ်သည်။  
သို့သော် ခြေနှင်းခုံကို အသုံးမချသောအခါ ခြေနှင်းခုံသည် "စွမ်းအင်" ဖြစ်လာသည်။  
ထို့ကြောင့် အချက်အလက် ဟူသမျှသည် အခွင့်အလမ်းကောင်းအတွက် ခြေနှင်းခုံပင်  
ဖြစ်၏။

ကြီးပွားချမ်းသာရေးအတွက် "ရွှေလမ်းမကြီး"သည် အသုံးကျသော အချက်  
အလက် (ဗဟုသုတ)များကို လေ့လာဆည်းပူးခြင်း ဖြစ်သည်။ လေ့လာရရှိသော  
ဗဟုသုတ အချက်အလက်များကို အသုံးကျသော စိတ်ကူးဖြင့် ပေါင်းစပ်ဖွဲ့စည်းပြီးနောက်  
တန်ဖိုးရှိသော တိုးတက် ပြုပြင်မှုများကို လုပ်ဆောင်ရမည်။ ထိုအခါ မိတ်ဆွေသည်  
ပို၍ အသုံးဝင်လာမည်။ ပို၍ တန်ဖိုးရှိလာမည်။ သို့ဆိုလျှင် မိတ်ဆွေ အမြန်ဆုံး သူ့ဌေး  
ဖြစ်လာလိမ့်မည်။

ရာပြည့်စာချုပ်တိုက်

ကြီးပွားချမ်းသာရန်အတွက် သိပ်ပြီး မခက်လှပါ။

မိတ်ဆွေလည်း ကြီးပွားချမ်းသာနိုင်သည်။ ဘယ်သူမဆို ကြီးပွားချမ်းသာနိုင်သည်။

စာသင်ကျောင်းများသည် လူငယ်များအား ဗဟုသုတ အချက်အလက်များကို သင်ကြားပေးခြင်းဖြင့်သာ အချိန်အများဆုံး ဖြန့်နေကြသည်။ ပြင်သစ် စာရေးဆရာကြီး အနာတိုဖရန်၏ အောက်ပါ အဆိုအမိန့်ကို ဆရာ ဆရာမတွေ အားလုံး ဖတ်ကြည့်သင့်၏။

“ကျွန်ုပ်တို့၏ သင်ကြားမှု အားလုံးတွင် စိတ်ကူးများဖြင့် ပြည့်နှက်နေပါစေ။ လက်ရှိတွင်ကား ဗဟုသုတ အချက်အလက်များဖြင့်သာ ပြည့်နှက်နေ၏”

ကျောင်းသားတိုင်းအား အောက်ပါ အချက်သုံးချက်ကို သင်ပေးသင့်သည်။

(၁) ရည်မှန်းသော အလုပ်အတွက် အားလုံးက အသုံးဝင်သော ဗဟုသုတ အချက်အလက်များ။

(၂) တန်ဖိုးရှိသော၊ အကျိုးအမြတ်ရှိသော တိုးတက်ပြုပြင်မှုများကို ဖော်ဆောင်နိုင်မည့် အသုံးကျသော ဗဟုသုတ အချက်အလက်များနှင့် ဖွဲ့စည်းပေါင်းစပ်ထားသည့် စိတ်ကူး ဖန်တီးဖော်ထုတ်ခြင်း။

(၃) တန်ဖိုးရှိသော တိုးတက်ပြုပြင်မှုများနှင့် အကျိုးအမြတ်ရှိသော တိုးတက်မှုများကို ဖော်ဆောင်နိုင်သည့် ဆက်သွယ်ရေး နည်းလမ်းများ။

ဤလေ့လာရေး နည်းလမ်းသုံးခုသည် ကျောင်းသားများအတွက်သာ မက ကိုယ်ထူးကိုယ်ချွန် လေ့လာသူများ အတွက်လည်း အသုံးဝင်သည်။ ကျွန်ုပ် ရေးသမျှ စာအုပ်တိုင်းသည်လည်း ဤအချက်ကိုပင် အဓိက ထား၏။

ဤနည်းလမ်းများကို မလေ့လာဘဲနှင့် မည်သူမျှ အောင်မြင်မှု မရနိုင်။

လာမည့်အခန်းတွင် အထက်ဖော်ပြပါ တတ်ယူနည်းလမ်းကို အတိအကျ ဖော်ပြမည်။ ယင်းနည်းလမ်းမှာ တန်ဖိုးရှိသော တိုးတက်ပြုပြင်မှုနှင့် အကျိုးအမြတ်ရှိသော တိုးတက်မှုအတွက် စိတ်ကူးများကို ဆက်သွယ်နည်း ဖြစ်၏။ ယင်းအခန်း၏ ခေါင်းစဉ်မှာ “စိတ်ကူးကို လက်တွေ့အကောင်အထည် ဖော်ပါ” ဟူ၍ ဖြစ်သည်။

[၂၃]

စိတ်ကူးကို လက်တွေ့ အကောင်အထည် ဖော်ပါ

စားပွဲပေါ်သို့ ရောက်လာသော အလုပ်များကိုသာ လုပ်ကိုင်ခြင်းသည် မိတ်ဆွေ၏ အနာဂတ် တိုးတက်မှုကို မပေးစွမ်းနိုင်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ယင်းသို့ လုပ်ကိုင်နေခြင်း

ဖြင့် မိတ်ဆွေသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အများစုကြီးထဲမှ သာမန်လူတစ်ယောက်သာ ဖြစ်နေသောကြောင့် ဖြစ်၏။ သာမန်လူတစ်ယောက်သည် တန်ဖိုး မရှိ။ ထို့ကြောင့် လွယ်လွယ်ကူကူ ပေါ့ပေါ့လော့လော့ အစားထိုးလို့ ရ၏။

မိတ်ဆွေသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စက်ယန္တရားကြီးထဲတွင် အစားထိုး၍ရသော သာမန် ခွေးသွားစိတ်ကလေးတစ်ခု မဖြစ်ချင်လျှင်-

(၁) တိုးတက်ပြုပြင်ရေးအတွက် လက်တွေ့ အသုံးကျသော စိတ်ကူးများကို ဖော်ထုတ်နိုင်ရမည်။ အခန်း(၁၃)ပါ “အဖွယ်” မေးခွန်းများကို ဖြေဆိုကြည့်ပါ။ ယင်း မေးခွန်းများကို ဖြေဆိုရာမှ ပေါ်ထွက်လာသော စိတ်ကူးမှန်သမျှကို စာရွက်ပေါ်တွင် ရေးမှတ်ထားပါ။

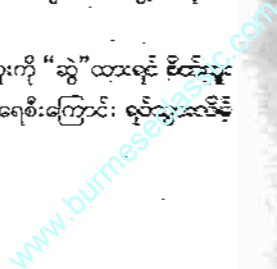
(၂) မိမိ စဉ်းစားတွေးတော၍ ရေးမှတ်ထားသော စိတ်ကူးများကို ပြန်လည် သုံးသပ်ပါ။ တန်ဖိုးဖြတ်ပါ။ လက်တွေ့ အလုပ်ဖြစ်ရေးအတွက် ယင်းစိတ်ကူးများကို တစ်ခုတည်းဖြစ်အောင်၊ သို့မဟုတ် အသုံးဝင်သော စိတ်ကူးများဖြစ်လာအောင် ပေါင်းစပ် ကြည့်ပါ။ ပို၍ ကောင်းလာအောင်၊ ပို၍ ပိုပြင်ပြတ်သားလာအောင် ပြုလုပ်ပါ။ အချိန် ဆွဲမထားနှင့်။ ယခုချက်ချင်း လုပ်ပါ။ အကောင်းဆုံး ဖြစ်လာအောင် ဆိုပြီး စောင့်မနေနှင့်။ ယခု ရှိသမျှကိုပင် ယခုချက်ချင်း လုပ်ပါ။

(၃) မိမိ၏ စိတ်ကူးများကို တည်ငြိမ်စွာ၊ ယဉ်ကျေးစွာ၊ ရိုးသားစွာဖြင့် သက်ဆိုင်ရာသို့ တင်ပြပါ။ မိမိ၏ စိတ်ကူးများကို မိုးပေါ်မှ ကျလာသော ဥပဒေသများလို သဘောထားပြီး လေတစ်လုံး မိုးတစ်လုံး ကြွားကြွားဝင်ဝင် မတင်ပြပါနှင့်။ [“စိတ်ကူးကို အကောင်းဆုံး တင်ပြနည်း” (အခန်း-၁၈)ကို ပြန်ဖတ်ကြည့်ပါ။]

ကမ္ဘာကျော် အအောင်မြင်ဆုံး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်သော ဒေါက်တာ ဝီလျံ၊ အမ်၊ ခွီးလ် အကြံပြုသော အောက်ပါ “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း” ကို လေ့လာကြည့်ပါ။

“စိတ်ကူးကောင်းတစ်ခုခု လာရင် ချက်ချင်း အကောင်အထည် ဖော်ရမယ်။ အချိန်ကောင်း နေရာကောင်းကို ရွေးနေရင် ဘယ်တော့မှ လုပ်ဖြစ်မှာ မဟုတ်တော့ဘူး။ စိတ်ကူးကောင်း ရလာရင် ဘယ်အချိန်၊ ဘယ်နေရာမှာပဲ ရရ အဲဒီအချိန်၊ အဲဒီနေရာမှာ နုတ်ချင်း စတင် အကောင်အထည် ဖော်ပါ။ ဘာမှ မလုပ်ဘဲ နေတာ၊ လုပ်ရင်တော့ ကောင်းမှာပဲလို့ စဉ်းစားနေတာထက် မကောင်းဘူးလို့ အတိအကျ လက်တွေ့ သိတာ ဦးကောင်းတယ်”

စိတ်ကူးကို ဘယ်တော့မှ “ဆွဲ” မထားနှင့်။ စိတ်ကူးကို “ဆွဲ” ထားရင် ဇီဝိတပျာ သံကွင်းဆက်ထဲမှ အလိုက်သင့် စီးပွားရေးသော စိတ်ကူးရေးစီးကြောင်း လှည့်လည်နေခြင်း ခုတ်ခြင်း။



စိတ်ကူးကို “ဖုံးအုပ်” ဤလည်း မထားနှင့်။ စိတ်ကူးကို “ဖုံးအုပ်” ထားလျှင် ဝိတ်လှောင်ခံရ၍ မွန်းကျပ် သေဆုံးသွားလိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူးများကို ထုတ်ဖော်ပြောပြပါ။ အခြားသူများ၏ ဝေဖန်ခြင်း၊ အကြံပေးခြင်းကို ကြည်ဖြူစွာ ခံယူပါ။ အခြားသူများ၏ ထင်မြင်ချက်၊ အကြံပေးချက်များဖြင့် မိမိ၏ စိတ်ကူးကို အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် ဖြည့်စွက် မွမ်းမံပါ။ အခြားသူများ၏ ဝေဖန် အကြံပေးခြင်းကို လိုက်လံဝမ်းသာ ကြိုဆိုပါ။ ကျေးဇူးတင်ပါ။

သူတို့က မိတ်ဆွေ၏စိတ်ကူး ပိုမို ကောင်းမွန်လာအောင် ဝေဖန်ခြင်း၊ အကြံပေးခြင်း ဖြစ်သည်ဟု လက်ခံပါ။ မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူးကို သူတို့က ချက်ချင်း လက်မခံလျှင် သော်မှ လုံးဝ အလေးမထားခြင်းထက် ပို၍ ကောင်းသေးသည် ဟု သဘောထားပါ။

မိမိအား မှတ်မှတ်ရရ အရေးစိုက်လာရေးအတွက် အလွယ်ဆုံး၊ အကောင်းဆုံးနှင့် အကျိုးအရှိဆုံး နည်းလမ်းမှာ တိုးတက်ပြုပြင်ရေးအတွက် အသုံးကျသော စိတ်ကူးများကို တင်ပြခြင်းပင် ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့်.... အကျိုးရှိမည့် စိတ်ကူးကောင်းများ ရွေးချယ်နိုင်သည့် လမ်းပေါက်များကို အမြဲတမ်း ဖွင့်ထားပါ။

လက်တွေ့ကျသော၊ အသုံးဝင်သော စိတ်ကူးများကို အလုပ်ခွင်၌ လက်တွေ့အသုံးချနိုင်ရန် အမြဲတမ်း ကြိုးစားပါ။

အနာဂတ်အတွက် အကျိုးရှိမည့် တိုးတက်ရေး စိတ်ကူးကောင်းများကို မိတ်ဆွေ၏ မသိစိတ်ထဲ၌ အမြဲတမ်း သိမ်းဆည်းထားပါ။

မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူးကောင်း ထုတ်လုပ်မှုလှိုင်းတွင် ပြီးပြည့်စုံသော စိတ်ကူးကောင်းများနှင့် အမြဲတမ်း ပြည့်နေပြီး လုပ်ငန်းပေါက်မြောက်အောင် အမြဲတမ်း ရှေ့သို့ ချီတက်ပါ။

မိတ်ဆွေ၏ ဘဝတစ်သက်တာ ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်သို့ ရှေးရှုသော “စိတ်ကူးလမ်းကြောင်းများ” ကို အမြဲတမ်း ဖောက်လုပ်နေပါ။

သို့ဆိုလျှင် မိတ်ဆွေသည် မရေရာ မသေချာသည့် အခြေအနေမျိုးနှင့် ဘယ်တော့မှ မကြုံရတော့၊ ကြီးတန်းလျှောက်နေရသည့် အဖြစ်မျိုးနှင့် ဘယ်တော့မှ မဆုံရတော့။ ဘေးကျပ် နံကျပ် အဖြစ်မျိုး၊ ကြောက်လန့်စိုးရိမ်နေရသည့် အဖြစ်မျိုးနှင့် ဘယ်တော့မှ ရင်မဆိုင်ရတော့။

ထို့ကြောင့် ယခုအချိန်ကစပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ‘ငါဟာ တစ်ခုခုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး တစ်ခုခု ဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်တဲ့လူ’ ဆိုတာကို စိတ်ချလက်ချ ယုံကြည်လိုက်ပါ။ သို့ဆိုလျှင် မိတ်ဆွေ၏ ဘဝသည် ယခုအချိန်မှစပြီး တိုးတက်မှု လမ်းကြောင်းပေါ်သို့ ရောက်ရှိလာလိမ့်မည်။ မိတ်ဆွေသည် စိတ်ကူးကောင်းတွေ ပို၍ ပို၍ ဖော်ထုတ်

လာနိုင်လိမ့်မည်။ လုပ်ရပ်ကောင်းတွေ ပို၍ ပို၍ ရရှိလာလိမ့်မည်။ အခွင့်အလမ်းထောင်တွေ ပို၍ ပို၍ ပေါ်ပေါက်လာလိမ့်မည်။ ပိုက်ဆံတွေ ပို၍ ပို၍ ဝင်လာလိမ့်မည်။ ဤနည်းဖြင့် အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်လာလိမ့်မည်။

[၂၄]

စိတ်ကူးစားကို ထက်အောင် သွေးပါ

ကိုယ့်စိတ်ကူး၊ ကိုယ့်အကြံဉာဏ်ကို သူတစ်ပါး ဝေဖန်တာကို မကြောက်ပါနှင့်။ ဝေဖန်ခြင်းကို ဝမ်းပန်းတသာ ကြိုဆိုပါ။ ဝေဖန်ခြင်းကို ဖိတ်ခေါ်ပါ။ ဝေဖန်ခြင်းမှ ပညာယူပါ။ ဝေဖန်ခြင်းအတွက် ကျေးဇူးတင်ပါ။ ရိုးသားဖြူစင်ပြီး ကိုယ့်အတွက် အကျိုးရှိသော ဝေဖန်ခြင်းအတွက် လှိုက်လှိုက်လှဲလှဲ ကျေးဇူးတင်ကြောင်း ထုတ်ဖော်ပြောပြပါ။

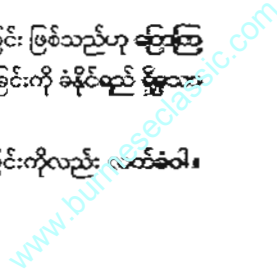
ဝေဖန်ရေး စားသွေးကျောက်သည် ကြမ်းချင် ကြမ်းလိမ့်မည်။ သို့သော် ယင်းအချက်သည်ပင်လျှင် မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူးစားကို ပို၍ တက်လာစေလိမ့်မည်။ မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူးကို ဝေဖန်သူတစ်ယောက်မှ မရှိလျှင် ထိုစိတ်ကူးကို မည်သူမျှ စိတ်ဝင်စားလိမ့်မည် မဟုတ်။ လုံးဝဥသည့် ပြီးပြည့်စုံသော အကောင်းဆုံးစိတ်ကူး ဆိုတာ အလွန်ရှားသည်။ ဇာကျယ်တော့ အားလုံးထက် ပို၍တော်သော၊ တစ်ဦးတည်းသော ပုဂ္ဂိုလ်မှာ မိတ်ဆွေအပါအဝင် လူတိုင်းဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် မိမိ၏ စိတ်ကူးများကို ဖော်ထုတ်ပါ။ သူတစ်ပါးထံမှ အကြံဉာဏ် တောင်းခံပါ။ ထင်မြင်ချက် တောင်းခံပါ။ ထို့ထက်ပို၍ ဝေဖန်ချက် တောင်းခံပါ။

ကြမ်းတမ်းသော ဝေဖန်ချက် စားသွေးကျောက်ပေါ်တွင် မိမိ၏ စိတ်ကူးစားကို ထက်အောင် သွေးပါ။ အထူး ဂရုစိုက်၍ သွေးပါ။ မကြောက်ပါနှင့်။ စိတ်ခံစားချက်ကို အလိုမလိုက်ပါနှင့်။ မိတ်ဆွေသည် အကျိုးသက်ရောက်မှု အရှိဆုံးဖြစ်သော ကျိန်းသေဆီက အောင်မြင်နည်းတစ်ခုကို လက်တွေ့ အသုံးချနေခြင်း ဖြစ်သည်။

သို့သော်.... ရိုးသား၍ အကျိုးပြုသော ဝေဖန်ခြင်းကိုလည်း လက်ခံပါ။ မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူးကို တချို့က ပြက်ရယ်ပြုကြလိမ့်မည်။ တချို့က မနာလို ဖြစ်ကြလိမ့်မည်။ ပြက်ရယ်ပြုခြင်းနှင့် မနာလိုခြင်းတို့ကြောင့် မိမိအတွက် အနော်အယုက် ခြေစစ်ပါနေနှင့်။

ပြက်ရယ်ပြုခြင်းသည် စိတ်ကူးတစ်ခုကို အစမ်းသပ်ခံခြင်း ဖြစ်သည်ဟု ခြေစစ်ကြည့်ပါ။ ထိုစကား မှန်၏။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ပြက်ရယ်ပြုခြင်းကို ခံနိုင်စွမ်း ရှိသော စိတ်ကူးကောင်း ဖြစ်နိုင်မည် ဖြစ်သောကြောင့်တည်း။

ထို့ကြောင့် ဝေဖန်ခြင်းကို လက်ခံသလို ပြက်ရယ်ပြုခြင်းကိုလည်း လက်ခံပါ။



ဝေဖန်ခြင်းမှ ပညာယူသလို ပြက်ရယ်ပြုခြင်းမှ ပညာယူပါ။ ထို့နောက် မိမိ၏ စိတ်ကူးကို ပို၍ ကောင်းအောင် တိုးတက်ပြုပြင်ပါ။

ပြက်ရယ်ပြုခြင်းသည် မနာလိုခြင်း၏ ရလဒ် ဖြစ်သည်။ မနာလိုခြင်းသည် ကောင်းသောစိတ်ထား မဟုတ်။ သို့သော် မနာလိုခြင်းသည် မိတ်ဆွေ၏ စွမ်းရည်ကို ဖော်ပြသော လက္ခဏာတစ်ရပ် ဖြစ်၏။ မိတ်ဆွေအား ဂုဏ်တင်ခြင်းတစ်မျိုး ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့်လည်း အင်္ဂလိပ်ကဗျာစာဆို ဂျွန်ဂရေးက 'မနာလိုခြင်းသည် ချီးကျူးဂုဏ်ပြုခြင်း တစ်မျိုးဖြစ်သည်' ဟု ဆိုခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။

ရောမ သုခမိန်ကြီး ပလင်နီကလည်း 'မနာလိုခြင်းသည် မည်သည့် နေရာတွင် မဆို သူတစ်ပါးထက် နိမ့်ကျခြင်းကို အမြဲတမ်း ဖော်ဆောင်၏' ဟူ၍ ရေးသားခဲ့၏။ အင်္ဂလိပ်ဘုန်းတော်ကြီး ကျမ်းပြုဆရာ ဆစ်ဒနီ စမစ်၏ အဆိုအမိန့်ကတော့- 'မိမိ၏ စိတ်ကူးကို မနာလို ပြက်ရယ်ပြုခြင်းကို ခံနိုင်ရည်ရှိအောင် ငယ်စဉ်ကတည်းက လေ့ကျင့်ပါ။ သင်သည် သေခြင်းတရားနှင့် အမြဲမပြတ် ရင်ဆိုင်နေရသည့် တိုင်အောင် ဘဝတွင် ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင် နေနိုင်၏။ သို့သော် မနာလို ပြက်ရယ်ပြုခြင်းကို အမြဲမပြတ် ခံနေရလျှင် သင်သည် ကျိုးကြောင်း ညီညွတ်စွာ ဆင်ခြင် စဉ်းစားနိုင်တော့မည် မဟုတ်ချေ'

ဟူ၍ ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် တိုးတက်ပြုပြင်ရေးအတွက် စိတ်ကူးတွေကို ဖော်ထုတ်ပါ။ မိမိ၏ စိတ်ကူးကို ဝေဖန်ခြင်းကို ကြိုဆိုလက်ခံပါ။ အကျိုးပြုသော ဝေဖန်ခြင်းဖြင့် မိမိ၏ စိတ်ကူးကို ပို၍ အသုံးကျအောင် ပြုလုပ်ပါ။

သို့သော် စိတ်ကူးကို ဖော်ထုတ်သောအခါ မရှက်ပါနှင့်၊ မကြောက်ပါနှင့်။ မနာလို ပြက်ရယ်ပြုခြင်းကြောင့် နောက်ဆုတ် မသွားပါနှင့်။ မနာလို ပြက်ရယ်ပြုခြင်းသည် မိမိ၏ စွမ်းရည်ကို အသိအမှတ်ပြုခြင်းတစ်မျိုး ဖြစ်သည်ဟု မှတ်ယူပါ။

"မနာလိုခြင်းသည် ဂုဏ်ပြုခြင်း ဖြစ်သည်။ လူအများ၏ မနာလိုခြင်းကို မခံရခြင်းသည် မအောင်မြင်ခြင်း လက္ခဏာ ဖြစ်၏"

ဟူသော ဆိုရိုးစကားကို စွဲစွဲမြဲမြဲ မှတ်ထားပါ။ ခွေးသေကောင်ကို မည်သူမှ မခြေနှင့် မကန်။ ထို့ကြောင့် မနာလိုသောကြောင့် ဝေဖန်သော သူတွေကို မကြောက်ပါနှင့်။ ဝေဖန်မှုအားလုံးကို လက်တွေ့လုပ်ပြုခြင်း တည်းဟူသော ဆန်ခါနှင့် စစ်ချ ပစ်လိုက်ပါ။ ထူးခြားသော အကျိုးကျေးဇူးကို ခံစားရပါလိမ့်မည်။

တစ်ခါတွင် နာမည်ကျော် ရှေ့နေကြီးတစ်ဦးက ကျွန်ုပ်ထံ တယ်လီဖုန်းဆက်သည်။

'ခင်ဗျားကို ကျုပ် အလကား အကြံပေးမယ်၊ ပိုက်ဆံ တစ်ပြားမှ ပေးစရာ မလိုဘူး'

ထိုအချိန်က ကျွန်ုပ်သည် လုပ်ငန်းကိစ္စနှင့် ပတ်သက်၍ အထူး အကျပ်အတည်း ကြုံနေရ၏။

တကယ်ပင် ထိုရှေ့နေကြီးက ကျွန်ုပ်အား အခမဲ့ အကြံပေးသည်။ အမှန်က သူ့အကြံပေးချက်မှာ ဝေဖန်ချက် ဖြစ်၏။ ထိုဝေဖန်ချက်ကြောင့် ကျွန်ုပ်အဖို့ ပိုက်ဆံတွေ အမြောက်အမြား ရရှိခဲ့၏။

နောက်တစ်ကြိမ်တွင်လည်း ရပ်ဝေးမှ ထုတ်ဝေသူတစ်ဦးက ကျွန်ုပ်ထံ တယ်လီဖုန်း ဆက်ပြန်သည်။ စာအုပ်ဖြန့်ချိရေးတွင် ကျွန်ုပ်က လုပ်ရပ်များကို လုပ်မိခဲ့သောကြောင့် ဖြစ်၏။ ထိုပုဂ္ဂိုလ်၏ တယ်လီဖုန်းဖြင့် ဝေဖန်ချက်ကြောင့် ကျွန်ုပ်အဖို့ ငွေအကုန်အကျ အများကြီး သက်သာခဲ့၏။

ထို့ကြောင့် ဝေဖန်ခြင်းကို ကြိုဆိုလက်ခံပါ။ ဝေဖန်ခြင်းကို ကိုယ့်အတွက် အသုံးချတတ်လျှင် အကျိုးထူး ခံစားရပါလိမ့်မည်။

သို့ဆိုလျှင် မိတ်ဆွေသည် အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်လာလိမ့်မည်။

{ ၂၅ }

မပြည့်စုံသော စိတ်ကူးဖြင့် သူဌေးဖြစ်နည်း

စိတ်ကူးဖန်တီးရှင်တွေ ဘာကြောင့် မအောင်မြင်ကြသနည်း။ လုံးဝညသုံ ပြီးပြည့်စုံသော အကောင်းဆုံး စိတ်ကူးကို ရအောင် ကြိုးစားနေကြသောကြောင့် ဖြစ်၏။

သိပ္ပံပညာရှင်ကြီး သောမတ် အက်ဒီဆင်သည် စိတ်ကူးဖန်တီးရှင်ကြီး ဖြစ်သည်။ သူသည် ဒေါ်လာ သန်းပေါင်းများစွာ တန်သော တီထွင်မှုပေါင်း ၁,၀၉၃ မျိုးအတွက် ဗုဒိုင်းခွင့် မှတ်ပုံတင်ခဲ့သည်။ အခြား တီထွင်မှုပေါင်းများစွာကို မူပိုင် မှတ်ပုံမတင်ဘဲ အခြားသူများအား အလကား ပေးပစ်ခဲ့၏။

သို့သော် အက်ဒီဆင်သည် သူ့စိတ်ကူးများကို လုံးဝညသုံ ပြီးပြည့်စုံသော အကောင်းဆုံး စိတ်ကူးများ ဖြစ်အောင် လုံးဝ မကြိုးစားခဲ့။ သူသည် အသုံးဝင်သော စိတ်ကူးများကိုသာ ဖော်ထုတ်ခဲ့၏။ ထိုစိတ်ကူးများကို လူတိုင်း အသုံးချနိုင်ရန်သာ လုပ်ဆောင်ခဲ့၏။

သူက ပထမဆုံး စိတ်ကူးသည်။ သူ့စိတ်ကူးကို အခြားလူတွေက တိုးတက်ပြုပြင်ပြီး တီထွင်မှုတွေ ဖော်ဆောင်ကြသည်။

ဥပမာ.... အက်ဒီဆင်က "စကားပြောစက်" ကို ပထမဆုံး ကီထွင်ခဲ့သည်။

နောက်လူတွေက “ဓာတ်စက်” အဖြစ် တိုးတက်ပြုပြင် တီထွင်ခဲ့ကြသည်။ နောက်ပိုင်းတွင် ရေဒီယို၊ ကက်ဆက် စသည်ဖြင့် အဆင့်ဆင့် တိုးတက်ပြုပြင် တီထွင်ခဲ့ကြ၏။ ထို့ပြင် အက်ဒီဆင်က လျှပ်စစ်မီးလုံးကို ပထမဆုံး စိတ်ကူးတီထွင်ခဲ့ရာမှ နောင်အခါ သိပ္ပံပညာ ရှင် များစွာတို့က လျှပ်စစ်မီးလုံး၊ မီးချောင်း၊ အမျိုးမျိုးကို တိုးတက်ပြုပြင် တီထွင် လာခဲ့ကြ၏။

စင်စစ်အားဖြင့် လုံးဝ အလုပ်မဖြစ်သော စိတ်ကူးများကို ဖော်ထုတ်နိုင်လျှင်လည်း မိတ်ဆွေအနေဖြင့် သူဌေးဖြစ်နိုင်၏။

ကောင်းမွန်သော်လည်း အလုပ်မဖြစ်သော စိတ်ကူးအတွက် တစ်ခုတည်းသော လိုအပ်ချက်မှာ ထိုစိတ်ကူး လက်တွေ့ အသုံးကျလာနိုင်ရန် အခြားတစ်ယောက်ယောက် က တိုးတက်ပြုပြင် တီထွင်ကြံဆခြင်း ဖြစ်၏။

မိတ်ဆွေသည် စိတ်ကူးသံကွင်းဆက်ကို စတင်ကြံဆသူ ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ထိုစိတ်ကူးကို မူလပထမ ဖော်ထုတ်သူအဖြစ် မိတ်ဆွေသည် ချီးကျူးခံရလိမ့်မည်။ ရာထူး တက်လိမ့်မည်။ ပိုက်ဆံ ရလိမ့်မည်။ မိတ်ဆွေ၏ မူလစိတ်ကူးကို လက်တွေ့ အလုပ်ဖြစ်အောင် နှိုးယူတိုးချဲ့ခြင်း၊ တိုးတက်ပြုပြင် ပြည့်စွက်ခြင်း ပြုနိုင်သူများသည်လည်း အလားတူပင် အကျိုးခံစားခွင့် ရရှိကြလိမ့်မည်။ မိတ်ဆွေအနေဖြင့် ပထမဦးစွာ စိတ်ကူး ကြံဆခြင်း မရှိလျှင် ဘာကိုမှ တိုးတက်ပြုပြင်စရာလည်း ရှိတော့မည် မဟုတ်။

သို့သော် တစ်ခုတော့ သတိပြုပါ။ (ပြီးပြည့်စုံ၍ အလုပ်ဖြစ်သော စိတ်ကူးပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ပြီးပြည့်စုံခြင်း မရှိ၍ အလုပ်မဖြစ်သော စိတ်ကူးပဲ ဖြစ်ဖြစ်) အားလုံးသော စိတ်ကူးတိုင်းသည် “အစ” သာ ရှိသေးသည်။ “ပထမဆင့်” သာ ရှိသေးသည်။ ဘယ် စိတ်ကူး၊ ဘယ်အရာဝတ္ထုမှ လုံးဝစွာသည့် ပြီးပြည့်စုံခြင်း ရှိသည်ဟူ၍ ကျွန်ုပ်တစ်သက်တာ တွင် လုံးဝ မတွေ့ ခဲ့ဖူးသေးပါ။

လူသားများ၏ ဗဟုသုတ၊ စက်မှု နည်းပညာနှင့် အတွေ့အကြုံတွေ ရင့်ကျက် တိုးတက်လာသည်နှင့်အမျှ စိတ်ကူးတိုင်းကိုလည်း အချိန်အခါ အလိုက် တိုးတက်ပြုပြင် ရသည်ပင် ဖြစ်၏။

စိတ်ကူးများသည် တဖြည်းဖြည်းနှင့် တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် ဖြစ်ပေါ်တိုးတက် သည်။ ဤသည်မှာ ဆင့်ကဲတိုးတက်မှု သဘောတရားအတိုင်းပင် ဖြစ်၏။ စိတ်ကူးများ၏ ဆင့်ကဲတိုးတက်မှု ဖြစ်စဉ်သည် အခြားအရာဝတ္ထုများ၏ ဆင့်ကဲတိုးတက်မှု ဖြစ်စဉ်ထက် သိသာထင်ရှားသည်။ “အသန်မာဆုံးသည် တာရှည်ခံသည်” ဟူသော ဒါဝင် သဘော တရားသည် စိတ်ကူးများနှင့်လည်း သက်ဆိုင်၏။ မြောင်းလဲနေသော အခြေအနေအရ အရာရာတိုင်းကို အဆင်ပြေအောင် ညှိယူ အသုံးချတတ်ရန် လိုအပ်သည်။

ထို့ကြောင့် စိတ်ကူးများကို ဖော်ထုတ်ရန်၊ တင်ပြရန် ဆုတ်ဆိုင် မနေပါနှင့်။ ကြောက်ရွံ့ မနေပါနှင့်။ မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူးသည် လုံးဝစွာသည့် ပြီးပြည့်စုံရန် မလိုပါ။

တကယ်တော့ အက်ဒီဆင်၏ စိတ်ကူးများသည်ပင် ပြီးပြည့်စုံခြင်း မရှိနိုင်ပါ။ ထို့ပြင် အစပိုင်းတွင် အလုပ်မဖြစ်လျှင်လည်း ကိစ္စ မရှိပါ။ အစပိုင်းတွင် စိတ်ကူးတိုင်း အလုပ် မဖြစ်နိုင်ပါ။ “အစ” မရှိဘဲနှင့် အောင်မြင်သော “အဆုံး” မရှိနိုင်ပါ။

“အရှုံးပေးခြင်း” နှင့် “ဆုံးရှုံးခြင်း” တို့ကို မရောထွေးစေပါနှင့်။ စိတ်ကူးထုတ်ခြင်း ဟူသမျှ၏ အခြေခံသည် “အရှုံးထဲမှ အမြတ်” ထွက်ခွာ ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် အရှုံးကြောင့် စိတ်ဓာတ်ကျမသွားပါစေနှင့်၊ အရှုံးကြောင့် စိတ်ဓာတ် တက်ကြွလာပါစေ။

တကယ်တော့ ဘယ်စိတ်ကူးမှ “အရှုံး” မရှိပါ။ ရှုံးသည် ဖြစ်စေ၊ နိုင်သည်ဖြစ်စေ စိတ်ကူးတိုင်းသည် တစ်စုံတစ်ခုကို ဖော်ထုတ်ရန် ပထမအဆင့် ဖြစ်၏။ အောင်မြင်မှုမှ သင်ခန်းစာ ယူနိုင်သလို ဆုံးရှုံးမှုမှလည်း သင်ခန်းစာတွေ အများကြီး ရယူနိုင်၏။ (ကျွန်ုပ် ကိုယ်တိုင်လည်း အောင်မြင်မှုထက် ဆုံးရှုံးမှုမှ အဖိုးတန်သော သင်ခန်းစာတွေ အများကြီး ရရှိခဲ့သည်။)

ဆုံးရှုံးမှုသည် အောင်မြင်မှု၏ အခြေခံ အစိတ်အပိုင်း ဖြစ်သည်။ အမေရိကန် သမ္မတကြီး လင်ကွန်းသည် ဆုံးရှုံးမှုကြောင့် ကြီးကျယ်ကျော်ကြားလာခဲ့၏။ ပြင်သစ် ခစ်ဘုရင် နပိုလီယံသည် အောင်မြင်မှုကြောင့် ဆုံးရှုံးခဲ့ရ၏။

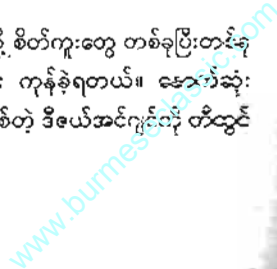
သိပ္ပံပညာလောကတွင် ဆယ်နှစ်တာ ဆုံးရှုံးမှုကြောင့် နစ်နာယ်၊ သံနှင့် အယ်လကာလီ သတ္တုများပါဝင်သော ဘက်ထရိုကို တီထွင်ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့၏။ စိတ်ကူး ပေါင်း ၁၇,၀၀၀ ကျော် ဆုံးရှုံးခဲ့ပြီးနောက်တွင် သစ်စေး(Laticx)ကို တီထွင်ဖော်ထုတ် နိုင်ခဲ့၏။

မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူး မအောင်မြင်၊ အလုပ်မဖြစ်မှာကို မိတ်ဆွေ ကြောက် သလား။ တကယ်တော့ စိတ်ကူးထုတ်ခြင်းဟူသည် ဖွဲ့စည်းပေါင်းစပ် တိုးတက် ပြုပြင် ယူရမည့် စမ်းသပ်ခြင်း တစ်မျိုးသာ ဖြစ်၏။ အောင်မြင်မှု သို့မဟုတ် ဆုံးရှုံးမှုအတွက် “တစ်ချက်ပစ် ရလဒ်” ထွက်ရန် နောက်ဆုံး အဖြေရာခြင်းမျိုး မဟုတ်။

ဤစာအုပ်ပါ နည်းလမ်းများကို လိုက်နာကျင့်သုံးလျှင် မိတ်ဆွေသည် အသုံးကျ သော စိတ်ကူးများကို ဖော်ထုတ်နိုင်ပြီး အောင်မြင်မှုကိုလည်း မလွဲမကန် ရရှိပါလိမ့်မည်။

“ဂျင်နရယ် ခေတ်တော်ကား” ကုမ္ပဏီမှ ပါရမီရှင် တီထွင်သူကြီး ချား ကက် သရင်းက “ဒီဇယ်အင်ဂျင်” စက်ကို သူတို့ ဘယ်လို တီထွင်ခဲ့ကြောင်း အောက်ပါအတိုင်း ဖော်ပြဖူး၏။

‘ဒီဇယ်အင်ဂျင်ကို တီထွင်နိုင်ဖို့အတွက် ကျုပ်တို့ စိတ်ကူးတွေ တစ်ခုပြီးတစ်ခု ဆုတ်ရင်း၊ မအောင်မြင်ရင်းနဲ့ အချိန်တွေ အများကြီး ကုန်ခဲ့ရတယ်။ နောက်ဆုံး ခြောက်နှစ်ကြာတဲ့ အခါကျတော့မှ လက်တွေ့ အလုပ်ဖြစ်တဲ့ ဒီဇယ်အင်ဂျင်ကို တီထွင် ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့ ကြတယ်’



သို့ဆိုလျှင် ကနဦးက ဖော်ထုတ်ခဲ့သော စိတ်ကူးတွေ အလုပ်မဖြစ်ခဲ့သောကြောင့် ချားကက်သရင်းအား “အရှုံးသမား” တစ်ယောက် ဟူ၍ ကင်ပွန်းတပ်ရမှလား။ သူသည် ဒီဇယ်အင်ဂျင်စက် တီထွင်ရန် စိတ်ကူးထုတ်ရာတွင် ခြောက်နှစ်လုံးလုံး အချိန်ကုန်ခဲ့၏။ ထို့ကြောင့် သူ့အား “အရှုံးသမား” ဟူ၍ ခေါ်ရမှာလား။

တကယ်တော့ ကက်သရင်းသည် “အရှုံးသမား” လုံးဝ မဟုတ်။ သူသည် သူ့စိတ်ကူးကို ပြန်လည် ပြုပြင်သည်။ မီးယူ အသုံးချသည်။ ပေါင်းစပ် ဖွဲ့စည်းသည်။ ပြီးတော့ အလုပ်ဖြစ်သည်အထိ တိုးတက်ပြုပြင်သည်။ ဤနည်းဖြင့် သူသည် ကြီးကျယ်သော တီထွင်မှုပေါင်း များစွာကို ဖော်ထုတ်နိုင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။

ပို၍ကောင်းသော သိပ္ပံနည်းကျ နည်းလမ်းတွေ ရှိကောင်း ရှိလိမ့်မည်။ သို့သော် လည်း ကမ္ဘာပေါ်တွင် အကြီးဆုံး၊ အချမ်းသာဆုံး ကုမ္ပဏီကြီး၏ သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးဌာန အကြီးအကဲဖြစ်သူ ကာတရင်းကတော့-

‘ကျွန်တော်တို့ အတွေ့အကြုံအရ သိရတာကတော့ စိတ်ကူးတွေ တစ်ခုပြီးတစ်ခု ထုတ်ခြင်းသာလျှင် တစ်ခုတည်းသော အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်းပါပဲ’

ဟု ဆို၏။

ထို့ကြောင့် မိမိ၏ စိတ်ကူးများကို ဖော်ထုတ်ရန် ရှက်ကြောက်မနေပါနှင့်။ ပြီးပြည့်စုံခြင်း မရှိမှာကိုလည်း မစိုးရိမ်ပါနှင့်။ (ဘယ်စိတ်ကူးမှ ပြီးပြည့်စုံခြင်း မရှိနိုင်ပါ။) ပထမအစမ်းမှာ မအောင်မြင်မှာကိုလည်း လုံးဝ မပူပါနှင့်။ စိတ်ကူးတိုင်းကို ပြန်လည် ပြုပြင်ရသည်။ ဖွဲ့စည်း ပေါင်းစပ်ရသည်။ မီးယူ အသုံးချရသည်။ တိုးတက်ပြုပြင်ရသည်။ စိတ်ကူးတိုင်းသည် ဗဟုသုတ၊ နည်းပညာနှင့် အတွေ့အကြုံတို့ကဲ့သို့ပင် တဖြည်းဖြည်းနှင့် တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် ပြောင်းလဲတိုးတက်သည်။

“ဘယ်တော့မှ မရှုံးဖူးသော သူသည် ဘယ်တော့မှ မချမ်းသာနိုင်” ဟူ၍ အီတာလျံဗီကားပုံ တစ်ခုက ဆိုသည်။

ထို့ကြောင့် အမြန်ဆုံးသူ့ဌေးဖြစ်ရန် လျှို့ဝှက်ချက်သည် “ရှေ့သို့ တိုးတက်သော အရှုံး” နှင့် ရင်ဆိုင်ရန်ပင် ဖြစ်၏။

[ ၂၆ ]

စိတ်ကူးကောင်းဖြင့် အမြန်ဆုံး သူ့ဌေးဖြစ်ပါ

လူတစ်ယောက်သည် စိတ်ကူးကောင်းတစ်ခု ရသည်။ ထိုစိတ်ကူးကို သူက “တီထွင်မှု” တစ်ခုအဖြစ် ကြေညာပြီး မူပိုင်ခွင့် မှတ်ပုံတင်သည်။ ထို့နောက် တခြားသူများသို့ ရောင်းစားရာ ဉာဏ်ပူဇော်ခတွေ အများကြီးရပြီး သန်းကြွယ်သူဌေးကြီး ဖြစ်လာခဲ့လေ၏။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

သိပ္ပံပညာလောကနှင့် စက်မှုနည်းပညာလောကတွင် ထိုဖြစ်ရပ်မျိုးတွေ ဒုနဲ့ဒေး ရှိသည်။ သို့သော် တချို့ပုဂ္ဂိုလ်တွေကတော့ ယင်းသို့မဟုတ်။ သူတို့က ကုမ္ပဏီအမှုထမ်းတွေ ဖြစ်ကြ၏။ သူတို့သည် ကုမ္ပဏီ တိုးတက်ကြီးပွားရေးအတွက် စိတ်ကူးကောင်းတွေ ကြံစည်တွေးဆပြီး အုပ်ချုပ်ရေးဘုတ်အဖွဲ့သို့ တင်ပြကြသည်။ ဘုတ်အဖွဲ့က သဘောတူ လက်ခံသောကြောင့် ရာထူး တိုးသည်။ လခ တိုးသည်။ ဘောနပ်ဆု ရသည်။ ဤသည်မှာ ကုန်ပစ္စည်း၊ အရာဝတ္ထု၊ ဝန်ဆောင်မှု၊ နည်းစနစ်၊ အသင်းအဖွဲ့၊ စီမံကိန်း၊ လုပ်ငန်းစဉ် စသည် တိုးတက်ပြုပြင်စရာ မှန်သမျှနှင့် ပတ်သက်ပြီး တိုးတက် ပြုပြင်နိုင်သော စိတ်ကူးကောင်းများကို (၁)စဉ်းစားတွေးတောခြင်း၊ (၂)ရေးကူးမှတ်သားခြင်းနှင့် (၃) ပြောဆို ဖော်ထုတ်ခြင်းတို့ဖြင့် ကိုယ်တိုင်ရေး၊ တခြားသူများပါ ကြီးပွားချမ်းသာအောင် လုပ်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။

ဤစာအုပ်၏ အဓိက ရည်ရွယ်ချက်မှာ မိတ်ဆွေအား အမြန်ဆုံးသူ့ဌေးဖြစ်နည်းကို ညွှန်ပြရန် ဖြစ်သည်။ အမြန်ဆုံး သူ့ဌေးဖြစ်လိုလျှင် (၁)ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပို၍ အသုံးဝင်လာအောင် လုပ်ရမည်။ (၂)ပို၍ အသုံးကျလာလျှင် ပို၍ တန်ဖိုးရှိလာမည်။ (၃)ဤစာအုပ်ပါ တိုက်နီးဆာပေါက် အောင်မြင်နည်းများကို အတိအကျ လိုက်နာကျင့်သုံးရမည်။ (၄)ဤစာအုပ်ပါ နည်းလမ်းများသည် တစ်ပွဲတိုး ဖြတ်လမ်းနည်းများ မဟုတ်။ အမှန်တကယ် လက်တွေ့ဖြစ်နိုင်သည့် စမ်းသပ်ခံ နည်းလမ်းများ ဖြစ်၏။ (၅)ဤစာအုပ်ပါ နည်းလမ်းများသည် အလွန်ရိုးစင်းလွယ်ကူသော နည်းလမ်းများ ဖြစ်သည်။ ဤနည်းလမ်းများကို လိုက်နာကျင့်သုံးသောကြောင့် လူပေါင်း သန်းပေါင်းများစွာတို့သည် မိလျှံနာသန်းကြွယ်သူဌေးကြီးတွေ ဖြစ်ခဲ့ကြပြီ။

အချုပ်ဆိုသော် ဤစာအုပ်သည် မိတ်ဆွေအား နေ့ချင်းညချင်း ကုဋေကုဋာကြွယ် သူဌေးကြီးဖြစ်လာအောင် လုပ်ပေးရန် မရည်ရွယ်။ ကုန်ပစ္စည်း၊ အရာဝတ္ထု၊ နည်းစနစ်၊ ဝန်ဆောင်မှု၊ စီမံကိန်း၊ အသင်းအဖွဲ့၊ လုပ်ငန်းစဉ် စသည်တို့အား ပို၍ အသုံးကျဆောင်၊ ပို၍ တန်ဖိုးရှိအောင် တိုးတက်ပြုပြင် ပေးနိုင်မည့် စိတ်ကူးကောင်းများကို (၁) စဉ်းစားတွေးတောခြင်း၊ (၂) ရေးကူးမှတ်သားခြင်းနှင့် (၃) ပြောဆိုဖော်ထုတ်ခြင်း တို့ဖြင့်သာ အမြန်ဆုံး သူ့ဌေးဖြစ်အောင် လုပ်ပေးရန် ရည်ရွယ်သည်။

စိတ်ကူးကောင်း ဖော်ထုတ်ပေးနိုင်လျှင် အမြန်ဆုံး သူ့ဌေးဖြစ်နိုင်၏။

မိမိ၏ စိတ်ကူးကောင်းအတွက် ပိုက်ဆံ ဘယ်လောက် ရသင့်သည် ဟူ၍ ဆေးနှုန်း မသတ်မှတ်ပါနှင့်။ မိမိ၏ စိတ်ကူးကောင်းကို တန်ကြေးမဖြတ်ပါနှင့်။

တကယ်တော့ စိတ်ကူးကောင်းတစ်ခု၏ ဂုဏ်ရည်သည် တန်ဖိုးမဟုတ်။ ဆေးနှုန်းမဟုတ်။ နာမည်ကောင်း ရဖို့သာ ဖြစ်၏။ တိုးတက်ပြုပြင်ရေး စိတ်ကူးကောင်းတစ်ခုကြောင့် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် နာမည်ကောင်း ရဖို့သာ ဖြစ်၏။ နာမည်ကောင်း သူ့ဌေးအဖြစ်ဆုံး သူ့ဌေးဖြစ်ရန် သေချာပြီသာ မှတ်။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်



စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခု၏ အောင်မြင်မှုနှင့် ဆုံးရှုံးမှုသည် အပြိုင်အဆိုင် တိုးတက်ပြုပြင်ရေး အရှိန်အဟုန် အနည်းအများပေါ်တွင် အဓိက တည်၏။

ထို့ကြောင့် အမှုထမ်းတစ်ယောက်သည် (ဘယ်အဆင့်မှာပဲ ရှိရှိ) အပြိုင်အဆိုင် တိုးတက်ပြုပြင်ရေး စိတ်ကူးကောင်းများကို ဖော်ထုတ် တင်ပြနိုင်လျှင် သူ့ကို အုပ်ချုပ်ရေး ဘုတ်အဖွဲ့က ဝမ်းပန်းတသာ လက်ကမ်း ကြိုဆိုလိမ့်မည်။ ထို့နောက်တွင်တော့ သူ့အနေဖြင့် ရာထူးတိုး၊ လခတိုး၊ ဆုငွေတွေရပြီး ကုမ္ပဏီအတွက် “မရှိမဖြစ်သော ပုဂ္ဂိုလ်” (Indispensable person) ဖြစ်လာတော့မည်မှာ သေချာနေတော့သည်။ မိတ်ဆွေသည် ကုမ္ပဏီအတွက် “မရှိမဖြစ်သော ပုဂ္ဂိုလ်” အဖြစ် ကမ္ဘာ့ထိုးခံရလျှင် အလုပ်အတွက် တစ်သက်တာ အာမခံချက်ကိုလည်း အလိုအလျောက် ရရှိသွားပေတော့သည်။ ဤအချက်ကို လာမည့် အခန်း(၂၇)တွင် အသေးစိတ် တင်ပြပါဦးမည်။

[ ၂၇ ]

တစ်သက်တာအတွက် အကောင်းဆုံး အာမခံချက်

ဤစာအုပ်၏ ရည်ရွယ်ချက်သည် မိတ်ဆွေအား တစ်သက်တာအတွက် ပို၍ ပို၍ ကောင်းသော အလုပ်များကို တိုးတက်ရရှိနိုင်အောင် လမ်းညွှန်ရန် ဖြစ်သည်။ တစ်ခုထက် တစ်ခု ပို၍ ပို၍ ကောင်းသော အလုပ်များကို ရရှိလျှင် ဝင်ငွေလည်း တစ်ဆင့်ထက် တစ်ဆင့် ပို၍ ပို၍ များလာမည်။ ဤနည်းဖြင့် မိတ်ဆွေသည် အမြန်ဆုံး သူ့ဌေး ဖြစ်လာလိမ့်မည်။

ယင်းသို့ ဖြစ်ရန်အတွက် မိတ်ဆွေတွင် ပထမဆုံး တည်တည်တံ့တံ့ အလုပ်တစ်ခု ရှိဖို့ လိုသည်။ ထိုအလုပ်သည် အခြား ပို၍ ကောင်းသော၊ ပို၍ အဆင့်မြင့်သော၊ ပို၍ အာမခံချက်ရှိသော အလုပ်များကို တက်လှမ်းရန်အတွက် “လှေကားခုံ” ဖြစ်ရမည်။

အနာဂတ်ကာလတွင် လုပ်ငန်းအသီးသီးအတွက် စက်မှုနည်းပညာတွေ၊ ကွန်ပျူတာစနစ်တွေ အကြီးအကျယ် တိုးတက်ပြီးရင်း တိုးတက်လာလိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့် တိုးတက်သော စက်မှုနည်းပညာနှင့် ကွန်ပျူတာ မတပ်ဆင်သည့် လုပ်ငန်းများအတွက် အနာဂတ် မရှိနိုင်တော့။ ကျဆင်းနေသော လုပ်ငန်းများနှင့် စွမ်းဆောင်ရည် မရှိသော လုပ်ငန်းများအတွက် အနာဂတ် မရှိနိုင်တော့။

တစ်ချိန်တုန်းက အမေရိကန်နိုင်ငံတွင် လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးသည် အလုပ် အများဆုံး ပေးနိုင်သော အဓိကလုပ်ငန်း ဖြစ်ခဲ့သည်။ အခြားနိုင်ငံများစွာတို့တွင်လည်း ထိုအတိုင်းပင် ဖြစ်နေသေးသည်။ သို့သော် ခရစ်နှစ် ၂၀၀၀ သို့ ရောက်လာသော အခါတွင်မူ အမေရိကန်နိုင်ငံတွင် လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေး လုပ်ငန်း၌ အလုပ်သမားဦးရေ

သုံးရာခိုင်နှုန်းသာ ရှိပေတော့မည်။ အလုပ်သမားဦးရေ ၁၆ ရာခိုင်နှုန်းကတော့ တွန့်ပျာလာ ဖြင့် လုပ်ဆောင်သော အထွေထွေ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု လုပ်ငန်းများကို လုပ်ကိုင်ကြလိမ့်မည်။ သို့အခါ အလုပ်သမား သမဂ္ဂတွေက သပိတ်မှောက်ကြလိမ့်မည်။ သို့သော် သပိတ်မှောက် ခြင်း မရှိသော လုပ်ငန်းများကို အစားထိုး၍ ရနိုင်လိမ့်မည် မဟုတ်။

အနာဂတ်ကာလတွင် အလုပ်သမား အားလုံးအနက် ၈၁ ရာခိုင်နှုန်းမှာ လူအများ နှင့် ဆက်ဆံရသော ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းများ၌သာ လုပ်ကိုင်ကြရလိမ့်မည်။

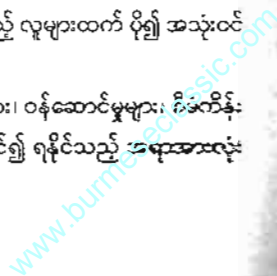
ထို့ကြောင့် အလုပ်သမားတစ်ယောက် အနေဖြင့် အလုပ်အာမခံချက် ရရှိရေး အတွက် ပထမ လိုအပ်ချက်သည် တိုးတက်ကြီးပွားရန် အလားအလာ ရှိသော၊ အနာဂတ် ရှိသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် အခြား စက်မှုလုပ်ငန်းများ၌ တည်တည်တံ့တံ့ အလုပ် တစ်ခု ရရှိထားရေးပင် ဖြစ်သည်။

သို့သော် ယင်းသို့ အလုပ်တစ်ခု ရရှိထားရုံနှင့် အလုပ်အာမခံချက် အပြည့်အဝ ရရှိပြီဟု မဆိုနိုင်သေး။ လက်ရှိ ရထားသော အလုပ်ကို ခြေနင်းခုံလုပ်ပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပို၍ တန်ဖိုးရှိလာအောင် လုပ်နိုင်မှသာလျှင် တကယ်တမ်း အလုပ်အာမခံချက် ရရှိနိုင်လိမ့် မည်။ သို့မဟုတ်ပါက ကိုယ့်အလုပ်ကို ကိုယ့်ထက်သာသော၊ ကိုယ့်ထက် တန်ဖိုးရှိသော ပြိုင်ဘက်တွေက လုယူသွားလိမ့်မည်။ အနာဂတ်ကာလတွင် အလုပ်ပြိုင်ဆိုင်မှုသည် ပို၍ ပို၍ ပြင်းထန် ကြီးထွားလာလိမ့်မည်။

မိတ်ဆွေအနေဖြင့် သတိထားရမည့် အချက်ကတော့ စောစောပိုင်းက ဖော်ပြခဲ့ သော ကိန်းဂဏန်းတွေအရ လာမည့် အနာဂတ်ကာလမှာ မတူခြားနားသော အလုပ် အကိုင် အမျိုးမျိုးကို လိုက်ရှာသူတွေ သိန်းသန်းချီပြီး ပေါများလာလိမ့်မည်။ ထို့ပြင် တူညီသော အလုပ်တစ်ခုတည်းအတွက် ပြိုင်ဆိုင်မှုကလည်း အကြီးအကျယ် ပြင်းထန် လာလိမ့်မည် ဆိုသည့် အချက်ပင် ဖြစ်၏။ လိုရင်းကတော့ မိတ်ဆွေ လုပ်နေသည့် အလုပ်ကိုပဲ လုယူချင်သည့် လုယူမည့်သူတွေ ဒုနဲဒေး ရှိလာလိမ့်မည် ဆိုသည့် အချက်ပင် ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် မိမိ လုပ်ကိုင်နေသည့် ဌာန၏ အကြီးအကဲ သို့မဟုတ် ကုမ္ပဏီ၏ အကြီးအကဲ သဘောကျ နှစ်သက်အောင် စွမ်းရည်ပြရန် မလွဲမသွေ လိုအပ်လာပြီ။ သို့ဆိုလျှင် မိတ်ဆွေ၏ စွမ်းရည်ကို ဘယ်လို ပြမှာလဲ။ အောက်ပါ နည်းလမ်းများဖြင့် ပြရလိမ့်မည်။

- (၁) မိမိနေရာတွင် အစားထိုး ဝင်ရောက်လာနိုင်သည့် လူများထက် ပို၍ အသုံးဝင် အောင် ကြိုးစားပါ။
- (၂) ကုန်ပစ္စည်းများ၊ အရာဝတ္ထုများ၊ နည်းစနစ်များ၊ ဝန်ဆောင်မှုများ၊ စီမံကိန်း များ၊ အသင်းအဖွဲ့များ စသည် တိုးတက်ပြုပြင်၍ ရနိုင်သည့် အရာအားလုံး



ကို တိုးတက် ပြုပြင်နိုင်သည် စိတ်ကူးကောင်း ထုတ်ပေးခြင်းဖြင့် မိမိကိုယ်ကို လုပ်ငန်းအတွက် မရှိမဖြစ်ပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်လာအောင် ကြိုးစားပါ။

အထက်ဖော်ပြပါ အရည်အချင်း နှစ်ခုသည် မိတ်ဆွေအား လုပ်ငန်းအတွက် မရှိမဖြစ်ပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်လာအောင် ဘာကြောင့် လုပ်ပေးနိုင်သလဲ။ အကြောင်းကတော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု၏ အောင်မြင်မှုနှင့် ဆုံးရှုံးမှုသည် အပြိုင်အဆိုင် တိုးတက် ပြုပြင်ရေးနှုန်းထား အနည်းအများ ပမာဏ အပေါ်တွင် အဓိက တည်နေသောကြောင့် ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့် အမှုထမ်းတစ်ယောက်သည် မည်သည့် ရာထူးအဆင့်တွင်ပဲ ရှိရှိ ကုမ္ပဏီ တိုးတက်ကြီးပွားရေးအတွက် စိတ်ကူးကောင်းများ ထုတ်ပေးနိုင်လျှင် ကုမ္ပဏီ အတွက် မရှိမဖြစ်ပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်လာ၏။

မိတ်ဆွေသည် မရှိမဖြစ်ပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်လာလျှင် မိတ်ဆွေ၏ အလုပ်ကို ကွန်ပျူတာ စနစ်ဖြင့် အစားထိုးလာသည်တိုင်အောင် မိတ်ဆွေအား ကုမ္ပဏီက အလုပ်ဖြုတ်ပစ်လိမ့် မည် မဟုတ်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် မိတ်ဆွေသည် ကုမ္ပဏီအတွက် မရှိမဖြစ်ပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်သောကြောင့်တည်း။

ယခုခေတ်တွင် များစွာသော ကုမ္ပဏီတို့သည် တိုးတက်ပြုပြင်ရေး စိတ်ကူးများ ဖော်ထုတ်ရန်အတွက် သုတေသနဌာနများ သီးသန့် ဖွင့်လှစ်ထားရှိကြသည်။ သို့သော် လည်း ၎င်းတို့သည် ကုန်ပစ္စည်း၊ စက်ကိရိယာနှင့် နည်းစနစ် တိုးတက်ပြုပြင်ရေး လောကီကိုသာ အဓိက အာရုံစိုက်ကြ၏။

အနာဂတ်ကာလတွင်မူ ကုမ္ပဏီ တိုးတက်ရေးအတွက် တိုးတက်ပြုပြင်ရေးဌာန အကြီးအကဲအဖြစ် ခန့်ထားပြီး ကုန်ကြမ်းရရှိရေး အဆင့်မှသည် နောက်ပိတ်ဆုံး ဝယ်ယူ ကျေနပ်မှု ရရှိရေး အဆင့်အထိ အလုံးစုံ တိုးတက်ပြုပြင်ရေးကို ကုမ္ပဏီတိုင်း အပြိုင်အဆိုင် လုပ်ကိုင်လာကြလိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် အလုပ်အာမခံချက် ရှိအောင်၊ အမြန်ဆုံး သူဌေး ဖြစ်အောင် “အလုံးစုံ တိုးတက်ပြုပြင်ရေး စိတ်ကူးဌာန”(Total Improvement Idea Department)၏ အမှုထမ်းတစ်ဦး ဖြစ်ဖို့ လိုအပ်သည်။

ယင်းသို့ ဖြစ်ရန်အတွက် အောက်ပါအတိုင်း လုပ်ပါ။

မိမိ အလုပ်လုပ်သော ဌာန သို့မဟုတ် ကုမ္ပဏီ၏ ကုန်ပစ္စည်း၊ စက်ကိရိယာ၊ နည်းစနစ်၊ ဝန်ဆောင်မှု၊ စီမံကိန်း၊ လုန့်ငန်းစဉ် စသည့် တိုးတက်ပြုပြင်ရန် လိုအပ်နေသော အရာအားလုံးကို စာရင်းချ၍ ရေးပါ။ (တိုးတက်ပြုပြင်ရန် လိုအပ်သမျှ တစ်ခုမကျန် စာရင်းချ၍ ရေးပါ။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် လောကတွင် ဘယ်အရာမဆို တိုးတက် ပြုပြင်၍ ရနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်သည်။)

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

ဤအလုပ်ကို ကိုယ်ပိုင် ဗဟုသုတဖြင့် အတတ်နိုင်ဆုံး လုပ်ပါ။ သို့သော် မိမိ အလုပ်ကြောင့် သူတစ်ပါး အလုပ်ကိုတော့ အနှောင့်အယှက် မဖြစ်ပါစေနှင့်။ (ဤအချက် အလွန် အရေးကြီးသည်။ ကြပ်ကြပ် သတိထားပါ။) ကုမ္ပဏီတိုးတက်ရေး အတွက် တိုးတက်ပြုပြင်စရာရှိသည်တို့ကို တိုးတက်ပြုပြင်နိုင်အောင် ကုမ္ပဏီ၏ လုပ်ငန်း အားလုံးကို မိမိ အသေးစိတ် လေ့လာနေပါသည်ဟုလည်း ကြေညာမောင်း မခတ်လိုက်ပါ နှင့်။ မိတ်ဆွေသည် တိုးတက်ပြုပြင်ရေး ဌာန၏ အကြီးအကဲ ဒုတိယ ဥက္ကဋ္ဌ မဟုတ် ကြောင်း သတိရပါ။

မိမိ၏ လေ့လာမှုကို လူ မသိပါစေနှင့်။ မိမိ၏ လေ့လာမှုကြောင့် အခြားသူများ ၏ အလုပ်ကိုလည်း အနှောင့်အယှက် မဖြစ်ပါစေနှင့်။ ထောက်လှမ်းရေး မေးခွန်းမျိုး၊ သူတစ်ပါး မကြိုက်သော မေးခွန်းမျိုးကိုလည်း မမေးမိအောင် သတိထားပါ။ မိမိ ယင်းသို့ လေ့လာနေကြောင်းကိုလည်း ဘယ်သူ့မှ ထုတ်ဖော် မပြောပါနှင့်။

ကုမ္ပဏီတွင် တိုးတက်ပြုပြင်စရာ ရှိသမျှကိုသာ ကိုယ်ပိုင် သီးသန့် စာရင်း ပြုစုပါ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခု၊ လုပ်ငန်းဌာန တစ်ခုတွင် တိုးတက်ပြုပြင်စရာတွေ အများကြီး ရှိသည်။ အကန့်အသတ်မရှိ ရှိသည်။

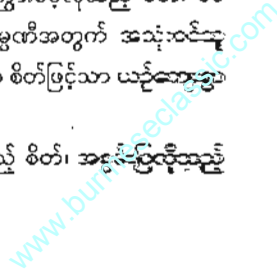
ထို့နောက် မိမိစာရင်းပါ အကြောင်းရပ်တစ်ခုစီကို (အခန်း-၁၃ပါ) “အံ့ဖွယ်” မေးခွန်း ၆၁ ခုနှင့် စပ်ဟပ် အသုံးပြုပါ။ တစ်ချိန်တွင် အကြောင်းရပ် တစ်ခုစီသာ ဝိတ်ကူးပါ။

မိမိ၏ ဦးနှောက်ထဲတွင် အလုပ်ဖြစ်နိုင်မည့် တိုးတက်ပြုပြင်ရေး စိတ်ကူးများ မီးပွားပွင့်သလို ပွင့်လာလျှင် ပွင့်လာချင်း ချက်ချင်း ရေးမှတ်ထားလိုက်ပါ။ တစ်ကြိမ် လျှင် စာရင်းပါ အကြောင်းရပ်တစ်ခုကိုသာ စိတ်ကူးပါ။ လိုအပ်လျှင် တစ်ပတ် သို့မဟုတ် တစ်လ သို့မဟုတ် ထိုထက်ကြာကြာ စိတ်ကူးပါ။ ကုမ္ပဏီတိုးတက်ပြုပြင်ရေးအတွက် ဆိုလာသမျှ စိတ်ကူးများကို ပေါ်လာလျှင် ပေါ်လာချင်း ချက်ချင်း အသေးစိတ် ရေးမှတ်ထားလိုက်ပါ။

ထို့နောက် ကုမ္ပဏီ အကျိုးအတွက် အလုပ်ဖြစ်နိုင်သော တိုးတက်ပြုပြင်ရေး ခံစိတ်ကူးကို မိမိ ဖော်ထုတ်နိုင်ပြီဟု မိတ်ဆွေကိုယ် မိတ်ဆွေ ယုံကြည်လျှင် (အခန်း ၁၈ တွင် ဖော်ပြခဲ့သည့်အတိုင်း) အဆိုပါ စိတ်ကူးကို မိတ်ဆွေ၏ အလုပ်ရှင် သို့မဟုတ် ဌာနအကြီးအကဲထံ တင်ပြပါ။ ယင်းသို့ တင်ပြရာတွင် ကြားဝင်လိုသည် စိတ်၊ ခံစိတ် အစွမ်းပြလိုသည် စိတ်ဖြင့် မတင်ပြပါနှင့်။ မိမိသည် ကုမ္ပဏီအတွက် အသုံးဝင်သူ တစ်ယောက်အဖြစ် ချီးကျူးခံထိုက်သည့် ရိုးသားဖြူစင်သော စိတ်ဖြင့်သာ ယဉ်ကျေးစွာ တင်ပြပါ။

အကြံပေးချက် တစ်ခုကို ဝင့်ကြား ဂုဏ်ယူလိုသည် စိတ်၊ အနှောင့်အယှက်မရှိစေရန်

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်



စိတ်ဖြင့် တင်ပြလျှင် ဝေဖန်ရေးသဘော ဆောင်သွားတတ်သည်။ ထို့ကြောင့် အခန်း (၁၈)တွင် ဖော်ပြခဲ့သည့်အတိုင်း မိမိ၏စိတ်ကူး (အကြံပေးချက်)ကို အထက်လူကြီးထံ တင်ပြသောအခါ မိမိထက် ပို၍ အတွေ့အကြုံရှိသူ၏ အကြံဉာဏ်ကို တောင်းခံသည့် သဘော သက်ရောက်အောင် မေးခွန်းပုံစံဖြင့် တင်ပြခြင်းသည်သာ အကောင်းဆုံးနည်းလမ်း ဖြစ်၏။

မိမိ၏ အထက်လူကြီး(အလုပ်ရှင်)ကို အောက်ပါမေးခွန်းမျိုး မေးခြင်းဖြင့် တင်ပြပါ။

‘ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီက (မိမိ၏ စိတ်ကူးကို ပြောပြပါ) ကို လုပ်ကြည့်ရင် ဘယ်လို ဖြစ်လာလိမ့်မယ်လို့ ဆရာ ထင်ပါသလဲ’

‘ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီက (မိမိ၏ စိတ်ကူးကို ပြောပြပါ) ကို စမ်းကြည့်ရင် အလုပ်ဖြစ်နိုင်တယ်လို့ ဆရာ ထင်ပါသလား’

‘ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီက (မိမိ၏ စိတ်ကူးကို ပြောပြပါ) ကို လုပ်ကြည့်ရင် ကုန်ကျစရိတ် သက်သာလာနိုင်တယ်လို့ ဆရာ ယူဆပါသလား’

မိမိ၏ စိတ်ကူးကို အထက်လူကြီးထံ တင်ပြသောအခါ ကြားဝါသည့် ပုံစံမျိုး မဖြစ်အောင်၊ ဆရာလုပ်သည့် သဘောမျိုး မသက်ရောက်အောင် တင်ပြနည်းကို သိရှိနိုင်ရန် အခန်း(၁၈)ကို ပြန်ဖတ်ကြည့်ပါ။

မိတ်ဆွေ၏စိတ်ကူး အလုပ်မဖြစ်နိုင်ဟု အထက်လူကြီးက ယူဆလျှင် ယင်းသို့ ယူဆကြောင်း သူက ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပင် ပြောလိမ့်မည်။ ဘာကြောင့် အလုပ်မဖြစ်နိုင်ကြောင်းကိုလည်း ပြောပြလိမ့်မည်။ ထိုအခါ မိတ်ဆွေအနေဖြင့် ပြောသင့်သည့် အကောင်းဆုံး စကားမှာ-

‘ဒါကြောင့်မို့လို့ ကျွန်တော်စိတ်ကူးကို ဆက်ပြီး မတိုးချဲ့ခင်မှာ အတွေ့အကြုံ ပိုရှိတဲ့ ဆရာ ထင်မြင်ချက်ကို ကျွန်တော် တောင်းခံရတာပါ ဆရာ’

ဟူသော စကားမျိုးပင် ဖြစ်၏။

သူ့လုပ်ငန်းအတွက် အကျိုးရှိနိုင်သည်ဟု မိတ်ဆွေ ယူဆသော စိတ်ကူးနှင့် ပတ်သက်၍ အတွေ့အကြုံ ပိုရှိသော သူ့ထံမှ ထင်မြင်ချက် တောင်းခံခြင်းအတွက် အလုပ်ရှင်က မိတ်ဆွေအား စိတ်မဆိုးပါ။ အပြစ်မမြင်ပါ။ အသိဉာဏ်ရှိသော အလုပ်ရှင် ဆိုလျှင် အသုံးကျကျ မကျကျ မိတ်ဆွေက သူ့လုပ်ငန်းအတွက် အရေးတယူ စိတ်ဝင်တစား စိတ်ကူးပေးဖော်ရခြင်းအတွက် မိတ်ဆွေအား ကျေးဇူးပင် တင်လိမ့်မည်။

သို့သော်လည်း မိတ်ဆွေက သူ့လုပ်ငန်း တိုးတက်ရေးအတွက် စေတနာဖြင့် တင်ပြသော စိတ်ကူးကို အလုပ်ရှင်က တူးတူးခါးခါးကြီး ပယ်ချလျှင်တော့ မိတ်ဆွေ အနေဖြင့် “ပိုနေမြဲ ကျားနေမြဲ” မနေသင့်တော့။ ပို၍ တိုးတက်လမ်းရှိသော အခြား အလုပ်တစ်ခုကိုသာ အမြန်ဆုံး ရှာပေတော့။

လုပ်ငန်း တိုးတက်ရေးအတွက် အကောင်းဆုံးနှင့် လက်တွေ့ အသုံးဝင်ဆုံး စိတ်ကူးကောင်းများသည် အလွှာစုံ အမှုထမ်းများထံမှ ပေါ်ထွက်လာတတ်ကြောင်းကို ယနေ့ အောင်မြင်နေသည့် ကုမ္ပဏီပေါင်း များစွာတို့မှ အုပ်ချုပ်ရေးပိုင်းက ကောင်းကြီး သိရှိကြ၏။ ထို့ကြောင့် အတိုးတက်ဆုံး ကုမ္ပဏီကြီးများက “အမှုထမ်း အကြံပြုချက်” ရရှိရေးအတွက် အားပေးအားမြှောက် အစီအစဉ်များ ပြုလုပ်ဆောင်ရွက်နေကြခြင်း ဖြစ်၏။

ယင်းကုမ္ပဏီများတွင် “အမှုထမ်း အကြံပြုချက်” သေတ္တာများကို ရုံးခန်းဖျား၌ လည်းကောင်း၊ စက်ရုံများ၌လည်းကောင်း ထားရှိပေးကြသည်။ အကျိုးပြု အသုံးဝင်သော အကြံပေးချက်များ အတွက်လည်း ထိုက်ထိုက်တန်တန် ဆုငွေများ ချီးမြှင့်ကြသည်။ ဤစနစ်ကြောင့် အမှုထမ်းများအတွက် ဝင်ငွေတိုးခြင်း၊ ရာထူးတိုးခြင်း စသည့် အကျိုးကျေးဇူးများကို ခံစားရသည့်အပြင် ကုမ္ပဏီအကျိုးအတွက် အမှုထမ်းများ၏ အလျှင် မပြတ် ပူးပေါင်း ပါဝင်မှုကိုလည်း ရရှိကြသည်။

“ဂျီအမ်” ကဲ့သို့သော ကုမ္ပဏီကြီးများသည် အမှုထမ်း အကြံပေးဆုကြေး အတွက် ဒေါ်လာ သန်းပေါင်းများစွာ အကုန်ခံကြ၏။ ဤသို့ဖြင့် တစ်ခါတစ်ရံ အမှုထမ်းများသည် ပုံမှန်လစာ ဝင်ငွေထက် အများကြီး ပိုသော ဆုကြေးများကို ရရှိကြ၏။

သို့သော် အမှုထမ်းတစ်ယောက်၏ အဓိက တန်ဖိုးသည် ဆုကြေး အနည်းအများ ခေါ်တွင် မတည်။ ကုမ္ပဏီအကျိုးအတွက် အသုံးဝင်သော စိတ်ကူးစိတ်သန်းနှင့် အကြံဉာဏ်များကို ဖော်ထုတ်ပေးနိုင်ခြင်းမှ ပေါ်ထွက်လာသည့် “မရှိမဖြစ် အသုံးဝင်သော ပုဂ္ဂိုလ်” ဖြစ်လာခြင်း အပေါ်တွင်သာ တည်၏။

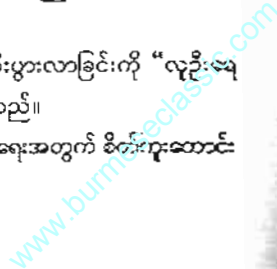
စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခု၏ အောင်မြင်မှုနှင့် မအောင်မြင်မှုသည် အပြိုင်အဆိုင် တိုးတက် ပြုပြင်ရေးနှုန်းထား ပမာဏပေါ်တွင် အခြေခံသည်။ ထို့ကြောင့် တိုးတက် ဖွံ့ဖြိုးရေး စိတ်ကူးကောင်းများကို ဖော်ထုတ်ပေးနိုင်လျှင် မိတ်ဆွေသည် ကုမ္ပဏီအတွက် “မရှိမဖြစ် အသုံးဝင်သော ပုဂ္ဂိုလ်” ဖြစ်လာလိမ့်မည်။ အလုပ်အာမခံချက် ရရှိလာလိမ့်မည်။ ရာထူးတိုးလာလိမ့်မည်။ ဝင်ငွေတိုးပြီး အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်လာလိမ့်မည်။

[ ၂၀ ]

“စိတ်ကူး ပေါက်ကွဲ” ရန် လိုအပ်သည်

နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ၌ လူဦးရေ အလွန်အမင်း ရုတ်တရက် တိုးပွားလာခြင်းကို “လူဦးရေ ချောက်ကွဲခြင်း” (Population Explosion) ဟု ခေါ်ကြသည်။

ထိုအတူ ကျွန်ုပ်ကလည်း လုပ်ငန်းတိုးတက်ပြုပြင်ရေးအတွက် စိတ်ကူးကောင်း



များ အလျဉ်မပြတ် ဖော်ထုတ်ခြင်းကို “စိတ်ကူး ပေါက်ကွဲခြင်း”(Idea Explosion) ဟူ၍ ကင်ပွန်းတပ်လို၏။ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ စီးပွားရေး တိုးတက်ရန်အတွက် “စိတ်ကူး ပေါက်ကွဲ” ရန် မလွဲမသွေ လိုအပ်သည်။ ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေနှင့်တကွ ဤစာအုပ်ကို ဖတ်ရှုသူ စာဖတ်ပရိသတ် ထောင်ပေါင်းများစွာတို့အား ကျွန်ုပ်၏ “စိတ်ကူးပေါက်ကွဲရေး စီမံကိန်း” တွင် စိတ်အားထက်သန်စွာ ပါဝင်ကြရန် ကျွန်ုပ် အလေးအနက် မေတ္တာရပ်ခံ လိုပါ၏။

ဤကိစ္စကို နေရာတကာမှာ ပြောကြပါ။ အခွင့်သာတိုင်း ပြောကြပါ။ စာနယ် ဇင်းများတွင် “အယ်ဒီတာထံ ပေးစာ” များ အဖြစ် လည်းကောင်း၊ “စာဖတ်သူအမြင်” အဖြစ် လည်းကောင်း ရေးသားဖော်ပြကြပါ။

ဒုတိယ ကမ္ဘာစစ်ကြီးအတွင်းက အမေရိကန်နိုင်ငံတွင် “စိတ်ကူး ပေါက်ကွဲမှု ကြီး” ပေါ်ပေါက်ခဲ့၏။ သုတေသနပညာရှင်မှား မဟုတ်သော အများပြည်သူတို့က စစ်လက်နက်ပစ္စည်းများ တိုးတက်ပြုပြင်ရေးအတွက် စိတ်ကူးကောင်းများ ဖော်ထုတ်ပေးခဲ့ ကြသည်။ ထို့ကြောင့် နိုင်ငံအတွက် ဒေါ်လာငွေ ငါးဘီလျှံ သက်သာမှု ရရှိခဲ့၏။

ကာကွယ်ရေးဝန်ကြီးဌာန အရပ်သား အမှုထမ်းများက စိတ်ကူးပေါင်း ၂၀,၀၆၉ မျိုး အထိ ဖော်ထုတ်ပေးနိုင်ခဲ့သောကြောင့် ၁၈ လ အတွင်း ဒေါ်လာ ငွေပေါင်း ၄၃,၇၉၃,၀၀၀ အထိ သက်သာခဲ့ရ၏။ အလားတူပင် ရေတပ်ဌာနခွဲ တစ်ခုမှ အမှုထမ်း များကလည်း ရက်သတ္တ နှစ်ပတ်အတွင်း တိုးတက်ပြုပြင်ရေး စိတ်ကူးပေါင်း ၉၀၀ မှု ဖော်ထုတ်ပေးနိုင်ခဲ့၏။

သို့သော် ယင်းသို့ “စိတ်ကူးပေါက်ကွဲ” ရန် အတွက် ကျွန်ုပ်တို့အနေဖြင့် စစ်ကြီး ဖြစ်ပွားရန် မလိုအပ်ပါ။ ယခုအခါ ဤနိုင်ငံနှင့်တကွ နိုင်ငံတိုင်းတွင် ကပ်ကြီး ဆိုက်နေ သည်။

အထူးသဖြင့် “အငတ်ဘေး”(ဒုက္ခိက္ကန္တ ရကပ်)ကြီး ဆိုက်နေသည်။ (စစ်ဖြစ်၍ သေဆုံးသူထက် အစာငတ်၍ သေသူက ပို၍ များ၏။)

ထို့ပြင် ကျွန်ုပ်တို့သည် ငွေကြေး အကျပ်အတည်းနှင့်လည်း ရင်ဆိုင်နေရသည်။ ငွေကြေးဖောင်းပွမှု ပြဿနာ၊ အတိုးနှုန်းကြီးမြင့်မှု ပြဿနာ၊ ရွှေဈေးနှုန်းမြင့်ခြင်း ပြဿနာ၊ ငွေကြေးဖြန့်ဝေမှု ပြဿနာ စသည့် အခြား များစွာသော ပြဿနာပေါင်း သောင်း ခြောက်ထောင်နှင့် ရင်ဆိုင်နေရ၏။

ထို့ပြင် ကျွန်ုပ်တို့သည် ရာဇဝတ်မှု တိုးလာခြင်း ပြဿနာ၊ မူးယစ်ဆေးဝါး သုံးစွဲမှု ပြဿနာ၊ အကျင့်စာရိတ္တ ပျက်ပြားမှု ပြဿနာ စသည့် အခြား များစွာသော ပြဿနာများနှင့်လည်း ရင်ဆိုင်နေရ၏။

ထို့ပြင် ကျွန်ုပ်တို့သည် အစိုးရဌာနများ၏ အလေအလွင့်များမှ ပြဿနာ

အမှုထမ်းများ၏ စွမ်းဆောင်ရည်ကျဆင်းမှု ပြဿနာ၊ လာဘ်စားမှု ပြဿနာ၊ လောင်စာ ဆီ ပြဿနာ၊ သွင်းကုန်ပို့ကုန် ပြဿနာ၊ ကုန်သွယ်ရေး လိုငွေပြုမှု ပြဿနာ စသည်တို့နှင့် လည်း ရင်ဆိုင်နေရ၏။

အခြား ပြဿနာတွေလည်း အများကြီး ရှိနေသေးသည်။ စာရင်းချနေလျှင် ဆုံးနိုင်စရာပင် မရှိ။

ဤအချက်သည် စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်း၏။ သို့သော် ဤနိုင်ငံနှင့်တကွ တစ်ကမ္ဘာလုံး ပြဿနာမီးပိုင်းနေသည်ကို စာရင်းပြုစုနေ၍ အကျိုးမရှိနိုင်။

အကျိုးရှိနိုင်သော အလုပ်က နိုင်ငံအကျိုးအတွက် တိုးတက်ပြုပြင်ရေး စိတ်ကူး များကို တွေးတော စိတ်ကူးရန်၊ ရေးကူး မှတ်သားရန်နှင့် ဖော်ထုတ် ပြောဆိုရန်သာ ဖြစ်၏။

ကျွန်ုပ်တို့သည် ကပေါက်ကချာတွေကို အများကြီး လုပ်ခဲ့ကြပြီ။ ယခု အချိန် သည် တိုးတက်ပြုပြင်ရေး စိတ်ကူးများကို ဖော်ထုတ်ရန် အချိန်ကောင်း ဖြစ်၏။

ဤနိုင်ငံတွင် ယခုအခါ “စိတ်ကူးပေါက်ကွဲ” ရန် မလွဲမသွေ လိုအပ်နေ၏။ ဘာကြောင့် စိတ်ကူးပေါက်ကွဲရန် လိုအပ်သလဲ။ အတိုဆုံး ဖြေရလျှင် “သက်ရှင် ရပ်တည် နိုင်ရန်” ဖြစ်၏။

ကျွန်ုပ်တို့သည် တိုးတက်ပြုပြင်ရေးအတွက် စိတ်ကူးများ ဖော်ထုတ်ရေးတွင် ၅ နည်းလုံးမှ မရှိသော၊ အတွေ့အကြုံ မရှိသော ပညာတတ် ဉာဏ်ကြီးရှင်များကိုသာ ခုခံပေါင်းများစွာ အားကိုးလာခဲ့ကြသည်။ တကယ်တော့ ကိုယ့်အလုပ်ကို တကယ် ကျွမ်းကျင်သော လူပေါင်းများစွာထံမှသာလျှင် တကယ်လက်တွေ့ ကျသော စိတ်ကူး ဘာသာများကို ရနိုင်၏။ ၎င်းတို့သည် လက်တွေ့အားဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းများကို ထုတ်လုပ် ခေကြသည်။ ဝန်ဆောင်မှုများကို ပေးနေကြသည်။

ကျွန်ုပ်တို့သည် “ဆင်စွယ်နန်းတော်” ပေါ်မှ “ဉာဏ်ကြီးရှင်များ” ၏ လက်တွေ့ အသုံးမဝင်သော “ကပ်ဆိုက်စီးပွားရေး သဘောတရားများ” ကို ပယ်ထုတ်ပစ်ရမည်။ ၎င်းပြည်အတွက် အကျိုးမပြုသော “အပျော်တမ်း စီးပွားရေး ကစားခြင်း” ကို ပယ်ထုတ် ပစ်ရမည်။

ကျွန်ုပ်တို့သည် လူတစ်ဦးချင်းနှင့် တစ်တိုင်းပြည်လုံး တိုးတက်ရေးအတွက် ငွေထုတ်စနစ်ရပ်လုံး၏ တိုးတက်ပြုပြင်ရေး စိတ်ကူးဖော်ထုတ်ခြင်းကို အားပေးရမည်။ ဖြစ် ဖြစ်အောင် ဖော်ဆောင်ရမည်။ တိုးတက် ပြုပြင်ရေး စိတ်ကူးကို ဖော်ထုတ်ပြီး နှစ်ပစ္စည်းများ၊ စက်ကိရိယာများ၊ ဝန်ဆောင်မှုများနှင့် နည်းစနစ်များကို တိုးတက်ပြုပြင် နိုင်သောလျှင် လူတိုင်း တိုးတက်ကြီးပွားနိုင်မည်။ နိုင်ငံ တိုးတက်ကြီးပွားနိုင်ပည်။

မိမိတို့၏ နေ့စဉ် စားဝတ်နေရေးကိစ္စအတွက် မရှိမဖြစ်သည့် ကုန်ပစ္စည်းဇူး

ဝန်ဆောင်မှုများနှင့် အခြားအရာဝတ္ထု အားလုံးကို တိုးတက်ပြုပြင်နိုင်သည့် တိုးတက်ပြုပြင်ရေး စိတ်ကူးများကို ဖော်ထုတ်ကြရန် ပြည်သူလူထု တစ်ရပ်လုံးအား စာနယ်ဇင်း၊ ဇာတ်ပုံ၊ ရုပ်သံ စသည့် လူထုဆက်သွယ်ရေး နည်းလမ်းများက စိတ်အားထက်သန်စွာ မြှောက်ပေးရမည်။ သို့မှသာ လူတိုင်း တက်ကြွ နိုးကြားလာပြီး အရာရာတိုင်းကို တိုးတက်ကောင်းမွန်လာအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ကြလိမ့်မည်။

နိုင်ငံတိုင်းသည် “စိတ်ကူးပေါက်ကွဲ” ရန် မလွဲမသွေ လိုအပ်သည်။ သို့ဆိုလျှင် စိတ်ကူးပေါက်ကွဲနိုင်ရန် ဘယ်လို လုပ်မည်နည်း။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း မှန်သမျှ၌ “အမှုထမ်း အကြံပေးသေတ္တာများ” ထားရှိရမည်။ ရုံးခန်းတိုင်း၊ စက်ရုံတိုင်း၊ စတိုးဆိုင်တိုင်းတွင် ပိုစတာများ ကပ်၍ အမှုထမ်း အကြံဉာဏ်များကို ဖိတ်ခေါ်ရမည်။ ဌာနဆိုင်ရာ စာစောင်များ၊ လမ်းညွှန်များ၊ လက်စွဲစာအုပ်များတွင်လည်း အမှုထမ်းအကြံဉာဏ် ဖိတ်ခေါ်ချက်များ ရေးသားဖော်ပြရမည်။

အကျိုးပြု အကြံပေးချက်များအတွက် ထိုက်တန်သော ဆုလာဘ်များ ချီးမြှင့်ရမည်။

စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတိုင်းတွင် ယင်း၏ အရွယ်အစားအလိုက် ဌာနတစ်ခု သီးသန့်ဖွင့်လှစ်၍ ဖြစ်စေ၊ တာဝန်ခံတစ်ဦး သီးသန့် ခန့်ထား၍ ဖြစ်စေ အမှုထမ်းများ ထံမှ အကြံဉာဏ်ရရှိရေး ကိစ္စကို ဆောင်ရွက်ရမည်။

ကမ္ဘာကျော် ဗြိတိသျှ စီးပွားရေးပညာရှင်နှင့် စိမ်အုပ်ချုပ်မှု ပါရဂူကြီး ဟားဗတ်၊ အင်၊ ကက်ဆင်က “စွမ်းဆောင်ရည်ရှိသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုတွင် စုစည်းညီညွတ်သော ပေါင်းသင်းဆက်ဆံမှု ရှိရမည်” ဟု ရေးခဲ့ဖူးသည်။

သို့ဆိုလျှင် ယခုခေတ်မှာလို အလုပ်ရှင်နှင့် အလုပ်သမား ရန်ဖက်တွေပမာ သဘောထားနေလျှင် စုစည်းညီညွတ်သော ပေါင်းသင်းဆက်ဆံမှု ရှိနိုင်ပါဦးမည်လား။ စုစည်းညီညွတ်သော ပေါင်းသင်းဆက်ဆံမှု မရှိလျှင် စွမ်းဆောင်ရည်ရှိသော လုပ်ငန်းဌာန ဖြစ်နိုင်ပါဦးမည်လား။

လုပ်ငန်း တိုးတက်ရေးအတွက် အလုပ်သမားနှင့် အလုပ်ရှင် ဆက်ဆံရေး၊ အမှုထမ်းနှင့် အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့ ဆက်ဆံရေး အလွန် အရေးကြီးသည်။ ယင်းသို့ အမှုထမ်းနှင့် အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့ ဆက်ဆံရေး ကောင်းမွန်မှုရရှိရန် နည်းလမ်းမှာ လုပ်ငန်းတစ်ရပ်လုံး၌ အမှုထမ်းများ ပါဝင်လာအောင် ဆောင်ရွက်ခြင်း ဖြစ်၏။ အမှုထမ်းများထံမှ အကြံဉာဏ် ရရှိရေး အစီအစဉ်သည် လုပ်ငန်းတိုင်း၌ အမှုထမ်းများ ပါဝင်လာရန် အကောင်းဆုံး နည်းလမ်းပင် ဖြစ်၏။

လုပ်ငန်းတိုးတက်ရေးအတွက် အကျိုးရှိသော အခြား နည်းလမ်းတစ်ရပ်မှာ စားသုံးသူများ၏ သဘောထားဆန္ဒကို သုတေသနပြုခြင်း၊ သို့မဟုတ် စားသုံးသူများထံမှ

အကြံဉာဏ် တောင်းခံခြင်း ဖြစ်သည်။ ယင်းသို့လျှင် စားသုံးသူများ၏ အကြံဉာဏ်နှင့် ဆန္ဒသဘောထားကို သိရှိရခြင်းဖြင့် စားသုံးသူများ မလိုချင်တာကို မပေးခြင်းတို့ကို လိုချင်တာကိုသာ ပေးဖြစ်လာမည်။ ကုန်ပစ္စည်းဖြစ်စေ၊ ဝန်ဆောင်မှုဖြစ်စေ စားသုံးသူ အကြိုက်ကို ပေးနိုင်မှသာ လုပ်ငန်း တိုးတက်နိုင်၏။ လုပ်ငန်း တည်တံ့နိုင်၏။

စားသုံးသူများသည် ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍ ဖြစ်စေ၊ ဝန်ဆောင်မှုနှင့် ပတ်သက်၍ ဖြစ်စေ မိမိတို့ ဆန္ဒအလျောက် အကြံဉာဏ် ပေးချင်မှ ပေးကြလိမ့်မည်။ သို့သော် သက်ဆိုင်ရာ ကုမ္ပဏီမှ အမှုထမ်းများကိုယ်တိုင် သွားရောက် မေးမြန်း၍ ဖြစ်စေ၊ မေးခွန်းလွှာများ ဖြန့်ဝေ၍ ဖြစ်စေ အကြံဉာဏ် တောင်းခံလျှင်ကား ကြည်ကြည်ဖြူဖြူ ပေးကြမည်သာ ဖြစ်၏။ အဓိကကတော့ အမှုထမ်းများ၏ ဆက်ဆံမှုနှင့် ချဉ်းကပ်မှု မှန်ကန်ကောင်းမွန်ဖို့သာ အရေးကြီး၏။

ဤကိစ္စနှင့် ပတ်သက်၍ လုပ်သင့်သော အလုပ်တစ်ခုခု စာနယ်ဇင်းများနှင့် စီးပွားရေးစာစောင်များတွင် “စာဖတ်ပရိသတ်တို့မှ တိုးတက်ပြုပြင်ရေး စိတ်ကူးများ” ဟူသော ကဏ္ဍတစ်ခု သီးသန့်ဖော်ပြရန် ဖြစ်သည်။ ဤကဏ္ဍသည် “အယ်ဒီတာထံ ပေးစာ” ကဏ္ဍနှင့်ရော၊ “စာဖတ်သူ၏ အမြင်” ကဏ္ဍနှင့်ပါ လုံးဝ မသက်ဆိုင်စေရ။ ဖြစ်နိုင်လျှင် အဆိုပါ ကဏ္ဍကို ရေဒီယိုနှင့် ရုပ်သံတို့ကပါ ထုတ်လွှင့်ပေးသင့်၏။ ထို့ပြင် စာသင်ကျောင်းများနှင့် တက္ကသိုလ် ကောလိပ်များတွင်လည်း “စိတ်ကူး ဖော်ထုတ်ရေး သင်တန်း” ကို အပတ်စဉ် ဖွင့်ပေးသင့်၏။

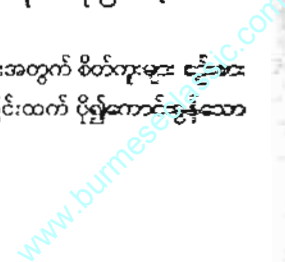
နောက်ဆုံးတစ်နည်းကတော့ ပြိုင်ပွဲ ပုံစံမျိုး ပြုလုပ်ပေးခြင်း ဖြစ်သည်။ ပြိုင်ပွဲ အမည်က-

“မတူကွဲပြားသော အရာဝတ္ထု ၅၀၀ ကို တိုးတက်ပြုပြင်ရန် စိတ်ကူး ဖော်ထုတ်ရေး ပြိုင်ပွဲ”

အရာဝတ္ထု ၁၀၀ ကြီးများတောင်ဟု ထင်ကောင်း ထင်ကြလိမ့်မည်။ တကယ်တော့ ၁၀၀ သည် မများပါ။ တီထွင်ဉာဏ် ကောင်းလျှင် ၁၀၀ ထက်မက အရာရာတိုင်းကိုပင် တိုးတက်ပြုပြင်နိုင်၏။ (အခန်း-၁၃ ပါ “အံ့ဖွယ်” မေးခွန်း ၆၁ ခုကို ပြန်ဖတ်ကြည့်ပါ။)

နာမည်ကျော် စာရေးဆရာ ရှားဂုအင်ဒါဆင် က-  
‘ပညာရေး၏ ဥသု ရည်ရွယ်ချက်သည် စိတ်ခွန်အား ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေခြင်းဖြစ်သည်။ ဖြစ်သင့်သည်။ စိတ်သည် အလုပ်လုပ်သော အရာတစ်ခု ဖြစ်သင့်၏’ ဟူ၍ ဆိုခဲ့ဖူး၏။

သို့ဆိုလျှင် အရာဝတ္ထုများအား တိုးတက်ပြုပြင်ရေးအတွက် စိတ်ကူးများ ဖော်ထုတ်ခြင်းဖြင့် စိတ်ကို အလုပ်လုပ်ရန် လေ့ကျင့်ပေးခြင်းထက် ပို၍ကောင်းမွန်သော အခြား မည်သည့်နည်းများ ရှိပါဦးမည်နည်း။



စိတ်ကို လေ့ကျင့်ပေးရန် အကောင်းဆုံး နေရာတစ်ခုမှာ “အိမ်” ပင် ဖြစ်၏။ ကလေးသူငယ်များအား ငယ်ရွယ်စဉ်ကပင် “စိတ်ကူးထုတ်နည်း” သင်ပေးသင့်သည်။ ဤနည်းသည် လူကြီးများအတွက်လည်း မရှိမဖြစ် လိုအပ်၏။ ဤနည်းဖြင့် စိတ်သည် အခြေအနေအလိုက် အပြောင်းအလဲကို အလိုက်သင့် ခံယူ တွေးခေါ် တတ်လာမည် ဖြစ်၏။

အသင်းအဖွဲ့ အများစု စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အများစုနှင့် လူ့အများစုသည် “ရိုးရာစွဲ လေသင်တန်းရောဂါ” (Tradion Paralysis) ကို ခံစားနေကြရသည်ဟု စိတ်ပညာရှင်များ က ပြောကြသည်။ သူတို့သည် ရိုးရာအတွေးအခေါ်နှင့် အလေ့အထများကြောင့် စိတ်ရော ကိုယ်ရော လေဖြတ်ပြီး မလှုပ်နိုင် မရှားနိုင် ဖြစ်နေကြသည်။

သို့သော် ဒဗလ္လူ၊ အို၊ ဒေါက်ကလပ် ပြောသလို (ကွန်ပျူတီယူ) အသုံးမဝင် ခေတ်မီတော့သော ရှေးအယူအဆများကို ပစ်ပယ်ပြီး ခေတ်မီအသုံးဝင်သော အယူအဆ များကို မပြတ် ပြောင်းလဲလက်ခံခြင်းဖြင့် လုံခြုံတည်မြဲမှုကို ရရှိနိုင်၏’

ကွန်ပျူတီယူသည် ထာဝစဉ် ပြောင်းလဲနေမှုကို လက်ခံကာ စိတ်ကူးသစ်များကို အမြဲတမ်း ဖော်ထုတ်နေကြရသည်။ ယင်းသို့မဟုတ်လျှင် ကွန်ပျူတီယူသည် တဖြည်းဖြည်း တိုးတက်ပြောင်းလဲခြင်း သဘာဝဒဏ်ကို မခံနိုင်၍ မျိုးပြုတ်သွားသော သက်ရှိမျိုးနွယ်စု များ၏ ကံကြမ္မာအတိုင်းပင် ခံစားကြရလိမ့်မည်။

တကယ်တော့ လူ့ဘဝ တစ်သက်တာအတွင်း အပြောင်းအလဲဒဏ်ကို မခံနိုင် သောကြောင့် ပေါ်ပေါက်လာသော အကျိုးဆက်သည် သက်ရှိမျိုးနွယ်စုများ ပျောက်ကွယ် သွားခြင်းမျိုး မဟုတ်ပါ။ ပျောက်ကွယ်သွားခြင်းသည် ထိုထက် ပို၍ နှေးကွေးသည်။ ပျောက်ကွယ်သွားခြင်းသည် ဆက်တိုက်ဆုတ်ယုတ်သွားမှုဖြစ်စဉ် အတွင်း၌ ဖြစ်ပေါ်၏။

မိတ်ဆွေ အလုပ်လုပ်နေသော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကြီးလည်း ပျောက်ကွယ်သွား နိုင်သည်။ မိတ်ဆွေ၏ အလုပ်၊ မိတ်ဆွေ၏ ဝင်ငွေများများလည်း ပျောက်ကွယ်သွားနိုင် သည်။ မပျောက်ကွယ်ဘဲ တည်မြဲသော အရာမှာ ပြောင်းလဲမှုသာ ဖြစ်၏။ သို့ဆိုလျှင် ပြောင်းလဲမှုကို အကျိုးရှိအောင် မိတ်ဆွေ ဘယ်လို လုပ်မည်နည်း။

- အောက်ပါ သုံးနည်းဖြင့် လုပ်နိုင်၏။
- (၁) အရာရာတိုင်း မလွဲစကန် ပြောင်းလဲခြင်းကို လက်ခံပါ။ ဈေးလည်း ဈေးလင့် ထားပါ။
- (၂) ကိုယ့်အတွက် အကျိုးရှိအောင် အပြောင်းအလဲ၏ ဦးတည်ရာနှင့် ပြောင်းလဲပုံ ပြောင်းလဲနည်းကို ကြိုတင်တွက်ချက် ထားပါ။
- (၃) အပြောင်းအလဲကို ကိုယ့်အတွက် အကျိုးရှိအောင် အသုံးချတတ်ရန် လေ့လာ ဆည်းပူးပါ။

အပြောင်းအလဲကို ကိုယ့်အတွက် အကျိုးရှိအောင် အသုံးချတတ်ရန် အပြောင်း အလဲ၏ ဦးတည်ရာနှင့် ပြောင်းလဲပုံကို ကြိုတင်တွက်ချက် ထားရမည်။ အဘယ်ကြောင့် ဆိုသော် အပြောင်းအလဲက လောလောဆယ် မပေါ်ပေါက်သေး။ ထို့ကြောင့် အပြောင်း အလဲကို ကြိုတင်မြင်ယောင်ပြီး ပြောင်းလဲလာလျှင် ဘယ်လိုလုပ်မည် ဆိုသည်ကို စိတ်ကူး ထဲတွင် ကြိုတင် ပုံစံ ချထားရမည်။

စိတ်ကူးရာတွင်လည်း ရဲရဲဝဲဝဲ စိတ်ကူးပါ။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော်— “ကြီးကျယ်သော သိပ္ပံပညာတိုးတက်မှု ဟူသမျှသည် စိတ်ကူးဉာဏ် သတ္တိသစ်မှ ပေါ်ပေါက်လာ၏”

ဟူ၍ သိပ္ပံပညာရှင်ကြီး ဂျွန် ဂျူဝီက ဆိုခဲ့သောကြောင့်တည်း။ ထို့ကြောင့် မဖြစ်နိုင်တာတွေကို သတ္တိရှိရှိနှင့် စိတ်ကူးပါ။ စိတ်ကူးဉာဏ် ကွန်ရက်ကို အဆုံးမရှိ ဖြန့်ကြက်နိုင်သမျှ ရဲဝဲစွာ ဖြန့်ကြက်ပါ။ မဖြစ်နိုင်ခြင်း၏ နယ်နိမိတ်ကို ကျော်ပြီး အခြားတစ်ဖက်အထိ စိတ်ကူးဉာဏ်ကို စေလွှတ်ပါ။ အဘယ် ကြောင့် ဆိုသော်.... ထိုမှာဘက်၌ အနာဂတ်ကာလ တည်ရှိနေသောကြောင့် ဖြစ်၏။ “ရှာဖွေတွေ့ရှိမှု” တည်းဟူသော ရတနာသိုက်ကြီးသည် မိတ်ဆွေအား လက်ကမ်းကြိုဆို ရန်၊ ထိုအနာဂတ်ကာလ၌ အဆင်သင့် စောင့်ဆိုင်းလျှက် ရှိနေ၏။



ဒုက္ခတစ်ဝက် သက်သာစေသောနည်း

“လူ့ဘဝ၏ ဒုက္ခတစ်ဝက်သည် အလွန် လျင်မြန်စွာ ‘လက်ခံ’တတ်ခြင်းနှင့် အလွန် နှေးကွေးစွာ ‘ငြင်းပယ်’ တတ်ခြင်းတို့ အပေါ်တွင် တည်သည်။”

ဟု ဟာသ စာရေးဆရာ ဂျော့ရှ် ဘီလင်းစံက ရေးခဲ့ဖူး၏။ (ဟာသစာရေးဆရာ နှင့် စကား ဖြစ်သော်လည်း “ဟာသ” မပါဘဲ “ပညာ” ပါသော စကား ဖြစ်၏။)

ကောင်းပြီ။ သည်တော့ မိတ်ဆွေ၏ ဒုက္ခတစ်ဝက် လျော့နည်းသွားအောင် ဘယ်လို လျော့မည်နည်း။ ဂျော့ရှ်ဘီလင်းစံ၏ စကားသည် အနောက်အပြောင်ကော- ဗျာတ်၊ အလေးအနက်စကား ဖြစ်၏။ သူက “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း” ငို ပြောခြင်း ဖြစ်၏။ သူ့စကားတွင် နှစ်ပိုင်းပါသည်။

- (၁) အလွန် လျင်မြန်စွာ “လက်ခံ” တတ်ခြင်းကို ရှောင်ပါ။
  - (၂) အလွန် နှေးကွေးစွာ “ငြင်းပယ်” တတ်ခြင်းကို ရှောင်ပါ။
- အလွန် လျင်မြန်စွာ “လက်ခံ” တတ်လျှင် (က) သက်ဆိုင်ရာ အလုပ်အလယ်

အားလုံးကို ပထမဦးစွာ မရရှိနိုင်၊ (ခ) ဖြစ်နိုင်သော အပြောင်းအလဲ အားလုံးကို အသိဉာဏ် ရှိရှိ ပထမဦးစွာ မစဉ်းစားနိုင်၊ (ဂ) ကျိုးကြောင်း ညီညွတ်စွာ ဆင်ခြင်ဆုံးဖြတ်ခြင်းကို ပထမဦးစွာ မပြုနိုင်။ ထို့ကြောင့် အလွန် လျင်မြန်စွာ “လက်ခံ” တတ်သူသည် အမှားတွေ အများကြီးနှင့် ရင်ဆိုင်ရတတ်၏။

စိတ်မြန်ပြီး ဇောကြီးသော လူငယ်သည် အလွန်လျင်မြန်စွာ “လက်ခံ” တတ် သောကြောင့် ဒုက္ခ တွေ့ရ၏။ ‘တခြားလူတွေလည်း ဒီလိုပဲ လုပ်နေကြတာပဲ’ ဟု သူက မင်ခြေတက်ကောင်း တက်နိုင်သည်။ အတွေ့အကြုံ မရှိလျှင် အယုံလွယ်သည်။ ဘယ် အသက်အရွယ်ပဲ ဖြစ်ဖြစ် ဆင်ခြင်တုံတရား မရှိသူသည် အညှာ လွယ်သည်။ အယုံ လွယ်သည်။ အလိမ်အညှာ ခံရသည်။ ဖြားယောင်း ခံရသည်။

အကြောင်းကိစ္စ တစ်ခုကို လက်မခံမီ အချက်အလက်၊ အပြောင်းအလဲ၊ အကျိုး ဆက် စသည်တို့ကို ပြည့်ပြည့်စုံစုံ တွေးတော ဆင်ခြင်ရန် လိုအပ်သည်။ ယင်းသို့ တွေးတောဆင်ခြင်ရန် လုံလောက်သော အချိန် မရှိလျှင် ဘယ်ကိစ္စကိုမဆို သံသယဖြင့်သာ ကြည့်မြင်ရမည်။

စဉ်းစားဆင်ခြင်ချိန် မရဘဲ အလွယ်တကူ ခေါင်းညိတ်လက်ခံရသော ကိစ္စ တစ်ရပ်ကို ဦးနှောက်ထဲမှ လုံးဝ ဖယ်ထုတ်ပစ်ရမည်။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် “ထိုးထွင်းဉာဏ်” ရှိသည် ဆိုပြီးလည်း အထင်မကြီး ဘဝင် မမြင့်လိုက်ပါနှင့်။ ထိုးထွင်းဉာဏ်ရှိသည့် ဆိုသူများကို လူလိမ်တွေနှင့် စကားကြီး စကားကျယ် ပြောတတ်သူများက လွယ်လွယ်ဖြင့် လှည့်ဖြားနိုင်၏။

(၁) အလွန် လျင်မြန်စွာ “လက်ခံ” တတ်ခြင်းကို ရှောင်ပါ။

(၂) အလွန် နှေးကွေးစွာ “ငြင်းပယ်” တတ်ခြင်းကို ရှောင်ပါ။

ဤစကားဖြင့် မိတ်ဆွေအား “မသိသူ” (No-person) မဖြစ်ရန် သတိပေးသည်။ “သိသူ” (Know-person) ဖြစ်ရန် အကြံပေးသည်။

“သိသူ” သည် ပထမဦးစွာ (က) အချက်အလက် အားလုံးကို ရအောင် ယူသည်။ (ခ) ဖြစ်နိုင်သော အပြောင်းအလဲ အားလုံးကို အသိဉာဏ်ရှိရှိ စဉ်းစားသည်။ (ဂ) ကျိုးကြောင်း ညီညွတ်စွာ ဆင်ခြင် ဆုံးဖြတ်သည်။ ထို့နောက်မှသာ “လက်ခံ” ခြင်းနှင့် ငြင်းပယ်” ခြင်းကို ပြုသည်။

မိတ်ဆွေသည် “သိသူ” ဥပဒေကို ကျင့်သုံးလျှင် နောက်ပိုင်း၌ ဖြစ်ပေါ်လာ မည့် အကျိုးဆက်အတွက် စိုးရိမ်စရာ မရှိဘဲ အရာရာကို မှန်ကန်စွာ ဆုံးဖြတ်နိုင်လိမ့်မည်။

စိတ်ပညာရှင်ကြီး ဝီလျံဂျိမ်းက... ‘ဆုံးဖြတ်ချက် ချပြီးလျှင် ဆုံးဖြတ်ချက်ကို အကောင်အထည် ဖော်ရန်သာ ရှိတော့သည်။ ပေါ်ပေါက်လာသည့် ရလဒ်အတွက် ဘာမှ စိုးရိမ်ပူပန်နေစရာ မလိုတော့’ ဟု ဆိုခဲ့ဖူးသည်။

မိတ်ဆွေလည်း ထိုအတိုင်းသာ လုပ်ဆောင်ရန် ရှိတော့သည်။ လုပ်ပြီ ဆိုလျှင် လည်း စိုးရိမ်တကြီးဖြင့် နောက်ကို ပြန်ကြည့်မနေပါနှင့်တော့။

ကမ္ဘာကျော် ရေနံသူဌေးကြီး ဝိတ်ဖီလစ်၏ “အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း” ကို လက်ကိုင်ပြုပါလေ။ သူ့နည်းမှာ -

“ဆုံးဖြတ်ချက် ချပြီးနောက် လုပ်ငန်း ၈ တင်ပါ။ နောက်ကို လုံးဝ ပြန်မကြည့် နှင့်” ဟူ၏။

ရှေ့တူရှုကိုသာ ဦးတည်ပါ။ ရှေ့တွင် မိတ်ဆွေ၏ အနာဂတ်ကာလ ရှိသည်။ မိတ်ဆွေ၏ အနာဂတ်ကာလသည် ပစ္စုပ္ပန်ကာလ၏ အဆက် ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် (၁) အလွန် လျင်မြန်စွာ “လက်ခံ” လျှင်၊ (၂) အလွန် နှေးကွေးစွာ “ငြင်းပယ်” လျှင် ယင်း၏ အကျိုးသက်ရောက်မှုသည် မိတ်ဆွေ၏ “အနာဂတ်” ပင် ဖြစ်လိမ့်မည်။

မိတ်ဆွေ၏ အနာဂတ်သည် မိတ်ဆွေအတွက် အလွန်အရေးကြီး၏။

မိတ်ဆွေ၏ အနာဂတ် ကောင်းမွန်ရေးအတွက် ဘဝတွင် လိုချင်တာကို ရရှိနိုင် ကြသော ပုဂ္ဂိုလ်များ၏ ကျန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်းများကို လေ့လာ ဆည်းပူးရမည်။ လက်တွေ့ ကျင့်သုံးရမည်။

ကျန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်းများကို လေ့လာသိရှိပြီးသောအခါ “ပြောသလို မဖြစ်သော” စကားကြီး စကားကျယ် ဩဝါဒများ အကြောင်းကိုလည်း အများကြီး သဘောပေါက်လာလိမ့်မည်။

ဥပမာ... လူတိုင်း မကြာခဏ ကြားဖူးသော ‘သင်သည် သင်သာ ဖြစ်ပါစေ’ (Be Yourself) ဟူသော ဩဝါဒသည် အဆိုးရွားဆုံး ဩဝါဒ ဖြစ်ကြောင်း မိတ်ဆွေ သဘောပေါက်လာလိမ့်မည်။

ဘာကြောင့် အဆိုးရွားဆုံး ဖြစ်ကြောင်းကို လာမည့်အခန်းတွင် ဖတ်ရှုရပါလိမ့် မည်။

[ ၃၀ ]

အဆိုးရွားဆုံး ဩဝါဒ

ကျွန်ုပ် မှတ်မိသလောက်ဆိုလျှင် ‘သင်သည် သင်သာ ဖြစ်ပါစေ’ ဟူသော ဩဝါဒကို ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး အတိုင်ပင်ခံ ပုဂ္ဂိုလ်များနှင့် အလားတူ အကြံပေး ပုဂ္ဂိုလ်များက ထပ်တလဲလဲ ပြောလာခဲ့ကြသည်မှာ နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြာခဲ့ပါပြီ။

မှန်ပါသည်။ မိတ်ဆွေသည် မိတ်ဆွေမှတစ်ပါး အခြား မည်သူမှ မဖြစ်နိုင်ပါ။

သို့သော် 'သင်သည် သင်သာ ဖြစ်ပါစေ' ဟူသော ဩဝါဒ၏ အဓိက ရည်ရွယ်ချက်တွင် မိတ်ဆွေအား မြှောက်ပင့်တာလည်း ပါသည်။ ထို့ပြင် မိတ်ဆွေအား "အခြားလူများ" နှင့် မတူစေရန်၊ "အခြားလူများ" ကို မတုရန် တားမြစ်တာလည်း ပါသည်။ (ဘဝတွင် အထူးအောင်မြင်သော ပုဂ္ဂိုလ်များနှင့်ပင် မတူစေရန် တားမြစ်ခြင်း ဖြစ်သည်။)

အကယ်၍ မိတ်ဆွေအနေဖြင့် 'သင်သည် သင်သာ ဖြစ်ပါစေ' ဟူသော ဩဝါဒ ကို လက်ခံပြီး လက်ရှိ အခြေအနေအတိုင်း ကိုယ့်ဘဝ ကိုယ့်အဖြစ်ကို ကျေနပ်နေလျှင် တော့ ဤစာအုပ်ကို ဖတ်ရှုနေခြင်းဖြင့် ဘာမှ အဓိပ္ပာယ်ရှိတော့မည် မဟုတ်ပါ။

အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ဤစာအုပ်၏ အဓိက ရည်ရွယ်ချက်မှာ မိတ်ဆွေအား ဘဝတွင် ကြီးကျယ်အောင်မြင်သော "အခြားပုဂ္ဂိုလ်များနှင့် တူအောင်" ဘယ်လို ကြိုးစား ရမည်၊ ယင်းပုဂ္ဂိုလ်များအား ဘယ်လို အတုယူရမည် ဆိုသည်တို့ကို လမ်းညွှန်လိုခြင်း ဖြစ်၏။ ထိုပုဂ္ဂိုလ်များသည် လူ့ဘဝတွင် ဩဇာ၊ အာဇာ၊ ဓနဥစ္စာ၊ ကျော်ကြားမှုနှင့် ခေါင်းဆောင်မှုတို့ကို ရရှိခဲ့ကြသူများ ဖြစ်သည်။

မိတ်ဆွေလည်း သူတို့လို အောင်မြင်ကျော်ကြား ကြီးပွားချင်လျှင် သူတို့ လုပ်ခဲ့ကြ သလို အတုယူပြီး လိုက်လုပ်ရန်သာ ရှိတော့သည်။ သူတို့သည် သူတို့ရည်မှန်းသော ဘဝပန်းတိုင်သို့ ရောက်ရှိရန် ပင်ကိုအရည်အချင်း တိုးတက်အောင် ကြိုးစားခဲ့ကြသည်။ ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်းများကို လက်တွေ့ ကျင့်သုံးခဲ့ကြသည်။

မိတ်ဆွေသည် ပင်ကိုအရည်အချင်း ပိုမို တိုးတက်အောင် ကြိုးစားပြီး ကျိန်းသေ ပေါက် အောင်မြင်နည်းများကို ပိုမိုကျင့်သုံးလျှင် မိတ်ဆွေ၏ အခြေအနေလည်း ထူးထူး ခြားခြားကြီး ပြောင်းလဲလာလိမ့်မည်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပို၍ကောင်းအောင် မပြောင်းလဲဘဲ နှင့် ဘယ်သူမှ ပို၍ မအောင်မြင်နိုင်ပါ။ ပို၍ ကောင်းအောင် ပြောင်းလဲလေလေ၊ ပို၍ အောင်မြင်လေလေ ဖြစ်သည်။ ဘဝလုံခြုံမှု ပို၍ ခိုင်မြဲလေလေ ဖြစ်သည်။

ဒိုင်နောဆောသည် ကမ္ဘာပေါ်တွင် အကြီးဆုံးသတ္တဝါ ဖြစ်သည်။ ဘယ်တော့မှ မပြောင်းလဲသော သတ္တဝါလည်း ဖြစ်သည်။ ယင်းသို့ ဘယ်တော့မှ မပြောင်းလဲခြင်း ကြောင့် ပင်လျှင် ဒိုင်နောဆော မျိုးဆက်သည် ကမ္ဘာမြေပေါ်မှ လုံးဝ မျိုးပြုတ် ပျောက်ကွယ်သွားခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

ထိုအတိုင်းပင် အမြဲတမ်း ဖြစ်နေခဲ့သည်။ ယခုလည်း ဖြစ်နေသည်။ နောင်လည်း ဖြစ်နေလိမ့်ဦးမည်။

ထို့ကြောင့် "သင်သည် သင်သာ ဖြစ်" နေရုံဖြင့် မလုံလောက်တော့။ အောင်မြင်မှု ရရှိရန် အမြဲမပြတ် ပြောင်းလဲမှု လိုအပ်သည်။ ပိုမို ကောင်းမွန်သော အောင်မြင်နည်းများ ကို လက်ကိုင်ပြုပြီး ပိုမိုအောင်မြင်သော ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး ရှိလာအောင် ပြောင်းလဲရန် လိုအပ်သည်။

လက်ရှိ အခြေအနေတွင် ရပ်တံ့ မနေပါနှင့်။ ဤစာအုပ်၏ ရည်ရွယ်ချက်သည်

ပိုမိုကောင်းမွန်သော အနာဂတ်အတွက် လက်ရှိ အခြေအနေကို တိုးတက် ပြောင်းလဲအောင် ရန် ဖြစ်သည်။

ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်းများကို တတ်နိုင်သမျှ သုံးပြီး ကိုယ့်ကိုယ်တို့၏ ပြောင်းလဲပစ်ပါ။ ဤစာအုပ်သည် အောင်မြင်သော ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တိုးတက်ရေး နည်းလမ်းများကို လမ်းညွှန်သည်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တိုးတက်မှုဟူသည် ပြောင်းလဲမှုပင် ဖြစ်၏။

ပြောင်းလဲခြင်းဖြင့်သာ တိုးတက်နိုင်သည်။ ပြောင်းလဲခြင်းကို မဆန့်ကျင်ပါနှင့်။ ရှေ့အခန်းများကို ဆက်ဖတ်ပြီး ပြောင်းလဲခြင်းကို စိတ်အားထက်သန်စွာ လက်ခံပါလေ။

[ ၃၁ ]  
အထက်လူကြီးလို ကျင့်သုံးနည်း

မိတ်ဆွေသည် ကိုယ့်စိတ်ထဲမှာကိုယ် နာမည်ကျော် ပါမောက္ခကြီး တစ်ယောက်လို သဘောထားနိုင်သည်။ ပါမောက္ခကြီး တစ်ယောက်အဖြစ် ယူဆနိုင်သည်။

စိတ်ကူးဖြင့် စိတ်ဝင်စားစရာ အားလုံးကို ပုံဖော်ကြည့်။ စိတ်ခေါ်နေသော အခြေအနေများကို မြင်အောင် မှန်းဆကြည့်။ ပြီးနောက် စိတ်ကူးထဲမှ အခြေအနေများနှင့် စိန်ခေါ်ချက်များကို ဘယ်လို ဆုံးဖြတ်မလဲ ဆိုတာ လေ့ကျင့်။

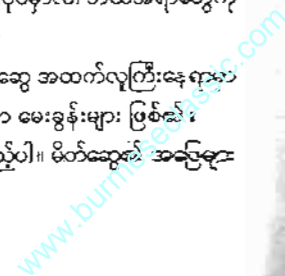
ယင်းသို့ စိတ်ကူးဖြင့် လေ့ကျင့်ခြင်းသည် ကိုယ့်အတွက် အလွန်အကျိုးရှိနိုင် သည်။ မိမိ၏ တုံ့ပြန်ချက်များနှင့် နည်းလမ်းများ တိုးတက်လာနိုင်သည်။ ဤနည်းသည် လက်တွေ့ အတွေ့အကြုံ မပါဘဲ စိတ်ကူးဖြင့် ကိုယ်ဖြစ်ချင်ရာ ဖြစ်ကြည့်သောနည်း ဖြစ်၏။

ဥပမာ- မိတ်ဆွေအနေဖြင့် အထက်လူကြီးလို ဘယ်လို ကျင့်သုံးမည်နည်း။

မိတ်ဆွေမှာ လိုအပ်သော ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည် ရှိရဲ့လား။ မိမိလက်အောက်ရှိ အမှုထမ်းများကို ထိရောက်စွာ ကြီးကြပ်အုပ်ချုပ်နိုင်ရဲ့လား။ အမှုထမ်းများ၏ မကျေနပ် နှင့် အထွေထွေ ပြဿနာများကို ဘယ်လို ဖြေရှင်းမှာလဲ။ အမှုထမ်းများ ပို၍ ကြီးစား ထုပ်ချင်လာအောင် ဘယ်လို စည်းရုံး လှုံ့ဆော်မှာလဲ။ အမှုထမ်းများအား ဘယ်လို ဆော်လုံးပေးပြီး ဆွဲဆောင်မှာလဲ။ ဘာ အပြောင်းအလဲတွေ လုပ်မှာလဲ။ ဘယ်အရာတွေကို တိုးတက်အောင် ဘယ်လို ပြောင်းလဲ ပြုပြင်မှာလဲ။

အထက်ပါ မေးခွန်းများသည် မိတ်ဆွေကိုယ် မိတ်ဆွေ အထက်လူကြီးနေရာမှ ဆင်းကြည့်ပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် စစ်တမ်းထုတ်ကြည့်သော မေးခွန်းများ ဖြစ်၏။

ယင်းမေးခွန်းများကို မိတ်ဆွေ စိတ်ကူးဖြင့် ဖြေကြည့်ပါ။ မိတ်ဆွေ၏ အခြေအနေ





ကို ကြည့်ပြီး မိတ်ဆွေတွင် အထက်လူကြီး အရည်အချင်း ဘယ်လောက် ရှိသည်၊ ဘယ်လောက် လေ့လာရဦးမည် ဆိုသည်ကို အတိအကျ ပြောလို့ရသည်။ အထက်လူကြီး အဆင့် မဟုတ်သော်မှ မိမိအလုပ်ဌာနတွင် လက်ရှိထက် ပို၍ မြင့်သော ရာထူးများအတွက် အထက်ပါ မေးခွန်းများက အထောက်အကူ ပြုနိုင်၏။

အကယ်၍ လက်ရှိအားဖြင့် မိတ်ဆွေသည် အမှုဆောင်အရာရှိတစ်ဦး ဖြစ်နေသည် ဆိုပါက မိမိကိုယ်မိမိ အမှုထမ်းတစ်ယောက်စီ၏ နေရာတွင် နေကြည့်ပါ။

မိတ်ဆွေသည် မောင်လှဖြစ်သည် ဆိုကြပါစို့။ သို့ဆိုလျှင် မိတ်ဆွေသည် အထက်လူကြီးလို ဘယ်လို ကျင့်သုံးမည်နည်း။ မိတ်ဆွေကိုယ် မိတ်ဆွေ မောင်လှဟု စိတ်ကူးထဲမှာ သတ်မှတ်၊ ပြီးတော့ မောင်လှက အထက်လူကြီး ဖြစ်သူ မိတ်ဆွေအား ဘာတွေ လုပ်စေချင်မှာလဲ ဆိုတာကို တွေးကြည့်။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် စိတ်ကူးဖြင့် မောင်လှနေရာမှာ ထားကြည့်။ ပြီးတော့ မိတ်ဆွေသည် မောင်လှအတွက် အထက်လူကြီးကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်သလား၊ ဖြစ်နိုင်သလား ဆိုတာ တွေးကြည့်။ မောင်လှ၏ ပြဿနာများကို ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ ဖြေရှင်းပေးနိုင်သလား ဆိုတာ တွေးကြည့်။

ထို့နောက် မိတ်ဆွေကိုယ်မိတ်ဆွေ လက်အောက်အမှုထမ်း တစ်ယောက်၏ ရှုထောင့်မှနေပြီး သုံးသပ်ကြည့်။ အမှုထမ်း တစ်ယောက်စီက မိတ်ဆွေအပေါ် ဘယ်လို မြင်သလဲ ဆိုတာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်စစ်ကြည့်။

သူများတွေက ကိုယ့်ကို မြင်သလို မြင်နိုင်အောင် ရိုးသားစွာ ကြိုးစားပြီး ကြည့်။ အလုပ်ခွင်မှာပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ မိသားစုဘဝမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ် အထက်ပါ စစ်တမ်းကို လူတိုင်း အသုံးပြုဖို့ လိုအပ်၏။

လူတိုင်း လူတိုင်းသည် ကိုယ့်ဘဝကို ကိုယ် ရှေ့သို့ ဆွဲယူသွားရန် ယာဉ်ရထားကလေးကို ပိုင်ကြသည်။ မိတ်ဆွေသည် မိမိ၏ ယာဉ်ရထားဖြင့် မိမိကိုယ်ကို ရှေ့သို့ သယ်ဆောင် မသွားနိုင်။ မိတ်ဆွေသည် မိမိ၏ ယာဉ်ရထားဖြင့် အခြားသူများကိုသာ ရှေ့သို့ ဆွဲယူသွားနိုင်၏။ သို့သော် အခြားသူများအား ရှေ့သို့ ဆွဲယူသွားသောအခါ မိတ်ဆွေသည်လည်း ရှေ့သို့ ရွေ့လျား လိုက်ပါသွားသည်။ မိတ်ဆွေ ရှေ့မှာ ရှိနေသည် ဆိုတာကို သတိရပါ။

[ ၃ ]

အခြားသူများကို ဘယ်လို ဆွဲဆောင်မလဲ

ထိပ်တန်း အမှုဆောင် အရာရှိကြီးတစ်ဦးက အောက်ပါအတိုင်း ပြောဖူးသည်။

‘အခြားသူတွေကို ကိုယ်လုပ်စေချင်သလို လုပ်ဆောင် ဆွဲဆောင် စည်းရုံးနိုင်

တဲ့ အရည်အချင်း ခင်ဗျားမှာ ရှိနေရင် တခြား ဘာမှ မလိုတော့ဘူး။ ခင်ဗျားမှာ အဲဒီ အရည်အချင်း မရှိရင်တော့ တခြား အရည်အချင်းတွေက အလကားပဲ’ တဲ့။

ထိုစကား အလွန် မှန်သည်။ ဤစကားကို မိတ်ဆွေ စွဲစွဲမြဲမြဲ လေ့လာမှတ်သားပါ။ သို့မဟုတ်ပါက မိတ်ဆွေ ဘယ်တော့မှ အမြန်ဆုံး သူဌေးမဖြစ်နိုင်။

ဂျိုးဇက် ဂျိုးဘတ်၏ အဆိုအမိန့်တစ်ခုကို နောက်ထပ် ဖတ်ကြည့်ပါဦး။

‘ကျွန်ုပ်တို့သည် ကျွန်ုပ်တို့၏ ငြင်းခုံချက်ဖြင့် အခြားသူများအား သဘောပေါက်စေနိုင်၏။ သို့သော် ကျွန်ုပ်တို့သည် အခြားသူများအား သူတို့၏ ငြင်းခုံခြင်းဖြင့်သာ ဆွဲဆောင်စည်းရုံး၍ ရနိုင်၏’ တဲ့။

ထိုစကား အလွန် မှန်၏။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် မိမိ၏ ငြင်းခုံခြင်းဖြင့် တစ်ဖက်သားအား ဘယ်တော့မှ စည်းရုံး၍ မရနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်၏။ တစ်ဖက်သား၏ အယူအဆနှင့် ထင်မြင်ချက်ကို အလေးထားပါမှသာလျှင် တစ်ဖက်သားအား ကိုယ့်ဘက်ပါအောင် စည်းရုံး ဆွဲဆောင်နိုင်မည် ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့် အောက်ပါနည်းလမ်းများကို လိုက်နာကျင့်သုံးပါလေ။

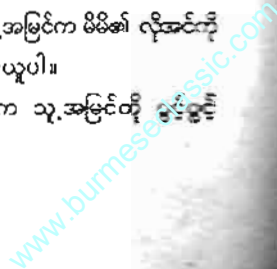
- (၁) ကိစ္စတစ်ရပ်နှင့် ပတ်သက်၍ အပြန်အလှန် ညှိနှိုင်းရာတွင် မိမိ၏ အယူအဆနှင့် အနေအထားကို ဘယ်တော့မှ ပထမဦးစွာ မထုတ်ဖော်ပါနှင့်။
- (၂) တစ်ဖက်သား၏ ထင်မြင်ချက်ကို ပထမဦးစွာ အမြဲတမ်း ရယူပါ။
- (၃) ထို့နောက် တစ်ဖက်သား၏ အကြောင်းပြချက်များကို မိတ်ဆွေ လိုချင်တာ ရဖို့အတွက် ရှေ့ဆက် ဆွေးနွေးရန် အခြေခံအဖြစ် သဘောထားပါ။
- (၄) တစ်ဖက်သား၏ ထင်မြင်ချက်များကို စိတ်ပါလက်ပါ နားထောင်ပြီး မိမိလိုရာသို့ လိမ္မာပါးနပ်စွာ တဖြည်းဖြည်း ဆွဲယူပါ။
- (၅) နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အမြင်ချင်း ညှိယူခြင်းဖြင့် မိမိ၏ အမြင်နှင့် တစ်ဖက်သား၏ အမြင် တူညီလာသည်အထိ ကြိုးစားပါ။
- (၆) မိမိ၏ ရည်မှန်းချက် ပြီးမြောက်သည်အထိ တစ်ဖက်သားအပေါ် စိတ်ရှည်စွာ ထားပြီး ညှိနှိုင်းယူပါ။

အချုပ်စကား။ ။

တစ်ဖက်သား၏ အမြင်နှင့် ဆန့်ကျင်သော ငြင်းခုံခြင်းဖြင့် တစ်ဖက်သားအား ဆွဲဆောင်ရန် ဘယ်တော့မှ မကြိုးစားပါနှင့်။

တစ်ဖက်သား၏ အမြင်ကို အမြဲတမ်း လက်ခံပါ။ သူ့အမြင်က မိမိ၏ လိုအင်ကို အထောက်အကူ ပြုလာအောင် တဖြည်းဖြည်း ညှိနှိုင်းပြုပြင်ယူပါ။

ယင်းသို့ ဖြစ်မြောက်ရန်အတွက် တစ်ဖက်သားက သူ့အမြင်ထို့ မှင့်မှင့်လင်းလင်းနှင့် ပြည့်ပြည့်စုံစုံ တင်ပြခွင့် ပေးပါ။



ဤကိစ္စသည် အကောင်းဆုံးရလဒ် ပေါ်ရန် ထင်သလောက် မလွယ်ပါ။ သို့သော်လည်း ဤအခန်း အစတွင် ဖော်ပြခဲ့သော ထိပ်တန်း အမှုဆောင် အရာရှိကြီး၏ စကားကို နှလုံးသွင်းကာ စိတ်ရှည်ရှည်နှင့်သာ ဆောင်ရွက်ပါလေ။

ထို့ကြောင့် ဤအခန်းကို နောက်ထပ် တစ်ခေါက် ပြန်ဖတ်ကြည့်ပါ။ ဖြစ်နိုင်လျှင် တတ်နိုင်သလောက် အကြိမ်ကြိမ် ပြန်ဖတ်ကြည့်ပါ။

အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ဤအခန်းတွင် ဖော်ပြထားသော အရည်အချင်းသည် မိတ်ဆွေအတွက် အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်ရန် မရှိမဖြစ် လိုအပ်သော အရည်အချင်းတစ်ခု ဖြစ်သောကြောင့်ပင်။

[၃၃]

“ပြင်းပြသော ဆန္ဒ”ကို ဖြည့်ဆည်းပေးပါ

တစ်ဖက်သားအား ကိုယ့်ဘက်ပါအောင် စည်းရုံးဆွဲဆောင်ရာတွင် ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်သောနည်းသည် တစ်ဖက်သားအား ပြင်းပြသောဆန္ဒ ဖြစ်ပေါ်လာအောင် ဆွဲ ပေးပြီးနောက် ထိုဆန္ဒကို ဖြည့်ဆည်းပေးခြင်း ဖြစ်၏။

“ပြင်းပြသော ဆန္ဒ”သည် အားကောင်းသော မသိစိတ် (ငုပ်စိတ်)လိုအင်၏ ထကြွလှုပ်ရှားမှု ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် တစ်ဖက်သားအပေါ် ဩဇာညောင်းစေချင်လျှင် တစ်ဖက်သား၏ အခြေခံ ငုပ်စိတ် လိုအင်များကို ဖြည့်ဆည်းပေးရန် လိုအပ်သည်။ ယင်းလိုအင်များကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်လျှင် မိတ်ဆွေသည် ပို၍ ဩဇာညောင်းပြီး ပို၍ ထင်ပေါ်ကျော်ကြားလာလိမ့်မည်။

အောက်ပါတို့သည် အခြေခံ မသိစိတ်၏ လိုအင်များ ဖြစ်၏။

- (၁) ချီးမွမ်းခံလိုခြင်း။ ။ တစ်ဖက်သား၏ အရည်အချင်းကို ဖြစ်စေ၊ ပိုင်ဆိုင်မှု တစ်ခုခုကို ဖြစ်စေ တကယ့် စိတ်ပါလက်ပါ စေတနာဖြင့် အမြဲတမ်း ချီးမွမ်းပါ။
- (၂) နှစ်သက်ခံလိုခြင်း။ ။ ‘လူ့သဘာဝ၏ အနက်ရှိုင်းဆုံး တောင့်တမှုသည် နှစ်သက်ခံလိုခြင်း ဖြစ်၏’ ဟု စိတ်ပညာရှင်ကြီး ဝီလျံဂျိမ်းက ဆိုခဲ့သည်။ ထို့ကြောင့် တစ်ဖက်သား နှစ်သက်ဖွယ်ရာ စကားကိုသာ အမြဲတမ်းပြောပါ။
- (၃) အရေးပါလိုခြင်း။ ။ ဤဆန္ဒသည် လူသား၏ အင်အားအကြီးဆုံးဆန္ဒ ဖြစ်ကြောင်း စိတ်ပညာရှင်များက သဘောတူကြသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အရေးပါ အရာရောက်လိုခြင်းသည် အတ္တစိတ်၏ အဓိက မောင်းနှင်အား ဖြစ်သောကြောင့် ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် မည်သည့် အခြေအနေတွင်မဆို တစ်ဖက် သားအား အရေးပါသူ တစ်ယောက်အဖြစ် အမြဲတမ်း ဆက်ဆံပါ။

(၄) တန်ဖိုးထားခြင်း။ ။ လူတစ်ယောက်သည် သူ့ကိုယ်သူ တန်ဖိုး ခန့်ထား ဟု ထင်လျှင် သူ့ဘဝသည်လည်း ဘာမှ အဓိပ္ပာယ် မရှိနိုင်တော့၊ နာနိန္ဒာ မရှိနိုင်တော့။ ထို့ကြောင့် လူတစ်ယောက်အား တန်ဖိုးထားခြင်းသည် အထောင်ဆုံး ဆုလာဘ် ချီးမြှင့်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။

အချုပ်စကား။ ။

အထက်ပါ နည်းလမ်းလေးခုကို တစ်ဖက်သားနှင့် တွေ့ဆုံတိုင်း၊ တယ်လီဖုန်း ဆက်တိုင်း၊ စာရေးတိုင်း အမြဲတမ်း ကျင့်သုံးပါ။

အဆိုပါ ဆန္ဒများသည် လူတိုင်း၏ မသိစိတ်အောက်တွင် ငုပ်နေတတ်သည်။ သို့ကြောင့် အသွင်အပြင်နှင့် လုပ်ရပ်များတွင် ပေါ်လွင်ထင်ရှားမှု ရှိချင်မှ ရှိတတ်သည်။ သို့သော် ယင်းတို့သည် လူတိုင်း၏ အပြင်းပြဆုံးသော အမြဲတမ်း လိုအင်များ ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် တစ်ဖက်သား၏ ယင်းလိုအင်များကို စကားပြောတိုင်း၊ တယ်လီဖုန်း ဆက်တိုင်း၊ စာရေးတိုင်း အမြဲတမ်း ဖြည့်ဆည်းပေးပါလေ။ နေ့တိုင်း နေ့တိုင်း လူတိုင်း လူတိုင်းအား ဖြည့်ဆည်းပေးပါလေ။

မိတ်ဆွေ၏ ထင်ပေါ်ကျော်ကြားမှုနှင့် ဩဇာထိက္ကမသည် တစ်နေ့တခြား ထူးထူးခြားခြား တိုးတက်လာပါလိမ့်မည်။

[၃၄]

ချီးမွမ်းခြင်းဖြင့် အနိုင်ယူပါ။

အမေရိကန် စာရေးဆရာနှင့် သမားတော်ကြီး အော်လီဗာ ဝင်ဒယ် ဟုမ်းက မိတ်ဆွေ ဖြစ်ခြင်းကို “အပြန်အလှန် ချီးမွမ်းခြင်း၏ ပျော်စရာ ကစားနည်း” ဟု ဝိဂြိုဟ်ပြခဲ့သည်။

တကယ်တော့ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး မိတ်ဆွေဖြစ်ခြင်း သို့မဟုတ် မိတ်ဆွေဘဝသည် ဆွဲဆက် အဓိပ္ပာယ် လေးနက်၏။ သို့သော်လည်း မိတ်ဆွေဖြစ်ခြင်းကို ပျော်စရာကောင်း သော အပြန်အလှန် ချီးမွမ်းကစားနည်းအဖြစ် တင်စားချက် စိတ်ကူးကလေးကတော့ ဆော်တော် စိတ်ချမ်းသာစရာ ကောင်းသည်။

မိတ်ဆွေလည်း ယင်းကစားနည်း၏ အရသာကို ခံစားနိုင်အောင် စိတ်ကူးဖြင့် ကစားကြည့်စမ်းပါ။

မိတ်ဆွေသည် ဆွေမျိုးတစ်ဦး သို့မဟုတ် မိတ်ဆွေတစ်ဦးနှင့် စကားပြောနေသည် ဟု စိတ်ကူးဖြင့် ခံစားကြည့်ပါ။ ထိုနောက် မိတ်ဆွေက ရိုးသားစွာ ချီးမွမ်းပြောဆိုနေည့် စကားတချို့ကို တွေးကြည့်ပါ။ ချီးမွမ်းခံရသော ထိုဆွေမျိုး သို့မဟုတ် ထိုမိတ်ဆွေသည် အနှစ်ပင် ကြည်နူးဝမ်းသာ ခံစားရလိမ့်မည်။



ရိုးသားသောစိတ်ဖြင့် ချီးမွမ်းခံရခြင်းကို လူတိုင်း နှစ်သက်ကြသည်။ မိမိက တစ်ပါးသူအား ချီးမွမ်းစကား ပြောဆိုပါက တစ်ပါးသူကလည်း အလားတူ စကားဖြင့်ပင် တုံ့ပြန်လိမ့်မည်။

စိတ်ကူးဖြင့် မိတ်ဆွေဖွဲ့တမ်း ကစားကြည့်ပါ။ စာရေးဆရာကြီး အော်လီဗာ ဝင်ဒယ်ဟုမ်း ပြောသလို “ပျော်စရာကောင်းသော ကစားနည်း”၏ နွေးထွေးသော အရသာကို ခံစားရပါလိမ့်မည်။

ဤကစားနည်းကို တွေ့သမျှ လူတိုင်းနှင့် ကစားကြည့်ပါ။ “အပြန်အလှန် ချီးမွမ်း” တတ်ခြင်း အလေ့အထသည် မိတ်ဆွေ၏ နှလုံးသားထဲတွင် ဖွံ့ဖြိုးလာပါလိမ့်မည်။ ထိုလုပ်ရပ်သည် မိတ်ဆွေ၏ ဘဝပေး လုပ်ရပ်တစ်ခု ဖြစ်လာပါလိမ့်မည်။

မိတ်ဆွေဖြစ်ခြင်းသည် အလွန် ပျော်စရာကောင်းသော ကစားနည်း ဖြစ်သည်။ မိမိအနေဖြင့် အမြဲတမ်း အောင်ပွဲရသော ကစားနည်းလည်း ဖြစ်သည်။ တစ်နည်းဆိုသော် ပါဝင်ကစားသူတိုင်း အနိုင်ရသော ကစားနည်းလည်း ဖြစ်၏။

အင်္ဂလိပ် စာရေးဆရာကြီး ဝီလျံ ဟတ်လေစ်က ‘ချီးမွမ်းပြောဆိုခြင်း ပညာရပ် တွင် ချီးမွမ်းတတ်ခြင်းလည်း ပါဝင်၏’ဟု ဆိုခဲ့သည်။ ဤတွင် “ချီးမွမ်းတတ်လေလေ ဘဝအဖော်အဖြစ် ချီးမွမ်းခံရလေလေ ဖြစ်၏” ဟူ၍ ကျွန်ုပ်က ထပ်ဖြည့်လိုက်ပါရစေ။

ထို့ကြောင့် တစ်ဖက်သားအား ချီးမွမ်းစကား ပြောရန် မရှက်ပါနှင့်၊ မရွံ့ပါနှင့်၊ ပါးစပ် မနေ့ပါနှင့်။ စိတ်အား ထက်သန်စွာဖြင့် အားရပါးရ ချီးမွမ်းလိုက်ပါ။ ပြင်သစ် တွေးခေါ်ရှင်ကြီး ဗောဗင်နာဂေးက “ချီးမွမ်းစကားဆိုရန် ဝန်လေးခြင်းသည် အောက်တန်း စားတို့၏ လက္ခဏာတစ်ရပ် ဖြစ်၏” ဟူ၍ ရေးသားခဲ့သည်။

အမေရိကန် စာရေးဆရာကြီး ဒေါက်တာနော်မန် ဗင်းဆင့်ပီးလ်ကမူ ‘စိတ်အား ထက်သန်မှုကြောင့် တစ်မှုထူးခြားစေနိုင်၏’ဟု ဆိုခဲ့လေသည်။



[ ၃၅ ]

ပေါင်းစည်းညီညာ အောင်ကြောင်းဖြာ

လူတွေ ဘာကြောင့် ဒုက္ခရောက်ကြသလဲ၊ ဘာကြောင့် ဆုံးရှုံးကြရသလဲ၊ ဘာကြောင့် ပျက်စီးကြရသလဲ။

ယင်း အကြောင်းရင်းကို ရှာဖွေခြင်းသည် ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း ဖြစ်၏။ တိုးတက်အောင်မြင် ကြိုးပွားလိုလျှင် ဒုက္ခ မရောက်အောင်၊ မဆုံးရှုံးအောင်၊ မပျက်စီးအောင် လုပ်ရမည်။

ဥပမာ... တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် မသင့်မတင့် ဖြစ်ခြင်းကို ဆင်ခြင်ကြည့်ပါ။

အမြန်ဆုံး သူငွေဖြစ်နည်း

အိမ်မှာဖြစ်စေ၊ အလုပ်မှာဖြစ်စေ၊ နိုင်ငံမှာဖြစ်စေ လူတွေအချင်းချင်း မသင့်မတင့် ဖြစ်လျှင် ဒုက္ခ ရောက်ရ၏။ ဘယ်လို ဒုက္ခမျိုးပဲ ဖြစ်ဖြစ် မူလဘူတ အကြောင်းရင်းကို ရှာကြည့်လျှင် မသင့်မတင့် ဖြစ်ခြင်းကို တွေ့ရလိမ့်မည်။

လူတွေ အချင်းချင်း မသင့်မြတ်သောကြောင့် ဆုံးရှုံးကြရသည်။ မေတ္တာစိတ် ဆုံးရှုံးရသည်၊ ဖိတ်သင်္ဂဟ ဆုံးရှုံးရသည်၊ ဝှူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု ဆုံးရှုံးရသည်၊ လူမှုရေး ဘဝ ဆုံးရှုံးရသည်။

လူတွေ အချင်းချင်း မသင့်မြတ်သောကြောင့် ပျက်စီးရသည်။ စက်ကိရိယာတွေ ပျက်စီးရသည်၊ ကုန်ပစ္စည်းတွေ ပျက်စီးရသည်၊ စက်ရုံ အလုပ်ရုံတွေ ပျက်စီးရသည်။

ထို့ကြောင့် ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်လိုလျှင် အချင်းချင်း မသင့်မတင့် မဖြစ်အောင် ကြိုးစားပါ။ သို့ဆိုလျှင် အချင်းချင်း သင့်မြတ်အောင် ဘယ်လို ကြိုးစားမည် နည်း။

အချင်းချင်း “ပေါင်းစည်း ညီညွတ်ပါ” ။ အချင်းချင်း “သဟဇာတ” ဖြစ်ပါ။ အိမ်မှာဖြစ်ဖြစ်၊ အလုပ်မှာဖြစ်ဖြစ်၊ အခြား ဘယ်နေရာမှာ ဖြစ်ဖြစ် အချင်းချင်း မသင့်မြတ်မှုကို ပေါင်းစည်း ညီညွတ်မှုဖြင့် အစားထိုးပါ။

ပြဿနာတစ်ခု၏ အကြောင်းရင်းကို လည်းကောင်း၊ ထိုပြဿနာ၏ အဖြေကို လည်းကောင်း သိပြီးသောအခါ အကြောင်းရင်းကို ဖယ်ထုတ်ပစ်ခြင်းဖြင့် အဖြေကို ရရှိနိုင်၏။ ယင်းအဖြေသည်ပင် မသင့်မြတ်မှုနေရာတွင် အစားထိုးလိုက်သော ပေါင်းစည်း ညီညွတ်မှု ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့် “ပေါင်းစည်းညီညွတ်မှု” ကို အမြဲတမ်း ရှေးရှုပါ၊ ရှာဖွေပါ။ လူတိုင်း တို့လည်း ယင်းသို့ပြုလုပ်ရန် ပွင့်လင်းစွာ တိုက်တွန်းပါ။ အလုပ်တွင်သာမက တစ်သက် တာလုံး စည်းလုံးညီညာမှု ရရှိနိုင်ပါလိမ့်မည်။

ဤစာအုပ် လာမည့် အခန်းတွင် “စကားလုံး စိတ်ကုထုံး” (Psychotherapy of Words)ကို ဖော်ပြထားသည်။

အစွမ်းထက်သော “အံ့ဖွယ်” စကားလုံးတွေ ရှိသည်။ ယင်းစကားလုံးတွေကို စိတ်အားထက်သန်စွာဖြင့် ခဏ ခဏ ရွတ်ဆိုနေလျှင် မသိစိတ်ထဲတွင် ဖွံ့ဖြိုးသွားပြီး ဆင်တိုးတက်ရေးအတွက် လမ်းညွှန်အင်အားများ ဖြစ်လာလိမ့်မည်။

အဆိုပါ “စိတ်ကုထုံး စကားလုံး” (Psychotherapeutic Words)တစ်လုံးမှာ “ပေါင်းစည်းညီညွတ်မှု” (Harmony)ဖြစ်၏။ ထိုစကားလုံးကို စိတ်ပါလက်ပါ မကြာခဏ ရွတ်ဆိုပေးပါ။ မိမိ၏ အတွေးအခေါ်နှင့် လုပ်ဆောင်ချက်များအပေါ် လွှမ်းမိုး ချုပ်ကိုင်လာသည်အထိ အကြိမ်ကြိမ် ရွတ်ဆိုပါလေ။

မိတ်ဆွေသည် ဘဝတွင်ရော၊ လုပ်ငန်းတွင်ပါ အံ့ဖွယ်ရာ အောင်မြင်မှု ရနိုင်လာပါလိမ့်မည်။

“ပေါင်းစည်းညီညွတ်မှု”သည် အရာခပ်သိမ်းကို လွယ်ကူချောမောအောင် လုပ်ပေးနိုင်၏။

[ ၃၆ ]

“ကြွေးကြော်သံ”ဖြင့် အောင်ပွဲခံ

စိတ်ရောဂါက ဆရာဝန်များ အသုံးပြုသော အထိရောက်ဆုံး နည်းတစ်နည်း ရှိသည်။ ထိုနည်းကို မိတ်ဆွေ၏ဘဝ တိုးတက်ရေးအတွက်လည်း ထိရောက်စွာ အသုံးချနိုင်၏။ ထိုနည်းကို သိပ္ပံပညာရပ် ဝေါဟာရဖြင့် “စကားလုံး စိတ်ကုထုံး”(Psychotherapy of Words) ဟု နာမည်ပေးထားသည်။ အချို့သော စကားလုံးများသည် မသိစိတ် (ငုပ်စိတ်)ထဲသို့ ဝင်ရောက် စွဲမြဲသွားပြီးနောက် ထူးခြားသော အကျိုးသက်ရောက်မှုကို ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်၏။

မိမိ၏ မသိစိတ်ထဲ၌ စွဲမြဲ အမြစ်တွယ်နေသော စကားလုံးများအပေါ်မှာ မူတည်ကာ မိတ်ဆွေသည် “အပယ်ခံ” တစ်ယောက်လည်း ဖြစ်သွားနိုင်သည်။ “မိလျံနာ” သူဌေးကြီး တစ်ယောက်လည်း ဖြစ်သွားနိုင်သည်။

စိတ်ရောဂါက ဆရာဝန်များသည် စိတ်ရောဂါဝေဒနာရှင်များ၏ ကြောက်စိတ်၊ စိုးရိမ်စိတ်၊ အနာဂတ်အတွက် ပူပန်စိတ်နှင့် အခြား များစွာသော စိတ်ရောဂါ ဝေဒနာများကို “စကားလုံး စိတ်ကုထုံး”ဖြင့် ကုသကြသည်။

မိတ်ဆွေ အနေဖြင့်လည်း မိမိ၏ဘဝ တိုးတက်ရေးအတွက် အဟန့်အတားကြီး ဖြစ်နေသော ရှက်စိတ်၊ ကြောက်စိတ်၊ သောကစိတ်နှင့် အခြားများစွာသော “တိုးတက်ရေး အဟန့်အတား”စိတ်များကို အလားတူနည်းဖြင့် ပယ်ဖျောက်ပစ်နိုင်၏။

သဘောတရားလည်း အတူတူ၊ နည်းလမ်းလည်း အတူတူပင် ဖြစ်သည်။ အသုံးပြုသော စကားလုံးများသာ မတူ ခြားနား၏။

ကျွန်ုပ် ရေးခဲ့သမျှ စာအုပ်အားလုံးသည် တစ်ခုတည်းသော သဘောတရားအပေါ်တွင် အခြေခံသည်ချည်း ဖြစ်သည်။ ယင်းမှာ အခြားမဟုတ်။ “ပညာသင်ကြားရေး၊ လေ့လာစာည်းပူးရေး၏ ပထမ အခြေခံ သဘောတရားသည် ‘ရိုးရှင်း လွယ်ကူခြင်း’ ဖြစ်သည်”ဟူသော အချက်ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့် “စကားလုံး စိတ်ကုထုံး”ကိုလည်း ကျွန်ုပ်က ရိုးရှင်းလွယ်ကူအောင် တီထွင်ထား၏။

ဥပမာဆိုသော်...ကျွန်ုပ် ပြုစုသော “လိုချင်တာကို ရအောင် လုပ်နည်း”(How To Get Whatever You Want)အမည်ရှိ စာအုပ်တွင် စိတ်ကုထုံး စကားလုံးများကို ကျွန်ုပ်က “ကိုယ်ပိုင် ကြွေးကြော်သံများ”(Personal Slogans)ဟူ၍ ရိုးရိုးကလေး နာမည်

ပေးထားသည်။ ရိုးရိုးစကားလုံးများကို သူ့အတိုင်း ရိုးရိုးကလေး သုံးစွဲခြင်းသည် အကောင်းဆုံး ဖြစ်သည်။ သိပ္ပံဝေါဟာရ၊ ပညာရပ် ဝေါဟာရတွေအဖြစ် ပြောင်းလဲ ခေါ်ဝေါ်လျှင် စာဖတ်သူများ နားရှုပ်ပြီး လိုရာမရောက်ဘဲ တယုံတရော် ဖြစ်သွားနိုင်၏။

“ကြွေးကြော်သံ”ကို လူတိုင်း နားလည်လွယ်သည်။ ကုမ္ပဏီများတွင် ကြွေးကြော်သံ ရှိသည်။ ကုန်ပစ္စည်းများတွင်လည်း ကြွေးကြော်သံ ရှိသည်။ လူပုဂ္ဂိုလ် တစ်ဦးချင်းစီ တွင် “ကိုယ်ပိုင် ကြွေးကြော်သံ”များ ရှိကြသည်။

ကျွန်ုပ်၏ “လိုချင်တာကို ရအောင်လုပ်နည်း” စာအုပ်တွင် “ကိုယ်ပိုင်ကြွေးကြော်သံ” များ အကြောင်း အခန်းတစ်ခန်း သီးသန့် ရေးသားထားသည်။ အဆိုပါ ကိုယ်ပိုင် ကြွေးကြော်သံများကို “အသံတိတ် မန္တန်”များ(Silent Chants)အဖြစ် ထိရောက်စွာ အသုံးပြုကာ မိမိဘဝ တိုးတက်ရေးကို ရှာဖွေရန် လမ်းညွှန်ထားသည်။

ကျွန်ုပ်၏ အခြား စာအုပ်တစ်အုပ်ဖြစ်သော “ဟောဒီမှာ (သင့်အတွက်) အကူအညီ”(Here's Help!)စာအုပ်တွင်တော့ စိတ်ကုထုံး စကားလုံးများကို “ပန်းတိုင် လမ်းညွှန်များ”(Goal Commands)ဟူ၍ ရိုးရိုးကလေး မှည့်ခေါ်ထားသည်။ “ပန်းတိုင် လမ်းညွှန်များ”ကို အသုံးပြုပြီး “အောင်မြင်ရေးပန်းတိုင်”သို့ ချီတက်ကြရန် လမ်းညွှန် ထားသည်။

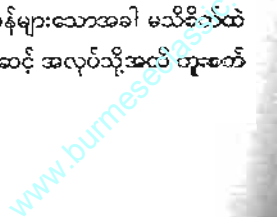
သို့သော် “စိတ်ကုထုံး စကားလုံးများ”ကို “ကိုယ်ပိုင် ကြွေးကြော်သံများ”ဟုပင် ခေါ်ခေါ်၊ သို့မဟုတ် “ပန်းတိုင်လမ်းညွှန်များ”ဟုပင် ခေါ်ခေါ် ရည်ရွယ်ချက်များနှင့် အကျိုးသက်ရောက်မှုကတော့ အတူတူပင် ဖြစ်၏။

ပထမဆုံး မိတ်ဆွေ လုပ်ရမည်မှာ... ဘဝတွင် မိမိ ဖြစ်ချင်သောအရာ၊ လုပ်ချင် သော အရာကို တိတိကျကျ ဖော်ပြသည့် “ကိုယ်ပိုင်ကြွေးကြော်သံ” သို့မဟုတ် “ပန်းတိုင် လမ်းညွှန်”ကို သတိထားပြီး ဂရုတစိုက် ရွေးချယ်ရန် ဖြစ်သည်။

ဤနည်းကို ကျွန်ုပ်၏ အခြားစာအုပ်များတွင် အမျိုးမျိုး ဖော်ပြထားပြီး ဖြစ်၍ ဤစာအုပ်တွင် နမူနာ တစ်ခုကိုသာ ဖော်ပြပါမည်။ အလုပ်ဖြစ်သော၊ ထိရောက်သော ကိုယ်ပိုင်ကြွေးကြော်သံတွေ (ဝါ)ပန်းတိုင်လမ်းညွှန်တွေ အများကြီး ရှိသည်။ ဥပမာ...

“ငွေတစ်သန်း ရအောင် လုပ်ပါ”(Make A Million!)

ဤကြွေးကြော်သံ (ဝါ) ပန်းတိုင်လမ်းညွှန်ကို မိမိ၏ မသိစိတ်(ငုပ်စိတ်) အတွေး ထဲသို့ ဝင်ရောက် အမြစ်တွယ် သွားသည်အထိ စိတ်အားထက်သန်စွာ မကြာခဏ ရွတ်ဆိုပေးပါ။ အိပ်နေချိန်ကလွဲပြီး သတိရတိုင်း အချိန်မရွေး ခဏခဏ ရွတ်ဆိုနေနိုင် လှိုင် အကောင်းဆုံး ဖြစ်၏။ အကြိမ်ကြိမ် အလီလီ ရွတ်ဖန်များသောအခါ မသိဘဲထဲ ဘွင် ခွဲလာမည်။ ယင်းမှတစ်ဆင့် အတွေး၊ အတွေးမှတစ်ဆင့် အလုပ်သို့အလုပ် တူးဖော် သွားလိမ့်မည်။



ဤနည်းသည် သီးသန့်ရည်စူးသော ပစ်မှတ်တစ်ခုသို့ ကွန်ပျူတာထိန်း စနစ်ဖြင့် ပစ်လွှတ်သော ဒုံးကျည်ခွင်း စနစ်နှင့် တူသည်။

“ငွေတစ်သန်း ရအောင် လုပ်ပါ”(Make A Million!)

လုပ်နည်းမှန်လျှင် မြန်လည်း မြန်၏။ လွယ်လည်း လွယ်၏။ ကိုယ့်ဘက်က စတင် လုပ်ဖြစ်ဖို့သာ လိုသည်။

ဤနည်းကို စိတ်ပညာရှင်များနှင့် စိတ်ရောဂါကု ဆရာဝန်များက နေ့စဉ် အောင်မြင်စွာ အသုံးချနေကြသည်။ မိတ်ဆွေလည်း ဤနည်းကို အောင်မြင်စွာ အသုံးချ နိုင်သည်။

ထို့ကြောင့် မိမိ၏ စိတ်ပိုင်း အခြေအနေရော၊ ရုပ်ပိုင်း ဘဝရော အောင်မြင် တိုးတက်ရေးအတွက် မိမိနှင့် ဆီလျော်သော “ကိုယ်ပိုင်ကြွေးကြော်သံများ”(၁) “ပန်းတိုင် လမ်းညွှန်များ” ကို စိတ်ကူးဖော်ထုတ်ပြီး အကြိမ်ကြိမ် အလီလီ ရွတ်ဆိုပါလေ။ မလွဲမသွေ “အမြန်ဆုံး သူဌေး”ဖြစ်လာပါလိမ့်မည်။

[ ၃၇ ]

အလုပ်တိုင်းအတွက် အဓိက အရည်အချင်း

မိတ်ဆွေအနေဖြင့် ဘာအလုပ်ပဲ လုပ်လုပ် အောင်မြင်မှုရရှိရန်အတွက် လိုအပ်သော အရည်အချင်း တစ်ရပ်သည် ဘာလဲ။

ကဲ... အခက်ခဲဆုံးနှင့် အတိကျဆုံး လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဥပမာ တင်ကြည့်ကြစို့။ “သိပ္ပံပညာ”...။

ကောင်းပြီ။ သည်တော့ သိပ္ပံပညာရှင်တစ်ယောက် ဖြစ်လာရန် အရေးအကြီးဆုံး လိုအပ်သော အရည်အချင်းမှာ လျှပ်ပြက်သလို မြန်ဆန် ထက်မြက်သည့် “စိတ်” ဖြစ်သည်ဟု ဆိုမှာလား။ ဒါမှမဟုတ် အဆင့်မြင့် ပညာအရည်အချင်းလား။

ယင်းမေးခွန်းများ၏ အဖြေကို ထိပ်တန်းသိပ္ပံပညာရှင်ကြီး ဒေါက်တာ အက်ဒွပ် တယ်လာက ဖြေဆိုထားသည်။ သူ့အဖြေမှာ-

‘အောင်မြင်တဲ့ သိပ္ပံပညာရှင်တစ်ယောက် ဖြစ်လာဖို့အတွက် လျှပ်ပြက်သလို ထက်မြက်မြန်ဆန်တဲ့ စိတ်ဓာတ်လည်း မလိုဘူး။ အံ့ဖွယ် ထူးခြားတဲ့ မှတ်ဉာဏ်လည်း မလိုဘူး။ အမြင့်ဆုံး ကျောင်းပညာ အရည်အချင်းလည်း မလိုအပ်ဘူး။ အရေးကြီးတဲ့ တစ်ခုတည်းသော အရည်အချင်းကတော့ သိပ္ပံပညာကို ထက်ထက်သန်သန် စိတ်ဝင်စားမှု ပါပဲ’

ဟူ၏။

ဤအရည်အချင်းသည် သိပ္ပံပညာ တစ်ခုတည်းနှင့်သာ ဆိုင်သည် မဟုတ်။

ဗုဒ္ဓိဗျာဓိ



ဘာသာရပ်အားလုံး၊ အလုပ်အကိုင် အားလုံးနှင့် သက်ဆိုင်၏။ မိတ်ဆွေသည် အောင်မြင် လိုလျှင် မိမိအလုပ်တွင် ထက်ထက်သန်သန် စိတ်ဝင်စားမှု ရှိဖို့ လိုသည်။

သိပ္ပံပညာရှင်၏ စက်မှုနှင့်ဆိုင်သော၊ အချက်အလက်များအပေါ် အခြေခံ သဘော၊ ဆွေချာတ်ကျသော အလုပ်တွင် ထက်သန်သော စိတ်ဝင်စားမှုသည် မရှိမဖြစ် အရေးကြီးလျှင် အခြားသော အလုပ်များအတွက်လည်း အရေးကြီးသည်သာ ဖြစ်၏။ ထက်သန်သော စိတ်ဝင်စားမှုသည် မိတ်ဆွေ ယခုလုပ်နေသော အလုပ်အတွက်လည်း မရှိမဖြစ် အရေးကြီးသည်။

ဒေါက်တာတယ်လာ၏ စကားအတိုင်း ထပ်ပြောရလျှင်-

‘အရေးကြီးတဲ့ တစ်ခုတည်းသော အရည်အချင်းကတော့ (ခင်ဗျား လက်ရှိ လုပ်နေတဲ့ အလုပ်ထဲမှာ) ထက်ထက်သန်သန် စိတ်ဝင်စားမှု ရှိဖို့ပါပဲ’

ဒေါက်တာ နော်မန်ဗင်းဆင့်ပီလ် ဆိုလျှင်တော့ ‘ခင်ဗျား အလုပ်ထဲမှာ ပြင်းပြတဲ့ ခိတ်အားထက်သန်မှု ရှိဖို့ပါပဲ’ဟူ၍ ပြောကောင်း ပြောလိမ့်မည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် “စိတ်အား ထက်သန်မှုကြောင့် တစ်မူ ထူးခြားစေနိုင်၏” ဟူ၍ ရေးသားခဲ့ဖူးသောကြောင့် ဖြစ်၏။

မိတ်ဆွေသည် မိမိလုပ်ငန်းတွင် ထိပ်တန်းရောက်လိုလျှင် စာရေးဆရာကြီး လျှိုက်၊ စီ၊ ဒေါက်ကလပ်၏ ဝတ္ထုထဲမှ သင်ခန်းစာကို လေ့လာသင့်သည်။ သူ့ ဝတ္ထုမှာမည် က “ကြီးကျယ်ခမ်းနားသော အစွဲအလမ်း”(Magnificent Obsession) တဲ့။

မိတ်ဆွေ၏ လုပ်ငန်းသည် အစွဲအလမ်း...ကြီးကျယ်ခမ်းနားသော အစွဲအလမ်း ဖြစ်လာလျှင် မိတ်ဆွေအတွက် ထိပ်ဆုံးသို့ရောက်ရန် အခြား မည်သည့်အရည်အချင်းတော့ လိုအပ်နေသည်ပင်ဖြစ်စေ အရာခပ်သိမ်းသည် သူ့ နေရာနှင့်သူ အားလုံး အဆင်ပြေသွား လိမ့်မည်။ ဖြတ်ထားသော အပိုင်းအစကလေးများဖြင့် ဉာဏ်စမ်း အရပ်ဆက်နည်း တစ်ခုကို ဘယ်လောက်ပင် ခက်ခဲအောင် လုပ်ထားသော်လည်း ကျွမ်းကျင်သူတစ်ယောက် ၏ လက်သည် အပိုင်းအစ အားလုံးကို သူ့ နေရာနှင့်သူ အဝင်ခွင့်ကျဖြစ်အောင် လုပ်နိုင် ဖွမ်း သကဲ့သို့ အခက်အခဲအားလုံး ပြေလည်သွားလိမ့်မည်။

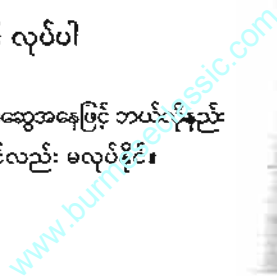
တကယ်ဆိုသော် လူ့ဘဝ၏ အစိတ်အပိုင်း အားလုံးသည်လည်း ကျွမ်းကျင်သူ တစ်ယောက်၏ လက်ထဲတွင် သူ့ နေရာနှင့်သူ အဆင်ပြေသွားကြသည်ချည်း ဖြစ်၏။

[ ၃၈ ]

ကိုယ့်ကို သူတစ်ပါး ဂရုစိုက်အောင် လုပ်ပါ

မိတ်ဆွေအား သတိပင် မထားမိသော လူတွေအပေါ်တွင် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် ဘယ်လိုနည်း နည်း ဩဇာ မညောင်းနိုင်။ မိတ်ဆွေအား ခင်မင်လာအောင်လည်း မလုပ်နိုင်။

ဗုဒ္ဓိဗျာဓိ



သို့သော် လုပ်နိုင်သောနည်း ရှိပါသည်။ ထိုနည်းသည် မိတ်ဆွေအား လူတွေ သတိပြုမိလာအောင်၊ သိလာအောင်၊ ခင်မင်လာအောင် လုပ်သော ကျိန်းသေပေါက်နည်း ဖြစ်သည်။ ထိုနည်းမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်၏။

အစည်းအဝေးတစ်ခု၊ ပါတီပွဲတစ်ခု၊ သို့မဟုတ် အခြား လူစုလူဝေး တစ်ခုသို့ မတက်ရောက်မီ ဓမ္မဇရုပ်ပြီး မိမိ၏ စိတ်ထားကို ဦးစွာ ကြိုတင်ပြုပြင်ပါ။ ကိုယ့်ကိုယ် ကိုယ် ယုံကြည်မှု အပြည့်ဖြင့် “ငါ လူတိုင်းကို သိတယ်၊ လူတိုင်းကို ခင်တယ်” ဟူ၍ နှလုံးသွင်းထားပါ။

ထိုနောက် လူတောထဲ ရောက်သွားသော အခါတွင်လည်း တွေ့သည့် လူတိုင်းကို ခင်မင်စွာ ခေါင်းညှိတ်နှုတ်ဆက်ပါ။ အသိအမှတ်ပြု လှိုက်လှဲသော အပြုံးကို ပြုံးပြပါ။ သူတို့ကို မိတ်ဆွေ နှစ်သက်ကြောင်း သူတို့ သိကြပါစေ၊ ခံစားကြပါစေ။

သူတို့ကို မိတ်ဆွေ သိသိ မသိသိ ဤနည်းကို ကျင့်သုံးဖြစ်အောင် ကျင့်သုံးပါ။ “ဒီလူ့ကို တို့ ဘာဖြစ်လို့ မမှတ်မိရတာတုံး” ဟူသော အတွေး သူတို့ခေါင်းထဲ ဝင်လာ ပါစေ။

ဤအချက်ကြောင့် သူတို့က မိတ်ဆွေကို ဂရုစိုက်မိ လာကြလိမ့်မည်။ မိတ်ဆွေ အကြောင်းကို တွေးမိလာကြလိမ့်မည်။ မိတ်ဆွေကို မှတ်မိရန် ကြိုးစားလာကြလိမ့်မည်။ မိမိအနားမှ လူတိုင်းကို ရင်းနှီးသော မိတ်ဆွေများပမာ လှိုက်လှဲစွာ နှုတ်ဆက် ပြောဆိုပါ။ သို့သော် သိပ်ပြီး ဇောမကြီးပါနှင့်၊ ပျာယာ မခတ်ပါနှင့်။ မိတ်ဆွေဟောင်းများ နှင့် ပြန်တွေ့ရသလို ဣန္ဒြေရရနှင့် အေးအေးဆေးဆေးသာ ဆက်ဆံပြောဆိုပါ။

ဤနည်းဖြင့် မကြာမီတွင် လူတိုင်းက မိတ်ဆွေကို သိသလို ထင်မှတ်လာကြလိမ့် မည်။ မိတ်ဆွေကို သိချင်လာကြလိမ့်မည်။ ထိုအခါ မိတ်ဆွေကို သူတို့က ဂရုစိုက်လာပြီး မိတ်ဆွေနှင့် သိကျွမ်း ခင်မင်ချင် လာကြလိမ့်မည်။

လူ လူချင်း ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးတွင် အောက်ပါအတိုင်း အခြေခံအဆင့် သုံးဆင့် ရှိသည်။

- (၁) သတိပြုမိ လာစေရမည်။
- (၂) သိကျွမ်း လာစေရမည်။
- (၃) ခင်မင် လာစေရမည်။

ဤ အခြေခံ အဆင့်သုံးဆင့်တွင် အောက်ပါ “ပုဂ္ဂလိက ဆွဲဆောင်နည်းများ” (Personal Magnetism Techniques)ကို ထပ်ဖြည့်ရန် လိုသေးသည်။

- (က) တစ်ဖက်လူ၏ မျက်နှာကို တည့်တည့်ကြည့်ပါ။ မျက်လုံးများကို နက်နက် ရှိုင်းရှိုင်း စိုက်ကြည့်ပါ။
- (ခ) “မျက်လုံး ဘာသာစကား”(Eye Language)ကို သုံး၍ မျက်လုံးနှင့် စကား ပြောတတ်အောင် ကြိုးစားပါ။



- (ဂ) မျက်လုံးနှင့် ပြုံးပြပါ။
  - (ဃ) မျက်လုံးမှတစ်ဆင့် မိတ်ဆွေ၏ အသံကို ပို့လွှတ်ပါ။
  - (င) “အပြင်အရောင်” ထွက်လာအောင် လုပ်သလို “အတွင်းအရောင်” ထွက် လာအောင် ကြိုးစားပါ။
- ဤနည်းဖြင့် ကြိုးစားလျှင် မိတ်ဆွေသည် လူပေါင်းဆုံပြီး လူချစ်လူခင် ပေါ်ဇွား လာမည်မှာ ကျိန်းသေဖြစ်၏။

[ ၃၉ ]  
ခေါင်းဆောင်ကောင်း ဖြစ်လိုသော်

လူအများကို ကွပ်ကဲဦးဆောင်နိုင်သည့် တကယ့် ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်ကို ရှာတွေ့ဖို့ထက် နောက်လိုက်တစ်ထောင်ကို ရှာတွေ့ဖို့က ပို၍ လွယ်သည်။

မည်သည့် လုပ်ငန်းတွင်မဆို အဓိက ပြဿနာသည် ခေါင်းဆောင်ကောင်း ဣပျားပါးခြင်း ဖြစ်သည်။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဟူသည် “ခေါင်းဆောင်” ဟူသော ရာထူး နာမည်နှင့် “ခေါင်းဆောင်တာဝန်” ကို ရယူထားသူ သက်သက်မဟုတ်၊ ကျိန်းသေပေါက် ဆောင်မြင်သော ခေါင်းဆောင်မှု နည်းလမ်းများကို တကယ့်ကို ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် လေ့လာဆည်းပူးထားသူ ဖြစ်သည်။

ထိုကြောင့် ဘယ်လုပ်ငန်းမှာမဆို ခေါင်းဆောင်ရွေးချယ်မှု မှန်ဖို့ အလွန် အရေးကြီးသည်။ သို့မှသာလျှင် ခေါင်းဆောင်သည် လုပ်ငန်းအပေါ် သစ္စာရှိသော အမှုထမ်း အများစုကြီးကို ကျွမ်းကျင်စွာ စည်းရုံးဆွဲဆောင် ကွပ်ကဲကြီးကြပ်နိုင်လိမ့်မည်။ သို့မှသာလျှင် လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံး ချောမော အောင်မြင်နိုင်လိမ့်မည်။

ဗြိတိသျှ စီးပွားရေးပညာရှင်နှင့် စီမံအုပ်ချုပ်မှု ပါရဂူကြီး ဟားဘတ်၊ အင်၊ ထက်ဆင်က အောက်ပါအတိုင်း ရေးသားဖူး၏။

‘စီးပွားရေးလောက ဟူသည် ပဋိပက္ခတွေ ပေါ်ပေါက်ရာဌာန၊ အမြတ်နှင့်အနူး နှိုရာဌာန၊ အတက်နှင့်အကျ ရှိရာဌာန ဖြစ်သည်။ ပန်ကာအောက်တွင် စားပွဲကြီးနှင့် ဆိုင်နေသော အထက်လူကြီးအား စာရေးမချောချောကလေးတွေက ပြုံးပြပြီး အမှုဆောင် အရာရှိတွေက မြောက်ပင်နေကြသော သက်သောင့်သက်သာ ပျော်စရာ နေရာမျိုး မဟုတ်’ ထိုစကား အလွန်မှန်သည်။ စီးပွားရေးလောကအတွက်သာ မှန်သည်မဟုတ်၊ ခေါင်းဆောင်မှု လိုအပ်သော လုပ်ငန်းအားလုံး၊ အခြေအနေ အားလုံးအတွက် မှန်၏။ သို့သော် လုပ်ငန်းတစ်ခုတွင် ပဋိပက္ခပေါ်ပေါက်လျှင် အပြင်ဘက်မှ လာသော ခြိမ်းခြောက်မှုနှင့် ဆန့်ကျင်မှုတို့နှင့် သက်ဆိုင်သည့် ပဋိပက္ခမျိုးသာ ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်း

အတွင်း အမှုထမ်း အချင်းချင်း တိုက်ခိုက်ကြသော ပဋိပက္ခမျိုး မဖြစ်သင့်။ သို့သော် လုပ်ငန်းအများစုတွင် အတွင်းပဋိပက္ခတွေ ပေါ်ပေါက်နေကြသောကြောင့် ပျက်စီးခြင်း ငါးပါးနှင့် ကြုံနေကြရသည်။

ထိုကြောင့် ခေါင်းဆောင်ဖြစ်သူ၏ ပထမဆုံး စိန်ခေါ်မှုသည် လုပ်ငန်းအတွင်း အမှုထမ်းအချင်းချင်း စည်းလုံးညီညွတ်မှုနှင့် လုပ်ငန်းအပေါ် အမှုထမ်းများ၏ သစ္စာရှိမှု ရရှိရေးပင် ဖြစ်၏။

ခေါင်းဆောင်မှုသည် တန်း သင်ခန်းစာ အပြည့်အစုံကို ဤအခန်း တစ်ခန်းတည်း တွင် ဘယ်လိုမှ ဖော်ပြရန် မဖြစ်နိုင်။ ထို့ကြောင့် ခေါင်းဆောင်အနေဖြင့် အမှုထမ်းများ၏ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုနှင့် သစ္စာရှိမှုတို့ကို ရရှိအောင် မည်သို့ ဆောင်ရွက်သင့်ကြောင်း ကိုသာ အဓိကထား၍ ဖော်ပြပါမည်။

အမှုထမ်းများ၏ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုနှင့် သစ္စာရှိမှုတို့ကို အမိန့်ပေးခြင်းဖြင့် မရရှိနိုင်။ ယင်းတို့ကို အသိတရားဖြင့် ကြီးစားဖော်ဆောင်မှသာ ရရှိနိုင်၏။

ခေါင်းဆောင်သည် နောက်လိုက်များ၏ မျှော်မှန်းချက်များကို အကောင်အထည် ဖော်ပေးခြင်း၌ အာရုံစိုက်ရမည်။

ခေါင်းဆောင်သည် မိုးဆက်ကဲ့သို့ “နွားနို့နှင့် ပျားရည် အလှည့်ပယ် ပေါများသော ကတိခံနယ်မြေ”ကို ညွှန်ပြရမည်။ ထိုနောက် သူ၏ ငယ်သားများအား ထိုနယ်မြေသို့ ဦးဆောင်ခေါ်ယူ သွားရမည်။

ခေါင်းဆောင်သည် ကြာပွတ်ကိုင်ပြီး နောက်ဆုံးမှလိုက်သူ မဖြစ်ရ။ တံခွန်ကိုင်ပြီး ရှေ့ဆုံးမှလိုက်သူ ဖြစ်ရမည်။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွင် “လက်အောက် ငယ်သားများ” ဟူ၍ မရှိ။ “လုပ်ဖော် ကိုင်ဖက်များ”သာ ရှိသည်ကို သတိပြုပါ။ ဘယ်သူမှ “သူ့အတွက်” လုပ်ပေးခြင်း မဟုတ်။ “ဘုံရည်မှန်းချက်”အောင်မြင်ရေးအတွက် သူ၏ “လုပ်ဖော် ကိုင်ဖက်များ”က “သူနှင့်အတူ” ပူးတွဲ လုပ်ဆောင်နေခြင်းသာ ဖြစ်၏။

ခေါင်းဆောင်သည် သူတစ်ပါး၏ ချီးကျူးခြင်းကို အလိုမရှိ။ သူကသာ သူ တစ်ပါးကို ချီးကျူး၏။ အချွင်းအချွန်မရှိ အပြည့်အဝ ချီးကျူး၏။ အမြဲမပြတ် စိတ်ပါ လက်ပါ ချီးကျူး၏။

အထူးသဖြင့် ခေါင်းဆောင်သည် သူ၏ လုပ်ဆောင်ပြီးမြောက်မှုအတွက် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များအား ချီးကျူးသည်။ ဤသည်မှာ ရက်ရောလွန်းခြင်း မဟုတ်။ ခေါင်းဆောင်ကောင်း၏ လက္ခဏာသာ ဖြစ်သည်။ ခေါင်းဆောင်သည် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် တို့အား သူကောင်းပြုလေလေ သူ့အပေါ်တွင် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တို့က ပို၍ လေးစား လေလေ ဖြစ်သည်။

ခေါင်းဆောင်သည် သူ့ကိုယ်သူ မြှင့်တင်၍ မရ။ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များကသာ ခေါင်းဆောင်ကို မြှင့်တင်သည်။

သို့သော် အားနည်းသော အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုသည် ခေါင်းဆောင်ကို မမြှင့်တင် နိုင်။ မကျေနပ်သော အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုသည် ခေါင်းဆောင်ကို မမြှင့်တင်နိုင်။

လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချခြင်း၊ စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းတို့တွင် ပါဝင်သင့်သူ များက ပါဝင် ဆောင်ရွက်မှသာလျှင် ပိုမိုကောင်းမွန်သော ပူပေါင်း ဆောင်ရွက်မှုတို့ ရရှိနိုင်၏။

ခေါင်းဆောင်သည် သူ့နည်းလမ်းကို သူ့ အတင်းအကျပ် မတောင်းဆို၊ ပိုမို ကောင်းသော နည်းလမ်းကို ရှာဖွေပြီးမှသာ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များအား ဦးဆောင်သည်။

အကောင်းဆုံး စိတ်ကူးများကို ဖော်ထုတ်ရန်မှာ ခေါင်းဆောင်၏ တာဝန်လည်း မဟုတ်။ အခွင့်အရေး တစ်ရပ်လည်း မဟုတ်။ ခေါင်းဆောင်၏ တာဝန်မှာ အခြားသူများ အား အကောင်းဆုံးစိတ်ကူးများ ဖော်ထုတ်ပေးရန် တွန်းအားပေးခြင်းသာ ဖြစ်သည်။ ထို့နောက် ထိုစိတ်ကူးများကို တန်ဖိုးဖြတ်သည်။ ရွေးချယ်သည်။ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များနှင့် ပူးတွဲ၍ လက်တွေ့ အကောင်အထည် ဖော်သည်။

ဤနည်းဖြင့်သာလျှင် ခေါင်းဆောင်သည် ကြာရှည် ရပ်တည်နိုင်၏။

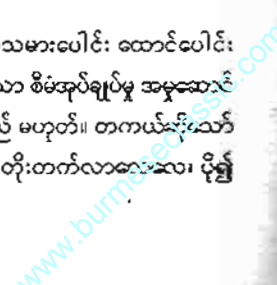
အမိန့်အာဏာဖြင့် ခေါင်းဆောင်မှုသည် အလုပ်သမားများ၏ မကျေနပ်မှု၊ ဆန့်ကျင်မှုနှင့် သပိတ်မှောက်မှုများကိုသာ ဖန်တီးနိုင်၏။ အထူးလေ့ကျင့်ထားသော အမှုထမ်းများအား ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီများသို့သာ ရောက်သွားစေနိုင်၏။

ယနေ့ခေတ် ခေါင်းဆောင်သည် “ခေါင်းဆောင်စွမ်းရည်” ရှိရန် အလွန် လိုအပ် နေသည်။ ထို့ကြောင့် တက်လမ်းရှာသော အမှုထမ်း တစ်ယောက်အဖို့ အလုပ် ပြောင်းရ သည့်တိုင်အောင် ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည် ပြည့်ဝသော ခေါင်းဆောင် လက်အောက်တွင် သာ လုပ်ကိုင်သင့်၏။ သို့မှသာ မိမိ ရာထူးတက်၍ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်လာလျှင်လည်း ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည်ရှိသော ခေါင်းဆောင်ကောင်း ဖြစ်လာနိုင်လိမ့်မည်။

ဤသည်ပင်လျှင် ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်းများကို လေ့လာကျင့်သုံးခြင်း နှင့် ရည်ရွယ်ချက် ဖြစ်သည်။ မိတ်ဆွေအား ကွန်ပျူတာဖြင့် အစားထိုး၍ မရနိုင်သည့် နေ့မဖြစ် အမှုထမ်းတစ်ယောက် ဖြစ်လာရန် ဤနည်းများက သင်ပေးလိမ့်မည်။

“စီမံအုပ်ချုပ်မှု”ကို ကွန်ပျူတာဖြင့် အစားထိုး၍ မရနိုင်ကြောင်း သတိရပါ။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ကွန်ပျူတာများကို စီမံအုပ်ချုပ်မှုကသာ ထိန်းချုပ် ညွှန်ကြား နေသောကြောင့် ဖြစ်၏။

ကွန်ပျူတာစနစ်သည် ကုန်ထုတ်လုပ်ရေး အလုပ်သမားပေါင်း ထောင်ပေါင်း များစွာတို့အား အစားထိုးနိုင်လိမ့်မည်။ သို့သော် စွမ်းရည်ရှိသော စီမံအုပ်ချုပ်မှု အမှုဆောင် ဇာတိယောက်ကိုတော့ ဘယ်နည်းနှင့်မျှ အစားထိုးနိုင်လိမ့်မည် မဟုတ်။ တကယ်တမ်းဆိုသော် အလိုအလျောက် ဆောင်ရွက်သော ကွန်ပျူတာစနစ် ပို၍ တိုးတက်လာရေးအတွက် ပိုမို



တော်သော စီမံအုပ်ချုပ်မှု အမှုဆောင်ပုဂ္ဂိုလ်တွေ၊ စက်မှုပညာရှင်တွေ ပို၍ လိုအပ်လာ လေလေ ဖြစ်လာမည်။

“ထိပ်ဆုံးမှာ နေရာလပ် အမြဲ ရှိ၏” ဟူသော ရှေးစကားတစ်ရပ် ရှိသည်။ ထိုစကားသည် အမြဲတမ်း မှန်ကန်နေသည်။ ယခုအခါ ထိပ်ဆုံးမှာ နေရာလပ်တွေ ပို၍ ရှိလာသည်။ ငွေတွေလည်း ပို၍ ရှိလာသည်။

ဤသည်ပင်လျှင် “အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်ရန်” သေချာပေါက်နည်း ဖြစ်၏။

[ ၄၀ ]

ထင်ပေါ်မှ စင်တော်က ကောက်မည်

တောတောင်ထဲတွင် တစ်ကိုယ်တည်း ဒေကစာရီ ကျင့်ကြံနေသော သူတော်စင်အား နိုင်ငံတော် သမ္မတအဖြစ် တင်မြှောက်ကြသည် ဟူ၍ ကြားဖူးပါသလား။

ဘယ် ကြားဖူးပါ့မလဲ။ ဖြစ်မှ မဖြစ်နိုင်တာပဲ။

သို့ဆိုလျှင် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် သမ္မတ ဖြစ်လိုပါသလား၊ ထင်ပေါ် ကျော်ကြားသူ ဖြစ်လိုပါသလား၊ အမြန်ဆုံး သူဌေး ဖြစ်လိုပါသလား။

ဖြစ်လိုလျှင် ထင်ပေါ်အောင်လုပ်၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သတင်းဖြစ်အောင် လုပ်။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သတင်းဖြစ်အောင် လုပ်မှသာလျှင် မိတ်ဆွေအား လူတွေက ကျယ်ကျယ် ပြန့်ပြန့် သိပြီး ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် လက်ခံလာလိမ့်မည်။

ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် သိပြီး ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် လက်ခံခြင်းသည် သေချာ ပေါက် အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်းပင် ဖြစ်၏။

ကျွန်ုပ် အလေးစားဆုံး ခေါင်းဆောင်မှု နည်းပြဆရာ တစ်ဆူဖြစ်သူ ကမ္ဘာကျော် ဗြိတိသျှ စီးပွားရေးပညာရှင်နှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အတိုင်ပင်ခံကြီး ဟားဘတ်၊ အင်၊ ကက်ဆင်က အောက်ပါအတိုင်း သင်ပြဖူးသည်။

“.... ခေါင်းဆောင်လုပ်သူသည် မြင်ကွင်းတွင် အမြဲတမ်း ရှိနေရမည်။ သူသည် စင်ပေါ်မှ မီးရောင်အောက်၌ ရပ်နေရမည်။

“လူမသိခြင်း.... မောင်ရိပ်ထဲ ရောက်နေခြင်းကို အခြားအရာများထက် သူ ပို၍ ကြောက်ရမည်။ ချီးမွမ်းခြင်း၊ ပုတ်ခတ်ခြင်းတို့သည် သူ့အား မဖျက်ဆီးနိုင်၊ သို့သော် လူမသိခြင်းကတော့ သူ့အား ဘဝဖျက်သည်အထိ ဖျက်ဆီးပစ်နိုင်၏”

ကိုယ့်အကြောင်းကို သတင်းလုပ်ခြင်းဖြင့် လူမသိခြင်းကို ရှောင်ကွင်းနိုင်သည်။ သည်တော့ သတင်း ဘယ်လို လုပ်မလဲ။

ထိုမေးခွန်းကို စာဖတ်သူတစ်ဦးအတွက် ကျွန်ုပ် မဖြေဆိုနိုင်ပါ။ ကျွန်ုပ်၏

ရာပြန်စာအုပ်တိုက်

စာဖတ်ပရိသတ် များစွာတို့တွင် စွမ်းဆောင်ရည်ပြည့် ပြည့်သူ့ဆက်ဆံရေးဌာနများရှိသော ကုမ္ပဏီကြီးများမှ ဥက္ကဋ္ဌများလည်း ပါဝင်သည်။ ထို့ပြင် မိသားစုဝင်များနှင့် မိတ်ဆွေများ က ကျွန်ုပ်၏ စာအုပ်များကို လက်ဆောင်ဝယ်ပေးသော အထက်တန်းကျောင်းသားများ နှင့် တက္ကသိုလ် ဘွဲ့ရများလည်း ပါဝင်သည်။

သန်းပေါင်းများစွာသော ကျွန်ုပ်၏ စာဖတ်ပရိသတ်များကြားတွင် အခြေအနေ၊ စွမ်းဆောင်ရည်နှင့် အဆောင်အယောင်တို့၏ ကွာခြားမှုသည် အလွန်ကြီးမားသည်။ ထို့ကြောင့် ပုဂ္ဂိုလ် တစ်ဦးစီအလိုက် သင့်လျော်သော သတင်းလုပ်နည်းကို အပြည့်အစုံ ဖော်ပြရန်မှာ ဤအခန်း တစ်ခန်းတည်းနှင့် မလုံလောက်နိုင်။ ဤစာအုပ် တစ်အုပ်လုံးနှင့် လည်း မလုံလောက်နိုင်။

သို့သော်လည်း ဘယ်လို အခြေအနေမျိုးတွင်မဆို ယေဘုယျအားဖြင့် လူတိုင်း လုပ်နိုင်သည့် နည်းလမ်းတော့ ရှိသည်။

သတင်းလုပ်ရန်အတွက် လူအများ စိတ်ဝင်စားလောက်သော စိတ်ကူးသစ်၊ အမြင်သစ်၊ အချက်အလက်သစ် တစ်ခုခုကို စာအုပ်၊ စာနယ်ဇင်း၊ ရေဒီယို၊ ရုပ်သံနှင့် အခြားနည်းလမ်း တစ်ခုခုမှ တစ်ဆင့် ပြန့်ချိခြင်းဖြင့် ပထမဆုံး စတင်ရမည်။ ယင်းသို့ ပြန့်ချိရာတွင် ပရိသတ် အများဆုံးထံသို့ ရောက်နိုင်သည့် နည်းလမ်းကို အသုံးပြုခြင်းသည် အကောင်းဆုံး ဖြစ်၏။

မိမိ၏ အခြေအနေနှင့် သတင်းအမျိုးအစားကို လိုက်၍ “အယ်ဒီတာထံ ဆူးစာ”၊ စာဖတ်သူအမြင်”၊ “သတင်းဆောင်းပါး” စသည်ဖြင့် သတင်းပုံစံ အမျိုးမျိုး ကွဲပြားနိုင်သည်။

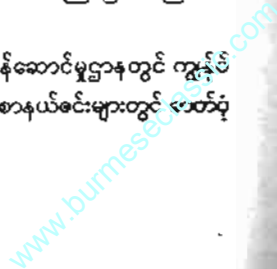
သို့သော် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ကြော်ငြာသော သတင်းမျိုးတော့ မဖြစ်ပါစေနင့်။ ထိုသို့ဆိုလျှင် သက်ဆိုင်ရာ လူထုဆက်သွယ်ရေးဌာနများမှ တာဝန်ရှိ ပုဂ္ဂိုလ်များက မိမိအား အခမဲ့ကြော်ငြာရန် အပေါ်စား ကြိုးစားသူအဖြစ် သတ်မှတ်ခံရလိမ့်မည်။

ယခုအခါ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း များစွာတို့သည် အမြတ်အစွန်း ရလိုရေးအတွက် သန်းပေါင်းများစွာ အကုန်အကျခံကာ မိမိတို့၏ ကုန်ပစ္စည်း၊ ဝန်ဆောင်မှုနှင့် ကုမ္ပဏီတို့ ကို ကြော်ငြာနေကြသည်။

မိမိ “သတင်း” ကို ကုန်ပစ္စည်းကြော်ငြာ၊ ဝန်ဆောင်မှုကြော်ငြာနှင့် ကုမ္ပဏီ ကြော်ငြာ သဘောထက် ပိုမို ထိရောက်စေလိုလျှင် ကြော်ငြာခ မပေးရသော သတင်း ဆောင်းပါးအဖြစ် ဖော်ပြနိုင်သည်။ ဤလုပ်ရပ်ကို သတင်းပေးကြော်ငြာ၊ ပညာပေး ကြော်ငြာ အဖြစ် ခေါ်ဆိုနိုင်သည်။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၊ ဆန် စားသုံးသူများ ဝန်ဆောင်မှုဌာနတွင် ကျွန်ုပ် ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် ဆောင်ရွက်ခဲ့စဉ်ကမူ ဆန် စားသုံးနည်းများကို စာနယ်ဇင်းများတွင် ဖတ်ပုံ တွေ ဝေဝေသာသာဖြင့် အခမဲ့ ဖော်ပြခဲ့၏။

ရာပြန်စာအုပ်တိုက်





ထိုပြင် ကျွန်ုပ်သည် စပါးစိုက်ပျိုးနည်းမှစ၍ ဆန်ကြိတ်နည်းနှင့် ဆန်ကို အမျိုးမျိုး စားသုံးနည်းများကို ပညာပေးရပ်ရှင် ရိုက်၍လည်း နိုင်ငံအနှံ့ ပြသခဲ့သေးသည်။

ဤသို့လျှင် “သတင်းလုပ်နည်း” ဆိုင်း များစွာ ရှိသည်။ “သတင်းလုပ်ခြင်း” သည် မိမိ၏ ကုန်ပစ္စည်း၊ ဝန်ဆောင်မှုနှင့် ကုမ္ပဏီတို့ကို ပြည်သူလူထုက စွဲလမ်းနှစ်သက်လာအောင် “ရုပ်ပုံလွှာ” ဖော်ဆောင်ခြင်း ဖြစ်သည်။ အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်ရေးအတွက် ဤလုပ်ရပ်သည် အမှန်ပင် လိုအပ်သည်။

သို့သော် အောင်မြင်ကျော်ကြား၊ ကြီးပွားချမ်းသာလိုလျှင် လူမသိအောင် လုပ်နေ၍တော့ လုံးဝ မဖြစ်။

ထို့ကြောင့် အောင်မြင်ကျော်ကြား၊ ကြီးပွားချမ်းသာလိုလျှင် “သတင်း လုပ်ပါ”။

[ ၄၁ ]

ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းခြင်း အတတ်ပညာ

တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းပွဲတွင် အပြန်အလှန် ငြင်းခုံရန် လွယ်ကူသည်။ မငြင်းခုံဘဲ အပေးအယူမျှမျှ ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းရန် ခက်ခဲသည်။ ငြင်းခုံလျှင် ဒေါသဝင်လာတတ်သည်။ ရန်ငြိုးဖွဲ့ချင် လာတတ်သည်။

ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းရာတွင် သဘောမတူလိုလျှင် သဘောမတူရန် ဖြစ်သည်။ သဘောတူလိုလျှင် သဘောတူရန် ဖြစ်သည်။

ဤအခန်း၏ ရည်ရွယ်ချက်မှာ သဘောတူ ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲ အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်းကို ညွှန်ပြရန် ဖြစ်သည်။

ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းရာတွင် တစ်ဖက်နှင့်တစ်ဖက် သဘောကွဲလွဲမှု မပေါ်ပေါက်စေရန်အတွက် (၁) သဘောတူပါ။ (၂) ပြည့်ပြည့်ဝဝ သဘောမတူနိုင်လျှင် သဘောတူနိုင်မည့် အချက်များကို တိုးချဲ့ဖြည့်စွက်၍ ဆွေးနွေးပါ။ ဤနည်းဖြင့် သဘောမတူသည့် ကွာဟချက် ကျဉ်းသွားနိုင်သည်။ (၃) အသေးအဖွဲ့ကိစ္စများနှင့် ပတ်သက်၍ ပေကတ် ငြင်းခုံ မနေပါနှင့်။ တဲတိုးကြီး ဘယ်တော့မှ မငြင်းပယ်ပါနှင့်။ သွယ်ဝိုက်သော နည်းလမ်းများကို ပရိယာယ်ဖြင့် ပြောင်းလဲသုံးပါ။ (၄) စိတ်ဝင်စားစွာ နှုတ်ပိတ် နားထောင်ပါ။ ကိုယ့်ဘက်က နှုတ်ပိတ် နားထောင် နေတတ်ခြင်းသည် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းအောင်မြင်ရေးအတွက် ပထမဆုံးအဆင့် ဖြစ်၏။

မိမိ၏ ထင်မြင်ချက် သို့မဟုတ် အယူအဆကို ဘယ်တော့မှ ပထမဦးစွာ မတင်ပြပါနှင့်။ [ ဤအချက်ကို အခန်း (၃၂) တွင် အသေးစိတ် ဖော်ပြထားသည်။ သို့သော်လည်း ပို၍ မှတ်မိအောင် ထပ်မံ ဖော်ပြဦးမည်။ ]

ကိုယ့်ဘက်က ပထမဦးစွာ မှားသွားလျှင် အပြင်ရ ခက်တတ်သည်။ ကွဲပြားသော ကြက်ဥကို ပြန်ဆက်၍ မရနိုင်။ မိမိ မပြောမိသော စကားအတွက် ပြန်လည် ကာကွယ်စရာ မရှိပါ။

“မပြောခြင်းထက် ပြောခြင်းက ပို၍ နောင်တ ရစေနိုင်၏” ဟူ၍ ရေး ပါရှန်း စကားပုံ တစ်ခုက ဆိုသည်။

တင်းမာနေသော အခြေအနေတွင် ကိုယ့်ထင်မြင်ချက်ကို ဦးစားပေး ပြောဆိုခြင်းသည် မှန်တိုင်း တိုက်နေချိန်တွင် ကွင်းပြင်ထဲ မီးတုတ် သယ်ယူလာခြင်းနှင့် တူသည်။

ထိုလုပ်ရပ်သည် အမေရိကန် အင်ဒီးယန်း လူမျိုးများ၏ “ရန်သူ၏ မြားစူးကို ကြက်မွေး တပ်မပေးပါနှင့်” ဟူသော ဆိုရိုးစကားကို ဆန့်ကျင်ရာလည်း ရောက်၏။

ထို့ကြောင့် ကိုယ့်ထင်မြင်ချက်၊ ကိုယ့်အယူအဆကို ဘယ်တော့မှ ပထမဆုံး မတင်ပြပါနှင့်။ တစ်ဖက်က တောင်းဆို၍ တင်ပြရလျှင်လည်း ‘ဒါဟာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ အချက်ပဲ၊ ဒါနဲ့ လူကြီးမင်းရဲ့ ထင်မြင်ချက်ကိုလည်း သိပါရစေဦး’ ဝေသည်ဖြင့် အလိမ္မာသုံး၍ ဆင်တူရန်ရှောင် ပြောတတ်ပါစေ။

အကောင်းဆုံးကတော့ တစ်ဖက်သားက ပထမဦးစွာ ပြောပြစီရန် အားပေးခြင်း ဖြစ်၏။ ဤသို့ လုပ်ခြင်းဖြင့် မိမိအဖို့ ရွေးချယ်ရန် အခွင့် သာလာနိုင်သည်။

(၁) မိမိက တကယ် လက်ခံနိုင်လျှင် စိတ်ပါလက်ပါ သဘောတူ လက်ခံလိုက်ပါ။ လိုအပ်လျှင် မိမိ၏ ထင်မြင်ချက်ကို ထပ်ဖြည့်ပါ။ သို့သော် မလိုအပ်သော အသေးအဖွဲ့ ကိစ္စတွေ အတွက်တော့ စကားကြော ရှည်မနေပါစေနင့်။

(၂) မိမိအနေဖြင့် လုံးဝ သဘောမတူနိုင်လျှင် မိမိ သဘောတူနိုင်သော အချက်တွေ အားလုံးကို စိတ်ရှည်လက်ရှည် ရှင်းပြပါ။ စိတ်ပါလက်ပါ တင်ပြပါ။ မိမိက တစ်ဖက်သား၏ သဘောမတူနိုင်သော အချက်ကို တင်ပြလျှင်လည်း တစ်ဖက်သား၏ သဘောမတူချက်ကို ပြန်မေးသော မေးခွန်းပုံစံဖြင့်သာ တင်ပြပါ။

(၃) ဘယ်အခြေအနေတွင်မဆို အများလက်ခံထားသော အချက်ကို ပြောင်ပြောင် တင်းတင်း မဆန့်ကျင်ပါနှင့်။ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ထိပ်တိုက်တိုးခြင်းမျိုးကို အမြဲ ချောင်ပါ။

(၄) မိမိက သဘောမတူနိုင်သည့်တိုင်အောင် တစ်ဖက်သားဘက်က ရပ်ပါ။ တစ်ဖက်သား၏ အမြင်ကို အလေးအနက်ထားကြောင်း တစ်ဖက်သား သိပါစေ။ (တစ်ဖက်သားဘက်မှ ရပ်၍ သူ့အမြင်ကို လေးစားခြင်းသည် ထိပ်တိုက်တွေ့ခြင်းကို ချောင်ရှားနိုင်သည်။)

ထို့နောက် ဤစာအုပ်ပါ အခန်း(၃၂)တွင် ဖော်ပြထားသည့် နည်းတူ သုံးနှုန်း

မိမိ၏ ထင်မြင်ချက်ကို ဖြည့်စွက်တင်ပြပါ။ တစ်ဖက်သားအမြင်နှင့် သဟဇာတဖြစ်အောင် စပ်ဟပ်ပေးပါ။

တစ်ဖက်သားက မကျေနပ်ချက် သဘောမျိုး တင်ပြလာလျှင်လည်း မိမိက အပြန်အလှန် ချေပ မနေပါနှင့်။ သူ့စကားကိုသာ ဆုံးအောင် နားထောင်နေလိုက်ပါ။ ကိုယ်က ကြားဖြတ် မပြောပါနှင့်။

တစ်ဖက်သား ပြော၍ ဆုံးသွားသောအခါ အချို့ အရေးကြီးသော အချက်များကို ထပ်ပြောရန် မေတ္တာရပ်ခံပါ။ ထိုအချိန်တွင် သူသည် သွေးအေးသွားပြီ ဖြစ်၍ စောစောကလို မပြင်းထန်နိုင်တော့။

တစ်ဖက်သား၏ မကျေနပ်ချက်ကို ဖြေရှင်းရာတွင် အထိရောက်ဆုံး နည်းနှစ်နည်း ရှိသည်။ ယင်းတို့မှာ-

(၁) တစ်ဖက်သား၏ အမြင်ကို လေးစားခြင်း။ (သန်းကြွယ်သူဌေးကြီး ဖြစ်လာသူများသည် "ဝယ်သူ အမြဲတမ်း မှန်၏" (The Customer is always right.) ဟူသော ဆောင်ပုဒ်ကို အမြဲတမ်း လက်စွဲပြုကြသည်။)

(၂) တစ်ဖက်သားအပေါ် စိတ်ကောင်းစေတနာကောင်း ထားခြင်း။ (စိတ်ကောင်းစေတနာကောင်း ထားခြင်းသည် အောင်မြင်ရေးအတွက် အာမခံချက် ဖြစ်၏။)

စိတ်စေတနာကောင်း ထားခြင်းသည် နာမည်ကောင်းနှင့် တူသည်။ အပြောအဆို၊ အမူအရာ အမျိုးမျိုးဖြင့် တူထောင်ယူရသည်။ သို့သော် တစ်ချက်ကလေး မှားရုံနှင့် ပျက်စီးသွားနိုင်၏။ ထို့ကြောင့်-

**စိတ်ကောင်း စေတနာကောင်း မပါဘဲနှင့် ဘာစကားမှ မပြောနှင့်။ ဘာစာမှ မရေးနှင့်။ ဘာအလုပ်မှ မလုပ်နှင့်။**

စိတ်ကောင်း အမြဲတမ်း ထားပါ။ စိတ်ယုတ် ဘယ်တော့မှ မထားပါနှင့်။ သဘောတူရန် ညှိနှိုင်းပါ။ သဘောမတူရန် မညှိနှိုင်းပါနှင့်။

ဤနည်းဖြင့် အမြန်းဆုံး သူဌေးဖြစ်လာပါလိမ့်မည်။

[၄၂]

ရာသီဥတု ပြောင်းမှ အခြေအနေ ကောင်းမည်

ရာသီဥတုပြောင်းလျှင် ထိုရာသီဥတု အတွင်းရှိ သက်ရှိအားလုံးလည်း ပြောင်းလဲသည်။ သမိုင်းမတင်မီခေတ်က ဧရာမ သတ္တဝါကြီးများသည် အချင်းချင်း အပြင်းအထန် တိုက်ခိုက်ကြသည့်တိုင်အောင် မသေနိုင်ကြ။

သို့သော် ရာသီဥတု ပြောင်းလဲသွားသော အခါတွင်ကား ထို ဧရာမ သတ္တဝါကြီးများသည် ရာသီဥတု ပြောင်းလဲမှုဒဏ်ကို ကြိုကြို မခံနိုင်ကြတော့။ သူတို့သည် အသန်

ပြောင်းလဲလာသော ရာသီဥတုနှင့် လိုက်လျောညီထွေ နေနိုင်ပါမှ အသက်ရှည်နိုင်ကြတော့မည်။ ထိုသို့မှ မဟုတ်လျှင်တော့ မျိုးပြုတ်ရုံမှတစ်ပါး အခြား ဘာမှ မရှိတော့။

ယခုခေတ် လူသားတို့၏ အခြေအနေသည်လည်း သမိုင်းမတင်မီခေတ်က ဧရာမ သတ္တဝါကြီးများ၏ အခြေအနေနှင့် အတူတူပင် ဖြစ်၏။

သို့သော် လူသားသည် မြေကမ္ဘာ၏ ရာသီဥတုကို မပြောင်းလဲနိုင်။ မိမိ ပြောင်းလဲလိုသော အနေအထားသို့ရောက်အောင် စိတ်ခံစားမှု ရာသီဥတု (Emotional climate) ကိုသာ ပြောင်းလဲရမည် ဖြစ်သည်။

မိတ်ဆွေသည် စိတ်မချမ်းသာသော၊ အန္တရာယ်ရှိသော အခြေအနေမျိုးနှင့် ရင်ဆိုင်ရသောအခါ စိတ်ခံစားမှု ရာသီဥတုလည်း မကောင်းတော့။ စိတ်တိုမည်၊ ဒေါသထွက်မည်၊ ရန်ပြုချင်မည် စသည်ဖြင့် မကောင်းသော စိတ်ခံစားချက်များသာ ဖြစ်ပေါ်လာတော့မည်။

**ရန်မလိုပါနှင့်။ ရန်ပြုလိုစိတ်ကို နှင်ထုတ်ပစ်လိုက်ပါ။**

ထိပ်တိုက်ရန်ပြု ကို နိုင်ရန် ကြိုးစားမည့်အစား စိတ်ခံစားမှု ရာသီဥတုကိုသာ ပြောင်းလဲပစ်လိုက်ပါ။ (တကယ်ဆိုလျှင် ထိပ်တိုက်ရန်ပြုတော့ ဘယ်သူမှ အမြဲတမ်း အနိုင် မရနိုင်ပါ။)

ဒေါသကို ထိန်းပါ။ အေးငြိမ်းသော စိတ်ကို မွေးပါ။

သမိုင်းမတင်မီခေတ် ဧရာမ သတ္တဝါကြီးများသည် ပြောင်းလဲလာသော ရာသီဥတုနှင့် လိုက်လျောညီထွေ ပြောင်းလဲခဲ့ကြရ၏။ ထိုနည်းတူစွာ ဒေါသထွက်နေသော လူများသည်လည်း တည်ငြိမ်သော၊ ငြိမ်းချမ်းသော၊ နားလည်မှုရှိသော၊ စိတ်ကောင်းဆော့ ရှိသော၊ ခင်မင်စွာ ပူးပေါင်းလိုသော စိတ်ခံစားမှု ရာသီဥတုမျိုးတွင် ဒေါသထွက်၍ မနေနိုင်ကြတော့ပါ။

သဘာဝလောကတွင် ပကတိ တည်ငြိမ်နေသော ရာသီဥတု၌ ပြင်းထန်သော နှန်တိုင်းကြီး မတည်ရှိနိုင်ပါ။

ဤသဘောတရားသည် လူ့လောက အတွက်လည်း မှန်ကန်၏။

ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေသည် ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက် ဖြစ်လိုလျှင် ဒေါသ နှန်တိုင်းနှင့် ရန်ပြုလိုစိတ် မရှိသော စိတ်ခံစားမှု ရာသီဥတုကို ဖန်တီး ဖော်ဆောင် နိုင်ရမည်။

ရန်ဘက်ကို အနိုင် တိုက်စရာ မလို။ ရန်ပြုလိုစိတ် ဖြစ်ပေါ်စေသော ထိုဘက် စိတ်ခံစားမှု ရာသီဥတုကို ပြောင်းလဲရန်သာ လို၏။

မိမိက ကျေးအေးသော၊ နားလည်သော၊ ပူးပေါင်းလိုသော စိတ်ကောင်း

သော စိတ်ခံစားမှု ရာသီဥတုကို ဖန်တီးနိုင်လျှင် ရန်ဘက်ကလည်း ရာသီဥတု ပြောင်းပြီး မိတ်ဆွေ ဖြစ်လာလိမ့်မည်။

ဤနည်းသည် အကောင်းဆုံးနည်းပင် မဟုတ်ပါလား။

[ ၄၃ ]  
ပြဿနာ ဖြေရှင်းနည်း

မိတ်ဆွေ၏ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ပြဿနာများကို ဖြေရှင်းနိုင်လျှင်လည်း သူဌေး ဖြစ်နိုင်၏။ အခြားသူများ၏ ပြဿနာများကို ဖြေရှင်းပေးနိုင်လျှင်လည်း သူဌေးဖြစ်နိုင်၏။

ဤကိစ္စသည် ထင်သလောက် မခက်၊ လူတိုင်း လုပ်နိုင်သောကိစ္စ ဖြစ်သည်။

အောင်မြင်သူပေါင်း များစွာတို့ လုပ်နေကြသည်။

လိုအပ်သည်မှာ ဘယ်လို လုပ်မည် ဆိုသည်ကို သိဖို့သာ လို၏။ လုပ်နည်းမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်သည်။

မည်သည့် ပြဿနာပင်ဖြစ်စေ ဖြေရှင်းနည်းမှာ အခြေခံအားဖြင့် အတူတူပင် ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် ထိုနည်းကို အောင်မြင်သော ပြဿနာ ဖြေရှင်းသူများထံမှ လေ့လာ ဆည်းပူးနိုင်၏။

ထို့ကြောင့် အခြားသူများ၏ ပြဿနာများကို ဖြေရှင်းပေးခြင်းဖြင့် သန်းကြွယ် သူဌေးကြီးဖြစ်နေသူ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးထံမှ ပြဿနာဖြေရှင်းနည်း အခြေခံ သဘောတရားကို လေ့လာကြရအောင်။

သူ့နာမည်က စတန်လေ အာနီးလ်။ သူ၏ ပြဿနာဖြေရှင်းနည်း သော့ချက် ကတော့-

“ပြဿနာတိုင်းတွင် သူ့အထဲ၌ အဖြေပါပြီးသား ဖြစ်၏” တဲ့။

ထိုစကား အလွန် မှန်၏။ ပြဿနာတိုင်း၏ ဖြေရှင်းနည်းသည် သက်ဆိုင်ရာ ပြဿနာထဲ၌ ပါလာပြီး ဖြစ်သည်။ ပြဿနာတိုင်း၏ အဖြေသည် အပျော်တမ်းသမားများ ယူဆသလို ပြဿနာ၏ အပြင်မှာ မရှိ၊ သက်မွေးဝမ်းကျောင်း ပြဿနာ ဖြေရှင်းပေးသူ များ ယူဆသလို ပြဿနာ၏ အတွင်းမှာသာ ရှိသည်။

အဆောက်အအုံ တစ်ခုထဲတွင် ဗုံးတစ်လုံး တွေ့သောအခါ စနက်တံကို ဖြုတ်ရန် ဗုံးရှာဖွေရေးတပ်ဖွဲ့ကို ခေါ်ရသည်။ ဗုံးစနက်တံ ဖြုတ်ခြင်းသည် ဗုံးအထဲရှိ ကိရိယာကို ဖြုတ်ပစ်ခြင်း ဖြစ်၏။ စနက်တံကို ဖြုတ်မပစ်လျှင် ဗုံးပေါက်ကွဲပြီး အများကြီး ပျက်စီး ဆုံးရှုံးနိုင်၏။

ဗုံးတစ်လုံးကို စနက်တံ ဖြုတ်ပြီးသောအခါ ကျန်အစိတ်အပိုင်းများသည် ဘာမှ

အန္တရာယ် မရှိတော့။ ယင်းတို့ကို တစ်ခုချင်း ဖြုတ်ယူပြီး အခြား အကျိုးပြုလုပ်ငန်းများတွင် အသုံးချနိုင်၏။

ပြဿနာတစ်ခုသည်လည်း ဗုံးတစ်လုံးနှင့် တူသည်။ အများကြီး အကျိုးယုတ် စေနိုင်သည်။

ကွာခြားချက်မှာ ဗုံးကို စနက်တံ ဖြုတ်ရပြီး၊ ပြဿနာကျတော့ အရှုပ်အထွေးကို ဖြေရှင်းရခြင်းသာ ဖြစ်၏။

ရလဒ်မှာ အတူတူပင် ဖြစ်သည်။

ပြဿနာတစ်ခုကို ဖြေရှင်းသောအခါ ရှုပ်ထွေးနေသော အပိုင်းများ ရှင်းလင်း သွားသည်။ ထို့နောက် ကျန်အပိုင်းများကို လွယ်ကူစွာ ရှင်းလင်းပြီး အကျိုးပြု ရည်ရွယ် ချက် အတွက် အသုံးချနိုင်သည်။

ပြဿနာတစ်ခုတွင် ဒုက္ခပေးနိုင်သော အပိုင်းသည် ရှုပ်ထွေးသောအပိုင်း ဖြစ် သည်။ ရှုပ်ထွေးနေသော အပိုင်းကို ဖြေရှင်းပစ်လိုက်သောအခါ ကျန်အပိုင်းများကို လိုအပ်သလို အကျိုးရှိရှိ အသုံးချသွားရန်သာ ရှိတော့သည်။

သိပ္ပံပညာရှင်များသည် အရာဝတ္ထုတစ်ခု၊ အကြောင်းအရာ တစ်ရပ်ကို စူးစမ်း ရှာဖွေ သုတေသန ပြုကြသည်။ ဤလိုပင်လည်း ပြဿနာ ဖြေရှင်းခြင်း တစ်မျိုးပင် ဖြစ်သည်။

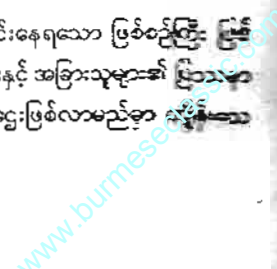
လူ့ဘဝဟူသည် အထွေထွေသော လူမှုပြဿနာများကို ဖြေရှင်းနေရသည် ဖြစ်စဉ်ကြီး ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေသည် မိမိ၏ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ပြဿနာများ နှင့် အခြားသူများ၏ လူမှုရေး၊ စီးပွားရေး စသည့် အထွေထွေ ပြဿနာများကို အောင်မြင် စွာ ဖြေရှင်းပေးနိုင်လျှင် အမြန်ဆုံး သူဌေး ဖြစ်လာနိုင်၏။

(၁) ပြဿနာတိုင်းကို ရှင်းလင်းသွားနိုင်သော အဖြေသည် သက်ဆိုင်ရာ ပြဿနာထဲတွင် တည်ရှိသည်ကို သိပါ။

(၂) ပထမဦးစွာ ပြဿနာကို ဖြေရှင်းပါ။ ဤနည်းဖြင့် ရှုပ်ထွေးနေသော အရာများ ရှင်းလင်းသွားပြီး စိတ်ဓာတ်ကျခြင်း၊ ဆုံးရှုံးခြင်းတို့မှ ကင်းဝေးသွားလိမ့်မည်။

(၃) ပြဿနာတစ်ရပ်ကို ဖြေရှင်းပြီးသောအခါ သီးခြား အစိတ်အပိုင်းများတို့ သိပ္ပံပညာရှင် တစ်ဦးကဲ့သို့ ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျဖြင့် စစ်ဆေး သုံးသပ်ပြီး အကျိုးရှိအောင် အသုံးချပါ။

(၄) လူ့ဘဝ ဟူသည် ပြဿနာများကို ဖြေရှင်းနေရသော ဖြစ်စဉ်ကြီး ဖြစ် ကြောင်း နားလည်ပါ။ မိတ်ဆွေသည် မိမိ၏ ပြဿနာများနှင့် အခြားသူများ၏ ပြဿနာ များကို အောင်မြင်စွာ ဖြေရှင်းနိုင်လျှင် အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်လာမည်မှာ သေချာ ဖြစ်၏။



“အလျှံပယ် တိုးတက်မှု” နိယာမ

ဤစကြဝဠာထဲတွင် မိတ်ဆွေအပါအဝင် ရှိရှိသမျှ သက်ရှိသက်မဲ့တိုင်းအား ချုပ်ကိုင်ထားသော နိယာမ သဘောတရားတွေ ရှိကြသည်။ ယင်းတို့သည် ကမ္ဘာ့နိယာမ တရားတွေ ဖြစ်၍ ထာဝရ မှန်ကန်သည်။

ဥပမာ.... “ဆွဲငင်အား နိယာမ”၊ “အကြောင်းနှင့်အကျိုး ဆက်နွှယ်မှု နိယာမ”၊

“အလျှံပယ် တိုးတက်မှု နိယာမ” စသည်တို့ ဖြစ်သည်။

ဤအခန်းတွင် မိမိ လိုချင်တာကို ရရှိနိုင်ရေးအတွက် “အလျှံပယ်တိုးတက်မှု နိယာမ” အသုံးချနည်းကို ဖော်ပြပါမည်။

“အလျှံပယ်တိုးတက်မှု နိယာမ” ကို ကျင့်သုံးလျှင် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် အရာရာတိုင်း အတွက် ကျေးဇူးတင်ရန် လိုအပ်သည်။ မိတ်ဆွေ၏ ကျေးဇူးသိတတ်မှု ဒီဂရီကို လိုက်ပြီး မိတ်ဆွေ လိုချင်သော အရာများကိုလည်း တိုးတက်ရရှိလာလိမ့်မည်။

စင်စစ်အားဖြင့် “အလျှံပယ်တိုးတက်မှု နိယာမ” သည် “အကြောင်းနှင့်အကျိုး ဆက်နွှယ်မှု နိယာမ” ကို လက်တွေ့ အသုံးချခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ မိတ်ဆွေ၏ ကျေးဇူးတင်ခြင်းသည် “အကြောင်း” ဖြစ်သည်။ ထိုအကြောင်းကြောင့် မိတ်ဆွေတွင် လိုချင်သော အရာများ အလျှံပယ် တိုးတက်လာခြင်း တည်းဟူသော “အကျိုး” ပေါ်ပေါက်လာရသည်။ ကျေးဇူးတင်ခြင်း ကြီးမားလေလေ၊ တိုးတက်မှု ကြီးမားလေလေ ဖြစ်သည်။

ကျွန်ုပ် ရေးခဲ့သမျှ စာအုပ်တိုင်းသည် စာဖတ်သူများ၏ ဘာသာရေး ယုံကြည်မှုကို တစ်စုံတစ်ရာ အနှောင့်အယှက် ဖြစ်စေရန် ဘယ်တော့မှ မရည်ရွယ်ခဲ့ပါ။ သို့သော်လည်း ဘာသာအယူဝါဒအားလုံး မှန်ကန်ကြသည်ချည်း ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ကျေးဇူးသိတတ်သူတို့သာလျှင် အလျှံပယ် ကြွယ်ဝကြပြီး ကျေးဇူးမသိတတ်သူတို့ကား ဆင်းရဲနွမ်းပါးကြသည် ဟူသော အချက်ကို အထူးပြု ဖော်ပြလို၏။ ဤအချက်ကို ဘာသာအယူဝါဒတိုင်းကပင် လက်ခံကြသည်။

“အလျှံပယ်တိုးတက်မှု နိယာမ” ကို ကျင့်သုံးရာတွင် လိုက်နာရမည့် အချက်တစ်ရပ်မှာ မိတ်ဆွေသည် အရာရာတိုင်းကို အမြဲတမ်း အားတက်သရော ကျေးဇူးတင်နေရန် ဖြစ်၏။ အားတက်သရော ကျေးဇူးတင်ခြင်းဟူသည် ကျေးဇူးတရားကို သတိရနေရုံသာ မဟုတ်။ ကျေးဇူးရှိသော လူတိုင်းအား လှိုက်လှိုက်လှဲလှဲ၊ နက်နက်ရှိုင်းရှိုင်း ကျေးဇူးတင်ကြောင်း ပွင့်လင်းရိုးသားစွာ ထုတ်ဖော်ပြောဆိုရန် ဖြစ်သည်။

အကောင်းဆုံးနည်း တစ်ခုမှာ ကျေးဇူးတင်စရာတွေကို စာရင်းချ၍ ရေးပါ။ ထိုစာရင်းကို နေ့တိုင်း ဖတ်ကြည့်ပါ။ ပြီးတော့ ကျေးဇူးတင်ထိုက်သူတွေကို စိတ်ပါလက်ပါ ကျေးဇူးတင်ပါ။

သို့သော်လည်း မိမိအား အကျိုးပြုသော အရာတွေအတွက် ကျေးဇူးတင်ရန်၊ ကျေးဇူးတင်ကြောင်း ထုတ်ဖော်ပြောဆိုရန် လွယ်ကူသော်လည်း မိမိအား အကျိုးမပြုသော အရာတွေ အတွက်မူ ယင်းသို့ ပြုလုပ်နိုင်ဖို့ အလွန်ခက်၏။

သို့သော် မခက်သောနည်း ရှိသည်။

ယင်းနည်းမှာ မိမိ၏ မအောင်မြင်မှုများမှ ရရှိသော သင်ခန်းစာများအတွက် ကျေးဇူးတင်နည်း ဖြစ်၏။ ကျွန်ုပ်၏ ရှည်လျားတွေ့ပြားသော တစ်သက်တာတွင် ကျွန်ုပ်သည် အောင်မြင်မှုများကြောင့် အကျိုးခံစားခဲ့ရသလို မအောင်မြင်မှုများကြောင့်လည်း ပို၍ပင် အကျိုးခံစားခဲ့ရ၏။ မိတ်ဆွေလည်း ကျွန်ုပ်ကဲ့သို့ပင် မအောင်မြင်မှုများမှ ရရှိသော သင်ခန်းစာများအတွက် ကျေးဇူးတင်ပါ။ အမှားကို ကျူးလွန်မိသောအခါ နောက်ထပ် မမှားစေရန် သင်ခန်းစာယူပြီး ကောင်းအောင် ပြုပြင်သောကြောင့် အမှန်သို့ ရောက်၍ အောင်မြင်မှု ရရှိသည်။ ထို့ကြောင့် ထိုအမှားကို လုပ်မိအောင် ဧည့်ဆော်ဖန်တီးခဲ့သော အရာအားလုံးကို ကျေးဇူးတင်ခြင်းသည် အားလုံးအတွက် အလွန် အကျိုးရှိသော နည်းလမ်းဖြစ်၏။

မအောင်မြင်မှုအတွက် မရှက်ပါနှင့်၊ ဘဝတိုးတက်မှု သင်ခန်းစာအဖြစ် ကြည့်သာစွာ လက်ခံပါ။

“အလျှံပယ် တိုးတက်မှု နိယာမ” ကို ကျင့်သုံးလျှင် ကောင်းတာတွေကိုရော၊ မကောင်းတာတွေကိုပါ ကျေးဇူးတင်ရန် လိုအပ်သည်။ စိတ်ထဲက ကျေးဇူးတင်သလို ပါးစပ်နှင့်လည်း ထုတ်ဖော် ကျေးဇူးတင်ရန် လိုအပ်သည်။

ဤနည်းဖြင့် “အလျှံပယ် တိုးတက်မှု” ပြီး အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်လာလိမ့်မည်။

[ ၅၅ ]  
တယ်လီဖုန်း ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး

ဤနည်းသည် အောင်မြင်မှု တိုးပွားစေသော နည်းကောင်းတစ်နည်း ဖြစ်သည်။

ကျွန်ုပ်၏ “ဟောဒီမှာ (သင့်အတွက်)အကူအညီ” အမည်ရှိ စာအုပ်တွင် “သံလိုက် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး” (Magnetic Personality) တိုးတက်နည်းကို သီးသန့်တစ်ခန်းပေး၍ ရေးသားထား၏။ ဤစာအုပ်၊ ဤအခန်းတွင်မူ “သံလိုက်တယ်လီဖုန်း ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး” ထူထောင်နည်းကို အဓိကထား၍ ဖော်ပြပါမည်။

တယ်လီဖုန်းကို ထိရောက်စွာ အသုံးချတတ်လျှင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အောင်မြင်မှု ရနိုင်သည်။ လူမှုရေးတွင် ဩဇာတက်နိုင်သည်။ ထင်ပေါ်နိုင်သည်။

မိတ်ဆွေသည် တယ်လီဖုန်း အသုံးချနည်းဝိဇ္ဇာ မဟုတ်လျှင် တယ်လီဖုန်းကို ထက်ရှိုထက် အနည်းဆုံး သုံးဆတိုး၍ (ဆိုမဟုတ်) ထိုထက်ပို၍ အသုံးပြုသင့်သည်။

ဤနည်းသည် အလွန်ရိုးရှင်းသော ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း တစ်နည်း ဖြစ်သည်။

(၁) စာရွက်တစ်ရွက်၏ ထိပ်ဆုံးပိုင်းတွင် မိမိ ဆက်မည်ဟု ဆုံးဖြတ်ထားသော တယ်လီဖုန်း အရေအတွက်ကို ရေးပါ။

(၂) နောက်တစ်ကြောင်းတွင် တစ်ပတ်တာ ရက်စွဲနှင့် နေ့များကို ရေးပါ။

(၃) တယ်လီဖုန်း တစ်ခါ ဆက်ပြီးတိုင်း နေ့စွဲ နောက်တွင် "စစ်ဆေး အမှတ်အသား" (Check mark) ပြပါ။

(၄) မိမိ ဆုံးဖြတ်ထားသော တယ်လီဖုန်း အကြိမ်အရေအတွက် ပြည့်အောင် ကြိုးစားပါ။ (သို့သော် ဖုန်းဆက် အကြိမ်အရေအတွက်ကို လိုအပ်သည်ထက် ပိုပြီး မသတ်မှတ်ပါနှင့်။ အရေအတွက် အလွန်များသွားလျှင် ဝန်ပိလာလိမ့်မည်။ အချိန်ကုန် လာလိမ့်မည်။ လူတစ်ယောက်တည်းကို ခဏခဏ ပြန်ဆက်မိပြီး "တယ်လီဖုန်းသရဲ" ဖြစ်လာလိမ့်မည်။)

ယင်းသို့ ဖုန်းဆက်အရေအတွက်ကို အတိအကျ သတ်မှတ်ထားခြင်းဖြင့် မဆက် ဖြစ်သော ပုဂ္ဂိုလ်များကိုလည်း ဆက်ဖြစ်လာလိမ့်မည်။ နောက်ထပ် ဆက်သင့်သည့် ပုဂ္ဂိုလ်များကိုလည်း သတိရလာလိမ့်မည်။

(၅) ဖုန်းဆက်ရာတွင် လွယ်ကူစေရန် အကူအညီ နာမည်စာရင်းနှင့် ဖုန်းနံပါတ် များကို စာရင်းတစ်ခု ရေးထားပါ။ ယင်းတို့ကို တစ်မျက်နှာတည်းတွင် ရေးပြီး နေ့စဉ် ဖုန်းဆက်ရန် သတ်မှတ်ရေးသားထားသော စာရွက်နှင့်အတူ တွဲထားပါ။

ထို့နောက်တွင်တော့ မိမိ၏ တယ်လီဖုန်းကို "ချစ်ကြည်ရေး အသံလွှင့် စကား ပြောခွက်" အဖြစ် သဘောထားပြီး တယ်လီဖုန်းဆက်တိုင်း ဆက်တိုင်း တစ်ဖက်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ချစ်ကြည်ရေး ရရှိအောင်သာ အမြဲတမ်း ကြိုးစားပါတော့။

ရေဒီယိုမှ အသံလွှင့်ပြောကြားခြင်းနှင့် တယ်လီဖုန်းမှ ပြောကြားခြင်းတို့သည် အလွန် ကွာခြားသည်။ ရေဒီယိုက လူများစုကြီးသို့ စကားပြောသည်။ တယ်လီဖုန်းက တစ်ဦးချင်း တိုက်ရိုက် စကားပြောသည်။ ပြောလိုရင်းအပြင် အခြား အာလာပ သလ္လာပ စကားတွေကိုလည်း ပြောလိုရသည်။

တယ်လီဖုန်းဖြင့် ချစ်ကြည်ရေးစကား ပြောရာတွင် အဓိက ရည်ရွယ်ချက်မှာ တစ်ဖက်လူ "စိတ်ချမ်းသာမှု" ရရှိရန် ဖြစ်သည်။ ယင်းသို့ ရရှိရန်အတွက် အောက်ပါ အချက်သုံးချက်ကို အမြဲတမ်း လိုက်နာရမည်။

- (၁) ကျေးဇူးစကား ပြောပါ။ (သို့မဟုတ် ချီးကျူးစကား ပြောပါ။)
- (၂) ခင်မင်စကား ပြောပါ။ "....ကို (သို့မဟုတ်)....ရဲ့ လုပ်ရပ်ကို ကျွန်တော် တော်တော် သဘောကျတယ်" စသည်ဖြင့်....]

(၃) စေတနာစကား ပြောပါ။

ယင်း အချက်သုံးချက်ကို ကတ်ပြားပေါ်တွင် ရေးပြီး အမြဲ သတိရအောင် တယ်လီဖုန်းတွင် "တိတ်" နှင့် ကပ်ထားပါ။ သို့မဟုတ်ပါက တစ်ချက်ချက်ကို မေ့သွား နိုင်သည်။

ဤနည်းသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် တယ်လီဖုန်းဖြင့် စကားပြောရာတွင် လည်း အလွန် အကျိုးသက်ရောက်မှု ရှိ၏။ (၁) ကျေးဇူးစကား ပြောပါ။ (၂) ခင်မင် စကား ပြောပါ။ (၃) စေတနာစကား ပြောပါ။ မိတ်ဆွေ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆက်ဆံ ရေးသည် မယုံကြည်နိုင်လောက်အောင် တိုးတက်လာလိမ့်မည်။

အထက်တွင် ဖော်ပြခဲ့သည်တို့မှာ မိတ်ဆွေက တခြားသူများထံ တယ်လီဖုန်း ဆက်ရာတွင် လိုက်နာရမည့် နည်းလမ်းများသာ ဖြစ်သေးသည်။

အခြားသူများက မိတ်ဆွေထံ ဖုန်းဆက်သောအခါ မိတ်ဆွေ လိုက်နာရမည့် နည်းလမ်းများမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်၏။

(၁) တစ်ဖက်မှ ဖုန်းဆက်တိုင်း စိတ်ချမ်းသာစရာ ဖြစ်ရပ် ဟူ၍ သဘောထားပါ။ (အနှောင့်အယှက် ပေးသည်ဟု ဘယ်တော့မှ မယူဆပါနှင့်။)

(၂) အမှုထမ်းများက "အနားယူ ကော်ဖီသောက်ချိန်" ကို ကြိုဆိုသလို မိတ်ဆွေ လည်း "တယ်လီဖုန်း ဆက်ချိန်" ကို ကြိုဆိုပါ။

(၃) "ဟဲလို...." ဟူသော အာလုပ် စကားသံကို စိတ်အားထက်သန်စွာ ပြောပါ။ မိတ်ဆွေ၏ တယ်လီဖုန်းဖြင့် ချစ်ကြည်ရေး အသံလွှင့်စကား ပြောရာတွင် "အသံခလုတ်" ဖြစ်ပါစေ။

(၄) တယ်လီဖုန်းဖြင့် ပြောရာတွင် ဘယ်စကား၊ ဘယ်ကိစ္စ၊ ဘယ်အကြောင်း အရာကို ဘယ်သူနှင့်ပဲ ပြောပြော (က) ကျေးဇူးစကား ပြောရန် (ခ) ခင်မင်စကား ပြောရန် (ဂ) စေတနာစကား ပြောရန် ကိုတော့ ဘယ်တော့မှ မမေ့ပါလေနှင့်။ အချုပ်စကား ဆိုရလျှင်....(ကိုယ်ကပဲ ဆက်ဆက်၊ တစ်စုံတစ်ယောက်ကပဲ ဆက်ဆက်)။

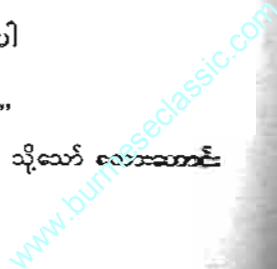
"ဖုန်းဆက်ချိန်သည် ယှက်စရာအချိန် ဖြစ်သည်" (Phone time is fun time)... ဟူသည်ကို အမြဲတမ်း သတိရပါလေ။

[ ၄၆ ]

အများ၏ အကူအညီကို ရယူပါ

"ထိုယံတစ်ယောက်တည်းနှင့်တော့ အောင်မြင်မှု မရနိုင်ပါ"

ဤစကားသည် ရှေးရိုးစကားဟောင်း ဖြစ်သည်။ သို့သော် လောဘသောင်း



ဖြစ်သော်လည်း အမြဲမှန်သောစကား ဖြစ်၏။ မိတ်ဆွေသည် “ကိုယ်ခြေထောက်နှင့်ကိုယ် လျှောက်တိုင်း ထင်သလောက် ခရီး မရောက်နိုင်ပါ”

အောင်မြင်ရေးအတွက် အခြားသူများ၏ အကူအညီကို မလွဲမသွေ လိုအပ် သည်။

ထို့ကြောင့် ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်းများမှာ မိမိအား ကူညီနိုင်မည့် ပုဂ္ဂိုလ်အားလုံးကို စာရင်းချ၍ ရေးခြင်း ဖြစ်၏။ ထို့နောက် ပုဂ္ဂိုလ် အသီးသီး၏ နာမည်ဘေးတွင် ဖြစ်စေ၊ အောက်တွင်ဖြစ်စေ ထိုပုဂ္ဂိုလ် ပေးနိုင်မည့် အကူအညီ အမျိုး အစားကို ရေးထားပါ။

ထိုစာရင်းကို လက်စွဲထားပြီး မိမိ လိုချင်သော အကူအညီကို သက်ဆိုင်ရာ ပုဂ္ဂိုလ်များထံတွင် တောင်းခံပါ။ အကူအညီ တောင်းခံရာတွင် ယဉ်ကျေးစွာ၊ ပွင့်လင်းစွာ၊ မျှော်လင့်စွာ အမြဲ တောင်းခံပါ။

ကျွန်ုပ်၏ “လိုချင်တာကို ရအောင်လုပ်နည်း” စာအုပ်တွင် အကူအညီ တောင်းခံ နည်းကို အသေးစိတ် ဖော်ပြထားသည်။ ထို့ကြောင့် ဤစာအုပ်တွင် နည်းတစ်နည်းကိုသာ အဓိကထား၍ ဖော်ပြပါမည်။

ထိုနည်းမှာ အထက်က ဖော်ပြခဲ့သည့်အတိုင်း မိမိအား အကူအညီ ပေးနိုင် မည့် ပုဂ္ဂိုလ်အားလုံးကို စာရင်းချရေးပြီးနောက် မိမိ တောင်းခံလိုသော အကူအညီကို ပုဂ္ဂိုလ် တစ်ဦးချင်းထံတွင် ယဉ်ကျေးစွာ၊ ပွင့်လင်းစွာ၊ မျှော်လင့်စွာ တောင်းခံနည်း ဖြစ်သည်။

တကယ်တော့ ဤနည်းသည် အဆန်းမဟုတ်။ “ပျမ်းမျှခြင်းနိယာမ” (Law of Averages)ကို အသုံးပြုခြင်း ဖြစ်သည်။

မိမိ အနေဖြင့် သင့်တင့်လျောက်ပတ်စွာ တောင်းခံတတ်လျှင် အများစုက အကူအညီ ပေးကြလိမ့်မည်။ ဤသို့ဖြင့် မိတ်ဆွေသည် ဤနည်းကို မကျင့်သုံးမိကထက် အများကြီး တိုးတက်လာလိမ့်မည်။

သို့သော် မိတ်ဆွေ၏ ရည်မှန်းချက် ဘယ်လောက်ပဲ တန်ဖိုး ရှိရှိ၊ မိတ်ဆွေ ဘယ်လိုပဲ ကောင်းကောင်း၊ အချို့ပုဂ္ဂိုလ်များက အကူအညီပေးရန် ငြင်းဆန်ကောင်း ငြင်းဆန်လိမ့်မည်။ ငြင်းဆန်သော်လည်း တစ်စက်ကလေးမှ စိတ်ဓာတ် မကျပါနှင့်။ ထိုပုဂ္ဂိုလ်၏ နာမည်ကို စာရင်းမှ ဖယ်ထုတ်ပစ်လိုက်ပါ။ ပြီးနောက် အကူအညီ ရနိုင် မည်ဟု ထင်ရသော အခြား ပုဂ္ဂိုလ်နှစ်ယောက်၏ နာမည်များကို ထပ်ဖြည့်လိုက်ပါ။

ဤနည်းဖြင့် မိတ်ဆွေအား အောင်မြင်အောင် ကူညီနိုင်သည့် ပုဂ္ဂိုလ်တွေ အများကြီး ရရှိလာလိမ့်မည်။

ဤနည်းသည် ကိုယ်တစ်ယောက်တည်း လုပ်ခြင်းထက် အများကြီး ဝိုင်း ထိရောက်သောနည်း ဖြစ်သည်။

အကူအညီပေးသည့် ပုဂ္ဂိုလ်တွေ ပို၍ များလေလေ၊ အောင်မြင်မှုလည်း ဝိုင်း ကြီးမားလေလေပင်။ ပို၍ မြန်ဆန်လေလေပင်။ တစ်နည်းဆိုရလျှင် ပို၍ မြန်မြန်၊ ပို၍ များများ ကြီးပွားလေပင်။

[ ၄၇ ]

ဘယ်လို လုပ်လို့ ဖြစ်နိုင်သလဲ

အရာရာတိုင်းကို တိုးတက်ပြုပြင်၍ ရနိုင်သည်။ အရာရာတိုင်းကို တိုးတက်ပြုပြင်ရမည်။ တိုးတက် မပြုပြင်လျှင် ခေတ်မီတိုးတက်မှု မရှိသောကြောင့် ပြောင်းလဲ ပျက်စီးခြင်းသို့ ဆိုက်ရောက်ရလိမ့်မည်။

ဤအချက်ကို ဤစာအုပ် ရှေ့ပိုင်းတွင် အထူးပြု၍ ဖော်ပြခဲ့၏။ ဤအချက်ကြောင့်ပင် ဤအခန်းကို ရေးသားရခြင်း ဖြစ်သည်။ ဤအခန်းသည် အလွန် တိုသည်။ ထို့ကြောင့် ဤအခန်းတွင် ဖော်ပြထားသည့် သင်ခန်းစာလည်း အလွန် တို၏။ သို့သော်လည်း ဤသင်ခန်းစာသည် အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်းတွင် မရှိမဖြစ် လိုအပ်သော သင်ခန်းစာ တစ်ခုပင် ဖြစ်သည်။

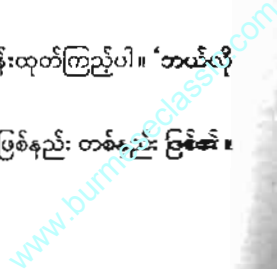
ယင်းသင်ခန်းစာမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်၏။  
(၁) ‘တစ်ခုခုကို တိုးတက်ပြုပြင်ရန် ဖြစ်နိုင်ပါ့မလား’ ဟူ၍ ဘယ်တော့မှ မမေးပါနှင့်။

(၂) ‘တစ်ခုခုကို ဘယ်လို တိုးတက်ပြုပြင်နိုင်မှာလဲ’ ဟူ၍ အမြဲတမ်း မေးပါ။ ဤကမ္ဘာတွင် တစ်ခုတစ်ယောက်က တိုးတက်ပြုပြင်၍ ရနိုင်သော ကုန်ပစ္စည်း ဆွေး၊ နည်းစနစ်တွေ၊ စီမံကိန်းတွေ၊ ဝန်ဆောင်မှုတွေ၊ အရာဝတ္ထုတွေနှင့် ပြည့်နှက်နေ သည်။

သို့ဆိုလျှင် ထိုအရာတွေကို မိတ်ဆွေကော တိုးတက် မပြုပြင်နိုင်ပေဘူးလား။ နည်းစနစ်ကို သိလျှင် မိတ်ဆွေလည်း တိုးတက်ပြုပြင်နိုင်သည်။ လွယ်လွယ်ကလေးပါ။

‘ဘယ်လို တိုးတက် ပြုပြင်နိုင်သလဲ’ ဟူ၍ မေးခွန်းထုတ်ကြည့်ပါ။ ‘ဘယ်လို လုပ်လို့ ဖြစ်နိုင်သလဲ’ ဟူ၍ နည်းလမ်း ရှာဖွေကြည့်ပါ။

ဤနည်းသည် ကျိန်းသေပေါက် အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း တစ်နည်း ဖြစ်၏။



[ ၄၈ ]

ကိုယ်ကိုယ်ကိုယ် လှအောင် “ထုပ်ပိုး” ပါ

ကုန်ပစ္စည်းတွေ ဈေးကြီးလျှင် လူတိုင်းပင် ညည်းကြသည်။ ဈေးကြီးရခြင်း အဓိက အကြောင်းတစ်ရပ်မှာ ထုပ်ပိုးစရိတ် ကြီးသောကြောင့် ဖြစ်၏။ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို သေသပ်လှပ ခေတ်မီသော အထုပ်၊ ဘူး၊ ပုလင်း စသည်တို့ဖြင့် ထည့်ပေးမှသာ လူတွေက လည်း တမက်တမော ဝယ်ချင်ကြသည်။

ထို့ကြောင့် ယနေ့ခေတ်တွင် ဘယ်ကုန်ပစ္စည်းမဆို ဝယ်သူကို ဆွဲဆောင်နိုင်သော ထုပ်ပိုးမှု မပါလျှင် ဈေးကွက်တွင် နောက်ကောက်ကျမည်မှာ သေချာ၏။

ဤတွင် လူတွေအတွက် အရေးကြီးသော သင်ခန်းစာတစ်ခု ပေါ်လာသည်။ အခြားမဟုတ်၊ လူတွေ ဝယ်ချင်အောင် ကုန်ပစ္စည်းကို လှလှပပ ထုပ်ပိုးရသလို ဘဝတွင် အောင်မြင်မှု ရလိုသူသည်လည်း ကိုယ်ကိုယ်ကိုယ် “လှအောင် ထုပ်ပိုး” ရမည် ဟူသော သင်ခန်းစာပင် ဖြစ်သည်။

သို့ဆိုလျှင် မိတ်ဆွေသည် ဘဝတွင် အောင်မြင်မှု ရရှိနိုင်အောင် ကိုယ်ကိုယ်ကိုယ် ဘယ်လို “ထုပ်ပိုး” မှာလဲ။

လူတွေက မိတ်ဆွေကို ကြည့်လျှင် မိတ်ဆွေ၏ ပညာဉာဏ်၊ မိတ်ဆွေ၏ ဗဟုသုတများကို ပထမဆုံး မြင်လိမ့်မည် မဟုတ်။ မိတ်ဆွေ၏ “ထုပ်ပိုးမှု” ကိုသာ ပထမဆုံး မြင်ကြလိမ့်မည်။ မိတ်ဆွေ၏ “ထုပ်ပိုးမှု” ဆိုသည်မှာ မိတ်ဆွေ၏ “ရုပ်သွင်” ပင် ဖြစ်၏။

မိတ်ဆွေက ကိုယ့်အရည်အချင်းကို ထုတ်ပြရန် ဘယ်လောက်ပင် ကြိုးစား ကြိုးစား၊ လူတွေက မိတ်ဆွေ၏ ပြင်ပရုပ်သွင်ကိုသာ ပထမဆုံး မြင်ကြ၏။

အထက်က ဆိုခဲ့သော ကုန်ပစ္စည်း ထုပ်ပိုးမှုကို ပြန်တွေးကြည့်ပါ။ အတွင်းက ပစ္စည်း ဘယ်လောက်ပင် ကောင်းကောင်း၊ အပြင်က ထုပ်ပိုးထားပုံ၊ ပုလင်းပုံ၊ ဘူးပုံကို မလှမပ၊ မသေမသပ်၊ ဖြစ်ကတတ်ဆန်း၊ ပြီးစလွယ် လုပ်ထားသောကြောင့် မဝယ်ဘဲ ပြန်လာသူတွေ တစ်ပုံကြီး ရှိသည်။ ထိုသူတွေအထဲတွင် မိတ်ဆွေလည်း တစ်ယောက် အပါအဝင် ဖြစ်ကောင်း ဖြစ်နိုင်၏။

ဆိုလိုတာကတော့ လူတစ်ယောက်အပို အောင်မြင်မှု ရရှိရန် ပြင်ပဟန်ပန် အရေးကြီးသည် ဟူသော အချက်ပင် ဖြစ်၏။ မိတ်ဆွေအနေဖြင့် အခြားသူများနှင့် စကားမပြောရသေးမီတွင် သူတို့က မိတ်ဆွေ၏ ပြင်ပ ရုပ်သွင်ကို ကြည့်၍သာ အကဲခတ် ဆုံးဖြတ်ကြသည်။

သို့ဆိုလျှင် မိတ်ဆွေ၏ ပြင်ပရုပ်သွင်က မိတ်ဆွေအကြောင်း ဘာပြောပြသလဲ။

စိတ်ပညာရှင်များသည် “ရုပ်ပုံလွှာ တည်ထောင်မှု” (Image-building) အကြောင်းကို သုတေသနပြု လေ့လာရာတွင် လူတစ်ယောက်၏ “ပြင်ပ ရုပ်ပုံလွှာ” သည် အခြားသူများ၏ မသိစိတ်တွင် နက်နက်ရှိုင်းရှိုင်း စွဲထင် ကျန်နေရစ်သည် ဟူသော အချက်ကို သိရှိကြရ၏။

မိတ်ဆွေ၏ အိမ်တွင် ကိုယ်လုံးပေါ်မှန်ကြီး ရှိပါသလား။ ရှိလျှင် မှန်ထဲတွင် ကိုယ်ရုပ်ကိုယ် ပြန်ကြည့် ကြည့်ပါ။ သို့သော် ကိုယ်မျက်စိနှင့် မကြည့်ပါနှင့်။ အခြားသူများ၏ မျက်စိနှင့် ကြည့်ပါ။ အခြားသူများက မိတ်ဆွေကို ကြည့်သလို ကြည့်ပါ။

မိတ်ဆွေ၏ အလုပ်ရှင်၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်၊ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း၊ အိမ်နီးချင်းများ၏ မျက်စိတွင် သို့မဟုတ် စိတ်ထဲတွင် မိတ်ဆွေကို ဘယ်လိုမြင်နိုင်သလဲ ဟူသော အကြည့်မျိုးဖြင့် ကိုယ်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်ကြည့်ပါ။ အထူးသဖြင့် မိတ်ဆွေ၏ အောင်မြင်မှုအတွက် အကူအညီ ပေးနိုင်သော ပုဂ္ဂိုလ်များ၏ အမြင်ဖြင့် ကြည့်ပါ။

မိတ်ဆွေသည် အောင်မြင်မည့်ရုပ်သွင် ပေါက်ရဲ့လား၊ အရေးပါသည့် လူစားမျိုးနှင့် တူရဲ့လား၊ မိတ်ဆွေအား အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်အောင် ကူညီနိုင်မည့် ပုဂ္ဂိုလ်တွေက လေးစားသော၊ အထင်ကြီးသော ရုပ်သွင်မျိုး ရှိရဲ့လား။

ရှိလျှင် မိတ်ဆွေ အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နိုင်သည်။ မရှိလျှင် ရှိအောင် လုပ်၊ အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်လာလိမ့်မည်။

[ ၄၉ ]

မြစ်ကို ဖြတ်ပြီးလျှင် လှေကို ထားပစ်ခဲ့ပါ

အောင်မြင်မှု ပြိုင်ပွဲကို ဆင်နွှဲသောအခါ အသုံးမဝင် မလိုအပ်သော အရာများဖြင့် ကိုယ်ကိုယ်ကိုယ် ဝန်မပီပါစေနှင့်။ အတွေ့အကြုံရှိ ခရီးသည်သည် “ပေါ့ပေါ့ပါးပါး၊ ချိန်ချိန်ခြင်း” ၏ အားသာချက်များကို ကောင်းကောင်း နားလည်၏။

အလွန်တန်ဖိုးရှိသော ရှေးစကားပုံတစ်ခု ရှိသည်။ “မြစ်ကို ဖြတ်ကျော်ပြီးလျှင် လှေကို ထားပစ်ခဲ့ပါ။ (When you have crossed the river, abandon your boat.)” ဟူ၍ ဖြစ်၏။

“မြစ်” ဟူသည် မိတ်ဆွေ၏ အောင်မြင်မှု ခရီးလမ်းတွင် အဟန့်တားကြီး တစ်ခုဖြစ်ကြောင်း တွေးကြည့်ပါ။ ထို့ကြောင့် မြစ်ကို ဖြတ်ကျော်ရာတွင် မိတ်ဆွေ၏ “လှေ” သည် အလွန် အရေးပါပြီး အလွန် တန်ဖိုးရှိ၏။

သို့သော် မြစ်ကို ဖြတ်ကျော်ပြီးသော အချိန်တွင်ကား မိတ်ဆွေ၏ လှေသည် အထက်ထပ် ဘာမှ အသုံးမကျတော့။ လှေ၏ တန်ဖိုး ဘယ်လောက်ပင် ပိုမို ဖြစ်ထို

ဖြတ်ကျော်ရာတွင် ဘယ်လောက်ပင် အသုံးဝင်ဝင်၊ ထိုလှေသည် မိတ်ဆွေအတွက် ဘာမှ အသုံးမဝင်တော့ဘဲ ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးကြီး တစ်ခုသာ ဖြစ်နေတော့မည်။

ထို့ကြောင့်....

မြစ်ကို ဖြတ်ကျော်ပြီးလျှင် လှေကို ထားပစ်ခဲ့ပါ။

အရာဝတ္ထုတွေက လူကို အများကြီး စိုးမိုးချုပ်ကိုင်တတ်သည်။ ဤအကြောင်းကို ကျွန်ုပ်၏ “တည်ဆောက်ရမည့် အတွေးများ”(Thoughts To Build On) စာအုပ်တွင် အသေးစိတ် ဖော်ပြထားသည်။

လောကတွင် အသုံးမဝင်တော့သည့် အရာဝတ္ထုများသည် လူတွေအတွက် ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုး ဖြစ်လာသည်။ ရုပ်နေရာကိုလည်း ယူသည်၊ စိတ်နေရာကိုလည်း ယူသည်။ အသုံးဝင်သော အရာဝတ္ထုများ၏ နေရာကို ဝင်ယူသောကြောင့် ရုပ်နေရာကို ယူသည်။ ယင်းအတွက် စိတ်ညစ်ရသောကြောင့် စိတ်နေရာကို ယူသည်။

ကျွန်ုပ် ငါးများချန်ပိယံ ဘဝတုန်းက ငါးများ ကိရိယာတွေ တစ်ထောင်ကျော် ရှိခဲ့၏။ ယခု ထိုအရာတွေကို ကျွန်ုပ် မလိုတော့။ နောင်တွင် ကျွန်ုပ် အသုံးပြုလျှင်လည်း အနည်းအကျဉ်းလောက်သာ အသုံးပြုတော့မည်။ သို့သော် ထိုပစ္စည်းများကို ကျွန်ုပ် စွန့်မပစ်သေး။ တစ်ခုမှ စွန့်မပစ်သေး။ အများစုဆိုလျှင် ငါးထောင် ဖမ်း၍ ရတော့မည် မဟုတ်။

စင်စစ်တော့ ကျွန်ုပ်သည် အရာဝတ္ထုများ၏ စိုးမိုး အုပ်ချုပ်မှုကို ခံနေရခြင်း ဖြစ်၏။ လူများစုလည်း ကျွန်ုပ်လိုပင် ခံနေကြရ၏။

အရေးမကြီးသော အသေးအဖွဲ့ အရာဝတ္ထုတွေအတွက် ကလေးဆန်ဆန် အဖွဲ့ အလမ်း ကြီးနေသော ကျွန်ုပ်၏ အဖြစ်ကို ထားလိုက်ပါဦး။

အသုံးမဝင်တော့သည့် ကြီးမားသော အရာဝတ္ထုတွေကို မစွန့်ရက်၊ မပစ်ရက် ဖြစ်နေသောကြောင့် မိတ်ဆွေအတွက် စိတ်ညစ်စရာ ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးကြီး ဖြစ်နေရခြင်း ကသာ ပို၍ အရေးကြီး၏။

ထို့ကြောင့် အသုံးမကျတော့သည့် အတိတ်က ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးတွေ တစ်ပုံတစ်ပင် ကြီးကို တရွတ်တိုက်ဆွဲရင်း ဘဝခရီးကို မလျှောက်လှမ်းပါနှင့်။

လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်းများစွာက စုဆောင်းထားခဲ့သော အသုံးမဝင် မလိုအပ် တော့သည့် ပစ္စည်းများကို စွန့်ပစ်လိုက်ပါ။ ထိုအခါ ကိုယ်ရော၊ စိတ်ပါ ပေါ့ပါး သွားလိမ့်မည်။ လွတ်လပ်သွားလိမ့်မည်။

မလိုအပ်တာတွေကို စွန့်ပစ်လိုက်ပါ။ ဘဝကို ရှင်းရှင်းကလေး နေပါ။ မရွယ်ဆွေး အောင် နေပါ။ အသုံးမဝင်တော့သည့် မလိုအပ်တာတွေ အားလုံးကို စွန့်ပစ်ခြင်းဖြင့် စင်းလုံးချောဘဝ ဖြစ်အောင် ဖန်တီးပါ။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် “အရာဝတ္ထုများ၏ စိုးမိုးအုပ်ချုပ်မှု” အောက်မှ လွတ်မြောက် အောင် လုပ်ပါ။

“မြစ်ကို ဖြတ်ကျော်ပြီးလျှင် လှေကို ထားပစ်ခဲ့ပါ”

[၅၀]

ဘဝ၏ ကျေးကျွန် မဖြစ်ပါစေနင့်

ဘဝသည် ဟင်းလင်း ချန်ထားခြင်းကို သည်းမခံ။

မိတ်ဆွေသည် မိတ်ဆွေ၏ ဘဝကို အဓိပ္ပာယ်ရှိသော၊ တန်ဖိုးရှိသော လုပ်ရပ်များ ဖြင့် ဖြည့်လျှင် ဖြည့်၊ မဖြည့်လျှင် ကံကြမ္မာက မိတ်ဆွေ၏ ဘဝကို ပြဿနာတွေ၊ ဒုက္ခတွေ တစ်ပုံကြီး ဖြည့်ပေးလိမ့်မည်။

မိတ်ဆွေသည် မိတ်ဆွေ၏ ဘဝကို မိမိ စိတ်ကြိုက်လုပ်ရပ်များနှင့် ဖြည့်စွက်ခြင်း ဖြင့် စီမံခန့်ခွဲမှု ပြုလျှင်ပြု၊ မပြုလျှင် ဘဝက မိတ်ဆွေအား အခက်အခဲတွေ၊ ဒုက္ခတွေ ပင်လယ်ဝေနေသော ကျေးကျွန်အဖြစ် ဖန်တီးလိမ့်မည်။

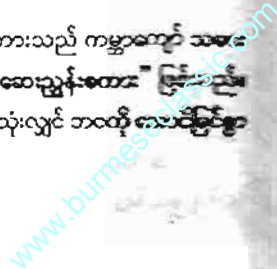
အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော်.... ဘဝသည် ဟင်းလင်း ချန်ထားခြင်းကို သည်းမခံ သောကြောင့် ဖြစ်၏။ မိတ်ဆွေ၏ ဘဝကို မိတ်ဆွေ ဖြစ်ချင်သော အရာတွေနှင့် ဖြည့်လျှင် ဖြည့်၊ မဖြည့်လျှင် ဘဝက မိတ်ဆွေကို ဒဏ်ခတ်လိမ့်မည်။ မိတ်ဆွေသည် သူများ ချန်ထားခဲ့သော အကျန်ကိုသာ ရလိမ့်မည်။ ဘဝကို စီမံခန့်ခွဲတတ်သူများ၏ “အလှယ်ပယ် စားတော်ပွဲ”မှ စားကြွင်းစားကျန်ကိုသာ စားရလိမ့်မည်။

သို့ဖြစ်လျှင်.... မိတ်ဆွေ၏ ဘဝကို မိတ်ဆွေ ဘယ်လို စီမံခန့်ခွဲမှာလဲ။ နည်းကို သိလျှင် မခက်ပါ။ ဟောသည်မှာ.... နည်း....။

“မနက်ဖြန်ကို မနက်ဖြန် နေရာမှာပဲ ထားပါ” ဟု ရှေးစကားပုံ တစ်ခုက ဆိုသည်။

ဤစကားပုံအတိုင်း မိတ်ဆွေ လိုက်နာကျင့်သုံး သင့်သည်။ အကယ်၍ မိတ်ဆွေ သည် မနက်ဖြန် နေရာတွင် မထားဘဲ ယနေ့ နေရာသို့ ဆွဲယူလာလျှင် မနက်ဖြန်၏ ပြဿနာများသည် ယနေ့ပြဿနာ ဖြစ်လာပြီး အလုပ်ဝန်ထုပ်လည်း နှစ်စ တီးလာလိမ့် မည်။

“တစ်ကြိမ်မှာ တစ်နေ့သာ နေပါ” ဟု သော စကားသည် ကမ္ဘာကျော် သာဓက တော်ကြီး ဒေါက်တာဘီလျံ အော်စလာ၏ ကမ္ဘာကျော် “ဆေးညွှန်းစာအုပ်” ဖြစ်သည်။ မိတ်ဆွေလည်း ထိုဆေးညွှန်း စကားအတိုင်း လိုက်နာကျင့်သုံးလျှင် ဘဝကို ကာသိခြင်းစွာ စီမံခန့်ခွဲနိုင်လိမ့်မည်။





၁၂၆

မောင်ပေါ်ထွန်း

သမားတော်ကြီးက ဆက်လက်၍.... 'ယမန်နေ့က ဝန်ထုပ်နှင့် ပေါင်းစပ်ပြီး နောက်ဖြန်၏ ဝန်ထုပ်ကို ယနေ့သို့ သယ်ယူလာလျှင် အမြန်ဆုံးလုပ်ပေး အလွန် နှေးသွား လိမ့်မည်' ဟု သတိပေးခဲ့သည်။

သမားတော်များနှင့် စိတ်ရောဂါကု ဆရာဝန်များက ဝေဒနာရှင်များအား အမြဲ တမ်း သတိပေးလေ့ရှိသော စကားမှာ- 'ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ၊ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုး မပိစေနှင့်' ဟူ၍ ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့် ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုး မပိစေရန် ဘဝကို စီမံခန့်ခွဲပါ။ ဘဝကို စီမံခန့်ခွဲရန် အချိန်ကို စီမံခန့်ခွဲပါ။ တစ်ကြိမ်မှာ တစ်နေ့သာ နေပါ။ တစ်နေ့တာ ပြဿနာကို လူတိုင်း ဖြေရှင်းနိုင်သည်။

စာရေးဆရာကြီး ရောဘတ် လူးဝစ် စတီဗင်ဆင်က-  
“မည်မျှပင် လေးလံသည် ဖြစ်စေ၊ လူတိုင်း သူ၏ဝန်ကို ညဉ့်နက်သည်အထိ ထမ်းနိုင်သည်။ မည်မျှပင် ခက်ခဲသည်ဖြစ်စေ၊ လူတိုင်း သူ၏ အလုပ်ကို တစ်နေ့တာ လုပ်နိုင်သည်”

ဟူ၍ ရေးသားခဲ့၏။  
တစ်နေ့တာ အလုပ်သည် ဘယ်လောက်ပင် ငြီးငွေ့စရာ ကောင်းကောင်း၊ မိတ်ဆွေအား ပျက်စီးအောင် မလုပ်နိုင်။ ထို့ကြောင့် စာရေးဆရာကြီး ဝီလျံကောင်းပါးက-  
'အဆိုးဆုံး ယနေ့သည် မနက်ဖြန်ရောက်လျှင် ပျောက်ကွယ်သွားလိမ့်မည်' ဟု ဆိုခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

စာရေးဆရာမကြီး ဒိုရိုသီ ဒစ်ကလည်း-  
“ကျွန်ုပ် မနေ့က ရပ်နေခဲ့သည်။ ယနေ့လည်း ရပ်နေနိုင်၏”

ဟူ၍ ရေးသားခဲ့သည်။  
မိတ်ဆွေလည်း ရပ်နေနိုင်၏။  
မိတ်ဆွေ၏ဘဝကို နေ့ရက်ခွဲခြား၍ လုပ်ကိုင်လျှင် အစစ အရာရာ အဆင်ပြေ လာလိမ့်မည်။

ထို့ပြင် တစ်နေ့စီကို နာရီအားဖြင့် ခွဲခြားပါ။ တစ်နာရီစီ၏ အလုပ်ကို အာရုံစိုက် ၍ လုပ်ပါ။ တစ်ချိန်မှာ တစ်နာရီ လုပ်ပါ။ ဤနည်းဖြင့် အချိန်ကို ထိန်းချုပ်နိုင်လာလိမ့် မည်။

အချိန်ကို ထိန်းချုပ်ခြင်း၊ အချိန်အလိုက် လုပ်သောအလုပ်ကို ထိန်းချုပ်ခြင်းသည် ဘဝကို ထိန်းချုပ်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အချိန်သည် ဘဝ ဖြစ်သော ကြောင့် ဖြစ်၏။

အချိန်သည် ဘဝ၊ ဘဝသည် အချိန် ဖြစ်၏။ ဘဝကို ထိန်းချုပ်နိုင်လျှင် ထိန်းချုပ်ပုံ၊ မထိန်းချုပ်နိုင်လျှင် “ဘဝ၏ ကျေးကျွန်” ဖြစ်ပြီသာ မှတ်တော့။

မာပြည်စာအုပ်တိုက်

အမြန်ဆုံး သူ့အဖြစ်နည်း

အချိန်ကို လုပ်ဆောင်နိုင်သော နာရီပိုင်းကလေးများအဖြစ် ခွဲခြားလျှင် မိတ်ဆွေ သည် အချိန်ကို ထိန်းချုပ်နိုင်သည်၊ စီမံခန့်ခွဲနိုင်သည်၊ အမိန့်ပေးနိုင်သည်။ ဤသည်ပင်လျှင် “ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာ နေ့စဉ်ဘဝဖြင့်ရာ” (Divide and Conquer) ကျိန်းသေပေါက်နည်း ဖြစ်၏။

မိမိ၏ စိတ်ဝင်စားမှုကို တစ်ချိန်မှာ တစ်နာရီသာလျှင် ထိန်းချုပ်ထားပြီး ပြဿနာ များကို ဖြေရှင်းပါ။ တစ်နာရီသာ လုပ်ပါ။ အတိတ်က ဖြစ် ရပ်များနှင့် အနာဂတ်အတွက် ဆွက်မှန်းချက်များ ဝင်ရောက် မနှောင့်ယှက်စေပါနှင့်။ သို့ဆိုလျှင် မိတ်ဆွေသည် တစ်နာရီ ပြီး တစ်နာရီ .... တစ်နေ့ပြီး တစ်နေ့.... တစ်သီတင်းပြီး တစ်သီတင်း.... ထူးခြားသော အကျိုးရလဒ်များကို ပေးစွမ်းနိုင်သည် “ထိထိရောက်ရောက် အာရုံစိုက်မှု” ကို ပိုင်နိုင် နိုင်နိုင် ရရှိလာလိမ့်မည်။

အချိန်ကို စီမံခန့်ခွဲခြင်းဖြင့် ရရှိသော ထိထိရောက်ရောက် အာရုံစိုက်မှုကို “ပိုင်” ပြုဆိုလျှင် မိတ်ဆွေအတွက် ဘယ်လို အကျိုးထူး ရှိလာနိုင်ပါသလဲ။ ကျွန်ုပ် ဖြေစရာပင် မလို၊ မိတ်ဆွေကိုယ်တိုင် အသိ ဖြစ်၏။ မိတ်ဆွေသည် မလွဲမသွေ အမြန်ဆုံး သူ့ငွေဖြစ်လာလိမ့်မည်။

[ ၅၁ ]  
အလုပ်နှင့် တက်လမ်း

မိတ်ဆွေသည် လက်ရှိ လုပ်နေရသော အလုပ်ကို ငြီးငွေ့စရာဟု ယူဆနေပါသလား၊ မုန်းစရာဟု ထင်နေပါသလား၊ ဒါမှမဟုတ် လုပ်ရိုးလုပ်စဉ် လုပ်နေကျပုံဟု ခံယူကာ ကြိုက်ကြိုက် မကြိုက်ကြိုက် အောင်အည်းပြီး ဇွတ်မှိတ် လုပ်ကိုင်နေပါသလား။

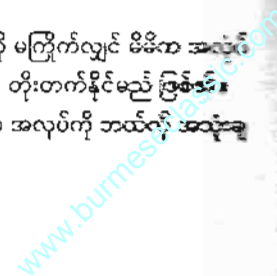
ဒါမှမဟုတ် မိတ်ဆွေသည် မိမိအလုပ်ကို အနာဂတ် ဘဝတက်လမ်းအတွက် “စိန်ခေါ်နေသော အခွင့်အလမ်းတစ်ရပ်” အဖြစ် ယူဆပါသလား။

ထိုမေးခွန်းများ၏ အဖြေသည် “အလုပ်က မိတ်ဆွေကို အသုံးချနေတာလား၊ မိတ်ဆွေက အလုပ်ကို အသုံးချ နေတာလား” ဆိုသည့် အချက်ပေါ်တွင် တည်နေ၏။ လူများစုကြီးသည် အလုပ်၏ အသုံးချခြင်းကို ခံနေကြရသည့် ထို့ကြောင့် သူတို့သည် အလုပ်ကို ငြီးငွေ့လာပြီး အလုပ် တစ်ခုပြီးတစ်ခု ပြောင်းကာ အလုပ် သံသရာ လည်နေကြရ၏။

သို့သော် အလုပ်က မိမိအား အသုံးချနေခြင်းကို မကြိုက်လျှင် မိမိက အလုပ် ကို အသုံးချနိုင်သည်။ သို့မှသာလျှင် အလုပ်ရော၊ မိမိပါ တိုးတက်နိုင်မည် ဖြစ်၏။

သို့ဆိုလျှင် တိုးတက်ကြီးပွားရေးအတွက် မိမိက အလုပ်ကို ဘယ်လို အသုံးချ မည်နည်း။

မာပြည်စာအုပ်တိုက်



အလုပ်တစ်ခုကို စတင် လုပ်ကတည်းကပင် မိမိက အလုပ်ထက် သာအောင်

ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ပါ။

မိတ်ဆွေသည် မိမိ၏ လက်ရှိအလုပ်ထက် သာလွန်လျှင် မိတ်ဆွေသည် မိမိ၏ အလုပ်ထက် ပို၍ ကြီးသည်၊ မိတ်ဆွေသည် မိမိ၏ အလုပ်ထက် ပို၍ကြီးလျှင် မိမိ၏ အရည်အချင်းနှင့် ကိုက်ညီသော၊ ပို၍ ကြီးသော အလုပ်တစ်ခုကို (လက်ရှိ လုပ်ငန်းမှာပင် ဖြစ်ဖြစ်၊ အခြား လုပ်ငန်းတစ်ခုခုမှာပင် ဖြစ်ဖြစ်) အချိန်မရွေး ရရှိနိုင်၏။

ဖွံ့ဖြိုး ကြီးထွားနေသော ကလေးတစ်ယောက်သည် သူ့အဝတ်အစားထက် အများကြီး ပို၍ ကြီးထွားနေသည်။ သူ့အဝတ်အစားက သေးပြီး သူက ကြီးနေသည်။ ငါးနှစ်သားအရွယ် အဝတ်အစားကို ဝတ်ထားသော ဆယ်နှစ်သားအရွယ် ကလေးတစ်ယောက်ကို မိတ်ဆွေ မြင်ဖူးကောင်း မြင်ဖူးပါလိမ့်မည်။

သို့သော် ထိုကလေးသည် သူ့အရွယ်နှင့် ကိုက်ညီ လိုက်ဖက်သော အဝတ်အစားကို တစ်နေ့နေ့ တစ်ချိန်ချိန်တွင် တစ်နေရာမှာ တစ်နည်းနည်းဖြင့် မလွဲမသွေ ရရှိနိုင်၏။

“အလုပ်”သည်လည်း ထိုသဘောအတိုင်းပင် ဖြစ်သည်။ အလုပ်က သေးပြီး မိတ်ဆွေက ကြီးနေလျှင် မိတ်ဆွေ၏ အရည်အချင်းနှင့် ကိုက်ညီသော အလုပ်ကြီးကြီး တစ်ခုကို တစ်နေ့နေ့ တစ်ချိန်ချိန်တွင် တစ်နေရာရာမှာ တစ်နည်းနည်းဖြင့် မလွဲမသွေ ရရှိနိုင်၏။

မိတ်ဆွေအနေဖြင့် မိမိ၏ အရည်အချင်းနှင့် ကိုက်ညီသော အလုပ်ကို ဘယ်လို ရရှိနိုင်ကြောင်း..... ဤခန်းတွင် တစ်ခန်းတည်းတွင် အပြည့်အစုံ ဖော်ပြရန် မဖြစ်နိုင်ပါ။ သို့သော် ဤစာအုပ် တစ်အုပ်လုံးကို ဖြစ်စေ၊ ကျွန်ုပ်၏ အခြား စာအုပ်များကို ဖြစ်စေ မိတ်ဆွေ ဖတ်ရှုပြီးသော အခါတွင်ကား မိမိ အရည်အချင်းနှင့် ကိုက်ညီသော အလုပ်ကို ရရှိနိုင်ကြောင်း မိတ်ဆွေ ကောင်းကောင်းကြီး သိရှိရပါလိမ့်မည်။

ကျွန်ုပ်သည် ဤအခန်းတွင် အောက်ပါအချက် သုံးချက်ကိုသာ အလေးအနက် ပြု၍ ဖော်ပြလို၏။ မိတ်ဆွေသည်-

- (၁) မိမိအလုပ်ကို ငြီးငွေ့စရာ၊ မုန်းစရာဟု ဘယ်တော့မှ မယူဆပါနှင့်။
  - (၂) မိမိအလုပ်ကို “လုပ်ရိုးလုပ်စဉ် လုပ်နေကျပဲ” ဟု သဘောထားပြီး ကြိုက်ကြိုက် မကြိုက်ကြိုက် သည်းခံစိတ်ဖြင့် စွတ်မိတ်ပြီး လုပ်မနေပါနှင့်။
  - (၃) မိမိအလုပ်ကို အနာဂတ် တက်လမ်းအတွက် “စိန်ခေါ်နေသော အခွင့်အလမ်းတစ်ရပ်” အဖြစ် သဘောထားပြီး မိမိက အလုပ်ထက် ပိုသာအောင် ပိုကြီးအောင် အမြဲတမ်း ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ပါလေ။
- လုပ်နည်းကိုင်နည်းများကို ဤစာအုပ်ထဲတွင် အပြည့်အစုံ ဖော်ပြထား၏။

မိမိလိုချင်သော ပန်းတိုင်သို့ ရောက်ရှိရန် မိမိ၏ အလုပ်နှင့် မိမိ၏ ဘဝကို အောင်အောင် မြင်မြင် စီမံကိန်း ချနိုင်မည်နည်းလမ်းရှိသည်။ ထိုနည်းလမ်းမှာ အခြား မဟုတ်။

“အစမှ အဆုံးအထိ ပြီးစီးအောင် လုပ်ပါ။”

မိမိ ဘာအလုပ်ကို ပြီးစီးအောင် လုပ်ချင်သလဲ။

ထိုအလုပ်ကို ပြီးစီးအောင် လုပ်ရန် အတိအကျ ဆုံးဖြတ်ပါ။ “ပြီးစီးအောင် လုပ်မည်” ဟု ပြတ်သားစွာ သန့်ရှင်းစွာ ချပါ။ ထို့နောက် ထိုအလုပ်ကို ဘယ်နေ့ ဘယ်ရက် တွင် ပြီးအောင် လုပ်မည်ဟု “ပြီးရက်” အတိအကျ သတ်မှတ်ပါ။

ဤသည်ပင်လျှင် အလုပ်ကို စီမံကိန်းချခြင်း ဖြစ်၏။ ဘဝကို စီမံကိန်းချခြင်း ဖြစ်၏။

ဤအကြောင်းနှင့် ပတ်သက်၍ ကျွန်ုပ်ကိုယ်တိုင်၏ “အလုပ်” ကိစ္စကို ဥပမာပြု၍ တင်ပြပါရစေ။

ကျွန်ုပ်သည် “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်းများ” (Proven Success Methods)ကို နှစ်ပေါင်း ၄၀ လုံးလုံး သုတေသန ပြုခဲ့၏။ စမ်းသပ် စစ်ဆေးခဲ့၏။ ရေးသား ပြုစုခဲ့၏။ စုစုပေါင်း နည်းလမ်းပေါင်း ၁,၀၀၀ ကျော်၏။

ကျွန်ုပ်သည် အသက် ၅၀ တွင် လစာအလုပ်မှ အငြိမ်းစားယူကာ “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်းများ”ကို သုတေသန ပြုခဲ့သည်။ နှစ်ပေါင်း ၄၀ တိုင်တိုင် ဆက်တိုက် သုတေသန ပြုခဲ့ပြီးနောက် “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း စာကြည့်တိုက်” (Proven Success Methods Library) တည်ထောင်ကာ စာအုပ်များ ရေးသားလျက် လူပေါင်းများစွာတို့အား ကူညီခဲ့၏။

ယခင်တုန်းက ကျွန်ုပ်သည် ကုမ္ပဏီကြီးပေါင်း ရှစ်ခုတွင် ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် လုပ်ကိုင်ခဲ့ဖူး၏။ ယခုသော် ကျွန်ုပ်သည် စာရေးဆရာ၊ ကျမ်းပြုဆရာ ဖြစ်နေ၏။ စာအုပ်ထုတ်ဝေသူ ဖြစ်နေ၏။

ကျွန်ုပ်သည် လူပေါင်း သန်းပေါင်းများစွာတို့အား ဆင်းရဲတွင်းမှ ကယ်တင်နိုင်ရန် အလိုငှာ “တက်ကျမ်း” စာအုပ်များ ရေးသားပြုစုခဲ့သည့်အပြင် စာနယ်ဇင်းပေါင်းများစွာတွင်လည်း ဆောင်းပါးများစွာ ရေးသားခဲ့သည်။

အခြား အားလုံးသော လုပ်ငန်းတိုင်းတွင် “ပြီးရက်” (Deadline) ရှိသလို စာရေးခြင်းနှင့် စာအုပ်ထုတ်ဝေခြင်း လုပ်ငန်းများတွင်လည်း “ပြီးရက်” ရှိ၏။ “ငြိမ်းသော” ဆိုသည်မှာ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်လုပ်ကိုင်သည့် နေ့မှစ၍ ဘယ်နေ့ ဘယ်ရက်တွင် လုံးဝ ဥသည့် ပြီးစီးရမည်ဟု အတိအကျ သတ်မှတ်ထားသောရက်စွဲ ဖြစ်သည်။

“ပြီးရက်” အတိအကျ သတ်မှတ်ပြီးလျှင် ဘယ်လို အကြောင်းကြောင့်မှ ဆင်ခြင် တက်၍ မရ၊ ပြောင်းလဲ၍ မရ။ စာအုပ်အတွက် စာမူကို ထုတ်ဝေသူထံသို့ သတ်မှတ် “ပြီးရက်” တွင် အတိအကျ ပို့ပေးရမည်။ အလားတူပင် စာနယ်ဇင်းများအတွက် ဆောင်းပါး စာမူများကိုလည်း “ပြီးရက်” တွင် အတိအကျ ပေးပို့ရမည်။

ဘယ်လုပ်ငန်းတွင်မဆို “ပြီးရက်” ကို အတိအကျ သတ်မှတ်ရ၏။ “ပြီးရက်” အမိ ပြီးစီးအောင် လုပ်ရ၏။ သို့မှသာလျှင် လုပ်ငန်းများ အချိန်မီ ပြီးစီးကာ လိုရာ ပန်းတိုင်သို့ အချိန်မီ ရောက်ရှိမည် ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့် “စီမံကိန်းစာရွက်” တွင် ဖြစ်စေ၊ “မှတ်စုစာအုပ်” တွင် ဖြစ်စေ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် (ပြီးစီးအောင် လုပ်ရမည့်လုပ်ငန်း) ကို ရေးပါ။ ယင်းအောက်တွင် လုပ်ငန်းစဉ် အဆင့်ဆင့်နှင့် တွဲလျက် ပြီးစီးရမည့် ရက်စွဲများကို ဖော်ပြပါ။ နောက်ဆုံး ရက်စွဲသည် လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံး ပြီးစီးရမည့် ရက်စွဲဖြစ်၏။

ဤကဲ့သို့သော အလုပ်နှင့်ဘဝ စီမံကိန်းချခြင်းမျိုးကို မိတ်ဆွေ အလျင်က မလုပ်ခဲ့သေးဖူးလျှင် ယခုချက်ချင်း စတင်လုပ်ပါ။ ဤအစီအစဉ်သည် အကြီးအသေး မဟု အလုပ်တိုင်းနှင့် သက်ဆိုင်သည်။ အလုပ်ဟူသမျှ အတွက် အသုံးချနိုင်၏။

ဤနည်းလမ်းကို အောက်ပါအတိုင်း အကျဉ်းချုပ်၍ ဖော်ပြနိုင်သည်။

- (၁) မိမိ ဖြစ်ချင်သော၊ လိုချင်သော “ဘဝပန်းတိုင်” ကို “စီမံကိန်းစာရွက်” သို့မဟုတ် “မှတ်စုစာအုပ်” တွင် ရေးချပါ။
- (၂) လုပ်ငန်း အဆင့်ဆင့်အလိုက် ပြီးစီးရမည့် ရက်စွဲများကို ဖော်ပြပါ။
- (၃) လုပ်ငန်း အဆင့်ဆင့်ကို အဆိုပါ ရက်စွဲများအတိုင်း အချိန်ကိုက် ပြီးစီးအောင် လုပ်ပါ။
- (၄) နောက်ဆုံး ရက်စွဲသည် အလုပ်တစ်ခုလုံး လုံးဝစွာ ပြီးမြောက်သည် ရက်စွဲဖြစ်သည်။

မိတ်ဆွေသည် ဤနည်းဖြင့် “ဘဝရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်” သို့ ရောက်ရှိပြီး “အမြန်ဆုံး သူဌေး” ဖြစ်လာလိမ့်မည်။

[ ၅၃ ]  
ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် လုပ်ပါ

မိတ်ဆွေ၏ ခန္ဓာကိုယ်တွင် ဆဲလ်(ခေါ်)ကလပ်စည်းပေါင်း “၆၀” ထရီလျှံ ရှိသည်။ မိတ်ဆွေ၏ ကျန်းမာရေး၊ အသက်ရှည်ရေးနှင့် အောင်မြင်ကြီးပွားရေး သို့မဟုတ် မကျန်းမာခြင်း၊ အသက်တိုခြင်းနှင့် မအောင်မြင်ခြင်းသည် အဆိုပါ ဆဲလ်ပေါင်း ၆၀ ထရီလျှံကို မိတ်ဆွေ ဘယ်လို စီမံခန့်ခွဲသနည်း ဟူသော အချက်ပေါ်တွင် တည်သည်။

ဤတွင် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် စီမံခန့်ခွဲရေး ပြဿနာနှင့် ရင်ဆိုင်လာရပြီး ဆဲလ်ပေါင်း ၆၀ ထရီလျှံကို အကျိုးရှိစွာ စီမံခန့်ခွဲနိုင်ရန် ဗဟုသုတ အများကြီး လိုအပ်သည်။ သို့မှသာလျှင် လူ့ဘဝတွင် မိတ်ဆွေ ကျန်းမာမည်၊ အသက်ရှည်မည်၊ စိတ်ချမ်းသာမည်၊ အောင်မြင်မည်။

ကိုင်း.... သည်တော့ ပထမဦးစွာ တစ်ခုတည်းသော “လူသားဆဲလ်”(Human Cell) တစ်ခုနှင့်ပင် စတင်ကြပါစို့။

ထိုတစ်ခုတည်းသော လူသားဆဲလ်သည် “အမမျိုးဥ” ( Femal Egg) ဖြစ်၏။ ထိုဆဲလ်သည် တစ်ခုတည်းမှ အများကြီး ဖြစ်လာသည်။ ဆဲလ်တွေ အများကြီး ပွားလာသည်။ ကိုးလကြာသောအခါ ဆဲလ်ပေါင်း နှစ်ထရီလျှံအထိ တိုးပွားလာပြီး သန္ဓေသားမွေးဖွားနိုင်သည့် အတိုင်းအတာသို့ ရောက်ရှိလာသည်။

ယင်းသို့လျှင် မိတ်ဆွေသည် ဆဲလ်ပေါင်း နှစ်ထရီလျှံဖြင့် မွေးလာခြင်း ဖြစ်သည်။ လူဖြစ်လာခြင်း ဖြစ်သည်။

မိတ်ဆွေ မွေးဖွားလာပြီးသည့် နောက်တွင်လည်း မိတ်ဆွေ၏ ခန္ဓာကိုယ်မှ ဆဲလ်များသည် အဆက်မပြတ် တိုးပွားနေကြသည်။ ဆဲလ်ပေါင်း ၆၀ ထရီလျှံပြည့်၍ မိတ်ဆွေ လူကြီးဖြစ်လာတော့မှ ဆဲလ်တိုးပွားမှု ရပ်သွားသည်။

သို့သော်လည်း မိတ်ဆွေ၏ ခန္ဓာကိုယ်ထဲ၌ ရှိသော ဆဲလ်တစ်ခုချင်းသည် တာရှည်မခံ။ အခြား ရုပ်ဝတ္ထုများကဲ့သို့ပင် ဟောင်းနွမ်း ရော်ယွင်းပြီး ပျက်စီးသွားကြသည်။ မိတ်ဆွေအနေဖြင့် ကျန်းမာရေးဆိုင်ရာ အလေ့အကျင့်ကောင်းများကို ထိန်းသိမ်းနိုင်မှသာလျှင် မိတ်ဆွေ၏ ဟောင်းနွမ်းရော်ယွင်း ပျက်စီးသွားသော ဆဲလ်များ နေရာတွင် ကောင်းမွန်သော ဆဲလ်အသစ်များက အစားထိုး ဝင်ရောက်လာလိမ့်မည်။

ဆဲလ်အသစ် အစားထိုးမှုနှုန်းသည် တစ်စက္ကန့်လျှင် သန်းပေါင်းများစွာ ရှိသည်။ မိတ်ဆွေအနေဖြင့် ရုပ်ပိုင်း၊ စိတ်ပိုင်းနှင့် ခံစားမှုပိုင်းဆိုင်ရာ အလေ့အကျင့်ကောင်းများကို မထိန်းသိမ်းနိုင်လျှင် မိတ်ဆွေ၏ ရုပ်နှင့်စိတ်လည်း ဟောက်ပြန် ပျက်စီးလိမ့်မည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် မိတ်ဆွေ၏ ခန္ဓာကိုယ်ဆဲလ် အစားထိုးမှုသည် အရေအတွက် အရရော၊ အရည်အသွေး အရပါ ယိုယွင်း ပျက်စီးနေသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ မိတ်ဆွေ၏ ဆဲလ်အစားထိုးမှု မလုံလောက်လျှင် သို့မဟုတ် လုံးဝ ရပ်တန့်သွားလျှင် မိတ်ဆွေသည် အသက်ရှင် နေနိုင်တော့မည် မဟုတ်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် မိတ်ဆွေ၏ ခန္ဓာကိုယ် ဆဲလ်အစားထိုးမှုနှုန်းသည် တစ်စက္ကန့်တွင် သန်းပေါင်းများစွာရှိပြီး ရုပ်ရော စိတ်ရော သောက်ပြန် ပျက်စီးသွားနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်၏။

သို့သော် ပြောင်းပြန် သဘောအားဖြင့်တော့ ကောင်းကျိုး ဖန်နိုင်သည်။ မိတ်ဆွေ

အနေဖြင့် မိမိ၏ ရုပ်ပိုင်း၊ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ကျန်းမာရေး အလေ့အကျင့်များကို ကောင်းစွာ ထိန်းသိမ်းနိုင်လျှင်တော့ မိတ်ဆွေ၏ ခန္ဓာကိုယ်ဆဲလ် အစားထိုးမှုသည် အရေးအတွက် အရပေါ့၊ အရည်အသွေး အရပါ တိုးတက် ကောင်းမွန်လာလိမ့်မည်။ စက္ကန့်တိုင်းတွင် ကောင်းမွန်သော ဆဲလ်ပေါင်း သန်းပေါင်းများစွာ အစားထိုး ဝင်ရောက်လာသောကြောင့် ရုပ်ပိုင်း ဆိုင်ရာတွင်ပေါ့၊ စိတ်ပိုင်း ဆိုင်ရာတွင်ပေါ့ အံ့ဩစရာ ကောင်းလောက်အောင် လျင်မြန်စွာ တိုးတက်လာလိမ့်မည်။

ဆဲလ်ပေါင်း ၆၀ ထရီလျံဖြင့် ဖွဲ့စည်းထားသော မိတ်ဆွေ၏ ခန္ဓာကိုယ် စက်ယန္တရားသည် ဇီဝဓာတု သဘောအားဖြင့် အလွန်တရာမှ ထွေပြားသည်။ ဆန်းကြယ်သည်။ အံ့ဩဖွယ်ရာလည်း ကောင်းသည်။

သို့သော် မိတ်ဆွေ၏ ခန္ဓာကိုယ် စက်ယန္တရား တည်ဆောက်မှုသည် မည်မျှပင် အံ့ဩစရာ ကောင်းစေကာမူ ဆဲလ်ကလာစည်းပေါင်း ၆၀ ထရီလျှံ ပါဝင်သော မိတ်ဆွေ၏ ခန္ဓာကိုယ်ကား သခင် မဟုတ်၊ အစေခံသာ ဖြစ်၏။ စိတ်၏ ကျေးကျွန်သာ ဖြစ်၏။

စိတ်ကြောင့်သာလျှင် ခန္ဓာကိုယ်သည် အသုံးကျလာခြင်း ဖြစ်သည်။ ဦးတည်ချက်ရှိလာခြင်း ဖြစ်သည်။ ရည်မှန်းချက် ရှိလာခြင်း ဖြစ်သည်။

လွန်ခဲ့သော မျိုးဆက်တစ်ခုခေတ်လောက်က အသံလွှင့်စိတ်ပညာ အတိုင်ပင်ခံ အဖြစ် ထင်ရှားခဲ့သူ ဘင်ဆွီတလန်က ပြောခဲ့ဖူးသည်မှာ-

‘ခင်ဗျားဟာ စိတ်နဲ့ခန္ဓာကိုယ် မဟုတ်ဘူး၊ ခန္ဓာကိုယ်နဲ့ စိတ်သာ ဖြစ်တယ်’ ဟူ၍ ဖြစ်၏။

တကယ်တော့ ခန္ဓာကိုယ်သည် စိတ်၏ ထပ်ဆင့် တိုးချဲ့မှုသာ ဖြစ်၏။ စိတ်၏ ကျေးကျွန်သာ ဖြစ်၏။ စိတ်၏ အမိန့်ကိုသာ နာခံရ၏။ ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေမှာ “ဆဲလ်ပါဝါ” တွေ အများကြီး ရှိသည်။ မိတ်ဆွေ ခိုင်းသလို လိုက်လုပ်ရသော ဆဲလ်ပေါင်း ၆၀ ထရီလျံကြီးများတောင် ရှိသည်။

ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေ၏ အောင်မြင်ကြီးပွားရေးအတွက် ဆဲလ်ပေါင်း ၆၀ ထရီလျံကို ကျေးကျွန်အဖြစ် အသုံးချပါ။ စိတ်၏ တန်ခိုးသတ္တိသည် အကန့်အသတ် မရှိ၊ စိတ်က ကြံစည်သမျှ ဘာမဆို ဖြစ်နိုင်သည်။ “စိတ်သွားတိုင်း ကိုယ်ပါ၊ လိုရာ ပြီးမြောက်” နိုင်သည်။

အသေးအဖွဲ့ စိတ်မကူးပါနှင့်၊ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် စိတ်ကူးပါ။

အသေးအဖွဲ့ မလုပ်ပါနှင့်၊ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် လုပ်ပါ။

မိတ်ဆွေမှာ ဘာမဆို လုပ်ဖြစ်နိုင်သည့် ဆဲလ်ပါဝါပေါင်း ၆၀ ထရီလျံကြီးများ တောင် ရှိသည်ကို အမြဲ သတိရပါ။

အောင်မြင်ရေးအတွက် မောင်းနှင်အား

ဘယ်သူမဆို အခက်အခဲကို ကျော်လွှားနိုင်မှသာ အောင်မြင်ကြီးပွားနိုင်သည်။ အောင်မြင်ရေး လမ်းသည် တကယ်လည်း ခက်ခဲသောလမ်း ဖြစ်သည်။

လွန်လေပြီးသော နှစ်ပေါင်းများစွာက လူပျော့လူညံ့ တချို့က အခက်အခဲကို အဟန့်အတားကြီးအဖြစ် သတင်းလွှင့်ခဲ့ကြသည်။ ထိုအချိန်မှ စ၍ အခက်အခဲသည် လူပျော့ လူညံ့များအတွက် ဘဝတိုးတက်အောင်မြင်ရေးတွင် အဟန့်အတားကြီး ဖြစ်ခဲ့ရ၏။

အမှန်တကယ်မှာမူ အခက်အခဲဟူသည် အောင်မြင်ရေးအတွက် မောင်းနှင်အားပင် ဖြစ်သည်။

ကမ္ဘာ့သမိုင်းကို ပြန်ကြည့်ပါ။ ကြီးကျယ်ထင်ရှားသော ပုဂ္ဂိုလ်အားလုံးသည် အခက်အခဲများကို ကျော်လွှားပြီးမှသာ အောင်မြင်မှု ရရှိခဲ့ကြ၏။ ၎င်းတို့၏ အောင်မြင်မှုကို အခက်အခဲများက မောင်းနှင်အား ပေးခဲ့ကြ၏။ အခက်အခဲ ကြီးမားလေလေ အောင်မြင်မှုလည်း ကြီးမားလေလေ ဖြစ်၏။

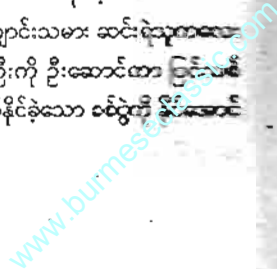
ဤသည်မှာ ကြီးကျယ်ထင်ရှားသော ပုဂ္ဂိုလ်အားလုံးအတွက် ထာဝရ မှန်ကန်သော သဘောတရား ဖြစ်၏။

အဘရာဟမ်လင်ကွန်းနှင့် အင်ဒရူးဂျက်ကဆန် အပါအဝင် များစွာသော အမေရိကန် သမ္မတများသည် ဘဝအစတွင် အလွန် ဆင်းရဲခဲ့ကြသည်။ ပညာအနည်းငယ်သာ တတ်ခဲ့ကြသည်။ အခွင့်အလမ်း အလွန် နည်းခဲ့ကြသည်။

သို့သော်လည်း နောက်ဆုံးတွင် သူတို့သည် အခက်အခဲများကို ကျော်လွှားနိုင်ခဲ့ကြသောကြောင့် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၏ သမ္မတများ ဖြစ်လာခဲ့ကြ၏။ သောမတ်အက်ဒီဆင်သည် စာမတော်သောကြောင့် ကျောင်းထုတ်ခံခဲ့ရသည်။ ထို့ကြောင့် သူသည် ကမ္ဘာ့သမိုင်းတွင် အကြီးအကျယ်ဆုံး တီထွင်သူ ဖြစ်လာခဲ့၏။

လူမည်းသိပ္ပံပညာရှင် ချားဒရူးသည် “အသားအရောင် ခွဲခြားမှု” တည်းဟူသော အခက်အခဲကြီး ရှိနေကြောင်းကို မသိခဲ့။ ထို့ကြောင့် သူသည် သွေးလူ့ဘဏ်မှူး ညွှန်ကြားမှုကို မပျက်မစီးဘဲ တာရှည်ခံအောင် ထိန်းသိမ်းနည်းကို ဖော်ထုတ်ကာ အသားအရောင်စုံ လူသားတိုင်း၏ အသက်ပေါင်း များစွာကို ကယ်တင်နိုင်ခဲ့၏။

ပြင်သစ် အမျိုးသမီးလေး ဂျွန်းအတ်သည် သိုးကျောင်းသမား ဆင်းရဲသူကလေး ဖြစ်၏။ နောက်ဆုံးတွင် သူသည် ပြင်သစ်တပ်မတော်ကြီးကို ဦးဆောင်ကာ ပြင်သစ် ဝိုလ်ချွပ်ကြီးများ နှစ်ပေါင်း ၁၀၀ လုံးလုံး နိုင်အောင် မတိုက်နိုင်ခဲ့သော ခေတ်တော် နိုင်အောင် တိုက်နိုင်ခဲ့၏။



ဘင်ဂျာမင် ဖရန်ကလင်သည် ဆင်းရဲသော ဖယောင်းတိုင် အလုပ်သမား၏ သားသမီး ၁၇ ယောက်အနက် ၁၅ ယောက်မြောက် သားဖြစ်သည်။ သူသည် ကျောင်းစာကို တစ်နှစ်မျှသာ သင်ခဲ့ရသည်။ ဤသည်ပင်လျှင် သူ၏ ပထမဆုံး အခက်အခဲကြီး ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့် သူသည် အတွေးအခေါ်ပညာ၊ ဘာသာစကား လေးမျိုး၊ ဂန္ထဝင် စာပေတို့အပြင် သိပ္ပံပညာ၊ ဘဏ္ဍာရေးပညာ၊ နိုင်ငံရေးပညာနှင့် သံတမန်ပညာဆိုင်ရာ စာပေရေးသားခြင်းတို့ကို ကိုယ်ထုကိုယ်ထ လေ့လာခြင်းဖြင့် ကမ္ဘာကျော် ပညာရှင်ကြီး ဖြစ်လာခဲ့၏။

အာဗင်ဘာလင်သည် ရုရှတော်လှန်ရေးကြောင့် ငယ်စဉ်ကပင် အမေရိကသို့ မိသားစုနှင့်အတူ ထွက်ပြေးလာခဲ့ရသည်။ မှောင်မည်း ပိတ်ကျပ်သော အခန်းကလေးတွင် နေထိုင်ကာ အတန်းပညာကို နှစ်နှစ်သာ သင်ယူခဲ့ရသည်။

သူသည် သီချင်း ရေးချင်သည်။ သို့သော် ဂီတသင်တန်း မတက်နိုင်၊ ဂီတ သင်တန်းကို မဖတ်တတ်။ ဤသည်မှာ သူ့အတွက် အခက်အခဲကြီး ဖြစ်နေသည်။ သို့သော် ထိုအခက်အခဲကို မဖြစ် ဖြစ်သည်နည်းဖြင့် သူ ကျော်လွှားသည်။

သီချင်းတစ်ပုဒ် စမ်းရေးသည်။ ထိုသီချင်းကို ၃၃ ဆင့်နှင့် ရောင်းရသည်။ လူတစ်ယောက်သည် အခက်အခဲကို ကျော်လွှားပြီးလျှင် ဘယ်တော့မှ နောက်ကို ပြန် မဆုတ်ချင်တော့။ အာဗင်ဘာလင်သည်လည်း ပထမ အခက်အခဲကို ကျော်လွန်ပြီးနောက် သီချင်းပုဒ်ရေပေါင်း ၈၀၀ တိတိ ရေးသည်။ ပိုက်ဆံတွေ သန်းနှင့်ချီ၍ ရသည်။ သူသည် တေးသံစုံ ပြုစုတတ်များလည်း ရေးသည်။ ယင်းအတွက် ဒေါ်လာ ၁၂ သန်းအထိ ရသည်။ သို့သော်လည်း အမြတ်တွေ အားလုံးကို “တပ်မတော် အရေးပေါ် ကယ်ဆယ်ရေး ရန်ပုံငွေအဖွဲ့” သို့ လှူဒါန်းပစ်လိုက်၏။

ချားစတိန်းမက်မီသည် ဦးခေါင်းကြီးကြီး၊ ခန္ဓာကိုယ်သေးသေးနှင့် လူပုဂံကလေး ဖြစ်သည်။ သည်ကြားထဲ မျက်စိကလည်း မွဲသေးသည်။ အဝတ်ကလည်း ချည်ကြမ်း အဝတ်၊ ပိုက်ဆံကလည်း တစ်ပြားမှ မရှိ။

ဤသို့ဖြင့် သူသည် ဂျာမနီမှ အမေရိကသို့ လာခဲ့သည်။ သို့သော် အင်္ဂလိပ်စကား တစ်ခွန်းမှ မပြောတတ်။

ယင်း အခက်အခဲပေါင်း များစွာကို ခွဲနပ်ဖြင့် ကြီးစားဖြတ်ကျော်နိုင်သောကြောင့် နောက်ဆုံး၌ သူသည် ကမ္ဘာကျော် လျှပ်စစ်သိပ္ပံပညာရှင်ကြီး ဖြစ်လာခဲ့သည်။

လူမည်းအမျိုးသား ချားကလင်တန် စပေါလဒင်းသည် အသက်အာမခံ ကုမ္ပဏီ တစ်ခုတွင် တံခါးစောင့် လုပ်သည်။ သူ့အတွက် အကြီးမားဆုံး အခက်အခဲမှာ “အသား အရောင် ခွဲခြားမှု” ပင် ဖြစ်သည်။ ထိုအခက်အခဲကြောင့်ပင်လျှင် တစ်နေ့သောအခါ

သူသည် ကုမ္ပဏီ ဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်လာခဲ့ပြီး လူမည်း အမျိုးသားပိုင် အကြီးဆုံး ကုမ္ပဏီကြီးကို ထူထောင်နိုင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ (ကုမ္ပဏီ၏ ပိုင်ဆိုင်မှု တန်ဖိုးမှာ ဒေါ်လာ ၉၅ သန်း ဖြစ်ပြီး အမှုထမ်းပေါင်း ၂,၀၀၀ ရှိသည်။)

အိုင်းရစ်လူမျိုး ဆင်းရဲသားကလေးတစ်ယောက်သည် ကျောင်းစာကို ငါးနှစ် သင်ခဲ့ရ၏။ သူသည် အလုပ်ဝင်လုပ်ရာ တစ်လလျှင် ၄.၅၀ ဒေါ်လာသာ ရသည်။ ဤသည်မှာ စာရေးဆရာ ဖြစ်ချင်သော သူ့အတွက် အခက်အခဲကြီး ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် သူသည် အလုပ်မှ နုတ်ထွက်လိုက်ပြီးနောက် ကိုးနှစ်တိုင်တိုင် စာတွေ ပီရေးသည်။ စာမူစု စုပေါင်း ဒေါ်လာ ၃၀ မျှသာ ရ၏။ ကျော်လွှားရသော အခက်အခဲ ကြီးမားလေလေ အောင်မြင်မှုလည်း ကြီးမားလေလေ ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် ဘာနက်ရှောသည် ကမ္ဘာကျော် စာရေးဆရာကြီး ဖြစ်လာခဲ့ပြီး သူ့ပြုစုတတ်များ၊ ဝတ္ထုများနှင့် ဆောင်းပါးများအတွက် စာမူခ သန်းပေါင်းများစွာ ရရှိနိုင် ခဲ့၏။ နောက်ဆုံးတွင် သူသည် စာပေနိဘယ်ဆုကြီးကိုလည်း ရရှိခဲ့၏။

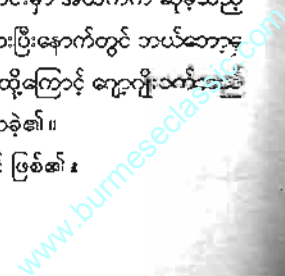
အလားတူ ပုဂ္ဂိုလ်တွေကို စာရင်းချပြနေပါက ဆုံးနိုင်စရာပင် မရှိချေ။ အဘယ် ကြောင့် ဆိုသော် အခက်အခဲတွေ အမျိုးမျိုးရှိသလို အခက်အခဲနှင့် ရင်ဆိုင်ခဲ့ရသော လူတွေလည်း အများကြီး ရှိသောကြောင့် ဖြစ်၏။

အန်နက် ကယ်လာမန်သည် ကျန်းမာရေးချို့တဲ့ပြီးနောက် မသန်သူကလေး ဖြစ်သည်။ သူကလေးသည် ထိုအခက်အခဲကို ကျော်လွှားနိုင်သောကြောင့် နောင်အခါ ကမ္ဘာ့ ဒိုင်ဗင်ချန်ပီယံ အမျိုးသမီး ဖြစ်လာခဲ့ပြီး ကမ္ဘာတွင် ဒိုင်ဗင်ထိုးရာ၌ ပုံစံအလှဆုံး အမျိုးသမီးအဖြစ် သတ်မှတ်ခြင်း ခံခဲ့ရ၏။

ဂျော့ဂျိုးဝက်သည် ခြေထောက် မသန်သည့်အပြင် အားနည်းချည့်နဲ့သော လူငယ် ကလေး ဖြစ်၏။ တစ်နေ့တွင် သူ့အား အလွန်သန်မာ အားကြီးသော လူငယ်တစ်ယောက် က ထိုးနှက်သည်။ ဤတွင် နောင်အခါ သည်အဖြစ်မျိုး ဘယ်တော့မှ မဖြစ်စေရတော့ ဟု သူ သန္နိဋ္ဌာန် ချလိုက်၏။

သူသည် ထိုနေ့မှစ၍ နှစ်နှစ်တိတိ သင်တန်းတက်ပြီး လေ့ကျင့်ခန်း မှန်မှန် လုပ်သည်။ ထိုနောက် သူ့ကို ထိုးနှက်ခဲ့သော လူသန်ကြီးအား ပြန်လည် ထိုးနှက်သည်။ သူ့အား နောက်ထပ် ဘယ်သူမှ မထိုးရဲကြတော့။ အကြောင်းမှာ အထက်က ဆိုခဲ့သည့် အတိုင်း လူတစ်ယောက်သည် အခက်အခဲကို ကျော်လွန်သွားပြီးနောက်တွင် ဘယ်တော့မှ နောက်ဆုတ်လိုသောစိတ် မရှိတော့သောကြောင့် ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် ဂျော့ဂျိုးဝက်သည် ဆယ်နှစ်အတွင်း ကမ္ဘာ့လူသန်ကြီးအဖြစ် ကျော်ကြားလာခဲ့၏။

ဆင်းရဲသား လူငယ်တွေလည်း သည်အတိုင်းပင် ဖြစ်၏။



ဒီ၊ ဒေ၊ သောမတ်သည် အလွန် ဆင်းရဲသည်။ ထို့ကြောင့်ပင်လျှင် သူသည် ကုမ္ပဏီပေါင်း ၃၀ ကျော် ပိုင်ဆိုင်သော စုပါသူဌေးကြီး ဖြစ်လာခဲ့၏။

နောက် ဆင်းရဲသားကလေး တစ်ယောက်မှာ ဆင်းရဲလွန်း၍ ကျောင်းပင် မနေနိုင်။ သူ့မိခင်က အိမ်မှာပင် စာသင်ပေးရ၏။ ထို့ကြောင့်ပင်လျှင် ဂျိမ်းဝတ်သည် စက်မှုလောကကို ပြောင်းလဲစေခဲ့သော ရေဓွေးငွေ့အင်ဂျင်စက်ကို တီထွင်နိုင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။

နောက်တစ်ယောက်က ဆင်းရဲသား လယ်သမားလေး၊ သူ့ဖခင်မှာ သူ့ကို မမွေးကပင် ကွယ်လွန်သွားခဲ့သည်။ တစ်နှစ်လျှင် ဝင်ငွေ ဒေါ်လာ ၄၀၀ ခန့်ဖြင့် သူ့မိခင်က သူ့ကို ပြုစုစောင့်ရှောက်လာခဲ့၏။

သူ့ကား တခြားသူ မဟုတ်။ “ဆွင်အား နိယာမ” ကို ဖော်ထုတ်ခဲ့သူ သိပ္ပံပညာ ရှင်ကြီး အိုင်ဆက် နယူတန် ပင်တည်း။

အဲလီယဟိုးသည် ချည်ချည်နဲ့နဲ့ ကလေးတစ်ယောက် ဖြစ်သည်။ သူ့တို့မိသားစု သည် ဆင်းရဲလွန်း၍ ထမင်းပင် နပ်မှန် မစားကြရ။ ထို့ကြောင့်ပင်လျှင် သူသည် အပ်ချုပ်စက်ကို တီထွင်နိုင်ခဲ့ပြီး ချမ်းသာလာခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့် အခက်အခဲကို မကြောက်ပါနှင့်၊ ရဲရဲကြီး ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားပါ။ အခက်အခဲသည် အတားအဆီးမဟုတ်။ အခက်အခဲသည် အခွင့်အလမ်းသာ ဖြစ်သည်။

လူတွေကို အခက်အခဲတွေက စိန်ခေါ်နေသည်။ အခက်အခဲကို ကျော်လွှားနိုင်မှ သာ မိမိ လိုချင်တာ ရနိုင်လိမ့်မည်။

ရောမစစ်ဘုရင် ဂျူလီယက်ဆီဇာသည် ဝက်ရူးပြန်ရောဂါသည် ဖြစ်သည်။ သို့သော် သူသည် ကမ္ဘာကို အောင်နိုင်လွှမ်းမိုးခဲ့သည်။

ဒီမိုစသီနက်စ်သည် စကားထစ်သူ ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် သူသည် ကျောက်စရစ် ခဲကလေးများကို ငုံ့ထားပြီး တအားကုန် အော်၍ လှေကျင့်ရာ နောက်ဆုံးတွင် ရှေးဇေတီ ဂရိနိုင်ငံ၌ အကျော်ကြားဆုံး အဟောအပြောကောင်းသူ ဖြစ်လာခဲ့၏။

ချားဒါဝင်သည် အာရှကြော အားနည်းသူ ဖြစ်သည်။ သူသည် စိတ်လှုပ်ရှားလွန်း သောကြောင့် အိပ်မပျော်သော ရောဂါလည်း ရှိသည်။ သို့သော်လည်း သူသည် “လူ မျိုးနွယ်၏ အရင်းမူလ” အမည်ရှိ သမိုင်းဝင် ကျမ်းကြီးကို ရေးသားနိုင်ခဲ့၏။

ထို့ပြင် အသက်ကြီးခြင်းကိုလည်း အဟန့်အတားအဖြစ် အများစုက ယူဆကြ သည်။ သို့ဆိုလျှင် အောက်ပါ ပုဂ္ဂိုလ်များကို ဘယ်လို ပြောမည်နည်း။

ဗန်ဒါဘစ်လီထံသည် အသက် ၇၀ ကျော်ပြီ၊ နောက်တွင်မှ မီးရထားသံလမ်းတွေ တည်ဆောက်၍ သူဌေးကြီး ဖြစ်လာခဲ့၏။

ပြင်သစ်ပန်းချီဆရာကြီး မိုးနေသည် အသက် ၈၆ နှစ်တွင်မှ သူ၏ အကောင်းဆုံး ပန်းချီကားများကို ရေးဆွဲခဲ့သည်။

ပန်းချီဆရာကြီး တီတန်သည် သူ၏ ပြိုင်ဖက်ကင်းသော “လီပန် တိုက်ပွဲ” ပန်းချီကားကြီးကို အသက် ၉၈ နှစ်တွင်မှ ရေးဆွဲခဲ့၏။

အခြား အခက်အခဲ အမျိုးမျိုးနှင့် ကြုံရသူတို့ကိုလည်း ကြည့်ပါဦး။ ကမ္ဘာကျော် ဂန္ထဝင် တေးဂီတ ပညာရှင်ကြီး ဘီသိုဗင်သည် နား မကြား ဖြစ်၏။

မိလတန်သည် မျက်စိကွယ်နေချိန်တွင် ကမ္ဘာကျော် “ပါရာဒိုက်စ်လော့စ်ထ်” (Paradise Lost) ဂန္ထဝင် ကဗျာဝတ္ထုကြီးကို ရေးသားခဲ့၏။

မျက်စိ မမြင်၊ နား မကြား၊ စကား မတတ်သော ဟယ်လင်ကဲလားသည် ကမ္ဘာကျော် အမျိုးသမီးကြီး ဖြစ်လာခဲ့ ၏။

ဂျွန်ဘန်းယန်းသည် သူ၏ အထင်ရှားဆုံး “ဖီလ်ဂရင်မ်စ် ပရိုဂရက်စ်” (Pilgrim's Progress) ကဗျာဝတ္ထုကြီးကို အကျဉ်းထောင်ထဲတွင် ရေးသားခဲ့၏။

ထို့ကြောင့် အခက်အခဲ ကြုံရခြင်းကို ဝမ်းသာပါ။ အခက်အခဲသည် အောင်မြင်မှု အတွက် အကြောင်းတရား ဖြစ်သည်။ မိမိအား အကောင်းဆုံး ဆောင်ရွက်နိုင်ရန် နှိုးဆွပေးသော မောင်းနှင်အား ဖြစ်သည်။

အခက်အခဲနှင့် အဟန့်အတားများကို ကျော်လွန်သွားသောအခါ မိမိအဖို့ ခွန်အားတွေ တိုးတက်လာလိမ့်မည်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှု နိုင်မာလာလိမ့်မည်။ လူသည် မြစ်နှင့် တူသည်။ မြစ်သည် ရေကြောင်းအတိုင်း ရှေ့သို့ ဖြည်းဖြည်း စီးဆင်းသည်။ ဘာစွမ်းအားမှ မရှိ။ ထို့နောက် မြစ်ထဲတွင် ဆည် (အတားအဆီး) တစ်ခု တည်ဆောက်လိုက်သောအခါ ရေစီး ရပ်တံ့သွားသည်။ အောင်မြင်မှု လမ်းကြောင်း တွင် လူတစ်ယောက်အား အတားအဆီးကြီး တစ်ခုက ပိတ်ဆို့ထားလိုက်သကဲ့သို့ပင် ဖြစ်သည်။

သို့ဆိုလျှင် ဘယ်လို ဖြစ်လာမည်နည်း။ မြစ်ကို အတားအဆီး(ဆည်)က ယာယီ ပိတ်ဆို့လိုက်ခြင်းသာ ဖြစ်သည်။ အရစ်က ဆည်ထဲတွင် ငြိမ်သွားပြီး ရောမ ရေအိုင်ကြီးတစ်ခု ဖြစ်ပေါ်လာမည်။

ဤသည်ပင်လျှင် ယခင်က မရှိသေးသော စွမ်းအားကြီးတစ်ခုကို ဖန်တီးလိုက် ခြင်း ဖြစ်၏။ ဆည် တည်းဟူသော အတားအဆီးနှင့် ဖြည်းဖြည်းစီးနေသော ရေစီးတို့ ဆေ့တွေ့ခင်က မပေါ်ပေါက်သေးသော စွမ်းအားကြီးတစ်ခု ပေါ်ပေါက်လာခဲ့ခြင်း ဖြစ် သည်။

တစ်နည်းဆိုသော် အတားအဆီး(ဆည်)က အသစ်ဖြစ်သော၊ ကြီးမားသော စွမ်းအားစုကြီး တစ်ရပ်ကို ဖော်ထုတ်လိုက်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။ ယင်း စွမ်းအားစုကြီးနှင့် ဆေးအားလျှပ်စစ် စက်ရုံကြီးကို လည်ပတ်စေပြီး မြို့ကြီးတစ်မြို့နှင့် ပတ်ဝန်းကျင်အသ များအား လျှပ်စစ်စွမ်းအား အလုံအလောက် ပေးနိုင်လိမ့်မည်။

လူတစ်ယောက်အဖို့လည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပင် ဖြစ်သည်။ လူ့ဘဝတွင် အခက်အခဲတွေ အမျိုးမျိုး ရှိသည်။ ထိုအခက်အခဲများသည် အောင်မြင်ကြီးပွားရေး လမ်းကြောင်းကို ပိတ်ဆို့ထားကြသည်။ ထိုအခက်အခဲများကို ကျော်လွန်သောအခါ အောင်မြင်ကြီးပွားမှု ရရှိလာသည်။ ထို့ကြောင့် အခက်အခဲများသည် အတားအဆီး မဟုတ်။ အောင်မြင်ရေးအတွက် မောင်းနှင်အားများသာ ဖြစ်သည်။

အောင်မြင်ကြီးပွားသော လူတိုင်းပင် အခက်အခဲက ပေးသော စွမ်းအားကို သိကြသည်။ သိသည့် အတိုင်းလည်း အခက်အခဲကို ကျော်လွှားပြီး အောင်မြင်မှုကို ရယူကြသည်။

အထက်က ဖော်ပြခဲ့သော ပုဂ္ဂိုလ်များကို ပြန်ကြည့်ပါ။ သူတို့သည် သူတို့၏ ကြီးကျယ်သော အောင်မြင်မှုကို ရရှိရန်အတွက် အခက်အခဲနှင့် အဟန့်အတားများကို ကောင်းစွာ အသုံးချခဲ့သည်။

အခက်အခဲကို စွမ်းအားကြီးတစ်ခု အဖြစ်သို့ (အခွင့်အလမ်းကြီးတစ်ခု အဖြစ်သို့) ပြောင်းလဲနိုင်မှသာ အောင်မြင်မှု ရရှိနိုင်သည်။ ထိုစွမ်းအားကို လူတိုင်း ပိုင်နိုင်သည်။ လူတိုင်း အသုံးချနိုင်သည်။

အခက်အခဲ၊ အတားအဆီးများသည် စိန်ခေါ်ချက်များ ဖြစ်သည်။ ယင်းတို့ကို ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားခြင်းဖြင့် မိမိအကျိုးအတွက် အသုံးချရမည်။ ပြတ်သားနိုင်စေသော သန္နိဋ္ဌာန်၊ မဆုတ်မနစ် စွဲမြဲသော စွဲလုံ့လတို့ဖြင့် ကြီးစားလုပ်ဆောင်လျှင် မည်သည့် အခက်အခဲကို ဖြစ်ဖြစ် မည်သူမဆို အောင်မြင်စွာ ကျော်လွှားနိုင်သည်။

ထို့ကြောင့် ယခုအချိန်က စပြီး အခက်အခဲ အတားအဆီးတွေကို အခက်အခဲ အတားအဆီးတွေ ဟူ၍ မယူမှတ်ပါနှင့်တော့။ အခွင့်အလမ်းတွေ၊ စွမ်းအားတွေ၊ မောင်းနှင်အားတွေ ဟူ၍သာ မှတ်ယူပါတော့။

ယင်းအတိုင်းလည်း တကယ် မှန်၏။ အခက်အခဲသည် အောင်မြင်ရေးအတွက် တကယ်ပင် မောင်းနှင်အားဖြစ်၏။

[၅၅]

လိုချင်တာကို “ရပြီးသား” လို သဘောထားပါ

လူ့လောက၊ လူ့ဘဝသည် “ဇာတ်ခုံ”(Stage)ဖြစ်ပြီး လူတွေက “ဇာတ်ဆောင်” (သရုပ်ဆောင်-Actor)တွေ ဖြစ်ကြသည်။ ဤသဘောကို ကမ္ဘာ့ကမ္ဘာဝင် စာပေတွင် ဝိလျံရှိတ်စပီးယား၊ သောမတ်ဟေးဝုဒ်၊ မွန်တီနီ၊... စသည့် ကမ္ဘာကျော် စာရေးဆရာကြီး တွေကလည်း စာပေဖြင့် အမွမ်းတင် ဖော်ကျူးခဲ့ကြ၏။

တကယ်တော့ “သရုပ်ဆောင်ခြင်း” (Role playing or play acting)သည် ဘဝကို စူးစိုက် ထင်ဟပ်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေသည် လိုချင်သော အရာကို ရရှိပြီးသားလို သဘောထားလျှင် မလွဲမသွေ ရရှိလိမ့်မည်။ ဤသဘောထား “သမ္မာကျမ်းစာ” တွင်လည်း အတိအလင်း ဖော်ပြပါရှိသည်။

“ဖြစ်ပြီးသား (ရပြီးသား)လို သဘောထားပြီး လုပ်”(Act As If)ဟူသော သဘောတရားကို စိတ်ပညာရှင်ကြီး ဝီလျံဂျိမ်းက အထူးပြုပြီး ထောက်ခံ ရေးသားခဲ့၏။ သူက-

“လုပ်ဆောင်ချက်သည် ခံစားချက်နောက်သို့ လိုက်သည်။ သို့သော် အမှန် တကယ် လုပ်ဆောင်ချက်နှင့် ခံစားချက်သည် ခွန်တွဲနေ၏။ စိတ်ဆန္ဒက လုပ်ဆောင်ချက် ကို တိုက်ရိုက် နှိုးဆွပေးခြင်းဖြင့် မရှိသေးသော ခံစားချက်ကိုလည်း သွယ်ဝိုက်သော နည်းဖြင့် နှိုးဆွပေးနိုင်သည်။ ... ထို့ကြောင့် စိတ်မချမ်းသာ၍ စိတ်ချမ်းသာချင်လျှင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် စိတ်ချမ်းသာပြီးသားလို သဘောထားပါ။ စိတ်ချမ်းသာပြီးသားလို ပြောဆိုပါ။ စိတ်ချမ်းသာပြီးသားလို လုပ်ဆောင်ပါ။”

ဟူ၍ ရေးသားခဲ့သည်။  
သို့သော် ရပြီးသားလို လုပ်ဆောင်ရန်ထက် ရပြီးသားလို ခံစားရန်က ပို၍ လွယ်၏။ မည်သို့ပင် ဖြစ်စေ... ရပြီးသားလို လုပ်ဆောင်သောအခါ သူများ ရယ်စရာ ဖြစ်အောင်၊ ပြက်ရယ်ပြုစရာဖြစ်အောင် မလုပ်ဖို့တော့ အလွန် အရေးကြီးသည်။ ပထမ ဦးစွာ မိမိကိုယ်ကို ရပြီးသား၊ ဖြစ်ပြီးသားလို ယုံကြည်မှု အပြည့်အဝ ရှိထားရမည်။ အလွန်အကျွံ လုပ်ဆောင်ခြင်း (Over-acting) မဖြစ်စေရ။

အတွေးအခေါ်၊ ယုံကြည်မှု၊ စိတ်သဘောထားနှင့် ခံစားချက်များက လုပ်ဆောင် ချက်ကို ထိန်းချုပ်သည်။ ထို့ကြောင့် မိမိ၏ လုပ်ဆောင်ချက်သည် ကျိုးကြောင်း ညီညွတ် ပြီး ယုတ္တိရှိလျှင် အလွန်အကျွံ လုပ်ဆောင်ချက်မျိုး မဖြစ်နိုင်။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အောင်မြင်သူတစ်ယောက်လို သရုပ်ဆောင်လျှင် အောင်မြင်သူ တစ်ယောက်နှင့်တူသော အမူအရာမျိုး လုပ်ဆောင်ရမည်။ စကားပြောရာတွင် ဖြစ်စေ၊ ဝတ်စားရာတွင် ဖြစ်စေ မိမိကိုယ်ကိုယ် အောင်မြင်သူတစ်ယောက်လို ကျင့်သုံး လုပ်ဆောင် ရမည်။ အောင်မြင်သူ တစ်ယောက်၏ ဟန်ပန် အမူအရာမျိုး၊ ရုပ်သွင်မျိုး ပေါ်လာအောင် လုပ်ဆောင်ရမည်။

တော်တော်ငယ်ငယ်တုန်းက ကျွန်ုပ်ကိုယ်တိုင်လည်း ဤနည်းကို ကျင့်သုံးခဲ့ ခဲ့သည်။ ထိုစဉ်က ကျွန်ုပ်မှာ ကိုယ်ပိုင် အရည်အချင်း၊ ကိုယ်ပိုင် ပစ္စည်းဥစ္စာ နည်း ခြောက်လောက်စရာ ဘာမှ မရှိ။

သို့သော်လည်း အအောင်မြင်ဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်တွေ မကြာခဏ စားသောက်သော

စားသောက်ဆိုင်များသို့ ကျွန်ုပ်လည်း မကြာခဏ သွားရောက် စားသောက်သည်။ အောင်မြင်သူတွေက ဟင်းလျာမျိုးစုံ မှာစားကြသည်။ ကျွန်ုပ်ကတော့ စွပ်ပြတ် တစ်ပွဲသာ မှာစားသည်။ (ကျွန်ုပ်အနေဖြင့် စွပ်ပြတ် တစ်ပွဲစာလောက်သာ ပိုက်ဆံ သုံးနိုင်တာကိုး။) သို့သော် အောင်မြင်သူတွေ စားသောက်သော ဆိုင်သို့ ကျွန်ုပ်လည်း သွားရောက် စားသောက်နိုင်သည်။ သူတို့ကိုလည်း မြင်တွေ့ရသည်။ သူတို့ကလည်း ကျွန်ုပ်ကို မြင်တွေ့သည်။ ယင်းအတွက် ကျွန်ုပ်အဖို့ အများကြီး အကျိုးရှိသည်။ စွပ်ပြတ်တစ်ပွဲ စာ သာ သုံးနိုင်သော်လည်း တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်သော စိတ်ဓာတ်ရေးရာ တိုးတက်မှုကို ရရှိနိုင် ခဲ့၏။ (ဤသည်မှာ သာမန် နမူနာဖြစ်ရပ်ကလေး တစ်ခုမျှသာ ဖြစ်၏။)

လိုချင်တာကို ရနိုင်သည့် နောက်တစ်နည်း ရှိသေးသည်။ ထိုနည်းမှာ “ကြိုတင် ကျေးဇူးတင်နည်း” (Giving thanks in advance) ဖြစ်၏။ ဤနည်းသည် အထူးအဆန်း မဟုတ်သော်လည်း အံ့ဩဖွယ် ကောင်းလောက်အောင် အစွမ်းထက်၏။

မရရှိသေးသော အရာတစ်ခုခုအတွက် စေတနာ ထက်သန်စွာဖြင့် ကြိုတင် ကျေးဇူးတင်ပါ။ တကယ် ရရှိမည်ဟုလည်း စိတ်ထဲက နှစ်နှစ်ကာကာ ယုံကြည်ထားပါ။ ရရှိထားပြီးသလို သဘောထားလျှင် “ညီညွတ်မှု နိယာမ” (Law of Consistency) သဘောအရ အမှန်တကယ် ရရှိလိမ့်မည်။

ဤတွင် ကျွန်ုပ်၏ ကိုယ်တွေ့ ဖြစ်ရပ်တစ်ခုကို တင်ပြလိုက်၏။ ကျွန်ုပ်သည် နှစ်ပေါင်း ၂၅ နှစ် တိတိ တစ်နေ့လျှင် စီးကရက် သုံးဘူးကျစီ သောက်လာခဲ့သည်။ စီးကရက် အစွဲအလမ်း ဘယ်လောက်တောင် ကြီးလိုက်သလဲဆိုလျှင် စီးကရက် မီးညှိနေ ခိုက် တယ်လီဖုန်းလာသော်လည်း တယ်လီဖုန်းကို မကိုင်၊ စီးကရက်ကို မီးဆက်ညှိနေ၏။ တစ်ခါတလေ စီးကရက်နှစ်လိပ်ကို တစ်ပြိုင်တည်း မီးညှိနေတတ်၏။

သို့ဖြင့် တစ်နေ့လျှင် စီးကရက်သုံးဘူးကျစီ ၂၅ နှစ်လုံးလုံး သောက်လာခဲ့ပြီး နောက် စီးကရက်ကို အပြီးအပိုင်ဖြတ်ရန် ကျွန်ုပ် ဆုံးဖြတ်လိုက်သည်။ စီးကရက်ခွဲသူများ စီးကရက် ဖြတ်သောအခါ အဖြတ်ရ ခက်ပုံ၊ ဆိုးဆိုးရွားရွား ခံစားရပုံများကို မိတ်ဆွေ ကြားဖူးကောင်း ကြားဖူးလိမ့်မည်။ သို့သော် ကျွန်ုပ်ကတော့ ချက်ချင်းလက်ငင်း ထောက်ခံ ဖြတ်လိုက်ရပေမဲ့ ဘယ်လိုမှ ဆိုးဆိုးရွားရွား မခံစားခဲ့ရ။

ကျွန်ုပ်သည် စီးကရက်ဘူးခွဲ တစ်ခုကို အင်္ကျီအိတ်ထဲတွင် ထည့်ထားသည်။ ရုံးခန်း အလုပ်စားပွဲပေါ်တွင်လည်း ဘူးခွဲတစ်ခု တင်ထားသည်။ ထို့ပြင် အိမ်က စာရေး စားပွဲပေါ်တွင်လည်း ဘူးခွဲတစ်ခု တင်ထားသည်။ မိတ်ဆွေများကို စီးကရက် တည်သည်။ မီးတောင် ညှိပေးသည်။ သို့သော် ကိုယ်တိုင်ကတော့ လုံးဝ မသောက်တော့။ စီးကရက် သာမက ဆေးပြင်းလိပ်ရော၊ ဆေးတံပါ လုံးဝ မသောက်တော့။

သည်တော့ ဤကဲ့သို့ ကျွန်ုပ်၏ အောင်မြင်မှု “လျှို့ဝှက်ချက်” သည် ဘာလဲ။ ဘာ လျှို့ဝှက်ချက်မှ မရှိ၊ သာမန် ရိုးရိုးကလေးပင် ဖြစ်၏။

ကျွန်ုပ်၏ စီးကရက်သောက်ချင်စိတ်ကို တားဆီးပေးသော စိတ်တန်ခိုး (Will power) ကို ကျွန်ုပ် ကြိုတင်ပြီး ကျေးဇူးတင်သည်။ သောက်ချင်စိတ် ပေါ်လာတိုင်းတွင် လည်း ‘မသောက်ချင်အောင် လုပ်ပေးတဲ့ စိတ်တန်ခိုးအတွက် ကျေးဇူးတင်ပါသည် အရှင်ဘုရား’ ဟူ၍ အမြဲတမ်း အသံတိတ် ရွတ်ဆိုသည်။

ဤသည်ကို “ဆုတောင်းပြည့်ခြင်း” ဟုလည်း ခေါ်နိုင်သည်။ သို့မဟုတ် “ညီညွတ်မှု နိယာမ၏ အမှန်တရား” ဟုလည်း ခေါ်နိုင်သည်။ ဘယ်လိုပင် ခေါ်ခေါ်၊ ဤနည်းသည် အလွန် အကျိုးရှိ၏။

ထို့ကြောင့် ဤနည်းကို ရှင်းလင်းချက်အချို့ ဖြည့်စွက်ပြီး အချုပ်သဘော ထပ်မံ ဖော်ပြပါမည်။

(၁) သမိုင်းအဆက်ဆက်က ပညာရှင်ကြီးများ မိန့်ဆိုခဲ့သည့်အတိုင်း လူ့လောက၊ လူ့ဘဝကို “ဇာတ်ခုံ” ဟူ၍ လည်းကောင်း၊ လူသားတွေအားလုံးကို ဇာတ်လမ်း ဇာတ်ကွက်အလိုက် သရုပ်ဆောင် ကပြနေရသော “သရုပ်ဆောင်များ” ဟူ၍ လည်းကောင်း သဘောထားပါ။

(၂) မိတ်ဆွေ ကပြရမည့် ဇာတ်ကွက်ကို မိတ်ဆွေကိုယ်တိုင် ရွေးသည်။ “ဖြစ်ပြီး သား(ရပြီးသား)လို သဘောထားပြီး လုပ်ဆောင်ခြင်း”ဖြင့် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး နှင့် အကျင့်စရိုက် တိုးတက်လာမည်။ ဘဝဇာတ်ခုံပေါ်တွင် မိမိ ကပြရသော ဇာတ်ကွက်နှင့် ကိုက်ညီသည့် ပိုင်ဆိုင်မှုများကို ရရှိလာမည်။

(၃) ဤနည်းလမ်းဖြင့် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးနှင့် အကျင့်စရိုက် တိုးတက်မှု၊ မိမိ ရွေးချယ်သော လုပ်ငန်းနှင့် ကိုက်ညီသည့် ပိုင်ဆိုင်မှုတို့ကို အမှန်တကယ် ရရှိမည်ဟုလည်း ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တကယ် ယုံကြည်ရမည်။

“ဝတ်ပြုသောအခါ သင် မည်သည့်အရာကို ဆုတောင်းသည် ဖြစ်စေ၊ ထိုအရာကို ရပြီး ယုံကြည်ပါ။ ထိုအရာကို တကယ်ပင် ရရှိလိမ့်မည်” ဟူ၍ “သမ္မာကျမ်းစာ” ထဲ မိန့်ဆို၏။ ဆုတောင်းပါ၊ ယုံကြည်ပါ၊ ကျေးဇူးတင်ပါ။

(၄) မိမိ လိုချင်သည့်အရာကို “ရပြီးသား” ဟု ယုံကြည်ထားရုံသာမက၊ ယင်းသို့ ရရှိမည့် အရာတွက် “ကြိုတင်၍လည်း ကျေးဇူးတင်” ရမည်။

(၅) မိမိ လိုချင်သည့်အရာကို ရပြီးသားပုံစံမျိုး ပြုမှုလုပ်ဆောင်ချက်သည် အခြား လူများ လက်ခံနိုင်သည့် အမှုအရာ၊ အပြုအမူမျိုး ဖြစ်ရမည်။ မိမိ၏ လုပ်ဆောင် ချက်ကို အတွေးအခေါ်၊ ယုံကြည်မှု၊ စိတ်နေစိတ်ထားနှင့် ခံစားမှုတို့ ထိန်းချုပ်သည်။

(၆) အခြေခံ အချက်အလက်များကို ပြန်လည် သုံးသပ်ပြီးသောအခါ ဤအနီး တစ်ခုလုံးကို ပြန်၍ လေ့လာရန် အလွန် အရေးကြီးသည်။ အကြိမ်ကြိမ် အလီလီ



ပြန်၍ ဖတ်ရှုပါ။ ပြည့်ပြည့်စုံစုံ နားလည်မှ ပြည့်ပြည့်ဝဝ ယုံကြည်မည်။  
ပြည့်ပြည့်ဝဝ ယုံကြည်ချက်ဖြင့် ချက်ချင်း စတင် ဆောင်ရွက်ပါမှ လိုရာ  
ပန်းတိုင်သို့ အမြန်ဆုံး ရောက်နိုင်မည်။  
မိတ်ဆွေ၏ အနာဂတ်တစ်ခုလုံးသည် ဤအချက်ပေါ်တွင် လုံးဝဥသည့် တည်၏။

[၅၆]  
လိုချင်ဆန္ဒ ပြင်းပြပါ

အမြန်ဆုံး သူငွေဖြစ်ရန် တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းမှာ “ကျိန်းဆာပေါက် အောင်မြင်  
ရေး နည်းလမ်းများ” ကို လေ့လာပြီး လက်တွေ့ ကျင့်သုံးရန် ဖြစ်သည်။

- သို့သော် အောင်မြင်ရေးအတွက် လိုအပ်ချက် နှစ်ရပ်ရှိသည်။
- (၁) ပထမ လိုအပ်ချက်- “လုပ်နည်းကို သိရမည်”
- (၂) ဒုတိယ လိုအပ်ချက်- “လက်တွေ့ လုပ်ရမည်”

“လုပ်နည်းကို သိရန်” အတွက် လည်းကောင်း၊ “လက်တွေ့ လုပ်ရန်” အတွက်  
လည်းကောင်း ကျွန်ုပ်တို့ယုံကြည် နှစ် ၄၀ လုံးလုံး လေ့လာ စမ်းသပ်ထားသော “ကျိန်းဆာ  
ပေါက် အောင်မြင်ရေး နည်းလမ်းများ” ကို စိတ်ပါဝင်စားစွာ ဖတ်ရှု လေ့လာရမည်။

မိတ်ဆွေမှာ လက်တွေ့ လုပ်ဖြစ်နိုင်သော စွမ်းအား ရှိသည်။ ထိုစွမ်းအားကို  
“စိတ်ဆန္ဒ” ဟု ခေါ်သည်။ စိတ်ဆန္ဒ ပြင်းပြလျှင် လောကတွင် ဘယ်အရာကိုမဆို  
လုပ်၍ ဖြစ်နိုင်သည်။

“သင်သည် အကျိုးရလဒ်ကို မျှော်ကိုး၍ တကယ် ကြိုးစားလုပ်ကိုင်လျှင်  
လိုချင်တာအားလုံး ရနိုင်သည်။ ချမ်းသာချင်လျှင် ချမ်းသာမည်။ ပညာတတ်ချင်လျှင်  
ပညာတတ်မည်။ လူကောင်းသူ ကောင်း ဖြစ်ချင်လျှင် လူကောင်းသူကောင်း ဖြစ်မည်။  
သင်က ထိုအရာများကို အမှန်တကယ် လိုချင်ဆန္ဒ ပြင်းပြဖို့သာ လိုသည်”

ဟု စိတ်ပညာရှင်ကြီး ဝီလျူဂျိမ်းက ရေးသားခဲ့ဖူးသည်။

“အမှန်တကယ် လိုချင်ဆန္ဒ ပြင်းပြဖို့သာ လိုသည်” ဟူသော စကားကို အလေး  
အနက် မှတ်ထားပါ။ “ပြင်းပြသော ဆန္ဒ” ရှိဖို့ လိုသည်။ “ဆန္ဒ ပြင်းပြ ရမည်”။

ဆန္ဒပြင်းပြလျှင် စိတ်တန်ခိုး ထက်မြက်လာသည်။ စိတ်တန်ခိုး ထက်မြက်လာ  
လျှင် ဘယ်အရာကိုပဲ လုပ်လုပ် အောင်မြင်စွာ ပြီးမြောက်နိုင်၏။

ဘယ်အရာကိုပဲ လုပ်လုပ် လုပ်ချင်လျှင် လွယ်သည်။ မလုပ်ချင်လျှင် ခက်သည်။  
ပြင်းပြသောဆန္ဒနှင့် စိတ်တန်ခိုးတို့သည် အရာရာကို လွယ်ကူစွာ ပြီးမြောက်စေသည်။

အရေးကြီးသည်မှာ မိမိက စတင်လုပ်ဖြစ်ဖို့သာ ဖြစ်၏။ မလုပ်ခင် ခက်သည်ဟု  
ထင်သည်။ လုပ်ကြည့်တော့ ထင်တာထက် လွယ်ကြောင်း တွေ့ ရသည်။

“အခွင့်အလမ်း” ဟူသည် ပြင်းပြသော ဆန္ဒဖြင့် လက်တွေ့ စတင် လုပ်ကိုင်သူ  
များသာ ခံစားရသော “အခွင့်အရေး” ဖြစ်၏။  
ထို့ကြောင့်.... လိုချင်ဆန္ဒ ပြင်းပြပါ။ လက်တွေ့ စတင် လုပ်ကိုင်ပါ။

[၅၇]  
မေးမြန်း ရှာဖွေပါ

“ရှာဖွေသူသာ ကမ္ဘာကြီးကို ပိုင်၏” ဟု ဆိုရိုးရှိသည်။ သို့သော် ရှာဖွေရုံနှင့် မလုံလောက်  
သေး၊ ရှာဖွေခြင်းမှာ အစသော ရှိသေးသည်။

ပထမဦးစွာ အမှားကို တွေ့အောင်၊ ပြီးတော့ အမှန်ဖြစ်အောင် လုပ်နည်းကို  
သိအောင် ရှာ။ ဤတွင် ခရီးတစ်ဝက် ရောက်ပြီ။

အမှားကို တွေ့အောင်ရှာပြီး အမှန်ဖြစ်အောင် လုပ်ပြီးလျှင်ကား ခရီးဆုံးသို့  
ရောက်ခဲ့ပြီ။

လူတွေ ဘာကို လိုချင်ကြသလဲ၊ လူတွေ ဘာကို လိုချင်ကြမလဲ၊ လူတွေ  
ဘာကို လိုချင်အောင် လှုံ့ဆော်ရမလဲ .... ဆိုသည်ကို တွေ့အောင် ရှာဖွေပါ။ ထိုအရာကို  
ဘယ်နည်းလမ်းဖြင့် ဖြန့်ဆေးမှလဲ ဆိုသည်ကို တွေ့အောင် ရှာဖွေပါ။ ထိုနောက် သင့်တင့်  
မျှတသော ဈေးနှုန်းဖြင့် ဖြန့်ဝေပေးပါ။

ဤသည်ပင်လျှင် “အမြန်ဆုံး သူငွေဖြစ်နည်း” ဖြစ်၏။

ပထမဆုံး လုပ်ရမည်မှာ “တွေ့အောင်ရှာ” ဖို့သာ ဖြစ်၏။

“ဗဟုသုတနည်းခြင်းသည် အန္တရာယ်ရှိသည်” ဟူသော ဆိုရိုးစကားရှိသည်။  
ထိုစကားမှန်၏။ “ဗဟုသုတ မရှိခြင်းသည် အလွန် အန္တရာယ်ရှိသည်” ဟု ကျွန်ုပ်က  
ဖြည့်စွက်ချင်သည်။

ထို့ကြောင့် ဗဟုသုတ ပြည့်ပြည့်ဝဝ ရရှိအောင် “ရှာဖွေ” ရမည်။

ရှာဖွေ တွေ့ရှိရန် နည်းလမ်း တစ်လမ်းသာ ရှိသည်။ ယင်းနည်းလမ်းမှာ  
“မေးမြန်းရန်” ဖြစ်၏။

(၁) လူတွေကိုလည်း မေးမြန်းပါ။

(၂) စာအုပ်တွေကိုလည်း မေးမြန်းပါ။

နှစ်မျိုးစလုံးကို မေးမြန်းခြင်းသည် အကောင်းဆုံး ဖြစ်၏။

ယခု မိတ်ဆွေသည် ဤစာအုပ်ကို မေးမြန်းနေခြင်း ဖြစ်သည်။ “ကျိန်းဆာပေါက်  
အောင်မြင်နည်း” ကို သိရှိရန် ဤစာအုပ်ကို ဖတ်ရှုနေခြင်းသည် ဤစာအုပ်ကို မေးမြန်းဆန္ဒ  
ခြင်းပင် ဖြစ်၏။

အလားတူပင် လူတွေကိုလည်း မေးမြန်းနိုင်သည်။ နည်းလမ်းမှာ ရိုးရိုးကလေး ဖြစ်သည်။ မသိတာကို သိအောင် မေးကြည့်ရုံသာ ဖြစ်သည်။

မိတ်ဆွေက ယဉ်ကျေးစွာ၊ စိတ်ဝင်စားစွာ မေးမြန်းလျှင် မိတ်ဆွေ သိလိုသော အကြောင်းအရာကို မည်သူမဆို လိုလိုချင်ချင် ပြောပြလိမ့်မည်။

ဤအကြောင်းကို ကျွန်ုပ် အထူးတလည် ဖော်ပြနေခြင်းမှာ အခြားကြောင့် မဟုတ်။ လူများစုကြီးသည် မိမိ မသိတာကို မေးမြန်းရန် ရှက်တတ်ကြသောကြောင့် ဖြစ်၏။

လူများစုသည် စကားပြောလျှင် ကိုယ်ကချည်း တစ်ဖက်သတ် ပြောနေတတ်ကြ သည်။ တစ်ဖက်လူ ပြောတာကို စိတ်ဝင်စားစွာ နားထောင်နိုင်ဖို့ သတိမရကြ။ တစ်ဖက် သား စကားကို နားမထောင်ဘဲ ကိုယ်ကချည်း ပြောနေလျှင် တစ်ဖက်သားထံမှ ဘာမှ မရနိုင်။

ထို့ကြောင့် စကားပြောခြင်းဖြင့် ပညာရချင်လျှင် တစ်ဖက်သားအား မေးခွန်းတွေ မေးပါ။ ဥပမာ .... တစ်ဖက်သားနှင့် လူမှုရေးကိစ္စ စ ပြောနေရင်း-

‘နောက်ပိုင်း ခင်ဗျား ဘာလုပ်ဖြစ်သေးသလဲ’

‘အဲဒီနောက် ဘာတွေ ဖြစ်လာသလဲ’

‘..... ကိစ္စကို ခင်ဗျား ဘယ်လိုထင်သလဲ’

‘အဲဒါကို အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ’

‘..... နဲ့ ပတ်သက်ပြီး ခင်ဗျား ဘယ်လို သဘောရသလဲ’ စသည်ဖြင့် မေးခွန်းတွေ မေးနိုင်၏။

ကိုယ်သိချင်သော အကြောင်းအရာနှင့် ပတ်သက်၍ သိချင်သော အချက်အလက် များကို အသေးစိတ် ရေးချပြီး မေးခွန်းတွေ အများကြီး မေးနိုင်သည်။ သိချင်သော အကြောင်းအရာနှင့် ပတ်သက်ပြီး မေးခွန်းစာရင်း လုပ်ထားပါ။ မေးခွန်းတွေကို မကြာခဏ ပြန်လည်စစ်ဆေးပါ။ အခွင့်ကြိုတိုင်း ကြိုညှိလှူကို မေးပါ။

ကျွန်ုပ်၏ “လိုချင်တာကို ရအောင်လုပ်နည်း” စာအုပ်တွင် မေးခွန်းမေးခြင်းကို သီးသန့် အခန်းတစ်ခန်း ပေး၍ ရေးသားထားသည်။ ထိုစာအုပ်ပါ နည်းတစ်နည်းမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်၏။

မိတ်ဆွေ၏ လုပ်ငန်းစီမံချက်နှင့် ပတ်သက်၍ ဖြစ်စေ၊ ကြုံတွေ့နေရသော ပြဿနာနှင့် ပတ်သက်၍ ဖြစ်စေ ကျွမ်းကျင်သူများထံမှ အကြံဉာဏ် တောင်းခံပါ။ ထင်မြင်ချက်၊ ဝေဖန်ချက် တောင်းခံပါ။ (အကြံဉာဏ် တောင်းခံသူ အများစုကတော့ အမြောက်ခံချင်၍ တောင်းခံကြခြင်း ဖြစ်၏။) မိတ်ဆွေ၏ စီမံကိန်းများကို ကျွမ်းကျင်သူ များ၏ အကြံဉာဏ်ဖြင့် အချောကိုင် မွမ်းမံပါ။

မိတ်ဆွေ၏ အကြံဉာဏ် တောင်းခံမှုသည် (၁) အတိုင်ပင်ခံကြေး မပေးချင်၍ တမင် တောင်းခံခြင်းမျိုး မဟုတ်လျှင်၊ (၂) အကြံပေးမည့် ပုဂ္ဂိုလ်အတွက် အချိန်ကုန်ခံပြီး သုတေသန ပြုနေစရာ မလိုလျှင် ဘယ်ပုဂ္ဂိုလ်မဆို မိတ်ဆွေအား ကြည်ကြည်ဖြူဖြူ အကြံပေးပါလိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့် .... “အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နိုင်ရန်” မေးမြန်းခြင်းဖြင့် အကြံဉာဏ် တောင်းခံခြင်း ပညာရပ်ကို စွဲစွဲမြဲမြဲ လိုက်နာကျင့်သုံးပါ။

[ ၅၀ ]

အစွမ်းထက်သော စကားတစ်ခွန်း

ယခင်အခန်းတွင် “မေးမြန်းခြင်း” ဖြင့် အောင်မြင်နည်းကို ဖော်ပြခဲ့သည်။ ဤအခန်းတွင် “ပြောဆိုခြင်း” ဖြင့် အောင်မြင်နည်းကို ဖော်ပြပါမည်။

ယင်းနည်းမှာ အစွမ်းထက်သော စကားကို ပြောဆိုနည်း ဖြစ်၏။

မိမိနှင့် လူမှုရေးအရ ဖြစ်စေ၊ စီးပွားရေးအရ ဖြစ်စေ ဆက်ဆံရသော ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ပတ်သက်၍ တမင် လုပ်ကြံမြှောက်ပင်ခြင်းမျိုး မဟုတ်ဘဲ ရိုးသားစွာ ချီးကျူးပြောဆိုခြင်း သည် “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်း” တစ်ခုဖြစ်သည်။ ဤနည်းကို လူချင်းဆုံ၍ ပြောရာတွင်ဖြစ်စေ၊ တယ်လီဖုန်းဖြင့် ပြောရာတွင်ဖြစ်စေ၊ စာရေးရာတွင် ဖြစ်စေ အသုံးပြုနိုင်၏။

‘မမ အကျိုးအဆင်ကလေးက လှလိုက်တာ၊ နောက်ဆုံးပေါ် ဖက်ရှင်ဆင်ပဲ’

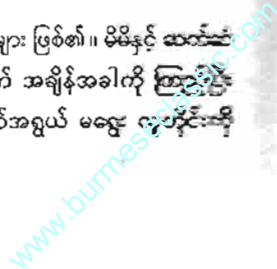
‘အန်ကယ် ကုတ်အကျီက သိပ်ကို စမတ်ကျတာပဲ၊ ဘယ်ဆိုင်က ချုပ်တာ ပါလိမ့်’

‘ဧည့်ခန်းကလေးက စိတ်ချမ်းသာစရာ ကောင်းလိုက်တာ၊ ဝင်လာတာနဲ့ ရင်ထဲ အေးသွားတာပဲ’

‘မောင်ရင် မိုင်တွဲ သိမ်းဆည်းပုံ တော်တော်ကောင်းတာပဲ၊ သပ်သပ်ရပ်ရပ်နဲ့ ခနစ်လည်း ကျတယ်၊ ရှာရတာလည်း လွယ်တယ်’

‘ကျွန်တော်တော့ ခင်ဗျားသားလေးကို သဘောကျသွားပြီ၊ သွက်လက်ချက်အား သလောက် စကားကလည်း အလွန်ကြွယ်တာပဲ’

အထက်ပါတို့မှာ အစွမ်းထက်သော စကား နမူနာများ ဖြစ်၏။ မိမိနှင့် ဆက်ဆံ ရသော လူ ပုဂ္ဂိုလ်၏ အခြေအနေ၊ အဆင့်အတန်းအလိုက် အချိန်အခါကို ကြည့်ပြီး အဆင်ပြေအောင် ပြောဆိုနိုင်၏။ ပုဂ္ဂိုလ် မရွေး၊ အသက်အရွယ် မရွေး လူပုဂ္ဂိုလ်တို့ ပြောဆိုနိုင်၏။



တစ်ဖက်သား၏ ထူးခြားချက်ကို ရှာကြည့်ပါ။ သူ့၏ ဥပမာရုပ်ရည်၊ စိတ် သဘောထား၊ သူပိုင်ဆိုင်သော အရာများ၊ သူ ဆောင်ရွက်ပြီးမြောက်သော လုပ်ငန်းများ နှင့် ပတ်သက်၍ ကြိုက်စရာ၊ နှစ်သက်စရာတွေ အများကြီး ရှိသည်။ ထိုအရာတွေကို မိမိ သဘောကျကြောင်း ပြောပြလျှင် မိတ်ဆွေကို လူတိုင်းကလည်း ပြန်ပြီး သဘောကျ ပါလိမ့်မည်။

[ ၅၉ ]

“တိုးပွားခြင်း နိယာမ”ကို အသုံးချပါ

“တိုးပွားခြင်း နိယာမ”(Law of Increase)မှာ ရိုးရိုးကလေး ဖြစ်သည်။ “ဘယ်အရာကိုမဆို ချီးကျူးလျှင် တိုးပွားသည် သို့မဟုတ် တိုးထက်သည်” (You Increase or Improve Whatever You Praise)ဟူ၏။

ချီးကျူးခြင်းဖြင့် စူးထူးခြားခြား တိုးပွားနည်း၊ တိုးတက်နည်းများကို ကျွန်ုပ်၏ “တည်ဆောက်ရမည့် အတွေးများ”(Thoughts To Build On)စာအုပ်တွင် အသေးစိတ် ဖော်ပြထားသည်။ ဤစာအုပ်တွင် နမူနာ အချို့ကို ဖော်ပြပါမည်။

(၁) ကျောင်းသားကလေးများ၏ ကျောင်းစာလုပ်ရပ်ကို ချီးကျူးလျှင် သာမန် ထက် အမှတ်ပို၍ ရကြပြီး၊ ပြစ်တင်ဝေဖန်လျှင် ရမှတ် အလွန်နည်းကြသည်။ (ဤ အချက်ကို သိပ္ပံနည်းကျ လေ့လာစမ်းသပ်မှုဖြင့် သိရ၏။)

(၂) အလားတူပင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမှုဆောင် အရာထမ်းများအား ချီးကျူး စကားပြောလျှင် သူတို့က စိတ်ပါလက်ပါ လုပ်ကိုင်ကြသည်။ အမှုထမ်းများအား ချီးကျူး စကားပြောလျှင် သူတို့၏ လုပ်ဆောင်ချက်များ ပို၍ တိုးတက်ကောင်းမွန် လာကြသည်။

သို့သော် သူတို့အား ဝေဖန်ပြစ်တင်လျှင်ကား လုပ်ငန်းခွင်တွင် စိတ်ပါလက်ပါ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်း မရှိကြတော့။ အလုပ်ကို ပို၍ ကောင်းမွန်အောင် မလုပ်ကြတော့။

ချီးကျူးစကား ပြောခြင်းသည် ပိုက်ဆံတစ်ပြားမှ မကုန်ဘဲ၊ အရင်းအနှီး လုံးဝ မရှိဘဲ အလကားရသော အရာဖြစ်၏။ သို့သော် ထိုအလကားရသော အရာကို ကောင်းစွာ အသုံးချတတ်လျှင် မိမိ၏ ဘဝနှင့် မိမိ၏ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံး ထူးထူးခြားခြား တိုးတက်ကြီးပွားလာနိုင်၏။

ဤသည်မှာ “ဘယ်အရာကိုမဆို ချီးကျူးလျှင် တိုးပွားသည် (သို့မဟုတ်) တိုးတက်သည်”ဟူသော “တိုးပွားခြင်း နိယာမ”ဖြစ်၏။

(၃) အခွင့်သာတိုင်း မိသားစုကို ချီးကျူးပါ၊ မိတ်ဆွေတွေကို ချီးကျူးပါ၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေကို ချီးကျူးပါ၊ လူတိုင်းကို ချီးကျူးပါ။ သူတို့က မိတ်ဆွေအား

အလွန် သဘောကျကြလိမ့်မည်။ မိတ်ဆွေနှင့်အတူ နေချင်ကြလိမ့်မည်။ “လူ့ဘဝ၏ အနက်ရှိုင်းဆုံး တောင့်တမှုသည် နှစ်သက်ခံလိုခြင်း ဖြစ်၏”ဟု စိတ်ပညာရှင်ကြီး ဝီလျံဂျိမ်းက ဆိုခဲ့သည်။ သို့ဆိုလျှင် .... နှစ်သက်ခံလိုသော လူတွေကို မိတ်ဆွေက ချီးကျူးစကား ပြောခြင်းထက် ပို၍ကောင်းသောနည်းလမ်း ရှိနိုင်ပါဦးမည်လား။

“တိုးပွားခြင်း နိယာမ”ကို ကျင့်သုံးလျှင် မိတ်ဆွေသည် လူတွေကြားတွင် ထင်ပေါ်လာမည်။ လူချစ်လူခင် များလာမည်။

အလွန်လွယ်သောနည်း ဖြစ်သည်။ သည်ထက်လွယ်သောနည်း မရှိတော့။ မိတ်ဆွေသည် အခွင့်သာတိုင်း လူတိုင်းကို ချီးကျူးစကားပြောလျှင် သောက ကင်းပြီး စိတ်ချမ်းသာလာမည်။ ကမ္ဘာကျော် စိတ်ရောဂါကု သမားတော်ကြီး ဒေါက်တာ အယ်လ်ဖရက် အက်ဒလာက စိတ်ရောဂါသည် သူ့လူနာများအား အခြေတမ်း ပြောလေ့ ရှိသော စကားတစ်ခွန်း ရှိသည်။ ယင်းစကားမှာ-

‘လူတစ်ယောက်ယောက်ကို စိတ်ချမ်းသာအောင် ငါ ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ ဆိုတာ ကို ခင်ဗျားတို့ စဉ်းစားမိရင် ခင်ဗျားတို့ ခံစားနေရတဲ့ ဝေဒနာ ၁၄ ရက်အတွင်း လုံးဝ ပျောက်ကင်းသွားလိမ့်မယ်’ ဟူ၏။

သည်တော့ တစ်ယောက်ယောက်ကို စိတ်ချမ်းသာအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမှာလဲ။ လုပ်နည်းက မခက်ပါ။ အလွန် လွယ်၏။

စိတ်ပညာရှင်ကြီး ဝီလျံဂျိမ်း ပြောသည့်အတိုင်း “လူ့သဘာဝ၏ အနက်ရှိုင်းဆုံး တောင့်တမှုသည် နှစ်သက်ခံလိုခြင်း ဖြစ်၏” ဟူသော အချက်ကို လက်ကိုင်ထားပြီး တွေ့သမျှ လူတိုင်းအား အခွင့်သာတိုင်း ချီးကျူးစကား ဆိုရန်ပင် ဖြစ်၏။

ဤသဘောတရားသည် လူသားများနှင့်သာ ဆိုင်သည်မဟုတ်။ တိရစ္ဆာန်များနှင့် လည်း ဆိုင်၏။ သီးစားပင်တွေ၊ သစ်ပင်တွေနှင့်လည်း ဆိုင်၏။ (ချီးကျူးခြင်းကို သက်ရှိတွေသာမက သက်မဲ့တွေလည်း ကြိုက်ကြောင်း သိပ္ပံပညာ သုတေသန စူးစမ်းမှုက သက်သေထူခဲ့သည်။)

တိရစ္ဆာန်များအား လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးသော “ထရိုနီနာ”(Trainer)များသည် အိမ်မွေးတိရစ္ဆာန်များကိုသာမက တောတွင်းတိရစ္ဆာန်ရိုင်းများကိုပါ လိမ္မာယဉ်ကျေးအောင် သင်ကြားပေးနိုင်ကြသည်။ သူတို့၏ သင်ကြားနည်းမှာ အဓိကအားဖြင့် “ချီးကျူးခြင်း” ပင် ဖြစ်၏။ တိရစ္ဆာန်များသည် ချီးကျူးခြင်းဖြင့် နာခံတတ်လာသည်။ လိုက်နာ ဆောင်ရွက်တတ်လာသည်။

အလားတူပင် လယ်သမားများက သီးနှံပင်များကို ချီးကျူးစကား ပြောခြင်းဖြင့် သီးနှံများ ပိုမိုများပြား ပွံ့ဖြိုးလာသည်။ အိမ်ရှင်မများက ပန်းပင်များကို ချီးကျူးစကား ပြောခြင်းဖြင့် ပန်းများ ပိုမို လန်းဆန်းလှပစွာ ပွင့်လန်းဝေဆာလာသည်။

ဤသည်မှာ စိတ်ကူးမဟုတ်၊ လက်တွေ့ ဖြစ်သည်။ ကျွန်ုပ်ကိုယ်တိုင် မျက်မြင် ကိုယ်တွေ့ ဖြစ်သည်။

“ဂျွန်တက္ကသိုလ်”(Duke University)မှ ဒေါက်တာ ရှေး ဘီ၊ ရိုင်း (Dr. J. B. Rine)က “စိတ်”သတ္တိအကြောင်းကို နှစ်ပေါင်းများစွာ သုတေသနပြုခဲ့ရာ၊ ခေတ် အဆက်ဆက်က သိပ္ပံပညာရှင်များ ယုံကြည်ခဲ့သည့် “စိတ်သည် ရုပ်ဝတ္ထုကို ဩဇာလွှမ်းမိုး သည်” (Mind does influence matter)ဟူသော သဘောတရားကို သက်သေထူ အတည်ပြုခဲ့၏။

အလားတူ မှန်ကန်ချက် တစ်ရပ်ကိုလည်း ဖော်ထုတ်နိုင်သည်။ ယင်မှာ အခြား မဟုတ်။

“ချီးကျူးခြင်းသည် အရာခပ်သိမ်းကို ဩဇာလွှမ်းမိုးသည်”(Praise influences everything)ဟူသော မှန်ကန်ချက် ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့်.... မိတ်ဆွေသည် အမြန်ဆုံး သူ့ဌေးဖြစ်ချင်လျှင် “တိုးပွားခြင်း နိယာမ”ကို မဖြစ်မနေ အသုံးပြုပါ။ အခွင့်သာတိုင်း လူတိုင်းကို၊ အရာဝတ္ထုတိုင်းကို ချီးကျူးစကား ပြောပါ။

[ ၆၀ ]

“မင်္ဂလာသတင်း” သယ်ဆောင်သူ ဖြစ်ပါစေ

မိတ်ဆွေအား နေရာတိုင်းတွင် လူတိုင်းက ဝမ်းပန်းတသာ ကြိုဆိုလျှင် မိတ်ဆွေသည် အမြန်ဆုံး သူ့ဌေးဖြစ်လိမ့်မည်။

အဘယ်ကြောင့်နည်း။

အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် မိတ်ဆွေအား ဧည့်သည်အဖြစ်၊ မိတ်ဆွေအဖြစ်၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်အဖြစ် လိုလိုချင်ချင် ကြိုဆိုသောကြောင့် ဖြစ်၏။ မိတ်ဆွေအား နေရာ တိုင်းက “တံခါး ဖွင့်ပေး” သောကြောင့် ဖြစ်၏။

နေရာတိုင်းက “တံခါး ဖွင့်ပေး” ခြင်းသည် အခွင့်အရေးတစ်ရပ် ဖြစ်သည်။ တံခါးဖွင့်ပေးလျှင် အဆက်အသွယ်ကောင်း ရနိုင်သည်။ မိတ်ကောင်း ရနိုင်သည်။

သမိုင်းကို ပြန်ကြည့်လျှင် ဘယ်အခြေအနေတွင် မဆို၊ ဘယ်နေရာတွင် မဆို လူတိုင်း အခြံတမ်း “တံခါးဖွင့်ပေးခြင်း” ခံရသူများသည် “မင်္ဂလာသတင်း”(သတင်း ကောင်း)ကို သယ်ဆောင်လာသူများ ဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရှိရ၏။

ရှေးခေတ်တုန်းက စစ်ရှုံးခြင်း စသည့် “အ မင်္ဂလာသတင်း”(သတင်းဆိုး)ကို သယ်ဆောင်လာသော စေတမန်များအား ကွပ်မျက်ပစ်ကြသည်။

ယခုခေတ်တွင်မူ သတင်းဆိုးကို သယ်ဆောင်လာသူများအား ရှေးခေတ်ကကဲ့သို့ ကွပ်မျက်ပစ်မည်တော့ မဟုတ်။ သို့သော် အလုပ်ဖြုတ်ပစ်လိမ့်မည်။ လူမှုရေးအရ ဝိုင်းဝန်း ခံရလိမ့်မည်။

သဘောက ရှင်းနေ၏။ လောကတွင် သတင်းဆိုး (အ မင်္ဂလာသတင်း)တို့ မည်သူ့မျှ မကြားချင်။ သတင်းကောင်း (မင်္ဂလာသတင်း)ကိုသာ ကြားချင်၏။

ထို့ကြောင့် ကြီးပွားချမ်းသာချင်လျှင် ကောင်းသော စကားကိုသာ ဆိုပါ။ ကောင်းသော သတင်းကိုသာ သယ်ဆောင်လာပါ။ သယ်ဆောင်သွားပါ။

ဘယ်အခြေအနေတွင်မဆို နေရာတကာတွင် သတင်းကောင်းကိုသာ ရှာပါ။ သတင်းကောင်းနှင့် သတင်းဆိုး ကွာခြားမှုမှာ ရှုမြင်မှုအပေါ်တွင် တည်သည်။ အဆိုမြင် သူ အဖို့ သတင်းဆိုးဖြစ်ပြီး၊ အကောင်းမြင်သူအဖို့ သတင်းကောင်း ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် ဖြစ်ရပ်တစ်ခုနှင့် ပတ်သက်၍ “သတင်းကောင်း”ကို မြင်တတ်သူသာ ဖြစ်ပါစေ။

သတင်းကောင်းကိုသာ မြင်တတ်သူသည် ဘယ်နေရာတွင်မဆို သတင်းကောင်း ကိုသာ တွေ့ရလိမ့်မည်။

သို့သော် သတင်းကောင်းကို တွေ့တတ်ခြင်းသည် မိတ်ဆွေအတွက် တစ်ဝက် သာ ရရှိသေး၏။ တစ်ခု အပြည့်အစုံ ရရှိရန် ထိုသတင်းကောင်းကို ဘယ်အခြေအနေတွင် မဆို လူတိုင်းအား သတင်းပို့ပါ။ လူတိုင်းကို ပြောပြပါ။

ဤသည်ပင်လျှင် မိတ်ဆွေအတွက် “အခွင့်အလမ်းတံခါး” ပွင့်စေသောနည်း ဖြစ်၏။ သတင်းကောင်းကိုသာ ယူလာတတ်သော မိတ်ဆွေအား အိမ်တိုင်းက ကြိုဆိုလိမ့် မည်။ လူတိုင်းက ခင်မင်လိမ့်မည်။ အလုပ်ရှင်တိုင်းက နှစ်သက်လိမ့်မည်။ မိတ်ဆွေအား မတွေ့ရလျှင် မနေနိုင်ဖြစ်ပြီး တမင်တကာ လိုက်၍ပင် ရှာကြလိမ့်မည်။

“မင်္ဂလာသတင်းကောင်း”ကိုသာ သယ်ဆောင်လာသူအဖို့ “အခွင့်အလမ်း တံခါး အားလုံး” ပွင့်သည်။ လူမှုဆက်ဆံရေး တံခါး၊ ငွေရေးကြေးရေး တံခါး၊ ဩဇာ အာဏာ တံခါး.... စသည့် တံခါးအားလုံး ပွင့်ပြီး အမြန်ဆုံး သူ့ဌေးဖြစ်ရန် သေချာသည်။

[ ၆၁ ]

“အသံမြည်သော လှည်းဘီး” အလှုပ် မဖြစ်တော့

လူ့လောကတွင် ညည်းတွားတတ်သူတွေနှင့် ပြည့်နက်နေသည်။ သူတို့က “အသံမြည် သော လှည်းဘီး ချောဆီ ရသည်” (The squeaking wheel gets the grease) ဟူသော ဆိုလိုက်လက်ဟောင်းကြီးကို ဘုရားဟော နတ်ကပါဠိလို ထင်နေကြ၏။ ထိုကြောင့် သူတို့



သည် နာတာရှည် ရောဂါသည်များလို သူတို့၏ ပြဿနာတွေ၊ အခက်အခဲတွေကို တညည်းတည်း ညည်းတွား ရင်ဖွင့်နေကြသည်။

ညည်းတွားနေသူများသည် “အသံမြည်သော လှည်းဘီး” နှင့် တူ၏။ သူတို့က အသံမြည်လျှင် ချောဆီရပြီး အသံငြိမ်သွားမည်ဟု ယုံကြည်ကြသည်။ အတိတ်ကာလက အသံမြည်သောကြောင့် အကျိုးရှိခဲ့သလို ပစ္စုပ္ပန်ကာလမှာလည်း အသံမြည်လျှင် အကျိုးရှိမည်ဟု ယုံကြည်ကြသည်။ သို့သော် အဖြစ်မှန်က ယင်းသို့ မဟုတ်တော့။ ယခုခေတ်တွင် အသံမြည်သော လှည်းဘီးကို အသံမမြည်သည့် ဘီးနှင့် အစားထိုးလျှင် ပို၍ အကျိုးရှိ ထိရောက်ကြောင်း ကျွန်ုပ်တို့ သိနေကြပြီ။

ထို့ကြောင့် “အသံမြည်သော လှည်းဘီး” လို လူတွေကို သတိပေးလိုက်ပါရစေ။ ယခုအချိန်က စပြီး သူတို့ ရမည့် “ချောဆီ” မှာ “ဖြတ်ပစ်ခံရခြင်း” သာ ဖြစ်လိမ့်မည်။

“နာတာရှည်” ညည်းတွားတတ်သူတွေကို ကျွန်ုပ်တို့ ငြီးငွေ့နေကြပြီ။ သူတို့က အကြောင်းအမျိုးမျိုး ပြုပြီး ညည်းတွားနေတာတွေကို ကျွန်ုပ်တို့က အချိန်ကုန်ခံပြီး နားထောင် မနေနိုင်တော့။

“ကြေးတမ်းစား” ညည်းတွားတတ်သူတွေ အလုပ်ကောင်းတွေ ပြုတ်ကုန်ကြသည်။ ညည်းတွားနေ၍ ပြဿနာ မပြေလည်နိုင်။ ပူးပေါင်း လုပ်ကိုင်မှသာ၊ ပူးပေါင်း ဖြေရှင်းမှသာ ပြဿနာ ပြေလည်နိုင်ကြောင်း လူတိုင်း သိကုန်ကြပြီ။

ထို့ကြောင့် အသိအမြင်ရှိသော အမှုဆောင်ပုဂ္ဂိုလ်များ အနေဖြင့် “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း” ကို သုံးစွဲပြီး ပြဿနာကို ဖြေရှင်းကြသည်။ သူတို့က ပြဿနာ တစ်ရပ် သို့မဟုတ် မကျေနပ်မှု တစ်ရပ်ကို သူ့အတိုင်းသက်သက် တင်ပြလျှင် လုံးဝ လက်မခံကြတော့။ ဖြစ်နိုင်သော အဖြေ၊ ပြောင်းလဲပြုပြင်နိုင်သော အဆိုပြုချက်နှင့်တကွ လက်ခံ စဉ်းစားလာကြပြီ ဖြစ်၏။

“အကျပ်ကိုင်သော လုပ်ရပ်” ကို ဤနည်းလမ်းဖြင့် ဖယ်ရှင်းပစ်သည်။ ပြဿနာ ဖြေရှင်းရေး ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုကို အစားထိုးသည်။ ဤနည်းလမ်းကြောင့် “ရာသီဥတု ပြောင်းလဲသွားသည်”။ မှောင်မည်းနေသော ပတ်ဝန်းကျင် ကွယ်ပျောက်သွားပြီး ထိန်းလင်းသော ပတ်ဝန်းကျင် ဖြစ်ပေါ်လာသည်။ စိတ်ကူးကောင်းတွေ ပေါ်ထွက်လာသည်။ အကြံဉာဏ်သစ်တွေ ပေါက်ဖွားလာသည်။

ထို့ကြောင့် အောင်မြင်ကြီးပွားလိုလျှင် ညည်းတွားမနေပါနှင့်၊ မကျေနပ်ချက်တွေကို မီးပင်ပေး မနေပါနှင့်။ အကြံသစ် ဉာဏ်သစ်ဖြင့် ပူးပေါင်း ဖြေရှင်းပါ၊ ပူးပေါင်း လုပ်ကိုင်ပါ။

“စိတ်ဓာတ် မြှင့်တင်ရေးသမား” ဖြစ်ပါစေ

အလုပ်သမားဦးရေ စုစုပေါင်း၏ ၈၁ ရာခိုင်နှုန်းသည် မဝေးလှသော အနာဂတ်ကာလတွင် လူထုဆက်ဆံရေးလုပ်ငန်း (ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း) များ၌ ဝင်ရောက် လုပ်ကိုင်ကြလိမ့်မည် ဟူ၍ ဤစာအုပ်တွင် ဖော်ပြခဲ့ပြီး ဖြစ်၏။

အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် လူထုဆက်ဆံရေးလုပ်ငန်းသည် လူတိုင်းလိုလို အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နိုင်သော လုပ်ငန်းဖြစ်သောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ဤစာအုပ်က လမ်းညွှန်သော “ကျိန်းသေပေါက် နည်းလမ်းများ” မှာလည်း အများအားဖြင့် လူအများနှင့် ဆက်ဆံလုပ်ကိုင်ရာတွင် အောင်မြင်စေမည့် နည်းလမ်းများပင် ဖြစ်သည်။

လူအများနှင့် အောင်မြင်စွာ ဆက်ဆံနည်းကို သိလျှင် လယ်ယာလုပ်ငန်း၌ လုပ်ကိုင်ကြမည့် အလုပ်သမားဦးရေ ၃ ရာခိုင်နှုန်းကိုလည်း ကောင်းစွာ ကူညီနိုင်၏။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် လယ်ယာလုပ်သားများ အနေဖြင့် စီမံခန့်ခွဲရေး၊ ဝယ်ယူရေး၊ ရောင်းချရေးနှင့် သီးနှံစက်ရုံ လည်ပတ်ရေး လုပ်ငန်းများ၌ လူထုဆက်ဆံရေး လုပ်သားများ၏ အသိပညာလုပ်အားကို မလွဲမသွေ လိုအပ်သောကြောင့် ဖြစ်၏။

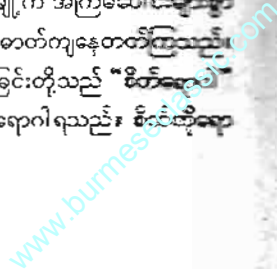
ထို့အတူ ကွန်ပျူတာစက်များဖြင့် လုပ်ကိုင်ရသော အလုပ်သမားဦးရေ ၁၆ ရာခိုင်နှုန်း အတွက်လည်း လူထုဆက်ဆံရေး လုပ်သားများ၏ အကူအညီကို လိုအပ်သည်။ “လူထု ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု” နှင့် “လူထု ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်မှု” သည် အလွန် တန်ဖိုးရှိသည်။ ရှုပ်ထွေးဆန်းကြယ်သော စက်မှုနည်းပညာခေတ်တွင် “လူထုမှားယွင်းမှု” ကြောင့် ဒေါ်လာငွေ သိန်းသန်းချီ ဆုံးရှုံးသွားနိုင်၏။

ထို့ကြောင့် အနာဂတ်ကာလတွင် လုပ်ငန်းအားလုံးအတွက် လူထုဆက်ဆံရေး လုပ်ငန်းသည် မရှိမဖြစ် လိုအပ်လာလိမ့်မည်။ သို့မှလည်း အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နိုင်လိမ့်မည်။

လူထုဆက်ဆံရေး လုပ်ငန်းအတွက် ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း တစ်နည်းကို ဤအခန်းတွင် “စိတ်ဓာတ် မြှင့်တင်ရေးသမား ဖြစ်ပါစေ” ဟူသော ခေါင်းစဉ်ဖြင့် ဖော်ပြထားသည်။

လူတိုင်းလိုလိုပင် တစ်ချိန်ချိန်တွင် တစ်နည်းနည်းဖြင့် စိတ်ဓာတ် ကူးနေတတ်ကြ၏။ တချို့က အမြဲတမ်း စိတ်ဓာတ် ကျနေကြသည်။ တချို့က အကြိမ်ပေါင်းများစွာ စိတ်ဓာတ် ကျနေတတ်ကြသည်။ တချို့က ရံဖန်ရံခါ စိတ်ဓာတ်ကျနေတတ်ကြသည်။

စိတ်ဓာတ်ကျခြင်း၊ စိတ်အားငယ်ခြင်း၊ စိတ်ပျက်ခြင်းတို့သည် “စိတ်ဓာတ်” တစ်မျိုး ဖြစ်၏။ စိတ်ရောဂါဝင်လျှင် စိတ်ရော၊ ရုပ်ပါ ရောဂါရသည်။ စိတ်ဓာတ် ချုပ်ကိုင်ပါ ထိခိုက်သည်။



ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေသည် မိမိအတွက်ရော၊ အခြားသူများ အတွက်ပါ “စိတ်ဓာတ် မြင့်တင်ရေးသမား”ဖြစ်ဖို့ လို၏။

အခြားသူများ အပေါ်တွင် မိမိ၏ ဩဇာညောင်းခြင်းသည် မိမိက အခြားသူများ ၏ လိုအင်ကို ဖြည့်စွမ်းပေးနိုင်ခြင်း အပေါ်တွင် တည်သည်။ တချို့က ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း လိုချင်ကြသည်။ တချို့က အတွင်းကျိတ် လိုချင်ကြသည်။ ဘယ်လိုပင် လိုချင်လိုချင် မိမိက သူတို့၏ လိုအင်ကို ဖြည့်ပေးနိုင်ဖို့သာ အရေးကြီး၏။

အခြားသူများ၏ လိုအင်ကို ဖြည့်ပေးနိုင်ဖို့အတွက် မိတ်ဆွေသည် ပထမဦးစွာ သူတို့၏ လိုအင်ကို သိရမည်။ (သူတို့ ဘာကို လိုချင်သလဲ ဆိုတာကို သိရမည်။) ဤအခန်းက ညွှန်ပြသော အမှန်တရား တစ်ခုမှာ “လူတိုင်းပင် စိတ်ဓာတ်စွမ်းအား မြင့်ချင်ကြသည်” ဟူသော အချက်ဖြစ်၏။

သို့ဆိုလျှင် လူတွေ စိတ်ဓာတ်စွမ်းအား မြင့်လာအောင် ဘယ်လို လုပ်မှာလဲ။ ဤစာအုပ် တစ်နေရာတွင် ဖော်ပြခဲ့သည့်အတိုင်း လုပ်ပါ။

ရှေ့တွင် ဖော်ပြခဲ့သည့် “ပြင်းပြသောဆန္ဒ” (Eager wants)ကို ထပ်မံ ဖော်ပြ ပါဦးမည်။ လူတိုင်းတွင် “ပြင်းပြသော ဆန္ဒ” လေးမျိုး ရှိသည်။ ယင်းဆန္ဒများကို တွေ့ဆုံ စကားပြောရာတွင် ဖြစ်စေ၊ တယ်လီဖုန်းဖြင့် ပြောရာတွင် ဖြစ်စေ၊ စာဖြင့် ရေးသား ဆက်သွယ်ရာတွင် ဖြစ်စေ ဖြည့်စွမ်းပေးနိုင်၏။

(၁) လူတိုင်း၏ “ချီးမွမ်းခံလိုခြင်း ဆန္ဒ”ကို ဖြည့်ပေးပါ။ သူတို့၏ အရည်အချင်း သို့မဟုတ် ပိုင်ဆိုင်မှု တစ်ခုခုအတွက် စိတ်ပါလက်ပါ စေတနာ အပြည့်ဖြင့် ချီးမွမ်း စကား ပြောပါ။ ရှာတတ်၊ မြင်တတ်လျှင် လူတိုင်းတွင် ချီးမွမ်းစရာ တစ်ခုခုမဟုတ် တစ်ခု တွေ့နိုင်၏။

(စိတ်အားထက်သန်စွာ စေတနာအပြည့်ဖြင့် ချီးမွမ်းခြင်းကို လူတိုင်း သဘောကျ သည်။ လူတိုင်း ကြိုက်သည်။)

(၂) လူတိုင်း၏ “နှစ်သက်ခံလိုခြင်း ဆန္ဒ”ကို ဖြည့်ပေးပါ။ “လူ့သဘာဝ၏ အနက်ရှိုင်းဆုံး တောင့်တမှုသည် နှစ်သက်ခံလိုခြင်း ဖြစ်၏” ဟူ၍ စိတ်ပညာရှင်ကြီး ဝီလျံဂျိမ်းက ဆိုခဲ့သည်။ အခြားသူများ၏ အရည်အချင်းတွင် ဖြစ်စေ၊ လုပ်ရပ်တွင် ဖြစ်စေ မိမိနှစ်သက်စရာ တွေ့အောင်ရှာပြီး မိမိနှစ်သက်ကြောင်း စိတ်ပါလက်ပါ ပြောပြ ပါ။ လူကိုယ်တိုင် ဖြစ်စေ၊ ဖုန်းဖြင့် ဖြစ်စေ၊ စာဖြင့် ဖြစ်စေ ပြောပြပါ။

(သူတို့နှင့် ပတ်သက်သည့် တစ်စုံတစ်ရာကို မိမိက နှစ်သက်မိကြောင်း ရိုးသား ပွင့်လင်းစွာ ပြောပြခြင်းကို လူတိုင်း သဘောကျသည်။ လူတိုင်း ကြိုက်သည်။)

(၃) လူတိုင်း၏ “အရေးပါလိုခြင်း ဆန္ဒ”ကို ဖြည့်ပေးပါ။ ဂျွန်ကျူဝီ စသည့် စိတ်ပညာရှင်ကြီးများက ဤအချက်ကို အစွမ်းထက်ဆုံး “လူ့ဆော်မှု”အဖြစ် လက်ခံကြ

သည်။ အကြောင်းမှာ ဤလုပ်ရပ်သည် လူသား၏ ပင်ကိုအတ္တစိတ်ကို ဆောင်နှင်သော ကြောင့် ဖြစ်၏။ လူတိုင်းသည် တစ်နည်းမဟုတ် တစ်နည်းဖြင့် အရေးပါကြသည် ချည်း ဖြစ်သည်။ ထိုအချက်ကို တွေ့အောင် ရှာပါ။ လူတိုင်းအား ထိုအချက်ကို ကြောသော ဖော်ပြောပါ။

(မိမိအား အရေးပါသူ ဟူ၍ သဘောထားခြင်းကို လူတိုင်း သဘောကျသည်။ လူတိုင်း ကြိုက်သည်။)

(၄) လူတိုင်း၏ “တန်ဖိုးထားလိုခြင်း ဆန္ဒ”ကို ဖြည့်ပေးပါ။ “ငါ့ကို ဘယ်သူမှ တန်ဖိုးမထားကြတော့ဘူး၊ ဘယ်သူမှ မလိုချင်ကြတော့ဘူး” ဟူသော ခံစားချက်သည် စိတ်ဓာတ်ကျခြင်း၏ အဓိက အကြောင်းတစ်ရပ် ဖြစ်သည်။ ပြဿနာပေါင်းစုံနှင့် ကြုံနေ ရသော လူ့ဘဝတွင် ပြဿနာဖြေရှင်းရေးအတွက် လူတစ်ဦးချင်းစီ၏ အကူအညီကို လိုအပ်သောကြောင့် သူ့အဆင့်အတန်းနှင့်သူ လူတိုင်း တန်ဖိုးရှိသည်။

(အခြားသူများ၏ အခက်အခဲကို ဖြေရှင်းရာတွင် မိမိလည်း တန်ဖိုးရှိသော လူတစ်ယောက် ဖြစ်သည်ဟု အများက သတ်မှတ်ခြင်းကို လူတိုင်း သဘောကျသည်။ လူတိုင်း ကြိုက်သည်။)

“စိတ်ဓာတ်မြင့်တင်ရေးသမား”အဖြစ် မိတ်ဆွေ၏ အကြီးဆုံး ဝန်ဆောင်မှုမှာ စိတ်ဓာတ်ကျနေသူများအား သူတို့ကိုယ်သူတို့ တန်ဖိုးရှိသူများအဖြစ် ခံယူရန် စိတ်ဓာတ် မြင့်တင်ပေးဖို့ ဖြစ်၏။ ထို့နောက် သူတို့လုပ်နိုင်သော လုပ်ငန်းများတွင် စုပေါင်း ဆောင်ရွက်စေခြင်းဖြင့် လက်တွေ့ သက်သေပြဖို့ ဖြစ်၏။

မိတ်ဆွေသည် အခြားသူများ၏ အထက်ဖော်ပြပါ “ပြင်းပြသော ဆန္ဒ”လေးမျိုး ကို ဖြည့်စွက်ပေးလျှင် သူတို့၏ စိတ်ဓာတ်စွမ်းအား မြင့်လာပြီး မိတ်ဆွေကိုလည်း “စိတ်ဓာတ်မြင့်တင်ရေးသမား”အဖြစ် လေးစားလာကြလိမ့်မည်။ ထိုအခါ မိတ်ဆွေသည် လည်း အလိုအပ်ဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်၊ တန်ဖိုးအရှိဆုံးပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်လာလိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့် လက်လှမ်းမီရာ တွေ့သမျှ လူတိုင်းအား စိတ်ဓာတ်မြင့်တင်ပေးပါ။ သူတို့အား ချီးကျူးလျှင်၊ နှစ်သက်လျှင်၊ အရေးထားလျှင်၊ တန်ဖိုးထားလျှင် လူတိုင်းပင် မိတ်ဆွေအတွက် ဘာမဆို လုပ်ပေးကြလိမ့်မည်။ မိတ်ဆွေ လိုချင်တာကို ရရှိအောင် ဣန္ဒြေကြလိမ့်မည်။ မိတ်ဆွေ လိုချင်သော အောင်မြင်မှု၊ စီးပွားဥစ္စာ၊ ဩဇာအာဏာတို့ကို ရရှိအောင် ကူညီကြလိမ့်မည်။

အခြားလူများအား ချီးကျူးခြင်း၊ နှစ်သက်ခြင်း၊ အရေးထားခြင်း၊ တန်ဖိုးထား ခြင်းဖြင့် မိတ်ဆွေက ပေးရသော တန်ဖိုးမှာ အနည်းငယ်မျှသာ ဖြစ်သည်။ သို့သော် သူတို့က မိတ်ဆွေအား ပြန်ပေးမည့် တန်ဖိုးက အများကြီး ဖြစ်၏။

ချီးကျူးခံလိုသောကြောင့် အဝတ်အစား၊ ရွှေငွေရတနာ၊ အလှူငြင်းပစ္စည်းနှင့်



အခြား မြောက်မြားစွာသော အရာတွေအတွက် ဒေါ်လာတွေပေါင်း ဘီလျံနှင့်ချီ၍ လူတွေ အားလုံး သုံးစွဲနေကြသည်ကို တွေးကြည့်ပါ။

နှစ်သက်ခံလိုသောကြောင့် နှစ်စဉ်နှစ်တိုင်း ဘီလျံနှင့်ချီသော လုပ်ဆောင်မှုပေါင်း များစွာကို လူတွေအားလုံး လုပ်ကိုင်နေကြသည်ကို တွေးကြည့်ပါ။

အရေးပါလိုခြင်းကြောင့် လူတွေအားလုံး ဘာမဆို လုပ်နေကြသည်ကို တွေးကြည့်ပါ။ တိုက်ခိုက်ကြသည်၊ သတ်ဖြတ်ကြသည်၊ ပုန်ကန်ကြသည်၊ လုယက်ကြသည်၊ စစ်ဖြစ်ကြသည်။ ဤသည်မှာ မကောင်းသောဘက် ဖြစ်၏။ ကောင်းသောဘက်က ကြည့်လျှင် ပညာသင်ကြသည်၊ လေ့လာဆည်းပူးကြသည်၊ သုတေသန ပြုကြသည်၊ စူးစမ်းရှာဖွေကြသည်၊ တီထွင်ထုတ်လုပ်ကြသည်။ အရေးပါလိုခြင်းကြောင့် ယင်းသို့ လုပ်ကြခြင်း ဖြစ်သည်။

‘ငါ့ကို လူတွေက တန်ဖိုး မထားတော့ဘူး၊ မလိုချင်ကြတော့ဘူး’ဟူသော ခံယူချက်ကြောင့် လူပေါင်း ထောင်ပေါင်းများစွာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သတ်သေသွားကြ သည်ကို တွေးကြည့်ပါ။ အလားတူပင် စိတ်ဓာတ်ကျပြီး ကိုယ့်အကျိုး၊ သူများအကျိုး ဘာမှ မဆောင်ရွက်နိုင်ဘဲ ထိုင်မိုင့်ညည်းတွား နေသူတွေကလည်း ဒုနှင့်ဒေးပင်။ တကယ် တော့ သူတို့သည် “ရှင်လျက် သေနေသူများ”သာ ဖြစ်ကြ၏။

ထိုသူများအား စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်ပေးရန် နည်းလမ်းမှာ ရိုးရှင်းသည်။ လွယ်ကူ သည်။ ဘာမျှ မခက်။

လူတစ်ယောက်ယောက်နှင့် တွေ့ဆုံ စကားပြောသောအခါ၊ တယ်လီဖုန်း ဆက် သောအခါ၊ စာဖြင့် ဆက်သွယ်သောအခါ သူနှင့်ပတ်သက်၍ ချီးကျူးစကား ပြောနိုင် သော၊ နှစ်သက်စကား ပြောနိုင်သော၊ အရေးပါစကား ပြောနိုင်သော၊ တန်ဖိုးထားစကား ပြောနိုင်သော တစ်နဲ့တစ်ရာကို စိတ်ကူးဖြင့် ရှာကြည့်ပါ။ ထို့နောက် စေတနာ အပြည့်ဖြင့် စိတ်ပါလက်ပါ ထုတ်ဖော် ပြောပြပါ။

ဘယ်စကားတွေ ပြောရမည်ဟု ကျွန်ုပ် အတိအကျ မပြောပြနိုင်ပါ။ လူပုဂ္ဂိုလ် အလိုက်၊ အခြေအနေ အချိန်အခါအလိုက် ပြောရမည့် သင့်လျော်သော စကားကို မိတ်ဆွေ ကိုယ်တိုင် ရွေးချယ်ရလိမ့်မည်။

အလုပ်ဖြစ်သော နည်းတစ်နည်းကတော့... မှတ်စုစာအုပ်၊ စာမျက်နှာ ထိပ်ဆုံး တွင် လူပုဂ္ဂိုလ် အသီးသီး၏ နာမည်စာရင်း ရေးပါ။ နာမည် အသီးသီး၏ အောက်တွင် သူတို့နှင့် ပတ်သက်၍ ချီးကျူးစရာ၊ နှစ်သက်စရာ၊ အရေးထားစရာ၊ တန်ဖိုးထားစရာ အချက်တွေကို ရေးမှတ်ပါ။ ထို့နောက် ထိုအချက်တွေကို သူတို့အား ထုတ်ဖော်ပြောပြပါ။ တယ်လီဖုန်း ဆက်ပါ။ စာရေးပါ။

အထောက်အကူ ဖြစ်စေရန် ဤစာအုပ် အခန်း(၄၅)ပါ “တယ်လီဖုန်း ကိုယ်ရည်

ကိုယ်သွေး”အကြောင်းကို ပြန်ဖတ်ကြည့်ပါ။ တယ်လီဖုန်းကို “ချစ်ကြည်ရေး အသံထွက် စကားပြောခွက်”(Goodwill broadcasting microphone) အဖြစ် သဘောထားပြီး အနည်းဆုံး တစ်နေ့လျှင် လူသုံးယောက်ထံ ဖုန်းဆက်ဖြစ်အောင် ဆက်ပါလေ။

ပြီးနောက် ဤစာအုပ် အခန်း (၆၀)ပါ “မင်္ဂလာသတင်း သယ်ဆောင်သူ ဖြစ်ပါစေ” ကိုလည်း ပြန်ဖတ်ကြည့်ပါဦး။ ကျေးဇူးစကား (ချီးကျူးစကား)၊ ခင်မင်စကား စေတနာစကား ပြောခြင်းဖြင့် မိတ်ဆွေ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆက်ဆံရေးသည် မယုံကြည်နိုင်လောက်အောင် တိုးတက်လာပါလိမ့်မည်။

“စိတ်ဓာတ် မြှင့်တင်ရေးသမား”ဖြစ်ရန် စိတ်ကူးနှင့် အားထုတ်မှု လိုအပ်သည်။ သို့သော် ကိုယ့်အတွက် အကျိုးရလဒ်ကတော့ အလွန်ကြီးမားသည်။ ဘဝတွင် ကိုယ် လိုချင်တာကို ရရှိရန်အတွက် လူတွေက ကိုယ့်ကို အားတက်သရော ကူညီကြမည်မှာ သေချာ၏။

အခြားသူများအား စိတ်ဓာတ်စွမ်းအား မြှင့်တင်ပေးခြင်းဖြင့် ကိုယ့်စိတ်ဓာတ် လည်း ဆတက်ထမ်းပိုး မြှင့်မားတိုးတက် လာလိမ့်မည် ဖြစ်၏။

[ ၆၃ ]

ပြိုင်ဘက်ကို အမြဲတမ်း ကျော်တက်နည်း

ယခု ဖော်ပြမည့်နည်းကို “မှန်းဆ ပုံဖော်နည်း”(Imaginary Projection Method)ဟု ခေါ်သည်။ ဤနည်းကို ဘယ်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွင်မဆို အသုံးပြုလျှင် မိတ်ဆွေသည် ပြိုင်ဘက်ကို အမြဲတမ်း ကျော်တက်ပြီး ရှေ့တန်းတွင် အမြဲတမ်း ရှိနေနိုင်လိမ့်မည်။

ဤနည်းကို တစ်ဦးချင်း ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ကိစ္စတွင်လည်း အသုံးပြုနိုင်သည်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွင်လည်း အသုံးပြုနိုင်သည်။

သည်တော့ ဘယ်လို အသုံးပြုမလဲ။ အောက်ပါအတိုင်း အသုံးပြုပါ။

(၁) ပထမဦးစွာ မိမိကိုယ်ကို မိမိ၏ အကြီးကျယ်ဆုံး ပြိုင်ဘက်နေရာမှာ အစားထိုး ဝင်ရောက်ကြည့်လိုက်ပါ။

(၂) ထို့နောက် အဆိုပါ စိတ်ကူးထဲတွင် ပြိုင်ဘက်ကို ကျော်တက်နိုင်ရန် မိတ်ဆွေ ဘာလုပ်မှာလဲ ဆိုသည်ကို စိတ်ကူးစဉ်းစားပါ။

မိတ်ဆွေသည် မိတ်ဆွေ၏ ပြိုင်ဘက်ဖြစ်နေလျှင် ပြိုင်ဘက်ကို တွေးမိသလို နေ့ အတွက် မိမိလုပ်ငန်း၏ အားနည်းချက် အားလုံးကို စာရင်း ချရေးပါ။ ထင်မှားမိ သွင် အောက်ပါအချက်များ ပါဝင်ရမည်။

(က) မိမိ၏ ပြိုင်ဘက်က မိမိအပေါ် အားသာချက် ယူနိုင်သည့် မိမိ၏ လုပ်ငန်း ဆိုင်ရာ အားနည်းချက် အားလုံး။

(ခ) မိမိ၏ ပြိုင်ဘက်က မိမိထက် သာအောင်၊ မိမိ၏ ရှေ့သို့ အမြဲတမ်း ရောက် နေအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်သည့် အလားအလာ အားလုံး။

(ဂ) ထို့နောက် အဆိုပါစာရင်းကို လမ်းညွှန်လက်စွဲပြုလျက် စာရင်းပါ အားနည်း ချက် အားလုံးကို အမြန်ဆုံး ပြုပြင်ပါ။ မိမိက ပြိုင်ဘက်ထက် လက်ဦးအောင် ပြုပြင်ပါ။ ခုချက်ချင်း ပြုပြင်ပါ။

ယင်းသို့ ပြုပြင်ရာတွင် လုပ်ငန်းတိုင်းသည် စိတ်ထဲက စိတ်မှန်းဖြင့် ပုံဖော်ထား သော ပြိုင်ဘက်တာဝန်ကို “စိတ်ကူး အကောင်းဆုံး” ပုဂ္ဂိုလ်အားသာ ပေးသင့်သည်။ ထိုစိတ်ကူးအကောင်းဆုံး “စိတ်မှန်းပြိုင်ဘက်” သည် အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့သို့ မကြာမကြာ အစီရင်ခံစာ တင်သွင်းသင့်သည်။ ထိုအစီရင်ခံစာကို “ကျွန်တော်သာ ကျွန်တော်တို့၏ ပြိုင်ဘက် ဖြစ်ခဲ့လျှင် ကျွန်တော်တို့ထက် ကျွန်တော် ပိုသာနေအောင် လုပ်ဆောင်မည့် နည်းလမ်း” ဟူ၍ ခေါင်းစဉ် တပ်သင့်သည်။

မိတ်ဆွေ၏ အကြီးကျယ်ဆုံး ပြိုင်ဘက်က မိတ်ဆွေ၏ ရှေ့သို့ ရောက်နေအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်သည့် လုပ်ရပ်မှန်သမျှကို ထိုအစီရင်ခံစာတွင် ဖော်ပြရမည်။

မိတ်ဆွေ၏ “စိတ်ကူး အကောင်းဆုံး” စိတ်မှန်း ပြိုင်ဘက်သည် ဤစာအုပ် အခန်း (၁၃)ပါ “အံ့ဖွယ်မေးခွန်း ၆၁ ခု” ကို ကျေညက်စွာ လေ့လာထားပြီးသူ ဖြစ်ရမည်။

ဤအခန်းပါ “မှန်းဆ ပုံဖော်နည်း” ဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်ခြင်းကို ကမ္ဘာကျော် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဝေါလတာ ခရိုက်စလာ၏ စကားဖြင့် ပြောရလျှင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို “စိတ်မှန်း အင်ဂျင်နီယာ နည်းလမ်း” (Imageneeing) ဖြင့် ဆောင်ရွက်ခြင်း ဟူ၍ ခေါ်ဆိုနိုင်၏။

မိမိကိုယ်ကို “စိတ်မှန်းပြိုင်ဘက်” လုပ်ကြည့်ခြင်းသည် အလွန် အကျိုးရှိသော နည်းလမ်း ဖြစ်သည်။ စိတ်ကူးကို နှိုးဆွ ဖော်ဆောင်ပေးသော လုပ်ငန်းဖြစ်သောကြောင့် မိမိ၏ ပြိုင်ဘက်ကို အမြဲတမ်း ကျော်တက်ပြီး ပြိုင်ဘက်၏ ရှေ့သို့ အမြဲတမ်း ရောက်ရှိနေ စေနိုင်သော “စိတ်ကူးမီးပွား” များကို ဖော်ထုတ်ပေးလိမ့်မည်။

ဤနည်းသည်လည်း အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်စေသော နည်းတစ်နည်းပင် ဖြစ်၏။

[ ၆၄ ]

ပို၍ ကောင်းအောင် တိုးတက်ပြုပြင်ပါ

လူ့ဘဝလည်း ပြိုင်ပွဲပဲ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလည်း ပြိုင်ပွဲပဲ။ ပြိုင်ပွဲတွင် သူများထက် ကိုယ်က ပိုသာမှ ကိုယ် အနိုင်ရမည်။



ထို့ကြောင့် သူများထက် ပိုသာအောင် ကြိုးစားပါ။

သူများအတိုင်း လုပ်နေသမျှ၊ သူများထက် ပို၍ မသာသမျှ ဘယ်သူမှ ကြီးကြီး ကျယ်ကျယ် မအောင်မြင်နိုင်၊ မချမ်းသာနိုင်။

စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတိုင်းသည် မိမိတို့၏ ကုန်ပစ္စည်းကို ပိုကောင်းအောင်၊ အမြဲတမ်း တိုးတက်ပြုပြင် နေကြသည်။ ဝန်ဆောင်မှုကို ပိုကောင်းအောင် အမြဲတမ်း တိုးတက်ပြုပြင် နေကြသည်။ ယင်းသို့မဟုတ်လျှင် စီးပွားပြုတ်ပြီး ဒေဝါလီ ခံရလိမ့်မည်။ သို့သော် ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် မိမိ၏ ကုန်ပစ္စည်း၊ မိမိ၏ ဝန်ဆောင်မှုနှင့် မိမိ၏ လုပ်ဆောင်ချက်များကို တစ်ကြိမ် တစ်ခါတည်း တိုးတက် ပြုပြင်ရန်နှင့် မပြီးသေး၊ မလုံလောက်သေး။ အမြဲမပြတ် တိုးတက်ပြုပြင် နေရမည်။

“တိုးတက်ပြုပြင်ပါ။ မပြုပြင်လျှင် ဘေးကို ဖယ်နေပါ။ သို့မဟုတ် အပြင်ကို ထွက်သွားပါ။”

ဤအဆိုသည် တိုးတက်ကြီးပွားရေးအတွက် လက်သုံးသြဝါဒ ဖြစ်သည်။ လမ်းညွှန် ဥပဒေသ ဖြစ်သည်။

အောင်မြင်ကြီးပွားရေးအတွက် အဓိက လိုအပ်ချက် သုံးရပ်မှာ-

- (၁) ပို၍ ကောင်းလာအောင် တိုးတက်ပြုပြင်ပါ။
- (၂) ပို၍ ကောင်းလာအောင် တိုးတက်ပြုပြင်ပါ။
- (၃) ပို၍ ကောင်းလာအောင် တိုးတက်ပြုပြင်ပါ... ဟူ၏။

ဤလမ်းညွှန်ချက်သည် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများနှင့်သာ သက်ဆိုင်သည် မဟုတ်၊ လုပ်ငန်းအားလုံးနှင့် သက်ဆိုင်၏။ အိမ်၊ ကျောင်း၊ အဖွဲ့အစည်း အားလုံးနှင့် သက်ဆိုင် ၏။

အစဉ်တစိုက် တိုးတက်ပြုပြင် နေရမည်။ ပို၍ ကောင်းလာအောင် အစဉ်တစိုက် သုပ်နေရမည်။ ပို၍ ကောင်းလာအောင်၊ ပို၍ တိုးတက်လာအောင် စိတ်ကူးထုတ်ရမည်။ ခံနိုင်ရည် ချရမည်။ အကြံကောင်း ဉာဏ်ကောင်း ရှာရမည်။ ထို့နောက် လက်တွေ့ အကောင်အထည် ဖော်ရမည်။ အစဉ်တစိုက် ကြိုးစား လုပ်ကိုင်နေရမည်။

‘ပို၍ ပို၍ ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ပါ’

ဤစကားမှာ ဘီလျံနာသူဌေးကြီး ရှေ့၊ ပေါလ်၊ ဂက်တီ၏ ကြီးပွားရေး သြဝါဒ စကား ဖြစ်၏။

သည်တော့ ဘယ်လို ကြိုးစားမည်နည်း။ အောက်ပါအတိုင်း ကြိုးစားပါ။

- (၁) စဉ်းစား တွေးတောပါ။
- (၂) ရေးကူး မှတ်သားပါ။
- (၃) ဖော်ထုတ် ပြောဆိုပါ။





ဤနည်းဖြင့်....

- (၁) တိုးတက်ပြုပြင်ပါ။
- (၂) တိုးတက်ပြုပြင်ပါ။
- (၃) တိုးတက်ပြုပြင်ပါ။

သည်လိုမှ မလုပ်နိုင်လျှင် (ပို၍ ကောင်းလာအောင် တိုးတက် မပြုပြင်နိုင်လျှင်) မိတ်ဆွေကို ဘယ်သူမှ အသုံးချချင်မည် မဟုတ်။ မိတ်ဆွေကို ဘယ်သူမှ အလိုရှိတော့မည် မဟုတ်။

တိုးတက်ပြုပြင်နိုင်သူကိုသာ လူတိုင်းက လိုလားကြလိမ့်မည်။ လုပ်ငန်းတိုင်းက ကြိုဆိုကြလိမ့်မည်။

တိုးတက်ပြုပြင်နိုင်သူသာလျှင် နေရာတကာတွင် စန်းပွင့်လိမ့်မည်။ ထင်ပေါ်ကျော်ကြားလိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့်...(ပို၍ ကောင်းလာအောင်)

- (၁) တိုးတက်ပြုပြင်ပါ။
- (၂) တိုးတက်ပြုပြင်ပါ။
- (၃) တိုးတက်ပြုပြင်ပါ။

[ ၆၅ ]

ရှေ့သို့သာ မြန်မြန်လှမ်းပါ

လူများစုကြီးသည် အတိတ်က ဖြစ်ပျက်ခဲ့သော အခြေအနေအတိုင်းသာ တစ်ဘဝလုံး နေထိုင်ကြသည်။ သူတို့၏ ဘဝသည် အတိတ်ကာလ၏ ဖြစ်စဉ်တစ်ခုသာ ဖြစ်သည်။ သူတို့သည် “အခြေအနေ၏ သားကောင်များ”သာ ဖြစ်ကြသည်။ မိမိတို့၏ ဘဝကို တိုးတက်အောင် ပြုပြင်ပြောင်းလဲရန် အားမထုတ်ကြ။

အမှန်ဆိုသော် ယင်းသို့ မဖြစ်သင့်။ ဟယ်ရီ အီမာဆင် ဖော့စ်ဒစ်(Harry Emerson Fosdick)ပြောသလို ‘လူ့ဘဝသည် မျိုးရိုးစဉ်ဆက်နှင့် ပတ်ဝန်းကျင်က ပုံဖော်သည့်အတိုင်း မဖြစ်သင့်၊ ကျွန်ုပ်တို့၏ ဘဝကို ကျွန်ုပ်တို့ အလိုကျသာ ပုံဖော်သင့်၏’

မိတ်ဆွေ၏ ပစ္စုပ္ပန်ဘဝနှင့် အနာဂတ်ဘဝကို မျိုးရိုးစဉ်ဆက်နှင့် ပတ်ဝန်းကျင်က နှစ်ပတ်လုံး မလိုအပ်။ ဖြစ်ပေါ်လာသော အခြေအနေအတိုင်း အလိုက်သင့် နေထိုင်မည့် အစား အခြေအနေကို မိမိဘာသာ ဖန်တီးသင့်သည်။ မိမိကိုယ်ကို မိမိ ချုပ်ကိုင်ပြီး မိမိဘဝကို မိမိ၏ ဆန္ဒအတိုင်းသာ ပုံသွန်းသင့်သည်။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

နောင်တ စိတ်ဖြင့် နောက်ပြန် လှည့်ကြည့်နေသူသည် ရှေ့သို့ မြန်မြန် ဘယ်တော့မှ မလှမ်းနိုင်။ ထို့ကြောင့် နောက်ကို သမင်လည်ပြန် ပြန်ကြည့်မနေပါနှင့်။ အတိတ်ကာလသည် နောက်မှာ ကျန်ရစ်ခဲ့ပြီ။ ကုန်လွန် ပျောက်ကွယ်သွားခဲ့ပြီ။

အရှိန်အဟုန်ဖြင့် ရှေ့သို့သာ မြန်မြန်လှမ်းပါ။ ရှေ့သို့ မြန်မြန်လှမ်းလျှင် အတိတ်က ဖြစ်ရပ်များနှင့် အမှားများသည် နောက်တွင် ကျန်ရစ်ကြလိမ့်မည်။

ဘဝရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်းသို့ ချီတက်ခြင်းသည် တောင်ထိပ်သို့ တက်ခြင်းနှင့် အလားတူ၏။ အမြင့်သို့ ရောက်လာလေလေ အောက်မှာ ကျန်ရစ်သော ရွှံ့မြောင်ကမ်းပါးသည် နက်စောက်လာလေလေ ဖြစ်သည်။ အတိတ်ကာလသည် ဝေးလံသော ရွှံ့မြောင်ကမ်းပါးအောက်၏ အမှောင်ရိပ်ထဲတွင် ပျောက်ကွယ်သွားပြီး၊ မြင့်မားသော ရှေ့ခရီးလမ်းသည် အမြင့်ဆုံး အထွတ်ပေါ်တွင် နေရောင်ဖြင့် လင်းထိန် ဖြောင့်ဖြူးနေလိမ့်မည်။ ထိုအမြင့်ဆုံး အထွတ်သည်ပင် မိမိ၏ “ပန်းတိုင်”ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့် အတိတ်ကာလ၏ အမှောင်ထုထဲသို့ နောက်ပြန် လှည့်ကြည့်မနေပါနှင့်။ အမှောင်ထုကို နောက်တွင် ထားခဲ့ပြီး အလင်းရောင်ရှိသော “ပန်းတိုင်”သို့သာ အရှိန်အဟုန်ဖြင့် ချီတက်ပါ။

နောင်တ စိတ်ဖြင့် နောက်သို့ ပြန်ကြည့်နေလျှင် ရှေ့သို့ အရှိန်အဟုန်ဖြင့် ဘယ်တော့မှ မချီတက်နိုင်။ ထို့ကြောင့် နောက်သို့ လှည့်ကြည့်မနေပါနှင့်။ ရှေ့သို့သာ မြန်မြန် လှမ်းပါ။

[ ၆၆ ]

အရာရာမှာ “ပထမဆုံး” ဖြစ်ပါစေ

“ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်း”ကို ကျွန်ုပ် နှစ်ပေါင်း ၄၀ လုံးလုံး စူးစမ်းလေ့လာခဲ့ရာတွင် အောင်မြင်ရေးအတွက် စွမ်းအားအရှိဆုံး စကားတစ်လုံးကို တွေ့ရှိခဲ့ရသည်။

ယင်း စကားလုံးမှာ အခြားမဟုတ်။ “ပထမဆုံး”ဟူသော စကားလုံး ဖြစ်၏။ အောက်ပါတို့မှာ ကျွန်ုပ်၏ “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း” ဆိုင်ရာ စာအုပ်များမှ ထုတ်နုတ်ထားသော နမူနာများ ဖြစ်သည်။ (“ပထမဆုံး”ဟူသော “မောင်မြတ်စကားလုံး”ကို သတိပြုပါ)

(၁) မိမိလိုချင်တာကို ရအောင် လုပ်ရာတွင် အခြားသူများ၏ ပါဝင်ကူညီမှု လိုအပ်သည်။ အခြားသူများ၏ ပါဝင်ကူညီမှု ရရှိရန် အခြားသူများ လျှောက်ထားရန်အောင် မိမိက ပထမဆုံး ကူညီပါ။ မိမိ၏ အကူအညီကို ပထမဆုံး သေချာစေပါ။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

(၂) တခြားလူနှင့် စကားပြောသောအခါ (သူစိမ်းတစ်ယောက်နှင့် ပြောသည်ပင် ဖြစ်စေ) မိမိက ယဉ်ကျေးဖော်ရွေစွာ ပထမဆုံး မေးခွန်း မေးပါ။

(၃) ခေါင်းဆောင်ဖြစ်ရန် တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းမှာ အရာရာတွင် မိမိက “ပထမဆုံး” ဖြစ်ရန် ဖြစ်၏။ (ခေါင်းဆောင်ဖြစ်ရန် မိမိက ရှေ့ဆုံးမှာ ရှိနေဖို့ လိုသည်။)

(၄) အမှားကြီး မမှားမိရန် ပထမဆုံး မေးမြန်းပါ။ အချက်အလက်များကို ပထမဆုံး ရယူပါ။ ဖြစ်နိုင်ခြေ ရှိသော အစားထိုး ပြောင်းလဲမှုများကို ပထမဆုံး စဉ်းစားပါ။

(၅) အခက်အခဲကို ကျော်လွှားရန် ယင်းအတွက် ပထမဆုံး အသင့်ပြင်ဆင် ထားပါ။

(၆) ဝင်ငွေအများကြီးရရန် ပထမဆုံး မိမိကိုယ်တိုင် အများကြီး တန်ဖိုးရှိအောင် လုပ်ပါ။

(၇) အခြားသူများက မိမိကို လက်ခံရန် မိမိကိုယ်တိုင် ပထမဆုံး လက်ခံထိုက် အောင် လုပ်ပါ။

(၈) မိမိ၏ လုပ်ဆောင်ချက် ပိုမိုတိုးတက်ရန် မိမိ၏ စိတ်ကူးဉာဏ်ကို ပထမဆုံး အသုံးပြုပါ။

(၉) ရှုပ်ထွေးသော ပြဿနာကို ဖြေရှင်းရန် ယင်းပြဿနာကို အပိုင်းပိုင်း ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာပြီးနောက် အလွယ်ဆုံးအပိုင်းကို ပထမဆုံး ရှင်းပါ။

(၁၀) တာရှည်ရပ်တည်ရန် မိမိ၏ ပတ်ဝန်းကျင်နှင့် ပထမဆုံး ညှိပါ။

(၁၁) လူတိုင်းနှင့် အဆင်ပြေစွာ ဆက်ဆံနိုင်ရန် သူတို့ကိုယ်သူတို့ အနှစ်သက် ခံထိုက်သူ၊ အချိုးကျ၊ ခံထိုက်သူ၊ အရေးပါသူ၊ မရှိမဖြစ် လိုအပ်သူဟု ထင်မှတ်လာအောင် ပထမဆုံး လုပ်ပါ။

(၁၂) မိမိ၏ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး တိုးတက်လာရန် “အတွင်းအလင်းရောင်” ကို ပထမဆုံး ဖော်ဆောင်ပါ။ (အတွင်းအလင်းရောင် ရလာလျှင် “အပြင်အလင်းရောင်” ပေါ်ထွက်လာမည်။ ထိုအလင်းရောင်သည်ပင် အခြားသူများအား ဆွဲဆောင်နိုင်သော “သံလိုက်အား” ဖြစ်၏။)

(၁၃) “အချိန်ကိုက် အောင်မြင်ရေး” အတွက် ပထမဆုံး ထိုနေရာသို့ အရောက် သွားပါ။ ပထမဆုံး တင်ပြပါ။ ပထမဆုံး လုပ်ပါ။

(၁၄) မိမိ၏ စိတ်ကူးကောင်းအတွက် ချီးကျူးဂုဏ်ပြု ခံရရန် ပထမဆုံး စဉ်းစား တွေးတောပါ။ ရေးကူးမှတ်သားပါ။ ဖော်ထုတ် ပြောဆိုပါ။

(၁၅) အခြားသူများ စိတ်ပါတက်ကြွလာစေရန် ပထမဆုံး သူတို့အား မျှော်လင့် ချက် ပေးပါ။ (သူတို့မှာ ပထမဆုံး မျှော်လင့်ချက် ရှိပြီးမှသာ အားမာန်အပြည့်ဖြင့် တိုးတက်အောင် လုပ်ဆောင်ကြလိမ့်မည်။)

(၁၆) “အရှုံးထဲမှ အမြတ်” ထွက်ရန်၊ “အမှားထဲမှ အမှန်” ပေါ်ရန် ပထမဆုံး သင်ခန်းစာယူပါ။ (ဆုံးရှုံးခြင်း၊ မှားခြင်းသည် သင်ခန်းစာဖြစ်သည်။ ဂုဏ်သိက္ခာကျခြင်း မဟုတ်။)

(၁၇) မအောင်မြင်မီကပင် အောင်မြင်ရမည်ဟု ပထမဆုံး ယုံကြည်ထားပါ။ (စိတ်ပညာရှင်ကြီး ဝီလျံဂျိမ်းက “ယုံကြည်မှုသည် အဖြစ်မှန်ကို ဖန်တီး၏” ဟု ဆိုခဲ့သည်။)

(၁၈) မိမိလိုချင်တာကို သူများက ပေးချင်အောင် (သို့မဟုတ်) မိမိက လုပ်စေချင် တာကို သူများက လုပ်အောင် ပထမဆုံး မိမိက မေးမြန်းစုံစမ်းပါ။ သင့်တင့်လျောက်ပတ် သော မေးမြန်းနည်းကို သုံးလျှင် မိမိဆန္ဒကို သူများက ဖြည့်ပေးမည်သာ ဖြစ်၏။

(၁၉) ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှု အောင်မြင်ရန် ဖြစ်နိုင်သော အချက်အလက် များစွာကို ပထမဆုံး စိတ်ပါလက်ပါ သဘောတူပါ။

(၂၀) မိမိမြင်ချင်တာ တကယ်ဖြစ်လာရန် “ပန်းတိုင်လမ်းညွှန်” ကြွေးကြော်သံ ကို မသိစိတ်ထဲက ခဏခဏ ရွတ်ဆိုပါ။ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း အကြိမ်ကြိမ် အလီလီ ရွတ်ဆိုပါ။

(၂၁) ကြောက်စိတ်ကို အောင်နိုင်ရန် မိမိကြောက်သော အရာကို တမင်အရဲစွန့်၍ လုပ်ခြင်းဖြင့် ကြောက်စိတ်ကို ပထမဆုံး ချိုးနှိမ်ပါ။ (ထပ်ကာထပ်ကာ လုပ်ခြင်းအားဖြင့် ကြောက်စိတ်သည် အလိုလို ကုန်ခန်းသွားလိမ့်မည်။ ဤနည်းကို “ချိုးနှိမ် ကုသနည်း” ဟု ခေါ်သည်။)

(၂၂) လူတွေအပေါ် ဩဇာညောင်းရန် သူတို့၏ လိုဆင်ကို ပထမဆုံး ဖြည့်ဆည်း ပေးပါ။

(၂၃) “အလျှံပယ် နီယာမ” အရ တိုးတက်ရန် ပထမဆုံး အပင်စိုက်ရမည်။ (အပင်စိုက်ပြီးမှသာ အလျှံပယ် ရိတ်သိမ်းနိုင်မည်။)

(၂၄) ချမ်းသာချင်လျှင် ပထမဆုံး မိမိကိုယ်ကို “သူဌေး” ကဲ့သို့ သဘောထားရ မည်။

(၂၅) အောင်မြင်ချင်လျှင် ပထမဆုံး မိမိကိုယ်ကို အောင်မြင်သူတစ်ယောက်လို တွေးရမည်၊ စံစားရမည်၊ လုပ်ရမည်။

(၂၆) တစ်ပါးသူများ၏ စေတနာကို လိုချင်လျှင် တစ်ပါးသူများကို မိမိက ပထမ စေတနာ ထားရမည်။

(၂၇) မိတ်ဆွေ လိုချင်လျှင် မိမိက ပထမဆုံး မိတ်ဖွဲ့ရမည်။

(၂၈) အချစ်ခံချင်လျှင် မိမိက ပထမဆုံး ချစ်ရမည်။

(၂၉) စိတ်ရော၊ ရုပ်ရော တည်ငြိမ်မှု ရချင်လျှင် ပထမဆုံး မျက်လုံး ခြေအောက် နည်းကို လေ့ကျင့်ရမည်။ (မျက်လုံးကို စုံမှိတ်ပြီး စိတ်ရပ်ပုံလွှာများကို ဖယ်ရှားပစ်ရမည်။)

(၃၀) ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး တိုးတက်ချင်လျှင် ပထမဆုံး တက်ကြွ ဖြစ်အောင် စိတ်ကို မွေးမြူရမည်။

(၃၁) ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တိုးတက်အောင် အကောင်းဆုံးလုပ်နည်း တစ်နည်းမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် စိတ်ကူးဖြင့် “စံပြုပုဂ္ဂိုလ်” အဖြစ် ပထမဆုံး ခွဲမှတ်ခံယူထားနည်း ဖြစ်၏။

(၃၂) မိမိကိုယ်ကို ကြံ့ခိုင်တည်ငြိမ်သူအဖြစ် ထူထောင်လိုလျှင်၊ ပြဿနာ ကြုံလျှင် စိတ်လှုပ်ရှားမှု မရှိအောင် ပထမဆုံး လေ့ကျင့်ယူပါ။

(၃၃) အတ္တကြီးသူ၊ ကျေးဇူးကန်းတတ်သူတို့ကြောင့် စိတ်မချမ်းသာ မဖြစ်ချင် လျှင် လောကတွင် ဘယ်သူမှ ခြောက်ပြစ်မကင်းနိုင် ဟူသော သဘာဝကို ပထမဆုံး လက်ခံပါ။ အခြားသူများ၏ ချို့ယွင်းချက်ကို သည်းခံခွင့်လွှတ်စိတ် မွေးမြူပါ။

(၃၄) တိုတောင်းလှသော ဘဝတာတွင် ကြုံလာရသော ဆင်းရဲဒုက္ခများကို မုန်းတီးစိတ်၊ နာကြည်းစိတ်၊ ဒေါသစိတ်တို့ဖြင့် ပို၍ ဆိုးရွားအောင် လုပ်ခြင်းဖြင့် ဆိုးကျိုးကိုသာ ခံစားရမည် ဟူသော အချက်ကို ပထမဆုံး လက်ခံပါ။

(၃၅) မိမိကိုယ်ကို အောင်မြင်မှု အထွတ်အထိပ်သို့ ရောက်စေလိုလျှင် ကိုယ့် ဘာသာ ကိုယ် တက်၍ မဖြစ်၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များက ဆွဲတင်မှ တက်နိုင်မည်။ ထို့ကြောင့် ပထမဆုံး မိမိကိုယ်ကို ဆွဲတင်လွယ်အောင် ပြင်ဆင်ထားပါ။

(၃၆) ထင်ပေါ်ကျော်ကြားရန်၊ အောင်မြင်မှု ရရှိရန်၊ စိတ်ချမ်းသာရန် ပထမဆုံး လူတိုင်းကို အမြဲတမ်း (၁) ကျေးဇူးတင်ပါ။ (၂) စေတနာထားပါ။ (၃) မေတ္တာပွားပါ။

(၃၇) သူတစ်ပါးထံမှ ရယူလိုလျှင် ပထမဆုံး မိမိက အလှင်ပေးပါ။

(၃၈) ပစ္စုပ္ပန်တံခါးကို မဖွင့်မီ အတိတ်တံခါးကို ပထမဆုံး ဖွင့်ပါ။ (အတိတ်က ကုန်လွန်ခဲ့ပြီ၊ ဘာမှ မလုပ်နိုင်တော့။ ပစ္စုပ္ပန်က လက်ရှိကလ၊ လုပ်ချင်တာ လုပ်လို့ ရနိုင်၏။ ပစ္စုပ္ပန်သာလျှင် တကယ့် အရှိတရား ဖြစ်၏။)

(၃၉) မိသားစုအားလုံး တစည်းတလုံးတည်း နေထိုင်ချင်လျှင် ပထမဆုံး အတူတကွ ရယ်မောပါ။ အတူတကွ ကစားပါ။ (စိတ်တူကိုယ်မျှ ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင် အတူတကွ လုပ်ကိုင်နေထိုင်ပါ။)

(၄၀) ဘဝတွင် ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့စွာ နေထိုင်ချင်လျှင် မိမိအတွက် လူတိုင်း စိတ်ချမ်းသာအောင် ပထမဆုံး လုပ်ပါ။

(၄၁) ရင့်ကျက်မှု ရရှိရန် ဝေဖန်ခြင်းကို လက်ခံပါ။ ဝေဖန်ခြင်းကို ခက်ထန်သော် လည်း စေတနာရှိသော ဆရာအဖြစ် သဘောထားပါ။ ဝေဖန်မှု ကျောက်ကြမ်းပေါ်တွင် မိမိ၏ စိတ်ကူးစားကို ပထမဆုံး ထက်အောင် သွေးပါ။

(၄၂) စိတ်ရောဂါကု သမားတော်ကြီး ကားလ်မင်နင်ဂါ၏ “အရေးကြီးသော ဟန်ချက်ညီခြင်း”(Vital Balance)ကို ရရှိလိုလျှင် ရန်ယာဒ်ကစ်ပလင်၏ “အောင်မြင်မှု

အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း

ကိုရော၊ ဆုံးရှုံးမှုကိုပါ ရင်ဆိုင်ပါ။ ယင်း အယောင်အေဘီ အရာနှစ်ခုကို တန်တူညီတူ ဆက်ဆံပါ။” ဟူသော သဘောတရားကို ပထမဆုံး လက်ခံရမည်။ ကြံ့ခိုင်တည်ငြိမ်မှု ရှိပါစေ။

(၄၃) အောင်မြင်ရေးအတွက် စွမ်းအားပြည့်ရန် အရာရာကို စိတ်အားထက်သန် စွာဖြင့် ပထမဆုံး လုပ်ကိုင်ပါ။

(၄၄) “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်းများ”ကို လက်တွေ့ ကျင့်သုံးနိုင်ရန် ကြိုက်ကြိုက် မကြိုက်ကြိုက် လုပ်သင့်သော အလုပ်ကို လုပ်သင့်သော အချိန်တွင် လုပ်နိုင် ရန် ပထမဆုံး စိတ်သတ္တိ မွေးမြူပါ။

ဤကမ္ဘာသည် “ခလုတ်နှိပ်သော ကမ္ဘာ”(Push-button world)ဖြစ်သည်။ မိမိလိုချင်သော အောင်မြင်မှုကို ရရှိရန် မှန်ကန်သော ခလုတ်ကို ပထမဆုံး နှိပ်ဖို့ လို၏။ အောင်မြင်ချင်လျှင် ရှေ့ပြေးစိတ်ဓာတ် ရှိရမည်။ ပထမဆုံး စတင် လုပ်ကိုင် ရမည်။

“အကြောင်းနှင့်အကျိုး” တည်းဟူသော နိယာမ တရားဖြင့်သာလျှင် အောင်မြင်မှု ကို ရရှိနိုင်၏။ လိုချင်သော အကျိုးတရား (အောင်မြင်မှု)ကို ရရှိရန် ပထမဆုံး အကြောင်း တရားကို ဖန်တီးရမည် ဖြစ်၏။

ရည်မှန်းသော ပန်းတိုင်သည် အကျိုးတရား ဖြစ်သည်။ အောင်မြင်ရေး နည်းလမ်း များသည် အကြောင်းတရား ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် အောင်မြင်ရေး နည်းလမ်းများကို လက်တွေ့ ကျင့်သုံးမှသာလျှင် အကျိုးတရား တည်းဟူသော အောင်မြင်မှု ပန်းတိုင်သို့ ရောက်ရှိနိုင်လိမ့်မည်။

“အကျိုးနှင့် အကြောင်း” တည်းဟူသော နိယာမတရားက မိတ်ဆွေ၏ အောင်မြင်ရေးအတွက် အကြွင်းမဲ့ အာမခံသည်။

[ ၆၇ ]

ဘီလျံနာ သူဌေးကြီး၏ “အောင်မြင်နည်း”

ကမ္ဘာကျော် ဘီလျံနာသူဌေးကြီး ဂျေ၊ ပေါလ်၊ ဂက်တီနှင့် ကျွန်ုပ် တွေ ဆုံဖူးသည်။ တွေ့ဆုံပုံ၏ ရည်ရွယ်ချက်မှာ အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်ရန်အတွက် “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း”ကို ဘီလျံနာ သူဌေးကြီးထံမှ တိုက်ရိုက် ရယူရန် ဖြစ်၏။

အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်းကို အခြားသူများထက် ဘီလျံနာ သူဌေးကြီး တစ်ယောက်က ပို၍ သိမည်မှာ အထူးပြောစရာ မလို။

ယခုဖော်ပြမည့် အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်းမှာ ဘီလျံနာသူဌေးကြီး ဂျေ၊ ပေါလ်၊ ဂက်တီ၏ နည်း ဖြစ်၏။ ဂက်တီသည် ဒေါ်လာ တစ်ဘီလျံခွဲ ကျော် (မီလျံနာ ၁,၅၀၀ ၏ ပိုင်ဆိုင်မှုနှင့် ညီမျှသည်)ကို ပိုင်ဆိုင်သည်။

သူ၏ ဘီလျံနာ အောင်မြင်နည်းမှာ ရိုးရိုးကလေး ဖြစ်သည်။

“ပို၍ ပို၍ ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ပါ”(TRY HARDER!)

သူ့နည်းမှာ ထိုမျှသာ ဖြစ်သည်။

“ပို၍ ပို၍ ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ပါ”(TRY HARDER!)

အလွန် ရိုးရှင်း၏။ အလွန် လွယ်ကူ၏။ ဤနည်းကို လူတိုင်း လုပ်နိုင်သည်။

မည်သူမဆို လုပ်နိုင်သည်။

ဤနည်း၏ အဓိက အချက်မှာ-

(၁) ပထမဆုံး- ပို၍ ပို၍ ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ပါ။

(၂) ပြီးတော့- ပို၍ ပို၍ ပို၍ ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ပါ။

(၃) ထို့နောက်- ပို၍...ပို၍...ပို၍...ပို၍ ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ပါ။

ရလဒ်မှာ “စုပေါင်းစွမ်းအား”ဖြစ်သည်။ စုပေါင်းစွမ်းအားသည် စုပေါင်းအတိုးနှင့် တူသည်။ အတိုးသည် တိုးပွားသည်။

ဆူပါသူဌေးကြီးများ၏ အမြန်ဆုံးသူဌေးဖြစ်နည်းကို “ပီရမစ် တည်ဆောက်နည်း”(Pyramidling)ဟု ခေါ်သည်။ ထိုနည်းကို ငွေနှင့် လုပ်နိုင်သည်။ အရင်းအနှီးနှင့် လုပ်နိုင်သည်။ အားထုတ်မှုနှင့် လုပ်နိုင်သည်။

ပို၍... ပို၍ ကြိုးစားလုပ်ကိုင်သောအခါ အားထုတ်မှုတွေ ပို၍...ပို၍ တိုးပွားလာသည်။ ရှေးခေတ် အီဂျစ်လူမျိုးများ ပီရမစ်ကြီးတွေ တည်ဆောက်သကဲ့သို့ တစ်ဆင့်ပြီး တစ်ဆင့် တိုးတက်မြင့်မားလာသည်။

အားထုတ်မှုကို “ပီရမစ်”တည်ဆောက်သောအခါ ရလဒ်တွေ “ပီရမစ်”လို တိုးတက်မြင့်မားလာသည်။ အကျိုးအမြတ်တွေ ပေါင်းစု တိုးတက်လာသည်။

အကျိုးအမြတ်တွေ တိုးပွားလာသောအခါ ပိုင်ဆိုင်မှုတွေ တိုးပွားလာသည်။ ရလဒ်တွေ တိုးပွားလာသည်။ ဤနည်းဖြင့် ဘီလျံနာသူဌေးကြီး ဂက်တီသည် တစ်ဘီလျံခွဲကျော် ပိုင်ဆိုင်မှုကို ရယူနိုင်ခဲ့သည်။

ဂက်တီ၏ “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း”မှာ-

“ပို၍... ပို၍ ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ပါ”(TRY HARDER!) ဖြစ်၏။

သူ၏ “ကျိန်းသေပေါက် ရလဒ်”မှာ-

“အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်လာခြင်း” ဖြစ်၏။

အောင်မြင်လိုလျှင် ပထမဆုံး မျှော်လင့်ချက်ရှိရမည်။ မျှော်လင့်ချက် မရှိလျှင် ဘာမှ မရနိုင်။

မျှော်လင့်ချက် မရှိလျှင် လှုံ့ဆော်မှု မရှိနိုင်။ မျှော်လင့်ချက်ပေါ်တွင် အခြေခံသော လှုံ့ဆော်မှု ရှိမှသာ အဖြေစွမ်းအား ပေါ်ထွက်လာမည်။ မျှော်လင့်ချက်ပေါ်တွင် အခြေခံသော လှုံ့ဆော်မှုကြောင့် ပေါ်ထွက်လာသည့် အဖြေစွမ်းအား မရှိလျှင် မည်သည့် လုပ်ဆောင်ချက်မှ မအောင်မြင်နိုင်။

ထို့ကြောင့် ပထမဆုံး ခိုင်မြဲသော မျှော်လင့်ချက် ရှိရမည်။ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်လိုသူတိုင်း ဤအချက်ကို လေ့လာရမည်။ ခေါင်းဆောင်၏ ပထမဆုံး လုပ်ရပ်သည် မျှော်လင့်ချက် ခိုင်မာရမည်။

ထို့နောက် သူ၏ အဓိကအလုပ်မှာ မျှော်လင့်ချက်ကို အောင်မြင်စွာ အကောင်အထည် ဖော်ရန် ဖြစ်၏။

ဤအချက်သည် အလွန် ရိုးရှင်းသည်။ သို့သော် ရိုးရှင်းတိုင်း လွယ်ကူသည် မဟုတ်။ ခိုင်မြဲသော မျှော်လင့်ချက်ကို မွေးမြူပျိုးထောင်ရန် ခက်ခဲသည်။

သို့သော် ခက်ခဲသော်လည်း လုပ်လျှင် ဖြစ်သည်။

မျှော်လင့်ချက်သည် လုပ်ငန်းတစ်ခု၏ အစဖြစ်သည်။ မျှော်လင့်ခြင်းနှင့် စတင်လုပ်ကိုင်ခြင်းကို ခွဲခြား၍ မရ။ နှစ်ခုစလုံးသည် ပြီးမြောက်မှု တစ်ခုလုံး၏ အစိတ်အပိုင်း ဖြစ်၏။ မျှော်လင့်ခြင်းသည် စတင်ခြင်း ဖြစ်ပြီး လုပ်ကိုင်ခြင်းသည် ဖြည့်စည်းခြင်း ဖြစ်သည်။ တစ်ခုနှင့်တစ်ခု ဆက်စပ်နေသည်။

မျှော်လင့်ခြင်း၏ ရန်သူမှာ စိတ်ဓာတ်ကျခြင်း ဖြစ်သည်။

မျှော်လင့်ခြင်း ပြင်းထန် ပြည့်ဝနေရန် ခေါင်းဆောင်ကောင်း လိုသည်။ ခေါင်းဆောင်ကောင်းသည် သူ၏ နောက်လိုက်များအား မိုးဧကကဲ့သို့ “ကတိန် နယ်မြေ” သို့ လမ်းညွှန်နိုင်ရမည်။ ထိုနယ်မြေသို့ ရောက်အောင် ဦးဆောင်နိုင်ရမည်။

အရာရာတွင် ထိုခေါင်းဆောင်မျိုး လိုအပ်သည်။ ခေါင်းဆောင်သည် နောက်လိုက်များအား မျှော်လင့်ချက် အားမာန်ကို သွတ်သွင်းပေးသည်။

မျှော်လင့်ချက်ကို အသိဉာဏ်၊ ကြိုးစားမှု၊ ဇွတ်ဖြင့် အားဖြည့်ပေးလျှင် ဘယ်အခက်အခဲမဆို ကျော်လွှားနိုင်သည်။

မိတ်ဆွေသည် မိမိအတွက်ရော၊ မိမိ၏ နောက်လိုက်များ အတွက်ပါ နှင်းယဉ်းခက် အားမာန် သွင်းပေးနိုင်လျှင် လိုရာဆန္ဒ ပြည့်ဝလိမ့်မည်။ (မိမိ၏ လော ချက်လက်မှတ်တွင် လိုသလောက် ငွေကြေး ပမာဏကို မိမိကိုယ်တိုင် ရေးဖြည့်နိုင်လိမ့်မည်။)

ပြဿနာဖြေရှင်းရေး ပါရဂူဖြစ်နည်း

လောကကြီးတွင် ပြဿနာတွေနှင့် ပြည့်နှက်နေသည်။ “ကိစ္စများမြောင် ဤလူ့ဘောင်” ဆိုသည်အတိုင်း လူ့ဘဝသည် ပြဿနာပေါင်း သောင်းခြောက်ထောင်နှင့် ရင်ဆိုင်နေရသည်။ ပြဿနာထဲမှာပင် ပြဿနာ ရှိနေသည်။

ယင်းသို့ ပြဿနာတွေ ရှိနေခြင်းသည်ပင်လျှင် တစ်နည်းအားဖြင့် အလွန်ကောင်း၏။

အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် လူ့ဘဝသည် ပြဿနာများဖြင့် ဖွဲ့စည်းထားသော တဝဖြစ်ရာ၊ ယင်းပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်းနေခြင်းသည်ပင်လျှင် လူ့ဘဝ၏ အဓိကလုပ်ငန်း ဖြစ်သောကြောင့် ဖြစ်၏။

ပြဿနာကို ဖြေရှင်းနိုင်သူတို့သည် လူ့ဘဝတွင် တိုးတက်အောင်မြင်မှု ရရှိကြသည်။ ကြီးပွားချမ်းသာကြသည်။ ကိုယ့်ပြဿနာကို ကိုယ်မဖြေရှင်းနိုင်သူတို့သည် ဆင်းရဲမွဲတေကြသည်။ သူများ ပြဿနာကို ဖြေရှင်းမပေးနိုင်သူတို့သည် သာမန်အဆင့်မှ ဘယ်တော့မှ ကျော်မတက်နိုင်ကြ။ ကိုယ့်ပြဿနာကိုရော၊ သူများ ပြဿနာကိုပါ ဖြေရှင်းနိုင်စွမ်း သူတို့ကား ထင်ပေါ်ကျော်ကြားပြီး ကြီးပွားချမ်းသာကြ၏။

ပြဿနာ ဖြေရှင်းခြင်းသည် လူ့ဘဝ၏ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းသော စွန့်စားမှု တစ်ခု ဖြစ်သည်။ လူတွေကို ပြဿနာ အထွေထွေက “စိန်ခေါ်” နေသည်။ ထို့ကြောင့် ပြဿနာကို ရင်ဆိုင် ဖြေရှင်းခြင်းသည် လူသား၏ အဓိက လုပ်ရပ်ဖြစ်၏။

သို့ဆိုလျှင် ပြဿနာကို ဘယ်လို ဖြေရှင်းမည်နည်း။  
ပထမဦးစွာ “မဖြေရှင်းနိုင်သော ပြဿနာဟူ၍ မရှိ” ဟု ခံယူပါ။ ပြဿနာတိုင်း တွင် အဖြေပါပြီးသား ဖြစ်၏။ ပြဿနာနှင့် အဖြေသည် ဆက်စပ်နေသည်။ တစ်ခုလုံး၏ အစိတ်အပိုင်းများ ဖြစ်ကြသည်။

စက်ဝိုင်းတွင် ဗဟိုချက်မ ရှိသည်။ ထောင့်မှန်စတုဂံတွင် ဓမ္မိယာ ရှိသည်။ စွမ်းအားတစ်ခုတွင် အကြောင်း (နှင့် အကျိုး) ရှိသည်။ ထို့အတူပင် ပြဿနာတစ်ခုတွင် လည်း အဖြေရှိသည်။

ထို့ကြောင့် ပြဿနာတစ်ခု ပေါ်လာလျှင် ‘ဖြေရှင်းမှ ဖြေရှင်းနိုင်ပါမလား’ ဟူ၍ မတွေးပါနှင့်။ ‘ဘယ်လို ဖြေရှင်းနိုင်မလဲ’ ဟူ၍သာ တွေးတော ကြိဆပါ။

ဤနည်းမှာ အသစ်အဆန်း မဟုတ်။ သို့သော် မှန်ကန်သောနည်း ဖြစ်သည်။ ဤနည်းကို ဂရိတွေ့ခေါ်ရှင်ကြီး အရစ္စတိုတယ်က အသုံးပြုခဲ့၏။

မိတ်ဆွေလည်း သုံးလို့ ရသည်။ သုံးနည်းမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်၏။

(၁) ပြဿနာကို စာရွက်ပေါ်တွင် အတိအကျ ရေးချပါ။

ရာစုနှစ်ပေါင်း များစွာကတည်းက ယူဆလာခဲ့ကြသော သဘောတရားကို “ရီအမ်” မော်တော်ကား ကုမ္ပဏီမှ ပြဿနာ ဖြေရှင်းရေး ပါရဂူကြီး ချားလ်စ် ကက်တရင်းကလည်း ထပ်ဆင့် အတည်ပြုခဲ့သည်။ သူက-

‘ပြဿနာတစ်ခုကို တိတိကျကျ မှန်မှန်ကန်ကန် ဖော်ပြနိုင်ရင် ပြဿနာ တစ်ဝက် ရှင်းသွားပြီပဲ’

ဟူ၍ ပြောခဲ့၏။

ပြဿနာကို ဖြစ်စဉ်အတိုင်း၊ အရှိ အရှိအတိုင်း မှန်ကန် တိကျစွာ ရေးချပါ။ ဘက်လိုက်မှု မပါစေနှင့်၊ ပယောဂ မပါစေနှင့်၊ မာန်နှင့် အာယာတ မပါစေနှင့်။ အမှုတစ်ခု နှင့် ပတ်သက်၍ ဖြစ်ရပ်မှန် အချက်အလက်များကို ရှေ့နေတစ်ယောက်က ရေးချသလို အမှန်အကန်အတိုင်း ရေးချပါ။ ဘက်ပေါင်းစုံ အချက်အလက်များကို အဂတိ မလိုက်ဘဲ အဖြစ်မှန်အတိုင်း ရေးချပါ။

‘လူတွေဟာ ပြဿနာတစ်ခုကို လုံလောက်တဲ့ လေ့လာဆင်ခြင်မှု မရှိဘဲ ဆုံးဖြတ်တတ်ကြတယ်။ အဲဒါကြောင့်လဲ လူများစုကြီး ဒုက္ခရောက်နေကြတာပဲ’

ဟု ကိုလံဘီယာတက္ကသိုလ် အကြီးအကဲ ဟားဗတ်၊ အီး၊ ဟော့ဒ်စ်က ပြောခဲ့ဖူး၏။

သို့သော် ပြဿနာတစ်ရပ်ကို “ရေးသား ဖော်ပြ” ရုံနှင့် မလုံလောက်သေး။ “ရှင်းလင်း ဖော်ပြ” ရန် လိုသေး၏။ ယင်းနှစ်ခုသည် မတူ၊ ခြားနားသည်။

“ရေးသား ဖော်ပြခြင်း”(Description)သည် လေ့လာတွေ့ရှိသော အချက်အလက်များကို မှတ်တမ်းတင်ခြင်း(Recording)မျှသာ ဖြစ်၏။ ဤအချက်သည် ပြဿနာကို ဖြေရှင်းရာတွင် မရှိမဖြစ် လိုအပ်သော ပထမအဆင့် ဖြစ်သည်။

သို့သော် “ရှင်းလင်းဖော်ပြခြင်း”(Explanation)မှာမူ “ရေးသားဖော်ပြခြင်း” ထက် ပို၍ ကျယ်ပြန့်သည်။ “ရှင်းလင်းဖော်ပြခြင်း”တွင် “သဘောပေါက် နားလည်ခြင်း”(Understanding)လိုအပ်၏။

ရေးသားဖော်ပြခြင်းက ‘ဘာလဲ’၊ ‘ဘာဖြစ်သလဲ’(What)ဟူသည်ကို ဖော်ပြသည်။

ရှင်းလင်းဖော်ပြခြင်းက ‘ဘယ်လို ဖြစ်သလဲ’(How)၊ ‘ဘာကြောင့် ဖြစ်သလဲ’(Why)ဟူသည်ကို ဖော်ပြသည်။

ထို့ကြောင့် ပြဿနာကြိုလာလျှင် ‘ဘာဖြစ်တာလဲ’၊ ‘ဘာပြဿနာလဲ’ ဆိုသည်ကို တိကျစွာ၊ ပြည့်စုံစွာ၊ ပထမဦးစွာ ရေးသားဖော်ပြပါ။ ထို့နောက် ‘ဘယ်လို ဖြစ်တာလဲ’၊ ‘ဘာကြောင့် ဖြစ်တာလဲ’ ဆိုသည်ကို ရှင်းလင်းဖော်ပြပါ။

(၂) ဖြစ်နိုင်သမျှ အဖြေတိုင်းကို ရေးချပါ။

ဤအချက်အတွက် ဤစာအုပ် အခန်း(၁၃)ပါ “အံ့ဖွယ်မေးခွန်း ၆၁”၏ အကူအညီ ယူပါ။ ပြဿနာကို ဖြေရှင်းနိုင်မည့် ဖြစ်နိုင်သော စိတ်ကူးကောင်းများ ပေါ်ထွက်လာလိမ့်မည်။

ဖြစ်နိုင်သမျှ အဖြေအားလုံးကို တစ်ခုကျန် ရေးချပါ။

(၃) အထိရောက်ဆုံး အဖြေမှန်ကို ဆုံးဖြတ်ရွေးချယ်ပါ။

ပြဿနာတစ်ခုကို အဖြေရှာရာတွင် ပထမနှင့် ဒုတိယအဆင့်ကို ရေးချပြီးသော အခါ ဖြစ်နိုင်သော အဖြေတွေ ပေါ်ထွက်လာလိမ့်မည်။ ယင်းတို့အထဲမှ အကောင်းဆုံး၊ အထိရောက်ဆုံး အဖြေကို ရွေးပါ။

အဖြေတစ်ခုကို ပြတ်ပြတ်သားသား မရွေးချယ်နိုင်ဘဲ လိပ်ခဲတည်းလည်း ဖြစ်နေလျှင် တတ်သိ ကျွမ်းကျင်သူထံ ချဉ်းကပ်၍ တင်ပြပါ။ ထင်မြင်ချက် တောင်းခံပါ။ ပြီးတော့မှ မိမိ၏ ထင်မြင်ချက်နှင့် ယှဉ်ထိုးဆင်ခြင်ပြီး အဖြစ်နိုင်ဆုံး အဖြေကို ဆုံးဖြတ် ရွေးချယ်ပါ။

အချုပ်စကား

အဖြေမရှိသော ပြဿနာဟူ၍ မရှိ။ ပြဿနာတိုင်းမှာ အဖြေ ပါပြီးသား ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးပြဿနာကိုပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ဘဝပြဿနာကိုပဲ ဖြစ်ဖြစ် မဖြေရှင်းနိုင်လျှင် စိတ်ဆင်းရဲရမည်။ ဒုက္ခတွေ့ရမည်။ ဖြေရှင်းနိုင်လျှင် စိတ်ချမ်းသာမည်။ ကြီးပွားတိုးတက်မည်။

ထို့ကြောင့် ကိုယ်ပြဿနာကိုလည်း ဖြေရှင်းနိုင်အောင် ကြိုးစားပါ။ သူများ ပြဿနာကိုလည်း ဖြေရှင်းနိုင်အောင် ကြိုးစားပါ။

[ ၇၀ ]

အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်စေမည့် “မေးခွန်း”

ယင်းမေးခွန်းမှာ အခြားမဟုတ်၊ ‘တခြား ဘာလုပ်နိုင်သေးသလဲ’ (What else can I do?) ဟူသော မေးခွန်းဖြစ်၏။

‘ငါ တခြား ဘာလုပ်နိုင်သေးသလဲ’ ဟု ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မကြာခဏ မေးခွန်း ထုတ်ကြည့်ပါ။ မိမိ၏ စိတ်အာရုံသည် “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်း” ပေါ်တွင် အမြဲတမ်း စွဲရောက်နေလိမ့်မည်။

‘တခြား ဘာလုပ်နိုင်သေးသလဲ’ ဟူသော မေးခွန်းသည် လုပ်ချင်သော ဆန္ဒ (Desire) ပေါ်လာမည်။ လုပ်ချင်သော ဆန္ဒက လုပ်ဖြစ်မည့် စေ့ဆော်ချက် (Motivation) ကို ဖော်ဆောင်သည်။ လုပ်ဖြစ်မည့် စေ့ဆော်ချက်ကြောင့် လုပ်ဖြစ်သည့် စွမ်းအား (Effort) ကို ဖြစ်ပေါ်စေသည်။

ထို့ကြောင့် ‘ငါ တခြား ဘာလုပ်နိုင်သေးသလဲ’ ဟူ၍ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မကြာခဏ မေးပါ။ ဆန္ဒ၊ စေ့ဆော်ချက်နှင့် စွမ်းအားတွေ သံကွင်းဆက် ပေါ်ထွက်လာပြီး အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်လာလိမ့်မည်။

“ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်း” တွေ အများကြီး ရှိသည်။ ယင်းတို့ အနက် ‘ငါ တခြား ဘာလုပ်နိုင်သေးသလဲ’ ဟူ၍ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မေးခွန်းထုတ်သော နည်းသည် အကောင်းဆုံးနှင့် အထိရောက်ဆုံး နည်းတစ်နည်း ဖြစ်၏။ တကယ်ဆိုသော် ဤနည်းလမ်း၏ အကျိုးသက်ရောက်မှုသည် အတိုင်းအတာ မရှိ၊ အကန့်အသတ် မရှိ ဟူ၍ပင် ပြောလို ရ၏။

‘ကုမ္ပဏီအတွက် ပို၍ အကျိုးရှိအောင် ကျွန်တော် တခြား ဘာလုပ်ပေးနိုင်ပါ သေးသလဲ’ ဟု အလုပ်ရှင်ကို မေးကြည့်ပါ။ ဤသည်မှာ အလုပ်ရှင် သဘောကုန် ကျိန်းသေပေါက်နည်း ဖြစ်သည်။ သူက အကြံဉာဏ်နှင့် အခွင့်အလမ်းတွေ ပေးလျှင် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် ရာထူးလည်း တိုးနိုင်သည်။ လခလည်း တိုးနိုင်သည်။ (ကျွန်ုပ်ကိုယ်တိုင် ဤနည်းကို သုံးခဲ့သောကြောင့် ရာထူးတွေ အဆင့်ဆင့် တိုးခဲ့ဖူး၏။ ရုံးအကူ ဘဝမှနေပြီး ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ ရာထူးအထိ ရခဲ့ဖူး၏။)

‘ကုမ္ပဏီအတွက် ပို၍ အကျိုးရှိအောင် ကျွန်တော် တခြား ဘာလုပ်ပေးနိုင်ပါ သေးသလဲ’ ဟူ၍ အလုပ်ရှင်ကို မေးကြည့်သောအခါ အလုပ်ရှင်က စိတ်လည်း မဝင်စား၊ အကြံဉာဏ်လည်း မပေး၊ အခွင့်အလမ်းလည်း မပေးလျှင်တော့ ထိုအလုပ်ကို လုပ်မနေပါ နှင့်တော့၊ ပြတ်ပြတ်သားသား စွန့်လွှတ်လိုက်ပါတော့။ ထို့နောက် တက်လမ်းရှိသော အခြား ကုမ္ပဏီတစ်ခုသို့သာ ပြောင်းဖြစ်အောင် ပြောင်းပါလေ။ ယင်းကုမ္ပဏီတွင်လည်း အဆိုပါ မေးခွန်းကို မေးဖြစ်အောင် မေးပါလေ။

အလုပ်တစ်ခုကို ဘယ်နေရာ၊ ဘယ်ကုမ္ပဏီမှာပဲ စတင်လုပ်လုပ် အကြောင်း မဟုတ်၊ မိမိအတွက် “တက်လမ်း” ရှိသောနေရာ ဖြစ်ဖို့သာ အရေးကြီးသည်။ မိမိအတွက် တက်လမ်းရှိသော အလုပ် ဟုတ် မဟုတ်ကို ‘ကျွန်တော် တခြား ဘာလုပ်ပေးနိုင်သေးသလဲ’ ဟူသော မေးခွန်းဖြင့် စမ်းသပ်ကြည့်ပါ။

ဘာမှ တုံ့ပြန်မှု မရှိလျှင် ထိုအလုပ်သည် တက်လမ်းမရှိသော အလုပ် (Agrowth Job) ဖြစ်၏။ သံယောဇဉ် တွယ်မနေနှင့်၊ ထွက်သာ ထွက်ပင်လိုအပ်။

‘တခြား ဘာလုပ်ပေးနိုင်သေးသလဲ’ ဟူသော မေးခွန်းသည် ဆိုင်းဆိုင် အရာငါး

သမားများနှင့် နယ်လှည့် အရောင်းကိုယ်စားလှယ်များကိုလည်း သူ့ဌေးဖြစ်စေနိုင်၏။ သို့သော် ယင်းမေးခွန်းကို လက်တွေ့ အသုံးချသူ အလွန်နည်းသည်။

ကျွန်ုပ်သည် ကုမ္ပဏီကြီး ရှစ်ခုတွင် ဥက္ကဋ္ဌလုပ်ခဲ့စဉ်က ဒေါ်လာ သန်းပေါင်း များစွာ တန်ဖိုးရှိသော ကုန်ပစ္စည်းများ၊ ကုန်ကြမ်းများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကို ဝယ်ယူရန် အဆုံးအဖြတ်ပေးသော တာဝန်ကို ယူခဲ့ရ၏။ ကျွန်ုပ်သည် ရောင်းချခြင်း အလုပ်ကိုလည်း စိတ်ဝင်စားသည်။ အရောင်းသမားများကိုလည်း စိတ်ဝင်စားသည်။ ထို့ကြောင့် အချိန်ရ တိုင်း အရောင်းသမားများစွာနှင့် လည်းကောင်း၊ တစ်ခါတစ်ရံ သူတို့ကုမ္ပဏီများ၏ အမှုဆောင် အရာရှိကြီးများနှင့် လည်းကောင်း ကျွန်ုပ် တွေ့ဆုံ စကားပြောဖြစ်ခဲ့သည်။

ယင်းသို့ တွေ့ဆုံစကားပြောဖြစ်ရာတွင် အရောင်းသမား တစ်ယောက်ယောက် က သော်လည်းကောင်း၊ အမှုဆောင်အရာရှိကြီး တစ်ယောက်ယောက်က သော်လည်း ကောင်း(သူတို့ထံမှ ပစ္စည်းဝယ်ယူသူဖြစ်သော)ကျွန်ုပ်အား 'လူကြီးမင်းရဲ့ ကုမ္ပဏီ အတွက် ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီက ဘာများ ကူညီရဦးမှာလဲ ခင်ဗျာ'ဟူ၍ တစ်ကြိမ်တစ်ခါ မျှ မမေးခဲ့ကြသည်မှာ မယုံကြည်နိုင်စရာလည်း ကောင်း၏။ အံ့ဩစရာလည်း ကောင်း၏။

ကျွန်ုပ်၏ စာအုပ်များကို ဖတ်ရှုနေသော (ဖတ်လည်း အများအပြား ဖတ်ကြ သည့်) အရောင်းသမားများနှင့် လုပ်ငန်း အမှုဆောင် အရာရှိများအား ကျွန်ုပ် တစ်ခု မေတ္တာရပ်ခံလိုသည်။

မိမိတို့ ကုမ္ပဏီက အခြားကုမ္ပဏီ တစ်ခုခုသို့ ကုန်ပစ္စည်း ဖြစ်စေ၊ ဝန်ဆောင်မှု ဖြစ်စေ ရောင်းချပြီးသောအခါ 'လူကြီးမင်းရဲ့ ကုမ္ပဏီအတွက် ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီက ဘာများ ကူညီရဦးမှာလဲ ခင်ဗျာ'ဟူသော မေးခွန်းကို မေးဖြစ်အောင် မေးစေချင်ပါသည်။

ဤမေးခွန်းသည် 'အခုလို ကျွန်တော်တို့ဆီက ဝယ်ယူတဲ့အတွက် ကျေးဇူး အများကြီး တင်ပါတယ်'ဟူသော စကား သို့မဟုတ် ပေးစာကဲ့သို့ပင် ကျေးဇူးများ၏။ အကူအညီ ပေးလိုသော မိမိ၏ စိတ်ကောင်း၊ စေတနာကောင်းကို ဖော်ပြသော အပြုအမူ ဖြစ်၍ ရေရှည်အတွက်လည်း အလွန် အကျိုးရှိ၏။

ရပ်ရေးရွာရေးနှင့် လူမှုရေးတွင် ခေါင်းဆောင်ဖြစ်လိုသူများလည်း 'ကျွန်တော် ဘာများ လုပ်ပေးရဦးမှာလဲ'ဟူသော မေးခွန်းကို လက်ကသုံးတောင်ရေး အသုံးချလျှင် ခေါင်းဆောင်ဖြစ်ရန် သေချာသည်။ မိမိက ရက်ရောစွာ ပေးပါမှ သူတစ်ပါးထံမှ ကြည်ဖြူ စွာ တုံ့ပြန်မှု ရသည်မှာ သဘာဝ ဖြစ်သည်။ (မိမိ၏ လုပ်ဆောင်မှုအတွက် သူတစ်ပါး၏ ချီးကျူးခြင်းကို မတောင်းခံပါနှင့်၊ မလိုချင်ပါနှင့်။ သူ့အလိုလို ရရှိလာပါလိမ့်မည်။ မိမိဘက်မှ စေတနာ သန့်ရှင်းသာ လို၏။)

'ကျွန်တော် ဘာများ လုပ်ပေးရဦးမှာလဲ ခင်ဗျာ' ဟူ၍ မေးမြန်းတတ်သော လူကို နေရာတိုင်းတွင် လူတိုင်းက ကြိုဆိုပါလိမ့်မည်။

နေရာတိုင်းတွင် လူတိုင်း၏ ကြိုဆိုခြင်းကို ခံရသူသည် မိတ်ဆွေ ခေါင်းဆောင် လူချစ်လူခင် ပေါသည်။ အောင်မြင်ရေးအခွင့်အလမ်း များသော အခွင့်အလမ်းများကို ခံရသူဖြစ်လာနိုင်၏။



မဟာမိတ်ရှိမှ ဩဇာတက်သည်

လောကတွင် မည်သူမှ တစ်ဦးတည်းနှင့် မလုံလောက်။ ဘယ်သူမဆို၊ ဘယ်လုပ်ငန်းအဆို၊ ဘယ်နိုင်ငံမဆို လုံးချင်း ရပ်တည်၍ မအောင်မြင်နိုင်။ ဘယ်လောက် ကြီးကျယ်သည် ပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်ဖြစ်၊ လုပ်ငန်းဖြစ်ဖြစ်၊ နိုင်ငံဖြစ်ဖြစ် ရေရှည် ရပ်တည်နိုင်ရန် မဟာမိတ် (ally) ဖွဲ့ဖို့ လိုအပ်သည်။ မဟာမိတ် မရှိလျှင် တစ်ယောက်တည်း အထီးကျန် ဖြစ်နေ လိမ့်မည်။ အန္တရာယ်ကြုံလျှင် ကူညီမည်သူ မရှိဘဲ သူများ အနိုင်ကျင့် ခံရလိမ့်မည်။ မဟာမိတ်အုပ်စု၏ ဖိနှိပ်လွှမ်းမိုးမှုကို ခံရလိမ့်မည်။

ခေါင်းဆောင်မှု၊ ကျွမ်းကျင်မှု၊ ပစ္စည်းကိရိယာနှင့် ငွေကြေးပူးပေါင်းမှု (မဟာမိတ် ဖွဲ့မှု)သည် ဩဇာအာဏာကို ဖြည့်စွက်ပေးရုံသာမက စုပေါင်းစွမ်းအားကိုပါ ပိုမိုတိုးပွား ခိုင်မာစေနိုင်၏။

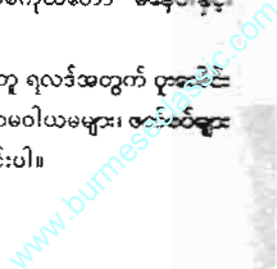
စွမ်းအားရှိသော ခေါင်းဆောင်များသည် ဤအချက်ကို ကောင်းကောင်းကြီး သဘောပေါက်ကြသည်။ သူတို့သည် အခြားသော ခေါင်းဆောင်များနှင့် ပူးပေါင်း မဟာမိတ်ဖွဲ့ကာ သူတို့၏ ပိုင်ဆိုင်မှုနှင့် ဩဇာအာဏာကို ဖြည့်တင်းကြသည်။

အားနည်းသော ခေါင်းဆောင်များကမူ အခြားသူများနှင့် မဟာမိတ်ဖွဲ့ရန် မကြောက်ကြ၏။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ပူးပေါင်းစိမ့်ခန့်ခွဲမှုတွင် သူတို့၏ အားနည်းချက် ကို အခြားသူများ သိမည်ကို ရှက်ကြသောကြောင့် ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့် မဟာမိတ်များက အုပ်စု ဖြစ်လာသည်။ အုပ်စုက အဖွဲ့အစည်း ဖြစ်လာသည်။ အဖွဲ့အစည်းက အဖွဲ့ချုပ် ဖြစ်လာသည်။ အဖွဲ့ချုပ်က မဟာအဖွဲ့ချုပ် ဖြစ်လာသည်။ မဟာအဖွဲ့ချုပ် ဖြစ်လာလျှင် ပြည်တွင်း၌သာမက ပြည်ပတွင်ပါ ကူယ်ပြန် စွာ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နိုင်၏။

ထို့ကြောင့် ကြီးကျယ်စွာ အောင်မြင်လိုလျှင် "တစ်ကိုယ်တော်" မနေပါနှင့်၊ အခြားသူများနှင့် ပူးပေါင်း "မဟာမိတ်" ဖွဲ့ပါ။

"မဟာမိတ်" ဖွဲ့ခြင်း၏ ရည်ရွယ်ချက်မှာ အကျိုးတူ ရလဒ်အတွက် ဖူးဆိုင် ခြင်း ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် ကလပ်များ၊ အသင်းအဖွဲ့များ၊ သမဂ္ဂယမများ၊ ဇင်းဆင်များ စသည့် အုပ်စုများနှင့် အဆင်ပြေသလို ဆက်သွယ်ပူးပေါင်းပါ။



'တစ်ယောက်အားနှင့် ယူသော် မရ၊ တစ်သောင်းအားနှင့် ယူသော် ရ၏' ယင်းစကားသည် "မဟာမိတ်" ဖွဲ့ခြင်း၏ အကျိုးကျေးဇူးကို ဖော်ကျူးသော အမှန်စကား ဖြစ်သည်။

အဓိက အချက်ကတော့ မိမိ၏ ပိုင်ဆိုင်မှုနှင့် သြဇာအာဏာ တိုးတက်ရေး အတွက် အကျိုးတူ လှူပူဂိုလ်များ၊ အသင်းအဖွဲ့များနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရန်ပင် ဖြစ်၏။

တစ်ဦးချင်း ဆောင်ရွက်ခြင်းထက် အများနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်းက လုပ်ဆောင်ချက်ပမာဏ ကြီးကျယ်နိုင်သလို အကျိုးခံစားမှုလည်း များပြားနိုင်၏။ အကျိုးခံစားမှု များပြားမှ သာလျှင် အမြန်ဆုံးသုဋ္ဌေး ဖြစ်နိုင်လိမ့်မည်။

[၇၂] "အနုနည်း" သာ အောင်မြင်ရာ

"ဖမ်းချင်တဲ့ငှက်ကို မခြောက်ပါနှင့်" ဟူသော ဆိုရိုစကား ရှိသည်။ ထိုစကား မှန်၏။ သို့သော် အမှန်တရားတိုင်းကို လူတိုင်း မကျင့်ကြံတတ်ကြ။ ယခုအခါ နိုင်ငံတိုင်းမှာ၊ ကမ္ဘာမှာ "အနုနည်း" ကို ကျင့်သုံးခြင်း နည်းပြီး "အကြမ်းနည်း" ကိုသာ အများဆုံး ကျင့်သုံးနေကြ၏။ ဤသည်မှာ သမိုင်းက ပေးသော အမွေအနှစ် ဖြစ်သည်။ "ဂူအောင်း" ဘိုးဘွားဘီဘင်တို့မှ ဆင်းသက်လာသော "အမွေခံ" အမူအကျင့် ဖြစ်သည်။

သက်ရှိတို့၏ အဓိက ရည်မှန်းချက်သည် ကျန်းမာဖို့၊ အသက်ရှည်ဖို့၊ ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့စွာ နေထိုင်ပြီး အေးချမ်းစွာ သေဆုံးသွားကြဖို့ ဖြစ်၏။

သို့သော် ကျွန်ုပ်တို့သည် အချင်းချင်း တိုက်ခိုက်နေကြသည်။ အကြမ်းဖက်နေကြသည်။ သတ်ဖြတ်နေကြသည်။ လောကကြီးကို လှပစွာ တည်ဆောက်ရမည့်အစား ဆိုးရွားစွာ ဖျက်ဆီးနေကြသည်။

စီးပွားရေးလောက၊ နိုင်ငံရေးလောက၊ လူမှုရေးလောက၊ မိသားစု လောက... ဘယ်လောကကိုပဲ ကြည့်ကြည့် အချင်းချင်း ရန်စောင်ကာ အကြမ်းဖက်မှုများကိုသာ တွေ့မြင်ရလိမ့်မည်။ ရေဒီယို၊ တယ်လီဗွီးရှင်းနှင့် စာနယ်ဇင်းများမှ နေ့စဉ် ဖော်ပြနေသော သတင်းဖြစ်ရပ်များက အထင်အရှား သက်သေခံနေ၏။

ထို့ကြောင့် လူ့ဘဝတွင် ကောင်းသောအလုပ်ကို လုပ်ကိုင်ကာ ကျန်းကျန်းမာမာ၊ အသက်ရှည်ရှည်နှင့် စိတ်ချမ်းသာစွာ နေထိုင်ချင်လျှင် အချင်းချင်း "အကြမ်းဖက်ကြပါ

နှင့်"။ အချင်းချင်း မိတ်ဖွဲ့ကြပါ၊ ကြင်နာကြပါ၊ ချစ်ခင်ကြပါ။ တစ်ဦးအပေးတစ်ဦးမေတ္တာ စေတနာ ထားပြီး အကျိုးတူ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ကြပါ။

တစ်နိုင်ငံနှင့် တစ်နိုင်ငံ၊ တစ်အုပ်စုနှင့် တစ်အုပ်စု၊ တစ်ဖွဲ့နှင့် တစ်ဖွဲ့၊ တစ်ဦးနှင့် တစ်ဦး ရန်ပြု အကြမ်းဖက်နေခြင်းဖြင့် လောကကြီး ပျက်စီးသွားဖို့သာ ရှိသည်။

ပြိုင်ဆိုင်မှုသည် အကြမ်းဖက်မှု မဟုတ်၊ မိမိ၏ ကျွမ်းကျင်မှုကို စမ်းသပ်မှတ်ကျောက်တင်ခြင်းသာ ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့်... ကိုယ့်ဘဝ၊ ကိုယ့်လုပ်ငန်း၊ ကိုယ့်နိုင်ငံ ကြီးပွားတိုးတက်ချင်လျှင် စိတ်ကောင်း စေတနာကောင်းဖြင့် အများနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ပါ။

မိမိ လိုချင်သော အရာကို ရရန် အကြမ်းမဖက်ပါနှင့်၊ မနှိပ်စက်ပါနှင့်၊ မသတ်ဖြတ်ပါနှင့်။

မိတ်ကောင်းဆွေကောင်းစိတ်ကို မွေးပြီး မိမိ လိုချင်သော အရာကို သူများ ပေးချင်လာအောင် စည်းကမ်းဘောင်အတွင်းက "အနုနည်း" ဖြင့် ယဉ်ကျေးစွာ တောင်းခံယူပါ။

"ဖမ်းချင်တဲ့ငှက်ကို မခြောက်ပါနှင့်"

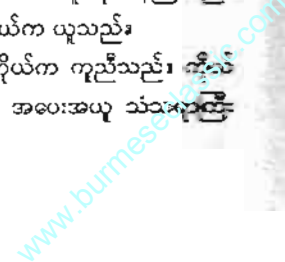
- (၁) ဘယ်တော့မှ အတင်းမယူပါနှင့်၊ ဘယ်တော့မှ အကြမ်းမဖက်ပါနှင့်။
- (၂) အမြဲတမ်း ခင်မင်ပါ၊ ကြင်နာပါ၊ သိမ်မွေ့ပါ၊ သည်းခံပါ၊ စိတ်ရှည်ပါ။
- (၃) နွေးထွေးသော "မေတ္တာလက်" ဖြင့် သူတစ်ပါးကို ကမ်းလင့် ကြိုဆိုပါ။ ဤသည်ပင်လျှင် "စိတ်ကောင်း စေတနာကောင်း" ဖြင့် အောင်မြင်မှု ပန်းတိုင်သို့ ချီတက်နည်း ဖြစ်၏။

ဤသည်ပင်လျှင် ကမ္ဘာမြေပြင်ပေါ်တွင် မြိမ်းခြောက်မှု၊ အကြမ်းဖက်မှု၊ ရက်စက်မှု၊ နှိပ်စက်မှု၊ သတ်ဖြတ်မှုတွေ ပပျောက်ပြီး "ငြိမ်းချမ်းသာယာမှု" ကြီး လွှမ်းမိုးလာမည် နည်းလမ်းဖြစ်၏။ အမြန်ဆုံး သုဋ္ဌေးဖြစ်ခြင်း၏ "အရသာ" ကို ငြိမ်းချမ်းသာယာသော လောကတွင်သာ "မြိန်ရှက်စွာ" ခံစားနိုင်လိမ့်မည်။

[၇၃] မယူခင် အရင် ပေးပါ

လောကတွင် လူများသည် တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး တစ်ခုခုကို အပေးအယူ လုပ်နေကြသည်။ ကိုယ်က ပေးသည်၊ သူက ယူသည်။ သူက ပေးသည်၊ ကိုယ်က ယူသည်။

သို့တည်းမဟုတ် သူ လိုချင်တာကို ရအောင် ကိုယ်က ကူညီသည်။ ကိုယ် လိုချင်တာကို ရအောင် သူက ကူညီသည်။ ဤသို့လျှင် အပေးအယူ သံသရာကြီး လည်ပတ်နေ၏။





“ပေးသလောက်သာ ရလိမ့်မည်”( That is all you will get paid for!)

ဤသည်မှာ အမှန်တရားကို ဖွင့်ဆိုသော ဆိုရိုးစကား ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့်

သူများထံမှ လိုချင်လျှင်-

- (၁) သူများ လိုချင်တာကို များများ ပေးပါ။
- (၂) သူများ မလိုချင်တာကို နည်းနည်း ပေးပါ။ (ဖြစ်နိုင်လျှင် လုံးဝ မပေးပါနှင့်။)
- (၃) သူများကို ကူညီရာတွင် ပို၍ အသုံးကျနိုင်ရန် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပို၍ တန်ဖိုး ရှိအောင် လုပ်ပါ။
- (၄) အလုပ်ရှင်ကို ဖြစ်စေ၊ အထက်လူကြီးကို ဖြစ်စေ ‘ကျွန်တော် တခြား ဘာများ ကူညီရပါဦးမလဲ’ ဟု မေးပါ။
- (၅) အခြားလူများ၏ နှစ်သက်ခံလိုခြင်း၊ ချီးကျူးခံလိုခြင်း၊ အရေးပါလိုခြင်း၊ အသုံးကျလိုခြင်း တည်းဟူသော ဗီဇ လိုအင်များကို အစွမ်းကုန် ဖြည့်ဆည်း ပေးပါ။

(၆) မိမိကိုယ်ကို အခြားသူများ၏ “အလိုအပ်ဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်” စာရင်းဝင်အောင် ပျိုးထောင်ပါ။

အသုံးများသော ဆိုရိုးစကားတစ်ခွန်း ရှိသည်။ အခြား မဟုတ်။

“ကြက်ဥအားလုံးကို ခြင်းထဲထည့်ပြီး စောင့်ကြည့်နေပါ”(Put all your eggs in one basket - and watch that basket.) ဟူ၏။

သို့သော် မိတ်ဆွေသည် ခြင်းကို စောင့်ကြည့်သူ (basket-watcher) ဖြစ်ရန်နှင့် မပြီးသေး၊ ခြင်းကို သယ်ယူသူ (Basket-carrier) ဖြစ်ဖို့က အဓိက။

ကြက်ဥခြင်းကို ထိုင်စောင့်ကြည့်နေခြင်းအတွက် မိတ်ဆွေအား ဘယ်သူကမှ ပိုက်ဆံပေးလိမ့်မည် မဟုတ်။ ထိုခြင်းကို ကြက်ဥဝယ်မည့်သူထံ သယ်ယူသွားမှသာလျှင် မိတ်ဆွေအား ပိုက်ဆံပေးလိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့် ကိုယ်က သူများထံမှ တစ်ခုခု လိုချင်လျှင် သူများကို ကိုယ်က တစ်ခုခု “ပထမဆုံး” ပေးပါ။

- (၁) သူများ လိုချင်တာကို များများ ပေးပါ။
- (၂) သူများ မလိုချင်တာကို နည်းနည်း ပေးပါ။ (ဖြစ်နိုင်လျှင် လုံးဝ မပေးပါနှင့်။)

ဤသည်ပင်လျှင် “ကျိန်းသေပေါက်” အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်းတည်း။ “နည်း”ကို သိလျှင် ယခုချက်ချင်း စတင် လုပ်ပါ။ အချိန်ဆွဲ မနေပါနှင့်။ အမြန်ဆုံး လုပ်ပါ။ အမြန်ဆုံး လုပ်မှ “အမြန်ဆုံး” ဖြစ်လိမ့်မည်။

“အောင်မြင်မှု ထုတ်ကုန်” ထုတ်လုပ်ပါ

“အောင်မြင်မှု”သည် “ထုတ်လုပ်ယူရသော ထုတ်ကုန်”(Manufactured Product) ဖြစ်သည်။

အောင်မြင်မှုသည် အခြား ရုပ်ဝတ္ထု ထုတ်ကုန်ကဲ့သို့ပင် တကယ် တည်ရှိသည်။ တကယ် မြင်သာသည်။ တကယ် ကိုင်တွယ်ထိတွေ့၍ ရသည်။ တကယ် တန်ဖိုးရှိသည်။ (ရုပ်ဝတ္ထု ထုတ်ကုန်ထက် ပို၍ တန်ဖိုးရှိသည်။)

အောင်မြင်မှုသည် ထုတ်လုပ်ယူရသော “ထုတ်ကုန်” တစ်ခု ဖြစ်သည်ဟု သိသည်နှင့် တစ်ပြိုင်နက် အောင်မြင်ရန် နည်းလမ်းကို တွေ့ရှိရန် ဘာမှ မခက်တော့။

အောင်မြင်မှုသည် ကံကြမ္မာအပေါ်မှာ မတည်။ ကုသိုလ်ကံ အပေါ်တွင် မတည်။ အခြား အံ့ဖွယ် တန်ဖိုးကုန်ပစ္စည်း တစ်ခုကဲ့သို့ပင် အောင်မြင်မှုကိုလည်း ထုတ်လုပ်ယူရ၏။

အောင်မြင်မှု “ကုန်ချော” ထုတ်လုပ်ရန် “ကုန်ကြမ်းများ” မိတ်ဆွေမှာ ရှိပြီး ဖြစ်သည်။ မိတ်ဆွေ ပိုင်ဆိုင်ထားပြီး ဖြစ်သည်။

အောင်မြင်မှုထုတ်ကုန် ထုတ်လုပ်နည်းသည် “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင် နည်း”ပင် ဖြစ်၏။ ထိုနည်းများသည် ရှင်းသည်။ လွယ်သည်။ ဘာမှ မခက်။ ထိုနည်းများ ကို ကျင့်သုံးရန် အထူးအရည်အချင်း မလို၊ ဘွဲ့ထူးဂုဏ်ထူး မလို၊ ပါရမီ မလို။

သို့ဆိုလျှင် အောင်မြင်မှုထုတ်ကုန်ကို ဘယ်လို ထုတ်လုပ်မည်နည်း။ ပထမဦးစွာ ‘ဘာကို ထုတ်လုပ်မှာလဲ’ ဆိုသည်ကို သိဖို့ လို၏။ ‘ဘယ်လို အောင်မြင်မှုမျိုးကို ထုတ်လုပ်မှာလဲ’ ဆိုသည်ကို သိဖို့ လို၏။

အောင်မြင်မှုအတွက် ကုန်ကြမ်းသည် မိတ်ဆွေ၏ “အလုပ်” ဖြစ်သည်။ မိတ်ဆွေသည် ထိုအလုပ်ကို အကြောင်းပြု၍ အခြေခံ၍ မိမိ၏ စွမ်းဆောင်ရည်နှင့် အခြား အရည်အချင်းများဖြင့် အောင်မြင်မှုကို ထုတ်လုပ်နိုင်၏။

ကျွန်ုပ်၏ နှစ်ပေါင်းများစွာ လေ့လာ စူးစမ်းမှုအရ အောက်ပါအချက်ကို သိရှိရ၏။

- (က) အလုပ်ခွင်တွင် ကျေနပ်ပျော်ရွှင်မှု အရည်အချင်း..... ၁၅ ရာခိုင်နှုန်း
- (ခ) ပုဂ္ဂိုလ်ရေး အရည်အချင်းများ..... ၈၅ ရာခိုင်နှုန်း

ဤသည်မှာ အောင်မြင်သူတို့၏ အခြေအနေ ဖြစ်သည်။ မအောင်မြင်သူ အလုပ် ပြုတ်သူတို့၏ အခြေအနေမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်၏။

(က) အလုပ်ခွင်တွင် ကျေနပ်ပျော်ရွှင်မှု မရှိခြင်း.....

၁၅ ရာခိုင်နှုန်း

(ခ) ပုဂ္ဂိုလ်ရေး အရည်အချင်းများ မပြည့်စုံခြင်း.....

၈၅ ရာခိုင်နှုန်း

ထို့ကြောင့် အလုပ်ခွင်တွင် အောင်မြင်တိုးတက်မှု ရရန် “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်းများ”ကို မလွဲမသွေ လေ့လာကျင့်သုံးရမည် ဖြစ်၏။ ဤနည်းဖြင့် မိတ်ဆွေသည် “အောင်မြင်မှုထုတ်ကုန်” ကို အောင်မြင်စွာ ထုတ်လုပ်နိုင်မည် ဖြစ်၏။

သို့သော် ထုတ်ကုန်ကို ထုတ်လုပ်ပြီးရုံနှင့် မလုံလောက်သေး။ ထုတ်ကုန်ကို “လှပစွာ ထုပ်ပိုး” ရဦးမည်။ ထုတ်ကုန်ကို လူဝယ်ချင်အောင် လှလှပပ ထုတ်လုပ်နည်းကို အခန်း(၄၈)၌ ဖော်ပြခဲ့ပြီး ဖြစ်သည်။ ထိုအခန်းကို ပြန်ဖတ်ကြည့်ပါဦး။

မိတ်ဆွေအား လူတွေက ကြည့်လျှင် ပထမဦးစွာ ဘာကို အဓိက ထား၍ ကြည့်သလဲ။

ဝတ်စားဆင်ယင်ပုံကို သတိထား၍ ကြည့်၏။ ဝတ်စားဆင်ယင်မှုသည် လူတစ်ယောက်၏ “ပြင်ပ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး”(External Personality) ဖြစ်သည်။ မိတ်ဆွေ၏ ပြင်ပ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးကို ကြည့်၍ မိတ်ဆွေ၏ အလုပ်ရှင်က မိတ်ဆွေကို အကဲဖြတ်လိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေသည် “ကိုယ်ကိုယ်ကိုယ် ထုတ်လုပ်”ရုံနှင့် မပြီးသေး။ လှပအောင်လည်း “ထုပ်ပိုး”ရဦးမည် ဖြစ်၏။

တစ်နည်းဆိုသော် “လှပအောင် ထုပ်ပိုးခြင်း”သည် ကိုယ်ကိုယ်ကိုယ် “စွဲ”အောင် ကြော်ငြာခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ဤနည်းကို လူကိုယ်တိုင် တွေ့ဆုံရာတွင်လည်း သုံးရမည်။ တယ်လီဖုန်း ဆက်ရာတွင်လည်း သုံးရမည်။ စာရေး ဆက်သွယ်ရာတွင်လည်း သုံးရမည်။ ကိုယ်ကိုယ်ကိုယ် လှအောင် ထုပ်ပိုးနည်းများကို ဤစာအုပ် အပါအဝင် ကျွန်ုပ်၏ အခြား စာအုပ်များတွင် သက်ဆိုင်ရာ အခန်းများ၌ အသေးစိတ် ဖော်ပြထား၏။ (မိမိ စိတ်ကူးရလျှင် ရသလိုလည်း စိတ်ကူးညှက်ကွန့်၍ တီထွင်ကျင့်သုံးနိုင်၏။)

လေ့လာသူသည် အားလုံးကို သိသည်။ အောင်မြင်သူသည် လူတိုင်းကို သိသည်။ လေ့လာမှုနှင့် အောင်မြင်မှုသည် သဟဇာတ ဖြစ်၏။ ယင်းနှစ်ခု ပေါင်းလျှင် အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့်-

- \* ပညာရမည့် ပုဂ္ဂိုလ်ထံသို့ သွားပါ။
- \* တိုးတက်လမ်းရှိသော နေရာသို့ သွားပါ။
- \* ပိုက်ဆံရမည့် နေရာသို့ သွားပါ။

ဤသည်မှာ “အောင်မြင်မှု ထုတ်လုပ်နည်း” အကျဉ်းချုပ်မျှသာ ဖြစ်၏။ အသေးစိတ်ကို မိတ်ဆွေကိုယ်တိုင် ဖြည့်စွက်သွားရန် လိုသည်။ လုပ်ငန်းအဆင့်ဆင့်



ကို နည်းမှန်လမ်းမှန် လုပ်ဆောင်သွားပါ။ အောင်မြင်ရေးအတွက် ကံတို အားကိုးရော မလို၊ အံ့ဖွယ် တန်ခိုးကုဒ္ဒါပါဒ်ကို အားကိုးစရာ မလို။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်သာ အားကိုးပါ။ မိတ်ဆွေ၏ “အောင်မြင်မှုထုတ်ကုန်” ကို လှပစွာ “ထုတ်လုပ်”၍ လှပစွာ “ထုပ်ပိုး”နိုင်သူမှာ မိတ်ဆွေ “ကိုယ်တိုင်”သာ ဖြစ်၏။

[ ၅၅ ]

သံလမ်းပေါ်မှ ရထားစက်ခေါင်း

အောင်မြင်မှုသည် ရထားစက်ခေါင်းနှင့် တူ၏။ အောင်မြင်မှု စက်ခေါင်းကို သံလမ်းပေါ်တွင် မောင်းနှင်မှသာလျှင် လိုရာပန်းတိုင်သို့ ရောက်သည်။

ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေသည်လည်း ဘဝပန်းတိုင်သို့ ရောက်နိုင်၏။ သို့သော် ကျိန်းသေပေါက် ပြောလိုတော့ မရ။ မိတ်ဆွေ၏ အောင်မြင်မှု စက်ခေါင်းသည် သံလမ်းပေါ် လှဲချော်သွားလျှင် သို့မဟုတ် သံလမ်းအတိုင်း မသွားဘဲ လမ်းချော်သွားလျှင် လိုရာပန်းတိုင်သို့ မရောက်နိုင်တော့။

မိတ်ဆွေ၏ အောင်မြင်မှုစက်ခေါင်း အင်ဂျင်အား ဘယ်လောက်ပင် ကောင်းကောင်း သံလမ်းပေါ်မှ မမောင်းလျှင် ဘာမှ အသုံးမကျ။ လမ်းချော်ပြီး ပျက်စီးနေသော ရထားတွဲများကို စိတ်မျက်စိဖြင့် မြင်ယောင်ကြည့်ပါ။

အလားတူပင် အင်ဂျင်စက်ခေါင်းနှင့် တူသော မိတ်ဆွေ၏ အောင်မြင်ရေး စီမံကိန်းသည် လမ်းမှန်ပေါ်မှ မသွားဘဲ လမ်းချော်သွားလျှင် လိုရာခရီး မရောက်နိုင်တော့။ လမ်းမှန်အတိုင်း သွားနေလျှင်တော့ ဘာမှ ပူစရာ မလို။ သို့သော် ရှေ့ခရီးလမ်းတစ်လျှောက်တွင် ဘာတွေ ရှိနေသည် ဆိုတာကို မိတ်ဆွေ မြင်ကောင်းမှ မြင်နိုင်လိမ့်မည်။

လူ့ဘဝသည်လည်း ခရီးလမ်းနှင့် တူ၏။ လူ့ဘဝ တစ်လျှောက်တွင် မှောင်မှိတ်သော ကာလတွေနှင့် ပြည့်နှက်နေသည်။ ဝေးလံသော ပန်းတိုင်သို့ မရောက်ခင် အခက်အခဲပေါင်း မြောက်မြားစွာနှင့် တွေ့နိုင်၏။ သို့သော် မျက်စိတစ်ဆုံး မြင်နိုင်သော ရှေ့ခရီးလမ်းကိုတော့ မျှော်မှန်း မြင်နိုင်ရမည်။ သို့မှသာ အမှောင်ထုတွေ၊ မှန်တိုင်တွေ၊ ဆီးနှင့်တွေကို ကျော်ဖြတ်နိုင်လိမ့်မည်။

မိမိ၏ ပန်းတိုင်ကို လူတိုင်း လှမ်းမမြင်နိုင်ဘဲ ရှိတတ်သည်။ သို့သော် ကိစ္စမရှိလက်ရှိ လျှောက်လှမ်းနေသော ခရီးကိုသာ လမ်းမှန်ပေါ်မှ လျှောက်လှမ်းသွားပါ။ အမြန်တန်လျှင် ပန်းတိုင်သို့ ရောက်လိမ့်မည်။

ကမ္ဘာကျော် နယ်သစ်ရှာ အာဇာနည် ကိုလံဘတ်၏ ကြီးပြည်ခြင်းသည်

အမေရိကတိုက်ကို တွေ့ရှိခြင်း မဟုတ်၊ သူ၏ မှတ်စုစာအုပ်တွင် ညစဉ်ညတိုင်း “ယနေ့ ကျွန်ုပ်တို့သည် အနောက်ဘက်သို့ ရွက်လွှင့်သည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ထိုဒေသသည် ကျွန်ုပ်တို့၏ လမ်းကြောင်း ဖြစ်သောကြောင့်တည်း” ဟူ၍ ရေးသားခဲ့ခြင်းသာ ဖြစ်၏။

ကိုလံဘတ်သည် “လမ်းကြောင်းပေါ်တွင်” ရှိနေခဲ့သောကြောင့်သာလျှင် သူ ရည်မှန်းရာ ပန်းတိုင်သို့ မလွဲမသွေ ရောက်ရှိခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။

မိတ်ဆွေလည်း ကြီးပွားချမ်းသာချင်လျှင် “လမ်းကြောင်းပေါ်တွင်” လျှောက် ပါလေ။

[ ၇၆ ]

စတော့ ဈေးကွက်အတွက် လမ်းညွှန်စကား

ကမ္ဘာစီးပွားရေးလောကတွင် စတော့ဈေးကွက်လောက် ဘယ်အရာမှ အပြောင်းအလဲ မမြန်၊ တစ်နေ့တာ အတွင်းမှာပင်လျှင် အပြောင်းအလဲပေါင်း ရာနှင့်ချီ၍ ဖြစ်ပေါ်တတ် ၏။

ယခု ဤစာအုပ် ပုံနှိပ်စက်ပေါ်က မထွက်လာခင်မှာ ကျွန်ုပ်က မိတ်ဆွေအား လောလောဆယ် စတော့ဈေးကွက်၌ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရေးနှင့် ပတ်သက်၍ အကြံပေးလျှင် အချိန်ကာလနှင့် အံ့ကိုက် ဖြစ်ချင်မှ ဖြစ်လိမ့်မည်။ မိတ်ဆွေအတွက် အကျိုးယူတိုင်းသည် အကြံပေးခြင်းမျိုးလည်း ဖြစ်သွားနိုင်သည်။

သို့သော်လည်း “အမြန်ဆုံး သူ့ဌေးဖြစ်နည်း” ဟူ၍ နာမည်ပေးထားသော စာအုပ် တွင် စတော့ဈေးကွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအကြောင်း မပါလျှင် ကွက်လပ်တစ်ခု ကျန်သလို ဖြစ်နေလိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေအား ကျွန်ုပ် အကြံတစ်ခု ပေးမည်။ သို့သော်လည်း ထိုအကြံ သည် ကျွန်ုပ်၏ ကိုယ်ပိုင် မဟုတ်။ ငွေကြေးကိစ္စနှင့် ပတ်သက်၍ အမေရိကန်သမ္မတ ခြောက်ဆက်ကို အကြံပေးခဲ့သော၊ စတော့ဈေးကွက်တွင် ကိုယ်တိုင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ၍ အကြီးအကျယ် ချမ်းသာခဲ့သော ဘဏ္ဍာအရင်းရှင်ကြီး၏အကြံ ဖြစ်၏။ သူ့နာမည်က ဘားနတ်ဘာရပ်ချ်...။ သူ ပေးသော အကြံက-

‘စတော့ဈေးကွက် သတင်းတွေကို သတင်းစာ မျက်နှာဖုံးမှာ ဖော်ပြတဲ့အခါ သတင်းကောင်း ဖြစ်စေ၊ သတင်းဆိုး ဖြစ်စေ... ဘာမှ တွေးမနေနှင့်၊ ကိုယ့်စတော့ကို ရောင်းဖြစ်အောင်သာ ရောင်းလိုက်ပါ’ ဟူ၏။

ဤစကားသည် အချိန်မရွေး အမှန်ဆုံးဟု ကျွန်ုပ် ယုံကြည်ပါသည်။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

ပန်းတိုင်ရောက်မည့် အလုပ်လုပ်ပါ

အောင်မြင်ချင်လျှင် ပန်းတိုင်ကို စီမံကိန်း ချရသည်။ လုပ်ငန်း အဆင့်ဆင့်ကို စာရင်း ချ၍ မှတ်တမ်းပြုစုရသည်။

သို့သော် ယင်းလုပ်ရပ်မှာ လုပ်ငန်းကြီး တစ်ခုလုံး၏ တစ်ဝက်သာ ရှိသေး၏။ နောက်တစ်ဝက် ကျန်သေးသည်။ ယင်း တစ်ဝက်သည်လည်း အခြားတစ်ဝက်နှင့် အလားတူ အရေးကြီးသည်။

စီမံကိန်းကို ရေးမှတ်ပြီးနောက် လုပ်ငန်းအဆင့်ဆင့်ကို အသေးစိတ် မှတ်တမ်း တင်ပြီးနောက် မျှော်မှန်းသည် တိုးတက်မှုအဆင့်သို့ မရောက်နိုင်သော၊ ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်သို့ မရောက်နိုင်သော လုပ်ရပ်များကို ပြတ်ပြတ်သားသား ဖယ်ထုတ်ပစ်လိုက်ပါ။ ဤသည်မှာ စည်းကမ်းဖြစ်သည်။ တင်းကျပ်သည်။ သို့သော် လိုက်နာနိုင်လျှင် အလွန် အကျိုးရှိ၏။

ဘယ်လုပ်ရပ်တွေကို ဖယ်ထုတ်ပစ်ရမည် ဆိုသည်ကို ဆုံးဖြတ်နိုင်ရန် ကိုယ့်ကိုယ် ကိုယ် အောက်ပါအတိုင်း မေးခွန်းထုတ်ကြည့်ပါ။

(၁) စီမံကိန်းချထားသော နေ့စဉ်လုပ်ရပ်များသည် မိမိဘဝကို တစ်ပတ်အတွင်း ဘယ်အတိုင်းအတာအထိ တိုးတက်နိုင်သလဲ၊ တစ်လအတွင်း ဘယ်အတိုင်းအတာအထိ တိုးတက်နိုင်သလဲ၊ တစ်နှစ်အတွင်း ဘယ်အတိုင်းအတာအထိ တိုးတက်နိုင်သလဲ။

(၂) စီမံကိန်းချထားသော လုပ်ရပ်သည် မိမိ ရည်မှန်းသော ပန်းတိုင်သို့ တကယ် ရောက်နိုင်မှာလား။

မဖြစ်နိုင်လျှင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ညာမနေပါနှင့်၊ စည်းကမ်းကို တင်းကျပ်စွာ လိုက်နာပါ။ အသုံးမဝင်သော၊ အကျိုးမရှိသော လုပ်ရပ်များကို ချက်ချင်း ရုပ်ပစ်လိုက် ပါ။

ဤစည်းကမ်း သိပ်ပြီး တင်းကျပ်သည်ဟု ယူဆလျှင် “အမြန်ဆုံး သူ့ဌေးဖြစ် နည်း” စာအုပ် ဝယ်ဖတ်နေသည်ကို သတိရပါ။ အသုံးမဝင် အကျိုးမရှိသော လုပ်ငန်းများ ကို အချိန်ကုန်ခံပြီး လုပ်နေခြင်းဖြင့် ဘယ်လိုလုပ်ပြီး အမြန်ဆုံး သူ့ဌေးဖြစ်နိုင် ပါသော် နည်း။

အမြန်ဆုံး သူ့ဌေးဖြစ်နည်းအတွက် “သော့ချက်” မှာ ပထမဆုံး ကိုယ့်တိုင်းထိုက် ပို၍ အသုံးကျအောင် လုပ်ရန် ဖြစ်၏။ သို့မှသာ ကိုယ့်ကို အခြားလူဆွေထက် ဘန်နိ ထားလာမည် ဖြစ်သည်။

ဘယ်အရာတွင်မဆို အကန့်အသတ် ရှိသည်။ ကန့်သတ်ချက်တို့ ထောင့်လွန်

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

လျှင် အကျိုးယုတ်တတ်သည်။ အသုံးမဝင် အကျိုးမရှိသော အလုပ်ကို လုပ်ခြင်းသည် ကန့်သတ်ချက်ကို ကျော်လွန်ခြင်း ဖြစ်၏။

အဓိက အချက်မှာ မိမိဘဝ တိုးတက်ရေးနှင့် မိမိလုပ်ငန်း တိုးတက်ရေး ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် လုပ်ရပ်ကို ရွေးပါ။ ပန်းတိုင်ကို မရောက်နိုင်သော လုပ်ရပ်မှန်သမျှကို ရှောင်ပါ။ ပန်းတိုင်သို့ ရှေးရှုသော လုပ်ရပ်များကိုသာ အားသွန်ခွန်စိုက် လုပ်ကိုင်ပါ။

“ကျွန်ုပ်တို့၏ ဘဝတန်ဖိုးကို ကျွန်ုပ်တို့၏ အချွတ္တ အရည်အချင်းကသာ ဆုံးဖြတ်၏။ အသက်ရှင် ရပ်တည်နေရုံနှင့် ကျေနပ်နေလျှင် ကျွန်ုပ်တို့သည် စားကျက်ထဲမှ တိရစ္ဆာန်တွေနှင့် ဘာထူးတော့မည်နည်း”

ဟူ၍ အေး၊ အိတ်ချ်၊ ကွမ်ပတန်က ရေးသားခဲ့ဖူး၏။  
ကိုင်း... သည်တော့ မိတ်ဆွေ ဘာကို ရွေးမည်နည်း။  
စားကျက်ထဲက တိရစ္ဆာန်ဘဝကိုပင် ရွေးမည်လား။  
ကိုယ်အကျိုး၊ သူများအကျိုး သည်ပိုးနိုင်အောင် အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်ရန် အစွမ်းကုန် ကြိုးစားလိုသော လူသားဘဝကိုပင် ရွေးမည်လား။

[ ၇၈ ]

အရေးပါသော အလုပ်ကို အထူး ကျွမ်းကျင်ပါစေ

စက်ရုံတွေကို အလိုအလျောက် ထိန်းချုပ်လည်ပတ်သည့် ကွန်ပျူတာစနစ် မတပ်ဆင်မီ နှစ်ပေါင်း တော်တော်ကြာကြာက-

“စက်တစ်လုံးသည် သာမန်လူ ၅၀ အစား အလုပ်ကို လုပ်နိုင်သည်။ လူထူး တစ်ယောက်၏ အလုပ်ကိုမူ မည်သည့်စက်မျှ မလုပ်နိုင်ချေ”

ဟူ၍ အယ်လဘတ် ဟတ်ဘတ်က ရေးသားခဲ့ဖူးသည်။  
ယခုခေတ်တွင် သာမန်လူ ထောင်ပေါင်းများစွာ၏ အလုပ်ကို လုပ်နိုင်သည့် စက်ယန္တရားတွေ ပေါ်ပေါက်ခဲ့ပြီ။ သို့သော်လည်း လူထူးတစ်ယောက်၏ အလုပ်ကတော့ မရှိမဖြစ် လိုအပ်မြဲ လိုအပ်နေဆဲပင် ဖြစ်၏။ ဤသို့ အဘယ်ကြောင့် ဖြစ်ရသနည်း။ လူထူးများ၏ လမ်းညွှန်ထိန်းချုပ်မှု မရှိလျှင် စက်ယန္တရားတွေ အားလုံး ဘာမှ ဆသုံးမကျ ဖြစ်သွားမည် ဖြစ်သောကြောင့်တည်း။

အဓိပ္ပာယ်က ရှင်းနေသည်။  
မိတ်ဆွေသည် “လူသာမန်” (Ordinary Man) တစ်ယောက်သာ ဖြစ်နေလျှင် ဘယ်လုပ်ငန်းမှာမဆို သာမန်အလုပ်ကြမ်းကိုသာ ရနိုင်လိမ့်မည်။ မိတ်ဆွေ၏ လခ တိုးမြှင့်ရေးအတွက် ဘယ်အလုပ်သမားသမဂ္ဂကမှ စွမ်းဆောင်ပေးနိုင်လိမ့်မည် မဟုတ်။

သို့သော် မိတ်ဆွေသည် “လူထူး” (Extraordinary Man) တစ်ယောက်ဖြစ်လျှင် တော့ မိတ်ဆွေ၏ လုပ်ခသည် မိတ်ဆွေ ကြိုးစားလျှင် ကြိုးစားသလောက် အကန့်အသတ် မရှိ တိုးမြှင့်နိုင်လိမ့်မည်။

အဓိက အချက်က မိမိအလုပ်ကို တစ်ဖက်ကမ်းခပ် တတ်ကျွမ်းသူ (၀၁) အထူး ကျွမ်းကျင်သူ (Expert) ဖြစ်ဖို့ ဖြစ်ဖို့ မိတ်ဆွေသည် ကျယ်ပြန့် ကြီးထွားနေသော ခီးပွားရေးလုပ်ငန်း လိုင်းတစ်ခုမှ အောင်မြင်နေသော ကုမ္ပဏီတစ်ခုတွင် အရေးပါသော အလုပ်တစ်ခုကို လုပ်ကိုင်ရလျှင် တိုးတက်လမ်းတွေ အများကြီး ရရှိနိုင်သည်။ လခလည်း အများကြီး တိုးနိုင်သည်။ မိတ်ဆွေအနေဖြင့် ထိုအလုပ်တွင် “အထူးကျွမ်းကျင်သူ” အိတ်စပတ် (Expert) ဖြစ်ဖို့သာ လို၏။

“များများ သိလေ များများ ကံကောင်းလေ” (More you know, more luck you have) ဟူသော ရှေးတရုတ်စကားပုံ တစ်ခုရှိသည်။  
လူပီ ပါစချားကလည်း-

“သင်ကြားတတ်မြောက်ထားသော သူကိုသာ အခွင့်အရေးက မျက်နှာသာ ပေးသည်” (Chance favors the trained mind)

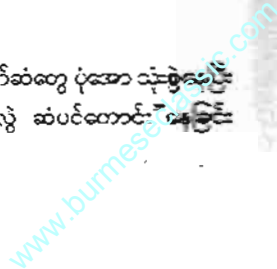
ဟု ဆိုခဲ့၏။  
ကျွန်ုပ်တို့သည် ပညာရေးအတွက် နှစ်စဉ် ဒေါ်လာငွေ ၉၀ ဘီလျံမှ ၁၀၀ ဘီလျံအထိ သုံးစွဲနေ၏။ ဝမ်းနည်းစရာ ကောင်းသည်မှာ ထိုငွေ တစ်ဝက်ခန့်ကို တစ်ဝက်သာမှန်သော ပညာရပ်များအတွက် သုံးစွဲနေခြင်း ဖြစ်၏။

ယခုခေတ်တွင် “ဗဟုသုတ ရှိရှိဖြင့်” မလုံလောက်တော့၊ သင်တန်းတက်ထားရ နှင့်လည်း မပြီးတော့။ ကျောင်းသူကျောင်းသားတွေ တစ်ဝက်ကျော်ကျော်မှာ ဘွဲ့ရပြီး သည့်တိုင်အောင် ရောင်း၍ရသော အထူးကျွမ်းကျင်မှု မရှိကြ။ သူတို့ အားလုံးပင် တက္ကသိုလ်မှ ဘွဲ့တစ်ခုခု ရပြီးလျှင် ဘယ်အလုပ်မဆို လွယ်လွယ်နှင့် ရနိုင်သည်ဟု ထင်နေကြ၏။ ယင်းအထင် အလွန်မှားသည်။

ယနေ့ခေတ်သည် သိပ္ပံခေတ်၊ စက်မှုခေတ်၊ ကွန်ပျူတာခေတ်။ ခေတ်နှင့်အညီ ဘတ်ကျွမ်းဖို့ လို၏။ ခေတ်က တောင်းဆိုသော ပညာရပ်တွေကို ကျွမ်းကျင်မှုသာလျှင် ခေတ်မီ တိုးတက်နိုင်မည်။ ကြီးပွားချမ်းသာနိုင်မည်။

“ပညာသင်ကျောင်းသည် အန္တိမ ရည်မှန်းချက် မဟုတ်၊ ပညာရေး၏ နိဒါန်း အစသာ ဖြစ်သည်”

ဟု ကယ်လဖင် ကူးလစ်ဂျက် ဆိုခဲ့၏။  
ထို့ကြောင့် ကျွန်ုပ်တို့သည် နိဒါန်းအစအတွက် ဝိုက်ဆံတွေ ပုံအော သုံးစွဲမည့် အန္တိမ ရည်မှန်းချက်အတွက် လျော့သုံးနေခြင်းမှာ “တလွဲ ဆံပင်ကောင်” ဖြစ်၏။



ယနေ့ခေတ်သည် သက်ဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းတွင် အထူးကျွမ်းကျင်သော “အိတ်ပတ်” တွေကို အထူး တောင်းဆိုနေသည်။

အဘယ်ကြောင့်နည်း။  
မဝေးလှသော အနာဂတ်ကာလကို မျှော်မှန်းကြည့်လိုက်ပါ။

(၁) အလုပ်သမားဦးရေ ၃ ရာခိုင်နှုန်းသာလျှင် လယ်ယာလုပ်ငန်း၌ လုပ်ကိုင်ကြလိမ့်မည်။

(၂) ၁၆ ရာခိုင်နှုန်းက ကုန်ထုတ်လုပ်ရေး လုပ်ငန်းများ၌ လုပ်ကိုင်ကြလိမ့်မည်။

(၃) ကျန် ၈၁ ရာခိုင်နှုန်းသည် လူမှုဆက်ဆံရေးလုပ်ငန်း (ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း)များ၌ လုပ်ကိုင်ကြလိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် အလုပ် ရွေးရလိမ့်မည်။ ၃ ရာခိုင်နှုန်း လုပ်ငန်းမှာ လုပ်မည်လား၊ ၁၆ ရာခိုင်နှုန်း လုပ်ငန်းမှာ လုပ်မည်လား၊ ၈၁ ရာခိုင်နှုန်း လုပ်ငန်းမှာ လုပ်မည်လား။ ၈၁ ရာခိုင်နှုန်း လုပ်ငန်းမှာ လုပ်ခြင်းသာလျှင် အခွင့်အလမ်း ရရှိရန် အလားအလာ အကောင်းဆုံး ဖြစ်၏။

[ ၇၉ ]

စိတ်ပါလက်ပါ “စတင်” လုပ်ကိုင်ပါ

‘ဒီလူက လက်တံမပါတဲ့ နာရီလိုပဲဗျ၊ နာရီတော့ နာရီပဲ၊ ဒါပေမဲ့ ဘာမှ အလုပ်မဖြစ်ဘူး၊ တန်ဖိုး မရှိဘူး၊ ဒီအတိုင်းသာဆိုရင် ဒီလူ မကြာခင် အလုပ်ဖြုတ်ခံရမှာ သေချာတယ်’

မိတ်ဆွေကို ဖြစ်စေ၊ အခြား တစ်ယောက်ယောက်ကို ဖြစ်စေ ထိုသို့ အပြောခံရလျှင် မိတ်ဆွေ ဘယ်လို ခံစားရမည်နည်း၊ အခြားလူ ဘယ်လို ခံစားရမည်နည်း။

“စိတ်မပါလျှင် အားလုံး ခက်သည်”(Nothing is easy for the unwilling) ဟူ၍ ရှေးတရုတ်စကားပုံက ဆို၏။

အောင်မြင်ချင်လျှင် ဘာပဲလုပ်လုပ် စိတ်ပါရမည်။

ထို့ထက်ပို၍ လိုချင်ဆန္ဒ ရှိရမည်။

ထို့ထက်ပို၍ စိတ်အားထက်သန်ရမည်။

ထို့နောက် .... စတင် လုပ်ကိုင်ရမည်။

ထိုအခါ အောင်မြင်မှုဆိုသည်မှာ အလွယ်ကလေးပါလား ဟု သိလာလိမ့်မည်။

“ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်းများ” ကို စိတ်ပါလက်ပါ လေ့လာပါ၊ ပြင်းပြသော လိုချင်ဆန္ဒ ဖြစ်ပေါ်လာလိမ့်မည်။ စိတ်အားထက်သန် လာလိမ့်မည်။ စတင် လုပ်ဖြစ်လာလိမ့်မည်။

‘ဤလောကတွင် ဘယ်အရာကိုမဆို စိတ်ပါလက်ပါ လုပ်ကိုင်လိုခြင်းသည် စွမ်းအားရှိခြင်းထက် ပို၍ အရေးပါသည်’ ဟု အီး၊ အိတ်ချ်၊ ချာပင်က ဆိုခဲ့၏။

လုပ်နိုင်သည်စွမ်းအား ရှိသည့်တိုင်အောင် မလုပ်မီ လုပ်ချင်စိတ်ရှိရန် လိုအပ်ကြောင်း သက်သေပြသော စကားဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် အလုပ်တစ်ခုကို လုပ်ချင်လျှင် စတင်၍သာ လုပ်ကိုင်ပါ။ အောင်မြင်မှုအတွက် စွမ်းအားသည် အလိုအလျောက် ဖြစ်ပေါ်လာလိမ့်မည်။

‘လုပ်ချင်တာကို စတင် လုပ်ပါ၊ စွမ်းအား ပေါ်ထွက်လာလိမ့်မည်’ဟု ပညာရှင်ကြီး အီမာဆင်ကလည်း ဆိုခဲ့၏။

ဤအဆိုသည် ရှိပေဒဘာသာရပ်တွင် သင်ရသော “နေမြနေလိုခြင်း နိယာမ” (Law of Inertia)နှင့် ဆက်စပ်သည်။ “နေမြနေလိုခြင်း နိယာမ” အရ-

(၁) ရပ်တည်နေသော ဝတ္ထုသည် ဆက်လက်ရပ်တည်နေသည်။ (မလှုပ်ရှား)

(၂) ရွေ့လျားနေသော ဝတ္ထုသည် ဆက်လက် ရွေ့လျားနေသည်။ (လှုပ်ရှားနေသည်)

ထို့ကြောင့် ဘာမှ မလုပ်သူသည် ဘာမှ မလုပ်ဖြစ်။ သို့သော် စတင် လှုပ်ရှားလုပ်ကိုင်သော အခါတွင်မူ လှုပ်ရှားမှုစွမ်းအား ဝင်လာပြီး အလုပ်ဖြစ်လာသည်။

ဤသည်မှာ “လောကနိယာမ”ဖြစ်သည်။ “ဆွဲငင်အားနိယာမ” ကဲ့သို့ပင် အမြဲတမ်း မှန်ကန်၏။

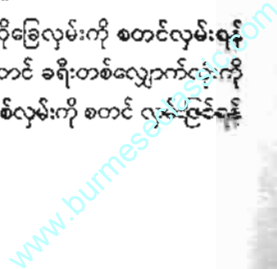
ဘာကိုမဆို တကယ်လုပ်လျှင် တကယ်ဖြစ်နိုင်သည်။ ဤအချက်ကို သမိုင်းအဆက်ဆက်တွင် ပညာရှင်ကြီးများက ထောက်ခံခဲ့ကြသည်။ ဂျာမန်ပညာရှင်ကြီး ဂါထား၏ ဩပါဒမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်၏။

‘သင် စိတ်အားထက်သန်နေသလား၊ ထိုစကားကို အရယူပါ။ သင် ဘာဖြစ်ချင်သလဲ၊ ဘာလုပ်ချင်သလဲ၊ စတင် လုပ်ကိုင်ပါ။ လုပ်ရလျှင် စွမ်းရည် ဝင်လာသည်၊ စွန့်အား ဝင်လာသည်၊ တန်ဖိုးကူးဒီပါဒ် ဝင်လာသည်။ စတင်၍သာ လုပ်လိုင်ပါ၊ စိတ်စွမ်းအားသည် စီးဟုန်းဟုန်း တောက်လာလိမ့်မည်။ စတင်၍သာ လုပ်ပါ၊ လုပ်ငန်း ပြီးမြောက်ပါလိမ့်မည်’

ရှေးတရုတ်စကားပုံ တစ်ခုကလည်း-

‘မိုင်တစ်ထောင်ခရီးကို ခြေတစ်လှမ်းက စတင်သည်’(The journey of a thousand miles begins with a single step.)ဟု ဆို၏။

သို့သော်.... မိတ်ဆွေ၏ တာဝန်က ပထမဆုံး ထိုခြေလှမ်းကို စတင်လှမ်းရန် ဖြစ်သည်။ ခြေတစ်လှမ်း လှမ်းနိုင်ရန်အတွက် မိုင်တစ်ထောင် ခရီးတစ်လျှောက်လုံးကို လှမ်းကြည့်နေစရာ မလို။ မိမိ၏ ပထမဦးစွာ ပထမ ခြေတစ်လှမ်းကို စတင် လှမ်းခြင်းနှင့်သာ လို၏။



“စွမ်းအား (Power)သည်လည်း ထိုအတိုင်းပင် ဖြစ်သည်။ တစ်နေ့တာအတွက် တစ်သက်တာစွမ်းအား ရှိရန် မလို၊ တစ်နေ့တာ စွမ်းအားသာ လို၏။ ပထမ ခြေတစ်လှမ်းကို စတင် လှမ်းနိုင်ရန် စွမ်းအားသာ လို၏။

ပညာရှင်ကြီး ဂါထား ပြောသလို- “မိတ်ဆွေ ဖြစ်ချင်တာကို စတင်၍သာ လုပ်ကိုင်ပါ။ စ၊ဖြစ်အောင်သာ စ၊ပါ။ လုပ်ငန်း ပြီးမြောက် အောင်မြင်ပါလိမ့်မည်”

[ ၈၀ ]

(အားလုံးကို လုပ်နိုင်သော) အရည်အချင်း နှစ်ခု

“အားလုံးကို လုပ်နိုင်သော အရည်အချင်းနှစ်ခု”ဟူသော ခေါင်းစဉ်ကို ဖတ်လိုက်သည်နှင့် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် ‘မဖြစ်နိုင်တာပဲ’ ဟု ထင်ကောင်း ထင်လိမ့်မည်။

ထင်ချင်လျှင် ထင်နိုင်ပါသည်။ သို့သော် တစ်သက်တာတွင် လုပ်ငန်းပေါင်း များစွာကို လုပ်နိုင်ခဲ့သော ကမ္ဘာကျော် ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတစ်ဦးကတော့ “အားလုံးကို လုပ်နိုင်သော အရည်အချင်း နှစ်ခု” ကို တကယ်ပင် ဖော်ထုတ် ပြောဆိုခဲ့၏။ ထိုပုဂ္ဂိုလ်ကြီးကား တခြားသူမဟုတ်၊ ဘင်ဂျာမင် ဖရန်ကလင် ဖြစ်၏။ ဘင်ဂျာမင် ဖရန်ကလင်သည် ကျွန်ုပ်၏ “လိုချင်တာကို ရအောင်ယူနည်း” စာအုပ်ပါ ကမ္ဘာကျော် စံပြုပုဂ္ဂိုလ်ကြီး ၁၅ ဦး အနက် တစ်ဦးအပါအဝင် ဖြစ်သည်။ သူ့ဘဝ ဖြစ်စဉ်သည် အလွန် စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းသည်။ လူတိုင်းအတွက် အတုယူစရာလည်း ဖြစ်သည်။

လောကတွင် လိုချင်တာကို မလွဲမသွေ ရနိုင်သော အခြေခံ အရည်အချင်း နှစ်ခုရှိကြောင်း ဘင်ဂျာမင် ဖရန်ကလင်က အလေးအနက် ညွှန်ပြခဲ့၏။ ယင်း အရည်အချင်း နှစ်ရပ်မှာ-

- (၁) စိတ်၏စွမ်းအင် (Energy)နှင့်
- (၂) ဇွဲလုံ့လ (Persistence or Perservance)ဖြစ်၏။

အလားတူပင် ပညာရှင်ကြီး ဟိုဆာဘာလူး (Hosea Ballou)ကလည်း- “စိတ်စွမ်းအင်သည် (“သမ္မာကျမ်းစာ” လာ မုန်ညင်းစေ့ကဲ့သို့) တောင်ကြီး

ကိုပင် ရွေ့လျားစေနိုင်သည်’ ဟု ဆိုခဲ့၏။

ကမ္ဘာကျော် သဘာဝဓာတ်ပညာရှင်ကြီး ဟင်နရီ ဒေးဗစ်သော်ရီး ကမူ- ‘တစ်သက်တာလုံး တစ်ခုတည်းသော ရည်မှန်းချက် (ပန်းတိုင်)သို့ ယုံကြည်စွာ၊ စိတ်အားထက်သန်စွာ ကြိုးစားချီတက်လျှင် မအောင်မြင်သူ ဟူ၍ သင် ကြားဖူးပါသလား’

ဟူ၍ မေးခွန်းထုတ်ခဲ့၏။

‘စိတ်အားထက်သန်သူသာလျှင် ကမ္ဘာကြီးကို ပိုင်သည်’ဟု အိမာဆင်ဇာ ဆိုသည်။ ထို့ပြင် ‘ကောင်းစွာလုပ်သော အလုပ်တစ်ခု၏ အကျိုးရလဒ်သည် ပြီးမြောက်ခြင်း ဖြစ်၏’ဟုလည်း သူက ဆို၏။

အမေရိကန် စာရေးဆရာကြီး ဒေါ်နယ် ဂရန်မစ်ချယ်က “လူ့ဘဝတွင် ဗိတ်စွမ်းအင်နှင့် လုပ်ရပ်ထက် အစွမ်းထက်သောအရာ မရှိ”ဟု ရေးသားခဲ့၏။

ခရစ်ယာန်ဘုန်းတော်ကြီး ဂျိုးဟောဝက်ခ်ကလည်း “ခိုင်မာသော ဆုံးဖြတ်ချက်တွင် အကြွင်းမဲ့ တန်ခိုးထူဒွါပါဒ် ရှိသည်။ တစ်ခုခု ဖြစ်ချင်လျှင် ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင် ဆုံးဖြတ်ပါ။ ဖြစ်ကို ဖြစ်လိမ့်မည်။ အကောင်းဆုံးကို ရည်မှန်းပါ။ အကောင်းဆုံး ဖြစ်လာလိမ့်မည်။ ဤသည်မှာ စိတ်စွမ်းအင်၏ လျှို့ဝှက်ချက်ကြီး ဖြစ်၏။ ‘ငါ မလုပ်နိုင်ပါဘူး’ဆိုလျှင် ဘာမှ မလုပ်နိုင်၊ ‘ငါ ကြိုးစားလုပ်မယ်’ဆိုလျှင် အံ့ဩဖွယ် လုပ်ဆောင်နိုင်လိမ့်မည်”ဟူ၍ မိန့်ဆိုခဲ့သည်။

“လောကတွင် မလုပ်နိုင်သော အရာတိုင်းကို စိတ်စွမ်းအားက လုပ်နိုင်၏”ဟု ဂါထားက ရေးသားခဲ့၏။

အဆိုပါ ကိုးကားချက်များမှာ “စိတ်စွမ်းအင်”နှင့် ပတ်သက်၍ ကမ္ဘာကျော် ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများ၏ အဆိုအမိန့်များ ဖြစ်သည်။

“ဇွဲလုံ့လ”နှင့် ပတ်သက်သော ကမ္ဘာကျော် ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများ၏ အဆိုအမိန့်များကိုလည်း ဖတ်ကြည့်ပါဦး။

‘ကြီးကျယ်သော အလုပ်များကို ခွန်အားဖြင့် ပြုလုပ်ခြင်း မဟုတ်၊ ဇွဲလုံ့လဖြင့် ပြုလုပ်ခြင်းသာ ဖြစ်၏’

-ဆင်ဖြူရှင် ဌာနဆင် အင်္ဂလိပ် ပညာရှင်

‘ကြီးကျယ်သော ဆောင်ရွက်ချက်များသည် ကြိုးစားခြင်းနှင့် ဇွဲလုံ့လကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာ၏’

-ဖရန်စစ်ဘော့ကွန် အင်္ဂလိပ် တွေးခေါ်ရှင်

‘တာတမံကို ကိုက်ဖြိုခြင်းအားဖြင့် ကြက်တစ်ကောင်ပင်လျှင် တစ်နိုင်ငံလုံးကို ရေနစ်ပစ်နိုင်၏’

-အလတ်ခန့်ဘုန်း အင်္ဂလိပ် နိုင်ငံရေးဆရာ

‘ပြင်းပြသော အားမာန်၊ ခိုင်မြဲသော ဇွဲလုံ့လဖြင့် ကြီးစားလှုပ်ကိုင်လျှင် လူတိုင်း ပါရမီရှင် ဖြစ်နိုင်သည်’

-အက်ဒွပ်ဂျော့ ဘာလဝါ-လိုင်တန်

အင်္ဂလိပ် ဝတ္ထုရေးဆရာ

‘ဇောမကြီးဘဲ မှန်မှန် လျှောက်သွားသောသူ အဖို့ ဘယ်ခရီးမှ မရှည်ဝေး၊ စိတ်ရှည်လက်ရှည် အသင့် ပြင်ဆင်ထားသူအဖို့ ဘယ်ဂုဏ်ထူးမှ မထိုက်တန်သည် မရှိ’

-ယွန်၊ ဒီ၊ လာ၊ ဘရူယံ

ပြင်သစ် စာရေးဆရာ

‘ဘယ်အရာတွင်မှ တော်ဝင်လမ်းဟူ၍ မရှိ၊ တစ်ချိန်မှာ တစ်ခုသာ လှုပ်ပါ၊ အရာခပ်သိမ်း ဆင့်ကဲ ဖြစ်ပေါ်လာလိမ့်မည်’

-ဂျီဇော ဂိလ်ဘတ် ဟော်လန်

အမေရိကန် စာရေးဆရာ

‘ကြိုကြိုခန့်ခန့်ဆုံး လူသာ အောင်ပွဲကို ပိုင်တယ်’ ဟု ပြင်သစ်စစ်ဘုရင် နပိုလီယံ က ကြွေးကြော်ခဲ့သည်။ ထိုစကား အလွန် မှန်၏။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ဝါတာလူး စစ်ပွဲတွင် အင်္ဂလိပ် ဗိုလ်ချုပ်ကြီး ဝယ်လင်တန်က ‘နာနာသာ ထောင်းပါ... လူကြီး မင်းတို့၊ ဒါပေမဲ့ ဘယ်သူက ကြာကြာ ထောင်းနိုင်မလဲ ဆိုတာတော့ ကြည့်ကြ သေးတာပေါ့’ ဟု ပြောပြီး နပိုလီယံ၏ ကြွေးကြော်သံကို စိန်ခေါ်တိုက်ခိုက်ခဲ့ရာ “ကြာကြာထောင်း” နိုင်သော ဝယ်လင်တန်ကပင် အနိုင်ရခဲ့သောကြောင့် ဖြစ်၏။

“ဇွဲလုံ့လ” အကြောင်းကို အမွမ်းတင် ပြောဆိုလျှင် အဆက် ၃၀ မြောက် အမေရိကန်သမ္မတ ကယ်လဗင် ကူးလစ်ဂျ်၏ ပညာသားပါသော စကားကို မမော်ပြပါက ပြည့်စုံလိမ့်မည် မဟုတ်။ သူ့ စကားမှာ-

‘လောကတွင် ဇွဲလုံ့လကို ဘယ်အရာနှင့်မျှ အစားထိုး၍ မရနိုင်၊ ဝါသနာ ဗီဇနှင့်လည်း အစားထိုး၍ မရ။ ဝါသနာဗီဇ ရှိပြီး ဘာမှ မထူးချွန်သောသူလောက် “တုံးသူ” မရှိ။ ပါရမီကလည်း ဘာမှ မကယ်နိုင်၊ ဘာမှ မစွမ်းဆောင်နိုင်သော ပါရမီ ဆိုသည်မှာ စကားပုံတစ်ခုသာ ဖြစ်၏။ ပညာအရည်အချင်းကလည်း ဘာမှ မတတ်နိုင်၊ လောကတွင် ဘာမှ အသုံးမကျသော ပညာတတ်တွေနှင့် ပြည့်နှက်နေသည်။ ဇွဲလုံ့လနှင့် ကြိုနိုင်မှုသာလျှင် စွမ်းအား အရှိဆုံး ဖြစ်၏’

ဟူ၍ ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် ပညာရှင်ကြီး ဘင်ဂျမင် ဖရန်ကလင်က အားလုံးကို လူတိုင်း လုပ်နိုင်သော အရည်အချင်းနှစ်ခု ရှိသည် ပြောခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။

ယင်းတို့မှာ စိတ်စွမ်းအင်နှင့် ဇွဲလုံ့လ ဖြစ်သည်။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

အနာဂတ်ကို မိတ်ဆွေ ပိုင်၏။ ဤသင်ခန်းစာကို လိုက်နာကျင့်သုံးလျှင် မိတ်ဆွေ သည် အားလုံးကို အောင်နိုင်လိမ့်မည်။ ဘဝတွင် လိုချင်တာ မှန်သမျှ ရရှိနိုင်လိမ့်မည်။ အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်လိမ့်မည်။

[ ၈၁ ]

အကြီးမားဆုံး “စွမ်းအား”

‘ကမ္ဘာ့သမိုင်းတွင် ကြီးကျယ်သော ဆောင်ရွက်မှုတိုင်းသည် စိတ်အားထက်သန်ခြင်း (Enthusiasm) ၏ အကျိုးရလဒ် ဖြစ်၏’

ဟူ၍ အမေရိကန် စာပေပညာရှင်ကြီး ရပ်ဖယ်ဝါလဒို အီမာဆင်က ဆိုခဲ့သည်။

စက်မှုလုပ်ငန်းစင်ကြီး ချားလ်စ်၊ ရှဝက်ဘ်ကလည်း-

‘အစွမ်းကုန် စိတ်အားထက်သန်သူသည် ဘယ်အရာတွင်မဆို အောင်မြင်နိုင် သည်’

ဟု ပြောခဲ့၏။ သူကိုယ်တိုင်လည်း အစွမ်းကုန် စိတ်အားထက်သန်မှုဖြင့် စက်မှု

စီးပွားရေးလောကတွင် ထိပ်တန်းသို့ ရောက်ရှိခဲ့၏။

စိတ်ပညာရှင် စာရေးဆရာကြီး ဒေါက်တာ ဝီလျံ မော်လတန် မာစတန်၏

အဆိုအမိန့်ကတော့-

‘ဘယ်သူမဆို တကယ် စိတ်အားထက်သန်စွာ လှုပ်ကိုင်လျှင် လောကတွင် မရနိုင်သောအရာ ဟူ၍ မရှိ’

ဟူ၍ ဖြစ်၏။

ခရစ်ယာန် ဓမ္မဆရာ၊ ကျမ်းပြု၊ စိတ်ပညာရှင်ကြီး ဒေါက်တာနော်မန် ဗင်းဆင့် ပီးလ်ကမူ-

“စိတ်အားထက်သန်မှုသည် တစ်မူထူးခြားစေ၏”

ဟူသော နာမည်ဖြင့် တက်ကျမ်းစာအုပ်ကြီး တစ်အုပ်ပင် ပြုစုခဲ့၏။

သဘာဝတ္ထ ပညာရှင်ကြီး ဟင်နရီသော်ရီးကလည်း-

‘စိတ်အားထက်သန်ခြင်းလောက် ဘယ်အရာကမှ ပို၍ သက်တမ်းမရှည်နိုင်’ ဟု ဆိုခဲ့၏။

စိတ်အားထက်သန်ခြင်း၏ ရန်သူသည် “စိတ်မပါခြင်း” ဖြစ်၏။ စိတ်မပါခြင်း သည် “ထုံထိုင်းခြင်း” ဖြစ်သည်။ စိတ်ထုံထိုင်းလျှင် ရုပ်လည်း ထုံထိုင်းသည်။ ထုံထိုင်းလျှင် ဘယ်အရာကိုမှ ဖြစ်ဖြစ်မြောက်မြောက် မလုပ်နိုင်တော့။

ထို့ကြောင့် စိတ်အားထက်သန်လာစေရန်အတွက် စိတ်မပါခြင်းနှင့် ထုံထိုင်းခြင်း တို့ မောင်းထုတ်ပစ်ရမည်။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

မောင်းထုတ်နည်းမှာ စိတ်ပညာရှင်ကြီး ဝီလျံဂျိမ်း၏ နည်းအတိုင်း ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် စိတ်အားထက်သန်သူအဖြစ် စိတ်ထဲက စွဲမြဲယုံကြည်ထားပြီးနောက် အောက်ပါ အချက်လေးချက်ကို ကျင့်သုံးပါ။ [ယင်း အချက်လေးချက်ကို အင်္ဂလိပ်လို "အေ ၄ လုံး" (4A's) ဟုလည်း ခေါ်သည်။]

- (၁) သဘောတူမျှပါ (Agree)- ဘယ်အရာကိုမဆို၊ ဘယ်သူနှင့်မဆို စိတ်အားထက်သန်စွာ သဘောတူပါ။ (စိတ်အားထက်သန်စွာ လက်ခံပါ)
- (၂) နှစ်သက်မြတ်နိုးပါ (Admire)- စိတ်အားထက်သန်လျှင် နှစ်သက်မြတ်နိုးမှု ပိုမို တိုးပွားလာလိမ့်မည်။
- (၃) ပြီးမြောက် ဆောင်ရွက်ပါ (Accomplish)- စိတ်အားထက်သန်စွာ ပြီးမြောက်အောင် ဆောင်ရွက်လျှင် စိတ်အားထက်သန်မှု ပိုမို တိုးပွားလာလိမ့်မည်။
- (၄) အရှိန်အဟုန် မြှင့်ပါ (Accelerate)- စိတ်အားထက်သန်စွာ အရှိန်အဟုန် မြှင့်၍ လုပ်ဆောင်လျှင် လုပ်ဆောင်ချက်လည်း အရှိန်အဟုန် မြှင့်လာလိမ့်မည်။ မိမိ၏ စိတ်အားထက်သန်မှုကို အထက်ပါ အချက်လေးချက် "အေ ၄ လုံး"

(4A's)ဖြင့် ပျိုးထောင်ပြီးနောက် အောက်ပါ အချက်လေးချက် "စီ ၄ လုံး" (4C's)ဖြင့် အားဖြည့်ပေးရန် လိုအပ်သည်။

- (၁) ထောက်ခံချီးကျူးပါ (Commend)- စိတ်အားထက်သန်စွာ ထောက်ခံ ချီးကျူးပါ။ ဝမ်းသာလို့ကလဲ ကြိုဆိုခြင်းကို ခံရလိမ့်မည်။
- (၂) ကြည်နူးရွှင်ပျပါ (Cheerful)- ကြည်နူးရွှင်ပျသော စိတ်အားထက်သန်မှုဖြင့် ဆက်ဆံလျှင် လူတိုင်း သဘောကျပြီး အရာရာ အောင်မြင်လိမ့်မည်။
- (၃) ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ပါ (Cooperate)- အခြားသူများနှင့် စိတ်အားထက်သန်စွာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လျှင် ပို၍ အောင်မြင်လိမ့်မည်။
- (၄) ကူးဆက်ဖြန့်ဝေပါ (Contagious)- စိတ်အားထက်သန်မှုသည် ကူးဆက်ဖြန့်ပွားသည်။ မိမိ၏ စိတ်အားထက်သန်မှုကို နေရာတိုင်းတွင် ကူးဆက်ဖြန့်ဝေပါ။ လူအများကို ဦးဆောင်နိုင်လိမ့်မည်။

အထက်က ဖော်ပြခဲ့သည့်အတိုင်း "အေ ၄ လုံး" ကို "စီ ၄ လုံး" နှင့် စွမ်းအားဖြည့်ပြီးသောအခါ မိတ်ဆွေသည် အခြားသူများနှင့် ဆက်ဆံရာတွင် ထူးထူးခြားခြား အဆင်ပြေလာလိမ့်မည်။ သို့သော်လည်း ထိုမျှနှင့် မပြီးသေး၊ ပို၍ အဆင်ပြေလာအောင် အောက်ပါအချက်လေးချက် "ယူ ၄ လုံး" (4U's)ကို လိုက်နာကျင့်သုံးရဦးမည်။

- (၁) အတ္တ ကင်းပါ (Unselfish)- စိတ်အားထက်သန်စွာ အတ္တကင်းပါမှ အခြားသူများက ကိုယ့်ကို လက်ခံလာလိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့် အရာရာတွင် အတ္တကင်းစွာဖြင့် အခြားသူများနှင့် မျှဝေခံစားပါ။
- (၂) ချုပ်ထိန်းခြင်း ကင်းပါ (Unrestrained)- အမှန်တကယ် စိတ်အားထက်သန်မှု

လွင် ချုပ်ထိန်းခြင်း မရှိ။ ချုပ်ထိန်းထားလျှင် ယုံကြည်မှု ကင်းသည်။ ထို့ကြောင့် ကင်းလျှင် စိတ်အားထက်သန်မှု မရှိနိုင်။ ထို့ကြောင့် လွတ်လွတ်လပ်လပ်ပြီး စိတ်အား ထက်သန်ပါ။

- (၃) အတားအဆီး ကင်းပါ (Undettered)- အတားအဆီး ကင်းမှသာလျှင် စိတ်အားထက်သန်လိမ့်မည်။ မိတ်ဆွေသည် "ကံကြမ္မာ" နှင့် ချိန်းဆိုထားသည်။ ဘယ်အရာ၊ ဘယ်သူ၏ အတားအဆီးကြောင့်မှ ချိန်းဆိုချက် မပျက်ပါစေနှင့်။ ဤအချက်သည် အရေးကြီးဆုံး ဖြစ်၏။
- (၄) တွန့်ဆုတ်ခြင်း ကင်းပါ (Unhesitant)- စိတ်အားထက်သန်မှုကို တုံ့နေ့တွန့်ဆုတ်ခြင်း မရှိပါစေနှင့်။ တုံ့နေ့တွန့်ဆုတ်ခြင်းကြောင့် အခွင့်အလမ်း ကောင်းများ လက်လွတ်သွားနိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် လုပ်ရမည့်အလုပ်ကို တုံ့နေ့တွန့်ဆုတ်ခြင်း မရှိဘဲ စိတ်အားထက်သန်စွာ ယခုချက်ချင်း လုပ်ပါ။ ဂျာမန်စာဆိုကြီး ဂါဇာက 'သင် ဘာလုပ်ချင်သလဲ၊ ဘာဖြစ်ချင်သလဲ၊ စတင်လုပ်ကိုင်ပါ။ လုပ်ရလျှင် စွမ်းရည်ဝင်လာသည်။ ခွန်အားဝင်လာသည်။ တန်ဖိုး ဣဒ္ဓိပါဒ် ဝင်လာသည်' ဟု မိန့်ဆိုခဲ့သည် မဟုတ်လား။

စိတ်အားထက်သန်မှုသည် ကြီးမားသော စုပေါင်းစွမ်းအား ဖြစ်၏။ စွမ်းရည်၊ ခွန်အားနှင့် တန်ဖိုးဣဒ္ဓိပါဒ်တို့ကို ကြီးမားတိုးပွားစေနိုင်၏။ ထို့ကြောင့်... စိတ်အားထက်သန်စွာ ယခုချက်ချင်း 'စမာင်' လုပ်ကိုင်ပါ။ ယခု ချက်ချင်း စ လုပ်ပါ။

"စိတ်အားထက်သန်မှုတို့ဖြင့် အမြန်ဆုံး သူဌေး ဖြစ်လွှင့်မိမိမည်။"

အောင်မြင်ရေး စိမ့်ကိန်း

'တာဝန်ထမ်းနိုင်သူထံသို့ တာဝန် လာသည်။ အာဏာကို အသုံးပြုတတ်သူထံသို့ အာဏာ လာသည်။'

ဟု အမေရိကန်စာရေးဆရာကြီး အယ်လ်ဘတ် ဟတ်ဘက်က ဆိုခဲ့သည်။ ကြီးပွားချမ်းသာချင်သူသည် တာဝန်ယူနိုင်ရမည်။ တာဝန်နှင့် ထိုက်တန်မှုသည်။ တာဝန်ယူနိုင်ရန်၊ တာဝန်နှင့် ထိုက်တန်ရန်အတွက် စိမ့်ကိန်း ရေးဆွဲရာတွင် ဣဒ္ဓိပါဒ်လီမ္မာရမည်။

တစ်ခုတည်းသော စိမ့်ကိန်းသည် တစ်ခုတည်းသော လုပ်ငန်းအတွက်သာ ဖြစ်၏။ အနာဂတ်ကို မည်သူမှ ကြိုတင် ဟောကိန်းထုတ်၍ မရ။ ကြိုတင် မမြင်နိုင်။ အနာဂတ်တွင် ကြိုတင်မမြင်နိုင်သော အပြောင်းအလဲများ ဖြစ်ပေါ်လာတတ်သည်။



ထို့ကြောင့် အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် အခြေအနေများ ပြောင်းလဲဖြစ်ပေါ်လာ ခဲ့လျှင် အခြေအနေနှင့် ကိုက်ညီသော စီမံကိန်းမျိုးကို ပြောင်းလဲရေးဆွဲနိုင်ရမည်။

စီမံကိန်းရေးဆွဲလျှင် တရားဿ သတ်မှတ်၍ မရ၊ မမျှော်လင့်သည့် အပြောင်း အလဲများ ဖြစ်ပေါ်လာတတ်သည်ကို မျှော်လင့်ထားရမည်။ လက်ရှိ ဖြစ်ပေါ်နေသော အခြေအနေနှင့် ကိုက်ညီသည့် ရေတို၊ ရေလတ်၊ ရေရှည် စီမံကိန်းများကို ရေးဆွဲပြီးသော အခါ အနာဂတ်တွင် ပေါ်ပေါက်လာနိုင်သည့် အပြောင်းအလဲကို မှန်းဆကြည့်ပါ။ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်သည့် ပါရဂူများအား မေးမြန်းကြည့်ပါ။

မိမိ မျှော်လင့်မထားသည့် အပြောင်းအလဲ တစ်စုံတစ်ရာ ဖြစ်ပေါ်လာလျှင် စီမံကိန်းကို ပြန်ပြင်သင့်က ပြင်ရမည်။ နောက်ထပ် စီမံကိန်း အသစ်တစ်ခု ရေးဆွဲသင့်က ရေးဆွဲရမည်။ ဘယ်လိုမှ မဖြစ်နိုင်လျှင် စီမံကိန်းတစ်ခုလုံးကို ဖျက်သိမ်းပြီး အခွင့်အခါကို စောင့်ဆိုင်းသင့်က စောင့်ဆိုင်းနေရမည်။

စီမံကိန်း အပြောင်းအလဲ မလုပ်မီ ဤစာအုပ် အခန်း (၁၃)ပါ “အဖွယ်မေးခွန်း ၆၁ ခု” ကို ပြန်ဖတ်ပါ။

မေးခွန်းတိုင်းကို ကျေကျေလည်လည် ဖတ်ရှုပြီး အဖြေထုတ်ပါ။ အပြန်အလှန် အပြောင်းအလဲ လုပ်ကြည့်ပါ။ အစားထိုးကြည့်ပါ။

ဘယ်လုပ်ငန်းတွင်မဆို မမျှော်လင့်ဘဲ ပေါ်ပေါက်လာသော အပြောင်းအလဲ အခြေအနေအလျက် အကိုက်ညီဆုံး စီမံကိန်းကို ပြောင်းလဲ ရေးဆွဲနိုင်မှသာလျှင် ဆုံးရှုံးမှု အန္တရာယ်မှထွက်ကင်းနိုင်လိမ့်မည်။

[ခွဲ]

“လွယ်လွယ် ထင်ရင် လွယ်လွယ်ကလေး”

ဤ“ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း” က အလွန် ရိုးစင်းလွန်းသည်။ ရိုးစင်းလွန်းသော ကြောင့် ရေးသားဖော်ပြရန်ပင် လက်နည်းနေမိ၏။ သို့သော် ဤနည်းသည် ရိုးစင်း သလောက် အသုံးအဝင်ဆုံး အောင်မြင်နည်း ဖြစ်သည်။

ဤမျှလောက် ရိုးစင်းလွန်းသော နည်းက ဘာကြောင့် အသုံးအဝင်ဆုံး ဖြစ်ရ သနည်း။

အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ဤနည်းသည် ကိုယ်စိတ်နှစ်ပါး “တင်းကျပ်မှု” (Tension) ကို ပယ်ဖျောက်နိုင်သောကြောင့် ဖြစ်၏။

မိတ်ဆွေသည် မိမိလုပ်ကိုင်မည့် အလုပ်၊ သို့မဟုတ် လုပ်ကိုင်နေသော အလုပ်နှင့် ပတ်သက်၍ ကိုယ်စိတ်နှစ်ပါး “တင်းကျပ်မှု” ကို ခံစားနေရလျှင် မသက်မသာ ဖြစ်လာ မည်။ စိတ်မငြိမ် ဖြစ်လာမည်။ နိုးရိမ်စိတ် ဝင်လာမည်။ ဤသို့သော ခံစားမှုကို မိတ်ဆွေ

တစ်ဦးတည်းသာ ခံစားရမည် မဟုတ်။ မိတ်ဆွေနှင့် ဆက်ဆံနေသော လူတိုင်းထည်း ခံစားရလိမ့်မည်။ မိတ်ဆွေ၏ ကိုယ်စိတ်နှစ်ပါး တင်းကျပ်မှုကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသော ဝေဒနာသည် မိတ်ဆွေ၏ အနီးတွင်ရှိသည့် လူတိုင်းသို့ ကူးစက်သွားခြင်း ဖြစ်၏။ ကိုယ်စိတ်နှစ်ပါး တင်းကျပ်လာလျှင် အသံနှင့်ဆိုင်သော ကိုယ်အင်္ဂါ အစိတ်အပိုင်းများ လည်း ပိတ်ဆို့တင်းကျပ်သွားသည်။ ထိုအခါ စကားလည်း ပြောလိုမရ ဖြစ်လာမည်။

စိတ်တင်းကျပ်မှုနှင့် စိတ်ဖိစီးမှု (Stress)၏ ဆိုးကျိုးရလဒ်များကို တမင်တကာ ပုံကြီးချဲ့ ပြောဆိုနေသည်ဟု မထင်လိုက်ပါနဲ့။ စိတ်တင်းကျပ်မှုနှင့် စိတ်ဖိစီးမှုကို မပယ်ဖျောက်နိုင်လျှင် တင်းကျပ်ဖိစီးမှု ဒီဂရီပမာဏကို လိုက်ပြီး ဆိုးကျိုးရလဒ်လည်း အမျိုးမျိုး ထွေပြားဖြစ်ပေါ်နိုင်၏။ ကျွန်ုပ်ကိုယ်တိုင် အဆိုပါ ဆိုးကျိုး ရလဒ်များကို ခံစားခဲ့ရဖူးသည်။ နောက်ပိုင်း ဤအခန်းပါ “ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်နည်း” ကို လိုက်နာကျင့်သုံးတော့မှ ဆိုးကျိုးပျောက်ပြီး ကောင်းကျိုး ရောက်ခဲ့၏။

သည်တော့ ယင်းနည်းကို မိတ်ဆွေရော ဘယ်လို ကျင့်သုံးမည်နည်း။ ပထမဦးစွာ “ညီညွတ်မှု နိယာမ” နှင့် စတင် ရမည်။ ဤနိယာမ အကြောင်းကို ယခင် အခန်းများ၌ ဖော်ပြခဲ့ပြီးပြီ။

မည်သူမဆို တစ်ပြိုင်တည်းတွင် ဆန့်ကျင်ဘက် အတွေးနှစ်ခုကို မတွေးနိုင်။ ဆန့်ကျင်ဘက် ခံစားမှု နှစ်ခုကို မခံစားနိုင်။ သိလျက်ဖြစ်စေ၊ မသိဘဲဖြစ်စေ ဆန့်ကျင် ဘက် လုပ်ရပ်နှစ်ခုကို မလုပ်နိုင်။

ဤအချက်သည် “ညီညွတ်မှု နိယာမ” နှင့် ဆန့်ကျင်သည်။

ထို့ကြောင့် စိတ်တင်းကျပ် ဖိစီးမှုကို ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်စွာ ပယ်ဖျောက် နည်းမှာ “ဆန့်ကျင်ဘက် တွေးနည်း” ဖြစ်၏။ မိတ်ဆွေ ဘယ်အလုပ်ပဲ လုပ်လေ့မီ “လွယ်လွယ်ကလေးပါ” ဟု တွေးနည်း ဖြစ်၏။ (ဤနည်းကို ကျွန်ုပ်၏ အခြားစာအုပ်များ တွင်လည်း ဖော်ပြထားသည်။)

ဤနည်းသည် ဘာမှ မခက်။ လိုက်နာကျင့်သုံးရန် အလွန်လွယ်သည်။ ကျင့်သုံး နည်းမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်၏။

(၁) ဖြေလျှော့ပါ။ စိတ်ကိုရော ကိုယ်ကိုရော တင်းကျပ်မထားဘဲ စိတ်ဖြေ ကိုယ်လျှော့ လုပ်ပါ။ အထူးသဖြင့် မျက်လုံးကို ဖြေလျှော့ပါ။ မျက်ခုံးတွေ၊ မျက်ခွံတွေကို ကျွဲတင်းမထားဘဲ အလိုက်သင့် ဖြေလျှော့ပါ။ ပြီးတော့ မိတ်ဆွေ လုပ်နေတာတွေ အားလုံး လွယ်လွယ်ကလေးပါ ဟု အမြဲတမ်း ခံယူထားပါ။

(၂) ‘မိမိ ခံစားချင်သည့် နည်းလမ်းအတိုင်း လုပ်ဆောင်လျှင် မိမိခင် ခံစားရမည့် မိမိ ကြိုက်သလို ကြိုးကိုင်နိုင်သည်’ ဟူသော စိတ်ပညာရှင်ကြီး ဝီလျံဂျွမ်း၏ ဩဇာသက် သက်ရပါ။ မိမိ လုပ်နေတာမှန်သမျှ ထင်သလောက် မခက်ပါဘူး၊ လွယ်လွယ်ကလေးပါ ဟု စိတ်ထဲမှာ စွဲထားပါ။

(၃) စိတ်မှန်းဖြင့် ပုံဖော်နည်းကို သုံးပါ။ လက်တွေ့ မလုပ်ရသေးသော အလုပ် တစ်ခုခုနှင့် ပတ်သက်၍ စိတ်ရော ကိုယ်ရော ပိတ်ဆို့ တင်းကျပ်နေသလို ခံစားနေရ လျှင် ထိုလုပ်ငန်းကို လွယ်ကူစွာ လုပ်ကိုင်နေရ လို စိတ်ထဲက မှန်းဆကြည့်ပါ။ တကယ့်ကို လွယ်လွယ်ကလေး လုပ်နေရသလို စိတ်ထဲက ထပ်ကာထပ်ကာ မှန်းဆကြည့် ပါ။ မသိစိတ်ထဲ စွဲဝင်သွားသည်အထိ အကြိမ်ကြိမ် အလီလီ မှန်းဆကြည့်ပါ။ ထိုနောက် 'မခက်ပါဘူး၊ လွယ်လွယ်ကလေးပါ'၊ 'မခက်ပါဘူး၊ လွယ်လွယ်ကလေးပါ' ဟူသော 'ပန်းတိုင်လမ်းညွှန် ကြွေးကြော်သံ' ကို ခဏခဏ ရွတ်ဆိုပြီး အားဖြည့်လေးပါ။

(၄) "စိတ်ထား ပြုပြင်နည်း" ကို ကျင့်သုံးပါ။ ဥပမာ...အောင်မြင်ထင်ရှားသော ပုဂ္ဂိုလ်အများစုသည် လူအများ ရှိသော အခန်းထဲ သို့ မဝင်မီ စိတ်ထားကို ပထမဆုံး ပြုပြင်ကြသည်။ ပြုပြင်ပုံမှာ 'အခန်းထဲရှိသမျှ လူတွေကို ငါ့သိတယ်။ အားလုံး ငါ့မိတ်ဆွေ တွေချည်းပဲ' ဟူ၍ စိတ်ထဲက မှတ်ယူထားလိုက်ခြင်း ဖြစ်သည်။ တကယ်တော့ အခန်းထဲ က လူတွေကို သူတို့ တစ်ယောက်မျှ မသိကြ။ သို့သော်လည်း သိသလို မှတ်ယူပြီး (သိသလို စိတ်ထားပြုပြင်ပြီး) လူတိုင်းကို ခေါင်းညှိတ်ပြောပြသည်။ ပြုံးပြီး နှုတ်ဆက်သည်။ လိုက်လံစွာ ပြောဆိုသည်။ ထိုအခါ အခြားသူများကလည်း အလားတူပင် တုံ့ပြန်ကြ လိမ့်မည်။ အခန်းထဲ ဝင်လာပြီး မိမိတို့အား အပြုံးဖြင့် နှုတ်ဆက်သူ မိတ်ဆွေကို သူတို့ စိတ်ဝင်စားလာကြသည်။ 'ဒီပုဂ္ဂိုလ် ဘယ်သူပါလိမ့်၊ သူ့ကို ဘယ်မှာ တွေ့ဖူးတာပါလိမ့်' ဆိုပြီး အတွေ့ ဝင်လာကြမည်။ ထိုအခါ သူတို့ကလည်း မိတ်ဆွေအား အပြုံးဖြင့် တုံ့ပြန်နှုတ်ဆက်ကြလိမ့်မည်။

(၅) အကောင်းဆုံး လေ့ကျင့်ခြင်းသည် လက်တွေ့ အတွေ့အကြုံ ဖြစ်၏။ အခွင့်အခါကို စောင့်မနေပါနှင့်။ ကိုယ်တိုင် ဖန်တီးယူပါ။ တွေ့သည်လူတိုင်းနှင့် တစ်မိနစ် ဖြစ်ဖြစ် စကားပြောဖြစ်အောင် ပြောပါ။ ပြောလျှင်လည်း တစ်ဖက်သား စိတ်ချမ်းသာမည် စကားကိုသာ ပြောပါ။ (တခြား ပြောစရာ မရှိလျှင်၊ ပြောစရာ ရှာမရလျှင် မိုးလေဝသ အခြေအနေကိုပဲ ဖြစ်ဖြစ် ပြောပါ။) ပြောနေချိန်မှာ အမူအရာမျိုး၊ ကမ်းရူးထိုးဟန်မျိုး မဖြစ်ပါစေနဲ့။ သဘာဝအတိုင်း အလိုက်သင့် ဖြစ်ပါစေ၊ လွယ်လွယ်ကလေး ဖြစ်ပါစေ။

အစည်းအဝေးတွင် မိမိအား အကြံဉာဏ် တောင်းလျှင်၊ မေးခွန်းမေးလျှင် မတ်တတ်ထဲပြီး တစ်ခုခုကို ပြောလိုက်ပါ။ အကောင်းဆုံးဖြစ်ရန် မလို၊ အလေ့အကျင့်ရရှိ ဖြစ်သည်။ အတွေ့အကြုံတိုင်းသည် 'မခက်ပါဘူး၊ လွယ်လွယ်ကလေးပါ' ဟူသော ခံယူ ချက်ကို အားဖြည့်ပေးလိမ့်မည်။

(၆) ပရိသတ်ရှေ့တွင် စကားပြောခြင်း၊ ဆွေးနွေးပွဲတွင် ပါဝင် ဆွေးနွေးခြင်း သည် အကောင်းဆုံး လေ့ကျင့်နည်း ဖြစ်၏။ ရှက်စိတ်၊ ကြောက်စိတ်တွေကို မောင်းထုတ် ပစ်လိုက်ပါ။ 'မခက်ပါဘူး၊ လွယ်လွယ်ကလေးပါ' ဟူသော စိတ်ထားကိုသာ စွဲမြဲမြဲ ဆုပ်ကိုင်ထားပါ။

'ငါထင်သလို မခက်ပါဘူး၊ လွယ်လွယ်ကလေးပါ' ဟူ၍ စိတ်ထဲက မှန်းဆ ကြည့်ပြီး ယင်းအတိုင်း စွဲမြဲမြဲ ခံယူထားလျှင် ကိုယ်စိတ်နှစ်ပါး တင်းကျပ်မိခြင်း ပျောက်ကင်းသွားလိမ့်မည်။ တွေးတောစိုးရိမ်ခြင်း လွင့်စဉ်သွားလိမ့်မည်။ ထိုအခါ ကိုယ့် ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုရှိလာပြီး စွမ်းဆောင်နိုင်အားတွေ တိုးလာလိမ့်မည်။ အရာရာတိုင်းသည် "သဘာဝအတိုင်း လွယ်လွယ်ကလေး" ပင် ဖြစ်၏။ "အမြန်ဆုံး သူ့ငွေဖြစ်ရန်" ယင်းသို့ အမြဲတမ်း စွဲမှတ်ထားပါ။

[ ၈၄ ]

နေ့စဉ် အရင်းငွေ တိုးပွားပါစေ

ဤနည်းသည် သူ့ငွေဖြစ်ရန် သေချာပေါက်နည်း ဖြစ်သည်။ အလွန် မြန်ဆန်လွယ်ကူ သော နည်းလည်း ဖြစ်သည်။

(၁) မိတ်ဆွေ၏အရင်းငွေကို နေ့တိုင်း တိုးပွားအောင်လုပ်ပါ။ ယနေ့ပင် စတင် လုပ်ပါ။ တစ်ကျပ်ဖြစ်ဖြစ် တိုးပွားအောင်လုပ်ပါ။ သို့သော် ပိုများလေ ပိုကောင်းလေပင်။

(၂) "တိုးပွား အရင်းငွေ" (Growth Capital) ထဲမှ ဘယ်အချိန်တွင်မဆို လုံးဝ ယူမသုံးရ ဟူသော စည်းကမ်းကို တိကျစွာ လိုက်နာပါ။

(၃) တိုးပွားအရင်းငွေကို သီးခြား စာရင်းဖွင့်ထားပါ။ ထိုအရင်းမှ ဘယ်တော့မှ ယူမသုံးရ၊ မချေးယူရ။ ဘယ်အကြောင်းကြောင့်မှ ယူမသုံးရ၊ မချေးယူရ။ (လွယ်လွယ် ကူကူ ယူသုံးငွေသည် အလဟဿ ကုန်သွားလိမ့်မည်။)

(၄) တိုးပွားအရင်းငွေ စာရင်းတွင် လုံလုံလောက်လောက် စုဆောင်းမိသောအခါ တိုးပွားနေသော ကုမ္ပဏီတစ်ခုခု သို့မဟုတ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုခုတွင် အဝင်အသွင်း ဝင်၍ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါ။ (ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရေးလုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်သူ၏ အကြံဉာဏ်ထံ ပထမဦးစွာ ရယူပြီးမှ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းသည် အကောင်းဆုံး ဖြစ်၏။)

(၅) နေ့စဉ် အရင်းငွေစာရင်းတွင် နေ့စဉ် မပျက်မကွက် ဖြည့်စွက် ငွေတန်ဖိုး သွားပါ။ အနည်းဆုံး တစ်ကျပ်ပင် ဖြစ်ပါစေ၊ သို့သော် ပို၍များလေ ပိုကောင်းလေပင်။ နေ့စဉ် အရင်းငွေ စုဆောင်းခြင်းသည် ရွှေတာစုဆောင်းခြင်း သက်သက် မဟုတ်၊ ငွေရေးကြေးရေးအတွက် တစ်သက်တာ စိတ်အေးရအောင် ကြိုတင်ဆောင်ရွက် ခြင်းလည်း ဖြစ်၏။

နေ့စဉ် အရင်းငွေ စုဆောင်းခြင်းကို ပြုလုပ်ခြင်းဖြင့် ငွေတန်ဖိုးကို သိထားနိုင်သော ငွေတန်ဖိုး သိမှ ငွေရှိလာမည်။ ငွေရှိလာမှ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ချမ်းသာသူထု ခံယူလာ မည်။ ဤနည်းဖြင့် အမြန်ဆုံး သူ့ငွေဖြစ်နိုင်သော ပန်းတိုင်လမ်းညွှန် ကြွေးကြော်သံ သည် မသိစိတ်ထဲတွင် စွဲမြဲလာလိမ့်မည်။

မသိစိတ်(ငုပ်စိတ်)သည် သံလိုက်ကဲ့သို့ ဆွဲဆောင်သည်။ အခွင့်အလမ်းများ၊ ဗဟိုလီရေး ဆက်သွယ်မှုများနှင့် ပန်းတိုင်လမ်းညွှန်များကို ဆွဲဆောင်နိုင်သည်။

မသိစိတ် (ငုပ်စိတ်)တွင် “ဆိုင်ဘာနက်တစ်” (Cybernetic)သတ္တိလည်း ရှိသည်။ ယင်းစိတ်သည် ခုံးကျည်ထဲမှ ကွန်ပျူတာကဲ့သို့ အလုပ်လုပ်သည်။ အတွေး၊ စိတ်ကူး၊ အကြံအစည်နှင့် လုပ်ရပ်များအား ရည်မှန်းချက် ပစ်မှတ်သို့ ရောက်ရှိအောင် မသိစိတ်က ထိန်းမတ်လမ်းညွှန်သည်။

အချုပ်ဆိုသော် “နေ့စဉ် အရင်းငွေ တိုးပွားရေး” သဘောတရားသည် မိတ်ဆွေ အား ငွေတန်ဖိုးကို သိအောင် လုပ်ပေးလိမ့်မည်။ ငွေတန်ဖိုးကို သိပြီး ငွေရှိလာလျှင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ချမ်းသာသူ ဟူ၍ မှတ်ယူလာလိမ့်မည်။

ချမ်းသာသူဟူ၍ တင်မှတ်လာလျှင် အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်ရန် သေချာနေပြီ။

[ ၈၅ ]

ဘယ်တော့မှ လက်မလျှော့နှင့်

‘လူ့ဘဝဟူသည် ပွဲခင်းကြီး မဟုတ်၊ စားသောက်ပွဲကြီး မဟုတ်၊ ဒုက္ခဘုံကြီးသာ ဖြစ်၏’ ဟူ၍ စပိန်နိုင်ငံဖွား အမေရိကန်တွေ့ခေါ်ရှင်ကြီး ဂျော့စန္ဒာယာနာက ဆိုခဲ့ဖူးသည်။

ထို့ပြင် ဖရန်ကို့ဒ် အိုမော်လီကလည်း “လူ့ဘဝသည် မကောင်းတာတွေ တစ်ခု ပြီး တစ်ခု ဆင့်ကဲ ဖြစ်ပေါ်ရာဌာန တစ်ခုသာတည်း” ဟူ၍ ရေးသားခဲ့၏။

ထိုပုဂ္ဂိုလ်ကြီး နှစ်ဦး၏ အဆိုအမိန့်ကို ထောက်ခံရမည့် ဖြစ်ရပ်မျိုးတွေကို လူ့လောကတွင် ကျွန်ုပ်တို့ အကြိမ်များစွာ ကြုံဖူးကြသည်။

သို့ဆိုလျှင် ယင်းပြဿနာကို ကျွန်ုပ်တို့ ဘယ်လို ဖြေရှင်းကြမည်နည်း။

ဤပြဿနာအတွက် စာရေးဆရာမကြီး ဟာရီယက် ဘီးချားစတိုးက အောက်ပါ အတိုင်း အကြံပေးသည်။

‘အကျုပ်အတည်းထဲ ရောက်နေလျှင် အခက်အခဲတွေ ဖြည့်လာသည်။ ဘယ်လိုမှ ရှေ့တိုး၍ မရသလို ဖြစ်လာသည်။ သို့သော် ဘယ်တော့မှ စိတ်ဓာတ်မကျပါနှင့်၊ ဘယ်တော့မှ လက်မလျှော့ပါနှင့်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အချိန်တန်လျှင် ဒီရေ ပြန်ကျ သွားပါလိမ့်မည်’

“အချိန်တန်လျှင် ဒီရေ ပြန်ကျသွားပါလိမ့်မည်” ဟူသော စကားသည် လောက နိယာမတရား ဖြစ်၏။ လူ့သမိုင်းစဉ်တစ်လျှောက် ဒီရေ ပြန်မကျဘဲနေသည် ဟူ၍ တစ်ကြိမ်မှ မရှိခဲ့ဖူး။ ဘယ်တော့မှ မရှိခဲ့ဖူး။ ဒီရေသည် အမြဲတမ်း ပြန်ကျသည်။ ဤအချက်ကို အလေးအနက် စွဲမှတ်ထားပါ။ ဒီရေ မလွဲမသွေ ပြန်ကျမည် ဟူသော အသိဖြင့် ဒီရေ ကျချိန်ကို သည်းခံပြီး စောင့်နေပါ။

ဤသည်မှာ မြန်မြန် လက်လျှော့ အရှုံးပေးသွားသူများက ပေးခဲ့သော သေချာ ပေါက် အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်းဖြစ်၏။ သူတို့သည် မိတ်ဆွေ၏ အောင်မြင်ရေးအတွက် ဆင်းရဲဒုက္ခခံပြီး ကြိုးစားသွားခဲ့ကြသည်။ သူတို့သည် အခြေခံအလုပ်တွေကို ပင်ပန်း ကြီးစွာ လုပ်ပြီးတော့မှ လက်မြောက်အရှုံးပေးသွားခဲ့ကြသည်။ ယင်းမှာ မိတ်ဆွေက ကိုယ့်အကျိုးအတွက် အဆင်သင့် ကောက်ယူရန် အခွင့်အလမ်းပင် ဖြစ်၏။

အက်ဒွပ်အက်ဂ်လစ္စတန် ပြောသလို ‘ခွဲကောင်းသူများသည် သူတို့၏ အောင်မြင် မှုကို ခွဲမရှိသောသူများ မအောင်မြင်ဘဲ အဆုံးသတ်သွားသော နေရာမှ စတင်ကြ၏’

စတင်ရမည့် နေရာကို သတိရပါ။ လက်လျှော့မြန်သူများ တပ်ခေါက်ပြန်လှည့် သွားသော နေရာဖြစ်သည်။ ထိုနေရာတွင် မိတ်ဆွေအတွက် အကျိုးရှိမည့် အခြေခံလုပ်ငန်း တွေ ကျန်နေရစ်သည်။

လက်လျှော့မြန်သူများသည် သူတို့ကိုယ်တိုင်အတွက် အကျိုးမရှိသော်လည်း အခြားသူများ အတွက်တော့ အလွန် အကျိုးရှိ၏။ သူတို့သည် အခြေခံအလုပ်တွေကို ပင်ပင်ပန်းပန်း လုပ်သွားခဲ့ကြသည်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စွန့်စွန့်စားစား လုပ်ခဲ့ကြသည်။ နောက်ဆုံးတွင် သူတို့၏ အားနည်းချက်၊ ချို့ယွင်းချက်များကြောင့် စိတ်ဓာတ်ကျပြီး နောက်ပြန်ဆုတ်သွားကြသည်။ သူတို့ ပြန်ဆုတ်သွားသော နေရာသည် “ဒီရေ ပြန်ကျမည့် နေရာ” ဖြစ်၏။ သူတို့က ထိုနေရာကို မိတ်ဆွေအတွက် ချန်ထားခဲ့ကြသည်။ မိတ်ဆွေ အနေဖြင့် ဒီရေအကျန်နှင့် မျောပါသွားပြီး အောင်မြင်မှုကို ရယူရန်သာ ရှိတော့သည်။

လောကတွင် လူများစုကြီးသည် အလုပ်တစ်ခုကို လုပ်ရာတွင် စိတ်အားထက် သန်မှု အပြည့်အဝ မရှိကြ။ တစ်ဝက်သာ ရှိကြသည်။ သူတို့၏ မအောင်မြင်မှုအတွက် ဆင်ခြေတက် ညည်းတွားရင်းဖြင့်သာ အများဆုံး အချိန်ဖြုန်းတတ်ကြသည်။ အောင်မြင် ရေး နည်းလမ်းများကို လေ့လာရန်၊ ရှာဖွေရန်ကိုတော့ မေ့နေတတ်ကြ၏။

မအောင်မြင်သူတို့၏ တစ်ခုတည်းသော အမှားကြီးမှာ အခြား မဟုတ်၊ နောက် တစ်ကြိမ် ပြန်လုပ်ရန် အားမထုတ်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ‘အောင်မြင် နိုင်သည့် တစ်ခုတည်းသော အကြိမ်မှာ နောက်ဆုံး ကြိုးစားလုပ်ကိုင်သော အကြိမ် ပြစ်သည်’ ဟူ၍ ဝီလျံစထရောင်းက ဆိုခဲ့သောကြောင့် ဖြစ်၏။

အမြဲတမ်း မအောင်မြင်ခြင်း ဆိုသည်မှာ နောက်တစ်ကြိမ် မကြိုးစားသော မအောင်မြင်ခြင်းသာ ဖြစ်၏။

လက်စတာ ဖစ်စတာသည် ပြောင်းပင်များ သန်မာပြီး ပိုးမကျနိုင်အောင် ချွေးရိပ် ရန် စိတ်ကူးရလာသည်။ သို့ဖြင့် ပြောင်းပင် ၅၀,၀၀၀ နှင့် စတင်ကာ ငါးနှစ်လုံးအတွက် ပင်ပင်ပန်းပန်း လက်ဖြင့် မျိုးစပ်စိုက်ပျိုးသည်။ ငါးနှစ်တာကုန်ဆုံးတော့ ပြောင်းပင်များ တွင် ပြောင်းရွက် လေးရွက်သာ ကျန်၏။ ယင်းမှာ သန်မာပြီး ပိုးဒဏ်ခံနိုင်သော ပြောင်းပင် အမျိုးအစားပင် ဖြစ်သည်။ ဤလုပ်ရပ်ကြောင့် ဖစ်စတာမှာ ငွေသင်္ချာလက်ဝန်း

ကျပြီး မွဲပြာသွားခဲ့သည်။ သို့သော်လည်း ငါးနှစ်လုံးလုံး ပိုးဒဏ်ခံနိုင်သော လေးရွက်ပါ ပြောင်းမျိုးကြောင့် နောက်ဆုံးတွင် သူ့ဌေးကြီး ဖြစ်လာခဲ့၏။

ပန်းတိုင်သို့ ဦးတည် ပြေးရုံလောက်နှင့် မလုံလောက်သေး၊ အဆက်မပြတ် ပြေးဖို့ လို၏။ ဤသည်ပင်လျှင် ပန်းတိုင်သို့ ရောက်နည်းဖြစ်၏။ အခြားနည်း မရှိ။

ထိုးသတ်ခြင်းကြောင့် နိုင်ခြင်း မဟုတ်၊ သူ့ရဲဘော်ကြောင့်သူက လွဲပြီး လူတိုင်း ထိုးသတ်ရဲ၏။ သို့သော်လည်း ထိုးသတ်ရုံ သက်သက်နှင့် မပြီးသေး၊ အနိုင်ရဖို့အတွက် ဆက်လက်၍ ...ဆက်လက်၍ ...ဆက်လက်၍ ထိုးသတ်နေရမည် ဖြစ်၏။ သို့မှသာ လဲကျအောင် အထိုးခံရလျှင်လည်း ပြန်ထနိုင်မည်။ ဘယ်လောက်ပင် နာကျင်မောပန်း နေစေကာမူ (အောင်ပွဲရသည် အထိ) ဆက်လက်၍...ဆက်လက်၍...ဆက်လက်၍ ထိုးသတ်နိုင်ဦးမည်။

ဤသည်မှာ ချန်ပီယံတို့၏နည်း ဖြစ်၏။  
ဘယ်အရာလုပ်လုပ် အောင်မြင်နည်း ဖြစ်၏။

[ ၆၆ ]

ပြဿနာ ဖြေရှင်းရန် “တတိယ နည်းလမ်း”

ဤနည်းသည် အတော်ဆုံး ညှိနှိုင်းစေစပ်ရေး ပါရဂူများ၊ ထိပ်တန်း ဇာတ်ညွှန်းရေးဆရာ များနှင့် ဝင်ငွေအကောင်းဆုံး ဆုံးဖြတ်ချက် အတိုင်ပင်ခံများ လက်ကသုံးတောင်ငွေ ပြုသော သေချာပေါက် အောင်မြင်နည်း ဖြစ်သည်။

ဤနည်းကို “တတိယနည်းလမ်း”(The Third Way)ဟု ခေါ်သည်။ ကျင့်သုံးပုံ မှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်၏။

မိတ်ဆွေနှင့် အခြားလူတစ်ယောက်တို့သည် လုပ်ရပ်တစ်ခုအပေါ်တွင် နှစ်ဦးနှစ်ဖာ သဘောတူညီမှု ရရှိရန် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းကြသောအခါ မိတ်ဆွေက တစ်နည်းကို ရွေး၍၊ အခြားလူက အခြားတစ်နည်းကို ရွေးလျှင် အချေအတင် ငြင်းမနေပါနှင့်။ ရန်မဖြစ်ပါနှင့်။ နှစ်ယောက်စလုံး စိတ်ပါလက်ပါ သဘောတူနိုင်မည့် “တတိယနည်းလမ်း”ကိုသာ ကြိုးစားရှာဖွေပါ။

ဤ “တတိယနည်းလမ်း” သဘောတရားကို ရုပ်ရှင်၊ ဇို့ဒီယိုနှင့် ရေဒီယို ဇာတ်ညွှန်း ရေးသားသူများ စသည် “စိတ်ကူးထုတ် အဖွဲ့များ”(Idea Teams)က အများဆုံး ကျင့်သုံးကြသည်။

အချေအတင် ငြင်းနေလျှင် စိတ်ကူး “ဆွ”သည်၊ စိတ်ကူးသစ် “စီး”မျော အင်အားကို ပိတ်ဆို့သည်။ ဤသည်မှာ မှန်ကန်ချက် ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် “စိတ်ကူးထုတ်အဖွဲ့” များသည် အငြင်းပွားခြင်းကို ပလိပ်ရေကလီ ကြောက်ကြသည်။

ဇာတ်ညွှန်းရေးသားသော အဖွဲ့ဝင်များသည် စိတ်ကူးတစ်ခုကို အဖွဲ့ဝင် တစ်ယောက် ယောက်က လက်မခံလျှင် ယင်းစိတ်ကူးကို ပယ်ပစ်လိုက်ကြပြီးနောက် အားလုံး လက်ခံ နိုင်သော အခြား စိတ်ကူးတစ်ခုကို ကြိုးစား ဖော်ထုတ်ကြသည်။ ဤသည်မှာ သူတို့၏ တင်းကျပ်သောစည်းကမ်း ဖြစ်၏။

ကမ္ဘာကျော် “ဘက်တင်၊ ဘာတန်၊ ဒပ်စတင်နှင့် အော့စဘွန်း” ကြော်ငြာ အေဂျင်စီ ကုမ္ပဏီကြီးမှ အစုစပ်ပိုင်ရှင် တစ်ဦးဖြစ်သူ အလက်အော့စဘွန်းသည် “စိတ်ကူး အတွက် ဦးနှောက် မှန်တိုင်းတိုက်နည်း”(Brain storming for ideas)ကို အစောဆုံး ဖော်ထုတ် အသုံးပြုခဲ့သူ ဖြစ်သည်။ ယင်းသို့ စိတ်ကူးဖော်ထုတ်ရာတွင် သူက စည်းကမ်း သတ်မှတ်ထားသည်။

“စိတ်ကူးအတွက် ဦးနှောက်မှန်တိုင်းတိုက်” သောအခါ အဖွဲ့ဝင်များ အနေဖြင့် လုံးဝ မငြင်းခု၊ စိတ်ကူးတစ်ခု၏ အကောင်းအဆိုးကိုပင် မဝေဖန်ရ။ ရလာသော စိတ်ကူးတိုင်းကို ပထမဦးစွာ မှတ်တမ်းတင်ရသည်။ စိတ်ကူးတွေ အားလုံးစုံပြီးတော့မှ အဆုံးစိတ် ဆွေးနွေးသုံးသပ်ပြီးနောက် အများလက်ခံသော အကောင်းဆုံး စိတ်ကူးကို ရွေးသည်။ အော့စဘွန်း၏ နည်းသည် လက်တွေ့တွင် အလုပ်ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် သူ ကမ္ဘာကျော်သွားခြင်း ဖြစ်၏။

ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းရာတွင် ဘယ်သူ မှန်သည်၊ ဘယ်သူ မှားသည် ငြင်းခုံ မနေဘဲ အားလုံး သဘောတူနိုင်သော အခြား အစားထိုးစိတ်ကူး တစ်ခုကို ရှာဖွေကြံဆခြင်းသည် အထိရောက်ဆုံး နည်းလမ်းဖြစ်သည်။ မည်သည့်လုပ်ငန်းမှ အစုစပ်ညှိနှိုင်းရေးသမားမဆို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှ အောင်မြင်သော “စိတ်ကူးအဖွဲ့” များ၏ လုပ်ရပ်ကို လေ့လာ လိုက်နာသင့်၏။

လုပ်ရိုးလုပ်စဉ် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးပုံစံမှာ ကွဲပြားခြားနားသော “တောင်းဆိုချက်” (Demand)နှစ်ခု၊ သို့မဟုတ် “ကမ်းလှမ်းချက်”(Offer)နှစ်ခုကို တင်ပြပြီး အပြန်အလှန် ငြင်းကြသည်။ တစ်ခါတစ်ရံ လပေါင်းများစွာ ကြာတတ်၏။ နောက်ဆုံးတွင် တစ်ဖက်မှ “လက်လျှော့” သွားတော့မှ အတည်ပြု လက်ခံကြသည်။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းပွဲ အောင်မြင်လိုလျှင် “သဘောမတူညီမှု ကွာဟချက်” (Disagreement Gap)ကို ကျဉ်းနိုင်သမျှ ကျဉ်းအောင် ကြိုးစားရမည်။ တစ်ဖက်နှင့်တစ်ဖက် အပြိုင်အဆိုင် ငြင်းကြလျှင် ညှိနှိုင်းဘက် မဖြစ်ဘဲ ရန်ဘက်သာ ဖြစ်လာပြီး ဘယ်ဘက်မှ အကျိုး မရှိနိုင်။ တစ်ဖက်နှင့်တစ်ဖက် အငြိုးသာ ဖွဲ့လာမည်။ အတွင်းစိတ် အငြိုးနာကို ကုသရန် ကုရာနုထွိ ဆေးမရှိ။

ယင်းသို့သော အငြိုးထား ငြင်းခုံခြင်းများကို အောင်မြင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း “စိတ်ကူးအဖွဲ့” များ အနေဖြင့် လုံးဝ ခွင့်မပြုကြ။ ငြင်းခုံခြင်းသည် စိတ်ကူးစီးပွားမှ ထုတ်ပိတ်ဆို့စေသည် ဟူသော အချက်ကို သူတို့ ကောင်းကောင်းကြီး သဘောပေါက်ကြသည်။

အကျိုးတူ စိတ်ကူးကောင်းများကို ပူးပေါင်း ဖော်ထုတ်မည်အစား သီးခြားစီ ရပ်တည်ကာ သူနိုင် ငါနိုင် အပြိုင်ပြိုင်နေကြလျှင် ကွာဟချက်မှာ ပို၍ ကွာဟသွားဖို့သာ ရှိတော့သည်။

ထို့ကြောင့် ယင်းအခြေအနေမျိုး ကြုံလာလျှင် တစ်ဖက်နှင့်တစ်ဖက် ထိပ်တိုက် မတွေ့ကြပါနှင့်။ နှစ်ဖက်စလုံး စိတ်တူ သဘောတူ လက်ခံနိုင်မည့် “တတိယနည်းလမ်း” ကို ဦးနှောက်မှန်တိုင်းတိုက်ပြီး ကြံဆကြပါ။ ဖော်ထုတ်ကြပါ။

“တတိယ နည်းလမ်း”သည် နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အကျိုးတူ ခံစားနိုင်သော စိတ်ကူး များဖြင့် ဖွဲ့စည်းထားသည့် နည်းလမ်းပင် ဖြစ်၏။

“တတိယနည်းလမ်း”တွင် အောက်ပါအင်္ဂါရပ်များ မရှိမဖြစ် ပါဝင်သည်။

(၁) “စိတ်ကူးများ” သာ ပါဝင်သည်။ “တောင်းဆိုချက်များ” မပါဝင်။

(၂) “စိတ်ကူး သဘောတရား” အရ စိတ်ကူးတိုင်းကို စိတ်ကြိုက်ရွေးချယ်နိုင်ရေး အတွက် စိတ်ကူးတိုင်းတွင် အစားထိုး ရွေးချယ်နိုင်သော စိတ်ကူးများ ပါရှိရမည်။

(၃) အကျိုးတူ သဘောတူ လက်ခံနိုင်သော စိတ်ကူးများကိုသာ လက်ခံရမည်။ ဤသို့ဖြင့် တစ်ဖက်နှင့်တစ်ဖက် မည်သည့်ဘက်ကမှ လက်မခံနိုင်သည့် စိတ်ကူးများကို တင်ပြပြီး အပြန်အလှန် တိုက်ခိုက်နေခြင်းကို ရှောင်ကွင်းနိုင်သည်။

(၄) “တတိယနည်းလမ်း”သည် တစ်ဖက်နှင့်တစ်ဖက် ဈေးကစားနေခြင်း မဟုတ်။ နှစ်ဖက်စလုံး အကျိုးတူ ခံစားရမည့် စိတ်ကူးကောင်းများကို ပူးပေါင်းဖော်ထုတ် နေခြင်းသာ ဖြစ်၏။

သို့မှသာလျှင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် “စုစည်းသော မိတ်ဆွေဘဝ လုပ်ငန်း” မျိုး ဖြစ်လာနိုင်မည်ဟု စီးပွားရေးပညာရှင်ကြီး ဟားဘတ် ကက်ဆင်က ဆိုခဲ့သည်။

ဤနည်းသည် “အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်ရန်” သေချာပေါက် နည်းတစ်နည်းပင် ဖြစ်၏။

[ ၈၇ ]

အထွေထွေ အပြားပြား စီမံခန့်ခွဲရေး

“အထွေထွေ အပြားပြား စီမံခန့်ခွဲရေး”(Multiple Management) နည်းလမ်းသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုတွင် အငယ်တန်း အမှုဆောင်အရာရှိများနှင့် ကုန်ထုတ်လုပ်ရေး၊ ဝန်ဆောင်ရေး အမှုထမ်းများအပေါ်တွင် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အကျိုးသက်ရောက်မှု ရှိသည့် အပြင် လုပ်ငန်းတိုးတက်ရေးအတွက် လက်တွေ့ အလုပ်လုပ်နေသော အမှုထမ်းများထံမှ အကျိုးပြု စိတ်ကူးကောင်းများကို ဖော်ထုတ်ပေးနိုင်သော နည်းလမ်းလည်း ဖြစ်သည်။

ထို့ပြင် “အထွေထွေ အပြားပြား စီမံခန့်ခွဲရေး”နည်းလမ်းသည် လှုံ့ဆော်မှု

စွမ်းအားလည်း အလွန်ကောင်းသည်။ ယေဘုယျအားဖြင့် ရန်စောင်နေတတ်ကြသော စီမံခန့်ခွဲရေးပိုင်းနှင့် အမှုထမ်းပိုင်းတို့အား နှစ်လမ်းသွား ဆက်သွယ်ရေးဖြင့် ရင်းနှီး ခင်မင်စွာ ဆက်သွယ်ပေးနိုင်သော နည်းလမ်းလည်း ဖြစ်သည်။

အစဉ်အလာအားဖြင့် စီမံခန့်ခွဲရေးပိုင်းနှင့် အမှုထမ်းပိုင်းတို့သည် ဝေဖန်ညှိနှိုင်း ပွဲတိုင်းတွင် တစ်ဖက်နှင့်တစ်ဖက် ရန်စောင် တင်းမာ နေတတ်ကြပြီး စီမံခန့်ခွဲရေးပိုင်းက အမှုထမ်းပိုင်းနှင့် ပူးပေါင်းဆက်ဆံမှု မပြုဘဲ လက်ရွေးစင် စီမံခန့်ခွဲရေး အရာရှိများကို ရွေးချယ်ခန့်ထားကာ သီးသီးသန့်သန့် ရှိနေတတ်ကြသည်။

“အထွေထွေ အပြားပြား စီမံခန့်ခွဲရေး”စနစ်သည် အထက်ပါ သဘောနှင့် လုံးဝ ခြားနားသည်။ လုံးဝ ကွဲပြားသည်။

ဤစနစ်အရ စီမံခန့်ခွဲရေး အရာရှိများနှင့် အမှုထမ်းတို့အား “အကြံပေး အဖွဲ့” (Advisory Board)များ ဖွဲ့ပေးပြီး လုပ်ငန်း တိုးတက်ရေးအတွက် ပူးပေါင်းညှိနှိုင်း ဆောင်ရွက်စေသည်။

“အမှုထမ်း စီမံခန့်ခွဲရေး အကြံပေးအဖွဲ့”မှာ အာဏာမရှိ၊ အကြံပေးနိုင်ခွင့်သာ ရှိသည်။ သို့သော် ဤအဖွဲ့ကြောင့် အမှုထမ်းများ သိက္ခာတက်လာသည်။ အသိအမှတ်ပြု ခံလာရသည်။ အထက် အာဏာပိုင်များနှင့် ဆက်ဆံနိုင်ခွင့် ရရှိလာသည်။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုတွင် လုပ်ငန်းပမာဏကို လိုက်၍ အကြံပေးအဖွဲ့တွေ အနည်း အများ ရှိနိုင်သည်။ ဥပမာ... (၁) စာရင်းအင်းစနစ် အကြံပေးအဖွဲ့ (၂) စားသုံးသူ ဆက်ဆံရေး အကြံပေးအဖွဲ့ (၃) ပစ္စည်းပို့ဆောင်ရေး အကြံပေးအဖွဲ့ (၄) ပစ္စည်းလက်ခံ ရေး အကြံပေးအဖွဲ့ (၅) ကုန်ပစ္စည်း ထုပ်ပိုးမှု တိုးတက်ရေး အကြံပေးအဖွဲ့ (၆) ကုန်ပစ္စည်း သင်္ဘောတင်လုပ်ငန်း အကြံပေးအဖွဲ့ (၇) စက်ရုံ တိုးတက်ရေး အကြံပေးအဖွဲ့ (၈) အမှုထမ်း ဆက်ဆံရေး အကြံပေးအဖွဲ့ (၉) အမှုထမ်းစာကြည့်တိုက် အကြံပေးအဖွဲ့ စသည်တို့ ဖြစ်၏။

အကြံပေးအဖွဲ့များကို လုပ်ငန်းအလိုက် လိုအပ်လျှင် လိုအပ်သလို တိုးချဲ့ဖွဲ့စည်း ပေးနိုင်သည်။ ဘယ်နဖွဲ့သာ ရှိရမည်ဟု ကန့်သတ်မထား၊ ကန့်သတ်ထားရန်လည်း လုံးဝ မလိုအပ်။ အချို့ကုမ္ပဏီကြီးများတွင် အကြံပေးအဖွဲ့များ ဖွဲ့စည်းပေးရေးတာဝန်ကို ထိပ်တန်း အမှုဆောင်အရာရှိ တစ်ဦးအား သီးသန့်ဌာနတစ်ခု ဖွင့်၍ ဆောင်ရွက်စေသည်။

အကြံပေးအဖွဲ့များ ဖွဲ့စည်းပေးခြင်းဖြင့် အဖွဲ့ဝင်များသည် စီမံခန့်ခွဲရေး အလေး ထား စိတ်ဓာတ်စွဲမြဲလာပြီး လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံး တိုးတက်ရေးကို ပို၍ကျေးဇူးလုပ်ကိုင်လာ ဆဲနိုင်သည်။ ဤအဖွဲ့များကြောင့် အသုံးစရိတ် ပိုလာသော်လည်း အလကား ပြုန်းပစ်ခြင်း မဟုတ်။ ကုမ္ပဏီ တိုးတက်ရေးအတွက် အကျိုးအရှိဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းပင် ဖြစ်၏။

ဤလုပ်ရပ်ကြောင့် တကယ် လက်တွေ့ လုပ်ကိုင်နေသော အမှုထမ်းများထံမှ အကြံကောင်း ဉာဏ်ကောင်းများ ရရှိသည်။ အများများကို အချိန်မီ လှုံ့ဆော်နိုင်သည်။

အမူထမ်းများက အထက်အာဏာပိုင်တို့အား ဆန့်ကျင်တိုက်ခိုက်မှု ကင်းပြီး ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုဖြင့် လုပ်ငန်းတိုးတက်စေနိုင်သည်။

အရေးအကြီးဆုံးကတော့ စီးပွားရေးပညာရှင်နှင့် စီမံခန့်ခွဲရေး ပါရဂူကြီးဟားဘတ်ကက်ဆင် ပြောသလို (အကြံပေးအဖွဲ့များ ဖွဲ့စည်းပေးခြင်းဖြင့်) “စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်း စုစည်းသော မိတ်ဆွေဘဝ လုပ်ငန်းမျိုး”ဖြစ်လာနိုင်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် မိမိ၏ ပစ္စည်းများကို ကိုယ်စားလှယ်မှတစ်ဆင့် ရောင်းချလျှင် “ကိုယ်စားလှယ်ဆက်ဆံရေး အကြံပေးအဖွဲ့” ဖွဲ့ပေးရမည်။ အလားတူပင် “စားသုံးသူ ဆက်ဆံရေး အကြံပေးအဖွဲ့” လည်း ဖွဲ့ပေးရမည်။ စားသုံးသူများ၏ အကြံဉာဏ်ကို ရရှိလျှင် ကြော်ငြာရေးနှင့် အရောင်းတိုးတက်ရေးအတွက် အလွန်အကျိုးရှိနိုင်၏။ “စီမံခန့်ခွဲရေး အကြံပေးအဖွဲ့”သည် ဌာနခွဲတိုင်းကို ကိုယ်စားပြုသောကြောင့် အသုံးကျသော ဆက်သွယ်ရေးနှင့် တန်ဖိုးရှိသော အကြံဉာဏ်များကို ရရှိနိုင်သည်။

“အထွေထွေ အပြားပြား စီမံခန့်ခွဲရေး”၏ ရည်ရွယ်ချက်မှာ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံး စီမံခန့်ခွဲရေးစိတ်ဓာတ် ဖွံ့ဖြိုးလာရန်နှင့် အကောင်းဆုံး အကြံဉာဏ်များကို ရရှိရန် ဖြစ်သည်။

ဤနည်းသည်လည်း “အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်ရန်” အရှိန်မြှင့်ပေးနိုင်သော နည်းတစ်နည်း ဖြစ်၏။

[ ၀၀ ]

ပူးပေါင်းညီညွတ် အောင်မြင်ရာ

လူတစ်ယောက်သည် အခြားသူများ၏ အကူအညီကို မယူဘဲနှင့် ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် အောင်မြင်နိုင်ပါမည်လား။

ကွန်ပက်တိုသည် ဤမေးခွန်းကို ချားလ်စ် စတိန်းမက်ခ်အား မေးကြည့်ကြပါစို့။ စတိန်းမက်ခ်သည် ကမ္ဘာကျော် သင်္ချာပညာ ပညာရှင်ကြီး ဖြစ်၏။ သူသည် အရှုပ်ထွေး အခက်ခဲဆုံး လျှပ်စစ်သိပ္ပံဆိုင်ရာ ပြဿနာများကို ခဲတံတစ်ချောင်း၊ စာရွက်တစ်ရွက်တည်းဖြင့် ဖြေရှင်းခဲ့သည်။ သူ၏ သင်္ချာပညာစွမ်းရည်သည် အဆင့်မြင့်လွန်းလှသောကြောင့် ရှုပ်ထွေးနက်နဲသော သူ့တွက်ချက်နည်းကို မည်သူမျှ နားမလည်နိုင်အောင် အထိ ဖြစ်၏။

ဤတွင် လူတစ်ယောက်သည် အခြားသူများ၏ အကူအညီ မပါဘဲနှင့် အောင်မြင်နိုင်သည် ဟူသော အဆိုကို ချားလ်စ် စတိန်းမက်ခ်၏ ဖြစ်ရပ်က သက်သေထူလှိုက်ပြီ။

သို့သော် ချားလ်စ် စတိန်းမက်ခ် ကိုယ်တိုင်က ဘယ်လို ပြောသလဲ၊ နားထောင်ကြည့်ပါ။

‘ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်မှုဟာ စိတ်ခံစားချက်တစ်ခု မဟုတ်ပါဘူး။ မရှိမဖြစ် စီးပွားရေး လိုအပ်ချက်တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်’

ဟု သူက ပြောသည်။ သို့ဆိုလျှင် “မရှိမဖြစ် စီးပွားရေး လိုအပ်ချက်” အဖြစ်ဖြင့် ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်မှုသည် အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်သွားသူများ၏ လေ့လာမှုကို ရရှိသင့်သည်။ “ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု” (Cooperation) တွင် အောက်ပါအတိုင်း အပိုင်းသုံးပိုင်း ရှိသည်။

- (၁) အတူတကွ ပူးပေါင်းပါ (Get together.)။ ဤသည်မှာ အစသော ရှိသေးသည်။ ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်မှု၏ ပထမ အဆင့်သာ ရှိသေးသည်။
- (၂) အတူတကွ စည်းလုံးပါ (Keep together.)။ ပျော်ရွှင်စွာ၊ ခိုင်ကြည်စွာ စည်းလုံးရန် လိုအပ်သည်။
- (၃) အတူတကွ လုပ်ဆောင်ပါ (Act together.)။ ဤအဆင့်သည် ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်မှု၏ အဓိကအချက် ဖြစ်သည်။ အကျိုးတူ ရည်မှန်းချက် ပေါက်မြောက်အောင် အတူတကွ လုပ်ဆောင်ခြင်း ဖြစ်သည်။

ပထမဦးစွာ စီးပွားရေး၊ လူမှုရေးနှင့် နိုင်ငံရေး အဖွဲ့အစည်းများသို့ ဝင်ရောက်ပြီး နောက် ထိပ်ဆုံးသို့ ရောက်ရှိရေးအတွက် ၎င်းတို့၏ အဓိက လုပ်ငန်းများ၌ မိတ်ဆွေ၏ အကူအညီ (ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု)ကို ပေးရန် လိုအပ်သည်။

- နည်းလမ်းမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်၏။
- (၁) မိတ်ဆွေ ပါဝင်လုပ်ကိုင်လိုသော အဖွဲ့အစည်းများ (လုပ်ငန်းဌာနများ)ကို စာရင်းချ၍ ရေးပါ။
- (၂) ထိုအဖွဲ့အစည်းများ (လုပ်ငန်းဌာနများ)၏ အမည်အသီးသီး အောက်တွင် မိတ်ဆွေ၏ အကူအညီကို လိုအပ်သော ထိုလုပ်ငန်း အသီးသီး၏ အထူး စီမံကိန်းအစွဲအလုပ် အမျိုးအစားများကို စာရင်းချ၍ ရေးပါ။
- (၃) မိတ်ဆွေ၏ အကူအညီကို စိတ်ပါလက်ပါ လွတ်လွတ်လပ်လပ် ဆောင်ရွက်ပါ။
- (၄) ကိုယ့်ဘက်က ပုဂ္ဂလိက အဆင်မပြေမှုနှင့် နစ်နာမှု ရှိသည့်တိုင်အောင် မိတ်ဆွေထက်သန်စွာ ကူညီပါ။

(၅) မိတ်ဆွေနှင့်သာ ထိုကိစ္စတစ်ခုတည်းတိုင်အောင် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်အတွက် အခြားသူများအား အသိအမှတ်ပြုပါ။ ချီးကျူးပါ။

ထင်ပေါ်ကျော်ကြားမှု၊ လူ့ကြိုက်များမှုတွင် “တံခါးပေါက်” ဟော အရာအကြီး ရှိသည်။ ယင်းတံခါးပေါက် အားလုံးကို ဖွင့်နိုင်သော “သော့” မှာ ကိုယ်လျှို့ဝှက်ထားသော ကူညီမှု ဖြစ်၏။ တကယ် အတွက်ကင်းသော အကူအညီမျိုးကို လူတိုင်း ကြိုက်သည်။ နေရာတိုင်းက တံခါးဖွင့်၍ လက်ကမ်းကြိုဆိုသည်။

ကိုယ်ကျိုးမဖက် ကူညီတတ်သူကို လူတိုင်း ခင်မင်လေးစားရုံသာမက မရှိမဖြစ် အလိုအပ်ဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ် တမင်တကာ လိုက်၍ပင် ရှာဖွေချီးမြှောက်ကြလိမ့်မည်။ ထိုအခါ ထင်ပေါ်ကျော်ကြားမှုသည် အလိုအလျောက် ဖြစ်ပေါ်လာလိမ့်မည်။ အဓိက “လျှို့ဝှက်ချက်” ကတော့..... “ကိုယ်ကျိုးမဖက်သော ကူညီမှု...” ဖြစ်၏။

ဘယ်သူ့ကိုမှ သူ့ရရှိသော အရာအတွက် ဂုဏ်မပြု၊ သူပေးသော အရာအတွက် သာ ဂုဏ်ပြုသည်။ ဤအချက်ကို လေးလေးနက်နက် မှတ်ထားပါ။

ဂုဏ်ပြုခြင်းကို မိမိက ရရှိလျှင်တောင်မှ သူတစ်ပါးကို ပြန်ပေးရမည်။ ဂုဏ်ပြုခံရခြင်း၊ ချီးကျူးခံရခြင်းကို သူတစ်ပါးအား အတတ်နိုင်ဆုံး မျှဝေပေးပါ။ ‘လိမ္မော်သီး တစ်ခြမ်းလည်း ချိုတာပါပဲ’ (Half an orange lasts just as sweet.) ဟူ၍ ဆိုရိုးရှိသည် မဟုတ်ပါလား။

မိတ်ဆွေ၏ ကိုယ်ကျိုးမခံသော ကူညီမှု (ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု)သည် စီးပွားရေး၊ လူမှုရေးနှင့် နိုင်ငံရေး လုပ်ငန်းများထဲသို့ မိတ်ဆွေအား ဝင်ရောက်စေပြီး ထိပ်ဆုံးသို့ တင်ပေးလိမ့်မည်။ သို့သော် ကိုယ်ကျိုးမခံသော ကူညီမှု ဆိုသည်မှာ ယင်းထက် ပိုသေးသည်။ ယင်းအချက်ကို အခြားဆိုရိုးတစ်ခုက အကောင်းဆုံး ဖွင့်ဆိုထား၏။

“သူသည် ကျွန်ုပ်အား ကူညီသောမိတ်ဆွေ ဖြစ်သည်၊ ကျွန်ုပ်အား သနားသော မိတ်ဆွေ မဟုတ်” (He is my friend that helps me, not he that pities me.)

ဒုက္ခရောက်နေသူများသည် သနားခြင်းကို မလိုချင်၊ လက်တွေ့ အကူအညီကိုသာ လိုချင်၏။

လောကတွင် ‘သူ့ခမျာ ဆင်းရဲနေတာ သနားစရာ ကောင်းလိုက်တာ’ ဟု ကြွေးကြော်နေသူတွေ တစ်ပုံကြီး ရှိသည်။ သို့သော် ဆင်းရဲသားတွေ၊ ဒုက္ခရောက်နေသူတွေကို တကယ် လက်တွေ့အကူအညီ ပေးသူကား အလွန်နည်း၏။

ဆင်းရဲသားတွေ၊ ဒုက္ခသည်တွေကို စိတ်ကူး၊ စိစိကိန်း၊ အလုပ်၊ ငွေကြေးတို့ဖြင့် လက်တွေ့ ပေးကမ်းကူညီသူတွေ များနိုင်သမျှ များများ ပေါ်ထွက်လာလေ ကောင်းလေ ဖြစ်သည်။

တကယ် အစစ်အမှန် ပေးကမ်းကူညီခြင်း ဆိုသည်မှာ လိုအပ်သူအား ပေးကမ်းရုံ မျှသာ မဟုတ်၊ လိုအပ်မှု မရှိအောင် ပြုလုပ်ရန်လည်း လို၏။

သို့သော်လည်း အရာဝတ္ထုတွေကို မလိုအပ်တော့သည်တိုင်အောင် လူများသည် တစ်ဦးကိုတစ်ဦး အမြဲတမ်း လိုအပ်နေသေးသည်။ ဤသည်ပင်လျှင် ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်ခြင်း၏ အဓိက အချက်ဖြစ်၏။ ဤအချက်သည် မိတ်ဆွေ၏ ဘဝတွင် အဓိက ပြဿနာ ဖြစ်၏။

‘မိတ်ဆွေကို ဘယ်သူ လိုအပ်သလဲ’

ဤမေးခွန်းသည် မိတ်ဆွေအား “စိန်ခေါ်” နေသည်။ မိတ်ဆွေအား “ထိုးနှက်” နေသည်။

‘မိတ်ဆွေကို ဘယ်သူ လိုအပ်သလဲ’

ဤမေးခွန်းသည် မိတ်ဆွေအား ကျယ်လောင်စွာလည်း မေးသည်၊ တိုးညှင်းစွာလည်း မေးသည်။

ဘယ်သူတွေက မိတ်ဆွေကို လိုအပ်နေသည် ဟူသော အချက်ကို သိလျှင် မိတ်ဆွေ၏ ဘဝသည် လေးနက်ပြီး အဓိပ္ပာယ် ရှိလာလိမ့်မည်။ ရာနှင့်ချီသော၊ ထောင်နှင့်ချီသော၊ သန်းနှင့်ချီသော လူများစုကြီးက မိတ်ဆွေကို လိုအပ်လျှင် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် ချမ်းသာပြီ၊ ကျော်ကြားပြီ၊ အောင်မြင်ပြီ။

ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေ ပေးနိုင်သော ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု တန်ဖိုးကို ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာကြည့်ရန် လိုအပ်သည်။ မိတ်ဆွေ၏ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု တန်ဖိုးကို အောက်ပါ အချက်များဖြင့် ဆုံးဖြတ်၏။

(၁) မိတ်ဆွေ၏ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုကို လိုအပ်မှုသည် ဘယ်လောက်အထိ ပြင်းပြသလဲ၊ ဘယ်လောက်အထိ အရေးကြီးသလဲ။

(၂) အခြား အခြား များစွာသော လူတွေထံမှ အလားတူ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု မျိုးကို ဘယ်လောက်အထိ လွယ်လွယ်ကူကူ ရရှိနိုင်သလဲ။

(၃) အရေးကြီးသော လိုအပ်မှု တစ်ခုကို ဖြည့်ဆည်းရာတွင် မိတ်ဆွေ၏ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုသည် ဘယ်အတိုင်းအတာအထိ အရေးပါသလဲ။ (ဘယ် အတိုင်းအတာ အထိ မရှိမဖြစ် အလိုအပ်ဆုံး ဖြစ်သလဲ။)

(၄) မိတ်ဆွေ၏ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုကြောင့် လူ့ဘယ်နယောက် အင် သိသိသာသာကြီး အကျိုးခံစားရမှာလဲ။ (လူအနည်းငယ်လား၊ တစ်ရာလား၊ တစ်ဆောင်လား၊ တစ်သန်းလား။)

စီးပွားရေးမှာရော၊ လူ့ဘဝမှာရော ထွန်းပေါက်အောင်မြင်လိုလျှင် ကိုယ်ဆီ လက်ရောက် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုသည် မရှိမဖြစ် လိုအပ်သည်။ အဓိက အရေးကြီးသည်မှာ မိတ်ဆွေ၏ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု၏ “တန်ဖိုး” ဖြစ်၏။

အထက်ပါ မေးခွန်းများ၏ အဖြေက မိတ်ဆွေ၏ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု၏ တန်ဖိုးကို ဆုံးဖြတ်လိမ့်မည်။

ယင်းတို့သည် မိတ်ဆွေ၏ တန်ဖိုးကို မြင့်တင်ရေးအတွက်လည်း “လန်-ညွန့်ကောင်း” ဖြစ်လိမ့်မည်။

ဤသည်ပင်လျှင် မိတ်ဆွေအတွက် “အမြန်ဆုံး သူငွေဖြစ်နည်း” ဖြစ်၏။

[ ၈၉ ]

‘ဘယ်သူ အကြီးအကဲ ဖြစ်နိုင်သလဲ’

ကမ္ဘာ့ကျော် “ဖိုဒ်” မော်တော်ကား ကုမ္ပဏီ သူဌေးကြီး ဟင်နရီဖိုဒ်သည် တစ်ကြိမ် မဟုတ် တစ်ကြိမ် ဆိုသလို ‘ဘယ်သူ အကြီးအကဲ ဖြစ်နိုင်သလဲ’ ဟူသော မေးခွန်းကို မေးလေ့ရှိ၏။ ‘ဒီမေးခွန်းက “လေးယောက်တွဲ သီချင်းဆိုတာမှာ သံမြင့်နဲ့ ဘယ်သူဆိုမှာ လဲ” လို့ မေးတဲ့ မေးခွန်းလိုပဲ’ ဟု သူက ပြောသည်။ ထို့နောက် ‘သံမြင့်နဲ့ ဆိုနိုင်တဲ့လူက ဆိုမှာပေါ့’ ဟူ၍ သူကပဲ ပြန်ဖြေ၏။

ဘယ်သူ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်နိုင်သလဲ၊ ဒါမှမဟုတ် သမ္မတတာဝန်ကို ဘယ်သူ ယူနိုင်သလဲ၊ ဒါမှမဟုတ် တံခါးစောင့်တာဝန်ကို ဘယ်သူ ယူနိုင်သလဲ... အစရှိသည့် မေးခွန်းများ၏ အဖြေသည် သက်ဆိုင်ရာ အလုပ်တာဝန်အတွက် ဘယ်သူက အရည်အချင်း အပြည့်ဆုံးလဲ ဟူသော အချက်ပေါ်တွင် တည်နေသည်။

လောကတွင် မည်သူမျှ “မွေးရာပါ ခေါင်းဆောင်” ဟူ၍ မရှိ၊ မည်သူမျှ “မွေးရာပါ မြဲအရောင်းသမား” ဟူ၍ မရှိ၊ မည်သူမျှ “မွေးရာပါ အရုံးသမား” ဟူ၍ မရှိ။

“မွေးရာပါ လူသား” ဟူ၍သာ ရှိ၏။

လူတိုင်း လူတိုင်း၏ တိုးတက်ပြီး အရည်အချင်း သို့မဟုတ် တိုးတက်ဆဲ အရည်အချင်းမှာ ထိုသူ၏ “လုံးဝ တာဝန်” သာ ဖြစ်၏။

ဆင်ခြေဆင်လက်တွေ၊ ထုချေလျှောက်လဲချက်တွေကို ဘေးချိတ်ထားလိုက်။ တကယ် အောင်မြင်ချင်စိတ် ပြင်းပြပြီး တကယ်ကြိုးစားသော လူတွေက ရှေးပဝေသထီ ကတည်းကပင် အခြားလူတွေအားလုံးကို ကျော်တက်ခဲ့ကြသည်။ မိမိတို့၏ မအောင်မြင်မှု အတွက် ဆင်ခြေဆင်လက် အမျိုးမျိုးပေးကာ ထိုင်ညည်းနေသူများထက် တကယ်ကြိုးစားသူကသာ အမြန်ဆုံး အောင်မြင်နိုင်သည်ကို လူတိုင်း သိကြ၏။

အောင်မြင်မှုသည် “မွေးရာပါ အားသာချက်” ၏ အကျိုးရလဒ် မဟုတ်။ “မွေးရာပါ ပတ်ဝန်းကျင်” ၏ အကျိုးရလဒ်လည်း မဟုတ်။ “မွေးရာပါ အခွင့်အလမ်း” ၏ အကျိုးရလဒ်လည်း မဟုတ်။ “မိမိကိုယ်ကို တိုးတက်အောင် ပြုပြင်နိုင်သော အရည်အချင်း” ၏ အကျိုးရလဒ်သာ ဖြစ်၏။

အလားတူပင် မအောင်မြင်မှု (ရှုံးနိမ့်မှု) သည်လည်း အခွင့်အလမ်း မရှိသော အောက်ကျနောက်ကျ ပတ်ဝန်းကျင်တွင် မွေးဖွားလာသည့် “မွေးရာပါ မအောင်မြင်မှု (ရှုံးနိမ့်မှု)” ၏ အကျိုးရလဒ် မဟုတ်။ “ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တိုးတက်အောင် ပြုပြင်နိုင်သော အရည်အချင်း မရှိခြင်း” ၏ အကျိုးရလဒ်သာ ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေသည် မအောင်မြင်လျှင်၊ မချမ်းသာလျှင် တခြားဘာကိုမှ ဘယ်သူ့ကိုမှ အပြစ်တင် မနေပါနှင့်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်သာ အပြစ်တင်ပါ။

အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း

မိတ်ဆွေကိုယ်တိုင် လုပ်သင့်သော အလုပ်ကို မိတ်ဆွေအတွက် တခြားလူတွေ လုပ်ပေးလိမ့်မည် ဟုလည်း လုံးဝ မမျှော်လင့်ပါနှင့်။ အခြားသူများက မိတ်ဆွေအား လုပ်နည်းကိုသာ သင်ပြပေးနိုင်သည်။ (ဥပမာ... ဤစာအုပ်ကဲ့သို့)။ သို့သော် မိတ်ဆွေ၏ အလုပ်ကိုတော့ လုပ်မပေးနိုင်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ လူမှုဘဝမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ် မိတ်ဆွေ အောင်မြင်ချင်လျှင် မိတ်ဆွေကိုယ်တိုင် လုပ်မှ ဖြစ်မည်။ မိတ်ဆွေကိုယ်တိုင် လုပ်ရမည်။

အယ်လ်ဘတ် ဟတ်တတ်က “တာဝန် ထမ်းနိုင်သူထံသို့ တာဝန်လာသည်။ ဘယ်လို လုပ်ရမည်ဟု သိသော သူထံသို့ အာဏာ ဆိုက်ရောက်သည်” ဟူ၍ ရေးသားခဲ့ သည်။

ဤအဆိုကို ကျွန်ုပ်က “ဘယ်လို လုပ်ရမည်ဟု သိခြင်းသည် ပထမအဆင့်သာ ဖြစ်သေးသည်။ ဒုတိယအဆင့် အနေဖြင့် ထုတ်လုပ်ရဦးမည်၊ ပြုလုပ်ရဦးမည်” ဟူ၍ ပြည့်စွက်ချင်၏။

မိတ်ဆွေသည် သိခြင်းသက်သက်ကြောင့် သူဌေး မဖြစ်နိုင်သေး။ လုပ်မှသာ ဖြစ်နိုင်လိမ့်မည်။ မိတ်ဆွေ လစရသည်မှာ သိသော ဗဟုသုတကြောင့် မဟုတ်။ ထုတ်လုပ် မှုကြောင့် ဖြစ်၏။

‘ဘယ်သူ အကြီးအကဲ ဖြစ်နိုင်သလဲ’ ဟူသော မေးခွန်းကို ဟင်နရီဖိုဒ်က ‘အကြီးအကဲ ဖြစ်နိုင်တဲ့ အရည်အချင်း အပြည့်ဆုံးသူ အကြီးအကဲ ဖြစ်မှာပဲ’ ဟု အဖြေပေးသည်။

အဓိပ္ပာယ်ကတော့ ဘယ်သူမဆို အကြီးအကဲ ဖြစ်နိုင်သည်။ ဘယ်သူမဆို ဘဝတွင် လိုချင်တာ ရနိုင်သည်။ သူ့အနေဖြင့် သေချာပေါက် အောင်မြင်နည်းများကို ဆလုလာကျင့်သုံးရန်သာ လို၏။ ယင်းနည်းများက သူ လိုချင်သော ရာထူးအတွက် သို့မဟုတ် သူ လိုချင်သော အောင်မြင်မှုအတွက် အကောင်းဆုံး အရည်အချင်းကို ဖြည့်ပေးလိမ့်မည်။

အောက်ပါ သေချာပေါက် အောင်မြင်နည်းများကို လေ့လာ ကျင့်သုံးခြင်း မိတ်ဆွေသည် မည်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာမဆို ထိပ်ဆုံးအထိ ရောက်နိုင်၏။

(၁) ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပို၍ အသုံးဝင်အောင် အမြဲတမ်း တိုးတက်ပြုပြင်ဆည်း နေရမည်။

(၂) မိမိ၏ အရည်အချင်းသည် မိမိ၏ လက်ရှိအလုပ်ထက် မြင့်နေရမည်။ သို့မှသာ ရာထူးတက်မည်။ ယင်းသို့ မဟုတ်လျှင် မိမိထက် အရည်အချင်း သာသွားတ နိမ့်ရာထူးကို လူယူသွားလိမ့်မည်။

(၃) မိတ်ဆွေသည် ကုန်ပစ္စည်း တိုးတက်ပြုပြင်ရေး၊ ဝန်ဆောင်မှု တိုးတက်ပြုပြင် ရေး၊ ထုတ်ကုန်-အရောင်း-အမြတ် တိုးတက်ရေး၊ ကုန်ကျစရိတ်-အမှားအယွင်း-



မကျေနပ်ချက် လျော့နည်းရေးတို့အတွက် စိတ်ကူးကောင်း၊ အကြံကောင်းများကို အမြဲ တမ်း စိတ်အားထက်သန်စွာ ဖော်ထုတ်ပေးနိုင်သူ ဖြစ်ရမည်။ [ ဤစာအုပ်၊ အခန်း(၁၃)ပါ “အံ့ဖွယ်မေးခွန်း ၆၁ ခု” ကို အသုံးပြု၍ “စိတ်ကူးမီးပွား” ဖော်ထုတ်ရမည်။ ]

(၄) မိတ်ဆွေသည် အမှုထမ်းတစ်ယောက် အနေဖြင့် မိမိ၏ ကုမ္ပဏီအတွက် (က) သူများ လိုချင်တာကို များများ ပေးရမည်၊ (ခ) သူများ မလိုချင်တာကို နည်းနည်း ပေးရမည်။

(၅) မိတ်ဆွေသည် ကုမ္ပဏီ တိုးတက်ရေးအတွက် လုပ်သင့်တာ မှန်သမျှကို လုပ်သင့်သည့် အချိန်တွင် အမြဲတမ်း လုပ်နေရမည်။ (ကြိုက်ကြိုက် မကြိုက်ကြိုက် လုပ်နေရမည်။)

(၆) မိတ်ဆွေသည် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပို၍ အသုံးကျအောင်၊ ပို၍ ကောင်းသော အလုပ်ကို ပို၍လုပ်နိုင်အောင် မိမိ၏ အလုပ်ရှင်အား မကြာခဏ မေးမြန်းပြီး အကြံဉာဏ် တောင်းခံရမည်။

အထက်ပါ သေချာပေါက် အောင်မြင်နည်း ခြောက်မျိုးကို လိုက်နာကျင့်သုံးပါ။ အတိအကျ လိုက်နာမှု ရှိ မရှိ မကြာခဏ ပြန်လည်သုံးသပ်ပါ။ စစ်တမ်းထုတ်ပါ။

ရာထူးတိုး..... ထိပ်တန်းရောက်ပြီး “အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်မည်” မှာ သေချာ ပေါက် ဖြစ်၏။

[ ၉၀ ]

အမြဲတမ်း “မက်လုံး” ယေးပါ

‘စိတ်ပညာ၏ အဓိက အချက်အချာသည် စေ့ဆော်မှု(Motivation)ပြဿနာ ဖြစ်သည်။ သိပ္ပံပညာ၏ အခြေခံသည် (၁) လူတစ်ယောက်သည် လုပ်နေကျအတိုင်း ဘာကြောင့် လုပ်သလဲ၊ (၂) တစ်မူထူးခြားစွာ လုပ်ရန် ဘာလိုအပ်သလဲ.....ဟူသော မေးခွန်းနှစ်ခု၏ အဖြေကို လိုအပ်ခြင်း ဖြစ်၏’

ဟူ၍ စိတ်ပညာရှင်ကြီး နုသန်နိယယ် ဘရာဒင်က ဆိုခဲ့သည်။ မိတ်ဆွေသည် အဆိုပါ မေးခွန်းနှစ်ခုကို ဖြေဆိုနိုင်လျှင် လူထုပြဿနာ(People-problem)များကိုလည်း ကောင်းစွာ ဖြေရှင်းနိုင်လိမ့်မည်။

‘စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အကြီးကျယ်ဆုံး အရည်အချင်းက အခြားလူတွေနဲ့ အဆင်ပြေအောင် ဆက်ဆံနိုင်ပြီး သူတို့ရဲ့ လုပ်ရပ်တွေအပေါ်မှာ ဩဇာသက်ရောက် နိုင်ဖို့ပါပဲ’

ဟု ဂျွန်ဟန်ကော့စ်က ပြောသည်။ (ဤအခန်းတွင်လည်း ထိုအကြောင်းကိုပင် ဖော်ပြမည် ဖြစ်သည်။)

လောကတွင် လူများစုကြီးသည် ကြီးပွားချမ်းသာရေး “ပစ်မှတ်” ကို “ချိန်ရွယ်” ကြသည်။ သို့သော်လည်း သူတို့သည် သေနတ်ကို ချိန်သော ချိန်တတ်ပြီး “သေနတ် ခလုတ်” ကိုတော့ မဖြုတ်တတ်ကြ။ (ယခု ဤအခန်းတွင် “ခလုတ်ဖြုတ်နည်း” ကို ဖော်ပြ မည်။)

ယင်း “ခလုတ်” မှာ အခြား မဟုတ်။ “စေ့ဆော်မှု” ခလုတ် ဖြစ်၏။

အမှုထမ်းတစ်ယောက်သည် နေ့စဉ်နေ့တိုင်း လုပ်နေကျ အလုပ်ကိုသာ လုပ်နေ ရသည်။ သူ့လုပ်ငန်း တိုးတက်ရေးအတွက် သူ့ထံမှ မည်သည့် အကြံဉာဏ်မှလည်း မတောင်းခံ၊ သူက အကြံဉာဏ် ပေးချင်သော်လည်း အထက်က ခွင့်မပြု၊ လက်မခံ၊ ထိုသို့ဆိုလျှင် ထိုသူ၏ အလုပ်စွမ်းဆောင်ရည်သည် ရာနှုန်းပြည့် တယ်တော့မှ မတိုးတက် နိုင်၊ မရရှိနိုင်ဟု စိတ်ပညာလူတေသန စစ်တမ်းအရ သိရှိရ၏။

ဤတွင် “စေ့ဆော်မှု” နှင့် ပတ်သက်လာသည်။ စေ့ဆော်မှုတွင် “မက်လုံး” (Incentive)ပါ ပေါင်းထည့်လိုက်လျှင် စေ့ဆော်မှု စွမ်းအားသည် အကြီးအကျယ် တိုးပွား လာ၏။

ကုမ္ပဏီအများစုသည် အချိန်ပိုင်း အမှုထမ်းများအား အချိန်ပြည့် လုပ်ခပေးသည်။ သို့သော်လည်း ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် နေ့စဉ်လုပ်နေကျ အလုပ်ကိုသာ ရသည်။ ယင်းအလုပ် ထက် တန်ဖိုးရှိသော တိုးတက်ရေး အကြံဉာဏ်များကို မရရှိကြ။

သို့ဆိုလျှင် တိုးတက်ရေး အကြံဉာဏ်များ ရရှိအောင် ဘာလုပ်ရမည်နည်း၊ အကြံဉာဏ်များ ပေးချင်လာအောင် အမှုထမ်းများအား စေ့ဆော်တိုက်တွန်းပေးရမည်။ ‘ဘယ်လို စေ့ဆော်တိုက်တွန်း ပေးရမှာလဲ’

ဤသည်ပင်လျှင် ဤအခန်းနှင့် ပတ်သက်သော အဓိကမေးခွန်း ဖြစ်၏။

နပိုလီယံကတော့ နည်းတစ်နည်းကို သုံးခဲ့သည်။ သူသည် “ဂုဏ်ထူးဆောင် တပ်”(Legion of Honor)ကို ဖွဲ့စည်းပြီး တပ်သား ၁,၅၀၀ တို့အား “အမှုထမ်းဆောင် တံဆိပ်” များ ချီးမြှင့်သည်။ ဗိုလ်ချုပ်ကြီး ၁၈ ဦးအား “မာရှယ်” ရာထူး ပေးသည်။ သူတပ်ကိုလည်း “ဘုရင့်တပ်မတော်” (Grand Army)ဟူ၍ နာမည်ပေးသည်။

စစ်ရည်ဝနေသော စစ်သည်များအား “ကစားစရာများ”(Toys)ဖြင့် “ဆွဲဆောင် သေးရန်” ကြိုးစားသည် ဆိုပြီး လူတွေက ဝေဖန်သောအခါ နပိုလီယံက ‘လူတွေကို ကစားစရာတွေက အုပ်ချုပ်တာပဲ’ (Men are ruled by toys)ဟူ၍ ပြန်ပြောသည်။

ကောင်းပြီ၊ ဖြစ်နိုင်သည်။ သို့သော် ကျွန်ုပ်၏ ပုဂ္ဂလိက အယူအဆထိ ပြောလျှင်တော့ လူတွေအား မက်လုံးပေး စေ့ဆော်မှု ပြုလုပ်ရာတွင် ဂုဏ်ပြုလက်မှတ်ချထား ဆုတံဆိပ်များ စသည်တို့ကို အလေးထားသင့်သော်လည်း ထိုမျှလောက်နှင့် မလုံလောက် သေး၊ မပြည့်စုံသေးဟု သဘောရသည်။

ထို့ကြောင့် အလုံးစုံ စေ့ဆော်မှု လုပ်ငန်းစဉ် တစ်ခုလုံးကို သုံးသပ်ကြည့်ရန် လိုအပ်လာ၏။

လူတွေအား စေ့ဆော်မှုပြုသော သေချာပေါက် အောင်မြင်နည်းသည် “မက်လုံး” ပေးခြင်း ဖြစ်သည်။ သို့သော်လည်း မက်လုံးပေးရာတွင် ထိရောက်မှု အရှိဆုံး အရာကို ပေးနိုင်ဖို့ လိုသည်။ ဆုတံဆိပ်တွေ၊ ဂုဏ်ပြုလက်မှတ်တွေ ပေးခြင်းသည် အတိုင်းအတာ တစ်ခုအထိ ထိရောက်မှု ရှိသော်လည်း အကောင်းဆုံး ဟုတော့ မဆိုနိုင်။ ထိရောက်မှု ရှိ မရှိကို မက်လုံးဆု ရရှိသူ၏ စိတ်ဝင်စားမှု၊ ကြိုက်နှစ်သက်မှု ရှိခြင်း မရှိခြင်းဖြင့်သာ ဆုံးဖြတ်နိုင်လိမ့်မည်။

တစ်ကမ္ဘာလုံး အကြိုက်ဆုံးနှင့် အထိရောက်ဆုံး မက်လုံးကတော့ “ပိုက်ဆံ” ပင် ဖြစ်၏။ ပိုက်ဆံဖြင့် မက်လုံးပေးရာတွင် ဆုငွေအဖြစ် လည်းကောင်း၊ လခ တိုးပေးခြင်းဖြင့် လည်းကောင်း၊ ရာထူးတိုးပေးခြင်းဖြင့် လည်းကောင်း ပေးနိုင်သည်။

မက်လုံးပေးမည်ဆိုလျှင် “ရွှေတူသည် ဘယ်တံခါးကိုမဆို ဖွင့်နိုင်သည်” (A golden hammer will open any door.) ဟူသော ဆိုရိုးစကားကို သတိရသင့်၏။

ပိုက်ဆံဖြင့် မက်လုံးပေးလျှင် လက်ခံရရှိသူ အနေဖြင့် မိမိအတွက် ဖြစ်စေ၊ မိသားစုအတွက် ဖြစ်စေ ကြိုက်ရာပစ္စည်းကို ဝယ်ယူရရှိနိုင်သည်။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုတွင် ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် ကျွန်ုပ် လုပ်ကိုင်ခဲ့စဉ်က နယ်လှည့် အရောင်း ဝန်ထမ်းများအတွက် အရောင်းစွမ်းအား ပြိုင်ပွဲတစ်ခု ပြုလုပ်ခဲ့ဖူးသည်။ ပထမရသူအား အပျော်စီး ဇိမ်ခံ အမြန်ရေယာဉ် (Speedboat) ကြီးကို ချီးမြှင့်ရန် သတ်မှတ်သည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ဤဆုကြီးကို ရရှိသူသည် ပိုက်ဆံဆုကို ရရှိခြင်းထက် ပိုပြီး ဂုဏ်ယူ ကျေနပ်လိမ့်မည်ဟု ကျွန်ုပ် ယူဆသောကြောင့် ဖြစ်၏။

သို့ဖြင့် ပထမဆုကြီးကို ရရှိသူသည် သူ့မိသားစုနှင့် မိတ်ဆွေများအား အမြန် ရေယာဉ်ပေါ်တင်ပြီး အပျော်စီးရင်း အလွန်အမင်း ဂုဏ်ယူနေမည်ပုံကို မှန်းဆ၊ မြင်ယောင် ကာ ကျွန်ုပ် အလွန် ကျေနပ်နေမိသည်။

သို့သော် လက်တွေ့တွင်ကား ကျွန်ုပ်၏ အထင်မှာ အမြင်နှင့် ပါစင်အောင် လွဲနေ၏။ ပြိုင်ပွဲဝင် အရောင်းသမားတွေက ကျွန်ုပ် ယူဆသလို လုံးဝ မယူဆကြ။ ပြိုင်ပွဲကိုလည်း စိတ်ဝင်စားသင့်သလောက် မဝင်စားကြ။

အဆိုးဆုံးကတော့ ပထမဆု ရသူက သူ့ရရှိသော အပျော်စီး ဇိမ်ခံအမြန်ရေယာဉ် ကြီးကို လုံးဝ ထုတ်မယူဘဲ ရေယာဉ်အရောင်းကိုယ်စားလှယ်အား လက်ဝင်းငွေချေစနစ် ဖြင့် ပြန်ရောင်းပစ်လိုက်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့်...တစ်ကမ္ဘာလုံး အကြိုက်ဆုံး “မက်လုံး” မှာ “ပိုက်ဆံ” သာ ဖြစ်၏။

‘ရွှေတူသည် ဘယ်တံခါးကို မဆို ဖွင့်နိုင်သည်’

ပြဿနာသည် ဓားနှင့် အလားတူသည်။ ဓားကို အသွားဘက်က ဆုပ်ကိုင်လျှင် ဓားသွား ရှ မည်။ အရိုးဘက်က ဆုပ်ကိုင်လျှင် အသုံးဝင်သော ပစ္စည်းတစ်ခု ဖြစ်လာမည်။

ထို့ကြောင့် ပြဿနာတိုင်းကို အသုံးဝင်လာအောင် ကိုယ်တွယ်နည်းကို ဆောင်ပါ။ အနာရအောင် ကိုယ်တွယ်နည်းကို ရှောင်ပါ။

ပြဿနာ အများစုသည် “လူထုပြဿနာ” များ ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် လူအများ နှင့် ဆက်ဆံရာတွင် လူအများ၏ နှစ်သက်မှုကို ရရှိပါမှ မိမိအတွက် အောင်မြင်မှုကို ရရှိနိုင်မည် ဖြစ်သည်။

အောက်ပါတို့မှာ ပြဿနာဖြေရှင်းနည်း၏ အရေးကြီးသော အခြေခံ သဘော တရားများ ဖြစ်၏။

(၁) “အပြစ်” မရှာနှင့်၊ “အဖြေ” ရှာပါ။ ။ တစ်ကြိမ်တုန်းက နာမည်ကျော် စိတ်ရောဂါကု သမားတော်ကြီးတစ်စုတို့ ပူးပေါင်းလျက် သုတေသန စူးစမ်းမှု တစ်ခု ပြုလုပ်ခဲ့ကြသည်။

ယင်းစူးစမ်းမှု၏ ရည်ရွယ်ချက်မှာ လူတွေ အနေဖြင့် ဘဝတွင် နေပျော်ရန်၊ စိတ်ချမ်းသာမှု ရှိရန် အခြားသူများ၏ ခင်မင်နှစ်သက်မှုကို ရရှိရန် တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းကို ရှာဖွေ စူးစမ်းခြင်း ဖြစ်သည်။ စူးစမ်းမှု ပြီးဆုံးသွားသောအခါ ထိုသမားတော် ကြီးများသည် ထိုနည်းလမ်းကို တွေ့ရှိခဲ့ကြသည်။ ထိုနည်းလမ်းမှာ အခြား မဟုတ်။

‘အပြစ် မရှာနှင့်၊ အဖြေ ရှာပါ’ ဟူ၏။

(၂) တစ်ပါးသူ၏ “အတ္တ” (အတ္တစိတ်) ကို ဘယ်တော့မှ မတိုက်ခိုက်နှင့်။ ။ တစ်ခါတုန်းက အငြင်းပွားမှုပေါင်း ၁၀,၀၀၀ နှင့် ပတ်သက်၍ လေ့လာစူးစမ်းမှုတစ်ခု လုပ်ခဲ့ကြသည်။ အငြင်းပွားမှုများတွင် လင်နှင့်မယား အငြင်းပွားမှုမှစ၍ ကုလသမဂ္ဂ၌ အငြင်းပွားမှုများ အထိ ပါဝင်၏။

ယင်းလေ့လာမှု အရ သိရှိရသော အရေးကြီးဆုံး အချက်မှာ ‘တစ်ပါးသူ၏ “အတ္တ” (အတ္တစိတ်) ကို ဘယ်တော့မှ မတိုက်ခိုက်နှင့်’ ဟူ၏။

ဤသဘောတရားသည် တတိယ သဘောတရားနှင့် တိုက်ရိုက်ဆက်စပ်သည်။

(၃) အခြေအနေကိုသာ ဝေဖန်ပါ။ လူကို မဝေဖန်ပါနှင့်။ ။ ဤသဘောတရားကို လိုက်နာလျှင် လူအများနှင့် ပတ်သက်သော ပြဿနာအားလုံး ရှင်းသွားလိမ့်မည်။ သို့သော်လည်း အခြေအနေတစ်ရပ်သည် ပြန်လည် မပြုပြင်လျှင် မဖြစ်လာဘဲ အောင် ဆိုးရွားနေပါက ထိုသို့ဖြစ်အောင် ဖန်တီးသော လူကို သို့မဟုတ် လူများထံ၌

၂၁၀ မောင်ပေါ်ထွန်း

ပြစ်တင်ဝေဖန်ခြင်း မပြုပါနှင့်။ (တိုးတက်မှုအတွက် အကြံပေးခြင်း သဘောမျိုးဖြင့်) အခြေအနေကိုသာ ဝေဖန်ပါ။ (လူပုဂ္ဂိုလ်ကို ဘယ်တော့မှ မဝေဖန်ပါနှင့်။)

ဤသဘောတရား သုံးခုကို လက်ကိုင်ပြုလျှင် မိတ်ဆွေသည် အန္တရာယ်များသော “လူထုပြဿနာ စား” ကို အသွားဘက်က ဘယ်တော့မှ ဆုပ်ကိုင်မိလိမ့်မည် မဟုတ်။ အရိုးဘက်ကသာ အမြဲတမ်း ဆုပ်ကိုင်မိလိမ့်မည်။

ယင်းသို့ဖြင့် မိတ်ဆွေသည် အန္တရာယ်ကင်းရှင်းပြီး လိုရာအန္တ ပြည့်ဝနိုင်လိမ့်မည်။

[၉၂]  
မည်သူမှ တောင်နှင့် ခလုတ် မတိုက်

မိတ်ဆွေ၏ အောင်မြင်ရေး ခရီးလမ်းကို “တောင်ကြီးများ” က ပိတ်ဆို့ ကာဆီးထားကြသည်။ ယင်းတို့ကို မိတ်ဆွေ ထင်ထင်ရှားရှား မြင်ရလိမ့်မည်။

ယင်းသို့ မြင်ရလျှင် ဘာမှ တွေးကြောက်နေစရာ မလိုတော့။ သေချာပေါက် အောင်မြင်နည်းများကို အသုံးပြုပြီး တောင်ကြီးတွေကို ဖြတ်ကျော်သွားရန်၊ ရှောင်ကွင်း သွားရန် သို့မဟုတ် ခက်ခက်ခဲခဲဖြင့် ဖြိုချသွားရန်သာ ရှိတော့သည်။ သို့မှသာ မိတ်ဆွေသည် လိုရာပန်းတိုင်သို့ သေချာပေါက် ရောက်နိုင်မည် ဖြစ်၏။

မိတ်ဆွေသည် “တောင်ကြီး” များနှင့် ဘယ်တော့မှ ခလုတ် မတိုက်သော်လည်း “တောင်ခို” ကလေးများနှင့်တော့ မကြာခဏ ခလုတ်တိုက်မိနိုင်သည်။ ယင်းသို့ တိုက်မိခြင်းမှာ မိတ်ဆွေ “သတိမမူ ဝုမမြင်” သောကြောင့် ဖြစ်၏။

လူ့ဘဝ၏ အရေးကြီးသော အသေးအဖွဲ့ ပြဿနာကလေးများမှာလည်း တောင်ပိုကလေးများနှင့် အလားတူသည်။ သတိမမူ၍ တောင်ပိုကလေးများနှင့် ခလုတ် တိုက်မိလျှင် မှောက်ရက်လဲပြီး အရှက်ကွဲရတတ်သည်။ ထို့အတူ အလေးမထားသော ကြောင့် အသေးအဖွဲ့ ပြဿနာကလေးများ ဝိုင်းဝိုင်းလည်နေလျှင်လည်း ဆေးကျပ် နံကျပ် ဖြစ်ပြီး ထွက်ပေါက်မရှိ ကြုံရတတ်၏။

မိတ်ဆွေ၏ အောင်မြင်မှုသည် တောင်ကြီးတွေကို တက်နိုင်ခြင်း၏ အကျိုးရလဒ် မဟုတ်။ နေ့စဉ် ပေါ်ပေါက်နေသော အသေးအဖွဲ့ ပြဿနာကလေးများကို အောင်မြင်စွာ ဖြေရှင်းနိုင်ခြင်း၏ အကျိုးရလဒ် ဖြစ်သည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ယင်းအသေးအဖွဲ့ ပြဿနာကလေးများသည် မိတ်ဆွေ၏ ဘဝကို လွှမ်းမိုးချုပ်ကိုင် ထားသောကြောင့် ဖြစ်၏။

ကမ္ဘာကျော် စက်မှုလုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဂျန်၊ ဒီ၊ ရော့ခ်ဖဲလားသည် လူငယ်ဘဝက အသေးအဖွဲ့မျှသာ ရသော လစာ၏ တစ်ဝက်ကို စုထားသည်။ ထိုနောက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ

အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း

၂၁၁

သည်။ ယင်းသို့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ၍ ရသော ဝင်ငွေအားလုံးကို စုထားသည်။ ထို့နောက် ပြန်လည် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသည်။

ယင်းသို့ဖြင့် အသေးအဖွဲ့ ကလေးများ တိုးပွားပြီးရင်း တိုးပွားရင်း တိုးပွားလာ သောကြောင့် ရော့ခ်ဖဲလားသည် သူ့ခေတ်တွင် အချမ်းသာဆုံး သူဌေးကြီး အဖြစ်သို့ ရောက်ရှိလာခဲ့လေသည်။

ဤသည်လည်း “အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း” တစ်နည်း ဖြစ်၏။

[၉၃]  
အလွန်အမင်း ရုန်းကန်ကြိုးပမ်းခြင်း မပြုပါနှင့်

ဘဝအောင်မြင်မှု ရရှိရန် အလွန်အမင်း ရုန်းကန် ကြိုးပမ်းသူများသည် ပန်းတိုင်သို့ မရောက်ခင် သေဆုံးသွားတတ်ကြကြောင်းကို နှလုံးသုတေသန ပညာရှင်များက လေ့လာ တွေ့ရှိကြသည်။

ထို့ကြောင့် အောင်မြင်ချင်စေဖြင့် အလွန်အမင်း ရုန်းကန်ကြိုးပမ်းမှု မပြုပါနှင့်။ စိတ်ပိစိးမှုနှင့် စိတ်လှုပ်ရှားမှုက အသက်တို့စေနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်၏။

အောင်မြင်မှုကို သွေးရူးသွေးတန်းဖြင့် မရယူသင့်။ သေချာပေါက် အောင်မြင် နည်းများကို တည်တည်ငြိမ်ငြိမ်၊ တွက်တွက်ချက်ချက်၊ ဆင်ဆင်ခြင်ခြင် အသုံးပြုခြင်းဖြင့် သာ ရယူသင့်၏။ နည်းလမ်းကိုသိလျှင် အောင်မြင်မှုရရန် မခက်၊ လွယ်သည်။ နည်းလမ်း ကို မသိလျှင် အောင်မြင်မှုရရန် ခက်သည်။ ပင်ပန်းသည်။ ပင်ပန်းလျှင် စိတ်ရော ကိုယ်ရော အထိနာသည်။

အောင်မြင်ရေး နည်းလမ်းကို မသိလျှင် အမှန်ကို မဆုံးဖြတ်နိုင်၊ အမှန်ကို မဆုံးဖြတ်နိုင်လျှင် သံသယစိတ် ဝင်လာသည်။ သံသယစိတ် ဝင်လာလျှင် စိုးရိမ်မကင်း ဖြစ်လာသည်။ စိုးရိမ်မကင်း ဖြစ်လာလျှင် ကြောက်စိတ် ပေါ်လာသည်။ ကြောက်စိတ် ပေါ်လာလျှင် သွေးရူးသွေးတန်း ဖြစ်လာသည်။ သွေးရူးသွေးတန်း ဖြစ်လာလျှင် ကိုယ်စိတ် နှစ်ပါးနှင့် သက်ဆိုင်သော ရောဂါတွေ ဝင်လာမည်။ ဤသို့ဖြင့် နောက်ပိတ်ဆုံး တစ်ဘဝ လုံး ပျက်စီးသွားနိုင်သည်။ ယင်းသို့ ဖြစ်ရခြင်း၏ အဓိက အကြောင်းရင်းကို ရှာလိုက်လျှင် ဘာရာခံအစစ်မှာ လွယ်ကူစွာ ရနိုင်သော နည်းလမ်းကို မသိသောကြောင့် ဖြစ်ရသည် အမှန်ကို မဆုံးဖြတ်နိုင်ခြင်း ဖြစ်၏။

အလွန်အမင်း ရုန်းကန်ကြိုးပမ်းခြင်း၏ အကြောင်းတစ်ရပ်မှာ အခြားသူများ၏ “အသနား ခံလိုခြင်း” ဖြစ်သည်။ ဘယ်သူ၏ အသနားကိုမှ ဘယ်တော့မှ မခံပါနှင့်။ ဘယ်လောက်ပင် စိတ်စေတနာ ကောင်းကောင်း၊ လုံးဝ အသနား မခံပါနှင့်။

အသနားခံခြင်းကို မိတ်ဆွေ လက်ခံလိုက်သည်နှင့် တစ်ပြိုင်နက် မိတ်ဆွေသည်

အသနားခံထိုက်သူဟု ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ထင်မှတ်လာတော့သည်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အသနား ခံထိုက်သူ ဟူသော ခံယူချက် စွဲမြဲလာသောအခါ မိတ်ဆွေသည် အားငယ်စိတ် ဝင်လာပြီး စိတ်ဓာတ်ကျလာမည်။ အလွန်အမင်း ရုန်းကန်လှုပ်ရှားသော လူစားမျိုး ဖြစ်လာမည်။

အလွန်အမင်း ရုန်းကန်လှုပ်ရှားသော ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး ပေါ်ပေါက်လာခြင်း အကြောင်းမှာ စိတ်ညှိုးငယ်ခြင်း ဖြစ်သည်။ ထိုအခါ မိတ်ဆွေသည် သဘာဝအတိုင်း ထွက်ပြေးချင်စိတ်၊ လွတ်မြောက်ချင်စိတ် ဖြစ်ပေါ်လာမည်။ ဤနည်းဖြင့် အတွင်းစိတ် ရုန်းကန်လှုပ်ရှားမှုက မိတ်ဆွေ၏ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးကို လွှမ်းမိုးချုပ်ကိုင်သွားလိမ့်မည်။

ယင်းသို့သော အလွန်အမင်း ရုန်းကန်လှုပ်ရှားမှုများသည် မိမိချစ်သော သူကို လက်လွတ် ဆုံးရှုံးခြင်း၊ အလုပ်ဖြတ် ခံရခြင်း၊ ဘဝလုံခြုံမှု ကင်းမဲ့ခြင်းနှင့် ကျန်းမာရေး ဆုံးရှုံးခြင်းတို့၏ အကျိုးရလဒ်များ ဖြစ်ကြောင်း စိတ်ရောဂါက ဂါရုကြီးများက သဘောတူ လက်ခံကြသည်။

မိတ်ဆွေ၏ ရုန်းကန်လှုပ်ရှားမှုနှင့် ဆုံးရှုံးမှုတို့သည် အမှန်တကယ် ဖြစ်ချင်လည်း ဖြစ်မည်။ စိတ်ကူးအိပ်မက် ဖြစ်ချင်လည်း ဖြစ်မည်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ ယင်းအတွက် စိတ်တော့ ညစ်မနေပါနှင့်။ ကင်းဆက်စိပြည့်နယ် မင်နင်ဂါဆေးရုံမှ စိတ်ရောဂါက သမားတော်ကြီး ဒေါက်တာ ဝီလျံ၊ စီ၊ မင်နင်ဂါက မိတ်ဆွေအတွက် မျှော်လင့်ချက် ပေးထားသောကြောင့် ဖြစ်၏။

“စိတ်ရောဂါ အများစုကို ဘယ်လိုမှ ကုလို့ မရနိုင်ဘူးလို့ လူတွေက ယုံကြည် နေကြတယ်။ တကယ်တော့ ဒါဟာ သက်သက်မဲ့ အယူသီးတာပဲ။ အဖြစ်မှန်ကတော့ သင့်တော်တဲ့ ကုထုံးနဲ့ အချိန်မီသာ ကုသနိုင်မယ် ဆိုရင် စိတ်ရောဂါဟာ အခြားရောဂါ အမျိုးအစားတွေထက် ဖျောက်ကင်းနိုင်နှုန်း အလားအလာ ပိုပြီး မြင့်ပါတယ်”

ဟု သမားတော်ကြီးက ပြောသည်။

ဤနေရာတွင် ကျွန်ုပ် အနေဖြင့်တော့ ဘယ်လို စိတ်ရောဂါမျိုးအတွက်မဆို ရောဂါဖြစ်ရခြင်း အကြောင်းရင်းကို ရောဂါမကြီးမိကပင် ကြိုတင်တားဆီးပြီး ရောဂါကို မောင်းထုတ်ခြင်း (ကျွန်ုပ်၏ စာအုပ်များတွင် ဖော်ပြထားသည့်အတိုင်း)နှင့် အမှန်တကယ် ဖြစ်နေသော စိတ်ရောဂါများကို အမှန်တကယ် ကျွမ်းကျင်သော စိတ်ရောဂါက ပါရဂူများ နှင့် လက်တွေ့ကုသရန် လိုအပ်ခြင်းတို့၏ မတူခြားနားချက်ကို အထူးပြု ဖော်ပြလို၏။

“နာနာဘာဝ ဝိနာဘာဝများ” (Supernatural Beings)၏ ခြောက်လှန့်ခြင်းကို ခံစားနေရပါသည် ဆိုသူများက လည်းကောင်း၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သတ်သေချင်သူများက လည်းကောင်း၊ ကျွန်ုပ်၏ စာအုပ်များကြောင့် သူတို့ သောက်မရောက် သက်မဖျောက်ခဲ့ကြ ရပါ ဟု ဆိုသော အခြား စိတ်ရောဂါ ဝေဒနာရှင်များက လည်းကောင်း ကျွန်ုပ်ထံ အကြိမ်ကြိမ် တယ်လီဖုန်း ဆက်ခဲ့ကြသည်။ စာအစောင်စောင် ရေးခဲ့ကြသည်။

မပြည့်စာအုပ်တိုက်

ယင်းသို့ ဖုန်းဆက်ကြခြင်း၊ စာရေးကြခြင်းအတွက် ကျွန်ုပ် ကျေနပ်နှစ်သိမ့်မိမ်း သို့သော် သူတို့ထံ ကျွန်ုပ်၏ တုံ့ပြန်ချက်ကတော့ ဝမ်းသာစရာ မဟုတ်။ စိုးရိမ်စရာ ဖြစ်၏။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အဆိုပါ စိတ်ဝေဒနာရှင်များထံသို့ ကျွန်ုပ် သေချာပေါက် အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်း တစ်ရပ်ကို အရေးပေါ် ချက်ချင်း ဖော်ထုတ်ပြီး အမြန်ဆုံး ပေးပို့လိုက်ရသောကြောင့် ဖြစ်၏။

ကျွန်ုပ်၏ အရေးပေါ်နည်းလမ်းမှာ အခြား မဟုတ်။

“စိတ်ရောဂါ ဂါရုနှင့် ချက်ချင်း သွားတွေ့ပါ။ ဒါမှမဟုတ် ယုတ်စွအဆုံး အနီးဆုံး စိတ်ရောဂါက ဌာနသို့ သွားပြပါ။ သူတို့ ညွှန်ကြားချက်အတိုင်း တိကျစွာ လိုက်နာပါ” ဟူ၏။

ကျွန်ုပ်၏ စာအုပ်များသည် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သတ်သေချင်သူများအတွက် မဟုတ်။ ကျွန်ုပ်၏ စာအုပ်များသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် လူမှုဘဝတွင် အောင်မြင်ချင် သူများ အတွက်သာ ဖြစ်၏။

ကျွန်ုပ်၏ စာအုပ်များကို ဖတ်ရှုပြီး သေချာပေါက် အောင်မြင်နည်းများကို အတိအကျ လိုက်နာကျင့်သုံးလျှင် အမှန်တကယ်ပင် လိုရာဆန္ဒ ပြည့်ဝစေရမည် ဟု ကျွန်ုပ် လေးလေးနက်နက် အာမခံပါ၏။

[၉၄]

အောင်မြင်သူတို့၏ “ဘုံအရည်အချင်း”

အောင်မြင်သူများတွင် တူညီသည့် တစ်ခုတည်းသော “ဘုံအရည်အချင်း” ရှိသလား ဟူသော အချက်ကို သိလိုသောကြောင့် အောင်မြင်နေသော အမျိုးသား၊ အမျိုးသမီး ထောင်ပေါင်းများစွာတို့အား လေ့လာမှုတစ်ခု ပြုလုပ်ခဲ့၏။

ယင်းလေ့လာမှုအရ အလွန်အောင်မြင်နေသူများတွင် တူညီသော အရည်အချင်း တစ်ခု တကယ်ရှိကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။ ထို အရည်အချင်းမျိုး မိတ်ဆွေမှာ ရှိလျှင် မိတ်ဆွေလည်း ထိုပုဂ္ဂိုလ်များလိုပင် အလွန် အောင်မြင်လိမ့်မည်။

ထိုအရည်အချင်းမှာ တခြား မဟုတ်။

“စကား အသုံးအနှုန်း လိမ္မာခြင်း” ဖြစ်၏။

လူတစ်ယောက်နှင့် အခြားတစ်ယောက်ကြားတွင် အနည်းငယ် ကွာခြားမှု ရှိကောင်း ရှိနိုင်သည်။ သို့သော် ယင်း အနည်းငယ် ကွာခြားချက်သည် အလွန် အရေးကြီး ဖြစ်၏။ ထိုကွာခြားချက်သည် တစ်ယောက်က စကား အသုံးအနှုန်း ကျွမ်းကျင်ပြီး အခြား တစ်ယောက်က မကျွမ်းကျင်သော ကွာခြားချက်မျိုး ဖြစ်ခဲ့လျှင် အဆိုပါ ပုဂ္ဂိုလ်နှစ်ယောက် ၏ တိုးတက်မှုနှင့် ပန်းတိုင်ရောက်မှု နှုန်းထားလည်း အကြီးအကျယ် ကွာခြားလိမ့်မည်။

မပြည့်စာအုပ်တိုက်

ပညာရေးစိတ်ပညာ ပါရဂူကြီး ဒေါက်တာရီလိုမေက “နယူးယောက်ဆေးသိပ္ပံ အကယ်ဒမီ”တွင် ဟောပြောရာ၌ လူတိုင်းနှင့် သက်ဆိုင်သော ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး နှစ်မျိုးကို ပြောသွားခဲ့သည်။ ယင်းတို့မှာ-

(၁) မိတ်ဆွေက အခြားသူများအား ဘယ်လို ပြုမူသလဲ။

(၂) မိတ်ဆွေက အခြားသူများအား ဘယ်လို တုံ့ပြန်သလဲ။

အဆိုပါ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး နှစ်မျိုးစလုံးတွင် အောင်မြင်မှု ရရေးအတွက် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် “စကား အသုံးအနှုန်း ကျွမ်းကျင်”ဖို့ လိုအပ်သည်။

စကားအသုံးအနှုန်း ကျွမ်းကျင်ရေးအတွက် စကားပြော သင်တန်းတွေ အများကြီး ရှိသည်။ စာအုပ်တွေလည်း ရှိသည်။ ကက်ဆက်တီတီရွေလည်း ရှိသည်။

ဤနေရာတွင် နမူနာ နည်းတစ်ခုကိုသာ ဖော်ပြမည်။ သို့သော် ထိုနည်းသည် အလွန်ထိရောက် အသုံးဝင်သည်။

ကျွန်ုပ်၏ “တည်ဆောက်ရမည့် အတွေးများ” စာအုပ်တွင် စိတ်ပညာဆိုင်ရာ နည်းလမ်းတစ်ခုကို ဖော်ပြထားသည်။ လူတွေ၏ မိမိကိုယ်ကို မလုံမလဲ ဖြစ်သောစိတ်၊ မိမိကိုယ်ကို အာရုံစိုက်လွန်းသော စိတ်ကို ပယ်ဖျောက်နိုင်သည့် နည်းလမ်း ဖြစ်သည်။

ယင်းနည်းကို “ရှီ မနေနှင့်”(Don't Exist!)ဟူ၍ နာမည်ပေးထားသည်။ တစ်ယောက်နှင့် တစ်ယောက် သို့မဟုတ် အချင်းချင်း အပြန်အလှန် စကားပြောရာတွင် “စကားအသုံး အနှုန်း ကျွမ်းကျင်ရေး”အတွက် “ရှီ မနေနှင့်” နည်းကို ကျွန်ုပ် အသုံးပြုချင်၏။ အသုံးပြု နည်းမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်သည်။

အပြန်အလှန် စကားပြောပိုင်းတွင် ကိုယ့်အကြောင်း ဘာတစ်ခုမှ မပြောဘဲ ပါဝင်ပါ။

(ဆိုလိုတာကတော့ ထိုစကားပိုင်းတွင် “မိမိ ရှီမနေသလို” သဘောထားရန် ဖြစ်သည်။)

ထိုနောက် တခြားလူတွေက သူတို့အကြောင်း သူတို့ပြန်ပြောဖြစ်အောင် မိမိက စကားစ ဖော်ပေးရမည်။ အခြားလူတွေက သူတို့ ကြားခဲ့ မြင်ခဲ့တာတွေ၊ သူတို့ တွေးခဲ့ တောခဲ့တာတွေ၊ သူတို့ ပြောခဲ့ ဆိုခဲ့ တာတွေ၊ သူတို့ လုပ်ခဲ့ ကိုင်ခဲ့တာတွေကို ပြောဖြစ် အောင် ပြုလုပ်ပါ။

လိုအပ်လျှင် သူတို့ စကားကို မိမိက ထောက်ခံ ပြောဆိုနိုင်သည်။ သို့သော် မိမိအကြောင်းကိုတော့ လုံးဝ မပြောရ။ စကားပိုင်း၏ ခေါင်းစဉ်သည် “ရှီ မနေနှင့်” ဖြစ်သည်ကို သတိရပါ။

စကားပိုင်း “ငြိမ်” သွားလျှင် အခြားသူများက သူတို့အကြောင်း သူတို့ ပို၍ ပြောလာစေနိုင်မည့် မေးခွန်းမျိုး မေးပါ။

မိမိအား တိုက်ရိုက် မေးခွန်းထုတ်လာလျှင် ‘အဲဒါနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ခင်ဗျား

ဘယ်လို ထင်သလဲ’ သို့မဟုတ် ‘အဲဒီကိစ္စ ခင်ဗျား ဘယ်လို ခံစားမိသလဲ’ စသည့် မေးခွန်းမျိုး ပြန်မေးခြင်းဖြင့် တုံ့ပြန်ပါ။

ဤ “ရှီ မနေနှင့်” နည်းကို ကျွမ်းကျင်စွာ အသုံးပြုနိုင်ခြင်းသည် အခြားလူများထက် မိမိ ဘာလုပ်နေသည် ဆိုတာကို မသိစေသည့် အပေါ်တွင် တည်သည်။ ဤနည်းထို့ မိတ်ဆွေ အတိအကျ သို့မဟုတ် ကြာကြာ လိုက်နာနိုင်ဖို့ မလွယ်။ သို့သော် ကြာကြာ လိုက်နာနိုင်လေလော့၊ စကားပြော ထိန်းရာတွင် ကျွမ်းကျင်မှု ရှိလာလေလေ ဖြစ်လိမ့်မည်။

မိတ်ဆွေသည် အပြန်အလှန် စကားပိုင်းမှ မိမိ၏ “အတ္ထ” ကို ပယ်ထုတ်လိုက် သောအခါ မိမိ၏ “ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အာရုံစိုက်လွန်းသောစိတ်” ကိုလည်း ပယ်ထုတ် နိုင်လိမ့်မည်။ ထိုအခါ မိတ်ဆွေသည် အခြားလူများကိုသာ ပို၍ အာရုံစိုက်လာသော အကြောင့် မိတ်ဆွေအား လူတိုင်းကပင် ခင်မင်လာကြလိမ့်မည်။ လူတွေကြားမှာ ထင်ပေါ် လာလိမ့်မည်။

စကားပြော ထိန်းချုပ်ခြင်းဖြင့် အခြားသူများအပေါ် ဩဇာညောင်းလာနိုင်သည်။ သို့မှတစ်ဆင့် အခြားသူများနှင့် ပတ်သက်သော အတွေ့တွေ အခြေအနေများကို ထိန်းချုပ် လာနိုင်မည်။ ထိုမှတစ်ဆင့် “အမြန်ဆုံး သူတွေ” ဖြစ်လာနိုင်သည်။



[ ၉၅ ]  
“အံ့ဖွယ်” တစ်မိနစ်ကို အသုံးပြုပါ

“အံ့ဖွယ် တစ်မိနစ်”(Magic Minute)ဆိုသည်မှာ မိတ်ဆွေအနေဖြင့် လူတွေနှင့် ပထမဆုံး တွေ့ရသော တစ်မိနစ် ဖြစ်သည်။

“အံ့ဖွယ် တစ်မိနစ်” အတွက် သေချာပေါက် အောင်မြင်ရေး နည်းလမ်းမှာ ထိုနေ့ တစ်နေ့လုံး ထိုတစ်မိနစ်သည် ထိုသူ၏ ပျော်စရာ အကောင်းဆုံးအချိန် အဖြစ် ခတ်တမ်းဝင်သွား ရလောက်အောင် အရာရာကို မိမိက ပြောဆို၊ ပြုမူ ဆက်ဆံနည်း ဖြစ်၏။

ဤနည်းကို ဤစာအုပ်နှင့် ကျွန်ုပ်၏ အခြား စာအုပ်များတွင် သက်ဆိုင်ရာ အခန်းများ၌ တစ်မျိုးတစ်ဖုံ ဖော်ပြခဲ့ပြီး ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် ဤအခန်းတွင် ဝှန်၊ ဂျေ၊ မက်ဂွတ်(John J. Mc Guirk)၏ အကြံပေးချက်ကိုသာ ဖော်ပြလိုက်တော့မည်။

‘တခြားလူတွေက ကိုယ့်ကို ယုံကြည်လာအောင်၊ အားကိုးလာအောင် ပြုလုပ်နိုင်တာဟာ မိတ်ဆွေဖွဲ့ခြင်း အရည်အချင်းပါပဲ။ ဒီအရည်အချင်းဟာ အောင်မြင်မှုအတွက် မရှိမဖြစ် လိုအပ်တဲ့ အခြေခံ အရည်အချင်းတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး၊ တစ်ဖက်နဲ့တစ်ဖက် အပြန်အလှန် ယုံကြည်

အားကိုးမှု ရှိလာတဲ့အခါ ရောင်းချတာမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ဝယ်ယူတာမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ် သိပ်ပြီး ချောမောလွယ်ကူ လာပါတယ်။

‘တခြားလူတွေနဲ့ မိတ်ဆွေဖြစ် မြန်တဲ့လူဟာ ဘဝလမ်းခရီး တစ်လျှောက်မှာ ဘယ်တော့မှ ခလုတ်မထိ ဆူးမငြိဘဲ လေဟုန် စီးသွားရသလို အမြဲတမ်း အဆင်ချော ပြေလည်နေတာကို တွေ့ရပါလိမ့်မယ်’ ဤသည်လည်း “အမြန်အဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း” တစ်နည်းပင်တည်း။

[ ၉၆ ]

လူများစုကြီးအပေါ် ဩဇာလွှမ်းနည်း

မိတ်ဆွေအနေဖြင့် လူဦးရေ ရာပေါင်းများစွာ၊ ထောင်ပေါင်းများစွာ (ရေဒီယို၊ တယ်လီ ဖွီးရှင်းတို့မှ တစ်ဆင့် ဆိုလျှင် သန်းပေါင်းများစွာ)တို့ကို စကားပြောရသော အခါမျိုးတွင် ဖြစ်စေ၊ လူပေါင်း ထောင်ပေါင်းများစွာ၊ သန်းပေါင်းများစွာတို့အား စာအုပ်စာပေမှ တစ်ဆင့် ရေးသား ဆက်သွယ်ရသော အခါမျိုးတွင် ဖြစ်စေ မိတ်ဆွေသည် “လူတစ်ဦး တစ်ယောက်” (One individual) ကိုသာ ဦးတည်ရည်စူး၍ ပြောရမည်။ ရေးရမည်။

ဤနည်းကို ကျင့်သုံးလျှင် အတွေ့အကြုံ မရှိသေးသည့် စကားဟောပြောသူများ နှင့် စာရေးသူများအား ဒုက္ခပေးနေသော အရေအတွက် အများကြီးကို ကြောက်စိတ် ပျောက်သွားလိမ့်မည်။

သို့သော် ဤလုပ်ငန်းတွင် ထိုအကြောင်းကို ရေးသားရန် မရည်ရွယ်။ လူထု ပရိသတ် အများကြီးအား ဟောပြောရတော့မည်၊ စာရေး ဆက်သွယ်ရတော့မည် ဆိုလျှင် လက်တွေ့ ပွဲမဝင်ခင်ကပင် အထက်ဖော်ပြပါ အရည်အချင်းနှင့် အတွေ့အကြုံ လိုအပ် သည်ဟု ခံယူထားကြ၏။

ယခု ဤအခန်းတွင် ဖော်ပြမည့် သေချာပေါက် အောင်မြင်နည်း၏ အဓိက ရည်ရွယ်ချက်ကတော့ မိတ်ဆွေအနေဖြင့် မိမိ၏ (ရန်နှင့် ထောင်နှင့်၊ ထောင်နှင့် သောင်း နှင့်၊ သိန်းနှင့် သန်းနှင့် ချီသော) ဧရာမ လူထုပရိသတ်ကြီးကို “လူတစ်ဦး တစ်ယောက် တည်း” ဟူ၍ သဘောထားနည်းကို အလေးထား ဖော်ပြရန် ဖြစ်သည်။

မိတ်ဆွေသည် ဟောပြောသော အခါတွင် ဖြစ်စေ၊ စာရေးသားသော အခါတွင် ဖြစ်စေ “တစ်ဦးချင်းစီ ခနစ်” (One-to-One basis) ကို ကျင့်သုံးရမည်။ တစ်ယောက် ချင်းစီကိုသာ ပြောရမည်။ ရေးရမည်။

ပရိသတ်ကြီးအား စကားပြောသောအခါ “မျက်စိ ဘာသာစကား” အရ လူတစ်ဦးချင်းစီအား “မျက်စိ အဆက်အသွယ်” မပြတ် ပြုလုပ်ပေးရန် လိုသည်။ စကားပြောသောအခါ မိမိအသံကို လေဟာနယ်ထဲ လွှင့်ထုတ်ပစ်သလို မပြောရ။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

ပရိသတ် တစ်ဦးချင်းကို ရည်စူး၍ ပြောရမည်။ မိတ်ဆွေ၏ စကားသည် “တစ်ဦးချင်းစီ ခနစ်” ကို အခြေမခံလျှင် ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ဆက်သွယ်မှု လုံးဝ မရှိဘဲ ဖြစ်သွားလိမ့်မည်။ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ဆက်သွယ်မှု လုံးဝ ပြတ်သွားလိမ့်မည်။

ဟောပြောချက်တစ်ခု သို့မဟုတ် စာအုပ်တစ်အုပ် သို့မဟုတ် ဆောင်းပါး တစ်စောင်သည် “တစ်ဦးချင်းစီ ခနစ်” ဖြင့် ပုဂ္ဂိုလ်ရေး အပြန်အလှန် စကားပြောခြင်းမျိုး ဖြစ်နေရမည်။ ယင်းသို့ မဟုတ်လျှင် သစ်တောဖြတ်ပြီး လေတိုက်သလို ဖြစ်နေလိမ့်မည်။

ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ဩဇာညောင်းမှုသည် ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ဆန်ရမည်။ တစ်ဦးချင်း တစ်ယောက်ချင်း ဆန်ရမည်။ အများနှင့် မသက်ဆိုင်စေရ။ အားလုံးက စိတ်ဝင်စားအောင် ဆိုပြီး အားလုံးကို ခြုံလွှမ်း ရည်ရွယ်ခြင်း မပြုရ။ ထိုသို့ ပြုလျှင် လူနည်းစုကတော့ မိတ်ဝင်စားနိုင်၏။ သို့သော် ဤနည်းဖြင့် အားလုံးကိုတော့ ဩဇာမလွှမ်းခြံနိုင်။

လူများစုကြီးအား ဩဇာလွှမ်းမော်နိုင်သည့် “လျှို့ဝှက်ချက်” သည် “တစ်ဦးချင်းစီ ခနစ်” ကို ကျင့်သုံးခြင်းပင် ဖြစ်၏။

ဤနည်းဖြင့် လူများစုကြီးအပေါ် ဩဇာလွှမ်းကာ “အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်” လာလိမ့်မည်။

[ ၉၇ ]

“သိုလှောင်” မထားနှင့်၊ “လုပ်ဆောင်” ပါ

ကုန်လှောင်ရုံက ကုန်တွေကိုသာ လှောင်ထားသည်။ ဘာကုန်ကိုမှ မထုတ်။ ကုန်လှောင်ရုံ နေရာကို ငှားစားလျှင်လည်း ပိုက်ဆံ နည်းနည်းသာ ရနိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် မိတ်ဆွေ၏ မိတ်ကို အချက်အလက်များ သိုလှောင်ထားရန် နေရာအဖြစ်လောက်သာ သဘောမထား ပါနှင့်။

မိတ်ဆွေအနေဖြင့် အချက်အလက်တွေ ဘယ်လောက်များများပင် လေ့လာထား လေ့လာထား၊ ယင်းတို့ကို ဘာမှ အသုံးမချဘဲ သိုလှောင်ထားရုံ သိုလှောင်ထားလျှင် ဘာမှ အကျိုးမရှိ။ သိုလှောင်ထားရခြင်းအတွက် ဝန်ပိုရုံသာ ရှိလိမ့်မည်။

လူတွေ လိုချင်တာကို ပို၍ များများ ပေးနိုင်ရန်၊ လူတွေ မလိုချင်တာကို ပို၍ နည်းနည်း ပေးနိုင်ရန်... ကုန်ကြမ်းများကို ကုန်ချောထုတ်လုပ်၍ လူအများကြီးသို့ ဖြန့် ချိ သည်။ ဝန်ဆောင်မှုများကိုလည်း လူအများကြီး နှစ်သက်ကျေနပ်စေရန် ကောင်းသထက် ကောင်းအောင် ကြိုးစား၍ တိုးတက်ပြုပြင်ရသည်။

ထိုအတူ ဣစ္စဆည်းပူးထားသော အချက်အလက် ဗဟုသုတများကိုလည်း မိတ်ထဲတွင် သိုလှောင်ထားရုံနှင့် မပြီး၊ လုပ်ငန်းအောင်မြင်ရေးအတွက် လက်တွေ့ ထုတ်နုတ် အသုံးချပါမှ ကြီးပွားချမ်းသာနိုင်လိမ့်မည်။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်



www.burmeseclassic.com

မိတ်ဆွေသည် “သိခြင်း” သက်သက် အတွက်ကြောင့်တော့ အမြန်ဆုံးသူဌေး မပြစ်နိုင်။ ထိုအသိကို အသုံးပြုပြီး အလုပ်တစ်ခုကို လက်တွေ့ ဆောင်မြင်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်မှသာလျှင် “အမြန်ဆုံး သူဌေး ဖြစ်” နိုင်လိမ့်မည်။

[ ၉၈ ]

စစ်မှန်သော အကြံဉာဏ် တောင်းခံသူ ဖြစ်ပါစေ

ဆောက်ပါအတိုင်း အကြံဉာဏ်တောင်းခံသူ သုံးမျိုးရှိသည်။

(၁) အခြားသူများ၏ အသနားကို ခံလိုပြီး မိမိတို့ အမှားအတွက် အခြားသူများ ကို ဆင်ခြေဆင်လက် ပေးလိုသောကြောင့် အကြံဉာဏ် တောင်းခံသူများ။

(၂) သူတို့၏ အောင်မြင်ပေါက်မြောက်မှုကို အခြားသူများက အသိအမှတ် ပြုစေချင်ပြီး ချီးကျူးခံချင်သောကြောင့် အကြံဉာဏ် တောင်းခံသူများ။

(၃) ပညာ လိုချင်၍၊ အကူအညီ လိုချင်၍၊ လမ်းညွှန်မှု ခံလို၍၊ တိုးတက်ပြုပြင် လို၍၊ ဖြစ်မြောက် အောင်မြင်လို၍ အကြံဉာဏ် တောင်းခံသူများ။

အဆိုပါ သုံးမျိုးအနက် တတိယ လူစားမျိုးသာလျှင် တကယ် စစ်မှန်သော အကြံဉာဏ် တောင်းခံသူများ (Genuine advice seekers) ဖြစ်၏။ သူတို့သည် ကျွန်ုပ် ကိုယ်တိုင် နှစ်ပေါင်း ၄၀ လုံးလုံး လေ့လာ-စမ်းသပ်-အတည်ပြု-မှတ်တမ်းတင် ထားသော သေချာပေါက် အောင်မြင်နည်းပေါင်း ၁,၀၀၀ ကျော်ကို လေ့လာကျင့်သုံးပြီး ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်သို့ ဧကန်မှချ ရောက်ရှိကြလိမ့်မည်။

စွယ်စုံပညာရှင်ကြီး ဘင်ဂျာမင် ဖရန်ကလင်က “အကြံပေး မခံသူတို့သည် ဘယ်သူ့ထံကမှ အကူအညီ မရနိုင်” (They that will not be counselled, cannot be helped.) ဟူ၍ ရေးသားခဲ့၏။

သို့သော်လည်း မိတ်ဆွေသည် အကြံဉာဏ် ရယူလိုရုံနှင့် မပြီးသေး။ အကြံဉာဏ် ကို စိတ်ပါဝင်စားစွာ၊ စိတ်အားထက်သန်စွာ တောင်းခံရန် လိုသေး၏။

မိတ်ဆွေသည် သေချာပေါက် အောင်မြင်ရေး နည်းလမ်းများကို ရှာဖွေရမည်။ လေ့လာရမည်။ လိုက်နာကျင့်သုံးရမည်။ ထိုဆန္ဒသည် အစွဲအလမ်းကြီး ဖြစ်နေရမည်။ ထိုအချက်သည် မိတ်ဆွေ၏ ပထမဆုံးပန်းတိုင် ဖြစ်သည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် မိတ်ဆွေသည် ဘယ်လိုအောင်မြင်နိုင်ကြောင်းကို မလေ့လာသမျှ ဘဝ၏အဓိက ပန်းတိုင် သို့ ဘယ်တော့မှ မရောက်နိုင်။ ဘာကိုမှ မပေါက်မြောက် မအောင်မြင်နိုင်သောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ပထမဦးစွာ ‘ဘယ်လို လုပ်နိုင်သလဲ’ ဆိုတာကို လေ့လာရမည်။

“ဘယ်လို အောင်မြင်နိုင်သလဲ” ဆိုတာကို မလေ့လာသော သူများအား သနား ပါ။ သူတို့သည် ဘယ်လို လုပ်ရမယ် ဆိုတာကို မသိသော လုပ်ငန်းတွေကို ရုန်းကန်

လုပ်ကိုင်ရင်း ခြေကုန်လက်ပန်း ကျနေကြ၏။ သို့မဟုတ် သူတို့သည် ‘အောင်မြင်တာ မအောင်မြင်တာ အရေး မဟုတ်ပါဘူး’ ဟူ၍ ဟန်တစ်လုံးဖြင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်ပြီး ပြက်ရယ်ပြုနေသူများ ဖြစ်၏။ သူတို့၏ ဟန်ဆောင် ဆင်ခြေကိုလည်း ဘယ်သူမှ ယုံလိမ့်မည် မဟုတ်။

တကယ်ဆိုသော် အောင်မြင်မှုသည် ဘာမှ အခက်အခဲ မရှိ၊ ဘာမှ အရှုပ်အထွေး မရှိ။ “ဘယ်လို လုပ်နိုင်သလဲ” ဆိုတာကို နားလည်အောင် လေ့လာ၊ လေ့လာသိရှိတာတို့ “လက်တွေ့ အသုံးချ လုပ်ကိုင်” .... ဤသည်ပင်လျှင် အောင်မြင်ရေး နည်းလမ်း ဖြစ်၏။

တစ်ကမ္ဘာလုံးမှ အောင်မြင်ကျော်ကြားသူတို့၏ အောင်မြင်ရေး နည်းလမ်းများမှာ လည်း ရိုးရိုးရှင်းရှင်း နည်းလမ်းများသာ ဖြစ်ကြသည်။ ထိုနည်းများကို လိုက်နာကျင့်သုံး လျှင် မိတ်ဆွေလည်း ကြီးပွားချမ်းသာနိုင်သည်။ လူတိုင်း ကြီးပွားချမ်းသာနိုင်သည်။ သည်တော့... မိတ်ဆွေသည် ယခု နည်းလမ်းတွေကို သိထားပြီ၊ မိတ်ဆွေတွင် ယခု လုပ်နိုင်စွမ်းရည်တွေ ရှိနေပြီ။

သို့ဆိုလျှင် မိတ်ဆွေ ယခု ဆန္ဒပြင်းပြ နေပြီလား၊ မိတ်ဆွေ ယခု အပြီးအပိုင် ဆုံးဖြတ်ချက် ချပြီးပြီလား။

ထိုမေးခွန်းများ၏ အဖြေသည် မိတ်ဆွေ၏ အနာဂတ်ကို ဆုံးဖြတ်လိမ့်မည်။

[ ၉၉ ]

မိတ်ဆွေ၏ အံ့ဖွယ် ဦးနှောက်

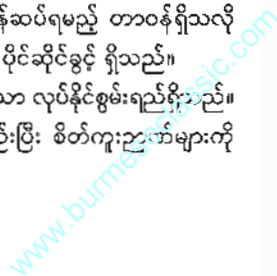
မိတ်ဆွေအနေဖြင့် လူ့ဘောင်အတွက် တုံ့ပြန်လုပ်ဆောင်ပေးရမည့် တာဝန်ရှိသည်။

မိတ်ဆွေ၏ ဦးနှောက် လက်ရှိ အနေအထားအထိ ဆင့်ကဲဖြစ်စဉ်ဖြင့် တိုးတက် လာအောင် နှစ်ပေါင်း တစ်ဘီလျှင်တိုင် အချိန်ယူခဲ့ရ၏။

ဦးနှောက်တိုးတက်မှု ဆင့်ကဲဖြစ်စဉ်သည် နှစ်ပေါင်း တစ်ဘီလျှင်တံ ကြာသော အခါ ဆဲလ် (ကလာစည်း) တစ်ခုသည် တိုးပွားလာသည်။ အဖန်ဖန် အလီလီ တိုးပွား ငြီးရင်း တိုးပွားရင်းဖြင့် ဆဲလ်ပေါင်း ၁၂ ဘီလျှင်အထိ ဖြစ်လာခဲ့သည်။ ယင်းသည်ပင်လျှင် မိတ်ဆွေ၏ လက်ရှိဦးနှောက် အနေအထား ဖြစ်၏။

မိတ်ဆွေ၏ ဦးနှောက်ကို နှစ်ပေါင်း တစ်ဘီလျှင်ကြာကြာ ထုတ်လုပ်ပေးခဲ့ရသည့် အတွက် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် လူ့ဘောင်အား ကျေးဇူး ပြန်ဆပ်ရမည့် တာဝန်ရှိသလို မိတ်ဆွေသည် ထိုဦးနှောက်၏ လုပ်နိုင်စွမ်းရည်ကိုလည်း ပိုင်ဆိုင်ခွင့် ရှိသည်။

မိတ်ဆွေ၏ ဦးနှောက်တွင် အလွန် အစွမ်းထက်သော လုပ်နိုင်စွမ်းရည်ရှိသည်။ အတွေးပေါင်း ထရီလျှံပေါင်း များစွာကို စုပေါင်း ပွဲ့စည်းပြီး စိတ်ကူးဉာဏ်များကို ဆက်ထုတ်ပေးနိုင်သည်။



ယင်းသို့ မိတ်ဆွေ၏ လုပ်နိုင်စွမ်းရည်ဖြင့် စိတ်ကူးဉာဏ်ပေါင်း ထရီလျှံပေါင်း များစွာကို ထုတ်လုပ်နိုင်စွမ်း ရှိသည်အနက် မိတ်ဆွေအနေဖြင့် အနည်းဆုံး စိတ်ကူးဉာဏ် ပေါင်း ရာပေါင်းများစွာ လောကီကိုတော့ လွယ်လွယ်ကလေးဖြင့် ထုတ်လုပ်နိုင်လိမ့်မည် မှာ သေချာသည်။

ယင်းအနက် မိတ်ဆွေ၏ စိတ်ကူးဉာဏ် တချို့သည် သို့မဟုတ် စိတ်ကူးဉာဏ် တော်တော်များများသည် မိတ်ဆွေ နေထိုင်လျက်ရှိသော လူ့လောကကြီး တိုးတက်ရေး အတွက် လည်းကောင်း၊ မိတ်ဆွေနှင့် ဘဝတူ လူသားအားလုံးတို့အား လိုအပ်သော အကူအညီ ပေးရေးအတွက် သော်လည်းကောင်း မလွဲမသွေ အသုံးဝင်ပါလိမ့်မည်။

မိတ်ဆွေသည် မိတ်ဆွေ၏ ဦးနှောက်ကို ထုတ်လုပ်ရန် နှစ်ပေါင်း တစ်ဘီလျံ အချိန်ယူခဲ့ရသော၊ ကုံလုံပြည့်ဝသော ဦးနှောက်ဖြစ်စေရန် ဆဲလ်ပေါင်း ၁၂ ဘီလျံ ထုတ်လုပ်ပေးခဲ့သော၊ အတွေးပေါင်း ထရီလျှံပေါင်း များစွာကို စုစည်း ပေါင်းစပ်ပြီး စိတ်ကူးဉာဏ်ပေါင်း ထရီလျှံပေါင်း များစွာ ဖော်ထုတ်နိုင်သည့် လုပ်နိုင်စွမ်းရည်ကို ပေးခဲ့သော လူ့လောကကြီးအား ကျေးဇူးပြန်ဆပ်ရန် တာဝန်ရှိနေသည်။

ယင်းသို့မဟုတ်လျှင် မိတ်ဆွေ ဘာအတွက်ကြောင့် မွေးဖွားလာသနည်း။

မိတ်ဆွေ၏ အံ့ဖွယ်ကောင်းလှသော ယင်း ဦးနှောက်ကို မိတ်ဆွေအတွက်၊ လူ့လောကကြီးအတွက် အကောင်းဆုံး အစွမ်းကုန် အသုံးမချသင့်ပေဘူးလား။

မှန်ပါသည်။ မိတ်ဆွေ၏ ဦးနှောက်သည် တကယ်လည်း အံ့ဩဖွယ်ရာ ကောင်း လှပါပေသည်။ မိတ်ဆွေ၏ ဦးနှောက်တွင် ဆဲလ်ပေါင်း ၁၂ ဘီလျံကြီးများတောင် ပါဝင်သည်။ မိတ်ဆွေ၏ ဦးနှောက်သည် အသုံးဝင် တန်ဖိုးရှိသော စိတ်ကူးဉာဏ်များ ကို ဆက်တိုက် မထုတ်လုပ်နိုင်လျှင် ထိုအချက်သည် စိတ်ကူးဉာဏ်များ ပေါက်ဖွားလာနိုင် အောင် မိတ်ဆွေက ဦးနှောက်ထဲသို့ အတွေးများ လုံလောက်စွာ မထည့်သောကြောင့် ဖြစ်လိမ့်မည်။

ပညာရှင်ကြီး ဘင်ဂျာမင် ဖရန်ကလင်က-

‘အကြင်သူသည် မိမိ၏ ဥစ္စာနေကို ဦးခေါင်းထဲတွင် ထည့်ထားလျှင် ထိုဥစ္စာနေ ကို ထိုသူထံမှ အဘယ်သူမျှ လုယူ၍ မရနိုင်ချေ။ ပညာမဟုတ်ဘဲ ရရှိရေးအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းသည် အကောင်းဆုံး အတိုးငွေကို အမြဲတမ်း ရစေနိုင်၏’

(If a man empties his purse into his head, no man can take it away from him. An investment in knowledge always pays the best interest.)

ဟူ၍ မိန့်ဆိုခဲ့သည်။

ဤသည်ပင်လျှင် “အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း” ပါတည်း။



www.burmeseclassic.com