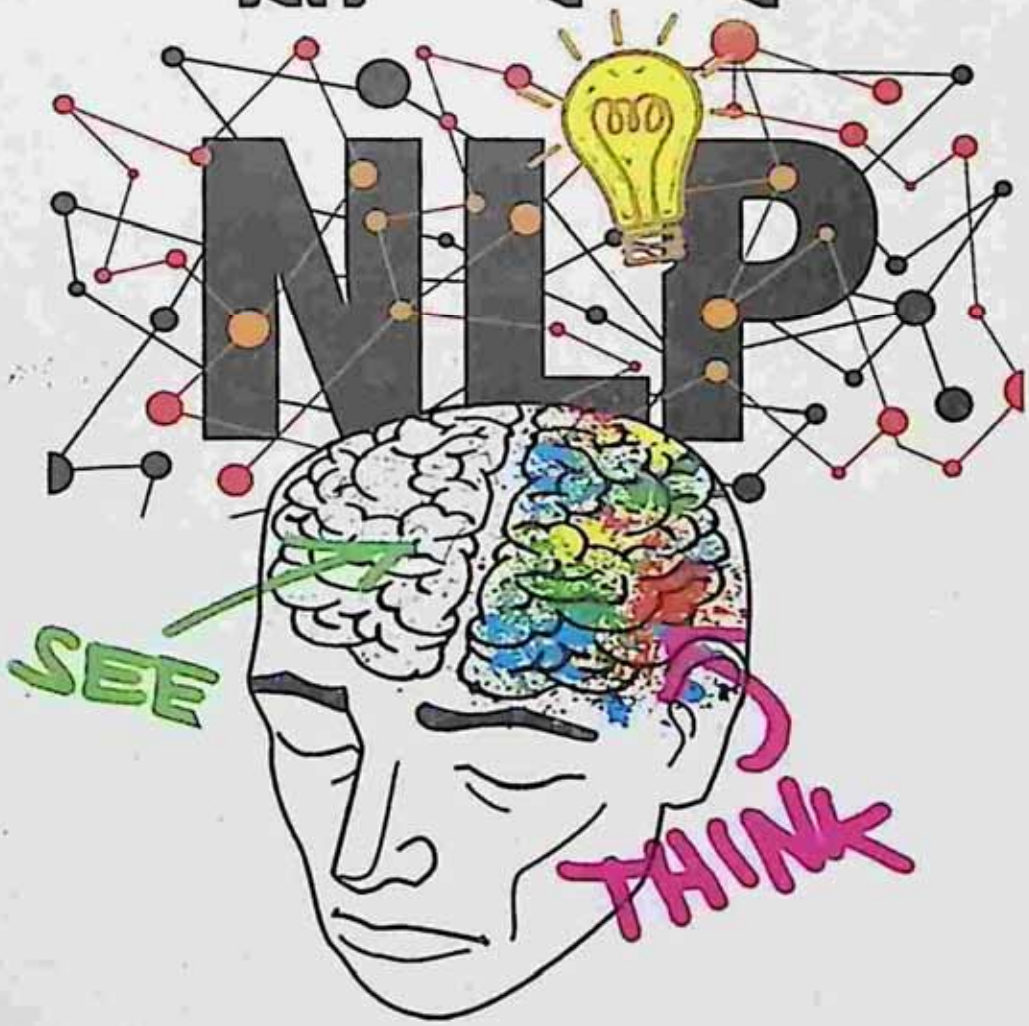
စိတ်ကူးချိုချိုအရသာ

မြင်သိခံစား အာရုံများကို ကောင်းစွာ စီမံတုံ့ပြန်နိုင်ရေး NLP နည်းလမ်းရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်များ



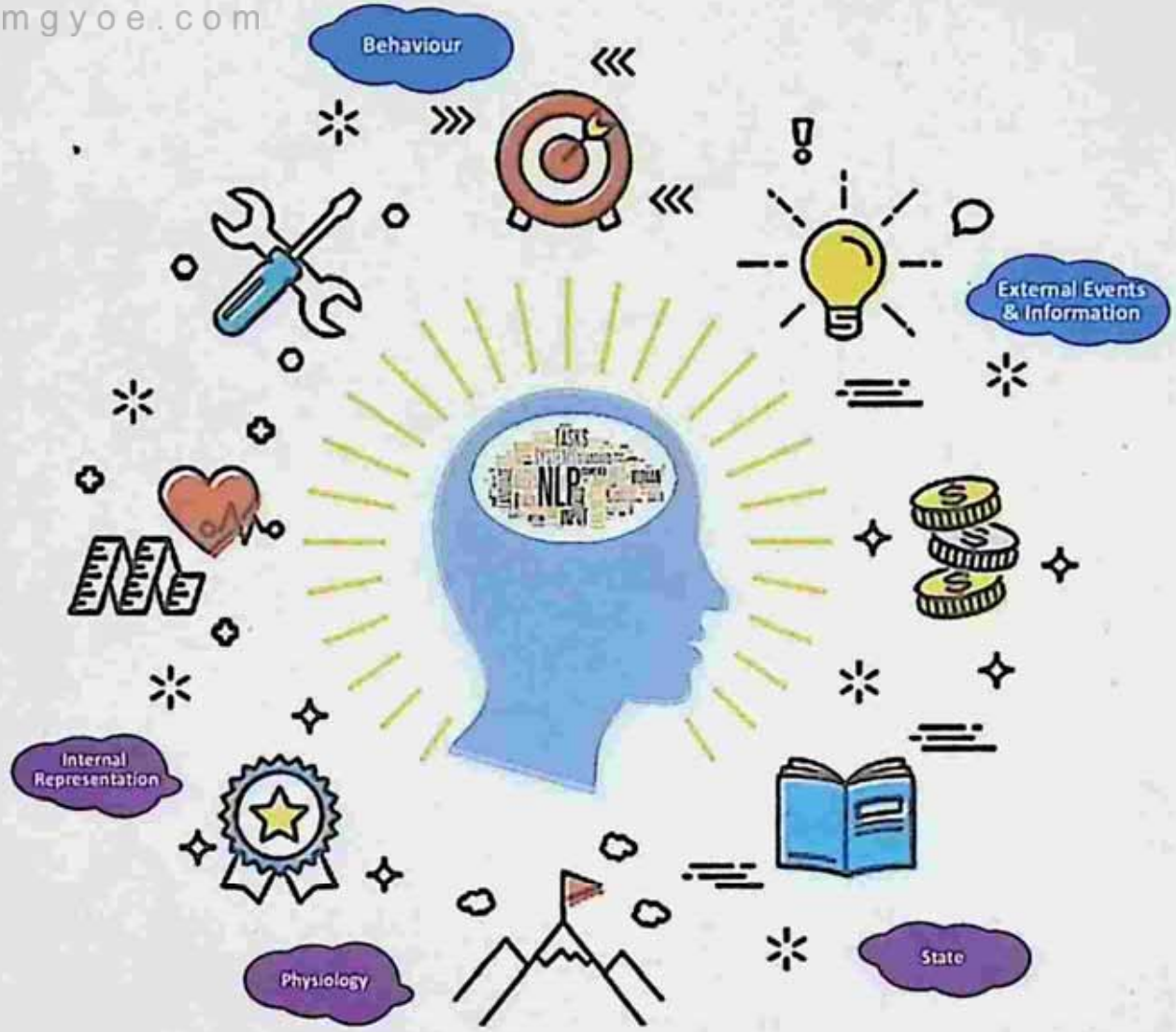
NEURO LINGUISTIC PROGRAMMING

SECRETS

Carolyn Boyes

ကောင်းသာ

မြန်မာပြန်



မြင်သိခံစား အာရုံများကို ကောင်းစွာ စီမံတုံ့ပြန်နိုင်ရေး NLP နည်းလမ်းရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်များ

KGT0070
2,200.00 KS

mgyoe.com

မြင်သိခံစားအာရုံများကိုကောင်းစွာစီမံတုံ့ပြန်နိုင်ရေး NLPနည်းလမ်းရဲ့လျှို့ဝှက်ချက်များ။ ကောင်းသာ
စာမျက်နှာ ၁၆၇ + မျက်နှာ၊ ၁၆ စင်တီ× ၁၈.၅စင်တီ

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(၀၀၅၃၇)၊ ၈၅ ဘဏ်လမ်း၊ တာမွေ၊ ရန်ကုန်။
ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(၀၀၄၁၂)၊ ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း။
၂၀၁၈၊ ဒီဇင်ဘာလ၊ ပထမအကြိမ်၊ အုပ်ရေ ၅၀၀၊

ရောင်းဈေး ၂ ၂ ၀ ၀ ကျပ်

email: skccph@gmail.com ; P.O.Box: 705
www.facebook.com/SKCCmyanmarbook
www.skccmyanmarbook.com

စိတ်ကူးချိုချိုစာအုပ်

မြင်သိခံစားအာရုံများကို ကောင်းစွာစီမံတုံ့ပြန်နိုင်ရေး

NLP နည်းလမ်းရဲ့လျှို့ဝှက်ချက်များ

NEURO LINGUISTIC PROGRAMMING SECRETS

Carolyn Boyes

ကောင်းသာ

မြန်မာပြန်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသုံးလျှို့ဝှက်ချက်များ

ဝေဝေမအာကြီမ်း ၂၀၁၈

ပညာရှင်တွေက အာရုံတွေ (သိစိတ်၊ မသိစိတ်) သံတိုကတစ်ဆင့် ပေါ်လာတဲ့ အဓိပ္ပာယ်တွေနဲ့ ယခင်အတွေ့အကြုံတွေတစ်ဆင့် ဖြတ်သန်းတင်ပြထားတဲ့ တုံ့ပြန်ချက်လုပ်ရပ်တွေဟာ အကဲခတ်မှုရှိတယ်လို့ တွေ့ရှိခဲ့ကြတယ်။

NLP ဆိုတာ သိစိတ်ကပဲဖြစ်ဖြစ်၊ မသိစိတ်ကပဲဖြစ်ဖြစ် ရလာတဲ့အာရုံတွေအပေါ် ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်မကျဘဲ၊ အစွန်းဇက်သော အဓိပ္ပာယ်ပြန်ဆိုမှုတွေကို ကောင်းစွာထိန်းချုပ်ပြောင်းလဲနိုင်ပြီး အကောင်းမြင်စိတ်နဲ့ ရှေ့ဆက်ဖို့ ခွန်အားရရန် ရည်ရွယ်လုပ်ဆောင်တဲ့ အစီအစဉ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

စိတ်အာရုံဆိုင်ရာ ဘာသာဗေဒအစီအစဉ်သစ်တစ်ခုပဲ ဆိုကြပါစို့။

"Business Secrets"

NLP
Neuro Linguistic Programming
Secrets

Carolyn Boyes

မြင်သိခံစားအာရုံများကို ကောင်းစွာစီမံ တုံ့ပြန်နိုင်ရေး
NLP နည်းလမ်းရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်များ

(စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသုံး လျှို့ဝှက်ချက်များ)

ကောင်းသာ
(မြန်မာပြန်)

မာတိကာ

စာရေးသူရဲ့အကြောင်း

"ကယ်ရိုလင်း ဘွိုင်းယက်စ်" MA (ဂုဏ်ထူး)၊ DCH၊
လက်တွေ့သင်တန်းဆရာ၊ NLP ရဲ့လက်မှတ်ရ သင်တန်းဆရာမ။

ကယ်ရိုလင်းက သင်တန်းနည်းပြဆရာဖြစ်ပြီး "Communication" နဲ့ "Career Management" စာအုပ်များ ရေးသားသူ စာရေးဆရာမလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ယခု "ဟာပါကောလင်း" စာပေတိုက်ထုတ် "Business Secrets" စာစဉ်များရဲ့ စာအုပ်တွဲများအပြင် "ဟာပါကောလင်း" (Harper Collins) မှ ထုတ်ဝေသမျှ စာအုပ်များကို ရေးသားနေရာ "Cool Careers"၊ "Need to Know" နဲ့ "Cognitive Behavioural Therapy" စာအုပ်များလည်း ပါဝင်ပါတယ်။

နိဒါန်း

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ NLP ကို ဘယ်လိုသုံးတယ်ဆိုတာ လေ့လာပါ။

အာရုံကြော ဘာသာဗေဒသစ် အစီအစဉ် NLP ဆိုတာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ လုပ်ဆောင်ချက် တိုးတက်ရေးအတွက်သုံးတဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်တယ်။ သင့်ရဲ့အတွေး၊ စိတ်လှုပ်ရှားမှုနဲ့ အပြုအမူတွေရဲ့ အခင်းအကျက်ကို အကောင်းမြင်နည်းလမ်းတွေ ပြောင်းလဲနိုင်ရေး ကူညီမယ့် နည်းစနစ်တွေ ယင်းအထဲမှာ ပါဝင်နေတယ်။ ဒီနည်းစနစ်တွေကို သင့် ဘာသာ သုံးနိုင်သလို မန်နေဂျာ တစ်ယောက်အနေဖြင့် သင့်အသင်းနဲ့ အတူသုံးနိုင်တယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့ ၁၅ နှစ်ခန့်က နိုင်ငံတကာ အရောင်းဌာနမှာ ကျွန်မ အလုပ်လုပ်တိုင်း ဒီနည်းစနစ်တွေကို ပထမဆုံး သင်ခဲ့ရတယ်။ ကျွန်မရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာရော ကျွန်မဘဝရဲ့ တခြားအစိတ်အပိုင်းတွေမှာပါ ကျွန်မရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေက ဒါကို အသုံးပြုလိုက်တော့မှ တရွေ့ရွေ့ တိုးတက်လာကြောင်း သိရပါတယ်။ ပထမမှာ လက်တွေ့သမားအဖြစ် လေ့ကျင့်ခဲ့ပြီး နောက်တော့ NLP ဆရာမအဖြစ် လေ့ကျင့်ခဲ့

တယ်။ NLP နည်းစနစ်နဲ့ စဉ်းစားပုံနည်းစနစ်တွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး စီးပွားရေးသမားလူတွေ ရာဂဏန်းလောက် ကျွန်မ လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးခဲ့တယ်။

ကယ်လီဖိုးနီးယား တက္ကသိုလ်မှာ လေ့လာသင်ယူခဲ့မှုတွေရဲ့ ရလဒ်အဖြစ် ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်တွေက NLP က ဘဝကို စခဲ့တယ်။ "ရစ်ချတ် ဘင်ဒလာ" နဲ့ "ဂျန်ဂရင်ဒါ" တို့က ဘာသာစကားနဲ့ အပြုအမူအပေါ် သူတို့ရဲ့သုတေသနနဲ့ ရုပ်ခန္ဓာနဲ့ စိတ်ဦးနှောက်တို့အကြား ဆက်သွယ်ချက်တွေကို အခြေခံတဲ့လူရဲ့ ထူးချွန်ပြောင်မြောက်မှု ပုံစံနဲ့အတူ ရောက်လာကြတယ်။

NLP (အာရုံကြော ဘာသာဗေဒ အစီအစဉ်) ဟာ လုပ်ဆောင်ချက် တိုးတက်ရေးအတွက် စွမ်းအားရှိတဲ့ လက်စွဲကိရိယာတစ်ခု ဖြစ်လာပါတယ်။ ကျွန်မနဲ့ အခြားသူတွေမှာ လေ့လာအကဲခတ်လို့ရတဲ့ အကျိုးအာနိသင်တွေ၊ ပိုကောင်းတဲ့ ဆက်သွယ်ရေးနဲ့ အသင်းကျွမ်းကျင်မှုတွေ ပါပဲ။ လုပ်ဆောင်ချက်ကို တားဆီးထားတာကို ကျော်ဖြတ်နိုင်လာတယ်။ အရောင်းတိုးတက်ရေး၊ စီမံခန့်ခွဲရေးနဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုကျွမ်းကျင်ရေး၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှု ကြီးမားရေး၊ တင်ပြချက် တိုးတက်ရေးတို့ပါ ရလာပါတယ်။ ရှင်းလင်းတဲ့ ပန်းတိုင်တွေ မောင်းနှင်နိုင်စွမ်း ရှိလာပြီး ယင်းတို့ကို အားထုတ်ရလာပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ထဲမှာ NLP နဲ့ ပတ်သက်လို့ "လျှို့ဝှက်ချက်" ပေါင်း ၅၀ ပါဝင်နေပြီး အခန်းပေါင်း ၇ ခန်း ခွဲထားပါတယ်။

■ **တာဝန်ယူပါ** ॥ ॥ NLP ထဲ အခြေခံစဉ်းစားခြင်း ပါဝင်ပြီး၊ သင့်ရယူချင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲက ရလဒ်တွေအပေါ် သင့်ကို အာရုံစူးစိုက်ဖို့ ခွင့်ပြုထားတယ်။

■ **သင့်ရဲ့ထွက်ပေါ်ချက် ရလဒ်များအပေါ် အာရုံစူးစိုက်ရေး ။** ။ ရေတို–ရေရှည် လုပ်ဆောင်ချက်များ တိုးတက်ရန်အတွက် အလိုရှိရာ ရှင်းလင်းတဲ့ရလဒ်များ ချထားပုံချထားနည်းများ ဖြစ်တယ်။

■ **ထူးချွန်ပြောင်မြောက်တဲ့ ဆက်သွယ်ရေးသမားဖြစ်ရေး ။** ။ သင့် အပေါင်းအသင်း၊ အမှုသည်များနဲ့ သင် ပိုကောင်းတဲ့ဆက်ဆံရေး ရဖို့ သင့်ကိုကူညီမယ့် လက်စွဲကိရိယာများ ဖြစ်ပါတယ်။

■ **ကြီးမားတဲ့ မောင်းနှင်ရေးသမားဖြစ်ရေး ။** ။ သင့်ကိုယ်သင်နဲ့ အခြားသူများကို ဘယ်လိုမောင်းနှင်ရမလဲ ဆိုတာကို သိနားလည်ပြီး ပိုရယူအားထုတ်နိုင်ရေးများ ဖြစ်တယ်။

■ **သင့်ရဲ့လုပ်ဆောင်ချက်များ ကြွယ်ဝရေး ။** ။ လုပ်ဆောင်ချက်ကို ပိတ်ဆို့စေတဲ့ အတားအဆီးများကို ကျော်လွှားရေးနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲက သင့်ရဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ရေး စွမ်းအားတွေ တိုးတက်လာရေးတို့ ဖြစ်ကြတယ်။

■ **စွမ်းအားရှိတဲ့ အထင်အမြင်တစ်ရပ်ကို လုပ်ရေး ။** ။ အစည်းအဝေးတွေနဲ့ တင်ပြချက်တွေမှာ သင်လုပ်တဲ့ ထိမိချက်များ တိုးတက်လာရေးဖြစ်တယ်။

■ **မည်သူ့ကိုမဆို ရောင်းရေး ။** ။ သင့်ကိုယ်သင်နဲ့ သင့်ရဲ့ထုတ်ကုန်၊ သင့် အယူအဆတွေကိုပါ သင့်အဖွဲ့အစည်း အတွင်းနဲ့ အပြင်မှာ အောင်မြင်စွာ ရောင်းချနည်းများဖြစ်တယ်။

ဒီလျှို့ဝှက်ချက် ၅၀ စလုံးကို သင်လိုက်နာရင်း ခေါင်းဆောင်အဖြစ်က လုပ်ဆောင်ချက် ကြယ်ပွင့်တစ်လက် ဖြစ်လာမယ့်နည်းတွေ တတ်လာမယ်။

> "သင်စဉ်းစားနေတဲ့ နည်းလမ်းတွေ ပြောင်းလဲလိုက်ရုံနဲ့
> သင့်ရဲ့ရလဒ်တွေကို သင် ပြောင်းလဲနိုင်ပါတယ်။"

၁

တာဝန်ယူပါ

သောခ္ချက်သဘောထား။ ။

ဒီသော့ချက်သဘောထားက သင့်မှာဖြစ်လာမယ့် အရာတွေကို တာဝန်ယူမယ့် NLP ရဲ့နည်းစနစ်တွေနဲ့ စဉ်းစားခြင်းတွေရဲ့အောက်မှာ ကိန်း ဝပ်နေပါတယ်။

သင့်ရဲ့စီးပွားရေး အောင်မြင်မှုအတွက် တာဝန်ယူလုပ်ရမှာတွေ၊ သင် တစ်ကြိမ်ဆုံးဖြတ်ပြီးတာနဲ့ သင်လိုချင်တာတွေ ပိုလို့အားထုတ်မိ လာလိမ့်မယ်။ (သင် မလိုချင်တာ မှန်သမျှကိုလည်း လျှော့လုပ်မိလိမ့် မယ်။)

သင် ခပ်မြန်မြန်လိုချင်တဲ့ ရလဒ်တွေ သင်မရတဲ့အခါ ပိတ်ဆို့မှု တွေကို ဖော်ထုတ်ဖို့ ပိုလွယ်ကူလာကြောင်း သင် တွေ့ရှိလာလိမ့်မှာ ဖြစ်ပြီး၊ ဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဘာလုပ်ရမယ်ဆိုတာ သိလိမ့်မယ်။

"အကြောင်းရင်း" ဖြစ်ပါစေ

"ငါနောက်ကျနေတတ်တာကို ဘယ်လိုမှ မတတ်နိုင်ဘူး။ ငါ့မိသားစုတွေအားလုံး ဒီလိုချည်းပဲ။" "ငါ့ဘော့စ်နဲ့ ဖြစ်နေရတာတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဘယ်လိုမှမတတ်နိုင်ဘူး။ သူက ပြဿနာတွေချည်း အမြဲတမ်း ဖြစ်စေတာကိုး။" "ဒီစီးပွားရေးကိုလည်း အောင်မြင်အောင် ငါ မလုပ်နိုင်ဘူး။ စီးပွားရေး လောကတစ်ခုလုံးက ဆိုးဝါးလှတာကိုး" "ငါ ဆေးလိပ်မဖြတ်နိုင်တော့ဘူး၊ ဆေးလိပ်ဖွာတာကို စွဲနေမိပြီ။" "ဒါ ငါ့အပြစ်မဟုတ်ဘူး။"

ဘဝမှာ ဖြစ်ပျက်သမျှ အရာရာတိုင်းမှာ အကြောင်းရင်းတစ်ခုစီ ရှိကြတယ်။ "ဘင်" က အစားကြီးလွန်းတယ်။ ဒီတော့ ကိုယ်အလေးချိန် တက်လာတာပေါ့။ "ခရီဇီယာ" ကတော့ ၂ ရက်လောက် အစာငတ်ခံနေတယ်။ ကိုယ်အလေးချိန် ကျသွားတယ်လေ။ အစားများတာ၊ နည်းတာရဲ့ အကျိုးတရားက သိပ်စားလွန်းတာ နည်းလွန်းတဲ့ အပြုအမူတွေရဲ့ အကြောင်းရင်း ဇာစ်မြစ်တွေကြောင့်ပါပဲ။

■ **အကြောင်းအကျိုးတရား ညီမျှခြင်း ။ ။** ဒါကို NLP က အကြောင်းအကျိုးတရား ညီမျှခြင်းရယ်လို့ ဖော်ပြတယ်။ အကြောင်းရင်းတရားက တစ်ဖက်မှာ၊ အကျိုးတရားက အခြားမှာ ရပ်တည်နေကြတယ်။

တစ်မိနစ်လောက် ရပ်တန့်စဉ်းစားသော် ။ ။ သင် ဘာလုပ်ရမယ်ဆိုတာ မသေမချာ ခံစားနေရတဲ့အခါတိုင်း သင် ဘာကို ရယူအားထုတ်လိုတယ်ဆိုတာ တစ်မိနစ်ခန့် ရပ်တန့်စဉ်းစားကြည့်လိုက်ပါ။ သင်လိုချင်တဲ့ ရလဒ်ကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း သိလာတဲ့အခါ သင်ဘာကို တာဝန်ယူဖို့လိုလာကြောင်းကို သင် ချက်ချင်းနားလည်လာလိမ့်မယ်။ ဒီအလုပ်က သင့်ကို "အကြောင်းရင်း" ဖော်တဲ့လုပ်ငန်းမှာ ပိုပြီးပြင်ဆင်ထားတတ်အောင် လုပ်ပေးပါတယ်။

"အောင်မြင်ရေးအတွက် သင့်ရဲ့ကိုယ်ပိုင်ဖြေရှင်းချက်ကို ခေါင်းထဲမှာ အမြဲတမ်းထည့်ထားခြင်း။ အရာရာအားလုံးထက် ပိုအရေးကြီးပါတယ်။"

'အေဝရာဟင်လင်ကွန်း' (၁၉ ရာစု၊ အမေရိကန်သမ္မတ)

ဒီစကားက အကြောင်းတရားတိုင်းအတွက် အကျိုးတရားရှိသလိုပဲ အကျိုးတရားတိုင်းအတွက်လည်း အကြောင်းတရားတွေ ရှိတတ်ကြတာကို ဆိုလိုပါတယ်။

■ **သင်က သင့်ဘဝရဲ့အကြောင်းတရားလား၊ သင့်ဘဝရဲ့ အကျိုးအာနိသင်လား ။ ။** တခြားစကားနဲ့ ပြောရရင် သင့်မှာ ဖြစ်ပျက်နေသမျှအတွက် သင်တာဝန်ယူမလား၊ ဒါမှမဟုတ် သင့်ကိုယ်သင် ငြိမ်ဝပ်သေသပ်နေရတဲ့ သားကောင်လို စဉ်းစားမှတ်ထင် ခံစားနေရသလား

ဆိုတာပါပဲ။

ရိုးရှင်းတဲ့ ဥပမာအဖြစ် ကိုယ်အလေးချိန် လျှော့တာကိုပဲ ကြည့်ပါ။ တာဝန်ယူပြီး လုပ်မယ်ဆိုရင် လေ့ကျင့်ခန်းများများလုပ်၊ အစားလျှော့စားသွားရင် ခြားနားတဲ့ရလဒ်တွေကို သိမြင်ရမှာပေါ့။ ရှုပ်ထွေးရတာတွေတော့ ခဏခဏ ပေါ်လာနိုင်တယ်။ ဥပမာ၊ ဆေးပညာရဲ့ အကူအညီလိုလာတာမျိုးပါ။ ဒါပေမဲ့ "အကြောင်းရင်း" မှာပဲ သင် ရှိနေခိုက် ဆေးပညာရဲ့ အကြံဉာဏ်ကိုယူရင် အလေးချိန်လျှော့အောင် သင်.ဘာလုပ်ရမယ်ဆိုတာ သိလာမှာပါပဲ။

ငါ့ဘော့စ်နဲ့ငါ ဆက်ဆံရေးက ဘယ်လိုဖြစ်နေပါလိမ့်၊ အလုပ်မဖြစ်တာ ဘာအကြောင်းကြောင့်လဲ။ မူလအကြောင်းရင်းတရားက မထင်မရှား ဖြစ်နေတတ်တယ်။ ငါ့ကြောင့်လား... သူ့ကြောင့်လား...၊ နှစ်ယောက်စလုံးကြောင့်လား။ သင်သိသမျှတွေက အလုပ်မဖြစ်ဘူး။ ဒါဆိုညီမျှခြင်းရဲ့ အကြောင်းတရားဘက်မှာ သင် ဘယ်လိုရပ်တည်မလဲ။

အခြေအနေတစ်ရပ်က ပြောင်းလဲဖို့မလွယ်တာကို သင် ပထမမြင်ရမယ်။ တကယ်တော့ သိပ်ရှင်းပါတယ်။ သင်လုပ်ရမှာ အားလုံးက အခုကစလို့ သင် ရမယ့်ရလဒ်တွေအတွက် တာဝန်ယူသွားဖို့က "အကြောင်းရင်းတရား" ဖြစ်နေလို့ပါပဲ။ သူ့အမှားဆိုရင် သင့်ယုံကြည်ချက်ကိုပြောင်းရင်း သူ့ကိုဆက်ဆံပုံ ခြားနားလိုက်တာပေါ့။ ဘာဖြစ်မလဲ စောင့်ကြည့်။

> "သင့်ရဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အောင်မြင်မှုမှာ တာဝန်ယူကြီးကြပ်သွားဖို့ ဆုံးဖြတ်သွားရင် သင့်မှာ ဖြစ်ပျက်သမျှတို့အပေါ် သနားနေစရာ မရှိဘူးပေါ့။"

သင့်မြေပုံကို သိရမယ်

"ရှေးအခါက သဘော်သားတွေဟာ ကမ္ဘာကြီးကို လေ့လာစူးစမ်းဖို့ ပင်လယ်ခရီး စွန့်စားထွက်ခဲ့ကြတယ်။ အဲဒီအချိန် သူတို့ဆွဲတဲ့ မြေပုံတွေက ယနေ့ ဂြိုဟ်တုဆက်သွယ်ရေးခေတ်နဲ့တော့ မတူကွဲပြားနေမှာပဲ။ ရှေးဟောင်း ရေကြောင်းသမားတွေရဲ့ ကမ္ဘာကြီးအပေါ် ထင်မြင်ချက်က ကျွန်တော် ကျွန်မတို့နဲ့တော့ ခြားနားမှာပဲ။ အနာဂတ်မျိုးဆက်တွေမှာလည်း နည်းပညာတွေ လည်ပတ်နေတာနဲ့အတူ စကြဝဠာနဲ့ပတ်သက်တဲ့ အယူအဆတွေ၊ မြေပုံတွေလည်း ခြားနားနေကြလိမ့်မယ်။ ဒါက NLP ဆိုတဲ့မြေပုံရဲ့ ဗဟိုချက်အယူအဆကို သရုပ်ဖော်နေပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကမ္ဘာကြီးပေါ်က ထင်မြင်ချက်က ပုဂ္ဂလဓိဋ္ဌာန် ဖြစ်နေတော့တယ်။"

တခြားစကားအရ ကျွန်ုပ်တို့ တစ်ဦးတိုင်းဆီမှာ ကမ္ဘာကြီးကို သီးခြားစီ မြင်နေကြတယ်။ ကျွန်ုပ်တို့မြင်နေတဲ့ ကမ္ဘာလောကကြီးက တကယ်ရှိနေတာနဲ့ တူချင်မှတူလိမ့်မယ်။ ကျွန်တို့မှာ ဖြစ်ပေါ်တိုးတက်နေတာက

"အဒ္ဓတ္တမြေပုံ" ဖြစ်တယ်လို့ပဲ ရိုးသားစွာပြောရမှာပါ။ အရာဝတ္ထုတွေ အပေါ် ကျွန်ုပ်တို့မြင်ရတဲ့အတိုင်း ကိုယ့်ရှုထောင့်နဲ့ကိုယ် ဖြစ်နေရတာ ပါပဲ။ အလားတူ အခြေအနေတစ်ခုတည်းကိုပဲ အမြင်ချင်းမတူ ကွဲပြား နေတတ်ကြတယ်။

■ **မသိစိတ်ရဲ့ အခန်းကဏ္ဍ ။** ။ အချိန်အများစုမှာ ကျွန်ုပ်တို့ စဉ်းစားသမျှတွေက မသိစိတ်က လုပ်လိုက်တာတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်ဆိုရင် သိစိတ်က တစ်ချိန်မှာ ကိစ္စနည်းနည်းသာ အာရုံစူးစိုက် နိုင်လို့ပါပဲ။ ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့ မသိစိတ်က များစွာပိုလုပ်နိုင်စွမ်း ရှိတယ်။ ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့ မသိစိတ်က အာရုံတွေကရရှိတဲ့ သတင်းအချက်တွေယူပြီး ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့ မှတ်ဉာဏ်ထဲသိုလှောင်ရင်း ကျွန်ုပ်တို့ခန္ဓာကိုယ်ကို မောင်းနှင် ပါတယ်။ ကျွန်ုပ်တို့ ပေါက်ကွဲထွက်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေက တစ်စက္ကန့်အတွင်း သန်းပေါင်း ၂ သန်းရှိတယ်လို့ဆိုတယ်။ သိစိတ်က တော့ တစ်စက္ကန့်မှာ သတင်း ၇ ခုပဲ သိရှိလက်ခံနိုင်တာပါ။ ဒါကြောင့် ကမ္ဘာလောကနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့ "အဒ္ဓတ္တမြေပုံ" က ထူးခြားနေရ တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကို မစဉ်းစားဘဲနဲ့ တချို့သောအရာတွေကိုတော့ တခြားအရာတွေထက် ပိုဂရုစိုက်ရမှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

တစ်မိနစ်ခန့် ရပ်တန့်စဉ်းစားသော်။ ။ ကမ္ဘာလောကအပေါ် အခြားလူတစ်ဦးရဲ့ ရှုမြင်ချက်ကို အမြဲလေးစားပါ။ တစ်စုံတစ်ယောက်က သင်နဲ့ သဘောကွဲပြားတာ ကြောင့်သာ မဟုတ်ဘဲ သူ့မှာ ခြားနားတဲ့တန်ဖိုးတွေ ရှိနေတာကြောင့် ဖြစ်ပါ တယ်။ ဒါတွေက သူတို့မှားတယ်လို့ မဆိုလို (သင်လည်း မမှားတဲ့အတွက်) ရိုးရိုးလေးပဲ သင်တို့မှာ ခြားနားတဲ့မြေပုံအသီးသီး ကိုယ်စီကိုယ်ဝ ရှိကြလို့ ဖြစ်တယ်။

သင့်ရဲ့မြေပုံက ပုဂ္ဂလဓိဋ္ဌာန် ရှုမြင်ချက်ဖြစ်တဲ့အတွက် သင် အသုံးဝင်တဲ့ကိစ္စ ၂ ရပ် လုပ်နိုင်တယ်။

၁။ ပထမမှာ အခြားလူတွေရဲ့ ရှုမြင်ချက်တွေကလည်း ပုဂ္ဂလဓိဋ္ဌာန်တွေပဲ အညီအမျှဖြစ်နေကြလို့ မှန်ကန်တာချည်းပဲလို့ သဘောထားရမယ်။

၂။ ဒုတိယက သင့်ကိုယ်သင် အတွင်းကိုစိုက်ကြည့်ပြီး သင် ဘာကို ဂရုစိုက်ရမယ်ဆိုတာကို ရွေးချယ်အကောင်အထည် ဖော်သွားရမယ်။

ယခင်က သင် လျစ်လျူရှုထားခဲ့တဲ့ သင့် ပတ်ဝန်းကျင်က အရာကိစ္စတွေကို သင် စတင်ဂရုပြုမိလိုက်တာနဲ့ လက်ရှိမှာ သင်လိုချင်တဲ့ ပန်းတိုင်ကို မရောက်နိုင်တဲ့ သင့်ရဲ့မြေပုံကို ပြောင်းလဲဖို့ ရွေးချယ်ရမယ်။

တကယ်လို့ သင်စဉ်းစားတဲ့နည်းလမ်းကို သင် ပြောင်းလိုက်ရင် သင်ပြုမူမယ့် နည်းလမ်းလည်း ပြောင်းလာမယ်။

တကယ်လို့ သင်ပြုမူမယ့်နည်းလမ်း ပြောင်းလာရင် သင်ရရှိမယ့် ရလဒ်တွေ ပြောင်းလဲလာလိမ့်မယ်။

> "ကျွန်ုပ်တို့ တစ်ဦးချင်းစီမှာ ပြင်ပကမ္ဘာလောကရဲ့ ထူးခြားတဲ့ အဓိပ္ပာယ်မြေပုံတစ်ခုစီ ရှိကြတယ်"

၁-၃

မျက်နှာပြင်ရဲ့အောက်ကိုကြည့်ပါ

"သင် ဒါကိုဖတ်နေတဲ့ တစ်ချိန်လုံးမှာ မျက်နှာပြင်ရဲ့အောက်မှာ မြောက်မြားစွာ အရာတွေ ဆက်လက်ဖြစ်နေပါတယ်။ စက္ကန့်အနည်းငယ် အတွင်းမှာ လျှို့ဝှက်ချက် ၁–၃ ကို သင် ဖတ်ပြီးနေပြီ။

သင့်ရဲ့ မသိစိတ်က တရားလွန် အလုပ်များနေပြီးသားပါပဲ။ ဘာတွေဖြစ်သွားမှန်း သင် သတိမမူလိုက်ပါဘူး။ ကဲ... ဒီတော့ ဘာတွေဖြစ်ကုန်ပြီလဲ။"

သင့်ဦးနှောက်က အမှန်အတိုင်းမြင်တဲ့ စက်ယန္တရားတစ်ခုလို ပြုမူနေတယ်။ ဒီ 'လျှို့ဝှက်ချက်အကြောင်း သင်ဖတ်နေစဉ် သင့်အာရုံတွေ တစ်လျှောက် ရလာတဲ့သတင်းအချက်တွေကို ယူတယ်။ မြင်၊ ကြား၊ အနံ့၊ အရသာ၊ ထိတွေ့မှုဆိုတဲ့ အာရုံငါးပါးတွေနဲ့ ရတဲ့သတင်းတွေပါ။ မျက်မြင်တွေ့ရတဲ့ အာရုံ (စက္ခုအာရုံ)က သင် သတိပြုမိဆုံး ဖြစ်ဖွယ်ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျန်တဲ့အာရုံတွေကလည်း အလုပ်ကြိုးစားနေဆဲပဲ ရှိကြပါတယ်။

မသိစိတ်က သူ လက်ခံရရှိတဲ့ သတင်းအချက်တွေကို အနက်ကောက်ပြီး တချို့ကို မှတ်ဉာဏ်များအဖြစ် သိုလှောင်ထားပါတယ်။

တစ်မိနစ်လောက် ရပ်တန့်စဉ်းစားသော် ။ ။ ရုပ်နဲ့စိတ်တို့ ဆက်သွယ်နေတယ်လို့ ခေါင်းထဲကိန်းဝပ်ထားပါ။ သင် စဉ်းစားနေသမျှက သင်ခံစားရသမျှကို ထိပါးတယ်။ သင် ခံစားရချက်တွေက သင့်ရုပ်ခန္ဓာအတွင်း ဖြစ်ပျက်နေသမျှကို ထိခိုက်စေတယ်။ အပြန်အလှန်အားဖြင့် သင့်အပြုအမူနဲ့ ခန္ဓာကိုယ် ဘာသာစကားကလည်း သင့်စိတ်ကို ထိခိုက်စေတယ်။ ဒီသဘောတွေ အခြားသူတွေမှာလည်း ဖြစ်တတ်ကြတယ်။ ဒီတော့ သင်စဉ်းစားနေသမျှက နောက်ဆုံး အခြားသူတွေ သင့်အပေါ် တုံ့ပြန်ချက်တွေကို လွှမ်းမိုးနေပါတယ်။

၁။ **ဖျက်ပစ်ခြင်း** ။ ။ သင့်ရဲ့ မသိစိတ်တွေ အားလုံးက ပထမမှာ လက်ခံရရှိတဲ့ သတင်းတွေအများစုကို အလျင်အမြန် ဖျက်ပစ်တတ်တယ်။ ဒါကြောင့်ပဲ ဒီစာဖတ်နေစဉ်မှာ သင် ကြားရ၊ အနံ့ရ၊ ခံစားရတဲ့ သတင်းတွေ သန်းပေါင်း ၂ သန်းကို သတိမရတော့တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ သင့်လက်တွေခြေတွေမှာ ဘာတွေခံစားနေရကြောင်း သင် သတိပြုမိမှာပါပဲ။

၂။ **ရွှဲ့စောင်းပုံပြောင်းခြင်း** ။ ။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ သင် သိုလှောင်ထားတဲ့ သတင်းအချို့ကို ပိုလွယ်လွယ်ကူကူ အဆက်မပြတ် ရွှဲ့စောင်းပုံပြောင်းပစ်တယ်။ ဥပမာ တောရွာဘက် ခရီးထွက်တဲ့အခါ လှပတဲ့ တဲပုတ်တစ်လုံးတွေ့တော့ နတ်သမီးပုံပြင်ထဲက တဲပုတ်ကို သင် သတိရမိမယ်။ ဆေးအရောင် ဘာအရောင်လဲ၊ ဆောက်လုပ်တဲ့ပုံစံတွေ သင် သတိရချင်မှ ရမယ်။ နတ်သမီးပုံပြင်ထဲက တဲပုတ်ဆိုတာ တစ်ခုပဲသိနေမှာပါ။

၃။ ယေဘုယျပြုခြင်း ။ ။ မသိစိတ်အုပ်စုက သတင်းတွေကို အမျိုးအစားခွဲထားတယ်။ ဥပမာ လူတစ်ယောက် တစ်စုံတစ်ခုပေါ်မှာ ထိုင်နေတာ တွေ့တဲ့အခါ ထုံးစံအတိုင်း ခုံပေါ်ထိုင်နေတာ လို့ထင်ပြီး သင့်မသိစိတ်က ပြောခိုင်းတဲ့အတိုင်း၊ "ဟော... ဒီခုံက အသုံးကျသားပဲ...ကွ" လို့ ပြောမိမယ်။ (တကယ်က ခုံမဟုတ်ဘဲ အခြားထိုင်စရာတစ်ခုခု ဖြစ်နေမယ်။)

သင့်မသိစိတ်က အမြဲတမ်း သင့်အတွက် အလုပ်ကြိုးစားတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့ရဲ့ အလေ့အထတွေဖြစ်တဲ့ "ဖျက်ပစ်ခြင်း"၊ "ရွှဲ့စောင်း ပုံပြောင်းခြင်း" နဲ့ "ယေဘုယျပြုခြင်း" တွေနဲ့ ကမ္ဘာလောကနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အယူအဆတွေ၊ ယုံကြည်မှုတွေကို သင့်အတွက် အမြဲအသုံးမကျတာတွေ ဖြစ်အောင်လုပ်တတ်တယ်။

ဒါကို သင် ဘာလုပ်နိုင်သလဲ။ ပထမဦးစွာ သင့်ယုံကြည်ချက်တွေကို စတင်ဂရုစိုက်ပြီး ထိုယုံကြည်မှုတွေကို သင့် အောင်မြင်မှုတွေကို ကန့်သတ်နေတာထက် ပိုစွမ်းအားတင်ပေးလို့ လေးလေးနက်နက် တက်ကြွစွာ မှီငြမ်းပြုရမှာပါပဲ။

> "သင့်ရဲ့မသိစိတ်က သတင်းအချက်အလက်တွေ တစ်ပုံကြီးကို ကမ္ဘာလောကကြီးအပေါ် သင့်ရဲ့ မြင့်မြင့်မားမား ပုဂ္ဂိုလ်ရေးရှုမြင်မှုကို ဖန်တီးဖို့ စစ်ထုတ်ရပါတယ်။"

သင့်လိုလားရာအာရုံကို အသိအမှတ်ပြုရေး

"နေ့စဉ် ကျွန်ုပ်တို့ကမ္ဘာကြီးကို အာရုံငါးပါးနဲ့ တွေ့ကြုံနေရတယ်။ ဒီအာရုံငါးပါးတွေကတော့ မျက်မြင်ဖြစ်တဲ့ စက္ခုအာရုံ၊ ကြားရတဲ့ သဒ္ဒါရုံ၊ ထိတွေ့မှုဆိုတဲ့ ခံစားချက်အာရုံ၊ အနံ့ဆိုတဲ့ ဂန္ဓာရုံနဲ့ အရသာဆိုတဲ့ ရသာရုံတို့ ဖြစ်ကြတယ်။ လူတွေက ဒီအာရုံငါးပါးတွေကို ခြားနားတဲ့ ဒီဂရီတွေပေါ် မှီခိုခံစားကြတယ်။"

ပြင်ပကမ္ဘာရဲ့ တင်ပြချက်တွေကို အာရုံ ၅ မျိုးသုံးပြီး ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့ မသိစိတ်ထဲမှာ သိုလှောင်ထားကြတယ်။ ဒါဟာ ကျွန်ုပ်တို့ အနံ့၊ ရုပ်ပုံ၊ အသံတို့ကို မှတ်ဉာဏ်ထဲ ပြန်ဖော်မိကြတဲ့ အကြောင်းပါပဲ။ NLP မှာတော့ အာရုံမှန်သမျှကို တင်ပြချက်ဆိုင်ရာ နည်းစနစ်များလို့ ခေါ်တယ်။

ကျွန်ုပ်တို့ တစ်ဦးချင်းစီ အာရုံတစ်မျိုးတည်းကို တခြားအာရုံတွေထက် ပိုသုံးတတ်ကြတယ်။ သိုလှောင်တဲ့ မှတ်ဉာဏ်တချို့က မူလကပုံရိပ်တွေ ဖြစ်ကြတယ်။ အခြားသူတွေက မြင်ရတာတွေ ပိုဖျက်ပစ်တတ်ပြီး ကြားရတဲ့အသံပုံရိပ်တွေကို ပိုသိုလှောင်ထားကြတယ်။ တကယ်လို့

သင့်မသိစိတ်က စက္ခုအာရုံကို ပိုကြိုက်ပြီး မျက်မြင်အလုပ်ဆီ ဆွဲယူ သွားနိုင်တယ်။ သင်က အသံကို ပိုအာရုံစိုက်နေရင် ဂီတတို့၊ ဘာသာ စကားတို့ကို အထူးသဖြင့် စိတ်ဝင်စားစွာ လေ့လာဝါသနာထုံလိမ့်မယ်။ တကယ်လို့ အထိအတွေ့ကို ပိုကြိုက်နေရင်တော့ ရုပ်ဝတ္ထုနောက်လိုက်ပြီး အားကစား သို့မဟုတ် လက်နဲ့လုပ်ရတဲ့ ကာယအလုပ်တွေ ကြိုက်တတ်တယ်။

သင် အာရုံတစ်မျိုးကို တခြားအာရုံတွေထက် ပိုကြိုက်နေတယ်ဆိုတာ သင် အာရုံအားလုံးကို မသုံးနိုင်ဘူးလို့ မဆိုလိုဘူး။ ဒါဟာ သင်ယူမှု ခြားနားချက်တွေသာ ဖြစ်တယ်။ အမြင်အာရုံကို သင် ပိုကြိုက်နေရင် သင်ယူတဲ့အခါ မျက်စိနဲ့မြင်မှ ပိုသဘောပေါက်လွယ်တဲ့ သဘောပဲ။ အကြားနဲ့သင်ယူတဲ့ သူတွေကလည်း သတင်းတွေကို နားနဲ့ကြားမှ ထိထိ ရောက်ရောက် ပိုမှတ်မိတတ်တယ်။ ထိတွေ့မှုအာရုံနဲ့ သင်ယူတဲ့ လူတွေက လေ့ကျင့်ခန်းတွေလုပ်၊ ကိုယ်တိုင်သရုပ်ဆောင်ကြည့်ပါမှ တတ်မြောက်ကြတယ်။

တစ်မိနစ်ခန့် ရပ်တန့်စဉ်းစားသော် ။ ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အခြားသူတွေကို သတင်းအချက်အလက်တွေ သင် ဘယ်လိုတင်ပြသလဲဆိုတာ သတိထားပါ။ တခြားလူတွေသုံးတဲ့ ဘာသာစကားကို နားထောင်ပြီး၊ သူတို့ကို အလားတူ ပြန်သုံးပြီးပြောပါ။ တစ်စုံတစ်ယောက် ဘယ်နည်းစနစ်ကို ပိုကြိုက်ကြောင်း သင် မသေချာရင် ခြားနားတဲ့အုပ်စုတွေကို နည်းအမျိုးမျိုးသုံး တင်ပြကြည့်ရမယ်။ သင်ကြိုက်တဲ့ စတိုင်ကိုသာသုံးတာ မဖြစ်စေနဲ့။

လူတွေက သူတို့ရွေးချယ်တဲ့ စကားလုံးတွေအရ သူတို့ပိုကြိုက်တဲ့ အာရုံကို ပေးကြတယ်။ ဥပမာ အောက်ပါတို့ဖြစ်ပါတယ်။

■ **မျက်မြင် စကားလုံးများ ။** ။ ကြည့်၊ မြင်၊ ရှင်းလင်း၊ တောက်ပ၊ တလက်လက်ဖြာ၊ ရုပ်ပုံ၊ ပီသ၊ ဘက်စုံအမြင်၊ သရုပ်ဖော်၊ အာရုံစူးစိုက်၊ ရောင်စုံ၊ စောင့်ကြည့်၊ ဝေဝါး၊ ထွန်းတောက်၊ မှေးမှိန်။

■ **အကြားသဒ္ဒါရုံ စကားလုံးများ ။** ။ ဆူညံသံ ကြားရ၊ သံတူ၊ နားကန်း၊ စကားပြော၊ သံစဉ်၊ မေးမြန်း၊ တိတ်ဆိတ်၊ တီးလုံးသံ၊ မှတ်ချက်၊ နားရည်ဝ၊ လျှာတုတ်ထား၊ ခေါင်းလောင်းသံ။

■ **ထိတွေ့မှုအာရုံ စကားလုံးများ ။** ။ ခံစား၊ မခံစားရ၊ သိပ်သည်း၊ ပြင်းထန်၊ ဖိအား၊ ခေါင်းပူ၊ လက်ကိုင်၊ ညင်သာ၊ မာကျော၊ အေးစက်၊ ယားကျိကျိ၊ ဖမ်းဆွဲထား၊ ထိတွေ့မှု၊ ကာယအတွေ့။

သင့်အပေါင်းအသင်း တစ်ဦးချင်းအကြိုက်နဲ့ အာရုံကို ရှာတွေ့ရင်းနဲ့ ကမ္ဘာလောကအပေါ် ခြားနားတဲ့ မြေပုံတွေအကြောင်း သင် လေ့လာနိုင်တယ်။ ခြားနားတဲ့ သင်ကြားရေးစတိုင်နဲ့တကွ ဘယ်လိုပျော့ပျောင်းစွာ ဆက်သွယ်နိုင်ကြောင်းလည်း သင် လေ့လာနိုင်တယ်။

> "ကမ္ဘာလောကကို ခြားနားတဲ့ အာရုံတွေကတစ်ဆင့် လူတွေ
> သိမြင်ကြရတဲ့ နည်းလမ်းအတိုင်း လူတွေ
> ပြောင်းလဲကြရတယ်။"

သင့်ယုံကြည်ချက်များကို ရှာတွေ့ပါစေ

"ကျွန်ုပ်တို့များစွာ သုံးတတ်ကြတဲ့ စကားစုတွေကတော့ 'အမှန်ပြောရရင်...'၊ 'မှားနေတာက...'၊ 'ဒါ...လုံးဝမှန်တယ်'၊ 'ငါ...ယုံကြည်တာက...'၊ 'ကောင်းပြီ... ဒါ အယူအဆရဲ့ ကိစ္စပဲ၊ဒါပေမဲ့ ဒါက အငြင်းပွားဖွယ် ဖြစ်နေ...'၊ 'ငါ့အယူအဆက...'၊ 'ငါ့ရဲ့ ဘက်စုံအမြင်အရဆိုရင်...'။ ဒါတွေအားလုံး ယုံကြည်ချက်အကြောင်း ဖော်ပြချက်တွေပါပဲ။"

သင့်ရဲ့ ကမ္ဘာလောကအပေါ် စံနမူနာထားချက်အရ တစ်စုံတစ်ခုက ယုံကြည်ချက်အဖြစ် အမှန်တကယ် သိပ်နက်နက်ရှိုင်းရှိုင်း ကိုင်စွဲလာတဲ့အခါ တကယ့်အချက် ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်တယ်။

ကျွန်ုပ်တို့ ကြီးပြင်းလာစဉ် ကမ္ဘာကြီးအပေါ် ရှုမြင်ချက်တွေ စယူဆောင်မိတတ်တယ်။ ဒါ မလုပ်ဘဲကို မနေနိုင်ဘူး။ ကျွန်ုပ်တို့ တစ်ခုခုကိုတော့ ယုံရမှကိုဖြစ်မှာ။ နို့မဟုတ်ရင် သတင်းအကြမ်းထည်တွေ ပြေးဝင်လာတာက သိပ်များလွန်းနေလိမ့်မယ်။ ယုံကြည်မှုတွေ၊ တိုးတက်ဖြစ်ပေါ်စဉ် သတင်းအချက်တွေက ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့ တည်ရှိဆဲ ယုံကြည်မှုတွေ

ကို ထောက်ခံပေးမယ့် သတင်းတွေဖြစ်အောင် အာရုံစူးစိုက်သွားလိုဟန် ရှိနေတယ်။ ဒီလိုနဲ့ သူတို့က ပိုအားကောင်းလာတယ်။ တည်ဆဲယုံကြည်မှုတွေကို လှိုက်စားမယ့်သတင်းတွေ နည်းပါးလာအောင် ကျွန်ုပ်တို့ လုပ်ချင်ပြီး ယင်းတို့ကို ကန့်ကွက်ကြတယ်။

တစ်မိနစ်ခန့် ရပ်တန့်စဉ်းစားသော် ။ ။ "ငါလုပ်မလုပ်"ဆိုတဲ့ ဖော်ပြချက်တွေဟာ မသိစိတ်ယုံကြည်မှုတွေကို ဖော်ထုတ်တဲ့ ကြီးမားတဲ့လမ်းပဲဖြစ်တယ်။ လူတွေလုပ်တတ်ကြတဲ့ အောက်ပါဖော်ပြချက်မျိုးကို နားထောင်ကြည့်ပါ။ "ငါ-ဟုတ်တယ်-မဟုတ်ဘူး"၊ "ငါ့သူငယ်ချင်း ဟုတ်တာ-မဟုတ်တာက"၊ "ဘဝက မှန်တာ-မမှန်တာက"၊ "ကမ္ဘာကြီးက ဟုတ်တာ-မဟုတ်တာတွေက"၊ "ငါ့အနာဂတ်က ဒါလား-ဟိုဟာလား"။

"သင် ဘယ်ကလာတယ်ဆိုတာ အရေးမဟုတ်ပါ။
သင်ဘယ်ကိုသွားနေတာလဲ ဆိုတာကသာ အရာကိစ္စအားလုံးပဲ
ဖြစ်တော့တယ်။"

"ဘရိုင်ယမ် ထရေစီ" (လုပ်ဆောင်ချက် နည်းပြဆရာ)

သင်ကိုင်ဆွဲထားတဲ့ နက်ရှိုင်းတဲ့ ယုံကြည်ချက်တွေက သင့်ရဲ့ စဉ်းစားခြင်းကို သိပ်ကြပ်ညှပ်နေမယ်ဆိုရင် အခြားအားကောင်းတဲ့ အယူအဆတွေဆီကို နှိုးထလိုက်ပါ။ ကမ္ဘာကြီးရဲ့ စံနမူနာက ပိုနူးညံ့ပျော့ပျောင်းလာလိမ့်မယ်။ သင့်ယုံကြည်ချက်က ကျပ်တည်းနေရင် ကမ္ဘာကြီးရဲ့ စံနမူနာတွေအပေါ် သိပ်ခြားနားစွာ ကိုင်ဆွဲထားသူတွေနဲ့ သင် ထိပ်တိုက်တိုးနိုင်တယ်။ ပိုကျယ်ပြန့်တဲ့ လောကထဲမှာ တချို့ပဋိပက္ခတွေ ကြီးမားတတ်တာကို စဉ်းစားကြည့်ရုံမျှ စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ခြားနားတဲ့

အုပ်စုတွေကြားမှာ သူတို့ နေရာယူမိတတ်ကြတယ်။ သူတို့အယူအဆ တွေသာ မှန်တယ်လို့ ခိုင်မာစွာ ယုံကြည်နေတဲ့လူအုပ်စုနဲ့ ကိုယ့်ရန်သူ ယုံကြည်သူတွေနဲ့ အစည်းအဝေးထိုင်ဖို့ နေရာရှာမတွေ့နိုင်တဲ့ အုပ်စုတွေ ကြားမှာပေါ့။

သင့်ရဲ့ယုံကြည်ချက်တွေကို သိပ်ရိုးရိုးရှင်းရှင်းကြီး စတင်ဖော်ထုတ်နိုင်တယ်။ သင့်ကိုယ်သင် အောက်ပါမေးခွန်းတွေ မေးရုံပါပဲ။

■ စီးပွားရေး၊ အလုပ်နဲ့ အခြားနယ်ပယ်တွေမှာ ငါဘာကို ယုံကြည်ရမလဲ။

■ သို့မဟုတ် ဒါကိုချရေးပါ။ "(ငါ့ဘဝရဲ့ ဒီဇရိယာနဲ့ပတ်သက်လို့) ငါယုံကြည်တာက..."။ "(တခြားဇရိယာတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့) ငါမယုံကြည်တာက..."။

သင် ပြည့်ပြည့်ဝဝ မယုံကြည်နိုင်တဲ့ ယုံကြည်မှုတချို့ကို ဖော်ထုတ်ရလိမ့်မယ်။

တကယ်လို့ သင့်ဘဝထဲက ရလဒ်တွေကို သင်ပြောင်းချင်ရင် သင့်ယုံကြည်ချက်တွေကို သင်စပ်စုကြည့်ပါ။ သူတို့က သင့်အောင်မြင်မှုတွေကို ပိတ်ဆို့ထားနေရင်တော့ တခြား ဘယ်ယုံကြည်မှုတွေက သင့်အတွက် အသုံးကျနိုင်မယ်ဆိုတာကို စတင်စဉ်းစားရလိမ့်မယ်။

> "သင့်ရဲ့ ယုံကြည်ချက်တွေကို ခွဲခြားသတ်မှတ်ပြီး သင်အောင်မြင်ထာရေးအတွက် သူတို့က ထောက်ပံ့နေသလား မနေဘူးလား ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်မေးပါ"

သင့်ရဲ့စီးပွားရေးတန်ဖိုးများကို ခွဲခြားသိပါ

"စီးပွားရေးထဲမှာ သင့်အတွက် ဘာကအရေးကြီးသလဲ။ အလုပ်တစ်ခုတည်းမှာ မြဲနေအောင် သင့်ကို ဘာက လုပ်ပေးနေပါသလဲ။ သီးခြားလူအုပ်စုတစ်ခု သို့မဟုတ် သီးခြားနိုင်ငံရေး အကြောင်းတရားဆီကို ဘာက သင့်ကို ဆွဲခေါ်သွားသလဲ။ စီးပွားရေးထဲမှာ သင့်ကို မသက်မသာကျင့်ဝတ်တွေ လုပ်ဖြစ်စေတာ တစ်ခုခုများရှိသလား။ အလုပ်ထဲက လူတွေနဲ့ သင်နဲ့ သင့်မြတ်စေဖို့ သင့်မှာ ဘာတွေရှိထားသလဲ။"

ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့တန်ဖိုးတွေက ကျွန်ုပ်တို့ဘဝတွေတစ်လျှောက်မှာ လူတွေ၊ အခြေအနေတွေဆီကို ဒါမှမဟုတ် ယင်းတို့နဲ့ ဝေးရာဆီကို ဆွဲခေါ်သွားတဲ့ ကျွန်ုပ်တို့ အတွင်းကမ္ဘာလောကရဲ့ အရေးတကြီး အစိတ်အပိုင်းတွေပဲ ဖြစ်တယ်။ ယင်းတို့က ပထမဦးစွာ ကလေးဘဝကတည်းက ပုံဖွဲ့ဖြစ်တည်လာပြီး မိသားစုတွေ၊ သူငယ်ချင်းတွေရဲ့ လွှမ်းမိုးမှု ခံရတတ်တယ်။ ကြီးပြင်းလာတဲ့အခါ အတွေ့အကြုံတွေအလိုအရ ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့ တန်ဖိုးတွေကို ကျွန်ုပ်တို့ ပြောင်းလဲနိုင်ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တချို့

တန်ဖိုးတွေက သိပ်နက်နက်ရှိုင်းရှိုင်း ရှိနေတာမို့ ကျွန်ုပ်တို့ ယင်းတို့ကို ပြောင်းလဲဖို့ စိတ်မပါလက်မပါ ဖြစ်နေရပြီး သူတို့ကို စေ့စပ်လိုက်လျှောရတာထက် တန်ဖိုးတွေကို မလျှော့တမ်း ကိုင်စွဲထားလိုတဲ့ အခြေအနေ အောက်မှာပဲ ပစ်ထားချင်တတ်ပါတယ်။

■ **တန်ဖိုးတစ်ခုက သင့်အတွက် အရေးပါချက်တစ်ခုပဲ ဖြစ်တယ် ။** ။ သင့်ကိုယ်သင် ရပ်ပြီးမေးကြည့်ပါ။ "ငါ့အလုပ်နဲ့ပတ်သက်လို့ ငါ့မှာ ဘာကအရေးကြီးနေသလဲ။ အတူတူလုပ်နေတဲ့ လုပ်ဖော်တွေလား၊ ငါ့ရဲ့ ပန်းတိုင်တွေများလား၊ ကြီးမားတဲ့ ဘော့စ်အတွက် လုပ်ပေးနေရတာများလား။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလား။ တန်ဖိုးမှာ ပါဝင်နိုင်တာတွေက ဥပမာ– ပျော်ရွှင်ရေး၊ မိတ်ဆွေဖြစ်ရေး၊ သင်ယူရေး၊ စိန်ခေါ်ရေးနဲ့ အောင်မြင်ရေးတို့ဖြစ်မယ်။ သင့်ထံရောက်လာတဲ့ ဘယ်စကားလုံး ဝေါဟာရမဆို သင့်အတွက် မှန်ကန်နိုင်တယ်။

တစ်မိနစ်ခန့် ရပ်တန့်စဉ်းစားသော် ။ ။ သင့်ကိုယ်သင် မေးရမှာက "လက်ရှိအခု ငါ့လုပ်ငန်းဘဝမှာ ငါဘာကို တန်ဖိုးထားရမလဲ" ဆိုတာပါ။ ခေါင်းထဲ ရောက်လာတာမှန်သမျှ စာရင်းတစ်ခုချရေးပါ။ အမှန်တကယ် နက်ရှိုင်းတဲ့ တန်ဖိုးများ ဆီကိုရောက်အောင် သင့်ကိုယ်သင် တွန်းသွားပါ။ "ဘာတွေရှိသေးသလဲ"လို့ မေးပါ။ ဒီနောက် "ဒီအလုပ်ကထွက်ဖို့ ဒါမှမဟုတ် ဒီအလုပ်မှာ ချန်နေဖို့ ဘာတွေကငါ့ကို လုပ်ခိုင်းမှာလဲ"လို့ မေးကြည့်ပါ။ ဘာတန်ဖိုးတွေ ပေါ်လာသလဲ ဆိုတာ ကြည့်ရအောင်။

မကြာခဏ နက်ရှိုင်းတဲ့တန်ဖိုးတွေက ခေါင်းထဲချက်ချင်းကြီး ဝင်မလာတတ်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ အရေးပါတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် လုပ်ရတဲ့အခါမှာ

သူတို့က အမှန်တကယ်ကိစ္စကြီးတွေ ဖြစ်လာတတ်တယ်။ တကယ်လို့ သင် အလုပ်တစ်ခုက ထွက်ဖို့ သို့မဟုတ် ဆက်ဆံရေးတစ်ခုက ထွက်လာဖို့ တွန်းအားပေးခံရသလို ခံစားနေရရင် သင့်ကို ဒါလုပ်အောင် တွန်းနေတာကို စဉ်းစားပါ။ သင်ထွက်လာမယ့် အခြေအနေမှာ ဘာတန်ဖိုးတွေ ကင်းမဲ့မှားယွင်းနေခဲ့သလဲ။ သင် ပိုလိုချင်နေတာ ဘာတန်ဖိုးတွေများလဲ။ ဒီအရာတွေက သင့်အတွက် အရေးအပါဆုံး တန်ဖိုးတွေပါပဲ။

သင့်ဘဝရဲ့ ခြားနားတဲ့အပိုင်းတွေထဲက သင့်တန်ဖိုးတွေကို ခွဲခြားသတ်မှတ်ရင်း သင့်ရဲ့မသိစိတ် မောင်းတင်ချက်အကြောင်း အများကြီး လေ့လာရလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်ဖို့ သင့်ကို လမ်းညွှန်နေတာတွေနဲ့ အချိန်တိုင်းမှာ သင့်ကို တားဆီးပိတ်ဆို့နိုင်တာတွေကို ရှာဖွေတွေ့ရှိလာလိမ့်မယ်။ သင် အားထုတ်ယူချင်တဲ့ ရလဒ်တွေ သင့်မှာရှိလာတဲ့အခါ သင့်အောင်မြင်ရေးကို သင် ဖျက်ဆီးမိလာရင်တော့ သင့်ရဲ့တန်ဖိုးတွေကို အမြဲတမ်း စစ်ဆေးဖို့ ထိုက်တန်လာပါတော့တယ်။ သင့်မှာ ထိပ်တိုက်ဆန့်ကျင်နေကြတဲ့ ပဋိပက္ခတန်ဖိုး ၂ ရပ် အပြိုင်ရှိနေနိုင်တယ်။ ဒါတွေက သင့်ကို ဆန့်ကျင်ဘက် လားရာနှစ်ဖက်စီ အလုအယက် မောင်းနှင်နေတယ်။ ဒါတွေကို ခွဲခြားခြင်းဖြင့် ဒါနဲ့ပတ်သက်လို့ တစ်ခုခုလုပ်ဖို့ အခွင့်အလမ်း ရလာမယ်။

> "အလုပ်ထဲမှာ သင့်အတွက် ဘာကအရေးပါနေကြောင်းကို ခွဲခြားသတ်မှတ်နိုင်ပါမှ အနာဂတ်အတွက် သင့်ရဲ့ အာရုံစူးစိုက်မှုနဲ့ အားထုတ်မှုတွေကို ဘယ်နေရာ ထားရမလဲဆိုတာ သိလာမယ်"

လေ့လာအကဲခတ်တတ်ပါစေ

"NLP မှာ 'အာရုံခံစားသိနိုင် စဉ်းစားနိုင်စွမ်းအား' လို့ ခေါ်တဲ့ အပိုင်းပါတယ်။ ဒါက မြင့်မြင့်မားမား၊ လေ့လာအကဲခတ်နိုင်စွမ်း အရည်အချင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သင့်ကမ္ဘာထဲ သင်ပိုပြီး သတိထားမိလေလေ၊ သင့်အပြုအမူနဲ့ တုံ့ပြန်ချက်တွေကို အခြေအနေတွေနဲ့ အံဝင်အောင် အနီးစပ်ဆုံး နည်းလမ်းတွေနဲ့ သံစဉ်ညီနိုင်လေလေဖြစ်မယ်။ ဒါက သင့်ပန်းတိုင်တွေကို အားထုတ်ရနိုင်ရေးမှာ တစ်ပြန်တစ်လှည့် ကူညီပေးပါလိမ့်မယ်။

လျှို့ဝှက်ချက်က အရာရာကိုလေ့လာ အကဲခတ်တတ်ဖို့ပါပဲ။

၁။ တခြားလူတွေမှာ ဘာတွေဖြစ်နေမှန်း သတိပြုပါ။ သူတို့အပြုအမူတွေ ပြောင်းလဲရေးကို သတိပြုမိဖို့ လေ့လာပါ။ သူတို့ရဲ့ ဆက်သွယ်ရေးတွေပါ၊ သူတို့ရဲ့ မသိစိတ် ခန္ဓာဘာသာစကားနဲ့ တရွေ့ရွေ့ပြောင်းလဲသွားရေးကိုလည်း သတိပြုဖို့ လေ့လာသွားပါ။

တစ်မိနစ်ခန့် ရပ်တန့်စဉ်းစားသော် ။ ။ တစ်စုံတစ်ခုကို ရွေးချယ်မှုတွေ ကန့်သတ်ရင်း ပျော့ပျောင်းညင်သာအောင် လုပ်သင့်တယ်။ လုပ်ရမယ်လို့ လျှာထားပါ။ ဒါကို တန်ပြန်လုပ်ဖို့ကောင်းတဲ့ လမ်းတစ်ခုက ဘယ်အခြေအနေမှာမဆို ရွေးချယ်ချက်တွေကတော့ အမြဲတမ်းရှိနေတယ်ဆိုတာ အသိအမှတ်ပြုဖို့ပါပဲ။ ဒါက သင့်ကို အခြေအနေမရွေး အကျိုးတရားထက် အကြောင်းရင်းတရားတွေ ဘက်မှာ ရှိနေစေတယ်။ ရွေးချယ်မှုတွေနဲ့ ဖြစ်နိုင်ဖွယ်ရာတွေအတွက် စိုက်ကြည့်ခြင်းက အနာဂတ်အပေါ် သင် အာရုံစူးစိုက်နေကြောင်း ဆိုလိုပြီး သင့်အောင်မြင်မှုအတွက် တာဝန်ယူတတ်လိမ့်မယ်။

"တကယ်လို့ ကျွန်ုပ်တို့ ကိုယ့်အိပ်မက်တွေနောက် လိုက်ဖို့သတ္တိရှိကြရင် ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့ အိပ်မက်တွေအားလုံး အစစ်အမှန် ဖြစ်လာနိုင်တယ်။"

"ဝေါ်ဒစ္စနီ" အမေရိကန် ရုပ်ရှင်ထုတ်လုပ်ရေး

၂။ သင့်ကိုယ်ပိုင် အပြုအမူနဲ့ ဆက်သွယ်ရေးတွေကို သတိပြုမိလာပါစေ။ အခြေအနေတွေ၊ ဖြစ်ရပ်တွေကို သင်ဘယ်လို တုံ့ပြန်မလဲဆိုတာ သတိထားပါ။ သင့်မှာ ခြားနားတဲ့ တုံ့ပြန်ချက်တွေကို ဘယ်ဟာက ခလုတ်နှိပ်ပေးနေတယ်ဆိုတာကို သတိပြုမိပါစေ။

၃။ သင့်ဦးနှောက်အတွင်းမှာ ဘာတွေဖြစ်နေမှန်း မြင့်မြင့်မားမား သတိပြုပါ။ သင် ဘာတွေစဉ်းစားလို့ ဘာတွေခံစားနေရသလဲ။ သင် စဉ်းစားနေတာ၊ ခံစားနေတာတွေ သင် ပြောင်းနိုင်တဲ့အခါ ကမ္ဘာကြီးမှာ ဘာတွေဖြစ်သွားမှာလဲ။

လူတွေကြည့်ပုံ၊ အသံထွက်ပုံတွေ နည်းလမ်းပြောင်းဖို့ သင် စတင်သတိပြုမိနိုင်လာဖွယ်ရာ ရှိတယ်။ သင့်ခေါင်းထဲရှိတဲ့ ရုပ်ပုံနဲ့အသံတွေ၊ ခံစားရတဲ့ နည်းလမ်းထဲက ခြားနားချက်တွေကိုလည်း သင် စတင်သတိပြုမိနိုင်တယ်။

လျှို့ဝှက်ချက်ရဲ့ နောက်အတွဲထဲမှာ သင့်ရဲ့ အတွင်းဆက်သွယ်ရေးတွေကို အသေးစိတ်ကျအောင် ဘယ်လိုစူးစမ်းရှာဖွေရမယ်ဆိုတာကို သင် လေ့လာရပါလိမ့်မယ်။

သင့်အရည်အသွေးတွေ လေ့လာအကဲခတ်နိုင်စွမ်းကို ပိုသံစဉ်ညီနိုင်လာစဉ် ဒါက သင့်ရဲ့အပြုအမူထဲ ပျော့ပျောင်းလာဖို့ ကြီးမားတဲ့ အရည်အချင်းတွေ သင့်ကိုပေးတာကို သတိပြုမိလာနိုင်တယ်။ သင့်အောင်မြင်မှုရဲ့ သက်သေသာဓက၊ သင် အားထုတ်ရတဲ့ ရလဒ်တစ်ခုချင်းရဲ့ အရည်အချင်းပဲဖြစ်တယ်။ နေ့စဉ် သင့်ရဲ့ "အာရုံခံစား သိမြင်စဉ်းစားနိုင်စွမ်းအား"ကို သုံးပြီး လေ့ကျင့်သွားရင် သင်ရမယ့်ရလဒ်တွေက ဘာလဲဆိုတာ ကြည့်ရအောင်။

> "သင့်ရဲ့ အာရုံခံစား သိမြင်စဉ်းစားနိုင်စွမ်းအား"ကို သံစဉ်ညင်သာစွာညှိရင်း သင် စဉ်းစားသမျှ၊ ခံစားရသမျှတွေကို ခြားနားတဲ့ အခြေအနေတွေထဲမှာ လေ့လာအကဲခတ်သွားပါ။"

၂

သင့်ရဲ့ထွက်ပေါ်ချက် ရလဒ်များအပေါ် အာရုံစူးစိုက်ရေး

လူတချို့မှာ သူတို့လိုချင်တာတွေအပေါ်မှာ ဝေဝါးဝါးအယူအဆတွေ ရှိတတ်ကြတယ်။ တချို့ကတော့ ဒီလိုနဲ့ မျှောပါသွားကြတယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲ ရလဒ်တွေရဖို့ တစ်နေ့ပြီးတစ်နေ့ ဖြစ်စေ၊ ၁၀ နှစ်တာကာလ သို့မဟုတ် ဒီထက်ပိုကြာကြာဖြစ်စေ သင်အားထုတ်လိုချင်တာ အပေါ်မှာ ရှင်းလင်းတဲ့ ရှုမြင်ချက်တစ်ရပ်တော့ ရှိရပေလိမ့်မယ်။

NLP မှာ "ထွက်ပေါ်ချက်" ဆိုတဲ့ အသုံးအနှုန်းက "သင့်လုပ်ရပ်တွေရဲ့ အကောင်းမြင်အကျိုးဆက်" ပဲလို့ မကြာခဏ သတ်မှတ်သုံးလေ့ရှိတယ်။

"ထွက်ပေါ်ချက်" ရလဒ်ဆိုတာ ပန်းတိုင်တချို့ သင့်ကိုယ်သင် ချမှတ်ရုံထက် မျှားစွာပိုကဲပါတယ်။ ဒါတွေကို ရယူအားထုတ်ဖို့ ဘာတွေ လုပ်ရမယ်ဆိုတာ နားလည်သဘောပေါက်ရေး အကြောင်းတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကောင်းစွာဖွဲ့စည်းပြီးတဲ့ အမြင်တွေရရှိရေး

"ဘာရလဒ်တွေ သင်လိုချင်တာလဲ။ ကိုယ်လိုချင်တာရဖို့ သင့်ခေါင်းထဲမှာ ရှင်းလင်းပီသတဲ့ ရုပ်ပုံကားချပ်တစ်ချပ်တော့ ရှိရမယ်။ အမြဲတမ်းပြောင်းလဲနေတဲ့၊ ရှုပ်ထွေးတဲ့ ရုပ်ပုံကားချပ်တစ်ချပ် ရှိတဲ့လူဟာ သင်ပဲလား။ သင် မလိုချင်တဲ့ ရုပ်ပုံကားချပ်တစ်ခု၊ ရောပါနေတဲ့သူပဲလား။ ဒါမှမဟုတ်ရင် ဘာရုပ်ပုံကားချပ်မှမရှိ၊ အယူအဆ အကြံအစည်တွေ ဝေဝေဝါးဝါးဖြစ်နေရုံမျှပဲလား။ ဘယ်အမြင်တွေ အများဆုံး အားထုတ်ရတတ်သလဲ။"

လူတွေဟာ ဘာ့ကြောင့် မအောင်မြင်ရသလဲဆိုတာ စဉ်းစားမရဖြစ်တတ်ကြတယ်။ တကယ့်မေးခွန်းကတော့ သူတို့အမှန်တကယ် လိုချင်တဲ့ရလဒ်တွေ ရဖို့မှာ အောင်မြင်နေသလား သို့မဟုတ် မစီမံထားတဲ့၊ မလိုချင်တဲ့ ရလဒ်တွေများ ရနေသလားဆိုတာပဲ။

သင်လိုချင်တဲ့ ရလဒ်ရရေးက သင့်မှာ ကောင်းစွာဖွဲ့စည်းပြီးတဲ့ အမြင်တစ်ရပ် ရှိလာမှသာ ဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ရှင်းလင်းတဲ့ ရုပ်ပုံကားချပ်

တစ်ခု သင်ရပြီဆိုတာနဲ့ ဒါရဖို့ လိုအပ်တဲ့ခြေလှမ်းတွေ သင် လှမ်းနိုင်စွမ်း ရှိလာမှာပဲဖြစ်တယ်။

ဒါက ဘယ်လိုလုပ်ရမယ်ဆိုတာပါ။ သင့်မှာရှိနေစေချင်တဲ့ အရာတစ်ခုခုကို တွေးကြည့်ပါ။ သင့်ဘဝထဲမှာ ဒါကိုရယူရေးအတွက် လုပ်သွားရမယ်။

အခု အောက်ပါမေးခွန်းများကို ဖြေပါ။

၁။ **အကောင်းမြင်ဖြစ်ရဲ့လား ။** ။ သင်လိုချင်တာကိုသာ အာရုံစူးစိုက်ပါ၊ မလိုချင်တာကို အာရုံစိုက်မနေပါနဲ့။ (ဒါမှမဟုတ်ရင် တော့ သင့်အတွင်းရုပ်ပုံက သင်ရှောင်ရှားချင်တဲ့ အရာတွေကို ဖော်ပြနေမယ်။ သရော်တော်တော်နဲ့ပဲ ဒီလိုနည်းနဲ့ အဆုံးသတ်သွားလိမ့်မယ်။)

"တကယ်လို့ သင်လုပ်နေသမျှက သင့်ပန်းတိုင်တွေဆီကို
မရောက်ခဲ့သော် သင့်ပန်းတိုင်တွေနဲ့ ဝေးရာဆီကို
ရွှေ့လျားသွားလိမ့်မယ်။"

"ဘရိုင်ယန် ထရေစီ" (လုပ်ဆောင်ချက် သင်တန်းနည်းပြဆရာ)

၂။ **သီးခြားဖြစ်သလား ။** ။ သီးခြားဖြစ်မှုတွေ ပိုလာပါမှ ဒါကို အာရုံစူးစိုက်ရာမှာ ပိုမိုလွယ်ကူလာလိမ့်မယ်။ သင့်ပန်းတိုင်နဲ့ နီးသလား–ပိုဝေးသွားလားလို့ သိရာမှာလည်း ပိုလွယ်ကူသွားကြောင်း သင်တွေ့ပါလိမ့်မယ်။

၃။ **ငါ့ရဲ့ အထောက်အထား သက်သေက ဘာလဲ ။** ။ ဒါ ငါ ရကြောင်းကို ဘယ်လိုနည်းနဲ့ သိနိုင်မှာလဲ။ ဒါက ဘာနဲ့တူနေမလဲ။ ဒါက ဘယ်လိုခံစားရမလဲ။ တကယ်လို့ သင့်မှာ

အထောက်အထား သက်သေမရှိဘူးဆိုရင် သင့်ရလဒ်တွေ အားထုတ်ရလာတာကို သင်သိနိုင်မှာ မဟုတ်တော့ဘူး။

၄။ **ဒီရလဒ်ရဲ့တာဝန်ခံက ဘယ်သူလဲ ။** ။ အဖြေက သင်ပဲ ဖြစ်ရမယ်။ ဘာကြောင့်ဆိုရင် ရလဒ်က တခြားသူတွေအပေါ်မှာ မှီခိုနေရင် သင်အားထုတ်လို့ရတာတွေ မဟုတ်ဘူး ဖြစ်သွားမှာပေါ့။

၅။ **ဒါက သင့်အတွက်ကောင်းသလား ။** ။ သင့်အတွက်ကော၊ သင့်လောကအတွက်ပါ ကောင်းရမယ့် ရလဒ်တွေ ရနေသလား။ သင့်အပေါ်မှာ သင့်ပတ်ဝန်းကျင်က တခြားလူတွေအပေါ်မှာနဲ့ သင့်ဘဝအပေါ်မှာ ဘယ်လိုအကျိုး အာနိသင်တွေ ဖြစ်လာသလဲ စဉ်းစားကြည့်ပါ။

၆။ **သင့်မှာရှိရမယ့် သင်လိုအပ်တဲ့ အရင်းအမြစ်တွေက ဘာတွေလဲ ။** ။ သင် ဆန္ဒရှိရာ ရလဒ်တွေကို ဘာတွေက ဘယ်နေရာတွေက လာဆက်သွယ်နေသလဲဆိုတာ စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ဒါတွေ အားထုတ်ရနိုင်ဖို့ ဘာတွေများ အဆင်သင့်ရနိုင်မလဲ။ ဒါရဖို့ ဘာတွေများ လိုအပ်နေမလဲ။

> "သင်အားထုတ် ရယူလိုချင်တာတွေကို သင့်ခေါင်းထဲမှာ ရှင်းလင်းပီသတဲ့ ရုပ်ပုံကားတွေ တည်ဆောက်ရေးကို သေချာအောင်လုပ်ပါ။"

ကြိုးစားနေရုံမျှသာ မဟုတ်၊ လုပ်ဖြစ်အောင်လုပ်

"ဒါက အကြံကောင်းကြီးတစ်ချက်ပဲ။ ကုန်းပတ်ပေါ်တက်ဖို့ ငါ တကယ်ကြိုးစားရလိမ့်မယ်။"

"ငါ မင်းကို ညနေသုံးနာရီမှာ လာတွေ့ဖို့ ကြိုးစားရလိမ့်မယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့တစ်ကြိမ်က ငါမတွေ့ဖြစ်ခဲ့ဘူး။ ဒီနေ့တော့ ဒါလုပ်ဖို့အတွက် ဒီနေရာကို အချိန်မီ သေချာပေါက်ရောက်အောင် အမှန်တကယ်လုပ်ရမယ်။"

"ငါ ကြိုးစားနေတာ မင်းအသိပါပဲ။ ငါ တကယ့်ကို အမှန်တကယ် ကြိုးစားနေပါတယ်။"

■ "ကြိုးစားနေခြင်းမှာ အဓိပ္ပာယ်နှစ်မျိုးရှိတယ်" ။ ။ အင်္ဂလိပ်စကား "ကြိုးစားနေခြင်း" ဝေါဟာရမှာ အနက် ၂ မျိုးကိုဆိုလိုတယ်။ "တစ်ခုခုလုပ်ဖို့ အားထုတ်ခြင်း" သို့မဟုတ် "နည်းနည်းစိတ်ပျက်နေ၊

ခက်ခဲနေ၊ အနှောင့်အယှက်ဖြစ်နေတာ"ကိုလည်း ဆိုလိုပါတယ်။

ကောင်းပြီ။ အရာကိစ္စတွေလုပ်ဖို့ အမြဲကြိုးစားနေတဲ့ လူတွေဟာ အခြားသူတစ်ယောက်ကို အလွန်အကျွံ စိတ်အနှောင့်အယှက်ဖြစ်စေတာနဲ့ပဲ အဆုံးသတ်သွားတတ်ကြတယ်။ (သူ့ကိုယ်သူလည်း အနှောင့်အယှက်ဖြစ်စေတတ်တယ်။) ဘာကြောင့်ဆို အခြားသူတွေကို စိတ်ဓာတ်ကျစေလို့ပါပဲ။

တစ်မိနစ်ခန့် ရပ်တန့်စဉ်းစားသော် ။ ။ ပန်းတိုင်တွေကို သင်အမှန်တကယ် လိုချင်-မလိုချင် သံသယတွေ ရှိလာတဲ့အခါ အောက်ပါမေးခွန်းများကို သင့်ဟာသင် မေးကြည့်ပါ။ ဒီပန်းတိုင်ရရင် ဘာတွေဖြစ်လာမှာလဲ။ ဒါတွေမရရင်ရော ဘာတွေဖြစ်လာမှာလဲ။ ဒါတွေရရင် မဖြစ်လာမှာတွေက ဘာလဲ။ ဒါတွေမရရင်ရော ဘာတွေမဖြစ်လာမှာလဲ။ ဒါတွေမရှိခြင်းရဲ့အကျိုးအာနိသင်က ဘာတွေလဲ။ ဒါတွေရှိလာရင်ရော ဆုံးရှုံးနစ်နာမှုက ဘာတွေလဲ။

"လုပ်ရပ်က အောင်မြင်မှုအားလုံးရဲ့ အခြေခံအုတ်မြစ်
သော့ချက်ပဲ ဖြစ်တယ်။"

"ပတ်ဘလို ပီကာဆို" (ရှေ့ဆောင် မော်ဒန်ပန်းချီဆရာကြီး)

■ "ကြိုးစားခြင်း" က မကြာခဏ ကျဆုံးခြင်းကို သုံးတတ်တယ် ။ ။ စကား ၂ ခွန်းဖြစ်တဲ့ "အစည်းအဝေးကို ညနေ ၃ နာရီမှာ သွားရမယ်" နဲ့ "အစည်းအဝေးကို ညနေ ၃ နာရီမှာသွားဖို့ ငါကြိုးစားရဦးမယ်" ဆိုတာရဲ့ကြားမှာ အကြီးအကျယ် ခြားနားနေတယ်။ ပထမစကားမျိုး ပြောတဲ့သူက အစည်းအဝေး မသွားဖြစ်ခဲ့ဘူးဆိုရင် ထူးခြားတဲ့ အခြေအနေတွေအောက်မှာ ရောက်သွားလို့သာ ဖြစ်လိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့

ဒုတိယစကားမျိုး ပြောတဲ့သူကတော့ အစည်းအဝေးကို လုံးဝနောက်ကျ ရောက်တာ သို့မဟုတ် လုံးလုံးလျားလျား မသွားဖြစ်တာတောင် ဖြစ်နိုင်သေးတယ်။

နောက်ထပ် စကားနှစ်မျိုးရဲ့ကြားမှာလည်း ကြီးစွာသောခြားနားခြင်း ရှိပါတယ်။ "ငါ့ဘဝရဲ့ ဒီဇရိယာထဲမှာ ကောင်းစွာဖွဲ့စည်းတဲ့ ရလဒ်တွေ ထွက်ပေါ်ရေး အားထုတ်ဖို့ ငါကြိုးစားရမယ်။" နဲ့ "ငါ လုပ်ဖြစ်အောင် လုပ်ရမယ်။ ဒီရလဒ်ရဖို့ လုပ်ရမယ့်အရာတွေကိုတော့ လုပ်ရမှာပဲ။"

■ **အကြောင်းအကျိုးတရားဘက် ပြန်သွားခြင်း ။** ။ သင့်ရဲ့ ရလဒ်တွေအတွက် သင် တာဝန်ယူတတ်ဖို့ ကြိုးစားနေသလား။ ဒါမှမဟုတ် သင်ရတဲ့ရလဒ်တွေအတွက် သင်တာဝန်ယူသွားမှာလား။ ကိုယ်အလေးချိန်ချဖို့ရော ကြိုးစားနေဦးမှာပဲလား။ ဒါမှမဟုတ် ကိုယ်အလေးချိန်ကို ချမှာလား။

သင်ကြိုးစားနေတာတွေ ရပ်လိုက်တဲ့အခါ တုံ့ပြန်ချက်အနေနဲ့ သင့်မှာ ဖြစ်လာသမျှတွေကို သင် အမှန်တကယ် စသုံးလာမယ်။ ကန့်သတ်မဲ့တဲ့ ပျော့ပျောင်းသော လုပ်ရပ်တွေ လုပ်လာတာက အောင်မြင်မှုရဲ့ ကောင်းစွာဖွဲ့စည်းပြီးသား အမြင်တွေ ရဖို့အတွက်ပါပဲ။

> "ကြိုးစားနေခြင်းက" ကျဆုံးမှုကို သုံးတတ်တယ်။ ဒါကြောင့် သင့်ရဲ့ စီးပွားရေးပန်းတိုင်တွေကို အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်တဲ့အခါ ဒီဝေါဟာရကို ချန်ထားရစ်ခဲ့ပါ။"

ဇောက်ချပြီး လုပ်ရပ်များ လုပ်ဆောင်ပါ

"လူတွေများစွာက အရာကိစ္စတွေကို လိုချင်–လုပ်ချင်ကြတယ်။ ပိုပြီးတော့လည်း အောင်မြင်ချင်ကြတယ်။ ပိုင်ဆိုင်မှုအသီးသီးတွေ ပိုလိုချင်ကြတယ်။ စိတ်ဖိစီးရမှုတွေကိုတော့ ပိုလျော့နည်းချင်ကြတယ်။ သူတို့ လိုချင်သမျှတွေက ပျော်ရွှင်မှုပိုတဲ့ရက်တွေ၊ ပိုကြီးမားတဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခု၊ လျော့နည်းတဲ့အကြွေး၊ ပိုသာတဲ့ဝင်ငွေ၊ ပိုကဲတဲ့ ကျွမ်းကျင်မှု စသဖြင့်–စသဖြင့် စာရင်းက မဆုံးပါဘူး။

ဒါပေမဲ့ လိုချင်တာက လိုချင်ရုံသက်သက်မျှပါပဲ။ လိုချင်တာက သင်တကယ်လို့ ဒါကို သီးခြားပန်းတိုင်အဖြစ် ဘက်မပြောင်းဘူးဆိုရင် ဒါမှမဟုတ် ရလဒ်တစ်ခုကို ပစ်လွှတ်ပြီး ဒါရဖို့အတွက် လုပ်ရပ်တစ်ခုကို မလုပ်ဘူးဆိုရင် လိုချင်တဲ့အားထုတ်မှုက အဓိပ္ပာယ်မဲ့နေမှာဖြစ်တယ်"

■ **အခု သင်လိုချင်တာရဖို့ သင်ဘာတွေ စတင်လုပ်မှာလဲ။**

သင့်ရဲ့ ကောင်းစွာဖွဲ့စည်းပြီးသား ပန်းတိုင်တွေအားလုံးဟာ သင်

အားထုတ်ချင်တာရဖို့ ပထမခြေလှမ်းနဲ့ စဖို့လိုအပ်ပြီ။ ဒီပထမခြေလှမ်းကို ဒုတိယ၊ တတိယ၊ စတုတ္ထခြေလှမ်းများ စသဖြင့် လိုချင်တာကိုရရှိတဲ့ တိုင်အောင် လုပ်သွားရမှာဖြစ်ပါတယ်။

ဒါက သင်လိုချင်တဲ့ရလဒ်တွေ ရဖို့အတွက် သင်လုပ်ရမှာတွေ အားလုံးကို သင်သိနေတယ်လို့ မဆိုလိုဘူး။ ပိုအရေးကြီးတာက သင် ပထမဆုံးလိုချင်တာက ဘာလဲဆိုတာ သိဖို့ပါပဲ။ ဒါ သင်ဆန္ဒရှိတဲ့ ရလဒ်ဖြစ်တယ်။ ဒီနောက်တော့ ဒါရဖို့ ဘာမဆို လုပ်သွားရမှာတွေကို လုပ်သွားဖို့ ဆုံးဖြတ်ရမယ်။

"ဇောက်ချသာလုပ်မထားရင် ကတိတွေနဲ့မျှော်လင့်ချက်တွေသာ ရှိပြီး ဘာစီမံကိန်းမှမရှိဘဲ ဖြစ်နေမယ်။"

"ပီတာ ဒရပ်ကာ" (စီးပွားရေး မဟာဗျူဟာဆရာကြီး)

ဒါကြောင့် အောင်မြင်ဖို့ လျှို့ဝှက်ချက်မှာ အပိုင်း ၂ ပိုင်းပါဝင်နေတာကို သတိရပါ။

- ပထမက လုပ်ရပ်စလုပ်ဖို့ပဲ။
- ဒုတိယက လုပ်ရပ်ထဲမှာ ဇောက်ချချက်ကို ၁၀၀%ပြည့် ထည့်ထားဖို့ ပါပဲ။

နှလုံးသားထဲက စိတ်ပါမှုထက်ဝက်လောက်နဲ့ ဘာတစ်ခုမှ မလုပ်နိုင်ဘူး။ သင် "ကြိုးစားနေတာ" ထဲ ပြန်ရောက်သွားမယ်။ ကြိုးစားရုံမျှနဲ့ သင်နဲ့ တခြားလူတွေအတွက် ဘယ်လိုဖြစ်စေမှန်း သင်သိပြီးပြီ။

ရလဒ်အပေါ် သင့်ရဲ့ ကောင်းစွာဖွဲ့စည်းထားပြီး အမြင်ကို အာရုံစူးစိုက်ပါ။ သင်ဖြစ်စေချင်တဲ့ဆန္ဒ အကျိုးအာနိသင်အတွက် တာဝန်ယူ

ပြီးလုပ်ပါ။ ဒါကိုရောက်ဖို့ လုပ်ရပ်နဲ့စရမယ်။ လမ်းတစ်လျှောက် ပိတ်ဆို့မှုတွေတွေ့ရင် တုံ့ပြန်အကြံပေးချက်တွေယူပြီး လုပ်ရပ်တွေ ပြောင်းတန်ပြောင်းလို့ ဆက်လက်လုပ်သွားပါ။ သင်လိုချင်တဲ့ ရလဒ်ကိုရရေး ဇောက်ချလုပ်တဲ့အခါ သင်ရည်ရွယ်ရာ အောင်မြင်မှုရတဲ့အထိ ဇောက်ချလုပ်သွားရမယ်။ ထူးချွန်တဲ့သူတိုင်း ဒီလိုပဲ လုပ်တတ်ကြတယ်။

ဒါက ရလဒ်တွေအပေါ် သင့်အမြင်ကိုသင် မပြဋ္ဌာန်းနိုင်ကြောင်းကို ဆိုလိုတာတော့ မဟုတ်ပါ။ သင့်ရဲ့ တုံ့ပြန်အကြံပေးချက်တွေအရ ပြန်စဉ်းစားရလို့ ခြားနားတဲ့ရလဒ် ရရာရကြောင်း သင်ပြောင်းလုပ်ချင်လိမ့်မယ်။ ဒီတော့ သင့်ပန်းတိုင်ကို ပြောင်းလဲရတာပေါ့။ ယခင်ကလို အလားတူ မေးခွန်းအတွဲတွေကတစ်ဆင့် ရလဒ်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ သင့်ရဲ့ ရှုမြင်ချက်အသစ်ကိုယူပြီး ပထမဆုံး ခြေလှမ်းအသစ်ကို လှမ်းပါ။ ဘယ်လိုပဲ ဖြစ်ဖြစ် ပင်မစည်းမျဉ်းတွေက အလားတူပါပဲ။ ဘယ်ရလဒ်ပဲဖြစ်ဖြစ် ဇောက်ချပြီး လုပ်ရပ်လုပ်ပါ။ ဒါမှ သင်အောင်မြင်ပြီး လိုချင်တဲ့ ထူးချွန်သောရလဒ်တွေ ရမှာပါ။

> "သင့်ပန်းတိုင်တွေ အားထုတ်ရယူရေးမှာ လုပ်ရပ်တွေ စတင်လုပ်တဲ့ အချိန်က ယင်းပန်းတိုင်ကို သင်သတ်မှတ်ပြီး ရှေ့တိုးဆက်လက်ရှေ့တဲ့ အခိုက်အတန့်က စပါတယ်။"

အလေ့အထဟောင်းများကို ချိုးဖျက်ပါ

"သင်က အလေ့အထများရဲ့ သတ္တဝါ ဘယ်လောက်များများ ဖြစ်နေသလဲ။ ခြားနားတဲ့ကိစ္စတွေ၊ ကျွမ်းကျင်မှုအသစ်တွေကို သင် လေ့လာခဲ့သလား။ တာဝန်အသစ်တွေကိုရော ထမ်းဆောင်ခဲ့ဖူးသလား။ သင် ခြားနားစွာ စဉ်းစားကြည့်တာ ဘယ်နှခါလောက်များ ရှိသလဲ။ သင် ဘယ်လောက်ထိရော စပ်စုကြည့်နိုင်သလဲ။ သင် အစမ်းသပ်ခံအဖြစ် ဘယ်လောက်များများ နေကြည့်ဖူးသလဲ။ တကယ်လို့ သင်လုပ်ဖူးနေကျ အတိုင်းပဲ ဆက်လုပ်နေရင်တော့ အမြဲတမ်းပဲ ရနေကျရလဒ်တွေပဲ အလားတူ ရနေမှာပေါ့။"

စပ်စုရေးနဲ့ အစမ်းသပ်ခံရေး သဘောထားတစ်ရပ် ရှိထားရင် အောင်မြင်မှုအသစ်တွေနဲ့ သင့်ဘဝထဲ ရင်ခုန်ဖွယ်ရလဒ်တွေ ရလာလိမ့်မယ်။

■ **စပ်စုဖို့ပဲ ရှေးရှုနေတတ်တဲ့သူက မေးခွန်းတွေမေးရတာကို ဝါသနာထုံတယ် ။** ။ အလုပ်တွေ ဘယ်လိုလုပ်တယ်၊ ဘာတွေ ခြားနားသွားနိုင်တယ်၊ ပြောင်းလဲမှုကို ဘယ်လိုဖန်တီးတယ်၊ တခြားလူတွေ ဘာလုပ်ကြတယ်ဆိုတာတွေကို သိချင်လို့ အမေးအမြန်းထူရတာပဲ ဖြစ်ဖွယ်ရှိတယ်။ သင် ပိုစပ်စုလေလေ ပိုကောင်းလေလေပါပဲ။ စပ်စုတဲ့ သဘောထားတစ်ရပ် ပြုစုပျိုးထောင်ပါ။ အခြားသူတွေဆီက ဘာတွေ လေ့လာနိုင်သလဲလို့ စဉ်းစားကြည့်ပါ။

တစ်မိနစ်ခန့် ရပ်တန့်စဉ်းစားသော် ။ ။ သင့်ရဲ့ လျှာထားချက်များကို တူးဆွကြည့်ပါ။ အခြေအနေတွေနဲ့ လူတွေကို ရှေ့ပြေးကြိုတင်ပြီး စီရင်ဆုံးဖြတ်တတ်တာမျိုး ကျွန်ုပ်တို့မှာ မကြာခဏရှိတတ်တယ်။ ဘာရလဒ်တွေ ရှေ့ပြေးရလာမယ်ဆိုတာ ကျွန်ုပ်တို့ အတိအကျသိတယ်လို့ ထင်ကြတဲ့အတွက်ကြောင့် အရာကိစ္စတွေ စလုပ်ရတာကို အနှောင့်အယှက် မဖြစ်သင့်ဘူး။ အခြားတစ်ဖက်မှာ သင့်သဘောထားတွေ ပြောင်းလိုက်မယ်ဆိုရင် သင့်ဘဝပါ ပြောင်းလဲသွားနိုင်ပါတယ်။

"သင့်ရဲ့ဆုံးဖြတ်ချက် အခိုက်အတန့်တွေမှာ သင့်ရဲ့
ခရီးဆုံးပန်းတိုင်က ပုံသွင်းပြီးဖြစ်တယ်။"

"တိုနီ ရော်ဘင်စ်" (ကိုယ့်ကိုယ်ကိုကူညီရေး စာရေးဆရာ)

■ **NLP တည်ထောင်သူတွေမှာ ဒီသဘောထားရှိတယ် ။** ။ "ရစ်ချတ် ဘင်ဒလာ" နဲ့ "ဂျန် ဂရင်ဒါ"တို့က လူတွေဟာ ဘာ့ကြောင့် တခြားလူတွေထက်ပိုပြီး စွမ်းဆောင်ရည် ထက်မြက်နေကြသလဲဆိုတာ သိချင်ကြတယ်။ ဒါသိဖို့ သူတို့က မေးခွန်းတွေအမျိုးမျိုး ထုတ်ကြတော့

တာပေါ့။ သူတို့ရတဲ့ အဖြေတွေကို NLP ရဲ့ နည်းစနစ်တွေ၊ စဉ်းစားနည်းတွေအဖြစ် ပြင်ဆင်ပေးလိုက်ကြတယ်။ သင့်ရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်က ကမ္ဘာလောကကြီးနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ မေးခွန်းတွေ သင် မေးလာရင် ဘာတွေဖြစ်လာလေမလဲ။ သို့မဟုတ် သင့် အဒ္ဒါတ္တကမ္ဘာနဲ့ ပတ်သက်လို့ သင် ဘာတွေ ရှာတွေ့နိုင်သလဲ။

■ **ယနေ့ အသစ်တစ်ခုခုကို လေ့လာပါ ။** ။ သင် အရင်က သတိမထားမိခဲ့တဲ့ အရည်အချင်းတွေနဲ့ အတွင်းအင်အားတွေကို သင် ရှာတွေ့နိုင်တယ်။ အရာကိစ္စတွေ ခြားနားတဲ့နည်းလမ်းတွေနဲ့ သုံးကြည့်ပါ။ ဘာတွေဖြစ်လာမလဲလို့ ကြည့်ပါ။ ရလဒ်တွေကို ခြားနားတဲ့လုပ်ရပ်တွေဆီကတစ်ဆင့် ကြည့်မှသာ။ လမ်းကြောင်းတစ်ခုနဲ့ အခြားတစ်ခုတို့ အကြား အကျိုးအာနိသင် အချင်းချင်း ကွဲပြားချက်ကို သင် မြင်နိုင်မယ်။ ဒါကြောင့် အလေ့အထကောင်းတွေကို ချိုးဖျက်ပစ်လိုက်ပါ။ ဒီစာအုပ်ထဲက စဉ်းစားပုံနည်းလမ်းတွေ၊ နည်းစနစ်တွေကို စမ်းသပ်ကြည့်ပါ။

■ **စီးပွားရေး စံနမူနာတစ်ရပ် ခွဲခြားသတ်မှတ်ပါ ။** ။ သင့် အလုပ်ကို သူတို့ ပိုကောင်းကောင်း ဘယ်လိုလုပ်သွားသလဲဆိုတာ စဉ်းစားသုံးသပ်ကြည့်ပါ။ အခု သူတို့လုပ်သွားတဲ့အတိုင်း သင်လိုက်လုပ်ရုံပဲပေါ့။

ဘာတွေဖြစ်လာမလဲ။ သင် မသိသေးရင် စပ်စုရှာဖွေကြည့်ပေါ့။ အလေ့အထဟောင်းတွေ ချိုးဖျက်မှသာ ဘဝမှာ သင့်ရဲ့အခွင့်အလမ်းနဲ့ ရွေးချယ်ခွင့်တွေ တိုးလာမှာဖြစ်ပါတယ်။

> "စမ်းသပ်ခြင်းက သင့်ကိုပိုကြီးမားတဲ့ ရေရှည်စီးပွားရေး
> အောင်မြင်မှုကို ဆွတ်ခူးရရှိနိုင်အောင်
> ကူညီပေးလိမ့်မယ်။"

ကျဆုံးမှုများကို တုံ့ပြန်အကြံပြုချက်များအဖြစ် သုံးပါ

"အရာကိစ္စတွေက သင်ဖြစ်စေချင်သလို အလုပ်ဖြစ်မလာတဲ့အခါ သင် ဘာလုပ်မလဲ။ သင် လက်လျှော့ပြီး ဘဝဟာ ကြောက်စရာကောင်း လှပါလားလို့ ညည်းညူနေမှာလား။ ဒါမှမဟုတ် ကိုယ့်ဟာကိုယ် မားမား ထရပ်ပြီး ဆက်လျှောက်မှာလား။ သင့်ပန်းတိုင်တွေရောက်ဖို့ ဆက် အလုပ်လုပ်မှာလား။ ဒါမှမဟုတ် သင် ရင်ဆိုင်ခဲ့ရတဲ့ အတားအဆီးတွေ ကြောင့် ဆွတ်ခူးမရခဲ့ရတဲ့ အရာတွေကို ဆုံးဖြတ်မှာလား။"

NLP မှာ လဲလျောင်းနေတဲ့ နောက်ထပ်သော့ချက် အယူအဆက တော့ အောက်ပါအတိုင်းပါပဲ။

■ ကျဆုံးမှုဆိုတာ မရှိ၊ တုံ့ပြန်အကြံပေးချက်သာ ရှိတယ်

သင်သာ အကြောင်းအကျိုးတရား ညီမျှခြင်းရဲ့ အကြောင်းတရား ဘက်မှာ ရှိနေရင် သင့်မှာဖြစ်လာသမျှတွေက သတင်းကောင်းတွေ ဖြစ် လိမ့်မယ်။ တကယ်လို့ ဒါက ဆုံးရှုံးမှုတွေ ဖြစ်နေရင်တောင် ဒီထဲက

သင်လေ့လာဆန်းစစ် သင်ခန်းစာယူနိုင်ပြီး ကျွမ်းကျင်မှုတွေ ကြွယ်ဝလာနိုင်တယ်။ သင်လိုချင်တဲ့ ရလဒ်တွေကို ဘယ်တော့မှ မရတော့ဘူးလို့ တော့ မဆိုလိုပါဘူး။ သင် လက်ရှိလုပ်နေတဲ့ နည်းလမ်းက အကောင်းဆုံး မဟုတ်နိုင်သေးတာပဲ ဖြစ်ဖွယ်ရာရှိတယ်။ တစ်ခုခုနည်းသစ် ထပ်ကြိုးစားရမှာပေါ့။ နောက်ဆုံးမှာ သင်လိုချင်တဲ့ ရလဒ်တွေရဖို့ကို စဉ်းစားရမယ်။ ဒါပေမဲ့ သင့်ရဲ့ မူလအချိန် ဘောင်ကားချပ်က ရှည်ကြာလွန်းတာ မဖြစ်စေရပါ။

"ကျဆုံးခြင်းက ကျွန်ုပ်တို့ ယင်းကနေ သင်ယူခဲ့နိုင်ရင် အောင်မြင်မှုတွေ ဖြစ်လာတယ်။"

"မယ်လ်ကွန် ဇော်ဘီးစ်" (Forbes မဂ္ဂဇင်းထုတ်ဝေသူ)

တစ်မိနစ်ခန့် ရပ်တန့်စဉ်းစားသော် ။ ။ ပျော့ပျောင်းညင်သာပါ။ သင့်ရဲ့ သက်သာရေးဇုံနယ်ထဲက အပြင်ကိုထွက်ပြီး လေ့ကျင့်ကြည့်ပါ။ ဒါမှသာ သင့်မှာ ဖြစ်ပျက်နေသမျှအပေါ် တုံ့ပြန်ချက်ခွင်တွေ ပိုကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ရလာမယ်။ အလေ့အထတွေ ချထားတာကို ကန့်သတ်နေရင် သင် အရင်အားထုတ်ရထားပြီးသားတွေပဲ အမြဲရနေမယ်။ သင် အတိတ်ကရပြီးသား အောင်မြင်မှု အကန့်အသတ်အတိုင်းပဲ ဆက်အောင်မြင်နေရဦးမှာပဲ။

ကိုယ်လက်ကြွေခိုင်ရေး လုပ်တာကို ဥပမာအနေနဲ့ စဉ်းစားနိုင်တယ်။ သင်က ကြွေခိုင်မှုအားတွေ မပြည့်သေးမီ ပန်းခြံတစ်ပတ်ပတ်ပြေးချင်နေတယ်။ ၂ ပတ်အတွင်း စံချိန်မီ ပြေးချင်နေတာပါ။ ဒီပန်းတိုင်ကို သင်မဆိုက်ခဲ့ပါ။ သင် ရောက်လုနီးနီးတော့ ဖြစ်ခဲ့ပါရဲ့။ ဒါပေမဲ့ နောက်ဆုံးမိနစ်မှာ သင့်ခြေထောက်တွေ သေသွားခဲ့တယ်။

■ **သင်ကျဆုံးခဲ့သလား၊ မဟုတ်ပါ။ သင်အသုံးကျမယ့် တုံ့ပြန်အကြံဉာဏ်တွေ ရလိုက်ရုံမျှပါပဲ။**

အထက်ပါ ကိုယ်လက်ကြွေခိုင်ရေး လုပ်ရာမှာ တကယ်လို့ သင် အနားယူပြီး ဖီဆီယို သရယ်ပီ (Physiotherapy) နည်း ခံယူရင်း နောက်တစ်ကြိမ်မှာ ကိုယ်လက်ဆန့်တန်းမှုတွေနဲ့ လုပ်မယ်ဆိုရင် နောက်ဆုံးမှာ ပန်းခြံကို ပတ်လျှောက်နိုင်လာလိမ့်မယ်။

ဆက်ဆံရခက်လှတဲ့ ဘော့စ်တစ်ယောက်ဆီ အခုလှည့်ကြည့်ရအောင်။ သူ့ကို သင် မနက်တိုင်း ပြုံးပြပေမဲ့ ဘာတုံ့ပြန်မှုမှ မရဘူး။ ဆိုးဝါးတဲ့ ဆက်ဆံရေးပါလားလို့ သင် ခံစားနေရဆဲပါပဲ။ သင်လိုချင်တဲ့ ရလဒ်တွေ မရခဲ့တဲ့အတွက်ကြောင့် သင် ကျဆုံးရတာဖြစ်တယ်။

ဒါပေမဲ့ သင် သိပ်အဆိုးမြင်ချည်း စဉ်းစားနေလို့ မဖြစ်ပါဘူး။ အဲဒီအစား နောက်တစ်ကြိမ်မှာ ခြားနားလှစွာ သင် စဉ်းစားနိုင်ပေတာပဲ။ ဒီဆရာသမားနဲ့ ငါ့ရဲ့ဆက်ဆံရေး ဘယ်လိုလုပ်ရင် ကောင်းမလဲဆိုတာ ရှင်းလင်းတဲ့အမြင်တွေ ရနိုင်တာပဲ။ ဒါက မှန်တယ်။ ပရိုဂျက် အပိုတစ်ခု လုပ်ကြည့်ပြီး ကိုယ့်ရဲ့ကောင်းကွက်တွေ အကြံပြုတင်ပြနိုင်တယ်။ ဘာဖြစ်လာမလဲ ကြည့်ရအောင်။

သင်လုပ်တဲ့ လုပ်ရပ်တွေမှာ ပျော့ပျောင်းမှုရှိလာတာနဲ့အမျှ နောက်ဆုံးမှာ သင် ခြားနားတဲ့ရလဒ်တစ်ခု ရလိမ့်မယ်။

> "သင့် အရည်အချင်းတွေ တိုးပွားဖို့ သင်လိုအပ်တာတွေ ခွဲခြားရေးအတွက် သင့်ရဲ့ကျဆုံးမှုများမှ လေ့လာ သင်ခန်းစာထုတ်ပါ။"