

စိတ်ကူးချိုချိုအနုပညာ
mgyoe.com

လူတိုင်းအတွက်

လူမှုဆက်ဆံရေး နည်းဗျူဟာ

ခင်မောင်ညို(ဘောဂပေဒ)



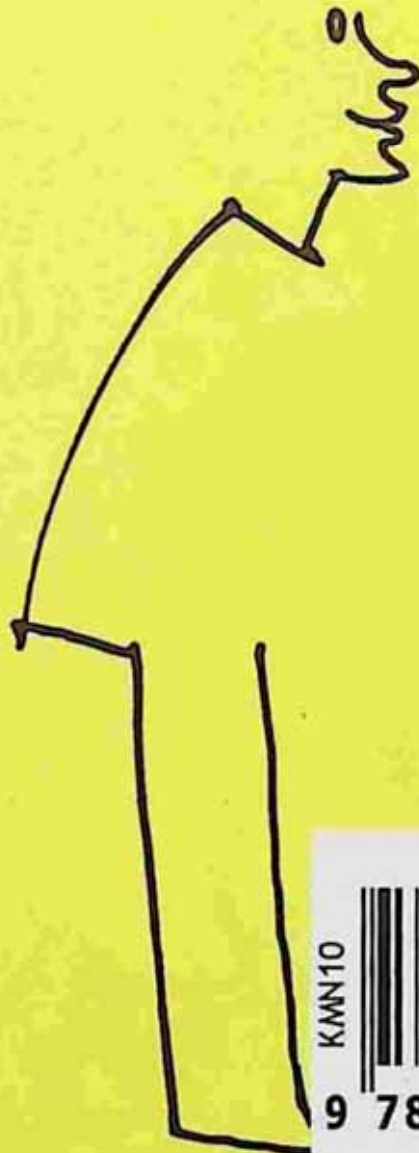
(တတိယအကြိမ်)

mgyoe.com

လူတိုင်းအတွက်

လူမှုဆက်ဆံရေး နည်းဗျူဟာ

ခင်မောင်ညို(ဘောဂဗေဒ)



ISBN9789997112361

KMN10



9 789997 112361

2,200.00KS

လူသည် တစ်ဦးတည်းနေ၍ မရရာ
 လူအချင်းချင်း ဆက်ဆံရေးသည်
 အရေးပါလှသဖြင့်
 လူမှုဆက်ဆံရေးနယ်ပယ်တွင်
 ထိပ်တန်းရောက်လို့သူတိုင်း
 လက်စွဲပြုရမည့်စာအုပ်။

လူတိုင်း အတွက် လူမှုဆက်ဆံရေး နည်းပျို့မာစာ

ပုံနှိပ်မှတ်တမ်း

စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၂၇၄/၂၀၀၃(၃)နှင့်

မျက်နှာဖုံးခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၂၅၉/၂၀၀၃(၄)ဖြင့်

မျက်နှာဖုံးခွင့်ကို ဘဌေးကြည် ပြုလုပ်ပြီး ထုတ်ဝေသူ-
 ဦးစန်းဦး၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာအုပ်တိုက်၊ (၈၅) ဝဇာ လမ်း၊
 တာမွေ၊ ရန်ကုန်နှင့် ပုံနှိပ်သူ- ဦးထွန်းထွန်းဦး၊ အင်ကြင်းဦ
 ပုံနှိပ်တိုက်၊ ကျွန်းတောလမ်း၊ ရန်ကုန်တို့က တတိယအကြိမ်
 စောင်ရေ- ၅၀၀ ရိုက်နှိပ်ကာ ၂၀၀၅ ခု၊ မေလတွင် တန်ဖိုး-
 ၂၂၀၀ ကျပ်ဖြင့် ဖြန့်ချိသည်။

မာတိကာ

-	နိဒါန်း	(က)
(၁)	ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာ	၁
(၂)	ဘယ်လိုလူ ဖြစ်စေချင်သလဲ	၂၇
(၃)	ရည်မှန်းချက် ချမှတ်ခြင်း	၄၁
(၄)	သင့်ဦးနှောက်	၅၁
(၅)	ဆက်ဆံရေး	၇၁
(၆)	အသိအမှတ်ပြုမှု အနုပညာ	၈၉
(၇)	ဖိစီးမှု	၁၁၅
(၈)	ကိုယ်အမှုအရာ နှီးနှောခြင်း နှစ်ကိုယ်တစ်စိတ် အတူလှမ်းခြင်း	၁၄၉
(၉)	လူအများနှင့် ဆက်ဆံခြင်း	၁၈၇
(၁၀)	ခိုင်မာခြင်း	၂၁၇
(၁၁)	အပြုသဘော	၂၄၁
(၁၂)	အချိန်	၂၆၉
-	နိဂုံး	၂၉၅

mgyc.com

mgyc.com

နိဒါန်း

ကျွန်တော်တို့ တစ်တွေဟာ စားသုံးသူတွေ၊ ဖောက်
 သည်တွေကို ဂရုမစိုက်တဲ့ အလေးမထားတဲ့၊ ပတ်ဝန်း
 ကျင်မှာ ကြီးပြင်းမွေ့လျော်လာခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီတော့
 အများပိုင်လုပ်ငန်းပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ပုဂ္ဂလိကပိုင်လုပ်ငန်းပဲ
 ဖြစ်ဖြစ် ဆောင်ရွက်ပေးတဲ့ နေရာတွေမှာ အလွန်
 ဖြစ်ကတတ်ဆန်း နိုင်လှပါတယ်။ ရောင်းတဲ့လူက
 လည်း ပြီး ပြီးရော၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးတဲ့လူကလည်း
 ပြီး ပြီးရောပါပဲ။

ဒီအခြေအနေတွေကို ကျွန်တော် အားမရလို့
 လက်လှမ်းမီသမျှ လေ့လာစူးစမ်းရင်း စေတနာနဲ့ ဝေ
 ဖန် အကြံပြုတဲ့ ဆောင်းပါးတွေကို အခုတလော အ
 တော် ရေးဖြစ်ပါတယ်။

လူမှုဆက်ဆံရေးနည်းဗျူဟာ

(၀)

အဲဒီဆောင်းပါးတွေကို ဖတ်ရင်း ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ ရေးဖော်ရေးဖက် ဆရာဦးမြင့်သိန်းက တစ်နေ့မှာ စာအုပ်တစ်အုပ် ယူလာပေးပါတယ်။ စာအုပ်နာမည် လေးကိုက စိတ်ဝင်စားစရာ။ Putting People First တဲ့။ ဒီစာအုပ် ဖတ်ပြီး ကြိုက်သလို လုပ်ပါလို့ အပြီး တာဝန်ပေးသွားပါတယ်။ စာကိုမရေး၊ စိတ်ကို ရေးပါ လို့လည်း အမှာချွေသွားပါတယ်။

ဒီစာအုပ် ဖတ်ကြည့်လိုက်တော့ ကျွန်တော် ပြောချင်တာတွေကို အတော်လေး ပြည့်ပြည့်စုံစုံ၊ နည်းလမ်းတကျ ပြောပေး၊ သင်ပေးတာတွေ တွေ့ရ ပါတယ်။ ဝန်ဆောင်မှုမှာ အားနည်းလှတဲ့ ကျွန်တော် တို့ဆီက လုပ်ငန်းတွေ၊ ဝန်ဆောင်မှုတွေအတွက် အ မြင်ပြောင်းပေးမယ့်၊ နည်းဟောင်းတွေ ပြင်ပေးမယ့် စာအုပ်လို့ မြင်ပါတယ်။

အဲသလို မြင်လာတာနဲ့ တတ်နိုင်သမျှ မြန်မာ အငွေ့အသက် ထည့်ပြီး စာကိုမရေး၊ စိတ်ကိုရေး လိုက်တာ တစ်နှစ်နည်းပါး ကြာမှ ပြီးသွားပါတယ်။

ပစ္စည်း ပစ္စယက အရေးကြီးတာ မဟုတ်၊ ရုပ် ဝတ္ထုက အရေးကြီးတာ မဟုတ်၊ လူတွေနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့ အခါမှာ လူက အရေးအကြီးဆုံး ဖြစ်ကြောင်း ဒီ စာအုပ်က ပြောပြပါလိမ့်မယ်။

(၀)

ခင်မောင်ညို(ဘောဂဗေဒ)

ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်ရှုလေ့ကျင့်ပြီး ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းတွေ တိုးတက်လာလို့ ဝန်ဆောင်သူလည်း စိတ်ချမ်းသာ၊ ဝန်ဆောင်မှု ခံယူရသူတွေလည်း စိတ် ကျေနပ်မှု အပြည့်အဝ ရကြမယ် ဆိုရင်တော့ ဒါဟာ ကျွန်တော့်အတွက် အကြီးအကျယ်ဆုံး ကုသိုလ် ကောင်းမှုပါပဲ။

ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်ရှုလေ့လာပြီး လေ့ကျင့်ရာက တွေ့လာတဲ့ အတွေ့အကြုံနဲ့ အတွေးအမြင်လေးတွေ ကို အခြားသူများနဲ့ မျှဝေခံစားချင်ပါတယ်။ ကိုယ် တိုင် ဆွေးနွေးချင်တယ် ဆိုရင်လည်း ဝမ်းမြောက် ဝမ်းသာ ကြိုဆိုပါတယ်။

ခင်မောင်ညို(ဘောဂဗေဒ)

ခပေါင်းဆောင်

၁၀-၇-၉၅

mgyc.com

mgyc.com

အခန်း (၁)
ဝန်ဆောင်မှု
ဆိုတာ

- ☞ ဝန်ဆောင်မှု ကောင်ကောင်းပေးချင်ရင်
 - (၁) ပြုံးပါ။
 - (၂) မျက်လုံးချင်း ဆုံပါ။
 - (၃) နာမည်ခေါ်ပါ။
 - (၄) မခွဲခြားဘဲ အာရုံစိုက်ပါ။
 - (၅) ကိုယ်လက်လှုပ်ရှားမှုကို ဂရုစိုက်ကြည့်ပါ။
 - (၆) လိုက်လျောညီထွေတဲ့ စကားပြောပါ။
 - (၇) ကျား/မ၊ ယဉ်ကျေးမှု၊ အသားအရောင် မခွဲခြားဘဲ လူတစ်ယောက်အနေနဲ့လက်ခံကြောင်း၊ လေးစားကြောင်း၊ သံသယစိုးစဉ်းမျှ မရှိစေဘဲ ပြသပါ။
 - (၈) တည်တည်ငြိမ်ငြိမ်နေ၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှု အပြည့်အဝ ရှိပါ။
 - (၉) သပ်သပ်ရပ်ရပ်ဝတ်ဆင်ပါ။ ☞

☞ လူတွေ ဆက်ဆံရေးကောင်းနေရင် လူအရ ဝန်ဆောင်မှုကောင်းရင်၊ စိတ်ကျေနပ်မှုတွေ ရနေတတ်ပါတယ်။ လူကြောင့်ရတဲ့ စိတ်ကျေနပ်မှုဟာ ရုပ်ဝတ္ထုကရတဲ့ စိတ်ကျေနပ်မှုထက် သာပါတယ်။ လူတွေက ကျေနပ်အောင် ဆောင်ရွက်ပေးကြ၊ ဝန်ဆောင်ပေးကြမယ်ဆိုရင် ရုပ်ဝတ္ထု မပြည့်စုံရင်တောင်မှ ကျေနပ်တတ်ကြ ခွင့်လွှတ်တတ်ကြပါတယ်။ ☞

၂ ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာ ဝန်ဆောင်မှု ပေးတဲ့ သူအပေါ် ဝန်ဆောင်ရတဲ့သူရဲ့ ကျေနပ်နှစ်သိမ့်မှု ခံစားချက်ပါ။

အပြိုင်အဆိုင်များတဲ့ စီးပွားရေး လောကမှာ နောက်ဆုံးကျတော့ ပစ္စည်းချင်း၊ ဈေးနှုန်းချင်း၊ အရည်အသွေးချင်း၊ ပစ္စည်း ပို့ပေးခြင်း အတူတူ ဖြစ်သွားတတ်ကြပါတယ်။ ဒီလို ရုပ်ဝတ္ထုနဲ့ ဝန်ဆောင်မှု တန်းကုန်ပြီ အဆင့်မြင့်လာပြီဆိုရင် ရောမ တာဝန်ကြီး တစ်ရပ်ဖြစ်လာပါပြီ။

ဒီလို ဝန်ဆောင်မှု ပေးနိုင်ဖို့ဆိုတာ ဝေးဝေးလံလံ လိုက်ရှာ မနေပါနဲ့၊ မိမိကိုယ်တိုင်း၊ မိမိရဲ့ အိမ်တိုင်း၊ မိမိရဲ့ လုပ်ငန်း အတွင်းမှာပါ ရှာပါ။ **၂**

၂ သူတစ်ပါးကို စိတ်ကျေနပ်အောင် လုပ်ပေးရတဲ့ ရလဒ်ဟာ မိမိရဲ့ မိမိရဲ့ စိတ်ကျေနပ်မှု ဖြစ်စေတယ်ဆိုတာ လက်တွေ့ ခံစား သိရှိလာပြီဆိုရင်တော့ ဝန်ဆောင်မှုရဲ့ အရသာကို သိနားလည်လာပါလိမ့်မယ်။

ဒီလို ဆိုရင်တော့ ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာ ခက်ခဲပေမယ့် မဖြစ်နိုင်တဲ့ အလုပ် မဟုတ်ဘူး ဆိုတာ ကိုယ်တွေ့ သိလာပါလိမ့်မယ်။

ခက်ခဲတဲ့ အလုပ်ကို လုပ်နိုင်တဲ့သူများဟာ လူတော်တွေ မဟုတ်ကြပါလား။ **၂**

အခန်း (၁)

ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာ

အတွေ့အကြုံ (၁)

တလောက ကျွန်တော် အမေရိကန်နိုင်ငံကို ရောက်ခဲ့
 တယ်။ နယူးယောက် ကနေဒါလေဆိပ်ကနေ ဆန်
 ဖရန်စစ္စကို ကိုလည်း လေယာဉ်နဲ့ ခရီးဆက်ခဲ့ပါ
 တယ်။ လေဆိပ်မှာ လေယာဉ်လက်မှတ် ပြကြတော့
 ကျွန်တော့်ရှေ့မှာက လူသုံးယောက်လောက် တန်းစီ
 နေပါတယ်။ ကောင်တာမှာက ကြည့်ပျော်ရှုပျော်
 မိန်းကလေး တစ်ယောက်ပါ။ အဝတ်အစားကလည်း
 သပ်သပ်ရပ်ရပ် ရှိလှတယ်။

သိပ်ကြာကြာ မစောင့်လိုက်ရပါဘူး။ ကျွန်တော့် အလှည့် နီးလာပါတယ်။ လူတန်းအတိုင်း စီနေချိန်မှာပဲ လှမ်းပြီး ပြုံးပြပါတယ်။ သူ့အပြုံးက ခဏလေး သည်းညည်းခံဖို့ ပြောနေပါတယ်။ ကျွန်တော့်အလှည့် မကြာခင် ရောက်တော့မယ်ဆိုတာ ကျွန်တော် သိနေပါတယ်။

ကျွန်တော် ကောင်တာကို ရောက်တော့ အားရ ပါးရ ပြုံးကြို နှုတ်ဆက်ခံရပါတယ်။

‘မင်္ဂလာ နံနက်ခင်းပါ။ ကျွန်မက ဂျွန်အယ်လီ ဆင်ပါ။ ရှင် ဒီနေ့ နေကောင်းရဲ့လား’

မေးတော့ ကျွန်တော်က ပြန်ပြုံးပြပြီး နေကောင်းတဲ့အကြောင်း ပြောပြလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ လေယာဉ်လက်မှတ်ကိုလည်း လှမ်းပြီး ကမ်းလိုက်ပါတယ်။ သူက အတွေ့အကြုံရှိပြီးတဲ့ မျက်လုံးတွေနဲ့ လက်မှတ်ကို မြန်မြန်ပဲ စစ်ဆေး ကြည့်ရှုလိုက်ပါတယ်။

‘မစ္စတာ ဂျွန်ဆင်၊ ရှင်က ဆန်ဖရန်စစ္စကို သွားမလို့ကိုး’

လို့ လက်မှတ်ကို ကြည့်ပြီး ပြောလိုက်ပါသေးတယ်။ လက်မှတ်ကို ကြည့်တာကလည်း မြန်လိုက်တာ။ သူ့ကြည့်ရတာလည်း အေးအေးဆေးဆေး သက်သောင့်သက်သာနဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှု

အပြည့် ရှိပုံရပါတယ်။ ပြီးတော့ စကားဆက်လိုက် သေးတယ်။ ‘အဲဒီနေရာဟာ အလွန်ပျော်စရာကောင်း ပါတယ်။ အခု အချိန်မှာ ရာသီဥတုကလည်း သိပ် ကောင်းတော့ ရှင် ပျော်မှာပါ’

တဲ့။ သူဟာ သူ့အလုပ်ကို သူ ပျော်ရွှင်ကျေနပ်ပုံ ရပါတယ်။

‘ရှင်လေယာဉ်က ဂိတ် ၁၁ကနေ ထွက်ပါမယ် ရှင်၊ ကျွန်မတို့ လေကြောင်းကို စီးတဲ့အတွက် ကျေးဇူး တင်ပါတယ် မစ္စတာဂျွန်ဆင်’

ဒီပုံစံအတိုင်းဆို ကျွန်တော် ဘာကိုပဲ ရင်ဆိုင်ရ ရင်ဆိုင်ရ ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းဖို့ အဆင်သင့် ဖြစ်နေပါပြီ။ ဘယ်အကြောင်းကြောင့်မှ ကျွန်တော် နောက် ကြောင်း ပြန်ဆုတ်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် ကျွန် တော် ကျေကျေနပ်နပ်နဲ့ လေယာဉ်ပေါ် တက်လာခဲ့ ပါတယ်။ ကျွန်တော် ပျော်ရွှင်နေတာ ကျွန်တော့် မျက် နှာနဲ့ ကျွန်တော့် သွားလာလှုပ်ရှားပုံမှာ ပေါ်လွင်ပုံ ရပါတယ်။ လေယာဉ်ပေါ်မှာလည်း လေယာဉ်မယ် လေးက ကျွန်တော့်ကို အပြုံးနဲ့ ကြိုနေပါတယ်။

ဒါမျိုးကိုမှ ထိပ်တန်း ဝန်ဆောင်မှုလို့ ကျွန်တော် မြင်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် . . .

အတွေ့အကြုံ (၂)

တခြား ခရီးစဉ်တစ်ခုမှာ အခုလိုပဲ ကျွန်တော် တန်းစီ ရပါတယ်။ ဒီတစ်ခါ တန်းစီရာမှာတော့ ကျွန်တော့် ရှေ့မှာ လူ ၆ယောက်၊ ဂူယောက်လောက် ရှိပါတယ်။ အတိအကျ ဘယ်နှယောက်ရှိတယ် ဆိုတာတော့ မြင် တောင် မမြင်ရပါဘူး။

ရှေ့ဆုံးက ခရီးသည်ခမျာ့ ပြဿနာတက်နေပုံ ရပါတယ်။ နောက်က စောင့်နေရတဲ့ လူတွေလည်း စိတ်သိပ်မရှည်ကြတော့ဘူး။ ရှေ့ဆုံးက ခရီးသည်က ကောင်တာကို မှီလို့။ ကောင်တာက ဝန်ထမ်းက တယ်လီဖုန်း ဆက်နေတယ်။ သူ့မျက်နှာကြည့်ရတာ တော့ ဒီလို ပြဿနာမျိုးတွေကို ခဏခဏ ကြုံဖူးပုံ ရပါတယ်။ နောက်ထပ်လည်း ထပ်ကြုံချင်ပုံ မရဘူး။ ဒါပေမယ့် မကြုံချင်ဘဲ ကြုံနေပုံ ရပါတယ်။ သူ့ အလုပ်ခွင်မှာ မပျော်ရွှင်တာလည်း သိပ်ထင်ရှားပါ တယ်။

သူ့ပခုံးတွေကလည်း ကွေးလို့။ ခေါင်းကလည်း ရှေ့ကို စိုက်ကျနေတယ်။ မကျေမနပ် မနှစ်မသက်နဲ့ စောင့်ဆိုင်းနေတဲ့ ခရီးသည်တွေရဲ့ မျက်လုံးဒဏ်ကို လည်း ကြောက်ပုံရတယ်။ မျက်လုံးချင်း မဆုံမိအောင် သတိထားပြီး ရှောင်နေတယ်။ နောက်ဆုံးမတော့ ပထမ ခရီးသည်ရဲ့ ပြဿနာ ရှင်းသွားပါတယ်။ ပါး

နောက်တစ်ယောက်ဘက်ကို လှည့်လိုက်ပြီး သမားရိုးကျလေသံမျိုးနဲ့

‘ကဲ နောက်တစ်ယောက်’
လို့ ခေါ်လိုက်ပါတယ်။

နောက်ဆုံးမှာ ကျွန်တော့်အလှည့် ရောက်လာပါတယ်။ ကျွန်တော့်ကို ဘယ်လိုမှ နှုတ်မဆက်ပါဘူး။ ဟိုဘက်ကောင်တာက လူနဲ့ မကျေမနပ် စကားပြောနေပါတယ်။ ကျွန်တော့်ကို လှည့်တောင် မကြည့်ပဲ လက်လှမ်းဖြန့်ပြပါတယ်။ ကျွန်တော့်ဆီက တစ်ခုခု တောင်းနေပုံရတယ်။ ဟုတ်တာပေါ့။ ကျွန်တော့် လက်မှတ်ကို ပြရမှာပေါ့။

လူကို တစ်ချက်မှ လှည့်မကြည့်၊ စကားလည်း တစ်ခွန်းမှ မပြောဘဲနဲ့ ကျွန်တော့်လက်မှတ်ကို မျက်မှောင်ကြုတ် ကြည့်လိုက်ပါတယ်။ သက်ပြင်းတွေ ချပြီး ‘လန်ဒန်လား’ လို့ ခပ်မာမာ မေးလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်မှာ ဘာများ မှားလို့ပါလိမ့်လို့ တံတွေးတွေ မြိုချပြီး ကသောကမျော ဖြေလိုက်ရပါတယ်။

အပြစ်ရှိသူ တစ်ယောက်လို့ ခံစားလိုက်ရတော့ တောင်းတောင်းပန်ပန် ခေါင်းညိတ်ပြလိုက်မိပါတယ်။

သူ့ရှေ့က ကွန်ပျူတာ ဖန်သားပြင်ကို ကြည့်၊ ခလုတ်တွေကို ခပ်ပြင်းပြင်းလေး လျှောက်နှိပ်၊

ပါးစပ်က ပွစိပွစိနဲ့ ရွတ်နေပါတယ်။ ခဏနေတော့ ကျွန်တော့်ကို လေယာဉ်ပေါ်တက်ခွင့် လက်မှတ်ကို ထိုးပေးပြီး 'နောက်တစ်ယောက်'လို့ ခေါ်ပြန်ပါရော။

ခရီးသည်တွေက ထွက်ခွာရမယ့် နေရာကို ခြေဒရွတ်တိုက်ဆွဲပြီး ဆက်လက် ထွက်ခွာလာခဲ့ရတဲ့ ကျွန်တော့်မှာ ပြုံးချင်စိတ် လုံးဝ ကုန်ခန်းနေပါတယ်။ ကျွန်တော့် ဘေးပတ်ပတ်လည်မှာ ရန်သူတွေ ဝိုင်းနေ လို့တော့ မဟုတ်ပါဘူး။ လေယာဉ်ပေါ် တက်တော့ တိုးဝှေ့နေကြတဲ့ လူတန်းထဲကို အလှအယက် တိုးဝင် ခဲ့ပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ကတော့ ခရီးသည်တွေ မကျန်ရစ်ရလေအောင် စိုးရိမ်နေပုံပါပဲ။

ကျွန်တော်လည်း တခြား ခရီးသည်တွေလိုပဲ ဖြစ်အောင် ကျွန်တော့်ရဲ့ မျက်နှာထားကို ပြင်လိုက်ရ ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ သူများနဲ့ မတူတဲ့လူ မဖြစ် ချင်ပါဘူး။ ဒီတော့ သူတို့လို ရှုံ့ရှုံ့မဲ့မဲ့ပဲ နေရတယ်။ ပြုံးနေတဲ့ လူဆိုလို့ တစ်ယောက်မှ မရှိပါဘူး။ ကျွန် တော် တစ်ယောက်တည်းသာ ပြုံးနေရင် လူထူးကြီး ဖြစ်နေမှာပဲ။ တကယ်တော့ ပြုံးချင်စရာလည်း မရှိ ပါဘူး။

လေယာဉ်ပေါ်က လေယာဉ်မယ်တွေကိုတော့ သိပ်သနားတာပဲ။ ဒီလို မကျေမနပ်၊ မပျော်မရွှင် ဖြစ်နေတဲ့ လူတွေကို ပြုစုဖို့ ဘယ်မှာ လွယ်လိမ့်မလဲ။

သူတို့ မျက်နှာ ကြည့်ရတာလည်း မရွှင်မလန်းနဲ့။

အဲဒီနေ့ ညနေပိုင်းက မိသားစု စကားဝိုင်းမှာ အစိုးရရဲ့ လုပ်ရည်ကိုင်ရည် ညံ့ဖျင်းတဲ့ အကြောင်း၊ လေဆိပ်ကော်ဖီဆိုင်က ဈေးကြီးတဲ့ အကြောင်း၊ ဆက်ဆံရေး ကျဲတဲ့ အကြောင်းတွေချည်း ကျွန်တော် ပြောဖြစ်ပါတယ်။

မိန်းမက နည်းနည်းပဲ ဝင်ပြောတယ်။ ဘဝ ဆိုတာ အတာအဆီးကျော် ပြိုင်ပွဲကြီးနဲ့ တူတယ် ဆိုတာတော့ သူလည်း သဘောတူသတဲ့။

အတွေ့အကြုံ (၃)

ကျွန်တော်တို့ သင်တန်းတစ်ခု တက်ဖို့ ဟိုတယ်ကို ၇ နာရီလောက် ရောက်သွားကြတယ်။ ကောင်တာ ရောက်သွားတော့ မောင်မင်းကြီးသားက ကျွန်တော် တို့ကို သတိတောင် မထားမိဘူး။ မဂ္ဂဇင်း တစ်အုပ်ထဲ မှာ အာရုံပြုနေလိုက်တာ ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းက ကျယ်ကျယ်လောင်လောင် ချောင်းဟန့်ယူရတယ်။ ကျွန်တော်ကလည်း ခပ်နောက်နောက်နဲ့ပဲ ‘မင်္ဂလာ နံနက်ခင်းပါဗျာ’ လို့ ဆိုမှ မောင်မင်းကြီးသားက နည်းနည်းလေး စောင်းငဲ့ ကြည့်ဖော်ရတယ်။ ပြီး တော့ မဂ္ဂဇင်းပေါ်က ကျော်ပြီး ဘာရှုပ်မလို့လဲဆိုတဲ့ သဘောမျိုး မျက်မှောင်ကြုတ်ကြည့်တယ်။

‘ကျွန်တော်တို့က ဒီမှာ သင်တန်းတစ်ခု တက်
မလို့ဗျာ။ ပစ္စည်းတွေတော့ မနေ့ကတည်းက ပို့ထား
ပါတယ်။ ပစ္စည်း ရောက် မရောက် သိချင်လို့တောင်
တယ်လီဖုန်း လှမ်းဆက်သေးတယ်။ ကျွန်တော်တို့
ပြင်ရဆင်ရအောင် အခန်းကို သွားလို့ရမလား။’

ကောင်တာက ဧည့်ကြိုပုဂ္ဂိုလ်က ဓာတ်လှေ
ကား ကို လက်ညှိုးထိုးပြတယ်။ ပြီးတော့မှ ‘အပြာ
ရောင် ခလုတ်ကိုနှိပ်၊ အပေါ်ထပ်မှာ ခန်းမက ပုဂ္ဂိုလ်
တွေ ရှိတယ်’

နာရီကို တစ်ချက် လှမ်းကြည့်လိုက်ပြီး

‘သူတို့ ရောက်ချင်မှ ရောက်ဦးမယ်ဗျာ၊ သူတို့က
နောက်ကျတတ်ကြတယ်’

ဓာတ်လှေကားထဲမှာ အပြာရောင် ခလုတ်
တစ်ခု တွေ့တာနဲ့ နှိပ်ကြည့်လိုက်ကြတယ်။ ဓာတ်လှေ
ကားက စည်းဝေးခန်းမမှာ မရပ်ဘဲ အထက်ဆုံးထပ်
အထိ ရောက်သွားတယ်။ အပေါ်ဆုံးထပ်ကနေ ကြက်
သွန်နီနဲ့တွေ နံစော်နေတဲ့ စကားခပ်ပေါပေါ ကမ္ဘာ
လှည့် ခရီးသည် တစ်စု ဝင်လာတယ်။ တိုးကြွေ့ကြ
နဲ့ပေါ့ဗျာ။ သူတို့နဲ့အတူ ဓာတ်လှေကား ပြန်ဆင်း
လာတော့ စောစောက ကျွန်တော်တို့ ဖြတ်လာခဲ့တဲ့
အစည်းအဝေးခန်းမကို ကျော်ပြီး အောက်ဆုံး အထပ်
မှာ သွားရပ်တယ်။ ဒီတော့ ဧည့်ကြို ကောင်တာကိုပဲ

သွားမေးရတော့တယ်။

ဒီတစ်ခါတော့ ကောင်တာက လူကြီးမင်းကို တော်တော်ကြာအောင် စောင့်ရတယ်။ သူ့ခမျာ မဂ္ဂဇင်းတောင် ဆက်မဖတ်နိုင်ရှာဘဲ ကမ္ဘာလှည့် ခရီး သည်တွေအတွက် အငှားကား ငှားပေးရတာ ပျာ လောင်ကို ခတ်နေတာပဲ။ ကျွန်တော်တို့ကလည်း ကိုယ့်ကိစ္စနဲ့ကိုယ် ဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့ကို မြင် အောင် အမျိုးမျိုး လုပ်ပြ၊ အမျိုးမျိုး နှုတ်ဆက်၊ လက် ဟန်ခြေဟန်လည်း ကုန်ရော။ ဒါပေမယ့် ဘယ်လိုမှ ကို ခေါ်လို့မရဘူး။ နောက်ဆုံး သူ့ကိစ္စတွေ အကုန် ပြီးလို့ မရှောင်သာတော့မှ လက်ခံ စကားပြောဖော် ရတော့တယ်။

သူက ‘အဲဒါ ခန်းမသော့ မဖွင့်ရသေးလို့ ဖြစ် မယ်ဗျ။ ဒါကြောင့် ခင်ဗျားတို့ အပေါ်ဆုံးထပ်အထိ ရောက်သွားတာ။ သော့က မန်နေဂျာဆီမှာ’ ဆိုပြီး ပြီးပါလေရော။

ဒါနဲ့ ကိုယ့်ဘာသာ ကိုယ်ပဲ မန်နေဂျာရှာပုံတော် ဖွင့်ရတော့တယ်။ ဘယ်သူ့ဆီကမှလည်း အကူအညီ မရပါဘူး။ နောက်ဆုံးတော့ မန်နေဂျာနဲ့တူတဲ့ လူ တစ်ယောက်ကို တွေ့ရပါလေရော။ ကျွန်တော်တို့ ကိုယ် ကျွန်တော်တို့တော့ လူကဲခတ် တော်လှပြီ ဆိုပြီး ဂုဏ်ယူနေကြတာ။ သူက သူ့ကို မန်နေဂျာလို့ ပြော

ရင်လည်း ရပါတယ်တဲ့။ ဒါပေမယ့် သူ့မှာလည်း သော့မရှိဘူးဆိုတော့ အလကားပါပဲဗျာ။ ကောင်တာ ကို နောက်တစ်ခေါက် ပြန်သွားရတယ်။

ရှာလိုက်၊ စောင့်လိုက်နဲ့ ခန္တီပါရမီ အထပ်ထပ် ဖြည့်ဆည်းပြီးမှ အိပ်ပျော်နေလို့ နောက်ကျသွားတဲ့ မန်နေဂျာဟာ သော့နဲ့တကွ ကြွမြန်းလာပါတော့ တယ်။ သူ့ရောက်မှ စည်းဝေးခန်းကို တောက်လျှောက် ရောက်တော့တယ်။

စည်းဝေးခန်းထဲ ဝင်မိတော့ ခန်းမအဝက ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်က

‘သူကပြောတော့ ဂုဏ်ရီခွဲ အထိ မသုံးသေးဘူး ဆိုဗျ’

လို့ မကျေမနပ် ဆီးပြောတာ ခံရပါတယ်။

ဒီပုဂ္ဂိုလ်ပြောတဲ့ ‘သူ’ဆိုတာ ဘယ်သူမှန်း မသိခဲ့ ရပါဘူး။

ကျွန်တော်တို့ကတော့ တစ်ခါဆက်ဆံ ရာသက် ပန် ဖြစ်သွားပြီ။ နောင်များဆိုရင် ဒီမြို့မှာရှိတဲ့ ဟို တယ်တွေ အားလုံး မအားမှဘဲ ဒီဟိုတယ်ကို လာဖြစ် တော့မယ်။

အတွေ့အကြုံ (၄)

၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေတုန်းက စာကြည့်တိုက် တစ်ခုမှာ သုတေသနလုပ်ကြည့်ခဲ့ဖူးတယ်။

စာအုပ်လာငှားတဲ့ သူတွေကို စာအုပ်ကောင်တာရဲ့ နောက်က ကင်မရာနဲ့ ဓာတ်ပုံ လှမ်းရိုက်ထားတယ်။

ကောင်တာက လူတွေကို စာအုပ်ငှားတဲ့ သူတွေအပေါ် တတ်နိုင်သလောက် ဂရုမစိုက်ဖို့ မှာထားတယ်။ ဂရုမစိုက်ဖို့၊ လုံးဝပြုံးမပြဖို့၊ မျက်လုံးချင်း မဆုံဖို့၊ ကိုယ်ခန္ဓာချင်း မထိတွေ့မိဖို့၊ နှုတ်မဆက်ဖို့ သေသေချာချာ မှာထားတယ်။

စာကြည့်တိုက်က အထွက်မှာ စာကြည့်တိုက်အပေါ် ဘယ်လို မြင်ပါသလဲလို့ မေးခွန်းထုတ်ကြည့်တော့ ထွက်လာတဲ့ အဖြေတွေက မျှော်လင့်ထားတဲ့ အတိုင်းပဲ ဆက်ဆံရေးကျတဲ့ အကြောင်း၊ ဝန်ဆောင်မှု ညံ့ဖျင်းတဲ့အကြောင်း အားလုံးက တညီတညွတ်တည်း မှတ်ချက်ချကြတော့တယ်။

ပိုပြီး ထူးဆန်းတာက

‘ကောင်တာက စာရေးရဲ့ ဆက်ဆံရေး ညံ့ဖျင်းပုံကို တိုင်တောတဲ့သူက နည်းနည်းလေးပဲ ရှိတယ်။

သူတို့ မကျေနပ်တာတွေက

- အလင်းရောင် အားနည်းတယ်။

- စာအုပ်နံပါတ် သတ်မှတ်ပုံက ရှာဖွေ ခက်တယ်။
- ဖတ်ချင်တဲ့ စာအုပ် မရလို့ မှာထားခဲ့ရတယ် ဆိုတာတွေ ဖြစ်နေပါလေရော။
ကဲ ရှိစေတော့။ နောက်တစ်ခါကျ ဒီစာကြည့်တိုက်နဲ့၊ ဒီလူနဲ့၊ ဒီအခြေအနေအတိုင်းကိုပဲ စာအုပ်ငှားတဲ့သူနဲ့ မျက်လုံးချင်း ဆုံအောင်လုပ်။

စာငှားကတ်ကို ကြည့်ပြီး နာမည်ခေါ် နှုတ်ဆက်။

စာအုပ်ပေးရင်းနဲ့ လက်ချင်းထိမိအောင် မသိမသာလုပ်လို့ မှာထားလိုက်တယ်။

အထွက်မှာ နောက်တစ်ခါ မေးကြည့်တော့ သူတို့ရဲ့ တုံ့ပြန်ပုံက သိပ်ထူးဆန်းတယ်။

စာကြည့်တိုက်က ဆောင်ရွက်ပေးသမျှ အစစအရာရာ ကျေနပ်မှုရပါသတဲ့။ အငှား ကောင်တာကလူရဲ့ အပြောင်းအလဲကို သူတို့ သတိမထားမိကြပါဘူး။

- အလင်းရောင်လည်း သင့်တယ်။
- စာအုပ်ရှာရတာလည်း လွယ်တယ်။
- လူကြိုက်များတဲ့ စာအုပ်တွေဆိုတော့ ငှားထားမှာပေါ့။ စာအုပ်စင်မှာ မရှိတာ

မဆန်းပါဘူးလို့ ဖြစ်သွားတယ်။

တကယ်တန်း ပြောင်းလဲတာက လူပါပဲ။ ဒါပေမယ့် အားလုံးကို ကျေနပ်သွားတယ်။ ဒီအလင်းရောင်၊ ဒီစာအုပ်နံပါတ်၊ ဒီစာအုပ်ကို၊ ဒီလူတွေက ငှားတာကိုပဲ ဆက်ဆံရေး ပြောင်းလိုက်တာနဲ့ အမြင်ပြောင်းသွားတယ်။

ဒီတော့ ဝန်ဆောင်မှု ကောင်ကောင်းပေးချင်ရင်

- (၁) ပြုံးပါ။
- (၂) မျက်လုံးချင်း ဆုံပါ။
- (၃) နာမည်ခေါ်ပါ။
- (၄) မခွဲခြားဘဲ အာရုံစိုက်ပါ။
- (၅) ကိုယ်လက်လှုပ်ရှားမှုကို ဝရံစိုက်ကြည့်ပါ။
- (၆) လိုက်လျောညီထွေတဲ့ စကားပြောပါ။
- (၇) ကျား/မ၊ ယဉ်ကျေးမှု၊ အသားအရောင် မခွဲခြားဘဲ လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ လက်ခံကြောင်း၊ လေးစားကြောင်း၊ သံသယစိုးစဉ်းမျှ မရှိစေဘဲ ပြသပါ။
- (၈) တည်တည်ငြိမ်ငြိမ်နေ၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှု အပြည့်အဝ ရှိပါ။
- (၉) သပ်သပ်ရပ်ရပ် ဝတ်ဆင်ပါ။

မလွယ်ဘူးလား။ ဒါမှမဟုတ် အနည်းဆုံး ‘ဒါလေးများ’လို့ မထင်မိဘူးလား။ မှန်ပါတယ်။ လွယ်လွယ်လေးတွေပဲ။ ဒါပေမယ့် တစ်ခါတစ်ရံ လောကမှာ အလွယ်ဆုံးအလုပ်တွေဟာ လုပ်ဖို့ အခက်ဆုံးအလုပ်တွေ ဖြစ်နေတတ်ကြပါတယ်။ လွယ်လွန်းလို့ လုပ်ဖို့ ခက်နေတတ်ကြပါတယ်။

အဲဒီထဲက ပထမဆုံး အချက်ဖြစ်တဲ့ ပြုံးပါဆိုတဲ့ လမ်းညွှန်ကလေးလို့ပဲ စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ကိုယ်က သူတစ်ပါးနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့အခါ ဘယ်နှစ်ခါ ပြုံးမိပြီး ဘယ်နှစ်ခါ မပြုံးဘဲ နေမိသလဲ စဉ်းစားကြည့်ပါ။ မပြုံးမိတဲ့အချိန်တွေက များပါလိမ့်မယ်။ ဒါဆို လွယ်တယ်လို့ ထင်သလောက် မလွယ်လို့ပေါ့။

ဒီလိုပဲ သူတစ်ပါးနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့အခါမှာ ပြုံးပြီး ဆက်ဆံသလား၊ မပြုံးဘဲ ဆက်ဆံသလား ဆိုတာ ပြန်တွေးကြည့်ပါ။ တွေးစရာတောင် မလိုပါဘူး။ မပြုံးဘဲ ဆက်ဆံခဲ့ရတာက ပိုများတယ်လို့ တောင် ပြန်ဖြေကြပါဦးမယ်။

ဟုတ်ပါတယ်။ စိတ်ပညာသူတေသနတွေက အထက်က ကိုးချက်ဟာ ဖောက်သည်တွေကို ကျေနပ်နှစ်သိမ့်မှုပေးနိုင်တဲ့ အချက်များ ဖြစ်တယ်ဆိုတာ စာတွေ့အရရော၊ လက်တွေ့ကပါ သက်သေပြခဲ့ကြပါတယ်။ ဖောက်သည်တွေကို ကျေနပ်နှစ်သိမ့်အောင်

လုပ်နိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းများဟာ အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်ကို လှမ်းကိုင်နိုင်ကြပါတယ်။

ဒီ ကိုးချက်စလုံး အကျုံးဝင်နေပြီ ဆိုရင်တော့ ဒီဝန်ဆောင်မှုဟာ အဆင့်မြင့် ဝန်ဆောင်မှု၊ ထိပ်တန်း ဝန်ဆောင်မှုပါပဲ။

ဒီလို ထိပ်တန်း ဝန်ဆောင်မှုကို

ပုဂ္ဂိုလ် မရွေးပေးနိုင်ဖို့

အချိန်တိုင်း ပေးနိုင်ဖို့ ဆိုတာ မလွယ်လှဘူး။

မလွယ်တဲ့ အလုပ်ကိုမှ လုပ်ဖို့က လုပ်ချင်တဲ့ ဆန္ဒလည်း ရှိ၊ လှုံ့ဆော်တိုက်တွန်းမှုလည်း ရှိဖို့ ဆိုတာက မိမိကိုယ်မိမိ ဒီဝန်ဆောင်မှုကို ပေးနိုင်မယ်လို့ ယုံကြည်မှု၊ မိမိရဲ့ ဘဝကို ယုံကြည်မှု ရှိရပါလိမ့်မယ်။

ရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်းများနဲ့လူ

ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာ နှစ်ပိုင်းခွဲနိုင်ပါတယ်။ ရုပ်ဝတ္ထုတွေနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုရယ်၊ လူနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုရယ် ဖြစ်ပါတယ်။

ရုပ်ဝတ္ထုအရ ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာက ရုပ်ဝတ္ထုတွေရဲ့

- ဈေးနှုန်း၊
- အရေအတွက်၊
- အရည်အသွေး၊

- ဝန်ဆောင်မှု အချိန်တွေနဲ့ ပတ်သက်ပါတယ်။
 ဈေးနှုန်းအရ၊ အရေအတွက်အရ၊ အရည်အသွေးအရ လိုချင်တဲ့ အချိန်မှာရတယ်။ ကျေနပ်စရာကောင်းတယ်ဆိုရင် ဝန်ဆောင်မှုကို ရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်းများက ဆောင်ရွက်ပေးတယ်လို့ ပြောနိုင်ပါတယ်။

ဘာရုပ်ဝတ္ထုတွေလဲဆိုတော့

- ပစ္စည်းကိရိယာတွေ၊
- အစားအစာ၊
- သောက်သုံးစရာ၊
- ဇိမ်ခံစရာ၊
- စက်ပစ္စည်း၊
- နည်းပညာဆိုင်ရာပစ္စည်း၊
- အလုပ်လုပ်တဲ့ လမ်းကြောင်းနဲ့ လုပ်ထုံးလုပ်နည်း၊
- လူအင်အားဖြည့်ဆည်းမှုနဲ့၊
- သတင်းအချက်အလက်တွေပါပဲ။

ရုပ်ဝတ္ထုဆိုတာက ပြောရတာ တိုင်းတာနှိုင်းယှဉ်ရတာ လွယ်ပါတယ်။ အများအားဖြင့် လူနဲ့ ဝန်ဆောင်မှု ပေးတာထက် ရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်း လုံးဝမပါဘဲ လူနဲ့ ဝန်ဆောင်မှု ပြုဖို့ဆိုတာ ဘယ်လိုမှ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ လူနဲ့ ဝန်ဆောင်မှု ကောင်းကောင်း ပြုပေးဖို့၊ ရုပ်ဝတ္ထုကောင်းကောင်း လိုပါတယ်။

ဒါပေမယ့် ရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်းချင်း တူနေပြီ၊ တန်း ကုန်နေပြီဆိုရင်တော့၊ လူနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတာ စကား ပြောလာပါပြီ။

‘ဘယ်လောက် သန့်ရှင်းတဲ့ စားသောက်ဆိုင်လဲ’

‘အစားအသောက်တွေ ရောက်လာတာ တယ် မြန်ပါလား’

ဆိုတဲ့ မှတ်ချက်မျိုးတွေ ကြားဖူးကြမှာပါ။ ဒါဟာ ရုပ်ဝတ္ထုနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုကို ချီးကျူးကြ အသိအမှတ် ပြုကြတာပါ။ ဒါပေမယ့် ဒီလိုမျိုးတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ ချီးကျူးတာ ကြားရခဲပါတယ်။ အစားအသောက် ရောက်တာနွေးရင်၊ ဆိုင်က ညစ်ပတ်ပေးတူးနေတယ် ဆိုရင်တော့ ကျယ်ကျယ်လောင်လောင် မြန်မြန်ဆန် ဆန် မှတ်ချက်ပေးတတ် ကြပါတယ်။

ဝန်ဆောင်မှု ပေးကြရာမှာ ရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်းပိုင်း က လစ်ဟာမှုမရှိအောင် ဂရုစိုက်တတ်ကြပါတယ်။

လူတွေကို သင်တန်းပေးလေ့ကျင့်တဲ့ အခါများ မှာလဲ လုပ်ပုံလုပ်နည်းတွေ၊ ထုံးတမ်းစဉ်လာတွေကို မမေ့မလျော့ သင်ပေးတတ်ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် လူလူချင်း ဆက်ဆံရေး လူကိုလူလို ပျူပျူငှာငှာ ဆက် ဆံရေးဆိုတဲ့ လူနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုအတွက် ငွေအရင်း အနှီးတွေ ပုံအောတတ်ကြပါတယ်။

မှန်ပါတယ် ကိုယ်က ပစ္စည်းမရှိလို့၊ ရုပ်ဝတ္ထုချို့တဲ့လို့ ဝန်ဆောင်မြှင့်တင်ဖို့ကြံတဲ့ အချိန်မှာ ရုပ်ဝတ္ထုတွေ ပြည့်စုံရအောင် ပစ္စည်းပစ္စယတွေ လစ်ဟာမှုမရှိအောင် လုပ်ကြရမှာပါ။ ဒါပေမယ့် ဒါနဲ့ မပြီးသေးဘဲ ဆိုတာ သိထားကြရပါမယ်။

ကြော်ငြာတဲ့ အခါများမှာလဲ ရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်းတွေ ဘယ်လောက်ကောင်းကြောင်း၊ ဘယ်လောက်ပြည့်စုံကြောင်း ကြားကြတာများပါတယ်။ ဟုတ်တာပေါ့။ ဒါတွေက ပြောရတာ လွယ်တာကိုး။

ကြာလာတော့ ရုပ်ဝတ္ထုတွေ အပေါ်မှာ အလေးပေးမှု လွန်ကဲလာပြီး၊ အဲဒီ ရုပ်ဝတ္ထုတွေကို ကိုင်တွယ်မယ့်၊ အဲဒီရုပ်ဝတ္ထုတွေကို အသုံးပြုမယ့် လူတွေ အပေါ်မှာ ဦးစားပေးမှု လျော့နည်းသွား တတ်ကြပါတယ်။ အဲဒီ အခါကျမှ ကိုယ့်ဆက်ဆံရေးကျဲတာ၊ ဝန်ဆောင်မှု ညံ့ဖျင်းတာကို ကိုယ်သတိ မထားမိခင်မှာပဲ လုပ်ငန်းဟာ ဗုန်းဗုန်းလဲသွားတတ်ပါတယ်။

လူတွေ ဆက်ဆံရေးကောင်းနေရင် လူအရ ဝန်ဆောင်မှုကောင်းရင်၊ စိတ်ကျေနပ်မှုတွေ ရနေတတ်ပါတယ်။ လူကြောင့်ရတဲ့ စိတ်ကျေနပ်မှုဟာ ရုပ်ဝတ္ထုက ရတဲ့ စိတ်ကျေနပ်မှုထက် သာပါတယ်။ လူတွေက ကျေနပ်အောင် ဆောင်ရွက်ပေးကြ၊ ဝန်ဆောင်ပေးကြမယ်ဆိုရင် ရုပ်ဝတ္ထု မပြည့်စုံရင်တောင်မှ ကျေနပ်

တတ်ကြ၊ ခွင့်လွှတ်တတ်ကြပါတယ်။

ဒီတော့

ရုပ်ဝတ္ထုပြည့်စုံတဲ့အခါမှာလဲ လူရဲ့ ဝန်ဆောင်မှု၊
ရုပ်ဝတ္ထု မပြည့်စုံရင်လဲ လူရဲ့ ဝန်ဆောင်မှု အရေး
ကြီးနေတာ တွေ့ရပါတယ်။

ဆိုင်နှစ်ဆိုင်ကို ကြည့်ရအောင်။

ပထမဆိုင်တစ်ဆိုင်က ကိုယ်လိုချင်တဲ့ ပစ္စည်း
တွေ့တယ်။ ဒါပေမယ့် ဈေးသည်က ကိုယ့်ကို ဂရု
မစိုက်ဘဲ သူလုပ်ချင်ရာ လုပ်နေတယ်။

နောက်တစ်ဆိုင်က ကိုယ်လိုချင်တဲ့ ပစ္စည်း သူ
ဆိုင်မှာ မရှိဘူး။ ဒါပေမယ့် ရှာဝယ်ပေးထားတယ်
ဆိုရင် ဘယ်ဆိုင်မှာ ကျွန်တော်တို့ ဝယ်ကြမလဲ။

ရိုးရိုးသားသား ပြုံးပြပြီး ကိုယ့်ကို ဂရုတစိုက်
ရှိတာဟာ ရုပ်ဝတ္ထုပိုင်းက အားနည်းချက်တွေကို ဖုံး
လွှမ်းပစ်နိုင်ပါတယ်။ စိတ်ကျေနပ်မှု ရှိနေပြီဆိုရင်
အားလုံး အစစအရာရာ မပြည့်စုံတတ်ဘူးဆိုတဲ့
သဘောကို နားလည် ခွင့်လွှတ်နိုင်ပါတယ်။

ဟုတ်ပြီ။ ဒီတော့ ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာ ဘာလဲ။
ဘာဖြစ်လို့ တိတိကျကျ တိုင်းတာ သတ်မှတ်ဖို့ ခက်
နေရသလဲ။

(၁) ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာ မမြင်ရဘူး။ ကိုင်
တွယ်ထိတွေ့လို့လဲ မရဘူး၊ စဉ်းစားတွေး

ခေါ်မှုနဲ့ မဆိုင်ဘူး၊ ဦးနှောက်ရဲ့ အလုပ် မဟုတ်ဘူး။ ခံစားမှုနဲ့ပဲ ဆိုင်တယ်။ အ သည်းနှလုံးနဲ့ပဲ ဆိုင်တယ်။

(၂) ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာ ရောင်းလို့ရတယ်။ ဒါ ပေမယ့် နမူနာပေးလို့ မရဘူး။ သူများကို တစ်ဆင့်ပြလို့လဲ မရဘူး။

(၃) ပေးတဲ့သူက ပေးပေမယ့်၊ ယူတဲ့သူက မယူရင် ဝန်ဆောင်မှုရတယ်လို့ မဆိုနိုင် ပြန်ဘူး။

(၄) ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာ တိုင်းတာလို့မရဘူး၊ စံချိန်စံညွှန်းလဲ မရှိဘူး။

(၅) ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုတည်းကိုပဲ

- လူအမျိုးမျိုး၊ ယဉ်ကျေးမှု အမျိုးမျိုး မှာ အမျိုးမျိုးမြင်ကြတယ်။
- လူတစ်ယောက်ထဲကလဲ အချိန် အ မျိုးမျိုး စိတ်ကောင်းစိတ်ဆိုး ဝင်ပုံကို လိုက်ပြီး အမျိုးမျိုးမြင်နိုင်တယ်။
- ဒေသ၊ လူမှုရေး၊ ယဉ်ကျေးမှု ခြား နားချက်တွေ ရှိနေရင် အမြင်ကွဲ ပြားတတ်တယ်။
- ဉာဏ်ပညာနဲ့ အတွေ့အကြုံ ခြား နားပြန်ရင်လဲ ဝန်ဆောင်မှုကို အ

မြင်ကွဲနိုင်တယ်။

- များများ မျှော်လင့် အထင်ကြီးထား ပြီး ထင်သလောက် မဟုတ်ရင် နည်းနည်းပါးပါး ချွတ်ယွင်းရင် များ များ အပြစ်မြင်တတ်တယ်။
- နည်းနည်းပဲ မျှော်လင့်ထားပေမယ့် ထင်ထားတာထက် နည်းနည်းလေး ပိုကောင်းနေရင် အများကြီး အထင်ကြီးသွားတတ်ကြတယ်။ ကြော်ငြာကောင်းလို့၊ သူငယ်ချင်းတွေက ညွှန်ထားလို့၊ ဈေးကြီးပေးရလို့၊ ကောင်းမယ်ထင်တာ တကယ်တမ်း ကျတော့ ထင်သလို ဖြစ်မလာလို့ စိတ်ပျက်သွားတတ်ကြတယ် မဟုတ်လား။ (ကြော်ငြာကောင်းလွန်း တဲ့ လူတွေ သတိထားစရာပါ။)

ဒီတော့ ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာ ပညတ်သဘော၊ ပုဂ္ဂလဓိဋ္ဌာန်သဘော၊ ဆန္ဒစွဲရှိတတ်တဲ့ သဘောတွေ ပါနေတယ်။

ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာ ဝန်ဆောင်မှု ပေးတဲ့သူ အပေါ် ဝန်ဆောင်ရတဲ့သူရဲ့ ကျေနပ်နှစ်သိမ့်မှု ခံစားချက်ပါ။

အပြိုင်အဆိုင်များတဲ့ စီးပွားရေးလောကမှာ နောက်ဆုံးကျတော့ ပစ္စည်းချင်း၊ ဈေးနှုန်းချင်း၊ အရည်အသွေးချင်း၊ ပစ္စည်းပို့ပေးခြင်း အတူတူ ဖြစ်သွားတတ်ကြပါတယ်။ ဒီလို ရုပ်ဝတ္ထုနဲ့ ဝန်ဆောင်မှု တန်းကုန်ပြီ၊ အဆင့်မြင့်လာပြီဆိုရင် ဧရာမ တာဝန်ကြီးတစ်ရပ် ဖြစ်လာပါပြီ။

ဒီလို ဝန်ဆောင်မှု ပေးနိုင်ဖို့ဆိုတာ ဝေးဝေးလံလံ လိုက်ရှာမနေပါနဲ့။ မိမိကိုယ်တွင်း၊ မိမိရဲ့ အိမ်တွင်း၊ မိမိရဲ့လုပ်ငန်း အတွင်းမှာပဲ ရှာပါ။

ကိုယ်က သူတစ်ပါးကို ကျေနပ်နှစ်သိမ့်စေချင်လား၊ ကိုယ့်မိသားစုအတွင်းမှာ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် ကျေနပ်မှုပေးကြသလား၊ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ကိစ္စတွေမှာရော ကျေနပ်အောင် လုပ်ပေးကြသလား။

တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် ကျေနပ်အောင် လုပ်ပေးကြရင် ဘယ်လောက်စိတ်ချမ်းသာစရာကောင်းသလဲ၊ ဘယ်လောက်ပျော်စရာကောင်းသလဲ၊ လုပ်ပေးချင်တဲ့ ‘စေတနာလေး’ ရှိလာရင် လုပ်ငန်းတွေ ဝန်ဆောင်မှုတွေ၊ အပြောအဆို အပြုအမူတွေ၊ ကာယကံ၊ ဝဇီကံတွေ ဘယ်လောက် ကောင်းလာသလဲ။

ဖောက်သည်တွေကို ဝန်ဆောင်မှုပေးတယ်ဆိုတာ တကယ်တော့ သူတို့ရဲ့ လိုအပ်ချက်တွေကို

ဖြည့်ဆည်းပေးတာပါပဲ။ သူတို့ရဲ့ လိုအပ်ချက်တွေကို ဖြည့်ဆည်းပေး နိုင်ရင်တော့ ဝန်ဆောင်မှု ပေးရာ ရောက်ပြီး ဖြည့်ဆည်းမပေးနိုင်ရင်တော့ ဝန်ဆောင်မှု ပြုတယ်လို့ ဘယ်လိုနည်းနဲ့မှ ဆိုနိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

မှန်ပါတယ်။ လူ့အလိုကို နတ်မလိုက်နိုင်ဘူး ဆိုတာ။ ဒါပေမယ့် လူ့အလိုကို လူက လိုက်နိုင်ပါတယ်။ လူက လိုက်နိုင်တဲ့ လူ့အလိုတွေ အများကြီး ရှိပါတယ်။ လူက လိုက်နိုင်တဲ့ လူ့အလိုတွေကို လိုက်ဖို့ ဟာ ဝန်ဆောင်မှုရဲ့ အလုပ်ပါ။ လူ့အလိုကို နတ်မလိုက်နိုင်ဘူးဆိုတဲ့ စကားကို ခုတုံးလုပ်ပြီး ကိုယ့်ရဲ့ အားနည်းချက်ကို ဖုံးကွယ်မပစ်သင့်ပါဘူး။

ဟုတ်တာပေါ့။ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ဆန္ဒချင်းက ထပ်တူထပ်မျှ မဟုတ်တော့၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးရာမှာလဲ ပုံသေကားချ ဘယ်ဖြစ်နိုင်ပါ့မလဲ၊ လုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေ၊ စည်းကမ်း ကလနားတွေနဲ့ ဘယ်အလုပ်ဖြစ်ပါ့မလဲ။ ဒီတော့ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် တီထွင်ကြံဆ တွေးခေါ်ခံစားပြီး လုပ်ရတဲ့အလုပ် ဆိုတော့ လုပ်နည်းကိုင်နည်းတွေနဲ့ အတိအကျ လုပ်ရတဲ့ အလုပ်ထက်ပိုခက်မှာ အမှန်ပါပဲ။

ဒါပေမယ့်သူတစ်ပါးကို စိတ်ကျေနပ်အောင် လုပ်ပေးရတဲ့ ရလဒ်ဟာ မိမိရဲ့ မိမိရဲ့ စိတ်ကျေနပ်မှု ဖြစ်စေတယ်ဆိုတာ လက်တွေ့ခံစား သိရှိလာပြီ ဆို

ရင်တော့ ဝန်ဆောင်မှုရဲ့ အရသာကို သိနားလည်
လာ ပါလိမ့်မယ်။

ဒီလို ဆိုရင်တော့ ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာ ခက်ခဲ
ပေမယ့် မဖြစ်နိုင်တဲ့ အလုပ်မဟုတ်ဘူးဆိုတာ ကိုယ်
တွေ့သိလာပါလိမ့်မယ်။

ခက်ခဲတဲ့ အလုပ်ကို လုပ်နိုင်တဲ့သူများဟာ လူ
တော်တွေ မဟုတ်ကြပါလား။

ပြဿနာကို ကိုယ့်ပြဿနာလို့ မမြင်
အဖြေက ကိုယ့်ဆီမှာလို့ မမြင်တဲ့အခါကျ၊
လက်ညှိုး ထိုးတာကို လိုက်ကြည့်စမ်းပါ။ လက်
ညှိုးက သူများကို ထိုးနေပြီး လက်သန်းက
လက်သူကြွယ်နဲ့ လက်ခလယ်တို့က ကိုယ့်ဘက်
လှည့်နေပါတယ်။ လက်မကတောင် ကိုယ့်ဘက်
လှည့်ထိုးချင်သေးတယ်။



အခန်း (၂)
ဘယ်လိုလူ
ဖြစ်စေချင်
သလဲ

ဒီတော့ ပြဿနာကြုံလာရင် ရှင်းသာ
ပေးလိုက်ပါ။ စားသုံးသူတွေ ဖောက်သည်တွေကို
စိတ်ကျေနပ်မှုရအောင် ဆောင်ရွက်ပေးလိုက်
တာဟာ ဝန်ဆောင်မှုလို့ ပြောခဲ့ပြီးပါပြီ။ ဘယ်သူ
ဘယ်ဝါကပဲ ဆောင်ရွက်ပေးရမယ်လို့ မပါပါဘူး။
ဒီတော့ အဲဒီ နေရာမှာ စားသုံးသူတွေ ဖောက်
သည်တွေ စိတ်ကျေနပ်အောင် လုပ်ပေးဖို့
တာဝန်ယူရပါတယ်။

တချို့လူတွေက လက်နှစ်ဖက်နဲ့ မိမိရရ
ဆုပ်ကိုင်နိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေကိုပဲ တချို့
လူတွေကျ လက်ကြားက လွတ်ကျသွားတတ်ပါ
တယ်။

ဒီကိစ္စအတွက် ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ပေး
တတ်တဲ့ ဆင်ခြေဆင်လက်တွေ သောင်းခြောက်
ထောင် ရှိနေတတ်ပါတယ်။ ကိုယ့်အပြစ်ကို
ကိုယ်ခွင့်လွတ်ပြီးသား ဆိုတာကိုက ဒီနဲ့တော့
မှာကိုပဲ ပျော်နေတဲ့သဘောပါ။

 ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုမရှိတာ၊
 သံသယရှိတာကိုက ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်
 တို့ မသိလိုက်ဘဲ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရန်သူတွေ
 ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ ကိုယ့်လမ်းကို ကိုယ်ပိတ်
 ပြီး ကိုယ့်တံငါကို ကိုယ်တူးနေတတ်ကြပါတယ်။
 တကယ်တော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ အောင်
 မြင်ဖို့ အလားအလာတွေ၊ အစွမ်းအစတွေနဲ့
 မှေးခွဲကြတဲ့ လူတွေချည်းပါ။ 

 အောင်မြင်သူပြောသလို ပြောလေ၊
 အောင်မြင်သူ လုပ်သလို လုပ်လေ၊ အောင်ဆုပန်
 လေ၊ အောင်မြင်လေ ဖြစ်လာမှာပါ။ အောင်မြင်
 လေ အောင်မြင်ချင်လေ ဖြစ်ပြီး အောင်မြင်မှု
 တွေ အဆင့်ဆင့် ရနိုင်ပါတယ်။
 အောင်မြင်ရာ အောင်မြင်ကြောင်းတွေ
 ထပ်ခါ တလဲလဲ တွေးလေလေ၊ အောင်နည်း
 အောင်လမ်းတွေ ရလေလေပါပဲ။ အောင်နည်း
 လမ်းတွေ ရလာတော့ အောင်ရာအောင်
 ကြောင်းတွေ ဖြစ်လာမှာပေါ့။ 

အခန်း (၂)

ဘယ်လိုလူ ဖြစ်စေချင်သလဲ

တချို့လူတွေများ ကိုယ့်ဘဝကိုယ် ပိုင်စိုးတယ် ဆိုတာ တကယ်ပါပဲ။ သူတို့လုပ်ချင်တာတွေ လုပ်နိုင် ကြ တယ်။

သူတို့ဖြစ်စေချင်တာတွေ ဖြစ်ကြတယ်။ ဒီဘဝ ဒီအဖြစ်မျိုး ရောက်အောင် ပင်ပင်ပန်းပန်း၊ ခက်ခက် ခဲခဲ၊ ကြိုးကြိုးစားစား လုပ်ရတယ်လို့တောင် မထင်ရ ဘူး။

တချို့များကျတော့လည်း သူတို့ကို ဘယ်လောက်ပဲ ကူညီ ကူညီ၊ ဘာမှ ဖြစ်မလာဘူး၊ ကူညီတဲ့သူသာ မောသွားမယ်၊ သူတို့ကတော့ ဒီအခြေအနေက မတက်နိုင်ဘူး။

ဒီလို လူနှစ်မျိုးစလုံးကို ကျွန်တော်တို့ တွေ့ဖူးကြ ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာလဲ ဒီလူနှစ်မျိုးစလုံး ဖြစ် နိုင်ပါတယ်။ တကယ်လို့သာ ကျွန်တော်တို့ တကယ် ဖြစ်ချင်ကြတယ်ဆိုရင် ပြောပါတယ်။

စပ်မိလို့ ပြောရဦးမယ်။

ဝါတွင်းကာလဆိုတော့ တရားခွေတွေ ဖွင့်တာ ဖြစ်ပါတယ်။ အခုတစ်လော့ 'ဓာတ်ကျ' နေတာ ကတော့ မိုးကုတ်ဆရာတော် ဘုရားကြီးရဲ့ တရား တိတ်ခွေများ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆရာတော်ဘုရားကြီးက ကျွန်တော်တို့တစ်တွေ ဆုတောင်းပြည့်ကြလို့ ဆု တောင်းတဲ့အတိုင်း လုပ်ခဲ့ကြလို့၊ အဲဒီ ဆုတောင်းတွေ ပြည့်နေကြတာ၊ အဲဒီဆုတောင်းတွေရဲ့ အကျိုးဆက် တွေကို ကျွန်တော်တို့ ခံနေကြရတာတဲ့၊ ဒါ ဆရာ တော်ဘုရားကြီးက လောကုတ္တရာရေး အမြင်နဲ့ မိန့်ခဲ့ တာပါ။

လောကီရေးနယ်ပယ်မှာလည်း ကျွန်တော်တို့ ဆုတောင်းပြည့်နေကြတာ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ကျွန် တော်တို့ မဖြစ်ချင်တာတွေ မဖြစ်ဘဲ၊ ဖြစ်ချင်တာတွေ ဖြစ်နေတာ။ ကိုယ်ကတော့ အောင်မြင် သူဖြစ်ချင်တဲ့ လူကျတော့ အောင်မြင်လို့၊ ဆုံးရှုံးသူပဲ ဖြစ်ချင်တဲ့ လူကျတော့ ဆုံးရှုံးမှုတွေ တွေ့လို့-

‘ဟာဗျာ မဟုတ်ပါဘူး၊ လူတိုင်းဟာ အောင်မြင် ချင်ကြတာချည်းပဲ’ လို့ ငြင်းမယ်ဆိုရင် ငြင်းနိုင် ပါတယ်။

ကိုယ်မအောင်မြင်တာကို ‘တသသ’ လုပ်နေတဲ့ သူတွေ၊ မအောင်မြင်မှုမှာ မွေ့လျော်ပျော်ပါး နေသူ တွေ၊ မအောင်မြင်တာကိုပဲ တဖွဲ့တနွဲ့ တခမ်းတနား လုပ်နေသူတွေ၊ မအောင်မြင်တာကို အကြောင်းပြု သူတစ်ပါးရဲ့အသနားခံဘဝမှာ သာယာနေသူတွေ၊ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ အများကြီး ရှိနေ တာ သတိထားကြည့်ရင် တွေ့နိုင်ပါတယ်။

ဟုတ်ပါတယ်။

တချို့လူတွေက လက်နှစ်ဖက်နဲ့ မိမိရရ ဆုပ် ကိုင်နိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေကိုပဲ တချို့လူတွေကျ လက်ကြားက လွတ်ကျသွားတတ်ပါတယ်။

ဒီကိစ္စအတွက် ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ပေးတတ်တဲ့ ဆင်ခြေဆင်လက်တွေ သောင်းခြောက်ထောင် ရှိနေ တတ်ပါတယ်။ ကိုယ့်အပြစ်ကို ကိုယ်ခွင့်လွတ်ပြီးသား ဆိုတာကိုက ဒီနွဲ့တောထဲမှာကိုပဲ ပျော်နေတဲ့သဘော ပါ။

ဆင်ခြေမဟုတ်တဲ့ တကယ့် အကြောင်းတရား တွေထဲက တစ်ခုလောက် ပြောကြည့်ရအောင်။

အဲဒါကတော့-

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုမရှိခြင်း (သို့) သံသယ
ကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုမရှိတာ၊ သံသယ
ရှိတာကိုက ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ မသိလိုက်
ဘဲ၊ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရန်သူတွေ ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။
ကိုယ့်လမ်းကို ကိုယ်ပိတ်ပြီး ကိုယ့်တွင်းကို ကိုယ်တူးနေ
တတ်ကြပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ ခေါင်းထဲမှာ ဘာတွေ ထပ်တလဲ
လဲ ဝင်ပြီး၊ တစ်ခုခုကို စဉ်းစားလိုက်တိုင်း ထပ်တလဲ
လဲ ဘာတွေပြန်ထွက်လာတတ်ကြသလဲ။

- (၁) ငါဟာ ဘယ်တော့မှ နိုင်မှာမဟုတ်ဘူး၊
အရှုံးသမား သက်သက်ပဲ။
- (၂) ဘယ်လိုဖြစ်ဖြစ်၊ ငါတော့ လုပ်နိုင်မှာ မ
ဟုတ်ပါဘူးလေ။
- (၃) လုပ်လို့ မရတော့ပါဘူး။
- (၄) လုပ်မနေနဲ့၊ ကြိုးစားမနေပါနဲ့။
- (၅) အရှုံးကြီး ရှုံးတော့မယ်။
- (၆) မင်းကို သူတို့က အလကားကောင်လို့
သဘောထားတာ။
- (၇) သိပ်နောက်ကျသွားပြီ၊ သိပ်စောနေသေး
တယ်။

(၈) သိပ်ငယ်ပါသေးတယ်၊ အသက်ကြီးသွားပြီ။

(၉) သိပ်ချမ်းသာနေပါပြီ၊ သိပ်ဆင်းရဲနေတယ်။

(၁၀) ဘယ်သူကမှ မင်းအကြံကို နားထောင်ချင်မှာ မဟုတ်ဘူး။

ဒီဂါထာတွေ ထပ်တလဲလဲ ရွတ်နေတော့ ဒါတွေပဲ ဖြစ်နေရတာပေါ့။

တကယ်တော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ အောင်မြင်ဖို့ အလားအလာတွေ၊ အစွမ်းအစတွေနဲ့ မွေးခဲ့ကြတဲ့ လူတွေ ချည်းပါ။

ကလေးဘဝကို ပြန်တွေးကြည့်စမ်းပါ။

- မိခင်ဝမ်းကနေ အပြင်ဘက်ကို မထွက်နိုင်ဘူးလို့ ထင်ခဲ့သလား။
- လေးဘက်တွားရာကနေ ထိုင်နိုင်မှာမဟုတ်ဘူးလို့ ထင်ခဲ့သလား။
- ထိုင်နိုင်ရာကနေ မတ်တပ်ရပ်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူးလို့ ထင်ခဲ့သလား။
- မတ်တပ်ရပ်နိုင်ရာကနေ လမ်းလျှောက်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူးလို့ ထင်ခဲ့သလား။

တကယ်တော့ ကလေးတစ်ယောက်ရဲ့ ဒါမှ မဟုတ် လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝမှာ အဲဒီအလုပ်တွေ

ဟာ တကယ် ခက်ခဲခဲ့တဲ့ အလုပ်တွေ၊ အခုလုပ်နေတဲ့ အလုပ်တွေက အဲဒီအလုပ်တွေလောက်တောင် မခက်ဘူး။ လူကြီးဖြစ်ပါလျက်နဲ့ ကလေးတစ်ယောက်လောက် အတွက်တောင်မှ မခက်ခဲတဲ့ အလုပ်တွေကို ဘာလို့ မလုပ်သလဲ၊ ဘာလို့ မလုပ်ချင်သလဲ။

အသက်ကလေး အတော်အတန်ရလာတဲ့ အခါ ကျတော့ ထင်တိုင်းမပေါက်၊ လုပ်တိုင်းမဖြစ်၊ နောက် ဆုတ်ပေးရတာလေးတွေလည်း ရှိလာတာကိုး။ ဒါတွေက ကျွန်တော်တို့ခေါင်းထဲမှာ စွဲနေတယ်။

အရေးအကြောင်း ပေါ်လာပြီဆိုရင် ဘာမှန်းတောင် ရေရေရာရာ မသိသေးဘူး၊ ဆုံးဖြတ်ချက်က ပေးနေပြီ။ ဖြစ်မှာမဟုတ်ပါဘူး၊ တို့ရမှာ မဟုတ်ပါဘူး ကွာ တို့၊ အထူးသဖြင့် အသက်ကြီးလာလေ အတွေ့အကြုံများလာလေ၊ သတ္တိနည်းလာလေ သတ္တိကြောင့် လာလေ ဖြစ်တတ်ကြတယ်ဆိုတာ ဒါမျိုးချည့်ပါပဲ။ ရှုံးတာတွေ၊ မအောင်မြင်တာတွေ၊ ဆုံးရှုံးတာတွေ ချည်းပဲ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ခေါင်းထဲထည့်၊ မှတ်တမ်းတင်ပြီးတော့ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ထပ်တလဲလဲ ပြန်စဉ်းစား ‘အကြိမ်ကြိမ် အဖန်ဖန်ပွားများ’ နေတော့လဲ အောင်မြင်တာတွေ နိုင်နင်းတာတွေကိုတောင်မှ အစဖော်မရဘဲ ပျောက်ပျက်သွားတတ်ကြတယ် မဟုတ်လား။ ဒီတော့လဲ လေတိုးတာ သစ်ရွက်လှုပ်တာက

အစ တစ္ဆေခြောက်တယ်လို့ ထင်သလို အရေး အကြောင်းဆိုရင်

- အားငယ်နေတာနဲ့
- စိတ်ပျက်နေတာနဲ့
- လက်လျော့နေတာနဲ့
- မကျေနပ်နေတာနဲ့
- ဒေါသဖြစ်နေတာနဲ့ပဲ၊ အကုသိုလ် များနေကြ

တာ မဟုတ်လား။

အကုသိုလ်များနေမှတော့ ဘယ်မှာလာပြီး ကောင်းကျိုးပေးတော့မှာလဲ။

တကယ်တော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ အောင်မြင်သူ ချည်း မဟုတ်သလို ဘဝတစ်လျှောက်လုံး ဆုံးရှုံးခဲ့ရ တဲ့ အကြိမ်တွေ လျော့နည်းဖို့နဲ့ အောင်မြင်မှုတွေ ခပ်များများရဖို့ လိုပါလိမ့်မယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ အောင်မြင်သူတစ်ယောက် အနေနဲ့ရော၊ ရှုံးနိမ့်သူတစ်ယောက် အနေနဲ့ပါ စကား အမျိုးမျိုး ပြောခဲ့ကြဖူးပါတယ်။ ကိုယ့်စကားကိုယ် ကိုယ်ပြန်ပြီး နားထောင်ခဲ့ကြဖူးပါတယ်။ ဘယ်စကား တွေကို အထပ်ထပ် ရွတ်ဖတ်သရဇ္ဈာယ်ခဲ့ပြီး ဘယ် စကားကို ကိုယ်ပြန်နားထောင် ပြီးခဲ့ကြပြီလဲ။

ပြောပုံဆိုပုံကို နားထောင်ပြီး လုပ်ပုံကိုင်ပုံတွေ ကို ကြည့်ရင် ရှုံးနိမ့်သူတွေဟာ ရှုံးနိမ့်ထိုက်တယ်။

အောင်မြင်ဖို့ မကောင်းဘူး၊ ဆုလာဘ်နဲ့ မထိုက်တန်
ဘူးဆိုတာ အတော် သိသာထင်ရှားပါတယ်။

သူတို့ရဲ့ အကောင်းဆုံးဝေဖန်ချက်ကတော့
တိတ်တိတ်နေတာပါပဲ။ ဒီလိုပဲ ဘာမှမပြောဘဲနေတာ
အကောင်းဆုံး ဂုဏ်ပြုလိုက်တာပါပဲ။ သူတို့နဲ့ ပတ်
သက်လို့ကတော့ ဘာမျှ မျှော်လင့်မထားနဲ့။

အောင်မြင်သူပြောသလို ပြောလေ၊ အောင်မြင်
သူ လုပ်သလို လုပ်လေ၊ အောင်ဆုပန်လေ၊ အောင်
မြင်လေ ဖြစ်လာမှာပါ။ အောင်မြင်လေ အောင်မြင်
ချင်လေ ဖြစ်ပြီး အောင်မြင်မှုတွေ အဆင့်ဆင့် ရနိုင်
ပါတယ်။

အောင်မြင်ရာ အောင်မြင်ကြောင်းတွေ ထပ်ခါ
တလဲလဲ တွေးလေလေ၊ အောင်နည်း အောင်လမ်းတွေ
ရလေလေပါပဲ။ အောင်နည်းလမ်းတွေရလာတော့
အောင်ရာအောင်ကြောင်းတွေ ဖြစ်လာမှာပေါ့။

ရှေးလူကြီးတွေက စောစောစီးစီး မင်္ဂလာ
မရှိတဲ့ စကားမပြောနဲ့ ဆိုတာ ရှုံးနိမ့်သူ မဖြစ်စေ
ချင်လို့ ပြောတာနဲ့ တူပါတယ်။

အဲသလို ပြဿနာကို ကိုယ့်ပြဿနာလို့ မမြင်
အဖြေက ကိုယ့်ဆီမှာလို့ မမြင်တဲ့အခါကျ၊ လက်ညှိုး
ထိုးတာကို လိုက်ကြည့်စမ်းပါ။ လက်ညှိုးက သူများကို
ထိုးနေပြီ၊ လက်သန်းက လက်သူကြွယ်နဲ့ လက်ခလယ်

အောင်မြင်သူ	ရှုံးနိမ့်သူ
(၁) ကျွန်တော်က ကံကောင်းပါတယ်။	(၁) ကံကို ဆိုပါတယ်ဗျာ။
(၂) ရတယ်ဗျာ၊ မရပါဘူးဗျာ။	(၂) ဟုတ်တာပေါ့။
(၃) ကျွန်တော် အချိန်လူပြီး လုပ်လိုက်ပါမယ်။	(၃) ကျွန်တော့်မှာ အချိန်ရှိမယ် ထင်လို့လား။
(၄) ကံ ပြဿနာကို အခြေခံက စလိုက်ကြရအောင်။	(၄) အဲဒီက ပြောရမှာကို ခက်ပါတယ်။
(၅) ကျွန်တော့်ဘာသာ ကျွန်တော်ကို ကောင်းတောင်း မရှင်းသေးဘူးဗျ။	(၅) ခင်ဗျား ကျွန်တော့်ကို နားမလည်သေးပါဘူးဗျာ။
(၆) ကျွန်တော်တို့ မြင်ပုံမြင်နည်းခွင့် ကွာနေကြတယ်။	(၆) ကျွန်တော်ကတော့ ကျွန်တော့်စိတ်ကို ပြောင်းမှာ မဟုတ်ဘူး။
(၇) ကျွန်တော်ကတော့ ကောင်းတယ်ထင်တာပဲ၊ ဒါပေမယ့် ဒီထက် ကောင်းအောင် လုပ်နိုင်ပါသေးတယ်။	(၇) ကျွန်တော်က သူများလောက်တော့ မဆိုသေးပါဘူး။
(၈) ကျွန်တော့်ကို ပြောပြဦးလေ။	(၈) ကျုပ်ကတော့ ထပ်ခါ တလဲလဲ ပြောပြဦးပြီ။
(၉) ပိုကောင်းတဲ့နည်း ရှိဦးမှာပါ။	(၉) ဒီနည်းအတိုင်း ကျွန်တော် တို့လုပ်ပြီးပြီပဲ။
(၁၀) အလျော့အတင်း ရှိပါသေးတယ်။	(၁၀) မှတ်တမ်းက ဒီအတိုင်း ပြောထားတယ်။
(၁၁) စိမ့်ခန့်ခွဲသူတွေကို တင်ပြဖို့ ပြင်ဆင်ကြရအောင်။	(၁၁) စိမ့်ခန့်ခွဲရေးအဖွဲ့က ဘယ်တော့မှ သဘောတူမှာ မဟုတ်ဘူး။
(၁၂) ခင်ဗျားကတော့ တစ်နေ့ကို တစ်ဖို့ လေ့လာတတ်မြောက်	(၁၂) ကျုပ်အတွေ့အကြုံ ဘယ်သွားထားမလဲ။
(၁၃) ဒီတစ်ခါ အလုပ်ဖြစ်အောင် ကြိုးစား ကြည့်ကြတာပေါ့။	(၁၃) ကြိုးစားနေလို့ ဘာမျှ ဖြစ်လာမှာ မဟုတ်ဘူး။
(၁၄) အဲဒီ အပြောင်းအလဲလေးက စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းပါတယ်။	(၁၄) ဘာလို့ တစ်ချိန်လုံး ပြောင်းပစ်နေရတာလဲဗျ။

တို့က ကိုယ့်ဘက်လှည့်နေပါတယ်။ လက်မ ကတောင် ကိုယ့်ဘက် လှည့်ထိုးချင်သေးတယ်။

ဒီဥပဒေသဟာ ဝန်ဆောင်မှုပေးရာမှာ အလွန် အရေးပါပါတယ်။

ဝန်ဆောင်မှုပြုတဲ့အခါ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဖောက် သည်က အဖွဲ့အစည်း တစ်ခုလုံးကို တစ်သံထဲထွက်၊ တစ်မျိုးထဲပြော၊ တစ်ခုထဲလုပ်တာ တစ်စိတ်တစ်ဝမ်း တည်းလို့ မြင်ပါတယ်။ အဲဒီလို မဟုတ်ဘဲ ကိုယ့် ပြဿနာ မဟုတ်ဘူး၊ သူ့ပြဿနာ ကိုယ့်ကြောင့် မဟုတ်ဘူး၊ သူ့ကြောင့်လို့ လက်ညှိုးထိုးလာခဲ့ရင် အဖွဲ့ အစည်းရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာကို ထိခိုက်ပါတယ်။

စစ်သားတစ်ယောက်ဟာ ရန်သူနဲ့တွေ့တဲ့အခါ သူကတော့ ငါ့ရန်သူမဟုတ်ဘူး၊ ရဲဘော်တွေရဲ့ ရန်သူ လို့ဆိုပြီး မပစ်ဘဲနေပါ့မလား။ အဲသလိုပဲ ကိုယ့်ကိုယ် ကိုယ် စစ်သားလို့ သဘောထား၊ ကိုယ့်ပြဿနာလို့ သဘောထားပြီး ဖြေရှင်းပေးလိုက်တာပါ။ ဘယ်သူက လုပ်လုပ် ကိုယ့်အဖွဲ့အစည်းကို ကျေနပ်ဖို့၊ ကိုယ့် ကုမ္ပဏီရဲ့ ဝန်ဆောင်မှုကို ကျေနပ်ဖို့ပဲ မဟုတ်လား။


ဒီတော့ ပြဿနာကြုံလာရင် ရှင်းသာပေးလိုက် ပါ။ စားသုံးသူတွေ ဖောက်သည်တွေကို စိတ်ကျေနပ် မှုရအောင် ဆောင်ရွက်ပေးလိုက်တာဟာ ဝန်ဆောင် မှုလို့ ပြောခဲ့ပြီးပါပြီ။ ဘယ်သူ ဘယ်ဝါကပဲ ဆောင်


ပြောပုံဆိုပုံတွေကို နားထောင်ပြီး ပြန်တော့ လုပ်ပုံကိုင်ပုံ တွေကို ဆက်ပြီးကြည့်ရအောင်။


အောင်မြင်သူ	ရှုံးနိမ့်သူ
(၁) အလုပ်ကို အမြဲကြိုးစားပြီး အမြဲတမ်း အချိန်ရှိနေသည်။	(၁) အမြဲ အလုပ်ရှုပ်နေတတ်သည် (အရှုပ်တွေလုပ်နေတတ်သည်)
(၂) ပြဿနာကို တည်တည်ရင်ဆိုင်ကိုင်တွယ်တတ်သည်။	(၂) ပြဿနာကို လှည့်ပတ် ရှောင်နေတတ်သည်။ မည်သည့်အခါမျှ မဖြေရှင်း။
(၃) တာဝန်ယူတတ်သည်။ ကတိတည်တတ်သည်။	(၃) လွယ်လွယ်ကူကူ ကတိပေးတတ်သော်လည်းတာဝန်မယူ။
(၄) ဘယ်အခါ တင်းရမည်။ ဘယ်အခါ လျော့ရမည်ကို သိသည်။	(၄) အရေးကြီးချိန်တွင် လျော့ပြီး အရေးမကြီးသည့်အခါ တင်းနေတတ်သည်။
(၅) မိတ်ဆွေ ဖြစ်လွယ်သည်။	(၅) ပေါင်းသင်းဖို့ ခက်သည်။
(၆) နားထောင်တတ်သည်။	(၆) စကားဝင်ပြောဖို့ပဲ စောင့်နေတတ်သည်။
(၇) အခြားသူများ၏ အင်အားကို လေးစားသည်။	(၇) အခြားသူများ၏ အားနည်းချက်ကို ရှာသည်။
(၈) အခြားသူများအမှားကို သင်ခန်းစာ ယူသည်။	(၈) ကိုယ့်အမှားကို ခုခံ ကာကွယ်တတ်သည်။
(၉) ရှင်းပြသည်။	(၉) ဆင်ခြေပေးသည်။
(၁၀) မိမိ အလုပ်အတွက်သာမက တာဝန်ယူသည်။	(၁၀) မိမိအလုပ်မဟုတ်ဟု ပြောလေ့ ရှိသည်။
(၁၁) ကိုယ့်နှုန်းအတိုင်း ကိုယ်လုပ်သည်။	(၁၁) မြန်ချင် မြန်နေတတ်သည်။ လုံးဝ မလုပ်ဘဲ နေချင်နေတတ်သည်။
(၁၂) အချိန်ကို မိမိဘဝ တိုးတက်အောင် အသုံးပြုသည်။	(၁၂) ဝေဖန်မှုကို ရှောင်လွှဲဖို့ အသုံးပြုသည်။
(၁၃) အလုပ်လုပ်ရင်း မှားမှားမကြောက်။	(၁၃) မှားမှား သူတစ်ပါးအပြောခံရ မှားကြောက်ပြီးမလုပ်ဘဲနေသည်။
(၁၄) ဖြစ်နိုင်သည်ကို အဖြေရှာသည်။	(၁၄) ပြဿနာကိုရှာသည်။ အဖြေဘယ်တော့မှ မထုတ်။


ရွက်ပေးရမယ်လို့ မပါပါဘူး။ ဒီတော့ အဲဒီနေရာမှာ
စားသုံးသူတွေ ဖောက်သည်တွေ စိတ်ကျေနပ်အောင်
လုပ်ပေးဖို့ တာဝန်ယူရပါတယ်။

အခန်း (၃) ရည်မှန်းချက် ချမှတ်ခြင်း

 လူတွေဟာ ကိုယ့်မှာ ဘာလိုအပ်နေတယ်၊ ဘာနဲ့ အဆင်ပြေတယ်ဆိုတာ မသိကြဘူး။ ကိုယ် ဘာဖြစ်ချင်သလဲ ဆိုတာပဲ သိတယ်တဲ့။ သေသေချာချာ လိုက်ဆန်းစစ်ပြန်တော့လဲ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ဘာဖြစ်ချင်သလဲ ဆိုတာလဲ ရေရေရာရာ မသိကြပါဘူး။

ကိုယ်ဘာဖြစ်ချင်သလဲ ဆိုတာသိမှ၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုရှိမှ၊ ကိုယ့်အလုပ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုရှိမှ သူများကို ဝန်ဆောင်မှုကောင်းကောင်းပေးနိုင်ပါတယ်။ 

 ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ရှာဖွေတဲ့ နည်းတစ်
 နည်းက အတေးကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် လွှင့်
 ထုတ်ပစ်တဲ့ နည်းပါပဲ။ ကိုယ့်ဦးနှောက်ထဲမှာ ဘာ
 ရှိသလဲဆိုတာ ကိုယ့်ဘာသာ ပြန်ရှာတဲ့နည်း ဖြစ်
 ပါတယ်။ စိတ်ကူး တစ်ခု၊ အိပ်မက်တစ်ခု ပေါ်
 လာပြီဆိုရင် နောက်က အဲဒီစိတ်ကူး၊ အဲဒီ အိပ်
 မက်ကိုရဖို့ ကြိုးစားအားထုတ်မှုဆိုတာ ပါလာ
 တတ်ပါတယ်။

အတေးတွေကို တတ်နိုင်သမျှ အစွမ်း
 ကုန် ဖြန့်ကျက်ပစ်လိုက်တဲ့အခါ ခါတိုင်း မတေးမိ
 တဲ့ အခွေးကောင်း အကြံကောင်းတွေ ပေါ်
 လာတတ်ပါတယ်။ 

အခန်း (၃)

ရည်မှန်းချက် ချမှတ်ခြင်း

ဘာဖြစ်ချင်သလဲ။

လူတွေဟာ ကိုယ့်မှာ ဘာလိုအပ်နေတယ်၊ ဘာနဲ့ အဆင်ပြေတယ်ဆိုတာ မသိကြဘူး။ ကိုယ် ဘာဖြစ်ချင်သလဲ ဆိုတာပဲ သိတယ်တဲ့။

သေသေချာချာ လိုက်ဆန်းစစ်ပြန်တော့လဲ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ဘာဖြစ်ချင်သလဲ ဆိုတာလဲ ရေရေရာရာ မသိကြပါဘူး။

ဗွီဒီယိုမင်းသားပဲ ဖြစ်ချင်သလိုလို၊ လူကြိုက်များတဲ့ စာရေးဆရာပဲ ဖြစ်ချင်သလိုလို၊ ဝင်ငွေကောင်းတဲ့ ကုမ္ပဏီမန်နေဂျာပဲ ဖြစ်ချင်သလိုလို မရေရာလှပါ

ဘူး။ ကိုယ်ဘာဖြစ်ချင်သလဲဆိုတာမှ ရေရေရာရာ မသိတော့လဲ မရေရာတဲ့လမ်း၊ မသေချာတဲ့ ပန်းတိုင် တွေနဲ့ စခန်းသွားကြရတာပါပဲ။

ကိုယ်ဘာဖြစ်ချင်သလဲ ဆိုတာသိမှ၊ ကိုယ့်ကိုယ် ကိုယ် ယုံကြည်မှုရှိမှ၊ ကိုယ့်အလုပ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုရှိမှ သူများကို ဝန်ဆောင်မှု တောင်းကောင်းပေးနိုင်ပါတယ်။

ကိုယ့်ဘဝကို ကိုယ်နားလည်မှ ကိုယ့်ဘဝက ကိုယ်ဘာဖြစ်ချင်သလဲ၊ ဘာကို ရယူချင်သလဲ၊ ဒီလို ရယူဖို့ ကိုယ်ကဘာကို ဖေးရမလဲဆိုတာ သိရှိနားလည် နိုင်ပါတယ်။

တချို့တွေကျတော့လည်း ကိုယ့်ဘဝကိုယ် သိပ် ကျေနပ်၊ သိပ်ရောင့်ရဲနေလို့ ဘာမှမလိုချင်တော့ဘူး ဆိုတာ ရှိသေးတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီလို လူမျိုးတွေက သိပ်ရှားတယ်။

အများအားဖြင့်တော့ ဘယ်တော့ကျရင် ဘာ ဖြစ်မယ်၊ ဘာလုပ်လိုက်မယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ကူးယဉ်နေကြ တဲ့သူတွေ အတော်များတယ်။ အိမ်ကောင်းကောင်း၊ တိုက်ကောင်းကောင်း တစ်လုံးနဲ့ နေနိုင်ဖို့၊ လခ ကောင်းကောင်း ရတဲ့ အလုပ်ရဖို့၊ ကားကောင်း

ကောင်း စီးနိုင်ဖို့၊ နိုင်ငံခြား သွားနိုင်ဖို့ဆိုတဲ့ ရုပ်ပိုင်း ဆိုင်ရာ ရည်ညွှန်းချက်တွေ ရှိတတ်ကြပါတယ်။

တကယ်လို့များ အဲဒီရည်မှန်းချက်တွေ ရလာ ပြန်ရင်လဲ အကြောင်းတိုက်ဆိုင်လို့၊ ဒါမှမဟုတ် ကံ မကောင်းလို့ပဲလို့ ထင်တတ်ကြတယ်။

တကယ်တော့ ဒီရည်ရွယ်ချက်တွေ အောင်မြင် ထမြောက်ဖို့ ဆိုတာက ဆုံးဖြတ်ချက်ချတာ၊ အဓိဋ္ဌာန် ပြုတာကအစ အားထုတ်မှုဆိုတဲ့ ဉာဏ်အလုပ်၊ ဝီရိယ အလုပ်တွေ ပါပါတယ်။ ကံတစ်ခုထဲနဲ့ ဖြစ်တာ၊ မတော်တဆ ဖြစ်ရတာ မဟုတ်ပါဘူး။ မနောက်၊ ဝစီကံ၊ ကာယကံ ဆိုတဲ့ ကံ (၃) ပါးကြောင့်သာ အောင်မြင်မှုတွေကို ရကြတာပါ။ စဉ်းစားကြည့်မယ် ဆိုရင် ရေစီးကြောင်းအတိုင်း မျှောလိုက်တာ မဟုတ် ဘဲ ရေဆန်ကို ကူးခတ်တာမှန်သမျှ အားထုတ်မှုဆိုတဲ့ ဉာဏ်ရဲ့အလုပ်၊ ဝီရိယရဲ့အလုပ်တွေ ပါနေပါတယ်။

ရုပ်ဝတ္ထု ရည်မှန်းချက်တွေအတွက်တောင်မှ ကြိုးစားအားထုတ်ကြရသလို၊ ရုပ်ပိုင်းမဟုတ်တဲ့ စိတ် ပိုင်းဆိုင်ရာ ရည်မှန်းချက်တွေအတွက်ဆိုရင် ပိုပြီး တော့ ကြိုးစားကြရ၊ အားထုတ်ကြရတယ်။

- ဘဝအဓိပ္ပာယ်ဆိုတာ ဘာလဲ။
- ဘဝကို အဓိပ္ပာယ်ရှိအောင် ဘာတွေလုပ် သလဲ။

- ဘယ်အချက်တွေကို ရရင် ကိုယ်ကျေနပ်နိုင်မလဲ။
- တစ်နေ့တာ အောင်မြင်မှုတွေ ဆောင်ကြဉ်းမှုတွေ အတွက် ကျေနပ်နပ်နဲ့ အိပ်ရာဝင် နိုင်အောင် ဘယ်အချက်တွေ လိုမလဲ။

(ပျော်ရွှင်ချင်တာလား၊ ဂုဏ်ယူဝင့်ကြွားချင်တာလား၊ အရေးပါတဲ့လူ ဖြစ်ချင်တာလား၊ သက်သောင့်သက်သာ နေချင်တာလား၊ ရောင့်ရဲတင်းတိမ်မှု၊ ကျေနပ်နှစ်သိမ့်မှုလား)

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ရှာဖွေခြင်း

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ရှာဖွေတဲ့ နည်းတစ်နည်းက အတွေးကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် လွှင့်ထုတ်ပစ်တဲ့ နည်းပါပဲ။ ကိုယ့်ဦးနှောက်ထဲမှာ ဘာရှိသလဲဆိုတာ ကိုယ့်ဘာသာ ပြန်ရှာတဲ့နည်း ဖြစ်ပါတယ်။ စိတ်ကူးတစ်ခု၊ အိပ်မက်တစ်ခု ပေါ်လာပြီဆိုရင် နောက်က အဲဒီစိတ်ကူး၊ အဲဒီအိပ်မက်ကို ရဖို့ ကြိုးစားအားထုတ်မှုဆိုတာ ပါလာတတ်ပါတယ်။

အတွေးတွေကို တတ်နိုင်သမျှ အစွမ်းကုန် ဖြန့်ကျက်ပစ်လိုက်တဲ့အခါ ခါတိုင်း မတွေးမိတဲ့ အတွေးကောင်း အကြံကောင်းတွေ ပေါ်လာတတ်ပါတယ်။

တစ်ရေးနိုးသော် အကြံပေါ်၊ ပေါ်တဲ့အကြံ
တစ်သိန်းတန်ဆိုသလို အတွေးကောင်းသော် အကြံ
ပေါ်၊ ပေါ်တဲ့အကြံ တစ်သိန်းတန် ဖြစ်နေတတ်ပါ
တယ်။

ပထမအဆင့်အနေနဲ့ ကိုယ်ရောစိတ်ပါ လျှော့
ချထားပါ။ ငြိမ်သက်တိတ်ဆိတ်တဲ့ နေရာ တစ်နေရာ
မှာ လဲလျောင်းပါ။ အသက်မှန်မှန် ရှုပါ။ မျက်စေ့တွေ
ကို ပိတ်ထားလိုက်ပါ။ ကော်ဇောဖြူဖြူ ထူထူ၊ နူးနူး
ညံ့ညံ့ပေါ်မှာ လဲလျောင်းနေတယ်လို့ သဘောထား။
အပူအအေးလည်း မျှတ၊ လေဝင်လေထွက်လည်း
ကောင်းနေပါစေ။

ဒုတိယအဆင့်မှာ စိတ်ကူးယဉ်ကြည့်ပါ။

အကြိုက်ဆုံး၊ သဘောအကျဆုံး နေရာတစ်ခုမှာ
ကိုယ့်ဘဝအတွက် အရေးအပါဆုံး၊ ကိုယ်တန်ဖိုးထား
အလေးစားဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်တွေနဲ့ တွေ့နေတယ်လို့ စိတ်
ကူးယဉ်ကြည့်ပါ။

တတ်နိုင်သလောက် အချိန်ယူပါ။ တစ်နာရီ
ထက်မက ကြာချင်လည်း ကြာပါစေ။

အသေးစိတ် စိတ်ကူးကြည့်ပါ။ အရောင်အ
သွေးကအစ မြင်ကြည့်ပါ။ အဲဒီရောက်နေတဲ့ အချိန်
တိုင်း၊ မိနစ်တိုင်း၊ စက္ကန့်တိုင်းကို ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင်
ကြည့်နူးခံစားပါ။

သင်ဟာ ဘယ်လိုလူလဲ။
 သင်နဲ့ ဘယ်သူတွေ ရှိနေသလဲ။
 သင် ဘာလုပ်နေသလဲ။

အရောင်၊ အသွေး၊ အသံ၊ အနံ့၊ အသေးစိတ်
 ပုံဖော်ကြည့်ပါ။

တတိယအဆင့်မှာ ကိုယ့်စိတ်ကူး ကိုယ့်ရဲ့ အိပ်
 မက်ကို ပြန်ပြောကြည့်ပါ။ ချနေရဲ့နိုင်ရင် ပိုကောင်း
 ပါတယ်။ မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်း၊ ဇနီးမယားတို့ကို ပြော
 ပြပါ။ ဖြစ်နိုင်ရင် ပန်းချီဆွဲကြည့်ပါ။ နေရာတွေ၊ လူ
 တွေ၊ လှုပ်ရှားမှုတွေ၊ စိတ်နေစိတ်ထားတွေကို ကြိုးစား
 သရုပ်ဖော်ပြပါ။

- ကိုယ့်မှာရှိတဲ့ အားသာချက်တွေ၊ ပါရမီတွေ၊
 စွမ်းအားတွေကို စာရင်းချကြည့်ပါ။ (ရိုးရိုး
 သားသား မှန်မှန်ကန်ကန် ဖြေပါ။)
- ဒါတွေကို ကိုယ်ဘာကြောင့် လိုချင်သလဲ၊
 ဒါတွေကို ရအောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။
 (ကိုယ့်ကိုယ်ကို မလိမ်ပါနဲ့။)
- ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်တွေကို ရဖို့ စတင် စီမံ
 ကိန်းချပါ။

- ကိုယ့်အစွမ်းအစတွေကို သုံးရိုးသုံးစဉ်ထက် ပိုပြီးသုံးပါ။
- ဆန္ဒပြင်းပြလေ၊ စိတ်ကူးတွေ အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ နီးစပ်လေပါပဲ။

ဖြစ်ချင်တာ	ဘာလို့	ဘယ်လိုလုပ်မယ်	တကယ်လား	ဦးစားပေးအဆင့်
ဥပမာ ဂီတာ တီးချင်	အပျော်	သင်တန်းတက်	ဟုတ်	

mgyc.com

mgyc.com

၉ ကျွန်တော်တို့ဟာ မျက်စေ့တဆုံး မကြည့်
နိုင်ဘဲ မျက်တောင်မှေးတဆုံး လောက်ပဲ မြင်နေ
ကြတယ်။ ရေရှည်အကျိုးအတွက် ရေတို
အကျိုးစီးပွားတွေကို လက်လွတ်မခံနိုင်ဘူး။
အနာခံမှ အသာစံရမယ်ဆိုတာ သိသိကြီးနဲ့
အသာစံဖို့ အနာမခံချင်ကြဘူး။ ဒီတော့လဲ
ရေရှည် အကျိုးစီးပွားတွေ ဘယ်မှာ ဖြစ်ထွန်း
လာပါ့မလဲ။

အဆန်း (၄)
သင့်
ဦးနှောက်

၉ ဦးနှောက်ကို အစဉ်နုပျိုစေဖို့ စာပိုပြီး
ဖတ်ပါ။ ပဟေဠိတွေကို အဖြေညှိကြည့်ပါ။
ဘာသာရပ် အသစ်အဆန်းတစ်ခုကို လေ့လာ
လိုက်စားကြည့်ပါ။ ဝါသနာ အသစ်အဆန်း တစ်
ခုကို လုပ်ကြည့်ပါ။ တွေးခေါ် ရာမှာ ပျော့ပျောင်း
မှု ပိုရှိလာအောင် လုပ်ပါ။

၉ အမှတ်တမဲ့ (ဦးနှောက်မသုံးဘဲ) ဦး
နှောက် အကြောင်း ပြောကြတဲ့အခါ ဒါတွေဟာ
ဦးနှောက် မကောင်းလို့ ဦးနှောက်အားနည်းလို့
လို့ ပြောတတ်ကြပါတယ်။

တကယ်တော့ ဦးနှောက်မကောင်းလို့
မဟုတ်ပါဘူး။ ဦးနှောက်သုံးပုံ မကောင်းလို့ဖြစ်
ကြရတာတွေပါ။ ဦးနှောက်ကို ကောင်းကောင်း
သုံးနိုင်ဖို့ ဦးနှောက်အကြောင်း သိရပါမယ်။
ဦးနှောက်အကြောင်းကို ဦးနှောက်ထဲ ထည့်ထား
ရမယ်။

☞ လူအမျိုးမျိုး စိတ်အထွေထွေ ဆိုရုံနဲ့ မပြီးဘဲ လူတစ်မျိုးထဲမှာကိုက အတွေ့အကြုံ အမျိုးမျိုးကို လိုက်ပြီး စိတ် အထွေထွေ ငိုနေတတ်တာ တွေ့ရပါတယ်။

အကြမ်းဖျင်း ပြောရရင် လူတစ်ယောက် မှာ (၁) မိဘစိတ် (၂) လူကြီးစိတ်နဲ့ (၃) ကလေး စိတ်တွေ တွဲနေတာကို တွေ့ရပါတယ်။ ☞

☞ ကျွန်တော်တို့မှာ ဦးနှောက်နှစ်ခြမ်းရှိတဲ့ အထဲက ဦးနှောက်တစ်ခြမ်းကိုသာ သုံးရင် ကျွန်တော်တို့ လူဖြစ်ရကျိုးနပ်မယ် မဟုတ်ပါ ဘူး။

ကျွန်တော်တို့ဝယ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေကို တစ်ဝက်ပဲ သုံးမယ်၊ အပြည့်အဝမသုံးဘူးလို့ ဘယ်သူမှ သဘောထားမယ် မထင်ပါဘူး။ ဒီလို ဆိုရင် ဦးနှောက်ကိုလဲ အပြည့်အဝ မသုံးသင့် ဘူးလား။ ☞

အခန်း (၄)

သင့်ဦးနှောက်

ပြောကြဆိုကြတဲ့အခါ 'ဒီကောင်က ဦးနှောက်မရှိဘူး၊
ဦးနှောက်မသုံးဘူး' နဲ့ ပြောလေ့ပြောထ ရှိကြပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ နေ့စဉ် နိစ္စဓူဝကိစ္စတွေ၊ တွေး
တောကြံဆတာတွေ၊ စီမံတာတွေ၊ ခန့်ခွဲတာတွေကို
ဦးနှောက်က စဉ်းစားပေးသွားပါတယ်။

ဒါပေမယ့် ရယ်စရာကောင်းတာက အဲသလို
စဉ်းစားပေးတဲ့ ဦးနှောက်အကြောင်းကို ဦးနှောက်ထဲ
မှာ တစ်ခါမှ ထည့်မစဉ်းစားမိကြဘူး။

ဆံပင်ညှပ်တဲ့လူဟာ ကိုယ့်ခေါင်းကို ညှပ်ဖို့
တခြားဆိုင်ကို သွားရတယ်ဆိုတာလို ဦးနှောက်
အကြောင်း စဉ်းစားဖို့ တခြားဦးနှောက်တွေကိုပဲ
အလုပ်ပေးထားသလား။

ကျွန်တော်တို့ ကွန်ပျူတာ တစ်လုံးဝယ်မယ် ဆို ပါတော့ဗျာ။ အဲဒီ ကွန်ပျူတာကို ဘယ်လို သုံးရမယ် ဆိုတဲ့ လက်စွဲစာအုပ်တွေ လမ်းညွှန်စာအုပ်တွေ ဖတ် ကြည့်၊ သေသေချာချာ လေ့လာပြီးမှ ကျွန်တော်တို့ သုံးကြတာ မဟုတ်ဘူးလား။ ယုတ်စွာအဆုံး ကော်ဖီ ကြိုတဲ့အိုး ဝယ်တာကအစ စာဖတ် ကြည့်ပြီးမှ သုံး တတ်ကြတာပါ။

အဲဒီကွန်ပျူတာ အလုံးပေါင်းများစွာနဲ့ ညီတဲ့၊ ကွန်ပျူတာတွေကို တီထွင်ဖန်တီးနိုင်တဲ့ လူရဲ့ ဦး နှောက်နဲ့ပတ်သက်လာတဲ့အခါကျတော့ ဘယ်စာအုပ် မှလဲ မဖတ်၊ ဘယ်လက်စွဲမှာလဲ မကြည့်ကြပါလား။

ကျွန်တော်တို့က မကြည့်ပေမယ့် ဦးနှောက် အကြောင်း လေ့လာမှုတွေ အတော်ရှိနေပါပြီ။ ဦး နှောက်အကြောင်းကို သိလာလေလေ၊ ကျွန်တော်တို့ ပိုသုံးနိုင်လေလေပါပဲ။

- ဦးနှောက်အားနည်းလာတဲ့ အခါကျရင်
- အလွယ်တကူ မောပန်းနေတတ်တယ်။
- စာဖတ်တာ နှေးတယ်။
- အစာ အများကြီး စားမယ်။
- ခေါင်းကိုက်မယ်။
- အစာအိမ်ရောဂါ ဖြစ်မယ်။
- ဒေါသဖြစ်လွယ်၊ ငိုလွယ်၊ ရယ်လွယ်မယ်။

- ရန်ဖြစ်လွယ်မယ်။
- အချိန်အချက်ကို မမှတ်မိဘူး။
- သမာဓိ သိပ်မရဘူး။

အမှတ်တမဲ့ (ဦးနှောက်မသုံးဘဲ) ဦးနှောက် အကြောင်း ပြောကြတဲ့အခါ ဒါတွေဟာ ဦးနှောက် မကောင်းလို့၊ ဦးနှောက်အားနည်းလို့ လို့ ပြောတတ် ကြပါတယ်။

တကယ်တော့ ဦးနှောက်မကောင်းလို့ မဟုတ် ပါဘူး။ ဦးနှောက်သုံးပုံ မကောင်းလို့ ဖြစ်ကြရတာ တွေပါ။ ဦးနှောက်ကို ကောင်းကောင်းသုံးနိုင်ဖို့ ဦးနှောက်အကြောင်း သိရပါမယ်။ ဦးနှောက် အကြောင်းကို ဦးနှောက်ထဲ ထည့်ထားရမယ်။

ဦးနှောက် ဘယ်လို အလုပ်လုပ်သလဲ ဆိုတာ သိရင်-

- ပြောဆိုရေးသား ဆက်သွယ်တာတွေ ပိုကောင်းလာမယ်။
- ပိုပြီးဖန်တီး တီထွင်နိုင်စွမ်း ရှိလာမယ်။
- ကျန်းမာရေး ပိုကောင်းလာမယ်။
- မှတ်ဉာဏ် ကောင်းလာမယ်။
- အမောအပန်း ခံနိုင်လာမယ်။
- ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ကောင်းကောင်း ပေးနိုင်လာမယ်။

- ခြုံငုံပြီး ရှုမြင်သုံးသပ်တတ်လာမယ်။
- သက်သောင့်သက်သာ နေနိုင်လာမယ်။
- စိတ်စွမ်းအား မြင့်မားလာပြီး စည်းကမ်း ပိုရှိလာမယ်။
- သင်ယူတတ်မြောက်လွယ်မယ်။
- ရည်မှန်းထားတာတွေ ပြည့်စုံမယ်။
- ပြဿနာတွေ ဖြေရှင်းနိုင်မယ်။
- ဘဝမှာ နေပျော်မယ်။

ရှေးတုန်းက ဆိုကရေးတီး ဆိုတဲ့ ပညာရှင်ကြီး ပြောခဲ့တဲ့ “ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သိပါ” ဆိုတဲ့ အဖိုးတန် ဩဝါဒလေးဟာ ဦးနှောက်ကိုလဲ ရည်ညွှန်းခဲ့ပုံ ရပါတယ်။

အစအဆုံးမရှိတဲ့ ရုပ်သံဖမ်းစက်

အသံလေးတစ်သံ ကြားလိုက်ရုံ၊ အနံ့လေးတစ်ခု ရ လိုက်တာကလေးနဲ့ အတိတ်က အတွေ့အကြုံတွေကို ပြန်ပြောင်းသတိရတာမျိုး၊ သူ့သူ့ကိုယ်ကိုယ် ကြုံဖူး ကြပါတယ်။ အောက်စက်လို့ ခေါ်လေ့ရှိကြတဲ့ ဗွီဒီယို၊ ကက်ဆက် ရီကော်ဒါလိုပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဦးနှောက်ဟာ ခလုတ်တစ်ခု နှိပ်လိုက်တာနဲ့ ရိုက်ထား တာတွေ၊ အခွေထဲမှာ ရှိတာတွေကို ပြန်ပြီး ထုတ်လွှင့် ပေးတော့တာပဲ။

သုတေသနပြုချက်တွေအရ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဦး
 နှောက်ကိုလဲ အီလက်ထရိုနစ်နဲ့ လှုံ့ဆော်ပေးရင် ရှေး
 တုန်းက ထူးခြားတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေ ထပ်ကာ
 တလဲလဲ ပြန်ပေါ်လာတတ်ကြောင်း တွေ့ရပါတယ်။
 ဒီတော့ ဦးနှောက်ကို အောက်စဖီနဲ့ ယှဉ်ပြီး ဥပမာ
 ပေးတာ ဆီလျော်လှပါတယ်။ တွေ့သမျှ အတွေ့
 အကြုံတွေကို အားလုံး မှတ်တမ်းတင်ပြီး လိုအပ်တဲ့
 အခါ ပြန်ဖွင့်ပြပုံမှာ တူညီပါတယ်။

အဲဒီလို ပြန်ဖွင့်ပြတဲ့အခါမှာ ကောင်းတဲ့
 အတွေ့အကြုံလဲ ဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်၊ မကောင်းတဲ့
 အတွေ့အကြုံလဲ ဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်။ သိချင်းသံ ကြားနေ
 တာနဲ့ ပျော်ရွှင်ကြည်နူးစရာကို အမှတ်ရတာ ဖြစ်
 သလို ဝမ်းနည်းပူဆွေးစရာကို အမှတ်ရတာ ဖြစ်နိုင်
 ပါတယ်။

အဲဒီတော့ လူ့အမျိုးမျိုး စိတ်အထွေထွေ ဆိုရုံနဲ့
 မပြီးဘဲ လူတစ်မျိုးထဲမှာကိုက အတွေ့အကြုံ အမျိုး
 မျိုးကို လိုက်ပြီး စိတ်အထွေထွေ ရှိနေတတ်တာ
 တွေ့ရပါတယ်။

အကြမ်းဖျင်း ပြောရရင် လူတစ်ယောက်မှာ
 (၁) မိဘစိတ်၊ (၂) လူကြီးစိတ်နဲ့ (၃) ကလေးစိတ်တွေ
 တွဲနေတာကို တွေ့ရပါတယ်။

အခြေအနေချင်း တူပေမယ့် တုံ့ပြန်တာ မတူ
တာကို တွေ့တဲ့အခါ သူ့မှာ အတွေ့အကြုံအမျိုးမျိုး
တွေ့ခဲ့လို့ပဲဆိုတာ ပြောနိုင်ပါတယ်။ ခလုတ်နှိပ်တာ
ချင်း တူပေမယ့် ဘယ်အခွေကို ဖွင့်တာလဲဆိုတဲ့
အပေါ် မူတည်ပြီး သတိရတာ ကွဲတတ်ပါတယ်။

မိဘစိတ်မှာ - ကူညီချင်တာနဲ့ အစွဲ
အလမ်းတွေ ပါဝင်နေပါတယ်။

လူကြီးစိတ်မှာ - အချက်အလက်တွေ နဲ့
အများသူငါမြင်တဲ့ အမြင်မျိုးတွေ ပါဝင်နေပါတယ်။

ကလေးစိတ်မှာ - ခံစားမှုတွေ၊ ပျော်ရွှင်တာ
တွေ၊ ကျိုးကြောင်းမဆီလျော်တာတွေ ပါနေပါတယ်။

အောက်စက်အနေမျိုးနဲ့ ပြောရရင်တော့ မိဘ
စိတ်က တစ်ခွေ၊ လူကြီးစိတ်က တစ်ခွေ၊ ကလေး
စိတ်က တစ်ခွေ (၃)ခွေ ရှိနေပါတယ်။

စိတ်(၃)မျိုးစလုံးမှာကိုက ကောင်းတာရှိသလို
မကောင်းတာလဲ ရှိပါတယ်။ အခြေအနေကို လိုက်ပြီး
အကောင်းအဆိုး ဖြစ်နိုင်ကြပါတယ်။

လူတစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက်ကျတော့ ဒီ
စိတ်(၃)မျိုးရဲ့ အချိုးအဆ မတူကြပါဘူး။ ဒီစိတ်
(၃)မျိုးရဲ့ အချိုးအဆဟာ အဲဒီလူ ဘယ်လိုလူလဲ
ဆိုတာ ဖြစ်စေပါတယ်။

လက်ဝဲဘက်ခြမ်း	လက်ယာဘက်ခြမ်း
<ul style="list-style-type: none"> • ခန္ဓာကိုယ်၏ လက်ယာဘက်ခြမ်းထိန်းချုပ်သည်။ • အချိန် တစ်ချိန်တွင် သတင်းအချက်အလက် တစ်ခုကိုသာ စိစစ်သည်။ • အသေးစိတ် အစီအစဉ်နှင့် ဆိုင်သည်။ • စကား၊ သဒ္ဒါနှင့် ဝေါဟာရ အစီအစဉ်ကို ထိန်းချုပ်သည်။ • အတွက်အချက် နယ် ပယ် • သုံးသပ်၊ တန်ဖိုးဖြတ်၊ ဝေဖန်မှုလုပ်။ • စကားလုံးများ၊ ကိန်းဂဏန်းများကို မှတ်မိသည်။ • ဘာသာဗေဒ ပညာရှင်များ၊ သရုပ်ခွဲ ပညာရှင်များ၊ သင်္ချာပညာရှင်များအတွက်၊ အရောင်းဈေးသည်များအတွက် အရေးပါသည်။ 	<ul style="list-style-type: none"> • ခန္ဓာကိုယ်၏ လက်ဝဲဘက်ခြမ်းကို ထိန်းချုပ်သည်။ • ပုံသဏ္ဍာန် ဖော်သည်။ • အားလုံး ခြုံပြီး စဉ်းစားသည်။ • ခန္ဓာကိုယ်နှင့် ကိုယ်လက်လှုပ်ရှားမှုတို့ကို ထိန်းချုပ်သည်။ • ပုံဆွဲခြင်း၊ အရောင်ချယ်ခြင်း • တစ်နည်းပညာ၊ ခံစားမှု • လူများ၊ အရာဝတ္ထုများနှင့် အတွေ့အကြုံများကို မှတ်မိသည်။ • ပန်းချီဆရာများ၊ ဒီဇိုင်းဆရာများ၊ အနုပညာရှင်များ၊ အရောင်းဈေးသည်များအတွက် အရေးပါသည်။

ဒီစာရင်းကိုကြည့်ရင် တချို့လုပ်ငန်းတွေ အတွက် လက်ယာဘက်အခြမ်းကို သုံးရသလို၊ လက်ဝဲဘက်အခြမ်းက တချို့လုပ်ငန်းတွေ လုပ်တာ တွေ့ရပါတယ်။ လက်ဝဲဘက်ရော၊ လက်ယာဘက်ကပါ ပူးပေါင်းလုပ်လို့ ဘယ်ဘက်အခြမ်းက လုပ်ဆောင်တယ်လို့ မကွဲပြားတဲ့ လုပ်ငန်းတွေလဲ ရှိတတ်ပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံ ဉာဏ်ကုန်ဖွင့်ရတဲ့ အခါမျိုးမှာ လက်ဝဲရော လက်ယာပါ ပြိုင်သုံးကြရပါတယ်။

ရနိုင်သမျှ သတင်းတွေ၊ အချက်အလက်တွေ၊ အကြံဉာဏ်တွေ စုစည်းဖို့ လက်ယာဘက်အခြမ်းက တာဝန်ယူပြီး သတင်းအချက်အလက်၊ အကြံဉာဏ်တွေ စိစစ်တာကိုတော့ လက်ဝဲဘက်အခြမ်းက ဆောင်ရွက်ပါတယ်။

အဲသလို လက်ဝဲဘက်အခြမ်းရော လက်ယာဘက်အခြမ်းပါ နှစ်ခုစလုံး အလုပ်လုပ်ပြီဆိုရင် ဦးနှောက်ဟာ အကောင်းဆုံး အလုပ်လုပ်နေတာပါပဲ။ ဘယ်ဘက်အခြမ်းရော ညာဘက်အခြမ်းပါ မျှတနေတာ အကောင်းဆုံးပါပဲ။

လူတစ်ယောက်မှာ ဘယ်ဘက်က ပိုလွှမ်းမိုးတယ်၊ ဒါမှမဟုတ် ယာဘက်က ပိုအားကောင်းတယ်ဆိုတာမျိုး ဖြစ်လေ့ရှိပါတယ်။

အဲလ်ဘယ်အိုင်းစတိုင်း ဆိုတဲ့ ကမ္ဘာကျော် သိပ္ပံပညာရှင်ကြီးကတော့ ဦးနှောက်ရဲ့ လက်ဝဲဘက် ခြမ်းနဲ့ လက်ယာဘက်အခြမ်း မျှတနေတဲ့သူပါ။ နေသာတဲ့နေ့တစ်နေ့၊ မြက်ခင်းပေါ်မှာ လဲလျောင်း နေတုန်း အလင်းရောင်တန်းကို စီးလို့ အာကာသကို ထွက်သွားရင် ဘယ်လိုဖြစ်မလဲလို့ စဉ်းစားရင်း သူ့ရဲ့ ကမ္ဘာကျော် ရီလေတီဗီတီ သီအိုရီ ထွက်ပေါ်လာခဲ့ ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သူ့အိပ်မက်ကို ကျောထောက် နောက်ခံပြုမယ့် ဖော်မြူလာကိုတော့ နောက် (၁၀)နှစ်ကြာမှ ဖော်ထုတ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

လီယိုနာဒိုဒါဗင်ချို ဆိုတဲ့ ကမ္ဘာကျော် ပန်းချီ ဆရာကြီးကတော့ ဦးနှောက်ကို မျှသုံးရာမှာ ထူးချွန် တဲ့ သူဖြစ်ပါတယ်။ စက်ပစ္စည်းတွေ တီထွင်နိုင်တယ်။ ပုံတွေ ဆွဲနိုင်တယ်။ သူတီထွင်မှုတွေအတွက် ဖော်မြူ လာတွေလဲ တွက်ချက်ပြနိုင်တယ်။

အများအားဖြင့် ကျွန်တော်တို့ ဦးနှောက်ရဲ့ ယာဘက်အခြမ်း ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကို ဥပေက္ခာပြုထား တတ်ကြတယ်။ ငယ်ငယ်တုန်းက အတန်းထဲမှာ ခုံ ခေါက်ပြီး သီချင်းရေးတာ၊ အနုပညာနဲ့ ဂီတသင်တန်း တွေ တက်တာမျိုးကို ခွင့်မပြုကြဘူး မဟုတ်လား။ အချိန်ဖြုန်းတာလို့ပဲ မြင်ကြတာ များတယ် မဟုတ် လား။ အဲဒီကတည်းက ကျွန်တော်တို့မှာ တီထွင်ဖန်

တီးမှုတွေ အားနည်းလာခဲ့ကြတာပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့ ဦးနှောက်ရဲ့ ယာဘက်အခြမ်းကို သုံးရကောင်းမှန်း တောင် မသိကြပါဘူး။

တိုးတက်လှပါတယ်ဆိုတဲ့ ဒီကနေ့ ခေတ်မှာ တောင် စာဖတ်တတ်၊ ရေးတတ်၊ တွက်တတ်တာ လောက်ကိုပဲ အားပေးကြ၊ ဂုဏ်ပြုကြ၊ ခိုးမြင့်ကြတုန်း ပဲ ရှိပါသေးတယ်။

ကျွန်တော်တို့မှာ ဦးနှောက်နှစ်ခြမ်းရှိတဲ့ အထဲက ဦးနှောက်တစ်ခြမ်းကိုသာ သုံးရင် ကျွန်တော်တို့ လူ ဖြစ် ရကူးနပ်မယ် မဟုတ်ပါဘူး။

ကျွန်တော်တို့ဝယ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေကို တစ်ဝက်ပဲ သုံးမယ်၊ အပြည့်အဝမသုံးဘူးလို့ ဘယ်သူမှ သဘော ထားမယ် မထင်ပါဘူး။ ဒီလိုဆိုရင် ဦးနှောက်ကိုလဲ အပြည့်အဝ မသုံးသင့်ဘူးလား။

ဘယ်ဘက်အခြမ်းရော၊ ယာဘက်အခြမ်းကိုပါ ပြည့်ပြည့်ဝဝ သုံးရင် ဖန်တီးနိုင်စွမ်း ရှိလာမယ်၊ ပြဿနာတွေကို မြန်မြန်ဆန်ဆန် ဖြေရှင်းနိုင်မယ်၊ တတ်လွယ်မယ်၊ မှတ်ဉာဏ်ကောင်း လာမယ်။ ကိုယ် အရိပ်အကဲ ခတ်တတ်လာမယ်။ ပြောဆိုဆက်သွယ် ရေးသားတာတွေ ပိုကောင်းလာမယ်။

ဦးနှောက်ရဲ့ စွမ်းအား

ဦးနှောက်ရဲ့ စွမ်းအားကို ဖော်ပြဖို့အတွက်လဲ သိပ္ပံပညာရှင်တွေဟာ အတော်လေး ဦးနှောက်သုံးကြ ရတယ်။ ဖြစ်နိုင်သလောက် ဖော်ပြနိုင်သလောက် ကတော့-

ဦးနှောက်ရဲ့ အတွေးအကြံ၊ ဖြစ်စဉ်တွေ အ ဆက်အသွယ်တွေဟာ-

- စကြာဝဠာတစ်ခုလုံးမှာ ရှိတဲ့ အနုမြူလုံး ရေထက်လည်း အများကြီးများတယ်။
- လက်နှိပ်စက်တစ်လုံးရဲ့ ပထမဆုံး (၁)လို့ ရိုက် နောက်ကနေ သူညီတွေ ကီလိုမီတာ (၉) သန်းခွဲ ရိုက်ထားတာနဲ့ တူတယ်။
- ဦးနှောက်ရဲ့ စွမ်းအားနဲ့ ညီမျှတဲ့ ကွန်ပျူ တာတစ်လုံး တည်ဆောက်မယ်ဆိုရင် ဒီကမ္ဘာကြီး လောက်အရွယ်ရှိမယ်။

ကြည့်စမ်း၊ ကျွန်တော်တို့တစ်တွေဟာ ကွန်ပျူ တာပညာတွေ လေ့လာကြ၊ ဆည်းပူးကြနဲ့ အကြီးဆုံး ကွန်ပျူတာ၊ အနီးဆုံး ကွန်ပျူတာကြီးဖြစ်တဲ့ ကျွန် တော်တို့ရဲ့ ဦးနှောက်နဲ့ ပတ်သက်လို့ ဘာမှလဲ မလေ့ လာဖြစ်၊ ဘာမှလဲ မသုံးဖြစ်ကြသေးပဲကိုး။ ဦးနှောက် ရဲ့ အစွမ်းအစထဲက အစွန်အဖျားလောက်ပဲ သိရ၊ သုံးရသေးတယ်။ ဦးနှောက်ရဲ့ သိစိတ်နယ်ပယ်ကနေ

မသိစိတ် နယ်ပယ်ထဲကို ခြေလှမ်းချကြည့်ရုံလောက် သာ ချနေကြရပါသေးတယ်။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စွမ်းအား ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကျန်းမာရေးကို ပြုပြင်ဖန်တီးတဲ့ ကျွန်တော်တို့ မထိန်းချုပ်နိုင်တဲ့ အရာတစ်ခုခု ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ခန္ဓာကိုယ်တွင်းမှာ ရှိပုံရတယ်။ သိပ္ပံပညာရှင်တွေက ကျွန်တော်တို့ဟာ မသိစိတ်ရဲ့ ကျေးကျွန်ဘဝကနေ၊ မသိစိတ်ကို ပိုမိုအသုံးချနိုင်တဲ့ ဘဝကို ရောက်ဖို့ ကြိုးစားနေကြပါတယ်။

သူတို့ ရှာဖွေတွေ့ရှိတဲ့ နည်းကတော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လှုံ့ဆော်တဲ့ ကိုယ့်စိတ်ကို ကိုယ်ညှိနိုင်တဲ့ နည်းပါပဲ။

ကျွန်တော်တို့ကိုယ် ကျွန်တော်တို့ ကျန်းမာတယ်၊ ဆေးလိပ်ဖြတ်နိုင်တယ်၊ ကိုယ်အလေးချိန် လျော့ချနိုင်တယ်၊ ခေါင်းမကိုက်ဘူး၊ ရုပ်ပိုင်းစိတ်ပိုင်းစွမ်းအား တက်လာမယ်လို့ တွေးကြည့် နိုင်ပါတယ်။ အဲဒီအခါမှာ အလေ့အထ အမှုအကျင့်တွေ အများကြီး ပြောင်းသွား နိုင်ပါတယ်။

ခက်တာက ကျွန်တော်တို့ဟာ မျက်စေ့တဆုံး မကြည့်နိုင်ဘဲ မျက်တောင်မွှေးတဆုံးလောက်ပဲ မြင်နေကြတယ်။ ရေရှည်အကျိုးအတွက် ရေတိုအကျိုးစီးပွားတွေကို လက်လွတ်မခံနိုင်ဘူး။ အနာခံမှ အ

သာစံရမယ်ဆိုတာ သိသိကြီးနဲ့ အသာစံဖို့ အနာမခံ ချင်ကြဘူး။ ဒီတော့လဲ ရေရှည် အကျိုးစီးပွားတွေ ဘယ်မှာ ဖြစ်ထွန်းလာပါ့မလဲ။

ရေရှည် အကျိုးတွေကို တကယ်လိုလားရင်၊ နည်းလမ်းက လွယ်လွယ်လေးပါ။ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် စည်းကမ်းချမှတ်ပြီး ချမှတ်တဲ့ စည်းကမ်းကို လိုက်နာ တာကမှ ခက်သေးတယ်။ ဦးနှောက်ရဲ့ စွမ်းအားကို အားကိုးနိုင်ပါတယ်။

ကိုယ်လုပ်ချင်တာ၊ ဖြစ်ချင်တာမှန်သမျှကို ဦးနှောက်က ထိန်းချုပ်ဖို့၊ ဦးနှောက်က လမ်းညွှန်ဖို့၊ ဦးနှောက်ကို အစီအစဉ် ဆွဲပေးထားနိုင်ပါက ကိုယ့် ကိုယ်ကိုယ် ရောင်စုံမြင်ကွင်းကျယ် ဇာတ်ကားကြီး တစ်ခုထဲက ရုပ်ရှင်သရုပ်ဆောင် တစ်ယောက်လို သဘောထားကြည့်လိုက်ပါ။

ဆိုပါစို့၊ ကျွန်တော်တို့ ကိုယ်အလေးချိန် လျှော့ ချင်တယ်။ လူဝိတ်များနေတော့ နေရထိုင်ရာ သွားရ လာရတာ သိပ်အဆင်မပြေဘူး ဆိုပါတော့။

ပထမဆုံး အကြောအချင်တွေ လျှော့ပြီး ကိုယ့် ကိုယ်ကိုယ် သက်သောင့်သက်သာ အေးအေးချမ်း ချမ်း ငြိမ်ငြိမ်ဆိမ်ဆိမ် ဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။ ပြီးတော့မှ မျက်စိမှိတ်ပြီး အလေးချိန်လျှော့နေတဲ့ သွက်သွက် လက်လက် ကိုယ်ခန္ဓာကို ပုံဖော်ကြည့်ပါ။ တတ်နိုင်သ

လောက် အသေးစိတ်ကို မြင်အောင်ကြည့်ပါ။ ကိုယ်
ဝိတ်လျှော့သွားလို့ လူတွေက ဘယ်လို တုံ့ပြန်ကြမလဲ၊
ဘဝချင်း ဘယ်လို ခြားနားသွားမလဲ ဆိုတာတွေကို
ပြတ်ပြတ်သားသား ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ရောင်စုံမြင်
ကြည့်ပါ။

အဲဒီဇာတ်ကားကိုပဲ ထပ်ခါတလဲလဲ ကြည့်ပါ။
ကိုယ့်ရဲ့ မသိစိတ်ထဲမှာ ထည့်ပါ။ ဇွတ်အတင်းကြီး
ရိုက်သွင်းနေစရာ မလိုပါဘူး။ သက်သောင့်သက်
သာပဲ တစ်နေ့ကို နှစ်ခါသုံးခါလောက် ကိုယ့်ဇာတ်
ကားကို မှန်မှန်ကြည့်ပါ။ ကိုယ်သာလျှင် ဒါရိုက်တာ၊
ကိုယ်သာလျှင် သရုပ်ဆောင်၊ ကိုယ်သာလျှင် ပွဲကြည့်
ပရိသတ် ဖြစ်နေမှာ အမှန်ပါပဲ။ တစ်နေ့မှာ ကိုယ်
ရည်ရွယ်ထားတဲ့ အတိုင်း ဖြစ်လာတတ်ပါတယ်။ အဲ
သလို မဖြစ်မချင်း ကြည့်ပါ။ ဇာတ်ကားကိုလဲ (၁)
(၂) (၃) (၄) နံပါတ်ထိုးပြီး ဆက်ရိုက်၊ ဆက်ကြည့်
လုပ်နိုင်ပါသေးတယ်။

ဝိတ်လျှော့ချင်တာတစ်ခုထဲ မဟုတ်ပါဘူး။ အ
ခြားဘာကိစ္စမဆို ဘယ်အခြေအနေကိုမဆို ပြောင်း
လဲပစ်ချင်တဲ့ ဘယ်အရာကိုမဆို ဒီနည်းလမ်းကို သုံး
လို့ရပါတယ်။ ထပ်ခါတလဲလဲ သုံးနိုင်ပါတယ်။

ဒီနည်းရဲ့ ထူးခြားချက်က ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပုံ
ဖော်ကြည့်တာ ဝေါဟာရတွေ၊ စကားလုံးတွေ မသုံးဘဲ

ရုပ်ပုံကိုသာ သုံးတာဆိုတော့ ကိုယ်မသိစိတ်ကို နှိုးဆွ
နေတာ၊ အသုံးနည်းတဲ့ ဦးနှောက်ယာဘက် အခြမ်းကို
သုံးနေတာဖြစ်လို့ ထင်ပြီ၊ မြင်ပြီဆိုရင် တံဆိပ်ခပ်နှိပ်
ထားသလို စွဲမြဲစေပါတယ်။

အလေ့အကျင့်ရလာပြီဆိုရင် သက်သောင့်
သက်သာနဲ့ ပုံဖော် လာနိုင်ပါလိမ့်တယ်။ မြင်လွယ်
ထင်လွယ်ပါလိမ့်မယ်။ လွယ်တဲ့အလုပ်ကိုပဲ ဆက်လုပ်
ကြည့်ပါ။

တချို့ လူတွေအဖို့ အစပိုင်းမှာ နည်းနည်းခက်
နိုင်ပါတယ်။ ဆက်ပြီး မြင်ကြည့်၊ ဖော်ကြည့်ရင် အ
ဆင်ပြေလာနိုင်ပါတယ်။

တချို့ကျတော့ ဒါလေးများ လွယ်လွယ်ပဲဆိုပြီး
ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

ဒီနည်းကို-

- တင်းကြပ်နေတဲ့ ကိုယ့်စိတ်တွေ ဖြေလျှော့
ဖို့၊
- ရုပ်အပြောင်းအလဲတွေ ဖြစ်ဖို့၊
- အလုပ်အကိုင်၊ အိမ်ယာ၊ အားကစား၊ မိတ်
ဆွေသင်္ဂဟ အပေါင်းအသင်းတွေနဲ့ ပတ်
သက်တဲ့ အဆင့်မြင့်ဘဝတစ်ခုကို တည်
ထောင်ဖို့၊
- ကိုယ့်ကိုယ်ကို ပိုမို သိနားလည်လာပြီး

ကိုယ့်ရဲ့မသုံးရသေးတဲ့ အစွမ်းအစတွေ
အသုံးချနိုင်ဖို့ဆိုတဲ့ ကိစ္စရပ်များ အားလုံး
မှာ အသုံးချနိုင်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် နေ့ချင်းညချင်း ပြုန်းစားကြီး ပြောင်း
လဲသွားမယ်၊ ဖြစ်သွားမယ်လို့တော့ မျှော်လင့်မထား
ပါနဲ့။ အချိန်ပေးပါ။ ဆက်ပြီး မြင်ကြည့်၊ ဖော်ကြည့်
ပါ။ ပြောင်းလာတာ ဖြစ်လာတာကို တွေ့ရပါလိမ့်
မယ်။

ဦးနှောက်ကြံ့ခိုင်ရေး

ကိုယ်ကာယကြံ့ခိုင်ရေး လေ့ကျင့်ခန်းတွေ လုပ်တဲ့သူ
အတန်အသင့် ရှိပေမယ့် ဦးနှောက်ကြံ့ခိုင်ရေး လေ့
ကျင့်ခန်းနဲ့ လုပ်တဲ့သူတော့ သိပ်ပြီး များများစားစား
ရှိမယ်ထင်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဦးနှောက်ကို
တစ်ချိန်လုံး သုံးနေမယ်၊ ကောင်းကောင်းသုံးနေမယ်
ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ အသက်ကြီးလာလေ၊ ဦးနှောက်
ကောင်းလာလေပါပဲ။ ဒါကြောင့် ဦးနှောက်ကောင်း
ကောင်း သုံးတဲ့ သူတွေဟာ တကယ်တန်ဖိုးကြီးတဲ့
ဦးနှောက်ကို ပိုင်ဆိုင်တဲ့ အဘိုးကြီးတွေ ဖြစ်လာကြ
တာပါပဲ။ တန်ဖိုးကြီးတဲ့ ဦးနှောက်ကို ပိုင်ဆိုင်တဲ့
အတွက်ပဲ အဘိုးကြီးလို့ အခေါ်ခံရတာ ဖြစ်မယ်။

တကယ်တော့ ဦးနှောက်ဟာလဲ၊ တခြားတခြား
 သော ကိုယ်လက်အင်္ဂါတွေလိုပါပဲ များများလေ့ကျင့်
 လေ များများတောင့်တင်း ကြံ့ခိုင်လေပါပဲ။ ကိုယ်
 လက်ကြံ့ခိုင်ရေးတွေ လုပ်ကြသလို ဦးနှောက်ကြံ့ခိုင်
 ရေး လုပ်ဖို့က ပိုလို့တောင် အရေးကြီးပါသေးတယ်။

အသက်ကြီးလာလို့ ဦးနှောက်မကောင်းတော့
 ဘူး။ မှတ်ဉာဏ်တွေ အားနည်းလာပြီလို့ ပြောကြဆို
 ကြ တာတွေကိုလဲ ကြားဖူးမှာပါ။

တကယ်တော့ အသက်ကြီးလာလို့ မဟုတ်ပါ
 ဘူး။ ဦးနှောက်ကို အလုပ်မပေးတော့လို့ ဦးနှောက်ကို
 သိပ်ပြီး အလေ့အကျင့်မပေးတော့လို့ ဖြစ်ရတာပါ။
 အမြဲသာ လေ့ကျင့်ပေးရင် ဦးနှောက်လဲ ငယ်ရွယ်နုပျို
 နေနိုင်ပါတယ်။

ပြဿနာတွေ အတော်များများကို ရင်ဆိုင်ဖြေ
 ရှင်းဖို့ ပြင်ဆင်လေ့ကျင့်ပေးထားလေ၊ ဦးနှောက်လဲ
 အကြောအချင်တွေ ပျော့ပျောင်း သွက်လက်လာလေ
 ပဲ။ ကိုယ်တွေ့ကြုံဆက်ဆံရတဲ့ လူတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့
 စိတ်တံခါးကိုအမြဲဖွင့်ထားရင် ဦးနှောက်ဟာ အမြဲ
 လန်းဆန်း တက်ကြွနေပါလိမ့်မယ်။ သူတစ်ပါးကလဲ
 ကိုယ့်ကို ပိုပြီး စိတ်ဝင်စားလာပါလိမ့်မယ်။ ပြောဆို
 ဆက်ဆံရေးလဲ ပိုကောင်းလာပါမယ်။

ဦးနှောက်ကို အစဉ်နုပျိုစေဖို့ စာပိုပြီးဖတ်ပါ။
 ပဟေဠိတွေကို အဖြေညှိကြည့်ပါ။ ဘာသာရပ် အ
 သစ်အဆန်းတစ်ခုကို လေ့လာလိုက်စားကြည့်ပါ။
 ဝါသနာ အသစ်အဆန်းတစ်ခုကို လုပ်ကြည့်ပါ။ တွေး
 ခေါ်ရာမှာ ပျော့ပျောင်းမှု ပိုရှိလာအောင်လုပ်ပါ။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အချိန်ကို သုံးစွဲနေကြတဲ့ သူတွေအကြောင်း စဉ်းစားကြည့်ပါ။

တချို့လူတွေနဲ့ နေရတာ ကျွန်တော်တို့ ကို စိတ်အားတက်စေပါတယ်။ တချို့လူတွေက တော့ ကျွန်တော်တို့ကို စိတ်ပျက်အားငယ် စေ တယ်။ အဲဒီတော့ ဘယ်လိုလူကို အချိန် အများ ကြီးပေးပြီး ဘယ်လိုလူကို အချိန် နည်းနည်း ပေးမလဲ။

အခန်း (၅)
ဆက်ဆံရေး

တကယ်တော့ ကိုယ်တစ်ယောက်ထဲ တောင်မှ စောစောကစိတ်နဲ့ အခုစိတ်နဲ့၊ အခု စိတ်နဲ့ တော်ကြာစိတ်နဲ့ တိုက်ဆိုင်တတ်ကြတာ မဟုတ်ဘူး။

ကိုယ့်ဘာသာကိုယ်တောင်မှ စိတ် သ ဘောထားချင်း မတိုက်ဆိုင်တတ်တာ၊ သူတစ်ပါး နဲ့ စိတ်သဘောထားချင်း မတိုက်ဆိုင် ဘူးဆိုတာ လုံလောက်တဲ့ အကြောင်းပြချက် မဟုတ်ဘူး။ ဆင်ခြေတစ်ခုမျှသာ ဖြစ်ပါတယ်။

☞ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် တူညီတာ တော၊ မတူညီတာတွေ စာရင်းချကြည့်ပါ။ မိဘနဲ့ သားသမီး၊ လင်နဲ့မယား၊ အလုပ်ရှင်နဲ့ အလုပ် သမား၊ အိမ်နီးချင်း၊ သူငယ်ချင်း၊ မိတ်ဆွေ၊ ရဲဘော်ရဲဘက်၊ တတ်နိုင်သလောက်လုပ်ကြည့်။
 'ငါနဲ့မတူ ငါ့ရန်သူ' လို့ သဘောထား မဖြစ်တဲ့၊ မတူတဲ့ အချက်တွေကို ရှာဖွေ အသိ အမှတ် ပြုပါ။ ☞

☞ ကိုယ့်ဆန္ဒတွေ ပြည်ဝတဲ့ ဘဝလှလှလေး တစ်ခု ဖြစ်လာဖို့ဆိုတာ သူ့အပေါ်၊ ကိုယ့်အပေါ် မှာ မှုတည်နေပါတယ်။ ကိုယ့်ဆန္ဒ၊ သူ့ဆန္ဒတွေကို ထုတ်ဖော်ပြီး၊ အဲဒီဆန္ဒတွေကို အတူပြည့်စမ်း နိုင်တဲ့နည်းလမ်းတွေ တွက်ထုတ်ကြည့်ပါ။ ☞

☞ တကယ်တော့ တစ်ယောက်နဲ့ တစ် ယောက်၊ တစ်ယောက်ကို တစ်ယောက် နားမ လည်ကြလို့ ဖြစ်ရတာတွေဟာ တစ်နေ့တာ ရုံး အလုပ်တွေနဲ့ ပြေးလွှားနေကြရပြီး မိသားစု အတွက် မစဉ်းစား၊ အချိန် မပေးနိုင်ကြတဲ့ ဖွံ့ဖြိုး တဲ့နိုင်ငံတွေမှာ ဖြစ်ရတဲ့ လူမှုရေး ပြဿနာတွေ ပါပဲ။ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတွေမှာလဲ အလားတူ ပြဿနာ မျိုးတွေ စနေပါပြီ။ ဒီတော့ ပြဿနာ ဖြေရှင်းနည်းကို သိတာ၊ လိုအပ်သလို သုံးတာ ဟာ မှားတယ်လို့ မရှိပါဘူး။ ☞

အခန်း (၅)

ဆက်ဆံရေး

ဘယ်သူ အရေးကြီးသလဲ
 ဆက်ဆံရေးကောင်းအောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ
 တကယ်တော့ လူဆိုတာ တစ်ယောက်ထဲနေလို့ မရပါ
 ဘူး။ အိမ်မှာ၊ အလုပ်ခွင်မှာ၊ လမ်းမှာ လူအများနဲ့
 ဆက်ဆံကြရပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ကိုယ့်ဘဝနဲ့
 ကိုယ့်အချိန်ကို ဝေမျှခံစားနေကြတဲ့ ဇနီး၊ ခင်ပွန်း၊
 သားသမီး၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်၊ မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်း
 တွေ၊ ဖောက်သည်တွေကအစ တစ်သက်မှာ တစ်ခါ
 သာဆိုမယ့် သူတွေအဆုံး အားလုံးနဲ့ ဆက်ဆံကြရပါ
 တယ်။

ကျွန်တော်တို့ ဒီလူတွေနဲ့ ဘယ်သူကို ဘယ်လို ဆက်ဆံမယ်ဆိုတာ ဆုံးဖြတ်နိုင်ပါတယ်။ အလားတူပဲ ဒီလူတွေဟာ ကိုယ့်ဘဝအတွက် အရေးကြီးတယ်၊ အရေးမကြီးဘူး ဆိုတာလဲ ကိုယ့်အဆုံးအဖြတ်ပေါ်မှာပဲ မူတည်ပါတယ်။ အဲဒီတော့ သူတို့အတွက် အချိန်နည်းနည်းပဲ ပေးမယ်၊ အချိန်များများ ပေးမယ် ဆိုတာလည်း ကိုယ့်အပေါ်မှာပဲ မူတည်ပါတယ်။ လောလောဆယ်မှာသာ မဟုတ် အနာဂတ်ကာလမှာလဲ ဘယ်လောက်ထိ အရေးပါမယ်ဆိုတာ ကြိုတင် စီစဉ်နိုင်ပါတယ်။ ကိုယ့်ဘက်ချည်း မဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့ဘက်ကလည်း အလားတူ တွက်ချက်စရာတွေ ရှိပါလိမ့်မယ်။

ဒီတော့ သူတို့အတွက် ကိုယ်က အစီအစဉ်တွေ ချသလို ကိုယ့်အတွက်လဲ သူတို့မှာ သိသိသာသာ ဖြစ်ဖြစ်၊ မသိမသာဖြစ်ဖြစ် အစီအစဉ်တွေ ရှိမှာပါ။

ပစ္စုပ္ပန်အကြောင်း၊ အနာဂတ်အကြောင်း သူတို့နဲ့ အပြန်အလှန် နှုတ်အားဖြင့် တိုင်ပင်နှိုးနှောခြင်း၊ စာအားဖြင့် ဖလှယ်ခြင်းတွေ ပြုလုပ်နိုင်ပါတယ်။

ဒီနည်းနဲ့ ရှင်းလင်းပြတ်သားတဲ့ ဆက်ဆံရေးလမ်းကြောင်းတွေ၊ တန်ဖိုးရှိတဲ့ ဆက်ဆံရေးတွေကို တည်ဆောက်နိုင်ပါတယ်။ တစ်ယောက်ကို တစ်

ယောက် အပြန်အလှန် ကူညီနိုင်၊ ထောက်ပံ့နိုင်ကြပါတယ်။ ကိုယ်က သူတို့ကို ဘယ်လိုကူညီကြမလဲ၊ သူတစ်ပါးက ကိုယ့်ကို ဘယ်လိုကူညီစေချင်သလဲ ဆိုတာ စိမ့်လို့ ရပါတယ်။

စိတ်လေ့ကျင့်ခန်းလေးတစ်ခု လုပ်ကြည့်ကြရအောင်။ မူလက မတွေးဖူး၊ မစဉ်းစားဖူးတာတွေကို စဉ်းစားကြည့်၊ ချရေးကြည့်ပါ။

ကျွန်တော်တို့မှာ အရေးကြီးဆုံးက အချိန်ပဲ။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အချိန်ကို အခြားလူတွေက သုံးလို့လဲ ရတယ်။ ဖြုန်းလဲပစ်နိုင်တယ်။ ကိုယ်ကလဲ သူတို့အတွက် ဘယ်လိုသုံးမယ်ဆိုတာ ဆုံးဖြတ်နိုင်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အချိန်ကို သုံးစွဲနေကြတဲ့ သူတွေအကြောင်း စဉ်းစားကြည့်ပါ။

တချို့လူတွေနဲ့ နေရတာ ကျွန်တော်တို့ကို စိတ်အားတက်စေပါတယ်။ တချို့လူတွေကတော့ ကျွန်တော်တို့ကို စိတ်ပျက်အားငယ်စေတယ်။ အဲဒီတော့ ဘယ်လိုလူကို အချိန်အများကြီးပေးပြီး ဘယ်လိုလူကို အချိန်နည်းနည်းပေးမလဲ။ ရှင်းပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ကို အားပေးသမှုပြုနေတဲ့ (မြှောက်ပင့်နေတာ မဟုတ်) သူတွေကို အချိန်များများပေးပြီး စိတ်အနှောင့်အယှက်ဖြစ်စေတဲ့ လူတွေနဲ့တော့ တတ်နိုင်သမျှ ခပ်ဝေးဝေးပဲ နေလိုက်မယ်။

- ၁။ ဒီတော့ ပထမဆုံး ကိုယ်ရေးကိုယ်တာနဲ့ ပတ်သက်လို့ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ လုပ်ငန်းကိုင်ငန်းနဲ့ပဲဖြစ်ဖြစ် အပြုသမားတွေကို စာရင်းချကြည့်ပါ။ ဘယ်လို အားပေးတယ်ဆိုတာလဲ ချရေးပါ။
- ၂။ ကိုယ့်ကို စိတ်ပျက်အောင်၊ အားငယ်အောင် လုပ်တဲ့လူတွေရဲ့ စာရင်းကိုလဲ ချရေးကြည့်ပါ။ ဘယ်လို စိတ်ပျက်အားငယ်အောင် လုပ်တယ်ဆိုတာကိုလဲ ချရေးပါ။
- ၃။ ကိုယ့်ကိုအားပေးတဲ့ အပြုသမားတွေနဲ့ ဘယ်လို အချိန်သုံးမယ်၊ သူတို့အတွက် ဘယ်လို အချိန်ပို ပေးနိုင်မလဲဆိုတာ တွက်ထုတ်ကြည့်ပါ။
- ၄။ ကိုယ့်ကို စိတ်ပျက်အောင်၊ အားငယ်အောင် လုပ်တဲ့သူတွေနဲ့ ဘယ်လိုအချိန်ကုန်သလဲ၊ သူတို့နဲ့ ဆက်ဆံရေးကောင်းလာအောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။ ဒါမှမဟုတ် သူတို့အတွက် ဘယ်လိုအချိန်လျှော့ပေးနိုင်မလဲဆိုတာ တွက်ထုတ်ကြည့်ပါ။

အားပေးသူများ	အားပေးပုံ	ပေးဖို့ကြိုတဲ့ အချိန်	အချိန်ရအောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ
ဇနီး/ခင်ပွန်း	ထူးထူးခြားခြား ခံစားရတယ်	ခပ်များများ	ကလေးတွေ မပါဘဲ နှစ်ယောက်ထဲ နွဲ့ပိတ်ရက်မှာ လျှောက်လည်မယ် ကြက်တောင်မှန်မှန် ရိုက်မယ်။
သူငယ်ချင်း	ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အားကိုးစေ၊ ယုံကြည်စေတယ်	တစ်ပတ်ကို သုံးနာရီ	

အဖျက် သမားများ	ဖျက်ပုံ	ပေးဖို့ကြိုတဲ့ အချိန်	ဆက်ဆံရေး ကောင်းအောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ
မိန်းမ	ကျွန်တော် စည်းကမ်း မရှိတာဘဲ တစ်ချိန်လုံး ဝေဖန်နေတယ်		စည်းကမ်း တကျလေးလုပ်၊ ဒီလိုလုပ်ဖို့လဲ သူ့ကိုကူညီရမှာပဲ
သူငယ်ချင်း	ကျွန်တော့် စိတ်ကူးတွေဟာ မိုက်တယ် လို့ ခံစားရအောင် လုပ်တယ်	တစ်ပတ်မှာ ၂နာရီ	သူနဲ့တချို့ စိတ်ကူးတွေ တိုင်ပင်ကြည့် မယ်။