

... to Get
Your
Own Way

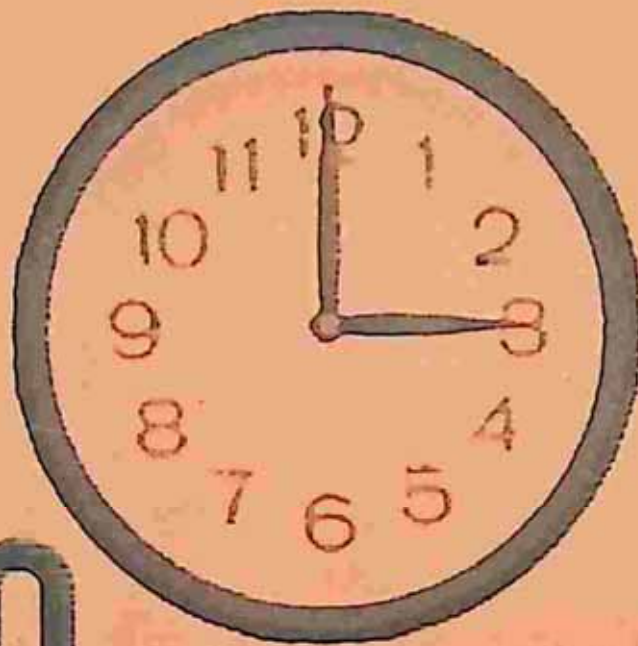


သင့်သဘော
ဆန္ဒအတိုင်း
ပြီးမြောက်
စေရန်

အရေတု-မြန်မာပြန်

30 minutes
SERIES

mgyc.com



30 minutes SERIES



zyt0012

800.00 Ks

mgyc.com

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ၊ ၈၅၊ ၁၆၄လမ်း၊ တာမွေ။
 ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်၊ ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း။
 အပြင်အဆင် - အမ်အက်စ်အို
 ၂၀၁၃၊ ဒီဇင်ဘာလ၊ ပထမအကြိမ်၊ အုပ်ရေ ၅၀၀
 ရောင်းစျေး ၈၀၀ ကျပ်

၈၀၈ • ၈၃

သင့်သဘောဆန္ဒအတိုင်းပြီးမြောက်စေရန်
 ဇေယျာ၊ -နန်ကုန်း၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ၊ ၂၀၁၃၊
 တပုဒ်မှာ ၅၈ ပုဒ်မှာ ၁၀ ဇင်တီ x ၁၆ .၅ ဇင်တီ
 (၁) သင့်သဘောဆန္ဒအတိုင်းပြီးမြောက်စေရန်

စိတ်ကူးချိုချိုစာအုပ်



30 Minutes Series

သင့်သဘောဆန္ဒအတိုင်း

ပြီးမြောက်စေရန်

...To Get Your Own Way

Patrick Forsyth

ဇေရတု

မြန်မာပြန်



mgyc.com

mgyc.com

မာတိကာ

- နိဒါန်း	၈
အခန်း (၁) ပထမခြေလှမ်းများ	၁
အခန်း (၂) ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခြင်း	၁၂
အခန်း (၃) သူတစ်ပါးအတွက် စဉ်းစားပေးပါ	၂၂
အခန်း (၄) ယုံကြည်လက်ခံလောက်သော အမှုကိစ္စတစ်ခုကို တည်ဆောက်ခြင်း	၃၈
အခန်း (၅) သဘောတူညီမှုကို အာမခံချက်ပေးခြင်း	၄၉



mgyc.com

mgyc.com

“ကျွန်တော် ခင်ဗျားနဲ့
ငြင်းခုံနေတာ မဟုတ်ပါဘူး။
ခင်ဗျားကို ပြောပြနေတာပါ”

ဂျိမ်း ဝစ်စတယ်လာ

mgyc.com

mgyc.com

နိဒါန်း

ရှုထောင့်တွေ ဘယ်လို မတူကွဲပြားသလဲဆိုတာ စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ပထမဆုံးအနေနဲ့ သင်က ဒီစာအုပ်ကို စာအုပ်ဆိုင်တစ်ဆိုင်ထဲမှာ ဖတ်ကြည့်နေတယ်ဆိုပါစို့။ ကျွန်တော်က သင့်ကို ဒီစာအုပ်ဝယ်စေချင်ပါတယ်။ အဲဒါ ဘာကြောင့်လဲ။ သင်အပါအဝင် အသင့်အတင့်သော လူတစ်စုက ဒီစာအုပ်ကို ဝယ်မယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်က ပိုက်ဆံရမှာမို့လို့ပါ။ လုပ်ပါ။ ဝယ်လိုက်ပါ။ အခုအချိန်အထိတော့ သင့်ကို အာရုံနောက်အောင်လုပ်တဲ့နေရာမှာပဲ ကျွန်တော် အောင်မြင်ကောင်း အောင်မြင်မှာပါ။ ကျွန်တော်က သင့်ကို ဒီစာအုပ်ဝယ်ဖို့ ပြောရုံနဲ့ သင်က ကျွန်တော် ကျေနပ်အောင် ဒီစာအုပ်ကိုဝယ်မယ်လို့ မျှော်လင့်ထားလို့ မဖြစ်ပါဘူး။ သင့်ကို အကြောင်းပြချက်တစ်ခုခု ကျွန်တော် ပေးရမှာပေါ့။ ဟုတ်ပါပြီ။ ဒီစာအုပ်က ဈေးမကြီးပါဘူး။ ပြီးတော့ ဖတ်ဖို့အချိန်အများကြီးလည်း ပေးစရာမလိုပါဘူး။ အိတ်ဆောင်အနေနဲ့ သွားလေရာ ယူသွားလို့ရပါတယ်။ မျက်နှာဖုံးကလည်း ယဉ်ယဉ်လေးနဲ့ လှပါတယ်။

ဒီနည်းကထူးပြီး ကောင်းမလာပါဘူး။ ဒါတွေဟာ စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ဝယ်ဖို့ အကြောင်းပြချက်အချို့ ဖြစ်ချင်ဖြစ်ပါမယ်။ ဒါပေမဲ့

အဲဒါက စာအုပ်ထဲမှာ ဘာအကြောင်းတွေပါတယ်၊ ပါတဲ့အကြောင်း
 တွေက သင့်အတွက် အသုံးဝင်၊ မဝင်ဆိုတဲ့ ပိုပြီးကြီးမားတဲ့ အကြောင်း
 အရာရဲ့ အကူအပံ့ သဘောသာသာပဲရှိပါတယ်။ ဒါမှမဟုတ် ဘာ
 အထောက်အကူမှ မဖြစ်တာလည်း ဟုတ်နိုင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်က
 သင့်ကို တစ်ညတည်းနဲ့ ကြွယ်ဝချမ်းသာပြီး ထင်ရှားကျော်ကြားတဲ့
 သူဖြစ်အောင် ဒီစာအုပ်က လုပ်ပေးလိမ့်မယ်လို့ ကတိပေး၊ သင်ယုံ
 လာအောင်လည်း လုပ်နိုင်မယ်ဆိုရင် သင်ဒီစာအုပ်ကို ဝယ်ကောင်း
 ဝယ်မှာပါ။ ဒါကလည်း ယုံချင်စရာအကြောင်းမရှိတာ အသိသာကြီးပါ။

ဒါဆိုရင် နောက်တစ်မျိုး စမ်းကြည့်ရအောင်။ လူတွေ
 တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက်ကြားက ဆက်ဆံပြောဆိုမှုတွေအကြောင်း
 ခဏလောက်စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ဒါက ခက်ခဲနိုင်ပါတယ်။ ကမ္ဘာလော
 ကကြီးက မရှင်းလင်းမပြတ်သားတဲ့ ဆက်ဆံရေးတွေနဲ့ ပြည့်နေတာပါ။
 တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ပြောဆိုဆက်ဆံကြတဲ့နေရာမှာ ဗန်းစကား
 တွေ၊ ခက်ခဲအောင် ရှုပ်ထွေးအောင် ဖန်တီးထားတဲ့ အသုံးအနှုန်းတွေ၊
 ကိန်းကြီးခန်းကြီးနိုင်လွန်းလှတဲ့ စကားတွေက အတားအဆီး၊ အဟန့်
 အတား ဖြစ်စေနိုင်ပါတယ်။ နားလည်ဖို့ပိုပြီး ခက်ခဲစေပါတယ်။
 စကားထဲကထွက်လာတဲ့ မရေရာ ရှုပ်ထွေးမှုတွေက ပြဿနာသေးသေး
 ကနေ ကြီးကြီးအထိ ဖြစ်စေနိုင်ပါတယ်။ သင်လုပ်ချင်တဲ့ အရာတစ်ခုခုကို
 တစ်စုံတစ်ယောက်က လုပ်ချင်လာအောင် ဆွဲဆောင်စည်းရုံးရတဲ့အခါမှာ
 အခြေအနေတွေက ပိုလို့တောင် ရှုပ်ထွေးနိုင်ပါသေးတယ်။ အခြေအနေ
 အများစု အထူးသဖြင့် အလုပ်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ
 “ဒါလုပ်လိုက်ပါ” လို့ပြောရုံနဲ့ မလုံလောက်ပါဘူး။ စောဒကတက်
 တာတွေ၊ ဒေါသထွက်စရာတွေ ပေါ်လာနိုင်ပါတယ်။

ဆွဲဆောင်စည်းရုံးခြင်းဆိုတာ သင်ဖြစ်စေချင်တာ တစ်ခုခု ကို

လုပ်အောင် တစ်စုံတစ်ယောက်ကို တွန်းအားပေးဖို့ နည်းလမ်း ရှာတာ မဟုတ်ပါဘူး။ တစ်စုံတစ်ယောက်ကို သူ့အနေနဲ့ ဒါဟာ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တဲ့ အမှုအရာတစ်ခုလို့ ခံစားလာရအောင်ပြု လုပ်ပြီး သင့်သဘောဆန္ဒအတိုင်း ဖြစ်စေခြင်းကသာ ဆွဲဆောင်စည်း ရုံးခြင်းပါ။

လူတိုင်း လူတိုင်းဟာ သူတို့ရဲ့အချိန်အများစုကို ရုံးမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ အိမ်မှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ လူမှုပတ်ဝန်းကျင်မှာပဲဖြစ်ဖြစ် ပြောဆို ဆက်ဆံရေးအတွက် အသုံးပြုကြပါတယ်။ ဒီလို ပြောဆိုဆက်ဆံကြတဲ့ နေရာမှာ ဆွဲဆောင်စည်းရုံးနိုင်တဲ့ ပုံစံတွေရှိပါတယ်။

ဒါဆိုရင် စာအုပ်နဲ့ဆိုင်တဲ့အကြောင်းကို ပြန်သွားရအောင်။ ဒီစာအုပ်က လူမှုဆက်ဆံရေးမှာ အပြောကောင်း၊ အဆိုကောင်း၊ ဆွဲဆောင်မှုကောင်းအောင် လုပ်ပေးမယ့် စာအုပ်ဆိုရင် သင် ဝယ် ဖတ်မှာလား။ အဖြေက “ဟင့်အင်း” ဆိုတာလည်း ဖြစ်နိုင်ပါသေး တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီစာအုပ်က သင့်သဘော သင့်ဆန္ဒအတိုင်းဖြစ် အောင် သေချာပေါက် ကူညီပေးနိုင်မှာ ဆိုရင်ကော ဘယ်လိုလဲ။ ဒီစာအုပ်က သင့်ကို အလုပ်ခွင်မှာ အဆင်မပြေမှုတွေ၊ ပဋိပက္ခတွေ လျော့ချပေးမယ်။ ယုံကြည်အားထားရလောက်တဲ့ လူတစ်ယောက် အဖြစ် အထင်အမြင်ခံရအောင် ကူညီမယ်။ ပြီးတော့ သဘောထား တူညီမှုတွေက အချိန်ကုန်၊ ငွေကုန်သက်သာ စေရုံသာမက အခြား အခြားသော ကိစ္စတွေကိုပါ အဆင်ပြေအောင် ကူညီနိုင်တယ်ဆိုတာ နားလည်စေမယ်ဆိုရင်ကော သင် ဝယ်မှာလား။

ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့က ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ရင်ဆိုင် ကျော်လွှားရမှာပါ။ ဆွဲဆောင်စည်းရုံးခြင်းအပြုအမူ နောက်က ပါလာ အောင် အကြောင်းပြချက်တွေ ပေးဖို့လိုပါတယ်။ ဒါတွေအားလုံးကို စာအုပ်ဆိုင်ထဲမှာ တစ်မျက်နှာ၊ နှစ်မျက်နှာ ဖတ်ကြည့်ရုံနဲ့ သင်

သဘောပေါက်လာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အကုန်လုံးကို သင်ဖတ်ဖို့ လိုပါတယ်။ အခုလောက် အကြောင်းပြချက်တွေနဲ့ဆိုရင် ဒီစာအုပ်ကို သင်ဝယ်ဖတ်တော့မှာလား။ ကျွန်တော် ဖြစ်စေချင်တဲ့အတိုင်း ဒီစာအုပ်ကို သင်ဝယ်အောင် ကျွန်တော်လုပ်နိုင်ပြီဆိုရင် တခြား သူတွေကို သင့် သဘောဆန္ဒအတိုင်း လိုက်လုပ်အောင် ကျွန်တော်က ကူညီပေးနိုင်ပါ လိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် နည်းနည်းလောက် စဉ်းစားကြည့်ပါ။ သင် အရွေးမမှားစေရပါဘူး။

Patrick Forsyth
Touchstone Training and Consultancy

အခန်း(၁) ပထမ ခြေလှမ်းများ

သင့်သဘောဆန္ဒအတိုင်း ဖြစ်အောင်လုပ်ဖို့ဆိုရင် သင် တခြား
လူတွေဆီက သဘောတူညီမှု ရယူဖို့လိုပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်တဲ့နေရာမှာ
အကျပ်ကိုင်ဖို့၊ အတင်းအကျပ်လုပ်ဖို့ မဆိုလိုပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့
စိတ်ကူးအကြံအစည်တွေ နောက်ကို လူတွေက စိတ်ပါလက်ပါနဲ့
လိုက်ပါလာတာကို ကျွန်တော်တို့လိုချင်တာပါ။ ဒါက မလွယ်ပါဘူး။
ကြိမ်လုံးလေးတစ်ချောင်းလို သဘောတူလာအောင် အာမခံပေးနိုင်တဲ့
ပဉ္စလက်ဆန်ဆန် ပုံသေနည်းမျိုးရှိတယ်ဆိုရင်တော့ ဒီစာအုပ်က ပိုတောင်
တိုသွားနိုင်ပါတယ်။ တချို့ အကြံအစည်တွေအတွက် သဘောတူညီမှု
ရဖို့က လွယ်ပါတယ်။ တချို့အတွက်တော့ ခက်ခဲမှုရှိနိုင်ပြီး တစ်ခါ
တလေမှာ သဘောတူညီမှုရဖို့ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။

သင့်ရဲ့လက်ကို ရေနှေးဆူဆူမှာ ထည့်စိမ်ဖို့ ကျွန်တော်က သင့်ကို
ဆွဲဆောင်ကြည့် မယ်ဆိုရင် ကျွန်တော့်အတွက် သင့်ကို ပေး
စရာအကြောင်းပြချက် ရှိလာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဒီစာအုပ်ကို
ဒီလောက်အထိရောက်အောင် သင်ဖတ်လာခဲ့ပြီဆိုရင်တော့ တစ်စုံ
တစ်ရာက သင့်ကို ဒီစာအုပ်ဝယ်ဖို့ ဆွဲဆောင်နိုင်ခဲ့ပြီလို့ ဆိုရမှာပါ။

ဆွဲဆောင်စည်းရုံးရတာဟာ လွယ်ချင်မှ လွယ်မှာပါ။ ဒါပေမဲ့ အောင်မြင်နိုင်ပါတယ်။ ကိုယ်ရဲ့စကားကို ယုံကြည်လက်ခံလာ အောင်ပြုလုပ်ပေးတဲ့ စည်းမျဉ်းတွေ၊ ချဉ်းကပ်ပုံနည်းလမ်းတွေ ရှိပါတယ်။ ဒါကို သင်က ထိထိရောက်ရောက် အသုံးပြုနိုင်ရင် သင် အောင်မြင်နိုင်ပါတယ်။

ဒီနည်းစနစ်တွေက သူ့ဟာနဲ့သူဆိုရင် မရှုပ်ပါဘူး။ အများအားဖြင့် သူတို့ဟာ သင့်ရဲ့ ပင်ကိုယ်အသိထဲမှာ ရှိနေပြီးသားဖြစ်ပြီး စကားပြောဆိုနေကြတဲ့အချိန်မှာ ဒီနည်းစနစ်တွေကို ဆီလျော်အောင် ဘယ်လိုအသုံးပြုမယ်ဆိုတဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုကို ကြိုတင်ပြင်ဆင်တဲ့ အခါမှသာ ရှုပ်ထွေးမှု ရှိလာတာပါ။ နောက်ဆုံး ချဉ်းကပ်တဲ့ နည်းလမ်းကို အခြားသူက လက်သင့်ခံနိုင်မှာဖြစ်ပြီး သဘောတူညီမှုရ အောင် စေ့ဆော်ပေးနိုင်တဲ့ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းတဲ့ အကြောင်း အရာကို တင်ပြနိုင်ရပါမယ်။

ဒီမှာ အသေးအဖွဲကအစ အရေးကြီးလာပါပြီ။ အကျိုးနဲ့ အကြောင်း ရှင်းလင်းပြောဆိုပုံမှာ အသေးအဖွဲပြောင်းလဲမှုတွေက ခေါင်းငြိမ်ပြီးသားအဖြေတစ်ခုကို ခေါင်းပြန်ရမ်းစေတာမျိုး ကြုံရတတ်သလို အဲဒါနဲ့ ပြောင်းပြန်အခြေအနေမျိုးလည်း ကြုံရနိုင်ပါတယ်။

ရှိရင်းစွဲ ပြဿနာများ

လူမှုဆက်ဆံရေးဟာ လုံးဝမလွယ်ကူဘူး ဆိုတာကို သဘောပေါက်ခြင်းက သင့်ရဲ့ဆက်ဆံရေးတွေ အဆင်ပြေအောင်မြင်စေဖို့ ပထမခြေလှမ်းပါပဲ။ ဆွဲဆောင်စည်းရုံးဖို့အတွက် သင့်မှာ ဘာမျှော်လင့်ချက်မှ မရှိသေးခင်လူတွေရဲ့ အာရုံစိုက်မှုရအောင် သင် လုပ်ရပါမယ်။ နိဒါန်းစာပေမှာ ဖော်ပြခဲ့သလိုပဲ ဆက်ဆံရေးပျက်ပြား သွား

တာတွေ၊ မအောင်မြင်တာတွေ အများကြီးပါပဲ။ အိမ်ကအစ အလုပ်ခွင် အဆုံး မြေကမ္ဘာတစ်ခွင်လုံးမှာ “ဒီလိုဆိုရင်လည်း ဘာလို့ အဲဒီလိုမပြော ရတာလဲ”၊ “ဒါပေမဲ့ မင်းတစ်ခါမှ ဒါကို မပြောပါလား” ဆိုတဲ့အသံ မျိုးတွေ လှိုင်နေအောင်ကြား နေရပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ အားလုံးက တစ်စုံတစ်ယောက်နဲ့ပတ်သက်ပြီး စိတ်ဆိုး ဒေါသထွက်ရတာမျိုး ကြုံဖူး ကြပါတယ်။ ဒါဟာ ဘယ်နေရာ မှားယွင်းနေလို့လဲလို့ အဖြေထုတ်ကြည့် လိုက်တဲ့အခါ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဆက်ဆံရေးပုံစံကြောင့်ဆိုတာ တွေ့လာ ရပါတယ်။

ဘာကြောင့် ဒီလိုဖြစ်ရတာလဲ။ အကြောင်းအမျိုးမျိုး ရှိပါတယ်။ ဒီရိုရင်းစွဲပြဿနာတွေကို ကျော်လွှားနိုင်ဖို့ ဆောင်ရွက်ရမယ့် နည်းလမ်း တွေလည်း ရှိပါတယ်။ ဒါကြောင့် စကားတစ်ခွန်းကို ဆွဲဆောင်မှုရှိအောင် ဘာကလုပ်သလဲဆိုတာကို ခဏဖယ်ထားပြီး ဒီစကားရဲ့ ရှင်းလင်းပြတ် သားမှု အကြောင်းကို စဉ်းစားကြည့်ပါ။

ပြဿနာမှာလူတွေက နားထောင်ခြင်း၊ နားလည်မလွယ် ခြင်း၊ သဘောတူဖို့၊ သို့မဟုတ် လိုက်နာဆောင်ရွက်ဖို့ ဝန်လေးခြင်း တို့အပြင် မပြည့်စုံမလုံလောက်သော ဝေဖန်သုံးသပ်မှုပြန်ပေးခြင်းတို့ ဖြစ်ကြောင်း တွေ့ ရပါတယ်။ ဒီအချက်များကိုလည်း တစ်လှည့်စဉ်းစားပါ။

အာရုံစိုက်ခြင်း

လူတွေဟာ အချိန်ကြာကြီး နားထောင်ဖို့ (ဒါမှမဟုတ် စာဖတ်တဲ့ နေရာမှာ အာရုံစိုက်ဖို့) မလွယ်ကူတတ်ပါဘူး။ တစ်စုံတစ်ယောက် အချိန်အကြာကြီးပြောတဲ့ စကားကို နားထောင်ပေးဖို့ စိတ်မရှည်တတ်ကြ ပါဘူး။ ဒီစာအုပ်လိုမျိုး အပိုင်းကဏ္ဍတွေ အများကြီးခွဲထားပြီး အချိန်ခဏ နားလို့ရအောင်၊ ရောက်တဲ့နေရာမှာ ခဏရပ်ထားလို့ရအောင် စီစဉ်

ပေးထားတဲ့ စာအုပ်ကိုတောင် ဖတ်ဖို့ခက်တယ်လို့ မြင်ချင်မြင်ကြမှာပါ။ ဒါ့အပြင် လူတွေက ကြေး(ဂျီး)များပါတယ်။ သူတို့အတွက် အရေးကြီးတယ်လို့ထင်တဲ့ အစိတ်အပိုင်းကိုပဲ သူတို့ အာရုံထားပါတယ်။ ပြီးတော့ စကားတစ်ခွန်းရဲ့ အဓိကကျတဲ့ အစိတ်အပိုင်းတွေက ဘာတွေလဲဆိုတဲ့နေရာမှာ အယူလွဲ၊ အကောက်လွဲတာမျိုးတွေ လုပ်တတ်ပါတယ်။

သင်ခန်းစာ- သင့်ရဲ့ဆိုလိုရင်း တကယ်ရောက်၊ မရောက် သေချာအောင် လုပ်တဲ့နေရာမှာ ကြိုးကြိုးစားစားလုပ်ဖို့လိုပါတယ်။

နားလည်ခြင်း

နားလည်မှုကို အားလျော့စေတဲ့ လူသားတွေရဲ့ သဘာဝအလျောက်တုံ့ပြန်မှုတွေ ရှိပါတယ်။ လူတွေက သူတို့ရဲ့အတိတ်က အတွေ့အကြုံအပေါ် အခြေတည်ပြီး ထင်မြင်ယူဆမှုတွေ လုပ်လေ့ရှိပါတယ်။ ဒါကို သင် ထည့်တွက်မထားဘူးဆိုရင် သင်ပြောချင်တဲ့ အကြောင်းအရာကို ချိတ်ဆက်ပေးမယ့် ရည်ညွှန်းကိုးကားစရာ တစ်ခုခု ရှိလာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

လူတိုင်းနားမလည်နိုင်တဲ့ စကားအသုံးအနှုန်းတွေက ပြဿနာတစ်ခုဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ သိတဲ့လူတွေအဖို့တော့ အလွယ်နားလည်နိုင်လာပြီး အခြားလူတွေကိုတော့ ရှုပ်ထွေးစေနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် အဲဒီအချက်လူတွေကို ငတုံးငအတွေ့လို့ အထင်ခံစရာရှိရင် သူတို့ နားမလည်ပါဘူးလို့ပြောဖို့ နောက်တွန့်နေကြမှာပါ။

တစ်စုံတစ်ယောက်က ပြောနေတဲ့စကားမဆုံး သေးခင်မှာပဲ လူတွေဟာ ထင်မြင်ယူဆမှုတွေ လုပ်တတ်ပါတယ်။ လူတွေက သူတို့ကိုယ် သူတို့ “ဒါ ဘာဖြစ်တော့မယ်ဆိုတာ ငါသိနေပြီ” ဆိုပြီး ပြောတတ်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ သူတို့ရဲ့စိတ် က နားထောင်ခြင်း

အပေါ် အာရုံစိုက်တာ ရပ်သွားပြီး တုံ့ပြန်မှုတစ်ခုခု ဘယ်လိုလုပ် ရင်ကောင်းမလဲဆိုတာကိုပဲ တွေးနေတတ်ကြပါတယ်။

စကားတွေ ပြောပြီးသွားပေမဲ့ အကောင်အထည်ပေါ်အောင် ဘာမှမပြနိုင်ရင် နားလည်မှုလွဲဖို့ ပိုလွယ်သွားနိုင်ပါတယ်။ အကြောင်း အရာတွေကို ပြသပေးတာက အသုံးဝင်နိုင်ပါတယ်။ အလားတူ အကြောင်းအရာတစ်ရပ်လုံးကို သရုပ်ဖော်ပေးနိုင်တဲ့ သတင်းစကားလည်း အရေးကြီးပါတယ်။

သင်ခန်းစာ- နားလည်မှုကိုအရယူရန် မျှော်မှန်းထားပါ။

သဘောတူခြင်း

ဒါကတော့ ဆွဲဆောင်စည်းရုံးတဲ့အပိုင်းကို နည်းနည်းရောက်သွား ပါပြီ။ လူတွေက သူတို့ကို သိမ်းသွင်းဖို့ကြိုးစားရင် အဲဒီလို ကြိုးစားတဲ့ သူတွေကို သံသယဝင်တတ်ပါတယ်။ တစ်ခုခုကို သဘောတူပေးရတာ က သူတို့ကို မှားတဲ့ဘက်မှာ ရပ်တည်သလိုမျိုး အထင်အမြင်ခံရရင် စွန့်လွှတ်စွန့်စားရာကျတယ်ဆိုရင် ဒါဟာ လူတွေကို သဘောတူညီမှု ကနေ ဝေးရာကို တွန်းပို့တတ်ပါတယ်။

သင်ခန်းစာ- ယုတ္တိဗေဒအရ လက်ခံသင့်တယ်လို့ သတ်မှတ်ထားတဲ့၊ ခိုင်မာလှတဲ့ အကြောင်းကိစ္စမျိုးမှာတောင် ခုခံငြင်းဆန် ခံရနိုင်ပါတယ်။

အကောင်အထည်ဖော် ဆောင်ရွက်ခြင်း

အကောင်အထည်ဖော် ဆောင်ရွက်ခြင်းဆိုတာက တစ်စုံ တစ်ယောက်က အလေ့အကျင့်တစ်ခုကို ပြောင်းလဲဖို့ပါ။ ဒါက ဘဝ တစ်သက်တာလုံး စွဲမြဲလာတဲ့ အကျင့်လည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ အပြုအမူ

က လူတွေကို ကြုံရမယ့်အခက်အခဲနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ထည့်စဉ်းစားစရာ ဖြစ်စေပါတယ်။ “ငါ ဒါကို လုပ်လိုက်လို့ အဆင်မပြေဖြစ်သွားရင် နောက်ဘာဖြစ်မှာလဲ” ဆိုတဲ့မေးခွန်းမျိုးတွေ ထွက်လာပါတယ်။ တချို့ လူတွေကတော့ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကိုချဖို့ တုံ့နှေးတတ်ကြပြီး ဖြစ်နိုင်ရင် ရှေ့မဆုတ်ဘဲ ကမ်းပါးပေါ်မှာပဲ ရပ်ချင်နေတဲ့စိတ်မျိုး ရှိကြပါတယ်။ သင်ခန်းစာ- အကြောင်းပြချက်ကို လက်ခံလိုက်ပြီး မလုပ်ဆောင်နိုင်စရာ ဘာ အကြောင်းမှမရှိဘဲနဲ့တောင် အဲဒီအပြုအမူကို ချက်ချင်းဆောင်ရွက်ဖို့ အချိန်ကြာတတ်ပါသေးတယ်။

တုံ့ပြန်ဝေဖန်မှု ရယူခြင်း

ဆက်ဆံရေးမှာလူတွေက အမြဲတမ်း ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း မရှိနိုင်ပါ ဘူး။ သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ ခံစားချက်တွေကို တမင်ဖုံးကွယ်ထားတာ ဒါမှမဟုတ် တစ်ခြားအကြောင်းအရင်းတွေ (ဥပမာ-စိတ်မလုံလဲခြင်း) ကြောင့် ဖုံးကွယ်ထားတာတွေ ရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒါမှမဟုတ်ရင်လည်း သူတို့ရဲ့ တုံ့ပြန်ဝေဖန်တဲ့ပုံစံကို အဓိပ္ပာယ်ကောက်ယူဖို့ မလွယ်ကူတာမျိုး လည်း ရှိပါတယ်။

သင်ခန်းစာ- တုံ့ပြန်ဝေဖန်မှုတွေကို အမိအရ အဓိပ္ပာယ်ကောက်ယူနိုင်ရပါ မယ်။ အပြင်ပန်း အသွင်အပြင်တွေက လှည့်စားတတ်တယ်ဆိုတာကို မေ့ထားလို့မရပါဘူး။

ဒါတွေအားလုံးက လူအချင်းချင်းဆက်ဆံရေးမှာ အမြဲလိုလိုဖြစ် ပေါ်တဲ့ အခက်အခဲတွေကို မြင်သာစေပါတယ်။ ပထမဆုံးအလုပ်က ဖြစ်တတ်တဲ့ပြဿနာတွေကို မှတ်သားထားဖို့ပါပဲ။ ဒီလိုနည်းလမ်းမျိုး တွေနဲ့ အခက်အခဲတွေ တွေ့ရမယ်လို့ သင်မျှော်မှန်းထားရင်း ပထမ ခြေလှမ်းက သူတို့ကို ကျော်လွှားအောင်မြင်ဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ စိတ်မပူပါနဲ့။

အကူအညီတွေရှိပါတယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးရဲ့ သဘောသဘာဝနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ တခြားအကြောင်းအရာတွေက အောင်မြင်မှုရအောင် လုပ်ဆောင်ရာမှာ အထောက်အကူပြုနိုင်ပါတယ်။ နည်းပရိယာယ် ကတော့ ဒီအကြောင်းအရာတွေက ဘာတွေလဲဆိုတာ သိဖို့နဲ့ သူတို့ကို ဆီလျော်အောင် အသုံးပြုတတ်ဖို့ပါပဲ။

နားလည်ခြင်းအတွက် အထောက်အကူများ

အခုဖော်ပြထားတဲ့အချက် (၄) ချက် (စိတ်ပညာရှင်တွေ အမည် တပ်ထားတဲ့ 'သင်ယူခြင်း ဥပဒေသ' မှာအခြေခံတဲ့) စလုံးဟာ ဒီဖြစ်စဉ်အတွက် အထောက်အကူပေးပါတယ်။ အဲဒီအချက် (၄) ချက်ကတော့

- တစ်ဦးတစ်ယောက်ချင်းစီ၏ မေးခွန်းများကို ဖြေကြားခြင်း
- အကျိုးအကြောင်း ခိုင်လုံအောင်ပြုလုပ်ခြင်း
- အတွေ့အကြုံနှင့် ဆက်စပ်ခြင်း
- ထပ်မံပြောကြားခြင်း တို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

တစ်ဦးတစ်ယောက်ချင်းစီ၏ မေးခွန်းများကို ဖြေကြားခြင်း။ ။ သတင်းစကား တစ်ခုအပေါ်မှာ လူတွေရဲ့ပထမဦးဆုံး တုံ့ပြန်မှုက ဘာလဲ။ သူတို့အပေါ် ဒီစကားရဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုကို သူတို့က မေးပါ တယ်။ သူတို့အပေါ် ဒါက ဘယ်လိုသက်ရောက်မှုရှိမလဲ။ အကယ်၍ သက်ရောက်မှုဆိုတာရှိရင် အကောင်းလား၊ အဆိုးလား ဆိုတာကို သိချင်ကြပါတယ်။ ဒါက သေချာပေါက် နားလည်ပေးနိုင် ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့အားလုံး လုပ်နေကျအလုပ်ပါ။ ဒီအချက်ကို

သိထားခြင်းအားဖြင့် ကျွန်တော်တို့က မေးခွန်းတွေ ထွက်လာမယ့် ပြဿနာကို ဖြေရှင်းဖို့ သတင်းစကားထဲမှာ အကျိုးသက်ရောက်မှုနဲ့ ဆိုင်တဲ့ဟာ တစ်ခုခုကို ထည့်ပေးနိုင်ပါတယ်။

ဒါက တစ်စုံတစ်ယောက်ကို “ဒါကို လုပ်လိုက်။ ကုန်ထုတ်စွမ်းအားတွေ တိုးလာလိမ့်မယ်” လို့ပြောတာနဲ့ “ဒါကို လုပ်လိုက်။ မင်းအလုပ်လုပ်ရတာ ပိုအဆင်ပြေသွားလိမ့်မယ်။ အဓိက ဦးစားပေးရမယ့် ကိစ္စကို အာရုံစိုက်ဖို့ အချိန်ပိုရလာလိမ့်မယ်။ ပြီးတော့ ကုန်ထုတ်စွမ်းအားတွေလည်း ပိုတိုးလာလိမ့်မယ်” လို့ပြောတဲ့စကား နှစ်မျိုးရဲ့ကြားက ခြားနားမှုလိုမျိုး ရိုးရှင်းပါတယ်။

အကျိုးအကြောင်း ခိုင်လုံအောင်ပြုလုပ်ခြင်း။ ။ ဒါကတော့ အကြောင်းကိစ္စ တွေကို ကျိုးကြောင်းဆီလျော်တဲ့ အစီအစဉ်တစ်ခုအတိုင်း သွားဖို့ ရွေးချယ်တာ ထက်မပိုပါဘူး။ ဘာအစီအစဉ်လဲဆိုတာတော့ ရှင်းပြရင် ရှင်းပြရမှာပေါ့။ သတင်းအချက်အလက်ကို ထည့်သွင်းထားတဲ့ အစီ အစဉ်ထဲမှာပဲ ထိန်းသိမ်းထားတာပို ကောင်းပါတယ်။ အဲဒါကို ကျွန်တော် တို့က ပြန်ပြီး စီစဉ်ရမယ်ဆိုရင် လုပ်ငန်းစဉ်ထဲမှာ တစ်ခုခု ဆုံးရှုံးသွား နိုင်ပါတယ်။ သင့်ရဲ့ တယ်လီဖုန်းနံပါတ် ဆိုပါစို့။ သင့်ဖုန်းနံပါတ်ကို နောက်ပြန်ဆိုနိုင်ပါသလား။ အရှေ့ကနေ ရွတ်ဆိုတာကို သင်ကောင်း ကောင်းလုပ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒါကို သင်နောက်ပြန် ရွတ်ဖို့ ကြိုးစားကြည့်ရင် မတူညီတဲ့စဉ်းစားပုံ စဉ်းစားနည်း ပါဝင်လာပြီး အချိန်နည်းနည်း ပိုကြာတာမျိုး ဖြစ်ကောင်းဖြစ်မှာပါ။

ဒါကြောင့်လူတွေကို အကြောင်းကိစ္စတွေ ချပြတဲ့အခါ မှန်ကန်တဲ့ အစီအစဉ် အတိုင်းချပြပါ။ ပြန်ပြီး တစ်စစီကောက်ယူရမို့ မလိုအပ်ဘဲ သတင်း အချက်အလက်ကို လွယ်လွယ်ကူကူ စဉ်းစားအသုံးပြုနိုင်အောင်

လုပ်ပေးပါ။ သင်ပြောချင်တဲ့အကြောင်းအရာ အစီအစဉ်မကျရင် သိပ်ပြီး ထိရောက်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

အတွေ့အကြုံနှင့် ဆက်စပ်ခြင်း။ ။ တစ်ယောက်ယောက်က အခြား တစ်ယောက်ယောက်ကို ဘာအကြောင်းအရာပဲ ပြောပြော နားထောင်ရတဲ့ သူက သူ့ရဲ့အရင် အတွေ့အကြုံနဲ့ နှိုင်းယှဉ်ပြီး စဉ်းစားပါတယ်။ ဘဏ်စာရေးတစ်ယောက်ဆီကို ဖုန်းဆက်ပြီး သင့်ရဲ့ ငွေစာရင်းနဲ့ ပက်သတ်တဲ့ အသေးစိတ်အချက်အလက် တချို့ကို စစ်ဆေးပေးဖို့ ပြောတဲ့အခါ သူက “ကျွန်တော် ကွန်ပျူတာကို စစ်ဆေးကြည့်ဖို့ လိုလိမ့်မယ်” လို့ အဖြေပြန်ပေးရင် သင့်စိတ်ထဲမှာ ဘာအတွေးပေါ် လာမလဲဆိုတာ စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ဒါက ဝန်ဆောင်မှုကောင်းခြင်း၊ လွယ်ကူမြန်ဆန်ခြင်း ဆိုတဲ့ အမြင်မျိုးပေါ်လာစေနိုင်သလို အဲဒီလို မဟုတ်တာလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ကွန်ပျူတာ စနစ်နဲ့ပက်သတ်လို့ စိတ်ထဲကိုရောက်လာတဲ့ အရင်က ရှိခဲ့ဖူးတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေက ဘာဖြစ်မလဲဆိုတဲ့အပေါ်မှာ မူတည်ပါတယ်။

ဒီလိုတုံ့ပြန်မှုမျိုးက အမြဲတမ်းဖြစ်နေတာပါ။ သင် လူတွေရဲ့ အတွေ့အကြုံကို မှန်မှန်ကန်ကန် ဆက်စပ်နိုင်ရင် နားလည်ခြင်းအတွက် ပိုလွယ်ကူစေပါတယ်။ အမှန်တကယ် သူတို့မှာရှိတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေကို ရှိတယ်လို့ သင်ယူဆထားရင်၊ သို့မဟုတ် သူတို့သိပြီးသား အကြောင်းအရာအပေါ် သင်ခန့်မှန်းတာ လွဲသွားရင် မရေရာမှုတွေပဲ အဖြေထွက်လာမှာပါ။

ထပ်မံပြောကြားခြင်း။ ။ ဘယ်အကြောင်းအရာမဆို အထူးသဖြင့် ရှုပ်ထွေးတဲ့ အကြောင်းအရာမှာ ထပ်မံပြောကြားပေးရင် ပိုမှတ်မိတတ်ပါ။

တယ်။ စကားတစ်ခွန်းကို ထပ်ခါထပ်ခါပြောနေရမယ်လို့ ဆိုလိုတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ပြောလိုတဲ့အကြောင်း အရာရဲ့ အဓိက အစိတ်အပိုင်း တွေကို ထပ်ပြောလို့ရအောင် လက်ခံနိုင်လောက်တဲ့ နည်းလမ်းတွေ ရှာဖွေခြင်းက နားလည်ခြင်းကိုအားပေးဖို့ အသုံးဝင်နိုင်တယ်လို့ ဆိုချင်တာပါ။

ဥပမာတချို့ကို စဉ်းစားကြည့်ရင် ဒါက ရှင်းသွားမှာပါ။ (ဥပမာ ပေးတာကိုက ထပ်မံပြောကြားခြင်းကို မိတ်ဆက်ပေးတဲ့နည်းလမ်းတစ်မျိုး ဖြစ်နေတာပါ) အစီအစဉ်တွေကို မိနစ်အလိုက် ခေါင်းစဉ်တပ် ထုတ်ထား တဲ့ အစည်းအဝေးတစ်ခုဟာ ထပ်မံပြောကြားခြင်းနဲ့ တူပါတယ်။ တစ်ခုခု ကိုပြောပြီး အမြင်အာရုံ အထောက်အကူဖြစ်အောင် သရုပ်ဖော် ပြသတာ က ထပ်မံပြောကြားခြင်းပုံစံ တစ်မျိုးပါပဲ။ အလားတူ အကျဉ်းချုပ်ထားတဲ့ တစ်စုံတစ်ရာစစ်ဆေးတဲ့ လုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေဟာလည်း ထပ်မံ ပြော ကြားခြင်းပါ။ တခြားဥပမာတွေကိုလည်း သင် စဉ်းစားမိနိုင်ပါတယ်။ ဒါကို နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးနဲ့ လုပ်ဆောင်နိုင်တဲ့အကြောင်း သင် သိနေ လောက်ပါပြီ။ ထပ်မံပြောကြားခြင်းကို ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ လုပ်တဲ့နည်း စနစ်အဖြစ် အသုံးချခြင်းက နားလည်မှုကို ခိုင်မာစေနိုင်ပြီး မလိုလား အပ်တဲ့ နားမလည်မှုတွေကို ရှောင်ရှားစေနိုင်မှာပါ။

ဒီမှာပြောပြချင်တဲ့ အကြောင်းအရာက ရိုးရှင်းပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သွယ်ဝိုက် ပတ်သက်မှုတွေ များနေပါတယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးက သူ့နဂိုအတိုင်းမှာ ခက်ခဲနိုင်ပါတယ်။ ဘာအခက်အခဲတွေ ဖြစ်တတ် သလဲ။ ဘာကြောင့်ဖြစ်တာလဲဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ နားလည်ရင် ကျွန် တော်တို့ ပေးချင်တဲ့ သတင်းစကားကို ချောမွေ့မှန်ကန်စွာ ရောက်ရှိသွား အောင် အထောက်အကူပေးဖို့ ဆက်ဆံရေးတွေမှာ ဖြစ်တတ်တဲ့ တခြား ရှုထောင့်တွေကို ကျွန်တော်တို့က အကျိုးရှိရှိ အသုံးချရင် အကောင်းဆုံး

ဖြစ်မှာပါ။

ဒါကြောင့် နားလည်မှုနဲ့ ရှင်းလင်းတိကျမှုတို့က ဆွဲဆောင် စည်းရုံးခြင်းရဲ့ အခြေခံဖြစ်ပါတယ်။ သင်ဖြစ်စေချင်တာ တစ်ခုခုကို မသိကြရင် ဒါမှမဟုတ် အဲဒါက ဘာဆိုတာကို မသေချာရင် ဘယ်သူမှ သင်နဲ့ သဘောတူပြီး လိုက်လုပ်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကို စိတ်ထဲမှာမှတ်ပြီး သင့်သဘောဆန္ဒအတိုင်းဖြစ်အောင် အသေအချာ ကူညီပေးမယ့် ချဉ်းကပ်ပုံနည်းလမ်းနဲ့ နည်းစနစ်တွေကို ကျွန်တော်တို့ ဆက်သွား နိုင်ပါတယ်။ လေ့လာတွေ့ရှိရသမျှ ရှုပ်ထွေးမှုဒီဂရီတွေဟာ သူ့ဘာသာသူ ဖြစ်လာတာမဟုတ်ဘူးဆိုတာ ညွှန်ပြနေပါတယ်။

ဆွဲဆောင်သိမ်းသွင်းနိုင်ခြင်းအတွက် ပိုတိကျတဲ့ပြင်ဆင်မှုတွေ ပြုလုပ်ဖို့ ရှိပါသေးတယ်။



အခန်း (၂) ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခြင်း

ပဉ္စလက်ဆန်တဲ့ ပုံသေနည်းမျိုး မရှိဘူးလို့ စောစောပိုင်းက ပြောခဲ့ပေမယ့် ပြင်ဆင်မှုက တစ်ဆက်တည်းလာတယ် ဆိုတာကို အဆိုပြုဖို့ ပုံကြီးချဲ့နေတာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါက အချိန်များများယူစရာ မလိုပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အမြဲတမ်းအတွက် လိုအပ်ပါတယ်။ အောင်မြင်မှု အခွင့်အလမ်းတွေဆီသွားဖို့ အလှည့်အပြောင်းတွေ အားလုံးကို ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခြင်းက လုပ်နိုင်ပါတယ်။ တစ်ခြားသူတွေကို လွှမ်းမိုးထားနိုင်တဲ့ လူတွေဟာ သူ့အလိုအလျောက် ဆွဲဆောင်စည်းရုံးနိုင်စွမ်းတွေ ရှိနေတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဖြစ်နိုင်တာက ဒီလိုဆက်ဆံရေးပုံစံမျိုးဟာ ဘယ်လောက် အဆင်ပြေစေတယ်ဆိုတာကို သူတို့က နားလည်ပြီး ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုတွေ ကောင်းကောင်းလုပ်ကြလို့ပါပဲ။

အခြေခံအားဖြင့် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခြင်းက အထောက်အကူဖြစ်စေတဲ့ အရာတွေ ရှိပါတယ်။ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခြင်းက

- သင်လုပ်ချင်တဲ့ အကြောင်းအရာရဲ့ စစ်မှန်တဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကို နားလည် ရှင်းလင်းစေပါတယ်။
- သင်လုပ်မယ့်အရာအတွက် လမ်းကြောင်းကို ချပြပေးပါတယ်။

- တွေ့ဆုံမှုရဲ့ပုံသဏ္ဍာန်အတွက် သင့်ကို ကူညီစီစဉ်ပေးပါလိမ့်မယ်။
- ဘယ်ပုံဘယ်ဟန်နဲ့ သင် လှုပ်ရှားလုပ်ဆောင်မလဲ ဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်ခွင့် ပေးပါတယ်။
- သင့်ကို လက်ဦးမှု ရစေဖို့ခွင့်ပြုပြီး တခြားလူတွေရဲ့ တုံ့ပြန်မှုအတွက် အဆင်သင့်ဖြစ်နေစေပါတယ်။
- ဆက်ဆံရေးတစ်ခုလုံးအတွက် သင့်ရဲ့ ဦးတည်ရာကို သတ်မှတ်ပေးပါတယ်။

ဒီအချက်တွေအားလုံးကို ကျွန်တော်တို့ ရှေ့ဆက်သွားတဲ့အခါ ပြန်ကောက် ပါ့မယ်။ ပထမဆုံး ကြိုတင်ပြင်ဆင်တာနဲ့ ပတ်သက်လို့ နည်းနည်းထပ်ပြီးအဓိပ္ပာယ် ဖွင့်ကြည့်ရအောင်။ အဲဒါက သင့်ပါးစပ်ကို မဟာခင်ပေါ်လာတဲ့ ဒုတိယအတွေး အချို့ကနေပြီး သင့်ရဲ့စိတ်ကို တစ်စုံတစ်ခုအတွက် ကြိုတင်ပြီး ရှင်းလင်းဖြောင့်စင်းအောင် ထားရမယ့် မိနစ်အနည်းငယ်အထိ ဘယ်လိုရှေ့ဆက်သွားမယ် ဆိုတာကို အသေအချာ အကြိတ်အနယ်ဆွေးနွေးဖို့ ပိုပြီးအချိန်ကြာတဲ့ ဆွေးနွေးပြောဆိုချိန်အထိ အမျိုးမျိုးရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒါကို မှတ်စုထုတ်ထားတာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ စာအိတ်တစ်အိတ်ရဲ့ နောက်ကျောမှာ စကားလုံးချို့ ရေးခြစ်ထားတာပဲဖြစ်ဖြစ် ပြင်ဆင်ထားခြင်းနဲ့ အကူအညီရနိုင်ပါတယ်။ ပထမဆုံးစည်းမျဉ်းကတော့ အလွန်ရှင်းပါတယ်။ လိုအပ်တာမှန်သမျှကို လုပ်ဆောင်ပါတဲ့။

သင့်ရဲ့ကြိုတင်ပြင်ဆင်တဲ့ပုံစံက ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် အောက်ပါ အဆင့် (၄) ဆင့်ကိုတော့ ကျော်ဖြတ်သွားဖို့ လိုပါတယ်။