

စိတ်ကူးချိုချိုအနုပညာ
mgyoe.com

ပီ-မိုးနင်း ရောင်းချနည်းစိတ်ပညာ

mgyoe.com

mgyoe.com

ပီ-မိုးနင်း
ရောင်းချနည်းစိတ်ပညာ



PMN0029

1,500.00 KS

m g y o ရောင်းချနည်းစိတ်ပညာ
 ပီ-ဒီ-နင်း

ပုံနှိပ်ပုတ်တမ်း

စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်	-	၄၀၀ ၅၁၃ ၀၄၁၁
မျက်နှာပုံးခွင့်ပြုချက်အမှတ်	-	၄၀၀ ၆၄၇ ၀၆၁၁
ထုတ်ဝေသူ	-	ဦးစန်းဦး
ပုံနှိပ်သူ	-	ဒေါ်ဝင်းမာ

မျက်နှာပုံး စာတံပုံ	-	အမ်အက်စ်အို
ကွန်ပျူတာစာစီ	-	နီနီအောင်
ကွန်ပျူတာပလင်	-	အီးဂဲလ်
လက်ခွဲပလင်	-	အေဇက်
စာအုပ်ချုပ်	-	သစ္စာ

၁၃၁၀၃

ပီ-ဒီ-နင်း

ရောင်းချနည်းစိတ်ပညာ / ပီ-ဒီ-နင်း ရန်ကုန်၊

စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ၊ ၂၀၁၁၊

စာမျက်နှာ ၉၀ မျက်နှာ၊

၁၃ စင်တီ x ၂၀.၅ စင်တီ

(၁) ရောင်းချနည်းစိတ်ပညာ

၂၀၁၁၊ စက်တင်ဘာလ၊ အုပ်ရေ ၅၀၀
 ရောင်းဈေး ၁၂၀၀ ကျပ်

မာတိကာ

ရောင်းချနည်း စိတ်ပညာ	၁
- မည်သူရောင်းသနည်း	၄
- အစိုးရ၏ အလုပ်	၄
- အတားအဆီးမရှိ	၅
- အလုပ်ပေါများခြင်း	၅
- ရောင်းသူ၏ ပထမအရေး	၆
- ရောင်းသူ ၄ မျိုး	၁၁
- အောင်မြင်ခြင်း	၁၂
- လိုရင်းအချုပ်	၁၃
- ဖောက်သည်	၁၄
- ရောင်းသူအင်္ဂါများ	၂၁
- သိက္ခာဂုဏ်	၂၃
- ဖော်ရွေခြင်း	၂၇
- ရဲရင့်ခြင်း	၂၉
- တွန်းဆောင်ခြင်း	၃၀
- ရိုးသားခြင်း	၃၁
- ကာလပညာတတ်ခြင်း	၃၂
- မျက်လုံးကိုသုံးနည်း	၃၄

- ကုန်ပစ္စည်းများအကြောင်း	၃၅
- စိတ်ဝင်စားခြင်း	၄၂
- စိတ်ကိုနှိုးခြင်း	၄၆
- ဆန္ဒကိုနှိုးခြင်း	၄၆
- အငြင်းစကားများ၊ သံသယစကားများ	၄၈
- အငိုက်ကိုဖမ်းခြင်း	၄၉
- ခုခံငြင်းဆန်ခြင်း	၅၃
- ကိုယ်ကိုရောင်းခြင်း	၅၅
- ကြော်ငြာနှင့်အသံ	၅၇
- ကြော်ငြာအင်အား	၅၈
- ကြော်ငြာစာရွက်ကမ်းခြင်း	၆၀
- ကြော်ငြာနှင့်ဂုဏ်	၆၂
- ရောင်းချရာ၌ ရိုးဖြောင့်ခြင်း	၆၄
- ရောင်းဝယ်နည်း	၆၅
- ထူး-ဦး-ရူး	၆၇
- ရောင်းဝယ်ရေးနှင့်ပညာ	၆၉
- ငွေပင်စိုက်ခြင်း	၇၁
- ရောင်းရေးဝယ်ရေး	၇၃
- အမှားတော်ပုံ	၇၆
- မူးကွက်မပါ	၇၈
- ညောင်ရွှေမြို့ - မိတ်ဆွေကျောင်းဆရာထံသို့	၇၉
- ဆိုင်ထဲမှာ စိတ်ကိုထား	၈၁
- ငယ်ရာမှ ကြီးရမည်	၈၂
- မြန်မာဈေးသည်များ	၈၅
- အလုပ်ကလေးနှင့် အလုပ်ကြီး	၈၇
- ကုလားနေရာ မြန်မာဝင်	၈၉



ရောင်းချနည်း စိတ်ပညာ

လောကတွင် စိတ်နှင့်ကင်းသော အလုပ်မရှိ၊ အလုပ်ဟူသမျှမှာ စိတ်ကို သုံးနိုင်သလောက် ပေါက်ရောက် တွင်ကျယ်နိုင်လေသည်။ အလုပ်၌ စိတ်ကိုသွင်းခြင်းသည် စူးစိုက်ခြင်းပင် ဖြစ်ပေရာ စူးစိုက်ခြင်းသည် ပေါက်ရောက်အောင်မြင်ခြင်း ဖြစ်ကြောင်းကို အထူးပြောဖို့မလိုချေ။

ရောင်းချခြင်းအလုပ်၌ စိတ်ကိုအသုံးပြုတတ်က ပိုမို၍ အရောင်းတွင်၏။ ဤကျမ်းတွင်ဖော်ပြသော အချက်ကလေးများကို သာမန်တွေးလျှင် သိပြီးသလို၊ အရေးမကြီးသလို မှတ်ထင်ကြပေလိမ့်မည်။ သို့သော်လည်း ထိုအချက်ကလေးများကို စေ့စပ်သေချာစွာလိုက်နာ၍ မျက်လုံး၌လည်းကောင်း၊ နှုတ်လျှာ၌လည်းကောင်း၊ မျက်နှာအမူအရာ၊ ကိုယ်ဟန်အသံ၌လည်းကောင်း အမြဲဆောင်နိုင်သော ရောင်းချသူမှာ အလွန်စွမ်းသော ဈေးခေါ်လက်ဖွဲ့ကို ဆောင်၍ထားသလားဟုမေးခြင်းကို ခံရပေလိမ့်မည်။ အကြောင်းမူကား ထိုအချက်ကလေးများသည် လွန်စွာသိမ်မွေ့သဖြင့် ထိုအချက်ကလေးများကို အသုံးပြုသူမှတစ်ပါး တစ်ရံဆံလူသည် သုံးမှန်းကို သိမြင်နိုင်မည်မဟုတ်ချေ။

၎င်းအချက်တို့သည် စိတ်ပညာကို အထူးတတ်မြောက်၍ လူ၏စိတ်

ကို အထူးနားလည်သော ပညာရှိကြီးများ၏ နည်းလမ်းတို့ကို အသုံးပြုခြင်းဖြင့် ရရှိသောနည်းလမ်းများဖြစ်လေရာ၊ ဤကျမ်းသည် လူ၏စိတ်အကြောင်းကို သင်ပြသော စိတ်ပညာကျမ်းတစ်မျိုးပင်ဖြစ်ရကား၊ ၎င်းစိတ်ပညာမှာ ရောင်းချခြင်းအလုပ်၌ သုံး၍ထားသော လက်တွေ့စိတ်ပညာဖြစ်သဖြင့် ဤအရောင်းစိတ်ပညာကို တတ်မြောက်သော ရောင်းချသူသည် ယုန်သူငယ်ကို ခြင်္သေ့မင်း အုပ်ဖမ်းကစားနိုင်သလို ဖောက်သည်များကို မလွတ်ရအောင် အမိဖမ်းနိုင်ကြောင်း ကိုယ်တွေ့ဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ သို့ဖြစ်၍ အထပ်ထပ်ဖတ်ရှုဆင်ခြင်လေ့ကျက်ခြင်းဖြင့် ရောင်းသူ၏ကိုယ်နှင့် စိတ်မှာ ထိုအချက်တွေ စွဲရောက် ဝင်စားကိန်းအောင်းစေလျက် အံ့ဖွယ်သော သတ္တိအရည်အချင်းကို ရကြလေအောင် ဤစာအုပ်ကို အမြဲလက်ဝယ်ထားသင့်ကြလေသည်။

လူမှန်က ရောင်းချခြင်းအလုပ်ကို လုပ်နိုင်၏။ ဆိုင်မှာထိုင်၍ ရောင်းခြင်း၊ တစ်နေရာမှတစ်နေရာသို့ သွားလာလျက် ကုန်နမူနာများကို ပြ၍ စပ်ဟပ်ရောင်းချခြင်း၊ ကြော်ငြာ၍ရောင်းခြင်း၊ ကိုယ်စားလှယ်ခံယူ၍ ရောင်းခြင်း၊ ဖော်စပ်လုပ်ကိုင်၍ရောင်းခြင်း၊ လက်ကားရောင်းခြင်း၊ လက်လီရောင်းခြင်း စသည့်အလုပ်တွေ များစွာရှိရာ ဤအရောင်းစိတ်ပညာကို တတ်သူမှန်က ဘဝမှာ ဆင်းရဲအောက်ကျဖို့မရှိ။ အရင်းအနှီးမျှမလို။ ဆိုင်ကြီးတစ်ခုကိုကြည့်ကာ ဤဆိုင်ကပစ္စည်းများကို ငါ အဘယ်ပုံ တွင်အောင်ရောင်းပေးရပါ့မလဲဟု စိတ်ကူးလျက် တကယ်တွင်စေသည့်နည်းလမ်းကို အဟုတ်တကယ်တွေ့နိုင်၍ ငွေပေါက်ကို တိုးမိနိုင်လေသည်။

ငွေတစ်ရာ လွယ်ကူစွာချေး၍မရ။ ရလျှင်လည်း အတိုးပေးရ၏။ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ရာဖိုးကို အကြွေးရနိုင်၏။ ရသောအခါ၌လည်း အမြတ်အစွန်း ဖြစ်ထွန်းပြန်လေရာ ကမ္ဘာပေါ်၌ အရောင်းတတ်သူသည် ခေါင်းတုံးပေါ်တွင် ထိပ်ကွက်သော လူလိမ္မာဖြစ်သည့်ပြင် လောက၌ ငွေကို သုံးရသည်မဟုတ်။ ကုန်ပစ္စည်းများကိုသာ သုံးရသည်ကို ထောက်လိုက်လျှင် အရောင်းတတ်သူမှာ ကုန်ပစ္စည်းတောထဲကို တိုး၍နေရသဖြင့် သုံးစရာမရှား၊ စားစရာ၊ ဝတ်စရာမရှား။ ပဒေသာပင်ကြီးများကို ရသူများနှင့် တူကြလေသည်။

ထို့အပြင်က လူမှန်က ကုန်ပစ္စည်းသာမဟုတ်၊ ရောင်းစရာအမျိုးမျိုး

ရှိ၏။ ပညာကိုရောင်းခြင်း၊ အကြံဉာဏ်၊ ဝီရိယ၊ အချိန်နာရီကို ရောင်းခြင်း၊ အလုပ်ကိုရောင်းခြင်း၊ အားအစွမ်းကို ရောင်းခြင်း စသည်များသည် လူမှန် သမျှမှာ တစ်မျိုးစီရှိသော အဖိုးတန်ကုန်ပစ္စည်းတွေဖြစ်ကြလေရာ ကူလီ၊ အစေခံ၊ စာရေးမှစ၍ ဝတ်လုံ၊ ဆေးဆရာဝန်အထိ ရောင်းကြရသဖြင့် ဤ အရောင်းစိတ်ပညာကျမ်းသည် လောက၌ ကြီးပွားလိုသူဟူသမျှနှင့် သက်ဆိုင် သောကျမ်း ဖြစ်လေသည်။

စိတ်ပညာကို စီးပွားရေးတစ်ခုခု၌ ထိထိရောက်ရောက် စ၍အသုံးပြု သည်မှာ ရောင်းဝယ်ခြင်း အလုပ်၌ဖြစ်လေရာ ဤပညာသည် လူ၏စိတ်ကို ဆွဲခြင်း၊ မဝယ်ချင်သူကို ဝယ်ချင်အောင်လုပ်ခြင်း၊ အသုံးမလိုသေးဟု မှတ် ထင်ရသောပစ္စည်းကို အသုံးလိုကြောင်း ထင်ရှားစွာပြခြင်း နည်းလမ်းများကို သင်ပြသော ပညာဖြစ်လေသည်။ ရှေးအခါက အင်္ဂလန်ပြည်၌ လက်ဖက် ခြောက်၊ ကိုကိုးတို့ကို သုံးရမှန်းမသိကြဘဲလျက် ယခုအခါ မသုံးဘဲမနေနိုင် သော အခြေအနေသို့ရောက်ခြင်းသည် ဤအရောင်းပညာ၏ အစွမ်းကြောင့် ဖြစ်လေသည်။

ဤပညာသည် မိမိတစ်ဦးတည်းသာ ကြီးပွားစေနိုင်သည်မဟုတ်။ တိုင်းပြည်ကြီးပွားရေးနှင့် အမျိုးသားတိုးတက်ကြီးမြင့်ခြင်း၏ အကြောင်း ရင်းကြီးဖြစ်ခြင်းကို မည်သူမျှ မငြင်းနိုင်ချေ။ ကမ္ဘာစစ်ကြီးဖြစ်ပြီးနောက် ၁၉၁၈ ခုနှစ်တွင် ဂျာမနီနှင့် စစ်ပြေငြိမ်းပြီးသောအခါ စစ်တပ်များမှ ပထမဦး ထွက်ခွင့်ပေးရသူတို့သည် အရောင်းတတ်သော 'ဆေးလ်စ်မင်း' ခေါ် ဈေး သည်များဖြစ်ကြလေသည်။ ဤယခုအခါသည် မြန်မာအမျိုးတို့အတွက် ရောင်းဝယ်ခြင်းအတတ် ပို၍အရေးကြီးသောအခါဖြစ်လေသည်။ လယ် အလုပ်ကိုသာ အားကိုးခဲ့မိသဖြင့် အဘယ်မျှလောက် ဆင်းရဲဒုက္ခရောက်ကြ ရသည်ကို သိကြလေရာ ထိုဆင်းရဲအောက်ကျသော အခြေအနေမှ ပြန်၍ တက်နိုင်ဖို့ရန် အရေးကြီးသောနည်းလမ်းမှာ ရောင်းချခြင်းအတတ် ဖြစ်ပေ သတည်း။

မည်သူရောင်းသနည်း

ဝတ္ထုပစ္စည်းအရိုင်းကို ဖြစ်အောင်လုပ်သူမှစ၍ နောက်ဆုံးဝယ်ခြမ်း သုံးစွဲသူများသို့တိုင်အောင် အရောင်းသမားသည် သံကြိုးတွင် အဆက်ပမာ အသုံးခံရလေသည်။ ဝတ္ထုအရိုင်းလုပ်သူထံမှ ပစ္စည်းအသုံးအဆောင်လုပ်သူ ထံသို့ ထိုဝတ္ထုအရိုင်းကို ရောင်းသူက သယ်ပို့ရ၏။ ပစ္စည်းအသုံးအဆောင် လုပ်သူထံမှ လက်ကားများထံသို့ ရောင်းသူသည် လုပ်ပြီးသောပစ္စည်းအသုံး အဆောင်ကို ပို့ရ၏။ ၎င်းနောက် လက်ကားထံမှတစ်ဆင့် ရောင်းသူသည် လက်လီသမားထံသို့ ပို့ရ၏။ လက်လီသမားထံမှတစ်ဖန် ရောင်းသူပင်လျှင် သုံးစွဲသူထံသို့ ပို့ရလေသည်။ ၎င်းရောင်းသူကို ပွဲစားဟူ၍လည်း ခေါ်၏။ ကော်မရှင်ကိုယ်စားလှယ်ဟူ၍လည်း ခေါ်၏။ ခရီးသွားကိုယ်စားလှယ် လည်း ဖြစ်လေသည်။



အစိုးရ၏အလုပ်

အင်္ဂလန်ပြည်၌ Department of Overseas Trade ခေါ် Board of Trade အဖွဲ့ရှိ၏။ မည်သည့်တိုင်းပြည်၊ မည်သည့်ဒေသ၌ အဘယ် ပစ္စည်းမျိုး အရောင်းအဝယ်ရှိသည်ပစ္စည်းများကို သိလို၍ စုံစမ်းသူတို့အား ထိုအဖွဲ့က ဖြေကြားညွှန်ပြကူညီရ၏။ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဆိုင်ရာ အတိုင်ပင်ခံ အကြံဉာဏ်ပေးသူများ၊ ကော်မရှင်နာများ၊ ကိုယ်စားလှယ်များ၊

စုဆောင်းရရှိထားသော ကမ္ဘာ့အရပ်ရပ်ဆိုင်ရာ ရောင်းဝယ်ရေးနှင့်ဆိုင်သော အကြောင်းအရာများနှင့် လမ်းစခန်းများ အကြောင်းကို ထိုအဖွဲ့က စုဆောင်းပြီး ရိုက်နှိပ်ထုတ်ဝေသော ပြန်ကြားစာများတွင် ၎င်းအကြောင်းအရာများကို ထည့်သွင်းဖော်ပြလေသည်။ ၎င်းဌာနဆီမှ အကြံဉာဏ်တောင်းလျှင် လွယ်ကူစွာရရှိနိုင်လေသည်။

အတားအဆီးမရှိ

အခြားအလုပ်များမှာ လွယ်ကူစွာ လူတိုင်းမရ။ ရောင်းချခြင်းအလုပ်မှာ အတားအဆီးအပိတ်အပင်မရှိ။ မည်သူ၏ စည်းကမ်းအမိန့်ကိုမျှ မနာခံရ။ ကြီးမြင့်ခြင်းမှာလည်း အဆုံးမရှိသဖြင့် ဆာဘွဲ့၊ လောဘွဲ့ကြီးများကိုပင် ရောက်ဖို့ရန် လမ်းပွင့်လေရာ မရှက်မကြောက် အဟုတ်တကယ်စိတ်ကိုသွင်းကာ ရုံးတစ်ခုမှာ ကူညီစာရေးလုပ်သောအရွယ်ကစ၍ ရောင်းချခြင်းအလုပ်ကို လေ့ကျင့်ကြမည်ဆိုလျှင် သာမန်ဉာဏ်စွမ်းသတ္တိရှိသူသည် ဤကျမ်း၌ ဖော်ပြသောနည်းလမ်းများကို လိုက်နာခြင်းဖြင့် သူဌေးကြီးဖြစ်နိုင်သည်ကား ကံရှိသူနှင့်မဆိုင်၊ လူတိုင်းနှင့်ဆိုင်ကြောင်း လက်တွေ့သိရှိနိုင်လေသည်။

အလုပ်ပေါများခြင်း

ယခုအခါ စက်ကိရိယာ၏အစွမ်းကြောင့် ကုန်ပစ္စည်းအထွက်များ၏ ဆိုင်များမှာလည်း ကုန်ပစ္စည်းကြပ်လျက်နေကြ၏။ အရောင်းတတ်သူသည် ထိုပစ္စည်းများကိုဖောက်သည်ဈေးနှင့်ရအောင် ပြောဆိုစိစဉ်ကာ ရှေးဦးပထမအနည်းငယ်ဝယ်ယူ၍ ကိုယ်တိုင်စပ်ဟပ်ရောင်းချပြီး တွင်သလောက် ထပ်ကာထပ်ကာ အခေါက်ခေါက်ယူချေက နောင်တစ်စတစ်စ အစွမ်းသတ္တိနှင့် ရိုးမှန်ကြောင်း လက်ကားဆိုင်ကြီးများက သိသောအခါ မြောက်မြားစွာ လဆိုင်နှင့်ရနိုင်သောအခြေအနေသို့ ရောက်နိုင်လေသည်။

ယခုအခါ ရောင်းသူကို မည်သူမျှ မကဲ့ရဲ့ရုံမျှမက ချီးမွမ်းခြင်းကိုပင် ပြုကြလေရာ ရှက်၍ဆင်းရဲလျှင် မည်သူမျှ သနားဖို့မရှိချေ။ အများရောင်း၍

မတွင်သောကုန်ကို ငါတွင်အောင်ရောင်းမည်ဟူသော ထူးချွန်သောသတ္တိကို ရအောင်ကြိုးစားသူမှာ တောတောင်ကိုထွက်၍ ရွှေငွေ ကျောက်သံ ရှာသူ၊ ရွှေဖြစ် ငွေဖြစ် အဂ္ဂိရတ်ထိုးသူထက် ကြီးပွားချမ်းသာဖို့ သေချာလေသည်။

အဘယ်မည်သော လက်ကားဆိုင်သည် အရောင်းတတ်သူကို ငြင်းပယ်၍ ပစ်နိုင်ပါမည်နည်း။ လက်ကားဆိုင်ကြီးများမှာ မိမိ၏ကိုယ်ပိုင်အစွမ်းအားကြောင့်ဖြစ်စေ၊ ပက်ထရိုဇာတ်ဆီကဲ့သို့ မသုံးဘဲမနေနိုင်ကြသဖြင့်ဖြစ်စေ တွင်ကျယ်၍ နေနှင့်သောပစ္စည်းများကို ရောင်းချရန်အတွက်သာ ငွေရင်းကြေးရင်းလို၍ အောက်ကျတိုးလျှိုးရလေရာ အစွမ်းကောင်းသော အရောင်းသမားသည် ထိုအလုပ်များကိုကြံဖို့မလို၊ နှံ့အောင်မကြော်ငြာနိုင်သည့်အတွက် ကုန်တွေအိပ်၍နေသောဆိုင်များ၊ ကုန်ပစ္စည်းအသစ်လုပ်ကိုင် တင်သွင်းရောင်းချသူများထံ၌ အရောင်းကောင်းသူအတွက် ကြီးပွားခြင်း၏တံခါးတွေ အလိုလိုပွင့်လျက်နေလေသည်။ ငါသည် ငွေနှင့်မရင်း၊ အစွမ်းသတ္တိနှင့် ရင်းရမည်ဟူသောစိတ်ကို ဒုန်းဒုန်းချသူသည် မကြီးပွားဘဲ အဘယ်နည်းဖြင့် နေနိုင်ပါမည်နည်း။ လက်ကားဆိုင်ကြီးများသည် ဤကဲ့သို့သောသူများကို ကြီးပွားအောင် မ၊ဖို့ရန် အသင့်ရှိနေကြလေသည်။

ရောင်းသူ၏ ပထမအရေး

လူတို့သည် အများအားဖြင့် မိမိတို့မှာ လို၍နေသောအရာကို ကိုယ်တိုင်မသိကြ။ ပစ္စည်းတစ်ခုခုသုံးဖို့ အရေးကြီးကြောင်း ညွှန်ပြအားပေးမှ သိတတ်ကြ၏။

လက်နှိပ်စာလုံးတွေပေါ်စက သုံးကောင်းသည်ဟု အယူမရှိကြချေ။ နောင်သုံး၍ပြပြီး အချိန်၏အဖိုးတန်ခြင်း၊ အချိန်ကုန်နည်းဖို့ဖြစ်ခြင်း၊ အသုံးလွယ်ကူသန့်ရှင်း သပ်ရပ်သားနားခြင်း စသည်များကိုလုပ်ကိုင်၍ ပြသနိုင်ကြသောကြောင့်သာ ယခုအခါ အသုံးပြုကြရုံမက အလုပ်ဟူသမျှမှာ အရေးကြီးဆုံးပစ္စည်းတစ်ခုဖြစ်၍နေလေသည်။

ထိုစာလုံးစက်ကို စတင်ရောင်းချသူမှာ အဘယ်မျှလောက် ခက်ခဲ



သည်ကို ဆင်ခြင်၍ကြည့်လေ။ ဝယ်သူ၏စိတ်၌ 'ဤစက်(ကွန်ပျူတာ) အကြီးကြီး လေ့ကျင့်ရဦးမည်။ မြုပ်ရမည့်ငွေကလည်း တရင်းတနှီး၊ ပြီးငွေလည်း စာပုံနှိပ်သမား အပိုလည်း ငှားရဦးမည်။ နှိပ်၍ဖြစ်အောင် မင်အဝတ် 'ရစ်ဘွန်' ကိုလည်း ဝယ်ရမတဲ့။ တိုးပြီး မြန်မှာလည်းမဟုတ်၊ မတော်တဆပျက်ရင် အခပေးပြီး ပြင်ရဦးမှာ၊ မဖြစ်ပါဘူး၊ မဖြစ်ပါဘူး၊ ကြံကြံစည်စည်လုပ်မှ လုပ်တတ်ပလေ။ လက်တွေ့အရှိသားနှင့် ဘယ်သူက ဝယ်မှာတုန်း' စသည့် စကားမျိုး ပြောကြပေလိမ့်မည်။

ထိုမျှလောက်ရောင်းဖို့ရန်ခက်ခဲသော ကိရိယာကိုပင် ယခုအခါ တစ်ကမ္ဘာလုံးဝယ်၍ သုံးကြရသည်မှာ အရောင်းသမား၏အစွမ်း အဘယ်မျှကြီးသည်ကို သိသင့်ပေသည်။ ထိုမျှလောက် ခက်ခဲစွာမပြောမဟောဘဲ တွင်ကျယ်နိုင်သောပစ္စည်းတွေ များစွာရှိကြလေရာ၊ ကုန်ပစ္စည်းကို တွင်အောင် ရောင်းခြင်းသည် သူဌေးများထံ မျက်နှာချကာ အလုပ်တောင်းရမှာလောက် ဝန်မလေးသည်ကို ထောက်လျှင် လွန်စွာကောင်းသောအလုပ်ဟု ဆိုရပေမည်။

ရောင်းသူ၏ ပထမအရေးကြီးသောအလုပ်မှာ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုခုကို အသုံးမလိုသေးပါဘူးဟု ငြင်းသူအား ယခုအသုံးလိုကြောင်း ပိုင်နိုင်စွာ ပြောဟောခြင်းဖြစ်သည်ဟု မှတ်ရမည်။ များသောအားဖြင့် ရောင်းသူတို့၏ စိတ်၌ ဈေးသည်ကို အိမ်များက ခေါ်၍ဝယ်သလို၊ ဝယ်ချင်သူရှိမှ ရောင်းဖို့ကို

သဘောထားတတ်ကြလေသည်။ ရောင်းခြင်းအလုပ်မှာ ဤကဲ့သို့မဟုတ်၊ မဝယ်ချင်သူ၊ မခေါ်ဘဲနေသူများထံသို့သွားရောက်ကာ ဟောပြောရောင်းချ တတ်သော အစွမ်းမှ အရောင်းတတ်သူ၏အစွမ်းကောင်း သတ္တိကောင်းဟု ခေါ်ဆိုအပ်လေသည်။

ကုန်တိုက်တစ်ခုခုမှ ကုန်ကိုယူ၍ လှည့်ပတ်စပ်ဟပ်ရောင်းချသူမှာ ကုန်တိုက်ကြီး၏ကိုယ်စားလှယ်ဖြစ်သဖြင့် ဂုဏ်အသရေသေးသိမ်သည် မဟုတ်။ မိမိပိုင်ကုန်ပစ္စည်းကဲ့သို့ သဘောထားကာ ကုန်တိုက်၏အကျိုး စီးပွားကိုလည်း တိုးတက်လေအောင် ဝယ်သူမှာလည်း မနစ်နာရလေအောင် သဘောထားတတ်ချေက ဂုဏ်ကျက်သရေ တစ်နေ့တခြားတိုးတက်လျက် တစ်နေ့တခြား ကြီးပွားနိုင်လေသည်။

ရောင်းသူသည် မိမိကိုယ်ကို ဝယ်သူ၏ နေရာမှာထား၍ ဝယ်သူဖြစ် က အဘယ်ပုံသဘောရမည်ဟု သိအောင်ကြိုးစားရာ၏။ ထိုအခါ ဝယ်သူ၏ ခုခံငြင်းပယ်သော ဆင်ခြေတို့ကို ချေပနိုင်နင်းဖို့ရန် အသင့်ပြင်ဆင်ပြီးဖြစ် လေသည်။ အကောင်းဆုံးသော ကုန်တိုက်ကြီးများနှင့် စာရင်းဖွင့်ကာ ဆက် သွယ်၍ ကုန်တိုက်၏ဂုဏ်ကျက်သရေကိုတိုးအောင် သတိပြုရလေသည်။ ရိုးဖြောင့်မှန်ကန်ခြင်းသည် ထိုဂုဏ်ကို မြှင့်စေနိုင်၏။ ဝယ်သူဖောက်သည်၏ နားမလည်ခြင်းကို မိမိ၏ကိုယ်ကျိုးအတွက် အသုံးမပြုရ။ နားမလည်သူကို နားလည်အောင်သင်ပြ၊ အစစ်အမှန်ကို ထိုက်တန်သောအဖိုးထားနှင့် ရောင်း ချရာ၏။ သို့မှသာ ဖောက်သည်စွဲမြဲပြီး ဖောက်သည်အသစ်များကိုလည်း တိုးတက်ရရှိနိုင်လေသည်။

အရောင်းသမားသည် ရှေ့နေကောင်းပမာ ဖောက်သည်၏အပြစ်ရှာ သောစကားများကို ချေပနိုင်၍ မိမိ၏ကုန်ပစ္စည်း၌ ဖောက်သည်က အပြစ် တစ်ခါဆိုလျှင် တစ်ဆင့်တိုး၍ အဖိုးတန်အောင် ခုခံပြောဆို၊ ပစ္စည်း၏ဂုဏ် ကို မြင့်သည်ထက်မြင့်အောင် ပြောနိုင်ဖို့လိုလေသည်။ ဖောက်သည်ပြော သောအပြစ်ကို ဖြေရုံ ပြောနိုင်ရုံနှင့်မပြီး၊ အပြစ်ပြောတိုင်း တစ်ဆင့်ပြီးတစ် ဆင့် တိုး၍ အဖိုးတန်အောင် ပြောဖို့ရန် ပြင်ဆင်ပြီးရှိရမည်။ ဖောက်သည် ပြောမည့်အပြစ်တွေကို တင်ကြို၍ သိထားမှ တင်ကြို၍ပြောနိုင်လေသည်။

သူဌေးတစ်ယောက်က ခရီးသွားကိုယ်စားလှယ် လုပ်လိုသူတစ်

ယောက်အား မီးအိမ်အသစ်အဆန်းတစ်ခုကို တွင်အောင် ရောင်းပေးနိုင်လျှင် ခရီးစရိတ်ရော၊ ကော်မရှင်ရော ပေးမည်ဟုပြော၏။ ကိုယ်စားလှယ်လုပ်လို သူက ရောင်းနိုင်ကြောင်းပြောသဖြင့် မီးအိမ်များကို ထုတ်၍ပေးရာတွင် ကိုယ်စားလှယ်လုပ်လိုသူသည် မီးအိမ်များကိုယူ၍ မိမိကိုယ်စားလှယ်ဖြစ်ပြီ ဟူသောအနေဖြင့် ကျေနပ်စွာထွက်သွားရာ တံခါးသို့ရောက်လျှင် သူဌေးက ပြန်ခေါ်ပြီး မီးအိမ်များကိုပြန်၍ယူကာသွားတော့ဟု ပြောလိုက်လေ၏။

ကိုယ်စားလှယ်လုပ်လိုသူမှာ မျက်နှာပျက်၍ ထွက်သွားပြီးနောက် စာရေးက သူဌေးအား “ခင်ဗျား ဘယ့်နှယ်လုပ်တာလဲ” ဟုမေးလေရာ သူဌေးက “ဒီလူတွင်အောင် ရောင်းနိုင်မှာမဟုတ်ဘူး၊ လမ်းစရိတ်ကုန်ရုံရှိမှာ ပဲ” ဟု ပြန်၍ပြောလေသည်။ စာရေးက အကြောင်းကိုမေးသောအခါ “သူက ဒီမီးအိမ်အကြောင်းကို ဘာမျှမမေးဘူး၊ ဝယ်သူက ထိုထိုဤဤပြောရင် သူ ဘယ့်နှယ်ဖြစ်မလဲ” ဟု သူဌေးက ပြန်၍ပြောလေသည်။

ဤအလုပ်သည် လူပျင်းလူပျော့ စည်းစနစ်မရှိ၊ မသေချာမရေရာ ပျော့ညံ့ညံ့လူမျိုးနှင့်မဆိုင်။ စိတ်ရောကိုယ်ပါ ထက်ထက်မြက်မြက် သွက် လက်လျင်မြန် ကိုယ်စိတ်နှစ်ဖြာ နိုးကြားသူ၊ ကျန်းမာသူတို့နှင့်သာ သက် ဆိုင်လေသည်။ အကြောင်းမူကား လူ၏စိတ်ကိုဆွဲနိုင်သူ၊ မိမိဘက်သို့ ညွှတ် ယိမ်းလိုက်ပါအောင် လုပ်နိုင်သူဖြစ်ဖို့ အရေးကြီးလေရာ မကျန်းမာသူ၊ စိတ် အားပျော့သူတို့မှာ ထိုအစွဲဓာတ် နည်းပါးလေသည်။ ၎င်းတို့မှာ လူကဲဓာတ် တတ်ခြင်း၊ လူစိတ်အလိုလိုသိခြင်းသည် ပထမလိုအပ်သောအရေးဖြစ်လေ သည်။

ရောင်းသူသည် အခိုင်မာဆုံးသောစိတ်၊ ခွအကျဆုံးသောလူ၊ စိတ်တို သူ၊ မခံချင်အောင်လုပ်တတ်သူတို့ကို မိမိဘက်ပါအောင် ကြိုးစားနိုင်သူဖြစ် ရလေရာ သည်းညည်းခံခြင်း၊ ဇွဲကောင်းခြင်း၊ အခက်အခဲကို မကြောက်ခြင်း၊ ရဲရင့်ခြင်း စသည့် ဂုဏ်အင်္ဂါတို့နှင့် ပြည့်စုံဖို့လိုလေသည်။ ရောင်းချခြင်း သည် အမြဲတိုက်ရသော ဉာဏ်စစ်အကြံဖြစ်ရကား လေ့ကျင့်သူ၊ အသင့် ပြင်ဆင်သူ၊ ကြိုတင်ထင်မြင်သူတို့သာ အောင်ပန်းကို ဆွဲနိုင်လေသည်။

အစဉ် စိတ်ပျက်စရာတွေကို များစွာတွေ့တတ်လေရာ ထိုစိတ်ပျက် စရာတွေကို မကြောက်လျှင် ဓနဥစ္စာ မှော်ကြီးကို အောင်ပြီဟု စိတ်ချရမည်။

သို့ စိတ်ပျက်စရာတွေကို ခံနိုင်လျက် အားမငယ်ဘဲ ဇွဲသန်ချေက နောင်လွယ်
ကူ၍ စားဖို့ရန် စခန်းလမ်းတွေရှိသော်လည်း တိုက်ဖို့ရန်စိတ်ကိုကား အဘယ်
အခါမျှ မလျှော့ရ၊ စစ်တိုက်ရင်း သေရသော စစ်ဘုရင်များကဲ့သို့ သဘော
ထားရလေသည်။

အကြောင်းမူကား လောက၌ ငွေကို အယူသမားများသာရှိကြ၍
အပေးသမားမရှိချေ။ ရောင်းသူ၏အလုပ်သည် မပေးချင်သောငွေကို
ရအောင်ယူတတ်သော အတတ်ဖြစ်လေသည်။ ဝယ်သူက နည်းနည်းပေးချင်
၍ ရောင်းသူက များများယူချင်ကြသည်မှာ ဓမ္မတာဖြစ်ရကား ရောင်းသူ
တစ်ဆယ်၊ ဝယ်သူတစ်မတ်၊ လွန်ကပ်သပ်သဖြင့် အလွန်ကျပ်တည်းခက်ခဲ
သော ဖိလာဆန့်ကျင်သည့်အလုပ်ဖြစ်လေသည်။

ငွေငါးဆယ် တစ်ရာကို မနုမ္မာသော လူသည် ပစ္စည်းတစ်ခုကို
တစ်ပဲမျှစေးကြီးသည်ထင်၍ လိုချင်လျက် မဝယ်ဘဲ နေတတ်လေသည်။

သို့သော်လည်း အားငယ်စရာမရှိ၊ အဖိုးတန်သော အရာမှန်က အစ၌
အပင်ပန်းခံမှရ၏။ ဤအဖိုးတန်သော ငွေတော ဥစ္စာတော တိုးရသော
အတတ်မှာလည်း အစခဲသောလေ့ကျင့်ခန်းသည် အဖိုးတန်သောအတတ်
ဖြစ်ခြင်း၏ သက်သေဟုမှတ်ကာ သာလွန်အားတက်ဖွယ်ကောင်းလေသည်။

ယခု မြန်မာပြည်၌ ရောင်းချလုပ်ကိုင်နေကြသူတို့မှာ အများအားဖြင့်
ကုန်ပစ္စည်းများဘာသာ ကုန်ပစ္စည်းများ၏ အစွမ်းဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းများကိုယ်
တိုင် မိမိတို့ကိုယ်ကို ရောင်း၍ထွက်ကြရ၏။ သို့ဖြစ်သောကြောင့် ကုန်ပစ္စည်း
များမှာ ထိုကဲ့သို့ မိမိတို့ဘာသာ ထွက်နိုင်သောအစွမ်း မရှိသောအခါ ရောင်း
သူကို အားထားလာရလေသည်။

ယခုမျက်မြင်ရောင်းချနေကြသော မြန်မာကုန်သည်တို့မှာ အများအား
ဖြင့် ခက်ခဲစွာ မစခဲ့ကြ။ လွယ်ကူစွာစခဲ့ကြသဖြင့် ဓနမှော် မအောင်သော
ကြောင့် လွယ်ကူစွာပျက်ကြလေသည်။

ဤအရောင်းအလုပ်၌ ငါ့ကို နှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးသူမရှိ၊ ငါ၏ညံ့
ခြင်း၊ ငါ၏ပျော့ခြင်း၊ ငါ၏ပေါ့ခြင်းသာ ငါ၏ရန်သူဖြစ်မည်ဟု ယုံကြည်
ရမည်။ အောင်စရှိလျှင် အောင်ချင်ချင်ဟူသော စကားကို အားကိုးရမည်။

တစ်ကြိမ် နှစ်ကြိမ် အခက်အခဲကို အောင်မိသဖြင့် မိမိကိုယ်ကို ယုံ

ကြည်ကိုးစား၍လာသောအခါ ရောင်းသူသည် သမုဒ္ဒရာ၌ ဝေလငါးပျော်မြူး သလို ရောင်းခြင်း၌ ပျော်ရွှင်အားတက်၍လာလိမ့်မည်။ အကြောင်းမူကား ဖွေးခနဲ ဖွေးခနဲ မြင်ရသောငွေကို လေးကနဲ စီးခနဲ ကိုင်ဆုပ်မိတိုင်း သံလိုက်ဓာတ် အကြောအချင်လိုက်ကာ သူရဲကောင်းသတ္တိတွေ အကြော ပေါင်းတစ်ထောင် စိမ့်၍ဝင်လာလိမ့်မည်။

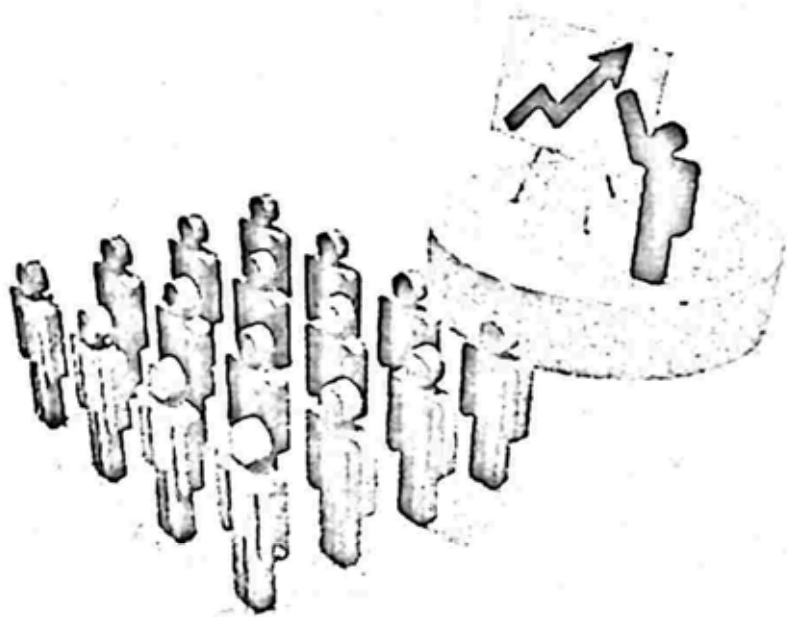
ထိုကဲ့သို့ မထင်မရှား ပျော်၍နေသော ခရီးသွားကိုယ်စားလှယ်လေး များကို ကိုယ်တိုင်တွေ့ရဖူး၏။ ၎င်းတို့သည် မိမိတို့၏စားလမ်းကို အများသိ မှာ စိုးသဖြင့် မပြောကြချေ။ ၎င်းတို့သည် သားရေအိတ်ကလေးကိုဆွဲကာ ဘောင်းဘီတိုကလေးများနှင့် သုတ်သီးသုတ်ပျာသွားလျက် အဘယ်နေ့မှာ ငါ၏ကော်မရှင် ငါးရာကိုက်မည်၊ တစ်ထောင်ကိုက်မည်ကို စိတ်၌တေးမှတ် ကာ အမြဲအားယူလျက် အားတက်၍နေကြလေသည်။

များမကြာမီက တရုတ်ကပြားလေးနှစ်ယောက်ကို ဟိုတယ်ဆိုင်တစ် ဆိုင်၌တွေ့ရ၍ သိရသည်မှာ အခါကြီး လွန်စွာဆိုးသဖြင့် နေ့တွက် တစ် ဆယ်စီမျှ စီသည်ကို ညည်းညူ၍နေကြခြင်းဖြစ်လေသည်။ ၎င်းတို့သည် သက္ကလပ်ထည်များကို သွားလာရောင်းချသူများဖြစ်လေရာ အသွင်အပြင်မှာ စာရေးစာချီ ကပြားကလေးများဟူ၍ မှတ်ထင်ရလေသည်။ ရောင်းသူတို့မှာ အထင်ရှားဆုံး အမြန်ဆုံးသတ္တိ ဈေးခေါ်လက်ဖွဲ့သည် ရွှင်ပျလတ်ဆတ် သော စိတ်သဘောအမူအရာ ကြည်လင်တောက်ပခြင်းဖြစ်လေသည်။

ရောင်းသူ ၄ မျိုး

ရောင်းသူလေးမျိုးရှိ၏။ (၁) ဆိုင်ကြီးများ၌ရောင်းသော လက်လီ ရောင်းသူ၊ (၂) လက်ကားဆိုင်ထိုင်နှင့် နယ်ထွက်သူ ခရီးသွား အရောင်း သမား၊ (၃) စက်ကိရိယာအသစ်အဆန်းများကို စတင်ပျံ့နှံ့အောင် လုပ်ရ သဖြင့် မိမိတို့ကိုင်သော ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်းကို သေချာစွာနားလည်လျက် စွမ်းရည်သတ္တိများစွာရှိဖို့လိုသော Specialty Salesman စပါယ်ရှယ် ပစ္စည်း ရောင်းသမား၊ (၄) ပရိုမိုးတားခေါ် အလုပ်အကိုင် အရောင်းအဝယ်ကုမ္ပဏီ

ကြီးများကို စ၍တည်ထောင်သူတို့ ဖြစ်ကြလေသည်။ ပရိမိုးတားအလုပ်မှာ အကြီးကျယ်ဆုံးဖြစ်၍ သိစရာ တတ်စရာတွေ များစွာလိုသေးသည်။ ၎င်းလေးမျိုးအပြင် ယခုကာလ၌ အထက်ဖော်ပြခဲ့သည့်အတိုင်း လူဟူသမျှမှာ ရောင်းစရာတစ်ခုခုရှိသဖြင့် လူတိုင်း အရောင်းသမားဖြစ်နိုင်လေသည်။



အောင်မြင်ခြင်း

အောင်မြင်လိုသူသည် ကံဟူသောစကားကိုဖျောက်၍ အလုပ်ဟူသော စကားကို သုံးရမည်။ အောင်မြင်ခြင်း၏ ပထမနည်းသည် အောင်မြင်သော စိတ်၊ အောင်မြင်မည်ဟူသောစိတ်ဖြစ်၏။

ငါတော့ သာမန်လူစားပဲ၊ ဇာတာကလည်း သူဌေးဇာတာ မဟုတ်၊ ဖြစ်မှာမဟုတ်ပါဘူးလေ ဟူသောအတွေးမျိုးကို တွေးသူမများလျှင် မြန်မာ လူမျိုးထဲ၌ မိလျံနာတွေ အခြားလူမျိုးများမှာလိုပင် ရှိနိုင်လေသည်။

မိလျံနာများသောလူမျိုးမှန်က ဤအတွေးမျိုးရှိသူနည်း၏။ ဤတွင် ကံနှင့် ဇာတာ အပိုဖြစ်ကြောင်း သိသာလေသည်။ သူဌေးမဖြစ်မီ ဇာတာမှာ သာမန်မျှဖြစ်၏။ သူဌေးဖြစ်သောအခါ ဇာတာတစ်မျိုး ပြောင်းလိမ့်မည်။ ဗေဒင်ကိုယ်တိုင်က မပြောင်းဘဲ မနေဝံ့တော့ချေ။ ကိတ်ဂြိုဟ်များလည်း ကြောက်ရွံ့ကာ နေရာအသွားပြောင်းပြီး စပါယ်ရှယ်ကောင်း၍ ပေးကြလိမ့်

မည်။ သို့ကြောင့် ကံနှင့်ဇာတာအတွက် ပူစရာမရှိ။

အလုပ်၌ ဝီရိယရှိသူသည် ဘုရင်မင်းမြတ်တို့၏ ခေါ်ပင့်ခြင်းကို ခံရ၏။ သတ္တဝါမှန်က ဖြစ်မြောက်ဖို့ မျိုးစေ့ပါ၏။ ထိုမျိုးစေ့ကို မြေတောင်မြောက်ပေးဖို့သာလို၏။ မည်သည့်အလုပ်မှ လူ့ဘဝကို ရခြင်းထက် ပိုမို၍ မခက်ဟု မှတ်ပါလေ။ စွန့်မှ စားရ၏။ စားလိုလျှင် စွန့်။

သည်းညည်းခံခြင်း၊ အတွေးအခေါ်ရှိခြင်း၊ ရှေ့အစွန်း နောက်အစွန်းကို မြင်ခြင်း၊ ချိန်ဆခြင်း၊ ရဲရင့်ခြင်း၊ လုံ့လရှိခြင်း၊ မျှော်လင့်အားတက်ခြင်း၊ ရွှင်ပျခြင်း၊ စိတ်အားထက်သန်ခြင်း၊ သစ္စာရှိခြင်း၊ ယုံကြည်ကိုးစားခြင်း၊ ရိုးဖြောင့်မှန်ကန်ခြင်း၊ ဤအင်္ဂါတို့၏စုပေါင်းခြင်းသည် ကြီးပွားအောင်မြင်သော ရုပ်အသွင်ကို ပေါ်ပေါက်စေ၏။

ကျန်းမာခြင်းကိုလည်း ဂရုပြုရမည်။ ကျန်းမာခြင်း၊ အသက်ရှည်ခြင်း၏ မလွဲနိုင်သောနည်းလမ်းသည်ကား အနေအစား၊ အသွားအလာ၊ အပျော်အပါး ဟူသမျှ အဘယ်အရာမှမျှ မလွန်ကြူးအပ်ခြင်း ဖြစ်လေသည်။

လိုရင်းအချုပ်

ရောင်းသူမှာ ကိုယ်ခန္ဓာကျန်းမာခြင်း၊ စိတ်ကြည်လင်ခြင်း၊ အကျင့်စာရိတ္တကောင်းခြင်းသည် ဩဇာတန်ခိုးကို တိုးတက်စေသဖြင့် ထိုသုံးချက်မှာလည်း လေ့ကျင့်ခြင်းဖြင့် ဖြစ်မြောက်နိုင်၏။

ဝယ်သူ၏စိတ်ကိုသိအောင် အကဲခတ်ခြင်း၊ ရောင်းချသော ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်းကို ကောင်းစွာသိခြင်း၊ ရောင်းရာ၌ ဝယ်သူစိတ်ကို စူးစိုက်စေခြင်း၊ စိတ်ပါအောင်လုပ်ခြင်း၊ ဆန္ဒကိုနှိုးခြင်း၊ ဝယ်သူ၏စိတ်ကို ဆုံးဖြတ်ချက်ချအောင်ပြုခြင်း၊ ဤအချက်များသည် ရောင်းခြင်း၌ အောင်မြင်ဖို့နည်းလမ်းများဖြစ်လေရာ ဤအချက်များကိုမမေ့ဘဲ စိတ်၌ အမြဲစွဲ၍ထားရမည်။



ဖောက်သည်

ဖောက်သည်၏စိတ်ကိုသိအောင် ကြိုးစားရန် ဖော်ပြခဲ့၏။ ဖောက်သည်အမျိုးမျိုးရှိလေရာ တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် မတူကြချေ။ ဖောက်သည်၏အလိုကိုလိုက်လျောကာ အကြိုက်ကိုသိရမည်။ ဖောက်သည်၏စိတ်နေသဘောထားပုံမျိုးကို မိမိ၌ ပေါ်ပေါက်စေရ၏။

အလိုက်သင့် အလျားသင့် လိုက်လျောခြင်းဟူသော မြန်မာစကားအတိုင်း ကျင့်ရမည်။ အချို့ဖောက်သည်မှာ ကြောက်တတ်၏။ အားနာတတ်၏။ မဆစ်ရဲ၊ ၎င်းတို့ကို အားပေးရမည်။ အချို့မှာ စိတ်လက် မသာမကြည်ခိုက် ဖြစ်တတ်၏။ စိတ်သာယာရွှင်ပျအောင် ပြောဆိုရမည်။ အချို့မှာ မာနရှိ၏။ မြှောက်မှန်းမသိ မြှောက်ရမည်။

သို့ပင် လူအစားအစားရှိသော်လည်း စိတ်ရင်းမှာ တူကြလေသည်။ လူကို အကဲခတ်တတ်သောအလေ့ရှိလျှင် အသိဉာဏ်အမြင်ကို တဖြည်းဖြည်း ရနိုင်လေသည်။ ကိုယ်နှင့်နှိုင်း၍ကြည့်လျှင် အခြားလူများ၏စိတ်ကို သိခြင်း၌ များစွာမှားမည်မဟုတ်ချေ။

လူ၏စိတ်သည် လူ၏ကိုယ်လက်အင်္ဂါ၊ ဦးခေါင်း၊ မျက်နှာ၊ မျက်လုံး၊ ခြေလက်၊ အသံ၊ စကား၊ မျက်နှာထားတို့၌ ပေါ်နေတတ်၏။ ပါးစပ်နှင့်

နဖူးလည်း စိတ်ကို များစွာပြတတ်လေသည်။

လူသုံးမျိုးရှိ၏။ ၎င်းသုံးမျိုးကား (၁) ဉာဏ်သမား၊ (၂) ကိုယ်ခန္ဓာ အလုပ်သမား၊ (၃) အာရုံသမားများ ဖြစ်ကြလေသည်။ သို့သော်လည်း ထိုသုံးမျိုးသည် ထုံးစံအားဖြင့် လူမှန်သမျှမှာ ရော၍နေတတ်၏။ သို့ရာတွင် တစ်ဖက်ဖက်က ပို၍များတတ်လေရာ များရာဘက်ကို အစွဲပြုရလေသည်။ တစ်ဖက်ဖက်ကမျှ ပိုမို၍မများဘဲ သုံးမျိုးစလုံး ညီမျှနေချေက ထိုလူမျိုးသည် အချိုးအစားမကျဆုံးဖြစ်လေသည်။

(၁) ဉာဏ်သမား

၎င်းတို့သည် သိမ်မွေ့၏၊ သိလွယ်၏၊ ပါး၏၊ လျင်မြန်သောဉာဏ် ရှိ၏၊ စိတ်ဝေဒနာတစ်ခုခုကို ခံစားရာ၌ လျင်မြန်လွယ်ကူ၍ နာလွယ် သိလွယ် ၏။ အလှအယဉ်ကို မြင်တတ်၏၊ စိတ်ကူးယဉ်၏။ ဦးခေါင်းသည် ကိုယ် အချိုးအစားနှင့်စာလျှင် ပိုမို၍ကြီး၏၊ ကိုယ်ဟန် ယဉ်ကျေး၏၊ မျက်နှာမှာ ခပ်လျားလျား ရှိ၏၊ နဖူးမြင့်၏၊ တောက်ပသောမျက်လုံးရှိ၍ စိတ်အမူအရာ ကို မျက်နှာထားဖြင့် လွယ်ကူစွာပြနိုင်၏။

ဉာဏ်သမားမဟုတ်သော မျောက်တိရစ္ဆာန်မှာ လူနှင့်တူသော်လည်း စိတ်ကို မျက်နှာဖြင့်ပေါ်အောင်မပြနိုင်။ ဝမ်းနည်းခြင်း၊ ဝမ်းသာခြင်းသည် မျောက်မျက်နှာ၌ မသိသာ။ ဉာဏ်ရှိသောလူမှသာ သိသာလေရာ သာ၍ ဉာဏ်ပိုသောလူများမှာ သာလွန်သိသာလေသည်။ မျောက်၏မျက်နှာနှင့် အသံသည် အမြဲဝမ်းနည်းပုံဖြစ်၏။ သို့သော်လည်း မျောက်ထက် ပျော်သော အကောင် လောကမှာ ရှားပေလိမ့်မည်။

ထိုလူမျိုးသည် အတွေးအကြံများ၏၊ အကောင်းအဆိုး အကျိုးအမြတ် ကို မြင်လွယ်၏။ ၎င်းလူမျိုး၏စိတ်မှာ အခြားလူများလည်း မိမိတို့သိသလို သိလိမ့်မည်ဟု မှတ်ထင်ကာ အသိနှေးသော လူနဲ့လူထုံတစ်ယောက်ယောက် နှင့်တွေ့လျှင် လျင်မြန်စွာစိတ်ဆိုးတတ်၏။ ထိုလူမျိုးမှာ အမြဲလိုလို ကြောင့် ကြပူပင်၍နေတတ်၏။ အလုပ်ပန်း၍ အာရုံကြောရောဂါဖြစ်တတ်လေသည်။ Nervous break down ခေါ် (စိတ်ထောင်းကိုယ်ကြေရောဂါမျိုး) ဖြစ်တတ် လေသည်။ ဤလိုလူမျိုး ဖောက်သည်နှင့်တွေ့လျှင် စကားမရှည်ရ၊ လျစ်

မြန်စွာ အကြောင်းဆိုက်အောင်ပြော၊ သူပြောသမျှကိုသာ နားထောင်၊ ၎င်း၏ ဆင်ခြေဆင်လက် ထင်မြင်ချက်တွေ အကုန်ထွက်အောင် ပြောဖို့လွတ်ပေး၊ ရောင်းသူဝင်၍ထောက်စရာအချက် အကွက်ပေါ်သောအခါကျမှ စကား အနည်းငယ်ဝင်၍ ကိုယ့်ဘက်သို့ ရောက်စေမည်။

(၂) ကိုယ်ခန္ဓာအလုပ်သမား

၎င်းတို့မှာ ကိုယ်ကာယလက်ရုံးအလုပ်အကိုင်တို့နှင့် သက်ဆိုင်၏။ အရိုးအခြင်၊ အသားအကြော ကြီး၏။ ကိုယ်ခန္ဓာမှာ အကြမ်းထုလုပ်ထားသော အရုပ်ကြီးကဲ့သို့ အချိုးအစား ကိုယ်ပေါက်ကိုယ်ရောက် အင်္ဂါရုပ်ကြီး ခိုင်သန်မာ၍ မပြေမပြစ်မချောသောအသွင်ရှိ၍ အမွေးဆံပင်များ၏။ စိတ် ဉာဏ်သမားများကဲ့သို့ မသိမ်မွေ့ချေ။ လှုပ်ရှားထကြွ လုပ်ကိုင်ခြင်းများ၌ ပျော်ပိုက်၏။

ကိုယ်လက်ကျန်းမာ၍ ပင်ပန်းကြမ်းတမ်းခြင်းများကို ခံနိုင်၏။ လှေထိုး လွှဲတိုက် တောင်သူလယ်သမား စွန့်စားသွားလာ၊ တိုင်းနယ်ရပ်ရွာ အသစ်တည်ထောင် စွန့်စားခြင်းအလုပ်မျိုးနှင့် အထူးသင့်လျော်သောလူမျိုး ဖြစ်၏။

စိတ်အားထက်သန်၏။ မြဲခိုင်သော ရည်ရွယ်ချက်ရှိ၏။ မိမိတို့၏ လက်ရုံးကို အားကိုးလျက် လွတ်လပ်စွာနေဖို့ကို လိုလား၏။ အလုပ်အကိုင် အရောင်းအဝယ်လုပ်ရလျှင် ဒေါမာန်ကြီးမား တင်းမာသောသတ္တိနှင့် မိမိတို့ လုပ်ချင်သောအရာကို ပေါက်ရောက်အောင် လုပ်တတ်၏။ ရောင်းသူ၏ ရှည်လျားသောစကားများကို နှစ်သက်လေ့မရှိ။ တိုတိုနှင့်လိုရင်းကိုရောက်အောင် ပြောဆိုမှ သဘောကျ၏။ အတွေ့ကိုကြိုက်၏။ အသွယ်အဝိုက်ကို အလိုမရှိ။

(၃) အာရုံသမား

အစားအသောက် အပျော်အပါး အာရုံငါးပါးဘက်သို့ အားကြီးစွာ ယိမ်းယိုင်၏။ စိတ်အားလည်းသန်၏။ ကိုယ်ခန္ဓာနှင့် မျက်နှာ လုံး၏။ ကြီးလျှင် ဝလာတတ်၏။ ရင်ဘတ်ဝမ်းမိုက်ကြီး၏။ အသွေးအရောင်ပွင့်

လင်း၍ သွေးရောင်လျှမ်း၏။ ဖြူဖြူနီနီနှင့် နုသလိုလိုအဆင်းဟု မှတ်ထင်ရ၏။

ပျော်ရွှင်တတ်၏။ စည်းစိမ်နှင့်အကောင်းကြိုက်၏။ လတ်ဆတ်ပွင့်လင်းသော အပြင်လေကိုကြိုက်၍ သွားလာ လည်ပတ် ကစားတတ်၏။ စိတ်အားထက်သန်၏။ အလုပ်၌ အနည်းနှင့်အများ ပါဝင်ရောစပ်နေကြ၏။ တစ်နည်းအားဖြင့် ပြုလျှင်ကား (၁) ဆန္ဒအားထက်သန်၍ ဝေဒနာစိတ်များလျက် အကြံဉာဏ်နည်းသူတစ်မျိုး၊ (၂) ဆန္ဒအားသန်မာလျက် အကြံဉာဏ်များ၍ ဝေဒနာစိတ်နည်းသူတစ်မျိုး၊ (၃) ဝေဒနာစိတ်အားသန်၍ ဆန္ဒအားများလျက် အကြံနည်းသူတစ်မျိုး၊ (၄) ဝေဒနာ စိတ်အားသန်၍ စိတ်အကြံများလျက် ဆန္ဒအားနည်းသူတစ်မျိုး၊ (၅) စိတ် အကြံအားသန်၍ ဝေဒနာစိတ်များလျက် ဆန္ဒအားနည်းသူတစ်မျိုးဟူ၍ ငါးမျိုးငါးစားရှိကြလေရာ ထိုငါးမျိုးစလုံးမှာ မမျှတသူများ ဖြစ်ကြ၏။ များသောဘက်ကများ၊ သန်သောဘက်၌သန်၊ နည်းသောဘက်၌ နည်းကြ ၍ လွန်ကဲတတ်ကြ၏။ ချိန်သားမမျှကြချေ။

ချိန်သားကျ၍ မျှတသူမှာ ဆန္ဒအားမနည်းလွန်း၊ အတန်ငယ်သန်၍ စိတ်အကြံမသန်လွန်းဘဲ အတန်ငယ်များလျက် ဝေဒနာစိတ် မများလွန်းသူ ဖြစ်ကြလေသည်။

မှတ်ရန်။ ။ ဆန္ဒအားဆိုသည်မှာ အင်္ဂလိပ်လို ဝိလ်ပါဝါခေါ် တစ်စုံ တစ်ခုကို ဖြစ်အောင်လုပ်မည်ဟူသော စိတ်၏သတ္တိဖြစ်၍ ဝေဒနာစိတ်ဆို သည်မှာ ဝမ်းနည်းခြင်း၊ စိတ်ဆိုးခြင်း၊ သနားကြင်နာအားနာခြင်း၊ စိတ်နာ တတ်ခြင်း၊ စိတ်သာယာခြင်း စသည့်ဝေဒနာစိတ်မျိုးကို ဆိုလိုရင်းဖြစ်သည်။

ကမ္ဘာပေါ်၌ လူမှန်သမျှ ထိုငါးမျိုးထဲမှ မထွက်နိုင်ကြချေ။ အနည်းအများရောစပ်လျက်ရှိကြ၏။ တစ်မျိုးလျှင် ဖော်ပြခဲ့သည့်အတိုင်း သတ္တိသုံးမျိုးပါ၏။ ထိုသုံးမျိုး၏ စပ်ပုံမှာ ငါးနည်းဖြစ်၏။ ထိုငါးနည်းမှာလည်း အကြမ်းများဖြစ်လေရာ ထိုသတ္တိသုံးပါးအချိုးအစားမှာ အမျိုးမျိုးဖြစ်နိုင်လေသည်။

မျှတသောလူမျိုးမှာ ရှားလေသည်။ မျှတသောလူကို အင်္ဂလိပ်ဘာသာ

စကားဖြင့် ပြည့်စုံသောလူဟု ခေါ်၏။ အပြစ်ကင်းသည်ဟူလို။ ထိုလူမျိုးမှာ လွန်စွာရှားလေသည်။

ပထမတစ်မျိုးမှာ မငြိမ်မသက် တလှုပ်လှုပ် တရွရွလှုပ်ကိုင်၍ နေတတ်၏။ စိတ်အကြံနည်းသဖြင့် ဆန္ဒအားနှင့် ဝေဒနာလွှမ်းမိုးသောကြောင့် ငြိမ်၍မနေနိုင်။ စိတ်အကြံသမားမှသာ ငြိမ်နိုင်လေသည်။ ၎င်းတို့မှာ စိတ်အကြံနည်းသဖြင့် တည်တံ့သောရည်ရွယ်ချက်နှင့် တစ်စုံတစ်ရာကို ပေါက်ရောက်အောင်လုပ်ဖို့ရန် ရည်စူးချက်မရှိ။ လမ်းလွဲတတ်၏။ လုပ်သော်လည်း စိတ်လိုက်မာန်ပါတွေသာ များ၏။ တစ်စုံတစ်ရာကို ဆုံးခန်းသို့ရောက်အောင် မလုပ်နိုင်။

ဤလူမျိုးသည် လွယ်ကူစွာ ကတိထားတတ်၏။ ထားသောကတိ ပျက်လွယ်တတ်၏။ ၎င်းတို့မှာ စိတ်ကောင်းနှင့်ဆောင်ရွက် လုပ်ကိုင်ချင်၏။ သို့သော်လည်း ရည်ရွယ်ချက်မရှိသဖြင့် အတန်ကြာလျှင် အေးမြသွားတတ်၏။

မိမိကိုယ်ကို အထင်ကြီးတတ်၏။ ၎င်းတို့အား ဆုံးမသင်ပြရန် ခက်၏။ သို့သော်လည်း သနားအောင်၊ ကြင်နာအောင်၊ ဝမ်းနည်းအောင်၊ စေတနာရှိအောင်၊ ဒေါသထွက်အောင်လုပ်၍ စီမံလိုက်လျှင် လိုက်ပါတတ်လေသည်။

ဒုတိယလူမျိုးမှာ ဆန္ဒအား 'ဝီလ်ပါဝါ' သန်မာလျက် အကြံဉာဏ်များ၍ ဝေဒနာနည်းပါးသဖြင့် အလုပ်များစွာလုပ်၏။ သို့သော်လည်း ပထမလူစားလို ဝေဒနာစိတ်ကို လွယ်ကူစွာနှိုး၍မရသဖြင့် ၎င်းလူမျိုးနှင့် အပေါင်းရခက်၏။ သို့သော်လည်း အကြောင်းအကျိုး သင့်မသင့်၊ လျော်မလျော်ကို ဆင်ခြင်ဉာဏ်နှင့် ပြောနိုင်သောအစွမ်းရှိသူမှ ၎င်းလူမျိုးကို နိုင်၏။

ထိုလူမျိုးသည် အားမနာတတ်၊ မသနားတတ်၊ စိတ်ဆိုးသည်ကို ထင်ရှားစွာလည်း ပြလေ့မရှိဖြစ်၏။ ထိုစိတ်များသည် ဝေဒနာစိတ်များဖြစ်လေရာ ၎င်းမှာ နည်း၍နေ၏။ ပထမလူမှာကား များ၏။ သို့ဖြစ်၍ သနားအောင် ပြောလျှင် ဖြစ်၏။

ဤဒုတိယလူမှာ သနားအောင်ပြောလျှင် ကျောက်ဆောင်ကို ရေနှင့် နူးသလိုသာဖြစ်ရာ၏။ စိတ်လိုက်မာန်ပါ မလုပ်တတ်ချေ။ သို့ဖြစ်၍ ကြီး

ပွားအောင်မြင်တတ်၏။ အကျိုးအမြတ်ရှိမည် မရှိမည်ကို သိလွယ်၏။ ၎င်းလူမျိုးအား တစ်စုံတစ်ခုရောင်းလျှင် လျင်မြန်စွာမဝယ်နိုင်၊ လျင်မြန်စွာ ငြင်းပယ်လေ့ရှိ၏။

၎င်းတို့သည် ကိုယ်ကျိုး ကိုယ့်စီးပွားအတွက်သာ အသိများသဖြင့် ၎င်းတို့အတွက် အကျိုးစီးပွားဖြစ်နိုင်သော အချက်အလက်များကို ဖော်ပြရမည်။ သို့သော်လည်း အသိဉာဏ်ရှိသူများဖြစ်လေရာ ထိုအချက်များကို ၎င်းလူမျိုး၏စိတ်၌ ခိုင်လုံစွာရောက်အောင်ပြောဖို့ရန် ရောင်းသူမှာ ဉာဏ်လိုသည်။ ဉာဏ်စွမ်းသတ္တိကို များစွာအသုံးပြုလေ။

တတိယလူမျိုးမှာ ဝေဒနာစိတ်သန်၍ ဆန္ဒအား 'ဝိလ်ပါဝါ' များလျက် စိတ်အကြံဉာဏ်အားနည်းလေရာ စိတ်ထားမတည်တံ့၊ တင်ကြိုမျှော်လင့်ခြင်း၊ ကြိုတင်ကြောက်ရွံ့ခြင်းများကြောင့် ယခုခေတ်ကာလ လျင်မြန်ထက် မြက်သော အရောင်းအဝယ်အလုပ်နှင့် မတော်ချေ။

အသစ်ကို စိတ်အားထက်သန်စွာ လိုက်စားတတ်၏။ အဆုံးသို့ ရောက်အောင် မဆွဲတတ်ကြချေ။ အမြောက်အပင့်ကို အထူးလိုလား၏။ ၎င်းတို့မှာ ဆုံးရှုံးခြင်း၊ စိတ်ပျက်ခြင်း၊ မျှော်လင့်ချက် လွဲမှားခြင်းတွေ များစွာ ဖြစ်တတ်လေသည်။

စတုတ္ထလူစားမှာ ဝေဒနာစိတ်သန်၍ စိတ်အကြံဉာဏ်များလျက် ဆန္ဒအားနည်း၏။ တတိယလူစားလို အားနာသနားသောစိတ်၊ ဒေါသစိတ် စသည့်ဝေဒနာစိတ်မျိုး၏ဘက်သို့ ပါလွယ်၏။ လေထဲ၌ တိုက်အိမ်ဆောက်လျက်သော်လည်းကောင်း၊ စိတ်အပျက်ကြီးပျက်လျက်သော်လည်းကောင်း နေတတ်၏။

တတိယလူစားထက် စိတ်အကြံဉာဏ်ပိုသဖြင့် အကြံကောင်း၏။ သူတစ်ယောက်နားထောင်၍မငြီးအောင် မိမိတို့၏အကြံတွေကို ဝေဝေဆာဆာ ပြော၍ပြတတ်၏။ သို့သော်လည်း အကြံတွေ ရှူးတတ်သည်။ ၎င်းတို့မှာ အကြံကြီးခြင်းဖြင့် အစွမ်းသတ္တိတွေ ကုန်၏။

ပေါက်ရောက်သော အရောင်းသမားသည် ထိုလူမျိုးကို လွယ်ကူစွာ မိမိဘက်သို့ပါအောင်ဆွဲနိုင်၏။ ပြောလျှင် သေချာစွာ နားထောင်တတ်၏။ အဝယ်အခြမ်းမှာ မိမိ၏ အကျိုးစီးပွားဖြစ်အောင် မဝယ်တတ်။

ပဉ္စမလူစားမှာ စိတ်အကြံဉာဏ် အားသန်၍ ဝေဒနာစိတ်များလျက် ဆန္ဒအားနည်း၏။ ၎င်းတို့ကိုအားနာအောင်၊ လိုချင်အောင်၊ တပ်မက်အောင် ပြော၍ မရ။ ထိုစိတ်များသည် ဝေဒနာစိတ်များဖြစ်သော်လည်း များရုံများ၍ ဆန္ဒအားမသန်သဖြင့် စိတ်အားထက်သန်ခြင်းမရှိ။ အသစ်အဆန်းကို မလို လား။

၎င်း၏ စိတ်နေသဘောထားပုံကို သိအောင်လုပ်၊ ဘယ်လိုသဘောရ သလဲဟုမေး။ ၎င်း၏ထင်မြင်ချက်ကိုရသောအခါ ထိုထင်မြင်ချက်နှင့် လိုက် လျောစေရမည်။ ၎င်း၏ထင်မြင်ချက်အတိုင်း လုပ်စေရအောင် အစွမ်းကုန် ကြိုးစားလေ။

ထိုလူမျိုးငါးမျိုးမှာ အနည်းအများ၌ ဖော်ပြချက်များနှင့်သိကြ၏။ တိတိကျကျကား မဟုတ်ပေ။ သို့သော်လည်း ဤအရင်းခံအခြေကို သိ၍ ထားလျှင် လူမှန်သမျှ၏ စိတ်အသွား အဘယ်ဘက်မှာ များသည်ကို ရိပ်မိ နိုင်လေသည်။

လူများ၌ အဘယ်သို့ပင် စိတ်နေသဘောထားရှိစေကာမူ အတက် စိတ်နှင့် အကျစိတ်သည် ကြီးပွားရေးတိုးတက်ရေး၌ အချုပ်ဖြစ်လေသည်။ ကိုယ်စိတ်နှစ်ပါး ကျန်းမာသူမှန်က အတက်စိတ် ဖြစ်ပေါ်နိုင်၏။ သို့သော် လည်း အကျစိတ်ရှိသူများစွာတို့ကိုလည်း တွေ့နိုင်လေသည်။

အတက်စိတ်သည် အကောင်းကို မျှော်လင့်၏။ အကျစိတ်သည် စိတ်ပျက်ဖွယ်ရာအကြောင်းအရာတို့ကို တွေးတတ်၏။ သည်အလုပ်ကို ငါ လုပ်ရလျှင် အောင်မြင်မှာပဲဟု ယုံကြည်သောစိတ်သည် အတက်စိတ်ဖြစ်၏။ နေရာကျမှာ မဟုတ်ပါဘူးဟူ၍ တွေးတတ်သောစိတ်မျိုးသည် အကျစိတ် မျိုးဖြစ်သည်။

လူတစ်ယောက်သည် အထပ်နှစ်ဆယ်မြင့်သော တိုက်အိမ်ပေါ်မှ ကျ၍လာရာ လမ်းခုလတ်သို့ရောက်သောအခါ မိမိမြေကိုကျ၍ မသေသေး သည့်အတွက် ဘုရားသခင်၏ဂုဏ်ကျေးဇူးကို ကြွေးကြော်သည်ဟူသော ပုံပြင်ကလေးတစ်ခုရှိ၏။

ထိုလူမျိုးသည် အတက်စိတ်မျိုး၊ ဇနက္ကစိတ်မျိုးဖြစ်လေသည်။ ၎င်း တို့၏စိတ်၌ သေတော့မှသေ၊ ပျက်တော့မှပျက်၊ မပျက်သေး မသေသေး

သမျှ ပျက်ရေး သေရေးအကြောင်းကို တင်ကြိုတွေးတောခြင်း မပြုကြချေ။

ငါ သေခါနီးပြီ၊ ပညာသင်လို့ ဘာလုပ်မှာလဲဟူသောစိတ်သည် အကျစိတ်မျိုးဖြစ်၏။ သေခါနီးအကြောင်းကို အဘယ်အတွက် တင်ကြိုသိနိုင်ပါသနည်း။ ထိုစိတ်မျိုးသည် အောင်မြင်ခြင်းနှင့် ဖိလာဖြစ်လေသည်။

အတက်စိတ်ရှိသူသည် ပျက်စီးတိုင်း ပြန်၍တက်ဖို့ကို ကြိုးစား၏။ သို့ကြိုးစားခြင်းအစွမ်းဖြင့် တစ်ရံသောအခါ၌ အောင်မြင်ရ၏။ အကျစိတ်ရှိသူသည် တစ်ကြိမ်နှစ်ကြိမ်ပျက်လျှင် ပြန်၍မတက်ချင်၊ သည်အလုပ် နေရာမကျပါဘူး။ ဘာများလုပ်ရပါမလဲဟု တွေးတောကာ စိတ်ကို လွင့်ပါးစေတတ်လေသည်။

အတက်စိတ်ရှိသူအတွက် ကြီးပွားရန်အလုပ်များ၏။ အလုပ်မရှားချေ။ အကျစိတ်ရှိသူတို့မှာ ကြီးပွားရန်အလုပ် လွန်စွာရှားလေသည်။ အဘယ်အလုပ်မျှ မကြီးပွားနိုင်။ လွယ်လွယ်နှင့် မကြီးပွားလျှင် စိတ်ကို လျှော့တတ်လေသည်။

ရောင်းချရာ၌ အတက်စိတ်ရှိသူတို့အား ရောင်းသောပစ္စည်း၏ အကျိုးစီးပွားဖြစ်ဖို့နည်းလမ်းများကို ပြရုံသာ ပြဖို့လို၏။ အကျစိတ်ရှိသူတို့ကို အကျိုးစီးပွားရှိမည်ကို ပိုင်နိုင်စွာပြောလျက် ၎င်းတို့၏စိတ်အား တက်ကြွအောင် ပြောရလေသည်။

ရောင်းသူအင်္ဂါများ

အောက်ပါအင်္ဂါအားလုံးနှင့် အကုန်အစင်ပြည့်စုံလျှင် ဒိဋ္ဌအောင်မြင်၍ အကောင်းဆုံးသော အရောင်းသမားဖြစ်၏။ သို့သော်လည်း ထိုအင်္ဂါအားလုံးနှင့် ပြည့်စုံရန်ခက်၏။ ခက်သော်လည်း တတ်နိုင်သမျှ ပြည့်စုံအောင် ကြိုးစားအပ်လေရာ ထိုအင်္ဂါများကို ရရှိသလောက် ကြီးပွားနိုင်လေသည်။

၎င်းတို့သည်ကား...

- (၁) သိက္ခာဂုဏ်၊
- (၂) ယဉ်ကျေးခြင်း၊

- (၃) ရဲရင့်ခြင်း၊
- (၄) တွန်းဆောင်ခြင်း၊
- (၅) စိတ်ထက်သန်ခြင်း၊
- (၆) ဖြူးဖြောင့်ခြင်း၊
- (၇) ခေတ်ကာလ ပညာတတ်ခြင်း၊
- (၈) မျက်လုံးကို နေရာတကျ အသုံးပြုခြင်း၊
- (၉) သာယာညင်းပျောင်း ပြောဆိုတတ်ခြင်း၊
- (၁၀) ဖော်ရွေခြင်း၊
- (၁၁) အဝတ်အစား သားနားခြင်း၊
- (၁၂) ဆင်ခြင်ဉာဏ်နှင့် အတွေးအခေါ်မှန်ခြင်း၊ အချိုးကျခြင်း၊
- (၁၃) ကိုယ်ပိုင်ဉာဏ်ရှိခြင်း၊
- (၁၄) ရယ်ရွှင်ဖွယ် ပြောတတ်ခြင်း၊
- (၁၅) မိမိရောင်းချသောကုန်ပစ္စည်းအကြောင်းကို သေချာစွာသိခြင်း၊
- (၁၆) လူကဲခတ်တတ်ခြင်း၊
- (၁၇) ကျန်းမာခြင်း။

ထိုအရည်အချင်းများကို သေချာစွာ သတိနှင့်လေ့ကျင့်လျှင် အနည်းအများရနိုင်၏။ ထိုအရည်အချင်းများရှိလျှင် ရောင်းချခြင်းဖြင့် ဧကန် ကြီးပွားရမည်။ ထိုအရည်အချင်းများကို လေ့ကျင့်သင်ကြားခြင်းသည် မှော်အတတ် စိတ်ပညာအတတ်များလောက် ခက်ခဲခြင်းမရှိချေ။ လေ့ကျင့်၍ ပေါက်ရောက်သလောက် ချက်ချင်း အကျိုးခံစားရ၏။

ထိုအင်္ဂါတို့နှင့်ပြည့်စုံသော အရောင်းသမားမှာ ကံနိမ့်သည်ဟုမရှိ။ ထိုအရည်အချင်းများထက် စွမ်းသော ဈေးခေါ် မရှိချေ။ ဒိဋ္ဌကြီးပွားခြင်း၏ နည်းလမ်းဖြစ်၏။ မိလျံနာသူဌေးဖြစ်လမ်းကို တံခါးမရှိ ဓားမရှိ သွားနိုင်သော ပတ်စပိုလက်မှတ်ဖြစ်လေရာ ကြီးပွားလိုသူမှန်က လေ့ကျင့်အပ်၏။

လေ့ကျင့်ခြင်းမှာ ပင်ပန်းသောအရာမဟုတ်။ အနေအစား အသွားအလာ အပြုအမူ အပြောအဆို အရာရာမှာ သတိရှိဖို့သာ လိုလေသည်။ ထိုအင်္ဂါတို့သည် ရောင်းချသောအလုပ်မှာသာမဟုတ်၊ အဘယ်အလုပ်မှာမဆို အရေးကြီး၏။ သံလိုက်ဓာတ်သည် ထိုအင်္ဂါများ၏ စုပေါင်းခြင်းပင်

ဖြစ်လေသည်။ ဤအင်္ဂါများကို လေ့ကျင့်ခြင်း၌ သာလွန်လျင်မြန်စွာ ပေါက်
ရောက်လိုက ကျွန်ုပ်ရေးသော ကမ္ဘာမင်တံ ဒုတိယတွဲကို ဖတ်ပါလေ။

သိက္ခာဂုဏ်

၎င်းဂုဏ်ကိုရဖို့ရန် အကျင့်စာရိတ္တကောင်းခြင်းသည် လိုရင်းဖြစ်၏။
စိတ်ထားမြတ်၍ ကိုယ်ကျင့်ကောင်းလျှင် သူတစ်ထူးအပေါ်၌ ဩဇာတန်ခိုး
ကို အလိုလိုဖြစ်စေသော သမာဓိဂုဏ်၊ သိက္ခာဂုဏ်သည် ကိုယ်သဏ္ဍာန်
အပြောအဆို အမူအရာ စသည်တို့မှာ အလိုလိုထွက်ပေါ်လျက် တစ်ပါးသော
သူကို မိမိဘက်သို့ တိမ်းညွတ်အောင် ပြုနိုင်လေသည်။

အသက်မွေးကောင်းသောသူ၏ ကိုယ်မှ တန်ခိုးထွက်၏။ ၎င်းတို့နှင့်
တွေ့ရသူတို့၏ စိတ်မှာ ချမ်းမြေ့ခြင်းကို ခံစားရ၏။ ၎င်း၏ မျက်နှာသည်
ကြည်လင်တောက်ပလျက် ၎င်း၏ သာယာရွှင်ပျသော နှုတ်ဆက်စကား
တစ်လုံးသည် မြင်းကြမ်းများကို စွပ်၍ဖမ်းသော ကောင်းဘွိုင်၏ ကျော့ကွင်း
နှင့်တူလေသည်။ ၎င်း၏ ဆိုင်မှာ ပိုမို၍ သာယာသည်။

လူကောင်းသည် လူကိုချစ်၏။ ရောင်းသူ လူကောင်း၏ မေတ္တာစိတ်
သည် ဖောက်သည်တို့ကို ဆီး၍သွေးဆောင်ကာ အကောင်းဆုံးသောဧည့်
ဝတ်ကို ပြုလေသည်။ ၎င်း၏ ကောင်းသောစိတ်မှာ အပြောအဆိုလတ်ဆတ်
စေလျက် စိတ်အားထက်သန်သော အသွင်အမူအရာကို ဖြစ်စေ၏။ မိမိ၏
ကုန်ပစ္စည်းများ၏ ထိုက်တန်ကောင်းမွန်ခြင်းအကြောင်းကို ပြောပြရာ၌
မှန်ကန်ခြင်း၏ လက္ခဏာကို ဖောက်သည်များ တွေ့ရှိနိုင်လေသည်။

စိတ်အားထက်သန်ခြင်းသည် ကိုယ်ကျင့်တရားကောင်းခြင်းနှင့် တွဲ
လျက်ရှိလေသည်။ ကိုယ်ကျင့်ကောင်းသူမှာ လျှို့ဝှက်စရာမရှိ။ ရဲရင့်၏။
သို့ဖြစ်၍ တစ်ပါးသူ၏ စိတ်ကို ပိုမိုအစိုးရနိုင်လေသည်။

လူ၏ သိက္ခာ သမာဓိစိတ်မှာ ကိုယ်၊ စိတ်၊ ဝိညာဉ် သုံးပါး စပ်လျက်
ပါရှိ၏။ ထိုဂုဏ်တို့ကိုရဖို့ရန် အောက်ပါအချက်များကို လေ့ကျင့်ရာ၏။
ထိုအချက်များ၏ ဖိလာဖြစ်သော ရန်သူများကိုလည်း တင်းမာစွာနိုင်အောင်

ကြိုးစားရ၏။

သမာဓိ သိက္ခာဂုဏ်အတွက် လိုရင်းအချက်ကြီးများနှင့် ၎င်းအချက် တို့၏ ရန်သူအဖျက်အဆီးများမှာ-

- (၁) မှတ်ဉာဏ် သတိရှိခြင်း၊ ၎င်းရန်သူကား မေ့လျော့တတ်ခြင်း။
- (၂) ဆင်ခြင်စဉ်းစားခြင်း၊ ၎င်း၏ ရန်သူ-မစူးစမ်း မဆင်ခြင်ခြင်း။
- (၃) စိတ်ပြဋ္ဌာန်းခြင်း၊ ရန်သူ-ရှေ့လောကြီးခြင်း။
- (၄) အမှတ်သညာထားခြင်း၊ ရန်သူ-သတိမမူခြင်း။
- (၅) စိတ်ကူးဉာဏ်သစ်ခြင်း၊ ရန်သူ-တုပခြင်း။
- (၆) စူးစိုက်ခြင်း၊ ရန်သူ-စိတ်ပျံ့လွင့်ခြင်း။
- (၇) သူတစ်ထူးကို စိတ်ပါအောင် ပြောတတ်ခြင်း၊ တွန်းဆောင် ခြင်း၊ ရန်သူ-တိုတောင်းခြင်း။
- (၈) ယုံကြည်ခြင်း၊ ရန်သူ-မသင်္ကာခြင်း။
- (၉) ထောက်ထားကြင်နာခြင်း၊ ရန်သူ-မကြင်နာခြင်း။
- (၁၀) ရိုးဖြောင့်မှန်ကန်ခြင်း၊ ရန်သူ-ဟန်ဆောင်ခြင်း။
- (၁၁) မျှော်လင့်ခြင်း၊ ရန်သူ-စိတ်ပျက်ခြင်း။
- (၁၂) အတက်စိတ်ရှိခြင်း၊ ရန်သူ-အကျစိတ်ရှိခြင်း။
- (၁၃) စိတ်အားသန်ခြင်း၊ ရန်သူ-အားငယ်ခြင်း။
- (၁၄) ရဲရင့်ခြင်း၊ ရန်သူ-ကြောက်ရွံ့ခြင်း။
- (၁၅) စ၍ဆောင်ခြင်း တစ်စုံတစ်ရာ လုပ်ကိုင်ကြံစည်ပြောဆိုဖို့ ရှိ သည့်အခါ တခြားသူများက ချီတံ့ချတံ့ဖြစ်လျက် အေးအေး ပေါ့ပေါ့ နေကြသည့်အခါ မိမိကစ၍ တစ်ခုခုကိုလုပ်ခြင်း၊ ပြောခြင်း၊ အကြံထုတ်ခြင်း၊ ရန်သူ-အေးဆေး ပေါ့လျော့ လျစ်လျူရှုခြင်း။
- (၁၆) လုံ့လရှိခြင်း၊ ရန်သူ-ပျင်းရိခြင်း။
- (၁၇) ထကြွလုံ့လရှိခြင်း၊ ရန်သူ-လေးလံခြင်း။

ထိုသမာဓိစိတ်တန်ခိုးကို လိုချင်တောင့်တရုံမျှနှင့်မရ၊ လုပ်၍ ယူရလေသည်။ အသင်၌ အဘယ်သို့သော အပြစ်များရှိသည်ကို အသင်၏မိတ်ဆွေများ ပိုမို၍သိ၏။ ၎င်းတို့၏စကားကို ပြန်၍မငြင်းနှင့်။ ဝန်ခံကာ ပြုပြင်ဖို့ကို

ကြိုးစားရမည်။

လူတို့သည် အများအားဖြင့် ရင်းနှီးချစ်ခင်သူတို့၏ စကားကို လိုက် နာယုံကြည်လေ့မရှိကြချေ။ ရင်းနှီးသူသည် မှန်ရာကို ပြောတတ်၏။ မချစ် မခင် မရင်းနှီးသူတို့သာ မြောက်ပင့်ကာ အလိုက်သင့်ပြောတတ်လေရာ လူ တို့၏ ကြီးသောအမှားသည် အလိုက်သင့်ပြောသူကို ချစ်ခင်သူဟု မှတ်ထင် တတ်ခြင်း ဖြစ်လေသည်။

လူတစ်ယောက် ကြီးပွားမည် ပျက်စီးမည်ကို သိလိုလျှင် ရင်းနှီးသူ၏ အပြစ်ဆိုခြင်းကို နာခံသလား၊ မရင်းနှီးသူ၏ မြောက်ပင့်ခြင်းကို လိုလား သလားဟု ကြည့်လေ။ ပျက်စီးမည်သူသည် အတွင်းထရုံကို အပြင်ထရုံပြု ၏။ ထိုကဲ့သို့ပြုခြင်းသည် ထိုသဘောပင်ဖြစ်လေသည်။

ဤစကားကို အထပ်ထပ်ဆင်ခြင်လေ။ အထပ်ထပ်စဉ်းစားလေ။ လူရင်းကို မမှန်းနှင့်၊ လူရင်းကိုမှန်းခြင်းသည် ပျက်စီးခြင်း၏ အစ ဖြစ်၏။ “ကြမ္မာယွင်းယို၊ ပျက်စီးလိုက၊ အဆိုတခြား၊ အနေမှားသည်” ဟူသောစကား သည် ရင်းနှီးသူ၏အပြစ်တင်ခြင်းကို မှန်းထားရှောင်ရှားကာ မရင်းနှီးသူ၏ ချီးမြှောက်ခြင်းကို လိုက်စားခြင်း၌ သာလွန်ထင်ရှားလေသည်။

ဤနည်းဖြင့် ပျက်စီးသူတို့ကို ကျွန်ုပ်တို့ကိုယ်တိုင် တွေ့ခဲ့ဖူးလှလေပြီ။ ကြီးပွားလိုသူတို့ ဤအချက်ကို အထူးဂရုပြုကြရမည်။ ရင်းနှီးချစ်ခင်သူမှ အပြစ်ကိုဖော်၏။ အပြစ်ကိုဖော်၍ မလိုက်နာမှန်းသိသောအခါ ရင်းနှီးသူ သည် လွယ်ကူစွာအမျက်ထွက်၏။ ထိုအခါ ရင်းနှီးသူနှင့် ခိုက်ရန်ဖြစ်ကာ စိတ်ဝမ်းကွဲ၏။ ထိုအခါ ရင်းနှီးသူသည် အလွန်စိတ်မြင့်မြတ်သူဖြစ်က လျစ် လျူရှု၏။ စိတ်ထားနုက သစ္စာရှိသောခွေးအဖြစ်မှ မြေခွေးအဖြစ်သို့ ရောက် တတ်လေရာ မိုက်မှားသူမှာ စိမ်းသူ၏ ရန်ထက် ရင်းနှီးသူ၏ ရန် ပိုမို၍ပေါ် လာတတ်လေသည်။ ဤအချက်ကြီးကို မမေ့အပ်။ အထူးဆင်ခြင်၊ အထူး သတိထား၊ အထူးမှတ်သားထားကြရမည်။

အတက်စိတ်ရှိသူသည် အဘယ်မျှပင် ဆုံးရှုံးစေကာမူ စိတ်မပျက်ချေ။ အသက်အာမခံကိုယ်စားလှယ်၊ ခရီးသွားကိုယ်စားလှယ်တို့မှာ ထိုစိတ်သည် လွန်စွာအရေးကြီး၏။ လူတစ်ယောက်ကို ပြောဟော၍မရ။ အတန်တန် ငြင်းဆန်သဖြင့် မရနိုင်တော့ပါဘူးဟု စိတ်ကို မလျှော့အပ်။ သင်းလောက်

ကလား။ တစ်နေ့ သင်းလက်မှတ်ကို ငါရမယ်။ သင်း မပေးချင်သောငှေ့ကို ငါ ရအောင်ယူမည် ဟူသောစိတ်မှာ နည်းလမ်းရှိသမျှ အကြံဉာဏ်ထုတ်ကာ တစ်နည်းနည်းအုပ်ဖို့ ကြိုးစားလျှင် တစ်နေ့နေ့ ဧကန်မိရမည်ဟူသောစိတ် ကို ထားရမည်။

အမြဲမမာသူ၊ နေပူလျှင်ဖျားသူ၊ မိုးစွတ်လျှင် နှာစေးသူ၊ မိုးအုံ့လျှင် ခြေဖျားအေးသူ၊ တစ်ခုခုစားလျှင် ဝမ်းရောင်သူတို့မှာ အကျစ်စိတ်သမားတွေ များကြ၏။ ၎င်းတို့သည် မိမိတို့ကိုယ်ကို အကဲခတ်ကာ ဝေဒနာကို မှန်ဘီလူး နှင့်ကြည့်၍ ရှာတတ်ကြလေရာ ထိုလူမျိုးမှာ အသက်တိုတတ်ကြလေသည်။

အတက်စိတ်သမားမှာ ငါ ဒီဘဝမှာ ကြာကြာကြီးနေမယ်။ ဘာဖြစ် ဖြစ် ဘာအရေးကြီးသလဲဟူသောစိတ်မျိုးကို ထားရုံမက အနိဋ္ဌာရုံစိတ်တို့ကို လက်မခံသဖြင့် ကျန်းမာလျက် အသက်ရှည်ကြ၏။

အချို့မှာ ကျန်းမာရေးကို လွန်စွာဂရုစိုက်ပါလျက် စောစောသေကြ ၏။ ၎င်းတို့မှာ အကျစ်စိတ် ပိုမိုများလေသည်။ ကျန်းမာခြင်းကို ဂရုစိုက်ရာ ၌ တစ်ခုခုအနည်းငယ်မျှဖြစ်လျှင် ကျန်းမာခြင်းကို ပျက်စီးတော့မှာပဲ။ ဘာများပါလိမ့်မလဲဟု တွေးကာ အကြောက်ကြီး ကြောက်တတ်လေသည်။

သို့ဖြစ်၍ ကျန်းမာခြင်းကို ကြိုးစားလေ့ကျင့်သူတို့သည် သေမှာ ရောဂါရမှာတို့ကို ကြောက်သောစိတ်နှင့် မကြိုးစားရ။ ပိုမိုကျန်းမာလျှင် ပိုမို အသက်ရှည်မည်။ အသက်ရှည်ရခြင်း၏အရသာကို ပိုမိုခံစားရမည်။ သွားလာ လုပ်ကိုင် စားသောက် အိပ်ပျော်ခြင်းမှာ စည်းစိမ်ရှိမည်၊ အရွယ် တင်မည်၊ ငါ၏အသားအရေ ကိုယ်လက် ပိုမိုအချိုးအစားကျပြီး ခံညားလှပ ကြီးမားထွားကျိုင်းလျက် မက်မောသောအပျိုတွေများလိမ့်မည်ဟူသော အတက်စိတ်မျိုးကိုထားကာ လေ့ကျင့်ကြမှ အသက်ရှည်နိုင်လေသည်။

ကုန်သည်အလုပ်နှင့် ကြီးပွားလိုသူသည် ကံဇာတာအကြောင်းကို မတွေးရ။ ဗေဒင်မမေးရ။ ငါ ကြီးပွားရမည်။ ရောင်းချသောအလုပ် ဆိုသည် မှာ အဆုံးမရှိ။ အတောမသတ် ကြီးမြင့်နိုင်သည်။ ငါသည် ကံထူးသူဖြစ် သောကြောင့်သာ ဤအလုပ်ထဲကို ရောက်တာ။ ကြီးမြင့်မယ့်သူမို့သာ ဤ အလုပ်ကို လုပ်မိတာပဲ။ လခစားတွေမှာ ငါလိုလူမျိုးခိုင်းဖို့ ထာဝရဘုရား သခင် ဖန်ဆင်းထားသူတွေပဲ ဟူသောစိတ်ကို ထားရမည်။

အောင်ချမ်းသာ မြေပဲလှော်ရောင်းသော သူငယ်ချောချောကလေးမှာ ဤစိတ်မျိုးအမြဲရှိလျှင် ၎င်း၏ ယခုအဆင့်အတန်းသည် အိုင်အေဘီအေနှင့် မလဲနိုင်အောင် အဖိုးတန်၏။ အကြောင်းမူကား ၎င်း၏ ရဲရင့်ခြင်းသည် လွယ်ကူစွာရရှိသော ရဲရင့်ခြင်းမဟုတ်။ အိုင်အေ ဘီအေ အောင်သူများရဖို့ရန် ခက်ခဲသော ရဲရင့်ခြင်းဖြစ်လေရာ လေ့ကျင့်ခြင်းဖြင့် ရရှိသော ရဲရင့်ခြင်းဖြစ်လေသည်။

ဤကျမ်းကိုဖတ်၍ ဤကျမ်း၏ သင်ပြချက်များကို သေချာစွာ လေ့ကျင့်လိုက်နာလျက် ငွေရင်းများစွာမလိုသော မုန့်ပဲသရေစာ ရောင်းခြင်း အလုပ်မှစ၍ လုပ်သူ ၁၀ ယောက်နှင့် အင်္ဂလိပ်ကျောင်းသား ၃၀ ယောက်ကို တစ်ရွယ်တည်း တစ်ကြိမ်တည်း ကြီးပွားရေးပြိုင်ပွဲကို သွင်းချေကဈေးသည်များက ပန်းဆွဲသူ ပိုမို၍များမည်ကို ဒိဋ္ဌပြောနိုင်လေသည်။

အသင်၏ စွမ်းရည်သတ္တိကို အမှန်အတိုင်းသိအောင် ကြိုးစားရမည်။ မျှော်လင့်စိတ်ကို မြဲမြံသန်မာစွာထား၍ ထွင်တတ်သော စိတ်ကူးဉာဏ်ကို ဆောင်ပါလေ။



ဖော်ရွေခြင်း

ဖော်ရွေခြင်းသည် အပြင်အပယဉ်ကျေးသော အမူအရာထက် မြင့်၏။ သူတစ်ပါးကို ထောက်ထားညှာတာလျက် ကောင်းရာကောင်းကြောင်းဖြစ်အောင် ကူညီလိုသောစိတ်ဖြစ်လေရာ ထိုစိတ်၏မြင့်မြတ်ခြင်းသည် ကုန်

ပစ္စည်းသို့ကူးစက်ကာ ဝယ်သူ၏စိတ်၌ ကုန်ပစ္စည်းကို ပိုမိုထူးမြတ်သည် ဟူ၍ပင် စွဲမှတ်စေတတ်၏။

ရိုင်းစိုင်းတိုတောင်းသူ၊ ဂုဏ်မောက်သူ၊ ဖောက်သည်အပေါ်၌ ရှုတ်ချသော စိတ်အမူအရာထားသူများသို့ တစ်ခါသာ လာဝယ်ကြလိမ့်မည်။ ကုန်ပစ္စည်းများကို စိတ်ရှည်စွာပြခြင်း၊ ဝယ်သူ၏ အလိုကိုသိအောင်ကြိုးစားပြီး အလိုပြည့်အောင် ကူညီချင်သောစိတ်ရှိခြင်းတို့မှာ ဖောက်သည်ဖြစ်သူအတွက် အဖိုးပေးရသည်ကိုပင် ပေးရသည်ဟု သဘောမထား၊ ကျေးဇူးပြုခြင်းခံရသည်ဟု မှတ်ယူတတ်လေ၏။ ထိုစိတ်သည် အရောင်းအဝယ်အလုပ်ကို အဆင့်အတန်းမြင့်စေ၍ ကျေးဇူးအတုံ့အလှည့်ပြုခြင်းအနေသို့ ရောက်စေသောစိတ် ဖြစ်လေသည်။

အချို့သောအထည်ဆိုင်များ၌ အထည်အလိပ်များကို အမျိုးမျိုးထုတ်ကာ ဖြန့်ပြခြင်းသည် ထိုစိတ်မျိုးရှိသော ကုန်သည်၏ နည်းဖြစ်သဖြင့် နည်းကောင်းဖြစ်လေသည်။ သို့သော်လည်း ယခုကာလ အထည်သည်များမှာ ထိုအလုပ်၌ ရောင်းလိုသောစိတ် အားကြီးထင်ပေါ်၍နေသဖြင့် နည်းမကျလှချေ။ ထိုမျှလောက် လောကြီးပျာရာဖြစ်ခြင်းသည် စိတ်သဘောဖော်ရွေကောင်း မြတ်ခြင်းထက် ရောင်းလိုသောစိတ် လောကြီးခြင်းကို ပြရာသို့ ရောက်သည့်ပြင် ဝယ်သူ၏စိတ်ကို အနှောင့်အယှက်ဖြစ်အောင်လုပ်ခြင်း၊ အားနာအောင် လုပ်ခြင်းနှင့် တူလေသည်။

အထက်မန္တလေးမြို့ ဈေးသည်များ၏ လောကွတ်ပျူငှာပြုခြင်း၊ စားစရာသောက်စရာကျွေးခြင်း နည်းလမ်းသည်လည်း ထိုနည်းလမ်းမျိုးပင် ဖြစ်လေသည်။ သို့ဖြစ်၍ စိတ်ကောင်းစိတ်မြတ်ကို ထိုမျှလောက် ထင်ရှားစွာပြဖို့ မလို။ အဟုတ်တကယ်ဝယ်၍ ကျေနပ်အောင် ကူညီလိုသော ရိုးဖြောင့်သည့် စိတ်ကို ထားပြီးလျှင် ၎င်း၏စိတ်ကိုသိအောင် ကြိုးစားပြီး ၎င်းသိလိုသမျှကို စိတ်ရှည်စွာ ပြဖို့သာ လိုလေသည်။

အမြဲသာယာသောမျက်နှာ ထားရမည်။ အကယ်၍ ထိုကဲ့သို့ကြိုးစားပြီးနောက် ဖောက်သည်သည် စိတ်မနိုင်၍ မဝယ်ဘဲနေစေကာမူ မျက်နှာမပျက်ဘဲ အခြားမှာ သွားရောက်စုံစမ်းရန် ပြောရမည်။ ထိုကဲ့သို့ထွက်သွားသည့်တိုင်အောင် အခြားနည်းဖြင့် ကူညီသောစိတ်ရှိစေရမည်။ ထိုအခါ

ကောင်းမြတ်သောစိတ်၏ သတင်းပျံ့နှံ့ကာ အရှည်အကျိုးစီးပွား ဖြစ်နိုင်လေသည်။

ဖောက်သည်တစ်ယောက် မဝယ်ဘဲနေလျှင် ကုန်ပစ္စည်းရောင်းရသည်ထက် ပိုမို၍ အဖိုးတန်သောအရာတစ်ခုကို ၎င်းထံမှရအောင် ကြိုးစားရာ၏။ ထိုအရာသည်ကား ကောင်းသောထင်မြင်ချက်ပေတည်း။ မိမိ၏ကုန်ကို မဝယ်သဖြင့် စိတ်ဆိုးပြီး ဖောက်သည် မခံချိသော အသုံးအနှုန်းအမူအရာမျိုးကိုပြချေက မရောင်းရခြင်းထက် ပိုမို၍အကျိုးယုတ်စေသော မကောင်းသတင်းကို ဖြစ်စေနိုင်လေသည်။

ယခုကာလ ရိုးရိုးလုပ်လျှင် မကြီးပွား၊ ဆန်းနိုင်မှ တော်ရုံကျသည်။ ရိုးလျှင်မရ၊ လိမ်နိုင်မှ လူကောင်းဟူသော အရူးစကားတွေကို မယုံကြည်အပ်၊ ထိုစာမျိုးကို ရေးသူများကိုယ်တိုင်မှာ ထိုမကောင်းသောစိတ်မျိုးရှိတတ်လေရာ ထိုစာများကိုတွေ့လျှင် မဖတ်ဘဲ အိမ်သာထဲကို ချပစ်ရမည်။ အရှည်ကိုကြည့်ပါလေ။

ရဲရင့်ခြင်း

ရောင်းချခြင်းအလုပ်၌ ရဲရင့်ခြင်းသည် လူရိုးဖြစ်၏။ ပထမတွေ့ကြုံရသော အခက်အခဲများကြောင့် စိတ်မပျက်ရ၊ အခက်အခဲများကို တစ်ကြိမ်နှစ်ကြိမ် အောင်မြင်မိသောအခါ နောင်အောင်မြင်ရန် မခက်တော့ချေ။ လမ်းရိုးမှ ထွက်ကာ ရောင်းနည်းအသစ် မည်သူမျှမသုံးသောနည်းကို ထွင်ဝံ့ရမည်။

မိမိကိုယ်ကို အားမကိုးခြင်း၊ ကြောက်ခြင်းထက် ကြီးသောရန်သူ မရှိချေ။ မကောင်းသော ဒုစရိုက်မှတစ်ပါး၊ အခြားကြောက်စရာမရှိချေ။ သူတစ်ပါး တလွဲထင်ခြင်းခံရမည်ကို မကြောက်ရ၊ ကဲ့ရဲ့မည်ကို မရှက်ရ၊ အများ၏အထင်အမြင် အလေ့အကျင့်တို့နှင့်မတူအောင် လုပ်ဖို့ရန် ရဲဝံ့ရမည်။



တွန်းဆောင်ခြင်း

တွန်းဆောင်ခြင်း၊ ဆွဲဆောင်ခြင်း၊ ကိုယ့်ဘက်ပါအောင် လုပ်ခြင်း သည် အချက်အလက်ကို သိခြင်းဖြစ်လေသည်။ ဝယ်လိုသူ အဘယ်လူစား၊ အဘယ်အဆင့်အတန်း၊ အဘယ်စိတ်သဘောထားရှိသည်ကို သိလျက်နှင့် လိုက်လျောစွာ အချက်ကျကျပြောခြင်း၊ အခါအခွင့်အခြေအနေကို သိခြင်း၊ ဘယ်လူကို ဘယ်လိုပြောရမည်ဟု နားလည်ခြင်းတို့ဖြစ်လေသည်။

စကားများများပြောတိုင်း လူတစ်ယောက်ကို မိမိဘက်ပါအောင် ဆွဲဆောင်၍မရ။ အပြောကောင်းတိုင်း မပိုင်၊ အပြောလည်တိုင်း မနိုင်၊ စကားများခြင်းကြောင့်ပင် အရေးနိမ့်နိုင်လေသည်။

စကားကို ပြုံးရွှင်စွာပြောဆိုရမည်။ ဖောက်သည်ကို အတင်းတိုက် တွန်းခြင်းမပြုရ။ မသိမသာ ကိုယ့်ဘက်ပါအောင် ဆွဲရမည်။ အားတိုက်မဆွဲ မူ၍ ရေသည် နိမ့်ရာသို့ အလိုလိုစီးဆင်းသလို ဖောက်သည်၏စိတ်ကို စီးဆင်းလိုက်ပါအောင် လမ်းပြရမည်။ အချို့ဖောက်သည်များမှ စိတ်ရှုပ်၍ လာတတ်ကြ၏။ သို့အတွက် အများကြီးသတိထားမှသာ လိုက်လျောခြင်း အောင်မြင်နိုင်၏။

စကားတစ်ပုံလျှင် အချက်အလက်သိခြင်း ဆယ်ပုံရှိစေရမည်။ အမြောက်အပင့် ကြိုက်သူအား မသိမသာ မြှောက်ပင့်ရမည်။ စိတ်ညစ်၍

လာသူအား စိတ်ပျော်အောင် ကြိုးစားရာ၏။ မာနကြီးသူ ခက်ထန်သူအား ပျော့၍ပေးပါလေ။

ရိုးသားခြင်း

မမှန်သောပစ္စည်းကို မရောင်းရ၊ တစ်ပတ်ရိုက်ခြင်းသည် တစ်ခါသာ အောင်မြင်၏။ စစ်မှန်ထိုက်တန်သောကုန်ပစ္စည်း၏ အဖိုးတန် မှန်ကန်ခြင်းကို စိတ်အားထက်သန်စွာ ပြောပြရမည်။ မိမိ၏ကုန်ပစ္စည်း တကယ်အမျိုးကောင်း အမျိုးမှန်ဖြစ်ခြင်းကို မိမိကိုယ်တိုင် လေးစားဂရုပြုခြင်း၊ တကယ်အလေးအမြတ်ပြုခြင်းဖြင့် ထင်ပေါ်စေနိုင်သည်။

အမှန်ကို အဟုတ်တကယ် စိတ်အားထက်သန်စွာပြောသည့်အခါ မှန်ကန်ခြင်းသည် ပြောသူ၏ မျက်လုံးမျက်နှာ၌ ထင်ပေါ်၍လာ၏။ မရိုးမသားသောနည်းဖြင့် ရရှိသောပစ္စည်းသည် အပူကိုမခံနိုင်သော ဆီးနှင်းပမာ အရည်ပျော်၍ ပျောက်ပျက်၏။ ဤကား မလွဲနိုင်သော လောကဓမ္မတာကြီးဖြစ်၏။ အကြောင်းမူကား မရိုးသားသူကို မည်သူမဆို ပျက်စီးစေချင်၏။ သို့ပျက်စီးစေလိုသော အများ၏စိတ်တန်ခိုးကို တစ်ယောက်တည်းသော မရိုးသားသူသည် မြင့်ရှည်စွာ ခုခံခြင်းမပြုနိုင်ချေ။

ယခုအခါ ကမ္ဘာကို အစိုးရ၍နေသော ငွေရှင်သူဌေးများ ပျက်စီးစပြုကြသည်မှာ မကျေချမ်းသော၊ ကုဋေကုဋာများလှစွာသော၊ လူဆင်းရဲအပေါင်းတို့၏ စိတ်တန်ခိုးအစွမ်းကြောင့်ဖြစ်လေရာ ပြုစုပြုလျှင် ဆက်လက်၍ ပြိုကျတော့မည်ကား အမှန်မလွဲဖြစ်လေရာ ယခုအခါသည် ငွေရှင်များ ပျက်စီး၍ ဆင်းရဲသူတွေ တန်ခိုးကြီးရတော့မည့် ခေတ်ကြီး၏အစဖြစ်ကြောင်းကို လောဘာအလုပ်သမားများအရပ်ရပ်မှာ အသံကျယ်စွာ လွှမ်းမိုးလာခြင်းဖြင့် သိသာလေသည်။



ကာလပညာတတ်ခြင်း

ကြီးပွားရေးဟူသမျှ၌ ခေတ်ကာလပညာကို လိုလေရာ အထက်တန်းစား လူလိမ္မာ လူတတ် လူပညာရှိတို့နှင့် ပြောဆိုရောင်းချရသော အရောင်းအလုပ်တွင် ဗဟုသုတပညာကို သာ၍လိုလေသည်။

မဟာဝင် ရာဇဝင်ဇာတ်တော်ကြီးများ၊ ခေတ်ကာလကျောင်းများ၌ သင်ကြားရသော ပထဝီဝင် စသည်တို့နှင့် အကျိုးရှိမည့် စာအုပ်ပေါင်းများစွာ ပေစာပေါင်း ရှစ်သောင်းလေးထောင်ပါမကျန်အောင် အားလပ်သည့်အခါ ဖတ်ရှုမှတ်သားအပ်ကြလေသည်။ သို့မှသာ စိတ်ကူးယဉ်ကျေးလျက် ပြောရေးဆိုရေးမှာ အချိုးကျနိုင်လေသည်။

ယဉ်ကျေးခြင်းသည် ကုန်သည်များနှင့် အထူးသက်ဆိုင်လေရာ ကာလပညာကို မတတ်က တကယ်ယဉ်ကျေးခြင်းရှိဖို့ရန် ခက်လေသည်။ ကြီးပွားရေး စိတ်ပညာများကိုလည်း အထူးလေ့ကျင့်အပ်၏။ အင်္ဂလိပ်ဘာသာမှ ပြန်ဆိုအပ်သော အီကိုနိုမီ လောကဓာတ် ပညာရပ်များကို နားလည်ခြင်းသည် ဂုဏ်ကျက်သရေကို တိုးစေ၍ ရောင်းရာ၌ ဝယ်သူ၏ စကားများကို ချေပနိုင်သော သတ္တိကိုလည်း ရရှိနိုင်လေသည်။

စာပေးစာယူမှာ အကြောင်းဆိုက်အောင် မှန်ကန်ပြေပြစ်စွာ ရေးတတ်

ခြင်း၊ အနောက်တိုင်းသားများ၏ ကြော်ငြာနည်းအမျိုးမျိုး နမူနာများကို ဖတ်ခြင်းဖြင့် သိနားလည်အပ်ခြင်း၊ စိတ်တွက်မြန်ခြင်း၊ သတင်းစာဂျာနယ် တို့ဖြင့် ခေတ်ကာလ လက်ငင်း ကမ္ဘာ့အရပ်ရပ်၌ ဖြစ်ပွားနေသော အကြောင်း အရာများကို သိခြင်း စသည်တို့ဖြစ်သည်။ ရောင်းသူကို ဝယ်သူက လေးစား ရသော အရည်အချင်းများဖြစ်လေရာ လေးစားနားလည်ခြင်းကို ဖြစ်စေနိုင် သည့် သတ္တိဟူသမျှသည် ရောင်းချခြင်း၌ များစွာပေါက်ရောက်စေနိုင်လေ သည်။

ကြီးမှ ခြောက်လ တစ်နှစ် ပညာကို လိုချင်မျက်စိနှင့် ဆည်းပူးခြင်း သည် ငယ်စဉ်အခါက ၅ နှစ်၊ ၆ နှစ် သင်ကြားရသည်ထက် ပို၍ပေါက် ရောက်စေနိုင်သဖြင့် မွေးအိုကြီး လက်ပေးသင်သည်ဟူသောစကားကို မြန်မာ စကားမှ ထုတ်ပယ်ပစ်ရန် လိုလေသည်။

သို့သော်လည်း အချို့သူများသည် မိမိတတ်သိလိမ္မာခြင်းကို ပြလိုစိတ် နှင့် အပြောသန်ကြ၏။ ထိုအကျင့်သည် အကျိုးယုတ်စေသောအကျင့်ဖြစ် လေရာ တတ်သိလိမ္မာခြင်းဆိုသည်မှာ အထူးပြဖို့မလို။ အပြောအဆို အတွေး အခေါ်မှာ အချိုးအစားကျပြီးဖြစ်သဖြင့် အလိုလိုပေါ်ပြီးဖြစ်လေသည်။

လူတစ်ယောက်သည် ဗဟုသုတအတော်ကလေးများသဖြင့် ၎င်းနှင့် တွေ့စမှာ ပြောပုံဆိုပုံကြောင့် အတော်ပင် ကြည်ညိုလေးစားခြင်းကို ခံရ၏။ နောက် ထပ်ခါထပ်ခါ ဆက်လက်၍တွေ့ရသောအခါ စကားများခြင်းကြောင့် ကြည်ညိုစိတ် ပျက်စီးသွားဖူးလေသည်။ ပြောလို၍ပြောခြင်းနှင့် အကြောင်း ရှိ၍ ပြောခြင်းမှာ သိသိသာသာ ခြားနားလေသည်။

ထို့အပြင် ပညာအသိအလိမ္မာကို စာအုပ်၌သာရှိသည်ဟု မအောက် မေ့ရ။ တွေ့သမျှလူများမှာ မှတ်စရာ၊ တတ်စရာ၊ သိစရာ၊ အသုံးဝင်သော ပညာတစ်မျိုးစီပါရှိလေရာ တွေ့သမျှလူကို ဆရာဟုအောက်မေ့ကာ ၎င်းထံ မှ တစ်ခုခုကိုရအောင် သတိထားရလေသည်။ အကဲခတ်ခြင်းသည် ပညာ ရခြင်း၏ နည်းလမ်းကြီး ဖြစ်လေသည်။

ရှေးစာများသည် အများအားဖြင့် အဖိုးတန်၏။ အဖိုးမတန်လျှင် ယခုကာလတိုင် ရောက်အောင်တည်နေနိုင်ဖို့ မရှိချေ။ သို့ဖြစ်လေရာ ရှေး ပညာရှိများ၏ စာဟူသမျှကို ဖတ်တိုင်း မှတ်သားဖွယ်ရာအဖြာဖြာတို့ကို

ရရှိနိုင်လေသည်။

ယခုခေတ်ကာလ ကြီးပွားရေးပညာတို့မှာ အများအားဖြင့် အင်္ဂလိပ် ဘာသာစကားဖြင့် ရှိကြလေရာ အင်္ဂလိပ်စာကို မည်သူမဆို တတ်အပ်လေ သည်။ စာကိုဖတ်၍ နားလည်ရုံမျှသော အင်္ဂလိပ်စာကို အားလပ်သည့်အခါ သင်ခြင်းဖြင့် ဆရာမလိုဘဲ တတ်နိုင်သည့်နည်းလမ်းတွေ များစွာရှိကြလေ သည်။

မျက်လုံးကိုသုံးနည်း

မျက်လုံးသည် စိတ်၏တံခါးကြီးဖြစ်၏။ စကားပြောရာ၌ ဖောက် သည်၏မျက်နှာကို ကြည့်၍ပြောရမည်။ မျက်လုံးလွင့်ပါးခြင်းသည် မတည် ကြည်မရိုးသားသော လက္ခဏာဖြစ်၏။

မျက်လုံး၌ သံလိုက်ဓာတ်ရှိ၏။ တစ်ဖက်သားပြောသည့်အခါ ၎င်း၏ မျက်လုံးများကိုမကြည့်ရ။ ၎င်း၏တစ်ကိုယ်လုံးကို မသိမသာ တစ်လှည့်စီ သေချာစွာ နားထောင်အကဲခတ်ရင်း ကြည့်လေ။

ဂရုစိုက်၍ နားထောင်ရမည်။ မျက်လုံးသည် စိတ်၏ဝေဒနာအားလုံး ထင်ပေါ်လေသည်။ ကြွင်းသောအင်္ဂါများမှာ အသံ သာယာပြေပြစ်ခြင်း၊ စကားအမြန်အနှေး ရှင်းလင်းပီသခြင်း၊ ခင်မင်ချစ်ခင် မလွန်မယုတ်သော အရောတဝင်ပြုခြင်း၊ အဝတ်အစား သန့်ရှင်းသပ်ရပ်ခြင်း၊ အလှအဆန်း လွန်စွာမလိုဘဲ ခန့်ညားအောင် ဝတ်ဆင်ခြင်း၊ မစုတ်ပြတ် မညစ်ပေခြင်း၊ မိမိရောင်းချလိုသော ပစ္စည်းနှင့်ပတ်သက်၍ ပြောစရာအချက်များရှိသမျှကို တင်ကြိုပြင်ဆင်ခြင်း၊ ရောင်းနည်းပြောနည်း အသစ်အဆန်းထွင်ခြင်း၊ ရယ် ရှင်ဖွယ်ပြောတတ်ခြင်း၊ မိမိရောင်းသော ကုန်ပစ္စည်း၏ဂုဏ်အမျိုးမျိုးကို အလွန်သိခြင်း၊ နာကျယ်အောင် ပြောတတ်ခြင်း၊ အလွန်တရာဖော်ရွေ၍ အလွန်အမည်သိရာမျှ အလွန်တင့်တယ်သော ဖောက်သည်များကို အရမ်း မပန်ခြင်း၊ မှတ်နှင့် အလုပ်ဆက်သွယ်ခြင်း ပြုသင့် မပြုသင့် စုံစမ်းခြင်း၊ အာရုံစူးစိုက်၍ အမာအနားကပ်သော လူမျိုးကိုသိခြင်း၊ လူရိုးလူကောင်း

ရောင်းချနည်း စိတ်ပညာ
လူဆန်းအား မျက်လုံးကိုကြည့်ခြင်းဖြင့် သိတတ်သောအလေ့ကို ဆည်းပူး
ခြင်း၊ ကျန်းမာရေးကို ဂရုစိုက်ခြင်း စသည်များဖြစ်လေသည်။



ကုန်ပစ္စည်းများအကြောင်း

ရောင်းချသော ကုန်ပစ္စည်း စစ်မှန်ကောင်းမွန်ခြင်း၊ အသွင်အပြင်
အားဖြင့် သားနားခြင်း၊ အထုပ် အလုပ် အပတ်အရစ် အထူးကျက်သရေ
ရှိခြင်း၊ ကြော်ငြာပုံနည်းလမ်းတို့၏ ခန့်ညားခြင်း စသည့် ပကာသန မျက်နှာ
ပန်း ပြယုဂ်များ၏ ထူးခြားဆန်းသစ် လတ်ဆတ်ခြင်းများမှာ ကုန်ပစ္စည်း
များကို တွန်း၍ထုတ်သော လက်နက်ကောင်းများ ဖြစ်သည်ကား အထူးပြော
ရန် မလိုချေ။ ကုန်ပစ္စည်းကိုဖြစ်အောင် လုပ်ခြင်း အရေးကြီးသလောက်
ထိုအချက်များသည်လည်း အရေးကြီးလေသည်။

ကြော်ငြာနည်း အတတ်ကို မမေ့ရာ၊ အနောက်တိုင်းကုန်သည်ကြီး
များ၏ ကြော်ငြာပုံနည်းစနစ်များကို ကြည့်ရှုမှတ်သား၊ လူစိတ်ကို ခွဲစေမည့်
အချက်များကို ဂရုထားရာ၏။ ထင်သလို မလုပ်အပ်ချေ။ မြန်မာသတင်း
စာများ၌ ထင်သလိုလုပ်ထားသော မြန်မာကြော်ငြာများစွာကို တွေ့မြင်နိုင်
လေသည်။

ရောင်းချသော ကုန်ပစ္စည်းများ၏ အကြောင်းအရာအရသာအရသာ
တို့ကို အရင်းအဖျားမှစ၍ သိပြီးလျှင် အခြားအလားတူပစ္စည်းများနှင့် မြှား
နားခြင်းများကို သိလျှင် တစ်ပါးပစ္စည်းကို မရွတ်ချတ် မိမိပစ္စည်း၏ လွှား
ပြတ်ခြင်းကို ထင်ပေါ်အောင် ပြောဆိုတတ်ခြင်းတို့ အရေးကြီးလေသည်။

ထိုအကြောင်းအရာများကို သိဖို့ရန် ထိုကုန်ပစ္စည်းများနှင့်ဆိုင်သော စာများကို ဖတ်ရှုမှတ်သားထားရပေမည်။ ကုန်ပစ္စည်းလုပ်ကိုင်ရောင်းချသူ တို့သည် မိမိ၏ပစ္စည်းများအကြောင်းကိုဖော်ပြသည့် စာအုပ်စာတမ်းများကို ထုတ်လေ့ရှိကြရာ ကိုယ်စားလှယ်အဖြစ်နှင့် ကော်မရှင်စား ရောင်းချသူတို့ သည် ထိုစာများကို ဂရုစိုက်၍ ဖတ်ကြရလေသည်။ အဆမတန် ပိုမိုကြွားဝါ ခြင်းကိုကား မပြုသင့်ချေ။ ကောင်းသောကုန်ပစ္စည်း၏ဂုဏ်ကို ဖော်ပြရာ၌ ရိုးသားမှန်ကန်လျက် စိတ်အားထက်သန်ခြင်းရှိချေက ထိုစိတ်အားသန်ခြင်း သည် ဝယ်သူ၏စိတ်သို့ ကူးစက်မြဲဖြစ်လေသည်။

ခေတ်ကာလအသုံးအဆောင်များ၏ ပြောင်းလဲခြင်းကိုလည်း ဂရုစိုက် ၍ မှတ်သားရမည်။ ကုန်ပစ္စည်းများအကြောင်းကို ရောင်းသူထက် ဝယ်သူ က ပိုမို၍သိပြီးဖြစ်ခြင်းသည် ရောင်းသူအား များစွာအကျိုးယုတ်စေနိုင်လေ သည်။

ယခုခေတ်ကာလ နေ့စဉ်ဖြစ်ပျက်သော အကြောင်းအရာများ၊ အရေး ကြီးသော ကမ္ဘာ့သတင်းများကိုလည်းသိအောင် သတင်းစာများကို ဖတ်ရ၏။ စီးပွားရေးသတင်းများ၊ ကောက်ပဲအသီးအနှံပျက်စီးခြင်း၊ ဖြစ်ထွန်းခြင်း အကြောင်းများ၊ ကုန်သည်များ သိအပ်သောသတင်းများကို သိထားရမည်။

အခြားကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ယှဉ်ပြိုင်ခြင်း၌ အပြိုင်ဖြစ်သော ကုန်တိုက် များ၏အမည်ကို ဖော်ပြ၍မပြောဘဲ ၎င်းတို့ပစ္စည်းထက် မိမိ၏ပစ္စည်းက ပိုမိုထူးမြတ်ကြောင်းကို သိအောင်ကြိုးစားရမည်။

ကုန်ပစ္စည်းနမူနာ အကောင်းဆုံးအသစ်ဆုံးများကို အသင့်ဆောင် ထားကြရမည်။ အချို့ကုန်တိုက်ကြီးများမှာ စက်ကိရိယာနှင့်ဆိုင်သော ပစ္စည်း များကို ရုပ်ရှင်ကားများနှင့်ပြု၍ ရောင်းကြလေရာ စက်ကိရိယာ၏အလုပ်ကို သာလွန်ထင်ရှားသိသာသဖြင့် ဝယ်သူ၏စိတ်၌ တပ်မက်သောစိတ်ကို ဖြစ် ပေါ်စေလေသည်။

ပစ္စည်းတန်ဖိုးမှာ အချိန်ကိုကုန်စေသော ဈေးဆစ်ခြင်းမရှိရအောင် တစ်ခွန်းတည်းသောဈေးကို ထားရမည်။ နောင်ဆစ်၍မရကြောင်း သိသော အခါ ရောင်းရာ၌ လွယ်ကူလျင်မြန်၍ အလုပ်ပိုတစ်ခု သက်သာလေသည်။ ဆစ်၍ တစ်မူး တစ်ပဲ ဈေးပိုရခြင်းကိုသာ မြင်၍ အချိန်ကုန်ခြင်းကို မမြင်

ခြင်းသည် အတွက်မရှိခြင်းတစ်မျိုးဖြစ်လေသည်။

အခါများစွာ ပေါ်ပင်သတင်းစကားများကို ပြောရာမှ ရောင်းချသော အလုပ်သို့ရောက်အောင် ဆွဲယူရသဖြင့် ပေါ်ပင်သတင်းများကို သိဖို့လိုလေသည်။ ရောင်းခြင်း၌ ဇွဲကောင်းခြင်းသည် လွန်စွာအရေးကြီး၏။ အခါများစွာ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို တိုက်ဆိုင်ကြီးတစ်ခု၌ တင်၍ရောင်းရန် ပြောဆိုဖို့ သွားသည့်အခါ ဆိုင်၌ အရေးကြီးဆုံးသောသူ မည်သူဖြစ်သည်၊ နာမည် အဘယ်သို့ခေါ်သည်၊ ၎င်း၏စိတ်သဘော အဘယ်ပုံရှိသည်၊ ၎င်းမှာ ထိုနေ့ ထိုရက်၌ စိတ်လက် အားလပ်သည်၊ မအားလပ်သည်၊ ၎င်း၏စိတ်မှာ ရှုပ်ပွ၍နေသလားစသည်များကို သိထားလျှင် သာလွန်၍ ပေါက်ရောက်လွယ်၏။ အခါများစွာ လက်အောက်သားများနှင့်သာ တွေ့၍ အရေးကြီးသော ဥက္ကဋ္ဌထံ လွယ်ကူစွာမရောက်နိုင်ဘဲ ရှိတတ်လေသည်။ သို့ဖြစ်လေရာ ပေါက်ရောက်အောင် ဉာဏ်ကို စေစားအသုံးပြုရခြင်း၌လည်းကောင်း၊ ပြောဆိုခြင်း၌လည်းကောင်း ဒီပလိုမေစီ ခေါ် အသိပညာ လိုလေသည်။

ကုန်ပစ္စည်းများကိုပြ၍ ပြောဆိုသည့်အခါ အလင်းရောင်ကောင်းသောနေရာ၊ ဖောက်သည်နှင့် နှစ်ယောက်တည်း အခြားလူပိုအနှောင့်အယှက်မရှိဘဲတွေ့ဖို့ အခါကောင်းကို ရအောင် သတိပြုရမည်။

လူပိုတစ်ယောက်ယောက် အပါးမှာရှိသည့်အခါ ပြောဆိုရောင်းချရာ၌ စိတ်ပြန်လွင့်ခြင်း၊ အားငယ်ခြင်း ဖြစ်တတ်လေသည်။ နံဘေးကလူက ငါ့ကို ဘယ်လိုများ သဘောရမလဲဟူသော အတွေးမျိုးပေါ်ခြင်းသည် သတ္တိအားကို ဆုတ်ယုတ်စေလေသည်။

ဖောက်သည်နှင့်တွေ့ရာ၌ ပြုံးရွှင်သာယာသောမျက်နှာ ထားပြီးဖြစ်ရမည်။ လွန်စွာအရောဝင်သည့်အမူအရာမျိုးကား မပေါ်စေရ။ ရောင်းသူမှာ အဖိုးတန်အမျိုးမှန် တွင်ကျယ်သောပစ္စည်းကို ရောင်းချသူဖြစ်သဖြင့် အလုပ်အကိုင်ဖြစ်ထွန်းအောင်မြင်နေသော သူ၏အသွင်အပြင်ကို တစ်ကိုယ်လုံး၌ ထင်ပေါ်စေရမည်။ စုတ်နုတ် သိမ်ဖျင်းနိမ့်ကျသော အသွင် မရှိအပ်ပေ။

အောင်မြင်နေသူ၏အသွင်ကို ကိုယ်ရောစိတ်ရော ဆောင်သောသူအတွက် အောင်မြင်ခြင်းသည် အသင့်ရှိလေသည်။ အဟုတ်တကယ်ကောင်းသော ကုန်ပစ္စည်းကို ရောင်းချရာ၌ မိမိ၏အစွမ်းသတ္တိကို ယုံကြည်စိတ်ချ

စ၍ မေးမြန်းရာ၌ “ဒီပစ္စည်းမျိုး ခင်ဗျားတို့ဆိုင်မှာ မလိုသေးဘူး ထင်ပါရဲ့” ဟူသောအငြင်းစကားမျိုးနှင့် စပြောလျှင် “ဟုတ်ကဲ့၊ မလိုသေးဘူး” ဟူသော အဖြေမျိုးကိုသာရဖို့ရှိ၏။

ပညတ်မှာ ဓာတ်ပါ၏။ စကားမှာ တရားပါ၏။ “မလိုသေးဘူး ထင်ပါရဲ့” ဟူသောစကားမှာ အဖြစ်မဆောင်။ အဖျက်ကိုဆောင်သော ရေလာမြောင်းပေးစကားမျိုး ဖြစ်လေရာ ထိုစကားမျိုးကို ရှောင်ရလေသည်။

“ဒီပစ္စည်းမျိုးကို မေးသူများရဲ့လား၊ ဒီပစ္စည်း ခင်ဗျားတို့ဆိုင်မှာထား လျှင် ကောင်းမယ်ထင်တယ်” ဟူသောစကားမျိုးသည် ဖောက်သည်၏စိတ် ကို ဆွဲတတ်လေသည်။ ထို့ထက် “ဒီပစ္စည်းတော့ ခင်ဗျားတို့ဆိုင်မှာထားလျှင် မြန်မြန်ထွက်မည်ထင်တယ်” ဟူသောစကားသည် ဝယ်လိုသူ၏စိတ်ကို ပစ္စည်း၌ အာရုံစိုက်စေလေသည်။

အလွန်ရဲတင်းလျက် ပြာပြာလောင်လောင် လှုပ်လှုပ်ရှားရှားဝင်ထွက် သွားလာပြောဆိုခြင်းမှာ ဖောက်သည်၏စိတ်ကို မနှစ်လိုခြင်း ဖြစ်စေတတ် လေသည်။ ရောင်းမည့်ပစ္စည်းနှင့်ပတ်သက်၍ အရေးရှိက ဖြေဖို့အခက်၊ အပြစ်ဆိုက ခုခံဖို့အချက်များကို အသင့်ထားရှိရမည်။ မိမိ၏ပစ္စည်း၌ ဘယ်အချက်တွေကို ဖော်ဖို့ကောင်းသည်ကို သေချာရှာကြံရမည်။

လူနှစ်ယောက် တွေ့ဆုံပြောရာ၌ တစ်ယောက်က တစ်ယောက်ထက် စိတ်၏တန်ခိုးလွှမ်းမိုးတတ်၏။ လွှမ်းသူသည် မိမိလွှမ်းမိုးကြောင်းကို သိ၏။ နိမ့်သူကလည်း နိမ့်ကြောင်းကိုသိလေရာ ငါအနိမ့်မခံ ငါသင်းအပေါ်က နေမည်ဟူသောစိတ်ကို ခိုင်မြဲစွာထားရမည်။ အကြောက်အရွံ့ဟူသမျှမရှိစေ ရ။ ပေါ်လာတိုင်း ဖျောက်ဖျက်၍ပစ်ရမည်။ မိမိတို့စိတ်၌ စိတ်အားထက် သန်စွာ စူးစိုက်၍နေသည့်အခါ ကြောက်စိတ်ဝင်ရန် လမ်းမရှိချေ။ အကြောက် ကိုတွေးလျှင် အကြောက်တိုး၏။ အလုပ်ကိုသာ တွေးလေ။

ညအခါ တစ်ယောက်တည်း အိမ်နောက်ဖေး ဆိတ်ငြိမ်သော အိမ်သာ သို့သွားရာ ကြောက်တတ်သူသည် ကြောက်စရာတွေကို တွေးတိုင်းကြောက် ၏။ အခြားအကြောင်းတစ်ခုကိုတွေး၍ဖြစ်စေ၊ စာကိုဖတ်၍ဖြစ်စေ၊ ထိုင်နေ ချေက အကြောက်ကို သတိမရတတ်ချေ။ သို့ဖြစ်၍ မိမိ၏လွှမ်းမိုးသော သတ္တိတန်ခိုးကို ပိုင်နိုင်စွာသိအပ်ခြင်းသည် အားတစ်ခုဖြစ်သည်ဟု မှတ်ရ

မည်။ စကားပြောရာ၌ လူ၏စိတ်သဘောကိုသိလျက် သူ့အလိုကို အတော် အတန် လိုက်တတ်ရမည်။ မိမိကိုယ်ကို အထင်ကြီးသူအား မသိမသာ မြှောက်ရာ၏။

အကြံပေးခြင်းထက် အကြံတောင်းခြင်းသည် အခါများစွာ ပို၍ ခရီး ရောက်လွယ်၏။ အကြံတောင်းခြင်းဖြင့် အကြံပေးခြင်းအဖြစ်သို့ရောက် အောင် ဆောင်နိုင်လေသည်။ အကြံတောင်းခြင်းသည် မြှောက်ပင့်ခြင်းတစ်မျိုး ဖြစ်လေသည်။

ရှေးဦးပထမ ဖောက်သည်သည် ရောင်းသူကို လေးစားဂရုပြု၏။ ထိုကဲ့သို့သော လေးစားဂရုပြုအောင် လုပ်နိုင်က ရောင်းသောပစ္စည်းကို လေးစားဂရုမပြုဘဲ နေနိုင်တော့မည်မဟုတ်ချေ။ ပုဂ္ဂိုလ်ခင်မှ တရားမင်သည် ဟူသောအတိုင်း ဖြစ်လေသည်။

လူတစ်ယောက်သည် အခြားလူတစ်ယောက်အား အသေးအဖွဲ တစ်စုံ တစ်ရာ၌ ကူညီသောစိတ် ပေါ်ပေါက်ချေက ထိုစိတ်ကို မပျောက်ပျက်စေရ အောင် သတိပြုကြိုးစားရမည်။ အကြောင်းမူကား တစ်ခါ ကျေးဇူးပြုပြီး လျှင် နောက်ကိုလည်း ဆက်၍ပြုတတ်မြဲဖြစ်လေရာ သဒ္ဓါလွန်း ဆွမ်းတော် ရုံဟူသောစကားကိုသာ သတိပြုဖို့ရှိလေသည်။

ဥပမာ ကုန်ပစ္စည်းအသစ်အဆန်းတစ်ခုခုကို လုပ်ကိုင်၍ လက်လီ ဆိုင်ကြီးတစ်ဆိုင်သို့ရောင်းရန် သွား၍စပ်ရာ၌ ဆိုင်ရှင်သူဌေးက ထိုပစ္စည်း ကို ဂရုစိုက်၍ကြည့်ပြီး အဘယ်လိုလုပ်ပါလား၊ အဘယ်ပုံထုတ်ပတ်ပါလား၊ မင့်ဘူးက နည်းနည်းရိုးနေတယ်၊ ဘယ်တိုက်မှာ ဘူးအဆန်းကလေးတွေ ရှိတယ်။ ဟောဒီမှာ ဘူးပုံစံကတ်တလောက်တစ်ခု၊ အဲဒီမှာကြည့်ပြီး မှားပါ လားဟူသော အကြံပေးခြင်းမျိုးကလေးဖြင့် စ၍ကူညီလျှင် နောင်ကိုလည်း တွင်ကျယ်အောင် ကူညီလိုသောစိတ်ကို ထားရှိပြီဟု ကိုးစားရမည်။ ထိုအခါ ရိုးဖြောင့်မှန်ကန်စွာ သူ့အကျိုး ကိုယ့်အကျိုးကိုကြည့်၍ ဆက်ဆံရာ၏။ အကြံကောင်းကို တောင်းရာ၏။ တွင်ကျယ်ဖို့လမ်းမြင်သလောက်ကိုလည်း တိုး၍ကူညီချင်အောင် ပြောရလေသည်။

အကျိုးဆောင်လိုသောစိတ်ကို ရိုးမှန်စွာထားရမည်။ မိမိတစ်ဦးတည်း အကျိုးကိုသာ မကြည့်အပ်ချေ။ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုခုကို လုပ်ကိုင်ကြော်ငြာ

ရောင်းချရာ၌ တစ်ဆင့်ဖောက်သည်ယူ၍ ရောင်းချသူများမှာ အဟုတ် တကယ် အကျိုးများပါစေဟူသော စိတ်မျိုးကိုထားချေက ပိုမိုကြီးပွားရမည် ဧကန်ဖြစ်လေသည်။

မည်သည့်အလုပ်မှာမဆို လူအချင်းချင်း ခင်မင်ခြင်းကိုဖြစ်စေသည့် နည်းလမ်းကလေးများကို အသုံးပြုဖို့လိုလေသည်။ ထိုနည်းလမ်းကလေးများ ကို မမေ့သူသည် အလုပ်ကြီးပွားနိုင်လေသည်။

လူမှန်သမျှ၏ စိတ်နှလုံးမှာ ဝင်ပေါက်တစ်မျိုးစီရှိသည်ကို စဉ်းစား ကာ ထိုဝင်ပေါက်ကို တွေ့အောင်ရှာရမည်။ အဘယ်မျှပင် ခက်ထန်သောသူ ဖြစ်စေကာမူ ဝင်ပေါက်တစ်ခု ရှိမြဲမှတ်ရမည်။



စိတ်ဝင်စားခြင်း

သတိထားခြင်းသည် အပေါ်ယံစိတ်ဖြစ်၏။ အခြားသတိထားစရာ အကြောင်းတစ်စုံတစ်ခု ဖြစ်ပေါ်၍လာသောအခါ ဤအရာကို ဂရုစိုက် သတိ ထား၍နေရာမှ အခြားထိုနေရာသို့ စိတ်ရောက်တတ်၏။

စိတ်ဝင်စားခြင်းမှာ ထိုကဲ့သို့မဟုတ်။ အပြောကောင်းသော အရောင်း သမား၊ တစ်ဖက်သားဘက်က ဝင်စရာစကားများကို တင်ကြို သိမြင် ကာကွယ်ပိတ်ဆို့လျက် ဝင်ပေါက်မရှိအောင် ပြောနိုင်သောအရောင်းသမား၊ နားထောင်၍ကောင်းအောင် သာယာချေငံစွာပြောနိုင်သော အရောင်းသမား၊ တစ်ဖက်သား အားနာလေးစားလောက်အောင် ပြောနိုင်သော အရောင်းသမား

သည် ကုန်ပစ္စည်းအပေါ်သို့ ဝယ်လိုသူက စိတ်ဝင်စားလာအောင် လုပ်နိုင်လေသည်။

ဤအချက်၌ စကားသွက်ခြင်းသည် အထူးအရေးကြီး၏။ ထစ်ထစ်ငေါ့ငေါ့ ဆိုင်းကာင့်ကာပြောလျှင် မိမိကုန်ပစ္စည်းကောင်းကြောင်းကို မိမိကိုယ်တိုင် မပိုင်နိုင် မယုံကြည်ရာသို့ ရောက်၏။

ရှေးဦးပထမ မိမိရောင်းလိုသောပစ္စည်းကို အာရုံစိုက်အောင် လုပ်ခြင်း၊ ထို့နောက် စိတ်ဝင်စားအောင်လုပ်ခြင်း ဤနှစ်ချက် အထူးအရေးကြီးလေသည်။ ထိုအချက်နှစ်ချက်သို့ရောက်အောင် မပြောနိုင် မဆွဲနိုင်သမျှ ကုန်တွင်အောင် ရောင်းဖို့ခက်လေသည်။

သို့ပြောရာ၌ ကုန်ပစ္စည်းထွက်ပေါ်ရာဌာနဖြစ်အောင် လုပ်ကိုင်ရပုံ၊ အဘယ်ပုံအသုံးကျပုံ၊ အဘယ်မျှအရေးကြီးပုံ၊ အဘယ်မျှ အကျိုးများပုံ၊ အဘယ်အတွက် တစ်ဆင့်ရောင်းချဖို့ ကောင်းကြောင်း၊ တွင်ကျယ်မည့်လမ်းတွေ အဘယ်မျှများပြားကြောင်းများကို ဖော်ပြရာ၏။ ဝယ်သူ၏ ထင်မြင်ချက်ကိုလည်း တောင်းရာ၏။ ၎င်း၏ ထင်မြင်ချက်စကားများကို မရရှိသေးသမျှ မိမိကသာ တွင်တွင်ပြောရမည်။

ဖောက်သည်များသည် လာ၍ပြသမျှသော ကုန်ပစ္စည်းများကို ဝယ်လေ့မရှိ။ အပြစ်တစ်စုံတစ်ရာကိုရှာဖွေကာ ငြင်းပယ်တတ်လေရာ ၎င်း၏ အပြစ်ရှာခြင်းများကို နိုင်အောင် ချေနိုင်ဖို့ အရေးကြီးလေသည်။

ထိုကဲ့သို့ အပြစ်ရှာဖွေ၍ ပြောဆိုငြင်းပယ်သည့်အခါ စိတ်မပျက်ရ။ သာ၍အားတက်ဖို့ဖြစ်လေသည်။ အကြောင်းမူကား အပြစ်ကိုပျောက်အောင် ချေပနိုင်လျှင် မဝယ်ဘဲနေဖို့ရန် အခြားအကြောင်းတစ်စုံတစ်ရာ ပြနိုင်ဖို့ ခက်လေသည်။ အကယ်၍ အပြစ်ဆိုစရာ အချက်တို့ကို ရောင်းသူက သိထားပြီးဖြစ်၍ တင်ကြို၍ဖြေရှင်းထားပြီးဖြစ်ချေက သာ၍လွယ်၏။

အချို့သောဖောက်သည်များသည် မဆိုင်သောအကြောင်းအရာများကို လျှောက်၍ပြောတတ်၏။ နောက်ဆုံး၌ ဆိုင်သောအကြောင်းကို ရောင်းလိုသူကပြောသောအခါ ၎င်းမှာ အခြားကိစ္စတွေများအားကြီးသဖြင့် ရုတ်တရက်ချက်ချင်းစဉ်းစားဖို့ အချိန်မရကြောင်းနှင့် ဖြေကြားတတ်လေသည်။ ထိုဖောက်သည်မျိုးသည် စိတ်ပျက်စရာအကောင်းဆုံးဖြစ်လေသည်။

အချုပ်မှာ အရောင်းသမားသည် အပြောကိုဆောင်ရမည်။ တစ်ဖက် သားပြောသည်ကို နားထောင်၍ မနေရ၊ မိမိ၏ကုန်ပစ္စည်းနှင့်ပတ်သက်၍ ပြောစရာ ဖြေရှင်းစရာ အချက်ဟူသမျှကို အမြဲရှာကြံကာ မိမိကိုယ်ကို လက် နက်ကိုင်စစ်သားကဲ့သို့ စကားလက်နက်တို့ဖြင့် တင်ကြံပြင်ဆင်ပြီး ဖြစ်စေ ရမည်။

စကားပြောရာ၌ လောမကြီးရ၊ အေးအေးငြိမ်ငြိမ်တည်တည်နှင့် ဖောက်သည်၏စိတ်ကို လွှမ်းမိုးနိုင်ဖို့လိုလေသည်။ သူ့စိတ်ကို လွှမ်းမိုးခြင်း ၌ စိတ်သည် အဟုတ်တကယ်အသုံးကျသော ကုန်ပစ္စည်းကို ရောင်းချသူ ဖြစ်သည်။ ထိုအသုံးကျသော ကုန်ပစ္စည်းကို ရောင်းချခြင်းဖြင့် ငါသည် လူသတ္တဝါတို့၏ အကျိုးကို တစ်ဖက်တစ်လမ်း ဆောင်သူဖြစ်၏ဟူသော စိတ်၏အသိသည် ကြီးစွာသောအထောက်အပံ့ကို ပေးနိုင်လေသည်။

လူကြိုက်သောပစ္စည်းသည် ကုန်သွယ်ခြင်း သဘောအရ ပစ္စည်း ကောင်းဖြစ်သည်ဟု ဆိုရမည်။ ခေတ္တကြိုက်သောပစ္စည်း မဟုတ်စေရ။ အရှည်ကြိုက်သောပစ္စည်း ဖြစ်စေရ၏။

အဟုတ်တကယ် လူသတ္တဝါတို့၏အကျိုးစီးပွားကို ဖြစ်စေသော ပစ္စည်းကို ရောင်းချခြင်း၌ ဖောက်သည်ကို နိုင်ဖို့ရန်လမ်းသည် ပိုမိုများပြား ခိုင်လုံလေသည်။ ဥပမာ-သတင်း၊ မဂ္ဂဇင်း၊ ဂျာနယ်တိုက်များ၌ ပိုလျှံ၍နေ သော သတင်းစာ၊ ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်းစာအုပ်အဟောင်းတွေကို လျှော့ဈေးနှင့် ယူ၍ စာတိုက်နှင့်ဝေးသဖြင့် သတင်းစာအဖတ်အရှု၊ ဝတ္ထုအဖတ်အရှုနည်း သော ရပ်ရွာများကို လှည့်လည်ကာ ကိုယ်တိုင်သော်လည်းကောင်း၊ စာပေ အဖတ်အရှုကောင်းသူတို့ကိုသော်လည်းကောင်း အဖတ်ခိုင်း၍ ဟောပြော ရောင်းချချေက သတင်းစာတိုက်များအား ကူညီရာရောက်၍ မိမိမှာလည်း အကျိုးကြီးစွာဖြစ်စေလျက် တိုင်းပြည်၌ စာဖတ်ခြင်းအလေ့ကို တိုးတက် စေဖို့ရှိသဖြင့် လွန်စွာမွန်မြတ်သောအလုပ်ဖြစ်လေရာ ထိုမွန်မြတ်သော အကျိုး ထူးတရားကိုဟောပြောကာ ထိုသတင်းစာဂျာနယ်အဟောင်းတို့ကို ရောင်းချ လျှင် ရိုးရိုးဈေးရောင်းသူမဟုတ်၊ စာပေသာသနာကိုပြုသူတစ်မျိုးဖြစ်သော ကြောင့် များစွာအကျိုးဖြစ်နိုင်လေသည်။ ဤအလုပ်ကို စမ်း၍ကြည့်ကြရ မည်။

အချုပ်မှာ ဖောက်သည်သည် ရောင်းသူ၏ စကားများကို ဂရုစိုက်၍ နားထောင်အောင် ကြံစည်ပြောဆိုခြင်း၊ ရောင်းလိုသောပစ္စည်း၌ ဖောက်သည် စိတ်ဝင်စားအောင်လုပ်ခြင်း၊ စိတ်ဝင်စားသောအခါ ကုန်ပစ္စည်း၏အချက်ကောင်းအလက်ကောင်းတို့ကို အဟုတ်တကယ် ထက်သန်သောစိတ်နှင့် ဖော်ပြအပ်ခြင်းများ ဖြစ်ကြလေသည်။ သို့ဖြစ်လေရာ ကုန်ပစ္စည်းနမူနာကောင်းများကို အသင့်ရှိအောင် ထားတတ်ခြင်းသည် ပထမအရေးဖြစ်လေသည်။

တွင်အောင်ရောင်းချခြင်း၌ ကိုယ်ပိုင်ဉာဏ်သစ် ဉာဏ်ဆန်းများကို ထွင်နိုင်ရမည်။ အခြားသူများ၏ နည်းလမ်းများကို အတုခိုးခြင်းသည် အခါများစွာ ဖောက်သည်ကိုယ်တိုင် သိရှိဖူးသောနည်း ဖြစ်နေတတ်လေသည်။

ကုန်ပစ္စည်းများ၏အကြောင်းကို ချေချေမြစ်မြစ် မသိလျှင်လည်း တစ်ဖက်သား စိတ်ပါအောင် ပြောဖို့ရန် ခက်သည့်ပြင် ရောင်းသူ၏ ကုန်အကြောင်းကို ဝယ်သူက ပို၍သိနှင့်သည့်အခါ၊ ရောင်းသူ၏စကားများသည် အရာမရောက်ဘဲနေတတ်သဖြင့် မိမိရောင်းသောပစ္စည်းအကြောင်းနှင့် ဆိုင်သည့် စာအမျိုးမျိုးကို ဖတ်ရလေသည်။ လုပ်ကိုင်ရောင်းချသူတို့မှာ ထိုပစ္စည်းများ၏အကြောင်းကို ဖော်ပြသော လစ်ထရေးချား ခေါ် စာတိုစာရှည်များ ရှိမြဲဖြစ်လေသည်။

ရှေးဦးပထမ အကြမ်းဖျင်းကို ပြောပြခြင်း၊ ထို့နောက် ဖောက်သည် စိတ်ဝင်စားလာသောအခါ အသေးစိတ်၍ပြောခြင်း၊ ဥပမာ-လက်ထွန်စက်ကိုပြပြီး အဘယ်စက်မျိုးဟုမပြောဘဲ အဘယ်ပုံကိုင်၍ အဘယ်ပုံမောင်းရာ အဘယ်အချက်က အဘယ်အကျိုးရှိ၍ ဝက်အူက ဘယ်နှချောင်းမှာ အဘယ်ပုံဆီထည့်ရန် လွယ်ကူသည်ဟူသော အသေးစိတ်များကို ပြောပြချေက နားထောင်သူသည် ထိုကဲ့သို့သော ရောင်းသူကို ကုက္ကိုင်းစိတ်ရောဂါ ရုံက ထွက်ပြေး၍လာသလားဟု တွေးမိတတ်လေသည်။