

# ပေါင်းရခက်တာ သူလား၊ သင်လား

(ပေါင်းသင်းရန်ခက်ခဲသူများနှင့်  
ဆက်ဆံခြင်း)

မောင်ချို(မိတ်မညွှာ)

မြန်မာမြန်



mg.yoo.com

DEALING WITH  
DIFFICULT PEOPLE

Roy Lilley

ပေါင်းရခက်တာ  
သူလား၊ သင်လား

(ပေါင်းသင်းရန်ခက်ခဲသူများနှင့်  
ဆက်ဆံခြင်း)

ဟောင်ချို(ဝိတ်ပညာ)

မြန်မာပြန်



MC0001

2,500.00 KS

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(၀၀၅၃၈)၊  
၆၇၊၁၆၄လမ်း၊တာမွေ။

ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(၀၀၄၁၂)၊  
၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ မိုးကောင်း၊ ရန်ကင်း။

ပထမအကြိမ်၊ ဇူလိုင် ၂၀၀၈၊ ၂၀၁၉ ဇွန်လ

ပေါင်းရခက်တာ သူလား၊ သင်လား/မောင်ချို(စိတ်ပညာ)၊ မြန်မာပြန်-  
ရန်ကုန်။  
စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ၊ ပထမအကြိမ်၊ ၂၀၁၉။  
စာမျက်နှာ ၁၆၃+ မျက်နှာ၊  
၁၃ စင်တီ x ၂၀.၅ စင်တီ

### မာတိကာ

|     |   |     |
|-----|---|-----|
| -   | တစေတစောင်း ဒီစာအုပ်အကြောင်း   | က   |
| ၁။  | လူမှုဆက်ဆံရေး သင်ရိုးအကျဉ်း   | ၁   |
| ၂။  | အမြန်ချဉ်းကပ်ရမည့်လမ်း (၇) သွယ်                                       | ၁၂  |
| ၃။  | ပဋိပက္ခ ဘယ်လို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းမလဲ                                   | ၄၁  |
| ၄။  | သင့်ခေါင်းစားသွားအောင် လုပ်နိုင်သော<br>သင့်အထက်က လူကြီး               | ၄၃  |
| ၅။  | ကိုယ့်လူကိုယ်ပြန်သတ်သလို . . .  | ၄၉  |
| ၆။  | သင် ပြုသမျှ နုရမယ့် သင့်အောက်က ဝန်ထမ်းတွေ                             | ၅၃  |
| ၇။  | အတ္တသမား သွားအားမပေးနဲ့   | ၇၂  |
| ၈။  | တချို့လူတွေ သိပ်ဒေါသထွက်လွယ်တယ်၊<br>သင် သူတို့ကို ဘယ်လို ကိုင်တွယ်မလဲ | ၇၇  |
| ၉။  | လူပျင်းဆိုရင်တော့ ကြိမ်တို့ပေးရမယ်                                    | ၈၂  |
| ၁၀။ | ဗိုလ်ကျတဲ့သူတွေ၊ ဗိုလ်ကျချင်တိုင်း ကျပါစေ                             | ၉၁  |
| ၁၁။ | ညည်းမယ်၊ ညူမယ် ပြီးတော့ ဝေဖန်မယ်                                      | ၉၆  |
| ၁၂။ | အကောင်းဆုံး ဖြစ်ချင်သူများ  | ၁၀၀ |
| ၁၃။ | ကြိုးဆွဲတိုင်း မကပါနဲ့  | ၁၀၃ |
| ၁၄။ | သိပ်ခေါင်းမာမနေနဲ့တော့  | ၁၁၂ |

|     |   |     |
|-----|---|-----|
| ၁၅။ | စိတ်ဓာတ်၊ သဘောထား   | ၁၁၄ |
| ၁၆။ | သူတစ်ပါး အပြစ်အနာအဆာ ရှာမလား                              | ၁၂၁ |
| ၁၇။ | အတင်းအဖျင်း တောမီးလိုပဲ သင် လွတ်အောင်<br>ပြေးနိုင်ပါ့မလား | ၁၂၆ |
| ၁၈။ | ဘယ်သူမှားသလဲ၊ သင်က အမြဲတမ်း မှားနေသလား                    | ၁၂၈ |
| ၁၉။ | မကျေနပ်ဘူးလား၊ ပြောပါဗျာ                                  | ၁၃၆ |
| ၂၀။ | လျှပ်စစ်ခေတ်နဲ့ သင့်ရပ်တည်ချက်                            | ၁၄၁ |
| ၂၁။ | ဒီနေ့ခေတ် လူမှုကွန်ရက်                                    | ၁၄၄ |
| ၂၂။ | အပြောင်းအလဲလုပ်ရမှာ ကြောက်သူ ရှိတယ်                       | ၁၄၉ |
| ၂၃။ | ပဋိပက္ခဆိုတာ ဖြေရှင်းလို့ရပါတယ်                           | ၁၅၅ |
| ၂၄။ | နောက်ဆုံးမှာတော့  | ၁၆၂ |



### တစ္စေ့တစ္စောင်း ဒီစာအုပ်အကြောင်း

အစကနေ အဆုံးအထိ တစ်တိုင်တည်း ဖတ်ဖို့ မလိုပါ။ ဒီစာအုပ်ဟာ လက်က မချနိုင်လောက်အောင် ရသမြောက်တဲ့ 'စစ်နဲ့ငြိမ်းချမ်းရေး' လို့ ဂန္ထဝင်မြောက် ဝတ္ထုကြီးမျိုးလည်း မဟုတ်ပါ။ ဒါပေမဲ့ ဒီစာအုပ်က သင့်ကို လူမှုရေးနယ်ပယ်ကို စစ်တလင်းကြီးဖြစ်အောင် ဖန်တီးသူအဖြစ် ပုံသွင်းပေးလိုက်မှာ မဟုတ်ပါ။ ဒီစာအုပ်ကို သင် ဖတ်ပြီးပြီဆိုရင်တော့ သင်ဟာ နိစ္စရူဝ ကြုံတွေ့နေရတဲ့ လူမှုပဋိပက္ခများကို ပြေလည်အောင် ဖြေရှင်းနိုင်စွမ်းရှိသူ၊ ငြိမ်းချမ်းရေးကို ဖော်ဆောင်နိုင်သူ တစ်ဦး ဖြစ်သွားပါပြီ။

ဒီစာအုပ်ဟာ သင် လူမှုပဋိပက္ခများမှာ ရင်ဆိုင်တွေ့နေရချိန် သို့မဟုတ် လူမှုပဋိပက္ခများနဲ့ ရင်ဆိုင်ရဖွယ်ရှိတဲ့ ကာလမျိုးမှာ သင် ဒီစာအုပ်မှာရှိတဲ့ လိုအပ်တဲ့ အခန်းကို သွက်သွက်ကလေး ပြန်ဖတ်ကြည့်ရမယ့် စာအုပ်မျိုး ဖြစ်ပါတယ်။ အခြေအနေ၊ အချိန်အခါ အကြောင်းအရာတွေပေါ်မှာ ဆင်ခြင်သုံးသပ်ပြီး ဘာလုပ်ရမယ်၊ ဘာမလုပ်ရဘူး ဆိုတာ မှန်မှန်ကန်ကန် ဆုံးဖြတ်နိုင်အောင် ဒီစာအုပ်က သင့်ကို

ကောင်းစွာ အထောက်အကူပြုနိုင်မည်မှာ သေချာပါတယ်။  
ဘဝဟာ ရန်သတ္တုတွေ များနေဖို့ အချိန်တွေ မရှိပါဘူး။  
ဘဝကို နေပျော်အောင် ဖန်တီးဖို့ အချိန်တွေဟာ အလွန်တို  
တောင်းလွန်းပါတယ်။

ဒီစာအုပ်က သင် လိုအပ်တဲ့ စာမျက်နှာ တချို့ကို  
ပြန်ဖတ်ပြီး သင် လက်တွေ့ ကြုံတွေ့နေရတဲ့ လူမှုပြဿနာ  
တွေကို ဖြေရှင်းဖို့ပါ။ သင့်ရဲ့ အယူအဆဟောင်းတွေ၊ တယူ  
သန် စိတ်ထားတွေ၊ တစ်ဖက်သတ် ထင်မြင်ယူဆချက်တွေ၊  
ဖယ်ရှားပြီး ဒီစာအုပ်က လမ်းညွှန်တဲ့အတိုင်း လိုက်နာမယ်  
ဆိုရင် သင်ဟာ လူ့လောကကို လာရကျိုးနပ်ပါတယ်။ အေး  
ငြိမ်းတဲ့ ဘဝကို ဖြတ်သန်းခွင့်ရမှာပါ။ ဒီစာအုပ်ဟာ သင့်ဘဝ  
အတွက် နေရာတိုင်း၊ ကိစ္စရပ်တိုင်းအတွက် အားကိုးအားထား  
ပြုရလောက်တဲ့ ဘဝအောင်မြင်ရေး ကျမ်းကြီးတစ်စောင်  
မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သင့်အတွက် အကြံကောင်း၊ ဉာဏ်  
ကောင်းတွေကိုတော့ ပေးနိုင်စွမ်းပါတယ်။

စာအုပ်ပါ အကြောင်းအရာတွေကို သင် ဖတ်ရှုနား  
လည်ပြီဆိုလျှင် လက်တွေ့အသုံးပြုကြည့်ဖို့ကိုလည်း သင်  
မမေ့ထားပါနဲ့။

သင် သိသမျှ၊ သင့်တွင်ရှိသမျှ အစွမ်းအစတွေနဲ့  
ပေါင်းရသင်းရခက်သူတွေကို သင့်ဘက်က ကြိုးစားပြီး  
အဆင်ပြေအောင် ပေါင်းကြည့်ပါ။ အခက်အခဲရှိလာပြီဆိုရင်  
သင် ရင်ဆိုင်နေရတဲ့ အခက်အခဲတွေကို ဖြေရှင်းပေးနိုင်မယ့်  
နည်းလမ်းကောင်းတွေ ဒီစာအုပ်ထဲမှာ ရှိပါတယ်။

သင့်ဘဝတစ်လျှောက် တွေ့ရမယ့် ပေါင်းရသင်းရ  
ခက်ပါတယ် ဆိုတဲ့ လူတွေဟာ သင့်ဘက်က ကြည့်လျှင်  
မနှစ်မြို့ဖွယ်လူတွေ၊ သင့်ရဲ့ အေးချမ်းတဲ့ဘဝရဲ့ မီးတွေ၊  
သင့်ရဲ့ လောကအမြင်မှာ မနှစ်မြို့ဖွယ်ရာ အရာတွေ၊ သင်  
ဒီလိုလူတွေနဲ့ အတူနေ၊ အတူသွား၊ အတူတကွ လုပ်ကိုင်

ဆောင်ရွက်နေရမယ်။ ဒီအတွက် သင့်မှာ အခက်အခဲတွေ  
အများကြီး ရှိနေပါသလား။ ဒီစာအုပ်ကို တစ်ခေါက် ဆုံး  
အောင် ဖတ်ကြည့်ပြီးပြီဆိုရင်တော့ ပေါင်းရသင်းရခက်တာ  
ဘယ်လိုလူတွေလဲ။ ဘယ်သူတွေလဲ ဆိုတာ သင် ကောင်း  
ကောင်း နားလည်သဘောပေါက်သွားမှာ သေချာပါတယ်။



mgyc.com

mgyc.com

### အခန်း (၁) လူမှုဆက်ဆံရေး သင်ရိုးအကျဉ်း

ဤစာအုပ်သည် ပေါင်းရသင်းရ ခက်သူတို့ကို သင် မည်သို့ အဆင်ပြေအောင် ပေါင်းသင်း၍ရနိုင်မည် ဟူသည့် နည်းလမ်းများကို ဖော်ပြပေးမည့် စာအုပ် ဖြစ်ပါတယ်။ နေ့စဉ် သင် ကြုံတွေ့နေရသော လူမှုဆက်ဆံရေး ပြဿနာများသည် သင် ထင်သလောက် ကြီးမားခက်ခဲသည့် ပြဿနာများ မဟုတ်ပါ။ ပြဿနာအားလုံးသည် လူပေါ်တွင် အခြေခံ၍ ဖြစ်ပေါ်နေသော ပြဿနာ (ဝါ) လူမှုပြဿနာသာ ဖြစ်ပါသည်။ သင်သည် လူသားတစ်ဦး ဖြစ်နေသည့်အတွက် ဤလူမှုပြဿနာကို အမှန်တကယ် ထိထိရောက်ရောက် ဖြေရှင်းနိုင်သူ တစ်ယောက် ဖြစ်သည်ကို သင် ယုံလိုက်ပါ။ ပေါင်းရသင်းရ ခက်သူတွေနှင့် သင် ကြုံတွေ့ရသည့်အခါ သင်သည် စိတ်လှုပ်ရှားဖွယ် ကာလတစ်ခုကို ဖြတ်သန်းရမည်မှာ ဧကန် ဖြစ်ပါသည်။ ထိုကာလသည် အခိုက်အတန့်မျှသာ ဖြစ်သည်ကို သင် ယုံပါ။ မည်မျှ တိုတောင်းသည် ဆိုသည့် အချက်သည် သင့်လူမှုဆက်ဆံရေး အစွမ်းအစပေါ်တွင် လုံးဝ မှီခိုလျက် ရှိပါသည်။ တစ်ခါတစ်ရံ သင် ထင်သလို အချိန်တိုတွင် ပြီးဆုံး မသွားဘဲ အချိန်ဆွဲဖြေရှင်းရမည့် အနေအထားမျိုးသို့ ဦးတည်သွားနိုင်ပါ သည်။ ကာလရှည်ကြာခြင်းသည် ပြဿနာကို ပိုမိုကြီးထွားလာစေခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။ ဤအတွက် သင် တုန်လှုပ်စရာ မလိုပါ။

ဤ၌ သင် ဦးစွာ သိထားသင့်သည့် အချက်တချို့ကို ဖော်ပြပါမည်။

(၁) သင့်ဘက်က မှားနေလျှင် ဝန်ခံရန် မမေ့ပါနှင့်။

“ကျွန်တော် မှားနေတယ်ဆိုရင် ဝန်ခံပါတယ်။ ဘယ်လို ကောင်းအောင် ပြုပြင်ရမလဲ ပြောပါ” ဆိုတာမျိုး သင် ပြောနိုင်ရမည်။ ပြောနိုင်မည့် သတ္တိမျိုး ရှိရမည်။

(၂) စိတ်ထဲ ရင်ထဲက ချီးကျူးစကား ပြောချင်စိတ် ထားပါ။

“ခင်ဗျားပြောတာ ကောင်းပါတယ်” ဆိုတာမျိုး သင် စိတ်ပါလက်ပါ ပြောပါ။

(၃) ကိုယ် ထင်တာတွေ လျှောက်ပြောနေလို့ ပြဿနာကို အဆုံးသတ်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ တစ်ဖက်သားရဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တွေကို သင် သိအောင် လုပ်ပါ။ တစ်ဖက်သား ပြောလာအောင် လုပ်ပါ။ မေးပါ။

“ခင်ဗျား ဘယ်လိုထင်သလဲ၊ ဘယ်လို ဖြစ်ချင်တာလဲ ခင်ဗျာ” ဆိုတာမျိုးဟာ တစ်ဖက်သားရဲ့ ဆန္ဒတွေကို ဖော်ထုတ်ခွင့်ပြုလိုက်တဲ့ လိုက်လျောမှုတွေပဲ။ သင့်ဘက်က ဒီလို လိုက်လျောမှုမျိုးရှိရင် တစ်ဖက်က သင့်ပေါ်မှာ သင် ထင်ထားတာထက် ကြီးမားတဲ့ လိုက်လျောမှုမျိုးတွေ ပြုလာတတ်တယ်။

(၄) တစ်ဖက်သားရဲ့ ဒေါသကို ဘယ်တော့မှ သွားမဆွပါနဲ့။ ဒေါသဆိုတာ အတ္တပေါ်မှာ အခိုင်အမာ တည်ဆောက်ထားတဲ့ လက်နက်ကြီး တစ်ခု ဖြစ်တယ်။ လူ့သဘာဝဟာ အတ္တကို ထိရင် ဒေါသဆိုတဲ့ လက်နက်နဲ့ တုံ့ပြန်တတ်တယ်။ ဒီအဆိုရာခိုင်နှုန်း ၁၀၀ မှန်တယ်ဆိုတာ သင် ယုံပါ။ ဒါကြောင့်-

“စိတ်မရှိပါနဲ့၊ ခင်ဗျာ၊ ရှင်” “စိတ်မဆိုးပါနဲ့၊ နော်” ဆိုတာမျိုး သင် ဖောဖောသီသီ သုံးတတ်ဖို့ လိုပါတယ်။

(၅) “ကျေးဇူးပါပဲဗျာ၊ ရှင်” “ကျေးဇူးတင်လိုက်တာဗျာ၊ ရှင်” ဆိုတာမျိုး သင် ပါးစပ်က ပြောရတာ အရသာ ရှိပါသလား။ “ကျေးဇူးတင်ပါတယ်” ဆိုတဲ့ စကားရဲ့ အစွမ်းကို စာဖွဲ့ရင် မကုန်ပါဘူး။ တစ်ခု သေချာတာက သင့်ကို တစ်ဦးတစ်ယောက်က “ကျေးဇူးတင်ပါတယ်” လို့ ပြောရင်- သင့်လိုပဲ ဒီလောကထဲမှာရှိတဲ့ သူတွေထဲမှာ ကျေးဇူးတင်မနေချင်တဲ့ သူ တစ်ယောက်မှ မရှိဘူး။ ဒီအဆိုမှာလည်း ခြွင်းချက် မရှိဘူး။ အမြဲ မှန် တယ်ဆိုတင် သင် ယုံပါ။

(၆) “ကျွန်တော် ပြောမယ်...” “ကျွန်မ ထင်တာက...” “ကျွန်တော် ဆိုလို တာက...” “ကျွန်မအထင်တော့...” “ကျွန်တော်...” “ကျွန်မ...” အတ္တရဲ့ နာမည်က “ငါ” တဲ့။ ကြီးတော့ “ကျွန်တော်” “ကျွန်မ” ဖြစ်ကုန်တယ်။ “ငါ” ဆွဲဆွဲပြီး ကျွန်တော် ကျွန်တော်တွေ။ ကျွန်မ ကျွန်မတွေ များပြီး အတ္တရှေ့တန်းတင်ရင်တော့ ပေါင်းရခက်သူဟာ သင်ပဲ ဖြစ်လိမ့်မယ်။ “ကျွန်တော်တို့...” “ကျွန်မတို့” ဆိုတာ ရှိတယ်လေ။ နားဝင် အလွန် ချိုတယ်။ စကားပြောရင် “ကျွန်တော်တို့” “ကျွန်မတို့” ဆိုတာမျိုး ပြောဖို့ သင် မေ့နေရင်...

ဒီအချက် (၆) ချက်ကို ဦးစွာ သတိထားပြီး လူတွေနဲ့ ဆက်ဆံရာမှာ အသုံးပြုကြည့်ပါ။ စိတ်ရှည်သည်းခံစိတ်ရှိဖို့တော့ လိုပါတယ်။

ပန်းမျိုးစေ့လေးဟာ မြေမှကျရုံနဲ့ အပွင့်တွေ ဝေမလာပါဘူး။ အပွင့်တွေ မဝေလို့ ပန်းမျိုးစေ့လေးကို အပြစ်မတင်သင့်ပါဘူး။ သူ ကျတဲ့ မြေ၊ သူရှိတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ဟာ သူ့အတွက် ကောင်းတဲ့ မြေ။ အကျိုး ဖြစ်ထွန်းစေမယ့် အနေအထား ရှိပါရဲ့လား။ မြေကောင်းမှာ စိုက်ပေးမယ့် ရေလောင်းဖို့ လိုပါတယ်။ ရေမရှိရင် အပင် မဖြစ်နိုင်ပါ။ ပြီး အလင်းရောင်၊ လေ၊ စတာတွေ။

လောကမှာ သင် လိုချင်တာ၊ သင် ဖြစ်ချင်တာတွေ ရှိပါတယ်။ အခြေအနေ အချိန်အခါဆိုတာ ရှိပါတယ်။ သင့်ဘက်က ပံ့ပိုးရမယ့် အချက် တွေ ရှိပါတယ်။ တခြားလိုအပ်တဲ့ အနေအထားတွေ၊ ပြင်ပ ပံ့ပိုးမှုတွေ လို တယ်ဆိုတာ သင် သိရမှာပါ။

ဒါတွေဆုံရင် အကျိုးတစ်စုံတရာ ဖြစ်ထွန်းလာပါလိမ့်မယ်။ အကျိုးတစ်ခု ပေါ်ပေါက်လာဖို့ အကြောင်းအရာတွေကို ပြည့်ပြည့်စုံစုံ ဖန်တီးရမည့် သူမှာ တခြားသူ မဟုတ်ပါ။ သင်သာလျှင် ဖြစ်ပါသည်။  
ပန်းတွေဝေရန် သင် ဖန်တီးနိုင်ပါသည်။

**ပေါင်းရသင်းရခက်တယ်ဆိုတာ သင်လား၊ သူလား။**

သင် ကွဲပြားအောင် ဦးစွာလုပ်ပါ။ ပေါင်းရခက်တာက သင် ဖြစ်နေတတ်တယ်။ တခြားသူ မဟုတ်ပါဘူး။ သင်ဟာ အများတကာနဲ့ သင့်မြတ်သူ ဖြစ်ပါရဲ့လား။ သင့်ကိုယ်သင် ဦးစွာမေးပါ။ လူတွေနဲ့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရတာ သင့်မှာ အခက်အခဲ ရှိပါနေသလား။ သင်ဟာ လူချစ်လူခင်များတဲ့သူ တစ်ယောက် ဖြစ်တယ်ဆိုရင် သင့်မှာ ပေါင်းရသင်းရခက်တဲ့သူ အလွန်ရှားမှာပါ။ ရှိခဲ့ရင်တောင် တစ်ယောက်တလေ၊ တစ်ခါတစ်ရံပါ။ ဒါပေမဲ့ တစ်လောကလုံးက လူတွေဟာ သင့်လိုတော့ မဟုတ်ဘူး။ တစ်လောကလုံးက သင့်လို လူစား၊ သင့်လို လူချစ်လူခင်များတဲ့သူတွေ၊ ပေါင်းရသင်းရ မခက်တဲ့သူတွေ ဆိုရင်တော့ အလွန်ကောင်းတဲ့ အနေအထားပါ။ ဒါပေမဲ့ လောကကြီးမှာ ပေါင်းရသင်းရ အလွန်ခက်တဲ့သူတွေ ရှိနေပါတယ်။ သင် သေချာအောင် လုပ်ထားရမည့် အချက်ကတော့ သင်ဟာ ပေါင်းရသင်းရခက်တဲ့သူ မဟုတ်ဘူး ဆိုတာပဲ။ ဒါဆိုရင် ဒီစာအုပ်ကို သင် ဆက်ဖတ်လို့ရပါပြီ။

လူတွေဟာ ပြင်ပသဏ္ဍာန်အားဖြင့်လည်း တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် မတူကြဘူး။ အတွင်းစိတ်လည်း တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် မတူညီကြပါဘူး။ မျိုးရိုးဗီဇ ကွာကြပါတယ်။ ရုပ်ရည်၊ အရပ်အမောင်း၊ ကိုယ်နေကိုယ်ဟန်၊ အသံ မတူညီကြပါဘူး။ ကြီးပြင်းလာရာ ဘဝ၊ ပတ်ဝန်းကျင် မတူပါဘူး။ မိဘနောက်ခံ မတူကြပါဘူး။ ဆွေမျိုး အသိုင်းအဝိုင်း မတူကြပါဘူး။ ပညာအရည်အချင်း မတူကြပါဘူး။ ဘဝအတွေ့အကြုံ လောကအမြင်တွေ တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး မတူပါဘူး။ ဒီလို မတူတဲ့သူတွေ စုပြီးတော့ လောက အသိုင်းအဝိုင်းကြီးကို တည်ဆောက်ထားတာပါ။ ဒီလူလောက အသိုင်းအဝိုင်းကြီးထဲမှာ သင်လည်း ပါဝင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် သင်နဲ့မတူတဲ့ သူတွေနဲ့ သင် နေ့စဉ် ထိတွေ့ပေါင်းသင်း နေထိုင်ရပါမယ်။

ဒါဟာ ဘဝပါ။ ဒီလို ဘဝနောက်ခံမတူသူတွေ၊ ပညာအခြေခံ မတူသူတွေ၊ စိတ်နေစိတ်ထား မတူသူတွေနဲ့ သင် ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရမှာ ဘာအရေးကြီး သလဲ။ ဘာကို သတိထားရမလဲ၊ သင် ဘယ်လို ပြုမူပြောဆို ဆက်ဆံမလဲ။ အရေးကြီးတဲ့ အချက်တစ်ချက်ကတော့ ဆက်ဆံရေး မပြေပြစ်မှုတွေကို မလွဲမသွေ သင် ရင်ဆိုင်ရမယ် ဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။

ဘဝဟာ ပန်းခင်းလမ်း မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် အခက်အခဲတွေကို သင် မလွဲမသွေ ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ရမှာပါ။ အခက်အခဲတွေဆိုတာ လူက လုပ်တဲ့ လူမှုအခက်အခဲတွေပါ။ ဘယ်အချိန်မှာ ဒီလို လူမှုအခက်အခဲတွေ ပေါ်လာမှာလဲဆိုတော့ ပေါင်းရသင်းရခက်တဲ့သူတွေနဲ့ သင် ပူးပေါင်းလုပ် ကိုင်ရတဲ့ အခြေအနေမျိုးတွေမှာ အခက်အခဲတွေ ပေါ်လာမှာပါ။ ဒါသေချာ တဲ့ ကိစ္စ၊ ရှောင်လွှဲလို့မရတဲ့ ကိစ္စပါ။

လူသဘာဝကို သင် သိပါသလား။ ဒီနေရာမှာ ပေါင်းရသင်းရခက် တဲ့သူတွေရဲ့ သဘာဝကို ဦးစွာ ပြောပါမယ်။ ပေါင်းရသင်းရခက်တဲ့သူတွေ ဟာ အတ္တကို ဗဟိုပြုထားသူတွေပါ။ အတ္တကြီးသူတွေ၊ ငါ စွဲစွဲနေတဲ့သူတွေ ပါ။ အရာရာကို ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ပြောလေ့ပြောထ မရှိဘူး။ သူတို့ထင်တာ ကို အော်ကြီးဟစ်ကျယ် ပြောချင်ပြောမယ်။ ဒါပေမဲ့ အမှန်ဆိုတာ သိနေရက်နဲ့ ဘယ်တော့မှ မှန်တာကို မပြောဘူး။ ဒီလို ပေါင်းရသင်းရခက်တဲ့သူတွေဟာ သူတို့ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ကိစ္စတွေနဲ့ပဲ အလုပ်များနေတတ်တယ်။ သူတို့ ကိစ္စ၊ သူတို့ ကိုယ်ကျိုးကို ရှေ့တင်တတ်တယ်။ ဦးစားပေး ပြောဆိုတတ် တယ်။ ဒီလိုလူမျိုးတွေဟာ သင့်ပေါ် စိတ်ဝင်စားမှု မရှိဘူး။ သင် ပြောတာကို စိတ်ဝင်စားမှုရှိမှာ မဟုတ်ကြဘူး။ ဒါဆိုရင် သင် ဘယ်လိုလုပ်ပြီး ဒီလူတွေနဲ့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံမှာလဲ။ အခြေအနေက သင် ဒီလိုလူတွေ၊ ဒီလို ပေါင်းရ သင်းရခက်တဲ့ သူတွေနဲ့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရမည့် အနေအထားမှာ ရှိနေပါ တယ်။ သင် ရှောင်လို့မရပါ။ ပေါင်းရသင်းရခက်တဲ့သူတွေနဲ့ သင် ပေါင်းရ မှာပါ။

သင့်ဘက်က ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။

- ၁။ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး သွားမပတ်သက်ပါနဲ့။ သင် အဓိက ဦးစားပေး စဉ်းစားရမှာက သင် ဒီလို ပေါင်းရသင်းရခက်တဲ့သူတွေနဲ့

ဘာကိစ္စပေါ် အခြေခံပြီး ပေါင်းသင်း ဆက်ဆံနေရတာလဲ။ သင်နှင့် ထိုသူတွေကြားမှာရှိနေတဲ့ ကိစ္စကို သင် ဂဃနဏ သိအောင် လုပ်ထားပါ။ သင့်ဘက်က အရာရာကို သိရှိထား ရန်၊ ပြင်ဆင်ထားရန် လိုပါသည်။

၂။ သင် ဘာကိုလိုချင်တာလဲ။ ဒီလူတွေရှေ့ ပြောဆိုဆက်ဆံရာမှာ သင့်ဘက်က ဘာကို မျှော်မှန်းထားသလဲ။ သင် ဘာလိုချင်တာ လဲ။ သင် လိုချင်တာ မျှတသလား၊ နည်းလမ်းတကျ ရှိ သလား။ ဒါကို သင် သိအောင် လုပ်ထားရမည်။

၃။ အရေးအကြီးဆုံး အချက်က သင် ဘယ်လောက်အထိ တစ် ဖက်သားအပေါ်မှာ ကောင်းမွန်စွာ ဆက်ဆံနိုင်မည်နည်း။ သင် မည်မျှ စိတ်ကောင်း စေတနာကောင်းဖြင့် ဆောင်ရွက်မည် နည်း။ သူ့ ငါ အကျိုးမကြည့်ဘဲ လုပ်ငန်းပြီးမြောက်မှုကိုသာ သင် ပဓာန ထားနိုင်ပါသလား။ လုပ်ငန်းပြီးမြောက်မှုအတွက် သင် အမှန်တကယ် ကျွမ်းကျင်နိုင်နင်းစွာ ပြောဆိုလုပ်ကိုင်နိုင် ပါလား။ သင့်ဘက်ကရော သင်ဟာ ပေါင်းရသင်းရ လွန်စွာ ကောင်းသောသူ တစ်ယောက် ဖြစ်တယ် ဆိုတာ ပြသနိုင်စွမ်း အမှန်တကယ် ရှိပါသလား။

လုပ်ငန်းပြီးမြောက်အောင် လုပ်ကြရပါမည်။ သင့်ဘက်က ဆောင် ရွက်ရမည့် ကိစ္စများ ဆောင်ရွက်ရပါမည်။ ပေါင်းရသင်းရခက်သူများဖြင့် ပေါင်းရသင်းရပါမည်။ ပြောဆိုလုပ်ကိုင်ရပါမည်။ သင် ပြောဆိုဆက်ဆံရပါ မည်။ ဝက်ဖြစ်မှတော့ မစင်ကြောက်နေလို့ မရဘူး ဟူသော သဘောမျိုးဖြင့် ဇွတ်တိုးမဆက်ဆံပါနဲ့။ မရရအောင် လုပ်မယ် ဆိုတဲ့ ခံယူချက်မျိုး အဆော တလျင် ချမထားပါနဲ့။ သင့်စိတ်တွေ တင်းမနေပါစေနှင့်။ လောကကြီးတွင် ပြဿနာပေါင်း သောင်းခြောက်ထောင် မကပါ။ ပြဿနာပေါင်း သန်းချီ ရှိပါသည်။ ဖြေရှင်းနိုင်မည့် နည်းလမ်းများလည်း သန်းချီ ရှိပါသည်။ သင် သည် လူချစ်လူခင်ပေါ့သူ၊ ပေါင်းရ သင်းရ လွန်စွာ ကောင်းသူ တစ်ဦးဆိုလျှင် ပြဿနာ ဖြေရှင်းစရာလမ်း လမ်းပေါင်းများစွာ သင့်ထံ အလိုအလျောက် ရောက်လာပါလိမ့်မည်။

အရင်ဆုံး သင် လုပ်ရမည်မှာ သင့်ရဲ့ မျက်နှာသွင်ပြင်ပါ။ တည်ကြည်  
 အေးချမ်းတဲ့ မျက်နှာအနေအထားမျိုး ရှိနေပါစေ။ အမြဲတစေ ရှိနေပါစေ။  
 “မျက်နှာမြင် ချစ်ခင်ပါစေ” ဆိုတဲ့ စကားဟာ အကြောင်းမဲ့ပေါ်လာတာ  
 မဟုတ်ပါဘူး။ ပြီးတော့ နှုတ်ချိုပါ။ အသံကြားရင် သနားပါစေတဲ့။ သင့်  
 အသံကြားရင် တစ်ဖက်သား ရင်ထဲ၌ ခင်မင်ဖော်ရွေစိတ် ပေါ်လာအောင်  
 သင် စွမ်းဆောင်နိုင်တယ် ဆိုတာ ယုံပါ။ သင် တစ်ဖက်သားပေါ် ခင်မင်ဖော်  
 ရွေ့တဲ့စိတ်မွှေးပြီး တစ်ဖက်သားနဲ့ စကားပြောကြည့်ပါ။ သင့်အသံဟာ  
 လွန်စွာ နားဝင်ချိုသာရှိတာ သင် သတိထားမိပါလိမ့်မည်။ နားဝင်ချိုတဲ့  
 စကားလုံးတွေဟာ ခွန်အား လွန်စွာ ပြင်းတယ် ဆိုတာကိုပါ သင် တစ်ခါ  
 တည်း ယုံယုံကြည်ကြည် မှတ်ထားပါ။

သင့်စကားတွေ ချိုသာတာ မှန်တယ်။ တစ်ဖက်လူက သူ့စကားတွေ  
 က ပိုချိုတယ်ဆိုတာ သင့်ကို သိစေချင်တယ်။ သင် သူ့ရဲ့ ချိုမြိန်တဲ့ စကားတွေ  
 ကို နားထောင်ပေးပါ။ တစ်ဖက်လူကို ပြောခွင့်ပေးပါ။ သင့်စကားတွေဟာ  
 တန်ဖိုးရှိပါတယ်။ အားရှိပါတယ်။ ဒီစကားလုံးတွေကို သင့်ပါးစပ်ထဲမှာ  
 အသာလေးငံ့ထားနိုင်မယ်ဆိုရင် အင်္ဂလိပ်ဆိုရိုးစကား တစ်ခုကတော့ Si-  
 lence is gold တဲ့။ သင် ဒီဆိုရိုးစကားကို အကြိမ်ကြိမ် ကြားဖူးပြီးသား  
 ဖြစ်ပါတယ်။ အနက်ကိုလည်း သင် ကောင်းစွာ သိပြီးသားပါ။ တကယ်ပဲ  
 သင် အကြိမ်ကြိမ် လိုက်နာကျင့်သုံးခဲ့ဖူးတယ် မဟုတ်ပါလား။

လူတွေ သူတို့အကြောင်း ပိုစိတ်ဝင်စားကြတယ်။  
 “ခင်ဗျား ပြောတာ မှန်ပါတယ်”  
 “ဟုတ်ကဲ့၊ ဒါနဲ့...”  
 “ကောင်းတယ်၊ ခင်ဗျား ပြောမှ ကျွန်တော် သိတယ်”

တဖက်သားကို ပြောခွင့်ပေးပါ။ သင့်ကို သူ ဒေါသထွက်နေတယ်  
 ဆိုရင်လည်း ဒေါနဲ့မောနဲ့ ပြောပါစေ။ နားထောင်ရမှာက သင့်တာဝန်ပါ။  
 ဘာလို့လဲဆိုတော့ သင်ဟာ ပေါင်းရသင်းရ လွန်စွာ ကောင်းတဲ့သူ ဖြစ်နေလို့  
 ပဲပေါ့။

သင် သတိထားရမှာက လူတွေဟာ သူတို့အကြောင်းတွေကို တခြား  
 သူတွေရဲ့အကြောင်းထက် ပိုပြီး စိတ်ဝင်စားကြတယ်။ တစ်ခုခုကို ပြောမယ်

ဆိုရင် လူတွေဟာ သူတို့အကြောင်းတွေကို အများဆုံး ပြောချင်ကြတယ်။ သူတို့ အသိဆုံးက သူတို့ အကြောင်းတွေပေါ့။ သင် မသိဆုံးက သင် နေ့စဉ်ကြုံတွေ့နေရတဲ့သူတွေရဲ့အကြောင်း မဟုတ်ပါလား။

သင့်ကို တစ်စုံတစ်ယောက်က “လောကကြီးအကြောင်း ဘာမှမသိ သေးတဲ့သူ” လို့ စွပ်စွဲပြောဆိုလာရင် သင် စိတ်ဆိုးမှာလား။ သင် လောကကြီး အကြောင်း အမှန်တကယ် သိပြီလား။ သင့်မိဘတွေအကြောင်း သင် သိပါ သလား။ သူတို့ သင့်ကို ချစ်ပါတယ်၊ ယုံပါ။ ဒါပေမဲ့ သင့်ကို သူတို့ရဲ့သား ဒါမှမဟုတ် သမီးတစ်ယောက်ဖြစ်လို့ သူတို့နဲ့ နွယ်ပြီး စိတ်ဝင်စားတာ။ တကယ့် အမှန်တရားကတော့ သင့်ဖခင်ဖြစ်စေ၊ သင့်မိခင်ဖြစ်စေ သင့်ကို သူတို့ကိုယ် သူတို့လောက် မချစ်ကြဘူး။ သင့်အကြောင်းထက် သူတို့ အကြောင်းကို သူတို့ ပိုပြီး စိတ်ဝင်စားတယ်။ ဒီအတိုင်းပဲ သင့်ရဲ့ အစ်ကိုကြီး၊ အစ်မကြီး၊ ညီလေး၊ ညီမလေး၊ ဝမ်းကွဲညီအစ်ကို မောင်နှမတွေ၊ အိမ်နားက သူငယ်ချင်းတွေ၊ လမ်းထဲကသူတွေ၊ ကျောင်းက သူငယ်ချင်းတွေ၊ တစ်တန်း ထဲ သူငယ်ချင်းတွေ၊ သင့်ဆားကပ်ထိုင်နေတဲ့ သူငယ်ချင်းတွေအားလုံး သူတို့ ကိုယ်သူတို့ စိတ်ဝင်စားတယ်။ သင်လည်း ဒီပုတ်ထဲက ဒီပဲတစ်စေ့ပါ။ သင့်ကိုယ်သင် စိတ်ဝင်စားတာ ဘာမှ အပြစ်မရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ တစ်ဖက်သား အကြောင်းကို သင် စိတ်ဝင်စားပြီး ဆိုရင်တော့ သင်ဟာ ဘဝမှာ အပျော်ရွှင်ဆုံး သူ၊ အအောင်မြင်မှုအရှိဆုံး သူ၊ လူချစ်လူချင် အပေါဆုံး လူတစ်ယောက် ဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။ ယုံပါ။

လူမှုဆက်ဆံရေး နယ်ပယ်မှာ လူတွေဟာ တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး အတ္တကို ဗဟိုပြုပြီးတော့ပဲ ဆက်ဆံကြရတယ်။ လူမှုစည်းကမ်းတွေအရ အပြန်အလှန် ပြောဆိုဆက်ဆံကြရာတွင် ပုံမှန်အားဖြင့် လူကျင့်ဝတ်များ၊ ယဉ်ကျေးမှုများ၊ ဓလေ့ထုံးတမ်းများ၊ ဥပဒေများ စသည့် အကန့်အသတ်များပေါ် မူတည်၍ ကာလ၊ ဒေသပေါ် အခြေခံ၍ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး ပြေလည်အောင် ပေါင်းသင်း ဆက်ဆံကြရသည်။

သည်ကြားထဲကမှ တစ်ခါတစ်ရံ ပေါင်းရသင်းရ လွန်စွာ ခက်သည့် လူမျိုးနှင့် တွေ့ဆုံကြရသည်။ ဒါဓမ္မတာပါ။

ပေါင်းရသင်းရခက်တဲ့သူနဲ့ သင် ပြောဆို လုပ်ကိုင်ရပြီ ဆိုပါစို့။

သင် ဘာလုပ်မလဲ။

ခိုက်ရန်ဒေါသထွက်ဖို့ သင် မကြိုးစားပါနဲ့။ အချေအတင်ဖြစ်အောင် မလုပ်ပါနဲ့။ သင်ဟာ လူချစ်လူခင်များသူ တစ်ယောက် ဆိုတာ သင် မေ့မသွားပါနဲ့။ ဘယ်ဒေသ ဘယ်အရပ်မှာပင်ဖြစ်စေ သင့်အတွက် ဒီလိုပေါင်းရ သင်းရခက်တဲ့သူတွေနဲ့ ဆက်ဆံရာမှာ အသုံးပြုရမယ့် နည်းလမ်းတွေ ရှိပြီး သားပါ။ သင့်ထံ ရောက်လာမှာပါ။ ပြောခဲ့သလို ဒီလူတွေရဲ့ အတ္တတွေကို ထွက်ပေါက်ပေးပါ။ သင် နားထောင်ပေးပါ။ နှုတ်ချိုပါ။ ကိုယ် အမူအရာ ပျော့ပျောင်းပါ။ မျက်နှာပေးချိုချိုအေးအေးလေး ရှိပါစေ။ သင် စိတ်ချယုံကြည် ရမယ့် အချက်ကတော့ ပြဿနာဟာ အဆုံးသတ်သွားမည် ဆိုတာပါပဲ။ လောကမှာ အမှန်တရားတွေ ရှိပါတယ်။ ဥပဒေတွေ ရှိပါတယ်။ ထုံးတမ်း အစဉ်အလာတွေ ရှိပါတယ်။ ဓလေ့တွေ၊ လိုက်နာရမယ့် ကျင့်ဝတ်တွေ၊ ပြီးတော့ လုပ်ငန်းခွင်သုံး လုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေ၊ လမ်းညွှန်တွေ၊ စည်းကမ်း တွေ၊ ကုမ္ပဏီ မူဝါဒတွေ၊ လက်ဆွဲစာထုပ်တွေ၊ သင့်ဘက်မှ အားကိုးအား ထားပြုစရာ အချက်အလက်တွေ အများကြီးပါ။

လိုရင်းကတော့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး မပါပါစေနဲ့။ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ရှေ့တန်း မတင် ပါနဲ့။ လိုရင် ဒါထက် တိတိကျကျ ပြောရရင် သင့်အတ္တကို သင် ထိန်းပါ။ သင့်မှာ အတ္တရှိတယ်ဆိုတာ သင် သတိထားပါ။ ပြီးရင် သင့်ရဲ့ အတ္တကို သင် နိုင်အောင် ထိန်းပါ။ ရအောင် ထိန်းပါ။ ဒါဆိုရင် သင်ဟာ ပေါင်းရ သင်းရခက်တဲ့သူ တစ်ယောက် မဟုတ်ပါဘူး။

ပေါင်းရသင်းရခက်တယ် ဆိုတဲ့ သူတွေဟာ သင်နဲ့မှ မဟုတ်ဘူး။ လူတကာနဲ့ပါ ပေါင်းရသင်းရ ခက်သူတွေပါ။ ဒါမှမဟုတ် သင် တစ်ယောက် ထဲနဲ့ကျမှသာ ပေါင်းရသင်းရခက်သူတွေ ဖြစ်နေရင်တော့ ဒီအချက်ကို လေး လေးနက်နက် သင် စဉ်းစားသင့်တယ်။

သင့်ကွယ်ရာမှာ “ဒီကောင့် သွားမပတ်သက်နဲ့။ ပြဿနာရှာလို့ ဆုံး မှာ မဟုတ်ဘူး” လို့ ပြောကြသူတွေ ရှိနေနိုင်တယ်ဆိုတာ သင် ယုံပါ။ သင် ကြာအောင် ပြောမှာ မဟုတ်ဘူး။ သင် ဒီလို အဖြစ်ခံမလား။

အဆင်မပြေတဲ့သူတွေဟာ သင်နဲ့မှ မဟုတ်ဘူး။ တခြားသူတွေနဲ့ပါ အဆင်မပြေ ဖြစ်တတ်တယ်။ ပေါင်းရသင်းရခက်တဲ့သူတွေဟာ သိသာ

ထင်ရှားတဲ့သူတွေပါ။ ဘယ်သူဟာ ပေါင်းရသင်းရခက်တဲ့သူလဲ ဆိုတာ ခန့်မှန်းလို့ရတယ်၊ လွယ်တယ်။ သင် လွယ်လွယ်ကူကူ ခန့်မှန်းလို့ ရမယ်။ ဒါပေမဲ့ သင့် ခန့်မှန်းချက်ဟာ သင် တစ်ယောက်ထဲအတွက်သာ မှန်တယ်ဆို ရင်တော့ သင့်ကိုယ်သင် ပြန်သုံးသပ်ဖို့ လိုနေပြီ။ နေ့စဉ် လူမှုဆက်ဆံရေး ဘဝနယ်ပယ်မှာ သင့်ရဲ့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေး ပုံစံ၊ အပြုအမူကို သင် သတိလက်လွှတ်မထားပါနဲ့။ လူတိုင်းနဲ့ အဆင်ပြေအောင် ဆက်ဆံနိုင်အောင် သင့်ဘက်က ကြိုးစားရမှာပါ။ ပေါင်းရသင်းရ ခက်တဲ့သူဆိုရင်လည်း သင် ရအောင် ပေါင်းရမှာပါ။ သင် ပြေလည်အောင် ပေါင်းရမှာပါ။

သင့်ဘက်က အလျှော့ပေး ပေါင်းဖို့ မဟုတ်ပါ။ သင် လိုချင်တာ ဇွတ်ပြော၊ ဇွတ်လုပ်ဖို့လည်း မဟုတ်ပါ။ သင် လုပ်ရမှာက တစ်ဖက်သား အပေါ် ခင်မင်စိတ် မွေးဖို့ပါ။ ဒါဆို သင့်ရုပ်၊ သင့်ကိုယ်အမူအရာအားလုံး ပြောင်းသွားပြီး သင့် အသံ ချိုပြီး၊ လွင်ပြီး၊ သင့်ပေါ် တစ်ဖက်လူ ခင်မင်စိတ် ပေါ်အောင် သင် အစဉ်အမြဲ ကြိုးစားနေပါလား။ ခက်တဲ့ကိစ္စမှ မဟုတ်တာ။

တစ်ဖက်သားအပေါ် ခင်မင်ဖော်ရွေစိတ်ထားပါ။ ကိုယ်ချင်းစာပါ။ တစ်ဖက်သားရဲ့ ခံစားမှုကို နားလည်အောင် လုပ်ပါ။ လောကမှာ တချို့ အလုပ်ကိစ္စတွေဟာ ခက်မလို့နဲ့ အလွန် လွယ်ကူတာ တွေ့ရတတ်တယ်။ တစ်ဖက်သားကို စကားပြောခွင့်ပေးလိုက်တာနဲ့ အရာရာ ပြေလည်သွားတာ မျိုး သင့်ဘဝမှာ အကြိမ်ကြိမ် ကြုံဖူးအောင် လုပ်ပါ။ အကျိုးများပါတယ်။ သင့်အတ္တကို သင် နိုင်အောင် ထိန်းပါ။ သင့်အသိဉာဏ်ကို ဦးဆောင်ခွင့်ပြု ပါ။ နားနှစ်ဖက် အလုပ်လုပ်ပါစေ။ ဆိုခဲ့စေ မြဲစေပေါ့။ ပြောရင် တိတိကျကျ၊ ထိထိရောက်ရောက် ပြောပါ။ နှုတ်ရေးကြွယ်တာ ကောင်းပါတယ်။ ပါးပါး နပ်နပ် ပြောတတ်ဆိုတတ်ဖို့ လေ့ကျင့်ပါ။ သတိထားပါ။

ပေါင်းရသင်းရခက်တဲ့သူတွေထဲမှာ ပစိပစပ်များတဲ့သူတွေ၊ ပေါက် ပေါက်ရှာရှာ ပြောတတ်၊ ဆိုတတ်၊ မေးတတ် မြန်းတတ်သူတွေလည်း ပါပါတယ်။ သင့်ဘက်က စကားအပြောအဆို လိမ္မာဖို့ အမြဲ ကြိုးစားပါ။ သင့်ရဲ့ အသိဉာဏ် ထက်မြက်နေရန်- လိုပါသည်။ သတိဖြင့် ပြောပါ၊ သတိဖြင့် မေးပါ။ သတိဖြင့် ဖြေပါ။ သင် သတိမလွတ်ပါစေနှင့်။ အသိဉာဏ်ရဲ့ ကွပ်ကဲမှု အစဉ်ရှိနေပါစေ။

ပေါင်းရသင်းရခက်တဲ့သူတွေကို ပေါင်းရခက်ရ လွယ်ကူအောင် သင်လုပ်လို့ မရပါဘူး။ သင် လုပ်နိုင်တာက ဒီလို ပေါင်းရသင်းရခက်တဲ့သူတွေကို အဆင်ပြေအောင် သင် ပေါင်းသင်းဆက်ဆံနိုင်အောင် ကြိုးစားရမှာ ဖြစ်တယ်။ သင် ဘာလို့ ဒီလို ပေါင်းရသင်းရခက်တဲ့သူတွေနဲ့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံဖို့ လိုတာလဲ။ သင့်ဘက်က ဘာကို သူတို့ထံမှ ရရှိလိုတာလဲ။ သင် ဘာဖြစ်ချင်တာလဲ။ အရာရာ သင့်ဘက်က တိတိကျကျ သိထားဖို့ လိုသလို အခြေအနေအရပ်ရပ် ပေါ် မူတည်ပြီး ထိထိရောက်ရောက် ပေါင်းသင်းဆက်ဆံတတ်ဖို့ လိုပါတယ်။ အဓိကက အတ္တရှေ့မတင်ဘဲ နှစ်ဖက် အကျိုးရှိရေး၊ လုပ်ငန်း အောင်မြင်ရေး စသည်တို့ကို ဦးစားပေး လုပ်ကိုင်မည် ဆိုပါက သင်သည် ပေါင်းရသင်းရခက်တဲ့လူ တစ်ယောက် ဖြစ်လာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။



### အခန်း (၂) အမြန်ချဉ်းကပ်ရမည့်လမ်း (၇) သွယ်

သင် အလုပ်များနေသပဆိုရင် ခဏလောက် နားလိုက်ပါလား။  
ကော်ဖီလေး တစ်ခွက်လောက် သောက်ပြီး ခဏ နားလိုက်ပါ။ ပြီးမှ ရှေ့ဆက်  
ဖတ်တာပေါ့။ သင်ဟာ လူမှုရေး ကျွမ်းကျင်သူ တစ်ဦး ဖြစ်လာမှာပါ။  
ကဲ... ဆက်ပြောပါမယ်။

သင် လူတိုင်းကို အသိအမှတ်ပြုပါ။

လောကမှာ လူပေါင်းစုံနဲ့ သင် တွေ့ဆုံရမှာပါ။ ဒီလိုလူမျိုးစုံနဲ့ ပေါင်း  
သင်းဆက်ဆံရမှာပါ။ ဘယ်လိုလူမျိုးနဲ့ပဲ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရသည် ဖြစ်  
ပါစေ၊ သင် ပေါင်းသင်းရမယ့်လူ၊ ပြောဆိုဆက်ဆံရမယ့်သူတွေကို လေးလေး  
စားစားနဲ့ အသိအမှတ်ပြု ဆက်ဆံပါ။ လူတွေရဲ့ စရိုက်ပေါ် မူတည်ပြီး  
အကြမ်းအားဖြင့် (၇) မျိုး ခွဲလို့ ရတယ်။

- ၁။ ဒေါသကြီးသူများ၊ ဒေါသအိုးများ  
Hostile, aggressive, belligerent and offensive.
- ၂။ အတွန့်တက်တတ်သူများ  
Complainers, grouches and the sourpuss.

- ၃။ မထုံတက်သေး၊ မြဲစိစိများ  
The silent unresponsive and the quiet ones.
- ၄။ အကြိုက်လိုက် ပြောသူများ  
The super agreeable; a bit like a spaniel puppy
- ၅။ ဖြစ်ပါ့မလားဆိုသူတွေ  
The negativist
- ၆။ ငါ သိပါတယ်ကွာဆိုသူများ  
The know all
- ၇။ ဇေဇေဝါသမားများ  
The indecisive, the ditherer, the hesitant

(၁) ဒေါသအိုးများ

ဒီလိုလူမျိုးတွေရဲ့ မျက်နှာထားတွေက မာရေကျောရေ ရှိတတ်တယ်။ တစ်ဖက်သားကို ခင်မင်ဖော်ရွေပုံ မပြတတ်ကြဘူး။ ဗိုလ်ကျချင်တဲ့ စိတ်မျိုး ရှိတတ်ကြတယ်။ လူမှုရေးစိတ်ပညာရှင် R M Bramson က ၎င်းရေးခဲ့သော ၁၉၈၈ ထုတ် Coping with Difficult People စာအုပ်မှာ ဒေါသအိုး အမျိုးအစား သုံးမျိုး ရှိတယ်လို့ ပြောထားတယ်။

Bramson အလိုအရ ဒေါသအိုးများကို-

- ရှားမင်းတင့်ကား The Sherman tank  
(ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အတွင်းက အမေရိကန်နိုင်ငံထုတ် တင့်ကား ဖြစ်တယ်။ အဖျက်စွမ်းအား အင်မတန်ကြီးသည်သာမက စက်အား အလွန်ကောင်းသဖြင့် ရှေ့ရှိသမျှ အတားအဆီး အကာအရံဟူသမျှ တိုးဝင် ဖြတ်သန်းမောင်းနှင်နိုင်သော တင့်ကား ဖြစ်သည်)
- စနိုက်ပါ ချောင်းမြောင်းပစ်ခတ်သူ The Sniper  
(Sniper များသည် ရန်သူကို ချောင်းမြောင်းပစ်ခတ်သည့် သဘောရှိသည်။ မသေချာလျှင် ကျည်တစ်ထောင့် မဖြုန်းလိုကြသူများ ဖြစ်သည်။)
- ပေါက်ကွဲတတ်သူ The Exploder  
(explode ဟူသော အင်္ဂလိပ်စကားသည် အပြင်းအထန် ပေါက်ကွဲခြင်းဟု အဓိပ္ပာယ်ရသည်)

အထက်ဖော်ပြပါ ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးများသည် အမုန်းတရား အားကြီးလွန်းသူများ၊ စိတ်လိုက်မာန်ပါ လုပ်တတ်သူများ၊ အငြိုးအတေးကြီးသူများ၊ ရှေ့တစ်မျိုး ကွယ်ရာတစ်မျိုးသမားများ၊ ကိုယ့်စိတ်ကိုယ်မထိန်းနိုင်ကြသူများ ဖြစ်ကြသည်။

(က) ရှားမင့်တင့်ကားလို လူများသည် သူတို့ ပြောချင်ရာကို အားထည့်ပြောတတ်သည်။ ဒေါသဖြင့် ပြောတတ်ကြသည်။ တစ်ဖက်သား ခုခံပြောဆိုလာလျှင် ဒေါသပိုထွက်တတ်ကြသည်။ အချေအတင် ပြောရမှာကို ခံတွင်းတွေ့သူများဖြစ်ပြီး မိမိ ရလိုသည်ကို ရအောင် လုပ်တတ်သည်။ ပြောလိုသည်ကို ရအောင် ပြောတတ်ကြသည်။ ဘယ်သူ့ကိုမှ ညှာတာဒွဲကွက်ခြင်း မရှိတတ်။ တစ်ဖက်သား တွေဝေသွားအောင်လည်း ပြောတတ်သည်။ ဘူးသီးကို ခရမ်းသီးဖြစ်အောင် ပြောတတ်သူများ ဖြစ်သည်။ မဟုတ်မမှန်တာတွေလည်း ထွက်တတ်သည်။ လိမ်ညာပြောဖို့ ဝန်လေးကြသူများ မဟုတ်ကြပေ။ တစ်ဖက်သား၏ ပင်ကိုအေးချမ်းသော အမူအရာများကိုပါ ချေဖျက်နိုင်စွမ်းရှိကြသူများ ဖြစ်သည်။ လူအေးများပင် ဤကဲ့သို့သော လူများဖြင့် ဆက်ဆံရလျှင် ရှူးရှူးရှားရှား ဖြစ်လာတတ်သည်။ ဝေဖန်ခြင်း၊ ငြင်းခုံခြင်း တို့၌ အားသန်ကြသူများ ဖြစ်သည်။ ပွဲတိုင်းကျော်တွေဖြစ်ပြီး အောင်ပွဲခံပြီးတဲ့ အထိ အထီးကျန်ဘဝနှင့် ကိုယ့်ဒေါသကိုယ် ပိုက်ထားရင်း နောက်တစ်ပွဲနဲ့ဖို့ စောင့် နေကြသူများ ဖြစ်ကြသည်။

ဒီဘုဘောက်သမားတွေ၊ ဒေါသအိုးတွေဟာ သူတို့သာ မှန်တယ်လို့ ယူဆထားတဲ့သူတွေ ဖြစ်တယ်။ အရာရာကို စိတ်လိုက်မာန်ပါ လုပ်တတ်ကြတယ်။ လက်ရဲဇက်ရဲလည်း ရှိကြတယ်။ ပြောရဲဆိုရဲလည်း ရှိတတ်ကြတယ်။ ပြီးတော့ အမြဲလိုလို စိတ်တွေက တက်ကြွနေတတ်တယ်။ မာန်တွေ ထနေတတ်တယ်။ ပြီးတော့ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ယုံကြည်မှုလည်း ရှိကြတယ်။ တစ်ဖက်သားကို ဖိပြောလိုက်ရလို့ တစ်ဖက်သား ပျော့သွားမယ်၊ အိုးနင်းခွက်နင်းဖြစ်ပြီး ဘာဆက်ပြောရမှန်း မသိတော့တဲ့ အခြေအနေမျိုး ရောက်သွားတာ မြင်ရင် ဒီဒေါသအိုးတွေ အလွန်အားရ ပျော်ရွှင်တတ်ကြတယ်။

(ခ) စနိုက်ပါသမားတွေရဲ့ အကျင့်က ဟောင်ဖွာဟောင်ဖွာ သိပ်မရှိလှဘူး။ အများအားဖြင့် မဆိုင်သလို နေတတ်ကြတယ်။ လူမှုရေး ပညာရှင်ကြီး

ဖြစ်တဲ့ Bramson အလိုအရတော့ ဒီ Sniper သမားတွေဟာ ကြောက်စရာ လွန်စွာ ကောင်းသူတွေ ဖြစ်တယ် ဆိုတာ သိရတယ်။ ဒီလူတွေဟာ တစ်ဖက် သားရဲ့ အမှားတွေ၊ အားနည်းချက်တွေကို ရှာတဲ့နေရာမှာ ကျွမ်းတယ်၊ စွမ်း တယ်။ တစ်ဖက်သားရဲ့ အားနည်းချက်ကို ရှာတတ်ရုံသာမက သူတို့မှာ အဲဒီလိုမျိုး အားနည်းချက်တွေ မရှိအောင် လုပ်တတ်ကြတယ်။ ပြီးတော့ သူတို့ရဲ့ မျက်နှာအမူအရာတွေဟာ အဓိပ္ပာယ် ဖော်ရတာ အလွန်ခက်တယ်။ မျက်နှာသေတွေ မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ နှစ်လိုဖွယ် မျက်နှာပေးရှိတာ မှန်ပေမဲ့ ဒီမျက်နှာပေးတွေဟာ ဟန်ဆောင်မှု သက်သက်သာ ဖြစ်တယ်။ အပေါ်ယံ သာ ပြုံးထားတာ အတွင်းအထိ သူတို့ရဲ့ အပြုံးဟာ မရောက်ဘူး။ ဒီလူတွေ စတင်လှုပ်ရှားလာပြီ ဆိုရင်တော့ သင့်အတွက် အဆိုးဆုံး၊ အခြေအနေတွေ ပေါ်ပေါက်လာနိုင်တယ်။ သူတို့ဘက်က ပိုင်လောက်ပြီ ဆိုရင်တော့ တစ်ဖက် သားကို လုံးဝ မညှာတာတော့ဘူး။ သူတို့ စကားတွေဟာ တိကျတယ်၊ စကားလုံးတွေမှာ အားရှိတယ်။ သူတို့ မျက်နှာတွေဟာ အပြုံးမပျက်ပေမဲ့ သူတို့ရဲ့ စကားလုံးတွေက သင့်ကို ဒုက္ခလှလှကြီးပေးနေပြီ ဖြစ်တယ်။ လိုအပ် ရင် စနိုက်ပါသမားတွေဟာ အပြုံးကို ရပ်လိုက်တတ်တယ်။ မျက်နှာတည် တည်နဲ့ သင့်ရဲ့ အားနည်းချက်တွေ တစ်ခုမကျန် ထောက်ပြ ပြောဆိုနိုင်စွမ်း ရှိကြတယ်။ ဒီအချိန်မျိုးမှာဆိုရင် သင်ဟာ ဒီလူတွေရဲ့ နှုတ်ရေးကို လွန်ဆန်နိုင် စွမ်း မရှိတော့ဘူး ဖြစ်သွားနိုင်တယ်။ စနိုက်ပါသမားတွေ ပြောလိုက်ရင် ပိဿာလေးနဲ့ ဘေးပစ်သလို ခံရတယ်။ ပြီးတော့ စနိုက်ပါသမားတွေမှာ အားနာမှု၊ ညှာတာမှု ဆိုတာ မရှိဘူး။ တကယ် အဆိပ်ပြင်းတဲ့သူတွေပေါ့။

(ဂ) ပေါက်ကွဲတတ်သူ Exploder ကတော့ Bramson အလိုရ ပြောရရင်တော့ ဒီလူတွေဟာ ပုံမှန်အနေအထားမှာတော့ ရှူးရှူးရှားရှား မလုပ်ကြပါဘူး။ အလိုက်အထိုက်တော့ ဆက်ဆံရေး ပြေပြေပြစ်ပြစ် ရှိကြ တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ အတ္တကို ထိမိသွားပြီ ဆိုရင်ကတော့ ရှူးရှူးရှားရှား ဖြစ်လာတယ်။ ဒေါသတကြီးနဲ့ အော်ဟစ်ပြောဆိုတတ်တယ်။ သူတို့ကြောင့် ပွဲဆူသွားတာမျိုး ဖြစ်တတ်တယ်။ ဒီလူတွေ ဒေါသထွက်ပြီဆိုရင် မဟုတ်တာ ရော၊ ဟုတ်တာရော ပြောလာတတ်တယ်။ ဒေါသကြောင့် ဆင်ခြင်တုံတရား လည်း ခေါင်းပါးသွားတတ်တယ်။ တစ်ဖက်သားပေါ်လည်း မယုံသင်္ကာစိတ် မွေးလာတတ်ကြတယ်။

(၂) အထွန့်တက်ကြသူများ

ဒီလူတွေဟာ ဘာကိုမှ စိတ်ချလက်ချ မရှိတတ်ကြဘူး။ ဘာကိုမှ လည်း ကျေနပ်အားရတယ် မရှိ။ တစ်ခုခု လိုနေတယ်လို့ ခံစားနေရသူတွေ ဖြစ်တယ်။ အချိန်ပြည့် ဗျစ်တောက်ဗျစ်တောက် လုပ်တတ်ကြတယ်။ ဘယ် လိုကိစ္စပဲဖြစ်ဖြစ် ဒီလူတွေက ဝေဖန်လိုက်ရမှ နေသာထိုင်သာ ရှိသွားတတ် ကြတယ်။ အမှန်တကယ် ဒီလူတွေဟာ သူတို့ကိုယ်၌ စည်းကမ်းတကျ နေတတ်၊ ထိုင်တတ်သူတွေ မဟုတ်ကြပါဘူး။ ဝေဖန်တာ သက်သက်ပဲ တတ်ကြပါတယ်။ ဝေဖန်ရာမှာလည်း စည်းကမ်းတကျ ဝေဖန်တတ်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ အပြုသဘော မပါပါဘူး။ ဘယ်လိုပြုပြင်လုပ်ကိုင်ရင် ကောင်းမယ် ဆိုတဲ့ အကြံဉာဏ် ပေးနိုင်စွမ်းရှိကြသူတွေလည်း မဟုတ်ကြပါ ဘူး။ အပြစ်ရှာဖို့သာ တတ်ကြပြီး အပြစ်ပေါ်မှာ ထင်ရာမြင်ရာတွေ လျှောက် ပြောတဲ့ သူတွေပါ။ “အဲဒါဖြင့် ဘယ်လိုကောင်းအောင် လုပ်ကြမလဲ” လို့ ဆိုလိုက်ရင် ဒီလူတွေမှာ အကြံဉာဏ်တစ်စေ့မှ မရှိကြပါဘူး။

ဒီလူတွေမှာ ဦးဆောင်နိုင်စွမ်းလည်း မရှိပါဘူး။ ဦးဆောင်နိုင်စွမ်း မရှိတော့ ဦးစီးဦးဆောင်လုပ်တဲ့သူကို အပြစ်ပြောတတ်တယ်။ သူများ လုပ်တာ မကောင်းဘူး ဆိုတဲ့ အမြင်ရှိကြသူတွေပါ။ သူတို့ထဲက နည်းနည်း ထက်ထက် မြက်မြက် ရှိသူတွေက ဒါ မကြိုက်ဘူး၊ ဟိုဟာ မကြိုက်ဘူးလို့ ပြောရုံသာ မကဘူး။ တစ်ခါတစ်ရံ ဝင်ပြီး ထင်သာမြင်သာ ဝင်ပြောတတ်ကြသေးတယ်။ ဟိုဟာလုပ်ပါလား၊ ဒီဟာ လုပ်ပါလားလို့လည်း ပြောတတ်ကြတယ်။ သူတို့ ပြောတာတွေဟာ မှန်တာ နည်းပါတယ်။ သူတို့ဟာ အမှားကျူးလွန်မှာ ကြောက်ကြသူတွေလည်း ဖြစ်တယ်။ အမှန်ဖြစ်ရင်လည်း ဝန်ခံရဲတဲ့ သတ္တိ မရှိကြပါဘူး။ ဒါကြောင့် ဘာမှ ကာယကံမြောက် ဝင်လုပ်ချင်စိတ် မရှိကြဘူး။ သူများလုပ်ရင်တော့ တောင်ပြော၊ မြောက်ပြော ပြောမယ်။ အထွန့်တက်မယ်၊ မဟုတ်တာ လုပ်ခိုင်းမယ်။

(၃) မြဲစိစိသမားများ

မြဲစိစိသမားတွေဟာ ဘယ်တော့မှ အချေအတင်ဖြစ်ရမယ့် အခြေ အနေမျိုးတွေမှာ မိမိတို့ရဲ့ ထင်မြင်ချက်၊ အယူအဆ၊ စတာတွေ ဝင်မပေးကြ

ဘူး။ သတိကြီးစွာထားပြီး ရှောင်တိမ်းတတ်ကြတယ်။ သူတို့ထံမှ ဘာအကြံ ဉာဏ်မှ ရစရာ မရှိဘူး။ ပေးရင်လည်း တအစ်အစ်နဲ့ ထစ်နေတတ်တယ်။

စိတ်ပညာရှင် Lewis Fond ရဲ့ ၁၉၉၃ ခုနှစ်မှာ ထုတ်ဝေခဲ့တဲ့ Nursing Management စာအုပ်မှာ ပေါင်းရသင်းရ ခက်ခဲတဲ့ လူတွေ၊ လူနာတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ သူနာပြုဝန်ထမ်းတွေ သိသင့်သိထိုက်တဲ့ အကြောင်း အရာတွေကို ဖော်ပြထားပါတယ်။ Lewis Fond ရဲ့ အလိုအရ မြဲစိစိသမား တွေ (ဝါ) ပညာရပ်ဆိုင်ရာ စကားဖြင့် ပြောရရင် တုံ့ပြန်မှုမပြုသူတွေ (Unresponsive) ဟာ တစ်ဖက်သားက အလေးထား မေးလာသည့် ကိစ္စရပ် များကို ပြန်လည်ဖြေကြားခြင်း မပြုဘဲ နှုတ်ပိတ်နေတတ်ကြတယ်။ ဤ ခြင်းရာ လက္ခဏာသည် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ချို့ယွင်းချက် လက္ခဏာ တစ်ခု ဖြစ်သည်ဟု စိတ်ပညာရှင် Lewis က ဆိုသည်။ မြဲစိစိနေတတ်သူများသည် အမှန်တကယ်တွင် စိတ်ဓာတ်မလုံခြုံမှု အားနည်းသူများ ဖြစ်ကြသည်။ စိတ် မလုံခြုံမှု အလွန်နည်းလာပြီး စိတ်စေတနာ အဆင့်သို့ ရောက်သွားပြီဆိုလျှင် တစ်ဖက်က မေးသမျှကို လုံးဝ ရေငံနှုတ်ပိတ်နေတတ်သည့် အဆင့် ရောက် သွားကြသည်။ ၎င်းတို့၏ စိတ်မလုံခြုံမှုကို ခံစစ်လက်နက် (defensive weapon) အနေဖြင့် နှုတ်ပိတ်ထားခြင်းဖြင့် တုန့်ပြန်တတ်ကြသည်။ အရပ် စကားဖြင့် ပြောမည်ဆိုပါက နှုတ်ဆိတ်နေခြင်း၊ မြဲစိစိ လုပ်နေခြင်းသည် မပတ်သက်ချင်၍ ပြဿနာ အရှုပ်အရှင်းထဲ မပါလို၍ဟု ကောက်ချက်ဆွဲ၍ ရပါသည်။ သို့သော် စိတ်ပညာရှင်ထောင့်မှ ကြည့်လျှင် နှုတ်ပိတ်နေသူ၊ မြဲစိစိလုပ်တတ်သူများသည် စိတ်ဓာတ်အားနည်းသူများ ဖြစ်ကြပါသည်။ လိုတာထက် ပိုလို့ စိတ်ဓာတ်အားနည်းမှု ရှိလာသည့်အခါ စိတ်စေတနာ အသွင် ကူးပြောင်း၍ အရာရာကို ဘူးခံသည့် အကျင့်ကြီး ဖြစ်သွားပါသည်။ ထိုသူများသည် နှုတ်ကို စောင့်ထိန်းနိုင်စွမ်းရှိကြသူများ ဖြစ်ကြသည်။ အရာ ရာကို လက်လွတ်စပယ် မပြောပါ။ နှုတ်လွန်စွာ စောင့်ထိန်းကြပါသည်။ မေးတိုင်း မဖြေပါ။ လွယ်လွယ်နှင့် စကားနှိုက်လို့ရသူများ မဟုတ်။ သို့သော် စိတ်ဓာတ်မလုံခြုံ၍ မြဲစိစိ လုပ်နေကြသူများမှာ နှုတ်သာ ပိတ်ထားသည်။ ၎င်းတို့၏ စိတ်လှုပ်ရှားမှု တံခါးမှာ ဟင်းလင်းပွင့်နေပါသည်။ နှုတ်သာပိတ် သည် စိတ်မှာ လွန်စွာ လှုပ်ရှားလျက် ရှိပါသည်။ ဆယ်ကျော်သက် ယောက်ျား

လေးများ အပြစ် တစ်ခုခု ကျူးလွန်ပြီး ဘူးကွယ်နေခြင်းသည် ရန်လိုသည့် အပြုအမူ တစ်ခုသာ ဖြစ်သည်ကို သတိထားရပါမည်။ နှုတ်သာ ဆိတ်သည်၊ စိတ်က လက်တစ်သစ်သာ ကျန်တော့သည့် အနေအထားမျိုး ဖြစ်ပါသည်။

ဤသဘာဝကို သင် သိလျှင် သင် မည်သို့ပြုလုပ်ရမည်ကို သင့် အနေဖြင့် ချင့်ချိန်စဉ်းစားနိုင်မည် ဖြစ်သည်။ ဤသို့သော မြဲစိစိနေတတ် သူများကို ပေါင်းရသင်းရခက်သူများ စာရင်းထဲတွင် သွင်းထားရမည်သာ ဖြစ်သည်။ မြဲစိစိသမားများသည် နှုတ်ကသာ သူတို့၏ ထင်မြင်ယူဆချက်၊ သူတို့၏ အယူအဆ၊ ဆန္ဒတွေကို မဖော်ပြဘဲ နေချင်နေမယ်။ သူတို့ရဲ့ ကိုယ်ဟန်အမူအရာ၊ မျက်နှာပေး စသည့် မြင်သာထင်သာသည့် အချက်များ က တစ်ဖက်သားကိုပါ စိတ်အနှောင့်အယှက် ဖြစ်စေတတ်သည်။

ဒီလို မြဲစိစိသမားတွေ၊ ရေင့်နှုတ်ပိတ်သမားတွေနဲ့ သင် တွေ့ကြုံ၊ ပေါင်းသင်းရမည် လုပ်ငန်း အတူတကွ လုပ်ကိုင်ရမည်ဆိုလျှင် သင့်အတွက် မပြေလည်စရာတွေ အများကြီး ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်ပါသည်။ အများအားဖြင့် ဒီလို မြဲစိစိသမားတွေဟာ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း၊ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ပြောလေ့ ပြောထ မရှိကြဘူး။ ဒီလိုဖြစ်ခြင်းဟာ မြဲစိစိသမားတွေရဲ့ စိတ်ပိုင်းချို့ယွင်းမှု ရဲ့ လက္ခဏာတွေသာ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ယုံကြည်မှု မရှိကြပါဘူး။ သူတို့ သိတာ၊ မြင်တာ၊ ကြားတာတွေကို တစ်ဖက်သားကို ပြန်ပြောချင်စိတ် မရှိကြဘူး။ ဒီလို ဖြစ်ရတာဟာ သူတို့ရဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ချို့ယွင်းမှုကြောင့် ဖြစ်တယ်ဆိုတာ သင် သိထားသင့်ပါတယ်။ မြဲစိစိသမား တွေဘက်က ဘာမှ ပြန်မပြောဘူးဆိုရင် သင့်ဘက်က မေးမြန်းစုံစမ်းမှုတွေ ရပ်လိုက်ဖို့ပဲ ရှိပါတယ်။

ဒါဆိုရင် သင့်ရဲ့ ကြိုးစားမှုဟာ အဆုံးသတ်သွားပြီလား၊ မဟုတ်ပါ ဘူး။ ဒီလို မြဲစိစိနဲ့ ပေါင်းရသင်းရခက်သူတွေကို ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရာမှာ အသုံးဝင်တဲ့ နည်းလမ်းကောင်းတွေ အများကြီး ရှိပါတယ်။ ဒါတွေကို နောက်အခန်းတွေမှာ ဆက်ဖော်ပြသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဓိက သင် သိထား ရမှာက မြဲစိစိနဲ့ တစ်ဖက်သားရဲ့ မေးမြန်းချက်၊ တစ်ဖက်သားရဲ့ ပြုမူဆက် ဆံမှုအပေါ် အလိုက်အထိုက် ပြောဆိုတုံ့ပြန်နိုင်စွမ်း မရှိကြသူတွေဟာ စိတ် ပိုင်းဆိုင်ရာ ချို့ယွင်းမှု တစ်ခုခု ရှိနေပြီ ဆိုတာ သင် သိထားဖို့ပါပဲ။

သင့်မှာ ဒီလိုရောဂါလက္ခဏာမျိုးတွေ ရှိနေပါသလား။

သင်ဟာ ဆိုရေးရှိက ဆိုရမည် ဆိုသည့် လူတွေထဲက တစ်ယောက် ဖြစ်ပါသလား။

(၄) ပရီးပရီသမားများ

Spaniel (စပင်နယ်) အမျိုးအစား ခွေးတွေဟာ အမွေးပွ အမျိုးအစား ခွေးတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ စပင်နယ် ခွေးမျိုးစိတ် များစွာ ရှိပါတယ်။ စပင်နယ် ခွေးတွေရဲ့ ပြင်ပသဏ္ဍာန်ကတော့ အမွေးပွခြင်းဖြစ်ပြီး အတွင်းသဘောက တော့ လူတွေနဲ့ လွန်စွာ နီးစပ်သည့် သဘော ရှိပါသည်။ လူချစ်လူခင် လွန်စွာ များသော ခွေးမျိုး ဖြစ်ပါသည်။ Spaniel အတွက် တွေ့ကရာ လူ သည် သူ့သခင် ဖြစ်ပါသည်။

တချို့လူတွေဟာ စပင်နယ်ခွေးတွေလိုပဲ အင်မတန် လူချစ်လူခင် များပါတယ်။ တွေ့ရာ လူဟာ သူ့မိတ်ဆွေပဲ။ တွေ့ရာ ဆရာသမားတွေဟာ သူတို့ရဲ့ အရှင်သခင်၊ သူတို့ရဲ့ ဆရာသမားတွေပဲ။ လူတိုင်းကို ဖက်လဲ တကင်း လုပ်တတ်ကြတာ သူတို့ရဲ့ ဝသီ၊ ဝါသနာပါ။ လူတိုင်းရဲ့ ခင်မင်မှု၊ အလေးထားဆက်ဆံမှု၊ ဂရုစိုက်မှုကိုလည်း လိုချင်တတ်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ လူတိုင်းရဲ့ ခင်မင်မှု၊ အလေးထားဆက်ဆံမှု၊ ဂရုစိုက်မှုတွေကိုတော့ သူတို့ အမှန်တကယ် တန်ဖိုးမထားပါ။ သူတို့ရဲ့ ခင်မင်ဖော်ရွေမှုဆိုတာ သင့် အတွက် မဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့အတွက် သက်သက်ပါ။

သင် ကြုံတွေ့နေရတဲ့ ပြဿနာကို သူတို့ ဘယ်တော့မှ အလေး အနက်ထားပြီး မစဉ်းစားဘူး။ စိတ်ဝင်စားဟန်ပြမယ်၊ သင် ပြောရင် နား ထောင်မယ်။ သင် မေးရင် သင့်အကြိုက် လိုက်ဖြေမယ်။ သင် အဆင်ပြေမယ် ဆိုရင် သူတို့ ဘာမဆို လုပ်ပေးဖို့ ဝန်မလေးကြဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဒါတွေ လုပ်ပေး တာဟာ သူနဲ့ ပလဲနံ့ပသင့်ဖို့အပြင် သူတို့ ခေါင်းထဲမှာ ဘာမှမရှိကြဘူး။

သင့်မေတ္တာကို ခံယူချင်တယ်၊ နောက်တစ်ယောက်ရဲ့ မေတ္တာကိုလည်း ခံယူချင်တယ်။ နောက်တစ်ယောက်ရဲ့ မေတ္တာကိုလည်း ခံယူချင်တယ်။ 'မြို့မေတ္တာ ခံယူမယ့်သား' ဆိုတာမျိုးပေါ့။ ဒါပေမဲ့ သူတို့မှာ အခေါင်းပါးဆုံး ပစ္စည်းက မေတ္တာပဲ။ သင့်ဘက်က ဒီလူတွေပေါ်မှာ မေတ္တာမထားနိုင်ဘူး။

ဆိုရင် သင်ဟာ ပေါင်းရသင်းရခက်တဲ့သူ တစ်ယောက် ဖြစ်သွားပြီ။ ဒါမှ မဟုတ် ဒီလိုလူတွေနဲ့ သင် သင့်မြတ်အောင် ပေါင်းပြန်ရင်လည်း...။

သင် သူတို့ဆီက မှန်တာ တစ်ခုမှ ကြားရမှာ မဟုတ်ဘူး။ သင့်ကို နှုတ်အားဖြင့် စောင်မခြင်းပြုနိုင်မယ့်သူတွေ မဟုတ်ကြပါဘူး။ ဒီလူတွေဟာ တစ်ဖက်သားရဲ့ အရေးယူ၊ ဂရုစိုက်တာရဖို့ဆိုရင် မမှန်တာလည်း ပြောရဲတယ်။ မဟုတ်တာလည်း ပြောရဲတယ်။ ပြီးတော့ ဒီလို လူမျိုးတွေဟာ ဟာသလည်း ပြောတတ်တယ်၊ အရွန်းလည်း ဖောက်တတ်တယ်။ သင် ဒီလိုလူမျိုးတွေကို ပေါင်းရသင်းရ ခက်တဲ့သူလို့ ထင်ပါသလား။ တကယ်လို့ သင်က ဒီလူတွေကို ဝေးဝေးက ရှောင်မယ်။ အရောတဝင် မလုပ်ဘူးဆိုရင် သင့်ကို သူတို့က ပေါင်းရသင်းရ လွန်စွာခက်တဲ့သူလို့ ထင်မည်ကို သင် မစိုးရိမ်ဘူးလား။

သင် ဒီလို လူမျိုးတွေနဲ့ ပေါင်းရသင်းရမယ့် အခြေအနေမျိုးတွေနဲ့ မကြာခဏဆိုသလို ကြုံတွေ့ရမှာပါ။ ဒီလို လူမျိုးတွေလည်း အနံတက္ကမပါ။ နေရာတိုင်းမှာ ဒီလိုလူမျိုးတွေ ရှိနေတတ်ပါတယ်။ သင် ဒီလို လူတွေကို အပေါင်းအသင်း မလုပ်ဘူး။ ပူးတွဲလုပ်ကိုင် ဆောင်ရွက်ရမှုမျိုးမရှိအောင် သင် လုပ်မယ်။ ဒီလိုလူမျိုးတွေပေါ်မှာ ဘာတာဝန်မှ မပေးဘဲ နေမယ်။ ဒါဆိုရင် သင် ဘယ်လိုလူ ဖြစ်သွားပြီလဲ။

သင်ဟာ လူချစ်လူခင်များသူ၊ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေး ကောင်းသူ၊ ပေါင်းရသင်းရခက်တဲ့သူ မဟုတ်ဘူး ဆိုရင်တော့ လူတကာ သခင်ခေါ်တတ်တဲ့ ဒီလိုလူမျိုးတွေနဲ့ အတူတကွ နေထိုင်ပေါင်းသင်းတတ်ဖို့ လိုပါတယ်။ ဒီလူတွေနဲ့အတူ လက်တွဲပြီး အလုပ်လုပ်တတ်ဖို့ လိုပါတယ်။ သူတို့ ကောင်းကွက်ကို ရှာကြည့်ပါ။ ဒီလူတွေဟာ ဖင့်ပေါ့သူတွေ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ အငြိုးအတေး မထားတတ်သူတွေလည်း ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ တစ်ဖက်က ဆဲရေးတိုင်းထွာမယ်၊ နှိမ့်ချဆက်ဆံမယ်ဆိုရင်လည်း အမှုထားမယ့် လူမျိုးတွေ မဟုတ်ပါဘူး။ အဓိကကတော့ ပေါင်းရသင်းရ ခက်တယ်ဆိုတာ သူတို့လား၊ သင်လား ဆိုတာ သင် ကွဲကွဲပြားပြား သိဖို့ အရင်ဆုံး လိုပါတယ်။

ဒီလိုလူတွေနဲ့ ဘယ်လို ဆက်ဆံရမယ်ဆိုတာ သင့်ဘက်က သိအောင် လုပ်ရမှာပါ။

(၅) ဖြစ်ပါ့မလားဆိုသူတွေ

ဒီလူတွေဟာ ကိစ္စတော်တော်များများကို မဖြစ်နိုင်ဘူး ဆိုတဲ့ဘက်က စပြီး တွေးတတ်တယ်။ သူတို့ဟာ အမြဲ တွန့်ဆုတ်တွန့်ဆုတ်ဖြစ်နေတဲ့ စိတ်ပိုင်းအခြေအနေမှာ ရှိတယ်။ ချီတုံချတုံ ဖြစ်နေတတ်တယ်။ ဒီလူတွေရဲ့ တွန့်ဆုတ်တွန့်ဆုတ်လုပ်မှုဟာ အများစုပေါ် မသိမသာ အကျိုးသက်ရောက် တတ်တယ်။ ဒီလိုလူမျိုးတွေရဲ့ အမူအရာတွေ၊ စကားတွေကြောင့် အများစုပါ လိုက်ပြီး ဇဝေဇဝါ ဖြစ်သွားတတ်တယ်။ ဟုတ်ပါ့မလား၊ ဖြစ်ပါ့မလား ဆို တဲ့ သံသယစိတ်တွေ ဝင်လာတတ်တယ်။ ဒီလူတွေရဲ့ အမူအရာ၊ အသံ အနေအထား၊ စကား စတာတွေဟာ သာမန်လူတွေကို စိတ်ဓာတ်ကျသွား အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်တာကို သင် အထူး သတိထားရမယ်။

စိတ်ပညာရှင် B.Rosner ရဲ့ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်ထုတ် Surviving Sceptics, dealing with Doubting Thomases at work (သံသယ ဖြစ်မှုကို လေ့လာခြင်းနှင့် လုပ်ငန်းခွင်အတွင်းရှိ တစ်ဦးပေါ် တစ်ဦး ထားတတ် သော သံသယများ၊ မယုံသင်္ကာဖြစ်မှု) စာအုပ်တွင်-

“တွန့်ဆုတ်တွန့်ဆုတ် လုပ်တတ်သူတွေဟာ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး ပိုင်းဆိုင်ရာ အားနည်းချက်ရှိကြသူများ ဖြစ်တယ်။ သူတို့တစ်တွေဟာ အများ ရဲ့ ဆန္ဒ၊ အယူအဆတွေပေါ်မှာ အမြဲ သံသယ ရှိတတ်ကြတယ်။ ထိုလူမျိုး များသည် စုပေါင်းလုပ်ဆောင်ရမည့် ကိစ္စရပ်များပေါ်တွင် သံသယစိတ်ဖြင့် ကန့်ကွက်တတ်ကြသည်။ အပြုသဘော မမြင်ဘဲ အပျက်သဘော မြင်တတ် ကြသည်။ ဖြစ်နိုင်ချေမရှိ ဟူသော အမြင်မျိုး မွေးတတ်သည်။ ဤ၌ အထူး ဂရုစိုက် လေ့လာရမည်မှာ ၎င်းတို့၏ ဝေဖန်ချက်၊ အပျက်သဘော ရှုထောင့်မှ လုပ်ငန်းပေါ် ဝေဖန်သုံးသပ်ချင်းတို့သည် လုပ်ငန်း၏ သဘောသဘာဝကို နားလည်ကျွမ်းကျင်၍ မဟုတ်ဘဲ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များ၏ လုပ်ပုံကိုပုံပေါ် ပုဂ္ဂိုလ်နေအမြင်ဖြင့် ကြည့်၍ ကန့်ကွက် ပြောဆိုနေခြင်း။ မဖြစ်နိုင်ဟု ကြိုတင် ဟောကိန်းထုတ်ခြင်းသာ ဖြစ်သည်။ ဟုတ်ပါ့မလား ဆိုတတ်သူများသည် လုပ်ငန်းသဘောသဘာဝထက် လူပုဂ္ဂိုလ်အချင်းချင်း၏ လူမှုဆက်ဆံရေး အနေအထားများပေါ်တွင် အကောင်းမြင်ဝါဒမရှိဘဲ မဖြစ်နိုင်သည့်ဘက်က တွေးခေါ်ပြောဆိုခြင်း ဖြစ်တတ်သည်။ ပုဂ္ဂိုလ်စွဲ၊ လူစွဲစွဲ၍ ပြောနေခြင်း ဖြစ်သည်ကို သင် သိအောင် ဖော်ထုတ်နိုင်ရမည်။

ဤလူများသည် ပုဂ္ဂိုလ်စွဲဖြင့် တစ်ဖက်သားပေါ် အကောင်းမမြင် တတ်ဘဲ ရှိတတ်သည်။ ဒီလူလုပ်ရင် ဖြစ်မှာ မဟုတ်ဘူး၊ ဒီလူတွေနဲ့ဆိုရင် မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုသည့် အစွဲအလမ်း ရှိတတ်သူများ ဖြစ်သည်။ တစ်ခါတစ်ရံ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးကိုပင် သုံးမရလောက်အောင် ပြစ်တင်ဝေဖန်ရင်း ဖြစ်နိုင်ချေ လုံးဝ မရှိဘူးဟုပင် ကောက်ချက်ဆွဲတတ်ကြသူများ ဖြစ်သည်။ လွန်စွာ သတိထား ပေါင်းသင်းရမည့်သူများ ဖြစ်သည်။

သင် ဒီလိုလူမျိုးတွေကို ဘယ်လိုပေါင်းမလဲ၊ ဘယ်လို အတူတကွ ပူးတွဲပြီး လုပ်ကိုင်မလဲ။ ဒီလူတွေ သင့်ဘက်ပါအောင် သင် ဘယ်လိုလုပ် မလဲ။ ဒီလူတွေကို ပေါင်းရသင်းရခက်သူတွေဟု သင် သတ်မှတ်မည်လော။ သင် လုပ်နိုင်တာတွေ အများကြီး ရှိပါတယ်။ သင် ဦးစွာ လုပ်ရမည်မှာ သင် ပါဝင်လုပ်ကိုင်ရမည့် လုပ်ငန်းသည် အမှန်တကယ်ပင် မဖြစ်နိုင်သည့် လုပ်ငန်း ဟုတ်၊ မဟုတ် သင် သိထားဖို့ လိုပါတယ်။ သင်ဟာ အမှန် တကယ် လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်သူဖြစ်ဖို့ လိုပါတယ်။ ဒါဆိုရင် သင့်လုပ်ငန်းကို ယုံယုံကြည်ကြည်နဲ့ စတင် လုပ်ကိုင်နိုင်ပြီ ဖြစ်ပါတယ်။ ဟုတ်ပါ့မလား ဆိုသူတွေရဲ့ ရင်ထဲ၊ အသိစိတ်ထဲမှာ အပျက်သဘော စိတ်နေစိတ်ထားတွေ အနည်ထိုင်လျက် ရှိပါတယ်။ ဒါကြောင့် သင် သွားမဆွလိုက်ပါနဲ့။ ထိုသူ တွေရဲ့ အတ္တကို သွားမထိပါစေနဲ့။ သူတို့မှာ အရာရာကို သံသယ မျက်လုံး ဖြင့် ကြည့်တတ်ပါတယ်။ ဒီလို စိတ်ထားဖွဲ့စည်းမှုရှိသည့်အတွက်ကြောင့်ပင် ဟုတ်ပါ့မလားဆိုသူတွေ လုပ်ငန်းခွင်အတွင်းမှာ ပေါင်းရသင်းရခက်သူတွေ ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ အရေးကြီးတဲ့ အချက်တစ်ချက်ကိုလည်း သင် သိထား ဖို့ လိုပါတယ်။ ဒီလို ဟုတ်ပါ့မလားဆိုသူတွေရဲ့ စိတ်ထဲမှာ ကြီးမားနက်ရှိုင်း တဲ့ စိတ်အမာရွတ်တွေ ရှိနေတယ်။ ဒီစိတ်အမာရွတ်တွေကို ပုဂ္ဂိုလ်ရေး အစွဲ အလမ်း၊ personal conviction လို စိတ်ပညာရှင်တွေက ခေါ်တယ်။ ဒီလို အစွဲအလမ်းတွေ ဘာကြောင့် ပေါ်လာတာလဲဆိုရင် အကြိမ်ကြိမ် အောင်မြင်မှု မရခဲ့လို့ဘဲ ဖြစ်တယ်။ ဒီမအောင်မြင်မှုတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ဘဝထဲက မအောင်မြင်မှုတွေ ဖြစ်တယ်။ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ကိစ္စတွေမှာ စိတ်ကျေနပ်မှု မရတာ၊ သူတို့ အမှန်တကယ် လုပ်နိုင်မယ့် ကိစ္စတွေနဲ့ ဖြစ်နိုင်ခြေမရှိတဲ့ ကိစ္စတွေကို ခွဲပြီး မသိတာ။ ဒါတွေကြောင့် သူတို့ရဲ့ အတွင်းစိတ်တွေကို

အောင်မြင်မှာ မဟုတ်ဘူး ဆိုတဲ့ သံတိုင်တွေနဲ့ ကာပြီး အကျဉ်းချထားသူတွေ ဖြစ်တယ်။

သင် သူတို့ကို ပစ်ထားပါနဲ့။ သင်ဟာ ပေါင်းရသင်းရခက်တဲ့သူ တစ်ယောက် မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီလို ဟုတ်ပါ့မလား ဆိုတဲ့ သူတွေကို သင့် မိသားစု အဖွဲ့ဝင် တစ်ယောက်လို သဘောထားပြီး လုပ်ငန်းနှင့် မဆိုင်သည့် ကိစ္စရပ်များ၊ လုပ်ငန်းချိန်ပြင်ပတွင် ထိတွေ့ဆက်ဆံပေးပါ။ ဘဝနှင့် အလုပ် ဟာ တစ်ထပ်တည်းမကျတဲ့ အချိန်တွေ ရှိပါတယ်။ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ကိစ္စကို သက်သက် ဖယ်မယ်။ အလုပ်ကိစ္စကို သက်သက် တွေးမယ်။ ဒီလိုဆိုရင် ဒီလို မဟုတ်သေးဘူး ဆိုတဲ့ သူတွေဟာ အလုပ်ထဲမှာ သူတို့ ဘယ်ကဏ္ဍက နေ ပါဝင်လှုပ်ရှားရမယ်ဆိုတာ သူတို့ သိလာလိမ့်မယ်။

လုပ်ငန်းလုပ်ဖို့က အဓိကပါ။ ဖြစ်တာ၊ မဖြစ်တာ၊ အောင်မြင်တာ၊ မအောင်မြင်တာ တခြားပါ။ ယနေ့ခေတ်ဟာ လွန်စွာ တိုးတက်နေတဲ့ ခေတ် ပါ။ သေချာမှု၊ ရေရာမှုတွေ မြင့်မားမှ အကျိုးများမယ်ဆိုတာ စီမံကိန်း ရေးဆွဲသူတိုင်း သိကြပါတယ်။ သင်သာ သင့်ကိုယ်သင် အောင်စိတ်မွေး လုပ်ကိုင်တတ်ရုံသာမက ဖြစ်ပါ့မလားဆိုသူများကိုပါ ဖြစ်ပါတယ် ဆိုတာ လက်တွေ့ပြဖို့ လိုပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သင်ဟာ ပေါင်းရသင်းရ ခက်တဲ့သူ တစ်ယောက် မဟုတ်လိုပါ။

**(၆) ငါ သိပါတယ်ကွာဆိုသူများ**

ငါ သိပါတယ်ဆိုတဲ့သူတွေ ဘာကို အလိုချင်ဆုံးလဲ သင် သိပါ သလား။ သူတို့ တတ်တာ၊ သူတို့ သိတာ၊ သူတို့ ကျွမ်းကျင်နားလည်တာကို လူတွေ သိစေချင်တယ်။ ဒါ သူတို့ရဲ့ အပြင်းပြဆုံး ဆန္ဒပဲ။ သူတို့ တော် ကြောင်း၊ တတ်ကြောင်း လူတွေ သိစေချင်တယ်။ အဲဒီလူတွေထဲမှာ သင် လည်း ပါတယ်။

ငါ သိပါတယ် ဆိုတဲ့ သူတွေနဲ့ ပေါင်းရသင်းရလို့ သင် ကျွဲမြီးတိုနေ သလား။ ဒီလိုလူမျိုးတွေနဲ့ ကြာကြာနေရရင် တစ်ဖက်သားဟာ ပျင်းလာ တတ်တယ်။ ဒီလိုလူတွေပေါ်မှာ စိတ်ကုန်လာတယ်။ သင် အမြဲ ငါသိ ငါ တတ်လုပ်တဲ့စိတ်မျိုးရှိရင် သင့်ကို သင့်ပတ်ဝန်းကျင်က လူတွေ ငြီးငွေ့လာ

လိမ့်မယ်။ သင်နဲ့ နေ့စဉ် ပေါင်းသင်းဆက်ဆံနေရတဲ့သူတွေ သင့်ပေါ် စိတ်ပျက်၊ စိတ်ကုန်လာလိမ့်မယ်။

စိတ်ပညာရှင် M.Raffenstein က ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်မှာ သူ ရေးခဲ့တဲ့ “လုပ်ငန်းခွင်အတွင်း ပေါင်းရခက်သူများဖြင့် ဆက်ဆံခြင်း” Dealing with difficult people on the job စာအုပ်တွင်-

“ငါသိ ငါတတ် ဆိုတဲ့ သူတွေဟာ သူတို့ ပတ်ဝန်းကျင်ရှိသူတွေရဲ့ ဒေါသ တွေ၊ မကျေနပ်ချက်တွေ ပေါ်လာအောင် နှိုးဆွပေးနိုင်တဲ့ အပြုအမူ၊ အပြောအဆိုတွေ ပြောဆိုလုပ်ကိုင်တတ်ကြတယ်။ ဒီလို ကိုဖိုးသိတွေကြောင့်ပဲ အခြေအတင်ဖြစ်မှုတွေ၊ ရန်ပွဲတွေ ပေါ်ပေါက်လာတယ်” လို့ သတိပေးခဲ့ဖူး တယ်။

သင် သတိထားပေါင်းပေတော့။

၁၉၉၉ ခုနှစ်က ထုတ်ဝေခဲ့တဲ့ စိတ်ပညာရှင် J.Keyton ရဲ့ စာတမ်း တစ်စောင်အရဆိုရင် “ငါသိငါတတ် ဆိုသူတွေဟာ အမှန်တကယ်တော့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အားနည်းမှုရှိသူတွေ ဖြစ်တတ်တယ်။ သိပ်ကို အရေးပါ အရာရောက်တဲ့သူ ဖြစ်ချင်နေကြတယ်။ အုပ်စုလိုက် တခြားသူတွေနဲ့ ယှဉ်တွဲ လုပ်ကိုင်ရမယ့် အနေအထားတွေမှာ အများဆန္ဒနဲ့ မကိုက်ညီတဲ့ အယူအဆ တွေ၊ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေ တင်ပြလာတတ်တယ်။ အဓိကက သူတို့ကို အရာရောက်တဲ့သူ၊ အဓိကကျတဲ့သူလို့ ထင်စေချင်တဲ့ ဆန္ဒကြောင့် ဒီလိုလုပ် တာပါ။ သူတို့ ပြောဆိုတင်ပြတာတွေဟာ တကယ်တော့ ဘာမှ ခြေခြေမြစ် မြစ် မရှိပါဘူး။ မူလ စီမံကိန်းများနဲ့ပါ တစ်ခါတရံ ကွဲလွဲနေတတ်ပါတယ်။

ဘာလို့ ဒီလိုတွေ လုပ်တတ်ကြတာလဲ၊ ထင်ပေါ်ချင်စိတ် သက်သက် ကြောင့်လား။ အမှန်ကတော့ ဒီလို ငါသိငါတတ်၊ ဆရာလုပ်တတ်တဲ့သူတွေ ရဲ့ စိတ်နေစိတ်ထားတွေဟာ လေ့လာဖို့ မလွယ်ပါ။ ဒီလို ငါသိငါတတ်ဆိုတဲ့ လူတွေရဲ့ စိတ်ကို အတွင်းကျကျ သိဖို့က နည်းနည်းတော့ ခက်တယ်။ အကြမ်းဖျင်းကတော့ ဒီလူတွေဟာ အပေါ်စီး လိုချင်တတ်ကြတယ်။ သူတို့ ကိုယ်သူတို့ သိပ်သေချာတဲ့ ဂိုက်လည်း ဖမ်းထားတတ်တယ်။ အကြောင်းမဲ့ ငြင်းခုန်တာမျိုးလည်း လုပ်တတ်ကြတယ်။ တစ်ဖက်သားကိုလည်း သူတို့ ဘက်ပါအောင် စည်းရုံးတတ်တယ်။ သူတို့ကို ပြန်ပြောရင်လည်း ပြန်ပြောသူ ကို သူငယ်နပ်စား သဘောထားပြီး ပြန်လှန် ဖိပြောတတ်တဲ့စိတ် ရှိတယ်။

ပေါင်းရသင်းရတာ စိတ်ပျက်စရာ အလွန်ကောင်းတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေပါ။ ဒါက ပထမအမျိုးအစား။

J. Keyton က နောက်တစ်မျိုး ရှိသေးတယ်လို့ ပြောထားတယ်။ ငါသိငါတတ်တွေဟာ စကားဝိုင်းမှာ သူကချည်း ပြောချင်တယ်။ စကားဝိုင်း တစ်ခုလုံးကို မောင်ပိုင်စီးထားချင်တယ်။ အကိုးအကား ကိစ္စလေးတွေကို သူတို့ တတ်ကြောင်း ပုံကြီးချဲ့ပြီး ပြောတတ်ကြတယ်။ ဒီလိုပြောရင် အသံကို စာနေတာပါပဲ။ သူတို့ အသံချည်းပါပဲ။ အခြေအနေသစ် တစ်ခုနဲ့ ရင်ဆိုင် ဖြေရှင်းဖို့ နည်းလမ်းရှာရမယ်ဆိုရင် ဒီလို ကိုဖိုးသိတွေ အသံမထွက်တော့ပါ ဘူး။ သူတို့မှ တီထွင်ကြံဆမှု၊ ထိုးထွင်းသိမှုမြင်မှု နည်းပါတယ်။ အလေ့ အထနဲ့ အမှတ်သညာပေါ်မှာသာ ငါသိငါတတ် လုပ်နိုင်ကြတာပါ။ အကျဉ်း အကျပ်မှာ ဒီလိုလူတွေဆီက ဘာတစ်ခုမှ ရနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူးလို့ keyton က သတိပေးထားတယ်။

စိတ်ပညာရှင် Bramson ကလည်း-

“ငါသိငါတတ်စိတ် မွေးထားတဲ့သူတွေဟာ လူတကာရဲ့ အလေးပေး၊ ဂရုစိုက်တာခံချင်ရုံ သက်သက်ပါ။ လူ လေးစားတာ ခံချင်ရုံသက်သက်ပါ။ အခြေအနေဆိုးနဲ့ နဖူးတိုက်ခူးတိုက် ဆုံရရင် ဒီလို ကိုဖိုးသိတွေဟာ စိတ် ကယောက်ကယက် ဖြစ်သွားတတ်ပါတယ်။ ဒီလို စိတ်ကယောက်ကယက် ဖြစ်သွားပြီဆိုရင်တော့ လူတွေနဲ့ သိပ်အဆင်မပြေတော့ပါဘူး။ ဒီအချိန်မှာ သူတို့ဟာ ပေါင်းရသင်းရ အလွန်ခက်တဲ့ အနေအထား ရောက်သွားကြပါပြီ။

သင့်အတွက် အရေးကြီးဆုံး အချက်ကတော့ ဒီလို ဖရိုဖရဲဖြစ်သွားတဲ့ အခြေအနေမျိုးမှာ ငါသိငါတတ်တွေကို ဘယ်လို ကဏ္ဍမျိုးမှာထားပြီး ဘယ် လို ဆက်ဆံရမယ်ဆိုတာ သင် အမြန်ဆုံး ဆုံးဖြတ်နိုင်ဖို့ လိုပါတယ်။

သင်ဟာ လူချစ်လူခင်များသူ၊ ပေါင်းရသင်းရကောင်းသူ တစ်ယောက် အမှန်တကယ်ဖြစ်နေရင် ဒီလို ငါသိငါတတ်သူတွေကို ပေါင်းနိုင်သင်းနိုင် အောင် လုပ်နိုင်ရပါမယ့် နည်းကောင်း၊ လမ်းကောင်းတွေ အများကြီး ရှိပါ တယ်။ သင် လုပ်နိုင်မှာပါ။

(၇) ဇေဝေဝါသမားများ

ဇေဝေဝါသမားတွေရဲ့ ရင်ထဲမှာတော့ အကောင်းဆုံး တစ်ခုခုကို လုပ်ပြလိုက်ချင်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဇေဝေဝါ မသေမချာ ဖြစ်နေရင်းနဲ့ပဲ ဘာတစ်ခုမှ ပြီးမြောက်အောင် မလုပ်နိုင်ကြပါဘူး။ ဇေဝေဝါသမားတွေဟာ စနစ်တကျ တွေးတောနိုင်သူတွေ မဟုတ်ပါဘူး။ အရာရာကို ချိန်ချိန်ဆဆ လုပ်တတ်တဲ့သူတွေနဲ့လည်း စရိုက်လက္ခဏာချင်း ကွာပါတယ်။ ဇေဝေဝါ သမားတွေဟာ စွမ်းဆောင်ရည်ရှိကြသူတွေ မဟုတ်ပါဘူး။ စိတ်ပညာရှင် Branson အလိုအရတော့ ဇေဝေဝါသမားတွေကို အုပ်စု (၂) စု ခွဲခြားပြီး လေ့လာနိုင်တယ်လို့ သိရတယ်။ ပထမ အမျိုးအစားကတော့ ဇေဝေဝါ ဖြစ်နေကြသူတွေဟာ သူတို့ ရင်တွင်းမှာရှိနေတဲ့ အရာတွေ၊ ခံစားချက်တွေ၊ ဆန္ဒတွေကို တဖက်သား သိရှိနားလည်သွားအောင် ပြောပြနိုင်စွမ်း နည်းတာ ပါ။ သူတို့ ဘာကို ပြောရမယ်၊ ဘယ်လို ပြောရမယ်ဆိုတာ ပြတ်ပြတ်သား သား မသိခြင်းပါ။ သူတို့ဟာ အသံတိတ်နေပါတယ်။ ဒုတိယ အမျိုးအစား ကတော့ နှုတ်ဆိတ်အသံတိတ် မနေပါဘူး။ သူတို့ မရေမရာ ဖြစ်တာတွေ ထွက်ပေါက်ပေးတတ်ပါတယ်။ ဘေးလူကို ဖွင့်ပြောတတ်ပါတယ်။ ပုဂ္ဂိုလ် ရေး အကြောင်းအရာတွေပေါ်မှာ ဇေဝေဝါ ဖြစ်တာဟာ ပုဂ္ဂလိက အကျိုး သက်ရောက်မှုပဲ ရှိပါတယ်။ တကယ်လို့ လုပ်ငန်းခွင်မှာ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဇေဝေဝါဖြစ်မှုတွေ ဖော်ထုတ်ပြောဆိုလာပြီ ဆိုရင်တော့ ဇေဝေဝါသမားတွေ ဟာ ပတ်ဝန်းကျင်ပေါ် အကျိုးသက်ရောက်မှု တစ်စုံတစ်ရာ ရှိလာပြီ။ တစ်ခါ တစ်ရံ ၎င်းတို့၏ ဇေဝေဝါ ပြစ်မှုများကြောင့် လုပ်ငန်းနှောင့်နှေးသွားခြင်း သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းပျက်သွားခြင်းများအထိ အကျိုးသက်ရောက်နိုင်ပါတယ်။

စိတ်ဖိစီးမှု များလာတဲ့အခါတွင် ဇေဝေဝါသမားတွေဟာ စိတ်ပိုင်း၊ ကိုယ်ပိုင် ခွန်အားများ ဆုတ်ယုတ်လာတတ်ပါသည်။ လက်မြောက် အရုံး ပေးလိုစိတ်များ၊ စိတ်ဓာတ်ကျမှုများ ပေါ်လာတတ်သည်။ ဇေဝေဝါသမား များကြောင့် လုပ်ငန်းခွင်တွင် နှောင့်နှေးကြန့်ကြာမှုများ ပေါ်တတ်သည်။ ဇေဝေဝါသမားများနှင့် ဇေဝေဝါမဖြစ်ကြသူကြားတွင် စိတ်တင်းအား Tensions များ ပေါ်ပေါက်လာတတ်သည်။ Tension ဆိုသည်မှာ စိတ်တင်းကျပ် မှုမျိုးကိုသာမက တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး (သို့) တစ်ဖွဲ့နှင့်တစ်ဖွဲ့ ဇေဝေဝါ ဖြစ်လာ

ခြင်း၊ ပွင့်လင်းမြင်သာမှု မရှိတော့ခြင်း စသည့် အနေအထားမျိုး ဖြစ်လာလျှင် Tension ရှိလာပြီဟု သတ်မှတ်သည်။ ထိုအခါ အုပ်စုစေးကပ်မှု၊ စုပေါင်းလုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းများ ကျဆင်းလာတတ်သည်။ ဤကဲ့သို့သော အခြေအနေမျိုး တာရှည်မဖြစ်အောင် တာဝန်ရှိသူတွေက အမြန်ဆုံး တာဝန်ယူ ဖြေရှင်းပေးရမည် ဖြစ်သည်။ ဇေဝေဇဝါ ဖြစ်နေသူများကို အမြန်ဆုံး ရှာဖွေဖော်ထုတ်ရမည်ဖြစ်ပြီး စိတ်ဓာတ်ကျနေသူများကို အမြန်ဆုံး မူလပင်ကိုစိတ် အခြေအနေရောက်အောင် ပြုလုပ်ပေးရမည်။

ဒီလိုလူတွေဟာ ဇေဝေဇဝါဖြစ်လာပြီဆိုရင် စိတ်ဓာတ်ကျဆင်းလာကြပြီး တခြား နည်းလမ်းရှာကြံခြင်း၊ တခြား နည်းစနစ် သုံးရန် ပြင်ဆင်ခြင်းတို့ ပြုလုပ်နိုင်စွမ်း မရှိတော့ပါ။

ဇေဝေဇဝါဖြစ်မှုသည် ကူးစက်တတ်သည့် သဘောရှိသည်ကို သင်သိထားရမည်။ တစ်ဦးက စလျှင် တစ်ဖွဲ့လုံးကိုပါ ဇေဝေဇဝါ ဖြစ်သွားစေနိုင်သည်ကို သင် သိထားရန် လိုပါသည်။ အများစု စိတ်ဓာတ်ကျပြီး ဇေဝေဇဝါ ဖြစ်လာပြီဆိုပါက Commitment of the project စီမံကိန်းရဲ့ ရည်မှန်းချက်ကိုပါ ထိခိုက်လာနိုင်ပါတယ်။ ဤကဲ့သို့သော အခြေအနေမျိုးတွင် သင့်ဘက်က ဇေဝေဇဝါဖြစ်နေသူများကို ဘာလုပ်ပေးနိုင်မည်ကို စဉ်းစားပါ။ သင်သည် ပေါင်းရသင်းရခက်သည့်သူတစ်ဦး မဟုတ်ဘူးဆိုတာ ပြပါ။ ဇေဝေဇဝါသမားများကို စကားပြောအောင် လုပ်ပါ။ သူတို့ ရင်တွင်းရှိသမျှ ထုတ်ဖော်ပြောဆိုလာအောင် သင့်ဘက်က ကြိုးစားလုပ်ဆောင်ရပါမည်။ သင့်ဘက်က စိတ်ရှည်ပါ။ သူတို့ဘက်က အားတက်သရောရှိမှာ မဟုတ်ပါ။ သို့သော် သင်လုပ်နိုင်မည့် နည်းလမ်းကောင်းတွေ အများကြီး ရှိပါတယ်။ ရှေ့တွင် ဖော်ပြပါမယ်။

သင်ဟာ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေး ကောင်းမွန်သူ တစ်ဦးတွင် ရှိသော အရည်အချင်းမျိုး သင့်မှာရှိသည်ဆိုလျှင် လုပ်ငန်းခွင် တစ်ခုလုံး ဇေဝေဇဝါ ဖြစ်သွားသည့် အခြေအနေတွင် သင် လူတကာနဲ့ သင့်မြတ်သူ တစ်ယောက် ဖြစ်ကြောင်း ပြသပါ။ သင်ပါရောပြီး ဇေဝေဇဝါ ဖြစ်သွားလို့ မရပါ။ လူမှုဆက်ဆံရေးဘက်တွင် ကျွမ်းကျင်သူတို့သည် လူ့အသိုင်းအဝိုင်းတွင် ဖြစ်ပေါ်လာတတ်သော လူမှုရေးဆိုင်ရာ အဆင်မပြေမှုများကို အကောင်းဆုံး ဖြေရှင်း

နိုင်စွမ်းရှိမြဲ ဖြစ်ပါသည်။ အရာရာသည် စိန်ခေါ်မှုများသာ ဖြစ်ပါသည်။ စိန်ခေါ်မှုများ၏ နောက်ကွယ်တွင် အောင်မြင်မှု အမြဲ ရှိပါသည်။ စိန်ခေါ်မှုသည် မည်သည့်အခါမျှ တစ်ယောက်တည်း မလာပါ။ သူ့နောက်တွင် အောင်မြင်မှု အမြဲ လိုက်လာတတ်ပါသည်။

သင် ကော်ဖီတစ်ခွက်လောက် သောက်ပြီး ခေတ္တနားပါ။ ခုဆို သင့်ဘဝတွင် တွေ့ရမည့် လူ (၇) မျိုးအကြောင်း အကြမ်းဖျင်း သိထားပြီးပြီ ဖြစ်ပါသည်။ လောကတွင် ပေါင်းရသင်းရခက်သည် ဆိုတာ သင့်ဘက်က ဆုံးဖြတ်ရန် မဟုတ်ပါ။ သင်က ဘယ်လို လူစားမျိုးပင်ဖြစ်စေ၊ အဆင်ပြေအောင် ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရမည့်သူ ဖြစ်ပါသည်။

**ဘယ်လိုလူမျိုးလဲဆိုတာ သင် သိအောင် အရင်လုပ်ပါ**

လူမှုဆက်ဆံရေး စိတ်ပညာရှင် Brad McRae ၏ အလိုအရ အထက်ဖော်ပြပါ လူ (၇) မျိုးတွင် သင့်ရှေ့ရောက်နေသူ၊ သင် ဆက်ဆံနေရသူ ဟာ ဘယ်လိုလူမျိုးလဲဆိုတာ အရင်ဆုံး သိအောင် လုပ်ရမည်။ လုပ်ရမည့် နည်းမှာလည်း (၄) မျိုး ရှိသည်ဟု ဆိုထားပါသည်။

၁။ တစ်ဖက်သား၏ ပြောပုံ၊ ဆိုပုံ၊ ကိုယ်နေကိုယ်ဟန်ကို စတွေ့စဉ် ကပင် သင် စတင် လေ့လာထားပါ။ တစ်ကြိမ်မှ (၂) ကြိမ် တွေ့ပြီးပြီဆိုရင် သင် သူ့အကြောင်း ကောင်းကောင်း သိအောင် လေ့လာထားဖို့ လိုပါတယ်။ တတိယအကြိမ် တွေ့ပြီးပြီ ဆိုရင် တော့ ထိုသူ ဘယ်လိုလူဆိုတာ သင် ကောင်းစွာ သိရှိပြီး ဖြစ်ရမည်။

၂။ ထိုသူတွင် ဘယ်လို စိတ်ဖိစီးမှုတွေ ရှိနေသည်ကို သင် သိအောင် လုပ်ပါ။ လူတိုင်း စိတ်ဖိစီးမှုဒဏ်ကို အနည်းနှင့် အမြဲ ခံနေကြရသည်။ စိတ်ဖိစီးမှုကြောင့် လူတွေ မဖြစ်သင့်၊ မလုပ်သင့်တာတွေ လုပ်တတ်ကြသည်။ ဒီအထဲမှာ သင်လည်း ပါသည်ကို သတိပြုပါ။

၃။ ကိုယ်ကိုယ်တိုင် ပြန်မေးပါ။ သင်ရော စိတ်ဖိစီးမှုဒဏ် ခံမနေရဘူးလား။ သင်လည်း စိတ်ဖိစီးမှုဒဏ် ခံနေရရင် လောကကြီးကို အမှန်အတိုင်း မြင်မှာ မဟုတ်ဘူး ဆိုတာ သင် ယုံပါ။

၄။ သင်နှင့် သူ နှစ်ဦး မျက်နှာချင်းဆိုင် ပြောဆိုဆက်ဆံဖူးပါ သလား။ သူကရော သင့်ပေါ်မှာ အဆင်ပြေအောင် ဆက်ဆံ နိုင်ပါရဲ့လား။ သင်ကရော ထိုသူကို အဆင်ပြေအောင် ပေါင်း သင်းနိုင်မယ်ဆိုတာ ယုံပါရဲ့လား။

ချိတ်ချိတ်ချင်းမှ ငြိတတ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် Brad McRae က လူတွေ ပြဿနာတတ်ကြတယ်ဆိုတာ တစ်ဖက်သတ် စိတ်လှုပ်ရှားမှုကြောင့် မဟုတ်ပါဘူး။ နှစ်ဖက်စလုံး စိတ်လှုပ်ရှားမှုတွေရှိလာလို့ ညီသွားတာပါဟု ဆိုထားပါသည်။ သင်က တစ်ဖက်လူကို ပေါင်းရ လွန်စွာ ခက်သူဟု မြင် လိုက်တာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် သင့်ကိုလည်း တစ်ဖက်လူက ပေါင်းရ လွန်စွာ ခက်သူဟု ထင်ထားလိုက်ပြီ ဆိုတာ သင် ယုံပါ။ ချိတ်ချိတ်ချင်းသာ ငြိ တတ်ပါတယ်။ ဒါဆို သင် ဘယ်လို သဘောထားမလဲ။

ပေါင်းရခက်တယ်ဆိုတာ သူလား၊ သင်လား ဆိုတာ သင် ကွဲကွဲပြား ပြား သိပါရဲ့လား။ ထိုသူဟာ ပေါင်းရသင်းရ လွန်စွာ ခက်သူပါလို့ သင် သိထားရင် သင့်အနေဖြင့် ထိုသူနှင့် မဆက်ဆံဘဲ နေလို့ရမလား။ ထိုသူက ရော သင့်ကို ကြည့်ပြီး ပေါင်းရသင်းရ လွန်စွာ ခက်မည့်လူဟု သတ်မှတ် ပိုင်ခွင့် မရှိဘူးလား။ လူတွေဟာ လူတွေပါ။

တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး တူတာတွေ အများကြီး ရှိပါတယ်။ သင့်လိုပဲ တစ် ဖက်သားမှာ တန်ဖိုးထားတဲ့ အရာတွေ ရှိပါတယ်။ လူတိုင်း ကြိုက်နှစ်သက် တယ်၊ လူတိုင်း ရှိချင်တယ်၊ ပိုင်ဆိုင်ချင်တယ်ဆိုရင် လူသားဖြစ်တဲ့ သင်က ရော တစ်ဖက်သူ တန်ဖိုးထားတဲ့ အရာတွေ ပိုင်ဆိုင်လိုစိတ် မရှိဘူးလား။

Mc Rae က လူတိုင်း အောက်မှာ ဖော်ပြထားတဲ့ အခြေခံ အချက် ၁၅ ကို လိုချင်ကြတယ်လို့ဆိုတာ ဘာတွေလဲ ဆိုတော့-

- ၁။ I must be loved or accepted by everyone.  
လူတိုင်း ငါ့ကို ချစ်ရမယ်၊ လက်ခံပေါင်းသင်းရမယ်။
- ၂။ I must be perfect in all I do.  
ငါ လုပ်သမျှ အကောင်းချည်းပဲ ဖြစ်ရမယ်။
- ၃။ All the people with whom I work or live must be per-  
fect.

ငါနဲ့နေတဲ့သူ၊ ငါနဲ့ အလုပ်လုပ်တဲ့သူတိုင်း လူကောင်းသူကောင်း  
တွေပဲ ဖြစ်ရမယ်။

၄။ I can have little control over what happen to me.  
ဘာဖြစ်ဖြစ် ငါ ရသလောက် ထိန်းချုပ်နိုင်ရမယ်။

၅။ It is easy to avoid facing difficulties and responsibilities  
than to deal with.

အခက်အခဲတွေ၊ တာဝန်တွေက ဖြေရှင်းဖို့ထက် ရှောင်လွှဲနေဖို့က  
ပိုပြီး ငါ့အတွက် လွယ်ပါတယ်။

၆။ Disagreement and conflict should be avoided at all cost.  
ဖြစ်ချင်ရာဖြစ် မပြေလည်တာတွေ၊ ထိပ်တိုက်တွေ့မယ့်ဟာတွေ  
တော့ ရှောင်မှ။

၇။ People, including me, do not change.  
ငါအပါ လူတွေဟာ ဒီအတိုင်း သွားနေကြဦးမှာပဲ။

၈။ Some people are always good; others always bad.  
ကောင်းတဲ့လူ ကောင်းမှာပဲ။ ဆိုးတဲ့လူ ဆိုးမှာပဲ။

၉။ The world should be perfect, and it is terrible and cata-  
strophic when it is not.

လောကကြီး အဆင်ပြေဖို့ လိုတယ်။ မဟုတ်ရင်တော့ ပြဿနာ  
တွေ၊ ဘေးဆိုးတွေနဲ့ မတွေ့ဝံ့စရာကြီးပါလား။

၁၀။ People are fragile and needs to be protected from the  
truth.

လူတွေ ခံနိုင်ရည် မရှိကြဘူး။ မှန်တာပြောရင် ခံနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။

၁၁။ Others exist to make me happy, and I cannot be happy  
unless others make me happy.

ဒီလူတွေရှိလို့ တော်သေးတာပေါ့။ ဒီလူတွေသာ မရှိရင်တော့...။

၁၂။ Crises are invarably destructive and no good can come  
from them.

ဘေးကျပ်နံ့ကျပ် ကိစ္စတွေက ဆိုးပါ့။ တစ်ချက်မှ ကောင်းကွက်  
မရှိဘူး။

၁၃။ Someone there is the perfect job, the perfect solution, the perfect partner and so on and all I need to do is search for them.

ကောင်းတာတွေ ရှိပါတယ်။ အလုပ်ကောင်းကောင်း ရှိနိုင်တယ်။ အပေါင်းအသင်းကောင်း ရနိုင်တယ်၊ ဟုတ်တယ် ရှိကိုရှိမယ်၊ ငါ ရှာဖို့ပဲ လိုတယ်။

၁၄။ I should not have problems. If I do, it indicates I am incompetent.

ပြဿနာမတက်အောင်နေမှ မဟုတ်ရင် ငါ့ကို သုံးမရတဲ့ကောင်လို့ ထင်ကုန်လိမ့်မယ်။

၁၅။ There is one and only way of seeing any situation, the true way.

ဘယ်အခြေအနေဖြစ်ဖြစ် ထွက်ပေါက်တစ်ခုခုတော့ရှိမှာ၊ ဒီထွက်ပေါက်ကတော့ အမှန်ပဲ ဖြစ်မယ်။

အချက် ၁၅ ချက်ကို သင် အကြမ်းဖျင်း ဖတ်ကြည့်ပြီးပြီဆိုရင် ခဏလောက် နားလိုက်ပါလား။ ကော်ဖီလေး တစ်ခွက်လောက် သောက်လိုက်ပါဦးလား။ ပြီးတော့ စိတ်အေးလက်အေး တွေးကြည့်လိုက်ပါဦး။ ဒီမှာ McRae ပြောချင်တာက ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်မှ မသိနိုင်ရင်၊ သင် ဘယ်သူ့ကိုမှ သိနိုင်ဖို့ လမ်းမရှိဘူး ဆိုတာပဲ။

သင့်ကိုယ်သင် ပြန်ကြည့်လိုက်ပါဦး။ သင် ဘာတွေ ကြိုက်တယ်၊ ဘာတွေ မကြိုက်ဘူးဆိုတာ သင် ကောင်းကောင်း သိပါတယ်။ သင် ဘယ်လို အခြေအနေမျိုးနဲ့ ကြုံရင် စိတ်ဓာတ်ကျသလဲ၊ ဘယ် အနေအထားမှာ စိတ်ခွန်အားတွေ တိုးပွားလာသလဲ။ ဒါတွေကို သင် သိပါတယ်။

သင့်မှာ ပြဿနာသစ်တစ်ရပ် တိုးလာရင် စိတ်လှုပ်ရှားမှု အသစ်တစ်ခု ဖြစ်ပေါ်လာလိမ့်မယ်။ စိတ်လှုပ်ရှားမှုအသစ် တစ်ခု တိုးလာပြီဆိုရင် သင် နားလည်မှု (သို့) အတွေ့အကြုံသစ်တစ်ခု တိုးလာပြီ။ ဒီလိုဖြစ်တာကိုပဲ အကောင်းဘက်က ကြည့်တတ်ဖို့ လိုပါတယ်။

McRae ပြောလိုတာက သင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ထိန်းလိုက်နိုင်ပြီ

လား၊ ဒါဆို သင် တခြားသူတွေကို ထိန်းလိုရပြီ။ သင့်ကိုယ်သင် တကယ် သိသွားပြီလား၊ ဒါဆို သင် တဖက်သားကို လေ့လာဖို့ လွယ်ကူသွားပြီ။

Robert Bramson ကတော့ အထက်မှာ ဖော်ပြခဲ့တဲ့ ပေါင်းရခက်တဲ့ လူ (၇) မျိုးကို ဘယ်လို ဆက်ဆံရမယ် ဆိုတဲ့ နည်းတွေ ရှာဖွေဖော်ထုတ်ထား တယ်။ အောက်မှာ ဖော်ပြလိုက်ပါတယ်။

- ၁။ ဒေါသအိုးများ
  - \* ပြောချင်တာ ပြောပါစေ။ ကာလတစ်ခုအထိ ပေးပြောလိုက်ပါ။
  - \* ပြောချင်တဲ့ပုံနဲ့ ပြောပါစေ၊ ရိုင်းတာ၊ ယဉ်တာ အရေးမကြီးပါ။
  - \* သင့်ပေါ် အာရုံစိုက်အောင် လုပ်ပါ။ စကား ပြောရင် နာမည်ခေါ်ပြီး ပြောပါ။
  - \* ထိုင်ပြောခိုင်းပါ။
  - \* သင် မျက်နှာမလွှဲပါနဲ့၊ သင် ပြောရမယ့် အလှည့် ရရင် ထိထိမိမိ ပြောပါ။
  - \* လုမပြောပါနဲ့၊ စကားဖြတ်မပြောပါနဲ့၊ အလှည့် ပေးမှ ပြောပါ။
  - \* သင့် မျက်နှာမှာ စစ်မှန်တဲ့ ခင်မင်ဖော်ရွေမှု ထင်ရှားနေပါစေ။

- ၂။ သာရင်ဝင်တွယ်သူ စနိုက်ပါသမား
  - \* ပြောပါစေ၊ သူ့ဘက်က လူမှုကျင့်ဝတ်ပျက် လည်း သင် သည်းခံပါ။
  - \* ပြောရဲဆိုရဲရှိအောင် လမ်းဖွင့်ပေးထားပါ။
  - \* သူ့ထင်မြင်ချက်တွေ သင် အလေးထားစရာ မလိုပါ။ ဘေးလူတွေရဲ့ သဘောထားက ပို အရေးကြီးပါတယ်။ အားလုံး ပါဝင်ပတ်သက် လာအောင် သင် ကြိုးစားပါ။
  - \* ချက်ချင်း အဖြေထုတ်တာ၊ ဆုံးဖြတ်တာတွေ မလုပ်ပါနဲ့။ သူ သာလို့ ပြောတာ ပြောပါစေ။

သင့်ဘက်က နားထောင်ရုံသာ။ ဘာမှ ဝန်ခံ  
ကတိပြုစရာ မလိုသေးပါ။

\* အမြဲတမ်း ဒီလိုအခွင့်အရေးမျိုးရပြီး အပိုင် ဝင်  
ပြောခွင့် အမြဲရမယ် မဟုတ်ကြောင်း တစ်နည်း  
နည်းနဲ့ စနိုက်ပါသမား သိပါစေ။

\* အပိုင်ဝင်ပြောနေသူ ပြောသည့် အကြောင်း  
အရာများ သင်ကိုယ်တွေ့ဖြစ်နေလျှင်၊ သင်  
ပါဝင်ပတ်သက်နေလျှင် သင် ဝင်မပြောပါနဲ့။  
စနိုက်ပါသမားကိုသာ ပြောပါစေ။

၃။ ပေါက်ကွဲတတ်သူ \* ပေါက်ကွဲပါစေ၊ ကာလတစ်ခုအထိတော့ ခွင့်ပြု  
ထားပါ။

\* အခြေအနေ သိပ်ဆိုးလာရင်တော့ ရပ်ခိုင်းပါ။

\* သင့်ဘက်က အလေးအနက် သဘောထား  
ကြောင်း ပြောပါ။

\* လိုအပ်လျှင် နားနားနေနေ ပေါက်ကွဲပါစေ၊  
သင့်အနားမှာ ရှိပါစေ။ ဘေးနားထိုင်ဖို့ ပြော  
ပါ။ နားခိုင်းပါ။ ပြီးမှ ဆက်ပေါက်ကွဲပါစေ။  
ဒေါသပြေမယ့်လမ်း ရှာပါ။

၄။ အတွန့်တက်သူ \* သင် စိတ်မရှည်တော့တာ မှန်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့  
ဆက်နားထောင်ပေးပါ။

\* သူ ညည်းညူပြောဆိုနေတာတွေကို နားလည်  
ပေးလိုက်ပါ။ ပြီးတော့ သူ ပြောချင်တာကို  
နားလည်သဘောပေါက်ကြောင်း ပြောပါ။  
ဒါပေမဲ့...

\* သင့်ဘက်က သူ ပြောတာ လက်ခံပါတယ်။  
ထောက်ခံပါတယ် ဆိုတာ လုံးဝ မပြောမိပါစေ  
နဲ့။ အရေးအကြီးဆုံးက သင် သူ ပြောတာ  
နားလည်ကြောင်း ပြပါ။

- \* သူ့ကို ပြန်ပြီး စွပ်စွဲပြောဆိုတာ မလုပ်ပါနဲ့။
- \* အပြန်အလှန် စွပ်စွဲကြတာမျိုး မဖြစ်ပါစေနဲ့၊ သူ စွပ်စွဲရင် နားထောင်ပါ။
- \* နားထောင်ပြီးရင် ဘာထင်မြင်ချက်မှ မပေးပါနဲ့။ နားထောင်တယ် ဆိုတာထက် သူ့ကို ဘာတစ်ခုမှ တိုးမြှင့်လုပ်ပေးရန် မလိုပါ။
- \* သူ့ဘက်ကပြီးလျှင် သင့်အလှည့်ကို ရအောင် ယူပါ။ တိကျတဲ့ သတင်းအချက်အလက် ရအောင် ထပ်ကြိုးစားပါ။ မေးပါ။ ခိုင်လုံတဲ့ အထောက်အထား ပြခိုင်းပါ။ လိုအပ်ရင် နှုတ်နဲ့ မပြောဘဲ စာဖြင့် ရေးသားခိုင်းပါ။ အလေးအနက် သဘောထားကြောင်း ပြသပါ။ စာနဲ့ ရေးပြီး ပြောလိုတာ ပြောခိုင်းပါ။
- \* ဘာပြောပြော အဆင်မပြေဘူးဖြစ်နေရင် စကားဝိုင်းဖြတ်ဖို့ ပြောပါ။ ဘယ်လို အဆုံးသတ်ရမယ်ကို သင် အမြန်ဆုံး စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ပါ။

**၅။ နှုတ်ဆိတ်နေသူများ \***

- \* မပြောလည်း နေပါစေ၊ ဘာလို့ စကားမထွက်လာတာလဲ ဆိုတာကိုတော့ သင် အလေးအနက်ထား စဉ်းစားပါ။
- \* တစ်ခွန်းရရ၊ နှစ်ခွန်းရရ အမြတ်ပါ။ စကားပြောအောင်လုပ်ပါ။ လိုရင်းတိုရှင်း မေးခွန်းများ မေးပါ။
- \* စိတ်ရှည်ပါ။ မေးပြီး ဖြေတဲ့အထိ စောင့်ပါ။
- \* အပြန်အလှန် ဆွေးနွေးတဲ့ ပုံစံ ပြောင်းကြည့်ပါ။
- \* သူ ဘာမှမပြောလျှင် ကိုယ်လည်း ဘာမှမပြောဘဲနေပါ။ မေးပြီး အဖြေကို စိတ်ရှည်လက်ရှည် စောင့်ပါ။ နှုတ်မဖွာပါနဲ့။

- \* အချိန်ကိုတော့ နဂိုထဲကပင် ကန့်သတ်ထားပါ။
- \* ဘယ်လောက်အထိတော့ မေးသမျှ ဖြေပေးပါဆိုတာမျိုး မေတ္တာရပ်ခံပါ။
- \* ဘာအဖြေမှမရလည်း စိတ်ရှည်ပါ။ လိုရင်းတိုရှင်း မေးခွန်းများသာ ဆက်မေးပါ။
- \* သူ့ဘက်က 'မသိဘူး' 'ဒါပဲလား' 'တော်ပြီ မဖြေချင်တော့ဘူး' ဆိုတာတွေ ပြောမှာပါ။ သင် မေးသင့်တဲ့ မေးခွန်းတွေကိုတော့ တိတိကျကျ မေးပါ။
- \* မပွင့်တပွင့် ဖြေတာမျိုး လုပ်လာရင်လည်း သေသေချာချာ နားထောင်မှတ်သားပါ။ နောက်ဆက်တွဲ မေးခွန်းတွေ မေးပါ။
- \* မဆိုင်တာတွေဖြေ၊ မဆိုင်တာတွေ ပြောလာရင်လည်း စိတ်ပါလက်ပါ နားထောင်ပေးပါ။ ပြီးမူလမေးခွန်းများကို ပြန်မေးပါ။ စောင့်ပါ။
- \* ဒေါသထွက်ပြီး စကားဝိုင်းပျက်မယ့် အနေအထားရှိရင် သင်ဘက်က လျှော့ပါ။ နောက်တစ်ကြိမ် ထပ်တွေ့ခွင့်တောင်းပါ။

၆။ ပရိပရိသမားတွေ

- \* သူတို့ပြောတာ ဂရုတစိုက် နားထောင်ပေးပါ။ မြုပ်နေတဲ့ အချက်တွေကို ဖော်ထုတ်ပါ။ ဖြည့်စွက်မှတ်သားပါ။ သူတို့ပြောတဲ့ စကားရဲ့ အနှစ်သာရကို သိအောင် လုပ်ပါ။
- \* သင် နားထောင်နေကြောင်း သူတို့ သိပါစေ။ သင် မရှင်းတာရှိလျှင် ချက်ချင်း မေးပါ။ သူတို့ မိသားစုအကြောင်း၊ သူတို့ဝါသနာအကြောင်း၊ သူတို့ ဝတ်တဲ့ အဝတ်အစားများအကြောင်း ဘာပြောပြော စိတ်ဝင်တစား နားထောင်ပေးပါ။

- \* သူတို့ ပြောချင်အောင် အားပေးပါ။ သင်ကလည်း နားထောင်ပေးပါ။
- \* သင့်အကြောင်း၊ သင်နှင့် ပတ်သက်ရာ ပတ်သက်ကြောင်းများကို ပြောရဲအောင် လမ်းဖွင့်ပေးပါ။ အကောင်းအဆိုး အားလုံး ပြောရဲအောင် အားပေးပါ။
- \* အပြောအဆို အပေါက်အလမ်း မတည့် ဖြစ်ရင်လည်း ပြဿနာ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်မတက်မီ နှစ်ဖက် ပြေလည်အောင် ညှိနှိုင်းပြောဆိုပါ။
- \* ရွှင်ရွှင်ပျပျနဲ့ ဟာသတွေ နှောနေရင်လည်း စိတ်ရှည်ပေးပါ။ သူတို့ရဲ့ ပေါ့ပေါ့ပါးပါး စကားတွေအောက်မှာ လေးနက်တဲ့ အဓိပ္ပာယ်တွေ ရှိနေတတ်ပါတယ်။
- \* ဖြစ်ပါလားလို့ဆိုလာရင် သင်ပါ ရောပြီး ဇေဝေဝေဖြစ်မသွားပါစေနဲ့။ သင်နှင့် သင့်လူတွေမှာ ရှိသမျှ စွမ်းအားတွေ ထုတ်ပြီး ဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ အယူအဆကို စွဲစွဲမြဲမြဲ ကိုင်ထားပါ။ သင်တို့ပါရောပြီး ဖြစ်ပါမလား ဆိုတဲ့ သံသယတွေ ဝင်မလာပါစေနဲ့။
- \* အကောင်းမြင်ဝါဒ လက်ကိုင်ထားပါ။ သင့်ရဲ့ အကောင်းမြင်ဝါဒဟာ စိတ်ကူးယဉ်မဆန်ပါစေနဲ့။ သဘာဝတရားရဲ့ ဘောင်အတွင်းကသာ အကောင်းမြင်ပါ။ လက်တွေ့ပြနိုင်တဲ့ အတိတ်က အောင်မြင်မှုတွေ ဥပမာကောင်းတွေကို ခိုင်မာတဲ့ သာဓကကောင်းတွေအဖြစ် အသုံးပြုပါ။
- \* သူတို့ အကောင်းမမြင်တဲ့ ကိစ္စတွေကို သင့်ဘက်က အတိုက်အခံ သွားမလုပ်ပါနဲ့။

၇။ ဖြစ်ပါမလား ဆိုသူတွေ

\* သူတို့က ဖြစ်ပါ့မလား ဆိုတဲ့ ကိစ္စကို သင်က တခြားနည်းလမ်းရှိသေးတယ် ဆိုတာမျိုး သွား မပြောပါနဲ့၊ မဖြစ်ဖြစ်ဖြစ် လုပ်ရမယ့် သဘော မျိုး ဆောင်ပါ။ ဆုံးဖြတ်ချက် တစ်စုံတရာ မချနိုင်သေးမီ လက်ရှိလုပ်ရမည့် စီမံကိန်း၊ အလုပ် စသည်တို့သည် ဖြစ်နိုင်ခြေရှိသည်ကို သင့်ကိုယ်၌က ယုံကြည်နေရပါမယ်။

\* တခြား နည်းလမ်း တစ်ခုကို မလွဲမသွေ ပြောင်း ရပြီဆိုပါက သင့်ဘက်က ပြောင်းလဲသုံးစွဲမယ့် နည်းလမ်းရဲ့ အားနည်းချက်ကို ချက်ချင်းရှာ ပါ။

\* သင့်ဘက်က အရာရာ တာဝန်ယူချင်စိတ် ရှိ ပါ။ တာဝန်ယူနိုင်ကြောင်းလည်း ပြပါ။ လို ရင်းတိုရှင်း ပြောဆိုလုပ်ကိုင်ပါ။ ဝေလည် ကြောင်ပတ် အပြောမျိုးကို ရှောင်ပါ။

\* ဖြစ်ပါ့မလား ဆိုသူတွေဟာ တစ်ခါတစ်ရံ လေးလေးနက်နက် စဉ်းစားလုပ်ကိုင်တတ်သူ တွေဆိုတာ သင် သိထားရမယ်။ သူတို့ တွေး တော၊ ချင့်ချိန်နေချိန်တွင် သင် ဝင်ရောက် ပြောဆိုခြင်း၊ ဇွတ်ဖြစ်ချင်တာကို ပြောခြင်းတို့မှ ရှောင်ပါ။ သူတို့ အရာရာ အဆင်သင့်ဖြစ်တဲ့ အချိန်မျိုးမှာ သင့်အယူအဆကို ပြောပါ။

**၈။ ငါ သိပါတယ်ကွာ \* ဆိုသူတွေ**

သင့်ဘက်က အရာရာ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထား ရန် လိုတယ်။ လုပ်ငန်းဖြင့် ပတ်သက်သည့် ကိစ္စများကို သင်ကိုယ်တိုင် နားလည်တတ် ကျွမ်းအောင် လုပ်ထားပါ။ သက်ဆိုင်ရာ ပစ္စည်းများ အပြည့်အစုံ ရှိနေပါစေ။

\* ငါသိငါတတ် ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများ ပြောသမျှကို ဂရု တစိုက် နားထောင်ပါ။ သူတို့ ဘာကို ဆိုလို့

သည်ကို သင် မှန်ကန်စွာ အနက်ဖော်တတ်ဖို့ လိုပါတယ်။ သင့်ဘက်က လိုတာထက် ပိုပြီး ရှင်းပြတာမျိုးတွေ မလုပ်ပါနဲ့။

\* သင် ဘာကိုမှ တရားသေ ဆုပ်ကိုင်ထားပါနဲ့။ အလိုက်အထိုက်ဖြစ်အောင် သင့်ဘက်က ပြောင်းလဲပြုလွယ် အနေအထားမျိုး ရှိပါစေ။

\* အကြမ်းဖျင်း လက်ခံသည့် သဘောမျိုးကို တော့ သင့်ဘက်က အမူအရာဖြင့် ပြနိုင်ပါသည်။ ဝေလည်ကြောင်ပတ် အပြောမျိုး သင် ဘယ်တော့မှ မပြောပါနဲ့၊ ပြဿနာတက်နိုင်သည့် မေးခွန်းမျိုးကို ရှောင်ပါ။

\* လုပ်ရမည့် အလုပ်အတွက် တခြား အချက်အလက်တွေ ဖော်ထုတ်ဆွေးနွေးနိုင်မည့် မေးခွန်းမျိုးများ မေးပါ။

\* ငါသိငါတတ်တွေက အတင်းအဓမ္မ သင့်ကို လွှမ်းမိုးလာပြီဆိုရင် တပည့်ခံသွားသည့် အနေအထားမရောက်အောင် သင် ကြိုးစားပါ။ ငါသိငါတတ်တွေနဲ့ တန်းတူ အရည်အချင်း ရှိကြောင်း၊ အဆင့်ရှိကြောင်း သင့်ဘက်က အခိုင်အမာ ဖော်ပြပါ။ နောင် ဆက်ဆံရာမှာ လည်း သင့်ဘက်က အမြဲ တန်းတူ ဆက်ဆံဖို့ ပြင်ဆင်ထားပါ။

ငါသိငါတတ်တွေက သင့်ကို ဟောက်တာ၊ ခြောက်တာ မလုပ်ဘဲ လေပြည်လေးနဲ့ မင်း မသိပါဘူးကွာ ဆိုတဲ့ အခြေအနေမျိုး ရောက်အောင် တွန်းပို့နေပြီဆိုရင်-

\* အချက်အလက်မှန်တွေ တင်ပြနိုင်အောင် သင် ကြိုးစားပါ။ သိသာမြင်သာပြီး ရှင်းလင်းတိကျ တဲ့ သင် ထင်မြင်ယူဆချက်တွေကို တင်ပြပါ။

သင့်ဘက်လည်း သင့်ရဲ့ အချက်အလက်တွေ ပေါ်မှာ မှန်ကန်သည်၊ ခိုင်မာသည်ဟု ယုံကြည်နေရပါမည်။

\* နှစ်ဖက် အချေအတင် အနေအထား ရောက်လာပြီဆိုရင် နှစ်ဖက် အဖတ်ဆယ်လို့ရမယ့် အနေအထားတစ်မျိုးကို ရအောင် ဖန်တီးပါ။

\* ဘာပြောကြမှန်းမသိဖြစ်သွားတဲ့ အခိုက်အတန့်တိုင် သင်က စကားဝိုင်းကို စတင် ဦးဆောင်ပြောဆိုသူဖြစ်အောင် ကြိုးစားပါ။

\* ဖြစ်နိုင်လျှင် ငါသိငါတတ်သမားတွေနဲ့ ယှဉ်နိုင်အောင် သင် အမြဲ ပြင်ဆင်ထားပါ။

၉။ ဝေဝေဝါသမားများ \*

ဝေဝေဝါသမားတွေကို သူတို့ ရင်တွင်းမှာ ဖြစ်နေတဲ့ စိတ်ပဋိပက္ခတွေ ပြေပျောက်အောင် ဝိုင်းကူဆောင်ရွက်ပေးပါ။ သက်သောင့်သက်သာ အခြေအနေမျိုး ဖြစ်အောင် ဖန်တီးပေးပါ။

\* လိုရင်း မဟုတ်တာ ပြောလည်း သင် ဂရုတစိုက် နားထောင်ပေးပါ။ ပြောရမှာ တွန့်ဆုတ်တွန့်ဆုတ် ဖြစ်နေရင်လည်း စိတ်ရှည်လက်ရှည် သင် စောင့်ပေးပါ။ ပြောနေရင် သင် လိုချင်တဲ့ အချက်တွေ မပါလာသေးရင်လည်း စောင့်ပါ။ ရသမျှ အချက်အလက်တွေ ပေါ်မှာ သင့်အတွက် အရေးပါမယ့် စကားစတွေ တွေ့အောင် ရှာပါ။

\* စကားစပြုဆိုရင် သူတို့ ဆက်ပြောရဲအောင် အားပေးပါ။

\* သူတို့ပြောဖို့ ချိတ်ချိတ် ဖြစ်နေသည့် ကိစ္စများ ထဲမှာ သင့်အကြောင်းတွေလည်း ပါသည်ကို သင် သတိပြုပါ။ သင့်အကြောင်း အကောင်း

အဆိုး ပြောလို့ရတယ်လို့ ပြောပါ။ သင့်ဘက်က ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ကာကွယ်ဖို့ မကြိုးစားပါနဲ့။ လုပ်ငန်းတွင်ကျယ်ဖို့ လုပ်ငန်း ဆက်လုပ်နိုင်ဖို့သာ အဓိကပါ။

\* သင်ကိုယ်တိုင် သူတို့အတွက် ပြဿနာတစ်ရပ် ဖြစ်နေနိုင်ပါတယ်။ ဒါကို သင် လက်ခံပါ။ ဒါကြောင့် ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ထိခိုက်ရင် ထိခိုက်ပါစေ၊ ဇေဝဇဝါသမားတွေကို ရင်ထဲရှိတာ ပြောခွင့်ပြုပါ။

\* သူတို့ပြောတာ မှန်နေရင် သင် လက်ခံပါ။ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးထက် လုပ်ငန်းအရည်အသွေးက ပိုအရေးပါကြောင်း သင် သိထားဖို့ လိုပါတယ်။

\* တစ်ခုခု ဆုံးဖြတ်ပြီးပြီဆိုရင်လည်း ဒီလူတွေကို ဇေဝဇဝါ ဆက်မဖြစ်အောင် ကူညီပေးပါ။

\* ဖြစ်နိုင်ပါက သင်ကိုယ်တိုင် ကိုယ်ဖိရင်ဖိ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ပါ။

\* ဇေဝဇဝါသမားတွေ ဒေါသထွက်တော့မယ်။ ဆက်ပြီး ပြောချင်ဆိုချင်စိတ်မရှိ ဖြစ်လာပြီ ဆိုရင်တော့ သင့်ဘက်က ဆွေးနွေးပြောဆိုမှုတွေကို ရပ်လိုက်ပါ။ ဇွတ်ဝင်ပြီး အဆုံးအဖြတ်ပေးရမယ်ဆိုသည့် တောင်းဆိုချက်မျိုး မလုပ်ပါနဲ့။ ဇေဝဇဝါသမားများ မပါဘဲလည်း ဆုံးဖြတ်ချက်ချလို့ ရပါတယ်။



### အခန်း (၃)

## ပဋိပက္ခ ဘယ်လို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းမလဲ

### ပဋိပက္ခဆိုတာ...

ပဋိပက္ခဆိုတာ တိုက်ရိုက်သဘောမတူမှု၊ အယူအဆ၊ အကျိုးစီးပွားချင်း တိုက်ရိုက် အံဝင်ခွင်ကျမရှိမှု။ ဒီကတစ်ဆင့်တက်တော့ ပဋိပက္ခဆိုတာ ရန်လိုမှု၊ ကန့်လန့်တိုက်မှု ပဋိပက္ခဖြစ်ပြီဆိုကတည်းက လောကဟာ အရပ်ဆိုးသွားပါပြီ။

ပဋိပက္ခကို မည်သို့ပင် အနက်ဖော်ဖော်၊ ပဋိပက္ခဖြစ်ဖို့ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် ရှိဖို့ လိုပါတယ်။ ဒီနှစ်ဖက် အချေအတင် ဖြစ်မယ်၊ အငြင်းပွားမယ်။ ဒါဆိုရင် ပဋိပက္ခလို အနက်ဖော်တော့တာပါ။

ပဋိပက္ခဖြစ်ဖို့ အကြောင်းရင်းနှစ်ချက်ပဲ ရှိပါတယ်။

၁။ ရည်ရွယ်ချက် မတူညီတာရယ်၊

၂။ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ချင်းရာတွေ သက်ဝင်လှုပ်ရှားလာတာရယ်ပါ။

ဒီလို ရည်ရွယ်ချက်မတူလို့ စိတ်ခံစားမှုတွေ ဖြစ်ပေါ်လာပြီဆိုရင် လူတွေ အောက်ပါ နည်းလမ်း (၅) ခုနဲ့ တုံ့ပြန်တတ်ကြတယ်။

- ၁။ လူတချို့ဟာ ပဋိပက္ခအသွင် ဖြစ်လာပြီဆိုရင် ရှောင်ထွက်သွားတတ်တယ်။ ပြီး မေ့ထားလိုက်ကြတယ်။ ဘာမှမဖြစ်သလို ဂိုက်ဖမ်းထားလိုက်ကြတယ်။