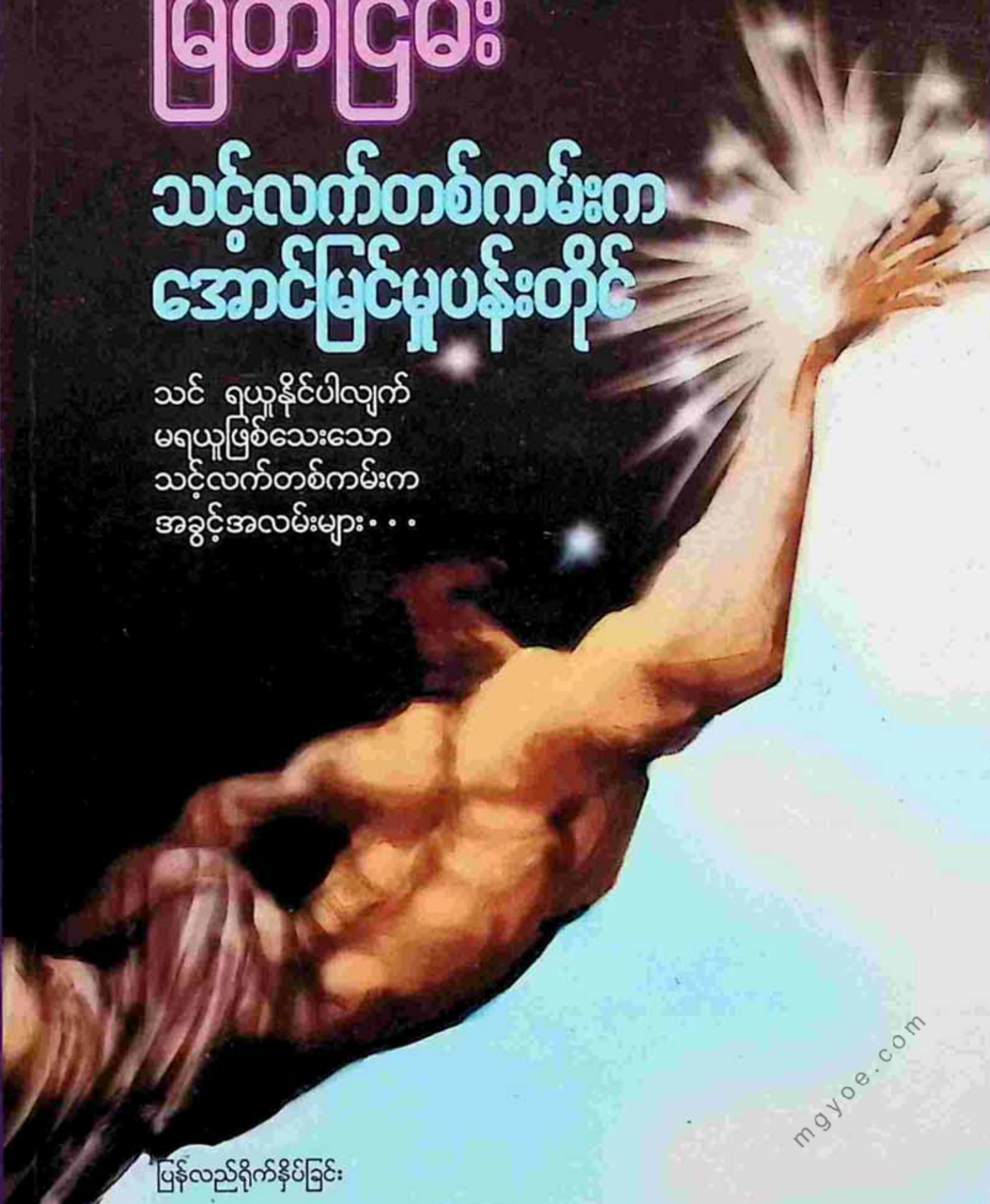


မြတ်ငြိမ်း

သင့်လက်တစ်ကမ်းက အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်

သင် ရယူနိုင်ပါလျက်
မရယူဖြစ်သေးသော
သင့်လက်တစ်ကမ်းက
အခွင့်အလမ်းများ...



မြန်လည်ရိုက်နှိပ်ခြင်း

မြတ်ငြိမ်း

သင့်လက်တစ်ကမ်းက အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်

သင် ရယူနိုင်ပါလျက်
မရယူဖြစ်သေးသော
သင့်လက်တစ်ကမ်းက
အခွင့်အလမ်းများ...

မျက်နှာပုံဒီဇိုင်း-ဖေသစ်တည်



MN0033

2,700.00 KS

Perlette

mygyo.com

သင့်လက်တစ်ကမ်းက အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်၊ မြတ်ငြိမ်း
စာမျက်နှာ ၂၃၃ မျက်နှာ၊ ၁၂.၈ ဝင်ဘီ x ၁၈.၅ ဝင်ဘီ

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(၀၀၅၃၈)၊ ၈၅၊ ၁၆၄လမ်း၊ တာမွေ၊ ရန်ကင်း။
ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(၀၀၄၁၂)၊ ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း။
၂၀၁၉၊ နိုဝင်ဘာလ၊ ပြန်လည်ရိုက်နှိပ်ခြင်း၊ အုပ်ရေ ၅၀၀၊
၂၀၁၆၊ ဇေယျာမိုးစာအုပ်တိုက်၏ တတိယအကြိမ်မူ

ရောင်းချေး ၂၇၀၀ ကျပ်

မာတိကာ

-	မြတ်ငြိမ်း၏ အမှာစာ	က
၁။	လူကြိုက်များခြင်း၏ အကျိုး	၁
၂။	လူတောတိုးဝံ့အောင်	၈
၃။	လုပ်ငန်းခွင်မှာ မပျော်ပိုက်လျှင်	၂၂
၄။	ပျော်စရာဘဝကို ပြန်လည်ရယူနိုင်ဖို့	၃၈
၅။	ကြောက်လျှင်လွဲ ရဲလျှင်မင်းဖြစ်	၅၀
၆။	အောင်မြင်ရာ အောင်မြင်ကြောင်း	၅၈
၇။	ပြိုင်ဘက်များကို ငဲ့ညှာပါ	၇၁
၈။	အမှားများလေ ပို၍တော်လာနိုင်လေ	၇၇
၉။	အကောင်းဆုံးတွေ ဖြစ်လာမှာပါ	၉၂
၁၀။	ပန်းချစ်သော ပန်းဆက်သမားနှင့် သာယာချမ်းမြေ့သောဘဝ	၁၀၄
၁၁။	ဘဝအောင်မြင်ရေး ဘာကိုဦးစားပေးကြမလဲ	၁၁၂

၁၂။ သင့်အကြံအစည်များ အထမြောက်အောင်မြင်ရေး	၁၂၁
၁၃။ ဘယ်သူ့ကို ဘာတွေ ဘယ်လိုပြောမလဲ	၁၂၈
၁၄။ စဉ်းစားတွေးခေါ်မှု ထက်မြက်လာစေရန်	၁၄၀
၁၅။ သင်သည် အလုပ်အကိုင် ဖင့်နှေးရွှေ့ဆိုင်းတတ်သူ ဖြစ်နေလျှင်	၁၅၃
၁၆။ နေ့စဉ် ဖိစီးတာဝန်များကို ဘယ်လိုအနိုင်တိုက်မလဲ	၁၆၃
၁၇။ စိတ်ထားသေးသိမ်သူများကို ဘယ်လိုဆက်ဆံမလဲ	၁၇၅
၁၈။ ဝေဖန်တိုက်ခိုက်မှုကို အောင်မြင်ကျော်လွှားလိုသော်	၁၈၆
၁၉။ သောကမီးတောက် လောင်မြိုက်သောအခါ	၁၉၉
၂၀။ အောင်နိုင်သူတို့၏ ကွန်ချက်များ	၂၀၉
၂၁။ သင့်အတွက် ကံကောင်းနည်းငါးသွယ်	၂၂၀



တတိယအကြိမ်ထုတ်ဝေမှုမှ မြတ်ငြိမ်း၏ အမှာစာ

အမှာစာရေးဖို့ အခွင့်ကြီးလာပြန်ပြီ။

အမှာစာရေးပေးရမည့်စာအုပ်ကို ကြည့်လိုက်တော့ 'သင့်လက် တစ်ကမ်းက အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်'။ သည်စာအုပ်၏သမိုင်းကြောင်းက ရှည်လျားသည်။ စာအုပ်ကို ၁၉၉၄ ခုနှစ်၊ ဇန်နဝါရီလတွင် 'အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်၊ ဖြူစင်သောလျှို့ဝှက်လမ်းနှင့် ဓူဝံကြယ်အလင်းစု' အမည်ဖြင့် ထုတ်ဝေခဲ့သည်။ ထုတ်ဝေသည့်တိုက်မှာ 'အာရုံသစ်စာပေ'။ ထို့နောက် ၁၉၆၅ ခုနှစ်တွင် 'သင့်လက်တစ်ကမ်းမှာအောင်ပွဲရှာ' ခေါင်းစဉ်ဖြင့် 'အားမာန်သစ်' စာပေမှ ထုတ်ဝေခဲ့သည်။ ထို့နောက် ၂၀၀၁ ခုနှစ်တွင် အထက်ပါ စာအုပ်နှစ်အုပ်ကိုပေါင်းပြီး 'စည်သူစိုးစာပေတိုက်' မှ 'သင့်လက်တစ်ကမ်းက အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်' ခေါင်းစဉ်ဖြင့် ထုတ်ဝေခဲ့ပြန်သည်။

ယခု ဤစာအုပ်ကိုပင် 'ဇေယျာမိုးစာအုပ်တိုက်' မှ တတိယအကြိမ် ထုတ်ဝေဦးမည်ဖြစ်ရာ ဤစာအုပ်၏အသက်

၂၂ နှစ်ရှိပြီဖြစ်သော အဆိုပါ ၂၂ နှစ်အတွင်း ပြုံးပျော်ကြည်နူးစရာတွေ၊ ဝမ်းနည်းကြေကွဲဖွယ်တွေ အမျိုးမျိုးကြုံခဲ့ရပါသည်။ ကျွန်တော့်ကို စာရေးဖြစ်အောင် တစိုက်မတ်မတ် တွန်းအားပေးခဲ့သည့် ကိုကျော်ကြီး (ရွှေဝတ်မှုန်) ဆိုလျှင် ကွယ်လွန်ခဲ့သည်မှာ နှစ်ပေါင်းများစွာကြာခဲ့ပြီ။ ကိုကျော်ကြီးနှင့်အတူ ကွယ်လွန်ခဲ့သူ နောက်တစ်ဦးမှာ ‘စည်သူစိုးစာပေတိုက်’ မှ ကိုမောင်မောင်စိုး ဖြစ်ပါသည်။ ထိုသို့သော မိတ်ဆွေစစ်များနှင့် ထာဝရခွဲခွာရသည်မှာ ကြေကွဲစရာဖြစ်ရသလို အားလျော့စရာလည်း ကောင်းလှပါသည်။

ကျွန်တော် စာများများရေးဖြစ်အောင် တတ်နိုင်သည့် နည်းဖြင့် ဝိုင်းဝန်းပံ့ပိုးပေးကြသူများထဲတွင် ပန်းချီမောင်သန်းထိုက် (မြန်မာစာ)၊ ကိုစိုးမြင့်တို့အပြင် ဟင်္သာတစာပေမှ ကိုမြင့်ဆွေ၊ မမြင့်မြင့်ဆွေ (မမိုး) တို့ကိုလည်း ကျေးဇူးရှင်များစာရင်းတွင် မထည့်မဖြစ် ထည့်သွင်းရပါသည်။

ကျေးဇူးရှင်များအကြောင်း ပြောတော့ ကျွန်တော်တို့လည်ပင်းဖက်ပေါင်းခဲ့ကြသည့် စာရေးဆရာတစ်ဦးအကြောင်း ပြောချင်လာပါသည်။ သူက “တက်ကျမ်းတွေကို မဖတ်ဘူး၊ တက်ကျမ်းတွေက ‘လူပေါ်လူဇော်လုပ်နည်းတွေလေ’ ဟု ပြောသွားပါသည်။ ယခုခေတ် တက်ကျမ်းတွေအကြောင်း သူမဖတ်ဖူးလို့ တစ်ယူသန်ပြီး ကောက်ချက်ချတာနေမှာပါဟု ကျွန်တော် ဖြေတွေးတွေးခဲ့ပါသည်။ နေရာတကာ ‘ငါမှငါ’ ဟူသော ခံယူချက်မျိုးကိုတော့ လျော့သင့်သည်ဟု ထင်မိပါသည်။

ထို့ကြောင့် ယခု ဤစာအုပ်ကို စာချစ်သူများ ဖတ်ကြည့်

ပါ။ ဤစာအုပ်ထဲတွင် လူပေါ်လူဇော်လုပ်နည်းများ တစ်ခုမျှ
မပါဟု ကျွန်တော် ပြောဝံ့ပါသည်။

စာချစ်သူများအား လေးစားလျက်

မြတ်ငြိမ်း

(၂၀-၁-၂၀၁၆)



mgyc.com

mgyc.com

လူကြိုက်များခြင်း၏အကျိုး

ကမ္ဘာပေါ်တွင် 'လူကြိုက်များသူ' တွေ တော်တော်များများရှိ၏။ လူအများက ထိုသို့သောသူတွေနှင့် သိကျွမ်းခင်မင်ခွင့်ရရန် လိုလားတောင့်တကြ၏။

ထိုသို့သော ပုဂ္ဂိုလ်တွေထဲတွင် ကမ္ဘာကျော် 'ရန်ဒမ်ဟောက်စ်' စာအုပ်တိုက်ကြီး၏ နာယကဟောင်း 'ဘင်းနက်စတုဖ်' လည်း တစ်ဦးအပါအဝင်ဖြစ်၏။ သို့တိုင် သူသည် ရုပ်ချောသူမဟုတ်၊ စကားပြောကောင်းသူလည်း မဟုတ်။ သို့ဖြစ်သော်လည်း သူ့ကိုကြည့်လိုက်လျှင် ထာဝစဉ်ရယ်မောရွှင်ပျရှိနေတတ်၏။ နောက်ပြီး သူသည် အခြားသူများအပေါ် အလွန်မတန် အလေးထား စိတ်ဝင်စားတတ်၏။ သင်သည် သူနှင့်ဆုံမိပြီး ၁၀ မိနစ်လောက်ကြာသည်နှင့် သင်တို့နှစ်ဦး စကားလက်ဆုံပြောမကုန်အောင် ဖြစ်နေပြီသာမှတ်။ သင်တို့နှစ်ဦး ပြောနေသည့် အကြောင်းအရာမှာ ထုံးစံအတိုင်း သင့်အကြောင်းသာ ဖြစ်နေပါလိမ့်မည်။ ဘင်းနက်တွင် အခြားခြားသော အရည်အသွေးများထက် 'ကြိုက်နှစ်သက်ဖွယ်ကောင်းသော' အရည်အသွေးမျိုး ပိုရှိနေပါသည်။

ကျွန်တော်သည် လူထုဆက်သွယ်ရေး အတိုင်ပင်ခံအဖြစ် လည်းကောင်း၊ သတင်းထုတ်ပြန်ရေး အရာရှိအဖြစ်လည်းကောင်း တာဝန်များ ထမ်းခဲ့၏။ ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းများ အတွေ့အကြုံအရ ဖော်ထုတ်တွေ့ရှိရသည်မှာ အကယ်၍ လူတွေက သင့်အား နှစ်သက် သဘောကျနေပြီဆိုလျှင် သင်ဘာအမှားလုပ်လုပ်၊ သည်းခံခွင့်လွှတ်နေပါလိမ့်မည်။ အကယ်၍ လူတွေကသင့်အား ကြိုက်နှစ်သက်ခြင်းမရှိလျှင်မူ သင်သည် အရာရာတိုင်းကို တိကျမှန်ကန်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်သည့်တိုင် သူတို့က ဘာမျှ မထူးသလို ရေငုံနှုတ်ပိတ်နေလိမ့်မည်ဟူသည့် အချက်ဖြစ်သည်။

ထိုသဘောကို 'ကြိုက်နှစ်သက်ဖွယ်ကောင်းခြင်း၏ အကျိုးပြုချက်' ဟု ကျွန်တော်က အမည်တပ်ပါသည်။

နိုင်ငံရေးလောကတွင် 'ကြိုက်မဲ' များက ရွေးကောက်ပွဲအဖြေများကို ပြောင်းလဲစေပါ၏။

အဆိုပါ အကျိုးပြုချက်သည် စီးပွားရေးလောကတွင်လည်း ရှိနေပါသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးတွေကို ဦးဆောင်နေသော အရာရှိများသည် စိတ်ဓာတ်ကြံ့ခိုင်ကြပါလိမ့်မည်။ သို့သော် သူတို့တစ်တွေတွင် ကြိုက်နှစ်သက်ဖွယ်ကောင်းသော အရည်အသွေးရှိပါမှ အနာဂတ်တွင် ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်များ ဖြစ်လာပါလိမ့်မည်။

ဆိုလိုရင်းမှာ စီးပွားရေးလောကတွင်ဖြစ်စေ၊ မြို့ပြအုပ်ချုပ်ရေးဘက်တွင်ဖြစ်စေ ခေါင်းဆောင်များသည် လူအများနှင့် ဆက်ဆံဖို့ ကြံ့ရလိမ့်မည်။ ထိုအခါ အများပြည်သူ မျက်စိဒေါက်ထောက်ကြည့်ခြင်းခံနေရသည့် စည်းဝိုင်းအလယ်တွင် ကိုယ်က ဣန္ဒြေရရကလေးဖြင့် ကိုယ့်အလုပ်ကိုယ် လုပ်ပြသွားနိုင်ဖို့ လိုအပ်လှ၏။ မိမိလက်အောက်ရှိ အမှုထမ်းများအစ၊ လုပ်အားပေးများအလယ်၊ သတင်းသမားများ အဆုံးအားလုံးသော အများပြည်သူ၏ ယုံကြည်စိတ်ချမှုကို အရယူနိုင်ဖို့ လိုအပ်

လှ၏။

သို့မှသာ သင်သည် ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်တစ်ဦး ဖြစ်လာလိမ့်မည်။

ကြိုက်နှစ်သက်ဖွယ်ကောင်းအောင်၊ သို့မဟုတ် ခင်မင်နှစ်လိုဖွယ်ကောင်းအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမည်ဆိုသည်ကို ဘယ်သူမျှ တိတိပပမပြောနိုင်ပါ။

လူကြိုက်များအောင် အားထုတ်သူတွေလည်း လူကြိုက်များသူတွေ ဖြစ်မလာတတ်ကြပါ။ သို့သော် လူကြိုက်များသူတွေတွင် ရှိတတ်သည့် အရည်အသွေးများကို ရွေးထုတ်ဖော်ပြရန်တော့ ဖြစ်နိုင်ပါသည်။

‘ကြိုက်ကွက်’ တစ်ခုမှာ အကောင်းမြင်ဝါဒပင် ဖြစ်၏။

ရှေးဆိုရိုးစကားတစ်ခုရှိ၏။

“အဆိုးမြင်သမားသည် ပေါ်ပေါက်လာသော အခွင့်အလမ်းတိုင်းတွင် ရှိနေသည့် အခက်အခဲကိုမြင်တတ်ကာ အကောင်းမြင်သမားက ပေါ်ပေါက်လာသော အခက်အခဲတိုင်းတွင် ရှိနေတတ်သည့် အခွင့်အလမ်းကို မြင်တတ်သည်”

အကောင်းမြင်သမားတွေက အခြားသူများအား ဘာကူညီရမလဲဟု မကြာမကြာမေးတတ်ကြ၏။ သူတို့သည် စိတ်ပျက်အားငယ်စရာကိစ္စ တစ်ခုကြုံရပြီဆိုပါစို့။

ဥပမာ - အလုပ်တစ်နေရာ လျှောက်ထားရာတွင် ရွေးချယ်ခြင်း မခံရသည့်ကိစ္စမျိုး။

ထိုအခါမျိုးတွင် သူတို့က နောက်ထပ်တစ်စုံတစ်ရာ လှုပ်ရှားဖို့ စီမံကိန်းချပြင်ဆင်ခြင်းဖြင့် သူတို့၏စိတ်ပျက်အားငယ်မှုကို တွန်းလှန်တတ်ကြ၏။

အကောင်းမြင်သမားတို့က မိမိတို့ဘဝအခြေအနေကို ပြုပြင်

ပြောင်းလဲဖို့ဆိုလျှင် မိမိတို့မတတ်နိုင်တာ ဘာမျှမရှိဟု စွဲမှတ်ခံယူပြီး အခက်အခဲများကို ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားကြ၏။

လောကကြီးက မိမိအပေါ် ဘယ်ရွေ့ဘယ်မျှ ဆိုးရွားရက်စက်ကြောင်း ထာဝစဉ် ညည်းညူနေတတ်သူများ အနားသို့ ရောက်သွားလျှင် သင်သည် သူတို့အနားမှ ထွက်ပြေးချင်စိတ် ပေါက်လိမ့်မည်။

ခင်မင်နှစ်လိုဖွယ်ကောင်းသူများသည် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်သနားပြီး ခိုညည်းသလို ညည်းပြလေ့မရှိ။ ထိုအစား အခြားတစ်ပါးသူများကို ကူညီပြီး ကိုယ့်အလုပ်ကို အာရုံစိုက်သည်။ နောက်ပြီး ခပ်ပျော်ပျော်ရယ်ပွဲဖွဲ့တတ်သည်။ အထူးသဖြင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ရယ်ပွဲဖွဲ့ခြင်းဖြစ်၏။

လူကြိုက်များသူတစ်ဦးတွင် ရှိတတ်သည့် အခြားဂုဏ်ရည်တစ်ခုမှာ အခြားသူများ စိတ်ကသိကအောက်မဖြစ်အောင် စွမ်းဆောင်နိုင်ခြင်း ဖြစ်၏။

မိမိ၏ စိတ်လှုပ်ရှားမှုများကို ထိန်းချုပ်ထားနိုင်သော ခေါင်းဆောင်တွေသည် အခြားသူများကို စိတ်ချမ်းသာ ကိုယ်ချမ်းသာ ဖြစ်စေ၏။ ထိုသို့သော ခေါင်းဆောင်တွေသည် အခြားသူများ၏ အနေအထားနှင့် ပတ်သက်၍ အရှိကိုအရှိအတိုင်း ရှုမြင်လက်ခံကြ၏။ ထိုသို့ရှုမြင် လက်ခံတတ်ခြင်းကြောင့် အခြားသူများသည် လုပ်ငန်းများ ပိုမိုတွင်ကျယ်အောင်မြင်စွာလုပ်ကိုင်နိုင်စွမ်းရှိလာကြ၏။

လူကြိုက်များသူများနှင့် ဆန့်ကျင်သည့် အစွန်းတစ်ဖက်တွင်မူ ခေါင်းမာသောခေါင်းဆောင်များရှိ၏။ သူတို့သည် အကြောင်းကျိုးမဲ့ခေါင်းမာခြင်း၊ ညှာတာထောက်ထားခြင်းမဲ့စွာ ခိုင်းစေခြင်းတို့ဖြင့် အခြားသူများ၏ လုပ်အားကို ညှစ်ယူဖို့ကြိုးစားကြ၏။

ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံအရ ပြောရလျှင် ခေါင်းမာသော အရာရှိတချို့သည် ငွေကြေးအကျိုးအမြတ်များသော လုပ်ငန်းကြီးများကို

ဦးဆောင်နိုင်ကြ၏။ သို့သော် သူတို့၏ သဘောထားများကြောင့် လက်အောက်ခံဝန်ထမ်းတွေထဲတွင် ပြင်မရနိုင်လောက်အောင် စိတ်ဓာတ်ရေးရာပျက်ပြားမှုများ အမြစ်တွယ်သွားစေ၏။

ထိုသို့သောအရာရှိများသည် လက်အောက်ငယ်သားများနှင့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များ၏ ထောက်ခံအားပေးမှုကို မရနိုင်ကြတော့ပေ။

အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သူတို့က ဝင့်ဝါမောက်မာသည်။ ရန်လိုသည်။ ပြီးတော့ လောဘဇောတိုက်သည်။ သူတို့သည်စာရင်းဇယား၊ ကိန်းဂဏန်းအရ အောင်မြင်သူများဖြစ်၏။ သို့သော် 'ကြိုက်မဲ' များကို လက်လွှတ်ဆုံးရှုံးရသူများဖြစ်၏။

ထိုသို့ကြိုက်မဲများမရခြင်းကြောင့်ပင် သူတို့၏လုပ်ငန်းခွင်တိုးတက်မှုများ၊ သူတို့၏ လက်ရှိရာထူးများ ဆုံးရှုံးပျက်စီးသွားနိုင်လေသည်။

ထိပ်တန်းအရာရှိများထံမှ ကျွန်တော် ကြားရလေ့ရှိသော အပြစ်တင်ညည်းတွားသံ အများစုမှာ သူတို့လက်အောက်ရှိ အရာရှိငယ်များ မောက်မာဝင့်ဝါလွန်းကြောင်းပင် ဖြစ်၏။ ထိပ်တန်းအရာရှိတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်မှာ...

“တကယ်လို့ ဒီလူငယ်အရာရှိဟာ လူအများနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့ အရည်အသွေးတွေ တိုးတက်ကောင်းမွန်လာအောင် မပြုပြင်ဘူးဆိုရင် လူအများစုနဲ့ အစေးမကပ်ဘဲ သူတို့ရဲ့တက်လမ်းတွေ ပိတ်သွားလိမ့်မယ်” ဟူ၏။

အလုပ်ပြုတ်သူ ၁၀ ယောက်တွင် ခုနစ်ယောက်မှာ လုပ်ငန်းခွင်အရည်အချင်းမရှိသောကြောင့်မဟုတ်၊ ထိုအကြောင်းကို လေ့လာပြုစုထားသော စာတမ်းများအရဆိုလျှင် အလုပ်ပြုတ်ခြင်းမှာ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးရာ ပဋိပက္ခများကြောင့်ဖြစ်၏။ အရာရှိတစ်ဦးကို အလယ်အလတ်တန်း ရာထူးတစ်နေရာမှ နောက်တစ်ဆင့် ရာထူးတိုးပေးတော့မည်ဆိုလျှင် မည်သည့်

အရည်အချင်းမျိုးပေါ်တွင် မူတည်စဉ်းစားမည်နည်း။ သူ့အား မှတ်
ကျောက်တင် စဉ်းစားရမည့် အခြေခံမူများမှာ သူသည် အထက်လူများနှင့်
ဆက်ဆံရေးပြေပြစ်မှု ရှိမရှိ၊ ထို့ပြင်အောက်လူများကို စည်းရုံးနိုင်စွမ်း
ရှိမရှိတို့ပင်ဖြစ်၏။

ခင်မင်နှစ်လိုဖွယ် ကောင်းသူများသည် သူတို့ကိုယ်သူတို့ (သို့)
သူတို့၏လုပ်ငန်းတွေ၊ ရာထူးတွေကို ထိပ်တန်းတင်ပြီး ရေးကြီးခွင်ကျယ်
မလုပ်ကြပေ။

ထိုအချက်သည် လူစုလူဝေးနှင့် ဆက်ဆံရာတွင်ရော... တစ်
ယောက်ချင်း ဆက်ဆံရာတွင်ပါ ထိရောက်မှန်ကန်သောအချက်ဖြစ်၏။

ထိုသို့ အရည်အချင်းရှိသည်ဟု နာမည်ကြီးသူတွေထဲတွင်
ဂျွန်အက်ဖ်ကနေဒီနှင့် ရော်နယ်လ်ရောင်တို့ ပါဝင်၏။

တစ်ခါက ကနေဒီအား “စစ်သူရဲကောင်းဖြစ်လာအောင် ဘယ်ပုံ
ဘယ်နည်း စွမ်းစွမ်းတမံ တိုက်ခဲ့ရပါသလဲ” ဟု အမေးခံရ၏။ ထိုအခါ
ကနေဒီက...

“မတော်တဆ ဖြစ်သွားတာပါဗျာ၊ သူတို့က ကျွန်တော်တို့
သင်္ဘောကို မြှုပ်ပစ်လိုက်ကြတာကိုး” ဟု ဖြေခဲ့၏။

တစ်ခါက သမ္မတကြီးရောင်သည် ဆရာဝန်တစ်စုအား မိန့်ခွန်း
ပြော၏။ သူက သူ့သက်တမ်းတစ်လျှောက်တွင် ဆေးပညာတိုးတက်
လာပုံကို ချီးကျူးစကားပြောနေရာမှ...

“ကျွန်တော်ဆိုရင် ကျွန်တော် အသက်ရှင်နေထိုင်ရဖို့ မျှော်
မှန်းထားတဲ့ သက်တမ်းထက် နှစ်ဆယ့်သုံးနှစ်တောင် ပိုပြီးအသက်ရှင်
နေခဲ့ရပြီလေ။ အဲဒီလို ကျွန်တော် သက်ဆုံးရှည်နေတာဟာလည်းလူ
တချို့အတွက် စိတ်ညစ်ဒေါသထွက်စရာ အကြောင်းတစ်ခု ဖြစ်နေ
တော့တာပေါ့” ဟု ညှပ်ပြီး ဟာသနှောခဲ့၏။

သင့်လက်တစ်ကမ်းက အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်

၇

သည်လူနှင့် ထိတွေ့ဆက်ဆံနေရလျှင် စိတ်ချမ်းသာစရာကောင်း
သည်ဟု လူအများက သတ်မှတ်ခံရသည့် လူစားမျိုးတွင် သင်ပါဝင်ပါ
သလား။

ထိုမေးခွန်း၏အဖြေသည် သင်၏ရှေ့တက်လမ်း၊ နောက်ပြီး
သင်၏ဘဝအတွက် မထင်မှတ်ဘဲ အရေးပါအရာရောက်နေပါလိမ့်မည်။

မူရင်းဆောင်းပါး - The Importance of being likable

မူရင်းဆောင်းပါးရှင် - Roger Ailes



လူတောတိုးဝံ့အောင်

မကြာမီက ကျွန်တော့်အား ‘စိုးရိမ်ကြောင့်ကြစိတ်’ အကြောင်း ဟောပြော ပို့ချရန် ဖိတ်ခေါ်ခြင်းခံခဲ့ရသည်။ ဟောပြောပို့ချရမည့်သူများမှာ ဘော့ စတုန်မြို့ရှိ စိတ်ရောဂါကုသရေးနှင့် ပတ်သက်သည့် ရာပေါင်းများစွာ သော ပညာသည်များဖြစ်သည်။

အစီအစဉ်အရ ကျွန်တော် ဟောပြောရမည့်အလှည့်မှာ အောင် မြင်ကျော်ကြားသော စိတ်ကုပညာရှင် တော်တော်များများ၏ နောက်တွင် ကျရောက်နေ၏။ ကျွန်တော့်အလှည့်သို့ ရောက်သောအခါ ကျွန်တော် တော်တော်ကြီး စိတ်လှုပ်ရှားနေသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ကျွန်တော့်ရှေ့မှ ဟောပြောသွားသူသည် ပရိသတ် စွဲမက်လောက်အောင် ပြောနိုင်စွမ်းရှိသူ ဖြစ်သောကြောင့်ပင်။

တရားဟော စင်မြင့်ပေါ်သို့ တက်သွားခိုက် ကျွန်တော့်ရင်တွေ တဒိန်းဒိန်းခုန်နေ၏။ အာခေါင်တွေ၊ လည်ချောင်းတွေ ခြောက်ကပ်နေ ၏။ “ငါ ဒီမှာ ဘာလာလုပ်နေမိပါလိမ့်” ဟု ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မေးမိ၏။

ပို၍ဆိုးသည်မှာ ကျွန်တော်၏ဟောပြောချက်ထဲတွင် ‘ပရိသတ်

ထဲမှာ စကားပြောရမည်ကို ကြောက်ရွံ့ခြင်း' ဟူသော ကဏ္ဍတစ်ခု ပါဝင်နေခြင်းဖြစ်၏။ ကျွန်တော်က ကိုယ့်စိတ်ကိုယ် တည်ငြိမ်အောင် ထိန်းရန် သမားရိုးကျမဟုတ်သော နည်းတစ်နည်းဖြင့် စမ်းသပ်ကြည့် လိုက်၏။ ကျွန်တော် ပရိသတ်ကို မေးခွန်းတစ်ခုမေးသည်။

“ခင်ဗျားတို့လူပုံအလယ်မှာ ဟောပြောရတဲ့အခါ ခင်ဗျားတို့အထဲ က ဘယ်သူတွေများ စိတ်လှုပ်ရှားမှုကို ခံစားကြရသလဲ”

ပရိသတ်အားလုံးနီးပါး လက်ထောင်လိုက်ကြ၏။

“အဲ... လောလောဆယ်မှာ ကျွန်တော်လည်း အဲဒီအတိုင်း ခံစားနေ ရတယ်ခင်ဗျ”

ပရိသတ်က ရယ်မောခြင်းဖြင့် တုံ့ပြန်သည်။ ကျွန်တော့်စိတ်တွေ ပြေလျော့သွားသည်။ ကျွန်တော့်တင်ပြချက်ကို စတင်ဟောပြောလာနိုင် သည်။

ကျွန်တော်တို့သည် စိတ်လှုပ်ရှားစရာကောင်းသည့် အနေအထား များကို မကြာခဏကြုံတွေ့ရတတ်ပါသည်။ သင်သည် ဧည့်ခံပွဲတစ်ခု တွင် သို့မဟုတ် လူတောသူတောထဲတွင် ပြောမှားဆိုမှား တွေဖြစ်မှာ စိုးရိမ်နေမည်။ သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းခွင်စီမံချက်နှင့် ပတ်သက်သည့် တင်ပြ ချက်တစ်ခုကို တင်ပြရာတွင် အိုးနင်းခွက်နင်းဖြစ်မှာကို စိုးရိမ်ကောင်း စိုးရိမ်နေမည်။ သို့မဟုတ် စာမေးပွဲတစ်ခု ဖြေဆိုနေချိန်တွင် ခေါင်းထဲမှာ ဘာမျှအစဖော်မရဘဲ ဟာလာဟင်းလင်း ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နေမည်။

ကျွန်တော်တို့အထဲမှ အချို့အချို့သောသူများမှာ စိုးရိမ်ကြောင့်ကြ စိတ် လွန်ကဲလွန်းသဖြင့် ထိုစိတ်က သူတို့ကို ထုံထိုင်းဆွံ့အသွားစေ၏။

၁၉၈၄ ခုနှစ်တွင် နိုင်ငံတော် စိတ်ကျန်းမာရေးအဖွဲ့၏ စာရင်း ကောက်ယူချက်အရ အမေရိကန်လူမျိုး ၂ သန်းမှ ၄ သန်း အထိသည် 'လူကြောက်သည့်ရောဂါ' ကို ခံစားနေကြကြောင်း၊ ထိုရောဂါကြောင့်

သူတို့နေ့စဉ်ကြုံတွေ့နေရသည့် လူမှုရေးဘဝမှာရော လုပ်ငန်းခွင်မှာပါ ထိခိုက်နစ်နာခဲ့ရကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။

အဆိုပါစာရင်းသည် လူမှုရေးဝေဒနာကို ဆိုးဆိုးရွားရွား ခံစားနေရသူများ၏ စာရင်းသာဖြစ်၏။

စင်စစ် လူတိုင်းနီးပါးသည် လူမှုဆက်ဆံရေးနှင့် ပတ်သက်သည့် စိုးရိမ်ကြောင့်ကြစိတ် အပျော့စားများကို ခံစားနေကြရသည်သာ ဖြစ်၏။

ရာပေါင်းများစွာသော ဝေဒနာရှင်များနှင့် နှစ်ပေါင်းများစွာ တွေ့ကြုံဆက်ဆံခဲ့ရသည့် ကျွန်တော်၏ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံအရ အဆိုပါရောဂါကို ပျောက်ကင်းအောင်ကုသနိုင်ကြောင်း တွေ့ရှိခဲ့ရ၏။

စိတ်ပင်ပန်းစရာ အကောင်းဆုံး အကျဉ်းအကျပ်အနေအထားများကို ရင်ဆိုင်နေရသည်ဖြစ်လင့်ကစား မည်သူမဆို မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်စိတ်ချမှုအပြည့်ဖြင့် လူမှုဆက်ဆံရေး အရည်အသွေးများ တိုးတက်မြင့်မားအောင် စွမ်းဆောင်နိုင်ပါသည်။

တစ်နည်းဆိုသော် လူတောတိုးဝုံလာအောင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြုပြင်နိုင်ပါသည်။

ထိုသို့စွမ်းဆောင်နိုင်လာအောင် အထောက်အကူပြုသည့် ရိုးရိုးစင်းစင်း နည်းလမ်းများမှာ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်သည်။

၁။ မျက်နှာဖုံးအတုကို ချွတ်လိုက်ပါ။

တစ်ခါက ကျွန်တော်တို့ ဇနီးမောင်နှံသည် နေရာသစ်တစ်ခုသို့ ပြောင်းရွှေ့နေထိုင်ခဲ့ကြသည်။ ထိုအခါ ကျွန်တော်တို့၏ သမီးကလေးသည် အိမ်နားရှိ အိမ်ကြီးရခိုင်တစ်ဆောင်မှ ကလေးမလေးတစ်ယောက်နှင့် အပေါင်းအသင်းဖြစ်သွားသည်။ ပြီးတော့ သူတို့နှစ်ယောက်အတူ ဆော့ကစားလေ့ရှိ၏။

တစ်ညတွင် ဂျင်းဘောင်းဘီနှင့် တီရှပ်အဟောင်းတစ်ထည်ကို သပ်သပ်ရပ်ရပ် ဝတ်ဆင်ထားသော ကျွန်တော်က သမီးကိုပြန်ခေါ်ဖို့ အဆိုပါအိမ်ကြီးရှေ့တွင် ရပ်လိုက်သည်။

ထိုအခါ သမီးသူငယ်ချင်း၏ မိခင်ဖြစ်သည့် ‘ဆူး’ က ကျွန်တော့် အားထွက်ပြီးနှုတ်ဆက်သည်။ သူ့အဝတ်အစားမှာ ‘ဗိုက်’ ဖက်ရှင်မဂ္ဂဇင်း ထဲမှ ကိုယ်ဟန်ပြမယ်တစ်ဦး ဝတ်ဆင်ထားသလို အပျံစားဖြစ်နေ၏။ သူက ကျွန်တော့်အား အိမ်ထဲသို့ ဝင်ပါရန် ဖိတ်မန္တကပြုသည်။

ကျွန်တော် သူတို့အိမ်ထဲ ဝင်လိုက်သွားသောအခါ အိမ်ရှေ့ခန်းမ ကြီးတစ်ခန်းလုံးတွင် အဖိုးထိုက်အဖိုးတန် ရှေးဟောင်းပစ္စည်းများ၊ ဆီဆေးပန်းချီကားကြီးများ ပြည့်နှက်နေသည်ကို တွေ့ရ၏။ ခန်းမကြီး သည် အနုပညာတိုက်ကြီးနှင့်ပင် တူနေသည်။

ကျွန်တော် အိုးတိုးအမ်းတမ်း ဖြစ်သွားသည်။ မနေတတ်မထိုင် တတ် ဖြစ်သွားသည်။ ကျွန်တော် အခြေပျက်နေသည်ကို သတိပြုမိသော ‘ဆူး’ က ဘာဖြစ်လို့လဲဟုမေးသည်။ ကျွန်တော် မဝံ့မရဲဖြစ်နေသည်ကို ဟန်လုပ်ဖုံးကွယ်ဖို့ ဦးစွာကြံမိသေးသည်။ သို့သော် ထိုသို့အယောင် ဆောင်မည့်အစား...

“ဒီလောက်ခမ်းနားလှပတဲ့ အိမ်ကြီးမျိုးကို ကျွန်တော်တစ်ခါမှ မရောက်ဖူးဘူးခင်ဗျ” ဟု အမှန်အတိုင်း ဝန်ခံလိုက်၏။

“ဟုတ်ရဲ့လား၊ ကျွန်မကဖြင့် စိတ်ရောဂါကုဆရာဝန်တွေဆိုတာ ဘယ်တော့မှ ရွံ့တွန့်တွန့် မဝံ့မရဲဖြစ်နေမှာ မဟုတ်ဘူးလို့ ထင်ထားတာ” ဟု ရယ်ရယ်မောမော ပြောပါသည်။

ကျွန်တော်၏ ပွင့်လင်းမှုကြောင့် ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက်စလုံး စိတ်ပေါ့ပါးစွာ ဆက်ပြီးစကားစမြည်ပြောနိုင်သည်ဟု ယုံကြည်ပါသည်။

ကျွန်တော်၏ ခံစားချက်ကို ဖုံးကွယ်ဟန်ဆောင်လိုက်လျှင်

ကျွန်တော်တို့နှစ်ဦးအကြား ပွင့်လင်းမှုရှိတော့မည်မဟုတ်၊ ဟန်ဆောင် စကားတွေသာ ဆက်ပြောပြီး ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်မှုလည်း ရမည်မဟုတ်။

ထို့ပြင် ကျွန်တော်သည်လည်း ဟန်သမားတစ်ဦးအသွင် ပေါက် သွားပေမည်။

ခုတော့ ဘော့စတွန်မှာဟောပြောခဲ့စဉ်ကလို ကျွန်တော်သည် ကိုယ့်စိတ်ထဲ မဝံ့မရဲဖြစ်နေသည်ကို ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ပြောချခဲ့ခြင်းဖြစ် သည်။

ထိုသို့သော ပွင့်လင်းမှုမျိုးသည် အခြားသူများနှင့် ရင်းနှီးကျွမ်း ဝင်အောင် စွမ်းဆောင်ရာတွင် နည်းလမ်းကောင်းတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။

၂။ သင်၏ကြောက်ရွံ့စိတ်များကို တစ်ဆင့်ချင်းဖယ်ရှားပါ။

ပင်စီဗေးနီးယားတက္ကသိုလ်တွင် အမှုထမ်းခဲ့သော စိတ်ကုဆရာဝန် တစ်ဦးနှင့် ကျွမ်းဘားနည်းပြဆရာတစ်ဦးသည် ၁၉၇၆ ခုနှစ် အမေရိကန် အိုလံပစ်လူရွေးပွဲတွင် ပါဝင်ယှဉ်ပြိုင်ကြမည့် ကျွမ်းဘား အားကစား သမားများအား စုံစမ်းမေးမြန်းမှုတစ်ခု ပြုလုပ်ခဲ့၏။

သူတို့ စုံစမ်းမေးမြန်းခဲ့သည်မှာ ကျွမ်းဘားအားကစားသမားများ အပေါ် စိုးရိမ်ကြောင့်ကြစိတ်၏ ဖိစီးမှုအကြောင်းဖြစ်၏။

ပြိုင်ပွဲတစ်ပွဲအပြီးတွင် အောင်နိုင်သော အားကစားသမားများ ရှိ၏။ ထို့အတူ ရှုံးနိမ့်သော အားကစားသမားများရှိ၏။ အဆိုပါ အား ကစားသမားအုပ်စုနှစ်စုအနက် ပြိုင်ပွဲမဝင်မီ စိုးရိမ်ကြောင့်ကြ စိတ်၏ ဖိစီးမှုကို ဘယ်အုပ်စုက ပိုပြီးခံစားရသည် ထင်ပါသလဲ။

သူတေသနဆရာနှစ်ဦး ဖော်ထုတ်တွေ့ရှိရသည်မှာ စိုးရိမ်ကြောင့် ကြစိတ်၏ ဖိစီးမှုကို အုပ်စုနှစ်စုစလုံးမှ လူတိုင်းကိုယ်စီ ခံစားကြရ ကြောင်းပင် ဖြစ်၏။ အောင်နိုင်သူနှင့် ရှုံးနိမ့်သူ ကွဲပြားခြားနားသွားခြင်း

မှာ အဆိုပါ စိုးရိမ်ကြောင့်ကြစိတ်ကို မည်သို့မည်ပုံ ဖယ်ရှားကျော်လွှား သလဲဆိုသည့် အချက်ပေါ်တွင် မူတည်ပေသည်။

သိပ်မအောင်မြင်သော အားကစားသမားများသည် သူတို့၏ စိုးရိမ်သောကများကို အစဉ်တစိုက်တွေး၏။ ပုံကြီးချဲ့၏။ ပြိုင်ပွဲအပြီး၌ ရုပ်ပျက်ဆင်းပျက် ရှုံးနိမ့်ရသည့်အဖြစ်မျိုးကို စိတ်အာရုံတွင် ပုံဖော်ကြည့်ကြ၏။

နောက်ဆုံး ထိုသို့သော အဖြစ်မျိုးနှင့် ရင်ဆိုင်ရမည်ကို အစိုးရိမ် လွန်ပြီး ကြောက်စိတ်မွန်သည့်အဆင့်သို့ ရောက်သွားကြလေသည်။ အောင်မြင်သော အားကစားသမားများကတော့ သူတို့၏ စိုးရိမ်ကြောင့် ကြစိတ်များကို ချီးကျူးစရာကောင်းလောက်အောင် ဥပေက္ခာပြုထားနိုင်ကြ၏။

သူတို့က အဆိုပါ စိုးရိမ်စိတ်များကို ထိပ်တန်းတင် တွေးတောနေ မည့်အစား သူတို့လုပ်ရမည့်အလုပ်ကိုသာ ပဓာနထားအာရုံသွင်းကြ၏။ “အသက်ပြင်းပြင်းတစ်ချက် ရှူလိုက်” ဆိုတာမျိုး။ သို့မဟုတ် “ကဲ... လက်ကိုမြှောက်ပြီး ဘားတန်းကို ဆွဲကိုင်လိုက်” ဆိုတာမျိုး။

သူတို့က မိမိဆောင်ရွက်ရမည့် အလုပ်တစ်ခုကို စီကာစဉ်ကာ ဆက်စပ်နေသော အစိတ်အပိုင်းကလေးများအဖြစ် ပိုင်းခြားပစ်ကြသည်။ ထိုနည်းဖြင့် သူတို့၏ စိုးရိမ်ကြောင့်ကြစိတ်များကို ထိန်းချုပ်ကြသည်။

သင်သည် မည်သည့်အလုပ်ကိစ္စမျိုးကိုမဆို အောင်မြင်ပြီးမြောက် အောင် ဆောင်ရွက်လိုလျှင် အထက်ဖော်ပြပါ နည်းပရိယာယ်ကို သုံးပါ။ အလုပ်ဖြစ်ပါလိမ့်မည်။

တစ်ခါက ဥပဒေပထမနှစ်ကျောင်းသူ ‘ပင်နီ’ သည် အတန်းတင် စာမေးပွဲကြီးဖြေရန် သုံးရက်အလိုတွင် ကျွန်တော့်ဆီရောက်လာသည်။

“ကျွန်မ မတရားကြောက်စိတ်မွန်ပြီး ကျောင်းစာအုပ်တွေထဲက

စာတစ်ကြောင်းကိုတောင် နားမလည်တော့ဘူး။ ကျွန်မသိနေတယ်။ ကျွန်မ စာမေးပွဲကျတော့မယ်ဆိုတာ။ (ဒါမှမဟုတ်လည်း) စာမေးပွဲမဖြေဘဲ နေလိုက်ရကောင်းမလား”

စိုးရိမ်ကြောင့်ကြစိတ်က ဖန်တီးထုတ်လုပ်လိုက်သည့် ယုံတမ်း ပုံပြင်တစ်ခုမှာ ကျွန်တော်တို့သည် လုပ်ငန်းဆောင်တာများကို စနစ်တကျ တိကျမှန်ကန်စွာ မဆောင်ရွက်နိုင်ဟူ၍ဖြစ်၏။

စင်စစ် ‘ပင်နီ’ သည် အကျဉ်းအကျပ်အနေအထားသို့ ရောက်နေသည့်တိုင် သူ့အနေဖြင့် ထိရောက်စွာ အလုပ်လုပ်နိုင်စွမ်းရှိကြောင်း သိရှိထားဖို့လိုအပ်၏။ ပထမအဆင့်အဖြစ် သူ့လုပ်ဆောင်ရမည်မှာ မကြာမီ ဖြေဆိုရတော့မည့် စာမေးပွဲကြီးသည် ထိတ်လန့်ကြောက်ရွံ့စရာ မကောင်းကြောင်း ထင်မြင်လာစေမည့် နည်းလမ်းများကို ရှာဖွေဖို့ပင် ဖြစ်၏။

“ပင်နီ” က စိတ်စောလွန်းနေသည်။ အကြောက်လွန်နေသည်။ လမ်းညွှန်ချက်များကိုပင် သဘောပေါက်နားလည်အောင် မဖတ်နိုင်တော့။

ထို့ကြောင့် မေးခွန်းစာရွက်ပေါ်တွင် ဖော်ပြထားသမျှကို စကားလုံး တစ်လုံးချင်း ဖတ်သွားဖို့ အကြံပေးရ၏။ အကယ်၍ ခက်ခဲသော မေးခွန်း မျိုးနှင့် ရင်ဆိုင်ရပါက အဆိုပါမေးခွန်းကို အဓိပ္ပာယ်ပေါက်အောင် မိမိ စကားဖြင့် တစ်ပိုဒ်ချင်း ပြန်ရေးချကြည့်ဖို့ တိုက်တွန်းလိုက်၏။ သူက ကျွန်တော့် အကြံပေးချက်များအတိုင်း လိုက်နာပြုလုပ်ဖို့ သဘောတူသည်။

ပို၍အရေးကြီးသည်မှာ မည်မျှပင်စိုးရိမ်စိတ်လွန်ကဲပြီး စိတ်လှုပ်ရှားနေသည်ဖြစ်စေ စာမေးပွဲဖြေနေရသည့် နှစ်နာရီလုံးလုံး မိမိ၏ ဘောလ်ပင်ကို ကိုင်လှုပ်ရေးသားနေဖို့ တိုက်တွန်းရ၏။

သူ့အနေဖြင့် မိမိဘာဖြစ်နေသလဲ၊ မိမိဖြေနိုင်ပါ့မလား စသည့် မေးခွန်းများဖြင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မေးခွန်းထုတ်ပြီး အချိန်ဖြုန်းမနေဖို့ ကျွန်တော်က ပြောပြတော့ သူက...

“တကယ်လို့ရေးချရလောက်အောင် အဓိပ္ပာယ်ရှိတဲ့ အကြောင်း အရာတွေကို ကျွန်မစဉ်းစားလို့မရရင်ရော... ဘယ်နှယ်လုပ်မလဲ”

“ရေးချင်ရာသာရေးချ၊ ပေါက်တတ်ကရစာတွေ ဖြစ်ချင်ဖြစ်နေပါစေ” ဟု ကျွန်တော် အဆုံးစွန်သောစကားကို ပြောလိုက်၏။

ရက်သတ္တနှစ်ပတ်ကြာသောအခါ ‘ပင်နီ’ ကျွန်တော့်ဆီ ပြန်ရောက်လာသည်။ သူ့လက်ထဲမှာ စာမေးပွဲအောင်လက်မှတ်။ ‘အေ’ အဆင့် (ထူးချွန်ဆင့်)ဖြင့် အောင်မြင်ခဲ့သည်။

သင်သည် မည်သို့ပင် စိုးရိမ်ကြောင့်ကြများပြီး စိတ်လှုပ်ရှားနေသည့်တိုင် စိတ်ပျက်အားငယ်ပြီး လက်မလျှော့လိုက်ဖို့ အရေးကြီးကြောင်း ပင်နီ၏ အတွေ့အကြုံက ဖော်ပြနေပါသည်။ အစီရင်ခံစာ တစ်စောင် ရေးဖို့ အခက်အခဲတွေ့နေလျှင် ပထမဦးဆုံးဝါကျကို ရေးချလိုက်ပါ။ ရေကူးပြိုင်ပွဲဝင်ရတော့မည်ဆိုလျှင် ပထမဦးဆုံး ကူးခတ်ချက်ကို စတင်လှုပ်ရှားကူးခတ်လိုက်ပါ။

အလုပ်တစ်ခုကို စတင်လုပ်မိပြီဆိုသည်နှင့် သင် မူလကထင်ထားသည်ထက် ပိုပြီးကောင်းမွန်အောင် လုပ်ကိုင်နိုင်ကြောင်း တွေ့လာပါလိမ့်မည်။

၃။ ရော်နီကာဆင်ကိုအတုခိုးပါ။

ကျွန်တော်တို့သည် စိတ်လွတ်လက်လွတ်မရှိသည့် အနေအထားများတွင် လူတွေနှင့် စကားမပြောမဖြစ် ပြောရမည့်အခြေအနေမျိုးနှင့် ရင်ဆိုင်ရတတ်၏။

ဥပမာ - ကုမ္ပဏီက တည်ခင်းသည့်ဧည့်ခံပွဲတစ်ခုတွင် သင်၏ အထက်လူကြီးအသစ်နှင့် စကားပြောရသည့်အခါမျိုး။

သို့မဟုတ်၊ သင်၏ယောက္ခမလောင်း၊ ဆွေမျိုးလောင်းများနှင့် စကားပြောရသည့်အခါမျိုး။

သင့်ခေါင်းထဲတွင် ထူးထူးထွေထွေ ပြောစရာစကားရှာမရ၊ ဟာလာဟင်းလင်း ဖြစ်နေသည်။

ထိုသို့သောအခါမျိုးတွင် သင် ဘာတွေပြောမလဲ။

စကားလမ်းကြောင်းကို တစ်ဖက်သားအပေါ်သို့ ဦးတည်ပေးလိုက် ပါ။ တစ်နည်းဆိုသော် တစ်ဖက်သားအပေါ် အာရုံစိုက်ပြီး စကားပြော ပါ။ သူတို့အကြောင်းကို တတ်နိုင်သမျှ မေးမြန်းပါ။ စုံစမ်းလေ့လာပါ။ ဤနည်းဖြင့် ရှေ့နိကာဆင်သည် ဧည့်သည်များကို ဧည့်ခံရာတွင် အအောင်မြင်ဆုံး လူတစ်ယောက်ဖြစ်လာခဲ့၏။ သင်လည်း သူ၏ နည်းနာကိုအတုယူပြီး တစ်ဖက်သားကိုမေးခွန်း အနည်းငယ် မေးကြည့် ပါ။

“အဲဒီကိစ္စကို ဘယ်လိုဖြစ်ပြီး ခင်ဗျားစိတ်ဝင်စားလာတာလဲဗျ” ဟူသော မေးခွန်းမျိုး၊ သို့မဟုတ်...

“အဲဒီအကြောင်းလေး ကျွန်တော့်ကို ထပ်ပြောပြပါဦး” ဟူသော ကမ်းလှမ်းချက်မျိုး။

အားလုံးသောလူတွေသည် သူတို့အား သင်က အာရုံစိုက်စေချင် သည်။

စိတ်ရောဂါကုဆရာဝန်များနှင့် စိတ္တဗေဒပညာရှင်များသည် ရောဂါရှင်များ ပြောသရွေ့ကို အလိုက်သိနားလည်မှုရှိစွာ ခေါင်းတညိတ် ညိတ်နှင့် နားထောင်ကာ မေးခွန်းအနည်းငယ် ပြန်ပြီးမေးရုံမျှဖြင့် ဝင်ငွေ ကောင်းကောင်း ရကြသည်။ အဆင့်အတန်းမီမီ နေထိုင်နိုင်ကြသည်။

သည်နည်းဖြင့် သူတို့ပင် အောင်မြင်နေလျှင် သင်ရောဘာကြောင့် သည်
နည်းကိုသုံးပြီး မအောင်မြင်နိုင်ရမလဲ။

၄။ စိုးရိမ်ကြောင့်ကြစိတ်ကို အားမာန်အဖြစ်သို့ပြောင်းပစ်ပါ။

လူများစုရှေ့တွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုအကြောင်း တင်ပြ
ရတော့မည်။ သို့မဟုတ် ကျောင်းကပွဲတစ်ခုတွင် ပါဝင်သရုပ်ဆောင်
ရတော့မည်ဆိုလျှင် လူတိုင်း စိတ်လှုပ်ရှားကြသည်ချည်းဖြစ်၏။ ထို
သို့သော အခါမျိုးတွင် အဆိုပါ စိုးရိမ်ကြောင့်ကြစိတ်များက သင့်အတွက်
အလုပ်လုပ်ပေးလာအောင် တစ်နည်းတစ်ဖုံ လှည့်ပတ်အသုံးချကြည့်ပါ။
ဤကား နည်းပရိယာယ်တစ်မျိုးဖြစ်၏။

ကျွန်တော်သည် ရုပ်မြင်သံကြား ဖန်သားပြင်ပေါ်တွင် ကျွန်တော့်
ပုံပန်းသည် ဘယ်လောက်အကြောအခြင်တွေ ဆိုင်းပြီး ဘယ်လောက်
ကိုးရိုးကားရား ဖြစ်နေသလဲဆို ကျွန်တော့်လူနာတစ်ဦးက သူပင် အံ့ဩ
တကြီးဖြစ်မိပါသည်ဟု ပြောခဲ့၏။

ရုပ်မြင်သံကြား လေလှိုင်းပေါ်ရောက်သည်နှင့် ကျွန်တော် လှုပ်ရှား
လို့မရတော့။ ကျွန်တော့်၏ အလိုအလျောက်လှုပ်ရှားမှုယန္တရားတွေ
ရပ်တန့်တုံ့ဆိုင်းကုန်တော့သည်။

လူတွေက ကျွန်တော့်အား အကြံဉာဏ်များပေးကြ၏။ သို့သော်
ဘယ်ဟာမျှ အလုပ်မဖြစ်။ စိတ်ဖြေကိုယ်လျှော့ထားဖို့ အားထုတ်လေ
စိတ်လှုပ်ရှားပြီး ကိုးရိုးကားရားဖြစ်လေ။

မကြာမီပင် ကျွန်တော်သည် အဖြေတစ်ခုကို မမျှော်လင့်ဘဲ ခလုတ်
တိုက်ပြီး ရခဲ့၏။

ရုပ်မြင်သံကြား စကားပြောပွဲတစ်ခုတွင် ကမကထပြုလုပ်သူက
စိတ်ရောဂါကု ဆရာဝန်တစ်ဦးနှင့် ကျွန်တော့်အား စကားစစ်ထိုးပွဲတစ်ခု

ပြုလုပ်ဖို့ စီစဉ်ထား၏။

စကားစစ်ထိုးပွဲ စစချင်း ပြိုင်ဘက်ဆရာဝန်က ကျွန်တော်သည် သုတေသနတစ်ဦး မဟုတ်ကြောင်း၊ 'စာရေးသူ' တစ်ဦးသာ ဖြစ်ကြောင်း မှားယွင်းစွာ စွပ်စွဲတိုက်ခိုက်တော့၏။ သူ၏ မှားယွင်းသည့် စွပ်စွဲချက် ကြောင့် ကျွန်တော် ဒေါပွသွားသည်။ ထို့ကြောင့် မိမိသည် ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့သော၊ နှစ်လိုဖွယ်ကောင်းသော ဧည့်သည်တစ်ဦး၏ အသွင်အပြင်မျိုး ပေါ်ပါ့မလားဟူသည့် စိုးရိမ်စိတ်များကို စွန့်လွှတ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်၏။

ထို့နောက် ကျွန်တော်၏ စိတ်ကူးအတွေးအခေါ်များကို အားနှင့် မာန်နှင့် ပြောသည်။ ယုံကြည်ချက် ခိုင်မာပြည့်ဝစွာဖြင့် ရှင်းသည်။ စိတ်အာရုံကို ကျွန်တော်၏ တင်ပြချက်များအပေါ်တွင်သာ စူးစိုက်ထားသည်။ ကျွန်တော်သည် ရုတ်ခြည်းဆိုသလို အင်အားတွေ ပြည့်လာသည်ကို ခံစားရ၏။ နောက်ပြီး စကားစစ်ထိုးနေရသည့် မိနစ်တိုင်း မိနစ်တိုင်းကို နှစ်ခြိုက်မြတ်နိုးနေမိ၏။

ထိုပွဲတွင် ကျွန်တော်အောင်မြင်ကြောင်း ဝေဖန်အားပေးသံတွေကို လည်း နောင်တွင် ပြန်ပြီးကြားခဲ့ရ၏။

ရောဂါကုထုံးရှာ ပညာရှင်များက အဆိုပါနည်းကို အပြုသဘော ပြန်လည်တည်ဆောက်နည်းဟု ကင်ပွန်းတပ်ကြ၏။ အဓိပ္ပာယ်မှာ ပြဿနာတစ်ခုကို ခြားနားသောအမြင်တစ်မျိုးဖြင့် ရှုမြင်ခြင်းဖြစ်၏။ တစ်နည်းဆိုသော် ပြဿနာတစ်ရပ်ကို 'အဆိုး' မမြင်ဘဲ 'အကောင်း' မြင်ခြင်းဖြစ်၏။

သင်သည် သင့်ကိုယ်သင် ယုံကြည်စိတ်မွေးခြင်းဖြင့် စိုးရိမ်ကြောင့် ကြစိတ်များကို လျှော့ချနိုင်၏။

သင်သည် သင်၏ခံစားချက်များကို သတ္တိရှိရှိ ဖွင့်ဟတင်ပြနိုင်အောင် ကြိုးစားခြင်းဖြင့် စိုးရိမ်ကြောင့်ကြစိတ်များ နည်းသွားအောင်

ပြုလုပ်နိုင်သည်။

စိုးရိမ်ကြောင့်ကြစိတ်များကို မခံချင်စိတ်ဖြင့် အသုံးတည့်အောင် အသုံးချလိုက်သည်ဆိုသည်နှင့် အဆိုပါ စိုးရိမ်ကြောင့်ကြစိတ်များသည် သင့်ကိုယ်ထဲတွင် အားမာန်များ၊ သို့မဟုတ် စိတ်စွမ်းအင်များအသွင်ဖြင့် ဖွဲ့စည်းပေါ်ပေါက်လာပါလိမ့်မည်။

၅။ သိမ်ငယ်စိတ်အဝင်မခံပါနှင့်။

ကျွန်တော်တို့သည် အခြားတစ်ပါးသူများနှင့် ပခုံးချင်းတိုင်း နှိုင်းယှဉ်ရမှာကို ရွံ့နေတတ်ကြ၏။ အဆိုပါ စိတ်ဓာတ်မျိုးရှိနေခြင်းသည် လူမှုဆက်ဆံရေးတွင် နံ့ချာချည့်နဲ့စေသော မဟာအမှားတစ်ရပ်ပင် ဖြစ်၏။

သင်သည် သင့်အပေါ် အခြားသူများက အထင်ကြီးလေးစားအောင် ပြုလုပ်နိုင်စွမ်းမရှိဟု ထင်ကောင်းထင်လိမ့်မည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အခြားသူများက သင့်ထက်ပိုပြီး အောင်မြင်နေသောကြောင့် သင့်ထက်ပိုပြီး ဉာဏ်ရည်ထက်မြက်နေသောကြောင့်၊ သင့်ထက်ပိုပြီး ရုပ်ရည်ချောမောသောကြောင့်ဟု ယူဆကောင်းယူဆလိမ့်မည်။ ထိုသို့ တွေးခြင်း၊ မြင်ခြင်းသည် လွဲမှားနေပါသည်။

အခြားတစ်ပါးသူများနှင့် တန်းတူရည်တူ ပေါင်းသင်းပြီး လူမှုရေးအရ အောင်မြင်မှုရရန် လျှို့ဝှက်နည်းလမ်းမှာ သင့်ကိုယ်သင် လက်သင့်ခံအသိအမှတ်ပြုခြင်းပင်ဖြစ်၏။

ကျွန်တော် ကောလိပ်ကျောင်းသားဘဝက ကျွန်တော်၏ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ အမှတ်တရဖြစ်ရပ်များကို မှတ်တမ်းတင်သည့် ဒိုင်ယာရီ စာအုပ်တစ်အုပ် ဆောင်ထားသည်။

အချို့မှတ်တမ်းများမှာ ငယ်ဘဝ နာကြည်းဖွယ်ဖြစ်ရပ်များကို

ပြန်လည်စုစည်းရေးသားထားခြင်းဖြစ်၏။ ရင်နာရခြင်း၊ စိတ်ရှုပ်ခြင်း၊ အထီးကျန်ဆန်ခြင်း၊ အားကိုးရာမဲ့ခြင်း စသော ခံစားချက်များကို ခံစားရသည့်အခါတိုင်း ရေးသားထားသည့်မှတ်တမ်းများ။

ထို့ပြင် ကျွန်တော်မြင်မက်ခဲ့သည့် အိပ်မက်များ၏ အပိုင်းအစများ၊ အကြီးအကျယ် ဒေါသထွက်သည့်အခါများ၊ အကြီးအကျယ် မုန်းတီးစိတ် ပေါက်သည့်အခါများအကြောင်းကိုလည်း ရေးမှတ်ခဲ့သည်။

ထို့အတူ စိတ်ပျော်ရွှင်ကြည်နူးရသည့်အခါများ အကြောင်းကိုလည်းမချန်။ အားလုံး ကျွန်တော်၏ပုဂ္ဂလိက ခံစားချက်တွေချည်း။

ထို့နောက် စိတ်ဆင်းရဲစရာ ဖြစ်ရပ်တစ်ခုပေါ်ပေါက်ခဲ့၏။ တစ်ည၊ ညစာစားပြီး အပြန်တွင် အဆောင်ထမင်းစားခန်း အပြင်ဘက်ရှိ အပေါ်အင်္ကျီသိမ်းသည့် အခန်းထဲ၌ ကျွန်တော့်ဒိုင်ယာရီ မေ့ကျန်ခဲ့ကြောင်း သတိရ၏။ ကျွန်တော့်ဒိုင်ယာရီကို တစ်စုံတစ်ယောက် တွေ့သွားပြီး ကျွန်တော့်အကြောင်းတွေ ဘူးပေါ်သလို ပေါ်ကုန်မှဖြင့်ဟူသော စိုးရိမ်စိတ်ဖြင့် ထမင်းစားခန်းဆီသို့ သေပြေး ရှင်ပြေးပြန်ပြေးခဲ့၏။ သို့သော် ကျွန်တော့်စာအုပ်မရှိတော့။

ရက်သတ္တပတ်တွေ ကုန်လွန်သွား၏။ စာအုပ်ပြန်ရဖို့ မျှော်လင့်ချက်ကို ကျွန်တော်စွန့်လွှတ်လိုက်ပြီ။

နောက်တစ်လကြာသောအခါ ယခင်အခန်းတွင်ပင် အပေါ်အင်္ကျီချိတ်နေခိုက် ကျွန်တော့်စာအုပ်အညှိလေးကို ကျွန်တော် မေ့ကျန်ခဲ့သည့်နေရာမှာ ပြန်တွေ့ရ၏။ ကျွန်တော် စိတ်လှုပ်ရှားစွာဖြင့် စာရွက်များကို လှန်ကြည့်သည်။ နောက်ဆုံးစာမျက်နှာတွင် သူစိမ်းတစ်ဦးက မှတ်ချက်ရေးထားသည်ကို တွေ့ရသည်။ ယင်းမှတ်ချက်မှာ...

“ခင်ဗျားကို ဘုရားသခင် စောင့်ရှောက်ပါစေ။ ကျွန်တော်နဲ့ ခင်ဗျားနဲ့ တော်တော်ကြီးကို ခံစားချက်ချင်းတူညီပါတယ်။ ကျွန်တော်က ခင်ဗျား

လို ဒိုင်ယာရီဆောင်မထားတာပဲ ကွာခြားပါတယ်။ နောက်ပြီး ကျွန်တော့် လို လူတွေရှိနေပါသေးလားဆိုတာ သိခွင့်ရတဲ့အတွက် စိတ်ဖြေသာပြီး ခင်ဗျားကို ကျေးဇူးတင်မိပါတယ်။ ခင်ဗျားအတွက် အခြေအနေတွေ တိုးတက်ကောင်းမွန်လာလိမ့်မယ်လို့ ကျွန်တော် မျှော်လင့်ပါတယ်။”

သူ့မှတ်ချက်ကိုဖတ်ပြီး ကျွန်တော်မျက်ရည်စို့မိပါသည်။ ကျွန်တော်၏ ရင်တွင်းခံစားချက်များကို နားလည်နိုင်စွမ်းရှိပြီး ကျွန်တော့် အပေါ် ဂရုစိုက်စာနာတတ်သူ တစ်ဦးတလေရှိလိမ့်မည်ဟု ကျွန်တော် ဘယ်တုန်းကမျှ မမျှော်လင့်မထင်မှတ်ခဲ့ပါ။

သင်သည် မည်သို့သောဘဝမျိုးမှာ ရှိနေသည်ဖြစ်စေ...၊ သင်သည် ချမ်းသာသည်ဖြစ်စေ...၊ ဆင်းရဲသည်ဖြစ်စေ...၊ သင့်ဘဝ တည်ငြိမ်သည် ဖြစ်စေ...၊ မတည်ငြိမ်သည်ဖြစ်စေ...၊ သင်သည် ဉာဏ်ရည်ထက်မြက် သည်ဖြစ်စေ...၊ သူလိုကိုယ်လို သာမန်ဉာဏ်ရည်မျိုးပဲရှိသည်ဖြစ်စေ...၊ သင်သည် ရုပ်ရည်ချောမောသည်ဖြစ်စေ...၊ မချောမောသည်ဖြစ်စေ...၊

အချို့လူများက သင့်ကိုနှစ်သက် သဘောကျပါလိမ့်မည်။ အခြား သူများကလည်း သင့်ကို ဂရုမစိုက်ဘဲမနေနိုင်ကြပါ။ လူတိုင်း လူတိုင်းက ရာနှုန်းပြည့် သဘောကျနှစ်သက်လက်ခံခြင်း ခံရသူဟူ၍ လောကတွင် တစ်ဦးတစ်ယောက်မျှမရှိပါ။

သို့သော် သင်သည် သင့်ကိုယ်သင် လက်သင့်ခံ အသိအမှတ်ပြုပါ လျှင် (တစ်နည်းဆိုသော် သိမ်ငယ်စိတ်မမွေးလျှင်) လူတော်တော်များများ က သင့်အား ခင်မင်နှစ်လိုလာပါလိမ့်မည်။

- မူရင်းဆောင်းပါးရှင် - David D.Burns, M.D.
- မူရင်းဆောင်းပါး - How to relax in crowd



လုပ်ငန်းခွင်မှာ မပျော်ပိုက်လျှင်

လူငါးယောက်တွင် လေးယောက်သည် သူတို့အလုပ်အကိုင်နှင့် ပတ်သက်၍ တစ်စုံတစ်ရာကို အကြီးအကျယ် မနှစ်မြို့နိုင်ဘဲ ဖြစ်နေကြ၏။

ဤကား နှစ်ဆယ့်ငါးနှစ်လုံးလုံး အလုပ်သမားများနှင့် ဆွေးနွေးတိုင်ပင်၊ အကြံဉာဏ်များပေးခဲ့သည့် အုပ်ချုပ်ရေး အတိုင်ပင်ခံအရာရှိ ရစ်ချတ်ဂျာမန်း၏ ကောက်နုတ်ချက်ဖြစ်၏။ သို့သော် ခက်သည်မှာ သင့်အလုပ်အကိုင်ကို သဘောကျနှစ်သက်ခြင်းသည် သင့်အောင်မြင်ရေးအတွက် ပင်မသွေးကြောဖြစ်နေခြင်းပင်။

“မိမိ၏လုပ်ငန်းကို နှစ်သက်ပျော်ရွှင်စွာ မလုပ်နိုင်သူတို့သည် နောက်ဆုံးတစ်နေ့တွင် ရှုံးနိမ့်ကျဆုံးမှုနှင့် ရင်ဆိုင်ကြရလိမ့်မည်” ဟု ဂျာမန်းကပြော၏။

ဘာကြောင့် လူတော်တော်များများသည် သူတို့အလုပ်ခွင်ထဲတွင် မပျော်ပိုက်နိုင်ကြသလဲ။

အခြေခံအကြောင်းရင်း နှစ်ချက်ရှိသည်။

ပထမအကြောင်းအရင်းကို ဖော်ပြပါမည်။

အချို့သူများက ယုံကြည်စွဲမှတ်ထားသည်မှာ လူ့လောကတွင် အသက်ရှင်နေထိုင်ရေးအတွက် 'ဝမ်းစာရှာ' နေခြင်းသည် အချိန်ကို အချည်းနှီး ဖြုန်းတီးခြင်းဖြစ်၏။ ထိုအစား သူတို့သည် လူ့ဘဝအရသာကို မိမိတို့ဘာသာမိမိတို့ လွတ်လွတ်လပ်လပ် ပျော်ရွှင်စွာ ခံစားစံစားနိုင်သည်။ သို့မဟုတ် သူတို့၏ မွေးရာပါ ပါရမီများကို ဖော်ထုတ်တင်ပြနေနိုင်သည်ဟူ၏။

တစ်နည်းဆိုသော် ကိုယ်ဝါသနာပါရာ (ကိုယ်လုပ်ချင်တာ) ကိုယ်လုပ်နေနိုင်သည်ဟူ၏။

အကယ်၍ သင့်ခေါင်းထဲတွင် အထက်ပါအတွေးအခေါ်မျိုး ဝင်နေသည်ဆိုပါလျှင် သင်နောက်ဆုံးအကြိမ် ခွင့်ရက်ရှည် နားရက်ယူခဲ့သည့် ကာလအကြောင်း ပြန်စဉ်းစားကြည့်ပါ။

ရက်သတ္တနှစ်ပတ်လောက် စိတ်လွတ်ကိုယ်လွတ် ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့မှုမျိုးကို အပြည့်အဝရခဲ့သလား။

ပို၍ဖြစ်နိုင်ခြေရှိသည်မှာ တစ်ပတ်ခွဲလောက် အနှောင်အဖွဲ့ကင်းစွာ အနားယူပျော်ရွှင်ခဲ့ပြီး ကျန်သည့် သုံးလေးရက်တွင်မူ သင်သည်...

“ငါတော့ ကြာကြာမနေနိုင်တော့ဘူး၊ လုပ်ငန်းခွင်ထဲ ပြန်ဝင်ချင်လှပြီ” ဟူသော စကားမျိုးကိုပြောနေပေလိမ့်မည်။

အကယ်၍ သင်သည် ထိုသို့သော 'အပန်းဖြေကာလအလွမ်း' မျိုးကို မခံစားရဘူးဆိုပါလျှင် သင့်ကိုယ်သင် လစာမဲ့ခွင့်ယူထားသည်ဟု ယူဆထင်မှတ်ကြည့်ပါ။

သင်သည် လစာမဲ့ခွင့်ကာလအတွင်း ဝတ္ထုတစ်ပုဒ်ရေးချင် ရေးနေနိုင်သည်။

သင်တန်းတွေ လိုက်တက်ချင်တက်နေနိုင်သည်။

ထိုသို့မဟုတ်လျှင်လည်း အေးအေးလူလူထိုင်ပြီး ရုပ်မြင်သံကြား

အစီအစဉ်တွေချည်း ကြည့်ချင်ကြည့်နေနိုင်သည်။

အထက်ဖော်ပြပါ အလုပ်များသာမဟုတ်၊ အခြားဘယ်အလုပ်မျိုးပဲ လုပ်ကိုင်နေသည်ဖြစ်စေ၊ ထိုသို့ပြုလုပ်နေထိုင်ပြီး သုံးလတိတိ ကုန်ဆုံး ချိန်တွင် သင်၏ 'ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တန်ဖိုးထားလေးစားမှု' စိတ်ဓာတ် သည် အချိန်ပြည့်နိမ့်ကျနေပါလိမ့်မည်။

အလုပ်ချည်း အချိန်ပြည့်လုပ်နေပြီး အပျော်အပါးမရှိခြင်းသည် ကောင်းသော အလားအလာမဟုတ်။ ထိုနည်းတူစွာ အပျော်အပါးချည်း လိုက်စားနေပြီး အလုပ်မလုပ်ခြင်းသည် ပျက်စီးခြင်းငါးပါးနှင့် ရင်ဆိုင်ရ မည့် အလားအလာဖြစ်၏။

ကျွန်တော်တို့သည် တစ်စုံတစ်ရာကို ပြီးမြောက်အောင်မြင်စွာ ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်းရှိနေကြောင်း ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ခံစားသိရှိနေဖို့ လိုအပ်ပါသည်။ ထို့ပြင် ကျွန်တော်တို့၏ဘဝများတွင် စည်းမျဉ်း၊ စည်း ကမ်း၊ ဘောင် စသော စနစ်ဇယားအချို့လည်း ရှိနေဖို့လိုအပ်ပါသည်။

လူတော်တော်များများ မိမိတို့၏လုပ်ငန်းခွင်တွင် မပျော်ပိုက်ခြင်း နှင့် ပတ်သက်၍ ဒုတိယအကြောင်းရင်းကို ဖော်ပြပါမည်။

ယခု ဒုတိယအကြောင်းရင်းက ဖော်ပြခဲ့သည့် ပထမအကြောင်း ရင်းထက် လူတွေထဲတွင် ပိုမိုပျံ့နှံ့စိမ့်ဝင်နေနိုင်ခြေရှိသည်။ ယင်းမှာ အခြားမဟုတ်၊ သူတို့သည် ထောင်ချောက်မိနေသည်ဟု ခံစားကြရခြင်း ဖြစ်၏။

သင်သည် ကုမ္ပဏီတစ်ခုတွင် လုပ်သက်ငါးနှစ်ရပြီ။ အိမ်ထောင် လည်းကျပြီ။ ဘဏ်မှငွေချေးထားပြီ။ ကလေးတစ်ယောက်လည်းရပြီ။

ထိုသို့သော အနေအထားမျိုး ရောက်နေပြီဆိုသည်နှင့် ဖြစ်ပေါ်လာ သော အခြေအနေများသည် သင်ချထားသည့် စီမံကိန်းအတိုင်း ကွက်တိ ခွင်ကျမဝင်ပါက သင်သည် 'ဘုရင့်နောင်ဖောင်ဖျက်' သည့် စွန့်စားမှုမျိုး

ကို ပြုလုပ်ဖို့ လက်တွန့်ဝန်လေးတော့မည် ဖြစ်၏။

ထိုအခါ လစဉ်ပုံမှန်ရနေသည့် လစာသည်ပင် သင့်အတွက် အနှောင်အဖွဲ့ကြီးတစ်ခု ဖြစ်နေတော့၏။ ကုမ္ပဏီကပေးသည့် လခသည် ကုမ္ပဏီမှ မထွက်နိုင်အောင် ချောင်ပိတ်ဖမ်းထားသည့် ထောင်ချောက် ကြီးဖြစ်နေတော့၏။

တကယ်တော့ သူတို့မှာ ရွေးစရာအခြားလမ်းမရှိ။ ထို့ကြောင့် သည်အလုပ်ကိုပဲ ဆက်လုပ်နေရသည်။ ထို့ကြောင့် သည်အလုပ်လုပ် နေရခြင်းကို မကျေနပ်။ ဒေါသထွက်နေကြသည်။

သင်သည် လက်ရှိအလုပ်မှ ထွက်လည်းမထွက်နိုင်။ ထို့ကြောင့် လက်ရှိအလုပ်လုပ်နေရသည်ကို မကျေနပ် ဖြစ်နေသည်။ ဒေါသ ဖြစ်နေသည်။ ဤသို့သော ခံစားချက်မျိုး သင့်ခေါင်းထဲ ဝင်နေပြီဆို လျှင်တော့ အလုပ်သမားရေးရာ အတိုင်ပင်ခံ အရာရှိတစ်ဦးက ဟာသ နှောပြီး ပြောသလို 'ဆိုင်အာနိုက်ဆေးလုံးမျိုး ပြင်ဆင်ရန် အချိန်တန်ပြီ' ဆိုရပေမည်။ 'ဆိုင်အာနိုက်ဆေးလုံး' ဆိုသည်မှာ အလွန်မတန် အာနို သင်ပြင်းထန်သည့် 'အဆိပ်ဆေးလုံး' ဖြစ်၏။

အတိုင်ပင်ခံအရာရှိက သူလျှိုဇာတ်ကားများအကြောင်း ပြန် ပြောင်းပြောပြ၏။ အဆိုပါဇာတ်ကားတွေထဲတွင် ပါဝင်သော လျှိုဂှက် ထောက်လှမ်းရေးသမားများသည် သူတို့၏ကိုယ်ပေါ် တစ်နေရာရာတွင် အဆိပ်ဆေးလုံးတစ်လုံးကို သိုသိပ်စွာ ဆောင်ထားလေ့ရှိကြ၏။ မတော် တဆ သူ့ကို ရန်သူကဖမ်းမိသွားပြီး မခံမရပ်နိုင်လောက်အောင် ညှဉ်းပမ်း နှိပ်စက်ခြင်းခံရပါက သူ့မှာ ရွေးစရာအခွင့်အလမ်းတစ်ခုရှိ၏။

အဆိုပါ အခွင့်အလမ်းကား အဆိပ်ဆေးလုံးကို မျိုချလိုက်ဖို့ပင်။ တကယ်တော့ အဆိပ်ဆေးလုံးကို ယခုချက်ချင်း မျိုလျှင်လည်းရ၏။ နောက်မှမျိုလည်းရ၏။ ယခုမျိုလျှင် ယခုသေမည်။ နောက်မှ မျိုလျှင်

နောက်မှသေမည်။

ထိုသို့ အခွင့်အလမ်းတစ်ခု လက်ထဲတွင်ရှိနေသည့်အတွက် ကာယကံရှင်အနေဖြင့် အခြေအနေကိုစောင့်ကြည့်ချင်လာအောင် စိတ်အင်အားများ ဖြစ်ပေါ်စေ၏။ လက်ရှိအနေအထားတွင် ပြောင်းလဲကောင်း ပြောင်းလဲသွားလေဦးမလားဟူသော မျှော်လင့်ချက်ဖြင့် ညှဉ်းပန်းနှိပ်စက်မှုဒဏ်ကို အချိန်နည်းနည်းပိုပြီး တောင့်ခံနိုင်အောင် ခွန်အားများ ဖြစ်ပေါ်စေ၏။

ထိုအခါ အဆိပ်လုံးကို မျိုချမည့်အစား သင်၏ ရွေးချယ်မှုသည် လောလောလတ်လတ် အလုပ်ခေါ်သည့် ဌာနများသို့ အလုပ်လျှောက်သည့်ဘက်ကို ပြောင်းလဲသွားပေမည်။ သင်သည် အချိန်ပိုင်း အလုပ်သမားများခေါ်သည့် ကြော်ငြာများကို ဂရုစိုက်ကြည့်ကောင်း ကြည့်လာမည်။ လုပ်အားလိုနေသည့် စက်ရုံ၊ အလုပ်ရုံများတွင် တစ်ပတ်တစ်ကြိမ် သွားပြီး အလုပ်လုပ်ဖို့ အားထုတ်ကောင်းအားထုတ်လာမည်။

စင်စစ် သင်သည် လက်ရှိအလုပ်ကို စွန့်လွှတ်ပစ်ပယ်နေခြင်း မဟုတ်၊ သင့်လက်ထဲမှာရှိနေသည့် ရွေးစရာ အခွင့်အလမ်းတစ်ခုကို ဆက်ထိန်းထားခြင်းသာ ဖြစ်၏။ အကယ်၍ လက်ရှိလုပ်ငန်းခွင်မှ အခြေအနေများသည် မခံမရပ်နိုင်လောက်အောင် ဆိုးရွားလာပြီဆိုလျှင်တော့ သင်သည် သင်္ဘောပေါ်မှ ရေထဲခုန်ချသည့် ရွေးချယ်မှုမျိုးကို ပြုလုပ်နိုင်ပါသည်။ တစ်နည်းဆိုသော် အဆိပ်လုံးကို မျိုချင်မျိုနိုင်ပါသည်။

သို့သော် ထိုသို့သော အခြေအနေမျိုးသို့ ရောက်လာခြင်း၊ ရောက်မလာခြင်းမှာ သင်၏ခံယူချက် သဘောထားများအပေါ် မူတည်နေသည်။ လုပ်ငန်းခွင်တွင် ပျော်ပိုက်ဖို့ သို့မဟုတ် သင့်အလုပ်ကို သင်ကြိုက်နှစ်သက်ဖို့ သင့်အား ဘယ်သူကမျှ တားဆီးပိတ်ပင်ခြင်းမပြုခဲ့။ စင်စစ် သင်သည်အလုပ်ခွင်သို့ သင်ရောက်လာခြင်းသည်ပင် သင်ကိုယ်တိုင်က

လာချင်သောကြောင့် မဟုတ်ပါလား။

သင့်လုပ်ငန်းခွင်ကို အပြုသဘောဖြင့် ရှုမြင်သုံးသပ်တတ်လာခြင်း၏ အနှစ်သာရကို ဖော်ပြရလျှင် လုပ်ငန်းခွင်နှင့်ပတ်သက်သည့် သင့်ကောင်းကျိုး ဆိုးကျိုးများသည် အခြားဘယ်သူနှင့်မျှ မသက်ဆိုင်ဘဲ သင်နှင့်သာ သက်ဆိုင်ကြောင်း တာဝန်ယူတတ်လာခြင်းပင် ဖြစ်၏။

“လူအများစုက သူတို့ကို ပတ်ဝန်းကျင်က ထိန်းချုပ်ထားတယ်လို့ ထင်မြင်ခံစားနေကြရတယ်။ တကယ်တော့ အဲဒီလိုမဟုတ်ပါဘူး။”

အုပ်ချုပ်ရေးဆိုင်ရာ အတိုင်ပင်ခံအရာရှိဖြစ်သူ ဒိုင်ယမ်ဘလူမင်ဆိုင်က ထောက်ပြခဲ့၏။ သူကပင် ဆက်လက်တင်ပြခဲ့သည်မှာ...

“သူတို့အနေနဲ့ အဲဒီပတ်ဝန်းကျင်ကို ဘယ်လိုတိုးဝင်ရမယ်၊ အဲဒီပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ လိုက်လျောညီထွေဖြစ်အောင် ဘယ်လိုဆက်ဆံရမယ်ဆိုတာ ဆည်းပူးလေ့လာသင့်တယ်။ ဒါမှသာ ကိုယ်လိုအပ်တဲ့အရာကို အဲဒီပတ်ဝန်းကျင်ကနေ ရယူနိုင်မှာပေါ့။”

သင် သတိချပ်ရမည်မှာ လုပ်ငန်းခွင်နှင့်ပတ်သက်သော သင်၏ အဓိပ္ပာယ်မဲ့ ဝေဒနာများ ပြေလည်ပျောက်ပျက်အောင် ဖြေရှင်းပေးဖို့ အခြားသူများတွင် အချိန်မရှိပါ။ ဆန္ဒလည်းမရှိပါ။ အထက်လူကြီးများရော လက်အောက်ငယ်သားများမှာပါ မရှိပါ။ ကုန်ကုန်ပြောရလျှင် ဘယ်သူ့မှာမှ အချိန်ရော၊ ဆန္ဒရောမရှိကြပါ။

သင်၏ခံယူချက်သဘောထားပြုပြင်ပြောင်းလဲဖို့ ခြေလှမ်းကို သင်သာစတင်လှမ်းနိုင်သည်။ ထိုသို့စတင်ခြေလှမ်းရေးမှာ သင့်အပေါ်တွင်သာ အများကြီးမူတည်နေသည်။

သင်သည် ခံယူချက်အထောက်အထားကို ပြုပြင်ပြောင်းလဲတော့မည်ဆိုလျှင် အောက်ပါ နည်းလမ်းငါးသွယ်ဖြင့် စတင် ခြေလှမ်းကြည့်ပါ။

၁။ နည်းနည်းစိတ်ကူးယဉ်၊ များများစီမံကိန်းချ

လုပ်ငန်းခွင်တွင် မပျော်ပိုက်သော အလုပ်သမားများအား သူတို့ လုပ်ကိုင်လိုသည့် အလုပ်မျိုးကို စိတ်ကူးရုပ်ပုံဖော်ကြည့်ဖို့ ရစ်ချတ်ဂျာမန်းက မကြာခဏတိုက်တွန်းခဲ့၏။

ထိုသို့ စိတ်ကူးရုပ်ပုံဖော်ကြည့်ရာ၌ မည်သို့သောအလုပ်မျိုးကိုသာ လုပ်ချင်သည်မှအစ မည်သို့သော ရုံးခန်းပတ်ဝန်းကျင်မျိုးတွင်သာ တာဝန်ထမ်းလိုသည့်အဆုံး အစစအရာရာကို ထည့်သွင်းပုံဖော်ကြည့်ဖို့ တိုက်တွန်းခဲ့၏။

ထိုသို့ စိတ်ကူးရုပ်ပုံဖော်ကြည့်ခြင်းသည် 'မိမိ၏အလုပ်အကိုင်ကို နှစ်သက်မြတ်နိုးခြင်း' ဆိုသည့် စကားစုကို အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုနိုင်ရန် လမ်းစ ပေါ်စေသည်။ ထိုသို့သော အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုချက်၊ သို့မဟုတ် ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်မရှိလျှင် လုပ်ငန်းခွင်တွင် စိတ်ပျက်ခြင်း၊ မပျော်ပိုက်ခြင်း စသည့် ခံစားချက်များ ဖြစ်ပေါ်လာရန် လွယ်ကူပါသည်။

ထိုသို့ မဖြစ်ပေါ်အောင်လေ့ကျင့်ရန်မှာ သင်မျှော်မှန်းတောင့်တ နေသည့် အကောင်းဆုံးအလုပ်ကို အစိတ်အပိုင်းငယ်ကလေးများ ဖြစ် သွားသည်အထိ ဖြစ်နိုင်သမျှ ပိုင်းခြားပစ်လိုက်ပါ။

သင်သည် သင့်ကိုယ်သင် ရောင်းဝယ်ရေးဌာနရှိ အလွန်တရာ သဘောထားပြည့်ဝသော အရာရှိကြီးတစ်ဦး၏ လက်အောက်တွင် အမှုထမ်းနေသည့် အငယ်တန်းအရာရှိကလေးတစ်ဦးအဖြစ် စိတ်ကူး ရုပ်ပုံ ဖော်ကြည့်သည်ဆိုပါစို့။

သို့သော် သင်၏လက်တွေ့ဘဝမှာ ဝယ်ယူရေးဌာနရှိ အရာရှိဆိုး ကြီးတစ်ဦး၏ လက်အောက်မှ စာရေးကလေးတစ်ဦးသာ ဖြစ်နေ၏။

ထိုအခါမျိုးတွင် အခြားရာထူးတစ်နေရာသို့ ပြောင်းရွှေ့လို့ရအောင် 'ခုတုံး' အဆင့်များ၊ သို့မဟုတ် ကြားခံပန်းတိုင်များကို ရှာဖွေကြည့်ပါ။

ဥပမာဆိုသော် အရာရှိဆိုးကြီးလက်အောက်မှ လွတ်မြောက်ရန် ဝယ်ယူရေးဌာနမှာပင် အခြားဌာနစိတ်တစ်ခုသို့ ပြောင်းရွှေ့ခွင့် ရနိုင်မရနိုင် ကိုလေ့လာကြည့်ပါ။ ထိုသို့မှမဟုတ်လျှင်လည်း ရောင်းဝယ်ရေးဌာနသို့ တစ်ဆင့်နိမ့်ရာထူးဖြင့် ပြောင်းရွှေ့အမှုထမ်းလျှင်ရော။

ထိုသို့ ပြောင်းရွှေ့ပြီးသည်နှင့် အချိန်ပိုသင်တန်း သို့မဟုတ် ကျောင်းတက်ပါ။ ရောင်းဝယ်ရေးနှင့် ပတ်သက်သည့် ပညာကိုဆည်းပူး လေ့လာပါ။ သို့မှသာ သင်သည် အရာရှိငယ်ရာထူးနှင့် သင့်လျော်သော အရာရှိလောင်းနှင့် တူလာမည် မဟုတ်ပါလား။ ယုတ်စွအဆုံး အရာရှိ ငယ်ရာထူးကို ရရှိနိုင်ရန် မည်သည့်အရည်အချင်းများရှိဖို့ လိုအပ်ကြောင်း မေးမြန်းစုံစမ်းပါ။

သင်လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မည့် သင့်ကိုယ်ပိုင်စီမံကိန်းကို ကြီးထွား ရင့်သန်လာအောင် မွေးပါ။ နောက်ပြီး ဆက်လက် အကောင်အထည်ဖော် ပါ။ ထိုသို့ပြုလုပ်ခြင်းသည် လုပ်ငန်းခွင်နှင့်ပတ်သက်သည့် သင်၏ခံယူ ချက်သဘောထားများ တိုးတက်ပြောင်းလဲလာအောင် ပြုလုပ်ရာ၌ အစွမ်း ထက်ဆုံး နည်းလမ်းတွေထဲမှ နည်းလမ်းတစ်သွယ်ပင်ဖြစ်ပါသည်။

၂။ သင့်ကိုယ်သင် ကိုယ်ပိုင်စီမံခန့်ခွဲခွင့်ရှိသူဟု ယူဆပါ။
သင့်ကိုယ်သင် လွတ်လပ်သော ကန်ထရိုက်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး အဖြစ်စိတ်ကူးကြည့်ပါ။ ကုမ္ပဏီအမည်က 'သင့်ရောင်းဝယ်ရေး လုပ်ငန်း'။ သင့်အား အလုပ်တွေအများကြီးအပ်သည့် အဓိကဖောက် သည်ကြီးလည်းရှိသည်။ သင့်စိတ်ကူးထဲမှ အဓိကဖောက်သည်ကြီး သည် လက်တွေ့ဘဝတွင် သင့်အလုပ်ရှင်၊ သို့မဟုတ် သင့်အထက်အရာ ရှိဖြစ်နေမည်။

ထိုအခါ သင့်အနေဖြင့် သင့်အလုပ်ရှင်၏ ခိုင်းစေချက်များကို

ပြီးမြောက်အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်ဖို့ အချိန်ပေးရမည်။ သို့သော် ထိုမျှသာမကဘဲ သင်၏အနာဂတ်ဘဝ ကြီးပွားတိုးတက်ရေးအတွက် လိုအပ်သော လုပ်ငန်းအလားအလာများကို တွေးတောကြံစည်နိုင် လောက်အောင်လည်း အချိန်ဖွဲ့ယူရမည်။

ဥပမာဆိုပါစို့ - သင် လက်ရှိလုပ်နေသည့်အလုပ်မှာ အစီရင်ခံစာ များ ရေးသားတင်ပြဖို့ လိုအပ်သောအလုပ်မျိုးဖြစ်၏။ သင်သည် အစီရင် ခံစာရေးရာတွင် ထိမိလှပသော စာသားများကို ရေးနိုင်သူဖြစ်၏။ သင် ရေးသားတင်ပြသည့် ထိမိလှပသော စာသားများကို သင့်အထက်အရာ ရှိကြီးများက သတိပြုမိချင်မှ သတိပြုမိမည်။ သူတို့အတွက် ထူးခြားချင်မှ ထူးခြားမည်။

သို့သော် လွတ်လပ်သော လုပ်ငန်းရှင် (စိတ်ကူးထဲတွင်) ဖြစ်နေ သည့် သင့်အတွက်မူ သင်၏နိုင်နင်းကျွမ်းကျင်သော အရေးအသားများ ကြောင့် သင့်ကုန်ပစ္စည်းများ အရောင်းတက်၊ အရောင်းသွက်လာနိုင် ကြောင်း သဘောပေါက်ထားသင့်၏။

ထို့ကြောင့် အစီရင်ခံစာတွေထဲတွင် တွေ့မြင်ရမြဲဖြစ်သည့် စကား လုံးစာသားများကိုသာ သမားရိုးကျမရေးဘဲ ပြောင်မြောက်သော စကား လုံးများနှင့် လှပသော ဝါကျများကို ရေးသားနိုင်အောင် အချိန်ယူ လေ့ကျင့်ပါ။ ထိုသို့ ဂရုတစိုက် အလေးထားရေးသားခြင်းသည် သင်၏ ကုန်ပစ္စည်းများကို ပိုမိုကျယ်ပြန့်သော ဈေးကွက်ထဲသို့ တိုးဝင်ရောင်းချ နိုင်အောင် အားထုတ်ခြင်းဟုယူဆပါ။

ကနဦးပိုင်းတွင် လုပ်ငန်းခွင်အတွင်း သင်၏အားထုတ် ဆောင် ရွက်မှုများမှာ ပြင်ပပယောဂများကြောင့် သို့မဟုတ် မလုပ်မဖြစ်လုပ်ရ မည့် တာဝန်များကြောင့် လုပ်ဆောင်ရခြင်းဖြစ်၏။ တစ်နည်းဆိုသော် သင့်အလုပ်ရှင် သို့မဟုတ် သင့်အထက်အရာရှိ ကျေနပ်နှစ်သိမ့်မှုရှိစေရန်

အားထုတ်ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်၏။

သို့သော် အထက်ဖော်ပြပါ အယူအဆကို နှလုံးသွင်းထားပြီး နောက်ပိုင်းတွင်မူ သင်၏ အားထုတ်ဆောင်ရွက်မှုများသည် သင်၏ ကိုယ်ပိုင်အကျိုးအတွက် သင်၏အရည်အသွေးများ တိုးတက်အောင် ကြိုးစားနေခြင်းဖြစ်သည်ဟု သင်ကိုယ်တိုင် အသိအမှတ်ပြု ခံယူလာပါ လိမ့်မည်။

၃။ အလုပ်လုပ်ခြင်းနှင့် အပန်းဖြေခြင်းကိုခွဲခြားထားပါ။

သင်သည် သင့်မိတ်ဆွေတစ်ဦးကို သင့်အိမ်တွင် ရက်အနည်းငယ် လာရောက်နေထိုင်ဖို့ ဖိတ်ခေါ်လိုက်၏။ သင့်မိတ်ဆွေ သင့်အိမ်သို့ရောက် လာပြီး ဒုတိယနေ့တွင် သူ၏အဝတ်အစားတွေသည် နေရာအနှံ့ပြန့်ကျဲ နေ၏။ တတိယနေ့တွင် သူ၏ ဧရာမနှင်းခွေးကြီးသည် သင်၏ညောင် စောင်းပေါ်တွင် အခံ့သား စံပယ်တော်မူနေသည်။ စတုတ္ထနေ့တွင် သင့် ကားဂိုဒေါင်ထဲသို့ သင့်ကားကိုထားလို့မရ။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ကားဂိုဒေါင်ထဲတွင် သူ့ကားကို သွင်းထားသောကြောင့်ဖြစ်၏။

ထိုသို့ဖြစ်ရသည့်အတွက် သင်စိတ် အနှောင့်အယှက်ဖြစ်ရပါ သလား။

အချို့သူများသည် သူတို့၏အလုပ်အကိုင်များနှင့် ပတ်သက်၍ အထက်ပါအတိုင်း ဖြစ်ပျက်နေကြ၏။

ပထမသော် သူတို့သည် အခါအခွင့်သင့်လျှင်သင့်သလို ညနေပိုင်း တွင် တစ်နာရီ၊ နှစ်နာရီ စသည်ဖြင့် အချိန်ပိုအလုပ်ဆင်းကြ၏။ ထို့ နောက် အလုပ်ဆင်းရက်များအတွင်း အလုပ်တွေကို အိမ်သို့ ပုံမှန်ယူပြီး လုပ်တော့၏။ မကြာသောကာလအတွင်း စနေ၊ တနင်္ဂနွေ အားလပ်ချိန် များသည် သူတို့အတွက်အလုပ်လုပ်ချိန် သို့မဟုတ် ရုံးချိန်များ ဖြစ်သွား

တော့၏။

ထိုသို့ အလေ့အကျင့်လုပ်လိုက်သည့်အတွက် အကျိုးသက်ရောက်မှုမှာ 'အလုပ်' သည် သင်၏နေရာကိုရော၊ အချိန်ကိုပါ ပို၍ပို၍ ဖွဲ့ယူနေသော 'အလိုက်ကန်းဆိုးမသိ ဧည့်သည်' ဖြစ်လာတော့၏။

ထိုအခါ လူတွေသည် အလုပ်ချိန်နှင့် မိမိ၏ကိုယ်ပိုင်အချိန်ကို ခွဲခြားမရသည့် အနေအထားသို့ ရုတ်ခြည်းရောက်သွားတော့၏။

သူတို့မှာ အလုပ်နှင့်မဆိုင်သော သီးခြားဘဝဆိုတာ မရှိတော့ချေ။ ထိုသို့ဖြစ်ရသည့်အတွက် သူတို့က မကျေမနပ်ဖြစ်ကြသည်။ တအံ့နွေးနွေး ဒေါသဖြစ်ကြသည်။

ယခုလိုပြောဆိုခြင်းမှာ မိမိအိမ်သို့ အလုပ်ယူလုပ်ခြင်းကို တားမြစ်ပိတ်ပင်သင့်သော မလျော်ကန်သည့်လုပ်ရပ်ဟု ဆိုလိုခြင်းမဟုတ်။ သို့သော် နေ့စဉ်နှင့်အမျှ အိမ်သို့အလုပ်ယူလုပ်ခြင်းမှာမူ တားမြစ်ပိတ်ပင်သင့်သော မလျော်ကန်သည့် လုပ်ရပ်ဖြစ်ပါသည်။

အကယ်၍ သင့်မှာ ကြီးလေးသော တာဝန်များနှင့် များပြားသော အလုပ်များ ပိနေသည်ဆိုပါလျှင် အစွမ်းကုန် အလုပ်လုပ်သည့် ညဉ့်ဦးပိုင်းများနှင့် အစွမ်းကုန် အပန်းဖြေသည့် ညဉ့်ဦးပိုင်းများဟူ၍ အလှည့်ကျရက်ခြားသတ်မှတ်လိုက်ပါ။

ပမာဆိုရလျှင် တနင်္လာ၊ ဗုဒ္ဓဟူးနှင့် သောကြာနေ့ ညဉ့်ဦးပိုင်းများတွင် အစွမ်းကုန် အလုပ်လုပ်ပစ်လိုက်ပါ။ ထိုသို့သော ညဉ့်ဦးပိုင်းများတွင် အခြားအစီအစဉ်များနောက်သို့ ကောက်ကောက်မပါမိအောင် ကြိုးစားပါ။

သို့သော် သင်အနားယူရန် အလှည့်ကျသည့် နေ့ရက်များတွင်မူ အိမ်သို့ အလုပ်ယူလာဖို့ပင် စိတ်မကူးပါနှင့်။

၄။ အလုပ်ခွင်ပြင်ပမှာ အောင်မြင်မှုကိုရှာပါ။

သင်၏လုပ်ငန်းခွင်ဆိုင်ရာ အလုပ်ကို လေးလေးနက်နက် သဘောထားပြီး ဆောင်ရွက်သလို သင်၏ဝါသနာထုံရာ အလုပ်များနှင့် အပန်းဖြေချိန် လှုပ်ရှားမှုများကိုလည်း လေးလေးနက်နက် သဘောထားပြီး ပြုလုပ်ပါ။ ထို့ပြင် လုပ်ငန်းခွင်ဆိုင်ရာအလုပ်နှင့် ပတ်သက်၍ ဂုဏ်ယူဝင့်ကြွားသလို ဝါသနာထုံရာအလုပ်များ၊ အပန်းဖြေအလုပ်များနှင့် ပတ်သက်၍လည်း ဂုဏ်ယူဝင့်ကြွားပါ။

လူအတော်များများသည် ‘နာမည်တစ်လုံး’ ရရှိရေးအတွက် လုပ်ငန်းခွင်တွင် ကြိုးစားကြ၏။ အားထုတ်ကြ၏။ ဤကား တစ်လမ်းသွားအယူအဆဖြစ်၏။

သင့်အလုပ်အကိုင် အစစအရာရာ အဆင်ပြေချောမွေ့နေလျှင် ထိုသို့ကြိုးစားအားထုတ်ခြင်းသည် အလွန်မတန် သင့်မြတ်ကောင်းမွန်လှပါသည်။

သို့သော် “သင့်ကိုယ်သင် တန်ဖိုးထားလေးစားစိတ်” သည် သင်၏ လုပ်ငန်းအခြေအနေပေါ်တွင် လုံးလုံးလျားလျား တည်နေသည်ဆိုပါက လုပ်ငန်းအခြေအနေ အဆင်မပြေ ဆိုးရွားချိန်တွင် သင်သည် ‘နာမည်ပျက်’ သည်။ ‘အသုံးမကျ’ ဘဝသို့ ရောက်သည်ဟူသော ခံစားချက်များကို ခံစားရပေမည်။

‘သင့်ကိုယ်သင် တန်ဖိုးထားလေးစားစိတ်’ ကို လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှု တစ်ခုတည်းနှင့်သာ အသေချည်နှောင်မထားသင့်ပါ။ အထက်တွင် ဖော်ပြခဲ့သည့် သင်၏ဝါသနာထုံရာ အလုပ်များ၊ အပန်းဖြေချိန် လှုပ်ရှားမှုများ စသည့် အလုပ်ခွင်ပြင်ပ အားထုတ်မှုများနှင့်ပါ ဆက်စပ်ထားသင့်ပါသည်။

ထိုသို့ ဆက်စပ်နှောင်ဖွဲ့ထားနိုင်ပါက လုပ်ငန်းခွင်အခြေအနေ

သည် မှန်းချက်နှင့်နှမ်းထွက် မကိုက်ဘဲ မုန်တိုင်းထန်နေသည့်တိုင် သင်သည် အပြုသဘောဆောင်သော သဘောထားအမြင်များကို ဆက်ထိန်းထားနိုင်မည်ဖြစ်၏။ ထိုနည်းဖြင့် သင်ရရှိထားသော 'နာမည်တစ်လုံး' ပျောက်ပျက်မသွားအောင် ဆက်ထိန်းထားနိုင်ပါလိမ့်မည်။

အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သင်၏လုပ်ငန်းခွင် အခြေအနေများ မုန်တိုင်းထန်နေသော်လည်း သင်၏ပြင်ပကမ္ဘာ လှုပ်ရှားမှုများသည် အောင်မြင်ကောင်းအောင်မြင်နေမည် ဖြစ်သောကြောင့်ပင်။

နောက်တစ်နည်းအားဖြင့်လည်း လုပ်ငန်းခွင်တွင် အဆင်မပြေသဖြင့် ရှုပ်ထွေးနောက်ကျနေသည့် စိတ်ဓာတ်ကို ထွက်ပေါက်ပေးသည့် အနေဖြင့် မိမိဝါသနာထုံရာအလုပ်များဘက်သို့ အာရုံပြောင်းနှစ်မြုပ်ထားနိုင်သောကြောင့်ပင်။

၅။ အခြားသူများအပေါ် ထားရှိသည့် သင့်သဘောထားကို ပြုပြင်ပြောင်းလဲလိုက်ပါ။

သင်သည် နေ့စဉ်နံနက်တိုင်း အလုပ်ခွင်သို့သွားရမည်ကို ရွံ့ကြောက်နေပြီဆိုလျှင် သင်သည် ပတ်ဝန်းကျင်ရှိ အခြားသူများနှင့် အဆင်မပြေသောကြောင့် ဖြစ်ဖို့များသည်။

သင့်အနေဖြင့် သင်၏ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များကို နှစ်သက်သဘောကျနေစရာမလိုပါ။ သို့ပေမဲ့ အနိမ့်ဆုံးအားဖြင့် သူတို့တစ်တွေနှင့် ကောင်းကောင်းမွန်မွန် ပြောပြလည်လည် ဆက်ဆံနိုင်ရမည်ဖြစ်၏။

ဓာတ်လှေကားထဲတွင် သင်နှင့်အတူ လိုက်ပါလာသည့် အခြားခရီးသည်များအား သင်ကပြုံးပြလျှင် သူတို့ကသင့်အား အပြုံးဖြင့် တုံ့ပြန်ကြပါလိမ့်မည်။

အလုပ်ခွင်အတွင်းမှာလည်း ထိုသဘောအတိုင်း ဖြစ်နိုင်ပါသည်။

“တကယ်လို့ သင်ကနှစ်သက်လိုလားတဲ့ အမှုအရာမျိုးကို စတင် ပြသတယ်ဆိုရင် နှစ်သက်လိုလားဖွယ်ကောင်းတဲ့ တုံ့ပြန်မှုကို ဖိတ်ခေါ်ရာ ရောက်ပါတယ်။ အသွင်တူတဲ့ တုံ့ပြန်မှုမျိုးကို ပြုလုပ်တတ်ကြတာဟာ လူသားသဘာဝဖြစ်ပါတယ်”

ဟု အုပ်ချုပ်ရေးဆိုင်ရာ အတိုင်ပင်ခံအရာရှိ ဒိုင်ယန်ဘလူမင် ဆန်က ထောက်ပြခဲ့၏။

ယခင်က သင် အဆက်အဆံမလုပ်ဘဲ ပစ်ပယ်ထားသူများကို ယခုမှ ရုတ်တရက် ကောင်းကောင်းမွန်မွန် ပြန်လည်ဆက်ဆံခြင်းသည် သင့်ဘက်က မရိုးသားသည့်အသွင်ဆောင်သွားနိုင်သည်။

ထိုသို့ဖြစ်မည်ကို မစိုးရိမ်ပါနှင့်။

တကယ်တမ်း တိတိကျကျပြောရလျှင် သင်သည် အလုပ်ခွင် ဆက်ဆံရေးများကို တိုးတက်ကောင်းမွန်လာအောင် ရိုးသားမှန်ကန်စွာ အားထုတ်နေခြင်းဖြစ်၏။

အဆိုပါသဘောထားကို သင့်လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များ ခံစား နားလည်လာပါလိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များနှင့် အပြန်အလှန် ကူးလူး ဆက်ဆံမှုများများလုပ်ပါ။ အလုပ်ခွင်ပြင်ပသို့ထွက်ပြီး သင်တို့မြို့နယ် ဘောလုံးအသင်း၏ အောင်မြင်မှုများအကြောင်း ဆွေးနွေးနေသည့် သင့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များနှင့် ဝင်ပေါင်းပါ။ ပါဝင်ဆွေးနွေးပါ။

အဓိပ္ပာယ်ငုပ်လွန်းသော ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားတစ်ကားအကြောင်း လူတိုင်းက ဝေဖန်ပြောဆိုနေသည် ဆိုပါစို့။ ထိုဇာတ်ကားအကြောင်းကို သင်မသိလျှင် သိထားသူတစ်ဦး၊ သို့မဟုတ် ကြည့်ပြီးသူတစ်ဦးကို မေးကြည့်ပါ။ ထိုသို့မေးမြန်းခြင်းဖြင့် သူတို့စိတ်ဝင်စားသည့် အကြောင်း အရာကို သင်လည်း စိတ်ဝင်စားကြောင်းပြသပါ။

အကယ်၍ သင်သည် သင့်အလုပ်အကြောင်း၊ သင့်အရာရှိ အကြောင်း၊ ရာသီဥတုအကြောင်းများကို မကျေမနပ် အပြစ်တင်ပြော တတ်သည့်အကျင့်ရှိခဲ့ပါလျှင် ယခုမှစ၍ အပြုသဘောဆောင်သော စကားများကို စတင်ပြောပါ။ သင်ကျေနပ်နှစ်သက်သည့်အကြောင်း အရာများအကြောင်းပြောပါ။

ယုတ်စွအဆုံး သင်၏လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် အချို့နှင့်တော့ စကား ပြောလို့ရပါလိမ့်မည်။

နှစ်ဦးနှစ်ဖက် စိတ်ဝင်စားစွာ ဆွေးနွေးလို့ရမည့် အကြောင်းအရာ များ တွေ့ရှိလာပါလိမ့်မည်။

သင်၏ခံယူချက်သဘောထားများကို ပြုပြင်ပြောင်းလဲလိုက်ပါ။ ထိုအခါ သင်သည် သင့်အပေါ်လူတွေက ထားရှိသော သဘော ထားအမြင်များကို ပြောင်းလဲလာအောင် ပြုလုပ်နိုင်ကြောင်း တွေ့ရပါလိမ့် မည်။

သူတို့သည် သင်နှင့်ပေါင်းသင်း ဆက်ဆံချင်လာပါလိမ့်မည်။ သင်ကလည်း သူတို့နှင့် ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရသည်ကို သဘော ကျနှစ်သက်လာပါလိမ့်မည်။



သင်၏ လက်ရှိအလုပ်သည် ရာထူးတိုးတက်မှု နှေးကွေးကြောင်း၊ လခမှာ ထိုက်တန်သလောက်မရကြောင်း၊ ကုမ္ပဏီလောကက သင်မျှော် လင့်ထားသလို တုံ့ပြန်အကျိုးပြုမှုမရှိကြောင်း စသည်ဖြင့် သင်သည် နေရာတကာလှည့်ပြီး ညည်းတွားနေနိုင်ပါသည်။

သို့သော် ထိုသို့ပြုလုပ်ခြင်းကြောင့် သင့်မှာအကျိုးမရှိနိုင်ပါ။ ငွေကြေး၊ အာဏာနှင့် ဂုဏ်သိက္ခာဆိုသည်မှာ သင့်ထံသို့ သင့်

အလုပ်ရှင်ဆီမှ တိုက်ရိုက်လာပါသည်။ ထိုအရာများကို သင့်အလုပ်ရှင်က တိုက်ရိုက်ပေးအပ်မှ သင်ရပါသည်။

သို့သော် သင့်ကိုယ်သင် တန်ဖိုးထားလေးစားမှု၊ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ထူးချွန်ပြောင်မြောက်စွာ အောင်မြင်သဖြင့် ဂုဏ်ယူဝင့်ကြားမှုနှင့် လူရာဝင်မှု စသည့် ဆုလာဘ်များကို သင့်ကိုယ်သင်သာ ပေးအပ်နိုင်ပါသည်။

သင့်အလုပ်ခွင်တွင် ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့မှုရှိစေမည့် နည်းလမ်းများကို ကြိုးစားရှာဖွေဆည်းပူးခြင်းကြောင့် သင့်မှာ ဆုံးရှုံးစရာ ဘာမျှမရှိ၊ အမြတ်ထွက်စရာသာရှိပါသည်။

- မူရင်းဆောင်းပါး - Beat those career blues
- မူရင်းဆောင်းပါးရှင် - mark Golin Mark Brickin, David Diamond



ပျော်စရာဘဝကိုပြန်လည်ရယူနိုင်ဖို့

ချစ်မြတ်နိုးသူတစ်ဦး သေဆုံးခြင်း၊ လင်မယားကွာရှင်းပြတ်စဲခြင်း၊ ရောဂါ ဝေဒနာ တစ်မျိုးမျိုးကို ခံစားရခြင်း၊ (သို့မဟုတ်) အလုပ်ပြုတ်ခြင်း စသော အခြေအနေမျိုးများနှင့် ကြုံတွေ့ရလေတိုင်း ပူဆွေးသောက ရောက်ကြ သည်မှာ လူသားတိုင်း၏ သဘာဝဖြစ်ပေသည်။

သို့တိုင် အချို့အချို့သောသူများသည် ယင်းသို့သော ဘဝအကျေ အပြောင်းများကို ဣန္ဒြေမပျက် ကျော်လွှားဖြတ်သန်းနိုင်ကြ၏။

ထိုသို့ လောကဓံတရားကို ထိမထင် ကြံကြံ့ခိုင်ခိုင် ရင်ဆိုင်နိုင် သော စွမ်းအားရှင်များသည် မည်သို့သောထုံးကို နှလုံးမူပြီး မည်သို့သော ကျင့်စဉ်များကို ကျင့်ကြံအားထုတ်နေကြပါသလဲ။

ဖြစ်ပျက်ပြောင်းလဲခြင်း ဖြစ်စဉ်ကို လေ့လာသူများက ဘဝအရေး အခင်းများကို အောင်မြင်စွာ ကျော်ဖြတ်နိုင်ရန် ထူးခြားသော နည်းဗျူဟာ များကို အောက်ပါအတိုင်း ဖော်ထုတ်တင်ပြခဲ့ကြပါသည်။

၁။ အကောင်းမြင်ဝါဒ

မိရှိဂန်တက္ကသိုလ်၊ စိတ်ပညာဌာနကထိက ခရစ္စတိုဖာ ပက်တာ ဆန်က ဟောပြောပွဲတစ်ခုတွင် ဟောပြောခဲ့သည်မှာ...

“ဒီနေ့ ခေတ်စားနေတဲ့ တလွဲအယူအဆတစ်ခုက ဘာပြောသလဲ ဆိုတော့ အကောင်းမြင်သမားဆိုတာ အနီရောင်မျက်မှန် တပ်ထားတဲ့ အူတူတူ အတတ လူသားတစ်ဦးပဲ” တဲ့။

“တကယ်တမ်းကျတော့ အပျက်မြင်သဘောထားတွေရဲ့ ကာဆီး ပိတ်ဆို့မှုကြောင့် ရိုးရိုးလေးအဖြေထုတ်နိုင်တဲ့ သမားရိုးကျ ဖြစ်ရပ်တွေကို တောင် မကွပ်ကဲနိုင်၊ မထိန်းသိမ်းနိုင်တာက အဆိုးမြင်သမားတွေပါ”

“အကောင်းမြင်သမားဆိုတာ အဆိုးမြင်သမားထက်ပိုပြီး စိတ်ချမ်းသာတယ်၊ ကိုယ်ကျန်းမာတယ်၊ ပြီးတော့ ပြဿနာအရပ်ရပ်ကို ကိုင်တွယ် ဖြေရှင်းနိုင်တယ်။ ‘ဒီပြဿနာကို ကျွန်တော်ရှင်းပစ်မယ်’ လို့ ပြောတတ်တာ အကောင်းမြင်သမားတွေပဲ”

ဘော့ဒဲလ်ဆိုသူတစ်ဦးသည် ဘဝပြဿနာတစ်ခုနှင့် ရင်ဆိုင်ခဲ့ရ၏။ ပထမတော့ သူသည် ကြံရာမရဖြင့် အပူမီးတောက်ခဲ့၏။ အဆိုပါ ကုန်ဦး တုန်လှုပ်ချောက်ချားမှုအဆင့်ကို ကျော်သည်နှင့် သူ့ကိုယ်သူပြောခဲ့သော စကားများမှာ အထက်ဖော်ပြပါစကားနှင့် တော်တော်လေး ဆင်တူသည်။

ဘော့သည် ပင်စီဗေးနီးယားရှိ အစာစည်သွတ်စက်ရုံမှ ၂၆ နှစ်လုပ်သက်ရှိ အလုပ်သမားတစ်ဦးဖြစ်သည်။

တစ်နေ့တွင် ဆိုင်းမဆင့်ပုံမဆင့် စက်ရုံပိတ်သွားသည်။ အသက် ၄၅ နှစ်ရှိပြီဖြစ်သော ဘော့တွင် မိန်းမရှိသည်။ ကလေးနှစ်ယောက်ရှိသည်။ ဘဏ်ကြွေးတွေရှိသည်။

ယခုသူ့မှာ အလုပ်မရှိတော့၊ နစ်နာကြေးလည်းမရ။ တန်းမြင့်

ကျောင်း အောင်လက်မှတ်တစ်ခုပဲ လက်ထဲမှာရှိသည်။

“ပထမတော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မေးမိပါတယ်၊ ဒီအခက်အခဲကို ငါဘယ်လိုလုပ်ပြီး ကျော်လွှားနိုင်ပါတော့မလဲ” လို့။ နောက်တော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြောမိတယ်။ “ငါ ထိုင်နေလို့မဖြစ်ဘူး၊ နည်းသစ် လမ်းသစ် တစ်ခုခုတော့ ရှာရတော့မယ်လို့”

ဘော့ အလုပ်ပြုတ်ပြီး များမကြာမီအတွင်း အာမခံအရောင်း ကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦး ရောက်လာသည်။ ထိုအကြောင်းကို ဘော့က ပြန်ပြောပြသည်မှာ...

“ကျုပ်တစ်ပြားဖိုးတောင် မဝယ်နိုင်ဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကျုပ် အလုပ်ပြုတ်ထားလို့” ကျွန်တော်က သူ့ကိုပြောပြတယ်။ ဒီတော့ သူက “မက်ထရီပိုလီတန် အာမခံကုမ္ပဏီက အရောင်းကိုယ်စားလှယ် တွေ ခေါ်နေတယ်။ အဲဒီမှာ အလုပ်သွားလျှောက်ပါလားလို့ အကြံပေး တယ်”

ဘော့အနေဖြင့် အဆိုပါ အကြံပေးချက်ကို လုံးဝမစဉ်းစားဘဲ နေမည်ဆိုလည်း ဖြစ်သည်။ ဘာကြောင့်ဆို သူ့ဘဝတစ်သက်တာတွင် ဘာပစ္စည်းတစ်ခုကိုမျှ ရောင်းချခဲ့ဖူးခြင်း မရှိသောကြောင့်ဖြစ်၏။

သို့သော် အကောင်းမြင်သမား ဗီပေါသူတစ်ဦးအတွက်တော့ အခွင့်အလမ်းအားလုံးကို ကြိုးစားကြည့်ဖို့ လမ်းပွင့်နေသည်ချည်း ဖြစ်၏။

သူက ပထမဦးစွာ လေ့လာမှုနှစ်ခု ပြုလုပ်သည်။

တစ်ခုမှာ မက်ထရီပိုလီတန်ကုမ္ပဏီ၏ လုပ်ငန်းသဘာဝ အကြောင်း တစေ့တစောင်း လေ့လာခြင်းဖြစ်၏။ နောက်တစ်ခုမှာ ပင်စီဗေးနီးယားတက္ကသိုလ် စိတ်ပညာဌာနကထိက မာတင်ဆယ်လစ်မန် ၏ လက်တွေ့စမ်းသပ်မှု စာတမ်းတစ်စောင်ကို လေ့လာခြင်းဖြစ်၏။

ဆယ်လစ်မန်၏ သုတေသနပြုချက်အရ အရောင်းသမား

ကောင်းများ ဖြစ်လာရန် ပင်ကိုတော်ဖို့ထက် ခံယူချက်သဘောထားမှန်ဖို့ ပို၍အရေးကြီးသည် ဟူ၏။

အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦးသည် အောင်မြင်ဖို့ သို့မဟုတ် မိမိ၏ပစ္စည်းများများရောင်းရဖို့ အကောင်းမြင်ဝါဒကို ရင်ထဲမှာ စွဲပိုက်ထားရမည်။ သို့မှသာ အမြဲမပြတ် အငြင်းပယ်ခံနေရသည့်ဒဏ်ကို ခံနိုင်ရည်ရှိမည်။

ဆယ်လစ်မန်၏ အယူအဆအရ ပြောရလျှင် အကောင်းမြင်သမားများသည် မအောင်မြင်မှု၊ အငြင်းပယ်ခံရမှုများကို ထာဝရ ရလဒ်များဟု မမြင်၊ ယာယီရလဒ်များဟု သဘောထားတတ်ကြသည် ဟူ၏။ ဆယ်လစ်မန်က ပင်ကိုမတော်သော်လည်း အကောင်းမြင် အယူအဆရှိသူများသည် ပင်ကိုတော်ပြီး အကောင်းမြင်အယူအဆ မရှိသူများထက် ဈေးသည်ကောင်းများ ဖြစ်လာနိုင်သည်ဟုဆို၏။

ထို့ကြောင့်ပင် ပင်ကိုမတော်သော်လည်း အကောင်းမြင်ဝါဒ စွဲမြဲစွာ ရှိသူ အရောင်းကိုယ်စားလှယ် တစ်ရာကျော်ကို မက်ထရိုပိုလီတန်ကုမ္ပဏီက ငှားရမ်းဖို့ ဆယ်လစ်မန်က ထောက်ခံခဲ့လေသည်။

သူ့အယူအဆ မှန်ကန်ခဲ့ပါသည်။

လက်တွေ့တွင် အရောင်းကိုယ်စားလှယ်သစ်များ အတူတူ အကောင်းမြင်သဘောထားရှိသူများက အဆိုးမြင်သဘောထားရှိသူများထက် အဆပေါင်းများစွာသာအောင် ရောင်းချနိုင်ခဲ့၏။

ဆယ်လစ်မန်က ပြောပြသည်မှာ...

“အကောင်းမြင်သမားတွေက အခြေအနေတွေ တိုးတက်ကောင်းမွန်လာလိမ့်မယ်လို့ စွဲမှတ်ယုံကြည်ထားတယ်။ ဒီတော့ သူတို့ ယုံကြည်ထားတဲ့အတိုင်း ကျင့်ကြံအားထုတ်တယ်။ သူတို့ဟာ ဘယ်လောက်ပဲ အကျဉ်းအကျပ်ထဲ ရောက်နေရောက်နေ၊ အဲဒီအနေအထားကို အခွင့်

ကောင်းဖြစ်လာအောင် လုပ်ပြီး သူတို့အတွက် အကျိုးရှိအောင် ဖန်တီးနိုင် စွမ်းရှိကြတယ်”

မက်ထရီပိုလီတန်ကုမ္ပဏီက ငှားရမ်းလိုက်သော အကောင်းမြင် သမား အရောင်းကိုယ်စားလှယ် ၁၁၀ ထဲတွင် ဘော့ဒဲလ်လည်း တစ်ဦး အပါအဝင်ဖြစ်၏။

ဘော့သည် တစ်နှစ်မပြည့်မီကာလအတွင်း ဝက်အူချောင်း အစာ သွတ် အလုပ်သမားဘဝမှ ထိပ်တန်းအရောင်းကိုယ်စားလှယ်ဘဝသို့ ရောက်သွားသည်။

ဝင်ငွေမှာ စည်သွတ်စက်ရုံမှာတုန်းက ရသည့်ဝင်ငွေထက် နှစ်ဆ ပိုများလာသည်။

ဘော့သည် ဆယ်လစ်မန် ပြုလုပ်ခဲ့သော လက်တွေ့စမ်းသပ်မှု အကြောင်းကို နောင်တစ်ချိန်တွင်မှ မဂ္ဂဇင်းဆောင်းပါးတစ်ပုဒ် ဖတ်ပြီး သိရသည်။

ထိုအခါ အကောင်းမြင်ခံယူချက်၏ ထူးခြားသော အစွမ်းသတ္တိကို ယုံကြည်စွဲပိုက်ထားသည့် ဘော့ဒဲလ်က ဆယ်လစ်မန်ထံ တယ်လီဖုန်း ဆက်သည်။ သူ့ကိုယ်သူ ဘယ်သူဘယ်ဝါဖြစ်ကြောင်း မိတ်ဆက်သည်။

ထို့နောက် ကထိကကြီးအား လုပ်ငန်းခွင်မှ အနားယူချိန်အတွက် ထားသည့် ပင်စင်အာမခံ ပေါ်လစီတစ်စောင်ကို စွဲအောင်ရောင်းလိုက် လေသည်။

၂။ တစ်လှမ်းပြီးတစ်လှမ်း လှမ်းပါ။

အချို့အချို့သော အခြေအနေဖြစ်ရပ်များမှာ ရှုပ်ထွေးဆိုးဝါးလွန်း သဖြင့် အဆိုပါဖြစ်ရပ်များကို အကောင်းမြင်သဘောဖြင့် ရှုမြင်ရန်သော် လည်းကောင်း၊ အပြုံးမပျက် ရင်ဆိုင်ရန်သော်လည်းကောင်း မလွယ်ကူ

လှပေ။ ထိုအခါမျိုးတွင် သင်ဘာလုပ်မလဲ။

အသက် ၃၅ နှစ်ရှိ ဂရေ့စ်ရှီဖီ၏ ခင်ပွန်းဖြစ်သူသည် ရုတ်တရက် ကွယ်လွန်သွား၏။ ဂရေ့စ်တွင် သမီးငယ်လေးယောက်နှင့်အတူ အရုံး ပေါ်နေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုပဲကျန်ခဲ့၏။

“သောက ပရိဒေဝမီးတောက်တဲ့အဆင့်ကို ကျော်တဲ့အခါ ကျွန်မ ထိတ်လန့်စိုးရိမ်စိတ်တွေ တဖွားဖွားပေါ်လာတယ်။ ငါဒီစီးပွားရေး လုပ်ငန်းကို ဘယ်လိုဆက်ထိန်းထားရပါ့မလဲ၊ နောက်ပြီး ငါ့ကလေးတွေ ကို ဘယ်လိုလုပ်ပြီး ထမင်းဝအောင်ကျွေးရပါ့မလဲ။ ကျွန်မ စိုးရိမ်သောက တွေ ဖိစီးနေရာက နောက်ဆုံးကျတော့ ငါဟာ ငါ့ရဲ့စွမ်းအင်တွေကို ဖြုန်းတီးပစ်နေတာပါကလားလို့ သိမြင်လာတယ်။

“ဒါနဲ့ ကျွန်မ နည်းဗျူဟာသစ်တစ်ခု ချလိုက်တယ်။ အဲဒါက ဘာလဲဆိုတော့ ခေါင်းထဲကို စိုးရိမ်အားငယ်စိတ်တွေ ဝင်မလာအောင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲမှာ အာရုံနှစ်မြုပ်ထားတယ်။ ပြီးတော့ သမီးလေး တွေကို ဂရုတစိုက် စောင့်ရှောက်တဲ့အလုပ်နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အနား မပေးဘဲထားတယ်။ ကျွန်မတစ်နေ့တာအတွက်ပဲ အာရုံစိုက်တယ်။ ငါးနှစ်စီမံကိန်းမျိုး၊ တစ်နှစ်စီမံကိန်းမျိုးမဆွဲဘူး၊ တစ်နေ့တာအတွက်ပဲ အစီအစဉ်ဆွဲတယ်”

ဤနည်းစနစ်ကို သုံးခြင်းသည် “တစ်မျှော်တစ်ခေါ်တွေးပြီး ရင်လေးနေရခြင်းမှ ကင်းလွတ်စေသည်” ဟု စိတ်ကုဆရာဝန်မ အင်းပင်း ဘာသီက ဆို၏။

လုပ်ငန်းစဉ်တွေကို ၁၅ မိနစ်စာလောက်အထိ အပိုင်းပိုင်း ဖြတ်ပြီး စီစဉ်လိုက်ပေမဲ့လည်း အဲဒီ ၁၅ မိနစ်စာအလုပ်တွေ အများကြီးပေါင်း လိုက်တဲ့အခါ “ဘဝအခက်အခဲတွေကို ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားတဲ့ သမိုင်း ကြောင်း” တစ်ခု ဖြစ်လာတာပါပဲ။

“အဲဒီအခါမျိုးကျ ကျွန်မတို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်မေးရမယ့် မေးခွန်းက ငါတစ်သက်တာခရီးကို ဘယ်လိုရင်ဆိုင် ကျော်လွှားရပါ့မလဲဆိုတာ မဟုတ်တော့ဘူး။ နောက် ၁၅ မိနစ်ကို ငါဘယ်လို ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားရမလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းပဲဖြစ်တော့မယ်”

“အဲဒီလို ပိုင်းခြားစီစဉ်တဲ့နည်းက လူတွေကို စိုးရိမ်သောက ဖြစ်နေရတာတွေ ရပ်တန့်ပြီး လုပ်စရာရှိတဲ့အလုပ်ကို စပြီးလုပ်ချင်လာအောင် အားပေးတယ်”

ဂရေ့စ်ရှုဖီသည် လင်ယောကျာ်း သေဆုံးသဖြင့် ခိုကိုးရာမဲ့ပြီး ဘဝပျက်ပြီထင်မှတ်ခဲ့၏။ သို့သော် တစ်နေ့တွင် ခင်ပွန်းဖြစ်သူနှင့် သေကွဲကွဲသောကြောင့် ခံစားရသည့်ဝေဒနာကို ခံနိုင်ရည်ရှိလာပြီဖြစ်ကြောင်း ရုတ်တရက် သဘောပေါက်လိုက်၏။

“ကျွန်မတို့ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ပြန်ပြီးစုစည်းထူထောင်၊ ကလေးတွေကို ကျွေးမွေးပြုစု၊ နောက်ပြီး အိမ်မှုကိစ္စတွေကို နိုင်နိုင်နင်းနင်း ထိန်းသိမ်းနေနိုင်တဲ့ ကျွန်မကိုယ်ကျွန်မ ပြန်မြင်ရတဲ့အခါမှာ “ဒုက္ခပဲ၊ သူမရှိဘဲ ငါဘယ်လိုလုပ်နေရပါ့မလဲ” ဆိုတဲ့ ကိုးကွယ်ရာမဲ့ အတွေးတွေ တဖြည်းဖြည်း လွင့်ပါးပျောက်ကွယ်လာတာ တွေ့ရတယ်” ဟု ဂရေ့စ်က ပြန်ပြောခဲ့၏။

၃။ ယုံကြည်ချက်ကို ဆက်ထိန်းပါ။

ဘဝအခက်အခဲ အကျပ်အတည်းကို အောင်မြင်စွာ ဖြေရှင်းနိုင်ရန် ကျွန်ုပ်တို့တွင် တွန်းကန်အားရှိဖို့လို၏။ အဆိုပါ တွန်းကန်အားထဲတွင် ယုံကြည်ချက်ကို ဆက်ထိန်းထားခြင်းသည် “အဓိကအကျဆုံး အစိတ်အပိုင်း” ဖြစ်သည်ဟု နယူးယောက်မှ စိတ်ပညာရှင် ဖရက်ဒရစ်ဖလက်ချက်ကဆို၏။

ယုံကြည်ချက်က မျှော်လင့်ချက်ကို ပေါက်ပွားစေပါသည်။

ခရစ်ယာန် သမ္မာကျမ်းဟောင်းတွင် ဂျော့သည် သူ့ဘဝ၌ ဘေးဒုက္ခများ ထပ်ကာတလဲလဲ ကြုံတွေ့ရ၏။ သို့သော် သူသည် ဘုရားသခင်အား ယုံကြည်ကိုးကွယ်ခြင်းကို မစွန့်။ ယုံကြည်ချက်ကို စွဲစွဲမြဲမြဲ ဆက်ထိန်းထား၏။ နောက်ဆုံး မှတ်ကျောက်တင်ကြည့်ခြင်းများ ပြီးဆုံးသွားသည့်အခါ ဂျော့သည် သူ၏ယုံကြည်ချက်အတွက် ဆုလာဘ်ရခဲ့လေသည်။

ထိုနည်းတူစွာပင် ဘဝအခက်အခဲနှင့် ရင်ဆိုင်နေရသောသူများသည်လည်း မိမိသည် “အစမ်းသပ်ခံနေရသည်” ဟု မကြာခဏ ရိပ်စားခံစားမိတတ်ကြ၏။ ထိုသို့ အကဲစမ်းခြင်း၏ ရည်ရွယ်ချက်များနှင့် ဆုလာဘ်များ (ရှိခဲ့လျှင်လည်း) နောင်အချိန် အတော်ကြီးကြာမှ ထင်ရှားပေါ်လွင်လာတတ်လေသည်။

ဂရေ့စ်ရှီဖီကတော့ သူ့ဘဝရှင်သန်ခြင်း၏ အဓိကအကြောင်းရင်းကို ကွယ်လွန်သူ ခင်ပွန်းအတွက် အောက်မေ့ဖွယ် ဝတ်ပြုပွဲပြုလုပ်ရန် စောင့်နေခိုက်တွင်မှ သိမြင်အတွေးပေါက်ခဲ့၏။

“ကျွန်မရင်ခွင်ထဲမှာ အိပ်ပျော်နေတဲ့ သမီးလေးကိုကြည့်နေရင်း ဖြုန်းခနဲ သိမြင်လာတာက သူကလေးဟာ အနာဂတ်ရဲ့ အသီးအပွင့်ကလေးပဲ။ သူကလေးနဲ့ သူ့အစ်မတွေရဲ့ဘဝ လှပအောင်မြင်ဖို့ဆိုတာ ငါ့အပေါ်မှာ မူတည်နေတာပါကလား။ သူတို့ကလေးတွေအတွက် ငါဆက်ပြီး ရှင်သန်လှုပ်ရှားရမယ်ဆိုတဲ့ အသိအမြင်ပါပဲ”

၄။ အရှိကိုအရှိအတိုင်း ရှုမြင်သုံးသပ်ပါ။

မျှော်လင့်ချက်ထားခြင်းဆိုသည်မှာ မျက်ရမ်းမှန်းဆပြုလုပ်ခြင်းဟူသော အဓိပ္ပာယ်မဟုတ်ပါ။ အခက်အခဲ ပြဿနာများကို အောင်မြင်စွာ

ဖြေရှင်းနိုင်ခြင်းသည် အခြေအနေအရပ်ရပ်ကို တိကျမှန်ကန်စွာ ပိုင်းခြား
ဝေဖန်တတ်ခြင်းပေါ်တွင် မူတည်လေသည်။ ထိုအကြောင်းနှင့် ပတ်သက်
၍ ပတ်တာဆင်က သတိပေးခဲ့သည်မှာ....

“လက်တွေ့အခက်အခဲ အကျပ်အတည်းများကို လျှော့မတွက်ပါ
နှင့်။ တက်ကြွသော ယုံကြည်ချက် အစွဲအလမ်းများသည် စိတ်ဓာတ်
ရေးရာအရ အထောက်အကူရသည် မှန်၏။ သို့သော် လက်တွေ့အရှိ
တရားများကို ပြောင်းလဲမပစ်နိုင်ပါ”

မာရှာဒေါင်းလင်းဆိုသူ အမျိုးသမီး၏ လက်တွေ့အရှိတရားမှာ
လင်မယားကွာရှင်းပြတ်စဲခြင်းကြောင့် ပေါ်ပေါက်လာသော အခက်အခဲ
များကို ရင်ဆိုင်ဖို့ဖြစ်၏။ မိမိ၏ဘဝ ဆက်လက်ရှင်သန် ရပ်တည်နိုင်ရေး
သည် သူ၏အဓိကပြဿနာဖြစ်၏။ သူနှင့် ဆယ်နှစ်လုံးလုံး ပေါင်းသင်း
ခဲ့သော ခင်ပွန်းဖြစ်သူက သူ့အား မယားစရိတ် တစ်ပြားတစ်ချပ်မျှ မပေးဖို့
ဆုံးဖြတ်ခဲ့သည်။

မာရှာသည် အထီးကျန်ဘဝဖြင့် စိတ်ဓာတ်ကျနေသည်။ ငွေကြေး
အကျပ်အတည်းနှင့် အကြီးအကျယ် ကြုံနေရသည်။

သူက သူ့အနေအထားကို လေ့လာသုံးသပ်သည်။

ထို့နောက် မိမိသည် မိမိခြေထောက်ပေါ်မှာ ရပ်ရမည်ဟု ကောက်
ချက်ချသည်။ တစ်ပတ်လျှင် ခုနစ်ရက်လုံးလုံး အလုပ်လုပ်ရမည်။ အခြေ
အနေမခိုင်သေးသည့် ကာလပတ်လုံး နားရက်မယူမှ ဖြစ်မည်ဟူသော
အနေအထားကို တွက်ချက်လက်ခံသည်။

ပြောင်းလဲသွားသော အခြေအနေသစ်၏ တောင်းဆိုချက်များကို
ခေါင်းမော့ရင်ကော့ ရင်ဆိုင်ခြင်းသည် မာရှာ၏ အကျပ်အတည်းများကို
ပြေလည်စေခဲ့၏။

မိမိပိုင်ပစ္စည်းများကိုလည်း စာရင်းဇယားပြုစုပါ။ အကျပ်အတည်း

တစ်ခု ရင်ဆိုင်နေရချိန်တွင် ငွေကြေး၏ လက်တွေ့ကျသော အခန်းကဏ္ဍကို မကြာမကြာ မေ့လျော့နေတတ်ကြ၏။ ကာလီဖိုးနီးယား ဆေးတက္ကသိုလ်မှ သုတေသနစိတ်ပညာရှင် စုဇန်ဖော့မန်၏ တင်ပြချက်မှာ...

“အကျပ်အတည်းတွေ့နေတဲ့ အခြေအနေမျိုးမှာ ငွေကြေးဟာ အလွန်မတန် အရေးပါအရာရောက်ပါတယ်။ ငွေကြေးရှိနေလျှင် သင့်မှာ ရွေးစရာအခွင့်အလမ်းများ ပိုပြီးရနိုင်ပါတယ်”

ဥပမာ - တစ်စုံတစ်ယောက်သည် အလုပ်ပြုတ်သွားသည် ဆိုပါစို့။ ဘဏ်တွင် သူ၏စုငွေများရှိနေမည်ဆိုလျှင် သူသည် သူနှင့်သင့်လျော်ထိုက်တန်သည့် အလုပ်သစ်တစ်ခု ရသည်အထိ တောင့်ခံနိုင်မည်ဖြစ်၏။ မိမိလက်ထဲတွင် ငွေရှိမနေလျှင် ရရာအလုပ်ကိုသာ အရအမီ ဆွဲရတော့မည်ဖြစ်၏။

သင့်အား အကြံကောင်းဉာဏ်ကောင်းပေးပြီး စိတ်ဓာတ်ရေးရာ မြှင့်တင်နိုင်မည့် ဆွေမျိုးများ၊ မိတ်ဆွေများ၊ အိမ်နီးချင်းများ၊ သို့မဟုတ် ဘာသာရေး အသင်းအဖွဲ့ဝင်များသည်လည်း သင်ပိုင် အဖိုးတန်ရတနာများတွင် တစ်မျိုးအပါအဝင်ဖြစ်၏။

“သင် တွေ့ကြုံခံစားနေရသော အခြေအနေများကို စာနာ နားလည်တတ်သော အခြားသူတစ်ဦးနှင့် ထိတွေ့ဆက်ဆံခြင်းသည် စိတ်ဝေဒနာ သက်သာစေသော နည်းလမ်းတွေထဲတွင် အကောင်းဆုံးဖြစ်သည်” ဟု ဒေါက်တာဖဲလက်ချ်ကဆို၏။

မည်သို့ဖြစ်စေ... သင်ကျင်လည်နေသော လူမှုအသိုင်းအဝိုင်းနှင့် ခင်မင်ရင်းနှီးမှုများ ပြောင်းလဲကောင်း ပြောင်းလဲသွားနိုင်သည်ဆိုတာကို မျှော်လင့်ထားပါဟု စိတ်ပညာကထိက ရောဘတ်ဖယ်လ်နာက သတိပေးခဲ့၏။

“သင် လုပ်ငန်းခွင်မှ အနားယူပြီဆိုသောအခါ လုပ်ငန်းခွင်ထဲတွင်

နေ့စဉ် မြင်တွေ့ခဲ့သူများနှင့် အဆက်စပ်ရှိမည်မဟုတ်တော့။ သင်သည် သင်၏အိမ်ထောင်ဖက်နှင့် ကွာရှင်းပြတ်စဲခဲ့လျှင် သင်တို့ ဇနီးမောင်နှံနှင့် လက်ပွန်းတတီးရှိခဲ့သော မောင်နှံတော်တော်များများကို တွေ့ဆုံဖြစ်မည် မဟုတ်တော့”

မာရှာဒေါင်းလင်းဆိုလျှင် သူ့မှာ သားသမီးမရှိ၊ မိဘများလည်း ကွယ်လွန်ကုန်ပြီဖြစ်ရာ အဓိကအားဖြင့် သူ့ဘဝသူ ရုန်းကန်ထူထောင် ခဲ့ရ၏။ သို့ဖြစ်သည့်တိုင် ရင်းနှီးသော မိတ်ဆွေများနှင့် သူ့အသင်းဝင် ထားသည့် ဘာသာရေးအသင်းအဖွဲ့မှ အကူအညီ အထောက်အပံ့များ ရယူခဲ့၏။ သူသည် လူမှုရေးအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုနှင့်လည်း ဆက်သွယ်ခဲ့ရ ၏။

၅။ ပြုပြင်ဆောင်ရွက်ပါ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ဂျင်းဘလူးယက်သည် အသက် ၃၁ နှစ် အရွယ်တွင် လေဖြတ်သဖြင့် သေလုမြောပါး ခံစားရပြီး ဘဝသေမလိုဖြစ် နေ၏။ သူ၏အကျင့်စရိုက်များကို မပြင်လျှင်၊ နောက်ပြီး ၂၈၅ ပေါင်ရှိ သော သူ့ခန္ဓာကိုယ်ကြီးကို အလေးချိန်မလျော့လျှင် အိမ်ပေါ်ထပ်သို့ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် တက်နိုင်တော့မည်မဟုတ်ရုံမက သူ့ရင်သွေးနှစ် ယောက်နှင့်ပင် ဆော့ကစားနိုင်မည် မဟုတ်တော့ဟု သူ့ဆရာဝန်များက သတိပေး၏။

“ကျုပ် ဂိလာနအဖြစ်နဲ့ နေမယ့်ဘဝမျိုးကို မနှစ်မြို့နိုင်ဘူး။ ဒီအချိန်ဟာ အပြောင်းအလဲလုပ်ရမယ့် အချိန်ဆိုတာ ကျုပ်သဘော ပေါက်ခဲ့တယ်”

ထို့ကြောင့် ဂျင်းသည် ဆေးလိပ်ဖြတ်သည်။ ကော်ဖီဖြတ်သည်။ အစားအသောက်ကို စနစ်တကျ စားသောက်သည်။ သူ့အား ကုသပေး

သော နှလုံးရောဂါဆရာဝန်၏ အကြံပေးချက်အရ နေ့စဉ်မှန်မှန် လမ်းလျှောက်လေ့ကျင့်ခန်းယူသည်။ ထို့နောက် အသားကျ ပြေးသည့်အဆင့်သို့ တက်ပြီးလေ့ကျင့်သည်။

တစ်နှစ်ခွဲကြာသောအခါ ဂျင်း၏ ကိုယ်အလေးချိန် ၁၂၅ ပေါင် လျော့သွားသည်။ ကျန်းမာရေး ဒေါင်ဒေါင်မြည်လာသဖြင့် မာရသွန် အပြေးပြိုင်ပွဲကို ဝင်နွဲ့နိုင်ခဲ့၏။

လူတိုင်းသည် ဘဝအခက်အခဲတိုင်းမှ အကျိုးအမြတ်များ ရနေမည်မဟုတ်ပါ။

သို့သော် ဘဝအခြေအနေ ပျက်ခြင်းမည်သော ဒုက္ခမီးပုံထဲမှ အောင်မြင်စွာ ရုန်းထွက်လာနိုင်သည့် လူတော်တော်များများသည် မိမိတို့ ဘဝခရီးတစ်လျှောက်တွင် ကြုံရမည့် မည်သည့်အခက်အခဲများကိုမဆို စိန်ခေါ်ရင်ဆိုင်ဖို့ အသင့်ပြင်ထားသူများသာ ဖြစ်ပေသည်။

အရှုံးပေါ်နေသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အမြတ်ပေါ်အောင် ပြန်လည်ထူထောင်နိုင်ခဲ့ပြီး နောင်တစ်ချိန်တွင် အိမ်ထောင်သစ်ပါ ထူထောင်ခဲ့သော ဂရေစ်ရှဖီက တစ်ချိန်တုန်းက သူသည် အသေးအဖွဲ့ကိစ္စတွေကိုပါ ခေါင်းထဲထည့်ပြီး စိုးရိမ်သောကပွားနေခဲ့မိကြောင်း ပြန်လည်ပြောပြ၏။

“ဒါပေမဲ့ ကျွန်မယောကျ်ား ကွယ်လွန်ပြီးတဲ့နောက်ပိုင်း စိုးရိမ်ကြောက်ရွံ့နေလို့ မဖြစ်တော့ဘူးဆိုတာ သိလာတယ်။ ဘဝကပေးလာတဲ့ အဆိုးဆုံးအနေအထားတစ်ခုကို ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားနိုင်ပြီ ဆိုမှတော့ နောက်ထပ်ကြုံလာမယ့် ဘယ်အခက်အခဲမျိုးကိုမဆို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနိုင်ပြီဆိုတာ ကျွန်မ သိမြင်သဘောပေါက်လာတယ်”

မူရင်းဆောင်းပါး - How to cope with crisis
မူရင်းဆောင်းပါးရှင် - William Thomas Buckley

ကြောက်လျှင်လွဲ ရဲလျှင်မင်းဖြစ်

တစ်ခါက ကျွန်တော်သည် တော်တော်ကြီးစွန့်စားရမည့် ဆုံးဖြတ်ချက် တစ်ခုကို ချမှတ်ရန်အရေးကြီးခဲ့၏။ ထိုအခါ ကျွန်တော့်ထက် အသက် များစွာကြီးပြီး အမြော်အမြင်ရှိသည့် မိတ်ဆွေတစ်ဦးထံ ချဉ်းကပ်ကာ “ဒီကိစ္စ အောင်မြင်မယ်ဆိုတာ သေချာရင် ကျွန်တော် ရှေ့ဆက်တိုးမှာပါ။ ဒါပေမဲ့...”

စသည်ဖြင့် စိတ်ဆင်းရဲစွာ ပြောပြ၏။

သူက ကျွန်တော့်အား ခဏကြာစိုက်ကြည့်နေ၏။ ထို့နောက် စာရွက်ပိုင်းတစ်ခုပေါ်တွင် စာကြောင်းတစ်ကြောင်း ရေးချပြီး စာရွက်ပိုင်း ကလေးကို စာရေးစားပွဲရှေ့ရှိ ကျွန်တော့်ဆီသို့ တွန်းပို့လိုက်၏။

ထိုစာကြောင်းတွင် ကျွန်တော့်ဘဝ တစ်သက်တာအတွင်း အကောင်းဆုံးအကြံပေးချက်တစ်ခု ပါရှိနေပါသည်။ အဆိုပါ အကြံပေး ချက်မှာ...

“ရဲရင့်ပါ” ။ ထိုအခါ ခွန်အားကြီးမားသော စွမ်းအားများက သင့် အား ကူညီပံ့ပိုးကြလိမ့်မည်။

ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေ ရေးပေးလိုက်သော စကားလုံးများမှာ 'ဘာဆီလ်ကင်း' ရေးသော 'အကြောက်တရားကိုအောင်နိုင်ခြင်း' စာအုပ်မှ ကောက်နုတ်ချက်တစ်ခုဖြစ်ကြောင်း နောင်အခါတွင် ကျွန်တော်သိခဲ့ရသည်။

အဆိုပါ စကားလုံးများက ကျွန်တော့်အား ကြည်လင်ပြတ်သားသော အသိအမြင်တစ်ရပ် ပေးလိုက်၏။

ထိုအသိအမြင်မှာ အတိတ်ကာလတုန်းက ကျွန်တော် ရင်ဆိုင်ခဲ့ရသော မအောင်မြင်မှု၊ ဆန္ဒမပြည့်မှု အများစုမှာ ကျွန်တော်က အားထုတ်လုပ်ကိုင်ပါလျက်နှင့် မအောင်မြင်သောဖြစ်ရပ်များ မဟုတ်ကြောင်းပင် ဖြစ်၏။

ထိုသို့ဖြစ်ရခြင်းသည် မအောင်မြင်မှာ စိုးရိမ်နေသောကြောင့် ဖြစ်၏။ အဆိုပါ စိုးရိမ်စိတ်က ကျွန်တော်၏ ကြိုးစားအားထုတ်ချင်စိတ်များကို ပိတ်ပင်တားမြစ်ခဲ့၏။

စိတ်လှုပ်ရှားမှုအားလုံးထဲတွင် ကြောက်ရွံ့စိုးရိမ်စိတ်သည် ဒုက္ခအပေးဆုံး၊ အဖျက်သဘောအဆောင်ဆုံးဖြစ်၏။ ကြောက်ရွံ့စိုးရိမ်စိတ်က ကြွက်သားများကို လှုပ်ရှားမရအောင် တောင့်တင်းသွားစေ၏။ စိတ်အင်အားကို တွေဝေထုံထိုင်းစေ၏။

အခြားတစ်ဖက်တွင်မူ ကျွန်တော်သည် ရေနက်ထဲသို့ အရဲကိုပြီး ခုန်ချခဲ့တိုင်း ဟုန်းခနဲ တောက်လောင်သော သတ္တိသွေး၊ သို့မဟုတ် အားမထုတ်လျှင် မဖြစ်တော့သော အခြေအနေ၏ တွန်းပို့မှုကြောင့် ကျွန်တော်သည် မြေမာပေါ်တွင် ခြေပြန်ချခွင့်ရသည့်တိုင် ရေကူးနိုင်ခဲ့သည်ချည်း ဖြစ်၏။

ရဲရင့်ပါ။

အဆိုပါစကားသည် ပရမ်းပတာပြုလုပ်ရန်၊ အဆင်ခြင်မဲ့ မိုက်ရူး
ရဲပြုလုပ်ရန် တိုက်တွန်းသော စကားမဟုတ်။

ရဲရင့်ခြင်းဆိုသည်မှာ တွက်ဆဆင်ခြင်ပြီး ဆုံးဖြတ်ချက်ချခြင်း
ဖြစ်၏။ မိမိဝါးနိုင်အားထက် နည်းနည်းပိုကိုက်ပြီးဝါးပါ။ ထိုသို့ နည်း
နည်းစီ ပိုကိုက်ပြီး ဝါးသည့်အကျင့်ကို တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် တိုးသွားပါ။
ထိုအခါ အထက်တွင် ဖော်ပြခဲ့သည့် ခွန်အားကြီးသော စွမ်းအားများ
ဆိုသည်မှာ ထူးခြားဆန်းကြယ်သောအရာများ မဟုတ်ကြောင်း တွေ့သိ
လာလိမ့်မည်။

ထိုအရာများကား အခြားမဟုတ်၊ ကျွန်တော်တို့အားလုံးတွင်
ရှိနေသော မီးခဲပြာဖုံး ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စများပင် ဖြစ်၏။ စိတ်အင်အား၊
လိမ္မာပါးနပ်မှု၊ ခိုင်မာသောအကဲဖြတ်မှု၊ ဆန်းသစ်တီထွင်သော အကြံ
အစည်များ။ ထို ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စများကို ကျွန်တော်တို့ ပိုင်ဆိုင်ထား
ပါသည်။

ထိုမျှမကသေး၊ ကျွန်တော်တို့တွင် ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ခွန်အားနှင့်
ကြံ့ကြံ့ခံနိုင်ရည်များလည်းရှိ၏။ အဆိုပါ စွမ်းအားများသည် ကျွန်တော်
တို့အများစု ထင်ထားသည့် အတိုင်းအတာထက်များစွာ ပိုလွန်ပြီး
ကျွန်တော်တို့မှာရှိနေပါသည်။

တစ်နည်းပြောရသော် ရဲရင့်ခြင်းက သင့်အား မဖြစ်မနေ ဆောင်
ရွက်ရမည့် အရေးပေါ်အခြေအနေတစ်ရပ်ကို ဖန်တီးပေးလိမ့်မည်။
ထိုအခါ ပေါ်ပေါက်လာသော အရေးပေါ်အခြေအနေကို ရင်ဆိုင်ရန်
သင်၏ ခန္ဓာကိုယ် အစိတ်အပိုင်းများက တုံ့ပြန်လှုပ်ရှားရတော့၏။

တစ်ခါတွင် နာမည်ကျော် တောင်တက်သမားတစ်ဦး၏ စကားကို
ကျွန်တော်ကြားခဲ့ရ၏။ တစ်ခါတစ်ရံ၌ တောင်တက်သမားတစ်ဦးသည့်

အောက်သို့ ပြန်ဆင်းလို့မရသော အနေအထားမျိုးကြုံတတ်ကြောင်း၊ ထိုအခါ သူသည် အထက်သို့သာ ဆက်ပြီးတက်ရကြောင်း။ ထိုသူက ဆက်ပြောပြသည်မှာ တစ်ခါတလေတွင် ထိုအနေအထားမျိုးကို မရောက်ရောက်အောင် သူ့ကိုယ်သူ တမင်လုပ်ခဲ့သည်ဟူ၏။

“အပေါ်ဘက် ဆက်တက်ရင်တက်၊ မတက်ရင် ဘယ်မှသွားစရာ မရှိတော့ဘူးဆိုတဲ့ အခါမျိုးကျတော့ ခင်ဗျားစိတ်ပျော်လက်ပျော်ပဲ ဆက်တက်တော့တာပေါ့”

အကယ်၍ သင်သည် မြို့ပြအုပ်ချုပ်ရေးကော်မတီတစ်ခု၏ နာယကရာထူးကို လက်ခံတော့မည်။ သို့မဟုတ် လက်ရှိအလုပ်ထက်ပိုပြီး တာဝန်ကြီးသော အလုပ်တစ်ခုကို လုပ်တော့မည်ဆိုသည့် အခါမျိုးတွင် အထက်ပါ အခြေခံသဘောတရားအတိုင်း ကျင့်သုံးကြည့်ပါ။ အောင်မြင်ပါလိမ့်မည်။

ဖော်ပြပါ အလုပ်နှစ်မျိုးအနက် ဘယ်အလုပ်ကိုရွေးရွေး သင်သည် ကျရာတာဝန်ကို ထမ်းဆောင်ရတော့မည်ဖြစ်၏။

ထိုအခါ သင်သည် အလွန်မတန် အရည်အချင်း ညံ့ဖျင်းနေသူ မဟုတ်လျှင် ကျရောက်လာသော တာဝန်ဝတ္တရားများကို ထမ်းဆောင်နိုင်ပါလိမ့်မည်။ သင်၏မာန၊ သင်၏ယှဉ်ပြိုင်အစွမ်းပြလိုသော အတွင်းစိတ်နှင့် သင်၏တာဝန်သိစိတ်များက ကြီးလေးသော တာဝန်များကို အောင်အောင်မြင်မြင် ထမ်းဆောင်နိုင်အောင် တွန်းအားပေးသွားပါလိမ့်မည်။

အထက်တစ်နေရာတွင် ဖော်ပြခဲ့သည့် ခွန်အားကြီးသော စွမ်းအားများဆိုသည်မှာ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ စွမ်းအားများဖြစ်ကြောင်း ဝန်ခံရပါမည်။

သို့သော် အဆိုပါ စိတ်စွမ်းအားများသည် ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ခွန်အားများထက် ပိုပြီးအရေးပါအရာရောက်၏။

သူရဲကောင်းဒေးဗစ်သည် လူ့ဘီလူးစစ်သည်တော်ကြီး ဂိုလိဇ်း ယတ်၏ နဖူးကို လောက်လွဲဖြင့် ပစ်ခတ်အသေသတ်ခဲ့သည်မှာ မှန်၏။ သို့သော် လူ့ဘီလူးစစ်သည်တော်ကြီးကို ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ဝံ့လောက် အောင် ဒေးဗစ်တွင် သူရသတ္တိရှိခဲ့၍သာ ဒေးဗစ်အနိုင်ရခဲ့ခြင်းဖြစ်၏။

ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ လှုပ်ရှားမှုများ ပိုမိုအစွမ်းထက်ကြံ့ခိုင်အောင် စိတ်အင်အားအများစုက မကြာမကြာ တွဲဖက်တာဝန်ယူသွားတတ် သည်မှာ အံ့ဩစရာကောင်းလောက်၏။

ကျွန်တော်၏ ကောလိပ်ကျောင်းနေဖက် သူငယ်ချင်းတစ်ဦးသည် လက်ပစ်ဘော ကစားသမားတစ်ဦးဖြစ်၏။ သူသည် တက္ကသိုလ် လက်ရွေးစင် ဘောသမားအများစုထက် ကိုယ်အလေးချိန် နည်းသူဖြစ် ၏။ သို့သော် သူသည် တစ်ဖက်အသင်းမှ ပြိုင်ဘက်များကို ခပ်ကြမ်း ကြမ်း တွန်းလှဲတိုက်ဖြိုရာတွင် နာမည်ကြီး၏။

ထိုသို့အကြမ်းပတမ်း တွန်းတိုက်နေသည့်တိုင် သူ့မှာ ဒဏ်ရာ အနာတရမဖြစ်သည်ကို အံ့ဩကြောင်း အခြားသူငယ်ချင်းတစ်ဦးက ပြော၏။ ထိုအခါ သူက....

“အဲဒီအကြောင်း ပြောမယ်ဆိုရင် ကျွန်တော့်ငယ်ဘဝအတွေ့ အကြုံအကြောင်း ပြောရလိမ့်မယ်။ အဲဒီတုန်းက ကလေးကစားကွင်းမှာ ကစားခဲ့တာ။ ဒါပေမဲ့ သူများနဲ့ယှဉ်ရင် ကိုယ်က လူကောင်ညှက်နေတော့ ကစားရတာ ခပ်ကြောက်ကြောက် ခပ်ရွံ့ရွံ့ပေါ့ဗျာ။

“ပွဲတစ်ပွဲမှာတော့ တစ်ဖက်အသင်းရဲ့ တိုက်စစ်မှူးနဲ့ ကျွန်တော်နဲ့ ထိပ်တိုက်တွေ့လိုက်ရတယ်။ ကျွန်တော့်အသင်း ဂိုးပေါက်နဲ့ တိုက်စစ်မှူး ရဲ့ကြားမှာ ကျွန်တော်ပဲရှိတော့တယ်။ သူ့ကို ကြည့်လိုက်တော့ နည်းတဲ့ ကောင်ကြီးမဟုတ်ဘူး။ ကျွန်တော့်ရှေ့ကို စီးစီးမိုးမိုးကြီး ရောက်လာပါ လေရော။ ဒီတော့ ကျွန်တော်လည်း ကြောက်အားလွန်လွန်နဲ့ မျက်စိ

နှစ်လုံး စုံမှိတ်ပြီး သေနတ်ပြောင်းဝကနေ ဂွီးခနဲထွက်လာတဲ့ ကျည်ဆန်
လို သူ့ကိုပြေးတိုက်ပစ်လိုက်တယ်။ အဲဒီတိုက်စစ်မှူး ပုံလျက်သား
လဲကျသွားတယ်လေ။

“အဲဒီမှာတင် ကျွန်တော် ဘာသင်ခန်းစာ ရလိုက်သလဲဆိုတော့
ကိုယ့်ထက် ခွန်အားကြီးတဲ့ ကစားသမားကို ကိုယ်ကပိုပြီးကြမ်းကြမ်း
တိုက်လေ ကိုယ်အနာတရဖြစ်ဖို့ အခွင့်အရေးနည်းလေဆိုတာပါပဲ။
ကြောင်းကျိုးတရားက ရိုးရိုးလေးပါ။ အလေးချိန်နဲ့ အရင်မြောက်ပြီးပွား
လာတဲ့ရလဒ်ဟာ အဟုန်မဟုတ်လား”

သည်တော့ သင်သည် ထိုက်သင့်သလောက် ရဲရင့်မည်ဆိုပါလျှင်
ရွှေ့လျားခြင်းနိယာမတရားကပင် သင့်အား ကူညီထောက်ပံ့ပေးပါလိမ့်
မည်။

တစ်ခုတော့ ရှိသည်။

သင့်မှာရှိနေသော ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စများကို အစွမ်းကုန် ညှစ်ထုတ်
သုံးစွဲပြီး လိုရာခရီးသို့ အရောက်လှမ်းရန် ဆန္ဒရှိခြင်းဟူသော ဂုဏ်သတ္တိ
ထူးမှာ သင်နေ့ချင်းညချင်း စုဆောင်းရရှိနိုင်သည့် ဂုဏ်သတ္တိထူးမျိုး
မဟုတ်ပါ။ သို့ပေမဲ့ အဆိုပါ ဂုဏ်သတ္တိထူးမျိုးရှိလာအောင် ကလေး
ငယ်များကို သင်ကြားပေးလို့ရသည်။ လူကြီးများအနေဖြင့် လေ့ကျင့်ပျိုး
ထောင်ယူလို့ရသည်။

သေချာအောင် ပြောရမည်ဆိုလျှင် သင့်ဘဝ တိုးတက်ကြီးပွားရေး
အတွက် စီမံကိန်းချပြီး အားထုတ်လုပ်ကိုင်ရာ၌ မအောင်မြင်မှုများရှိမည်။
စိတ်ပျက်အားငယ်စရာများ တွေ့မည်။ ရဲရင့်ခြင်း၏ သဘောသဘာဝ
တွင် ကိုယ့်ဘက်က ကံသေကံမ အောင်မြင်မည်ဟူသော အာမခံချက်မျိုး
မပါရှိပေ။ သို့သော် တစ်စုံတစ်ရာကို အားထုတ်လုပ်ကိုင်ပြီး မအောင်မြင်
သော လူတစ်ဦးသည် ဘာတစ်ခုမျှ အားထုတ်လုပ်ကိုင်ခြင်းမရှိဘဲ

အောင်မြင်သောလူတစ်ဦးထက် အဆများစွာသာပါသည်။ ဂုဏ်ရှိပါသည်။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ရဲဝံ့စွာ ယုံကြည်စိတ်ချခြင်းနှင့် တိကျပြတ်သားစွာ ဆုံးဖြတ်ရဲခြင်းတို့သည် စီးပွားရေးလောကတွင် အောင်မြင်သော ခေါင်းဆောင်များ၏ အရည်အချင်းများဖြစ်ကြောင်း မကြာခဏတွေ့ရသည်။ ကျွန်တော့်တစ်သက်တာ ကြုံဖူးသရွေ့ထဲတွင် အထိရောက် အအောင်မြင်ဆုံး အရာရှိတစ်ဦးဖြစ်၏။ သူသည် ဆုံးဖြတ်ချက်များကို ချက်ချင်း လက်ငင်းဆိုသလို ဆုံးဖြတ်တတ်သူဖြစ်၏။ သူက မခန့်ပြုံးလေး ပြုံးပြီး ပြောလေ့ရှိသည်မှာ...

“ယုတ်စွအဆုံး ကျုပ်ရဲ့အမှားတွေကို မြန်မြန်ဆန်ဆန် လုပ်ဖြစ် သွားတာပေါ့ဗျာ”

တစ်ချို့တွင် တစ်စုံတစ်ယောက်က ထိုပုဂ္ဂိုလ်အား ‘မခန့်ခင်ကြည့်ပါ’ ဆိုသော ရှေးပညာရှိ အဆိုအမိန့်ကို မယုံကြည်ဘူးလားဟု မေး၏။ ထိုအခါ သူက ခပ်ရွှင်ရွှင်ပြန်ဖြေခဲ့သည်မှာ...

“ဟင့်အင်း၊ မယုံဘူး။ အဲဒီပညာရှိစကားရဲ့ အားနည်းချက်က ဘာလဲဆိုတော့ တကယ်လို့ ခင်ဗျားဟာ သိပ်ပြီး အကြာကြီး ကြည့်နေမိရင်၊ (ဒါမှမဟုတ်) ခဏခဏ ကြိမ်ဖန်များစွာ ကြည့်နေမိရင် ခင်ဗျား ဘယ်တော့မှ မခန့်ဖြစ်တော့ဘူးမှတ်”

ပေါ်ပေါက်လာသော မည်သည့်ပြဿနာမျိုးကိုမဆို နိုင်နင်းစွာ ဖြေရှင်းနိုင်ရန် လူတစ်ဦးတွင် ခိုင်မာမြဲမြံသော ယုံကြည်ချက်တစ်ရပ် ရှိနေဖို့လိုပါသည်။ အဆိုပါ ယုံကြည်ချက်ကား စွန့်စွန့်စားစား လုပ်ကိုင်ပုံ သည့် စိတ်ဓာတ်ပင်ဖြစ်၏။ ယခုအခါ အဆိုပါ စိတ်ဓာတ်မျိုးတွေ ခေါင်းပါးပျောက်ကွယ်ကုန်ပြီလား။ ကိုယ့်ဘဝလုံခြုံရေးအတွက် လုံးပမ်းနေကြရသဖြင့် အဆိုပါစိတ်ဓာတ်မျိုး မှေးမှိန်လာရခြင်းဖြစ်သည်ဟူ

အချို့က ဆင်ခြေပေးကြသည်။ ဦးဆောင်စွန့်စားခြင်းဆိုသည်မှာ ဓနဥစ္စာ မပြည့်စုံသူတို့၏ တုံ့ပြန်လုပ်ရပ်ဖြစ်သည်ဟုလည်း ဆိုကြ၏။

ထိုအချက်များကို ကျွန်တော်သဘောမတူ၊ လက်မခံ။ လူဆိုသည် မှာ သစ်ဆန်းသော၊ အန်တုဖက်ပြိုင် အနိုင်ယူရသော ကမ္ဘာသစ်များကို အမြဲတစေ ရှာဖွေနေရမည်ဟု ကျွန်တော်ယုံကြည်ထားပါသည်။

ကျွန်တော် ငယ်စဉ်ကျောင်းသားဘဝက ကျွန်တော်တို့ စာသင်ခန်းသို့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက် လာလည်သည်။ ထိုပုဂ္ဂိုလ် ဘယ်သူဘယ်ဝါ ဆိုတာ ကျွန်တော်မမှတ်မိ။ ကျွန်တော်တို့အတန်းတွင် စကားအနည်းငယ်ပြောဖို့ မေတ္တာရပ်ခံသောအခါ ထိုပုဂ္ဂိုလ်က အောက်ပါအတိုင်း အကြံပေးစကားပြောသွားပါသည်။

“ဘဝကို တွယ်တာမြတ်နိုးပါ။ လူ့ဘဝမှာ ရှင်သန်ကျင်လည်ခွင့် ရတဲ့အတွက် အမြဲတစေ ကျေးဇူးတင်ဝမ်းမြောက်နေပါ။ မင်းတို့ရဲ့ ကျေးဇူးတင်ဝမ်းမြောက်မှုကို ပြသတဲ့အနေနဲ့ ဘဝရဲ့အခက်အခဲ အကျပ်အတည်းတွေကို ကြောက်ရွံ့ပြီး ရှောင်မပြေးပါနဲ့။ မင်းတို့ ထမ်းရွက်နိုင်တဲ့ တာဝန်ထက် နည်းနည်းပိုလေးတဲ့ တာဝန်ကို ထမ်းရွက်တတ်အောင် အမြဲကြိုးစားပါ။ အဲဒီအခါ မင်းတို့ရဲ့တာဝန်ယူနိုင်စွမ်းဟာ မင်းတို့ထင်ထားတာထက် သာလွန်နေတာကို တွေ့ရလိမ့်မယ်”

မူရင်းဆောင်းပါး – The Best advice I ever had
မူရင်းဆောင်းပါးရှင် – Arthur Gordon



အောင်မြင်ရာ အောင်မြင်ကြောင်း

ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းခြင်းသည် ကျွန်တော်တို့ကျင်လည်နေသည့် နေ့စဉ်ဘဝတွင် အရေးကြီးသောကဏ္ဍတစ်ခုအဖြစ် ပါဝင်နေ၏။

သင်အိမ်တစ်လုံးဝယ်မလား၊ သင့်အလုပ်ရှင်ထံတွင် လခတိုးတောင်းမလား၊ သို့မဟုတ် သင့်ကလေးတွေကို အိပ်ရာဝင်ဖို့ အချိန်တန်ပြီဖြစ်ကြောင်း ပြောမလား... ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှုမပါလို့ မဖြစ်ပါ။

သို့တိုင် လူအများစုက ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှုကို ကြောက်ရွံ့ကြ၏။ သူတို့သည် လိုအင်ဆန္ဒချင်းပြိုင် အနိုင်လုသည့်တိုက်ပွဲအလယ်တွင် ချောင်ပိတ်မိနေမှာကို စိုးရိမ်ကြခြင်းဖြစ်၏။

ကျွန်တော်သည် အားကစားသမားနှင့် နာမည်ကြီး အကျော်အမော် တော်တော်များများတို့၏ ကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် ၂၇ နှစ်လုံးလုံး တာဝန်ယူဆောင်ရွက်ခဲ့၏။ ထိုနောက်ပိုင်း ကျွန်တော်ဖော်ထုတ် တွေ့ရှိခဲ့ရသည်မှာ ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းခြင်းသည် ဖြစ်နိုင်သည့်ကိစ္စတစ်ခုကို ဖြစ်လာအောင်လုပ်ယူသည့် အတတ်ပညာတစ်ရပ် ဟူသည့်အချက်ပင်။

သင်သည် ဘယ်သောအခါမျှ လိုတရဆုနှင့် ပြည့်စုံနေမည်

မဟုတ်၊ သင်လိုအင်ဆန္ဒရှိသရွေ့ အရာရာတိုင်းကို ဘယ်သောအခါမျှ ရာနှုန်းပြည့်ရနေမည်မဟုတ်။

သို့သော် သင်ဖြစ်စေချင်တာတွေ ဖြစ်လာအောင် တစ်ဖက်သား အား တောင်းဆိုမည့်အစား လိုက်လျောချင်လာအောင် ဖျောင်းဖျ တိုက် တွန်းနိုင်ပါသည်။

မိမိလိုအင်ဆန္ဒ ပြည့်ဝအောင်ပြုလုပ်ဖို့ တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းမှာ တစ်ဖက်သား ကြောက်လန့်လာအောင် ခြိမ်းခြောက်ခြင်းနှင့် ဉာဏ်နီဉာဏ်နက်သုံးခြင်းသာ ဖြစ်သည်ဟု အချို့က အခိုင်အမာ ပြောကြ၏။

စင်စစ် ထိုသို့အလျဉ်းမဟုတ်ပါ။

စစ်မှန်သည့် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှုသည် ရန်ရှာခြင်းမဟုတ်။ ရန်ထောင်ခြင်းမဟုတ်။ သဘောတူညီချက်တစ်ခုရလာအောင် အတူ လက်တွဲ ဆောင်ရွက်ကြခြင်းသာ ဖြစ်၏။

ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှုတစ်ရပ်၏ ရလဒ်ကို မေးသည့်မေးခွန်းမှာ 'ဘယ်သူအနိုင်ရသွားသလဲ' ဟု ဘယ်တော့မျှမဖြစ်သင့်ဘဲ 'လူတိုင်းကျေနပ်ကြရဲ့လား' ဟုသာ ဖြစ်သင့်ပါသည်။

ကျွန်တော်၏ အရေးကြီးဆုံး လက်သုံးနည်းနာတွေထဲမှ ထိရောက်သော ကျင့်စဉ်သုံးမျိုးမှာ...

- ကိစ္စတစ်ခုကို လက်သင့်မခံ ငြင်းပယ်ရန်အတွက် သင်သည် ကတ်ကတ်သတ်သတ်နှင့် ရွံ့မုန်းစရာလူတစ်ယောက် ဖြစ်နေဖို့ မလိုပါ။
- သင့်အပေါ် အခြားသူများက ပြုမူဆက်ဆံစေချင်သည့် ပုံစံ အတိုင်း သင်ကလည်း အခြားသူများအပေါ် ပြုမူဆက်ဆံပါ။
- သင်၏ ခံဝန်ချက်များကို စောင့်ထိန်းလိုက်နာပါ။

အထက်ပါ အတွေးအမြင်တွေကို ရင်ထဲစွဲပိုက်ထားပါလျှင် အကြိတ်အနယ် ငြင်းခုံဆွေးနွေးရသည့် အနေအထားတွေ ရင်ဆိုင်ရသည့် တိုင် ယင်းဆွေးနွေးညှိနှိုင်းပွဲများကို သင်လည်း အောင်မြင်စွာ ကျော်လွှား နိုင်ပါလိမ့်မည်။

မည်သို့ အောင်မြင်စွာ ကျော်လွှားမလဲ။
အောက်ဖော်ပြပါ နည်းလမ်းများကို လေ့လာကြည့်ပါ။

၁။ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားပါ။

လူတော်တော်များများသည် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေး စားပွဲရှိရာသို့ တန်း တန်းမတ်မတ် ဝင်သွားပြီး “ကျွန်တော့်ကို လခတိုးပေးမှဖြစ်မယ်” ဆိုသော စကားမျိုး၊ သို့မဟုတ် “ဒီအိမ်အတွက် ခင်ဗျားက ဘယ်လောက်ယူမှာလဲ” ဆိုသော စကားမျိုးသည် ဒိုးခနဲ ဒေါက်ခနဲ ပြောချတတ်၏။

စင်စစ် သူတို့သည် ကိုယ့်ဘက်က တင်ပြရမည့်အချက်ဖြစ်သော လုပ်အားတန်ဖိုး၊ သို့မဟုတ် ပစ္စည်းတန်ဖိုးကို သိနားလည်ထားသူများ မဟုတ်ပါချေ။

ထို့ကြောင့် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှုတစ်ခု မပြုလုပ်မီ မိမိတင်ပြတောင်း ဆိုမည့်ကိစ္စနှင့် ပတ်သက်သရွေ့ကို နဲ့နဲ့စပ်စပ် ကျေကျေညက်ညက် သိရှိထားအောင် ကြိုတင်လေ့လာ ပြင်ဆင်ထားဖို့ အရေးကြီးပါသည်။ သင်သည် သင်နှင့်ဖက်ပြိုင်ဆွေးနွေးရမည့်သူအား ပညာပြကွက် ကျော် မရိုက်နိုင်သည့်တိုင် သင်တို့ပြောဆို ဆွေးနွေးမည့် အကြောင်းအရာကို သူ့ထက်သာအောင် လေ့လာသိရှိထားနိုင်ပါသည်။

ကျွန်တော်သည် ဘတ်စကက်ဘောပြိုင်ပွဲတစ်ပွဲ မကျင်းပမီ နာရီ အနည်းငယ်စောပြီး အားကစားရုံသို့ သွားကြည့်ရာ နာမည်ကျော် ဘတ်စကက်ဘော အားကစားသမား လယ်ရီဘတ်ကို တွေ့ရ၏။

သူသည် ကြမ်းပြင်ပေါ်တွင် ခူးထောက်ပြီး ကြမ်းပြင်ကြွနေသည့် နေရာများကို လိုက်လံ စစ်ဆေးမှတ်သားနေသည်။ ထို့နောက် ဘောလုံးကို လက်ဖြင့်ပုတ်ပြီး ကစားကွင်းတစ်ခုင် တစ်ပြင်လုံးလှည့်လည် ကွေ့ကောက် ပြေးလွှားကြည့်သည်။

သူက သူ၏လျှို့ဝှက်ချက်ကို ကျွန်တော့်အား ပြောပြသည်။

တစ်ဖက်အသင်းမှ အားကစားသမားတစ်ဦးသည် ကြွနေသည့် ကြမ်းပြင်ပေါ်တွင် ဘောလုံးပုတ်မိပါက ဘောလုံးခုန်ချက် မှန်မည်မဟုတ်တော့။ ထိုသို့ ခုန်ချက်မမှန်သည်နှင့် ပြေးလွှားလှုပ်ရှားနေသည့် တစ်ဖက်အားကစားသမားသည် ဘောလုံးကို ထိန်းသိမ်းဖို့ မလွယ်တော့ကြောင်း လယ်ရီသိထားသည်။ ထိုအခိုက်အတန့်ကို ရွေးပြီး တစ်ဖက်လူ၏ လက်ထဲမှ ဘောလုံးကို အရအမီလုယူဖို့ သူကကြံစည်ထားသည်။

ကျွန်တော်ပြောသည့် ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှု ပြုလုပ်ခြင်းဆိုသည်မှာ အထက်ပါလုပ်ရပ်မျိုးကို ဆိုလိုပါသည်။

လခတိုးတောင်းဖို့ အခွင့်အလမ်း ချောင်းနေသူတစ်ဦးသည် သူ၏ လုပ်ငန်းသဘာဝနှင့် လုပ်ငန်းပမာဏအကြောင်း ပြည့်ပြည့်စုံစုံ မှတ်တမ်းပြုစုထားရန်လိုအပ်၏။

ထို့ပြင် သူ့အလုပ်နှင့်အလားတူ အလုပ်များကိုလုပ်ကိုင် နေသည့် အခြားသူများသည် ဘယ်ရွေ့ဘယ်မျှ လခရနေကြောင်း တိတိကျကျ သတင်းရထားဖို့ လိုအပ်၏။

အကယ်၍ အထက်အရာရှိတစ်ဦးသည် နောက်တစ်ဆင့် ရာထူးတိုးပြီး သူ့အတွက် လက်ထောက်တစ်ဦး လိုအပ်နေသည်ဆိုလျှင် ထိုသတင်းမျိုးကို သင်ကြိုတင်သိရှိထားအောင် ပြုလုပ်ပါ။

အကယ်၍ သင့်ဌာနသည် လုပ်ငန်းအရှုံးပေါ်သဖြင့် အသစ်တစ်ဖန် ပြန်လည်ဖွဲ့စည်းရတော့မည်ဆိုလျှင် ဖွဲ့စည်းပုံအသစ်တွင် သင့်

အတွက် နေရာကောင်းတစ်နေရာ ရနိုင်ရေးအတွက် ကြိုးစားပြင်ဆင်ထားပါ။

သတင်းတွေသည် စာရွက်စာတမ်းများပေါ်တွင်ဖြစ်စေ၊ ဝါယာကြိုးများပေါ်တွင်ဖြစ်စေ အမြဲတမ်း လှည့်ပတ်သွားလာနေပါသည်။

အဆိုပါသတင်းများကို အရအမိဖမ်းယူပါ၊ စုံစမ်းပါ၊ တီးခေါက်ပါ။

၂။ အပြုသဘောဆောင်ပါ။

ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှုတစ်ခု ပြုလုပ်တော့မည်ဆိုတိုင်း ကျွန်တော် နှလုံးသွင်းထားသည်မှာ 'ငါ သဘောတူညီချက်တစ်ခုရအောင် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမယ်' ဟူသော သဘောထားပင်ဖြစ်၏။

သင်သည် ယုံကြည်ချက်ခိုင်ခိုင်မာမာဖြင့် တက်ကြွနေလျှင် အခြားသူများကလည်း သင့်အား ထိုနည်းတူစွာပင် တုံ့ပြန်ဆက်ဆံကြပါလိမ့်မည်။

နမူနာအဖြစ် သက်မွေးဝမ်းကျောင်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းခွင် တစ်ခုခုတွင် အောင်မြင်မှုရနေသူတစ်ဦးကို ရွေးထုတ်လိုက်ပါ။ ထိုသူသည် သူ၏လုပ်ငန်းခွင်တွင် အပြုသဘောဆောင်သည့် သဘောထားကို လက်ကိုင်ထားသူဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရပါလိမ့်မည်။

ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းပွဲများ၏ ရလဒ်သည် သင်၏တင်ပြပုံ တင်ပြနည်းပေါ်တွင် များစွာတည်မှီနေပါသည်။

တောင်းဆိုချက်တွေ ပြုလုပ်မည့်အစား အဆိုပြုချက်တွေ တင်ပြပါ။ သို့မဟုတ် ထောက်ခံချက်တွေ တင်ပြပါ။

“ကျွန်တော် ဒီလိုအကြံပေးရမလားခင်ဗျာ”

ဟူသော စကားသည်

“ကျွန်တော်လိုချင်တာကတော့ ဟောဒါပဲ”

ဟူသော စကားထက်များစွာပိုပြီးသိမ်မွေ့ပါသည်။ ညက်ညော
ပါသည်။

အကယ်၍ ကျွန်တော်သည် ရှေ့မတိုးသာ၊ နောက်မဆုတ်သာဖြင့်
စကားကုန်ပြောရမည့်အခြေအနေမျိုးရောက်လာသည့်အခါ...

“ဒါဟာ ကျွန်တော့်ဘက်က အစွမ်းကုန် အလျှော့ပေးထားတယ်
ဆိုတာ ခင်ဗျားသဘောပေါက်မယ် ထင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့နှစ်
ယောက် အတူတွဲပြီး အလုပ်လုပ်ဖြစ်လိမ့်မယ်လို့ ကျွန်တော် မျှော်လင့်ပါ
တယ်ခင်ဗျာ” ဟူသော စကားမျိုးကိုပြောပါမည်။ ထိုသို့ပြောခြင်းသည်...

“ကြိုက်ရင်ယူ၊ မကြိုက်ရင်မယူနဲ့ဗျာ” ဟူသော စကားမျိုးထက်
ဘယ်လောက်ပိုပြီးထိရောက် နားဝင်ချိပါသလဲ။

ထို့ပြင် သင့်အသံသည် ကြင်နာသံပေါက်နေပါစေ။ လူတွေ ချစ်
ခင်လေးစားတတ်သည့် အရာတွေထဲတွင် ထိုအသံမျိုးလည်းပါဝင်၏။

သင်သည် အော်ကြီးဟစ်ကျယ် စကားပြောတတ်သူဖြစ်လျှင် သင့်
ကိုယ်သင် သတိထားထိန်းချုပ်ပါ။ သင့်ပြောဟန်ဆိုပေါက်သည် ခြိမ်း
ခြောက်သံမပေါက်လေ၊ တစ်ဖက်သားသည် စိတ်လက်ပေါ့ပါးစွာ ရှိလေ
ဖြစ်၏။

၃။ သင့်ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်များကို မျက်ခြည်မပြတ်ပါစေနှင့်

ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှုတစ်ရပ်သည် အလွန်မတန် စိတ်လှုပ်ရှားစရာ
ကောင်းသည့် အတွေ့အကြုံတစ်ခု ဖြစ်သွားနိုင်၏။

သင်သည် တစ်စုံတစ်ခုကို လိုချင်တပ်မက်စိတ် ပြင်းပြလွန်းနေ
သည့် အခါမျိုးတွင် သင်ပေးသင့်ပေးထိုက်သည့် တန်ဖိုးထက်ပိုပြီးပေးမိ
လျက်သား ဖြစ်နေတတ်၏။

ထို့ကြောင့် သင် အစွမ်းကုန်လိုက်လျောနိုင်သည့် ‘မှန်းချက်’ ကို မျက်ခြည်မပြတ်ပါစေနှင့်။

ချက်ဗလက်ကားတစ်စီး ဝယ်မည်ဟု စိတ်ထဲကမှန်းထားပါလျက် မာစီးဒီးကားဝယ်ပြီး ပြန်လာသူတစ်ဦးလို မဖြစ်ပါစေနှင့်။ သူသည် တန်ဖိုးကြီးသော ကားကောင်းကားသန့်တစ်စီးကို ဝယ်လာခဲ့သည်မှာ မှန်၏။ သို့သော် သူ၏မူလ ‘မှန်းချက်’ မှာ သူ၏ ဆယ်ကျော်သက် အရွယ် သားသမီးတွေနှင့် သင့်တော်သည့် တစ်ပတ်ရစ် ကားတစ်စီးသာ ဖြစ်သည်။

အကောင်းဆုံးမှာ ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှုများ မပြုလုပ်မီ သင့်ရည်မှန်းချက်များကို သတ်မှတ်ထားပါ။ လိုအပ်လျှင် ရေးချထားပါ။

မော်တော်ကားသစ်တစ်စီးဝယ်ဖို့ ဒေါ်လာ ၁၀၀၀၀ သုံးမည်။ သို့မဟုတ် မိမိ၏လခကို ဒေါ်လာ ၅၀၀၀ တိုးတောင်းမည်ဆိုတာမျိုး။

အဆိုပါ မှန်းခြေကိန်းဂဏန်းများသည် ပြောင်းလဲကောင်းပြောင်းလဲသွားပါလိမ့်မည်။ သို့သော် တစ်စုံတစ်ရာ အတိုင်းအတာအတွင်းမှာ သာ ပြောင်းလဲခွင့်ပြုသင့်ပါသည်။

အကယ်၍ လိုအပ်လာလျှင် လျှော့ပစ်ဖို့ ‘အပိုပစ္စည်းစာရင်း’ ကို လည်း ပြုစုထားသင့်၏။

မော်တော်ကားတစ်စီးဝယ်ရာတွင် အကောင်းစား ရေဒီယိုတစ်လုံး တပ်ဆင်ပြီးသား ပါစေချင်သည်။ သို့မဟုတ် အိမ်တစ်လုံးဝယ်ရာတွင် အပိုကုန်ကျစရိတ် အနည်းဆုံးဖြင့် အိမ်ထောင်ပရိဘောဂများ ပါစေချင်သည်။

အကယ်၍ အဆိုပါအပိုပစ္စည်းများကြောင့် အရောင်းအဝယ် ကိစ္စ တစ်ခုလုံး ပျက်တော့မလို ဖြစ်နေပါလျှင် ယင်းအပိုပစ္စည်းများကို မယူဘဲ စွန့်လွှတ်နိုင်ပါသည်။ ယင်းပစ္စည်းများမှာ မရှိမဖြစ်မဟုတ်၊ နောင်အခါ

အခွင့်သင့်မှ တပ်ဆင်လျှင်လည်း ဖြစ်သည်။

သည်တော့ သင်၏ မူလရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဖြစ်သည့် မော်တော်ကားဝယ်ဖို့၊ သို့မဟုတ် အိမ်ဝယ်ဖို့ကိစ္စကို မျက်ခြည်မပြတ်ပါစေနှင့်။

၄။ နည်းနည်းပြော၊ များများနားထောင်

ရုပ်မြင်သံကြားအစီအစဉ်တွင် ‘စကားဝိုင်း’ အစီအစဉ်ကို ကမကထပြုသူ လယ်ရီကင်းက အောက်ပါဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ်ကို ပြောပြခဲ့၏။

“ဒါးလက်စံမြို့မှာပြုလုပ်တဲ့ နံနက်ပိုင်းအစီအစဉ်တစ်ခုမှာ ကျွန်တော့်ကို ဧည့်သည်တော်အဖြစ် ဖိတ်ကြားထားတယ်။ တွေ့ဆုံမေးမြန်းတဲ့ မိန်းကလေးက မေးခွန်းတစ်ခုမေးပြီး တစ်ဖက်ကိုလှည့်သွားတတ်တယ်။ ကျွန်တော်ဖြေတာကိုနားမထောင်ဘူး။ သူက အဲဒီလို အစားထဲကဗျ။ သူ ကျွန်တော့်ကိုမေးတဲ့ တတိယမေးခွန်းက “စကားဝိုင်း စီစဉ်သူ တစ်ဦးအနေနဲ့ အောင်မြင်မှုရစေမယ့် ဆရာလျှို့ဝှက်နည်းနာ နိဿယတွေကို သိပါရစေ” တဲ့။

“ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်အဖြေကို သူအာရုံမဝင်စားဘူးဆိုတာ ကျွန်တော်မြင်နေရတယ်။ ဒီတော့ ကျွန်တော်က ဖြေလိုက်တယ်။ ‘ကျွန်တော်က စီအိုင်အေအတွက် အလုပ်လုပ်ပါတယ်။ သူတို့က ကျွန်တော့်ကို ဧည့်ကောင်းစောင်ကောင်းတွေနဲ့ တွေ့ခွင့်ရအောင် စီစဉ်ပေးတယ်။ ကျွန်တော်က တုံ့ပြန်တဲ့အနေနဲ့ သူတို့ရဲ့ လျှို့ဝှက်ထောက်လှမ်းရေးသမားတွေကို ညစဉ်ညတိုင်း အချက်ပြစကားလုံးတွေ သင်ပေးတယ်။

“ကျွန်တော့်စကားဆုံးတာနဲ့ သူက တစ်ချက်ကလေးမှ အချိန်မဆိုင်းဘဲ နောက်ထပ်မေးခွန်းတစ်ခု ထပ်မေးတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ သူ့ရဲ့