

ရောင်းချရေးဉာဏ်ပညာ

သို့မဟုတ်

ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချနည်း ၂၆ နည်း



SALES MIND

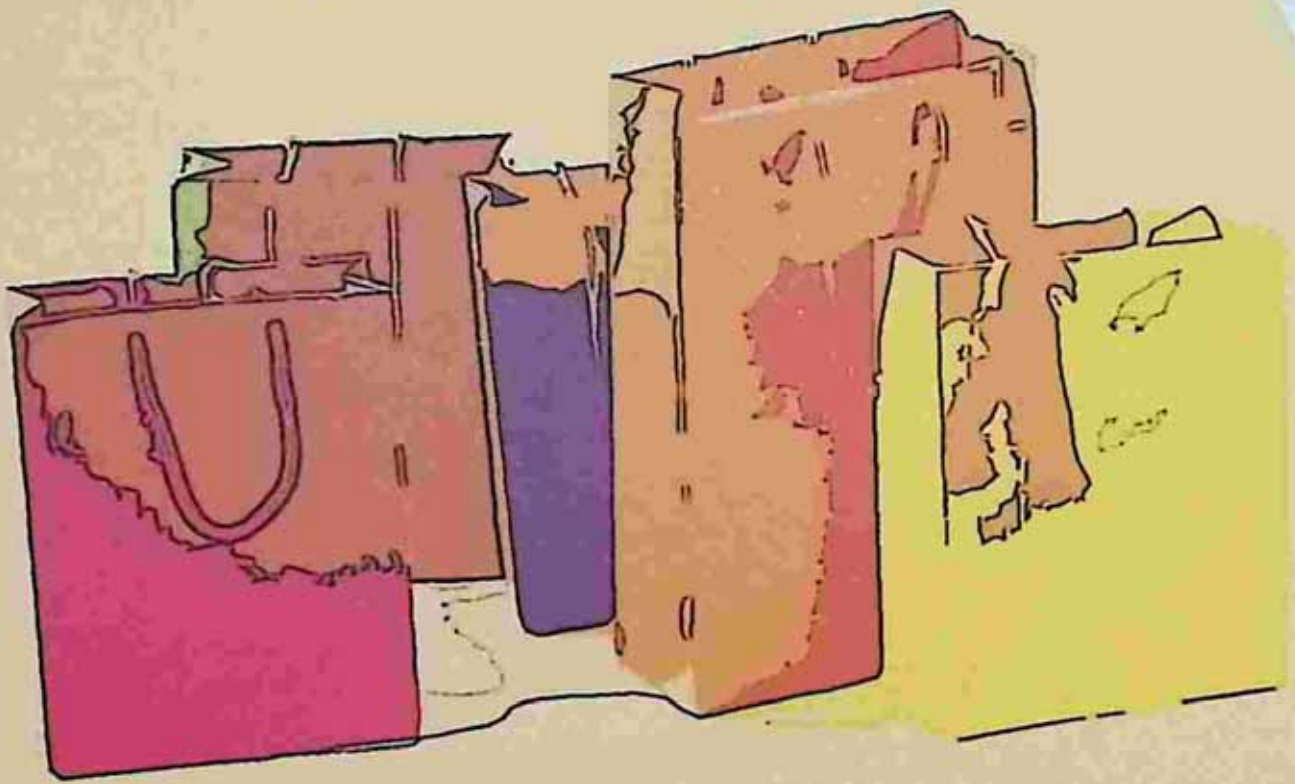
Halen Kensett

ရဲဦး-မြန်မာပြန်

ရောင်းချရေးဉာဏ်ပညာ

သို့မဟုတ်

ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချနည်း ၂၆ နည်း



သင့်ရဲ့ ရောင်းချလိုစိတ်ကို ဦးစွာ နှိုးဆွပါ။
ဦးနှောက်ကို အသုံးပြုပြီး ရောင်းတတ်ဖို့
ဉာဏ်ပညာကို အသုံးပြုပြီး ဈေးကွက်ချဲ့ဖို့
အချက် ၂၆ ချက်ကို တင်ပြထားပါတယ်။



YST0019

1,500.00 KS

မျက်နှာပုံဒီဇိုင်း- M.S.O

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

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

ပ။၀၀၁-၆၇၂၂၅၅၊ ၆၇၂၂၅၅၊ ၂၅၀၅၊ ၂၅၀၅၊ ၆၇၂၅

ရဲ့ဦး

ရောင်းချရေးဉာဏ်ပညာ(သို့မဟုတ်)ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချနည်း၂၆နည်း

စာမျက်နှာ ၁၄၅ မျက်နှာ၊

၁၃ စင်တီx ၁၈ စင်တီ

မာတိကာ

အပိုင်း (၁) အခြေခံအဆောက်အအုံ ၁

- ၁။ သင့်ရဲ့ရောင်းချလိုစိတ်ကို နှိုးဆွပါ ၃
- ၂။ ဦးနှောက် - အရောင်းသမား၏ လမ်းညွှန် ၁၆
 - နည်းလမ်း(၁) ခေတ်သစ်စိတ်နယ်ပယ်သို့ ခရီး ၂၀
 - နည်းလမ်း(၂) ဝယ်သူများအပေါ် တုံ့ပြန်မှု ၃၄
 - နည်းလမ်း(၃) သင့်အပေါ် တုံ့ပြန်မှု ၃၆

အပိုင်း (၂) ကိရိယာများ ၃၉

- ၃။ မြင်ရန် ၄၀
 - နည်းလမ်း(၄) ဗဟုသုတအချက်အလက်များ၏ အရေးကြီးကဏ္ဍ ၄၅
 - နည်းလမ်း(၅) အရာလေးခု ၄၆
 - နည်းလမ်း(၆) ABI အဖွဲ့အစည်း ၅၂
 - နည်းလမ်း(၇) တစ်ဦးချင်းအတွက် ABI ၅၉
 - နည်းလမ်း(၈) တစ်ဆင့်ဝယ်ယူသူတို့၏ထင်မြင်ချက် ၇၃
 - နည်းလမ်း(၉) အစိတ်အပိုင်းခွဲခြား ၈၅
 - နည်းလမ်း(၁၀) ဘာလဲ၊ ဘာကြောင့်လဲ ၈၈
 - နည်းလမ်း(၁၁) အစွန်း ၉၂
 - နည်းလမ်း(၁၂) ရေပုံး သုံးပုံး ၉၄

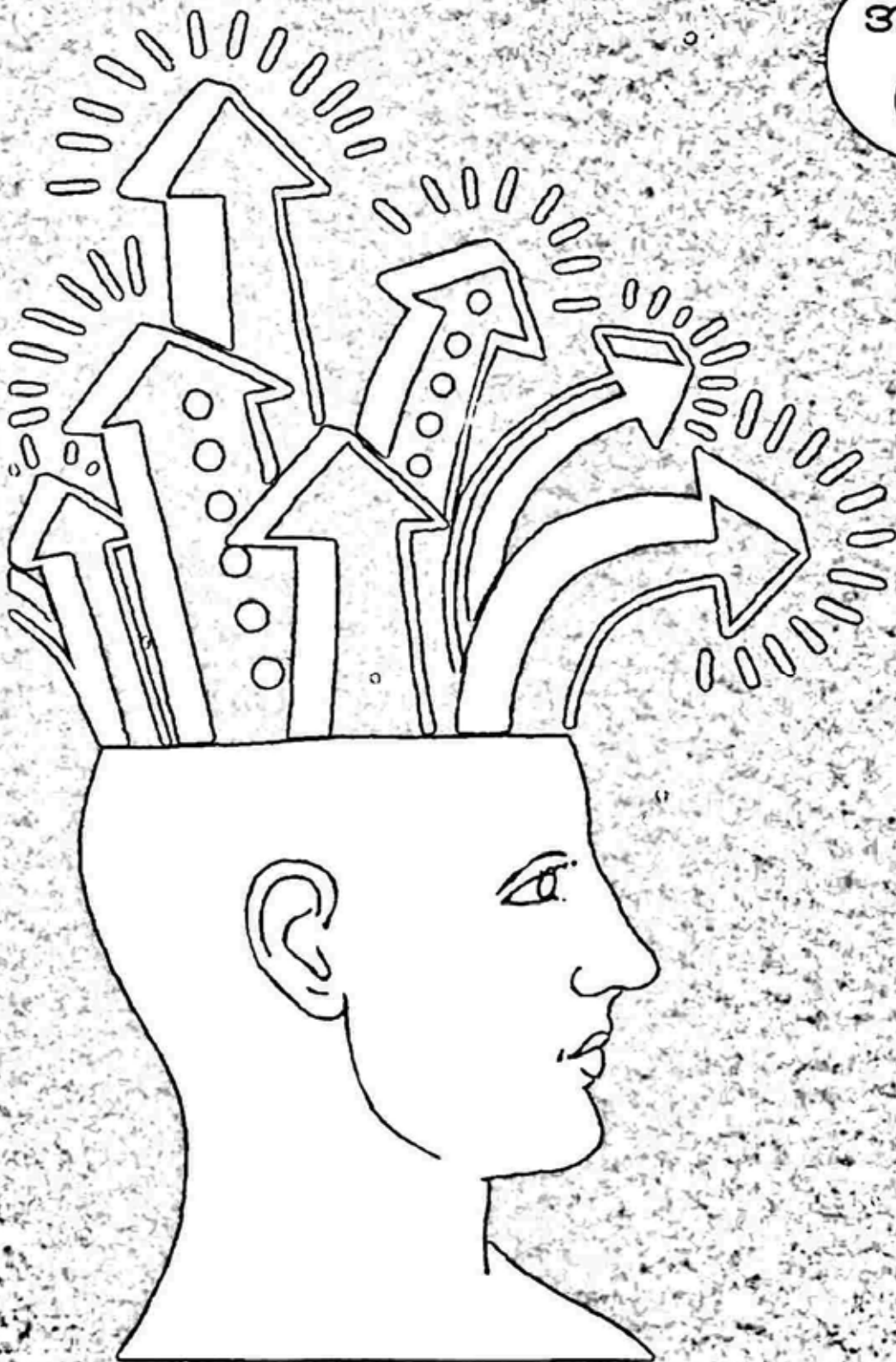
၄။ စဉ်းစားတွေးတောရန်	၉၉
- နည်းလမ်း(၁၃) ပြတ်သားသော ဆွေးနွေးမှု ပြုလုပ်ပါ	၁၀၂
- နည်းလမ်း(၁၄) ရိုးရှင်းစွာပြုမူပါ	၁၀၅
- နည်းလမ်း(၁၅) The Hook	၁၀၆
- နည်းလမ်း(၁၆) Hookless	၁၀၈
- နည်းလမ်း(၁၇) ဖြန့်ကြက်ခြင်း	၁၁၃
- နည်းလမ်း(၁၈) The Point Of View (POV)	၁၁၅
- နည်းလမ်း(၁၉) သင်၏အရောင်းလုပ်ငန်းနှင့် ချိတ်ဆက်ခြင်း	၁၂၁
- နည်းလမ်း(၂၀) သင်ပြောဆိုသော ဘာသာစကား သို့မဟုတ် သင် ရွေးချယ်သော စကားလုံး	၁၂၃
- နည်းလမ်း(၂၁) The Story Star	၁၂၇
- နည်းလမ်း(၂၂) The Reality Check	၁၃၀
- နည်းလမ်း(၂၃) What you're not	၁၃၄
- နည်းလမ်း(၂၄) အဆင့်သုံးဆင့်	၁၃၆
- နည်းလမ်း(၂၅) Get Physical	၁၄၁
- နည်းလမ်း(၂၆) The Metaphore ဥပမာအလင်္ကာ	၁၄၃



အပိုင်း (၁)

အခြေခံအဆောက်အအုံ

အခန်း
(၁)



သင့်ရဲ့ ရောင်းချလိုစိတ်ကို နှိုးဆွပါ



လူသားတွေရဲ့ တိုက်ပွဲကနေလွတ်မြောက်ဖို့ တော်လှန်ရေးအသစ်များနှင့် စတင်ချိတ်ဆက်ပါ။ အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် လွတ်လပ်စွာ ရှင်သန်နိုင်ဖို့ ကျွန်တော်တို့ကို မွေးဖွားခဲ့တာ ဖြစ်လို့ပါ။

အရောင်းပညာရပ်ဆိုတာ အသိအမှတ်ပြုမခံရလောက်အောင် ပြောင်းလဲလာခဲ့ပါတယ်။ ဝါရင့်အရောင်းကျွမ်းကျင်ပညာရှင်များပင် အရောင်းပစ္စည်းများကို ချဉ်းကပ်ဖို့ ခက်ခဲလာခဲ့ပါတယ်။

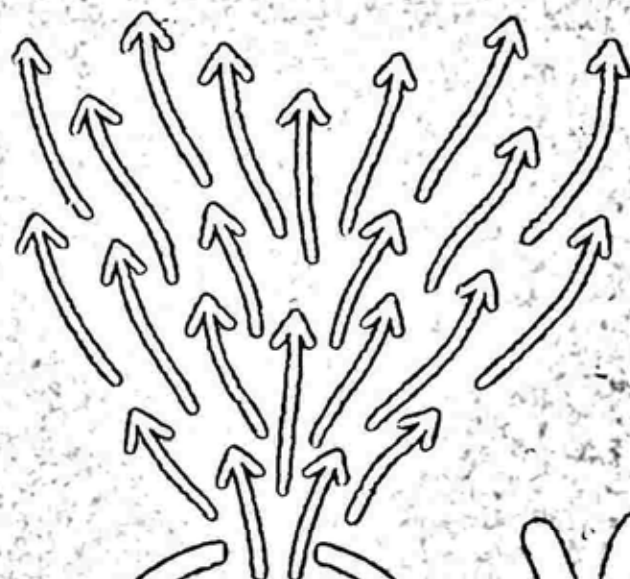
သူတို့ ဘာအမှားတွေ လုပ်နေကြပါသလဲ။

အရေးတကြီးပြောရမည်ဆိုလျှင် သူတို့ ဘယ်လိုမှန်ကန်တဲ့ အရာတွေပြုလုပ်သင့်ပါသလဲ။ အောင်မြင်တဲ့ အရောင်း ဝန်ထမ်းအရေအတွက်ကို လျော့ကျသွားနိုင်တဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်တစ်ခုခုများ ရှိနေပါသလား။

ဟုတ်ကဲ့။ ရှိပါတယ်။ ယခုစာအုပ်ထဲမှာ ပုံသေနည်းတွေ ထုတ်နုတ်ပြထားပါတယ်။ အကောင်းဆုံးအရောင်းသမားတွေ သိရှိပြီးသား တစ်စုံတစ်ရာပါပဲ။

နည်းပညာများပြောင်းရွှေ့လာခြင်း

အရောင်းလုပ်ငန်းမှာ ဘယ်လိုအောင်မြင်အောင် လုပ်ရမလဲဆိုတဲ့ လမ်းညွှန်ချက်တွေ ပြတ်လတ်သွားတယ်ဆိုတာ မရှိပါဘူး။ ၎င်းလမ်းညွှန်ချက်တွေကို အသုံးပြုခြင်းဖြင့် အရောင်းမသွက်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို အကျိုးအမြတ်များများနဲ့ ရောင်းချနိုင်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းအဖြစ် ပြောင်းလဲနိုင်



VS



တယ်ဆိုတဲ့ အာမခံချက်နဲ့အတူစာအုပ်တွေ Blog တွေ အများအပြားရှိနေ ပါတယ်။ Software တစ်ခုရောင်းချသည်ဖြစ်စေ၊ ကြော်ငြာသည်ဖြစ်စေ ဘာတွေပြောမယ်၊ ဘယ်နေရာမှာပြောမယ်၊ ဘယ်နှစ်ကြိမ် ပြောရမယ် ဆိုတဲ့နည်းပညာက ရှိနေပြီးသားဖြစ်ပါတယ်။

သို့သော်လည်း ကျွန်တော်တို့ဟာ ပုံမှန်ရောင်းချတဲ့ပုံစံကို ရိုးအိနေ တဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ နေကြရတာပါ။ ရှုပ်ထွေးပြီး ယှဉ်ပြိုင်မှုတွေပြည့်နေ သလို ငွေကြေးသုံးစွဲမှုအကန့်အသတ်ဖြစ်နေတဲ့ ဈေးကွက်ပတ်ဝန်းကျင် မျိုး၊ ယနေ့ဖုန်းခေါ်လို့ ပြန်ဖြေပေမဲ့ နောက်တစ်နေ့ ဖုန်းဆက်တဲ့အခါ စကားသံသာချန်ခဲ့ရန် တုံ့ပြန်တဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မျိုးမှာ နေထိုင်ကြရတာပါ။ ကုန်ပစ္စည်း ကြော်ငြာအိမေးလ်တစ်စောင်ကို ပြန်စာရေးခြင်းထက် လျှပ်စီး လက်သလိုတွန်းအားပေးရောင်းနေရတဲ့ ဈေးကွက်ကို ကြုံတွေ့နေရပါ တယ်။ ထိုကဲ့သို့သောဈေးကွက်မှာ နည်းလမ်းဟောင်းတွေဟာ အသုံး မဝင်တော့ပါဘူး။ ၎င်းနည်းလမ်းဟောင်းတွေကို မှီခိုပြီးတော့ ထုတ်ကုန် တွေကိုရောင်းချဖို့ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ သမားရိုးကျနည်းလမ်းတွေကို အသုံး ချပြီး ကုန်ပစ္စည်းတွေ ရောင်းချဖို့ကြိုးစားလေ ကျွန်တော်တို့ ကျရှုံးဖို့ ပိုမြန်လေပါပဲ။

သင့်၏ရောင်းချလိုစိတ်ကို အဆင့်မြှင့်ရန်

ယနေ့ခေတ်ရဲ့ စိန်ခေါ်မှုပတ်ဝန်းကျင်မှာ အရာအားလုံးရဲ့ ထိပ်ဆုံး မှာရှိနေတာကအောင်မြင်တဲ့ အရောင်းကျွမ်းကျင်ပညာရပ်ကို ထိန်းသိမ်း ထားနိုင်ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကို 'အရောင်းပညာရပ်ကို ကျွမ်းကျင် တတ်မြောက်ခြင်း' လို့ ခေါ်ပါတယ်။

အံ့ဩစရာကောင်းတာက ရင်ဆိုင်နေရတဲ့ စိန်ခေါ်မှုအားလုံးကို ကျော်လွန်ဖြေရှင်းနိုင်တဲ့ စိတ်စွမ်းအားတစ်ခုကို ကျွန်တော်တို့အားလုံး

ပိုင်ဆိုင်ထားကြပါတယ်။ သဘာဝတရားကြီးက လက်ဆောင်ပေးထားတဲ့ စိတ်စွမ်းအားတစ်ခုက ကျွန်တော်တို့ သန္ဓေမှာစွဲမြဲနေပြီး ကျွန်တော်တို့ကိုမွမ်းမံထားတာပါ။ ၎င်းစွမ်းအားက ကျွန်တော်တို့စိတ်မှာ သတ်မှတ်ပြီးသား မည်သည့်အရောင်းတာဝန်ကိုမဆို အောင်အောင်မြင်မြင် လုပ်နိုင်အောင် မှန်ကန်တဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုတွေ ထုတ်ပေးနိုင်ပါတယ်။

သို့သော် ဒါဟာ တိုက်ပွဲတစ်ပွဲလုံးရဲ့ တစ်ဝက်ပဲရှိပါသေးတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ကိန်းဝပ်နေတဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုတွေကို အသုံးချနိုင်ဖို့ အားအင်စိုက်ထုတ်ဆောင်ရွက်ရဦးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ သိတဲ့ အတိုင်း စစ်မှန်တဲ့အရောင်းလုပ်ငန်းတစ်ခု အောင်မြင်ရန် အခက်အခဲပေါင်းများစွာ ကျော်ဖြတ်ရသကဲ့သို့ ဆက်လက်အောင်မြင်ရန်လည်း စိန်ခေါ်မှုတွေကို ရင်ဆိုင်ရပါတယ်။ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ရောင်းချနိုင်ဖို့ ကျွန်တော်တို့ နေထိုင်ရာ ကမ္ဘာကြီးက ကျွန်တော်တို့ကို တွန်းအားတွေ ပေးနေပါတယ်။ လွယ်တော့မလွယ်ကူပါဘူး။

ကျွန်တော်တို့ ရင်ဆိုင်နေရတဲ့ အကြီးမားဆုံးစိန်ခေါ်မှုကတော့ သိထားတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေရဲ့ လွှမ်းမိုးမှုကို ဖြေရှင်းရတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ယခုအခြေအနေမျိုးမှာ တုံ့ပြန်မှုတစ်ခုခုပြန်ရဖို့ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ အဲဒီအခါ ကျွန်တော်တို့ဟာ အလုပ်အပေါ် ငြီးငွေ့လာတော့တာ ပါပဲ။

အရောင်းလုပ်ငန်းတစ်ခုတွင်ကျယ်ဖို့ လိုအပ်တဲ့အချက်အလက်တွေကိုရှာဖွေထုတ်လုပ်နိုင်ဖို့ နည်းပါးလာတာ အံ့ဩစရာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ယနေ့ခေတ်မှာ အရောင်းလုပ်ငန်းတစ်ခုကျရှုံးတယ်ဆိုတာ အတွေ့အကြုံမရှိခြင်းကြောင့် မဟုတ်သကဲ့သို့ မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုနည်းပါးနေခြင်းကြောင့်လည်း မဟုတ်ပါဘူး။ လုံလောက်တဲ့ စိတ်အားထက်သန်မှု မရှိလို့ပါ။

ဒီစာအုပ်က သင့်ရဲ့ အရောင်းစွမ်းအင်ကို မြှင့်တင်ပေးနိုင်တဲ့ ကိရိယာတွေကို နားလည်တတ်ကျွမ်းအောင် ပြုလုပ်ပေးပါလိမ့်မယ်။

ဥသံကျွမ်းကျင်မှု

.....

ဈေးကွက်အမျိုးမျိုး၊ ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးမျိုးကို ရောင်းချတဲ့အခါမှာ 'ရောင်းချခြင်းအတတ်ပညာ'ကို ဥသံကျွမ်းကျင်မှုအဖြစ် တွေ့မြင်ရမှာပါ။ ဥသံကျွမ်းကျင်မှုဆိုသည်မှာ အခြားသူများအမြင်မှာတော့ ငါးမျှားခြင်း၊ ပန်းချီဆွဲခြင်းတို့ကဲ့သို့ ကျွမ်းကျင်မှုတစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။ သို့သော် ၎င်းကို ပိုပြီး ရိုးရှင်းသောအဆင့်များအဖြစ် ထပ်မံခွဲခြားနိုင်ပြီး အဆင့်တစ်ခုချင်းစီကိုလည်း ကျွမ်းကျင်အောင် ပြုလုပ်နိုင်ခြင်းကို ဆိုလိုပါတယ်။

အဲဒီ ဥသံကျွမ်းကျင်မှုကို ဖန်တီးပေးနိုင်တဲ့ သုံးမျိုးသောစွမ်းရည်ဟာ လူသားတွေရဲ့ အတွင်းစိတ်မှာရှိနေပါတယ်။ ရလဒ်ကောင်းတဲ့ ရောင်းချခြင်းတစ်ခုဖြစ်ဖို့ 'မြင်ရန်၊ တွေးရန် ၊ တိုးတက်ရန် ' စသည့် စွမ်းရည်သုံးရပ်ကို ပြီးပြည့်စုံအောင် ပြုလုပ်နိုင်ရပါမယ်။

သိသာထင်ရှားတဲ့ စွမ်းရည်သုံးရပ်ကို တစ်ခုချင်းစီ ကျွမ်းကျင်အောင် ပြုလုပ်ပြီး အားလုံးပေါင်းစည်းလိုက်ခြင်းဖြင့် 'ရောင်းချခြင်း' ဟာ ကျွန်တော်တို့ လက်ခံနိုင်တဲ့ စွမ်းရည်တစ်ခုဖြစ်လာမှာပါ။

ဥသံကျွမ်းကျင်မှုကိုမသိရှိတဲ့အခါ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို မျက်စိမှိတ်ရောင်းနေသကဲ့သို့ ဒီပစ္စည်းကို ဘယ်လိုသုံးတယ်ဆိုတာ ရှင်းပြကြတယ်။ အမှန်တကယ် အသုံးပြုကြတယ်။ တိုက်ရိုက်ရောင်းချကြတယ်။ ဥသံကျွမ်းကျင်မှုကို သိသွားပြီဆိုလျှင်တော့ သင့်ဘဝအတွက် အသုံးချနိုင်ပါပြီ။

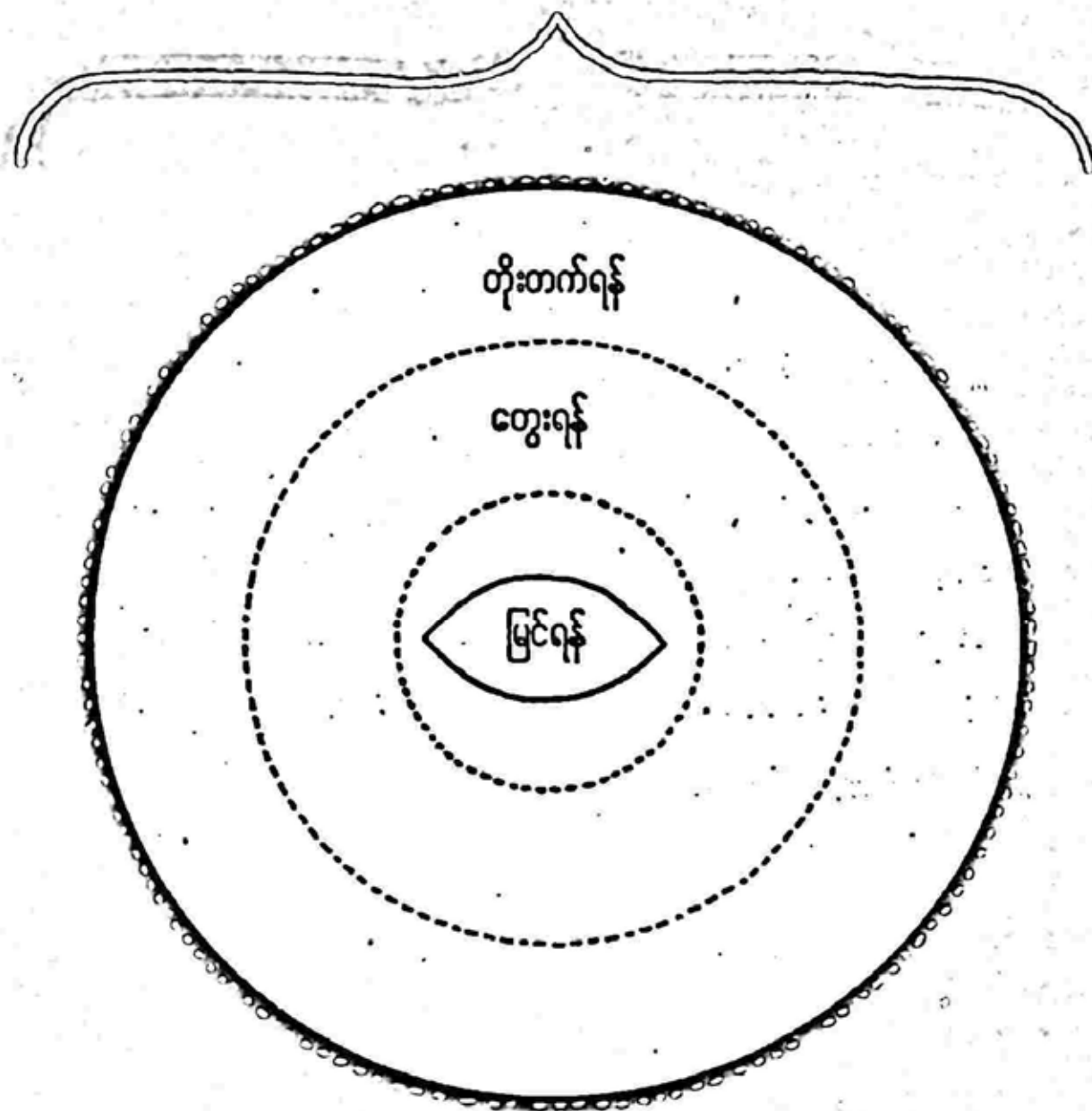
ကျွမ်းကျင်မှု (၁) မြင်ရန်

ကျွန်တော်တို့အားလုံးဟာ စိတ်စွမ်းအင်တွေနဲ့ တည်ဆောက်ထားတဲ့ စက်ပစ္စည်းတွေကို စူးစမ်းလေ့လာနေကြပါတယ်။ ဒီလေ့လာမှုများကပဲ လူသားတွေကို နောက်မျိုးဆက်တစ်လျှောက် ထိပ်ဆုံးမှာ ရပ်တည်နိုင်အောင် လုပ်ပေးခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။

ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချမှုအတွက် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အမြင်စွမ်းအင်ကို အသုံးပြုရာမှာ အမြင်အာရုံလှုံ့ဆော်မှုတစ်ခုကို လျင်လျင်မြန်မြန် တုံ့ပြန်တာထက်ပိုပါတယ်။ ပထမဦးစွာ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ မြင်နိုင်တဲ့အရာဝတ္ထုတွေကို လေ့လာကြည့်ရှုခြင်းဖြစ်စဉ်တစ်ခု ပါဝင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့စိတ်ကို မသက်မသာဖြစ်စေတဲ့ အခြေအနေတစ်ခုရဲ့ နောက်ကွယ်မှာ ရှိနေတဲ့ အမှန်တရားကို မြင်အောင်ကြည့်နိုင်ဖို့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ သန္ဓေစွမ်းအင်ကိုအသုံးပြုရတဲ့ ဖြစ်စဉ်တစ်ခုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ သင့်ဝယ်သူတွေရဲ့ ပကတိသရုပ်အမှန်တွေကို လေ့လာရပါတယ်။ သရုပ်အမှန်ဆိုသည်မှာလည်း တစ်သမတ်တည်း ရှိနေတာမဟုတ်ဘဲ အမြဲပြောင်းလဲနေတတ်ပါတယ်။ ထို့ပြင် သင့်ရဲ့ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ ကမ်းလှမ်းမှု အသေးစိတ်ကိုလည်း သိနေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဝယ်ယူသူတွေရဲ့ အမှုအကျင့်တွေကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းနိုင်ရန် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ မသိစိတ်မှာရှိနေတဲ့ ခံစားချက်ကို အသုံးပြုနိုင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ယနေ့သိရှိထားတဲ့ စိတ်ပညာတိုးတက်စေရန် နှစ်သန်းပေါင်းများစွာအချိန်ယူခဲ့ရပါတယ်။ ၎င်းကိုပင် အနည်းငယ်ပြောင်းလဲ တိုးတက်စေရန် နှစ်များစွာအချိန်ယူရပြန်ပါတယ်။ အရောင်းဝန်ထမ်းတွေအတွက်လည်း မပြောင်းလဲနိုင်တဲ့ လူသားတွေရဲ့ သဘာဝကို သတိပြုနေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တိတိကျကျဆိုရလျှင် ထိုသို့သတိပြုနေခြင်းသည် ကျွန်တော်တို့ပစ်မှတ်ထားတဲ့ ဝယ်ယူသူများရဲ့ စိတ်ဆန္ဒနှင့်ဆုံးဖြတ်ချက်

ဥဒ္ဓါရုံကျွမ်းကျင်မှု



ချမှတ်ခြင်း ဖြစ်စဉ်နှစ်ခုကြား ဆက်သွယ်ပေးနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ 'သိမြင်နိုင်ခြင်း' စွမ်းရည်ရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ တိုက်ရိုက်သိမြင်ပြီး သွယ်ဝိုက်ဆွဲဆောင်သည့် နည်းလမ်းကို အတူတကွအသုံးပြုပါက ပြီးပြည့်စုံသည့် ရုပ်လုံးတစ်ခုကို မြင်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ အရောင်းလုပ်ငန်းအားလုံးရဲ့ ပထမဆုံးခြေလှမ်း ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွမ်းကျင်မှု (၂) တွေးရန်

ဒုတိယကျွမ်းကျင်မှုက တွေးတတ်ရန် ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွမ်းကျင်မှု (၁) မှ ရရှိတဲ့ဗဟုသုတတွေကို အသုံးပြုပြီး သင့်ရဲ့ဝယ်ယူသူတွေအတွက် အသုံးဝင်တဲ့အချက်တွေကို စစ်ထုတ်တတ်ရန် လိုအပ်ပါတယ်။ တွေးရန် ဆိုတဲ့နေရာမှာ ပြဿနာကို ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာပြီး သင့်ရဲ့ပညာနဲ့ ဖြေရှင်းတာ ကိုဆိုလိုပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ အချိတ်အဆက်မရှိဘူးလို့ ထင်ရတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို ချိတ်ဆက်မှုတစ်ခု ဖန်တီးပေးနိုင်ရန် ကြံတွေ့ရသော ပြဿနာတွေကိုသိရှိဖို့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိတ်စွမ်းအင်ကို အသုံးပြုတာလည်း ပါဝင်ပါတယ်။ ၎င်းကျွမ်းကျင်မှုကို ပိုမိုထက်မြက်ရန် သင့်ရဲ့ကိုယ်ပိုင်အရည်အချင်းနဲ့ အားပေးလို့ရပါတယ်။ ပိုမိုရှုပ်ထွေးတဲ့ အရာတစ်ခုပါ။

အရေးကြီးတာကတော့ 'တွေးခြင်း' ဆိုသည်မှာ သင့်ရဲ့ကမ်းလှမ်းမှု (ရောင်းကုန်) သည် မည်သို့ယုံကြည်ရတယ်၊ စိတ်လှုပ်ရှားဖို့ ကောင်း တယ်ဆိုတာကို တိတိကျကျသိရှိထားပြီး သင်ပစ်မှတ်ထားတဲ့ ဝယ်ယူသူ အတွက် ယုံကြည်စိတ်ချရတဲ့ ရောင်းကုန်အဖြစ် ပြောဆိုဆက်ဆံနိုင်ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွမ်းကျင်မှု (၃) တိုးတက်ရန်

နောက်ဆုံးကျွမ်းကျင်မှုမှာ 'တိုးတက်ရန်' ပြုလုပ်ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ အရောင်းလုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ သွေးဆောင်တတ်ရန် လိုအပ်ပါတယ်။ အမှားတွေပြုလုပ်နိုင်သည့်အပြင် ကျရှုံးနိုင်ပါသေးတယ်။ ကျရှုံးခဲ့ပြီဆိုလျှင်လည်း လိုက်လျောညီထွေနေတတ်ဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ လေ့လာသင်ယူရမယ်။ ပြန်လည်တွေးတောရမယ်။ ပိုပြီးဆန်းသစ်တီထွင်နိုင်ရန် သင့်ရဲ့အတွေ့အကြုံကို အသုံးပြုရမယ်။ သင့်ရဲ့အရောင်းလုပ်ငန်း အောင်မြင်ရန် အရေးကြီးတဲ့အချက်အလက်အားလုံးကို ပေါင်းစည်းနိုင်ရပါမယ်။

အောင်မြင်တဲ့အရောင်းလုပ်ငန်းဆိုသည်မှာ အချိန်ကာလတစ်ခုကြာ ကြိုးစားလေ့ကျင့်အားထုတ်မှုရဲ့ တုံ့ပြန်မှုဖြစ်စဉ်တစ်ခုဆိုတာကို စိတ်အာရုံထဲမှာ ဖြန့်ကြက်ထားခြင်းဖြင့် အမှန်တကယ် တိုးတက်နိုင်ပါတယ်။ အကြိမ်များစွာ ကြိုးစားအားထုတ်ရပါတယ်။ အနည်းငယ်မျှသော အရောင်းလုပ်ငန်းတချို့သာ အချိန်တိုအတွင်း မြန်မြန်ဆန်ဆန် အောင်မြင်လာကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အင်မတန်လည်း ရှားပါးပါတယ်။

လုပ်ငန်းစဉ်အခြေပြုချဉ်းကပ်မှုကို စွဲစွဲမြဲမြဲဆောင်ရွက်ခြင်းသည် ကြီးမြတ်သောအောင်မြင်မှုအတွက် မရှိမဖြစ် လိုအပ်ပါတယ်။ အမြဲတမ်း သင်ယူလေ့လာလိုစိတ်ကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသောအလေ့အကျင့်ကြောင့် သင့်ရဲ့အရောင်းစွမ်းရည်ကို ထူးချွန်အောင် တည်ဆောက်ပေးနိုင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းစဉ်တွေကိုသိရှိပြီး လိုက်လျောညီထွေနေတတ်ခြင်းက သင့်ရဲ့ အရောင်းစွမ်းအင်ကို အကောင်းဆုံးဖြစ်စေပါလိမ့်မယ်။

အရောင်းလုပ်ငန်းတစ်ခုစီအတွက် အခြေအနေအမျိုးမျိုး ပြောင်းလဲနိုင်ပါတယ်။ သို့သော် ပြဿနာတစ်ရပ်အပေါ် ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လို သဘောပေါက်တယ်၊ ကျွမ်းကျင်မှုတစ်ခုစီကို ဘယ်လိုအကျိုးရှိအောင်

လုပ်တယ်ဆိုတာကသာ ရေရှည်အောင်မြင်တဲ့ အရောင်းလုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ အကြောင်းရင်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ မည်သည့်ကုန်ပစ္စည်းကို ရောင်းသည် ဖြစ်စေ အဲဒီကျွမ်းကျင်မှုသုံးခုကိုသာ ထုတ်ယူအသုံးချရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မကြာခဏအသုံးချလေ ကျွမ်းကျင်မှုစွမ်းရည် အလိုအလျောက် တိုးတက် လေပါပဲ။

စက်များနှင့် အပြိုင်

အရောင်းသမားတွေအတွက် ကိုယ့်ရဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေထက်သာလွန် အောင် ကြိုးစားရတာ အကြီးမားဆုံးပြိုင်ပွဲ ဖြစ်ပါတယ်။ မည်သို့ ဆန်း သစ်မှုများနှင့် စိတ်လှုပ်ရှားအောင် ပြုလုပ်ပြီး ဝယ်သူတွေကို ပြိုင်ဘက် များထက် မြန်မြန်ဆွဲဆောင်နိုင်မှာလဲ။ မကြာမီက နည်းပညာများဖွံ့ဖြိုး လာခြင်းနှင့်အတူ ပိုမိုတိကျတဲ့အချက်အလက်တွေကို ထုတ်ပေးနိုင်တဲ့ စက်တွေကို အရောင်းလုပ်ငန်းများမှာ တွင်တွင်ကျယ်ကျယ် အသုံးပြုလာ ကြပါတယ်။

ထိုကဲ့သို့ အခြေအနေကပေးတဲ့ ဖိအားသည် များပြားလွန်းတဲ့ ပြိုင်ဘက်များထံမှသာမက တိုးတက်လာတဲ့ နည်းပညာများထံကပါ ရရှိနေတာလို့ ပြောနိုင်ပါသလား။ နည်းပညာများသည် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အရောင်းလုပ်ငန်းနှင့် ဈေးကွက်နေရာများမှာ အစားထိုးဝင်ရောက်လာ တော့မည်လား။

Graeme Codrinton, futurist at global consultancy Tomorrow's Today, FAST company အင်တာဗျူးတစ်ခုမှာ သတိ ပေးဖူးပါတယ်။ 'ယခုအချိန်မှာရေပန်းအစားဆုံးအလုပ်တွေဟာ ၂၀၂၅

ခုနှစ်အရောက်မှာ ခေတ်ကုန်သွားတော့မှာပါ။' လို့ သူက ပြောခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် အရင်က လူသားတွေရဲ့ အသိစွမ်းအင်နဲ့ ပြုလုပ်နိုင်တဲ့ လုပ်ငန်း တာဝန် ရာပေါင်းများစွာကို ယခုအချိန်မှာ ကွန်ပျူတာများနှင့် ပိုမိုတိကျ မြန်ဆန်ကျယ်ပြန့်စွာ လုပ်ဆောင်နိုင်နေပြီ ဖြစ်ပါတယ်။ လူသားတွေရဲ့ ဦးနှောက်စွမ်းရည်နဲ့တူညီတဲ့ ပထမဦးဆုံးစူပါကွန်ပျူတာကို ၂၀၂၀ ခုနှစ် မှာ ထုတ်လုပ်နိုင်တော့မှာပါ။

Human-like logarithm တိုးတက်လာခြင်းကြောင့် အချို့တာဝန် တွေကို ပြီးမြောက်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်တယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ ကြုံတွေ့ဖူးကြပါတယ်။ သုတေသနများပြုလုပ်ခြင်း၊ အချက်အလက် စုဆောင်းခြင်း၊ ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာခြင်း၊ အချိန်ကိုက် လုပ်ဆောင်ခြင်း စတဲ့ တာဝန်တွေကို ယနေ့ခေတ်မှာ လူသားစွမ်းရည်အနည်းဆုံးအသုံးချပြီး လုပ်ဆောင်နေကြပါတယ်။ လာမည့်နှစ်အနည်းငယ်အတွင်းမှာ အသုံး မပြုတော့မယ့် ဒီစွမ်းရည်တွေကို ကျွမ်းကျင်နေရန် မည်သည့်အတွက် စိတ်ရှုပ်ခံနေရတာပါလဲ။

အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် နည်းပညာများရဲ့ အလုပ်လုပ်နိုင်စွမ်းဟာ လက်တွေ့ကျကျလုပ်ဆောင်မှုကို မထင်ဟပ်စေပါဘူး။ နည်းပညာ မြင့်စက်များ၏ အလုပ်လုပ်နှုန်း၊ စွမ်းရည်၊ လုပ်နိုင်သောအကျယ်အဝန်း တွေဟာ လူသားများရဲ့ စွမ်းရည်ထက် သာလွန်နေသော်လည်း ဆက်လက်အဆင့်မြင့်ဖို့ရာ နည်းလမ်းမရှိတော့ချိန် လူသားတွေရဲ့ အစစ် အမှန် စွမ်းရည်မြင့် လုပ်ဆောင်မှုတွေ ပေါ်ထွက်လာတဲ့အတွက်ကြောင့် ပါပဲ။

စက်ပစ္စည်းတွေဟာ လူသားစွမ်းရည်ထက် ပိုကျော်လွန်သွားမှာကို ရာစုနှစ်ပေါင်းများစွာ ကြောက်ရွံ့ခဲ့ကြပါတယ်။ သို့သော် ယခုအချိန်ထိ တော့ မလွမ်းမိုးနိုင်သေးပါဘူး။ ကွန်ပျူတာတွေကို ၎င်းတို့ လုပ်နိုင်သည်

ထက်ပိုပြီး အမှတ်ပေးဖို့ လွယ်ကူလွန်းလှပါတယ်။

ရောင်းချခြင်းဆိုင်ရာ ဥသံ့ကျွမ်းကျင်မှုများကို ပြန်တွေးပါ။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိတ်စွမ်းအင်ကနေ အဆိုပါကျွမ်းကျင်မှု ၃ မျိုးကို ရနိုင်ဖို့ အလွန်ရိုးစင်းလှပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အတုလံအတုမရှိ လူသားတွေပါ။ ကြီးမြတ်တဲ့ အရောင်းလုပ်ငန်းတိုင်းအတွက် အခြေခံအုတ်မြစ်ဖြစ်တဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုတွေကို ပိုင်ဆိုင်နိုင်ပြီဆိုလျှင်တော့ နောင်နှစ်ပေါင်းများစွာတိုင် အစွမ်းထက်နေဦးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဥသံ့ကျွမ်းကျင်မှုတွေကို တတ်ကျွမ်းအောင် သင်ယူထားခြင်းဖြင့် လျင်မြန်စွာပြောင်းလဲနေတဲ့ နည်းပညာခေတ်ကို သင့်ရဲ့အရောင်းစွမ်းရည်က ကျော်လွန်သွားမှာပါ။

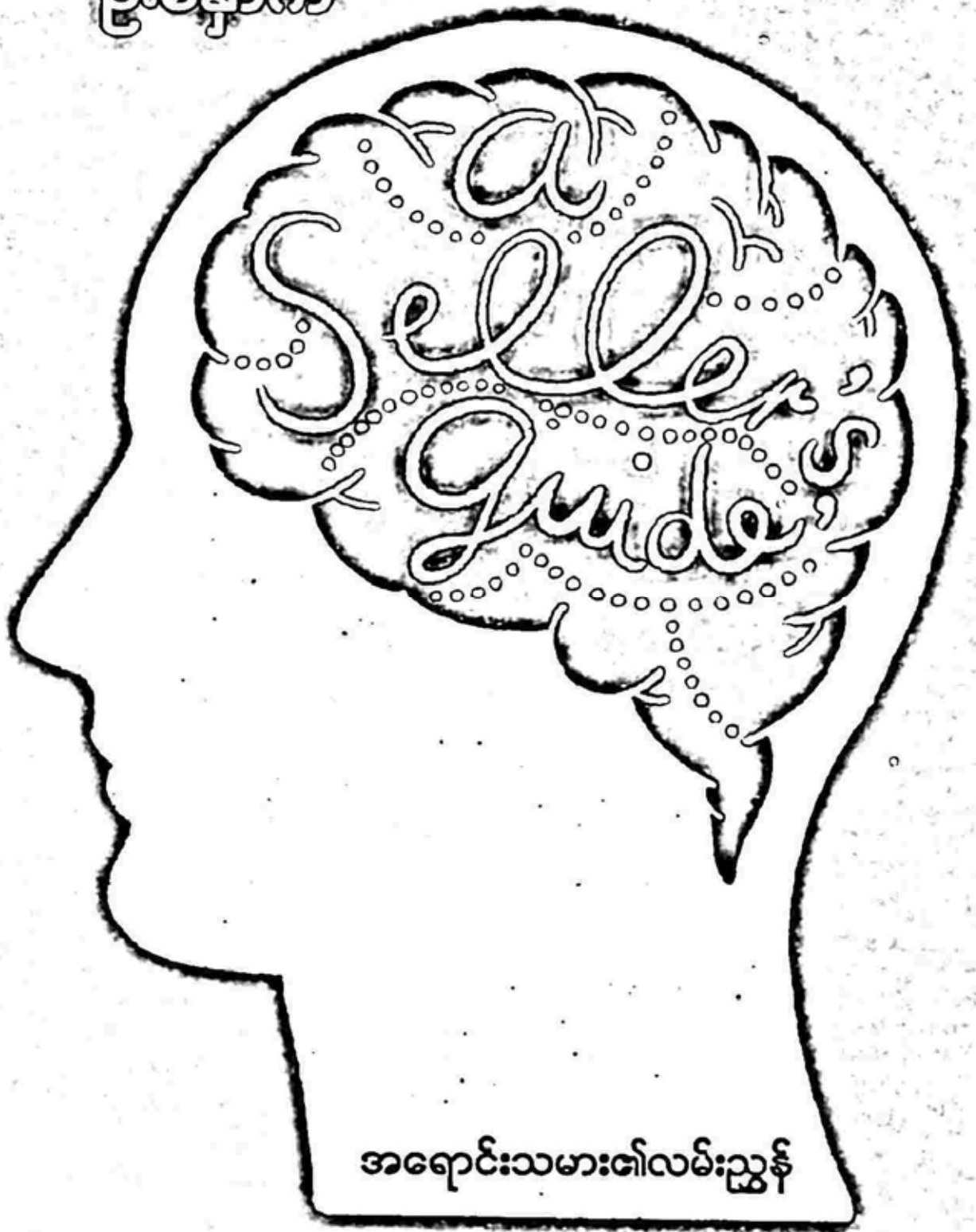




“ပိတ်ပညာရဲ့ ဝဉ်းမျဉ်းတွေဟာ ဖုံဆေဝိကျ
တည်တံ့နေပါတယ်။ ဆင်လေ့လာပြီးသမျှ
အရာတွေကို ဆက်ပြုမိဘူးဆိုတာ
မည်သည့်အခါမှ မဖြစ်စေရ”

Claude C. Hopkins

ဦးနှောက်



အရောင်းသမား၏လမ်းညွှန်



ဤအခန်းမှာတော့ သင်ဟာ -

- ဦးနှောက်ရဲ့ အခြေခံအလုပ်လုပ်ပုံနှင့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့စိတ်ကို ဖန်တီးရန် စိတ်ပညာအပေါ်မှာ ဦးနှောက်၏ တုံ့ပြန်ပုံကို သိရှိပါလိမ့်မယ်။
- အတွေးများကို လျင်လျင်မြန်မြန်ထုတ်ပေးနိုင်တဲ့ Feeler နှင့် နှေးကွေးစွာ ထုတ်ပေးနိုင်သော Thinker အကြောင်းနှင့် လည်း မိတ်ဆက်ပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။
- ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အရောင်းစွမ်းရည်ဟာ မည်သည့်အတွက် စိန်ခေါ်မှုများနှင့် ရင်ဆိုင်နေရသည်၊ မည်သို့ ရင်ဆိုင်နေရ သည်ဆိုတာ သင်နားလည်သွားမှာပါ။

အရောင်းဆိုင်ရာ အရေးကြီးတဲ့ကျွမ်းကျင်မှုတစ်ခုဆီကို ရင်ဆိုင် နိုင်ရန် စံထားလောက်သော ကိရိယာဖြစ်သည့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဦးနှောက် အကြောင်းကို ပထမဆုံးလေ့လာဆန်းစစ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဦးနှောက်ရဲ့ ရုပ်ဂုဏ်သတ္တိကို နားလည်ခြင်းဖြင့် ဦးနှောက်က ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အပြု အမူများ၊ ခံယူချက်များ၊ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးများကို ဖန်တီးပေးပြီး ကျွန်တော်တို့ စိတ်သဘောအကြောင်းကို ပိုမိုနားလည်လာမှာပါ။

Pinker ပြောခဲ့သလိုပါပဲ။ “စိတ်ဆိုတာ ဦးနှောက်မဟုတ်ပါဘူး။ ဦးနှောက်က ဖန်တီးတဲ့ အရာတစ်ခုပါ”

ဦးနှောက်ဖွဲ့စည်းပုံနှင့် လုပ်ငန်းစဉ်များဟာ နှစ်သန်းပေါင်းများစွာ

သဘာဝတရားအရ ပြောင်းလဲလာခဲ့တဲ့အကြောင်း ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် လက်ခံကြသော်လည်း အခြေခံတည်ဆောက်ပုံမှာတော့ ကမ္ဘာဦးအစ အမဲလိုက်လူသားဘဝကတည်းက ယခုအချိန်ထိ မပြောင်းလဲပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ နေ့စဉ်လူမှုဘဝဟာ သိသိသာသာ ပြောင်းလဲလာပါတယ်။ အစာရှာဖွေစုဆောင်းခြင်း၊ အမဲလိုက်ခြင်းတွေကို မလုပ်တော့ပါဘူး။ သို့သော် ဦးနှောက်ရဲ့ မရှိမဖြစ်ဖွဲ့စည်းပုံနှင့် ဖြစ်စဉ်တွေကတော့ မပြောင်းလဲဘဲ တည်ရှိနေဆဲပါ။ ထိုသို့တည်ရှိနေခြင်းသည် spotting prey နှင့် ပြဿနာဖြေရှင်းခြင်းစသည့် ကျွမ်းကျင်မှုများမှာ အလွန်တရာ အကျိုးများပေမဲ့ နေ့စဉ်သိမြင်နေရတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို သိမ်းဆည်းနေတဲ့ ကိစ္စရပ်တွေမှာတော့ ဖြစ်သင့်သလောက် အကျိုးမဖြစ်ထွန်းခြင်းကို တွေ့ရပါတယ်။

Johns Hopkins တက္ကသိုလ် အာရုံကြောသိပ္ပံဌာနမှ ပရော်ဖက်ဆာ David Linden ရေးတဲ့ The Accidental Mind စာအုပ်ထဲဖော်ပြချက်အရ ဦးနှောက်ကို အတိတ်အကြောင်းများဖြင့် ဖွဲ့စည်းသော အင်္ဂါတစ်ခုအဖြစ် ဖော်ပြထားပါတယ်။ အင်ဂျင်နီယာတွေက kludge ဟု သတ်မှတ်တဲ့အရာတစ်ခုအဖြစ်လည်း ဖော်ပြထားပါတယ်။ It's a clumsy design inelegantly constructed but non the less the job done.

နားလည်သိရှိ အသုံးချနိုင်တဲ့ ပစ္စည်းဟောင်းကြီးတစ်ခုပါပဲ။ ဦးနှောက်ဟာ စက်အဟောင်းကြီးတစ်ခု ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ သို့သော် အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုစီတိုင်းရဲ့ အသုံးဝင်ပုံကို နားလည်သဘောပေါက်မည်ဆိုလျှင် ၎င်းကို ကောင်းကောင်းအသုံးချနိုင်ပါပြီ။

နည်းလမ်း(၉) ခေတ်သစ်စိတ်နယ်ပယ်သို့ ခရီး

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်သန်း ၅၀၀ ဝန်းကျင်ကတည်းက ယနေ့ခေတ်သို့ စိတ်နယ်လွန်ခရီးစဉ်ကို စတင်ခဲ့ပါတယ်။ အာရုံကြောဆဲလ်များဟာ ၎င်းတို့ကိုယ်တိုင် သတ်မှတ်ထားသော ထင်ရှားသည့်စနစ်၊ ထင်ရှားသော လုပ်ငန်းများနှင့်အတူ ချဲ့ထွင်လာကြပါတယ်။ အချို့ဆဲလ်တွေက အမြင်အာရုံကိုထိန်းချုပ်ပြီး အချို့က အနံ့ခံအာရုံ၊ အချို့က အသံ စသည်ဖြင့် ထိန်းချုပ်ကြပါတယ်။ ကျောရိုးထိပ်တည့်တည့် ဦးခေါင်းခွံရဲ့ အနောက်ဘက်ခြမ်းမှာ တည်ရှိနေတဲ့အရာဟာ ပထမဦးဆုံး အစဦး ဦးနှောက်ငယ်လေး ဖြစ်ပါတယ်။ ၎င်းရဲ့ အရိုးရှင်းဆုံးဖွဲ့စည်းပုံမှာ ကျောရိုးရှိသတ္တဝါများ၏ အသက်ရှင်ရပ်တည်မှုနှင့်ပတ်သက်ပြီး အခြေခံ စိတ်ခံစားချက်တွေကို ဖန်တီးပေးပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မှ လှုံ့ဆော်မှုအမျိုးမျိုးကို ပြန်လည် တုံ့ပြန်ရန် Limbic System လို့ခေါ်တဲ့ အာရုံကြောဖွဲ့စည်းမှုတစ်ခု ဖွံ့ဖြိုးလာပါတယ်။ ၎င်းစနစ်မှ ရှုပ်ထွေးလွန်းတဲ့စိတ်ခံစားချက်များကို ဖြစ်ပေါ်စေပါတယ်။ အခြား အရေးကြီးတဲ့ ဦးနှောက်အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ဖြစ်သော Hippocampus မှာ ကြီးမားသောစွမ်းရည်ရှိပြီး ရေရှည်မှတ် ဉာဏ် (Longterm Memory) နှင့်ဆက်စပ်သောအရာများကို လုပ်ဆောင်ပေးပါတယ်။ စိတ်ခံစားချက်နှင့် သက်ဆိုင်သောမှတ်ဉာဏ်များ (အထူးသဖြင့် မကောင်းသောခံစားချက်များ)သည် ဘာကြောင့် အချိန်ကြာကြာ ဆက်လက်တည်ရှိနိုင်ပါသလဲဆိုသည်ကို ထိုအချက်များက ရှင်းပြနေပါတယ်။ ၎င်းဦးနှောက်အစိတ်အပိုင်းများက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ မွေးရာပါစိတ်သန္ဓေကို ကူညီဖြစ်ပေါ်စေတဲ့ အရာတွေပါ။

ဦးနှောက်အစိတ်အပိုင်းများအတွင်းမှာရှိတဲ့ ရှေးဦးစနစ်များက စိတ်ခံစားမှုဆိုင်ရာ လှုံ့ဆော်မှုများကို နှိုးဆွခြင်း၊ တုံ့ပြန်ခြင်းတို့ကို ပြုလုပ်ပါ

တယ်။ ထို့အတွက် အဲဒီအစိတ်အပိုင်းတွေကို ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ခံစားချက်များ ထုတ်ပေးတတ်သူ 'Feeler' အဖြစ် ကိုယ်စားပြုပြောနိုင်ပါတယ်။

အမြင်၊ အကြား၊ အထိ၊ အတွေ့၊ အရသာ၊ အနံ့ အစရှိတဲ့ အာရုံငါးပါးကို ဖြတ်သန်းဝင်ရောက်လာသော အချက်အလက်တွေဟာ အာရုံကြောလမ်းကြောင်းတစ်လျှောက် Feeler ဆီသို့ ပထမဦးဆုံး ဝင်ရောက်လာပါတယ်။

Feeler ကို ဖြတ်သန်းဝင်ရောက်လာတဲ့ ချိတ်ဆက်မှုတွေဟာ ရှုပ်ထွေးလှတဲ့ လမ်းကြောင်းများ မဟုတ်ပါဘူး။ ရလာတဲ့ တုံ့ပြန်မှုတွေက အလွန်တရာမြန်ဆန်လွန်းပြီး ချက်ချင်းပေါ်ထွက်လာသော ခံစားချက်များဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့မှာ ရှိနေမှန်းတောင် သတိမထားမိလောက်အောင်ပါပဲ။

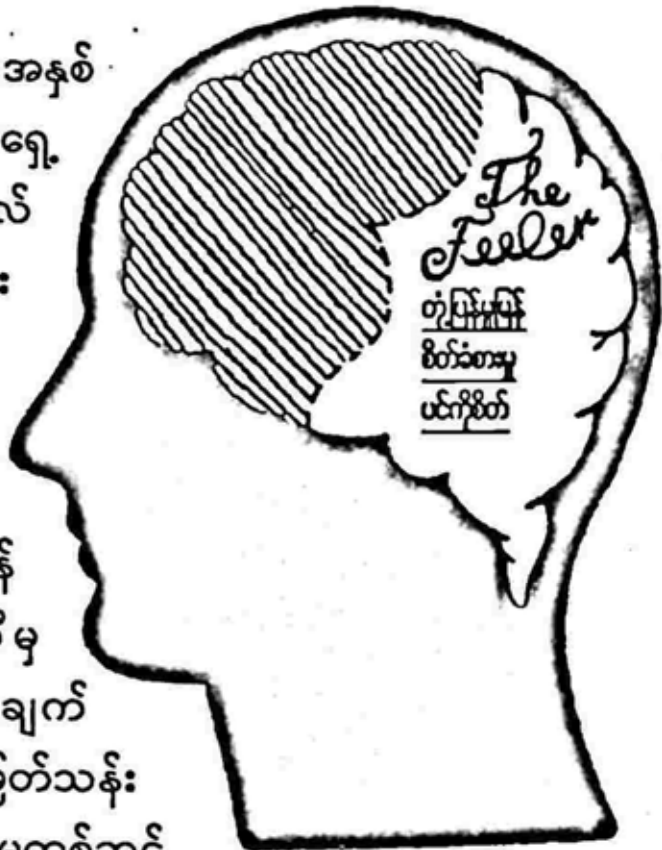
အဲဒီတုံ့ပြန်မှုတွေဟာ ခန္ဓာကိုယ်ထဲမှ အူများ၏ လှုပ်ရှားနေသည့် ပုံစံကဲ့သို့ မိမိကိုယ်တိုင် သတိမမူမိဘဲ ဖြစ်ပေါ်နေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အပြုအမူကိုလိုက်ပြီး ၎င်းတုံ့ပြန်မှုများသည် သိသိသာသာအကျိုးသက်ရောက်မှုများ ရှိပါတယ်။ စိတ်ခံစားမှုတွေဟာလည်း သင့်အပေါ်မှာ ကြီးမားသော လွှမ်းမိုးမှုရှိနေပါတယ်။ ဘာကြောင့်ဆိုတာကိုတော့ သင် ရှင်းမပြနိုင်ပါဘူး။

ဆုံးဖြတ်ချက်တွေချရာမှာ Feeler တစ်ခုတည်းက လုပ်ဆောင်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ ပတ်ဝန်းကျင်မှာဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ ပြောင်းလဲမှုတွေကြောင့် ဦးနှောက်အရွယ်အစားပိုကြီးလာပြီး ဦးခေါင်းခွံထဲမှာ Cerebral Cortex လို့ခေါ်တဲ့ ဦးနှောက်အစိတ်အပိုင်းတစ်နေရာ ဖြစ်ပေါ်လာပါတယ်။ အဲဒီအပိုင်းဟာ ဦးနှောက်တစ်ခုလုံးရဲ့ အထင်ရှားဆုံးအပိုင်းဖြစ်ပြီး လှိုင်းတွန့်ကဲ့သို့ မီးခိုးရောင်တစ်ရှူးလွှာများနှင့် ဖုံးအုပ်ထားပါတယ်။ ထို့ပြင် ဘယ်ညာအညီအမျှပိုင်းခြားထားပြီး သစ်ကြားသီးပုံစံရှိပါတယ်။

အဆိုပါဖွဲ့စည်းပုံကြောင့် ဦးခေါင်းခွံထဲမှာ ဦးနှောက်ထုထည်ကြီးကြီး မားမား ဝင်ဆံ့နိုင်ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

Feeler

Feelerအကြောင်းကို အနှစ်ချုပ် ပြောရလျှင် ဦးနှောက်အရှေ့ပိုင်းမှာရှိသော အာရုံကြောဆဲလ်များ သိပ်သိပ်သည်းသည်း ချိတ်ဆက်ထားကြပြီး အာရုံကြောဆဲလ်တစ်ခုနှင့် အခြားအာရုံကြောဆဲလ်သန်းပေါင်းများစွာကို ချိတ်ဆက်ထားပြန်ပါတယ်။ ဆဲလ်တစ်ခုဆီမှ တစ်ခုဆီသို့ သတင်းအချက်အလက်များ အဆက်မပြတ်ဖြတ်သန်းနေကြပြီး ၎င်းချိတ်ဆက်မှုတို့မှတစ်ဆင့် 'သတိပြုတတ်မှု' ဖြစ်လာပါတယ်။ Feeler နှင့်မတူတဲ့ အချက်မှာ Cerebral Cortex မှ စတင်လာသော ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်ခြင်းကို ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အသိစိတ်နဲ့ သတိပြုမိတာ ဖြစ်ပါတယ်။



အာရုံကြောဖွဲ့စည်းပုံက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဉာဏ်ရည်ဉာဏ်သွေးကို ရှေ့ပြေးဖန်တီးပေးပြီး သတင်းအချက်အလက်များကို ပိုင်းခြားစိမ့်ပေးပါတယ်။ ရရှိလာတဲ့သတင်းအချက်အလက်များနှင့်ပတ်သက်ပြီး ဘာလုပ်ရမည်ဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်တာဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိတ် ဖြစ်ပါတယ်။ ရိုးရိုးရှင်းရှင်းတုံ့ပြန်ခြင်းတော့ မဟုတ်ပါ။ အတွေးအခေါ်မြင့်မားတဲ့ လူ

သားများအဖြစ် ဖန်တီးပေးနိုင်တာလည်း ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိတ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

အဲသလို လုပ်ဆောင်ပေးတဲ့ ဦးနှောက်အစိတ်အပိုင်းတွေကို Thinker အဖြစ် တင်စားပြောနိုင်ပါတယ်။ Thinker များမှာ အာရုံခံတွက်ချက်မှုတွေ ဖြစ်ပေါ်နေပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဦးနှောက်ဆိုတာဟာ ကွန်ပျူတာတစ်လုံးကဲ့သို့ လုပ်ဆောင်နိုင်ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ Feeler ကဲ့သို့ Thinker ဟာ သတင်းအချက်အလက်အပေါ် မြန်မြန်တုံ့ပြန်ခြင်း မပြုနိုင်ပါဘူး။ သို့သော် ရလဒ်သော သတင်းအချက်အလက်များကို တွက်ချက်စုစည်းပြီး သိသာထင်ရှားတဲ့ ရုပ်လုံးတစ်ခုအဖြစ် ဖန်တီးပေးနိုင်ပါတယ်။

ကူးသန်းယှက်ဖြာနေတဲ့ အာရုံကြောလမ်းတစ်လျှောက် ပေါ်ပေါက်လာသော အချိတ်အဆက်ပုံစံအမျိုးမျိုးကို စုစည်း တည်ဆောက်ထားတဲ့ ရစ်ခွေရုပ်လုံးဒီဇိုင်းများသည်

Thinker များမှာ ရှိကြပါတယ်။ အာရုံကြောဆဲလ်တွေကြား ချိတ်ဆက်မှုများ ကြီးမားများပြားစွာ ရှိခြင်းရဲ့အဓိပ္ပာယ်မှာ Thinker သည် ချိတ်ဆက်မှုပုံစံများကို နှစ်သက်ခြင်းဟု ဆိုလိုပါတယ်။ Thinker ဟူသည် အဓိပ္ပာယ်ရှာဖွေရသော ဒီဇိုင်းတစ်ခုဖြစ်ပြီး ကျွန်တော်တို့ရဲ့ မှတ်ဉာဏ် အလုပ်လုပ်နေခြင်းလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့



စိတ်ထဲမှာ အတွေးကိုသိမ်းဆည်းထားပြီး အဓိပ္ပာယ်ဖော်ဆောင်ပြီးနောက် လိုအပ်သလိုအသုံးချခြင်းဖြစ်စဉ်တစ်ခုပါ။

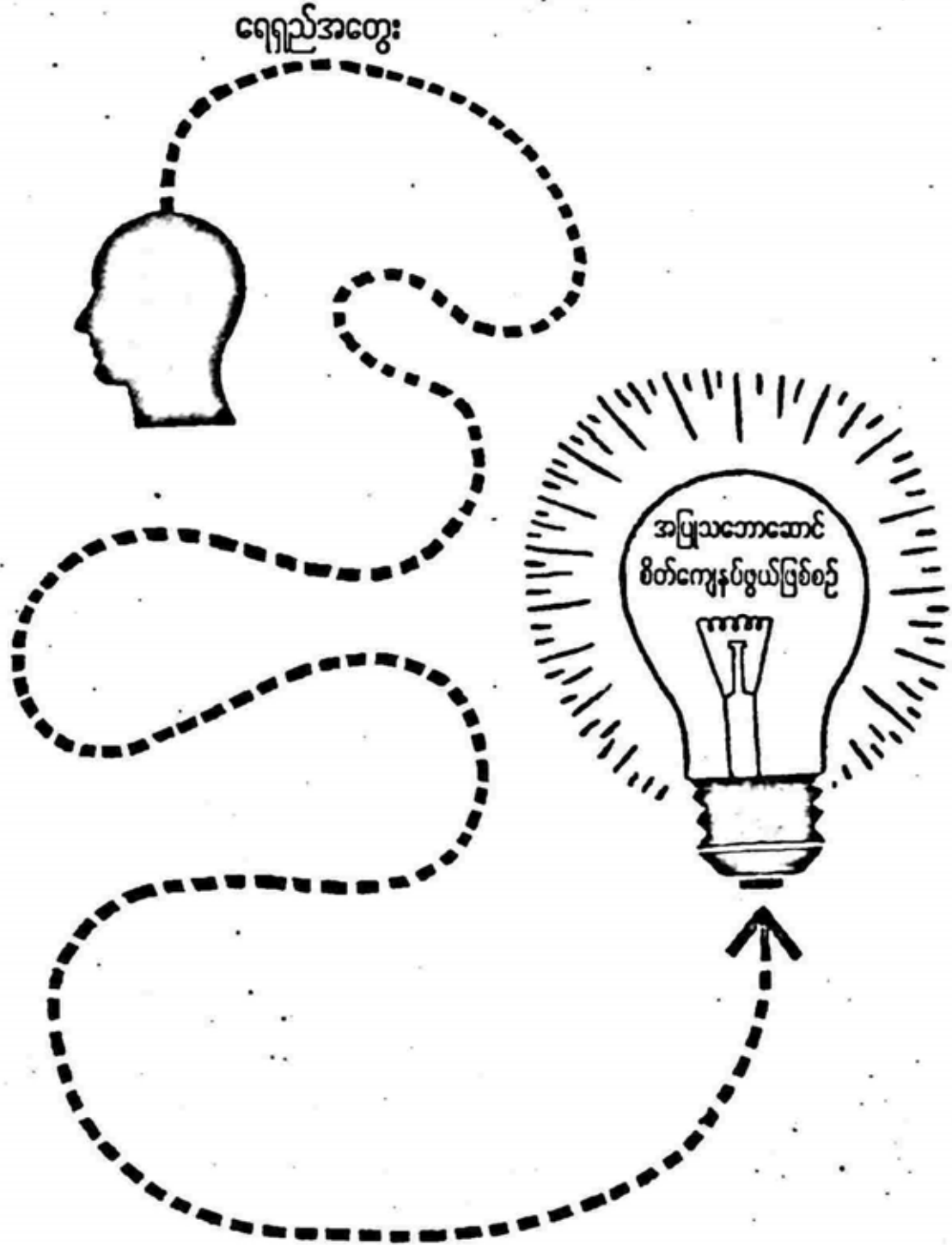
'တစ်စုံတစ်ခုဖြစ်ခဲ့လျှင်၊ သို့မဟုတ် ပြဿနာတစ်ရပ်ဖြစ်ပြီး လျှင်...' စသည့် အတွေးများကို တွေးနိုင်စွမ်းရည်နှင့် စိတ်ကူးစိတ်သန်း ဖန်တီးနိုင်ရန် အာရုံခံစားမှုများကို အဓိပ္ပာယ်ဖော်ဆောင်တဲ့ ဖြစ်စဉ်တစ်ခု ပါ။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အတွင်းစိတ် မှာ အခြေတည်နေပါတယ်။ အတွေးကို ကြာရှည်ထိန်းသိမ်းလေ ၎င်းတို့ကို အသုံးချနိုင်မှု အချိန်နှင့်နေရာ ပိုရလေ ဖြစ်ပြီး လက်တွေ့မှာ ပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်းနိုင်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ အတွေးစိတ်ကူးများကို ကြာရှည်ထိန်းသိမ်းနိုင်ခြင်းက အဓိကသော့ချက် ဖြစ်ပါတယ်။

ဘီစီ ၄၁၅ ခုနှစ်အစောပိုင်းကာလက အနောက်တိုင်းအတွေး အခေါ် ဖခင်ကြီး ဂရိတွေးခေါ်ပညာရှင် ဆိုကရေးတီးက အတွေးထုတ် ကုန်တွေကို ဆုပ်ကိုင်ရှင်းပြခဲ့ပါတယ်။ အတွေးထုတ်ကုန်ဆိုသည်မှာ Thinker မှ ပေါက်ပွားလာခြင်းဖြစ်ပြီး ဆဋ္ဌမ အာရုံထက်ပိုမြင့်ပါတယ်။ ဆဋ္ဌမအာရုံဆိုတာဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ Feeler ပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဘယ်နှင့်ညာ

ပိုရှုပ်ထွေးအောင်ပြောရလျှင် Thinker ကို အလယ်တည့်တည့်မှ အညီအမျှပိုင်းလိုက်သည့်အခါ ဘယ်နှင့်ညာ ဦးနှောက်ခြမ်းနှစ်ခြမ်းရပါ တယ်။

လှုပ်ရှားမှုဖြစ်စဉ်တွေဟာ ဦးနှောက်အတွင်း မည်သည့်နေရာမှာ ဖြစ်နေသည်ဆိုတာ တိတိကျကျပြောရခက်ပါတယ်။ လက်ဖျားခါရ အောင် ရှုပ်ထွေးလွန်းလှပါတယ်။ ဦးနှောက်နှစ်ခြမ်းစလုံးမှာ မတူညီတဲ့ လုပ်ဆောင်မှု နည်းလမ်းများစွာရှိပြီး လက်တွေ့မှာလည်း ထင်ထင်ရှားရှား



ကွဲပြားတယ်ဆိုတာ အခိုင်အမာပြဆိုနေပါတယ်။

အခိုင်အမာသက်သေပြပြီးသား အဓိကခြားနားမှုမှာ ဦးနှောက် ဘယ်ဘက်ခြမ်းသည် ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာမှု၊ တိကျသေချာမှု၊ အချိန်နှင့် ပတ်သက်ပြီး ဆောင်ရွက်ရတဲ့ကိစ္စရပ်တွေမှာ နက်နက်နဲနဲအသေးစိတ် အာရုံစိုက်မှု စသည့်အချက်များဘက်မှာ အားသာပါတယ်။ ထို့ပြင် ဘာသာစကားပြောဆိုမှုနှင့်လည်း ဆက်နွယ်နေပါသေးတယ်။ နှိုင်းယှဉ် ကြည့်ရမည်ဆိုလျှင် ညာဘက်ဦးနှောက်ဟာ အဖြစ်အပျက်တွေကို ခွဲခြမ်း စိတ်ဖြာခြင်းထက် အလုံးစုံခြုံငုံသုံးသပ်သည့်အပိုင်းတွင် အားသာပါ တယ်။ ရုပ်ပုံကားချပ်ကြီးတစ်ခုကို ကြည့်နေသကဲ့သို့ပါပဲ။ ထို့ပြင် ဘာသာစကားထက် အမြင်အာရုံခံစားမှုတွင် ပိုမိုအလေးသာပါတယ်။

ဦးနှောက်ညာခြမ်းမှာရှိတဲ့ အာရုံကြောလမ်းကြောင်းတွေဟာ ဘယ်ဘက်လမ်းကြောင်းများထက် ပိုမိုရှည်လျားတဲ့အချက်က ဦးနှောက် နှစ်ခြမ်းရဲ့ ယခုကဲ့သို့ တာဝန်ခွဲဝေမှုကြောင့်ဖြစ်နေတာလို့ ထည့်သွင်း စဉ်းစားနိုင်ပါတယ်။ ဝေးကွာနေတဲ့ အာရုံကြောဆဲလ်အချင်းချင်း ချိတ် ဆက်မှုသည်လည်း အထက်ပါအကြောင်းကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ယင်း အချက်က ပြဆိုနေသည်မှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ Feeler နှင့် အခြားသတိမမူ မိသော အချက်အလက်များအပါအဝင် ဦးနှောက်ရဲ့ ဧရိယာတော်တော် များများမှာ ဦးနှောက်ညာခြမ်းက သာလွန်နေပါတယ်။ ဒါကြောင့် ၎င်း ၏ အာရုံကြော ဖွဲ့စည်းပုံသည် ဖြန့်ကြက်တွေးတောခြင်း၊ ပုံဖော်တွေး တောခြင်းနှင့် အနုပညာလုပ်ငန်းတွေမှာ ပိုမိုထင်ရှားပါတယ်။

နိဂုံးချုပ်ရရင် ဦးနှောက်ဘယ်ခြမ်းမှ အာရုံကြောဆဲလ်များဟာ ပိုမိုသိပ်သည်းစွာချိတ်ဆက်နေကြပါတယ်။ ဒီအချက်ကြောင့် ဦးနှောက် ဘယ်ဘက်အခြမ်းသည် အာရုံစူးစိုက်ပြီး အသေးစိတ်လုပ်ဆောင်ရတဲ့ လုပ်ငန်းတွေမှာ ပိုမိုစွမ်းဆောင်နိုင်စေခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

မကြာမီက ပေါ်ထွက်လာတဲ့ အငြင်းပွားမှုတစ်ခုမှာ ဦးနှောက် ဘယ်ညာနှစ်ခြမ်းရဲ့ အသုံးဝင်ပုံပေါ်မှာ ပစ်မှတ်ထားတာကို တွေ့ရပါတယ်။ Chris McManus က သူ ရေးသားခဲ့တဲ့ Right Hand, Left Hand စာအုပ်မှာ ရှင်းပြထားတာက 'ဦးနှောက်ဘယ်ခြမ်းသည် ယုတ္တိဗေဒကို ဘယ်လိုကိုင်တွယ်နိုင်မှာလဲဆိုတာ သိရှိပြီး ဦးနှောက်ညာခြမ်းကတော့ ကမ္ဘာကြီးအကြောင်းကို ပိုသိတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ၎င်းတို့နှစ်ဦးကို ပေါင်းစပ်လိုက်လျှင်တော့ စွမ်းအင်ကြီးမားလှတဲ့ အတွေးအခေါ် စက်ယန္တရားကြီးတစ်ခုကို ရရှိပိုင်ဆိုင်နိုင်မှာဖြစ်တယ်' လို့ ဖော်ပြထားပါတယ်။

မြန်ဆန်ခြင်းနှင့် နှေးကွေးခြင်း

အာရုံကြောချိတ်ဆက်မှုအများစုဟာ Feeler မှ Thinker သို့ တိုးတက်လာကြခြင်းဖြစ်ပြီး သတင်းအချက်အလက်များကလည်း ဦးနှောက်ဆီသို့သာ စီးဆင်းကြပါတယ်။ ပြင်ပလှုံ့ဆော်မှုတစ်ခုကို တုံ့ပြန်သည့်အခါ သတင်းအချက်အလက်တွေဟာ Feeler ဆီသို့ ဦးစွာဖြတ်သန်းရပါတယ်။ ထို့ကြောင့် ဦးနှောက်ထဲမှ အာရုံကြောယှက်ခွေမှုများဟာ Feeler ရဲ့ စိတ်ခံစားမှုဆိုင်ရာ သတိမမူမိတဲ့ တုံ့ပြန်မှုတွေကို အလေးပေးထားခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

နှစ်သန်းပေါင်းများစွာကတည်းက တောအုပ်များမှာဖြစ်စေ မြေပြန့်မှာဖြစ်စေ ကြောက်ရွံ့ဖွယ်အခြေအနေနှင့် ကြုံတွေ့ရတဲ့အခါ မည်သို့ရင်ဆိုင်ရမည်ကို Feeler က ဆုံးဖြတ်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ထိုကဲ့သို့ သေရေးရှင်ရေးအခြေအနေတွင် ကြောက်ရွံ့ခြင်းဟူသော ခံစားမှုကို လှုံ့ဆော်ပေးပါတယ်။ အခြားတစ်ဖက်မှာလည်း ရရှိလိုက်သော သတင်းအချက်အလက်ကို အသက်ရှင်ရပ်တည်ရေးအတွက် အရေးပါတဲ့ အချက်