

IT'S NOT HOW GOOD YOU ARE,
IT'S HOW GOOD YOU WANT TO BE

ကားပွန်

မင်းဆိုးလှိုင်



<http://mmteashop.com>

Kamrook

IT'S NOT HOW GOOD YOU ARE,
IT'S HOW GOOD YOU WANT TO BE

NAZUL ARDAN

အသံထုတ်ပြန်ဆိုသူ

မြင့်စိုးလှိုင်



Typing - တပို့တွဲ
Proof - လူရည်သန်
PDF - nai99

မြန်မာအွန်လိုင်း လက်ဖက်ရည်ဆိုင်မှ (၁၈. ၀၈. ၂၀၁၁) နေ့တွင် ဖြန့်ချိသည်။

အမြည်း

စာအုပ် ခေါင်းစဉ် -

“ကိုယ်ဘယ်လောက်တော်တယ် တတ်တယ် ဆိုတာက အကြောင်းမဟုတ်ဘူး ကိုယ့်မှာ တော်ချင် တတ်ချင်စိတ် ဘယ်လောက်ရှိသလဲ ဆိုတာကသာ အကြောင်း”

မူရင်း စာအုပ် ခေါင်းစဉ် - IT'S NOT HOW GOOD YOU ARE ,
IT'S HOW GOOD YOU WANT TO BE

ဘာသာပြန်ဆိုသူ - မြင့်စိုးလှိုင်

မူရင်း ရေးသားသူ - PAUL ARDEN

ဆွန်ဂူး၏ စစ်ပညာကျမ်း (Art of War) ကို စစ်ရေးစစ်ရာများ တက်သိကျွမ်းကျင်ဖို့ထက် စီးပွားရေးလောကမှာ အောင်မြင်ဖို့ အဖတ်အရှုများသလို၊ အစိုးရ(အုပ်ချုပ်ရေး) အကြောင်း ရေးထားသည့် မက်စီးယားဗဲလီး၏ မင်းသား (The Prince) ကိုလည်း စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခုအတွက် လမ်းညွှန်အဖြစ် အသုံးပြုနေကြတာ များပါသည်။ ထို့အတူ ဤစာအုပ်ကိုလည်း စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခု အတွက် ထိရောက်အောင်မြင်သော ဖန်တီးရေး လုပ်ငန်းစဉ်များ ဖော်ဆောင်ရန် အသုံးပြုနိုင်၏။

ကြီးပွားချမ်းသာတယ်
 သြဇာတိက္ကမ ရှိတယ်ဆိုတဲ့
 လူတိုင်းလိုလိုကို ကြည့်လိုက်ရင်
 ထူးထူးခြားခြား
 ပါရမီ အစွမ်းအစ ရှိလို့
 ပညာတတ်လို့
 ခင်မင်နှစ်လိုစရာကောင်းလို့
 ရုပ်ဖြောင့် လို့ မဟုတ်ဘူး။

သူတို့မှာ ကြီးပွားချင်စိတ်နဲ့
 စွမ်းစွမ်းတမံ
 လုပ်ချင် စိတ် ရှိလို့သာ
 ချမ်းသာပြီး သြဇာတိက္ကမ
 ရှိလာကြတာပါ။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်
 ဘယ်လိုလူဖြစ်ရမယ်
 ဘယ်အဆင့် ဘယ်နေရာ
 ရောက်ရမယ်ဆိုတဲ့
 ကိုယ့်သဘောထား အမြင်ဟာ
 ကိုယ်ပိုင် ဥစ္စာထဲမှာ
 အကြီးကျယ်ဆုံးအရာပဲ။ ။

ဝိုးပေါက်ကလေး တစ်ပေါက်လောက်မှ
 ရှိမထားရင်
 ဝိုးသွင်းဖို့ ခက်တော့ မပေါ့။



မာတိကာ

- က။ မှန်တမ်းလောက်ဖြစ်ရင် ရလျက်သားနဲ့ ပြိုင်ဘက်မရှိအောင် ဘာကြောင့် ကြိုးပမ်းရသလဲ
- ခ။ ဒီတော့ ခင်ဗျား ကိုယ်ခင်ဗျား ဘယ်လောက်တော်အောင် လုပ်ချင်စိတ်ရှိပါသလဲ
- ဂ။ ရယူဖို့ မလွယ်တာကို ရအောင် ယူနိုင်ပါတယ်
- ဃ။ ကျွန်မက ပါဆီလ်အော်တိုမက်တစ် နမည်ကျော်သလို ကျော်ကြားချင်တာ
- င။ ကျောင်းမှာတုန်းက စာအတော်ဆုံး ဆိုပေမယ့် ဘဝမှာကျတော့ အပြောင်မြောက်ဆုံးဖြစ်အောင် မလုပ်နိုင်တဲ့လူတွေအကြောင်း သတိထားမိရဲ့လား

အခြေခံ အချက်တွေ

- ၁။ စွမ်းအင်
- ၂။ အချိုးမွမ်းမံချင်ပါနဲ့ အဝေဖန်ခံပါ
- ၃။ ဒါ ကျွန်တော့ အပြစ်တွေပါ
- ၄။ ကိုယ့်စိတ်ကူးတွေကို မဝေနိုင် မမျှနိုင် ငမ်းငမ်းတက်ဖြစ်မနေပါစေနဲ့
- ၅။ တခြားအခွင့်အလမ်းတစ်ခုကို လိုက်ရှာမနေပါနဲ့ လောလောဆယ် ကိုယ့်လက်ထဲ ရောက်နေတဲ့ဟာက အခွင့်အရေးပေါ့
- ၆။ အကောင်းမြင်တတ်တဲ့ဘက် ဇောင်းပေး
- ၇။ အဆိုးမြင်တတ်တာကို ဖျောက်ဖျက်
- ၈။ တစ်ဦးနဲ့ တစ်ဦး ဆက်ဆံရေးမှာ ကိုယ်တော်တာ တတ်တာ ကို ရှေ့တန်းမတင်ပါနဲ့
- ၉။ ကိုယ်မတက်နိုင်တာကို ကတိ မခံပါနဲ့
- ၁၀။ ကိုယ့်ဖောက်သည်ရဲ့ လိုအင်တွေကို သိအောင်လုပ်ပါ၁၁။ အဖြေပေးရင် မရှိဘူး၊ မသိဘူး မပါ ပါ စေနဲ့
- ၁၂။ အလုပ်တစ်ခု လုပ်လို့ မပြီးသေးဘူးဆိုရင် ပြီးအောင် လုပ်ပါ။ ကိုယ် မလုပ်ရင် ဒီအလုပ် အကောင်အထည်ပေါ်လာမှာ မဟုတ်တော့ဘူး

ပြဿနာတစ်ခုကို ဖြေရှင်းလို့ မရနိုင်ဖြစ်နေတယ်ဆိုရင်

- ၁။ အမှားအယွင်းတွေ မလုပ်ဖူးဘူးဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ဟာ ဘာတစ်ခုမျှလည်း လုပ်ဖြစ်မယ့်ပုံ မပေါ်ပါဘူး
- ၂။ ရှာရှာဖွေဖွေ စိတ်ကူးတွေကို မကြောက်ပါနဲ့

ကိုယ့်ကိုယ်ကို တစ်ပတ်နှစ်ပတ်လောက် ချာလည် လှည့်ပေးပါ

- ၁။ ကိုယ့်ဖဲကို မှန်အောင်ကစားပါ
- ၂။ တရားမင်တာက နောက် ပုဂ္ဂိုလ်ခင်တာက အရင်ဖြစ်ပါစေ
- ၃။ မိန့်ခွန်းမခွေပါနဲ့ လူလုံးပေါ်အောင် ပြောပါ
- ၄။ ပျစ်ပျစ်နှစ်နှစ်အပြောခံရတာကြောင့် အလုပ်အကိုင် လမ်းကြောင်း အကောင်းဘက် ပြောင်းသွားနိုင်တယ်

ကြော်ငြာလေး ကြားဖြတ် ဝင်လိုက်ပါရစေဦး

- ၁။ Layout အခင်းအကျင်းလုပ်တယ်ဆိုတာ စိတ်ကူးတစ်ခုတော့ ရှိတယ်ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ် ဆောင်ရမယ်
- ၂။ ခင်ဗျားလုပ်မယ့် ကြော်ငြာမှာ အားအနည်းဆုံး ဖြစ်တတ်တဲ့အချက်ကို သတိထားပြီး ဖွဲ့စည်းပါ
- ၃။ စိတ်ကူးတစ်ခု ထုတ်ရောင်းမယ်ဆိုရင် အကျအန ရှိုင်းထားတာတွေထက် ပုံကြမ်း ခင်းကျင်းထားတာတွေက ပိုပြီး အရောင်းသွက်တယ်
- ၄။ ရေးရ ဆွဲရတာ ငြိတိတိ ဖြစ်နေရင် ကလောင်တစ်မျိုး ပြောင်းပြီး ရေးကြည့်ပါ
- ၅။ ကိုယ့်ဘက်က ကောင်းသလောက်ပဲ လက်ခစားဘက်ကလည်း ကောင်းပေလိမ့်မယ်
- ၆။ အတော်ဆုံးလူနဲ့ အလုပ်အတူ တွဲလုပ်ရမှာကို မကြောက်ပါနဲ့
- ၇။ ကြော်ငြာထဲက ထွက်လိုက်စမ်းပါ

၈။ ဆုတွေရဖို့ မကြိုးစားပါနဲ့

ဖန်တီးနိုင်စွမ်း ရှိအောင်လို့ဆိုပြီး ဇွတ်မဖန်တီးပါနှင့်

၁။ ခင်ဗျား ကုမ္ပဏီ ကြီးကျယ်လာအောင် ခင်ဗျားလုပ်ဆောင် နိုင်တဲ့နည်းလမ်း

၂။ အကြီးတန်းမန်နေဂျာ တစ်ယောက်အနေနဲ့ အကြီးအကျယ် ကွဲပြားခြားနားအောင် ဘယ်လိုလုပ်နိုင်သလဲ

၃။ အငယ်တန်းစာရင်းကိုင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ အကြီးအကျယ် ကွဲပြားခြားနားအောင် ဘယ်လိုလုပ်နိုင်သလဲ

၄။ မီဒီယာ ကဆင့် ဈေးဝယ်သူတစ်ယောက်အနေနဲ့ အကြီးအကျယ် ကွဲပြားခြားနားအောင် ဘယ်လိုလုပ်နိုင်သလဲ

လုပ်ငန်းသစ်

ဖန်တီးဆန်းသစ်နိုင်စွမ်းဆိုတဲ့ စကားလုံးက ဘာကို ဆိုလိုတာလဲ

ခင်ဗျားရဲ့ တိုးအား တိုက်အားကို မြှင့်တင်နည်း

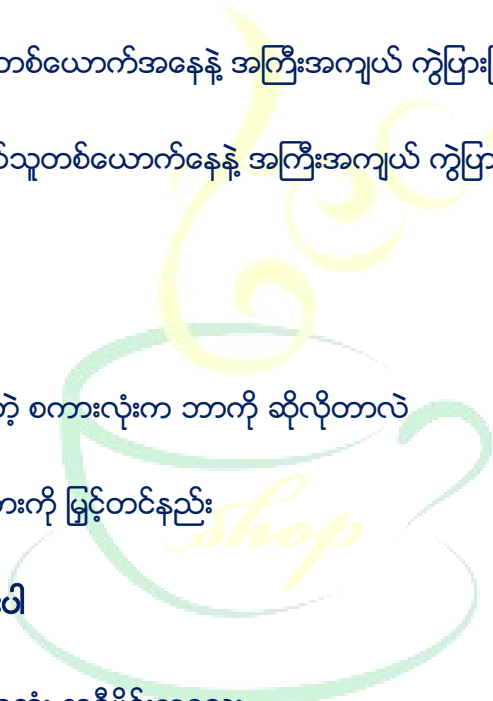
အပြီးသတ် အတွေး တွေးပါ

ကျွန်တော် စိတ်အချမ်းသာရဆုံး နာရီပိုင်းကလေး

စာဟောစင်မြင့်ပေါ်က မှတ်စု မှတ်ရာများ

ဘဝရဲ့ ဖန်တီးဆန်းသစ်မှု ဆိုင်ရာ စက်ဝိုင်း

ရွှင်ဉာဏ် ဆင်ခြင်ဉာဏ်



မှန်တမ်းလောက်ဖြစ်ရင် ရလျက်သားနဲ့ ပြိုင်ဘက်မရှိအောင် ဘာကြောင့် ကြိုးပမ်းရသလဲ

ရောင်းရေးဝယ်တာလောကမှာ ပြိုင်ဘက်ကင်းတာမျိုးကို သိပ်မတောင်းဆိုပါဘူး။ မှန်တမ်းအဆင့်မျိုးသာ များများကြီး တောင်းဆိုနေတာပါ။

မှန်တာပြောရရင် ကျွန်တော်လည်း အဲ့ဒီနည်းကိုပဲ နှစ်သက်ပါတယ်။

ဆိုကြပါစို့။ လောကတစ်ခုပေါ့ဗျာ။ အဲ့ဒီအရပ်က ဈေးဝယ်သူ၊ အလုပ်အပ်သူ၊ ဖောက်သည် တွေဆို ဘာတစ်ခုမျှ ရှီးရမများကြဘူး။ ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ ကိုယ် ထုတ်ချင်စိတ်ရှိတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းကို အတားအဆီး အကန့်အသက်မရှိ ထုတ်နိုင်မယ်၊ ကိုယ့် စိတ်ကူးဉာဏ် ကွန့်လို့ရသလောက် အမီမလိုက်နိုင်တဲ့ ဖောက်သည်မျိုးတွေကို ငဲ့ကွက် နေစရာ မလိုဘဲ လူတိုင်း လွတ်လွတ်လပ်လပ် ထုတ်လုပ်လို့ ရပါပြီတဲ့ .. ကိုင်း ... ကျွန်တော်တို့ ဘာလုပ်ကြမလဲ။

ဒီလိုဆိုပြန်တော့လည်း “ဟာ ဒါကြီးက ငြီးငွေ့စရာမကောင်း ဘူးလားဗျာ။ ကျုပ်တို့မှာ ညံ့ကွက်ရယ်လို့ ဘယ်ရှိပါတော့မလဲ။ ဒီမှာ ခပ်ညံ့ညံ့ ကလေးလုပ်လိုက်ရအောင်၊ ပုံမလာအောင်ပဲ လုပ်မယ်ဗျာ။ ဈေးသက်သာရင် ပြီးရော ပေါ့။ ဟုတ်လား....” လို့ ပြောပြီး အဲ့ဒီအနေအထားကို ဆန့်ကျင် တုံ့ပြန်ကြမှာပါ။ ဒါဟာ ထိုးထွင်း ဖန်တီးတတ်သူ တစ်ယောက်ရဲ့ သဘာဝပဲ။ ဖန်တီးတတ်တဲ့ လူမှန်ရင် ဆန့်ကျင်ဘက် လုပ်ချင်တဲ့ ကဏ္ဍကောစ သဘောထား တစ်ခုခုတော့ ရှိဖို့လိုတယ်။ အဲ့ဒီ သဘောထားကသာ သူတို့ ဘဝတွေကို စိတ်အားတက်ကြွအောင် လှုံ့ဆော်ပေးတာ။ ဒီလိုနဲ့ ထိုးထွင်းဖန်တီးတတ်တဲ့ လူတွေက တစ်ခါ ဖောက်သည်တွေရဲ့ ဘဝကို စိတ်အား တက်စရာဖြစ်အောင် လှုံ့ဆော် ပေးပြန်တာပဲ။

ဒါက ကျွန်တော့်အတွက် လုပ်လိုက်တာပါ။

ဒီတော့ ခင်ဗျားကိုယ် ခင်ဗျား ဘယ်လောက် တော်အောင် လုပ်ချင်စိတ်ရှိပါသလဲ

တော်သင့်ရုံပေါ့

တော်ရမယ်

သိပ်တော်ရမယ်

ကိုယ့်နယ်ပယ်မှာ ကိုယ် အတော်ဆုံး

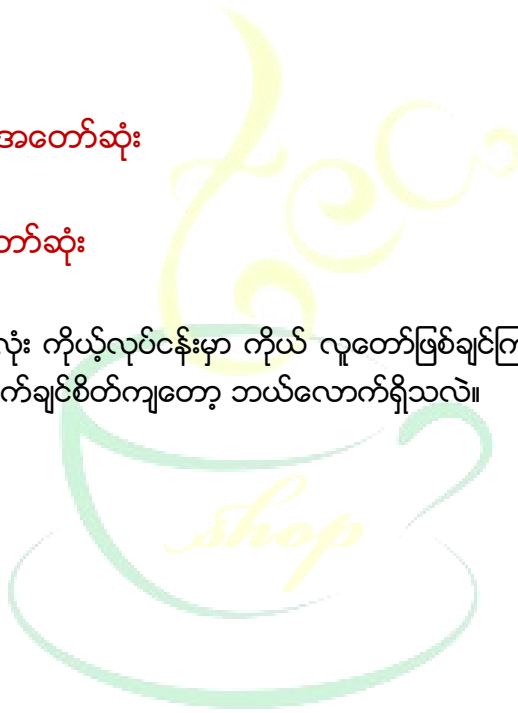
တစ်လောကလုံးမှာ အတော်ဆုံး

ကျွန်တော်တို့အားလုံး ကိုယ့်လုပ်ငန်းမှာ ကိုယ် လူတော်ဖြစ်ချင်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် တကယ်တမ်း တော်ချင် တက်ချင်စိတ်ကျတော့ ဘယ်လောက်ရှိသလဲ။

တော်သင့်ရုံပေါ့။

တော်ရမယ်။

သိပ်တော်ရမယ်။



ကိုယ့်နယ်ပယ်မှာ ကိုယ် အတော်ဆုံး ဖြစ်ရမယ်။

ဒါမှမဟုတ် တစ်လောကလုံးမှာ ကိုယ်သာ အတော်ဆုံး ဖြစ်ရမယ်လား။

ပါရမီအစွမ်းအစက အထောက်အကူတွေ ပြုပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ရည်မှန်းချက် လောက် ဝေးဝေးရောက်အောင် ကိုယ့်ကို မဆောင်ကြဉ်းနိုင်ဘူး။

လူတိုင်း တော်ချင်တယ်။ ဟုတ်ဟုတ်ငြားငြား ဖြစ်ချင်တယ်။ ဒါပေမယ့် ကြီးကြီး ကျယ်ကျယ် ဖြစ်အောင် စွန့်လွှတ်စွန့်စားဖို့ အသင့်ပြင်ထားတဲ့ လူကျတော့ သိပ်များများ စားစား ရှိတာ မဟုတ်ဘူး။

လူအတော်များများက ကိုယ့်ကို လူတွေ သဘောကျစေမယ့် အရည်အချင်းကောင်း ရှိဖို့ ပိုအရေးကြီးတယ်လို့ အောင်မေ့ကြတယ်။ ဒါလည်း ဟုတ်သလောက် ဟုတ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုယ့်ကိုယ် ကိုယ် တော်အောင် လုပ်တာနဲ့ ကိုယ့်ကို လူသဘောကျအောင် လုပ်တာ အတူတူပဲလို့တော့ ရောမပစ်သင့်ဘူး။

လူအများစုက လူတော်ဖြစ်အောင် လုပ်နည်းရှိရမယ်ဆိုပြီး ပုစ္ဆာတစ်ခုကို အဖြေ ရှာသလို လိုက်ရှာတက်ကြတယ်။

အဆင်သင့် ဖြေပေးထားတဲ့ အဖြေ ဆိုတာမျိုးကတော့ မရှိဘူး။ တတ်ချင်သပဆိုရင် တစ်နည်းတည်းရှိတယ်။ အတွေ့အကြုံနဲ့ အမှားအယွင်းတွေ ကြားကသာ တတ်အောင် သင်ပါ။

ကိုယ် ဘယ်လိုလူဖြစ်ချင်သလဲ။ ဖြစ်ကို ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။
ဒါလည်း ကိုယ် ဖြစ်နိုင်တာပဲ။
ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ရော ဘယ်နေရာရောက်နေတယ် လို့ တွေ့ရသလဲ။

ရယူဖို့ မလွယ်တာကို ရအောင် ယူနိုင်ပါတယ်။

ပထမဆုံးက ကိုယ်လုပ်နိုင်တာ အဖြစ်ရှိတာ ဘာလဲ။ အဲဒါထက် ပိုပြီး ရည်မှန်းထားဖို့ လိုတယ်။

ကိုယ် ဘယ်လောက် လုပ်နိုင်သလဲ။ အဲဒါကို လုံးဝ ထည့်မတွက်တဲ့ အဆင့်ရောက်အောင် တိုးပြီးလုပ်ရမယ်။

ကိုယ် မလုပ်နိုင်ဘူးလို့ ထင်တဲ့ဟာတွေကို ကြိုးစားပြီးသာ လုပ်ပါ။ လုပ်ငန်းနယ်ပယ် တစ်ခုရဲ့ အကောင်းဆုံး ကုမ္ပဏီမှာ ကိုယ်ဝင်လုပ်နိုင်မှာ မဟုတ်ဖူးလို့ ကိုယ့်စိတ်ကထင်ရင် အဲဒီ ကုမ္ပဏီမှာ လုပ်ဖြစ်အောင် လုပ်မယ်လို့ ရည်မှန်းလိုက်ပါ။

ကိုယ့်အနေနဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ထူထောင် လည်ပတ်နိုင်လောက်အောင် မစွမ်းဘူးလို့ ထင်ရင် အဲဒီ ကုမ္ပဏီထောင်ဖို့ ရည်မှန်းလိုက်ပါ။

တိုင်းမိ မဂ္ဂဇင်းမျက်နှာဖုံးပေါ်မှာ ကိုယ့်ပုံ ပါနိုင်မှာ မဟုတ်ဖူးလို့ ထင်ရင် ပါအောင် လုပ်ရမှာ ကိုယ့်အလုပ်ပဲ မှတ်လိုက်ပါ။

ကိုယ် ဘယ်နေရာ ဘယ်အဆင့် ရောက်ချင်သလဲ။ ကိုယ့်စိတ်ကူးထဲ မြင်ထားတဲ့အတိုင်း တကယ်ဖြစ်လာအောင် လုပ်ပါ။

မဖြစ်နိုင်တာရယ် လို့ ဘာမျှ မရှိပါဘူး။

ကျွန်မက ပါဆီလ်အော်တိုမက်တစ် နာမည်ကျော်သလို ကျော်ကြားချင်တာ

ဗစ်တိုးရီးယား ဘက်ခမ်း

ဆယ်ကျော်သက် ဗစ်တိုးရီးယား ဘက်ခမ်းရဲ့ ရည်မှန်းချက်က သူ့အပေါင်းအသင်း တွေထက် သာရင်ပြီးရော၊ နာမည်ကျော် အဆိုတော်တစ်ယောက် ဖြစ်လာရင်ပြီးရော လို့ သဘောမထားဘူး။ ကမ္ဘာ့အမှတ်တံဆိပ် ဖြစ်လာရမယ်လို့ ရည်မှန်းခဲ့တာ။

ဒါကို သူက စိတ်ကူးယဉ်ရုံ သက်သက်မဟုတ်ဘဲ လက်ဆုပ်လက်ကိုင် ပြနိုင်တဲ့ အထိ လုပ်ဖို့ ဆန္ဒပြင်းပြတယ်။ အဲဒီဆန္ဒကပဲ သူ့ကို လူများစုနဲ့မတူ ကွဲပြားသွားစေတယ်။

သူဘယ်လောက် တော်တယ်ဆိုတာက အကြောင်းမဟုတ်ပါဘူး။ သူ့မှာ ဘယ်လောက် တော်ချင်စိတ်ရှိသလဲ ဆိုတာကသာ အကြောင်းပါ။

သူပြောလေ့ရှိတဲ့ စကားထဲမှာ မှတ်လောက်တာ တစ်ခုက သူ့ကိုယ်သူ ရှေးချိုမိုက်ကယ်လို၊ မာရီယာကာရေးလို နာမည်ကြီးပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်ချင်တယ်လို့ မပြောဘူး။ အဲဒီလို ပြောမယ့်အစား နာမည်ကျော်ကြား လူကြိုက်များလှတဲ့ ပါဆီလ်အော်တိုမက်တစ်ကို သူက သွားမြင်တယ်။ ဒါဟာ သူ့ပေတံပဲ။

ဒီလိုပြောတော့ ရယ်စရာ ဖြစ်ချင်ဖြစ်နေမယ်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် အဲဒါ ခပ်မြင့်မြင့် မှန်းထားတဲ့ ပင်ကို စိတ်ကူး စိတ်သန်းပဲ။ ဒီကနေ့ သူရောက်နေတဲ့ နေရာကို အရောက်ပို့ပေးခဲ့တာ လည်း ဒီစိတ်ကူးပဲပေါ့။

(* ပါဆီလ်အော်တိုမက်တစ် = အင်္ဂလန်နိုင်ငံက ထိပ်တန်း ဆပ်ပြာမှုန့်တစ်မျိုးရဲ့ အမည်။)

ကျောင်းမှာတုန်းက စာအတော်ဆုံး ဆိုပေမယ့် ဘဝမှာကျတော့ အပြောင်မြောက်ဆုံး ဖြစ်အောင် မလုပ်နိုင်တဲ့ လူတွေအကြောင်း သတိထားမိရဲ့လား

ကျောင်းမှာ ကိုယ်သင်ရတာက အချက်အလက်တွေ၊ ရှေးရှေးကတည်းက သိလာခဲ့ ကြတဲ့ အချက်အလက်တွေပါ။

ကျောင်းမှာ ကိုယ်လုပ်ရတဲ့ အလုပ်က အချက်အလက်တွေ များသထက် များလာ အောင် စုပြီး မှတ်မိအောင် လုပ်ရတာ။ များများ မှတ်မိလေ ကိုယ်လုပ်ပုံကိုပုံ ဟုတ်လေပဲ။

ကျောင်းမှာ မအောင်မြင်ဘူးဆိုတဲ့ လူတွေက အချက်အလက်တွေကို စိတ်မဝင်စား ကြလို့ ဒါမှမဟုတ် သူတို့ စိတ်ဝင်စားအောင် အချက်အလက်တွေက လမ်းစဖော်မပေးနိုင်လို့ ရင်လည်း ဖြစ်မယ်။

တစ်ချို့ကတော့ ရှင်းပါတယ်။ မှတ်ဉာဏ်စွမ်းရည် သိပ်မရှိလို့။

ဒါကြောင့်မို့ သူတို့ကို လူညံ့တွေလို့ မဆိုနိုင်ပါဘူး။ ဒါက ဘာကို ပြသလဲဆိုတော့ သူတို့ရဲ့ စိတ်ကူးဉာဏ်က ကျောင်းပညာ၊ အတန်းပညာဘက်မှာ သိပ်ပြီး မီးမကူးချင်တဲ့ သဘောပဲ။

အစဉ်အလာ သမားရိုးကျနည်းအရ တော်တယ်၊ တတ်တယ် ဆိုတဲ့ လူတွေ အလုပ်နဲ့ အကိုင်နဲ့ ဖြစ်သွားကြတယ် ဆိုတာ သူတို့ပညာ အရည်အချင်း (အတိတ်က သင်လာတာ) အပေါ်တည်တယ်။ သူတို့ရဲ့ အောင်မြင်ချင်တဲ့ စိတ်ဆန္ဒ (အနာဂတ်နဲ့ ဆိုင်တယ်) အပေါ် မတည်ဘူး။

ဒီတော့ ကိုယ့်ရှိရင်းစွဲ အနေအထားထက် ပိုပြီး တိုးတက်အောင် တစိုက်မတ်မတ် ကြောင့်ကြစိုက် အားထုတ်နေတဲ့ လူတွေ ခုနလူတွေကို ကျော်တက်သွားတယ်ဆိုတာ

သိပ်တော့လည်း မဆန်းဘူး။

ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်ဆိုတာ ရှိနေသမျှ ကာလပတ်လုံး လူတစ်ယောက်ရဲ့ မရမနေ ကြိုးစားမှုဆိုတာလည်း အကန့်အသက် မရှိ ဖြစ်နေမှာပါပဲ။

အခြေခံအချက်တွေ

စွမ်းအင်

အလုပ်တစ်ခုမှာ သူက ၇၅ရာခိုင်နှုန်း ပါတယ်။ ကိုယ့်မှာ အဲ့ဒီစွမ်းအင်မျိုး မရှိရင် .. ရှိအောင်ကြိုးစားပါ။

အချိုးမွမ်း မခံချင်ပါနဲ့ ၊ အဝေဖန်ခံပါ။

ကိုယ်က မေးကြည့်လိုက်လို့ ကိုယ့်သဘောထားကို လက်သင့်ခံနိုင်တဲ့လူ အတော် များများ တွေ့ဖို့ဆိုတာက လွယ်ပါတယ်။ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်က ကိုယ်ကြားချင်တဲ့ အဖြေမျိုး ပေးမယ့် လူတွေကို လိုက်မေးနေလို့လည်း ဖြစ်ချင်ဖြစ်မပေါ့။

လူတွေက စေ့စေ့စပ်စပ် ဝေဖန်ရမှာထက်စာရင် အလိုက်အထိုက်ပဲ ပြောချင်ကြပုံ ရတာလည်း တစ်ကြောင်းပါမယ်။ တစ်ခါ ကိုယ့်ဘက်ကလည်း မကောင်းတာလေးတွေဆို ဆို့ဆို့ပိတ်ပိတ် လုပ်တယ်။ ဒီလိုနဲ့ ကိုယ်ကြားချင်တဲ့ စကားပဲ ကြားရတော့တာပေါ့။

ဒီတော့ ကိုယ့်အနေနဲ့ နှစ်သက်လက်ခံနိုင်စရာ အလုပ်တစ်ခု လုပ်လို့ ကိုင်လို့ ပြီးသွားပြီ ဆိုရင် မကောင်းဘဲ နေပါ့မလား၊ အများကလည်း ဒီအတိုင်း ပြောကြတာပဲလေ

ဆိုပြီး ကိုယ့်ငါးချဉ် ကိုယ် ချဉ်နေရော။

ဒါက အလုပ်တော့ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သိပ်မဟုတ်လှသေးဘူး။ တကယ်ဆို လူတွေရဲ့ ထောက်ခံအတည်ပြုချက်ကို လိုက်ရှာနေမယ့်အစား "ဒီကိစ္စမှာ ဘာမှားနေသလဲ။ ဒီထက်ပိုကောင်းအောင် ငါ ဘာလုပ်ရင် ကောင်းမလဲ" လို့ ကိုယ့် ဘာသာ မေးကြည့်ရမယ်။ ဒါဆို ကိုယ့်အနေနဲ့ မှန်လည်းမှန်၊ ဝေဖန်မှုသဘောလည်းပါတဲ့ အဖြေရဖို့ ပိုပြီး အလားအလာ ရှိတာပေါ့။

စိတ်ကူးထုတ်တဲ့နေရာကအစ ကိုယ့်မှာ တိုးတက်လာနိုင်တယ်။

ဒါတောင် ကိုယ့်စိတ်ကူး လွဲနေတယ်လို့ တွေးမိတဲ့တိုင်အောင် ဝေဖန်တာဆိုရင် လက်သင့်မခံချင်တဲ့ အနေအထားမျိုးကတော့ ကိုယ့်မှာ ရှိနေဦးမှာပဲ။

ဒီစာကြောင်းမှာ အပြစ်ရှာလို့ တွေ့ရဲ့လား

ဒါ ကျွန်တော့် အပြစ်တွေပါ

မှားယွင်းသွားတဲ့ ကိစ္စတစ်ခုမှာ ကိုယ်ပါဝင် ပတ်သက်နေမယ်ဆိုရင် သူတစ်ပါးကို အပြစ်ဖို့ မနေပါနဲ့။ ဘယ်သူ့ကိုမှ အပြစ်မတင်ဘဲ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်သာ အပြစ်တင်ပါ။

ကိုယ့်အနေနဲ့ အကြောင်းတစ်ခုကို ဆုပ်မိကိုင်မိပြီ ဆိုပါတော့။ အဲဒီအပိုင်းကဏ္ဍနဲ့ ပတ်သက်လို့ ကိုယ့်မှာ အစစအရာရာ တာဝန်ရှိကြောင်း သဘောပေါက် လက်ခံပါ။

ကိုယ့်မှာ တာဝန်ရှိတာကို သဘောပေါက် လက်ခံတယ်ဆိုရင် အဲဒီတာဝန်နဲ့ ပတ်သက်လို့ ကိုယ့်အနေနဲ့ လုပ်စရာရှိတာ လုပ်တော့မယ့် အနေအထားကို ရောက်လာမှာပဲ။

မအောင်မမြင် ဖြစ်ရတဲ့အတွက် ပေးလေ့ရှိတဲ့ ယေဘုယျဆင်ခြေတစ်ချို့ကတော့

- ၁။ ဒီအလုပ်နဲ့ ပတ်သက်လို့ဘာတစ်ခုမျှ အသေးစိတ်သိရတာ မဟုတ်ဘူး။
- ၂။ ကျွန်တော့်မှာ ကူဖော်လောင်ဖက်ကောင်း တစ်ယောက်ရှိရင် ကောင်းမှာ။
- ၃။ အလုပ်ကို ကောင်းကောင်းမွန်မွန် ဖြစ်အောင်လုပ်ဖို့ ပိုက်ဆံမှ မလုံလောက်တာ။
- ၄။ အထက်လူကြီးက ကျွန်တော်ပြောတာမှ နားမထောင်တာ။
- ၅။ ကျွန်တော့်မှာ တခြားစီမံချက်တွေနဲ့ တာဝန်ပိနေလို့ပါ။
- ၆။ အချိန်ကျတော့ လုံလုံလောက်လောက် ပေးထားတာ မဟုတ်ဘဲနဲ့။
- ၇။ တခြားတစ်ယောက်က အကောင်းဆုံးစိတ်ကူးတွေကို ယူသုံးသွားလို့ပါ။

အဲဒီလို မကျေနပ်ချက်၊ နစ်နာချက်အများစုက လုပ်ငန်းတိုင်းမှာ နေ့ရှိသမျှ ကြုံနေရတာ။ အပြောင်းအလဲမရှိပါဘူး။

အဓိကပြောချင်တာကတော့ အများတကာကြောင့် မအောင်မြင်ရတာတွေ ဘာပဲဖြစ်နေ ဖြစ်နေ တာဝန်က ကိုယ့်ပခုံးပေါ်မှာလည်း ရှိတယ်ဆိုတာ သိထားဖို့ပါပဲ။

ဒါအတွက် ဘာဆင်ခြေမျှ ပေးနေလို့ မရပါဘူး။

**ကိုယ့်စိတ်ကူးတွေကို မဝေနိုင် မမျှနိုင် ငမ်းငမ်းတက် ဖြစ်မနေပါစေနဲ့
ကိုယ်သိထားသမျှ ဖြန့်ဝေပေးလိုက်ပါ ဒို့ထက်မက ကိုယ့်ဆီ ပြန်ရောက်လာမှာပါ**

ကျောင်းမှာ တခြားကျောင်းသားတွေက သူတို့ ဖြေနေတာ ကိုယ်မြင်မှာစိုးလို့ မမြင်အောင် လေ့ကျင့်ခန်းစာအုပ်ကို ဖြစ်ဖြစ်၊ စာမေးပွဲအဖြေလွှာစာအုပ်ကို ဖြစ်ဖြစ် သူတို့လက်မောင်းနဲ့ ကွယ်ထား တတ်ကြတာ သတိရဦးမှာပေါ့။

အလုပ်ထဲမှာလည်း ဒီအတိုင်းပဲ။ လူတွေက စိတ်ကူးနဲ့ ပတ်သက်လာရင် လျှို့ဝှက်တတ်ကြတယ် "ဒီအကြောင်း သူတို့ကို သွားမပြောလိုက်နဲ့နော်။ တော်ကြာ ဒီအထဲကနေ လုပ်စားနေကြဦးမယ်။" တဲ့။ တစ်လုံးစား တစ်ကွက်ကြံ လုပ်တာနဲ့ ပတ်သက်လို့ ပြဿနာက ကိုယ့်ရှိတာလေးနဲ့ အသက်ဆက်ရုံတက်ပြီး ဇာတ်သိမ်းရတတ်တယ်။ နောက်ဆုံးတစ်နေ့ ကိုယ့်မှာ အကြံတုံး ဉာဏ်တုံး ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။

ကိုယ့်မှာ ရှိရှိသမျှ ဝေမျှပေးလိုက်မယ်ဆိုရင် ကိုယ့်မှာ ဘာတစ်ခုမျှ ကျန်မှာမဟုတ်ဘူး။ အဲဒီလို မကျန်တာကိုက ကိုယ့်အတွက် လေ့လာရှာဖွေဖို့ ၊ သတိပီရိယ ထားဖို့ ထပ်ဖြည့်ဖို့ တွန်းအားဖြစ်လာမယ်။

တစ်နည်းအားဖြင့်တော့ ကိုယ်က ဖြန့်ဝေပေးသထက်ပေးလေ၊ ကိုယ့်ဆီတိုးသထက်တိုးပြီး ပြန်ရောက်လာလေ ပါပဲ။

စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေဆိုတာ လွတ်လပ်ပွင့်လင်းတဲ့ ဉာဏ်ပညာပါ။

ဒါကို မောင်ပိုင် မစီးချင်ပါနဲ့။

ဘာပဲပြောပြော ဒါတွေဟာ ကိုယ့် ကိုယ်ပိုင်စိတ်ကူးတွေလည်း မဟုတ်ပါဘူး။ တခြားသူ တစ်ဦးဦးဟာ တွေ့ပါ။ စိတ်ထဲကနေ အပြင်ရောက်လာပြီး လေထုထဲပေါ်လော့မျောနေကြတယ်လေ။

ကိုယ်လုပ်ရမှာက အဲ့ဒီစိတ်ကူးတွေကို အရအမီဖမ်းဖို့ ကိုယ့်စိတ်ကိုယ် ဘောင်ကန့်ပေးလိုက်ရုံပါပဲ။

(တစ်ယောက်တည်း မောင်ပိုင်စီးနေသူ ဆိုတာ ခုကတည်းက သူ့စွမ်းဆောင်ရည်တွေ အတော်ကျဉ်းကျုံ့နေပါပြီ။)

တခြား အခွင့်အလမ်းတစ်ခုကို လိုက်ရှာမနေပါနဲ့ လောလောဆယ် ကိုယ့်လက်ထဲ ရောက်နေတဲ့ဟာက အခွင့်အလမ်းပေါ့

ကျွန်တော်တို့က ကိုယ့်ဖောက်သည်ဆိုလည်း အပြစ်ရှာစရာမလိုတဲ့ လူစားမျိုး၊ သူ့အကြိုက် သူ့သဘောထား ဆိုလည်း တစ်လုံးမကျန် သိခွင့်ရတာမျိုးကို အမြဲတစေ တောင့်တ နေတတ်ကြတယ်။

ဒါမျိုးက ဖြစ်တောင့်ဖြစ်ခဲ့ပါ။

ခုလောလောဆယ် ကိုယ့်အနေနဲ့ အလုပ်တစ်ခု၊ စီမံချက်တစ်ခု လုပ်ကိုင်နေတယ် ဆိုရင် ပြောလေ့ရှိတာက "ဒီအလုပ် လုပ်ရတာ ပြီးငွေစရာကြီးဗျာ။ ပြီးရင်လည်း ပြီးတာပဲ။ တော်သလိုကြည့်လုပ်ကြမယ်။ နောက်ဟာကျမှ ကောင်းကောင်းလေး လုပ်ကြတာပေါ့။"

ခုလောလောဆယ် ကိုယ့်စားပွဲပေါ် ရောက်နေတာ ဘာလဲ။ အဲဒါဟာ အဓိကပဲ။ အဲဒါကိုသာ အတတ်နိုင်ဆုံး အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်လိုက်စမ်းပါ။

အဲဒီအလုပ်က ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်တော့ ဟုတ်ချင်မှဟုတ်မယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုယ်တတ်နိုင် သရွေ့ အကောင်းဆုံး လုပ်တယ်ဆိုတဲ့အသိနဲ့ အနည်းဆုံးတော့ ကိုယ့်အနေ နဲ့ အားရ ကျေနပ်မိမှာပဲ။ လုပ်လိုက်တဲ့ အထဲကနေ ကိုယ့်အတွက် ပညာတစ်ခုခုလည်း ရနိုင်တယ်။

ပြီးတော့ အလှည့်အပြောင်း တစ်ခုခုလုပ်ဖို့ ကိုယ့်မှာ အမြဲတမ်း လွတ်လပ် ပေါ့ပါး နေမယ်။ ဒီအတွက် ကိုယ့်ရဲ့ ဖန်တီးဆန်းသစ်မှု အဆင့်အတန်းတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့လည်း ကျေနပ်အားရလာမယ်။ အလုပ်နဲ့ပတ်သက်လို့ လုပ်ငန်း လမ်းညွှန်ကောင်းတွေ ဆိုတာ သူ့အလိုလို ပေါ်လာတာမဟုတ်ဘူး။

အဟုတ်ပြောတာ။ အလုပ်ကောင်းတစ်ခု လုပ်နိုင်လို့ ကိုယ့်မှာဂုဏ်သိက္ခာ တိုးလာ နေတယ်ပဲ ထားဦး။ အဲဒါက သပ်သပ်။

အောင်မြင်ထိရောက်တဲ့ ဖြေရှင်းချက်တွေဆိုတာ မကောင်းမကန်း လုပ်ငန်း လမ်းညွှန်ကို ဆန့်ကျင်ပုန်ကန်တတ်တဲ့ လူစားမျိုးတွေက ထုတ်ပေးလိုက်ကြတာပါ။

အကောင်းမြင်တတ်တဲ့ဘက် ရောင်းပေး

ကိုယ်ထုတ်လုပ်တဲ့ ပစ္စည်း ဒါမှမဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ ကောင်းကွက်ကို ရှာဖွေဖော်ထုတ်ပါ။ တွေ့ရင် အဲဒီအချက်ကို နည်းနည်းချဲ့ကား ဖန်တီး ယူလိုက်ပါ။ ကာတွန်းဆရာက ဟန်အမူအရာ တစ်ခုကို ကွက်ကွက် ကွင်းကွင်း ပေါ်အောင် ပုံကြီးချဲ့ ပြသလို မျိုးပေါ့။

ဥပမာ - မြင်းတစ်ကောင် ကတုတ်ကျင်းတစ်ကျင်းပေါ် ခုန်ကျော်နိုင်မှန်း ကိုယ် သိတယ် ဆိုပါတော့။ ဒါဆို ဒီမြင်းဟာ ဧရာမ ချောက်ကမ်းပါးကြီးပေါ်လည်း လွှားကျော် နိုင်တယ်လို့ ကိုယ့်စိတ်ထဲက မှတ်ယူလက်ခံ လိုက်တာမျိုးပါပဲ။

အဲဒီသဘောပေါက်မှုဟာ ကျွန်တော့်အသက်မွေးမှု လုပ်ငန်းလမ်းကြောင်းကို အရှိန်မြှင့် ပေးတဲ့နေရာမှာ အရင့်အရင် ကျွန်တော်လေ့လာ မှတ်သားဖူးသမျှ ဟာတွေထက် ပိုပြီး လျင်မြန်ထိရောက် ခဲ့ပါတယ်။

ကိုယ့်စိတ်ကူးထဲမှာ အခြေခံကျကျ မှန်ကန်မှုတစ်ခုသာ ပါပါစေ။ အဲဒါကို ခင်ဗျားအနေနဲ့ ဇာတ်ကွက်ဆင်ပြီး ချဲ့လို့ကတော့ မိုးမြေမက ချဲ့လို့ရပါတယ်။

သာဓက တစ်ခုပြပါ့မယ်။

အသားနေလောင်ခံ လိမ်းဆေးအဆီအကြောင်း ရေဒီယို စီးပွားရေးကြော်ငြာ ဖြစ်ပါသည်။ အင်္ဂလိပ်အမျိုးသား တစ်ယောက်၏ အသံနှင့် ပစ္စည်းကောင်းကြောင်း ပြောပြ နေသည်။ ပြောရင်း ပြောရင်းမှာပင် ထိုသူ၏ အသံသည် အသားညိုသော အနောက်အိန္ဒိယ လူနီတစ်ယောက်၏ အသံ အဖြစ်သို့ တစ်ဖြည်းဖြည်း ပြောင်းသွား ပါလေတော့သည်။

ရေးသူ - ရော်နီ ကောလင်းစ်

ဟုတ်လိုက်လေ။

နေလောင်ခံ လိမ်းဆေးဆီကြောင့် ကိုယ့်အသားအရေ မည်းသွားမှာ မဟုတ်မှန်း သိတယ်။ ဒါပေမယ့် နည်းနည်းညို သွားနိုင်တယ် ဆိုတာကိုတော့ ခင်ဗျားလက်ခံပြီပေါ့ဗျာ။

အဆိုးမြင်တက်တာကို ဖျောက်ဖျက်

အပြိုင်အဆိုင်ရှိလာရင် ဝေဖန်ပုတ်ခတ်တာ မလုပ်ပါနဲ့။

လုပ်ရင် ပြိုင်ဘက်က ကိုယ့်ထက် လူသိများသွားတတ်တယ်။

ပုတ်ခတ်လို့ လူတွေက အာရုံစိုက်ချင် စိုက်လာမယ်။

ဩဘာပေးချင် ပေးကြမယ်။

ဒါပေမယ့် ရောင်းအား ကောင်းလာဖို့တော့ သိပ်အကြောင်းမမြင်ဘူး။

(ပြီးတော့ ဒါမျိုးက လုပ်ရတာလည်း လွယ်လွန်းပါတယ်။)

တစ်ဦးနဲ့ တစ်ဦး ဆက်ဆံရေးမှာ ကိုယ်တော်တာ တတ်တာကို ရှေ့တန်းမတင်ပါနဲ့

ထွင်ပြင်ဖန်တီးသူ ပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ ဖန်တီးရတဲ့အတွက် အခကြေးငွေ ရကြပါတယ်။ ဒါကြောင့်လည်း အလုပ်နဲ့ လုပ်ခ ချိန်သားမျှအောင် သူတို့မှာ ထက်မြတ်တဲ့ စိတ်ကူးတွေ ရှိကြောင်း လူမြင်ကွင်း ထုတ်ပြဖို့ လိုအပ်လာတယ်။

ထိုးထွင်းသိ သဘောပါပြီး ထက်မြတ်တဲ့ စိတ်ကူးတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ ကျွန်တော် စောဒက မတက်လိုပါဘူး။ ဒါတွေက တစ်ခါတစ်လေ အကောင်းဆုံးတောင် ဖြစ်တက်တယ်။ အဲ ပြဿနာက သွက်တယ် ထက်တယ် ဆိုတိုင်း စိတ်ကူးကောင်းက သူ့နောက် အမြဲကပ်ပါ လာတာ မဟုတ်ဘူး။ ကြီးကျယ်ခမ်းနားတဲ့ စိတ်ကူးဖြစ်ဖို့ ဆိုရင်တော့ ပိုလို့တောင် ဝေးပါ သေးတယ်။

ထွင်ပြင်ဖန်တီးသူတွေ အနေနဲ့ သူတို့ရဲ့ အဖိုးစားနားကို သက်သေပြဖို့ လိုအပ်တာမို့ တစ်ခါတစ်ရံ အပေါ်ယံလောက် လက်စွမ်းပြပြီး အတွင်းပိုင်း အနှစ်အသား သိပ်မပါတာမျိုး တွေလည်း လုပ်ကြရတယ်။

ခပ်မြန်မြန် ခွင်ကျရင်ပြီးရော လုပ်မယ့်အစား၊ ပြဿနာအရင်းခံက ဘာလဲဆိုတာ သိအောင် အချိန်နည်းနည်း ပိုပေးသင့်တယ်။ ဒါဆို သူတို့အနေနဲ့ ဖြေရှင်းချက်ကို ဖော်ထုတ်လို့ ရနိုင်တာပေါ့။

တစ်နည်းပြောရရင်တော့ ကိုယ်က အမေးမှန်ရင် အဖြေမှန်ရတာပါပဲ။ ၁၉၅၀ ပြည့်နှစ် ဝန်းကျင်က ရေးသားခဲ့ပြီး ဒီကနေ့ထိ အသုံးတည့်နေသေးတဲ့ စာအုပ် တစ်အုပ် ရှိတယ်။ James Webb Young (ဂျိမ်းစ် ဝက်ဘ် ယန်း) ရေးတဲ့ A Technique for Producing Ideas (စိတ်ကူးထုတ်နည်း အတတ်ပညာ) ဆိုတဲ့ စာအုပ်။

စာအုပ်ထဲမှာ စိတ်ကူးတွေတွေ့ ထုတ်ပြမထားပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ကိုယ် ဘာပြော ချင်တယ်ဆိုတာ ရွေးထုတ်တတ်အောင်နဲ့ ကိုယ့်ပင်ကို စစ်စစ်လည်းဖြစ်၊ အသုံးလည်း တည့်တဲ့ ဖြေရှင်းချက်ဆီ ဆိုက်အောင်တော့ ကောင်းကောင်း အထောက်အကူ ပြုပါတယ်။

ကိုယ်မတတ်နိုင်တာကို ကတိမခံပါနဲ့

ကျွန်တော်တို့က ကိုယ့်စိတ်ကူးတွေ ထုတ်ရောင်းတဲ့အခါ ဖန်တီးမှုအပေါ် ကိုယ်စိတ် ထက်သန်ရင် ထက်သန်သလောက် ပိုပိုမိုမို ကတိခံချင်စိတ် ရှိတတ်ကြတယ်။ ဖြစ်လာမယ့် အပေါ် မျှော်လင့်ထားတဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အမြင်ကျတော့လည်း မအောင်မမြင် ဖြစ်မှာကို နည်းနည်းမျှ ထည့်မထွက်ဘူး။

ရလဒ်ကတော့ စိတ်ပျက်စရာဖြစ်ဖို့ပဲ များတယ်။ ပျက်ဆီးဆုံးရှုံးသွားလို့ မဟုတ်ဘူး။ မျှော်လင့် ထားတာထက် နည်းနည်း လျော့သွားမှာမို့ပါ။

ဒီအတွက်ဘယ်သူကမျှ ဘာတစ်ခွန်းမျှ ပြောမှာမဟုတ်ပေမယ့် နောက်ကို ကိုယ့်အပေါ် လူတွေ သိပ်အယုံအကြည် ရှိတော့မှာ မဟုတ်ဘူး။ သဘောကတော့ ကိုယ့်ရှုး ကိုယ်ပတ်တာပဲ။

တကယ်ဆို စရောင်းမယ် ပြင်တုန်းက ဖြစ်နိုင်ခြေရှိတဲ့ အားနည်းချက်တွေကို ညွှန်းပြီး၊ ဒါတွေကို ဘယ်လို ဖြေရှင်းဖို့လိုတဲ့ အကြောင်း ပြောရမယ်။ ပြောသလို ဖြစ်လာရင် ကိုယ့်ဖောက်သည်နဲ့ ဆက်ဆံရေးမှာ ကိုယ်က ယုံအောင်ပြောနေရုံ သက်သက် မဟုတ် တော့ဘဲ ဖြစ်လာသမျှ ပြဿနာတွေကို ကိုယ့်အနေနဲ့ ဖြေရှင်းနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

ကိုယ်မျှော်လင့်သလို ချောချောမောမော ဖြစ်လာတော့လည်း ဒါ အပိုဆုကြေး ရတာပဲပေါ့ဗျာ။

ကိုယ့်ဖောက်သည်ရဲ့ လိုအင်တွေကို သိအောင်လုပ်ပါ။

ကိုယ်နဲ့ ဆက်ဆံနေရတဲ့ ဖောက်သည်အများစုက လုပ်ငန်း အဖွဲ့အစည်းထဲက လူတွေဆိုတော့ သူတို့အပေါင်အနှံ လုပ်လို့ရလာတဲ့ ငွေကလေး ကြေးကလေးကို ထိန်းထိန်း သိမ်းသိမ်း ဖြစ်ချင်ကြတယ်။

သူတို့က စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေကို ကိုယ့်လုပ်ငန်းအတွက် တိုးတက်ရာ တိုးတက် ကြောင်းလို့ မြင်ရမယ့်အစား စွန့်စားမှုတစ်ခုလို့ မှားမှားယွင်းယွင်း မြင်တတ်ကြတယ်။

ဒါကြောင့် သူတို့ သဘောမနောက ကိုယ့်ကို သူတို့ ရှင်းပြ ပြောပြတာနဲ့ တခြားစီ ဖြစ်နေတတ်တယ်။ ဒီတော့ အလုပ်အပ်သူ ကိုယ့်ဖောက်သည်ရဲ့ တကယ့်လိုအင်က ဘာလဲ ဆိုတာ သိအောင်လုပ်ပါ။

ဖောက်သည်မှန်သမျှ ဂုဏ်သိက္ခာတော့ ရှိချင်ကြတာချည်းပဲ။

သူတို့တွေ ဘာဖြစ်ချင်ကြသလဲ။

လှေလှော်ရွက်တိုက်အသင်းလို၊ မြင်းစီးအဖွဲ့ချုပ်လိုဟာမျိုးမှာ အသင်းဝင် ဖြစ်ချင် တာလည်း ရှိမယ်။

ဒါမှမဟုတ် ထရေးဒါးလို၊ ဆီဒိုးနားလို ဟိုတယ်က အကောင်းဆုံးစားပွဲမှာ ထိုင်နေတာကို မြင်စေ တွေ့စေချင်တာလည်း ပါမယ်။

ဒါမှမဟုတ် အနုပညာ ကိစ္စတွေမှာ ငွေကုန်ကြေးကျခံပြီး အားပေးချီးမြှင့်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်ချင် ဖြစ်မယ်။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ

ဘောလုံးအသင်းတစ်သင်း ပိုင်ထားတဲ့လူ

ကုန်ကုန်ပြောရရင် လိပ်ပြာစုဆောင်းတဲ့ ဝါသနာရှင်လည်း ဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်။

ဒါပေမယ့် အဲဒီ လိုချင်တောင့်တမှုတွေက သူတို့သဘောထား ထုတ်ပြောတဲ့အထဲ ပါမှာတော့ မဟုတ်ဘူး။

ပညာတစ်ပိုင်းတစ်စ လူတွေ အလုပ်အကိုင် ရရှိရေး အစိုးရစီမံချက် လုပ်ငန်းတစ်ခု မှာ ကျွန်တော်တို့ ခြောက်လလောက် လုပ်ခဲ့ဖူးတယ်။ ကျွန်တော်တို့ထဲက အတော်ဆုံးပုဂ္ဂိုလ် တစ်ချို့ဆို လူမှုပြဿနာ တစ်ရပ်ကို ဖြေရှင်းရာမှာ ကူညီရတာပဲဆိုပြီး စိတ်ရောကိုယ်ပါ အားတက်သရော လုပ်ကိုင်ပေး ကြတယ်။

ထွက်ပေါ်လာတဲ့ အလုပ်ရလဒ်က အင်မတန်ကောင်းပါတယ်။ အလုပ်ဖြစ်နိုင်တာ တွေ အများကြီးပါတဲ့ စီမံချက်ပဲ။ အဲဒီစီမံချက် အပယ်ခံရတယ်။ အလုပ်ဖြစ်နိုင်တာတွေ အကုန်ပါသွားတယ်။

ကျွန်တော်တို့ နားမလည်နိုင်အောင် ဖြစ်သွားတယ်။ အကြောင်းပြချက်ကို နားမလည်တာမဟုတ်ဘူး။ သူ့နောက်ကွယ်က နိုင်ငံရေးကို နားမလည်တာ။

တာဝန်ကြီးကြီး ယူထားတဲ့ပုဂ္ဂိုလ် လိုချင်တာက ဒီစီမံချက်ကို ကြော်ငြာတဲ့နေရာမှာ ငွေသန်းပေါင်း ဒီလောက် ဒီလောက်အကုန်ခံပြီး လုပ်တယ်ဆိုတဲ့အကြောင်း လူအများ သိဖို့ပဲ။ ဒီကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်လို့ သူဒါတွေ လုပ်နေပါတယ်ဆိုတာ လူထုကို အသိပေးတာပဲ။

ဒါက သူ့အတွက်တော့ လူထုဆက်ဆံရေး လေ့ကျင့်ခန်း တစ်ခုပေါ့။

လူကြားသူကြား အလုပ်ဖြစ်ဖို့တော့ လာမမေးနဲ့။ ဘာတစ်ခုမျှ မပါဘူး။

ဖောက်သည်က မဝယ်ရင် ကိုယ်ဘာလုပ်မလဲ

သူဖြစ်စေချင်တာကို အရင်လုပ်ပေးပြီးတော့မှ ကိုယ်ဖြစ်စေချင်တာကိုလုပ်ပါ။

ဖောက်သည်တစ်ယောက်မှာ သူလိုချင်တာနဲ့ ပတ်သက်လို့ သင့်မြတ်တဲ့ စိတ်ကူး တစ်ခုတော့ ရှိတတ်တယ်။

ကိုယ်က သူရှာနေတာကို ထုတ်မပြောဘဲ ကိုယ်ပြုချင်တာကို ထုတ်ပြမယ် ဆိုပါတော့။ သူက ပြောမှာပဲ။ ဒါ သူမေးတဲ့ ပစ္စည်း မဟုတ်ဘူးလို့။

တကယ်လို့ ကိုယ့်အနေနဲ့ သူမေးတဲ့ ပစ္စည်းကိုသာ အရင်ပြပေးမယ်ဆိုရင် သူ့စိတ်ထဲမှာ ကျေနပ်သွားမယ်။ အဲဒီနောက် ကိုယ်ရောင်းချင်တဲ့ ပစ္စည်းကိုလည်း သူကြည့်ချင်စိတ် ရှိလာမယ်။

ဒါဟာ ကိုယ်က သူ့ကို ချောင်ပိတ်ပြီး အမိဖမ်းတာမဟုတ်ဘဲ၊ သူ့ကို သဘောထားကြီးလာအောင် လုပ်ပေးလိုက်တာပဲ။ သူလိုချင်တာသာ ပေးလိုက်ပါ။ သူကလည်း ကိုယ်လိုချင်တာကို ပေးမှာပါပဲ။

သူ့ဘက်ကမှန်ဖို့ အလားအလာ များပါတယ်။

အဖြေပေးရင် မရှိဘူး၊ မသိဘူး မပါ ပါစေနဲ့

အစိုးရကချပေးမယ့် လုပ်ငန်းပမာဏ အတော်အသင့်ကြီးမားပြီး အရေးလည်းပါတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုရဖို့ ကျွန်တော်တို့ လိုက်ခဲ့ကြဖူးတယ်။ အခြားကုမ္ပဏီငါးခုနဲ့ ယှဉ်ပြီး အပြိုင်

လုပ်ခဲ့ရတာပါ။ သုံးလလုံးလုံး ကျွန်တော်တို့ ရည်မှန်းချက်ထား လှုပ်ရှားခဲ့ကြတယ်။

ဒီလိုနဲ့ ဗုဒ္ဓဟူးနေ့ တစ်နေ့ ညနေ ငါးနာရီထိုးမှာ ကျွန်တော်တို့ကို အကြောင်းပြန် လာတယ်။ ဆန်ခါတင်သုံးဦးထဲ ကျွန်တော်တို့ မပါဘူးတဲ့။

မပါရတဲ့အကြောင်းရင်းကိုလည်း အလုပ်အပ်မယ့်ဘက် ပြောပြတယ်။

ထုံးစံအတိုင်းပဲ၊ ကျွန်တော်တို့က ကောင်းပြီလေ၊ ဒီတစ်ချိန်ဖြစ်သေးလည်း နောက် တစ်မျိုးပြောင်း ကြိုးစားကြည့်ပါဦးမယ်ပေါ့။

ကျွန်တော်က ကျွန်တော်တို့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ဆီ သွားပြောတယ်။ "အလုပ်အပ်မယ့်သူကို လှမ်းဆက်သွယ်ပြီး ကျွန်တော်တို့မှာ တခြားအသင့်ပြင်ထားတာ တစ်ခုရှိတဲ့အကြောင်း ပြောပြပါ။ အဲဒီ အစီအစဉ်ကို မနက်ဖြန်မနက် ကိုးနာရီတိတိမှာ သူ့ရုံးခန်းထဲ ဆရာကိုယ်တိုင် လာပြပါမယ်လို့လည်း ပြောပါ။"

နောက်အစီအစဉ် တစ်ခုက တကယ်တမ်း ကျွန်တော်တို့မှာ ရှိတာ မဟုတ်ပါဘူး။

ဒါပေမယ့် နောက်တစ်နေ့ မနက်ရှစ်နာရီမှာ ပထမဆင်လိုက်တုန်းက အလုပ် အပ်မယ့်သူ လက်မခံနိုင်တဲ့ အချက်တွေကို အပြည့်အဝပြင်ဆင်ထားတဲ့ သဘောထား အသစ်တစ်ခု ကျွန်တော်တို့ လက်ထဲမှာ ရှိနေပြီ။

ကိုးနာရီထိုးတော့ အဲဒါကို တင်ပြလိုက်တယ်။

သောကြာနေ့ ညနေလည်းကျရော ကျွန်တော်တို့ လုပ်ငန်းရတဲ့ အကြောင်း ကြားရတယ်။

စနေ တနင်္ဂနွေ နှစ်ရက်ကဖြင့် မင်္ဂလာ ရှိပါပေဗျာ။

အလုပ်တစ်ခုလုပ်လို့ မပြီးသေးဘူးဆိုရင် ပြီးအောင်လုပ်ပါ။ ကိုယ်မလုပ်ရင် ဒီအလုပ် အကောင်အထည်ပေါ်လာမှာ မဟုတ်တော့ဘူး။

စိတ်ကူးသစ်တစ်ခုဆိုတာ ခပ်စိမ်းစိမ်းရင်လည်းဖြစ်မယ်။ ကြောင်တောင်တောင် ရင်လည်းဖြစ်မယ်။ နှစ်မျိုးစလုံးလည်း ဖြစ်နိုင်တယ်။ သူ့အကြောင်း ရှင်းပြရုံလောက်နဲ့ အဆုံးအဖြတ်ပေးလို့မရဘူး။ အကောင်အထည်ပေါ်အောင် လုပ်ကိုင်ကြည့်ဖို့ လိုတယ်။

လူတွေကတော့ သူတို့နားမလည် သဘောမပေါက်တဲ့ ကိစ္စတစ်ခုအတွက် အကုန်အကျခံချင်စိတ်၊ ရှောရှောရှူရှူ သဘောတူချင်စိတ်ရှိကြမှာ မဟုတ်ဘူး။ ဒီတော့ ကိုယ့်အနေနဲ့ ရွေးစရာလမ်းမရှိဘူး။ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် လုပ်ရုံပဲ ရှိတယ်။

ဘယ်လောက် ကုန်ကုန် ကုန်ပစေ။

ဒီကိစ္စပြီးမြောက်ဖို့အတွက် ကိုယ့်မှာ အောက်ကျိုရတာ၊ ချေးငှားရတာ၊ ခိုးကြောင် ခိုးဝှက် လုပ်ရတာတွေက အစ ကြုံရမယ်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ဒါဟာ ကိုယ့်အတွက် လုပ်ငန်း အကောင်အထည် ဖော်နေတာပဲ။

ဒါက စိတ်လှုပ်ရှားစရာ ကောင်းတယ်။

ဒါက ခက်လည်း ခက်တယ်။ ပျော်ဖို့လည်း ကောင်းတယ်။
လုပ်ရတာ လွယ်လွယ်လေးသာဆို လူတိုင်း ထ လုပ်ကုန်မှာပေါ့။
Citizen Kane ဆိုတဲ့ ရုပ်ရှင်ကားဟာ အင်မတန် ကောင်းတဲ့ ဥပမာပဲ။

ဒီဇာတ်ကား အောင်မြင်တာ အားလုံးဝိုင်းဝန်း အကုန်အကျခံလို့ မဟုတ်ဘူး။ မထင်မှတ်ဘဲ ထ ပေါက်တာ။

သရုပ်ဆောင် ဒါရိုက်တာလုပ်တဲ့ အော်ဆင်ဝဲလ်စ် ချော ငွေထုတ်ပေးမယ့်လူဆိုလို့ တစ်ယောက်မျှ ရှာမရခဲ့ဘူး။ ဒါပေမယ့် ဇာတ်ကားရိုက်ဖို့ ငွေလေးအနည်းအကျဉ်း သူရအောင် ရှာတယ်။

သူ့မှာ တောင်းပန်ရ တိုးလျှိုးရ၊ ချေးရ၊ ငှားရ ရိုက်ကွင်းထဲပါမယ့် လူတွေကိုချော့မော့ မြှောက်ပင့် ပေးရတယ်။ အစမ်းရိုက်တော့လည်း ပီပြင်အောင် ရိုက်ကြည့်ရတာတွေကတင် ဇာတ်ကားရဲ့သုံးပုံ တစ်ပုံလောက်ရှိတယ်။

ဇာတ်ထုပ်က လှုပ်လာပြီ။

ငွေထုတ်ပေးမယ့်လူတွေ ဝင်လာတယ်။ ဝင်မှာပေါ့။ သူတို့ ဘာပြန်ရမယ်ဆိုတာ မြင်သွားကြတာကိုး။ ဒီတော့ သူလည်း ပိုက်ဆံရတာပေါ့။ ရိုက်လို့ ပြီးမှာမဟုတ်ဘူး။ ဖြစ်မှာ မဟုတ်ဘူးဆိုပြီး သူသာမရိုက်ဘဲ နေကြည့်ပါလား။ တကယ်ဖြစ်မလာတဲ့ စိတ်ကူးအသင်္ချေ ထဲမှာ ဒီဇာတ်ကားပါ စာရင်း ထပ်သွင်းလိုက်ရုံ ရှိတော့မပေါ့။

အမှားအယွင်းတွေ မလုပ်ဖူးဘူးဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ဟာ ဘာတစ်ခုမျှလည်း လုပ်ဖြစ်မယ့်ပုံ မပေါ်ပါဘူး။

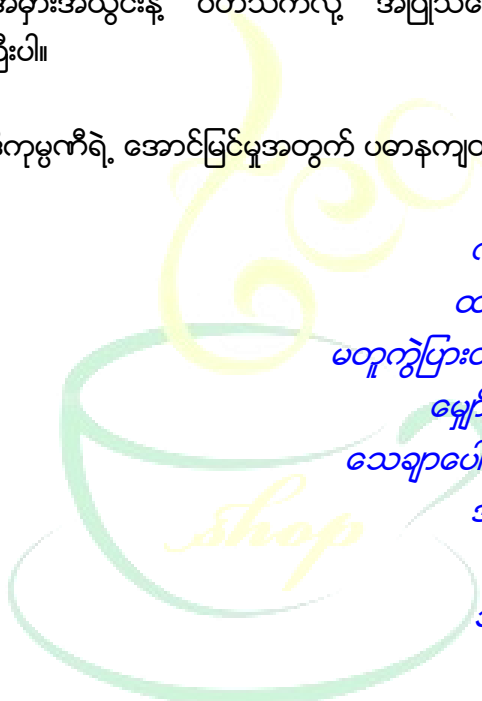
ဘင်ဂျမင်ဖရင်ကလင်က ပြောဖူးတယ်။ "ကျွန်တော် တစ်ခါမျှ မအောင်မြင် မဖြစ်ခဲ့ဖူးဘူး။ အလုပ်မဖြစ်ခဲ့တဲ့ စိတ်ကူးကတော့ တစ်သောင်းလောက်ရှိပြီ။" တဲ့။ သောမတ်စ်အယ်ဒီဆင် က ပြောဖူးတယ်။ " မီးမလင်းတဲ့ လျှပ်စစ်မီးသီးအလုံး ၂၀၀ မှာ တစ်လုံး မလင်းတိုင်း၊ ကျွန်တော့်ကို နောက်တစ်ကြိမ် ထပ်ကြိုးစား နိုင်ပါသေးတယ်လို့ ပြောပြော သွားတယ်ဗျ။" တဲ့။ ဇာတ်ဆရာဂျွန်နိုး လစ်တဲလ်ဝုဒ် ကလည်း ပြောဖူးတယ်။ "ကျုပ်တို့တွေ လမ်းသာ မပျောက်ဖူးဘူးဆိုရင် လမ်းသစ်လည်း ရှာဖြစ်မှာ မဟုတ်ဘူး" တဲ့။

သူတို့အားလုံး သဘောပေါက်ထားတာက ရှုံးနိမ့်တာတွေ၊ တာထွက်မှားတာတွေ ဟာ အောင်မြင်မှုအတွက် မရှိမဖြစ် လိုအပ်ချက်ဖြစ်တယ် ဆိုတာပါပဲ။

ကျွန်တော် နောက်ဆုံးလုပ်ခဲ့ဖူးတဲ့ ကုမ္ပဏီမှာတုန်းကဆိုရင် ကိုယ်လုပ်တာမှားသွား လို့ အပြောအဆိုမခံရဘူး။ လုပ်တဲ့နေရာမှာ ထိုးထွင်းဉာဏ်မရှိရင်သာ အပြောအဆို ခံရတာ။

အဲဒီကုမ္ပဏီက အမှားအယွင်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ အပြုသဘော အမြင်ရှိတယ်။ တကယ့် ကုမ္ပဏီကောင်းကြီးပါ။

ရှုံးနိမ့်မှုဆိုတာ အဲဒီကုမ္ပဏီရဲ့ အောင်မြင်မှုအတွက် ပမာနကျတဲ့ အကြောင်းခံပဲ။



လုပ်နေကျအလုပ်ကို
ထပ်တလဲလဲ လုပ်ရင်း
မတူကွဲပြားတဲ့ ရလဒ်ထွက်လာဖို့
မျှော်လင့်နေတယ်ဆိုရင်
သေချာပေါက် ရူးပြီလို့သာမှတ်၊
အရူးလက္ခဏာထဲမှာ
ဒီထက်သေချာတာ
ဘာတစ်ခုမျှ မရှိဘူး။

အိုင်းစတိုင်း

"ရှုံးတယ်၊ ထပ်ရှုံးတယ်၊ အရှုံးသက်သာလာပြီ"

ဆယ်မျှုရယ်လ် ဘက်ကက်

ရှာရှာဖွေဖွေစိတ်ကူးတွေကို မကြောက်ပါနဲ့

ကျွန်တော်တို့မှာ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အတားအဆီး အကန့်အသတ်တွေရှိတယ်။

အတားအဆီး အကန့်အသတ်မဲ့ ဖြစ်အောင် ကျွန်တော်တို့လုပ်ဖို့ လိုတယ်။

အတားအဆီး အကန့်အသတ်မဲ့ဖြစ်ဖို့ နည်းလမ်းကတော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ချုပ်ချယ် ထားတာတွေကို လျော့ချပြီး၊ မှန်အောင် လုပ်ဖို့နဲ့ ပတ်သက်လို့ ပုပန်ကြောင့်ကြနေတာကို ရပ်တန်းက ရပ်ပစ်ရမယ်။ လူရွှင်တော် ဝွန်ကလိပ် က အဲဒီသဘောကို ပိုပြီးထိမိအောင် ခုလိုပြောတယ်။

"အထက်တန်းကျကျ ဖန်တီးနိုင်စွမ်းဆိုတာ နှိုင်းနှိုင်းချိန်ချိန် သုခမိန်လုပ်ချင်တဲ့ အတွေးအခေါ်မျိုးနဲ့ ကင်းဝေးရာ ပတ်ဝန်းကျင်ထဲကမှ ထွက်တာဗျ။" တဲ့။ (ပျော်စေ ပျက်စေ နေတတ်ရမယ်ပေါ့။)

ခင်ဗျားအနေနဲ့ မတိုးသာ မဆုတ်သာ အခြေအနေမျိုး ရောက်နေတယ်ဆိုရင် စမ်းကြည့်ဖို့ နည်းလမ်းနှစ်ခု ပေးလိုက်ပါရစေ။

၁။ ဖြေရှင်းချက်အရ ဘာလုပ်ဖို့ လိုအပ်သလဲ၊ အဲဒါနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက် ဖြစ်အောင် လုပ်ပါ။

၂။ ပြတင်းပေါက် အပြင်ဘက် လှမ်းကြည့်ပြီး ကိုယ့်မျက်စိထဲ မြင်ရတဲ့ဟာက ငှက်တစ်ကောင်၊ တီဗွီအင်တာနာ တိုင်တစ်တိုင်၊ ချိုင်းထောက်နဲ့ လမ်းလျှောက်နေတဲ့ အဖိုးကြီးတစ်ယောက် ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် တွေ့တဲ့ဟာနဲ့ ကိုယ့်ပြဿနာအတွက် ဖြေရှင်းချက် ဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။

ဟော့ဒီ စာမျက်နှာကိုကြည့်ရင် ကိုယ်လုပ်လိုက်တဲ့ ယုတ္တိမတန်မှုကြောင့် အလုပ် ဖြစ်သွားတတ်တာ တွေရပါလိမ့်မယ်။

(ဝတုတ် ဘုတ်ပြကောင်ကြီး။
ပေါကြောင်ကြောင် နိုင်ပြီး မချေငံတဲ့ နာမည်ပါ။
ဒီနံမည်ကြောင့်ပဲ အဲဒီ ပြင်သစ်ပိုင်အရက်ဟာ
ခြောက်နှစ်ထဲနဲ့ နိုင်ငံတစ်ကာမှာ ပေါက်သွားခဲ့ဖူးတယ်။)

Engelbert

Humperdinch

(အဲန်ဂဲလ်ဘတ် ဟမ်းပါးဒင့်ခ်
နံမည်ကတော့ အတော်ကြောင်တယ်။
ဒါပေမယ့် ဘယ်သူ့ကိုမှ မထိခိုက်ပါဘူး။)

ကိုယ့်ကိုယ် ကို တစ်ပတ် နှစ်ပတ်လောက် ချာလည် လှည့်ပေးပါ။

ကိုယ့်ဖဲကို မှန်အောင် ကစားပါ။

လက်ဝဲဘက် စာတိုင်မှာပါတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်နဲ့ လက်ယာဘက် စာတိုင်မှာပါတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ဟာ တစ်ဦးတည်းပါပဲ။ ဒါပေမယ့် ဒီနှစ်ယောက် တခြားစီလို့ အောက်မေ့ရတယ်။

လက်ဝဲဘက်ခြမ်းမှာပါတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်က သူ့ဘာအလုပ်အကိုင် လုပ်တယ်ဆိုတာ ပြောပြတယ်။

လက်ယာဘက်ခြမ်းမှာပါတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကတော့ ပိုပြီး ရည်မှန်းချက်ကြီးတယ်။ လူတွေ သူ့ကို မြင်စေချင်တဲ့ ပုံပေါ်အောင် ပြောထားတယ်။

ကိုယ့် ကိုယ်ကိုယ် ဘယ်လိုသဘောထားသလဲ၊ ကိုယ် သဘောထားသလို အများ ကလည်း သဘောထား လာမှာပါပဲ။

ချားလ်ဆတ်ချီဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ် ကြော်ငြာကိုယ်စားလှယ် လုပ်ငန်း စတောင်တော့ သူ့ရုံးခန်းကို ဆန်းသစ်တဲ့ စတိုးဆိုင်ကလေး တစ်ဆိုင်လို လူတွေ ဂရုပြုမိလာအောင် လုပ်တယ်။

ကုမ္ပဏီစာရွက်စာတမ်းနဲ့ စာရေးကိရိယာတွေထားတာ သို့တာ ကအစ ရှုတ်တရက် ကြည့်လိုက်ရင် ဘက်တိုက် တစ်တိုက်လား မှတ်ရအောင် သူက စီစဉ်တယ်။ (နောက် ဆယ့်ငါးနှစ်လောက်ကြာတော့ သူ့ကုမ္ပဏီက ဘက်တစ်ခုကို ဝယ်ဖို့ ကြိုးစားလာတယ်။)

ပြီးတော့ သူ့လုပ်ငန်းရဲ့ မတည်ရင်းနှီးငွေ သုံးပုံတစ်ပုံကိုလည်း တိုင်းမိမဂ္ဂဇင်းမှာ မျက်နှာပြည့် ကြော်ငြာတဲ့အထဲ ထည့်သုံးတယ်။

အကျိုးကျေးဇူးကတော့ သူ့ရဲ့ဆန်းသစ်သားနားတဲ့ ဆိုင်ခန်းကို ရုံးကလေးအဖြစ် ကနေ ထင်ရှားတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးအဖြစ် ပေါ်ပေါက်လာတာပါပဲ။

ဂျွန်ရဲန်ဆန်း
ရေနံပို့စက်အကူ

အယ်န်တနီ တေလာ
ဗိသုကာ

အာသာ အက်ဒ်ဘာဂ်
(ဂျူနီယာ)
ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ ၂
ဒေသခွဲ ၂ အထူးတာဝန်ခံ(ပူးတွဲ)

ဂျွန် စီ ရဲန်ဆန်း
ရေနံလုပ်ငန်း အမှုဆောင်

အယ်န်တနီ တေလာ
ဗဟုဗိသုကာ

အဘတ်အက်ဒ်ဘာဂ်
ညွှန်ကြားရေးမှူး

သီအိုဒိုစမစ်
ဥက္ကဋ္ဌ နှင့်အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်
(ဝါးလ်ပိုက်ဒ်)

သီအိုဒိုစမစ်၊ လုပ်ငန်းပိုင်ရှင်
(ကပ်ပြားမရှိ)

တရားမင်တာက နောက်

ပုဂ္ဂိုလ်ခင်မှတရားမင် တယ်ဆိုတဲ့ ရှေးစကားကို အားလုံးကြားဖူး ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီစကား အဓိပ္ပာယ်ကိုရော တွေးကြည့်ဖူးရဲ့လား။

စဉ်းစားကြည့်ပါ။

ကျွန်တော်က ဂုဏ်သတင်းကြီးတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အလုပ်လုပ်နေတဲ့ အရည်အချင်းပြည့် ဗိသုကာတစ်ယောက်။ ကုမ္ပဏီကတော့ ရစ်ချက်ရောဂျားစ် အစုစပ်လုပ်ငန်းဆိုပါတော့ဗျာ။

ကုမ္ပဏီက ကျွန်တော့် အရည်အသွေးကို သိတယ်။ လေးလည်း လေးစားတယ်။ ထိုက်တန်တဲ့ အခကြေးငွေလည်း ပေးထားတယ်။ ဒါပေမယ့် ကုမ္ပဏီပြင်ပမှာရှိတဲ့ ဘယ်သူကမှ ကျွန်တော့်ကို မသိကြဘူး။ ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်ကို ကျွန်တော် အလုပ်ထဲမှာပဲ မြှုပ်ထားတာကိုး။

ခင်ဗျားကတော့ ဘာပဲပြောပြော ခုမှ ဗိသုကာပညာ တက္ကသိုလ်မှာ တက်နေတဲ့ ပထမနှစ် ကျောင်းသား ဆိုပါတော့။

ခင်ဗျားက လုပ်ငန်းလိပ်စာ ကပ်ပြားကလေး တစ်ခုလုပ်ပြီး ကတ်ပြားမှာ ခုလို ရေးထားမယ်တဲ့။ အယ်န်တနီတေလာ၊ ဗိသုကာလို့

ပုဂ္ဂိုလ်မင်တာက အရင်ဖြစ်ပါစေ

ဒါမှမဟုတ် ပိုကောင်းစေချင်ရင် ဗိသုကာအတတ် မျိုးစုံတတ်တဲ့ ဗိသုကာပေါ့ဗျာ။

ခင်ဗျားက ဆိုင်တစ်ဆိုင်မှာ စားရင်းသောက်ရင်း စကားလက်ဆုံကျနေမယ်။
ခင်ဗျားကိုယ် ခင်ဗျား ကျွန်တော် ဘယ်သူ ဘယ်ဝါပါလို့ ပြောပြီးဆိုင်ရာ ဆိုင်ရာ
အထောက်အထားတွေ ထုတ်ပြမယ်တဲ့။ ဥပမာ ခင်ဗျားလုပ်ငန်း လိပ်စာကတ်လိုမျိုးပေါ့။

ခင်ဗျားကို ဗိသုကာပညာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ပညာရှင်တစ်ယောက်၊ ပြောရေးဆိုခွင့်ရှိသူ
တစ်ယောက်အဖြစ် လူတွေက လက်ခံကြမှာပဲ။

တစ်ဘက်က ကျွန်တော့်ကို လူမှုဆက်ဆံရေးအစွမ်း အစမရှိတာရော၊ ကိုယ့်ကိုယ်
ကို ရှေ့တန်းတွန်းတင်ရမှာ မရွံ့မရဲဖြစ်နေတာပါ။ ပေါင်းလိုက်ရင် လူမသိသူမသိ ဘဝမျိုး
ရောက်ရတာပဲ။

ဦး ဘယ်သူမှန်း မသိပေါ့ဗျာ။

ကြည့်တော့ မမျှတဘူးလို့ ထင်ရပေမယ့် အဲဒါ ဘဝရဲ့ ပကတိအရှိတရားပဲ။

ခင်ဗျားအနေနဲ့ လူ့လောကအထာတွေကို သိထားရမယ်။ သိရင် ခင်ဗျားကိုယ့်ဖဲကို
မှန်အောင် ကစားနိုင်မှာပါ။

မိန့်ခွန်းမရွေ့ပါနဲ့ လူလုံးပေါ်အောင် ပြပါ

ဟောပြောပွဲတစ်ခု ကျွန်တော်တို့ သွားတက်တဲ့အခါ ဘာတွေ ဟောမယ် ပြောမယ် ဆိုတာ နားထောင်ဖို့ထက်၊ ဟောမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်ကို ကြည့်ချင် မြင်ချင်လို့ သွားကြတာက များပါတယ်။

သူတို့ဘာပြောမယ် ဆိုတာ ကျွန်တော်တို့သိပြီးသားပါပဲ။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ သွားပြီ ဆိုကတည်းက သူတို့ကို ကြည့်ရအောင် သွားတာပါ။ ဟောပြောပွဲပေါင်း ဘယ်လောက်များများ ခင်ဗျား နားထောင်ဖူးသလဲ။ အဲဒီအထဲက ဘယ်လောက်ရော ခင်ဗျား မှတ်မိသလဲ။

စကားလုံးတွေ ၊ စကားလုံးတွေ၊ စကားလုံးတွေမှ မနည်းမနောပဲ။

သီချင်းတပုဒ်မှာ ကျွန်တော်တို့ ပထမဦးဆုံး သံစဉ်ကို စနားစွဲရတယ်။ ပြီးတော့မှ စာသားကို လိုက်မှတ်တယ်။

လူတွေကို ခင်ဗျားရဲ့ အသိတရားနဲ့ ဉာဏ်အမြော်အမြင်တွေ (စကားလုံးတွေ) ကျေးဇူးကြီးမားပုံ အကြောင်း ပြောပြနေမယ့်အစား သူတို့စိတ်ထဲ ပုံပေါ်လာအောင် ကားချပ် တစ်ချပ် ဆွဲပြလိုက်ပါ။

ခင်ဗျား ခြယ်မှုန်း တင်ဆက်လိုက်တဲ့ ပုံက ကွက်ကွက်ကွင်းကွင်း မြင်သာထင်သာ ရှိလေ၊ လူတွေက အဲ့ဒါကို ပိုပြီး မှတ်မိလေဖြစ်မှာ။

နောက်ပြီး ဒီထက် ပိုအရေးကြီးတာ တစ်ခုရှိသေးတယ်။ အဲဒါကတော့ လူတွေက ခင်ဗျားကိုပါ မှတ်မိသွားကြမှာပါပဲ။

ပျစ်ပျစ်နှစ်နှစ် အပြောခံရတာကြောင့် အလုပ်အကိုင်လမ်းကြောင်း အကောင်းဘက် ပြောင်းသွားနိုင်တယ်။

ပြင်းပြင်းထန်ထန် ပြောဆိုဝေဖန်ခံရတာဟာ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီမှာ ကိုယ့်လုပ်ပုံကိုပုံ နေရာမကျလို့ ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ဆောင်တတ်တယ်။

သဘောကတော့ ဒီအလုပ်နဲ့ ကိုယ်နဲ့ သိပ်မသင့်တော်ဘူးဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ပဲ။

ကျွန်တော်ဆိုရင် ငါးခါတိတိ အဲဒီလို အပြောအဆို ခံခဲ့ရဖူးတယ်။ တစ်ခါအပြောခံရ တိုင်းလည်း ကျွန်တော့် လုပ်ငန်းမှာ ရှေ့တစ်ဆင့် တက်သွားခဲ့တာချည်းပါပဲ။

အပြစ်ပြောခံရပြီဆို ကိုယ့် ကိုယ်ရေးအကျဉ်းမှာ ဖြစ်ဖြစ်၊ လုပ်သက်မှတ်တမ်းမှာ ဖြစ်ဖြစ် မကောင်းတဲ့ သဘော၊ အပျက်သဘော ဆောင်သွားလေ့ရှိတယ်။

ခုတော့ လုပ်ငန်းအတွက် လူတော် သူကောင်း ရှာဖွေရေးသမား တစ်ချို့က အဲဒီလို အပြောအဆို ခံရတာကိုပဲ အဖိုးတန် အရည်အချင်းတစ်ခုလို့ သဘောထားလာကြတယ်။ ဘာပြုလို့လဲဆိုတော့ ဒီလိုအပြောခံရမှ ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စက ပေါ်လာမှာကိုး။

ကြော်ငြာလေး ကြားဖြတ်ဝင်လိုက်ပါရစေဦး

LAYOUT အခင်းအကျင်း လုပ်တယ်ဆိုတာ စိတ်ကူးတစ်ခုတော့ ရှိတယ်ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ဆောင်ရမယ်။

အလုပ်လာအပ်တဲ့လူအတွက် မဂ္ဂဇင်းကြော်ငြာတစ်ခု ဖန်တီးပေးဖို့ တာဝန်ယူပြီ ဆိုပါတော့။ စိတ်ကူးကောင်းတစ်ခု ထွက်လာအောင် အာရုံစိုက်ပြီး အတက်နိုင်ဆုံး ခင်ဗျား အားထုတ်မှာပါ။

တကယ်တမ်း ထွက်လာမယ့် LAYOUT အခင်းအကျင်းက ခေတ်ဆန်ရုံ၊ မျက်စိ ပသာဒ ဖြစ်ရုံလောက်ပဲ ရှိနေမယ်တဲ့။ ဒါဆို မှားတယ်။

ဖြစ်နိုင်ရင် ကိုယ်အာရုံရထားတဲ့ ပင်မစိတ်ကူးအပေါ် လေးနက်စူးစိုက်သလောက် ကိုယ့် LAYOUT အခင်းအကျင်း ပေါ်မှာလည်း ထပ်တူထပ်မျှ အလေးအနက် ထားဖို့ ကြိုးစားပါ။ ပုံတွေနဲ့ စာတွေကို စီစဉ်နေရာချတာလောက်ပဲ လုပ်မနေပါနဲ့။ ကိုယ့်ဆီ အလုပ် အပ်သူအတွက် ကုန်အမှတ်တံဆိပ် ပုံရိပ်တစ်ခု ဖြစ်သွားအောင် ဖန်တီးပေးလိုက်ပါ။

ခေတ်ဆန်တာ ဦးစားမပေးဘဲ ကိုယ်အရောင်းအဝယ် လုပ်နေတဲ့ ကုန်ပစ္စည်း ဒါမှမဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို ဇာတ်ကွက်ဆင် အချဲ့အကားလေးတွေနဲ့ ပုံပေါ်လာအောင် ထွင်ဉာဏ်သုံးပါ။

ခင်ဗျား မဂ္ဂဇင်းကြော်ငြာကို စကြိုန်လမ်းအဆုံးမှာ သွားချထားကြည့်။ ခြေလှမ်း တစ်ရာ အကွာလောက်က ကြည့်ရင် ပုံဖမ်းလို့ ရနေရမယ်။ ပြီးတော့ ကုန်ပစ္စည်း နာမည်ကို မမြင်ရတဲ့တိုင်အောင် ကြည့်လိုက်တာနဲ့ ကြော်ငြာမှန်း သိဖို့လိုတယ်။ ကြည့်တဲ့သူက ဘယ်လောက်ပဲ ဖျိုးခနဲ ဖျက်ခနဲ ကသုတ်ကရက် ဖြစ်နေပါစေ။ ဒါဟာ ဒီကုမ္ပဏီက ထုတ်ထားတဲ့ ကြော်ငြာပါလားဆိုတာကိုတော့ အနည်းဆုံး သူတို့မသိစိတ်က သဘောပေါက်

သွားစေရမယ်။ ဒါဆို ကိုယ့်ဆီ အလုပ်အပ်သူတွေအတွက် အဖိုးမဖြတ်နိုင်အောင် ကျေးဇူး များတာပေါ့။

လာမယ့် စာမျက်နှာမှာ ပြထားတဲ့ သာဓကကိုကြည့်ရင် ကုန်ပစ္စည်းနာမည် ဖျောက်ထားတာ တွေရမယ်။ ဒါတောင် ဘာကို ကြော်ငြာမှန်း ခင်ဗျားအနေနဲ့ သိနိုင်တုန်း ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

ခင်ဗျားလုပ်မယ့် ကြော်ငြာမှာ အားအနည်းဆုံးဖြစ်တတ်တဲ့ အချက်ကို သတိထားပြီး ဖွဲ့စည်းပါ။

အလုပ်အပ်သူရဲ့ တံဆိပ်အမှတ်အသားပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ကုန်ပစ္စည်းပဲဖြစ်ဖြစ် ကြော်ငြာ ထဲမှာ ခပ်ကြီးကြီး ထည့်ပေးရမယ်မှန်း ခင်ဗျား သိတယ်။ သိလို့ထည့်ပေးလိုက်ပေမယ့် သိပ်ထင်သာမြင်သာ မရှိတဲ့ ထောင့်တစ်နေရာရောက်နေလည်း အဆင်ပြေမှာပါလို့ မထင်ပါနဲ့။ ပြေမှာမဟုတ်ဘူး။

LAYOUT ချပြီး အခင်းအကျင်းစလုပ်ပြီဆိုတာနဲ့ စိတ်ကူးတစ်ခုရဲ့ ပခါနကျတဲ့ အစိတ်အပိုင်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ ကိုယ်ဖြေရှင်းယူရမယ့် ပြဿနာအဖြစ် နားလည် သဘောပေါက်ထားရမယ်။

ကိုင်တွယ်တဲ့နေရာမှာတော့ ပြဿနာလို့ သဘောမထားဘဲ အခွင့်ကောင်းတစ်ခုလို့ သဘောထားပါ။

အလုပ်အပ်သူနဲ့ ကြော်ငြာကိုယ်စားလှယ် လုပ်ငန်းဖန်တီးမှု ဌာနကြားမှာ မနားတမ်း ဖြစ်နေတတ်တဲ့ တိုက်ပွဲတစ်ခုရှိတယ်။ အလုပ်အပ်သူက သူ့နံမည် သူ့ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ ပစ္စည်း ကောင်းကြောင်းတွေကို ကြော်ငြာချင်တယ်။

ကြော်ငြာဖန်တီးရှင်က အမျိုးသားပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အမျိုးသမီးပဲဖြစ်ဖြစ် သူ့ကိုယ်သူ ကြော်ငြာချင်တယ်။

ကြော်ငြာ ကိုယ်စားလှယ်လုပ်ငန်း အနေနဲ့ကျတော့ စာမျက်နှာပေါ် ဒိုင်းခနဲ ထပေါက်မယ့် ဖန်တီးဆန်းသစ်တဲ့ စိတ်ကူးမျိုးပဲ လိုချင်တယ်။

အလုပ်အပ်သူက သူ့တံဆိပ် အမှတ်အသားကလေး ကြည့်ကြည့်ပြီး စိတ်ချမ်းသာ နေမယ်။

ဒီကြားထဲ အူကြောင်ကျားတဲ့ လူက နောက်တစ်ခုလောက် ထပ်လိုချင်တတ် သေးတယ်။

ဖန်တီးရှင် အနေနဲ့ကျတော့ လက်စွမ်းလက်စ ပြနိုင်ဖို့ဆိုရင် အကုန်အကျ ခံနိုင်မယ့် လူ ရှိရမယ်။

အလုပ်အပ်သူဘက်ကလည်း ထွင်ဉာဏ်ပါရင် အရောင်းတက်မှန်း သိတာပဲ။ ဘာမဟုတ် ညာမဟုတ် လုပ်ငန်းမျိုးကအစ ဒါကို သဘောပေါက်တယ်။

လူဆိုးဖြစ်နေတာက အလုပ်အပ်သူဘက်ကချည်း ဖြစ်နေတာမဟုတ်ဘူး။ ကြော်ငြာ အခင်းအကျင်း ကိစ္စမှာ ဝင်ဝင်ပြီး ဆရာကြီး လုပ်ချင်နေတဲ့ ခေတ်ပေါ်ဖက်ရှင် ကိစ္စက ဖြစ်နေတာ။

ဖက်ရှင်နောက် မလိုက်ပါနဲ့။
ရဲရဲစွန့်ပြီးတော့သာ လုပ်စမ်းပါ။

စထရာဗင်စကီ ပြောသလို လုပ်ကြည့်ပါလား။ သူကပြောဖူးတယ်။ "ကျွန်တော်က ဂီတကို ရေးဖွဲ့တာ မဟုတ်ဘူး။ တီထွင်တာပျ" တဲ့...။

စိတ်ကူးတစ်ခု ထုတ်ရောင်းမယ်ဆိုရင် အကျအန ရှိုင်းထားတာတွေထက် ပုံကြမ်း ခင်းကျင်းထားတာတွေက ပိုပြီး အရောင်းသွက်တယ်

၁။ ခင်ဗျားအနေနဲ့ အလုပ်အပ်မယ့်လူကို အဆင့်မြင့်မြင့် ခြယ်မှုန်းထားတဲ့ ကွန်ပျူတာ အခင်းအကျင်းတစ်ခု လုပ်ပြမယ် ဆိုပါတော့။ ဒါဆို ဟိုလူစိတ်တိုင်းမကျနိုင် လက်မခံနိုင် ဖြစ်ဖို့များတယ်။

ကိုယ်လုပ်ထားတာကို လက်သင့်မှ ခံနိုင်ပါ့မလားလို့ အကြောင့်ကြပိုချင်လည်း ပိုနေမယ်။ တစ်ချက်ကလေးမှ ပူပန်နေစရာ မလိုတာရင်လဲ ဖြစ်မယ်။ မကောင်းတဲ့ နေရာမှာတော့ နှစ်ခုလုံး အတူတူပဲ။

ကိုယ့်ဟာက လက်လွန်ပြီးသား ကိစ္စ ဖြစ်နေတာကိုး။

အလုပ်အပ်သူဘက်က ဘာမျှ ဝင်လုပ်ပေးလို့ မရတော့ဘူး။ အလုပ်က သူ့အလုပ် မဟုတ်ဘဲ ကိုယ့်အလုပ် သက်သက်ဖြစ်သွားတယ်။ သူ့မှာ ပါဝင်ပတ်သက်ခွင့်ကလေးတောင် မခံစားလိုက်ရဘူး။

ခင်ဗျား သရုပ်ဖော်ထားတဲ့ ပုံထဲက မိန်းကလေးရဲ့ မျက်နှာကို သူက မကြိုက်ပါ ဘူးတဲ့။ ဒါပေမယ့် တစ်ဘက်က အမျိုးသားဝတ်ထားတဲ့ ဘောင်းဘီဟန်ပန်ကို သဘော မကျဘူး။ ဒါမှမဟုတ် အဲဒီလူ မောင်းနေတဲ့ကားကို ခင်ဗျား ရွေးထားတဲ့ကားမျိုး မဖြစ်စေ ချင်ဘူး ဆိုပါတော့။ သူက ခင်ဗျားပုံကို ပယ်ချမှာပဲ။ သူက စိတ်ကူးကြီးကျယ်တာကို မြင်မှာ

မဟုတ်ဘူး။ မိန်းကလေး မျက်နှာကြည့်ပြီး "ဒီကောင်မလေးပုံ ငါ မကြိုက်ပါဘူး။ ပုံလဲ မလာဘူး။" လို့ တွေးနေမှာ။

ကိုယ်က သူ့ကို အသေးစိတ် ပြလွန်းအားကြီးတော့ သူ့အနေနဲ့ တစ်ခုခု ဖြည့်စဉ်းစား ဖို့ အတော့်ကို ခက်သွားတာပေါ့။

၂။ အလုပ်အပ်မယ့်သူကို အသော့ရေးခြစ်ထားတဲ့ပုံပဲ ပြပါ။

သူ့ကို ပုံကြမ်းအကြောင်း ရှင်းပြ၊ ပုံနဲ့ပတ်သက်တာတွေကို ပြောပြ၊ သူလည်း သူ့ စိတ်ကူး စိတ်သန်း ထုတ်သုံးပါစေ။

သူပါ ပါဝင်ပတ်သက်လာပါစေ။

ဘာပုံဖြစ်ရမယ်လို့ ကိုယ်က တိတိကျကျ ပုံသေထုတ်ပြထားတာ မဟုတ်လို့ ပုံကို အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဖို့၊ တစ်ဆင့်ပြီး တစ်ဆင့် ဆက်လုပ်သွားဖို့၊ ပြောင်းစရာ ပြင်စရာရှိရင် ပြောင်းဖို့ ပြင်ဖို့ အခွင့်အလမ်းရှိလာတယ်။

ကိုယ့်စိတ်ကူးတွေနဲ့ သူ့ကိုထိပ်တိုက် သွားတွေ့နေမယ့်အစား သူနဲ့အတူ လက်တွဲပြီး အလုပ် လုပ်လိုက်ပါ။

ရေးတာဆွဲတာ ငြိတိတိ ဖြစ်နေရင် ကလောင်တစ်မျိုးပြောင်းပြီး ရေးကြည့်ပါ။

ကိုယ်သုံးနေကျ ပစ္စည်းကိရိယာတွေကို ပြောင်းသုံးပါ။

ခင်ဗျားတွေ့တဲ့ တောတဲ့ နေရာမှာ လွတ်လပ်လာလိမ့်မယ်။

ကျွန်တော်ဆို စာရွက်ပေါ် ဆော့ဖ်ပင်လို မင်တံသုံးပြီး နှစ်ပေါင်း သုံးဆယ်လုံးလုံး အသက်မပါတဲ့ အခင်းအကျင်း တွေနဲ့ချည်း ထိတွေ့လာခဲ့တာပဲ။

ဟုတ်တော့ ဟုတ်ပါတယ်။ မြင်သာထင်သာရှိတာက စိတ်ကူးကို အာရုံစိုက်တဲ့ နေရာမှာ အထောက်အကူတော့ ရပါရဲ့။ ဒါပေမယ့် အဲဒီအထဲကပဲ ပြီးငွေစရာ LAYOUT အခင်းအကျင်းတွေ ထွက်လာတက်ပြန်တယ်။

ဒီလိုလုပ်မယ့် အစား ကိုယ့် LAYOUT အခင်းအကျင်းတွေကို ရေဆေးနဲ့၊ မီးသွေးခဲနဲ့၊ ခဲတံနဲ့၊ မင်အစစ် ထည့်ရေးရတဲ့ ဖောင်တိန်လိုဟာတွေနဲ့ ရေးကြည့် ဆွဲကြည့်ပါလား။ အိမ်သုတ်ဆေးတွေ၊ စုတ်တွေလည်း သုံးကြည့်ဗျာ။ ကိုယ်တွေးလို့ရတာ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် မပြောပလောက်တဲ့ LAYOUT အခင်းအကျင်းကလေးတွေကို ပုံကြီးချဲ့ပစ်လိုက်စမ်းပါ။

ဒါက ဖြေရှင်းချက်ထုတ်ပြတာ မဟုတ်ဘူး။

ဒါပေမယ့် အဲဒါကြောင့် ကိုယ့်မှာ ဉာဏ်ပွင့်သွားနိုင်တယ်။ ပျော်စရာလည်း ကောင်းတယ်။

ပြောရင်းနဲ့ သတိရမိသေးတယ်။

ဇာတ်လမ်းပုံဖော်မယ့် အကွက်ကို ရေဆေးနဲ့ သုံးပေးလိုက်ရုံကလေးနဲ့ ကျွန်တော့် ဘဏ္ဍာရေးရငွေဘက်မှာ ပေါင်စတာလင် ၁၅၀,၀၀၀ ကနေ ၂၀၀,၀၀၀ အထိ တက်လာခဲ့ ဖူးတယ်။

အကွက်ဆင်ထားပုံကြည့်ပြီး အလုပ်အပ်တဲ့လူ ဘဝင်ခိုက်သွားတယ်။ ဇာတ်လမ်း အစအဆုံးဆိုရင် ဘယ်လိုနေမယ် ဆိုတာကိုပါ ပုံဖမ်းလို့ရအောင် ပို့ပေးလိုက်တယ်လေ။

ကိုယ့်ဘက် ကောင်းသလောက်ပဲ လက်ခစားဘက်ကလည်း ကောင်းပေလိမ့်မယ်။

ကိုယ့်အလုပ်ကို လက်ရာမြောက်အောင်
လုပ်ပေးနိုင်လိမ့်မယ်ဆိုတဲ့ မျှော်လင့်ချက်နဲ့
လက်ခစား လုပ်ပေးသူလက်ထံ သွားမလွှဲလေနဲ့၊
လုပ်ပေးတက်မှာ မဟုတ်ဘူး။

ပြောင်မြောက်အောင် လုပ်နိုင်တာက ကိုယ်ပါ။

အနုပညာဒါရိုက်တာရဲ့ အတတ်က ပင်ကို ဇရိုတဲ့ သူတွေကို သူတို့ ကိုယ်ပိုင် အရည်အချင်းတွေ တိုးပွားလာအောင် တွန်းအားပေးတာပဲ။ ဒီအလုပ်က ခက်တယ်။

တကယ်လို့ ခင်ဗျားအနေနဲ့ ရုပ်ရှင်ဒါရိုက်တာ တစ်ယောက်ကို သူ့စိတ်ကြိုက် လွတ်လွတ်လပ်လပ် ရိုက်ခွင့်ပေးကြည့်။ သူလုပ်နိုင်တာ သူလုပ်မှာပဲ။ သူ့ဆီက ခင်ဗျား လိုချင်တာ ဒါပဲဖြစ်ရမယ်လို့ သူထင်တာကိုး။

ဒါလည်း မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။

ခင်ဗျားက သူ့ရိုက်ချက်ထဲကနေ အကောင်းဆုံး ထွက်လာမှာပဲ။ ဒါမှမဟုတ် ခင်ဗျား လုပ်ငန်းနဲ့ အပ်စပ်ဆီလျော်မှာပဲဆိုပြီး အလုပ်အပ်တာ။

သူ့အနေနဲ့ သူ့တစ်သက်မှာ လက်ရာကောင်း တစ်ခုနှစ်ခုတော့ ရိုက်ကူးနိုင်ခဲ့ ပေမပေါ့။

ဒါကိုခင်ဗျားက အဲ့ဒီလက်ရာနဲ့တန်းတူတာမျိုး ထွက်လာလိမ့်မယ်လို့ မျှော်လင့်တယ် ဆိုပါတော့။

အတော့်ကို မဖြစ်နိုင်တာပါ။

ခင်ဗျားက သူ့ကိုသွားပြီး ထောင့်စေ့အောင် လမ်းညွှန်နေမယ် ဆိုရင်လည်း ကိုယ်အပ်တဲ့ အလုပ်နဲ့ပတ်သက်လို့ သူ့မှာ လွတ်လွတ်လပ်လပ် လုပ်ခွင့်ရမှာ မဟုတ်ဘူး။

လုပ်ရမှာက သူ့စာနဲ့ ဝင်လာဖို့ပဲ။

ခင်ဗျားဘက်က ခင်ဗျားမြင်ထားတဲ့အမြင် ရှိရမယ်။ အဲ့ဒီအမြင်နဲ့ သူ့အရင်က မလုပ်ဖူး၊ မကိုင်ဖူးသေးတဲ့ဟာ တစ်ခုခုဆီ သူ့အာရုံ ဖြန့်ကျက်နိုင်အောင် ပို့ပေးရမယ်။

ဓါတ်ပုံ ပညာရှင်တွေ၊ ပုံနှိပ် ပညာရှင်တွေ၊ ပန်းချီသရုပ်ဖော် ပညာရှင်တွေ၊ ဒါရိုက်တာတွေ၊ အရောင်အသွေး ခွဲသူတွေ၊ အယ်ဒီတာတွေ၊ ဂီတပညာရှင်တွေ၊ စက်မှု ပညာရှင်တွေနဲ့ ဆက်ဆံရာမှာလည်း ဒီအတိုင်းပဲ။ ခင်ဗျားအနေနဲ့ သူတို့ကို ဉာဏ်အလင်း ပွင့်စေမယ့် လမ်းကြောင်းအတိုင်း ဦးဆောင်သွားရမယ်။

ခင်ဗျားကသာ ပိုကောင်းတဲ့လမ်းကြောင်းကို သူတို့မြင်သာအောင် ကူညီဖေးမပြသ နိုင်မယ်ဆိုရင် သူတို့အားလုံးက တုံ့ပြန်လာကြမှာပါ။

ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားဘက်က စိုးရိမ်စိတ်ကင်းဖို့တော့ လိုတယ်နော်။ ခင်ဗျား စဉ်းစား ထားတာ၊ တွေးထားတာပဲ ဖြစ်ရမယ်။ အလုပ်အပ်သူ ဘယ်လိုတွေးမလဲ၊ ခင်ဗျား အလုပ်ရှင် ဘယ်လို တွေးမလဲဆိုတာမျိုး မဖြစ်ရဘူး။

နို့ . . ဒါက ခင်ဗျား အလုပ်ပဲလေ။

တာဝန်ရှိတဲ့လူတွေဆီ ပြန်ပြန်ပြီး လှည့်မကြည့်ပါနဲ့။ သူတို့ကတော့ ဘေးကင်း ရန်ကင်း စိတ်ချရတာကိုပဲ လုပ်ချင်ကြမှာပေါ့။ ခင်ဗျား ကိုယ့်အလုပ် ကိုယ်လုပ်ပါ။ သေမြေကြီး ရှင်ရွှေထီးပေါ့ဗျာ။

အတော်ဆုံးလူနဲ့ အလုပ်အတူ တွဲလုပ်ရမှာကို မကြောက်ပါနဲ့

အတော်ဆုံးလူတွေက ပေါင်းရသင်းရတော့ ခက်ချင်ခက်မယ်။ သူတို့က စိတ်တစ်စိတ်တည်း ထားတတ်ကြတယ်။ အမြင်ကျတော့လည်း ရှေ့ဆိုရှေ့ပဲ မြင်တယ်။ ဘေးဘီမမြင်တတ်ဘူး။ ဒါကြောင့်လည်း သူတို့ တော်တာပေါ့။ သူတို့က အပေးအယူ လုပ်ရမှာ၊ ညှိရမှာကိုလည်း ဝန်လေးတတ်ကြတယ်။

သူတို့ကြည့်ရတာ အဟန့်ရှိတော့ အထူးသဖြင့် လူငယ်တွေအတွက် လန့်စရာ ဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုယ်ကသာ အလုပ်တစ်ခုကို ကောင်းကောင်းမွန်မွန် ဖြစ်အောင် လုပ်ချင်စိတ်နဲ့ သူတို့ဆီချဉ်းကပ်ကြည့်၊ သူတို့က အပြုသဘောနဲ့ တုံ့ပြန်ကြပါလိမ့်မယ်။

ဘာပြုလို့လဲဆိုတော့ သူတို့ကလည်း အလုပ်တစ်ခုကို ကောင်းကောင်းမွန်မွန် ဖြစ်အောင် လုပ်ချင်ကြတာကိုး။

တကယ်လို့ ကိုယ့်အနေနဲ့ ကိုယ်ဘာလိုချင်တယ်ဆိုတာ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ရှိမယ်၊ ရအောင် ဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်တဲ့ လုံ့လစွမ်းအားလည်း ရှိမယ်ဆိုရင် အငြင်းပွားစရာတွေ ရှိတယ်ပဲ ထားဦး၊ သူတို့က ကိုယ့်ကို လေးစားကြမှာပါ။ (ခု ချက်ချင်းမဟုတ်တောင် နောင် အခါပေါ့။ ဒါလွယ်လွယ်နဲ့ ဖြစ်ရမယ်လို့တော့ မဆိုလိုဘူးနော်။)

လူတော်နဲ့ တွဲတာကြောင့် ထိပ်တန်းအလုပ်နဲ့ အခွင့်အခါ ရမယ်လို့တော့ကံသေကံမ မပြောနိုင်ဘူး။ ဒါပေမယ့် မှန်ကန်သမား၊ တော်စွလျော်စွသမားနဲ့ အတူတွဲလုပ်တာထက် စာရင် အပုံကြီးသာတာပေါ့။

ဥပမာ . . ရုပ်ရှင် ဒါရိုက်တာ အဲရစ်ဇော်နီစထရိုးဟိုင်း လို့ပေါ့။ လူအတော်များများက ပုံကြည့်ပြီး အော့ကြောလန် ကြတယ်။ ဓါတ်သိတဲ့သူတွေကတော့ သူ့ကို ချစ်ကြခင်ကြတယ်။

ကြော်ငြာထဲက ထွက်လိုက်စမ်းပါ

၁၉၈၉ ခုနှစ်တုန်းက ဗောက်စ်ဝက်ဂင်ကား (VW) ကြော်ငြာရိုက်တာ ဘယ်သူလဲလို့ ကြော်ငြာဒါရိုက်တာ တစ်ယောက်ကို သွားမေးရင် ပြောပြပါလိမ့်မယ်။

သူ့ကိုပဲ အမျိုးသားကဇာတ်ရုံရဲ့ ဒါရိုက်တာ ဘယ်သူလဲလို့ မေးရင်တော့ သူသိမှာ မဟုတ်ဘူး။ ကြော်ငြာသမားအများစုက သူတို့ ကြော်ငြာလောက ကွက်ကွက်ကလေးထဲမှာပဲ နေ နေကြတာ။

ကြော်ငြာဉာဏ် ကွန့်မြူးမှုရဲ့ ၉၀ ရာနှုန်းက တခြားကြော်ငြာတွေ ဆီကနေ ပွားယူတာပဲ။

ကြော်ငြာကိုယ်စားလှယ် လုပ်ငန်းတွေ သွားကြည့်။ လုပ်ငန်းတိုင်းမှ လက်ကိုင်ပြုတဲ့ စာအုပ်ချင်း အတူတူချည်း ဖြစ်နေတာ တွေ့ရလိမ့်မယ်။

ကြော်ငြာအတတ်နဲ့ နည်းစနစ်ပိုင်း ပညာဗဟုသုတဆိုတာက အင်မတန် အသုံးကျ ပါတယ်။ မရှိမဖြစ် မသိမဖြစ်လို့လည်း ဆိုနိုင်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် လူတွေက အသစ်အဆန်း ဖြစ်မယ့်ဟာဆိုပြီး လိုက်သာ ရှာကြတာ။ တကယ်တော့ အဲဒီအသစ်အဆန်း ဆိုတာကလည်း ပုံတူကူးချဖို့လောက် သစ်တာပဲ ဖြစ်နေ တတ်တယ်။

ကိုယ့်ပင်ကို သန့်သန့်ဖြစ်ဖို့ဆိုရင် မျှော်လင့်မထားတဲ့ အကြောင်း ဖော်ပြတွေ ထဲကနေ ကိုယ့်ရဲ့ဉာဏ်ကွန့်မြူးမှုကို အရအမီ ဖမ်းပါ။

ဆုတွေရဖို့ မကြိုးစားပါနဲ့

ဆုတွေဘာတွေ ရမယ်ဆို လူတိုင်းလိုလို သဘောကျတတ်တယ်။ ဆုရတော့ မျက်နှာပွင့်တယ်။ မျက်နှာပွင့်တော့ ဝင်ငွေတိုးတာပေါ့။

ဒါပေမယ့် သတိထားနော်။

ဆုပေးတယ်ဆိုတာ ကော်မတီဖွဲ့ပြီး သူတို့ သိတာ နားလည်တာကို အများသဘောနဲ့ ဆုံးဖြတ်ပြီးပေးတာ။

တနည်းပြောရရင် အများအကြိုက် လိုက်ရတာပဲ။

ဒါပေမယ့် ပင်ကို ပင်ထွက်ဆိုတာမျိုးက အများအကြိုက် လိုက်တာမဟုတ်ဘူး။ ဘာပြုလို့လဲဆိုတော့ သူကကော်မတီ အတည်ပြုချက်ရယူပြီး ထွက်လာတာမှမဟုတ်ဘဲကိုး။

အများကြိုက်နောက် လျှောက်လိုက်ဖို့တော့ မကြိုးစားပါနဲ့။

ကိုယ်ကိုင်တွယ်မယ့် အကြောင်းအရာပေါ်မှာ သစ္စာရှိပါ။ ဒါဆို ကိုယ်ဟာ ကာလ အပိုင်းအခြားမရှိတဲ့ဟာတစ်ခုခုကို ဖန်တီးတော့မယ့်သဘောမျိုး ပိုမိုသက်ဝင်လာပါလိမ့်မယ်။

အနုပညာစစ်စစ် ဆိုတာ အဲဒီမှာသာ တည်ပါတယ်။

ဆုတွေဆိုတာ ရွက်ကြမ်းရေကျို အဆင့်အတွက် တံဆိပ်ပေးသက်သက်ပါ။
ရှားလစ် အိုက်လစ်

ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိအောင်လို့ ဆိုပြီး ဇွတ် မဖန်တီးပါနှင့်

ခင်ဗျားကုမ္ပဏီ ကြီးကျယ်လာအောင် ခင်ဗျား လုပ်ဆောင်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်း

ကျွန်တော်တို့အားလုံး ကိုယ်အလုပ်လုပ်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီနဲ့ ပတ်သက်လာရင် ဂုဏ်ယူချင်ကြတာ ချည်းပါပဲ။

သူက ကျွန်တော်တို့ ဂုဏ်သိက္ခာကို မြှင့်တင်ပေးတယ်။ ကျွန်တော်တို့ကို လူအမြင်ကောင်းအောင် အနေကောင်းအောင်၊ အတော်ဆုံးလူတွေနဲ့ တွေ့ဖြစ် ဆုံဖြစ်အောင် လမ်းဖွင့်ပေးတယ်။ ကျွန်တော်တို့ထဲက လူများစုကြီးကလည်း ကုမ္ပဏီအတွက်ဆို လူရှိသေ ရှင်ရှိသေ ဂုဏ်သိက္ခာတွေ တိုးအောင် လုပ်ကိုင်ပေးချင် ကြတယ်။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုအတွက် ကိုယ်က လုပ်ကိုင်နေတယ်ဆိုရင် ကိုယ့်ကိုလည်း သူတို့ တတ်နိုင်တာ ပြန်လုပ်ပေးမယ့် လူတွေအတွက် လုပ်ပေးနေတာလို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် လောလောဆယ် အသုံးတွင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းသုံး ကိရိယာတွေ ဘာတွေ ကိုင်လုပ်ခွင့်တော့ လူတိုင်းရမှာ မဟုတ်ဘူး။ ရတာ မရတာ အပထား၊ ကုမ္ပဏီမှာရှိနေတဲ့ လူတွေက လူညံ့တွေမှ မဟုတ်တာ။ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီကို တစ်နှစ်တာအတွင်း အကောင်းဆုံး ကုမ္ပဏီဖြစ်လာအောင် ကိုယ့်တစ်ယောက်ချင်းအနေနဲ့ ဘာလုပ်ပေးမယ် စိတ်ကူးသလဲ။

ဒီအကြောင်း ပြောတာဆိုတာက စလိုက်ပါ။

ကိုယ့်ကိုယ်ကို အောင်နိုင်သူတစ်ယောက်လို့ တွေးလည်းတွေး၊ လက်တွေ့လည်း ကျင့်သုံးပါ။

ဒါဆို တခုတုတ်တုတ် ဖြစ်နေတာ ရပ်သွားမယ်။ ယာယီအားဖြင့် အဆိုးမြင် အတွေးအခေါ်နဲ့ အရှုံးသမား စိတ်နေစိတ်ထားလည်း တန့်သွားလိမ့်မယ်။

လူတွေ ဒီအကြောင်း ပြောဆိုနေကြတာတွေရင် သူတို့နဲ့အတူ ကိုယ်လည်း ဝင်ပြောပါ။ အဲဒီလူတွေအကြောင်း သူတစ်ပါးကိုပြောပြ၊ ဒီလိုနဲ့ အရှိန်ရလာရင် ကိုယ့်လူတွေ ကိုယ် ဆက်မီးထိုးပေး။ ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်း တစ်ယောက်ဆို သူအလုပ်လုပ်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီ အကြောင်း ချိုးချိုးနှိမ်နှိမ်ပြောတဲ့ လူတစ်ယောက်ကို ထကို ထိုးပစ်တဲ့အထိ လုပ်တာ။

မကြာပါဘူး။ လူတွေမှာ စိတ်ကူးရလာပါလိမ့်မယ်။

ဦးဆောင်ဦးရွက်လုပ်ဖို့ ထိပ်တန်းပုဂ္ဂိုလ်ဆင်းပြီး စီမံခန့်ခွဲတာကို စောင့်စားမနေပါနဲ့။ သူတို့က ကုမ္ပဏီကိစ္စတွေနဲ့ ယားလို့တောင် ကုတ်အားတာ မဟုတ်ဘူး။

ကုမ္ပဏီကြီးပွား တိုးတတ်အောင် ကိုယ်ကိုယ်တိုင် လုပ်သွားမယ်လို့သာ ဆုံးဖြတ် လိုက်စမ်းပါ။ အနည်းဆုံးဗျာ၊ ခင်ဗျားအနေနဲ့ အများနဲ့မတူ တစ်မူကွဲအောင် လုပ်မယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ပေါ့။

အဖွဲ့အစည်း တစ်ခုရဲ့ဂုဏ်သိက္ခာဆိုတာ သော့ချက်ကျတဲ့ ကိစ္စတစ်ခု နှစ်ခုအပေါ် တည်ဆောက်ထားလေ့ ရှိမှန်းသိအောင် သေသေချာချာ လေ့လာ။

အဲဒီနောက် ကိုယ်အားသွန်ခွန်စိုက် ကြိုးပမ်းဆောင်ရွက်မယ့် အခြေခံအခင်းအကျင်း တစ်ခုကိုရွေး။

ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာဆိုတာ လူတစ်ယောက်စ နှစ်ယောက်စအပေါ် တည်မှီ နေတတ်မှန်းကိုလည်း သဘောပေါက်အောင်လုပ်။ အဲ့ဒီ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက် ဒါမှမဟုတ် နှစ်ယောက်ထဲက တစ်ယောက်ဟာ ကိုယ်ဖြစ်ရမယ်လို့ ရည်မှန်းထားလိုက်ပါ။

ခင်ဗျား ခရီးတစ်ဝက်တော့ ရောက်လာပြီ။ ဒီကိစ္စကို လုပ်မယ်လို့လည်း ခင်ဗျား ဆုံးဖြတ်ပြီးပြီ။ ခင်ဗျားရဲ့ ပညာဉာဏ်၊ ပါရမီ၊ အစွမ်းအစတွေ အားလုံးအပြင် ခင်ဗျားကို

အကူအညီပေးမယ့် ဟောဒီ စာအုပ်ကလေးလည်း ခင်ဗျားမှာ ရှိနေပြီဗျာ။ ခင်ဗျား ကိုယ့် အလုပ်ကိုယ် လုပ်လို့ရပြီ။ လုပ်သာလုပ်။

ပိုတော့ .. ကောင်းပစေနေော်။

အကြီးတန်းမန်နေဂျာ တစ်ယောက်အနေနဲ့ အကြီးအကျယ် ကွဲပြားခြားနားအောင် ဘယ်လို လုပ်နိုင်သလဲ

ကျွန်တော်ရောက်ခဲ့ဖူးတဲ့ ဘယ်လ်ဂျီယန် လူမျိုးတစ်ယောက်ပိုင် အကျိုးဆောင် လုပ်ငန်းဆို ကားအရောင်းအဝယ် လုပ်တယ်။

သူတို့က လုပ်ငန်းအပ်သူနဲ့ သဘောတူညီချက်တစ်ခု ရအောင် ညှိလိုက်တယ်။ အသုံးစရိတ်ရဲ့ ၉၅ ရာခိုင်နှုန်းကို အလုပ်အပ်သူအတွက် ဝန်ဆောင်တဲ့ဘက်မှာ သုံးဖို့ လျာထားပြီး၊ သူဖြစ်စေချင်တယ် ထင်တဲ့ ကြော်ငြာတွေ ဘာတွေလည်း လုပ်ပေးတယ်။ ကျန်တဲ့ ငါးရာခိုင်နှုန်းကို အကျိုးဆောင်လုပ်ငန်းဘက်က သုံးတယ်။ အလုပ်အပ်သူဘက် လက်ခံနိုင်လောက်တဲ့ ကိစ္စမျိုးပဲ ဖြစ်စေရမယ်။

ဘယ်လောက်ကောင်းလိုက်တဲ့ စိတ်ကူးလဲ။

အလုပ်အပ်သူက ပျော်သွားတာပေါ့။ ဘာပြုလို့လဲ ဆိုတော့ သူလိုချင်တဲ့ လုပ်ငန်းကို အထက်တန်းကျကျ၊ မျက်နှာပန်းလှလှနဲ့ ရသွားတာကိုး။

အကျိုးဆောင် လုပ်ငန်းဘက်ကလည်း ပျော်တာပါပဲ။ ဘာပြုလို့လဲဆိုတော့ ဖန်တီး ဆန်းသစ်တဲ့ လွတ်လပ်မှု၊ ငါးရာခိုင်နှုန်းဆိုတာ အပေးအယူလုပ်နေရတဲ့ ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်း ထက်စာရင် အများကြီးပိုပြီး စိတ်လှုပ်ရှားစရာ ကောင်းသလို ထိုက်ထိုက်တန်တန်လည်း

ရှိတာကိုး။ အလုပ်အပ်သူကိုတောင် မောင်မင်းကြီးသား တော်ပါပေရဲ့လို့ ပြောရဦးမယ်။

သမားရိုးကျမဟုတ်တဲ့ သဘောတူညီချက်နဲ့ အကျိုးဆောင်ခယူပြီး လုပ်ခြင်းအားဖြင့် မန်နေဂျာ တစ်ယောက်ဟာ ဖန်တီးဆန်းသစ်မှု အဆင့်အတန်းရော၊ စိတ်ဓါတ်ရေးရာအရပါ အကြီးအကျယ် ကွဲလွဲခြားနားအောင် လုပ်ပြလိုက်တာပါပဲ။

အငယ်တန်းစာရင်းကိုင် တစ်ယောက်အနေနဲ့ အကြီးအကျယ် ကွဲပြားခြားနားအောင် ဘယ်လို လုပ်နိုင်သလဲ။

ခင်ဗျားအနေနဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုမှာ စာရင်းကိုင်အလုပ် လုပ်နေတယ် ဆိုပါတော့။ ခင်ဗျားကိုယ် ခင်ဗျား ရုံးလုပ်ငန်းနောက်ကွယ်က မထင်မရှား နေချင်သပဆို ဖြစ်တယ်။ ဒါမှမဟုတ် ခင်ဗျားရဲ့ ထိုးထွင်းဉာဏ်သုံးပြီး ခင်ဗျားတို့ အကျိုးဆောင်လုပ်ငန်း ပုံရိပ်ကိုပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ခင်ဗျားကိုယ်တိုင်ရဲ့ ပုံရိပ်ကိုပဲဖြစ်ဖြစ် တိုးချဲ့ချင်သပ ဆိုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါဆို ဘယ်လိုလုပ်ရမှာလဲလို့ ခင်ဗျားက မေးမယ်။

ခင်ဗျားမှာ ငွေကြေးနဲ့ ပတ်သက်လို့ (သိပ်အများကြီးကို ကျွန်တော် မဆိုလိုဘူး) ထိန်းကိုင် သုံးစွဲနိုင်တဲ့ အနေအထား ရှိတာပဲ။

အလန့်တကြားဖြစ်လောက်အောင် လက်ဆတ်သစ်လွင်တဲ့ ဖန်တီးမှုဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းမှာသုံးဖို့ ငွေတချို့ကို သပ်သပ်ဖယ်ထားလိုက်ပါ။ ခင်ဗျားစာရင်းထဲက ဖြစ်ဖြစ်၊ တခြားစာရင်းတွေ ထဲက ဖြစ်ဖြစ် အနည်းအကျဉ်း မဖြစ်စလောက်ကလေးပဲ ဖြစ်ပါစေ။ တော်ပေဆိုတဲ့ တီထွင် ဖန်တီးနိုင်သူတွေကို သီးခြား အထူးတာဝန်တစ်ခု လုပ်ဖို့ရှိကြောင်း ပြောပြပါ။

အရည်အသွေးပိုင်း ကြပ်မက်စေချင်ရင် ဖန်တီးမှုဆိုင်ရာ ဒါရိုက်တာတစ်ယောက် (ကိုယ်ယုံကြည်စိတ်ချရတဲ့သူ) ရအောင်ရှာပါ။ အကောင်အထည်ဖော်တဲ့အခါ ဘေးကင်း လုံခြုံဖို့ထက် ဖန်တီးဆန်းသစ်မှု သဘောအရ အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်ပါ။

ခင်ဗျား သပ်သပ်ဖယ်ထားတဲ့ ငွေကိုသုံးပြီး ရောင်းတမ်းဝင်အောင် လုပ်ပါ။

ပြီးရင် ဝတ်မယ့်လူကို ပြကြည့်။ သူကတော့ ကြိုက်ချင်မှ ကြိုက်မယ်။ ဒါပေမယ့် တစ်နေရာရာမှာ သုံးရင်ဖြစ်မယ် ဆိုပြီး ဒါအတွက် သူ့အကုန်အကျခံဖို့ သဘောတူနိုင်တယ်။

သူက ငွေမထုတ်ဘူးဆိုရင်လည်း ခင်ဗျားသာဘာ ခင်ဗျား ဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။ ကျွန်တော် ပြောပြမယ်။ လူအများစု နားထောင်တဲ့ အချိန်ဆို ပေါင် ၆၀ ပေးရတဲ့ အသံလွှင့်ရုံ တစ်ရုံ အိုင်ယာလန်နိုင်ငံမှာ ရှိပါတယ်ဗျ။

တဆိတ်လောက် ကြော်ငြာထုတ်ပြီး လုပ်လိုက်စမ်းပါ။ အောင်မြင်စရာရှိရင် ခင်ဗျား အောင်ကို အောင်မြင်မှာပါ။

မအောင်မြင်လည်း နောက်တစ်ခါ ထပ်လုပ်ဗျ။

စွန့်ရမှာကတော့ သေချာတယ်။ မအောင်မြင်တာနဲ့ ဌာနတွင်း ထုချေလွှာရင်လည်း အတောင်းခံရမယ်။ အဆုံးစွန်သောဘဝ ပယ်ပယ်နယ်နယ် အပြောအဆိုခံရမယ်။

ဒါပေမယ့် ခင်ဗျား အောင်မြင်သွားပါပြီ တဲ့.....

ဟို့ အောက်ခြေစာရင်းကိုင်ကလေး ဘဝကနေ ခင်ဗျားဟာ ဖန်တီးအားကောင်းတဲ့ လူတွေ အတူလက်တွဲပြီး အလုပ်လုပ်ချင်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက် ဖြစ်လာမယ်။

စီမံခန့်ခွဲမှု အပိုင်းကဆိုလည်း ဒီဌာနကို ဂရုတစိုက် စောင့်ကြည့်ကြဟေ့လို့ ထုတ်ပြောရတဲ့အထိ ဖြစ်လာမယ်။

ခင်ဗျားလည်း လုပ်ငန်းမှာ ခေါင်းဆောင်သစ် ဖြစ်ပြီပေါ့။

မီဒီယာကတစ်ဆင့် ဈေးဝယ်သူ တစ်ယောက်အနေနဲ့ အကြီးအကျယ် ကွဲပြားခြားနားအောင် ဘယ်လိုလုပ်နိုင်သလဲ

လူထုဆက်သွယ်ရေး မီဒီယာကတစ်ဆင့် ဈေးဝယ်သူတွေအပေါ် အကြီးအကျယ် ဩဇာညောင်းတာကတော့ ဘယ်တုန်းက၊ ဘယ်နေရာမှာ၊ ဘယ်ပုံဘယ်နည်းနဲ့ ကြော်ငြာ တာကို ကြည့်ခဲ့ရတယ်ဆိုတဲ့ ကိစ္စပဲ။

သူတို့က စာရင်းဇယားနဲ့ ယုတ္တိယုတ္တိအပေါ် အမှီပြုပြီး ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချကြတာ ဖြစ်တယ်။ ဒီတော့ အများအားဖြင့် လုံခြုံစိတ်ချရတဲ့ဘက် ခပ်အေးအေး ခပ်လေးလေး နေချင်တဲ့ဘက်က ကြည့်ရင်တော့ အမှားချည်းပဲ။

အဲ့ဒီအကြောင်းကြောင့်ပဲ ဖန်တီးမှုဆိုင်ရာ ဒါရိုက်တာအလုပ်ကို ကျွန်တော် ပထမဦး ဆုံး စလုပ်ရတော့ ကျွန်တော့်ရုံးခန်းကို မီဒီယာ ဒါရိုက်တာတစ်ယောက်နဲ့ အတူတွဲဖွင့်ဖို့ စီစဉ် လိုက်တယ်။ ကြော်ငြာကိစ္စနဲ့လည်း ပိုပြီး လက်ပွန်းတတီး သိသာ မြင်သာ ဖြစ်လာတာပေါ့။

မော်တော်ဆိုင်ကယ်ကြော်ငြာကို အမျိုးသမီး ဖက်ရှင်မဂ္ဂဇင်းထဲ ထည့်ကြော်ငြာတာ ဖြစ်ဖြစ်၊ မော်တော်ဆိုင်ကယ် မဂ္ဂဇင်းထဲ အမျိုးသမီး ညအိပ်ဝတ်စုံထည့် ကြော်ငြာတာပဲ ဖြစ်ဖြစ် မတော်မတည့် စိတ်ကူးကို ပြောလို့မရပါဘူး။

လုပ်ငန်းသစ်

ဖန်တီးဆန်းသစ်နိုင်စွမ်းဆိုတဲ့ စကားလုံးက ဘာကို ဆိုလိုတာလဲ

ဖန်တီးဆန်းသစ်နိုင်စွမ်းဆိုတဲ့ စကားလုံးက ကြော်ငြာ ကိုယ်စားလှယ်လုပ်ငန်းတွေမှာ လည်ပတ်သုံးစွဲနေရတဲ့ ငွေကြေးတစ်မျိုးပါ။

သူမရှိရင် ကိုယ်စားလှယ်လုပ်ငန်းတွေလည်း ရှိမှာ မဟုတ်ဘူး။

သူက ဘယ်ထောင့်ကကြည့်ကြည့် အင်မတန်အရေးပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဖန်တီးဆန်းသစ်နိုင်စွမ်းဆိုတဲ့ စကားလုံးရဲ့အဓိပ္ပာယ်က ဘာလဲတဲ့။

ဒီစကားက အလုပ်အပ်သူ တစ်ဦးချင်းစီအတွက် လုံးလုံးလျားလျား တစ်ဘာသာစီ ကွဲပြားတာ တစ်ခုခုလို့ အဓိပ္ပာယ်ရတယ်။ လူတစ်ယောက်အတွက် သူ့အဓိပ္ပာယ်က "ကျွန်တော့်ပြိုင်ဘက်တွေ သုံးနေတာမျိုးပဲ လိုချင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သူတို့နဲ့ မတူတာပေါ့" လို့ ဆောင်ချင် ဆောင်မယ်။

နောက်တစ်ယောက် အတွက်ကျတော့ ရိုးရိုးရှင်းရှင်း ကဗျာတစ်ညို စာတိုကလေး တစ်ကြောင်းပဲ ဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်။

နောက်တစ်ယောက်က တစ်ခါ ခုလိုပြောမယ်။ "ကျုပ်ကိုတော့ လွန်ခဲ့တဲ့ အနှစ်နှစ်ဆယ်လောက်က ကျုပ်တို့မြင်နေကျဟာပဲ လုပ်ပေးဗျာ။ ဒါပေမယ့် ဒီအတိုင်း ထပ်တူချည်းတော့ မဖြစ်စေနဲ့ပေါ့" တဲ့။

လူ ငြိရာနှုန်းက သူတို့တွေ့ကြုံဖူးတဲ့ အထဲက မှတ်မိသတိရတာကို လိုချင်ကြ လိမ့်မယ်။

“အရင်က ကျုပ်တစ်ခါမှ မတွေ့ဖူးတဲ့ဟာ တစ်ခုခုလုပ်ပြစမ်းပါ။” လို့ တကယ်တမ်း ပြောမယ့်လူ ရှိမယ်ဆို တစ်သောင်းမှာ တစ်ယောက်ပေါ့။

ဒီတော့ အနေအထားတစ်ခုကို ပုံစံမချခင် ဖန်တီးဆန်းသစ်နိုင်စွမ်းဆိုတဲ့ စကားလုံးနဲ့ ပတ်သက်လို့ ခင်ဗျားဆီ အလုပ်အပ်သူ အနေနဲ့ ဘာဆိုလိုမှန်း တိတိကျကျ သိရအောင် ဖော်ထုတ်ပါ။

ခင်ဗျား အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်တာနဲ့တော့ တခြားစီဖြစ်မှာ သေချာသလောက်.....။

ခင်ဗျားရဲ့ တိုးအား တိုက်အားကို မြှင့်တင်နည်း

ဖန်တီးဆန်းသစ်မှု သဘောပါတဲ့ အဆင်အပြင်ဆိုတဲ့ စကားလုံးဟာ ဖန်တီးမှုဆိုင်ရာ ဌာန တစ်ခုလုံးအတွက်တော့ ဧည့်ခံပွဲလုပ်နေတဲ့ ပျော်စရာအချိန်နဲ့ နှိုင်းမယ်ဆို နှိုင်းလို့ ရပါတယ်။ ဒါဟာ တစ်ဦးပြီးတစ်ဦး လာနေမယ့် အလုပ်အပ်သူတွေရဲ့ အားမလိုအားမရ တောင်းဆို လိုလားချက်တွေကို အစားထိုးဖြည့်တင်းပေးဖို့ အခွင့်အလမ်း တစ်ရပ်ပဲလေ။

ဒါဟာ လူတိုင်း ကိုယ်ဘယ်လောက် တော်တယ်ဆိုတာ ပြဖို့ အခွင့်အရေးရတာပဲ။ ပျော်ဖို့လည်း ကောင်းတယ်၊ စိတ်ဓာတ်ရေးရာ အတွက်လည်း ဟန်ကျတယ်။ အလုပ် အတွက်လည်း စွမ်းစွမ်းတမံ အားထုတ်နိုင်တယ်။ အလုပ်အပ်သူ တစ်ယောက်အနေနဲ့ တစ်နေ့ကို အဆင်ပြေလျာထားချက် ငါးခုလောက်အထိ နေ့စဉ်ဆက်တိုက် ဆိုသလို ကြည့်သွားနိုင်တယ်။ ဆိုလိုတာက သူ့အနေနဲ့ လုပ်ငန်းတွဲတစ်တွဲမှာ လက်ရာ အစိတ်အပိုင်း အခုနှစ်ဆယ်စီပါတဲ့ လုပ်ငန်းတွဲပေါင်း ငါးတွဲကနေ ဆယ်တွဲ အတွင်း ကြည့်သွားနိုင်တယ်။

အားလုံးပေါင်းလိုက်ရင် စိတ်ကူးပေါင်း ၂၀၀ လောက်ရှိမယ်။ အားလုံးကလည်း သူ့အာရုံ စိုက်မိလာအောင် အပြိုင်ကြပြ နေကြမှာလေ။ ဘာရွေးရမှန်းမသိ ဖြစ်နေရတဲ့အထဲ

အလုပ်အပ်သူဘက် စားပွဲတခြမ်းမှာ ရောက်နေသူတိုင်းက လက်ထဲမှာ ခေါင်းစဉ်တစ်မျိုးစီ ရထားသလို ဖန်တီးဆန်းသစ်နိုင်စွမ်းနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက် တစ်မျိုးစီ ကွဲပြားနေတာကိုလည်း ထပ်ဆောင်း ရဦးမယ်။ ဒါကြောင့် ဒီလူတွေ ဆုံးဖြတ်ချက် မှားတတ်တယ်ဆိုတာ အံ့သြစရာတော့ မဟုတ်ဘူး။

ဒီတော့ သူတို့တွေ ဆုံးဖြတ်ချက်မှန်အောင် ကျွန်တော်တို့က ဘယ်လိုအကူအညီပေးနိုင်မလဲ။

စာကြောင်းတွေ(ဆောင်ပုဒ်တွေ) က လုပ်ငန်းအောင်မြင်အောင် ပို့ပေးတယ်။

အလုပ်အပ်သူ တစ်ယောက်အနေနဲ့ သူ့ကုမ္ပဏီနဲ့ ပတ်သက်လို့ တစ်ခုခု ခံစားမိစေချင်တယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒါကို သူ့ကိုယ်တိုင်လည်း ထုတ်မပြောတတ်ဘူး ဆိုပါတော့။ ဒါလေးကို ပုံပေါ်အောင် ခင်ဗျားကသာ နည်းလမ်း ရှာပြတတ်ရင် ခင်ဗျားလက်ထဲ အဲ့ဒီလူ ရောက်ပြီ။

သူ ခင်ဗျားလူ ဖြစ်ပြီပေါ့။

Here are seven examples:

DRIVEN Nissan

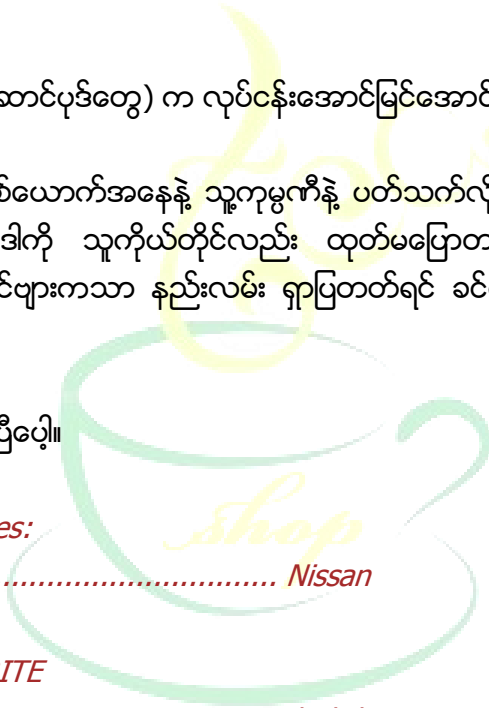
THE WORLD'S FAVOURITE

AIRLINE british Airways

AUSTRALIANS WOULDN'T

GIVE A XXXX FOR ANYTHING

ELSE Castlemaine xxxx



IT IS - ARE YOU? The Independent

IT'S DIFFERENT OUT

HERE Norwegian Cruise Lines

WHY SLOW-MOW WHEN YOU CAN

FLYMO Flymo Lawnmowers

THE CAR IN FRONT IS

A TOYOTA Toyota

ဒီမှာ ဥပမာ ခုနစ်ခု ပြထားပါတယ်။

ဒီစာကြောင်းတွေအားလုံး လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှု ရခဲ့တယ်။ ဘာပြုလို့လဲဆိုတော့ စာကြောင်း အားလုံးက ဥက္ကဋ္ဌကိုရော ဝန်ထမ်းတွေကိုပါ သူတို့လုပ်ကိုင်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဂုဏ်ယူစိတ်နဲ့ ကိုယ်စားပြုချင်လာအောင် လုပ်ပေးနိုင်လို့ပါပဲ။

စာကြောင်းကို ထပ်ဖတ် စာကြောင်းကို ထပ်ဖတ် စာကြောင်းကို ထပ်ဖတ်

နံရံတွေပေါ် စိတ်ကူးပေါင်းစုံနဲ့ ရှုပ်ယှက်ခတ်နေအောင် လုပ်မယ့်အစား ကိုယ့် ဆောင်ပုဒ်ကို ကြော်ငြာရဲ့ အောက်ခြေ လက်ယာဘက်ထောင့်နားမှာ ဖတ်ပြီး စဉ်းစားစရာ တစ်ခုဖြစ်အောင် ထားကြည့်ပါလား။ ခေါင်းစီးရဲ့ အနှစ်ချုပ်သဘောလည်း ဖြစ်ပစေပေါ့။

ဒါမျိုးက စိတ်ကူးအမယ်ပေါင်း နှစ်ဆယ်ရှိရာကနေ တစ်ခုတည်း ဖြစ်သွားအောင် ချို့ပစ်နိုင်တယ်။

ခင်ဗျားက ကြော်ငြာစာသားတစ်ခု ထုတ်ပြလိုက်တိုင်း အလုပ်အပ်သူစိတ်ထဲ ခင်ဗျားစိတ်ကူး ကို ပုံနှိပ်ပေးလိုက်သလို ဖြစ်ဖို့ အခွင့်အရေး ထပ် ထပ် ရသွားတာချည်းပါပဲ။

အလုပ်အပ်သူရဲ့ အောင်လံကို သူ့ရှေ့မှာ လွှင့်ပြလိုက်ပါ။

ဆိုပါတော့ဗျာ။ ဘီပီကုမ္ပဏီရဲ့ လိုဂိုက အစိမ်းနဲ့အဝါ ဖြစ်မယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားလက်ရာ ထဲမှာ အစိမ်းနဲ့အဝါကို အသားပေးရမယ်။

သူက သူ့အမှတ်တံဆိပ်ကို သဘောကျတယ်ဆိုရင် ခပ်ကြီးကြီးလေး လုပ်ပေးလိုက် ဦး။ ရသအမြင်အရတော့ ခင်ဗျားအနေနဲ့ အကြိုက်တွေမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် သူ့နာမည် သူကြည့်ရတာ စိတ်ချလက်ချ ရှိသွားမှာပါ။ ကြော်ငြာဆိုတာ နာမည်တစ်ခုကနေ အစပြုရတယ်။ ဒါကို သတိရပါ။

ဖန်တီးဆန်းသစ်တဲ့ အလုပ်ကို အရင် စလုပ်ပါ။

လူတကာက ဖန်တီးဆန်းသစ်တဲ့ လုပ်ရပ်ကို ကြည့်ချင်မြင်ချင် နေကြတုန်း ခင်ဗျားမှာတော့ မီဒီယာအစီအမံတွေ၊ သုတေသနတွေရှိချက်တွေ၊ မဟာဗျူဟာ စီမံကိန်း ဆွဲနေရတာတွေကြောင့် ငူငူကြီးထိုင်ပြီး စိတ်မသက်မသာဖြစ်ရတဲ့ အဖြစ်မျိုးနဲ့ ဘယ်နှခါ လောက် တိုးဖူးပြီလဲ။ ဖန်တီးဆန်းသစ်တဲ့ လုပ်ရပ်တစ်ခုနဲ့ စဖွင့်ဖို့က ကြိုးစားစမ်းပါ။ ခင်ဗျား လက်ရာကို တစ်ဘက်လူ သဘောကျသွားမယ်ဆိုရင်၊ ခင်ဗျားပြောချင်တာဆက်ပြော သူ့စိတ်ဝင်တစား နားထောင်နေလိမ့်မယ်။

သူသဘောမကျလို့ကတော့ ဘာတွေပဲ ပြောနေ ပြောနေ၊ ခင်ဗျားကိစ္စ ပြတ်ပြီ။ ခပ်တိုတိုနဲ့ တစ်စခန်းရပ်ရုံပဲ ရှိတယ်။

လုပ်ငန်းသစ်အတွက် နေရာချတုန်းမှာ ခင်ဗျားဆီက အတော်ဆုံးလူတွေကို ထုတ်မသုံးပါနဲ့။

အင်မတန် လေးစားလောက်တဲ့ ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိသူ ပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ တစ်ခုခုကို ဖန်တီးတဲ့ နေရာမှာ တကယ့်ကို ပင်ကိုသီးသန့်ဖြစ်အောင် လုပ်တတ်တယ်။ ဒီတော့ ကိုယ်နဲ့ ပထမ ဦးဆုံး စတွေ့ရမယ့် ရှေ့ရိုးစွဲသမား အလုပ်အပ်သူ လူစုအနေနဲ့ လက်သင့်ခံနိုင်ဖို့ ကိစ္စမှာ အတော်ကလေး ဝိဝါဒဖြစ်စရာ အကြောင်းရှိတယ်။

ဒီကိစ္စမျိုးမှာ ကိုယ့်လုပ်ငန်းမထိခိုက်အောင် စိတ်ရှည်လက်ရှည် ကြိုးစားပမ်းစား လုပ်တတ်တဲ့ လူမျိုးကို ထုတ်သုံးပါ။

သူတို့လုပ်ရပ်က ပြီးပြတ်တောက်ပနေမှာတော့ မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမယ့် နှိုင်းနှိုင်း ချင်ချင်ရှိလို့ အလုပ်အပ်သူအနေနဲ့ သူ့စိတ်ကူး ကောင်းသထက်ကောင်းအောင် ဆက်ပြီး ပတ်သက်ချင်လာလိမ့်မယ်။

အပြီးသတ်ပြောလိုက်မယ် တင်ပြစရာရှိရင် အင်္ဂါနေ့သာ တင်ပြပါ။

ဆိုကြပါစို့။ တင်ပြစရာ လျာထားချက်တွေက အလုပ်ရက် တစ်ပတ်စာအတွင်း တစ်နေ့ အမယ်ငါးခုလောက် ရှိတယ်ပဲထား။ သောကြာနေ့ ရောက်တယ်ဆို အလုပ်အပ်သူ ဘက်ကကြည့်ရင် အရေအတွက်အရရော အရည်အသွေးအရပါ မချိမဆုံ ဖြစ်နေပြီလေ။ ဒီတော့ သူ့အနေနဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချဖို့ ခတ်တာပေါ့။

သူ့ဘက်က ခုလို တွေးနိုင်တယ်။

တနင်္လာနေ့ - တွေ့ရတာ အားရစရာပဲ။ လက်ရာတွေကလည်း ကောင်းမှကောင်း၊ လူတွေ ကလည်း လူဟုတ်တွေချည်းပဲ။

အင်္ဂါနေ့ - တွေ့ရတာ ဟန်ကျလိုက်တာ။ တကယ့်လူတော်တွေ၊ အလုပ်လက်ရာ ကလည်း ကောင်းပါ။

ဗုဒ္ဓဟူးနေ့ - တွေ့ရတာ အဆင်ပြေပါတယ်။ အလုပ်လက်ရာတွေကတော့ အတော့်ကို သစ်လွင်တယ်၊ လူတွေကလည်း သဘောကျစရာ လူငယ်ကလေးတွေ။

ကြာသပတေးနေ့ - အင်း ထပ်တွေ့ရတာတော့ ကောင်းပါရဲ့၊ လူတော်တွေပါ၊ လက်ရာတွေလည်း သန့်တယ်။

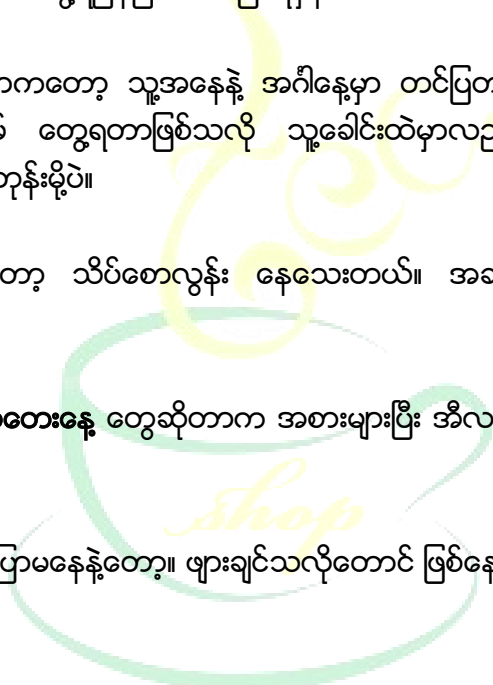
သောကြာနေ့ - ထပ်တွေ့ရပြန်ပြီ။ ဘာပြောရမှန်းတောင် မသိတော့ပါဘူး။

အလားအလာရှိတာကတော့ သူ့အနေနဲ့ အင်္ဂါနေ့မှာ တင်ပြတာကို ရွေးချယ်ဖြစ်ဖို့ များတယ်။ ဒုတိယအကြိမ် တွေ့ရတာဖြစ်သလို သူ့ခေါင်းထဲမှာလည်း အဲ့ဒီအထိတော့ ကြည်ကြည်လင်လင် ရှိနေတုန်းမို့ပဲ။

တနင်္လာနေ့ ကျတော့ သိပ်စောလွန်း နေသေးတယ်။ အဆုံးအဖြတ် ပေးစရာ မရှိသေးဘူး။

ဗုဒ္ဓဟူး နဲ့ ကြာသပတေးနေ့ တွေဆိုတာက အစားများပြီး အီလယ်လယ် ဖြစ်နေတာ မျိုးနဲ့ တူတယ်။

သောကြာနေ့ ဆိုပြောမနေနဲ့တော့။ ဖျားချင်သလိုတောင် ဖြစ်နေရော့မယ်။



အပြီးသတ် အတွေး တွေးပါ။

ကျွန်တော်စိတ်အချမ်းသာရဆုံး နာရီပိုင်းကလေး

ရစ်ချက်အေ့စ်ဒွန် ဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်နဲ့တွဲပြီး နယူးဂျော့ခ်မှာ ကျွန်တော်အလုပ် လုပ်ခဲ့ဖူးတယ်။ အင်မတန်ရိုးစင်းတဲ့ အလုပ်အပ်သူ တစ်ယောက်အတွက် ဖက်ရှင်အလုပ်ရုံတစ်ရုံမှာ လုပ်ခဲ့တာပါ။

အဓိကအကြောင်းအရာက အာဖရိက ပုံရိက်အထည်ဝတ်စုံတွေ ပုံစံထုတ်ဖို့။

ကျွန်တော်က မော်ဒယ်လ်ထိုင်ပေးမယ့်သူတွေကို အသားမည်းမည်း၊ အဆီပြန်ပြန်၊ ညစ်ပတ် ပေရေပြီး သဘာဝအတိုင်း ရိုင်းရိုင်းကြမ်းကြမ်းထဲက လိုချင်တယ်။ တိုတိုပြောရရင် လေနီရိုင်းဖဲန် စတားလ်ရဲ့ နူဘာ မိန်းမလို ဟာမျိုးပေါ့။

အေ့စ်ဒွန်က အဲဒီမော်ဒယ်လ် အမျိုးသမီးတွေကို ဆေးလေးဘာလေး ခြယ်ပေးဖို့ လိုမလားလို့ ကျွန်တော့်ကို မေးတော့ ကျွန်တော်က ဒါပေါ့လို့ ပြန်ပြောလိုက်တယ်။

တစ်ခါ သူကထပ်မေးတယ်။ အဲ့ဒီမိန်းမရဲ့ စကတ်ကို ခေါင်းပေါင်းလုပ်ပြီး ပေါင်းပေး လိုက်ရင် ဘယ်နှယ့်နေမလဲတဲ့။ ကျွန်တော်လည်း တံတွေးကို အနိုင်နိုင်မျိုရင်း ဒါပေါ့လို့ ပြန်ပြောလိုက်တယ်။

သူဘာကိုလိုချင်လို့ လုပ်နေမှန်း ကျွန်တော်မြင်အောင် မကြည့်တတ်ဘူး။ ပြီးတော့ သူ လုပ်တာကို သုံးတတ်မှာလည်း မဟုတ်ဘူး။

ကျွန်တော်က နောက်ခံမှာ တောဝက်တစ်ကောင်ပုံ ထည့်ပေးရရင် မကောင်းဘူး လားလို့ အကြံပေးတော့၊ သူက မထည့်နဲ့တဲ့။ ခု ပြထားမယ့် လူကသာ လိုရင်းတဲ့။

မှတ်သားစရာပါပဲ။

သူကြည့်ရတာ အတော့်ကို ဓာတ်ပုံရိုက်လို့ ကောင်းနေပုံရတယ်။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော်က သူ့ကို မေးကြည့်တယ်။ ခင်ဗျားဗျာ ခင်ဗျားလုပ်ချင်တာ မှန်သမျှ အချိန်မရွေး ထလုပ်လို့ ဖြစ်နိုင်နေ တဲ့ ဥစ္စာ၊ ဘာဖြစ်လို့ ဒါလောက်တောင် အသည်းအသန် တက်ကြွနေရတာလဲလို့။

ဒီတော့ သူက ပြန်ပြောတယ်။ “ဟ ဒီလို မဟုတ်လေ ပေါင်ရဲ့။ ခုဟာက ကိုယ်က ဗိုဂ်မဂ္ဂဇင်းအတွက် လုပ်ပေးနေတာကွ။ သူတို့က သူတို့လိုချင်တာ ကိုယ့်ကိုပြောတယ်။ သူတို့လိုချင်တာကလည်း ကိုယ် စိတ်ဝင်စားတာနဲ့ ဘယ်အမြဲတမ်း တိုက်ဆိုင်ပျဲမလဲ။ ဒါပေမယ့် ဖြစ်အောင်လုပ်ပေးဖို့ ကိုယ့်မှာ စတူဒီယိုရှိတာပဲ။ ဒီတော့ ကိုယ်က ဖြစ်အောင် လုပ်ရတာပေါ့ကွာ” တဲ့။

တကယ့်ကို မျက်စိပွင့်အောင် လုပ်ပေးတဲ့ လူပါပဲဗျာ။

ကျွန်တော်က သူ့ထက်တောင် ပိုပြီး လွတ်လပ်ပါသေးလား။

ဓာတ်ပုံရိုက်လို့ပြီးတော့ ၇၄ လမ်း၊ စတူဒီယိုထဲက ထွက်ပြီး မိုးကလေးတဖွဲဖွဲ ရွာနေတဲ့ကြား ကျွန်တော် လမ်းလျှောက်လာခဲ့တယ်။ ၁၀ လက်မ၊ ၈ လက်မအရွယ် အဝါရောင် သေတ္တာကလေးတစ်လုံး ချိုင်းကြားညှပ်လို့ပေါ့။

အဲဒီအချိန်ကလေးကို ခုထိ ကျွန်တော် မြင်ယောင်သတိရတုန်းပဲ။

ကျွန်တော့်ခြေထောက်တွေ လမ်းနဲ့မှ ထိရဲ့လား မသိဘူး။ စိတ်ထဲကလည်း ဒီဓာတ်ပုံ တွေသာတွေ့ရင် ငါတော့ ရေရေလည်လည် အပြောခံရတော့မှာပဲလို့လည်း တွေးမိတယ်။

ဘာတစ်ပုံမှ မရိုက်ဖြစ်ဘဲ သူများအပြောအဆို လွတ်အောင်နေမလား၊ ဒါထက် ပုံတွေရိုက်ဖြစ်လို့ သူများ ပြောတာ ဆိုတာကိုပဲ ခံမလား။

ကျွန်တော့်စိတ်ထဲကတော့ သံသယရှင်းတယ်။ အပြောအဆိုခံလိုက်ရုံပဲပေါ့။

၇၄ လမ်းထဲက အဲ့ဒီအခိုက်အတန့်လေးဟာ ကြောငြာလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ ကျွန်တော့်အတွက် အကြီးကျယ်ဆုံး အခိုက်အတန့်ပါပဲ။

အခန်းပြန်ရောက်လို့ ကျွန်တော့်အခန်းဖော်ကို ဓါတ်ပုံတွေပြကြည့်တော့ သူက ကျွန်တော့်ကို ရှုပြီးလို့ထင်တယ်။ ကံအားလျော်စွာပဲ အလုပ်အပ်တဲ့လူက ဓါတ်ပုံတွေ ကြည့်ပြီး အတော်သဘောကျသွားတယ်။ "ဒါ အနုပညာပဲဗျ" လို့လည်း သူက ဆိုလိုက်သေးတယ်။

ပုံတွေအားလုံး သူ့ဟာနဲ့သူ ထိုက်သင့်သလို နေရာကျသွားတယ်။

အပြီးလည်းသတ်ကရော၊ စိတ်မကောင်းစရာဖြစ်ရတာက အဲ့ဒီ အလုပ်အပ်တဲ့သူ ချော ပယ်ပယ်နယ်နယ် အပြောအဆို ခံရတော့တာပါပဲတဲ့ ခင်ဗျာ။

စာဟောစင်မြင့်ပေါ်က မှတ်စုမှတ်ရာများ

စိန်ဖိလစ်နဲ့ သူတော်စင်အပေါင်း ဘုရားကျောင်းတော်၊ ဘာမင်ဂမ်

ကျွန်တော့်မှာ ဘုရားသခင်အကြောင်း ဟောတတ် ပြောတတ်တဲ့ အရည်အချင်း မရှိပါဘူး။ ကျွန်တော်ပြောမှာက ကြော်ငြာအကြောင်းပါ။

ဒီကိစ္စက ကျွန်တော်ယုံကြည်တဲ့ကိစ္စ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော် ကြော်ငြာဝင်ပါရစေ ခင်ဗျာလို့သာ အသိပေးလိုက်ရင် လူတွေရဲ့ ဝမ်းတွင်းဓာတ်ခံအရ “ဟာ ဒီငန့်တော့ ငါတို့မလိုချင်တဲ့ ပစ္စည်းတွေ ရောင်းတော့မယ်နဲ့ တူတယ်။” လို့ တုံ့ပြန်ကြမှာပါ။

သူတို့က ကြော်ငြာတယ်ဆိုရင် သိပ်ခံတွင်းတွေကြတာ မဟုတ်ဘူး။

ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်လည်း အများနည်းတူ ခံတွင်းမတွေ့ပါဘူး။

ဟုတ်ကဲ့၊ အမှန်အတိုင်း ပြောရရင် ကျွန်တော် ရောင်းနေတာပါ။ ကျွန်တော်တင် မဟုတ်ပါဘူး။ ခင်ဗျားတို့အားလုံးလည်း ရောင်းနေကြတာပါပဲ။

ခင်ဗျားတို့တွေ ရေးကြီးသုတ်ပျာ ရောင်းချနေကြတယ်။ မရောင်းဖြစ်သေးတောင် လူတွေ တစ်ခုခု ဝယ်ဖြစ်အောင်တော့ ခင်ဗျားတို့ အားထုတ်နေကြပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေ ဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်၊ ခင်ဗျားရဲ့ ရှုထောင့်အမြင် ဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်။ တစ်ခုခုပေါ့။

ခင်ဗျားကားကို ဆေးကြောသန့်စင် နေတာလည်း ရောင်းဖို့ပါပဲ။ ကားအခြေအနေ အကောင်းဆုံးအဖြစ် ထုတ်ပြလို့ရအောင် လုပ်နေတာပါ။ ပေါင်မုန့်ကို မီးကင်တဲ့စက်ထဲ ထည့်ကင်တာက အစ၊ အိမ်ရောင်းမယ်လုပ်ရင် ကိုယ့်အိမ်ရဲ့ အနံ့ကလေး သင်းပျံ့ မွှေးနေအောင် လုပ်တာပဲ။

အင်တာဗျူးလုပ်ဖို့ ဖြစ်ဖြစ်၊ ဧည့်ခံပွဲ တက်ဖို့ဖြစ်ဖြစ် အသွားမှာ ဝတ်စားဆင်ယင်ပုံ ဆင်ယင်နည်းတွေ၊ နှုတ်ခမ်းဆိုးဆေး တို့လိုက်ပုံကလေးတွေ၊ ဒါတွေကရော ကိုယ့်ကိုယ်ကို ရောင်းတမ်းဝင်အောင် လုပ်နေတာပဲ မဟုတ်လား။

ခင်ဗျားတို့ ကိုးကွယ်တဲ့ သင်းအုပ် ဘုန်းကြီးလည်း ရောင်းနေတာပဲ။ သူက သူ ကြည်ညိုသဒ္ဓါ ပွားတာကို ရောင်းတယ်။
ဘုရားသခင်လေး။

ဆိုလိုတာကတော့ ကျွန်တော်တို့အားလုံး ရောင်းနေကြတယ်။
ကျွန်တော်တို့အားလုံး ကြော်ငြာနေကြရတယ်။
ဒါ ဘဝရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ဒေသပဲပေါ့ဗျာ။

ဘဝရဲ့ ဖန်တီးဆန်းသစ်မှုဆိုင်ရာ စက်ဝိုင်း

ဖန်တီးဆန်းသစ် နိုင်စွမ်းရှိမှုနဲ့ ပတ်သက်လို့ လူကြိုက်အများဆုံး အယူအဆ ကတော့ အနုပညာဘက်မှာ ဘယ်လောက် စွမ်းဆောင်နိုင်သလဲ ဆိုတာပါပဲ။

အဓိပ္ပာယ် မရှိလိုက်တာဗျာ။

ဖန်တီးဆန်းသစ်နိုင်စွမ်း ရှိတယ်ဆိုတာ စိတ်ကူးစိတ်သန်းနဲ့ ဆိုင်တယ်။ စိတ်ကူး စိတ်သန်း ဆိုတာကလည်း လူတိုင်းနဲ့ ဆိုင်တယ်။ ပြထားတဲ့ စက်ဝန်းဘီးကို အသုံးပြုခြင်း အားဖြင့် ဘဝရဲ့ ဖန်တီးဆန်းသစ်မှုဆိုင်ရာ စက်ဝိုင်းသဘောကို နားလည်သဘောပေါက်ဖို့ အထောက်အကူ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

- ဘာမျှမရှိသေး ----- ၁-၁
- သိတတ်ခါစ ----- ၁-၃
- စိတ်ကူးယဉ်တတ်လာ ----- ၃-၅

ပုံတူ ကူးတတ်စ ပြုလာ -----	၅-၁၀
အနုပညာနိုးကြားရှင်သန်လာ -----	၁၀-၁၅
လောကကို ပြောင်းပစ်ချင်စိတ်ပေါက်လာ -----	၁၅-၂၀
နိုင်ငံရေးအသိရှိလာ -----	၂၀-၂၅
အရွယ်ရောက် ရင့်ကျက်လာ -----	၂၅-၃၀
အောင်မြင်မှုအတွက် ဇွတ်နစ်ချိန်မျဉ်းကွေး -----	၃၀-၄၀
ဆင့်ကဲဆင့်ကဲ အောင်မြင်မှု -----	၄၀-၄၅
အသက်အစိတ်အရွယ်လောက်တွေနဲ့ပေါင်းချင်တဲ့အချိန်---	၄၅-၅၀
ရေဝေးကုန်းတန်း -----	၅၀
မိမိကိုယ်ကိုယ် ပြန်လည်ထွင်ပြင်ဖန်တီးချိန် -----	၅၅-၆၀
အကျပိုင်းအရွယ်ထဲ ညင်ညင်သာသာဝင်ရောက်သွားချိန် --	၆၀-၇၅
ငယ်မှုပြန်ချိန် -----	၇၅-၈၆
အတားအဆီးမရှိတော့ ငါ့ကိုလာမပြောနဲ့ -----	၈၅-၁၀၀

ရွှင်ဉာဏ်နဲ့ ဆင်ခြင်ဉာဏ်

အတုအပလုပ်ပြီး အောင်မြင်ရတာထက်စာရင် ပင်ကိုအစွမ်းအစနဲ့ ရှုံးနိမ့်ရတာက ပိုကောင်းပါတယ်။
ဟာမဲ့နဲ့ မဲလ်ဗီးလ်

ပန်းရောင်ဆိုတာ အိန္ဒိယမှာတော့ ရေတပ်အပြာရောင်ပဲ။
ဒိုင်ယာနာ ဗရီးလဲန်

စိတ်အားထက်သန်မှု မပျက်ပြားဘဲ အရှုံးတစ်ခုက အရှုံးတစ်ခုဆီသွားနေတာကို အောင်မြင်မှုလို့ ခေါ်တယ်။
ဝင်စတန် ချာချီလ်

စောစောအိပ်လို့ စောစောထ၊ မတန်တဆ အလုပ်လုပ်ပြီးရင် ကြော်ငြာလေးလည်း ထုတ်ဦးပျ။
ဒေါက်တာ စကိုးလ်

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းတဲ့ကိစ္စတစ်ခု စမလုပ်ခင် ကိုယ့်ဘက်က ပထမဦးဆုံးစဉ်းစား ဆုံးဖြတ် ထားရမှာက တစ်ဘက်လူက ဟင့်အင်းလို့ ပြောလာရင် ဘာလုပ်မလဲ ဆိုတာပဲ။
အားနက်စ် ဘီဗင်

ထိုက်ထိုက်တန်တန် သွားရမယ့်နေရာမှန်ရင် ဘယ်ဟာမှ ဖြတ်လမ်းမရှိဘူး။
ဘီဗာလီဆီးလ်စ်

သတ္တိအရာမှာ ချိန်ချိန်ဆဆ ရှိရမယ်ဆိုတဲ့ အတွေးအခေါ်ကို အမြဲတမ်း လက်ကိုင်
ထားကြတာ သတ္တိနည်းတဲ့ လူတွေပါ။
အဲလဲဘတ်ကမှူး

လူက အထက်တန်းစားဆိုပေမယ့် ကိုယ့်မှာ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်မရှိတာနဲ့ ပတ်သက်လို့
စိတ်ဆင်းရဲနေရတတ်တယ်။
ကွန်ဗျူးရှပ်

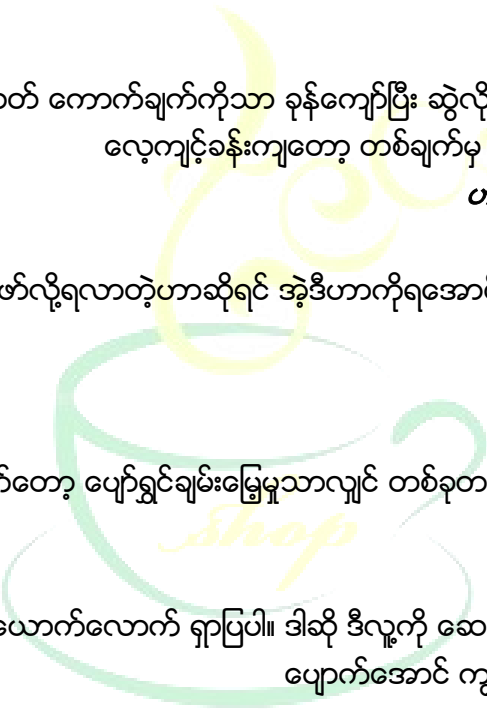
တချို့က အပြီးသတ် ကောက်ချက်ကိုသာ ခုန်ကျော်ပြီး ဆွဲလိုက်ချင်တာ၊ စိတ်ပိုင်း
လေ့ကျင့်ခန်းကျတော့ တစ်ချက်မှ လုပ်တာမဟုတ်ဘူး။
ဟယ်ရယ်လ်အတ္တတန်

စိတ်ထဲမှာ ရုပ်လုံးဖော်လို့ရလာတဲ့ဟာဆိုရင် အဲ့ဒီဟာကိုရအောင် စိတ်ကစွမ်းဆောင်
နိုင်တယ်။
ကလဲမန့် စတုန်း

လူသာမန်အဆင့်အတွက်တော့ ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့မှုသာလျှင် တစ်ခုတည်းသော မက်လုံးပဲ။
မီရှဲလ် မှုန်တိန်း

စိတ်မှန်တဲ့လူတစ်ယောက်လောက် ရှာပြပါ။ ဒါဆို ဒီလူ့ကို ဆေးကျပြီး ခင်ဗျားရောဂါ
ပျောက်အောင် ကျွန်တော် လုပ်ပါ့မယ်။
စီ၊ ကျီ၊ ယန်း

အရာရာကို ထိန်းချုပ်လို့ရနေပုံ ပေါ်တယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားလုပ်တာ ကိုင်တာ သိပ်မသွက်
သေးလို့ပါ။
မာရီယို အယ်န့်ဒရက်တီ



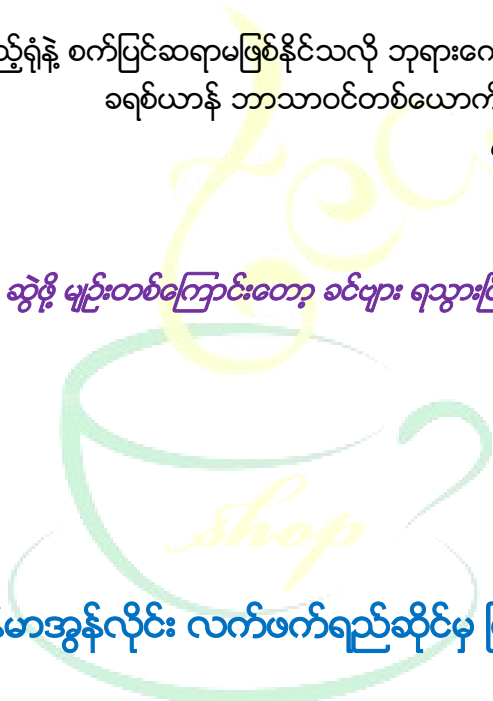
ချန်ပီယံဖြစ်ချင်တယ်ဆိုရင် နောက်တစ်ချိလောက် ဆက်တွယ်လိုက်စမ်းပါဦး။
ဂျိမ်းစ် ကောဘက်

ကျွန်မတို့က ဘယ်ဥစ္စာမဆို အရှိကိုအရှိတိုင်း မြင်တာ မဟုတ်ဘူး။ ကိုယ်မြင်ချင်သလို
မြင်တတ်ကြတာပါ။
အနိုင်စစ် နင်း

ကားထားတဲ့ရုံထဲ သွားကြည့်ရုံနဲ့ စက်ပြင်ဆရာမဖြစ်နိုင်သလို ဘုရားကျောင်းတက်ရုံနဲ့လည်း
ခရစ်ယာန် ဘာသာဝင်တစ်ယောက် ဖြစ်မလာနိုင်ပါဘူး။
လောရင့်စ် ဂျေ ပီတာ

ကိုင်း ခုဆို တစ်နေရာရာမှာ ဆွဲဖို့ မျဉ်းတစ်ကြောင်းတော့ ခင်ဗျား ရသွားပြီ။

ပြီးပါပြီ။



စာချစ်သူများအား မြန်မာအွန်လိုင်း လက်ဖက်ရည်ဆိုင်မှ ကြိုဆိုပါတယ်။

အားလုံးအတွက် mmteashop.com