စိတ်ကူးချိုချိုအနုပညာ

စေ့စပ်ညှိနှိုင်း ဆွေးနွေး အပြောရေး

ကိုနေ(မန်း)

GETTING to YES

by

Roger Fisher & William Ury

ဒို့ဘာဝန်အရေးသုံးပါး

ပြည်ထောင်စု မပြိုကွဲရေး	ဒို့အရေး
တိုင်းရင်းသားစည်းလုံးညီညွတ်မှု မပြိုကွဲရေး	ဒို့အရေး
အချုပ်အခြာအာဏာတည်တံ့ခိုင်မြဲရေး	ဒို့အရေး

ပြည်သူ့သဘောထား

* ပြည်ပအားကိုး ပုဆိန်ရိုး အဆိုးမြင်ဝါဒီများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
* နိုင်ငံတော် တည်ငြိမ်အေးချမ်းရေးနှင့် နိုင်ငံတော်တိုးတက်ရေးကို နှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးသူများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
* နိုင်ငံတော်၏ ပြည်တွင်းရေးကို ဝင်ရောက်စွက်ဖက်နှောင့်ယှက်သော ပြည်ပနိုင်ငံများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
* ပြည်တွင်းပြည်ပ အဖျက်သမားများအား ဘုံရန်သူအဖြစ် သတ်မှတ်ချေမှုန်းကြ။

နိုင်ငံရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

* နိုင်ငံတော်တည်ငြိမ်ရေး၊ ရပ်ရွာအေးချမ်းသာယာရေးနှင့် တရားဥပဒေ စိုးမိုးရေး၊
* အမျိုးသားပြန်လည်စည်းလုံးညီညွတ်ရေး၊
* ခိုင်မာသည့် ဖွဲ့စည်းပုံအခြေခံဥပဒေသစ် ဖြစ်ပေါ်လာရေး၊
* ဖြစ်ပေါ်လာသည့် ဖွဲ့စည်းပုံအခြေခံဥပဒေသစ်နှင့်အညီ ခေတ်မီဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်သော နိုင်ငံတော်သစ်တစ်ရပ် တည်ဆောက်ရေး၊

စီးပွားရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

* စိုက်ပျိုးရေးကိုအခြေခံ၍ အခြားစီးပွားရေးကဏ္ဍများကိုလည်း ဘက်စုံဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်အောင် တည်ဆောက်ရေး၊
* စျေးကွက်စီးပွားရေးစနစ် ပီပြင်စွာဖြစ်ပေါ်လာရေး၊
* ပြည်တွင်းပြည်ပမှ အတတ်ပညာနှင့်အရင်းအနှီးများဖိတ်ခေါ်၍ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်အောင် တည်ဆောက်ရေး၊
* နိုင်ငံတော်စီးပွားရေးတစ်ရပ်လုံးကို ဖန်တီးနိုင်မှုစွမ်းအားသည် နိုင်ငံတော်နှင့် တိုင်း ရင်းသားပြည်သူတို့၏ လက်ဝယ်တွင်ရှိရေး၊

လူမှုရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

* တစ်မျိုးသားလုံး၏စိတ်ဓာတ်နှင့် အကျင့်စာရိတ္တမြင့်မားရေး၊
* အမျိုးဂုဏ်၊ ဇာတိဂုဏ်မြင့်မားရေးနှင့် ယဉ်ကျေးမှုအမွေအနှစ်များ အမျိုးသားရေး လက္ခဏာများ မပျောက်ပျက်အောင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေး၊
* မျိုးချစ်စိတ်ဓာတ် ရှင်သန်ထက်မြက်ရေး၊
* တစ်မျိုးသားလုံးကျန်းမာကြံ့ခိုင်ရေးနှင့် ပညာရည်မြင့်မားရေး၊

စိတ်ကူးချိုချိုစာအုပ်

ကိုနေ(မန်း)
စေ့စပ်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေး
အပြေရှာရေး
Getting to YES

Roger Fisher & William Ury

၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်၊ ဇန်နဝါရီလ
ပထမအကြိမ်

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးအပြေရှာရေး

ပုံနှိပ်မှတ်တမ်း

စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၄၀၁၀၉၉၀၉၀၉ နှင့်

မျက်နှာဖုံးခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၄၀၀၄၃၅၁၁၀၉ တို့ဖြင့်

မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်းကို **m.s.o** ပြုလုပ်ပြီး ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာအုပ်တိုက်၊ စ၅၊ ၁၆၄ လမ်း၊ တာမွေ၊ ရန်ကုန်နှင့် ပုံနှိပ်သူ- ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်၊ ရန်ကုန်တို့က ပထမအကြိမ် စောင်ရေ - ၅၀၀ ရိုက်နှိပ်ကာ ၂၀၁၀ ၊ ဇန်နဝါရီလတွင် တန်ဖိုး ၁၂၀၀ကျပ်ဖြင့် ဖြန့်ချိသည်။

စာဒုအုပ်ချုပ် - ကိုမြင့်

ကိုနေ(မန်း) ၈၀၈ - ၈၄

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးအပြေရှာရေး / ကိုနေ(မန်း) ။ - ရန်ကုန်။ စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ၊ ၂၀၁၀။

စာမျက်နှာ ၁၇၀ မျက်နှာ၊ ၁၂.၅ စင်တီ× ၁၇.၅ စင်တီ

မူရင်းအမည် -Getting to Yes

(၁) ဘာသာပြန်သူ - ကိုနေ(မန်း)

(၂) စေ့စပ်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးအပြေရှာရေး

မာတိကာ

❑

ဘာသာပြန်သူ့အမှာ

ကြိုက်သည်ဖြစ်စေ၊ မကြိုက်သည်ဖြစ်စေ သင်ဟာ "စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေး သမား' တစ်ယောက်ဖြစ်တယ်။ "စေ့စပ်ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းရေး"ဆိုတာဟာ ဘဝရဲ့ အကြောင်းတရားတစ်ရပ်ဖြစ်တယ်။ သင်ဟာ သင့်ဘော့စ်နဲ့ လစာတိုးရေးကိစ္စ ဆွေးနွေးရမယ်။ လူစိမ်းတစ်ယောက်က တောင်းဆိုတဲ့ သူ့အိမ်ရောင်းဈေးနှုန်းကို သဘောတူညီချက်ရအောင် ဆွေးနွေးရမယ်။ ရှေ့နေ ၂ ဦးတို့ဟာ ကားတိုက်မှု တစ်ခုအတွက် အမှုရင်ဆိုင်ဖို့ ကြိုးပမ်းကြမယ်။ ရေနံကုမ္ပဏီအုပ်စုတစ်စုဟာ ကမ်းလွန်ရေနံ ပူးပေါင်းရှာဖွေရေးအတွက် ဖက်စပ်လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခု စီစဉ်ကြတယ်။ မြို့တော်တာဝန်ရှိသူတွေက ယာယီသပိတ်လှန်ရေးအတွက် အလုပ်သမား သမဂ္ဂခေါင်းဆောင်တွေနဲ့တွေ့မယ်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနိုင်ငံခြားရေး ဝန်ကြီးက ဆိုဗီယက်နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးနဲ့တွေ့ဆုံပြီး ရှူးကလီးယား လက်နက် ကန့်သတ်လျှော့ချရေးဆွေးနွေးမယ်။ အဲဒါတွေအားလုံးဟာ "စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေး" တွေပဲ။

လူတိုင်းဟာ နေ့စဉ်တစ်စုံတစ်ရာကို ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းနေရမြဲဖြစ်တယ်။ လူတွေက ငါတို့ ဒီလိုလုပ်နေမိပါလားလို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မတွေးမိတဲ့တိုင်အောင် ဆွေးနွေးစေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုတွေ လုပ်နေကြပါတယ်။ ညစာကို ဘယ်ဆိုင်မှာ ထွက်စားမယ်ဆိုတာ မိန်းမနဲ့ဆွေးနွေးရမယ်။ အားလပ်ရက်မှာ ဘယ်ကိုသွားမယ် ဆိုတာကို ကလေးတွေနဲ့ ဆွေးနွေးရမယ်။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးရဲ့ အခြေခံကတော့ အခြားသူတွေထံမှ သင်လိုချင်တာကို ရအောင်ယူခြင်းပါ။ သင်နဲ့အခြားတစ်ဖက်တို့ အပြိုင်လိုလားမှုကို မျှဝေပတ်သက်နေပြီး အခြားတစ်ဖက်က ဆန့်ကျင်တဲ့အခါ သဘောတူညီချက်ရဖို့အတွက် အပြန်အလှန် ဆက်သွယ်စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုပြုရပါမယ်။

ညှိနှိုင်းဖို့လိုတဲ့ကိစ္စတွေ များသထက်များလာတဲ့အခါမှာတော့ ပဋ္ဌိပက္ခတွေဟာ ကြီးထွားလာပါတယ်။ လူတိုင်းဟာ သူတို့နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေမှာ ပါဝင်လိုကြတယ်။ အခြားတစ်စုံတစ်ဦးက အမိန့်ပေးပြဋ္ဌာန်းတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို လိုက်နာလိုမှု နည်းပါးလာတယ်။ လူတွေက ကွဲလွဲကြသလို သူတို့ကွဲလွဲမှုတွေကို 'စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေး'နဲ့ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းကြပါတယ်။ ကုမ္ပဏီစီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာဖြစ်စေ၊ အစိုးရတစ်ရပ်အတွင်းမှာဖြစ်စေ၊ မိသားစုတစ်စုအတွင်းမှာဖြစ်စေ လူတွေဟာ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းခြင်းဖြင့် ဆုံးဖြတ်ချက်အဖြေအများစုကို ရရှိကြပါတယ်။ နောက်ဆုံးတရားရုံးရောက်ပြီဆိုရင်တောင်မှ စီရင်ချက်မရောက်မီ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုတွေရှိမြဲပါ။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုဟာ နေ့တိုင်းနေရာတိုင်းမှာ ရှိနေပေမဲ့ တကယ်ပီပြင်ကောင်းမွန်အောင်လုပ်ဖို့ မလွယ်ပါဘူး။ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေး စံမဟာဗျူဟာတွေကို သုံးတာတောင် မကြာခဏဆိုသလို လူတွေကို ကျေနပ်မှုမရစေခြင်း၊ ခြေကုန်လက်ပန်းကျ ရှောင်ဖယ်သွားခြင်းကြုံရတတ်ပါတယ်။

လူတွေဟာ တစ်ခါတစ်ရံ ဆုပ်လည်းရူးစားလည်းရူးအခြေဆိုက်တတ်ပါတယ်။ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးမှာ အနုနဲ့အကြမ်း ၂ နည်းရှိတယ်လို့ သူတို့မြင်တယ်။ ပျော့ပျောင်းတဲ့ညှိနှိုင်းရေးသမားက ပုဂ္ဂိုလ်ရေးပဋ္ဌိပက္ခတွေကို ရှောင်ရှားလိုတယ်။ ဒါကြောင့် သဘောတူညီချက်ရဖို့အတွက်အလျှော့ပေးမှု၊ လိုက်လျောမှုတွေပြုတယ်။ သူက အခင်အမင်မပျက်စေဘဲ ကြည်ကြည်သာသာ အဖြေရှာလိုတယ်။ ဒါပေမဲ့ မကြာခဏဆိုသလို ပေါက်ကွဲမှုတွေ၊ ခါးသီးမှုတွေနဲ့ အဆုံးသတ်ရတတ်တယ်။

တင်းမာတဲ့ညှိနှိုင်းရေးသမားကျတော့ ဘယ်ကိစ္စမဆို စိတ်ဆန္ဒပြိုင်ပွဲအဖြစ် ရှုမြင်တယ်။ ဘယ်ဘက်က ပိုပြီးပြင်းထန်အစွန်းရောက်တဲ့ 'ရပ်တည်ချက်'ရှိသလဲ ဆိုတာကိုကြည့်တယ်။ သူက အောင်မြင်ချင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ မကြာခဏဆိုသလို သူ့နည်းတူ ပြင်းထန်တဲ့တုံ့ပြန်မှုနဲ့ပြန်လည်ရင်ဆိုင်ရတယ်တဲ့။ အခြားတစ်ဖက်နဲ့

ဆက်ဆံရေးထိခိုက်ရမှု၊ သူ့အရင်းအမြစ်များနဲ့ အားအင်ကုန်ခန်းရမှုတွေဖြစ်တတ်ပါတယ်။ အခြားညှိနှိုင်းရေးစံမဟာဗျူဟာတွေကတော့ အပျော့နဲ့အပြင်းကြားထဲမှာရှိနေပေမဲ့ အပေးအယူအတိုးအလျှော့တွေလုပ်ရတယ်။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေး တတိယနည်းလမ်းကတော့ အပြင်းနည်းလည်းမဟုတ်၊ အပျော့နည်းလည်းမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အပြင်းရောအပျော့ပါ ပါဝင်တယ်။ 'ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်က စေ့စပ်ညှိနှိုင်းခြင်း နိသရည်းကို တီထွင်ဖန်တီးခဲ့ပါတယ်။ အရေးကိစ္စတွေကို ဆုံးဖြတ်အဖြေရှာရာမှာ နှစ်ဖက်လုံးက လိုချင်တာ၊ မလိုချင်တာတွေပြောတာကို အာရုံစိုက်ချဉ်းကပ်ခြင်းထက် သူတို့ ကောင်းကျိုးကို ပိုအရေးထားပါတယ်။ သင်အနေနဲ့ ဖြစ်နိုင်သမျှနေရာတိုင်းမှာ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အကျိုးရှိမှုကိုရှာဖွေရမယ်။ ရလဒ်က မျှတတဲ့စံနှုန်းတွေအပေါ်အခြေခံရမယ်။ နှစ်ဖက်လိုအင်တွေအပေါ် မှီခိုမှုကင်းရမယ်။

"အခြေခံစေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးနိသရည်းဟာ အကျိုးစီးပွားအပေါ်မှာတင်းမာပြီး လူတွေအပေါ်မှာ ပျော့ပျောင်းတယ်။ အဲဒီမှာ လှည့်စားမှုပရိယာယ်တွေမပါဝင်သလို လိမ်ညာဟန်ဆောင်မှုတွေမပါဘူး။ 'စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးအခြေခံသဘောတရားတွေက သင့်တရားမျှတမှုရဲ့အားသာချက်တွေကို အခွင့်ကောင်းယူမယ့်သူတွေရဲ့ ရန်ကိုလည်း ကာကွယ်ပေးနိုင်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ဟာ "စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးအခြေခံသဘောတရား" နိသရည်းစာအုပ်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီစာအုပ်ရဲ့ပထမအခန်းမှာ 'ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းမှု' စံမဟာဗျူဟာတွေကို သုံးရင် ပြဿနာတိုးပွားလာနေတာကို ဖော်ပြထားပါတယ်။ နောက်အခန်း(၄)ခန်းမှာ အဆိုပါနည်းစဉ်ရဲ့ အခြေခံသဘောတရား(၄)ခုကို ဖော်ပြထားပါတယ်။ နောက်ဆုံး (၃)ခန်းမှာတော့ နည်းစဉ်နဲ့ပတ်သက်ပြီး အများဆုံးမေးခွန်းထုတ်လာနိုင်တဲ့အမေးတွေကို ဖြေကြားထားပါတယ်။ **အခြားတစ်ဖက်က ပိုပြီး ပါဝါကြီးမားနေရင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ? သူတို့နှစ်ဦးနှစ်ဖက်အတူတကွ မလုပ်ဆောင်နိုင်ကြရင်ဘယ်လိုလုပ်မလဲ?။ ညစ်ပတ်တဲ့လှည့်စားမှုပရိယာယ်တွေကို သုံးရင်ဘယ်လိုလုပ်မလဲ?။**

သဘောတရားအခြေခံညှိနှိုင်းမှုတွေကို ဆိုဗီယက် ရုရှားနဲ့လက်နက်ထိန်းချုပ်ရေး ဆွေးနွေးရာမှာ အမေရိကန်သံတမန်တွေ သုံးနိုင်သလို၊ မြောက်ကိုရီးယား

အီရန်တို့နဲ့လည်း ဆွေးနွေးရာမှာသုံးနိုင်တယ်။ ကုမ္ပဏီရာပေါင်းများစွာရဲ့ကိစ္စတွေကို ကိုယ်စားပြုတဲ့ဝေါစထရိရှေ့နေတွေကိုလည်း သုံးနိုင်တယ်။ လင်မယားစုံတွဲတွေ အားလပ်ရက်မှာ ဘယ်ကိုသွားမလဲဆိုတဲ့အထိ သုံးနိုင်ပါတယ်။ ဒီနည်းစဉ်ကို ဘယ်သူမဆို သုံးနိုင်တယ်။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုတိုင်းဟာ ခြားနားပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အခြေခံပါဝင်မှုတွေက တော့ မပြောင်းလဲဘူး။ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းနိယာမကို ကိစ္စတစ်ခု (သို့) အများကြီးမှာဖြစ်စေ၊ အဖွဲ့အစည်း(သို့) ဘက်နှစ်ဖက် (သို့) အများကြီးမှာဖြစ်စေ သုံးနိုင်တယ်။ ပြန်ပေးဆွဲမှုတွေနဲ့ စကားပြောရတာမျိုးလည်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ အခြားတစ်ဖက်က ပိုအတွေ့အကြုံရှိတာ၊ မရှိတာ၊ ပြောရဆိုရခက်တာ၊ မခက်တာနဲ့ မဆိုင်ဘဲ ဒီနည်းစဉ်ကို သုံးနိုင်တယ်။ နည်းလမ်းစုံ ဥဿုံသုံးနိုင်တဲ့ဗျူဟာ ဖြစ်တယ်။ အခြားတစ်ဖက်က ဒါကို လေ့လာထားရင်လည်း ပိုခက်မှာမဟုတ်ဘဲ ပိုလွယ်စေတယ်။ တကယ်လို့ သူတို့အားလုံး ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်ဖြစ်ကြမယ်ဆိုရင်တော့ အကောင်းဆုံးပေါ့။

ကိုနေ(မန်း)

အခန်း ၁

ရပ်တည်ချက်အနေအထားပေါ် ညှိနှိုင်းဈေးဆစ်မှ မပြုပါနဲ့

'စော့စပ်ညှိနှိုင်းမှု'တစ်ခုဟာ ကန်ထရိုက်စာချုပ်တစ်ခု၊မိသားစုပြဿနာတစ်စုသို့မဟုတ် နိုင်ငံများအကြား ငြိမ်းချမ်းရေးသဘောတူညီချက်စသည်ဖြင့် စပ်ဆိုင်မည်ဖြစ်စေ လူတွေဟာ 'ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းမှု'မှာ သမားရိုးကျလုပ်ရိုးလုပ်စဉ်အတိုင်း ပါဝင်လာကြပါတယ်။ 'ဘက်'တိုင်းဟာ'ရပ်တည်ချက်'တစ်ခုယူပြီး အဲဒါကို တောင်းဆိုတယ်။ အပေးအယူနည်းနဲ့ ညှိနှိုင်းရရှိတဲ့သဘောတူညီချက်ရရှိနိုင်ဖို့အတွက် လိုက်လျောမှု အလျှော့ပေးမှုတွေလုပ်တယ်။ တစ်ပတ်ရစ်ပစ္စည်းဟောင်းရောင်းတဲ့စတိုးဆိုင်ပိုင်ရှင်နဲ့ ဖောက်သည်တို့အကြား 'စော့စပ်ညှိနှိုင်းမှု'ဥပမာကို လေ့လာကြည့်ပါ။

ဖောက်သည်

"ဒီ ကြေးပန်းကန်ပြား ဘယ်လောက်လဲ"

"ဒီမှာ ဒါတွေတောင် ပိန်ချိုင့်နေပြီ။ ကျွန်မရှင့်ကို (၁၅)ဒေါ်လာပဲပေးမယ်"

"ကောင်းပြီလေ၊ ဒေါ်လာ ၂၀ ပေးမယ်။ ဒါပေမဲ့ ရှင်ပြောတဲ့ ၇၅ ဒေါ်လာဆိုတာကြီးကတော့ အဆင်မပြေဘူး၊ တကယ်ရောင်းမယ်ဈေးပြောပါ"

ဈေးသည်

"ဒါအလွန်လှတဲ့ ရှေးဟောင်းပစ္စည်းပါ။အဲဒီတော့ ၇၅ ဒေါ်လာရရင်ရောင်းမယ်"

"တကယ်တော့ ဒီပစ္စည်းကို အပိုအပြင်တန်ရာတန်ကြေးရမှရောင်းမှာ။ ၁၅ဒေါ်လာကတော့မဖြစ်ဘူး"၆၀ တော့ ပေးပါ။ မင်းဈေးဆစ်တာ ကြမ်းလှ ချည်လား။ ကဲဒေါ်လာ ၆၀ ရရင်ရောင်းမယ်။

"၂၅ ဒေါ်လာထားပါ"

"ကဲ ၃၅ ဒေါ်လာခွဲရှင်၊ ဒီထက်တော့ပိုမပေးနိုင်တော့ဘူး"

အရင်းတောင် အဲဒီလောက်မကပါဘူးကလေးမရယ်။ တန်ရာတန်ကြေးတော့ပြောပါ"

"ဒီကြေးပန်းကန်ပြားမှာ ထွင်းထားတဲ့ကမ္မည်းစာကိုကြည့်ပါ။နောက်နှစ်လောက်ဆိုရင် ဒီစျေးထက် ၂ ဆ ဖြစ်လိမ့်မယ်"

အဲဒီလိုနဲ့ ဖောက်သည်နဲ့ စျေးသည်တို့အချီအချ အပြန်အလှန် ဆက်ပြောကြပါတယ်။ နောက်ဆုံးမှာ သူတို့ချင်းသဘော တူညီချက်ရချင်ရနိုင်သလို မရချင်လည်းမရနိုင်ဘူး။

မည်သည့်စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးနည်းစဉ်ကိုမဆို မှတ်ကျောက် ၃ ရပ်နဲ့ တရားမျှတစွာ တိုင်းတာနိုင်ပါတယ်။

ဖြစ်နိုင်သမျှ အမြော်အမြင်ရှိတဲ့ သဘောတူညီချက်ကို ဖန်တီးနိုင်ရမယ်။ ကျွမ်းကျင်ထိရောက်အကျိုးများရမယ်။ တိုးတက်မှုရှိရမှာဖြစ်ပြီး အနည်းဆုံးတော့ နှစ်ဖက်အဖွဲ့တွေအကြား ဆက်ဆံရေးမပျက်ပြားစေရဘူး။ (အမြော်အမြင်ရှိတဲ့ သဘောတူညီချက်ဆိုတာဟာ ဘက်အသီးသီးအတွက် ဖြစ်နိုင်သမျှ တရားသဖြင့် အကျိုးစီးပွားတွေရရှိစေခြင်းနဲ့တိုင်းတာနိုင်တယ်။ ပဋိပက္ခကို မျှတစွာဖြေရှင်းနိုင်ရမယ်။ ကြာရှည်ခိုင်မြဲရမယ်။ အများအကျိုးရှေးရှုရမယ်။)

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုရဲ့ ယေဘုယျပုံစံကို အထက်မှာ ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။

ဖောက်သည် (စျေးဝယ်)နဲ့ စျေးသည်တို့အကြား ရပ်တည်ချက်တွေ ယူကြတာဟာ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးနဲ့အကျုံးဝင်တဲ့အကြောင်းအရာတွေဖြစ်လာတယ်။ သင်ဘာလိုချင်တယ်ဆိုတာကို အခြားတစ်ဖက်သို့ပြောပေးတယ်။ မရေရာတဲ့ ဖိအားပေးခံအခြေအနေမှာ ကျောက်ချရပ်နားရာဖြစ်စေတယ်။ လက်ခံနိုင်ဖွယ် သဘောတူညီချက်တစ်ခုရဲ့အခြေခံတွေကို ဖော်ထုတ်ပေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအကြောင်းအရာတွေဟာ အခြားနည်းနဲ့လည်း အသုံးတော်ခံနိုင်တယ်။ ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းမှုဟာ အခြေခံမှတ်ကျောက် ၃ ခု ဖြစ်တဲ့အမြော်အမြင်ရှိတဲ့ သဘောတူညီ

ချက်၊ ထိရောက်မှု၊ အခင်အမင်မပျက်မှုတို့နဲ့ မကိုက်ညီဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ရပ်တည်ချက်အပေါ် အလွန်အကျွံတောင်းဆိုတဲ့အခါ အမြော်အမြင်မရှိတဲ့ သဘောတူညီချက်ဖြစ်စေတယ်။

ညှိနှိုင်းရေးသမားတွေက ရပ်တည်ချက်အပေါ် ဈေးဆစ် (ညှိနှိုင်း)တဲ့အခါ သူတို့ ဟာ အဲဒီရပ်တည်ချက်တွေကို အသေကိုင်စွဲလိုကြတယ်။ သင့်ရပ်တည်ချက် ပိုမိုရှင်းလင်းသေချာလေ၊ အဲဒီလို ဆန့်ကျင်တိုက်ခိုက်ခြင်းမှ ကာကွယ်လေ၊ အဲဒီ အတွက် သင်ပိုပြီး တာဝန်ယူရလေဖြစ်တယ်။ သင့်အဖွင့်ရပ် တည်ချက်ပြောင်းလဲဖို့ မဖြစ်နိုင်ချေတွေကို သင်ပိုကြိုးပမ်းလေ၊ ပိုမိုခက်ခဲလေ ဖြစ်နေမယ်။ သင့်အတွေ့မာနက သင့်ရပ်တည်ချက်ကို ပြင်ခွာန်းမယ်။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးမှာ 'ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းမှု'က ကြန့်ကြာစေတဲ့ အဟန့် အတားဖြစ်စေတဲ့ အန္တရာယ်ရှိတတ်ပါတယ်။ သမ္မတကနေဒီလက်ထက် နျူးက လီးယားစမ်းသပ်မှုအလုံးစုံပိတ်ပင်ရေး ဆွေးနွေးချက်ပျက်ပြားရပုံကို သာဓကပြနိုင်တယ်။ နျူးကလီးယားစမ်းသပ်မှုနဲ့ ပတ်သက်လို့ ကွင်းဆင်းစစ်ဆေးခံဖို့အတွက် အမေရိကန်နဲ့ဆိုဗီယက်တို့အကြား တစ်နှစ်လျှင် အကြိမ်မည်မျှ စစ်ဆေးခံမလဲဆိုတဲ့ အဓိကမေးခွန်းပေါ်လာတယ်။ ဆိုဗီယက်က နောက်ဆုံးမှာ (၃) ကြိမ် စစ်ဆေးခံဖို့ သဘောတူတယ်။ အမေရိကန်ရပ်တည်ချက်က (၁၀) ကြိမ်ထက် မနည်းစေချင်ဘူး။ အဲဒီမှာတင် ဆွေးနွေးမှုကျိုး ပျက်သွားတော့တယ်။ ရပ်တည်ချက်အတွက်နဲ့ ဖြစ်ရတယ်။ တကယ်က စစ်ဆေးရေးဆိုရာမှာတောင် လူတစ်ဦးက တစ်ရက်စစ်ဆေးမှာ လား၊ လူ ၁၀၀ က အသေးစိတ် တစ်လကြာစစ်ဆေးမှာလားဆိုတာ မရှင်းလင်း သေးဘူး။

ရပ်တည်ချက်အပေါ်တောင်းဆိုလွန်းလျှင် ထိရောက်မရှိ

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးစံနည်းစဉ်က သဘောတူညီချက် ၂ မျိုးအနက် တစ်မျိုးကို ထုတ်လုပ်ပေးနိုင်တယ်။ ကြေးပန်းကန်ပြားရဲ့ ရောင်းဈေး သို့မဟုတ် ဆွေးနွေးမှုပျက်ပြားခြင်းတို့ပဲ။ ဒါမှမဟုတ်ရင် (နျူးကလီးယား)ကွင်းဆင်းလေ့လာ စုံစမ်းရမယ့်အကြိမ်အရေအတွက်အဖြစ်ပေါ်မယ်။ ကိစ္စနှစ်ခုလုံးမှာ အချိန်အများကြီးယူရပါတယ်။

ရပ်တည်ချက်အပေါ် စေ့ားဆစ်(ညှိနှိုင်း)ခြင်းက အခြေကျမှုကို ကြန့်ကြာ စေတဲ့မက်လုံးများကို ဖန်တီးပါတယ်။ အဖွင့်ရပ်တည်ချက်ပိုအစွန်းရောက်လေ၊ အလျှော့ပေးမှုနည်းလေ၊ သဘောတူညီချက်ဖြစ်နိုင်မဖြစ်နိုင်သမျှ အချိန်နဲ့အားထုတ်မှုကို ပိုပေးရလေဖြစ်တတ်တယ်။ သဘောတူညီချက်ရဖို့အတွက် အချိန်နဲ့တန်ကြေးပေးဆပ်ရတာ ပိုများတတ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့်မထိရောက်တော့ဘူး။

ရပ်တည်ချက်အပေါ်တောင်းဆိုလွန်းလျင်ရှေ့ဆက်သွားရေးအတွက်အန္တရာယ်

ရပ်တည်ချက် စေ့ားဆစ်မှုဟာ လိုအင်စမ်းသပ်မှုဖြစ်လာတယ်။ ညှိနှိုင်းရေးသမားတိုင်းဟာ သူတို့လိုအပ်တာနဲ့မလိုအပ်တာတွေကို ထည့်သွင်းပြောကြားတယ်။ လက်ခံနိုင်ဖွယ်အဖြေတစ်ခုကို ပူးတွဲရှာဖွေရာက စစ်ပွဲတစ်ခုစီ ဦးတည်လာတယ်။ ဘက်တိုင်းက အခြားတစ်ဖက်မှ သူရဲ့ရပ်တည်ချက်ပြောင်းလဲပေးစေဖို့ အတွက် ပါဝါသုံးကြိုးစားလာတယ်။

"ငါဘက်ကတော့ လုံးဝအလျှော့မပေးနိုင်ဘူး။ ငါနဲ့မှ ရုပ်ရှင်သွားချင်တယ် ဆိုရင်တော့ ဟိုကားကလွဲလို့မကြည့်ဘူး" ဆိုတာမျိုးပါ။ ရပ်တည်ချက် စေ့ားဆစ်မှုမှာ အဲဒီလိုအနာအဆာရှိပြီး တစ်ခါတစ်ရံမှာ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်ဆက်ဆံရေးပျက်ပြားသွားတတ်တယ်။ စီးပွားရေးကို အတူတွဲဖက်ပြီး နှစ်များစွာလုပ်လာကြတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ လမ်းခွဲရနိုင်တယ်။ အိမ်နီးချင်းတွေ စကားမပြောကြတော့ဘူး။

အဖွဲ့များပါဝင်လာတဲ့အခါမှာရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းမှုကပိုဆိုးရွားစေ

သင်နဲ့အခြားတစ်ဖက်ဆိုတဲ့လူပုဂ္ဂိုလ် ၂ ဦးသာပါတဲ့ ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှုမျိုးဆိုရင် အဆင်ပြေလွယ်ကူတတ်ပါတယ်။ဒါပေမဲ့စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုအားလုံးနီးပါးမှာ လူပုဂ္ဂိုလ် ၂ ဦးထက်ပိုပြီးပတ်သက်နေတတ်တယ်။ စားပွဲဝိုင်းမှာ ခြားနားတဲ့ အဖွဲ့များစွာထိုင်ကြမယ်။ အဖွဲ့တိုင်းက ဆိုင်ရာဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့၊ ကော်မတီတို့ရဲ့ သဘောတူညီချက်ရယူရမယ်။ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုတိုင်းမှာ ပတ်သက်ပါဝင်သူပိုများလေ ရပ်တပ်ချက်ညှိနှိုင်းမှု ပိုခက်ခဲကြန့်ကြာလေဖြစ်ရမယ်။

ကုလသမဂ္ဂအထွေထွေညီလာခံမှာ အဖွဲ့နိုင်ငံပေါင်း ၂၀၀ နီးပါး ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းကြမယ်။ ရပ်တည်ချက်စေ့ားဆစ်ဖို့ဆိုတာ မလွယ်ဘူး။ အားလုံးနီးပါးက လက်ခံ

သဘောတူကြောင်း (Yes) လို့ ပြောပေမဲ့ တစ်နိုင်ငံတည်းက (No)လို့ပြောနိုင်တယ်။ အပြန်အလှန်အလျှော့ပေးဖို့ဆိုတာခက်တယ်။ ဒီလောက်များလျက်ဘယ်သူကို သွားပြီးအလျှော့ပေးမလဲ။ ဒါမျိုးမှာ ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းမှုဟာ အကျိုးတူအဖွဲ့တွေအကြား ယာယီမဟာမိတ်ညွှန့်ပေါင်းအဖွဲ့တွေဖြစ်စေတယ်။ ကုလသမဂ္ဂမှာလည်း မဟာမိတ်ဖွဲ့ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုတွေရှိတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် မြောက်ပိုင်းနဲ့ တောင်ပိုင်း၊ အရှေ့နဲ့အနောက်စသည်ဖြင့်ပေါ့။ မဟာမိတ်အုပ်စု တစ်စုခြားနားတဲ့ အဖွဲ့ဝင်တွေများတာကြောင့် ဘုံရပ်တည်ချက်ပေါ်ထွက်လာဖို့ ပိုခက်ခဲတယ်။ ရပ်တည်ချက်တစ်ခု ခက်ခက်ခဲခဲရပြီးတော့လည်း အဲဒါကို ပြောင်းလဲဖို့ ပိုခက်ခဲတယ်။

ချစ်ကြည်စေရေးသည်အဖြေမဟုတ်

ခက်ခဲတင်းမာတဲ့ ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းမှုရဲ့ပေးဆပ်တန်ဖိုးကြီးမားမှုကို လူတိုင်းသိကြပါတယ်။ အထူးသဖြင့် အသင်းအဖွဲ့များနဲ့ သူတို့ရဲ့ အဆွယ်အပွားတွေ အကြားမှာပါ။ သူတို့ကို ပြိုင်ဘက်၊ ရန်ဘက်အဖြစ် မမြင်လိုဘဲ မိတ်ဆွေအဖြစ် သာမြင်လိုတယ်။ အောင်မြင်မှု ပန်းတိုင်တစ်ခုထက် သဘောတူညီချက်ရဖို့က ပိုအရေးကြီးတယ်။ ပျော့ပြောင်းတဲ့ညှိနှိုင်းမှုပွဲတွေမှာ စံလှုပ်ရှားမှုက ကမ်းလှမ်းမှုနဲ့အလျှော့ပေးမှုတွေလုပ်ပြီး အခြားတစ်ဖက်ကို ယုံကြည်စေတယ်။ မိတ်ဆွေဖြစ်စေတယ်။ ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်တွေ့မှုကို ရှောင်ရှားတယ်။

အောက်ဖော်ပြမယ့်ဇယားဟာ "ရပ်တည်ချက် ညှိနှိုင်းမှု'ရဲ့ အပျော့နဲ့ အပြင်းပုံစံကို သရုပ်ဖော်ထားပါတယ်။ အများစုက ဒီဗျူဟာ ၂ ခုအတွင်းမှ ရွေးချယ်လာကြတယ်။ ဇယားကိုကြည့်ပြီး အပြင်းနဲ့အပျော့ ဘယ်အရာကို သင်ကိုယ်စားပြုမလဲ။

အပျော့သမားက ဆက်ဆံရေးတည်ဆောက်မှုနဲ့ ထိန်းသိမ်းမှုအရေးပါပုံကို အသားပေးတယ်။ မိသားစုတွေအကြားနဲ့ မိတ်ဆွေတွေအကြားမှာ ဒီနည်းကို သုံးတတ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ အမြော်အမြင်ရှိတဲ့အရာမျိုးဖြစ်ချင်မှ ဖြစ်တယ်။ အိုဟင်နရီရဲ့ဝတ္ထုထဲက လူဆင်းရဲလင်မယားကိုကြည့်ပါ။ လင်ကိုချစ်တဲ့မယားက သူ့လင်နာရီမှာ ကြိုးလှလှတပ်ပေးဖို့ ဆံပင်ကို ဖြတ်ရောင်းပြီးဝယ်ပေးတယ်။

မသိရှာသူ လင်ယောကျ်ားကလည်း မိန်းမရဲ့ ဆံပင်တွေဖြီးသင်ဖို့အတွက် ခေါင်းဘီး လှလှတွေဝယ်လာတယ်။ ဖြစ်ကတတ်ဆန်း သဘောတူညီချက်တွေပေါ်ပေါက်မယ့် အန္တရာယ်ရှိတယ်။ ပိုဆိုးတာက အပြင်းသမားနဲ့ အပျော့သမားတွေတဲ့အခါမှာပါ။ ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်မှုကို ရှောင်လိုတဲ့အပျော့သမားကို အပြင်းသမားက ခြိမ်းခြောက် မှုပြုပြီးအလျှော့ပေးခိုင်းတာတွေ လုပ်နိုင်ပါတယ်။ ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှုကလည်း အပြင်းသမားအလိုကျ ဘက်လိုက်တော့မယ်။ အမြော်အမြင်ရှိတဲ့အရာ တစ်ခု မဟုတ်ပေမဲ့ သဘောတူညီချက်တော့ ထွက်ပေါ်လာမယ်။ အဲဒီသဘောတူညီချက် ဟာ အပျော့သမားထက် အပြင်းသမားကို ပိုမျက်နှာလိုက်ထားမှာ အသေချာပါပဲ။

အခြားနည်းလမ်းလည်းရှိသေး

အထက်ကပြောခဲ့တဲ့အပြင်းနဲ့အပျော့ ၂ခုထဲက ရွေးရမှာကို မကြိုက်ဘူး ဆိုရင် သင့်အနေနဲ့ ဒီပွဲကို ပြောင်းလဲနိုင်ပါတယ်။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းပွဲဟာ အဆင့် ၂ဆင့်နေရာယူမယ်။ ပထမအဆင့်မှာ ကိုယ်ထည်ကို ဖော်ပြမယ်။ နောက်အဆင့်မှာ ကိုယ်ထည်ကိစ္စအတွက် ညှိနှိုင်းရေးအစီ အစဉ်အလုံးစုံလာပါမယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ပထမဦးမှာ သင့်လစာအကြောင်း ဆွေး နွေးမယ်။ ဒုတိယကတော့ ဘယ်လိုနည်းနဲ့ ညှိနှိုင်းမှာလဲ။ အပြင်းလား၊ အပျော့ လား၊ အခြားနည်းလားဆိုတာပါ။

ပြဿနာ

ရပ်တည်ချက် ညှိနှိုင်းမှု၊ ဘယ်ဂိမ်းနဲ့ သင်ကစားမလဲ။

အပျော့	**အပြင်း**
– ပါဝင်ပတ်သက်သူတွေဟာ မိတ်ဆွေ တွေပါ။	– ပါဝင်သူတွေက ရန်သူတွေ။
– ရည်မှန်းချက်က သဘောတူညီချက်ရ ရေးပဲ။	– ရည်မှန်းချက်က အနိုင်ရဖို့။
– ဆက်ဆံရေးမပျက်ဖို့ အလျှော့ပေးမှု	–ဆက်ဆံရေးမပျက်ဖို့အကြောင်းပြပြီး

တွေလုပ်မယ်။	အလျှော့ပေးမှုတွေ တောင်းဆိုမယ်။
–လူတွေနဲ့ပြဿနာအပေါ်မှာပျော့ပြောင်း စွာကိုင်တွယ်မယ်။	–လူတွေနဲ့ပြဿနာတွေအပေါ်တင်းမာ စွာကိုင်တွယ်မယ်။
– အခြားသူတွေအပေါ် ယုံကြည်တယ်။	– အခြားသူတွေအပေါ်မယုံကြည်။
–ရပ်တည်ချက်ကိုအလွယ်တကူပြောင်း နိုင်။	– ရပ်တည်ချက်အပေါ်အခိုင်အမာ။
– ကမ်းလှမ်းမှုပြု။	– ခြိမ်းခြောက်မှုပြု။
– အောက်ဆုံးအခြေကိုဖော်ပြထား။	– မဖော်ပြ။
– တစ်ဖက်သတ်အရှုံးခံပြီး သဘောတူ ညီချက်ကိုရယူ။	– သဘောတူညီချက်ရဖို့ တန်ရာတန် ကြေးအဖြစ်တစ်ဖက်သတ်အသာစီးရမှု ကိုတောင်းဆို။
– တစ်ခုတည်းသော အဖြေကိုရှာရာတွင် သူတို့လက်ခံဖို့။	– တစ်ခုတည်းသောအဖြေကိုရှာရာတွင် ငါတို့လက်ခံဖို့။
– သဘောတူညီချက်ကို တောင်းဆို။	– ကိုယ့်ရပ်တည်ချက်ကိုတောင်းဆို။
– ဆန္ဒပြုင်ပွဲကိုရှောင်ရှားဖို့ကြိုးစား။	– ဆန္ဒပြိုင်ပွဲမှာအနိုင်ယူဖို့ကြိုးစား။
– ကျေနပ်မှုကိုရှာဖွေ။	– ကျေနပ်မှုကိုအသုံးချ။

"ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေး"

'ပရောဂျက်' ကျွန်တော်တို့ဟာ 'ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းမှု'အတွက် အော်လ်တာနေးတစ် အခြားသောရွေးချယ်စရာနည်းလမ်းသစ်ကိုဖော်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ အမြော်အမြင်ရှိ၊ ထိရောက်၊ အခင်အမင်မပျက်စေတဲ့ရလဒ်ကောင်းကို ဖော်ဆောင်နိုင်တဲ့ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးနည်းစဉ်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းစဉ်ကို "အခြေခံမူအရစေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေး"သဘောတရားလို့ ခေါ်ပါတယ်။ အခြေခံအချက် ၄ ချက်အပေါ်မှာ မူတည်တယ်။ အဲဒီအခြေခံ ၄ ရပ်ကတော့–

(၁) လူများ = လူများကို ပြဿနာထံမှခွဲထုတ်ပြီး သီးခြားထားလိုက်ပါ။

(၂) အကျိုးတရားများ = အကျိုးစီးပွားများအပေါ်သာ အာရုံစိုက်ပါ။ ရပ်တည်ချက်တွေအပေါ်မှာအာရုံမစိုက်ပါနဲ့။

(၃) လမ်းကြောင်းများ = ဘာလုပ်ရမယ်ဆိုတာကို မဆုံးဖြတ်မီ ဖြစ်နိုင်ခြေမျိုးစုံကို နည်းလမ်းရှာဖွေပါ။

(၄) စံမှတ်ကျောက်များ = စံသတ်မှတ်ချက်ကောင်းတွေပေါ်မှာ အခြေခံတဲ့ရလဒ်ဖြစ်ပါစေ။

လူသားများဆိုတဲ့ ပထမအချက်ကို ပြောရရင်တော့ လူသားဆိုတာဟာ ကွန်ပျူတာတွေ၊ စက်ရုပ်တွေမဟုတ်ကြပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့လူသားတွေဟာ ခြားနားကွဲပြားတဲ့၊ နားလည်ရခက်တဲ့၊ အားကောင်းပြင်းထန်တဲ့ စိတ်ခံစားမှုတွေကို ဖန်တီးနိုင်တယ်။ 'ရပ်တည်ချက်'ယူလိုက်ခြင်းက မှားယွင်းမှုဖြစ်စေတယ်။ ဘာကြောင့်ဆိုရင် လူသားတွေရဲ့အတ္တမာနက သူတို့ရဲ့ရပ်တည်မှုကို ပြဋ္ဌာန်းလို့ပဲ။ လူသားတွေကို ပြဿနာထံမှ ခွဲထုတ်ရမယ်။ ပါဝင်ပတ်သက်သူတွေဟာ သူတို့ဘာသာ အချင်းချင်းရင်ဘောင်တန်းအလုပ်လုပ်ကြရင်းနဲ့ ပြဿနာကို တိုက်ပွဲဝင်ကြမယ်။ အချင်းချင်းတိုက်ခိုက်ဖို့မဟုတ်ဘူး။

ဒါကြောင့် ပထမဆုံး 'အဆို'ကတော့–

"လူသားတွေကို ပြဿနာထံမှ သီးခြားခွဲထုတ်ပါ"

အကျိုးတရားဆိုတဲ့ ဒုတိယအချက်ကတော့ ဒီလိုပါ။ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးတစ်ခုရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က လူသားတွေရဲ့ဖုံးကွယ်နေတဲ့အကျိုးစီးပွားလိုအင်တွေ ကျေနပ်မှုရစေဖို့ပါ။ လူတွေအဆိုပြုထားတဲ့ရပ်တည်ချက်တွေအပေါ် အာရုံစိုက်မှုကြောင့် အခက်တွေ့မှုတွေကို ကျော်လွှားနိုင်ပါမယ်။ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးရပ်တည်ချက်တစ်ခုက မကြာခဏဆိုသလို တကယ်တမ်းသင်ဘာလိုချင်တယ်ဆိုတာကို မေးမှိန်စေတယ်။ ရပ်တည်ချက်တွေအကြားအပေးအယူလုပ်ညှိနှိုင်းခြင်းဖြင့် လူသားလိုအင်တွေကို ထိရောက်စွာအလေးဂရုပြုတဲ့သဘောတူညီချက်မျိုး မဖော်ဆောင်နိုင်ပါဘူး။ နည်းစဉ်ရဲ့ ဒုတိယအခြေခံ'အဆို'ကတော့ –

အကျိုးတရားအပေါ် အာရုံစိုက်ပါ။ ရပ်တည်ချက်အပေါ်အာရုံမစိုက်ပါနဲ့။ တတိယအချက်ဖြစ်တဲ့ ***လမ်းကြောင်းများ***ဆိုတာကတော့ ဖိအားအောက်

မှာ မှန်ကန်တဲ့အဖြေဖော်ဆောင်ရေးအခက်အခဲရှိတာကို တုံ့ပြန်ဖို့ပါ။ တူညီတဲ့ အကျိုးနဲ့ပေါင်းစပ်ဖန်တီးထားတဲ့ခြားနားတဲ့အကျိုးတွေအတွက် ဖြစ်နိုင်ဖွယ်အဖြေ အားလုံးကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် လမ်းကြောင်းရှာရမယ်။ အဲဒါဟာ စီစဉ်သတ်မှတ် ထားတဲ့အချိန်ကာလအတွင်းမှာဖြစ်တယ်။ ဒီတော့ တတိယ'အဆို'က–

နှစ်ဦးနှစ်ဖက်အပြန်အလှန်ကျေနပ်မှုရစေဖို့အတွက် လမ်းကြောင်း များရှာဖွေပါ။ နှစ်ဖက်ရလမ်းကြောင်းတွေ တီထွင်ပါ။ သင်ရွေးချယ်တဲ့နှုန်း အပေါ်မှာသာအခြေမခံဘဲ အခြားသင့်တင့်မျှတတဲ့စံနှုန်းတွေနဲ့ တန်ဖိုးဖြတ်ကြည့် ရပါမယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ဈေးကွက်တန်ဖိုး၊ ကျွမ်းကျင်သူအမြင်၊ ဓလေ့ထုံးတမ်းများ သို့မဟုတ် ဥပဒေကပိုင်းဖြတ်တဲ့တန်ဖိုးစတဲ့ စံမှတ်ကျောက်တွေဖြစ်ပါတယ်။ စေ့ စပ်ညှိနှိုင်းတဲ့အဖွဲ့အစည်းတွေရဲ့လုပ်ချင်တာ၊ မလုပ်ချင်တာတွေထက်အဆိုပါ မှတ်ကျောက်တွေနဲ့တိုက်ဆိုင်ဆွေးနွေးရပါမယ်။ ဒါကြောင့် စတုတ္ထအဆိုကတော့–

"ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျတဲ့ စံမှတ်ကျောက်တွေကို အသုံးပြုဖို့တောင်းဆိုပါ။"

ပြဿနာ

ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းမှု၊ ဘယ်ဂိမ်းနဲ့သင်ကစားမလဲ။

အပျော့

- ပါဝင်သူတွေဟာ မိတ်ဆွေတွေဖြစ်တယ်။
- ပန်းတိုင်ကသဘောတူညီချက်
- ဆက်ဆံရေးထူထောင်ဖို့အတွက် လိုက်လျောအလျှော့ပေးမှုတွေလုပ်တယ်။
- လူတွေနဲ့ပြဿနာအပေါ်ပျော့ပြောင်း
- အခြားသူတွေကို ယုံကြည်
- သင့်ရပ်တည်ချက်ကို အလွယ်တကူ ပြောင်းလဲ

အပြင်း

- ပါဝင်သူတွေဟာ ရန်သူဖြစ်တယ်
- ပန်းတိုင်ကအနိုင်ရရေး
- ဆက်ဆံရေးအတွက် အပြစ်လျှော့ပေးမှုတွေတောင်းဆိုတယ်
- လူတွေနဲ့ပြဿနာအပေါ်တင်းမာ
- အခြားသူတွေကိုမယုံကြည်
- ရပ်တည်ချက်တွင်စူးနစ်

အဖြေ

ဂိမ်းကိုပြောင်းလဲပါ၊ ကောင်းကျိုးမျှော်ညှိနှိုင်းပါ။

အခြေခံမှုသဘောတရား

ပါဝင်သူတွေဟာ ပြဿနာကို အဖြေရှာသူတွေဖြစ်တယ်။

ပန်းတိုင်က အမြော်အမြင်ရှိထိရောက်ပြီးအခင်အမင်မပျက်ရေး

လူကိုပြဿနာကနေခွဲခြားထားလိုက်ပါ။

- လူတွေအပေါ် ပျော့ပျောင်း၊ ပြဿနာအပေါ်တင်းမာ
- ယုံကြည်မှုလွတ်လပ်စွာဖြစ်ပေါ်စေ
- **ရပ်တည်ချက်ထက်အကျိုးစီးပွားကိုအာရုံစိုက်**
- ကမ်းလှမ်းမှုများပြု

– သင့်ပဓာနအချက်ကိုဖော်ပြ
– သဘောတူညီချက်ရရေးအတွက်
တစ် ဖက်ရှုံးမှုကိုလက်ခံ
– တစ်ခုတည်းသောအဖြေကိုရှာဖွေ။ထို
အဖြေသည်သူတို့လက်ခံနိုင်မယ့်အရာ
– သဘောတူညီချက်ကို အခိုင်အမာ
တောင်းဆို
– ဆန္ဒရှင်ပြိုင်မှုကို ရှောင်ရှားဖို့ကြိုးစား
– ဖိအားအလိုကိုလိုက်တတ်
လှည့်စားထားရဖို့ တန်ရာတန်ကြေး

အဖြစ်ကိုတောင်းဆို
ဖြေကိုရှာဖွေ၊ ထိုအဖြေနိုင်တဲ့အရာ
အခိုင်အမာတောင်းဆို
အနိုင်ရဖို့ကြိုးစား

"အခြေခံမူအရ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးနည်းလမ်း"ကိုကြည့်ရင် 'ရပ်တည်ချက် ညှိနှိုင်းမှု' အပြင်းနဲ့အပျော့တို့ ပဋိပက္ခ ဖြစ်နေတာတွေ့ရမယ်။ ဇယားမှာ ဖော်ပြတဲ့အတိုင်းပါပဲ။ အခြေခံအဆို(၄) ချက်ကိုတော့ စာလုံးမည်း အောက်လိုင်းတားပြီး ဖော်ပြထားပါတယ်။

"မူအရ ညှိနှိုင်းမှု"ရဲ့ အထက် ဖော်ပြပါ'အဆိုပြုချက်'(၄)ရပ်ဟာ စေ့စပ်ဆွေးနွေးဖို့ သင်စတင်ချိန်မှ သဘောတူညီချက်ရရှိချိန် သို့မဟုတ် ပျက်ပြားချိန်အထိ ကာလမှာ ဆီလျော်မှုရှိနေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီကာလကို အပိုင်း(၃)ပိုင်းခွဲခြား ထားနိုင်တယ်။ သရုပ်ခွဲခြင်း၊ စီမံခြင်း၊ ဆွေးနွေးခြင်းတို့ ဖြစ်ပါတယ်။

သရုပ်ခွဲခြင်းအဆင့်မှာ သင်ဟာအခြေအနေကို ဆန်းစစ်လေ့လာဖို့ ကြိုး

စားနိုင်တယ်။ သတင်းအချက်အလက် စုဆောင်းခြင်း၊ စုဖွဲ့ခြင်းနဲ့ တွေးတောကြံ ဆခြင်းပြုရမယ်။

သင့်အနေနဲ့လူတွေရဲ့ပြဿနာတွေကိုလည်း ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမယ်။ ဘက်လိုက်တဲ့သဘောထားအမြင်တွေ၊ ရန်လိုတဲ့စိတ်ထားတွေ၊ မရေရာတဲ့ဆက် နွယ်မှုတွေရှိမယ်။ သင့်အကျိုးစီးပွားနဲ့အခြားသူတွေရဲ့အကျိုးစီးပွားခွဲခြားသိမြင်ဖို့ ကြိုးစားရမယ်။

ဒုတိယအဆင့်ဖြစ်တဲ့ စီမံချက်ချတဲ့အဆင့်မှာ သင်ဟာ လူသားပြဿနာ တွေကို ဘယ်လိုကိုင်တွယ်မယ်ဆိုတာပြင်ဆင်ရမယ်။ သင့်အကျိုးစီးပွားတွေထဲမှာ ဘယ်အရာက အရေးကြီးဆုံးလဲ။ တကယ်ဖြစ်နိုင်တဲ့ ဦးတည်ချက်အချို့က ဘာလဲ။ အဆိုပြုချက် ၄ ရပ်ကို အခြေခံပြီးဆောင်ရွက်နိုင်ပါတယ်။

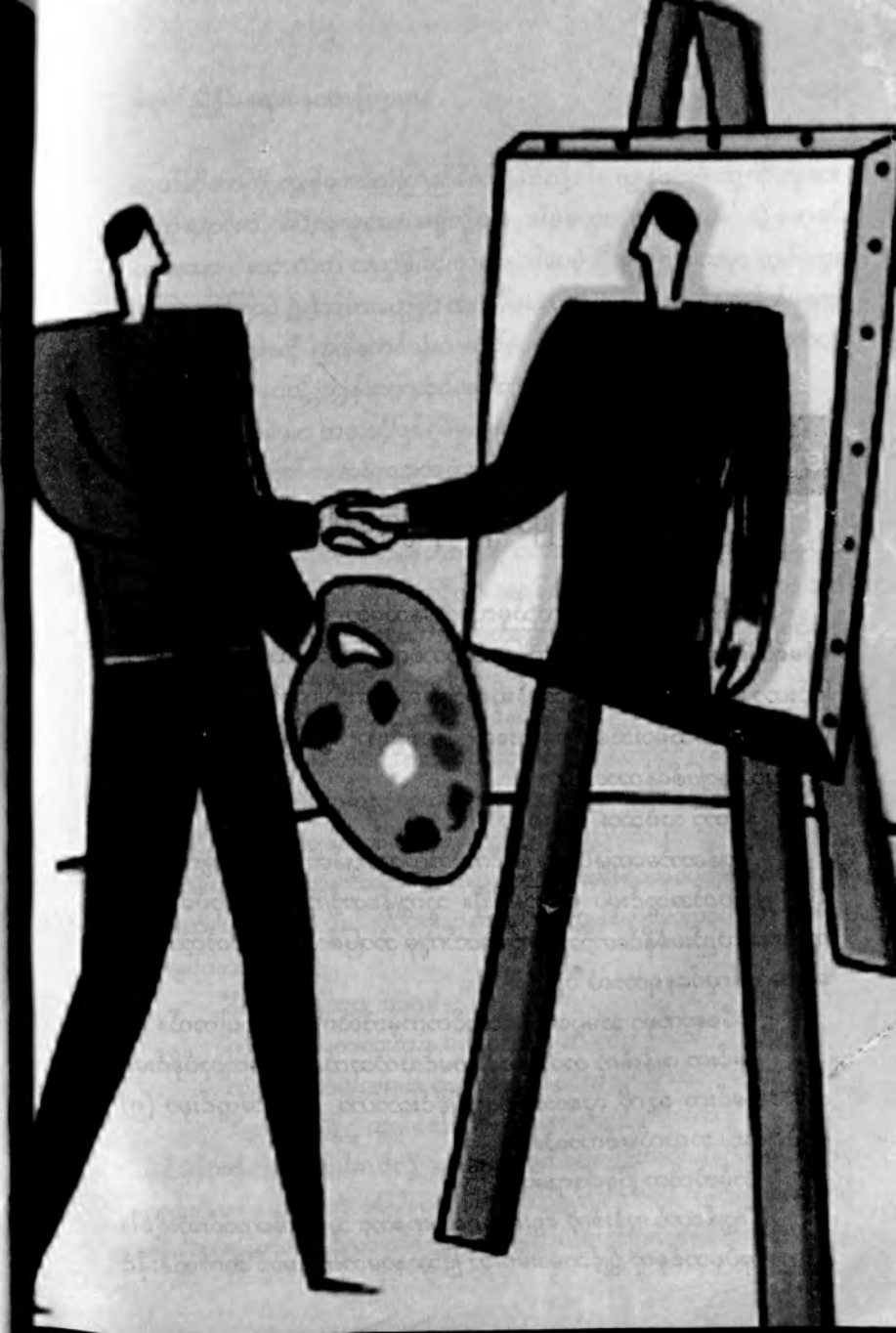
တတိယအဆင့်ဖြစ်တဲ့ 'ဆွေးနွေးညှိနှိုင်း'ရာမှာလည်း အဆိုပြုချက် (၄)ရပ် က ဆွေးနွေးဖို့ အကောင်းဆုံးအကြောင်းအရာတွေဖြစ်တယ်။ တစ်ဖက်ရဲ့ အကျိုး စီးပွားကို အခြားတစ်ဖက်က နားလည်သဘောပေါက်သင့်တယ်။ နှစ်ဖက်လုံးဟာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ပြီး နှစ်ဖက်အကျိုးရှိစေမယ့်လမ်းကြောင်းတွေရှာဖွေရမယ်။ ဆန့် ကျင်ဘက်အကျိုးစီးပွားတွေအတွက် အဖြေရှာဖို့လက်တွေ့ကျတဲ့စံနှုန်းတွေပေါ် အခြေခံတဲ့သဘောတူညီချက်ရှာဖွေရပါမယ်။

ချုပ်လိုက်ရင် 'ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းမှု'ပဋိပက္ခမှာ အခြေခံမူအရ ညှိနှိုင်းမှု နည်းလမ်းကို သုံးရမယ်။ အခြေခံအကျိုးစီးပွားများအပေါ် အာရုံစိုက်ခြင်း၊ နှစ်ဖက် ကျေနပ်မယ့်လမ်းကြောင်းတွေရှာဖွေခြင်း၊ အမြော်အမြင်ရှိတဲ့ သဘောတူချက်ဖြစ်ဖို့ မျှတတဲ့စံနှုန်းတွေကို အသုံးပြုခြင်းတို့ပြုရပါမယ်။

လူတွေကို ပြဿနာတွေထဲမှ ခွဲထုတ်လိုက်ခြင်းဖြင့် သင်ဟာ အခြားစေ့စပ် ညှိနှိုင်းသူနဲ့တိုက်ရိုက်ပွင့်လင်းစွာ မျှဝေခံစားစာနာ နားလည်စွာနဲ့ ဆက်သွယ်ဆောင် ရွက်နိုင်ပါမယ်။ ဒီလိုလုပ်တဲ့အတွက် အခင်အမင်မပျက်တဲ့သဘောတူညီချက် ဖော် ဆောင်ရရှိနိုင်ချေရှိပါတယ်။

နောက်မှာ ဆက်လက်ဖော်ပြမယ့်အခန်း (၄)ခန်းဟာ အဆိုပါအခြေခံ အဆိုပြုချက်(၄)ရပ်အနက်မှ တစ်ခုခုအပေါ် မူတည်နေပါလိမ့်မယ်။

❑



အခန်း ၂

လူကို ပြဿနာထံမှ ခွဲထုတ်ပါ

တစ်ဦးကိုတစ်ဦး နားလည်မှုလွဲမှားနေသူတွေ၊ ဒေါသထွက်နေသူတွေ၊ မခံမရပ်နိုင်ဖြစ်နေသူတွေ မပါဝင်ဘဲ ပြဿနာတစ်ရပ်ကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းဖို့ ကြိုးစားခြင်းဟာ ဘယ်လောက်ခက်ခဲတယ်ဆိုတာကို လူတိုင်းသိကြတယ်။

အလုပ်သမားသမဂ္ဂ ခေါင်းဆောင်တစ်ဦးက သူ့အဖွဲ့ကို မေးပါတယ်။ "ဘာပြဿနာဖြစ်နေတာလဲ "တဲ့။

ဒီတော့ လုပ်သား 'ဂျုန်းစ်'က –

"ကျွန်တော်မကျေနပ်ဘူး။ ဖိုမင်ကမ့်ဘဲလ်က ကျွန်တော့်ကို လုပ်ချလိုက်ပြန်ပြီ။ (၂)အပတ်အတွင်းမှာ ၅ ကြိမ်ရှိပြီ။ သူကျွန်တော့်ကို တမင်လုပ်နေတာ။ ကျွန်တော်သည်းမခံနိုင်တော့ဘူး။ ကျွန်တော်ကျမှ ဘာဖြစ်လို့ ဒီညစ်ပတ်တဲ့အလုပ်တွေအကုန်လုပ်နေရတာလဲ "တဲ့။

အဲဒီနောက်မှာ သမဂ္ဂခေါင်းဆောင်ကကမ့်ဘဲလ်ကို တွေ့ဆုံပါတယ်။

"မင်းက ဂျုန်းစ်ကို ဘာကြောင့် တမင်သက်သက်ဆက်တိုက်လုပ်ခိုင်းနေတာလဲ။ မင်းက သူ့ကို လူစားဝင်ပြီးလုပ်ခိုင်းတာဟာ ၂ ပတ်အတွင်းမှာ (၅) ကြိမ်ရှိပြီဆို၊ ဘယ်လိုဖြစ်တာလဲ။"

ကမ့်ဘဲလ်က ပြန်ဖြေရာမှာ–

"ကျွန်တော် ဂျုန်းစ်ကို ရွေးချယ်ရတာကတော့ သူက အကောင်းဆုံးမို့ပါ။ သူဟာ အုပ်စုတစ်ခုကို ပွါးဉ့်သမားမပါဘဲ ပြဿနာမတက်အောင် ဆက်ထိန်းနိုင်

တယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်ယုံကြည်စိတ်ချနိုင်လို့ပါ။ ကျွန်တော် သူ့ကို လူစားထည့်ရတာက အဓိကလူတွေ မရှိလို့ပါ။ ဒါမှမဟုတ်ရင် 'စမစ်' သို့မဟုတ် တစ်ယောက်ယောက်ကို ထည့်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ပြီးခဲ့တဲ့တစ်လမှာ တုပ်ကွေးမိကြတာကြောင့် ပွိုင့်သမားတွေမှာ အလုပ်မဆင်းနိုင်ဖြစ်နေလို့ပါ။ ဂျုန်းစ်မကျေမနပ်ဖြစ်နေတာကို ကျွန်တော်လုံးဝ မသိခဲ့ပါဘူး။ သူဒီလို တာဝန်ယူရတာကို .သဘောကျတယ်လို့ ကျွန်တော်ထင်နေခဲ့တာ "တဲ့။

အခြားသော တကယ့်ဖြစ်ရပ်မှန် ဇာတ်လမ်းတစ်ခုမှာတော့ အာမခံကုမ္ပဏီ ရှေ့နေတစ်ယောက်က အစိုးရအာမခံ ကော်မရှင်နာကို ပြောတယ်။

"ကော်မရှင်နာမင်းကြီးသွမ်းဆင့်ရှင့်။ လူကြီးမင်းရဲ့အချိန်ကို ကျွန်မ တန်ဖိုးထားပါတယ်။ မဖြစ်မနေပေးရန်တာဝန်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ဖြစ်နိုင်ချေစည်းမျဉ်းဟာ ကျွန်မတို့အတွက် ပြဿနာရှိနေလို့ပါ။ အခြေခံအားဖြင့်ယူဆတာကတော့ အဲဒီ စည်းမျဉ်းကြောင့် အာမခံသမားတွေမှာ မတရားခံနေရပါတယ်။ ပြန်လည် ပြင်ဆင်ပေးဖို့ စဉ်းစားပေးစေလိုပါတယ်-----"

သူမ စကားမဆုံးမီမှာ ကော်မရှင်နာက ကြားဖြတ်ပြောတယ်။

"ဒီမှာ မစ္စမွန်တီရှိ၊ ဒီစည်းမျဉ်းတွေကို ကျွန်တော့်ဌာနက မထုတ်ပြန်မီ ခင်ဗျားတို့ ကုမ္ပဏီတွေ ကန့်ကွက်စရာရှိရင် ကန့်ကွက်ဖို့အချိန်အလုံအလောက် ပေးခဲ့ပြီးသားပါ။ ကျွန်တော် အဲဒါမျိုးတွေကြားနာမှုပြုခဲ့တယ်။ ထွက်ဆိုချက်တွေ အားလုံးကို ကျွန်တော်နားထောင်ခဲ့တယ်။ နောက်ဆုံးမဖြစ်မနေပေးရန် တာဝန်စည်းမျဉ်းကို ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်ရေးဆွဲခဲ့တာပါ။ ကျွန်တော်မှားတယ်လို့ ခင်ဗျားဆိုချင်တာလား။"

"ဒီလိုမဆိုပါဘူး။ ဒါပေမဲ့-"

"ကျွန်တော်မတရားဘူး။ မမျှတဘူးလို့ဆိုချင်တာလား"

"လုံးဝမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ကြိုမမြင်နိုင်တဲ့အကျိုးဆက်တွေက---"

"ဒီမှာမွန်တီရှိ။ ကျွန်တော် ဒီရာထူးကိုစတင်ထမ်းဆောင်ကတည်းက မှန်မှန်ကန်ကန်လုပ်ပါမယ်လို့ လူထုထံကတိပေးခဲ့ပြီးသားပါ။ ခင်ဗျားတို့ရဲ့ ကုမ္ပဏီဟာ အခုပြောတဲ့ မဖြစ်မနေတင်းကျပ်တဲ့ပေးရန်တာဝန် ပေါ်လစီတွေကြောင့် မနှစ်ကအမြတ်ငွေဒေါ်လာ သန်း ၅၀ ရနိုင်ခဲ့တယ်မဟုတ်လား။ အခုထိမျှား ဒါနဲ့

တောင် ဒီကိုလာပြီး မမျှတမှု တို့ ကြုံမမြင်နိုင်တဲ့အကျိုးဆက်တွေ တို့ ပြောဆိုခြင်း ခုံဦးမလို့လား။ အဲဒါဆိုရင်တော့ နောက်ထပ် ဘာမျှမကြားချင်ဘူး။"

ဒီလို ကုမ္ပဏီရှေ့နေက ကော်မရှင်နာနဲ့ပြဿနာဖန်တီးသလို ဖြစ်ခဲ့တယ်။ တကယ်တော့ သူမရဲ့ကုမ္ပဏီဟာ ဒီနိုင်ငံမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ အများကြီး လုပ်ကိုင်ထားတာပါ။ ကော်မရှင်နာနဲ့ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်ဖို့ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ အဲဒီစည်းမျဉ်းဟာ တကယ်မမျှတဘူးလို့ သူမ ယုံကြည်တဲ့တိုင်အောင် ဒီကိစ္စကို ခဏသေးဖယ်ထားသင့်တယ်။ ဒီလိုပြဿနာတွေမှာ ဘယ်လိုရှေ့ဆက်သွားမလဲ။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုများတွင်လူအဓိက

နိုင်ငံတကာနဲ့ကော်ပိုရိတ်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းကိစ္စတွေမှာ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အလွယ်တကူမေ့လျော့နေနိုင်တဲ့ အခြေခံအချက်ရှိပါတယ်။ အဲဒါကတော့ သင်ဟာ အခြားတစ်ဖက်မှ သက်မဲ့ကိုယ်စားလှယ်နဲ့ရင်ဆိုင်ရမှာမဟုတ်ဘဲ လူသားတွေနဲ့ဆက်သွယ်ရမယ်ဆိုတာပါ။ သူတို့မှာ စိတ်ခံစားမှုတွေ၊ အလေးအနက်စွဲကိုင်ထားတဲ့တန်ဖိုးတွေ၊ ခြားနားတဲ့နောက်ခံကားချပ်တွေ ခြားနားတဲ့ အမြင်တွေရှိတယ်၊ ကြိုတင်ခန့်မှန်းမှုမပြုနိုင်ဘူး၊ သင့်နည်းတူပဲ။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုရဲ့ လူသားလက္ခဏာကြောင့် အထောက်အကူရစေနိုင်သလို အဟန့်အတားလည်းဖြစ်နိုင်တယ်။ သဘောတူညီချက်ရရေးလမ်းစဉ်မှာ စိတ်ဓာတ်ရေးရာအရ ပူးပေါင်းပါဝင်ဆောင်ရွက်မှုမှသည် နှစ်ဦးနှစ်ဖက်ကျေနပ်နိုင်မယ့် ရလဒ်ဆီ ဦးတည်စေနိုင်ပါတယ်။ အလုပ်ဆက်ဆံရေးမှာ ယုံကြည်မှု၊ နားလည်မှု၊ လေးစားမှု၊ ရင်းနှီးမှုတို့ကို အချိန်နဲ့အမျှ တည်ဆောက်လာနိုင်တာနဲ့အမျှ ညှိနှိုင်းမှုသစ် အသီးသီးကို ပိုမိုချောမွေ့ထိရောက်စေပါလိမ့်မယ်။

ညှိနှိုင်းမှုတိုင်းတွင် အကျိုးစီးပွား ၂ မျိုးရှိ၊ ဖြေပ်ဝတ္ထုအရနှင့် ဆက်ဆံရေးအရဖြစ်

ညှိနှိုင်းသူတိုင်းမှာ သူတို့ရဲ့ လက်တွေ့အကျိုးစီးပွားကျေနပ်မှုရှိစေမယ့် သဘောတူညီချက်ရဖို့ အဆိုရှိကြတယ်။ အဲဒါဟာ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းတဲ့အကြောင်း တစ်ချက်ပဲ။ ထို့အပြင် ညှိနှိုင်းသူဟာ အခြားတစ်ဖက်နဲ့ သူ့ဆက်ဆံရေးအရ အကျိုး

စီးပွားကိုလည်း အလိုရှိတယ်။

ရှေးတုန်းက ကုန်သည်တစ်ယောက်အနေနဲ့ အရောင်းအပေါ်က အမြတ် အလိုရှိသလို ဝယ်သူတစ်ယောက်ကို ပုံမှန်ဖောက်သည်ဖြစ်စေလာတယ်။ လက်ခံနိုင်လောက်တဲ့သဘောတူညီချက် ဖြစ်ပေါ်စေဖို့အတွက် လုံလောက်တဲ့အလုပ်ဆက်ဆံရေးကောင်းကို ညှိနှိုင်းသူက ထိန်းသိမ်းလိုတယ်။ ညှိနှိုင်းမှုအများစုမှာ ရှေ့လျှောက်ဆက်ဆံရေးကို ဆက်စပ်စဉ်းစားခြင်းဟာ အနာဂတ်ညှိနှိုင်းမှုနဲ့ အနာဂတ်ဆက်ဆံရေးအတွက် အဟန့်အတားထက် အကူအညီကိုသာဖြစ်စေနိုင်ပါတယ်။ ရေရှည်ဖောက်သည်များ၊ လုပ်ငန်းပါတနာများ၊ မိသားစုအဖွဲ့ဝင်များ၊ ဘဝတူပရိဖက်ရှင်နယ်များ၊ အစိုးရအရာရှိများ၊ ပြည်ပနိုင်ငံများစတာတွေနဲ့ ရှေ့လျှောက် ရေရှည်ဆက်ဆံရေးဟာ ဘယ်ညှိနှိုင်းမှုရဲ့အဖြေထက်မဆို ပိုအရေးကြီးပါတယ်။

ပြဿနာနဲ့နွယ်တဲ့ ဆက်ဆံရေး

ဆက်ဆံရေးဟာ ပြဿနာနဲ့ပတ်သက်ရှုပ်ထွေးစေဖို့ ဦးတည်လာတယ်။ ညှိနှိုင်းမှုမှာ လူသားပြဿနာရဲ့အဓိကအကျိုးဆက်ကတော့ အဖွဲ့တွေနဲ့ဆက်ဆံရေးဟာ သူတို့ရဲ့ ရုပ်ဝတ္ထုဆွေးနွေးမှုတွေနဲ့ ပတ်သက်လာတယ်။ မိသားစုအတွင်းမှာ အလိုအဆိုတွေရှိတတ်တယ်။

"မီးဖိုချောင်လည်း ရှုပ်ပွညစ်ပတ်နေတာပဲ"

"ငါတို့ရဲ့ဘဏ္ဍာငွေစာရင်းက နည်းနေပြီ"

အဲဒါတွေက ပြဿနာကို ရိုးရိုးရှင်းရှင်းဖော်ပြဖို့ ရည်ရွယ်တာဖြစ်ပေမဲ့ ကြားရသူမှာ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ တိုက်ခိုက်ခံရသလို ဖြစ်နေတယ်။ အခြေအနေအပေါ် ဒေါသမထွက်မှုကနေ သင့်စိတ်ထဲမှာ အဲဒါနဲ့ပတ်သက်တယ်လို့ထင်တဲ့ လူသားထံ သင့်ဒေါသကို ဦးတည်ပြသစေတယ်။ အတ္တမာနကနေ ရုပ်ဝတ္ထုဆိုင်ရာရပ်တည်ချက်နဲ့ပတ်သက်ဖို့ ဦးတည်လာတယ်။

ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းမှု

ရပ်တည်ချက်တွေအပေါ် ဈေးဆစ်ညှိနှိုင်းမှုက ဆက်ဆံရေးနှင့် ဒြပ်တို့ကို

ပဋ္ဌိပက္ခအသွင်ဆောင်စေပါတယ်။

ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းမှုက စေ့စပ်ညှိနှိုင်းသူတစ်ယောက်ရဲ့ အကျိုးစီးပွားကို အကောင်အထည် ဖြစ်အရရော၊ ဆက်ဆံရေးကောင်းအရပါ ကိုင်တွယ်ဆောင်ရွက်ရတာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ အာမခံကော်မရှင်နာနဲ့ သင့်ကုမ္ပဏီဆက်ဆံရေးကို ရေရှည်အတွက် ကြည့်မယ်ဆိုရင် အချို့ပြဿနာတွေကို မေ့လျော့ထားဖို့ လိုပါမယ်။ တကယ်လို့ သင့်အနေနဲ့ အခြားတစ်ဖက်က လိုအင်ထက်ပိုသာတဲ့အဖြေမျိုး သင့်ဘက်မှာ မျက်နှာသာရလိုတယ်ဆိုရင် ဒြပ်အတွက် ဆက်ဆံရေးကို ရင်းနှီးစွန့်လွှတ်ရသလိုဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

"အကယ်၍ သင့်အနေနဲ့ ဒီကရှေ့လျှောက် ကျွန်တော်တို့နဲ့ လက်မတွဲတော့ဘူးဆိုရင် အခု အသာစီးယူပေါ့။ ဒါဟာ ကျွန်တော်တို့ နောက်ဆုံးပတ်သက်မှုဖြစ်လိမ့်မယ်" ဆိုတာမျိုး ဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။

ဆက်ဆံရေးကို ဒြပ်မှ ခွဲခြားပါ
လူပြဿနာကို တိုက်ရိုက်ကိုင်တွယ်ပါ

ပြဿနာကို ထိထိရောက်ရောက် ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းပြီး အလုပ်ဆက်ဆံရေးကောင်းမျိုး ဆက်လက်ထိန်းသိမ်းထားရှိရေးတို့ဟာ ဝိရောဓိပန်းတိုင်တွေ ဖြစ်ဖို့ မလိုပါဘူး။ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်အနေနဲ့ တာဝန်သိမှု ရှိရမယ်။ ကိုယ်ပိုင်ကောင်းကျိုးတွေအတွက် သီးခြားစီ ရှုမြင်ဖို့ စိတ္တဇေဒအရ ကောင်းစွာပြင်ဆင်ထားရမယ်။ တိကျတဲ့ သဘောထားအမြင်နဲ့ ဆက်ဆံရေးမျိုးအပေါ် အခြေခံရမယ်။ ရှင်းလင်းပွင့်လင်းတဲ့ ဆက်ဆံဆက်သွယ်ရေးမျိုးရှိရမယ်။ သင့်တော်တဲ့ စိတ်ခံစားမှုတွေဖြစ်ရမယ်။ ရှေ့ကိုမြော်မြင် ကြည့်ရှုရမယ်။ ရည်ရွယ်ချက်ကောင်းကောင်း ထားရမယ်။ လူပြဿနာတွေကို တိုက်ရိုက်ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းရမယ်။

စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ပြဿနာတွေကို ကိုင်တွယ်ဖို့ဆိုရင် စိတ္တဇေဒဆိုင်ရာ နည်းနာတွေကို အသုံးပြုရပါမယ်။ သဘောထားအမြင်တွေက မတိကျဘူးဆိုရင် လေ့လာ သင်ယူရပါမယ်။ အကယ်၍ စိတ်ခံစားမှုတွေက အရမ်းမြင့်မားနေရင် သင့်အနေနဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်အသီးသီးကို ဘယ်လိုကိုင်တွယ်မယ်ဆိုတာ နည်းလမ်းရှာဖွေရပါမယ်။ နားလည်မှုလွဲမှားတာတွေ ဖြစ်ပေါ်လာရင် ဆက်ဆံပြောဆိုရေးမှာ တိုးတက်

အောင်လုပ်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

လူသားပြဿနာတောကို ဖြတ်ကျော်ဖို့ နည်းလမ်းရှာဖွေရပါမယ်။ ဒီနေရာမှာ အခြေခံနည်းလမ်း သုံးသွယ်အပေါ်မှာ မူတည်ပါတယ်။ သဘောထားအမြင်၊ စိတ်ခံစားမှု၊ ဆက်ဆံပြောဆိုရေးတို့မှာ လူမျိုးစုံတို့ရဲ့ ပြဿနာများကို ဒီခြင်းတောင်းသုံးခုအနက်မှ တစ်ခုမှာ ကျရောက်နေမြဲပါ။

ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးတယ်ဆိုတာ သူတို့ရဲ့လူသားပြဿနာတွေအပေါ်မှာသာ မကဘဲ သင့်ကိုယ်တိုင်ရဲ့ ပြဿနာတွေအပေါ်မှာလည်း ကိုင်တွယ်ရခြင်းပါ။ သင့်ဒေါသနဲ့ စိတ်ပျက်ကြေကွဲမှုတွေက သင် အကျိုးရှိစေမယ့် သဘောတူညီချက်တွေ ရရှိရေးကို ပိတ်ဆို့ဟန့်တားစေနိုင်ပါတယ်။ သင့် သဘောထားအမြင်ဟာ တစ်ဖက်သတ်ဖြစ်နေနိုင်တယ်။ သင်ဟာ လုံလောက်စွာနားထောင်ပြောဆိုဆက်ဆံမှု ရှိချင်မှရှိမယ်။

သဘောထားအမြင်

အခြားအဖွဲ့ရဲ့ အတွေးကို နားလည်သိမြင်ခြင်းဟာ အလွန်အသုံးတည့်ရုံမျှမက သင့်ပြဿနာတွေကို သင်ဖြေရှင်းရာမှာလည်း အထောက်အကူဖြစ်စေပါတယ်။ သူတို့ရဲ့အတွေးဟာ ပြဿနာပါ။ သင့်အနေနဲ့ သဘောတူညီချက်တစ်ခု ရရေးပြုလုပ်သည်ဖြစ်စေ၊ ပဋိပက္ခတစ်ခုကို ဖြေရှင်းသည်ဖြစ်စေ။ ကွဲလွဲမှုတွေက သင့်အတွေးနဲ့သူ့အတွေးအကြား ခြားနားမှုတွေရဲ့ သင်္ကေတပါ။

သဘောထားကွဲလွဲတဲ့အခါမှာ ကြည့်ပါ။ သူတို့ဟာ အရာတစ်ခုအတွက် သဘောထားကွဲလွဲကြတယ်။ နှစ်ဖက်လုံးက နာရီတစ်လုံးကို သူတို့ရချင်တယ်။ အဖြစ်အပျက်တစ်ခုကို သူတို့ အသာစီးရချင်တယ်။ ဥပမာအားဖြင့် မတော်တဆကားတိုက်မှုတစ်ခုမှာဆိုရင် အခြားသူတစ်ဖက်ကိုသာ အပြစ်ဖို့လေ့ရှိကြပါတယ်။

နိုင်ငံများရဲ့ ပဋိပက္ခ

နိုင်ငံများအကြား ပဋိပက္ခတွေမှာလည်း ထို့အတူပါပဲ။ အာဖရိကတိုက်မှ မော်ရိုကိုနဲ့ အယ်လ်ဂျီးရီးယားနိုင်ငံတို့ဟာ အနောက် ဆာဟာရသဲကန္တာရရဲ့ အပိုင်းတစ်ခုနဲ့ပတ်သက်ပြီး အငြင်းပွားခဲ့ကြတယ်။ အိန္ဒိယနဲ့ ပါကစ္စတန်တို့ဟာ အနုမြူဗုံး

စီရင်ထုတ်လုပ်ဖို့ အပြိုင်အဆိုင်အားထုတ်ခြင်းတွေနဲ့ ပဋ္ဌိပက္ခဖြစ်ခဲ့ကြတယ်။ ဒီနေရာမှာ လူတွေဟာ သက်ဆိုင်ရာအရာဝတ္ထု သို့မဟုတ် အဖြစ်အပျက်အတွက် ပိုမိုသိရှိဖို့ လိုအပ်လာတယ်။ ပြဿနာဖြစ်သူတို့ဟာ အငြင်းပွားတဲ့နာရီတစ်လုံး အကြောင်း ဒါမှမဟုတ် ကားတိုက်မှုအခင်းဖြစ်ပွားရာ မြင်ကွင်းမှ ကားဘီးချော်တဲ့အရာတွေကို လေ့လာကြတယ်။ သူတို့ဟာ အနောက်ဆာဟာရသမိုင်းကို လေ့လာတယ်။ အိန္ဒိယနဲ့ ပါကစ္စတန်တို့ရဲ့ အနုမြူလက်နက် စမ်းသပ်ထုတ်လုပ်မှုသမိုင်းကို လေ့လာကြတယ်။

ပဋ္ဌိပက္ခဟာ ဓမ္မမိဠာန်ကျတဲ့ အမှန်တရားအပေါ်မှာသာမကဘဲ လူတွေရဲ့ ခေါင်းတွေမှာလည်း တည်ပါတယ်။ အမှန်တရားဟာ ကောင်းမွန်တဲ့အရာ၊ သင့်တော်တဲ့အရာ ဖြစ်ပြီး ခြားနားမှုတွေကို ညှိနှိုင်းတဲ့အရာမဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့ရဲ့ အတွေးတွေအတွင်းမှာ ခြားနားမှုဟာ ရှင်သန်ဖြစ်တည်လာခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ အခြေအမြစ်မရှိတဲ့ ကြောက်ရွံ့မှုကလည်း ကြောက်ရွံ့မှုပဲဖြစ်ပြီး ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းဖို့လိုပါတယ်။ ဓမ္မမိဠာန်မကျတဲ့ မျှော်လင့်ချက်တွေကြောင့်လည်း စစ်ပွဲတစ်ပွဲ ဖြစ်ပွားနိုင်ပါတယ်။ ခိုင်လုံထင်ရှားတဲ့ အချက်အလက်တွေဖြစ်ပါစေ။ ပြဿနာတွေကို မဖြေရှင်းနိုင်ပါဘူး။

နှစ်ဦးနှစ်ဖက်သဘောတူညီကောင်း တူညီနိုင်ပါတယ်။ တစ်ဦးက နာရီပျောက်ပြီး တစ်ဦးက နာရီကိုတွေ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒါကို နောက်ဆုံးဘယ်သူ ရသင့်တယ်ဆိုတဲ့အပေါ်မှာတော့ သဘောကွဲလွဲပါတယ်။ ကားတိုက်မှုကလည်း မိုင် ၃၁၄၀၂ မိုင် မောင်းထားတဲ့တာယာတစ်လုံး ပေါက်ကွဲမှုကြောင့် တိုက်တာဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အပျက်အစီးအတွက် ဘယ်သူပေးသင့်တယ်ဆိုတဲ့အပေါ် ပဋ္ဌိပက္ခဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

အနောက်ဆာဟာရရဲ့ ရာဇဝင်ရဲ့ ပထဝီဝင်အရ ဘယ်လောက်စေ့စပ်ခိုင်လုံစွာ လေ့လာထားသည်ဖြစ်ပါစေ နယ်မြေပိုင်ဆိုင်မှု အငြင်းပွားရာမှာ ဒါက မဖြေရှင်းနိုင်ပါဘူး။ အိန္ဒိယနဲ့ ပါကစ္စတန်တို့အကြား ပဋ္ဌိပက္ခမှာ နျူးကလီးယားလက်နက်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်မှု ဆင့်ကဲဖွံ့ဖြိုးမှုဖြစ်စဉ်ကို လေ့လာမှုက သပ်သပ်ပါ။

သူတို့နေရာမှ ဝင်ကြည့်ပါ

ကမ္ဘာကြီးကို သင်ဘယ်လိုရှုမြင်တယ်ဆိုတာက သင် ဘယ်နေရာမှာ ထိုင်

နေသလဲဆိုတဲ့အပေါ်မှာ မူတည်ပါတယ်။ လူတွေဟာ သူတို့မြင်ချင်တာကိုပဲ ကြည့်ပါတယ်။ သတင်းအချက်အလက် အတိအကျ အသေးစိတ် ဘယ်လောက်ပင် ရှိပါစေ သူတို့သဘောထားအမြင် အတည်ပြုနိုင်မယ့် အချက်အလက်တွေကိုသာ အာရုံစိုက်ပါတယ်။ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးရေးတစ်ခုမှာ ဘက်အသီးသီးက သူတို့အကျိုးစီးပွားကိုသာ သူတို့ကြည့်နိုင်ပါတယ်။ သူတို့အကောင်းတွေကိုသာ မြင်ပြီး သူများတွေရဲ့ အမှားတွေကိုသာ မြင်တတ်ပါတယ်။

အခြားတစ်ဖက်က ဘယ်လိုမြင်သလဲဆိုတာကို သိနိုင်စွမ်းကတော့ ခက်ခဲနိုင်ပါတယ်။ အဲဒါဟာ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းသူတစ်ယောက် ပိုင်ဆိုင်နိုင်တဲ့ အရေးကြီးဆုံး ကျွမ်းကျင်မှုထဲက တစ်ခုပါ။ သူတို့က အရေးကိစ္စတွေကို ခြားနားစွာ မြင်တယ်ဆိုတာကို သိရုံနဲ့ မလုံလောက်ပါဘူး။ သူတို့အပေါ် သင်က လွှမ်းမိုးသြဇာရှိလိုတယ်ဆိုရင် မျှဝေခံစားနားလည်ပေးနိုင်စွမ်းရှိဖို့ လိုပါတယ်။ သူတို့ ရှုထောင့်ကနေ ကြည့်မြင်နိုင်တဲ့စွမ်းအား ရှိရပါမယ်။ သူတို့ယုံကြည်သက်ဝင်တဲ့ အရာကို ခံစားသိနဲ့ သိရပါမယ်။

ဒီနေရာမှာ သူတို့ကို မိုက်ခရိုစကုပ်အောက်က ပိုးမွှားများသဖွယ် လေ့လာရုံနဲ့ မလုံလောက်ပါဘူး။ ပိုးကောင်တစ်ကောင် ဘယ်လိုခံစားသလဲဆိုတာကို သိဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ဒီတာဝန်ပြီးမြောက်မှသာ သင်ကောင်းစွာ ပြင်ဆင်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ သူတို့ကတော့ သူတို့အမြင် မှန်ကန်တယ်လို့ ကောင်းစွာယုံကြည်နေနိုင်ပါတယ်။ သင်ကလည်း သင့်အမြင်အပေါ်မှာ ကောင်းစွာယုံကြည်နေမှာပါ။ စားပွဲပေါ်မှာ ရေအေးတစ်ဝက် ဖြည့်ထားတဲ့ ရေတစ်ဖန်ခွက်ကို ကြည့်ပါ။ သင့်ခင်ပွန်းက တစ်ဝက် အလျှော့ဖြစ်နေတဲ့ဖန်ခွက်အဖြစ် မြင်နိုင်ပါတယ်။

အိမ်ရှင်နဲ့အိမ်ငှား

အိမ်ရှင်နဲ့ အိမ်ငှားတို့ရဲ့ ခြားနားတဲ့သဘောထားအမြင် ပဋိပက္ခကို ကြည့်ပါ။

အိမ်ငှားအမြင်	အိမ်ရှင်အမြင်
- အိမ်ငှားခ အရင်ကတည်းက သိပ်မြင့်နေပြီလား	- အိမ်ငှားခမတက်ရတာ ကြာလှပြီ။ - တခြားကုန်စျေးနှုန်းတွေကလည်း

- တခြားကုန်ကျစရိတ်တွေကလည်း ပိုလာတော့ အိမ်လခတိုးမပေးနိုင်တော့ဘူး။
- တိုက်ခန်းကို ဆေးသုတ်ပေးဖို့ လိုတယ်။
- ငါ့လိုလူငယ်တစ်ယောက်က အိမ်လခ ဒီလောက်များများ မတတ်နိုင်ဘူး။
- အိမ်နီးချင်းပတ်ဝန်းကျင်က သိပ်ညံ့တာကြောင့် အိမ်ငှားခ နိမ့်သင့်တယ်။
- အိမ်ငှားဆိုပေမယ့် ခွေးတွေ ကြောင်တွေ မွေးတတ်တာမဟုတ်ဘူး။
- အိမ်လခကို အမြဲတမ်း သူတောင်းလာတိုင်း ပေးရက်နဲ့။
- အိမ်ရှင်က စိမ်းကားအေးစက်လွန်းတယ်။ ဘယ်တော့မှ နေကောင်းလားတစ်ခွန်းမမေးဘူး။

တက်နေတာဆိုတော့ အိမ်လခ လည်း တိုးဖို့လိုပြီ။
- သူ့ကြောင့် ဒီအခန်းက အရမ်းညစ်ပတ်ပေရေနေပြီ။
- သူ့လို လူငယ်ကို ငှားရတာဟာ ဆူဆူညည်ည ကြမ်းကြမ်းတမ်းတမ်းနဲ့။
- အိမ်ရှင်တွေအနေနဲ့ကတော့ ပတ်ဝန်းကျင်အဆင့်မြင့်လာအောင် ငှားခမြှင့်သင့်တယ်။
- သူ့ဟိုင်းဖိုင်ကက်ဆက်သံက ဆူညံလွန်းတယ်
- အိမ်လခကို ဘယ်တော့မှ ငါ့မတောင်းဘဲ မပေးဘူး။
- အိမ်ငှားရဲ့ ပုဂ္ဂလိက လွတ်လပ်ခွင့်ကို မစွက်ဖက် မနှောင့်ယှက်ဘူး။

သင့်ကြောင့် စိုးရိမ်မှုတွေနဲ့ ယှဉ်ပြီး သူတစ်ပါးရည်ရွယ်ရင်းကို အဖြေထုတ်ကောက်ချက်ချမှုမပြုပါနဲ့။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ သောကတွေအပေါ်အခြေခံပြီး ကျွန်တော်တို့ဟာ အမှန်အဖြစ်လက်ခံယူဆမှုတွေ ပြုကြတယ်။

အခြားတစ်ဖက်က ပြောတာ၊ လုပ်တာအပေါ်အဆိုးဆုံး အဓိပ္ပာယ်ကောက်ယူမှုအလေ့အထ ရှိတတ်ကြတယ်။ တစ်စုံတစ်ဦးရဲ့ ရှင်သန်ဆဲ သဘောထားအဖြစ်ကနေ သံသယဖြစ်ဖွယ်အဓိပ္ပာယ်ကောက်ယူချက်တွေ၊ နောက်ဆက်တွဲအဖြစ် အလိုအလျောက် ထွက်ပေါ်လာတတ်တယ်။ ဒါ့အပြင် အဲဒါဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ကာကွယ်မှုဖြစ်ပြီး အခြားတစ်ဖက်က ဘယ်လောက်ဆိုးဝါးတယ်ဆိုတာကို ပွဲကြည့်ပရိသတ်ထံ တင်ပြတယ်။

သင့်ပြဿနာအတွက် သူတို့ကို အပြစ်မတင်ပါနဲ့

သင့်ပြဿနာအတွက် အခြားတစ်ဖက်က တာဝန်ယူစေဖို့ ဖမ်းဆုပ်ကြိုးစားမိတတ်ပါတယ်။

"ခင်ဗျားတို့ကုမ္ပဏီက ဘယ်တော့မှ လုံးဝစိတ်မချရဘူး။ ကျွန်တော်တို့စက်ရုံက ဂျင်နရေတာကို ခင်ဗျားတို့ ဆားဗစ်ပေးတိုင်း အသုံးမကျဘဲ စက်ကပြန်ပျက်တာပဲ" လို့ ပြောတယ်။

အခြားတစ်ဖက်မှာ လုံးဝတာဝန်ရှိတယ်လို့ သင် ခံစားရတဲ့အခါမှာ အပြစ်တင်လိုက်ဖို့ အလွန်လွယ်ကူတယ်။ ဒါပေမဲ့ ပြစ်တင်မှုက အမှန်အကန်ဖြစ်တဲ့တိုင်အောင် ခုတ်ရာတခြား ရှရာတခြားဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ပြစ်တင်ဝေဖန်တိုက်ခိုက်ခံရတဲ့အခါမှာ အခြားတစ်ဖက်ဟာ ခံစစ်ဖြစ်သွားတယ်။ သင်ပြောသမျှတွေကို ဆန့်ကျင်တော့မယ်။ သူတို့က နားထောင်မှုကို ရပ်စဲတော့မယ်။ တန်ပြန်တိုက်စစ်ဆင်မယ်။ ပြစ်တင်မှုဟာ လူကို ပြဿနာနဲ့ ပိုမိုငြိတွယ်စေတယ်။

ပြဿနာအကြောင်း သင်ပြောတဲ့အခါမှာ ပြဿနာအရိပ်လက္ခဏာတွေကို သင့်ပြောတဲ့သူထံမှ ဖယ်ခွါပါ။

"ခင်ဗျားတို့ ဆားဗစ်ပေးတဲ့ ကျွန်တော်တို့ ဂျင်နရေတာဟာ အခုပျက်ပြန်ပြီဗျာ။ နောက်ဆုံးတစ်လအတွင်း ၃ ကြိမ်မြောက်ပဲ။ ပထမအကြိမ်ပျက်တုန်းက တစ်ပတ်လုံး အလုပ်ပျက်တယ်။ ဒီစက်ရုံက စွမ်းအားပြည့် ဂျင်နရေတာလိုအပ်နေတာပါ။ ကျွန်တော်တို့ စက်ပျက်နိုင်ချေနည်းသွားအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမယ်ဆိုတာ ခင်ဗျားတို့ရဲ့ အကြံဉာဏ်ကို လိုချင်ပါတယ်" ဆိုတာမျိုး ပြောရပါမယ်။ "ကျွန်တော်တို့ ဘာလုပ်ရမလဲ၊ ဆားဗစ်ကုမ္ပဏီ ပြောင်းရမလား။ ဂျင်နရေတာထုတ်တဲ့ကုမ္ပဏီကို တရားစွဲရမလား၊ ဒါမှမဟုတ် ဘာလုပ်ရမလဲ" လို့ ပြောရမယ်။

တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး သဘောထားအမြင်တွေ ဖလှယ်ဆွေးနွေးပါ

ခြားနားတဲ့ သဘောထားအမြင်တွေကို ကိုင်တွယ်ဖို့နည်းလမ်းတစ်ခုကတော့ တစ်ဖက်နဲ့တစ်ဖက် ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ဆွေးနွေးကြဖို့ပါ။ အသီးသီး ခံယူထားသလို ပြဿနာအတွက် တစ်ဖက်နဲ့တစ်ဖက် အပြန်အလှန် အပြစ်မတင်ဘဲ ပွင့်လင်းရိုးသားရပါမယ်။ ဒီလိုဆွေးနွေးမှသာ အပြန်အလှန်နားလည်မှု ပေါ်ပေါက်

နိုင်ပါတယ်။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုတစ်ခုမှာ အခြားတစ်ဖက်ရဲ့ စိုးရိမ်ပူပင်သောကတွေကို "အရေးမကြီးဘူး"လို့ တွေးဆမိတတ်ပါတယ်။ ဒါဆိုရင် သဘောတူညီချက်ရရေး လမ်းကြောင်းပေါ်မှ လွဲချော်နိုင်တယ်။ ဆန့်ကျင်ဘက်အားဖြင့် တစ်ဖက်သားရဲ့ သောကကို ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ရင်ဖွင့်ဖို့ ဆက်သွယ်ပြောဆိုနားထောင်ပေးခြင်းဟာ ညှိနှိုင်းသူ သင့်အတွက် အကောင်းဆုံးအရင်းအနှီးတစ်ခုပါ။

ပင်လယ်သမုဒ္ဒရာ ကွန်ဖရင့်

ဥပမာအားဖြင့် ပင်လယ်သမုဒ္ဒရာဆိုင်ရာ ဥပဒေကွန်ဖရင့်မှာ နည်းပညာလွှဲပြောင်းပေးရေးကိစ္စကို ကြည့်ပါ။ ၁၉၇၄ မှ ၁၉၃၁ ထိ နယူးယောက်နဲ့ ဂျိုနီဗာမှာ သမုဒ္ဒရာရေနက်ကြမ်းပြင်အထိ ငါးဖမ်းခွင့်နဲ့ သယံဇာတရှာဖွေခွင့်အတွက် ဥပဒေပြုဖို့ စုဝေးခဲ့ကြပါတယ်။ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများမှ ကိုယ်စားလှယ်တွေက နည်းပညာလွှဲပြောင်းရယူလိုကြတယ်။ သမုဒ္ဒရာ ရေနက်ကြမ်းပြင် သယံဇာတ တူးဖော်ရေး ကိရိယာတွေနဲ့ အဆင့်မြင့်နည်းပညာတွေကို စက်မှုဖွံ့ဖြိုးနိုင်ငံတွေထံမှ ရယူလိုကြတယ်။

အမေရိကန်နဲ့ ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံတွေက ဒီဆန္ဒကို ဖြည့်ဆည်းဖို့ မခက်ဘူးလို့ မြင်ကြတယ်။ ဒါကြောင့် နည်းပညာလွှဲပြောင်းပေးရေးဟာ အရေးမကြီးတဲ့ကိစ္စလို့ မြင်တယ်။ သူတို့အမြင်မှာ အရေးမကြီးပေမဲ့ ဒီကိစ္စကို အရေးမကြီးတဲ့ အရာအဖြစ် ရှုမြင်ကိုင်တွယ်တာဟာ သူတို့ရဲ့ မဟာအမှားပဲ။ ဒီကိစ္စကို အရေးမကြီး ပေါ့ပေါ့တန်တန် သဘောထားတာကြောင့် ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံတွေဟာ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတွေကို အဖိုးနည်း ဝန်ပါ ကူညီခွင့် လက်လွှတ်သွားတယ်။ အခြားကိစ္စတွေပါ သဘောတူညီမှုရစေဖို့အတွက် ဦးတည်တဲ့ အုံ့ဖွယ် အောင်မြင်ပြီးမြောက်နိုင်စွမ်းနဲ့ တကယ့်မက်လုံးကို လက်လွှတ်ရတယ်။

သူတို့ရဲ့ သဘောထားအမြင်တွေ ပြောင်းလဲဖို့ အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းတစ်ခုကတော့ သူတို့မျှော်လင့်ထားတာနဲ့ ခြားနားတဲ့ သတင်းစကားတွေကို သူတို့ထံ ပေးပို့ပါ။

ဆာဒတ်ဥပမာ

၁၉၇၇ မှာ ဆိုစဉ် အီဂျစ်သမ္မတ ဆာဒတ် ဂျေရုဆလင်သို့ သွားရောက်ခြင်းဟာ ထူးခြားထင်ရှားတဲ့ဥပမာပါ။ အစ္စရေးတို့က ဆာဒတ်နဲ့ အီဂျစ်ကို သူတို့ရဲ့ ရန်သူအဖြစ် မြင်ထားတယ်။ ဆာဒတ်နဲ့ အီဂျစ်ဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ ၄ နှစ်က သူတို့ကို အမှတ်မထင် ရုတ်တရက် တိုက်ခိုက်ခဲ့တယ်။ အဲဒီသဘောထားအမြင်ကို အစားထိုးဖို့ဆိုရင် သူသည်လည်း ငြိမ်းချမ်းရေးကို အလွန်လိုလားကြောင်း အစ္စရေးတွေကို ဖျောင်းဖျရမယ်။ ဆာဒတ်က ရုတ်တရက် လေယာဉ်နဲ့ သူ့ရန်သူတွေရဲ့ မြို့တော်ဆီ ပျံသန်းရောက်ရှိသွားပါတယ်။ ဂျေရုဆလင်ကို အစ္စရေးရဲ့ အကောင်းဆုံးမိတ်ဆွေ အမေရိကန်ကတောင် အသိအမှတ်ပြုတာမဟုတ်ပါဘူး။ ရန်ဘက်လို ပြုမူကျင့်ကြံမယ့်အစား ဆာဒတ်က မိတ်ဖက်လို ကျင့်လိုက်တယ်။ ဒီလို ပြုဇာတ်ဆန်ဆန် လှုပ်ရှားမှုသာ မရှိခဲ့ရင် အီဂျစ်အနေနဲ့ အစ္စရေးငြိမ်းချမ်းရေးသဘောတူစာချုပ် ချုပ်ဆိုရေးဟာ စိတ်ကူးယဉ်ကြည့်ဖို့တောင် ခက်လှတာပါ။

လုပ်ငန်းစဉ်မှာ သူတို့ ပူးပေါင်းပါဝင်တဲ့အတွက် ရလဒ်အပေါ် ဝေစုပေးပါ

အကယ်၍သာ သူတို့ဟာ လုပ်ငန်းစဉ်မှာ ပါဝင်ပတ်သက်မှု မရှိဘူးဆိုရင် ရလဒ်ကို သူတို့က အတည်ပြုဖို့ခက်လိမ့်မယ်။ ဒါကတော့ ရှင်းပါတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို တာဝန်ယူ တာဝန်ခံနိုင်လိုစိတ် ရှိ မရှိ လုပ်သားတစ်ယောက်ကို သင်က မေးဖို့ ပျက်ကွက်ရင် သူက မကျေမချမ်းဖြစ်နေမှာကို မအံ့ဩပါနဲ့။

သင့်အနေနဲ့ အခြားတစ်ဖက်က မနှစ်မြို့ဖွယ် နိဂုံးရလဒ်ကို လက်ခံစေလိုပါသလား။ ဒါဆိုရင် အဲဒီအဖြေဆီရောက်စေမယ့် လုပ်ငန်းစဉ်မှာ သူတို့ကို သင်က ပါဝင်ပတ်သက်စေခဲ့ဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။

သင့်မှာ ခက်ခဲတဲ့ ကိစ္စတစ်ခုကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းဖို့ရှိတဲ့အခါ အခက်ဆုံးအပိုင်းကို နောက်ဆုံးကျမှလုပ်ဖို့ ချန်ထားလေ့ရှိပါတယ်။

တောင်အာဖရိက ဥပမာ

တစ်ချိန်က တောင်အာဖရိကနိုင်ငံမှာ လူဖြူလူမည်းပဋိပက္ခ ပြဿနာ ကြီးထွားခဲ့ဖူးတယ်။ အစွန်းမရောက်တဲ့ အလယ်အလတ်သဘောထားရှိသူ လူဖြူတွေ

က လူဖြူတွေ အသာစီးယူထားတဲ့ ခွဲခြားဆက်ဆံခွင့်ဥပဒေတွေကို ဖျက်သိမ်းပေးဖို့ ဆန္ဒရှိခဲ့ကြတယ်။ ကြိုးစားခဲ့ကြတယ်။ လူဖြူတွေချည်း စိုးမိုးထားတဲ့ ပါလီမန်ကော်မတီက အဆိုပြုချက်တွေကို ဆွေးနွေးတယ်။ အဆိုပြုချက်တွေဟာ ဘယ်လောက်ပင် ကောင်းမွန်ကြောင်း သင့်တော်လျော်ကန်ကြောင်း သက်သေပြနိုင်ခွင့်ရှိပေမဲ့ သူတို့အတွက်တော့ မလုံလောက် မပြည့်စုံခဲ့ဘူး။ သူတို့အမြင် သူတို့ယုတ္တိအရဆိုရင် လုံဝမလိုအပ်ဘူး။ ဒီလို ဘာကြောင့်ဖြစ်ရသလဲဆိုရင် လူမည်းတွေ လုံဝမပါဝင်တဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုရဲ့ ရလဒ်ဖြစ်နေတာကြောင့်ပါ။

"ပိုပြီး မြင့်မြတ်တဲ့ ငါတို့လူဖြူတွေက သူတို့ လူမည်းတွေရဲ့ပြဿနာကို အဖြေရှာနေတယ်" ဆိုတဲ့ လေသံတွေကို လူမည်းတွေက ကြားနိုင်ပါတယ်။ အဲဒါက လူဖြူတွေအတွက် ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးဆိုပဲ။

သဘောတူညီမှုရဲ့ အချက်အလက်တွေက မျက်နှာလိုက်တဲ့ပုံပေါ်ရင် အခြားတစ်ဖက်က ကန့်ကွက်နိုင်တယ်။ အထူးသဖြင့် လုပ်ငန်းစဉ်မှ သူတို့ကို ဖယ်ထုတ်ထားခဲ့ရင် သံသယနဲ့ မသက်ဆိုမှုတွေ မွေးဖွားနေနိုင်ပါတယ်။ အိုင်ဒီယာတွေကို နှစ်ဖက်လုံးက ငါတို့ပိုင်လို့ ခံစားရရင် သဘောတူညီမှုရဖို့ ပိုလွယ်တယ်။ အဖြေပုံဖော်ရေးမှာ နှစ်ဖက်လုံးက သူတို့ရဲ့အမြင်တွေ နည်းနည်းချင်း အားဖြည့်ရင်းနဲ့ ညှိနှိုင်းမှုလုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုလုံးဟာ ပိုမိုအားကောင်းလာတတ်ပါတယ်။ အဆိုပြုချက်တစ်ခုဟာ နှစ်ဖက်လုံးက သူတို့ဟာလို့ ခံစားရအောင် လုံလောက်တဲ့ကြားနာမှုတွေကနေ ဆင့်ကဲဖြစ်ပေါ်လာတာပါ။

အခြားတစ်ဖက်က ပါဝင်ပတ်သက်ရေးအတွက် သူတို့ကို အစောကြီးက တည်းက ဝင်ပါပါစေ။ သူတို့ရဲ့အကြံဉာဏ်ကို တောင်းခံရယူပါ။

အရာရာမှာ စိတ်ရှည်သည်းခံခြင်းက အောင်မြင်မှုကို ရစေနိုင်ပါတယ်။ ညှိနှိုင်းသူတစ်ယောက်က အဆိုပြုချက်ကို လက်ခံ မခံဆိုတာ ပိုင်းဖြတ်ဖို့အတွက် လုပ်ငန်းစဉ်မှာ သူတို့ပါဝင်လိုစိတ် ခံစားမှုက အရေးအကြီးဆုံးတစ်ချက်ပါ။ ဒီလို ရှုထောင့်ကနေပြီး ရှုမြင်ကြည့်မယ်ဆိုရင် လုပ်ငန်းစဉ်ဟာ အပြီးသတ်ရလဒ်အသွင်ကို ဆောင်တယ်။

သိက္ခာဆည်ခြင်း

သင့်အဆိုပြုချက်တွေကို သူတို့ရဲ့တန်ဖိုးများနဲ့တကွ မပြောင်းမလဲ ရှိပါစေ

အင်္ဂလိပ်ဘာသာစကားမှာတော့ "သိက္ခာဆည်ခြင်း"ဆိုတာဟာ ရှက်ဖွယ်ကောင်းတဲ့ အောက်ကျတဲ့လေသံ အဓိပ္ပာယ်မျိုးတွေ ပါနေတယ်။

"သူတို့ရဲ့ သိက္ခာဆည်ဖို့အတွက်သက်သက် ငါတို့က လုပ်ပေးရတာပါ" ဆိုတာမျိုး လူတွေပြောလေ့ရှိတယ်။ တစ်စုံတစ်ယောက်အဖို့ ဆိုးဆိုးဝါးဝါး မခံစားရအောင် ဟန်ဆောင်မှုလေးစွက်ပြီး သွယ်ဝိုက်ညွှန်းဆိုမှုပြုလေ့ရှိတယ်။ အဲဒါဟာ စောင်းပါးရိပ်ခြည် လျှောင်ပြောင်တဲ့လေသံပေါက်နေတယ်။

ဒါဟာ "သိက္ခာဆည်ခြင်း"ရဲ့ အဆင့်အတန်းနဲ့ အရေးပါမှုအပေါ် စိုးရိမ်ဖွယ်ရာ နားလည်မှုလွဲမှားခြင်းပဲ။

"သိက္ခာဆည်ခြင်း"ဟာ လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်က ညှိနှိုင်းမှုများ နေရာယူထားတာနဲ့အညီ ရင်ကြားစေ့လိုမှုကို ရောင်ပြန်ဟပ်တယ်။ သူ့အခြေခံမူတွေ အတိတ်ကကိုင်စွဲခဲ့တဲ့ အပြောနဲ့ လုပ်ရပ်တွေနဲ့အညီ သဘောတူညီမှုရဖို့ဖြစ်တယ်။

တရားစီရင်ရေးလုပ်ငန်းစဉ်မှာလည်း အလားတူဖြစ်တတ်ပါတယ်။ တရားရုံးစီရင်ချက်မှာ သူ့အမြင်ကို ရေးရာမှာ တရားသူကြီးတစ်ယောက်ဟာ သိက္ခာဆည်ရခြင်းရှိတယ်။ သူကိုယ်တိုင်နဲ့ တရားစီရင်ရေးစနစ်အတွက်သာမက အခြားပတ်သက်ရာ(တရားလို/တရားခံ) တို့အတွက်လည်း သိက္ခာဆည်ပေးရတယ်။

- ဘက်ကို "သင်–နိုင်တယ်"၊ အခြားတစ်ဖက်ကို "သင်–ရှုံးတယ်" လို့မျှသာ သင်ပြောမယ့်အစား သူ့ဆုံးဖြတ်ချက်ဟာ စည်းကမ်း၊ စည်းမျဉ်း၊ ဥပဒေ၊ နည်းဥပဒေ၊ ထုံးတမ်းတွေနဲ့ ဘယ်လိုကိုက်ညီကြောင် ရှင်းပြရပါမယ်။ တစ်ဖက်သတ် ဘက်လိုက်မှုမရှိ အတ္တနောမတိ ကင်းရှင်းပြီး သင့်တင့်လျှောက်ပတ် တော်တည့်မှန်ကန်ကြောင်း ပြရမယ်။ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းသူတစ်ယောက်အဖို့လည်း ထိုနည်းတူပါပဲ။

မကြာခဏဆိုသလို ညှိနှိုင်းသူတစ်ဦးဟာ ခေါင်းမာစွာ မလျော့တမ်းတောင့်ခံထားတတ်တယ်။ ဘာကြောင့်ဆိုရင် စားပွဲပေါ်က အဆိုပြုချက်ဟာ ပင်ကို အားဖြင့် လက်မခံနိုင်စရာဖြစ်လို့၊ ဒါမှမဟုတ် အခြားတစ်ဖက်ကို အနိုင်မခံ အရှုံးမပေးချင်လို့ပဲ။ အကယ်၍ ယုတ္တိအရဖြစ်စေ၊ ရုပ်လုံးပေါ်အောင် တွေးဆကြည့်ရင်

ဖြစ်စေ မျှတတဲ့ အကျိုးရလဒ်ရှိနိုင်ချေအပေါ်မှာသာ လက်ခံပါလိမ့်မယ်။

အဓိက မြို့တော်ကြီးတစ်မြို့နဲ့ သူ့ရဲ့စပိန်စကားပြော လူအဖွဲ့အစည်းတို့ အကြား မြူနီစီပယ်လူကြီး တာဝန်တွေ ခွဲဝေယူရေးကိစ္စမျိုးကို ဥပမာကြည့်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ မြို့တော်ဝန်ဟာ သူ့သဘောအတိုင်း တစ်ဖက်သတ်အသာစီးယူပြီး လူနည်းစုအပေါ် ဖိနှိပ်လို့မရပါဘူး။

"သိက္ခာဆည်ရေး"ဟာ မူဝါဒနဲ့ညှိနှိုင်းသူတို့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်ပုံရိပ်အကြား သဘောတူညီချက်ရအောင် ရင်ကြားစေ့ပေးရာမှာ ပါဝင်ပတ်သက်တယ်။ အဲဒါရဲ့ အရေးပါမှုကို လျှော့မတွက်သင့်ဘူး။

စိတ်ခံစားမှု

"စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေး"မှာ အထူးသဖြင့် ပိုမိုခါးသီးတဲ့ ပဋိပက္ခ အငြင်းပွားမှုတွေမှာ ခံစားမှုဟာ စကားပြောဆိုမှုထက် ပိုအရေးကြီးတယ်။ ပါဝင်ပတ်သက်တဲ့ အဖွဲ့အစည်းတွေဟာ ယေဘုယျပြဿနာတစ်ခုကို ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်အဖြေရှာရေးထက် ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ဖို့သာ ပိုပြီး အသင့်ရှိတတ်ကြတယ်။

လူတွေဟာ မကြာခဏဆိုသလို အကျိုးဝေစု များပြားတယ်လို့ ခံစားရတဲ့အခါ၊ ခြိမ်းခြောက်ခံရတယ်လို့ ခံစားရတဲ့အခါမှာ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးဆီ ရောက်လာတယ်။

တစ်ဖက်ရဲ့ စိတ်ခံစားမှုတွေက အခြားတစ်ဖက်ရဲ့ စိတ်ခံစားမှုတွေကို မွေးဖွားဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ ကြောက်ရွံ့စိုးရိမ်မှုက ဒေါသကို တိုးပွားစေတယ်။ ဒေါသက ကြောက်ရွံ့စိုးရိမ်မှုကို ဖြစ်စေတယ်။ စိတ်ခံစားမှုတွေက ညှိနှိုင်းမှုတစ်ခုကို လျင်မြန်စွာပင် ချောင်ပိတ်မိခြင်း သို့မဟုတ် အဆုံးသတ်ခြင်းကို ဖြစ်စေတယ်။

ပထမဦးစွာ သူတို့နဲ့ သင်တို့ရဲ့ စိတ်ခံစားမှုတွေကို အသိအမှတ်ပြု နားလည်ပါ

ညှိနှိုင်းမှုမှာ သင့်ကိုယ်သင် သုံးသပ်ပါ။ သင်ဖြေနေသလား။ သင့်ဗိုက်ထဲမှာ ဗြောင်းဆန်နေသလား။ အခြားတစ်ဖက်အပေါ် သင်ဒေါသ ထွက်နေသလား။ သူတို့အသံကို နားထောင်ကြည့်ပြီး သူတို့စိတ်ခံစားမှုတွေ ဘယ်လိုရှိ

တယ်ဆိုတာကို ပုံဖော်ကြည့်ပါ။ သင် ဘာတွေခံစားရတယ်ဆိုတာကို ရေးချကြည့်ခြင်းက အသုံးတည့်ကြောင်း တွေ့ရမယ်။ သင် ကြောက်ရွံ့နေသလား၊ စိုးရိမ်နေသလား၊ ဒေါကန်နေသလား စသည်ဖြင့်ပေါ့။ ပြီးတော့ သင်က ဘယ်လိုခံစားချင်တာလဲ။ ယုံကြည်မှုလား၊ သက်သောင့်သက်သာရှိမှုလား၊ သူတို့အတွက်လည်း ထိုနည်းတူပြုမှုပါ။

ဆိုင်ရာအဖွဲ့အစည်းကို ကိုယ်စားပြုတဲ့ ညှိနှိုင်းသူတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ရာမှာ စိတ်ခံစားမှုမပါတဲ့ စကားပြောခွက် သို့မဟုတ် ပြောရေးဆိုခွင့်ရှိသူသက်သက်မျှသာ အဖြစ် မှတ်ယူပြုမှုရင် ပိုလွယ်ကူပါမယ်။ သင့်နည်းတူ သူတို့သည်လည်း ဒီလိုပဲ ဖြစ်မယ်ဆိုတာကို သတိချပ်ဖို့ အရေးကြီးတယ်။ သင့်နည်းတူ သူတို့မှာလည်း ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ခံစားမှုတွေ၊ ကြောက်ရွံ့မှုတွေ၊ မျှော်လင့်ချက်တွေ၊ အိပ်မက်တွေ ရှိနေလိမ့်မယ်။ သူတို့အတွက် အထူးအားဖြင့် ဆတ်ဆတ်ထိမခံနိုင်တဲ့ ကိစ္စတွေရှိမယ်။ ထိုမှတစ်ပါး သူတို့အလွန်ဂုဏ်ယူတန်ဖိုးထားတဲ့ကိစ္စတွေလည်း ရှိမယ်။

သင့်ကိုယ်သင် မေးခွန်းထုတ်ကြည့်ပါ။ စိတ်ခံစားမှုတွေကို ဘယ်က ထုတ်လုပ်သလဲ။ သင် ဘာကြောင့် ဒေါကန်သလဲ။ သူတို့ ဘာကြောင့် ဒေါသူပုန်ထသလဲ။ မကျေနပ်ချက်တွေကို တုံ့ပြန်တာလား။ လက်စားချေဖို့ ရှာတာလား။ စိတ်ခံစားမှုတွေဟာ အကြောင်းတစ်ခုကနေ အခြားတစ်ခုဆီ ကူးစက်လျှံထွက်ကုန်ပြီလား။ မိသားစုကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ပြဿနာတွေက လုပ်ငန်းကို စွက်ဖက်ထိခိုက်ကုန်ပြီလား။

အစ္စရေး–ပါလက်စတိုင်း
အရှေ့အလယ်ပိုင်း ပြဿနာ ဥပမာ

အရှေ့အလယ်ပိုင်း ပြဿနာကို ဥပမာကြည့်ပါ။ အစ္စရေးနဲ့ ပါလက်စတိုင်းတို့ ညှိနှိုင်းမှုတွေလုပ်လိုက်၊ စစ်ဖြစ်လိုက်နဲ့ လုံးချာလည်ဆဲပါ။ မကြာမီ ၂၀၀၈ နှစ်ကုန်ပိုင်းမှာပင် ဟားမတ်စ်တွေနဲ့ အစ္စရေးတွေ တိုက်ခိုက်စစ်ဖြစ်ခဲ့ကြသေးတယ်။

အစ္စရေးတွေနဲ့ ပါလက်စတိုင်းတွေက သူတို့လူသားအဖြစ် ရပ်တည်ဖြစ်

တည်မှုကို အပြန်အလှန် ခြိမ်းခြောက်မှုအဖြစ် ခံစားကြည့်ရတယ်။ အားကောင်းတဲ့ စိတ်ခံစားမှုတွေအဖြစ် ဖွံ့ဖြိုးရင့်သန်လာနေတယ်။ စိမ့်ဝင်ပျံ့နှံ့လာနေရာမှာ အနောက်ဖက်ကမ်းဒေသ ရေ ခွဲဝေရေးကိစ္စမျိုးအထိပါ။ ဒါကြောင့် ဆွေးနွေးဖို့၊ အဖြေရှာဖို့ မဖြစ်နိုင်ဆုံးအခြေအနေအထိ ရောက်လာတယ်။ သူတို့အသီးသီးရဲ့ ရပ်တည်ဖြစ်တည်မှုတွေဟာ သူတို့ရဲ့ "လောင်းကြေး" ဖြစ်တယ်။ သူတို့ဟာ အရေးကိစ္စမှန်သမျှကို ရှင်သန်ရပ်တည်မှု ရှုထောင့်ကပဲ ကြည့်ကြပါတယ်။

စိတ်ခံစားမှုများ တိကျပြတ်သားပါစေ
သူတို့ရဲ့တရားဝင်ဖြစ်တည်မှုကို အသိအမှတ်ပြုပါ

အခြားဖက်မှလူများနဲ့ သူတို့ရဲ့စိတ်ခံစားမှုအကြောင်း ပြောပါ။ သင့်စိတ်ခံစားမှုအကြောင်းကိုလည်း ပြောပါ။

"ခင်ဗျားတို့ သိတဲ့အတိုင်းပဲ။ ကျွန်တော်တို့ဘက်က လူတွေက ကျွန်တော်တို့ဟာ မတရားခံရတယ်လို့ ခံစားနေရတယ်။ အဲဒီတော့ အရမ်းအခံရခက်နေတယ်။ အကယ်၍ သဘောတူညီချက်ရပြီဆိုရင်တော့ အမြဲဆက်ပြီး ထိန်းသိမ်းနိုင်မယ်မထင်ဘူး။ ယုတ္တိရှိရှိ မရှိရှိ ဒါဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ သောကပဲ။ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအမြင်အရဆိုရင် ကျွန်တော်တို့အားလုံးဟာ မှားယွင်းကြောက်ရွံ့နေကြတာလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီခံစားမှုဟာ အခြားသူတွေမှာလည်းရှိတယ်။ မင်းတို့ဘက်က လူတွေရော ဒီလိုပဲ ခံစားနေရသလား"ဆိုတာမျိုးမေးမြန်းပြောဆိုပါ။

ကိုယ့်ခံစားမှုနဲ့ သူတို့ရဲ့ခံစားမှုတွေကို ပွင့်လင်းတိကျစေပြီး ဆွေးနွေးမှုရဲ့ ဆုံချက်ဖြစ်စေခြင်းဟာ ပြဿနာရဲ့ အတိမ်အနက်ကို မီးမောင်းထိုးပြနိုင်ရုံမျှမကညှိနှိုင်းမှုမှာ တုံ့ပြန်မှုနည်းပြီး ကြိုတင်တုံ့ပြန်မှု များပြားစေပါတယ်။ မဖော်ပြနိုင်တဲ့ ခံစားမှုတွေရဲ့ ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးမှ လွတ်မြောက်စေပြီး လူတွေကို ပြဿနာအပေါ် ပိုပြီး အာရုံစိုက်နိုင်စေတယ်။

အခြားတစ်ဖက်ကို ရင်ဖွင့်ခွင့်ပေးပါ

လူတွေရဲ့ ဒေါသ၊ မကျေနပ်မှု၊ စိတ်ပျက်မှုနဲ့ အခြားအပျက်သဘော ခံစားမှုတွေကို ကိုင်တွယ်ဖို့ အထိရောက်ဆုံးနည်းတစ်ရပ်ကတော့ သူတို့ရဲ့ အဲဒီခံစားမှု

တွေကို ရင်ဖွင့်ထုတ်လွှတ် ပွင့်အန်ရာမှာ ကူညီဖို့ပါ။

သူတို့ရဲ့ နာကျည်းချက်တွေကို အသေးစိတ်ပြန်ပြောခြင်းဖြင့် လူတွေဟာ စိတ်သက်သာရာရတတ်ကြတယ်။ ရုံးမှာ၊ အလုပ်မှာ အဆင်မပြေခဲ့သမျှကို ယောကျ်ားထံ ရင်ဖွင့်ဖို့အကြံနဲ့ အိမ်ပြန်အရောက်မှာ ယောကျ်ားက ဒီလိုတုံ့ပြန်ရင် ပိုဆိုးလိမ့်မယ်။

"ငါ့ကိုလာပြောမနေနဲ့တော့။ ဒီနေ့ အလုပ်မှာ အဆင်မပြေခဲ့ဘူးမဟုတ်လား။ အဲဒါတွေကို အိမ်ကို သယ်မလာနဲ့။ မေ့ပစ်လိုက်တော့"ဆိုတာမျိုးပါ။

ညှိနှိုင်းသူတွေအတွက်လည်း ထို့အတူပါပဲ။ တစ်ဖက်သားကို ရင်ဖွင့်ခွင့်ပေးခြင်းဟာ နောက်ပိုင်းပြောဆိုဆွေးနွေးတဲ့အခါမှာ သဘာဝကျစွာ ပိုမိုလွယ်ကူချောမွေ့စေပါတယ်။

ညှိနှိုင်းသူတစ်ယောက်ဟာ ဒေါသတကြီး မိန့်ခွန်းပြောဆိုပြီး သူ့သဘောထားက မပျော့ပျောင်းဘူးဆိုတဲ့မူကို ကိုင်စွဲပြီးဆိုပါစို့။ ညှိနှိုင်းမှုမှာ သူ့ကိုပိုပြီး လွတ်လပ်စွာပြောခွင့်ပေးရမယ်။ သဘောတူညီချက်ထဲကို သူပါလာရင် ဝေဖန်မှုမှ သူ့ကိုသူ ကာကွယ်ဖို့ သဘောထားတင်းမာတယ်ဆိုတဲ့ ဂိုက်ဖမ်းခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

အခြေအတင်စကားတင်းဆိုမှုကို ကြားဖြတ်နှောင့်ယှက်ရပ်တန့်ပြီး ထွက်ခွာသွားတာမျိုးမလုပ်ဘဲ သင့်ကိုယ်သင် ထိန်းချုပ်ရမယ်။ အဲဒီမှာ ဆက်ထိုင်ပြီး သူတို့ရဲ့နာကျည်းချက်တွေကို သင့်ထံ ရင်ဖွင့်ခွင့်ပေးပါ။

ပါဝင်သူတွေက နားထောင်နေပြီဆိုရင် ညှိနှိုင်းသူတွေအပါအဝင် သူတို့ရဲ့ မကျေနပ်ချက်တွေကို ရင်ဖွင့်နိုင်ပါတယ်။ အခြားတစ်ဖက်က ရင်ဖွင့်နေချိန်မှာ အကောင်းဆုံးဗျူဟာကို သုံးရမယ်။ သူတို့တိုက်ခိုက်မှုတွေကို မတုံ့ပြန်ဘဲ တိတ်ဆိတ်စွာ နားထောင်ရမယ်။ တစ်ခါတစ်ရံ ပြောနေသူကို ပြီးအောင် ဆက်ပြောဖို့ တောင်းဆိုပေးရပါမယ်။ ထိုနည်းအတိုင်း လုံ့ဆော်ပစ္စည်းထည့်ပေးခြင်းဖြင့် ပြောဆိုသူဟာ ရင်ဖွင့်မှုရဲရင့်လာပြီး ဘာမျှ အကြွင်းအကျန်မရှိ ဖြစ်စေလိမ့်မယ်။

စိတ်ခံစားမှုအလျောက် ပေါက်ကွဲမှုတွေကို မတုံ့ပြန်ပါနဲ့

စိတ်ခံစားမှုကို ဖွင့်ဟခြင်းဟာ စိတ်လိုက်မာန်ပါ တုံ့ပြန်မှုဆီ ဦးတည်စေခဲ့

ရင် စွန့်စားရမှုရှိတယ်။ အကယ်၍ မထိန်းချုပ်နိုင်ဘူးဆိုရင်တော့ အကြမ်းပတမ်း ကွဲလွဲမှုဖြစ်ပါမယ်။

ထိရောက်တဲ့နည်းနာကို ၁၉၅၀ ခုများက "လူသားဆက်ဆံရေးကော်မီတီ"မှာ အသုံးချခဲ့တယ်။ သံမဏိလုပ်ငန်းမှာ ဖွဲ့စည်းခဲ့တဲ့အလုပ်သမားစီမံခန့်ခွဲရေးအုပ်စုဖြစ်တယ်။ ပြဿနာတွေ ဆိုးရွားကြီးထွားမလာမီ ပေါ်ပေါက်လာတဲ့ ပဋိပက္ခတွေကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းတာပါ။ ကော်မတီဝင်တွေ လက်ခံထားတဲ့ စည်းမျဉ်းက တစ်ကြိမ်မှာ လူတစ်ယောက်သာလျှင် ပေါက်ကွဲခွင့်ရှိတယ်။ ကျန်လူတွေ အနေနဲ့ ဒေါသကို တုံ့ပြန်ခွင့်မရှိဘူး။

"အိုကေပါ၊ ရပါတယ်၊ ဒါကတော့ သူ့အလှည့်ဟာကိုး" လို့ ဆိုရမယ်။ ဒီစည်းမျဉ်းကြောင့် လူတွေကို သူတို့ဒေါသ သူတို့ထိန်းချုပ်ရာမှာ ပိုပြီး အထောက်အကူဖြစ်စေတယ်။

သင်္ကေတအမှုအယာများ သုံးပါ

အနီရောင်နှင်းဆီပန်းတစ်ပွင့် ပေးတာကစပြီး ကွဲလွဲမှုတွေ၊ အဆုံးသတ်မယ့် အမှုအယာသင်္ကေတတွေကို ချစ်သူတိုင်းသိကြပါတယ်။ စာနာကြောင်း သတင်းစကားလေးတစ်ခွန်း၊ ဝမ်းနည်းကြောင်း ထုတ်ပြန်ချက်တစ်ခု၊ မ၁ကစ်ခေါက် ကျောင်းဆယ်ခေါက်အလေ့အထ၊ မြေးငယ်အရွယ်တွေထံ သေးငယ်တဲ့ လက်ဆောင်လေးတစ်ခု၊ လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ခြင်း သို့မဟုတ် ပွေ့ဖက်နှုတ်ဆက်ခြင်း၊ အတူတကွ လက်ရေတစ်ပြင်တည်း စားသောက်ခြင်းတွေဟာ ရန်လိုတဲ့ တင်းမာတဲ့ အနေအထားကနေ ပျော့ပျောင်းချောမွေ့ဖို့အတွက် အဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေရစေတယ်။ အခါများစွာမှာ ဝန်ချတောင်းပန်မှုတစ်ခုကြောင့် စိတ်ခံစားမှုတွေကို ထိရောက်စွာ ခဝါချပေးနိုင်စွမ်း ရှိပါတယ်။ တောင်းပန်ခြင်းတစ်ခုဟာ သင်လုပ်နိုင်တဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမှာ ကုန်ကျစရိတ် အနည်းဆုံးနဲ့ ထိရောက်မှုအများဆုံး ဖြစ်ပါတယ်။

ဆက်သွယ်ပြောဆိုဆက်ဆံခြင်း

ဆက်သွယ်ပြောဆိုဆက်ဆံခြင်းမရှိဘဲနဲ့ "စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှု"မရှိနိုင်ပါဘူး။

"စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှု"ဆိုတာဟာ ပူးတွဲသဘောတူဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခု ရရေးရည်ရွယ်ချက်နဲ့ တုံ့ပြန် လူးလာ ပြောဆိုဆက်ဆံမှုလုပ်ငန်းစဉ်ပါပဲ။

တန်ဖိုးတွေနဲ့ အတွေ့အကြုံ မျှတူနောက်ခံကောင်းကောင်းရှိတဲ့သူ အချင်းချင်းတောင်မှ ဆက်ဆံပြောဆိုရေးဟာ လွယ်ကူလှတာမဟုတ်ပါဘူး။ နှစ်ပေါင်း ၃၀ လောက် အတူတကွ ပေါင်းသင်းနေထိုင်ကတဲ့ လင်မယားတွေတောင်မှ နားလည်မှုလွဲမှားတာတွေ နေ့စဉ် ရှိနေစမြဲပါ။ တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး ရန်လိုမှုနဲ့ သံသယခံစားမှုရှိနေသူတွေ၊ တစ်ဦးကိုတစ်ဦး ကောင်းကောင်းမသိသူတွေအကြားမှာ ဆက်သွယ်ရေးညံ့ဖျင်းမှာ အံ့သြစရာမဟုတ်ပါဘူး။ သင့်အနေနဲ့ ဘာတွေပဲပြောပြော အခြားတစ်ဖက်က ခြားနားကွဲလွဲတာကို ကြားနိုင်တယ်လို့ မျှော်လင့်ထားသင့်တယ်။

ဆက်သွယ်ရေးမှာ ပြဿနာကြီး ၃ ခု ရှိပါတယ်။ ပထမတစ်ခုကတော့ ညှိနှိုင်းသူတွေဟာ တစ်ဦးကိုတစ်ဦး စကားတောင်မပြောဖူးဘူး။ တစ်ဖက်နဲ့ တစ်ဖက် နောက်ထပ်လေးနက်တဲ့ ဆက်သွယ်ဆက်ဆံရေးမျိုး မကြိုးစားချင်တော့ဘူး။ ထိုအစား တတိယအဖွဲ့အစည်း သို့မဟုတ် သူတို့ကို ထောက်ခံမယ့် ပရိသတ်ကို သြဇာလွှမ်းရုံသက်သက် ပြောဆိုဆက်ဆံတော့တယ်။ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် သဘောတူနိုင်တဲ့ ရလဒ်ဆီ ဦးတည်လှုပ်ရှားမယ့် ညှိနှိုင်းဖက် ပါတနာဖြစ်ရမယ့်အစား သူတို့က သူ့ကို ပတ်ဖို့ကြိုးစားမယ်။ သူတို့ရဲ့ ပါတနာကို ပိုပြီး အပြုသဘောဆောင်တဲ့ ခြေလှမ်း လှမ်းစေမယ့်စကားမျိုးနဲ့ ပြောဖို့ ကြိုးစားမယ့်အစား သူတို့က ပရိသတ်နဲ့ ပြောဖို့ကြိုးစားမယ်။ ဘက်အသီးသီးက ကိုယ့်လှေကိုယ်ထိုးနေမယ်ဆိုရင် အဖွဲ့အစည်းတွေအကြား ထိရောက်တဲ့ဆက်သွယ်ရေးဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။

အကယ်၍ သင်က သူတို့ထံ တိုက်ရိုက်နဲ့ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ပြောမယ်ဆိုရင်တောင် သူတို့က သင်ပြောတာကို နားဝင်မယ့်ပုံမပေါ်ဘူး။ ဒီမှာ ၃တိယ ပြဿနာလာပါတယ်။ သင်ဘာပြောတယ်ဆိုတာကို သူတို့လုံလုံလောက်လောက် အလေးမထား ဂရုမစိုက်တာကို သိလာမယ်။

ညှိနှိုင်းမှုတစ်ခုမှာ သင့်အနေနဲ့ နောက်ထပ်ဘာပြောမလဲ၊ အရင်ကအဆိုကို ဘယ်လိုတုံ့ပြန်မလဲ။ နောက်ထပ်အဆိုအတွက် ဘယ်လိုပုံဖော်မလဲဆိုတာတွေနဲ့ အလုပ်ရှုပ်နေမယ်။ အဲဒါတွေ တွေးရင်းနဲ့ အခြားတစ်ဖက်က ပြောနေတာတွေ

ကို နားထောင်ဖို့ မေ့နေနိုင်တယ်။ ဒါမှမဟုတ် အခြားတစ်ဖက်ထက် သင့်ထောက်ခံသူတွေအပေါ်သာ ပိုအာရုံစိုက် နားထောင်နေမယ်။ သင့်ထောက်ခံသူတွေဆိုတာက ညှိနှိုင်းမှုရလဒ်အတွက် သင်ထည့်တွက်မယ့်သူတွေ ဖြစ်တယ်။ သင် ကျေနပ်မှုရဖို့ ကြိုးစားနေသူတွေဖြစ်တယ်။ သူတို့ကို သင် အနီးကပ် အာရုံစိုက်လိုတာဟာလည်း အုံ့ဩစရာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ တကယ်လို့ အခြားတစ်ဖက်က ဘာပြောနေသလဲဆိုတာကို သင်နားမထောင်ရင်တော့ အဲဒီမှာ ဆက်သွယ်ရေး ပြတ်တောက်သွားမယ်။

တတိယမြောက် ဆက်သွယ်ရေးပြဿနာကတော့ နားလည်မှုလွဲမှားခြင်းပဲ။ တစ်ဖက်က ပြောတာကို အခြားတစ်ဖက်က လွဲမှားကောက်ယူနိုင်တယ်။ ညှိနှိုင်းသူတွေ အခန်းတစ်ခန်းတည်းအတွင်းမှာ ရှိနေရင်တောင်မှ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် ဆက်သွယ်ဆက်ဆံရေးက လေကြမ်းကြမ်းထဲမှာ မီးခိုးလုံးနဲ့ အချက်ပြသလို ဖြစ်နေမယ်။ ပါဝင်တဲ့အဖွဲ့အစည်းတွေမှာ ဘာသာစကားတွေမတူ ကွဲပြားနေမယ်ဆိုရင် နားလည်မှုလွဲမှားခွင့်က ပိုကြီးလာမယ်။

ဥပမာအားဖြင့် ပါရှန်းဘာသာစကားမှာ "Compromise" ဆိုတဲ့စကားဟာ "နှစ်ဖက်လုံး အတူတကွ ရှင်သန်နိုင်တဲ့ မဏ္ဍိမလမ်းအဖြေ" ဆိုတဲ့ အပြုသဘောအဓိပ္ပာယ်ထက် "ငါတို့ရဲ့ ဖြောင့်မတ်မှုဟာ အပေးအယူသဘော" ဆိုတဲ့ အပျက်သဘောပိုဆောင်နေတတ်တယ်။

ထိုနည်းတူ ပါရှန်းဘာသာစကားမှာ Mediator (ဖျန်ဖြေပေးသူ) ဆိုတာဟာ Meddler (မဖိတ်ခေါ်ဘဲ ကြားဖြတ်ဇွတ်တိုးဝင်သူ)လို့ အဓိပ္ပာယ်ပေါက်နေတယ်။

၁၉၆၀ အစောပိုင်းမှာ ကုလသမဂ္ဂအစည်းအတွင်းရေးမှူးချုပ် 'ကုတ် ဝေါဟိုင်း' ဟာ အမေရိကန်ဓားစာခံတွေ လွတ်မြောက်ရေးအတွက် အီရန်သို့ လေယာဉ်နဲ့ရောက်ရှိသွားခဲ့တယ်။ တီဟီရန်လေဆိပ်အရောက် သူပြောခဲ့တဲ့စကားကို အီရန်အစိုးရ ရေဒီယိုနဲ့ ရုပ်သံက ပါရှန်းဘာသာစကားနဲ့ ထုတ်လွှင့်လိုက်တဲ့အခါမှာတော့ သူ့အားထုတ်မှုကို အပြင်းအထန်ထိခိုက်စေပါတော့တယ်။ သူပြောခဲ့တဲ့အင်္ဂလိပ်စကားကို ပါရှန်းဘာသာပြန်လိုက်တော့ "အပေးအယူ လုပ်ပြီး အဖြေရှာဖို့အတွက် ကျွန်တော် ဒီကို အနစ်နာခံ ဖျန်ဖြေပေးမယ့်သူ

အဖြစ် ရောက်လာတာပါ" တဲ့။ သတင်းထုတ်လွှင့်အပြီး တစ်နာရီအတွင်းမှာ ဒေါသထွက်နေတဲ့ အီရန်အချို့က သူ့ကားကို ခဲနဲ့ထုခဲ့ကြတယ်။

ဆက်သွယ်ရေးပြဿနာ (၃) ရပ်ကို ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လိုအဖြေရှာကြမလဲ။

တက်ကြွစွာနားထောင်ပြီး ပြောတာကို အသိအမှတ်ပြုပါ

အထူးသဖြင့် ဆက်လက်ညှိနှိုင်းဆဲ ဖိအားအောက်မှာ ကောင်းကောင်းနားစိုက်ဖို့ ခက်ခဲပေမဲ့ နားထောင်ဖို့လိုအပ်ခြင်းဟာ အလွန်ထင်ရှားတယ်။ နားထောင်ခြင်းဖြင့် သူတို့ရဲ့ သဘောထားအမြင်တွေကို သင်နားလည်စွမ်းရှိလာမယ်။ သူတို့စိတ်အခြေအနေကို ခံစားတတ်မယ်။ သူတို့ပြောဖို့ ကြိုးစားနေတာက ဘာဆိုတာကို သိလာမယ်။ တက်ကြွစွာ နားထောင်ခြင်းဖြင့် သင့်ကြားနိုင်စွမ်း တိုးတက်သလို သူတို့ဘာပြောသလဲ ပိုသိလာမယ်။ သင်က နားစိုက်ပြီး စိတ်ဝင်တစား စကားထောက်ပေးခြင်းဖြင့် အခြားတစ်ဖက်က သူတို့ဟာ အချိန်ဖြုန်းတာ၊ လုပ်ရိုးလုပ်စဉ် လုပ်နေတာမဟုတ်ဘူးလို့ သဘောပေါက်လိမ့်မယ်။ နားထောင်ခြင်းနဲ့ နားလည်ပေးခြင်းအတွက် ကျေနပ်မှုကို သူတို့ ခံစားရမယ်။

ကောင်းစွာနားထောင်ခြင်းနည်းလမ်းကတော့ ဘာပြောတယ်ဆိုတာကို အသေးစိတ် အာရုံစိုက်မှုပေးရမယ်။ မရေရာ မပြတ်သား မသဲကွဲဖြစ်နေတဲ့ အိုင်ဒီယာတွေကို တစ်ဆိတ်ပြန်ပြောပြဖို့ တောင်းပန်ရမယ်။ သူတို့ရဲ့သဘောထားအမြင်၊ သူတို့ရဲ့လိုအင်တွေ၊ သူတို့ရဲ့ အဟန့်အတား အကန့်အသတ်တွေ အတွင်းသို့ ဝင်ရောက်ခံစားပေးရမယ်။

အများစုက အခြားတစ်ဖက်ရဲ့ကိစ္စအပေါ် အလွန်အကျွံ အာရုံမစိုက်ဖို့နဲ့ သူတို့ရဲ့အမြင်ကို တရားဝင်ဖော်ပြခြင်းမပြုဖို့ကို ဂရုစိုက်တတ်ကြတယ်။ ညှိနှိုင်းရေးမှူးတစ်ယောက်အဖို့မှာတော့ ပြောင်းပြန်ပါပဲ။ သူတို့ပြောဆိုပြဆိုတာတွေကို သင်အသိအမှတ်မပြုတဲ့တိုင်အောင် နားလည်ပေးနိုင်ရမယ်။ သူတို့ပြောတာကို သင်က ကောင်းစွားနားမထောင်ဘူးလို့ သူတို့က ယုံကြည်နေနိုင်ပါတယ်။

တကယ်တော့ သင်က သူတို့ကို နားလည်ပေးခြင်းဟာ "သဘောတူညီခြင်း" မမည်ပါဘူး။ တစ်စုံတစ်ယောက်ဟာ ကောင်းစွာနားလည်ခြင်းနဲ့ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ အခြားတစ်ဖက်က ပြောတာကို လုံးဝသဘောထားကွဲလွဲနိုင်တယ်။ ဒီလိုနဲ့ အပြုသဘောဆောင်တဲ့ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးမှုကို ဦးတည်ဖော်ဆောင်ခွင့် အခွင့်အလမ်းအများဆုံးဖြစ်စေပြီး သင်က သူတို့ကို နားမလည်ဘူးလို့ သူတို့ယုံကြည်မှုကို အနည်းဆုံးဖြစ်စေတယ်။

ပြောဆိုခြင်းဖြင့် နားလည်ပါ

အခြားတစ်ဖက်သို့ စကားပြောဆိုပါ။ "စေ့စပ်ညှိနှိုင်း ဆွေးနွေးမှု"ဆိုတာဟာ "အခြေအတင်ငြင်းခုံမှု" မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို တစ်ခါတစ်ရံ လွယ်ကူစွာ မေ့လျော့နေတတ်ပါတယ်။ အဲဒါဟာ အမှုစစ်ဆေးစမ်းသပ်ခြင်းလည်း မဟုတ်ပါဘူး။ တတိယအဖွဲ့အစည်းအချို့ကိုလည်း နားချဆွဲဆောင်ဖို့ မကြိုးစားရဘူး။ သင်နားချ ဖျောင်းဖျဖို့ ကြိုးစားရမယ့်သူဟာ သင်နဲ့ တစ်စားပွဲတည်းထိုင်နေသူဖြစ်တယ်။ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးမှုတစ်ခုကို "တရားခွင်" နဲ့ နှိုင်းယှဉ်လိုက်ရင် အမှုကိစ္စတစ်ခုအပေါ် စီရင်ဆုံးဖြတ်ဖို့အတွက် သဘောတူညီချက်ရအောင် ကြိုးစားနေတဲ့ တရားသူကြီး ၂ ယောက်နဲ့ အခြေအနေချင်းဆင်တူတယ်။ ပူးတွဲအမြင်နဲ့ အလုပ်ဖြစ်ဖို့ ကြိုးစားတဲ့ ဘဝတူတရားသူကြီးအဖြစ် ကိုယ့်ပြိုင်ဘက်ကို ဆက်ဆံမှတ်ယူပါ။ ပြဿနာအတွက် အခြားတစ်ဖက် အဖွဲ့အစည်းအပေါ် အပြစ်တင်ဖို့ မကြိုးစားပါနဲ့။

ကြားနေ အိမ်ရှင်ပရိသတ်နဲ့ တတိယအဖွဲ့အစည်းတွေရဲ့ လွှမ်းမိုးမှုနဲ့ နှောင့်ယှက်မှု သက်ရောက်မှုတွေကို လျှော့ချလျော့နည်းပါစေ။ အခြားတစ်ဖက်နဲ့ ဆက်သွယ်ဆက်ဆံရေးမှာ ပုဂ္ဂလိကနဲ့ အတွင်းရေးလျှို့ဝှက်ဆန်ဆန် တည်ဆောက်ဖို့ အကူညီဖြစ်စေတယ်။ ဆွေးနွေးတဲ့အုပ်စုအရွယ်အစားကို အကန့်အသတ်ထားခြင်းဖြင့် ဆက်ဆံရေးတိုးတက်စေနိုင်တယ်။

၁၉၅၄ တုန်းက ထရစ္စတီးမြို့ကြီးကိစ္စအတွက် ဆွေးနွေးပွဲဥပမာကို ကြည့်ပါ။ ယူဂိုဆလာဗီးယား၊ ဗြိတိန်၊ အမေရိကန်တို့ ဆွေးနွေးမှုဟာ တိုးတက်မှုနည်းပါးခဲ့တယ်။ နောက်တော့ ဘက်သုံးဘက်လုံးက သူတို့ရဲ့ကြိုးမားတဲ့ ကိုယ်

စားလှယ်အဖွဲ့ကြီးတွေကို လျှော့ချပြီး ကိန်းကြီးခန်းကြီးမဟုတ်တဲ့ ပုဂ္ဂလိက လွတ်လပ်တဲ့ အိမ်တစ်အိမ်မှာ ဆွေးနွေးမှ အဆင်ပြေသွားတယ်။ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးမှုတစ်ခုမှာ လူဘယ်လောက်အများကြီး ပါဝင်ပတ်သက်တယ်ဆိုတာက အရေးမပါပါဘူး။ အခန်းထဲမှာ လူ ၂ ယောက်ထက် မပိုရင်လည်း အရေးကြီးတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို လုပ်နိုင်တယ်။

ကိုယ့်အကြောင်းပြောပါ
သူတို့အကြောင်း မပြောပါနဲ့

မျှားစွာသော စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုတိုင်းမှာ ဘက်အသီးသီးက အခြားတစ်ဖက်ရဲ့ တက်ကြွမှုနဲ့ အာရုံစိုက်မှုအတိုင်းအတာအရ ဖွင့်ဆိုရှင်းပြမှုတွေကို ဝေဖန်ရှုတ်ချမှုတွေ လုပ်ကြတယ်။

"မင်းတို့ရဲ့ ကတိစကားကို မင်းတို့ ဖျက်တယ်"၊ "ငါ့မှာ ထိပါးခံရတယ်"၊ "မင်းတို့ဟာ လူမျိုးရေးခွဲခြားဆက်ဆံရေးဝါဒီတွေပဲ" လို့ ပြောမယ့်အစား "ငါတို့မှာ ခွဲခြားဆက်ဆံခံရတယ်လို့ ခံစားရတယ်" လို့ ပြောပါ။ သင် ဘယ်လို ဒေါသူပုန်ထနေတယ်၊ သင်ဘယ်လို ပူပန်တွေးဆနေတယ်ဆိုတာကို သူတို့ ဂရုမစိုက်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သင် ဘယ်လိုခံစားနေရတယ်ဆိုတာကို ဖော်ပြမှုကတော့ ဆန့်ကျင်ဖို့ခက်တယ်။

ရည်ရွယ်ချက်ရှိရှိ ပြောဆိုပါ

တစ်ခါတစ်ရံမှာ ပြဿနာဟာ ဆက်သွယ်ဆက်ဆံရေးအရ သိပ် မမျှားသလို သိပ်လည်းမနည်းဘူး။ ဒေါသနဲ့ နားလည်မှုလွဲမှားတာတွေ မြင့်မားလာတဲ့ အခါမှာတော့ အချို့အတွေးတွေကို မပြောဘဲထားတာ အကောင်းဆုံးပဲ။ တစ်ခါတစ်ရံ အိတ်သွန်ဖာမှောက်ဖော်ထုတ်ချက်တွေကြောင့် ပိုလွယ်ကူဖို့ထက် သဘောတူညီချက်ရဖို့ ပိုခက်ခဲသွားတတ်တယ်။ အိတ်တစ်လုံးကို ကျွန်တော်က ဒေါ်လာ ၉ သိန်းအထိ ပေးဝယ်ဖို့ရှိပြီး သင်က ဒေါ်လာ ၈ သိန်းနဲ့ ရောင်းချင်တာကို ထုတ်ပြောထားရင် သဘောတူညီချက်ရဖို့အတွက် ဆိတ်ဆိတ်နေခဲ့တာက ပို မကောင်းပေဘူးလား။ သင့်အနေနဲ့ အရေးပါတဲ့အဆိုပြုချက်ကို မပြောမီ

ဘာကြောင့်ဆိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက် ပီပြင်စွာရှိပါစေ။

ကြိုတင်လုပ်ဆောင်ခြင်းဟာ အကောင်းဆုံး

"လူသားပြဿနာ"တွေကို ကိုင်တွယ်ဖို့အကောင်းဆုံးအချိန်အခါက တော့ သူတို့လူသားပြဿနာတွေ ဖြစ်မလာမီကတည်းကပါပဲ။

ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှုမှာ ဘက်အသီးသီးမှပါဝင်သူလူတိုင်းအကြားမှာ ကြားခံကူရှင်ဖြစ်နေစေဖို့အတွက် ပုဂ္ဂလိကနဲ့အဖွဲ့အစည်းလိုက်ဆိုင်ရာ ဆက်ဆံရေးမျိုးတွေ တည်ဆောက်ထားရပါမယ်။ အခြေအမြစ်ကျတဲ့ ဆွေးနွေးမှုတွေမှာ လူတွေရဲ့အတ္တတွေပါဝင်မလာအောင် ကာကွယ်ဖို့လိုပါတယ်။

အလုပ်ဆက်ဆံရေးတည်ဆောက်ပါ

အခြားတစ်ဖက်ကို ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ သိနားလည်ထားခြင်းဟာ တကယ့်ကို အထောက်အကူဖြစ်စေတယ်။ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ သင်သိထားတာထက် အခြားတစ်ဖက်အပေါ် လုံးဝမသိခြင်းဟာ ဆိုးယုတ်တဲ့ရည်ရွယ်ချက်ရှိတယ်လို့ မှတ်ယူဖို့ အများကြီးပိုလွယ်မယ်။ အတန်းဖော်တစ်ယောက်၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ယောက်၊ မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းတစ်ယောက်က၊ ထိုမျှမက သူငယ်ချင်းရဲ့ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်နဲ့ ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းရတာနဲ့ ခြားနားပါတယ်။ လူစိမ်းတစ်ယောက်ကို သင့်အသိတစ်ယောက်အဖြစ် အမြန်ပြောင်းလဲနိုင်လေ၊ ညှိနှိုင်းမှုပိုလွယ်ကူဖို့ ဖြစ်နိုင်ချေများလေပဲ။ သူတို့ဘယ်အနေအထားက လာတယ်ဆိုတာကို သိနားလည်ရင် သင့်အတွက် ခက်ခဲမှုလျော့မယ်။ ခက်ခဲတဲ့ညှိနှိုင်းမှုအပေါ်မှာ ယုံကြည်မှုအခြေခံအုတ်မြစ်ကို တည်ဆောက်ရမယ်။ ချောမွေ့ပြေပြစ်တဲ့ ဆက်သွယ်ဆက်ဆံရေးအကန့်တွေရှိရမယ်။ အလွတ်သဘော အာလာပ သလ္လာပ စကားတစ်ခွန်း၊ ဟာသတစ်ခုတလေနဲ့လည်း တင်းမာမှုပုံးကို မပေါက်ကွဲစေဖို့ ပိုလွယ်မယ်။

ဒီလိုဆက်ဆံရေးမျိုးကို တည်ဆောက်ဖို့အချိန်ကတော့ ညှိနှိုင်းမှုမစတင်မီမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ကို သိနားလည်ဖို့ ကြိုးစားပြီး သူတို့ရဲ့အကြိုက်နဲ့ သူတို့မကြိုက်တာတွေကို ရှာဖွေရပါမယ်။ သူတို့နဲ့အလွတ်သဘောတွေ့ဆုံဖို့ နည်း

လမ်းတွေ ရှာဖွေရမယ်။ ညှိနှိုင်းမှု စတင်ဖို့ အစီအစဉ်မကျမီ စောစီးစွာ ရောက်ရှိပြီး အလွတ်သဘောပြောဆိုရပါမယ်။ ညှိနှိုင်းမှုအပြီးမှာလည်း နောက်ဆက်တွဲအလွတ်သဘော ပြောဆိုနိုင်ပါတယ်။

"ဘင်ဂျမင်ဖရင်ကလင်"ရဲ့ ကျော်ကြားတဲ့နည်းနိဿယတစ်ခုကတော့ ရန်သူပြိုင်ဘက်ဆီကတောင် စာအုပ်တစ်အုပ်လောက်ဖြစ်ဖြစ် ငှားဖို့ တောင်းဆိုတတ်တဲ့နည်းလမ်းပါပဲ။ အဲဒါဟာ လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ကို မြှောက်ပင့်သလိုဖြစ်ပြီး ဖရင်ကလင်က သူ့အပေါ် အကြွေးတင်နေတယ်ဆိုတဲ့အသိနဲ့ သက်သောင့်သက်သာ ခံစားမှုမျိုးဖြစ်စေပါတယ်။

လူထက် ပြဿနာကို ရင်ဆိုင်ပါ

ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်မှုတစ်ခုမှာ ညှိနှိုင်းသူတွေဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ပြိုင်ဘက်ရန်သူတွေအဖြစ် ရှုမြင်တယ်ဆိုပါစို့။ ဒါဆိုရင် သူတို့ရဲ့ ဆက်ဆံရေးကို "ရင်းမြစ်ပြဿနာ"ကနေ သီးခြားခွဲထုတ်ဖို့ ခက်မယ်။ အဆက်အစပ်အားဖြင့် ညှိနှိုင်းသူတစ်ယောက်ပြောသမျှ ပြဿနာအကြောင်းဟာ အခြားတစ်ဖက်ထံ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ တိုက်ရိုက်ဖြစ်နေမယ်။ အခြားတစ်ဖက်ကလည်း ဒီလိုပဲ။ ဘက်အသီးသီးက ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ခုခံကာကွယ်ပြီးမှ တုံ့ပြန်မယ့်သဘောဖြစ်လာမယ်။ အခြားတစ်ဖက်ရဲ့ တရားဝင်သဘာဝကျတဲ့ အကျိုးစီး ပွားတွေကို လျစ်လျူရှုမယ်။

နှစ်ဖက်စလုံးအတွက် ပိုထိရောက်တဲ့ တွေးနည်းကတော့ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ပါတနာတွေအဖြစ်နဲ့ ဘေးချင်းယှဉ် ခေါင်းချင်းရိုက်ပြီး နှစ်ဦးနှစ်ဖက်အားသာနိုင်တဲ့ မျှတတဲ့ သဘောတူညီချက်ကို ရှာဖွေရေးဖြစ်ပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ ပင်လယ်သမုဒ္ဒရာထဲ သင်္ဘောပျက်ပြီး အသက်ကယ်လှေနဲ့ မျှောနေတဲ့ သင်္ဘောသားနှစ်ယောက်လိုဖြစ်နေတယ်။ လက်ကျန်ရိက္ခာနဲ့ အသုံးအဆောင်အတွက် သဘောကွဲလွဲကြတယ်။ ညှိနှိုင်းသူတွေဟာ တစ်ယောက်က တစ်ယောက်ကို ရန်သူပြိုင်ဘက်အဖြစ်မြင်တယ်။ သင်္ဘောသားတစ်ယောက်ကို ကျန်တစ်ယောက်က အဟန့်အတားအဖြစ်မြင်တယ်။ ပြဿနာကို ရှင်းချင်ကြတယ်။ အသီးသီးရဲ့ လိုအင်တွေကို ဖော်ထုတ်ခွဲခြားသိမှတ်

လိုကြတယ်။ အမိုးအကာ၊ ဆေးဝါး၊ သောက်ရေ၊ အစားအစာ စသည်ဖြင့်ပေါ့။ အခြားသော မျှဝေရေးပြဿနာတွေဖြစ်တဲ့ ကယ်ဆယ်သူစောင့်ကြည့်ရေး၊ မိုးရေခံယူရေး၊ အသက်ကယ်လှေကို ကမ်းခြေသို့ဆောင်ရေးတို့ကဲ့သို့ပင် ဒါတွေကိုလည်း ဝေမျှပြဿနာတွေအဖြစ် ရင်ဆိုင်ကြမယ်။ နှစ်ဦးဆိုင်ပြဿနာတွေကို ဘေးချင်းယှဉ်အတူတကွ ဖြေရှင်းဖို့ အားထုတ်ရင်းနဲ့ သဘော်သားနှစ်ယောက်ဟာ ဆန့်ကျင်ဘက်အကျိုးစီးပွားတွေအတွက် ရင်ကြားစေ့ဖို့ ပိုကောင်းလာစေသလို မျှဝေအကျိုးစီးပွားတွေအတွက်လည်း ပိုကောင်းလာစေတယ်။ ညှိနှိုင်းသူနှစ်ယောက်မှာလည်း ထို့အတူပါပဲ။ ကျွန်ုပ်တို့အကြားမှာ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆက်နွယ်မှုတွေ ဘယ်လောက်ပင် ခက်ခဲပါစေ၊ မျှဝေပြဿနာအဖြစ် လက်ခံပြီး အတူတကွ ပူးတွဲရင်ဆိုင်ကြမယ်ဆိုရင် အထွေထွေအကျိုးစီးပွားအတွက် မိတ်ဝတ်မပျက် ပြန်လည်ရင်ကြားစေ့ရေး ရရှိဖို့ ပိုအခြေအနေကောင်းစေပါမယ်။

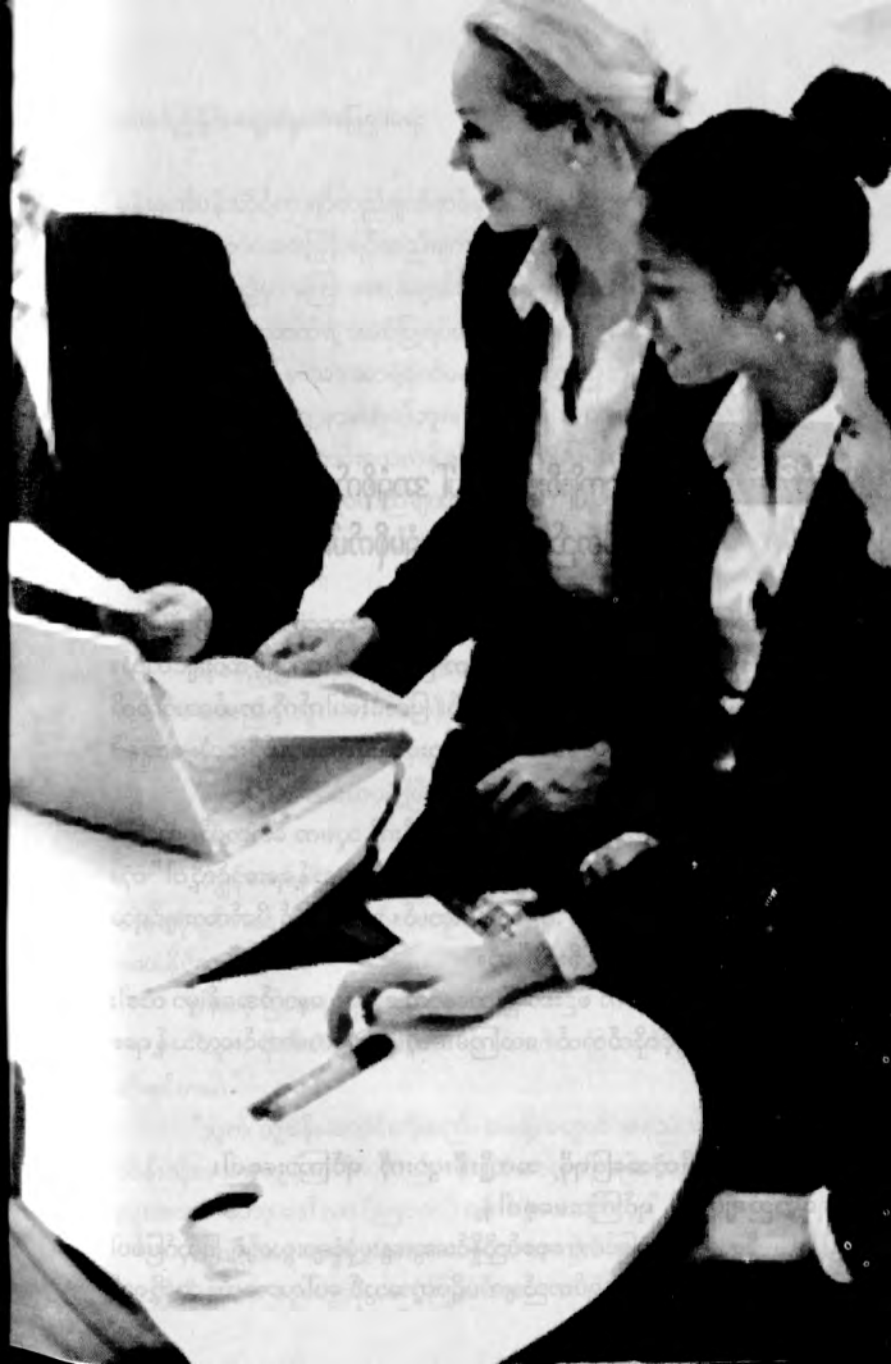
အခြားတစ်ဖက်က "မျက်နှာချင်းဆိုင်" အနေအထားမှ "ဘေးချင်းယှဉ်" အနေအထားသို့ ပြောင်းလဲလာရေးအတွက် ကူညီဖို့ သင်က အရေးကိစ္စအပေါ် သူတို့နဲ့ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ရှိပါစေ။

"ကြည့်ပါ။ ကျွန်တော်တို့နှစ်ဦးလုံးဟာ ရှေ့နေတွေ (သံတမန်တွေ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေ၊ မိသားစုဝင်တွေ စသည်)ပါ။ ခင်ဗျားရဲ့ အကျိုးစီးပွားနဲ့ ယှဉ်တဲ့ ကျေနပ်မှုမရဘူးဆိုရင် ကျွန်တော်လည်း ကျေနပ်နိုင်မယ့်သဘောတူညီချက်မျိုး ကျွန်တော်တို့ရဖို့ မလွယ်ဘူး။ အပြန်အလှန်ပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့ အားလုံးအတွက် ပေါင်းစုအကျိုးစီးပွား ကျေနပ်မှုရဖို့အတွက် ပြဿနာကို အတူတကွ ရင်ဆိုင်ကြစို့" လို့ ပြောရမယ်။ အပြန်အလှန်အားဖြင့် စေ့စပ်ရေးကို ဘေးချင်းယှဉ်အနေအထားနဲ့ သင်က စတင်ပြုမူကာ သင့်လုပ်ဆောင်မှုတွေက သူတို့ပါဝင်ပူးပေါင်းချင်လာအောင် စွမ်းဆောင်ရမယ်။

ဒီလိုနဲ့ စားပွဲရဲ့ ဘက်တစ်ဖက်တည်းမှာ သင်တို့အတူရှိလာပြီး ရှေ့မှာ ပြဿနာကို ဖော်ပြခင်းကျင်းထားတဲ့ စာချုပ်စာတမ်း၊ မြေပုံ၊ စာတမ်းစာရင်း ဇယား စသည်ဖြင့် ရှိမယ်။ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အပြန်အလှန် ယုံကြည်မှုကို တည်ဆောက်နိုင်ပြီဆိုရင် အများကြီးပိုကောင်းပါမယ်။ သင်တို့ရဲ့ဆက်ဆံရေးက ဘယ်လိုပင်ပြတ်လုတည်းတည်းဖြစ်နေပါစေ ညှိနှိုင်းမှုကို ဘေးတိုက်အနေ

အထားဖြစ်အောင် ဖော်ဆောင်ကြိုးစားပါ။ ခြားနားတဲ့အကျိုးစီးပွား၊ သဘောထားအမြင်၊ စိတ်ခံစားမှုတွေနဲ့အတူ ပုံမှန်တာဝန်တစ်ရပ်ကို ပူးတွဲရင်ဆိုင်ပါ။

လူကို ပြဿနာမှ ခွဲထုတ်ရေးဟာ သင် တစ်ကြိမ်တစ်ခါသုံးပြီး မေ့လျော့စွန့်ပစ်ရမယ့် အရာမဟုတ်ဘဲ အဲဒါနဲ့ အမြဲဆက်လုပ်သွားရမှာပါ။ အခြေခံချဉ်းကပ်ပုံကတော့ လူတွေကို လူသားသဘာဝအတိုင်း ကိုင်တွယ်ပါ။ ပြဿနာတွေကို သူတို့ရဲ့အကျိုးအကြောင်း၊ အဆိုးအကောင်းတွေနဲ့ ယှဉ်တွဲရှုမြင်ပါ။



အခန်း ၃

အကျိုးစီးပွားအပေါ် အာရုံစိုက်ပါ ရပ်တည်မှုအပေါ် အာရုံမစိုက်ပါနဲ့

စာကြည့်တိုက်အတွင်းမှာ လူနှစ်ယောက်သဘောထားကွဲလွဲကြတဲ့ ဇာတ်လမ်းကို စဉ်းစားကြည့်ပါ။ တစ်ယောက်က ပြတင်းပေါက်ကိုဖွင့်ထားချင်တယ်။ နောက်တစ်ယောက်က ပိတ်ထားချင်တယ်။ ပြတင်းပေါက်ကို ဘယ်လောက်ထိ ဟထားမလဲ။ ဟရုံလား၊ တစ်ဝက်လား၊ လေးပုံသုံးပုံလား။ နှစ်ဦးစလုံး ကျေနပ်နိုင်မယ့်အဖြေရှာမတွေ့ဘူး။

စာကြည့်တိုက်မှူးဝင်လာတယ်။ တစ်ဦးကို သူမက မေးတယ်။ ဘာဖြစ်လို့ တံခါးကိုဖွင့်ထားချင်တာလဲတဲ့။ "လေကောင်းလေးသန့်ရအောင်လို့ပါ" တဲ့။ အခြားတစ်ယောက်ကိုလည်း သူမက မေးတယ်။ ဘာကြောင့် ပိတ်ထားချင်ရသလဲတဲ့။ "လေကြမ်းတိုက်မှာစိုးလို့" တဲ့။

တစ်မိနစ်လောက် စဉ်းစားပြီးတဲ့နောက် သူမက နောက်အခန်းမှာ တံခါးကို ကျယ်ကျယ်ဖွင့်လိုက်တယ်။ လေကြမ်းမတိုက်ဘဲ လေကောင်းလေသန့်ရစေတယ်။

အမြော်အမြင်ရှိတဲ့အဖြေရဖို့ အကျိုးစီးပွားကို ရင်ကြားစေ့ပါ၊ ရပ်တည်ချက်ကို ရင်ကြားမစေ့ပါနဲ့

ဒီဇာတ်လမ်းပုံပြင်ဟာ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးမှုပုံစံများစွာတို့ရဲ့ ပြယုဂ်ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ပြဿနာက ရပ်တည်ချက်ပဋိပက္ခအသွင် ပေါ်လာတယ်။ သူတို့ရည်

မှန်းချက်ပန်းတိုင်က ရပ်တည်ချက်တစ်ခုအပေါ် သဘောတူညီရေးဖြစ်တယ်။ သူတို့ဟာ သဘာဝအားဖြင့် ရပ်တည်ချက်အကြောင်းပဲ တွေးခေါ်ပြောဆိုကြတယ်။ အဲဒီလုပ်ငန်းစဉ်မှာ မကြာခဏ ချောင်ပိတ်မိတတ်တယ်။

လူနှစ်ယောက်ရဲ့ အဆိုပြုရပ်တည်ချက်တွေဖြစ်တဲ့ တံခါးဖွင့် သို့မဟုတ် ပိတ်လိုခြင်းအပေါ်မှာသာ အာရုံစိုက်နေခဲ့ရင် စာကြည့်တိုက်မှူးဟာ သူမ ဖန်တီးခဲ့တဲ့အဖြေကို ရှာတွေ့မှာမဟုတ်ဘူး။ ထိုအစား သူတို့ရဲ့အတွင်းသားအကျိုးစီးပွားတွေဖြစ်တဲ့ လေကောင်းလေသန့်ရရေးနဲ့ လေကြမ်းမတိုက်ရေးအပေါ်မှာ သူမက ကြည့်ရှုခဲ့ပါတယ်။ ရပ်တည်ချက်တွေနဲ့ အကျိုးစီးပွားတွေရဲ့အကြားက ခြားနားချက်ဟာ အရေးကြီးပါတယ်။

အကျိုးစီးပွားက ပြဿနာကို အနက်ဖွင့်ပေးတယ်

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးတစ်ခုမှာ အခြေခံပြဿနာဟာ ရပ်တည်ချက်ပဋိပက္ခအတွင်းမှာ မတည်ပါဘူး။ ဘက်အသီးသီးရဲ့လိုအင်တွေ၊ ဆန္ဒတွေ၊ စိုးရိမ်မှုတွေ၊ ကြောက်ရွံ့မှုတွေအကြားက ပဋိပက္ခဖြစ်တယ်။

"ဘေးခြံမှာ အိမ်ယာဖွဲ့ဖြိုးရေးလုပ်မယ့်ကိစ္စကို ကျွန်တော်ဟန့်တားဖို့ ကြိုးစားခဲ့တယ်"

"ကျွန်တော်တို့ သဘောကွဲကြတယ်။ သူက အိမ်အတွက် ဒေါ်လာ တစ်သိန်းလိုချင်တယ်။ ကျွန်တော်ကလည်း ဒေါ်လာ (၉၅၀၀၀)ထက် တစ်ပြားမှ ပိုမပေးနိုင်ဘူး"

ဒါပေမဲ့ ပြဿနာရဲ့ အခြေခံမှာတော့–

"သူက ပိုက်ဆံလိုချင်တယ်။ ကျွန်တော်က ငြိမ်းချမ်းမှုနဲ့ ဆိတ်ငြိမ်မှုကို လိုချင်တယ်"

"သူက သူ့ဇနီးဟောင်းကိုလည်း ပေးဖို့အတွက် အနည်းဆုံး ဒေါ်လာတစ်သိန်းလိုတယ်။ ကျွန်တော်ကလည်း ကိုယ့်မိသားစုကို ပြောထားတယ်။ အိမ်တစ်လုံးအတွက်တော့ ဒေါ်လာ (၉၅၀၀၀) ထက်ပိုမပေးနိုင်ဘူး"

ထိုသို့သော ဆန္ဒနဲ့ သောကတွေဟာ အကျိုးစီးပွားတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။ အကျိုးစီးပွားက လူတွေကို တက်ကြွစေတယ်။ အဲဒါတွေဟာ ရပ်တည်ချက်အ

တွက် ပွက်လောရိုက်သံတွေရဲ့ နောက်ကွယ်ကနေ တိတ်တဆိတ် သွေးထိုးလှုံ့ဆော်နေသူတွေပဲ။ သင့်ရပ်တည်ချက်က သင်ဆုံးဖြတ်ထားတဲ့အရာပဲ။ သင့်အကျိုးစီးပွားကတော့ သင်ဆုံးဖြတ်စေတဲ့ အကြောင်းတရားတွေပဲ။

ကမ္ဘာကျော် "အီဂျစ်–အစ္စရေး" ငြိမ်းချမ်းရေးစာချုပ်ကို ၁၉၇၈ ခုနှစ်က ဒေးဗစ်စခန်းမှာ ရေးဆွဲပုံဖော်ခဲ့ကြတယ်။ ရပ်တည်ချက်တွေရဲ့ နောက်ကွယ်ကို ကြည့်ခြင်းရဲ့ အသုံးတည့်မှုကို ပြဆိုတယ်။

အစ္စရေးက အီဂျစ်ပိုင် ဆိုင်းနိုင်းကျွန်းဆွယ်ကို ၁၉၆၇ အာရပ်–အစ္စရေး (၆) ရက်စစ်ပွဲကတည်းက သိမ်းပိုက်ထားတယ်။ ၁၉၇၈ မှာ အီဂျစ်နဲ့ အစ္စရေးတို့ ငြိမ်းချမ်းရေးဆွေးနွေးညှိနှိုင်းဖို့ စားပွဲဝိုင်းထိုင်ကြတဲ့အခါ သူတို့ရဲ့ရပ်တည်ချက်တွေဟာ အစေးမကပ် သဟဇာတမဖြစ်ကြဘူး။

အစ္စရေးတို့ဘက်က ဆိုင်းနိုင်းရဲ့အစိတ်အပိုင်းအချို့ကို ဆက်လက်သိမ်းပိုက်ထိန်းချုပ်ထားလိုတယ်။ အခြားတစ်ဖက်မှာ အီဂျစ်ကိုင်စွဲထားတဲ့အဆိုက ဆိုင်းနိုင်းကျွန်းမြေ တစ်လက်မ မကျန် အီဂျစ်အချုပ်အာဏာပိုင်မှုအောက်ကို ပြန်ပေးရမယ်။ ဆိုင်းနိုင်းကို ပိုင်းခြားတဲ့အီဂျစ်အစ္စရေးပိုင်နက်နယ်စပ်မျဉ်းနဲ့ မြေပုံကို လူတွေက ခန့်မှန်းရေးဆွဲနေကြပြီ။ အလျှောအတင်း အပေးအယူလုပ်ရေးဟာ အီဂျစ်အတွက် လုံးဝလက်မခံနိုင်စရာပဲ။ ၁၉၆၇ တုန်းက ပိုနေမြ ကျားနေမြသို့ ပြန်သွားရေးကျတော့လည်း အစ္စရေးက လက်မခံနိုင်ဘူး။

သူတို့ရဲ့ ရပ်တည်ချက်တွေအစား သူတို့ရဲ့အကျိုးစီးပွားတွေကို ကြည့်ခြင်းအားဖြင့် အခြေအနေတိုးတက်ကောင်းမွန်အောင် လုပ်နိုင်ဖွယ်ရှိတယ်။ အစ္စရေးရဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုနဲ့ အကျိုးစီးပွားက "လုံခြုံစိတ်ချရရေး"မှာ အခြေခံတယ်။ သူတို့က အီဂျစ်တင့်ကားတွေ သူတို့နယ်စပ်မှာ အသင့်နေရာယူထားပြီး အချိန်မရွေး ကျူးကျော်ဝင်ရောက်လာနိုင်တာမျိုးကို မလိုလားဘူး။ အီဂျစ်ရဲ့အကျိုးစီးပွားက "အချုပ်အခြာအာဏာပိုင်ရေး"ဖြစ်ပြီး ဖာရိုးဘုရင်များခေတ်ကတည်းက ဆိုင်းနိုင်းဟာ အီဂျစ်ပိုင်နက်ဖြစ်ခဲ့တာပါ။ ရာစုများစွာ ဂရိ၊ ရောမ၊ တူရကီ၊ ပြင်သစ်၊ အင်္ဂလိပ်တို့ လက်အောက်ကျရောက်ခဲ့ပြီး မကြာခင်ကမှ အပြည့်အဝ အချုပ်အခြာအာဏာပိုင်မှုကို အီဂျစ်တို့ ပြန်ရထားတာပါ။ အခြားသော ကျူးကျော်သူထံ ပိုင်နက်နယ်မြေကို မဆုံးရှုံးလိုဘူး။

ဒေးဗစ်စခန်းမှာ အီဂျစ်သမ္မတဆာဒတ်နဲ့ အစ္စရေးဝန်ကြီးချုပ် ဘီဂင်တို့ တွေ့ကြတယ်။ ဆိုင်းနိုင်းကို လုံးဝ အီဂျစ်အချုပ်အခြာအာဏာပိုင် ပြန်ပေးရေးနဲ့ အခြားတစ်ဖက်မှာ အစ္စရေးလုံခြုံရေးကို အာမခံနိုင်ဖို့ နယ်စပ်တစ်လျှောက် ကြီးမား ဧရိယာတွေမှာ စစ်ရေးလှုပ်ရှားမှုတွေ ကင်းမဲ့တဲ့စစ်မဲ့ဇုန်သတ်မှတ်ဖို့ ဒီအစီအစဉ်ကို သဘောတူကြတယ်။

အီဂျစ်ပိုင်မြေမှာ အီဂျစ်နိုင်ငံအလယ်တွေ ဘယ်နေရာမှာမဆို လွှင့်ထူနိုင်တယ်။ ဒါပေမယ့် အစ္စရေးနဲ့အနီးအနား ဘယ်နေရာမှာမဆို အီဂျစ်တင့်ကားတွေ မရှိစေရ ဘူး။

ရပ်တည်ချက်တွေထက် ရင်ကြားစေ့အကျိုးစီးပွားတွေက အကြောင်း (၂) ချက်အရ အလုပ်ဖြစ်တယ်။ ပထမအားဖြင့် အကျိုးစီးပွားတိုင်းမှာ ကျေနပ်မှုရနိုင်တဲ့ ဖြစ်နိုင်ဖွယ်ရပ်တည်ချက်များစွာ ပါဝင်နေတယ်။ လူတွေအားလုံးလိုလို မကြာခဏ သိသာထင်ရှားပေါ်လွင်တဲ့ ရပ်တည်ချက်တွေရှိကြတယ်။ အစ္စရေး ဥပမာပေါ့။ သူတို့က ဆိုင်းနိုင်းရဲ့ တစိတ်တစ်ပိုင်းကို ဆက်လက်ထိန်းချုပ်လို တယ်လို့ ကြေညာတယ်။ အကျိုးစီးပွားအလို့ငှာ ဆန့်ကျင်ဘက်ရပ်တည်ချက်တွေ ရဲ့ နောက်ကွယ်ကို သင်ကြည့်လိုက်ရင် သူ့အကျိုးရော သင့်အကျိုးပါ ရှိစေမယ့် အပြန်အလှန် အစားထိုးရပ်တည်ချက်တွေကို တွေ့ရမယ်။ ဆိုင်းနိုင်းရဲ့အစားထိုး ဟာ စစ်မဲ့ဇုန်ဖြစ်လာခဲ့တယ်။

ရပ်တည်ချက်တွေအကြား အပေးအယူလုပ်ခြင်းထက် "ရင်ကြားစေ့အကျိုး စီးပွားတွေ" က ပိုအလုပ်ဖြစ်တယ်။ ဘာကြောင့်ဆိုရင် ဆန့်ကျင်ဘက်ရပ်တည် ချက်တွေရဲ့ နောက်ကွယ်မှာ ပဋိပက္ခတွေထက် အကျိုးစီးပွားတွေက ပိုများစွာ တည်ရှိနေလို့ပဲ။

ဆန့်ကျင်ဘက် ရပ်တည်ချက်တွေရဲ့နောက်ကွယ်မှာ ဝေမျှပြီး သဟဇာတ ဖြစ်တဲ့ အကျိုးစီးပွားတွေနဲ့အတူ ပဋိပက္ခတွေလည်းရှိတယ်

ဒါ သက်သေပြဖို့လိုတယ်။ ဘာကြောင့်ဆို အခြားတစ်ဖက်ရဲ့ရပ်တည် ချက်ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရပ်တည်ချက်နဲ့ဆန့်ကျင်နေသလို သူတို့အကျိုးစီးပွား

ဟာလည်း ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အကျိုးစီးပွားနဲ့ ဆန့်ကျင်နေလို့ပါ။ ကျွန်တော်တို့က ခံစစ်ဆိုရင် သူတို့က တိုက်စစ်။ ကျွန်တော်တို့က အိမ်ငှားခကို အနိမ့်ဆုံးပေးလို တယ်ဆိုရင် သူတို့က အမြင့်ဆုံးလိုချင်မှာပဲ။

ဥပမာအားဖြင့် အိမ်ရှင်/အိမ်ငှားတို့ရဲ့ မျှဝေအကျိုးစီးပွားတွေ ရှိပါတယ်။

(၁) နှစ်ဖက်စလုံးဟာ တည်ငြိမ်မှုလိုလားတယ်။ အိမ်ရှင်ကလည်း အိမ်ငှား မြဲစေချင်သလို အိမ်ငှားကလည်း ပုံမှန်နေရပ်လိပ်စာတစ်ခု အလိုရှိတယ်။

(၂) တိုက်ခန်းကို ကောင်းစွာပြုပြင်ထိန်းသိမ်းဖို့ နှစ်ဖက်လုံးက အလိုရှိတယ်။ အိမ်ငှားက ဒီမှာဆက်နေချင်သလို အိမ်ရှင်ကလည်း ဒီအဆောက်အအုံရဲ့ ပုံရိပ်ကောင်းအပြင် အခန်းတန်ဖိုး တက်စေချင်တယ်။

(၃) နှစ်ဖက်လုံးက တစ်ဖက်နဲ့တစ်ဖက် မိတ်ဝတ်မပျက် ဆက်ဆံရေးကောင်း ချင်တယ်။ အိမ်ရှင်လည်း အိမ်လခမှန်မှန်ပေးမယ့် အိမ်ငှားကို လိုချင် တယ်။ အိမ်ငှားကလည်း လိုအပ်တဲ့ ပြင်ဆင်မှုတွေကို ဆက်လုပ်မယ့် တာဝန်သိအိမ်ရှင်ကို လိုချင်တယ်။

ပဋိပက္ခမဖြစ်ပေမဲ့ ကွဲပြားခြားနားနေတဲ့ အကျိုးစီးပွားတွေ ရှိနိုင်တယ်။ ဥပမာအားဖြင့်–

(၁) အိမ်ငှားက သူနဲ့ ဓာတ်မတည့်တဲ့ သုတ်ဆေးအသစ်ကို လက်မခံချင်ကူး။ အိမ်ရှင်ကလည်း အခြားအခန်းတွေကိုပါ ဆေးပြန်သုတ်ရမယ့် ကုန်ကျစရိတ်ကို မခံနိုင်ဘူး။

(၂) အိမ်ရှင်က ပထမလငှားခကို မနက်ဖြန်လိုချင်ပြီး အိမ်ငှားက တစ်မျိုးမြင် တယ်။

အကျိုးစီးပွားတွေကို သင်ဘယ်လိုခွဲခြားသတ်မှတ်မလဲ

ရပ်တည်ချက်တွေရဲ့ နောက်ကွယ်က အကျိုးစီးပွားတွေကို ကြည့်ခြင်းဟာ အကျိုးရှိတယ်ဆိုတာ ထင်ရှားတယ်။ ရပ်တည်ချက်တစ်ခုက ခိုင်မာပြီး ပြတ်သားပုံပေါ်တယ်။ အဲဒါရဲ့ အောက်မှာရှိနေတဲ့ အကျိုးစီးပွားက လက်ဆုပ်လက်ကိုင်မပြနိုင်တာမျိုးဖြစ်တတ်တယ်။ ညှိနှိုင်းမှုတစ်ခုမှာ ပတ်သက်နေ တဲ့ အကျိုးစီးပွားတွေကို သင်ဘယ်လိုနားလည်နိုင်မလဲ။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနဲ့ အီရန်တို့ရဲ့ ၁၉၈၀ ဓားစားခံပြဿနာကို ဥပမာကြည့်ပါ။ အမေရိကန်သံတမန်နဲ့ သံဝန်ထမ်း (၅၂) ဦးကို အီရန်ကျောင်းသားသူပုန်တွေ ဓားစားခံဖမ်းဆီးထားရာက ပြန်လွှတ်ပေးရေး ဆွေးနွေးခဲ့ကြတယ်။ တီဟီရန်မှာဖြစ်ခဲ့တဲ့ ဒီပြဿနာကို ဖြေရှင်းဖို့အတွက် အလွန်ကြီးမားတဲ့ အဟန့်အတားအချို့ရှိနေတယ်။

အမေရိကန်-အီရန် ဓားစားခံအရေး

အီရန်ကျောင်းသားခေါင်းဆောင် ရင်ဆိုင်နေရတဲ့မေးခွန်းက "အမေရိကန်ဓားစားခံတွေကို ချက်ချင်းလွှတ်ပေးဖို့ ငါ ဖိအားပေးသင့်သလား"

ဟုတ်တယ်လို့ ငါဖြေလျှင်	မဟုတ်ဘူးလို့ ငါ ဖြေလျှင်
- ငါဟာ တော်လှန်ရေးယုံကြည်ချက်ကို စွန့်လွှတ်ရာကျမယ်။	- ငါက တော်လှန်ရေးကို ထိန်းသိမ်းကာကွယ်ရာကျမယ်။
- ငါဟာ အမေရိကန် လိုလားသူလို့ ဝေဖန်ခံရမယ်။	- အစ္စလာမ်ကို ကာကွယ်သူလို့ ချီးကျူးခံရမယ်။
- အခြားသူတွေက ငါနဲ့သဘောတူမှု တော့မှ မဟုတ်ဘူး။	- အားလုံး အတူတကွ ဆက်လက်ဆွေးနွေးမယ်
	- ငါတို့ရဲ့ နာကြည်းချက်တွေကို ရုပ်သံကတစ်ဆင့် ကမ္ဘာကို ခမ်းခမ်းနားနား ပြောနိုင်တယ်။
- အီရန်အင်အားချည့်နဲ့ပုံပေါ်မယ်။	- အီရန် တောင့်တင်းပုံပေါ်မယ်။
- ငါတို့ အမေရိကန်ကို အရှုံးပေးရမယ်။	- ငါတို့ အမေရိကန်ကို ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်မယ်။
- ငါတို့ ဘာမှရလိုက်မှာ မဟုတ်ဘူး။ (ရှားဘုရင်ကို မရရင် ငွေတွေလည်း မရနိုင်)	- အနည်းဆုံး ငါတို့ငွေတွေ ပြန်ရမယ်။

- အမေရိကန် ဘာလုပ်လိမ့်မယ် ဆိုတာ မသိ။

သို့သော်

- စီးပွားရေးပိတ်ဆို့မှုတွေ ပယ်ဖျက်နိုင်။
- အခြားနိုင်ငံတွေ၊ အထူးသဖြင့် ဥရောပနဲ့ အီရန်ဆက်ဆံရေး တိုးတက်နိုင်

- ယခု ဓားစားခံကိစ္စကြောင့် အမေရိကန် စွက်ဖက်မှုကို ဟန့်တားနိုင်။

သို့သော်

- စီးပွားရေးပိတ်ဆို့မှုတွေ ဆက်ရှိမှာသေချာ။
- ဆက်ဆံရေးပျက်ပြား
- ငွေဖောင်းပွမှုနဲ့ စီးပွားရေးပြဿနာတွေ ဆက်ဖြစ်နိုင်။
- အမေရိကန်တို့က စစ်ရေးအရကတိုက်ခိုက်လာဖွယ်ရှိ (သို့သော် အာဇာနည်တစ်ယောက်ရဲ့ သေခြင်းက အမြတ်ဆုံး)
- အမေရိကန်တို့က အီရန်ငွေတွေ အတွက် အရေးယူ၊ ဆောင်ရွက်မှုရှိနိုင်၊ မစွက်ဖက်ရေး၊ ပိတ်ဆို့မှု ရုတ်သိမ်းရေး စဉ်းစားနိုင်။
- ဓားစားခံတွေကို နောက်ဘယ်တော့ ဖြစ်ဖြစ် လွှတ်ပေးနိုင်တာပဲ။

အထက်ပါပုံစံတကျ စဉ်းစားမှုကို ကြည့်ရင် အီရန်ကျောင်းသားတွေက အမေရိကန်ဓားစာခံတွေကို ဘာကြောင့်အကြာကြီး ဆွဲထားသလဲဆိုတာ နားလည်နိုင်ပါတယ်။

အကျိုးဆက်တွေကိုလည်း ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာသရုပ်ခွဲလေ့လာဖို့လိုပါတယ်။

ငါ့အကျိုးအပေါ် သက်ရောက်မှု

* နိုင်ငံရေးအရအရ ထောက်ခံမှုရရှိမလား၊ ဆုံးရှုံးမလား။
* လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေက ဝေဖန်ပြစ်တင်မှာလား၊ ချီးကျူးမှာလား။

အုပ်စုအကျိုးအပေါ် သက်ရောက်မှု

* ရေတိုအကျိုးဆက်က ဘာလဲ။ ရေရှည်အကျိုးဆက်က ဘာလဲ။
* စီးပွားရေးအရ အကျိုးဆက်က ဘာလဲ။ နိုင်ငံရေး၊ စစ်ရေး၊ စိတ်ပညာ၊ ဥပဒေကြောင်းအရ
* ပြင်ပပရိသတ်နဲ့ အများပြည်သူအမြင်အပေါ် ဘယ်လိုသက်ရောက်မလဲ။
* အစဉ်အလာအတွက် ကောင်းလား၊ ဆိုးလား။
* ပိုကောင်းတဲ့အရာကို လုပ်ရေးအပေါ် ဒီဆုံးဖြတ်ချက်က ဟန့်တားနေသလား။
* ငါတို့ရဲ့ မူဝါဒတွေနဲ့ ဆန့်ကျင်နေလား။
* ဆန္ဒရှိရင် နောက်မှလုပ်နိုင်သလား။

ဘက်တိုင်းမှာ ဘက်စုံအကျိုးစုံ ရှိတာကို သဘောပေါက်ပါ

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုတိုင်းနီးပါးမှာ ဘက်တိုင်းမှာ အကျိုးဖလတစ်ခုမက အများကြီးရှိနိုင်ပါတယ်။

အိမ်ရှင်/အိမ်ငှားပြဿနာမှာ အိမ်ငှားက ကိုယ့်သဘောကျ ငှားခ သဘောတူညီချက်ရဖို့ အားထုတ်မှုနည်းနည်းနဲ့ အမြန်ဆုံးကြိုးစားပြီး အိမ်ရှင်နဲ့ ဆက်ဆံရေးကောင်းကို ထိန်းသိမ်းရပါမယ်။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုအခြေအနေတစ်ခုကို ဆန်းစစ်ရာမှာ ယေဘုယျအမှားကတော့ ဘက်အသီးသီးက လူတွေမှာ တူညီတဲ့အကျိုးစီးပွားရှိတယ်လို့ ပုံပေါ်နေခြင်းပဲ။

ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲနဲ့ ဂျွန်ဆင်

အမေရိကန်-ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲကာလတုန်းက ဥပမာကိုကြည့်ပါ။ ထိုစဉ် အမေရိကန်သမ္မတဂျွန်ဆင်ဟာ ခြားနားတဲ့ မြောက်ဗီယက်နမ်အစိုးရအဖွဲ့ဝင်တွေ၊ သူတို့ရဲ့ဆိုဗီယက်နဲ့တရုတ်အကြံပေးတွေအားလုံးကို ရောထွေးလိုက်တယ်။

ရောသမမွှေလိုက်တယ်။ ဂျွန်ဆင်က သူတို့အားလုံးကို ရောထွေးပြီး "သူ" ဆိုတဲ့ နာမ်စားသုံးတယ်။

"ရန်သူသိပါလိမ့်မယ်။ 'သူ'ဟာ ဒဏ်ခတ်မခံရဘဲ အမေရိကန်ကို မကျော်ဖြတ်နိုင်ဘူးဆိုတာပါ။ လိုချင်တာတွေ ဘာမှဖြစ်လာမှာမဟုတ်ဘူးဆိုတာ လည်း 'သူ' သိလိမ့်မယ်" တဲ့။ ဒီလိုပြောခြင်းဟာ 'သူ' တွေအပေါ် သြဇာသက် ရောက်ဖို့ ခက်ခဲတယ်။ မျှားပြားစုံလင်လှတဲ့လူတွေနဲ့ ပါဝင်ပတ်သက်တဲ့ အုပ်စု ဂိုဏ်းဂဏတွေရဲ့ ခြားနားတဲ့အကျိုးစီးပွားတွေကို တန်ဖိုးထားဖို့ ပျက်ကွက်ရင် တော့ ဘာသဘောတူညီမှုမှ ရမှာမဟုတ်ဘူး။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုတစ်ခုကို လူပုဂ္ဂိုလ် ၂ ယောက်၊ ဘက်နှစ်ဖက်တို့ရဲ့ ကိစ္စ အဖြစ် ရှုမြင်ခြင်းဟာ ရှင်းလင်းထင်ရှားစေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အခြားပုဂ္ဂိုလ်တွေ၊ အခြားဘက်တွေ၊ အခြားသက်ရောက်မှုတွေ ရှိနေတာကို မမြင်နိုင် မဖြစ်သင့်ဘူး။

ဘေ့စ်ဘောကစားသမားလုပ်ခပြဿနာမှာလည်း ထို့အတူပါပဲ။ ပလေယာတစ်ယောက်အတွက် လုပ်ခဒေါ်လာ ၅ သိန်းဆိုတာ မျှားလွန်းတယ် လို့ ညှိနှိုင်းမှုမှာ အထွေထွေမန်နေဂျာက ကိုင်စွဲထားတယ်။ အလားတူ အစွမ်း အစရှိတဲ့ ပလေယာတွေကို အခြားအသင်းတွေက အဲဒီလောက်အနည်းဆုံး ပေးနေကြပြီဆိုတာကိုလည်း သိထားပြီးသားပါ။ သူ့ရပ်တည်ချက်ဟာ မျှတမှု မရှိဘူးလို့ မန်နေဂျာက ခံစားရတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘာကြောင့်ဆိုတာကို ရှင်းမပြဘဲ ကလပ်ပိုင်ရှင်တွေရဲ့တင်းကျပ်တဲ့ ညွှန်ကြားချက်တွေကို ကိုင်စွဲထားတယ်။ ဘာကြောင့်ဆို သူတို့ဟာ ဘဏ္ဍာရေးအကျပ်အတည်းနဲ့ ရင်ဆိုင်နေရပြီး အဲဒါကို လူသိရှင်ကြား မဖြစ်စေလိုဘူး။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းသူတိုင်းမှာ သူ့အလုပ်ရှင်၊ သူ့ဖောက်သည်၊ သူ့အလုပ် သမား၊ သူ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက်၊ သူ့မိသားစု၊ သူ့ဇနီး ဖြစ်ပါစေ သူ့အကျိုးစီးပွား ကို အထိမခံလိုတဲ့ အခြေခံမူရှိပါတယ်။ သူထည့်တွက်ဖို့ လိုအပ်တဲ့ အကျိုးစီး ပွားမျိုးစုံကို နားလည်ထားဖို့လိုတယ်။

ပါဝါအကောင်းဆုံးအကျိုးစီးပွားတွေဟာ အခြေခံလူသားလိုအင်တွေဖြစ်

ကြေညာထားတဲ့ လူသိရှင်ကြား ရပ်တည်ချက်ရဲ့နောက်ကွယ်က အခြေခံအကျိုးစီးပွားတွေကို ရှာဖွေကြည့်တဲ့အခါ အဓိကအားဖြင့် လူအားလုံးကို လှုံ့ဆော်နေတဲ့ အခြေခံစိုးရိမ်မှုတွေဖြစ်တယ်။ အဲဒီအခြေခံလိုအင်တွေကို သင်သတိထားနိုင်ရင် သဘောတူညီချက်သို့ ရောက်ရှိဖို့အပြင် ရောက်ရှိတဲ့သဘောတူညီချက်ကို အခြားတစ်ဖက်က ထိန်းသိမ်းဖို့ ပိုမိုအခွင့်ကောင်းစေတယ်၊ အခြေခံလူသားလိုအင်တွေကတော့-

* လုံခြုံစိတ်ချရမှု
* စီးပွားရေးကောင်းမွန်မှု
* ပိုင်ဆိုင်လိုမှု
* အသိအမှတ်ပြုခံရမှု
* အခြားသူများအပေါ် ထိန်းချုပ်လိုမှု

အထက်ဖော်ပြချက်တွေဟာ အခြေခံလိုအင်တွေ ဖြစ်တာနဲ့အညီ မူလလူသားလိုအပ်ချက်တွေဟာ သတိမမူမိဖြစ်တတ်တယ်၊ ညှိနှိုင်းမှုများစွာမှာ တစ်ခုတည်းသော ပတ်သက်မှု အကျိုးစီးပွားဟာ "ငွေ"ပဲလို့ ထင်ကြတယ်။ မယားစရိတ်တောင်းတဲ့ကိစ္စမျိုး ဥပမာကြည့်ပါ။ မယားစရိတ် တစ်ပတ် ဒေါ်လာ ၅၀၀ တောင်းဆိုခြင်းဟာ ဇနီးတစ်ယောက်က တကယ်တမ်းလိုချင်တဲ့အရာ မှန်ပါရဲ့လား။ ရှေ့လျှောက် သူမ နေထိုင်စားသောက်မှုဘဝ အဆင်ပြေဖို့ စိတ်ဝင်စားတာမှန်ပေမဲ့ တခြားဘာတွေရှိပါသေးသလဲ။ ဖြစ်နိုင်ချေတစ်ခုက စိတ်ဓာတ်ရေးရာအရ လုံခြုံမှုခံစားရရှိချင်လို့ ငွေလိုချင်တာမဟုတ်လား။ အသိအမှတ်ပြုခံချင်လို့ လိုချင်တာလည်းဖြစ်နိုင်တယ်။ တရားမျှတမှုရှိစွာ စီရင်ခံရတယ်လို့ ခံစားချင်တာကြောင့်လည်းဖြစ်နိုင်တယ်။ ယောကျ်ားကလည်း တစ်ပတ် ဒေါ်လာ ၅၀၀ မတတ်နိုင်၊ ဇနီးကလည်း အဲဒီလောက်များများ မလိုအပ်တဲ့အခါ သူမလိုချင်တဲ့ လုံခြုံမှုနဲ့ အသိအမှတ်ပြုခံရမှုကို အခြားနည်းနဲ့ ရရှိခဲ့ရင် သူမက လျှော့ပေါ့လက်ခံနိုင်ပါတယ်။

ဒါတွေဟာ လူတစ်ဦးချင်းအတွက်သာမက နိုင်ငံတွေ အုပ်စုတွေအတွက်

လည်း ထိုနည်းတူပါပဲ။ သူတို့ရဲ့အခြေခံလူသားလိုအင်တွေ ပြည့်ဝမှုကို အခြားတစ်ဖက်က ခြိမ်းခြောက်တယ်လို့ ခံစားနေရသမျှ စေ့စပ်ညှိနှိုင်း ဆွေးနွေးမှုဟာ အများကြီး မတိုးတက်နိုင်ပါဘူး။

အမေရိကန်နဲ့ မက္ကဆီကိုဥပမာ

အမေရိကန်နဲ့ မက္ကဆီကိုတို့အကြား စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုကို ဥပမာကြည့်ပါ။ အမေရိကန်က မက္ကဆီကိုသဘာဝဓာတ်ငွေ့ကို လျှော့ဈေးနဲ့လိုချင်တယ်။ ဒါဟာ ငွေကြေးအရ ညှိနှိုင်းမှုသဘောဆောင်တယ်။ အမေရိကန် ရေနံကုမ္ပဏီနဲ့ မက္ကဆီကန်တို့ ညှိနှိုင်းရရှိတဲ့ ဈေးနှုန်းတိုးမြှင့်မှုကို အမေရိကန်စွမ်းအင်ဝန်ကြီးက အတည်ပြုမပေးဘူး။

အဲဒီအချိန်မှာ မက္ကဆီကိုမှာ အခြားအလားအလာ ဝယ်လက်မရှိဘူး။ ဈေးလျှော့ပေးရမလိုဖြစ်နေတယ်။ ဒါပေမဲ့ မက္ကဆီကန်တွေအဖို့ အားကောင်းတဲ့ အကျိုးစီးပွားတွေ ရှိနေတယ်။ သူတို့ရဲ့ ဓာတ်ငွေ့အတွက် ဈေးကောင်းကောင်းရဖို့သာမက သူတို့အပေါ် တန်းတူညီမျှစွာ လေးစားစွာ ပြုမူဆက်ဆံခံရရေးလည်း ပါဝင်တယ်။ အမေရိကန်လုပ်ပုံက အနိုင်ကျင့်ဗိုလ်ကျသလို ဖြစ်နေလို့ မက္ကဆီကန်တွေ ဒေါသထွက်လာတယ်။ ဓာတ်ငွေ့ရောင်းမယ့်အစား မက္ကဆီကိုအစိုးရက အဲဒါတွေကို မီးရှို့ပစ်နေတယ်။ လျှော့ဈေးသဘောတူညီချက်ရဖို့ အမေရိကန်ရဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေဟာ နိုင်ငံရေးအရ မဖြစ်နိုင်တော့ဘူး။

စာရင်းပြုစုပါ

ဘက်အသီးသီးရဲ့ အထွေထွေသော အကျိုးစီးပွားတွေကို ရှာဖွေလေ့လာ စာရင်းပြုစုပြီး ရေးချထားပါ။ အဲဒါတွေက သင်အလွတ်ရ မှတ်မိစေတယ်။ အရေးပါမှု အစဉ်အလိုက် စိစစ်အဆင့်ခွဲသတ်မှတ်ရာမှာ အထောက်အကူဖြစ်တယ်။ အဲဒီအကျိုးစီးပွားတွေကို ဖြည့်ဆည်းနိုင်ဖို့ အိုင်ဒီယာကောင်းတွေ နှိုးဆွထွက်ပေါ်စေနိုင်တယ်။

အကျိုးစီးပွားများအကြောင်း

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က သင်တို့ရဲ့အကျိုးစီးပွားတွေကို ဖြည့်ဆည်းဖို့ပါ။ သူတို့နဲ့ သင် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်တဲ့အခါ အခွင့်အလမ်းတွေ ပိုတိုးပွားလာပါတယ်။ သင့်လိုအင် သင့်အကျိုးစီးပွားက ဘာဆိုတာကို သူတို့သိချင်မှသိမယ်။ သင်ကလည်း သူတို့လိုအင်ကို မသိနိုင်ဘူး။ သင်တို့ နှစ်ယောက်လုံး သို့မဟုတ် တစ်ယောက်လောက်ဟာ အနာဂတ်အတွက် မစဉ်းစားဘဲ အတိတ်က နာကြည်းချက်တွေအပေါ် အာရုံစိုက်ကောင်း စိုက်နေနိုင်တယ်။ ဒါမှမဟုတ် သင်တို့ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် နားထောင်နိုင်စွမ်းတောင် မရှိနိုင်တော့ဘူး။ တင်းမာတဲ့ ရပ်တည်ချက်တွေမှာ ပိတ်လှောင်မနေဘဲ အကျိုးစီးပွားတွေကို အပြုသဘော ဘယ်လိုဆွေးနွေးနိုင်မလဲ။

သင့်အကျိုးစီးပွားတွေ အသက်ဝင်လာအောင် လုပ်ပါ

အကယ်၍ သင်ဟာ ပြင်းထန်တဲ့နာကျင်မှုနဲ့ ဆရာဝန်ထံသွားတယ်ဆိုပါစို့။ တကယ်လို့ သင်က သာမန်ဗိုက်အောင့်တာလောက်သာ ဖော်ပြမိရင် သက်သာဖို့မမျှော်လင့်နိုင်ဘူး။ သင့်အကျိုးစီးပွားတွေဟာ တရားဝင်ဖြစ်ကြောင်း၊ ဘယ်လောက်အရေးပါကြောင်း တိတိကျကျ ဖော်ပြမှသာ အခြားတစ်ဖက်က နားလည်နိုင်မှာဖြစ်ပြီး အဲဒီလိုလုပ်ဖို့က သင့်တာဝန်ပါ။

တစ်ခုသောလမ်းညွှန်ချက်ကတော့ "တိကျပြတ်သား' ရပါမယ်။ အသေးစိတ်ခိုင်မာမှုက သင့်ဖော်ပြချက် ခိုးမွမ်းဖွယ်ဖြစ်စေရုံသာမက ထိရောက်မှုလည်း ရှိစေမယ်။ ဥပမာအားဖြင့်-

"ပြီးခဲ့တဲ့တစ်ပတ်အတွင်းမှာ ကလေးတစ်ယောက်ဟာ ခင်ဗျားတို့ ထရပ်ကားတွေထဲက တစ်စီးနဲ့ ၃ ကြိမ်တိတိ တိုက်လုနီးဖြစ်ခဲ့တယ်။ အင်္ဂါနေ့မနက် ၈ နာရီခွဲမှာ ခင်ဗျားတို့ရဲ့ ကြီးမားတဲ့အနီရောင်ထရပ်ကားကြီးက တစ်နာရီမိုင် ၄၀ နှုန်းနဲ့ မြောက်ဘက်ကိုမောင်းသွားတယ်။ ၇-နှစ်သမီးလေး 'လော်ရက်တာ ဂျွန်ဆင်'ကို တိုက်မိတော့မလိုဖြစ်မှ ရုတ်တရက်ကွေ့ရှောင်လိုက်တာ ကပ်လွဲသွားတယ်"

အခြားတစ်ဖက်ရဲ့ အကျိုးစီးပွားဟာ အရေးမကြီး သို့မဟုတ် တရား

မဝင်ဘူးလို့ မည္ဆန်းဆိုသမျှ သင့်စိုးရိမ်မှုတွေ ပိုမိုလေးနက်အောင် တည်ဆောက်နိုင်ပါတယ်။

"ကျွန်တော်မှားရင် ပြင်ပေးပါ"လို့ အခြားတစ်ဖက်ကို ဖိတ်ခေါ်ပြီး သင့်ပွင့်လင်းမှုကို ပြပါ။ တကယ်လို့ သူတို့ထောက်မပြနိုင်ရင် အခြေအနေအပေါ် သင့်ဖော်ပြချက်ကို သူတို့လက်ခံရာ ရောက်စေတယ်။

သူတို့ကို သင်က ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ တိုက်ခိုက်နေတယ်လို့ သူတို့မခံစားရအောင် သင်က လုပ်ချင်တယ်။ သင့်နေရာမှာ သူတို့ဆိုရင်လည်း ဒီလိုပဲ ခံစားရမှာလို့ သူတို့ယုံကြည်အောင် သင်လုပ်ဖို့လိုတယ်။

"ခင်ဗျားတို့မှာရော ကလေးတွေရှိပါသလား။ အကယ်၍ ခင်ဗျားတို့ လမ်းထဲကို တစ်နာရီ မိုင် ၄၀ နှုန်းနဲ့ ထရပ်ကားတွေ ရမ်းကားနေမယ်ဆိုရင် ဘယ်လိုခံစားရမလဲ"

သူတို့အကျိုးစီးပွားကို ပြဿနာရဲ့အစိတ်အပိုင်းအဖြစ် အသိအမှတ်ပြုပါ

ကျွန်တော်တို့ အသီးသီးဟာ ကိုယ့်အကျိုးစီးပွားကိုသာ အာရုံစိုက်ပြီး အခြားသူတွေရဲ့ အကျိုးစီးပွားအပေါ် ဂရုစိုက်မှု နည်းတတ်ပါတယ်။

သင်က သူတို့ကို နားလည်တယ်လို့ ခံစားရရင် သူတို့က သင်ပြောတာကို ပိုကောင်းစွာနားစိုက်တတ်ပါတယ်။ အခြားတစ်ဖက်က ကိုယ့်အကျိုးစီးပွားကို တန်ဖိုးထားစေချင်ရင် သင်က ဦးစွာ သူတို့အကျိုးစီးပွားကို တန်ဖိုးထားကြောင်း စတင်ပြသရပါမယ်။

ရှေ့သို့ချီပါ။ နောက်ပြန်မလှည့်နဲ့

အခြားသူတွေရဲ့ ပြောဆိုပြုမူချက်အပေါ်မှာသာ ကျွန်တော်တို့ မကြာခဏဆိုသလို တုံ့ပြန်နေမိတတ်ကြတာဟာ အံ့သြစရာပါ။ လင်နဲ့မယားအကြား၊ အလုပ်ရှင်နဲ့ အလုပ်သမားအကြား၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ၂ ခုအကြား ကွဲလွဲမှု ပြဿနာတွေကို ကြည့်ပါ။ သူတို့ကိုယ်ပိုင် ရေရှည်အကျိုးစီးပွားအတွက် ဦးတည်ဆောင်ရွက်ခြင်းထက် အခြားတစ်ဖက် ပြောတာ လုပ်တာအပေါ်မှာ

တုံ့ပြန်တာကို ပိုများနေပါတယ်။

ခိုင်မာပါစေ၊ သို့သော် ပြောင်းလွယ်ပြင်လွယ် ရှိပါစေ

လူတွေဟာ မကြာခဏဆိုသလို တခြားဘာအစီအစဉ်မှ မပါဘဲ ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းပွဲဆီရောက်လာတတ်တယ်။ အခြားတစ်ဖက်က ဘာတွေ ကမ်းလှမ်းသို့မဟုတ် တောင်းဆိုလဲဆိုတာကို ကြည့်ဖို့ စားပွဲဆီကိုရောက်လာနိုင်တယ်။ တကယ်တော့ သင့်စိတ်ဝင်စားမှု အကျိုးစီးပွားတွေကို လမ်းကြောင်းရွေးချယ်မှုအဖြစ် ပြောင်းလဲနိုင်ဖို့အတွက် သင့်အနေနဲ့ ပြောင်းလွယ်ပြင်လွယ်ရှိမြဲ ရှိနေရပါမယ်။

ပြဿနာအပေါ် ဖိ၊ လူတွေအပေါ် ဖော့ပါ

ဘယ်ညှိနှိုင်းသူမဆို သူ့ရပ်တည်ချက်အကြောင်း ပြောနိုင်သလို သင့်အကျိုးစီးပွားတွေအကြောင်းကို သင်ပြင်းထန်ခိုင်မာစွာ ပြောနိုင်ပါတယ်။ သင့်ရပ်တည်ချက်တွေကို သင်ကိုယ်တိုင် ပြောရတာမကောင်းလှပေမဲ့ အကျိုးစီးပွားတွေကို သင်ကိုယ်တိုင်ပြောတာကတော့ သဘာဝကျလှတယ်။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲဟာ သင့်ရမ္မက်ပြင်းစွမ်းအင်တွေကို အသုံးချရမယ့်နေရာပဲ။ ဖြစ်နိုင်ချေအခြားတစ်ဖက်က သူတို့ကိုယ်ပိုင် အကျိုးစီးပွားအတွက် စိုးရိမ်နေချိန်မှာ ဖြစ်နိုင်သမျှ သဘောတူညီချက်အတိုင်းအတာအပေါ် အကောင်းမြင်မျှော်လင့်ချက်တွေ အလွန်အကျွံထားရှိနိုင်တယ်။

သူတို့ရဲ့အကျိုးစီးပွားတွေအတွက် တစ်ဦးကိုတစ်ဦး ဖိအားပေးတဲ့ ညှိနှိုင်းသူ ၂ ယောက်ဟာ နှစ်ဖက်လှအဖြေရရေးအတွက် ဖန်တီးနိုင်မှု နိုးကြွနိုင်စွမ်း ရှိကြတယ်။

ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီက ငွေကြေးဖောင်းပွမှာကို စိုးရိမ်တယ်။ ကုန်ကျစရိတ်အမြဲသက်သာစေပြီး အပ်ထည်တွေအချိန်မီ ပြီးစီးခြင်းဖြင့် သူ့အကျိုးစီးပွားတွေ တန်ဖိုးမြင့်နေရာရချင်တယ်။ ကျေအေးလိုတဲ့ သင့်ဆန္ဒကြောင့် သင့်ပြဿနာအပေါ် တရားသဖြင့် စီရင်ခံရမှုနဲ့ မလွဲချော်ပါစေနဲ့။ ပြဿနာအပေါ်

ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ တိုက်စစ်နဲ့ ခြိမ်းခြောက်ခံရတယ်လို့ သူတို့ခံစားရရင် သူတို့က ခံစစ်သဘော ပိုဆောင်လာပြီး နားထောင်တော့မှာ မဟုတ်တော့ဘူး။ ဒါကြောင့် လူကို ပြဿနာကနေ ခွဲထုတ်ဖို့အရေးကြီးတယ်လို့ ပြောတာပါ။ လူပုဂ္ဂိုလ် စွပ်စွဲပြစ်တင်မှုမပါဘဲ ပြဿနာကို ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်နိုင်ပါတယ်။ သူတို့အပေါ် ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ ထောက်ခံမှုပြုပါက သူတို့ပြောတာကို လေးစားသမှုနဲ့ နားထောင်ပါ။ လောကဝတ် ယဉ်ကျေးမှုကို ပြပါ။ သူတို့အချိန်နဲ့ အားထုတ်မှုလုံ့လအပေါ် လေးစားတန်ဖိုးထားပါ။ သူတို့ရဲ့ အခြေခံလိုအင်တွေ ပြည့်ဖို့ သင့်စိုးရိမ်မှု အပေါ် အသားပေး အလေးထားပါ။

အောင်မြင်တဲ့စေ့စပ်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးမှုမှာ ခိုင်မာမှုရော ပွင့်လင်းမှုပါ လိုအပ်တယ်။

❑

အခန်း ၄

နှစ်ဖက်လုလမ်းကြောင်းများတိတ်ထွင်ခြင်း

ဆိုင်းနိုင်းကျွန်းဆွယ်ရဲ့ ဘယ်ဘက်ကို ဘယ်သူပိုင်သင့်တယ်ဆိုတဲ့ အီဂျစ်-အစ္စရေးပြဿနာက ညှိနှိုင်းမှုမှာ အဓိကပြဿနာနဲ့သော့ချက်အခွင့် အလမ်းတစ်ခုတို့ကို သာဓကပုံဆောင်ပြနေတယ်။

ပြဿနာကတော့ ယေဘုယျပုံစံတစ်ခုပါပဲ။ နှစ်ဖက်လုံးက ကျေနပ်မှုရအောင် မုန့်ကို ဘယ်လိုပိုင်းမလဲဆိုတဲ့ အဖြေနည်းလမ်းရှိပုံမပေါ်ဘူး။ တစ်ခါတစ်ရံ တစ်လမ်းသွား တစ်ဖက်မြင် ဆွေးနွေးမှုတွေဖြစ်တဲ့ ပိုင်နက်နယ်မြေပမာဏ၊ ကားစျေးနှုန်း၊ တိုက်ခန်းစာချုပ်သက်တမ်း၊ အရောင်းကော်မရှင်ပမာဏ စတာတွေရှိနိုင်တယ်။

လင်မယားကွာရှင်းပြတ်စဲမှုမှာ ဘယ်သူက နေအိမ်ကိုယူမလဲ၊ ကလေးတွေကို ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ခွင့် ဘယ်သူရမလဲဆိုတာတွေ ရှိတယ်။ တစ်ဖက်က နိုင်ရင် တစ်ဖက်က ရှုံးမယ့်သဘောပဲ။ ဘယ်ဘက်ကမှ အလွယ်တကူ အရှုံးပေးချင်မှာမဟုတ်ဘူး။ သင်နိုင်ပြီး ကားကို ဒေါ်လာ ၁၂၀၀၀ နဲ့ရ၊ တိုက်ခန်းစာချုပ်က ၅ နှစ်၊ နေအိမ်နဲ့ ကလေးတွေကို ရရှိတယ်ဆိုပါစို့။ ဘယ်အခြေအနေမျိုးဖြစ်ပါစေ သင့်ရွေးချယ်မှုက အကန့်အသတ်နဲ့သာဖြစ်နိုင်တယ်။

ဆိုင်းနိုင်းဥပမာမှာ အခွင့်အလမ်းကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ဖြစ်စေတယ်။ ဖန်တီးတိတ်ထွင်လိုက်တဲ့လမ်းကြောင်း၊ ရွေးချယ်မှုသစ်ဖြစ်တဲ့ "ဆိုင်းနိုင်းစစ်မဲ့ဇုန်" က ကွဲလွဲပြတ်တောက်မှုနဲ့ သဘောတူညီမှုအကြား ခြားနားမှုကို လုပ်နိုင်တယ်။

ဥပဒေပညာရှင်တစ်ယောက်က သူ့အမှုသည်ရော၊ အခြားတစ်ဖက်ပါ အသာရကျေနပ်စေမယ့် အဖြေတွေကို ဖန်တီးနိုင်တဲ့ သူ့အစွမ်းဟာ သူ့အောင်မြင်မှုနဲ့တိုက်ရိုက်သက်ဆိုင်နေတယ်လို့ မှတ်ယူတယ်။ မုန့်ကို ခွဲဝေပိုင်းခြားမှု မပြုမီ သူက တိုးပွားအောင်လုပ်ခဲ့တယ်။ လမ်းကြောင်းရွှေးချယ်မှုသစ်တွေ တီထွင်နိုင်တဲ့ စွမ်းရည်ဟာ ညှိနှိုင်းသူတစ်ယောက်ရဲ့ အသုံးအဝင်ဆုံး လက်နက်တွေထဲက တစ်ခုပါ။

သို့တိုင် ညှိနှိုင်းသူတွေဟာ မကြာခဏဆိုသလို လိမ္မော်သီးကလေးတွေလို ဖြစ်သွားတတ်တယ်။ လိမ္မော်သီးကို ထက်ဝက်ခြမ်းပြီး တစ်ယောက်တစ်ဝက်စီ ယူဖို့ သဘောတူကြတယ်။ အဲဒီနောက် ပထမကလေးက သူ့ဝေစုတစ်ဝက်ကို ယူပြီး လိမ္မော်သီးအသားကိုစားတယ်။ အခွံကို လွှင့်ပစ်တယ်။ နောက်တစ်ယောက်က အတွင်းသားကို လွှင့်ပစ်ပြီး သီးခွံကို ကိတ်မုန့်ဖုတ်ရာမှာ အသုံးချတယ်။ ညှိနှိုင်းသူများစွာဟာ လိမ္မော်သီးအသားကို တစ်ယောက်၊ အခွံကိုတစ်ယောက် ခွဲခြမ်းပေးရမယ့်အစား ဒီအတိုင်း ထက်ခြမ်းခွဲပေးနေကြတာ ဘာကြောင့်လဲ။

ရောဂါစစ်တမ်း

ပဋိပက္ခတစ်ခုမှာ လူတွေက သူတို့ဟာ အဖြေမှန်ကို သိတယ်လို့ အမြဲယုံကြည်ကြတယ်။ သူတို့အမြင်ဟာ လက်ခံသင့်တယ်လို့ ထင်ကြတယ်။ စာချုပ်ညှိနှိုင်းမှုတစ်ခုမှာ သူတို့ကမ်းလှမ်းမှုဟာ ကျိုးကြောင်းဆီလျော်တယ်လို့ ယုံကြည်ကြတယ်။ ဖြစ်နိုင်ဖွယ်ရှိသမျှ အဖြေတွေဟာ သင်ရပ်တည်ချက်နဲ့ သူတို့ရပ်တည်ချက် ၂ ခုအကြားက မျဉ်းဖြောင့်လိုင်းတစ်လျှောက်မှာ တည်ရှိနေပါတယ်။ ထိုးထွင်းဖန်တီးမှုအတွေးကသာ ခြားနားမှုတွေကို ကိုင်တွယ်ပေးနိုင်ပါတယ်။

ညှိနှိုင်းမှုအများစုမှာ လမ်းကြောင်းရွှေးချယ်မှု တီထွင်ရေးနဲ့ ပတ်သက်နေတဲ့ အဓိကအဟန့်အတား (၄) ခု ရှိပါတယ်။

(၁) အချိန်မတန်သေးဘဲ အလောတကြီး အကဲဖြတ်မိခြင်း။

(၂) တစ်ခုတည်းသောအဖြေကိုသာ ရှာဖွေခြင်း။
(၃) တရားသေ ရည်မှန်းချက်အဖြစ် မှတ်ယူခြင်း။
(၄) သူတို့ပြဿနာကို အဖြေရှာရေးဟာ သူတို့ပြဿနာ ဟု တွေးခြင်းတို့ ဖြစ်ပါတယ်။

အဆိုပါ အကန့်အသတ် အဟန့်အတားတွေကို ကျော်လွှားဖို့ဆိုရင် သင့်အနေနဲ့ အဲဒါတွေကို နားလည်သဘောပေါက်ထားဖို့ လိုပါမယ်။

အချိန်မတန်ဘဲ အလောတကြီး အကဲဖြတ်ခြင်း

လမ်းကြောင်းရွေးချယ်မှုတွေကို တိကျင်ဖန်တီးရေးဟာ အလိုအလျောက် သဘာဝအတိုင်း ဖြစ်ပေါ်လာတာမဟုတ်ပါဘူး။ အကယ်၍ကမ္ဘာမှာ ငြိမ်းချမ်းရေးနိုဘယ်ဆုနဲ့ အထိုက်တန်ဆုံးပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးကို ရွေးချယ်ပေးဖို့ သင့်ကို တောင်းဆိုလာတယ်ဆိုပါစို့။ သင့်အဖြေအတွက် စဉ်းစားရာမှာ သင့်ဘဝမကျမှုတွေနဲ့ သံသယတွေကို ချက်ချင်းထည့်တွက်ပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ဟာ အထိုက်တန်ဆုံးဖြစ်တယ်လို့ ဘာကြောင့် သင်က သေချာပြောနိုင်ရသလဲ။ သင့်စိတ်တွင်း ဗလာဟင်းလင်းဖြစ်နေနိုင်သလို သမားရိုးကျ အတွေးရောင်ပြန်ဟပ်တဲ့ အဖြေအချို့ကိုလည်း သင်က ပယ်ချနိုင်ပါတယ်။ ပုပ်ရဟန်းမင်းကြီးလား ဒါမှမဟုတ် သမ္မတကြီးလား။ စီရင်ဆုံးဖြတ် အကဲဖြတ်မှုက စိတ်ကူးပုံရိပ်ကို ဟန့်တားနှောင့်ယှက်နိုင်ပါတယ်။

ရှေ့လာမယ့် ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးမှုရဲ့ ဖိအားအောက်မှာ သင့်ဆန်းစစ်ဝေဖန်မှုအမြင်ဟာ ပိုမိုထက်မြက်နေနိုင်ပါတယ်။ လက်တွေ့ညှိနှိုင်းရာမှာတော့ အိုင်ဒီယာစိတ်ကူးကြမ်းတွေထက် လက်တွေ့စဉ်းစားမှုကို တောင်းဆိုတယ်။

သင့်ထိုးထွင်းဖန်တီးနိုင်စွမ်းဟာ အခြားတစ်ဖက်သားတွေရဲ့ ရှေ့မှောက်မှာဆိုရင် ပိုမိုထိန်းချုပ်ဖိနှိမ်သလို ဖြစ်နေနိုင်တယ်။ လာမယ့်နှစ် သင့်လစာအတွက် သင့်ဘော့စ်နဲ့ သင်က ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းတယ်ဆိုပါစို့။ သင်က ဒေါ်လာ (၄၀၀၀)တိုးတောင်းထားတယ်။ သင့်ဘော့စ်က သင်မကျေနပ်နိုင်ကြောင်း ပြထားတဲ့ ဒေါ်လာ (၁၅၀၀) တိုးပေးတယ်။ ဒီလိုတင်းမာတဲ့အခြေအနေမျိုးမှာ

သင်ဟာ ဖန်တီးမှုစိတ်ကူးအဖြေကို စတင်ရှာဖွေနိုင်မှာမဟုတ်ဘူး။ မကျက်တကျက် အိုင်ဒီယာတွေ ပေးမိမှာကိုလည်း သင် စိုးရိမ်နေနိုင်ပါတယ်။

"အလေးအနက် စဉ်းစားပါ။ မင်းဒီထက်ပိုသိပါတယ်။ ခုဟာ ကုမ္ပဏီပေါ်လစီကို ကပြောင်းကပြန်ဖြစ်စေပါလိမ့်မယ်။ မင်းလိုလူက အဲဒီလိုပြောတာကို အံ့သြမိတယ်" လို့ ဘော့စ်က ပြောနိုင်ပါတယ်။

လမ်းကြောင်းသစ်တီထွင်ရာမှာ သင့်ညှိနှိုင်းမှုအခြေအနေကို ထိခိုက်စေမယ့် သတင်းအချက်အလက်အချို့ကို ဖွင့်ပြောမိမှာကိုလည်း သင် စိုးရိမ်နေနိုင်တယ်။ ဥပမာအားဖြင့် သင်ဝယ်မယ့် အိမ်အတွက် ကုမ္ပဏီက ငွေကြေးကူညီရမယ်လို့ဆိုပါစို့။ ဒါဆိုရင် ကုမ္ပဏီမှာ သင်ဆက်နေဖို့ ဆုံးဖြတ်ထားတယ်လို့ ဘော့စ်ကရိပ်မိပြီး သူကမ်းလှမ်းမယ့် လစာတိုးနဲ့ သင်ပွဲပြီးရတော့မယ့်သဘောဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။

တစ်ခုတည်းသောအဖြေကိုရှာခြင်း

လူအများစုရဲ့စိတ်ထဲမှာ တီထွင်မှုဟာ ညှိနှိုင်းမှုရဲ့အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုမဟုတ်ဘူးလို့ ထင်ကြတယ်။ လူတွေမြင်တာက သူတို့အလုပ်ဟာ ရပ်တည်ချက်တွေအကြား ကွာဟမှုကျဉ်းမြောင်းရေး၊ ရနိုင်သမျှ လမ်းကြောင်းတွေ မချဲ့ကားရေးဖြစ်တယ်လို့ မြင်ကြတယ်။

"ငါတို့မှာ သဘောတူညီမှုရဖို့အတွက် အချိန်မလုံလောက်ဘူး။ နောက်ဆုံး ငါတို့လိုအပ်တာက ခြားနားတဲ့ အိုင်ဒီယာတွေ အစုလိုက်အပြုံလိုက်ပဲ"လို့ တွေးတတ်ကြတယ်။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုရဲ့နောက်ဆုံးရလဒ်ကတော့ တစ်ခုတည်းသော ဆုံးဖြတ်ချက်ပဲလို့မြင်တယ်။ လွှင့်မျှော်စီးဆင်းဆွေးနွေးမှုကြီးဖြစ်နေမှာကို စိုးရိမ်တယ်။ အဲဒီလိုဖြစ်ရင် နှောင့်နှေးတာတို့၊ ရှုပ်ထွေးတာပဲဖြစ်မယ်လို့ မြင်တယ်။

ဖန်တီးတွေးဆမှုအတွက် ပထမဆုံး ခလုတ်ကန်သင်းကတော့ အချိန်မတိုင်မီ ကြိုတင်ဝေဖန်ပြစ်တင်ခြင်းဖြစ်တယ်။ ဒုတိယတစ်ခုကတော့ အချိန်မတိုင်မီ ပိတ်သိမ်းလိုက်ခြင်းပဲ။

တရားသေရည်မှန်းချက်အဖြစ် မှတ်ယူခြင်း

ညီနှိုင်းဆွေးနွေးမှုတစ်ခုဟာ မကြာခဏဆိုသလို တရားသေသတ်မှတ်ထားတဲ့ပမာဏသဖွယ် ဖြစ်တတ်တယ်။ ကားဈေးနှုန်းအရ သင်က ဒေါ်လာ (၁၀၀) ပိုရသွားတယ်ဆိုရင် ကျွန်တော့်အဖို့ ဒေါ်လာ (၁၀၀) ဆုံးရှုံးမှုပဲ။

သူတို့ပြဿနာတွေကို အဖြေရှာရေးဟာ သူတို့ပြဿနာပဲလို့ တွေးခြင်း

စစ်မှန်တဲ့လမ်းကြောင်းရွေးချယ်မှုကို ဖန်တီးရေးမှာ နောက်ဆုံးအဟန့်အတားကတော့ ဘက်အသီးသီးက သူတို့လက်ငင်းအကျိုးစီးပွားအပေါ် စိုးရိမ်မှုပဲ။

"ကျွန်တော်တို့ဘက်မှာလည်း ကိုယ့်ပြဿနာတွေနဲ့ကိုယ်ပဲ။ သူတို့လည်း သူတို့ပြဿနာတွေကို သူတို့ဘာသာ ကိုင်တွယ်နိုင်မှာပါ" ရေရှည်မကြည့်တဲ့ ငါဖို့သမားအတွေးနဲ့ဆိုရင် ညီနှိုင်းသူတစ်ယောက်ဟာ တစ်ဖက်သတ်ရပ်တည်ချက်၊ တစ်ဖက်သတ်အဆိုပြုချက်၊ တစ်ဖက်မြင်အဖြေတွေကိုသာ လုပ်ဆောင်နိုင်လိမ့်မယ်။

ဆေးညွှန်းကုထုံး

ဖန်တီးမှုလမ်းကြောင်းရွေးချယ်မှုတွေကို တီထွင်ဖို့ဆိုရင် သင့်မှာလိုအပ်တာက -

(၁) လမ်းကြောင်းတီထွင်မှုအတွက် လုပ်ဆောင်ချက်ကို သူတို့အပေါ် စီရင်အကဲဖြတ်မှုလုပ်ဆောင်ချက်မှ ခွဲထုတ်ပါ။

(၂) တစ်ခုတည်းသော အဖြေကိုရှာဖွေခြင်းထက် ဆွေးနွေးမှုစားပွဲပေါ်က လမ်းကြောင်းများ ကျယ်ပြန့်ပါစေ။

(၃) နှစ်ဖက်လှ နှစ်ဖက်ရ အနေအထားကိုရှာဖွေပါ။

(၄) သူတို့ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ လွယ်ကူစွာချနိုင်ရေး နည်းလမ်းများတီထွင်ပါ။

တီထွင်မှုနဲ့ ဆုံးဖြတ်မှုကို ခွဲခြားထားပါ

ဖန်တီးမှု လုပ်ဆောင်ချက်ကို ဝေဖန်စိစစ်မှုလုပ်ဆောင်ချက်မှ ခွဲခြားထားပါ။ တွေးခေါ်ခြင်းမှ ဖြစ်နိုင်ချေဆုံးဖြတ်ချက်တွေအထိ လုပ်ငန်းစဉ်ကို သူတို့အကြား ရွေးချယ်မှုလုပ်ငန်းစဉ်မှ ခွဲခြားထားပါ။ တီထွင်မှုက ပထမ၊ ဆုံးဖြတ်မှုက နောက်ကျမှပါ။

ညှိနှိုင်းသူတစ်ယောက်အနေနဲ့ သင်ဟာ သင်ကိုယ်တိုင်တီထွင်ဖန်တီးမှု အများကြီးလုပ်ဖို့ လိုအပ်လှပါတယ်။ သင့်စိတ်ထဲက အရင်တုန်းက မရှိသေးတဲ့အရာတွေ၊ အိုင်ဒီယာသစ်တွေကို တီထွင်ရမယ်။ တီထွင်မှုအတွက် ထက်သန်စွာ စိစဉ်ရမယ်။ မိတ်ဆွေ သို့မဟုတ် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်အနည်းငယ်နဲ့အတူ "ဦးနှောက်မုန်တိုင်းဆင်"မှုကို လုပ်နိုင်ရမယ်။ ထိုကဲ့သို့ "ဦးနှောက်မုန်တိုင်းဆင်ခြင်း၊ ဆွေးနွေးပွဲတွေဟာ တီထွင်မှုကို ဆုံးဖြတ်မှုမှ ထိရောက်စွာ ခွဲခြားနိုင်ပါတယ်။

ဦးနှောက်မုန်တိုင်းဆင်မှု ဆက်ရှင်တစ်ခုက ပြဿနာကို ဖြေရှင်းနိုင်ဖွယ်ရှိတဲ့ အိုင်ဒီယာတွေကို များနိုင်သမျှ များများထုတ်လုပ်နိုင်တဲ့ ဒီဇိုင်းဖြစ်ရမယ်။ သော့ချက်အခြေခံစည်းမျဉ်းကတော့ ဝေဖန်မှုတွေအားလုံးကို ရွှေ့ဆိုင်းထားဖို့နဲ့ အိုင်ဒီယာတွေကို ဆင့်ကဲဖြစ်စဉ် တိုးတက်ဖြစ်ပေါ်စေဖို့ပါ။ ဒီအုပ်စုက အိုင်ဒီယာတွေကောင်းသလား၊ ဆိုးသလား၊ မှန်လားမှားလား မစဉ်းစားဘဲ တီထွင်ပေးရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကန့်သတ်ပိတ်ပင်မှုတွေကို ဖယ်ရှားပြီး အိုင်ဒီယာတစ်ခုက အခြားတစ်ခုကို နှိုးဆွက မီးရှူးမီးပန်းတွေ ဆင့်ကဲပေါက်ကွဲသလိုမျိုးပါ။

ဦးနှောက်မုန်တိုင်းဆင်ရာမှာ အိုင်ဒီယာအကြမ်းတွေ ပွင့်ထွက်နိုးကြွပြတ်သားဖို့အတွက် လူတွေဟာ ဘာကိုမှကြောက်ဖို့မလိုအပ်ပါဘူး။ ဒါ့အပြင် အခြားတစ်ဖက်ရဲ့မျက်ကွယ်မှာဖြစ်လို့ ညှိနှိုင်းသူတွေဟာ အတွင်းရေးသတင်းအချက်အလက်တွေ ပေါက်ကြားမှာကိုလည်း မစိုးရိမ်ရသလို အိုင်ဒီယာတစ်ခုအတွက် အလေးအနက်ထားပြီး တာဝန်ယူစရာမလိုပါဘူး။

ဦးနှောက်မုန်တိုင်းဆင်ခန်းကို ဘယ်လိုသွားရမယ်ဆိုတဲ့ ပုံသေနည်းလမ်းမရှိပါဘူး။ သင်တို့လိုအပ်ချက်အရနဲ့ အရင်းအမြစ်တွေအရသာ လုပ်ရမယ်။

အောက်ဖော်ပြပါအချက်တွေကို စဉ်းစားပါ။

ဦးနှောက်မှန်တိုင်းမဆင်မိ

(၁) သင့်ရည်ရွယ်ချက် သတ်မှတ်ပါ

ဆွေးနွေးပွဲကနေ သင် ဘာတွေရယူပြီး ထွက်သွားချင်တာလဲဆိုတာ စဉ်းစားပါ။

(၂) ဆန်ခါတင်ရွေးချယ်ပါ

ဒီအုပ်စုဟာ အပြန်အလှန် တက်ကြွနိုးကြားစေနိုင်စွမ်းကို ထောက်ကူနိုင်ဖို့ လုံလောက်တဲ့အထိ ကြီးမားပါစေ။ ဒါပေမဲ့ ပါဝင်သူတစ်ဦးချင်း ပီပြင်မှုနဲ့ လွတ်လပ်စွာ ဖန်တီးခွင့်အတွက် လုံလောက်အောင်နည်းရမှာဖြစ်ပြီး သာမန်အားဖြင့် လူ ၅ ဦးနဲ့ ၈ ဦးကြား ဖြစ်သင့်တယ်။

(၃) ပတ်ဝန်းကျင်ကို ပြောင်းလဲပါ

ပုံမှန်သာမန်ဆွေးနွေးမှုမှ ဖြစ်နိုင်သမျှ အများဆုံးကွဲပြားခြားနားစေဖို့ အတွက် အချိန်နဲ့နေရာကို ရွေးချယ်ပါ။ ဦးနှောက်မှန်တိုင်းဆင်ပွဲဟာ သာမန်တွေ့ဆုံစည်းဝေးပွဲနဲ့ ပိုင်းခြားနားလေ ပါဝင်သူတွေအဖို့ ဝေဖန်စီရင်ရေးတွေးဆဖို့ ပိုလွယ်လေပဲ။

(၄) လွတ်လပ်ပေါ့ပါးတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မျိုး ဖန်တီးပါ

သင်နဲ့အခြားသူတွေအတွက် ဘယ်လိုနည်းကပိုပြီး သက်သောင့်သက်သာ ဖြစ်စေပါသလဲ။ အရက်ယမကာဝိုင်းဖွဲ့ရင်း ဆွေးနွေးပြောဆိုတာ၊ မျက်စိပသာဒဖြစ်စရာ အားလပ်ရက်စခန်းချရာ နေရာမှာ တွေ့ဆုံတာ၊ ဆွေးနွေးပွဲမှာ နက်ခ်တိုင်တွေအပေါ် အကျီမည်းကြီးတွေကို ချွတ်ထားတာ၊ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် ပထမနာမည်တွေနဲ့ ရင်းနှီးစွာအဖျားဆွတ်ခေါ်တာတွေရှိမယ်။

(၅) ကမကထပြုသူကို ရွေးချယ်ပါ

ဆွေးနွေးတွေ့ဆုံမှုဖြစ်မြောက်အောင်မြင်အောင် ကမကထပြုပေးသူတစ်ယောက်လိုအပ်တယ်။ ဆွေးနွေးပွဲကို လမ်းကြောင်းမှန်အတိုင်း ဆက်သွားနေစေဖို့၊ အားလုံးပြောကြားခွင့် အခွင့်အလမ်းကိုယ်စီ ရရှိစေဖို့၊ မေးခွန်းတွေနဲ့

ထောက်မေးပြီး ဆွေးနွေးငြင်းခုံမှု နိုးကြားစေဖို့ အခြေခံမူတွေအတိုင်း သွားစေဖို့ပါ။

ဦးနှောက်မှန်တိုင်းဆင်နေစဉ်အတွင်းမှာ

(၁) ပါဝင်သူတွေကို ဘေးချင်းယှဉ်လျက်သား ခုံနေရာချထားပြီး ပြဿနာကို ရင်ဆိုင်ပါ။

ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ကိုယ်ကာယအနေအထားက စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာကို အားဖြည့်ပေးနိုင်ပါတယ်။ ကိုယ်ကာယအားဖြင့် ဘေးချင်းယှဉ်ပုခုံးရင်ဘောင်တန်းထိုင်ခြင်းဟာ ယေဘုယျပြဿနာကို အတူတကွ ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းကြမယ့် စိတ်ဓာတ်သဘောထားကို အားဖြည့်ပုံဖော်ပေးပါတယ်။ လူတွေ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် မျက်နှာချင်းဆိုင် ထိုင်ခြင်းဟာ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆွေးနွေးငြင်းခုံဖို့ စကားအချေအတင်ဖြစ်ဖို့ဆိုတဲ့ ပုံပေါ်တယ်။ အဓိက သင်ပုန်းကြီး ဘလက်ဘုတ်တစ်ခုထံ မျက်နှာမူပြီး စက်ဝိုင်းပြတ်ပုံ ခင်းကျင်းထားတဲ့ ထိုင်ခုံကိုယ်စီနဲ့ ဘေးချင်းတိုက်ထိုင်စေရမယ်။ သင်ပုန်းပေါ်မှာ ဖော်ပြထားတဲ့ အဓိကပြဿနာကို စုပေါင်းရင်ဆိုင်ကြမယ့်ပုံပေါ်တယ်။

(၂) အခြေခံစည်းမျဉ်းတွေကို ရှင်းလင်းပါ။ ဝေဖန်ပြစ်တင်မှုမပြုရဟု ပါဝင်ပါစေ။

အကယ်၍ ပါဝင်သူတွေဟာ တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး မသိကြသေးဘူးဆိုရင် အချင်းချင်း မိတ်ဆက်ပေးခြင်းဖြင့်စတင်ပါ။ အဲဒီနောက် အခြေခံစည်းမျဉ်းတွေကို ကြေညာပါ။ အပျက်သဘော ပြစ်တင်ဝေဖန်မှုမှန်သမျှ လုံးဝခွင့်မပြုကြောင်း ကြေညာပါ။ ပူးပေါင်းတီထွင်ဖန်တီးခြင်းဟာ အိုင်ဒီယာသစ်တွေကို ထုတ်လုပ်ပေးပါတယ်။ ဘာကြောင့်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ တစ်ဦးချင်းစီဟာ ကျွန်တော်တို့ကိုယ်တိုင် လုပ်ငန်းတာဝန်ယူမှုဘောင်တစ်ခုအတွင်းမှာသာ လုပ်ဆောင်နိုင်လို့ပါ။ တခြားစည်းမျဉ်းတစ်ခုကတော့ ယခု ဦးနှောက်မှန်တိုင်းဆင်ခန်းတစ်ခုလုံးကို တရားဝင်မှတ်တမ်းတင်ခြင်း၊ ထုတ်ပြန်ခြင်းမပြုစေရသလို ပါဝင်သူတွေမှာ တာဝန်မရှိစေရပါ။

(၃) ဦးနှောက်မှန်တိုင်းဆင်ခြင်း

တွေ့ဆုံဆွေးနွေးပွဲရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က ရှင်းလင်းသွားတဲ့အခါ သင့်စိတ်ကူးတွေကို ဖော်ထုတ်ပါ။ စိတ်ကူးရတန်ရာသော ရှုထောင့်တိုင်းမှ မေးခွန်းတွေနဲ့ ချဉ်းကပ်ပြီး အိုင်ဒီယာတွေကို ဖော်ထုတ်ပါ။

(၄) အိုင်ဒီယာတွေအားလုံးကို အပြည့်အဝ မှတ်တမ်းတင်ထားပါ

အိုင်ဒီယာတွေအားလုံးကို ဘလက်ဘုတ်ပေါ်မှာ မှတ်တမ်းတင်ပါ။ ဟိုကောင်တာက စာရွက်ကြီးကြီးပေါ်မှာ စုပေါင်းဖော်ပြပြီး တစ်ဦးချင်းလက်ကိုင်ပြုပါစေ။ စုပေါင်းအားထုတ်ထားမှုဖြစ်လို့ မဝေဖန်ရစည်းမျဉ်းကို ထောက်ကူပေးနိုင်တယ်။ ဒါမှ ဘက်လိုက်မှုနည်းပြီး အခြားအိုင်ဒီယာတွေ နိုးကြွဖို့ ကူညီနိုင်မယ်။

ဦးနှောက်မှန်တိုင်းဆင်ပြီးနောက်

(၁) အကောင်းဆုံးအိုင်ဒီယာတွေကို ရွေးချယ်မှတ်သားပါ

အလားအလာအကောင်းဆုံး အိုင်ဒီယာတွေကို ရွေးချယ်မှတ်သားတဲ့အခါမှာ သင်တို့ဟာ ဆုံးဖြတ်ခြင်းအဆင့်ကို မရောက်သေးပါဘူး။ နောက်ထပ်ဆက်လက်ဖွံ့ဖြိုးစေဖို့ အထိုက်တန်ဆုံး အိုင်ဒီယာတွေကို အဆိုပြုအမည်စာရင်းတင်ပြရုံမျှသာ ရှိပါသေးတယ်။ အုပ်စုဝင်တွေက အကောင်းဆုံးလို့ ထင်တဲ့ အိုင်ဒီယာတွေကို မှတ်သားပါ။

(၂) အလားအလာကောင်း အိုင်ဒီယာတွေအတွက်

အလားအလာကောင်း အိုင်ဒီယာတစ်ခုကို ယူဆောင်ပြီး အဲဒါကို ပိုကောင်းအောင်လုပ်နည်းတီထွင်ပါ။ ပိုမိုစစ်မှန်လက်တွေ့ကျပြီး လိုအပ်သလိုဆက်လက်လုပ်ဆောင်ရမယ့် နည်းလမ်းတွေဖော်ဆောင်ရမယ်။ ဒီအိုင်ဒီယာနဲ့ပတ်သက်ပြီး ကျွန်တော် အကြိုက်ဆုံးက . .

"တကယ်လို့ ဒီလိုလုပ်လိုက်ရင် ပိုမကောင်းပေဘူးလား'

ဆိုတာတွေ အကြံပြုပါ။

(၃) *အိုင်ဒီယာတွေကို တန်ဖိုးဖြတ်ပြီး ဆုံးဖြတ်ရမယ့် အချိန်ကို သတ်မှတ်ရမယ်*

သင်တို့ရဲ့ လူစုမခွဲမီ ဆွေးနွေးပွဲလက်ရှေ့စင် ရွေးချယ်ပြီး မွမ်းမံထားတဲ့ ဆန်ခါတင်အိုင်ဒီယာစာရင်းကို ရေးဆွဲပြီး ဆုံးဖြတ်ရေးအတွက် ပြင်ဆင်ရမယ်။ ဘယ်ဟာတွေကို ညှိနှိုင်းမှုသို့ ဆက်လက်တင်ပြရမယ်ဆိုတာပါ။

အခြားတစ်ဖက်နှင့် ဦးနှောက်မုန်တိုင်းဆင်ဖို့ စဉ်းစားခြင်း

ကိုယ့်အုပ်စုကိုယ့်ဘက်နဲ့ ဦးနှောက်မုန်တိုင်းဆင်ရေးထက် ပိုခက်ပေမဲ့ အခြားဘက်နဲ့ ဦးနှောက်မုန်တိုင်းဆင်ရေးက အလွန်တန်ဖိုးရှိကြောင်း သက်သေပြနိုင်ပါတယ်။ သင်က အတွင်းရေးတွေကို အမှုမဲ့ အမှတ်မဲ့ မတော်တဆ ထုတ်ဖော်မိနိုင်ပါတယ်။ နှစ်ဖက်ပူးတွဲဦးနှောက်မုန်တိုင်းဆင်ခြင်းတွေဟာ ပတ်သက်သူအားလုံးရဲ့ အကျိုးစီးပွားတွေကို ထည့်တွက်တဲ့ အိုင်ဒီယာတွေကို ထုတ်လုပ်နိုင်စွမ်းရှိတဲ့ မဟာအားသာချက်ရှိတယ်။ ပြဿနာကို ပူးပေါင်းအဖြေရှာရေး ရာသီဥတုတစ်ခုကို ဖန်တီးရမယ်။ အခြားတစ်ဖက်ရဲ့ သောကတွေ အကြောင်းကို အပြန်အလှန်သင်ကြားသိနားလည်စေပါတယ်။

အခြားတစ်ဖက်နဲ့ ဦးနှောက်မုန်တိုင်းဆင်တဲ့အခါ သင့်ကိုယ်သင် ကာကွယ်ဖို့အတွက် ဦးနှောက်မုန်တိုင်းဆင်ခန်းကို စေ့စပ်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးခန်းမှ တိကျပြတ်သားစွာ ခွဲခြားထားရမယ်။ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုမှာတော့ လူတွေက တရားဝင်ရှုမြင်သုံးသပ်ပြီးမှ မှတ်တမ်းတင်ပြောဆိုတာဖြစ်တယ်။ သဘောတူညီချက်ရရရေးအတွက် ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးမှုမှ လူတွေဟာ ကျင့်သားရလာမယ်။

တရားဝင်ခွင့်ပြုချက်မရဘဲ တစ်ရက် သို့မဟုတ် နှစ်ရက် သပိတ်မှောက်ဆန္ဒပြဖွယ်ကိစ္စအပေါ် လူ ၁၀ ဦး ဆွေးနွေးကြတဲ့ဥပမာကိုကြည့်ပါ။ ကျောက်မီးသွေးမိုင်းတွင်း အုပ်ချုပ်မှုအဖွဲ့ဝင်တွေနဲ့ ဒေသအလုပ်သမား သမဂ္ဂအဖွဲ့ဝင်တွေ တစ်ဖက် ၅ ဦးစီပါဝင်ပြီး ဦးနှောက်မုန်တိုင်းဆင်ကြတယ်။ စားပွဲဝိုင်းမှာ ထိုင်ကြပြီး ဘလက်ဘုတ်တစ်ခုကို မျက်နှာမူထားတယ်။ ကြားနေကမကထပြုသူက ပါဝင်တက်ရောက်သူတွေရဲ့ အိုင်ဒီယာတွေကို မေးမြန်းတယ်။ အဲဒါ

တွေကို ဘလက်ဘုတ်ပေါ်မှာ ရေးချတယ်။

မိုင်းတွင်းအုပ်ချုပ်သူများနှင့် သမဂ္ဂပြဿနာ

ကမကထပြုသူ - အိုကေပါ။ လူကြီးမင်းတို့ခင်ဗျား။ အုပ်ချုပ်သူတွေနဲ့ သမဂ္ဂအကြား ဦးနှောက်မှုန်တိုင်းဆင်ကြရအောင်ပါ။ တရားမဝင် သပိတ်မှောက်ကြဖွယ် အရေးပြဿနာကို ဖြေရှင်းဖို့ ခင်ဗျားတို့အားလုံးရဲ့ အိုင်ဒီယာတွေကို ပြောပြကြပါ။ အခုကျွေးလူးပြုပြီး ၅ မိနစ်အတွင်း အိုင်ဒီယာ ၁၀ ခုလောက် ဘလက်ဘုတ်ပေါ်မှာ ရေးနိုင်အောင်ကြိုးစားကြပါစို့။ အိုကေ၊ တွမ်က စပြောပါ။

တွမ် (သမဂ္ဂ) - သမဂ္ဂဝင် လုပ်သားတစ်ယောက်ရဲ့ မကျေနပ်ချက်နစ်နာချက်ကို တင်ပြလာပါတယ်။

ကမကထပြုသူ - ဟုတ်ပါပြီ၊ ကျွန်တော်ရေးချလိုက်ပါပြီ။ မိုင်းတွင်းဘက်က ဂျင်မ်ကရော။

ဂျင်မ်(မိုင်း) - အဲဒီကိစ္စအတွက် တစ်စုံတစ်ရာအရေးယူမဆောင်ရွက်မီ သမဂ္ဂဝင်လုပ်သားတစ်ယောက်က ပြဿနာတစ်ခုအကြောင်းကို သူ့ဖိုမင့်နဲ့ပြောတယ်။

တွမ်(သမဂ္ဂ) - မှန်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဖိုမင်က လက်ခံနားထောင်ပေးခြင်းမရှိပါဘူး။

ကမကထပြုသူ - တွမ်၊ ကျေးလူးပြုပြီး ခုချိန်မှာ မဝေဖန်ပါသေးနဲ့။ ဝေဖန်ပြစ်တင်မှုကို နောက်ကျမှလုပ်ဖို့ ကျွန်တော်တို့ သဘောတူထားတယ်လေ။ အိုကေ၊ ဂျယ်ရီမှာလည်း အိုင်ဒီယာကောင်းကောင်းရှိနေမယ့်ပုံပါ။

ဂျယ်ရီ (သမဂ္ဂ) - သပိတ်ထမယ့် ပြဿနာမျိုး ရှိလာပြီဆိုရင် သမဂ္ဂအဖွဲ့ဝင်လုပ်သားတွေကို အပန်းဖြေရိပ်သာမှာ ချက်ချင်းတွေ့ဆုံစုဝေးခွင့်မပြုသင့်ဘူးလား။

ရီဂျာ (မိုင်းတွင်း) - မိုင်းတွင်းအုပ်ချုပ်ရေးမှူး တာဝန်ရှိသူတွေအနေနဲ့သမဂ္ဂအစည်းအဝေးတွေကို အပန်းဖြေရိပ်သာမှာ အသုံးပြုခွင့်ပေးနိုင်ပါတယ်။

လုပ်သားတွေရဲ့ လွတ်လပ်ခွင့် သေချာစေဖို့အတွက် တံခါးတွေကို ပိတ်ထားခွင့် ပြုမယ့်အပြင် ဖိုမင်တွေကိုလည်း အနားမသီစေရဘူး။

ကာရိုးလ်(မိုင်းတွင်း) - သမဂ္ဂခေါင်းဆောင်တွေနဲ့ ကုမ္ပဏီအုပ်ချုပ်သူတွေ ပူးတွဲအဖြေရှာခွင့် မပေးဘဲ ဆန္ဒပြဖို့စီစဉ်ခြင်းမပြုရဆိုတဲ့ စည်းမျဉ်းရှိသင့်သလား။

ဂျယ်ရီ(သမဂ္ဂ) - လုပ်သားနစ်နာချက် မကျေနပ်ချက်ကို အရေးယူပေးဖို့ လုပ်ငန်းစဉ်က ပိုမြန်ရင်ကောင်းမယ်။ တကယ်လို့ ဖိုမင်နဲ့ သမဂ္ဂဝင်တို့ အကြား မဖြေရှင်းနိုင်ဘူးဆိုရင် ၂၄ နာရီအတွင်း အစည်းအဝေးခေါ်ဖို့။

ကာရင် (သမဂ္ဂ) - မှန်တယ်။ နောက်ပြီးတော့ တစ်ခုရှိတယ်။ သမဂ္ဂဝင်တွေနဲ့ ဖိုမင်တွေအကြား ပြဿနာကို အတူတကွ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းဖို့ ပူးတွဲသင်တန်းတွေဖွင့်ရင် ကောင်းမလား။

ဖီလ်(သမဂ္ဂ) - ပိုကောင်းတဲ့နည်းလမ်းရှိရင်လည်း ပြောကြပါ။

ဂျန်(မိုင်းတွင်း) - သမဂ္ဂဝင်တွေနဲ့ အုပ်ချုပ်ရေးတာဝန်ရှိသူတွေ အကြားမှာ မိတ်ဖက်ဆက်ဆံရေး ထူထောင်ကြမယ်။

ကမကထပြုသူ - ဒါ သိပ်ကောင်းတဲ့အကြံပဲ ဂျန်။ ဒါပေမဲ့ ခင်ဗျား ဒီထက်ပိုပြီး တိတိကျကျ စီစဉ်ပါဦး။

ဂျန်(မိုင်းတွင်း) - ကောင်းပါပြီ။ ဒါဆိုရင် သမဂ္ဂအုပ်ချုပ်ရေးဘောလုံးအသင်းထူထောင်ရင်ကော။

တွမ်(သမဂ္ဂ) - ဘတ်စကက်ဘောအသင်းပါ ထပ်ပြီး ဖွဲ့စည်းဖို့။

ရှီဂျာ(မိုင်းတွင်း) - နှစ်ဖက်မိသားစုတွေ အားလုံးအတူတကွပါဝင်တဲ့ နှစ်ပတ်လည်ပျော်ပွဲစားထွက်ကြမလား။

အထက်ဖော်ပြတဲ့အတိုင်း နှစ်ဖက်အဖွဲ့ဝင်တွေဟာ အိုင်ဒီယာပေါင်းများစွာကို ဦးနှောက်မုန်တိုင်းဆင်ကြတယ်။ အဲဒီလို နှစ်ဖက်ဦးနှောက်မုန်တိုင်းဆင်လို့ ကုန်တဲ့အချိန်တွေဟာ "စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေး"မှာ အဖိုးတန်ဆုံး အချိန်တွေပဲ။

လမ်းကြောင်းရွေးချယ်စရာတွေ ကျယ်ပြန့်ပါစေ

ဦးနှောက်မှန်တိုင်းဆင်ခန်းမှာ ပါဝင်သူတွေက သူတို့ဟာ အကောင်းဆုံးအဖြေတစ်ခုကို ရှာဖွေတယ်လို့ ယူဆလုပ်ဆောင်နေကြပေမဲ့ တကယ်တမ်းမှာ ကောင်းနိုးရာရာအားလုံးကို စမ်းသပ်ရှာဖွေရမှာပါ။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုရဲ့ ဒီအချိန်ဒီအဆင့်မှာ ရှာဖွေမှုလမ်းကြောင်းမှန်ပေါ်မှာ ရှိချင်မှရှိနေပါသလား။ ညှိနှိုင်းဖို့အခန်းကဏ္ဍကို ဖွံ့ဖြိုးအောင် လုပ်ဆောင်ရဆဲရှိပါတယ်။ ဒါမျိုးကို ခြားနားတဲ့အိုင်ဒီယာတွေ မည်မည်ရရ စုစည်းဖော်ဆောင်ရမှာပါ။

ဝိုင်အရက်ချက်လုပ်သူတစ်ဦးဟာ အမျိုးမျိုးအဖုံဖုံ ကောင်းနိုးရာရာ စပျစ်သီးတွေထဲကနေ ရွေးချယ်ပြီးမှ အကောင်းဆုံးဝိုင်ကို ဖန်တီးစမြဲပါ။ စတားပလေယာ ပါရမီရှင် ရှာဖွေမယ့် ဘေ့စ်ဘောကလပ်အသင်းဟာ နိုင်ငံအဝန်းဒေသလိုဂ်တွေနဲ့ ကောလိပ်အသင်းတွေထဲ ကင်းထောက်စေလွှတ်မှာပါ။ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုမှာလည်း အလားတူနိယာမကို သုံးတယ်။ ဝိုင်၊ ဘေ့စ်ဘော၊ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှု ဘယ်မှာမဆို မြော်မြင်ကြီးစွာ ဆုံးဖြတ်နိုင်ရေးဟာ လမ်းကြောင်းစုံစုံ အရေအတွက်များများအနက်မှ ရွေးချယ်နိုင်မှုအပေါ် မူတည်တယ်။

အကယ်၍ ဒီနှစ် နိုဘယ်ငြိမ်းချမ်းရေးဆု ဘယ်သူရသင့်လဲလို့ သင့်ကို မေးမြန်းလာပြီဆိုပါစို့။ သံတမန်၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်လောက၊ ဂျာနယ်လစ်လောက၊ ဘာသာရေး၊ ဥပဒေ၊ စိုက်ပျိုးရေး၊ နိုင်ငံရေး၊ သိပ္ပံပညာ၊ ဆေးဝါးနဲ့ ကျန်းမာရေး၊ အခြားနယ်ပယ်စုံမှာ ရာချီတဲ့ နာမည်တွေကို သင်ကျယ်ပြန့်စွာ ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမှာပါ။ စလုံးရေစကတည်းက ဆုံးဖြတ်ဖို့ကြိုးစားတာထက် အမျိုးမျိုးအဖုံဖုံ သေချာစဉ်းစားပါမှ ပိုကောင်းတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်နဲ့ အဆုံးသတ်နိုင်မှာပါ။

ယေဘုယျနဲ့ အထူးပြုအကြား ဘက်စုံလမ်းကြောင်းများနဲ့ စက်ဝိုင်းမြေပုံ

ရွေးချယ်မှုလမ်းကြောင်းတွေ ဖန်တီးတီထွင်ရေးမှု တွေးနည်း (၄)မျိုး ပါဝင်ပတ်သက်နေပါတယ်။

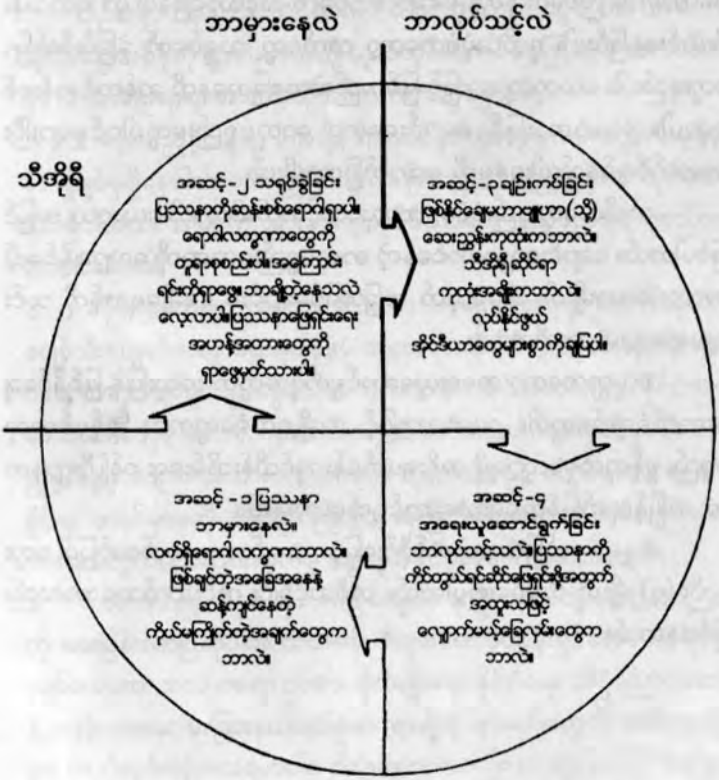
ပထမတစ်ခုကတော့ အထူးပြုပြဿနာအကြောင်းတွေးခြင်းပါ။ သင်မကြိုက်တဲ့ တကယ့်အဖြစ်မှန်အခြေအနေပါ။ ဥပမာအားဖြင့် အနုံ့အသက်မကောင်းဘဲ ညစ်ပေနေတဲ့မြစ်ချောင်းတစ်ခုက သင့်ယာမြေပေါ်မှာ ဖြတ်သန်းစီးဆင်းနေခြင်းပါ။ ဒုတိယပုံစံကတော့ လက်တွေ့ သရုပ်ဖော် ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာတွေးနည်းပါ။ ယေဘုယျအားဖြင့် ဖြစ်တည်ဆဲအခြေအနေကို ဆန့်ကျင်ဆန်းစစ်ရမှာပါ။ ဥပမာအားဖြင့် ချောင်းရေဟာ ဓာတုပစ္စည်းတွေပါဝင်မှုများပြီး အောက်စီဂျင်နည်းပါးနေမှုကို ထောက်ပြတာမျိုးပါ။

တတိယတွေးနည်းပုံစံက ဘာလုပ်သင့်တယ်ဆိုတာကို ယေဘုယျ အမြင်ဖြစ်ပါတယ်။ ချောင်းရေမှာပါဝင်နေတဲ့ ဓာတုပစ္စည်းပမာဏကို လျော့ချနိုင်မယ့် အလားအလာမျိုးပါ။ ဒါမှမဟုတ် အခြားမြစ်ချောင်းမှ ရေချိုရေသန့်ကို သွင်းယူရောနှောမလားဆိုတာပါ။

စတုတ္ထကတော့ အရေးယူဆောင်ရွက်ဖို့အတွက် အထူးပြုနဲ့ ဖြစ်နိုင်ချေ ထောက်ခံချက်တွေပါ။ ဥပမာအားဖြင့် အချို့စက်ရုံတွေကနေ စွန့်ပစ်ဓာတုပစ္စည်း စွန့်ထုတ်မှုလျှော့ချဖို့ အစိုးရပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေး ဝန်ကြီးဌာနက အ အမြန်ထုတ်ပြန်အရေးယူဆောင်ရွက်ရတာမျိုးပါ။

ရှေ့မှာ ဖော်ပြထားတဲ့စက်ဝိုင်းမြေပုံကားချပ်က အထက်ဖော်ပြပါ တွေးနည်း (၄) မျိုးကို သရုပ်ဖော်ပါတယ်။ တစ်ဆင့်ချင်း ကွင်းဆက်သဘောလည်းဖြစ်နေတယ်။

စက်ဝိုင်းမြေပုံ
လမ်းကြောင်းတီထွင်ရေး အခြေခံခြေလှမ်း



ခြားနားတဲ့ ပါရဂူများစွာရဲ့ အမြင်မှတစ်ဆင့် ကြည့်ပါ

ဘက်စုံလမ်းကြောင်းစုံဖော်ဆောင်ရေးအတွက် အခြားသောနည်းလမ်းကတော့ သင့်ပြဿနာကို နယ်ပယ်စုံနဲ့ စည်းမျဉ်းဥပဒေသအစုံတို့ရဲ့ ရှုထောင့်အသီးသီးမှ ဆန်းစစ်ဖို့ပါ။ ပြဿနာအတွက် ဖြစ်နိုင်သမျှအဖြေတွေကို ရှာဖွေ

ပါ။ လင်မယားကွာရှင်းမှုမှ ကလေးထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ခွင့် ဥပမာကိုကြည့်ပါ။ ဒီလိုကြည့်ရာမှာ ပညာရေးပညာရှင်၊ ဘဏ္ဍာပညာရှင်၊ လူ့အခွင့်အရေးရှေ့နေ၊ စိတ်ရောဂါကုဆရာဝန်၊ ဝန်ကြီး၊ အာဟာရပညာရှင်၊ ဆရာဝန်၊ အမျိုးသမီးအခွင့်အရေးဝါဒီ၊ ဘောလုံးနည်းပြ သို့မဟုတ် အခြားသော ရှုထောင့်အမြင်ရှိသူတစ်ဦးဦးတို့ရဲ့ မျက်လုံးများမှ တစ်ဆင့်ကြည့်ပါ။ အကယ်၍ သင်ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စာချုပ်တစ်ရပ် ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးမယ်ဆိုရင် လမ်းကြောင်းတီထွင်မှုတွေဟာ ဘဏ္ဍာသမား၊ တီထွင်သူ၊ အလုပ်သမားခေါင်းဆောင်၊ အိမ်ခြံမြေအကျိုးဆောင်၊ စတော့ပွဲစား၊ ဘောဂဗေဒပညာရှင်၊ အခွန်ကျွမ်းကျင်သူ၊ လူမှုရေးပညာရှင် စသူတို့ရဲ့ အမြင်မှကြည့်ရမယ်။

ခြားနားတဲ့ကျွမ်းကျင်သူတွေရဲ့ မျက်လုံးများမှတစ်ဆင့် ပြဿနာကိုကြည့်ရာမှာ အထက်ဖော်ပြပါ စက်ဝိုင်းပုံကို အသုံးချနိုင်တယ်။ ပါရဂူအသီးသီးက အခြေအနေကို ဘယ်လိုအကဲဖြတ်သလဲ။ ဘယ်လိုချဉ်းကပ်မှုအမျိုးအစားကို ဘယ်သူတွေက ထောက်ခံသလဲ။ အဆိုပါ ချဉ်းကပ်မှုတွေရဲ့ နောက်ဆက်တွဲလက်တွေ့ထောက်ခံမှု တင်ပြမှုတွေက ဘာလဲ။

ခြားနားတဲ့အားသာချက်တွေနဲ့ သဘောတူညီချက်တွေကို တီထွင်ဖန်တီးပါ။

အကယ်၍ သင်ဟာ "အနှစ်သာရ" အပေါ်မှာ သဘောမတူဘူးဆိုရင်တောင် လုပ်ငန်းစဉ်အပေါ်မှာတော့ သဘောတူနိုင်မှာပါ။ ဥပမာအားဖြင့် ရှူးဖိနပ်စက်ရုံနဲ့ လက်ကားကိုယ်စားလှယ်တို့ ပြဿနာကို ကြည့်ပါ။ လက်ကားက သင်္ဘောတင်ရာမှာ ပျက်စီးတဲ့ဖိနပ်အတွက် ကုန်ကျစရိတ်ကို မကျခံနိုင်ဘူးလို့ ငြင်းတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ သူတို့ဟာ ကုန်သွယ်ရေးဆိုင်ရာ အယူခံရုံးမှာ အဆုံးအဖြတ်ခံနိုင်တယ်။ ထို့အတူ အမြဲတမ်းသဘောတူညီချက်မရဘူးဆိုရင်တောင် ယာယီသဘောတူညီချက်တော့ ရနိုင်တယ်။ ထို့ထက် အနည်းဆုံးအားဖြင့်တော့ သင်နဲ့အခြားတစ်ဖက်တို့ဟာ ပထမအဆင့်သဘော တူညီချက်မရနိုင်ဘူးဆိုရင်တောင် ဒုတိယအဆင့် ဒုတိယဦးစားပေးသဘောတူညီချက် ရနိုင်ပါတယ်။

ခြားနားတဲ့နာမဝိသေသနများ

အားကောင်း	အားပျော့
- ခြေခြေမြစ်မြစ် ထိထိရောက်ရောက်	- လုပ်ထုံးလုပ်နည်းဆိုင်ရာအဆင့်
- အမြဲတမ်း	- ယာယီ
- အပြည့်အစုံ	- တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း
- နောက်ဆုံးပိတ်	- မူအားဖြင့်
- အကြွင်းမဲ့ ချင်းချက်မရှိ	- မရေမရာ
- တရားဝင် တာဝန်ခံသော	- တာဝန်မခံ
- ပထမဦးစားပေး	- ဒုတိယဦးစားပေး

အဆိုပြုသဘောတူညီချက်အပေါ် မြင်ကွင်းပြောင်းလဲပါ

သဘောတူညီချက်ရဲ့ ခွန်အားအဆင့်မျှသာမက ဒုတိယမြင်ကွင်းကို ပါ ပြောင်းလဲကြည့်ပါ။

သဘောတူညီချက်အရ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းသာ ဖြစ်ပြီး ပါဝင်ပတ်သက်သူ၊ ပိုမိုနည်းပါးကာ ရွေးချယ်ထားတဲ့ အကြောင်းအရာအချို့နဲ့ သက်ဆိုင်နိုင်တယ်။ သီးခြားကန့်သတ်ထားတဲ့ ပထဝီဧရိယာအတွက်သာဖြစ်နိုင်တယ်။ ကန့်သတ်ထားတဲ့ အချိန်ကာလနဲ့သာဆိုင်မယ်။ ဟိန္ဒူမြစ်ရေ ခွဲဝေသုံးစွဲရေးအတွက် အိန္ဒိယနဲ့ ပါကစ္စတန်တို့ ပဋိပက္ခကို ကြည့်ပါ။

ပဋိပက္ခအတွက် ဆွေးနွေးငြင်းခုံမှုပြဿနာတွင်းကို "ကမ္ဘာ့ဘဏ်" က ဝင်ရောက်လာတဲ့အခါမှာတော့ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် လိုလိုလားလားဖြစ်ရာကနေ ကျေအေးပြေငြိမ်းနိုင်တဲ့အဆင့်ရောက်သွားပါတယ်။ ငြင်းခုံဘက် ရန်ဘက် နှစ်နိုင်ငံလုံး အကျိုးရှိစေမယ့် မြစ်ကြောင်းတစ်လျှောက် ဖြတ်တောက်ပိတ်ဆို့ပြီး လျှပ်စစ်စစ်ဓာတ်အားထုတ်ယူရေး၊ ရေကာတာသဘောတည်ဆောက်ရေး၊ အခြားအင်ဂျင်နီယာလုပ်ငန်းများလုပ်ဆောင်မယ့် စီမံကိန်းတွေဟာ စိန်ခေါ်ထွက်ပေါ်လာတယ်။ ထိုလုပ်ငန်းအားလုံးကို ကမ္ဘာ့ဘဏ်က ကူညီဖော်ဆောင်ထောက်ပံ့

ပေးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

နှစ်ဖက်ရနည်းလမ်းရှာခြင်း

ပြဿနာအဖြေရှာမှု ဖန်တီးရေးရဲ့ တတိယ အဓိကအဟန့်အတား ကတော့ တရားသေအမှန်အဖြစ် လက်ခံယူဆမှုတွေပါပဲ။ သူ့ဝေစုလျှော့နည်းသွားရင် ကိုယ့်ဝေစုမှာ ပိုလာမယ်။ စစ်တုရင်ကစားနည်းမှာလိုပဲ တစ်ယောက်က ရှုံးရင် အခြားတစ်ယောက်ကနိုင်မယ်။

မျှဝေအကျိုးစီးပွားပုံစံကလွဲရင် ပူးတွဲဆုံးရှုံးမှုမှသည် ပူးတွဲရရှိမှုဆီသို့ ဖြစ်နိုင်ခေျတွေလည်းရှိပါတယ်။ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် ကျေနပ်မှုရတဲ့ ဆက်ဆံရေးမျိုး ဖော်ဆောင်ရမယ်။ ဒါမှမဟုတ် ဘက်အသီးသီးရဲ့ အကျိုးစီးပွားတွေအတွက် ကျေနပ်မှုရမယ်။ အဖြေဖန်တီးနိုင်မှု ရှိရမယ်။

မျှဝေအကျိုးစီးပွားတွေကိုဖော်ထုတ်ပါ

မျှဝေအကျိုးစီးပွားတွေက သဘောတူညီချက်ဖော်ထုတ်ရာမှာ ကူညီပေးနိုင်တယ်ဆိုတာ သိအိုရီအားဖြင့်တော့ ရှင်းပါတယ်။ မျှဝေအကျိုးစီးပွားတွေ ရရှိစေမယ့် အိုင်ဒီယာဖန်တီးခြင်းဟာ သင့်အတွက်လည်း ကောင်းပြီး သူတို့အတွက်လည်းကောင်းတယ်။

ဒါပေမဲ့ တကယ့်လက်တွေ့မှာတော့ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း မရှိဘူး။ စျေးနှုန်းအတွက် ညှိနှိုင်းမှုအလယ်မှာ မျှဝေအကျိုးစီးပွားဟာ မပေါ်လွင်ဘူး။ မျှဝေအကျိုးစီးပွားတွေရဲ့ အကူအညီကို သူတို့ဘယ်လိုရှာဖွေမလဲ။

ဥပမာတစ်ခုကြည့်ကြစို့။ သင်က ရေနံချက်စက်ရုံမန်နေဂျာ တစ်ယောက်ဖြစ်တယ်ဆိုပါစို့။ အဲဒီကုမ္ပဏီအမည်က Townsend Oil ဆိုပါစို့။ အဲဒီ ရေနံချက်စက်ရုံတည်ရှိရာမြို့ရဲ့ မြို့တော်ဝန်းကျင်က သင့်ကို ပြောမယ်။ အဲဒီမြို့ကို စက်ရုံကပေးနေရတဲ့အခွန်ငွေကို တိုးမြှင့်ချင်တယ်တဲ့။ တစ်နှစ် ဒေါ်လာ ၁-သန်းကနေ ၂-သန်းထိ တိုးချင်တယ်တဲ့။

တစ်နှစ်ဒေါ်လာ ၁-သန်းဆိုတာ လုံလောက်ပြီလို့ သင်က ထင်တယ်။ ညှိနှိုင်းမှုက အဲဒီမှာအခြေတည်ပြီး သူကပိုလိုချင်တယ်။ သင်က လက်ရှိပေးမြဲ အတိုင်းသာပေးချင်တယ်။ ဒီလို ညှိနှိုင်းမှုမှာ နည်းလမ်းပေါင်းများစွာထဲက ပုံ

စံကျဥပမာတစ်ခုအဖြစ် မျှဝေအကျိုးစီးပွားတွေ ကူညီနိုင်မှာလား။

မြို့တော်ဝန်အလိုရှိတာကို သေချာအနီးကပ်ကြည့်ကြည့်ရအောင်။ သူက ငွေလိုချင်တယ်။ မြို့တော်စည်ပင်ရေးအတွက် အကုန်အကျခံရမယ့်ငွေပါ။ မြို့တော်ခန်းမအသစ်ဆောက်ချင်တယ်။ မြို့နေလူထု ပုံမှန်အခွန်ထမ်းတွေကို သက်သာရာရစေချင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ မြို့ရန်ပုံငွေက မလုံလောက်ဘူး။ အနာဂတ်အတွက်ရော လက်ငင်းမှာပါ မလုံလောက်ဘူး။ ဒီအတွက်ဓာတုလုပ်ငန်းဆီကနေ ငွေရှာလိုတယ်။ အနာဂတ်မှာ တခြားလုပ်ငန်းသစ်တွေ၊ တိုးချဲ့လုပ်ငန်းတွေထံကနေ ငွေရလိုတယ်။ သူကိုယ်တိုင် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ မြို့တော်ဝန်က စက်မှုလုပ်ငန်းတိုးချဲ့ရေးကိုလည်း ဆွဲဆောင်လိုတယ်။ ဒါမှ မြို့နေလူထု အလုပ်အကိုင်သစ်တွေရပြီး မြို့စီးပွားရေးတောင့်တင်းစေမယ်။

သင့်ကုမ္ပဏီရဲ့အကျိုးစီးပွားက ဘာလဲ။ ရေနံသန့်စင်လုပ်ငန်းမှာ နည်းပညာပြောင်းလဲမှု မြန်ဆန်တာနဲ့အတူ သင့်စက်ရုံပြန်လည်ပြင်ဆင်မွမ်းမံရေး၊ စက်ရုံသစ်တိုးချဲ့ရေးတို့ကို စဉ်းစားနေမယ်။ တိုးချဲ့မယ့်စက်ရုံရဲ့တန်ဖိုးအပေါ် မြို့တော်ဝန်က တန်ဖိုးပိုမိုသတ်မှတ်မှာကို ကြောက်နေတယ်။ အဲဒီလိုဖြစ်ရင် အခွန်ငွေတွေ ပိုလို့တောင် မြင့်မားလာတော့မယ်။ သင်က ပလပ်စတစ်စက်ရုံလိုင်းတည်ထောင်ဖို့ စီစဉ်နေတယ်။ သင့်ထုတ်ကုန်ကို အရန်သင့်သုံးစွဲကြမယ် လူတွေရဲ့ အနီးအနားမှာ ထားရှိလိုတယ်။

ခုဆိုရင် သင်နဲ့ မြို့တော်ဝန်အကြား မျှဝေအကျိုးစီးပွားတွေဟာ ပေါ်လွင်ထင်ရှားလာပါပြီ။ စက်မှုလုပ်ငန်းတိုးချဲ့ရေးနဲ့ စက်ရုံလုပ်ငန်းသစ်တွေ ပေါ်ထွန်းရေး ရည်မှန်းချက်တွေအပေါ်မှာတော့ သင်တို့ နှစ်ဦးလုံး သဘောတူညီမှုရကြပြီး အကယ်၍ သင်က မျှဝေရည်မှန်းချက်တွေ ပြည့်မီဖို့ တီထွင်မှုတွေ လုပ်မယ်ဆိုရင် အိုင်ဒီယာတွေ မျှားစွာလိုမယ်။

စက်ရုံလုပ်ငန်းသစ်တွေအတွက် အခွန်ထောက်ခံမှု လွတ်ငြိမ်းသက်သာခွင့် (၇) နှစ်ပေးတာမျိုး၊ ကုမ္ပဏီစက်ရုံသစ်တွေ ပေါ်ထွက်ဖို့ ကုန်သည်ကြီးများအသင်းချုပ်နဲ့ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်တာမျိုး၊ တိုးချဲ့ဖို့ရွေးချယ်ထားတဲ့ လက်ရှိစက်ရုံတွေရဲ့ အခွန်ကိုလျှော့ချပေးတာမျိုး ရှိနိုင်တယ်။

မြို့ရဲ့လိုအပ်ချက်တွေကို ဖြည့်ရင်းနဲ့ သင့်အတွက် သက်သာရာ ရစေ

မယ့် အိုင်ဒီယာတွေ ရှိပါတယ်။ ဒီလိုမှ မဟုတ်ရင် အခြားတစ်ဖက်မှာ သင့်ကုမ္ပဏီနဲ့ မြို့ဆက်ဆံရေးကို ထိခိုက်နိုင်ပြီး နှစ်ဖက်လုံးဆုံးရှုံးမှုဖြစ်ပေါ်နိုင်တယ်။ သင်က မြို့အတွက် အလျှုဒါန ကုသိုလ်ဖြစ်ရန်ပုံငွေတွေနဲ့ ကျောင်းသားအားကစားလုပ်ငန်း မတည်ငွေတွေကို ဖြတ်တောက်နိုင်တယ်။ မြို့တော်ဘဏ်ကလည်း စက်ရုံသစ်တည်ဆောက်ရေးနဲ့ ပတ်သက်ပြီး စည်းမျဉ်းတွေ တင်းကျပ်နိုင်တယ်။ မြို့ရဲ့နိုင်ငံရေးနဲ့ စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်တွေနဲ့ သင့်ရဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆက်ဆံရေးဟာ ထိခိုက်ပျက်ပြားသွားနိုင်တယ်။

မျှဝေအကျိုးစီးပွားတွေနဲ့ပတ်သက်လို့ သတိရစရာအချက် (၃) ချက် ရှိပါတယ်။

ပထမအချက်ကတော့ မျှဝေအကျိုးစီးပွားတွေဟာ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းအဖြေရှာမှုတိုင်းရဲ့အတွင်းမှာ ငုပ်အောင်းတည်ရှိနေတယ်။

ဒုတိယအချက်ကတော့ မျှဝေအကျိုးစီးပွားတွေဟာ အခွင့်အလမ်းတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘုရားပေးတဲ့အရာတွေ ဘုရားမတာတွေမဟုတ်ပါဘူး။ သင် အသုံးချလိုလျှင် သင်ဖော်ထုတ်လုပ်ကိုင်ဖို့လိုမယ်။

တတိယအချက်ကတော့ သင့်မျှဝေအကျိုးစီးပွားတွေအပေါ် ဖိအားပေးအရေးစိုက်ခြင်းက ညှိနှိုင်းမှုကို ပိုမိုချောမွေ့စေပြီး အခင်မင်မပျက် ဖြစ်စေတယ်။ ပစ္စည်းရိက္ခာအကန့်အသတ်တစ်ခုနဲ့ သမုဒ္ဒရာအလယ်မှာ အသက်ကယ်လှေနဲ့ မျောနေသူတွေအနေနဲ့ အစာခွဲဝေပုံ အငြင်းပွားခြားနား ကွဲလိုမှုကို မြှိုသိပ်ပြီး ကမ်းခြေသို့ ဆိုက်ရောက်ရေး "ဘုံအကျိုး"ကို မျှော်ကိုး ကြရမှာပါ။

ခိုပြီးဆက် ခြားနားမှု အကျိုးစီးပွားတွေ

လိမ္မော်သီးတစ်လုံး ခွဲဝေစားသုံးရေးအပေါ် သဘောကွဲလွဲကြတဲ့ ကလေးနှစ်ယောက် ဥပမာကို တစ်ဖန် ကြည့်ပါ။

နှစ်ဦးစလုံးက လိမ္မော်သီးကို လိုချင်တယ်။ ဒီတော့ နှစ်ခြမ်းခွဲတယ်။ တစ်ယောက်က စားဖို့ အတွင်းသားကို လိုချင်ပြီး နောက်တစ်ယောက်ကတော့ မုန့်ဖုတ်ဖို့ အပြင်အခွံကို လိုချင်တာကို သဘောမပေါက်လိုက်ကြဘူး။ ဒီပြဿ

နာနည်းတူ အခြားပြဿနာများစွာမှာလည်း ထို့အတူပါပဲ။ ဘက်အသီးသီး ကခြားနားတဲ့အရာတွေကို လိုချင်ကြတာဖြစ်လို့ သဘောတူညီချက် ဖြစ်အောင် ကျေနပ်စရာ လုပ်နိုင်ခြေရှိမြဲပဲ။

အသင်းအဖွဲ့ ဘက်နှစ်ဖက်အကြား ခြားနားမှုကွဲလွဲမှုတွေက ပြဿနာကို ဖန်တီးတယ်လို့ လူတွေမှတ်ယူထားကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ခြားနားမှုတွေကပဲ အဖြေဆီကို ဦးတည်စေနိုင်ပြန်တယ်။

သဘောတူညီချက်တွေဟာ မကြာခဏဆိုသလို သဘောကွဲလွဲမှုတွေ အပေါ်မှာ အခြေခံတတ်တယ်။

ခိုမြီးဆက်ကဲ့သို့ စရွေးကိုက်ဖြစ်နေတဲ့ ကွဲလွဲခြားနားမှုတွေဟာ နှစ်ခုပေါင်းလိုက်ရင် အံကိုက်ကွက်တိအဖြေဖြစ်တတ်ပါတယ်။

ကွဲလွဲခြားနားနေတဲ့ ဥပမာအချို့ကို လေ့လာကြည့်နိုင်တယ်။

တစ်ဖက်က ပိုဂရုစိုက်	**အခြားတစ်ဖက်ကပိုဂရုစိုက်တဲ့အရာ**
- အသွင်သဏ္ဌာန်	- အနှစ်သာရ
- စီးပွားရေးအရ	- နိုင်ငံရေးအရ
- အတွင်းရေး	- အပြင်ရေး
- သင်္ကေတသဘော	- လက်တွေ့သဘော
- လက်ငင်းအနာဂတ်	- ရေရှည်အနာဂတ်
- ကျပန်းရလဒ်	- ဆက်ဆံရေး
- အမာထည်	- အတွေးအခေါ်
- တိုးတက်မှု	- အစဉ်အလာကိုလေးစားမှု
- ဂုဏ်၊ ဇာတိပုညာ	- ရလဒ်
- နိုင်ငံရေးအကျိုးအမြတ်	- အုပ်စုအကျိုး

သူတို့ဆုံးဖြတ်ဖို့လွယ်ကူအောင်လုပ်ပါ

ညှိနှိုင်းမှုမှာ သင်အောင်မြင်ဖို့က အခြားတစ်ဖက်က သင်အလိုရှိတဲ့ အတိုင်း ဆုံးဖြတ်ချက်ပြုရေးအပေါ် မူတည်တယ်။ အဲဒီတော့ အဲဒီဆုံးဖြတ်

ချက် လွယ်ကူရေးအတွက် သင်က ကူညီသင့်တယ်။ အခြားတစ်ဖက် ခက်ခဲ စေအောင် လုပ်ဖို့ထက် ဖြစ်နိုင်သမျှ နာကျင်မှုမရှိစေတဲ့ ရွေးချယ်မှုတစ်ခုနဲ့ ရင်ဆိုင်ရပါမယ်။ လူတွေဟာ အမြဲလို သူများအကျိုးစီးပွားကို ဂရုစိုက်ဖို့ထက် ကိုယ့်အကျိုးစီးပွားကို ပိုပြီးရှေ့တန်းတင်တတ်ကြတယ်။ သူတို့နေရာကနေ ဝင်ကြည့်တတ်ရပါမယ်။ သူတို့ကို ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းရှိတဲ့ လမ်းကြောင်းမပါဘဲ သဘောတူညီချက်ရဖို့ မလွယ်ပါဘူး။

ဗြိတိသျှသံအမတ်ကြီးတစ်ဦးကပြောဖူးပါတယ်။ "ကျွန်တော့်အလုပ်ကတော့ ကျွန်တော့်ဆန့်ကျင်ဘက်ပုဂ္ဂိုလ်အတွက် ညွှန်ကြားချက်အသစ်တွေ ရအောင် ကူညီခြင်းပဲ"တဲ့။

သင့်ဆန့်ကျင်ဘက်ပြိုင်ဘက်နေရာမှာ သင်အပြည့်အဝ နေရာယူ ခံစားကြည့်ပါ။ သင့်အနေနဲ့ သူ့ပြဿနာကို ပိုမိုနားလည်လာပြီး ဘယ်လိုလမ်းကြောင်းအမျိုးအစားတွေနဲ့ ဖြေရှင်းရမယ်ဆိုတာ သိလာမယ်။

သူတို့ရဲ့ လက်ရှိရွေးချယ်မှုကို သရုပ်ခွဲကြည့်ရင်း အခြားတစ်ဖက်ရဲ့ စိတ်ဝင်စားမှု အကျိုးစီးပွားကို နားလည်နိုင်ကြောင်း အခန်း(၂)မှာ ဆွေးနွေးခဲ့ပြီးဖြစ်ပါတယ်။

ယခု သင့်တာဝန်က သူတို့ကို ပြဿနာတစ်ခုမပေးဘဲ အဖြေတစ်ခုပေးဖို့ပါ။ သူတို့ကို ခက်ခဲဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခု မပေးဘဲ လွယ်ကူစေရမယ်။

ညှိနှိုင်းသူများစွာတို့အနေနဲ့ သူတို့တောင်းဆိုတာဟာ စကားလုံးလား၊ စွမ်းဆောင်မှုလားဆိုတာကို မရေရာဘူး။

အကယ်၍ သင်က မြင်းကို ခြံစည်းရိုးအပေါ် ခုန်ပျံကျော်လွှားစေချင်တာဆိုရင်တော့ ခြံစည်းရိုးကို တိုးမြှင့်လို့မဖြစ်ဘူး။

ခက်ခဲရှုပ်ထွေးတဲ့ အခြေအနေတစ်ခုမှာ ဖန်တီးထိုးထွင်း တီထွင်မှုဟာ လုံးဝမရှိမဖြစ်လိုအပ်တဲ့အရာပါ။ ဘယ်ညှိနှိုင်းမှုမျိုးမှာမဆို တံခါးတွေ ဖွင့်ပေးထားရမှာဖြစ်ပြီး ဘက်တိုင်းကိုကျေနပ်စေမယ့် သဘောတူညီချက် အလားအလာတွေကို ထုတ်လုပ်ရမယ်။ ဒါကြောင့် အများထဲက မရွေးချယ်မီမှာ လမ်းကြောင်းများစွာကို ဖော်ထုတ်ရပါမယ်။ တီထွင်မှုက ပထမ၊ ဆုံးဖြတ်မှုက နောက်ကျမှပါ။ ဘုံအကျိုးစီးပွားနဲ့ ခြားနားတဲ့အကျိုးစီးပွား ခိုမြီးဆက်တွေကို

ရှာဖွေပါ။ ပြီးတော့ သူတို့ဆုံးဖြတ်ချက် လွယ်ကူအောင်လုပ်ဖို့ကြံပါ။

❑

အခန်း ၅

ဝမ္မမိဌာန်ကျတဲ့ စံတွေကို အသုံးပြုပါစေ

အခြားတစ်ဖက်ရဲ့အကျိုးစီးပွားတွေကို သင် ဘယ်မျှ ကောင်းစွာ နားလည်သည်ဖြစ်ပါစေ၊ ရင်ကြားစေ့အကျိုးစီးပွားတွေ တိထွင်နည်းလမ်းရှာမှု ဘယ်လောက်ပင် ကောင်းပါစေ၊ ဆက်ဆံရေး ဆက်လက်ကောင်းမွန်ရေးအပေါ် ဘယ်လောက်ပင် တန်ဖိုးထားပါစေ၊ သင်ဟာ ပဋ္ဌိပက္ခအသွင်ဆောင်နေတဲ့ အကျိုးစီးပွားတွေနဲ့ ခက်ခဲစွာရင်ဆိုင်ရပါဦးမယ်။

သင်က အိမ်ဌားခကို လျှော့ပေးချင်တယ်။ အိမ်ရှင်က တိုးတောင်းချင်တယ်။ သင်က ပစ္စည်းတွေကို မနက်ဖြန် လိုချင်ပြီး ဖြန့်ချိသူက နောက်အပတ်မှ ပေးချင်တယ်။

ဆန္ဒတန်ဖိုးအပေါ်မှာ အခြေခံပြီး ဆုံးဖြတ်ပါ

ပုံစံကျအားဖြင့်တော့ ညှိနှိုင်းသူတွေဟာ ဒီလိုပဋ္ဌိပက္ခတွေကို ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းမှုနဲ့ အဖြေရှာဖို့ ကြိုးစားကြတယ်။ တစ်နည်းဆိုရရင် သူတို့ဆန္ဒရှိတာတွေနဲ့ သူတို့လက်ခံဖို့အလိုမရှိတာတွေကို ပြောဆိုခြင်းပါ။

အခန်း(၁) မှာ ဆွေးနွေးခဲ့တဲ့အတိုင်းပါပဲ။ အလေးအနက် တန်ဖိုးထားတဲ့ဆန္ဒအခြေခံအပေါ်မှာ ခြားနားမှုတွေကို ရင်ကြားစေ့ဖို့ ကြိုးစားရမှာပါ။

သူတို့ဆန္ဒနဲ့ သင့်ဆန္ဒ ဆန့်ကျင်ပြီး ဘက်ပြိုင်အန်တုနေမယ်ဆိုရင် ဘယ်ညှိနှိုင်းမှုမှ ခရီးရောက်အကျိုးများပြီး အခင်မင်မပျက်ဖြစ်မှာ မဟုတ်ဘူး။

စားသောက်မယ့်နေရာရွေးတာဖြစ်ဖြစ်၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု စုဖွဲ့တည်ထောင်တာဖြစ်ဖြစ်၊ ကလေးမွေးမြူစောင့်ရှောက်ခွင့် ညှိနှိုင်းတာဖြစ်ဖြစ် အကယ်၍ သင်က စံနှုန်းတွေအပေါ် ထည့်မတွက်ဘူးဆိုရင် ဓမ္မမိဌာန်ကျတဲ့ စံတွေနဲ့စီရင်တဲ့ သဘောတူညီချက်ကောင်းကိုရဖို့ မလွယ်ပါဘူး။

ဓမ္မမိတ္တာန်ကျတဲ့စံတွေကို အသုံးပြုရေး

သင့်အိမ်အတွက် တစ်ခွန်းစျေး ပုံသေဆောက်လုပ်ရေးစာချုပ်နဲ့ ပတ်သက်နေပြီဆိုပါစို့။ ကွန်ကရိအုတ်မြစ်ဘယ်လောက် နက်နက်ချမလဲဆိုတာ ဆွေးနွေးရတယ်။ ကန်ထရိုက်တာက (၂) ပေဆိုရပြီလို့ ပြောတယ်။ သင့်အိမ် အနေအထားနဲ့ဆိုရင် ၅ ပေလောက်နက်မှ သင့်တော်မယ်လို့ သင်က ထင်တယ်။

ကန်ထရိုက်တာက ဒီလိုပြောလာမယ်ဆိုပါစို့။

"ခင်ဗျားက အမိုးအတွက် စတီးလ်ရက်မ" ထည့်ချင်တယ်ဆိုတော့ ကျွန်တော် လိုက်လျောခဲ့တယ်။ အခု ကွန်ဂရိအုတ်မြစ်ကိစ္စမှာ ကျွန်တော့်အလိုကို လိုက်လျောဖို့က ခင်ဗျားအလှည့်ပဲ" တဲ့။

စိတ်ထဲ အမှန်အတိုင်းဆိုရင် ဘယ်အိမ်ရှင်ကမှ အလျှော့ပေးချင်မှာ မဟုတ်ဘူး။ မြင်းအရောင်းအဝယ်ကိစ္စမျိုးမဟုတ်တဲ့အတွက် ဓမ္မမိဌာန်ကျကျ ဘေးအန္တရာယ်လုံခြုံမှုစံနှုန်း အခြေခံအရသာ သင်က ဆုံးဖြတ်စေလိုမှာပါ။

"ကြည့်ပါ။ ကျွန်တော်မှားနေပါသလား။ ၂ ပေဆိုတာဟာ လုံလောက်ပါရဲ့လား။ ကျွန်တော်လိုချင်တဲ့ အုတ်မြစ်ဆိုတာက အဆောက်အအုံကြီးလုံခြုံမှု အန္တရာယ်ကင်းမှာ အခြေစိုက်နိုင်အောင် လုံလောက်တဲ့ တောင့်တင်းနက်ရှိုင်းမှုရှိရမယ်။ ဒီလိုမြေဆီလွှာအနေအထားအတွက် ဘယ်လိုစံချိန်စံညွှန်းမျိုး အစိုးရက သတ်မှတ်ထားပါသလဲ။ ဒီနားတစ်ဝိုက်က တခြားအဆောက်အအုံတွေရဲ့အုတ်မြစ်က ဘယ်လောက်နက်သလဲ။ ဒီနားမှာ ငလျင်အန္တရာယ် စွန့်စားမှုအနေအထားက ဘယ်လောက်ရှိသလဲ။ ဒီမေးခွန်းကို ဖြေဖို့အတွက် ဘယ်

စံနှုန်းတွေနဲ့ ကြည့်ရမှာလဲ"

စသည်ဖြင့် တုံ့ပြန်နိုင်ပါတယ်။

အိမ်ရှင်နဲ့ ဆောက်လုပ်ရေးကန်ထရိုက်တာအကြား ညှိနှိုင်းမှုမှာ ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျတဲ့စံတွေအပေါ် အခြေခံရေးက အလုပ်ဖြစ်တယ်ဆိုရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာကိစ္စများ၊ ဈေးဆစ်ညှိနှိုင်းမှုများ၊ တရားရေးနဲ့ ဥပဒေဆိုင်ရာကိစ္စများ၊ နိုင်ငံတကာရေးရာများ ညှိနှိုင်းမှုတွေမှာ ဘာကြောင့်မသုံးနိုင်ရမှာလဲ။ ပြဿနာရဲ့ အရည်အသွေးအပေါ်မှာ အာရုံစိုက်ပါ။ ပါဝင်တဲ့အဖွဲ့အစည်းတွေရဲ့ စိတ်အနေအထားကို ဂရုမစိုက်ပါနဲ့။

မူအရ ညှိနှိုင်းမှုက မိတ်ဝတ်မပျက် ထိရောက်တဲ့ သဘောတူညီချက်ကောင်းတွေကို ထုတ်ဖော်နိုင်

တရားမျှတမှု၊ ထိရောက်အစွမ်းပြည့်ဝမှု၊ သိပ္ပံနည်းကျမှုအရည်အသွေးတွေရဲ့ စံတွေကို သင်ပိုမိုယူဆောင်နိုင်လေ သင်ပြဿနာအတွက် နောက်ဆုံးမှာ အမြော်အမြင်ရှိပြီး မျှတတဲ့အဖြေကို ရရှိထုတ်ဖော်နိုင်လေပါပဲ။ အိမ်ရှင် အိမ်ငှားစာချုပ်တစ်ခု သို့မဟုတ် စက်ရုံပစ္စည်းအရောင်း စာချုပ်တစ်ခုမှာ အဆင့်မီ စံချိန်စံညွှန်းတွေပါဝင်ခဲ့ရင် ညှိနှိုင်းသူတွေအနေနဲ့ အတင်းအကျပ် စီရင်ခံရတယ်လို့ ခံစားရမှုမျိုးနည်းပါးစေပြီး နောက်ပိုင်းသဘောတူညီချက်ကို ငြင်းဆန်စွန့်ပယ်တာမျိုးကို ရှောင်လွှဲနိုင်လိမ့်မယ်။

စီးပိုးရေးအတွက် မနားတမ်းတိုက်ပွဲဝင်နေမှုက ဆက်ဆံရေးကို ခြိမ်းခြောက်တယ်။ မူအရ ညှိနှိုင်းမှုက ဒါမျိုးမဖြစ်အောင် အကာအကွယ်ပေးပါတယ်။ တစ်ဦးကို တစ်ဦး အလျှော့ပေးရေး ဖိအားပေးဖို့ ကြိုးစားနေမယ့်အစားပြဿနာတစ်ခု ကျေအေးရေးအတွက် ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျတဲ့ စံတွေနဲ့ ဆွေးနွေးခြင်းဖြင့် လူတွေနဲ့ ကိုင်တွယ်လုပ်ဆောင်ရာမှာ ပိုမိုလွယ်ကူချောမွေ့စေပါတယ်။

ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျစံတွေနဲ့ ဆွေးနွေးမှုမှာတစ်ဆင့် သဘောတူညီချက်ဆီသို့ ချဉ်းကပ်ခြင်းဟာ ဘက်အသီးသီးက မဖြစ်မနေ ရင်ဆိုင်ရမယ့် တာဝန်နဲ့ အခက်အခဲအရေအတွက်ကိုလည်း လျော့ပါးစေမယ်။

"ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်း(ဈေးဆစ်)မှု" မှာ ညှိနှိုင်းသူတွေ(ဘက်အသီးသီး)

ဟာ သူတို့ရပ်တည်ချက်ကို ကာကွယ်ခြင်း၊ အခြားတစ်ဖက်ရဲ့ ရပ်တည်ချက်ကို တိုက်ခိုက်ခြင်းနဲ့ အချိန်မျှားစွာ ဖြုန်းနေကြတယ်။ ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျ စံတွေကို အသုံးပြုတဲ့ လူတွေကတော့ ဖြစ်နိုင်ချေစံနှုန်းစံညွှန်းတွေနဲ့ အဖြေတွေ အကြောင်းပြောရင်းနဲ့ အချိန်ကို ပိုမိုထိရောက်စွာ အသုံးချဖို့ ရည်ရွယ်တယ်။

ပါဝင်ပတ်သက်တဲ့အဖွဲ့အစည်းအရေအတွက် ပိုများတဲ့အခါမှာ လွတ်လပ်တဲ့စံချိန်စံညွှန်းတွေဟာ ထိရောက်အကျိုးရှိမှုအတွက် ပိုလို့တောင် အရေးကြီးပါတယ်။ အချို့သော ကိစ္စရပ်တွေမှာ ရပ်တည်ချက် ညှိနှိုင်းမှုဟာ အကောင်းဆုံးဖြစ်ဖို့ ခက်ခဲတတ်ပါတယ်။ ဘက်အသီးသီးအကြား ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ဖို့လိုအပ်တယ်။ ရပ်တည်ချက်တစ်ခုအပေါ်မှာ သဘောတူညီတဲ့အဖွဲ့တွေ ပိုများလေ အဲဒီရပ်တည်ချက်ကို ပြောင်းလဲဖျက်ဆီးပစ်ဖို့ ပိုခက်လေပဲ။ ထို့အတူ ညှိနှိုင်းသူအသီးသီးမှာ အခြေခံမူတစ်ရပ် ရှိရင် သို့မဟုတ် ရှင်းလင်းတိကျတဲ့ ရပ်တည်ချက်တစ်ခုရှိရင် အဲဒါကိုပြောင်းလဲဖို့ဆိုတာ အချိန်ဖြုန်းမှုသာဖြစ်ပြီး ခက်ခဲလိမ့်မယ်။

ပင်လယ်သမုဒ္ဒရာကွန်ဖရင့် ဥပဒေကိစ္စမှာ ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျစံတွေကို သုံးခြင်းရဲ့ ကောင်းခြင်းတွေပါရှိတယ်။ ပင်လယ်ပြင်ကွန်ဖရင့်ရဲ့အချိန်ကာလတစ်ခုမှာ တတိယကမ္ဘာ့နိုင်ငံတွေကို ကိုယ်စားပြုတဲ့အိန္ဒိယက အဆိုတစ်ခုတင်သွင်းခဲ့တယ်။ သမုဒ္ဒရာရေနက်ကြမ်းပြင်မှာ သယံဇာတရှာဖွေမယ့် ကုမ္ပဏီတွေအနေနဲ့ လုပ်ကွက်တစ်ကွက်လျှင် စပေါ်ကြေးငွေ အမေရိကန်ဒေါ်လာသန်း(၆၀) ပေးရမယ်တဲ့။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက ဒီအဆိုကိုပယ်ချတယ်။ စပေါ်ကြေးငွေဆိုတာ မရှိစေရဘူးတဲ့။ နှစ်ဖက်စလုံးက အသေကိုင်စွဲထားတယ်။ ဒီကိစ္စဟာ စိတ်ဓာတ်ရေးရာ စမ်းသပ်မှုတိုက်ပွဲဖြစ်လာတယ်။

အဲဒီနောက်မှာတော့ မက်ဆာချူးဆက်နည်းပညာတက္ကသိုလ်က သမုဒ္ဒရာရေနက်ကြမ်းပြင် သယံဇာတရှာဖွေမှုဆိုင်ရာ စီးပွားရေးအတွက် ပုံစံငယ်တစ်ခု သုတေသနပြုဖော်ထုတ်ထားကြောင်းကို တစ်စုံတစ်ယောက်ကတွေ့ရှိသွားတယ်။ အဲဒီနမူနာပုံစံကို ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျတယ်ဆိုပြီး ဘက်အသီးသီးက လက်ခံလာကြတယ်။ သူ့တင်ပြချက်အပေါ် ဘယ်လိုလုပ်မလဲဆိုတာကို အိန္ဒိယကိုယ်စားလှယ်က မေးမြန်းလာတယ်။ သူ့အဆိုပြုချက် စပေါ်ကြေးငွေ

ဟာ အလွန်မျှားကြောင်း၊ ဘာအမြတ်မှမရရှိမီ ၅ နှစ်စာ စပေါ်ကြိုတင်ပေးရမယ် ဆိုရင် ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ သယံဇာတရှာဖွေမိုင်းလုပ်ဖို့ မဖြစ်နိုင်ကြောင်း တို့ပြန်ခံ ရတယ်။ သူ့ရပ်တည်ချက်ကို သူပြန်လည်စဉ်းစားမယ်ဆိုပြီး ဖြစ်လာတယ်။

အခြားတစ်ဖက်မှာတော့ အမ်အိုင်တီ(မက်ဆာချူးဆက်နည်းပညာ တက္ကသိုလ်)တီထွင်မှုပုံစံငယ်က အမေရိကန်ကိုယ်စားလှယ်တွေကို ကူညီရှင်း ပြတယ်။ အမေရိကန်ကိုယ်စားလှယ်တွေရဲ့ သတင်းအချက်တွေက ပေးသမျှ အကန့်အသတ်နဲ့သာ ရှိနေခဲ့တာ။ အမ်အိုင်တီမော်ဒယ် တွက်ချက်တင်ပြမှုအရ အချို့အဝက်သော ကြိုတင်စပေါ်ကြေးငွေဆိုတာကတော့ စီးပွားရေးသဘော တရားအရ ဖြစ်သင့်တယ်လို့ သုံးသပ်တယ်။ ရလဒ်အားဖြင့် အမေရိကန်ဘက် ကလည်း သူတို့ရဲ့ ရပ်တည်ချက်ကို ပြောင်းလဲပေးပါတယ်။

ဘယ်သူမှ တပ်ခေါက်စွန့်လွှတ်ရုတ်သိမ်းရခြင်းမရှိဘူး။ ဘယ်ဘက်က မှ အားနည်းချည့်နဲ့ပုံမပေါ်ဘူး။ အားလုံး ကြောင်းကျိုးဆီလျော်တယ်။ ကြာရှည် ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးကြပြီးနောက် ဘက်အသီးသီးတို့ဟာ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် ကျေနပ် မှုရတဲ့ ခိုင်မာတဲ့သဘောတူညီချက်ဆီ ရောက်ရှိကြတယ်။

အမ်အိုင်တီဖန်တီးမှုပုံစံငယ်ဟာ သဘောတူညီချက်ရဖို့ အခွင့်အလမ်း ပိုတိုးစေပြီး မျက်နှာပျက်စရာတွေကို လျှော့ချပေးတယ်။ ပိုကောင်းတဲ့အဖြေ တစ်ခုဆီ ဦးတည်စေတယ်။ မိုင်းကုမ္ပဏီတွေကို ဆွဲဆောင်နိုင်သလို ကမ္ဘာ့နိုင်ငံ အများကိုလည်း အပိုဝင်ငွေရပေါက်ဖော်ဆောင်နိုင်တယ်။ ဓမ္မဓိဌာန်ကျကျ ပုံစံ ငယ် နမူနာပေါ်ပေါက်လာခြင်းက အဆိုပြုချက်တိုင်းရဲ့အကျိုးဆက်ကို ကြို တင်ခန့်မှန်းအကဲဖြတ်နိုင်တယ်။ မရဲတရဲနဲ့ သဘောတူညီချက်ရထားတဲ့ ဘက်အသီးသီးကလည်း သူတို့ရရှိထားချက်ဟာ တရားမျှတယ်လို့ ယုံကြည် အောင် ကူညီပေးပါတယ်။ ညှိနှိုင်းသူတွေအကြား ဆက်ဆံရေး ပိုမိုတောင့်တင်း အားကောင်းစေသလို ရရှိတဲ့သဘောတူညီချက်ကိုလည်း အခွန်ရှည်ကြာ တည် တံ့ခိုင်မြဲစေတယ်။

ဓမ္မဓိဌာန်ကျကျစံတွေ ဖော်ဆောင်ခြင်း

အခြေခံမူ ပီပြင်စွာရှိတဲ့ မူအရ ညှိနှိုင်းမှုတွေ ဆက်လက်လုပ်ဆောင်

ရာမှာ မေးခွန်းနှစ်ခုပါဝင်ပတ်သက်နေတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျတဲ့စံတွေကို ဘယ်လိုဖော်ဆောင်မလဲဆိုတာနဲ့ အဲဒါတွေကို ညှိနှိုင်းမှုမှာ ဘယ်လိုအသုံးပြုမလဲဆိုတာပါ။

အဘယ်ညှိနှိုင်းမှု နည်းနာနိဿယကို သင်အသုံးပြုသည်ဖြစ်ပါစေ၊ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားမှသာလျှင် သင့်ပိုမိုကောင်းမွန်လုပ်ကိုင်နိုင်မှာပါ။ မူအရ ညှိနှိုင်းမှုရဲ့ စစ်မှန်မှုကို ဒါက သေချာပေါက်ကိုင်စွဲထားတယ်။ အခြားသော အစားထိုးအပြန်အလှန် ရွေးချယ်စရာ စံနှုန်းတွေကိုလည်း ကြိုတင်ဖော်ဆောင်ထားပါ။ သူတို့ကိစ္စကို သင့်ကိစ္စနဲ့ နှိုင်းယှဉ်ဆင်ခြင်ပါ။

တရားမျှတတဲ့ စံနှုန်းများ

သဘောတူညီချက်အတွက် သင့်အနေနဲ့ အခြေခံအားဖြင့် ရနိုင်သမျှ တစ်ခုထက်ပိုတဲ့ ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျ စံတွေကို အမြဲရှာဖွေထားရမယ်။

ဆိုကြပါစို့။ ဥပမာအားဖြင့် သင့်ကားပျက်စီးသွားလို့ အာမခံကုမ္ပဏီထံ လျော်ကြေးတင်ပြတောင်းဆိုတယ်ဆိုပါစို့။ ရာဖြတ်နဲ့ ဆွေးနွေးမှုမှာ သင့်ကားတန်ဖိုးနဲ့ ပတ်သက်တာတွေ ထည့်တွက်ရမယ်။

(၁) တန်ဖိုးလျှော့မပါ မူလ ကားတန်ဖိုး၊ (၂)ရောင်းဈေး ဘယ်လောက်လဲ၊ (၃) ထိုနှစ် ထိုအချိန် ထိုမော်ဒယ်ကားရဲ့ စံချိန်တန်ဖိုး၊ (၄) အခြားနှိုင်းယှဉ် ကားတစ်စင်းနဲ့ အစားထိုးရင် ကုန်ကျတန်ဖိုး၊ (၅) ဒီကားတန်ဖိုးကို ဘရားရုံးတစ်ရုံးက ဖြတ်ပေးမယ့် ငွေပမာဏတို့ ဖြစ်ပါတယ်။

အခြားကိစ္စတွေမှာလည်း အခြေအနေအမျိုးအစားပေါ် မူတည်ပြီး သဘောတူညီချက်မှာ အခြေခံဖို့ အဆိုပြုချက်တွေ တင်ပြနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့်-

- ဈေးကွက်တန်ဖိုး
- အစဉ်အလာသာဓက
- သိပ္ပံနည်းကျ ဆုံးဖြတ်မှု
- ပရိဖက်ရှင်နယ်စံနှုန်းများ
- ထိရောက်မှု
- တရားရုံးက ဆုံးဖြတ်တန်ဖိုး
- စာရိတ္တအဆင့်အတန်း
- သာတူညီမျှ
- ရိုးရာအစဉ်အလာ
- အပေးအယူသဘော

– ကုန်ကျစရိတ်တန်ဖိုးများ – အခြား

အနည်းဆုံးအားဖြင့် ဓမ္မမိဌာန်ကျကျစ်ဆိုတာ ဘက်အသီးသီးရဲ့ဆန္ဒနဲ့ လွတ်လပ်ခွင့်လိုအပ်တယ်။

အမြော်အမြင်ရှိရှိ သဘောတူညီချက်ဖြစ်ကြောင်း သေချာစေဖို့အတွက် ဓမ္မမိဌာန်ကျစ်ဟာ လွတ်လပ်သော ဆန္ဒအရဖြစ်ရုံသာမက တရားဝင်အားဖြင့်၊ လက်တွေ့အားဖြင့်လည်းဖြစ်ရမယ်။

ဓမ္မမိဌာန်ကျကျစ်ဟာ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်လုံးအတွက် အနည်းဆုံး သီအိုရီအားဖြင့်တော့ အသုံးချနိုင်ရမယ်။ အကယ်၍ အိမ်ခြံမြေအေဂျင်စီက သင့်ကို အိမ်ရောင်းရာမှာ စာချုပ် စံပုံစံတစ်ခုပြတယ်ဆိုပါစို့။ သူတို့အိမ်ဝယ်တဲ့အခါမှာလည်း အလားတူ စံပုံစံကို သုံးသလားဆိုတာ မေးမြန်းရပါမယ်။ နိုင်ငံတကာရေးရာတွေမှာ အရှေ့အလယ်ပိုင်း၊ မြောက်အိုင်ယာလန်၊ ဆိုက်ပရပ်စ် ဥပမာ ၃ မျိုးကို ကြည့်ရှုလေ့လာနိုင်ပါတယ်။

တရားမျှတတဲ့လုပ်ငန်းစဉ်

လွတ်လပ်တဲ့ဆန္ဒနဲ့အညီ ရလဒ်ကောင်း ထုတ်ဖော်ဖို့အတွက် သင့်အနေနဲ့ ထိရောက်တဲ့မေးခွန်းတွေအတွက် မျှတတဲ့စံချိန်စံညွှန်းတွေကို သုံးရမယ်။ ဆန့်ကျင်ဘက် ပဋိပက္ခအသွင်ဆောင်တဲ့ အကျိုးစီးပွားတွေကို အဖြေရှာဖို့ မျှတတဲ့လုပ်ငန်းစဉ် လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေကို သုံးရမယ်။

ဥပမာအားဖြင့် ကိတ်မုန့်တစ်လုံးကို ခွဲဝေယူတဲ့ကလေးနှစ်ယောက်ကို ကြည့်ပါ။ တစ်ယောက်က နှစ်ပိုင်းပိုင်းခြားခွဲဝေပြီး ကျန်တစ်ယောက်က ရွေးချယ်ပါတယ်။ အဲဒီတော့ ဘယ်သူကမှ မမျှတဘူးလို့ အထွန့်မတက်နိုင်တော့ဘူး။

ထာဝရညီနွှိုင်းခဲ့မှုတွေထဲမှာ အရှုပ်ထွေးဆုံးထဲက တစ်ခုဖြစ်တဲ့ သမုဒ္ဒရာရေနက်ကြမ်းပြင်အသုံးချရေး ပင်လယ်ပြင်ဥပဒေကိစ္စမှာ ရိုးရှင်းတဲ့လုပ်ငန်းစဉ်ကို အသုံးပြုထားတာပါ။

တစ်ချိန်မှာတော့ ပင်လယ်နက်ကြမ်းပြင်မှာ သယံဇာတရှာဖွေရေး၊ ပိုင်းလုပ်ကွက် ဘယ်လောက်ခွင့်ပြုမယ်ဆိုတဲ့ ကိစ္စက ညှိနှိုင်းမှုကို ရှေ့မတိုးနောက်

မဆုတ် ပိတ်ဆို့ရပ်တန့်စေပါတယ်။ သဘောတူညီချက်မူကြမ်းပါ အချက်အလက်တွေအရ မိုင်းလုပ်ကွက်တွေရဲ့ တစ်ဝက်ကို ပုဂ္ဂလိက ကုမ္ပဏီတွေက လုပ်မယ်။ ကျန်တစ်ဝက်ကို ကုလသမဂ္ဂပိုင် မိုင်းအဖွဲ့အစည်းက လုပ်မယ်။ ချမ်းသာတဲ့နိုင်ငံများမှ ပုဂ္ဂလိကမိုင်းကုမ္ပဏီတွေဟာ အကောင်းဆုံးနေရာ လုပ်ကွက်တွေကို ရွေးချယ်ဖို့ နည်းပညာနဲ့ အတွေ့အကြုံရှိတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့နိုင်ငံတွေက သူတို့နစ်နာမှာကို ကြောက်တယ်။

နိုင်ငံများစွာပါဝင်တဲ့ စုပေါင်းအဖွဲ့က ပုဂ္ဂလိကကုမ္ပဏီရှာဖွေတဲ့ မိုင်းကွက်နှစ်ခုအနက် တစ်ခုကိုယူပြီး ကျန်တစ်ခုကို ကုမ္ပဏီအတွက် လိုင်စင်ထုတ်ပေးတယ်။ ဒီတော့ ကုမ္ပဏီက မိုင်းကွက်နှစ်ခုအနက် ဘယ်ဟာကို သူရမယ်ဆိုတာ မသိဘဲ နှစ်ခုလုံးအတွက် မျှော်လင့်ချက်မက်လုံးနဲ့ ရှာဖွေလုပ်ဆောင်မှာပါ။ ဒီတော့ ပုဂ္ဂလိက ကုမ္ပဏီရဲ့ လုပ်ငန်းအထူးကျွမ်းကျင်မှုကိုလည်း ခံစားရရှိပြီး နှစ်ဖက်ရလမ်းကြောင်း လုပ်ငန်းစဉ်ဖြစ်ပေါ်စေတယ်။

"တစ်ယောက်က ခွဲပေး၊ ကျန်တစ်ယောက်က ရွေး" ဆိုတဲ့လုပ်ငန်းစဉ်ကြောင့် ညှိနှိုင်းမှုမှာ ပါဝင်တဲ့အဖွဲ့တွေအနေနဲ့ မျှတတဲ့ သဘောတူညီချက်ရရှိဖို့ တွေးထင်ယုံကြည်လာတယ်။

လင်မယားကွာရှင်းတဲ့ပြဿနာရဲ့ ညှိနှိုင်းမှုကိုကြည့်ပါ။ ကလေးတွေကို ကျွေးမွေးစောင့်ရှောက်အုပ်ထိန်းခွင့် ဘယ်သူရရှိမယ်ဆိုတာကို မဆုံးဖြတ်ရသေးခင်မှာပဲ အခြားမိဘအနေနဲ့ ကလေးထံ လာရောက်လည်ပတ်တွေ့ဆုံခွင့် ရှိတယ်ဆိုတဲ့အချက်ကို ကြိုတင်သဘောတူထားရပါတယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် ကလေးထံ သွားရောက်လည်ပတ်ခွင့် ရဦးမယ်ဆိုတဲ့မက်လုံးကြောင့် နှစ်ဖက်လုံးဟာ မျှတတယ်လို့ ထင်လိမ့်မယ်။

လုပ်ငန်းစဉ်အရ အဖြေရှာခြင်းမှာ ကံစီမံရာ အောင်ဘာလေကံစမ်းမဲနှိုက်ခြင်း၊ ဒဂီးစေ့ဖြင့် ခေါင်းပန်းလှန်ဆုံးဖြတ်ခြင်း၊ အခြားသော တစ်စုံတစ်ယောက် ကြားနေသူကို ဆုံးဖြတ်စေခြင်း စတာတွေပါဝင်တယ်။

ကံစမ်းမဲနှိုက်ခြင်း၊ ခေါင်းပန်းလှန်ခြင်းနဲ့ အခြားပုံစံအချို့မှာ မွေးရာပါမူလရှိရင်းစွဲ တရားမျှတမှုရှိတယ်။ နောက်ဆုံးထွက်ပေါ်လာတဲ့ ရလဒ်အဖြေက မညီမမျှ ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘက်အသီးသီးမှာ ညီမျှတဲ့ အခွင့်

အလမ်း ရှိခဲ့တယ်။

ပူးတွဲဆုံးဖြတ်မှုမှာ အခြားသူတစ်ယောက်ကို အစကတစ်နေရာပါဝင်ခွင့်ပြုခြင်းဟာ မရေတွက်နိုင်တဲ့ မူကွဲအများစုနဲ့အတူ ကောင်းစွာတည်ဆောက်ထားထားတဲ့လုပ်ငန်းစဉ်ဖြစ်စေတယ်။ အကြံဉာဏ်ပေးဖို့ သို့မဟုတ် ဆုံးဖြတ်ဖို့အတွက် ကျွမ်းကျင်သူတစ်ယောက်ထံ မေးမြန်းတောင်းဆိုနိုင်တယ်။ သူတို့တွေ ဆုံးဖြတ်ချက်ဆီ ရောက်ဖို့အတွက် ကြားခံလူလုပ်ပေးဖို့ တောင်းဆိုနိုင်ပါတယ်။ ဒါမှမဟုတ် ဒီကိစ္စကို သူတို့က ခုံသမာဓိအဖွဲ့ထံ တင်ပြနိုင်ပါတယ်။

ပရိဖက်ရှင်နယ်ဘော့စ်ဘောဥပမာကို ကြည့်ပါ။ ပလေယာလစာ အငြင်းပွားမှု ပြဿနာကို ဖြေရှင်းရာမှာ ခုံသမာဓိအနေနဲ့ တစ်သင်းရဲ့နောက်ဆုံး ကမ်းလှမ်းမှုနဲ့ အခြားအသင်းရဲ့ နောက်ဆုံးကမ်းလှမ်းမှုအကြားမှာ နှိုင်းယှဉ်ရွေးချယ်ရမယ်။ သီအိုရီအရ ဒီလိုလုပ်ငန်းစဉ်က ဘက်အသီးသီးကို သူတို့အဆိုပြုချက်တွေ ပို၍ ကြောင်းကျိုးဆီလျော်စေဖို့ ဖိအားပေးနိုင်တယ်။ ဘော့စ်ဘောကဲ့သို့ပင် ခုံသမာဓိအဖွဲ့ဟာ အများပြည်သူလုပ်သားဝန်ထမ်း ပဋိပက္ခတွေအတွက် မရှိမဖြစ် လိုအပ်လာပါတယ်။

ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျတဲ့စံများနဲ့ ညှိနှိုင်းခြင်း

အချို့သော ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျစံတွေနဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်တွေကို သရုပ်ခွဲပုံဖော်ပြီးတဲ့နောက် အဲဒါတွေကို အခြားတစ်ဖက်နဲ့ သင်ဘယ်လိုဆွေးနွေးမလဲ။ ဒီမှာ သတိချပ်ဖို့ အခြေခံအချက် (၃) ချက်ရှိတယ်။

(၁) ကိစ္စရပ်တိုင်းကို ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျစံအရ ပူးပေါင်းရှာဖွေမှုအဖြစ် ပုံဖော်ပါ။

(၂) ဘယ်စံတွေနဲ့ အသင့်တော်ဆုံးလဲဆိုတာကို အကြောင်းပြချက်ရှိပါစေ။ သူတို့ ဘယ်လိုအသုံးတည့်သလဲဆိုတာ ပြပါ။

(၃) ဖိအားပေးခြင်း ဘယ်တော့မှ မလုပ်ပါနဲ့။ အခြေခံမူအရသာလုပ်ပါ။

အတိုချုပ်အားဖြင့်ပြောရရင် ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျစံတွေအပေါ်မှာ ခိုင်မာစွာအာရုံစိုက်ပါ။ ဒါပေမဲ့ ပြောင်းလွယ်ပြင်လွယ်ရှိပါစေ။

ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျစ်အတွက် ပူပေါင်းရှာဖွေမှုအဖြစ် ကိစ္စတိုင်းကို ပုံဖော်ပါ

အကယ်၍ သင် အိမ်တစ်လုံးဝယ်ဖို့ ညှိနှိုင်းတယ်ဆိုပါစို့။ သင်က ဒီလို စပြောနိုင်ပါတယ်။

"ကြည့်ပါ၊ ခင်ဗျားက စျေးကောင်းကောင်းနဲ့ ရောင်းချင်တယ်။ ကျွန်တော်က စျေးချိုချိုနဲ့ လိုချင်တယ်။ မျှတတဲ့ ဖြစ်သင့်တဲ့စျေးကို ရှာကြစို့"လို့ ဆိုရမယ်။

သင်နဲ့ အခြားတစ်ဖက်ဟာ အကျိုးစီးပွားချင်း ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်နေနိုင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ သင်တို့နှစ်ဦးစလုံးမှာ အခုဆိုရင် ဘုံရည်မှန်းချက်တစ်ခုရှိပြီ။ မျှတတဲ့စျေးနှုန်းတစ်ခုကိုပိုင်းဖြတ်ရမယ်။ သင့်ကိုယ်ပိုင် စံတစ်ခု သို့မဟုတ် ဒီထက်ပိုပြီး သင်ကစတင်တင်ပြမယ်၊ အိမ်တန်ဖိုးကို သက်တမ်းအလျောက် တန်ဖိုးလျှော့ ရာဖြတ်ခြင်း၊ ငွေကြောင်းဖောင်းပွနှုန်း၊ အိမ်နီးနားမှ အလားတူ အိမ်တွေရဲ့ လတ်တလော ရောင်းစျေး ပေါက်စျေး စတာတွေတင်ပြပြီးနောက် ရောင်းသူရဲ့တင်ပြချက်ကို ဖိတ်ခေါ်ပါ။

အကြောင်းပြချက်များ

စေ့စပ်ညှိနှိုင်း ဆွေးနွေးမှုကြားပွဲပိုင်းဆီကို သင့်အနေနဲ့ ဖွင့်ထားသော စိတ်နဲ့အတူလာပါ။ ညှိနှိုင်းမှုအများစုမှာ လူတွေဟာ ထုံးတမ်းအစဉ်အလာနဲ့ ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျစ်တွေကို ရပ်တည်ချက်တစ်ခုအတွက် အထောက်အပံ့အဖြစ် သုံးကြတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် လုပ်ခလစာတိုးမြှင့်လိုချင်တဲ့ မြို့တော်ရဲတွေအနေနဲ့ အခြားမြို့ကြီးတွေက ရဲတွေမှာ လစာဘယ်လောက်ရနေတယ်ဆိုတာကို နှိုင်းယှဉ်ပြောဆိုမယ်။ သူတို့ရည်တည်ချက်ကို ပို၍ ခိုင်မာစေဖို့အတွက် စံနှုန်းကို အသုံးချမှုပဲ။

နောက်ထပ်ခြေတစ်လှမ်းတက်ကြည့်ရအောင်။ အချို့လူတွေက စကတည်းက ယဉ်သကိုဆိုသလို သူတို့ရပ်တည်ချက်ဟာ အခြေခံမူကိစ္စဖြစ်ပြီး အခြားသူတွေကိုတောင် ထည့်စဉ်းစားဖို့ ငြင်းတယ်။

"ဒါကတော့ အခြေခံမူဝါဒကိစ္စပဲ" ဆိုတဲ့ တိုက်ပွဲခေါ်သံနဲ့ အိုင်ဒီယာ

အတွေးအခေါ်ပိုင်းမှာ ကိုင်စွဲကြေညာကြတယ်။ လက်တွေ့ခြားနားကွဲလွဲမှုတွေက အခြေခံမူတွေအဖြစ် အဆင့်မြင့်တက်ပြီး ကျန်လူတွေကို လွတ်လပ်စေမှုထက် ချုပ်ကိုင်လိုက်သလို ဖြစ်စေတယ်။

ဒါဟာ မူအရ ညီနှိုင်းမှုမျိုးမဟုတ်ကြောင်း အပြတ်အသတ် ပြောနိုင်ပါတယ်။ အခြားတစ်ဖက်က မျှတတယ်လို့ ယုံကြည်တဲ့အရာဟာ သင်က မျှတတယ်လို့ယုံကြည်တဲ့အရာဖြစ်ချင်မှဖြစ်မယ်။ သင့်အနေနဲ့ ခုံသမာဓိတရားသူကြီးတစ်ယောက်လို ဖြစ်သင့်တယ်။ အခြားသောစံ သို့မဟုတ် ခြားနားတဲ့ စံတစ်ခုကို အသုံးချဖို့အတွက် အကြောင်းပြချက်တွေအပေါ် သင့်မှာတုံ့ပြန်လိုစိတ်ရှိသင့်တယ်။ ဘက်အသီးသီးက ခြားနားတဲ့ စံတွေနဲ့ ရှေ့တန်းတင်ပြလာတဲ့အခါမှာ သူတို့အကြားမှာ ဆုံးဖြတ်ဖို့အတွက် ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျတဲ့ အခြေခံအရ ရှာဖွေရမယ်။ ဘယ်စံကတော့ အတိတ်မှာ ဘယ်အဖွဲ့အစည်းတွေက အသုံးပြုခဲ့တာ၊ ဘယ်စံကတော့ ပိုပြီး ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် အသုံးတည့်ခဲ့တာတွေကို ရှာဖွေရမယ်။

ကိစ္စတစ်ခုမှာ စံနှစ်မျိုး(ဈေးကွက်တန်ဖိုးနဲ့ တန်ဖိုးလျှော့ တန်ဖိုးစသည်) ရှိနေနိုင်တယ်။ အဲဒါတွေက ခြားနားတဲ့ရလဒ်တွေကို ထုတ်ဖော်နေတယ်။ နှစ်ဖက်စလုံးက သဘောတူထားတာက ညီတူညီမျှတရားဝင်တဲ့ပုံ ပေါ်တယ်။

ကိစ္စတစ်ခုကို ဆုံးဖြတ်ဖို့အတွက် သင့်တော်တဲ့ "မူ"တွေအရ သဘောတူညီချက်ရှာဖွေခြင်းနဲ့ ရပ်တည်ချက်ကို အထောက်အကူဖြစ်ဖို့ အဆိုပြုချက်တွေအဖြစ်နဲ့ "မူတွေ"တွေကို အသုံးပြုခြင်းတို့အကြားမှာ ခြားနားမှုက တစ်ခါတစ်ရံ အလွန်သိမ်မွေ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အမြဲ အရေးပါတယ်။

အခြေခံမူအရ ညီနှိုင်းသူတစ်ယောက်ဟာ ကောင်းကျိုးအလို့ငှာ အကြောင်းအကျိုးပြ ဖျောင်းဖြမှုတွေကို လက်ကမ်းလမ်းဖွင့်ထားတယ်။ "ရပ်တည်ချက် ညီနှိုင်းဈေးဆစ်) သူတွေကတော့ ဒီလိုမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါဟာ အကြောင်းအကျိုးဆန့် ပွင့်လင်းလက်ကမ်းမှုနဲ့ ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျစံအပေါ် အခြေခံတဲ့အဖြေတစ်ခုရဲ့ ဟန်ချက်ညီပေါင်းစပ်မှုအတွဲအဖက်ပါပဲ။ ဒါမှသာ အခြားတစ်ဖက်က ပါဝင်ဘဝင်ကျပြီး ထိရောက်တဲ့ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းရှိတဲ့ မူအရ ညီနှိုင်းမှုဖြစ်လိမ့်မယ်။

ဖိအားကို ဘယ်တော့မှ အရှုံးမပေးနဲ့

ဆောက်လုပ်ရေးကန်ထရိုက်တာနဲ့ ညှိနှိုင်းမှုဥပမာကို တစ်ဖန်ပြန်စဉ်းစားကြည့်ပါ။

"ခင်ဗျားရဲ့ကုန်ကျစရိတ်စာရင်းကို ပြပါ။ ကျွန်တော်တို့ မျှတတဲ့ငွေပမာဏဖြစ်အောင် ညှိကြတာပေါ့"လို့ ဆောက်လုပ်ရေးအိမ်ကန်ထရိုက်တာကို သင်က ပြောမယ်။ ဒီတော့ သူက

"ဒီမှာ ခင်ဗျ၊ ကျွန်တော့်ကို ယုံကြည်လိုက်စမ်းပါ။ ဘာလဲ ကျွန်တော့်ကို ခင်ဗျားမယုံတဲ့သဘောလား" လို့ သူက ပြောနိုင်တယ်။ ဒီတော့ သင်က-

"ယုံကြည်မှုဆိုတာ လုံးဝသီးခြားကိစ္စပါ။ ခုဟာက ကျွန်တော့်အိမ်တကယ်တမ်း ဘေးကင်းလုံခြုံစိတ်ချရဖို့အတွက် အုတ်မြစ်ဘယ်လောက်နက်နက် ရှိမလဲဆိုတာပါ"လို့ သင်က ဆိုမယ်။

"ဖိအား" ဆိုတာမျိုးဟာ ပုံသဏ္ဌာန်အမျိုးမျိုးနဲ့ ရှိတတ်တယ်။ လာဘ်ထိုးမှု၊ ခြိမ်းခြောက်မှု၊ ယုံကြည်ရန်အလို့ငှာ ကျွမ်းကျင်စွာ သွေးဆောင်ဖြားယောင်းမှု၊ သို့မဟုတ် ပြောင်တင်းရိုးရှင်းစွာပင် မပြောင်းလဲနိုင်ကြောင်း ငြင်းပယ်မှုတို့ ရှိနိုင်တယ်။ ထိုကိစ္စအားလုံးမှာ မူအရ တုံ့ပြန်မှုကတော့ အတူတူပါပဲ။ သူတို့ရဲ့ အကျိုးအကြောင်းကို ဖော်ပြဖို့ သူတို့ကို ဖိတ်ခေါ်ပါ။ သင်က သင့်တော်မယ်လို့ထင်တဲ့ ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျစံကို ထောက်ခံတင်ပြပါ။ ထိုအခြေခံမှတစ်ပါးပြောင်းလဲဖို့မရှိကြောင်း ငြင်းပယ်ပါ။ ဖိအားကို ဘယ်တော့မှ အရှုံးမပေးပါနဲ့။ မူဝါဒ တစ်ခုတည်းကိုသာ ဂရုစိုက်ပါ။

ဘယ်သူအားသလဲ။ ကိစ္စတိုင်းမှာ ဘယ်သူသာ တကယ်ဆိုတာပြောဖို့ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ယေဘုယျအားဖြင့်တော့ သင့်မှာ အားသာချက်တစ်ခုရှိတယ်။ သင့် စိတ်စွမ်းအားအတွက် အထောက်အပံ့ဖြစ်တဲ့အပြင် သင့်မှာ တရားဝင်ဖြစ်မှု သဘာဝကျကျဖြစ်မှုစွမ်းအားလည်း ရှိလာမယ်။ ပြီးတော့ ကျန်အကြောင်းတရားတွေအတွက် လမ်းပွင့်နေစေဖို့ ဆွဲဆောင်အားလည်းရှိမယ်။

သင့်အနေနဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်ကို ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းမှုမှသည် ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျစံ ရှာဖွေမှုဆီ ပြောင်းလဲစေနိုင်မယ်။ ဒီနေရာမှာ အခြေခံမူအရ ညှိနှိုင်းမှုဟာ ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းမှုအပေါ် စီးမိုးရေးမဟာဗျူဟာဖြစ်လိမ့်မယ်။

ညှိနှိုင်းမှုဟာ ကောင်းကျိုးတွေအပေါ်မှာ အခြေခံရမယ်လို့ စွဲကိုင်သူဟာ အခြားသူတွေကို ဒီပွဲမှာပါဝင်ကစားအောင် ခေါ်ဆောင်နိုင်တယ်။

ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းသူက သင့်ကို မျက်စောင်းခဲ မောင်းမဲခြိမ်းခြောက်ဖိအားပေးနိုင်တယ်။ မူအရ ညှိနှိုင်းမှုက သင့်ဟာသင် ကိုင်စွဲထားစေနိုင်သလို တရားမျှတမှုလည်း ရှိနေစေတယ်။ မူဝါဒက ဖိအားကို အရှုံးပေးခွင့်မပြုတဲ့ အသည်းမာတဲ့ သင့်ပါတနာအဖြစ် ဆောင်ရွက်နိုင်တယ်။

အကယ်၍ အခြားတစ်ဖက်က တကယ့်ကို သဘောထားမပြောင်းလဲတော့ဘူးဆိုရင်တော့ အဲဒီမှာညှိနှိုင်းမှုဟာ နောက်ထပ်မရှိနိုင်တော့ပါဘူး။ အဲဒီအခါ သင့်မှာ ရွေးချယ်စရာတစ်ခုပဲရှိတော့တယ်။ လုံးဝစျေးဆစ်ညှိနှိုင်းလို့ မရတဲ့၊ ပုံသေရောင်းစျေး သတ်မှတ်ထားတဲ့ တစ်ခွန်းစျေးစတိုးဆိုင်တစ်ဆိုင်မှာ သင်လိုချင်တာ သွားဝယ်ရသလို ဖြစ်မယ်။ သင့်အနေနဲ့ တစ်ခွန်းစျေးသတ်မှတ်ထားတဲ့ပစ္စည်းကို ဝယ်ချင်ဝယ် မဝယ်ချင် လစ်ပေတော့ပဲ။ သင်မလစ်ခင်မှာ အကယ်၍ သူတို့ကမ်းလှမ်းမှုကို မျှမျှတတဖြစ်စေမယ့် ခမ္ဘဏ္ဍာန်ကျကျ စံအချို့များ မျက်စိမှောက်ကျော်လွှားကျန်ရစ်ခဲ့မလား ကြည့်သင့်တယ်။

ဒါကတော့ ကုမ္ပဏီပေါ်လစီပါ

တကယ့်ပြဿနာတစ်ခုကို လေ့လာကြစို့။ အဲဒီမှာ တစ်ဖက်က ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းမှုကို အသုံးပြုပြီး ကျန်တစ်ဖက်က အခြေခံမူအရ ညှိနှိုင်းရေးကို သုံးတယ်။ ကျွန်တော်တို့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ဦးဖြစ်တဲ့ တွမ်ရဲ့ကားဟာ သတ်မှတ်ကားရပ်နားနေရာမှာ ရှိနေစဉ် ထရပ်ကားတစ်စီးက ဝင်အောင်းလို့ လုံးဝပျက်စီးခဲ့ရတယ်။ အဲဒီကားက အာမခံထားထားတယ်။ ဘယ်လောက်လျော်ကြေးရမယ်ဆိုတာကို အာမခံကုမ္ပဏီ တာဝန်ရှိသူ ရာဖြတ်နဲ့ ဆွေးနွေးတယ်။

အာမခံရာဖြတ်	ကားပိုင်ရှင်တွမ်
– ခင်ဗျားကားပျက်စီးတဲ့ကိစ္စကို ကျွန်တော်တို့လေ့လာပြီးပြီ။ ပေါ်လစီအရ ဆုံးဖြတ်ပြီးပြီ။ ခင်ဗျား	– ဒီဟေ့ပမာဏပဲရအောင် ဘယ်လိုတွက်ချက်သလဲ။

ရသင့်တဲ့လျော်ကြေးက ဒေါ်လာ ၅ဖြဒ၀၀ ပဲ။

- ဒါဟာ ဒီကားတန်ဖိုးအပေါ် ကျွန်တော်တို့ တွက်ချက်ဆုံးဖြတ်ထားတာ ဘယ်လောက်များသလဲ။
- ခင်ဗျားက ဘယ်လောက်တောင်းဆိုချင်သလဲ။
- ဒေါ်လာ ၈၀၀၀၀။ အမယ်လေး။ များ လွန်းလှချေကလား။
- အိုကေ။ ကျွန်တော် ခင်ဗျားကို ဒေါ်လာ(၇၀၀၀၀)ပေးမယ်။ အဲဒါဟာ ကျွန်တော်ပေးနိုင်သမျှ အမြင့်ဆုံးပဲ။ ဒါဟာ ကုမ္ပဏီပေါ်လစီပဲ။

- ကျွန်တော် သဘောပေါက်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီဇွေပမာဏရအောင် ဘယ်စံနှုန်းကို ခင်ဗျားတို့ အသုံးပြုဆုံးဖြတ်သလဲ။ အလားတူ ဒီကားမျိုး ကျွန်တော်ဝယ်ဖို့ ဘယ်လောက်ထိ ပေးရမယ်ထင်လဲ။ ကျွန်တော်တောင်းဆိုချင်တာက ပေါ်လစီအရ ပါပဲ။ ကျွန်တော်တွေ့တာက တစ်ပတ်ရစ်ကားတောင် ဒေါ်လာ ၇၇၀၀ ဖြစ်နေတယ်။ အခွန်ဆောင်ရမှာတွေ ပေါင်းထည့်လိုက်ရင် ဒေါ်လာ (၈၀၀၀၀)လောက်ကျမယ်။
- ကျွန်တော်တောင်းဆိုတာက ဒေါ်လာ ၈၀၀၀၀ သို့မဟုတ် ၆၀၀၀၀၊ သို့မဟုတ် ၁၀၀,၀၀၀ ပေးရမယ်လို့ တောင်းနေတာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ မျှတတဲ့လျော်ကြေးကို လိုချင်တာ။ ဒီကားအစား ကျွန်တော့် မှာ အစားထိုးရရှိမှ မျှတမယ်ဆိုတာ ခင်ဗျား သဘောတူတယ်မဟုတ်လား။
- ဒေါ်လာ(၇၀၀၀၀)ဆိုတာ မျှတကောင်း မျှတနိုင်ပါတယ်။ ခင်ဗျားကို ကုမ္ပဏီပေါ်လစီက ကန့်သတ်ထားတယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားရဲ့ရပ်တည်

ချက်အနေအထားကို ကျွန်တော်နား
လည်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်
တော် တောင်းဆိုတဲ့အပေါ် ဓမ္မမိဠာန်
ကျကျ မတုံ့ပြန်နိုင်ဘူးဆိုရင်တော့
တရားရုံးမှာ ပြောကြတာက ပို
ကောင်းမယ်ထင်ပါတယ်။ ဗုဒ္ဓဟူးနေ့
(၁၁) နာရီမှ ပြန်ဆွေးနွေးသေးတာ
ပေါ့။

- ဒီနေ့မနက် သတင်းစာမှာ ကြော်ငြာ
  တစ်ခု တွေ့တယ်။ ခင်ဗျားကားချိုး
  85 Taurus ကို ဒေါ်လာ(၆၀၀၀) နဲ့
  ရောင်းမယ်တဲ့။
- ဒါပေမဲ့ သူ့ဟာက မိုင် ဘယ်
  လောက်မောင်းပြီးပြီလဲ။
- မိုင် (၄၉၀၀၀) တဲ့
- ကျွန်တော့်ကားက မိုင် (၂၅၀၀၀)ပဲ
  မောင်းရသေးတာဗျ။
- အဲဒါဆိုရင် ဟိုဟာအတွက်က ဒေါ်
  လာ ၄၅၀၊ ဒီဟာအတွက် ဒေါ်လာ
  ၁၂၅။
- လေအေးပေးစက်အတွက်က ဘယ်
  လောက်လဲ။

ဒီလိုနဲ့ နောက်နာရီဝက်ခန့်အကြာမှာ တွမ်ဟာ အာမခံကုမ္ပဏီထံမှ
လျော်ကြေးဒေါ်လာ (၈၀၂၄) တန် ချက်လက်မှတ်တစ်စောင်ရယူပြီး ထွက်ခွာ
လာပါတော့တယ်။

အခန်း ၆

သူတို့က ပါဝါပိုရှိနေရင်

ညီနှင်းသဘောတူညီချက်တစ်ခုအတွက် အစားထိုးခြင်း

အကယ်၍ အခြားတစ်ဖက်မှာ ပိုအားကောင်းတဲ့ "ညီနှင်းရေးရပ်တည်ချက်"ရှိရင် အကျိုးစီးပွားတွေ၊ လမ်းကြောင်းရွေးချယ်မှုတွေ၊ စံနှုန်းတွေအကြောင်း ဆွေးနွေးကြမယ်။ အခြားတစ်ဖက်က အကယ်၍ ပိုမိုချမ်းသာကြွယ်ဝနေရင်၊ ပိုမိုအဆက်အသွယ်ကောင်းမွန်နေရင် သင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။ တကယ်လို့ သူတို့မှာ ပိုကြီးမားတဲ့ တပ်ဖွဲ့အင်အားရှိရင် ပိုပြီး ပါဝါကောင်းတဲ့ လက်နက်တွေရှိနေရင် သင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။

အကယ်၍ အားလုံးသော ဩဇာအရှိန်အဝါတွေက အခြားတစ်ဖက်မှာသာ တည်ရှိနေမယ်ဆိုရင် သင့်အတွက် ဘယ်နည်းနာနီဿယကမှ အောင်မြင်ဖို့ အာမခံချက်မပေးနိုင်ဘူး။ အဘယ်မည်သော ဥယျာဉ်ခံမြေ စိုက်ပျိုးနည်းစာအုပ်ကမှ သဲကန္တာရထဲမှာ "ပဒုမ္မာကြာ" စိုက်နည်း သင် မပေးနိုင်ပါဘူး။

အကယ်၍ သင်က ရှေးဟောင်းပစ္စည်းစတိုးဆိုင်ကိုသွားပြီး ဆဋ္ဌမမြောက် ဂျော့ဘုရင်ခေတ် အထိမ်းအမှတ် ငွေလက်ဖက်ရည်အိုးဝယ်ချင်တယ်ဆိုပါစို့။ အဲဒါက ဒေါ်လာထောင်မျှားစွာတန်ပြီး သင့်မှာ ဒေါ်လာတစ်ရာတန်တစ်ရွက်သာပါတယ်ဆိုပါစို့။ ဒီခြားနားချက်ကို ကျော်လွှားဖို့အတွက် ကျွမ်းကျင်

တဲ့ညှိနှိုင်းမှုကို မျှော်လင့်မနေသင့်ဘူး။ ညှိနှိုင်းမှုတိုင်းမှာ အမှန်တရားတွေဖြစ်တည် ရှင်သန်နေပြီး အဲဒါကို ပြောင်းလဲဖို့တော့ခက်တယ်။ ပါဝါကို တုံ့ပြန်ဖို့ အတွက် အာဘယ်ညှိနှိုင်းရေးနည်းနာမဆို လိုအပ်တဲ့ ရည်မှန်းချက်နှစ်မျိုး ရှိရမယ်။

ပထမတစ်ချက်က သင်ငြင်းသင့်တဲ့ သဘောတူညီချက်မျိုး လုပ်ခြင်းမှ ဆန့်ကျင်ပြီး သင့်ကိုယ်သင် ကာကွယ်ရမယ်။

ဒုတိယအချက်က သင့်အကျိုးစီးပွား ဖြစ်နိုင်သမျှနဲ့ သင်ကျေနပ်မှုရမယ့် သဘောတူညီချက်ရရေးအတွက် သင့်စွမ်းအားစုအများစုကို အသုံးချရမယ်။ ရည်မှန်းချက်တွေကို ပြန်ကြည့်ရအောင်။

သင့်ကိုယ်သင် ကာကွယ်ပါ

သင့်အနေနဲ့ လေယာဉ်တစ်စီးနဲ့ အမီလိုက်ဖို့ ကြိုးပမ်းတဲ့အခါမျိုးမှာ သင့်ရည်မှန်းချက်ဟာ အလွန်အရေးကြီးပုံပေါ်နိုင်ပါတယ်။ နောက်ပြန်လှည့်ကြည့်ရင် သင်ဟာ နောက်လေယာဉ်ခရီးစဉ်နဲ့လည်း မီနိုင်တာတွေ့တယ်။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေး အဖြေရှာရေးဟာ မကြာခဏဆိုသလို သင့်ကို ဒီလိုအလားတူ အခြေအနေမျိုးနဲ့ မိတ်ဆက်လာတတ်တယ်။ သင့်အနေနဲ့ စိုးရိမ်နိုင်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် သင်ကိုယ်တိုင် အထူးရည်မှန်းချက်ထားပြီး ပုံအောရင်းနှီး မြှုပ်နှံထားတဲ့ကိစ္စမှာ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ အရေးကြီးတဲ့ ညှိနှိုင်းမှု တစ်ခု သဘောတူညီချက်မရဘဲ ပျက်ပြားသွားမှာကို စိုးရိမ်နိုင်တယ်။

ဒီလိုအခြေအနေမျိုးမှာ အဓိကအန္တရာယ်တစ်ခုက အခြားတစ်ဖက်ရဲ့ အမြင်တွေကို သင်လိုက်လျောလွန်းခြင်း၊ သဘောတူလက်ခံဖို့ အလွန်မြန်ဆန်ခြင်းဖြစ်တယ်။

"အားလုံးသဘောတူညီလိုက်ကြပါစို့၊ ဆုံးခန်းတိုင်ကြပါစို့" ဆိုတဲ့ သီချင်းစာသားဟာ နားထောင်လို့ကောင်းပြီး ဆွဲဆောင်ဖြားယောင်းမှုရှိပါတယ်။ သင်ငြင်းပယ်သင့်တဲ့ အဖြေတစ်ခုနဲ့ ဆုံးခန်းတိုင်သွားနိုင်တယ်။

အနိမ့်ဆုံး

ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးမှုဟာ သာမန်အားဖြင့် အဆိုးဆုံးလက်ခံနိုင်ဖွယ်ရာ

အဖြေ သို့မဟုတ် သူတို့အတွက် အနိမ့်ဆုံးအဆင့်မှ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ကာကွယ်ကြတယ်။ အကယ်၍ သင်က ဝယ်မယ်ဆိုရင် အနိမ့်ဆုံးအဆင့်ကတော့ အမြင့်ဆုံးစျေးပေးရခြင်းပဲ။ အကယ်၍ သင်က ရောင်းသူဆိုရင်တော့ အနိမ့်ဆုံးအဆင့်ဟာ အနည်းဆုံး သင်လက်ခံနိုင်မယ့် ငွေပမာဏဖြစ်ပါတယ်။ အကယ်၍ သင်နဲ့ သင့်ဇနီးတို့က သင်တို့အိမ်ကို ဒေါ်လာ ၂ သိန်းနဲ့ ကြေးခေါ်တယ်။ ဒေါ် လာ ၁၆၀,၀၀၀ အောက် လျော့နည်းတဲ့ကမ်းလှမ်းမှုကို လက်မခံဘူးလို့ နှစ်ဦးသဘောတူထားကြတယ်။

အနိမ့်ဆုံးအဆင့် အခြေခံလိုင်းသတ်မှတ်ထားရှိခြင်းဟာ ဖိအားတွေ၊ ခဏပန်း သွေးဆောင်မှုဖြားယောင်းမှုတွေကို ဆန့်ကျင်ရာမှာ ပိုမိုလွယ်ကူစေတယ်။ အိမ်အရောင်းဥပမာကို ပြန်ကြည့်ပါ။ ဝယ်လက်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ဒီအိမ်ကို ဒေါ်လာ (၁၄၄,၀၀၀) ထက် ပိုပေးဖို့ မဖြစ်နိုင်လောက်ဘူး။ ပတ်သက်သူအားလုံး သိထားတာက ဒီအိမ်ကို သင်တို့ မနှစ်ကမှ ဒေါ်လာ(၁၃၅,၀၀၀) နဲ့ ဝယ်ထားတယ်ဆိုတာပါ။

ဒီအခြေအနေမှာ သဘောတူညီချက်ထုတ် လုပ်ငန်းဖန်တီးနိုင်မယ့် ပါဝါသင့်မှာ ရှိတယ်။ ဝယ်သူဆီမှာ မရှိဘူး။ ပွဲစားနဲ့ အခန်းတွင်းမှ အားလုံးက သင့်ကို အားကိုးလာကြပြီ။ သင့်ရဲ့ကြိုတင်ပိုင်းဖြတ်ထားတဲ့ "အခြေခံလိုင်း" အနိမ့်ဆုံးစျေးက သင်နောက်မှ နောင်တရနိုင်မယ့် ဆုံးဖြတ်ချက်မျိုး မချမိဖို့ ကူညီပေးတယ်။

အကယ်၍ သင့်ဘက်မှာ လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးထက်ပိုပြီး ပါဝင်နေရင် "အခြေခံလိုင်း'တစ်ခုကို ပူးတွဲသဘောတူဖော်ဆောင်ထားရှိရပါမယ်။

"သင်ရနိုင်သမျှ အများဆုံးစျေးနှုန်းနဲ့ယူ၊ ဒါပေမဲ့ သင်ဟာ ဒေါ်လာ ၁၆၀,၀၀၀ ထက် လျော့နည်းပြီးရောင်းခွင့်မရှိဘူး" ဆိုတာမျိုးပါ။

အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုချက်အားဖြင့် "အခြေခံလိုင်း"ဆိုတာဟာ လုံးဝမပြောင်းလဲတော့တဲ့ ရပ်တည်ချက်ပါ။ သင်ဟာ သင့်နားတွေကို ပိတ်ထားပြီး သင့်အခြေခံလိုင်းကို အတိုးအဆုတ်ဖြစ်စေနိုင်တဲ့ အခြားသူတွေ ဘာပြောပြော သင်ကကြိုတင်ဆုံးဖြတ်ထားပြီ။

"အခြေခံလိုင်း"က စိတ်ကူးကို ဟန့်တားထားပြီ။ ခြားနားတဲ့အကျိုးစီး

ပွားတွေကို ရင်ကြားစေ့နိုင်မယ့် တိုင်းယက်တဲ့အဖြေမျိုး တီထွင်ဖို့ မက်လုံးကို လည်း လျှော့ချအောင် အဲဒါက လုပ်နေတယ်။ အားလုံးသောညှိနှိုင်းမှုတိုင်းနီး ပါးမှာ ပြောင်းလဲနိုင်တဲ့ မူသေမဟုတ်တဲ့အရာ တစ်ခုထက်မက ပါဝင်ပတ်သက် နေတတ်တယ်။

အကယ်၍ သင်က အခြေခံလိုင်းပေါ်မှာ သင် အသေရပ်တည်မယ်ဆို ရင် စိတ်ကူးယဉ်အဖြေတွေကို ရှာတွေ့မှာမဟုတ်ဘူး။ အခြေခံလိုင်းဆိုတာက သူ့မူလသဘာဝအတိုင်း တင်းတင်းကျပ်ကျပ်ပဲ ဖြစ်နေမယ်။

ထိုမှတစ်ပါး အခြေခံလိုင်းဆိုတာ အလွန်မြင့်မားစွာလည်း သတ်မှတ် ထားရှိနိုင်ပါတယ်။ ဆိုပါစို့။ သင်က မနက်က ထမင်းစားပွဲဝိုင်းမှာ မိသားစုနဲ့ အတူထိုင်မိပြီ။ သင့်အိမ်ရောင်းစျေးအတွက် သင်လက်ခံသင့်တဲ့ အနိမ့်ဆုံးစျေး နှုန်းကို ဆုံးဖြတ်ဖို့ကြိုးစားပြီဆိုပါစို့။ မိသားစုဝင်တစ်ဦးက ဒေါ်လာတစ်သိန်းလို့ ပြောမယ်။ အခြားတစ်ယောက် တို့ပြန်တာက-

"ငါတို့ အနည်းဆုံး(၁၄၀,၀၀၀) တော့ ရသင့်တယ်" တဲ့။

တတိယတစ်ယောက်က -

"ငါတို့အိမ်ကို ၁၄၀,၀၀၀ နဲ့ ရောင်းရမယ် ဟုတ်စ။ လုံးဝမတရားတာ ပဲ။ ဒါဟာ အနည်းဆုံး ဒေါ်လာ ၂ သိန်းတန်တာ" တဲ့။

စားပွဲဝိုင်းမှာထိုင်နေသူတွေက ကန့်ကွက်ကြတယ်။ စျေးပိုရလေလေ သူ တို့အကျိုးဝေစုများလေဆိုတာကို သိလို့လား။ အဲဒီလို "အခြေခံလိုင်းသတ်မှတ် မှုဟာ ပြောင်းလဲဖို့ခက်ခဲနိုင်သလို အိမ်ကို သင်ရောင်းသင့်တဲ့အချိန်မှာ ရောင်း ဖို့ အဟန့်အတားဖြစ်သွားနိုင်တယ်။

လတ်တလောအနေနဲ့ "အခြေခံ"လိုင်းကို လက်ခံလိုက်ခြင်းဟာ အလွန် ဆိုးဝါးတဲ့သဘောတူညီချက်ကို လက်ခံရခြင်းမှ သင့်ကို ကာကွယ်ပေးကောင်း ပေးနိုင်တယ်။

အစားထိုးအခြေခံလိုင်း ရှိပါသလား။ သင် ငြင်းသင့်တဲ့ သဘောတူညီ ချက်ကို လက်ခံခြင်းနဲ့ သင်လက်ခံသင့်တဲ့ သဘောတူညီချက်ကို ငြင်းပယ်ခြင်း တို့မှာ သင့်ကို ကာကွယ်ပေးနိုင်ပါသလား။

ညှိနှိုင်းရသဘောတူချက်အတွက် အကောင်းဆုံးအစားထိုး

မိသားစုတစ်စုက သူတို့အိမ်ရောင်း စျေးအတွက် အနိမ့်ဆုံးစျေးနှုန်းကို ဆုံးဖြတ်တဲ့အခါမှာကြည့်ပါ။ စျေးကွက်ထဲမှာ မရေမရာနဲ့ဆွဲထားနိုင်ပါ့မလား။ သူတို့အိမ်ကို အင်္ဂါးတင်မလား။ ခွဲခြမ်းစိတ်ပိုင်းပြီး ကားရပ်နားစရာလုပ်မလား။ ဘယ်အစားထိုးနည်းလမ်းက ဆွဲဆောင်မှုအကောင်းဆုံးလဲ။ အိမ်အတွက် လက်ခံရရှိတဲ့ ကမ်းလှမ်းမှုတွေအနက် ဘယ်အရာက အကောင်းဆုံးအစားထိုးလဲ။ ဒီအိမ်ကို ဒေါ်လာ ၁၆၀,၀၀၀ နဲ့ ရောင်းတာထက် အဲဒီအစားထိုးတွေထဲက တစ်စုံက ပိုဆွဲဆောင်မှုရှိနေနိုင်တယ်။ အခြားတစ်ဖက်မှာတော့ အဲဒီအိမ်ကို ဒီအတိုင်းမရေမရာအချိန်ဆွဲနေတာထက် နည်းပါးတဲ့ဒေါ်လာ ၁၂၄,၀၀၀ မျှနဲ့ ရောင်းတာက ပိုကောင်းလေမလား။

သင်ညှိနှိုင်းရခြင်းအကြောင်းရင်းက သင် မညှိနှိုင်းဘဲ ရလာမယ့်ရလဒ်ထက် ပိုကောင်းတဲ့ တစ်စုံတစ်ရာကို ထုတ်လုပ်ဖို့ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီရလဒ်တွေက ဘာတွေလဲ။ အစားထိုးတွေက ဘာတွေလဲ။ ညှိနှိုင်းရ သဘောတူညီချက်အတွက် အကောင်းဆုံးအစားထိုးတွေက ဘာတွေလဲ။ ဒါဟာ အဆိုပြုသဘောတူညီချက် မှန်သမျှကို တိုင်းတာသင့်တဲ့ စံပေတံပဲ။

သင့်ညှိနှိုင်းရ သဘောတူညီချက်အတွက် အကောင်းဆုံးအစားထိုးဆိုတာဟာ ပိုကောင်းတဲ့ တိုင်းတာမှုတစ်ခုမျှသာမက စိတ်ကူးအဖြေတွေ ရှာဖွေခွင့်အတွက် ပြောင်းလွယ်ပြင်လွယ်ဖြစ်စေတဲ့ အားသာချက်လည်းရှိတယ်။ ညှိနှိုင်းရသဘောတူညီချက်အတွက် အကောင်းဆုံးအစားထိုး (Best Alternative To a Negotiated Arteement = BATNA) ကို ဒီနေရာကစပြီး အတိုကောက် 'BATNA' လို့ပဲ သုံးစွဲသွားပါမယ်။

သင့်အခြေခံလိုင်းနဲ့ မညီတဲ့ အဖြေမှန်သမျှကို ပယ်ချနေမယ့်အစားအဆိုပြုချက်တစ်ခုကို သင့် BATNA နဲ့ နှိုင်းယှဉ်ပြီး သင့်အကျိုးအတွက် ကျေနပ်မှု ပိုရသလားဆိုတာ ကြည့်ရမယ်။

အကယ်၍ သင်ဟာ သဘောတူညီချက်ထဲ မရောက်ရှိနိုင်ဖြစ်နေရင် သင်ဟာ သင့်မျက်လုံးတွေကို ပိတ်ပြီး ညှိနေတာလည်းဖြစ်နိုင်တယ်။ ဥပမာအားဖြင့် သင်ဟာ အလွန်အမင်း အကောင်းမြင်နေတာ၊ အခြားရွေးချယ်စရာတွေ

အများကြီးရှိတယ်ဆိုတဲ့ ဝိုက် ဖမ်းနေတာ၊ အမှန်အဖြစ် ယူဆနေတာလည်း ဖြစ်နိုင်တယ်။ သင့်တစ်ပတ်ရစ်ကားအတွက် အခြားဝယ်လက်တွေ၊ အခြားအိမ် အရောင်း၊ အခြားပိုက်ပြင်သမား၊ အခြားအလုပ်အကိုင် ရနိုင်ခြေ၊ အခြားလက်ကားအရောင်းကိုယ်စားလှယ် စသည်ဖြင့် စဉ်းစားနိုင်တယ်။

ရောင်းမယ့်အိမ်အတွက် နောက်ထပ် ဝယ်လက်က ပိုဆွဲဆောင်မှုရှိတဲ့ ကမ်းလှမ်းချက်လုပ်နိုင်မယ်လို့ သင်က မျှော်လင့်တယ်။ တကယ်လို့ သဘောတူညီချက် မရရင် သင် ဘာလုပ်မလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းနဲ့ ရင်ဆိုင်ရမှုကို သင်ရှောင်ရှားနိုင်မယ်။ သင့်ကိုယ်သင် ဒီလို စဉ်းစားနိုင်တယ်။

"ပထမဆုံး ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးမှုကို လုပ်ကြစို့။ ဘာဖြစ်လာမလဲဆိုတာကို ကြည့်မယ်။ အကယ်၍ အခြေအနေက အလုပ်မဖြစ်ဘူးဆိုရင်တော့ ဘာဆက်လုပ်မလဲဆိုတာကိုဆန်းစစ်မယ်"လို့။

ထောင်ချောက်တိုက်ကြီးဆင်ပါ

သင့် BATNA အဆိုပြုသဘောတူညီချက်မှန်သမျှကို စီရင်ဆုံးဖြတ်ပိုင်းခြားရမယ့် အတိုင်းအတာအမှန်ဖြစ်ပေမဲ့ သင့်အနေနဲ့ နောက်ထပ်စမ်းသပ်မှုလည်း လိုကောင်းလိုပါမယ်။

"အခြေခံလိုင်း" ကဲ့သို့ပင် "မိုင်းတိုက်ကြီး"ဟာ ကိုယ်စားလှယ်တစ်ယောက်ရဲ့ အခွင့်အာဏာကို ကန့်သတ်နိုင်တယ်။

"ဒေါ်လာ (၁၅,၀၀၀)ထက် နည်းပြီးတော့ မရောင်းပါနဲ့။ အဲဒီဈေးနှုန်းဟာ ငါပေးခဲ့ရတဲ့ ငွေနဲ့ အတိုးနှုန်းပေါင်းခြင်းပဲ" ဆိုတာမျိုးပါ။

"တိုက်ကြီး"ဟာ အရန်အနားသတ်မျဉ်းနယ်နိမိတ်အဖြစ်နဲ့ သင့်ကို ကူညီသင့်တယ်။

သင့်အဖိုးတန် အရင်းအမြစ်အများစုနဲ့ "ပါဝါ"

ဆိုးဝါးတဲ့ သဘောတူညီချက်တစ်ခုဘေးမှ သင့်ကိုယ် ကာကွယ်ဖို့က တစ်ကိစ္စပါ။ သင့်မှာရှိတဲ့ အဖိုးတန်အရည်အချင်းအများစုကို သဘောတူညီချက်ကောင်းတစ်ခုရဖို့အတွက် သုံးရေးက အခြားကိစ္စတစ်ခုပါ။ သင် ဒါကို

ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။ နောက်တစ်ဖန် အဖြေတည်ရှိနေတာက သင့် BATANA အတွင်းမှာပါ။

သင့် BATNA (ညှိနှိုင်းရသဘောတူညီချက်အတွက် အကောင်းဆုံး အစားထိုး) ပိုကောင်းလေ သင့်ပါဝါပိုပြီး ကြီးမားလေလေပါပဲ။ ညှိနှိုင်းမှုပါဝါကို ကြွယ်ဝမှု၊ နိုင်ငံရေးအဆက်အသွယ်ကောင်းမှု၊ ရုပ်ပိုင်းအင်အားတောင့်တင်းမှု၊ မိတ်ဆွေများမှု၊ စစ်ရေးအင်အားတောင့်တင်းမှု စတဲ့အရင်းအမြစ်တွေက ပိုင်းဖြတ်တယ်လို့ လူတွေက ထင်ကြတယ်။ နှစ်ဖက်လုံးနဲ့ ဆက်နွယ်တဲ့ ညှိနှိုင်းပါဝါက အသီးသီးအပေါ် ဘယ်လောက်ဆွဲဆောင်သလဲဆိုတဲ့အပေါ် အမိုက တည်မြဲနေရင် သဘောတူညီချက်မရနိုင်မယ့် လမ်းကြောင်းမျိုးပဲ။

ကြွယ်ဝတဲ့ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွားတစ်ယောက်က ကြေးသွန်းအိုးငယ်တစ်လုံးကို ဘုံဘေမီးရထားဘူတာရုံက လမ်းဘေးစျေးသည်ထံမှ စျေးသက်သက်သာသာနဲ့ ဝယ်လိုတယ်။ လမ်းဘေးစျေးသည်က ဆင်းရဲတာမှန်ပေမဲ့ သူလည်း စျေးကွက်အနေအထားကိုသိတယ်။ အကယ်၍ ဒီကြေးအိုးကို ဦးတိုးရစ်ထံ မရောင်းလိုက်လည်း အခြားတစ်ယောက်ကို သူ ရောင်းနိုင်တယ်။ သူ့အတွေ့အကြုံအရ အခြားတစ်ယောက်ထံ ဘယ်ကာလမှာ ဘယ်လောက်ထိ ရောင်းနိုင်တာကို သိတယ်။ တိုးရစ်က ကြွယ်ဝပြီး ပါဝါရှိပေမဲ့ ဒီပစ္စည်းက ဘယ်လောက်ရှားပါး၊ ဘယ်လောက်တန်ပြီး အခြားမှာရှာဖို့ ဘယ်လောက်ခက်ခဲတယ်ဆိုတာ မသိရင် ချည့်နဲ့သူပဲ။ ဒီရှားပါးအိုးကို ဆုံးရှုံးရမှာနဲ့ အခြားမှာ အလွန်မင်းစျေးကြီးပေးဝယ်ရမှာတွေကို ရင်ဆိုင်ရဖို့ သေချာလုနီးပဲ။ ဒီနေရာမှာ တိုးရစ်ရဲ့ကြွယ်ဝမှုဟာ သူ့ညှိနှိုင်းမှုပါဝါတွေကို ဘယ်လိုမှ အားမဖြည့်နိုင်ဘူး။ ဒီကြေးအိုးကို အောက်စျေးနဲ့ဝယ်ဖို့ သူ့စွမ်းရည်ကို ချည့်နဲ့စေတယ်။ ထိုကြွယ်ဝမှုကို ညှိနှိုင်းပါဝါအားဖြည့်မယ့်အစား အခြားမှာ အလားတူ သို့မဟုတ် ပိုဆွဲဆောင်မှုကောင်းတဲ့ ကြေးအိုးဝယ်နိုင်ဖို့ စျေးနှုန်းလေ့လာရေးအတွက် အသုံးချဖို့ ဖြစ်နေတယ်။

အခြားအလုပ်အကိုင် အခွင့်အလမ်း ကမ်းလှမ်းမှုမရှိဘဲ အလုပ်အကိုင်အင်တာဗျူးခန်းတစ်ခုအတွင်းသို့ လှမ်းဝင်လာတဲ့ခဏမှာ သင့်ခံစားမှု ဘယ်လိုရှိလဲ။ အခြားသင့်မှာ မရေရာတဲ့ အလုပ်အကမ်းအလှမ်းတချို့မျှသာ ရှိတယ်

ဆိုပါစို့။ လစာကိစ္စ ဘယ်လိုပြောဖို့စဉ်းစားလဲ။

ထိုမှတစ်ပါး သင့်မှာ အခြားအလုပ်ကမ်းလှမ်းမှု နှစ်ခုလောက်ရှိလျက် နှင့် ဗျူးခန်းဝင်ရတဲ့ ခံစားမှုက ဘယ်လိုလဲ။ ဒီအခါမှာ လစာညှိနှိုင်းမှုက ဘယ်လိုနေမလဲ။ ခြားနားမှုကတော့ "ပါဝါ"ပါပဲ။

လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးချင်းတွေအကြား ညှိနှိုင်းမှုတွေအတွက် အမှန်တရားက အဖွဲ့အစည်းတွေအကြား အတူတူပါပဲ။ ဧရာမစက်ရုံကြီးတစ်ရုံနဲ့ မြို့ငယ်တစ်မြို့အကြား ပတ်သက်တဲ့ညှိနှိုင်းပါဝါကိုကြည့်ပါ။ စက်ရုံတစ်ရုံအပေါ် အခွန်တိုးမြှင့်ဖို့ ကြိုးစားရာမှာ သူတို့အသီးသီးရဲ့ ဘတ်ဂျက်ပမာဏ၊ နိုင်ငံရေး အဆက်အသွယ် အစွမ်းအစတို့က မဆုံးဖြတ်ပါဘူး။ ဘက်အသီးသီးရဲ့ အကောင်းဆုံးအစားထိုးတွေနဲ့သာဆိုင်တယ်။

ကိစ္စတစ်ခုမှာ မြို့ငယ်လေးက ကုမ္ပဏီတစ်ခုနဲ့ ညှိတယ်။ မြို့ပြင်ဝမှာ စက်ရုံရှိတဲ့ကုမ္ပဏီထံမှ ဖွံ့ဖြိုးရေးအလှူငွေ တစ်နှစ်ဒေါ်လာ (၃၀၀,၀၀၀)မှ တစ်နှစ် ဒေါ်လာ (၂,၃၀၀,၀၀၀) အထိ တိုးတောင်းတယ်။

အကယ်၍ သဘောတူညီချက်မရရင် ဘာလုပ်ရမလဲဆိုတာကို မြို့ကတိတိကျကျ သိတယ်။ ထိုစက်ရုံကို ထိုဒေသမှာ အခြေစိုက်ရပ်တည်ခွင့်အတွက် အခွန်အပြည့်အဝနှုန်းဖြစ်တဲ့တစ်နှစ်ဒေါ်လာ (၂,၅၀၀,၀၀၀) ကောက်ခံမယ်။ ကုမ္ပဏီဘက်ကလည်း စက်ရုံကို ဒီမှာဆက်ထားဖို့ ပိုင်းဖြတ်ထားတယ်။ သဘောတူညီချက်ရောက်ရှိဖို့အစားထိုးမရှိသလောက်ပဲ။ ခဏပန်းတစ်ချက်ကြည့်ရရင်တော့ ကုမ္ပဏီဘက်မှာ ပါဝါအကြီးအကျယ်ရှိထားတဲ့ ပုံပါ။ စီးပွားရေးအရ ထိခိုက်ခံစားခဲ့ရတဲ့ ဒီမြို့လေးရဲ့ အလုပ်အကိုင်အများစုကို စက်ရုံက ပေးထားတယ်။ ဒီစက်ရုံပိတ်ပစ် သို့မဟုတ် အခြားဒေသသို့ ရွှေ့ပြောင်းမယ်ဆိုရင် တစ်မြို့လုံး ကြေကွဲမယ်။

ကုမ္ပဏီက လက်ရှိပေးထားတဲ့ အခွန်ဟာ ယခုအခွန်ကိုတောင်းနေတဲ့ မြို့အုပ်ချုပ်သူတွေ မြို့ခေါင်းဆောင်တွေအတွက် လစာပေးနေတယ်။ မြို့ဘက်က အဖိုးတန်အရည်အချင်းတွေရှိတာကို ကောင်းမွန်တဲ့ BATNA တစ်ခုအဖြစ် မပြောင်းလဲနိုင်ဘူး။ အနည်းငယ်သာ အသုံးပြုနိုင်တယ်။ ဆွဲဆောင်နိုင်တဲ့ BATNA တစ်ခုသာရှိရင် မြို့ငယ်လေးဟာ ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံးကုမ္ပဏီတွေ

ထဲက တစ်ခုထက်ပိုပြီး ညှိနှိုင်းမှုရလဒ်ထိရောက်အောင် ပိုလုပ်နိုင်စွမ်းရှိမယ်။

သင့် BATNA ကို ဖွံ့ဖြိုးပါစေ

ဆွဲဆောင်မှုရှိတဲ့ အစားထိုးတွေဟာ သင်အလာကို ထိုင်စောင့်နေမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ သင်က အဲဒါတွေကို အမြဲဖွံ့ဖြိုးအောင် လုပ်ဆောင်ရမယ်။ ဖြစ်နိုင်ဖွယ် BATNA တွေ ဖန်တီးဖို့ လမ်းကြောင်း (၃) သွယ်က-

(၁) အကယ်၍ သဘောတူညီချက်မရရင် သင်လုပ်နိုင်တဲ့ တို့ပြန်မှုစာရင်းကို တီထွင်ဖန်တီးပြုစုပါ။

(၂) ပိုမိုအလားအလာကောင်းတဲ့ အိုင်ဒီယာအချို့ကို ဖန်တီးပါ။ နောက်ပြီး သူတို့ကို လက်တွေ့အစားထိုးစရာအဖြစ် ပြောင်းလဲပါ။

(၃) အကောင်းဆုံးပုံပေါ်တဲ့ အစားထိုးမှုကို စမ်းသပ်ရွေးချယ်ပါ။

ပထမဆုံးလုပ်ငန်းတာဝန်က တီထွင်ဖန်တီးဖို့ပါ။

အကယ်၍ ဒီလကုန်လို့မှ ကုမ္ပဏီ 'က' က သင့်ကို ကျေနပ်လောက်တဲ့ အလုပ်အကိုင် ကမ်းလှမ်းမှုမပြုဘူးဆိုရင် သင်ဘာတွေဆက်လုပ်မလဲ။ အခြားမြို့မှာ အလုပ်ရှာမလား။ ဒါမှမဟုတ် သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခုခု ထူထောင်မလား။ တခြားဘာလုပ်မလဲ။

အလုပ်သမားသမဂ္ဂတစ်ခုအဖို့ ညှိနှိုင်းရေးသဘောတူချက်အတွက် အစားထိုးဖြစ်တန်ရာရှိသည်များမှာ သပိတ်မှောက်ဖို့ တောင်းဆိုခြင်း၊ စာချုပ်မပါဘဲ အလုပ်လုပ်ခြင်း၊ သပိတ်မှောက်ဖို့အတွက် ရက် ၆၀ ကြိုတင်သတိပေးခြင်း၊ ဖျန်ဖြေသူတောင်းဆိုခြင်း၊ သမဂ္ဂဝင်များကို စည်းမျဉ်းနဲ့အညီ အလုပ်လုပ်ဖို့ တိုက်တွန်းခြင်းတို့ဖြစ်နိုင်တယ်။

ဒုတိယအဆင့်က သင့်အကောင်းဆုံးအိုင်ဒီယာကို ရွေးချယ်စီရင်ပြီး အလားအလာ အကောင်းဆုံးကို တကယ့်အစားထိုးတွေဖြစ်စေပါ။ အကယ်၍ သင်ချီကာဂိုမှာ အလုပ်လုပ်ဖို့စဉ်းစားရင် အနည်းဆုံး အလုပ်ကမ်းလှမ်းမှုတစ်ခု အဲဒီမှာ စဉ်းစားပါ။ ချီကာဂိုအလုပ်ကမ်းလှမ်းမှုတစ်ခု လက်ထဲမှာရှိနေပြီဆိုရင် (သင်တကယ်မလုပ်နိုင်တဲ့တိုင်အောင်) နယူးယောက် အလုပ်ကမ်းလှမ်းမှုအတွက် ပိုကောင်းစွာပြင်ဆင်ပြီး ဖြစ်နေမှာပါ။

BATNA တစ်ခု ဖန်တီးရေး နောက်ဆုံးအဆင့်ကတော့ အစားထိုးတွေထဲမှာ အကောင်းဆုံးကို ရွေးချယ်ခြင်းပါ။ အကယ်၍ ညှိနှိုင်းမှုမှ သင့်သဘောတူညီချက်မရဘူးဆိုရင် သင့် တကယ့်အစားထိုးအစီအမံက ဘာပါလဲ။

အထက်ပါ အဆင့် ၃ ဆင့်အတိုင်း လှုပ်ရှားလိုက်တဲ့အခါ အခု သင့်မှာ BATNA တစ်ခုရှိလာပြီ။ ညှိနှိုင်းရသဘောတူညီချက်အတွက် အကောင်းဆုံးအစားထိုးရှိလာပါပြီ။ ကမ်းလှမ်းမှုတိုင်းကို အဲဒါနဲ့ ချိန်ထိုးစီရင်ပါ။ သင့် BATNA ပိုကောင်းလေ။ သင့်စွမ်းရည် ပိုကြီးမားလေပဲ။

သင့် BATNA ကို အခြားတစ်ဖက်သို့ ပြလိုမှုဟာ အခြားတစ်ဖက်ရဲ့ အတွေးကို သင်အကဲဖြတ်နိုင်စွမ်းအပေါ် မူတည်တယ်။ အကယ်၍ သင့် BATNA က အလွန်အမင်းဆွဲဆောင်မှုရှိရင် သင့်မှာ အခြားသော ဖောက်သည်က နောက်တံခါးဝမှ အသင့်စောင့်နေလျှင် အခြားတစ်ဖက်သိစေချင်တာ သင့်အတွက် အကျိုးရှိပါတယ်။ အကယ်၍ သင့်မှာ အစားထိုးကောင်းတစ်ခု မရှိဘူးလို့ သူတို့ကထင်ရင် သူတို့ကို သေချာပေါက် သိစေသင့်ပါတယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် သင့် BATNA က သူတို့ထင်တာထက်ဆိုးနေရင် အဲဒါကို ပြမိခြင်းဟာ သင့်ဘက်ကို အားကောင်းစေဖို့ထက် ချည့်နဲ့စေပါတယ်။

အခြားတစ်ဖက်ရဲ့ BATNA ကို စဉ်းစားပါ

သင့်အနေနဲ့ အခြားတစ်ဖက်က ရရှိနိုင်သမျှ ညှိနှိုင်းရ သဘောတူညီချက်အတွက် အစားထိုးတွေအကြောင်းကိုလည်းပဲ ထည့်သွင်းစဉ်းစားသင့်တယ်။ အကယ်၍ သဘောတူညီချက်မရရှိရင် သူတို့လုပ်နိုင်စွမ်းရှိတဲ့ အပေါ် လွန်လွန်မင်းမင်း အကောင်းမြင်နေနိုင်တယ်။ သူတို့မှာ ဂရိတ်အစားထိုးစရာတွေ အများကြီးရှိတယ်လို့ ဝါးတားတားသိမှတ်ထားတာလည်း ဖြစ်နိုင်တယ်။

သူတို့ရဲ့ အစားထိုးတွေကို သင် ပို၍ လေ့လာနိုင်လေ ညှိနှိုင်းမှုအတွက် သင့်မှာ ပိုမိုပြင်ဆင်ပြီးဖြစ်လေပဲ။ သူတို့ရဲ့အစားထိုးတွေကို သိထားခြင်းဖြင့် ညှိနှိုင်းမှုမှ သင် ဘာမျှော်လင့်နိုင်မလဲဆိုတာကို သင် အမှန်တကယ် ခန့်မှန်းတွက်ဆနိုင်မယ်။ အကယ်၍ သူတို့ BATNA တွေအပေါ် သူတို့က ပိုတွက်ထားပုံပေါ်ရင် သည်က သူတို့ရဲ့မျှော်လင့်ချက်တွေကို လျှော့ချလိုလိမ့်မယ်။

သင် စိတ်ကူးနိုင်သမျှ မျှတတဲ့အဖြေမှန်သမျှထက် သူတို့ရဲ့ BATNA က သူတို့အတွက် ပိုကောင်းနေနိုင်ပါတယ်။ အသစ်တည်ဆောက်ဆဲ စွမ်းအင်စီမံကိန်းကနေ စိမ့်ထွက်မယ့် အဆိပ်ငွေ့အလားအလာကို စိုးရိမ်တဲ့ လူမှုအဖွဲ့အစည်းမှာ သင်ပါတယ်ဆိုပါစို့။ ပါဝါကုမ္ပဏီရဲ့ BATNA ကတော့ သင်တို့ဆန့်ကျင်မှုတွေကို လုံးဝလျစ်လျူရှုမလား၊ ဒါမှမဟုတ် စီမံကိန်းပြီးအောင် ဆောက်လုပ်ဆဲမှာ သင်တို့နဲ့ ဆက်လက်ဆွေးနွေးနေမလားဆိုတာပဲ။ သင်တို့သောကကို အလေးအနက်ထားစေဖို့အတွက် သူတို့စက်ရုံတည်ဆောက်ခွင့် ပါမစ် ရုပ်သိမ်းခံရအောင် သင်တို့က တရားစွဲဆိုနိုင်ပါတယ်။

အကယ်၍ သူတို့ BATNA က သိပ်ကောင်းနေပြီး ကောင်းရာကောင်းကြောင်း ညှိနှိုင်းဖို့ မလိုဘူးလို့ သူတို့ကမြင်နေရင် အဲဒါကို ပြောင်းလဲဖို့ သင် ဘာလုပ်နိုင်သလဲဆိုတာ စဉ်းစားမယ်။ ဒီလိုကိစ္စတိုင်းမှာ အောင်မြင်တဲ့ညှိနှိုင်းမှုဆိုတာ သင်နဲ့ သူတို့ အခင်မင်မပျက် ထိရောက်တဲ့အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းကို ရှာဖွေရမယ်။

အခြားတစ်ဖက်က ပါဝါကောင်းနေသောအခါ

အကယ်၍ အခြားတစ်ဖက်မှာ ဇရာမအမြောက်လက်နက်ကြီး၁၁ ရှိနေတယ်ဆိုရင် သင့်အနေနဲ့ ညှိနှိုင်းမှုကို လက်နက်ချင်းယှဉ် တိုက်ပွဲအဖြစ် ပြောင်းစေချင်မှာမဟုတ်ဘူး။ ရုပ်ပိုင်းအရ၊ စီးပွားရေးပါဝါအရ သူတို့က ပိုတောင့်တင်းအားကောင်းပုံပေါ်လေ၊ ကောင်းရာကောင်းကြောင်း ညှိနှိုင်းခြင်းမှ သင် အကျိုးပိုရှိလေပဲ။ သူတို့မှာ ကြွက်သား(အင်အား) ရှိပြီး သင့်မှာ မူဝါဒရှိတယ်။ သင့်အနေအထားကို ပိုမိုကြီးမားအောင် တည်ဆောက်နိုင်လေ သင် အသာစီးရလေပဲ။

BATNA ကောင်းတစ်ခု ရှိခြင်းဟာ ကောင်းရာကောင်းကြောင်း ညှိနှိုင်းဖို့ သင့်အတွက် အထောက်အကူဖြစ်စေတယ်။ သင့် BATNA ကို တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးစေခြင်းဖြင့် ထိုအရင်းအမြစ်တွေကို ထိရောက်တဲ့ ညှိနှိုင်းမှုပါဝါအဖြစ် သင်က ပြောင်းလဲနိုင်တယ်။ ဗဟုသုတ၊ အချိန်ကာလ၊ ငွေ၊ လူ၊ အဆက်အသွယ်များ၊ ဇဝနဉာဏ် စတာတွေကို အကောင်းဆုံးအဖြေ ဖန်တီးတီထွင်ရာမှာ အသုံး

ချရမယ်။ သင့် BATNA ကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင်လုပ်ခြင်းဟာ ပိုမိုပါဝါကြီး တဲ့ ညှိနှိုင်းသူတစ်ယောက်နဲ့ ရင်ဆိုင်ရာမှာ သင်လုပ်နိုင်တဲ့ အထိရောက်ဆုံး နည်းလမ်းပါပဲ။

အခန်း ၇

အကယ်၍ သူတို့က မကစားလျှင်

ညှိနှိုင်းရေးလျှောက်ဆုကို အသုံးချခြင်း

အကျိုးစီးပွားတွေ၊ လမ်းကြောင်းတွေ၊ စံနှုန်းတွေအကြောင်း ပြောခြင်းဟာ အမြော်အမြင်ရှိ အကျိုးရှိပြီး မိတ်ဝတ်မပျက် ကစားပွဲသဏ္ဌာန် ဖြစ်နိုင်ပါရဲ့။ ဒါပေမဲ့ အခြားတစ်ဖက်က ပါဝင်မကစားလျှင် ဘာလုပ်မလဲ။ အကျိုးစီးပွားတွေအတွက် သင် ဆွေးနွေးဖို့ကြိုးစားတဲ့အခါ သူတို့က သူတို့ရပ်တည်ချက်ကို ပြတ်ပြတ်သားသား ထုတ်ဖော်နိုင်တယ်။

သူတို့က သင့်အဆိုပြုချက်တွေကို တိုက်ခိုက်နိုင်တယ်။ သူတို့ဝေစု ရရှိမှု အများဆုံးဖြစ်ရေး တစ်ခုတည်းကိုသာ စိတ်ထဲမှာရှိတယ်။ သင်က ကောင်းရာကောင်းကျိုးအတွက် ပြဿနာကို တိုက်ခိုက်နိုင်ပြီး သူတို့ကမှ သင့်ကို တိုက်ခိုက်နိုင်တယ်။ သူတို့ကို သူတို့ရပ်တည်ချက်ကနေ ပြောင်းလဲစွန့်ခွာပြီး ကောင်းရာကောင်းကျိုးဆီ ဦးတည်အောင် သင် ဘာလုပ်နိုင်မလဲ။

ကောင်းကျိုးအပေါ် သူတို့သဘောထားအာရုံ စူးစိုက်စေရေးအတွက် အခြေခံချဉ်းကပ်နည်း ၇ ခုရှိတယ်။ ပထမတစ်ချက် သင်ဘာလုပ်နိုင်သလဲ ဆိုတဲ့အပေါ်မှာ အာရုံစိုက်တယ်။ ရပ်တည်ချက်တွေထက် ကောင်းရာကောင်းကြောင်းအပေါ် သင်ကိုယ်တိုင် အာရုံစိုက်နိုင်တယ်။

အကယ်၍ အလုပ်မဖြစ်ဘဲ သူတို့က ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်း(ဈေးဆစ်)မှုကို ဆက်လက်အသုံးပြုနေမယ်ဆိုရင် သင်က ဒုတိယမဟာဗျူဟာကို ပြန်

လည်ရွေးချယ်ရမယ်။ အဲဒါကတော့ သူတို့ ဘာလုပ်နိုင်ဖွယ်ရှိသလဲဆိုတဲ့အပေါ် အာရုံစိုက်ဖို့ပဲ။ အဲဒါဟာ ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းမှုရဲ့ အခြေခံ လှုပ်ရှားမှုအပေါ် တန်ပြန်ဖြစ်ပြီး သူတို့ကို ကောင်းရာကောင်းကျိုးအပေါ် အာရုံစိုက်ရေး လမ်းကြောင်းဆီ ဦးတည်စေတယ်။ အဲဒီ မဟာဗျူဟာကို ကျွန်တော်တို့က "ညှိနှိုင်းရေးဂျူဂျစ်ဆု" လို့ခေါ်တယ်။

တတိယချဉ်းကပ်မှုကတော့ တတိယအဖွဲ့အစည်းက ဘာလုပ်နိုင်သလဲဆိုတဲ့အပေါ် အာရုံစိုက်ပါ။ အကယ်၍ မူအရ ညှိနှိုင်းမှုရော၊ ညှိနှိုင်းမှုဂျူဂျစ်ဆုရော သူတို့ကို ကစားအောင်မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုရင် အကျိုးစီးပွားတွေ လမ်းကြောင်းတွေနဲ့ စံမှတ်ကျောက်တွေအပေါ် ဆွေးနွေးအာရုံစိုက်ဖို့ တတိယအဖွဲ့အစည်းအပေါ် လေ့ကျင့်ဖို့ စဉ်းစားရေးပါ။ တတိယအဖွဲ့အစည်းက အသုံးပြုနိုင်တဲ့ အထိရောက်ဆုံး လက်နက်ကတော့ ဖျန်ဖြေပေးမှုဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

ပထမချဉ်းကပ်မှု မူအရ "ညှိနှိုင်းမှု"အကြောင်း ဆွေးနွေးခဲ့ပြီးပါပြီ။ အိမ်ရှင်-အိမ်ဌား ညှိနှိုင်းမှုပြဿနာမှာ "မူအရ ညှိနှိုင်းမှု"နဲ့ "ညှိနှိုင်းမှုဂျူဂျစ်ဆု"ကို တွဲစပ်အသုံးပြုပြီး စိတ်မပါတဲ့ အဖွဲ့အစည်းကို ကစားလာအောင် ဘယ်လိုဖျောင်းဖျနိုင်ကြောင်း အသေးစိတ်ပါဝင်ခဲ့တယ်။

ညှိနှိုင်းမှုဂျူဂျစ်ဆု

အကယ်၍ အခြားတစ်ဖက်က ခိုင်မာတဲ့ ရပ်တည်ချက်တစ်ခုကို ကြေညာပြီဆိုရင် သင့်အနေနဲ့ အဲဒါကို ဝေဖန်ဖို့နဲ့ ပယ်ချဆန့်ကျင်ဖို့ ကြိုးစားနိုင်တယ်။ အကယ်၍ သူတို့က သင့်အဆိုပြုချက်ကို ဝေဖန်ရင် သင်က ကာကွယ်ဖို့ ကြိုးစားနိုင်ပြီး သင့်ကိုယ်သင် ခိုင်မြဲအောင် ကြိုးစားမယ်။ အကယ်၍ သူတို့က သင့်ကိုတိုက်ခိုက်ရင် သင်က သင့်ကိုသင် ခုခံကာကွယ်ဖို့ ကြိုးစားနိုင်ပြီး တန်ပြန်တိုက်စစ်ဆင်ဖို့ လုပ်နိုင်တယ်။ အတိုချုပ်အားဖြင့် ပြောရရင် သူတို့က သင့်ကို ခပ်ပြင်းပြင်း တွန်းထိုးရင် သင်က ပြန်တွန်းဖို့ ပြင်နိုင်တယ်။

သို့တိုင် အကယ်၍ သင်ထိုအတိုင်း လုပ်ရင် သင်ဟာ ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းမှုကစားပွဲကို ကစားရင်းနဲ့ အဆုံးသတ်ရနိုင်တယ်။ သူတို့ရဲ့ရပ်တည်ချက်ကို ငြင်းပယ်ခြင်းကသာလျှင် သူတို့ကို ချုပ်ကိုင်ပိတ်လှောင်စေမယ်။ သင့်

အဆိုပြုချက်ကို ကာကွယ်ခြင်းကသာလျှင် သင့်ကိုယ်သင် ချုပ်ကိုင်ပိတ်လှောင်တယ်။ ပြီးတော့ သင့်ကိုယ်သင် ကာကွယ်ခြင်းက ညှိနှိုင်းမှုကို ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးတွေရဲ့ ပဋိပက္ခအဖြစ်သို့ လမ်းလွှဲစေတယ်။ တိုက်စစ်ဆင်လိုက် ခံစစ်ဆင်လိုက် ဂျာအေး သူ့အမေရိကန်စက်ဝိုင်းတွင်းမှာ သင့်ကိုယ်သင် တွေ့ရမယ်။ အချည်းနှီး တွန်းလိုက် ဆွဲလိုက်နဲ့ သင့်မှာ အချိန်နဲ့စွမ်းအင်တွေ အများကြီး ဆုံးရှုံးရမယ်။

အကယ်၍ ပြန်တွန်းတာက အလုပ်မဖြစ်ဘူးဆိုရင် ဘာလုပ်မလဲ။ သက်ရောက်လိုက်၊ တို့ပြန်လိုက် စက်ဝိုင်းသံသရာကို သင်ဘယ်လိုတားဆီးမလဲ။ ပြန်မတွန်းပါနဲ့။ သူတို့ရပ်တည်ချက်တွေကို သူတို့က တင်ပြလာတဲ့အခါမှာ သူတို့ကို ငြင်းပယ်ခြင်းမပြုပါနဲ့။ သူတို့က သင့်အိုင်ဒီယာတွေကို တိုက်ခိုက်လာတဲ့အခါ မကာကွယ်ပါနဲ့။ သူတို့က သင့်ကို တိုက်ခိုက်လာတဲ့အခါမှာ တန်ပြန်တိုက်စစ်မဆင်နဲ့။ တို့ပြန်ဖို့ ငြင်းပယ်ခြင်းဖြင့် ဂျာအေးသူ့အမေရိကန် စက်ဝိုင်းကို ရပ်တန့်ပါ။ ပြန်တွန်းမယ့်အစား သူတို့တိုက်စစ်ကို ဘေးသို့ခြေလှမ်းရှောင်တိမ်းပါ။ ပြဿနာနဲ့ လမ်းကြောင်းလွှဲပါ။

ဒီနေရာမှာ အာရှအရှေ့တိုင်းရိုးရာ ကိုယ်ခံပညာတွေဖြစ်တဲ့ ဂျူဒို၊ ဂျူဂျစ်ဆုတို့ကိုကြည့်ပါ။ သင့်ခွန်အားကို ရန်သူ့ခွန်အားနဲ့ တိုက်ရိုက်ဆန့်ကျင်၊ ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင် ဖက်ပြိုင်အံတုခြင်းမှ ရှောင်ရှားတယ်။ ထိုအစား သင့်ကိုယ်ခံပညာကျွမ်းကျင်မှုကို အသုံးချပြီး ဘေးသို့လမ်းလွှဲရှောင်ရှားကာ သူတို့ခွန်အားကို သူတို့အပေါ် ပြန်အထိနာစေတယ်။ သူတို့ရဲ့ ခွန်အားကို ဆန့်ကျင်ခုခံရေးထက် နှစ်ဖက်ရစေမယ့် နည်းလမ်းများကို တီထွင်ခြင်း၊ အကျိုးစီးပွားများ ရှာဖွေခြင်းသို့ လွှဲပြောင်းရောက်ရှိစေတယ်။ လွတ်လပ်တဲ့စံတွေကို ရှာဖွေနိုင်တယ်။

လက်တွေ့အားဖြင့်မှာ "ညှိနှိုင်းမှု ဂျူဂျစ်ဆု" က ဘယ်လောက် အလုပ်ဖြစ်ပါသလဲ။ သူတို့ရဲ့တိုက်စစ်ကို သင် ဘယ်လောက်လမ်းလွှဲပြီး ပြဿနာနဲ့ သူတို့ကို လမ်းကြောင်းပြောင်းထိမှန် ထိပ်တိုက်တိုးစေသလဲ။

ပုံစံကျအားဖြင့် သူတို့ "တိုက်စစ်"မှာ စစ်ပရိယာယ်လှည့်ကွက် ၃ မျိုးပါဝင်တယ်။ သူတို့ရပ်တည်ချက်ကို ခွန်အားကောင်းစွာ (သူတစ်ပါးလက်ခံအောင်) အခိုင်အမာအားနဲ့ မာန်နဲ့ ပြတ်ပြတ်သားသား ပြောတယ်။ သင့်အိုင်ဒီ

ယာတွေကို တိုက်ခိုက်တယ်။ ပြီးတော့ သင့်ကို တိုက်ခိုက်တယ်။ မူအရ ညှိနှိုင်း သူတစ်ယောက်က အဲဒါအသီးသီးကို ဘယ်လိုကိုင်တွယ်မလဲဆိုတာ စဉ်းစားရ အောင်။

သူတို့ရဲ့ရပ်တည်ချက်ကို မတိုက်ခိုက်ပါနဲ့ အဲဒါရဲ့နောက်ကွယ်ကို ကြည့်ပါ

အခြားတစ်ဖက်က သူတို့ရဲ့ရပ်တည်ချက်ကို စိုက်ထူလိုက်တဲ့အခါ အဲ ဒါကို ငြင်းဆန်ခြင်းလည်းမပြုသလို လက်ခံခြင်းလည်း မပြုပါနဲ့။ ဖြစ်နိုင်ချေ လမ်းကြောင်းတစ်ခုအဖြစ်နဲ့သာ ပြုမူဆက်ဆံပါ။ အဲဒါရဲ့ နောက်ကွယ်မှာ ဖုံး ကွယ်နေတဲ့အကျိုးစီးပွားကို ရှာဖွေပါ။ အဲဒါကို ထင်ဟပ်တဲ့ မူဝါဒတွေကို ရှာဖွေ ပါ။ အဲဒါကို သက်သေပြအတည်ပြုဖို့ နည်းလမ်းရှာဖွေစဉ်းစားပါ။

ဒီနေရာမှာ ဥပမာအားဖြင့် လစာတိုးပေးဖို့ တောင်းဆိုတဲ့ ကျောင်း ဆရာအဖွဲ့အစည်းကို သင်က ကိုယ်စားပြုတယ်ဆိုပါစို့။ ကျောင်းဘုတ်အဖွဲ့က အားလုံးစုစုပေါင်း လစာတိုးမှုဒေါ်လာ ၂၀၀၀ အထိ အဆိုပြုတယ်။ သူတို့ ရပ်တည်ချက် အပေါ်ယံမျက်နှာစာရဲ့အောက်မှာ ဖုံးကွယ်နေတဲ့ အကျိုးစီးပွား က ဘာလဲဆိုတာကို တူးဖော်ပါ။ တကယ်တမ်းမှာ သူတို့ဘုတ်အဖွဲ့အနေနဲ့ ဘတ်ဂျက်အတိုးအလျော့ အပေးအယူ စုစုပေါင်း ဒေါ်လာ (၂၀၀၀) သာ လျှပ် ရှားခွင့်ရှိလို့ပါ။

သူတို့ခံယူတဲ့ ရပ်တည်ချက်တိုင်းဟာ ဘက်အသီးသီးရဲ့အခြေခံစိုးရိမ် သောကတွေကို ဖော်ပြဖို့အစစ်အမှန်ကြိုးပမ်းမှုဖြစ်တယ်လို့ ယူဆနိုင်တယ်။ လက်ထဲက ပြဿနာကို ဖော်ပြရာမှာ သူတို့ ဘယ်လိုထင်မြင်သလဲလို့ သူတို့ ကို မေးမြန်းရမယ်။ သူတို့ရဲ့ရပ်တည်ချက်ကို လမ်းကြောင်းရွေးချယ်မှုတစ်ခု အနေနဲ့ မှတ်ယူမှုပြုပါ။ ဘက်အသီးသီးရဲ့ အကျိုးစီးပွားနဲ့ဘယ်လောက်ကိုက် ညီသလဲဆိုတဲ့ ပမာဏကို ဓမ္မမိဌာန်ကျကျ ဆန်းစစ်ပါ။

"စုစုပေါင်း လစာဒေါ်လာ (၂၀၀၀) တိုးခြင်းဖြင့် ကျွန်တော်တို့ကျောင်း အနေနဲ့ ဒေသတွင်းအခြားကျောင်းတွေနဲ့ လစာချင်း ဆက်လက်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်း ရှိ ပြီး ကျောင်းသားတွေအတွက် အရည်အချင်းမြင့်မားတဲ့ ဆရာတွေ ရရှိစေဖို့

သေချာမှာလား" လို့ မေးရမယ်။

အခြားတစ်ဖက်ရဲ့ ရပ်တည်ချက်တွေအောက်မှာ ပုန်းအောင်းနေတဲ့ အခြေခံမူဝါဒတွေကို ရှာဖွေဆွေးနွေးရမယ်။

"စုစုပေါင်း လစာ ဒေါ်လာ (၂၀၀၀) တိုးရင် မျှတတယ်ဆိုတာ ဘယ်သီအိုရီအရလဲ" "ဒါဟာ တခြားကျောင်းတွေ ပေးနေတဲ့ လစာအပေါ်မှာ အခြေခံတာလား" "ဒါမှမဟုတ် အခြားဘာအရည်အသွေး ဆန်းစစ်ချက်တွေနဲ့ နှိုင်းယှဉ်လုပ်ဆောင်သလဲ" မေးပါ။

အကယ်၍ သူတို့ရပ်တည်ချက်တွေထဲက တစ်ခုကို လက်ခံမယ်ဆိုရင် ဘာဖြစ်လာမလဲဆိုတာကို အနုမာနအဆို ထုတ်ဖော်ဆွေးနွေးပါ။

အာရပ်-အစ္စရေးပဋိပက္ခ

၁၉၇၀ မှာ အမေရိကန်ရှေ့နေတစ်ဦးဟာ အာရပ်-အစ္စရေး ပဋိပက္ခနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အီဂျစ်သမ္မတ "နာဆာ"နဲ့ တွေ့ဆုံမေးမြန်းအင်တာဗျူးခွင့်ရခဲ့ပါတယ်။ သူက နာဆာကိုမေးခဲ့တယ်။

"သမ္မတကြီးခင်ဗျား၊ ခင်ဗျားက "ဂိုလ်ဒါမီယာ" ဘာလုပ်စေဖို့ ဆန္ဒရှိပါသလဲ။

နာဆာက ပြန်ဖြေတယ်။

"ဆုတ်ခွာရမယ်"

"ဆုတ်ခွာရမယ်၊ ဟုတ်လား" လို့ ရှေ့နေက ထောက်မေးတယ်။

"အာရပ်ပိုင်နက်ကနေ တစ်လက်မ မကျန် ဆုတ်ခွာပေးရမယ်"

"ဘာညှိနှိုင်းမှုမှမရှိဘဲနဲ့လား။ ခင်ဗျားဆီက ဘာမှမရဘဲနဲ့လား" လို့ အမေရိကန်သားက မယုံကြည်တဲ့လေသံနဲ့မေးတယ်။

"လုံးဝပဲ၊ ဘာမှမပေးနိုင်ဘူး၊ ဒါ တို့ပိုင်တဲ့မြေလေ။ သူမအနေနဲ့ ဆုတ်ခွာရုပ်သိမ်းဖို့ကတိပေးသင့်တယ်" လို့ နာဆာက တုံ့ပြန်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီတော့ အမေရိကန်က ပြောတယ်။

"နက်ဖြန်မနက် အစ္စရေးရေဒီယိုနဲ့ ရုပ်မြင်သံကြားကနေ ဂိုလ်ဒါမီယာ ဒီလိုပြောရင် ဘာဖြစ်သွားမလဲ။ အစ္စရေးပြည်သူတွေရဲ့ကိုယ်စား ဒီနေရာကနေ

ကျွန်မ ကတိပေးချင်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့ဟာ ၁၉၆၇ မှာ သိမ်းပိုက်ခဲ့တဲ့ ဆိုင်းနိုင်း၊ ဂါဇာ၊ အနောက်ဖက်ကမ်း၊ ဂျေရုဆလင်၊ ဂိုလန်ကုန်းမြင့်နယ်မြေအားလုံးကနေ တစ်လက်မ မကျန် ရုပ်သိမ်းပေးမယ်။ ပြီးတော့ ပြည်သူအားလုံး သိစေချင်တာက ဒီအတွက် ကျွန်မဟာ ဘယ်အာရပ်ထံမှမဆို ဘာအပေးအယူ အမျိုးအစား တစ်စုံတစ်ရာမှ မရရှိဘူးဆိုတာပဲ- လို့ ပြောလိုက်ရင် သူမ ဘာဖြစ်သွားမလဲ" လို့ ဆိုတော့ နာဆာက ရုတ်တရက် ခွက်ထိုးခွက်လန် ရယ်ရင်း

"အိုး၊ ဒီလိုသာပြောရင် သူမ အဲဒီမှာ အကြီးအကျယ် ဒုက္ခရောက်သွားမှာပေါ့"

ဒီလိုနဲ့ အီဂျစ်က အစ္စရေးထံ သဘာဝမကျတဲ့ လမ်းကြောင်းရွေးချယ်မှုကို ကမ်းလှမ်းထားတယ်ဆိုတာကို သဘောပေါက်စေတယ်။ နာဆာရဲ့စိတ်အားထက်သန်မှုကိုလည်း အပြန်အလှန်သဘောပေါက်သွားလို့ အဲဒီနေ့နှောင်းပိုင်းမှာပဲ အမှည့်ခြွေစစ်မှ အပစ်အခတ်ရပ်စဲရေးသဘောတူညီချက် လက်ခံရရှိသွားခဲ့ပါတော့တယ်။

သင့်အိုင်ဒီယာတွေကို မခုခံ မကာကွယ်ပါနဲ့ ဝေဖန်မှုနဲ့အကြံပေးမှုကို ဖိတ်ခေါ်ပါ

ညှိနှိုင်းမှုအတွင်းမှာ အချိန်များစွာဟာ ဝေဖန်ခြင်းနဲ့ ကုန်လွန်ပါတယ်။ အခြားတစ်ဖက်ရဲ့ ဝေဖန်မှုကို ဆန့်ကျင်မယ့်အစား ဖိတ်ခေါ်လိုက်ပါ။ အိုင်ဒီယာတစ်ခုကို လက်ခံ သို့မဟုတ် ငြင်းပယ်ဖို့ သူတို့ကို တောင်းဆိုမယ့်အစား အဲဒါမှာ ဘာမှားနေသလဲဆိုတာ သူတို့ကိုမေးပါ။

သူတို့ရဲ့ အပျက်သဘောစီရင်ပိုင်းဖြတ်မှုတွေကို ဆန်းစစ်ပြီး သူတို့ရဲ့ ဖုံးကွယ်နေတဲ့အကျိုးစီးပွားတွေကို ရှာဖွေပါ။ သင့်အိုင်ဒီယာတွေကို သူတို့ ရှုထောင့်အမြင်ဟု မွမ်းမံပြင်ဆင်ပါ။

အပြုသဘောဦးတည်ချက်ဖြစ်ဖို့အတွက် အခြေအနေကို လှည့်ပြောင်းပြီး သူတို့အကြံဉာဏ်ကို တောင်းခံပါ။ အကယ်၍ သင့်နေရာမှာ သူတို့သာဆိုရင် သူတို့ ဘာလုပ်မလဲဆိုတာကို မေးမြန်းပါ။

"တကယ်လို့ ခင်ဗျားတို့ အလုပ်အကိုင်တွေသာ ချိန်ခွင်ညှာပေါ်ရောက်

နေမယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားတို့ ဘာလုပ်မလဲ။ ကျွန်တော်တို့အဖွဲ့ဝင်တွေဟာ သူတို့အလုပ်အကိုင်တွေအတွက် မလုံခြုံ စိတ်မချရမှု ခံစားနေရတယ်။ သူတို့ရဲ့ လျှောနည်းသွား၊ ကျုံ့သွားတဲ့ဒေါ်လာတွေအတွက် စိတ်ပျက်နေတယ်။ တကယ်လို့ ဒီအဖွဲ့အစည်းမျိုးကို ခင်ဗျားတို့သာ ဦးဆောင်နေရရင် ခင်ဗျားတို့ ဘာလုပ်မလဲ"

သင့်အပေါ် တိုက်စစ်ဆင်မှုကို ပြဿနာအပေါ် တိုက်စစ်ဆင်မှုအဖြစ် လမ်းကြောင်းပြောင်းပါ

အခြားတစ်ဖက်က သင့်ကို ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ တိုက်ခိုက်လာတဲ့အခါ ရှတ်ချည်းဖြစ်တတ်တာက သင့်ကိုယ်သင် ကာကွယ်ဖို့ ရည်ရွယ်ခုခံမှုနဲ့ သူတို့ကို ပြန်လည်တိုက်ခိုက်မှုဖြစ်တတ်တယ်။ ထိုအစား သင်က တည်ငြိမ်စွာရပ်တည်ပြီး သူတို့ကို ရင်ဖွင့်ခွင့်ပေးပါ။ သူတို့ပြောတာကို နားထောင်ပေးပါ။ သူတို့ပြောချင်တာကို သင်နားလည်ကြောင်း ပြသပါ။ နောက်တော့ သူတို့ ပြီးသွားရင် သင့်အပေါ် သူတို့ရဲ့ တိုက်စစ်ကို ပြဿနာအပေါ် တိုက်စစ်အဖြစ်သို့ လမ်းကြောင်းပြောင်းလွှဲပေးပါ။ ကျောင်းဆရာတွေ လစာတိုးရေးပြဿနာမှာ

"ခင်ဗျားတို့က ပြောတယ်။ ဆန္ဒပြမှု ဖြစ်ပေါ်ရင် ကျွန်တော်တို့က ကလေးတွေရဲ့အရေးကို ဂရုမစိုက်ဘူးဆိုတာ ပြရာကျမယ်တဲ့။ ခင်ဗျားတို့က ကလေးတွေရဲ့ပညာရေးအနှောင့်အယှက်ဖြစ်မှာကို စိုးရိမ်တယ်လို့ကြားတယ်။ ကျွန်တော်တို့လည်း အလားတူစိုးရိမ်တယ်ဆိုတာကို ခင်ဗျားတို့ သိစေချင်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကလေးတွေ၊ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကျောင်းသားတွေပါ။ ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ ဆန္ဒပြဖို့ ဆန္ဒမရှိရင် ကလေးတွေကို ပညာသင်ဖို့ ပြန်သွားရပါမယ်။ ဖြစ်နိုင်သမျှ အမြန်ဆုံးသဘောတူညီချက်ရဖို့အတွက် အခုကျွန်တော်တို့ အတူတွဲပြီး ဘာလုပ်နိုင်ပါသလဲ။

မေးခွန်းများမေးပါ

"ညိုနှိုင်းမှုဂျူဂျစ်ဆု" မှာ အမိကသော့ချက်ကိရိယာ ၂ ခုကို သုံးတယ်။ ပထမတစ်ခုက အဆိုပြုချက်တွေအစား မေးခွန်းတွေကို အသုံးပြုတယ်။ အဆို

ပြုချက်တွေက ခုခံမှု ဆန့်ကျင်မှုတွေကို မွေးဖွားဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ မေးခွန်းတွေက အခြားတစ်ဖက်အတွက် သူတို့အမြင်ကို ဖော်ပြခွင့်ပေးပြီး သင်က သူတို့ကို နားလည်ခွင့်ပေးတယ်။ သူတို့ရဲ့စိန်ခေါ်မှုတွေကို အသုံးချပြီး အခြားတစ်ဖက်အနေနဲ့ ပြဿနာနဲ့ ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်စေပါ။ မေးခွန်းတွေကြောင့် သူတို့မှာ တိုက်စစ်ပတ်မှတ်မရှိ၊ တိုက်စစ်ဆင်ဖို့ ရပ်တည်ချက်နေရာမရှိဖြစ်စေ တယ်။ မေးခွန်းတွေဆိုတာက ဝေဖန်မှုမပြု၊ ပညာပေးတယ်။

ဆိတ်ဆိတ်နေခြင်းဟာလည်း သင့်အကောင်းဆုံး လက်နက်ထဲက တစ်ခုပါ။ အဲဒါကို အသုံးချပါ။ အကယ်၍ သူတို့က ကျိုးကြောင်းဆီလျော်သဘာဝမကျတဲ့ အဆိုပြုချက်တစ်ခု တင်ပြလာရင် သို့မဟုတ် မမျှတတဲ့ စစ်ဆင်ထိုးနှက်မှု သင့်ထံပြိုလာလျှင် အကောင်းဆုံးကတော့ အဲဒီမှာ ထိုင်နေပြီး စကားတစ်ခွန်းမျှ မပြောခြင်းပဲ။

အကယ်၍ မပြည့်စုံတဲ့ အဖြေတစ်ခုအတွက် သင့်ကို သွေးရိုးသားရိုး မေးခွန်းထုတ်လာရင် စောင့်ဆိုင်းပါ။ လူတွေဟာ ဆိတ်ဆိတ်နေနေခြင်းအတွက် စိတ်မသက်မသာခံစားရတတ်တယ်။ အထူးသဖြင့် သူတို့ပြောတဲ့တစ်စုံတစ်ခုအတွက် ကောင်းရာကောင်းကျိုးအပေါ် သံသယရှိတဲ့အခါမှာပါ။

ဆိတ်ဆိတ်နေခြင်းဟာ မကြာခဏဆိုသလို မတိုးသာ မဆုတ်သာ အခြေအနေမျိုး ပုံရိပ်ထင်မြင်ချက်ကို ဖန်တီးတတ်တယ်။ အခြားတစ်ဖက်က အဆိုပြုချက်အသစ်နဲ့ ထွက်ပေါ်လာနိုင်တယ်။ သင့် မေးခွန်းတွေထုတ်ပြီးတဲ့အခါ ခေတ္တရပ်နား ဆိုင်းငုံ့ထားပါ။ သူတို့ကို နောက်ထပ်မေးခွန်းမေးခြင်း၊ သင့်ကိုယ်ပိုင် မှတ်ချက်အချို့ပေးခြင်းမလုပ်ပါနဲ့။ သင် လုပ်သမျှထဲက အထိရောက်ဆုံး ညှိနှိုင်းမှုအချို့ဟာ သင် စကားမပြောတဲ့အခါမှာပါ။

တတိယအဖွဲ့အစည်းနဲ့ တစ်ခွန်းစကားလုပ်ငန်းစဉ်

ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းမှုမှ မူအရ ညှိနှိုင်းမှုသို့ သင့်ကစားပွဲပြောင်းလဲမှု မအောင်မြင်တဲ့အခါ သင်က တတိယအဖွဲ့အစည်းကို ခေါ်ဆောင်လာနိုင်တယ်။ သင်ရင်ဆိုင်ရတဲ့ ပြဿနာက လင်နဲ့မယားအကြား အိမ်သစ်တစ်လုံးဆောက်ရေး ညှိနှိုင်းမှု ရိုးရိုးလေးလည်းဖြစ်နိုင်တယ်။ ဇနီးက နှစ်ထပ်အိမ်၊ မီးလင်းဖို၊

မီးခိုးခေါင်းတိုင်နဲ့ လေသာဆောင်ထုတ် ပြတင်းနဲ့ စိတ်ကူးတယ်။ ယောက်ျား က မော်ဒန်ဗြစတြေးလျှစတိုင်လုပ်ချင်တယ်။ သီးသန့်အဆောင်နဲ့ ထားစရာ သိုစရာနေရာလွတ်အများကြီးနဲ့ ဂိုဒေါင်နဲ့ ဖြစ်ချင်တယ်။ ညီနှိုင်းမှုလုပ်ငန်းစဉ် မှာ အပြန်အလှန်မေးခွန်းထုတ်ကြတယ်။

"ဧည့်ခန်းကို ဘယ်လိုလုပ်မလဲ"

"ကိုယ်ပြောတဲ့အတိုင်း တကယ်လုပ်ရမှလား"

အဲဒီမေးခွန်းတွေကို အပြန်အလှန်ဖြေရင်းနဲ့ပဲ သီးခြားစီမံကိန်းနှစ်ခုဟာ ပို၍ ပို၍ ဝိပြင်လာတယ်။

သူတို့အသီးသီးဟာ အိမ်ပုံစံကိုပြင်ဆင်ဖို့အတွက် ဗိသုကာတစ်ယောက် နဲ့ ဆွေးနွေးတယ်။ နောက်တော့ အသေးစိတ်အစီအစဉ်တွေဆွဲတယ်။ သူတို့ အသီးသီးဟာ သူတို့ကိုယ်စားပြုရပ်တည်ချက်တွေအပေါ် ပိုမိုစူးနစ်လာတယ်။ ပြောင်းလွယ်ပြင်လွယ်ရှိတဲ့အနေနဲ့ ဇနီးဖြစ်သူ တောင်းဆိုတဲ့ ဂိုဒေါင်အလျား တစ်ပေလျှော့ပေးရေးကို ယောက်ျားဖြစ်သူက သဘောတူတယ်။ ယောက်ျား တောင်းဆိုချက်ကို အလျှော့ပေးတဲ့အနေနဲ့ နောက်ဖေးဆင်ဝင် မလုပ်တော့ဖို့ ဇနီးက သဘောတူတယ်။ အသီးသီးက အစီအမံတစ်ခုကို ထောက်ခံပြီး ကျန် တစ်ခုကို ဆန့်ကျင်ဖို့လုပ်တယ်။ ဒီလိုခံစားမှုတွေက ပြင်းထန်နာကျင်လာပြီး ဆက်ဆံရေးက ခက်ခဲလာတယ်။ နောက်ထပ် အလျှော့ပေးဖို့တွေကိုသာ တောင်း ဆိုနေပေမဲ့ ဘယ်ဘက်ကမှ အလျှော့မပေးချင်ဘူး။

ဒါဟာ ရပ်တည်ချက်ညီနှိုင်းစျေးဆစ်မှုရဲ့ ပုံစံကျဉ်ပမာပါ။ အကယ်၍ သင်တို့ဟာ ကောင်းရာကောင်းကျိုး အဖြေရှာတဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်သို့ မပြောင်းလဲ နိုင်ရင် တတိယပုဂ္ဂိုလ်အဖွဲ့အစည်းက လုပ်နိုင်ကောင်း လုပ်နိုင်တယ်။ တိုက် ရိုက် ပတ်သက်သူတစ်ယောက်ထက် ပိုမိုလွယ်ကူစွာပင် တတိယပုဂ္ဂိုလ် ဖျန်ဖြေ သူက လူတွေကို ပြဿနာထံမှ ခွဲထုတ်နိုင်တယ်။ အကျိုးစီးပွားနဲ့ လမ်းကြောင်း ရွေးချယ်မှုများဆီသို့ ဆွေးနွေးမှုကို လမ်းညွှန်ခေါ်ဆောင်နိုင်တယ်။ ဒါ့အပြင် တတိယပုဂ္ဂိုလ်က မျက်နှာမလိုက် သမာသမတ်ကျမှုအခြေခံနဲ့ ခြားနားမှုတွေကို အဖြေရှာနိုင်တယ်။ တတိယအဖွဲ့အစည်းက တိထွင်ခြင်းကို ဆုံးဖြတ်ချက်မှက် ခြင်းထံမှလည်း ခွဲခြားပေးနိုင်တယ်။ သဘောတူညီချက်ဆီ ရောက်ရှိရေးအတွက်

လိုအပ်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေရဲ့ အရေအတွက်ကို လျှော့ချပေးတယ်။ သူတို့ ဆုံးဖြတ်တဲ့အခါမှာ သူတို့ ဘာတွေရနိုင်တယ်ဆိုတာကို သူတို့သိအောင် ကူညီတယ်။ တတိယအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုက အားလုံးကို လုပ်နိုင်စွမ်းတဲ့ လုပ်ငန်းစဉ် ဒီဇိုင်းတစ်ခုရှိပါတယ်။

ယေက္ခားနဲ့မိန်းမအကြား အိမ်ဒီဇိုင်းညှိနှိုင်းမှုကိုကြည့်ပါ။ လွတ်လပ်တဲ့ ဗိသုကာကို ခေါ်ပြီး ယောက္ခားနဲ့မိန်းမတို့ရဲ့ ကိုယ်စားပြုရပ်တည်ချက်တွေကို ရောင်ပြန်ဟပ်တဲ့ နောက်ဆုံးပေါ် အစီအမံတွေကို ပြတယ်။ တတိယအဖွဲ့အစည်း အားလုံးတိုင်း ဉာဏ်အမြော်အမြင်ရှိတာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ဥပမာအားဖြင့် ဗိသုကာတစ်ယောက်က ဘက်အသီးသီးကို သူတို့ ရပ်တည်ချက်တွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ ရှင်းလင်းတင်ပြဖို့ တောင်းဆိုမယ်။ တစ်ခုပြီးတစ်ခု အလျှော့ပေးရေးတွေ တောင်းဆိုဖိအားပေးမယ်။ သူတို့ရဲ့အဖြေတွေအတွက် ပို၍ပင် စိတ်လှုပ်ရှားတက်ကြွစေမယ်။

ဒီနေရာမှာ ဗိသုကာရဲ့ ချဉ်းကပ်ပုံက ခြားနားပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ရပ်တည်ချက်တွေအကြောင်းကို မေးဖို့ထက် သူတို့ရဲ့အကျိုးစီးပွားတွေအကြောင်းကို မေးမယ်။ ဇနီးလိုချင်တဲ့ လေသာပြတင်း ဘယ်လောက်ကြီးကြီးလဲဆိုတာကို မမေးဘဲ သူမ ဒါကို ဘာကြောင့်လိုချင်သလဲဆိုတာကို မေးမယ်။

"မနက်နေရောင်ခြည်အတွက်လား၊ နေ့ခင်း နေရောင်ခြည်အတွက်လား" စသည်ဖြင့်မေးမယ်။ ယောက္ခားကိုတော့ -

"ဘာကြောင့် ခင်ဗျားက ဂိုဒေါင်တစ်လုံးလိုချင်ရတာလဲ။ ဘာပစ္စည်းအတွက် သီးသန့်အခန်းအဆောင်က ဘာလုပ်ဖို့လဲ။ စာဖတ်ခန်းလား၊ တီဗီကြည့်ဖို့လား။ မိတ်ဆွေတွေကို ဖျော်ဖြေဖို့လား၊ အဲဒီအခန်းကို သုံးရင် နေ့ခင်းလား၊ စနေ/တနင်္ဂနွေအားလပ်ရက်လား၊ ညခင်းဘက်လား" စသည်ဖြင့် မေးနိုင်တယ်။

ဗိသုကာက လင်မယားစုံတွဲနှစ်ယောက်စလုံး ဘယ်သူ့ကိုမှ ရပ်တည်ချက်တစ်ခု စွန့်လွှတ်ဖို့မတောင်းဆိုပါဘူး။ သူတို့ထံ ထောက်ခံတင်ပြချက်တစ်ခု လုပ်ဖို့ ဖြစ်နိုင်ချေတွေကို ရှာဖွေပေးတယ်။ အဲဒါတောင်မှ မသေချာမရေရာပါ။ ဒီအဆင့်မှာ သူဟာ သူတို့ရဲ့လိုအင်တွေနဲ့ အကျိုးစီးပွားတွေအကြောင်းကို လေ့

လာဖို့ ကြိုးစားတုန်းမျှသာပါ။

အဲဒီနောက်မှာတော့ ဇနီးမောင်နှံနှစ်ယောက်ရဲ့ လိုအင်တွေနဲ့ အကျိုးစီးပွားတွေစာရင်းကို ဗိသုကာက ပြုစုတယ်။ မနက်ခင်းနေရောင်ခြည်၊ မီးလင်းဖိုနေရာ၊ သက်သောင့်သက်သာ စာဖတ်ခန်း၊ ဈေးရောင်းရန်ဆိုင်ခန်း၊ နှင်းခွဲလေမှုတ်စက်နဲ့ အလတ်စားကားထားစရာ ဂိုဒေါင် စသည်ဖြင့်ပါဝင်မယ်။ အဲဒီစာရင်းအပေါ် ဝေဖန်ဖို့နဲ့ ပြုပြင်စရာရှိတာကို ထောက်ပြဖို့ နှစ်ယောက်လုံးထံတောင်းဆိုတယ်။ အလျှော့ပေးစေဖို့ မလွယ်ကူပေမဲ့ ဝေဖန်ဖို့ကတော့ လွယ်ပါတယ်။

နောက်ရက်အနည်းငယ်အကြာမှာ ဗိသုကာဟာ ပုံကြမ်းတစ်ခုနဲ့ ပြန်လာတယ်။

"ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ ပြောရရင် ကျွန်တော် ဒါကို မကျေနပ်သေးပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဒီအတိုင်းမလုပ်မီ နောက်ထပ် ခင်ဗျားတို့ထံက ဝေဖန်မှုရယူသင့်တယ်လို့ ထင်ပါတယ်" လို့ပြောတယ်။ ယောကျ်ားက-

"ဒီပုံကြမ်းမှာ ဘာမှားလို့လဲ။ ကောင်းပါပြီ ဝေဖန်ဆိုရင်တော့ တစ်ခုပါပဲ။ ရေချိုးခန်းက အိပ်ခန်းနဲ့သိပ်ဝေးလွန်းနေတယ်။ ကျွန်တော့်စာအုပ်တွေအတွက် လုံလောက်သင့်တော်မယ့် စာဖတ်ခန်းမတွေ့ဘူး။ ပြီးတော့ ညအိပ်ညနေ ဧည့်သည်တွေလာရင် ဘယ်မှာ သိပ်ရမလဲ"

မိန်းမကိုလည်း ပထမဆုံး ပုံကြမ်းအပေါ် သူမရဲ့ ဝေဖန်မှုကို တောင်းဆိုရမယ်။

နောက်အနည်းငယ်ကြာတဲ့အခါ ဗိသုကာဟာ ဒုတိယပုံကြမ်းနဲ့အတူ ပြန်လာပြီး သူတို့ရဲ့ဝေဖန်မှုကိုတောင်းဆိုပြန်တယ်။

"ရေချိုးခန်းပြဿနာနဲ့ စာအုပ်ပြဿနာကို ကျွန်တော်ဖြေရှင်းဖို့ ကြိုးစားခဲ့ပါပြီ။ သီးသန့်ခန်းကိုလည်း အရန်အိပ်ခန်းအဖြစ် အသုံးပြုဖို့ အိုင်ဒီယာရတယ်။ ခင်ဗျားတို့ ဘယ်လိုသဘောရပါသလဲ"

စိမ်ကိန်းပုံပေါ်လာတာနဲ့အမျှ လင်မယားအသီးသီးဟာ သူ သို့မဟုတ် သူမ အတွက် အရေးအကြီးဆုံးကိစ္စတွေကိုသာ အာရုံစိုက်လာပြီး အသေးအဖွဲတွေအပေါ် အမှုမထားတော့ဘူး။ ဘာတစ်ခုမှ လက်ခံမရရှိပေမဲ့လည်း ဥပမာ

အားဖြင့် ဇနီးသည်က သူမရဲ့အဓိက လိုအင်တွေအပေါ် ဗိသုကာက အပြည့်အဝနားလည်ပေးစေလိုတယ်။ ဘယ်သူ့အတွက်(ဗိသုကာအပါအဝင်)မှ ထိုပုံကြမ်းမှာ အဓိကမပါဝင်ပါ။ ငွေရေးကြေးရေး အကန့်အသတ်ဘောင်အတွင်းမှာ သူ့ကို အကျိုးစီးပွားတွေအတွက် အကောင်းဆုံးဖြစ်နိုင်ချေ ရင်ကြားစေ့မှုကို တီထွင်ရပါတယ်။ ယောကျ်ားနဲ့ မိန်းမတို့က သူတို့ရဲ့ရပ်တည်ချက်တွေကို မဖျက်သိမ်းပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ခုဆိုရင် သူတို့နှစ်ဦးဟာ ဘေးချင်းယှဉ်ထိုင်လာကြပါပြီ။ အနည်းဆုံးတော့ သူတို့ပုံဖော်တဲ့ စီမံကိန်းပုံစံကို ဝေဖန်ပုံဖော်စစ်ကြောမှု ပူးတွဲလုပ်ဆောင်လာပြီး(နောက်တော့ သူတို့ထံပေးအပ်လာမယ့်) ဗိသုကာရဲ့ ထောက်ခံတင်ပြချက် ပြင်ဆင်မှုမှာ ပူးပေါင်းကူညီလာကြတယ်။

ဒီလိုနဲ့ ဆက်သွားရာက တတိယပုံကြမ်း၊ စတုတ္ထ၊ ပဉ္စမနဲ့ နောက်ဆုံးမှာတော့ နောက်ထပ် ပြုပြင်ဖို့မလိုတော့ဘူးလို့ ခံစားရတဲ့အခါ ဗိသုကာက-

"ဒါဟာ ကျွန်တော် လုပ်နိုင်သမျှ အကောင်းဆုံးပဲ။ ခင်ဗျားတို့ရဲ့ အထွေထွေလိုအင်အကျိုးစီးပွားတွေကို ကျွန်တော် တတ်နိုင်သမျှ အကောင်းဆုံးနဲ့ ရင်ကြားစေ့ဖို့ ကြိုးစားခဲ့ပြီးပြီ။ ကျွန်တော် ဖြေရှင်းခဲ့တဲ့ ကိစ္စအတော်များများကို ဗိသုကာဆိုင်ရာစံတွေ၊ အင်ဂျင်နီယာဆိုင်ရာ အဖြေတွေ၊ အစဉ်အလာ ထုံးတမ်းတွေနဲ့ အကောင်းဆုံးပရိုဖက်ရှင်နယ်ကျကျ စီရင်ဆုံးဖြတ်ခဲ့တယ်။ ဒါပဲ။ ဒီအစီအမံကို ခင်ဗျားတို့ လက်ခံဖို့ ကျွန်တော် ထောက်ခံလိုပါတယ်။

အခုဆိုရင် လင်မယားနှစ်ယောက်ဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချစရာ တစ်ခုတည်း တစ်ခွန်းတည်းသာ ကျန်ပါတော့တယ်။ ကြိုက်လား၊ မကြိုက်လား။ ဟုတ်လား မဟုတ်လား။ Yes or No တစ်ခွန်းသာ ကျန်ပါတော့တယ်။ သူတို့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို ချတဲ့အပေါ်မှာ သူတို့ ဘာတွေရရှိတော့မယ်ဆိုတာကို အတိအကျ သိနေပါပြီ။ "ဟုတ်ကဲ့" ဆိုတဲ့အဖြေစကားတစ်ခွန်းဟာ အခြားတစ်ဖက်ကလည်း "ဟုတ်ကဲ့" လို့ပြောလာအောင် ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းရှိတယ်။ အဲဒီ "တစ်စွန်းတစ်စ ကားလုပ်ငန်းစဉ်" က ကစားပွဲကို ရပ်တည်ချက်ညှိနှိုင်းမှုမှ ပြောင်းလဲပစ်နိုင်တယ်။ လမ်းကြောင်းများတီထွင်ခြင်းနဲ့ ပူးတွဲဆုံးဖြတ်ချက် တစ်ခု ချမှတ်ခြင်းကိုလည်း အလွန်ရှင်းလင်းလွယ်ကူစေတယ်။

အခြားသောညှိနှိုင်းမှုတွေမှာ ဗိသုကာရဲ့ နေရာမှာ ဘယ်သူဝင်ရောက်

ကစားနိုင်သလဲ။ သင်က တတိယအဖွဲ့အစည်းကို ကြားဝင်ဖျန်ဖြေပေးဖို့ ဖိတ်ခေါ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါမှမဟုတ် ညှိနှိုင်းမှုမှာ နှစ်ဖွဲ့ထက် ပိုမိုပါဝင်ပတ်သက်တယ်ဆိုရင် ကြားနေ တတိယအဖွဲ့အစည်းကလည်း သူ့အကျိုးစီးပွားနှင့် သူ ပူးပေါင်းပါဝင်သူဖြစ်ပါမယ်။

ညှိနှိုင်းမှုများစွာအနက် တစ်စုံတစ်ခုမှာ သင်ပါဝင်ပတ်သက်တယ်ဆိုပါစို့။ သင်က ပလပ်စတစ်စက်ရုံရဲ့ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်လည်းဖြစ်နိုင်တယ်။ ပလပ်စတစ်ပုလင်းတွေ အလိုရှိတဲ့ ကုန်ထုတ်စက်မှုလုပ်ငန်း ဖောက်သည်ထံက အမှာအော်ဒါများများကြောင့် ညှိရတယ်။ ဖောက်သည်က အထူးအမျိုးအစား ပလပ်စတစ်နဲ့ လုပ်တာကို လိုချင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ သင်ကိုယ်စားပြုတဲ့စက်ရုံက အမှာလိုအပ်ချက်အတိုင်း လုပ်မပေးချင်ဘူး။ သင့်ထုတ်လုပ်သူ စက်ရုံနဲ့ သင့်ဖောက်သည်အကြား သဘောတူညီချက် ရရေးဟာ သင့်အတွက် အရောင်းကော်မရှင်ရရေးနဲ့ သက်ဆိုင်နေတယ်။ ဒါမှမဟုတ် သင်ဟာ သင့်လက်အောက်ငယ်သားနှစ်ယောက်အကြိုက် တစ်မျိုးစီနဲ့ အလုပ်လုပ်ဖို့ဖြစ်နေတာကို ဆုံးဖြတ်ရမယ့် မန်နေဂျာတစ်ယောက်လည်းဖြစ်နိုင်တယ်။ အစားထိုးရွေးချယ်ရေးထက် နှစ်ဖက်လုံးဆက်လက်ရှင်သန်မယ့် ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ချနိုင်ရေး ပိုဂရုစိုက်သင့်တယ်။

ဒေးဗစ်စခန်း သဘောတူညီချက်

"တစ်ခွန်းစကားလုပ်ငန်းစဉ်ကို အသုံးချနိုင်တဲ့ အကျော်ကြားဆုံးဖြစ်ရပ်ကတော့ ၁၉၇၈ စက်တင်ဘာလ ဒေးဗစ်စခန်းမှာ အမေရိကန်က ကျင့်သုံးခဲ့တာပါ။ အာရပ်ကမ္ဘာရဲ့ ထိပ်သီးအီဂျစ်နဲ့ ပြိုင်ဘက်အစ္စရေးတို့အကြား အမေရိကန် ဖျန်ဖြေစဉ်ကပါ။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက ပထမဦးစွာ နှစ်ဖက်လုံးရဲ့ အသံတွေကို နားထောင်တယ်။ ဘယ်သူကမှ ကတိပြုမထားတဲ့အဆိုမူကြမ်းတစ်ရပ် ပြင်ဆင်တယ်။ အဲဒါကို ဝေဖန်ခိုင်းတယ်။ အဲဒီမူကြမ်းကို အကြိမ်ကြိမ်ပြုပြင်တယ်။ နောက်ဆုံးဖျန်ဖြေသူတွေက ဒါကို နောက်ထပ်ပိုကောင်းအောင် မပြုပြင်နိုင်တော့တဲ့အထိပဲ။ ၁၃ရက်ကြာပြီးနောက် မူကြမ်း ၂၃ ကြိမ် လုပ်ခဲ့ပြီးနောက်

အမေရိကန်ဟာ ထောက်ခံဖို့ပြင်ဆင်ထားတဲ့ တစ်ခွန်းစကားသာ ကျန်တော့တယ်။

အမေရိကန်သမ္မတ ဂျင်မီကာတာက အဲဒါကို ထောက်ခံတင်ပြလိုက်တဲ့အခါမှာတော့ အစ္စရေးနဲ့ အီဂျစ်တို့က လက်ခံလိုက်ကြပါတယ်။ သူတို့အဖို့ Yes စကားတစ်ခွန်းသာ ကျန်တော့တယ်။

အခုလုပ်ငန်းစဉ်မျိုးဟာ အဖွဲ့နှစ်ဖွဲ့ပါဝင်ပြီး ဖျန်ဖြေသူတစ်ယောက်ပါဝင်တဲ့ ညှိနှိုင်းမှုမျိုးမှာ ကြီးစွာသောအကူအညီဖြစ်စေတယ်။ ဘက်ပေါင်းစုံပါဝင်တဲ့ ကြီးမားကျယ်ပြန့်တဲ့ ညှိနှိုင်းမှုတွေမှာလည်း မရှိမဖြစ်လိုအပ်တယ်။ ဥပမာအားဖြင့် နိုင်ငံပေါင်း (၁၅၀) ပါဝင်တဲ့ကိစ္စမှာ ခြားနားတဲ့အဆိုပြုချက် (၁၅၀)နဲ့ အပြုသဘောဆွေးနွေးဖို့ မလွယ်ပါဘူး။ အလျှော့ပေးကြမှာလည်း မဟုတ်ဘူး။ ဆုံးဖြတ်ချက်ပြုလုပ်ခြင်း လမ်းစဉ်တစ်ရပ် သူတို့မှာ လိုအပ်လာတယ်။ အဲဒါကတော့ တစ်ခွန်းစကားလုပ်ငန်းစဉ် ဖြစ်ပါတယ်။

တစ်ခွန်းစကားလုပ်ငန်းစဉ် နည်းစဉ်ကို စတင်အသုံးပြုဖို့အတွက် သင့်အနေနဲ့ ဘယ်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်ရဲ့ သဘောတူခွင့်ပြုချက်မှ မလိုအပ်ပါဘူး။ မူကြမ်းအဆိုကြမ်းတစ်ခုပြင်ဆင်ပြီး အဲဒါကို ဝေဖန်ဖို့ တောင်းဆိုပါ။ တစ်ဖန် အသစ်တစ်ခု စတင်ကစားခြင်းဖြင့် သင်က ကစားပွဲကို ရိုးရှင်းစွာပြောင်းလဲနိုင်ပါတယ်။ အကယ်၍ အခြားတစ်ဖက်က သင့်ကို တိုက်ရိုက်စကားပြောဆိုလိုခြင်းမရှိဘူးဆိုရင်တောင် တတိယအဖွဲ့အစည်းက မူကြမ်းကို လုပ်ဆောင်နိုင်ပါတယ်။

သူတို့ကို ကစားခွင့်ပေးပါ

ဂျူနီယာ ဖရန့်ခ်တို့ ပြဿနာ

အိမ်ရှင် အိမ်ငှားပြဿနာတစ်ခုကို ဥပမာပေးလိုပါတယ်။

ပြဿနာဖြစ်စဉ်အကျဉ်းက ဒီလိုပါ။ ဖရန့်စ်က တိုက်ခန်းတစ်ခန်းကို ဂျူနီယာစ်ထံမှ မတ်လမှာ ငှားရမ်းတယ်။ တစ်လလျှင် ဒေါ်လာ (၆၀၀)နဲ့ပါ။ ဇူလိုင်မှာ သူနဲ့ သူ့အခန်းဖော် ပေါလ်တို့က ပြောင်းချင်တယ်။ တိုက်ခန်းက စာချုပ်မိနေတာကို ဖရန့်သိတယ်။ အမျှားဆုံး တရားဝင်ငှားခက တစ်လ ဒေါ်လာ

(၄၀၀)ဆိုတော့ သူပေးရတာထက် ဒေါ်လာ (၁၃၄) လျော့နည်းနေတယ်။

သူ မတရားငွေပိုပေးနေရတာကို မကျေနပ်လို့ ဖရန့်ခ်က ဂျွန်းအိမ်ခြံ မြေကုမ္ပဏီမှ မစ္စက်ဂျွန်းစ်ထံ ဖုန်းဆက်ပြီး ပြဿနာကို ဆွေးနွေးတယ်။ ပထမတော့ သူမက လက်မခံဘဲ ရန်လိုစွာ အပြင်းအထန် ဆန့်ကျင်တယ်။ သူမ မှန်တယ်လို့ ကိုင်စွဲပြီး ဖရန့်ခ်ကိုတော့ ကျေးဇူးမသိတတ်သူ၊ ကျေးဇူးကန်းသူ အဖြစ် စွပ်စွဲတယ်။ ညှိနှိုင်းရေးဆက်ရှင်မှာ အကြိမ်ကြိမ် ကြာရှည်စွာဆွေးနွေးပြီး နောက် မစ္စက်ဂျွန်းက ဖရန့်နဲ့ အခန်းဖော်တို့ကို နစ်နာမှုအတွက် ငွေပြန်အမ်းဖို့ သဘောတူတယ်။ သူမရဲ့အသံဟာ နောက်ဆုံးတော့ နွေးနွေးထွေးထွေးရှိပြီး တောင်းပန်သံစွက်နေတာပါ။

ထိုစဉ်တစ်လျှောက်မှာ ဖရန့်ခ်က မူအရ ညှိနှိုင်းမှုနည်းနာကို အသုံးပြုခဲ့ပါတယ်။ အောက်မှာဖော်ပြတာတွေက သူတို့ညှိနှိုင်းစဉ်အတွင်း အပြန်အလှန် ပြောဆိုမှုတွေအနက်မှ လက်ရွေးစင်အချို့ပါ။ အလားတူ ဘယ်ပြဿနာမျိုးမှာ မဆို မူအရ ညှိနှိုင်းသူအသုံးပြုဖို့ နမူနာဖြစ်ပါတယ်။

ကျေးဇူးပြုပြီး ကျွန်တော်မှားနေရင် ပြင်ပေးပါ

ဖရန့်ခ် - မစ္စက်ဂျွန်းစ်ခင်ဗျား၊ ကျွန်တော် လေ့လာပြီးပါပြီ။ တကယ်လို့ ကျွန်တော်မှားနေရင် ပြင်ပေးပါ။ ကျွန်တော်တို့ အခန်းရဲ့ ငှားခက သတ်မှတ်ထိန်းချုပ်မှုရှိထားတယ်လို့ သိရပါတယ်။ တရားဝင်အမြင့်ဆုံးငှားခက တစ်လ ဒေါ်လာ (၄၆၆) တဲ့။ ကျွန်တော်တို့မှား နားကြားလွဲလာသလားလို့ပါ။

သရုပ်ခွဲချက်

မူအရ ညှိနှိုင်းမှုရဲ့ အနှစ်သာရက ဓမ္မဓိဌာန်ကျတဲ့ အချက်အလက်တွေနဲ့ အခြေခံမူတွေအရ ဖျောင်းဖျမှုကို ဆက်လက်လမ်းဖွင့်ပေးထားတယ်။

အကယ်၍သာ ဖရန့်ခ်က အဲဒီအချက်အလက်တွေကို အချက်အလက်အဖြစ်နဲ့သာ ဒီအတိုင်း ထိုးသွင်းလာရင် မစ္စက်ဂျွန်းစ်အနေနဲ့ ခြိမ်းခြောက်ခံရသလို ခံစားရပြီး ခံစစ်ဆင်မယ်။ သူမက အချက်အလက်ကို ငြင်းပယ်နိုင်တယ်။ ညှိနှိုင်းမှုကလည်း အပြုသဘောနဲ့ စတင်နိုင်မှာမဟုတ်တော့ဘူး။

အကယ်၍သာ ဖရန့်ခ်မှားတယ်ဆိုရင် အမှားပြင်ပေးဖို့ ကြိုတင်တောင်းဆိုခဲ့ခြင်းက လက်ခံရေးအတွက် ပိုမိုလွယ်ကူစေတယ်။ မစ္စက်ဂျွန်းစ်ကို ပြောရာမှာ ဒါတွေဟာ အချက်အလက်သက်သက်မျှသာ ဖြစ်ကြောင်း၊ သူမှားနေလျှင် မှားတာကို မှားမှန်းသိရဖို့သာဖြစ်ကြောင်း ပြောထားတယ်။

ကျွန်တော်တို့စိုးရိမ်တာက တရားမျှတမှု

ဖရန့် - ကျွန်တော်တို့ပေးသင့်ပေးထိုက်တာထက် ကျွန်တော်တို့ ပိုမပေးရဲဘူးဆိုတာ သိထားချင်တယ်။ အဲဒီတိုက်ခန်းမှာ နေထိုင်တဲ့အချိန်နဲ့ ပေးရတဲ့ငွေနဲ့ချိန်သားကိုက်ညီဖို့ လိုတယ်။ ဒီလိုမှမဟုတ်ရင်တော့ နေအိမ်ကနေ ဆင်းရရှေ့ရလိမ့်မယ်။

သရုပ်ခွဲချက် - ဖရန့်ခ်က သူ့အခြေခံမူအရ အခြေခံစံနှုန်းကို ကိုင်စွဲပြီး သူ့အာရုံစိုက်မှုကို အဲဒီအပေါ်မှာ စွဲကပ်ထားကြောင်း ကြေညာတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာ သူက မစ္စက်ဂျွန်းစ်ကို သိစေတယ်။ သူမအတွက် ရွေးချယ်စရာ အနည်းငယ်သာ ကျန်တော့တယ်ဆိုပေမဲ့ သူနဲ့အတူ သူမရဲ့အကျိုးစီးပွားကို ရယူခွင့်ရှိနေတယ်။

ဖရန့်ခ်က ဘယ်လိုပါဝါတွေကို ပိုင်ဆိုင်ထားသည်ဖြစ်စေ သူ့ပါဝါအခြေခံမူအရ တရားနည်းလမ်းကျတဲ့ စံကို အတင်းမတောင်းဆိုပါဘူး။ သူ့အဆုံးသတ်အဖြေ၊ သူ့တောင်းဆိုမှုက ပေးရတဲ့ငှားခနဲ့ ကာလအကြား တရားမျှတမှုကိုသာပါ။ တကယ်လို့ ငှားခနဲ့အချိန်ကွက်တိပဲဆိုရင် သူအိမ်က ဆင်းပေးတော့မယ်။ တကယ်လို့ ငှားခက ပိုများပြီး အစွန်းထွက်ကျန်ရှိနေသေးတယ်ဆိုရင် အဲဒီငွေကုန်တဲ့အထိ သူ ဆက်နေမယ်။

လွတ်လပ်တဲ့စံအခြေခံအပေါ်မူတည်လို

မစ္စက်ဂျွန်းစ် - တရားမျှတဖို့ မင်းကပြောနေရင်တော့ ရယ်စရာပဲ။ ဘာကြောင့်ဆို တကယ်တမ်းကျတော့ မင်းနဲ့ (အခန်းဖော်)ပေါလ်က ငွေကိုပဲ လိုချင်နေတာ။ ပြီးတော့ လက်ရှိ မင်းတို့က ငါ့တိုက်ခန်းပေါ်မှာ လက်ရှိနေထိုင်ဆဲဆိုတာကို အခွင့်ကောင်းယူပြီး ငါဆီက ရယူဖို့ ကြိုးစားနေတာ။ အဲဒါက ငါ့ကို

တကယ်ကို စိတ်ဆိုးစေတယ်။ တကယ်လို့ ငါ့မှာသာ နည်းလမ်းရှိရင် မင်းနဲ့ ပေါလ်ကို ဒီနေ့ပဲ တိုက်ခန်းကနေ မောင်းချပြီ။

ဖရန့်ခ် - (သူ့ဒေါသကို အစွမ်းကုန်ထိန်းချုပ်လျက်) အဲဒါကောင်းတာပေါ့ဗျာ။ ပေါလ်နဲ့ ကျွန်တော် ပြန်အမ်းငွေရရင် မကောင်းရှိပါ့မလား။ ကျွန်တော်တို့ ဒီတိုက်ခန်းမှာ ခင်ဗျားက ဥပဒေအရ နှင်ထုတ်တဲ့အထိ ဆက်နေပြီး ကြိုးစားမယ်။ ဒါပေမဲ့ဗျာ ဒါက အဓိကအချက်မဟုတ်ဘူးမစ္စက်ဂျွန်း။

ကျွန်တော်တို့အတွက် ပြန်အမ်းငွေဒေါ်လာထက် ပိုအရေးကြီးတာက တရားမျှတစွာပြုမူခံရတယ်ဆိုတဲ့ခံစားမှုပဲ။ ဘယ်သူမှ အလိမ်ခံရတယ်လို့ မခံစားရချင်ဘူး။ ကျွန်တော်တို့က ပြောင်းရွှေ့ဖို့ငြင်းပယ်ပြီး တရားရုံးတက်ရင် အဲဒီအချိန်တွေကုန်၊ ငွေကုန်၊ ခေါင်းအကြီးအကျယ်စားပြီး အဆုံးသတ်မယ်။ ခင်ဗျားလည်း ဒီလိုပဲ။ ဒါမျိုးဘယ်သူ ဖြစ်ချင်မလဲ။

ကျွန်တော်တို့က လွတ်လပ်တဲ့စံနှုန်းပေါ်မှာ အခြေခံပြီး တရားမျှတစွာ ပြဿနာကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းချင်တာပါ။

သရုပ်ခွဲချက်

မစ္စက်ဂျွန်းစ်က မူအရ အခြေခံအပေါ် ညှိနှိုင်းမှုအိုင်ဒီယာကို စိန်ခေါ်လိုက်တယ်။ ဒါဟာ မပိမရိ ဟန်ဆောင်မှုပဲ။ ဒါဟာ သူ့စိတ်ဆန္ဒအရဖြစ်ပြီး သူ့ဆန္ဒက ဖရန့်ခ်နဲ့ သူ့အခန်းဖော်ကို ဒီနေ့တောင် ကန်ချချင်တာ။

ဖရန့်ခ်ကလည်း သူ့သည်းခံစိတ်ပေါက်ကွဲလုနီး ဖြစ်ခဲ့တယ်။ သူက တန်ပြန်တိုက်စစ်ခံစားမှုရှိတယ်။

"သူ ငါတို့ကို မောင်းချဖို့ကြိုးစားနေတာပဲ။ ငါတို့ တရားရုံးတက်မယ်။ ငါတို့က သူမရဲ့ အိမ်ငှားစားခွင့်လိုင်စင် ရုပ်သိမ်းခံရအောင် လုပ်မယ်"လို့ တွေးမိတယ်။ ညှိနှိုင်းမှုက ကျိုးပျက်လုဖြစ်ပြီး ဖရန့်ခ်ဟာ အချိန်တွေ၊ အားထုတ်မှုတွေ၊ စိတ်ပြိမ်းချမ်းမှုတွေ ဆုံးရှုံးတော့မလို ဖြစ်လာတယ်။ ဒါပေမဲ့ လက်တွေ့မှာ အဲဒီလိုတွဲ့ပြန်မယ့်အစား ဖရန့်ခ်က သူ့ဒေါသကို သူထိန်းပြီး ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှုကို ကောင်းရာကောင်းကျိုးဆီ ပြန်ဆွဲခေါ်တယ်။

အဲဒါဟာ ညှိနှိုင်းမှုဂျူဂျစ်ဆုရဲ့ ဥပမာကောင်းပဲ။ သူက မစ္စက်ဂျွန်းစ်ရဲ့

တိုက်စစ်ကို လမ်းကြောင်းပြောင်းလွှဲပေးလိုက်တယ်။ သူမရဲ့ခံယူချက်အမှားတွေ အတွက် တာဝန်ယူစေတယ်။ သူ့အတွက် ကိုယ်ကျိုးစီးပွားနဲ့ သူမအပေါ် အားသာချက်ရရှိထားမှုတို့ကို ဖုံးကွယ်မထားဘူး။ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း တိတိကျကျ ပြောမယ်။

ယုံကြည်မှုက သီးခြားကိစ္စ

မစ္စက်ဂျွန်း - မင်း ငါ့ကို ယုံကြည်မှုမရှိဘူးလား။ ငါ မင်းအတွက် ဒီလောက်ထိအောင် ဆက်ဆံလက်တွဲလုပ်ကိုင်ပေးလာခဲ့တာလေ။

ဖရန့်ခ် - မစ္စက်ဂျွန်းစ်၊ ကျွန်တော်တို့အတွက် ခင်ဗျားလုပ်ပေးခဲ့သမျှအားလုံးကို တန်ဖိုးထားပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ခုဟာက ယုံကြည်မှုကိစ္စမဟုတ်ဘူး။ ခုဟာက မူဝါဒကိစ္စ။ ကျွန်တော်တို့ပေးသင့်တာထက်ပိုပြီး ကျွန်တော်တို့က ပိုပေးရမှာလား။ ဒါကို ဆုံးဖြတ်ဖို့အတွက် ကျွန်တော်တို့ ဘာတွေကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားသင့်တယ်လို့ ခင်ဗျားထင်လဲ။

သရုပ်ခွဲချက်

မစ္စက်ဂျွန်းစ်က ဖရန့်ခ်ကို ချောင်ပိတ်ပြီး ကြိုးကိုင်ချယ်လှယ်ဖို့ ကြိုးစားတယ်။ ဖရန့်ခ်က ချောင်ထဲကနေ ရုန်းထွက်ပြီး ယုံကြည်မှုဆိုတာကို မေးခွန်းထုတ်တယ်။ ချက်ချင်းဆိုသလို မစ္စက်ဂျွန်းစ်ကို တန်ဖိုးထားကြောင်းပြောပြီး မူဝါဒအပေါ်မှာ ခိုင်မာမြဲမြဲဆဲဆိုတာကို ပြတယ်။

ဖရန့်ခ်က မစ္စက်ဂျွန်းစ်ကို အပြစ်မတင်ဘဲ မူအပေါ်မှာ ဆက်လက်စွဲကပ်တယ်။ သူမ မရိုးသားဘူးလို့ သူ ဘယ်တော့မှ မစွပ်စွဲဘူး။

အကယ်၍ သူက သူမကို မယုံကြည်တဲ့တိုင်အောင် သူမကို အဲဒီအတိုင်း ပြောလိုက်ရင် အဲဒါဟာ ဆိုးဝါးညံ့ဖျင်းတဲ့ဗျူဟာဖြစ်သွားပါမယ်။ အဲဒီလိုဆိုရင် သူမက ခံစစ်ဆင်ပြီး ဒေါသူပုန်ထကာ အနေအထားတစ်ခုကနေ နောက်ဆုတ်ဖို့ သို့မဟုတ် ညှိနှိုင်းမှုမှ လမ်းခွဲချိုးဖျက်သွားနိုင်တယ်။

ကျွန်တော်ရထားတဲ့အချက်အလက်တွေ မှန်မမှန်သိရအောင် ခင်ဗျားကို ကျွန်တော် မေးခွန်းအချို့ မေးပါရစေ။

ဖရန့်ခ် - ကျွန်တော် ရရှိထားတဲ့အချက်အလက်တွေ မှန် မမှန်သိရ အောင် ကျွန်တော် ခင်ဗျားကို မေးခွန်းနည်းနည်းလောက် မေးပါရစေ။

* ဒီတိုက်ခန်းဌားရမ်းခွင့်လိုင်စင်အရ ဌားခထိန်းချုပ်ကန့်သတ်မှုရှိတယ် ဆိုတာ တကယ်ပါလား။
* ဒီတိုက်ခန်းရဲ့တရားဝင်အမှားဆုံးဌားရမ်းခက ဒေါ်လာ (၄၆၆) ဒေါ်လာ ဆိုတာ တကယ်လား။
* ဒါဟာ စည်းမျဉ်းဥပဒေကို ကျွန်တော်တို့ပါ ပူးပေါင်းချိုးဖောက်သလို ဖြစ်နေဘူးလားလို့ ကျွန်တော့်အခန်းဖော်ပေါလ်ကလည်း မေးပါတယ်။
* တရားဝင်ဌားခက ကျွန်တော်တို့စာချုပ်ခဲ့တာထက် ၁၃၄ ဒေါ်လာ လျော့နည်းနေတယ်မဟုတ်လား။

သရုပ်ခွဲချက်

အချက်အလက်တွေကိုပြောမယ်ဆိုရင် ခြိမ်းခြောက်သလိုဖြစ်နိုင်တယ်။ သင် ဘာလုပ်နိုင်သည်ဖြစ်စေ၊ ထိုအစား မေးခွန်းမေးပါ။

ဒီလိုမှမဟုတ်ရင် ဖရန့်ခ်က ဒီလိုချဲ့လင်းလုပ်နိုင်တယ်။

"တရားဝင်သတ်မှတ်ထားတဲ့ တိုက်ခန်းဌားခက ၄၆၆ ဒေါ်လာပဲ။ အဲဒီတော့ ခင်ဗျားက ဥပဒေကို ချိုးဖောက်တာပဲ။ ပိုဆိုးတာက ကျွန်တော်တို့ကို ခင်ဗျားက ဘာမှပြောမထားတော့ ကျွန်တော်တို့ပါ အလိုတူ အလိုပါပူးပေါင်းပြီး ဥပဒေကိုချိုးဖောက်သလိုဖြစ်နေတယ်"လို့ စိန်ခေါ်နိုင်တယ်။ ဒီလိုလုပ်ရင် မစွက်ဖျန်းစ်ကလည်း ပြင်းပြင်းထန်ထန် တုံ့ပြန်လာနိုင်တယ်။

သင့်လုပ်ဆောင်ချက်နောက်ကွယ်က မူဝါဒက ဘာလဲ

ဖရန့်ခ် - ဘာကြောင့် ခင်ဗျားက ကျွန်တော်တို့ကို တစ်လဒေါ်လာ (၆၀၀) ယူနေသလဲဆိုတာ ကျွန်တော်မရှင်းဘူးဖြစ်နေတယ်။ ဘာကြောင့် ဒီလောက်များများ ယူထားရတယ်ဆိုတဲ့ ခင်ဗျားရဲ့အကြောင်းရင်းကို သိချင်ပါတယ်။

သရုပ်ခွဲချက်

မူအရ ညှိနှိုင်းသူတစ်ယောက်ဟာ အခြားတစ်ဖက်ရဲ့ ရပ်တည်ချက်တွေကို လက်ခံခြင်းလည်း မပြု၊ ငြင်းပယ်ခြင်းလည်းမပြုရပါ။ ကောင်းရာကောင်းကျိုးကို မျှော်တဲ့ ဆွေးနွေးမှုကို ထိန်းထားဖို့အတွက် သူမရဲ့ရပ်တည်ချက်အတွက် အကြောင်းပြချက်ကိုသာ ဖရန့်ခ်က မစ္စက်ဂျန်းစ်ကိုမေးတယ်။ အကြောင်းပြချက်ကောင်းတွေရှိနိုင်တယ်လို့ သူက ယူဆတယ်။ ဒီလိုဆိုတော့ အခြားတစ်ဖက်အနေနဲ့ အရင်က မရှိခဲ့ရင်တောင် အကြောင်းပြချက်ကို ရှာဖွေလာမယ်။ ဒါကြောင့် မူအရ အခြေခံအပေါ်မှာ ညှိနှိုင်းမှုက ဆက်ရှိနေမယ်။

သင်ပြောတာတွေကို ကျွန်တော်
ဘယ်လောက်နားလည်သလဲဆိုတာ ကြည့်ပါရစေ

ဖရန့်ခ် - ခင်ဗျားပြောတာတွေကို ကျွန်တော် ဘယ်လောက်နားလည်သဘောပေါက်သလဲဆိုတာ ကြည့်ပါရစေ မစ္စက်ဂျန်းစ်။ တကယ်လို့ ကျွန်တော်သာ ခင်ဗျားကို အမှန်အကန်နားလည်နိုင်တယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားထင်တာက ကျွန်တော်တို့ပေးရတဲ့တိုက်ခန်းလခဟာ တန်တယ်၊ တရားမျှတတယ်လို့ ထင်မှာပေါ့။ ဘာကြောင့်ဆိုရင် ခင်ဗျားက တိုက်ခန်းကို အများကြီးပြင်ဆင်မှု၊ တိုးချဲ့မှုတွေလုပ်ထားတယ်။ ကျွန်တော်မသိတာ နားလည်မှုလွဲမှားတာ တစ်စုံတစ်ရာရှိပါသေးသလား။

သရုပ်ခွဲချက်

မူအရ ညှိနှိုင်းမှုမှာ ဆက်သွယ်ဆက်ဆံရေးကောင်းလိုအပ်ပါတယ်။ မစ္စက်ဂျန်းစ်ရဲ့အဆိုကို မတုံ့ပြန်မီမှာ ဖရန့်ခ်က သူမကို အပြုသဘောအနေအထားဆီ ပြန်တင်တယ်။

သူမက နားလည်မှုခံစားလာရတဲ့အခါ သူမဟာ သက်သောင့်သက်သာရှိလာပြီး ပြဿနာကို အပြုသဘောဆွေးနွေးလာတယ်။ သူ့တင်ပြချက်တွေကို သူမက ပယ်မချနိုင်ဘူး။ ခုတော့ သူမဟာ နားထောင်လာနိုင်ပြီး ပိုမိုလက်ခံနိုင်စွမ်းရှိလာတယ်။ သူမရဲ့ ရှုထောင့်အမြင်ကို ပေါင်းရုံးသုံးသပ်ရင်း ဖရန့်ခ်က

ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု ကစားပွဲကို ထူထောင်နိုင်တယ်။

ကျွန်တော် ခင်ဗျားဆီ ပြန်လာခွင့်ပြုပါ

ဖရန့်ခ် - အခုဆိုရင် ခင်ဗျားဘက်က ရှုထောင့်အမြင်ကို ကျွန်တော် နားလည်နိုင်ပြီလို့ ထင်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်အခန်းဖော်နဲ့ စကားပြောပြီး ဒါတွေ သူ့ကို ရှင်းပြပါရစေ။ ကျွန်တော် နက်ဖြန် ခင်ဗျားဆီ ပြန်လာခွင့်ပြုပါ။

သရုပ်ခွဲချက်

ညီနှိုင်းသူကောင်းတစ်ယောက်ဟာ အရေးကြီးတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကို နေရာမရွှေ့ တစ်မုဟုတ်ချင်းဆုံးဖြတ်ခဲပါတယ်။ စိတ္တဗေဒဆိုင်ရာ ဖိအားလည်း ပိုကောင်းစေပါတယ်။ အချိန်နည်းနည်းနဲ့ နေရာအကွာအဟက လူတွေကို ပြဿနာမှ ခွဲထုတ်ဖို့ ကူညီနိုင်တယ်။

ညီနှိုင်းသူကောင်းတစ်ယောက်ဟာ သူ့ဆန္ဒရှိချိန်ထွက်ခွာဖို့ ကောင်းမွန်တဲ့ အကြောင်းပြချက်တစ်ခုကို အိတ်ထဲထည့်ပြီး စားပွဲဆီလာပါတယ်။ အဲဒီ အကြောင်းပြချက်ဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုပြုလုပ်ဖို့အတွက် မစွမ်းဆောင်နိုင်ခြင်း သို့မဟုတ် ပြုသမျှနုခြင်းပြဆိုချက်မဟုတ်ပါဘူး။ ဖရန့်ခ်က သူ ဘာလုပ်နေတယ်ဆိုတာကို သူ အတိအကျသိတယ်။ ပေးထားတဲ့အချိန်မှာ ညီနှိုင်းမှုပုံပေါ်ဖို့ စီစဉ်တယ်။ သူက ဆုံးဖြတ်နိုင်စွမ်းသာမက ညီနှိုင်းမှုတာဝန်အပေါ် ထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်းကိုလည်း ပြသတယ်။

ညီနှိုင်းစားပွဲကနေ ခွဲခွာနေချိန်မှာ ဖရန့်ခ်က သတင်းအချက်အလက်တွေကို ပြန်လည်စိစစ်နိုင်သလို သူ့လူပေါလိန့်လည်း အကြံတောင်းနိုင်တယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက်အတွက် စဉ်းစားနိုင်တယ်။ သူ့မှာ လမ်းကြောင်းမပျောက်ဘူးဆိုတာကို သေချာစေနိုင်တယ်။

စေ့စပ်စားပွဲမှာ အချိန်ကြာလွန်းခြင်းဟာ မူအရ ညီနှိုင်းမှုခံယူချက်ကို ပွန်းပဲ့စေတယ်။ စားပွဲထံ အသစ်သောအဖြေနဲ့ ပြန်လာတဲ့ဖရန့်ခ်က ပြဿနာအပေါ်မှာ မပျော့ပျောင်းဘဲ လူပုဂ္ဂိုလ်အပေါ်မှာ ပျော့ပျောင်းနိုင်တယ်။

သင့်အကြောင်းပြချက်အချို့ကြောင့်
ကျွန်တော် ဒုက္ခရောက်ရပုံကို ရှင်းပြပါရစေ

ဖရန့်ခ် - အပိုကြေး ၁၃၄ ဒေါ်လာယူဖို့အတွက် ခင်ဗျားရဲ့အကြောင်းပြချက်အချို့ကြောင့် ကျွန်တော် ဒုက္ခရောက်ရပုံကို ရှင်းပါရစေ။ ခင်ဗျားရဲ့အကြောင်းပြချက်တစ်ခုက အခန်းကို ပြင်ဆင်မှုနဲ့ တိုးချဲ့မှုကုန်ကျစရိတ်ရှိတယ်လို့ စွဲတယ်။ အိမ်ငှားထိန်းချုပ်ရေး စစ်ဆေးရေးမှူးက ပြောပါတယ်။ ပြင်ဆင်မှုတန်ဖိုး ဒေါ်လာ (၁၅,၀၀၀) ရှိမှ လခ (၁၃၄) ဒေါ်လာ ပိုကောက်နိုင်ခွင့်ရှိမယ်တဲ့။ မျှားလှတဲ့ ငွေတွေပါ။ ကျွန်တော်နဲ့ ပေါလ်အတွက် ပြင်ဆင်ပေးထားမှုက ဒေါ်လာ (၁၅,၀၀၀) တန်ဖိုးမရှိနိုင်ပါဘူး။ ကြမ်းခင်းတွေ ပြင်ပေးမယ်ဆိုတဲ့ ခင်ဗျားရဲ့ကတိမတည်သေးဘူး။ ဧည့်ခန်းကြမ်းပြင်က အပေါက်ကြီးလည်း မဖာရသေးဘူး။ အိမ်သာကလည်း ခဏခဏ ပျက်နေတယ်။ အဲဒီဟာက ကျွန်တော်တို့ခံစားနေရတဲ့ ချွတ်ယွင်းမှု ပျက်စီးမှုတွေထဲက အချို့မျှကိုသာ ပြောတာပါ။

သရုပ်ခွဲချက်

မူအရ ညှိနှိုင်းမှုမှာ သင့်အနေနဲ့ အဆိုပြုချက်တစ်ခုကို မတင်သွင်းမီ ပထမဦးစွာ သင့်အကြောင်းပြချက်အားလုံးကို တင်ပြသင့်တယ်။ အကယ်၍ အခြေခံမူဝါဒတွေက နောက်ကျမှလာမယ်ဆိုရင် အဆိုပြုချက်တိုင်းဟာ ကျေနပ်မှုရစေမယ့် ဓမ္မမိဌာန်ကျကျစံတွေနဲ့ မကိုက်ညီသလို ဖြစ်နေမယ်။

ဖရန့်ခ်အနေနဲ့ သူ့အကြောင်းပြချက်တွေကို ဦးစွာပထမ ရှင်းလင်းခြင်းက သူ့ဖျောင်းဖျဆွဲဆောင်မှု ပွင့်လင်းခြင်းကိုပြတယ်။ မစ္စက်ဂျန်းစ်ကို သိမ်းသွင်းစည်းရုံးဖို့လိုအပ်မှုအပေါ် သူ့သတိရှိမှု အလေးဂရုပြုမှုကိုလည်းပြတယ်။ အကယ်၍ သူသာ သူ့အဆိုပြုချက်ကို ဦးစွာကြေညာလိုက်ရင် နောက်မှ လိုက်လာမယ့်အကြောင်းပြချက်တွေကို မစ္စက်ဂျန်းစ်က နားထောင်မှာမဟုတ်တော့ဘူး။ သူမရဲ့စိတ်က တခြားရောက်သွားပြီး ကန့်ကွက်စရာအကြောင်းတွေကို စဉ်းစားမယ်။ တန်ပြန်အဆိုပြုချက်တွေ တင်ပြလာနိုင်တယ်။

တရားမျှတတဲ့ အဖြေတစ်ခု

ဖရန့် - ကျွန်တော်တို့ ဆွေးနွေးခဲ့သမျှကို ပြန်စဉ်းစားကြည့်ရင် မျှတတယ်လို့ထင်ရတဲ့အဖြေတစ်ခုကတော့ တရားဝင်အများဆုံး အခန်းငှားခထက် ပိုပေးခဲ့ရတဲ့ငွေကို ကျွန်တော်နဲ့ ပေါလ်ထံ ပြန်အမ်းပေးဖို့ပါ။ အဲဒီလိုဆိုရင် ခင်ဗျားအတွက်ရော မျှတတယ်လို့ ထင်ပါသလား။

သရုပ်ခွဲချက်

ဖရန့်ခ်က အဆိုပြုချက်တစ်ခုကို တင်တယ်။ သူ့အာဘော်အနေနဲ့ မဟုတ်တဲ့ သူတို့ပူးတွဲစဉ်းစားဖို့သင့်တဲ့ မျှတတဲ့လမ်းကြောင်းအမြင်တစ်ခုအနေနဲ့ပါ။ သူက ဒါသာလျှင် တစ်ခုတည်းသောမျှတတဲ့အဖြေလို့ မဆိုပါဘူး။ မျှတတဲ့ အဖြေတစ်ခုမျှသာပါ။ သူက အထူးသဖြင့် သူ့ကိုယ်သူ ရပ်တည်ချက်တစ်ခုအပေါ်မှာ စိုက်ထူမထားဘဲ ဆန့်ကျင်မှုကိုလည်း ကြိုဆိုဖိတ်ခေါ်ထားပါတယ်။

အကယ်၍ ကျွန်တော်တို့သဘောတူလျှင်
အကယ်၍ ကျွန်တော်တို့ သဘောမတူလျှင်

ဖရန့်ခ် - အကယ်၍ ခင်ဗျားနဲ့ ကျွန်တော် အခုသဘောတူညီချက်ရပြီဆိုရင် ပေါလ်နဲ့ကျွန်တော်ဟာ ချက်ချင်းဆင်းပေးမှာပါ။ တကယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ သဘောတူညီချက်မရရင်တော့ အိမ်ရှင် အိမ်ငှား ကြီးကြပ်ရေးအဖွဲ့ စစ်ဆေးရေးမှူး အမိန့်အရ ကျွန်တော်တို့က ဒီတိုက်ခန်းမှာ ဆက်နေမယ်။ လခ ဆက်မပေးဘဲ ဆိုင်းထားမယ်။ ပြန်အမ်းငွေရလိုမှု၊ အပျက်အစီးတွေ ပြင်ပေးစေလိုမှု၊ တရားဝင်ငှားခဖြစ်စေလိုမှုတွေနဲ့ တရားစွဲရမယ်။ ပေါလ်နဲ့ ကျွန်တော်ဟာ အဲဒီနည်းလမ်းတွေကို မလုပ်ချင်လို့ အကြောက်အကန်တောင့်ခံထားပါတယ်။ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် ကျေနပ်စွာနဲ့ ဒီကိစ္စကို မျှတစွာဖြေရှင်းကြေအေးနိုင်လိမ့်မယ်လို့ ဆိုတဲ့ ယုံကြည်မှုမျိုး ကျွန်တော်တို့မှာ ခံစားရလို့ပါ။

သရုပ်ခွဲချက်

သူ့အဆိုပြုချက်ကို Yes လို့ဖြေဖို့ မစွက်ဂျူန်းစ်မှာ လွယ်ကူအောင်

ဖရန့်ခ်က ဒါကို ကြိုးစားပါတယ်။ ပြဿနာကို ကိုင်တွယ်ရာမှာ နောက်ဆုံးတော့ မစ္စက်ဂျွန်းစ်ရဲ့သဘောတူညီချက်နဲ့ ရယူပြီးမြောက်နိုင်ရမယ်ဆိုတာကို သူ အစကတည်းက ရည်ရွယ်လုပ်ဆောင်တယ်။

ဆက်သွယ်ဆယ်ဆံရေးမှာ အရှုပ်ထွေးဆုံးအပိုင်းကတော့ အကယ်၍ သဘောတူညီချက်မရောက်ရှိနိုင်တဲ့အခါမှာ အပြန်အလှန်သဘောရှိတယ်။ သူက အပြန်အလှန်အစားထိုးအဖြစ် တရားဝင်တာဝန်အာဏာရှိသူ စစ်ဆေးရေးမှူးကပြောတဲ့ ဓမ္မမိဌာန်ကျကျမူအပေါ် အခြေခံထားတယ်။ အဲဒီအဆိုပြုချက်ကနေ သူ့ကိုယ်သူ ခပ်ဝေးဝေးခြားနားထားတယ်။ ဒီလိုမှမဟုတ်ရင် သူ အဲဒီအတိုင်း အတိအကျ အတုယူဆောင်ရွက်မယ်လို့ ပြောနိုင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ထိုအစား သူက အဲဒါကို ဖြစ်နိုင်စွမ်းတစ်ခုအနေနဲ့သာ ထားပြီး အရေးတကြီး မလုပ်ရေး သူ့ဆန့်ကျင်မှုကို အလေးထားတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် ကျေနပ်တဲ့သဘောတူညီချက်ထိ ရောက်လိမ့်မယ်လို့ သူပိုပြီး နီးကပ်ခိုင်မာစွာ ယုံကြည်တယ်။

ဖရန့်ခ်ရဲ့ BATNA (ညှိနှိုင်းရေးသဘောတူညီချက်အတွက် အကောင်းဆုံးအစားထိုး) ကတော့ တိုက်ခန်းမှာ ဆက်နေရေးမဟုတ်သလို တရားရုံးတက်ရေးလည်းမဟုတ်ပါ။ သူနဲ့ မိတ်ဆွေအခန်းဖော်ပေါလ်တို့ဟာ အခြားတိုက်ခန်းတစ်ခန်းကို ငှားရမ်းပြီးပါပြီ။ အဲဒီကို ချက်ချင်းပြောင်းရွှေ့ဖို့ အထူးအလိုရှိနေမှာပါ။ တရားစွဲဖို့အမှုအခင်း လုပ်ဖို့၊ ရုံးတက်ဖို့ဆိုတာက ခက်ခဲနိုင်သလို ရက်ချိန်းတွေနဲ့ အချိန်တွေပေးရလို့ အလုပ်ရှုပ်တယ်၊ တကယ်လို့ သူတို့နိုင်တယ်ဆိုရင်တောင် သူတို့အတွက် တွက်ခြေကိုက်သဘောမရှိဘူး။ ဖရန့်ခ်ရဲ့ BATNA က ပြောင်းရွှေ့ရေးနဲ့နောက်ထပ် အခန်းခ အပိုပေးရမှု သောကကင်းဝေးရေးဖြစ်နိုင်တယ်။ သူ့ BATNA က မစ္စက်ဂျွန်းစ်ထင်တာထက် ဆွဲဆောင်မှုအားနည်းနေရင် ဖရန့်ခ်က ဒါကို ထုတ်ပြမှာမဟုတ်ဘူး။

ခင်ဗျားအတွက် အဆင်ပြေဆုံးအချိန်မှာ ကျွန်တော်တို့လစ်နိုင်ရင်အကောင်းဆုံး

မစ္စက်ဂျွန်းစ် - မင်းတို့အိမ်ကနေ ဆင်းဖို့ ဘယ်တော့ စီစဉ်ထားလဲ။

ဖရန့် - တိုက်ခန်းမှာ ကျွန်တော်တို့နေတဲ့ကာလအတွက် သင့်တော်တဲ့ ဌားခအပေါ် ကျွန်တော်တို့ သဘောတူညီချက်ရသမျှပေါ့။ ခင်ဗျားအတွက် အဆင်ပြေဆုံးအချိန်မှာ ကျွန်တော်တို့လစ်နိုင်ရင် အားလုံးအတွက် အကောင်းဆုံးပေါ့။

သရုပ်ခွဲချက်

နှစ်ဖက်ရ ဖြစ်နိုင်ချေရှုမြင်မှုအရ မစ္စက်ဂျွန်းစ်လည်း အကျိုးရှိရေးနည်းလမ်းတွေကို ဆွေးနွေးဖို့ သူ့ထက်သန်မှုကို ဖရန့်ခ် ပြဆိုပါတယ်။ ရလဒ်အားဖြင့် ဖရန့်ခ်က ဖြစ်နိုင်သမျှ အမြန်ဆုံး အိမ်ပြောင်းပေးခြင်းဖြင့် ဖရန့်ခ်နဲ့ ဂျွန်းစ်တို့မှာ မျှဝေအကျိုး သို့မဟုတ် ဘုံအကျိုးတစ်ရပ်ရှိလာတယ်။

သဘောတူညီချက်မှာ သူမရဲ့အကျိုးစီးပွား ဖြည့်သွင်းပါဝင်စေခြင်းက ဒီထဲမှာ သူမအတွက် ရပိုင်ခွင့်ဖြစ်စေသလို မစ္စက်ဂျွန်းစ်အနေနဲ့ သူမရဲ့ သိက္ခာကိုလည်း ဆယ်နိုင်မယ်။ အခြားတစ်ဖက်မှာတော့ သူမက ပိုက်ဆံပြန်အမ်းပေးရတဲ့တိုင်အောင် မျှတတဲ့အဖြေနဲ့ သဘောတူညီချက်ရရှိလို့ သူမ ကျေနပ်နိုင်တယ်။ နောက်တစ်ခုက သူမအနေနဲ့ အိမ်ဌားကို တိုက်ခန်းကနေ စောစောကြိုတင်မောင်းချနိုင်ခဲ့ပြီလို့ ပြောနိုင်တယ်။

မင်းနဲ့ ညှိနှိုင်းရတာ ကျေနပ်စရာ

ဖရန့်ခ် - မစ္စက်ဂျွန်းစ်ခင်ဗျာ၊ ခင်ဗျား ကျွန်တော်တို့အတွက် လုပ်ပေးခဲ့သမျှအပေါ် ပေါလန့် ကျွန်တော်က အလွန်တန်ဖိုးထားပါတယ်။ အခု နောက်ဆုံးပြဿနာကိုလည်း မျှမျှတတနဲ့ မိတ်ဝတ်မပျက်ဖြေရှင်းနိုင်လို့ ကျေနပ်ပါတယ်။

မစ္စက်ဂျွန်းစ် - ကျေးဇူးတင်ပါတယ် မစ္စတာဖရန့်ခ်။ ပျော်ရွှင်စရာ နွေရာသီဖြစ်ပါစေ။

သရုပ်ခွဲချက်

ဖရန့်ခ်က မစ္စက်ဂျွန်းစ်ကို နောက်ဆုံးရင်ကြားစေ့စကားမှတ်ချက်နဲ့

အတူ ညှိနှိုင်းမှုကို အဆုံးသတ်လိုက်တယ်။ ဘာကြောင့်ဆို သူတို့ဟာ ပြဿနာကို လွတ်လပ်စွာကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနိုင်ခဲ့ပြီ။ ဘယ်ဘက်ကမှ လိမ်လည်ခံရတယ်ဆိုတဲ့ခံစားမှုမျိုး မရှိသလို ဒေါသလည်းမရှိဘူး။ သူတို့ရဲ့ သဘောတူညီချက်ကို ဘယ်ဘက်ကမှ ဖျက်လိုဖျက်ဆီး လုပ်ဖို့ ဒါမှမဟုတ် ဥပေက္ခာပြုဖို့ ကြိုးစားမယ့်ပုံ မပေါ်ဘူး။

မူအရ ညှိနှိုင်းမှုနဲ့ ညှိနှိုင်းမှုဂျူဂျစ်ဆုကို ဖရန့်ခ်သုံးသလို သင်သုံးသည်ဖြစ်စေ၊ ဒါမှမဟုတ် တတိယပုဂ္ဂိုလ်အဖွဲ့အစည်းနဲ့ တစ်ခွန်းစကားလုပ်ငန်းစဉ်သုံးသည်ဖြစ်စေ နိုဂုံးကတော့ အတူတူပါ။ မူအရ ညှိနှိုင်းမှုကစားပွဲမှာ သင်နဲ့ အတူ အခြားတစ်ဖက်ပါဝင်ကစားအောင် အမြဲလုပ်ဆောင်ရပါမယ်။ အစပထမမှာ သူတို့ဆန္ဒမရှိတဲ့ပုံပေါ်နေရင်တောင်မှ သင်က ကြိုးစားရမှာပါ။

အခန်း ၈

အကယ်၍ သူတို့က ကောက်ကျစ်တဲ့ ပရိယာယ်တွေ သုံးလာခဲ့ရင်

သဘောထားတင်းမာသူကို ယဉ်ပါးစေခြင်း

မူအရ ညှိနှိုင်းမှုဟာ အလုံးစုံအလွန်ကောင်းမွန်တာမှန်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အကယ်၍သာ အခြားတစ်ဖက်ညှိနှိုင်းသူက လိမ်လည်လှည့်ဖြားမယ်ဆိုရင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။ ဒါမှမဟုတ် သင်တို့နှစ်ဦးနှစ်ဖက် သဘောတူညီချက်ရလုနီးကျမှ သူ့ဘက်က သူ့တောင်းဆိုချက်တွေကို တိုးမြှင့်လိုက်ရင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။

သင့်ထက် နှာတစ်ဖျားသာဖို့၊ သင့်ထက်အသာစီးရဖို့အတွက် လူဟော အသုံးပြုနိုင်တဲ့ နည်းဗျူဟာတွေနဲ့ ပရိယာယ်တွေများစွာ ရှိပါတယ်။

အဲဒီအထဲက အချို့ကို လူတိုင်းသိကြတယ်။ အဲဒီမှာ လိမ်ညာခြင်း၊ စိတ်ဓာတ်ရေးရာအရ ညှဉ်းပန်းတိုက်ခိုက်ခြင်းမှသည် အမျိုးမျိုးသော ဖိအားပေးနည်းဗျူဟာတွေအထိ ရှိပါတယ်။ အဲဒါတွေဟာ တရားဥပဒေနဲ့ မညီတာဖြစ်နိုင်သလို ကျင့်ဝတ်နဲ့မညီ၊ စိတ်မကျေနပ်စရာ ဖြစ်စေနိုင်တယ်။ ပရိယာယ်တွေရဲ့ရည်ရွယ်ချက်က အသုံးပြုသူအနိုင်ရအောင် ကူညီဖို့ဖြစ်တယ်။ မူနဲ့မညီတဲ့စိတ်ဓာတ်တိုက်ပွဲမှာ ထိရောက်တဲ့အားသာချက်ရရှိစေဖို့ဖြစ်တယ်။ အဲဒီလိုဗျူဟာတွေကို ပရိယာယ်စျေးဆစ်မှလို့ ခေါ်နိုင်တယ်။

အကယ်၍ တစ်ဖက်က ပရိယာယ်စျေးညှိမှုနည်းဗျူဟာတွေကို သုံးနေတယ်ဆိုတာ သိရင် အများစုက နှစ်နည်းထဲက တစ်နည်းနဲ့ တုံ့ပြန်ကြတယ်။ ပထမ စံချိန်တုံ့ပြန်မှုကတော့ အဲဒါရဲ့ဆိုးကျိုးကို ခံရတဲ့ပုံနဲ့ သည်းညည်းခံခြင်း

ပါ။ ကျေနပ်စရာတော့မဟုတ်ဘူး။ သင့်အနေနဲ့ အခြားတစ်ဖက်ကို သံသယ အကျိုးခံစားခွင့်ပေးရာကျနိုင်တယ်။ ဒါမှမဟုတ် ဒေါသထွက်ရပြီး သူတို့နဲ့ နောင်ဘယ်တော့မှ မည့်တော့ဘူးဆိုပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ကတိပေးမိမယ်။ လောလောဆယ်တော့ သင့်အနေနဲ့ အကောင်းဆုံးကို မျှော်လင့်ပြီး ငြိမ်ငြိမ်နေဖို့ပဲ။ လူအများစုက ဒီအတိုင်းပဲ တုံ့ပြန်ကြတယ်။ တကယ်လို့ ဒီတစ်ကြိမ် အည့ံခံအလျှော့ပေးလိုက်ရင် အခြားတစ်ဖက်က ကျေနပ်သွားပြီး နောက်ထပ်တောင်းဆိုတော့မှာ မဟုတ်ဘူးလို့ မျှော်လင့်မယ်။ တစ်ခါတစ်ရံမှာ အဲဒါက အလုပ်ဖြစ်တတ်ပေမဲ့ များသောအားဖြင့်တော့ အလုပ်မဖြစ်ဘူး။

ချိန်ဘာလိန်-ဟစ်တလာဥပမာ

၁၉၃၈ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြိုကာလ ဟစ်တလာရဲ့ ညှိနှိုင်းမှုနည်းဗျူဟာတွေကို ဗြိတိသျှနန်းရင်းဝန် နဝီးလ်ချိန်ဘာလိန် ဘယ်လိုတုံ့ပြန်သလဲဆိုတာ ကြည့်ရအောင်။

ချိန်ဘာလိန်က သူ့မှာ သဘောတူညီချက်တစ်ခု ရပြီးပြီလို့ ယူဆတဲ့နောက်မှာ ဟစ်တလာက သူ့တောင်းဆိုမှုတွေကို မြှင့်တင်လာတယ်။ မြူးနစ်မှာတွေ့ကြတဲ့အခါ ချိန်ဘာလိန်က စစ်ကိုရှောင်လွှဲရေးမျှော်လင့်ခဲ့ပြီး သဘောတူလက်ခံခဲ့ပါတယ်။ နောက်တစ်နှစ်အကြာမှာတော့ စစ်ပွဲစတင်ခဲ့တယ်။

ဒုတိယတုံ့ပြန်နည်းကတော့ အမျိုးအစားအလိုက် တုံ့ပြန်မှုပဲ။ အကယ်ရန်သူတို့ဘက်က တရားလွန်မြင့်မြင့်မားမား စတင်ခဲ့ရင် သင့်ဘက်က အလွန်နိမ့်ပါးစွာ စတင်မယ်။ သူတို့က မတန်တဆ မြှင့်တောင်းရင် သင့်ဘက်က မတန်တဆ နှိမ့်မယ်။ အကယ်၍ သူတို့ဘက်က လှည့်ဖြားရင် သင်ကလည်း ထို့အတူလုပ်မယ်။ အကယ်၍ သူတို့က ခြိမ်းခြောက်မှုပြုရင် သင်ကလည်း တန်ပြန်ခြိမ်းခြောက်မှုပြုမယ်။ အကယ်၍ သူတို့ရပ်တည်ချက်မှာ သူတို့က အသေစွဲမြဲထားရင် သင်ကလည်း သင့်ရပ်တည်ချက်အပေါ် ပိုလို့တောင် တင်းကျပ်စွာ ရပ်တည်မယ်။ နောက်ဆုံးမှာတော့ တစ်ဖက်ဖက်က အလျှော့ပေး၊ ဒါမှမဟုတ် ညှိနှိုင်းမှု ပျက်သွားမယ်။

အဲဒီလို ပရိယာယ်နည်းနာတွေဟာ တရားမဝင်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်ဆို

ရင် အပြန်အလှန် အပေးအယူပြုရတဲ့ သဘောတရား သို့မဟုတ် အသွားရှိလျှင် အပြန်ရှိရတဲ့ သဘောတရားရဲ့ စမ်းသပ်မှုကို မခံနိုင်လို့ပါ။ အဲဒါတွေဟာ ဘက်တစ်ဖက်တည်းက အသုံးပြုဖို့ ဒီဇိုင်းလုပ်ထားတာပါ။

ကစားပွဲစည်းမျဉ်းတွေနဲ့ပတ်သက်လို့ သင်ဘယ်လိုညှိနှိုင်းမလဲ

ညှိနှိုင်းမှုကစားပွဲ စည်းမျဉ်းညှိနှိုင်းရာမှာ အဆင့်(၃)ဆင့် ရှိတယ်။ အခြားတစ်ဖက်က လှည့်ကွက်ဥပါယ်တံမျဉ်ကို သုံးမယ့်ပုံပေါ်တဲ့အခါမှာပါ။ နည်းဗျူဟာကို သိမှတ်ပါ။ ထိုကိစ္စကို တိကျထင်ရှားအောင် မြှင့်တင်ပါ။ နည်းဗျူဟာရဲ့ တရားဝင်မှုကို မေးခွန်းထုတ်ပြီး အဲဒီအပေါ် ထက်သန်စွာ ညှိနှိုင်းပါ။

နည်းဗျူဟာကို သိမှတ်ပြီးတဲ့နောက် အခြားတစ်ဖက်နဲ့ ရင်ဆိုင်ပါ။

"ကျိုးရေ . . . မင်းပြောပါ။ ငါ လုံးဝမှားကောင်းမှားနေနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ မင်းနဲ့တက်ဒီတို့ဟာ "လူဆိုး/လူကောင်း" ကစားနည်း ကစားနေကြတယ် လို့ ငါ ခံစားလာရတယ်"လို့ ဆိုနိုင်တယ်။

နည်းဗျူဟာကို ဆွေးနွေးခြင်းဟာ အဲဒါကို ထိရောက်မှုလျော့နည်းစေရုံသာမက အခြားတစ်ဖက်က သင့်ကို လုံးဝဖယ်ကြဉ်ထားရေးအပေါ် စိုးရိမ်လာစေတယ်။ နည်းဗျူဟာလှည့်ကွက်တစ်ခုအပေါ် မေးခွန်းတစ်ခု ရိုးသားစွာ မေးခြင်းကပင်လျှင် သူတို့ အဲဒါကို အသုံးပြုဖို့ တွန့်ဆုတ်ရပ်တန့်သွားစေနိုင်ပါတယ်။

နည်းဗျူဟာအပေါ် ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ရှိလာစေခြင်းရဲ့ အရေးအကြီးဆုံး ရည်ရွယ်ချက်ကတော့ ကစားပွဲစည်းမျဉ်းအတွက် သင် ညှိနှိုင်းခွင့်ရစေခြင်းပါ။ အဲဒါဟာ တတိယခြေလှမ်းပါ။ ဒီညှိနှိုင်းမှုက ကိုယ်ထည်အရာဝတ္ထု ဒြပ်အစား လုပ်ငန်းစဉ်အပေါ်မှာ ပိုမိုအာရုံစိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကတော့ အမြော်အမြင်ရှိတဲ့ သဘောတူညီချက်ထုတ်လုပ်နိုင်ရေးပဲ ဖြစ်ဆဲပါ။ ဒီနေရာမှာတော့ သင့်သဘောတူညီချက်ဟာ လုပ်ငန်းစဉ်အတွက် ဖြစ်ပြီး ပြည့်စုံစွာနဲ့ နှစ်ဖက်လုံးဖြစ်ရပါမယ်။ နည်းနာကတော့ အတူတူပါပဲ။

လူကို ပြဿနာမှခွဲထုတ်ပါ

တရားမဝင်ဘူးလို့ သင်ထင်ထားတဲ့ နည်းဗျူဟာတစ်ခုကို သုံးလို့ဆိုပြီး လူတွေကို ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ မတိုက်ခိုက်ပါနဲ့။ အကယ်၍ သူတို့က ခံစစ်မှာသေ ဖြစ်သွားရင် သူတို့ အဲဒီပရိယာယ်ကို စွန့်လွှတ်ဖို့အတွက် ပိုခက်ခဲနိုင်တယ်။ သူတို့မှာ ဒေါသမီးအကြွင်းအကျန်တွေနဲ့ဖြစ်ပြီး အကြိတ်အခဲတည်ကာ အခြားကိစ္စတွေအထိ ကူးစက်နိုင်ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့နည်းဗျူဟာမျှကိုသာ မေးခွန်းထုတ်ပါ။ သူတို့ရဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဖြောင့်မတ်မှုအပေါ်မှာ မေးခွန်းမထုတ်ပါနဲ့။

"မင်းက ငါ့ကို နေနဲ့ မျက်နှာချင်းဆိုင်ခိုင်းတာပဲ"လို့ ပြောမယ့်အစားပြဿနာကိုသာ တိုက်ခိုက်ပါ။

"ငါ မျက်စိထဲမှာ ရှုပ်နေတဲ့ 'နေ'ကို တွေ့ပြီ။ ဒီပြဿနာကို ငါတို့မဖြေရှင်းနိုင်ခဲ့ရင် ဒါတော့ အနားယူဖို့ ကြိုထွက်တော့မယ်။ လုပ်ငန်းစဉ်ကို ပြန်ဆိုရမလား"လို့ ဆိုရမယ်။ ဘယ်သူတွေနဲ့ ညှိနှိုင်းမယ်ဆိုတာကို ပြန်လည်စဉ်းစားတည်ဆောက်ရတာက ပိုမိုလွယ်ကူပါတယ်။ သူတို့ကို သင်ခန်းစာတစ်ခု သင်ပေးဖို့ တိုက်တွန်းခြင်းဖြင့် ညှိနှိုင်းမှုမှ လမ်းကြောင်းပြောင်းအာရုံလွှဲမသွားစေပါနဲ့။

အကျိုးစီးပွားအပေါ် အာရုံစိုက်ပါ
ရပ်တည်ချက်တွေအပေါ် အာရုံမစိုက်ပါနဲ့

အစွန်းရောက်ရပ်တည်ချက်တစ်ခုဆီ သင့်ကိုယ်သင် ဘာကြောင့် ဖိအားပေးနေပါသလဲ။ သင်က သင့်ကိုယ်သင် ဝေဖန်ပြစ်တင်မှုဒဏ်မှ ကာကွယ်ဖို့ ကြိုးစားနေတာလား။ ဒါမှမဟုတ် သင့်ရပ်တည်ချက် ပြောင်းလဲခြင်းမှ သင့်ကိုယ်သင် ကာကွယ်ဖို့ ကြိုးစားနေခြင်းလား။ ဒီဗျူဟာကို ငါတို့ နှစ်ဖက်စလုံးက အသုံးပြုခြင်းဖြင့် ငါတို့ရဲ့ နှစ်ဖက်လုံ အကျိုးစီးပွားရရှိနိုင်မယ်။

နှစ်ဖက်ရလမ်းကြောင်းရွေးချယ်မှုတွေကို ဖန်တီးပါ

ကစားဖို့အတွက် အပြန်အလှန်အစားထိုး ကစားပွဲ ကစားနည်းတွေကို ထောက်ခံရှာဖွေတင်ပြပါ။

"ငါတို့ အပြန်အလှန်သဘောတူညီချက် ရရှိတဲ့အထိ ဒါမှမဟုတ် ဆွေး

နွေးမှု ပျက်ပြားတဲ့ထိတိုင်အောင် မီဒီယာသို့ ထုတ်ပြန်မှုမပြုသေးဘဲထားဖို့ သဘောတူကြတယ်"

ဓမ္မမိဌာန်ကျောက် စံအသုံးပြုဖို့ တိုက်တွန်းပါ

အရာအားလုံးရဲ့ အထက်မှာ မူဝါဒဟာ ခိုင်မာမှုရှိရပါမယ်။ အပြန်အလှန် အပေးအယူပြုရတဲ့သဘောတရား၊ အသွားရှိရင် အပြန်ရှိရတဲ့သဘောတရားရဲ့ နိယာမအခြေခံကို သူတို့ထံမှာရှာပါ။

ဗျူဟာတိုင်းရဲ့နောက်ကွယ်မှာ အခြေခံမူကို ထားရှိပြီး ကစားပွဲအတွက် စည်းမျဉ်းအဖြစ် အဆိုပြုထားပါ။

အချို့သော ယေဘုယျပရိယာယ် နည်းဗျူဟာတွေ

လှည့်ကွက် ပရိယာယ် နည်းဗျူဟာတွေကို အမျိုးအစား ၃ မျိုးခွဲခြားသတ်မှတ်နိုင်တယ်။ တမင်သက်သက် လိမ်လည်လှည့်ဖြားခြင်း၊ စိတ်ဓာတ်ရေးရာအရ လှည့်ကွက်တိုက်ပွဲဆင်ခြင်း၊ ရပ်တည်ချက်ဆိုင်ရာ ဖိအားပေးနည်းဗျူဟာ သုံးခြင်းတို့ပါ။ သင့်အနေနဲ့ အဲဒီအရာ ၃ မျိုးလုံးနဲ့ ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းဖို့ အသင့်ပြင်ဆင်ထားသင့်တယ်။ အောက်မှာဖော်ပြထားတာတွေကတော့ ပုံစံအသီးသီးအတွက် ယေဘုယျနမူနာအချို့ပါ။ နမူနာအသီးသီးမှာ မူအရ ညှိနှိုင်းမှုက တန်ပြန်လုပ်ဖို့ ဘယ်လောက်အသုံးတည့်တယ်ဆိုတာကို တွေ့နိုင်တယ်။

တမင်တကာ လိမ်လည်လှည့်ဖြားခြင်း

ညစ်ပတ်တဲ့လှည့်ကွက်တွေရဲ့ ယေဘုယျအကျဆုံး ပုံစံကတော့ အချက်အလက်တွေ၊ လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာနဲ့ ရည်ရွယ်ချက်တွေကို တမင်တကာမှားယွင်းစွာ ဖော်ပြခြင်းပါ။

အချက်အလက် အတုအယောင် လံကြုပ်တွေ

ရှေးအကျဆုံး ညှိနှိုင်းမှုလှည့်ကွက်ပုံစံကတော့ အဆိုပြုချက်အမှားတွေ

ကို သိစေခြင်းပါ။

"ဒီကားက မိုင် ၅၀၀၀ သာမောင်းရသေးတာ။ ပါဆာဒီနာအရပ်က အဘွားအိုပေါက်စ ပိုင်ခဲ့ပြီး သူမက ဘယ်တော့မှ တစ်နာရီ ၃၅ မိုင်ထက် မပို ဘူး" ဆိုတာမျိုးပါ။

အဆိုပြုချက်အမှားကို ရယူမိခြင်းရဲ့ အန္တရာယ်က ကြီးမားပါတယ်။ သင်ဘာလုပ်နိုင်ပါသလဲ။

လူကို ပြဿနာမှ ခွဲထုတ်လိုက်ပါ။ တစ်စုံတစ်ဦးကို ယုံကြည်ဖို့ အကြောင်းပြချက် သင့်မှာ ကောင်းကောင်းမရှိရင် မယုံကြည်ပါနဲ့။ ဒီလိုဆိုတော့ သူ့ကို လူလိမ်လို့ခေါ်ရမယ်လို့ မဆိုလိုဘူး။ လွတ်လပ်စွာ ယုံကြည်မှုအရ ညှိ နှိုင်းရေးလုပ်ငန်းစဉ်ကို လုပ်ဆောင်ရမယ်။

သင့်သံသယတွေကို ပုဂ္ဂိုလ်ရေးထိုးနှက်တိုက်ခိုက်ချက်အဖြစ် တစ်စုံ တစ် ယောက်က အသုံးမချပါစေနဲ့။ ဘဏ်မှာ သင့်ငွေရှိပါတယ်ဆိုတဲ့ သင့်အပြောနဲ့ တော့ ဘယ်ရောင်းသူစျေးသည်ကမှ သင့်ကို နာရီတစ်လုံး သို့မဟုတ် မော်တော် ကားတစ်စီး ပေးလိုက်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ သင့်ဘဏ်စာရင်းကိုပင် ချက်ကင်လုပ် ပါလိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်ဆိုရင် မယုံကြည်ရသူတွေ များနေလို့ပါ။ အခြား တစ်ဖက်ရဲ့ အဆိုပြုချက်တွေအပေါ်မှာလည်း သင် ဒီလိုပဲ လုပ်ဆောင်နိုင်ပါ တယ်။ အဖြစ်မှန်ကို ခိုင်ခိုင်မာမာ ပြောဆိုသလားဆိုတာ စိစစ်အတည်ပြု မှုအလေ့ရှိခြင်းဖြင့် လိမ်လည်မှုမက်လုံးနဲ့ အလိမ်ခံရနိုင်ချေတို့ကို လျှော့ချနိုင် တယ်။

မရေမရာဒွိဟဖြစ်စေနိုင်တဲ့ လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာ

အခြားတစ်ဖက်က သင့်နည်းတူအပေးအယူ အလျှော့အတင်း လုပ်နိုင် တဲ့ လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာ အပြည့်အဝရှိတယ်လို့ ယုံကြည်စေချင်ကြတယ်။ သူ တို့ အတတ်နိုင်ဆုံး ဖြစ်နိုင်သမျှ သင့်အပေါ် ဖိအားပေးပြီးနောက် ခိုင်မာတဲ့ သဘောတူညီချက်တစ်ခုရဖို့ သင်ယုံကြည်စွာ ဖြစ်ပေါ်လာအောင် လုပ်ဆောင် ပါ။ ထိုသဘောတူညီချက်အပေါ် သူတို့က အခြားတစ်စုံတစ်ယောက်ရဲ့ အ တည်ပြုချက်ယူရမယ်လို့ ဆိုမယ်။

ဒါဟာ ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာဖို့ ဆိုးဝါးတဲ့အနေအထားမှာ ရှိတယ်။ အကယ်၍ လိုက်လျောအလျှော့ပေးပိုင်ခွင့်အာဏာက သင့်မှာသာရှိတယ်ဆိုရင် သင်တစ်ဦးတည်းသာလျှင် လိုက်လျောအလျှော့ပေးမှုတွေ လုပ်ရမယ်။

သူတို့က သင်နဲ့ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးနေတယ်ဆိုတဲ့အကြောင်းကြောင့်တော့ အခြားတစ်ဖက်မှာ အာဏာအပြည့်ရှိတယ်လို့ မယူဆပါနဲ့။ အာမခံရာဖြတ်အရာရှိ ရှေ့နေ၊ အရောင်းဝန်ထမ်းတို့က သူတို့ဘက်က ပြောင်းလွယ်ပြင်လွယ်ရှိမှုကို ယှဉ်တွဲချင်ကြတယ်။ နောက်ဆုံးမှာ အဲဒီသဘောတူညီချက်ဆိုတာဟာ နောက်ထပ် ဆက်ညှိနှိုင်းဖို့အတွက် အခြေခံကြမ်းခင်းမျှသာဖြစ်တယ်လို့ အခြားတစ်ဖက်က မှတ်ယူနေတာတွေကို သင်တွေ့ရမယ်။

အပေးအယူ စတင်မပြုလုပ်မီ အခြားတစ်ဖက်ရဲ့ လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာကို ရှာဖွေဆန်းစစ်ပါ။ ဒါကတော့ စုံစမ်းဖို့ တရားဝင်အခွင့်ရှိတယ်။

"ဒီကိစ္စ ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးမှုအတွက် သင့်မှာ လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာ ဘယ်လောက်များများ ရှိပါသလဲ"

အကယ်၍ သူ့အဖြေက မရေမရာ ဒွိဟာဖြစ်နေမယ်ရင် သင့်အနေနဲ့ တကယ်လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာရှိသူနဲ့ ပြောဆိုဖို့လိုပါမယ်။

အကယ်၍ မမျှော်လင့်ဘဲ သူတို့ဘက်က ဒီလိုကြေညာမယ်ဆိုပါစို့။ ယခုသဘောတူညီချက်ဟာ နောက်ထပ် ဆက်လက်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးရေးအတွက် အခြေခံအဖြစ် သဘောထား မှတ်ယူတယ်ဆိုပါစို့။ အပြန်အလှန် အပေးအယူ ပြုရသောသဘောတရားအရ

"ကောင်းပါပြီ။ ကျွန်တော်တို့ဘက်ကလည်း ဘယ်ဘက်ကမှ ကတိပြုမထားတဲ့ ပူးတွဲသဘောတူမှုကြမ်းလို့ မှတ်ယူမယ်။ ခင်ဗျားတို့ရဲ့ ဘော့စ်နဲ့ ခင်ဗျား ပြန်တိုင်ပင်လိုက်ပါ။ အပြောင်းအလဲရှိလာရင်လည်း နောက်ထပ်တွေ့ပြီး ကြည့်ကြသေးတာပေါ့"

ဒါမှမဟုတ်

"တကယ်လို့ ခင်ဗျားတို့ဘော့စ်က ဒီမူကြမ်းကို နက်ဖြန်သဘောတူ အတည်ပြုခဲ့ရင် ကျွန်တော်တို့ကလည်း အဲဒါကို အတည်ပြုသွားမှာပါ"

မယုံကြည်ရသော ရည်ရွယ်ချက်တွေ

သဘောတူညီချက်ရအောင် လိုက်လျောမယ်ဆိုပြီး သူတို့ရပ်တည်ချက်ကို မှားယွင်းဖော်ပြလာနိုင်ပါတယ်။

ဆိုကြပါစို့။ လင်မယားကွာရှင်းပြတ်စဲမှုတစ်ခုမှာ သင်က ဇနီးသည်ကို ကိုယ်စားပြုတဲ့ ရှေ့နေတစ်ယောက်ဆိုပါစို့။ သူသဘောတူတဲ့ တကယ်တမ်းမှာ ကလေးစရိတ်ပေးလိမ့်မယ်လို့ သူမယောက်ျားအပေါ် သင့်အမှုသည်က ယုံမှာ မဟုတ်ဘူး။ တရားရုံးကို လစဉ်သွားရောက်ပြီး သုံးစွဲရမယ့်အချိန်နဲ့ စွမ်းအင်တွေအတွက် သူမစိတ်ပျက်လက်လျှော့နိုင်တယ်။ ဒါဆိုရင် သင်ဘာလုပ်နိုင်သလဲ။ ပြဿနာကို တိတိကျကျ ရှင်းရှင်းလင်းလင်းဖြစ်အောင် လုပ်ပါ။ သူတို့ရဲ့ အတိအလင်း ကြေညာမှု၊ အလေးအနက် ပြောဆိုမှုတွေကို ကတိကဝတ် အာမခံချက်ဖြစ်အောင်ရယူပါ။ ယောက်ျားရဲ့ရှေ့နေသို့ သင်က ပြောပါ။

"ကြည့်ပါ၊ ကျွန်ုပ်အမှုသည်က ကလေးစရိတ် တကယ်မပေးမှာကို ကြောက်ရွံ့နေပါတယ်။ လစဉ်ပေးငွေသဘောထက် နေအိမ်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ ရှယ်ယာအကျိုးခံစားခွင့်ရမှာလား"

ဒီတော့ ယောက်ျားရဲ့ရှေ့နေက ပြောနိုင်ပါတယ်။

"ကျွန်ုပ်ရဲ့ အမှုသည်က လုံးဝယုံကြည်စိတ်ချရပါတယ်။ သူက ကလေးစရိတ် အမှန်တကယ် မှန်မှန်ပေးပါမယ်ဆိုတာကို စာနဲ့ရေးသား ကတိပြုနိုင်ပါတယ်"

ဒီလိုဆိုရင် သင် တုံ့ပြန်သင့်တာက

"အခုဟာက ယုံကြည်မှုကိစ္စမဟုတ်ပါဘူး။ မယုံကြည်လို့မဟုတ်ပါဘူး။ ခင်ဗျားရဲ့အမှုသည်က ကလေးစရိတ် ပုံမှန်တကယ်ပေးမှာ သေချာရဲ့လား"

"သေချာပါတယ်"

"၁၀၀% သေချာတယ်နော်"

"ဟုတ်ကဲ့၊ ရာနှုန်းပြည့်သေချာပါတယ်"

"ဒါဆိုရင် တရားဝင်လက်မှတ်ထိုး သဘောတူညီချက်တစ်ခုခုလုပ်ပေးဖို့ စိတ်မရှိပါနဲ့။ ခင်ဗျားရဲ့အမှုသည်က ကလေးစရိတ်ပုံမှန်ပေးဖို့ သဘောတူတယ်။ ဒါပေမဲ့ မရှင်းလင်းတဲ့ နားလည်ရခက်တဲ့ အကြောင်းတွေကြောင့်

သုညရာခိုင်နှုန်းလည်းဖြစ်နိုင်ချေရှိတာပါ။ သူက ကလေးစရိတ် နှစ်လစာ ပျက်ကွက်မယ်ဆိုရင် ကျွန်ုပ်အမှုသည်က နေအိမ်ရှယ်ယာရပိုင်ခွင့် ရှိရမယ်။ (ယခင်ပေးပြီးသား ကလေးစရိတ်တွေကို နုတ်ပယ်မယ်) အဲဒါဆိုရင် ခင်ဗျားရဲ့အမှုသည်ဟာ ကလေးစရိတ်အတွက် စိတ်မချရဘူး ဖြစ်သွားမယ်"

ဒီလိုဆိုရင် ယောက်ျားရဲ့ ရှေ့နေဘက်က ကန့်ကွက်ဖို့အလွန်ခက်ခဲသွားနိုင်ပါတယ်။

ဖွင့်ဟမှုနှင့် တမင်တကာ လိမ်လည်လှည့်ဖြားခြင်း

အချက်အလက်တွေ သို့မဟုတ် တစ်စုံတစ်ဦးရဲ့ ရပ်တည်ချက်တွေအပေါ်မှာ တမင်တကာ လိမ်လည်လှည့်ဖြားခြင်းဟာ တစ်စုံတစ်ယောက်ရဲ့ လက်ရှိအတွေးကို အပြည့်အဝမဖွင့်ဟခြင်းနဲ့ ခြားနားပါတယ်။

ယုံကြည်မှုကောင်းနဲ့ ညှိနှိုင်းမှုမှာ အလုံးစုံဖွင့်ဟမှုမလိုအပ်ပါဘူး။ မေးခွန်းတွေအတွက် အကောင်းဆုံးအဖြေက ဘာလဲ။

"အကယ်၍ သင့်မှာ ပေးစရာရှိရင် သင် အများဆုံး ပေးနိုင်တာက ဘာလဲ"

"အားကောင်းတဲ့ တင်းမာမှုမှသည် လမ်းကြောင်းလွဲချော်တဲ့အထိ ကျွန်တော်တို့ကိုယ်ကျွန်တော်တို့ မဖန်တီးမိပါစေနဲ့။ အကယ်၍ သဘောတူညီမှုမရနိုင်ဘူးဆိုတာ ဖြစ်နိုင်ချေလို့ သင်ထင်ပါသလား။ ဒါဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ အချိန်ဖြုန်းနေတာဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ ကျွန်တော်တို့အတွေးကို ယုံကြည်စိတ်ချရတဲ့ တတိယအဖွဲ့အစည်းထံ ရင်ဖွင့်နိုင်ပါတယ်။ ဘယ်နေရာ ဘယ်အကန့်မှာတော့ သဘောတူညီမှုဖြစ်နိုင်ချေ အလားအလာရှိတယ်ဆိုတာကို သူတို့က ကျွန်တော်တို့ထံ ပြောပြနိုင်ပါလိမ့်မယ်"

သတင်းအချက်အလက်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး အပြောအဆို အမှုအယာ ပွင့်လင်းမှု ဟန်ပန်ရှိခြင်းဟာ ဖွင့်ချမှုတော့မဟုတ်ပါဘူး။

စိတ်ဓာတ်ရေးရာ စစ်ဆင်ရေး

ဒီနည်းဗျူဟာတွေဟာ သင့်ကို စိတ်မသက်မသာခံစားရအောင် ပုံဖော်

အကွက်ဆင်ထားပါတယ်။ အဲဒီလိုနဲ့ သင့်မသိစိတ်က ညှိနှိုင်းမှုကို ဖြစ်နိုင်သမျှ အမြန်ဆုံးရပ်တန့်ပစ်ဖို့ ပြင်းပြပါလိမ့်မယ်။

ဖိအားပြင်း အခြေအနေတွေ

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးစဉ် ကာလအတွင်း ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အမူအကျင့်တွေအကြောင်းကို ရေးခဲ့တာမျှားလှပါပြီ။ သင်ဟာ သာမန်မေးခွန်းတွေကြောင့် ပင်လျှင် ဆတ်ဆတ်ထိမခံ အကဲဆတ်နေနိုင်ပါတယ်။ ဆွေးနွေးမှုက သင့်ပိုင်နက်မှာ ဖြစ်စေ၊ သူတို့ပိုင်နက်မှာဖြစ်စေ ကြားခံနယ်မြေမှာဖြစ်စေပါ။ သူတို့ဘက်က လက်ခံနိုင်ဖွယ်ရာ အနေအထားကနေ သူတို့မှာ သက်သောင့်သက်သာ ဖြစ်လာပြီး သင့်အဆိုပြုထောက်ခံချက်တွေအပေါ် သူတို့က ပိုမိုပွင့်လန်းလာပါမယ်။

အကယ်၍ လိုအပ်လျှင် ဆွေးနွေးပွဲကနေ ရုတ်တရက် ထထွက်သွားခြင်းက သင့်အတွက် ပိုမိုလွယ်ကူနိုင်ပါတယ်။ အခြားတစ်ဖက်အနေနဲ့ ရုပ်ဝန်းကျင်ရွေးချယ်မှုကို သင် ခွင့်ပြုရမယ်။ ဘာကြောင့် ရွေးချယ်သလဲဆိုတာကို သတိပြုရမှာဖြစ်ပြီး အဲဒါကြောင့် ဘာတွေ သက်ရောက်နိုင်တယ်ဆိုတာကိုလည်း သတိထားရမယ်။

သင့်မှာ စိတ်ဖိအားအောက် ကျရောက်နေသလို ခံစားရသလားလို့ သင့်ကိုယ်သင် မေးပါ။ အကယ်၍ ဟုတ်တယ်ဆိုရင် ဘာကြောင့်ပါလဲ။ အခန်းက သိပ်ဆူညံနေလို့လား။ အခန်းအပူချိန်က သိပ်ပူ သို့မဟုတ် သိပ်အေးနေလို့လား။ အဲဒီမှာ မိတ်ဖက်တစ်ယောက်နဲ့ သီးခြားလွတ်လပ်စွာ ဆွေးနွေးဖို့ နေရာတောင်မရှိဘူးလား။ ဆက်တင်လုပ်ဆောင်ထားပုံက ညှိနှိုင်းမှုကို သင် မြန်မြန်အဆုံးသတ်ချင်အောင် လုပ်ထားသလား။ အချက်အလက်တွေကို အလျှော့ပေးချင်အောင် အစီအစဉ်နဲ့ ကြံဆောင်ထားပါသလား။

အကယ်၍ ရုပ်ပိုင်းဝန်းကျင် ထိခိုက်နစ်နာစေတဲ့အရာတွေကို သင် တွေ့မယ်ဆိုရင် အဲဒါကို ပြောဖို့ တွေဝေတံ့နှေးမနေပါနဲ့။ သင့်အနေနဲ့ ကုလားထိုင်တွေကို ပြောင်းလဲပေးဖို့၊ ခေတ္တခဏ အနားပေးဖို့၊ ခြားနားတဲ့ နေရာထိုင်ခင်း သို့မဟုတ် ခြားနားတဲ့ အချိန်ကာလကို ရွှေ့ဆိုင်းပြောင်းလဲဖို့ တောင်းဆို

နိုင်ပါတယ်။ ကိစ္စရပ်တိုင်းမှာ သင့်အလုပ်က ပြဿနာကို ခွဲခြားဖော်ထုတ်ဆန်းစစ်နိုင်ရပါမယ်။ အခြားတစ်ဖက်နဲ့အတူတကွ ဆွေးနွေးမေးမြန်းမယ်။ ပြီးတော့ ဓမ္မမိဌာန်ကျပြီး မူအရဖြစ်တဲ့ စတိုင်နဲ့ ပိုကောင်းတဲ့ ရှုပ်ပိုင်းဝန်းကျင်အခြေအနေကို ညှိနှိုင်းရပါမယ်။

ပုဂ္ဂိုလ်ရေးတိုက်ခိုက်မှုများ

ရှုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ဝန်းကျင်အခြေအနေကို ကြိုးကိုင်ခြယ်လှယ်မှုအပြင် သင် မသက်မသာ ခံစားရအောင် အခြားတစ်ဖက်က လုပ်နိုင်တဲ့နည်းလမ်းတွေ ကျန်ရှိပါသေးတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ နှုတ်အားဖြင့်၊ စကားလုံးအားဖြင့် ဆက်ဆံပြောဆိုခြင်း၊ စကားလုံးမဲ့ ဆက်ဆံခြင်းတွေဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့က သင့်အဝတ်အစား သို့မဟုတ် သင့်ပုံပန်းလက္ခဏာအပေါ် ဝေဖန်မှတ်ချက်ပြုနိုင်ပါတယ်။ သင်က သူတို့ကို စောင့်ဆိုင်းနေရအောင်လုပ်ခြင်းဖြင့် သင့်အနေအထားအပေါ် သူတို့က ထိုးနှက်နိုင်ပါတယ်။ ဒါမှမဟုတ် အခြားသူများနဲ့ ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုကို ရပ်တန့်အောင် နှောင့်ယှက်နိုင်ပါတယ်။ သင်ဟာ မသိနားမလည်သူ၊ မယဉ်ကျေးသူအဖြစ်လည်း သူတို့က စောင်းပါးရိပ်ခြည် ပြောနိုင်တယ်။ သင်ပြောတာကို နားထောင်ဖို့ကျတော့ သူတို့က ငြင်းပယ်နိုင်တယ်။ သင့်ဘာသာ ပြန်ကျော့ပြန်ပြောနေရအောင် လုပ်မယ်။ သင်နဲ့ မျက်လုံးချင်းထိတွေ့ဆုံစည်းမှုမဖြစ်အောင် သူတို့က တမင်တကာ ငြင်းပယ်မယ်။ စာသင်သားကျောင်းသားများနဲ့ လက်တွေ့စမ်းသပ်ချက်အရ အဆိုပါနည်းဗျူဟာကို အသုံးပြုတဲ့အခါမှာ မအီမသာနဲ့ စိတ်ဓာတ်ကျစရာ ခံစားရတယ်လို့ အတည်ပြုပါတယ်။ ပြီးတော့ သူတို့ဟာ ပြဿနာရဲ့ အကြောင်းရင်းကို ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာဖော်ထုတ်နိုင်စွမ်းမရှိ ဖြစ်ရသတဲ့။ ကိစ္စရပ်တိုင်းမှာ နည်းဗျူဟာတွေကို ဆန်းစစ်သိရှိရင် အဲဒါတွေရဲ့ သက်ရောက်မှုကို ဟန့်တားရာမှာ အကူအညီဖြစ်စေတယ်။ အဲဒါမျိုးကို တိတိကျကျ ပြောင်ပြောင်တင်းတင်း ဖော်ထုတ်နိုင်ရင် ဒါမျိုးထပ်ကာတလဲလဲ ဖြစ်မှုကိုတောင် ကာကွယ်နိုင်စွမ်းရှိနိုင်ပါတယ်။

လူကောင်း/လူဆိုး ကစားနည်း

လှည့်စားမှုလည်း ပါဝင်ပတ်သက်နေတဲ့ စိတ်ဓာတ်ရေးရာ ဖိအားပေးမှု ပုံစံတစ်ခုမှာ လူကောင်း/လူဆိုး တစ်လှည့်စီပုံစံပါ။ ဒီနည်းနာဟာ ပုလိပ်ရုပ်ရှင်ကားဟောင်းတွေထဲက အည့ဲဆုံးတစ်ခုနှယ်ပါ။

ပထမရဲသားတစ်ဦးက အကြိမ်ကြိမ် ကျူးလွန်ထားတဲ့ပြစ်မှုတွေအတွက် သံသယရှိသူတစ်ဦးကို တရားစွဲဆိုဖို့ ခြိမ်းခြောက်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့ကို မီးရောင်လင်းလင်းချင်းချင်းအောက်ကို တွန်းထိုးခေါ်ယူသွားတယ်။ ထိုးလား ကြိတ်လားလုပ်တယ်။ နောက်ဆုံးတော့ လက်လွတ်ထားခဲ့လိုက်တယ်။ အမြော်အမြင်ရှိတဲ့လူကောင်းကတော့ မီးရောင်ကို မှိတ်လိုက်တယ်။ တရားခံလို့ သံသယရှိခံရသူတို့ စီးကရက်သောက်ဖို့ မီးညှိပြီး ကမ်းပေးတယ်။ ပြီးတော့ စောစောက ကြမ်းတမ်းဆိုးဝါးစွာ ဆက်ဆံခဲ့တဲ့ ရဲသားရဲ့လုပ်ရပ်အတွက် တောင်းပန်တယ်။ ပြီးတော့ သူက ပြောတယ်။ ရဲသားက လူဆိုးကို ထိန်းချုပ်လိုပေမဲ့ တကယ်လို့ တရားခံလို့ သံသယရှိခံရသူက ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုမပြုရင် သူလည်း ဘာမှ မတတ်နိုင်ဘူးလို့ဆိုတယ်။ ရလဒ်အားဖြင့် နောက်ဆုံးမှာ သံသယရှိခံရသူက သူ သိသမျှအလုံးစုံကို ရင်ဖွင့်ပြောပြပါတယ်။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုတစ်ခုမှာလည်း ထို့အတူပါပဲ။ ဘက်တစ်ဖက်တည်းမှ လူ နှစ်ယောက်က ဆန့်ကျင်နေတယ်။ တစ်ယောက်က သဘောထား တင်းမာစွာ ရပ်တည်တယ်။

"ဒီစာအုပ်တွေအားလုံးပေါင်းရဲ့ တန်ဖိုးက ဒေါ်လာ (၈၀၀၀) တန်တယ်။ တစ်ပြားမှလျော့ပြီး လက်မခံနိုင်ဘူး"

သူ့ပါတနာက သည်းခံနေသေးပေမဲ့ နောက်ဆုံးတော့ ဝင်ပါလာပြီး

"ဖရန့်ရေ မင်းဟာက အကျိုးအကြောင်းဆီလျော်ရဲ့လား။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ဒီစာအုပ်တွေဟာ အများကြီးအသုံးမပြုရသေးဘူးဆိုပေမဲ့ သက်တမ်းက ၂-နှစ်ရှိနေပြီ"

အခြားတစ်ဖက်သို့ လှည့်ပြီး သူက ကျိုးကြောင်းဆီလျော်စွာ ပြောပါတယ်။

"ဒီလိုလုပ်ပါလား။ ခင်ဗျားတို့ ဒေါ်လာ (၇၆၀၀) ပေးနိုင်မလား"

တကယ်တော့ လိုက်လျောအလျှော့ပေးမှုက မပြောပလောက်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ တကယ့်ကို မျက်နှာသာပေးလိုက်သလိုကြီး ဖြစ်သွားတယ်။

"လူကောင်း/လူဆိုး တစ်လှည့်စီ" ပုံစံဟာ စိတ်ပညာဆိုင်ရာ ကြိုးကိုင်ခြယ်လှယ်ကစားနည်းပုံစံတစ်ခုသာ ဖြစ်ပါတယ်။

အဲဒါကို သင်သိပြီဆိုရင် အဲဒီလှည့်ကွက်ထဲကို မဝင်ပါနဲ့။ လူကောင်းက သူ့အလှည့်ကျရောက်လို့လာပြီဆိုရင် လူဆိုးကို မေးခဲ့တဲ့ မေးခွန်းအတိုင်း သင်က ထပ်မေးပါ။

"အကျိုးအကြောင်းဆီလျော်ဖို့အတွက် ခင်ဗျားကြိုးစားတာကို ကျွန်တော် အသိအမှတ်ပြုတန်ဖိုးထားပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒါဟာမျှတတဲ့တန်ဖိုးလို့ ခင်ဗျား ဘာကြောင့်ထင်မြင်လဲဆိုတာကို ကျွန်တော်သိချင်နေတုန်းပဲ။ ခင်ဗျားရဲ့အခြေခံမူက ဘာလဲ။ ကျွန်တော်ကတော့ ဒေါ်လာ ၈၀၀၀ ရယူချင်ပါတယ်။ ခင်ဗျား ကျွန်တော့်ကို နှစ်သိမ့်ချင်တယ်ဆိုရင် အဲဒါဟာ အမျှတဆုံးတန်ဖိုးပါပဲ"

ခြိမ်းခြောက်မှုများ

ခြိမ်းခြောက်မှုတွေဟာ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးမှာ အကြမ်းတမ်းဆုံး အရိုင်းပြဆုံး နည်းနာတွေထဲက တစ်ခုပါ။ ခြိမ်းခြောက်မှုတစ်ခုလုပ်ဖို့ဆိုတာ လွယ်ပါတယ်။ ကမ်းလှမ်းမှုတစ်ခုထက် အများကြီး ပိုလွယ်တယ်။

ဒါပေမဲ့ ခြိမ်းခြောက်မှုဟာ တန်ပြန်ခြိမ်းခြောက်ခံရရေးဆီ ဦးတည်စေနိုင်ပြီး ညှိနှိုင်းမှုတစ်ခုကို ပျက်ပြားစေနိုင်ကာ ဆက်ဆံရေးကိုပင် ပျက်စီးစေနိုင်ပါတယ်။

ခြိမ်းခြောက်မှုတွေဟာ ဖိအားပေးခြင်းပဲ။ ဖိအားဟာ မကြာခဏ ဆိုသလို လုပ်ဖို့ ရည်ရွယ်တာနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်တွေဖြစ်စေတတ်တယ်။ အခြားတစ်ဖက်အဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုချဖို့ ပိုမိုလွယ်ကူစေမယ့်အစား ပိုမိုခက်ခဲအောင်လုပ်နိုင်တယ်။

ပြင်ပဖိအားတွေကို တုံ့ပြန်တဲ့အနေနဲ့ သမဂ္ဂတစ်ခု၊ ကော်မီတီတစ်ရပ်၊ ကုမ္ပဏီတစ်ခု၊ သို့မဟုတ် အစိုးရတစ်ဖွဲ့ဟာ အကြောင်းကြောင်းကို မေ့ထားပြီး သွေးစည်းညီညွတ်လာပါတယ်။ သာမန်တွေရော သဘောထားတင်းမာသူ

တွေပါ အတူတကွ ပူးပေါင်းပြီး သူတို့အပေါ် မတရားလုပ်ဖို့ ကြိုးစားလာတယ် လို့ထင်တဲ့ အရာတွေအပေါ် ပူးပေါင်းခုခံဖို့ ပြင်ကြတယ်။

"ငါတို့ဒီဆုံးဖြတ်ချက်ကို လုပ်သင့်လား" ဆိုတာကနေ မေးခွန်းပြောင်းပြီး "ပြင်ပဖိအားထောင်ချောက်ထဲကို ငါတို့ဝင်သင့်လား" လို့ ဖြစ်လာမယ်။

ညှိနှိုင်းရေးမှူးကောင်းတွေဟာ ခြိမ်းခြောက်မှုကို ကျင့်သုံးခဲပါတယ်။ သူတို့မှာ အဲဒီလိုလုပ်ဖို့ မလိုဘူး။ အလားတူ သတင်းအချက်အလက်အတွက် အခြားသော ဆက်သွယ်ရေးနည်းလမ်းတွေရှိပါတယ်။

အခြားတစ်ဖက် လုပ်ဆောင်ချက်ရဲ့ အကျိုးဆက်ကို ပေါ်လွင်ထင်ရှားစေဖို့ သင့်တော်မယ်ဆိုရင် တမင်တကာရွေးချယ်မှုထက် လွတ်လပ်စွာ ဖြစ်ပေါ်မှုကို ထောက်ခံတယ်။

"သတိပေးခြင်းများ" ဟာ ခြိမ်းခြောက်မှုတွေထက် အများကြီးပိုပြီး တရားဝင်ဖြစ်စေပါတယ်။ တန်ပြန်ခြိမ်းခြောက်မှုတွေအတွက် ခုခံနိုင်စွမ်းမရှိ မဖြစ်စေနိုင်ပါ။

"ငါတို့ သဘောတူညီချက်မရ ဖြစ်သင့်ရဲ့လား။ ခုတိုင်းဆိုရင် ငါမြင်သလောက်တော့ ဖြစ်နိုင်ချေများနေတာက သတင်းမီဒီယာတွေက ဒီရှက်စရာကောင်းတဲ့ ဇာတ်လမ်းတစ်ခုလုံးကို လူသိရှင်ကြား ဖွင့်ချကြတော့မယ်။ ဒီလောက် လူထုစိတ်ဝင်စားနေတဲ့ ကိစ္စမျိုးမှာ သတင်းမပေါက်ကြားအောင် တရားဝင်လုပ်လို့ မရနိုင်တော့ဘူး။ ခင်ဗျားတို့ရော ဘယ်လိုသဘောရလဲ"

ဆက်သွယ်ဆက်ဆံမှုကောင်းတဲ့ အခါမှာတော့ ထိရောက်မှုရှိပါတယ်။ တစ်ခါတလေမှာ ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းစဉ်နဲ့အတူ သင်က ဝင်ရောက်စွက်ဖက်နိုင်တယ်။ ခြိမ်းခြောက်မှုတွေကို သင့်အနေနဲ့ ဂရုမစိုက်ဘဲ နေနိုင်တယ်။ အဲဒါတွေကို သင်ဟာ တရားမဝင် အခွင့်မရှိပြောတာတွေ၊ အလျင်စလို ပြီးစလွယ် ပြောတာတွေ၊ မဆီမဆိုင်တွေအဖြစ် သဘောထားနိုင်တယ်။

ကျောက်မီးသွေးမိုင်းတွင်းတစ်ခုမှာ အာဏာပိုင်တွေက အမှားတွေ လုပ်မိတာ ရှိပြီးနောက် ဝုံးဖောက်ခွဲမယ်ဆိုတဲ့ ခြိမ်းခြောက်မှုတွေ လက်ခံရရှိလာနေတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဆိုပါခြိမ်းခြောက်မှုတွေဟာ ကုမ္ပဏီဧည့်ကြိုရဲ့ပြန်ဖြေပုံကြောင့် အုံ့ဖွယ်လျော့ကျသွားတယ်။ ဖုန်းဆက်ခြိမ်းခြောက်သမျှတွေကို ဧည့်ကြိုက-

"ခင်ဗျား အသံကို ကျွန်တော်တို့ အသံဖမ်းမှတ်တမ်းတင်ထားပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ဖုန်းနံပါတ်ကိုလည်း မှတ်ထားပါတယ်"

တစ်ခါတစ်ရံမှာ ခြိမ်းခြောက်မှုတွေဟာ သင့်နိုင်ငံရေးအားသာချက် အဖြစ်သို့ ပြောင်းလဲသွားနိုင်ပါတယ်။

ရပ်တည်ချက်ဆိုင်ရာ ဖိအားပေးနည်းဗျူဟာများ

"ဒီလိုအမျိုးအစား စျေးဆစ်ညှိနှိုင်းရေးနည်းဗျူဟာဟာ အခြေအနေ အပေါ် မူတည် တည်ဆောက်ဖို့ ဒီဇိုင်းဆင်ထားတာပါ။ ဒါကြောင့် တစ်ဖက် တည်းကသာ အလျှော့ပေးမှုကို ထိရောက်စွာလုပ်နိုင်တယ်။

ညှိနှိုင်းမှုကို ငြင်းပယ်ခြင်း

၁၉၇၉ နိုဝင်ဘာလ၊ တီဟီရန်ဟာ အမေရိကန်သံတမန်တွေနဲ့ သံရုံး ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ဓားစာခံအရေး ရင်ဆိုင်ပုံကိုကြည့်ပါ။ အီရန်အစိုးရက သူတို့ ရဲ့ တောင်းဆိုချက်ကို ကြေညာထားပြီး ညှိနှိုင်းမှုလုပ်ဖို့ လုံးဝငြင်းပယ်ထားတယ်။ ရှေ့နေတစ်ယောက်က ပြိုင်ဘက်ကို ဒီလိုမျိုးခြိမ်းခြောက်ပြောနိုင်ပါတယ်။

"တရားရုံးမှာ တွေ့ကြတာပေါ့"

ဒါပေမဲ့ အခြားတစ်ဖက်က အတူတကွ ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးဖို့ ငြင်းနေ ရင်သင် ဘာလုပ်နိုင်မှာလဲ။

ပထမဦးစွာ ထိုနည်းဗျူဟာကို ညှိနှိုင်းရေးပရိယာယ်ဖြစ်နိုင်ချေ တစ်ခု အဖြစ်သိမှတ်ပါ။

ဒုတိယအားဖြင့် ညှိနှိုင်းဖို့အတွက် သူတို့ရဲ့ငြင်းပယ်မှုအကြောင်း ပြော ပါ။ တိုက်ရိုက် သို့မဟုတ် တတိယအဖွဲ့အစည်းထံမှ ဆက်သွယ်ပါ။ ညှိနှိုင်းဖို့ ငြင်းပယ်ခြင်းအတွက် သူတို့ကို မတိုက်ခိုက်ပါနဲ့။ သူတို့ မညှိနှိုင်းလိုခြင်းရဲ့ အကျိုး စီးပွားကို ရှာဖွေပါ။ သင်နဲ့ စကားပြောခြင်းဖြင့် သင့်ကို အနေအထားတစ်ရပ် ပေးအပ်ရမှာကို သူတို့ စိုးရိမ်နေသလား။ သင်နဲ့ ဆွေးနွေးသူဟာ ပျော့ညံ့သူ လို့ ဝေဖန်ခံရမှာလား။ ညှိနှိုင်းမှုကြောင့် သူတို့ရဲ့ ရှိပြီးအတွင်းရေး ညီညွတ်မှု ကို ဖျက်ဆီးစေနိုင်တယ်လို့ သူတို့ထင်နေသလား။ ဒါမှမဟုတ် သဘောတူညီ

ချက်တစ်ခု ရရှိနိုင်ချေအပေါ် သူတို့ တကယ်ကို မယုံကြည်လို့လား။ လမ်းကြောင်းရွေးချယ်မှုအချို့ကိုသုံးပါ။ ဥပမာအားဖြင့် တတိယအဖွဲ့အစည်း(ကြားနေ)မှတစ်ဆင့် ညှိနှိုင်းခြင်း၊ စာများရေးသားပေးပို့ခြင်း၊ ထိုကိစ္စကို ဆွေးနွေးဖို့ ဂျာနယ်လစ်တွေကဲ့သို့ သီးခြားလွတ်လပ်သော ပုဂ္ဂိုလ်များနဲ့ ဆွေးနွေးပါ။ (အီရန် ပြဿနာတွင် ဖြစ်ပျက်ခဲ့ပုံမျိုး)

နောက်ဆုံးမှာတော့ အခြေခံမူ နိယာမတွေကို အသုံးပြုဖို့ တိုက်တွန်းပါ။ သူတို့က သင်ကစားစေချင်တာ ဒီနည်းလမ်းလား။ သူတို့ဘက်က ကြိုတင်စည်းကမ်းကန့်သတ်ချက်တွေ ထားရှိလိုနေတာလား။ ဒီကိစ္စအနေအထားအတွက် သူတို့အသုံးပြုသင့်တယ်ထင်တဲ့ အခြေခံမူဝါဒတွေက ဘာလဲ။

အလွန်အကျွံ တောင်းဆိုခြင်း

ဒေါ်လာ ၁၂ သိန်းလောက်တန်တဲ့ သင့်အိမ်အတွက် ဒေါ်လာ (၇၅၀၀၀) မျှသာ ဈေးပေး ကမ်းလှမ်းတဲ့အစွန်းရောက် အဆိုပြုချက်မျိုးတွေနဲ့ ညှိနှိုင်းသူတွေက စတင်တတ်ပါတယ်။ ရည်မှန်းချက်ကတော့ သင့်မျှော်မှန်းထားချက် နိမ့်ကျရေးပါ။ ကနဦးအစောပိုင်း အလွန်အကျွံ အစွန်းရောက်ရပ်တည်ချက် ထားခြင်းအားဖြင့် အဆုံးသတ် ရလဒ် ပိုမိုကောင်းမွန်စေဖို့ သူတို့က ရည်ရွယ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ သီအိုရီအရ အဖွဲ့အစည်းတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ရပ်တည်ချက်တွေခြားနားမှုကြောင့် ခွဲပြကြရတယ်။ ဒီချဉ်းကပ်မှုမှာ လိမ်လည်အကွက်ဆင် စျေးဆစ်သူတွေအတွက်တောင်မှ အားနည်းချက် ချို့ယွင်းချက်တွေ ရှိတယ်။ သင်ရော သူတို့ပါ သိထားတဲ့အလွန်အကျွံတောင်းဆိုမှုမျိုးကြောင့် သူတို့ရဲ့ စွမ်းရည်နဲ့သိက္ခာကို ကျဆင်းစေတယ်။ ဒီလိုအဖွင့်နိဒါန်းမျိုးက ညှိနှိုင်းမှုကို သတ်ဖြတ်ဖျက်ဆီးပစ်နိုင်တယ်။ အကယ်၍ သူတို့ ကမ်းလှမ်းတာ သိပ်နည်းနေရင် သူတို့နဲ့ ဆွေးနွေးဖို့ မထိုက်တန် မသင့်တော်လောက်ဘူးလို့ သင်ကယူဆနိုင်တယ်။

တောင်းဆိုမှုများ မြှင့်တင်ခြင်း

ညှိနှိုင်းသူတစ်ယောက်က အခြားသောအရာမှာ သူအလျှော့ပေးရတဲ့

အခါတိုင်းအတွက် သူ့တောင်းဆိုချက်ထဲက တစ်ခုကို မြှင့်တင်နိုင်ပါတယ်။ ကြေအေးပြီးပြတ်စာရင်းရှင်းပြီလို့ သင်ထင်တဲ့ ကိစ္စတွေကိုလည်း သူက ပြန်ဖွင့်လာနိုင်တယ်။ သူ့နည်းနာရဲ့ အကျိုးရလဒ်က စုစုပေါင်း အလျှော့ပေးလိုက်လျှောမှုမှာ တိုးပွားရေးဖြစ်တယ်။ သူ့တောင်းဆိုချက်တွေ နောက်ထပ် မတိုးမြှင့်လာမီ သင် အမြန်သဘောတူချင်အောင် လုပ်ရေးမှာ စိတ်ပညာအရသက်ရောက်မှုရှိစေတယ်။

ဗြိတိန်နဲ့ မော်လ်တာ

၁၉၇၁ တုန်းက ဂရိတ်ဗြိတိန်နဲ့ ညီနှိုင်းစေ့စပ်စဉ်က မော်လ်တာဝန်ကြီးချုပ်က ဒီနည်းကို သုံးခဲ့တယ်။ ရေတပ်နဲ့ လေတပ် အခြေစိုက်စခန်းထားရှိခြင်းအတွက် အကျိုးခံစားခွင့် တောင်းခံရာမှာပါ သူတို့သဘောတူညီချက်တစ်ခု ရပြီလို့ ဗြိတိသျှတွေက ထင်တဲ့အခါတိုင်း သူက ပြောတယ်။

"ကောင်းပါပြီ။ သဘောတူပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီနေရာမှာ ပြဿနာငယ်လေးတစ်ခု ကျန်နေပါသေးတယ်"လို့ ဆိုတယ်။ အဲဒီပြဿနာငယ်ဆိုတာကပေါင် ၁၀ သန်းလောက် ကြိုပေးရတာ။ ဒါမှမဟုတ် သင်္ဘောကျင်းနဲ့ အခြေစိုက်စခန်းလုပ်သားတွေအတွက် တစ်သက်တာအမြတမ်းစာချုပ်နဲ့ အလုပ်အကိုင်အာမခံချက်တွေ တောင်းဆိုတာမျိုးဖြစ်တယ်။

အဲဒါကို သင်က သတိပြုမိပြီဆိုရင် ခေတ္တရပ်နားဖို့ တောင်းဆိုပါတယ်။ ဘယ်အခြေခံအပေါ်မှာ ဆက်လက်ညီနှိုင်းမယ်ဆိုတာကို စဉ်းစားပါ။ သူတို့ကိစ္စကို အထူးအလေးအနက် ဖော်ညွှန်းနေချိန်မှာ သင့်အနေနဲ့ စိတ်လိုက်မာန်ပါ တုံ့ပြန်မှုမှ ရှောင်လွှဲနိုင်ဖို့ပါ။ ထို့နောက် တစ်ဖန် အခြေခံမူအပေါ်မှာ ရပ်တည်ဖို့ တောင်းဆိုပါ။ သင် ပြန်လာတဲ့အခါမှာတော့ ကြေအေးပြီးပြတ်ဖို့ကပိုအရေးကြီးတယ်ဆိုတာကို အားလုံးသိလာကြမယ်။

သောမတ်စ်ရှယ်လင်း ဗျူဟာ

ယခုဖော်ပြပေးမယ့် နည်းဗျူဟာကတော့ 'သောမတ်စ်ရှယ်လင်း' ရဲ့ ကျော်ကြားတဲ့ နည်းပါ။ ဒိုင်းနမိုက် ထရပ်ကား ၂ စီးတို့ တစ်လမ်းသွား လမ်းပေါ်

မှာ တစ်စီးနဲ့တစ်စီးခေါင်းချင်းဆိုင်ပြေးဝင်လာကြတယ်။ မေးခွန်းကတော့ အချင်းချင်းခေါင်းချင်းမတိုက်မိဖို့အတွက် ဘယ်တစ်စီးက လမ်းကြောင်းပေါ်ကနေ လွှဲရှောင်ပေးမလဲဆိုတာပါ။ ပေါက်ကွဲအားပြင်းတဲ့ ဒိုင်းနမိုက်တွေ တင်လာတဲ့ကားတွေဟာ တစ်စီးနဲ့တစ်စီး ပိုမိုနီးကပ်လာချိန်မှာတော့ တစ်ယောက်သော ယာဉ်မောင်းကမြင်လိုက်တာက အခြားယာဉ်မောင်းက သူ့စတီယာရင်ကို ဆွဲလှည့်ဖြုတ်လိုက်ပြီး ကားပြတင်းကနေ လွှင့်ပစ်လိုက်တယ်။ ဒါကိုကြည့်ခြင်းအားဖြင့် အခြားသောယာဉ်မောင်းက ကား ၂ စီးတိုက်ပြီး ပေါက်ကွဲခြင်း၊ သို့မဟုတ် ကားကို လမ်းပေါ်မှ မြောင်းထဲသို့ ဆင်းခြင်း နှစ်ခုအနက် တစ်ခုကို ရွေးပြီးပြီဆိုတာပဲ။ ဝိရောဓိအားဖြင့် သင့်ညှိနှိုင်း(စျေးဆစ်မှု) ရပ်တည်ချက်ကို သင့်တိုးမြှင့်အားဖြည့်ပေးလေ အခြေအနေအပေါ် သင့်ထိန်းချုပ်နိုင်မှု အားနည်းလေပဲ။

အလုပ်သမား စီမံခန့်ခွဲရေးနဲ့ နိုင်ငံတကာ ဆက်ဆံရေးမှာ ဒီနည်းဗျူဟာက ယေဘုယျပုံစံပါ။ အလုပ်သမား သမဂ္ဂဥက္ကဋ္ဌတစ်ဦးက စိတ်ဓာတ်တက်ကြွဖွယ် မိန့်ခွန်းကိုပြောတယ်။ လစာတိုးနှုန်း ၁၅%ထက် လျော့နည်းရင် ဘယ်တော့မှ ခွင့်မပြု လက်မခံဘူးဆိုတဲ့ သူ့ရွေးကောက်ပွဲ ကတိ. . . ကိစ္စတွေပါ။ တကယ်တမ်း ယခုအခါမှာ အဲဒီထက် လျော့နည်းပြီးခွင့်ပြုသဘောတူခဲ့ရင် သူဟာ နာမည်ပျက် မျက်နှာပျက်ရတော့ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ဒီနည်းနာတွေဟာလည်း လောင်းကစားသဖွယ် စွန့်စားမှုပါပဲ။ အခြားတစ်ဖက်ရဲ့ ဟောဟောဒိုင်းဒိုင်း ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းမရှိမှုကို တောင်းဆိုရနိုင်တယ်။ ပြီးတော့ အလျှော့ပေးဖို့အတွက် သူတို့ကိုဖိအားပေးရမယ်။

ခြိမ်းခြောက်မှုနည်းတူ ဒီနည်းနာမှာလည်း ဆက်သွယ်ဆက်ဆံရေးအပေါ်မှာ မူတည်တယ်။ အကယ်၍သာ ကားပြတင်းဝကနေ စတီယာရင်ဘီးလွှင့်ပျံထွက်သွားတာကို အခြားယာဉ်မောင်းက မမြင်ခဲ့ရင်၊ ဒါမှမဟုတ် အကယ်၍သာ အရေးပေါ်အခြေအနေအရ စတီယာရင် ပြုတ်ထွက်သွားတာလို့မြင်ရင် ကားပြတင်းကနေ စတီယာရင်ဘီးကို လွှင့်ပစ်လိုက်ခြင်းဟာ ရည်ရွယ်ချက် ကို မထိရောက်နိုင်ပါဘူး။ ယာဉ်တိုက်မှုမဖြစ်ရေး၊ ရှောင်ရှားဖို့ဖိအားဟာ ယာဉ်မောင်းနှစ်ယောက်လုံးအပေါ် တူညီစွာခံစားရနိုင်တယ်။

"အိုး . . . ကျွန်တော်သိပြီ၊ ခင်ဗျားက သတင်းစာတွေကို ပြောခဲ့တယ်

နော်။ ခင်ဗျားရဲ့ ရည်မှန်းချက်က ဒေါ်လာ ၁၂ သိန်းရရင် ကျေအေးမယ်ဆိုတာ။ ကောင်းပါပြီ။ ကျွန်တော်တို့အားလုံးမှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပြင်းပြတဲ့ဆန္ဒနဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေရှိတယ်။ ကျွန်တော့်ဆန္ဒက ဘာလဲဆိုတာကို မသိချင်ဘူးလား" လို့ဆိုနိုင်တယ်။

"ကောင်းပြီလေ . . ဘော့ဘ်၊ ခင်ဗျားက ဒီအဆိုပြုချက်ကို လူသိရှင်ကြားဖြစ်အောင် လုပ်ခဲ့တာကို ကျွန်တော် နားလည်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်အကျင့်က ဖိအားကြောင့်တော့ ဘယ်တော့မှ အလျှော့မပေးဘူး။ အကျိုးအကြောင်း ဆီလျော်မှသာ အလျှော့ပေးတယ်။ အခုကစပြီး ပြဿနာရဲ့ ကောင်းကျိုးအတွက် ဆွေးနွေးကြစို့" လို့ ဆိုမယ်။

အကြင်နာကင်းတဲ့ပါတနာ

သင့်တောင်းဆိုချက်အပေါ် လိုက်လျောမှုမရှိတာနဲ့ ပတ်သက်လို့ အခြားတစ်ဖက် ညှိနှိုင်းမှုက ဒီလိုပြောလာနိုင်ပါတယ်။ သူ့အနေနဲ့ တောင်းဆိုချက်ကို ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ ကန့်ကွက်စရာမရှိပါကြောင်း၊ ဒါပေမဲ့ သူနဲ့အတွဲ အသည်းမာတဲ့ အကြင်နာကင်းတဲ့ ထောက်ထားညှာတာစိတ်မရှိတဲ့ ပါတနာက ခွင့်မပြုလို့ ပါတဲ့။

"ဒါဟာ လုံးဝပြီးပြည့်စုံပြီး ကျိုးကြောင်းဆီလျော်တဲ့ တောင်းဆိုချက်ပါပဲ။ ကျွန်တော် သဘောတူပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်ဇနီးက ကျွန်တော့်သဘောနဲ့ ဆန့်ကျင်ပြီး လုံးဝငြင်းဆန်နေတယ်"လို့ ဆိုလာနိုင်တယ်။

ဒီနည်းဗျူဟာကို သတိပြုပါ။ အခြားညှိနှိုင်းသူနဲ့အတူ ဆွေးနွေးတာထက် သူ့သဘောတူညီချက်ကို မူအရ သင်ရရှိဖို့လိုတယ်။ ဖြစ်နိုင်ရင် ရေးသားထားချက်ပါ။ နောက်ပြီးတော့မှ "အသည်းမာတဲ့ ပါတနာ" နဲ့ သင်နဲ့ တိုက်ရိုက်ပြောဆိုပါ။

တမင်သက်သက် အချိန်ဆွဲခြင်း

မကြာခဏဆိုသလို ဘက်တစ်ဖက်က သူတို့အတွက် မျက်နှာသာ ပိုရမယ်ထင်တဲ့ အချိန်တစ်ခုအထိ အချိန်ဆွဲရင်းနဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုခုကျတော့

မယ့်ဆဲဆဲကို ရွှေ့ဆိုင်းဖို့အမြဲကြိုးစားနိုင်တယ်။ အလုပ်သမားဆိုင်ရာ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းသူတွေဟာ သပိတ်မှောက်ဆန္ဒပြဖို့ သတ်မှတ်ခြိမ်းခြောက်ထားတဲ့ နောက်ဆုံးအချိန်မတိုင်မီ နောက်ဆုံးနာရီအနည်းငယ်အထိ မကြာခဏဆိုသလို နှောင့်နှေးအချိန်ဆွဲလေ့ရှိတယ်။ နောက်ဆုံး သတ်မှတ်ချိန်ရဲ့ စိတ်ပညာဆိုင်ရာ ဖိအားအပေါ်မူတည်ပြီး အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့ထံမှ တောင်းဆိုချက်တွေရရှိဖို့ လိုသလို ခြယ်လှယ်ဖို့ဖြစ်ပါတယ်။

ဂ်မကောင်းချင်တော့ မကြာခဏဆိုသလို သူတို့တွက်ချက်မှု မှားယွင်းပြီးဆန္ဒပြဖို့ ခြိမ်းခြောက်ထားတဲ့နောက်ဆုံးအချိန်ကို ဖြတ်ကျော်သွားလေ့ ရှိတယ်။ သပိတ်မှောက်မှု စတင်ပြီဆိုတာနဲ့ အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့က သူတို့အတွက် အားသာနိုင်မယ့်အခွင့်ကောင်းအချိန်ကို စောင့်ရပြန်တယ်။ ဥပမာအားဖြင့် သမဂ္ဂရဲ့သပိတ်ရန်ပုံငွေကုန်ခန်းသွားတဲ့ အချိန်မျိုးပေါ့။ အချိန်ကောင်း အချိန်ကိုက်အတွက် စောင့်ဆိုင်းရခြင်းဟာ တန်ဖိုးမြင့်မားလှတဲ့ ကစားနည်းပါပဲ။ လောင်းကြေးများလှတဲ့ အလောင်းအစားတစ်ခုပဲ။

အချိန်ဆွဲခြင်းဗျူဟာကို ပေါ်လွင်လာရေးနဲ့ အဲဒီအတွက် သူတို့နဲ့ ညှိနှိုင်းဖို့ဆိုရင် အခြားတစ်ဖက်အတွက် ဖုံးကွယ်နေတဲ့အခွင့်အလမ်းတစ်ခုကို ဖန်တီးဖို့ စဉ်းစားရမယ်။ အကယ်၍ သင်က အခြားကုမ္ပဏီကြီးနဲ့ ပူးပေါင်းရေးဆွေးနွေးမယ့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ကိုယ်စားလှယ်ဆိုပါစို့။ တတိယအဖွဲ့အစည်း တတိယကုမ္ပဏီတစ်ခုနဲ့ ဦးစွာစတင်ဆွေးနွေးပါ။ သူတို့နဲ့ပေါင်းစည်းလိုက်ရင် ဖြစ်နိုင်ချေတွေကို ရှာဖွေပါ။

နောက်ဆုံးရက် သတ်မှတ်ရေးအတွက် ဓမ္မမိဌာန်ကျတဲ့အချက်တွေကို ရှာဖွေပါ။ အခွန်ပေးဆောင်ရမယ့် နေ့၊ နှစ်ပတ်လည် သင်းလုံးကျွတ် ရှယ်ယာရှင်များ ညီလာခံ၊ စာချုပ်သက်တမ်း ကုန်မယ့်နေ့ စတာတွေ တွက်ဆရမယ်။

ယူချင်ယူ၊ မယူချင်နေ

ခိုင်မာတဲ့ရွေးချယ်မှုတစ်ခုနဲ့ အခြားဘက်တစ်ဖက်ကို ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်ခြင်းလောက် ပင်ကိုအားဖြင့် မှားယွင်းတာမျိုးမရှိတော့ပါဘူး။ လက်တွေ့မှာတော့ အမေရိကန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအများစုက ဒီနည်းအတိုင်း ကျင့်သုံး

နေကြတယ်။

အကယ်၍ သင်စူပါမားကက်တစ်ခုသို့သွားပြီး စည်သွပ်ပဲ သံဘူးတစ်ဘူးကို ကောက်ကိုင်ကြည့်လိုက်ရင် (၇၅ ဆင့်)လို့ ရေးထားတာကိုတွေ့ရမယ်။ အဲဒီဈေးနှုန်းအတွက် ဘာကြောင့်ဖြစ်ဖြစ် သင်ဟာ စူပါမားကက်မန်နေဂျာနဲ့ သွားရောက်တွေ့ဆုံဆွေးနွေးပြီး အထွန့်တက် စောဒကပွားခွင့် လုံးဝမရှိဘူး။ ဒါဟာ လုပ်ငန်းပြိုးမြောက်အောင် ဆောင်ရွက်ရာမှာ ထိရောက်တဲ့နည်းနာဖြစ်ပေမဲ့ ဒါဟာ ညှိနှိုင်းမှုမဟုတ်ဘူး။ ဒါဟာ အပြန်အလှန်ဆွေးနွေးဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ဖော်ဆောင်ခြင်းလည်း မဟုတ်ဘူး။

"ယူချင်ယူ မယူနေ၊ ကြိုက်ရင် ဝယ် မကြိုက်ရင် သွား" လို့ဆိုတဲ့နောက် ညှိနှိုင်းစရာ ဘာမှမရှိတော့ဘူး။ ဒီစကားထက်ပိုပြီး ယဉ်ကျေးအောင်ပြောဆိုနိုင်ရင်လည်း အဓိပ္ပာယ်ကတော့ အတူတူပါပဲ။

ယူချင်ယူ မယူချင်နေ နည်းနာကို တုံ့ပြန်ဖို့အတွက် ပထမဦးစွာ အဲဒါကို ဂရုမစိုက်ဘဲနေဖို့ စဉ်းစားရမယ်။ အခြားသော အဖြေရလဒ်တွေကို တင်သွင်းမိတ်ဆက်ပေးရမယ်။ အကယ်၍ နှစ်ဖက်သဘောတူညီချက် မရရှိရင် သူတို့ဘက်က ဘာတွေဆုံးရှုံးနစ်နာသွားနိုင်တယ်ဆိုတာကို သူတို့သိစေပါ။ မျက်နှာမပူရဘဲ သိက္ခာဆည်နိုင်မယ့် နည်းလမ်းရှာပါ။ အလေ့အထ အစဉ်အလာကို အပြောင်းအလဲတစ်ခုလုပ်တာမျိုးပေါ့။ အဲဒါကနေ သူတို့အတွက် အဖြေရှာနိုင်မယ့် အရာမျိုးပေါ့။

အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့က သူတို့ရဲ့နောက်ဆုံးကမ်းလှမ်းချက်ကို ကြေညာပြီးတဲ့နောက် အလုပ်သမားသမဂ္ဂက ဒီလိုပြောနိုင်တယ်။

"ကျွန်တော်တို့ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုက နောက်ထပ်သီးပွင့်လာဦးမယ်လို့ မပြောမီ ခင်ဗျားတို့ရဲ့ နောက်ဆုံးကမ်းလှမ်းချက်က လုပ်ခ ၁. ၆၉ ဒေါ်လာ တိုးရေးဖြစ်ပါတယ်"

သားကောင်မဖြစ်ပါစေနဲ့

ယုံကြည်မှုကောင်းနဲ့ ဆွေးနွေးရေးဆိုတာ ဘယ်လိုအဓိပ္ပာယ်ဆောင်ကြောင်း ဆုံးဖြတ်ဖို့ မကြာခဏ ခက်ခဲလေ့ရှိတယ်။ ဒီလိုမေးခွန်းတွေနဲ့ ကိုယ့်

ကိုယ်ကိုယ်မေးကြည့်ခြင်းက အထောက်အကူဖြစ်စေတယ်။

"ဒီချဉ်းကပ်မှုအရ ငါဟာ မိတ်ဆွေကောင်းတစ်ယောက် သို့မဟုတ် မိသားစုဝင်တစ်ယောက်နဲ့ ဆွေးနွေးနေတာမျိုးလား"

"ငါပြောသမျှအားလုံးအမှန်နဲ့ သတင်းစာတွေမှာ ဖော်ပြသမျှမှာ ငါဟာ ကသိကအောက် ဖြစ်ရသလား"

"ဝတ္ထုတွေထဲမှာဆိုရင် ဒီလိုလုပ်တာဟာ ဟီးရိုးလား၊ ဗီလိန်လား"

ဒီမေးခွန်းတွေက ပြင်ပအမြင်တွေကို ယူဆောင်ဖို့မရည်ရွယ်ဘဲ သင့်စိတ်မှာ တန်ဖိုးတွေပေါ်က အရောင်တွေကို ဖယ်ရှားဖို့ပါ။ သင်အသုံးပြုချင်တဲ့ နည်းဗျူဟာတွေကို သင့်ဘာသာသင် ရွေးချယ်ရမယ်။ သင်နဲ့ သင့်တော်ရာကို သင့်ဘာသာရွေးချယ်နိုင်စွမ်း ရှိရမယ်။

ညှိနှိုင်းမှုအစမှာ ဒီလိုပြောရင် ပိုပြီး အသုံးဝင်မယ်။

"ကြည့်ပါ၊ ဒီဟာကတော့ ပုံမှန်မဟုတ်နိုင်ဘူးဆိုတာကို ကျွန်တော် သိတယ်။

ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ကစားမယ့်ပွဲရဲ့ စည်းကမ်းစည်းမျဉ်းတွေကို ကျွန်တော်သိချင်တယ်။ ကျွန်တော်တို့ ကောင်းမွန်တဲ့သဘောတူညီချက် အမြန်ဆုံးရအောင် နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အတူတကွ ကြိုးစားကြမလား။ ဖြစ်နိုင်သမျှ အားစိုက်မှု အနည်းဆုံးနဲ့ အမြန်ဆုံးလား။ ဒါမှမဟုတ် ကျွန်တော်တို့ ပိုခေါင်းမာသူ နိုင်စတမ်းဆိုတဲ့ ခက်ခဲမာကျောတဲ့ စျေးဆစ်ကစားနည်းကို ကစားကြမှာလား" လို့ ဆိုမယ်။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်း ဆွေးနွေးသူတစ်ယောက်အနေနဲ့ သင်ဘာပဲလုပ်လုပ် ညစ်ပတ်တဲ့ ပရိယာယ်နည်းနာတွေကို ရင်ဆိုင်တိုက်ပွဲဝင်ဖို့ အသင့်ပြင်ဆင်ထားပြီး ဖြစ်ရပါမယ်။ သူတို့ စွဲမြဲခိုင်မာနိုင်သလို သင်လည်း စွဲမြဲခိုင်မာနိုင်ရမှာဖြစ်ပြီး ပိုလို့တောင် ခိုင်မာရဦးမယ်။ တရားမဝင် နည်းဗျူဟာပရိယာယ်တစ်ခုထက် အခြေခံမူဝါဒကို ကာကွယ်ဖို့က ပိုပြီးလွယ်ပါတယ်။ သင်ဟာ သားကောင်တော့ မဖြစ်ပါစေနဲ့။

❑

အခန်း ၉

နိုဂုံး

သင့်ဘဝအတွေ့အကြုံ အဆင့်ဆင့်အရ သင့်အရင်က မသိသေးတာ ဆိုလို့ ဒီစာအုပ်မှာ မပါသလောက်ဘဲလို့ သင်ယူဆနိုင်ပါတယ်။ စာရေးသူ ကြိုးစားတာကလည်း မူရင်းစာအုပ်ရဲ့အာဘော်ကို အနှစ်ချုပ်ပြီး ထိထိမိမိ ရရှိ စေဖို့ပါ။ စာဖတ်သူရဲ့ အတွေးနဲ့အလုပ်အတွက် အသုံးဝင်တဲ့ အခြေခံအဆောက် အအုံ ပုံကြမ်းရဖို့ ယေဘုယျအမြင်နဲ့ ယေဘုယျအတွေ့အကြုံတွေကို စုဖွဲ့ပေးဖို့ ကြိုးစားခြင်းပါ။ ဒီအိုင်ဒီယာတွေနဲ့ သင် ပုံမှန်ထိတွေ့လာလေ သင့်အသိဉာဏ် နဲ့ ထိုးထွင်းသိမြင်ဖန်တီးနိုင်မှု ပိုကောင်းလာလေဖြစ်မှာပါ။ ဒီနည်းနာတွေကို ကျွမ်းကျင်တဲ့ဥပဒေပညာရှင်တွေနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေကို နှစ်မျှားစွာ သင်ကြားလာတဲ့ အတွေ့အကြုံအရ ဒီလိုတို့ပြန်လာကြပါတယ်။

"ခုဆိုရင် ကျွန်တော် ဘာလုပ်နေတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်သိပြီ။ ပြီး တော့ ဘာကြောင့် တစ်ခါတလေအလုပ်ဖြစ်ရသလဲဆိုတာလည်း သိပြီ"

"ခင်ဗျားပြောတာ မှန်တယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်သိပြီ။ ဘာကြောင့်ဆို ရင် ဒါတွေကို ကျွန်တော် အရင်ကတည်းက သိပြီးသားဖြစ်နေလို့ပဲ"

စာအုပ်တစ်အုပ်က အလားအလာကောင်းတဲ့ လမ်းကြောင်းတစ်ခုထံ သင့်ကို ညွှန်ပြနိုင်ပါတယ်။ အိုင်ဒီယာတွေကို သင်သတိချပ်မိအောင် သင် ဘာ လုပ်ပေးခြင်းဖြင့် သင့်လေ့လာသင်ယူမှုကို ကူညီနိုင်တယ်။

သင်ကျွမ်းကျင်အောင် သင်ကိုယ်တိုင်က လွဲလို့ ဘယ်သူမှ မလုပ်

နိုင်ပါဘူး။ 'ရှိုင်ရယ်ကနေဒီယံ လေတပ်လေ့ကျင့်ရေးသင်ခန်းစာ' တွေကို ကြော်ငြာလက်ကမ်းစာရွက်ဖတ်ရုံနဲ့တော့ သင့်ကိုယ်ခန္ဓာကြွက်သားအဖုအထစ်တွေနဲ့ဖြစ်အောင် မလုပ်နိုင်ပါ။ ကစားနည်းစာအုပ်တွေကို ဖတ်ရုံမျှနဲ့ ဘောလုံး၊ တင်းနစ်၊ ရေကူး၊ စက်ဘီး၊ မြင်းစီးနည်းတွေ တတ်ပြီး ချန်ပီယံဖြစ်မလာနိုင်ပါ။ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေး အဖြေရှာရေးမှာလည်း ထူးမခြားနားပါ။

၁၉၆၄ ခုနှစ်တုန်းက အမေရိကန်က ဖခင်တစ်ယောက်နဲ့ သူ ၁၂ နှစ် အရွယ် သားတို့ လန်ဒန်ဟိုက်ပတ်ခ်ပန်းခြံမှာ လှပတဲ့အားလပ်ရက် စနေနေ့ကို ပျော်မွေ့နေခဲ့ကြတယ်။ အပျော်ပစ် ကစားရတဲ့ လေဝဲပန်းကန်ပြားပစ် ကစားနေကြတယ်။ အဲဒီခေတ်က အင်္ဂလန်မှာ ဒီကစားနည်းကို မြင်ဖူးသူ ရှားလှပြီး ပန်းခြံထဲမှာ အပန်းဖြေ လမ်းလျှောက်တဲ့သူအချို့ကလည်း ဒီထူးထူးဆန်းဆန်းကစားနည်းကို စောင့်ကြည့်ကြတယ်။ နောက်ဆုံးမှာတော့ ခွေးချင်းကိုက်တာတောင် ဘယ်သူနိုင်လဲသိချင်တဲ့ ဗြိတိသျှတစ်ယောက်က ဖခင်ထံ လာပြီး-

"နှောင့်ယှက်မိတာ ဝမ်းနည်းပါတယ်။ ဒီလိုပါ ခင်ဗျားတို့ပွဲကို ၁၅ မိနစ်လောက် စောင့်ကြည့်ပြီးပါပြီ။ ဘယ်သူနိုင်သလဲ"တဲ့။

ညှိနှိုင်းသူတစ်ယောက်ကို "ဘယ်သူနိုင်သလဲ" လို့ မေးတာကတော့ တစ်မိသားနဲ့တစ်မိသား ရေစက်ပါ မေတ္တာမျှ ချစ်ကြခင်ကြလို့ လက်ထပ်တာကို 'ဘယ်သူနိုင်သလဲ'လို့ မေးပုံမျိုးလို မသင့်တော်ပါ။ အဲဒီမေးခွန်းကိုပဲ သင့်လက်ထပ်မှုအတွက် သင့်ပြန်မေးပါ။ သင်ဟာ ပိုအရေးကြီးတဲ့ ညှိနှိုင်းမှုကို ဆုံးရှုံးထားပြီ။ ကစားမယ့် ကစားနည်းအမျိုးအစားက ပိုအရေးကြီးတယ်။ သင်တို့ရဲ့ ဝေမျှအကျိုးစီးပွားနဲ့ ခြားနားအကျိုးစီးပွားတွေနဲ့ တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး ဆက်ဆံညှိနှိုင်းရမယ့် နည်းလမ်းက ပိုအရေးကြီးပါတယ်။

ဒီစာအုပ်က ဒီလိုအရေးကြီးတဲ့ ကစားပွဲကို ဘယ်လိုအနိုင်ယူရမယ်ဆိုတာပြတယ်။ သင်တို့ရဲ့ ကွဲပြားခြားနားမှုတွေနဲ့အတူ ညှိနှိုင်းဖို့ ပိုကောင်းတဲ့ လုပ်ငန်းစဉ် ဘယ်လိုအောင်မြင်ရရှိနိုင်မလဲဆိုတာ ပြတယ်။

သီအိုရီနဲ့ လက်တွေ့အရ 'မှုအရညှိနှိုင်းမှု' နည်းနိဿယက အခြားညှိနှိုင်းရေးမဟာဗျူဟာနဲ့ ရတဲ့အဖြေထက် ပိုကောင်းပြီး ရေရှည်တည်တံ့မယ့်

ရလဒ်ကို ထုတ်လုပ်ပေးနိုင်ပါတယ်။ လူသားဆက်ဆံရေးမှာ အကုန်အကျ နည်းပြီး ပိုမိုထိရောက်စေတယ်။ ဒီနည်းနာဟာ အသုံးပြုလို့ အဆင်ပြေတယ်လို့ ကျွန်တော်တို့တွေ့ရှိထားသလို သင့်မှာလည်း ထို့အတူဖြစ်ဖို့ မျှော်လင့်ပါတယ်။

ကြိုက်သည်ဖြစ်စေ၊ မကြိုက်သည်ဖြစ်စေ သင်ဟာ "စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးသမား"
တစ်ယောက်ဖြစ်တယ်။ "စေ့စပ်ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းရေး" ဆိုတာဟာ
ဘဝရဲ့အကြောင်းတရားတစ်ရပ်ဖြစ်တယ်။
သင်ဟာ သင့်ဘော့စ်နဲ့လစာတိုးရေးကိစ္စ ဆွေးနွေးရမယ်။
လူစိမ်းတစ်ယောက်က တောင်းဆိုတဲ့
သူ့အိမ်ရောင်းဈေးနှုန်းကို သဘောတူညီချက်ရအောင် ဆွေးနွေးရမယ်။
ရှေ့နေ ၂ ဦးတို့ဟာ
ကားတိုက်မှုတစ်ခုအတွက် အမှုရင်ဆိုင်ဖို့ ကြိုးပမ်းကြမယ်။
ရေနံကုမ္ပဏီအုပ်စုတစ်စုဟာ
ကမ်းလွန်ရေနံ ပူးပေါင်းရှာဖွေရေးအတွက် ဖက်စပ်လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခု စီစဉ်ကြတယ်။
အဲဒါတွေအားလုံးဟာ "စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေး" တွေပဲ။

လူတိုင်းဟာ နေ့စဉ်တစ်စုံတစ်ရာကို ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းနေရမြဲဖြစ်တယ်။
လူတွေက ငါတို့ ဒီလိုလုပ်နေမိပါလားလို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကို မတွေးမိတဲ့တိုင်အောင်
ဆွေးနွေးစေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုတွေ လုပ်နေကြပါတယ်။
ညစာကို ဘယ်ဆိုင်မှာ ထွက်စားမယ်ဆိုတာ မိန်းမနဲ့ဆွေးနွေးရမယ်။
အားလပ်ရက်မှာ ဘယ်ကိုသွားမယ်ဆိုတာကို ကလေးတွေနဲ့ ဆွေးနွေးရမယ်။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးရဲ့ အခြေခံကတော့ အခြားသူတွေထံမှ
သင်လိုချင်တာကို ရအောင်ယူခြင်းပါ။