

ဟင်္သာ

အို

ကျော်ပြန်ခြင်း

Getting past no



ခက်ခဲသောသူများနှင့် ညှိနှိုင်းခြင်း

**Negotiating with difficult people**

**William Ury**

အမျိုးသားဒီမိုကရေစီအဖွဲ့ချုပ်အဖွဲ့ဝင်များအတွက်သာ

ကန့်သတ်

➤ အမှာ ➤

“ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးခြင်း ဆိုသည်မှာ နေ့စဉ်ရင်ဆိုင်ကြရသည့်ကိစ္စ ဖြစ်သည်” ဟူ၍ ဤစာတမ်းကို အစချီထားပါသည်။ နိုင်ငံ၏ပြဿနာများကို ယဉ်ကျေးညင်သာသော နိုင်ငံရေးနည်းများဖြင့် ဖြေရှင်းလိုသူမှန်သမျှတို့သည် တွေ့ဆုံညှိနှိုင်းခြင်းနည်းလမ်းကို တန်ဖိုးထားအားကိုးကြသည်သာ ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ဤစာတမ်းသည် ဂုဏ်သိက္ခာရှိ၍ အဆင့်မြင့်သည့် နိုင်ငံရေးလုပ်လိုသူများအတွက် များစွာမှ အထောက်အကူပြုနိုင်မည်ဟု ယုံကြည်ပါသည်။

တစ်ဖက်သားက သဘောတူညီမှု ယူလိုသော်လည်း ငြင်းဆန်နေလျှင် ဘာလုပ်ရမည်နည်း စသောပြဿနာများကို ဤစာတမ်းတွင် ဆွေးနွေးအဖြေရှာထားပါသည်။ “တစ်ဖက်သူကို သဘောပေါက်အောင်လုပ်ပါ၊ ဒူးထောက်အောင်မလုပ်နဲ့” စသောပညာသားပါလှသည့် လုပ်နည်းကိုင်နည်းမျိုးကို အကျယ်တဝင့် တင်ပြထားပါသည်။

နိဂုံးတွင် “ဆန့်ကျင်သူကို မိတ်ဖက်အသွင်ပြောင်းခြင်း” ဟူသောခေါင်းစဉ်ဖြင့် ဖြေရှင်း၍မရနိုင်သကဲ့သို့ ရှိနေသောပြဿနာများကို ရှုထောင့်သစ်မှကြည့်၍ ဖြေရှင်းနည်းရှာနိုင်ပုံကို ရှင်းပြထားပါသည်။

ကျွန်မတို့နိုင်ငံအနေနှင့်လည်းကောင်း၊ ကျွန်မတို့အမျိုးသားဒီမိုကရေစီအဖွဲ့ချုပ် အနေနှင့်လည်းကောင်း လက်ရှိရင်ဆိုင်နေရသော အခက်အခဲများကို တွေ့ဆုံဆွေးနွေးညှိနှိုင်းခြင်းဖြင့်သာ ကျော်လွှားနိုင်မည်ဟု ခိုင်မာစွာယုံကြည်ပါသည်။ သို့ဖြစ်ပါ၍ ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းခြင်း၏ အနှစ်သာရနှင့် အကျိုးအမြတ်တို့ကို စေ့ငုစွာ နားလည်သဘောပေါက်စေနိုင်မည့် ဤစာတမ်းကို အမျိုးသားဒီမိုကရေစီအဖွဲ့ချုပ်ဝင်များ သေချာစွာ ဖတ်ရှုလေ့လာကြပါရန် တိုက်တွန်းအပ်ပါသည်။

အောင်ဆန်းစုကြည်  
အထွေထွေအတွင်းရေးမှူး  
အမျိုးသားဒီမိုကရေစီအဖွဲ့ချုပ်

## ဖြန့်ကျက်ကြည့်ရှုခြင်း

### ခက်ခဲသူများနှင့်ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းခြင်း

သံတမန်ပရိယာယ်ဆိုသည်မှာ သင်လုပ်လိုသည့်အလုပ်ကို တစ်ဖက်သားအား လုပ်ခွင့်ပေးလိုက်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။

အီတလီသံတမန် ဒန်နီရယ်ပါး

ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးခြင်းဆိုသည်မှာ နေ့စဉ်ရင်ဆိုင်ကြရသည့် ကိစ္စဖြစ်သည်။ မနက်လက်ဖက်ရည်သောက်နေစဉ် သင်က ဖိနပ်တစ်ရံဝယ်ဖို့ လိုအပ်နေပြီဟု ဆိုသည်။ ဇနီးသည်က ဒီလတော့အကုန်အကျတွေများနေပြီ မဝယ်ပါနှင့်ဦးဟု ဆိုသည်။

ရုံးကိုရောက်သည့်အခါ မိမိက သေသေချာချာအချိန်ယူ၍ ပြင်ဆင်ထားသောတင်ပြချက်ကို အထက်အရာရှိက ခေါင်းစဉ်လောက်ကိုဖက်ကြည့်ပြီး ပယ်ချလိုက်သည်။ အလားတူကိစ္စရပ်များကို လူတိုင်းကြုံဖူးကြသည်သာ ဖြစ်သည်။ ကျွန်တော်တို့သည် တစ်ချိန်မဟုတ်တစ်ချိန်၊ တစ်နည်းမဟုတ်တစ်နည်း ကတ်သတ်ခက်ခဲသောသူများနှင့် ဆက်ဆံပြီး ညှိနှိုင်းတိုင်ပင်ကြရမည်သာ ဖြစ်သည်။ ကတ်သတ်သောသူများဟုဆိုရာ၌ သာမန်အခြေအနေတွင် သဘောကောင်းလိုက်လျောတတ်သူတို့သည်ပင် ကြပ်တည်းသော အခြေအနေတွင် စိတ်တိုပြီးလက်ပေါက်ကပ်သူများ ဖြစ်သွားတတ်သည်ကို သတိပြုသင့်သည်။

တကယ့်ကို ခက်ခဲသောအခြေအနေများလည်းရှိတတ်ပါသည်။ သင့်စကားကိုလုံးဝနားမထောင်ဘဲ သူပြောလိုရာပြောနေသူနှင့် မည်သို့ ဆွေးနွေးရမည်နည်း။ သူလိုချင်သည့်အချက်မရလျှင် စိတ်ဆိုးစိတ်ကောက်တတ်သူနှင့် ဘာဆက်လုပ်သင့်သနည်း။ “ ငါပြောသလိုလုပ်ရင်လုပ် မလုပ်နိုင်ရင်သွားတော့ ” ဟု ဆိုနေလျှင် တကယ်ဘဲထပြန်ရတော့မလား?

သို့မဟုတ် ဆွေးနွေးနေစဉ် တစ်လျှောက်လုံး သင်ပြောသမျှကို ကြားဖောက်ပြီးနှောက်ယှက်တတ်သူများ သင့်ကိုစိတ်မချရ အရည်အချင်းမမှီဟု စွပ်စွဲနေသူများ ဆွေးနွေးနေရသည်ကိုပင် သင့်အပြစ်ကြောင့် ဖြစ်သည်ဟု ထင်အောင်လုပ်နေသူများ သင်ကသာအလျော့မပေးလျှင်တော့ ပြဿနာအကြီးအကျယ်တက်ပြီဟု ခြိမ်းခြောက်နေသူများကို မည်သို့ကိုင်တွယ်ရမည်နည်း။

အချက်အလက်အမှားများ (သို့မဟုတ်) လိမ်လည်ထားသော အထောက်အထားများကို သုံးနေသူ သဘောတူညီချက်ရခါနီးမှ တစ်ခုခုရခါနီးမှ မဖြစ်နိုင်သော တောင်းဆိုချက်များကို တင်ပြလာသူ အဓိပ္ပါယ်မရှိအချိန်ဆွဲသူ (သို့မဟုတ်) ဆွေးနွေးရန်ကိုပင် မျက်စိမှိတ်ပြီးငြင်းဆန်နေသူများနှင့် မည်သို့ ဆွေးနွေးရပါမည်နည်း။

သဘောတရားများအရဆိုလျှင်တော့ သင်တို့သည် အခြားတစ်ဖက်လူ၏ လိုအပ်ချက်များ၊ စိုးရိမ်ပူပန်မှုများ၊ အကျိုးစီးပွားများကို ရှာဖွေဖော်ထုတ်ကြမည်။ ထို့နောက် နှစ်ဖက်အကျိုးရှိနိုင်မည့် အလားအလာများကို ဝိုင်းဝန်းစဉ်းစားကြမည်။ ဤသည်မှာ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးအဖြေရှာခြင်းတို့၏ အနှစ်သာရဟု ဆိုကြသည်။

သို့သော် သင့်တစ်ဖက်လူသည် ဤသို့သော ပုံစံမျိုးကို စိတ်မဝင်စားဘူးဆိုလျှင် ဘယ်လိုလုပ်မည်နည်း။ သင်ကတော့ သဘောတူညီချက် တစ်ခုကို လိုချင်သည်။ သူက “ ဟင့်အင်း ” ဟုသာ တွင်တွင် ငြင်းဆန်နေပြီဆိုလျှင် ဘာလုပ်မည်နည်း။

စိန်ခေါ်ချက် - ၅ ခု

“ ဟင့်အင်း ” ကို ကျော်ဖြတ်လိုလျှင် “ ဟင့်အင်း ” ၏နောက်ကွယ်တွင်ဘာရှိနေသည်ကို သိအောင်လုပ်ရမည်။ မျက်စိမှိတ်၍ ငြင်းဆန်ခြင်း၊ တိုက်ခိုက်စော်ကားခြင်း၊ ကောက်ကျစ်ခြင်း တို့သည် တစ်ဖက်လူ၏ ပင်ကိုယ်ဗီဇပင် ဖြစ်သည်ဟု ခပ်လွယ်လွယ် စွပ်စွဲရန် မသင့်ပါ။ ထိုသို့ပြုမူတတ်သော အကျင့်တို့၏ နောက်တွင် မည်သို့သော စေ့ဆော်ချက်များရှိသည်ကို သိနိုင်လျှင် သူ့အမူအကျင့်များကို လည်း ပြောင်းပစ်နိုင်ပါသည်။

သူက စော်ကားတိုက်ခိုက်နေခြင်းသည် သူစိတ်ဆိုးရန်လိုနေခြင်းကြောင့် ဖြစ်နိုင်သည်။ သူက အလျော့အတင်းမရှိခြင်းသည် သူ့ကြောက်ရွံ့နေသောကြောင့် ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ ထို့အပြင် သူက ဤနည်းကလွဲလျှင် အခြားဘာမှ မသိသောကြောင့် ဤသို့ ကတုတ်ကျင်းထဲဝင်၍ ပိတ်ဆို့ခံနေခြင်းလည်း ဖြစ်နိုင်ပါသည်။

သူ ကလေးဘဝက ဆော့ကစားရင်း တတ်ခဲ့သော ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းသည့် နည်းအတိုင်း လိုက်နာနေသည်လည်း ဖြစ်နိုင်သည်။

လက်မြှောက်အရှုံးပေးခြင်းကလွဲလျှင် ဇွတ်ပေ၍တိုက်ခိုက်နေခြင်းတစ်ခုသာ ရှိသည်ဟု သူ နားလည်ထားပုံရပါသည်။

အကယ်၍ ပူးပေါင်းညှိနှိုင်းအဖြေရှာ၍ ရနိုင်သည်ဟု သူက သဘောပေါက်ထားလျက်နှင့်ပင် သူ့အတွက်အကျိုးမရှိဟုထင်လျှင် သူက ငြင်းပယ်မည်သာ ဖြစ်သည်။ အကယ်၍ သူက သူ၏ အကျိုးစီးပွားကို အာမခံနိုင်သည်ဟု ဆိုဦးတော့ သူ၏လက်ရှိအခြေအနေမှ နောက်ဆုတ်ရခြင်းဖြင့် မျက်နှာပျက်မခံလိုဘဲ ရှိတတ်သည်။ ထို့ပြင် ညှိနှိုင်းစေ့စပ် ဆွေးနွေးရန် အကြံသည် သင့်ထံက စသည်ဆိုပါက ထိုအချက် (သင်ကစတင်ခဲ့သည် ဆိုသည့်အချက်) ကြောင့်ပင် သူက တမင်ပယ်ချတတ်ပါသေးသည်။

ဆွေးနွေးပွဲများ၏ရလဒ်တွင် နိုင်သူနှင့်ရှုံးသူ ဟူ၍သာ ရှိမည်ဟု သူကသတ်မှတ်ထားပြီး ငါသည် နိုင်ကိုနိုင်ရမည်ဟု ဆုံးဖြတ်ထားခြင်းလည်း ဖြစ်နိုင်သည်။ သို့မဟုတ် မိမိကိုယ်မိမိ အင်အားရှိလှပြီဟု သတ်မှတ်ထားပြီး အဘယ့်ကြောင့်ဆွေးနွေးရမည်နည်းဟု ထင်နေခြင်းလည်း ဖြစ်တတ်သည်။ “ ငါဖက်ကတော့ တစ်ပြားသားမှ အလျော့မပေးနိုင်၊ မင်းတို့ဘယ်လောက် လိုက်လျောနိုင်မလဲ ” ဟူသော ခံယူချက်မျိုးလည်း ရှိတတ်ကြပါသည်။

ဤသို့သော အခြေအနေများကို ကျော်လွန်နိုင်ရန် အချက် ၅-ခုကို ကျော်ဖြတ်ရပါမည်။

- (၁) သူ၏ ဆိုးရွားသော ခံစားချက်များ။
- (၂) သူ့ဝသီဓလေ့အကျင့်များ။
- (၃) တွေ့ဆုံဆွေးနွေးခြင်း၏ ရလဒ်အပေါ် သူ၏အဆိုးမြင်ဝါဒ။
- (၄) သူ့ကိုယ်သူ အထင်ကြီးနေခြင်း။
- (၅) သင်၏ပြန်လည်တုန့်ပြန်မှု တို့ ဖြစ်ကြသည်။

ပထမ အရေးကြီးဆုံးအချက်မှာ သင်က ပြန်မတုန့်ပြန်မိဖို့ ဖြစ်သည်။ “ သူကတောင် စော်ကားမော်ကားလုပ်နေသေးတာ ငါကပြန်ချလိုက်မယ် ” ဟူသော အတွေးမျိုးမဝင်မိဖို့ ဖြစ်သည်။ မိမိ၏အပြုအမူများကို ထိန်းရန်လိုပါသည်။ ပြန်လည်တုန့်ပြန်မည့်အစား မိမိ၏စိတ်ကို တည်ငြိမ်အောင်ထား၍ ဦးတည်ချက် မျက်ခြေမပြတ်စေရန် လိုပါသည်။

ဒုတိယ အချက်မှာ တစ်ဖက်လူ၏ သဘောထားဆိုးများကို ပပျောက်စေဖို့ ဖြစ်သည်။ သူ၏

ကြောက်ရွံ့မှုနှင့် ရန်လိုမှုတို့ကို ပပျောက်စေရန်မှာ သူ၏အကာအကွယ်များကို ဖောက်ထွင်း၍ သူနားထောင်အောင် ပြောနိုင်ဖို့လိုသည်။

တတိယအချက်မှာ ကစားကွက်ပြောင်းဖို့ဖြစ်သည်။ သူ၏လုပ်နေကြလှည့်ဖျားမှုများ၊ စော်ကားတိုက်ခိုက်မှုများ၊ ဇွတ်ငြင်းတတ်မှုများကို လမ်းကြောင်းပြောင်းပေးရမည် ဖြစ်သည်။ ယခင်လုပ်ရပ်များကို ရပ်ဆိုင်း၍ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်အကျိုးရှိစေမည့် နည်းလမ်းများကို ရှာဖွေကြရန်ဖြစ်၏။

စတုတ္ထအချက်မှာ နှစ်ဖက်စလုံးကလိုက်လျောခြင်းဖြင့် တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး ကွာဟချက်များကျဉ်းမြောင်းသွားအောင်လုပ်ရန်၊ သူ့ဖက်ကလိုက်လိုက်လျောရခြင်းဖြင့် သူ့မျက်နှာမပျက်စေရန် [သို့မဟုတ်] ရရှိလာမည့်သဘောတူညီချက်သည် သူ့အတွက်အောင်မြင်ခြင်းတစ်ရပ်အဖြစ် မြင်လာစေရန် လုပ်ပေးဖို့ဖြစ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် သဘောတူရ လွယ်စေခြင်းပင်ဖြစ်သည်။

သင့် တစ်ဖက်လူသည် အင်အားကိုသုံးခြင်းဖြင့် အနိုင်ရနိုင်သည်ဟု ဆက်လက်ယုံကြည်နေဆဲ ဖြစ်နိုင်သည်။ ထိုအခါ သင်ကလည်း သင့်၏အင်အားကို အသုံးပြုရမည်ဖြစ်၏။ သို့သော် ထိုသို့အသုံးပြုခြင်းဖြင့် သူနှင့်သင်ရန်သူဖြစ်မသွားဖို့ကို သတိထားရမည်ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့်နောက်ဆုံးအချက်မှာ သူငြင်းပယ်ရန်ခက်ခဲသည့်အခြေအနေကို ဖန်တီးဖို့ဖြစ်သည်။

#### ထိုးဖောက်ကျော်ဖြတ်ခြင်း မဟာဗျူဟာ

ဤစာတန်းတွင် အထက်တွင်ဖော်ပြခဲ့သော စိန်ခေါ်ချက် [ ၅ ]ခုကို ကျော်လွှားနိုင်မည့် ထိုးဖောက်ကျော်ဖြတ် ဆွေးနွေးခြင်းဆိုင်ရာမဟာဗျူဟာကို ဆက်လက်ဆွေးနွေးသွားပါမည်။ အဆင့်ဆင့်ဆောင်ရွက်သွားမည်ဆိုပါက မျက်နှာချင်းဆိုင်ထိပ်တိုက်တွေ့ရမည်အခြေအနေမှ ပခုံးချင်းယှဉ်၍ပြဿနာဖြေရှင်းရသည့်အခြေအနေကို ရောက်သွားပေလိမ့်မည်။ သတိပြုရမည်မှာ မည်သည့်နည်းလမ်းမှ အောင်မြင်မှုကို မုချရစေမည်ဟု တာဝန်မခံနိုင်ခြင်းပင်ဖြစ်သည်။

ဤမဟာဗျူဟာသည် အလိုလိုသိဉာဏ်နှင့် ဆန့်ကျင်ဖက်ဖြစ်သည်။ ဆိုလိုသည်မှာ ခက်ခဲသော အခြေအနေတွင် သင်က သဘာဝအတိုင်း တုန့်ပြန်မည့်လမ်းကြောင်းနှင့်ဆန့်ကျင်ဖက်ကို လုပ်ရန်လိုလိမ့်မည်။

တစ်ဖက်လူက သင့်ကိုတိုက်ခိုက်လာမည် (သို့မဟုတ်) သင့်ကမ်းလှမ်းချက်များကို ပိတ်ဆို့ထားမည်ဆိုပါက လူ့သဘာဝအရ သင်ကလည်း သူ့လိုပင် တုန့်ပြန်လိုမည်သာဖြစ်သည်။ သူက သူ့အနေအထားမှ တစ်ပြားမှ မလျော့နိုင်ဟုဆိုလျှင် သင်ကလည်း တစ်စက်မှအလျော့ပေးလိုမည်မဟုတ်။ သူက ဖိအားပေးလာလျှင် သူ့ကိုလည်းတုန့်ပြန်ဖိအားပေးချင်မည်။ ဤသို့ဖြင့် တစ်ဖက်သား၏ ခုခံမှုကို ချေဖျက်ရန်ကြိုးစားရင်း ပို၍ပို၍ဆိုးရွားသော ခုခံမှုနှင့် ရင်ဆိုင်လာရတတ်သည်။

ထိုးဖောက်ကျော်ဖြတ်ခြင်း မဟာဗျူဟာ၏ အနှစ်သာရမှာ သွယ်ဝိုက်ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်သည်။ သင်က တစ်ဖက်လူ၏ခုခံမှုကို ဝှေ့ရှောင်၍သွားရန်ဖြစ်သည်။ အကြံဉာဏ်အသစ်အဆန်းကို ရိုက်သွင်းမည့်အစား သူ့ဘာသာသူ စဉ်းစားမိလာအောင်ဆောင်ရွက်ပါ။

သူ့ကိုဆောင်ရွက်ရမည်ဟုပြောမည့်အစား သူ့ဘာသာသူတွေ့ခေါ်လာပါစေ။ သူ့အတားအဆီးများကို သင်ကချေဖျက်ဖို့ကြိုးစားမည့်အစား သူ့ဘာသာသူဖောက်ထွက်လာပါစေ။ အချုပ်ဆိုရလျှင် ထိုးဖောက်ဆွေးနွေးခြင်း မဟာဗျူဟာဆိုသည်မှာ သင်၏နည်းလမ်းတို့ကို တစ်ဖက်လူကို အသုံးပြုစေခြင်း ဖြစ်သည်။

ဤမဟာဗျူဟာကို နေရာတိုင်းတွင် သုံးနိုင်ပါသည်။ စစ်ပွဲတစ်ခုကို ပြေငြိမ်းအောင် ဆောင်ရွက်



နေသော သံတမန်များမှအစ လင်နှင့်မယား အိမ်မှုပြဿနာကို ဆွေးနွေးပွဲအဆုံး အသုံးချ၍ ရနိုင်ပါသည်။

အဆင့် - ၁

မတုံ့ပြန်ပါနှင့် [ပြန်မချပါနှင့်]

ပွဲကြည့်စင်မြင့်ပေါ်ကို သွားလိုက်ပါ

စိတ်ဆိုးနေတုန်းစကားပြောနေလျှင် နောင်အခါ၌ နောင်တအကြီးအကျယ်ရမည့် အကောင်းဆုံးသော မိန့်ခွန်းကို ပြောမိပါလိမ့်မည်။

အမ်းဗရိစ်ဘီးယားစ်

မိမိ ပတ်ဝန်းကျင်မှ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးမှုများကို စောင့်ကြည့်လျှင် ပါဝင်ဆွေးနွေးနေသူတို့ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး မဆင်မခြင် တုံ့ပြန်နေပုံကို အများအပြားတွေ့ရပါလိမ့်မည်။ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးမှုများကို အောက်ပါအတိုင်းတွေ့ရမည်။

ခင်ပွန်း ➤ (ပြဿနာ၏ သော့ချက်ကိုတွေ့ရှိပြီဟု ယူဆကာ) တို့ အိမ်တော့ အားလုံးရှုပ်ပွနေတာပဲ တို့တစ်ခုခုလုပ်ကြဦးမှ ဖြစ်မယ်

ဇနီး ➤ (မိမိအား တိုက်ရိုက်တိုက်ခိုက်သည်ဟု ယူဆပြီး) ရှင်က ဘာတစ်ခုမှ လက်ဖျားနဲ့မတို့ဘဲနဲ့ ရှင်တာဝန်ယူထားတာတွေတောင် တစ်ခုမှမလုပ်သေးဘူး မဟုတ်လား၊ မနေ့ညကဆို . . .

ခင်ပွန်း ➤ (ဖြတ်၍) ငါသိပါတယ်ကွာ၊ ဆိုလိုတာက . . .

ဇနီး ➤ (နားမထောင်ဘဲ) အမှိုက်ကားလာရင်ပေးပါမယ်ဆိုပြီး ဒီမနက်မှကျမဘဲ လုပ်လိုက်ရတယ်

ခင်ပွန်း ➤ (ပြဿနာအရင်းကို ပြန်ဖော်ရင်း) မင်းအပြစ်ကိုမင်း သိပ်ဖုံးမနေနဲ့ ကိုယ်ဆိုလိုတာက နှစ်ယောက်စလုံး . . .

ဇနီး ➤ (နားမထောင်ဘဲ) နောက်ပြီး ဒီနေ့ ကလေးတွေကျောင်းသွားပို့ဖို့က ရှင့်အလဲ့ . . .

ခင်ပွန်း ➤ (ခံရခက်ပြီး) အဲဒါလား ဒီနေ့မနက်အစည်းအဝေးရှိပါတယ်လို့ ငါပြောထားတယ် မဟုတ်လား

ဇနီး ➤ (အော်၍) ဟုတ်တာပေါ့၊ ရှင့်အချိန်က ဒီအချိန်ထက် ပိုပြီးတန်ဖိုးကြီးသကဲ့၊ ကျုပ်တော့ ဒီမိသားစုမှာ နေရာတိုင်း နောက်တန်းကချည်းပဲ။ စိတ်ကုန်တယ်ရှင့် စိတ်ကုန်တယ်

ခင်ပွန်း ➤ (ပြန်အော်ရင်း) အော်ဟုတ်လား၊ ဒီအိမ်မှာ ဘယ်သူက ပိုက်ဆံရှာနေတယ်ဆိုတာလဲ သတိရပါအုံး

အထက်ပါ အပြန်အလှန်အော်ဟစ်ငြင်းခုံမှုကြောင့် ခင်ပွန်းသည် အလိုရှိသော အိမ်သန့်ရှင်းရေးအတွက်ရော ဇနီးသည် အလိုရှိသော အိမ်ကိစ္စ အကူအညီရရေးအတွက်ပါ မည်သို့မျှ အကျိုးမရှိခဲ့ပေ။

သက်ရောက်မှုတစ်ခုက တုံ့ပြန်မှုတစ်ခု ဖြစ်ပေါ်စေ၍ ယင်းကတစ်ဖန် တန်ပြန်တုံ့ပြန်မှုကို ဖြစ်ပေါ်စေပြန်သည်။ ဤသို့ဖြင့် အငြင်းပွားမှုသည် အဆုံးမရှိ ဆက်လက်ဖြစ်ပေါ်နေသည်။ အလုပ်သမားသမဂ္ဂနှင့် အုပ်ချုပ်ရေးဆိုင်ရာ ဝန်ထမ်းများသည် လုပ်ငန်းစဉ်ကမ်းများနှင့်ပါတ်သက်၍ အငြင်းပွားကြသောအခါ သို့မဟုတ် လူမျိုးစုများသည် လုပ်ငန်းစဉ်ကမ်းများနှင့်ပတ်သက်၍ အငြင်းပွားကြသောအခါ (သို့မဟုတ်) လူမျိုးစုများသည် နယ်မြေနှင့် ပတ်သက်၍ စစ်ခင်းကြသောအခါ အထက်ပါပုံစံကို ထပ်ခါထပ်ခါ တွေ့မြင်ရတတ်သည်။

(က) သဘာဝ တုန်ပြန်မှု သုံးမျိုး

လူဆိုသည်မှာ တုန်ပြန်မှု ယန္တရားများ ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် အခက်အခဲ တစ်ခုခုနှင့် ရင်ဆိုင်ရသောအခါ ဘာမှစဉ်းစား မနေအားတော့ဘဲ တုံ့ပြန်ခြင်းမှာ သဘာဝပင် ဖြစ်၏။ အတွေ့ရအများဆုံး တုံ့ပြန်မှု သုံးမျိုးမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်သည်။

(က) (၁) ပြန်၍ထိုးနှက်ခြင်း

တစ်စုံတစ်ယောက်က မိမိအား တိုက်ခိုက်လာသောအခါ ဇာတိစိတ်အရ တုံ့ပြန်မှုတစ်ခုဖြစ် ပေါ်၍ ယင်းမှာ ထိုသူအား ပြန်လည်တိုက်ခိုက်ခြင်း ဖြစ်သည်။ ထိုသူအား ထိထိမိမိ အကြောင်းသိသွားအောင် အမောက်ထောင်ပြရန် ဖြစ်သည်။ သူက စွာသလောက် ကိုယ်ကပြန်စွာရန် ဖြစ်သည်။

တစ်ခါတစ်ရံ ဤသို့ ထပ်တူထပ်မျှ ပြန်၍စွာပြခြင်း ခံရသောကြောင့် တစ်ဖက်လူသည် (နောက်ဆုတ်သွား) ငြိမ်ကျသွားလိမ့်မည်။ သို့ရာတွင် အခါများစွာတွင် ဤနည်းကြောင့် သင်သည်လည်း အကျိုးမရှိသော၊ တန်ဖိုးကြီးမားသော ရင်ဆိုင်မှုကို ကြုံရတတ်သည်။ အကျိုးမဲ့သော အပြုအမူတစ်ခု ပြုလုပ်စေရန် သူ့ကိုအားပေးရာ ရောက်သွားစေနိုင်သည်။ သူ့ကိုယ်သူလည်း “ အေး မင်းငါ့ကို ရန်လိုနေတယ်လို့ ငါယူဆထားတာ ဒါက သက်သေပြနေတာပဲ ” ဟု သေချာစိတ်ချသွားလိမ့်မည်။ ထို့နောက်တွင်မူ အချို့အချို့ အော်ဟစ်ဆူပူမှု၊ ကလော်မှု၊ စိန်ခေါ်မှု၊ တရားတစ်ဘောင်ဖြစ်မှုနှင့် နောက်ဆုံးစစ်ကြေညာမှုကို တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့်ဖြင့် ဆက်တိုက် ဖြစ်ပေါ်လာလိမ့်မည်။

တုံ့ပြန်မှုသည် သင်၏လက်ငင်းလိုလားချက်များကို အကျိုးဖြစ်စေသည့်အကြိမ် နည်းပါးသကဲ့သို့ ရေရှည်ဆက်ဆံမှုများကိုလည်း အများအားဖြင့် ပျက်စီးစေတတ်ပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့်ဆိုရသော် သင့်အဖို့ စစ်ပွဲ(ငယ်) တစ်ပွဲကိုပင် အနိုင်ရလိုက်သော်လည်း စစ်ကြီးတစ်ခုလုံးကို သင့်အဖို့ စစ်ပွဲ(ငယ်) တစ်ပွဲကိုပင် အနိုင်ရလိုက်သော်လည်း စစ်ကြီးတစ်ခုလုံးကို ရှုံးရသကဲ့သို့ ရှိပါသည်။

တုံ့ပြန်ခြင်းနှင့် ပတ်သက်သည့် နောက်ပြဿနာတစ်ခုမှာ နှစ်ဖက်စလုံးသည် အရည်အချင်းတူသူများဖြစ်ပြီး အတိုက်အခိုက် အတို့အထောင် ကျွမ်းကျင်သူများ ဖြစ်နေတတ်သည်။ မူလကပင် သင်က သူတို့အား တုံ့ပြန်တိုက်ခိုက်ရန် မျှော်လင့်ထားကောင်း ထားခဲ့ကြပေလိမ့်မည်။ မိမိက သူတို့ကိုပြန်၍ တိုက်ခိုက်သည်နှင့်တပြိုင်နက် သူတို့၏ အကွက်ထဲ ဝင်မိရက်သား ဖြစ်လိမ့်မည်။

(က) (၂) အလျှော့ပေးခြင်း

ပြန်လှန်တိုက်ခိုက်မှု၏ ဆန့်ကျင်ဖက်မှာ အလျှော့ပေးခြင်း ဖြစ်သည်။ သင်၏တစ်ဖက်လူကြောင့် ဆွေးနွေးပွဲတွင် များစွာကသိကအောက်ဖြစ်ကာ ပွဲပြတ်သွားစေရန် အလျှော့ပေးခြင်းများလည်း ရှိနိုင်ပါသည်။ သူက သဘောတူညီမှု မရခြင်းသည် သင့်ကြောင့် ဖြစ်သည်ဟု အဓိပ္ပာယ်ပေါက်သည်အထိ ဖိအားပေးလာနိုင်ပါသည်။ ဆွေးနွေးပွဲတာရှည်လာခြင်း၊ ဆက်ဆံမှုပျက်ပြားခြင်း၊ ရသမျှ အခွင့်အလမ်းအားလုံး ဆုံးရှုံးခြင်းတို့အတွက် လုံးဝတာဝန်ရှိသည်ဟုဆိုလျှင် သင်လက်ခံနိုင်မည်လား? အလျှော့ပေးလိုက်ခြင်းက ပို၍ကောင်းသည်ဟု ထင်သွားတတ်သည်။

ကျွန်ုပ်တို့သည် သဘောတူညီချက်များပြုလုပ်ပြီး နောက်တစ်နေ့တွင် “ ငါ့နှယ်နော် ဘာကြောင့်များ ဒီလောက်တုံးခဲ့ပါလိမ့်၊ ဘာတွေကိုများသဘောတူခဲ့ပါလိမ့် ” ဟု ကိုယ့်ကိုကိုယ် အပြစ်တင်မိတတ်ကြသည်။ ပုံစံအားဖြင့် ကားတစ်စီးဝယ်ယူရာတွင် ကားအကြောင်း အသေအချာ မလေ့လာဘဲ အဝယ်စာချုပ် ချုပ်မိကြသည်။ အဘယ့်ကြောင့် ဤသို့ဖြစ်ရသလဲ? အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် ကားပွဲစားက အ

နားကပ်ပြီး တွန်းနေသည်။ သားသမီးများကလည်း ကားသစ်ကြီးမောင်းပြီး အိမ်ပြန်ချင်နေကြသည်။ မိမိကိုယ်တိုင်ကည်း စာချုပ်ပါ အချက်အလက်များကို (နားမလည်သည့် တိုင်အောင်) မေးမြန်းရမှာ ရှက်အားနာ နေသည်တို့ကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

အလျှော့ပေးခြင်းသည် အများအားဖြင့် မကျေနပ်စရာ အကျိုးသက်ရောက်မှုကိုလည်း ဖြစ်စေတတ်ပါသည်။ မိမိကိုယ်တိုင်က အရှုံးပေးလိုက်ရသည်ဟု ခံစားရသည်။ ထိုမျှမက မိမိပြိုင်ဖက်အား သူ၏ (ရန်လို)ခြင်းအတွက် အကျိုးရှိစေပြီး မိမိအဖို့လည်း ညံ့သည်၊ ရှော်သည်၊ ပျော့သည် ဟူသော အမည်ဆိုးရရှိစေမည်။ ယင်းအချက်ကို ပြိုင်ဖက်နှင့်အခြားသူများကလည်း နောင်အနာဂတ်တွင် အခွင့်အရေးယူနိုင်သည်။ ကလေးဆိုးတစ်ယောက်အား အလိုလိုက် အကြိုက်ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် ယင်းကလေး၏ အကျင့်(ဆိုး)ကို ခိုင်မြဲစေသကဲ့သို့ ဒေါသထွက်တတ်သူအား အလျှော့ပေးခြင်းသည် နောင်အခါတွင် ဒေါသထွက်တတ်သူအား အလျှော့ပေးခြင်းသည် နောင်အခါတွင် ဒေါသဖြင့် ပေါက်ကွဲခြင်းကို အားပေးရာရောက်သည်။ သင်၏ အထက်လူကြီး (သို့မဟုတ်) အမှုသည်၏ ကြောက်စရာ (ဒေါသ) သည် ချုပ်ထိန်းလို့မရနိုင်ဟု ထင်ရတတ်သည်။ သို့ရာတွင် (ဒေါသ) ဆိုသည်မှာ ထိန်းချုပ်၍ရသောအရာ ဖြစ်သည်။ ဘာဘဲဖြစ်ဖြစ် သူသည် သူထက်ကြီးသော အထက်လူကြီးရှေ့မှောက်တွင် ယခုကဲ့သို့ ပေါက်ကွဲဝံ့လိမ့်မည် မဟုတ်ပါ။

တစ်ခါတစ်ရံ ကျွန်ုပ်တို့သည် ယခုနောက်ဆုံးအကြိမ်အဖြစ် အလျှော့ပေးလိုက်လျှင် သူနှင့်နောင်တစ်သက်တာ လမ်းခွဲနိုင်လိမ့်မည်ဟူသော အယူလွဲဖြင့် ဆင်ခြင်တုံတရားမဲ့သူတစ်ဦးအား လိုက်လျောမှုပြုလုပ်တတ်ကြသည်။ သို့ရာတွင် အချိန်အခါများစွာ ထိုသူသည် နောက်ထပ်အလျှော့ပေးမှုများရရှိအောင် ကန်းတက်လာတတ်သည်။ အဆိုတစ်ခုရှိသည် ယင်းမှာ “ လိုက်လျောခြင်းဆိုသည်မှာ ကျားတစ်ကောင်ကို အမဲသားတုံးများဆက်၍ဆက်၍ ကျွေးနေလျှင် ယင်းကျားသည် အသားကိုညှီးငွေ့ပြီး သက်သက်လွတ်သမား ဖြစ်လာလိမ့်မည်ဟု ယုံကြည်ခြင်း ဖြစ်သည် ” ဟု ဆိုပါသည်။

### (က) (၃) အဆက်ဖြတ်လိုက်ခြင်း

တတိယ တုန့်ပြန်မှုမှာ ဆက်ဆံရခက်သူ၊ (သို့မဟုတ်) အဖွဲ့အစည်းနှင့် အဆက်အသွယ်ဖြတ်လိုက်ခြင်းဖြစ်သည်။ အိမ်ထောင်တစ်ခုဆိုလျှင် ကွာရှင်းခြင်း၊ အလုပ်တစ်ခုဆိုလျှင် နှုတ်ထွက်ခြင်း၊ ဖက်စပ်လုပ်ငန်း တစ်ခုဆိုလျှင် လုပ်ငန်းဖျက်သိမ်းခြင်း ဖြစ်၏။

တစ်ခါတစ်ရံ ရှောင်ခြင်းသည် မှန်ကန်သောနည်းဖြစ်၏။ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး (သို့မဟုတ်) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည်က မိမိအပေါ် အပေါ်စီးယူစေနိုင်သော ကိစ္စရပ် (သို့မဟုတ်) မကြာခဏနောင်ချိန်ချရသော ကိစ္စတစ်ရပ် ဖြစ်နေပါက ယင်းကို အဆုံးသတ်ခြင်းက အကောင်းဆုံးဖြစ်သည်။ ဤသို့ အဆက်ဖြတ်ခြင်းအားဖြင့် တစ်ဖက်လူသည် အခြေအနေမှန်ကို သိမြင်ကာ ပို၍ကောင်းမွန်စွာ ဆက်ဆံလာစေနိုင်ပါသည်။

သို့ရာတွင် အဆက်အသွယ်လုံးဝဖြတ်ခြင်း၏ ငွေကြေးတန်ဖိုး၊ စိတ်ဓါတ်ရေးရာတန်ဖိုးများက ကြီးမားတတ်ပါသည်။ ဖောက်သည်ဆုန့်ခြင်း၊ လုပ်ငန်းတက်လမ်းပိတ်ခြင်း၊ မိသားစုပြိုကွဲခြင်းများ ဖြစ်တတ်ပါသည်။ အဆက်ဖြတ်ခြင်းသည် အများအားဖြင့် နောင်အခါတွင် နောင်တရတတ်သော အရင်စလိုတုန့်ပြန်မှုများလည်း ဖြစ်တတ်ပါသည်။ အလုပ်တစ်ခုတွင်ဝင်ပြီးမှ အထက်အရာရှိနှင့် အဆင်မပြေသူကိုယ်ရေးကိစ္စတစ်ခုကို ဆောင်ရွက်ရာတွင် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်ကို စိတ်ပျက်သူတို့သည် အခြေအနေကို စိတ်မရှည်နိုင်တော့ဘဲ အဆက်ဖြတ်လိုက်သည်ကို မကြာခဏတွေ့ရတတ်ပါသည်။ ယင်းတို့သည် တစ်ဖက်လူအပေါ်တွင် နားလည်မှုလွဲပြီး ကိစ္စရပ်အောင်မြင်ဖို့ ဆက်၍မကြိုးစားတော့ပေ။ ထို့ကြောင့် အဆက်



ဖြတ်ခြင်းအားဖြင့် (ကိစ္စတစ်ရပ်ကို ပြန်၍ပြန်၍ အစပျိုးနေရသောကြောင့်) ဘာတစ်ခုမှ ပြီးမြောက်အောင် မြင်နိုင်မည် မဟုတ်ပေ။

(ခ) တုံ့ပြန်ခြင်း၏ အန္တရာယ်များ

ကျွန်ုပ်တို့သည် တုံ့ပြန်မှုပြုလိုက်သောအခါ မူလရည်မှန်းချက်ကို မျက်ခြေပြတ်သွားတတ်သည် ပုံစံတစ်ခုအနေဖြင့် ၁၉၇၀-၈၁ ခုနှစ်က အီရန်တွင် ဖြစ်ပွားသော ပြန်ပေးမှုတွင် ပင်တဂွန်၏ တုံ့ပြန် ပုံကိုကြည့်ပါ။ ပြန်ပေးဆွဲမှု ဖြစ်ခါစအချိန် သတင်းထောက်တစ်ယောက်က ပင်တဂွန်ပြောရေးဆိုခွင့်ရှိ သူအား ဤကိစ္စအတွက် လက်နက်ကိုင်တပ်ဖွဲ့များအနေဖြင့် ဘာများဆောင်ရွက်ထားပါသလဲ? ဟုမေး ပါသည်။ အဖြေက လက်နက်ကိုင်အင်အားစုများတွင် ဓားစာခံများ လွတ်မြောက်လာပြီးမှ ဆောင်ရွက် မည့် ခပ်ကြမ်းကြမ်း ကိုင်တွယ်မှုများကို ကြံဆနေပါသည်ဟု ဆက်၍ပြောသည်။ ဤနေရာတွင် သူသည် မစဉ်းမစားဖြေလိုက်ကြောင်း သိသာသည်။ ဓားစာခံများ လွတ်မြောက်လာပြီး မကြာမီ အမေရိကန်က လက်စားခြေ တုံ့ပြန်မှု ပြုလုပ်မည်ကို သိထားသော အီရန်ကျောင်းသားများသည် ဓားစာခံများကို အ ဘယ်အကြောင်းကြောင့် လွှတ်ပေးမည်နည်း၊ ပင်တဂွန်သည် ဤနေရာတွင် မိမိ၏ လိုအပ်ချက်ကို မိမိ၏ လက်စားခြေလိုစိတ်နှင့် ရောထွေးသွားခြင်း ဖြစ်ပေသည်။

အခါပေါင်းများစွာတွင် တစ်ဖက်လူသည် သင့်အား မတုံ့ပြန်၊ တုံ့ပြန်အောင် ကြိုးစားနေခြင်း ဖြစ်နိုင်သည်။ ထိုအခါ ပထမဆုံး ဆုံးရှုံးမှုမှာ မိမိ၏ ရည်မှန်းချက် ဖြစ်သည်။ တနည်းအားဖြင့် အောင် မြင်စွာ ဆွေးနွေးစေနိုင်သည့်စွမ်းရည်ကို ဆုံးရှုံးလိုက်ခြင်း ဖြစ်သည်။ တစ်ဖက်လူသည် သင့်အား မိမိ ကိုယ်ကို မထိန်းနိုင်ဘဲ စဉ်းစားဉာဏ်မဲ့သွားစေရန် ကြိုးစားခြင်း ဖြစ်သည်။ သင့်အားကြိုးကိုင်နိုင်စေရန် များနေခြင်း ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် သင့်တုံ့ပြန်သည်နှင့်တပြိုင်နက် သူ၏စက်ကွင်းတွင်မိသွားလေပြီ။

တစ်ဖက်လူ၏ အဓိကအစွမ်းမှာ သင့်အားမည်မျှအထိ တုံ့ပြန်အောင်ပြုနိုင်သည့် အပေါ်တည် သည်။ အရှေ့အလယ်ပိုင်းမှ အကြမ်းဖက်အုပ်စုငယ်ကလေးတစ်ခုသည် လမ်းပေါ်က အမေရိကန်တစ် ယောက်ကို ခပ်လွယ်လွယ်ဖမ်းဆီးထားလိုက်ရုံဖြင့် ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံး နိုင်ငံကြီးနှင့်အတူ တစ်ကမ္ဘာလုံး၏ အာရုံစိုက်မှု၊ စိုးရိမ်ပူပန်မှုတို့ကို ဖြစ်ပေါ်ရယူစေနိုင်ပုံကို စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ပြန်ပေးသမားများတွင် ကိုယ် ပိုင် အစွမ်းသတ္တိဟူ၍ များများစားစားမရှိ။ သူတို့၏ အဓိကအင်အားကို အမေရိကန်လူထု၏ တုံ့ပြန် မှုမှ ရရှိသည်။

တုံ့ပြန်ခြင်းသည် သင့်အဖို့ အမှားကြီးမရောက်စေကာမူ သက်ရောက်မှု၊ တုံ့ပြန်မှုဟူသော အကျိုးမရှိလှသည့် သံသရာတစ်ခု ဖြစ်ပေါ်စေသည်။ အထက်တစ်နေရာပါ ဇနီးသည်အား သူ့ခင်ပွန်း ကို ဘာကြောင့်အော်ရသလဲ? ဟုမေးကြည့်စမ်းပါ။ “သူက ကျွန်မကို အော်တာကိုး ” ဟုဖြေပါလိမ့်မည်။ ခင်ပွန်းသည်အား မေးကြည့်လျှင်လည်း အလားတူအဖြေမျိုး “ သူက ကျုပ်ကိုအော်တာကိုး ” ဟုဖြေပါ လိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့် တုံ့ပြန်ခြင်းဖြင့် မိမိသည်လည်း ပြဿနာ၏ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ဖြစ်လာပါလိမ့် မည်။ ဂျိပ် (ချိတ်) ဂျိပ်ချင်းသာ ချိတ်မိနိုင်သည် ဟူသော စကားရှိသည် မဟုတ်ပါလား။

(ဂ) အပေါ်ကစီးပြီး ကြည့်လိုက်ပါ

သင့်ပယောဂကြောင့် သက်ရောက်မှု၊ တုံ့ပြန်မှုတည်းဟူသော သံသရာတစ်ခု ဖြစ်လာရခြင်း သည် မကောင်းဘူးဆိုလျှင် မည်သည်က ကောင်းပါသလဲ? ကောင်းတာက ယင်းစက်ဝိုင်းကို ဖျက်ပစ် နိုင်စွမ်း သင့်တွင်ရှိခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။ ကြိုက်သည့်အချိန်တွင် တစ်ဖက်သက်ဖျက်ပစ်နိုင်စွမ်း ဖြစ်ပါ

သည်။ ယင်းမှာ မည်သို့မျှ မတုံ့ပြန်ခြင်း ဖြစ်သည်။ ရူပဗေဒသင်တန်းတွင် “ သက်ရောက်မှုတိုင်းတွင် တူညီ၍ ပြောင်းပြန်ဖြစ်သော တန်ပြန်သက်ရောက်မှု ရှိသည် ” ဟု သင်ကြားခဲ့ရ၏။ ၎င်း နယူတန်၏ ဥပဒေသသည် ဝတ္ထု(ပစ္စည်း) များနှင့်သာ သက်ဆိုင်သည်။ စိတ်နှင့် မသက်ဆိုင်ပါ။ ဝတ္ထုများက တုံ့ပြန်သည်။ စိတ်က မတုန်ပြန်ဘဲ နေလိုက နေနိုင်သည်။

အိုဟင်နရီ၏ ဝတ္ထုတစ်ပုဒ်တွင် တုံ့ပြန်မှု မပြုခြင်း၏အစွမ်းထက် (ထိရောက်ပုံ)ကို တွေ့နိုင်သည်။ သားကလေးကို ပြန်ပေးဆွဲခံရပြီးနောက် မိဘများသည် ပြန်ပေးများ၏တောင်းဆိုချက်ကို မလိုက်လျောခဲ့ကြပေ။ ကာလကြာသောအခါ ပြန်ပေးသမားများသည် ကလေး၏တာဝန်ကြီးလွန်းလှသဖြင့် ကလေးကို ပြန်ယူကြပါရန် မိဘများအား ငွေပေး၍ တောင်းပန်ခဲ့ကြရသည်။ ဤဝတ္ထုသည် စိတ်ဓါတ်ရေးရာလွန်ဆွဲပွဲကို ဖော်ကျူးခြယ်မှုန်းထား၏။ မိဘများသည် တုံ့ပြန်ရန် ငြင်းဆန်ခြင်းအားဖြင့် (ဝါ) မတုန်ပြန်ခြင်းအားဖြင့် ပြန်ပေးသမားများကို အနိုင်ယူခဲ့၏။

တွေ့ဆုံဆွေးနွေးမှု ခက်ခဲရှုပ်ထွေးလာသောအခါ နောက်ကို ခြေတစ်လှမ်းဆုတ်ပါ။ ခေါင်းရှင်းရှင်းထားပြီး အခြေအနေကို ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျ ကြည့်မြင်လိုက်ပါ။ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးပွဲသည် ဇာတ်စင်ပေါ်တွင် ကျင်းပနေသည်ဟု ထင်မြင်လိုက်ပြီး သင်က ဇာတ်စင်အပေါ်မှစီး၍ မြင်ရသော ပွဲကြည့်စင်ပေါ်သို့ တက်သွားလိုက်ပါ။ ဤနေရာတွင် ပွဲကြည့်စင်ဆိုသည်မှာ (ဆွေးနွေးပွဲနှင့်) စိတ်ဓါတ်အားဖြင့် ခွာကြည့်ခြင်းကို ဆိုလိုသည်။ ပွဲကြည့်စင်မှနေ၍ ဇာတ်စင်ပေါ်မှ ရင်ဆိုင်ပွဲကို အပြင်လူတစ်ယောက်လို တည်တည်ငြိမ်ငြိမ် အကဲဖြတ်နိုင်သည်။ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်အတွက် မျှမျှတတ စဉ်းစားဝေဖန်ပြီး ပြဿနာကို ဖြေရှင်းပေးနိုင်ပါလိမ့်မည်။

ရှေးဂျပန် ဓါးရေးပညာတွင် သင်တန်းသားတို့အား တစ်ဖက်ယှဉ်ပြိုင်သူကို “ ဟိုးအဝေးကတောင် တစ်လုံး ” အဖြစ် ရှုမြင်ကြရန် သင်ကြားထားသည်။ ဆာမူရိုင်း၏ ထိပ်သီးတစ်ဦးဖြစ်သော မူဆာရှိက ဤအချက်ကို “ အနီးရှိပစ္စည်းများကို အဝေးမှမြင်နည်း ” ဟု ခေါ်သည်။ “ ပွဲကြည့်စင် ” မှ ရှုနည်းသည် ဤအတိုင်း ဖြစ်သည်။

ပွဲကြည့်စင်သို့ တက်သွားခြင်းဆိုသည်မှာ မိမိ၏ သဘာဝ အာရုံခံစားမှု၊ စိတ်လှုပ်ရှားမှုများမှ ဝေးရာသို့ခွာခြင်းကို ဆိုလိုသည်။

အမှန်အားဖြင့် ဖြစ်နိုင်လျှင် ဆွေးနွေးပွဲမစမီကပင် စင်မြင့်ပေါ်သို့ တက်ထားသင့်ပေသည်။ ဤနည်းအားဖြင့် ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှု ပြုလုပ်နိုင်သည်။ ဆွေးနွေးပွဲကာလအတွင်းမှာလည်း အခါအခွင့်ရတိုင်း ပွဲကြည့်စင်မြင့်ပေါ်သို့ တက်သင့်သည်။ ကာလတစ်လျှောက်လုံးတွင် ပြိုင်ဖက်၏ ခံရခက်သော ပြုမူဆောင်ရွက်ပုံကို စိတ်လိုက်မာန်ပါ တုန်ပြန်ရန် အကြိမ်ကြိမ် ဆုံးဖြတ်မိပါလိမ့်မည်။ သို့ရာတွင် မိမိရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ဘာဖြစ်သည်ကို အမြဲသတိရဖို့ လိုပါသည်။

(ဃ) အောင်ပန်းကို မျက်ခြေမပြတ်ပါစေနဲ့

ဆွေးနွေးပွဲ၏ ရလဒ်မှာ မိမိ၏ရပ်တည်ချက်ကို ရယူရန်မဟုတ်၊ မိမိ၏လိုအပ်ချက်များကို ဖြည့်ဆည်းရန် ဖြစ်သည်။ ဤအချက်နှစ်ချက်၏ ကွာခြားမှုမှာ အရေးကြီးပါသည်။ ပွဲကြည့်စင်မြင့်ပေါ်ရောက်ပြီး ပထမဆုံးလုပ်ရမည့်အလုပ်မှာ မိမိ၏လိုအပ်ချက်များကို စိစစ်ရန် ဖြစ်သည်။



(ဃ) (၁) လိုအပ်ချက်များကို သတ်မှတ်ပါ

မိမိလိုအပ်ချက်များ ဘာဖြစ်သလဲဟု မိမိကိုယ်ကိုမေးကြည့်သောအခါ အများအားဖြင့် တိကျသောအဖြေရှိသည်ကို တွေ့ရတတ်သည်။ “ ကျွန်တော်ကတော့ ဥက္ကဋ္ဌကြီးက နောင်နှစ်အတွက် ကျွန်တော့်ဌာန အသုံးစရိတ်ကို တစ်ဆယ့်နှစ်ရာခိုင်နှုန်းတိုးစေချင်ပါတယ် ” စသည်ပင် ဖြစ်သည်။ ဤသည်မှာ မိမိ၏ရပ်တည်ချက်ဖြစ်၍ မိမိလိုချင်သမျှကို အချက်အလက်၊ စည်းကမ်းသတ်မှတ်ချက်၊ အတိအကျဖော်ပြထားခြင်း ဖြစ်၏။

မိမိရပ်တည်ချက်၏ နောက်ကွယ်တွင် မိမိ၏လိုအပ်ချက်များရှိနေသည်။ ယင်းတို့မှာ ဤရပ်တည်ချက်ကို ဖြစ်ပေါ်စေသော မိမိ၏ တောင့်တချက်၊ စိတ်ဝင်စားမှု၊ စိုးရိမ်မှု စသော အကြောင်းရင်းခံများဖြစ်၏။ “ ဘာကြောင့် ” ဟူသောမေးခွန်းဖြင့် မိမိ၏ လိုလားချက်ကို ဖော်ထုတ်ပေးနိုင်သည်။ “ ဘာကြောင့် ဒါကိုလိုချင်နေသလဲ? ငါဘယ်ပြဿနာကို ဖြေရှင်းနေတာလဲ? ”

တွေ့ဆုံဆွေးနွေးပွဲဆိုသည်မှာ နှစ်ဖက်သွားလမ်း ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် တစ်ဖက်လူ၏ လိုအပ်ချက်ကို မဖြည့်ဆည်းဘဲနှင့် မိမိ၏ လိုအပ်ချက်ကိုချည်း ဖြည့်ဆည်းရန် မဖြစ်နိုင်ပါ။ ထို့ကြောင့် သူ၏ လိုအပ်ချက်ကိုလည်း မိမိ၏လိုအပ်ချက်ကဲ့သို့ နားလည်သဘောပေါက်ရန် အရေးကြီးပါသည်။ အထက်လူကြီးက မိမိဌာန အသုံးစရိတ်ကို တိုးပေးဖို့ တွန့်ဆုတ်နေခြင်းသည် သူက ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌဖြစ်ဖို့ မျှော်မှန်းနေခြင်းပေါ်တွင် တည်နိုင်ပါသည်။ သူ့ကို ခြီးခြံချွေတာသူ တစ်ယောက်အဖြစ် ကုမ္ပဏီအုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့က မြင်စေရန်မှာ သူ့အဖို့များစွာ အရေးကြီးသည် မဟုတ်ပါလား။

မိမိ၏ ရပ်တည်ချက်ကို မရရှိသည့်တိုင် မိမိလိုအပ်ချက်များကို ဖြည့်ဆည်းနိုင်သည့်အခါလည်း ရှိပါသည်။ ဌာနအတွက် ရသုံးငွေ တစ်ဆယ့်နှစ်ရာခိုင်နှုန်းတိုးရေးတွင် မအောင်မြင်သော်လည်း အခြားအခွင့် အလမ်းတစ်ခုကို တီထွင်ကြံဆ နိုင်ပါသည်။ ဤသို့ဖြင့် အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့ကလည်း မိမိဌာနမှ အထက်လူကြီးကို အမြင်ကြည်လင်စေနိုင်ပါလိမ့်မည်။ မိမိ၏ စီမံကိန်းကို အဆင့်ဆင့်ခွဲ၍ကြည့်လျှင် မဖြစ်နိုင်ဘူးလား? ပုံစံအားဖြင့် ယခုနှစ်အတွက် ခြောက်ရာခိုင်နှုန်းတိုးပြီး ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌအသစ် ခန့်အပ်ပြီးမှ နောင်နှစ်အတွက် နောက်ထပ် ခြောက်ရာခိုင်နှုန်း တိုးပေးမည် ဟူသော အာမခံလျှင် မဖြစ်နိုင်ဘူးလား? မိမိ၏ လိုအပ်ချက်များကို တိတိကျကျ သတ်မှတ်လိုက်ပါက ဤသို့သော အခွင့်အလမ်းများစွာကို တွေ့လာပါလိမ့်မည်။

အခွင့်အလမ်းများကိုလည်း တင်းကြပ်သော ရည်မှန်းချက်အားဖြင့် မကြည့်မြင်ဘဲ မိမိ၏လိုအပ်ချက်များကို ဖြည့်ဆည်းပေးမည့် တိကျသော သာဓကများအဖြစ် ယူဆပါ။ ရရှိမည့် ရလဒ်ကား ရည်မှန်းထားသော သဘောတူညီချက်မျိုး ဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ တစ်ဖက်လူက မိမိ၏ တင်ပြချက်ကို သဘောတူလက်ခံမည်ဟု ကံသေကံမ ဆိုနိုင်မည် မဟုတ်သော်လည်း ဆွေးနွေးပွဲ အတောအတွင်းတွင် ပို၍ကောင်းသော အခွင့်အလမ်း တစ်ခုကို ရရှိစေနိုင်ပါလိမ့်မည်။

(ဃ) (၂) BATNA ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲ မလုပ်ဘဲနှင့်ရနိုင်သည့် အကောင်းဆုံးရလဒ်ကိုသတ်မှတ်ခြင်း

ဆွေးနွေးပွဲရလဒ် Prize သည် မိမိ၏ လိုအပ်ချက်များကို နည်းနည်းပါးပါး ဖြည့်ဆည်းပေးသော သဘောတူညီချက် တစ်ခုဖြစ်ရုံနှင့် မလုံလောက်ပါ။ ညှိနှိုင်းသဘောတူညီချက် ရလဒ်သည် ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲ မလုပ်ဘဲနှင့် မိမိဘာသာရယူနိုင်သော အကောင်းဆုံးရလဒ် BATNA Best Alternative to a Negotiated Agreement ထက်ပို၍ အကျိုးရှိဖို့ လိုပါသည်။

BATNA ကိုရွေးလျှင် တစ်ဖက်လူ၏ သဘောတူညီချက်မလိုဘဲ မိမိလိုအပ်ချက်ကို ဖြည့်ဆည်း

နိုင်သည်။ မိမိ လူကြီးနှင့် လစာတိုးရေးကို ဆွေးနွေးခြင်း ဖြစ်ပါက သင်၏ BATNA မှာ အခြားအလုပ် တစ်ခု ပြောင်းလုပ်ဖို့ဖြစ်သည်။ ဆယ်ကျော်သက်အရွယ်သားသမီးနှင့် သူတို့၏ရှုပ်ပွနေသော အခန်းအတွက် ဆွေးနွေးခြင်း၏ (BATNA)မှာ ထိုအခန်းကို ကိုယ်တိုင်ရှင်းလင်းပေးရန် ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်သည်။ ဤဒုတိယ အကောင်းဆုံးများသည် မိမိနှင့်တကွ မိမိနှင့် တစ်ပါးသူတို့အကြား ဆက်ဆံရေးအတွက် အကောင်းဆုံးမဟုတ်သည်မှာမှန်ပါသည်။ ဤအကြောင်းကြောင်းပင် ထိုထက် BATNA ကောင်းသောဖြေရှင်းချက်ကို ရှာဖွေညှိနှိုင်းနေရခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော်မိမိBATNA သည် အရေးကြီးသော ညှိနှိုင်းသဘောတူညီချက်တစ်ခုအတွက် စံချိန်တိုင်းပေတံ ဖြစ်ရပေလိမ့်မည်။

BATNA Best Alternative to a Negotiated Agreement ဆွေးနွေးရရှိချက်ကို သတ်မှတ်ရာတွင် အကောင်းဆုံးသုံးမျိုးကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမည်။ (ပထမ) မိမိ၏လိုအပ်ချက်များကို အကောင်အထည်ဖော်ရန် မိမိတစ်ဦးတည်းအနေနဲ့ ဘာများလုပ်နိုင်သလဲ? အလွယ်ဆုံးဥပမာ- မိမိကဝယ်သူဖြစ်နေလျှင် နောက် ရောင်းသူတစ်ယောက်ကိုရှာရန်၊ မိမိက ရောင်းသူဖြစ်နေလျှင် နောက် ဝယ်သူတစ်ယောက်ကိုရှာရန်ဖြစ်၏(ဒုတိယ) တစ်ဖက်လူက မိမိ၏လိုအပ်ချက်များကို အလေးဂရုပြုလာစေရန် သူ့အားဘာများတိုက်ရိုက် ပြုလုပ်ပေးနိုင်သလဲ? ဥပမာ- သူ့အားကျင့်ရန်(သပိတ်မှောက်ရန်) သို့မဟုတ်စစ်ကြည့်ရန် ဖြစ်၏ (တတိယ) မိမိ၏လိုအပ်ချက်များကို ပံ့ပိုးပေးနိုင်မည့် တတိယအစုတစ်ခုကို ဤကိစ္စထဲသို့ မည်သို့ဆွဲသွင်းလာနိုင်သလဲ? ယင်းမှာ တရားရုံးသို့တက်ရန် သို့မဟုတ် ကြားကဖြန်ဖြေမှုကို လက်ခံရန် ဖြစ်သည်။ ယင်းသို့ဖြစ်နိုင်ခြေများကိုစုစည်းပြီးနောက် အကောင်းဆုံးကိုရွေးလိုက်ပါ။

အကောင်းဆုံးနောက်တစ်ခုဆိုသည်မှာ ကြိုတင်ရှိနေပြီးမဟုတ် ယင်းကိုဖန်တီးယူရသည်။ သင်၏ BETA က မခိုင်မာလျှင် ခိုင်မာအောင်ပြုပြင်ယူရမည်။ ပုံစံအားဖြင့် လက်ရှိလုပ်ငန်းမှာပင် အခြားအလုပ်တစ်ခုရရန် စဉ်းစားမည့်အစား အခြားလုပ်ငန်းတစ်ခုမှ အလုပ်ကမ်းလှမ်းချက် တစ်ခုကို ရအောင် ရှာထားပါ။ မိမိ၏အိမ်ကို ရောင်းရန်ဆွေးနွေးနေသည် ဆိုပါစို့ စိတ်ဝင်စားသူတစ်ယောက်ကို ပြုပြီးရုံဖြင့် အေးမနေဘဲ နောက်တစ်ကယ်ဝယ်လိုသူတစ်ယောက်ကိုပါ ရှာထားပါ။

BATNA သည် ဆွေးနွေးမှု စွမ်းရည်၏ သော့ချက် ဖြစ်သည်။ ဆွေးနွေးပွဲတွင် သင်တစ်ဖက်လူထက် အကောင်ကြီးသည်၊ အင်အားပိုသည်၊ အတွေ့အကြုံပိုများသည် ဟူသော အချက်တို့ထက် မိမိ၏ BATNA က မည်မျှပိုကောင်းသည် ဟူသောအချက်က ပို၍အရေးပါသည်။ (နောက်လုပ်ငန်းက) အလုပ်ကမ်းလှမ်းချက်အသစ်က ကောင်းနေလျှင် သင်၏လစာ ကျေနပ်ဖွယ်ရာတိုးပေးရန် သင့်လူကြီးက စဉ်းစားလိမ့်မည်။ အထူးသဖြင့် အထက်လူကြီးက သင့်အလုပ်နေရာတွင် ခန့်ထားရန် အခြားတစ်ယောက်ကို မသတ်မှတ်သေးလျှင် ဤသို့ပို ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ မိမိတွင် အလားအလာကောင်းသော ဒု-အကောင်းဆုံး နောက်တစ်နည်းရှိနေပြီး တစ်ဖက်လူတွင် မရှိပါက ဆွေးနွေးပွဲတွင် မိမိက အသာစီးရနိုင်ပါသည်။ တနည်းအားဖြင့် မိမိ၏ BATNA ကောင်းသလောက် ဆွေးနွေးမှုစွမ်းရည် ပို၍ရှိပေမည်။

BATNA ကို အိပ်ထဲမှာ ဆောင်ထားပါ။ တစ်ဖက်လူက အပြင်းအထန်ထိုးနှက်လာ၍ စိတ်လှုပ်ရှားလာပါက အိပ်ကို အသာအယာပုတ်ပြီး ဒီတိုက်ပွဲကအဆင်မပြေတောင် ငါကတော့ အိုကေပါကွာလို့ပြောလိုက်ပါ။

(ဃ) (၃) ဆွေးနွေးသင့် မသင့် ဆုံးဖြတ်ပါ

မိမိ၏လိုအပ်ချက်များနှင့် မိမိ၏ BATNA ကို သိနားလည်ပြီးနောက် ဆွေးနွေးဖို့သင့်၊ မသင့် စဉ်းစားကြည့်ပါ။ အချို့သော ပုဂ္ဂိုလ်များသည် အလုပ်ကထွက်သွားရန် သင့်သည်မှာကြာလှပြီဖြစ်သည့်



တိုင်အောင် (အချိန်များစွာယူ၍) အလွန်ညှင်းပန်းနှိပ်စက်သော အထက်လူကြီးနှင့် ဘာကြောင့်ဆက်ပြီး ဆွေးနွေးရန် ကြိုးစားနေတတ်ကြပါသနည်း? အလေ့အကျင့် မိမိတွင်အဖြစ်ရှိသည်ဟု မလုံခြင်း၊ မိမိ ကိုယ်ကို အပြစ်တင်ခြင်းတို့သည် အကြောင်းတရားများ ဖြစ်နိုင်သော်လည်း အခါများစွာတွင် မိမိအတွက် ဒု-အကောင်းဆုံး BATNA ကို မသတ်မှတ်နိုင်ခြင်း၊ သို့မဟုတ် မျက်ခြေပြတ်ခြင်းတို့ကြောင့် ဖြစ်နိုင်သည်။

တစ်ခါတစ်ရံ မိမိ၏ BATNA သည် တစ်ဖက်လူနှင့် ရရှိနိုင်သမျှ သဘောတူညီချက်ထက် ပို၍ ကောင်းနေနိုင်ပါသည်။ ဆွေးနွေးပွဲဟူသည်မှာ တန်ဖိုးကြီးပါသည်။ အချိန်ကုန်လူပန်းရုံမက ယင်းအချိန် အတွင်းတွင် အခြားသော အကောင်းဆုံးများကိုလည်း လက်လွှတ်ဆုံးရှုံးနိုင်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ဆွေးနွေး မည်ဆိုသောအခါ သေချာစွာ စဉ်းစားဝေဖန်ပြီးမှ ဆုံးဖြတ်ရန် လိုပေသည်။

မိမိ၏ BATNA ကို ရှိသည်ထက်ပို၍ တန်ဖိုးမြတ်မိတတ်ပါသည်။ စီးပွားရေးသမား အများအပြား တို့သည် ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုလွန်နေသော ရှေ့နေများ၏ အကြံပေးချက်များအပေါ် အားထား၍ ပြဿ နာများ ဆွေးနွေးခြင်းမပြုဘဲ ရုံးတင်ရန် ဆုံးဖြတ်ခဲ့ကြရာမှ စီးပွားရေးပျက်စီးမှုနှင့် ကြုံခဲ့ရပါသည်။ ရုံး ရောက်သောအမှု၊ သပိတ် သို့မဟုတ် စစ်ပွဲတိုင်းတွင် တစ်ဖက် သို့မဟုတ် နှစ်ဖက်စလုံးအဖို့ မိမိ၏ BATNA သည် မိမိထင်ထားသလောက် မစွဲကြောင်းတွေ့ရတတ်သည်။ ဤအချက်ကို ကြို၍ သိထားပါက သဘောတူညီချက် မရ၊ ရအောင် တွန်းအားတစ်ခု ဖြစ်လာနိုင်သည်။

(ဃ) (၄) ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို မျက်ခြေမပြတ်ပါစေနဲ့

ထို့ကြောင့် ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်သည် မိမိ၏ BATNA က စွမ်းဆောင်နိုင်သည်ထက် မိမိ၏ လိုအပ်ချက်များကို ပြေလည်စေသောသဘောတူညီချက် တစ်ခုဖြစ်ရမည်။ ပြိုင်ဖက်၏ လိုအပ်ချက်များ ကိုလည်း တပ်နိုင်သလောက် ဖြည့်ဆည်းပေးရပေမည်။ မိမိ၏ရည်မှန်းချက် (ပန်းတိုင်) ဘာဖြစ်သည်ကို သိနားလည်သည့်နောက်တွင်မူ ယင်းကိုမျက်ခြေမပြတ်အောင်ကြည့်ထားရမည်။ ဤကိစ္စမှာလွယ်လှသည် မဟုတ်ပေ။ ဒေါသထွက်သောအခါ တိုက်ခိုက်လိုစိတ်ပေါ်လာတတ်သည်။ စိတ်ပျက်အားလျော့သောအခါ ဆွေးနွေးပွဲမှထွက်သွားလိုစိတ် ဖြစ်လာတတ်သည်။ ဤသို့ဖြစ်လျှင် သဘာဝတုံ့ပြန်မှုဆိုသည်ကို မည်သို့ သောနည်းဖြင့် ဖယ်ထားကြပါသနည်း?

(င) ကစားကွက်ကို အမည်တပ်ပေးလိုက်ပါ

တစ်ခါတစ်ရံ လက်ရှိအခြေအနေတွင် နစ်မြောပါဝင်ပတ်သက်နေသောအခါ မိမိက တုန့်ပြန်နေ သည်ကိုပင် သတိမထားမိဘဲ ရှိတတ်သည်။ ထို့ကြောင့် ပထမဆုံးလုပ်ရမည်မှာ (တစ်ဖက်လူ၏) နည်း ဗျူဟာကို အသိအမှတ်ပြုထားလိုက်ရန် ဖြစ်သည်။ ရှေးဟောင်း (ဒဏ္ဍာရီ) များတွင် နတ်ဆိုးတစ်ယောက် လို အမည်တပ်၍ ခေါ်လိုက်ခြင်းအားဖြင့် ယင်းနတ်ဆိုးကို မောင်းထုတ်ပြီး ဖြစ်သည်ဟု အယူရှိသည်။ ထို့ကြောင့် တစ်ဖက်၏ မတရားသော နည်းဗျူဟာကို ထုတ်ဖော်လိုက်နိုင်ခြင်းဖြင့် သူ၏တန်ခိုးကို ပယ် ဖျက်ပြီးဖြစ်လိမ့်မည်။

နည်းဗျူဟာသုံးမျိုး

နည်းဗျူဟာဒါဇင်ပေါင်းများစွာရှိရာ ယင်းတို့ကို ယေဘုယျအားဖြင့် အတားအဆီးပြုခြင်း၊ ရန်စ ရိုင်းစိုင်းခြင်း၊ ထင်မှတ်မှားစေခြင်း တို့ပေါ်တွင်တည်၍ သုံးမျိုးသုံးစား ခွဲခြားနိုင်သည်။



(င) (၁) ကျောက်တံတိုင်းကာရံခြင်း

ကျောက်တံတိုင်းကာရံခြင်းနည်းဗျူဟာသည် တစ်ဆံချည်မျှရွှေ့မပေးသော နည်းဖြစ်သည်။ တစ်ဖက်လူသည် အလျော့အတင်း လုံးဝမလုပ်ပဲ သူ၏ရပ်တည်ချက်မှလွဲ၍ အခြားရွေးချယ်စရာမရှိကြောင်း သင့်အားသဘောပေါက်စေပါလိမ့်မည်။ ကျောက်တံတိုင်းကိုတစ်ခါတစ်ရံ၌ပြီးပြီးသားကိစ္စတစ်ရပ်အသွင် ဖြင့်တွေ့ရ၏။ “ကိစ္စကပြတ်ပြီးသားဘဲ ဘာမှထပ်လုပ်လို့မရတော့ဘူး” သို့မဟုတ် ချမှတ်ပြီးသော ပေါ်လစီ အဖြစ်တွေ့ရတတ်သည်။ “ဒါက ကျွန်တော်တို့ ပေါ်လစီပဲ၊ ကျုပ်အနေနဲ့ဘာမှလုပ်လို့ မရဘူး” သို့မဟုတ် ယခင်ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကို ကိုးကားလာတတ်၏။ “လခရှစ်ရာခိုင်နှုန်းမှ တိုးမရရင် ကျွန်တော်နှုတ်ထွက် ပါမယ်လို့သမဂ္ဂအဖွဲ့ဝင်တွေကိုကတိခံခဲ့ပြီးသားပဲ” တစ်ဖန်တစ်ဖက်လူသည် အဆုံးမရှိသော နောက်နှေး ကြန့်ကြာမှုကို ပြုလုပ်တတ်၏။ “ကျွန်တော်တို့ ထပ်ပြီးဆက်သွယ်ပါမယ်” သို့မဟုတ် နောက်ဆုံးစကား အဖြစ် “ကြိုက်လဲယူပေါ့၊ မကြိုက်လဲထားခဲ့ပေါ့” ဟူ၍ဆိုနိုင်သည်။ သင်ထပ်မံ အကြံပြုတင်ပြသမျှကို “ဟင့်အင်း” ဟုသာ အဖြေပေးလိမ့်မည်။

(င) (၂) တိုက်ခိုက်မှုများ

တိုက်ခိုက်မှု ဆိုသည်မှာ ဖိအားပေးနည်းဗျူဟာ ဖြစ်သည်။ သင့်အားကြောက်ရွံ့ပြီး နေမထိ ထိုင်မသာ ဖြစ်သွားကာ ပြိုင်ဖက်၏ တောင်းဆိုချက်များကို အလျော့ပေး လိုက်လျောအောင်ရည်ရွယ် သည်။ အတွေ့ရအများဆုံးမှာ သူထင်သလို လက်မခံလျှင် နောင်ဖြစ်လာမည် အကျိုးဆက်ကို ဖော်ပြ ခြိမ်းခြောက်ခြင်း ဖြစ်သည်။ “ဒီလိုလုပ်ရင်လုပ်၊ မလုပ်ရင်” ဟူ၍ ဖြစ်၏။ သင်၏တင်ပြချက်ကို အပြစ် ရှာ၏။ “ခင်ဗျားတင်ပြထားတဲ့ ကိန်းဂဏန်းတွေက သိပ်ကွာနေတယ်” သင်၏ သိက္ခာကို ထိပါးစေခြင်း ဖြစ်၏။ “ဒီအလုပ်ကို ခင်ဗျားလုပ်တာမကြာသေးဘူး မဟုတ်လား” သင်၏ အဆင့်နှင့် လုပ်ပိုင်ခွင့်ကို ထောက်ပြ၏။ “ကျုပ်တို့က တကယ်ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်ရှိသူနဲ့သာ ပြောချင်တာ” တိုက်ခိုက်သူသည် သူ့လို လားချက် မရမချင်း သင့်အားစော်ကား အနိုင်ကျင့်၍ ထိုးနက်မည် ဖြစ်သည်။

(င) (၃) လှည့်စားမှု

လှည့်စားခြင်း ဆိုသည်မှာ သင့်အားအလျော့ပေးစေရန် လိမ်ညာသော နည်းဗျူဟာ ဖြစ်သည်။ တစ်ဖက်လူသည် ရိုးသားစွာအမှန်တရားကိုဖော်ထုတ်နေသည် ဟူသော သင်၏ခံယူချက်ကို အခွင့်ကောင်း ယူတတ်သည်။ တစ်နည်းမှာ မမှန်ကန်သော၊ လုပ်ကြံထားသော၊ ရှုပ်ထွေးသော ကိန်းဂဏန်းများကို အသုံးပြုပြီး စာရင်းဇယားကို လိမ်ထားခြင်း ဖြစ်သည်။ နောက်တစ်နည်းမှာ ပြိုင်ဖက်သည် ကိစ္စရပ်ကို ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်ရှိသူ တစ်ဦးကဲ့သို့ ဟန်ဆောင်ကာ မိမိထံမှ ရနိုင်သလောက် ညှစ်ယူပြီး တကယ်ဆုံးဖြတ် ရမည့် အချိန်ရောက်မှ သူ့အထက်လူတစ်ယောက်ကသာ အဆုံးအဖြတ်ပေးနိုင်ကြောင်း ပြောခြင်း ဖြစ် သည်။ ယင်းကို “မရှိတဲ့အာဏာ” နည်းဟု ခေါ်သည်။ နောက်တစ်နည်းမှာ “ထပ်ဆောင်း” နည်း ဖြစ်သည်။ မိမိက သဘောတူညီချက်ရပြီဟု ယူဆပြီး နောက်ဆုံးမှ တစ်ဖက်က ထပ်တိုး၍ တင်ပြတောင်း ဆို လာနည်း ဖြစ်သည်။

နည်းဗျူဟာကို အသိအမှတ်ပြုပါ

နည်းဗျူဟာတစ်ခု၏ အကျိုးသက်ရောက်မှုကို ခြေဖျက်ရန် သော့ချက်မှာ ယင်းကို အသိအမှတ်

ပြုခြင်း ဖြစ်သည်။ တစ်ဖက်သူ၏ နည်းဗျူဟာသည် ကျောက်တံတိုင်းနည်း ဖြစ်သည်ဟု အသိအမှတ်ပြု လိုက်လျှင် သူ့ကို အလျော့အတင်း မလုပ်တတ်သူဟု ယူဆမှု လျော့သွားလိမ့်မည်။ တိုက်ခိုက်လာမှုကို အတိအကျနားလည်ထားခြင်းဖြင့် ကြောက်ရွံ့ခြင်း၊ စိတ်ဆင်းရဲခြင်းဒဏ် မခံရဘဲ တစ်ဖက်လူ၏ လိမ် လည်လှည့်ဖျားမှုမှ ကင်းလွတ်နိုင်သည်။

ထိုနည်းများ၏ ထိရောက်မှုမှာ မိမိအပေါ်ဘာလုပ်လိုက်သည်ကို သင်က မသိခြင်းအပေါ် တည် သည်။ ပုံစံအားဖြင့် သင့်ဖောက်သည်က “ ဈေးနှုန်းကို သူက သဘောကျပါသည် သို့ရာတွင် သူ၏ပါတနာ က စာချုပ်ကို ပြင်ဆင်ချက် အများအပြား မပြုလုပ်ဘဲ လက်မှတ်ရေးထိုးခွင့်မပြု ” ဟု ပြောလာသည်။ ဆိုပါစို့ သူသည် သူ၏ ပါတနာအား “ လူဆိုး ” အဖြစ် အသုံးပြုနေခြင်းကို သတိ မပြုမိပါက သူပြော သော ပြင်ဆင်ချက်များကို ပြုလုပ်ရန် သဘောတူလိုက်လိမ့်မည်။ နည်းဗျူဟာကို သိနားလည်ထားခြင်း ဖြင့် သတိထား ဆက်ဆံနိုင်သည်။

အသိအမှတ်ပြုရန် အခက်ဆုံးနည်းဗျူဟာမှာ လိမ်ညာချက်များ ဖြစ်၏။ ပြိုင်ဖက်သည် အမှန်ကို မပြောဘဲ သင်က အမှန်ဟု ယူဆရန် အားထုတ်လိမ့်မည်။ သူ၏ ယခုပြောစကားများနှင့် သူ၏အတိတ် ကပြောစကားများ လုပ်ပုံကိုင်ပုံ၊ မျက်နှာပေး၊ ကိုယ်ဟန်အနေအထား၊ အသံနေအသံထားတို့အကြား သဟဇာတ မဖြစ်မှုတို့ကို စောင့်ကြည့်ရန်လိုသည်။ လူလိမ်သည် စကားလုံးများကို ကျင်လည်စွာ ရွေးချယ် သုံးနှုန်းနိုင်သော်လည်း စိုးရိမ်ကြောင့်ကျမှုကြောင့် လိပ်ပြာမသန့်သောကြောင့် အသံနိမ့်မြင့် ကိုမူမထိန်း နိုင်ပေ။ မျက်နှာပေးကိုလည်း ထိန်းရန်ခက်တတ်သည်။ ပုံစံအားဖြင့် သူအပြုံးသည် အခမဲ့ ဖြစ်နေတတ် သည်။ စိုးရိမ်ကြောင့်ကျမှု ဆိုသည်မှာ အကြောင်းရင်းအများရှိတတ်သဖြင့် သဲလွန်စ တစ်ခုတည်းဖြင့် မလုံလောက်ပါ။ သဲလွန်စအများကို ရှာကြည့်ရမည်။

နည်းဗျူဟာများကို စောင့်ကြည့်ခြင်း ဆိုသည်မှာ နိုးနိုးကြားကြားရှိခြင်းသာ ဖြစ်သည်။ အလွန် အမင်း သံသယရှိခြင်း မဟုတ်ပေ။ တစ်ခါတစ်ရံ ကျွန်ုပ်တို့သည် အခြား လူတစ်ယောက်၏ အပြုအမူကို နားလည်မှု လွဲတတ်သည်။ ယခုခေတ်တွင် နာမည်အကြီးဆုံး နိုင်ငံရေးမြင်ကွင်းတစ်ခုမှာ ၁၉၆၀-ခုနှစ် ကုလသမဂ္ဂတွင် မိန့်ခွန်းပြောရင်း ဆိုဗီယက်ဝန်ကြီးချုပ် နီကီတာကရူရှင်က စားပွဲကို ဖိနပ်ဖြင့်ထူနေပုံ ဖြစ်သည်။ လူတိုင်းက သူ၏လွန်ကဲသော အပြုအမူသည် အနောက်အုပ်စုကို ခြိမ်းခြောက်ရန် ရည်ရွယ် သော နည်းဗျူဟာတစ်ခုဖြစ်သည်ဟု ယူဆ၏။ “ ခုတစ်ကြိမ် ဖိနပ်နဲ့ထူရင် နောက်တစ်ခါကျ နျူကလီးယား လက်နက်နဲ့ မထူပေဘူးလား? ” ဟု တွေးကြသည်။ နောင်အနှစ် သုံးဆယ်အကြာတွင်မူ ကရူရှင်၏သား ဆာဂေက သူ့ဖခင်၏ ရည်ရွယ်ချက်သည် အများထင်ထားတာနှင့် များစွာကွဲပြားကြောင်း ရှင်းပြ၏။

ဆိုဗီယက်ယူနီယံ နယ်နမိတ် အပြင်ဖက်သို့ အရောက်အပေါက်နည်းသော ကရူရှင်က အနောက် နိုင်ငံလူထုသည် ပြင်းထန်သောနိုင်ငံရေး အခြေအတင်ပွဲများကို ကြိုက်နှစ်သက်ကြသည်ဟု ကြားဖူးထား ၏။ ထို့ကြောင့်သူက အနောက်နိုင်ငံပရိသတ် သဘောကျမည်ဟု ယူဆကာ မိမိတင်ပြလိုသည့် အချက်ကို ဖိနပ်ဖြင့်စားပွဲကို ထူခြင်းဖြင့် အလေးအနက် ဖော်ပြလိုက်၏။ ပရိသတ်က လန့်ဖြန့်ငြိမ်ကျသွားသော အခါ ကရူရှင်ထက် အံ့ဩသွားသူ မရှိတော့ပေ။ သူ (အနောက်နိုင်ငံသားတစ်ယောက်)လို ကြိုးစားပြု မူခဲ့သည် မဟုတ်ပါလား? ကရူရှင်၏ အဆင်မပြေသော ပြုမူချက်သည် မတူကွဲပြားသော ယဉ်ကျေးမှု နှစ်ခုကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသော နားလည်မှု လွဲမှားချက်တစ်ခုသာ ဖြစ်ပါသည်။

ထို့ကြောင့် ရေဒါကို အသုံးပြုပါ။ သံချပ်ကာအင်္ကျီကို မဝတ်ပါနှင့်။ လိမ်ညာဖြန်းသန်းမှုတစ်ခု သို့မဟုတ် မသိမသာ ထိုးနှက်မှုတစ်ခုကို ခံစားမိသောအခါ စိတ်ထဲမှာ မှတ်ထားလိုက်ပါ။ ယင်းကို အသိ အမှတ်ပြုလိုက်ခြင်းဖြင့် ခြေဖျက်လိုက်ပြီး ယင်းသည် ဧကန်ဧက ကိစ္စတစ်ခု မဟုတ်ဘဲ ဖြစ်နိုင်ဖွယ်ရာ

တစ်ခုအဖြစ်သာ စိတ်တွင်တေးထားပေးလိုက်ပါ။ ဆက်ဆံရခက်သူများသည် နည်းဗျူဟာတစ်ခုကိုသာ သုံးကြသည် မဟုတ်သဖြင့် အခြားအထောက်အထား များကိုလည်း ရှာကြည့်ပါ။

မိမိ၏ ပျော့ကွက်များကို သိနားလည်ပါ

ပြိုင်ဖက်က မိမိအပေါ်အသုံးချသော နည်းဗျူဟာများကို ကောင်းစွာခြေဖျက်ရန်အတွက် သူ၏ နည်းဗျူဟာများကိုသာမက မိမိ၏ခံစားချက်ကိုလည်း သိနားလည်ရန် လိုအပ်သည်။

မိမိက တစ်ဖက်လူအား တုံ့ပြန်နေပြီဆိုသည်ကို ပထမဆုံး မိမိ၏ ခန္ဓာကိုယ်မှ သိရသည်။ ဗိုက်ထဲက အောင့်လာသည် ရင်ကခုန်လာသည် မျက်နှာကနီလာပြီး လက်ဖဝါးတွင် ချွေးပြန်လာသည်။ ထိုအချက်တို့က တစ်ခုခုမှားနေကြောင်း ဆွေးနွေးပွဲတွင် သင်သည် တည်ငြိမ်မှုကို မထိန်းနိုင်တော့ကြောင်း ပြသည်။ သင်သည် ပွဲကြည့်စင်မြင့်သို့ တက်ချိန်တန်ပြီဖြစ်ကြောင်း ညွှန်းနေကြသည်။

ကျွန်ုပ်တို့အားလုံးတွင် စိတ်ဓါတ်ရေးရာအရ ထိခိုက်လွယ်သော နေရာများရှိကြသည်။ ယင်းတို့ကို (ပျော့ကွက်) များဟု ခေါ်နိုင်သည်။ အချို့သည် သေးငယ်သော ဝေဖန်မှုမျိုးကိုပင် တူးတူးခါးခါး တုံ့ပြန်တတ်၏။ တစ်စုံတစ်ယောက်က မိမိကိုလှောင်သည်ဟု ထင်မှတ်ယုံဖြင့် အကြီးအကျယ် ဒေါသထွက်တတ်သည်။ မိမိ အယူအဆကို လက်မခံလျှင်ပင် မခံနိုင်၊ မရပ်နိုင် ဖြစ်တတ်၏။ အချို့ကမူ ကိုယ့်တွင် တာဝန်ရှိသည်ဟု ယူဆ၍လည်းကောင်း၊ တစ်ဖက်သားက မိမိကိုမုန်းတီးမည်စိုး၍လည်းကောင်း၊ အချင်းများမှာ ကြောက်၍လည်းကောင်း အလျော့ပေးတတ်ကြသည်။

မိမိပျော့ကွက်များကို သိထားပါက တစ်ဖက်က မိမိ၏ပျော့ကွက်ကို တိုက်ခိုက်လာသည်နှင့်သိနိုင်သည်။ တစ်ဖန်ယင်းသို့သိလိုက်ခြင်းဖြင့် မိမိ၏သဘာဝတုန့်ပြန်မှုကို ထိန်းချုပ်နိုင်လိမ့်မည်။ မိမိအားစနစ်စည်းကမ်းမရှိ၊ ခေါင်းရှုပ်နေသူဟု အခေါ်မခံလိုလျှင် စနစ်တကျ စည်းကမ်းရှိအောင် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားပါ။ ထို့နောက်တွင်မူ အခြားတစ်ယောက်က မိမိအား ဗရုသုက္ခ နိုင်သည်ဟု စွပ်စွဲသောအခါ ခါထုတ်လိုက်နိုင်ပါလိမ့်မည်။

ကျွန်ုပ်တို့သည် ပြိုင်ဆိုင်မှုအတိပြီးသော ပတ်ဝန်းကျင်တွင် နေထိုင်လုပ်ကိုင် နေကြရသည်။ ထို့ကြောင့် နှုတ်ဖြင့်တိုက်ခိုက်မှုများရှိမည်ကို မျှော်လင့်ထားပြီး ယင်းတို့ကို ဂရုစိုက်ပါနှင့်။ တစ်ဖက်လူသည် မိမိ၏ဒေါသ၊ အကြောက်တရားနှင့် လိမ်ပြာမသန့်မှုတို့အပေါ် အခွင့်ကောင်းယူရန် မျှော်လင့်ထားကြောင်း သတိရပါ။ မိမိက စိတ်ခံစားမှုများကို မထိန်းချုပ်နိုင်ဘဲ ဆွေးနွေးရာတွင်ထိရောက်မှု မရှိပါက သူ့အကြိုက်ဖြစ်သွားလိမ့်မည်။ ကျွန်တို့ငယ်စဉ်က ကစားဖော်တစ်ယောက်က ရန်လိုစော်ကားလာသောအခါ “ပြောချင်ရာပြော ငါဂရုမစိုက်ဖူး” ဟု ပြောခဲ့ကြသည် မဟုတ်ပါလား? ဤသင်ခန်းစာသည် လူကြီးများအနေဖြင့်လည်း သတိရဖို့ကောင်းသော သင်ခန်းစာတစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။

တိုက်ခိုက်ထိုးနှက်ခြင်းခံရသောအခါတစ်ဖက်လူကို ဒါထက်ပိုပြီး ဘာမှမလုပ်တတ်သူအဖြစ် ရှုမြင်ခြင်းသည် များစွာအထောက်အကူဖြစ်စေပါသည်။ ပုံစံအားဖြင့် အထက်လူကြီးက မိမိ၏ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များရှေ့တွင် မကြာခဏ အပြစ်ရှာ ဆူပူခြင်းခံရသော အမျိုးသမီးတစ်ဦး၏ ခံယူချက်ကို ကြည့်ကြစို့။ “သူ့အကြောင်းကို ခေါင်းထဲထည့်ထားတုန်းက ကိုယ်တိုင်ရော မိသားစုရော သိပ်ပြီးစိတ်ဒုက္ခရောက်ခဲ့ကြရတယ်။ နောက်တော့ သူဟာ ငါ့ရဲ့ဘဝနဲ့ ဘာမှမဆိုင်ဘူးလို့ ဆုံးဖြတ်ပြီး သူနဲ့ခွာပြီး စဉ်းစားလိုက်တယ် ဒီတော့ အော် ဒင်းဟာ လူနဲ့သူနဲ့ ဘယ်လိုဆက်ဆံမယ်ဆိုတာ မသိတဲ့ သနားစရာသတ္တဝါပါလား... လို့သဘောပေါက်လာတယ်။ အဲဒီနောက် သူဘာလုပ်လုပ် ကျွန်မက လျစ်လျူရှုထားလိုက်တယ်။ ကျွန်မကို

ဘယ်လို ခလုတ်တိုက်တိုက် မလှုပ်မှန်းသိတော့ သူ့အကျင့်ဆိုးလဲ ရပ်သွားပါတယ် ”

(စ) အချိန်ယူ၍ စဉ်းစားပါ

စကားကွက်ကို အမည်တပ်၍ လက်ငင်းတုံ့ပြန်မှုကို ရှောင်ပြီးသော် နောက်တစ်ဆင့်မှာ စဉ်းစားရန် အချိန်ယူခြင်း ဖြစ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ပွဲကြည့်စင်မြင်သို့တက်ရန် ဖြစ်သည်။

(စ) (၁) ခေတ္တရပ်လိုက်ပါ ဘာမှ မပြောပါနဲ့

တင်းမာသော ဆွေးနွေးပွဲ တစ်ခု၏အလယ်တွင် အလွယ်ဆုံးအချိန်ယူ စဉ်းစားနည်းမှာ ရပ်နားပြီး ဘာမှမပြောခြင်း ဖြစ်သည်။ စိတ်ဆိုးနေစဉ် စိတ်ပျက်နေစဉ် တုံ့ပြန်ခြင်းဖြင့် အကျိုးမရှိနိုင်ပါ။ မိမိ၏ ဆုံးဖြတ်ချက်သည် တလွဲတချော်ဖြစ်နေတတ်သည်။ ဤသည်မှာ ရိုးရိုးစိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ကိစ္စတစ်ရပ် မဟုတ်ပါ။ ဒေါသစိတ်တင်းကျပ်မှုတို့နှင့် ယှဉ်တွဲနေသော တိကျသောဇီဝဓါတု ပြောင်းလဲမှုများကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာပါသည်။ ယင်းပြောင်းလဲမှုများ ပျယ်သွားသည်အထိ စက္ကန့်အနည်းငယ်မျှ အချိန်ယူခြင်းဖြင့်ပင် ကိစ္စအရပ်ရပ်ကို ပို၍ ယထာဘူတကျကျ မြင်စေနိုင်ပါလိမ့်မည်။ သောမတ်လျက်ဖာဆန်က ဒေါသထွက်နေလျှင် စကားမပြောမှီ တစ်ဆယ်အထိ ရေတွက်ပါ။ သိပ်ဒေါသထွက်နေလျှင် တစ်ရာထိ ရေတွက်ပါ ဟူ၍ ပြောဘူးပါသည်။

ခေတ္တရပ်နားခြင်းဖြင့် သင့်အဖို့ ပွဲကြည့်စင်မြင်ပေါ်သို့တက်ရန် စက္ကန့်အနည်းငယ် ရစေသကဲ့သို့ တစ်ဖက်လူအားလည်း စိတ်ငြိမ်သွားစေရန် အခွင့်အလမ်းရပါစေလိမ့်မည်။ အခြေအတင်ဆက်ပြောရေးကိစ္စသည် သူတာဝန်ဖြစ်လာလိမ့်မည်။ သင်ဘာ တွေးတောကြံဆနေသည်ကို မသိသောကြောင့် သူက ပို၍မျှတတ တုံ့ပြန်လာလိမ့်မည်။ အထိရောက်ဆုံးဆွေးနွေးမှုအချို့မှာ လုံးဝနုတ်ပိတ်နေခြင်းဖြင့် ပြီးမြောက် အောင်မြင်သွားတတ်ပါသည်။

သို့စဉ်လျှင် တစ်ဖက်လူကဆက်လက်၍ ဆူပူနေသည်ဆိုပါစို့၊ ရုပ်ရှင်ထုတ်လုပ်သူတစ်ယောက်၏ သူဌေးကြီးသည် သာမန်အသေးအဖွဲ့ ကိစ္စကလေးများကြုံရလျှင်ပင် ပေါက်ကွဲတတ်၏။ ဒေါသထွက်လျှင် သူကဆွဲထိုးချင်စိတ် ပေါက်မိကြောင်း၊ မိတ်ဆွေအားပြောပြရာ မိတ်ဆွေက “ဒီလိုစဉ်းစားကြည့်ပါ” သူက ခင်ဗျားကို အော်ငေါက်နေတာမဟုတ်ဘူး၊ သူဘာသူအော်ချင်လို့ အော်ဟစ်နေတာ၊ အဲဒီတော့ နောက်တစ်ခါ အဲဒီလိုဟောက်လာရင် ကုလားထိုင်နောက်ကျောကိုမှီ၊ လက်ပိုက်ပြီးထိုင်နေလိုက်၊ သူဟောက်သံတွေ ခင်းဗျားအပေါ်ကကျော်ပြီး လွင့်သွားလိမ့်မယ်။ သူဒီလို ပွင့်ထွက်သွားတဲ့အတွက် သူအတွက် ဘယ်လောက်ကောင်းသွားတယ်ဆိုတာ ခင်ဗျားဘာသာတွက်ကြည့်လိုက်ပါဟု အကြံပေးပါသည်။ နောင်အခါတွင် ထုတ်လုပ်သူက ဤအကြံလက်တွေတွင်အောင်မြင်ကြောင်း ပြန်၍သတင်းပို့သည်

အလုပ်သမားသမဂ္ဂနှင့်အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့တို့ ဆွေးနွေးပွဲများတွင် မကြာခဏတွေ့ကြုံရတတ်သော စကားစစ်ထိုးပွဲများကိုလည်း အထက်ပါချဉ်းကပ်နည်းဖြင့် ရှောင်လွှဲနိုင်ပါသည်။ တစ်ခါတွင်မူ နှစ်ဖက်လုံးက တစ်ကြိမ်မှာတစ်ယောက်သာ စိတ်ဆိုးကြွေး ဟူသောစည်းကမ်းတစ်ခု ချလိုက်ကြသည်။ ထိုအခါ တစ်ဖက်ကဒေါသနေလျှင် နောက်တစ်ဖက်က မတုံ့ပြန်ဘဲနေရတော့သည်။ တုံ့ပြန်မိလျှင် မိမိတို့အဖို့ ပျော့ညံ့ပြီး မထိန်းချုပ်နိုင်သူများဖြစ်သွားမည်ဖြစ်သည်။ ဤစည်းကမ်းကြောင့် တုံ့ပြန်မှုတန်ပြန်၊ တုံ့ပြန်မှုသံသရာလည်း ပျက်သွားလေသည်။

ခံစားမှုဆိုသည်ကို လုံးလုံးကြီးပယ်ထားလို့မရစကောင်းပါ။ ပယ်ရန်လည်းမလိုပါ။ ခံစားမှုနှင့်လက်တွေ့ဆောင်ရွက်မှု အကြားမှ ကွင်းဆက်ကို ဖြတ်ပစ်လိုက်ရန်သာလိုပါသည်။ ဒေါသထွက်ခြင်း၊ စိတ်



ပျက်ခြင်း၊ စိုးရွံ့ခြင်းတို့ကို ခံစားကြည့်ပါ။ တစ်ဖက်လူကို ထိုးနှက်လိုက် စိတ်ကူးဖြင့်ထိုးနှက်လိုက်ပါ။ သို့ရာတွင်ခံစားမှုနှင့် ရုတ်တရက်ဖြစ်ပေါ်သော နှိုးဆွစိတ်ကိုတော့ လက်တွေ့အကောင်အထည် မဖော်လိုက်ပါနဲ့။ နှိုးဆွစိတ်ကို ဘေးဖယ်ထားပြီး မိမိအပြုအမူကိုလည်း ရပ်ထားလိုက်ပါ။ သို့ပြုလုပ်ရာတွင် နာရီနှင့်ချီ၍ ကြာသည်ထင်ရသော်လည်း အမှန်အားဖြင့် စက္ကန့်အနည်းမျှသာ ကြာပါလိမ့်မည်။ တစ်ဖက်လူက အော်ဟစ် ငေါက်ငန်းနေစဉ် သို့မဟုတ် ကျောက်တံတိုင်းကာနည်းသုံးနေစဉ် ဤသို့ပြုရန် မလွယ်သည်မှာ မှန်ပါသည်။ သို့ရာတွင်ဆွေးနွေးမှုအောင်မြင်ရေးအတွက်မူလိုအပ်ချက်တစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ သမ္မာကျမ်းစာတွင် လာသည့်အတိုင်း “ နားထောင်ရာတွင် မြန်ပါစေ၊ ပြောရာတွင်ကြာပါစေ (လက်တွေ့) လုပ်ဆောင်ရာတွင် အချိန်ယူပါ ”

(စ) (၂) တိတ်ခွေကို ပြန်ရစ်ပါ

ရပ်ထားသည်ဆိုရာတွင် အချိန်အကန့်အသတ်ရှိသည်။ စဉ်းစားရန် အချိန်ယူပါ (တိပ်) ခွေကို ပြောင်းပြန်ပြန်ရစ်ပြီး တစ်ခါပြန်ဖွင့်သကဲ့သို့ ပြောခဲ့သမျှစကားအခြေအတင်ကို ပြန်ပြောကြည့်ပါ။ တစ်ဖက်လူအား “ ခင်ဗျားဘာဆိုလိုတယ်ဆိုတာကို ကျုပ်သေသေချာချာ နားလည်ချင်လို့ပါ ” ဟု အကြောင်းပြပြီး ယခုအချိန်အထိ ဆွေးနွေးခဲ့ပြီးသမျှကို ပြန်၍ သုံးသပ်ပြပါ။

ပုံစံအားဖြင့် မိမိက အပြီးသတ်အရောင်းအဝယ်တစ်ခုကို ဝယ်သူနှင့်အတူ စာချုပ်မချုပ်မီ နောက်ဆုံးအကြိမ် ပြန်လှန်လေ့လာနေကြသည် ဆိုပါစို့။ သူက အခြေအနေကတော့အတော်ကောင်းပါတယ်။ ဝန်ဆောင်မှုစာချုပ်ကိုကော သဘောမတူနိုင်ဘူးလား၊ အခမဲ့လေ၊ ဘယ်လိုတုန်း၊ သဘောတူတယ်မဟုတ်လား ဟု သူကကမ်းလှမ်းလာသည်ဆိုပါစို့။

သူလှည့်ကွက်ကို ချက်ချင်းတုံ့ပြန်ပြီး “ အင်း ” သို့မဟုတ် “ ဟင့်အင်း ” အဖြေပေးလိုက်ပါက ဆုံးဖြတ်ချက်အမှားချမိဖို့ အများကြီးသေချာသည်။ ထို့ကြောင့် ပွဲကြည့်စင်မြင့်ပေါ်က ကြည့်ပါ။ (တိပ်) ခွေကို ပြန်ဖွင့်ပြလိုက်ပါ တစ်ဖက်လူအား “ ဟယ်ရီရေ ခင်ဗျားဘာဆိုလိုတယ်ဆိုတာ သိပ်သဘောမပေါက်ဘူး၊ ခုဒီအခြေအနေထိ ရောက်လာပုံကို ပြန်ကြည့်ကြရအောင်။ အခု ကိစ္စကို လွန်ခဲ့တဲ့ သုံးလက စခဲ့ကြတာ ဟုတ်တယ်နော် ”

“ ဟုတ်တယ်ထင်ပါရဲ့ ”

“ အဲ စစချင်းတုန်းက ခင်ဗျားက ဝန်ဆောင်မှုစာချုပ်ကို ခုအရောင်းအဝယ်ကိစ္စနှင့် သတ်သတ်စီ ဆွေးနွေးချင်တယ်လို့ ပြောခဲ့တယ် မဟုတ်လား? ”

“ ဟုတ်တော့ ဟုတ်တယ်၊ ဒါပေမယ့် အဲဒါနဲ့ပတ်သက်လို့ တစ်မျိုးသဘောပေါက်ထားတယ် ”

“ ကဲ စာချုပ်မှားရင်လဲ ပြင်ပါနော်၊ ခင်ဗျားနဲ့ကျုပ်နဲ့ စာချုပ်ပါ အပိုဒ်တွေ အားလုံးအတွက် တစ်နေ့ကဘဲ အပြီးသတ် သဘောတူညီချက် ရခဲ့ပြီးသား မဟုတ်လား? ”

ဤအချက်ကို ဟယ်ရီက မည်သို့သဘောထားသည်ဖြစ်စေ၊ မိမိအဖို့ ပွဲကြည့်စင်မြင့်ပေါ် ရောက်နေပြီး သူ၏နောက်ဆုံးတောင်းဆိုချက်ကို လိုက်လျောရန် မလိုအပ်ခဲ့ပေ။ အမှန်အားဖြင့် ဟယ်ရီကို တိုက်စစ်မှ ခံစစ်သို့ အနည်းငယ်ပြောင်းသွားစေနိုင်ခဲ့ပြီ။

ဟယ်ရီ၏ နည်းဗျူဟာဆိုသည်မှာ မျက်လှည့်ပြသည်နှင့်တူ၏။ ပြကွက်များကို အမြန်ဆုံးလုပ်ဆောင်လိုက်သဖြင့် လက်လွှဲအကွက်ကို မမြင်လိုက်ရပေ။ တိပ် ပြန်ဖွင့်သည်ဆိုသည်မှာ ယင်းလက်လှည့်ကွက်ကို နှောင့်နှေးသွားစေခြင်းဖြစ်၏။ မိမိသည် လှည့်ကွက်ကို သဘောပေါက်ပြီး ယင်း၏ ထိရောက်မှုကို ခြေဖျက်ပေးနိုင်ပါသည်။



တစ်ဖက်လူက သူတင်ပြချက်ပါ ချွတ်ယွင်းချက်ကို မျက်စိရှမ်းသွားစေရန် ရည်ရွယ်၍ မိမိအား သတင်းအချက်အလက်များစွာ ပုံ၍ဖိလာပါက “ အချက်အလက်တွေက များလွန်းတော့ ရှုပ်ထွေးကုန်ပြီ ပြန်ကြည့်ကြဦးစို့ ” ဟု ပြောပြပါ။ သို့မဟုတ် ခင်ဗျားစီမံကိန်းထဲပါတဲ့ အပိုဒ်တွေ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု ဘယ် လိုဆက်နေတယ်ဆိုတာပြန်ပြောပြပါဦး၊ ကျွန်တော်တစ်နေရာ၊ နှစ်နေရာနားမလည်လိုက်လို့ ” ဟုပြောပါ။ အချက်အလက်များကို အသေးစိတ်ရှင်းပြစေသောအခါ သူ၏တင်ပြချက်မှ အားနည်းချက်များကို ပို၍ မြင်သာလာပါလိမ့်မည်။

ဆွေးနွေးပွဲကို နှေးကွေးစေသော နည်းတစ်နည်းမှာ မှတ်စုချရေးခြင်း ဖြစ်၏။ တစ်ဖက်လူပြော သမျှကို လိုက်ရေးပြီး “ သည်းခံပါခင်ဗျာ ခုနပြောလိုက်တာလေး နားမလည်လိုက်လို့ ပြန်ပြောပါဦး ” ဟု ခွင့်ပန်နိုင်သည်။ စာနဲ့ပေနဲ့မှတ်တမ်းတစ်ခုရေးခြင်းသည်လည်း စဉ်းစားဖို့အချိန်ရစေသကဲ့သို့တစ်ဖက်လူ အား လေးလေးစားစား ဆက်ဆံရာလည်းရောက်သည်။ တချို့က “ ကျွန်တော်ကောင်းကောင်း သဘော မပေါက်ဘူး ခင်ဗျ ” ဟုပြောလျှင် မိမိရှောင်ရာကျမည်ဟု စိုးရိမ်ကြသည်။ အမှန်အားဖြင့် ထိုသူများသည် မေးအပ်သည့် မေးခွန်းများကိုမေးရန် ပျက်ကွက်သောကြောင့် အညာခံရဖို့ လမ်းအရှိဆုံးသူတွေဖြစ်သည်။ အောင်မြင်သော ဆွေးနွေးသူများက ခပ်တုံးတုံးဟု အထင်ခံရခြင်းသည် ဆွေးနွေးရာတွင် အားသာချက် တစ်ခုဖြစ်ကြောင်း သိကြသည်။ ယင်းအထင်ကြောင့် ဆွေးနွေးမှုကို နှေးသွားစေနိုင်သည်။ ရှောင်သည် ဟု ဟန်ဆောင်စရာ မလိုပါ။ ရှင်းလင်းချက် လုပ်ပေးရန်သာတောင်းဆိုပါ။

ချက်ချင်းပြောစရာစကားလုံးရှာမတွေ့သောအခါ “ ကျွန်တော် ခင်ဗျားပြောသမျှကို အသေအချာ သဘောမပေါက်သေးဘူး ” ဟူသော အလွတ်ကျက် စကားလုံးကို သုံးနိုင်ပါသည်။

(စ) (၃) နားချိန်ယူပါ

စဉ်းစားရန် အချိန်လိုသောအခါ အနားယူလိုက်ပါ။ တစ်ဦးကတိုင်ပေးပြီးနောက် တစ်ဦးကဖောက် ပေးခြင်းဖြင့် ဆွေးနွေးပွဲသည် အပြီးသတ်လို့မရအောင် ကြာလာသောအခါမျိုးတွင် နားချိန်ယူခြင်းစသည့် နှစ်ဖက်စလုံးအား စိတ်လျှော့ပြီး ပွဲကြည့်စင်မြင့်သို့ သွားခွင့်ရစေ၏။ မကြာခဏနားချိန်ယူခြင်းဖြင့် ဆွေး နွေးပွဲများ ပို၍ အကျိုးရှိ၏။

အနားယူရန်တင်ပြခြင်းအားဖြင့် မိမိ၏ဆုံးဖြတ်နိုင်စွမ်း မရှိမှု ပျော့ညံ့မှုအဖြစ် အဓိပ္ပါယ် ပေါက် သွားမလားဟု စိုးရိမ်တတ်ကြ၏။ ယင်းအတွက် သဘာဝကြသော ဆင်ခြေတစ်ခုကိုရှာရန်လို၏။ “ ကျွန် တော်တို့ပြောကြတာ အတော်ကြာသွားပြီ ဆက်မပြောခင် ကော်ဖီတစ်ခွက်လောက် မြန်မြန်သောက်ကြ ရအောင်လား ” ဟု ဆိုနိုင်သည်။ သို့မဟုတ် “ ဒီဟာ အတော်ကောင်းတဲ့မေးခွန်းပါဘဲ၊ ကျွန်တော်အဖြေ သွားရှာပြီး ချက်ချင်းပြန်လာခဲ့ပါမယ် ” ဟုလည်း ပြောနိုင်သည်။ လွယ်ကူသောဆင်ခြေတစ်ခုသည် များ စွာ အထောက်အကူဖြစ်စေပါသည်။

အကောင်းဆုံးဆင်ခြေမှာ မိမိ၏ ဆွေးနွေးဖော်(အဖွဲ့သား)များနှင့် ဆွေးနွေးပွဲပြုလုပ်ရန်ဖြစ်သည် ယင်းမှာ မကောင်းသောအကြံဖြင့်ပြုလုပ်ခြင်းဖြစ်သည်ဟု တစ်ဖက်ကထင်မြင်စရာရှိသော်လည်း လုံးဝ တရားဝင်သောကိစ္စဖြစ်သည်။ တစ်ဖက်လူက တင်ပြချက်တစ်ခု သို့မဟုတ် အချက်အလက်အသစ်များ ကို ပေးလာသောအခါ မိမိသည်လည်းဆွေးနွေးဖော်များနှင့် တိုင်ပင်ရန်လိုအပ်လာသည်။ မိမိက ကား တစ်စီးဝယ်ရန်ရှိသောအခါ တိုက်တွန်းနေသောပွဲစားအား “ ဆုံးဖြတ်ချက်မချခင် ကျွန်တော့်မိန်းမနဲ့ ခေတ္တ ခဏလောက် တိုင်ပင်ပင်ချင်တယ်၊ ဒီရပ်ကွက်ကို တစ်ပတ်လောက်ပတ်ပြီး၊ လမ်းလျှောက်လိုက်အုံးမယ် နာရီဝက်ကြာရင် ပြန်လာပါမယ် ” ဟုပြောပြပါ။ ဆွေးနွေးရာတွင် တစ်ယောက်တည်း ဖြစ်နေသောအခါ

လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်၊ မိမိ၏ ဆရာ သို့မဟုတ် မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ယောက်နှင့် ဖုန်းဖြင့်ဆက်သွယ် ဆွေးနွေးပါ။

အခန်းမှ ထွက်ရန်မဖြစ်သောအခါ အဖြစ်အပျက်တစ်ခု သို့မဟုတ် ရယ်စရာတစ်ခုပြောခြင်းဖြင့် ဆွေးနွေးပွဲကို ခေတ္တလမ်းပြောင်းပေးလိုက်ပါ။ သမ္မတအမှုဆောင်တစ်ယောက်သည် သူငါးမျှားခရီးထွက် စဉ်က ရိုက်ထားသော ဓါတ်ပုံများကို အိပ်ထဲမှာဆောင်ထားပြီး ဆွေးနွေးပွဲတင်းမာလာချိန်တွင် ယင်း တို့ကို စားပွဲပေါ်သို့ ပြတ်တင်တတ်သည်။ ထိုအခါ ဆွေးနွေးဖက်အားလုံးလည်း သူတို့ အတွေ့အကြုံ စွန့် စားခန်းများ အကြောင်းပြောကြလေတော့သည်။ ဆွေးနွေးပွဲပြန်စသောအခါ တင်းမာမှုလျော့နေလေပြီ။

ဆွေးနွေးပွဲတွင် အနားယူနည်းတစ်နည်းမှာ ဆွေးနွေးဖော်တစ်ယောက်ကို အတူခေါ်လာခြင်း ဖြစ်သည်။ ဤနည်းအားဖြင့် တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် အထောက်အကူပြုပေးနိုင်သည်။ တစ်ယောက် က စကားဆိုနေစဉ် နောက်တစ်ယောက်က ပွဲကြည့်စင်မြင့်ပေါ်တက်ပြီး အခြေအနေကိုစောင့်ကြည့် နိုင် သည်။ ပြန်ပေးသမားတစ်ယောက်ယောက်နှင့် အရေးဆိုသောအခါ ရဲများသည် ပါတနာတစ်ယောက်နှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လေ့ရှိသည်။ ပါတနာကရဲလုပ်ငန်းတို့နှင့်ပတ်သက်၍ သမာသမတ်ကျသော၊ သဘာဝ ကျသော ဝေဖန်ချက်များပေး၏။ မတုံ့ပြန်စေရန် ကြိုးပမ်းပေး၏။ ရဲတို့မောပန်းလာကြသောအခါ သူတို့ ကိုယ်စား တာဝန်ပေး၏။

(စ) (င) တစ်ထိုင်တည်းနှင့် အရေးကြီးသော ဆုံးဖြတ်ချက်များ မချပါနဲ့

တစ်ဖက်လူ၏ ရှေ့မှောက်တွင် သဘောတူညီချက် ပေးလိုက်ရန် စိတ်ဓါတ်ရေးရာအရ အင်အား ကြီးစွာဖိအားပေးခြင်း ခံနေရပြီ ဆိုပါစို့။ ထိုအခါမျိုးတွင် အမှားကင်းစေသော လက်သုံးနည်းမှာ အရေးကြီး သောဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကို တစ်ထိုင်ထဲနှင့် မချမိရန် ဖြစ်သည်။ ထိုအခါမျိုးတွင် ပွဲကြည့်စင်မြင့်ပေါ်သို့ တက်သွားပြီး အဲဒီမှာ ဆုံးဖြတ်ပါ။

တစ်ဖက်လူက စာချုပ်တစ်ခုကို ထိုးပေးပြီး အမြန်လက်မှတ်ထိုးပေးရန် တောင်းဆိုလာသောအခါ “ ကျွန်တော့်ရှေ့နေက အားလုံးကို သူကိုယ်တိုင်ပြန်ပြီး စစ်ဆေးရမှ ကျေနပ်တယ်။ ရှေ့နေတွေအကြောင်း ခင်ဗျားသိသားပဲ ” ဟု ပြောနိုင်သည်။ သို့မဟုတ် “ ခင်ဗျားဒီစာချုပ်အတွက် အချိန်တွေ၊ အကြံဉာဏ်တွေ ယူခဲ့ရမယ် ထင်တယ် ” ဟု မေးလိုက်ပါ။ သူက ခေါင်းညိတ်လျှင် “ ဒီတော့ ကျွန်တော်ကလည်း အဲဒီလိုပဲ အချိန်တွေ၊ အကြံဉာဏ်တွေယူပြီး သုံးသပ်မှ တရားမျှတမှာပေါ့ ” ဟု ဆက်ပြောပါ။ စာချုပ်ကို ခေါက်၍ သိမ်းလိုက်ပြီးနောက် “ ကျွန်တော် မနက်ဖြန်လာခဲ့မယ် ” ဟု အဆုံးသတ်လိုက်ပါ။

ကြိုတင်ချထားပြီးသား ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကို ဆိုင်းလိုက်ခြင်းမှာ အများအားဖြင့် မှန်ကန်သော် လည်း အမြဲတမ်း ဖြစ်နိုင်မည် မဟုတ်ပေ။ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို အမြန်ပေးရန် လိုအပ်သောအခါ တစ်ဖက်လူ အား “ ကျွန်တော် အချိန်ဆွဲမထားချင်ပါဘူး။ ကျွန်တော့်ဌာနကို တယ်လီဖုန်းခဏလောက် ဆက်ပါရစေ။ အဲဒါ ခွင့်ပြုပါ။ ကျွန်တော် ချက်ချင်းပြန်လာပါမယ် ” ဟု ပြောပြပါ။ အပြင်ဖက်သို့ ခေတ္တလေးမျှ ထွက် လိုက် ရလျှင်ပင် အထောက်အကူအများကြီး ရနိုင်ပါသည်။ စကားဝိုင်းမှဝေးရာသို့ (ဝါ) ပွဲကြည့်စင်ပေါ် သို့ရောက်လျှင်စိတ်ဓါတ်ရေးရာဖိစီးမှုလျော့သွားလိမ့်မည်။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချရန် အပူတပြင်းလိုအပ်သည်ဟု လည်း မထင်ရတော့ပေ။ ကနဦးတုံ့ပြန်မှုကို စွန့်ပယ်ပြီးပြီ ဖြစ်သဖြင့် ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ဓမ္မဓိဌာန်ကျကျ ကြည့်မြင်နိုင်လိမ့်မည်။

တစ်ဖက်လူက တက်သုတ်ရိုက်ခြင်းကို လက်မခံပါနှင့်။ သူက အချိန်ကန့်သတ်မှုပြုလာသောအခါ ယင်းသဘောထားမှန်မမှန် စမ်းသပ်ရန် ဆွေးနွေးပွဲကို ရွှေ့ဆိုင်းဆိုင်းလျှင် အဖြေမှန်ထွက်လာပါလိမ့်မည်။

စာချုပ်ဆိုသည်မှာ မိမိ၏ သဘောတူညီမှုလိုအပ်သည်ကို အမြဲသတိရပါ။ အမြန်တုံ့ပြန်ခြင်းသည် အကြီးဆုံးအမှား ဖြစ်နိုင်သည်။ မိမိနောင်ခါတွင် စိတ်ဆင်းရဲရမည့် အလျှော့ပေးချက်ကို မိမိကသာ လုပ်နိုင်ပါသည်။

(ဆ) စိတ်မတိုပါနဲ့၊ အကြောင်းမပြလိုက်ပါနဲ့၊ မိမိလိုချင်တာ ရအောင်ယူပါ

ခြုံ၍ဆိုရသော် ဆက်ဆံရခက်သူတစ်ယောက် သို့မဟုတ် ခက်ခဲသောအခြေအနေတစ်ရပ်နှင့် ရင်ဆိုင်ရသောအခါ သဘာဝအားဖြင့် တုံ့ပြန်လိုက်တတ်ကြပါသည်။ ဤသည်မှာ မိမိပြုလုပ်နိုင်သမျှ အကြီးဆုံးအမှား ဖြစ်ပါသည်။ ဆက်ဆံရခက်သူနှင့်ရင်ဆိုင်ရသောအခါ ပထမဆုံးလုပ်ရန်မှာ သူ့ကိုထိန်းချုပ်ရန်မဟုတ်ဘဲ မိမိကိုယ်ကို ထိန်းချုပ်ရန် ဖြစ်ပါသည်။ မိမိ၏သဘာဝ တုံ့ပြန်မှုကို ကစားကွက်အမည်ပေးခြင်းဖြင့် ဘေးချိတ်ပစ်လိုက်ပါ။ ထို့နောက် စဉ်းစားဖို့ အချိန်ယူပါ။ ယင်းအချိန်အတွင်း မိမိ၏ လိုလားချက် ပန်းတိုင်ကို မျက်ခြေမပြတ် ချိန်ထားပါ။ ထိုပန်းတိုင်မှာ လိုလားချက်များကို မိမိ၏ BATNA က ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်သည်ထက် ပိုကောင်းသော သဘောတူညီချက် ဖြစ်ရမည်။ စိတ်တိုမည့်အစား လက်တုံ့ပြန်လိုက်မည့်အစား မိမိလိုချင်တာ ရဖို့ကိုသာ အာရုံစိုက်ထားပါ။ ပွဲကြည့်စင်ပေါ်တက်ခြင်း ဆိုသည်မှာ အထက်ပါကိစ္စများ ဆောင်ရွက်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။



အဆင့်- ၂

သူတို့ဘက်သို့ ပြောင်းလိုက်ပါ

အာယာတအစွဲအလန်းနှင့် ဒေါသတို့ကို ရင်ဆိုင်တွေ့သင့်သည့် အခြေအနေမျိုးရှားပါးသည်။ ထိုသို့ ရင်ဆိုင်တွေ့မည့်အစား သူတို့နှင့်အတူ လိုက်လျောခြင်းဖြင့် ပြန်လည်တိုက်ခိုက်ဖို့ ပြင်ဆင်ရန် အချိန် ပို၍ ရနိုင်သည်။ ဆန့်ကျင်ဖက်တိုက်ခိုက်နေသောလေတွင် ကန့်လန့်ဖြတ်ရွက်လွှင့်နေရင်း လေ သင့် တိုက်လာမည့် အချိန်ကို စောင့်သည့်နည်းကို သိထားသင့်သည်။

FORTUNE DEFELICE 1778

တစ်ခါက ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံးဆက်သွယ်ရေးပစ္စည်းကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုက ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံးလေယာဉ် ပျံ ထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီကြီးကို ဒေါ်လာသန်း (၁၅၀)တန် ဆက်သွယ်ရေးစနစ်တစ်ခုရောင်းရန် ဆွေးနွေး နေကြသည်။

အတော်အဆင်ပြေနေပြီး နောက်ဆုံးတွင် ဝယ်ယူမည့် လေယာဉ်ကုမ္ပဏီက ဝယ်ယူရေးညွှန်ကြား ရေးမှူးနှင့် ဆက်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီ၏ အရောင်းအဖွဲ့ခေါင်းဆောင်တို့မပြေမလည်ဖြစ်ကြသည်။ လေယာဉ် ကုမ္ပဏီက ဒေါသတကြီးနှင့် စွပ်စွဲသည်။ ဆက်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီက အပြင်းအထန် ခုခံကာကွယ်သည်။ နောက်ဆုံးရလဒ်မှာ ဘာမျှအရောင်းအဝယ် မဖြစ်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။

ထိုကိစ္စကို ပြန်လည်သုံးသပ်သောအခါ အဓိကအမှားမှာ နားမဝင်နိုင်အောင် စိတ်တိုနေသော လူကို အကျိုးအကြောင်းရှင်းလင်းရန် ကြိုးစားနေခဲ့ခြင်းပင် ဖြစ်သည်ကို တွေ့ရသည်။ ထိုအချိန်မျိုးတွင် ပြောသမျှစကားကို လုံးဝနားမထောင်ဘဲ ရှိလျှင်ရှိမည်။ သို့သော် ပို၍ပို၍ နားလည်မှုလွှဲ ကောက်ချက် ချသွားနိုင်၏။

ထိုသို့ ရန်လိုနေသော သူများနှင့် ပြဿနာတစ်ခုကို မဆွေးနွေးမီ ထိုသူများကို အရင်ဆုံး စိတ် ပြေသွားအောင် လုပ်ဖို့လိုပါသည်။ ပွဲကြည့်စင်ပေါ်သို့ တက်သွားခြင်းသည် သင့်စိတ်ဓါတ်တည်ငြိမ်မှုကို ရစေခဲ့ပြီဆိုပါက သင်တစ်ဖက်သား၏ စိတ်ဓါတ်တည်ငြိမ်အောင် တည်ဆောက်ပေးရန် လိုပါသည်။

သင့် တစ်ဖက်သားသည် မယုံသင်္ကာစိတ်များနှင့် ပြည့်နှက်နေမည်၊ စိတ်ဆိုးနေမည်၊ (သို့မဟုတ်) ထိတ်လန့်တုန်လှုပ်လျက် ရှိလျှင် ရှိနေနိုင်သည်။ သူကသာမှန်ပြီး သင်ကမှားသည်ဟု ယုံကြည်နေပြီး၊ သင့် စကားကို နားမထောင်လိုဘဲ ရှိနိုင်သည်။ ထိုသို့သောသူ၏ ရန်လိုစိတ်များကို ပျောက်ပျက်စေရန်လိုအပ် သည်။ ထိုအခါမှသာ သူက သင်၏အမြင်ကို နားထောင်လိမ့်မည်။ သင့်ကိုလေးစားစွာ နားထောင်လိမ့် မည်။ သင့်ကို သူက နှစ်သက်ချင်မှ နှစ်သက်မည် ဖြစ်သော်လည်း သင့်ကိုတော့ လူသားတစ်ယောက် လိုပင် ဆက်ဆံလာပါလိမ့်မည်။

ဤသို့ စိတ်ပျော့သွားစေရန် အဓိကအချက်မှာ သင်က သူမျှော်လင့်ထားသည်နှင့် ဆန့်ကျင်ဖက် ကို ဆောင်ရွက်ရန် ဖြစ်သည်။ သူက နားပိတ်ထားလျှင် သင်ကတွန်းအားပေး၍ ပြောရလိမ့်မည်။ သူက တိုက်ခိုက်လျှင် သင်ကခုခံလိမ့်မည်ဟု ယူဆထားသည်။ ထိုအခါ သင်က ဖိအားလည်းမပေး၊ ခုလဲမခုခံ ဘဲနှင့် သူ့ဘက်သို့သာ ပြောင်းလိုက်ပါ။ သူ့အမြင် သူ့ရှုထောင့်ကို အသိအမှတ်ပြုပါ။ ထို့နောက် သင်တတ် နိုင်သမျှ သူနှင့် သဘောတူလိုက်ပါ။

ခက်ခဲသောသူတစ်ယောက်ကိုလိုက်လျောရမည်မှာ သင်မနှစ်မြို့ဆုံးအလုပ်တစ်ခုဖြစ်နိုင်ပါသည်။ သူက သူ့နားများကိုပိတ်ထားလျှင် သူ့လိုဘဲပြန်လုပ်လိုမည်မှာ ဓမ္မတာပင်ဖြစ်ပါသည်။ သူက သင့်ရှုထောင့်

မှ အမြင်ကို အသိအမှတ်ပြုဖို့ ငြင်းဆန်နေပါလျှင် သင်ကလည်း သူ့ရှုထောင့်ကို အသိအမှတ်ပြုလိုမည် မဟုတ်ပါ။ သူက သင်ပြောသမျှအားလုံးနှင့် သဘောထားကွဲလွဲပါသည်ဟု ဆိုနေပါလျှင် သူတင်ပြချက် တစ်ခုခုနှင့် သဘောထားတိုက်ဆိုင်ရန်မှာ ခဲယဉ်းလှပါလိမ့်မည်။ ဤသည်တို့မှာ သဘာဝကျသော်လည်း ဆွေးနွေးပွဲတစ်ခု တစ်ဆို့နေဖို့အတွက် အကောင်းဆုံး ဖော်မြူလာပင် ဖြစ်သည်။

- (က) သူက သင်ပြောသည်ကို နားထောင်စေလိုပါက သူပြောသည်ကို သင်က အရင်နားထောင်လိုက်ပါ။
- (ခ) သူက သင့်အမြင်ကို အသိအမှတ်ပြုစေလိုပါလျှင် သူ့ရှုထောင့်အမြင်ကို သင်က အရင်အသိအမှတ် ပြုလိုက်ပါ။
- (ဂ) သူက သင်နှင့် သဘောတူညီလာစေရန် သူနှင့်တတ်နိုင်သမျှ လိုက်လျောသဘောတူလိုက်ပါ။

(က) တက်ကြွစွာ နားထောင်ပါ

မကြာခဏဆိုသလိုပင် ဆွေးနွေးပွဲများသည် အောက်ပါပုံစံအတိုင်း ဖြစ်တတ်ကြသည်။ ပါတီ A က သူတို့၏ အစဉ်းတင်ပြချက်ကို ဖော်ထုတ်သည်။ ပါတီ B က သူပြန်လည်တင်ပြရမည့် အချက်ကိုသာ စိတ်စောနေသဖြင့် ပါတီ A ပြောနေသည်ကို နားမထောင်မိ၊ ထို့ကြောင့် အလှည့်သို့ရောက်သောအခါ ပါတီ B က သူပြောလိုရာကို ပြောလိုက်သည်။ ထိုအခါ A က “ ငါပြောတာ သူမကြားလိုက်ဘူး၊ ပြန်ပြော မှ ဖြစ်မယ် ” ဟု ထင်ပြီး သူ့အလှည့်ရောက်သောအခါ ပြောပြီးသားများကို ပြန်ပြောသည်။ B ကလည်း ဤအတိုင်းပြန်လုပ်သည်။ ဤသို့နှင့် ဘယ်လိုမှ အကျိုးမရှိသော နားထိုင်းများ၏ ဆွေးနွေးပွဲဖြစ်သွားရ တော့၏။

သင်ကသာ နားထောင်ဖို့ အသင့်ရှိနေလျှင် ထိုသို့သော အခြေအနေကို ပယ်ပျောက်စေနိုင်ပါ လိမ့်မည်။

(က) (၁) သင့်တစ်ဖက်သားကို နားထောင်ပါ

တစ်စုံတစ်ယောက်ကို စူးစိုက်နားထောင်လိုက်ခြင်းသည် သူ့အတွက် သင်လုပ်ပေးနိုင်ရာ အားလုံး တွင် အလွယ်ကူဆုံး ဖြစ်ပေလိမ့်မည်။ လူသားအားလုံးတွင် မိမိကိုနားလည်သဘောပေါက်စေလိုသော ဆန္ဒ ရှိကြသည်သာ ဖြစ်သည်။ ထို ဆန္ဒကို ဖြည့်ဆည်းပေးခြင်းဖြင့် ဆွေးနွေးပွဲကို အလှည့်အပြောင်း ဖြစ်စေနိုင်ပါသည်။ အောက်ပါ ဥပမာကို လေ့လာကြည့်ပါ။

သံမဏိစက်ရုံအလုပ်သမားသမဂ္ဂနှင့် အုပ်ချုပ်မှုအပိုင်းတို့သည် နောက်တစ်နှစ်အတွက် စာချုပ် ချုပ်ဆိုရန် ဆွေးနွေးနေကြသည်။ ယခင်နှစ်က ဤသို့သော ဆွေးနွေးပွဲ ပျက်ခဲ့သည့်အတွက် (၁၉၁)ရက် ကြာသော အလုပ်သမားသပိတ်ကြီး ဖြစ်ခဲ့ရာ နှစ်ဖက်လုံး အထိနာခဲ့ပြီးပြီ။ ယခုနှစ်တွင်လည်း လုပ်ခ ဖြန့်ဖြေရေးကိစ္စတွင် အုပ်ချုပ်ရေးဖက်မှ တင်းမာသော သဘောထားကို ကိုင်စွဲထားပြန်သည်။ ထိုပြဿနာ သို့ ရောက်သည်နှင့် အထွေထွေမန်နေဂျာက “ ဒီကိစ္စကတော့ ကျွန်တော်တို့ လုံးဝမလျော့နိုင်တဲ့ ကိစ္စပဲ လို့ ယုံကြည်ပါတယ် ” ဟုဆိုသည်။ ထို့နောက် “ ဒါ ကျွန်တော် တပ်နိုင်သမျှ ပြေပြေလည်လည် ပြော နေတာပါ ” ဟုထပ်ပြောသည်။

ထုံးစံအတိုင်းဆိုလျှင် ထိုနေရာတွင် အလုပ်သမားသမဂ္ဂသည် တုံ့ပြန်တိုက်ခိုက်လိုက်မည်သာ ဖြစ်သည်။ သို့သော် ယခုနှစ် အလုပ်သမားခေါင်းဆောင်က မူကား “ ကျွန်တော် အထွေထွေမန်နေဂျာကြီး ပြောတာကို သဘောကျပါတယ်၊ တတ်နိုင်သမျှ ပြေပြေလည်လည် ပြောနေတာပါ ဆိုတာကိုပေါ့ ” ဟု ဆိုသည်။



ဤသို့ သမဂ္ဂဘက်မှ လိုက်လျောဖွင့်ပေးလိုက်သောအခါ အထွေထွေမန်နေဂျာက ဤလုပ်ခ ပြဿနာတွင် အဘယ့်ကြောင့် အလေးအနက်ထားနေရသည်ကို ရှည်လျားစွာရှင်းပြတော့သည်။ သူရှင်းပြ သမျှကို သမဂ္ဂဘက်က စိတ်ရှည်စွာ နားထောင်ပြီးသောအခါ သမဂ္ဂပြန်လည်တင်ပြသမျှကိုလည်း အုပ်ချုပ်ရေးဘက်က သေသေချာချာ နားထောင်ရတော့သည်။ ဤသို့နှင့် အားလုံးက မျှော်လင့်ထားသည့် သပိတ်ကြီးသည် ပေါ်ပေါက်လာတော့ပါ။

နားထောင်ခြင်းသည် စိတ်ရှည်မှုနှင့် မိမိကိုယ်ကို ထိန်းချုပ်မှုတို့ လိုပါသည်။ တစ်ဖက်ကပြော သည်ကို ချက်ချင်းတုံ့ပြန်ခြင်း သို့မဟုတ် နောက်တစ်ဆင့် တက်ဖို့စိတ်ထဲမှ အစီအစဉ်ချနေခြင်းတို့မလုပ်ပဲ သင့်တော်သောသားပြောနေသမျှကို စူးစိုက်နားထောင်ဖို့ လိုပါလိမ့်မည်။ နားထောင်ရခြင်းသည် ခက်ခဲလျှင် ခက်ခဲပါလိမ့်မည်။ သို့သော် အထက်တွင် ပြသခဲ့သည့် နမူနာကဲ့သို့ပင် တန်ဖိုးကြီးနိုင်ပါသည်။ သင့်တော် ဖက်လူ၏စိတ်တွင်းသို့ ဝင်ကြည့်နိုင်သော ပြတင်းပေါက်တစ်ခု ရစေသည်။

သင်၏တစ်ဖက်လူသည် စိတ်ဆိုး၊ စိတ်ပျက်နေပါက အကောင်းဆုံးသောနည်းမှာ သူမကျေနပ် ချက်များကို သူထုတ်ဖော်ပြောသမျှ နားထောင်လိုက်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ သူက မှားနေသည့်တိုင်အောင် သို့မဟုတ် သူပြောသည်များက သင့်ကိုစော်ကားသလိုဖြစ်နေသည့်တိုင်အောင် သူ့ကိုမတားပါနှင့်။ သူ ပြောနေချိန်တွင် “ အင်း ” “ ဟုတ်လား ” စသည်ဖြင့် လိုက်ပေးခြင်းဖြင့် လည်းကောင်း၊ သူ့ကို စူးစိုက် ကြည့်နေခြင်းဖြင့်လည်းကောင်း၊ သူ့ကိုနားထောင်နေကြောင်းသူသိပါစေ။ သူအရှိန်လျော့သွားသောအခါ သူပြောစရာ ဘာရှိသေးသလဲဟု အေးအေးသက်သာ ထပ်မေးပါ။ သူပြောသမျှကို “ ဆက်ပါအုံး အဲဒီတော့ ဘယ်လိုဖြစ်သွားသလဲ ” စသည်ဖြင့် စကားထောက်ပေးပါ။

လူတိုင်းလူတိုင်းသည် မိမိ၏မကျေနပ်ချက်၊ ခံစားချက်တို့ကို ထုတ်ဖော်ပြောလိုက်ရခြင်းဖြင့် တစ်စုံတစ်ရာသော ကျေနပ်မှုကို အစစ်အမှန် ရှိကြသည်။ စိတ်ဆိုးနေသော ဖောက်သည်တစ်ယောက်ကို ကိုယ်ကဘာမှလုပ်မပေးနိုင်လျှင်သော်မှ သူပြောသမျှ မကျေနပ်ချက်များကို လေးလေးစားစား နားထောင် လျှင် စိတ်မပျက်ဘဲ ရှိတတ်ကြောင်း အရောင်းမန်နေဂျာတိုင်း သိကြသည်။

ထို့ကြောင့် အထိရောက်ဆုံး ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းရေးသမားများသည် သူတို့ပြောသည်ထက် အဆ ပေါင်းများစွာ ပို၍ နားထောင်တတ်ကြသည်။

(က) (၂) သူပြောသမျှကို ပြန်ပြောပြပြီး မှန် မမှန်မေးပါ

တစ်ဖက်လူကို နားထောင်နေရုံမျှမက သင်က နားထောင်နေကြောင်း သူသိအောင်လုပ်ဖို့လည်း လိုပါသေးသည်။ ထို့ကြောင့် သူပြောသမျှကို သူ့ကိုပြန်၍ပြောပြပါ။ ဥပမာ-

- သူကပြော ➤ ခင်ဗျားတော်တော်ရှောင်တဲ့လူပဲ၊ ခင်ဗျားလူတွေကိုလည်း ခင်ဗျားမနိုင်ဘူး၊ ခင်ဗျား ပြောတုန်းကတော့ စည်းနဲ့ကမ်းနဲ့ လုပ်ပါမယ်ဆို၊ အခုတော့ ခင်ဗျားလူတွေက ထင်တာလုပ်တာပဲ။
- ခင်ဗျားပြန်ပြော ➤ ဟုတ်ပြီ ခင်ဗျားဆိုလိုတာ ကျွန်တော်ပြန်ပြောမယ်၊ ကျွန်တော့်လူတွေ ကျွန်တော် မနိုင်ဘူး၊ ကျွန်တော် ခင်ဗျားကို ပြောထားတုန်းက စည်းကမ်းတကျ လုပ်မယ် ပြောထားတယ်၊ အခု ကျွန်တော့် လူတွေက လုပ်ချင်တာရှောက်လုပ်နေတယ် ခင်ဗျားဆိုလိုတာ ကျွန်တော် ပြောသလိုဘဲနော်။
- သူကပြော ➤ ဟုတ်တယ်လေ၊ ကျွန်တော် ဒါဘဲ ပြောနေတာ။
- ခင်ဗျားပြန်ပြော ➤ အဲဒါဆိုရင် ဒီကိစ္စကို ဘယ်လိုရှင်းကြမယ်လို့ ကြည့်ကြရမယ်။

ပြန်ခြံပြောခြင်းဆိုသည်မှာ သူပြောသမျှကို သင့်စကားနှင့် သူ့ကို ပြန်ပြောပြခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ သင့် အယူအဆများကို ထည့်ရန်မလိုသကဲ့သို့ပင် သူများသည် မှန်သည်ကိုလည်း ပြောနေစရာမလိုသေးချေ။ “ ကျွန်တော့် လူတွေက သူတို့မှန်တယ်ထင်တာကိုလုပ်တာ၊ ခင်ဗျားက မကျေနပ်ဘူး ဟုတ်စ ” ဟု သူ့ကို ပြန်ပြောလျှင် သူက ကျေနပ်မည် မဟုတ်ချေ။

အထက်တွင်ဖော်ပြခဲ့သလို ပြန်ပြောလိုက်ခြင်းဖြင့် တစ်ဖက်လူက သင်သည် သူ့ကို ကောင်းစွာ နားလည် သဘောပေါက်သွားပြီဟု ကျေနပ်သွားသည့်အပြင် သင်ကလည်း သူပြောသမျှ အချက်အားလုံး ကို ခြုံငုံမိ မမိ၊ မိမိဘာသာ သုံးသပ်နိုင်ပါသည်။

(ခ) သူ့ကို အသိအမှတ်ပြုပါ

သင့်တစ်ဖက်သားကို နားထောင်ပြီးသောအခါ နောက်တစ်ဆင့်အနေနဲ့ သူ့ဖက်က ယူဆချက်များ ကို အသိအမှတ်ပြုရန် လိုပါသည်။ လူသားတိုင်းသည် အဘယ်မျှ ဝှက်ကျသည့် လူဖြစ်ပါစေ သူ့ကိုအသိ ပြုခြင်းကို ခံလိုသည်သာ ဖြစ်သော်။ ထိုကိစ္စကို ဖြည့်ဆည်းပေးလိုက်လျှင် သဘောတူညီချက်များ ရနိုင်မည့် အခြေအနေ တစ်ခုကို တည်ဆောက်ပြီး ဖြစ်သွားပါလိမ့်မည်။

တစ်ဖက်သား၏ယူဆချက်ကို အသိအမှတ်ပြုခြင်းသည် သူ့ယူဆချက်များကို သဘောတူခြင်း မဟုတ်ပါ။ သူ့ယူဆချက်သည် ယူဆချက်အများအပြား ရှိသည့်အနက် တစ်ခုပင်ဖြစ်ကြောင်း သင်က လက်ခံခြင်းမျှသာဖြစ်သည်။ “ ခင်ဗျားဘယ်လိုရှုထောင့်ကကြည့်တယ်ဆိုတာကျွန်တော် မြင်နိုင်ပါတယ် ” ဟု ဆိုခြင်းမျှသာ ဖြစ်သည်။ သင်က “ ခင်ဗျားပြောနေတာတွေကို ကျွန်တော် သဘောပေါက်ပါတယ် ” ဟု ဆိုလျှင် လုံလောက်ပါသည်။

သင့်တစ်ဖက်လူကို သူ့ဖက်က အမြင်များ ပြောဆိုခွင့် ပြုလိုက်ပြီးနောက် သူ့အယူအဆကို အသိ အမှတ်ပြုလိုက်ခြင်းဖြင့် သူစိတ်ထဲတွင်လည်း “ ငါ့ အယူအဆအပြင် အခြားအယူအဆတွေလည်း ရှိနိုင် ပါသေးလား? ” ဟူသော အတွေးအခေါ်အတွက်နေရာ ရလာစေနိုင်ပါသည်။

တစ်ဖက်လူ၏ အယူအဆကို အသိအမှတ်ပြုရာတွင် အားအပါဆုံးသောနည်းမှာ သူ့အယူအဆ ကို သူ့အရင်ကိုယ်က တင်ပြလိုက်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

အမေရိကန်က ဆိုဗီယက်တွင် ကျူးဘားနိုင်ငံများမှ “ ၁၉၆၂-ခုနှစ် ကျူးဘားဒုံးပျံ ပြဿနာ ” တွင် အရေးပါဆုံးသော အဓိကပုဂ္ဂိုလ်များ၏ စုပေါင်းဆွေးနွေးပွဲကို ၁၉၈၉-ခုနှစ်က ကျင်းပခဲ့ပါသည်။ ထို အစည်းအဝေးသို့တက်လာသောဆိုဗီယက်နှင့်ကျူးဘားကိုယ်စားလှယ်များသည်ထိုစဉ်က နျူးကလီးယား ထိပ်ဖူးတပ် ဒုံးပျံများ လျှို့ဝှက်စွာ တပ်ဆင်ခဲ့ခြင်းအပေါ် ခုခံတိုက်ခိုက် ကာကွယ်လိုစိတ် ရှိသည်ကို ရိပ်မိ သော (ထို ဒုံးပျံပြဿနာ ဖြစ်စဉ်က အမေရိကန် ကာကွယ်ရေးဝန်ကြီး) ရောဘတ်မက္ကနားမားရား က အောက်ပါအတိုင်း စ၍ ပြောလိုက်သည်။

“ အဲဒီတုန်းက ကျွန်တော်သာ ဆိုဗီယက် ဒါမှမဟုတ် ကျူးဘားခေါင်းဆောင်သာ ဖြစ်ခဲ့မယ် ဆိုရင် အမေရိကန်ဟာ ကျူးဘားကို ဝင်ရောက်တိုက်ခိုက်ဖို့ စီစဉ်နေတာလို့ ယူဆမှာပဲ။ ခင်ဗျားတို့ ရခဲ့တဲ့ အ ထောက်အထားတွေအရ ဆိုရင်တော့ ခင်ဗျားတို့ချခဲ့ ကောက်ချက်ဟာ မှန်တာပဲ။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော် တို့ ဒီလိုဝင်ရောက် တိုက်ခိုက်ဖို့ ရည်ရွယ်ချက် မရှိခဲ့ပါဘူး။ ဆိုတာကိုတော့ ပြောရမှာပဲ ”

ဆိုဗီယက်နှင့် ကျူးဘားကိုယ်စားလှယ်တို့၏ ခေါင်းထဲ၌ ရှိနေသည်ကို ဤသို့ကြုံ၍ အသိအမှတ် ပြုလိုက်ခြင်းဖြင့် မက္ကနားမားရား ပြောသမျှကို သူတို့က လေးစားစွာ နားထောင်ရန်အဆင့် ဖြစ်သွားကြ သည်ကို တွေ့ခဲ့ရသည်။

(ခ) (၁) တစ်ဖက်သား၏ ခံစားချက်များကိုလည်း အသိအမှတ်ပြုပါ

သင့်တစ်ဖက်သား၏ ခံစားချက်များကို မျက်ကွယ်မပြုသင့်ပေ။ သူကတိုက်ခိုက်နေခြင်း၏ နောက်ကွယ်တွင် သူ့ဒေါသရှိနေတတ်သည်။ သူက မျက်စိမှိတ်၍ ငြင်းပယ်နေခြင်း၏ နောက်တွင် ကြောက်ရွံ့ခြင်း ရှိနေတတ်သည်။ သူ့ခံစားချက်များကို လျော့ပါးမသွားစေဘဲနှင့် သင်ပြောသမျှသည် သူ့နားတွင်းသို့ ဝင်မည် မဟုတ်ချေ။

သင့်၏တစ်ဖက်လူသည် သူ့ကို ဘယ်သူကမှ နားလည်မှုမရှိကြောင်း သူ့ကို အားလုံးက ဝိုင်း၍ ပစ်ပယ်နေကြောင်း ယူဆကောင်း ယူဆနေမည်ဖြစ်၍ သူ့ခံစားချက်ကို နားလည်ကြောင်း ပြလိုက်လျှင် သူ့ကို အတော်အတန် ပျော့ပြောင်းသွားစေနိုင်ပါသည်။ “ ကျွန်တော်သာ ခင်ဗျားနေရာမှာဆိုရင်လည်း ကျွန်တော်လည်း စိတ်တိုမိမှာပါဘဲ ” ဟူသော သဘောမျိုးဖြင့် အဘယ့်ကြောင့် သူစိတ်ဆိုးနေကြောင်း သဘောပေါက်သည်ကို ပြောပြနိုင်ပါသည်။

သတိပြုရန်အချက်မှာ သင်သည် တကယ်စိတ်ပါလက်ပါ အသိအမှတ်ပြုနေသလား? သို့မဟုတ် ဟန်ဆောင်နေသလား? ဆိုသည်ကို သင့်အမူအရာ ဟန်ပန်အနေအထားများ မှတစ်ဆင့် သင်၏ တစ်ဖက်သားက အလွယ်တကူ သိရှိသွားနိုင်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

(ခ) (၂) ခွင့်လွှတ်ဖို့ တောင်းပန်ပါ

ကျွန်တော်တို့ကလေးဘဝကပင်တောင်းပန်ဖို့သင်ကြားခဲ့ရသည်။ ကစားရင်းမတော်တဆ ထိခိုက်မိလျှင် “ မတော်လို့ပါနော် ” လို့ သို့မဟုတ် “ ဆောရီးပဲ ” လောက်ပြောလိုက်မှ ဆက်ပြီးကစားလို့ အဆင်ပြေမည်။ သို့သော် ဤသင်ခန်းစာကို လူကြီးဖြစ်သောအခါ မေ့သွားတတ်ကြသည်။ သို့သော် ဤသို့ တောင်းပန်လိုက်ခြင်းသည်ပင် တစ်ဖက်သား၏ ခံစားချက်ကို အကောင်းဆုံးသော အသိအမှတ်ပြုခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

သင်ကခွင့်လွှတ်ဖို့ တောင်းပန်သော်လည်း အောက်ကြို့ တိုးလျှိုးဖို့ မလိုပါ။ ကိုယ့်ကိုကိုယ် အပြစ်ကင်းခြင်းလည်း မဟုတ်စေရပါ။ သင်နှင့် တွေ့ရမည့်သူသည် သင်၏ဖောက်သည် ဖြစ်နေသည်ဆိုပါက ဖြစ်လာရသော ပြဿနာသည် သူ့အပြစ်ကြောင့် ဖြစ်ရစေကာမူ “ အခုလို ဖြစ်ရတာ ကျွန်တော်စိတ်မကောင်းပါဘူးဗျာ၊ ခင်ဗျားက ကျွန်တော့်အကောင်းဆုံး ဖောက်သည်ပဲ၊ ဘယ်ဒီလို ဖြစ်စေချင်ပါ့မလဲ ” ဟု သင့်ဖက်က အရင်ဆုံးတောင်းပန်လိုက်ပါ။ သူ့ဖက်ကလည်း တောင်းပန်ဖို့ အခြေအနေများ ဖြစ်ပေါ်လာပါလိမ့်မည်။

(ခ) (၃) ယုံကြည်မှုကို တည်ဆောက်ပါ

သင်တစ်ဖက်လူကို အသိအမှတ်ပြုခြင်းသည် အားနည်းမှုကို ဖော်ပြခြင်း ဖြစ်သွားမည်ဟု သင်စိုးရိမ်ပါလိမ့်မည်။ အမှန်မှာ သူ့ကို အသိအမှတ်ပြုခြင်းသည် သင်၏အင်အားကို ထင်ဟပ်နေခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ သင်တစ်ဖက်လူက ဤအချက်ကို သတိပြုမိစေရန် သူ့ကို အသိအမှတ်ပြုသည့် တစ်ချိန်ထဲတွင် သင့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုကို ပေါ်လွင်အောင် ပြသရန် လိုအပ်သည်။ ဥပမာ သူကတိုက်ခိုက်လာပါက သင့်မျက်နှာကို တတ်နိုင်သမျှတည်ငြိမ်၍ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုရှိသော မျက်နှာဟန်ပန်၊ ကိုယ်နေကိုယ်ထားနှင့် အသံကို ထားပါ။ မတ်မတ်ရပ်၍ သူ့မျက်နှာကို သေသေချာချာကြည့်ပါ။ သူ့နာမည်ကို ခေါ်၍ ပြောပါ။ သင့်တွင် ကြောက်ရွံ့ခြင်း ကင်းကြောင်းသိလျှင် ပျော့ပြောင်းလာစေပါလိမ့်မည်။

၁၉၇၉-ခုနှစ်မှ ၁၉၈၁-ခုနှစ်အထိ အီရန်တို့က သို့ပန်းများအဖြစ် ချုပ်နှောင်ထားခြင်း ခံခဲ့ရသော

အမေရိကန်သံတမန် တစ်ဦးကို နမူနာအဖြစ်ကြည့်နိုင်ပါသည်။ သူ့အစောင့်က သူ့အခန်းတွင်းသို့ ဝင်လာသည့်အခါတိုင်း သူက အစောင့်ကို “ လာပါထိုင်ပါ ” ဟု ဖိတ်ခေါ်သည်။ နောက်ပိုင်းတွင် သူက ရှင်းပြသည်မှာ “ ဒီလို အသေးအဖွဲ့ နည်းလမ်းလေးနဲ့ပဲ သူက ကျွန်တော်ရဲ့ ဧည့်သည် ဖြစ်သွားရတယ်။ အခြေအနေကို ထိန်းချုပ်သူက ကျွန်တော်ဖြစ်လာတယ်။ ဒီအခန်းဟာ ငါ့အခန်း၊ ငါ့နယ်မြေဆိုတဲ့အသိဝင်လာပြီးတော့ ကျွန်တော့်အတွက် သက်သာရာ အတော်ရလာတယ် ” ဟု ဆိုသည်။ ဤသည်မှာ တစ်ဖက်လူကို အသိအမှတ်ပြုရင်း မိမိက အခြေအနေကို ထိန်းချုပ်နိုင်ခဲ့မှု ဥပမာ တစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။

(ဂ) သင်တတ်နိုင်သော နေရာတိုင်းတွင် သဘောတူလိုက်ပါ  
အထက်ကဆိုခဲ့တဲ့အတိုင်း သင်တစ်သားပြောသည်တို့ကို နားထောင်ပြီးပြီ၊ သူ့ကိုလည်း အသိအမှတ်ပြုပြီးပြီဆိုပါက သူနှင့်တတ်နိုင်သမျှ သဘောတူလိုက်ပါ။ မိမိနှင့် သဘောတူညီနေသူတစ်ဦးကို တိုက်ခိုက်ရမည်မှာ အတော်ခက်သည့်ကိစ္စ ဖြစ်ပါသည်။

(ဂ) (၁) အလျှော့မပေးဘဲ သဘောတူပါ  
သင်က တစ်စက်မှ အလျှော့ပေးရန် မလိုပါ။ သင်က သဘောတူပြီး ဖြစ်နေသည့်ကိစ္စ များကို လိုက်၍သဘောတူရုံသာ ဖြစ်သည်။  
အမေရိကန် ဆီနိတ်တာ တစ်ယောက်က သူ့ဝန်ထမ်းများကို ဤသို့ မိန့်ကြားခဲ့သည်။ “ ကျွန်တော် မဲဆန္ဒရှင်တွေက မှားနေစေဦးတော့ သူတို့နဲ့ ဘယ်တော့မှ မငြင်းပါနဲ့၊ ကျွန်တော့်မဲတွေ ဆုံးရှုံးကုန်ရုံပဲ ရှိမယ်။ ခင်ဗျားတို့ တက္ကသိုလ်တွေမှာ သင်ခဲ့ရတာနဲ့ ပြောင်းပြန်လုပ်မှာပဲ၊ တက္ကသိုလ်တွေမှာက သဘောတူတာတွေကို အသာထားပြီး သဘောမတူတဲ့အချက်တွေကို ဆွေးနွေးဖို့ သင်ကြတယ်။ ဒီမှာကတော့ ဒီလိုမဟုတ်ဘူး၊ ကျွန်တော့်မဲဆန္ဒရှင်တွေက ခင်ဗျားတို့ သဘောမတူနိုင်တဲ့ (၉၉%)ကို ပြောရင် ခင်ဗျားတို့က ကျွန်တော်တို့ သဘောတူပါတယ်လို့ ပြောပြီး၊ ခင်ဗျားတို့ လက်ခံနိုင်တဲ့ ကျန်တဲ့ (၁%)ကို စူးစိုက်ပြီး ဆွေးနွေးလိုက်ကြပါ ” မတူခြားနားချက်များကို အာရုံစိုက်ကြခြင်းမှာ သဘာဝကျလှပါသည်။ မတူညီချက်များကို ညှိနှိုင်းမှ ပြဿနာကို ဖြေရှင်း၍ ရမည်မဟုတ်ပါလော။ သို့သော် ဆွေးနွေးပွဲအစတွင်တော့ တူညီသော အချက်များတွင် အားပြုအခြေတည်ကြရဖို့ လိုပါသည်။

(ဂ) (၂) ဟုတ်ကဲ့များကို စုဆောင်းပါ  
“ ဟုတ်ကဲ့၊ ဟုတ်တာပေါ့ ” စသည်တို့မှာ သဘောတူညီချက်များအတွက် မရှိမဖြစ် လိုအပ်သော စကားလုံးများ ဖြစ်သည်။ ထိုစကားလုံးများသည် တစ်ဖက်သားအား ပျော့ပြောင်းလာစေနိုင်ပါသည်။ သင်က အလျှော့ပေးခြင်းမဟုတ်ဘဲ အခြားတစ်ဖက်ကို ဟုတ်ကဲ့၊ ဟုတ်တာပေါ့၊ မှန်တယ် စသည်ဖြင့် ပြောနိုင်မည့် အခြေအနေကို စောင့်ပါ။ ဟုတ်တာပေါ့ ဒီနေရာမှာ ခင်ဗျားဘက်က ကြည့်ရင် မှန်တာပဲ စသည်တို့ကို တပ်နိုင်သမျှ များများပြောပေးပါ။  
ထို့အတူ သင်ကလည်း တစ်ဖက်သားကို ဟုတ်ကဲ့ များများပြောအောင် ဖန်တီးပေးရပါမည်။ ဥပမာအားဖြင့် တစ်ဖက်လူက “ ခင်ဗျားတင်ပြချက်တွေဟာ ဘယ်လိုမှယုတ္တိမရှိဘူး ” ဟု ဆိုလာလျှင် သင်ကပြန်၍ “ ခင်ဗျားဆိုလိုတာက ကျွန်တော်တွက်ပြသလို ဖြစ်မလာနိုင်ဘူးလို့ ဆိုလိုတာလား? ဟု ပြန်မေးပါ။ သူက “ ဟုတ်တယ် ” ဟု ဆိုလိုက်လျှင် ရန်လိုသော ဝေဖန်မှုမှ ဆင်ခြင်တုံတရားရှိသော ဆွေးနွေးပွဲအဖြစ်သို့ ပြောင်းသွားနိုင်ပြီ ဖြစ်၏။



ဟုတ်ကဲ့ တစ်ခုစီတိုင်းသည် တင်းမာမှုကို တစ်စ တစ်စ လျော့ပါးစေပါသည်။ သူပြောနေသည့် အပေါ်တွင် သဘောတူညီမှု များများ ရလေလေ တကယ့်အရေးပါသောကိစ္စများကို သင်က တင်ပြသည့် အခါ သူက သဘောတူညီရန် လွယ်လေလေ ဖြစ်ပါသည်။

(ဂ) (၃) တစ်ဖက်လူနှင့် လှိုင်းနှုန်းညီပါ

သဘောတူညီကြောင်းကို အသံထွက်ပြီး ပြောမှရသည် မဟုတ်ပါ။ သူငယ်ချင်းနှစ်ယောက် လေး နက်စွာ ဆွေးနွေးနေသည်ကို သင် သတိထားကြည့်လျှင် မြင်ပါလိမ့်မည်။ တစ်ယောက်က တဒေါင်ထောက် ပြီးပြောလျှင် နောက်တစ်ယောက်ကလည်း တဒေါင်ပေါ်မှာ ထောက်ပြီးပြောမည်။ တစ်ယောက်က အသံ တိုးပြီးပြောလျှင် နောက်တစ်ယောက်ကလည်း တိုးတိုးလိုက်ပြောမည်။ သူတို့ သတိမထားဘဲနှင့် တစ် ယောက်နှင့် တစ်ယောက် ညှိနှိုင်းပြောဆိုနေတတ်ကြသည်ကို တွေ့ရမည်။

တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦးဆက်သွယ်ရာတွင် အချက်အလက်အများစုကိုအတွင်းသားအဖြစ်ထက်အတွင်း သား အဖြစ်ထက် အသွင်သဏ္ဌန်အဖြစ် သယ်ပိုးသွားခြင်းက ပိုများသည်။ သင့်တစ်ဖက်လူ၏ ပြောဆို ဆက်ဆံပုံ အမူအရာကို လေ့လာပါ။ သူက စကားနှေးနှေးပြောလျှင် သင်ကလည်း ခပ်ဖြေးဖြေး လျော့၍ ပြောသင့်သည်။ သူက အရေးကြီးသည့် အချက်များကို ပြောသည့်အခါ ကိုယ်ကို ရှေ့သို့ကိုင်၍ ပြောလျှင် သင်ကလည်း ရှေ့ကို ကိုင်၍ နားထောင်ခြင်းဖြင့် စိတ်ဝင်စားကြောင်း ပြသသင့်သည်။ သူလုပ်သလို လိုက် လုပ်ရမည်ဟု ဆိုလိုခြင်း မဟုတ်ပါ။ သင်၏ ပြောဆိုဆက်သွယ်ရေး အမူအရာကို သူနှင့် ဟပ်မိအောင် လုပ်ဖို့ ဖြစ်ပါသည်။ သူနှင့် လှိုင်းနှုန်းခြင်း ညီသင့်သည် ဟု ဆိုကြပါစို့။

သင့် တစ်ဖက်လူ၏ ဘာသာစကား အသုံးအနှုန်းကိုလည်း ဂရုပြုသင့်သည်။ သူက အရပ်သုံး စကားကိုပြောလျှင် သင်ကလည်း သာမန်အရပ်သုံးစကားများက ပို၍ ထည့်သွင်း သင့်သည်။

သင်၏ တစ်ဖက်လူနှင့် သူနားအလည်ဆုံးဖြစ်မည့် ဘာသာစကားဟန်ပန်ဖြင့် ဆက်သွယ်သင့် ပါသည်။

(ဃ) လူကိုလည်း အသိအမှတ်ပြုပါ

သူပြောသည်ကိုလည်း နားထောင်သည်၊ သူတင်ပြချက်ကိုလည်း အသိအမှတ်ပြုသည်၊ တတ်နိုင် သမျှလည်း သူနှင့် သဘောတူညီလိုက်ပြီဆိုလျှင် သင်က သူ့ကို လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးအနေဖြင့် အသိအမှတ် ပြုပြီး သူ့ကိုလေးစားကြောင်း ပြသလိုက်ပြီး ဖြစ်သည်။ တစ်ခါတစ်ရံတွင် ဤသည်ထက်ပို၍ သူ့ကို လူ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးအဖြစ် အသိအမှတ်ပြုဖို့ လိုကောင်းလိုပေလိမ့်မည်။

ကမ္ဘာပေါ်တွင် ဖြေရှင်းရအခက်ဆုံး ပဋိပက္ခတစ်ခုဖြစ်သည့် အာရပ်၊ အစ္စရေး ပဋိပက္ခကို နမူနာ ပြရပေမည်။ (၁၉၇၇) ခုနှစ်အထိ အာရပ်ခေါင်းဆောင်များသည် အစ္စရေးနိုင်ငံ ရှိနေသည်ကိုပင် အသိ အမှတ်မပြုနိုင်ရုံမျှမက နာမည်ပင်တပ်၍မခေါ်ကြချေ။ ထိုနှစ်နိုဝင်ဘာတွင် အီဂျစ်သမ္မတအန္နဝါဆာဒတ် သည် ဂျေရုဆလင်မြို့သို့ သမိုင်းခရီးသွားခြင်းဖြင့် အဆိုပါ အစွဲကြီးကို ချေဖျက်လိုက်သည်။ အစ္စရေးတို့ အဖို့မှာမူ သူတို့နိုင်ငံကို လွန်ခဲ့သော လေးနှစ်ကမှ ဝင်ရောက်တိုက်ခိုက်ခဲ့သူ ရန်သူနိုင်ငံ၏ ခေါင်းဆောင် တစ်ယောက် အလည်ရောက်လာခြင်းလောက် အံ့ဩစရာကောင်းသော အရာမရှိချေ။ သူတို့၏ အီဂျစ် နိုင်ငံအပေါ် ခံယူချက်များမှာလည်း ကမောက်ကမဖြစ်ကုန်ကြသည်။ တင်းမာမှုများလျော့ပါးသွားပါသည်။ ထိုခရီးစဉ်တစ်ခုနှင့်ပင် ပဋိပက္ခ၏ (၉၀%) ဖြစ်သော စိတ်ဓါတ်ရေးရာ၊ အတားအဆီးကို ကျော်ဖြတ်နိုင် ခဲ့သည်။ ထိုခရီးစဉ်တစ်ခုနှင့်ပင် အန္နဝါဆာဒတ်သည် ဘယ်သူ့ကမှ ဖြစ်နိုင်မည်ဟု မထင်ခဲ့သော အီဂျစ်



နှင့် အစွဲရေး ငြိမ်းချမ်းရေး သဘောတူစာချုပ်ကို ချုပ်ဆိုနိုင်မည့် လမ်းစကို ဖော်ပေးခဲ့သည်။

စိတ်ပညာရှင်များ အလိုအရ လူတစ်ဦးကို ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ အသိအမှတ်ပြုခြင်းဖြင့် စိတ်အသိနှင့် အာရုံလွှဲချော်ခြင်းကို ဖြစ်ပေါ်စေသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ လက်တွေ့ဘဝနှင့် မိမိခံယူထားသည်တို့အကြား ကွဲပြားနေခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ သင်၏ တစ်ဖက်လူက သင့်ကို ရန်သူအဖြစ်မြင်နေခဲ့သည်ကို သင်က သူ့ကို ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးတစ်ယောက်အဖြစ် အသိအမှတ် ပြုလိုက်သောအခါ ယခင်က မိတ်ဆွေတစ်ဦးအဖြစ် နေရာ သို့ ယူလိုက်သည်။ ထိုအခါတွင် သူသည် “ အသိနှင့် အာရုံလွှဲမှားနေခြင်း ” ကို လျော့ပါးစေရန်အတွက် သင့် တစ်ဖက်လူသည် သူ၏ခံယူချက်ကို ပြောင်းလဲဖို့ ကြိုးစားလာရတော့သည်။

(ဃ) (၁) သူ့အရေးပါမှုနှင့် အရည်အချင်းရှိမှုကို အသိအမှတ်ပြုပါ

သင်သည် လက်ပေါက်ကပ်သော သင့် အထက်အရာရှိကို ရုံးကိစ္စတစ်ရပ်တွင် ဆန့်ကျင်ပြောဆို ရန် လိုလာသည် ဆိုပါစို့ သူက သင်သည် သူလုပ်ပိုင်ခွင့် သို့မဟုတ် သူ အရည်အချင်းကို စိန်ခေါ်လာ သည်ဟု ထင်ကောင်း ထင်နေပေလိမ့်မည်။ ဤသို့ထင်လျှင် ပြောသမျှကို သူကပို၍ ခုခံပိတ်ဆို့ပေလိမ့် မည်။ ထိုအခါမျိုးတွင် သင်က သူ့ကို စိန်ခေါ်နေခြင်းမဟုတ်ကြောင်း ထင်ရှားရအောင် သင်ဘာမှမပြောမီ “ ဆရာက ပိုသိပါတယ် ” သို့မဟုတ် “ ဆရာကမှ လုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိလို့ ပြောရတာပါ ” စသည်တို့ကို ကြို၍ ပဏာမ ပျိုးသင့်သည်။

သင့်တစ်ဖက်လူသည် အတ္တကြီးလွန်းနေလျှင် သင့်အတွက်အခက်အခဲ မဟုတ်ဘဲ အခွင့်ကောင်း ဟု သာမှတ်လိုက်ပါ။ သူ့ ဘဝကို လေပင့်ပေးရန် လိုအပ်သည့် အခြားသူများ၏ အသိအမှတ်ပြုခြင်း အပေါ်တွင် မှီခိုနေရသည်သာ ဖြစ်သည်။ အသိအမှတ်ပြုလိုသော ဆန္ဒတို့ကို သင်က ဖြည့်ဆည်းပေး နိုင်သည်နှင့်အမျှ သူ့ကို ပျော့ပြောင်းစေနိုင်သည်။ ကိုယ့်ကိုကိုယ် အထင်ကြီးဘဝမြောက်နေသော ဗျူရို ကရက်ဆီမှ သင်က ကင်းလွတ်ခွင့်တစ်ခုကို လိုချင်သည် ဆိုပါစို့ “ သူများတွေက ခင်ဗျားဟာ ဒီကိစ္စမှာ တော့ အဓိက ပုဂ္ဂိုလ်ပဲ၊ ခင်ဗျားက ပြီးရင်ပြီးတာပဲဆိုလို့ လာခဲ့တာပဲဗျာ ” စသည်ဖြင့် စလိုက်နိုင်သည်။

(ဃ) (၂) လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် ဆက်ဆံရေး ထူထောင်ပါ

သင် တစ်ဖက်လူကို အသိအမှတ်ပြုရန် အကောင်းဆုံးသောနည်းမှာ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် ဆက်ဆံ ရေးကိုထူထောင်ခြင်းဖြစ်သည်။ သူ့ကိုလက်ဖက်ရည်သွားသောက်ရအောင်၊ နေ့လည်စာသွားစားရအောင် စသည်ဖြင့် ဖိတ်ခေါ်ပါ။ ထိုအချိန်မျိုးတွင် မိမိဝါသနာပါရာ ကိစ္စအကြောင်း၊ မိသားစုအကြောင်း သို့မဟုတ် သူစိတ်ဝင်စားရာ ကိစ္စတစ်ခုခုကို ပြောဆို စကားလက်ဆုံ ကျနေသင့်သည်။ သို့မဟုတ်ကလည်း အစည်း အဝေး မစမီ သို့မဟုတ် ပြီးသောအခါ ရောက်တတ်ရာရာပြောခြင်း စသည့် အမူအရာများသည် အမှန် ထိရောက်ပါသည်။

လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်ချင်း ဆက်ဆံရေး ဆိုသည်မှာ ငွေစုဘဏ်မှာ ငွေစုသကဲ့သို့ပင် တကယ့်ပြဿနာ ပေါ်လျှင် အသုံးချဖို့ ဖြစ်သည်။ ကျွန်ုပ်တို့ ခင်မင်နှစ်သက်သူနှင့်ဆက်ဆံရသောအခါ သာမန်ပြဿနာ များကို ပြေပျောက်သွားစေနိုင်သည်။ မိမိနှင့် ခင်မင်သူတစ်ဦး ဆွေးနွေးပွဲသို့ ရောက်မလာလျှင် “ သူနေ မကောင်းလို့ဖြစ်မှာပဲ ” ဖြေသိမ့်နိုင်သည်။ မိမိ မနှစ်သက်သူကသာ ရောက်မလာပါက “ သူ တမင်စီးပိုးတာ ငါ့ကို စောင့်နေရအောင် လုပ်တာ ” စသည်ဖြင့် ထင်တတ်သည်သာ ဖြစ်သည်။ တစ်နည်းပြောရလျှင် သင်၏ တစ်ဖက်လူသည် သင်နှင့် ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ ခင်မင်နေပါက သင့်ကို သံသယ၏ အကျိုးခံစားခွင့် ပေးပါလိမ့်မည်။ ဤနည်းအားဖြင့် နားလည်မှု လွှဲမှားခြင်းဆိုသည်ကို ပယ်ဖျောက်နိုင်ပါသည်။

(င) သူ့ကို မထိုးဆွဲဘဲ သင့်အမြင်ကို တင်ပြပါ

သင်တစ်ဖက်လူကို အာရုံစိုက်၍ နားထောင်ပြီးပြီ။ သူ့ကိုလည်း အသိအမှတ်ပြုပြီးပြီ ဆိုသော အခါတွင် သူကလည်း သင့်တင်ပြချက်များကို နားထောင်ဖို့ နီးစပ်လာပါပြီ။ သင့်အမြင်များကို တင်ပြဖို့ အချိန်ကျရောက်လာပါပြီ။ သို့သော် ထိုသို့တင်ပြရင်းနှင့် သူနားများကို ပြန်ပိတ်မသွားပါစေနှင့်။ အရေးကြီး ဆုံးအချက်မှာ သင့်စိတ်နေစိတ်ထားကို ပြင်ဆင်ဖို့ ဖြစ်ပါသည်။ ဖြစ်နေကျ ခံယူချက်မှာ အဖြူ သို့မဟုတ် အမဲ ဆိုသော ခံယူချက် ဖြစ်တတ်ပါသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ ကျွန်တော်မှန်ရင်သူများတယ်၊ ကျွန်တော်မှားရင် သူမှန်တယ် ဆိုသောအမြင် ဖြစ်၏။ ထိုအမြင်ကို “ နှစ်ဦးစလုံး ” ဟူသော ခံယူချက်ဖြင့် အစားထိုးပါ။ “ ကိုယ့်ဟာကိုယ်တော့ မှန်နေတာပဲ ” ဟူသော အမြင် ဖြစ်သည်။

သင်က သင်၏ တစ်ဖက်လူကို “ ခင်ဗျားရဲ့ အတွေ့အကြုံအရ ဆိုရင်တော့ ခင်ဗျားပြောနေတာ တွေက မှန်နေတာပဲ၊ ကျွန်တော့် အတွေ့အကြုံကျတော့ တစ်မျိုးဖြစ်နေတယ်ဗျ ” ဟု ပြောနိုင်သည်။

သူ့ထင်မြင်ယူဆချက်ကို အသိအမှတ်ပြုရင်း သူ့ကို မဆန့်ကျင်ဘဲနှင့် ခြားနားသော အမြင်တစ်ခု ကို တင်ပြနိုင်ပါသည်။ ဤသို့သော အခြေအနေတွင် ကွဲပြားခြားနားခြင်းတို့သည် ငြိမ်းချမ်းစွာ ယှဉ်တွဲ နေနိုင်ပေလိမ့်မည်။

(င) (၁) “ ဒါပေမယ့် ” ဟု မပြောပါနှင့်၊ “ ဟုတ်ကဲ့ ဒါ့အပြင် ” ဟုဆိုပါ

သင်၏ ခြားနားသော အမြင်တစ်ခုကို တင်ပြတော့မည် ဆိုလျှင် ပထမဆုံး စကားဦးအဖြစ် ပြော ကြားလေ့ရှိသည်မှာ “ ဒါပေမယ့် ” ဟူသော စကားလုံးပင် ဖြစ်သည်။ ဥပမာ ဈေးဝယ်သူက “ ရှင့်ပစ္စည်း ကြီးက ဈေးကြီးလှချေလား ” ဟု ဆိုလျှင် ရောင်းသူက “ ဒါပေမယ့် ဒီပစ္စည်းက အကောင်းဆုံးအစား ထဲကပါဗျာ ” ဟု ပြောလေ့ရှိသည်။ ဖြစ်လေ့ရှိသည်မှာ ဝယ်သူသည် “ ဒါပေမယ့် ” ဟူသော စကားစု နောက်တွင် “ ခင်ဗျားပြောတာမှားနေပြီ ” ဟု စွပ်စွဲချက်ပါဝင်နေသည်ဟု ထင်သွားတတ်သည်။ ထို့ကြောင့် “ ဒါပေမယ့် ” ဟူသောစကားစုကို ကြားလိုက်သည်နှင့် နောက်ကလာသောစကားတို့ကို မကြားလိုတော့ပေ။

ထို့ကြောင့် သူ ပြောသမျှကို ဟုတ်ကဲ့လိုက်ပြီးမှ နောက်တွင် “ ဒါ့အပြင် ” ဟူသော စကားဆက် ဖြင့် သင်ပြောလိုသည်တို့ကို ဆက်ပြီးပြောသင့်သည်။ အထက်ပါ ဥပမာတွင် ဝယ်သူက ပြောသမျှကို ရောင်းသူက သဘောတူလိုက်ပြီး “ ဟုတ်ပါတယ်၊ ခင်ဗျားပြောသလိုပဲ ကျွန်တော်တို့ဆိုင်က ဈေးနှုန်းက မြင့်တာမှန်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဈေးနှုန်းနည်းနည်းပိုတဲ့အတွက် အရည်အသွေးပိုကောင်းတယ်၊ ပိုပြီးစိတ်ချ ရတယ်၊ နောက်ပိုင်းပြင်ဆင်တဲ့အခါ စိတ်ချမ်းသာရတယ် ဆိုတာတွေ ရှိပါသေးတယ် ” ဟု ဆိုသင့်သည်။

ဖြောင့်ဖြောင့်ကြီးဆန့်ကျင်နေသော အချက်များကို ကိုယ်ပို၍ ခံသာအောင် စကားပြောင်း၍ ပြော နိုင်ပါသည်။ “ ခင်ဗျားဒီအတွက်ကို သိပ်အလေးအနက် ထားတာကို ကျွန်တော်သဘောပေါက်ပါတယ် လေးလဲလေးစားပါတယ်။ ဘာဘဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်ဖက်က အမြင်ကိုတော့ တင်ပြခွင့်ပြုပါဦး သို့မဟုတ် ခင်ဗျားနဲ့ကျွန်တော်ကတော့ လုံးဝခြားနားနေတာပဲဗျ။ ခင်ဗျား ဒီအချက်ကိုတော့ ထည့်မတွက်မိဘူးထင် တယ် ” ဟု ချောမွေ့အောင်ပြောနိုင်ပါသည်။ သင် ဘယ်ကို ဘယ်လိုဘဲပြောပြော သင်ပြောသည့် အချက် သည် သူပြောနေသည့်အချက်ကို ထပ်မံဖြည့်စွက်သည့် သဘောဖြစ်သင့်ပြီး သူ့အချက်နှင့် ဝိရောဓိ မဖြစ် သင့်ပါ။



(င) (၂) “ ကျွန်ုပ်အကြောင်းပြောပါ။ “ သင့် ” အကြောင်းမပြောပါနှင့်

သင်နှင့် သင့်တစ်ဖက်လူတို့ ဆွေးနွေးရာတွင် သူ့အကြောင်းကို ပြောသည်ထက် ကိုယ့်အကြောင်းကိုသာ ပြောဆို တင်ပြနေပါက သူ့ကို အနှောက်အယှက် ဖြစ်စေရန် ခဲယဉ်းပေလိမ့်မည်။

ဥပမာအားဖြင့် သင်သည် ကတိဖျက်ပြီး စည်းကမ်းချိုးဖောက်ခဲ့သော လူငယ်တစ်ယောက်နှင့်တွေ့ပြီး ဆွေးနွေးရသည် ဆိုပါစို့။ သင်က “ ခင်ဗျား ကတိမတည်တဲ့လူပဲ၊ တာဝန်မဲ့လုပ်တာပဲ ” သို့မဟုတ် “ ခင်ဗျားဟာ တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်တယ်၊ ကိုယ့်ကိစ္စသာ ကိုယ်ကြည့်တာပဲ၊ အဖွဲ့အစည်းရဲ့ မျက်နှာမထောက်ဘူး ” စသည်ဖြင့် “ သင့်အကြောင်းကို စ၍ပြောလိုက်ပါက နောက်ပိုင်းတွင် သင်ဆွေးနွေးဆုံးမသမျှကို သူ့နားထဲဝင်မည် မဟုတ် ”

ထိုသို့မစဘဲ “ ကိုဖြူရာ မနေ့တုန်းက ကျွန်တော်စိတ်ဓါတ်ကျသွားတယ်၊ တစ်ခုခု ဖြစ်သွားပြီလားလို့ စိတ်ပူလိုက်ရတာဗျာ၊ ဖမ်းများသွားပြီလားလို့ လိုက်စုံစမ်းသေးတယ် ” စသည်ဖြင့် သင်၏ခံစားချက်နှင့်အတွေ့အကြုံများကိုသာ စပြောသင့်သည်။ ထိုသို့သော “ကျွန်ုပ်အကြောင်း” စကားစုများကို သုံးခြင်းဖြင့် တစ်ဖက်လူကို တိုက်ခိုက်ခြင်းမဟုတ်တော့ဘဲ သူကလည်းသင့်စကားကို နားထောင်ဖို့လွယ်လာပါလိမ့်မည်။ သင်က သင့်အကြောင်းကို ပြန်တင်ပြနေခြင်းဖြစ်၍ သူက မဟုတ်မမှန်ဟုဆိုကာ ပယ်ချဖို့ခဲယဉ်းလိမ့်မည်။ “ကျွန်တော် ဘယ်လိုခံစားရတာ” “ကျွန်တော် ဘယ်လိုယူဆတာ” “ကျွန်တော်စိတ်ပျက်သွားတာ” စသည်ဖြင့် ပြဿနာတစ်ခုကြောင့် သင်ဖြစ်ခဲ့ရသည်များကို တင်ပြခြင်းဖြစ်၍ သူ့ကိုဆန့်ကျင်နေခြင်း မဟုတ်နိုင်တော့၊ သင်နှင့်သူတို့ခြားနားချက်များကို သူ့ကို သိစေခြင်းမျှသာဖြစ်၍ သူတွင် သူ့ကိုယ်ပိုင် အမြင်ရှိသလို သင့်တွင်လည်း သင့်ကိုယ်ပိုင်အမြင်ရှိသည်ကို ဖော်ပြခြင်းမျှသာဖြစ်သည်။

(င) (၃) ခိုင်မြဲစွာ ရပ်တည်ပါ

တစ်ဖက်လူကို အသိအမှတ်ပြုသည်ဆိုရာ၌ သင်ကအလျှော့ပေးရမည်ဟု ဆိုခြင်းမဟုတ်ပါ။ သူ့အမြင်ကို အသိအမှတ်ပြုသည်နှင့် တစ်ချိန်တည်းတွင် သင်၏အမြင်တင်ပြချက်ကို ခိုင်မြဲစွာကိုင်စွဲထားကြောင်း သူသိအောင်ပြရမည်ဖြစ်သည်။

သင်က ခိုင်မြဲစွာရပ်တည်ထားခြင်းသည် သူ့ကို အသိအမှတ်ပြုခြင်းကို ဆန့်ကျင်ချေဖျက်စေသည်မဟုတ်ပါ။ ခိုင်မြဲတည်တံ့သော လူတစ်ယောက်၏ အသိအမှတ်ပြုခြင်း၊ ခံရခြင်းသည် အားနည်းတွေဝေသူ တစ်ယောက်၏ အလျှော့ပေးလိုက်လျောခြင်းထက်၊ တစ်ဖက်လူအဖို့ ပိုမိုတန်ဖိုးရှိပါသည်။

တစ်ခုနှင့်တစ်ခု ဆန့်ကျင်ဖက်များဟု ထင်ရသော ခြားနားသောအမြင်ကို ခိုင်မြဲစွာ စွဲကိုင်ခြင်းတို့ကို တစ်ချိန်တည်းတွင်ပြုလုပ်ခြင်းသည် ထိုတစ်ခုတစ်ခုစီကို တစ်ချိန်စီခွဲ၍ ဆောင်ရွက်ခြင်းထက် များစွာ ပိုမိုထိရောက်မှုရှိပါသည်။

(င) (၄) ခြားနားချက်များအပေါ် အကောင်းမြင်ဝါဒဖြင့် အသိအမှတ်ပြုပါ

သင်တစ်ဖက်သားနှင့် တတ်နိုင်သမျှ လိုက်လျောခြင်းဆိုသည်မှာ သင်တို့၏ခြားနားချက် ဖုံးကွယ်ထားရန် မဟုတ်ပါ။ ခြားနားချက်များကို ပွင့်လင်းစွာ အသိအမှတ်ပြုခြင်းဖြင့် သင့် တစ်ဖက်လူအဖို့ သူ တင်ပြချက်ကို သင်ကနားလည်ကြေညက်သွားပြီဟု စိတ်ချသွားစေနိုင်ပါသည်။ ဤအချက်သည် လူမျိုးရေးပဋိပက္ခများကို ဖြေရှင်းရာ၌ အရေးပါလှပါသည်။ လူမျိုးရေးပဋိပက္ခများကို ဖြေရှင်းရာ၌ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်တို့၏ ကွဲပြားခြားနားချက်တို့ကို အသေအချာဖော်ပြပြီးမှသာ သဘောထားခြင်းတူညီနေသည့် အချက်များကို အသိအမှတ်ပြု၍ ဖြစ်နိုင်သည်ကိုတွေ့ရပါသည်။

ခြားနားချက်များကို အသေအချာစစ်ဆေးကြည့်လျှင် နှစ်ဖက်စလုံးကထင်ထားသလောက် ပြဿနာမကြီးမားတတ်ကြောင်း တွေ့ရတတ်ပါသည်။ သို့သော်လည်း တစ်ခါတစ်ရံတွင် တစ်ကယ်ကြီးမားသော ပြဿနာ ဖြစ်နေတတ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် သင့်တင်ပြချက်များတွင် အကောင်းမြင်အယူအဆများ ပါဝင်နေရန် အရေးကြီးသည်။ စိတ်ကျေနပ်လောက်သောဖြေရှင်းချက် တစ်စုံတစ်ရာ ရနိုင်လောက်သည်ဟု ယုံကြည်ကြောင်းနှင့်ထိုသို့သော သဘောတူညီချက်ကိုရအောင်ဆောင်ရွက်ရန် အသင့်ရှိကြောင်း ရဲဝံ့စွာ တင်ပြထားသင့်သည်။ သင့်အယူအဆကို ရဲဝံ့စွာစွဲကိုင်ထားပါ။ ထို့အပြင်ခြားနားချက်များကိုဖြေရှင်း၍ ရနိုင်သည်ဟု ယုံကြည်ကြောင်း ရဲဝံ့စွာတင်ပြပါ။

(စ) တွေ့ဆုံဆွေးနွေးရေးအတွက် အခြေအနေကောင်းများ တည်ဆောက်ပါ

အကျဉ်းချုပ်၍ ဆိုရပါလျှင် သင်ကျော်ဖြတ်ရမည့် အတားအဆီးများမှာ တစ်ဖက်လူ၏သံသယ နှင့် ရန်လိုမှုများစိတ်ထားသော နားများနှင့် မခန့်လေးစားလုပ်မှုများ ဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ သင့်မဟာဗျူဟာ မှာ သူ့ဖက်သို့နေရာပြောင်းလိုက်ခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ သင်၏တင်ပြချက်ကို လေးစားစွာနားထောင် အသိအမှတ်ပြုပြီး သင့်ခံစားချက်ကို သဘောပေါက်သူတစ်ယောက်ကို ရန်လိုရန်ပြုရန်မှာ ခက်ခဲပါလိမ့်မည်။ သင်ပြောသမျှနားထောင်ခဲ့သူတစ်ယောက်၏စကားကိုပြန်၍နားထောင်ရန်မှာ ခဲယဉ်းသောအရာမဟုတ်တော့ပါ။ လေးစားခြင်းဆိုသည်မှာ အတုံ့အပြန်သဘောရှိတတ်သည်။

သင်၏အပြုအမူအပေါ် အံ့အားသင့်နှစ်ခြိုက်သော သင့်တစ်ဖက်လူက ဒီလူကတော့ငါ့ရဲ့ပြဿနာကို တစ်ကယ်သဘောပေါက်သားဘဲ၊ ကျန်တဲ့သူတွေကသဘောမှ မပေါက်နိုင်တာ ဒီလူသိပ်မဆိုးဘူး သူနဲ့ဆိုရင်တော့ ဆွေးနွေးလို့ရနိုင်လောက်တယ် ဟူသောအမြင် အစားဝင်လာပါလိမ့်မည်။ ထိုအခါတွင် သင်ကျော်ဖြတ်ရန်ကြံရွယ်နေသော တံတိုင်းကြီးတွင် အက်ကြောင်းလေး ပေါ်လာပြီဟု ဆိုနိုင်ပါပြီ။





အဆင့်- ၃

တတိယခြေလှမ်း

ကစားပုံပြောင်းပါ။ ပယ်မချပါနှင့်၊ ပုံစံပြောင်းပါ

မကောင်းမှု ဒုစရိုက်ကို လိမ်မွာပါးနပ်စွာဖြင့် ကျွန်ုပ် ဆန့်ကျင်ပါမည်

ဝီလျံရှိတ်စပီးယား

တန်ပြန်ထိုးနှက်ခြင်း

ယခု ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးမှု အခြေအနေကောင်းကို သင်ကဖန်တီးခဲ့ပြီးဖြစ်ရာ နောက်သင် ရင်ဆိုင်ရန် တာဝန်မှာ နည်းလမ်းကိုပြောင်းလဲရန် ဖြစ်သည်။ ဘက်အသီးသီး၏အကျိုးတရားများကို သင့်အနေဖြင့် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်း ဖြည့်ဆည်းပေးလိုသော်လည်း သင်၏တစ်ဖက်သားကမူ သူ၏သဘောထားကိုသာ ပုံသေဆုပ်ကိုင်ထားလိုကောင်း ထားမည်ဖြစ်ရာ ပြဿနာဖြစ်လာလေပြီ အောက်ပါဆွေးနွေးချက်ကို စဉ်းစားသုံးသပ်ကြည့်ပါ။

- ဘတ်ဂျက်ညွှန်ကြားရေးမှူး ➤ ခင်ဗျားရဲ့ဘတ်ဂျက်ကို ဆယ်ရာခိုင်နှုန်းထက်လျော့ပြီး ဖြတ်မယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်လက်မခံနိုင်ပါဘူး၊ ဒါကြောင့် အဲဒီအတိုင်း ဆယ်ရာခိုင်နှုန်းဘဲ ဖြတ်လိုက်ကြရအောင်။
- ကုန်ရောင်းဌာနအကြီးအကဲ ➤ အဲဒါတော့မဖြစ်နိုင်ဘူးဗျာ အဲဒီလောက်လျော့ချလိုက်လို့က ကျွန်တော်တို့ မရပ်တည်နိုင်ပါဘူး။
- ဘတ်ဂျက် ညွှန်ကြားရေးမှူး ➤ ဝမ်းနည်းပါတယ်ဗျာ ခင်ဗျားအဖြတ်ခံပါလိမ့်မယ်လို့ ကျန်တဲ့ဌာနအကြီးတွေကို ကျွန်တော်ပြောထားပြီးပြီ၊ ခင်ဗျားအဖြတ်မခံရင် ကျန်တဲ့ညှိနှိုင်းထားတွေလည်း ကိစ္စရူးကားယား ဖြစ်ကုန်လိမ့်မယ်။
- ကုန်ရောင်းဌာနအကြီးအကဲ ➤ ခင်ဗျားပြဿနာကို ကျွန်တော်နားလည်ပါတယ်၊ ကျွန်တော်ပြဿနာကိုလည်း ခင်ဗျားက နားလည်အောင်ကြိုးစားစေချင်ပါတယ်၊ ကွန်တော်ဌာနမှာ စီမံချက်အသစ်တစ်ခု စလုပ်နေပါတယ်။ အဲဒီစီမံချက်အရ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုတွေ တက်လာပါလိမ့်မယ်၊ သို့ပေမဲ့ ဆယ်ရာခိုင်နှုန်းသာ ဖြတ်ခံရရင်တော့ အကောင်အထည်ဖော် ဆောင်ရွက်နိုင်မှာမဟုတ်ဘူး ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက်ပေါင်းပြီး ကုမ္ပဏီအကျိုးအတွက် အဖြေတစ်ခုခု ရအောင်ရှာကြစို့လားဗျာ။
- ဘတ်ဂျက်ညွှန်ကြားရေးမှူး ➤ ကျွန်တော်ကလည်း ဒါဘဲလိုချင်တာပါ၊ ခင်ဗျားရဲ့ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုကိုလိုချင်တာပါ၊ အဲဒါကြောင့် ဘတ်ဂျက်ကို ဖြတ်လိုက်ကြရအောင်။
- ကုန်ရောင်းဌာနအကြီးအကဲ ➤ ဝမ်းနည်းပါတယ်ဗျာ၊ ကျွန်တော်သဘောမတူဘူး။
- ဘတ်ဂျက်ညွှန်ကြားရေးမှူး ➤ ကြည့်ပါဦးဗျာ၊ ခင်ဗျားကို ကျွန်တော်ဒုက္ခမရောက်စေချင်ပါဘူး၊ ဒါပေမဲ့ အခု ဘတ်ဂျက်ကိုတော့ ဖြတ်ရလိမ့်မယ်။
- ကုန်ရောင်းဌာနအကြီးအကဲ ➤ ခြောက်ရာခိုင်နှုန်းဖြတ်ရင်ကောဗျာ၊ ဒါဆိုရင် ခင်ဗျားရည်မှန်းချက်အတွက် အများကြီးနီးစပ်သွားနိုင်ပါပြီ၊ ဘယ်လိုသဘောရသလဲ။
- ဘတ်ဂျက်ညွှန်ကြားရေးမှူး ➤ နည်းနည်းတော့လွယ်လာပါပြီ၊ အခုတော့ လေးရာခိုင်နှုန်းဘဲ ခင်ဗျား

ရှာရတော့မှာပေါ့။

ကုန်ရောင်းဌာနအကြီးအကဲ ➤ ခြောက်ရာခိုင်နှုန်းကတော့ ကျွန်တော့်အတွက် အဆုံးစွန်ပါဘဲ  
ဘတ်ဂျက်ညွှန်ကြားရေးမှူး ➤ ဒီကိစ္စ ဥက္ကဋ္ဌကြီးကို တင်ပြကြတာပေါ့။

သင်၏ဆန့်ကျင်ဘက်ပုဂ္ဂိုလ်က အလျော့မပေးတော့ဘူးဆိုလျှင် သင်ဘာလုပ်မည်နည်း။ သူက အယူအဆတင်းမာနေလျှင် (ဆယ်ရာခိုင်နှုန်းထက် နည်းတာကို ကျွန်တော်လက်မခံနိုင်ဘူး) သူကခြိမ်းခြောက်လျှင်(ခင်ဗျားဒုက္ခရောက်သွားမှာ ကျွန်တော်မလိုလားပါဘူး) သို့မဟုတ် အခြားအကြောင်းတွေ ပြနေခဲ့လျှင် (အခြားဌာနအကြီးအကဲတွေကို ကွန်တော်ပြောပြီးပြီဗျာ၊ ဘတ်ဂျက်ဖြတ်တာကို ခင်ဗျားလက်ခံမယ်လို့)ဆိုတာမျိုးတွေနှင့် ရင်ဆိုင်ရလျှင် ဘာလုပ်မည်နည်း။

သင်၏ တစ်ဖက်လူ၏ တောင်းဆိုချက်များသည် ကျိုးကြောင်းမဆီလျော်ဟု ယူဆစရာရှိသည့် အတွက် သင်စိတ်ထဲတွင် ငြင်းပယ်ပြစ်လိုက်ဖို့ ပေါ်လာပါလိမ့်မည်။ သင်ကလည်းသင်၏ အယူအဆကို ပြောဆိုရင်းနှင့် သူ အယူအဆကို တုံ့ပြန်ပါလိမ့်မည်။ သူကလည်း သင့်အယူအဆကို ပယ်ချပြီး သူ့အယူအဆကို ထပ်တင်ပါလိမ့်မည်။ သင့်တော်သည့်အလျော့အတင်းလုပ်၍ ရခဲ့လျှင်သော်မှ သင်က ဝှက်ဖဲကိုင်ထားသည်ဟု သူက ယူဆပြီး သင်အလျော့ပေးသည်ကို ယူလိုက်ပြီးမှ သင်ထပ်၍လျော့စေရန် တောင်းဆိုပါလိမ့်မည်။ သူဖက်က ဖိသည်ကို သင်ထပ်ပြီးခံရမည်။ အမှန်ဆိုလျှင် သင်သည် ဤအခြေအနေမျိုးကို ရှောင်နေခဲ့သည်မဟုတ်ပါလား၊ ပြဿနာကိုအဖြေရရန်အတွက် သင့်ကိုလက်ခံလာစေရန် ဆွဲဆောင်ဖို့ နည်းလမ်းများ ရှိပါသလား။

(က) နည်းလမ်းကို ပြောင်းလဲကျင့်သုံးခြင်းပုံစံသစ် သုံးစွဲခြင်း

နည်းလမ်းကိုပြောင်းလဲရန်အတွက် သင်လုပ်ချင်သည်နှင့် ပြောင်းပြန်လုပ်ရန်လိုပါသည်။ တစ်ဖက်သား ပြောသည်ကို ငြင်းပယ်မည့်အစား လက်ခံလိုက်ပါ။ သင်ဖြစ်စေချင်သည့်ပုံစံမျိုးအဖြစ် ပြောင်းလဲ ကျင့်သုံးပါ။ တစ်နည်းဆိုရလျှင် ပုံစံသစ်နှင့်ဆောင်ရွက်ပါ။

ပုံစံသစ် ပြောင်းလဲကျင့်သုံးသည်ဆိုသည်မှာ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်အကျိုးနှင့်ကိုက်ညီစေရန် တစ်ဖက်သားပြောသည့်စကားများကို အသွင်သဏ္ဌာန်ပြောင်းယူရန် ဖြစ်ပါသည်။ ရုပ်ပုံကားချပ်တစ်ခု၏ ပတ်ပတ်လည်မှ ဘောင်များကို အသစ်လဲသကဲ့သို့ဖြစ်သည်။ တစ်ဖက်သား၏ ပြောကြားချက်များအပေါ်တွင် ပြဿနာ အဖြေရရန် ပုံစံအသွင်ပြောင်းယူခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ တစ်ဖက်သားသည် ပြဿနာ၏အဖြေကို ရအောင် ရှာပေးနေသကဲ့သို့ သင်ကတုံ့ပြန်ရပါမည်။ ထိုအခါမှ သူက နည်းလမ်းသစ်တစ်ရပ်ထဲသို့ ဝင်လာစေရန် သင်ဆွဲဆောင်နိုင်ပါလိမ့်မည်။

အောက်ပါ ဥပမာ-ကိုကြည့်ပါ။ ၁၉၇၉-ခုနှစ် မဟာဗျူဟာလက်နက်ကြီးများ ကန့်သတ်ရေး အဆင့်(၂)ဆွေးနွေးချက်ကို အမေရိကန်အထက်လွှတ်တော် ခွင့်ပြုချက်ရရန် တင်ပြရပါသည်။ လိုအပ်သည့် ထောက်ခံမဲ သုံးပုံနှစ်ပုံရရန်အတွက် အထက်လွှတ်တော်ခေါင်းဆောင်အနေနှင့် ပြင်ဆင်ချက်တစ်ရပ်ကို ထည့်သွင်းချင်ပါသည်။ ဤအတွက်က ဆိုဗီယက်၏ သဘောတူညီချက်လိုနေပါပြီ၊ ထိုအချိန်တွင် လူငယ်အထက်လွှတ်တော်အမတ် ဂျိုးဆက်ဘီဒင်ဂျူနီယာ မော်စကိုသို့သွားရန်နှင့် ကြုံနေပါသည်။ ထို့ကြောင့် အထက်လွှတ်တော်ခေါင်းဆောင်များက သူ့အား ဤပြဿနာနှင့်ပတ်သက်၍ ဆိုဗီယက်နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီး အင်ဒရီဂရိုဖီကိုနှင့် မေးမြန်းခဲ့ပါရန် မှာလိုက်ပါသည်။

မော်စကိုတွင် အင်အားခြင်းပြိုင်ရန်က မညီမျှပါချေ။ အမေရိကန်ဘက်မှ လူငယ်အထက်လွှတ်တော်အမတ်ကလေး ၊ ဆိုဗီယက်ဘက်က သံတမန်လောကတွင် အလွန်အတွေ့အကြုံရှိသည့် ခေါင်းဆောင်ကြီးတစ်ဦး ၊ ဂရိမီကကိုက တစ်နာရီခန့်ကြာအောင် စကားစပြောပါသည်။ လက်နက်တပ်ဆင်မှု ပြိုင်ပွဲတွင် အမေရိကန်ကိုမီရန် မည်သို့လိုက်နေရသည်ဆိုသည်ကို ပြောပါသည်။ ထို့ကြောင့် မဟာဗျူဟာလက်နက်တပ်ဆင်မှု ကန့်သတ်ရေး သဘောတူညီမှု အဆင့်(၂)သည် အမေရိကန်များအတွက် တစ်ပန်းသာမှု အမှန်ရရှိခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် သဘောတူညီချက်ကို အပြောင်းအလဲမရှိဘဲ အမေရိကန်အထက်လွှတ်တော်က လက်ခံသင့်သည်ဟု ဂရိမီကိုက ရှင်းပြပါသည်။ ပြင်ဆင်ချက်နှင့်ပတ်သက်၍ ဂရိမီကိုအနေနှင့် လုံးဝသဘောမတူပါ။

အခု ဘီဒင်ရဲ့အလှည့်ရောက်ပါပြီ၊ ဂရိမီကိုနှင့်ဆန့်ကျင်ပြီးငြင်းနေမည့်အစား ဘီဒင်က ခပ်တည်တည် ဤသို့ပြောလိုက်ပါသည်။ “ မစ္စတာဂရိမီကိုခင်ဗျား၊ လူကြီးမင်းပြောတာ သိပ်ကိုလက်ခံနိုင်စရာကောင်းပါတယ်၊ လူကြီးမင်းပြောတာတွေအများကြီးကို ကျွန်တော်သဘောတူပါတယ်။ အမေရိကန် အထက်လွှတ်တော်က ကျွန်တော်မိတ်ဆွေတွေဆီကို ပြန်ရောက်တုန်းက လူကြီးမင်းပြောတာတွေကို ပြန်လည်တင်ပြရင်း အချို့အထက်လွှတ်တော်အမတ်တွေဖြစ်တဲ့ ဂိုးဝါးတား၊ ဟမ်းတို့က လက်ခံကြမှာမဟုတ်ဘူး သူက နောက်ကလည်း အင်အားမသေးလှဘူးခင်ဗျ။ ဘီဒင်ကဆက်၍ ထိုအမတ်များ၏ ပူပင်ကြောင့် ကြမှုကို ကျွန်တော်ဘယ်လိုပြန်ရှင်းပြရမယ်ဆိုတာ ကျွန်တော့်ကို အကြံပေးစေချင်ပါတယ် ”

အတွေ့အကြုံ နုနယ်သေးသော အမေရိကန်ကလေးအား အကြံပေးရန် ဂရိမီက စိတ်ပါလာပါတော့သည်။ သူ၏ယုံကြည်မှုကင်းမဲ့နေသော အမေရိကန်အထက်လွှတ်တော်များအား ဘယ်သို့နားချရမည်ဆိုသည်ကို ဂရိမီယိုက ဆရာကြီးလုပ်ပြီး သင်ကြားပေးပါသည်။ ဘီဒင်က မေးခွန်းများ တစ်ခုပြီးတစ်ခု မေးပါသည်။ ဂရိမီယိုကလည်း မေးခွန်းတစ်ခုခြင်းကို အဖြေပေးပါသည်။ နောက်ဆုံးတွင် ပြင်ဆင်ချက်ကို လက်ခံလိုက်ပါက အထက်လွှတ်တော်တွင် မဲအများအပြား ရနိုင်သည်ဆိုသည်ကို ဂရိမီကိုက သဘောပေါက်သွားပြီး သူ၏အမြင်ကို ပြောင်းလဲလိုက်ပါသည်။ သူ၏ သဘောတူညီချက်ကို အမေရိကန်အမတ်ကလေး ရသွားခဲ့ပါသည်။

ဂရိမီကို၏ မူလသဘောထားကို အစပထမတည်းက ငြင်းပယ်လိုက်ပါက နှစ်ဖက်သားဆက်၍ အငြင်းပွားကြဖို့သာ ရှိပါတယ်၊ ဂရိမီကိုကိုယ်တိုင် ပြဿနာကို အဖြေရှာနေသူအဖြစ် ဘီဒင်ကဆက်ခံခဲ့ပါသည်။ အကြံဉာဏ်လည်း တောင်းခဲ့ပါသည်။ အထက်လွှတ်တော် အမတ်များ၏ စိုးရိမ်ပူပန်ချက်များကို မည်သို့ဖြေဖျောက်ရမည်၊ စာချုပ်ကို အမေရိကန်အထက်လွှတ်တော်၏ သဘောတူ အတည်ပြုချက် ရစေရန် ဘယ်သို့ဆောင်ရွက် ရမည်ဆိုသည့် ပြဿနာကို အဖြေရှာသည့်နည်းနှင့် အပြုသဘော ဆွေးနွေးပွဲပုံစံအဖြစ် ပြောင်းလဲကျင့်သုံးခြင်းပင်။

ပုံစံအသွင်သစ် ပြောင်းခြင်းသည် အောင်မြင်မှု ရခဲ့ပါသည်။ အဘယ့်ကြောင့်ဆိုလျှင် စကားရပ်တိုင်းသည် အဓိပ္ပါယ်အမျိုးမျိုး ကောက်နိုင်၍ ဖြစ်ပါသည်။ သင့်တွင် အကောင်းမြင်သဘော ပါဝင်သည့် စွမ်းရည်ရှိပါသည်။ တစ်ဖက်လူက မည်သို့ဆိုစေ သူပြောကြားချက်အပေါ် ပြဿနာကို အဖြေရှာမည့် ပုံစံတွင်းသို့ သွင်းယူနိုင်သည့် စွမ်းရည်ပင် ဖြစ်သည်။ ဂရိမီကိုက ယခုလက်ခံသွား သကဲ့သို့ သင့်၏ အဓိပ္ပါယ်ဖော်ပြချက်ကို တစ်ဖက်သားက မကြာခဏ လက်ခံသွားတတ်ပါသည်။ သူ၏ သဘောထားကို သင်က မငြင်းခုံသည့်အတွက်လည်း သူအံ့ဩသွားပါလိမ့်မည်။ သူ၏ ဆွေးနွေးချက်များကိုလည်း ပြန်၍ ရှင်းပြချင်နေမည် ဖြစ်ပါသည်။

သင့်၏ ဆန့်ကျင်ဘက် ပုဂ္ဂိုလ်အနေနှင့် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှု၏ ရလဒ်ပေါ်၌ အာရုံစိုက်နေမည်

ဖြစ်သည့်အတွက် လိမ္မာပါးနပ်စွာဖြင့် သင်က အသွင်ပြောင်းလိုက်သည်ကိုသော်မှ သူသတိမပြု လိုက်မိသည်လည်း ဖြစ်ပါသည်။ အပြိုင်အဆိုင် သဘောထား နှစ်ရပ်ကို အကြိတ်အနယ် ငြင်းနေမည့်အစား နှစ်ဖက်စလုံး၏ အကျိုးတရားများကို အကောင်းဆုံးဖြစ်စေရန် မည်သို့လုပ်ကြမည်ဆိုသည်ကို ပူးပေါင်း အဖြေရှာသည့် ပုံစံဖြစ်သွားပါသည်။ ဤသို့လုပ်ရန်အတွက် သင်၏တစ်ဖက်သားထံမှ ခွင့်တောင်းရန်ပင် မလိုပါ။ ပုံစံသစ်ကို စ၍ပြောင်းလိုက်ရုံသာ ဖြစ်ပါသည်။ စေ့စပ်ဆွေးနွေးသူ တစ်ယောက်အနေဖြင့် ဤသို့ ပုံစံပြောင်းတတ်ခြင်းသည် ကြီးမားဆုံး စွမ်းအင်တစ်ရပ် ဖြစ်သည်။ ပွဲကို ပြောင်းနည်းမှာ ကျားကွက်ပုံစံ ပြောင်းဖို့ပင် ဖြစ်၏။

(ခ) ပြဿနာကို အဖြေရှာသည့် မေးခွန်းများ မေးပါ

သင်၏ တစ်ဖက်လူအား ပြဿနာပေါ်အာရုံစိုက်လာစေရန် လုပ်ဆောင်ရာတွင် အမြင်သာဆုံးနည်းမှာ သူ့ကို ၎င်းပြဿနာကို ရှင်းလင်းပြခြင်း ဖြစ်သည်။ သို့သော် သဘောထားများကို တင်ပြနေပါက တစ်ဖက်သား၏ သံသယကို အလွယ်တကူနှိုးဆွသကဲ့သို့ ဖြစ်တတ်ပါသည်။ ပိုကောင်းသည့်နည်းမှာ မေးခွန်းများ မေးရန်ဖြစ်သည်။ တစ်ဖက်သားကို သင်က အဖြေမှန်များ ပြောနေမည့်အစား မေးခွန်းမှန်များကိုသာ သင်ကမေးပါ။ သူ့ကို သင်ကိုယ်တိုင်က ဆရာလုပ်မည့်အစား ပြဿနာကသာ ဆရာဖြစ်ပါစေ။

အသွင်ပြောင်းရာတွင် အကောင်းဆုံးနှင့် တစ်ခုတည်းသော လက်နက်ကိရိယာကား ပြဿနာအဖြေရှာသည့် မေးခွန်းပင် ဖြစ်၏။ လိုအပ်ဆန္ဒကို ထိုးပြလိုက်ပါသည်။ ထိုဆန္ဒများအား ဖြည့်ဆည်းရန် နည်းလမ်းရှာခြင်းလည်း ဖြစ်ပါသည်။ အသုံးကျဆုံး မေးခွန်းများကို အောက်ပါအတိုင်း ဖော်ပြနိုင်ပါသည်။

(ခ) (၁) ဘာကြောင့်ဆိုတာကို မေးပါ

တစ်ဖက်သား၏အယူအဆကို ဆူးငြောင့်ခလုတ်တစ်ခုအဖြစ် သတ်မှတ်မည့်အစား အခွင့်အလမ်းတစ်ခုအဖြစ် သတ်မှတ်ပါ။ သူက သဘောထားကို ပြောပြနေသည့် အခါတွင် အရေးကြီးသည့် အချက်အလက်များဖြစ်သည့် သင်၏ လိုအပ်ချက်များကို အသိပေးနေခြင်းလည်း ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် သူ့ဖက်က ပိုမိုပြောလာစေရန် အောက်ပါမေးခွန်းများနှင့် ဖိတ်ခေါ်ပါ။ “လူကြီးမင်းက ဒါကို ဘာကြောင့် လိုချင်ပါသလဲ ” “ပြဿနာဟာဘာလဲ ” သို့မဟုတ် “လူကြီးမင်းကဘာကို စိုးရိမ်ကြောင့်ကြနေတာပါလဲ ” သူဘာကိုလိုချင်သည်ကို သိအောင်လုပ်ပါ။ သူဖြေသည့်အခါတွင် အသေအချာမှတ်ပါ။ ဆွေးနွေးပွဲသည် သူ၏ သဘောထားမှ သူ၏ လိုချင်သည့် အကျိုးတရားအဖြစ်သို့ ပြောင်းလဲရောက်ရှိသွားပါလိမ့်မည်။ ထိုအခါတွင် ပြဿနာကို အဖြေရှာမည့် ဆွေးနွေးပွဲ ဖြစ်သွားပါလိမ့်မည်။

အကြောင်းတစ်စုံတစ်ရာကို သင်မည်သို့မေးသည်ဆိုခြင်းက မည်သည်ကို မေးသည်ကဲ့သို့ပင် အရေးကြီးပါသည်။ တိုက်ရိုက်မေးခွန်းများသည် သူ့အား ဆန့်ကျင်ရာ ကျနေခဲ့ပါကလည်း သွယ်ဝိုက်မေးခွန်း ပုံစံနှင့် မေးပါ။ “လူကြီးမင်း ဒါဘာကြောင့် လိုချင်တယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်သေသေချာချာ သဘောမပေါက်သေးပါဘူး ဒါဟာ လူကြီးမင်းအတွက် ဘာကြောင့်အရေးကြီးတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်မြင်လာအောင် ကူညီပါခင်ဗျာ ” သို့မဟုတ် “ဒါကို လူကြီးမင်း အတော်ထက်သန်နေပုံရပါတယ်။ ဘာကြောင့်ဆိုတာကို ကျွန်တော်လည်း နားလည်သဘောပေါက်ချင်ပါတယ်။ ” သင်၏မေးခွန်းကို အောက်ပါအသိအမှတ်ပြုမှုနှင့် စကားစလျှင် ကောင်းပါသည်။ “လူကြီးမင်း ပြောနေတာကို ကျွန်တော်ကြားရပါပြီ၊ ကုမဏီ



ရဲ့ ပေါ်လစီကတော့ ရည်ရွယ်ချက်ကောင်းမယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်လုံးဝ ယုံကြည်ပါတယ်။ ကျေးဇူးပြုပြီး အဲဒါကို ကျွန်တော့်ကို ရှင်းပြပါလားခင်ဗျား ” သင့်အနေဖြင့် စိတ်ဝင်စားမှုရှိကြောင်း လေးစားသမှုရှိကြောင်း ပြရာတွင် သင်၏ အသံနေ၊ အသံထား၊ မျက်နှာအမူအရာ၊ ကိုယ်ခန္ဓာအမူအရာများသည်လည်း သင်၏ စကားလုံးများကဲ့သို့ပင် အရေးကြီးပါသည်။

တစ်ဖက်သား၏ စိတ်ဝင်စားမှုများကို ဖော်ထုတ်ရာတွင် ကြက်သွန်နီဥကို တစ်လွှာခြင်းခွာရသကဲ့သို့ပင် ဖြစ်၏။ အောက်တွင် နမူနာပြထားသော စကားပြောပုံသည် တစ်လွှာပြီးတစ်လွှာ ခွာသွားခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ “ ခင်ဗျားဘာကြောင့်အလုပ်က နုတ်ထွက်ချင်တာလဲဗျာ ” ဟု နယူးယောက်ဥပဒေပညာရှင်များ အဖွဲ့၏ လူကြီးက မေးပါသည်။ “ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်တော့်မှာ ငွေပိုပြီးလိုအပ်နေပါတယ် ဆရာတို့ဆီက ကျွန်တော်လိုအပ်သလောက်ထိ ငွေတိုးပြီးပေးနိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး ” ဟု လူငယ်က ဖြေပါသည်။

“ ဘယ်လို အခက်အခဲများရှိနေပါသလဲ ”

“ ကျွန်တော်တို့ လင်မယားမှာ ကလေးတစ်ယောက်တိုးလာပါပြီ၊ ကျွန်တော်တို့ ပိုကျယ်တဲ့အခန်းကို ပြောင်းရပါတော့မယ် ”

“ ဒါဖြင့်ရင် ဘာပြဿနာများ ရှိနေလို့လဲ ”

“ အိမ်လခ ကန့်သတ်ထားတဲ့ တိုက်ခန်းမျိုးကိုရှာလို့ မရလို့ပါ ”

ပြဿနာ၏ အရင်းအမြစ်ကို လူကြီးဖြစ်သူက သိသွားသောအခါတွင် လူကြီးအနေနှင့် သူ၏ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအဆက်အသွယ်များမှတစ်ဆင့် ရှာပေးသည့်အတွက် လူငယ်သည် သူ၏ဝင်ငွေနှင့်သင့်တင့်သော တိုက်ခန်းကို ရသွားပါသည်။ ထိုလူငယ်ကလည်း ထိုအဖွဲ့တွင် နောက်ထပ်အနှစ်သုံးဆယ် အလုပ်လုပ်ဖြစ်သွားပါတော့သည်။ ထိုအဖွဲ့တွင် ခေါင်းဆောင်လည်း ဖြစ်သွားခဲ့ပါသည်။ အတွင်းအခြေအနေမှန်ကို စိုက်စိုက်မတ်မတ် ရှာခြင်းအားဖြင့် နှစ်ဦးနှစ်ဖက်ကျေနပ်သဘောတူမည့် ရလဒ်ရနိုင်ပါသည်။ လူတစ်ယောက်၏လိုအပ်ချက်ဆိုသည်မှာ သူတစ်ယောက်တည်းအတွက် လိုအပ်ချက်သာမက သူ၏ ပတ်ဝန်းကျင်အသိုင်းအဝိုင်း အတွက်လည်း ဖြစ်နိုင်သည်ဆိုသည်ကို သတိပြုပါ။ သူ၏တင်းမာသောသဘောထားဆိုသည်မှာ သူတစ်ဦးတည်း၏သဘောထား ဟုတ်ချင်မှဟုတ်ပေလိမ့်မည်။ သူ၏အထက်လူကြီး၊ ဒါရိုက်တာအဖွဲ့၊ အစုရှယ်ယာပိုင်ရှင်များ၊ သမဂ္ဂအဖွဲ့ဝင်များ သို့မဟုတ် သူမိသားစုတို့၏သဘောထားများ၊ ပိုပြီးဖြစ်ကောင်းဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့် သူတို့၏အကျိုးတရားများ၊ စိတ်အားထက်သန်မှုများကိုလည်း မေးဖို့လိုအပ်ပါသည်။

### (ခ)(၂) ဘာကြောင့်မဖြစ်တာလဲဆိုတာ မေးပါ

သင့်တစ်ဖက်သားအနေနှင့် သူ့ လိုအင်ဆန္ဒကို ဖော်ပြရန်ဝန်လေးနေပါက သွယ်ဝိုက်သည့်နည်း ဗျူဟာကို သုံးပါ။ “အဘယ်ကြောင့်” မေးခွန်းကိုမဖြေပါက “ဘာကြောင့်မဖြစ်ရမှာလည်း” မေးခွန်းကို မေးပါ။ ရွေးစရာနည်းလမ်းတစ်ခုကို ရည်ရွယ်ပြီး “ဘာကြောင့် ဒီနည်းလမ်းကိုမသုံးရမှာလဲ” သို့မဟုတ် “ဒီနည်းလမ်းကိုသုံးရင် မမှားနိုင်ဘူးလို့ မထင်ဘူးလား” လူအများသည် သူတို့၏အတွင်းစိတ်ကို ဖော်ပြရန် ဝန်လေးတတ်ပါသည်။ တစ်ဖက်သားကိုဝေဖန်လိုကြပါသည်။ ဘတ်ဂျက်နှင့်ပတ်သက်၍ သင်ဆွေးနွေးရတယ် ဆိုပါစို့။ “ကုန်ရောင်းဌာနရဲ့ ဘတ်ဂျက်ကို ဘာကြောင့်လျှော့ပြစ်ရမှာလဲ” သင်မေးခဲ့လျှင် ကုန်ရောင်းဌာနအကြီးအကဲက ဤသို့ပြန်ဖြေပါလိမ့်မည်။ “ဘာကြောင့်ဆိုတာ ကျွန်တော်ပြောပြပါမယ်

အရောင်းတွေထိုးကျလိမ့်မယ် ဘုတ်အဖွဲ့ကလည်း ကျွန်တော်တို့ကိုအပြစ်တင်လိမ့်မယ်၊ ကျွန်တော်လည်းအလုပ်ပြုတ်ပါလိမ့်မယ်” သူက သူစိတ်ဝင်စားမှုနှင့်ပတ်သက်ပြီး အရေးကြီးသည့်သတင်း အချက်အလက်များကိုပေးလိုက်ပါပြီ။ အရောင်းလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သည့် သူ့ရဲ့စိုးရိမ်ပူပန်မှု၊ ဒါရိုက်တာအဖွဲ့၏ အပြစ်တင်မှုကို ကြောင့်ကြမှုနှင့် သူ့အလုပ်ပြုတ်မည်ကို ပူပန်မှုတို့ကို ထုတ်ဖော်လိုက်ခြင်းပင်။ သင်၏တစ်ဖက်သားက သူ့ဘာကိုစိတ်ထဲတွင် ရှိနေသည်ဆိုတာ မဖော်ထုတ်သေးဘူးပါက သင်ကပင် စတင်ဖော်ထုတ်ပြီး မှားရင်ပြင်ဖို့သူ့ကိုပြောပါ။ အကယ်၍ သင်သည် တွန့်ဆုတ်နေသော ကုန်ထုတ်လုပ်သူတစ်ဦးကို အရှိန်တိုး၍ထုတ်လုပ်ရန် ဆွဲဆောင်ချင်သည်ဆိုလျှင် သင့်အနေနှင့် ဤသို့သူ့ကိုပြောနိုင်ပါသည်။ “ လူကြီးမင်းပြောနေတာကို ကျွန်တော်ဒီလိုနားလည်ပါတယ်၊ လူကြီးမင်းက ကုန်ထုတ်စရိတ်ကို လျှော့ချပြီး အရည်အသွေးမြှင့်တင်ပြီးတော့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းကို ယုံကြည်စိတ်ချရအောင် လုပ်ချင်တယ်မဟုတ်လား ခင်ဗျာ ” မိမိတို့ လုပ်ချင်သည်များကို တစ်ဖက်သားနားလည်မှု လွဲမှားနေလျှင် ပြင်ဆင်ပေးလိုသည့် စိတ်ကိုထိန်းချုပ်နိုင်ခဲ့ကြပါသည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်သူက ဤသို့ဖြေကောင်းဖြေပါလိမ့်မည်။ “ ဒီအတိုင်းတော့ တိတိကျကျ မမှန်ဘူးခင်ဗျာ၊ ခင်ဗျားတို့ ဟိုအကြောင်းတွေမေ့သွားပြီကိုး. . . ” အစချီပြီး သူဖြစ်ချင်သည်များကို သူဆက်၍ပြောပါလိမ့်မည်။

သင်၏ တစ်ဖက်လူက ဆက်ပြီးငြင်းဆန်နေဦးမည်ဆိုလျှင်တော့ ယခုသင်သိရတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို အသုံးပြုပြီး သူ့အပေါ်တွင် အသာစီးရအောင် သင်လုပ်လိမ့်မည်ဟု သူက သံသယဖြစ်နေခြင်း ဖြစ်နိုင်သည်။ သူစိတ်သက်သာရာ ရစေရန်အတွက် သင်၏ စိတ်ဝင်စားမှုကို ပထမဦးစွာ ဤသို့ပြောပြပါ။ “ ဈေးကွက်အသစ်တွေကို အကျိုးရှိရှိအသုံးပြုဖို့အတွက် ကုန်ထုတ်လုပ်မှု အရှိန်မြှင့်ချင်တာ ကျွန်တော့် ဆန္ဒပါပဲ။ ကျွန်တော်ရဲ့ ကုန်စည်ဖြန့်ချိရေးသမားတွေက ဒီကုန်စည်တွေအတွက် ကျွန်တော့်ကို ပူဆာနေကြပါပြီ။ ကျွန်တော့်အပေါ် ယုံကြည်မှုအတွက် အရေးကြီးတဲ့ အခြေအနေကို ရောက်နေပါပြီ။ ခင်ဗျားအနေနဲ့ကုန်ထုတ်လုပ်မှုကို အရှိန်မြှင့်မှုအခက်အခဲတွေများ ဖြစ်နေရင် ကျွန်တော့်ကို နည်းနည်းပါးပါး ပြောပြပါလား ခင်ဗျာ ” သင်ဖြစ်ချင်သမျှကို တစ်ချိန်တည်း ပြောပြလိုက်လျှင် သင့်အတွက် အန္တရာယ်ရှိမည်ဟု ယူဆလျှင် အစတွင်အားလုံးကို ပြောပြရန်မလိုပါ။ သင်ဖြစ်ချင်သည်ကို နည်းနည်းကစပြောပါ။ သူဖြစ်ချင်သည်ကိုလည်း မေးပါ။ ပြီးတော့မှ တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် အပြန်အလှန်ပြောသွားပါ။

(ခ) (၃) အကယ်၍ဆိုတဲ့ မေးခွန်းကို မေးပါ

ဒုတိယခြေလှမ်းမှာဖြစ်နိုင်သည့်နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးကိုတစ်ဖက်သားနှင့် ဆွေးနွေးဖို့ပင်ဖြစ်သည်။ တစ်ဖက်သား၏ အယူအဆအနေအထားကိုဆန့်ကျင်ရာမကျပဲဖြစ်နိုင်သည့်အဖြေများတင်ပြရန်အတွက် အင်အားအကြီးဆုံး အင်္ဂလိပ်ဘာသာစကားရပ်တစ်ခုကို သုံးပါ။ (အကယ်၍သာ ဆိုတဲ့) မေးခွန်းပါပဲ။

သင့်ရဲ့ဖောက်သည်က ဤသို့ပြောသည်ဆိုပါစို့ “ ဒီစီမံကိန်းလုပ်ငန်းအတွက် ကျွန်တော်တို့မှာ ဘတ်ဂျက်ငွေ ဒါအကုန်ပဲခင်ဗျာ၊ နောက်ထပ်တစ်ပြားမှ ပိုပေးငွေ မရှိတော့ပါဘူး ” ထိုအခါတွင် သူ့ကို ဤသို့ပြန်မေးပါ “ စီမံကိန်းကာလကို တိုးချဲ့လိုက်ပြီး ဘတ်ဂျက်လိုငွေကို နောင်နှစ်ဘတ်ဂျက်ထဲက သုံးမယ်ဆိုရင်ကောဗျာ ” သို့မဟုတ် “ ခင်ဗျားရဲ့ဘတ်ဂျက်အခြေအနေနဲ့ ကိုက်ညီအောင်စီမံကိန်းရဲ့ပမာဏကို လျှော့လိုက်ရင်ကောဗျာ ” သို့မဟုတ် ကျွန်တော့်အနေနဲ့ ခင်ဗျားရဲ့အထက်လူကြီးကို ခင်ဗျားတို့ကုမ္ပဏီအတွက် ဘယ်လိုအကျိုးရှိနိုင်တယ်ဆိုတာ ရှင်းပြပြီးတော့ ဘတ်ဂျက်တိုးမြှင့်ပေးဖို့ ပြောရင်ကောဗျာ ” သင့်အနေနဲ့ ဤမေးခွန်းတစ်ရပ်ရပ်ကို သူစိတ်ဝင်စားလာစေရန် လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့ပါက သင်သည်

အနေအထားသစ်ကို အောင်မြင်စွာရောက်ရှိလာခဲ့ပါပြီ။ ချက်ခြင်းဆိုသလိုပင် သူသည် သင်နှင့်အတူ နည်းလမ်းများကို ရှာဖွေနေပါပြီ။

သင်တို့၏ဆွေးနွေးပြောဆိုမှုကို နည်းလမ်းအမျိုးမျိုး ဉာဏ်ထုတ်ရှာဖွေသည့် ဆွေးနွေးပွဲအဖြစ် ပြောင်းလိုက်ပါ။ တစ်ဖက်သား၏ အနေအထားတွင် ရပ်တည်လိုက်ပြီး သူ၏သဘောထားကို အခြား စကားလုံးများသုံးစွဲ၍ နည်းလမ်းအများထဲက တစ်ခုအဖြစ်နှင့် ပြန်ပြီးပြောပြပါ။ ဥပမာဆိုပါစို့ သင်က ခရစ္စမတ်အားလပ်ရက်ကို မည်သို့အသုံးပြုမည်ဆိုသည်ကို ဆွေးနွေးရင်း သင့်မိသားစုနှင့် အခက်အခဲ ရှိနေသည်ဆိုပါစို့ ဒီအဆိုပြုချက်ကို တိုက်ရိုက်ငြင်းပယ်လိုက်မည့်အစား “ ဒါလည်းဖြစ်နိုင်တဲ့နည်းပဲ ” ဟု ပြန်ဖြေနိုင်ပါသည်။ အခြားနည်းလမ်းတစ်ခုကိုလည်း သင်က အကြံပေးပြီး သင်၏ ဇနီး၊ ခင်ပွန်းကို အကြံထပ်ပေးဖို့လည်း တောင်းပါ။ “ နောက်တစ်နည်းကတော့ တို့မိဘများအိမ်ကို အလည်သွားကြဖို့ပါပဲ။ ဒါမှမဟုတ် ရက်ကွဲလို့လည်း ခရစ္စမတ်မှာ မင်းမိဘတွေဆီ၊ နှစ်သစ်ကူးမှာ တို့မိဘတွေဆီ အလည်သွား နေကြရင်ကော၊ တခြားနည်းလမ်းတွေကိုလည်း မင်းစဉ်းစားရသေးသလား? ”

သင်၏ တစ်ဖက်သားက သင်၏နည်းလမ်းများကို ဝေဖန်လာမည်ဆိုလျှင် သင်ဒီလိုလည်းပြော နိုင်ပါသည်။ “ ခင်ဗျားရဲ့ ဆန်းစစ်ဝေဖန်မှုတွေကို ကျွန်တော်နားထောင်ချင်ပါတယ်ဗျာ၊ သို့ပေမယ့် အစ မှာတော့ ရှိနိုင်တဲ့နည်းလမ်းတွေကို အရင်ဖော်ထုတ်ကြရအောင်ပါ။ ပြီးတော့မှ ဘယ်နည်းလမ်းက အ ကောင်းဆုံးလဲ ဆိုတာကို ကျွန်တော်တို့ ရွေးကြတာပေါ့ ” ဖြစ်နိုင်သည့် နည်းလမ်းများကို အပြုသဘော နှင့် ဦးစွာပထမ ဖော်ထုတ်ပြီးမှ နောက်မှ ဆန်းစစ်ချိန်ဆ ရွေးချယ်ရန် ဖြစ်ပါသည်။

#### (ခ) (၄) တစ်ဖက်သား၏ အကြံဉာဏ်ကို တောင်းပါ

နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးကို တစ်ဖက်သားနှင့်ဆွေးနွေးရန်အတွက် နောက်တစ်နည်းမှာ သူ၏အကြံ ဉာဏ်ကို တောင်းရန်ဖြစ်၏။ သင်ဤသို့ အကြံဉာဏ်တောင်းခံလိမ့်မည်ဟု သူမျှော်လင့်ထားလိမ့်မည် မဟုတ်ချေ။ “ ကျွန်တော်ဘာလုပ်သင့်တယ်ဆိုတာ အကြံဉာဏ်ပေးပါလားခင်ဗျာ ” ဟု သူ့ကိုပြောပါ။ ခင်ဗျားသာ ကျွန်တော့်နေရာမှာရှိမယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားဘာလုပ်မလဲခင်ဗျာ ” သို့မဟုတ် ကျွန်တော့်ရဲ့အ သိုင်းအဝန်းတွေကို ခင်ဗျာအနေနဲ့ ဘယ်လိုများပြန်ရှင်းပြပါမလဲ ” အမေရိကန်အထက်လွှတ်တော်အမတ် ဘီဒင်က ဆိုဗီယက်နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီး မစ္စတာဂရီမီကိုထံ ချဉ်းကပ်ရာမှာ သုံးစွဲခဲ့တဲ့နည်းပင်ဖြစ်သည်။

တစ်ဖက်သားထံမှ အကြံဉာဏ်တောင်းခြင်းသည် မြောက်ပင်ပေးရာကျပါသည်။ တစ်ဖက်သား ရဲ့အရည်အသွေးနဲ့ဂုဏ်ကို အသိအမှတ်ပြုပေးရာ ကျပါသည်။ ထိုနည်းသည် တစ်ဖက်သားကို ပျော့ ပြောင်းလာစေရန် လုပ်ရာသာမက သင်ရင်ဆိုင်နေရသော ပြဿနာနှင့်အခက်အခဲများကို တစ်ဖက်သား သိလာစေရန် ပြုလုပ်ပေးရာလည်းကျသည်။

အလွန်တရားသေဆန်လှသော အထက်လူကြီးတစ်ယောက်ထံမှ ကုမ္ပဏီမူဝါဒနှင့်ပတ်သက်၍ အလျှော့ပေးလာစေရန်၊ တင်ပြတောင်းခံရန် သင်ကြံတွေ့ရပြီ ဆိုပါစို့။ သင်ကသာ တိုက်ရိုက်တောင်းခံ လိုက်မည်ဆိုပါက သင်ဟာ ကုမ္ပဏီ၏မူဝါဒစည်းကမ်းများကို လိုသလိုပြောင်းလဲပြစ်ရန် ကြိုးစားနေပြီဟု သူက ကျယ်ကျယ်လောင်လောင် ပြန်ပြောလိမ့်မည်။ ဤအစား သင်က ဤသို့ တင်ပြသည်ဆိုပါစို့ “ မစ္စ တယ်လ်ဘော့ပင်ဗျာ ကုမ္ပဏီမူဝါဒနှင့်ပတ်သက်ရင် ကျွမ်းကျင်သူတစ်ယောက်လို့ လူကြီးမင်းကို သူများ တွေက ပြောကြပါတယ် ” အခြေအနေအရပ်ရပ်ကို သင်ကရှင်းပြပြီးသည့်အခါ ဤသို့ဆက်မေးပါ။ “ ကျွန် တော်ဘယ်လိုဆက်လုပ်ရမယ်ဆိုတာ အကြံပေးပါလားခင်ဗျား ”

သင်၏ ပြဿနာများတွင် သင်၏ တစ်ဖက်သားလည်း ပါဝင်ပတ်သက်လာခဲ့ပြီ ဆိုပါက သူ့ရဲ့ အာဏာတွေရှိကြောင်း သင်က တင်ပြထားသည့် သူ့ဆက်လက်ထိန်းသိမ်းပေးတော့မည်။ သင်၏ပြဿနာ အတွက် အဖြေကို သူ့ကိုယ်တိုင်က ဖော်ထုတ်လာခြင်းမျိုး မကြာခဏဖြစ်နိုင်ပါသည်။ မစ္စတာတယ်လ် ဘော့ပ် အနေနှင့် ကုမ္ပဏီမူဝါဒကို ခြွင်းချက်ပြုပြီး အလျှော့ပေးလာခြင်းမျိုး ဖြစ်နိုင်ပါသည်။

သို့သော်လည်း အကယ်၍ သူက ကုမ္ပဏီ၏မူဝါဒကို ပြန်၍ကိုင်စွဲလာခဲ့ပြန်လျှင်လည်း သူ့ဖက်မှ စိုးရိမ်ပူပန်ချက်များကိုလည်း သင်က အသိအမှတ်ပြုပြီး သူ့အကြံဉာဏ်ကို ဤသို့ဆက်လက်တောင်းခံပါ။ ဒီမူဝါဒအတွက်အကြောင်းရင်းတွေကို ကျွန်တော်အသိအမှတ်ပြုပါတယ်။ ဒီမူဝါဒကို လူကြီးမင်းကိုင်စွဲ ထားတာလည်း အရေးကြီးပါတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့အနာဂတ်အတွက် ဒီစီမံချက်ဟာ သိပ်ကို အရေးကြီးပါတယ်။ ဒါကို အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ဖို့ လူကြီးမင်း ဘယ်လိုအကြံပေးပါမလဲခင်ဗျား။ သူ့ဘာမျှလုပ် မပေးပါဟု မစ္စတာတယ်လ်ဘော့ပ်က ဆိုခဲ့လျှင် သင်က ဤသို့ပြန်ပြောပါ။ “ ကျွန်တော်နားလည်ပါတယ် ခင်ဗျာ၊ ခြွင်းချက်ကို ဘယ်သူကများ လုပ်ပေးနိုင်မယ်ဆိုတာ အကြံဉာဏ်ပေးနိုင်ပါ့မလားခင်ဗျား ”

အကြံဉာဏ်တောင်းခံခြင်းသည် အနေအထားကိုပြောင်းလဲစေရန်အတွက် အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းများထဲမှ တစ်ခုဖြစ်ပါသည်။

(ခ) (၅) “ ဘာဆိုရင်တရားမျှတမလဲ ” ဆိုသည်ကို မေးပါ

တစ်ဖက်သား၏ အယူအဆအနေအထားသည် ကျိုးကြောင်းဆီလျော်မှုမရှိဘူးဟု သင်မြင်ခဲ့သည် ဆိုပါစို့ သူ့အယူအဆကို ငြင်းပယ်ပစ်လိုက်မည့်အစား တရားမျှတမှုရှုထောင့်မှ ဆက်ပြီးဆွေးနွေးနိုင်ဖို့ အချက်အဖြစ်အသုံးပြုပါ။ သူ၏ရှုထောင့်သည် တရားမျှတသည်ဟု သူယုံကြည်နေကြောင်း အသိအမှတ်ပြုပါ။ ပြီးလျှင် သူ့ကိုပြောပါ။ “ ဒါဟာ တရားမျှတတဲ့ အဖြေဖြစ်ပါတယ်ဆိုတာကို ယုံကြည်နိုင်ဖို့ အခြေခံအကြောင်းတရားတွေ ရှိပါလိမ့်မယ်။ အဲဒါတွေကို ကျွန်တော်ကြားချင်ပါတယ် ”

သင်၏အရေးကြီးဖောက်သည်တစ်ဦးက သင်၏ရောင်းကုန်ပစ္စည်းအတွက် ဝန်ဆောင်လုပ်ငန်းအချို့ကို သင့်ဖက်မှ အခမဲ့ လုပ်ပေးစေချင်နေသည်ဟု ဆိုပါစို့။ သင့်အနေနှင့်ငြင်းပယ်လိုက်ပါက သူ စိတ်ဆိုးသွားလိမ့်မည်။ သင်က လက်ခံလိုက်မည်ဆိုလျှင်လည်း ငွေကြေးအကုန်အကျများသည့် ဆုံးဖြတ်ချက်ဖြစ်သွားလိမ့်မည်။ ဒါကြောင့် သင်က ဤသို့လိုမေးပါ “ ဒါဟာ ဘာကြောင့်တရားမျှတတယ်ဆိုတာ လူကြီးမင်းရဲ့ အတွေးအခေါ်ကို သိပါရစေ။ ကျွန်တော်တို့ အပြိုင်အဆိုင်လုပ်နေရာမှာ အခမဲ့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းပါ ပါသလား? ” ဤသို့မေးခြင်းသည် တရားမျှတမှုအတွက်ဈေးကွက်တွင် လုပ်နေကျအတိုင်း မေးမြန်းခြင်း ဖြစ်သည်။ ပြင်သစ်ဒဿနိက ပညာရှင် ဘလေစ်ပိုစ်ကယ်လ်က လွန်ခဲ့သည့်နှစ်(၃၀၀)ကျော်က ဤသို့ ပြောသွားဖူးပါသည်။ “ လူတွေဟာ အခြားသူများက ပြောပြတာထက် သူတို့ကိုယ်တိုင် ရှာဖွေတွေ့ရှိတဲ့ အချက်တွေပေါ်မှာ ပိုပြီးသဘောပေါက် ယုံကြည်တတ်ကြပါတယ် ”

ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို လွှဲပြောင်းဝယ်ယူရန် ဆွေးနွေးပွဲတစ်ခုတွင် ရောင်းသူက ဝယ်မည့်ကုမ္ပဏီအား တရားလွန်မြင့်သော ဈေးနှုန်းကို တောင်းခဲ့ပါသည်။ ဈေးနှုန်းကိုငြင်းလိုက်မည့်အစား ဝယ်သူက ရောင်းသူကို “ ပထမနှစ်မှာ အမြတ်ဘယ်လောက်ရဖို့ မျှော်မှန်းထားခဲ့သလဲ ” ဟု မေးပါသည်။ ရောင်းသူက “ ကျွန်တော်တို့ဒီနှစ်မှာ လေးသိန်းဖိုးရောင်းချင်ပါတယ်။ အဲဒါဆိုရင် အမြတ်လေးသိန်းပေါ့ ခင်ဗျာ ” ဟု ပိတ်ပြီးဖြေလိုက်သည်။ ဤသို့အကောင်းမြင်မျှော်လင့်ချက်နှင့် သတ်မှတ်ထားချက်ကို ဝယ်သူက သိရသည့်အခါတွင် ဤသို့ပြောပါသည်။ “ ခင်ဗျားပြောတဲ့အတိုင်းရမှာ သေချာပါတယ်၊ သို့ပေမယ့် ခင်ဗျားတို့ ဆွဲ



နေတဲ့ သင်္ဘောကြီးကတော့ သိပ်စိတ်မချရတော့ပါဘူး။ အဲဒီသင်္ဘောရဲ့ တန်ဖိုးကခင်ဗျားခန့်မှန်းခြေတွေ အပေါ်မှာ အခြေခံပါတယ်။ ဒီခန့်မှန်းခြေတွေ ဘယ်လိုချော်သွားနိုင်တယ်ဆိုတာ ခင်ဗျားက ကျွန်တော့် ထက် ပိုသိမှာပါ။ ခင်ဗျားရဲ့မျှော်မှန်းချက်ကို မရောက်နိုင်ခဲ့ရင် ဈေးနှုန်းတွေလျော့မလား? ” လို့ မေးလိုက် ပါသည်။ ဈေးနှုန်းသည် သဘာဝမကျကြောင်းကို ဖော်ထုတ်နိုင်သည့်နောက်ပိုင်းတွင် ဝယ်သူသည် လျော့ ဈေးရသွားပါသည်။ မူလက တင်ထားသည့် ဈေးကိုငြင်းပယ်လိုက်ရန် မလိုခဲ့ပါပေ။

တစ်ခါတစ်ရံတွင် သင့်တင့်မျှတသော အဖြေကိုရရန် ဆွေးနွေးရာတွင် သင်ကိုယ်တိုင်က စံနှုန်း တစ်ခုကို စပြီး တင်ပြရန်လိုပါသည်။ အရောင်းအဝယ်ဆွေးနွေးရာတွင် ဝယ်သူအနေနှင့် သင့်တင့်သည့် ဈေးနှုန်းကို သတ်မှတ်ရန် အများလက်ခံထားသည့် စာရင်းအင်း တွက်ချက်နည်းကို အကြံပြုတင်ပြရပါ သည်။ ထိုအခါတွင် ရောင်းသူက ဈေးနှုန်းကို သိသိသာသာ လျှော့ပေးတတ်ပါသည်။

သင်၏ စံချိန်စံနှုန်းကို တစ်ဖက်သားက လက်မခံနိုင်ဆိုပါက ပို၍ကောင်းမွန်သော စံချိန်စံနှုန်း ကို အကြံပြုရန် တစ်ဖက်သားကို ပြောပါ။ စံချိန်စံနှုန်း အမျိုးမျိုးအပေါ် ဆွေးနွေးကြမှုက မတူညီသော သဘောထားနှစ်ဖက် အကြောင်းအရာများ အတွင်းမှာ သင့်တင့်မျှတသော အဖြေများ ရလာနိုင်ပါသည်။

(ခ) (၆) သင့်ရဲ့မေးခွန်းကို အပြတ်ပိတ် မထားပါနှင့်

သင့်၏ မေးခွန်းတိုင်းသည် အောင်မြင်မှု ရမည်ဟု မဆိုနိုင်ပါ။ ပြဿနာကို အဖြေရှာမည့် မေး ခွန်းတိုင်းကို ဖွင့်ထားရန်လိုအပ်ပါသည်။ အတွေးအခေါ်သစ် အမြင်သစ်များအတွက် မျက်စိဖွင့်ထားရန် လိုပါသည်။

မေးခွန်းကိုမည်သို့ သုံးနှုန်းမေးမြန်းမည် ဆိုသည့် အပေါ်တွင် အဖြေက တည်နေပါသည်။ ကုမ္ပဏီ သို့မဟုတ် အစိုးရ အရာရှိတစ်ယောက်က ဤသို့ပြောသည်ဆိုပါစို့ “ ခင်ဗျားဒီလိုလုပ်လို့မရဘူး၊ မူဝါဒနဲ့ ဆန့်ကျင်နေတယ် ” ထိုအခါတွင် (မူဝါဒကို ပြောင်းပစ်လို့မရဘူးလား?) ဟု သင်က ပြန်မေးချင်မည် ဖြစ်သည်။ ရလာမည့်အဖြေက “ မဖြစ်နိုင်ဘူး ” ဟူသော အဖြေသာ ဖြစ်၏။ သင်က အဖြေကို ကြိုတင်သိ ပြီးသား ဖြစ်နေပါလိမ့်မည်။ အမှန်ဆိုရလျှင် သင့်မေးခွန်းသည် အငြင်းခံရန်လုပ်ထား သည်သို့သာ ရှိသည်။

သင်၏ မေးခွန်းများက “ ဖြစ်သလား? ” “ မဖြစ်ဘူးလား? ” “ လုပ်နိုင်သလား? ” “ မလုပ်နိုင်ဘူး လား? ” စသည့် စကားရပ်များနှင့် စထားလျှင် တစ်ဖက်သားအတွက် အဖြေရလွယ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် “ ဟင့်အင်း ” ဟု ပြန်မငြင်းနိုင်သော မေးခွန်းများနှင့် မေးပါ။ အဖြေကို ဖွင့်ထားသော မေးခွန်းမျိုးသုံး ပါ။ သင်၏မေးခွန်းများကို “ ဘယ်လို ”၊ “ ဘာကြောင့် ”၊ “ ဘာကြောင့် မဖြစ်နိုင်တာ ”၊ “ ဘာ ” သို့ မဟုတ် “ ဘယ်သို့ ” ဆိုသည်တို့နှင့် စပါ။ သင့်ရဲ့တစ်ဖက်လူဟာ အောက်ပါမေးခွန်းများကိုကား အလွယ် တကူ “ ဟင့်အင်း ” ဟု ဖြေ၍ မရနိုင်တော့ပါ။ ဥပမာ “ ဒီမူဝါဒရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က ဘယ်လိုပါလဲ? ” “ ဒီခြွင်းချက်ကို ဘယ်သူက ခွင့်ပြုနိုင်ပါမလဲ? ” နှင့် “ ကျွန်တော်ဆက်လက် ဆောင်ရွက်ဖို့ လူကြီးမင်းက ဘယ်လို အကြံပေးနိုင်ပါလဲ ခင်ဗျာ ”

လူအများသည် တစ်ဖက်သားအနေနှင့် အလွယ်တကူရှိပြီးဖြစ်သော အဖြေမျိုးကို ပေးဖို့ရန် မေး ခွန်းများ မေးတတ်ပါတယ်။ ဥပမာ လက်နက်များထိန်းချုပ်ရေးနှင့် ပတ်သက်သော ဗြိတိသျှခေါင်းဆောင် တစ်ဦးသည် ဆိုဗီယက်ယူနီယံဘက်မှ သူ့လိုအရာရှိတစ်ဦးနှင့် ဆွေးနွေးတိုင်း “ ဟင့်အင်း ” ဟု အဖြေ ကိုသာရခဲ့ပါသည်။ ဤသို့နှင့် တစ်နှစ်ခန့်ကြာသွားပြီးသောအခါ ၎င်းဗြိတိသျှခေါင်းဆောင်က ဆိုဗီယက် ဘက်မှ ဆွေးနွေးသူက ဤသို့ပြန်ပြောပါသည်။ “ ကျွန်တော်လည်း ခင်ဗျားလိုပဲ စိတ်ပျက်တာဘဲဗျ၊ မော်

စကို က ချမှတ်ထားတဲ့ အပြောင်းအလဲ လုပ်လို့မရတဲ့ ညွှန်ကြားချက်တွေအပေါ် ရပ်တည်ပြီး ကျွန်တော် ဆွေးနွေးရတာကိုး။ ခင်ဗျားမေးခွန်းတွေကလည်း ကျွန်တော့်ထံ ညွှန်ကြားချက်ပေးထားပြီးတဲ့ အလျှော့ အတင်းလုပ်လို့ မရတာတွေချည်းပဲ။ ကျွန်တော် ညွှန်ကြားချက် ရမထားတဲ့ အကြောင်းအရာတွေအပေါ် ခင်ဗျားက ဘာကြောင့်မေးခွန်းတွေ မမေးတာလဲဗျ ” ဟု ပြန်မေးပါသည်။ ဗြိတိသျှသံတမန်သည် အံ့သြ သွားပြီး တွေဝေသွားပါသည်။ ပြီးနောက် ဆွေးနွေးပွဲတွင် စဉ်းစားစရာ အကြောင်းအရာသစ်တွေကို တင်ပြပါသည်။ ဆိုဗီယက်ဘက်က ဆွေးနွေးသူက ယဉ်ကျေးစွာဖြင့် ကျေးဇူးတင်ကြောင်း ပြောဆိုပြီး သူ့ အနေနှင့် မည်သို့ဖြေရမည်ဆိုသည် ညွှန်ကြားချက်မရှိသေးသောကြောင့် မော်စကိုသို့ ပြန်သွား၍တင်ပြ ပါမည်ဟု ပြောပါသည်။ မော်စကိုသို့ ပြန်ရောက်သောအခါ ကရင်မလင်မှ အထက်လူကြီးများကို တင်ပြ ပြီး သဘောတူညီချက် ရနိုင်သည့် ပျော့ပြောင်းမှုများ ချမှတ်ပေးနိုင်ရန် အောင်မြင်စွာ ဆောင်ရွက်နိုင် ခဲ့ပါသည်။

သံတမန်နှစ်ဦး၏ စံနမူနာကိုယူ၍ သင်နှင့်ဆွေးနွေးရမည့် တစ်ဖက်သားက “ဟင့်အင်း” ဟူသော အဆင်သင့်အဖြေမျိုး မရှိသော မေးခွန်းများကိုမေးပါ။ သင်၏ မေးခွန်းများသည် တစ်ဖက်သားကို စဉ်းစား ရန် အခြေအနေမျိုးရောက်သွားစေရမည်။ အမေရိကန် အထက်လွှတ်တော်အမတ် ဘီဒင်၏ မေးခွန်းက ဂရိမီကို အနေနှင့် အထက်လွှတ်တော်အမတ်အချို့၏ သဘောထားအပေါ် စဉ်းစားရတော့မည့် အခြေ အနေသို့ ရောက်သွားစေခြင်းမျိုး ဖြစ်ပါသည်။ သင်၏ မေးခွန်းများကို စဉ်းစားရင်းနှင့် တစ်ဖက်သားသည် စိတ်ပြောင်းသွားနိုင်ပါသည်။ သဘောတူလက်ခံလာရန် ပိုပြီးနီးစပ် လာနိုင်ပါသည်။

(ခ) (၇) တိတ်ဆိတ်နေခြင်းရဲ့ စွမ်းအင်ကို အသုံးပြုပါ

ပြဿနာ အဖြေရှာရာတွင် မေးခွန်းမေးခြင်းသည် အင်အားတစ်ဝက်သာ ရှိပါသေးသည်။ အခြား တစ်ဝက်မှာ တိတ်ဆိတ်နေခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။ တစ်ဖက်သားကို သင်၏မေးခွန်းများအပေါ် စဉ်းစားရန် နှင့် အဖြေရှာရန် အချိန်ပေးရပါမည်။ ဤသို့ အဖြေမပေးသည့် အမှားမျိုးကို လူအများစု ကျူးလွန်တတ် ပါသည်။ သူက အဖြေမပေးပါက တိတ်ဆိတ်နေမှုအပေါ် သင်က မအီမသာ ဖြစ်လာတတ်ပါသည်။ သင် မေးလိုက်သည့် မေးခွန်းအပေါ် သူမည်သို့ ချက်ချင်း အဖြေပေးရမည် မသိတော့သည့်အခါ သင်က စကား တစ်ခုခုကို စကားစရာ၍ပြောတတ်ပါသည်။

သင့်အနေနှင့် ဤသို့မလုပ်ဘဲ သူ့ထံမှ အဖြေကို စောင့်သင့်ပါသည်။ သင်က သူ့ကို သင်ထင်သည့် မေးခွန်းကို မေးလိုက်ပြီပဲ၊ တိတ်ဆိတ်မှုနှင့် မအီမသာ ဖြစ်မှုများက သူဦးနှောက်ကို အလုပ်ပေးပါစေ။ အချိန်တန်သည့်အခါတွင် သူ့ဖက်မှ ဖြစ်ချင်သည်များ ဖြစ်နိုင်သည့် အဖြေတစ်ခုခု သို့မဟုတ် သင့်တင့် သည့် စံနှုန်းတစ်ရပ်ရပ် ဖော်ထုတ်လာပါလိမ့်မည်။ ဤကဲ့သို့ဖြစ်လာပြီဆိုလျှင် ပြဿနာကို အဖြေရှာမည့် ဆွေးနွေးပွဲတွင် သူပါဝင်လာပါပြီ။

အဖြေတစ်ခုရလျှင် သင့်၏လုပ်ငန်း ဆက်လက်တိုးတက်လာပြီဟု မှတ်ထားပါ။ ထို့ကြောင့် ဇွဲ ကောင်းကောင်းနှင့် ကြိုးစားပါ။ သင်၏ လိုအပ်ချက်ကို မေးခွန်းတစ်ခုတည်းနှင့် မရသေးပါက အခြား ရှုထောင့်များနှင့် ကြိုးစားပါ။ အင်တာဗျူးလုပ်သော သူတစ်ဦးရဲ့ ကြိုးစားမှုမျိုးလိုပါသည်။ အောင်မြင်မှု ရှိသော ဆွေးနွေးသူများကို လေ့လာလိုက်ပါက ၎င်းတို့သည် မရေမတွက်နိုင်သော မေးခွန်းများ မေးတတ် သည်ဆိုခြင်းကို သင်တွေ့ရပါလိမ့်မည်။



(ဂ) နည်းဗျူဟာကို ပုံစံပြောင်းလဲ ကျင့်သုံးပါ

ပြဿနာကို အဖြေရှာသည့် မေးခွန်းများထဲမှ တစ်ဖက်သား၏ အနေအထားများ၊ ဆန္ဒများ၊ နည်းလမ်းများနှင့် စံနှုန်းကို သင်က ပုံစံပြောင်းလဲပြီး တင်ပြနိုင်ပါသည်။ သို့သော် သူ့နည်းဗျူဟာများကိုလည်း သင်ကြုံတွေ့ရပါလိမ့်မည်။ “ဟင်္ဒအင်း” ဟု ငြင်းနေခြင်းများ၊ တိုက်ခိုက်ခြင်းများ နှင့်တကွ အခြား ပညာပြမှုများနှင့် သူ့သဘောထားကို လက်ခံလာစေရန် သူကြိုးစားပါလိမ့်မည်။ သူ့နည်းဗျူဟာများကို ပြန်လည်၍ ပုံစံသစ်ဖြင့် ကျင့်သုံးပြီး ပြဿနာ၏ အဖြေကို ရောက်သွားစေရန် သူ့ကို မည်သို့လုပ်ရမည်နည်း။

(ဂ) (၁) သူ့ဘက်က ကျောက်တံတိုင်းခတ်ငြင်းပယ်နေခြင်းကို ကွေ့ပတ်ရှောင်ပါ

တစ်ဖက်သားက အစွန်းရောက်အနေအထားကို ယူထားပြီး “ဒါကိုလက်ခံရင်ခံ၊ မခံရင်ပြန်တော့” ဟု ပြောလာလျှင် သို့မဟုတ် တရားသေ သဘောထားတစ်ရပ်ကို တင်လာလျှင် သင်မည်သို့ လုပ်မည်နည်း?။ သင်ထိုကျောက်တံတိုင်းကို ကွေ့ပတ်ပြီး ရှောင်လိုက်ပါ။ ဥပေက္ခာ ပြုရင်ပြုလိုက်ပါ။ သို့မဟုတ် အဓိပ္ပာယ်တစ်မျိုးကောက်လိုက်ပါ။ သို့မဟုတ်လျှင်လည်း သူ့သဘောထားကို စမ်းကြည့်ပါ။

(က-က) လုံးဝငြင်းပယ်သည်ကို ရှောင်ခြင်း

သင့်၏ တစ်ဖက်သားက ပြောပြီဆိုပါစို့။ “ဒါကိုလက်ခံရင်ခံပါ။ လက်မခံရင်လဲ သွားပါတော့” သို့မဟုတ် “ငါးနာရီအတွင်း အကြောင်းပြန်ပါ။ ငါးနာရီ နောက်ဆုံးထားပြီး အကြောင်းပြန်ပါ။ ဒါမှမဟုတ် ရင်တော့ ကိစ္စပြတ်ပြီပေါ့” ဟု ပြောသည် ဆိုပါစို့။ သင့်အနေနှင့် ဤသည်မှာ အတည်ပြောနေသည်လား? သို့မဟုတ် ခပ်တည်တည်နှင့် ဖြီးနေသလား? ဆိုသည်ကို အသေအချာ မသိနိုင်ပါ။ ထို့ကြောင့် သူ၏ နည်းဗျူဟာကို ဥပေက္ခာပြုလိုက်ပြီး သူမည်မျှ အလေးအနက်ထား၍ ပြောနေသည်ဆိုခြင်းကို စမ်းသပ်ပါ။ သူယခုလို ပြောခဲ့သည်ကို ဥပေက္ခာပြုပြီး ပြဿနာကို ဆက်ပြောပါ။ သို့မဟုတ် ပြောကြားမည့် အကြောင်းအရာကို လွှဲပြောင်းလိုက်ပါ။ အကယ်၍ သူက အတည်ပြောနေခြင်းဖြစ်လျှင် နောက်ထပ်ထပ်ပြီး ပြောပါလိမ့်မည်။

(ခ-ခ) ကျောက်တံတိုင်းခတ်ခြင်းကို ကောင်းတဲ့အချက်အဖြစ် မှတ်ယူပါ

အလုပ်သမားသမဂ္ဂခေါင်းဆောင် တစ်ဦးက သင့်ကို ဤသို့ပြောသည်ဆိုပါစို့။ “ကျွန်တော့်အနေနဲ့ အလုပ်သမားတွေရဲ့လစာ (၁၅)ရာခိုင်နှုန်း တိုးမရခဲရင် လည်အဖြတ်ခံမယ်လို့ ပြောလာခဲ့ပြီးပါပြီ” ဆိုခဲ့လျှင် သင်ဘာလုပ်မည်နည်း? သူ့မှာ အကျပ်အတည်းရောက်နေပါပြီ။ သူ၏ အနေအထားကို သင်က ဆန့်ကျင်ပြောဆိုခဲ့လျှင် သူ့ဖက်ကလျော့ရန် ပိုခက်ခဲသွားတော့မည်။ ဆန့်ကျင်မည့်အစား သူ့အဓိဋ္ဌာန်ကို မျှော်မှန်းချက် တစ်ရပ်မျှသာ ဖြစ်သည်ဟု အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ပါ။ ပြဿနာ၏ အရင်းအမြစ်ကို စဉ်းစားနိုင်စေရန် လမ်းကြောင်းရပါမည်။

“ကျွန်တော်တို့ အားလုံးမှာ မျှော်မှန်းချက်တွေ ရှိကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှု အပိုင်းကလည်း စီးပွားရေးအခြေအနေတွေ မကောင်းတာကြောင့် ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ လစာကို လျှော့ချချင်ပါ

တယ်။ သို့ပေမယ့် ကျွန်တော်တို့အားလုံးဟာ လစာပြဿနာနှင့်ပတ်သက်ပြီး သဘာဝကျကျ စဉ်းစားကြဖို့သင့်တယ်လို့ ကျွန်တော်ယုံကြည်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းအဆင့်ချင်းတူရင် တစ်ခြားကုမ္ပဏီတွေက သူတို့ရဲ့ အလုပ်သမားတွေကို ဘယ်လောက်ပေးနေကြပါသလဲ? ” သင် ဤသို့ ပြောလိုက်ခြင်းအားဖြင့် သူ့အနေနှင့် သိက္ခာရှိရှိ အလျော့ပေးသွားရန် လွယ်ကူသွားနိုင်ပါသည်။

တစ်ဖက်သားက သင့်ကို ရက်အတိအကျ အခိုင်အမာသတ်မှတ်ပြီး ရာဇသံပေးလျှင် ဘယ်လို လုပ်ကြမည်နည်း?။ သင်က အခြေအနေကို သက်သာရာရစေရန် ဤသို့လုပ်နိုင်ပါသည်။ “ အဲဒီရက်ချိန်းနဲ့ ကိုက်ညီအောင် ကျွန်တော်တို့ ညှိနှိုင်းမှုလုပ်ကြရအောင်။ ဒီအတိုင်းဖြစ်နိုင်ရင် အကောင်းဆုံးပါပဲ။ အခုကတည်းက စလုပ်ကြတာပေါ့ဗျာ ” ဤသို့ ပြောပြီးသည့်နောက်တွင် သင့်ဖက်က သဘောထား မှန်ကန်ကြောင်း ပြသနိုင်ရန် ပြဿနာ၏ အဖြေကို ရှာပါ။

(ဂ-ဂ) ငြင်းနေတာကို အလေးအနက်သဘောထားပါ သို့ရာတွင် စမ်းသပ်ကြည့်ပါ

တတိယနည်းမှာ ငြင်းဆိုနေခြင်းသည် အမှန်တကယ်ဟုတ်မှ ဟုတ်ပါရဲ့လား? ဟု စမ်းသပ်ကြည့်ရန်ပင် ဖြစ်သည်။ ဥပမာ သင့်တစ်ဖက်သားက နောက်ဆုံးသတ်မှတ်ထားသည့် နေ့စွဲကို အလေးထားပြီး ပြင်ဆင်ဆောင်ရွက်ထားပါ။ သို့သော် ထိုအချိန် နီးလာသည့်အခါကျမှ အရေးတကြီး အခြားကိစ္စနှင့် တယ်လီဖုန်းခေါ်ရန်ရှိသည်။ အစည်းအဝေးရှိသည်။ စသည်ဖြင့် လုပ်လိုက်ပါ။ အကြမ်းဖက်မှုနှင့် ပတ်သက်၍ ဓားစာခံများ ဖမ်းထားသည့် ကိစ္စကို ဆွေးနွေးရာတွင် ဆွေးနွေးသည့် လူများအနေဖြင့် သူတို့မတတ်နိုင်သော အခြေအနေကြောင့် ရွေးငွေကို ငွေပေးရမည့်ဘဏ်က ထုတ်ယူဖို့ နောက်ကျနိုင်သည်ဟု ပြောလေ့ ရှိပါသည်။ ဥပမာ ဘဏ်ပိတ်ရက် ဖြစ်နေသည် စသဖြင့် . . . ။ ဤကဲ့သို့ ဆွေးနွေးနေကျ အကြမ်းဖက်သမားများနှင့် ခေါင်းဆောင်တစ်ဦးက ပြောဖူးပါသည်။ “ နောက်ဆုံးရက် သတ်မှတ်ထားလျှင် ကျွန်တော်တို့က ကြိုက်တယ်၊ ရက်တိုလေလေ ကောင်းလေပါပဲ။ အဲဒီကာလကန့်သတ်ချက်ကို ကျွန်တော်တို့က ဖောက်ဖျက်နိုင်ပြီဆိုရင် သူတို့ရဲ့ ကျန်အစီအစဉ်တွေကို ကျွန်တော်တို့ ဖျက်နိုင်သွားပါပြီ။

“ ဟင့်အင်း ” ဟု အဖြေပေးမည့် လူအများအား သူတို့ကို တိုက်ရိုက်မဆန့်ကျင်ဘဲ လုပ်နိုင်သည့် နည်းတစ်ခုမှာ မေးခွန်းများများ မေးရန် ဖြစ်၏။ ကားအရောင်းအဝယ်သမားတစ်ဦးက ကားဈေးကို မလျှော့နိုင်ဘူးဟု ဆိုလာလျှင် သင်မေးဖို့ကတော့ “ ဒီကားအတွက် အရစ်ကျ ဆပ်လို့ရမလား? ” သို့မဟုတ် “ ကားဟောင်းနဲ့အလိုက်ပေးပြီး လဲလို့ရမလား? ” ဟူ၍ ဖြစ်ပါသည်။ ထိုအခါတွင် ကားရောင်းသမား အနေနှင့် ပျော့ပြောင်းလာပြီး ဈေးနှုန်းလျော့ပေးလာနိုင်ပါသည်။ တစ်ခါတစ်ရံတွင် တစ်ဖက်သားရဲ့ငြင်းပယ်မှုများသည် သင့်အတွက် အခွင့်အလမ်းကောင်းများ ဖြစ်လာနိုင်သည် ဆိုသည်ကိုလည်း မမေ့သင့်ပါ။ ဥပမာ သူက သင့်ကို နေ့စွဲတစ်ခု သတ်မှတ်ပေးလိုက်သည်ဆိုပါစို့။ သင်က ဤသို့ ပြန်ပြောနိုင်သည်။ “ လူကြီးမင်းရဲ့ ဆန္ဒကို လိုက်လျောမှု လုပ်နိုင်ဖို့အတွက် ဘုတ်အဖွဲ့အစည်းကို ကျွန်တော်တင်ပေးမှ ဖြစ်ပါမယ်။ သို့ပေမယ့် အချိန်တိုတောင်းတာကြောင့် ကျွန်တော့်အနေနဲ့ အခု ဒီလောက်ပဲ လုပ်ပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ် ” သို့မဟုတ် “ ခင်ဗျားက ဒီလိုအချိန် သတ်မှတ်ထားတဲ့အတွက်ကြောင့် ခင်ဗျား အကူအညီကို ကျွန်တော်တို့လိုပါလိမ့်မယ်။ ပစ္စည်းတွေကို လာသယ်ဖို့ ခင်ဗျားကပဲ လုပ်ပေးနိုင်မလားခင်ဗျာ ”





(ဂ) (၂) ထိုးနှက်မှုတွေကို ခါထုတ်လိုက်ပါ

သင့်တစ်ဖက်သားက သင့်ကိုစော်ကားပြီး သို့မဟုတ် အဆင်မပြေသည့်ကိစ္စအတွက် သင့်ကို အပြစ်တင်ပြီဆိုလျှင် သင်ဘာလုပ်မည်နည်း? သင့်ကို အပြစ်တင်တိုက်ခိုက်ခြင်းမှ ပြဿနာကိုသာ အာရုံစိုက်စေရန် သင်မည်သို့ဆောင်ရွက်မည်နည်း?

(က-က) တိုက်ခိုက်မှုကို ဥပေက္ခာပြုပါ

နည်းလမ်းတစ်ခုမှာ ထိုတိုက်ခိုက်မှုကို မကြားချင်ယောင်ဆောင်၍ ပြဿနာကိုသာ ဆက်ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ဥပမာ သင်သည် အလုပ်သမားသမဂ္ဂခေါင်းဆောင်တစ်ဦး ဆိုပါစို့။ သင်၏ အလုပ်ရှင်က အလုပ်သမားဦးရေကို တစ်ဝက်လျှော့ရတော့မည်။ သို့မဟုတ် အလုပ်သမားလခတွေကို ဖြတ်ရလိမ့်မည် ဟု ဆိုနေပြီ။ သူခြိမ်းခြောက်မှုကို ဂရုစိုက်နေမည်ဆိုလျှင် သူ့အဖို့ နောက်ဆုတ်ဖို့ ပိုခက်သွားတော့မည်။ “အဓိပ္ပါယ်မရှိတာ ပြောမနေပါနဲ့ဗျာ၊ ခင်ဗျားဘယ်တုန်းကမှ ဒီလိုမလုပ်ခဲ့ဘူး” ဟု ပြောပြန်လျှင်လည်း သူက ရှေ့တိုးလုပ်တော့မည်။ ထိုအစား သင်လုပ်သင့်သည်မှာ သူခြိမ်းခြောက်သည်ကို ဥပေက္ခာပြုလိုက်ပြီး ကုမ္ပဏီ၏ အခြေအနေအပေါ် ပြောင်းပြီးအာရုံစိုက်လိုက်ပါ။ “ခင်ဗျားမှာလည်း အခက်အခဲတွေ ရှိနေတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်သိပါတယ်ဗျာ ကျွန်တော့်ကိုလည်း ထပ်ရှင်းပြပါဦး”

သင့်ရဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်လူက သူတို့ရဲ့ရန်လိုတဲ့နည်းဗျူဟာတွေဟာ မအောင်မြင်ဟု ဆိုလျှင် သူ့ဘာသာသူ ရပ်တန့်သွားခြင်းမျိုးလည်း ရှိနိုင်ပါသည်။

(ခ-ခ) သင့်အပေါ် တိုက်ခိုက်ခြင်းကို ပြဿနာအပေါ်တိုက်ခိုက်ခြင်းအဖြစ် ပြောင်းလဲလိုက်ပါ

ဒုတိယချဉ်းကပ်နည်းမှာ သင့်အပေါ်တိုက်ခိုက်မှုကို ပြဿနာအပေါ် တိုက်ခိုက်မှုအဖြစ် ပုံစံပြောင်းလိုက်ရန် ဖြစ်သည်။ ဥပမာ ပစ္စည်းအသစ်တစ်ခု ထုတ်လုပ်မှုနှင့် ပတ်သက်၍ သက်ဆိုင်ဌာနခွဲ၏ သဘောတူညီချက်ကို ရရှိရန် သင်ကကြိုးစားနေရာတွင် သင့်၏လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ဦးက ဤသို့ ပြောပြီဆိုပါစို့ “ဒီလိုမဖြစ်နိုင်တဲ့ အကြံအစည်ထက် ကောင်းတာများ ခင်ဗျားမစဉ်းနိုင်ဘူးလား” ဟု မေးခဲ့ပြီဆိုပါစို့။ သင်က ထိုလူကို ဆန့်ကျင်ပြီး ပြောနိုင်ပါသည်။ ဤသို့မဟုတ်ဘဲ သင့်အပေါ် ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ ဝေဖန်ချက်ကို ဥပေက္ခာပြုပြီး လုပ်ငန်းအပေါ်သာ ဝေဖန်ချက်အဖြစ် အာရုံစိုက်လိုက်နိုင်ပါသည်။ ထိုအခါတွင် သင်ပြန်ပြောနိုင်သည်မှာ “ခင်ဗျားပြောတာဟုတ်တယ်ဗျာ၊ အဲလိုဆိုရင် အဲဒီအဆိုပြုချက်ကိုကောင်းသွားအောင် ဘယ်လိုလုပ်ကြမလဲ”

သင့်ကို တိုက်ခိုက်သူ အနေနှင့် တင်ပြချက် နှစ်ရပ်ကို လုပ်ရပါသည်။ ပထမ တစ်ချက်မှာ သင်၏ တင်ပြချက်သည် မကောင်းကြောင်း၊ ဒုတိယ တင်ပြချက်မှာ သင်ဟာမစွဲကြောင်းတို့ပင် ဖြစ်သည်။ သင်အနေနှင့် ချေပနိုင်ရန် အခွင့်အလမ်းနှစ်ခု ရှိပါသည်။ ပို၍တရားသဖြင့် အခွင့်အရေးရှိသော ချေပချက် ဖြစ်သည့် အလုပ်ကိစ္စပြဿနာကို ချေပခြင်းအားဖြင့် သင့်အပေါ် ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ တိုက်ခိုက်မှုကို ရှောင်လွှဲနိုင်ပါသည်။



(ဂ-ဂ) ပုဂ္ဂိုလ်ရေးတိုက်ခိုက်မှုကို ခင်မင်လို့ လုပ်ခြင်းအဖြစ် ပုံစံပြောင်းလိုက်ပါ

ပုဂ္ဂိုလ်ရေး တိုက်ခိုက်မှုကို နောက်တစ်နည်းပုံစံပြောင်းနိုင်သည်မှာ ခင်မင်ရင်းနှီး၍ သူက မိမိ ကို ဤကဲ့သို့ ဆက်ဆံခြင်းအဖြစ် အဓိပ္ပါယ်ကို လွဲမှားပြီးကောက်လိုက်ပါ။ သာဓကဆောင်ရလျှင် ထင်ရှားကြီးမြတ်သော ပရပ်ရှား စစ်သူကြီးလည်းဖြစ်၊ ဧကရာဇ်လည်းဖြစ်သည့် ဖရက်ထရစ်ဘုရင်မင်းမြတ်သည် (၁၈)ရာစု အတွင်းက သူ၏ စစ်ဗိုလ်ချုပ်တစ်ယောက်အပေါ် မျက်မာန်တော်ရှုခဲ့ပါသည်။ စစ်ဗိုလ်က ဘုရင်ထံအစားဝင်သောအခါ ဘုရင်ကို အလွန်လေးစားစွာဖြင့် အလေးပြုပါသည်။ ထိုအခါ ဖရက်ထရစ်က ကျောခိုင်းလိုက်ပါသည်။ “ အရှင်မင်းမြတ်ဟာ ကျွန်တော်မျိုးကို စိတ်မဆိုးတော့ဘူး ဆိုတာ တွေ့ရလို့ ကျွန်မျိုးသိပ်ဝမ်းသာပါတယ် ” ဟု စစ်ဗိုလ်က လျှောက်ထားပါသည်။ “ ဘာကြောင့်ဟုတ်ရမှာတုန်း ” ဟု ဘုရင်ကြီးက အမိန့်ရှိပါသည်။ “ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အရှင်မင်းကြီးဟာ အရှင်မင်းကြီးရဲ့သက်တမ်းတစ်လျှောက်လုံးမှာ ရန်သူတစ်ယောက်ကို ကျောပေးမထားဘူး ” ဟု ဗိုလ်ချုပ်က ပြန်ဖြေလိုက်ပါသည်။ ဖရက်ထရစ်ဘုရင်လည်း မျက်မာန်တော်ပြေသွားပြီး ထိုဗိုလ်ချုပ်ကို ပြန်လည် ချီးမြှောက်ပါသည်။

သင့်ရဲ့နေ့စဉ်ကိစ္စများမှာလည်း မိမိအပေါ် ပုဂ္ဂိုလ်ရေးတိုက်ခိုက်မှုကို စိတ်ပူပန်ကြောင့်ကြ၍ ပြောခြင်းဖြစ်သည်ဟု သဘောထား၍ ပြဿနာ၏ အရင်းအမြစ်ဘက်ကို အာရုံစူးစိုက်အောင်လုပ်လိုက်ပါ။

ဥပမာ သင့်ဆွေးနွေးဖော်ဖက်သားက သင့်ကို စိတ်မအီမသာဖြစ်စေရန် ရည်ရွယ်ပြီး “ ခင်ဗျား ကြည့်ရတာ နေမကောင်းဘူးထင်တယ်၊ ခင်ဗျားနေကောင်းရဲ့လားဗျာ ” စု မေးခဲ့လျှင် ခင်ဗျားက ဤသို့ ပြန်ဖြေနိုင်ပါသည်။ “ ခင်ဗျား စိုးရိမ်ကြောင့်ကြတာအတွက် ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်သိပ်ကို နေကောင်းပါတယ်၊ ကျွန်တော်တို့ကြားမှာလည်း သဘောတူညီချက်ရဖို့ နီးလာပါဆိုတော့ ကျွန်တော် စိတ်လည်းချမ်းသာပါတယ် ”

(ဃ-ဃ) အတိတ်ရဲ့အမှားတွေကိုအနာဂတ်ကိုကုသမယ့် အနာဂတ်ရဲ့ ကုထုံးအဖြစ်ပုံစံ ပြောင်းလိုက်ပါ

တစ်ဖက်သားက သင့်ကို တိုက်ခိုက်ရာတွင် သင့်အပေါ်အပြစ်တင်သည့် ပုံစံမျိုး မကြာခဏလုပ်လေ့ရှိတတ်ပါသည်။ မိသားစုအတွင်း ငွေရေးကြေးရေး သုံးစွဲသူအခြေအနေကို ဆွေးနွေးကြရာတွင် ယောက်ျားလုပ်သူက သူမိန်းမကို ဤသို့ စွပ်စွဲသည် ဆိုပါစို့ “ မင်းဟာအကျိုးမရှိတဲ့ ပေါက်ကရံကိစ္စတွေ မှာ ငွေဖြုန်းနေတယ်၊ ဘာမှအသုံးမကျတဲ့ ကြွေနဲ့လုပ်ထားတဲ့ ကြောင်ရုပ်ကလေးတစ်ခုကို (၇၅)ဒေါ်လာ ကြီးများတောင် ပေးပြီးဝယ်ခဲ့တာ မှတ်မိသေးလား? ” ဇနီးလုပ်သူကလည်း ပြန်နှက်သည် “ ရှင်ကော ဘာထူးလဲ ကိုလူကြွားရဲ့ ရှင့်အပေါင်းအသင်းတွေ အားလုံးကို လွန်ခဲ့တဲ့အပတ်က အရက်ခေါ်တိုက်တာ လေ၊ ငွေတွေဘယ်လောက် ကုန်သွားသလဲ ” ဤသို့နှင့် သူတို့နှစ်ဦးကို တစ်ဦးအတိတ်အကြောင်းများ ဖော်ထုတ်ပြီး ရန်တွေ့ကြရင်း အိမ်ထောင်သုံး ဘတ်ဂျက်အကြောင်းကို မေ့သွားကြတော့၏။

အတိတ်က အငြင်းပွားစရာကိစ္စတစ်ရပ်ကို အနာဂတ်အကျိုးအတွက် အသွင်ပြောင်းနိုင်သည့် အခွင့်အလမ်းများ အမြဲရှိနေပါသည်။ ဘယ်သူမှားသည်ဆိုရာမှ ဤပြဿနာအတွက် ဘယ်လိုကုစားနိုင်သည်ဆိုသည်ကို ပြောင်းပြီးဆွေးနွေးနိုင်ပါသည်။ မိန်းမက “ ဟုတ်ပါတယ် ဒါလင်ရယ်၊ ကြောင်ရုပ်ရဲ့ ဈေးက အတော်ကြီးသွားတယ်ဆိုတာ ကျွန်မတို့နှစ်ယောက်စလုံးသဘောတူပါတယ်၊ ကျွန်မဒီလို အမှားမျိုး ထပ်မလုပ်တော့ပါဘူး။ နောက်လဘတ်ဂျက်ကို ဘယ်လို လုပ်ကြရင်ကောင်းမလဲ? ဝင်ငွေနှင့် ထွက်

ငွေ သင့်တင့်အောင် ကျွန်မတို့ဘယ်လိုလုပ်ကြရင် ကောင်းမလဲ? ” တစ်ဖက်သားက သင့်အတိတ်က ဖြစ်ရပ်တစ်ခုအတွက် ဝေဖန်ပြီ ဆိုပါစို့။ သင်က ဤသို့ပြန်မေးရန် မမေ့ပါနှင့် “ ဒီလိုထပ်မဖြစ်အောင် ကျွန်တော်တို့တစ်တွေ ဘယ်လိုလုပ်ကြရရင် ကောင်းမလဲဗျာ ” အပြစ်တင်သည့် ကိစ္စကို အားလုံးက ဝိုင်းပြီး ဖြေရှင်းကြရမည့် ကိစ္စအဖြစ် ပြောင်းလွှဲလိုက်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

(c-c) “ခင်ဗျား” နဲ့ “ကျွန်တော်” ဆိုတဲ့ စကားတွေအစား “ကျွန်တော်တို့” လို့ ပြင်သုံးပါ

လင်မယားနှစ်ယောက်အိမ်ထောင်ရေး ဝင်ငွေထွက်ငွေနှင့် ပတ်သက်၍ စကားများကြတိုင်း ကြားရတတ်သည်မှာ “ မင်း ဒါ လုပ်ခဲ့တယ် ” “ ငါ ဒါ မလုပ်ခဲ့ဘူး ” ဆို၍ငြင်းကြသည်ကိုသာ ကြားရမည်။ စကားအသုံးအနှုန်းတွင် “ မင်း ” နှင့် “ ငါ ” အစား “ တို့ ” ဟု ရိုးရိုးစင်းစင်း ပြောင်းလဲလိုက်ရုံမျှနှင့် အကျိုးထူးစေပါသည်။ ဇနီးဖြစ်သူက ဤသို့မေးသင့်သည်။ “ ကျွန်မတို့ ဝင်ငွေ ထွက်ငွေအတွင်း သင့်တင့်မျှတအောင် ကျွန်မတို့ဘယ်လိုလုပ်ကြရင် ကောင်းမလဲ ” “ ကျွန်မတို့၊ ကျွန်တော်တို့ ” ဟု သုံးစွဲခြင်းသည် အကျိုးတူ၊ ဘဝတူ ကောင်းစားရေးဟူသော ဘက်သို့ အာရုံပြောင်းသွားစေပါသည်။

“ ခင်ဗျား ” သို့မဟုတ် “ ကျွန်တော် ” ဟု ပြောနေကြသည့် အခြေအနေမှ “ ကျွန်တော်တို့ ” ဟူသော အခြေအနေသို့ ပြောင်းလဲရန်အတွက် ရိုးရိုးလေးနှင့် ထိရောက်လှသော နည်းလမ်းမှာ ကိုယ်ဟန် အနေအထားဖြစ်သည်။ လူအများ ငြင်းခုံကြသည့်အခါ မတ်တပ်ရပ်၍ဖြစ်စေ၊ မျက်နှာချင်းဆိုင် ထိုင်၍ဖြစ်စေ၊ ငြင်းခုံတတ်ပါသည်။ သူတို့၏ ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်နေမှုကို ရုပ်သဘောနှင့် ဖော်ပြတတ်ပါတယ်။ ထို့ကြောင့် အဆင်ပြေမည့် အကြောင်းကို ရှာပြီးဘေးတိုက်ထိုင်သင့်ပါသည်။ စာရွက်၊ စာတန်း သို့မဟုတ် သင်၏ ဇနီး၊ ခင်ပွန်းနှင့် ဆိုဖာပေါ်မှာ ယှဉ်တွဲထိုင်ပြီး ဆွေးနွေးကြပါ။ မီးဖိုတွင်း ကောင်တာ စားပွဲ တစ်ဖက်တစ်ချက်မှ အော်ဟစ်နေကြမည့်အစား နှစ်ဦးဘေးတိုက် ယှဉ်ထိုင်ခြင်းအားဖြင့် အခြေအနေက မျက်လှည့်ပြလိုက်သလို ချက်ချင်းကြီး ကောင်းမသွားသည့်တိုင် ခက်ခဲသည့် ကိစ္စများကို အတူ ယှဉ်တွဲ၍ လုပ်ရမည့်သဘောကို အားဆောင်စေသည်။

(ဂ) (၃) ကောက်ကျစ် လှည့်စားမှုကို ဖော်ထုတ်ပါ

ကောက်ကျစ်လှည့်စားမှုများကို အသွင်ပြောင်းယူခြင်းမှာ အခက်ဆုံးဖြစ်ပါသည်။ ရိုးသားယုံကြည်စွာဖြင့် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းနေချိန်တွင် လှည့်စားကောက်ကျစ်မှုနှင့် အသာစီးယူခြင်းမျိုးများ ရှိပါသည်။ တစ်ဖက်က အမှန်တရားကိုသာ ပြောနေခြင်းဆိုပြီး ယုံကြည်မိတတ်ပါသည်။ တစ်ဖက်လူက သူကတိပေးထားသည့်အတိုင်း ကုန်ပစ္စည်းများကို လွှဲပြောင်းပေးအပ်လိမ့်မည်ဟု ယုံကြည်မိတတ်သည်။ သူ့မှာ လုပ်ပိုင်ခွင့် ရှိပါသည်လို့ ဆိုခဲ့သည်ကိုလည်း ယုံမိတတ်သည်။ ပြဿနာကို သဘောတူညီချက်ရပြီးလျှင် ပြန်ဆွေးနွေးစရာ မလိုတော့ဟု ယုံထားမိသည်။ လှည့်စားမှုတွေကို ပုံစံပြန်ပြောင်းရခြင်းမှာ ခက်ခဲလှပါသည်။ အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် ဤသို့သောလူမျိုးများ သင့်ကိုလှည့်စားလိုသည့်အတွက် စကားလုံးလှလှလေးများနှင့် နားဝင်ချို့အောင် သင်လက်ခံလာအောင် ပြောတတ်ကြသောကြောင့် ဖြစ်၏။

လှည့်စားနေတာပဲဟု သင့်အနေနှင့် တိုက်ရိုက်ကြီးပြောနိုင်သော်လည်း အန္တရာယ်ကြီးပါသည်။ အကြောင်းတစ်ခုမှာ သင့်ဖက်က မှားနေတာလည်း ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ သင့်ဖက်က မှန်နေသည်ပဲဆိုဦးတော့ တစ်ဖက်သားအနေနှင့် လူလိမ်၊ လူညစ် ဟု အပြောခံရခြင်းကြောင့် သင့်ကို စိတ်ဆိုးလိမ့်မည်။

သင်တို့၏ ဆက်ဆံရေးဟာ ပျက်ပြားသွားနိုင်ပါသည်။

လှည့်စားမှုကို ငြင်းပယ်ပစ်နိုင်သည့် နည်းတစ်နည်းမှာ တစ်ဖက်သားနှင့် လိုက်လျောညီစွာ ပြောသွားပါ။ တစ်ဖက်သားက ရိုးသားစွာ ဆွေးနွေးနေတဲ့ သဘောမျိုး သင်က တုံ့ပြန်ပါ။ သို့သော် ခပ်ဖြည်းဖြည်း ပြုမူဆက်ဆံပါ။ သူ၏ရိုးသားမှုကို ဆန်းစစ်နိုင်သည့် မေးခွန်းမျိုးမေးပါ။ တစ်နည်းအားဖြင့် ဆိုရလျှင် မြေခွေးတစ်ကောင်ကဲ့သို့ နံ့အဟန်ဆောင်ပါ။ တစ်ဖက်ကသာ ရိုးသားဖြောင့်မတ်သူဆိုလျှင် သင့်အပေါ် စိတ်ဆိုးမည် မဟုတ်ပါ။ သူက သင့်အား လှည့်စားရန် ကြိုးစားနေခြင်းဆိုလျှင်တော့ သူ၏လှည့်စားမှုများကို သင်ဖော်ထုတ်နိုင်ပါလိမ့်မည်။ သင်က သူ့ကို တည့်တိုးကြီး ဆန့်ကျင်၊ တိုက်ခိုက်ခြင်း မဟုတ်သည့်အတွက် သူလည်းမျက်နှာမပျက်ပါ။ သူ့အနေနဲ့ မှားသွားလို့ပါ။ ထင်မြင်လွဲမှား သွားတာပါ စသည်ဖြင့် လျော့ချသွားနိုင်ပါသည်။

(က-က) ကွဲကွဲပြားပြား သိရအောင် မေးပါ

တစ်ဖက်သားရဲ့ပြောကြားချက်များကို တိတိကျကျ ကွဲကွဲပြားပြား သိရအောင်မေးပါ။ သင်က ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ဝယ်ယူချင်နေပြီ ဆိုပါစို့။ ရောင်းသူက သူကုမ္ပဏီ၏ ပိုင်ဆိုင်မှုစာရင်းများထဲတွင် ရရန်ရှိသည့်ကြွေးအချို့ကို ထည့်သွင်းထားသည် ဆိုပါစို့။ သူတို့ကို မယုံနေသည့် လေသံမျိုးမပါဘဲ၊ “ ဒီကြွေးတွေကို ပြန်ရမှာဘဲလို့ ခင်ဗျားယုံကြည်တာအတွက် လုံလောက်တဲ့အကြောင်းရှိမှာပါ။ ခင်ဗျား ဘာကြောင့် ဒီလို ယူဆတယ်ဆိုတာ သိပါရစေ ” မလွဲနိုင်သည့် ယုံကြည်လောက်သောနည်းများ (ကွန်ပျူတာ စသည်ဖြင့်)ကို သူက ကိုးကားခဲ့လျှင်လည်း စိစစ်ကြည့်ပါ။ နည်းနည်းလောက်ဖိမေးပေးရန် အားနာမနေပါနှင့်။ သူက ဝိုးတိုးဝါးတားဖြေလျှင် သို့မဟုတ် အဖြေပေးဖို့ရှောင်ခဲ့လျှင်လည်း သတိထားပါ။ ရှေ့နောက်မညီသည်များ တွေ့ရလျှင်လည်း တိုက်ရိုက်ကြီးသူ့ကို မထောက်လိုက်ပါနှင့်၊ မရှင်းသေး၍ဆိုသည့် သဘောမျိုးသာပြုမူပါ။ “ ကျွန်တော်ဝမ်းနည်းပါတယ်ဗျာ၊ ကျွန်တော် သဘောမပေါက်သေးဘူးဗျာ၊ ဒီကိစ္စနဲ့ ခင်ဗျားအရင်ပြောခဲ့တာနဲ့ ဘယ်လို ဆက်စပ်တယ်ဆိုတာ ကျွန်တော့်ကို ရှင်းပြပါလား? ”

သင်၏ သံသယများကို စမ်းသပ်ရန်တစ်နည်းမှာ သင်အဖြေသိပြီးသား အကြောင်းအရာများအား သူ့ကိုမေးရန် ဖြစ်သည်။ သူတုံ့ပြန်မှု ပုံစံများတည်းမှ သင်သိစရာများ အများကြီး သိရပါလိမ့်မည်။

သင့်ကို လှည့်စားနည်းများထဲတွင် အများအပြားကြုံရနိုင်သည်မှာ သူ့တွင် လုပ်ပိုင်ခွင့် အာဏာမရှိသည်ကို ရှိသယောင်ဆောင်ခြင်းပင်။ သင့်ဘက်က လိုက်လျောမှုအမျိုးမျိုး ပေးလိုက်ပြီးသည့်အခါမှ သူ့ဖက်က သူ့အထက်လူကြီးကို သော်လည်းကောင်း၊ ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ကိုသော်လည်းကောင်း တင်ပြရဦးမည်။ သူတို့ကလည်း ထပ်ပြီးဈေးဆစ်ကြဦးမည်ကို သိလာရခြင်းမျိုးများ။ သင့်ကိုယ်သင် ကာကွယ်ရန်အတွက် သင်နှင့်ဆွေးနွေးရသူ၏ လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း သိနိုင်မည့် မေးခွန်းများ စောစောကတည်းက မေးထားပါ။ “ ဒီကိစ္စကို လူကြီးမင်းက ဆုံးဖြတ်ပေးနိုင်တယ်လို့ ကျွန်တော်ယူဆချက် မှန်ပါသလား ခင်ဗျာ ” တိတိကျကျ အဖြေရအောင်လုပ်ပါ။ သူ့မှာအာဏာမရှိလျှင် မည်သူ့ထံမှာ အာဏာရှိသည် အဖြေရဖို့ ဘယ်မျှကြာမည် ဆိုသည်ကို စုံစမ်းပါ။

နောက်လုပ်တတ်ကြသေးသော လှည့်စားချက်များမှာ သဘောတူညီချက် ရပြီး၍ နောက်ဆုံး မိနစ်ကျမှ တောင်းဆိုချက် အသစ်တင်လာခြင်းမျိုး ဖြစ်သည်။ ဤတောင်းဆိုချက်မျိုးကို သင်က စိန်ခေါ်လိုက်မည့်အစား သင် ဤသို့မေးနိုင်ပါသည်။ “ ဒါဆိုရင် ကောင်းပါပြီဗျာ၊ ကျွန်တော်တို့အခု သဘော



တူထားတဲ့ အတိုင်းပဲ ဆက်လုပ်ကြရအောင်လားဗျာ ” သူက ဟုတ်ကဲ့ ဟု ဖြေလျှင် သင်ဆိုနိုင်သည်မှာ “ ကောင်းပါပြီဗျာ ဒါဆိုရင် အခုဟာကို ပူးတွဲရေးထားတဲ့ မူကြမ်းလို့ပဲ သတ်မှတ်ပြီးတော့ လူကြီးမင်းကလဲ လူကြီးမင်း အထက်လူကြီးကို ပြန်တင်ပြ၊ ကျွန်တော်ကလဲ ကျွန်တော်လူကြီးကို တင်ပြပြီးတော့ နက်ဖြန်ပြန်တွေ့ကြမယ်၊ အပြောင်းအလဲလေးတွေ ရှိမယ်ဆိုရင်လဲ ဆွေးနွေးကြတာပေါ့ဗျာ ” သူက အပိုတစ်ခုခု လိုချင်သည်ဆိုလျှင် သင်ကလည်း အလားတူ ရအောင်တောင်းပါ။

(ခ-ခ) ကျိုးကြောင်းဆီလျော်သည့် မေတ္တာရပ်ခံချက် ပြုလုပ်ပါ

ပြောင်ပြောင် ဆန့်ကျင်နေသောလူနှင့် ဆက်ဆံခြင်းနှင့် စာပါက လှည့်စားလိုသူနှင့် ဆက်ဆံခြင်းက သင့်အတွက် တပန်းသာချက်တစ်ချက် ရှိပါသည်။ သူက အကျိုးအကြောင်း သင့်တင့်ဆီလျော်ချင်ယောင် သူ့အနေနှင့် နေရခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် သူ့စကားကို သင်ကယူပြီး သူ့ကို စမ်းသပ်ပါ။ သူညှပ်ပူးညှပ်ပိတ် မိနေပါလိမ့်မည်။ သူ့အနေနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လိုပါသည် ဆိုသော အယောင်ဆောင်မှုနှင့် လိုက်လျောညီစေရန် သူဆက်ပြီး နေလျှင်လည်းနေ သို့မဟုတ် အယောင်ဆောင်မျက်နှာဖုံးကို သူခွာချရပါတော့မည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ပြောရလျှင်တော့ ကျိုးကြောင်းဆီလျော်သော မေတ္တာရပ်ခံချက် ဆေးနည်းနဲ့ သင်ကုစားနိုင်ပါသည်။

တစ်ဖက်သားဟာ တကယ်ပင် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လိုစိတ်ရှိလျှင် သဘောတူရန် သေချာသည့် မေတ္တာရပ်ခံချက်မျိုး ပြုလုပ်ပါ။ ဥပမာ သူ့အနေနှင့် ကြွေးဆုံးတွေကို ဖုံးထားတာ ရှိသည်ဟု ထင်ရလျှင် ဤသို့ မေတ္တာရပ်ခံပါ။ “ လူကြီးမင်းရဲ့ ရရန်ရှိ ငွေစာရင်းတွေကို ကျွန်တော်စာရင်းကိုင်နဲ့ လွှတ်ပြီးကြည့်ပါရစေ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ လုပ်ရိုးလုပ်စဉ် အလုပ်ပေါ့ခင်ဗျာ ” ရောင်းချမည့်သူက သူ့စာရင်းများကို သင့်စာရင်းကိုင်နှင့် စစ်ကြည့်ရန် သဘောမတူဟု ဆိုလျှင် သူ ပြောဆိုချက်များ စိတ်မချရဘူးဟု သင်ကောက်ချက်ချနိုင်ပါပြီ။

ထပ်မံတောင်းဆိုမှုများလုပ်ခဲ့ရခြင်းသည် သူထံတွင်ရှိနေသော အလွန်ခေါင်းမာသည့်အစုရှင်တစ်ယောက်ကြောင့်ဖြစ်ပါသည်ဟုဆိုခဲ့လျှင် သင်က ဤသို့ပြန်၍ မေတ္တာရပ်ခံနိုင်ပါသည်။ “ ခွင့်ပြုပါ ဂျယ်ရီ ကျွန်တော်နားလည်တယ်လို့ မသေချာဘူးဗျာ ” အရင်ဆွေးနွေးပွဲတွေတုန်းက ခင်ဗျားရဲ့ဘဏ်ကလူတွေကို မဖိတ်ခဲ့မိတာ ကွန်တော်မှားမှားမှားသွားသလား၊ ခင်ဗျားဒီအခြေအနေရောက်အောင် ကျွန်တော်လုပ်မိတာ စိတ်မကောင်းပါဘူး၊ ကျွန်တော်တို့ဆွေးနွေးခဲ့တာတွေကို သူတို့နဲ့ကျွန်တော် ပြန်ဆွေးနွေးရရင် ကောင်းမလား၊ အဲဒီအစည်းအဝေးမျိုး စီစဉ်ပေးနိုင်ပါလားခင်ဗျာ။

ဂျယ်ရီက နည်းလမ်းတစ်ခုခုကို ရွေးရတော့မည်။ သူက သူဖက်မှ လူများနှင့်တွေ့ကောင်းတွေ့ပေးလိမ့်မည်။ ထိုအခါတွင် သူတို့၏ကန့်ကွက်ချက်များနှင့် ပတ်သက်ပြီး သင်ပို၍သိရမည် သို့မဟုတ်လျှင်လည်း လှည့်ကွက်ပေါ်လာပေမည် သို့မဟုတ်လျှင်လည်း တွေ့ခွင့်ပေးချင်မှပေးလိမ့်မည်။ ထိုအခါတွင် သင်သတိထားနိုင်လိမ့်မည်။ သို့မဟုတ်ပါကလည်း သူတောင်ဆိုချက်အသစ်ကို လုံးဝရှုပ်သိမ်းလိုက်ပြီး မူလသဘောတူညီချက် အတိုင်း လက်ခံကောင်းလက်ခံသွားပါလိမ့်မည်။ ဘယ်ရလဒ်ပင်ဖြစ်ဖြစ် သင့်အနေနှင့် ကျိုးကြောင်းဆီလျော်သည့် မေတ္တာရပ်ခံချက်များ၊ ရှင်လင်းချက်မေးခွန်းများ သင်ဆက်လုပ်နိုင်ပါပြီ။



(ဂ-ဂ)လှည့်ကွက်ကို သင့်အတွက် အကျိုးပြုချက်အဖြစ် ပြောင်းလဲလိုက်ပါ

တစ်ဖက်သား၏လှည့်ကွက်ကို သင်မြင်သွားပြီဆိုပါက သင့်အတွက်အကျိုးရှိအောင် ပြောင်းလဲ ကျင့်သုံးနိုင်ပါသည်။ လင်းမယားပြတ်စဲခြင်းတွင် သင်က မယားဖက်ကလိုက်ရသည့် ရှေ့နေဆိုပါစို့၊ ယော ကျားလုပ်သူက သားသမီးအတွက်ထောက်ပံ့စရိတ်ကို ပေးပါမည်ဟု ကတိပြုထားသည်။ သို့သော် သူ သည် စကားမတည်နိုင်ဟု ယူဆရန်အကြောင်းများ သင့်တွင်ရှိနေသည်။ သင်၏ ဤစိုးရိမ်ချက်ကို ပြော ပြလိုက်လျှင် သူ၏ရှေ့နေက ယောက်ျားလုပ်သူဟာ တစ်ကယ်ပေးမယ့်လူပါဟု ပြောပါလိမ့်မည်။

“ခင်ဗျားသေချာရဲ့လားဗျာ” လို့ သင်ကမေးသည်။

“သိပ် သေချာတာပေါ့ဗျာ၊ ကျွန်တော်ရဲ့အမှုသည်က လူကြီးလူကောင်းတစ်ဦးပါဗျာ”

ဟု သူရှေ့နေက ပြန်ပြောပါလိမ့်မည်။

“ဒါဆိုရင်တော့ ဆုံးဖြတ်ချက်လေး တစ်ပိုဒ်ကိုထည့်လိုက်ရင် ကန့်ကွက်မှာမဟုတ်ပါဘူး”

အဲဒီစာပိုဒ်ကလေးကတော့ ကလေးစရိတ်ပေးဖို့ သုံးလပျက်ကွက်ခဲ့ရင် ကျွန်တော်ရဲ့အမှုသည် အနေနဲ့ ခင်ပွန်းလောင်းရဲ့ အိမ်ပိုင်ဆိုင်ခွင့်ဝေစုကို ကလေးတွေစရိတ်အဖြစ် အစားထိုးရပိုင်ခွင့်ပေါ့ဗျာ”

ယောက်ျားဖက်ကရှေ့နေအနေနှင့် သူအမှုသည် သည် စိတ်ချရသူဖြစ်သည်ဟု ခိုင်ခိုင်မာမာ ပြောလေလေ ဤအပိုဒ်ထည့်သွင်းရန်ကို ကန့်ကွက်ဖို့ ခက်လေလေ ဖြစ်သွားပါမည်။

(ဃ) ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းဖို့ စည်းမျဉ်းတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဘယ်လိုချမှတ်မယ်ဆိုတာ ညှိနှိုင်းပါ

သင့်ဖက်က တအားကြိုးစားသော်လည်း တစ်ဖက်သားကဆက်လက်၍ ငြင်းပယ်နေလျှင်၊ တိုက် ခိုက်နေလျှင်၊ လှည့်ကွက်တွေလုပ်နေလျှင်၊ သင်က ဆွေးနွေးသည့်ပုံစံကို တစ်မျိုးပြောင်းနိုင်ပါသေးသည်။ ဆွေးနွေးပွဲအတွက် မည်သို့ဆွေးနွေးကြမည်ဆိုသည်ကို ညှိနှိုင်းရန်ဖြစ်ပါသည်။

အမှန်တွင် ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးချက် နှစ်ခုပေါ်ပေါက်နေပါသည်။ တစ်ခုမှာ ရုပ်ဝတ္ထုအပိုင်းကို ဆွေး နွေးနေခြင်းဖြစ်သည်။ မည်သို့လုပ်ကြကိုင်ကြမည်။ ဒေါ်လာများ၊ ဆင့်များနှင့် ပတ်သက်ပါသည်။ နောက် ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးမှုတစ်ခုမှာ မည်သို့မည်ပုံဆွေးနွေးကြမည် ဆိုခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှုကို မည် သို့ဆောင်ရွက်ကြမည် သတ်မှတ်ရန်ဖြစ်သည်။ ဥပမာ-မိဘများနှင့် ကလေးများသည် အိပ်ရာဝင်ချိန် တွင် သူတို့၏ နိစ္စဓူဝ ကိစ္စများကို ဆွေးနွေးကြသည်ဆိုပါစို့၊ စိတ်တိုမှုများ၊ ခြိမ်းခြောက်တာတွေ၊ မြှောက် စားရာတွေ၊ ဘယ်လောက်အတိုင်းအတာထိ လက်ခံမည်ဆိုသည်ကိုလည်း သူတို့ဆွေးနွေးကြတာ သင် ကြားပါလိမ့်မည်။

ဖြစ်လေ့ဖြစ်ထရှိသည်မှာ ဤဒုတိယ ဆွေးနွေးမှုမျိုးများကို သွယ်ဝိုက်ပြီးသာဖြစ်တတ်သည်။ ဆွေး နွေးမှုပုံစံကို သင်ပြောင်းအောင်မဆောင်ရွက်နိုင်လျှင် ဤဆွေးနွေးမှုမျိုးကို သင်ပြောင်ပြောင်ပဲ လုပ်ရပါ တော့မည်။ တစ်ဖက်သား၏အပြုအမူကြောင့် သင်ပြောရတော့မည်။ များသောအားဖြင့် နည်းနည်းပါး ပါးလောက်သာ ပြောရန်လိုအပ်လေ့ရှိပါသည်။



(ဃ)(၁) ဖွင့်ပြောပါ

နည်းဗျူဟာများကို အမျိုးမျိုးလုပ်နေတတ်သည့် သူသည် သင့်ကို သွေးတိုးစမ်းနေခြင်း ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ ထိုလုပ်ရပ်များရပ်သွားစေရန်အတွက် သူဘာတွေလုပ်နေသည်ဆိုသည်ကို သင် သိနေကြောင်း သူ့ကို အသိပေးရန်ဖြစ်သည်။ သူ၏ နည်းပရိယာယ်များကို သင် သိနေကြောင်း ဖွင့်ထုတ်လိုက်ပါ။ “ကျွန်တော်ဟာ မနေ့ကမှမွေးတဲ့ကလေးမဟုတ်ပါဘူး၊ ခင်ဗျား ဘာလုပ်နေတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်သိတယ်၊ ဒီနည်းနဲ့မရဘူးလေ” စသဖြင့် သင့်တစ်ဖက်သားသည် သဘောတူညီချက်တစ်ရပ်ကို လိုချင်နေသည်မှန်ပါက သူက ထိုနည်းများကို စွန့်ပါလိမ့်မည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ဤနည်းသုံးလျှင် သဘောတူညီချက်ရရန် ခက်သည်ထက်ခက်လာမည်ဖြစ်သောကြောင့်ပင်တည်း။

ပြဿနာတစ်ခုမှာ တစ်ဖက်သားက သူ၏နည်းဗျူဟာများကို သင်က သတိပေးနေခြင်းအား သူ့ကို တိုက်ခိုက်ခြင်းဟု မှားယွင်းပြီး ထင်နိုင်ပါသည်။ လုပ်သင့်သည်မှာ သူ၏နည်းဗျူဟာကို ကောက်ကျစ်လှည့်စားမှုဟု သင်က မပြောဘဲ စိတ်ဝင်စားစရာ တင်ပြချက်အဖြစ် သင်က လွှဲပြောင်းသုံးနှုန်း ပြောဆိုရန် လိုအပ်သည်။ ဥပမာ လင်နဲ့ ပမ်းတို့သည် ရွှေနေလူငယ်နှစ်ယောက်ဖြစ်ကြပါသည်။ သူတို့နှစ်ဦးက ဘော့ဂ်နဲ့ ချာလီဆိုသော ထင်ရှားသည့် ရွှေနေကြီးနှစ်ဦးထံမှ အလုပ်သမားဥပဒေ စာအုပ်ဟောင်းတွေ တစ်စုံကို ဝယ်ရန်ကြိုးစားနေသည် ဆိုပါကြပါစို့ စစ်ချင်းရွှေနေကြီးဘော့ဂ်က အသံကျယ်ကျယ်နှင့် ဤသို့ ဆိုပါသည်။ “ ဒီစာအုပ်တွေအတွက် အနည်းရောင်းဈေးကတော့ ဒေါ်လာတစ်သောင်းသုံးထောင်ဘဲကွ၊ မင်းတို့ယူချင်ယူ၊ မယူချင်လဲသွား ” ဟု ပြောမည်။ ရွှေနေကြီးချာလီကမူ သူ၏လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်ဘော့ဂ်ကို လေအေးအေးလေးနှင့် ဤသို့ပြောပါသည်။ “ မလုပ်ပါနဲ့ဗျာ၊ ဒီလူငယ်နှစ်ယောက်ဟာ အခုမှလုပ်ငန်းစတာစ ရှိပါသေးတယ်။ ကျွန်တော်တို့ သူတို့ကို ကူညီတဲ့သဘောနဲ့ ဒေါ်လာတစ်သောင်းတစ်ထောင်ဘဲ တောင်းကြရအောင် ” ဒီစာအုပ်ဟောင်းများ၏ သင့်တင့်တဲ့ပေါက်ဈေးမှာ ဒေါ်လာခုနစ်ထောင်သာ ရှိပါသည်။ သို့သော်လည်း ရွှေနေကြီးနှစ်ဦးက ကြိုတင်ဇာတ်တိုက်ထားခြင်း ဖြစ်သည်။ ဘော့ဂ်က လူဆိုးကြီးနေရာယူ၍ သိပ်မြင့်သောဈေးကိုတောင်းသည်။ ချာလီက လူကောင်းနေရာမှ ဝင်ပြောသည်။ ဤသို့သော ဖြစ်ရပ်အတော်များများတွင် အလွန်အကျွံတောင်းဆိုထားသည့်အတိုင်း ရလျှင်လည်းရသွားတတ်ပါသည်။ ချာလီက စိတ်ပြောင်းမည်စိုးပြီး ချာလီ ပြောသည့်အတိုင်း တစ်သောင်းတစ်ထောင်ကို ပေးရန် လင်နဲ့ ပမ်းတို့ သဘောတူသွားနိုင်ပါသည်။ သို့သော် ဤကိစ္စတွင်မူ လင်က ဤသို့ပြန်ပြောလိုက်သည်။ “ ဒါဟာ စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းပါတယ် ” ဆိုပြီး စဉ်းစားချိန်ရစေရန် တစ်စက္ကန့်ခန့် ဆိုင်းလိုက်သည်။ ထို့နောက်တော့ အော်ရီပြီး သဘောကျ အံ့ဩဟန်နှင့် ဤသို့ ဆက်ပြောပါသည်။ “ ရှင်တို့က သိပ်တော်တာပဲ၊ ကျွန်မမြင်ဖူးတဲ့ ထဲမှာတော့ ရှင်တို့ဟာ လူဆိုးနဲ့ လူကောင်း ဇာတ်ထုတ်ခင်းရာမှာ အကောင်းဆုံးပါပဲ။ ရှင်တို့ ကြိုတင်စီစဉ်ထားတာလား? သို့မဟုတ် တိုက်ဆိုင်မှုပဲလား? ကျွန်မတို့အတည်ပြောကြရအောင်၊ ဒီစာအုပ်တွေအတွက် သင့်တင့်ဈေး ဘယ်လောက်ဆိုတာ ညှိကြရအောင် ” ဟု ပြုံးပြုံး ရွှင်ရွှင်နှင့် ပြောပါသည်။ ဘော့ဂ်နှင့် ချာလီတို့က မည်သို့တုံ့ပြန်ရမည် ဆိုသည်ကို မသိသလောက် ဖြစ်သွားပါသည်။ သူတို့ စိတ်ဆိုးလို့လည်း မရပါ။ လင်က သူတို့ကို ချီးမွမ်းနေခြင်းဖြစ်ပြီး လင်က အတည်ပြောခြင်း ဟုတ်၊ မဟုတ်ကိုလည်း သူတို့ မသေချာပါ။ ဤနည်းဗျူဟာကို ဆက်သုံး၍ မရတော့၊ ဤနည်းသည် တစ်ဖက်သားက မသိမှသာ ထိရောက်မှု ရှိမည်ဖြစ်၍ ရွှေနေကြီးနှစ်ယောက်၏ နည်းဗျူဟာကို ရပ်တန့်စေခဲ့ပြီး သူတို့နှင့်လည်း ခိုက်ရန်ဒေါသ မဖြစ်ခဲ့ချေ။ ဤနောက်ပိုင်းတွင် လင်နှင့် ပမ်းတို့သည် စာအုပ်များကို သင့်တင့်မျှတသော ဈေးနှင့်ဝယ်ရန် ဆက်ပြီး ဆွေးနွေးနိုင်ခဲ့ပါသည်။

တစ်ဖက်သား၏ နည်းပရိယာယ်ကို ဖော်ထုတ်ရာတွင် တစ်ဖက်သားကို ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ တိုက်ခိုက်ခြင်းမျိုးမဖြစ်စေရန် အရေးကြီးပါသည်။ သူ့ကို လူလိမ်၊ လူညာဟု ခေါ်ခြင်းအားဖြင့် ပြဿနာအဖြေရှာရန် ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးရာတွင် အောင်မြင်မည်မဟုတ်ပါ။ ချာလီနှင့် ဘော့ဂ်တို့၏ ကျွမ်းကျင်မှုကို သဘောကျကြောင်းပြပြီး သူတို့၏နည်းပရိယာယ်တွေကို ပေါ်သွားအောင်လုပ်လိုက်ခြင်းအားဖြင့် သူတို့မျက်နှာမပျက်စေရန် လင်က ကာကွယ်နိုင်ခဲ့ပါသည်။ သူမ၏ ဆန္ဒက အနိုင်ယူရန် မဟုတ်ပါ။ ဥပဒေစာအုပ်တစ်စုံကို သင့်တင့်သည့် ဈေးနှင့်ဝယ်နိုင်ပြီး နာမည်ကျော် ဥပဒေအဖွဲ့ကြီးနှင့်လည်း ကောင်းမွန်သော ဆက်ဆံရေး ရစေရန် ဖြစ်ပါသည်။ တစ်ဖက်သားအနေနှင့် နည်းပရိယာယ်ကို စွန့်လွှတ်ရန်၊ လွယ်ကူလာရန် သင်က လုပ်ပေးရပါမည်။ တစ်ဖက်သားက အလွန်ရှိုင်းစိုင်းသည် ဆိုလျှင် သူ့အနေနှင့် အကြောင်းပြနိုင်ရန်ကို သင်က ကူညီရှာပေးရမည်။ “ လူကြီးမင်း ဒီနေ့ အင်မတန်ကို အလုပ်တွေများပြီး ပင်ပန်းနေတယ် ထင်ပါတယ် ” ဆိုသကဲ့သို့ ဖြစ်သည်။ သူက သင့်ကို ခြိမ်းခြောက်နေသည်ဆိုလျှင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် အမျိုးသမီးတစ်ဦး တုံ့ပြန်ခဲ့သည့် နည်းကိုသုံးပါ။ “ ကျွန်မကို မခြိမ်းခြောက်နဲ့ ” ဟု ပြန်ပြီး အံ့တုမည့်အစားအံ့ဩသွားသည့် လေသံနှင့် တည်တည်ငြိမ်ငြိမ် ဤသို့ပြန်မေးခဲ့ပါသည်။ “ ရှင် ကျွန်မကို ခြိမ်းခြောက်ဖို့ ရည်ရွယ်ချက်မရှိပါဘူးနော် ” သူမက မေးခွန်းမေးလိုက်သောအခါ တစ်ဖက်သားလည်း မျက်နှာမပျက်ဘဲ ထွက်ပေါက်ရသွားပါသည်။ “ ကျွန်တော်လား မဟုတ်ရပါဘူးဗျာ၊ ကျွန်တော် ခင်ဗျားကို ခြိမ်းခြောက်မနေပါဘူး ” အကယ်၍သာ တစ်ဖက်သား၏ အပြုအမူကို သင်က လွဲမှားပြီး အဓိပ္ပါယ်ဖော်ထုတ်ခဲ့ပါက ဤကဲ့သို့ လုပ်နည်းကြောင့် အကျိုးယုတ်မှု ရှိခဲ့သော်မှ ထိခိုက်မှုကို လျော့ချနိုင်ပါသည်။

တစ်ဖက်သားကို စွပ်စွဲမှု မလုပ်ပါနှင့် သူဘာလုပ်နေသည်ဆိုတာ ပြောပြပါ။ သူက သင်ပြောနေသမျှကို ဖြတ်ဖြတ်ပြီး ပြောနေသည် ဆိုပါစို့။ သူ့မျက်လုံးကို တည့်တည့်ကြည့်ပြီး သူ့နာမည်ကို ခေါ်ပြီး ဤသို့ ပြောပါ။ “ မိုက် ခင်ဗျား ကျွန်တော်ပြောတာကို ကြားထဲက ဖြတ်ဖြတ်ပြောနေတယ် ” သို့မဟုတ် ဤသို့မေးပါ။ “ ကျွန်တော် စကားလေးဆုံးအောင် ပြောပါရစေ ” တစ်ဖက်သားကို ဆန့်ကျင်သည့် အသုံးအနှုန်းမျိုး မသုံးပါနှင့်၊ အေးအေးသက်သာပဲ ပြောပါ။ သူက ထပ်ပြီးကျူးလွန်နေသေးပါက စိတ်ရှည်ရှည်နှင့် သူ့ကို အသိပေးပါ။ လိုအပ်ရင် ညင်ညင်သာသာနှင့်သာ သူ့ကို သတိပေးပါ။ “ ခင်ဗျား ကျွန်တော့်ကို ဖြတ်ပြီး ပြောနေပြန်ပြီဗျာ ” သူ့အကြောင်းကို သူ့မိတ်ဆွေတစ်ဦးက ပြန်ပြောနေသလို ပြုမူပါ။ သူတို့ အပြုအမူနဲ့ ပတ်သက်၍ အကောင်းပြောပါ။

(ဃ) (၂) ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးမှုနဲ့ ပတ်သက်လို့ ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပါ

ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးစရာများ တင်ပြရုံမျှနှင့် မလုံလောက်ခဲ့လျှင် ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးမှုနှင့် ပတ်သက်သော စည်းကမ်းချက်များကို အပြည့်အစုံ ဆွေးနွေးကြရပါတော့မည်။

တစ်ဖက်လူကို ဘေးခေါ်ပြီးပြောပါ။ ကျွန်တော်တို့ ဆွေးနွေးနေကြပုံနဲ့တော့ ကျွန်တော်တို့ အားလုံး ညီချင်တဲ့ ကိစ္စကို ရောက်တော့မယ် မထင်ဘူးခင်ဗျ။ ပြဿနာတွေကို အရင်မဆွေးနွေးကြဘဲ ဆွေးနွေးပွဲစည်းကမ်းချက်တွေကို ဆွေးနွေးဖို့ လိုနေပြီဗျ ” လုပ်ငန်းသဘောမဆန်ဘဲ ဤသို့လည်းပြောနိုင်ပါသည်။ “ ကျွန်တော့်စိတ်ထဲမှာ တစ်မျိုးဘဲဗျ၊ အဲဒီအကြောင်း ခင်ဗျားနဲ့ တိုင်ပင်ချင်ပါတယ် ”

အကြောင်းအရာကို ဆွေးနွေးသကဲ့သို့ပင် ဆွေးနွေးမှု လုပ်နည်းလုပ်ဟန်ကို ဆွေးနွေးပါ။ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်၏ ဆန္ဒများ၊ နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးရှိပုံ၊ ဘယ်ပုံဆွေးနွေးကြလျှင် အကောင်းဆုံး ဖြစ်မည်၊ တရားမျှတသော အပြုအမူများ စသည်တို့ကို ဆွေးနွေးနိုင်ကြသည်။ အကယ်၍ တစ်ဖက်သားက သူ့အယူအဆ



ကလွဲ၍ ကိစ္စများကို မပြောချင်ဟု ဆိုလျှင်တော့ သင်က ဤသို့ ပြောကောင်း ပြောရပါလိမ့်မည်။ “ကျွန်တော့် ဆန္ဒကတော့ နှစ်ဖက်ကျေနပ် လက်ခံမယ့် သဘောတူညီချက်ကို ကောင်းကောင်းမွန်မွန်၊ ချစ်ချစ်ကြည်ကြည်နှင့် ရသွားချင်တာပါပဲ။ ကျွန်တော်မြင်တာကတော့ ဒါကိုရဖို့ရာ ကျွန်တော်တို့ တစ်ဦးရဲ့ စကား တစ်ဦးကနားထောင် ရပါလိမ့်မယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဆန္ဒတွေ အမြင်တွေကို ဖလှယ်ရပါမယ်။ အတူတွဲပြီး ဉာဏ်ထုတ်ကြရမယ်ဗျာ။ ကျွန်တော်တို့ရနိုင်မယ့် အကျိုးတရားတွေကို ကြီးလာအောင် လုပ်ရပါမယ်။ ခွဲမပစ်ရပါဘူး။ ခင်ဗျားရဲ့ ဆန္ဒနဲ့ အမြင်ကို ကျွန်တော်ပိုနားလည်လာခဲ့ရင် ဒါတွေ ခင်ဗျား ပြည့်ဝဖို့ ကျွန်တော်ကူညီနိုင်လာမှာပါ။ အလားတူပါပဲ။ ခင်ဗျားကလည်း ကျွန်တော့်ကို ကူနိုင်မယ်။ ကဲ ဒါအတွက် ကြိုးစားကြည့်ရအောင်ဗျာ။

တစ်ဖက်သား၏ သိက္ခာကို မထိခိုက်စေဘဲ လုပ်နည်း၊ လုပ်ဟန် တစ်ရပ်ရပ်စီ၏ တရားမျှတမှု ရှိ၊ မရှိကို ဆွေးနွေးကြပါ။ “ သဘောတူညီချက်ရပြီးမှ ကျွန်တော်ထပ်တောင်းမယ်ဆိုရင် ဘာဖြစ်သွားမလဲ? ဒါက တရားမျှတတဲ့နည်းလို့ ခင်ဗျားယူဆမလား? တစ်ဖက်သားရဲ့အပြုအမူကို မည်သို့ပြောင်းလဲစေလိုသည် ဆိုသည်ကို တိတိကျကျ တောင်းခံပါ။ တစ်ဖက်သားက သင့်ကို ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ တိုက်ခိုက်နေသေးပါက အေးအေးသက်သာသန့်ပင် ဤသို့ပြောပါ။ “ ခင်ဗျား ကျွန်တော့်ကို တိုက်ခိုက်တာရပ်ချင်ပြီဆိုတာနဲ့တစ်ပြိုင်နက် ကျွန်တော်ကလည်း ဒီအလုပ်ကိစ္စကို ခင်ဗျားနဲ့ ဆက်ဆွေးနွေးချင်ပါတယ်ဗျာ” ဆွေးနွေးပွဲ စည်းကမ်းချက်တွေအပေါ် သဘောတူညီကြပြီဆိုပါက အကြောင်းအရာ အချက်အလက်များအပေါ် ပို၍ အပြုသဘောကျစွာ အကျိုးရှိစွာနှင့် ပြန်လည် ဆွေးနွေးနိုင်ကြပါလိမ့်မည်။

(င) အရေးကြီးတဲ့ သည်အပြောင်းအလဲ အချိန်

ပြဿနာ အဖြေရှာဖို့ နည်းလမ်းတွင် အရေးကြီးသည့် အပြောင်းအလဲ အချိန်မှာ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အနေအထား အသာစီးရရန် ဈေးဆစ်နေရာမှ ပြဿနာကို အဖြေရှာရန် ဖြေရှင်းရန် ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးကြသည့် အဆင့်ကို ရောက်သိမ်းခြင်း ဖြစ်၏။ ပုံစံ ပြောင်းလဲသွားစေရန် ဆောင်ရွက်ရာမှာ သော့ချက်မှာ သုံးနှုန်းမှုပုံစံများကို ပြောင်းလဲခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ သင်၏ တစ်ဖက်လူက ပြောသမျှ စကားများကို ပြဿနာ အဖြေရှာရန်ဘက်သို့ ဦးတည် ပေးခြင်း ဖြစ်ပါသည်။



အဆင့် - ၄

ရွှေတံတားကြီး ခင်းပေးလိုက်ပါ

“ သင့် ရန်သူနောက်ဆုတ်ရန်အတွက် ရွှေတံတားတစ်ခု ခင်းပေးပါ ”

ဆွန်ဇူး

တစ်ဖက်သားကို သင်က ပျော့ပြောင်းစေပြီးနောက် ပြဿနာ ဖြေရှင်းမည့် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းရေး ကို ဆောင်ရွက်နိုင်ပြီဖြစ်သည့်တိုင်အောင် သူ့ကို ခိုင်မာသော သဘောတူညီချက် တစ်ခုရသည်အထိ ခေါ်ဆောင်သွားရန် လိုအပ်နေပါသေးသည်။

(က) တွေ့နိုင်သော အတားအဆီးများ

သဘောတူညီချက်မရမီ အတားအဆီးများ၊ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်၏ အကျိုးစီးပွားနှင့်ရွေးနိုင်သော လမ်း များကို ရှာဖွေပြီးသောအခါတွင် သင်တို့အဖို့ သဘောတူညီချက်ရယူရန် အသင့်ဖြစ်နေလောက်ပါပြီ။ သို့သော် သင့်တစ်ဖက်လူသည် တုံ့ဆိုင်းနေလျှင် နေလိမ့်မည်။ သူက ပုံစံအမျိုးမျိုးနှင့် ခုခံလိမ့်မည်။ သင် တင်ပြသမျှကို စိတ်မဝင်စားဘဲ ရှိနိုင်သည်။ မရေမရာ၊ အရေမရ အဖတ်မရများကို လျှောက်ပြောလျှင် ပြောလိမ့်မည်။ အလဟဿ အချိန်ဆွဲလျှင်ဆွဲမည်။ သဘောတူပြီးမှ ပြန်ဆုတ်လျှင် ဆုတ်သွားလိမ့်မည်။ သို့မဟုတ် ဟင်္ဒအင်းဟု တုံးတံကြီး ငြင်းချင်ငြင်းလိမ့်မည်။ အချို့သော ကိစ္စများတွင်ကား အဓိပ္ပါယ်မရှိ သော ဆွေးနွေးပွဲများကို ရေရှည်ဆွဲ၍ ရှောက်လုပ်နေခြင်းဖြင့် သဘောတူညီချက်ကို ပိတ်ဆို့တတ်သည်။

ထိုအချက်များတွင် သင်က သင့်တစ်ဖက်လူ၏ ဥပဓိရုပ်နှင့် အခြေခံ ဓလေ့စရိုက်တို့ကို အပြစ် တင်တတ်ပါသည်။ အမှန်အားဖြင့် ဤသို့သော ပိတ်ဆို့နေခြင်း၏ နောက်ကွယ်တွင် အလွန်ခိုင်လုံသော အကြောင်းများရှိတတ်သည်။ အဖြစ်တတ်ဆုံးသော အကြောင်းရင်း လေးခုကို လေ့လာကြည့်ကြပါစို့။

(၁) သူ့ အကြံအစည်မဟုတ်၍ ။ သင့်တစ်ဖက်လူက သင်၏ အကြံပြုချက်သည် သူက စတင် သော အကြံဉာဏ်မဟုတ်သဖြင့်ပင် တမင်ငြင်းပယ်တတ်သည်။

(၂) သူ့အကျိုးစီးပွားကို ထိခိုက်၍ ။ တစ်ခါတစ်ရံတွင် သင်က သင့်တစ်ဖက်လူ၏ တကယ့်အခြေ ခံ အကျိုးစီးပွားကို သတိမပြုဘဲ လျှံသွားတတ်သည်။

(၃) မျက်နှာပျက်မှာစိုး၍ ။ မိမိက အလျှော့ပေးလိုက်သည်ဟု မည်သူကမှ မိမိအသိုင်း အဝိုင်းထဲတွင် မျက်နှာပျက် မခံနိုင်ချေ။

(၄) များများကြီးမြန်မြန်ကြီး ပြောင်းခြင်း။ ။ အကယ်၍ သဘောတူညီချက်သည် အလွန်များသော အ ချက်များကို အလွန်တိုသော ကာလတွင် ဆောင်ရွက်ရမည် ဆိုလျှင် “ ဟင်္ဒအင်း ” ဟု ငြင်းလိုက်ရသည်က ပိုလွယ်ပေ လိမ့်မည်။

သူ၏ လက်ရှိ အခြေအနေနှင့်သဘောတူညီချက်ကြားတွင် သင့်တစ်ဖက်လူ မကျေနပ်မှု၊ မရေ ရာမှုနှင့်ကြောက်ရွံ့ခြင်းတို့ဖြင့် ပြည့်နှက်နေသော ချောက်ကြီးတစ်ခုကိုမြင်နေရလိမ့်မည်။ ထိုချောက်ကြီး ကို ကျော်လွန်အောင် သင်မည်သို့ဆွဲဆောင်ရပါမည်နည်း။



(ခ) ရွှေတံတားကြီး ခင်းပေးလိုက်ပါ

သင့်တစ်ဖက်လူ တုံ့ဆိုင်းနေမှုကို စိတ်ပျက်ကာ သင်က သူ့ကိုဖိအားပေးမည် (သို့မဟုတ်) ချောမော့မည် (သို့မဟုတ်) အတင်တိုက်တွန်းမည်။ သင်အမျိုးမျိုး အားပေးကြမည်သာဖြစ်သည်။

သို့သော် တွန်းအားပေးလေ သင့်တစ်ဖက်သားအဖို့ သဘောတူညီချက်လေပင်ဖြစ်သည်။ သင်က သူ့ကို အတင်းတိုက်တွန်းခြင်းကပင် ဤသဘောတူညီချက်သည် သင့်အကြံဖြစ်သည် ဆိုသည်ကို ဖော်ပြနေသလို ရှိသည်။ သူ့အကျိုးစီးပွားကို မဖြစ်ပွားစေနိုင်၊ ပို၍တွန်းအားပေးလေ သူက သဘောတူလိုက်လျောလိုက်လျင် အရှုံးပေးရသည်နှင့် တူလေလေဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် သဘောတူညီချက်သည် ပို၍ပို၍ ကြီးထွားလာသော ပြဿနာကြီး ဖြစ်သွားတော့သည်။

ထို့ကြောင့် သင့်တစ်ဖက်လူက ပို၍ပို၍ ခုခံတော့ပေလိမ့်မည်။ အမှန်ဆိုရသော် သူ့အဖို့ အရေးကြီးသော ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကို မချရအောင် တိမ်းရှောင်နိုင်သော လမ်းစတစ်ခုပင် ပွင့်လာခြင်းဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် သင့်တစ်ဖက်လူကို ဖိအားတွန်းအားပေးခြင်းနှင့် ဆန့်ကျင်ဖက်ကို လုပ်ဖို့လိုအပ်ပါသည်။ သင်က သွားစေချင်သောလမ်းကြောင်းအတိုင်း သူ့ကိုဆွဲဆောင်ရန်လိုသည်။ သင်က “ချောက်” ပေါ်ဖြတ်၍ ရွှေတံတားတစ်ခု ထိုးပေးရမည်။ သူ့အဖို့ လက်ရှိအခြေအနေမှ နောက်ဆုတ်ပေးရသည်ဟု မထင်မှတ်ဘဲ ပို၍ကောင်းသောအခြေအနေသို့ တိုးတက်လာရသည်ဟုထင်အောင် လုပ်ပေးရမည်။

အမှန်အတိုင်းဆိုရလျှင် ရွှေတံတားကြီးခင်းပေးရန်မှာ လွယ်ကူသောအလုပ်မဟုတ်ပါ။ အကြိတ်အနယ် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းရာတွင် ကြားမှဖြန်ဖြေပေးသူရှိလျှင် အကောင်းဆုံးဖြစ်၏။ သို့သော် ဤသို့သော ကြားခံမျိုးမရှိသင့်၊ မရှိနိုင်သည့်အခါမျိုးတွင် သင့် ဘာသာသင် ကြားမှဖြန်ဖြေသူအဖြစ် ဆောင်ရွက်ရတော့မည်ဖြစ်၏။

သင်သည် သင်ရပ်တည်နေရာအနေအထားမှ စတင်ဆွေးနွေးခြင်းမပြုပါနှင့်၊ သင့် တစ်ဖက်လူ၏ အနေအထားမှ စတင်ပြီးသူကို သဘောတူညီချက်တစ်ခု ရရှိသည်အထိ ဆွဲဆောင်သွားသင့်သည်။ ဤကိစ္စကို ပြင်သစ်ဂန္ထဝင် ဝတ္ထုတစ်ခုတွင်ပါသော သံတမန်ရေးရာ ကဝိကြီးတစ်ဆူ၏ အဆိုကို လေ့လာလျှင် ရှင်းလင်းစွာ သဘောပေါက်နိုင်မည်။

ထိုပုဂ္ဂိုလ်ကြီးက “ကျွန်တော်စိတ်ထဲမှာ တစ်ဖက်လူရဲ့နေရာကို ဝင်ယူလိုက်တယ်၊ သူရဲ့အနေအထားကို အကျွမ်းဝင်ကြေညက်အောင်လုပ်တယ်၊ သူရဲ့ကံကြမ္မာနဲ့ ဦးတည်ရာအတိုင်း ပုံသွင်းကြည့်လိုက်တယ်။ သူနေရာကနေပြီးတော့ သူရဲ့ကံကြမ္မာအဆိုးအကောင်းတွေကို ခံစားကြည့်တယ်၊ အဲဒီနောက်မှာတော့ ကျွန်တော်အမြင်ကို သူ့အပေါ်မှာ လွှမ်းမိုးစေဖို့က အရေးမပါတော့ဘူး၊ သူ့အတွက် အကောင်းဆုံးလို့ကျွန်တော်ထင်တဲ့ လမ်းကို သူရွေးစေဖို့ ဆွဲဆောင်သိမ်းသွင်းဖို့ကိုသာ ကျွန်တော်ဂရုစိုက်တော့တယ်၊ အဲဒီအကောင်ဆုံးလမ်းဆိုတာကလဲ ကျွန်တော်ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ တစ်သဘောတည်းလေ” ဟုဆို၏။

ရွှေတံတားထိုးပေးခြင်းဆိုသည်မှာ သင့်တစ်ဖက်လူအတွက် သဘောတူညီချက် တစ်ခုချမှတ်ခြင်းမှ ဟန့်တားထားသည့် အတားအဆီးများကို ကျော်လွှားရာတွင် လွယ်ကူစေခြင်း ပင်ဖြစ်သည်။ တနည်းဆိုရလျှင် ဖြေရှင်းချက်ရလာဒ်တစ်ခုကိုရှာရာတွင် သူတပါးတက်ကြွစွာ ပါဝင်လာပြီး သင့်လက်ရာချည့် မဖြစ်စေရေးပင်ဖြစ်၏။ ထပ်၍ဆိုရလျှင် သူ၏မပြည့်ဝသေးသော အကျိုးစီးပွားကို ပြည့်စုံစေရန် သို့မဟုတ် သူမျက်နှာမပျက်စေအောင် ကာကွယ်ပေးရန် ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲ လုပ်ငန်းစဉ်ကို လွယ်ကူနိုင်သမျှ လွယ်ကူစေရန်ပင် ဖြစ်သည်။

(ဂ) သင့်တစ်ဖက်သားလဲ ပါဝင်ပါစေ

တွေ့ဆုံညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲများတွင် အများဆုံးတွေ့ကြုံရသောအမှားများ ညှိနှိုင်းချက်ရ လာဒ်အဖြေတစ်ခုကို သင်ကတွေ့လိုက်ပြီဟု ကြေညာလိုက်ခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ ဥပမာ-လူထု၏ဆန္ဒသ ဘောထားကိုမယူဘဲ မြူနီစီပယ်ကော်မတီက အမှိုက်သိမ်း စံနစ်သစ်တစ်ခုကို ပြောင်းလဲလုပ်ဆောင် တော့မည်ဟု ချေကညာလိုက်သည်။ နောက်တစ်နေ့တွင်ပင် မကြေနပ်သူများက တိုင်ကြာ တောကြာ ကန့် ကွက်ကြတော့သည်။ အမေရိကန်သမ္မတ၏ အိမ်တော်ဝန်နှင့်အမျိုးသားဘတ်ဂျက် ညွှန်ကြားရေးမှူးတို့ က ကွန်ဂရက်ခေါင်းဆောင် လေး၊ ငါးဦးတို့နှင့် ညှိနှိုင်းကာ ဘတ်ဂျက်တွင် ဖြတ်တောက်ပြစ်ရမည့် အ သုံးစရိတ်များကို သဘောတူလိုက်ပြီဟု ကြေညာလိုက်သည်နှင့် ထိုညှိနှိုင်းပွဲတွင် မပါဝင်သောကွန်ဂရက် အမတ်များက ပြစ်တင်ဝေဖန်ပြီး ကန့်ကွက်မဲပေး ပယ်ချလိုက်တော့၏။

ထို့အတူပင် သင့်တစ်ဖက်လူသည် သင်တစ်ဦးတည်းရေးဆွဲချမှတ်ခဲ့သော တင်ပြချက်ကို ပယ်ချ မည်မှာ သေချာလှပါသည်။

တွေ့ဆုံဆွေးနွေးရေးဆိုသည်မှာ ပြဿနာဖြေရှင်းရေး လေ့ကျင့်ခန်းတစ်ခုသာမျှဟုတ်ပါ။ အ သွင်ခြားနားသော အဖွဲ့များက ပါဝင်ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် သဘောတူညီချက်တစ်ခုကို ဖော် ဆောင်ရမည့် လုပ်ငန်းစဉ်လည်းဖြစ်သည်။

လုပ်ငန်းစဉ်များသည်လည်း နောက်ဆုံးရလာသည့်ရလဒ်ကဲ့သို့ပင် အရေးပါလှပါသည်။ ဆွေး နွေးပွဲသည် မလိုအပ်ဘဲနှင့်ရှည်ကြာလှသောကြောင့် တစ်ခါတစ်ရံစိတ်ပျက်မိတတ်သည်။ ထိုအခါမျိုး တွင် သင်က သတိထားရမည့်အချက်မှာ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးရေးဆိုသည်မှာ ဘက်ပေါင်းစုံက ပါဝင်ဆောင် ရွက်ရမည့် အခမ်းအနားတစ်ခုလည်း ဖြစ်နေသေးကြောင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။

တစ်ဖက်လူသည် ဆွေးနွေးပွဲရလဒ်ကို ရှာဖွေရာ၌ ပါဝင်လာသောအခါတွင် သူ့အမြင်ပါ ပြောင်း လဲလာတတ်ပါသည်။ သာမန်အခြေအနေတွင် သူခွင့်လွှတ်နိုင်သော ကိစ္စများကို ခွင့်ပြုလာတတ်သည်။ တစ်ခါက သူ ငြင်းပယ်ခဲ့သော အကြံဉာဏ်များကို သူက လက်ခံလာနိုင်သည်။ သဘောတူညီချက်များ ထဲသို့ သူ့အကြံဉာဏ်များ ထည့်ပေးခြင်းဖြင့် ရလာသောသဘောတူညီချက်သည် သူ့လက်ရာအဖြစ် မြင် လာပေလိမ့်မည်။

(ဂ) (၁) တစ်ဖက်လူ၏ အကြံဉာဏ်ကို ရယူပြီး အသုံးပြုပါ

တွေ့ဆုံဆွေးနွေးရာတွင် အလွန် “ ပြော ” ချင်တတ်ကြသည်။ သင့်တစ်ဖက်သားကို ဘယ်လို ဖြေရှင်းလိုက်စမ်းပါ ဟု သင်က ပြောပြချင်တတ်သည်။ သင်ကြံဆထားသော ဖြေရှင်းနည်းသည် အ ဘယ်ကြောင့် သူ့အတွက်အကောင်းဆုံးဖြစ်သည်ကို ပြောပြချင်လှသည်။

သတိထားသင့်သည်မှာ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးရေး ဆိုသည်မှာ “ ပြော ” ခြင်းထက် “ မေး ” ခြင်းကို အဓိကထားသော အလုပ်ဖြစ်သည် ဆိုသည့် အချက် ဖြစ်သည်။ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်လုံး၏ အကျိုးအတွက် ဘယ်သို့လိုက်လျော ပြေငြိမ်းကြမည် ဆိုသည်ကို သူ့ကိုမေးရမည်။

သင်က တစ်ဖက်လူ၏ အကြံဉာဏ်ကို တောင်းခံရယူပြီးသည်နှင့် ထိုအကြံဉာဏ်များကို အခြေ ခံ၍ တည်ဆောက်ဖို့လိုလာသည်။ သူပေးသမျှ အကြံဉာဏ်အားလုံးကို ယူရမည်ဟု မဆိုလိုပါ။ အပြု သဘောဆောင်သော အချက်များကိုယူပြီး ထိုအချက်များမှ သင်လိုရာဖက်သို့ ဆွဲယူရန် ဖြစ်သည်။ “ ခင်ဗျား အကြံပေးတဲ့အတိုင်းဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ ဒီလိုလုပ်ရင် မဖြစ်ဘူးလား? ” သို့မဟုတ် “ မနေ့က



ခင်ဗျားပြောတဲ့အပေါ်မှာ အခြေခံပြီး စဉ်းစားလိုက်တော့ ကျွန်တော် အကြံတစ်ခုရလာတယ် ” သို့မဟုတ် “ နံနက်တုန်းက ပြောနေကြတာကို ဆက်လိုက်ရင် ဒီလိုမြင်ရမယ်ထင်တယ် ” စသည်ဖြင့် ကိုယ်လိုရာ ဖက်သို့ ဆက်ဆွဲခြင်းဖြစ်၏။ သင်တင်ပြသည့် အကြံဉာဏ်သည် သူ့အကြံဉာဏ်များကို အခြေခံပြီး ပေါ်ထွက် လာခြင်းဖြစ်သည်ဟု ပေါ်လွင်စေသည်။

သူ့အကြံဉာဏ်ကို အခြေခံ၍ တည်ဆောက်ခြင်းသည် သင့်အကြံဉာဏ်များကို ပစ်ပယ်ခြင်း မဟုတ်ပါ။ သင့်အတွေးအခေါ်များအကြား တံတားထိုးပေးခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ဆယ့်ခုနစ်ရာစုက ဘုန်းတော်ကြီးတစ်ပါး အကြောင်းကို ထိုစဉ်က ပုပ်ရဟန်းမင်းကြီးက ဤသို့ ဆိုခဲ့သည်။

“ ကျွန်တော်တို့ စပြီးဆွေးနွေးစမှာ သူက ကျွန်တော်ထင်မြင်ယူဆချက်တွေကို ထောက်ခံနေတော့တာပဲ၊ ဆွေးနွေးလို့ ပြီးတဲ့ အချိန်လဲကျရော ကျွန်တော်ဟာ သူ့ကို ထောက်ခံနေမိသား အမြဲတမ်း ဖြစ်နေရတယ် ” ဟူ၏။

(ဂ) (၂) အပြုသဘော ဝေဖန်ရေးကို တောင်းခံပါ

သင်၏ အကြံဉာဏ်ကို ဆက်လက်တင်ပြနေစဉ်တွင် တစ်ဖက်သား၏ ဝေဖန်ရေးကို တောင်းခံပါတယ်။ သင်က သူ့ထံမှ ဟုတ်၊ မဟုတ်၊ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို တောင်းခံနေသည် မဟုတ်ဘဲ သင်ကိုယ်သင် ပြန်လည်ထိန်းကြောင်းရန် တစ်ဖက်သား၏အမြင်ကို တောင်းနေခြင်းဖြစ်ကြောင်း ထင်ရှားပါစေ။ အပြုသဘော ထောက်ပြချက်များကို အားပေးပါ။ ပြဿနာဖြေရှင်းစေနိုင်စေမည့် မေးခွန်းများကို မေးပါ။ “ ဒီလိုလုပ်ရင် ခင်ဗျားကို ဘယ်လိုထိခိုက်စေမလဲ ” “ ဒီလိုလုပ်ရင် မတရားဘူးလို့ ဘာကြောင့်ထင်ရသလဲ ” “ ဒါကို ပိုကောင်းအောင် ဘယ်လိုလုပ်နိုင်မလဲ ” “ ကျွန်တော်ဖက်က မနာဘဲ ခင်ဗျားဖက်က ပိုကောင်းလာအောင် နည်းလမ်းများမရှိဘူးလား? ” စသည်ဖြင့် မေးနိုင်သည်။

တစ်ဖက်သား၏ အကြံပြုချက်များကို ရယူပြီးသောအခါ သင့်အကြံရော သူ့အကြံများပါ ပါဝင်သည့် နှစ်ဦးသဘောတူ မူကြမ်းတစ်စောင်ကို စတင်ပြုစုပါ။ ထို့နောက် သူ့ကို တစ်ခေါက်ပြန်ဖတ်စေ၍ ထပ်မံဝေဖန်ပါစေ။ အဖွဲ့အများအပြား ပါဝင်သော ဆွေးနွေးပွဲဖြစ်ပါက အရေးပါသော ဆွေးနွေးသူ အားလုံးကိုဖတ်ရှုစေ၍ သူတို့၏အကြံဉာဏ်ကို ယူပါဦး။ ထို့နောက် သင့် မူကြမ်းကို ပြန်ပြပါ။ ထို့နောက် ထပ်မံပြပြီး ဝေဖန်ချက်များ ထပ်မံရယူပါ။ တဖြည်းဖြည်းနှင့် အားလုံး သဘောတူညီချက် တစ်ရပ်ကို ရလာပါလိမ့်မည်။

ထို လုပ်ငန်းသည် လူများစုပေါင်း၍ နံရံပေါ် ပန်းချီကားတစ်ချပ်ကို ရေးဆွဲရသလို ဖြစ်သည်။ တစ်ယောက်လျှင် စုတ်တစ်ချက်၊ နှစ်ချက်နှင့် တကယ်ပြီးသွားသောအခါ အားလုံးက ကိုယ့်လက်ရာဟု ထင်သွားဖို့သာ အရေးကြီးပါသည်။

(ဂ) (၃) တစ်ဖက်လူကို ရွေးချယ်ခွင့် ပေးပါ

အကယ်၍ တစ်ဖက်လူက သူ့အကြံဉာဏ်များကို ထုတ်ဖော်ပြောပြဖို့ ဝန်လေးနေမည် သို့မဟုတ် သင့် တင်ပြချက်ကို ဝေဖန်ရန်ငြင်းဆန်နေမည်ဆိုပါက သူ့ကိုရွေးချယ်စေချင်ဖြင့် ပါဝင်ပတ်သက်လာပါစေ၊ ဥပမာ- သူကသင်နှင့် တွေ့ဆုံစကားပြောရန် ရှောင်လွှဲနေမည်ဆိုပါက “ အင်္ဂါနေ့ မနက် ဆယ်နာရီနဲ့ ဗုဒ္ဓဟူးနေ့ ညနေသုံးနာရီ ဘယ်ဟာက ခင်ဗျားအတွက်အဆင်ပြေမလဲ၊ ခင်ဗျားရုံးမှာတွေ့ချင်သ

လား၊ ကျွန်တော်ရုံးမှာလား” စသည်ဖြင့် မေးမြန်းခြင်းဖြင့် ရွေးချယ်စေနိုင်သည်။

ဤအခြေအနေထိ သူက ဆက်လက်ငြင်းဆန်နေဦးမည်ဆိုပါက သူ့ကို ရွေးချယ်စရာစာရင်းတစ်ခုကို ပြ၍ရွေးပါစေ။ သင်နှင့်သင့်တစ်ဖက်သားလူသည် အရောင်းအဝယ်အတွက် ဈေးနှုန်းညှိနေသည်ဆိုပါက “ခင်ဗျားတောင်တဲ့ဈေးနှုန်းနဲ့ ကျွန်တော်လိုက်နိုင်တာနဲ့ကွာနေတာကိုး၊ ရာပြတ်တစ်ယောက်ယောက်နဲ့ဆွေးနွေးကြည့်မလား၊ ဒါမှမဟုတ် ကျွန်တော်က တစ်ခုခုနဲ့ အလိုက်ပေးရမလား၊ ဒါမှမဟုတ် မဟုတ် ငွေကိုခွဲပြီး ချေလို့ရမလား၊ ဘယ်ဟာကိုသဘောကျသလဲ” စသည်ဖြင့် သူရွေးချယ်စရာ အများအပြား ချပြလိုက်လျှင် သူအဖို့ ပို၍လွယ်ကူလာပါလိမ့်မည်။ သူကတစ်ခုခုကိုရွေးမိလိုက်သည်နှင့် ဤကိစ္စသည် သူအကြံအစည် ဖြစ်သွားပေပြီ။

သင့်တစ်ဖက်သားနှင့် အလုပ်အတူ လုပ်ကိုင်ရခြင်းမှာ ခဲယဉ်းပင်ပန်းရှည်ကြာပြီး စိတ်မောစရာကောင်းတတ်ပါသည်။ သို့သော် ရနိုင်သည့်အကျိုးအမြတ်မှာ မြင့်မားနိုင်ပါသည်။ တရုတ်စကားပုံတစ်ခုကို မှတ်သားထားသင့်ပါသည်။

“ကျွန်တော်ကိုပြောပြရင် နားထောင်ကောင်းမှနားထောင်မိမယ်”

“ကျွန်တော်ကိုသင်ကြားပေးရင် ကျွန်တော်မှတ်မိကောင်းမှ မှတ်မိမယ်”

“ကျွန်တော်ကို ပါဝင်ပတ်သက်စေရင်တော့ ကျွန်တော်လုပ်ကိုလုပ်ရမှာပဲ”

(ဃ) မပြည့်ဝသေးသော အကျိုးစီးပွားကို ဖြည့်ဆည်းပါ

သင့် တစ်ဖက်လူသည် သဘောတူညီချက်တစ်ရပ်ကို ဖော်ထုတ်ရာ၌ ကိုယ်ရောစိတ်ပါ ပါဝင်သည်တိုင်အောင် တစ်ခါတစ်ရံ၌ တကယ်တမ်းသဘောတူရမည့် အချိန်သို့ရောက်သောအခါကျမှ ငြင်းဆန်နေတတ်ပါသည်။ ထိုသို့ကတ်သတ်နေတတ်ခြင်းသည် သင်သတိမထားမိသောသူ၏ အကျိုးစီးပွားအလိုမပြည့်မှုမှ ပေါက်ဖွားလာခြင်းဖြစ်ပါသည်။

တစ်ခါတစ်ရံတွင် မိမိက အစွမ်းကုန်လိုက်လျောနေပါလျှင် တစ်ဖက်လူက ဘယ်လိုမှသဘောမတူနိုင် ဖြစ်နေသောအခါ တစ်ဖက်လူ၏ပင်ကိုယ်စရိုက်ကိုက ဝှက်ကျ၍ ဖြစ်မည်ဟု သင်ကယူဆတတ်ပါသည်။ အမှန်မှာ ဤသို့မဟုတ်ပါ။ မိမိက သတိမထားမိသော တစ်ဖက်လူ၏အကျိုးစီးပွားကို မျက်ကွယ်ပြုပြီး မပြည့်ဆည်းမိဘဲရှိရန် လွယ်ကူလှပါသည်။

ထိုသို့သော အကျိုးစီးပွားကို ဖြေရှင်းပေးနိုင်ရန်မှာ သင့်ထံမှလွယ်လင့်တကူ ချမှတ်ထားပြီးဖြစ်သော ကြိုတင်တွေးဆချက် သုံးခုကို ပယ်ဖျက်လိုက်ရန် လိုအပ်ပါသည်။ ၎င်းတို့မှာ-

- (က) သင့်တစ်ဖက်လူသည် ဆင်ခြင်တုံတရားမရှိဘဲ မပြည့်ဝနိုင်သော ဆန္ဒသာလျှင် ရှိနေသည်ဟု မယူဆလိုက်ပါနှင့်၊
- (ခ) သင့်တစ်ဖက်လူ၏ လိုအပ်ချက်မှာ ငွေဖြစ်သည်ဟု မထင်လိုက်ပါနှင့်၊
- (ဂ) သူ့လိုအပ်ချက်များကို ဖြည့်ဆည်းပေးလျှင် သင့်အကျိုးစီးပွားကို ထိခိုက်လိမ့်မည်ဟု မတွက်ပါနှင့်။



(ဃ) (၁) သင့်တစ်ဖက်လူသည် ဆင်ခြင်တုံတရားမရှိဟု မတွေးဆပါနှင့်

သင်သည် ဘယ်လိုမှလိုက်လျောမှုမရှိသော တစ်ဖက်လူကြောင့် စိတ်ပျက်လက်ပျက် ဖြစ်နေရချိန်တွင် ထိုလူကို ဆင်ခြင်တုံတရားရှိသူ မဟုတ်ဟု အပြစ်ပုံချရန် လွယ်ကူလှပါသည်။ “ လူငယ်တွေဟာ စိတ်ကုန်စရာပါပဲ၊ ဘယ်တော့မှ ဆင်ဆင်ခြင်ခြင် လုပ်တယ်လို့ မရှိဘူး။ သူတို့ကို အကျိုးသင့် အကြောင်းသင့် ပြောနေလို့ အပိုပါပဲ ” ဟူသော စကားမျိုးမှာ ကြားနေကြ ဖြစ်သည်။ သင့်တစ်ဖက်သားသည် ဘယ်လိုမှ ပြောလို့ရမည်မဟုတ်ဟု သင်ကောက်ချက်ချလိုက်ပြီးပြီ ဆိုပါက ထိုသူ၏ မဖြည့်ဆည်းရသေးသော အကျိုးစီးပွားကို ဒုက္ခခံ ရှာဖွေနေလိမ့်မည် မဟုတ်ပါ။

ဓားစာခံများကို ပြန်ပေးဆွဲသော အကြမ်းဖက်သမားများသည် ဆင်ခြင်တုံတရား မရှိဟု ကောက်ချက်ချရန် အလွယ်ကူဆုံး ဖြစ်ပါသည်။

“ ဒီကောင်တွေက အရူးတွေပဲ သူတို့နဲ့ ညှိနှိုင်းလို့ ဘယ်ရပါ့မလဲ ” ဟု ပြောနေကြ ဖြစ်ပါသည် မှန်ပါသည်။ သူတို့၏ အပြုအမူသည် ကျွန်တော်တို့၏ အမြင်တွင် ဆင်ခြင်တုံတရားမရှိဟု ယူဆနိုင်ပါသည်။ သို့သော် သူတို့အဖို့မူကား အဓိပ္ပါယ်အပြည့်ရှိနေနိုင်ပါသည်။ သူတို့၏ အကျိုးစီးပွား လိုအင်ဆန္ဒနှင့် သူတို့၏အပြုအမူ လုပ်ဆောင်ပုံတို့၏ အကြားတွင် ယုတ္တိရှိသော ကျိုးကြောင်းသင့် ဆက်နွယ်မှုရှိသည်ဟု သူတို့က ထင်နေပါက သူတို့ကို လွှမ်းမိုးနိုင်သည်သာ ဖြစ်သည်။ ဓားစာခံပြန်ပေးများနှင့် ဆွေးနွေးရာတွင် ထင်ရှားသူတစ်ဦးက “ သူတို့လဲ ဆင်ခြင်တုံတရားရှိတာပဲ၊ ဘယ်သူမဆို ဆွေးနွေးညှိနှိုင်း ရနိုင်တာပဲ၊ အရူးလို့ထင်ထားတဲ့ လူတွေတောင် ပိုက်ဆံကိုတော့ တန်ဖိုးထားတတ်ကြတာပဲ ” ဟု ဆိုပါသည်။ ဓားစာခံများကို ပြန်ပေးဆွဲသည့် အကြမ်းဖက်သမားသည်ပင် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်း၍ ရသေးလျှင် မည်သူမဆိုနှင့် သင်ညှိနှိုင်း၍ ရမည်သာ ဖြစ်ပါသည်။

ထို့ကြောင့် လွယ်လွယ်နှင့် လက်မလျော့ပါနှင့်၊ သင်က တစ်ဖက်လူ၏ နေရာတွင် ဝင်ယူကြည့်ပြီး မိမိဘာသာမေးကြည့်ပါ။ “ ငါလဲ သူ့နေရာမှာသာဆိုရင် ဒီအချက်ကို သဘောတူပါ့မလား?၊ မတူနိုင်ရင် ဘာကြောင့်လဲ? ” ထို့ပြင် သတိထားရမည့်အချက်မှာ သူတန်ဖိုးထားသော အချက်များနှင့် သင်တန်ဖိုးထားသည့် အရာများ ကွဲပြားခြားနား နေတတ်ခြင်းကြောင့် သင်က အကောင်းဆုံးဟု ထင်၍ တင်ပြချက်ကို သူက ပယ်ချနိုင်ပါသည်။ သင်ကသာ စေ့စေ့စပ်စပ်ကြည့်လျှင် သင့်တစ်ဖက်လူက အဘယ့်ကြောင့် ငြင်းပယ်ရသည်ဆိုသည့် အကြောင်းရင်းဖြစ်သော သူ့အကျိုးစီးပွားများကို တွေ့မြင်လာရပေလိမ့်မည်။ သင့်တစ်ဖက်လူ၏ ကန့်ကွက်ချက်များကို ဖြေရှင်း၍ သင့်အကျိုးစီးပွားကိုလည်း မထိခိုက်စေဘဲနှင့် သူ့အကျိုးစီးပွားကို တတ်နိုင်သမျှလိုက်လျောပါ။

ဥပမာအားဖြင့် အကြမ်းဖက်သမားများသည် သူတို့၏ဝါဒ၊ လမ်းစဉ် သဘောတရားများကို လူထုက သိစေလိုသော ဆန္ဒပြင်းပြစွာ ရှိတတ်ကြသည်။ ထို့ကြောင့် သူတို့နှင့် ညှိနှိုင်းရာတွင် အကောင်းဆုံးသောနည်းမှာ သူတို့၏သဘောထားများကို လူထုက သိပြီးဖြစ်ကြောင်း နားလည်သဘောပေါက်စေရန်နှင့် အကယ်၍ ဓားစာခံများကို သတ်ဖြတ်ပါက လူထုအမြင်တွင် သူတို့ကို အထင်အမြင်သေးသွားစေမည်သာ ဖြစ်ကြောင်း သဘောပေါက်စေရန် ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ဓားစာခံဖမ်းဆီးသည့် ကိစ္စအများစုတွင် အကြမ်းဖက်သမားများက တီဗွီနှင့် ရေဒီယိုတွင် မိနစ်အနည်းမျှ အသံလွှင့်ပြီးသည်နှင့် ပြေလည်သွားသည်ကို တွေ့ရ၏။



(ဃ) (၂) လူသားတို့၏ အခြေခံလိုအပ်ချက်များကို မျက်ခြေမပြတ်ပါနှင့်

ကျွန်ုပ်တို့က မိမိတို့နှင့်နှိုင်း၍တစ်ဖက်လူ၏ အဓိကလိုအပ်ချက်မှာ ငွေကြေး သို့မဟုတ် ရုပ်ဝတ္ထု ပစ္စည်းတစ်ခုခုသာ ဖြစ်သည်ဟု တွက်တတ်ကြသည်။ ကျွန်ုပ်တို့သည် ရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်းမဟုတ်သော လူသားတို့၏ အဓိကလိုအပ်ချက်ကို မျက်ခြေပြတ်သွားတတ်ကြသည်။ ၎င်းတို့မှာ လုံခြုံစိတ်ချလိုမှုနှင့် အသိအမှတ်ပြုခြင်းကို ခံလိုမှုတို့ပင် ဖြစ်သည်။ လူတိုင်းလူတိုင်းသည် အုပ်စုတစ်ခုခုနှင့် ပူးပေါင်းပါဝင်ပြီး မိမိဘဝကိုမိမိ လမ်းကြောင်းလိုသော ဆန္ဒရှိကြသည်။ နိုင်ငံများ၊ လူမျိုးများသည်လည်း ဤအခြေခံလိုအပ်ချက်မျိုး ရှိတတ်ကြသည်သာ ဖြစ်သည်။ ဤလိုအပ်ချက်များကို မဖြည့်ဆည်းပါက သဘောတူညီချက်များကို ရလိမ့်မည် မဟုတ်ချေ။

သင့်တစ်ဖက်သား၏ အခြေခံလိုအပ်ချက်များကိုပြု၍ ဖြည့်ဆည်းနိုင်ပါက သူ့ကိုစိတ်လည်လာစေနိုင်မည် ဖြစ်သည်။ ဥပမာ အီတလီနိုင်ငံ ထရန်ကီနို-အော်တိုအဒစ်ချ် ဒေသ၌ ဖြစ်ခဲ့သော လူမျိုးရေးပဋိပက္ခမှာ ဂျာမန်စကားပြော လူနည်းစုကို ယဉ်ကျေးမှုနှင့် စီမံခန့်ခွဲရေး ကိုယ်ပိုင်အုပ်ချုပ်နယ်မြေအဖြစ် သတ်မှတ်ပေးလိုက်ခြင်းဖြင့် ဖြေရှင်းနိုင်ခဲ့သည်။ အသိအမှတ်ပြုခံလိုခြင်းသည် အရေးကြီးဆုံးသော လူသားတို့၏ လိုအပ်ချက်ဆိုသည်ကို မည်သည့်အခါမှ မမေ့ပါနှင့်။

(ဃ) (၃) မုံဝေစားခြင်း မဟုတ်ပါ

ဖြည့်ဆည်းပေးရန်သင့်သည့် တစ်ဖက်လူ၏ လိုအင်ဆန္ဒကို သင်က သိလိုက်ပြီဟု ဆိုဦးတော့ သူ့ဆန္ဒကို ဖြည့်ဆည်းလျှင် သင်၏ အကျိုးယုတ်လျှော့သွားလိမ့်မည်ဟု သင်ကအသေတွက်ထားပြီးသား ဖြစ်နေတတ်ပါသည်။ ငယ်စဉ်က မုံဝေစားသကဲ့သို့ သင့်တစ်ဖက်လူက ပိုရသမျှ သင့်ဆီက လျှော့သွားရသည်ဟု သင့်စိတ်ထဲတွင် စွဲနေတတ်သည်။ သို့သော် မကြာခဏ ဆိုသလိုပင် သင့်အကျိုးကို မထိခိုက်ဘဲ တစ်ဖက်သား၏ အကျိုးစီးပွားကို ဖြည့်ဆည်းနိုင်ကြောင်း တွေ့ရတတ်ပါသည်။

(ဃ) (၄) ကုန်ကျစရိတ်နည်းနည်းနှင့် အမြတ်များများရမည့် ဖလှယ်မှုများကို ရှာကြည့်ပါ

နှစ်ဦးနှစ်ဖက်လုံး အကျိုးရှိစေမည့် နည်းတစ်နည်းမှာ ကုန်ကျစရိတ်နည်းနည်းနှင့် အမြတ်များများ ရရှိမည့် ဖလှယ်မှုများကို ရှာကြည့်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ သူ့အတွက် အကျိုးများများရှိသော်လည်း သင်အတွက် သိပ်အရေးမပါလှသည့် အချက်များကို ရှာဖွေရပါမည်။ အလွန်ရိုးသော ဥပမာတစ်ခုကို တင်ပြလိုပါသည်။ တစ်ခါက (ဆိုဗီယက်ယူနီယံ မပြိုကွဲမီ) မော်စကိုသို့ ရောက်လာသော အမေရိကန်ကုန်သည် တစ်ယောက်သည် ရုရှားတက္ကစီဒရိုင်ဘာကို ဟိုတယ်သို့သွားရန် ဈေးဆစ်သည်။ ဒရိုင်ဘာက ရုဘယ်လေးဆယ် တောင်းသည်။ ထိုအချိန်က ဒေါ်လာခြောက်ဆယ်ခန့် တန်နေသည်ဖြစ်၍ ထပ်ဆစ်သည်။ မရပါ။ အခြားဒရိုင်ဘာများကလည်း ဤဈေးကိုပင် ဆိုကြသည်။ ထို့ကြောင့် ကုန်သည်သည် လေယာဉ်ကွင်းထဲသို့ ပြန်ဝင်သွားပြီး ဒေါ်လာနှစ်ဆယ်တန် အရက်တစ်ပုလင်းကို နိုင်ငံခြားငွေနှင့်ရောင်းသည့်ဆိုင်မှ ဝယ်လိုက်သည်။ လေယာဉ်ကွင်းမှအထွက် ပထမဆုံးတွေ့သော တက္ကစီဒရိုင်ဘာကို ဟိုတယ်သို့ လိုက်ပို့ပေးလျှင် ဤအရက်ပုလင်းကို ပေးမည်ဟု ဆိုလိုက်သည်နှင့် ချက်ချင်းပင် ဈေးတည့်သွားပြီး အဆင်ပြေသွားသည်။



အဘယ့်ကြောင့်ပါနည်း၊ ထိုအရက်ပုလင်းမျိုး ဝယ်လိုလျှင် တက္ကစီဒရိုင်ဘာအဖို့ လေးနာရီခန့် တန်းစီစောင့်ရမည်။ အမေရိကန်အဖို့မှာ ဈေးချိုသော အရက်ပုလင်းသည် ရုရှားဒရိုင်ဘာအဖို့ တန်ဖိုး ကြီးလှသည်။ လေဆိပ်မှ ဟိုတယ်သို့ ခရီးလမ်းသည် တက္ကစီဒရိုင်ဘာအဖို့ သိပ်တန်ဖိုးမရှိလှသော်လည်း အမေရိကန်အဖို့ တန်ဖိုးကြီးလှသည်။

(ဃ) (၅) ဒီလိုဆိုရင် ဒီလိုလုပ်မယ်

နောက်တစ်နည်းမှာ ဒီလိုဆိုရင် ဒီလိုလုပ်ရအောင် ဟူသော နည်းပင်ဖြစ်သည်။ ဥပမာ သင်သည် ကားပွဲစားတစ်ယောက်ဟု ဆိုပါစို့။ သင့်အသိ တစ်ယောက်၏ ကားကို ရောင်းပေးရန် သင်က ပွဲခ ငါးထောင်တောင်းသည်။ သူက များသည်ဟုထင်ပြီး သူ့အနေနှင့် နောက်ထပ်ကားတစ်စီးပြန်ဝယ်ရဦးမည် ဖြစ်၍ ဤကားကို ရောင်းရသောငွေထဲမှ သိပ်ပြီး အပွန်းအပဲ့မခံနိုင်ဟု ဆိုသည်။ ထိုအခါမျိုးတွင် သင်က သူ့ကို “ ခင်ဗျားကားကို ခင်ဗျားမှန်းထားတဲ့ သုံးသိန်းခွဲအောက်မှာ ရရင်၊ ကျွန်တော့်ကို သုံးထောင်ပဲပေး၊ သုံးသိန်းငါးသောင်း ငါးထောင်ထက်ပိုရင် နောက်ထပ် သုံးထောင်ထပ်ပေး ” ဟု ဆိုလိုက်နိုင်သည်။ ထိုအခါမျိုးတွင် သူကသဘောတူလိုက်လျောရန် လွယ်ကူသွားသည်။ သူမှန်းထားသည်ထက်ပိုရပါက သင့်ကိုလည်း သူမှန်းထားသည်ထက် ပိုပေးရန် ဝန်လေးမည် မဟုတ်ချေ။ ထိုကိစ္စတွင် သင်က အနည်းငယ် စွန့်စားရသည်မှန်သော်လည်း သင်မူလမှန်းသည်ထက် ပို၍ အဆင်ပြေသွားမည် ဖြစ်သည်။

(င) တစ်ဖက်လူ မျက်နှာမပျက်ပါစေနှင့်

သင်က တစ်ဖက်လူ၏ အကျိုးစီးပွားများကို ဖြည့်ဆည်းပေး၍ရသည်ပဲ ဆိုပါဦးတော့ သူက သဘောမတူနိုင်သေးဘဲ ရှိနေတတ်ပါသေးသည်။ ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲ ဆိုသည်မှာ လူမရှိ၊ သူမရှိ နေရာတွင်သွား၍ လုပ်ကြသည်မဟုတ်။ ဆွေးနွေးပွဲစောင့်ကြည့်နေသော နှစ်ဖက်ပရိသတ်က ရှိနေကြသည်။ တစ်ဖက်လူက အလေးထားရသော သူ့ဆရာ၊ သူ့အဖွဲ့အစည်း၊ သူ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များ၊ သူ့မိသားစုနှင့် မိတ်ဆွေများ စသည်တို့နှင့် သူ့မဲဆန္ဒရှင်များက ဆွေးနွေးပွဲကို စောင့်ကြည့်နေမည်မှာ သေချာလှပါသည်။ လူသဘာဝအတိုင်းပင် သူကအရှုံးပေးလိုက်ရပြီဟူ၍ သူ့လူအများက သူ့အပေါ်ထင်သွားမည်ကို ဘယ်သူကမျှ နှစ်သက်မည်မဟုတ်။ အကယ်၍ သူသည် ရွေးချယ်တင်မြှောက်ခံရသော တာဝန်တစ်ခုကို ယူထားသူဖြစ်ပါက သူနောက်ဆုတ်လိုက်သည်နှင့် သူ့မဲဆန္ဒရှင်များက “ ငါတို့ကိုရောင်းစားသွားပြီ ” “ ဘယ်လို လူမျိုးပါလိမ့် ညံ့လှချေလား ” စသည်ဖြင့် ဝေဖန်ကြတော့မည် ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် သင့်တစ်ဖက်လူက သဘောထားတင်းမာနေခြင်းမှာ သူ့အကျိုးစီးပွားသက်သက်ထက် သူ့မဲဆန္ဒရှင်များကိုကြောက်၍ အလျော့မပေးရဲဘဲ ဖြစ်နေခြင်းလည်း ဖြစ်နိုင်ပါသည်။

“ သူ့လူတွေ ကိစ္စဟာ သူ့ကိစ္စပဲ၊ ငါနဲ့မဆိုင်ဘူးဟု သင်က ထင်ကောင်းထင်မည်။ သို့သော် ထိုလူများက သင်ရလိုသည့် သဘောတူညီချက်ကို မရအောင် အဟန့်အတားဖြစ်နေသည် ဆိုပါက သူ့လူအများကို သူ့ကိုင်တွယ် ဖြေရှင်းနိုင်အောင် သင်က ကူညီရန်သင့်ပါသည်။ သူ့လူများက သူ့ကို ဝေဖန်နိုင်သည့် အခြေခံစွပ်စွဲချက် နှစ်ခုရှိပါသည်။ ပထမစွပ်စွဲချက်မှာ “ သူသည် မူလ လမ်းစဉ်အနေအထားကို စွန့်လွှတ်လိုက်ပြီး ” ဟု ဖြစ်ပြီး ဒုတိယစွပ်စွဲချက်မှာ “ ရရှိလာသည့် သဘောတူညီချက်မှာ ကျေနပ်ဖွယ်ရာမရှိ ” ဟူ၍ ဖြစ်ကြသည်။

(င) (၁) သူ့အောက်မကျဘဲ နောက်ဆုတ်နိုင်အောင် ကူညီပါ

မျက်နှာမပျက်အောင် ကာကွယ်ခြင်းသည် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းပွဲ၏ ကျောရိုးပင် ဖြစ်သည်။ မျက်နှာမပျက်အောင်လုပ်ခြင်း ဆိုသည်မှာ ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲ၏ အဆုံးသတ်ကျတော့မှ ကြည့်ကောင်းအောင် နှိမ်းဖြူးခြင်းအလုပ်ဟု အများက အထင်လွဲတတ်ကြပါသည်။ သို့သော်လည်း သတိထားသင့်မှာ မျက်နှာပျက်ခြင်းဆိုသည်မှာ အတ္တကြီးခြင်းနှင့် မဆိုင်ချေ။ လူတစ်ယောက်၏ တန်ဖိုး၊ ဂုဏ်၊ သိက္ခာ၊ ဂုဏ်သရေ သူမူဝါဒအတိုင်း လိုက်နာမှု ကတိ စကားတည်မှုနှင့် အခြားလူများအမြင်တွင် တင့်တယ်လှမှု စသည်တို့ကို အတိုနည်းအားဖြင့် “ မျက်နှာ ” ဟု ခေါ်ထားခြင်း ဖြစ်သည်။

သင့်တစ်ဖက်သားက သူ့စွဲကိုင်ခဲ့သော အနေအထားကို ပြင်လိုက်လျှင် အထက်တွင်ဖော်ပြခဲ့သော ကိစ္စအားလုံးကို ပျက်စီးစေနိုင်သည့် အန္တရာယ်က ရှိနေသည်။ သူ့မျက်နှာမပျက်အောင် သင်က ကာကွယ်ပေးနိုင်မှသာ သူက လိုက်လျောရန် ဖြစ်နိုင်ပေမည်။ ဤသို့ဆိုလျှင် မျက်နှာမပျက်အောင် မည်သို့ကာကွယ် ပေးမည်နည်း။

(က-က) အခြေအနေများ ပြောင်းခဲ့ပြီဆိုသည်ကို မြင်ပါစေ

ပထမနည်းမှာ သင့်တစ်ဖက်လူကို အရင်အခြေအနေဟောင်းများအရဆိုလျှင် သူသည် မှန်ကောင်းမှန်မည် ဖြစ်သော်လည်း ယခုအခါ အခြေအနေများ ပြောင်းခဲ့ပြီဟု မြင်သာအောင် ပြသင့်သည်။

(ခ-ခ) ကြားလူတစ်ယောက်၏ တိုက်တွန်းချက်ကို ယူပါ

အစဉ်အဆက် သုံးခဲ့သော နည်းတစ်ခုမှာ ကြားလူတစ်ယောက်ကို ခေါ်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ထိုသူက ဖြန်ဖြေရေးသမားတစ်ယောက် သို့မဟုတ် ကျွမ်းကျင်သော ပါရဂူတစ်ယောက် သို့မဟုတ် နှစ်ဖက်စလုံးနှင့် ရင်းနှီးသောမိတ်ဆွေ သို့မဟုတ် နှစ်ဦးစလုံး၏ ဆရာ၊ စသည်တို့ ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ အစီအစဉ်တစ်ခုကို သင်က တင်ပြထားသည်ကို လက်မခံနိုင် ဖြစ်နေသော်လည်း အခြား ကြားခံလူက တင်ပြပါက လက်ခံသွားနိုင်ပါသည်။

(ဂ-ဂ) မျှတသော စံနှုန်းတစ်ခုကို ညွှန်းပါ

တတိယကြားခံလူ မရှိဘူးဆိုပါက အများသုံးစံနှုန်း တစ်ခုကို ညွှန်းပြနိုင်ပါသည်။ ဥပမာ သင်သည် တစ်ဖက်လူထံမှ ရုပ်မြင်သံကြားစက်၊ တပတ်ရစ်တစ်လုံး ပြန်ဝယ်ရန် ဈေးညှိနေသည် ဆိုပါစို့ သူကလည်း ထိုစက်ကို သူငယ်စဉ်ကဈေးကိုအခြေခံပြီး ယခုတစ်ပတ်ရစ်ဈေးကို မြင့်ပြီးဆိုနေသည်။ သင်ကလည်း မတန်ဘူးဟုထင်နေသည်။ ကြားမှနေ၍ ညှိနှိုင်းပေးနိုင်မည့် ဈေးနှုန်းကျွမ်းကျင်သူကလည်းမရှိ ထိုအခါမျိုးတွင် သင်က တိဗ္ဗိဈေးနှုန်းစာရင်းများပါဝင်သည့် မဂ္ဂဇင်းတစ်စောင်ကို ယူလာပြီး ၍သို့ဆိုနိုင်သည်။ “ကဲဗျာ ဟောဒီစာရင်းမှာကြည့် ခင်ဗျားစက်ရဲ့မော်ဒယ်အသစ်စက်စက်မှ လေးသောင်းတောင် မရှိတော့ဘူး၊ မော်ဒယ်သစ်တွေပေါ်လာလို့ ဈေးကျနေပြီ၊ ခင်ဗျားစက်ကလည်း သုံးထားတာ ၂-နှစ်လောက်ရှိနေပြီ၊ ခင်ဗျားဈေးကိုလျှော့ပါဦး” ဟု ဘယ်သူ့ဘက်ကိုမှလိုက်ခြင်းမဟုတ်သည်မှာ သေချာသည့် မဂ္ဂဇင်းပါဈေးနှုန်းကို မျှတသောစံနှုန်းတစ်ခုအဖြစ် ညွှန်းလိုက်နိုင်ပါသည်။

(င)(၂) တစ်ဖက်လူက အောင်နိုင်မှုရသည်ဟု ထင်ပါစေ

တစ်ဖက်လူ၏မဲဆန္ဒရှင်များက သင်တို့ညှိနှိုင်းပွဲမှ တင်ပြလာသည့်သဘောတူညီချက်ကို ကန့်ကွက်တိုက်ခိုက်လာနိုင်ပါသည်။ ထိုအခါတွင် ဤသဘောတူညီချက်သည် သူ့အတွက်အောင်မြင်မှုတစ်ခုပင် ဖြစ်သည်ဟုထင်သွားအောင် လုပ်ပေးနိုင်ပါသည်။

အမေရိကန်သမ္မတ ဂျွန်အက်ဖ်ကနေဒီနှင့် သူ့အကြံပေးအရာရှိများသည် ကျူးဘားမှတိုက်ချင်းပစ်ဒုံးပျံများကို ပြန်လည်ရုပ်သိမ်းရာ၌ ခရုရှက်မျက်နှာမပျက်စေရန် အထက်ပါနည်းကိုသုံးခဲ့ကြသည်။ ကျူးဘားကိုဝင်မတိုက်ပါဟုသော ကိုယ်တိုင်ဂတိဝန်ခံချက်ကို ကနေဒီက ခရုရှက်ထံ ပေးပို့လိုက်သည်။ ကနေဒီတွင် အစတည်းက ကျူးဘားကိုဝင်တိုက်ရန်အစီအစဉ်မရှိသောကြောင့် ထိုသို့ကတိပေးရသည်မှာလွယ်ကူပါသည်။ ခရုရှက်အတွက်မူကား ကွန်မြူနစ်နိုင်ငံများအားလုံးအလယ်၌ “ကျူးဘားအား အမေရိကန်ရန်မှ အကာအကွယ်ပေးနိုင်ခဲ့ပြီ” ဟု ကြွားနိုင်ခဲ့သည်။ သူလိုအပ်ချက်ကိုရပြီးဖြစ်၍ တိုက်ချင်းပစ်ဒုံးပျံများကို ပြန်လည်ရုပ်သိမ်းလိုက်သည်ဟု ကြေညာခဲ့သည်။ သူ့နောက်လိုက်များကြားတွင် ခရုရှက်ရှက်မကွဲခဲ့ချေ။

သင့်တစ်ဖက်လူ၏ဝေဖန်ရေးသမားများက သူ့ကိုမည်သို့ဝေဖန်လိမ့်မည်ဆိုသည်ကို သင်ကကြိုတင်စဉ်းစားပြီး သူ့အတွက်ပြန်လည်ချေပစရာ အချက်အလက်များကို ထပ်ဆင့်ပေးလိုက်ပါ။ ဥပမာ-သင်၏အလုပ်ရှင်သည် အစုစပ်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်ပြီး သင်က သူ့ထံမှ လစာတိုးတောင်နေသည် ဆိုပါစို့။ သင့်ကိုလစာတိုးပေးလိုက်လျှင် သင့်အလုပ်ရှင်သည် သူနှင့်အတူတွဲလုပ်သူများက “ခင်ဗျားဟာ ကုမ္ပဏီပိုင်ငွေကို သုံးစွဲတာ သိတ်လက်ဖွာတာပဲ၊ ခင်ဗျားလူတွေကို လခသိပ်မြင့်ပေးနေတော့ ကျွန်တော်တို့ဖက်က လူတွေ မကြေမနပ်ဖြစ်လိမ့်မယ်” စသဖြင့်ဝေဖန်မည်မှာ သေချာသည်။ ထို့ကြောင့် သင်က သူပြန်ချေနိုင်သည့်အဖြေများကို စဉ်းစားပေးရန်လိုသည်။ “ကျွန်တော့်တပည့်က သိတ်တော်ပါတယ်ဗျာ ဒီနှစ်အတွင်း သူရှာပေးလို့ ဖောက်သည်အသစ်တွေ အများကြီးရခဲ့တာပဲ” သို့မဟုတ် “သူဒီလောက်ကြိုးစားတာကို လခတိုးမပေးရင် တခြားကုမ္ပဏီကို ရောက်သွားလိမ့်မယ်”စသည်ဖြင့် ပြန်ပြောနိုင်စေမည့် အချက်များကို သူ့အတွက်ကူညီပြီး ရှာပေးပါ။

သင့်တစ်ဖက်သားက အလျှော့ပေးလိုက်ရသည်ကိုပင် သူက အောင်မြင်မှုတစ်ခု ရသကဲ့သို့ဖြစ်အောင် သင်က တစ်ပြားမှမစိုက်ရပဲ လုပ်ပေးနိုင်သည်။ ဥပမာ-သင်သည် စက်ရုံမန်နေဂျာတစ်ဦးဖြစ်ပြီး အလုပ်သမားသမ္မဂ္ဂ ခေါင်းဆောင်နှင့် လုပ်ခပြဿနာကို ဆွေးနွေးနေကြသည်ဆိုပါစို့။ သမ္မဂ္ဂခေါင်းဆောင်က သူ လူများကို လုပ်ခဆယ်ရာခိုင်နှုန်း တိုးမြှင့်ရစေရမည်ဟု ကတိကဝတ်ပြုထားခဲ့ပြီး၊ ကတိကို ချိုးဖျက်လျှင် သူလည်းဒုက္ခရောက်မည် ဆိုပါစို့။ ထိုအခါ သင်က “ဒီနှစ်တော့ လေးရာခိုင်နှုန်းပဲ တိုးယူပါဗျာ၊ နှောက် ၂-နှစ်အတွင်း ၁-နှစ်ကို သုံးရာခိုင်နှုန်းစီ တိုးပေးဖို့ ကတိပြုပါတယ်”ဟု ဆိုလိုက်နိုင်သည်။ ထိုအခါ သူက သူ့လူများကို လခ ဆယ်ရာခိုင်နှုန်းတိုးမြှင့်ရတော့မည်ဖြစ်ကြောင်း ပြန်၍ချေပနိုင်ပြီဖြစ်၍ သင့်အဆိုကို လက်ခံလိုက်မည်ဖြစ်ပါသည်။

နာမည်ကောင်းရစေခြင်း၏ တန်ဖိုးကိုမမေ့သင့်ပါ။ ဖြေရှင်းချက်တစ်ခုသည် သင့်အကြံဉာဏ်ပင် ဖြစ်စေကာမူ သင့်တစ်ဖက်လူကိုပါ နာမည်ခံစေခြင်း၊ သို့မဟုတ် သူ့ကိုချည်းနာမည်ကောင်းစေခြင်းတို့ကို ပြုလုပ်ပေးသင့်သည်။ ဝါရှင်တန်ဒီစီမြို့တော်တွင် အကြံကောင်း၊ ဉာဏ်ကောင်းဟူသမျှကို မိမိအမည်ခံချင်လှသော နိုင်ငံရေးသမားများနှင့် ပြည့်နှက်နေသောကြောင့် “ဤမြို့တွင် အခြားလူတစ်ယောက်ယောက်ကိုသာ နာမည်ကောင်းခံစေဖို့ သင်ကဝန်မလေးဘူးဆိုလျှင် မည်သည့်ကိစ္စကိုမဆို သင်အောင်

မြင်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်သည်”ဟု ဆိုစမှတ်ပြုကြသည်။ ထိုအချက်သည် ဆွေးနွေးပွဲများတွင်လည်း မှန်ကန်ပါသည်။

သင်သည် သင့်တစ်ဖက်သားကို ဘာမျှပေးစရာမရှိသည်တိုင်အောင် သူ့အဖို့အနှုံးထွက်သည်ဟု မထင်ရအောင် လုပ်ပေးနိုင်ပါသည်။ ဗြိတိသျှဝန်ကြီးချုပ် ဘင်ဂျမင်ဒစ်စရေးလီက ဘွဲ့ထူး၊ ဂုဏ်ထူး လိုချင်လွန်းလှသော သူပုဂ္ဂိုလ်များ ထောက်ခံသူတစ်ယောက်ကို “ကျွန်တော်က ခင်ဗျားကို မြို့စားဘွဲ့ပေးလို့ မရတာ ခင်ဗျားသိသားဘဲ၊ ဒါပေမဲ့ ခင်ဗျားက ခင်ဗျားမိတ်ဆွေတွေကို ကျွန်တော်က ခင်ဗျားကို ဘွဲ့ထူး တစ်ခုပေးတယ်။ ခင်ဗျားက မလိုချင်လို့ ငြင်းလိုက်တယ်လို့ပြောလိုက်ဗျာ၊ အဲဒါက အများကြီးပိုကောင်း တယ်” ဟု ဆိုခဲ့သည်ကို နမူနာယူနိုင်ပါသည်။

### (စ) မြန်မြန်ရောက်အောင် ဖြည်းဖြည်းသွားပါ

သင်က သင်၏ တစ်ဖက်လူ၏ အကျိုးစီးပွားကို ဖြည့်ဆည်းပေးပြီး သူ့မျက်နှာမပျက်အောင် စွမ်းဆောင်ပြီးသည်တိုင်အောင် သူက သဘောတူညီချက်တခုခုရန် ငြင်းဆန်နေနိုင်ပါသေးသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သူက သဘောတူညီချက်ရသည်အထိ သွားရမည့်လုပ်ငန်းစဉ်သည် အလွန်ခဲယဉ်းနေပြီး အချိန်တိုလေးအတွင်းတွင် အလွန်များပြားသော ဆုံးဖြတ်ချက်များကို ချရန်လိုနေပြီဟု ထင်နေတတ်သောကြောင့်ပင်ဖြစ်၏။

သင်၏တာဝန်မှာ ဤလုပ်ငန်းစဉ်ကို လွယ်ကူစေဖို့ပင်ဖြစ်သည်။ မြန်မြန်ခရီးတွင်စေရန် ခပ်ဖြည်းဖြည်းသွားရန် လိုအပ်ပါသည်။ သင့်ကိုယ်သင် တောင်တက်လမ်းပြတစ်ယောက်ဟု ယူဆပါ။ သင့်တစ်ဖက်လူက အမြင့်ကိုတက်ရမည်ကို ကြောက်နေသောခရီးသည်ဟု သဘောထားပြီး၊ ခရီးစဉ်ရှည်ကြီးကို အဆင့်ဆင့်ပိုင်းလိုက်ပါ။ သူ့နှုန်းအတိုင်းသွားလိုက်ပါ။ နားရန်လိုအပ်သည့်နေရာတွင် ရပ်လိုက်ပါ။ ထိုနောက် မကြာခဏဆိုသလို ခရီးဘယ်လောက်တွင်ခဲ့ပြီဆိုသည်ကို ပြန်ပြန်ကြည့်ပါ။

### (စ)(၁) တစ်ဖက်သားကို တစ်လှမ်းချင်းသွားပါစေ

အလုံးစုံသောသဘောတူညီချက် ရရန်မဖြစ်နိုင်ဟု ယူဆရသောအခြေအနေတွင် တစ်ဆင့်ချင်း သဘောတူညီချက်ရအောင် ကြိုးပမ်းပါ။ တစ်လှမ်းပြီးတစ်လှမ်း သွားသောနည်းလမ်းသည် မဖြစ်နိုင်ဟု ထင်ရသောကိစ္စရပ်ကို တဖြည်းဖြည်းနှင့်ဖြစ်လာစေသည်။ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းသဘောတူညီချက် အဆင့်တစ်ခုကို ရရှိကျော်လွန်လိုက်တိုင်း ကနဦးတွင် မမြော်မှန်းနိုင်ခဲ့သော အခွင့်အလမ်းများကို တွေ့မြင်လာစေသည်။

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အစက ဂျာမန်များ၏ဖမ်းဆီးခြင်းကိုခံရသော ဗြိတိသျှကောင်စစ်ဝန်၏ ကိစ္စကို ဆွေးနွေးရန် တာဝန်ပေးခြင်းခံရသော အမေရိကန်သံတမန် ချားလ်စ်သေယာ၏ တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် ဆွေးနွေးနည်းကို သင်စဉ်းစားယူနိုင်ပါသည်။ ထိုစဉ်က သေယာ၏ပထမဆုံးတာဝန်မှာ အဖမ်းခံကောင်စစ်ဝန်ထံ ပစ္စည်းအချို့ပို့ပေးရန်ဖြစ်သည်။ ထိုကိစ္စကို သူက ဂျာမန်အကျဉ်းထောင် ညွှန်ကြားရေးမှူးနှင့် ဆွေးနွေးခဲ့ရသည်။ သူကပြန်ပြောသည်မှာ အကျဉ်းထောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးက ဗြိတိသျှသံမှူးကို သူ့အခန်းထဲမှ ခေါ်စေခဲ့သည်။

ကျွန်တော်ကလည်း ကျွန်တော်တွင်ပါလာသော ပစ္စည်းများကိုတစ်ခုစီပေးသည်။ ပထမဆုံး ည



ဝတ်ဘောင်းဘီ၊ ရှပ်၊ ခြေအိတ်၊ မုတ်ဆိတ်ရိပ်စား စသည်တို့ကိုပေးသည်။ ထို့နောက် ရှယ်ရီအရက်ပုလင်း တစ်လုံးကို ထုတ်ယူ၍ နေ့လယ်စာမစားမီ သံမျှူးကိုတိုက်ပါရန် ပြော၍ပေးလိုက်သည်။ ဂျာမန်က ဘာ မျှပြန်မပြောဘဲ ယူထားလိုက်သည်။ ထို့နောက် ကျွန်တော်က ရှန်ပိန်တစ်ပုလင်းကို ထုတ်ယူလိုက်ကာ ဤပုလင်းကိုသေသေချာချာ အအေးခံပြီး သံမျှူး၏ညှစ်စာနှင့်အတူ တိုက်ပါရန်ပြောပြသည်။ ဂျာမန်က သိတ်ကျေနပ်ပုံမပေါ်သောလည်း အောင့်သက်သက်နှင့် ငြိမ်ခံနေသည်။ ထို့နောက် ဂျင်ပုလင်း၊ ဗား မုတ်တစ်ပုလင်းနှင့် ကော့တေးဖျော်သည်ခွက်ကို ထုတ်လိုက်ပြီး သံမျှူး၏ညှစ်ဘက် မာတနီအတွက် အတွက်ဖြစ်ကြောင်း ရှင်းပြရင်း၊ ဂျာမန်ကိုကြည့်၍ “ဗားမုတ် တစ်ဆနဲ့ ဂျင်လေးဆကိုရောပြီးတော့ ရေ ခဲအများကြီးထည့်”ဟု စ၍ပြောလိုက်သည်နှင့် ဂျာမန်ပေါက်ကွဲပါတော့သည်။

“ကျုပ် သူ့ကို ရှယ်ရီတို့၊ ရှန်ပိန်တို့၊ ဂျင်တို့တိုက်ဖို့ အဆင်သင့်ပါဘဲ၊ ဒါပေမဲ့ သူ့ကောက်တေး ကိုတော့ သူ့ဖာသာသူစပ်ရမှာပဲ”ဟု အော်ပြောလိုက်သည်။

အထက်ပါ နမူနာကို ကြည့်ပါ။ သေယာသည် ဂျာမန်နှင့်စတွေ့တွေ့ခြင်းသာ ပါလာသမျှ အကုန် ထုတ်ပြ၍ အကျဉ်းသားကိုပေးလိုပါသည်ဆိုလျှင် ဂျာမန်ကချက်ချင်းပယ်ချလိုက်မည်သာ ဖြစ်သည်။ တစ်ထစ်ခြင်းတစ်ထစ်ခြင်း တိုးလာသောကြောင့်သာ သူ့တာဝန် အောင်မြင်သွားခြင်းပင်ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲများအတွင်း သဘောတူညီရန် အလွယ်ကူဆုံးသော ပြဿနာများ နှင့် စတင်သင့်သည်။ လွယ်ကူရာမှတဖြည်းဖြည်း ပို၍ခက်ခဲသောပြဿနာများသို့ တက်လှမ်းခြင်းဖြင့် သင့်တစ်ဖက်လူအဖို့ ခေါင်ငြိမ့် သည့်အကျင့် ပါသွားကာ သဘောတူညီချက်ရရန် ဖြစ်နိုင်ကြောင်း သဘောပေါက် လာစေနိုင်သည်။

သင့်တစ်ဖက်သားက သံသယဝင်နေပါက အစမ်းသဘော၊ သဘောတူညီချက်ချ၍ ဖြစ်နိုင်မဖြစ် နိုင် စဉ်းစားသင့်သည်။ သင်ကအဆိုတစ်ခုကို အခိုင်အမာတင်ပြသောအခါ တစ်ဖက်လူက သံသယဝင် ပြီး သဘောတူရန် ခက်ခဲနေသည်ဆိုပါစို့၊ ထိုအခါသင်က စမ်းသပ် သဘောတူညီချက်ချရန် တိုက်တွန်း သင့်သည်။ “ကျွန်တော်တို့တစ်လလောက် စမ်းလုပ်ကြည့်ရင် မကောင်းဘူးလား” စသည်ဖြင့် ဆိုနိုင်သည်။ မသေချာမရေရာမှုကို အချိန်ကာလအရ ကန့်သတ်လျှော့ချသွားနိုင်မည် ဖြစ်သဖြင့် သင့်တစ်ဖက်သား အဖို့ သဘောတူရန်ပို၍ လွယ်ကူစေလိမ့်မည်။

ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲသည် ပြင်းထန်နေသောအခါများတွင် ဦးတည်ချက်ပျောက်ခြင်း၊ စိတ်ပျက်ခြင်း များ ဖြစ်တတ်ပါသည်။ ထိုအခါများတွင် တစ်စတစ်စပို၍ရလာသော သဘောတူညီချက်များကို ပြန် ကြည့်ခြင်းဖြင့် အရှိန်အဟုန်မြင့်တက်လာခြင်းကို ခံစားနိုင်ပါသည်။ ထို့ကြောင့်အဆင့်တိုင်းတွင် ခေတ္တ ရပ်နားပြီး ပြီးခဲ့သမျှကို ပြန်ကြည့်သင့်ပါသည်။

(စ)(၂) အပြီးသတ်သဘောတူညီမှုကို နောက်ဆုံးအချိန်ထိ မတောင်းဘဲထားပါ

တစ်ခါတစ်ရံတွင် တထစ်ခြင်းသွားသည့်နည်းသည် အသုံးမတည့်သည်ကိုတွေ့ရတတ်ပါသည်။ သင့်တစ်ဖက်လူက အသေးအမွှားလေးကိုပင်ဖြစ်စေ၊ သဘောမတူနိုင် ဖြစ်နေတတ်သည်။ ထိုအခါမျိုး တွင် ချက်ချင်းသဘောတူညီဖို့ သူ့ကို မတိုက်တွန်းပါနှင့်၊ နောက်ဆုံးအခြေအနေတွင် ကိစ္စအားလုံးကို ပြည့်ပြည့်စုံစုံမြင်ပြီးပြီဆိုမှ သဘောတူညီချက်ချနိုင်ကြောင်း ပြော၍ သူ့ကို စိတ်သက်သာမှုရပါစေ။

ဤနည်းကို သမ္မတဂျင်မီကာတာက ၁၉၇၈-ခုနှစ် အရှေ့အလယ်ပိုင်းပြဿနာဆိုင်ရာ ဒေးဗစ် စခန်းဆွေးနွေးပွဲတွင် ကျင့်သုံးခဲ့သည်။ အစွဲရေးဝန်ကြီးချုပ် ဘီဂင်နှင့် အီဂျစ်သမ္မတ ဆာဒတ်တို့ နှစ်ဦး

စလုံးသည် သူတို့လက်ရှိအခြေအနေများမှ လုံးဝအလျှော့ပေးရန်မလိုလားကြပေ။ ထို့ကြောင့်အစည်းအဝေးကာလ (၁၃)ရက်လုံးလုံး ကာတာက သူတို့နှစ်ဦးစလုံး၏ အနေအထားကိုပြောင်းရန် လုံးဝမတိုက်တွန်းခဲ့ပေ။ ထို(၁၃)ရက်ကာလအတွင်းတွင် သူတို့နှစ်ဦးစလုံးကို အမေရိကန်ကတင်ပြသည့် သဘောတူညီချက်မူကြမ်းအား ဝေဖန်သည့်ကိစ္စတွင် အာရုံစိုက်နေစေခဲ့သည်။ မူကြမ်းကို(၂၃)ကြိမ်ပြင်၍ ရေးဆွဲပြီးသောအခါတွင်ကား တစ်ဖက်ကမနာဘဲနှင့်တစ်ဖက်ကမသာနိုင်သော အခြေအနေသို့ ရောက်သွားသည်။

တစ်ဦးကဘာကိုပေးလျှင် ဘာကိုပြန်ရနိုင်သည်ဆိုသည်ကို ထင်ထင်ရှားရှား မြင်လာနိုင်တော့သည်။ ထိုအခါကျမှ ကာတာက ဆာဒတ်နှင့် ဘီဂင်တို့၏ဆုံးဖြတ်ချက်ကိုတောင်းခံသည်။ ဘီဂင်အဖို့ ဆိုင်းနိုင်ကျွန်းဆွယ်ကို ပြန်ပေးလျှင် အီဂျစ်နှင့်ငြိမ်းချမ်းရေးရမည်။ ဆာဒတ်အဖို့ အစ္စရေးနှင့် ငြိမ်းချမ်းရေးစာချုပ်ချုပ်လျှင် ဆိုင်းနိုင်ကျွန်းဆွယ်ကိုပြန်ရမည်ဆိုသည်ကို ထင်ထင်ရှားရှားမြင်လာရသည်။ ထိုအခါတွင် သူတို့နှစ်ဦးစလုံးသည် အသေးအဖွဲ့သဘောတူညီချက်များကို ချမနေရတော့ဘဲ တစ်ခုတည်းသောသဘောတူညီချက်ကိုသာ ချရတော့သဖြင့် ပိုမိုလွယ်ကူသွားသည်။ ထို့ကြောင့် သူတို့နှစ်ဦးစလုံးက သဘောတူလိုက်ကြတော့သည်။

(စ)(၃) အလောတကြီး အပြီးမသတ်ပါနှင့်

ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းပွဲတစ်ခု၏ အပြီးသတ်အဆင့်တွင် ကိစ္စပြတ်ဖို့စိတ်စောပြီး လောကြီးနေသော အမှားကို ကျူးလွန်လေ့ရှိကြပါသည်။ “သမဂ္ဂက သပိတ်မှောက်ဖို့ သတ်မှတ်ထားတဲ့အချိန်နီးနေပြီ” သို့မဟုတ် “ပါဝင်ဆွေးနွေးနေသူ တစ်ယောက်က အိမ်ပြန်ဖို့ရထားထွက်ချိန် နီးနေပြီ” စသည့် အကြောင်းပြချက်များ ရှိတတ်ကြသည်။ သို့မဟုတ် သဘောတူညီချက်တစ်စုံတစ်ရာ ရဖို့နီးနေပြီဟု ထင်မြင်ပြီး အပြေးပြိုင်ပွဲဝင်သူ ပန်းဝင်ခါနီးတွင် ဒုံးချ၍ပြေးသကဲ့သို့ မြင်နေရသောပန်းတိုင်ဆီသို့ အတင်းပြေးလိုသည့် စိတ်မျိုး ဖြစ်တတ်ပါသည်။

မည်သို့သောအကြောင်းကြောင့်ဖြစ်စေ ထိုသို့သောအခြေအနေတွင် အမှားတစ်စုံတစ်ရာကို လုပ်မိရန် ဖြစ်နိုင်စွမ်းပိုလာသည်။ သင်က သင့်တစ်ဖက်သားကို အတင်းတွန်းတွန်းတိုက်တိုက်လုပ်လျှင် သူက ဘာမျှမဟုတ်သည့် ပြဿနာတစ်ခုခုကို အကြောင်းပြပြီး ပေါက်ကွဲတတ်သည် သို့မဟုတ် ရလှဆဲဆဲသဘောတူညီချက်ထဲတွင် အပြစ်အနာအဆာတစ်ခုခုကို ရုတ်တရက်ရှာတွေ့သွားတတ်သည်။ ထိုသို့မဖြစ်စေရန် သင်က အရှိန်လျှော့ချကာ သူ့ကိုစဉ်းစားချိန်ပေးရပါမည်။

သူ့ဆန္ဒရှင်များ သို့မဟုတ် သူ့နောက်လိုက်များနှင့် ပြန်လည်ဆွေးနွေးခွင့်ပြုပါ။ သူတို့က သူ့ကို လုံးဝလျှော့မပေးရန် မှာကောင်းမှာထားလိုက်မည်။ သူက ဂတိပြုထားသောအချက်များနှင့် ကွဲလွဲသည့် သဘောတူညီချက်ကို သူ့လူများထံသို့ ပြန်လည်သယ်ဆောင်သွားလျှင် ဝိုင်းပယ်ချကြမှာ သေချာပါသည်။ သူ့လူများကို သူက ချပြဆွေးနွေးမှသာ သဘောတူညီချက်၏ကောင်းကျိုးများကို ရှင်းလင်းတင်ပြ၍ သူ့လူများ၏ထောက်ခံချက်ကို ရယူနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။ ဤသို့မဟုတ်ဘဲ အလောတကြီးလုပ်မည်ဆိုပါက နှစ်ဖက်သဘောတူညီချက်ကို အမှန်တကယ်မရသေးဘဲလျှက် ရနေပြီဟု လွဲမှားစွာထင်တတ်ကြသည်။ သင့်ဖက်က တရားဥပဒေပညာရှင်များက သဘောတူစာချုပ်ကို လက်မှတ်ရေးထိုးရန် မူကြမ်းစတင် ရေးဆွဲသည့်အခါကျမှ တစ်ဖက်နှင့်တစ်ဖက် သဘောတူညီချက်များအပေါ် အဓိပ္ပါယ်ဖွင့်ဆိုပုံ ကွာခြားနေသည်ကို တွေ့ရတတ်သည်။ ထိုအခါမျိုးတွင် တစ်ဖက်နှင့်တစ်ဖက် သဘောတူညီချက်များအပေါ် စွတ်

ဟင့်အင်းကိုကျော်ဖြတ်ခြင်း နှင့် ခက်ခဲသောသူများကိုညှိနှိုင်းခြင်း

အဆင့် - ၅

ငြင်းရခက်အောင်လုပ်ပါ

တစ်ဖက်လူကို သဘောပေါက်အောင်လုပ်ပါ  
ဒူးထောက်အောင် မလုပ်ပါနဲ့

အတော်ဆုံး ဗိုလ်ချုပ်ဆိုသည်မှာ ဘယ်တော့မှ စစ်မတိုက်ရသော ဗိုလ်ချုပ် ဖြစ်၏။  
ဆွန်ဇူး

မိမိက အမျိုးမျိုးအဖုံဖုံ လမ်းဖွင့်ပေးပါလျက် တစ်ဖက်လူက သဘောတူညီရန် ငြင်းဆိုနေသော အခါ ဘာလုပ်မည်နည်း? ဖြေရှင်းခြင်းပွဲ မစွဲသောအခါ ယင်းကိုစွန့်ပြီး အင်အားသုံးလိုစိတ် ပေါ်လာတတ်သည်။ တစ်ဖက်လူကို မိမိအလိုအတိုင်း ပြုမူဆောင်ရွက်စေရန် ရှိသမျှအင်အားကို အသုံးပြု၍ တွန်းအားပေးလို၏။ ဇနီးတစ်ယောက်ဖြစ်လျှင် ကွာရှင်းစကားဆိုလာ၏။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဆိုလျှင် ပျက်ကွက်သော ဖောက်သည်အား တရားစွဲ၏။ သမဂ္ဂကမူ သပိတ်မှောက်၏။ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံဖြစ်လျှင် စစ်ကြေညာမည်။

အင်အားသုံးတိုက်ပွဲတွင် နားထောင်၍ အသိအမှတ်ပြုခြင်းအစား ခြိမ်းခြောက်ခြင်း၊ တစ်ဖက်လူ၏ ရပ်တည်ချက်ကို လိုအပ်သလို ညှိယူမည့်အစား ကုန်းဘောင်ပေါ်တွင် အတင်းလျှောက်ခိုင်းခြင်း၊ စသဖြင့် ပွဲကိုပြောင်းလိုက်သည်။ သူ့အဖို့ ခေါင်းညိတ်ရန် လွယ်ကူသွားစေမည့်အစား “ဟင့်အင်း” ပြောရန် လည်း ပို၍ခက်သွားစေလိမ့်မည်။ ပွဲအတွက် မိမိက အစွမ်းရှိသလောက် အင်အားဖြည့်ဆည်းရင်း တစ်ဖက်ထံမှလည်း ရနိုင်သလောက် ညှစ်ထုတ်ယူလိုလာသည်။ မိမိ၏ ရည်မှန်းချက်ရော နည်းဗျူဟာပါ ပြောင်းလိုက်ပြီး နှစ်ဖက်ပြေလည်မှုအစား အောင်ပွဲကိုသာ ရယူလိုချင်တော့သည်။

ခွန်အားသုံးနည်းမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်၏။ မိမိက တစ်ဖက်လူကို ခြိမ်းခြောက်သည်။ သို့မဟုတ် အတင်းအဓမ္မ အကြပ်ကိုင်သည်။ ထိုအခါ သူက နည်းနည်းလျော့ပေးလာသည်။ သို့ရာတွင် မိမိတွင် သာနေသော ခွန်အားသစ် တစ်ခု မိမိရရ လက်ဆုပ်၊ လက်ကိုင်မရှိပါက သူကပြန်၍ ခုခံတိုက်ခိုက်လာသည်။ ဒေါသထွက်၍ ရန်လိုလာမည်။ သူ၏ရပ်တည်ချက်ကို ပို၍ခိုင်မြဲစွာ ဖက်တွယ်လာမည်။ သဘောတူညီမှုရရှိရေးကို အကြောက်အကန် ခုခံမှုပြုလာ၏။ ဤသို့ဖြစ်ရသည်မှာ သင်က ပိုမိုတောင်းဆိုလာခြင်းကြောင့်သာမက သဘောတူညီလိုက်ခြင်းသည်ပင်လျှင် သူ့အတွက် ရှုံးနိမ့်မှုဟု အဓိပ္ပါယ်ပေါက်သွားသောကြောင့် ဖြစ်သည်။

မိမိက သူ့အား ဟင့်အင်း ဟု ပြောရန် ခက်ခဲအောင် ပြုသည်နှင့်အမျှ သူ့အဖို့ခေါင်းညိတ်လျှင် ပို၍ ခက်သွားသည်။

ဤသို့အားဖြင့် တစ်ဖက်လူက သဘောတူလာအောင် အဆမတန် ကျိုးပမ်းလာရတော့သည်။ သူက ပြန်လည်တိုက်ခိုက်လာသည်နှင့်အမျှ မိမိသည်လည်း တန်ဖိုးကြီးမားသော တိုက်ပွဲထဲသို့ ကျွံ့၍ကျွံ့၍ ဝင်လာသည်။ အမှုအခင်း၊ သပိတ် သို့မဟုတ် စစ်။ ယင်းတို့ကို ဆင်နွှဲရာတွင် အချိန်နှင့်ငွေကြေး သာမက သွေးချွေးနှင့် မျက်ရည်တို့ကိုလည်း များစွာ အသုံးပြုရသည်။

မိမိမျှော်မှန်းထားသော အောင်ပွဲအစား အရှုံးပွဲနှင့်လည်း ဆုံရတတ်သည်။ ကွာရှင်းစကားဆိုခဲ့သော ဇနီးသည် အိမ်ဟောင်းလောင်းနှင့် လည်းကောင်း၊ ဖောက်သည်အား တရားစွဲခဲ့သောကုမ္ပဏီသည် ဖောက်သည်ဟောင်းတစ်ယောက်ကို လက်လွှတ်လိုက်ရခြင်းနှင့် လည်းကောင်း၊ သပိတ်မှောက်သော သမဂ္ဂ



သည် မွဲပြာကျမှုနှင့် လည်းကောင်း၊ စစ်ကြေညာသောနိုင်ငံသည် ပျက်စီးပြီး သောင်မတင်၊ ရေမကျ အခြေအနေနှင့် လည်းကောင်း၊ ဆုံရတတ်သည်။ မဟတ္တမဂန္ထီကြီးက “ ငါ့မျက်လုံးတစ်လုံး သူကဖေါက်တော့ သူ့မျက်လုံးတစ်လုံးငါက ပြန်ဖေါက် အဲဒီတော့ တို့အားလုံး ကန်းကြရော ” ဟု ဆိုခဲ့သည်။

ပွဲကလေးတစ်ပွဲ နိုင်လိုက်သည့်တိုင် ပွဲစဉ်တစ်ခုလုံးကျတော့ ရှုံးနိုင်သည်။ တစ်ဖက်လူနှင့် ဆက်ဆံရေးကိုလည်း ဆုံးရှုံးသွားနိုင်သည်။ သူကလည်း သူ့အခြေအနေသာလာသည်နှင့် ကတိကို ဖက်၍ ဂလဲစားချေနိုင်သည်။ စစ်ဆိုသည်မှာ အငြင်းပွားမှုများကို ကိုင်တွယ်ရာတွင် စစ်ရေးအရာ အစုအစည်းအရာ ပြည်တွင်းရေးအရာ အလွန်တန်ဖိုးကြီးသော နည်းဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်းနှစ်ထောင်ကျော်က တရုတ်လူမျိုး စစ်ရေးပါရဂူကြီး ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း ရေးခဲ့သည်။ “ တိုက်ပွဲတစ်ရာ အောင်ပွဲတစ်ရာဆိုသည်မှာ စစ်ရေးကျွမ်းကျင်မှု၏ အထွတ်အထိပ်မဟုတ်၊ ရန်သူကို မတိုက်ဘဲ နှိမ်နင်းနိုင်ခြင်းသည်သာ စစ်ရေးကျွမ်းကျင်မှု၏ အထွတ်အထိပ် ဖြစ်သည် ”

တန်ဖိုးကြီးမားသောတိုက်ပွဲကို မတိုက်ဘဲ တစ်ဖက်လူသဘောတူလာစေရန် မိမိ၏ခွန်အားသတ္တိကို မည်သို့အသုံးပြုမည်နည်း? ခွန်အားသတ္တိကို ဖျက်ဆီးခြင်းနည်းအစား တည်ဆောက်ခြင်းနည်းဖြင့် မည်သို့သုံးမည်နည်း? ခွန်အားသတ္တိအမှန်တရားကို ပဟေဠိကို မည်သို့ဖြေရှင်းမည်နည်း?

### (က) ခွန်အားသတ္တိ (ပါဝါ)ကို ပညာပေးရာတွင် အသုံးပြုပါ

စိတ်ပင်ပန်းလာသောအခါ ပြုလုပ်တတ်သော အဓိကအမှားမှာ ဖြေရှင်းခြင်းနည်းကိုစွန့်၍ အင်အားပွဲ ဖက်လွှဲခြင်း ဖြစ်၏။

ခွန်အားသတ္တိ၏ ပြဿနာ (Paradox)ကို ကျော်လွှားခြင်းဆိုသည်မှာ တစ်ဖက်လူကို ငြင်းဆိုရန် ပိုမိုခက်ခဲအောင် ပြုလုပ်နေချိန်တွင်ပင် “ ဟုတ်ကဲ့ ” ဆိုစေရန် ပိုမိုလွယ်ကူအောင် လုပ်ပေးခြင်း ဖြစ်သည်။ “ ဟုတ်ကဲ့ ” ကို ပို၍လွယ်ကူစွာဆိုအောင် ပြုလုပ်မည်ဆိုလျှင် ပြဿနာဖြေလည်စေမည့် ဆွေးနွေးမှုများ လိုအပ်သည်။ “ ဟင့်အင်း ” ဆိုရန် ပို၍ခဲယဉ်းစေရန် အင်အားအသုံးပြုမှုကို လိုအပ်သည်။ ယင်းနှစ်ခုအနက် တစ်ခုခုရွေးချယ်ရန် မလိုပါ။ နှစ်ခုလုံးကို ပြုလုပ်နိုင်ပါသည်။

ပြဿနာဖြေရှင်းမှုဆွေးနွေးပွဲတွင် ခွန်အားသတ္တိ အသုံးပြုမှုသည် အရေးပါသော အပိုင်းတစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။ တစ်ဖက်လူအား ဆွေးနွေးပွဲတွင် ပါဝင်လာစေရန် ခွန်အားသတ္တိကို အသုံးပြုပါ။ မိမိအောင်ပွဲအစား နှစ်ဦးနှစ်ဖက်ကျေနပ်ရေးကို ဦးတည်ပါ။ တစ်ဖက်လူအား ဒူးထောက်လာစေမည့်အစား နားလည် သဘောပေါက်လာပါစေ။

မိမိက မည်သို့ကြိုးစားလိုက်လျောသော်လည်း တစ်ဖက်ကသဘောတူရန် ငြင်းဆိုနေခြင်းသည် သူ့အောင်ပွဲဆင်နိုင်သည်ဟု ယူဆနေသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ဆွေးနွေးပွဲမလုပ်ဘဲ သူ၏ ဒု-အကောင်းဆုံးအဖြေ သို့မဟုတ် သူ၏ BATNA သည် မိမိဖွင့်ပေးသော လမ်းထက်သာသည်ဟု ယူဆသောကြောင့် ဖြစ်နိုင်သည်။ ဤအချက်မှားကြောင်း သူ သဘောပေါက်အောင် ဆောင်ရွက်ရန် လိုသည်။

### မိမိ၏ အစွမ်းသတ္တိကိုသုံးပြီး သူ့အားပညာပေးပါ

မိမိကိုယ်ကို သူ၏ယုံကြည်ကိုးစားရသော အကြံပေးတစ်ယောက်ဟု စိတ်ထဲမှာခံယူလိုက်ပါ။ တစ်ဖက်လူသည် သူ့တွက်ချက်မှုများ မှားနေသကဲ့သို့ ပြုမူပါ။ သဘောတူညီချက် မရအောင်ရှောင်တိမ်း

ခြင်းကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာမည့် ဆိုးကျိုးများကို တစ်ဖက်လူမြင်လာအောင် ညွှန်ပြပါ။ မိမိလိုချင်သည်များ ကို သူ့အပေါ်အတင်းထိုး မပေးပါနှင့်။ သူ၏ လိုလားချက်ကို ထိန်းကြောင်းပေးခြင်းဖြင့် မိမိအတွက် ရော သူ့အတွက်ပါ အကျိုးရှိစေမည့် ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကို ချနိုင်အောင် ကူညီဆောင်ရွက်ပါ။

သူ့အား သဘောပေါက်အောင် ပြုလုပ်ခြင်းနှင့် သူ့အား ရွှေတံတားခင်းပေးခြင်းတို့သည် ရှေ့ဆင့် နောက်ဆင့် ဖြစ်သည်။ သဘောပေါက်အောင်ပြုခြင်းသည် သဘောတူညီမှု မရခြင်း၏ ပေးဆပ်ရမှုကြီး မားပုံကို အလေးအနက်ပြုပြီး တံတားခင်းပေးခြင်းသည် သဘောတူညီချက်ရခြင်း၏ အကျိုးကျေးဇူးများ ကို မီးမောင်းထိုးပြသည်။ တစ်ဖက်လူအဖို့ သဘောတူညီမှု မရခြင်းနှင့် ရခြင်းတို့၏ အကျိုးသက်ရောက် မှုများအကြား တစ်ဖက်ဖက်ကို ရွေးချယ်ရန် လိုအပ်နေပေပြီ။ မိမိ၏ တာဝန်မှာ တံတားပေါ်မှ ကျော် ဖြတ်ခြင်းသာလျှင် သူ၏ လိုလားချက်များကို အကောင်းဆုံးဖြည့်ဆည်းနိုင်ကြောင်း သူသိနားလည်လာ အောင် ကြိုးပမ်းပေးရန် ဖြစ်သည်။

### (ခ) တစ်ဖက်လူအား အကျိုးဆက်များကို သဘောပေါက်ပါစေ

တစ်ဖက်လူသည် သဘောတူညီမှု မရခြင်း၏ အကျိုးဆက်များကို နားမလည်ပါက သူသိနား လည်လာအောင် ပြုလုပ်ပါ။

#### (ခ)(၁) အခြေအနေမှန် စမ်းသပ်သော မေးခွန်းများမေးပါ

တစ်ဖက်လူအား ပညာပေးရန်အကောင်းဆုံးနှင့် တန်ဖိုးအနည်းဆုံးနည်းမှာ သူ့ဘာသူ လေ့လာ စေရန် ဖြစ်သည်။ သူ့အား သဘောတူညီချက် မရခြင်းကြောင့် ဖြစ်လာမည့်အကျိုးဆက်များကို ထည့် သွင်းစဉ်းစားရမည့် မေးခွန်းများ မေးကြည့်ပါ။ သူ့အား အခြေအနေမှန်က ပညာပေးပါလိမ့်မည်။

၁၉၇၉-ခုနှစ် ခရိုင်စာတမ်း ကော်ပိုရေးရှင်း မွဲပြာကျက်နန်းဆိုင်ချိန်တွင် ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ အီယာ ကော့ကာသည် ကွန်ကရစ်ထံမှ ငွေချေးရန် ကြိုးစားသည်။ ကွန်ကရစ်အမတ် အများက ပုဂ္ဂလိကလုပ် ငန်းများအတွက် ကြားဝင်၍မကယ်သင့်ဟု ခိုင်မာစွာ ယုံကြည်ကြ၏။ ကွန်ကရစ်ကြားနာပွဲများတွင် အီယာကော့ကာသည် သံသယရှိနေသူများ သဘောပေါက်လာအောင် ကြိုးစားသည်။ ခရိုင်စာတမ်း အား ငွေချေးရန် ငြင်းပါက ဖြစ်ပေါ်လာမည့် အကျိုးဆက်များကို သတိပြုမိစေရန် “ အခြေအနေမှန် စမ်းသပ် ” သော မေးခွန်းများကို ချပြ၏။ “ ခရိုင်စာတမ်း ဖျက်သိမ်းလိုက်ရပြီး ညတွင်းချင်း အလုပ်လက် မဲ့နှုန်း သုံညဒသမငါး ရာခိုင်နှုန်းတက်သွားမယ်ဆိုရင် တိုင်းပြည်အတွက် တကယ်အကျိုးရှိမလား? ခရိုင်စာတမ်းပြုတ်သွားပြီး နိုင်ငံရပ်ခြားရှိ သောင်းပေါင်းများစွာသော အလုပ်အကိုင်များ ရပ်ဆိုင်းရလျှင် လွတ်လပ်စွာကုန်သွယ်မှုအတွက် အကျိုးရှိပါမည်လား? ”

သူက ဘဏ္ဍာရေးဌာနမှ ထုတ်ပြန်သော ခန့်မှန်းချက်များအရ ပထမနှစ် တစ်နှစ်တည်းအတွက် အစိုးရက ကျခံရမည့် အလုပ်လက်မဲ့ အာမခံကြေးနှင့် သက်သာချောင်ချိရေး ထောက်ပံ့ကြေးများကို ကိုးကားပြီးနောက် “ ဒေါ်လာ (၂.၇)ဘီလီယံကို ပေးမလား၊ ဒါမှမဟုတ် နောင်ခါအားလုံး ပြန်ရနိုင် သေးတဲ့ အဲဒါရဲ့တစ်ဝက်ကို ခုအာမခံပေးလိုက်မလား? ခင်ဗျားတို့ ကြိုက်တာကို ရွေးကြပါ ”

တစ်နည်းအားဖြင့် အီယာကော့ကာ “ သဘောမတူခြင်းရဲ့ အကျိုးဆက်များကို လက်ခံမလား? ဒါမှမဟုတ် ရွှေတံတားပေါ် ဖြတ်ကျော်မလား? ” ဟူ၍မေးလိုက်ခြင်း ဖြစ်သည်။ ကွန်ကရစ်ကိုယ်စား

လှယ်များမှာ အခြေခံ ယုံကြည်ချက်အရ ခရိုက်စလာကို ကူညီရန် ကန့်ကွက်ခဲ့ကြသော်လည်း သူတို့ ရင်ဆိုင်ရမည့် အခြေအနေမှန်ကို သဘောပေါက်လာသောအခါ သဘောထားပြောင်းလာသည်။ သူက “ ကိုယ်စားလှယ်တစ်ယောက်ဟာ သူ့မဲ့ဆန္ဒနယ်က လူဘယ်နှစ်ယောက် ခရိုက်စလာအပေါ် မှီခိုနေရ တယ်ဆိုတာ သဘောပေါက်လာတော့ သူ့မူလ ယုံကြည်ချက်ကို စွန့်လွှတ်လိုက်တော့တာပါပဲ ” ဟုရေး သားဖူးသည်။ အီယာကော့ကာသည် သူ့အလိုရှိသော ဒေါ်လာ(၁.၅)ဘီလီယံကို ရရှိသွားလေသည်။

**ယေဘုယျအကျဆုံး အခြေအနေမှန် စမ်းသပ်နည်း သုံးနည်း**

**(က-က) သဘောတူလျှင် ဘာဖြစ်မည်လို့ ထင်သလဲ**

အမြင်သာဆုံးမေးခွန်းမှာ အီယာကော့ကာက ကွန်ကရက်သို့ မေးသောမေးခွန်း ဖြစ်သည်။ “ သဘောတူညီချက်မရလျှင် ဘယ်လောက်ကုန်ကျမလဲ? ” တစ်ဖက်လူက အခြေအနေကို အပြည့်အစုံ မမြင်နိုင်လျှင် မေးခွန်းတစ်ခုဖြင့် မေးကြည့်ပါ။ “ သပိတ်ရေရှည်မှောက်ခြင်းဖြင့် ဒီကုမ္ပဏီ ဒေဝါလီခံရ ပြီး ကျုပ်တို့အားလုံး အလုပ်ပြုတ်ကြမယ်ဆိုတာ စဉ်းစားမိသလား? သို့မဟုတ် “ ဒီပြဿနာ မပြေရင် ခင်ဗျားရော ကျုပ်ရောအတွက် ဖြစ်လာမယ့်အကျိုးဆက်တွေဟာ ဘယ်လောက်လေးနက်တယ်ဆိုတာ သဘောပေါက်ရဲ့လား? တစ်ဖက်လူသည် ဤအချက်ကို ရှမ်းသွားပြီး ဖြစ်ပေါ်လာမည့် အကျိုးဆက်များ ဖေါ့၍ တွက်ထားခဲ့ပါက သင်၏တင်ပြချက် မည်မျှသဘောကျဖို့ကောင်းသည်ကို သိနားလည်လာပါ လိမ့်မည်။

**(ခ-ခ) ကျုပ်ဘာလုပ်မယ်လို့ ထင်သလဲ**

တစ်ဖက်လူသည် သင်၏ BATNA အင်အားကို လျော့တွက်နေဟု ထင်ပါက သူ့အား “ သဘော တူညီမှု မရရင် ကျုပ်လိုလားချက်တွေ ပြည့်ဖို့အတွက် ဘာလုပ်မယ်လို့ထင်သလဲ? ” သို့မဟုတ် “ ကျုပ် ဘာလုပ်ရမလဲ? ” ဟုမေးပါ။ အလုပ်ပျက်ကွက်နေသော အလုပ်သမားတစ်ယောက်အား သူ၏ဘော့စ် အား “ မင်းနောက်တစ်ခါ ဒီလိုပျက်ရင် ငါဘာလုပ်ရမလဲ ” သို့မဟုတ် “ မင်းလက်အောက်က လူတစ် ယောက်က အလုပ်ပျက်ပျက်နေလို့ စီမံကိန်း မမှီနိုင်ဖြစ်နေရင် ဘာလုပ်မလဲ ” ဟုမေးမည်။ သမဂ္ဂ ခေါင်းဆောင် တစ်ယောက်ဖြစ်လျှင် ပုဂ္ဂိုလ်ရေး သိပ်မဆန်အောင် မဲဆန္ဒရှင်များကို လွှဲချပြပါ။ အုပ်ချုပ် ရေးဖက်မှ ဆွေးနွေးဖက်အား “ အလုပ်သမားတွေသာ ကျန်းမာရေး အကျိုးခံစားခွင့်တွေ ဆုံးရှုံးရမယ် ဆိုရင် သူတို့ဘယ်လိုခံစားရမလဲ?၊ သူတို့ဘာလုပ်မယ်လို့ ခင်ဗျားထင်သလဲ? ” ဟု မေးကြည့်ပါ။

တစ်ဖက်လူက ခြိမ်းခြောက်လာသောအခါ သူ့ခြိမ်းခြောက်မှုကို အကောင်အထည်ဖော်ပါက သင် က ဘယ်လိုတုံ့ပြန်မည်ထင်သလဲ? ဟု မေးကြည့်ပါ။ သင်သာ အလုပ်ရှင်ဖြစ်လျှင် သမဂ္ဂကို “ ခင်ဗျား တို့ သပိတ်မှောက်ချင် မှောက်နိုင်တာပေါ့၊ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားတို့က အဲဒီလိုလုပ်ရင် ကျုပ်တို့ဘာလုပ်မယ် ထင်သလဲ?၊ လက်ပိုက်ပြီး ထိုင်ကြည့်နေမယ်လို့ ထင်နေသလား? ” ဟု မေးနိုင်သည်။ သူ၏ ခြိမ်းခြောက် မှုက သင့်အားသိပ်မထိခိုက်နိုင်ကြောင်း သင်၏ တုံ့ပြန်မှုကြောင့် နှစ်ဖက်စလုံး အထိနာမှာဖြစ်ကြောင်း သိသာစေမည့်မေးခွန်းများကို မေးပေးပါ။ “ ကျုပ်တို့မှာ ခြောက်လစာ လှောင်ထားပြီးသား အရံသင့်ရှိ တယ်။ အုပ်ချုပ်မှုဝန်ထမ်းနဲ့ပဲ စက်ကို အဲဒီလောက်လည်နိုင်တယ်။ ကျုပ်တို့ကို ထိခိုက်မှာထက် အလုပ်

သမားတွေက ပိုနာမယ်။ အဲဒီတော့ ကျုပ်တို့ဘာလုပ်ကြမလဲ? “ သူခြိမ်းခြောက်မှုကိုသာ သင့်စီးပွားဖက်များကို ပြန်၍အသိပေးလိုက်ပါက သူ့အတွက်ဆိုးကျိုးသက်ရောက်မှုသာ ဖြစ်ပေါ်နိုင်ကြောင်း သူ့အား သိပါစေ။ “ ဒီကိစ္စကို ကျုပ်ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင်တွေကို အသိပေးလိုက်ရင် သူတို့ကို အနိုင်ကျင့်ခံရတယ်လို့ ယူဆကြမှာ သူတို့နဲ့ ဆက်ဆံဖို့လဲ သိပ်ခက်သွားလိမ့်မယ် ”

(ဂ-ဂ) ခင်ဗျား ဘာလုပ်မလဲ?

တစ်ဖက်လူသည် သူ၏ ဒု-အကောင်းဆုံးကို ပို၍တွက်နေသည်ဟု ယူဆပါက သူ့ကို ဒီလိုမေးကြည့်ပါ။ “ သဘောတူညီမှု မရရင် ဘာလုပ်ဖို့စိတ်ကူးသလဲ?၊ အဲဒါက ဘယ်လောက်တန်ဖိုးကြီးမလဲ? ခင်ဗျားလိုအပ်ချက်တွေကို ဘယ်လိုနည်းနဲ့ ဖြည့်ပေးနိုင်မလဲ? ” သူကလည်း သူ၏ BATNAကို အရှိထက်ပိုသယောင် ချဲ့ထားလာနိုင်သည်။ ထိုအခါမျိုးတွင် (အနုတ်လက္ခဏာ) ပျော့ကွက်များကို မြင်လာအောင် ထောက်ပြပါ။ “ ဒီကိစ္စကို တရားရုံးမှာ စွဲဆိုနိုင်တာမှန်ပါတယ်၊ ဒါပေမယ့် အဲဒါက သိပ်ကြာသွားနိုင်တယ်။ နောက်ပြီး ရုံးစရိတ်တွေက အဲဒီလို ထင်ချင်မှထင်မှာ ”

(ခ)(၂) သတိပေးပါ မခြိမ်းခြောက်ပါနဲ့

တစ်ခါတစ်ရံ မေးခွန်းများမေးခြင်းဖြင့် တစ်ဖက်လူအား သဘောတူညီမှု မရခြင်း၏ အကျိုးဆက်များကို မြင်လာအောင် ပညာပေးရန် မလုံလောက်ကြောင်းတွေ့ရတတ်သည်။ ထိုအခါမျိုးတွင် နောက်တစ်ဆင့်အနေဖြင့် နောင်ဘာဖြစ်လာမည်ကို တိုက်ရိုက်ဖော်ပြရမည်။ မိမိ၏ BATNAကို အသုံးမပြုမီ မိမိဘာလုပ်တော့မည်ကို တစ်ဖက်လူအား အသိပေးရမည်။ သူကဆွေးနွေးရန် ငြင်းဆန်နေမှုကို ပြန်၍ သုံးသပ်ခွင့် ပေးရဖို့လိုသည်။ အမှန်အားဖြင့် မိမိ၏ BATNAကို လက်တွေ့အသုံးပြုမည့်အစား သတိပေးခြင်းက ပို၍ ထိရောက်တတ်ပါသည်။ သင်က သူနှင့် ညှိနှိုင်းမှု မပြုဘဲ ရနိုင်သည့် အကောင်းဆုံးအဖြေသည် တစ်ဖက်လူ၏ အထင်၌ အစစ်အမှန်ထက် ပို၍ ကြီးကျယ် နေနိုင်ပါသည်။

သို့ရာတွင် တစ်ဖက်လူအား မခြိမ်းခြောက်မိရန် သတိပြုဖို့လိုပါသည်။ ခြိမ်းခြောက်မှုသည် ပြောင်းပြန်အကျိုးသက်ရောက် စေတတ်ပါသည်။ သာမန်ကိစ္စတစ်ရပ်မှ တစ်ဖက်လူ၏ အာဏာနှင့် ဂုဏ်သိက္ခာကို စိန်ခေါ်ရာသို့ရောက်သွားတတ်ပါသည်။ ထိုအခါ သူကလည်းပို၍ ပြင်းပြင်းထန်ထန် ပြန်လည်တိုက်ခိုက်လာလိမ့်မည်။ သူ့အဖွဲ့အစည်းကလည်း သင့်အား အတိုက်အခံလုပ်ရန် ပို၍စည်းလုံးလာလိမ့်မည်။ သူတို့၏ မူလကရှိထားသော သဘောထားကွဲပြားမှုများကိုဖယ်ပြီး ဘုံရန်သူ(သင့်)အား တိုက်ခိုက်ရန် ညီညွတ်လာကြလိမ့်မည်။

တစ်ဖက်လူအား ရန်ပွဲဆီ သို့မဟုတ်ဘဲ ဆွေးနွေးပွဲဆီသို့ ဦးတည်ပေးရန် သင်၏ BATNAကို မည်သည့်နည်းဖြင့် သူသိနားလည်စေနိုင်ပါသနည်း?။ အဓိကသော့ချက်မှာ မိမိပြောလိုသမျှကို ခြိမ်းခြောက်မှု တစ်ခုကဲ့သို့မဟုတ်ဘဲ သတိပေးချက်တစ်ခုကဲ့သို့ ဘောင်ခတ်ပေးရန် ဖြစ်သည်။ ရုတ်တရက် ကြည့်လျှင် သတိပေးခြင်းနှင့် ခြိမ်းခြောက်ခြင်း နှစ်မျိုးလုံးသည် သဘောတူညီမှု မရခြင်း၏ အနုတ်လက္ခဏာ အကျိုးဆက်များ ဖြစ်နေသဖြင့် ဆင်တူသည်ထင်ရ၏။ သို့ရာတွင် ၎င်းနှစ်ခုတွင် သိမ်မွေ့သော်လည်း အရေးပါသော ခြားနားချက်တစ်ခုရှိ၏။ ခြိမ်းခြောက်မှုသည် (ပုဂ္ဂိုလ်က) ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆန်၍ ရင်ဆိုင်မှုကို ဖော်ပြပြီး သတိပေးချက်က ဓမ္မဒိဋ္ဌာန်ကျ၍ လေးစားမှုကို ဖော်ပြသည်။



ခြိမ်းခြောက်မှုသည် မိမိက တစ်ဖက်လူအား နာကျင်စေမှု၊ ဒဏ်ရာရစေလိုမှု တို့ကို ကြေညာခြင်း ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် အနုတ်လက္ခဏာ အလားအလာကို ဖော်ပြ၏။ သတိပေးမှုမှာ အန္တရာယ်ကို ကြိုတင်အသိပေးခြင်း ဖြစ်၏။ ခြိမ်းခြောက်မှုက တစ်ဖက်လူသဘောမတူလျှင် ဘာလုပ်မည်ကို ဖော်ပြ၍ သတိပေးမှုက သဘောတူညီချက်မရလျှင် ဘာဖြစ်မည်ကို ဖော်ပြသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ဆိုရသော် BATNAကို ခွဲခြားပေးလိုက်သည်။ သတိပေးမှုက သဘောတူညီချက် မရခြင်း၏ အကျိုးဆက်များကို အသွင်သဏ္ဌန်တစ်ခုအဖြစ် ဖော်ပြသည်။ ထိုအကျိုးဆက်တို့သည် အခြေအနေမှ အလိုအလျောက်ပေါက်ဖွားလာသည်ဟု ယူဆစေနိုင်သည်။ တစ်ဖက်လူအဖို့လည်း အဖြစ်မှန်ကို လိုက်လျောရခြင်းသည် သင့်အား ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ လိုက်လျောရခြင်းထက် လွယ်ကူပေလိမ့်မည်။

ခြိမ်းခြောက်မှုတစ်ခုသည် ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်ရခြင်း ပုံရှိပြီး သတိပေးခြင်းကိုမူ လေးလေးစားစား တင်ပြရသည်။ “ ထုတ်လုပ်မှုကို တိုးဖို့ သဘောမတူဘူးဆိုရင် ဒီကိစ္စကို ဌာနချုပ်ကို တင်ပြရမှာပဲ ” ထိုအခါ သူက အောက်ပါအတိုင်းတုံ့ပြန်ဖို့ သေချာပါသည်။ “ ကျုပ် ဌာနချုပ်မှာ ဘာလုပ်ရမယ်လို့ ကျုပ် ကိုလာပြောရအောင် ခင်ဗျားကိုယ်ခင်ဗျား ဘာထင်နေသလဲ? ” ဟု သူက ဒေါသထွက်လာပြီး မိမိနှင့် ရန်ပွဲတစ်ခု ဆင်နွှဲရပါလိမ့်မည်။ သတိပေးခြင်းမှာမူ ခြားနားပါသည်။ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်အား “ သဘောတူ သတ်မှတ်ထားတဲ့ စံနှုန်းမပြည့်လို့ရှိရင် ဒီဌာနအနေနဲ့ နစ်နာမယ်၊ ကျုပ်တို့အားလုံးလဲ ဌာနချုပ်နဲ့ ပြဿနာတက်လိမ့်မယ် ” ဤနည်းအားဖြင့် သူ့အား ပြဿနာရှင်းလင်းရေး ဆွေးနွေးမှုသို့ ပြန်၍ဆွဲဆောင်နိုင်ပါလိမ့်မည်။

တစ်ခါတစ်ရံ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကို တွန်းအားပေးရန်အတွက် အချိန်သတ်မှတ်ချက်တစ်ခုကို သုံးရပါသည်။ သို့ရာတွင် အချိန်သတ်မှတ်ချက်ကို ခြိမ်းခြောက်မှုတစ်ခုအဖြစ် အဓိပ္ပါယ်ပေါက်သွားခြင်း မျိုးလည်း ရှိတတ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် မည်သူ့ဆန္ဒမျှ မပါသော သတိပေးချက်များအဖြစ် သို့မဟုတ် သဘာဝ အချိန်သတ်မှတ်ချက်များ ကန့်သတ်ပေးလျှင် ပို၍ ထိရောက်ပါသည်။ ပုံစံအားဖြင့် လောလောဆယ် အတည်ပြုရတော့မည့် ယခုနှစ်တွင် ဘတ်ဂျက်ဆုံးဖြတ်ချက် ဘုတ် ဒါရိုက်တာများ၏ သုံးလပတ် အစည်းအဝေး၊ မကြာမီ ပြုလုပ်တော့မည့် သတင်းထုတ်ပြန်ချက်၊ သို့မဟုတ် မကြာမီ ကျရောက်တော့မည့် ခရစ္စမတ်အားလပ်ရက်တို့ ဖြစ်သည်။ ထိုနေ့စွဲတို့မှာ မိမိက ကြိုးမကိုင်နိုင်သော နေ့စွဲများဖြစ်သောကြောင့် တစ်ဖက်လူအဖို့ လက်ခံရန် ပို၍လွယ်ကူပါလိမ့်မည်။

(ခ)(၃) သူနှင့်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲမလုပ်ဘဲ မိမိဘာသာ ဘာလုပ်နိုင်သည်ကိုပြပါ BATNAကိုပြပါ

တစ်ဖက်လူက မိမိ၏ သတိပေးချက်ကို လျစ်လျူရှုသောအခါ နောက်တစ်ဆင့်တက်ဖို့ လိုပေပြီ။ BATNAကို သရုပ်ဖော်ပြခြင်းဖြင့် မိမိ၏အစွမ်းကို သိသာစေခြင်း ဖြစ်သည်။ သရုပ်ဖော်ခြင်းဆိုသည်မှာ လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်ခြင်း မဟုတ်ဘဲ မိမိဘာဆက်လုပ်မည်ကို ဖော်ပြခြင်းဖြစ်သည်။

ဂျပန်နိုင်ငံတွင် အလုပ်သမားများသည် မကြာခဏအလုပ်မပျက်ဘဲ “ သပိတ်မှောက် ” တတ်ကြသည်။ အုပ်ချုပ်ရေးဒဏ်က မိမိတို့၏ နစ်နာမှုအတိုင်းအတာကို သိနားလည်စေရန် လက်ပတ်အနက်များ ပတ်ထားတတ်ကြသည်။ ယင်းလက်ပတ်နက်များဖြင့် အုပ်ချုပ်မှုအပိုင်းအား ကုမ္ပဏီ၏ အနာဂတ် စီးပွားရေးပေါ်တွင် အလုပ်သမားတို့မည်မျှအထိ ဩဇာသက်ရောက်နိုင်သည်ကို သဘောပေါက်စေသည်။ ဤကဲ့သို့သော သဘောပြသပိတ်များသည် အလုပ်သမားများ၏ နစ်နာချက်များနှင့်ပတ်သက်၍ အလေးအနက်ဆွေးနွေးရန် အုပ်ချုပ်ရေးအပိုင်းအား တွန်းအားပေးရာတွင် အံ့ဩဘွယ်ကောင်းလောက်အောင်

ထိရောက်ကြောင်း တွေ့ရသည်။

ဆွေးနွေးပွဲပွဲပွဲလျှင် တရားရုံးသို့တက်ရန်ဖြစ်ပါက ဆွေးနွေးပွဲသို့ ဥပဒေအကျိုးဆောင်တစ်ယောက်အား ပါဝင်စေခြင်းဖြင့် မိမိ BATNAကို ဖော်ပြနိုင်သည်။ ပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုသည် မျက်စိရှုပ်စေသော မိုးပျံတံတားများအစား မြေအောက်လျှိုဏ်ခေါင်းများဆောက်စေရန် အတွက် လျှောက်လွှာတင်ရာတွင် ခေါင်းမာသော လမ်းတံတားဌာနသို့ အဖွဲ့၏ ပြောရေးဆိုခွင့်ရှိသူနှင့် အတူ ထင်ရှားသော ဥပဒေအကျိုးဆောင်တစ်ယောက်ကိုပါ ပူးတွဲလိုက်စေပါသည်။ ကိစ္စကို တရားရုံးသို့တက်မည်ဟူသော စကားတစ်လုံးမျှ မဆိုရစေကာမူ ယင်းသဘောမှာ များစွာ ပေါ်လွင်ထင်ရှားနေ၏။ လမ်းဌာနကလည်း ၎င်း၏ မူလဆုံးဖြတ်ချက်ကို ပြောင်းပြန်လှန်လိုက်တော့သည်။

ဆွေးနွေးပွဲပြုလုပ်နေစဉ်အတွင်း မိမိ၏ BATNAကို လက်တွေ့ဖော်ပြလိုပါက ဆွေးနွေးပွဲမှထွက်ခွာသွားလိုက်ပါ။ ဤနည်းကို ပေါ့ပေါ့တန်တန်တော့ သဘောမထားပါနှင့်။ မိမိသည် ဟိတ်ဟန်လုပ်နေခြင်းမဟုတ်ဘဲ မိမိ၏ BATNAကို အသုံးပြုရန် အလေးအနက်ပြုကြောင်း တစ်ဖက်လူနှင့် သူ၏အဖွဲ့သားများအား အင်အားအလေးအနက် အချက်ပြနေကြောင်း သတိပြုပါ။ အပြင်သို့ထွက်သွားရာတွင် တံခါးကို ဆောင့်ပိတ်ဖို့ မလိုပါ။ “ ဝမ်းနည်းပါတယ်ခင်ဗျာ၊ ခုပုံအတိုင်းဆက်ပြောနေကြလို့တော့ အကျိုးရှိတဲ့ရလဒ်ရဖို့ မလွယ်ပါဘူး။ ခင်ဗျားတို့ ဆက်ဆွေးနွေးလိုရင် ကျွန်တော်က အသင့်ပါပဲ။ ကျွန်တော့်ဆီ တယ်လီဖုန်းနံပါတ်ကို ယူထားလိုက်ပါ။ ခင်ဗျားတို့ အဆင်သင့်ဖြစ်ရင် ကျွန်တော့်ဆီ ဆက်လိုက်ပါ။ အဲဒီအချိန်အထိတော့ ကျွန်တော်လဲ လုပ်စရာရှိတာရှာပြီး လုပ်ရပါလိမ့်မယ် ” ဟုပြောပါ။ တစ်ဖက်လူက မိမိအားပြန်ခေါ်ရန် မိမိအထက်လူက သူ့အထက်လူအားခေါ်ရန် သို့မဟုတ် တတိယလူ တစ်ဦးဦးက မိမိနှင့် တစ်ဖက်လူတို့ နှစ်ဦးအား ပြန်လည်တွေ့ဆုံပေးနိုင်အောင် တံခါးဖွင့်ထားပေးပါ။

မိမိ၏ BATNAကို သရုပ်ဖော်ပြရန်နောက်တနည်းမှာ တစ်ဖက်လူက မိမိ၏လျာထားချက်ကို တင်ကြို၍သိသွားအောင် ပြင်ဆင်နည်း ဖြစ်သည်။ ပုံစံအားဖြင့် အောက်တန်းအကျဆုံး အလုပ်များကို သာလုပ်ရန်အတွက် လူနည်းစုအနွယ်ဝင်များကိုဌာနရန်းလေ့ရှိသော လူမျိုးရေးခွဲခြားမှုဝါဒ ကျင့်သုံးသည့် ကုန်တိုက်ကြီးတစ်ခု၏ အဖြစ်ကိုကြည့်ကြစို့။ လူမှုရေးအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုက ထိုအချက်ကိုကန့်ကွက်၏သို့ရာတွင် ကုန်တိုက်ကဆွေးနွေးရန် ငြင်းဆန်လေသည်။ ထိုအခါ အဖွဲ့အစည်းက လူဖြူမဟုတ်သော ဈေးဝယ်သူသုံးထောင်ကို စည်းရုံး၍ ၎င်းတို့ကိုဝတ်ကောင်းစားလှဝတ်ဆင်စေကာ ကုန်တိုက်တွင် အလုပ်အရွပ်ဆုံးဖြစ်သော စနေနေ့တစ်နေ့တွင် ကုန်တိုက်သို့ စုဝေးခေါ်ဆောင်သွားရန် စီစဉ်၏။ ထိုသူများသည် နာရီပေါင်းများစွာကြာအောင် ကုန်တိုက်ထဲတွင် တဝဲလည်လည် ကြည့်ရှုခြင်းဖြင့် အရောင်းဝန်ထမ်းများအဖို့ များစွာအလုပ်ရှုပ်ကြပြီး အခြားဝယ်ယူသူများကလည်း ဤလူအုပ်ကိုမြင်၍ ဆိုင်ကိုရှောင်သွားကြမည်ဖြစ်၏။ အဖွဲ့အစည်းမှ စည်းရုံးရေးမှူးများသည် ဤအစီအစဉ်အကြောင်းဆွေးနွေးရာတွင် ကုန်တိုက်သို့ သတင်းပို့မည့်လူတစ်ယောက်ကိုပါ ထည့်ထား၏။ ကုန်တိုက်မန်နေဂျာများသည် ဤသတင်းကို ကြားသည်နှင့် တစ်ပြိုင်နက် လူမှုရေးအဖွဲ့အစည်းနှင့် ချက်ခြင်းဆွေးနွေးရန် ပန်ကြားလာပြီး လူဖြူမဟုတ်သော လူနည်းစုများထဲမှ အရောင်းဝန်ထမ်းနှင့် အုပ်ချုပ်ရေးဆိုင်ရာအလုပ်သင်များကို အကန့်အသတ်ဌာနရန်းရန် အလျင်အမြန်သဘောတူခဲ့ကြလေသည်။

အင်အားဆိုသည်မှာ အလှတရားကဲ့သို့ပင် ကြည့်သူ၏မျက်စိတွင် တည်ရှိပေသည်။ မိမိ BATNA ၏ ပညာပေးရေးရလဒ်သည် တစ်ဖက်လူအား ဆွေးနွေးပွဲသို့ ပြန်ခေါ်ရန်ဖြစ်ပါက သူအား အမှန်တရားကို သဘောပေါက်စေရန်လိုအပ်သည်။



(ဂ) BATNA ကို သုံးပါ တုံ့ပြန်မှုကို ချေဖျက်ပါ

တစ်ဖက်လူက ဆွေးနွေးရန် ဆက်လက်ငြင်းဆန်နေပါက မိမိ၏ BATNA ကို အသုံးပြုရန်မှ ပါး အခြားရွေးစရာ မရှိတော့ပြီ၊ အလိုမပြည့်သောအလုပ်သမားများဆိုလျှင် သပိတ်မှောက်ကြလိမ့်မည်။ ပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာအသင်းက လမ်းလုပ်ငန်းဌာနအား တရားစွဲလိမ့်မည်။ လူမှုရေးအဖွဲ့အစည်းကလည်း ကုန်တိုက်သို့ ဝယ်ယူတစ်အုပ်ကြီးအား ခေါ်သွားလိမ့်မည်။ အရောင်းသက်ဆိုင်ရာ ဌာနမှူးသည် ထုတ်လုပ်ရေးဌာနခွဲအား ပိုမိုထုတ်လုပ်ရန် အမိန့်ပေးလိမ့်မည်။

သို့ရာတွင် မိမိက ပြောင် အတိအလင်းအစွမ်းပြခြင်းသည် တစ်ဖက်လူအားပြန်၍ တိုက်ခိုက်လာအောင် ဆွပေးတတ်သည်။ ပြန်လည်တိုက်ခိုက်ခြင်း၏ ပေးဆပ်ရခြင်းများနှင့်ဆွေးနွေးခြင်း၏ အကျိုးကျေးဇူးတို့ကို မချင့်ချိန်နိုင်တော့ဘဲ စိတ်လှုပ်ရှားမှုကသာ အနိုင်ယူသွားလိမ့်မည်။ သူ၏ ကျိုးကြောင်းမဆီလျော်သော ခုခံမှုသည် သူ့အားအင်အားသုံး၍ ပညာပေးရန် သင်၏ကျိုးစားမှုကို ပျက်စီးစေလိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့်ခွန်အားကို အသုံးပြုနည်းသည် များစွာအရေးကြီးပေသည်။ ခွန်အားကိုများများ အသုံးပြုသည်နှင့်အမျှ တစ်ဖက်လူ၏ခုခံမှုကို ချေဖျက်ရန် ပို၍လိုအပ်ပေသည်။

(ဂ)(၁) ရန်စခြင်း မဖြစ်စေဘဲ BATNA ကို အသုံးပြုပါ

ခွန်အားသည် အလွဲသုံးစားကို ဖြစ်ပေါ်စေသည်။ အင်အားကိုအသုံးပြုခြင်းသည် မိမိ၏ချုပ်တည်းထားရသမျှ စိတ်ပျက်မှုနှင့် ဒေါသတို့၏ ထွက်ပေါက်ဖြစ်လာတတ်သည်။ တစ်ဖက်လူကြောင့် မိမိခံစားရသော စိတ်ဆင်းရဲမှုအားလုံးအတွက် သူ့အားမိမိနည်းတူ ခံစားစေလိုသောဆန္ဒမျိုး ဖြစ်ပေါ်နိုင်သည်။ သို့ရာတွင် မိမိကဘာလုပ်လုပ် သူကလည်းညီမျှ၍ ပြောင်းပြန်ဖြစ်သောတုံ့ပြန်မှု တစ်ခုပြုလုပ်နိုင်သည်။ ထင်းရှူးသောငြိတိသျှစစ်ရေးပါရဂူတစ်ဦးဖြစ်သူ ဆာလစ်ဒယ်ဟတ်က “မိမိအသုံးပြုသောနည်းက ရက်စက်သည်နှင့်အမျှ တစ်ဖက်လူက နာကျည်းလိမ့်မည်၊ သဘာဝကျသော ရလဒ်မှာ မိမိကျော်လွှားလိုသည့် သူ၏ ခုခံမှုသည်လည်း ပို၍ပြင်းထန်လာခြင်း ဖြစ်သည်ဟု” ရေးသားထားသည်။

(က-က) အင်အားကို အနည်းဆုံးသုံးပါ

BATNA ကို လုံးဝမသုံးဘဲ မဖြစ်တော့လျှင် နောက်တစ်ဆင့်ချဉ်းကပ်နည်းမှာ ယင်းကိုတတ်နိုင်သမျှ အနည်းဆုံးသုံးခြင်းဖြစ်သည်။ တစ်ဖက်လူအား ဆွေးနွေးပွဲသို့ပြန်လာရန်အတွက် အင်အားကိုနည်းနိုင်သမျှ အနည်းဆုံးအသုံးပြုပါ။ အင်အားဖြင့်အရှိန်မြှင့်၍ မဆောင်ရွက်မီ တတ်နိုင်သောနည်းလမ်းများကို ကုန်စင်အောင်အသုံးပြုခြင်းဖြစ်သည်။ ကျူးဘားဒုံးပျံအရေးအခင်း အစဦးပိုင်းတွင် သမ္မတက နေဒီသည် ကျူးဘားရှိဆိုဗီယက်ဒုံးပျံများကို ချက်ခြင်းလေကြောင်းမှ တိုက်ခိုက်ခြင်းကို ရှောင်ကျဉ်ခဲ့သည်။ သူသည် ဝန်ကြီးချုပ်ကရူရှ်အား ဘာလင်နှင့်တူရကီရှိ အမေရိကန်တပ်များအား တုံ့ပြန်တိုက်ခိုက်ရန် အမိန့်ပေးခြင်းဖြင့် တတိယကမ္ဘာစစ်ကြီး ဖြစ်ပွားရေးအထိ တိုးမြှင့်လာသည်အထိ ဖြစ်လာမည်ကို ရှောင်ရှားလိုသည်။ သူတွင် ရှိသမျှ (အင်အားအားလုံး) ကို သရုပ်ဆောင်ပြရန်အတွက် ကျူးဘားကိုရေတပ်ဖြင့် ပိတ်ဆို့လိုက်သည်။ သူ၏မဟာဗျူဟာအောင်မြင်သွားသည်။ ဒုံးပျံအကြပ်အတည်းသည် စစ်ဖြင့်မဟုတ်ဘဲ ဆွေးနွေးခြင်းဖြင့် ပြေလည်သွားလေသည်။

မိမိက သည်းခံချုပ်တည်းသည်နှင့်အမျှ တစ်ဖက်လူ၏တုံ့ပြန်မှုကလည်း လျော့၍လျော့၍ သွားလိမ့်မည်။ မိမိ၏သမ္မတသည် သပိတ်မှောက်နေပါက သပိတ်ကို ငြိမ်သက်နေပါစေ၊ သွေးဆူသူများအား ကိုယ်လက်ရောက်အကြမ်းဖက်မှု သို့မဟုတ် စက်မှုဖျက်ဆီးမှုများ ပြုလုပ်ခြင်းတို့မှ ရှောင်ပါစေ၊ မိမိသည် အလုပ်ရှင်ဖြစ်နေပါက သပိတ်သမားများနေရာတွင် လူစားမထိုးမီ သေချာစွာစဉ်းစားပါ။ တစ်ဖက်လူအား စိတ်နှိုးဆွပေးသည့်အဖြစ်မျိုး မရောက်အောင် အများဆုံးကျိုးစားပါ။ မိမိ၏ အဆုံးသတ်ပန်းတိုင်မှာ သူ့အားဆွေးနွေးပွဲသို့ ဆောင်ကျဉ်းရန်ဖြစ်သည်ကို အမြဲသတိရပါ။

၁၉၄၈-ခုနှစ်က မလေးရှားတွင် ကွန်မြူနစ်တို့ ပုန်ကန်ထကြွသောအခါ ဝင်စတန်ချာချီသည် ဗိုလ်ချုပ်ကြီးတင်ပယ်တန်အားခေါ်ယူပြီး ထကြွမှုကို ချေမှုန်းရန်အတွက် အာဏာကုန်လွှဲအပ်လိုက်သည်။ ချာချီက ဗိုလ်ချုပ်ကြီးအား အကြံဉာဏ်တစ်ခုတော့ပေးလိုက်သည်။ “အစွမ်းကုန်အာဏာဆိုတာ အတော်ယစ်မှူးစေတတ်တယ်၊ အဲဒီတော့ ချွေချွေတာတာသုံးပေရော့ တင်ပယ်တန်ရေ”

(ခ-ခ)ဥပဒေဘောင်အတွင်းက (တရားဝင်) နည်းများကိုသာသုံးပါ

အင်အားကို တရားဝင်အသုံးပြုသည်နှင့်အမျှ တစ်ဖက်လူ၏ခုခံမှုလည်းလျော့လာပြီး သူ့အား ဆွေးနွေးရန်အားပေးလိမ့်မည်။ အထက်တစ်နေရာတွင်ဖော်ပြခဲ့သော လူမျိုးရေးခွဲခြားသည့် ကုန်တိုက်ကိစ္စတွင် ဈေးဝယ်ခြင်းမှာ တရားဝင်ကိစ္စဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် ကုန်တိုက်ကဈေးဝယ်ရန်လာသော လူဖြူမဟုတ်သူများကို နှင်ထုတ်ပါက သူတို့၏အသားအရောင်ခွဲခြားသော အလုပ်သမားဌာနရန်းရေးမှုကို ဖွင့်ချလိုက်သလိုသာ ရှိပေလိမ့်မည်။ ကျူးဘားခုံးပျံကိစ္စတွင်လည်း သမ္မတကနေဒါသည် လေကြောင်းမှတိုက်ခိုက်ခြင်းအစား ရေတပ်ဖြင့်ပိတ်ဆို့ခြင်းက ပို၍ တရားဝင်သည်ဟုယူဆသောကြောင့် ယင်းနည်းကိုအသုံးပြုခဲ့ခြင်းဖြစ်၏။ တရားဥပဒေဘောင်ဝင်ခြင်းသည် အင်အားအသုံးပြုရာတွင် ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအပိုင်းကို ဖယ်ရှားလိုက်၏။ တစ်ဖက်လူကလည်း သူ့အားပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ စိန်ခေါ်ခြင်းဟုမခံစားရတော့ဘဲ တုံ့ပြန်ရန် လိုလားပေလိမ့်မည်။

(ဂ)(၂) တစ်ဖက်လူ၏ တိုက်ခိုက်မှုကို ချေဖျက်လိုက်ပါ

အားပြိုင်ပွဲဆိုသည်မှာ နှစ်လမ်းသွားကိစ္စရပ်ဖြစ်၏။ တစ်ဖက်လူသည် အင်အားအသုံးပြုခြင်းကို ဆန့်ကျင်သည်အနေဖြင့်လည်းကောင်း၊ သို့မဟုတ် သူ၏သဘောထားကို လက်ခံစေရန်အတွက်လည်းကောင်း မိမိအားပြန်လည်တိုက်ခိုက်လာနိုင်သည်။ ပြန်လည်တိုက်ခိုက်ခြင်းသည် အများအားဖြင့် အကျိုးမရှိသော ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်မှုတွင် အဆုံးသတ်လေ့ရှိသည်။ ထို့ကြောင့် တစ်ဖက်လူကို ပြန်လည်တိုက်ခိုက်မည့်အစား ချေဖျက်ခြင်းကပို၍ ထိရောက်သည်။

ဈေးဝယ်သူက ဈေးပို၍ ဈေးလျော့ချစေရန်အတွက် မိမိ၏အထက်လူကြီးဆီသို့ တက်ပြီး ဈေးဆစ်ပစ်မည်ဟု ထင်ပါက အထက်လူကြီးကိုကြိုတင် အကျိုးအကြောင်းပြောပြထားပါ။ သူက ဝယ်သူအား မိမိထံသို့ပြန်လွှတ်မည်ဆိုသည့် အာမခံချက်ကို ရအောင်ယူထားပါ။ ဝယ်သူက သူ့ခြိမ်းခြောက်မှုကို ထုတ်ဖော်လာသောအခါ “ကျွန်တော့်ဆရာကို ပြောချင်ပြောကြည့်နိုင်ပါတယ် သူက ကျွန်တော်ပြောသလို ပြောမှာပဲ။ သူနဲ့ကျွန်တော် ဒီအကြောင်းကို ဆွေးနွေးပြီးသားပါ”ဟု ပြန်ပြောနိုင်ပါလိမ့်မည်။ ဤနည်းအားဖြင့် ဝယ်သူအားတိုက်ခိုက်ရန်မလိုဘဲ မိမိအားအတင်းအကြပ် အနိုင်ယူနိုင်စွမ်းကို ချေဖျက်လိုက်နိုင်ပါလိမ့်မည်။



အလုပ်သမားအုပ်ချုပ်မှုဆက်ဆံရေး ပြဿနာများပေါ်နေသော သတ္တုမိုင်းတစ်ခု၏ ကိစ္စကိုကြည့်ကြစို့။ အလုပ်သမားအဆိုင်းများ လဲနေချိန်များတွင် သတ္တုတွင်းအား ဗုံးထောင်ထားသည်ဟု တယ်လီဖုန်းခလုတ်ခုံမှတစ်ဆင့် ခြိမ်းခြောက်မှုများရရှိလာခဲ့သည်။ အုပ်ချုပ်ရေးအပိုင်းအဖို့ ဗုံးရှာနေချိန်တွင် မိုင်းကို ပိတ်ထားရန်သာရှိတော့သည်။ နောက်ဆုံးတွင် အုပ်ချုပ်ရေးဝန်ထမ်းများက ခလုတ်ခုံဝန်ထမ်းအား ဖုန်းခေါ်ဆိုသမျှကို အသံဖမ်းထားပြီး ခေါ်သူများအား “ ခင်ဗျားအသံကို ဖမ်းထားပြီးပါပြီ၊ ကျုပ်တို့ ဘာလုပ်ပေးရမလဲ? ” ဟု ပြန်ပြောစေသည်။ ဖမ်းထားသောအသံကိုလည်း မိုင်းသမားများအားဖွင့်ပြပြီး ယင်းအသံမျိုးကြားလျှင် အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့သို့ အကြောင်းကြားရန် ညွှန်ကြားထားသည်။ သို့အရေးယူပြီး နောက်ပိုင်းတွင် ခြိမ်းခြောက်မှုများ သိသိသာသာ လျော့နည်းသွားလေသည်။ အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့သည် ဖုန်းခေါ်သူ၏ နည်းဗျူဟာကို ထိရောက်စွာ ချေဖျက်နိုင်ခဲ့လေသည်။

တဖန် နိုင်ငံတကာဆိုင်ရာ ဥပမာ တစ်ခုကိုကြည့်ကြစို့။ ၁၉၄၈-ခုနှစ်တွင် ဆိုဗီယက်ခေါင်းဆောင်ဂျိုးဇက်စတာလင်သည် မဟာမိတ်တပ်များအား ဘာလင်မှထွက်ခွာပေးရမည်ဟု တောင်းဆိုပြီး မြို့ကိုပိတ်ဆို့ထားလေသည်။ အနောက်အုပ်စုဝင်များအား ပိတ်ဆို့မှုကို လက်နက်ကိုင် ယာဉ်တန်းကြီးဖြင့် ထိုးဖောက်ဖျက်ပစ်လိုသည်။ သို့ရာတွင် ဤနည်းဖြင့် တတိယကမ္ဘာစစ်ကြီး ဖြစ်လာမှာကိုလည်း ကြောက်ကြသည်။ ယင်းအစား ပိတ်ဆို့ခံနေရသော ဘာလင်မြို့သူမြို့သားများထံ မြောက်များစွာသော ရိက္ခာနှင့် ထောက်ပံ့ပစ္စည်းများကို လေယာဉ်များဖြင့် သယ်ပို့ပေးခြင်းအားဖြင့် ပိုင်းရံပိတ်ဆို့မှုကို ချေဖျက်ပေးလိုက်ကြသည်။ စတာလင်သည် ပိတ်ဆို့မှု အကျိုးမရှိခြင်းကို သဘောပေါက်၍ ရပ်ဆိုင်းလိုက်ပြီးနောက် ဆွေးနွေးခြင်းဖြင့်သာ ပြေလည်စေနိုင်ကြောင်း သူ့အား ပြသရန် ဖြစ်သည်။

(ဂ) (၃) တတိယ အင်အားစုကို အသုံးပြုပါ

မိမိတစ်ကိုယ်တည်းဆိုလျှင် လှုပ်ရှားနိုင်စွမ်း လုံလောက်စွာ ရှိချင်မှရှိပေလိမ့်မည်။ ကံကောင်းသည့် အချက်မှာ ဆွေးနွေးပွဲတိုင်းလိုလိုသည် ကြီးမားသော ပတ်ဝန်းကျင်အသိုင်းအဝိုင်းထဲတွင် ဖြစ်ပေါ်လေ့ရှိပြီး ယင်းပတ်ဝန်းကျင် အသိုင်းအဝန်းသည် ဆွေးနွေးပွဲများအတွက် အလားအလာကောင်းသော အင်အားကြီးမားသည့် တတိယအင်အားစု ဖြစ်ပေသည်။ အခြားလူအများကို ပတ်သက်ပါဝင်လာစေခြင်းသည် အခါများစွာတွင် တစ်ဖက်လူ၏ တိုက်ခိုက်မှုကို တားဆီးပေးသော နောက်ဆုံးနည်းတစ်ခုဖြစ်ပြီး တစ်ဖက်လူထံမှ တန်ပြန်တုံ့ပြန်မှုအစား သဘောတူညီမှုကိုရရှိစေသည်။

(က-က) ညွှန်ပေါင်းအဖွဲ့ ဖွဲ့ပါ (ဂါ) ပူးပေါင်းမှုကို တည်ဆောက်ပါ

အာဏာရှင်တစ်ခေတ် သို့မဟုတ် ကုန်တိုက်ကြီးတစ်တိုက် သို့မဟုတ် ကပ်သပ်သောပိုင်ရှင်တစ်ယောက်၊ ယင်းတို့ကို ဆွေးနွေးပွဲသို့ ပါဝင်လာအောင် ကျိုးစားရာတွင် အင်အားကြီးမားသော မိမိအား ထောက်ခံသူများ၏ ပူးပေါင်းအဖွဲ့တစ်ဖွဲ့တည်ဆောက် (ဖွဲ့စည်း) နိုင်လျှင်များစွာအထောက်အကူ ဖြစ်စေသည်။ ဘာလင် အကြပ်အတည်းတွင် ယူနိုက်တက်စတိတ်သည် ဗြိတိန်၊ ပြင်သစ် တို့နှင့် ပေါင်းစည်းခဲ့၏။ (အထက်တွင်ဆိုခဲ့သော ပတ်ဝန်းကျင်အဖွဲ့သည် ထင်ရှားသော ရှေ့နေ၏ အကူအညီကို ယူခဲ့၏။) (လူမျိုးငယ်စုများအဖွဲ့အစည်းသည် ဈေးဝယ် သုံးထောင်ကို စည်းရုံးနိုင်ခဲ့သည်။) ဤသို့ အလားအလာရှိသည့် ဘက်တော်သားများကို ရှာဖွေရာတွင် မိမိ၏ ရည်မှန်းချက်ကို စာနာထောက်ထားပြီး အထောက်

အကူပြုမည့်သူများကို ရွေးချယ်ပါ။ ပုံစံအားဖြင့် ယုံကြည်စိတ်ချရသောမိတ်ဆွေ သို့မဟုတ် ဆွေမျိုးသားချင်း၊ နှစ်ရှည်လများဆက်ဆံခဲ့သော အမှုသည် မိမိနှင့်ရည်မှန်းချက်ချင်းတူသော အသင်းအဖွဲ့၊ သို့မဟုတ် တစ်ဖက်လူနှင့် အလားတူပြဿနာများ ပေါ်ခဲ့ဖူးသော သူတစ်ယောက်တို့ ဖြစ်နိုင်ပါသည်။

မိမိ၏မိတ်ဆွေများနှင့် မဟာမိတ်များကိုသာ သတိရပြီး အားကိုးလိုစိတ် ဖြစ်ပေါ်သည်မှာ သဘာဝကျပါသည်။ တစ်ဖက်လူ၏ ဘက်တော်သားများ ပုံစံအားဖြင့် သူ၏မိသားစု မိတ်ဆွေသင်္ဂဟ၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များ၊ အမှုသည် စသည်တို့အား သိမ်းသွင်းရန်ကိုမူ သတိရခဲ့ကြသည်။ တစ်ဖက်လူက မိမိစကားကို အလေးမထားသော်လည်း သူ့ဖက်တော်သားများက အလေးထားနိုင်ပါသည်။ ပုံစံအားဖြင့် ပြန်ပေးဆွဲမှုအတွက် စကားဆိုကြရာတွင် ရဲဝန်ထမ်းများသည် အများအားဖြင့် ပြန်ပေးသမား၏ မိသားစုဝင်များနှင့် မိတ်ဆွေများမှတစ်ဆင့် ပြန်ပေးသမားများအား ကျိုးကြောင်းကျစွာ လုပ်ဆောင်အောင် နားချနိုင်ပါသည်။ နိုင်ငံတကာဆိုင်ရာ ဖြစ်ရပ်များတွင် ပြန်ပေးဆွဲသောအကြမ်းဖက်အုပ်စုနှင့် အဆက်အသွယ်ရှိသော နိုင်ငံများကို ကြားဝင်ဆောင်ရွက်ပေးရန် ပန်ကြားရလေ့ ရှိပါသည်။

မိမိ၏ မဟာမိတ်များနှင့် တစ်ဖက်လူ၏ မဟာမိတ်များသာမက အလယ်တွင်ရှိနေသော ဘယ်ဖက်မှ မပါသေးသော ကြားလူများကိုလည်း စည်းရုံးယူနိုင်ပါသည်။ စီမံကိန်းအသစ်တစ်ခုနှင့် ပတ်သက်၍ မိမိနှင့် ဌာနဆိုင်ရာ ပြိုင်ဖက်တို့စကားဆိုနေချိန်တွင် ကြားလူသည် နှစ်ယောက်လုံး၏ အကြီးအကဲ ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ မိမိက လူမှုရေးအဖွဲ့တစ်ခုအနေဖြင့် စည်းကမ်းမဲ့သော မြို့ပြအိမ်ယာ တည်ဆောက်သူ ကန်ထရိုက်များနှင့် အရေးဆိုကြသောအခါသတင်းအဖြစ်နှင့် လည်းကောင်း၊ အယ်ဒီတာ့အာဘော်အဖြစ် လည်းကောင်း အများသိလာအောင် စာနယ်ဇင်းများ၏ အကူအညီကို တောင်းခံအပ်သည်။

(ခ-ခ) တိုက်ခိုက်မှုများရပ်သွားအောင် တတိယအုပ်စုကို အသုံးပြုပါ

တတိယအစုတစ်စု ရှိနေခြင်းဖြင့် တစ်ဖက်လူက မိမိအား ခြိမ်းခြောက်ခြင်း၊ တိုက်ခိုက်ခြင်းတို့ကို တားဆီးနိုင်သည်။ ကလေးအချင်းချင်း ရန်ဖြစ်ကြသောအခါ မိဘတစ်ဦးဦးက စောင့်ကြည့်နေလျှင် ကိုယ်ထိလက်ရောက် ပြုခြင်းမှ ကာကွယ်နိုင်သည်။ ပြည်သူလူထုက စောင့်ကြည့်နေလျှင် အာဏာရှင်အစိုးရသည်ပင် ဆန့်ကျင်ဆန္ဒပြသူများအား အကြမ်းဖက်ရန် လက်နဲ့နေတတ်သည်။

ထူးခြားသော ဆွေးနွေးမှုတစ်ခုကိုကြည့်ကြစို့။ ၁၉၄၃-ခုနှစ် ဂျူးလူမျိုးယောက်ျားများအား လက်ထပ်သော ဂျာမန်အမျိုးသမီးရာပေါင်းများစွာသည် ဘာလင်မြို့လမ်းများပေါ်၌ ရက်သတ္တတစ်ပါတ်ကျော်မျှ ချီတက်ဆန္ဒပြကြ၏။ သူတို့က ဓါတ်ငွေ့မီးဖိုများသို့ ပို့ပြီးမကွပ်မျက်မီ နာဇီအကျဉ်းထောင်များတွင် ချုပ်နှောင်ခံနေရသော ခင်ပွန်းသည်များကို လွှတ်ပေးရန် တောင်းဆိုကြ၏။ နာဇီများက သူတို့အား စက်သေနတ်များဖြင့် ချိန်ရွယ်ထားသော်လည်း သူတို့ကား မတုန်လှုပ်ကြပေ။ သူတို့ကြောင့် နာဇီများအဖို့ ကြံရာမရ အကြီးအကျယ် ဖြစ်ကြရ၏။ အကျဉ်းသားများအား လွှတ်ပေးလိုက်ရမလား၊ သို့မဟုတ် နာဇီတို့အတွက် ထောက်ခံမှုနှင့် ယုံကြည်မှုကို များစွာလိုနေပြီဖြစ်သော ဂျာမန်ပြည်သူလူထုရှေ့တွင် အာရီယံအမျိုးသမီးများအား အကြမ်းဖက်တိုက်ခိုက်မလား၊ နောက်ဆုံးတွင် ကမ္ဘာ့အရက်စက်ဆုံးအစိုးရအဖွဲ့သည် ပထမနည်းလမ်းကို ရွေးချယ်လိုက်သဖြင့် ဂျူးလူမျိုးတစ်ထောင်ငါးရာခန့်သည် သေဘေးမှလွတ်မြောက်သွားကြ၏။ ဤဖြစ်ရပ်တွင် အမျိုးသမီးများသည် စက်သေနတ်ဖြင့် ပစ်သတ်တော့မည့်တစ်ဖက်၏ တုံ့ပြန်မှုကို နှောင့်နှေးစေပြီး လမ်းမပေါ်ချီတက် ဆန္ဒပြနိုင်ခြင်းမှာ တတိယအစုဖြစ်သော ဂျာမန်ပြည်သူလူထု ရှိနေမှုကြောင့် ဖြစ်သည်။

(ဂ-ဂ) ဆွေးနွေးမှုဖြစ်လာစေရန် တတိယအစုများကို သုံးပါ

တတိယအစုများသည် တစ်ဖက်လူအား သင်နှင့်ဆွေးနွေးလာအောင် စွမ်းဆောင်နိုင်သည်။ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်သည် သင်နှင့်သင်၏ ပြိုင်ဖက်တို့အား အငြင်းပွားမှုကို တစ်ပါတ်အတွင်း ဖြေရှင်းစေလိုကြောင်း ပြောနိုင်သည်။ တရားသူကြီးတစ်ယောက်သည် သင်နှင့် သင်၏တရားပြိုင်ဖက်အား သူ၏ ရုံးတော်တွင်ခေါ်ယူပြီး ရုံးပြင်ပတွင် ကိစ္စပြေငြိမ်းစေလိုကြောင်း တိုက်တွန်းနိုင်သည်။ တစ်ခါတစ်ရံတွင် အများက မိမိတို့အား သတိနှင့် စောင့်ကြည့်နေကြောင်း သိနေခြင်းကပင် တစ်ဖက်လူအား ဆွေးနွေးပွဲသို့ တွန်းပို့နိုင်သည်။

တတိယအစုသည် ကြားမှဖြန်ဖြေပေးခြင်းဖြင့်လည်း အချင်းများမှုကို ပြေလည်စေနိုင်သည်။ သူသည် မိမိတို့တစ်ဦးစီအား တစ်ဖက်၏လိုလားချက်များကို နားလည်သဘောပေါက်စေပြီး သဘောတူညီမှုရရှိစေရေးအတွက် ဖြစ်နိုင်သောနည်းလမ်းများကို အကြံပြုနိုင်သည်။ တစ်ဖက်လူအဖို့ရာတွင်လည်း သင့်ကို အလျော့ပေးလိုက်မည့်အစား ကြားလူ၏ဖြန်ဖြေမှုကို သဘောတူခြင်းက ပို၍လွယ်ကူပေမည်။ မိမိနှင့်တစ်ဖက်လူတို့ စကားမပြောကြလျှင်လည်း ကြားလူက ဆက်ပေးနိုင်သည်။ ကြားလူဆိုသည်မှာ နှစ်ဖက်လုံး၏ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ဖြစ်နိုင်သည်။ သို့မဟုတ် အကြီးအကဲ၊ လူမှုရေးခေါင်းဆောင်တစ်ယောက် သို့မဟုတ် ဖြစ်ပွားနေသော ပြဿနာနှင့်ဆိုင်သော ပညာရပ်ဆိုင်ရာ ကြားနေသူတစ်ယောက် ဖြစ်နိုင်သည်။

တစ်ဖက်လူက မိမိ၏တင်ပြချက်ကို ပယ်ချပါက သူသဘောပေါက်လာစေရန်အတွက် အခြားသူများ၏ အကူအညီကို ယူနိုင်သည်။ အရက်သမားများအား ဆေးကုသရန်အတွက် ဖျောင်းဖျာရာတွင် အများအားဖြင့် အသုံးပြုလေ့ရှိသော ကြားဝင်ချဉ်းကပ်နည်းကို ကြည့်ကြစို့။ ဤဖြစ်ရပ်တွင် အရက်သမားလင်သည်က အရက်ဖြတ်မည်ဟူသော အာမခံချက်ကို မကြခဏချိုးဖောက်နေသဖြင့် နှစ်ရှည်လများစိတ်ဆင်းရဲနေရသော ဇနီးတစ်ယောက်သည် သားသမီးများ၊ ခင်ပွန်း၏မောင်နှမများ၊ အရင်းနှီးဆုံးမိတ်ဆွေများနှင့် အလုပ်ရှင်တို့ထံ အကူအညီတောင်းခံလေသည်။ သူတို့က စုပေါင်းပြီး အရက်သမားအား ဆေးဝါးကုသရန် တိုက်တွန်းဖျောင်းဖျာကြသည်။ သူတို့တစ်ဦးစီက အရက်သမားအား မိမိတို့က မည်သို့ခင်မင်ပုံကို ဖော်ပြကြ၏။ သူ၏ အရက်မူးစဉ် ကားမောင်းရမ်းကားခြင်း၊ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအကြမ်းဖက်မှုနှင့် ရှက်စရာကောင်းသော အပြုအမူတို့ကို တိတိကျကျ ထောက်ပြကြသည်။ ထို့ကြောင့် ဆေးကုသဖို့ လိုအပ်နေပြီဖြစ်ကြောင်း အားလုံးစုပေါင်း၍ တင်ပြကြသည်။ သူလွယ်ကူစွာ သဘောတူလာနိုင်စေရန် အရက်ဖြတ်ရေးဌာနများကို စာရင်းတစ်ခုပြု၍ ဌာနတစ်ခုစီတွင်လည်း စာရင်းသွင်းထားခဲ့ကြသည်။ အများက ယခုကဲ့သို့ ဝိုင်းဝန်းစိုးရိမ်ကြောင့်ကြပြီး အကူအညီပေးနေကြသောအခါ အရက်သမားသည် ဆေးကုသရန် ဆုံးဖြတ်ရတော့သည်။ ဤနေရာတွင် ဇနီး၏ ကျိုးပမ်းမှုတစ်ခုတည်းဖြင့် မလုံလောက်ပါ။ မိတ်ဆွေများ၊ မောင်နှမများနှင့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များ၏ တွန်းအားပေးမှုကိုလည်း လိုအပ်ပါသည်။ စကားပုံတစ်ခုရှိသည်မဟုတ်ပါလား “ လူတစ်ယောက်က ဟေ့မင်းမှာ အမြီးပေါက်နေတယ်လို့ဆိုရင် ခင်ဗျားရယ်မှာပေါ့၊ လူသုံးယောက်က ဒီလိုပြောလာရင်တော့ ခင်ဗျား နောက်ကို လှည့်ပြီးကြည့်တော့မယ် ” ဟူသတည်း။

မိမိ၏ တောင်းဆိုမှုသည် တရားမျှတကြောင်းပြနိုင်လျှင် အခြားသူများအဖို့ အကူအညီပေးရန် ပို၍ စိတ်ပါလာလိမ့်မည်။ ရှေးအစဉ်အလာ ကုမ္မဏီစည်းမျဉ်းများနှင့် ဥပဒေများ အဓိဋ္ဌာန်ကျသော မှတ်ကျောက်များတို့ကို ဖော်ထုတ်ပြပါ။ အများအားဖြင့် မိမိဖက်က မှန်ကန်ခြင်းတစ်ခုတည်းဖြင့် မလုံလောက်ပေ။ ထို့ကြောင့် ကိစ္စရပ်၏ အခြေခံအချက်သည် တတိယအစုအတွက်လည်း အရေးကြီးကြောင်း သရုပ်

ပေါ်အောင် (ပုံဖော်) ပေးပါ။ မိမိတို့ဆရာသမားထံမှ အကူအညီရယူလိုသောအခါ ဤကိစ္စသည် သူ၏ ကိုယ်ရေးလိုအပ်ချက်များ အတွက်လည်းကောင်း ကုမ္ပဏီ အတွက်လည်းကောင်း မည်မျှအရေးကြီးကြောင်း သူ့အားသဘောပေါက်အောင် ပြုလုပ်နိုင်လျှင် သူ့အကူအညီရဖို့ ပို၍ အလားအလာ ရှိပေသည်။

တတိယအစုက တစ်ဖက်လူအား သဘောတူညီလာစေရန်အတွက် အထောက်အကူပြုရန်စိတ် မဝင်စားသောအခါ သူတို့က ဂရုပြုလာအောင် အကြောင်းရှာပေးရန် လိုအပ်လာသည်။ ဆင်းရဲသား ရပ်ကွက်တွင် နေထိုင်သော အိမ်ငှားတစ်စု ပြုမူပုံကို ကြည့်ကြစို့။ သူတို့က တိုက်များပိုင်ရှင်အား ရေပိုက် အပျက်များ ပြင်ပေးရန်တင်ပြသော်လည်း တိုက်ပိုင်ရှင်က ဂရုမပြုခဲ့ပေ။ ထို့ကြောင့် အိမ်ငှားများက ဆန္ဒပြရန် ဆုံးဖြတ်ကြသည်။ သူတို့သည် တိုက်ပိုင်ရှင်၏ ရုံးကို ပိုစတာများကိုင်၍ ဝိုင်းမည့်အစား လူကုန်ထိရပ်ကွက်ရှိ သူ၏အိမ်သို့ သွား၍ဝိုင်းကြ၏။ မိနစ်အနည်းငယ်မျှကြာလျှင်ပင် တိုက်ရှင်အား အိမ်နီးချင်း အများက တယ်လီဖုန်းဖြင့် ဆူပူကန့်ကွက်ကြ၏။ “ ခင်ဗျား ဘယ်လို ငွေရှာနေတယ်ဆိုတာ ကျုပ်တို့ စိတ်မဝင်စားဘူး၊ လူအုပ်စုကိုသာ ဒီလမ်းပေါ်က ထွက်သွားအောင်လုပ်ပေးပါ ” ဟု ဆိုကြသည်။ အိမ်ရှင်လည်း ရေပိုက်ပြင်ပေးရန် သဘောတူလိုက်ရလေသည်။

BATNA ကို အသုံးပြုသည့်အခါတွင် တစ်ဖက်လူအား ဆွေးနွေးပွဲသို့ ပြန်ရောက်စေရေးအတွက် တတိယအစု၏ အသုံးဝင်သောအခန်းကို အမြဲဂရုပြုပါ။ တတိယအစုမှတစ်ဆင့် မိမိ၏ပါဝါ(အစွမ်း)ကို အသုံးပြုလျှင် တစ်ဖက်လူထံမှ အနှုတ်လက္ခဏာ တုံ့ပြန်မှုရရှိရန် အခွင့်အလမ်းများ လျော့နည်းပါသည်။

(ဃ) တစ်ဖက်လူအတွက် ရွေးစရာလမ်းများကို အမြဲပြတ်သား ထင်ရှားရှိပါစေ

သဘောတူညီချက်မရခြင်း၏ တန်ဖိုးကြီးမားမှုကို သူသဘောပေါက်အောင် ပညာပေးနေစဉ် သူ့အတွက် မိမိကခင်းပေးထားသော ရွှေတံတားကိုလည်း သူသတိရအောင် အမြဲသတိပေးနေပါ။ သူက ဆွေးနွေးရန် ငြင်းပယ်သောအခါ မိမိကလည်း ရွှေတံတားကို (မတင်) ဖယ်ရှားပစ်လိုစိတ် ပေါ်လာတတ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် နောက်ဆုံး အကောင်းဆုံးတင်ပြထားချက်ကို ရုပ်သိမ်းလိုလာသည်။ အမှန်အားဖြင့် မိမိ၏ အကောင်းဆုံးတင်ပြချက်ကို အမြင်သာဆုံးနေရာတွင် တင်ပြမြဲ ပြထားရမည်။ သူ့အဖို့ ထွက်ပေါက်တစ်ခုရှိနေခြင်းသည် သူ၏ခုခံမှုကို များစွာ လျော့ကျသွားစေနိုင်ပါသည်။

မိမိက တစ်ဖက်လူအား သဘောတူလာစေနိုင်သော အစွမ်းသတ္တိသည် မိမိနှင့်သူ သဘောတူ ဘီမုမရခြင်း၏ အကျိုးဆက်များနှင့် ရွှေတံတားပေါ်ကျော်ဖြတ်ခြင်းတို့၏ကြား ကွာဟချက်ပေါ်တွင် တည်သည်။ မိမိတာဝန်မှာ သူ၏ လိုအပ်ချက်များ အကောင်အထည်ပေါ်လာစေရန်အတွက် အကောင်းဆုံးနည်းမှာ ရွှေတံတားပေါ်ကျော်ဖြတ်ခြင်းသာဖြစ်သည်ဟုသော အသိတရားဖြစ်ပေါ်လာသည်ထိ ယင်းကွာဟချက်ကို ထင်ရှားပြတ်သား ပြုလုပ်ပေးရန်ဖြစ်သည်။

(ဃ)(၁) တစ်ဖက်လူအား ထွက်ပေါက်ရှိကြောင်း သိပါစေ

သင့်အားကိုအသုံးပြု၍ တစ်ဖက်လူအား သူ့ခွန်အားရှိသမျှ မိမိကိုခုခံစေရန် ချောင်ထဲသို့တွန်းပို့ပေးပါက ယင်းအင်အားသည် တန်ဖိုးရှိသည်ဟုမဆိုနိုင်ပေ။ သူ့အတွက် ထွက်ပေါက်ပေးခြင်းသည် ကာလရှည်ကြာစွာက အသုံးပြုခဲ့သော နမူနာကောင်းတစ်ခုဖြစ်သည်။ ရှေးခေတ်တရုတ်ပြည်၏ စစ်ရေး



သမိုင်းမှတ်တမ်းများတွင် အောက်ပါအဖြစ်အပျက်တစ်ခုကိုတွေ့ရသည်။ ဗိုလ်ချုပ်တစ်ယောက်သည် သူပုန်တစ်စုထိန်းသိမ်းထားသော ရွှံ့ဝှံခေါ် မြို့တစ်မြို့ကို ဝိုင်းဝန်းပိတ်ဆို့ထားသည်။ မြို့ကိုမသိန်းနိုင်သောအခါ ဘုရင်က ဗိုလ်ချုပ်အားအပြစ်တင်စကား ပြောကြား၏။ “ခု မင်းက စစ်သားတွေစုပြီး သူပုန်တွေကိုပိတ်ဆို့ထားတယ်၊ သူတို့ကလည်းသေသည်အထိ ပြန်တိုက်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ထားကြတယ်၊ သူတို့မှာ ပြေးဖို့ထွက်ပေါက် တစ်ခုရှိတယ်ဆိုတာ အသိပေးလိုက်ရင် သူတို့ထဲက တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းထွက်ပြေးပြီး လူစုကွဲသွားလိမ့်မယ်” အဲဒီအခါကျတော့ ကျေးရွာရဲသားလောက်က ခေါင်းဆောင်ပြီးဖမ်းနိုင်လိမ့်မယ်။ ဗိုလ်ချုပ်သည် ဤအကြံကို လိုက်နာပြီး ရွှံ့ဝှံမြို့ကို သိမ်းယူနိုင်ခဲ့သည်။

တစ်ဖက်လူက ထွက်ပေါက်ရှိနေမှန်း သိသည်ဟု မိမိက ယူဆသည်တိုင် သူကမူ ထွက်ပေါက်မရှိတော့ဟု သဘောပေါက်ကောင်း ပေါက်နေနိုင်သည်။ ဓားစာခံများဖမ်းထားသော ဘဏ်ဓားပြတစ်ယောက်သည် ရဲအရာရှိတစ်ယောက်ကိုသေနတ်ဖြင့် ပစ်မိပြီဖြစ်သဖြင့် ယခုဓားစာခံများအား သတ်ပစ်လိုက်ခြင်းဖြင့် အမှုပို၍ ဆိုးမလာနိုင်ဟု ယူဆနိုင်သည်။ ဤအခါမျိုးတွင် ဆွေးနွေးသူရဲအရာရှိ၏ တာဝန်မှာ ဆွေးနွေးခြင်းဖြင့် သူ့အတွက် အနည်းအကျဉ်းမျှဖြစ်စေ အဖတ်ဆယ်နိုင်ကြောင်း ပြောင်းပြန်ဖြစ်သည်။ မူးယစ်ဆေးဝါးဝယ်ရန် မိဘထံမှပိုက်ဆံခိုး၍ အိမ်မှပြေးခဲ့ဘူးသောဆယ်ကျော်သက်သည် မိသားစုက သူ့ကို ပြန်လည်လက်ခံလိမ့်မည်ဟူသောအချက်ကို မယုံကြည်နိုင်ပေ။ သူ့အားအိမ်သို့ပြန်လာနိုင်ကြောင်း သဘောပေါက်စေရန်မှာ မိဘများ၏တာဝန်ဖြစ်သည်။

မိမိကအင်အားသုံး၍ တစ်ဖက်လူအားပညာပေးရန် ကျိုးစားမှုကို သူ့အားအနိုင်ယူရန် ကြံစည်မှုအဖြစ် အထင်မှားနိုင်သည်။ မိမိ၏ရည်မှန်းချက်မှာ သူ့အပေါ်အောင်ပွဲခံရန် မဟုတ်ဘဲ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် ကျေနပ်မှုရစေရေးသာဖြစ်ကြောင်း အမြဲတမ်းသတိပေးနေပါ။

လစာတိုးရေးအတွက် အလုပ်ရှင်နှင့်စကားဆိုရာတွင် မိမိထည့်သွင်းပြောပြသော အလုပ်ကမ်းလှမ်းချက်ကို သူက အလုပ်ထွက်မည်ဟူသော ခြိမ်းခြောက်မှုတစ်ခုအဖြစ် သဘောပေါက်သွားနိုင်သည်။ မိမိသည် ဤအလုပ်တွင် ဆက်၍တာဝန်ယူလိုကြောင်း သူ သံသယကင်းအောင် တတ်နိုင်သမျှရှင်းပြပါ။ အင်အားတစ်အောင်စ အသုံးပြုတိုင်း ပြန်လည်သင့်မြတ်ရေးတစ်အောင်စ ထည့်၍သုံးရန်လိုအပ်ပါသည်။

### (ဃ)(၂) တစ်ဖက်လူကို ရွေးခွင့်ပေးပါ

တစ်ဖက်လူက စိတ်လည်လာသည်ဟု ထင်ရသည့်အခါတွင် မိမိကနောက်ဆုတ်ပေးပြီး သူ့ဖာသာသူ ဆုံးဖြတ်ပါစေ။ သဘောတူညီချက်မရခြင်း၏ အကျိုးဆက်များနှင့်ရွှေ့တံတားတို့အကြား သူ ရွေးလိုရာကို လွပ်လပ်စွာရွေးခွင့်ကို အလေးပေးလိုက်ပါ။ နောက်ဆုံး ဆုံးဖြတ်ချက်သည် သူ့သဘောအရ ဖြစ်ရလိမ့်မည်။ အမူးသမားအား မိသားစုနှင့်မိတ်ဆွေများက တစ်စုတစ်ဝေးတည်းရင်ဆိုင်ရာတွင် သူ့အတွက် ဆေးပညာအကူအညီရယူရန် တိုက်တွန်းကြသည်။ ဆေးမကုခြင်း၏အကျိုးဆက်များကို ရှင်းပြကြသည်။ သို့ရာတွင် နောက်ဆုံးတွင် သူ (ဆုံးဖြတ်ချက်)ကို လေးစားလိုက်နာရ၏။

တစ်ဖက်လူအား ဒါမဟုတ်ရင်ဟိုဟာဟူသော ဆုံးဖြတ်ချက်မျိုးကိုသာချမပေးပါနှင့်။ အမူးသမား၏ပစ္စည်းများကိုထုတ်ပိုးပြင်ဆင်ပြီး အရက်ဖြတ်ဆေးကုသရန်အတွက် မှတ်ပုံတင်ပြီးသည့်တိုင် သူ့အား ဆေးကုဌာနနှစ်ခုအနက် တစ်ခုခုကိုရွေးချယ်ခွင့်ပြုထားလိုက်၏။ ဤနည်းအားဖြင့် ဆုံးဖြတ်ချက်သည် သူ့ကိုယ်ပိုင်ဆုံးဖြတ်ချက် ဖြစ်သွားသည်။

(ဃ)(၃) မိမိတွင် နိုင်ခြေရှိနေသည်တိုင် ဆွေးနွေးပါ

အတင်းအဓမ္မ ရယူထားသောရလဒ်မျိုးသည် မတည်ငြိမ်ပါ။ မိမိခွန်အားက ပြတ်ပြတ်သားသား အားသာမှုရရှိနေသည်တိုင် တစ်ဖက်သားအပေါ်တွင် ရုပ်ပျက်ဆင်းပျက်ဖြစ်စေမည့် သဘောတူညီချက် မျိုးဖြင့် အောင်ပွဲမယူမိရန် များစွာသတိထားပါ။ ဤအခါမျိုးတွင် တစ်ဖက်လူသည် အစွမ်းရှိသမျှခုခံရုံ မက အခွင့်သာသည်နှင့်တစ်ပြိုင်နက် ရလဒ်ကိုပျက်အောင် သို့မဟုတ် ပြောင်းပြန်ဖြစ်အောင်လုပ်လိမ့် မည်။ ဤရာစုအဦးပိုင်းတွင် ကမ္ဘာကြီးသည် ဤသင်ခန်းစာကို တန်ဖိုးကြီးကြီးပေး၍ သင်ယူခဲ့ကြရသည်။ ပထမကမ္ဘာစစ်ကြီးအပြီး အတင်းအဓမ္မတစ်စီးရယူထားသော ငြိမ်းချမ်းရေးသည် ပျက်စီးသွားပြီး ဒုတိယ ကမ္ဘာစစ်ကြီးဆီသို့ တွန်းပို့ခဲ့သည်။

တည်ငြိမ်မှုအရှိဆုံးနှင့် ကျေနပ်ဘွယ်အကောင်းဆုံးရလဒ်များသည် အများအားဖြင့် ဆွေးနွေး မှုမှ ရရှိသော ရလဒ်များဖြစ်သည်။ အင်အားသာသောဖက်အတွက်လည်း ဤအချက်မှန်ကန်ပါသည်။ (၁၉)ရာစု ဗြိတိသျှဝန်ကြီးချုပ် ဘင်ဂျမင်ဒစ္စရေလီက ဆွေးနွေးသူများအတွက် သင်ခန်းစာတစ်ခုကို အောက်ပါအတိုင်းဖော်ပြခဲ့သည်။ “အားသာချက်တစ်ခုကို ရယူဖို့ သိနားခြင်းဟာ အရေးကြီးဆုံးဖြစ်တယ် အဲဒါပြီးရင် ဒုတိယအရေးကြီးဆုံးက အားသာချက်ကို ဘယ်အခါမှ လက်လွှတ်လိုက်ရမယ်လို့ သိခြင်း ဖြစ်တယ်”ဟု ဆိုခဲ့သည်။ အစွမ်းပြိုင်ပွဲတစ်ခုတွင် မိမိ၏ ရည်းမှန်းချက်သည် အစွမ်းအင်အားသာခြင်း ဖြင့် အောင်နိုင်ခြင်းမဟုတ်ဘဲ ဆွေးနွေးမှုသာခြင်းကြောင့် ကျေနပ်မှုရရှိခြင်းဖြစ်ကြောင်း သတိရဖို့ များ စွာအရေးကြီးသည်။

ဥပမာတစ်ခုကို ကြည့်ကြစို့၊ တက်ဆက်ပြည်နယ်မှ မြို့ကလေးတစ်မြို့သည် မြို့နယ်နမိတ်အပြင် ဘက်တွင် ကပ်လျက်ရှိသော ရေနံချက်စက်ရုံကြီးက ပေးရန်ရှိသောအခွန်ငွေများနှင့်ပတ်သက်၍ ဆွေး နွေးညှိနှိုင်းရန် ကျိုးစား၏။ မြို့ရှိကျောင်းများမှာ အဆင့်အတန်းနိမ့်လှသည်။ လမ်းများကမကောင်းဘဲ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများကလည်း ညံ့ဖျင်း၏။ မြို့နယ်ကောင်စီဝင်များက ဤကိစ္စများပြင်ဆင်နိုင်ရန်အ တွက် ရေနံကုမ္ပဏီက အခွန်အကောက် နှုန်းတိုး၍ ပေးရန်မေတ္တာရပ်ခံကြ၏။ ကုမ္ပဏီပေးဆောင်နေသော အခွန်နှုန်းသည် မြို့သူမြို့သား တစ်ဦးချင်း ပေးဆောင်နေသည့် နှုန်းထက်နည်းသော်လည်း ကုမ္ပဏီက တိုးပေးရန် ငြင်းပယ်လေသည်။

မြို့နယ်ကောင်စီဝင်များအဖို့ လုပ်စရာများများမရှိ။ ဆွေးနွေးနှိုင်းပွဲတွင် ရေနံကုမ္ပဏီက အခွန် အားလုံးကို လက်ကိုင်ရှိထား၏။ ၎င်းသည် ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံးကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခု ဖြစ်၏။ မြို့၏ အကြီးဆုံး အလုပ်ရှင်လည်းဖြစ်ပြီး ၎င်းတို့ဖက်မှ ပါးနပ်လိမ္မာ၍ ထက်မြက်သောရှေ့နေများက တာဝန်ယူထား၏။

ကြံရာမရသော မြို့နေလူထုသည် ဘာလုပ်ရမည်ကိုတိုင်ပင်ရန် အစည်းအဝေးတစ်ခုခေါ်ကြ၏။ အတန်ကြာဆွေးနွေးကြပြီးနောက် မြို့ခံရှေ့နေတစ်ယောက်က ထူးခြားသောအဆိုတစ်ခု တင်ပြလာ၏။ “ပြည်နယ်ဥပဒေအရ မြို့နေလူထုလေးပုံသုံးပုံက ထောက်ခံရင် မြို့နယ်နိမိတ်ကို ချဲ့နိုင်ခွင့်ပြုထားတယ်။ ဒီတော့ ကျုပ်တို့က ရေနံချက်စက်ရုံတည်ရှိနေတဲ့ မြေကိုသိမ်းယူလိုက်ရုံပဲ၊ နောက်ပြီး မြို့သားအားလုံး ပေးနေရတဲ့အခွန်နှုန်းနဲ့ ကောက်ခံလိုက်ရန် ကျုပ်တို့မှာလိုနေတဲ့ ဘဏ္ဍာငွေရနိုင်ရောပေါ့” ဆို၏။ ဤ အဆိုကို အစည်းအဝေးက လက်ခံပြီး မြို့ပေါ်တွင် ဆန္ဒခံယူပွဲကျင်းပရာ တစ်ခဲနက် ထောက်ခံအတည် ပြု ပေးကြလေသည်။

ယခုအခါ မြို့တွင်အင်အားကြီးမားသော BATNAတစ်ခု ရရှိထားလေပြီ။ သို့ရာတွင် မြို့ကောင် စီဝင်သည် ယင်းကို လက်တွေ့အကောင်အထည်မဖော်ရန် ဆုံးဖြတ်ကြ၏။ သူတို့ကကုမ္ပဏီနှင့် ရန်ဖက်

မဖြစ်လိုကြ၊ မြို့၏အကောက်ခွန် ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးမှ သင့်တင့်မျှတသော အစိတ်အပိုင်းကို ကုမ္ပဏီကတာဝန်ယူခြင်းမျှသာ ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် ကုမ္ပဏီ၏ ဥပဒေအကျိုးဆောင်များနှင့် ဆွေးနွေးပွဲထိုင်ကြသောအခါ အောက်ပါအတိုင်းပြောကြသည်။ “ မြို့ရဲ့အကျိုးအတွက် ခင်ဗျားတို့လုပ်ပေးထားသမျှအတွက် ကျုပ်တို့အသိအမှတ်ပြု တန်ဖိုးထားပါတယ်။ ခင်ဗျားတို့မရှိဘဲ ဒီမြို့မတည်တဲ့နိုင်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် မြို့လူထုဟာ ကျုပ်တို့ရဲ့ ကျောင်းတွေ၊ လမ်းတွေရဲ့ အခြေအနေနဲ့ပတ်သက်လို့ စိတ်မချမ်းမြေ့ကြပါဘူး။ လူတိုင်းပေးနေတဲ့အခွန်နှုန်းအတိုင်း ကုမ္ပဏီကတာဝန်ဖြစ်လို့ မပေးနိုင်သလဲဆိုတာလဲ နားမလည်နိုင်ကြပါဘူး။ ဥပဒေက ကျုပ်တို့ကို စက်ရုံတည်နေရာကို သိမ်းယူခွင့်ပေးထားပါတယ်။ ဒီလိုသိမ်းလိုက်ရင် ခင်ဗျားတို့လဲ မြို့လူထုနှုန်းအတိုင်း ပေးကြရမှာပါ။ ဒီနေရာမှာ ကျုပ်တို့က ခင်ဗျားတို့ရဲ့လိုအပ်ချက်နဲ့ ပိုကိုက်တဲ့ သဘောတူညီချက်တစ်ခုကိုသာ ပိုပြီးလိုချင်ပါတယ်။

မြို့ကောင်စီဝင်များသည် အခွန်နှုန်းလည်းသက်သာပြီး နှစ်ဦးနှစ်ဖက်အတွက်လည်း အကျိုးရှိသော နည်းများကို ဆက်၍ဆွေးနွေးကြ၏။ အနာဂတ်တွင် စက်ရုံအတွက် အရင်းအနှီးထပ်၍ မြှုပ်နှံမည်ဆိုပါက ယင်းသည် မြို့၏စီးပွားရေးကို မြှင့်ပေးရာရောက်သဖြင့် ၎င်းနောက် ထိုအရင်းအနှီးများအပေါ် အခွန်မကောက်ရန် တင်ပြကြ၏။ ကုမ္ပဏီက ၎င်း၏ထောက်ပံ့ရေးလုပ်ငန်းများအား စက်ရုံအနီးသို့ရွှေ့ပြောင်းတည်ထောင်ရန် ဆွဲဆောင်နေကြောင်း သိရသဖြင့် စက်မှုလုပ်ငန်းသစ်များအတွက် အခွန်ကင်းလွတ်ခွင့် (၅)နှစ်ပေးရန် အဆိုပြုကြ၏။ တနည်းအားဖြင့် ဆိုရသော် မြို့ကောင်စီဝင်များသည် ကုမ္ပဏီအတွက် ရွှေ့တံတားတစ်စင်း ခင်းပေးခဲ့ကြ၏။

ကုမ္ပဏီ ဘာလုပ်ရမည်နည်း? ဆန္ဒခံယူပွဲက မြို့၏လိုအပ်ချက်များကို လျစ်လျူရှု၍ မရအောင် ဖန်တီးပေးထားလေပြီ။ ကုမ္ပဏီ၏ BATNA တနည်းအားဖြင့် စက်ရုံကို တခြားသို့ ရွှေ့ပြောင်းရန် နည်းမှာလည်း စရိတ်ကြီးလွန်းလှသည်။ ကုမ္ပဏီအနေဖြင့်လုပ်ငန်းကိုလျှော့ချပြီး ဒေသန္တရ ရန်ပုံငွေများအတွက် ထည့်ဝင်ငွေများကို ရပ်ဆိုင်းခြင်းဖြင့် တုံ့ပြန်တိုက်ခိုက်နိုင်ပါသည်။ သို့ရာတွင် မြို့နယ်ကောင်စီဝင်များသည် ငွေရရှိ ကုမ္ပဏီအားအကျပ်ကိုင်နေခြင်းမဟုတ်ဘဲ ငွေကျေးအကြပ်အတည်းနှင့် ရင်ဆိုင်နေရသည်မှာလည်း အမှန်ပင်ဖြစ်၏။ သူတို့၏ဖြေရှင်းချက်တစ်ခုရအောင် အတင်းအဓမ္မမလုပ်ဘဲ ကုမ္ပဏီ၏ တုံ့ပြန်ချက်ကို ပျက်ပျယ်စေနိုင်သည်။

နောက်ဆုံးတွင် မြို့နှင့်ကုမ္ပဏီတို့သည် သဘောတူညီမှုရကြသည်။ ကုမ္ပဏီက ယင်း၏အခွန်ထည့်ဝင်ငွေကို တစ်နှစ်လျှင် ဒေါ်လာ(၃၀,၀၀၀)မှ ဒေါ်လာ(၂၃၀,၀၀၀)အထိ တိုးပေးရန်သဘောတူလိုက်သည်။ မြို့နှင့်ကုမ္ပဏီအကြား ဆက်ဆံရေးမှာလည်း များစွာတိုးတက်ကောင်းမွန်လာလေသည်။

(င) တည်တန်ခိုင်မြဲသော သဘောတူညီချက်ကို ဖော်ဆောင်ပါ

တစ်ဖက်လူအား သဘောတူညီမှုပေးသည်အထိ အောင်မြင်စွာဆောင်ကျဉ်းနိုင်ပြီးနောက် မိမိရင်ဆိုင်ရမည့် နောက်ဆုံးစိန်ခေါ်မှုမှာ သူ၏ဆွေးနွေးရန်လိုလားမှုကို တည်တန်ခိုင်မြဲသော သဘောတူညီမှုတစ်ခုအဖြစ်သို့ ဖလှယ်ပေးရန်ဖြစ်သည်။

(င)(၁) အကောင်အထည်ဖော်ရေးကို အမြဲသတိရပါ

တစ်ဖက်လူသည် သဘောတူပြီးသည့်တိုင်အောင် သဘောတူညီချက်ပါအချက်များကို လက်

တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်လိမ့်မည်။ တာဝန်မဲ့သောဖောက်သည်က “ငွေပို့လွှာ နက်ဖြန် စာတိုက်က လာပါလိမ့်မယ်” ဟု ပြောလိမ့်မည်။ ဒေဝါလီခံထားရသောစီးပွားရေးသမားက “ငွေပို့လွှာ နောက်တစ်ပါတ် သေချာပေါက် ရောက်ပါလိမ့်မယ်” ဟု ဆိုနိုင်သည်။ သို့ရာတွင် ဤစကားများကို ယုံ၍ရမည်လား။

သဘောတူညီချက်ကိုရယူရာတွင် တစ်ဖက်လူအားစကားတည်အောင်နှင့် သူစကားမတည်ပါက မိမိအတွက်အာမခံမှုရရှိအောင် အစီအစဉ်ထည့်သွင်းရေးဆွဲထားရမည်။ တစ်ဖက်လူအပေါ် မယုံကြည်၊ စိတ်မချရသည့် ပုံစံမျိုးမဲပြုမှုပါနှင့်။ သူကို ယုံခြင်းမယုံခြင်းနှင့်မဆိုင်ဘဲ ကင်းလွတ်စွာ ဆောင်ရွက်ပါ။

(က-က) မိမိအတွက် ဟာကွက်၊ ပျော့ကွက် အနည်ဆုံးဖြစ်အောင်သဘောတူညီချက်ကို ပုံဖော်ပေးပါ။ သဘောတူညီချက် အကောင်အထည်ပေါ်ရန်အတွက် တရားရုံးကိုသာအားမကိုးပါနှင့်။ တရားဆိုင်ခြင်းသည် အချိန်ကြာ၍ များစွာစရိတ်ကြီးသည်။ လူကိုယုံကြည်ဖို့ သံသယရှိလျှင် သဘောတူညီချက်ကို သူဖက်ကဖြည့်ဆည်းပြီးမှ မိမိဖက်ကကိုင်တွယ်ရခြင်းမျိုး မဖြစ်အောင်ကြိုတင်စီမံထားပါ။ မိမိက ဝယ်ယူဖြစ်ပါက ရောင်းသူက ပစ္စည်းအားလုံးကို ပို့ပေးခဲ့ပြီး မိမိက စစ်ဆေးလက်ခံယူပြီးမှ ငွေပေးချေနိုင်ရန် စီစဉ်ပါ။ စိတ်မချရသော ဝယ်ယူတစ်ယောက်ထံသို့ တစ်ခုခုရောင်းချမိခဲ့ပြီဆိုပါက များများကြီးမပို့မိရန် သတိထားပါ။ ပစ္စည်းကိုသူက အချိန်မှန်ငွေချေလာသည်အထိ စောင့်ပါ။

မိမိဖက်က ပို၍လုံခြုံရန်အတွက် သဘောတူညီချက်တွင် အာမခံချက်များကို ထည့်သွင်းပေးနိုင်သည်။ မိမိ၏ သို့မဟုတ် ကုမ္ပဏီကို ဝယ်ပါမည်ဟု မသေချာသောဂတိအစား ပြန်၍အမ်းရန်မလိုသော စရံကို ရအောင်တောင်းပါ။ မရေရာမသေချာသော အလုပ်တစ်ခုက ဌားရမ်းခြင်းခံရသောအခါ၊ ကုမ္ပဏီရပ်ဆိုင်းသောအခါ သို့မဟုတ် မိမိအားအလုပ်မှရပ်စဲသောအခါ မိမိအား မည်သို့မည်မျှပေးမည်ကို အတိအကျ ဖော်ပြသောအပိုဒ်ကို ထည့်သွင်းပေးရန်တောင်းဆိုပါ။

တစ်ဖက်လူကနောက်ဆုတ်သွားဖို့ ခက်သွားအောင် အခြားသူများကိုလည်းပါဝင်ပတ်သက်ပါစေ။ တစ်ဖက်ကအဓိကပုဂ္ဂိုလ်များ၏ လက်မှတ်များကိုရအောင်ယူထားပါ။ သဘောတူညီချက်လက်မှတ်ရေးထိုးရာတွင် တစ်ဖက်လူအတွက်အရေးပါသောလူများ၊ အဖွဲ့အစည်းများ ဖိတ်ကြားပြီး၊ သူတို့မျက်မှောက်တွင် ထိုးနိုင်အောင် ကြိုးစားပါ။ သဘောတူညီချက်ကို အများသိအောင် ကြေညာပါ။

မိမိ၏သံသယများအတွက် တစ်ဖက်လူကသူ့အတွက် ပုဂ္ဂိုလ်ရေးထိပါးမှုများဟု မယူဆအောင် ဆောင်ရွက်ပါ။ “ကျုပ်ကို ယုံစမ်းပါ” ဟု သူကဆိုလျှင် “ခင်ဗျားကိုယုံပါတယ်ခင်ဗျား” ဟုဖြေပြီး၊ ယခုပြုလုပ်သမျှမှာ ပုံမှန်လုပ်ငန်း၊ အလေ့အထသာဖြစ်ကြောင်း ရှင်းပြပါ။ “ကျွန်တော်အနေနဲ့ပြောရရင် ကျွန်တော်လုပ်ထားသမျှ မှားစရာဘာမှမရှိဘူးလို့ ထင်ပါတယ်၊ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်ရှေ့နေတွေက အောက်ပါအာမခံချက်တွေကို လုပ်ရိုးလုပ်စဉ်အတိုင်း ထည့်တယ်လို့တောင် ဆိုနေကြပါတယ်” သို့မဟုတ် သင်၏ အလုပ်ရှင်အသစ်က လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ရုံ၊ အလုပ်လျော်ကြေးကို နှုတ်ဖြင့်ဂတိပေးရုံဖြင့် လုံလောက်ပါသည်ဟု ဆိုလာပါက “ခင်ဗျာ ပြောတာမှန်ပါတယ်၊ ကွန်တော်ယုံလဲယုံပါတယ်၊ ဒါပေမဲ့ မနက်ဖြန် ခင်ဗျားက ရာထူးတိုးရောဆိုပါတော့ ကျွန်တော်အဖို့အလုပ်ရှင်အသစ်နဲ့ ဆက်ဆံရတော့မယ်ဆိုရင် သဘောတူညီချက်မှာ စာနဲ့ပေနဲ့ထည့်ရေးထားတော့ ပိုပြီးသေချာတာပေါ့” ဟု ရှင်းပြပါ။

(ခ-ခ) အငြင်းပွားမှုဖြေရှင်းရေး အစီအစဉ်တစ်ခု ထည့်သွင်းရေးပါ။

အာမခံချက်များသည် တစ်ဖက်လူက သဘောတူညီချက်ကို ချိုးဖောက်သောအခါတွင် နောက်ဆုံး အားကိုးစရာဖြစ်သည်။ ပထမဆုံးအားကိုးစရာမဟုတ်၊ ယင်းအတွက်အငြင်းပွားမှုဖြေရှင်းရေး အစီ



အစဉ်တစ်ခုကို ကြိုတင်သတ်မှတ်ထားနိုင်သည်။ ယင်းအစီအစဉ်တွင် တစ်ဖက်က အခြားတစ်ဖက်သည် သဘောတူညီချက်ပါ အချက်အလက်များအတိုင်း မလိုက်နာဟုယူဆပါက ဘာလုပ်ရမည်ကို အတိအကျ ဖော်ပြထားရမည်။

သာမန်အငြင်းပွားမှု ဖြေရှင်းရေးအစီအစဉ်တစ်ခုကို ကြည့်လျှင် ရှေ့ဦးစွာ သဘောကွဲလွဲချက် များကို စေ့စပ်ဆွေးနွေးရန် အတိအကျဖော်ထားသည်။ အကယ်၍ ရက်ပေါင်းသုံးဆယ် ကြာပြီးသည့် တိုင် သဘောတူညီမှုမရပါက ကြားဝင်ဖြန်ဖြေသူတစ်ယောက်ကို ခန့်ထားရန်ဖြစ်သည်။ နောက်ထပ် ရက် ပေါင်းသုံးဆယ် ကြာပြီးသည့်အချိန်ထိ ဖြန်ဖြေမှုမအောင်မြင်ပါက အငြင်းပွားမှုကို နှစ်ဦးနှစ်ဖက်က သ ဘောတူသော တတိယအစုသို့ မလိုက်နာမဖြစ်သော ဖြန်ဖြေမှုတစ်ခုရရှိအောင် တင်ပြရန်ဖြစ်သည်။

(င)(၂) အဆက်အသွယ်ကို ပြန်၍ခိုင်မြဲပါစေ

ခက်ခဲသော ဆွေးနွေးမှုတစ်ခုသည် တစ်ဖက်နှင့်အဆက်အသွယ်ကို တင်းမာသွားစေနိုင်သည်။ တစ်ဖက်လူသည် ဆွေးနွေးပွဲမှ မကျေမနပ်နှင့် ထွက်ခွာသွားပါက ယင်းဆုံးဖြတ်ချက်ကို သူ၏ ဘက် တော်သားများက လက်ခံလာအောင် ပြုလုပ်ရန် သို့မဟုတ် ယင်းကို လက်တွေ့အကောင်အထည်ပေါ် အောင် ပြုလုပ်ရန် များစွာခဲယဉ်းလိမ့်မည်။ သဘောတူညီချက်ကို စာထဲပါသည့် အတိုင်းလောက်သာ ဆောင်ရွက်လိမ့်မည်။ အတွင်းသဘောကို အလေးအနက်ထားလိမ့်မည် မဟုတ်ပေ။

တစ်ဖက်လူသည် ဆွေးနွေးပွဲအပြီးတွင် တတ်နိုင်သမျှကျေနပ်မှုရရှိပါက မိမိအတွက်လည်း အ ကျိုးရှိပါသည်။ မိမိ၏အောင်မြင်မှုအတွက် ဝမ်းသာရမည်မှန်သော်လည်း အော်ဟစ်ဝါကြွားမှု မပြုပါနှင့်

ကျူးဘားဒိုးပျံအကြပ်အတည်းနောက်ပိုင်းတွင် သမ္မတကနေဒီက မိမိ၏ဝန်ကြီးများအား အောင် မြင်မှုရသည်ဟု ထုတ်ဖော်မပြောရဟု တင်းကြပ်စွာတားမြစ်ခဲ့သည်။ ကနေဒီက ကရုဏ်အဖို့ ဒိုးပျံများ ရုတ်သိမ်းရန် သူ၏ဆုံးဖြတ်ချက်ကို သူ၏ရဲဘော်ရဲဘက်များအား ရှင်းပြရာတွင် ပို၍ခက်မသွားစေလိုပေ။

နောက်ဆုံးအပိုင်းတွင် သဘောထားကြီးကြီးထားနိုင်ပါစေ၊ ရနိုင်သမျှအခွင့်အရေးကို နောက်ဆုံး အထိ ရယူလိုစိတ်ကို ချုပ်တည်းထားပါ။ ပြန်ပေးမှု ဖြန်ဖြေမှု ပါရဂူတစ်ဦးက အောက်ပါအတိုင်းပြော ပါသည်။ “ နောက်ဆုံးမှာ ကျုပ်တို့က အလျှော့ပေးထားလိုက်တယ်။ တစ်ဖက်လူကို နောက်ဆုံးအချိန်မှာ အနိုင်ရစေချင်လို့ပါပဲ။ သူတို့ထင်ထားတာထက် လွယ်လွယ်ကူကူအဆင်ပြေသွားတော့ သူတို့အနိုင်ရသွား သလို ထင်သွားကြတယ် ” တစ်ဖက်လူက အားရကျေနပ်မှုရှိခြင်းသည် သဘောတူညီချက်ကို အကောင် အထည်ဖော်ခြင်းနှင့် အနာဂတ်ဆွေးနွေးပွဲများတို့တွင် များစွာအကျိုးပြုနိုင်ပါသည်။

ခက်ခဲသော ဆွေးနွေးပွဲများအပြီးသတ်တွင် တစ်ဖက်လူကို နောင်အခါဘယ်တော့မှ ထပ်မကြည့် ချင်လောက်အောင် ဖြစ်တတ်သည်။ သို့ရာတွင် သဘောတူညီချက်ကို အကောင်အထည်ဖော်ရာတွင် တစ်ဖက်လူနှင့် မကင်းနိုင်သမျှ ကောင်းမွန်သော အလုပ်သဘောဆက်ဆံမှုတစ်ခု ဆက်လက်ရှိနေသင့် ပေသည်။ ယဉ်ကျေးသော စကားများနှင့် အပြုအမူများသည် များစွာအထောက်အကူပြုပါသည်။ ဖြစ်နိုင် ပါက နှစ်ဖက်လုံးပါဝင်သော လက်မှတ်ရေးထိုးပွဲနှင့် ဧည့်ခံပွဲတစ်ခု ပြုလုပ်ပေးသင့်သည်။ မိမိဖက်က တာဝန်သိသိ ဆောင်ရွက်နေကြောင်း ပြသရန်နှင့် အချိန်မှန်မှန် တွေ့ဆုံပါ။ သူတင်ပြလာသော မကျေ နပ်ချက်များကိုလည်း ချက်ချင်းအရေးယူဆောင်ရွက်ပါ။ တည်တန့်ခိုင်မြဲသော သဘောတူညီချက် တစ်ခု အတွက် အကောင်းဆုံးအာမခံချက်မှာ ကောင်းမွန်သာ အလုပ်သဘော ဆက်ဆံရေးဖြစ်သည်။



(စ) နှစ်ဦးနှစ်ဖက် ကျေနပ်မှုရှိခြင်းကို ရည်မှန်းပါ။ အောင်နိုင်ရေးကို မရည်မှန်းပါနှင့်

ထင်ရှားသော ပရပ်ရှင်းစစ်ရေးပါရဂူ ကားလ်ဖွန်ကလော့ဒ်ဝစ်က စစ်ဆိုသည်မှာ နိုင်ငံရေးကို အခြားနည်းများဖြင့် ဆက်လက်ဆောင်ရွက်ခြင်းဟု ဆို၏။ ထိုနည်းအတိုင်းသင်ကလည်း အစွမ်းသတ္တိ အင်အားကို အခြားနည်းများဖြင့် ပြဿနာကို ဆက်လက်ဖြေရှင်းခြင်းအဖြစ် ယူဆနိုင်သည်။ လုပ်ဆောင်မှုအားလုံးသည် ဤအချက်မှာ အစပြုသည်။ မိမိသည် အောင်နိုင်မှုအစား နှစ်ဦးနှစ်ဖက် ကျေနပ်မှုရရှိရေးကို ရည်မှန်းရ၏။ အင်အားကို တိုက်ခိုက်မှုအစား ပညာပေးရေးအတွက် အသုံးပြုရ၏။ တစ်ဖက်လူအား အဖြစ်မှန်စမ်းသပ်သော မေးခွန်းများ ခြိမ်းခြောက်မှုအစား သတိပေးခြင်းနှင့် လိုအပ်လျှင်မိမိခွန်အားကို သရုပ်ဖော်ပြခြင်းတို့အားဖြင့် သဘောတူညီချက်မရခြင်း၏ အကျိုးဆက်များကို သိနားလည်စေရ၏။ အတော်ဆုံးဗိုလ်ချုပ်သည် မည်သည့်အခါမျှစစ်မတိုက်သကဲ့သို့ အတော်ဆုံးဆွေးနွေးသူသည် မည်သည့်အခါမျှ သူ၏ BATNA ကို အသုံးမပြုချေ။

BATNAကို မသုံးမဖြစ်အသုံးပြုရသောအခါတွင်လည်း တစ်ဖက်လူအားဆွေးနွေးပွဲသို့ပြန်လာအောင် ဆွဲဆောင်ရာတွင် အင်အားကို အနည်းဆုံးအသုံးပြုရမည်။ BATNAကို သူ့အား ရန်စခြင်းမဖြစ်စေဘဲ အသုံးပြု၍ သူ၏တိုက်ခိုက်မှုများကို ပြန်မတိုက်ဘဲ ချေဖျက်ပေးရမည်။ သူ၏တုံ့ပြန်ချက်များကို ပြောပျောက်စေခြင်းဖြင့် သင်၏အင်အားအသုံးပြုခြင်းကို သူကတန်ဖိုးကြီးပြီး အရာမရောက်သောစစ်ပွဲတစ်ခုအဖြစ်သို့ လမ်းပြောင်းမပေးစေရန် ပြုလုပ်ရမည်။

တစ်ဖက်လူအား သူ့အတွက် ရွှေ့တံတားကြီး ဖွင့်ပေးထားကြောင်း အမြဲမပြတ် သတိပေးပါ။ သင့်အတွက်ရောသူ့အတွက်ပါ အကောင်းဆုံးရွေးချယ်စရာရှိနေကြောင်းကို ပညာပေးပါ။ ဖြေရှင်းချက်တစ်ခုကို အတင်းတွန်းမပေးပါနှင့်။ အချုပ်ဆိုရသော် သူ့အား အသိတရား(အမြင်မှန်) ရပါစေ။ ဒူးမထောက်ပါစေနှင့်။

နိဂုံး

ဆန့်ကျင်သူကို မိတ်ဖက်အသွင် ပြောင်းခြင်း

အောက်ပါပုံပြင်ကလေးကို ကြားဖူးဖတ်ဖူးကြပါလိမ့်မည်။ လူကြီးတစ်ယောက်ကွယ်လွန်သောအခါ သူ့သားသုံးယောက်အတွက် နွား(၁၇)ကောင်ချန်ထားခဲ့ပြီး ခွဲဝေရန်နည်းကို မှာထားခဲ့သည်။ သားကြီးက တစ်ဝက်ကိုယူပါ။ သားလတ်က သုံးပုံတစ်ပုံကိုယူ၍ ကျန်သားငယ်က ကိုးပုံတစ်ပုံယူပါဟူ၍ ဖြစ်သည်။ (၁၇)ကို နှစ်၊ သုံးနှင့် ကိုးတို့ဖြင့် ဘယ်လိုမှ စား၍မပြတ်နိုင်သဖြင့် သားသုံးယောက်သည် ဘယ်လိုမှ ဝေခြမ်း၍မရဘဲ ဂွကျနေသည်။ ရွာထဲရှိ ပညာရှိ အဖွားကြီးထံသွား၍ အကြံတောင်းကြသောအခါ အဖွားကြီးက “ ကဲ ငါ့ဆီမှာရှိတဲ့ နွားတစ်ကောင်ကို ပေါင်းထည့်ကြည့်ရအောင် ” ဟုဆိုသည်။ ထိုပေါင်းလဒ်နွား(၁၈)ကောင်သည် ခွဲဝေသောအခါ သားကြီးက ကိုးကောင်၊ သားလတ်က ခြောက်ကောင်၊ သားငယ်က နှစ်ကောင်ရသည်။ စုစုပေါင်း (၁၇)ကောင်ပင်ဖြစ်၍ ကျန်တစ်ကောင်ကို အဖွားကြီးသို့ ပြန်ပေးလိုက်သောအခါ ပြဿနာပြေလည်သွားလေ၏။

နွား(၁၇)ကောင် ပြဿနာကဲ့သို့ပင် တစ်ခါတစ်ရံ ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲသည် ဘယ်လိုမှရှင်းမရဘဲ

ရှိနေတတ်သည်။ ထိုအခါမျိုးတွင် သင်က ညှိနှိုင်းပွဲမှ စိတ်ကိုခွာ၊ နောက်ဆုတ်ပြီး ရှုထောင့်သစ်တစ်နေရာမှ ကြည့်ဖို့လိုသည်။ ပြဿနာကို အမြင်သစ်ဖြင့်ကြည့်ပြီး (၁၈)ကောင်မြောက် နွားကိုရှာရန်လိုပါသည်။

ထိုးဖောက်ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းခြင်းဆိုသည်မှာ ထို(၁၈)ကောင်မြောက်နွားနှင့် တူသည်။ အစဦးတွင် ဘယ်လိုမှမဖြစ်နိုင်ဟုထင်ရသော သဘောတူညီချက်များကိုရစေရန် ကူညီပါလိမ့်မည်။ သင့်ကိုစိန်ခေါ်နေသည်မှာကား သင်၏သဘောအတိုင်း တုံ့ပြန်လိုမှု၊ သင့်တစ်ဖက်လူ၏ အဆိုးမြင်ခံစားချက်များ၊ သူ၏ ကတ်သတ်သောနည်းလမ်းများ၊ သူ၏ကွယ်ဝှက်သော အကျိုးစီးပွားများနှင့် အင်အားကိုသုံးလျှင် အနိုင်ရမည်ဟူသော လွဲမှားသည့်ကောက်ချက်များ စသည်တို့ကို ကျော်လွန်ရေးပင် ဖြစ်သည်။

ထိုးဖောက် ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးရေး အဆင့်ငါးချက်

သင်က မီးစာခံ ပြန်ပေးများနှင့် ဆွေးနွေးနေရသည်ပင် ဖြစ်စေ၊ သို့မဟုတ် သင်၏ဆယ်ကျော်သက် သားငယ်နှင့် ဆွေးနွေးနေသည်ဖြစ်စေ အခြေခံအချက်များမှာ အတူတူပင် ဖြစ်ပါသည်။

ထိုးဖောက်ဆွေးနွေးခြင်း အဟာဗျူဟာ၏ အဆင့် ငါးခုမှာ-

- ၁။ ပွဲကြည့်စင်သို့တက်ကြည့်ပါ။ ပထမအနေဖြင့် သင့် အပြုအမူကိုထိန်းသိမ်းပါ။ သင့်တစ်ဖက်သားက “ဟင့်အင်း”ဟု ငြင်းချလိုက်သည့်အခါ သို့မဟုတ် သင့်ကိုတိုက်ခိုက်လာသောအခါ သင်က အလျော့ပေးလိုက်လျှင်ပေးလိမ့်မည်။ သို့မဟုတ် ပြန်လည်တိုက်ခိုက်ပေလိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့် သင်၏ တုံ့ပြန်ခြင်းကို ချုပ်တည်းပါ။ တစ်ဖက်လူသုံးနေသည့်နည်းလမ်းကို အမည်တပ်လိုက်ပါ။ ထို့နောက် စဉ်းစားချိန်ရအောင်ယူပါ။ မိမိ၏ ရည်မှန်းချက် တိကျစွာသတ်မှတ်ပါ။ မဆွေးနွေးတော့လျှင် အကောင်းဆုံး ဘာလုပ်၍ ဖြစ်နိုင်သည်ကို စဉ်းစားပါ။ ဆက်၍ဆွေးနွေးလျှင် သင့်ရည်မှန်းချက်ကို မျက်ခြေမပျက်ပါစေနှင့်၊ စိတ်ဆိုးခြင်း၊ လက်စားချေလိုခြင်းအစား ကိုလိုချင်သည်ကို ဘယ်လိုရအောင် လုပ်မည်ဆိုသည်ကိုသာ အာရုံစိုက်ပါ။ အတိုချုပ်ဆိုလျှင် ပွဲကြည့်စင်ပေါ်တက်လိုက်ပါ။
- ၂။ သူဖက်သို့ပြောင်းလိုက်ပါ။ သင်ကထိရောက်စွာ ဆွေးနွေးရန်မှာ အဆင်ပြေသောပတ်ဝန်းကျင်ကို ဖန်တီးရန်လိုပါသည်။ သင့်တစ်ဖက်လူ၏ ဒေါသ၊ ကြောက်ရွံ့ခြင်းနှင့်သံသယများကို ပြေပြောက်စေဖို့လိုပါသည်။ သင်ကပြန်လည်တိုက်ခိုက်မည် သို့မဟုတ် ခုခံမည်ဟု သူက မျှော်မှန်းထားသည်။ ထို့ကြောင့် သင်က ပြောင်းပြန်လုပ်ရန်လိုသည်။ သူ့စကားကို နားထောင်ပါ။ သူတင်ပြသောအချက်အလက်များကို အသိအမှတ်ပြုပါ။ ထို့နောက်တတ်နိုင်သမျှ သူနှင့် သဘောတူလိုက်ပါ။ သူ၏ အရည်အချင်းပြည့်ဝမှုနှင့် လုပ်ပိုင်ခွင့်များကို အသိအမှတ်ပြုပါ။ သူ့ဖက်သို့ ပြောင်းလိုက်ခြင်းဖြင့် သူကို ပျော့ပြောင်းစေပါ။
- ၃။ ပယ်မချပါနှင့်၊ ပုံပြောင်းပစ်ပါ။ နောက်တစ်ဆင့်မှာ ကစားကွက်ကိုပြောင်းပစ်ဖို့ဖြစ်သည်။ သင့်တစ်ဖက်လူ၏အနေအထားကို ပယ်ချမည့်အစား သူ့အာရုံကို နှစ်ဦးနှစ်ဖက်အကျိုးကို ရှာဖွေရေးတွင် စူးစိုက်နေပါစေ၊ သူပြောသမျှကို ယူ၍ ပြဿနာများကိုကိုင်တွယ်ရန် ကြိုးပမ်းနိုင်မည့် ပုံသဏ္ဌာန်သို့ ပြောင်းလိုက်ပါ။ ပြဿနာများကိုဖြေရှင်းနိုင်မည့် မေးခွန်းများ “ခင်ဗျား ဒါကို ဘာလို့ လိုချင်တာလဲ” “ကျွန်တော့်နေရာမှာဆိုရင် ခင်ဗျားဘာလုပ်မလဲ” “ကျွန်တော်တို့ ဒီလိုဆို ဘာလုပ်မလဲ” စသည်တို့ကို မေးပါ။ သင်ကသူ့ကို ဆရာမလုပ်ဘဲ ပြဿနာများက သူ့ကို သင်ခန်းစာ ပေးပါစေ၊ သူနည်းဗျူဟာများကိုပါ ပြောင်းလိုက်ပါ။ ပိတ်ဆို့ထားသည်တို့ကို ပတ်၍ရှောင်

ပါ။ တိုက်ခိုက်မှုများကို လမ်းလွဲပါ။ လှည့်ဖျားမှုများကို ဖော်ထုတ်ပါ။ ပုံအသွင်ပြောင်းခြင်းဖြင့် ကစားကွက်ကို ပြောင်းလိုက်ပါ။

၄။ သူတို့အတွက်ရွှေတံတားကြီးခင်းပေးပါ။ သင်ကညှိနှိုင်းရန်အဆင်သင့်ဖြစ်နေပြီ သို့သော် သင့်တစ်ဖက်လူက သဘောတူညီချက်၏ အကျိုးကို ယုံကြည်မှုမရှိသေးဘဲ တုံ့နှေးနောက်ပြန်လှုံ့နေတုန်းပင် ရှိကောင်းရှိမည်။ သင်က အတင်းတွန်းဖိအားပေး၍ ဆက်လိုသည့် ဆန္ဒပေါ်ကောင်းပေါ်မည်။ သို့သော် ဤသို့လုပ်ပါက ပိုပြီးတွန့်ဆုတ်သွားပေလိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့် သူ့အား တွန်းအားပေးမည့်အစား သင်သွားလိုရာသို့ သူ့ကိုဆွဲခေါ်ပါ။ သင်ကိုယ်သင် ကြားခံဖြန်ဖြေသူအဖြစ် သတ်မှတ်ပါ။ သူ့ကိုထိုလုပ်ငန်းစဉ်တွင်ပါဝင်ပါစေ။ သူ့အကြံဉာဏ်များကို သုံးပါ။ သူ၏အကျိုးစီးပွားများကို ဖော်ထုတ်ရှာဖွေ၍ ဖြည့်ဆည်းပေးပါ။ အရေးကြီးဆုံးမှာ သူ့ကိုအသိအမှတ်ပြုခံလိုမှုပင် ဖြစ်သည်။ သူ့ကိုမျက်နှာမပျက်ပါစေနှင့် သဘောတူညီချက်များသည် သူ၏အောင်ပွဲသဖွယ် ဖြစ်ပါစေ။ အမြန်ရောက်အောင်နှေးနှေးသွားပါ။ ချုပ်၍ဆိုရလျှင် သူခေါင်းညိတ်ရ လွယ်စေအောင် ရွှေတံတားတစ်စင်း ထိုးပေးပါ။

၅။ သူတို့ကို ဒူးမထောက်ပါစေနှင့်။ သဘောပေါက်နားဝင်ပါစေ။ သင့်တစ်ဖက်လူက ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းအဖြေမရှာဘဲ သူ့အဖို့အောင်မြင်မှုများ ရနိုင်သည်ဟု ထင်နေဆဲဖြစ်လျှင် သူ့ကိုပညာပေးဖို့ လိုနေပြီ။ သူက “ ဟင့်အင်း ” ဟု ငြင်းပယ်၍ မလွယ်အောင်လုပ်ရမည်။ သင်က ခြိမ်းခြောက်ခြင်း၌ အင်အားကိုသုံးနိုင်သည်။ သို့သော် ၎င်းတို့သည် ပြောင်းပြန်အကျိုးသက်ရောက်တတ်သည်။ သူ့ကို ချောင်ထဲသို့ ပိတ်သွင်းလျှင် သူကရှိသမျှအင်အားကို သုံး၍ သင်ကိုပြန်လည်တိုက်ခိုက်လာလိမ့်မည်။ ထိုသို့လုပ်မည့်အစား သဘောတူညီချက် မရပါက ပေးဆပ်ရမည့် အဖြစ်များကို ပြပါ။ လက်တွေ့ဘဝနှင့် ပတ်သက်သောမေးခွန်းများကို ပေးပါ။ သင်ကလည်း ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲ မလုပ်ဘဲ ဘာလုပ်နိုင်သည်ကို ပြောပြပါ။ သို့သော် လိုမှသုံးပါ။ သင်၏ရည်မှန်းချက်မှာ အောင်ပွဲခံလိုခြင်းမဟုတ်ဘဲ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် ကျေနပ်မှုရှိစေရန်ဖြစ်ကြောင်း သိစေလျက် ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်း ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် သူ့ခုခံမှုများကို လျော့ပါစေ။ သူ့အတွက်ရွှေတံတားကြီးသည် အမြဲတမ်းဖွင့်ထားကြောင်း သိပါစေ။ အတိုချုပ်ဆိုရလျှင် သင့်အင်အားကို သုံး၍ သူ့အမြင် အမြန်ရပါစေ။ သူတို့ ဒူးထောက် အရှုံးမပေးပါစေနှင့်။

ဤစာတန်းတွင် ဖော်ပြခဲ့သောညှိနှိုင်းခြင်း နည်းဗျူဟာသည် သာမန်လူသဘာဝ တုံ့ပြန်လိုသော ဆန္ဒကို ဆန့်ကျင်ဆောင်ရွက်ဖို့လိုကြောင်း ဆိုခဲ့ပါသည်။ သင်ကပြန်လည်တိုက်ခိုက်ချင်ပါလျှင် သည်းခံပြီး နားထောင်ရန် လိုပါသည်။ ကိုယ်က သိပြီးဖြစ်သော အဖြေတစ်စုံတစ်ရာကို သူ့ကိုရှင်းပြလိုက်ချင်ပါလျှင် သူ့ကိုပြန်၍မေးရန်လိုသည်။ သင့်လမ်းအတိုင်း တွန်းတိုး၍ သွားလိုပါလျှင် တစ်ဖက်လူနှင့် ခြားနားချက်များ နည်းပါးသွားအောင် ပေါင်းကူးတံတားဆောက်ရန်လိုသည်။ ဆွေးနွေးပွဲအရှိန်ကို မြှင့်လိုပါလျှင် သူ့ကို ပညာပေးရန် လိုနေပြန်ပါသည်။

အဆင့်တိုင်းတွင် သင်ကတိုက်ရိုက်မဟုတ်သော လမ်းကြောင်းကိုသာ ရွေးချယ်စေပါသည်။ သူ့ကို တိုးဖောက်နိုင်ရန် သင်တစ်ဖက်လူ၏ ခုခံမှုများကို ကွေ့ပတ်လျှက် သူ့ဖက်မှဝင်ရောက်ရန်လိုပါသည်။ သူ့မျှော်မှန်းထားသည်နှင့် ဆန့်ကျင်ဆောင်ရွက်ရန် ဖြစ်ပါသည်။ ဤစာတန်း၏ အရေးထားဆိုလိုသည့် အချက်မှာ သင့်တစ်ဖက်လူကို လေးစားစွာဆက်ဆံရန် ဖြစ်ပါသည်။ သူ့ကို တွန်းလှန်ဖယ်ရှားရမည့် အရာဝတ္ထုဟု သဘောမထားဘဲ ဖြားယောင်းဖြောင့်ဖျရမည့် လူတစ်ဦးဟု သဘောထားရန် ဖြစ်သည်။ သူ့အတွေးအခေါ်ကို အတင်းပြောင်းပစ်ဖို့ ကြိုးစားမည့်အစား သူ့တွေးခေါ်ဆင်ခြင်ရာတွင် အခြေခံသည့်



ပတ်ဝန်းကျင်ကို ပြောင်းပစ်ရန် ဖြစ်သည်။ ပြီးမှ သင်က သူ့ကောက်ချက်သူဆွဲစေ၍၊ သူဆုံးဖြတ်ချက်သူ ချစေရန် ဖြစ်ပါသည်။

ဆန့်ကျင်ဖက်မှ မိတ်ဖက်သို့

ချိတ်နှစ်ခုရှိမှ ချိတ်မိပါသည်။ သို့သော် ငြိနေသော ချိတ်နှစ်ခုကို ပြန်ဖြေရန်မှာ ချိတ်တစ်ခုကို ပြန်ဖြောင့်ရုံနှင့် ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ သင့်အဖို့ ခက်ခဲဆုံးသော ညှိနှိုင်းမှုကို ပြေလည်စေနိုင်သော စွမ်းအား မှာ သင့်ထံတွင်ရှိပါသည်။

အမေရိကန် ပြည်တွင်းစစ်အတွင်းက သမ္မတအီဗရာဟင်လင်ကွန်းက တောင်ပိုင်းသား ပုန်ကန် နေသူများကို စာနာထောက်ထားသည့် မိန့်ခွန်းတစ်ရပ်ပြောသည်။ သူ့ကို အပြင်းအထန်ထောက်ခံနေ သည့် အမျိုးသမီးကြီးတစ်ဦးက ရန်သူများကို ချေမှုန်းရန် စဉ်းစားရမည့်အချိန်တွင် ရန်သူတို့အပေါ် ညှာတာသော မိန့်ခွန်းကို ပြောရပါမည်လောဟု အပြစ်တင်သည်။ လင်ကွန်း၏အဖြေမှာ ဂန္ထဝင်အဖြစ် မှတ်တမ်းတင်ရစ်ပါသည်။ “ ဘာလို့လဲ အစ်မကြီးရဲ့ ကျွန်တော်ရန်သူတွေကို မိတ်ဆွေဖြစ်အောင်လုပ် နိုင်ရင် ကျွန်တော့်ရန်သူတွေ ကျေပျက်သွားတာပဲ မဟုတ်ဘူးလား ”



အမျိုးသားဒီမိုကရေစီအဖွဲ့ချုပ်

အဖွဲ့ချုပ် အဖွဲ့ဝင်များအတွက်သာ

