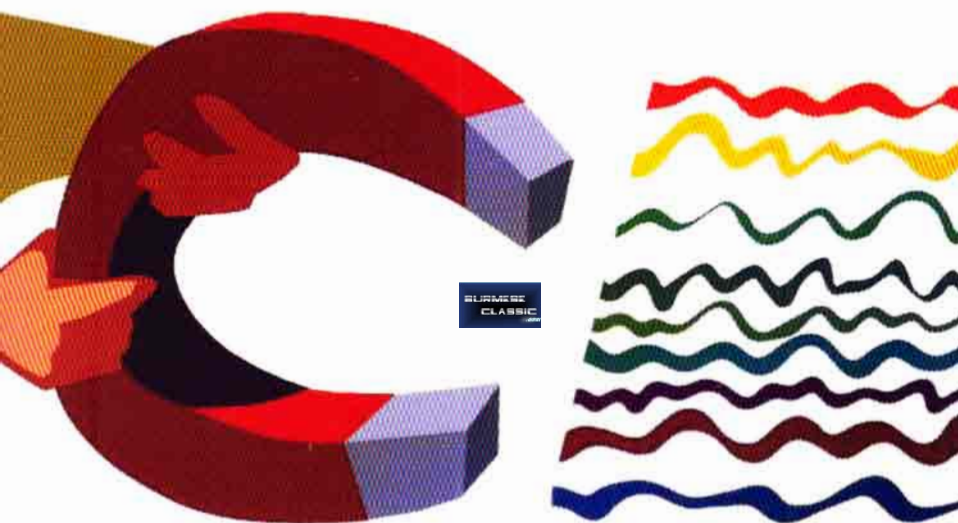


စိတ်ကူးချိုအနုပညာ

သင်မလိုသော အရာမှန်သမျှ
ဆွဲဆောင်နေမိခြင်းကို ရပ်တန့်ရန်၊
သင့်ဘဝ၏ ဥစ္စာဓနနှင့် ကြွယ်ဝချမ်းသာခြင်းကို တိုးမြှင့်ရန်၊
စံပြနမူနာဆက်ဆံရေးနှင့် စံပြနမူနာဘဝအဖော်ကောင်းကို
ဆွဲဆောင်မိစေရန်၊
သင့်ရဲ့စံပြနမူနာလုပ်ငန်း ရှာတွေ့ရန် (သို့မဟုတ်)
သင့်လုပ်ငန်း တိုးတက်စည်ပင်ပြောရန်



ဆွဲဆောင်မှု၏ဥပဒေသ

LAW OF ATTRACTION

MICHAEL LOSIER

အောင်မင်းဦး - မြန်မာပြန်

စိတ်ကူးချီချီစာအုပ်

ဆွဲဆောင်မှု၏ဥပဒေသ LAW OF ATTRACTION

MICHAEL LOSIER

အောင်မင်းဦး - မြန်မာပြန်



စိုတာခန့်စာရေးဆုံးပါး

ပြည်ထောင်စု မပြိုကွဲရေး
တိုင်းရင်းသားစည်းလုံးညီညွတ်မှု မပြိုကွဲရေး
အချုပ်အခြာအာဏာတည်တံ့ခိုင်မြဲရေး
ပြည်သူ့သဘောထား

ဒီအရေး
ဒီအရေး
ဒီအရေး

- * ပြည်ပအားကိုး ပုဆိန်ရိုး အဆိုးမြင်ဝါဒီများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
 - * နိုင်ငံတော် တည်ငြိမ်အေးချမ်းရေးနှင့် နိုင်ငံတော်တိုးတက်ရေးကို နှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးသူများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
 - * နိုင်ငံတော်၏ ပြည်တွင်းရေးကို ဝင်ရောက်စွက်ဖက်နှောင့်ယှက်သော ပြည်ပနိုင်ငံများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
 - * ပြည်တွင်းပြည်ပ အဖျက်သမားများအား ဘုံရန်သူအဖြစ် သတ်မှတ်ချေမှုန်းကြ။
- နိုင်ငံရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

- * နိုင်ငံတော်တည်ငြိမ်ရေး၊ ရပ်ရွာအေးချမ်းသာယာရေးနှင့် တရားဥပဒေ စိုးမိုးရေး၊
- * အမျိုးသားစည်းလုံးညီညွတ်မှုခိုင်မာရေး၊
- * စည်းကမ်းပြည့်ဝသောဒီမိုကရေစီစနစ်ရှင်သန်ခိုင်မာအောင်တည်ဆောက်ရေး၊
- * ဖွဲ့စည်းပုံအခြေခံဥပဒေနှင့်အညီ ခေတ်မီဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်သော နိုင်ငံတော်သစ် တည်ဆောက်ရေး၊

စီးပွားရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

- * စိုက်ပျိုးရေးကို ပိုမိုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် စတင်ရွက်ပြီး ခေတ်မီစက်မှုနိုင်ငံထူထောင်ရေး နှင့် အခြားစီးပွားရေးကဏ္ဍများကိုလည်း ဘက်စုံဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင်တည်ဆောက်ရေး၊
- * ရွေးကောက်စီးပွားရေးစနစ် ပီပြင်စွာဖြစ်ပေါ်လာရေး၊
- * ပြည်တွင်းပြည်ပမှ အတတ်ပညာနှင့်အရင်းအနှီးများဖိတ်ခေါ်၍ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် တည်ဆောက်ရေး၊
- * နိုင်ငံတော်၏စီးပွားရေးတစ်ရပ်လုံးကို ဖန်တီးနိုင်မှုစွမ်းအားသည် နိုင်ငံတော် နှင့် တိုင်းရင်းသားပြည်သူတို့၏ လက်ဝယ်တွင်ရှိရေး၊

လူမှုရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

- * တစ်မျိုးသားလုံး၏စိတ်ဓာတ်နှင့် အကျင့်စာရိတ္တမြင့်မားရေး၊
- * အမျိုးဂုဏ်၊ ဇာတိဂုဏ်မြင့်မားရေးနှင့် ယဉ်ကျေးမှုအမွေအနှစ်များ အမျိုးသားရေးလက္ခဏာများ မပျောက်ပျက်အောင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေး၊
- * စစ်မှန်သော မျိုးချစ်စိတ်ဓာတ်ဖြစ်သည့် ပြည်ထောင်စုစိတ်ဓာတ်ရှင်သန်ထက်မြက်ရေး၊
- * တစ်မျိုးသားလုံးကျန်းမာကြံ့ခိုင်ရေးနှင့် ပညာရည်မြင့်မားရေး၊

BURMESE
CLASSIC

ပထမအကြိမ်

ဆွဲဆောင်မှုစဉ်ပဒေသ
အောင်မင်းဦး-မြန်မာပြန်

ပုံနှိပ်ပုံစံတမ်း

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်ဦး
ပုံနှိပ်သူ - အောင်မင်း

မျက်နှာပုံဒီဇိုင်း - အမ်အက်စ်အို
ကွန်ပျူတာလင် - အီအဲလ်
လက်ခွဲပလင် - အေဇက်
စာအုပ်ချုပ် - အာမက်

အောင်မင်းဦး

ဆွဲဆောင်မှုစဉ်ပဒေသ /

အောင်မင်းဦး - ပုံနှိပ်သူ

စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ၊ ၂၀၁၂၊

စာမျက်နှာ ၂၃၄ မျက်နှာ၊ ၁၃ ခေတ်၊ ၂၀၁၅ ခေတ်

(၇၈) ဆွဲဆောင်မှုစဉ်ပဒေသ

၂၀၁၂ ဇန်နဝါရီလ၊ ပထမအကြိမ်၊ အုပ်စု ၅၀၀
ရောင်းချေး ၂၂၀၀ ကျပ်

BURMESE
CLASSIC

ယခု ဤစာအုပ်၌ ဆွဲဆောင်မှုစဉ်ပဒေသကို သင့်အတွက် အလုပ်
ဖြစ်စေမည့် ကိစ္စအဝဝ လိုအပ်ချက်များကို ပြထားသည်။ သင့်ဘဝ
အတွင်း အပြောင်းအလဲ အနည်းငယ်မျှလုပ်ရန်သော်လည်းကောင်း၊
တစ်ခုလုံးပင် အကုန်လုံးပြောင်းလဲပစ်ရန်သော်လည်းကောင်း လုပ်ရ
မည်။ ဤညွှန်ကြားချက်များအားလုံး ဤမှာပါဝင်သည်။

ဆွဲဆောင်မှု၏ ဥပဒေသကိုသုံးရန် မည်မျှလွယ်ကူသည်ကို
တွေ့ရပါလိမ့်မည်။

- ◆ သင်မလိုသော အရာမှန်သမျှ ဆွဲဆောင်နေမိခြင်းကို ရုပ်တံရန်။
- ◆ သင့်ဘဝ၏ ဥစ္စာနေနှင့် ကြွယ်ဝချမ်းသာခြင်းကို တိုးမြှင့်ရန်။
- ◆ စံပြနမူနာ ဆက်ဆံရေးနှင့် စံပြနမူနာဘဝ အဖော်ကောင်းကို
ဆွဲဆောင်မိစေရန်။
- ◆ သင့်ရဲ့ စံပြနမူနာလုပ်ငန်း ရှာတွေ့ရန် သို့မဟုတ် သင့်လုပ်ငန်း
တိုးတက်စည်ပင်စေပြောရန်။

မာတိကာ

၁။ သည်စာအုပ်အကြောင်း တခြားလူတွေ ဘာပြောကြသလဲ	 ၁
၂။ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသရဲ့ သမိုင်းအကျဉ်းချုပ်	 ၅
၃။ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသအကြောင်း ကျွန်တော်တို့ တွေကြုံခဲ့ဖူးပြီးသားပေါ့	 ၉
၄။ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသရဲ့ သိပ္ပံပညာ	 ၁၂
၅။ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသအပေါ် ကိုးကားချက် မှီငြမ်းပြုခြင်း	 ၁၄
၆။ အကောင်းမြင်နှင့် အဆိုးမြင် 'စနိုးစနောင့်'ယိမ်းခါချက်များ	 ၁၇
၇။ တကူးတကကြံရွယ်ချက်မဟုတ်သော ဆွဲဆောင်ချက်	 ၂၃
၈။ လေ့လာတွေ့ရှိချက်က ယိမ်းခါချက်တစ်ခု ပိုလွတ်နေခြင်း	 ၂၆
၉။ သင့်စကားလုံးများ၏ ကြီးကျယ်ခမ်းနားမှုကို သဘောပေါက်နားလည်ခြင်း	 ၂၈
၁၀။ စကားလုံးများအပေါ် ယင်းသို့ လေးနက်မှု အဘယ်ကြောင့် ရှိနေကြရသနည်း။	 ၂၉
၁၁။ ကိုယ်မလိုချင်သည်ကို ဆွဲဆောင်သွားစေသည့် အဖြစ်သို့ရောက်စေသော စကားလုံးများ	 ၃၁

၁၂။ သင့်၏ ယိမ်းခါချက်ကို 'ပြန်စ' ခလုတ်နှိပ်ခြင်း	 ၃၈
၁၃။ တကူးတက ဆွဲဆောင်ခြင်း	 ၄၁
၁၄။ တကူးတကဆွဲဆောင်ခြင်းအတွက် အဆင့်(၃)ဆင့် ပုံသေနည်း	 ၄၃
၁၅။ အဆင့်(၁) သင့်ဆန္ဒကို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ခြင်း	 ၄၃
၁၆။ အဆင့်(၂) သင့်ဆန္ဒကို သတ်မှတ်ရပြုလော့	 ၄၃
၁၇။ အဆင့်(၃) ခွင့်ပြုလွှတ်ပေးထားပါ။	 ၄၄

အဆင့်(၁)

သင့်ဆန္ဒကို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ခြင်း

၁၈။ ဆန့်ကျင်ဖီလာကျခြင်းကဘာလဲ	 ၄၅
၁၉။ ဆန့်ကျင်ဖီလာကျမှုက အကူအညီ ရပါသလား	 ၄၆
၂၀။ ဆန့်ကျင်ဘက်ကို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ခြင်း ဘာကြောင့် အရေးကြီးရသလဲ	 ၄၉
၂၁။ 'တိုတောင်းစွာ' ဆိုတာ ဘယ်လောက်ထိကြာမှာလဲ	 ၅၂
၂၂။ သင့်ဘဝရဲ့ နယ်ပယ်အားလုံးမှာ သင့်ပန်းတိုင်က ဆန့်ကျင်ဘက်တွေ ကန့်သတ်ပစ်ရေးပဲ	 ၅၅
၂၃။ ဆန့်ကျင်ဘက်မှတစ်ဆင့် ရှင်းလင်းစွာ နားလည်ရေးဖြစ်စဉ်	 ၅၇

အဆင့်(၂)

သင့်ဆန္ဒကို သတ်ပြု ဂရုမူလော့

၂၄။ ဂရုစိုက်နေခြင်းက ယိမ်းခါချက်ကိုတိုးပွားစေခြင်း	 ၇၉
၂၅။ ငါ့ရဲ့ ယိမ်းခါချက် ဆုပွဲကမူထဲ ငါဘာတွေများပါဝင်နေသလဲ	 ၈၁
၂၆။ ငါ့ရဲ့ ယိမ်းခါချက်ဆုပွဲကမူထဲ ငါက ပါဝင်နေသလား၊ ပဲထွက်နေသလား	 ၈၃
၂၇။ ငါ့ရဲ့ဆန္ဒကို လောင်စာဖြည့်ဖို့ ငါ့ယိမ်းခါချက်ကို ဖြင့်တင်ရေးအတွက် လက်စွဲကရိယာဉာဏ်စ ၂ ခု	 ၈၉

လက်စွဲဉာဏ်စ (၁)

၂၈။ ခံစားချက်ကို ပိုကောင်းစေအောင် အတည်ပြုချက်များ စကားပြင်ခြင်း	 ၉၆
လက်စွဲဉာဏ်စ (၂)	
၂၉။ ဆန္ဒဖော်ကျူးချက် လက်စွဲဉာဏ်စ	 ၉၈
၃၀။ သင့်၏ ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်ကို မည်သို့ဖန်တီးမလဲ	 ၁၁၂

အဆင့်(၃)

ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးပါ

၃၁။ ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးခြင်းနှင့် ပတ်သက်သမျှအားလုံး	 ၁၁၈
၃၂။ ခွင့်ပြုလွှတ်ထားခြင်းဆိုင်ရာ ကစားနည်း	 ၁၂၂
၃၃။ သံသယက ဘယ်ကလာသလဲ	 ၁၂၈
၃၄။ ကန့်သတ်ခံ ယုံကြည်မှုတစ်ခုက ဘာလဲ	 ၁၂၈
၃၅။ သင့်ရဲ့ ကန့်သတ်ခံယုံကြည်မှုတွေကို ဘယ်လို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်မှာလဲ	 ၁၂၉

သင့်ကို ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးရန်

ကူညီမည့် လက်စွဲဉာဏ်စ

၃၆။ ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်းဖော်ကျူးချက် ဖန်တီးရန်အတွက် ပုံသေနည်း	 ၁၃၄
၃၇။ သင့်ကိုယ်ပိုင် 'ခွင့်ပြုထားကြောင်းဖော်ကျူးချက်' ဖန်တီးပုံနည်းလမ်း	 ၁၄၃

သင့်ကို ခွင့်ပြုလွှတ်ထားရေးကူညီရန်

နောက်ထပ်လက်စွဲဉာဏ်စများ

၃၈။ လက်စွဲဉာဏ်စ (၁) သာဓက(သက်သေ)များဖြင့် ခမ်းနားသိုက်မြိုက်ပါစေ	 ၁၄၉
၃၉။ လက်စွဲဉာဏ်စ (၂) ဆွဲဆောင်မှု ဥပဒေသအပေါ် သင့်ရဲ့ သက်သေသာဓက မှတ်တမ်းထားရှိခြင်း	 ၁၅၃

၄၀။ လက်စွဲဉာဏ်စ (၃) လေးမြတ်စွာ အသိအမှတ်ပြုမှုနဲ့ ကျေးဇူးတရား	 ၁၆၀
၄၁။ လက်စွဲဉာဏ်စ (၄) 'ငါ... ဖြစ်စဉ်ထဲ ကျရောက်နေတယ်' ဖော်ပြချက်သုံးခြင်း	 ၁၆၃
၄၂။ လက်စွဲဉာဏ်စ (၅) 'ငါ... ဆုံးဖြတ်ဖြစ်ပြီ' ဖော်ပြချက်သုံးခြင်း	 ၁၆၆
၄၃။ လက်စွဲဉာဏ်စ (၆) 'ဖြစ်နိုင်တာတွေ အများကြီးပဲ' ဖော်ပြချက်သုံးခြင်း	 ၁၆၈
၄၄။ လက်စွဲဉာဏ်စ (၇) သတင်းအချက်အလက်များတောင်းဆိုခြင်း	 ၁၇၀
၄၅။ လက်စွဲဉာဏ်စ (၈) သင့်ကိုယ်သင် ဆွဲဆောင်မှုသေတ္တာတစ်လုံး ဖြစ်အောင်လုပ်ခြင်း	 ၁၇၂
၄၆။ လက်စွဲဉာဏ်စ (၉) လစ်ဟာချက် သို့မဟုတ် ကွက်လပ်တစ်ခု ဖန်တီးထားရန်	 ၁၇၄
၄၇။ လက်စွဲဉာဏ်စ (၁၀) အဖြေထုတ်ဖို့ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသရဲ့ တာဝန်လို့မှတ်ပါ	 ၁၇၆
၄၈။ အားလုံး အတူပေါင်းချုပ်လိုက်သော်	 ၁၈၀
၄၉။ အဆင့် ၃ ဆင့် ပုံသေနည်းပြီးသည့်နောက်	 ၁၈၂
၅၀။ ငွေကြေးကို ပိုဆွဲဆောင်ရန်နဲ့ ဖောသီခြင်းပိုလာရန်	 ၁၈၄

သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက် ဆူပူမှုထဲ ဖောသီခြင်းယိမ်းခါချက်
ပါဝင်လာစေရေး လက်စွဲဉာဏ်စများ

၅၁။ လက်စွဲဉာဏ်စ (၁) သင့်ရဲ့ဖောသီခြင်းတို့ ပြည့်စုံနေမှုရဲ့ သက်သေခံမှတ်တမ်း	 ၁၈၈
၅၂။ လက်စွဲဉာဏ်စ (၂) ငွေဆိုရင် 'ဟုတ်ကဲ့' လို့ အမြဲခေါင်းညိတ်	 ၁၉၂
၅၃။ ထိုချက်လက်မှတ်ကိုတော့ ကိုင်သာထား	 ၁၉၃
၅၄။ ဆက်ဆံရေးများနဲ့ သင်၏ ယိမ်းခါချက်	 ၁၉၆
၅၅။ သင့်ရဲ့ အဆိုးမြင် 'ဆိုးပေ'	 ၂၀၀

၅၆။ သင့်ရဲ့ အကောင်းမြင်ယိမ်းခါချက်ကို ဘယ်လို 'ကိုင်စွဲ' ထားမလဲ	 ၂၀၂
---	----------

- သင့်ရဲ့ စံပြဆက်ဆံရေးကို ဆွဲဆောင်ဖို့အတွက် သဲလွန်စ

၅၇။ သဲလွန်စ (၁) သင့်အချိန်အချက် ပျက်သွားကြောင်းကို ဘယ်သူမှ မပြောနဲ့	 ၂၀၈
၅၈။ သဲလွန်စ (၂) သင့်ဆန့်ကျင်ဘက်စာရင်းကို တည်ဆောက်	 ၂၀၈
၅၉။ သဲလွန်စ (၃) အကယ်၍ ခံစားချက်မမှန်က တက်ပြောင်း	 ၂၀၉
၆၀။ သဲလွန်စ (၄) ဘာကြောင့် ကိုက်ညီရသလဲပြောပါ	 ၂၀၉
၆၁။ မိဘများနှင့် ဆရာများ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသကို ကလေးသူငယ်များအား မည်သို့သင်ကြားပေးရမည်ကို လေ့လာခြင်း	 ၂၁၂

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသအား ကလေးတို့ကို သင်ကြားရေး
လက်စွဲဉာဏ်စများ

၆၂။ လက်စွဲဉာဏ်စ (၁) သံလိုက်ဘုတ်ကစားနည်း	 ၂၂၀
၆၃။ လက်စွဲဉာဏ်စ (၂) အဖွင့်အပိတ်မီးခလုတ်ပိုစတာ	 ၂၂၁
၆၄။ လက်စွဲဉာဏ်စ (၃) လျှို့ဝှက်မေးခွန်းကို သတိရနေစေမယ့် လက်ပတ်တံဆိပ်(သို့) လည်ဆွဲတံဆိပ်ပြား	 ၂၂၂
၆၅။ လက်စွဲဉာဏ်စ (၄) မိသားစုတွင်း၊ အုပ်စုတွင်း အစည်းအဝေး	 ၂၂၂
၆၆။ တစ်အုပ်လုံး ပေါင်းချုပ်သောအခါ	 ၂၂၅

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသရဲ့ သဝဏ်လွှာနဲ့

အဆက်အသွယ်မပြတ်ရေး

၆၇။ ထောက်ခံချက်နဲ့ အရင်းအမြစ်များ	 ၂၂၆
-----------------------------------	----------

- ၆၈။ အကြံပြုဖတ်ရှုရန်နှင့် ရည်ညွှန်းစာအုပ်များ ၂၂၈
၆၉။ အထူးတလည် အသိအမှတ်ပြု ကျေးဇူးတင်ခြင်း ၂၃၀
၇၀။ စာရေးသူ၏ အကြောင်း ၂၃၂



သည်စာအုပ်အကြောင်း တခြားလူတွေ ဘာပြောကြသလဲ။

မိုက်ကယ်လော့စီးယာရဲ့ သတင်းပို့ချက်ဟာ သင့်ကိုယ်သင်နဲ့ တခြားလူတွေအပေါ် ရှုမြင်ပုံနည်းလမ်းကို ပြောင်းလဲပေးပါလိမ့်မယ်။ 'ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ' ဟာ ဈာန်ဝင်စားမှုနဲ့ ကုစားမှုနှစ်ခုစလုံးကို ပေးစွမ်းကြောင်း တွေ့ရှိရပါတယ်။'

- အီသယ်ဂျီလော့စ်။ M.Ed.CCG

Teamwork Development Associates

www.teamworkcoaching.com

မိုက်ကယ်လော့စီးယာမှာ ခြပ်မဲ့စည်းမျဉ်းတွေကို အလုပ်ဖြစ်စေ တဲ့ ရလဒ်တွေအဖြစ် ပျော်ဝင်စေနိုင်တဲ့ လက်ဆောင်တစ်ခု ရှိလေရဲ့။ 'ဆွဲဆောင်မှု၏ ဥပဒေသ' ဟာ ဖတ်ရလွယ်၊ အသုံးပြုရလွယ်ပြီး အားလုံးအနက် အမှန်တကယ်အလုပ်ဖြစ်ပါတယ်'

- မေရီမက်ဒန်တော (ဟောပြောသူ)

'My Mother, My friend' စာအုပ်

ရေးသားသူ။ www.marymarcdante.com

'သင့်ဘဝ ဘာကြောင့် ယခုဖြစ်နေရတဲ့လမ်းကြောင်းအတိုင်း ရှိနေရသလဲဆိုတာနဲ့ ဒါကို သင်လိုလားတဲ့ တခြားလမ်း ကိုယ်လို

J

ပြောင်းရမလဲဆိုတာ အမှန်နားလည်ချင်ရင် သည်စာအုပ်က ရိုးရိုးရှင်းရှင်းရေးထားတဲ့ လမ်းညွှန်စာအုပ်ပါပဲ။’

- မေရီဖောစတား (Wigan, U.K)

ကျွန်တော် ‘ဆွဲဆောင်မှု၏ ဥပဒေသ’ အကြောင်း တခြားစာအုပ်တွေ ဖတ်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ ဒါပေမယ့် တစ်ခုခုတော့ လိုနေသလိုပဲ ထင်ရတယ်။ လော့စီးယားစာအုပ်ကို ဖတ်ကြည့်တော့မှ ပျောက်ကွယ်နေတဲ့ အစအနတွေကို ‘ဆန့်ကျင်နေတာ ရှင်းအောင်လုပ်ခြင်း’ နဲ့ ‘ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်လုပ်ငန်းပြဇယား’ က တစ်ဆင့်တွေ့ရတော့တယ်။

-ဂျေ့က် ဘောင်ယာ New Age အယ်ဒီတာ

www.New Age Bella Online.com

‘ထင်ရှားတဲ့ စာအုပ်ပါလား။ သင့်နှလုံးသားရဲ့ ဆန္ဒမှန်သမျှကို မိုက်ကယ်ရဲ့ တိုတောင်းရိုးရှင်းတဲ့ ပုံသေနည်းတွေက ဆွဲဆောင်သိမ်းသွင်းပေးတာဟာ သင့်အတွက် လိုက်နာဆောင်ရွက်ရမယ့် အချိန်ကောင်းအခါကောင်း အခွင့် ကြိုကြိုက်စေပါတယ်။ သင့်ဘဝမှာ သူ့ရဲ့ စည်းမျဉ်းတွေ အသုံးပြုရင်းနဲ့ သင် ဧရာမကြီးမားတဲ့ အောင်မြင်မှုရမယ်ဆိုတာ ကျွန်တော် ရဲရဲကြီး အကြံပြုလိုပါတယ်။’

-ဇက်ဆက်ထလာ ‘Motivation That Works’

စာအုပ်ရေးသူ(အောက်ပါအင်တာနက်တည်ထောင်သူ)

www. Empowering Messages.com.

‘ရိုးရှင်းမှုက အကောင်းဆုံး ဒီဇိုင်းဖြစ်တယ်ဆိုတဲ့ အဆိုပြုချက်ကို သည်စာအုပ်က ထောက်ခံတင်ပြထားပါတယ်။ သည်စာရေးဆရာက ဆွဲဆောင်မှု၏ ဥပဒေသရဲ့ အရေးပါချက်စည်းမျဉ်းတွေကို ရိုးရိုးနဲ့ တိုတိုတုတ်တုတ် အလုပ်လုပ်လို့ကောင်းတဲ့ အောက်လိုင်းတွေအဖြစ် ချထားပေးပါတယ်။ စာဖတ်သူတွေ သည်စည်းမျဉ်းအသုံးပြုရေးမှာ ကူညီဖို့ လက်တွေ့ကျတဲ့ လေ့ကျင့်ခန်းတွေလည်း ပြင်ဆင်ပေးထားပါတယ်’

- Antigone.W.Amazon.com စာဖတ်သူ။

‘ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ’ ဆိုတာ သင်အရင်က ကြားလည်းကြားဖူး၊ ဖတ်လည်းဖတ်ဖူးလိမ့်မယ်။ မိုက်ကယ်က ဆွဲဆောင်မှု၏ဥပဒေသကို ကောင်းစွာ နားလည်သဘောပေါက်ထားမှု ရှိရုံမက ရိုးရိုးလေးနဲ့

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ

၃

ကြွကြွရွရွလေး တင်ပြထားတယ်။ သူတင်ပြတဲ့နည်းက သည်ဥပဒေသအကြောင်း ခုမှ အသစ်အဆင့်လို ထကြားဖူးတဲ့လူကနေ ကောင်းကောင်းကျွမ်းပြီးသားလူအထိ လူတိုင်းကြားနိုင် နားလည်နိုင်လောက်တဲ့ နည်းဖြစ်တယ်။ လွယ်ကူပြီး ဖတ်လို့ကောင်းလိုက်တာ။’

- Eva Gregory, Amazon.com စာဖတ်သူ။

‘The Feel Good Guide to Prosperity’

စာအုပ်ရေးသားသူ။

‘လုံးလုံးလျားလျား ရှောင်တခင်သဘောနဲ့ မိုက်ကယ်လော့စီးယားရဲ့ ‘ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ’ ဆိုင်ရာ နီးနော့ပွဲ တက်ဖြစ်သွားတာ ကျွန်တော် အလွန်တရာ ကံကောင်းလှတယ်လို့ ဆိုရမယ်။ မိုက်ကယ်က ဖြေဖျော်မှုကောင်း၊ အရှိန်အဟုန်ကောင်း ရိုးပြောတဲ့စကားပြောကောင်းသူတစ်ယောက်ပါ။ သူသင်ကြားပို့ချချက်တွေက ကျွန်တော်ဘဝကို ပြောင်းလဲပစ်ခဲ့တယ်။ ရင်ခုန်လွယ်ပြီး အကောင်းမြင်လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ ကျွန်တော့်ရဲ့ နိစ္စစွန့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြောဆိုနေခဲ့မှုတွေဟာ ဘဝမှာ ကျွန်တော်တကယ်လိုချင်နေတဲ့ အရာကိစ္စတွေ ဆက်ဆံရေးပုံစံတွေကို ဆွဲဆောင်နိုင်မယ့် ကျွန်တော့်အားထုတ်မှုတွေကိုပဲ ပြန်ပြီး ဖျက်လိုဖျက်ဆီးလုပ်နေတာကို ပြန်သိလိုက်တာ သိပ်အံ့သြဖို့ ကောင်းပါတယ်။ (ကျွန်တော်ဟာ ယနေ့ထိပ်တန်း ဆရာကြီးသမားကြီးတွေရဲ့ အခြားသော ပုဂ္ဂိုလ်ရေး တိုးတက်မှုကျမ်းတွေ ရာနဲ့ချီပြီး ဖတ်ခဲ့ဖူးပြီးသား)။ မိုက်ကယ်ရဲ့ နည်းစနစ်တွေကတော့ ဓေတကျမ်းတွေရဲ့ အကောင်းမြင်ချက်၊ ကြားကောင်းရုံပြောချက်တွေထက်တော့ အများကြီးသာလွန်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ သုံးသပ်ချက်နည်းတွေက လက်တွေ့လည်းကျ လွယ်လွယ်ကူကူလေ့လာနိုင်။ သို့ပေမယ့် လှည့်စားမှုပါပဲ။ ရိုးရှင်းပြီး အလွန်အကျွေး စွမ်းအားကြီးလှတယ်။ ‘The Law of Attraction’ စာအုပ်ဟာ အဖိုးတန်လှပြီး ကိုယ့်ဘဝအရည်အသွေးတိုးမြှင့်လိုသူမည်သူမဆို မြင့်မြင့်မားမား တန်ဖိုးထားသင့်ကြောင်း အကြံပြုအပ်ပါတယ်။

- John Goudie

Youth at Risk မှ အတိုင်ပင်ခံကောင်ဆယ်လာလူကြီး။

‘သင့်ရဲ့ စံနမူနာဘဝဖန်တီးရေး’ ခေါင်းစဉ်အောက်မှာ ကျွန်တော်

စုဆောင်းဝယ်ခြမ်းလာသမျှစာအုပ်တွေ၊ တိတ်ခွေတွေ၊ အရင်းအမြစ်တွေအားလုံးအနက် မိုက်ကယ်လော့စီးယားရဲ့ 'ဆွဲဆောင်မှု၏ ဥပဒေသ' ကတော့ ကျွန်တော် ဖတ်ဖူးသမျှထဲ လုံးဝအကောင်းတကာ အကောင်းဆုံးသော 'ဘို့စ်နဲ့နပ်စ်' ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သည်စာအုပ်ထဲ မိုက်ကယ် သင်ကြားပေးတာက ရလဒ်တွေ ဆွဲဆောင်ယူပေးမယ့် တစ်စုံတစ်ယောက်ဖြစ်ရေးမဟုတ်ဘူး။ ဒါက သင်ဖြစ်နေပြီးသား။ အဲဒီအစား သူသင်ပေးတာက ကိုးရီးကားရားဘာသာစကားမဟုတ်ဘဲ ရိုးရိုးရှင်းရှင်းအင်္ဂလိပ်စာနဲ့သာ 'တကူးတက' ဆွဲဆောင်သူဖြစ်ရေး၊ သင့်ဘဝထဲ သင်လိုချင်တာကို ပိုရဖို့နဲ့ သင်မလိုချင်တာ လျော့ရဖို့ သိစိတ်ရှိရှိ ဆွဲဆောင်တတ်ရေးကို စလုပ်ဖို့ဖြစ်တယ်။ သည်စာအုပ်ကို ကျွန်တော် အမြင့်မားဆုံး ထောက်ခံမှတ်ချက် ပေးလိုပါတယ်။ တကယ်လို့များ နောက်ထပ် သည်စာအုပ်မျိုး ကော်ပီတစ်အုပ် မရနိုင်တော့ဘူးဆိုရင် ကျွန်တော့်စာအုပ်အတွက် ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ ပေးဝယ်ချင်ဝယ်ရပေစေ၊ ဝယ်မှာပါပဲ။

- Tony Rush, Life Coach (ဘဝလမ်းညွှန်နည်းပြ)

အလာဘားမား။

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသရဲ့ သမိုင်းအကျဉ်းချုပ်

သင်တို့အထဲမှ တချို့က 'ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ဥပဒေသ'နဲ့ ပတ်သက်လို့ အရင်းအမြစ်များစွာထဲက ကိုးကားဖို့ငြိမ်းပြုစရာတွေ ဖတ်ကြရချိန်မှာ အခြားသူတွေကတော့ စတင်လေ့လာစဉ် ရှိကြဦးမယ်။ အခုခေတ်သစ်ကာလမှာ 'ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ' အကြောင်း မှတ်တမ်းတင်လာခဲ့ကြတာ ၁၉၀၀ ကျော်စနစ်များ စောစောပိုင်းကတည်းက ဖြစ်ပါတယ်။ သမိုင်းအကျဉ်းချုပ်က ဟောဒီလိုပါ။

၁၉၀၆ ခုနှစ်။ ။ အာကင်ဆန်၊ ဝီလျံ၊ ဝေါ်လ်တာ။

'အတွေးကမ္ဘာ' ထဲမှ 'ဆွဲဆောင်မှု၏ ဥပဒေသ' အကြောင်း သို့မဟုတ် 'စနိုးစနောင့်ယိမ်းခါချက်အတွေး' (Thought Vibration)

၁၉၂၆ ခုနှစ်။ ။ ဟုမ်းစ်၊ အားနက်စ်

'စိတ်၏သိပ္ပံပညာ' (Science of Mind)ရဲ့ အခြေခံအယူအဆများ။

၁၉၄၉ ခုနှစ်။ ။ ဟိုးလီးဝဲ၊ ဒေါက်တာရေးမွန်

ဥပဒေနဲ့အတူ အလုပ်လုပ်ခြင်း။

၁၉၉၀ ခုများ စောစောပိုင်းက 'ဆွဲဆောင်မှု၏ဥပဒေသ'

အကြောင်း သင်ကြားပို့ချချက်များနဲ့ သတင်းအချက်အလက်များကို 'ဂျယ်ရီ' နှင့် 'အက်စတာဟစ်ခ်စ်' (Jerry and Esther Hicks) ထုတ်ဝေရေးတိုက်မှ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ထုတ်ဝေဖြန့်ချိခဲ့တယ်။ (လက်ရှိ သင်ကြားပို့ချချက်များ အားလုံးကို သူတို့၏ဝက်ဘ်ဆိုဒ် www.abraham-hicks.com မှ ကိုးကားရနိုင်ပါတယ်။) ကျွန်တော်အမှန်တကယ် 'ရရှိခဲ့သည်' များမှာ သူတို့ရဲ့ သင်ကြားချက်များမှတစ်ဆင့် ဖြစ်တယ်။

၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်မှစတင်ကာ 'ဆွဲဆောင်မှု၏ဥပဒေသ' နဲ့ ပတ်သက်၍ ရေးကြသမျှစာအုပ်များ ဆောင်းပါးအတိုအစများ မြောက်မြားစွာထွက်လာရာ ယင်းတို့ရဲ့ နှိုးဆော်ချက်ကို စာဖတ်ပရိသတ်များစွာ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ရရှိခဲ့ကြတယ်။ ရှေ့အနာဂတ်မှ ဤခေါင်းစဉ်အကြောင်း စာရေးဆရာများနဲ့ ဆရာများစွာ ရေးသားလာကြဖို့ ရှိလာကြမည်ဖြစ်ပြီး 'ဆွဲဆောင်ခြင်းဥပဒေသ' ရဲ့ သတင်းစကားသဝဏ်လွှာဟာ လူထုပရိသတ်မြောက်မြားစွာဆီ အံ့နဲ့ကျင်းနဲ့ ဆက်လက်ထိုးဖောက်ဆွဲဆောင်နေဦးမည်ဖြစ်ပေသည်။

*

သည်စာအုပ်ကို တခြားအရာတွေနဲ့ ကွဲပြားခြားနားအောင် ဘာကလုပ်သလဲ

၁၉၉၅ခုနှစ်မှာ ကျွန်တော်ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အတွေးတွေနဲ့ စိတ်တွေရဲ့ အလုပ်လုပ်ပုံကို နားလည်သဘောပေါက်စေဖို့အတွက် NLP (Neura Linguistic Programming) ဆိုတဲ့ အာရုံကြောဘာသာဗေဒအစီအစဉ်ကို လေ့လာခဲ့တယ်။ သည်ပညာကလူတွေရဲ့ သင်ကြားမှုအပေါ် ထိုးထွင်းသိမြင်လာစေတယ်။ သည်စာအုပ် သင်ဖတ်နေစဉ်မှာပဲ သည်ပညာက သင်နဲ့ အခြားသူတွေရဲ့ စာဖတ်ပုံစံတိုင်ကို ဆွဲဆောင်သွားတာကို သင် သတိထားမိလာလိမ့်မယ်။ သည်စာအုပ်ရေးသားခဲ့ပုံ နည်းလမ်းတစ်ခုက ပါဝင်တဲ့အခန်းကဏ္ဍတစ်ခုချင်းစီ နောက်ဆုံးအထိ သယ်ဆောင်သွားပုံဟာ အခြားလေ့ကျင့်ရေးလက်စွဲကျင့်ထုံးနိတိတွေလိုပဲ။ ဒီမှာပါတဲ့ 'လက်စွဲကိရိယာဉာဏ်စ' (tools) လေ့လာခန်းတွေ၊ အညွှန်းတွေ (Scripts)က သင့်ကို 'ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ' ဆီ ဆက်စပ်ပေးဖို့ ဆွဲခေါ်သွားလိမ့်မယ်။

ကျွန်တော်လေ့လာခဲ့တဲ့ များစွာသောစာအုပ်တွေမှာ သူတို့ရဲ့ သီဝရီကျကျချဉ်းကပ်မှုတွေက နောက်ဆုံး 'ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ' ဘာသာရပ်ဆီ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ဦးတည်သွားကြောင်း တွေ့ရတယ်။ 'သည်ကိစ္စ ကျွန်တော် တကယ်တမ်း ဘယ်လိုလုပ်ရပါ့မလဲ' ဆိုတဲ့ ကျွန်တော့်မေးခွန်းအတွက် အဖြေကို ဘယ်မှာမှ ရှာမတွေ့နိုင်ခဲ့ဘူး။ NLP ပညာကို သိခဲ့တဲ့ ကျွန်တော့်ရဲ့ ဗဟုသုတနဲ့ သင်ကြားမှုစတိုင်မျိုးစုံသုံးရင်း ကျွန်တော်ရဲ့ သည် 'လွယ်ကူ-လိုက်ပါ' 'ဘယ်ကဲ့သို့လုပ်ရန်' စာအုပ်ကို 'ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ' ကျောင်းသားတွေအတွက် ဖန်တီးလိုက်ပါတယ်။ သည်ထဲမှာပါတဲ့ 'လက်စွဲ ကိရိယာဉာဏ်စ' (tools) တွေ၊ လေ့ကျင့်ခန်းတွေကိုသုံးရင်း ခပ်မြန်မြန် သင်ယူတတ်မြောက်နိုင်ပြီး သည် 'ဆွဲဆောင်မှု၏ဥပဒေသ' ကို သင့်ကိုယ်ပိုင်ဘဝထဲ စတင်လေ့ကျင့်သွားနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

ကြိမ်ဖန်များစွာနဲ့ ကျေနပ်ဖွယ်ရာတွေရှိချက်ကတော့ ကျွန်တော့် စာအုပ်ဟာ ဖတ်ရအလွန်လွယ်ကူအောင် ရိုးရှင်းလှပြီး ပါဝင်တဲ့လေ့ကျင့်ခန်းတွေကလည်း လိုက်နာလုပ်ဆောင်ရ အလွန်လွယ်ကူတာဖြစ်ပါတယ်။ သည်စာအုပ်ကို ကွဲပြားခြားနားကြတဲ့ ဘာသာရေးနဲ့

စိတ်နယ်ပယ်အုပ်စုတွေ မြောက်မြားစွာက ပွေ့ဖက်ကြိုဆိုကြတယ်။
ဒါ့အပြင် အရောင်းအုပ်စုများစွာ နက်ဝါဒ်ဈေးကွက်ရေးရာ ကုမ္ပဏီတွေ၊
လုံးချင်းအိမ်ရာအေးဂျင့်တွေ၊ ငွေကြေးအကြံပေးအရာရှိတွေနဲ့ အခြား
စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အဖွဲ့အစည်းကြီးတွေက သည်စာအုပ်ဖတ်ဖို့ လိုအပ်
လာကြပါကြောင်း တွေ့ရပါတယ်။ အတိုချုပ်အားဖြင့်တော့ သည်စာ
အုပ်ဟာ လူထုပရိသတ်ထုကြီးတစ်ရပ်လုံးကို ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းရှိပါ
တယ်။

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေအကြောင်း ကျွန်တော်တို့ တွေ့ကြုံခဲ့ဖူးပြီးသားပေါ့

တစ်ခါတစ်ရံမှာ သင်လိုအပ်နေတဲ့အရာ သင့်ရှေ့ကို နေရာ
တကျရောက်လာတာမျိုး၊ အလုပ်တွေများတဲ့ ဖုန်းလိုင်းပေါ်ကနေ ရုတ်
တရက်ကြားချင်တဲ့ သတင်းစကားမျိုး အသင့်ကြားလာတာမျိုး သင်
သတိထားမိပါသလား။ သင်တွေ့တော့စဉ်းစားနေတဲ့ လူတစ်ယောက်
ကို လမ်းပေါ်မှာ ဘွားခနဲ ခလုတ်တိုက်ဝင်တိုးမိတာမျိုး ဖြစ်ဖူးပါ
သလား။ သင့်ရဲ့ ပြည့်ဝတဲ့ ဖောက်သည်သို့မဟုတ် ဘဝခရီးဖော်ကို
ကံတရားကြောင့်ပဲဖြစ်စေ၊ အချိန်မှန် နေရာမှန်မှာ အခါအခွင့်သင့် ဆိုက်
ဆိုက်မြိုက်မြိုက် ဆုံမိတာမျိုးလည်း ဖြစ်ကောင်းဖြစ်မယ်။ သည်အတွေ့
အကြုံတွေအားလုံးဟာ သင့်ဘဝထဲက 'ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ဥပဒေသ'
ဆိုင်ရာ သာဓက အထောက်အထားတွေပဲ ဖြစ်ပါတော့တယ်။

ကိုယ့်ဟာကိုယ် ဆိုးဝါးတဲ့ဆက်ဆံရေးမျိုးတွေချည်း ထပ်ခါတလဲလဲ
ကြုံနေရတဲ့ လူမျိုးအကြောင်း ကြားဖူးကြပါလိမ့်မယ်။ အလားတူ စိတ်
မကြည်လင်စရာ ဆက်ဆံရေးမျိုးပဲ ဆက်ခါဆက်ခါ ဆွဲဆောင်နေမိပါ
လားလို့ တညည်းညည်းတညူညူ အမြဲလုပ်နေရတဲ့ လူမျိုးလည်း
တွေ့ဖူးလိမ့်မယ်။ သူတို့အတွက်လည်း ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ဥပဒေသက
အလုပ်ဖြစ်နေဆဲပါပဲ။

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသကို ခုလို အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုနိုင်တယ်။

‘အကောင်းပဲမြင်မြင် အဆိုးပဲမြင်မြင် ငါရဲ့သတိပြုမှုနဲ့ စွမ်းအင်တွေက ပေးအပ်ထားသမျှ အရာအားလုံး ငါ့ဘဝထဲကို ဆွဲဆောင်သိမ်းသွင်း အာရုံစူးစိုက်ထားစေမည်။’

သည်စာအုပ်ကို ဖတ်ခြင်းဖြင့် ဤအချက် ဘယ်ကဲ့သို့ ဘာကြောင့်ဖြစ်လာရသည်ကို သင်နားလည်သဘောပေါက်လာပါလိမ့်မယ်။



သည်အတွေ့အကြုံတွေ အဘယ်ကြောင့် ဖြစ်ရသည်ကို သည်စာအုပ်ထဲ သင်လေ့လာနိုင်ပါတယ်။ ပိုအရေးပါသည်က ‘ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ’ ကို ဘယ်ကဲ့သို့ ပို၍ တကူးတက သုံးနိုင်သည်ကို သင်ရှာဖွေတွေ့ရှိခြင်းပင် ဖြစ်တယ်။ သင်လိုအပ်တာမှန်သမျှ ဆွဲဆောင်ယူနိုင်စွမ်း ရှိလာမည်ဖြစ်ပြီး လိုတာကို ပိုရရေး၊ မလိုတာ လျှော့ရရေးကို နားလည်သိရှိလာမည်ဖြစ်တယ်။ ရလဒ်အနေနဲ့ သင့်ဘဝမှာ စံနမူနာပြဖောက်သည်ထံ နမူနာအလုပ်၊ စံနမူနာဆက်ဆံရေး၊ သင့်ရဲ့ စံပြနမူနာခရီးထွက်ခြင်းများ၊ စံပြနမူနာ ကျန်းမာရေး၊ ပိုက်ဆံငွေကြေးများ ဝင်လာမည်မှာ သင်ဆန္ဒရှိတာမှန်သမျှ ဆန္ဒရှိသလောက် များများဝင်လာမည်မှာ အမှန်မချဖြစ်ပေတယ်။

*

ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသကို အထောက်အထား သာဓကနဲ့တကွ ဖော်ပြနေတဲ့ စကားစုများ၊ ဖော်ပြချက်များ များစွာရှိကြတယ်။ ယင်းစကားစုများ၊ ဖော်ပြချက်များကို သင်သုံးခဲ့ဖူးပါက သင်အမှန်တကယ်ပင် ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသကို မှီငြမ်းပြု ကိုးကားမိပြီး ဖြစ်နေမယ်။
ထိုစကားစု အနည်းငယ်ကတော့...

- ❖ ရုတ်တရက်မမျှော်လင့်စွာ ❖ နေသားတကျ၊ ကျလာခြင်း
- ❖ စိတ်ဝင်စားအဖိုးတန်များ ❖ ချိန်သားကိုက်ညီမှု
- ❖ ရှာတတ်မှုပါရမီ ❖ ကုသိုလ်ကံတရား
- ❖ ကြုံကြုံတိုက်ဆိုင်မှု ❖ ဆိုလိုရာရောက်စေခြင်း
- ❖ ကံကြမ္မာ
- ❖ ကမ္မ

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသရဲ့ သိပ္ပံပညာ

အကောင်းမြင် တွေးခေါ်ခြင်းနဲ့ ယင်း၏ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ ဖန်တီးရေး အာနိသင်တို့အတွက် ဇီဝဗေဒဆိုင်ရာ အခြေခံတစ်ရပ်ရှိပေသည်။

စွမ်းအင်ပုံသဏ္ဌာန်များစွာ ရှိကြရာတွင် အထူးမြူ(အက်တမ်)၊ အပူ၊ အီလက်ထရွန်လှုပ်ရှားရေး၊ အတည်စွမ်းအင်၊ အရွေ့စွမ်းအင် ဟူ၍ ရှိကြသည်။ စွမ်းအင်ဟူသည် မည်သို့မျှ ဖျက်ဆီး၍မရနိုင်။

ဥပမာအားဖြင့် အက်တမ်ဖြင့် ပြုလုပ်ထား၍ အက်တမ် တစ်ခုစီတိုင်းမှာလည်း အီလက်ထရွန်များ ပတ်လမ်းကြောင်းဖြင့် လှည့်ပတ်ခြင်းနှင့်နေရသည့် နျူကလီးယတ်တစ်လုံးစီ (ယင်းနျူကလီးယတ်၏ ပရိုတွန်နဲ့ နျူထရွန်များ ပါဝင်ကြတယ်။)ရှိကြသည်။

အက်တမ်များအတွင်း အီလက်ထရွန်များ ဤသို့ အမြဲပတ်လမ်းကြောင်းဖြင့် နျူကလီးယတ်ကို လှည့်ပတ်နေခြင်းကို 'ပတ်လမ်းလှည့်ပတ်မှု' သို့မဟုတ် အက်တမ်၏ တည်ငြိမ်မှုကို စိတ်ချရစေသည့် စွမ်းအင် အဆင့်အဖြစ် သတ်မှတ်ကြသည်။

အီလက်ထရွန်များက စွမ်းအင်ပေါင်းထည့်ပေးခြင်းဖြင့် ပတ်နေကျထက် 'ပိုမိုမြင့်မားသော' ပတ်လမ်းဖြင့်ပတ်ကာ စွမ်းအင်ပြန်နှုတ်ယူခံရခြင်းအားဖြင့်ပင် ပတ်နေကျထက် 'ပိုမိုနိမ့်ကျသော' ပတ်လမ်းဖြင့် ပတ်နေရလေသည်။

'တုန်ခါခြင်း' (Vibrations) ဖြစ်လာသည့်အခါ အကယ်၍ အက်တမ်များ 'ညီညွတ်အလိုက်သင့်' ဖြစ်လျှင် မောင်းနှင်မှုအားတစ်ခု ဖြစ်ပေါ်စေလျက် အားလုံး အတူတူ လားရာတစ်ခုတည်းဘက်ကို ဆွဲယူရွေ့လျားသွားသည်မှာ သတ္တုမှန်သမျှ သံလိုက်ဖြင့် ညှို့့ယူသည့်အခါ မော်လီကျူးအားလုံး လားရာတစ်ခုတည်း လိုက်ပါရွေ့လျားကုန်သကဲ့သို့ ထပ်တူကျလေသည်။

အပေါင်း(+)နှင့် အနုတ်(-) ဝင်ရိုးစွန်းများ ဖန်တီးထားခြင်း၊ သိပ္ပံနှင့် သဘာဝ၏ အချက်အလက် အရှိတရားများအရပင် ဖြစ်လေသည်။

လုံလောက်ပြည့်စုံစွာပြောရသော် သိပ္ပံပညာက ပြသခဲ့သည်မှာ အကယ်၍ ရူပဗေဒဥပဒေသများသည် တလင်းပြင်တစ်ခုအတွင်း၌ အရေအတွက်ပမာဏ တိုင်းတာရနိုင်ခဲ့လျှင် အခြားသော တလင်းပြင်များ၌လည်း အလားတူဥပဒေသကိုပင် လေ့လာနိုင်ဖွယ်ရှိကြောင်း၊ ထိုကာလမှာ အရေအတွက်ပမာဏ တိုင်းတာ၍မရသည့်တိုင်အောင် ပြသနေပေသည်။

သို့ဖြစ်ရာ 'ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ' သည် စိတ်ကူးယဉ်ဆန်သော အသုံးအနှုန်း သို့မဟုတ် ခေတ်သစ်၏ မှော်ပညာမဟုတ်သည်မှာ သင်တွေ့မြင်သည့် အတိုင်းပင်ဖြစ်သည်။

သင်၏ဖြစ်တည်နေမှုမှာ အက်တမ်တိုင်းရဲ့ အဆက်မပြတ်တုံ့ပြန်ချက်မှာ သင်သိသည်ဖြစ်စေ၊ မသိသည်ဖြစ်စေ၊ သဘာဝရဲ့ ဥပဒေသတစ်ခုပင် ဖြစ်ပေသည်။

စွမ်းအင်၊ ကျွန်ုပ်တို့၏ အတွေးများနှင့် ကျွန်ုပ်တို့ ပတ်ပတ်လည်ရှိ ခြပ်ထုရုပ်ကမ္ဘာတို့အကြား ဆက်စပ်မှုများအကြောင်း ပို၍ ရှာတွေ့လိုသူ စာဖတ်သူများအတွက်၊ အောက်ပါရုပ်ရှင်ကားကို စောင့်ကြည့်လေ့လာသင့်ကြောင်း ထောက်ခံအကြံပြုအပ်ပါသည်။

- 'What the Bleep Do we know' ရုပ်ရှင် (ဘာအချက်ပေးသံကို ကျွန်ုပ်တို့ သိသလဲ)
- ၂၀၀၄ ခုနှစ်ရဲ့ 'အလင်းနှင့် လေ၏အရှင်သခင်ကို ဖမ်းယူဆုပ်ကိုင်ပြခြင်း' ရုပ်ရှင်ကား

[Captured Lighter Lord of the Wind] films, LLC.

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသအပေါ် ကိုးကားချက် ပိုင်းပြခြင်း။

ဆွဲဆောင်မှု ဥပဒေသအကြောင်း စာရေးဆရာများစွာ ရေးသားခဲ့ကြပြီး ဖြစ်သည်။ အောက်ပါတို့မှာ စာအုပ်များစွာထဲမှာ ကိုးကားခဲ့ကြသည်တို့အနက် နည်းအမျိုးမျိုး မှီငြမ်းကြသည့်အထဲမှ အနည်းငယ်မျှ ထုတ်နုတ်ပြလိုက်ခြင်း ဖြစ်သည်။

ကိုယ့် ကိုယ်ကိုယ် ပြန်လည်ဆွဲဆောင်ယူသည့် အရာများအကြောင်းဖြစ်သည်။

- 'ဂျယ်ရီနဲ့ 'အက်စသာဟစ်' (အီအရာဟမ်၏ သင်ကြားချက်များ) Ask and It is Given.

သင့်အတွေးများ၊ ခံစားချက်များ၊ စိတ်ရုပ်ပုံလွှာများနှင့် စကားလုံးများထဲတွင် ရောင်ခြည်ဖြာထွက်နေမှုများက၊ သင့်ဘဝထဲသို့ သင့်ကိုယ်သင် ဆွဲဆောင်နေခြင်းဖြစ်တော့သည်။

- ကက်သရင်းပွန်ဒါ။

Dynamic Law of Prosperity.

သင်မလိုချင်သည့်အရာ နယ်တော့မှ မမျှော်လင့်နဲ့။ သင်မျှော်လင့်မထားသည့်အရာကိုလည်း ဘယ်တော့မှ ဆန္ဒမရှိပါနဲ့။ သင်မလိုချင်သည့်အရာကို မျှော်လင့်မိခဲ့သော် ဆန္ဒမရှိသည်ကို ဆွဲဆောင်

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ

မိရာကျလိမ့်မည်။ မမျှော်လင့်သည့်အရာကို ဆန္ဒဖြစ်မိလျှင် သင်၏ တန်ဖိုးကြီးသော စိတ်အင်အားများကို ရိုးရိုးလေး ဖြုန်းတီးပစ်ရာကျမည်။ အခြားတစ်ဖက်၌မူ သင်ခိုင်မာမြဲမြံစွာ ဆန္ဒဖြစ်မိသောအရာကိုသာ အဆက်မပြတ် မျှော်လင့်မိခဲ့သော် သင့်စွမ်းရည်သည် တွန်းလှန်၍မရအောင် ဆွဲဆောင်အား ကြီးမားလာလိမ့်မည်။ စိတ်သည် သံလိုက်ဖြစ်လာပြီး ယင်းအစိုးရသော နိုင်ငံတော်အတွင်းသို့ သက်ဆိုင်ရာဘာကိုမဆို ဆွဲဆောင်နေပေတော့သည်။

- ဒေါက်တာ ရေမွန်ဟိုးလီးဝဲ၊

(ဥပဒေနှင့်အတူ အလုပ်လုပ်ခြင်း)

အောင်မြင်သော ဘဝနေနည်း စည်းမျဉ်းမှန် ၁၁ ချက်။

11 Truth Principle for Successful Living.

အတွေးတိုင်းသည် ယင်း၏ သိပ်သည်းဆပေါ်လိုက်၍ ကြေညာစာတမ်း ထုတ်ရလိမ့်မည်။ အသိဉာဏ်၏ အတွေးစကလေးမဆိုစလောက်သည်ပင်လျှင် ဥပဒေအတွင်း စွမ်းအားတစ်ရပ်အသွင် လှုပ်ရှားမှုခွင့်ထဲဝင်ရောက်ကာ သက်ဆိုင်ဆီလျော်ရာ အရာကိစ္စများ ထုတ်လုပ်ပေတော့သည်။

- အားနက်စ်၊ ဟမ်းစ်။

'စိတ်၏ သိပ္ပံပညာရဲ့ အခြေခံ အယူအဆများ'

(Basic Ideas of Science of Mind)

သင်သည် သက်ရှိသံလိုက်တစ်ခု ဖြစ်၏။ သင်၏ ဘဝထဲသို့ လူများ၊ အခြေအနေများ ပတ်ဝန်းကျင်အနေအထား အရပ်ရပ်တို့ကို သင်ဆွဲဆောင်ယူရာတွင် သင်၏ လွှမ်းမိုးကြီးစိုးရာ အတွေးများနှင့်အတူ သဟဇာတ ညီညွတ်ကိုက်ညီနေပေသည်။ သိစိတ်ထဲ သင်အခြေချနေထိုင်သမျှ ဘာမဆို သင်၏ အတွေးအကြံမှ ပေါက်ဖွားတိုးတက်လာရသည်ပင်ဖြစ်သည်။

- ဘရိုင်ယန် ထရေစီ (Brain Tracy)

*

ဆွဲဆောင်မှု၏ ဥပဒေသရဲ့

အဓိပ္ပာယ်သတ်မှတ်ချက်

‘အကောင်းပဲ မြင်မြင်၊ အဆိုးပဲ မြင်မြင်၊ ကျွန်ုပ်ရဲ့ သတိပြုမှုနဲ့ စွမ်းအင်တွေက ပေးအပ်ထားသမျှ အရာအားလုံး ကျွန်ုပ်ဘဝ ထဲကို ဆွဲဆောင်သိမ်းသွင်း အာရုံစူးစိုက်ထားစေမည်’

အကောင်းမြင်၊ အဆိုးမြင် “စနိုးစနောင့်ယိမ်းခါချက်” များ။

တစ်စုံတစ်ယောက်ဆီမှ သို့မဟုတ် တစ်နေရာမှ သင်ကောက်ယူရသော ခံစားချက်တစ်ခု (သို့) စိတ်လှုပ်ရှားစေဆော်ချက် တစ်ခုခုကို ဖော်ပြရာ၌ ‘Vibe’ (ဉာဉ်)ဟူသော စာလုံးကို မကြာခဏ သုံးတတ်သည်။ ဥပမာ သင် အခြားသူတစ်ဦးထံပါး ဝန်းရံနေသောအခါ ကောင်းသောဉာဉ် Positive (Vibe) ပေါ်နေသည်ဟု ဆိုနိုင်သည်။ မြို့တစ်မြို့၏ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု (သို့) အနီးအပါးရပ်ကွက် သူစိမ်းတရံစာကြားထဲ လမ်းလျှောက်ဝင်သွားခိုက် မကောင်းသောဉာဉ်များ ဝင်လာခဲ့သော် ဉာဉ်ဆိုး (negative vibe) ပေါ်နေပြီဟု ဆိုနိုင်သည်။ ဤဖြစ်ရပ်အားလုံး၌ သင်ကြုံတွေ့နေရသော ခံစားချက် သို့မဟုတ် စိတ်လှုပ်ရှားစေဆော်ချက်(mood)ကို ဖော်ကျူးရာတွင် ‘Vibe’ (ဉာဉ်) ကို သုံးတတ်ကြသည်။ အတိုချုပ်ဆိုရသော် Vibe (ဉာဉ်) ဟူသည် ခံစားချက် (feeling)နှင့် လည်းကောင်း၊ စိတ်လှုပ်ရှားစေဆော်ချက် (mood)နှင့် လည်းကောင်း အတူတူပင်ဖြစ်သည်။

‘Vibe’ ဟူသောစာလုံးသည် ပိုမိုရှည်လျားသော ‘Vibration’ (လူအများစု မကြာခဏသုံးစွဲလေ့မရှိကြ) မှ လာသည်။ Vibration (တုန်ခါမှု သို့မဟုတ် စိတ်စနိုးစနောင့်ယိမ်းခါချက်) ဝေါဟာရကမ္ဘာ၌ Vibration နှစ်မျိုးရှိရာတွင် အကောင်းမြင် (အပေါင်းလက္ခဏာ+) နှင့် အဆိုးမြင် (အနုတ်လက္ခဏာ-) ဟူ၍ ဆန့်ကျင်ဘက်နှစ်ရပ် ရှိလေသည်။

ခံစားချက် (သို့) စိတ်လှုပ်ရှားစေဆော်ချက်တွေ သင်ထုတ်လွှတ်တိုင်း လွှင့်ထုတ်တိုင်းမှာ အကောင်းမြင် အဆိုးမြင် စနီးစနောင့် ယိမ်းခါချက်တွေ (Vibration) ပေါ်လာတတ်သည်။ အဘိဓာန်ဆီသွားပြီး ခံစားချက်ကို ဖော်ပြမယ့် စကားလုံးတွေ ရွေးချယ်တိုင်း သည်အမျိုးအစားနှစ်ရပ်ထဲက တစ်ခုခုဆီ သင်ပို့မိတတ်သည်။ စကားလုံး တစ်လုံးစီတိုင်းက အကောင်းမြင်ယိမ်းခါချက်ဆီ မောင်းနှင်မယ့် ခံစားချက်ကို ဖြစ်စေ၊ အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်ဆီ မောင်းနှင်မယ့် ခံစားချက်ကိုဖြစ်စေ ဖော်ကျူးနေတတ်သည်။

ကျွန်ုပ်တို့ တစ်ယောက်စီတိုင်း ဤသို့ အကောင်းမြင် ယိမ်းခါချက်ဖြစ်စေ၊ အဆိုးမြင် ယိမ်းခါချက်ဖြစ်စေ တစ်ခုခုကိုတော့ ပို့လွှတ်နေကြမြဲဖြစ်သည်။ လက်တွေ့အရ ကျွန်ုပ်တို့ အမြဲပို့လွှတ်နေကြသည်မှာ ဤစိတ် စနီးစနောင့်ယိမ်းခါချက်(vibrations) တစ်ခုခုပင် ဖြစ်တော့သည်။ 'သူ ညဉ့်ကောင်းတစ်ခု ပေးလိုက်တယ်' ဆိုတဲ့ ဖော်ပြချက် (သို့) 'သည်ရပ်ရွာကြားရောက်မှ ညဉ့်ဆိုးတွေရတယ်ဗျာ' ဆိုတဲ့ ဖော်ပြချက်တွေကို စဉ်းစားကြည့်ကြပါ။

အောက်ပါစာမျက်နှာမှာ အကောင်းမြင် အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်တွေဆီ မောင်းနှင်ပေးမယ့် ခံစားချက်အမျိုးမျိုးအဖုံဖုံကို ဥပမာအဖြစ် သင်တွေ့ရပါမည်။

ယိမ်းခါချက်များ (ခံစားချက်များ)



အဆိုးမြင်

စိတ်ပျက်အားငယ်မှု

အထီးကျန်ဆန်မှု

ချို့ငဲ့ခြင်း

ဝမ်းနည်းကြေကွဲမှု

ရှုပ်ထွေးဦးနှောက်ခြောက်မှု

စိတ်ဖိစီးနှိပ်စက်မှု

ဒေါသအမျက်

ထိခိုက်နာကျင်ရမှု



အကောင်းမြင်

ပျော်ရွှင်မှု

အချစ်ဓမ္မတ္တာ

ရင်ခုန်ရမှု၊ လှုပ်ရှားတက်ကြွမှု

အလျှံပယ်ပေါများကြွယ်ဝခြင်း

ဂုဏ်သိက္ခာ

စိတ်အပန်းဖြေသက်သာလွယ်ကူ

စိန်ခံ

ယုံကြည်ချက်ရှိခြင်း

မြတ်နိုးလေးစားရိသေ့ခြင်း။

တဒင်္ဂါဇာတိယတိုင်း သင့်မှာ ခံစားချက် သို့မဟုတ် စိတ်လှုပ်ရှား စေဆော်ချက် ရှိနေပါမည်။ ယခု အခိုက်အတန့်မှာပင် သင်တွေ့ကြုံ နေရသော ထိုခံစားချက် (သို့) စေဆော်ချက်က ထုတ်လွှတ်လွှင့်ထုတ် လိုက်သည်။ အကောင်းမြင်ယိမ်းခါချက်(သို့) အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက် တစ်ခုခုပင် ဖြစ်ပါသည်။

ဤနေရာမှာ 'ဆွဲဆောင်မှု၏ ဥပဒေသ' ဝင်လာပြီဖြစ်၏။ ဆွဲ ဆောင်မှု၏ ဥပဒေသ(သင့်ဝန်းကျင်၌ စကြဝဠာစွမ်းအင် ရှိနေလျက် ရူပဗေဒသိပ္ပံကိုလည်း ယင်းစွမ်းအင်က လိုက်နာနေခြင်း)က သင်ကမ်း လှမ်းသည့် ယိမ်းခါချက်အတိုင်း တန်ပြန်တုန်ပြန်ပါသည်။ အခုပြော နေတဲ့ လက်ငင်းအခိုက်အတန့်မှာပင် ဤဥပဒေသက သင်၏ စနိုး စနောင့်ယိမ်းခါချက်နှင့် အတိုင်အဖောက်ညီညီ လိုက်ဖက်ကျနေပြီး အကောင်းမြင်ဖြစ်စေ၊ အဆိုးမြင်ဖြစ်စေ၊ အလားတူစွာ လက္ခဏာကို ပို၍ ပေးနေပေတော့သည်။

ဥပမာအားဖြင့် တနင်္လာနေ့မနက်စောစောမှာ လူတစ်ယောက် အိပ်ရာမှအထ အနည်းငယ်စိတ်ကသိကအောက်ဖြစ် စိတ်တိုနေသည်ဆို ပါစို့။ ဤခံစားချက်များက အဆိုးမြင် ယိမ်းခါချက်တွေပဲ ပို့လွှတ်နေပါ လိမ့်မည်။ ယင်းသို့ အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်တွေ ပို့လွှတ်နေသမျှ ကာလ ပတ်လုံး ဆွဲဆောင်မှု၏ ဥပဒေသက ယင်းပို့လွှတ်နေသော ယိမ်းခါ ချက်နှင့် အတိုင်အဖောက်ညီညီ လိုက်ဖက်ကျနေပြီး အလားတူ လက္ခဏာကိုပဲ ပို၍ ပို၍ ပေးနေလေသည်။ (ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသသည် အကောင်းမြင်ဖြစ်ခြင်း၊ အဆိုးမြင်ဖြစ်ခြင်း သင်၏ ယိမ်းခါချက်နှင့် အမြဲ မင်လိုက်ဖက်ညီနေပေသည်။)

သို့ဖြစ်ရာ ထိုပုဂ္ဂိုလ်မှာ အိပ်ရာမှထသည်နှင့် အရင်ဆုံး ခြေမ ခလုတ်တိုက်မိမည်။ တစ်ခုခု ချက်ရင်းပြုတ်ရင်း လက်အပူလောင်မိ တတ်သည်။ ကားအသွားအလာကြပ်သည့် ကြား ကျတတ်မည်။ ဖောက်သည်တစ်ယောက် အရောင်းအဝယ်ဖျက်သိမ်းတာနဲ့ တိုးမည်။ သို့နှင့် နောက်ဆုံးမှာ 'ငါ သည်နေ့ အိပ်ရာထဲမထတန်း ဆက်အိပ်နေ တာမှ ပိုကောင်းဦးမယ်' ဟု ကိုယ့်ဟာကိုယ် ပြောယူသည့်အခြေ ဆိုက်ရတော့သည်။

သို့တည်းမဟုတ် အခုလေးတင် ဧရာမအရောင်းအဝယ်တစ်ခု

ဖြစ်မြောက်သွား၍ ဝမ်းသာအားရ ပျော်ရွှင်မြူးတူးနေကြသော အရောင်း ပုဂ္ဂိုလ်များကို ကြည့်ပါလေ။ သူတို့ပို့လွှတ်နေသည်က အကောင်းမြင် ယိမ်းခါချက်ပင်ဖြစ်သည်။ ခဏလေးအကြာမှာပင် သူတို့နောက်ထပ် အရောင်းအဝယ်စံချိန်ကို စာချုပ်ကြီးတစ်ခု ချုပ်ဆိုမိကြပြန်သည်။ 'ငါတို့ ကံဇာတာလိမ့်နေပြီကွ' ဟု ကြိုးဝါးလိုက်ဖို့ပင်။

ဤဥပမာနှစ်ရပ်စလုံး၌ ဆွဲဆောင်မှု၏ ဥပဒေသအလုပ်ဖြစ်နေ သည်ကို တွေ့ရသည်။ ဤဥပဒေသက အကောင်းမြင်ဖြစ်စေ၊ အဆိုး မြင်ဖြစ်စေ လိုက်ဖက်စွာဖြစ်ပျက်ဖို့ လိုအပ်သမျှကို ပိုမိုပြီး အလားတူ ဖြစ်စေရန် သံစုံတီးဝိုင်းဖြင့် ညီညီညာညာ ဖြည့်ချနေပေတော့သည်။

ယခုစာအုပ်၌ သင်လေ့လာရမည်မှာ သင်ပို့လွှတ်နေသော ယိမ်း ခါချက်ကို ဘယ်သို့ဘယ်ပုံ ခွဲခြားသတ်မှတ်ရန်နှင့် ယင်းပို့လွှတ်နေမှု ကို အဆက်မပြတ် ထပ်ပြီး ပို့လွှတ်နေမလား သို့မဟုတ် ပြောင်းလဲမှာ လားဆိုသည်ကို သိစိတ်ဖြင့် ရွေးချယ်မှုလုပ်နိုင်စွမ်းရှိရေးပင် ဖြစ်သည်။

ဤစာအုပ်၏ 'တမင်တကာ တကူးတကဆွဲဆောင်ခြင်း' အခန်း မှာ ကွဲပြားခြားနားသော ယိမ်းခါချက်တစ်ခု မည်သို့ တမင်တကာ သိစိတ်ရှိရှိ တင်ကူးကြံရွယ်ချက်ဖြင့် တကူးတကပြုလုပ်ရသည်ကို လေ့လာရပါမည်။

သင်၏ ယိမ်းခါချက်ကို တမင်တကာ ရွေးချယ် ပို့လွှတ်သူ ဖြစ်လာစေရန် ဘယ်ပုံဘယ်နည်းလုပ်မလဲဆိုတာ သင်လေ့လာရလိမ့် မည်။

သို့မှသာ သင်ရရှိနေသော ရလဒ်ကို ပြောင်းပစ်နိုင်မှာဖြစ်ပြီး သင်လိုချင်သည်ကို ပိုရရေး၊ မလိုချင်သည်ကို လျော့ရရေးကို ဆောင် ရွက်နိုင်မှာဖြစ်သည်။

*

'ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသည် သင်ပို့လွှတ်နေသော ယိမ်းခါချက် အကောင်းမြင်ဖြစ်စေ၊ အဆိုးမြင်ဖြစ်စေ၊ ပို့လွှတ်နေသည်ထက် ပို၍ ပေးအပ်ခြင်းဖြင့် သက်ဆိုင်သလို တုန့်ပြန်နေပေတော့သည်။ ယင်းဥပဒေမှာ သင်၏ စနိုးစနောင့် ယိမ်းခါချက်ကို ရိုးရိုးလေး တုန့်ပြန်နေခြင်း ဖြစ်တော့သည်။'

တကူးတက ကြိရွယ်ချက်မဟုတ်သော ဆွဲဆောင်ချက်

များစွာသော လူများသည် ဘာကြောင့် သူတို့ တစ်ခုတည်းသော အရာကိုပင် ထပ်ခါတလဲလဲ ပြန်၍ ဆွဲဆောင်နေမိပါလိမ့်ဟု မကြာခဏ စပ်စပ်စုစု သိချင်ကြသည်။ သူတို့ ဘာတစ်ခုမှ အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်များ မပို့လွှတ်ရသည်မှာ လုံးဝသေချာနေသည်။ သို့ပါလျက် သူတို့ဘဝ၏ သီးခြားတလင်းပြင်ထဲ၌ အဆိုးမြင်အတွေ့အကြုံများ အဆက်မပြတ် ပေါ်နေရသည်။

ဤသို့ဖြစ်ရသည်မှာ သူတို့လက်ရှိရထားသည်ကို လေ့လာသိရှိလိုက်ရသည့်အခါကျမှ တကူးတက ကြိရွယ်မထားသော ညှဉ်ဆိုး (Negative Vibe) က ဝင်လာသောကြောင့်ပင် ဖြစ်ပါသည်။

ဥပမာ သင့်ပိုက်ဆံအိတ်ကို ဖွင့်လိုက်သည့်အခါကျမှ အထဲမှာ ပိုက်ဆံမရှိကြောင်း တွေ့လိုက်ရသည်ဆိုပါစို့။ သင့်မှာ လောလောဆယ် ပိုက်ဆံမရှိကြောင်း လေ့လာသိရှိလိုက်ရသည်ဖြစ်၍ သင့်မှာ ယခု ချို့ငဲ့ရခြင်းဟူသည် ယိမ်းခါချက်ဖြစ်လာသည်။ အခြားအလားတူ အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်များ ပေါ်လာမည်ကို စိုးရိမ်ကြောင့်ကြလာသည်။

ဤသို့ဖြစ်အောင် တမင်ရည်ရွယ်မလုပ်ခဲ့သော်ငြား ဆွဲဆောင်မှု ဥပဒေသက သင်၏ ယိမ်းခါချက်အပေါ် ရိုးရိုးလေး သက်ဆိုင်သလို တုန့်ပြန်နေပြီး အလားတူလက္ခဏာတို့ပင် ပို၍ ပို၍ ပေးအပ်နေပေတော့

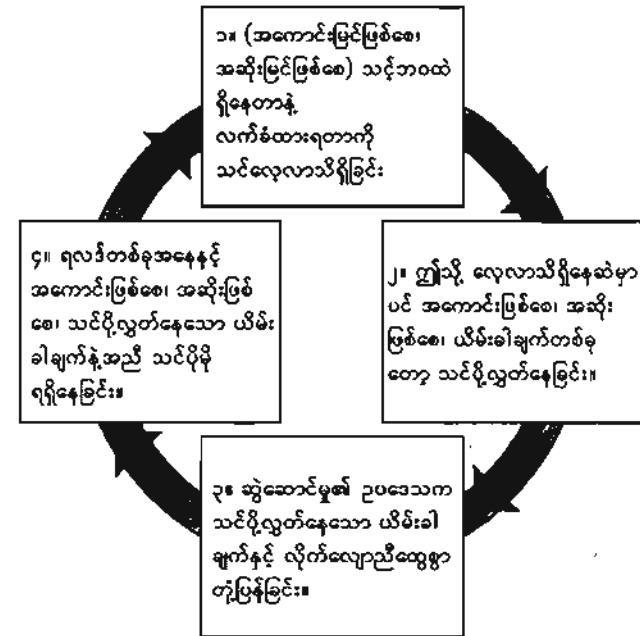
၄

သည်။

သင်မည်သည့်လုပ်ရပ်လုပ်မိခြင်းကြောင့် ဤသို့ အဆိုးမြင်ယိမ်း
ခါချက် ပေါ်လာရသည်ကို ယင်းဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသက မသိပေ။

သင်သတိရနေကောင်း ရနေမည်။ ဟန်ဆောင်နေနိုင်ကောင်း
နေနိုင်မည်။ နေ့လယ် အိပ်မက်မက်နေကောင်း မက်နေနိုင်မည်။ သို့တည်း
မဟုတ် ဤကိစ္စရပ်တွင် လေ့လာသိရှိရုံမျှ သက်သက်ဖြစ်ပေမည်။

*



သင့်ဘဝရဲ့ ခြားနားမှု နယ်ပယ်အသီးသီး (ပိုက်ဆံ၊ အလုပ်၊
ကျန်းမာရေး၊ ဆက်ဆံရေး စသဖြင့်)မှ လက်ခံရသမျှ လေ့လာသိရှိ
နေစဉ်ခဏ သင့်လေ့လာသိချက်က ခံစားချက် (ယိမ်းခါချက်) တစ်ခု
အကောင်းဖြစ်ဖြစ်၊ အဆိုးဖြစ်ဖြစ် ခုတ်မောင်းနေသည်။

လေ့လာတွေ့ရှိချက်က ယိမ်းခါချက်တစ်ခု ပို့လွှတ်နေခြင်း

သင်သတိမထားမိသည့်တိုင်အောင် ဤလေ့လာသိရှိမှုစက်ဝန်း သံသရာထဲ သင်အဆက်မပြတ် လည်ပတ်မိနေသည်။ ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသကလည်း အကောင်းဖြစ်ဖြစ်၊ အဆိုးဖြစ်ဖြစ် သင်၏ ယိမ်းခါ ချက်ပေါ်လိုက်၍ တုန်ပြန်နေပြီး သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါနေသမျှအပေါ် ပို၍ ပေးအပ်နေသည်။

နားလည်သဘောပေါက်ထားဖို့ အရေးကြီးသည်ကတော့ သင် နားလည်သဘောပေါက်ပေါက် မပေါက်ပေါက်၊ သင်ကြိုက်ကြိုက် မကြိုက်ကြိုက်၊ သင်ယုံယုံ မယုံယုံ၊ ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသကတော့ သင့်ဘဝထဲမှာ တည်ရှိနေပြီးသားဖြစ်သည်ဆိုသည့် အချက်ပင်။

အကယ်၍ သင်လေ့လာရသမျှကို သင်ကြိုက်နှစ်သက်လျှင် ထိုအရာကို သင် အောင်ပွဲခံ အခမ်းအနား ကျင်းပပါလေ။ ဤသို့ အောင်ပွဲခံလေလေ၊ ထိုအရာကို သင်ပို၍ ရလေလေပင်။ အကယ်၍ သင်လေ့လာရသမျှကို မကြိုက်ခွဲသော် သင်မလိုချင်တာကို ဆွဲဆောင် နေမိခြင်းကို ရပ်တန့်ပြီး လိုချင်တာကို စတင်ဆွဲဆောင်မိစေဖို့ ဆွဲဆောင်ခြင်းဥပဒေသကို ပိုပြီး တကူးတက ကြိုတင်ကြံရွယ် တီး ခေါက်ကြည့်ရမည့် အချိန်ကို ဆိုက်ရောက်လာပြီဖြစ်သည်။ အခြား စကားအရ ဤသည်ကို 'တကူးတကဆွဲဆောင်ခြင်း' ဟု ခေါ်၏။

(Deliberate Attraction)

'ယိမ်းခါချက်တစ်ရပ်က အကောင်းမြင်သည်ဖြစ်စေ၊ အဆိုး မြင်သည်ဖြစ်စေ၊ ဆွဲဆောင်မှု၏ ဥပဒေသကမူ ယိမ်းခါ ချက်နှင့် အလားတူစွာ သင့်ကို ပို၍ပေးအပ်လိမ့်မည် ဖြစ်သည်။'

သင့်စကားလုံးများရဲ့ ကြီးကျယ်ခမ်းနားမှုကို သဘောပေါက်နားလည်ခြင်း။

စကားလုံးများ၊ ဝေါဟာရများ၊ ပညတ်များ။

ဤစာအုပ်ထဲ၌ ပါဝင်သော လက်စွဲကိရိယာဉာဏ်စ (tools)နဲ့ 'လုပ်ငန်းဖြစ်ပေါ်' တို့ အများစုမှာ ဘာသာစကားနှင့် စကားလုံးများရဲ့ သုံးစွဲပုံတို့နှင့် ဆက်စပ်နေပြီး ပို၍အရေးပါချက်ကတော့ စကားလုံး ဝေါဟာရများ၏ ခံစားချက်များနဲ့ မောင်းနှင်နေခြင်း ဖြစ်တော့သည်။

ဤစာအုပ်ထဲ သင်ဖတ်ရှုနေစဉ်မှာပင် 'တကူးတက ဆွဲဆောင်ခြင်းဖြစ်စဉ်' အတွင်းက လေ့ကျင့်ခန်းများအားလုံးအတွက် စကားလုံးများက 'ဘုံပိုင်းခြေ' ဖြစ်လာရပုံ ဖြစ်လာနည်းကို သင် လေ့လာရပါလိမ့်မည်။

*

စကားလုံးများအပေါ် ယင်းသို့ လေးနက်မှု အဘယ်ကြောင့် ရှိနေကြရသနည်း။

စကားလုံးများက နေရာတကာတိုင်းမှာ ရှိနေကြသည်။ ကျွန်ုပ်တို့ပြောလည်း စကားလုံးနဲ့ ဖတ်လည်း စကားလုံးနဲ့၊ ရေးလည်း စကားလုံးနဲ့၊ စဉ်းစားတွေးတောရင်လည်း စကားလုံးနဲ့၊ ကြည့်လည်း စကားလုံးနဲ့၊ လက်နှိပ်စက်ရိုက်လည်း စကားလုံးနဲ့၊ ခေါင်းထဲ စကားလုံးတွေပဲ ကြားနေရသည်။

ဤစာအုပ်ထဲက လေ့ကျင့်ခန်းတွေအားလုံး တိကျတဲ့ စကားလုံးရွေးချယ်မှုအပေါ် အခြေခံထားရခြင်း အကြောင်းရင်းခံက ကျွန်ုပ်တို့၏ စဉ်းစားချက်များနှင့် ကျွန်ုပ်တို့ ထုတ်လွှတ်နေသည့် ယိမ်းခါချက်များကို စကားလုံးများကသာ မောင်းနှင်နေသောကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။

ဥပမာအားဖြင့် 'အိမ်စာအလုပ်' (homework) ဟူသော စကားလုံးကို ကြည့်ပါ။ ထိုစကားလုံးကို လူအချို့က မကောင်းမြင် ယိမ်းခါချက်ထားကြ၍ တချို့ကမူ ကောင်းသောယိမ်းခါမှု ထားကြသည်ကို တွေ့ရသည်။

'ငွေကြေးပိုက်ဆံ' ဟူသော စကားလုံးအပေါ်၌လည်း တချို့က အကောင်းမြင်ယိမ်းခါချက် (ခံစားချက်) ရှိကြသလို အချို့က အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက် ထားရှိကြသည်။ အောက်ပါစာမျက်နှာမှာ ဘယ်စကားလုံးများက သင်မလိုချင်တာတွေမှ ဆွဲဆောင်မိစေသည်ကို

၃၀

တွေ့ရမည်။

သင့်အတွေးများက စကားလုံးများနဲ့ လုပ်ထားသည်။ သင့်
အတွေး၊ သင့်စကားလုံးများ၊ အကောင်းနဲ့ အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်များ
အကြား ဆက်စပ်ပုံကို အောက်ပါသရုပ်ဖော်ပုံက ပြနေသည်။

စကားလုံးများ ⇔ အတွေးများ ⇔ ခံစားချက်များ
(စကားလုံးများဖြင့် ပြုလုပ်ထား) (အကောင်းမြင်နှင့်
အဆိုးမြင် ယိမ်းခါချက်များ)

ကိုယ်မလိုချင်တာကိုမှ ဆွဲဆောင်မိသွားစေသည့်အဖြစ် ရောက်စေသော စကားလုံးများ

မလုပ်နဲ့၊ မဖြစ်စေနဲ့၊ မရှိစေနဲ့။

နယူးယော့ခ်က လွတ်လပ်ရေးနတ်သမီးကြေးရုပ်အကြောင်း
စဉ်းစားမနေပါနဲ့လေ။ သည်လိုတားလိုက်တော့မှ သင်စဉ်းစားမိနေပြီ
မဟုတ်ပါလား။ ဤသို့ မလုပ်နဲ့၊ မဖြစ်စေနဲ့၊ မရှိစေနဲ့ ဆိုတဲ့စကားလုံး
တွေကို သင့်ရဲ့ သိစိတ်ကရော မသိစိတ်ကပါ အလိုအလျောက် ဆန်ခါ
စစ်ချပေးနေပါသည်။

ဤစကားလုံးများ သင်သုံးသောအခါ မလုပ်နဲ့ဟု ပြောထား
(ဟားမြစ်ထား)သော ကိစ္စရပ်အတိအကျကို သင့်စိတ်အတွင်း၌
သဘောထားတစ်ရပ်အဖြစ် အမှန်တကယ် သတ်မှတ်ပြီးဖြစ်နေသည်။

ဥပမာ 'နှင်းမုန်တိုင်းအကြောင်းများ စဉ်းစားမနေပါနဲ့တော့ကွာ'
ဟု ကျွန်ုပ်ပြောလိုက်သည့်အခါကျမှ သင့်မှာ ချက်ချင်းလတ်တလော
ဆိုသလို နှင်းမုန်တိုင်းတစ်ခုအကြောင်း စတွေးမိနေပြီဟု ကျွန်ုပ် ပြောရ
ပေသည်။ ညွှန်ကြားချက်က တစ်စုံတစ်ခု မလုပ်ရန် ပြောသည့်တိုင်အောင်
သင့်သိစိတ်နှင့် မသိစိတ်က ထိုညွှန်ကြားချက် အစိတ်အပိုင်းကိုပင်
အတည်ပြု စေခိုင်းနေလေတော့သည်။

သင်မလိုလားသည်များကိုမှ ဂရုစိုက်မှုနှင့် စွမ်းအင်ကို ပိုပေး

နေသော အသုံးများသော ဖော်ပြချက်များ အောက်ပါအတိုင်း ရှိကြသည်။ ဤဖော်ပြချက်များမှ တစ်ခုတလေ သင့်ဘာသာ သင်သုံးမိသည်ကို သင်ပြန်ကြားမိပါလေစ။

မရူးစမ်းပါနဲ့။	သွေးမပျက်စမ်းနဲ့ကွာ။
ငါ အပြစ်ဖို့နေတာမဟုတ်ဘူး။	အလျင်မလိုနဲ့ မစိုးရိမ်နဲ့။
ငါ့ကို လှမ်းခေါ်ဖို့ မတွေ့ဝေစမ်းနဲ့။	အခု မကြည့်နဲ့ဦးကွာ။
မမိုက်မဲစမ်းနဲ့ကွာ။	ကပ်ကြေးနဲ့မလုပ်နဲ့လေ။
မစိုးရိမ်ပါနဲ့။	မမေ့နဲ့နော်။
ဒါ အနာတရဖြစ်မှာတော့ ငါ	ငါ့ဖောက်သည်တွေ လုပ်ငန်းပယ်
မလိုလားဘူး။	ဖျက်တာ မလိုချင်ဘူး။
အမှိုက်မပစ်နဲ့။	နောက်မကျစေနဲ့နော်။
ဆေးလိပ်မသောက်ရ။	တံခါးကို ဆောင်မပိတ်ပါနဲ့။
ငါ တရားစီရင်နေတာ မဟုတ်ဘူး။	

ဆွဲဆောင်မှု ဥပဒေသက သင့်စိတ်က ဖြစ်နေသည့် နည်းလမ်းအတိုင်းပင် တုံ့ပြန်သည်။ သင်မလိုလားသည်ကိုမှ သူက ကြားသည်။ မလုပ်နဲ့၊ မဖြစ်စေနဲ့၊ မရှိစေနဲ့ တို့ ပါဝင်သော ဖော်ပြချက်တစ်ခုခု ပြောလိုက်လုပ်မိသည်ကို သင့်ဟာသင် ပြန်ကြားသည့်အခါ သင်မလိုလားသည်ကို အမှန်တကယ်ဂရုစိုက်မှုနဲ့ စွမ်းအင်တို့ ပေးမိတတ်လေသည်။

အခု သင့်ရဲ့ အဘိဓာန်ထဲက 'မလုပ်နဲ့၊ မဖြစ်စေနဲ့၊ မရှိစေနဲ့' မသုံးလုံး သုံးစွဲမှုကို လျှော့ပစ်ပြီး နောက်ဆုံး လုံးဝဖြတ်တောက်ပစ်နိုင်ရေး ထောက်ပံ့ပေးနိုင်မယ့် လက်စွဲကိရိယာဉာဏ်စာ(tool) တစ်ခု ထိထိရောက်ရောက် လွယ်ကူစွာ ရှိနေပြီဖြစ်ပါတယ်။

သည် မသုံးလုံးကို သင့်ဟာသင် ပြန်ကြားယောင်တဲ့အခါတိုင်း 'ကဲ-ဒါဖြင့်ရင် ငါဘာလုပ်ချင်တာလဲ' ဆိုတဲ့မေးခွန်းကို ကိုယ့်ဟာကိုယ် ပြန်မေးကြည့်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

သင်မလိုချင်တာတွေအကြောင်း ပြောနေတဲ့အခါတိုင်း အဲဒီအခိုက်အတန့်မှာ သင့်မှာ ဂရုစိုက်မှုတွေနဲ့ စွမ်းအင်ထုတ်ပေးနေရတယ်။

ကိုယ်လိုချင်တာတွေအကြောင်းပဲ ကိုယ့်ဟာကိုယ် ပြန်မေးခွင့် ကြုံပြီဆိုရင်တော့ အဖြေက စကားလုံးအသစ်တွေ၊ ဝါကျအသစ်တွေ ဖန်တီးမိပြီးဖြစ်မယ်။

အဲဒီလို စကားလုံးဝေါဟာရတွေပြောင်းသွားပြီဆိုတာနဲ့ သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက်ကလည်း ပြောင်းပြီဖြစ်တယ်။ အားလုံးအနက် အကောင်းဆုံးသတင်းကတော့ သင်ဟာ တစ်ချိန်မှာ ယိမ်းခါချက်တစ်ခုပဲ ပို့လွှတ်လွှင့်ထုတ်နိုင်တာပဲ ဖြစ်တယ်။

မလုပ်နဲ့၊ မဖြစ်စေနဲ့၊ မရှိစေနဲ့၊ ဟူသော မသုံးလုံးပါဝင်သည့်
ဖော်ပြချက်တစ်ခု သင်လုပ်သည့်အခါ သင့်မှာ အမှန်တကယ်
ပင် ကိုယ်မလိုချင်သည့်အရာသို့ ဝရပြုမှုနှင့် စွမ်းအင်တို့
ပေးအပ်နေရသည်။
'ကဲ ဒါဖြင့်ရင် ငါ ဘာလုပ်ချင်တာလဲ' ဟု ရိုးရိုးလေး ကိုယ့်
ဟာကိုယ် မေးကြည့်ရုံမျှသာ။

“ကဲ ဒါဖြင့်ရင် ကျုပ် ဘာလုပ်ချင်တာလဲ” လို့ ကိုယ့်ဟာကိုယ် မေးကြည့်ရန်

မလုပ်နဲ့၊ မဖြစ်စေနဲ့၊ မရှိစေနဲ့ တို့ကို ကျွန်ုပ်တို့ သုံးသောအခါ
'ကဲ ဒါဖြင့်ရင် ငါ ဘာလုပ်ချင်တာလဲ' ဟု ကိုယ့်ဟာကိုယ် မေးကြည့်
ပြီးသောအခါကျမှ ဝါကျသစ်တို့ မည်သို့မည်ပုံ ခိုင်မာလာသည်ကို
အောက်ပါအတိုင်း တွေ့ရလေတော့သည်။

အဆိုးမြင် ⇨ 'ကဲ ဒါဖြင့်ရင် ငါ ⇨ အကောင်းမြင် ဖော်ပြချက်များ။
ဖော်ပြချက်များ ဘာလုပ်ချင်တာလဲ'

ကျုပ်ကို လှမ်းခေါ်ဖို့ တွေဝေ
မနေနဲ့လေ။

သွေးမပျက်စမ်းနဲ့ကွာ။

မမေ့နဲ့လေ။

နောက်မကျနဲ့နော်။

အနာတရဖြစ်မှာတော့ မလိုလားဘူး

တံခါးကို ဆောင့်မပိတ်ပါနဲ့

ချက်ချင်း ကျုပ်ကိုခေါ်လိုက်
ပေါ့။

တည်ငြိမ်အောင် စိတ်ထိန်းပါ။

သတိတရရှိလိုက်ပါ။

အချိန်မှန်မှန် တွေ့လိုက်ပါ။

ငါဟန်ကျမှာပါ။

ဖြည်းဖြည်းညင်သာ အသံ

၃၆

မကြားအောင် ပိတ်ပေါ့။

ငါ့ဖောက်သည်တွေ အရောင်းအဝယ် ငါ့ဖောက်သည်တွေ အချိန်
ဖျက်တာ မလိုချင်ဘူး။ အချက် ကတိတည်တာ လိုချင်

တယ်။

မလုပ်နဲ့၊ မဖြစ်စေနဲ့၊ မရှိစေနဲ့ တို့ အကောင်းမြင်ဝါကျသစ်များ
ကို သုံးသောအခါ သင့်ကိုယ်ပိုင် ဤနေရာ၌ ဖန်တီးနိုင်သည်။
ဝါကျကို ဤနေရာ၌ ထပ်ဖြည့်ရန်။

‘စိတ်ကို အကောင်းမြင် စိတ်လှုပ်ရှားမှုနှင့် အဆိုးမြင် စိတ်လှုပ်
ရှားမှုများက တစ်ချိန်တည်းမှာ နှစ်ခုစလုံး တစ်ပြိုင်နက်တည်း မသိမ်း
ပိုက် နေရာမယူနိုင်ပါ။ တစ်ချိန်ချိန်မှာ တစ်ခုခုကသာ ကြီးစိုးလွှမ်းမိုး
ထားနိုင်ပါသည်။’

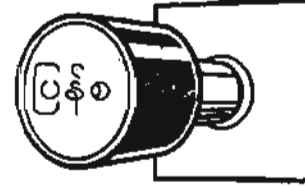
အကောင်းမြင် စိတ်လှုပ်ရှားမှုက သင့်စိတ်၌ ကြီးစိုးလွှမ်းမိုးသော
ဩဇာကို ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်ရေး၊ စိတ်ချလက်ချရှိရန်မှာမူ သင့်
တာဝန် လုံးလုံးမျှသာ ဖြစ်ပေတော့သည်။’

- နပိုလီယံဟေး

Napolean Hill

သင်မလိုချင်သည်မှ၊ လိုချင်သည့်နေရာသို့သွားရန်အတွက်
စကားလုံးများ ပြောင်းရသည်။ စကားလုံးများ ပြောင်း
သည့်အခါ ယိမ်းခါချက်လည်း လိုက်ပြောင်းရသည်ပင်။
သင့်မှာ-
တစ်ကြိမ်မှာ ယိမ်းခါချက်တစ်ခုသာ ပို့လွှတ်နိုင်စွမ်း ရှိပေ
သည်။





သင့်မှာ တစ်ကြိမ်ကို ယိမ်းခါချက်တစ်ခုသာ ပို့လွှတ်နိုင်သည်ဖြစ်ရာ ဤသို့ စကားလုံးများ ပြောင်းလဲလိုက်သည်နှင့် သင်၏ ယိမ်းခါချက်ပါ လိုက်ပြောင်းရတော့သည်။

အတွေးများ ပြောင်းရန်တို့ပင် ဖြစ်သည်။

ဆွဲဆောင်မှု၏ ဥပဒေသက လွန်ခဲ့တဲ့ ၅ မိနစ် ၅ ရက်၊ ၅ လ သို့မဟုတ် နှစ် ၅၀ လောက်က သင်ဘာယိမ်းခါချက်တွေ ပို့လွှတ်နေသလဲ သတိမရ။ သူ့အလုပ်မဟုတ်။

လောလောဆယ် လတ်တလော အခု စကားပြောနေတဲ့ လက်ငင်းပစ္စုပ္ပန်တည်တည်မှာ ဘာယိမ်းခါချက် ပို့လွှတ်နေသည်ကို ကြည့်ပြီး ယင်းနှင့် အလားတူ လိုက်ဖက်စွာ တုံ့ပြန်လေသည်။ ထို အလားတူစွာကိုပင် ထပ်ခါထပ်ခါ ပို၍ ပေးနေပေတော့သည်။

သင်၏ ယိမ်းခါချက်ကို ပြန်စ လုပ်နိုင်ခြင်း

အခိုက်အတန့်တိုင်းမှာ သင်ပို့လွှတ်နေတဲ့ ယိမ်းခါချက်က အကောင်းမြင်လား၊ အဆိုးမြင်လား ပြောနိုင်ဖို့က သင်တွေ့ကြုံနေရသော ခံစားချက်ကို ခွဲခြားသုံးသပ် သတ်မှတ်နိုင်မှ ဖြစ်မည်။

ဤခံစားချက်များက သင့်ကို ယိမ်းခါချက်များ ပို့လွှတ်နေစေသည်။ 'ယိမ်းခါချက်ဆိုင်ရာ' ကမ္ဘာ၌ ယိမ်းခါချက်ဟူသမျှ နှစ်မျိုးသာ ရှိသည်။ အကောင်းမြင်နှင့် အဆိုးမြင်ဟူ၍သာ။

သင်၏ ယိမ်းခါချက်ကို အဆိုးမြင်မှ အကောင်းမြင်သို့ ပြန်စဖို့ ခုလုပ်နိုင်ရန်မှာ ကွဲပြားခြားနားသော စကားလုံးများနှင့် ကွဲပြားခြားနားသော အတွေးများကို ရိုးရိုးလေး ရွေးချယ်လိုက်ရုံသာ ဖြစ်ပါသည်။ 'ကဲ... ဒါဖြင့်ရင် ငါဘာလုပ်ချင်တာလဲ' ဟူသော ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်မေးသော မေးခွန်းလောက်နီးနီး လွယ်ကူလှသည်။

နောက်ထပ်တစ်ခါ သင်မလိုချင်သည်များကို ပြောနေရသော ဘဝမှ ကိုယ်လိုချင်တာတွေပဲ ပြောရသည့်ဘဝ ရောက်ချင်လျှင် စကားလုံးများ ပြောင်းရပေလိမ့်မည်။

သင်၏ ယိမ်းခါချက်ကို 'ပြန်စ' လုပ်နိုင်ဖို့ရန် ခပ်ရိုးရိုးလေး သင်သုံးစွဲနေသော စကားလုံးပြောင်းရန်နှင့် သင်စဉ်းစားနေသော

သင် အကောင်းမြင် သို့မဟုတ် အဆိုးမြင်
 ယိမ်းခါချက် တစ်ခုခု ထုတ်လွှတ်နေသည်ကို
 ခွဲခြားသိနိုင်ဖို့ရာ သင့် ဘဝရဲ့ ထိုတလင်းပြင်အတွင်း
 သင်ရရှိနေသော ရလဒ် များကိုသာ ရိုးရိုးရှင်းရှင်း
 ကြည့်ရှုရမည်ဖြစ်သည်။ ဤ ရလဒ်တို့ကသာ
 သင်ဘာတွေ ယိမ်းခါနေသည်ကို ပြည့်ပြည့်ဝဝ
 ရောင်ပြန်ထင်ဟပ်ပြနေသည့် ကြေးမုံပြင်ဖြစ်၏။

တကူးတက ဆွဲဆောင်ခြင်း

ရှေ့လာမည့်အခန်းတွင် ဆွဲဆောင်မှု၏ ဥပဒေသကို သင်
 မည်သို့မည်ပုံ ပို၍ တမင်တကာ တကူးတက အသုံးပြုရတော့မည်ကို
 ရှာတွေ့လာရပါမည်။

ဤသည်ကို လုပ်ရန်လွယ်ကူသော အဆင့်သုံးဆင့်ပုံသေနည်း
 ကို လေ့လာရလိမ့်မည်။ ဤအဆင့်များကို လေ့လာနေရင်း ထပ်
 လောင်း၍ ဖြစ်ရပ် ၂ မျိုးလေ့လာချက်ကိုပါ တွဲလုပ်သွားရမည်ဖြစ်ပြီး
 ပေးထားသော ကွက်လပ်ဖြည့်ရမည့် လုပ်ငန်းပြဇယားများလည်း ဖြည့်
 စွက်သွားရမည်ဖြစ်သည်။ နောက်ထပ် လုပ်ငန်းပြဇယားများကိုတော့
[www.Law of Attraction Book.com/worksheets.html](http://www.LawofAttractionBook.com/worksheets.html) တွင်
 သင်ရနိုင်ပါသည်။

‘တကူးတကဆွဲဆောင်ခြင်း’ကို သင့်ဘဝရဲ့ ဘယ်သီးခြား
 တလင်းပြင်၌ အသုံးပြုရမည့် မသေချာဖြစ်နေလျှင် သင် စိတ်ကျေနပ်
 အားရမှု အနည်းဆုံး တလင်းပြင်ကိုသာ ရိုးရိုးလေး ရွေးချယ်ရန် ရှိတော့
 သည်။ ၎င်းမှာ သင်၏ ဆက်ဆံရေးများ၊ အသက်မွေးမှု၊ ကျန်းမာရေး၊
 လုပ်ငန်းနှင့် ငွေရေးကြေးရေးအခြေအနေများ ဖြစ်နိုင်သည်။

ဤစာအုပ်၏ ကျန်အပိုင်းမှန်သမျှ ဖတ်ပြီးသည်နှင့် လေ့ကျင့်ခန်း
 များသို့ ပြန်သွားပြီး လုပ်ပါ။ ယင်းတို့အား သင်ရွေးချယ်ထားသော

ဘဝတလင်းပြင်၌ အသုံးချပါလေ။

*

တကူးတကဆွဲဆောင်ခြင်းအတွက် အဆင့် ၃ ဆင့် ပုံသေနည်း

အဆင့်(၁)။ ။ သင့်ဆန္ဒကို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ခြင်း

ပြောတာတော့ လွယ်လွယ်လေးလို့ မထင်ဘူးလား။ လူအများ စုကတော့ ကိုယ်တကယ် ဘာလိုချင်မှန်း၊ ဘာလုပ်ချင်မှန်း တကယ် မသိတတ်ကြဘူး။ ဘယ်လိုပဲ ဖြစ်ဖြစ် ကိုယ်ဘာမလိုချင်၊ မလုပ်ချင် မှန်း ကောင်းကောင်းသိတဲ့ နေရာမှာတော့ သူတို့ အလွန်တော်ကြပါ ပေတယ်။ သည်အဆင့်မှာ သင်ဟာ ကိုယ်မကြိုက်တာကို ဘာကြောင့် မကြိုက်မှန်း လေ့လာထားခြင်းက ပိုပြီး အထောက်အကူ ဖြစ်ပါလိမ့် မယ်။

အဆင့်(၂)။ ။ သင့်ဆန္ဒကို သတိမူကုပြုလော့

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသက သင့်ရဲ့ ဂရုပြုမှုစွမ်းအင်နဲ့ အာရုံစူးစိုက် မှုတွေ ဘယ်ဆီပေးအပ်ထားသလဲ ဆိုတဲ့အပေါ်မှာ အဲဒီ ပေးအပ်ထား ချက်ထက် ပိုပြီး သင့်ကို တန်ပြန်ပေးအပ်ပါလိမ့်မယ်။ သည်အဆင့်က ဘယ်သို့၊ ဘယ်ပုံ လုပ်ရမယ်ဆိုတာလောက်ပဲ သင်ကြားပေးပါလိမ့် မယ်။ သင့်ရဲ့ စကားလုံးဝေါဟာရတွေ ဘယ်လိုရွေးချယ်ရမယ်ဆိုတာ ရိုးရိုးလေး လေ့လာရင်းဖြင့်ပေါ့။

အဆင့်(၃)။ ■ ခွင့်ပြုလွှတ်ပေးထားပါ

သင့်ရဲ့ ဆန္ဒတွေ မထုတ်ပြန်မကြေညာရသေးတာ ဘာကြောင့်ပါလဲလို့ စဉ်းစားမရ ဖြစ်နေသလား။ သင့်ထံ ဆန္ဒတွေ ရောက်လာရတဲ့ အမြန်နှုန်းဟာ သည်ဆန္ဒတွေကို သင် ဘယ်လောက်များများ ခွင့်ပြုလွှတ်ပေးထားတယ်ဆိုတဲ့ အပေါ်မှာ မူတည်ပါတယ်။ သည်အဆင့်က အရေးကြီးအဆင့် ဖြစ်တယ်။

၃ သင့်ဆန္ဒကို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ခြင်း

သင့်ဆန္ဒကို သတိမူရပြုလော့။

ဆင့် ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးပါ။

အဆင့် (၁) သင့်ဆန္ဒကို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ခြင်း

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသကို သင့်အတွက် အလုပ်ဖြစ်စေဖို့၊ ပထမဆုံးအဆင့်အဖြစ်လုပ်ရာတွင် သင်ဘာလိုအပ်သည်ကို အရင်ရှင်းရှင်းလင်းလင်း သိထားရန်ဖြစ်တယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် စိန်ခေါ်ချက်က လူအများစုဟာ ကိုယ်တကယ် ဘာလိုချင်မှန်းသိဖို့အရေးမှာ မတော်ကြတာပဲ ဖြစ်တယ်။ ဒါပေမယ့် သူတို့ တကယ် ဘာမလိုချင်မှန်းကိုတော့ ခွဲခြားသိနိုင်ဖို့ တော်ကြပါတယ်။ ကိုယ်မလိုချင်တာကို သိထားရေးဟာလည်း လက်တွေ့မှာ သတင်းကောင်းပဲ ဖြစ်တယ်။ သည်အခန်းမှာ သင်ရှာတွေ့သလို ကိုယ်မလိုချင်တာကို သိထားခြင်းကလည်း သင့်အတွက် အထောက်အကူရတဲ့ လက်စွဲကိရိယာဖြစ်လာနိုင်တယ်။

ဆန့်ကျင်ဖိလာကျခြင်းက ဘာလဲ

ဆွဲဆောင်ခြင်းဥပဒေသမှာသုံးတဲ့ 'ဆန့်ကျင်ဖိလာကျခြင်း' ဆိုတာ သင်မကြိုက်တဲ့ သင်ခံစားချက်မကောင်းတဲ့ သို့မဟုတ် သင့်ကို အဆိုးမြင် စေ့ဆော်ချက်ဖြစ်စေတဲ့ အရာတစ်ခုခုသာ ဖြစ်ပါတယ်။

သင့်ဘဝမှာ ဆန့်ကျင်ဖိလာဖြစ်တယ်လို့ ခံစားရတာ တစ်စုံတစ်ခုခုကို ခွဲခြားသတ်မှတ်မိတဲ့ အခိုက်အတန့်မှာ သင်သည်အကြောင်း

တညည်းညည်း တညညညလုပ်ရင်း အချိန်ကုန်နေမယ်။ တဖွဖွ ပြောနေမယ်။ မလိုချင်ကြောင်း ကြေညာနေမယ်။ သည်လိုနဲ့ပဲ အဆိုးမြင် ယိမ်းခါချက် သင်ထုတ်နေလိမ့်မယ်။ ဆွဲဆောင်မှု ဥပဒေသက သင့်ရဲ့ အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်နဲ့ လိုက်လျောညီထွေစွာ တုံ့ပြန်ပြီး အလားတူစွာ ပိုပြီးပေးအပ်နေလိမ့်မယ်။

ဆန့်ကျင်ဖီလာမှုက အကူအညီ ရပါသလား

ရပါတယ်။ ဆန့်ကျင်ဘက်ကို လေ့လာရင်း သည်ဆန့်ကျင်ဘက်ကို သင်မလိုချင်တာအဖြစ် ခွဲခြားသတ်မှတ်ရင်း သင်လိုချင်တာဘာလဲလို့ ပိုရှင်းရှင်း သိလာမယ်။ 'ကဲ... ဒါဖြင့်ရင် ငါဘာလုပ်ချင်တာလဲ' လို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်မေးသလိုပေါ့။

တခြားစကားနဲ့ ပြောရရင် သင်ဘာလိုချင်သလဲဆိုတာ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း သိဖို့အတွက် သည်ဆန့်ကျင်ဘက်ကို မေးခွန်းဖြေကြည့်ခြင်းအားဖြင့် သင်သုံးနိုင်တယ်ဆိုတာပဲ။

သင့်ရဲ့ ပထမဆုံးရည်းစားဦး (မိန်းကလေးဖြစ် စေ၊ ယောက်ျားလေးဖြစ်စေ) အကြောင်း ဥပမာထားပြောကြပါစို့။ ထိုရည်းစားဦးနဲ့ သင်ရှေ့လျှောက်ဆုံဆည်းဖို့ ရေစက်ကုန်ခမ်းပြီးဖြစ်သဖြင့် သူ (သူမ) နှင့် ဆက်ဆံရေးမှာ သင်မနှစ်သက်တော့သည့် အရာများ စာရင်းထဲ ပါနေသည်။

ဤသည်မှာ သင့်ရဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်ဖီလာမှုစာရင်းပင် ဖြစ်နေသည်။

ဤစာရင်းက ဘဝခရီးဖော်၌ သင်ဘာလိုချင်သည်ကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း သိလာစေရန် ကူညီပေးနေတော့သည်။

* 'ဆန့်ကျင် ဖီလာမှုခြင်း' အယူအဆမှာ ကျွန်တော် Jerry နဲ့ Esther Hicks.Abraham-Hicks ထုတ်ဝေရေးတိုက်မှရသော ထူးခြားချက် ဖြစ်ပါသည်။ - စာရေးသူ။

ဆန့်ကျင်ဘက်ကို လေ့လာခြင်းမှာ မရှိမဖြစ်သော ကိစ္စ။ အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် သင်ဘာလိုချင်သည် ကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း သိလာစေရန် ထိုကိစ္စက ကူညီသောကြောင့် ဖြစ်သည်။

ဆန့်ကျင်ဘက်ကို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ခြင်း ဘာကြောင့် အရေးကြီးရသလဲ။

သင့်ဘဝမှာ ဆန့်ကျင်ဘက်တို့ကို လေ့လာသည့်အခါတိုင်း ရှင်းရှင်းလင်းလင်း နားလည်လာမှု အတွေ့အကြုံရပြီး ဖြစ်တယ်။

အရင်းနှီးဆုံး သူငယ်ချင်းတစ်ဦးနဲ့အတူ ကားအတူစီးလာတာကို စဉ်းစားကြည့်ပါ။ သူငယ်ချင်းက အရေးမပါစွာ ရေဒီယိုခလုတ်ကိုသာ ဟိုလှည့်ဒီလှည့် ကလိနေတယ်။ ခလုတ်ရွေးပြီး ဖွင့်လိုက်တော့ 'ဟဲဗီး မစ်တဲလ်' ဂီတတွေ ဆူဆူညံညံ ထွက်လာပါရော။ သင်သိပ်မုန်းပြီး နားထောင်လို့မရတဲ့ ဂီတပေါ့။ သင် စတင် စိတ်ဖိစီးမှုတွေ ခံစားလာရပြီ။

သည်ဂီတကို ၅ စက္ကန့်ကြာအောင် နားထောင်လို့ အပြီးမှာတော့ သင် ကိုယ့်ဟာကိုယ် ပြောနေမိတော့တယ်။

'ဒါက ငါ့ကားပဲဟာ။ ငါ့ကားထဲ ဒါမျိုးတွေ နောက်တစ်စက္ကန့် တောင် ဆက်နားထောင်စရာ မလိုပါဘူး'

ဒါနဲ့ သင်ဟာ ရေဒီယိုခလုတ်ကို ပြန်လှည့်ပြီး ကိုယ်အကြိုက် ဆုံးလိုင်းကို ရွေးဖမ်းနားထောင်ပစ်လိုက်တယ်။

သက်ကြီးပိုင်းတွေရဲ့ ခေတ်ပြိုင်ဂီတမျိုး (ဂျက်စ်ဂီတလို့) ဖွင့် နားထောင်လိုက်တာ၊ နားထောင်လို့ကောင်းပါ။

တစ်ခဏလေးအတွင်းမှာပဲ သင်ပျော်လာတယ်။ စိတ်လက်
ကြည်သာလို့၊ သက်သက်သာသာနဲ့ ဖိမ်တွေ့လာတာပေါ့။

သင်မကြိုက်တာတစ်ခုအပေါ် ခဏတာ အာရုံစိုက်မိတာနဲ့ သင်
ကြိုက်တာ ဘာလဲလို့ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ဘယ်လို သဘောပေါက်လာ
တယ်ဆိုတာ သတိထားမိပြီမဟုတ်လား။

တခြားစကားလုံးနဲ့ ပြောရရင်တော့ သင့်ရဲ့ ဆန့်ကျင်ဖီလာကျမှု
ဟာ သင့်ကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း သဘောပေါက် နားလည်လာအောင်
ပြင်ဆင်ပေးလိုက်တာပဲ ဖြစ်တယ်။

ဆန့်ကျင်ဖီလာဖြစ်မှုကို တိုတောင်းစွာ
သင်လေ့လာသုံးသပ်နိုင်ရေး
ကူညီဖို့ရန်၊
'ကဲ...ဒါဖြင့်ရင် ငါဘာလိုချင်တာလဲ' လို့
မေးရန်ပင်။

သွေးသက်သက်အသ

၅၃

လောက်ထိ ကြာနိုင်မလဲ။

အရသာမကောင်းတာတချို့ စားနေမိတာ ဘယ်လောက်ထိ ကြာနိုင်မလဲ။

သည်ဖြစ်ရပ်တွေမှာ သင့်ရဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်လေ့လာရေးဟာ တိုတောင်းပြီး ရှင်းရှင်းလင်းလင်း နားလည်ရေးဘက်ကို မြန်မြန်ဆန်ဆန် ပြောင်းသွားတတ်တယ်။

ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် ဆန့်ကျင်ဘက်လေ့လာရေးကို သင် သိပ် ကြာရှည်ကြာညောင်းစွာ လုပ်နေနိုင်ဖွယ်ရှိတဲ့ သင့်ဘဝရဲ့ နယ်ပယ်တွေ တချို့တလေ ရှိနိုင်ပါတယ်။

တိုတောင်းစွာဆိုတာ ဘယ်လောက်ထိ ကြာမှာလဲ။

သင်မလိုချင်တာကို အာရုံစိုက်နေမိတာမျိုးမရှိဘဲ ကိုယ်လိုချင်တာကိုပဲ ရရှိရေးရဲ့ သော့ချက်ကတော့ ဆန့်ကျင်ဖိလာဖြစ်မှုကို တိုတောင်းစွာ လေ့လာရေးသာ ဖြစ်တယ်။

သည်တိုတောင်းစွာက ဘယ်လောက်ထိ ကြာနိုင်မလဲဆိုတာကိုတော့ သင်ကိုယ်တိုင်ပဲ ဆုံးဖြတ်နိုင်မှာပါ။ တချို့လူတွေအတွက်တော့ ဆက်ဆံရေးတစ်ခုတည်းမှာ ဆန့်ကျင်မှုတွေကြုံတွေ့ရေးဟာ နှစ်များစွာ ကြာကောင်းကြာနိုင်မှာပါ။ အခြားသူတွေအတွက် ဆန့်ကျင်ဘက်တိုတောင်းစွာ လေ့လာရေးဟာ အချိန်တိုတောင်းတတ်ပါတယ်။ ဆက်ဆံရေးစာဖတ်ကို စစချင်း ဆုံတွေ့မိစဉ်မှာပဲ အဆုံးသတ်ပစ်ဖို့ သင်ပဲဆုံးဖြတ်နိုင်ပေတာပဲ။

အနံ့တွေ၊ အသံတွေ၊ အရသာတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ သင် ဆန့်ကျင်မှုတွေ တွေ့ကြုံရတဲ့အခါ သင့်ရဲ့ သည်းခံနိုင်ရည်ဟာ အနည်းဆုံးဖြစ်တတ်တာကို သတိပြုပါ။ အောက်ပါ ဖော်ပြချက်တွေ စဉ်းစားကြည့်ပါ။

အနံ့အသက်မကောင်းတာတစ်ခု သင်နံစော်နေတာ ဘယ်လောက်ထိ ကြာနိုင်မလဲ။

နားကလောချင်စရာ ဂီတသံတစ်မျိုး ကြားနေရတာ ဘယ်

* ဆက်ဆံရေးနယ်ပယ်

* အသက်မွေးမှု

* ကျန်းမာရေး

* အခြားနယ်ပယ်

* ငွေကြေး

ယေဘုယျအားဖြင့် သင်ဂရုပြုမှု၊ စွမ်းအင်နဲ့ အာရုံစိုက်မှုတွေကို ဆန့်ကျင်ဘက်ဆီ ပို့ထားရတဲ့ အချိန်ပေးမှု အတိုင်းအတာပမာဏ အနည်းဆုံးဖြစ်လေ သင့်အတွက် ပိုကောင်းလေပါပဲ။ သည်စာအုပ်က နေ့ သင်လေ့လာရမယ့် 'ဆန့်ကျင်ဘက်ဆီမှတစ်ဆင့် ရှင်းလင်းစွာ နားလည်လာရေးဖြစ်စဉ်' က သင့်ကို သည်ကိစ္စ ကောင်းကောင်း ကူညီပါလိမ့်မယ်။

သင့်ကို
ခံစားချက်ကောင်းစေဖို့
ဘယ်အရာက
လုပ်နေသည့်ကို
ခွဲခြားသတ်မှတ်ပြီး
ထိုအရာကို
ပို၍ လုပ်ပါလေ။

သင့်ဘဝရဲ့ နယ်ပယ်အားလုံးမှာ သင့်ပန်းတိုင်က ဆန့်ကျင်ဘက်တွေ ကန့်သတ်ပစ်ရေးပဲ။

သင့်ဘဝရဲ့ နယ်ပယ်အားလုံးမှာ သင်ခံစားချက်ကောင်းနေ
တယ်ဆိုရင်တော့ ဒါ အိုကေပဲလို့ ဆိုရမှာပေါ့။

သည်လိုပြောလိုက်တာ အတ္တဆန်ရာများ ကျနေမလား။

‘အတ္တဆန်တယ်’ ဆိုတာ ‘ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဂရုစိုက်မှု’ ရဲ့
လုပ်ရပ်တစ်ခုပဲလို့ နားလည်လက်ခံထားရင်တော့ ‘အတ္တဆန်ခြင်း’ ဟာ
အိုကေပဲပေါ့။

အတ္တဆန်မှု = ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဂရုစိုက်မှု

- ♦ စားတာတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ သင် အတ္တဆန်လေသလား။
- ♦ အနံ့ နံတာတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ သင် အတ္တဆန်လေသလား။
- ♦ ဝတ်စားဆင်ယင်တာနဲ့ ပတ်သက်လို့ သင်အတ္တဆန်လေ
သလား။
- ♦ နားထောင်ရတဲ့ သဒ္ဒါရုံနဲ့ပတ်သက်လို့ သင် အတ္တဆန်လေ
သလား။

သင့်ရဲ့ ဘဝနယ်ပယ်အားလုံးမှာ သင်အတ္တဆန်ဖို့ ကိုတော့

၅၆

ကျွန်တော် အားပေးတယ်။

အထူးသဖြင့် အောက်ပါနယ်ပယ်တွေမှာပေါ့ဗျာ။

- ◆ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းမှု။
- ◆ ငွေရေးကြေးရေး။
- ◆ ကျန်းမာရေး။
- ◆ လူမှုဆက်ဆံရေးများ။

သည်နယ်ပယ် လေးခုအတွင်းမှာတော့ လူတွေဟာ အဆိုးမြင် စိတ်လှုပ်ရှားမှုတွေဆီကိုပဲ မြောက်မြားစွာ စိတ်က တိမ်းညွှတ်နေပုံရ လေရဲ့။

အဲဒီ အဆိုးမြင်တွေပဲ လေ့လာနေမိကြတာ ဖြစ်ရပ်များစွာမှာ နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြာလှချည်ပေါ့။

*

ဆန့်ကျင်ဘက်မှတစ်ဆင့် ရှင်းလင်းစွာ နားလည်ရေး ဖြစ်စဉ်

ဆန့်ကျင်ဘက်မှတစ်ဆင့် ရှင်းလင်းစွာ နားလည်ရေးဖြစ်စဉ်က သင့်ကိုယ်သင် ဆန္ဒတွေ ရှင်းလင်းပီသလာရေးကို ထောက်ကူပေးပါ လိမ့်မယ်။

ရှင်းလင်းစွာ နားလည်ရေးက အကျိုးရှိစေတဲ့ သင့်ဘဝရဲ့ ထင်ရှားသော နယ်ပယ်တွေက ဘော်ဒါတွေပါ။

- ◆ အသက်မွေးမှု
- ◆ ငွေကြေး
- ◆ ဘဝခရီးဖော်ဆိုင်ရာ ဆက်ဆံရေးများ
- ◆ မိတ်ဆွေဖြစ် ဆက်ဆံရေးများ
- ◆ အလုပ်ခွင် ဆက်ဆံရေးများ
- ◆ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဖောက်သည်များ
- ◆ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှ မှီငြမ်းပြုဖွယ်ရာများ
- ◆ ပညာရေး
- ◆ ကျန်းမာရေး
- ◆ အခြား

နောက်အဆင့်မှာ ဖြစ်ရပ်နှစ်မျိုး လေ့လာချက်ကို ဆက်လက် စစ်ဆေးရပါလိမ့်မယ်။

ဒါမှသာ 'ဆန့်ကျင်ဘက်မှတစ်ဆင့် ရှင်းလင်းစွာ နားလည်ရေး
ဖြစ်စဉ်' က ဘယ်လို ရှင်းလင်းပီသအောင် သဘောပေါက်ရေးကို ကူညီ
ခုတ်မောင်းပေးတယ်ဆိုတာ သရုပ်ပေါ်လာနိုင်မည်ဖြစ်တယ်။

*

ဖြစ်ရပ်လေ့လာချက်များ

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသကို ကျောင်းသား ထောင်ပေါင်းများစွာကို
သင်ကြားပြီးသည့်နောက်တွင် ဤဖြစ်စဉ်မှာ လုပ်ကိုင်ရင်း မိမိတို့ဘဝ
များ ပြောင်းလဲကုန်ကြသည့် လူများစွာရဲ့ အံ့သြဖွယ်ဇာတ်လမ်း စု
ဆောင်းမိလာပါတယ်။ ဤနေရာမှာ တစ်စုံတစ်ယောက်အကြောင်း
ဖြစ် ရပ်မှန် ပုံနှိပ်ဖော်ပြခွင့် ရခြင်းသည် စာအုပ်ပေါ်
လက်စွဲကိရိယာဉာဏ်စ များ အမှန်တကယ် အသက်ဝင်လာစေတယ်။

သို့ဖြစ်ရာ သာဓကဖြစ်ရပ်မှန်များအနက် ဤတွင် ကျွန်ုပ် ဖြစ်ရပ်
မှန်လေ့လာချက်နှစ်ခု တင်ပြသွားပါမယ်။ သည်ဖြစ်ရပ်တွေက ကိုယ်
လိုချင်တာ ပိုရရေးအတွက် ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသကိုသုံးတဲ့ သူတို့ရဲ့
ဘုံနယ်ပယ်တွေကို ကိုယ်စားပြုပါတယ်။

'ဂျနစ်' ရဲ့ ပုံပြင်ကတော့ အဆင့် ၃ ဆင့်၊ သင့်ဆန္ဒကို ပိုင်းခြား
သတ်မှတ်ရေး၊ သင့်ဆန္ဒကို သတ်မှတ်ရေးနှင့် ခွင့်ပြုလွှတ်ထားရေးတို့
ဟာ စံပြနမူနာ ဆက်ဆံရေးကို ဘယ်လို ဆွဲဆောင်ခဲ့တယ်ဆိုတာ
ပြမှာဖြစ်တယ်။ 'ဂရက်' ရဲ့ ပုံပြင်ကတော့ လူများစွာအတွက် နောက်
ထပ် ခက်ခဲတဲ့ ပြဿနာတစ်ရပ်ဖြစ်တဲ့ ငွေကြေးအပေါ် အာရုံစိုက်ထား
ပါတယ်။

“ဂျေနစ်” ဆက်ဆံရေးများ

အသက် ၃၄ နှစ်ရှိတဲ့ ‘ဂျေနစ်’ (Janice) တစ်ယောက် အဆက်မပြတ် ပင်ပန်းပြီး စိတ်အလိုမကျ စိတ်ပျက်လက်ပျက် ဖြစ်နေရတဲ့ အကြောင်းကတော့ သူမအပေါ် စိတ်ဝင်စားလာကြတဲ့ ယောက်ျားသားတွေက တရံခွဲဆံပင် မှားယွင်းတဲ့ ယောက်ျားမျိုးတွေချည်း ဖြစ်နေတာကြောင့်ပါပဲ။ တွေ့သမျှယောက်ျားတွေက ရင်ခုန်စရာလည်း မကောင်း၊ လှုပ်ရှားစရာလည်း တစ်စက်ကလေးမှ မတွေ့၊ သူမစိတ်ထဲ ရွေးဖို့ လုံးဝ ကံညံ့မစဉ်းစားမိတာမျိုး ဖြစ်နေတယ်။ သူမရဲ့ ဆွဲဆောင်ချက်က သည်လို ယောက်ျားသားတွေအတွက်ချည်းပဲလားလို့ ညည်းညူနေရပြီ။

‘ဂျေနစ်’ ဟာ သူမရဲ့ စံပြနမူနာဆက်ဆံရေး ရလာအောင် ဆွဲဆောင်ဖို့အတွက် ‘ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ’ ကို သုံးမယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချလိုက်ပါတယ်။

ဒါနဲ့ပဲ ‘တကူးတကဆွဲဆောင်ချက်ဖြစ်စဉ်’ ကို အဆင့် (၁) ‘သင့်ဆန္ဒကို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ခြင်း’ ကစတင်ပြီး လုပ်ဆောင်သွားဖို့နဲ့ ‘ဆန့်ကျင်ဘက်မှတစ်ဆင့် ရှင်းလင်းစွာ နားလည်ရေး’ လုပ်ငန်းပြဇယားကို သုံးသွားမယ်လို့ လုပ်တယ်။

နောက်စာမျက်နှာမှာ ‘ဂျေနစ်’ ရဲ့ လုပ်ငန်းပြဇယားကို တွေ့နိုင်တယ်။

‘ဂျေနစ်’ ရဲ့ ဖြစ်ရပ်မှာ ကြီးမားတဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်တို့ရဲ့ စာရင်းကြီးတစ်ချပ် သူမအနေနဲ့ တည်ဆောက်နိုင်တာ တွေ့ရတယ်။ သည်စာရင်းထဲမှာ ပြီးခဲ့တဲ့ ယောက်ျားသားတွေ (တလွဲဆံပင် မှားယွင်းလွဲချော်နေသူများ)ရဲ့ သူမအပေါ် ဆက်ဆံရေးတွေကို အရေအတွက်နဲ့ ပြန်ဖော်ထုတ်ရေးထားတယ်။ သည်ဆက်ဆံရေးတွေကို သူမ မကြိုက်မနစ်သက်တာတွေ (ဆန့်ကျင်ဖီလာ) ချည်း ဖြစ်ကြပါတယ်။

*

ဆန့်ကျင်ဘက်မှတစ်ဆင့် ရှင်းလင်းစွာနားလည်ရေး
လုပ်ငန်းပြဇယား

ဂျပန်

ငါ့ရဲ့ စံနမူနာ ဆက်ဆံရေး

ကဲ...ဒါဖြင့် ငါဘာလိုချင် လုပ်ချင်တာလဲ။

ဆန့်ကျင်ဘက်(ငါမကြိုက်တာ တွေက (က) ဘက်အခြမ်း	ရှင်းလင်းပီသမှု (ငါကြိုက်တာ) တွေ (ခ) ဘက်အခြမ်း
၁။ ထိန်းချုပ်မှုများတယ်။	
၂။ ဘာပြောပြော နားမထောင် တတ်။	
၃။ တကယ်မချစ်တတ်၊ မကြင် နာတတ်။	
၄။ ငါ ဘာစဉ်းစားနေတာ၊ ဘယ်လို ခံစားနေတာတွေကို ဂရုမစိုက်ဘူး။	
၅။ ငါအပြင်ထွက်တာ မကြိုက် ဘူး။	
၆။ ခရီးထွက်တာလည်း မကြိုက် ဘူး။	

၇။ အမြဲတန်း အလောသုံးဆယ် တွန်းတတ်တယ်။	
၈။ ငါမပါဘဲနဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် တွေ ချတတ်တယ်။	
၉။ ရုပ်ရှင်တွေ၊ အကတွေ မ ကြိုက်ဘူး။	

‘ဂျပန်’ က သူမရဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်များ စာရင်းကို (က) ဘက်
အခြမ်းမှာ အကုန်ဖြည့်စွက်ထားတယ်။

သည်လေ့ကျင့်ခန်းမှာ ပြီးခဲ့တဲ့ ဆက်ဆံရေး သုံးခုအကြောင်း
ပြန်ဖော်ပြီး ရေးမှတ်ထားတာဖြစ်တယ်။

သည်စာရင်း တည်ဆောက်ဖို့ ၂ ရက် အချိန်ယူ စဉ်းစားခဲ့ရ
သတဲ့။

*

ဆန့်ကျင်ဘက်မှတစ်ဆင့် ရှင်းလင်းစွာနားလည်ရေး
လုပ်ငန်းပြဇယား

ဂျဲနစ်

ငါ့ရဲ့ စံနမူနာ ဆက်ဆံရေး

ကဲ...ဒါဖြင့် ငါဘာလိုချင် လုပ်ချင်တာလဲ။

ဆန့်ကျင်ဘက်(ငါမကြိုက်တာ တွေက (က) အက်အခြမ်း	ရှင်းလင်းပီသမှု (ငါကြိုက်တာ) တွေ (ခ) ဘက်အခြမ်း
၁။ စိန်ချပ်မှုများတယ်။	၁။ လိုက်လျောပြေပြစ် ပျော့ပျောင်း ပြီး ဘက်ညီမှု ရှိတယ်။
၂။ အာပြောပြော နားမထောင် တတ်။	၂။ နားထောင်ပေးတတ်မှုမှာ ကျွမ်း။
၃။ တကယ်မချစ်တတ်၊ မကြင် နာတတ်။	၃။ ချစ်ခင်ကြင်နာတတ်၊ ရင်ခုန် စရာကောင်းတယ်။
၄။ ငါ အာစဉ်းစားနေတာ တယ်လို့ ခံစားနေတာတွေကို ကရုဏာမရှိဘူး။	၄။ ငါ ဘာစဉ်းစားနေသလဲလို့ မေးတတ်၊ အရာကိစ္စတွေအပေါ် ငါ ဘယ်လိုခံစားနေသလဲဆိုတာ လည်း မေးတတ်တယ်။
၅။ ငါအပြင်ထွက်တာ မကြိုက် ဘူး။	၅။ ငါ့သူငယ်ချင်းတွေနဲ့ သွား တွေ့တာကို သူကြိုက်ပြီး သူတို့

၆။ ခရီးထွက်တာလည်း မကြိုက် ဘူး။	၆။ နဲ့လည်း အဖွဲ့ကျတယ်။ ၆။ လူမှုရေး အခြေအနေတွေမှာ သူ ပျော်တယ်။ ရေတို-ရေရှည် ခရီးထွက်တာတွေကို ကြိုက် တယ်။ စွန့်စားခန်းနဲ့ နေရာသစ် တွေဆီ စူးစမ်းလေ့လာတာတွေ ကြိုက်တယ်။
၇။ အမြဲတန်း အလောသုံးဆယ် ထွန်းထက်တယ်။	၇။ သည်းခံတတ်ပြီး ကိစ္စတွေ အချိန်တန်တဲ့အခါ သူ့ဟာသူ ပြောထွက်လာမှာကို စောင့်တယ်။
၈။ ငါမပါဘဲနဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် တွေ ချတာတတ်တယ်။	၈။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချတိုင်း ငါ အယူအဆကို မေးတတ်တယ်။
၉။ ရုပ်ရှင်တွေ၊ အကတွေ မ ကြိုက်ဘူး။	၉။ ပြဇာတ်တွေ၊ ရုပ်ရှင်တွေ ကြိုက်တယ်။ ဂီတတီးဝိုင်းတွေ ဖျော်ဖြေပွဲတွေနဲ့ ကပွဲတွေပါ ကြိုက်နစ်သက် ဝါသနာပါ တယ်။

‘ဂျဲနစ်’ ဟာ သူမစာရင်းထဲက အကြောင်းအရာတွေ ဖတ်ပြီး
ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ‘ကဲ ... ဒါဖြင့် ငါ ဘာကို လိုချင်တာလဲ’ လို့ မေး
တယ်။ သည်အမေးရဲ့ အဖြေတွေကို (ခ) ဘက်အခြမ်းမှာ တန်းစီပြီး
ချရေးတော့တယ်။ (က) ဘက်အခြမ်းက သက်ဆိုင်ရာ အချက် စာ
ကြောင်းတွေကို တစ်ခုချင်း လိုက်ချေဖျက်တဲ့ မျဉ်းတားပြီး ခြစ်ပစ်ပါ
တယ်။

သတိပြုရန်

ကျွန်တော်တို့ ပေးတဲ့ ဥပမာမှာ ‘ဂျဲနစ်’ရဲ့ စာရင်းပါ အချက် ၉
ချက်ရှိတာ တွေ့ရတယ်။ သည့်ထက်မက အချက်တွေ ပိုများလေလေ
ပိုပြီး အကျိုးရှိလေလေပါပဲ။ ဖြစ်နိုင်ရင် ဆန့်ကျင်ဘက်စာရင်းမှာ
အချက် (၅၀-၁၀၀) ပါရင် အထိရောက်ဖြစ်မယ်။

ဆန့်ကျင်ဖီလာဖြစ်မှုများများ ပိုင်းခြားသတ်မှတ်နိုင်လေလေ၊
ရှင်းလင်းပီသစွာ နားလည်လာမှုတွေ ပိုပြီး တိုးလာလေလေပဲ ဖြစ်ပါ
တော့တယ်။

*

ဂရက် - ငွေကြေး

အသက် ၂၇ နှစ်ရှိတဲ့ 'ဂရက်' (Greg) ဟာ အသိတွေနဲ့ မတွေ့ရဲ
မဆုံရဲအောင် ဖြစ်နေရတယ်။ သူ့မှာ ပိုက်ဆံမရှိလို့ပါပဲ။ ပိုက်ဆံမရှိ
တာက အမြဲတစေလို ဖြစ်နေတာကြောင့် ငါ့မှာ ပိုက်ဆံ အမြဲတန်း
ပြတ်လပ်နေတာပဲလို့ ညည်းညူနေရတယ်။

ကိုယ့်ရဲ့ ငွေရေးကြေးရေးအခြေအနေကြောင့် သူ့မှာ စိတ်ဖိစီးမှု
တွေ စပြီး ခံစားလာရတယ်လို့ 'ဂရက်' က ပြောပြတယ်။ 'ဂရက်'
ဟာ ကိုယ်ခန့်ထားတဲ့ အတိုင်ပင်ခံနဲ့ စီးပွားရေး အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်ပါ
တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဖောက်သည်၊ အမှုသည်ရယ်လို့ ရှာမှ ရှားလောက်
အောင်ရဖို့ သူ့မှာ အခက်ကြုံရတယ်။

နောက်ဆုံးတော့ သူ တကူးတက ဆွဲဆောင်မှုဖြစ်စဉ်ကို သုံး
မယ်လို့ အဆင့်(၁) 'သင့်ဆန္ဒကို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ခြင်း' အခန်းက
'ဆန့်ကျင်ဘက် ထင်ရှားရှင်းလင်းစွာ နားလည်ရေး' လုပ်ငန်းပြဇယား
ကို စတင်လုပ်ဆောင်ပါတယ်။

နောက်စာမျက်နှာမှာ ဂရက်ရဲ့ လုပ်ငန်းပြဇယားကို တွေ့နိုင်ပါ
တယ်။

'ဂရက်' ရဲ့ ဥပမာမှာ သူ့ရဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်တို့စာရင်းပါ အချက်
တွေအရ အချက်ပေါင်း ၁၀ ချက် ပါနေတာ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

သည်လေ့ကျင့်ခန်းမှာ အချက်တွေ ပိုများလေ၊ ပိုအကျိုးရှိလေ ဖြစ်ပါတယ်။ ဖြစ်နိုင်ရင် သင့်ရဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်စာရင်းမှာ အချက် ပေါင်း (၅၀-၁၀၀) အထိပါရင် အထိရောက်ဆုံး ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

ဆန့်ကျင်ဖီလာဖြစ်မှု များများပိုပြီး သတ်မှတ်ပိုင်းခြားနိုင်လေ လေ၊ ရှင်းလင်းပီသစွာ နားလည်နိုင်ရေးလည်း တိုးလာလေလေပဲ ဖြစ်ပါတော့တယ်။

ဆန့်ကျင်ဘက်မှတစ်ဆင့် ရှင်းလင်းစွာနားလည်ရေး လုပ်ငန်းပြဇယား

“ဂရက်”

ငါ့ရဲ့ စံနမူနာ ငွေရေးကြေးရေး အခြေအနေ

ကဲ...ဒါဖြင့် ငါဘာလိုချင် လုပ်ချင်တာလဲ။

ဆန့်ကျင်ဘက်(ငါမကြိုက်တာ တွေက (က) ဘက်အခြမ်း	ရှင်းလင်းပီသမှု (ငါကြိုက်တာ) တွေ (ခ) ဘက်အခြမ်း
၁။ ပိုက်ဆံမလောက်ဘူး။	
၂။ ပေးရမယ့် ကြွေးတောင်းလွှာ တွေက အမြဲရောက်နေတတ်တယ်။	
၃။ လူချင်းမတွေ့ရဲလောက်အောင် ပဲ။	
၄။ လိုချင်တာလေး တစ်ခုတလေ တောင် မဝယ်နိုင်ပါလား။	
၅။ ငွေကြေးတွေ ဝင်လာခဲ့ပါဘိ။	
၆။ ဘာတစ်ခုမှ နိုင်တယ်မရှိဘူး။	
၇။ အမြဲတမ်း ပိုက်ဆံက သည် လောက်ကလေးပဲ ရနေတာပဲ။	
၈။ ကျွန်တော်တို့ မိသားစုထဲ	

ငွေက လွယ်လွယ်နဲ့ ဝင်မလာ ဘတ်ပါလား။	
၉။ ငှားရမ်းခတွေ ပေးရဖို့ တယ် ခက်ခက်ခဲခဲ ရှန်းကန်နေရပါလား။	
၁၀။ ငွေကြေးပြဿနာက ကျုပ်ကို စိတ်ဖိစီးလာစေပြီ။	

‘ဂရက်’ က သူ့ရဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်စာရင်းကို (က) ဘက်အခြမ်း
မှာ ဖြည့်စွက်တယ်။ ပြီးတဲ့နောက် သူ့ရဲ့ငွေရေးကြေးရေး ရပ်ပုံလွှာ
အကုန်လုံး ပြန်တွေးတောဖော်ထုတ်ပြီး (က) အခြမ်းရဲ့ အချက်တွေ
အဖြစ် ချရေးတာ စုစုပေါင်း (၁၀) ချက်ရတယ်။ သည် ၁၀ ချက်ကို
၂ နာရီကြာ တွေးယူရတယ်။ သည်စာရင်းကို သည်ထက်ပိုပြီး ပြည့်
စုံအောင် လုပ်ဖို့ဆိုရင် ရက်များစွာတောင် ကြာချင် ကြာနိုင်သေးတယ်။

သတိပြုရန်

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဥပမာအရ ‘ဂရက်’ ရဲ့စာရင်းမှာ ၁၀ ချက် စာ
ရင်းတို့ထားတယ်။ သည်လေ့ကျင့်ခန်းမှာ အချက်တွေ ပိုများလေ
အကျိုးရှိလေပဲ။ ဖြစ်နိုင်ရင် အချက် (၅၀-၁၀၀) အထိ စဉ်းစားနိုင်ရင်
အထိရောက်ဆုံးပဲ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

ဆန့်ကျင်ဖီလာဖြစ်မှု များများပိုပြီး သတ်မှတ်ပိုင်းခြား နိုင်လေ
လေ ရှင်းလင်းပီသစွာ နားလည်ရေးလည်း ပိုပြီး တိုးတက်လာလေလေ
ပဲ ဖြစ်ပါတော့တယ်။

ဆန့်ကျင်ဘက်မှတစ်ဆင့် ရှင်းလင်းစွာနားလည်ရေး လုပ်ငန်းပြဇယား

“ဂရက်”

ငါ့ရဲ့ စံနမူနာ ငွေရေးကြေးရေး အခြေအနေ

ကဲ...ဒါဖြင့် ငါဘာလိုချင် လုပ်ချင်တာလဲ။

ဆန့်ကျင်ဘက်(ငါမကြိုက်တာ တွေက (က) ဘက်အခြမ်း	ရှင်းလင်းပီသမှု (ငါကြိုက်တာ) တွေ (ခ) ဘက်အခြမ်း
၁။ ပိုက်ဆံမလောက်ဘူး။	၁။ ပိုက်ဆံတွေ တောင်ပုံရာပုံ ပေါ များပါ။
၂။ ပေးရမယ့် ကြေးတောင်းလွှာ တွေက အမြဲရောက်နေတတ်တယ်။	၂။ ကြေးတောင်းလွှာတွေဆို လွယ်လွယ်နဲ့ မြန်မြန်ပဲ ပေးချေ လိုက်တာပဲ။
၃။ လူချမ်းမတွေ့ရဲလောက်အောင် မဲ။	၃။ အမြဲတန်း ပိုက်ဆံတွေက ပိုလွှံ့ နေတတ်တယ်။
၄။ လိုချင်တာလေး တစ်ခုခုတလေ တောင် မဝယ်နိုင်ပါလား။	၄။ အမြဲတန်း ငါလိုချင်တာ ဘာ မဆို ဝယ်လို့ရနိုင်လောက်အောင် ပိုက်ဆံတွေ လုံလောက်တယ်။
၅။ စငွေကြေးတွေ ခင်လာမဲပါဘိ။	၅။ ငွေဆိုတာ နေရာတိုင်း မြောက် မြားစွာက အဆက်မပြတ် ဝင်လာ မမဲ တသံသယပါပဲ။

၆။ အာဇာနည်ရမှ နိုင်ငံတော်မရှိဘူး။	၆။ ဆုတွေရတာက ခဏခဏပဲ။ လက်ဆောင်နဲ့ အလကားရတာ တွေလည်း လက်ခံရတယ်။
၇။ အမြဲတမ်း ပိုက်ဆံက သည် လောက်ကလေးပဲ ရနေတာပဲ။	၇။ ကိုယ်သိတဲ့ နေရာကရော မသိ တဲ့ နေရာကပါ ငွေဝင်လာမှုတွေ က အဆက်မပြတ်တိုးနေတာပဲ။
၈။ ကျွန်တော်တို့ မိသားစုအဖွဲ့မှာ ငွေက လွယ်လွယ်နဲ့ ဝင်မလာ အတိအကျ။	၈။ ပိုက်ဆံတွေ ကျွန်တော်ဆီ ခပ် လွယ်လွယ်ပဲ ဝင်လာလေ့ရှိတယ်။
၉။ ငှားရမ်းခတွေ ပေးရရှိတောင် ခက်ခက်ခဲခဲ ရန်ကုန်နေရပါလား။	၉။ အမြဲတန်း ပိုက်ဆံရှိနေတာ ကြောင့် ငှားရမ်းခတွေ လွယ်လွယ် နဲ့ ပေးချေနေကျ ဖြစ်တယ်။
၁၀။ ငွေကြေးပြဿနာက ကျွန်ုပ်ကို စိတ်မိစီးလာနေပြီ။	၁၀။ ငွေကြေးနဲ့ ငွေရေးကြေးရေး ဆိုင်ရာ ဆက်ဆံရေးတွေအားလုံး အဆင်ပြေ ဆက်ဆံလို့ကောင်း တယ်။

သင့်ကိုယ်ပိုင် ဆန့်ကျင်ဘက်မှတစ်ဆင့် ရှင်းလင်းစွာနားလည်ရေး လုပ်ငန်းပြဇယားကို ပြည့်စုံအောင်လုပ်ခြင်း

သင်ပြောင်းလဲပစ်ချင်တဲ့ သင့်ဘဝရဲ့ နယ်ပယ်တစ်ခုကို အရင်
ရွေးချယ်ပါ။

သင့်အခြေအနေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သင့်ကို ဒုက္ခပေးနေတဲ့ ကိစ္စ
တွေ အကုန် (က) ဘက်အခြမ်းစာရင်းမှာ တို့ထားချရေးပါ။ ဥပမာ
သင့်ရဲ့ စံပြနမူနာ အသက်မွေးမှုနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဆန့်ကျင်ဘက် ဖီလာ
ကျမှု စာရင်းတစ်ခု တည်ဆောက်နေတယ် ဆိုပါစို့။

အဲဒီ သင့်စာရင်းမှာ ပါဝင်လာနိုင်တဲ့ အချက်တွေက 'အလုပ်ချိန်
ကာလရှည်ကြာလိုက်တာ' တို့ 'ပေးတဲ့လုပ်ခ တယ်နည်းတာပဲ' တို့
ပါကောင်းပါနိုင်တယ်။ သင့်စာရင်း တည်ဆောက်ရာမှာ ကူညီဖို့
အတွက် ပြီးခဲ့တဲ့ အလုပ်တွေတချို့ကို မှီငြမ်းပြု ကိုးကားဖို့ရာ သင့်မှာ
လွတ်လပ်တဲ့သဘော ခံစားရမှာပါပဲ။

ဆန့်ကျင်ဘက်စာရင်း ပြည့်စုံဖို့တော့ အချိန်တော်တော်များများ
လိုမှာ ဖြစ်တယ်။ သင့်ဆန့်ကျင်ဘက်စာရင်းမှာ အချက်တွေ ပိုများ
များ ထည့်နိုင်လေလေး၊ သင့်အတွက် ရှင်းရှင်းလင်းလင်း နားလည်
နိုင်ရေး ပိုတိုးတက်လာမှာပဲ ဆိုတာကိုတော့ သတိရပါ။

အချက်တွေ ပိုများများထည့်ရာမှာ အချက် ၅၀-၁၀၀ စီ ရအောင်

ဂရက်' က သူစာရင်းပါ အချက်အားလုံး ဖတ်ကြည့်ပြီး သူ့ကိုယ်
သူ့ 'က'... ဒါဖြင့် ငါဘာလုပ်ချင်တာလဲ' လို့ ပြန်မေးတယ်။ ရတဲ့
အဖြေတွေကို (ခ) ဘက်အခြမ်းမှာ ချရေးပြီး (က) ဘက်အခြမ်းက
သက်ဆိုင်ရာအချက် စာကြောင်းတွေကို တစ်ခုချင်း လိုက်ချေဖျက်တဲ့
မျဉ်းတားပြီး ပယ်ဖျက်ခြစ်ပစ်ပါတယ်။

ရှာဖို့ ကျွန်တော် အကြံပေးပါတယ်။

ဆန့်ကျင်ဘက် ဖိလာကျမှုတွေရဲ့ သက်ဆိုင်သမျှ အဖြစ်အပျက် တွေအားလုံး အကုန် သင်စဉ်းစားနိုင်ဖို့ရာ သင် စိတ်ချလက်ချ ရက် အနည်းငယ်တော့ ကြာနိုင်ပါတယ်။

သင့်ရဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်စာရင်းမှာ (က) ဘက်အခြမ်း အကုန် ဖြည့်စွက် ချရေးပြီးတဲ့အခါမှာ အချက်တစ်ချက်ချင်း ဖတ်ပြီး ကိုယ့်ကိုယ် ကိုယ် သည်မေးခွန်း မေးကြည့်ပါ။ 'ကဲ... ဒါဖြင့် ငါ ဘာလုပ်ချင် လိုချင် တာလဲ' လို့ မေးပြီး ဖြေကြည့်ပါ။ အဲဒီ ဖြေလို့ရသမျှ အဖြေတွေကို တော့ ဆန့်ကျင်ဘက်စာရင်းရဲ့ (ခ) ဘက် အခြမ်းမှာ ဖြည့်စွက်ချရေး ပေတော့။

'ဆန့်ကျင်ဘက်မှတစ်ဆင့် ရှင်းလင်းစွာ နားလည်ရေး' လုပ်ငန်း ပြဇယားကို သုံးခြင်းဖြင့် သင်လိုချင်တာ ဘာလဲလို့ (ဆန္ဒကို ရှင်းလင်း စွာနားလည်ရေး)ဆိုတာနဲ့ သင်မလိုချင်တာတွေ မှန်သမျှ (ဆန့်ကျင် ဘက်တွေ) စာရင်းပြုစုခြင်းအားဖြင့် အရာရာ ဆန့်ကျင်ဘက်သဘော တွေနဲ့အတူ ပီပီသသ နားလည်လာနိုင်ပါတယ်။ အားလုံး ရှင်းလင်း ပီသ နားလည်ပြီးတာနဲ့ ပြီးခဲ့တဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက် မလိုလားအပ်တာ တွေကို ရှိချိုးလေး ခြစ်ပစ်ရုံပါပဲ။

ဆန့်ကျင်ဘက်မှတစ်ဆင့် ရှင်းလင်းစွာနားလည်ရေး
လုပ်ငန်းပြဇယား

ငါ့ရဲ့ စံပြနမူနာ

ငါ့ရဲ့ စံပြနမူနာ ငွေရေးကြေးရေး အခြေအနေ

ကဲ...ဒါဖြင့် ငါဘာလိုချင်တာလဲ။

ဆန့်ကျင်ဘက်(ငါမကြိုက်တာ တွေက (က) ဘက်အခြမ်း	ရှင်းလင်းပီသမှု (ငါကြိုက်တာ) တွေ (ခ) ဘက်အခြမ်း
သင်မကြိုက်တဲ့ အရာကိစ္စတွေရဲ့ စာရင်း	သင်ကြိုက်တဲ့ အရာကိစ္စတွေရဲ့ စာရင်း။

ဤလုပ်ငန်းပြဇယား မိတ္တူများစွာကို အောက်ပါဝက်ဘ်ဆိုဒ်မှာ
ရနိုင်တယ်။

www.LawofAttractionBook.com/ worksheets.html

ဆန့်ကျင်ဘက်မှတစ်ဆင့် ရှင်းလင်းစွာနားလည်ရေး
လုပ်ငန်းပြဇယား

ငါ့ရဲ့ စံပြနမူနာ

ငါ့ရဲ့ စံပြနမူနာ လွှဲပြောင်းကြေးရေး အခြေအနေ

ကဲ...ဒါဖြင့် ငါဘာလိုချင်တာလဲ။

ဆန့်ကျင်ဘက်(ငါမကြိုက်တာ တွေ (က) ဘက်အခြမ်း	ရှင်းလင်းပီသမှု (ငါကြိုက်တာ) တွေ (ခ) ဘက်အခြမ်း

အဆင့် (၁) သင့်ဆန္ဒကို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ခြင်းအခန်းကို အစမှ အဆုံးပြန်နွေးခြင်း

သင် ပထမဆုံးအဆင့်ဖြစ်သော 'တကူးတကဆွဲဆောင်ချက်'
သင့်ဆန္ဒကို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ခြင်းကဏ္ဍ ပြီးစီးပြည့်စုံသွားပြီ ဖြစ်တယ်။

သည်နေရာမှာ သည်အခန်းကို ခြုံငုံသုံးသပ်ရသော်...

- ❖ သင့်စကားလုံးများက အကောင်းဖြစ်စေ၊ အဆိုးဖြစ်စေ ယိမ်းခါ
ချက်တစ်ခုကိုတော့ ခုတ်မောင်းနေသည်။
- ❖ မလုပ်နဲ့၊ မဖြစ်စေနဲ့၊ မရှိစေနဲ့ ဟူသောစကားလုံးများ သင်သုံး
သောအခါတွင် ထိုကိုးကားရာဆီသို့ သင်၏ ဂရုပြုမှုများ စွမ်း
အင်နှင့် အာရုံစူးစိုက်မှုတို့ အဆက်မပြတ် ပို၍ ပေးနေရသည်။
- ❖ မလုပ်နဲ့၊ မဖြစ်စေနဲ့၊ မရှိစေနဲ့ တို့ကို သင့်ဟာသင် ပြောနေသည်
ကို ပြန်ကြားသည့်အခါတွင် 'ကဲ ဒါဖြင့် ငါဘာ(လို/လုပ်)ချင်
တာလဲ' ဟု ကိုယ့်ဟာကိုယ် ပြန်မေးကြည့်ရန်ဖြစ်သည်။
- ❖ သင်မလိုချင်တာမှ လိုချင်လုပ်ချင်တာသို့ ကူးပြောင်းသွားသည့်
အခါ စကားလုံးတွေပါ လိုက်ပြောင်းရတော့သည်။ စကားလုံး
တွေပြောင်းတော့ သင်၏ ယိမ်းခါချက်ပါ ပြောင်းရတော့သည်။
- ❖ တစ်ကြိမ်မှာ ယိမ်းခါချက်တစ်ခုသာ သင်ပို့လွှတ်နိုင်စွမ်း ရှိပါ
သည်။
- ❖ သင့်စကားလုံးများ ပြောင်းခြင်းအားဖြင့်သာလျှင် သင်၏ ယိမ်း
ခါချက် ပြန်စသည့် ခလုတ်နှိပ်လို့ရသည်ကို ရိုးရိုးကလေး သတိ
ပြုကာ အတွေးများကို စကားလုံးဖြင့် ပြုလုပ်ထားကြောင်း
အမှတ်ရလေတော့။
- ❖ ဆန့်ကျင်ဘက်ကျမှုမှာ ခံစားချက်မကောင်းသော ကိစ္စ တစ်ခု
တစ်ခု ဖြစ်နေပါသည်။
- ❖ ဆွဲဆောင်ချက်ရဲ့ ဥပဒေသက အမြဲတန်း သင်၏ ယိမ်းခါချက်
ပေါ်လိုက်၍ သက်ဆိုင်သလို တုံ့ပြန်တတ်ကြောင်း ကောင်းစွာ
သိထားရင်း ဆန့်ကျင်ဘက်ကို လေ့လာသုံးသပ်ခြင်း တိုတောင်း
ပါစေ။

၇၈

- ❖ ရှင်းလင်းပီသစွာ နားလည်သဘောပေါက်ရေး ပိုကူညီစုတ်မောင်းနိုင်ဖို့အတွက်သာ ဆန့်ကျင်ဘက်ကို အသုံးပြုပါလေ။
- ❖ သင်၏ဆန့်ကျင်ဘက်စာရင်းကို တည်ဆောက်သောအခါ ဆန့်ကျင်ဘက်အချက်တွေ ဖြစ်နိုင်သမျှ များများရှာကြို စဉ်းစားထုတ်ဖော်ချရေးပါ။ ဆန့်ကျင်ဘက်များများ ပိုင်းခြားသတ်မှတ်နိုင်လေလေ၊ ရှင်းလင်းပီသ နားလည်လာမှု ပိုလာမည်ပင်ဖြစ်သည်။

ဤအဆင့် ဤအချက်ထိ သင်၏ဆန္ဒကို တိတိကျကျ အပ်ချွန်နှင့် ထောက်မိရုံ ရှိသေးသည်ကို သတိရပါ။

သတ်မှတ်ပိုင်းခြားနိုင်တာလောက်နဲ့ တော်လှပြီဟု သဘောထားနိုင်လျက် သင်လိုချင်တာမှန်သမျှ ချရေးရင်း သံသယခံစားချက် တစ်ရပ်ရပ် တွေ့ကြုံရကောင်း တွေ့ကြုံရဖွယ်ရှိပါသည်။

လာမည့်အခန်းများတွင် ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသပုံသေနည်းကို အဆင့် ၂ နှင့် အဆင့် ၃ တို့တွင် မည်သို့ ဆက်လက်သုံးစွဲသွားမည်ကို သင်လေ့လာရပါဦးမည်။

*

၃
ဆင့်

သင့်ဆန္ဒကို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ခြင်း။
သင့်ဆန္ဒကို သတိမူဂရုပြုလော့။
ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးပါ။

အဆင့်(၂) သင့်ဆန္ဒကို သတိမူဂရုပြုလော့

ဂရုစိုက်နေခြင်းက ယိမ်းခါချက်ကို တိုးပွားစေခြင်း

သင့်ရဲ့ယိမ်းခါချက်ကို မြှင့်တင်ခြင်း(တိုးပွားစေခြင်း)ဆိုတာ သင့်ဆန္ဒကို အကောင်းမြင်ဂရုစိုက်မှု၊ စွမ်းအင်နဲ့ အာရုံစိုက်မှုတွေကို ပိုပြီး ပေးအပ်ထားခြင်းလို့ ခပ်ရိုးရိုးလေး အဓိပ္ပာယ်ရပါတယ်။

သင့်ဆန္ဒကို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ပြီးရုံနဲ့ မလုံလောက်သေးပါဘူး။ ဆန္ဒကို အကောင်းမြင်သဘောနဲ့ ဂရုစိုက်ပေးရပါဦးမယ်။ သည်လို အကောင်းမြင် ဂရုစိုက်မှုပေးခြင်းက သင့်ရဲ့ လက်ရှိယိမ်းခါချက်ထဲမှာ သင့်ဆန္ဒယိမ်းခါချက်လည်း ပါဝင်နေကြောင်း သေချာစေမှာဖြစ်ပါတယ်။

ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသက သင့်ရဲ့ ဂရုစိုက်မှုစွမ်းအင်နဲ့ အာရုံစူးစိုက်မှုတို့ ဘယ်နေရာကို ပေးအပ်ထားသလဲကိုကြည့်ပြီး အဲဒါနဲ့ အလားတူ သက်ဆိုင်သလို ပြန်တုံ့ပြန်ပေးအပ်နေတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် တကယ်လို့ သင့်ဆန္ဒကို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ရဲလောက်နဲ့ ပြီးသွားပြီး ဂရုစိုက်မှု၊ စွမ်းအင်နဲ့ အာရုံစူးစိုက်မှုတွေ ဆန္ဒအပေါ် ပေးအပ်ထားဘူးဆိုရင် ထုတ်ဖော်ကြေညာချက်လည်း ရှိမှာမဟုတ်ဘူး။

သည်နေရာမှာ သော့ချက်ကတော့ သင့်ဆန္ဒကို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ရုံတင် မကသေးဘဲ ဂရုစိုက်မှုပါ ပေးအပ်ထားဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ဂရုစိုက်မှုပါ ပေးအပ်လိုက်တာနဲ့ သင့်ရဲ့ လက်ရှိယိမ်းခါချက်ထဲမှာ သင့်ရဲ့ ဆန္ဒယိမ်းခါချက်ပါ ပါဝင်လာရာ ကျနေပါပြီ။ သင့်ရဲ့ လက်ရှိ ယိမ်းခါချက်ကတော့ ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသက တုံ့ပြန်တဲ့အတိုင်း ပါပဲ။

တချို့လူတွေက ကိုယ့်ဆန္ဒတွေ ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ရာမှာတော့ တော်ကြပေရဲ့။ ပြီးတာနဲ့ သူတို့ဆန္ဒစာရင်းကို ဘေးမှာပုံပြီး ချောင်ထိုးထားလိုက်ကြကာ ဘာဂရုစိုက်မှုမှ မရှိကြဘူး။ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသက ကိုယ်ဂရုစိုက်မှုပေးတဲ့ အရာပေါ်မှာပဲ တုံ့ပြန်တတ်ပါတယ်။

သည်စာအုပ်ရဲ့ နောက်အခန်းမှာ သည်အယူအဆကို ရှင်းပြဖို့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ လက်ရှိယိမ်းခါချက်ကို သို့လှောင်ထားသမျှ နေရာတိုင်းမှာ 'ယိမ်းခါချက်ဆိုင်ရာ ဆူပွက်မှု(အမြူပထချက်)' က ပတ်ပတ်လည် ဝန်းရံနေတယ်ဆိုတဲ့ သဘောတရား အယူအဆကို သုံးထားပါတယ်။ သင့်ရဲ့ လက်ရှိ 'ယိမ်းခါချက်ဆိုင်ရာ ဆူပွက်မှု' မှာ သင့်ဆန္ဒ ယိမ်းခါချက်က စိတ်ချလက်ချ ပါဝင်နေကြောင်း သေချာစေရမယ်။

*

ငါ့ရဲ့ ယိမ်းခါချက်မှထဲ ငါ့ဘာတွေများ ပါဝင်နေသလဲ။

သင့်ဘေးပတ်လည်မှာ ဆူပွက်တဲ့ အမြူပေတွေ ပတ်လည်ပိုင်း နေတယ်လို့ စဉ်းစားကြည့်လိုက်ပါ။ သည် ပူစီဖောင်းအမြူပေတွေကြား ထဲမိနေတာဟာ သင်ပို့လွှတ်နေသမျှ ယိမ်းခါချက်တွေအားလုံးပဲ ဖြစ်တယ်။

သင့်ရဲ့ အဲဒီယိမ်းခါချက် ဆူပွက်မှုအမြူပေတွေအတွင်း ရှိရှိသမျှ အားလုံးကို ဆွဲဆောင်ချက်ရဲ့ ဥပဒေသက တုံ့ပြန်နေတာဖြစ်ပါတယ်။

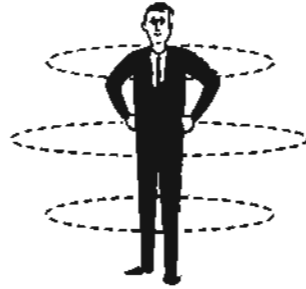
သင့်ဆန္ဒတွေက အဲဒီ သင့်ယိမ်းခါချက်ဆူပွက်မှုရဲ့

အတွင်းမှာလား၊ အပြင်မှာလား။

သင့်ပန်းတိုင်တွေ၊ အိပ်မက်တွေ၊ ဆန္ဒတွေအားလုံးဟာ သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက် ဆူပွက်မှုရဲ့ အပြင်မှာရှိနေကြောင်း နားလည်ထားဖို့က အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ တကယ်လို့သာ အတွင်းမှာသာ ရှိနေကြလို့ ရှိရင် သည်အရာတွေ သင်ရပြီးသားဖြစ်လို့ ပျော်နေတော့မှာပါ။

ဥပမာအားဖြင့် အဆင့်(၁) သင့်ဆန္ဒအသစ်ကို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ခြင်းအခန်းရဲ့ လေ့ကျင့်ခန်းတွေ ပြည့်စုံအောင် ဖြည့်စွက်ကြည့်ပါ။ အခု သင့်မှာသင့်ဆန္ဒနဲ့ပတ်သက်လို့ ရှင်းလင်းစွာ နားလည်မှုအသစ်တွေ ရနေပြီ။ လိုအပ်တာက သည်ယိမ်းခါချက်က သင့်ရဲ့ လက်ရှိယိမ်းခါ

ချက်ထဲ ပါဝင်နေဖို့ပဲ။ ဘာကြောင့်ဆို ဆွဲဆောင်ချက်ဥပဒေသက ဒါကိုပဲ တုံ့ပြန်နေလို့ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်လို့ သင့်ဆန္ဒစာရင်းကို တည်ဆောက်ရာမှာ သည်စာရင်းကို ရေးပြီး ခြေစွပ်အိတ်ထည့်



အံ့ဆွဲထဲ ချောင်ထိုး ထည့်ထားမယ်ဆိုရင် သင့်ဆန္ဒတွေ ထုတ်ဖော်ကြေညာခြင်းခံရမှာ မဟုတ်ဘူး။ ဘာကြောင့်ဆို ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသက ခြေစွပ်ထည့်အံ့ဆွဲဆဲက အရာတွေကို တုံ့ပြန်မှာမဟုတ်လို့ပါပဲ။

တကူးတက ဆွဲဆောင်ခြင်းဖြစ်စဉ် အဆင့်(၂)မှာ သင်လေ့လာရမှာက 'ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်' ဖန်တီးခြင်းအားဖြင့် သင့်ဆန္ဒအသစ်တွေဆီ ဂရုစိုက်မှု၊ စွမ်းအင်နဲ့ အာရုံစူးစိုက်မှုတွေ ပေးအပ်ရေးအတွက် စကားလုံးတွေ ဘယ်လိုသုံးရမယ်ဆိုတာပဲ။

အဲဒီ ဂရုစိုက်မှု၊ စွမ်းအင်နဲ့ အာရုံစူးစိုက်မှုတွေ သင့်ဆန္ဒဆီ မပြတ်သတင်းပေးပို့ရေးကို တောင့်ခံထားနေစဉ်အခိုက်မှာ သင့်ရဲ့ လက်ရှိ ယိမ်းခါချက်အပိုပွက်ခြင်းထဲမှာ သင်ဟာပါဝင်နေပြီး ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသကလည်း သည်ယိမ်းခါချက်နဲ့အညီ လိုက်ပါတုံ့ပြန်နေလိမ့်မယ်။

ငါ့ရဲ့ ယိမ်းခါချက် ဆူပွက်မှုထဲက ငါဟာပါဝင်နေသလား ဗုံထွက်နေသလား

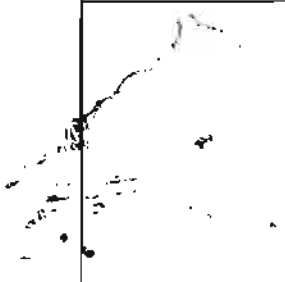
နောက်လာမယ့် စာမျက်နှာက လုပ်ငန်းပြဇယားကိုသုံးခြင်းဖြင့် အောက်ပါဝါကျများ တစ်ခုချင်း ဘယ်ကော်လံထဲ ဝင်မလဲဆိုတာ စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ပါ။

- * ငါဘာတွေ ဆန္ဒရှိသလဲဆိုတာ ပြောတဲ့အခါ
- * ငါကြိုက်တာ တစ်စုံတစ်ခု သတိပြုမိတဲ့အခါ
- * ငါ့ဆန္ဒနဲ့ ပတ်သက်လို့ နေ့လယ် အိပ်မက်မက်နေမိတဲ့အခါ
- * ငါ့ဆန္ဒကို မျက်မြင်ပုံဖော်ကြည့်တဲ့အခါ
- * ငါ့ဆန္ဒ ပြည့်ဝပြီးသားလို့ ငါဟန်ဆောင်နေမိတဲ့အခါ
- * တစ်စုံတစ်ခုအပေါ် ဟုတ်ကဲ့လို့ ခေါင်းညိတ်မိတဲ့အခါ
- * တစ်စုံတစ်ခုအပေါ် ဟင့်အင်းလို့ ငြင်းဆန်မိတဲ့အခါ
- * ငါ တစ်စုံတစ်ခုကို စိုးရိမ်ကြောင့်ကြမိတဲ့အခါ
- * ငါ တစ်စုံတစ်ခုအကြောင်း ညည်းညူမိတဲ့အခါ
- * ငါ တစ်စုံတစ်ခု ကောင်းတဲ့ကိစ္စ သတိရမိတဲ့အခါ
- * ငါ တစ်စုံတစ်ခု ဆိုးတဲ့ကိစ္စ သတိရမိတဲ့အခါ
- * ငါ တစ်စုံတစ်ခု ကောင်းတဲ့ကိစ္စကို လေ့လာသုံးသပ်မိတဲ့အခါ
- * ငါ တစ်စုံတစ်ခု ဆိုးတဲ့ကိစ္စကို လေ့လာသုံးသပ်မိတဲ့အခါ

- * ငါ့ ဆန္ဒပြည့်ပြီဆိုတဲ့ အယူအဆနဲ့ ကစားကြည့်တဲ့အခါ
- * ငါ့ဆန္ဒနဲ့ ပတ်သက်လို့ ပေါင်းစပ်ပန်းချီတစ်ခု ဆွဲမိတဲ့အခါ
- * ငါ့ဆန္ဒအကြောင်း ဆုတောင်းမိတဲ့အခါ
- * ငါ ကြိုက်တာ တစ်ခုခု အောင်ပွဲခံမိတဲ့အခါ

ငါ့ရဲ့ယိမ်းခါချက်ဆူပွက်မှုထဲ
ငါဘာတွေများ
ပါဝင်နေမိသလဲ။

ငါ့ယိမ်းခါချက်ဆူပွက်မှု - လုပ်ငန်းပြဇယား။

ငါ့ရဲ့ယိမ်းခါချက်ဆူပွက်မှုထဲ 'ပါဝင်နေ' တဲ့ လုပ်ရပ်များ	ငါ့ရဲ့ယိမ်းခါချက်ဆူပွက်မှုထဲက 'ဖွဲ့ထွက်နေ' တဲ့ လုပ်ရပ်များ
	

နောက်လာမယ့် စာမျက်နှာမှာ ပြီးပြည့်စုံအောင် ဖြည့်စွက်ထား
တဲ့ လုပ်ငန်းပြဇယားကို တွေ့ရလိမ့်မယ်။

ငါ့ယိမ်းခါချက်ဆူပွက်မှု - လုပ်ငန်းပြဇယား။

ငါ့ရဲ့ယိမ်းခါချက်ဆူပွက်မှုထဲ 'ပါဝင်နေ' တဲ့ လုပ်ရပ်များ	ငါ့ရဲ့ယိမ်းခါချက်ဆူပွက်မှုထဲက 'ဖွဲ့ထွက်နေ' တဲ့ လုပ်ရပ်များ
* ငါ့ဆန္ဒအကြောင်း ပြောနေခြင်း။ * ငါကြိုက်တာတစ်ခုခု သတိပြုမိခြင်း။ * ငါ့ဆန္ဒနဲ့ ပတ်သက်လို့ နေ့လယ် အိပ်မက်မက်မိနေခြင်း။ * ငါ့ဆန္ဒကို မျက်မြင်ပုံဖော်ကြည့်ခြင်း။ * ငါ့ဆန္ဒပြည့်ဝပြီးသားလို့ ဟန်ဆောင်နေမိခြင်း။ * ငါတစ်စုံတစ်ခုကို ဟင့်အင်းလို့ ခေါင်းခါငြင်းဆန်မိခြင်း။ * ငါ တစ်ခုခုကို စိုးရိမ်ကြောင့် ကြမိတဲ့အခါ * ငါ တစ်ခုခုအကြောင်း ညည်းညူမိတဲ့အခါ	

* ငါ ကောင်းတဲ့ကိစ္စတစ်ခုခု သတိရမိတဲ့အခါ	
* ငါ ဆိုးတဲ့ ကိစ္စတစ်ခုခု သတိရမိတဲ့အခါ	
* ငါ ကောင်းတဲ့ကိစ္စတစ်ခုခု လေ့လာသုံးသပ်မိတဲ့အခါ	
* ငါ ဆိုးတဲ့ ကိစ္စတစ်ခုခု လေ့လာသုံးသပ်မိတဲ့အခါ	
* ငါ ဆန္ဒပြည့်ပြီဆိုတဲ့ အယူ အဆတစ်ခုနဲ့ ကစားကြည့် တဲ့အခါ	အကုန်လုံး ဘယ်ကော်လံ ထဲ ဝင်သွားတယ်ဆိုတာ သင်တွေ့ရနိုင်ပါပြီ။
* ငါဆန္ဒနဲ့ ပတ်သက်လို့ ပေါင်းစပ်ပန်းချီတစ်ခု ဆွဲမိ တဲ့အခါ	
* ငါကြိုက်တာတစ်ခုခု အောင် ပွဲခံမိတဲ့အခါ	

သည်အချက်တစ်ခုခုကို 'ဟင့်အင်း' လို့ သင်ငြင်းပယ်မိတာနဲ့၊
သင့်ရဲ့ဂရုစိုက်မှု၊ စွမ်းအင်နဲ့ အာရုံစူးစိုက်မှုတွေကို အဲဒီ ကိစ္စဆီပေး
အပ်မိပြီဆိုတာကို သတိပြုပါ။

ထိုအခိုက်အတန့်မှာပဲ သင့်ရဲ့ယိမ်းခါချက် ဆုပ္ပန်မှုထဲ သင်
စည်းပဲ ပါဝင်ပတ်သက်လာပြီတယ်။

'ဂရုစိုက်မှုမည်သည့် အမျိုးအစား' ဖြစ်စေ ပေးအပ်လိုက်ခြင်းဟာ
သင့်ရဲ့ လက်ရှိယိမ်းခါချက်ထဲမှာ အဲဒီကိစ္စပါဝင်လာတာကို ပြနေပါ
တယ်။

သင့်ဆန္ဒကို လောင်စာပြည့်ဖို့ သင့်ယိမ်းခါချက်ကို မြှင့်တင်ရေး အတွက် လက်စွဲကရိယာဉာဏ်စ ၂ ခု။

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေကို သင့်အတွက်အလုပ်ဖြစ်အောင် လုပ်ပေး
မယ့် သော့ချက်တစ်ခုကတော့ သင့်ဆန္ဒတွေကို သင့်ရဲ့လက်ရှိယိမ်း
ခါချက်အတွင်း အမြဲရှိနေအောင် ထိန်းထားဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ လက်ရှိ
ယိမ်းခါချက်ဆိုတာ သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက်ဆုပ္ပန်မှု(အမြှုပ်ထချက်)ပဲ
ဖြစ်တယ်။

နောက်လာမယ့် စာမျက်နှာအနည်းငယ်မှာ သင့်ရဲ့ယိမ်းခါချက်
ဆုပ္ပန်မှုထဲ သင့်ဆန္ဒတွေ ပါဝင်လာရေးကို အတည်ပြုချက်စကားတွေ
က ကူညီနိုင်တာလည်းရှိမယ်၊ မကူညီနိုင်တာလည်း ရှိနိုင်တယ်ဆိုတဲ့
အကြောင်း ကျွန်တော်ရှင်းပြမှာပါ။ သည်အတည်ပြုချက်စကားတွေက
တကယ်ကူညီနိုင်စွမ်းရှိဖို့ အတည်ပြုချက်စကားထဲက စကားလုံးတွေ
ပြန်ပြင်ရေးဉာဏ်စွမ်းဉာဏ်စပေးနိုင်မယ့် လက်စွဲကရိယာ (tool) တစ်ခု
ကိုလည်း ပေးပါမယ်။

နောက်ထပ် 'လက်စွဲကရိယာဉာဏ်စ (၂) ကိုလည်း မိတ်ဆက်
ပေးပါရစေ။

သည် 'လက်စွဲဉာဏ်စ' (ယခုမှစ၍ tool ကို 'လက်စွဲဉာဏ်စ'
ဟု သုံးသွားပါမည်။ -ဘာသာပြန်သူ) အမှတ် (၂) ကို 'ဆန္ဒဖော်ကျူး

ချက်' လို့ ခေါ်ပါ့မယ်။

သည်ထိရောက်တဲ့ 'လက်စွဲဉာဏ်စ' က သင့်ရဲ့ယိမ်းခါချက် ဆူပွက်မှုထဲ သင့်ဆန္ဒသစ်တွေ ဆက်လက်ပါဝင်နေစေရေး စိတ်ချစေမှာပါ။

အထူးသဖြင့် သင့်ဆန္ဒသစ်တွေအထဲက သင်တကူးတက ၈ရ ဖိုက်မှုမလုပ်မီလို့ မေ့ပျောက်သွားနိုင်တဲ့ ဆန္ဒသစ်တွေ ပြန်ဖော်ဖို့ ကိစ္စအတွက် သည်လက်စွဲဉာဏ်စက အသုံးတည့်နိုင်ပါတယ်။

ပထမဦးစွာ အတည်ပြုချက်စကားဆိုတိုင်း သင့်ယိမ်းခါချက်ကို မြှင့်တင်ပေးတဲ့သဘော ဘာကြောင့် မသက်ရောက်ရသလဲဆိုတာ ရှင်းပြပါရစေ။

*

အတည်ပြုချက်စကားလုံး သုံးရုံလောက်နဲ့ သင့်ယိမ်းခါချက်ကို

မြှင့်တင်ပေးနိုင်သည့် အကြောင်းရင်း

အတည်ပြုချက်စကားဆိုတာက ပစ္စုပ္ပန်ကာလမှာ ဆန္ဒတစ်ခုကို ထုတ်ဖော်ကြေညာဖို့အတွက် သုံးတဲ့စကားပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ 'ငါ့မှာ ပျော်စရာကောင်းတဲ့ ဝိန်ပါးပါးကိုယ်လုံးရှိတယ်' လို့ ပြောလိုက်တာဟာ အကောင်းမြင် အတည်ပြုချက်စကားပဲ ဖြစ်တယ်။

သည်လိုအတည်ပြုချက်စကားမျိုး သင်ပြောလိုက်တဲ့အခါတိုင်းမှာ သည်စကားလုံးတွေက သင့်ကို ဘယ်လိုခံစားချက်တွေပေးတယ် ဆိုတဲ့ အပေါ် အခြေခံပြီး သင့်မှာ တုံ့ပြန်ချက်တွေ ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။

ဆွဲဆောင်ချက်ဥပဒေသက သင့်ရဲ့လွှတ်တဲ့ ယိမ်းခါချက်ကို တုံ့ပြန်တယ်ဆိုတာက သင့်ရဲ့ ခံစားချက်အပေါ်မှာသာ အခြေခံပြီး သင် သုံးစွဲတဲ့ စကားလုံးတွေ အခြေမခံဘူးဆိုတာ သတိရပါ။

ဥပမာ တကယ်လို့ အထက်ပါစကား ငါ့မှာ ပျော်စရာကောင်းတဲ့ ဝိန်ပါးပါး ကိုယ်လုံးရှိတယ်ဆိုတာ ပြောတဲ့အတိုင်း ဟုတ်မနေဘူးဆိုရင် ဘယ်လိုခံစားရမလဲ။ ဟာတာတာဖြစ်နေဘူးလား။ ပြောသာပြောနေရ စကားသက်သက်ပဲ ဖြစ်နေတာမို့ ကိုယ့်ရဲ့ လက်တွေ့ဘဝ ဖိုင့်ဖိုင့်ကိုယ်လုံးကိုကြည့်ရင်း စိတ်ဓာတ်ကျလာမယ်။ အဆိုးမြင့်ယိမ်းခါချက်တွေပဲ ပေါ်လာစရာရှိလိမ့်မယ်။

သံသယယိမ်းခါချက်မျိုး (အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်တစ်ရပ်) သင် ထုတ်လွှတ်လိမ့်မယ်။ သည်တော့ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသကလည်း အလားတူ သင်ထုတ်လွှတ်တာနဲ့ သက်ဆိုင်သလို တုံ့ပြန်ရင်း ဒါမျိုး မလိုလားအပ်တာတွေပဲ ပေါ်လာမယ်။

အတည်ပြုချက်စကားက အကောင်းမြင်ဖြစ်ရက်နဲ့ အဆိုးမြင် ယိမ်းခါချက်ထွက်လာရတယ်။ အတည်ပြုချက်စကားအများစုဟာ အလုပ်မဖြစ်တတ်ကြတာ တွေ့ရတယ်။ ဘာကြောင့်ဆို ဆွဲဆောင်မှု ရဲ့ ဥပဒေသက စကားလုံးသက်သက်အပေါ်မှာ တုံ့ပြန်တာမဟုတ်ဘဲ သုံးတဲ့စကားလုံးကြောင့် သင့်မှာ ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ ခံစားချက်ပေါ်လိုက် ပြီး တုံ့ပြန်တာဖြစ်နေလို့ပါပဲ။



နောက်စာမျက်နှာမှာ အကောင်းမြင်အတည်ပြုချက်စကားတွေ ကို စာရင်းပြုစုထားတာ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

သည်အတည်ပြုဖော်ပြချက်စကားတွေ တစ်ခုချင်း ဖတ်ကြည့် ပြီး သင့်မှာ အကောင်းမြင်(သို့) အဆိုးမြင် ဘယ်လို ယိမ်းခါချက်တွေ ဖြစ်လာသလဲလို့ ကိုယ့်ဟာကိုယ်ပြန်မေးကြည့်ပါ။

+	-	ယိမ်းခါချက်
☐	☐	ငါ့မိသားစုဆက်ဆံရေးတွေအားလုံး သဟဇာတ ညီညွတ်ရဲ့လား။
☐	☐	ငါ့ခန္ဓာကို ငါချစ်တယ်။
☐	☐	ငါဟာ သန်းကြွယ်သူဌေးတစ်ယောက်။
☐	☐	ငါ့စီးပွားလုပ်ငန်း ထွန်းကားနေတယ်။
☐	☐	ငါ့မှာ စံပြနမူနာ ကျန်းမာရေးရှိတယ်။
☐	☐	ငါ့မှာ ပြည့်ဝတဲ့ဘဝခရီးဖော်ရှိတယ်။

မေးခွန်း။ ။ သည်အတည်ပြုချက်စကားတွေက ဘယ်အချိန်မှာ သင့် ကို အကောင်းမြင်ယိမ်းခါချက်ပေးသလဲ။

အဖြေ။ ။ သင့်အတွက် သည်စကားအတိုင်း မှန်နေတဲ့အခါ။

သင့်အတွက် သည်စကားအတိုင်း မမှန်တဲ့အခါ သင့်မှာ အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်တစ်ခု ပေးအပ်လိမ့်မယ်။ သည်ဖော်ပြချက်က လက်တွေ့အရ သံသယသာယာစေတဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲ။ အတည် ပြုချက်ကို ဖော်ပြနေစဉ်မှာပဲ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းက သင့်ကို အောက်ပါ အတိုင်း ပြောနေလိမ့်မယ်။

* ဒါမမှန်ဘူး။ ငါ့မိသားစုဆက်ဆံရေးအားလုံး သဟဇာတမညီညွတ် ကြဘူး။

* ဒါ မမှန်ဘူး။ ငါ့ခန္ဓာကိုယ်ကို ငါမှ မချစ်ဘဲ။

* ဒါ မမှန်ဘူး။ ငါက သန်းကြွယ်သူဌေးမှ မဟုတ်ဘဲ။

* ဒါ မမှန်ဘူး။ ငါ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းက ထွန်းမှ မထွန်းကားဘဲ။

* ဒါ မမှန်ဘူး။ ငါ့မှာ စံပြနမူနာ ကျန်းမာရေးရှိကို မရှိဘူး။

* ဒါ မမှန်ဘူး။ ငါ့မှာ ဘယ်ပြည့်ဝတဲ့ ဘဝခရီးဖော်မှ မရှိဘူး။

အတည်ပြုချက်စကား သုံးစွဲခြင်းရဲ့သော့ချက်က သင့်ခံစား ချက်ကောင်းရေးအတွက် သည်စကားအတိုင်း မှန်ကန်ဖို့လိုတာပဲ ဖြစ် ပါတယ်။

နောက်လာမယ့် စာမျက်နှာမှာ သင့်အတွက် ကျွန်တော် လက်

စွဲဉာဏ်စတစ်ခု ပေးမယ်။ အဲဒီ လက်စွဲဉာဏ်စမှာ သင်အတည်ပြုချက်
ပါ စကားလုံးတွေ သင့်အတွက် အမြဲတစေ မှန်ကန်နေအောင် ပြန်ပြင်
သုံးထားတယ်။ သို့မှသာ ကောင်းမွန်တဲ့ ယိမ်းခါချက်တွေ သင်ပို့လွှတ်
နိုင်မှာဖြစ်တယ်။

*

ဆွဲဆောင်ခြင်းရဲ့ ဥပဒေသက
သင်ပြောသမျှအပေါ်မှာ
ဘယ်လိုခံစားရတယ်
ဆိုတာနဲ့
သင်စဉ်းစားရသမျှအပေါ်မှာ
ဘယ်လိုခံစားရတယ်
ဆိုတာတွေပေါ်လိုက်ပြီး
တုံ့ပြန်ပါတယ်။

လက်စွဲဉာဏ်စ (၁)

ခံစားချက်ပိုကောင်းစေအောင် အတည်ပြုချက်များ စကားပြင်ခြင်း

သင်တို့အနက် တချို့သောသူတို့ဟာ အမြဲတန်း ကိုယ့်ရဲ့အတည်ပြုချက်စကားတွေကို ပစ္စုပ္ပန်ကာလနဲ့ပဲ ပြောတတ်ကြတယ်။

ကော့စ်ဒါပြီ။ သည်နေရာမှာ ကျွန်တော် အကြံပေးချင်တာက သင်ဟာ 'ဖြစ်စဉ်ထဲမှာ' ကျရောက်နေကြောင်း ဖြည့်စွက်ပြောကြားဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

'ဖြစ်စဉ်' (ထုတ်ပြန်ကြေညာချက်၏ဖြစ်စဉ်)ဆိုတာက လူတို့တွေ့အားဖြင့် သင့်ဆန္ဒအကြောင်း သင်စဉ်းစားတဲ့အခါ၊ ဆန္ဒအကြောင်း ပြောဆိုတဲ့အခါ၊ ဆန္ဒအကြောင်း ရေးသားတဲ့အခါ သို့မဟုတ် ဂရုစိုက်မှု၊ စွမ်းအင်နဲ့ အာရုံစူးစိုက်မှု ဘယ်အမျိုးအစားမဆို သင်ပေးအပ်တဲ့အခါမှာ စသည် 'ဖြစ်စဉ်' စတင်လေ့ရှိတယ်။

ဒါကြောင့်မို့ အမှန်တရားက သင်ဟာ ဖြစ်စဉ်ထဲ သက်ရောက်နေတာဖြစ်တယ်။ '...ဖြစ်စဉ်ထဲ ငါရောက်နေပြီ' လို့ ထည့်ပြောလိုက်တဲ့အခါမှာ ဝါကျ(မူလအတည်ပြုချက်စကား)က မှန်ကန်သွားမှာဖြစ်တယ်။ အဲဒီလိုမှန်မှ သင့်ခံစားချက်ကောင်းသွားမယ်၊ ခံစားချက်ကောင်းပါမှ အကောင်းမြင်ယိမ်းခါချက် ရနိုင်မယ်။

ပြီးခဲ့တဲ့ စာမျက်နှာက ဖော်ကျူးချက် ၆ ကြောင်းကို ပြန်ကောက်

ဆွဲဆောင်မှုစွဲပေးသော

၈၇

ရအောင်။ အဲဒီဝါကျ(မူလအတည်ပြုချက်စကားများ) တစ်ကြောင်းချင်း အောက်ပါအတိုင်း ပြန်ရေးကြမယ်။

'...ဖြစ်စဉ်ထဲ ငါရောက်နေပြီ'

- * မိသားစုဆက်ဆံရေးတွေ စံနမူနာပြဖြစ်အောင် ဖန်တီးတဲ့ ဖြစ်စဉ်ထဲ ငါရောက်နေပြီ။
- * ငါ့ခန္ဓာကိုယ်ကို ပို၍ ပို၍ နှစ်လိုဖွယ်ဖြစ်အောင်လုပ်တဲ့ ဖြစ်စဉ်ထဲ ငါရောက်နေပြီ။
- * ပိုပြီး ချမ်းသာကြွယ်ဝလာအောင် စီးပွားရှာတဲ့ ဖြစ်စဉ်ထဲ ငါရောက်နေပြီ။
- * ငါ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တိုးတက်စေတဲ့ ဖြစ်စဉ်ထဲ ငါရောက်နေပြီ။
- * စံနမူနာကျန်းမာရေးရအောင်လုပ်တဲ့ ဖြစ်စဉ်ထဲ ငါရောက်နေပြီ။
- * ငါ့စံနမူနာ ဘဝခရီးဖော်ကို ဆွဲဆောင်နိုင်မယ့် ဖြစ်စဉ်ထဲ ငါရောက်နေပြီ။

အခု ဖော်ကျူးချက်တစ်ခုချင်း သင့်အတွက်မှန်ပြီ။ ဖော်ကျူးချက်မှန်ရင် သင့်ခံစားချက်ကောင်းပြီပေါ့။ ခံစားချက်ကောင်းမှတော့ အကောင်းမြင်ယိမ်းခါချက်တွေ သင်ပို့လွှတ်နေပြီ။ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသကလည်း သင်ပို့လွှတ်နေတာရဲ့ အလားတူ ပို၍ တုံ့ပြန်ပေးတော့မယ်။

လက်စွဲဉာဏ် (၂)

ဆန္ဒဖော်ကျူးချက် လက်စွဲဉာဏ်

ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်က သင့်ယိမ်းခါချက်မြင့်တင်ရေးအတွက် ထိရောက်တဲ့ လက်စွဲဉာဏ်စဖြစ်ပြီး 'တကူးတကဆွဲဆောင်ချက်ရဲ့ အဆင့် ၃ နှင့်ဖြစ်စဉ်ရဲ့ ဒုတိယအဆင့်လည်း ဖြစ်တယ်။

သင်လိုချင်တာကို ရှင်းလင်းစွာ သိပြီးတာနဲ့ ဆန္ဒဖော်ကျူးချက် ကျိုးချရေးခြင်းက အဲဒီဆန္ဒကို ဂရုစိုက်မှုထပ်ပေးရာကျပါတယ်။

ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသက သင့်ရဲ့ ဂရုစိုက်မှု၊ စွမ်းအင်နဲ့ အာရုံစိုက်မှုတွေ ပေးအပ်ထားတဲ့ အရာနဲ့ အလားတူသက်ဆိုင်သလို ပိုတုံ့ပြန်ပေးအပ်တတ်တာကို သတိရပါ။ သည်ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်က ထိုက်စွမျိုး သင့်ကို ပိုပြီးလုပ်စေမှာဖြစ်ပါတယ်။

ဥပမာ သင့်အနေနဲ့ 'ငါ့ကိုယ်ပိုင်အိမ်ကလေးတစ်လုံး ပိုင်ချင်လိုက်တာ' လို့ ပြောနိုင်တယ်။ သည်လိုပြောလိုက်တဲ့ ခဏလေးအတွင်း မှာတော့ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသက အခြေအနေအရပ်ရပ်ကို သံစုံတီးခိုင်းတီးနေမှာဖြစ်ပြီး အဖြစ်အပျက်တွေလည်း သင့်ထံယူဆောင်လာမှာဖြစ်တယ်။

ဘယ်လိုပဲဖြစ်စေ၊ သင်လည်း အများတကာနည်းတူ သင့်ကိုယ် သင် 'ငါ့ကိုယ်ပိုင်အိမ်တစ်လုံးလောက် ဝယ်နိုင်မှာမဟုတ်ဘူးလို့

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ

၉

ပြောရင်း ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ဖျက် သံချေးတက်နေမိကောင်း မြင်နိုင်တယ်။ အခုလေးတင် မရှိမှု၊ ချို့တဲ့မှု ယိမ်းခါချက် ဝင်လာတာပဲ။ ဆွဲဆောင်မှု ဥပဒေသက သည်လိုပဲ အလားတူတုံ့ပြန်တော့မှာပေါ့။

သင့်ရဲ့ ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်ကို တစ်ကြိမ်တစ်ခါလော့့့စမ်းပြီး ချရေးကြည့်ပါ။ တစ်ကြိမ်လောက် ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်ကို သင်ချရေး မိတာနဲ့ သင် ရင်ခုန်စိတ်လှုပ်ရှားလာစေတဲ့ ခံစားချက် ဖြစ်နိုင်ခြေ ရှိလာပြီဆိုတဲ့ မျှော်လင့်ချက်တွေ ခံစားမိလို့ ရင်တလှုပ်လှုပ် ဖြစ်လာမယ်။ ဒါတွေဟာ သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက်တွေ တိုးမြှင့်လာတာကို ပြနေတာပဲ ဖြစ်တယ်။ သင်ဘယ်လို ခံစားနေရတယ်ဆိုတာ သင်ပြောနိုင်ပြီဖြစ်တယ်။

ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်မှာ အခြေခံအစိတ်အပိုင်း ၃ မျိုးပါဝင်တယ်။

- * အဖွင့်ဝါကျ
- * ကိုယ်ထည် (အဆင့် ၁ မှ သင့်ရဲ့ ရှင်းလင်းပီသမှုအာရင်း)
- * အပိတ်ဝါကျ

လာမယ့်အပိုင်းမှာ သင့်ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်ဖန်တီးရာမှာ သည် ၃ ပိုင်း ဘယ်လိုသုံးတယ်ဆိုတာ လေ့လာရမယ်။

*

ဆန္ဒဖော်ကျူးချက် - အဖွင့်ပါကျ

ငါ့ စံနမူနာပြဆန္ဒကို ဆွဲဆောင်ရန်၊ သိရှိရန်၊ လုပ်ဆောင်ရန် အတွက် လိုအပ်တာအားလုံး ဆွဲဆောင်မိနေတဲ့ ဖြစ်စဉ်ထဲ ငါရောက် နေတယ်။

ဆန္ဒဖော်ကျူးချက် - ကိုယ်ထည်

သင့်ရဲ့ ရှင်းလင်းပီသရေးစာရင်းမှာ ဖော်ပြချက်များကို သုံးစွဲ ပြီး အောက်ပါစကားစုများဖြင့် ပေါင်းစပ်ကြည့်ပါ။

- ငါ့ရဲ့ စံပြ _____ မှန်းသိနေရတာ ငါကြိုက်တယ်။
- _____ လုပ်တဲ့အခါ ဘယ်လိုခံစားရမှန်း ငါကြိုက်တယ်။
- _____ လို့ ငါဆုံးဖြတ်နိုင်ပြီ။
- _____ ပို၍ ပို၍သာ
- _____ က ငါ့ကို စိတ်လှုပ်ရှားစေတယ်။
- _____ အယူအဆကို ငါ ကြိုက်တယ်။
- _____ ကို တွေးနေရတာနဲ့ပဲ ငါရင်ခုန်တယ်။
- _____ လို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မြင်နေတွေ့နေရတာကိုပဲ ကြိုက်လှပြီ။

ဥပမာများ။

- ◆ ငါ့ရဲ့ စံပြအဖော် သည်မြို့မှာနေမှန်း သိရတာကို ကြိုက်တယ်။

- ◆ ငါ့လုပ်ငန်းအတွက် ဘဏ်အပ်ငွေထားနိုင်အောင် လုပ်တဲ့အခါ ဘယ်လိုခံစားရမှန်း ငါကြိုက်တယ်။
- ◆ ငါ့ရဲ့ စံပြအဖော်နဲ့အတူ ခရီးထွက်ခဲ့တဲ့အကြောင်းကို တွေးနေရတာ နဲ့ပဲ ငါရင်ခုန်တယ်။
- ◆ ပြည့်ဝတဲ့ ဖောက်သည်အခြေခံရှိထားတယ် ဆိုတဲ့ အယူအဆကို ငါကြိုက်တယ်။
- ◆ ကျန်းမာရေးနဲ့ညီတဲ့ အစားအသောက် ရွေးချယ်နိုင်ပြီလို့ ကိုယ့်ကိုယ် ကိုယ် မြင်တွေ့နေရတာကိုပဲ ကြိုက်လှပြီ။

အထက်ပါစကားစုတွေက သင့်ဆန္ဒအကြောင်း သင်ပြောဖို့ ခွင့် ပြုထားတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာ သည်အချက်တွေ သင့်အတွက် မှန် ကြောင်းလည်း သိထားတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သိနေရတာ၊ တွေး နေရတာ မြင်တွေ့နေရတာကိုပဲ သင် တကယ်ကြိုက်နေတာပါ။

အခု သင့်မှာ သင့်ဆန္ဒနဲ့ပတ်သက်လို့ အကောင်းမြင် ယိမ်းခါချက် ရှိနေပြီ။ ယိမ်းခါချက် ဆူပွက်မှုထဲ သင့်ဆန္ဒ ပါဝင်လာခဲ့ပြီ။ 'စံပြနမူ နာ' ဆိုတဲ့ စကားလုံးသုံးနေတာတော့ သည်နေရာမှာ အရေးပါနေပါ တယ်။ စံပြနမူနာအဖော်၊ စံပြနမူနာ ကျန်းမာရေး၊ စံပြနမူနာ အသက် မွေးမှုတွေ ရည်ညွှန်းရင်း သူတို့အကြောင်းတွေ သင့်ကို အခုပြောဖို့ ခွင့်ပြုထားတယ်။ သည်လိုနည်းနဲ့ သင့်ရဲ့ လက်ရှိယိမ်းခါချက်ထဲ သူတို့ပါဝင်လာအောင် သင်တတ်စွမ်းနိုင်တာပါ။

ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်က သင့်ယိမ်းခါချက် ဆူပွက်မှုထဲ သင့်ဆန္ဒ သစ်တွေ ပါဝင်လာရေးကို အထောက်အကူပေးပါတယ်။ ယိမ်းခါချက်တွေကြားထဲက ခြားနားချက်တွေကို သင်ခံစားမိနိုင်ရဲ့ လား။

ငါ့ရဲ့ စံပြနမူနာဆက်ဆံရေးဟာ ပြုစုစောင့်ရှောက်ပေးခြင်းနဲ့ မြှင့်တင်ပေးခြင်း ခံရတယ်ဆိုတာ ငါသိထားရတာ ကြိုက်တယ်။

(နင့်)

ငါ့ဆက်ဆံရေးတွေ ပြုစုစောင့်ရှောက်ပေးခြင်းနဲ့ မြှင့်တင်ပေးခြင်းခံရတယ်။

ပထမဝါကျမှာ သင့်ရဲ့ စံပြနမူနာဆက်ဆံရေးက ပြုစုစောင့်ရှောက်ခြင်းရော၊ မြှင့်တင်ပေးတာပါ ခံရတယ်လို့ သင်ပြောရာမှာ သည် ပြုစုစောင့်ရှောက်မှုနဲ့ မြှင့်တင်မှုနှစ်ရပ်မှာ သင် တစ်ခုမဟုတ် ကျန်တစ်ခုကို သေချာလုပ်ထားတာ ခံရကြောင်း စိတ်ချရစေတယ်။ ဒါကြောင့် သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက်က အကောင်းမြင်ဖြစ်တယ်။

ဒါ့အပြင် အခုလောလောဆယ် သင့်မှာ 'စံပြနမူနာ' ဆက်ဆံရေးရှိထားပြီလို့ မဖော်ပြသော်လည်း 'စံပြနမူနာ' ဆက်ဆံရေးလုပ်ဖို့ ဆန္ဒတွေ၊ အားထုတ်ချက်တွေကိုတော့ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း လုပ်မယ်လို့ ပြောထားပြီးဖြစ်တယ်။

ဒုတိယဖော်ပြချက်ဝါကျကတော့ သင့်ဆက်ဆံရေးကို ပြုစုစောင့်ရှောက်တာ၊ မြှင့်တင်တာတွေလုပ်ပြီးပြီလို့ သာမန်အားဖြင့် ပြောရုံမျှ ပြောတာဖြစ်လို့ ပြောပြီးတဲ့ ခုအချိန် သင့်အတွက် မမှန်တော့ရင် သင် သံသယဖြစ်ရဦး။ သည်သံသယက အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်ပဲ ခုတ်မောင်းပေးတော့မှာပါ။

ဆန္ဒဖော်ကျူးချက် - အပိတ်ဝါကျ

ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ဥပဒေသက ငါ့ဆန္ဒ ငါ့ထံ အရောက်ခေါ်ဆောင်
• လွှာရေးအတွက် လိုအပ်တာအားလုံး ဖြစ်လာစေဖို့ ဖြည့်လွှတ်ပေးရင်း
သံစုံတီးဝိုင်း တီးပေးနေတယ်။

ပြည့်စုံသော ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်များရဲ့ ဥပမာများ

သင့်ရဲ့ ကိုယ်ပိုင် ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်ကို မရေးမီမှာ 'ဂျနစ်'နဲ့ 'ဂရက်' တို့ရဲ့ ဥပမာကို ကြည့်ကြစို့။ 'ဂျနစ်'နဲ့ 'ဂရက်' ရဲ့ ပထမခြေလှမ်းက ဆန့်ကျင်ဘက်စာရင်း (မကြိုက်တာတွေ) တစ်ခုတည်းဆောက်ဖို့နဲ့ သူတို့ဆန္ဒတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ ရှင်းလင်းသွားအောင် သူတို့ကို ကူညီဖို့ဖြစ်တယ်။

ကျွန်တော်က အခုပြသတော့မယ့် 'ဆန့်ကျင်ဘက်မှတစ်ဆင့် ရှင်းလင်းစွာနားလည်ရေး' လုပ်ငန်းပြဇယားကို သုံးရာမှာ သူတို့ရဲ့ ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်ကို ဖန်တီးဖို့အရေး ကူညီပြသပေးမှာ ဖြစ်တယ်။

*

ဆန့်ကျင်ဘက်မှတစ်ဆင့် ရှင်းလင်းစွာနားလည်ရေး
လုပ်ငန်းပြဿနာ

“ဂျဲနစ်”

ငါ့ရဲ့ စံပြနမူနာ ဆက်သံရေး

ကဲ...ဒါဖြင့် ငါဘာလိုချင် လုပ်ချင်တာလဲ။

ဆန့်ကျင်ဘက်(ငါမကြိုက်တာ တွေက (က) ဘက်အခြမ်း	ရှင်းလင်းပီသမှု (ငါကြိုက်တာ) တွေ (ခ) ဘက်အခြမ်း
၁။ ထိန်းချုပ်မှုများတယ်။	၁။ လိုက်လျောပြေပြစ်၊ ပျော့ ပျောင်းပြီး ဘက်ညီမှုရှိတယ်။
၂။ တာဝန်ပြန်ပေးတာတွေလည်း မရှိဘူး။	၂။ နားထောင်ပေးတတ်မှုမှာ ကျွမ်းကျင်။
၃။ တာဝန်ယူမှုမရှိတာဟာ မကြင်နာ တာပဲ။	၃။ ချစ်ခင်ကြင်နာတတ်၊ ရင်ခုန် စရာကောင်းတယ်။
၄။ ငါ့အခွင့်အရေးနည်းနည်းနည်းနဲ့ မခံစားရဘူး။	၄။ ငါ ဘာစဉ်းစားနေသလဲလို့ မေးတတ်။ ကိစ္စရပ်တွေအပေါ် ငါ ဘယ်လိုခံစားရသလဲ ဆို တာလည်း မေးတတ်တယ်။

၅။ ငါ့အမြင်ထွက်နေတာမကြိုက် ဘူး။	၅။ ငါ့သူငယ်ချင်းတွေနဲ့ သွား တွေ့တာကို သူကြိုက်ပြီး သူ တို့နဲ့လည်း အဖွဲ့ကျတယ်။
၆။ ငါ့ခရီးထွက်တာကိုလည်း သူက မကြိုက်ပြန်ဘူး။	၆။ လူမှုရေး အခြေအနေတွေမှာ သူ ပျော်တယ်။ ရေတို-ရေ ရှည် ခရီးထွက်တာတွေ လည်း သူကြိုက်တယ်။ စွန့် စားခန်းနဲ့ နေရာသစ်တွေဆီ စူးစမ်းလေ့လာရတာ ကြိုက် တယ်။
၇။ အမြင်ထွက်နေတာတွေအသုံးမဝယ် လို့နားလည်တယ်။	၇။ သည်းခံတတ်ပြီး ကိစ္စတွေ အချိန်တန်တဲ့အခါ သူဟာသူ ပြေထွက်လာမှာကို စောင့် တတ်တယ်။
၈။ ငါ့ပေါ်ထဲနဲ့ ခုံပြန်ချင်ချင် တွေ့ချင်တတ်တယ်။	၈။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချတိုင်း ငါ့ယူ ဆချက်ကို မေးတတ်တယ်။
၉။ ရုပ်ရူးစေ့စေ့ အကဲခတ် ကြိုက်တယ်။	၉။ ပြဇာတ်တွေ ရုပ်ရှင်တွေ ကြိုက်တယ်။ ဂီတတီးခိုင်း တွေ၊ ဖျော်ဖြေပွဲတွေနဲ့ ကပွဲ တွေပါ ကြိုက်နှစ်သက် ဝါ သနာပါတယ်။

သူမရဲ့ ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်ကို တည်ဆောက်ရန် ‘ဂျဲနစ်’ ဟာ
သူမရဲ့ ရှင်းလင်းပီသရေးစာရင်းကို ယူပြီး ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်ပုံစံတုံး
(မော်ဒယ်)ထဲကို ခေလွတ်တပ်လိုက်ပါတယ်။

“ဂျွန်” ၏ သန္ဓေကဏ္ဍချက်
ငါ့ရဲ့ စံပြနမူနာ သက်သေရေး

အဖွင့်ဝါကျ

ငါ့ရဲ့ စံပြနမူနာဆက်ဆံရေးကို ဆွဲဆောင်နိုင်ဖို့အတွက် ရှိဖို့လိုအပ်တာ၊ သိဖို့လိုအပ်တာ၊ လုပ်ဖို့လိုအပ်တာအားလုံးကို ဆွဲဆောင်နေဆဲဖြစ်စဉ်ထဲ ငါရောက်နေတယ်။

ဖိုက်ထည်

ငါ့စံပြနမူနာဆက်ဆံရေးက လိုက်လျောပြေပြစ်၊ ပျော့ပျောင်းပြီး ဘက်ညီမှုရှိတဲ့ လူတစ်ယောက်နဲ့အတူ ပြေလည်နေမှန်းသိရတဲ့ ငါ့ရဲ့ ခံစားချက်ကို ငါကြိုက်တယ်။ သူက နားထောင်ပေးတတ်မှုမှာ ကျွမ်းကျင်ပြီး စကားပြောရတာလည်း အဆင်ပြေတယ်။

ငါ့ရဲ့ စံပြနမူနာအဖော်ဟာ ချစ်ခင်ကြင်နာတတ်ပြီး ရင်ခုန်ချင်စရာကောင်းတဲ့အပြင် ငါ့ခံစားချက်တွေကိုလည်း မေးတတ်မြန်းတတ်တယ်လို့ သိထားရတဲ့ ငါ့ရဲ့ ခံစားချက်ကို ငါကြိုက်တယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမှတ်တဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေမှာ ငါ့ကို ပါဝင်ဖို့ အပြောခံရတာလည်း ငါကြိုက်တယ်။

ငါ့ရဲ့ စံပြနမူနာအဖော်ဟာ ငါ့သူငယ်ချင်းတွေနဲ့ လူမှုအခြေအနေ

တွေမှာ တွေ့ဆုံရတာကို မျှော်လင့်တကြီးနဲ့ ပျော်နေတတ်တယ်လို့ သိထားရတာကို ငါကြိုက်တယ်။ ငါ့အဖော်နဲ့ငါ ခရီးတို၊ ခရီးရှည်တွေ အတူသွားရတာ၊ ခရီးစဉ်တွေမှာ နှစ်ယောက်သား ပိုနီးစပ်ခွင့်ရသွားခဲ့တဲ့ အတွေ့အကြုံတွေအကြောင်း သိထားရတာ ငါကြိုက်တယ်။

ငါ့ရဲ့ စံပြနမူနာအဖော်ဟာ သည်းခံရစိုက်ပြီး ညင်သာသိမ်မွေ့လို့ ကိစ္စရပ်တွေ အချိန်တန်တဲ့အခါ သူ့ဟာသူ ပြေထွက်လာမှာကို စောင့်တတ်ပါလားလို့ ငါဆုံးဖြတ်နိုင်ပြီ။ ငါစဉ်းစားရသမျှ၊ ငါခံစားရသမျှကို ငါ့စံပြအဖော်က မေးဖော်မြန်းဖော်ရပြီး နှစ်ယောက် စကားပြောရသမျှ ချိန်သားကိုက် ပြေလည်နေရတဲ့အပေါ်မှာ ခံစားရချက် ပီတိတွေက ကြီးမားပါပေ။ ငါ့အဖော်က မေးသမျှ မြန်းသမျှအပေါ် ငါချစ်သလို အဲလို အမေးခံရတာတွေလည်း ငါချစ်တယ်။

ငါ့ရဲ့ စံပြအဖော်နဲ့အတူ ပြဇာတ်ကြည့်ရတာ၊ ရုပ်ရှင်ကြည့်ရတာ၊ ကပွဲအတူကရတာတွေ ပြန်တွေးနေရတာနဲ့ပဲ ငါရင်ခုန်တယ်။ ငါ့ချစ်သူအဖော်ရဲ့ ချစ်မြတ်နိုးမှုခံရတာ၊ ငါ့အဖော်ကို ငါက ချစ်မြတ်နိုးနေရတာနဲ့ပဲ ငါ ချစ်ကြည်နူးလို့မဆုံးဘူး။ သူက အကောင်းမြင် မြှင့်တင်ခံရတာကို ချစ်ပြီး၊ ကိုယ်က အထောက်အပံ့ခံ၊ ကိုယ့်ကို ထောက်ပံ့တာလည်း ကြိုက်တယ်။

အပိတ်ဝါကျ

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသဟာ ငါ့ရဲ့ဆန္ဒ ငါ့ထံခေါ်ဆောင်လာရေးအတွက် လိုအပ်တာအားလုံး ဖြစ်လာစေဖို့ ဖြည့်လွှတ်ပေးရင်း သံစုံတီးဝိုင်း တီးပေးနေတယ်။

ဆန့်ကျင်ဘက်မှတစ်ဆင့် ရှင်းလင်းစွာနားလည်ရေး
လုပ်ငန်းပြဇယား

“ဂရက်”

ငါ့ရဲ့ စံနမူနာ ငွေရေးကြေးရေး အခြေအနေ

ကဲ...ဒါဖြင့် ငါဘာလိုချင် လုပ်ချင်တာလဲ။

ဆန့်ကျင်ဘက်(ငါမကြိုက်တာ တွေက (က) ဘက်အခြမ်း	ရှင်းလင်းပီသမှု (ငါကြိုက်တာ) တွေ (ခ) ဘက်အခြမ်း
၁။ ပိုက်ဆံတွေ တောင်ပုံရာပုံ ပေါများပါ။	၁။ ပိုက်ဆံတွေ တောင်ပုံရာပုံ ပေါများပါ။
၂။ ပေးရမယ့် ကြေးတောင်းတွေက ကြေးရောက်နေတာကို အာမခံ။	၂။ ကြေးတောင်းလွှာတွေ ဆိုလွယ်လွယ်နဲ့ မြန်မြန်ပဲ ပေးချေလိုက်တာပဲ။
၃။ ရဲ့ချမ်းမတွေ့တဲ့လေဝင်လေဝင် မဲ။ (ငွေမရှိလို့)	၃။ အမြဲတန်း ပိုက်ဆံတွေက ပိုလျှံနေတတ်တယ်။
၄။ လိုချင်တာလေးတစ်ခုခုလေး ကောင်းပယ်နိုင်ပါသေး။	၄။ အမြဲတန်း ငါလိုချင်တာ ဘာမဆို ဝယ်လို့ ရနိုင်လောက်အောင် ပိုက်ဆံတွေလုံလောက်တယ်။

၅။ ငွေကြေးတွေ ဝင်လာမခဲမိဘူး။	၅။ ငွေဆိုတာ နေရာတိုင်း မြောက်မြားစွာက အဆက်မပြတ် ဝင်လာမခဲ တသသပါပဲ။
၆။ တာဝန်ရာ နိုင်ငံတော်မရှိဘူး။	၆။ ဆုတွေက ရတာက ခဏခဏပဲ။ လက်ဆောင်နဲ့ အလကားရတာတွေလည်း လက်ခံရသေးတယ်။
၇။ ငြိမ်းစမ်း ခိုက်ဆံက ခေ့စည်လောက်ကလေးပဲ ရနေတာပဲ။	၇။ ကိုယ်သိတဲ့နေရာကကော၊ မသိတဲ့နေရာကပါ ငွေဝင်လာမှုတွေက အဆက်မပြတ် တိုးနေတာပဲ။
၈။ ကျွန်တော်တို့ မိသားစုအဖွဲ့က ငွေက လွယ်လွယ်နဲ့ ဝင်လာမခဲဘူး။	၈။ ပိုက်ဆံတွေ ကျွန်တော်တို့ဆီ လွယ်လွယ်ပဲ ဝင်လာလေ့ရှိတယ်။
၉။ ငွေရရင်းတွေ ပေးရလို့ တယ်တယ်မခံမခံ ရန်ကုန်နေရတာပဲ။	၉။ အမြဲတန်း ပိုက်ဆံရှိနေတာကြောင့် ငှားရမ်းခတွေ လွယ်လွယ်နဲ့ ပေးချေနေကျ ဖြစ်တယ်။
၁၀။ ငွေကြေးပြဿနာက ကျွန်တို့ မိသားစုအဖွဲ့ကို ချိတ်ဆွဲနေပြီ။	၁၀။ ငွေကြေးနဲ့ ငွေရေးကြေးရေးဆိုင်ရာ ဆက်ဆံရေးတွေအားလုံး အဆင်ပြေပြေ ဆက်ဆံလိုကောင်းနေတယ်။

“ဂရက်” ရဲ့ ဆန္ဒတူကူးချက်
ငါ့ရဲ့ စံပြမှုမှာ ငွေရေးကြေးရေး အခြေအနေ။

အဖွင့်ဝါကျ။

ငါ့ရဲ့ စံပြငွေရေးကြေးရေး အခြေအနေကို ဆွဲဆောင်နိုင်ဖို့အတွက် ရှိဖို့ လိုအပ်တာ၊ သိဖို့ လိုအပ်တာနဲ့ လုပ်ဖို့ လိုအပ်တာတွေအားလုံးကို ဆွဲဆောင်နေဆဲ ဖြစ်စဉ်ထဲကို ငါရောက်နေတယ်။

ကိုယ်ထည်

ငါ့ရဲ့ စံပြမှုမှာ ငွေကြေးအခြေအနေက ငါလိုအပ်သမျှ အရာ အားလုံး ပြည့်စုံအောင်၊ ပျော်မွေ့အောင် ခွင့်ပြုထားမှန်း သိနေတာကို ငါကြိုက်တယ်။ ငါ့ဘဝထဲ ပျော်ရွှင်မှုနဲ့ လွတ်မြောက်မှုတွေ ပိုများများ ယူဆောင်လာရေးကို သည်ငွေကြေးအခြေအနေက ခွင့်ပြုထားမှန်းသိရ တာ ငါကြိုက်တယ်။

ပေါများကြွယ်ဝခြင်းကိုက ပြည့်စုံမှု လိုတရစံစားချက်ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် သည် ပေါများကြွယ်ဝခြင်း ခံစားချက်ကို ငါချစ်တယ်။ ငါ့ပတ်ပတ်လည် ကြွယ်ဝလေလေ ချစ်လေလေပဲ။ ငါ့ ငွေတောင်းလွှာ တွေ အကုန်လုံး ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင်နဲ့ ပေးချေလို့ပြီးနေမှန်း သိရတာလည်း ငါ ကြိုက်တယ်။ ငါပေးချေရသမျှတွေဟာ တကယ်တော့ ကြားခံဖ

ဆွဲဆောင်မှုပုံစံ

လှယ်မှုသာဖြစ်ကြောင်းနဲ့ ငွေကြေးသုံးစွဲခြင်းက သည်ဖလှယ်မှုကို သိကွာတင်တဲ့ လုပ်နေရမှန်းသိထားရတာကို ငါကြိုက်တယ်။

ငါသိရတဲ့နေရာနဲ့ မသိရတဲ့နေရာ အရင်းအမြစ်တွေကနေ ငါ့ဆီ ကို ငွေကြေးတွေ အဆက်မပြတ် စီးဝင်လာနေပြီလို့ တွေးနေရတာနဲ့ စိတ်တွေ တအားရင်ခုန်လာလို့ ပီတိတွေ တလုပ်လုပ်ဖြစ်နေရပြီ။

ငါ့ရဲ့ စံပြမှုမှာ ငွေကြေးအခြေအနေက ငါ့ကို သက်သာလွယ် ကူ ဖိမ်ကျမှုနဲ့အတူ ငါ ဆန္ဒရှိရာ ဘယ်နေရာမဆို ခရီးသွားလို့ရတယ် ဆိုတာနဲ့ ဘယ်ဆိုင်မှာမဆို ဝယ်ခြမ်းလို့ရတယ်ဆိုတဲ့အသိ ပေးထားမှန်း သိရတာကိုပဲ ငါ ကြိုက်တယ်။ သည်ငွေကြေးအခြေအနေကြောင့် ငါ့မှာ ဘာပဲလုပ်လုပ် အကြီးအကျယ် ဝမ်းသာပီတိဖြစ်ရမှန်း သိထားရတာကို ငါသိပ်ချစ်တယ်။

လက်ဆောင်ပစ္စည်းတွေ ရနေတာ၊ ဆုလာဘ်တွေ၊ ဂုဏ်ထူး ဆောင်ဘွဲ့တံဆိပ်တွေ ချီးမြှင့်ခံနေရတာက ငါသိတဲ့နေရာအရင်းအမြစ် ကရော ငါမသိသေးတဲ့ နေရာအရင်းအမြစ်တွေကပါ လာလိုက်သမှ လက်ခံရတာ လက်ညောင်းလို့ ပို၍သာ၊ ပို၍သာ ပို၍ ပို၍။

ငါ့ပိုက်ဆံတွေကို ကြီးကျယ်များပြားလွန်းတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုထဲ ကို လုံလုံခြုံခြုံ စိတ်ချစွာ သိုဝှက်ထားနိုင်ပြီလို့ တွေးရတာကို ငါချစ် တယ်။

အပိတ်ဝါကျ။

ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသက ငါ့ရဲ့ဆန္ဒ၊ ငါ့ထံခေါ်ဆောင်လာရေး အတွက် လိုအပ်တာအားလုံး ဖြစ်လာစေဖို့ ဖြည့်လွှတ်ပေးရင်း၊ သံနဲ့ တီးဝိုင်းတီးပေးနေတယ်။

*

သင်၏သန္တတော်ကျူးချက်ကို မည်သို့ပန်တီးမလဲ

ကဲ... အခု သင့်ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်သန္တတော်ကျူးချက်ကို သင်ဖန်တီးဖို့ အလှည့်ရောက်ပြီဖြစ်တယ်။

သင့်ရဲ့ 'ဆန့်ကျင်ဘက်မှတစ်ဆင့် ရှင်းလင်းစွာနားလည်ရေး' လုပ်ငန်းပြုစုသားမှာ အချက်တွေ ပြည့်စုံအောင် ဖြည့်ရာမှာ အောက်ပါ သန္တတော်ကျူးချက်ရဲ့ 'ကိုယ်ထည်'ကို လုပ်ငန်းပြုစုသားမှာ တည်ဆောက်ရမယ်။

သင့်အတွက် ကျွန်တော်က အဖွင့်ဝါကျနဲ့ အပိတ်ဝါကျတို့ကို ပြည့်ဆင်ပေးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

သင်က အောက်ပါကိုယ်ထည်အတွက် ငြိမ်းဆင်စကားစုများကို ဆက်လက်ဖြည့်စွက်သွားရမှာ ဖြစ်တယ်။

သင့်ရဲ့ စံနမူနာသန္တကို ဖော်ပြဖို့ရာ အထောက်အကူဖြစ်စေဖို့ အောက်ပါစကားစု ငြိမ်းထည်အားလုံး သို့မဟုတ် တချို့ကို သုံးနိုင်တယ်။

- ❖ ငါ့ရဲ့ စံပြနမူနာ မှန်းသိရတာ ငါကြိုက်တယ်။
- ❖ လုပ်တဲ့အခါ ဘယ်လိုခံစားရမှန်း ငါကြိုက်တယ်။

သွေးဆောင်မှုပြုစုသော

ထု

- ❖ လို့ ငါဆုံးဖြတ်နိုင်ပြီ။
- ❖ ပို၍ ပို၍သာ။
- ❖ ဟာ ငါ့ကို စိတ်လှုပ်ရှားစေတယ်။
- ❖ အယူအဆကို ငါကြိုက်တယ်။
- ❖ လို့ တွေးနေရတာနဲ့ပဲ ငါရင်ခုန်တယ်။
- ❖ လို့ ကိုယ်ကိုယ်ကိုယ် မြင်နေ တွေ့နေရတာကိုပဲ ကြိုက်လှပြီ။

တစ်ဖက် နောက်စာမျက်နှာတွေမှာ ကွက်လပ်ချန် လုပ်ငန်းပြုစုသားနှစ်ချပ် တွေ့လိမ့်မယ်။ နောက်ထပ် မိတ္တူတွေကိုတော့ အောက်ပါမှာ ရနိုင်တယ်။

www.LawofAttractionBook.com/worksheets.html

ဆန္ဒတော်ကျမ်းချက် - လုပ်ငန်းပြ ဇယား
ဆန္ဒတော်ကျမ်းချက်

ငါ့ရဲ့ စံပြမှုနာ

ငါ့ရဲ့ စံပြမှုနာ... ကို ဆွဲဆောင်ရန်၊ သိရှိရန်၊ လုပ်ဆောင်ရန်
အတွက်၊ လိုအပ်တာအားလုံး ဆွဲဆောင်နေမိတဲ့ ဖြစ်စဉ်ထဲ ငါရောက်
နေတယ်။

.....
.....
.....
.....
.....
.....

ဆွဲဆောင်မှု ဥပဒေသက ငါ့ဆန္ဒ ငါ့ထံခေါ်ဆောင်လာရေး
အတွက် လိုအပ်တာအားလုံး ဖြစ်လာစေဖို့ ဖြည့်လွှတ်ပေးရင်း သံစုံ
တီးဝိုင်း တီးပေးနေတယ်။

ဆန္ဒတော်ကျမ်းချက် - လုပ်ငန်းပြ ဇယား
ဆန္ဒတော်ကျမ်းချက်

ငါ့ရဲ့ စံပြမှုနာ

ငါ့ရဲ့ စံပြမှုနာ... ကို ဆွဲဆောင်ရန်၊ သိရှိရန်၊ လုပ်ဆောင်ရန်
အတွက်၊ လိုအပ်တာအားလုံး ဆွဲဆောင်နေမိတဲ့ ဖြစ်စဉ်ထဲ ငါရောက်
နေတယ်။

.....
.....
.....
.....
.....
.....

ဆွဲဆောင်မှု ဥပဒေသက ငါ့ဆန္ဒ ငါ့ထံခေါ်ဆောင်လာရေး
အတွက် လိုအပ်တာအားလုံး ဖြစ်လာစေဖို့ ဖြည့်လွှတ်ပေးရင်း သံစုံ
တီးဝိုင်း တီးပေးနေတယ်။

ငါလုပ်နေတာ မှန်-မမှန် ဘယ်လိုသိနိုင်မလဲ။

သင့်ရဲ့ ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်ကို ရေးပြီးတဲ့အခါမှာ အစက ပြန်ဖတ်ကြည့်ပါ။ နောက်တစ်ဆင့်အဖြစ် ဖတ်ပြီး ဘယ်လိုခံစားရတယ်ဆိုတာကို ယုံဟာကိုယ် ပြန်မေးကြည့်ပါ။ အဆိုးမြင်အသံလေးများ ကြားရလေသလား။ သို့မဟုတ် စိတ်မသက်သာဖွယ် ခံစားချက်တစ်ခုခုများ ဖြစ်နေမိသလား ဆန်းစစ်ကြည့်ပါ။

သင့်ရဲ့ ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်က သင့်ကို ဝမ်းသာလုံးဆို့ ပီတိတွေ ဖြာစေပြီး ဇီဝဖြိုးမောက်သွားအောင် လုပ်နိုင်ရဲ့လား။ သည်လို မလုပ်နိုင်သေးဘူးဆိုရင် သင့်ဖော်ပြချက်ကို ပြန်ပြင်ဆင်သွားရင်းနဲ့ ပြန်ဖတ်ကြည့်တဲ့အခါတိုင်း သင့်အတွက် ခံစားချက် ပိုကောင်းအောင် (သင့်ယိမ်းခါချက်ကို မြှင့်တင်ပေးအောင်) လုပ်သွားရမယ်။

ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်လုပ်ရတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က သင့်ယိမ်းခါချက်ကို မြှင့်တင်ပေးဖို့နဲ့ သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက် ဆူပွက်မှုထဲ သင့်ဆန္ဒအသစ်တွေ ပါဝင်လာစေရေး ကူညီပေးဖို့ ဖြစ်တယ်ဆိုတာ သတိရပါ။

အဆင့် (၂) သင့်ဆန္ဒကို သတိပူဂဏ္ဍပြုလော့ ကို ပြန်ဆွေးနွေးခြင်း

‘တကူးတကဆွဲဆောင်ချက်’ ရဲ့ ဒုတိယမြောက် မျက်နှာစာကို

သင် ပြည့်စုံအောင် လုပ်ပြီးပြီ။ အဲဒီ ဒုတိယမျက်နှာစာအခန်းကတော့ ‘သင့်ဆန္ဒကို သတိပြုရမူခြင်း၊ တစ်နည်း ဂရုစိုက်မှုပေးအပ်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတော့တယ်။’

ဤနေရာမှာ အခန်းတစ်ခုလုံး ဘာတွေ ခြုံငုံမိသလဲပြောရရင်-

- ◆ သင့်ရဲ့ လက်ရှိယိမ်းခါချက်အားလုံးထဲမှာ သင့်ရဲ့ယိမ်းခါချက် ဆူပွက်မှု ပါဝင်နေတယ်။
- ◆ အဲဒီ သင့်ရဲ့ လက်ရှိယိမ်းခါချက် ဆူပွက်မှုထဲမှာ သင့်ရဲ့ ဆန္ဒသစ် ယိမ်းခါချက် ပါဝင်နေရမယ်။
- ◆ သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက်ဆူပွက်မှုထဲ သင့်ဆန္ဒသစ် ယိမ်းခါချက်တွေ ပါဝင်လာစေဖို့ ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်တစ်ခုက သင့်ကို ကူညီတယ်။
- ◆ သည်အဆင့်(၂) ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က သင့်ကို ဆန္ဒအပေါ် ဂရုစိုက်ပေးဖို့ သတိမူ ဂရုစိုက်ပြုစုပေးဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။
- ◆ သင့်ရဲ့ ဂရုစိုက်မှုစွမ်းအင်နဲ့ အာရုံစူးစိုက်မှုတွေ၊ သင့်ဆန္ဒတွေ ပေးအပ်ထားတဲ့အခါမှ သင့်ယိမ်းခါချက်ကို သင့်မြှင့်တင်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။
- ◆ ဖော်ပြချက်တွေဟာ အပြောသက်သက်ပဲရှိပြီး လက်တွေ့မမှန်တဲ့အခါ သင့်အတည်ပြုစကားတွေက ခံစားချက်ကောင်းစေမှာ မဟုတ်ဘူး။
- ◆ သင့်အတည်ပြုချက်စကားတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သင်ဘယ်လိုခံစားရတယ်ဆိုတဲ့အပေါ်မှာသာ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသက တုံ့ပြန်နေတာဖြစ်တယ်။

အခု သင်ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသရဲ့ အဆင့်(၁) နဲ့ (၂) တို့ ပြီးပြီဖြစ်တယ်။ နောက်လာမှာက အဆင့် (၃) ‘ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးပါ’ ဖြစ်တယ်။

၃
ဆင့်

သင့်ဆန္ဒကို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ခြင်း။
သင့်ဆန္ဒကို သတိမူဂရုပြုလော့။
ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးပါ။

အဆင့်(၃) ။ ။ ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးပါ

ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးခြင်းနှင့် ပတ်သက်သမျှအားလုံး

‘ငါ အရင်အတိတ်က ဆန္ဒတွေရှိခဲ့၊ ရင်လည်း ခုန်ခဲ့ပါလျက်နဲ့ ဘာရလဒ်မှလာဦး မပေါ်ခဲ့ပါလား’ လို့ သင်တို့အထဲက ပြောတဲ့လူ ပြောနိုင်ပေလိမ့်မယ်။ ‘တကူးတကဆွဲဆောင်ခြင်း’ မှာ အဆင့် ၃ ဆင့် ရှိတာကို သတိရပါ။

သင့်ဆန္ဒကို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ပြီး ဂရုစိုက်မှု၊ သတိမူခြင်းလည်း ပေးခဲ့ပြီးဖြစ်တယ်။ အခုပြောမယ့် တတိယအဆင့်က တကူးတကဆွဲ ဆွဲဆောင်ချက်ဖြစ်စဉ်ရဲ့ ‘ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးခြင်း’ ဖြစ်တယ်။ ကံ... စကြစို့။

ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးခြင်းဆိုတာ ရိုးရိုးလေးပြောရရင် အဆိုးမြင် ယိမ်းခါချက် ကင်းမဲ့နေခြင်းဖြစ်ပြီး အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်က သံသယ ပဲဖြစ်ပါတယ်။

ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးခြင်းက တကူးတက ဆွဲဆောင်ခြင်းဖြစ်စဉ် ရဲ့ အရေးကြီးဆုံးအဆင့် ဖြစ်နေတယ်။ ကျွန်တော်ရဲ့ အမူသည်တစ် ယောက် ‘ဒန်နီ’ ဟာ သူ့ဆန္ဒတွေ သူဘာဖြစ်လို့ မဆွဲဆောင်နိုင်ရတာ လဲလို့ ကျွန်တော့်ကို လာမေးတယ်။ သူ့ရဲ့ စံပြနမူနာဖောက်သည် အား

ဆွဲဆောင်မှုပြုပေး

ထူ

ပေးသူရဲ့ ဆန်ကျင်ဘက်စာရင်းလည်း ကြီးကြီးမားမား လုပ်ခဲ့တယ်။ အံ့သြစရာ၊ ခံစားချက်သိပ်ကောင်းတဲ့ ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်လည်း လုပ် တယ်။ သည်လိုနဲ့တောင် ဘာကြောင့် သူ့ဆန္ဒကို သူမဆွဲဆောင်နိုင် ရတာလဲ။

သည့်ဖြစ်စဉ်က သူ့အတွက် အလုပ်မဖြစ်ရခြင်းအကြောင်းက တော့ သူ့ဆန္ဒကို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ပြီး အမှန်တကယ် လိုချင်နေရုံမျှ နဲ့ မလုံလောက်လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

သူ ဆွဲဆောင်နိုင်လိမ့်မယ် ယုံနေတဲ့ ယုံကြည်မှုရဲ့ ဘေးပတ် ဝန်းကျင်က သံသယတွေကိုလည်း သူဖယ်ရှားပစ်ရပါလိမ့်မယ်။

အဲဒီ သံသယဖယ်ရှားခြင်း ဖြစ်စဉ်ကိုပဲ ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးခြင်း လို့ ခေါ်တာပါ။

‘ခွင့်ပြုလိုက်ပါလေ’ ဟူသော ဖော်ပြချက်မျိုး သင်ကြားဖူး ကောင်း ကြားဖူးနိုင်သည်။ ဤသို့ ပြောခြင်းမျှလောက်ဖြင့် သင့်အနေနဲ့ ခွင့်ပြုရသည့်အနေ မသက်ရောက်။ အကယ်၍ သင် သံသယဝင်ခဲ့ သော် အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်တစ်ခု ပိုလွှတ်မိပြီးသားဖြစ်မည်။

ထိုအဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်က သင့်ဆန္ဒရဲ့ အကောင်းမြင်ယိမ်းခါ ချက်နှင့် ရောပြွမ်းပျော်ဝင် သို့မဟုတ် ကြိတ်ပြီးချေဖျက်ပြီးသား ဖြစ် သွားလိမ့်မည်။ တခြားစကားနဲ့ ပြောရပါက အားကောင်းသောဆန္ဒ (ညာဉ်ကောင်း) ရှိပင်ရှိသော်လည်း၊ အားကောင်းသောသံသယ (ညာဉ် ဆိုး)ပါ ရောနေပါက အချင်းချင်း တစ်ခုခုကို ချေဖျက်ပြီး ဖြစ်သွား မည်။

သို့ဖြစ်၍ ခွင့်ပြုလွှတ်ပေးထားခြင်းဟူသည် သံသယ၏ မျက် ကွယ်ရာ၌သာ ဖြစ်ပွားတတ်ပါသည်။

*

ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးခြင်းဟူသည်
အဆိုးမြင်
ယိမ်းခါချက်(သံသယ)၏
မျက်ကွယ်ရာ၌သာ
ဖြစ်ပွားတတ်ပါသည်။

အောက်ပါ ဖော်ပြချက်မျိုး သင့်ကိုယ်သင် ပြန်ကြားမိသည့်
အခါမှ သင့်ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးခြင်းခံရပြီဟု ယူမှတ်ပါလေတော့။

❖ 'အား... ခုမှ ရင်ထဲပေါ်သွားတော့တယ်'

❖ 'ငါလည်း ဒါမျိုးရနိုင်(လုပ်နိုင်)တယ်ဆိုတာ မင်းသိပြီမဟုတ်
လား'

❖ 'ကဲ... ခုမှ ဒါဖြစ်နိုင်မှန်း သိတော့တယ်'

အထက်ပါ ဖော်ပြချက်သုံးခုက အမှန်တကယ် အဆိုးမြင်ယိမ်း
ခါချက် ဖယ်ရှားပြီးကြောင်း ခံစားချက်ကို ဖော်ပြနေတာဖြစ်တယ်။

ဆွဲဆောင်ချက်ဥပဒေသ ပုံသေနည်းမှာ ခွင့်ပြုလွှတ်ထားခြင်း
အဆင့်က အခက်ဆုံးအဆင့်ဖြစ်တယ်လို့ လူများစုက ပြောကြတယ်။
တကယ်က အခက်ဆုံးမဟုတ်ဘဲ နားလည်သဘောပေါက်မှု အနည်း
ဆုံးသာဖြစ်တယ်။ လူများစု နားမလည်ကြတာက လူတွေက 'ခွင့်ပြု
လိုက်ပါလေ' လို့ ပြောလာစဉ်မှာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ သွေးပျက်ချင်
သလို ဖြစ်လာရအောင် ဘယ်သို့နည်းနဲ့ ခွင့်ပြုလိုက်သလဲဆိုတာပဲ။

သည်အခန်းမှာ သင့်ကို ခွင့်ပြုခံရခြင်း ကူညီဖို့ ဘယ်လို လက်စွဲ
ဉာဏ်စဆင်ရမယ်ဆိုတာ သင့်ကို ပေးအပ်မှာပါ။

*

ကိုတော့ 'ကြေညာထုတ်ပြန်ချက်' (ခွင့်ပြုလွှတ်ထားခြင်း) လို့ မှတ်ယူပါ။

သည်ကစားနည်း ကစားပုံက သံဘားတန်းတွေကို တစ်ချောင်းချင်း (ဖန်ပေါင်းချောင် နံရံနံဖက်ကို ဖောက်၍ လျှိုထားခြင်းကို) ဆွဲနှုတ်ရင်း ထွက်ကျလာတဲ့ ခဲလုံးတွေ ပိုများများကျလာအောင် ကစားတာ ဖြစ်ပါတယ်။

သရုပ်ဖော်ပုံမှာ မြင်ရတဲ့အတိုင်း ခဲလုံးတွေ အောက်ခံခွက်ထဲထိ ရှော့ရှော့ရှူရှူ ထွက်ကျသွားနိုင်ဖို့က အလယ်မှာ ခံထားတဲ့ သံဘားတန်းတွေ ဆွဲနှုတ်မှပဲ ရနိုင်တာတွေ့ရမယ်။

အလားတူစွာပဲ အားကောင်းလှတဲ့ ဆန္ဒကျောက်ခဲလုံးတွေ ရှိနေရုံနဲ့ မလုံလောက်သေးဘဲ သံဘားတန်း အဟန့်အတားတွေကို သံသယ သဖွယ် ဆွဲနှုတ် (နှုတ်ရာမှာလည်း များများနှုတ်လေ ကောင်းလေ) ပစ်ပါမှသာ သင့်ဆန္ဒခဲလုံးတွေ ထုတ်ပြန်ကြေညာခြင်းအဆင့်ရောက် ခွင့်ပြုလွှတ်ပေးရာ ရောက်နိုင်တော့တယ်။

သံသယ/အခုအခံအဟန့်အတားတွေ ဆွဲနှုတ်တာမြန်လေ များလေလေ သင့်ဆန္ဒတွေ နားလည်နိုင်မှုလည်း ပိုမြန်ဆန်လာမှာ ဖြစ်တယ်။

တခြားစကားနဲ့ ပြောရရင်တော့ ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသမှာ သင့်ဆန္ဒကို ထုတ်ပြန်ကြေညာချက် ဘယ်လောက်မြန်သလဲဆိုတဲ့ အမြန်နှုန်းဟာ သင်ဘယ်လောက်များများ ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးသလဲဆိုတဲ့ အပေါ်မှာ တိုက်ရိုက်အချိုးကျနေပါတယ်။

ဤနေရာမှာ မေးခွန်းနှစ်ခု အသေအချာ စေ့စေ့စပ်စပ် စဉ်းစားဖို့ ရှိနေပါတယ်။

အားကောင်းတဲ့ ဆန္ဒတွေ ရှိထားခြင်းက သင့်ရဲ့ ဆန္ဒထုတ်ဖော်ကြေညာခြင်းကို ပို၍ မြန်ဆန်လာအောင် လုပ်ပါသလား။

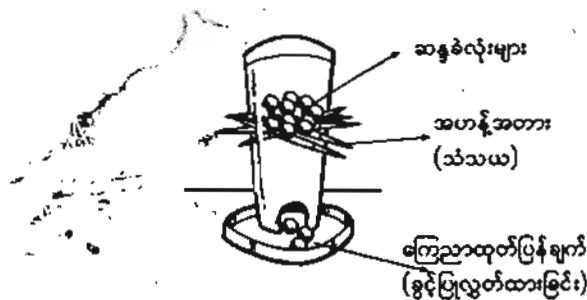
သင့်ဆန္ဒ ထုတ်ဖော်ကြေညာဖို့အတွက် သင့်ရဲ့ သံသယတွေ အားလုံး ဖယ်ရှားဖို့ ရှိပါသလား။

သည်မေးခွန်းတွေကို အောက်ပါ သရုပ်ဖော်ပုံတွေ ဖြေကြားပေးပါလိမ့်မယ်။ နောက်စာမျက်နှာမှာ ကြည့်ပါ။

တခြားစကားနဲ့ ပြောရရင် ဆွဲဆောင်မှု ဥပဒေသမှာ သင့်ဆန္ဒကို

ခွင့်ပြုလွှတ်ထားခြင်းဆိုင်ရာ ကစားနည်း

ခွင့်ပြုလွှတ်ထားခြင်းရဲ့ အရေးပါမှုကို နားလည်ရန် သင့်ကို ကူညီဖို့ ဤနေရာမှာ ပုံစံနမူနာ မော်ဒယ်တစ်ခုကို ရိုးရှင်းတဲ့ ကလေးကစားနည်းအဖြစ် ရုပ်လုံးဖော်ပြထားပါတယ်။



ကစားနည်းအလုပ်လုပ်ပုံကို ပြမယ်။ ကျောက်ခဲလုံးလေး တချို့ကို ရှင်းနေတဲ့ ဆလင်ဒါပုံ ဖန်ပေါင်းချောင်ထဲ သံဆန်ခါလိုယက်ထားတဲ့ သံဘားတန်းတွေပေါ် တင်ထားတယ်။ ခဲလုံးတွေကို 'ဆန္ဒများ' လို့ မှတ်ပါ။ သံဘားတန်းယက်တားကို အဟန့်အတားတွေ (သံသယ) လို့ မှတ်ယူပါ။

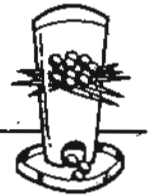
အောက်ခံခွက်ထဲ လွတ်လွတ်ကျွတ်ကျွတ် ကျလာတဲ့ ခဲလုံးတွေ

တုံ့ပြန်တဲ့ အမြန်နှုန်းဟာ သင်ဘယ်လောက်များများ ခွင့်ပြုလွှတ်ထား
ပေးမှုရှိသလဲဆိုတာနဲ့ တိုက်ရိုက်အချိုးကျနေတယ်။

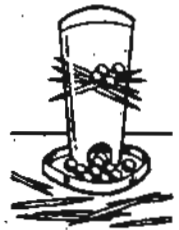
✱

ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးခြင်းရဲ့ တန်ဖိုးစွမ်းအား

အားကောင်းတဲ့ ဆန္ဒတစ်ရပ် ရှိထားခြင်း
နဲ့အတူ အားကောင်းတဲ့ သံသယပါ တွဲရှိနေတာ
ဟာ သင့်ဆန္ဒ ထုတ်ဖော်ကြေညာဖြစ်မှာ မဟုတ်
ဘူးဆိုတဲ့သဘော သက်ရောက်တယ်။



အားကောင်းတဲ့ဆန္ဒ ရှိတာနဲ့အညီ သံသယ
အနည်းငယ် နည်းနည်းပါးပါး တွဲရှိနေတာဟာ
သင့်ဆန္ဒပေါ်လာမှာဖြစ်ပေမယ့် အင်မတန် နှေးကွေး
စွာနဲ့ ပေါ်လာမယ့်သဘော သက်ရောက်တယ်။



အားကောင်းတဲ့ဆန္ဒ တစ်ရပ်ပဲရှိပြီး သံသယ
လုံးဝကင်းရှင်းသွားခြင်းဟာ သင့်ဆန္ဒထုတ်ပြန်
ကြေညာရာမှာ အင်မတန်မြန်ဆန်စွာ ကြေညာဖြစ်
မယ်ဆိုတဲ့ သဘောသက်ရောက်တယ်။



www.burmeseclassic.com

သင့်ရဲ့ ကန့်သတ်ခံယူကြည့်မှုတွေကို ဘယ်လို ပိုင်းခြားသတ်မှတ်မှာလဲ

သင့်ရဲ့ ကန့်သတ်ခံ ယုံကြည်မှုတွေ ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ဖို့ရာ လွယ်ကူတဲ့နည်းလမ်းတစ်ခုက ဟောသည်လိုပါ။

‘အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော်’ ဆိုတဲ့ အကြောင်းပြချက် ဆင်ခြေ စကားစုကို သင်ပြောပြီးတဲ့အချိန်မှာပဲ အဲဒီ ကန့်သတ်ခံယူကြည့်မှုကို သင်တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

‘ငါ မတတ်နိုင်ဘူး၊ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့...’ ဆိုတာမျိုးပေါ့။ ဥပမာတချို့က အောက်ပါတို့ဖြစ်တယ်။

❖ ငါ စာအုပ်တစ်အုပ် ရေးချင်တယ်။ ဒါပေမယ့် မရေးနိုင်ဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ငါ့မှာ တက္ကသိုလ်က ဒီဂရီတစ်ခုမှ မရခဲ့ လို့ပဲ။

❖ ငါ့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စလုပ်ချင်တယ်။ ဒါပေမယ့် စမလုပ်နိုင်ဘူး။ ဘာကြောင့်ဆို ငါက သိပ်အိုမင်းနေလို့ပဲ။

❖ ငါ့မှာ ပိန်သွယ်သွယ်ကိုယ်လုံးမျိုး သိပ်ရှိချင်တာပဲ။ ဒါပေမယ့် ဒါက သိပ်ခက်လွန်းနေပြီ။ ဘာကြောင့်ဆို ငါ့မိသားစုထဲမှာ လူတိုင်းက အလွန်တဲ့ အိုဗာဝိတ်တွေချည်းပဲကိုး။

❖ ငါ့မှာ စံပြအဖော် ရှိချင်လိုက်တာ။ ဒါပေမယ့် မရှိနိုင်ပါဘူးလေ။ ဘာကြောင့်ဆို ငါက ဝလွန်း၊ အိုစာလွန်း၊ ရှက်တတ်လွန်းအား ကြီးနေတာကိုး။

‘ဂျနစ်’ နဲ့ ‘ဂရက်’ တို့ရဲ့ ဖြစ်ရပ် ၂ မျိုးလေ့လာချက်တွေဆီ ပြန်သွားရအောင်။ ‘ဂျနစ်’ ရဲ့ဆန္ဒက သူမရဲ့ စံပြနမူနာဆက်ဆံရေးကို ဆွဲဆောင်နိုင်ဖို့ပဲ ဖြစ်တယ်။

သူမဟာ အသက်အရွယ်ကြီး အိုစာနေလို့ဆိုတဲ့ အကြောင်းပြ ချက်နဲ့ သူမရဲ့ စံပြနမူနာဘဝခရီးဖော်ကို ရှာတွေ့နိုင်မှာမဟုတ်ဘူးလို့ ကိုယ့်ဟာကိုယ် စိတ်လျှော့ သံသယတောထဲက ရုန်းထွက်လို့ မရနိုင် အောင် ဖြစ်နေရတယ်။

ပြီးတော့ ‘ဂရက်’ ကလည်း သူ့ကိုယ်သူ ဆင်းရဲတဲ့ မိဘမျိုးရိုး က လာတာပဲလို့ အကြောင်းပြချက်နဲ့ပဲ သူ့အနေနဲ့ ငွေကြေးအရ ကြွယ် ဝချမ်းသာတဲ့လူ မဖြစ်နိုင်တော့ဘူးလို့ တွက်ဆမှုက ရုန်းထွက်လို့မရ

သံသယက ဘယ်ကလာသလဲ။

သံသယ(အဆိုးအမြင်ယိမ်းခါချက်)ရဲ့ ဘုံအကျဆုံးသော လာရာအရင်းအမြစ်ကတော့ သင့်ဟာသင် ပြန်ကန့်သတ်နေတဲ့ သင့်ရဲ့ ကန့်သတ်ခံယူကြည့်မှုကပဲ လာတာဖြစ်တယ်။

ကန့်သတ်ခံယူကြည့်မှုတစ်ခုက ဘာလဲ

‘ကန့်သတ်ခံ ယုံကြည်မှု’ တစ်ခုဆိုတာက သင်ထပ်ခါထပ်ခါ အပြန်ပြန်အလှန်လှန် စိတ်စနိုးစနောင့်ဖြစ်တွေ့ပြီးရင်း ထပ်တွေ့နေ တတ်တဲ့ ထပ်ပြန်ကြော့အတွေးမျိုးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

သင့်အတွေးတွေမှာ သည်လို ကန့်သတ်ခံ အတွေးတစ်ခု ပါနေ ခဲ့ရင် သင်ဟာ အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်တစ်ခုပဲ ပို့လွှတ်ပေးအပ်နေမိလိမ့် မယ်။

သည်အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်က သင့်ဆန္ဒတွေ သင့်ထံဆွဲဆောင် ဖို့အရေးက တားဆီးခံထားနေတယ်။ ‘ငါ ငွေရဖို့အတွက် အလုပ်ကြိုး စားလုပ်ရမယ်’ ဆိုတဲ့ စကားမှာ ယိမ်းခါချက် ကင်းမဲ့နေပါက သင်လို ချင်တာ ရနိုင်တော့မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

၁၇၀

ဘူးဖြစ်နေတယ်။

ကဲ... သင့်ရဲ့ ကန့်သတ်ခံယုံကြည်ချက်က ဘာတွေလဲ။ သည်
'ဘာကြောင့်ဆိုသော်...' ဆိုတဲ့ ဆင်ခြေထောင်ချောက်ထဲ ပိတ်မိနေ
ရင်တော့ သင့်ရဲ့ ကန့်သတ်ခံ ယုံကြည်ချက်တွေ တစ်ခုခု တွေ့နေရပြီ
လို့သာ မှတ်ပေတော့။

သည်အခန်းမှာ သင့်ရဲ့ ကန့်သတ်ခံယုံကြည်ချက်တွေ ပြောင်း
ပစ်နိုင်ရေး ထောက်ကူပေးနိုင်မယ့် လက်စွဲဉာဏ်တွေသုံးနည်းကို
လေ့လာရမှာပါ။

*

ဆွဲဆောင်မှုရှိပေသော

၁၇၁

ခွင့်ပြုလွှတ်ပေးထားခြင်းဟူသည်
အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်၏
မျက်ကွယ်ရာမှာသာ ဖြစ်နိုင်၏။
သံသယဟူသည်
အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်တစ်ခုသာ
ဖြစ်၍ သံသယကို
မကြာခဏ
ကန့်သတ်ခံယုံကြည်မှုက
ဖန်တီးလေသည်။

သင့်ကို ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးရန် ကူညီမည့် လက်စွဲဉာဏ်စ

ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးခြင်းနဲ့ ပတ်သက်သည့် လက်စွဲဉာဏ်စ မြောက်မြားစွာရှိပါတယ်။ ပထမတစ်ခုကတော့ 'ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်း ဖော်ကျူးချက် စူးစမ်းရှာဖွေရေးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။' 'ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်း ဖော်ကျူးချက်' ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က သင်လိုချင်တာ လူ့စိတ်ဓါတ်အောင် တားဆီးနေတဲ့ မည်သည့် သံသယမျိုးမဆို လုံးဝ ဖယ်ရှားရေး သို့မဟုတ် လျော့ပါးရေးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

သင့်ရဲ့ 'ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်း ဖော်ကျူးချက်' လုပ်ပြီးတာနဲ့ ဘဝမှာ စိတ်သက်သာရာရ၊ ပေါ့ပါးမှုခံစားချက်ကို ရလိုက်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါဟာ သင်ဆန္ဒရှိရာ ဘာမဆို ဆွဲဆောင်နိုင်ပြီရယ်လို့ အမှန်တကယ် သင်ယုံကြည်လာတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ယုံကြည်ခြင်းဟူသည် သံသယ လုံးဝဆိတ်သုဉ်းရာမှာသာ ဖြစ်လေ့ရှိတယ်။ အကြွင်းမဲ့ယုံကြည်ချက်လိုပေါ့။

သင့်အား ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်း သိရှိရန် နည်း ၂ နည်း
ခွင့်ပြုလွှတ်ထားခြင်းကို အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက် ဆိတ်သုဉ်းချိန်

ကျမှ လုပ်၍ရနိုင်သည်ကို သတိရပါ။

ယခု သင့်၌ ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပြီဖြစ်ကြောင်း သင့်ဘာသာသင် ပြောနိုင်သည့် နည်းလမ်း ၂ ရပ် ရှိပါသည်။

❖ ပထမ သင်ဘယ်လိုခံစားရသည်ကို သင်ပြောနိုင်သည့် အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက် အဟန့်အတားတစ်ခုကို သင်ဖယ်ရှားလိုက်သည့်အခါ အများစု လူများခံစားရချက်ကတော့ စိတ်လက်ပေါ့ပါး လွတ်လပ်သွားသည့် အရသာဖြစ်ကာ 'အာ... အခုမှပဲ အများကြီး ပေါ့ပါးလို့ နေလို့ကောင်းပါတိတော့' ဟု ကိုယ့်ဘာသာ ရေရွတ်ပြောမိတတ်သည်ကို ပြန်ကြားရခြင်းဖြစ်သည်။

❖ ဒုတိယနည်းလမ်းက သင့်ဘဝ၌ ထုတ်ပြန်ကြေညာချက် ဖြစ်ပေါ်လာသည့် သက်သေအထောက်အထားကို သတိပြုမိကြောင်း သင်ပြောနိုင်သောအခါဖြစ်သည်။ သင့်ဘဝမှာ ထိုသက်သေအထောက်အထား ပေါ်လာသည့်အခါ သင် ခွင့်ပြုလွှတ်ထားရပြီဟု သိနိုင်ပြီဖြစ်သည်။

အောက်ပါစာမျက်နှာများတွင် သင့်ရဲ့ အတွေးများ မည်သို့မည်ပုံ အကောင်းမြင် ဘဝပြောင်းလာကြောင်းကို သင်လေ့လာတွေ့ရှိနိုင်ပါလိမ့်မည်။

ဤ အကောင်းမြင်အတွေးများ ဖြစ်ပေါ်လာခြင်းကို ထပ်ခါထပ်ခါ ထပ်ဖြစ်စေခြင်းအားဖြင့် ယုံကြည်မှုအသစ်များ သင်ဖန်တီးမိပြီး ဖြစ်လာပါလိမ့်မည်။

ကန့်သတ်ခံယူကြည့်မှုတစ်ခုမှာ ခပ်ရိုးရိုးပင် စနိုးစနောင့်အတွေး ထပ်ခါတလဲလဲ တွေးမိရင်း ပြန်ပြန်တွေးနေမိခြင်းဖြစ်သည်ကို သတိရပါ။

သို့ဖြစ်၍ မည်သည့်ယုံကြည်မှုကိုမဆို ပြောင်းလဲပစ်နိုင်ပါသည်။

*

“ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်း ဖော်ကျူးချက်” ဖန်တီးရန်အတွက် ပုံသေနည်း

သင့်ကိုယ်သင် ကန့်သတ်ခံယူကြည့်ချက်တစ်ခု(သံသယရှိထားခြင်းအတွက်) ဖော်ပြမိနေကြောင်း သင့်ဟာသင် ပြန်ကြားနေရသည့် အခါတိုင်းမှာ ဤ ‘ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်းဖော်ကျူးချက်’ ဖန်တီးရေးမှာ ထောက်ကူနိုင်ရန် ဤပုံသေနည်းကို သုံးနိုင်သည်။

ဤပုံသေနည်းက သင့်သံသယများကို ဖယ်ရှားပစ်မည် သို့မဟုတ် လျော့ပါးသွားစေမည်ဖြစ်သည်။

အောက်ပါ သင့်ကိုယ်ပိုင် ‘ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်း ဖော်ကျူးချက်’ ရေးချခြင်းက ရိုးရှင်းလှပါသည်။

- သင်လုပ်ချင်သည့် အရာတစ်ခုခု၊ သင်ဖြစ်ချင် ရှိချင်နေသည့် အရာတစ်ခုကို လက်ရှိလုပ်နေဖြစ်သူတစ်ဦးဦး ရှိနေပြီလားဟု သင့်ကိုယ်သင် အရင်မေးကြည့်ခြင်းဖြင့် စတင်ရမည်။
- အကယ်၍ ရှိနေလျှင် လက်ရှိ ထိုသို့လုပ်နေ၊ ဖြစ်နေရှိနေသည့် လူများ ဘယ်လောက်များ ရှိနိုင်သလဲ၊ ရှိနေသလဲ၊ ရှာကြည့်ပါ။ မနေ့ကလား၊ ပြီးခဲ့တဲ့ အပတ်ကလား၊ ပြီးခဲ့တဲ့လကလား၊ ပြီးခဲ့တဲ့နှစ်က ရှိခဲ့တာလား။
- သင့်ဖော်ပြချက်ကို ယေဘုယျအသုံးအနှုန်း(တတိယပုဂ္ဂိုလ်

အသုံးအနှုန်း ‘သူ’ ဖြင့် ရေးသားရန်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ရည်ညွှန်းသုံးပါက သံသယများကို ပိုဖန်တီးနိုင်မိတတ်သည်။

- ဖော်ပြချက်က သြဘာပေးလောက်ဖွယ် စိတ်ချလက်ချ ကောင်းနေစေရမည်။

အောက်ပါ ကန့်သတ်ခံ ယုံကြည်မှုတစ်ခုအတွက် ‘ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်းဖော်ကျူးချက်’ မည်သို့ ဖန်တီးရမည်ဆိုသည်ကို ဥပမာအဖြစ် ကြည့်ပါ။

ကန့်သတ်ခံယူကြည့်မှု (၁)

‘ငါ့မှာ ပိန်ပါးပါး သွယ်လျလျကိုယ်လုံးမျိုး ရှိချင်လိုက်တာ။ ဒါပေမဲ့ ငါ့မှာ မရှိဘူး၊ ငါ့မိသားစုမှာ လူတိုင်းက လူကောင်ကြီးထွားလွန်း နေကြတာကိုး။’

မေးခွန်း။ ။ ကိုယ့်မိသားစုထဲမှာ တခြားမိသားစုဝင်တွေနဲ့ ကိုယ်လုံးကိုယ်ထည်ချင်း ခြားနားနေတဲ့သူ ဟောသည်ဂြိုဟ်ကမ္ဘာပေါ်မှာ တစ်စုံတစ်ယောက်များ ရှိပါသလား။

အဖြေ။ ။ ဟုတ်ကဲ့၊ ရှိပါတယ်။

မေးခွန်း။ ။ တကယ်လို့ ရှိခဲ့မယ်ဆိုရင် အဲဒီလိုလူမျိုး သည်နေ့မှာ ဘယ်လောက်များများ ရှိလိမ့်မလဲ။ မနေ့ကကော ဘယ်လောက် ရှိသလဲ။ ပြီးခဲ့တဲ့အပတ်ကကော ဘယ်လောက်လဲ။ ပြီးခဲ့တဲ့လကကော ဘယ်လောက်လဲ။ ပြီးခဲ့တဲ့နှစ်ကကော ဘယ်လောက်လဲ။

‘ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်း ဖော်ကျူးချက်’

ကိုယ့်မိသားစုဝင်အချင်းချင်းနဲ့ ကိုယ်လုံးကိုယ်ထည်ချင်း လုံးဝ ခြားနားနေတဲ့လူ၊ ထောင်ပေါင်းများစွာ၊ ငါနေတဲ့ အိမ်နီးပါးချင်း တစ်ရပ်ကွက်တည်းမှာတောင် ရှိနေပါပြီ။

ကိုယ့်အဖေ၊ ကိုယ့်အစ်ကိုတွေထက်တောင် ကိုယ်လုံး ပိုသွယ်သွယ်လျလျရှိနေတဲ့လူ၊ သည်ဂြိုဟ်ကမ္ဘာမှာ လူပေါင်း သန်းနဲ့ချီအောင် ရှိနေကြပြီ။

[မှတ်ချက်။ ဤဝါကျကို ယေဘုယျအသုံးအနှုန်းဖြင့်သာ တတိယ

ပုဂ္ဂိုလ် (သူ)ဖြင့်သာ ရေးရမည်။

သို့မှသာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်လည်ရည်ညွှန်းမည့်အဖြစ်ကို မရောက်အောင် ဖယ်ထုတ်ပြီးသား ဖြစ်ပါလိမ့်မည်။

ကန့်သတ်ခံယူကြည့်မှု (၂)

‘ငါ့ကိုယ်ပိုင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု စလုပ်ချင် လိုက်တာ။ ဒါပေမဲ့ ငါမတတ်နိုင်ဘူး။ ငါက အသက် ၅၀ တောင် ရှိနေမှကိုး။’

မေးခွန်း။ ။ ကိုယ့်ကိုယ်ပိုင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ငါ့အသက်အရွယ် တန်းလောက်နဲ့ စလုပ်နိုင်တဲ့လူ၊ သည်ပြုဟန်ကမ္ဘာမှာ တစ်စုံတစ်ယောက်များ ရှိသလား။

အဖြေ။ ။ ဟုတ်ကဲ့၊ ရှိပါတယ်။

မေးခွန်း။ ။ တကယ်လို့ ရှိမယ်ဆိုရင် အဲဒီလို စလုပ်နေတဲ့လူ သည် နေ့မှာ ဘယ်လောက်များများ ရှိနေသလဲ။ မနေ့ကရော ဘယ်လောက်များသလဲ။ ပြီးခဲ့တဲ့အပတ်ကရော ဘယ် လောက်များခဲ့သလဲ။ ပြီးခဲ့တဲ့လကရော ဘယ်လောက် များသလဲ။ ပြီးခဲ့တဲ့နှစ်ကရော ဘယ်လောက်များ သလဲ။

ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်း ဖော်ကျူးချက်

ကဲ အခု စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ စတင်လုပ်ကိုင်လည်ပတ် အရှိန် ရှေ့အောင်မြင်နေတဲ့လူ၊ အသက် ၅၀ ကျော်တန်း လူပုဂ္ဂိုလ်ပေါင်း ရာနဲ့ ချီအောင် ရှိနေကြပြီ။

အသက် ၅၀ ကျော် (၅၀+) အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပိုင်ရှင်ကြီးတွေ တစ်ကမ္ဘာလုံး သန်းနဲ့ချီ ရှိနေပြီ။

သင့်ရဲ့ ဖော်ကျူးချက်ကို ယေဘုယျအသုံးအနှုန်းနဲ့ (တတိယ ပုဂ္ဂိုလ် ‘သူ’ နဲ့ရေး) ရေးရမယ်။

သို့မှသာ သင့်ကိုယ်ကို ရည်ညွှန်းသုံးမိပြီး သံသယတွေ ပွားသ ထက်ပွားလာမယ့် အဖြစ်မရောက်ဘဲ ရှိလိမ့်မယ်။

ကဲ... အခု ‘ဂျနစ်’ နဲ့ ‘ဂရက်’ သူတို့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင် ‘ခွင့်ပြုလွှတ်

ထားကြောင်း ဖော်ကျူးချက်’ တွေကို ဘယ်လိုဖန်တီးသလဲဆိုတာ ပြန်လည်ကြည့်ကြစို့။

သင်ပြန်အမှတ်ရမိမှာပါ။ ‘ဂျနစ်’ ခမျာ စိတ်မောပန်းနွမ်းနယ်လို့ စိတ်ဓာတ်တွေ အကြီးအကျယ် ကျနေရတယ်။ အကြောင်းရင်းကတော့ သူမခမျာ တွေ့လိုက်သမျှ ယောက်ျားသားတွေ တလွဲဆံပင်ပုံစံမျိုးတွေ ချည်းပဲ သူမကို လာစိတ်ဝင်စားနေကြတယ်။ သူမကြိုက်တဲ့ ပုံစံမျိုးတွေ ကျ တစ်ယောက်မှ မနီးစပ်ဘူး။ မလိုချင်တဲ့သူမျိုးမှ ဘယ်လိုမှ ခံစားလို့ မရတဲ့သူမျိုးမှ ရွေးချယ်ဖို့ ဦးစားပေးစာရင်းထဲ ဘယ်လိုမှ ထည့်မရတဲ့ သူမျိုးမှပဲ သူမ အစဉ်တစိုက် ဆွဲဆောင်မိလေသလားလို့ ညည်းညူနေ ရလေတယ်။

‘ဂျနစ်’ ဟာ သူမရဲ့ စံပြနမူနာဆက်ဆံရေးကို ဆွဲဆောင်ရာမှာ အထောက်အပံ့ရစေဖို့အတွက် ‘တကူးတကဆွဲဆောင်ချက်’ ကို သုံးနေ ရပြီ။ သူမရဲ့ ဆန္ဒတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ ရှင်းလင်းပီသစွာ သဘော ပေါက်ခဲ့ပြီ။ ‘ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်’ လည်း လုပ်ပြီးပြီ။ အခုတော့ ဆန္ဒ အသစ်တွေ ပေါ်လာပြီ။ သည်ဆန္ဒသစ်တွေ လက်ခံဖို့အရေး သံသယ တွေ ဖယ်ရှားရတော့မယ်။ ‘ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်း ဖော်ကျူးချက်’ လုပ်နိုင်မှပဲ ဒီဖယ်ရှားရေး လုပ်နိုင်တော့မယ်။

*

တွေ့မျိုးစုံတဲ့ သာယာတဲ့ အိမ်ထောင်သည်တွေဖြစ်နေကြပြီ။

❖ သည်အပတ်မှာဆို ရာနဲ့ထောင်ချီတဲ့စုံတွဲတွေ ကပွဲအတူတူ နွဲ့ကနေကြပြီ။

‘ဂျနစ်’ဟာ အထက်ပါ သူမရဲ့ ‘ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်း’ ဖော် ကျူးချက်’ ကိုဖတ်နေခိုက်မှာ သူမရင်ထဲ သံသယတွေ စိတ်စနိုးစနောင့် ဖြစ်တာတွေ လျော့ပါးပျောက်ကွယ်စပြုလို့၊ စိတ်ထဲမျှော်လင့်ချက် ခံစားမှု တွေ စတင်ဖြစ်ပေါ် အမြစ်တွယ်လာပါတယ်။

ယခုတော့ ‘ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ’ က ‘ဂျနစ်’ ထံမှောက် သူမရဲ့ စံပြနမူနာဘဝကြင်ဖော်ကို ခေါ်ဆောင်လာပြီဖြစ်ပါတော့တယ်။

*

“ဂျနစ်” ရဲ့ ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်း ဖော်ကျူးချက်

ငါ့ရဲ့ စံပြနမူနာ ဆက်ဆံရေး။

- ❖ ပြီးခဲ့တဲ့လက ရာနဲ့ချီတဲ့လူတွေ သူတို့ရဲ့ စံပြနမူနာ ဘဝကြင် ဖော်တွေ အသီးသီး တွေ့ခဲ့ကြပြီဖြစ်တယ်။
- ❖ ထောင်နဲ့ချီတဲ့လူတွေလည်း သည်နေ့လို ပထမဆုံးချိန်းတဲ့ရက် မှာပဲ သူတို့ရဲ့ ဘဝတစ်သက်တာ ပါရမီဖြည့်ဘက် စံပြအဖော် ကို တွေ့ခဲ့ကြရတယ်။
- ❖ ရာနဲ့ထောင်နဲ့ချီတဲ့ စုံတွဲရည်းစားအတွဲတွေလည်း သည်ယနေ့ ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင်နဲ့ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် အပေးအယူမျှ နေကြပြီ။
- ❖ စုံတွဲပေါင်း သန်းပေါင်းများစွာဟာ သူတို့ရဲ့ စံပြနမူနာဆက်ဆံ ရေးကို ရနေကြပြီလည်း ဖြစ်တယ်။
- ❖ နေ့စဉ်နေ့စဉ် လူတွေ ပိုပိုပြီး ကိုယ့်ရဲ့ စံပြနမူနာအဖော်တွေ အသီးသီး ဆွဲဆောင်နိုင်နေကြပြီ။
- ❖ သန်းပေါင်းများစွာသော ကြင်ဖော်မောင်နှံတွေဟာ လူမှုရေးလှုပ် ရှားမှုတွေမှာ အတူတူ လက်တွဲပါဝင်ကြလို့ ခရီးထွက်တာတွေ၊ ရက်အားရက်အပန်းဖြေခရီး အတူတူ ထွက်ကြတာနဲ့ ဝယ်စရာ

‘ဂရက်’ အကြောင်းလည်း မှတ်မိပါလေစ။

သူက ကိုယ့်ဟာကိုယ်ခန့်ထားတဲ့ စီးပွားရေးကိစ္စ အကြံပေးနဲ့ အတိုင်ပင်ခံဖြစ်ပြီး အပေါင်းအသင်းမိတ်ဆွေတွေ၊ အသိတွေတွေ့ရင် လက်ဖက်ရည်တိုက်ကျွေးရ၊ ပိုက်ဆံထုတ်ပေးရမှာစိုးလို့ အသိတွေ မတွေ့ဝံ့အောင် ရှောင်နေတယ်။ အကြောင်းက သူ့မှာ ငွေမရှိလို့၊ ပိုက်ဆံ က ရှာမှရှားနေလို့ပါပဲ။ သူ့မှာ ပိုက်ဆံရှားတဲ့အကြောင်း ညည်းညူလို့ ပဲ မဆုံးနိုင်အောင် ရှိနေတယ်။ သူ့ရဲ့ ငွေရေးကြေးရေး အခြေအနေက လက်တွေ့မှာကို စိတ်ဖိစီးနေတယ်လို့ သူက ပြောပြဖူးတယ်။

သူ့ရဲ့စံပြငွေကြေးအခြေအနေကို ဆွဲဆောင်ယူဖို့အရေး အထောက်အပံ့ဖြစ်ရအောင် တကူးတကဆွဲဆောင်ချက်ကို ဂရက်က သုံးတယ်။ သူ့ဆန္ဒတွေကို သူ့ရှင်းရှင်းလင်းလင်း နားလည်ပြီး ‘ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်’ လည်းသုံးပြီးပြီ။

အခုတော့ သူ့မှာ ဆန္ဒအသစ်တွေ ပေါ်လာခဲ့ပြီ။ ဒါကို ထုတ်ဖော် ကြေညာနိုင်ဖို့အတွက် သံသယတွေလျော့ပါးအောင် ဖယ်ရှားရတော့မယ်။ ဒါကို လုပ်နိုင်ဖို့ရာ ‘ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်း ဖော်ကျူးချက်’ တော့ ဖွဲ့စည်း စည်းရုံးလုပ်မှ ဖြစ်တော့မယ်။

“ဂရက်” ရဲ့ ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်း ဖော်ကျူးချက်

ငါ့ရဲ့ စံပြမှုနာ ငွေရေးကြေးရေးအခြေအနေ

- ❖ လူသန်းပေါင်းများစွာ သည်နေ့ ချက်လက်မှတ်တွေ လက်ခံနေကြပြီ။
- ❖ နေ့စဉ်နေ့တိုင်းပဲ ဒေါ်လာငွေ ဘီလီယံနဲ့ချီပြီး ဘဏ်တွေ စာရင်းတစ်ခု နောက်ဘဏ်ငွေစာရင်းတစ်ခုဆီ ကူးနေတယ်။
- ❖ ယခု မိနစ်ပိုင်းမှာပဲ တစ်ယောက်ယောက် ချက်လက်မှတ်လက်ခံနေတာ သေချာတယ်။
- ❖ နေ့စဉ်ပဲ ဆုနဲ့ ငွေကြေးတွေ နိုင်နေကြသူ ရာနဲ့ထောင်နဲ့ချီရှိလေရဲ့။
- ❖ မနေ့ကပဲ ကမ္ဘာမှာ တစ်ယောက်ယောက်တော့ သန်းကြွယ်သူဌေး ဖြစ်ခဲ့ပြီ။
- ❖ နေ့တိုင်း ဒေါ်လာငွေ သန်းပေါင်းများစွာ အမွေဆက်ခံနေကြတယ်။
- ❖ သည်နေ့ပဲ ပိုက်ဆံကောက်ရတဲ့သူတစ်ယောက်တော့ ရှိတယ်။
- ❖ ငွေအပိုင်လာမယ့် နည်းလမ်းကို ဖန်တီးဆွဲဆောင်နိုင်မယ့်လူတွေ ပိုပြီးတော့ များသည်ထက် များလာနေပြီ။

‘ဂရက်’ ဟာ သူ့ရဲ့ ‘ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်း ဖော်ကျူးချက်’
ကို ဖတ်ပြီးသံသယတွေ လျော့ပါးပျောက်ကွယ်လို့ မျှော်လင့်ချက်တွေ
ခန်းလာတယ်။ ခုတော့ ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသက သူ့ရဲ့ စံပြဋ္ဌေကြေး
အခြေအနေကို သူ့ဆန္ဒအတွက် တုံ့ပြန်ပေးအပ်လိုက်ပါပြီ။

သင့် ကိုယ်ပိုင် ‘ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်း ဖော်ကျူးချက်’ ဖန်တီးပုံ နည်းလမ်း

အခု သင့်ကိုယ်ပိုင် ‘ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်းဖော်ကျူးချက်’ ကို
ဖန်တီးဖို့ အချိန်တန်ပြီဖြစ်တယ်။ သင့်ကိုယ်သင် သံသယရှိကြောင်း
ကြေညာချက်ကို ကြားရတဲ့အချိန်မှာ ‘ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်း ဖော်ကျူး
ချက်’ ကို သုံးရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

သည် သံသယတွေကို စာရင်းတစ်ခု တည်ဆောက်ကြည့်ပါ။
သင့်ဟာသင် ပြန်ကြားရနိုင်တဲ့စကားတွေကတော့ ‘ငါမတတ်နိုင်ဘူး
အကြောင်းရင်းကတော့...’ ဆိုတာနဲ့ ‘ငါသည်လိုတော့ဖြစ်လာတော့မှာ
မဟုတ်ပါဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့...’ ဆိုတာတွေဖြစ်တယ်။

နောက်စာမျက်နှာမှာပါတဲ့ ‘ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်းဖော်ကျူး
ချက်’ လုပ်ငန်းပြဇယားကိုသုံးပြီး သင့်ရဲ့ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်း ဖော်
ကျူးချက်ကို တည်ဆောက်နိုင်ပါတယ်။

အဆင့်(၁)။ ။ သံသယကို ဖော်ထုတ်ဖွင့်ချခြင်း

သင့်ရဲ့ ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်ကို ပြန်ဖတ်ကြည့်ပြီး အဲဒီလို ပြန်ဖတ်
ခြင်းရဲ့ ရလဒ်အဖြစ် ဖတ်ရှုစဉ် သင့်ခံစားရချက် ဘယ်သံသယကိုမဆို

ဖော်ထုတ်ဖွင့်ချဖို့ သည်အဆင့်မှာ သုံးရမယ်။

ဥပမာ သင့်ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်မှာ သင့်စံပြနမူနာအလုပ်က တစ်ပတ်ကို ၄ ရက် အလုပ်လုပ်ဖို့ ခွင့်ပြုထားပေမဲ့ သင့်စိတ်ထဲက 'သည်လိုတော့ ဘယ်တော့မှမဖြစ်ဘူး၊ ဘာကြောင့်ဆို...' ဆိုတဲ့ အသံ သဲ့သဲ့လေး သင်ကြားမိလိုက်တယ်။ သည့်နောက် အဲဒီသဲ့သဲ့ ပေါ်လာတဲ့ သံသယကို ချရေးမှတ်လိုက်ပါ။

အဆင့် (၂) ။ ။ သည်မေးခွန်းတွေ ကိုယ့်ဟာကိုယ်မေး။

သင်လုပ်ချင်တဲ့အရာကို လက်ရှိလုပ်နေတဲ့လူ၊ သို့မဟုတ် သင် ရှိချင်ဖြစ်ချင်နေတဲ့ကိစ္စကို လက်ရှိဖြစ်နေရှိနေတဲ့လူ၊ တစ်စုံတစ်ယောက် များ လောကမှာ ရှိနေသလားလို့ ကိုယ့်ဟာကိုယ် အရင်ဆုံး စမေးကြည့် ခြင်းနဲ့ စရမယ်။

တကယ်လို့ ရှိခဲ့ရင် သည်နေ့အဖို့ အဲဒီလိုလူတွေ ဘယ်လောက် များများရှိနေသလဲ။ မနေ့ကရော ဘယ်လောက်ထိ ရှိနေခဲ့ကြသလဲ။ ပြီးခဲ့တဲ့အပတ်ကကော ဘယ်လောက်ရှိခဲ့ကြသလဲ။ ပြီးခဲ့တဲ့လကကော ဘယ်လောက်ရှိခဲ့သလဲ။ ပြီးခဲ့တဲ့နှစ်ကကော ဘယ်လောက်ထိ များခဲ့ သလဲ။

အဆင့် (၃) ။ ။ ယေဘုယျ အသုံးအနှုန်း(တတိယပုဂ္ဂိုလ်အသုံး) ဖြင့်ရေးရန်။

သင့်ဖော်ကျူးချက်ကို ရေးတဲ့အခါ ယေဘုယျအသုံးအနှုန်းဖြင့် ရေးရန်ဖြစ်တယ်။ ပထမပုဂ္ဂိုလ်နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ရည်ညွှန်းရေးမိရင် သံသယတွေ ပိုဖန်တီးမိရာကျနိုင်တယ်။

ဖော်ပြချက်သြဘာပေးလောက်ဖွယ် စိတ်ချလက်ချဖြစ်ပါစေ။

*

“ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်း ဖော်ကျူးချက်”

ငါ့ရဲ့ စံပြနမူနာ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ငင်းလုပ်ငန်းပြဇယားမိတ္တူများ ထပ်မံအလိုရှိပါက အောက်ပါ သို့ဆက်သွယ်ပါ။

www.LawofAttractionBook.com/work_sheets.html.

သင့်ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပြီ
ဖြစ်ကြောင်းပြောရန်
နည်းလမ်းနှစ်ရပ်ရှိသည်။

ပထမနည်းမှာ သင့်စိတ်၌
ပေါ့ပါးလွတ်လပ်သွားသည့် ခံစားမှုနှင့်
'အား...အခုမှပဲ နေလိုထိုင်လို
အများကြီးပိုကောင်းသွားပါ'
လို့ ပြောသည်ကို မကြာခဏ
ကိုယ့်ဟာကိုယ် ပြန်ကြားရခြင်းပင်
ဖြစ်သည်။
ဒုတိယနည်းမှာ သင့်ဘဝ၌ ပေါ်လာသော
သင်၏ထုတ်ပြန်ကြေညာချက်ရဲ့
သက်သေအထောက်အထားကို
သင်မြင်ရခြင်းပင်ဖြစ်သည်။

သင့်ကို ခွင့်ပြုလွှတ်ထားရေးကူညီရန် နောက်ထပ် လက်စွဲဉာဏ်များ

ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်းဖော်ကျူးချက် လက်စွဲဉာဏ်များ
အတွက် နောက်ထပ်လက်စွဲဉာဏ်စ ၁၀ ခု အောက်ပါအတိုင်း ထပ်တိုး
ထားပါတယ်။

- (၁) သာဓကများ(သက်သေများ)ဖြင့် ခမ်းနားသိုက်မြိုက်ပါစေ။
- (၂) ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသအပေါ် သင့်ရဲ့ သက်သေသာဓက မှတ်တမ်း
ထားခြင်း။
- (၃) လေးမြတ်စွာ အသိအမှတ်ပြုမှုနှင့် ကျေးဇူးတရား။
- (၄) 'ငါ... ဖြစ်စဉ်ထဲကျရောက်နေတယ်' ဖော်ပြချက်သုံးခြင်း။
- (၅) 'ငါ...ဆုံးဖြတ်ဖြစ်ပြီ' ဖော်ပြချက်သုံးခြင်း။
- (၆) 'ဖြစ်နိုင်တာတွေ အများကြီးပဲ' ဖော်ပြချက်သုံးခြင်း။
- (၇) သတင်းအချက်အလက်များတောင်းဆိုခြင်း။
- (၈) သင့်ကိုယ်သင်ဆွဲဆောင်မှုသေတ္တာတစ်လုံးဖြစ်အောင်လုပ်ခြင်း။
- (၉) လစ်ဟာချက်ကွက်လပ်ကပ်စု ဖန်တီးထားရန်။
- (၁၀) အဖြေထုတ်ဖို့၊ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသရဲ့ တာဝန်လို့မှတ်ဖို့။

သံသယကင်းမဲ့သည့်
ဆိတ်သုဉ်းရာ၌သာ
သင်၏ ဆန္ဒများ
လျင်မြန်စွာ
ရောက်လာမည်ကို
သတိရပါ။

လက်စွဲတော် (၁) ■ သာဓကများ (သက်သေ)ဖြင့် ခမ်းနားသိုက်မြိုက် ပါစေ

သင့်ဆန္ဒတွေ ထုတ်ပြန်ကြေညာနိုင်ဖို့အတွက် သင့်သံသယတွေ
ဖယ်ရှားဖို့လိုကြောင်း သတိရပါ။ သံသယဆိုတာ သင့်ဆီဆန္ဒတွေ
လာနေတာကို ဟန့်တားနေတာဖြစ်တယ်။ သည်သံသယကို ဖယ်ရှားဖို့
အကောင်းဆုံးနည်းက သက်သေသာဓကအထောက်အထားတွေ ရှာကြံ
နိုင်ဖို့ပဲဖြစ်တယ်။

ဥပမာအားဖြင့် သိပ္ပံပညာရှင်တွေဟာ တစ်စုံတစ်ခုရှာဖွေတွေ့ရှိ
ရာမှာ သက်သေသာဓက ပြနိုင်ပြီဆိုမှ ယုံကြည်ကြလေ့ရှိကြတယ်။
ကျွန်တော်တို့ လူများစုတွေလည်းပဲ တစ်စုံတစ်ယောက်က တစ်ခုခုကို
သက်သေသာဓက အစုံအလင်နဲ့ လာပြတဲ့အခါမှ 'အိုကေ၊ ကျွန်တော်
အခုယုံပြီဗျာ။ သက်သေပြချက်မြင်ရပြီပဲ' လို့ မကြာခဏ ပြောတတ်
တယ်။

ဟောသည်မှာ သင့်အကျိုးအတွက် သာဓက(သက်သေတွေ)
ဘယ်လိုသုံးရတယ်ဆိုတာကြည့်ပါ။

သင့်ဆန္ဒဖြစ်နေတာ တစ်စုံတစ်ခု သင့်ဘဝထဲကို ဖော်ပြလာတဲ့
အခါ နည်းနည်းလေးပဲဖြစ်ပါစေ။ အနည်းငယ်တော့ ရင်ခုန်စိတ်လှုပ်
ရှားသွားတာ သတိထားမိပါသလား။

ဥပမာအားဖြင့် သင်ရှာဖွေနေတဲ့ သတင်းအချက်အလက် နည်းနည်းလေးဖြစ်ဖြစ် သင်ဆွဲဆောင်လိုက်မိတဲ့အခါရှိမယ်။ သို့မဟုတ် သင့်ရဲ့ စံပြနမူနာအဖော်ဖြစ်စေ၊ စံပြနမူနာဖောက်သည် အားပေးသူပဲ ဖြစ်စေ၊ အဲဒီလူနဲ့ နည်းနည်းလေးဆင်တူတဲ့ လူတစ်ယောက်ကို အမှတ်တမဲ့ တွေ့လိုက်မိတဲ့အခါ ရှိချင်ရှိနိုင်တယ်။

ဒါတွေအားလုံးဟာ သင့်ဘဝထဲမှာ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသက အလုပ်လုပ်နေတယ်ဆိုတဲ့ (သက်သေ) သာဓကတွေပဲဖြစ်ကြပါတယ်။

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသရဲ့ သာဓက (သက်သေအထောက်အထား) ကို သင်ဘယ်ပုံဘယ်နည်း လေ့လာတွေ့ရှိသလဲဆိုတာ အရေးကြီးပါတယ်။ တချို့ကိစ္စတွေမှာ 'အိုး... ဒါက ငါလိုချင်တာနဲ့ အတိအကျကြီး မတူလှပါဘူး' တို့၊ 'သူက... ငါရှာနေတဲ့လူနဲ့ သိပ်မတူလှသေးပါဘူး' တို့၊ ဒါမှမဟုတ် 'ဒါက နီးတော့နီးစပ်တယ်၊ သိပ်မဟုတ်သေးဘူး' တို့ ပြောရင်း ချေးများနေတတ်တယ်။ သည်စကားမျိုး အင်တင်တင် သုံးခြင်းဟာ အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်ပဲ ဖြစ်တယ်။

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသရဲ့ သာဓက (သက်သေ) တွေ သင်တွေ့ကြုံ သိရှိရတဲ့အခါတိုင်း သင်ဆန္ဒရှိတဲ့အရာနဲ့ ဘယ်သို့ဘယ်ပုံ နီးစပ်သည် ဖြစ်စေ၊ နီးစပ်သလောက် အတိုင်းအတာကိုပဲ အသိအမှတ်ပြုခြင်းအား ဖြင့် ထိုကိစ္စကို ခမ်းနားသိုက်မြိုက်ပါစေ။

သည်လို ဆင်တူနီးစပ်မှုအပေါ် ခမ်းနားသိုက်မြိုက် အောင်ပွဲခံ ခြင်းဟာ သင်ဆန္ဒရှိနေတဲ့ အပေါ်မှာ ယိမ်းခါချက်ထပ်ပေးအပ်လိုက်တာ ပဲ ဖြစ်တယ်။ သည်အခိုက်အတန့်မှာ ဆွဲဆောင်ခြင်းဥပဒေသက စွန့်ယိမ်းခါချက်ပေါ်လိုက်ပြီး တုံ့ပြန်တတ်တာကို သတိရပါ။

ဆွဲဆောင်ခြင်းဥပဒေသက သင်သတိနေသလား၊ ဟန်ဆောင် နေသလား၊ ကစားနေသလား၊ ဖန်တီးနေသလား၊ ညည်းညူနေ သလား၊ စိုးရိမ်ကြောင့်ကြလို့ပဲ နေသလားဆိုတာတွေ ဂရုစိုက်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူက သင့်ယိမ်းခါချက်အပေါ် ရိုးရိုးကလေး တုံ့ပြန်တာ ဖြစ်ပြီး သင်ပို့လွှတ်တဲ့ ယိမ်းခါချက်နဲ့ အလားတူ ပို၍ ပိုလွှတ်နေပါလိမ့် မယ်။

ကဲ... သည်တော့ သာဓကတွေသာရှာပြီး ပျော်ရွှင်ဖို့ပြင်ပေတော့ ပေါ့။

ကိုယ့်ရဲ့စံပြနမူနာဆက်ဆံရေးကို ဆွဲဆောင်ယူဖို့အတွက် ဆွဲ ဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသကိုသုံးတဲ့ 'ဂျနစ်'ဟာ သံသယတွေလျော့ပါးရေး မှာ သည် လက်စွဲဉာဏ်စကို ဘယ်သို့ဘယ်ပုံ သုံးရတယ်ဆိုတာ ဥပမာ အဖြစ်ပြခဲ့တယ်။

'ဂျနစ်'ဟာ သူမရဲ့ ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်ကို ပြည့်စုံအောင်လုပ်ပြီး ခွင့်ပြုလွှတ်ထားခြင်း လက်စွဲဉာဏ်စကို စလုပ်နေစဉ် သူမ မြို့ထဲကို စဉ်းသည်အဖြစ်ရောက်လာတဲ့ လူတစ်ယောက်နဲ့ ဆုံတွေ့မိတယ်။ အချိန်ကောင်းမှာ ဘွားခနဲ အမှတ်မထင် ရင်ဆိုင်တိုးပြီး သိကျွမ်းရတာ ဖြစ်တယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်မှာ တူညီတာတွေ ရှိကြတယ်။ ဂီတကို ချစ်မြတ်နိုးတာ၊ ရုပ်ရှင်နဲ့ ပြဇာတ်တွေ လိုက်ကြည့်တဲ့ ဝါသနာတွေမှာ တူကြတယ်။ သည်လူဟာ လူမှုဆက်ဆံရေးလည်း ကျွမ်းပြီး ဘာမဆို အုလှိုက်သည်းလှိုက် ရင်ဖိုအောင်လုပ်တတ်လို့ သူမ အမှန်တကယ် အထင်ကြီးမိတယ်။ ၃ ရက်လောက်ကြာတော့ 'ဂျနစ်' ကျွန်တော့်ထံ လာတွေ့ပြီး သူမ ပြောစကားထဲမှာ သည်လူအပေါ် စိတ်ပျက်လက်ပျက် ဖြစ်လာတဲ့လေသံ ထွက်လာတယ်။ အချိန်တွေများစွာအကုန်ခံ တွဲလာ ပြီး သူက တခြားမြို့ကလာသူ ဖြစ်နေမှန်း သိလိုက်ရတာ သူမတော် တော် စိတ်ပျက်ရတယ်လို့ ဆိုတယ်။ (အဲဒီလို သူမ မလိုလားတာက သူမရဲ့ ယိမ်းခါချက်ဆုပွဲကံမူထဲ ပါနေပြန်ပါရော။)

ကျွန်တော့်သဘောအရ သည်လူဟာ သူမဆန္ဒရှိတာနဲ့ တော်တော် လေး နီးနီးစပ်စပ်တူနေတဲ့လူမှန်း သေချာနေတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူမက သည်လို နီးစပ်စွာတူနေမှုကို အသိအမှတ်မပြုဘူး။ ကျွန်တော့်အလုပ် ကတော့ သူမရဲ့ ယိမ်းခါချက်ဆုပွဲကံမူထဲ အနီးစပ်ဆုံး လိုက်ဖက်မှုတွေ ပါဝင်စေရေး ကူညီပေးဖို့ပါပဲ။

'ဂျနစ်'နဲ့ပတ်သက်တဲ့ လက်စွဲဉာဏ်စကို ကျွန်တော် ဘယ်လိုသုံး လဲပြောပြမယ်။ ကျွန်တော်က ပထမဆုံး သူမရင်ခုန်ရတဲ့ ဆက်ဆံရေး အသစ်နဲ့ ပတ်သက်တာအကုန်လုံး ပြောပြဖို့ သူမကို မေးရတယ်။ တခြားစကားအရဆိုရင် သူမကို ခံစားချက် ဒီတိဒီတိကြံကောင်းစေတဲ့ ဆန္ဒဖော်ကျူးချက်ထဲပါတဲ့ အရာတွေအကြောင်း မေးကြည့်တယ်။ သူမ ခပ်မြန်မြန် စာရင်းပြုစုပေးတဲ့ အချက်တွေက သည်လူရဲ့ လူမှုဆက်ဆံ ရေး ကျွမ်းတဲ့အကြောင်း၊ ဂီတ၊ ရုပ်ရှင်၊ ပြဇာတ်တွေ ချစ်တဲ့အကြောင်း

၁၅၂

နောက် သူ့ရဲ့ တခြားတန်ဖိုးတွေအကြောင်း ဖြစ်တယ်။ သူနဲ့ တွဲနေရရင် သူမရင်ထဲ ကြည်နူးပြီး ပျော်နေရတယ်တဲ့။ အဲဒီစာရင်း စတင်ဖန်တီးနေခိုက်မှာပဲ 'ဂျနစ်' ရင်ထဲ ယိမ်းခါချက်တွေ ဆူဝေတက်လာပါလေရော။ နီးစပ်ကိုက်ညီမှုတွေ သိုက်သိုက်မြိုက်မြိုက် အောင်ပွဲခံလိုက်တာ ချက်ချင်းပဲ ယိမ်းခါချက်တွေ အကောင်းမြင်ဘဝ ပြောင်းရွှေ့ခဲ့ပြီ။ သည်နီးစပ်ကိုက်ညီမှုတွေ ပြန်လှန်စဉ်းစားတိုင်း သတိပြုမိတိုင်း သူမရဲ့ ယိမ်းခါချက် ဆူပွက်မှုထဲ ယိမ်းခါချက်တွေ ထပ်ဖြစ်လာတယ်။

ဆွဲဆောင်ချက် ဥပဒေသက တုံ့ပြန်တာ ဘာကိုလဲ။ သင်သိပြီမဟုတ်လား။

လက်စွဲဉာဏ် (၂) ■ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသအပေါ် သာဓကမှတ်တမ်းထားရှိခြင်း

သင့်ဘဝမှာ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသအပေါ် သာဓကသက်သေပြချက်မှတ်တမ်းစာအုပ် (သို့) နေ့စဉ်ဒိုင်ယာရီထားရှိခြင်းဟာ သင့်ကို ယုံကြည်မှု ပိုကောင်းအောင်၊ ရင်ခုန်မှုပိုကောင်းအောင် ခွင့်ပြုလွှတ်ထားမှုပိုကောင်းအောင်၊ ပိုယုံကြည်စိတ်ချစေအောင် ကူညီမှာဖြစ်တယ်။

ထုတ်ပြန်ကြေညာခြင်းရဲ့ အရွယ်အစားကို ထည့်မတွက်ဘဲနဲ့ (ဆိုလိုတာ သင့်ဆန္ဒရှိတာရဲ့ တစ်စိတ်လောက်ပဲ ပြည့်စုံတာ၊ ဆုတစ်ခုတလေ ရတာမျိုးလောက်ပဲ ဖြစ်ပါစေ) သင့်ဆန္ဒထဲက တစ်ခုခု ပြည့်ဝရင်ပဲ အသေအချာ မှတ်တမ်းချရေးမှတ်ပါ။

သာဓကတွေ မှတ်တမ်းတင်ထားပါမှ သင့်ယိမ်းခါချက်တွေကို တိုးမြှင့်လာမယ်။

သာဓကတွေရှာတွေ့ခြင်းက သံသယကို လျော့ပါးစေတယ်။ သင့်အတွက် တစ်စုံတစ်ခုပဲ သက်သေပြနိုင်ဦးတော့ အဲဒီအခိုက်အတန့်မှာ သံသယအားလုံးဖယ်ရှားပြီးဖြစ်မယ်။ 'ကဲ အခု ကျုပ်ဒါကို ယုံပြီ' လို့ ကြွေးကြော်သံကို သင့်ဟာသင် ပြန်ကြားနိုင်ပြီ။

(သာဓကမှတ်တမ်းများ)

နောက်စာမျက်နှာ နှစ်ခုသုံးခုအပြီးမှာတော့ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ

၁၅၄

က သင့်ဘဝထဲမှာ ဘယ်သို့ဘယ်ပုံ အမှန်တကယ် အလုပ်လုပ်နေ တယ်ဆိုတာ သင်သဘောပေါက်လာပါလိမ့်မယ်။

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသကို သိနားလည်သဘောပေါက်စွာနဲ့ ပိုပို ပြီး သင်သုံးစွဲလာတာနဲ့အမျှ ခွင့်ပြုလွှတ်ထားခြင်းဖြစ်စဉ်ကို ပိုလွယ် လွယ်ကူကူ ယုံကြည်လာရေးကို ပိုအထောက်အပံ့ဖြစ်လာစေပြီး အတည်ပြုချက် ရလာပါလိမ့်မယ်။ သည်လိုနည်းနဲ့ သံသယ(အဟန့် အတားတွေ)တွေလည်း လျော့ပါးလာလိမ့်မယ်။

သံသယတွေ ဆိတ်သုဉ်းတဲ့ မျက်ကွယ်ရာကျမှ သင့်ဆန္ဒတွေ လျင်မြန်စွာ ရောက်လာမည်ကို သတိရပါ။

ဒါကြောင့်မို့ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသနဲ့ပတ်သက်လို့ သံသယ အဖြစ် ခံစားလာရတဲ့ အခါတိုင်းမှာ သင့်ရဲ့ သာဓကသက်သေမှတ် တမ်းစာအုပ်ကို ဖတ်ဖို့လိုအပ်ပေလိမ့်မယ်။ သည်လို သာဓကမှတ်တမ်း ဖတ်ခြင်းက သင်လက်ခံရတဲ့ သက်သေအထောက်အထားတွေ ပြန် အမှတ်ရစေပြီး သင့်သံသယတွေကိုလည်း လျော့ပါးအောင် နိမ့်ကျ အောင် ဖယ်ရှားပေးပါလိမ့်မယ်။

သာဓကမှတ်တမ်းစာအုပ်၏ ဥပမာ

နေ့စွဲ။ ။

သည်နေ့ သည်သာဓက(သက်သေ)ကို ငါလေ့လာတွေ့ရှိရ

သည်။

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ

၁၅၅

ကားရပ်နားရာမီတာခုံမှာ ပိုက်ဆံကျန်ရစ်ခဲ့တယ်။	အခမဲ့ကားရပ်နားခွင့် လက်မှတ်ရထား၊
ငါ့ကို သည်နေ့ နေ့လယ်စာ ကျွေးမယ့်လူရှိလေရဲ့။	ကော်ဖီဆိုင်မှာ အခမဲ့ နမူနာ ကော်ဖီရနိုင်။
အခု ဒီဟာဝယ်လိုက်ရင် ၃၀% လျှော့ဈေးရမတဲ့။	ညစာစားပွဲမှာ အကြံဉာဏ်တွေ အလကားရနိုင်။

သာဓက မှတ်တမ်းစာအုပ်များ

နေ့စွဲ။ ။

သည်နေ့ သည်သာဓက(သက်သေ)ကို ငါလေ့လာသိရှိခဲ့။

သာဓကမှတ်တမ်းစာအုပ်များ

နေ့စွဲ။ ။

သည်နေ့ သည်သာဓက(သက်သေ)ကို ငါလေ့လာသိရှိခဲ့။

သာဓကမှတ်တမ်းစာအုပ်များ

နေ့စွဲ။။

သည်နေ့ သည်သာဓက(သက်သေ)ကို ငါလေ့လာသိရှိခဲ့။

မိတ္တူပုံစံများ ထပ်မံအလိုရှိပါက အောက်ပါသို့ဆက်ရန်။

www.LawofAttractionBook.com/work_sheets.html

သာဓကမှတ်တမ်းစာအုပ်က “အိုင်တ” အတွက် အလုပ်လုပ်ခဲ့ပုံ

ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာကြည့်တတ်တဲ့ စိတ်နဲ့ကျမှ (ကျွန်တော်က ငွေကြေးလုပ်ငန်းမှာလုပ်တယ်)၊ ကျွန်တော်ဟာ ဆွဲဆောင်ခြင်းဥပဒေသထဲ ပါဝင်ဖို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မသင့်တော်ဆုံးလူတစ်ယောက်လို့ တွက်ဆမိတယ်။ ဒါပေမဲ့ မိုက်ကယ်ရဲ့ သင်ကြားမှုခံရပြီးမှ ကျွန်တော့်အတွေးတွေဟာ အယူအဆသစ်တွေကို ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း လက်ခံနိုင်တဲ့အထိ ဘယ်လိုပြောင်းလဲခဲ့ကြောင်း လေ့လာနိုင်ခဲ့တယ်။ အံ့သြစရာကောင်းတာတွေ စဖြစ်လာပါပြီ။ ကျွန်တော် အမြဲစိုးရိမ်ကြောင့်ကြနေခဲ့ရတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအခြေအနေတွေမှာ အကောင်းမြင်ချဉ်းကပ်နည်းနဲ့ ကျွန်တော် စတင်လုပ်နိုင်ခဲ့တယ်။ စိုးရိမ်ကြောင့်ကြမှုကနေ အကောင်းမြင် ပျော်စရာကောင်းတဲ့ စိတ်ထားကို ပြောင်းလာစေတဲ့ ကျွန်တော့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက်တကူးတကမြှင့်တင်ရေး ကျွန်တော်လုပ်နိုင်တဲ့အခါ ကောင်းတဲ့ရလဒ်တွေ ရလိုက်ကြောင်း သတိထားမိပါတယ်။ သည်ရလဒ်က မြန်မြန်ရလိုက်တာပါ။ တစ်နေ့တည်းမှာ ဖောက်သည်သုံးယောက်တောင် တွေ့ဖို့ဆုံးဖြတ်ချင်လာတဲ့အထိ ကျွန်တော် ပြောင်းလဲလာခဲ့ပြီ။ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသက

ကျွန်တော့်အတွက် ဘယ်လို အလုပ်လုပ်ခဲ့တယ်ဆိုတာ သက်သေသာခက မှတ်တမ်းထားတဲ့ နည်းလမ်းတစ်လမ်း အဖြစ် သေးတယ်ကြီးတယ်မဆို ကျွန်တော့်အောင်မြင်မှုတွေ အားလုံး မှတ်တမ်းတင်ထားရှိတဲ့ သက်သေသာခက မှတ်တမ်းထားတာ လုပ်တယ်။ ကျွန်တော် အောင်မြင်ခဲ့တဲ့ ရည်ညွှန်းခံရတာ၊ ဖောက်သည်အသစ်တစ်ယောက်ရတာ၊ ငွေတောင်းလွှာလာချေတာနဲ့ ငွေအမြောက်အမြားပေးချေတဲ့ ချက်လက်မှတ်တစ်စောင် ရလိုက်တာတွေ အကုန်မှတ်တမ်း တင်လိုက်တယ်။ သည်မှတ်တမ်းကို မကြာမကြာ ပြန်ကိုး ကားရတယ်။ ကျွန်တော့်ယိမ်းခါချက်ကို ကျွန်တော် ပြန်ဖြင့် တင်ချင်လာတဲ့အခါတိုင်း ဆွဲဆောင်ခြင်းဥပဒေသက ဘယ် လောက် စွမ်းအားကြီးလှကြောင်း ကျွန်တော့်ဟာ ကျွန်တော် ပြန်သတိရမိပါတော့တယ်။

အိုင်ဗာဂျွန်
ငွေကြေးအကြံပေးအရာရှိ၊
ဗစ်တိုးရီးယား၊ ဘီစီ။

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသက
သင်သတိရနေသလား၊ ဟန်ဆောင်နေသလား၊
အောင်ပွဲခံနေသလား၊ ကစားနေသလား၊
ဖန်တီးနေသလား၊ ညည်းညူနေသလား၊
စိုးရိမ်နေသလား ဆိုသည်ကို
ဂရုမစိုက်ကြောင်း
သတိရပါလေ။

သင်၏ ယိမ်းခါချက် ဆူပွက်မှုထဲ
ဘာပါဝင်နေသလဲဆိုသည်ကိုကြည့်၍
ရိုးရိုးလေး တုံ့ပြန်နေခြင်းဖြစ်သည်။

သို့ဖြစ်၍ သာကေရှာပြီး ပျော်ပျော်နေ၊
ပြီးတော့
အကောင်းမြင်ယိမ်းခါချက်တွေ
ထုတ်လွှတ်နေပေတော့။

လက်စွဲဉာဏ် (၃) ■ ■ လေးမြတ်စွာ အသိအမှတ်ပြုမှုနှင့် ကျေးဇူးတရား

လေးမြတ်စွာ အသိအမှတ်ပြုမှုနဲ့ ကျေးဇူးတရား သိတတ်ခြင်း တို့က သင့်ကို အကောင်းမြင်ယိမ်းခါချက်တွေ ပို့လွှတ်နိုင်အောင် ကူညီပေးလိုမိမယ်။ သင် တစ်စုံတစ်ခုကို လေးလေးစားစား အသိအမှတ်ပြုလိုက်တဲ့အခါ ပျော်ရွှင်မှုယိမ်းခါချက်နဲ့ ပီတိကျေနပ်ခြင်း ခံစားချက်တို့ ပေါ်လာတတ်ပါတယ်။

သင့်အဖေမှာ လူတစ်ယောက်ကို ကျေးဇူးတင်ကြောင်း ဖော်ကျူး ဖြစ်လိုက်တဲ့ အချိန်တစ်ချိန်အကြောင်း စဉ်းစားကြည့်ပါ။ သင်တွေ့ ကြုံခံစားလိုက်ရတာက အကောင်းမြင်ပဲ ဖြစ်လိမ့်မယ်။

လေးမြတ်စွာ အသိအမှတ်ပြုမှုနဲ့ ကျေးဇူးတရားသိတတ်မှု ဂျာနယ်တစ်စောင် ဖန်တီးထားရှိခြင်းဟာ အကောင်းမြင်ယိမ်းခါချက် ထိန်းသိမ်းထားရှိရေးအတွက် သင့်ရဲ့ ထိရောက်တဲ့ နေ့စဉ်လက်စွဲ ဉာဏ်စ ဖြစ်ပါတယ်။ သင်ဟာ နိစ္စဓူဝ ကျေးဇူးတင်တတ်ဖို့ အချိန်ယူ ပြီး လုပ်သွားရင် သင်ဟာ ရည်ရွယ်ချက်ရှိရှိ အားကောင်းတဲ့ အကောင်း မြင်ယိမ်းခါချက်တွေရလာပြီး သည်ယိမ်းခါချက်တွေဟာ သင့်ရဲ့ ယိမ်း ခါချက် ဆုပွဲကံမူထ ပါဝင်လာပါလိမ့်မယ်။

သင်ဟာ ဘယ်အရာကိစ္စမဆို အချိန်ယူပြီး အသိအမှတ်ပြုနိုင်

ပါတယ်။ လေးမြတ်စွာ အသိအမှတ်ပြုတတ်ခြင်းအပြုအမူမှာ ငြိတွယ် နေတတ်တဲ့ ခံစားချက်ကတော့ သိပ်ကို အရေးပါလှပါတယ်။

စံပြနမူနာဆက်ဆံရေး လိုချင်လွန်းလှတဲ့ 'ဂျနစ်'ဟာ သူမ ကိုယ်ပိုင် လေးမြတ်စွာ အသိအမှတ်ပြုမှု နိစ္စဓူဝ ဂျာနယ်တစ်စောင် ထားရှိပါတယ်။ သည်လုပ်ဆောင်ချက်က သူမဘဝမှာ သူမချစ်မြတ် နိုးတဲ့ ဆက်ဆံရေးမျိုး ရောင်ပြန်ဟပ်စေဖို့ ခွင့်ပြုတယ်။

အောက်ပါတို့က 'ဂျနစ်'ရဲ့ 'လေးမြတ်စွာ အသိအမှတ်ပြုမှုဖော် ကျူးချက်' ရဲ့ နမူနာအနည်းငယ်ဖြစ်ပါတယ်။

- ❖ သည်အပတ်မှာ မိတ်ဆွေသစ်တွေ အနည်းငယ်နဲ့ တောင်တက် ခရီး ထွက်ခွင့်ရခဲ့တာကို ကျေးဇူးတင်ဝမ်းသာလိုက်တာ။
- ❖ သည်နေ့မှာ အခင်မင်ဆုံး သူငယ်ချင်းတွေနဲ့အတူ နေ့လယ်စာ ထွက်စားခွင့်ရလိုက်တာကို သိပ်ချစ်မိတာပဲ။
- ❖ ငါ့အချစ်ဆုံးသူငယ်ချင်းတွေက ငါ့ကို သိပ်ဂရုစိုက်ကြတာကို ငါ အသိအမှတ်ပြုပါတယ်။
- ❖ မိတ်ဆွေတွေ တစ်ပြိုင်တစ်ခေါင်းကြီး ရနေတာကို ချစ်လိုက်ပါ တိတော့။

'ဂျနစ်' ဟာ သူမရဲ့ နေ့စဉ် 'လေးမြတ်စွာ အသိအမှတ်ပြုမှု ဖော်ကျူးချက်' ကို စဉ်းစားတွေးတောပြီး တစ်မိနစ်မှ ချရေးနေစဉ်အခိုက် မှာ သူမမှာ အကောင်းမြင်ယိမ်းခါချက်တွေလည်း တစ်မိနစ်မှ ပေါ်လာ နေပါတယ်။

အဲဒီအချိန်မှာပဲ ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသက သူမပေးအပ်တဲ့ ယိမ်းခါချက်နဲ့ အလိုက်သင့်တူညီစွာ 'ယိမ်းခါချက်ကျကျ' ပို၍ တုံ့ပြန် ဖြည့်လွှတ်နေပါတော့တယ်။

ဘယ်အရာမဆို 'လေးမြတ်စွာ
အသိအမှတ်ပြုတတ်ဖို့' ကို အချိန်ယူလုပ်ပါ။
သင့်ရဲ့ 'လေးမြတ်စွာ အသိအမှတ်ပြုတတ်မှု' မှာ
ငြိတွယ်နေတဲ့ ခံစားချက်က
အရေးကြီးလှပါတယ်။
လေးမြတ်စွာအသိအမှတ်ပြုခြင်းနဲ့
ကျေးဇူးသိတတ်ခြင်းတို့က
သင့်ကို အားကောင်းတဲ့
အကောင်းမြင်ယိမ်းခါချက်တွေ
ပေးအပ်နေပါတယ်။

လက်စွဲဉာဏ် (၄) ■ ■ "ငါ ... ဖြစ်စဉ်ထဲ ကျရောက်နေတယ်" ဖော်ပြသုံးသပ်ခြင်း

တစ်ခါတစ်ရံမှာ ကိုယ်ဆန္ဒရှိတာ အမှန်တကယ်ရမှ ရသေးရဲ့၊
လားဆိုတာ ယုံကြည်ဖို့ ခက်လှတာ တွေ့ရတယ်။ သည်လိုဖြစ်ရတာက
အထူးသဖြင့် သင့်ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို မရောက်သေးပါလားဆိုတဲ့
အချက်ပေါ်မှာ အာရုံစိုက်နေတာကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကိုယ့်မှာ မရှိသေးတဲ့ အရာအပေါ်မှာ အာရုံစူးစိုက်လွန်းပြန်ရင်
လည်း သင့်မှာ အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်တွေပဲ ရလာမယ်။

သည်တော့ သည်လိုဖြစ်မယ့်အစား 'ငါ... ဖြစ်စဉ်ထဲကျရောက်
နေတယ်' ဆိုတဲ့ ဖော်ပြချက်ကို သုံးရင်းနဲ့ပဲ သက်သာဖြည့်လျှော့ လွတ်
လပ်သွားတဲ့ ခံစားချက်ကိုပဲ ခံစားပစ်လိုက်ပေတော့။

တစ်ခုခု သင့်မှာ မရှိကြောင်း ညည်းတွားပြောဆိုနေခြင်းက
မရှိမှု၊ ရှိမှု ချို့ငဲ့ခြင်းကို အာရုံစိုက်နေတဲ့ နောက်တစ်နည်းဖြစ်ပြီး အဆိုး
မြင်ယိမ်းခါချက်တွေပဲ ခုတ်မောင်းနေမိလိမ့်မယ်။ တစ်ခုခု မရှိကြောင်း
သင်ပြောဆိုနေမိပါလားလို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သတိထားကြည့်လို့
မိသွားတာနဲ့ သည်အပြောကို ချက်ချင်းရပ်ပစ်ပြီး 'ငါ...ဆွဲဆောင်နေတဲ့
ဖြစ်စဉ်ထဲ ကျရောက်နေတယ်' လို့ ဖော်ပြလိုက်ဖို့ပဲ ပြင်ပေတော့။

တချို့လူတွေကတော့ 'ဒီတိုင်းဆို ဖြစ်စဉ်ထဲ သင်အမြဲတစေ

ကျရောက်နေနိုင်ပါ့မလား' လို့ မေးနိုင်တယ်။ 'ဟုတ်ကဲ့ သင်အမြဲတစေ အမြဲတန်းပဲ ဖြစ်စဉ်ထဲ ကျရောက်နေနိုင်ပါတယ်' လို့ ပြန်ဖြေရမှာပါ။ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသက သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက်နဲ့ လိုက်ဖက်ညီ တုံ့ပြန်ဖို့ အခြေအနေတွေ ဖြစ်ရပ်တွေကို အမြဲတစေ ဖြည့်လွှတ်ပေးပြီး သံစုံတီး ဝိုင်း တီးပေးနေတာပဲ။ သင့်ယိမ်းခါချက်မျိုး ပိုပိုပြီး ပေးအပ်နေတာကို အမြဲသိထားပါ။

သင်ဆန္ဒရှိတာတာမဆို သင်ဆွဲဆောင်နေစဉ်အခိုက် တစ်ကြိမ် တစ်ခါလောက် သင်ထုတ်ပြန်ကြေညာလိုက်တာနဲ့ ဆန္ဒသစ်တစ်ရပ်ကို ထပ်မံပြီး ခုတ်မောင်းလာပြန်တဲ့အတွက် '... ဖြစ်စဉ်ထဲ ကျရောက်နေ' ခြင်း နောက်ထပ်ဖြစ်ရပြန်တာပဲပေါ့။

ဆန္ဒသစ်အကြောင်း သင်စဉ်းစားမိတဲ့ လက်ရှိအခိုက်အတန့်မှာ သည်ဆန္ဒသစ်အကြောင်း ချပြော၊ ချရေးရုံသာမက ပြက္ခဒိန်ပေါ်မှာချ မှတ်သားထားပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်သတိဖော်တဲ့စာ ရေးမှတ်ထား ပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန် သတိဖော်တဲ့စာ ရေးမှတ်ထားပြီး တစ်နေ့ တစ်ခါသာမက ပြန်ပြန်ကြည့်သင့်တယ်။

သင်ဟာ အခုလေးတင် 'ဖြစ်စဉ်အတွင်း' ရောက်တာကို စတင်ရုံ ပဲရှိသေးတယ်။ ဘာကြောင့်ဆို သည်လိုဖြစ်ရပ်တိုင်းမှာ သင့်ဆန္ဒသစ် အပေါ် ဂရုစိုက်မှု၊ စွမ်းအင်နဲ့ အာရုံစူးစိုက်မှုတွေ ပေးအပ်သွားလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် သင်ဟာ '... ဖြစ်စဉ်အတွင်း ကျရောက်နေ တယ်' ဆိုတာ အမြဲမှန်နေတဲ့ ကိစ္စပါပဲ။

အောက်ပါတွေမှာ 'ငါ... ဖြစ်စဉ်ထဲ ကျရောက်နေတယ်' ဖော် ပြချက် လက်စွဲဉာဏ်ကို ဘယ်လိုသုံးရတယ်ဆိုတဲ့ နမူနာဥပမာတွေ ဖော်ပြလိုက်ပါတယ်။

ယခင်က...

'ငါ့ရဲ့ စံပြအဖော်ကို မဆွဲဆောင်နိုင်သေးတာ တစ်ခုတည်းပဲ'

'ငါ့ရဲ့ စံပြအဖော်ကို ဆွဲဆောင်နေဆဲ ဖြစ်စဉ်ထဲ ရောက်နေတယ်'

ယခင်က...

'ငါ့ရဲ့ စံပြအလုပ်ရဖို့ စောင့်နေရသေးတယ်'

'ငါ့ရဲ့ စံပြအလုပ်ကို အရယူမယ့်ဖြစ်စဉ်ထဲ ငါရောက်နေတယ်'

ယခင်က...

'ငါ့ရဲ့ပန်းတိုင် ကိုယ်အလေးချိန်ကို ရောက်ကို မရောက်နိုင်သေး ပါလား'

'ပိုပျော်စရာကောင်းတဲ့ ကိုယ်လုံးသွယ်လျလျ ရတော့မယ့်ဖြစ်စဉ် ထဲ ငါရောက်နေပြီ'

သင့်ဆန္ဒ မကြေညာနိုင်တဲ့ သင့်ပန်းတိုင် မရောက်နိုင်ဘူးဆိုတဲ့ သံသယတွေအပေါ် အာရုံစိုက်မိတဲ့အခါတိုင်း သည်ဖော်ပြချက်သုံးဖို့ သတိရပါ။

- ❖ 'ပျော်စရာကောင်း၊ ကျန်းမာရေးလည်း ပြည့်ဝတဲ့ ဆက်ဆံရေးမျိုး ရတော့မယ်လို့ ငါဆုံးဖြတ်လိုက်ပြီ'
- ❖ 'ငါ့ရဲ့ ခံပြအလုပ်ကို ဆွဲဆောင်ယူဖို့ ငါဆုံးဖြတ်လိုက်ပြီ'

လူတစ်ချို့ သူတို့ရဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်ကရတဲ့ သူတို့အတွေးအကြံအရ 'ဒါဆို တော ဘဲလောက်ပြီ၊ အခုကစလို့ ငါ သည်နည်းနဲ့ လုပ်ရပြီလို့ ဆုံးဖြတ်တယ်' လို့တောင် ကျယ်ကျယ်လောင်လောင် ကြွေးကြော်နိုင်သေးတယ်။

ဒါကြောင့် 'ဆုံးဖြတ်လိုက်ပြီ' ဆိုတာ အမှန်တကယ် ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုလုပ်ခြင်းဖြစ်လို့ အဲဒီဆုံးဖြတ်ချက်နဲ့ပဲ သင်ဆွဲဆောင်လိုတာမှန်သမျှ ယိမ်းခါချက်ထဲ သင်ပို့လွှတ်နိုင်လာမယ်။

များများဆုံးဖြတ်လေ ကောင်းလေပဲ။ ဒါမှ အကောင်းမြင်စိတ် လှုပ်ရှားမှုတွေဆီက စိတ်သက်သာလွတ်လပ်တဲ့ ခံစားချက်တွေရလို့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချတဲ့ လုပ်ရပ်တိုင်း ဒါမျိုးပြန်လာမှာဖြစ်တယ်။

*

လက်စွဲဉာဏ် (၅) ■ ■ "ငါ ... ဆုံးဖြတ်ဖြစ်ပြီ" ဖော်ပြချက်သုံးခြင်း

အကောင်းမြင်ယိမ်းခါချက်ရဖို့ စကားစုတွေ ပြန်ပြင်တဲ့ နောက်တစ်နည်းကတော့ 'ငါ... ဆုံးဖြတ်လိုက်ပြီ' ဖော်ပြချက်ကို သုံးဖို့ဖြစ်တယ်။

ဖြစ်ရပ်အများစုမှာ 'ငါ... ဆုံးဖြတ်လိုက်ပြီ' လို့ သင်ပြောလိုက်တဲ့အခါတိုင်း အားကောင်းတဲ့ အကောင်းမြင် စိတ်လှုပ်ရှားမှု သင်ဖန်တီးမိပြီးဖြစ်တယ်။

'သည်ကိစ္စရှိလာဖို့ ငါဆုံးဖြတ်လိုက်ပြီ' သို့မဟုတ် 'သည်ကိစ္စလုပ်ဖို့ ငါဆုံးဖြတ်လိုက်ပြီ' လို့ ဖော်ပြပြောပါ။

'ဆုံးဖြတ်တယ်' ဆိုတာ လူများစု သုံးခဲလှတဲ့ စကားပဲ။ ချို့ငဲ့မှုအပေါ် သင်အာရုံစိုက်နေတာကို ဖယ်ရှားပြီး သင့်ဆန္ဒတွေပေါ် စိတ်အာရုံပြန်တင်းရေးအတွက် ထူးချွန်ပြောင်မြောက်တဲ့နည်းကတော့ သည်သုံးခဲလှတဲ့ 'ဆုံးဖြတ်လိုက်ပြီ' ဆိုတဲ့စကားလုံး နိုင်နိုင်သုံးပေးဖို့ ပါပဲ။

- ❖ 'ငါ့ဘဝမှာ ပိုက်ဆံတွေရှိလာဖို့ ငါဆုံးဖြတ်လိုက်ပြီ'
- ❖ 'တစ်ပတ်ကို သုံးရက် အလုပ်သွားတော့မယ်လို့ ငါ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပြီ'

လက်စွဲဉာဏ်စ (၆) ■ ■ “ဖြစ်နိုင်တာတွေ အများကြီးပဲ” ဖော်ပြ
ချက်သုံးခြင်း

ကျွန်တော့်မှာ ‘ဂျေစင်’ ဆိုတဲ့ အမူသည်တစ်ယောက်ရှိတယ်။ သူတို့ စံပြဖောက်သည်ကို ဆွဲဆောင်နိုင်ရေးအတွက် ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသကို သုံးနေတဲ့လူပါပဲ။

သူ့ပြောစကားတွေအရ သူ့ရဲ့ နောက်လာမယ့်ဝယ်ယူတာ ဘယ် နေရာက လာပါ့မလားလို့ ဆုံးဖြတ်ဖို့ ကြိုးစားနေပုံရတာ တွေ့ရတယ်။

သူပြောနေတဲ့စကားက ကြည့်ရတာ ငါ့မှာ အမြဲထာဝရပဲ စောင့် မျှော်နေရတော့မယ် ထင်ပါရဲ့လေ’ လို့ ဆိုတာမျိုး။

‘ဂျေစင်’ မှာ အဆင့် ၃ ဆင့် လုပ်ငန်းစဉ်တွေ ပြည့်ပြည့်ဝဝ လုပ်ပြီးသွားတာတောင် သူ့ရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ဒေသထဲမှာ သံသယက ကျန် ရစ်နေဆဲရှိသေးတယ်။

အထက်ပါ သူ့ရဲ့နောက်လာမယ့်ဝယ်ယူနဲ့ ဆိုင်ရာ ဖော်ပြချက် ထဲမှာ ချို့တဲ့ချက်(သံသယ)ဖြစ်တဲ့ အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်တစ်ရပ်က ပါနေတာတွေ့ရတယ်။

‘ဂျေစင်’ ဟာ စွမ်းအင်တွေ မြောက်မြားစွာ အကုန်ခံပြီး သူလို ချင်တာ ဘာကြောင့်မရသလဲလို့ ကြိုးစားတွက်ထုတ်တဲ့အခါ သူရည် မှန်းရာ ပန်းတိုင်ဆီ မရောက်သေးကြောင်း သတိပြုမိသွားတယ်။

‘ဂျေစင်’ လို့ပဲ သင်တို့လည်း အချိန်ကုန်ခံ စဉ်းစားကြည့်လိုက် ရင် သင်တို့ရဲ့ ပန်းတိုင်တော့ မရောက်သေးကြောင်း သတိထားမိကြ မှာပါပဲ။

ကျွန်တော် ‘ဂျေစင်’ ကို သူ့ရဲ့ ပန်းတိုင်ကို မရောက်ရတဲ့ နေရာ ကနေ ဖြစ်နိုင်ခြေတွေများရာ နေရာဒေသဆီရောက်ရေးကို ကူညီမယ့် မေးခွန်းတွေ မေးကြည့်ပါတယ်။ အဲဒီထဲက မေးခွန်းတချို့က အောက် ပါတို့ဖြစ်ကြပါတယ်။

- ◆ နောက်လာမယ့် ရက်အနည်းငယ်မှာ ဖြစ်နိုင်တာတွေ အများကြီး ပဲလား။
- ◆ နောက်အပတ်ထဲမှာ ဖြစ်နိုင်တာတွေ အများကြီးပဲလား။
- ◆ နောက်လာမယ့် ရက် ၃၀ အတွင်းမှာ ဖြစ်နိုင်တာတွေက အများကြီးပဲ ရှိနေသလား။

သည်မေးခွန်းတွေအားလုံးကို ‘ဂျေစင်’က စိတ်လှုပ်ရှားစွာနဲ့ ‘ဟုတ်ကဲ့’ လို့ ဖြေပါတယ်။

‘ဖြစ်နိုင်တာတွေ အများကြီးပဲ’ ဆိုတဲ့ စကားစုကို ကျွန်တော် ‘ဂျေစင်’ ကို ပြန်သတိရအောင် ဖော်နေစဉ်မှာ သူ စိတ်သက်သာရရ လွတ်လပ်သွားပုံကို ကျွန်တော် တွေ့ရနိုင်ပါတယ်။

သည်အတွေ့အကြုံက သူ့ကိုယ်သူ သံသယဖြစ်နေချိန်မှာ တောင် ဖြစ်နိုင်ခြေတွေ မြောက်မြားစွာ တကယ်ဖြစ်နေကြပါလားလို့ သူ့ကို အမှတ်ရစေပါတယ်။

သည် ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်း စကားစုကို သုံးခြင်းဖြင့် ‘ဂျေစင်’ ဟာ သူ့ရဲ့ ယိမ်းခါချက်တွေချို့တဲ့ခြင်းမှ အလျှပ်ယံကြွယ်ဝခြင်းဆီ ကူးပြောင်းသွားတာ အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်ကနေ အကောင်းမြင်ယိမ်း ခါချက်ဆီ ပြောင်းသွားတာတွေအတွက် အထောက်အပံ့ ဖြစ်သွားပါ တယ်။

အခုကစလို့ ချို့တဲ့ရလဒ်တွေ သင်သတိထားမိတဲ့ အနိက် အတန်တိုင်းမှာ ‘ဖြစ်နိုင်တာတွေ အများကြီးပဲ’ ဆိုတဲ့ ဖြစ်နိုင်ခြေတွေ ဘက် အာရုံစူးစိုက်ထားကြပါစို့။

လက်စွဲဉာဏ် (၇) ■ ■ သတင်းအချက်အလက် တောင်းဆိုခြင်း

ကျွန်ုပ်တို့ဆန္ဒတွေ ကျွန်ုပ်တို့ အဓိပ္ပာယ်သတ်မှတ်ပြီး အဲဒါတွေ ဆွဲဆောင်ယူနိုင်တဲ့အပေါ်မှာ ကျွန်ုပ်တို့ ရင်ခုန်နေကြစဉ် ကျွန်တော်တို့ ဆီ ဝင်လာနိုင်တဲ့ သံသယတွေက ကျွန်တော်တို့ထဲ သည်အရာတွေ ဆွဲဆောင်ခြင်းဥပဒေသက ယူဆောင်လာမှာကို ရပ်တန့်ပစ်လိုက် တယ်။

ဥပမာ သင့်ရဲ့ဆန္ဒက ပြည့်ဝတဲ့ ဖောက်သည် အခြေခံရှိထား ခဲ့ဖြစ်တယ်ဆိုရင် သည်ကိစ္စ ဖြစ်နိုင်ပါ့မလားလို့ သင် သံသယရှိနေ နိုင်တယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် အဲဒီပန်းတိုင်ဆီ သင့်ကို ကူညီညာ ခေါ် သွားဖို့ လိုတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေ ဆွဲဆောင်လိုတဲ့ဆန္ဒ သင် ရှိနိုင်တယ်။ ကြိုးစားပါ။ သတင်းအချက်အလက် တောင်းပြီးတာနဲ့ သင့်မှာ မျှော်လင့်ခံစားမှုတွေ ပေါ်လာပြီဆိုရင်တော့ သံသယတွေ လျော့ ချနိုင်ပြီ။ သည်လိုဆို ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသက သင့်ဆီ ဆန္ဒတွေ ပို မြန်မြန်ရောက်လာဖို့ကို ခေါ်ဆောင်ခွင့်ပြုမှာဖြစ်တယ်။

ဥပမာ။ ■ ကျွန်တော့်ဆန္ဒသစ်တွေ စတင်လာတဲ့နေရာမှာ သတင်း အချက်အလက်တွေ ပိုပြီး ဆွဲဆောင်ယူချင်လာတယ်။ (ဆွဲဆောင်ယူ ရတာကို ကြိုက်တယ်။)

◆ ငါ စလုပ်နိုင်မယ့် ငါ့ဆန္ဒတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ သတင်းအချက်

အလက်တွေ စတင်ဆွဲဆောင်ယူချင်လိုက်ပါဘိတော့။

- ◆ ငါ့ဆန္ဒကို ဘယ်လို ထုတ်ဖော်ကြေညာရမလဲဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဖန်တီးမှုပါ သတင်းအချက်အလက်တချို့ကို 'ဆွဲ ဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသ'က ငါ့ဆီ ယူဆောင်လာစေချင်လိုက်တာ။
- ◆ လုပ်ငန်းတွေ ခုတ်မောင်းရေးနည်းတွေ ပိုရဖို့အတွက် အယူအဆ စိတ်ကူးစိတ်သန်းနဲ့ သတင်းတွေ ပိုဆွဲဆောင်ချင်လိုက်တာ။
- ◆ ငါ လုပ်ငန်းအသစ်ကို ဘယ်နက်ဝပ်မှာ ရှာရမလဲဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တချို့ ရချင်လိုက်တာ။

သည်လို ဖွင့်ပေးခြင်းအားဖြင့် သတင်းတွေ လက်သင့်ခံဖို့ ဟန့် တားနေတဲ့ အခုအခံတွေ လျော့ပါးလာနိုင်တယ်။ သည်တော့ ရလဒ် အနေနဲ့ သတင်းတွေ ပိုမြန်မြန်ရောက်လာနိုင်တော့တာပေါ့။ သည်လို ရောက်လာရေး ဟန့်တားနေတဲ့ အဆိုးမြင် ယိမ်းခါချက်မှ မရှိတော့လို့ ဖြစ်ပါတယ်။

'ဂရက်' ရဲ့ ငွေကြေးအခြေအနေမှာ သုံးခုတဲ့ အဆင့် ၁ နည်းက တော့ အကောင်းဆုံး နည်းတစ်နည်းပါပဲ။ 'ဂရက်' ဟာ အဆင့် ၃ ခုစလုံး ပြည့်စုံအောင်လုပ်ပြီးတဲ့အခါမှာတောင်မှ သူဆန္ဒရှိတာတွေ ရနိုင် ပါ့မလားရယ်လို့ သံသယရှိနေတုန်းဖြစ်တယ်။

'ဂရက်' ကို ကျွန်တော်က အဆင့် ၁ ပထမဆုံးခြေလှမ်းကို ပြန်စလုပ်ကြည့်ဖို့ ပြောတယ်။ သည်ပထမဆုံးခြေလှမ်းက သူလိုတဲ့ငွေ တွေ လက်သင့်ခံရေး၊ သူဆန္ဒနဲ့ အံဝင်မယ့် သတင်းတွေမှန်ရင် ဘာမဆို လက်ခံမယ်လို့ တောင်းဆိုချက်ဖြစ်တယ်။ 'ဂရက်'က ချက်ချင်း စိတ် လှုပ်ရှားသွားပြီး ခုလို ပြောလိုက်ပါတော့တယ်။

'အိုး... ကောင်းလိုက်တဲ့ အစကနဦးခြေလှမ်းပဲ။ ပိုက်ဆံတွေ ပိုဆွဲဆောင်ယူဖို့ လုပ်ဖို့ လိုအပ်တာမှန်သမျှ သတင်းအချက်အလက် တွေ ကျွန်တော် ဆွဲဆောင်လာနိုင်ပြီ။ ကျွန်တော်လိုတာ ဒါပဲ။ အခုမှ 'ဒါ' ကျုပ်လုပ်နိုင်ပြီပဲ။'

မရှိပါဘူးလေ' ဆိုတဲ့ အပြောမျိုးတွေ ပြောမယ့်အစား ဒါတွေကို အခုပဲ သင် ခွင့်ပြုကောက်ထည့်ထားလိုက်ပေတော့။

သည့်လောက်ကောက်ထည့်တာလောက်တော့ သင်လုပ်နိုင်ပါတယ်။ သင့်ဆန္ဒတွေ ဘယ်အချိန် ဘယ်နေရာမှာ ရောက်လာမယ်မှန်း သင်ကြိုတင်တွက်ဆ ခန့်မှန်းဖို့ရာ သင့်ကိစ္စမှ မဟုတ်ပေဘဲ။

သင် ဆွဲဆောင်မှုသေတ္တာထဲ ထည့်ထားရုံပဲ ထည့်ထားပါ။ ကျန်တဲ့အပိုင်းကိုတော့ ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသက ဆက်တာဝန်ယူသွားမှာပါ။

*

လက်စွဲဉာဏ် (ဂ) ■ ■ သင့်ကိုယ်သင် ဆွဲဆောင်မှုသေတ္တာတစ်လုံး ဖြစ်အောင်လုပ်ခြင်း

ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ သေတ္တာဆိုတာ သင့်ဆန္ဒတွေ ကိုယ်စားပြုတဲ့ အရာမှန်သမျှ ကောက်ထည့်စုဆောင်းဖို့အတွက် သုံးတာဖြစ်ပါတယ်။

သည့်ကောက်ထည့်တာတွေက မဂ္ဂဇင်း၊ သတင်းစာတွေက သင့်အတွက် အသုံးလိုမယ်ထင်တာတွေ ဖြတ်ညှပ်ထားတာဖြစ်သလို၊ သင် သိမ်းဆည်းထားချင်တဲ့ ခရီးသွားလမ်းညွှန် ကြော်ငြာဌာန လက်ကမ်းစာအုပ်စာအုပ်တွေလည်း ဖြစ်နိုင်တယ်။ သင် အလုပ်အကိုင် တွဲလုပ်ချင်တဲ့လူရဲ့ အလုပ်လိပ်စာကတ်ပြားတောင် ဖြစ်နိုင်သေးတယ်။

သင့်ရဲ့ ဆွဲဆောင်မှုသေတ္တာမှာ ကြိုက်ရာ ဘာပစ္စည်းမဆို ပါနိုင်တယ်။ ဖိနပ်သေတ္တာလို ရိုးရိုးလေးပါပဲ။ ရတနာဘဏ္ဍာတိုက်သေတ္တာလိုလည်း ပြောလို့ရပါရဲ့။

သင့်ရဲ့ ဆွဲဆောင်မှုသေတ္တာထဲကို သင် တစ်စုံတစ်ခု ထည့်လိုက်တဲ့အခါတိုင်း သင် အမှန်တကယ် 'ယိမ်းခါချက်ကျကျ' ကမ်းလှမ်းလိုက်တာက 'မျှော်လင့်ချက်' ပဲ ဖြစ်တယ်။

မျှော်လင့်ခြင်းက အကောင်းမြင်ယိမ်းခါချက်ဖြစ်တယ်။ ကတိတလောက်တွေ၊ လေယာဉ်လက်မှတ်တွေလွှင့်ပစ်တာ 'ငါ... ဒါ အားမထုတ်နိုင်ဘူး' ဆိုတဲ့ အပြောမျိုး 'ငါ ... ဒါမျိုး တစ်ခုမှ ရနိုင်စွမ်း

လက်စွဲညွှတ်စ (၉) ■ ■ လစ်ဟာချက် သို့မဟုတ် ကွက်လပ်တစ်ခု
ဖန်တီးထားရန်

လစ်ဟာချက် သို့မဟုတ် ကွက်လပ်ဆိုတာ အဖြည့်ခံဖို့အတွက်
ပဲ အမြဲအဆင်သင့် စောင့်နေတတ်တယ်။

ဥပမာအနေနဲ့ သင်ဖောက်သည်တွေ ပိုရှာဖွေနေတယ်ဆိုပါစို့။
သင့်ရဲ့ ဖိုင်တွဲတဲ့ ကက်ဘီနက်ထဲမှာ ဖောက်သည်သစ်တွေအတွက်
နေရာလပ်တစ်ခု ချန်ထားပါ။ ဖိုင်ခေါက်တဲ့ကတ်ပြား အလံကွက်လပ်
မှာ 'နောက်လွှာမယ့် ဖောက်သည်အသစ်များ' ဆိုတဲ့ စာတမ်းထိုးထား
နိုင်သေးတယ်။

သည်လိုလုပ်တာ ကိစ္စ ၂ ခုပြီးတယ်။ တစ်ခုက သင့်မှာ ဖောက်
သည်သစ်တွေ ဆွဲဆောင်ချင်တယ်ဆိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကို ချမှတ်ပြီး
ဖြစ်တယ်။ နောက်တစ်ခုက ဖြည့်ဖို့ ကွက်လပ်တစ်ခု ဖန်တီးရာထား
ပြီးလည်း ဖြစ်သွားတယ်။

'ဖောက်သည်သစ်တွေ ငါစောင့်နေတယ်' (သို့) 'ငါ့မှာ ဖောက်
သည်နည်းနည်းပဲ ရှိသေးတယ်' လို့ ပြောတာတွေကို 'ဖောက်သည်သစ်
တွေအတွက် ငါ့မှာ နေရာလပ်နဲ့ ကွက်လပ်တွေ အသင့်ရှိထားပြီ' လို့
စကားစု ပြန်ပြင်ပြောနိုင်ပြီ။ သည်စကားသံမှာ အကောင်းမြင်သဘော
တွေ ဘယ်လောက်ပါနေသလဲ သင်ကြားရနိုင်ပါသလား။ ခံစားချက်

ဆွဲဆောင်မှုပုံစံအသစ်

၁၅၅

လည်း ပိုမကောင်းပေဘူးလား။

တချို့သော ကွက်လပ်တို့ကို ရည်ရွယ်ချက်ရှိရှိ ဖန်တီးနိုင်စွမ်း
ရှိပါတယ်။ ဥပမာ သင့်ရဲ့ နေ့ရက်အချိန်မှတ်ကိရိယာ၊ ပြက္ခဒိန်မှာ
အခုလို စာတမ်းများ ရေးထိုးထားနိုင်တယ်။ 'ဖောက်သည်သစ်တွေ
သည်နေရာမှာ' 'ရက်ချိန်းအသစ်တွေက သည်မှာထည့်ရန်' 'အရောင်း
ကိစ္စ အဖြစ်အပျက်များရေးရန်'

'ကဲ...ကွက်လပ်ကိုတော့ သင်ဖန်တီးပြီးပြီ။ ရည်ရွယ်ချက်တွေက
ဒါတွေ ဆွဲဆောင်ဖို့ပဲ။ ပြက္ခဒိန်ကိုကြည့်လိုက်တိုင်း သင်ဆွဲဆောင်ချင်
တဲ့ ရည်ရွယ်ချက်တွေ ပြန်သတိရမိလာနိုင်တယ်။ အဲဒီလိုနည်းနဲ့
ဂရုစိုက်မှု၊ စွမ်းအင်တွေနဲ့ အာရုံစူးစိုက်မှုတွေ ပိုမိုပြီး ပေးအပ်ဖြစ်လာ
တယ်။

ကွက်လပ် နောက်အမျိုးအစားက ကြိုတင်ရည်ရွယ်ချက်မရှိဘဲ
ဖြစ်သွားတဲ့ နေရာလပ်ဖြစ်တယ်။ ဥပမာ ဖောက်သည်က အရောင်းကိစ္စ
ဖျက်လိုက်တာမျိုး။

သည်လိုဖျက်လိုက်ရင် အများစုသောလူတွေက အရောင်းပယ်
ဖျက်မှုအပေါ် စိုးရိမ်စိတ်နဲ့ တညည်းညည်းတညည်းလုပ်ကြရော။
အရောင်းပျက်ခြင်းကို အာရုံစိုက်နေရတာနဲ့ပဲ အချိန်တွေ ကုန်နေတော့
တယ်။ သည်လိုနဲ့ အဆိုးမြင်ရည်ရွယ်ချက်တွေ ပေးအပ်နေမိတော့
တယ်။

သည်ယိမ်းခါချက်အမှားကို အောက်ပါအပြောမျိုးနဲ့ ပြန်မြင်နိုင်
တယ်။

'ဖောက်သည်အသစ်တစ်ယောက် ဆွဲဆောင်ဖို့ ကွက်လပ်တစ်ခု
ငါအခုလေးတင် ဖန်တီးလိုက်ပြီ' (သို့)

'ငါ့လုပ်ငန်းမှာ နောက်စီမံချက်တစ်ခုအတွက် နေရာလပ်တချို့
အခုလေးတင် ငါဖန်တီးလိုက်ပြီ'

ကဲ... အခုမှ ခွင့်ပြုလွှတ်လိုက်ပေတော့။

*

လက်စွဲဉာဏ် (၁၀) ■ ■ အဖြေထုတ်ဖို့ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသရဲ့ တာဝန်လို့ မှတ်ပါ

တစ်ခါတစ်ရံမှာ သင့်ဆန္ဒနဲ့ ပတ်သက်ပြီး စဉ်းစားတိုင်း လိုအပ်တာမှန်သမျှ အကုန်လျှောက်လုပ်ရမှာပါလားလို့ တွေးလိုက်မိရင် အတော် ဦးနှောက်ခြောက်စရာပဲလို့ ထင်ရမယ်။

တကယ်တော့ ဦးနှောက်ခြောက်စရာ မလိုပါဘူး။ ဘာကြောင့်ဆိုသင့်အတွက် တကယ့်အဖြေတွေကို ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသကသာ လာပေးမှာဖြစ်လို့ပါပဲ။

လက်ရှိ အခိုက်အတန့်မှာ အောက်ပါစကားတို့ကိုပြောရင်း ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ချောင်ပိတ်မိနေတတ်တယ်။

- ◆ သည်ကိစ္စ ဘယ်လိုဖြေရှင်းရမယ်မှန်း မသိတော့ဘူး။
 - ◆ ဘယ်မှာ လိုက်ရှာရမှန်း မသိနိုင်ပါလား။
 - ◆ သည်သတင်းအချက်အလက် ဘယ်မှာ ရှာတွေ့မယ် မသိပါလားနော်။
 - ◆ နောက်ထပ် ဘာလုပ်ရမှန်း မသိတော့ဘူး။
 - ◆ ဒါတွေ့ဖို့ရာ ပြဿနာတွေ ငါ့မှာရှိနေတယ်။
 - ◆ အဖြေကို ထုတ်လို့မရဘူးဖြစ်နေတာ။
- တော်ပါတော့။ ကိုယ့်ဘာသာ သည်လိုသာ ပြောလိုက်ပါ။

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ

၁၇၇

‘ဒါတွေ ငါ့အလုပ်မဟုတ်ဘူးဟေ့။ ဒါတွေ အဖြေထုတ်ဖို့ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသရဲ့ တာဝန်လို့သာ ငါခွင့်ပြုထားလိုက်တော့မယ်’

သည်သင်ခန်းစာက ကျွန်တော့်အမှုသည်လည်းဖြစ်၊ သူငယ်ချင်းလည်းဖြစ်သူ ‘အင်ဒရီးယား’ အတွက် အဖိုးတန်လှတယ်။ အလုပ်ထဲကို ပထမဆုံး သူ့ဘာသာသူ ဝင်လာစဉ်တုန်းက သူမရဲ့ စံပြအလုပ်ကို ဆွဲဆောင်ယူဖို့ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသကို သုံးခဲ့တယ်။ အဆင့် ၃ ဆင့် လုပ်ငန်းစဉ်ကို သုံးနေစဉ် နေ့စဉ်ဈေးဝယ်ထွက်နေရအောင် စိတ်လှုပ်ရှားလွန်းတဲ့လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ‘အင်ဒရီးယား’ ရှာတွေ့လာတယ်။ ငွေကြေး ရရာရကြောင်းနဲ့ အဝတ်အထည်ချုပ်ဖို့ စတိုးဆိုင်တည်ရှိရာ ပြည့်စုံတဲ့နေရာ ရှာရေးအတွက်ပါ ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသကို သုံးတယ်။ ရောက်ရာနေရာတွေမှာ ခက်ခဲ ဖြေရှင်းပုံလှတဲ့ မေးခွန်းတွေ တက်လာတယ်။ ‘အင်ဒရီးယား’ဟာ အသေးစိတ်တွေမှာ စိုးရိမ်ကြောင့် ကြလာရပြီ။ ‘ဒါ... ခင်ဗျားအလုပ် မဟုတ်ဘူးလေ။ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသကသာ အဖြေထုတ်ပစေပေါ့’ လို့ သူမကို ကျွန်တော် ပြောလိုက်ရတော့တယ်။

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသက မေးခွန်းကြီးတွေ တာဝန်ယူနေရပေမဲ့ နောက်ဆက်တွဲလုပ်ရပ်တွေတော့ ‘အင်ဒရီးယား’က လုပ်နေရဆဲပါ။ ဥပမာ ဘဏ်သမားတစ်ဦးရဲ့နာမည် သူမတွေ့ပြီးတဲ့နောက် သူနဲ့ ချိန်းချက်လုပ်၊ ငွေထုတ်ဖို့စီစဉ်ရတယ်။

ဆွဲဆောင်မှု ဥပဒေသက အဖြေထုတ်ပေးစဉ် သင်က သင့်ဆန္ဒနဲ့ လိုက်လျှောက်ကိုက်ညီတဲ့ ကိစ္စတွေ လက်ခံဆောင်ရွက်လို့ နောက်ဆက်တွဲ အရေးယူဆောင်ရွက်ရေးလုပ်ရပ်တွေ ဆုံးဖြတ်နိုင်ပါတယ်။

*

သင့်အလုပ်က အရာကိစ္စတွေကို
အသိပညာပါပါ
အဖြေတက်ထုတ်ဖို့
ကြိုးစားရမှာမဟုတ်ဘဲ
ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသကသာ
အဖြေထုတ်ခွင့်ရှိတာ
ဖြစ်တယ်။

လက်စွဲဉာဏ်စ (၃) ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးခြင်းကို ခြုံငုံကြည့်ခြင်း။

သင် ယခုတကူးတကဆွဲဆောင်ချက်ရဲ့ အဆင့် ၃ ခွင့်ပြုလွှတ်
ထားခြင်း၊ အခန်းပြီးမြောက်ပြည့်စုံသွားပြီဖြစ်တယ်။

ဤအခန်း၌ သင်သိထားလေသမျှ အချက်များ

- ❖ ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးခြင်း တကူးတကဆွဲဆောင်ချက်ရဲ့ အဆင့်
၃ ဖြစ်၍ အရေးကြီးဆုံးအဆင့်လည်း ဖြစ်တယ်။
- ❖ ခွင့်ပြုလွှတ်ထားပေးခြင်းက သံသယ ကင်းမဲ့ဆိတ်သုဉ်းရာ၌
သာဖြစ်တယ်။
- ❖ သံသယဟူသည် အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက် တစ်ခုခုဖြစ်တယ်။
- ❖ သံသယ၏ အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်က ဆန္ဒတစ်ခု၏ အကောင်း
မြင်ယိမ်းခါချက်ကို ချေဖျက်ပစ်နေတယ်။
- ❖ ကန့်သတ်ခံယူကြည့်မှုက ထပ်ခါတလဲလဲ ပြန်တွေးမိနေတဲ့ စနိုး
စနောင့်ဖြစ်မှု အတွေးများဖြစ်တယ်။
- ❖ 'ငါ မတတ်နိုင်ဘူး၊ ဘာကြောင့်ဆိုရင်...' အပြောမျိုး ပြောမိ
သည့်အခါ ကန့်သတ်ခံယူကြည့်မှုတစ်ခု သင်ဖော်ထုတ်မိပြီး
ဖြစ်တယ်။

- ❖ သာဓကရှာတွေ့ခြင်းက သံသယဖယ်ရှားရေးကို ကူညီတယ်။
- ❖ သင်လုပ်ချင် ရှိချင်သောအရာမျိုး လောကမှာ လုပ်ထားနှင့်၊ ရှိထားပြီးသော အခြားသူများတွေရသည့် အထောက်အထား သက်သေသာဓကများ ရှာတွေ့ခြင်းက သင့်သံသယဖယ်ရှားရေးမှာ အထောက်အပံ့ဖြစ်တယ်။
- ❖ ခွင့်ပြုလွှတ်ထားခြင်း လက်စွဲဉာဏ်များက သင့်သံသယများ ဖယ်ရှားရာ၌ အကူအညီ အထောက်အပံ့ဖြစ်စေတယ်။
- ❖ ခွင့်ပြုလွှတ်ထားကြောင်း လက်စွဲဉာဏ် ၁၀ မျိုး။

- ၁။ သာဓက (သက်သေ)များဖြင့် ခမ်းနားသိုက်မြိုက်ပါစေ။
- ၂။ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသအပေါ် သင်၏ သာဓကမှတ်တမ်း ထားခြင်း။
- ၃။ လေးမြတ်စွာ အသိအမှတ်ပြုမှုနဲ့ ကျေးဇူးတရား။
- ၄။ 'ငါ... ဖြစ်စဉ်ထဲ ကျရောက်နေတယ်' ဖော်ပြချက်သုံးခြင်း။
- ၅။ 'ငါ ဆုံးဖြတ်ဖြစ်ပြီ' ဖော်ပြချက်သုံးခြင်း။
- ၆။ 'ဖြစ်နိုင်တာတွေ အများကြီးပဲ' ဖော်ပြချက်သုံးခြင်း။
- ၇။ သတင်းအချက်အလက်များ တောင်းဆိုခြင်း။
- ၈။ သင့်ကိုယ်သင် ဆွဲဆောင်မှုသေတ္တာဖြစ်အောင်လုပ်ခြင်း။
- ၉။ လစ်ဟာချက်(သို့) ကွက်လပ်တစ်ခု ဖန်တီးထားရန်။
- ၁၀။ အဖြေထုတ်ဖို့ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသရဲ့ တာဝန်လို့ မှတ်ပါ။

အားလုံး အတူတူပေါင်းချုပ်လိုက်သော်...

ကဲ... သင် အခု ကိုယ်လိုချင်တာပိုရရေးနဲ့ ကိုယ်မလိုချင်တာ လျော့ရရေးတို့အတွက် ဆွဲဆောင်ခြင်းဥပဒေသကို ဘယ်လိုသုံးရမလဲ ဆိုတာတွေ လေ့လာခဲ့ပြီးပြီဖြစ်တယ်။

သည့်စာအုပ်ထဲပါတဲ့ 'လက်စွဲဉာဏ်' တွေကို သင်စတင်သုံးစွဲ လေ့ကျင့်ကြည့်နိုင်ပါပြီ။

အဆင့် (၁) (၂) နဲ့ (၃)မှာပါတဲ့ လုပ်ငန်းပြဇယားတွေနဲ့အတူ နောက်ထပ် အပိုအွန်လိုင်းက အခမဲ့ရနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းပြဇယားတွေ လည်း လေ့ကျင့်နိုင်ပါတယ်။

အလည်လာရောက်ရန်။

www.LawofAttractionBook.com/work_sheets.html.

အဆင့် ၃ ဆင့် ပုံသေနည်းပြီးသည့်နောက်

* ငွေကြေးကို ပိုမိုဆွဲဆောင်နေရန်နဲ့ ဖောသီခြင်းပိုလာရန်။

* ဆက်ဆံရေးများနဲ့ သင့်ရဲ့ယိမ်းခါချက်

* မိဘများနဲ့ ဆရာများ။ ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသကို ကလေး
တို့အား မည်သို့သင်ကြားရမည်ကို လေ့လာရေး။

ဖောသီခြင်းက ခံစားချက်တစ်ရပ်
သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက်
ဆူပွက်မှုဖြစ်သော
လက်ရှိယိမ်းခါချက်ထဲ
ဖောသီခြင်းခံစားချက်များ
ပိုမို တကူးတက
ပါဝင်လာပါစေ။

ငွေကြေးကို ဆွဲဆောင်ရန်နှင့် ဖောသီခြင်းပိုလာရန်

ခံစားချက်မှန်သမျှ အားလုံးပင် အကောင်းမြင်ဖြစ်စေ၊ အဆိုးမြင်ဖြစ်စေ ယိမ်းခါချက်များ ထုတ်လွှတ်နေသည်ကို သင်လေ့လာပြီးခဲ့ပြီဖြစ်သည်။

ဖောသီဖေါများခြင်းဟူသည် ခံစားချက်တစ်ရပ်၊ ကောင်းသော 'မင်္ဂလာ'သတင်းလည်း ဖြစ်သည်။ အဘယ်ကြောင့်နည်း။ ခံစားချက်မှန်သမျှ အားလုံးကိုပင် မိတ္တူပွားယူနိုင်သောကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။

ဖောသီခြင်းက ခံစားချက်တစ်ရပ်ဖြစ်၍ ထိုခံစားချက်ထဲ၌ သင်မိတ္တူပွားယူနိုင်သော ယိမ်းခါချက်တစ်ရပ် ရှိနေလေသည်။

ဖြစ်ရပ်များစွာ၌ လူတို့သည် ချို့တဲ့မှု၊ ဝမ်းနည်းကြေကွဲမှု၊ မျှော်လင့်ချက်ကင်းမဲ့မှုများကို အတွေးများ၊ သူတို့သုံးသော စကားလုံးများအားဖြင့် ရိုးရိုးလေးပင် ခပ်ပေါ့ပေါ့ မိတ္တူကူးယူနေကြကုန်သည်။

သင့်စကားလုံး၊ သင့်အတွေးများဖြင့် ခံစားချက်များကို ခုတ်မောင်းနိုင်ကြောင်း ပြောထားပြီးဖြစ်၍ ဖောသီခြင်းခံစားချက်ကိုလည်း သင့်စကားလုံးများ၊ သင့်အတွေးများ ပြောင်းလဲပစ်သောနည်းအားဖြင့် ပိုမိုပြီး ရည်ရွယ်ချက်ရှိရှိ မည်ကဲ့သို့ မိတ္တူပွားနိုင်ကြောင်း သင်လေ့လာနိုင်ပါသည်။

ဆွဲဆောင်ခြင်းဥပဒေသက သင့်အတွေးတစ်ခုကို သတိရခြင်း။

ဟန်ဆောင်ခြင်း၊ ဖန်တီးခြင်း၊ မြင်ကျဉ်းဖော်ကြည့်ခြင်း သို့မဟုတ် နေ့လယ်အိပ်မက်မက်ကြည့်ခြင်းတို့ဖြင့် ခုတ်မောင်းနေတယ်၊ မနေဘူးသိတာမဟုတ်ဘူး။ သည်အစိုက်အတန့်မှာ ကျွန်တော့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက်တွေကို အလိုက်အထိုက် တုံ့ပြန်ဖို့ပဲ နားလည်တာဖြစ်တယ်။ ပြီးတော့ တစ်ချိန်တည်းမှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ ယိမ်းခါချက်တစ်ခုသာ ပို့လွှတ်နိုင်တယ်။

ဖောသီခြင်းယိမ်းခါချက်ကို ပိုပြီး တကူးတက ပို၍ မကြာခဏ ဖန်တီးပေးခြင်းအားဖြင့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ယိမ်းခါချက်ဆူပွက်မှုထဲ သည်ဖောသီခြင်းတွေ ပိုပြီး မကြာခဏပါဝင်လာနိုင်ပြီး သည်လိုနည်းနဲ့ ကျွန်တော်တို့ဘဝတွေထဲ ဖောသီမှု၊ အလျှံပယ်ကြွယ်ဝမှုတွေ ပိုများပြားတိုးတက်လာမှာဖြစ်ပါတယ်။

သင့်ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ပန်းတိုင်က သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက်ဆူပွက်မှုထဲ ဖောသီခြင်းယိမ်းခါချက်တွေ မကြာခဏပါဝင်ရေးနဲ့ ဖြစ်နိုင်သမျှ ကြာရှည်ကြာညောင်း ရှိနေစေဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ သတင်းကောင်းတွေ အနေနဲ့ ပြောရရင် ဖောသီခြင်းယိမ်းခါချက်ကို မိတ္တူပွားရေးက လွယ်ကူနေတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

သင့်နိစ္စခွဝဘဝထဲမှာ ဖောသီခြင်းတွေ ရှိချင်ရှိမှာပါပဲ။ ဒါကို သင် သတိမထားမိတာ၊ မပြောမိတာ၊ ခမ်းခမ်းနားနားပွဲ မကျင်းပဖြစ်တာ၊ အလေးအနက် မထားမိတာဖြစ်မယ်။ ဒါကြောင့် သည်ဖောသီခြင်းတွေ သင့်ရဲ့ယိမ်းခါချက် ဆူပွက်မှုထဲ မပါဝင်တော့တာ ဖြစ်တယ်။

ငွေကြေးနဲ့ ဖောသီခြင်းတွေ ဘယ်ကရနိုင်မလဲဆိုတဲ့ နေရာဒေသနဲ့ လားရာအရင်းအမြစ်တွေအားလုံးကို စာရင်းတစ်ခု တည်ဆောက်ကြည့်ပါ။ လူများစုက 'ခင်ဗျား ပိုက်ဆံတွေ နောက်ထပ်အများကြီး ဘယ်လိုရတာလဲ' လို့ အမေးခံရရင် အလုပ်လုပ်ချိန် နာရီများများ ပိုလုပ်လို့ ရတာပါဆိုတဲ့ အဖြေမျိုး ပိုက်ဆံပိုရဖို့အတွက် အချိန်ပိုင်း အလုပ်မျိုး ထပ်လုပ်ရတယ်ဆိုတဲ့ အဖြေမျိုး ပေးတတ်တယ်။ သည်လူတွေအတွက် သူတို့ယုံကြည်နေတာက ဖောသီခြင်းတိုးပွားအောင် လုပ်တဲ့ တစ်ခုတည်းသောနည်းက ကန့်သတ်ခံယုံကြည်မှုနဲ့ပဲ ဖြစ်တယ်လို့ ယုံနေတာပါ။

သင့်ဘဝအတွင်းမှာ ဖောသီခြင်းက သက်သေအဖြစ် ရှိနေတဲ့

နည်းလမ်းတွေ လက်တွေ့မှာ များစွာရှိနေကြပါတယ်။

နောက်လာမယ့်စာမျက်နှာမှာ ဖောသီမူတွေလို စဉ်းစားရနိုင်တဲ့ နယ်ပယ်တွေက အကြောင်းရပ်တွေရဲ့ စာရင်းတစ်စိတ်တစ်ဒေသကို တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

တခြားစကားနဲ့ ပြောရရင်တော့ အဲဒီစာရင်းထဲမှာပါတဲ့ အကြောင်းရပ်တစ်ခုခု သင်ကိုယ်တွေ့ကြုံရပြီဆိုရင် လူများစုအတွက်တော့ သူတို့ရင်တွင်းမှာ ဖောသီခြင်းခံစားချက်တွေ ခုတ်မောင်းနေပြီလို့သာ ဆိုရတော့မယ်။

ဖြစ်ရပ်များစွာမှာတော့ ဖောသီခြင်းခံစားချက်ဟာ အမြဲတစေ ငွေကြေးနဲ့ ဘာမှ သက်ဆိုင်ခြင်းမရှိလှတာကိုတော့ သင့်သတိထားမိနိုင်ပါတယ်။

*

ဖောသီခြင်းရဲ့ မြစ်ဖျားခံရာ (ဥပမာများ)

- ❖ တစ်စုံတစ်ယောက်က သင့်ကို ထမင်းဖိတ်ကျွေးစဉ်(မနက်စာ ဖြစ်စေ၊ ညစာဖြစ်စေ)
- ❖ တစ်စုံတစ်ယောက်က သင့်ကို အကြံဉာဏ်သော်လည်းကောင်း၊ သင်တန်းပို့ချ၊ နည်းပြခြင်းသော်လည်းကောင်း အခမဲ့ပေးအပ်ခြင်း။
- ❖ သင် လက်ဆောင်ပစ္စည်းများ လက်ခံရရှိခြင်း။
- ❖ အခမဲ့ပို့ဆောင်ပေးခြင်း၊ အခမဲ့တည်းခိုခွင့် သင်ရခြင်း။
- ❖ ကော်ဖီသောက်စဉ် ဒုတိယတစ်ခွက်ကို အလကားသောက်ရခြင်း။
- ❖ သင့်အား တစ်ဦးတစ်ယောက်က ဆုတံဆိပ်တစ်ခုခု ချီးမြှင့်ခြင်း။
- ❖ အရောင်းကိစ္စ၌ တစ်ခုခုကို လျှော့ဈေးဖြင့် သင်ဝယ်ခွင့်ရခြင်း။
- ❖ လေကြောင်းမိုင် အပိုသုံးခွင့်ရခြင်း။
- ❖ ဝင်ခွင့်ဆိုင်ရာ ဆုရခြင်း။
- ❖ တစ်ဦးဦးနဲ့ ကုန်စည်ဖလှယ်နိုင်၊ ကုန်ကူးနိုင်ခြင်း။
- ❖ သင့်ရဲ့ ထုတ်ကုန်များ သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုများ ရောင်းချရခြင်း။
- ❖ (သင့်ကိုယ်ပိုင် နောက်ထပ်ရခြင်းများ)

ဖောသီခြင်းရဲ့ တခြားမြစ်ဖျားခံရာများ

.....

.....

.....

.....

ပိုပေးအပ်နေမယ်။

သည်နေ့စဉ်လုပ်ငန်း မှတ်တမ်းထားရှိခြင်းက သင့်ရဲ့ ဖောသီခြင်းတို့ ပြည့်စုံနေမှုကို အချိန်ပိုပေးပြီး အောင်ပွဲခံစေဖို့ အားပေးအားမြှောက်ပြုပါတယ်။ သည်လိုနဲ့ပဲ သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက်ဆူပွက်မှုထဲ ပိုဝင်ပြီး မကြာမကြာ သည်ဖောသီခြင်းက ပါဝင်လာနေမှာပဲ။

ဥပမာအဖြစ် အောက်ပါမှာ နေ့စဉ်လုပ်ငန်းမှတ်တမ်းထဲ ဖောသီခြင်းတို့ ပြည့်စုံနေမှုကို ခြေရာခံနိုင်မယ့် ထည့်သွင်းချက်တွေ တွေ့ရမှာဖြစ်တယ်။

သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက် ဆူပွက်မှုထဲ ဖောသီခြင်းယိမ်းခါချက် ပါဝင်လာစေရေး လက်စွဲဉာဏ်စများ

လက်စွဲဉာဏ်စ (၁)- သင့်ရဲ့ ဖောသီခြင်းတို့ ပြည့်စုံနေမှုရဲ့ သက်သေခံမှတ်တမ်း

သင့်ဖောသီခြင်းလက်ခံရရာ ရကြောင်းစစ်မြစ်နေရာတို့ကို နေ့စဉ်လုပ်ငန်းမှတ်တမ်းအဖြစ် ရေးမှတ်ထားပါ။ သည်ဆောင်ရွက်ချက်က သင့်ဘဝမှာ ဖောသီခြင်းကို သတိပြုမိလာစေဖို့ တခမ်းတနား ကူညီစာပေ။ သည်လို နေ့စဉ်လုပ်ငန်းမှတ်တမ်းထားခြင်းက ဖောသီခြင်း အမှန်တကယ်တည်ရှိကြောင်းနဲ့ သင့်ဘဝမှာ တည်ရှိနေပြီးသား လည်းဖြစ်ကြောင်း ခိုင်မာတဲ့သာဓက(သက်သေ)တွေကို ဖော်ပြနေတာ ဖြစ်တယ်။ ခမ်းနားသိုက်မြိုက်စွာ အောင်ပွဲခံလိုက်ပေတော့။

သည်လို ဖောသီခြင်းဟာ သင့်ဘဝထဲမှာ သူရှိနေကြောင်း အောင်ပွဲခံပြီဆိုတာနဲ့ သည်အောင်ပွဲခံမှုက သင်ဖောသီခြင်းယိမ်းခါချက် အကောင်းမြင်တွေ ပေးနေပြီဆိုတာ သိနေတယ်။

အနိုက်အတန်တိုင်း လက်ရှိလောလောဆယ် အပါအဝင်အတွက် ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသက သင်ပေးအပ်တဲ့ ယိမ်းခါချက်အတိုင်း တုံ့ပြန်နေမယ်ဆိုတာ သတိရလိုက်ပါ။ သင်ပေးအပ်တာနဲ့ လိုက်လျောညီစွာ

ငါ့မှာ ဖောသီခြင်းရှိတယ်။ သည်နေ့အဖို့ အောက်ပါတို့ဖြစ်တဲ့အခါ ဖောသီခြင်းကို ငါဆွဲဆောင်မိပြီ။

- ❖ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်က ငါစားတဲ့ နေ့လယ်စာဖိုးငွေ ရှင်းလိုက်တယ်။
- ❖ နေ့လယ်စာစားနေတုန်း နာရီဝက်စာပို့ချချက်တစ်ခု အခမဲ့ရလိုက်သေးတယ်။
- ❖ လေဆိပ်အသွားအပြန် အခမဲ့လိုက်ပို့ပေးတယ်။
- ❖ ဖောက်သည်တစ်ယောက်ဆီက ချက်လက်မှတ်တစ်စောင်ရတယ်။
- ❖ အီးမေးကနေ ငါ့ကို ကျေးဇူးတင်စာရတယ်။
- ❖ ငါမျက်မှန်သစ်လုပ်မယ့်ကိစ္စ အဆင်ပြေသွားပြီ။
- ❖ အခြားကိစ္စများ။

သင့်ကိုယ်ပိုင် နေ့စဉ်လုပ်ငန်းမှတ်တမ်းကို ထိန်းသိမ်းထားပါ။ သည်လေ့ကျင့်ခန်းကို နောက်ထပ် ခုနစ်ရက် ဆက်တိုက်လုပ်ပါ။ အောက်ပါအပြောမျိုး တစ်ခုခု သင်ပြောမိလာမှာကို သတိထားမိလာတယ်။

‘ငါ သိပ်အလျှံပယ်ဖောဖောသီသီဖြစ်နေပြီ။ ပြီးခဲ့တဲ့ ခုနစ်ရက်အတွင်း နေ့တိုင်းပဲ ဖောသီခြင်းရဲ့သက်သေခံ အထောက်အထားတွေ ငါဆွဲဆောင်မိနေပြီ’ (သို့)

‘ငါ သိပ်ကို ဖောဖောသီသီ ဖြစ်နေပြီ။ ပြီးခဲ့တဲ့ ၇ ရက်အတွင်း

၁၃၀

အကြံဉာဏ်တွေပေးရလို့ ဒေါ်လာ ၁၀၀ တန်တွေ ဆွဲဆောင်မိလိုက်ပြီ’
ဖောသီခြင်းယိမ်းခါချက်တွေ ပေးဆပ်ရေးကို ပိုတကူးတကလုပ်
လာစဉ် ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသက သင့်ကို ပိုပြီး အလားတူပိုပေးအပ်လိမ့်
မယ်။

သင့်ဖောသီခြင်း သက်သေမှတ်တမ်း ပုံစံနမူနာတွေ နောက်စာ
မျက်နှာမှာ ဖော်ပြလိုက်ပါတယ်။

*

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ

၁၃၁

ဖောသီခြင်း သက်သေမှတ်တမ်း၊ ဂျာနယ်

ငါတော့ ဖောဖောသီသိပဲ။ သည်နေ့ ငါဆွဲဆောင်မိတာက...	နေ့စွဲ

ငါတော့ ဖောဖောသီသိပဲ။ သည်နေ့ ငါဆွဲဆောင်မိတာက...	နေ့စွဲ

ငါတော့ ဖောဖောသီသိပဲ။ သည်နေ့ ငါဆွဲဆောင်မိတာက...	နေ့စွဲ

မှေးမှိန်ကွယ်ပျောက်နိုင်ပါတယ်။ သည်လုပ်ရပ်ဟာ ငွေတွေ ပိုင်အောင်
ခွင့်ပြုလမ်းဖွင့်ပေးထားရာလည်း ကျစေတယ်။ ယနေ့ပဲ ငွေဝင်လာသမျှ
'ဟုတ်ကဲ့' လို့ အမြဲခေါင်းညှိတ်ဖို့ စတင်ပြင်ပေတော့။

လက်စွဲဉာဏ် (၃)

ထိုချက်လက်မှတ်ကိုတော့ ကိုင်သာထား။

ငွေတွေပိုလက်ခံရဖို့ ကြုံလာတိုင်းမှာ သင့်ယိမ်းခါချက်တွေ မြှင့်
တင်မပေးချင်ဘူးလား။ သည်လိုဆို ငွေသားသက်သက် ပေးချေမှု
အစား ချက်လက်မှတ်တွေသာ ကိုင်ထားပေတော့။

သင်ရတဲ့ရက်မှာ ချက်ကို ငွေလဲမယ့်အစား၊ ချက်ပဲ ဆက်ကိုင်
ထားခြင်းဖြင့် ယိမ်းခါချက်တန်ဖိုးတွေ ပိုမြင့်တက်လာလိမ့်မယ်။
တစ်ရက် နှစ်ရက်လောက် စောင့်ကြည့်လိုက်ရုံနဲ့ ဒါကို သင်လေ့လာ
တွေ့နိုင်တယ်။ ကိုင်ထားတဲ့ချက်ကို တစ်ချက်လောက် သင်ကြည့်
လိုက်တိုင်း ရင်ခုန်မှုနည်းနည်းရလာတာ။ အဲဒီရင်ခုန်မှုက ဆွဲဆောင်
မှုဥပဒေသကို ပေးအပ်နေတယ်။

သည့်ရင်ခုန်မှု အစအနလေး ခံစားရတိုင်းမှာ သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါ
ချက် ဆူပွက်မှုထဲ ယိမ်းခါချက်အသစ်တွေ ပါဝင်လာကြပြီ။ ပိုက်ဆံ
ကြောင့် ရင်ခုန်ရတာတစ်ခုခု သင်ဖန်တီးလိုက်နိုင်ပြီလို့ သင် သတိထား
မိတဲ့အခါ ဒါကို ထပ်ခါထပ်ခါလုပ်ပါ။ ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသက
အမြဲတုံ့ပြန်ပါလိမ့်မယ်။

✱

လက်စွဲဉာဏ် (၂)

ငွေဆိုရင် ဟုတ်ကဲ့လို့ အမြဲခေါင်းညှိတ်

ကိုယ်စားတဲ့ နေ့လယ်စာအတွက် တစ်ယောက်ယောက်က စိုက်
ထုတ်ရှင်းလိုက်မယ်လို့ ပြောတဲ့အခါ ဒါမှမဟုတ် ကိုယ့်ကို လက်
ဆောင်တစ်ခု ဝယ်ပေးမယ်၊ စေတနာရှိလို့ ပိုက်ဆံပေးမယ်လို့ ဆိုလာ
တိုင်းမှာ လူများစုဟာ 'ဟုတ်ကဲ့' လို့ ပြောမထွက်မိအောင် အားနာစိတ်
တစ်ဖက်နဲ့ စိန်ခေါ်ခံရသလို စိတ်ခံစားရတတ်တယ်။

လူအများစုက သည်လို နေ့လယ်စာ စိုက်ရှင်းလိုက်ပါမယ်လို့
ကမ်းလှမ်းခံရရင် 'ဟင့်အင်း နေပါစေ ရပါတယ်၊ ခင်ဗျား စိုက်ပေးစရာ
မလိုပါဘူး' လို့ ပြောချင်ပြောမယ်။ 'ဟာ မလုပ်နဲ့ ကျွန်တော့်အတွက်
ကျွန်တော်ပေးတာပေါ့။ ခင်ဗျား စိုက်စရာမလိုပါဘူး' လို့ ပြောချင်
ပြောမယ်။

သည်ပြောပုံတွေမှာ ပိုက်ဆံလက်သင့်ခံဖို့အရေး ခုခံငြင်းဆန်သံ
သင်ကြားရနိုင်တယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် သင် 'ကျေးဇူးပဲဗျာ၊ သည်လို
ဖြစ်လည်း မဆိုးပါဘူး' ပြောဖို့ကို အသစ်လေ့လာရပါလိမ့်မယ်။ သည်လို
အလိုက်သင့်ပြောရတာ ခံစားချက်ကောင်းတယ်လို့ စသိရမယ်။ ပထမ
တော့ စိတ်မသက်သာသလို တွေ့ကြုံရနိုင်မယ်။ ဒါပေမဲ့ 'ဟုတ်ကဲ့'
လို့ ဆက်ပြောခြင်းဖြင့် ပြောရလွယ်လာပြီး ခုခံငြင်းဆန်ချင် စိတ်တွေ

ချိတ်သုံးသပ်ခြင်း- ဖောသီခြင်းနဲ့ ငွေကြေးကို ပိုမိုဆွဲဆောင်ရေး

သည်အခန်းမှာ ကျွန်တော်တို့ လေ့လာပြီးသလောက် ပြန်နွှေးရရင်-

- ❖ သင့်ရဲ့ လက်ရှိယိမ်းခါချက် ဖောသီခြင်းခံစားချက် ပါဝင်လာစေရေးကို ပိုမို၍ တကူးတကလုပ်ပါ။
- ❖ ဖောသီခြင်းရဲ့ အရင်းအမြစ်နဲ့ မြစ်ဖျားခံရာတွေက အမျိုးမျိုးအစားစား ကွဲပြားမှုတွေ အမြောက်အမြားရှိနေတာကို သတိပြုပါ။
- ❖ ဖောသီခြင်း သက်သေခံမှတ်တမ်းထားတာက ဖောသီခြင်းယိမ်းခါချက်အပေါ် သင့်ရဲ့ ဂရုစိုက်မှုကို တိုးတက်လာစေတယ်။
- ❖ သင့်အလုပ်က သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက်ဆူပွက်မှုထဲ သင့်ရဲ့ ဖောသီခြင်းယိမ်းခါချက်တွေ တတ်နိုင်သမျှ များများနဲ့ မကြာမကြာ ပါဝင်နေစေရေးပဲ ဖြစ်တယ်။
- ❖ ဖောသီခြင်းတစ်စုံတစ်ရာကို သင်ဆွဲဆောင်မိပြီလို့ သင် သတိပြုမိလာတဲ့အခိုက်အတန့်ကို ခမ်းနားသိုက်မြိုက်စွာ အောင်ပွဲခံပါ။
- ❖ ဖောသီခြင်းကို ပိုတကူးတကဆွဲဆောင်ရေးအတွက်

သင့်ကို ကူညီရန်၊ လက်စွဲဉာဏ်စ ၃ ခုရှိတယ်။ အဲဒါတွေက...

- သင့်ရဲ့ ဖောသီခြင်းတို့ ပြည့်စုံနေမှုရဲ့ သက်သေခံမှတ်တမ်း။
- ငွေဆိုရင် 'ဟုတ်ကဲ့' လို့ အမြဲခေါင်းညိတ်။
- ထိုချက်လက်မှတ်ကိုတော့ ကိုင်သာထား။

ကို သိပ်မြင့်မားလွန်းတဲ့ ညာဉ်ကောင်းလို့ သတ်မှတ်ကြည့်လို့ရတယ်။
ကဲ... သင့်ရဲ့ ညာဉ်ဟာ ဘယ်ထဲပါနေသလဲ။

ရေဒီယို အသံလွှင့်ရုံအမှတ် (၀) ကနေ အသံလွှင့်ရုံအမှတ် (၁၀၀) ထိကိုပြတ် ခိုင်ချက်တစ်ခုရှိတယ် ဆိုကြပါစို့။ အသံလွှင့်ရုံ (၀)ကနေ (၅၀) ကြားကရုံတွေကို အဆိုးမြင် အနိမ့်သတင်းတွေ လွှင့်တဲ့ရုံတွေလို့ သတ်မှတ်ပြီး အသံလွှင့်ရုံ အမှတ် (၅၀) ကနေ (၁၀၀) ထိ ရုံတွေကိုတော့ အကောင်းမြင် ဣန္ဒာရုံသတင်းတွေလွှင့်တဲ့ ရုံတွေ လို့ သတ်မှတ်ကြည့်ကြမယ်။

သက်ဆုံးရေးများနဲ့ သင့်ရဲ့ယိမ်းခါချက်

သင် တစ်စုံတစ်ယောက်ကို တွေ့မြင်သည်နှင့် စက္ကန့်ပိုင်းအတွင်း ကိုယ့်ဟာကိုယ် 'ငါ သည်လူ့စွမ်းအားတွေတော့ သဘောမတွေ့လှဘူး' လို့ ပြောမိသည့်အခါ ပြောမိနိုင်တယ်။

တခြားအချိန်တွေမှာ အခြားတစ်ယောက်သောသူကို တွေ့မိပြန် ရာမှာတော့ 'စိတ်ချင်းခိုက်မိပြီး စက္ကန့်အတွင်းမှာပဲ စိတ်ထဲက 'သည်လူရဲ့ စွမ်းအင်တွေတော့ ငါကြိုက်တယ်ဟေ့' လို့ ရေရွတ်တတ်တယ်။

သည်အတွေ့အကြုံတွေ အသီးသီးက ဘာကိုပြနေသလဲဆို တော့ အခြားသူတွေရဲ့ စွမ်းအင် သို့မဟုတ် ညာဉ်တွေနဲ့ သင်နဲ့ ခိုက်မိတဲ့အခါ ဓာတ်တည့်စွာနဲ့ ဓာတ်မတည့်စွာ ခိုက်မိတတ်တာတွေရှိတယ် ပြနေတာပါပဲ။

ဓာတ်တည့်ပြီး အသွင်တူတော့ စွမ်းအင်အချင်းချင်း၊ ညာဉ်အချင်းချင်း နှစ်သက်လက်ခံ သဘောကျမှု ဖြစ်လာတယ်။ ဓာတ်မတည့်တာ၊ အသွင်မတူ ဆန့်ကျင်ဘက်ကျတာတွေတော့ မနှစ်မြို့မှု ပေါ်လာတော့တာပဲ။

တကယ်လို့ ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက်ကို တိုင်းတာရမယ်ဆိုရင် စကေး ၁ ကနေ သတ်မှတ်တိုင်းတာရာမှာ ၁ က သိပ်ကို အလွန်အကျွံ နိမ့်ကျလွန်းတဲ့ ညာဉ်ဆိုးလို့ သတ်မှတ်ပြီး ၁၀၀



သင့်ရဲ့ ညာဉ်ဟာ ရေဒီယိုလိုင်းတွေရဲ့ ညာဉ်တွေနဲ့ အတူတူပဲ ဖြစ်ကြတယ်။ သင် အမှန်တကယ်ကောင်းတဲ့ ခံစားချက် ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့အခိုက် သင့်ဘဝထဲက အရာရာ ဖြစ်လေသမျှဟာလည်း အဆင်ပြေနေလိမ့်မယ်။ သင့်ဘဝထဲ အရာရာဟာ အလွယ်တကူ ဝင်လာမယ်။ သင့်ဘဝနဲ့ ဆက်စပ်နေတဲ့ လူအားလုံးဟာလည်း အကောင်းမြင်သမားတွေပဲ ဖြစ်နေမယ်။ သင့်ရဲ့ညာဉ်ဟာ ရေဒီယိုခိုင်ခံ့မှုမှာ ၉၈.၅ လောက်ထိ ရှိမယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ပြောနိုင်ပြီ။

သင့်ညာဉ် မြင့်တက်နေချိန်မှာ သင်ဘယ်လိုခံစားရတယ်လို့ သင်ပြောနိုင်ပြီ။ ခိုင်ခံ့မှုကိုကြည့်ပြီး သင့်ခံစားချက် မှန်းဆရနိုင်တယ်။ သည်လိုမြင့်တက်နေချိန်မှာ သင့်ပတ်ဝန်းကျင်မှာ အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်တွေ လုံးဝမရှိဘူး သို့မဟုတ် ရှိလည်း မဆိုစလောက်သာ နည်းနည်းလေးပဲရှိတယ်လို့ အဓိပ္ပာယ်ရပါတယ်။

သည်လို အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်တွေ မဆိုစလောက်မှ လုံးဝမရှိတဲ့အခါ အရာရာဟာ သင့်ဆီ သိပ်လျင်မြန်စွာ ရောက်လာတတ်တယ်။ ယိမ်းခါချက်အတူတူချင်းဖြစ်ကြတဲ့ ဆက်ဆံရေးမျိုးတွေကို သင် စတင်ဆွဲဆောင်မိလာမယ်။

ဒိုင်ခွက်မှာ မြားတံအထက်ကို တက်နေသရွေ့ (သင့်ယိမ်းခါ
ချက် မြင့်တက်နေခိုက်) သင့်ဘဝရဲ့ နယ်ပယ်အားလုံးတိုင်းမှာ ကိုယ်နဲ့
စိတ်ချင်းတူ ယိမ်းခါချက်ချင်းတူတဲ့လူတွေကို ဆွဲဆောင်မိပြီလို့ သတိ
ထားမိနိုင်ပါတယ်။

သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက်နဲ့
အခြားသူရဲ့
ယိမ်းခါချက်ကြားက အကွာအဝေးသည်
သင်နဲ့ သူတို့
ဆက်ဆံစဉ်
သင်ခံစားရသော
အဟန့်အတား(အနိဋ္ဌာရုံများ)
များရဲ့ ပမာဏနဲ့
အတူတူပဲ ဖြစ်သည်။

အခြားတစ်ဖက်၌ များစွာသောသင်တို့မှာ 'အနိဋ္ဌာရုံက အနိဋ္ဌာရုံကို မွေးထုတ်တတ်၏' ဆိုသော စကားကို ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်ပြီးလည်း ဖြစ်နိုင်ကြတယ်။

ကျွန်တော်တို့လူများစုဟာ ကျွန်တော်တို့ဘဝတွေမှာ အားလုံး တစ်ချိန်တည်း တစ်ပြိုင်တည်းမှာ အားလုံး ရေဒီယိုဒိုင်ခွက်မှာ ၉၈.၅ ချည်း ပြနေကြခြင်း မဖြစ်တတ်ကြပါ။

သင့်ဘဝမှာ ယိမ်းခါချက်မြင့်မားနေတဲ့ အချိန်တစ်ချိန်ကိုတော့ သင်အမှတ်ရနိုင်ပါတယ်။

အတွေ့အကြုံ ကြီးကြီးမားမားတွေ တစ်ခုနောက်က တစ်ခု ကပ်ပါလာတတ်တာ တွေ့ဖူးပြီး သင့်ဘဝထဲ အရာရာကို သင်ချစ်နေ မိတတ်တယ်။

သည့်နောက်မှာတော့ သင့်စားပွဲပေါ်က တယ်လီဖုန်းသံ တချွင် ချွင်မြည်လာတာနဲ့ သင်ကောက်ကိုင်လိုက်တဲ့အခါမှာ တစ်ဖက်က ပြောနေသူက သင့်ဘဝမှာ သင်အောက် ယိမ်းခါချက်တန်ဖိုး နိမ့်ကျတဲ့ သူဖြစ်နေတာ တွေ့ရပါရော။

သည့်ပြဿနာမျိုး ကြုံရတဲ့အခါ သင့်ယိမ်းခါချက်ထက် အများ ကြီးနိမ့်ကျနေတဲ့သူရဲ့ နာမည်အောက် ငဲ့ကြည့်ရုံပဲရှိတော့မပေါ့။ သည်လိုနိမ့်ကျသူကို 'အဆိုးမြင်တဲ့ ဆိုးပေ'လို့ပဲ ကင်ပွန်းတပ် ခေါ် လိုက်ကြဖို့ရဲ့။

သင့်အဆိုးမြင်တဲ့ ဆိုးပေ

လူတချို့က 'ငါသည်လို ယိမ်းခါချက် မြင့်တက်နေခိုက်မှာမှ ဘာဖြစ်လို့ အဆိုးမြင်တဲ့ ဆိုးပေတစ်ယောက်ကို ဆွဲဆောင်မိနေရတာ ပါလိမ့်' လို့ ပြောမိနိုင်တယ်။ အဖြေကတော့ ရှင်းပါတယ်။ ခင်ဗျားက လိုအပ်ချက်အရ တမင် သူတို့ကို ရွေးချယ်ဆက်ဆံခဲ့တာမှ မဟုတ်ဘဲ။ ပမာဆိုရင် သူတို့က သင့်ရဲ့အဖော်၊ အလုပ်အတူလုပ်ဖော်ကိုင်ဘက်၊ အပေါင်းအသင်း၊ ကလေးသူငယ်၊ မိဘနဲ့ အိမ်နီးချင်းတွေထဲက ဖြစ်နိုင် တာပဲ။

ဆိုကြပါစို့။ သည်အဆိုးမြင် ဆိုးပေရဲ့ ယိမ်းခါချက်က အမြဲလို လိုပဲ ဒိုင်ခွက်မှာ ၃၀.၁ ပြနေတတ်ပြီး၊ သင့်ယိမ်းခါချက်က ၉၈.၅

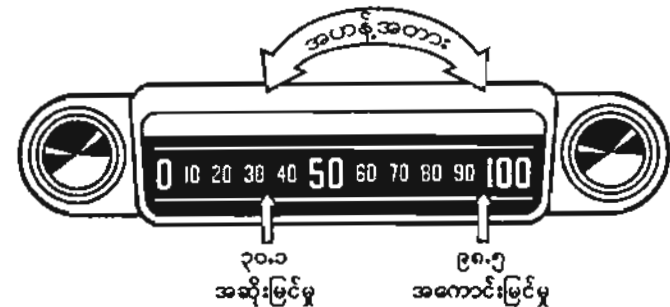
ဖြစ်နေမယ်။

ရေဒီယိုအသံလွှင့်ရုံ(အောက်ပါပုံ)မှာ ကြည့်လိုက်တော့ သင့် ယိမ်းခါချက်နဲ့ အဆိုးမြင်ဆိုးပေရဲ့ ယိမ်းခါချက်နှစ်ခုကြား အကွာအဝေး ကို မြင်နိုင်တယ်။

သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက်နဲ့ အခြားသူရဲ့ ယိမ်းခါချက်ကြားက အကွာ အဝေးဟာ သင်နဲ့ သူတို့ ဆက်ဆံစဉ်(စကားပြောစဉ်) သင်ခံစားရတဲ့ အဟန့်အတားများ(အနိဋ္ဌာရုံများ)ရဲ့ ပမာဏနဲ့ အတူတူပဲဖြစ်တယ်။

ပြီးခဲ့တဲ့ အတိတ်ကာလကတော့ သင်သည်လိုပြောနိုင်ကောင်း ပြောနိုင်မယ်။

'ဟေ့၊ အဆိုးမြင်ဆိုးပေတစ်ယောက်တော့ ငါ့ကို ဆွဲချနေပြီဟေ့' လို့။



အမှန်တရားက အဆိုးမြင်ဆိုးပေက သင့်ကို ဆွဲချနေတာမဟုတ် ပါဘူး။

သင်ကသာ ဒိုင်ခွက်(ယိမ်းခါချက်)မှာ ကိုယ်ရောက်နေရာ အမှတ်ကို ကိုယ့်ဟာကိုယ်လျှော့ပြီး သူနဲ့တူအောင် တန်းသွားညှိနေတာ ဖြစ်ပါတယ်။

(သို့မဟုတ်)

ရွေးချယ်မှု (၂)- သူတို့မလိုချင်တာတွေ ပြောနေတာ သင်ကြားရတဲ့ အခါ သူတို့ကို 'ကဲ... ဒါဖြင့် ခင်ဗျား ဘာလိုချင်တာလဲ' လို့ ခပ်ရိုးရိုးပဲ မေးလိုက်နိုင်တယ်။

သင့်ရဲ့ အကောင်းမြင်ယိမ်းချက်ကို ဘယ်လို "ကိုင်ဆွဲ" ထားမလဲ။

သင့်ထက် ယိမ်းခါချက်များစွာ နိမ့်ကျနေသူနဲ့ စကားပြောနေခိုက် ကိုယ့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက်ကို ၉၈.၅ မှာပဲ ဆက်ထိန်းထားလို့ သင့်အနာဂတ်မှာ ဘာလုပ်ရမလဲ။

သင့်ဘဝမှာ အဆိုးမြင်ဆိုးပေရှိနေတဲ့ကြားကပဲ ကိုယ့်မှာရှိနေတဲ့ မြင့်မားတဲ့ယိမ်းခါချက်ကို မပျက်အောင် ဆက်ထိန်းထားနိုင်ဖို့က သင့်ကားထဲက ရေဒီယိုလိုင်းရှာခိုင်းခွက်(သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက်အတွက်)မှာ ကိုယ့်နဲ့ကိုက်မယ့် လိုင်းရှာဖွင့်ပြီး ထိုင်နားထောင်နေရုံ ရှိတော့တာပေါ့။

ဟော့သည်မှာ ဘယ်လိုလုပ်ရမယ်ဆိုတာပြမယ်။

နောက်တစ်ကြိမ် သင့်ရဲ့ အဆိုးမြင်ဆိုးပေက သင့်ကို ခေါ်တွေ့ပြီးတော့ သူ့ဘဝက ဘယ်လောက်ဝမ်းနည်းစရာကောင်းသလဲလို့ ညည်းမယ်။ ဒါမှမဟုတ် သူတို့လက်ရှိလုပ်နေတဲ့ အလုပ်ကို မကြိုက်တဲ့အကြောင်းပြောမယ်။ သို့မဟုတ် ဆက်ဆံရေးအပေါ် ကျေနပ်အားရကြောင်း ပြောဖော်ရသေးတယ်ဆိုရင် သင့်မှာ တုံ့ပြန်ပြောစရာလမ်း နှစ်လမ်း ရွေးရတော့မယ်။

ရွေးချယ်မှု (၁)- သည်စကားပြောခန်းထဲ သင်ဝယ်ယူလိုက်နိုင်ပြီး သင့်ယိမ်းခါချက်ကို သူ့ယိမ်းခါချက်နဲ့ လိုက်ဖက်ညီအောင် တန်းညှိပါ။

အဆိုးမြင်ဆိုးပေတစ်ယောက်အနေနဲ့ သူမလိုချင်တာဆီက သူလိုချင်တာကို သွားတဲ့အခါ စကားလုံးတွေ ပြောင်းရတော့မယ်ဆိုတာ သတိရပါ။ သည် သူသုံးတဲ့စကားလုံးတွေ ပြောင်းရပြီဆိုရင် သူတို့ရဲ့ ယိမ်းခါချက်တွေလိုက်ပြီး ပြောင်းနေရတော့မယ်။ သည်လိုနဲ့ အခု (ရွေးချယ်မှု-၂အရ အမေးခံရပြီးတဲ့အခါ) သူဟာ ပိုမြင့်မားတဲ့ ယိမ်းခါချက်အသစ်တစ်ရပ် ကမ်းလှမ်းလာပါတော့တယ်။ ဒီလို သူ့ယိမ်းခါချက်က ပိုမြင့်လာများလာပြီး သင့်ယိမ်းခါချက် အမှတ်(၉၈.၅) နားအထိ နီးကပ်လာလိမ့်မယ်။ သင့်ယိမ်းခါချက်နဲ့ သဟဇာတ ပိုဖြစ်လာတယ်လို့ ဆိုရမယ်။

အခု သင်နားလည်လာတာက လမ်းမှာ တစ်စုံတစ်ယောက်ကို သင်တွေ့ရပြီး သူနဲ့ သင် အစစအဆင်ပြေ ညီညွတ်လိုက်ဖက်ကြောင်း စကားပြောကြည့်လို့ သိရတဲ့အခါ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သည်လိုပြောဆို ရေရွတ်မိမယ်။

'ငါ သည်လူနဲ့ အရင်တစ်ခါမှ မငြိမူးပါဘူး။ ငါတို့ရဲ့ ယိမ်းခါချက်ချင်း သဟဇာတ ညီညွတ်နေတယ်လို့ ဆိုလိုတယ်။

တကယ်လို့ သင်တစ်ယောက်ယောက်ကို တွေ့ပြီး သည်အရင်က သူ့နာမည်ကြားဖူးထားတဲ့တိုင်အောင် 'အိုး... သူ့စွမ်းအင်တော့ ငါမကြိုက်သေးဘူး။ ငါနဲ့ ပုံစံချင်းမှ မတူနိုင်ဘဲကိုး' လို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြောမိမယ်။

သည်စကားက ဘာကို ညွှန်ပြနေသလဲဆိုတော့ သင့်ယိမ်းခါချက်က သူ့ယိမ်းခါချက်နဲ့ လိုက်ဖက်မညီ၊ သဟဇာတမဖြစ်တာကို ပြတယ်။

သင့်အလုပ်က ကိုယ့်ရဲ့ယိမ်းခါချက်ကိုပဲ ပြုစုစောင့်ရှောက်သွားရန် ဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်လိုလူမျိုးနဲ့မဆို တွေ့ဆုံစကားလက်ဆုံကျလေတိုင်း သင့်ရဲ့ စကားပြောခန်းတွေဟာ စိတ်ဓာတ်မြင့်တင်ရေးနဲ့ အ

ကောင်းမြင်ရေးတို့ ဖြစ်သင့်တယ်။

‘ကဲ ဒါဖြင့်ရင် ခင်ဗျား ဘာလုပ်ချင်သလဲ’ မေးခွန်းကို ညင်ညင် သာသာမေးရင်းနဲ့ အထက်ပါ သင့်ရဲ့စကားပြောခန်း အဆင့်အတန်း မြင့်မားမှုကို စတင်ရမည်ဖြစ်ကြောင်း သတိရနေပါမည်။

သည်လိုနည်း လူတစ်ဖက်သားကို ကူညီရင်း ပိုအကောင်းမြင် သဘောတွေ ပိုအားထုတ်ရရှိပြီး ကိုယ့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက်ပါမက တစ် ဖက်လူရဲ့ ယိမ်းခါချက်ပါ ပိုမိုမြင့်မားလာမှာ ဖြစ်တယ်။

သည်အဆင့်အတန်းမြင့်မြင့် စကားပြောခန်းရဲ့ စတင်ရာက ရွေး ချယ်မှု (၂) အရ ဖြစ်တယ်ဆိုတာ မမေ့ပါနဲ့။ သူ့ရဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်က ရွေးချယ်မှု (၁) ပါပဲ။ သူ့ခိုးသေဖော်ညီတဲ့ စကားပြောခန်းပါ။

သင့်ရဲ့ စံပြဆက်ဆံရေးကို ဆွဲဆောင်နေခြင်း

ကျွန်တော် သည်နေရာမှာ ‘ဆက်ဆံရေး’ ဆိုတဲ့ စကားလုံး သုံး စွဲရာမှာ လူမှုဆက်ဆံရေးအမျိုးအစား မြောက်မြားစွာကို ရည်ညွှန်းသုံး တာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဆိုပါစို့။ သင့်ရဲ့ စံပြအဖော် လုပ်ငန်းခွင်အတွင်းက ဆက်ဆံရေး၊ သင့်ရဲ့ သားသမီးတွေနဲ့ ဆက်ဆံရေး၊ သင့်မိဘတွေနဲ့ သင့်ရဲ့ ဆက်ဆံ ရေး၊ သင့်ရဲ့ အိမ်နီးပါးချင်းတွေနဲ့ သင့်ရဲ့ကြား ဆက်ဆံရေး၊ အလုပ် ခွင်က လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်၊ ကျောင်းသားတွေနဲ့ ဖောက်သည်တွေနဲ့ ဆက်ဆံရေး အကုန်ပါဝင်တယ်။

သင့်ရဲ့ စံပြဆက်ဆံရေးကို ဆွဲဆောင်နည်း လေ့လာဖို့အတွက် ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသရဲ့ အဆင့် ၃ ဆင့် ပုံသေနည်းကို သုံးခြင်းဖြင့် ယခု စတင်ရလိမ့်မယ်။

ပြန်ဖော်ချက်။ အရင်အတိတ်က သင်တွေ့ကြုံခဲ့ပြီးသော ‘ဆန့်ကျင် ဘက်’တွေဟာ အနာဂတ်အတွက်လည်း အကူအညီရလာလိမ့်မယ်။

အတိတ်က အဖော်တစ်ယောက် သို့မဟုတ် အတိတ်က ရက်ချိန်း တစ်ခုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သင်မကြုံရဘူးလို့ သိထားခြင်းက သုင်



အတွက် အသုံးကျပါတယ်။

သည့်သတင်းအချက်ကိုသုံးပြီး သင်လိုချင်တဲ့ အဖော်အမျိုးအစားနဲ့ပတ်သက်လို့ ရှင်းလင်းပီသရေးမှာ အထောက်အထား ဖြစ်စေပါတယ်။

ဥပမာ။ အလုပ်တအားကြိုးစားလုပ်တတ်သူမျိုးကိုမှ သင်မကြိုက်ခဲ့ မလိုချင်ခဲ့ရင် ဘယ်လူမျိုးကိုများ လိုချင်သလဲလို့ မေးနိုင်တယ်။

စွန့်စားမဝံ့သူမျိုးကို မလိုချင်ရင် ဘယ်လိုလူကို လိုချင်သလဲ။

အကလည်း စိတ်မဝင်စား၊ ချစ်ဖွယ်လည်း မကောင်း၊ ကောင်းစွာ နားထောင်တတ်သူလည်း မဟုတ်တဲ့သူမျိုးကို သင်မလိုချင်ရင် ဘယ်လိုလူမျိုးကို သင်လိုချင်သလဲ စသည်ဖြင့် စသည်ဖြင့် ဆန့်ကျင်ဘက်မှ တစ်ဆင့် ရှင်းလင်းပီသစွာ နားလည်လာရေးကို လေ့ကျင့်နိုင်တယ်။

သင်မလိုချင်တာကို နားလည်လာခြင်းဟာ ကိုယ်လိုချင်တာ ဘာလဲလို့ ရှင်းလင်းသွားစေမှုကို ပိုမိုခတ်မောင်းသွားရေးကို ကူညီပါတယ်။

သည် သင့်ရဲ့ ရှင်းလင်းပီသမှုက သင့်ရဲ့ ရှင်းလင်းသော ဆန္ဒအသစ် ဖြစ်လာတယ်။

သည်လိုဖြစ်လာဖို့ အလွယ်ကူဆုံးနည်းလမ်းက သင့်ကိုယ်သင် 'ကွဲ... ဒါဖြင့် ငါဘာလိုချင်တာလဲ' မေးခွန်း ပြန်မေးရန်ဖြစ်တယ်။

ဒါ ရိုးရိုးလေး မထင်ရပေဘူးလား။

သင်မလိုချင်တဲ့ ကိစ္စကနေ လိုချင်တဲ့ကိစ္စဆီ ပြောင်းလဲလိုက်တဲ့ သင့်ရဲ့ လေ့လာချက်ပြောင်းလဲမှုက ယိမ်းခါချက်ကိုလည်း ပြောင်းစေတယ်။

သင့်ရဲ့ယိမ်းခါချက်ပြောင်းတော့ အဖြေရလဒ်လည်း ပြောင်းတယ်။ တစ်စုံတစ်ခုအပေါ် ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ဖြစ်သွားတဲ့အခါ သင် ဘယ်လိုခံစားကြောင်းကိုလည်း သတိပြုနိုင်တယ်။ 'အိုး... ဒါမှ ငါ ကြိုက်တာနဲ့ အတိအကျတူနေသား' လို့ သင်ပြောနိုင်တဲ့အခါ ခံစားချက်လည်း ကောင်းပြီပေါ့။

ရှင်းလင်းမှုအသစ်က အခု သင့်ရဲ့ ဆန္ဒသစ်ဖြစ်လာပြီး သင့်ရဲ့ စံပြဆက်ဆံရေးကို ထုတ်ပြန်ကြေညာရေးအတွက် ပထမခြေလှမ်း

လည်း ဖြစ်တယ်။

တကယ်လို့ သင်လိုချင်တဲ့ ယိမ်းခါချက်နည်းလမ်းကို ပေးအပ်မထားရင် ဆွဲဆောင်ရေးဥပဒေသကလည်း တုံ့ပြန်လာမှာ မဟုတ်ဘူး။

တခြားစကားနဲ့ ပြောရရင် သည်လူမျိုးကိုမှ သင်လိုချင်တယ်လို့ ပါးစပ်က ပြောနေတယ်။ သင်ပို့လွှတ်နေတဲ့ ညာဉ်တစ်စုက သင့်ဆန္ဒနဲ့ ကွဲလွဲဆန့်ကျင်နေတာ တွေ့ရပြန်ရော။

သင်ပို့လွှတ်နေတာ ဘာယိမ်းခါချက်လဲလို့ စစ်ဆေးရမယ့် နည်းလမ်းတစ်ခုကတော့ သင်လက်တွေ့ဘဝထဲမှာ လက်ခံရရှိတာက ဘာတွေလဲလို့ လေ့လာဖို့ပဲ။ သည်နည်းက သင်ယိမ်းခါချက်ကျကျ ဘာတွေပဲ ပေးအပ်ကမ်းလှမ်းနေသည်ဖြစ်စေ အမြဲပြည့်ဝအောင် လိုက်ဖက်ညီစေမှာဖြစ်တယ်။

စံပြဆက်ဆံရေးကို ဆွဲဆောင်နေတဲ့ ဖြစ်စဉ်ထဲရောက်နေတဲ့ လူများစုဟာ ကိုယ် တကယ်လိုချင်တာ အတိအကျကို ဆွဲဆောင်နေတာ မဟုတ်မှန်း သတိပြုမိဖို့ရာ မကြာခဏ အချိန်ကုန်ခံနေရတယ်။

သည်လို သတိပြုမိခြင်းက ချို့တဲ့ခြင်းယိမ်းခါချက်(မကောင်းမြင်ယိမ်းခါချက်)မျိုးသာ ပို့လွှတ်နေစေတယ်။

သင် အမှန်တကယ် မဆွဲဆောင်တဲ့အရာတွေကို လေ့လာမိနေတာကို ရပ်တန့်လိုက်ပါ။ ဒါမှ သည်အရာတွေအပေါ် သင့်ရဲ့ ဂရုစိုက်မှု၊ စွမ်းအင်နဲ့ အာရုံစိုက်မှုတွေ ပေးအပ်နေမိတာ ရပ်တန့်သွားမှာ ဖြစ်တယ်။

သင့်လုပ်ငန်းက ဆက်ဆံရေးတစ်ခုရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတွေကို ဂဗဇာန စိုက်ကြည့်ဖို့ပဲ။ သို့မဟုတ် အချိန်အချက်တစ်ခုရဲ့ စရိုက်လက္ခဏာကို ကြည့်တတ်ဖို့ပဲ။ သည်အရာဟာ သင့်ရဲ့ ဆန္ဒစာရင်းနဲ့ ကိုက် မကိုက်၊ ကိုက်ရင် ဂရုစိုက်လိုက်ပေတော့။

သင့်ရဲ့ ယိမ်းခါချက်က ပြောင်းလဲနေတယ်။ ဆွဲဆောင်မှု ဥပဒေသက သင်ပိုတာနဲ့ အလားတူစွာ ပိုပိုပြီး ယူသွင်းလာမှာပါပဲ။

သင့်ရဲ့ စံပြသက်ဆုံးရေးကို ဆွဲဆောင်ဖို့အတွက် သဲလွန်စ

သဲလွန်စ (၁)။ ။ သင်အချိန်အချက် ဖျက်သွားကြောင်းကို ဘယ်သူမှ မပြောနဲ့။

သည်ပျက်သွားတဲ့ကိစ္စ သူငယ်ချင်းတွေကို အီးမေးမပို့နဲ့။ မိန်းကလေးသူငယ်ချင်းမတွေကိုလည်း သည်ကိစ္စ ထည့်မပြောမိစေနဲ့။ သင့်ရဲ့ နေ့စဉ်မှတ်တမ်းဂျာနယ်ထဲ ထည့်မရေးနဲ့။ ဆွဲဆောင်ခြင်း ဥပဒေသက သင်ဘာတွေ သတိရနေသလဲ၊ ဘာကြောင့် ညည်းညူနေသလဲ၊ ဘာတွေ စိုးရိမ်ကြောင့်ကြနေသလဲဆိုတာတွေ မသိပါ။ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသက သင်ဂရုစိုက်နေတာ ဘာကိုဖြစ်ဖြစ် ရိုးရိုးလေး ဖိုယူဆောင်လာပေးဖို့ပဲ ဖြစ်တယ်။

သဲလွန်စ (၂)။ ။ သင့်ဆန့်ကျင်ဘက်စာရင်းကို တည်ဆောက်

ချိန်းတွေ့ရာက အိမ်ပြန်ရောက်ရင် ချိန်းတွေ့တဲ့ အတွေ့အကြုံ အပေါ် သင် အလိုမကျ မနှစ်သက်တာမှန်သမျှ စာရင်းတစ်ခုတည်ဆောက်ပါ။ သင့်စာရင်းထဲ ပါဝင်လာသည့် ဆန့်ကျင်ဘက်အကြောင်း ရပ်တစ်ခုချင်းကို သင်လိုလားရာကိစ္စအဖြစ်သို့ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ပြောင်းပစ်ပါ။

သဲလွန်စ (၃)။ ။ အကယ်၍ ခံစားချက်မမှန်က ဘက်ပြောင်း။

ပထမဆုံး စချိန်းတွေ့စဉ်မှာပဲ ခံစားချက်မကောင်း မမှန်ကန်ပါက များသောအားဖြင့် နောက်ထပ် ချိန်းတွေ့ရင်လည်း ပိုကောင်းလာစရာမရှိပါ။ ရိုးရိုးလေးပဲ နောက်ထပ် အချိန်းအချက်တွေ ဘက်ပြောင်းလိုက်ရုံပဲ။ အချိန်တိုင်းမှာ သင့်ရဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်မှ ရှင်းလင်းရေးစာရင်းကို ဖြည့်စွက်ပေါင်းထည့်ပါ။

သဲလွန်စ (၄)။ ။ ဘာကြောင့် ကိုက်ညီရသလဲ ပြောပါ။

သည်ပြေလည်တဲ့ အကြောင်းကိုတော့ အချိန်ကုန်ခံပြောပါ။ စိမ်ပြေနပြေ စာရေးထားပါ။ ဘာတွေ ကိုက်ညီပြေလည်တာလဲလို့ နေ့လည် အိပ်မက်မက်ပေးပါ။ သင်ကြိုက်နှစ်သက်ရာအပေါ် ဂရုစိုက်မှု၊ စွမ်းအင်နဲ့ အာရုံစိုက်မှုတွေ ပိုပေးအပ်ထားပေတော့။

- ဘာကြောင့် ကိုက်ညီရသလဲ ပြောပါ။

ခြုံငုံသုံးသပ်ခြင်း ဆက်ဆံရေးများနှင့် သင့်ရဲ့ယိမ်းခါချက်

သည်အခန်းမှာ ကျွန်ုပ်တို့ လေ့လာပြီးသလောက် ပြန်နွှေးရန်

- ❖ အခိုက်အတန့်တိုင်းမှာ သင်ဟာ အကောင်းမြင်ဖြစ်ဖြစ်၊ အဆိုးမြင်ဖြစ်ဖြစ် ယိမ်းခါချက်တစ်ခုတော့ ပိုလွှတ်နေတယ်။
- ❖ သင့်ယိမ်းခါချက်က မြင့်နေပြီး တစ်ယောက်ရဲ့ ယိမ်းခါချက်က သင့်ထက် နိမ့်ကျနေပါက သင် အဟန့်အတား(အဆိုးမြင်ယိမ်းခါချက်)ကို ခံစားရလိမ့်မည်။
- ❖ ယိမ်းခါချက် ပိုနိမ့်ကျသူနဲ့ ဆက်ဆံနေတဲ့အခိုက် ကိုယ့်ရဲ့ မြင့်မားသော ယိမ်းခါချက်ကို ဆက်ထိန်းထားလိုလျှင် 'ကဲ... ဒါဖြင့် ခင်ဗျား ဘာလိုချင်တာလဲ' လို့ သူ့အားမေးရင် (သူက မလိုချင်တဲ့ကိစ္စ ညည်းညူတဲ့အခါမှာ)
- ❖ သင့်ရဲ့ စံပြဆက်ဆံရေးကို ဆွဲဆောင်ရန် 'တကူးတကဆွဲဆောင်ခြင်းဖြစ်စဉ်ကိုသုံးရန်။
- ❖ သင့်ရဲ့ စံပြဆက်ဆံရေးကို ဆွဲဆောင်ရန်၊ သဲလွန်စ ၄ ခု။
 - သင်အချိန်အမျှက်ပျက်သွားကြောင်း ဘယ်သူ့မှ မပြောနဲ့။
 - သင့်ဆန့်ကျင်ဘက်စာရင်းကို တည်ဆောက်။
 - ခံစားချက်မမှန်ကန်ဘက်ပြောင်း။

မိဘများနှင့် ဆရာများ

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသကို ကလေးသူငယ်များအား
မည်သို့သင်ကြားပေးရမည်ကို လေ့လာခြင်း

သင့်မိသားစုထဲမှ မိသားစုဝင်များ သို့မဟုတ် ကျောင်းစာသင်ခန်းအတွင်းရှိ အတန်းသားများစုပေါင်း၍ ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသကို လေ့ကျင့်နေသည်ဟု စိတ်ကူးကြည့်ပါ။

ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသကို ကလေးသူငယ်များဆီ လွယ်ကူတဲ့နည်းလမ်းတစ်ခုနဲ့ သတင်းပို့သင်ကြားပေးနိုင်အောင် ကူညီဖို့အတွက် သတင်းအချက်အလက်တွေ၊ လက်စွဲဉာဏ်တွေ၊ ပျော်ရွှင်ဖွယ်ရာကဏ္ဍစာနည်းတွေ ပေးသွားရန် သည်အခန်းမှာ ရည်ရွယ်ပါတယ်။

လူကြီးတွေကို သင်ကြားပေးတဲ့အခါမှာတော့ 'ထုတ်ပြန်ကြေညာခြင်း' တို့ 'ယိမ်းခါချက်' တို့ 'သံစဉ်ကိုက်ညီခြင်းသဟဇာတ' တို့ 'တိုက်ဆိုင်ကြုံကြိုက်ခြင်း' တို့ 'ပါရမီဉာဏ်' တို့ စကားလုံးမျိုးတွေ သုံးတာ တွေ နေမြင်နေကျမို့လို့ အပန်းမကြီးလှဘူး။

ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသကို ကလေးတွေဆီ သင်ကြားပေးတဲ့အခါမှာတော့ စကားလုံး သုံးတဲ့နေရာမှာ သူတို့အဆင့် သူတို့လောကမှာ သုံးစွဲနေကျ ကလေးတွေ ယေဘုယျအားလပ်နိုင်စွမ်းရှိတဲ့ စကားလုံးတွေရွေးသုံးဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။

သဲလွန်စ (၁) ■ ဖိစီးစကားလုံးတွေ သုံးပါ။

ယိမ်းခါချက် (Vibration) စကားလုံးအစား 'ညာဉ်' (Vibes) စကားသုံးတာက ကလေးတွေနဲ့ ပိုကိုက်ပါတယ်။

တစ်ခါက ၁၀ နှစ်သား ကလေးတွေရဲ့ စာသင်ခန်းတစ်ခုမှာ ကလေးကျောင်းသား တစ်အုပ်စုကို စကားပြောခွင့် မေးမြန်းခွင့်ကြိုတယ်။ သူတို့ဆီ ကျွန်တော် တင်ပြပြောကြားရာမှာ သူတို့နဲ့ ဆက်သွယ်နေတဲ့ စကားလုံး စသုံးဖို့ ကျွန်တော် ဆုံးဖြတ်တယ်။ သူတို့ကို မေးခွန်းမေးတဲ့အခါ 'ကျွန်တော့်ကို ညာဉ်ဆိုး' (မကောင်းတဲ့စိတ်) နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ဥပမာတချို့ ပေးနိုင်မလား' လို့ မေးကြည့်တယ်။

'ယိမ်းခါချက်' ဆိုတဲ့စကားလုံးရဲ့ နေရာမှာ 'ညာဉ်' (စိတ်ထား) ဆိုတဲ့ စကားလုံး စသုံးတယ်။

ကလေးတွေက ခပ်မြန်မြန် လက်ညှိုးထောင်ကြတယ်။ ဥပမာတွေ ပေးနိုင်တယ်ပေါ့လေ။ သူတို့ပေးတဲ့ 'ညာဉ်ဆိုး' ဥပမာတွေကို အောက်မှာ ပြထားပါတယ်။

- ❖ ကျွန်တော့်မေမေက ကျွန်တော်တို့သောက်ဖို့ ကော်ဖီခွက်ချထားမပေးတဲ့အခါ မေမေမှာ 'ညာဉ်ဆိုး' ရှိနေပြီ။
 - ❖ အိမ်မှာ မိဘနှစ်ပါး ရန်ဖြစ်ကြတဲ့အခါ ကျွန်တော့်မှာ 'ညာဉ်ဆိုး' ဝင်တဲ့စိတ် ခံစားရတယ်။
 - ❖ ထိတ်လန့်စရာ အဆောက်အဦမှာ မှောင်မိုက်တဲ့ချောင်တွေများနေရင် ကျွန်တော် ညာဉ်ဆိုးဝင်လာတဲ့စိတ် ခံစားမိတော့တယ်။
- ညာဉ်ဆိုးဆိုတာ ဘယ်လိုအဓိပ္ပာယ်ပေါက်သလဲဆိုတာ သည်ကလေးတွေ အတိအကျ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း နားလည်ကြတာ တွေ့ရပါတယ်။

သူတို့ဘေးပတ်ဝန်းကျင်မှာရှိကြတဲ့ သူငယ်ချင်းတွေ တခြားကလေးတွေမှာ 'ညာဉ်ဆိုး' တွေရှိနေရင်ပဲဖြစ်ဖြစ် သူတို့ကိုယ်တိုင်ရဲ့ စိတ်အတွင်းမှာ သည် 'ညာဉ်ဆိုး' ပေါ်လာရင်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ဒါကောင်းတဲ့စိတ်ခံစားချက်မဟုတ်ဘူးဆိုတာတော့ သူတို့ကောင်းကောင်းနားလည်နေတယ်။

သဲလွန်စ (၂) ■ ■ အယူအဆအသစ်တစ်ခုကို သူတို့ကိုယ်ပိုင် အတွေ့အကြုံမှ မေ့ရန်များပြောကြားခြင်းအားဖြင့် ကလေးတို့ ပိုင်ဆိုင်(သို့) ဝယ်ယူရသွားစေခြင်း။

နောက်တစ်ဆင့်မှာ မီးခလုတ်ခုံတစ်ခုကို ကျောင်းစာသင်ခန်းကျောက်သင်ပုန်းပေါ်မှာ ဆွဲပြထားတယ်။ 'ဖွင့်' 'ပိတ်' တဲ့နေရာတွေမှာ 'ဖွင့်' 'ပိတ်' ဆိုတဲ့ စကားလုံးတွေပါ ရေးပြထားသေးတယ်။

'ဖွင့်' ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်က သင့်မှာ အကောင်းမြင်ညာဉ်(ညာဉ်ကောင်း) ရှိတယ်ဆိုတဲ့ သဘောကိုဆောင်ပြီး၊ 'ပိတ်' ဆိုတဲ့ ခလုတ်ပိတ်လိုက်တာက ကောင်းတဲ့ညာဉ် ဝင်နေတာကို ရပ်တန့်ပစ်လိုက်တာဆိုလိုတာက ဆိုးတဲ့ညာဉ်(ညာဉ်ဆိုး) က ကောင်းတဲ့ညာဉ်နေရာ အစားထိုးပင်လာတာဖြစ်တယ်လို့ ရှင်းပြထားတယ်။

ညာဉ်ဆိုးတစ်ခုရှိတာထက် ညာဉ်ကောင်းတစ်ခုရှိတာက



ရင်တွင်းမှာ ခံစားချက်ပိုကောင်းစေတယ်ဆိုတာ ကျောင်းသားတွေအားလုံးက သဘောတူကြတယ်။

အဲဒီလို သဘောတူကြပြီးတဲ့နောက် ကျွန်တော်က သူတို့ကို မေးခွန်းတစ်ခုမေးတယ်။ သူတို့ဘဝမှာ ညာဉ်ဆိုးဝင်နေရာက ညာဉ်ကောင်းကို ပြောင်းမယ်ဆိုရင် မပြောင်းချင်ကြဘူးလားလို့ မေးတော့ အားလုံးက စိတ်လှုပ်ရှားထက်သန်စွာနဲ့ 'ဟုတ်ကဲ့ ပြောင်းချင်ပါတယ်'

လို့ ဝိုင်းဖြေကြတယ်။

သူတို့ရဲ့ကျောင်းမှတ်စုစာအုပ်ထဲမှာ စာလုံးသုံးလုံးကို ချရေးထားဖို့ခိုင်းတယ်။ ရေးရမယ့် စာလုံးတွေက...

'မလုပ်နဲ့' 'မဖြစ်စေနဲ့' 'မရှိစေနဲ့' ဆိုတဲ့ 'မ' ၃ လုံးပါပဲ။ နောက်မှ ကျွန်တော်ရှင်းပြတာက သည် 'မ' ၃ လုံး စာလုံးတွေ သုံးလိုက်တာနဲ့ ကျွန်တော်တို့ရင်တွင်းမှာ ညာဉ်ဆိုးတွေဝင်လာကြောင်း ခံစားကြည့်ရတယ်လို့ ပြောပြတယ်။

ပြီးတော့မှ ကျောင်းသားတွေကို သူတို့ ဘဝတွေမှာ သည်လို စာလုံးတွေ သုံးခဲ့တဲ့ ဥပမာတွေပေးကြဖို့ ခိုင်းလိုက်တယ်။

သူတို့မှာ သည်ဥပမာတွေ စာရင်းနဲ့တကွရှိကြတာ ခင်ဗျားတို့အံ့သြလောက်တယ်။ ဟောဒီမှာ သူတို့ပေးတဲ့ဥပမာတွေပါ။

- ❖ နောက်မကျစေနဲ့။
- ❖ မင်းအဝတ်အစားတွေ မညစ်ပတ်စေနဲ့။
- ❖ ခန်းမထဲ ပြေးလွှားမနေနဲ့လေ။
- ❖ မင်းကုတ်အင်္ကျီကို ကြမ်းပေါ် ချွတ်ချမထားနဲ့။
- ❖ ဗိုလ်မကျနဲ့ကွာ။
- ❖ အိမ်ထဲမှာ ဘောလုံးမကန်နဲ့။
- ❖ ကွန်ပျူတာအနားမှာ သောက်တာစားတာမလုပ်ရဘူး။

ကျောက်သင်ပုန်းမှာ သည်ဥပမာတွေ စာရင်းလုပ်ရေးပြီးတဲ့အခါ မှာ သည်အချက်တွေကို ခပ်ကျယ်ကျယ် အသံထွက်ဖတ်ကြဖို့ ခိုင်း လိုက်တယ်။ သူတို့က သဘောတူဖတ်ကြတဲ့အခါမှ သူတို့စိတ်ထဲ မကောင်းတဲ့ ခံစားချက်တွေ ဝင်လာတယ်လို့ ဝန်ခံကြတယ်။ တခြား စကားအရ အချက်တွေ သက်သေပြပြီးတာကို သူတို့က သဘောတူလိုက်တာဖြစ်တယ်။ သည်လိုလုပ်ရင်း ပြဿနာကို ဖော်ထုတ်နိုင်တာပါ။ နောက်တစ်ဆင့်မှာ သည်ပြဿနာတွေ ဖြေရှင်းချက်ထုတ်ပေးမယ်။

သဲလွန်စ (၃) ■ ■ ကလေးတွေက လျှို့ဝှက်ချက်ကို ချစ်ကြတယ်။

နောက်တစ်ခါ စကားလုံးတွေ ဂရုတစိုက် ရွေးချယ်သုံးရင်းနဲ့ သူတို့ကို မီးခလုတ် 'ပိတ်' (ညာဉ်ဆိုး) အနေအထားရောက်နေရာက 'ဖွင့်' (ညာဉ်ကောင်း) အနေအထားရောက်လာအောင် လုပ်တဲ့နည်း 'လျှို့ဝှက်ချက်' နည်းလမ်းတစ်ခုရှိတယ်။ မင်းတို့ကို သည်'လျှို့ဝှက်ချက်' နည်းသင်ပေးမယ်လို့ ပြောလိုက်တယ်။

'လျှို့ဝှက်ချက်' စကားလုံးကို ရည်ရွယ်ချက်ရှိရှိ တမင်ရွေးချယ်သုံးလိုက်တာကတော့ ကလေးတွေက လျှို့ဝှက်ချက်ဆိုမှ စိတ်အားထက်သန်စွာ အာရုံစိုက်လာတတ်ပြီး အမှန်တကယ် ထူးခြားချက်ရှိ

အမှန်ပဲ သည်လျှို့ဝှက်ချက်ဆိုတဲ့ အချက်ကို ပြန်ပြန်အမှတ်ရနေချင်တဲ့ စိတ် ပေါက်စေတယ်။ လျှို့ဝှက်ချက်ဆိုမှ (ဘယ်သူမှမသိသေးတာ ကိုယ့်ကိုပဲ အသိပေးထားပြီး နှုတ်လုပ်လုပ် သိမ်းဆည်းထားရမယ့်တာဝန် ဟာ ရပိုင်ခွင့်အထူးသဖွယ် ကလေးတွေကို ဂုဏ်တက်စေတဲ့ ကလေး တိုင်း လျှို့ဝှက်ချက်ဆိုရင် ချစ်တတ်ကြတယ်။)

သည်လျှို့ဝှက်ချက်' ဟာ လူကြီးတွေတောင်မှ သိသူနည်းလှ ကြောင်းနဲ့ သည်လျှို့ဝှက်ချက်နဲ့သာ ညာဉ်ဆိုးတစ်ခုကို ညာဉ်ကောင်း တစ်ခုဖြစ်အောင် ပြောင်းနိုင်ကြောင်း သူတို့ကို ပြောထားတယ်။

ကျောင်းသားတွေကို သူတို့ရဲ့ညာဉ်တွေ ခလုတ်ပြောင်းနှိပ်ရေး အတွက် အရပြောတဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်နည်းကတော့ အင်မတန်ရိုးလှတဲ့ မေးခွန်းလေးတစ်ခု မေးရုံပါပဲလို့ ဆိုလိုက်တယ်။

'မလုပ်နဲ့' 'မဖြစ်စေနဲ့' နဲ့ 'မရှိစေနဲ့' မသုံးလုံး သူတို့ပြောတာ ကြားရတဲ့အခါတိုင်း ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ခုနကပြောတဲ့ ခပ်ရိုးရိုးမေးခွန်း ဖြစ်တဲ့ 'ကဲ... ဒါဖြင့် ငါဘာလုပ်ချင်တာလဲ' လို့ မေးကြည့်ရန်ပဲ ဖြစ်ပါ တယ်။

'မလုပ်နဲ့' 'မဖြစ်စေနဲ့' 'မရှိစေနဲ့' စာရင်းကို ပြန်သွားပြီး အဲဒီ စာရင်းဝင် အချက်တစ်ချက်ချင်းအပေါ်မှာ 'ကဲ... ဒါဖြင့် ငါဘာလုပ် ချင်တာလဲ' မေးခွန်းထုတ်ပြီးမှရတဲ့ အဖြေတွေကို စာရင်းပြိုင်ထပ် လုပ်နိုင်တယ်။ ကျောင်းသားတွေ စိတ်စောပြီး မူလစာရင်းပါအချက် တွေကို အဲဒီ လျှို့ဝှက်ချက်မေးခွန်းနဲ့ ဖြေကြည့်ပြီး ရတဲ့အဖြေတွေကို မူလစာရင်းပါ 'မ' အကြောင်းရပ်ဘေးမှာ ခုလိုစီတယ်။

'မလုပ်နဲ့'၊ မဖြစ်စေနဲ့၊ မရှိစေနဲ့'	'ကဲ... ဒါဖြင့် ငါဘာလုပ်ချင်တာ လဲ'
နောက်မကျစေနဲ့။	အချိန်မီရောက်လာတာပေါ့။
မင်းအဝတ်အစားတွေ မညစ်ပတ် စေနဲ့။	သင့်အဝတ်အစားတွေ သန့်ရှင်း တောက်ပြောင်လို့။
ခန်းမထဲ ပြေးလွှားမနေနဲ့လေ။	ခန်းမတွေထဲ လမ်းလျှောက်လိုက် ပေါ့။
မင်းကုတ်အင်္ကျီ ကြမ်းပေါ်ချွတ် ချမထားနဲ့လေ။	သင့်ကုတ်အင်္ကျီ တန်းပေါ်ချိတ် ထားလိုက်။
ဗိုလ်မကျနဲ့ကွာ။	သင့်မြတ်အောင် ကစားကြတာ ပေါ့။
အိမ်ထဲမှာ ဘောလုံးမကျန်နဲ့။	အပြင်မှာ သွားကန်ကြတာပေါ့။
ကွန်ပျူတာနားမှာသောက်တာ စားတာ မလုပ်ရဘူး။	တခြားစားပွဲပေါ်မှာ သောက်တာ စားတာ သွားလုပ်ပါ။

သည်စာရင်းနှစ်ဖက်ပြိုင်ကို ကျောင်းသားတွေနဲ့အတူ ရွှေမြင်သုံး
သပ်ကြည့်တဲ့အခါ ကိုယ်မလိုချင်တာကို ပြောနေရတာထက်စာရင်
လိုချင်တာကို ပြောရတာကမှ ခံစားမှုကောင်းတယ်ဆိုတာ အားလုံးက
သဘောတူလက်ခံကြတယ်။

အထက်ပါ သံလွန်စ (၁)၊ (၂) နဲ့ (၃) တို့ကို အသုံးပြုရင်း
သည်ကျောင်းသားတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ယိမ်းခါချက်(ညာဉ်)တွေ အဆိုး
မြင်ဘဝမှ အကောင်းမြင်ဘဝကို လွယ်ကူစွာနဲ့ လျင်မြန်စွာ ပြောင်းနိုင်
တဲ့ အယူအဆတစ်ခုလုံး ဖမ်းယူဆုပ်ကိုင်မိသွားပါတယ်။

သူတို့သာ အိမ်ပြန်ရောက်သွားရင် သင်ကြားချက်အတွေ့အကြုံ
တွေကို သူတို့မိဘတွေ သူငယ်ချင်းတွေဆီ စိတ်အားထက်သန်စွာနဲ့
စိတ်စောစွာ ရင်ဖွင့်ဖောက်သည်ချ ဝေမျှခံစားကြလိမ့်မယ်လို့ ကျွန်တော်
သိနေတယ်။ ဒါ့အပြင် ကျွန်တော်သွတ်သွင်းပေးလိုက်တဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်
ကိုလည်း မမေ့စတမ်း သတိရနေကြမှာပဲဖြစ်တယ်။ သည်လျှို့ဝှက်
ချက်ကို ထူးခြားစေဖို့ ညင်ညင်သာသာသိမ်းပြီး သူတစ်ပါးတို့ကို ဂုဏ်
ယူစွာ ဖောက်သည်ချကြဦးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

သည်လိုနည်းနဲ့ နောက်တစ်ကြိမ်မှာ သူတို့မိဘ၊ မွေးချင်းတွေ
သူငယ်ချင်းတွေက 'မ' သုံးလုံးစကားတွေ ပြောလာကြရင်တော့ သူတို့
က ညင်ညင်သာသာနဲ့ 'ကဲ... ဒါဖြင့် မင်းဘာလုပ်ချင်တာလဲ' လျှို့ဝှက်
အမေးကို ထုတ်ဖော်မေးကြတော့မယ်။



ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေကို ကလေးသူငယ်များအား
သင်ကြားပေးရေးအတွက် လက်စွဲဉာဏ်များ

လက်စွဲဉာဏ် (၁) ■ သံလိုက်ဘုတ်ကစားနည်း

မိသားစုတစ်စုအတွင်းမှာဖြစ်စေ၊ ကလေးအုပ်စုတစ်စုအတွင်းမှာ
ဖြစ်စေ ကစားလို့ရတဲ့ လွယ်ကူတဲ့ကစားနည်းတစ်ခုကတော့ 'မ' ၃
လုံး သံလိုက်ဘုတ်ကစားနည်း ဖြစ်ပါတယ်။ သံလိုက်ဘုတ်ပြားတစ်ခု
အရင်ဆုံး ပြင်ဆင်ပါ။ (ဒါမှမဟုတ် အလားတူပုံစံမျိုး) ဘုတ်ပြား ထိပ်
ဘက်မှာ မိသားစုဝင် သို့မဟုတ် ကလေးအုပ်စုဝင်တစ်ဦးစီရဲ့ နာမည်
တွေ ကန့်လန့်ဖြတ်ရေးပါ။

ပျော်စရာကောင်းတဲ့ သံလိုက်တွေသုံးရင်း ကစားပွဲရဲ့ ရည်ရွယ်
ချက်ကတော့ ရက်သတ္တပတ် တစ်ပတ်ချင်းရဲ့အဆုံးမှာ သံလိုက်တွေ
အများဆုံး ကိုယ့်နာမည်ရဲ့ အောက်မှာလာကပ်နေဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။
သံလိုက်တွေအများဆုံးက ကပ်နေရင်နိုင်တဲ့သဘောပဲ။ လူတိုင်းကို စေ
ချင်း သံလိုက် ၅ ခုစီ ပေးထားရင်းနဲ့ ပြိုင်ပွဲကိုစမယ်။

ပြိုင်ပွဲဝင်သူတစ်ဦးချင်းစီကို 'မ' သုံးလုံးစာကြောင်းတွေ နား
ထောင်ခိုင်း၊ ပါးစပ်က ထုတ်ပြောတဲ့လူဆိုရင် သံလိုက်ဆုံးရှုံးတယ်လို့
သတ်မှတ်ပြီး သတိထားမိရုံသက်သက်ပဲဆိုရင် သံလိုက်ရပြီဆိုတဲ့
သဘောပဲ။

ရက်သတ္တပတ်အဆုံးအတွက် သံလိုက်အများဆုံးရသူကို နိုင်သူ
အဖြစ်ဆုပေးတယ်။ ကိုယ်ရတဲ့ သံလိုက်တွေ ဘုတ်အလယ်ခေါင်မှာ
ပြထားတယ်။

မိသားစုတွေအတွက် ကစားလို့အကောင်းဆုံးနေရာက ညစာ
စားပွဲခုံပေါ်မှာဖြစ်ဖြစ်၊ ရေခဲသေတ္တာနားမှာဖြစ်ဖြစ်၊ ကစားနိုင်ပြီး မိဘ
တွေ ဆရာတွေကိုယ်တိုင်လည်း ပါဝင်ကစားနိုင်လို့ ပျော်စရာကောင်း
တဲ့ ကစားနည်းပါပဲ။ သင်လည်း ကစားပွဲပါနိုင်တယ်။

လက်စွဲဉာဏ် (၂) ■ အဖွင့်အပိတ် မီးခလုတ်ပိုစတာ

ငယ်တဲ့ကလေးတွေအတွက် ပိုစတာချပ်တွေက မျက်မြင်
အထောက်အကူရလို့ အသုံးကျပါတယ်။ အကောင်းအဆိုး စိတ်လှုပ်
ရှားမှု သို့မဟုတ် ညာဉ်ကောင်းနဲ့ ညာဉ်ဆိုးကြား ခြားနားချက်ကို သူတို့
နားလည်ဖို့အတွက် သည်ပစ္စည်းပိုစတာက များစွာ အထောက်အကူရ
ပါတယ်။ လမ်းညွှန်ပုံ(တစ်ဖက်စာမျက်နှာပါ မျက်နှာပြည့် သရုပ်ဖော်
ပုံ) အဖြစ် ပိုစတာအဖြစ် သုံးနိုင်ရန် သရုပ်ဖော်ပုံကို ရေးဆွဲပေးထားပါ
တယ်။

ပထမ ကလေးတွေနဲ့အတူ အကောင်းမြင် စိတ်လှုပ်ရှားမှု၊
အဆိုးမြင်စိတ်လှုပ်ရှားမှုတွေကို ကိုယ်စားပြုတဲ့ စာလုံးတွေကို စာရင်း
တစ်ခုပြုစုပါ။ ကလေးနဲ့အတူ အကောင်းမြင်စိတ်လှုပ်ရှားမှုတွေကို
ဖော် ပြတဲ့စာလုံးတွေကို ခလုတ်ရဲ့ 'အဖွင့်' နေရာ(ပုံမှာအပေါ်ဘက်)မှာ
နေရာ ချထားပါ။ အလားတူပဲ အဆိုးမြင် စိတ်လှုပ်ရှားမှုတွေ ဖော်ပြတဲ့
စာလုံး တွေကျတော့ ခလုတ်ရဲ့ 'အပိတ်' နေရာ(သရုပ်ဖော်ပုံမှာ
အောက်ဘက်) မှာ နေရာချပါ။

မိဘဖြစ်ဖြစ်၊ ဆရာဖြစ်ဖြစ် ကြီးကြပ်သူလုပ်ပြီး ကလေးရဲ့
စိတ်လှုပ်ရှားခံစားချက်ကို စောင့်ကြည့်အကဲခတ်ပြီး ကလေးစိတ်က
မကောင်းစိတ်၊ အဆိုးမြင်စိတ်(ဒေါသဖြစ်နေမယ်၊ ကြောက်လန့်နေ
မယ်၊ ဝမ်းနည်းနေမယ် စသဖြင့်) ပေါ်နေရင် ခလုတ်ပိတ် အနေအထား
က စာလုံးတွေထောက်ပြပြီး အမှတ်လျှော့ပါ။ အကယ်၍ ကလေးရဲ့
စိတ်ထဲ အကောင်းမြင်ခံစားချက်တွေ(ပျော်နေမယ်၊ စိတ်လှုပ်ရှားရင်ခန့်
နေမယ်၊ ချစ်ခင်ကြင်နာစိတ်ဝင်နေမယ် စသဖြင့်) ပေါ်နေရင် ပိုစတာက

ခလုတ် 'ဖွင့်' အနေအထားက စာလုံးတွေထောက်ပြပြီး ကလေးကို အမှတ်တိုးပေးရမှာပါ။

ခလုတ်နဲ့ ပိုစတာလေး နံရံမှာ ချိတ်ဆွဲပြီး ကလေးရဲ့ စိတ်လှုပ်ရှား ချက်က တစ်ရံမလပ် သတိထားစောင့်ကြည့်ပြီး ကစားသလို အပျော် သဘော သူ့စိတ်ကို ခလုတ်ဖွင့်သလား ပိတ်သလားနဲ့ တိုင်းပြီး အမှတ် ပေးစနစ်သုံးသွားခြင်းဖြင့် ကလေးအနေနဲ့ စိတ်ကောင်းပေါ်နေတာက များသလား၊ စိတ်ဆိုးပေါ်နေတာက များသလား ကိုယ့်ဟာကိုယ် သိလာနိုင်ပါတယ်။ အိမ်ရဲ့ထင်ရှားတဲ့နေရာတိုင်း (ပြက္ခဒိန်လို) သည် ပိုစတာချိတ်ဆွဲထားခြင်းက ကိုယ့်စိတ်ကိုဖတ်တဲ့ မှန်လို မကြာခဏ ကိုးကားလို့ရတဲ့ (တရားဘာဝနာဆန်တဲ့) ဆန်းစစ်နည်းဖြစ်ပါတယ်။

လက်စွဲဉာဏ်စ (၃) ■ လျှို့ဝှက်မေးခွန်း သတိရနေစေမယ့် လက်ပတ် တံဆိပ် သို့မဟုတ် လည်ဆွဲတံဆိပ်ပြား

သည်လက်စွဲဉာဏ်စရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က 'မလုပ်နဲ့' 'မဖြစ်စေနဲ့' 'မရှိစေနဲ့' 'မ' သုံးလုံးစကားတွေ ကလေးတို့ သုံးမိတဲ့အခါတိုင်း လျှို့ဝှက်ချက်မေးခွန်းကို သတိရနေစေရအောင် ဖော်ပေးဖို့ သည်မေးခွန်း မပြတ်မေးကြည့်ဖို့ နှိုးဆော်တဲ့သဘောဖြစ်ပါတယ်။

သည်နှိုးဆော်ရေးကိရိယာအဖြစ် အသုံးပြုရမှာက ကျယ်ပြန့်တဲ့ ရာဘာလက်ပတ်ပြားကြီးကြီး သို့မဟုတ် လည်ပင်းမှာဆွဲထားရတဲ့ ပိုက်ဆံပြားတံဆိပ်ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီလက်ပတ်ပြား တံဆိပ်ပြားပေါ်မှာ 'လျှို့ဝှက်ချက်' လိုစာတမ်းရေးထားရမယ်။ ကလေးကို သည်လက်ပတ် တံဆိပ် တပ်ခိုင်းထားခြင်းဖြင့် သူ့မှာ 'လျှို့ဝှက်ချက်' တစ်ခု ပိုင်ဆိုင် ထားကြောင်း ဂုဏ်တက်စေမယ့်အပြင် သည်မေးခွန်းဖြစ်တဲ့ 'ကဲ... ဒါဖြင့် ငါဘာလုပ်ချင်တာလဲ' မေးခွန်းကို တခြားလူတွေကိုဖြစ်ဖြစ် ကိုယ်ကိုယ်ကိုယ်ဖြစ်ဖြစ် ပြန်မေးမြန်းဆန်းစစ်ကြည့်ဖို့ သတိရနေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

လက်စွဲဉာဏ်စ (၄) ■ မိသားစုတွင်း အုပ်စုတွင်း အစည်းအဝေး။

အသက်ကြီးကြီး ကလေးကြီးတွေနဲ့ ဆယ်ကျော်သက်အရွယ် လူငယ်တွေအတွက် အပတ်စဉ်တိုင်းလိုလို အချိန်မှန်စုဝေးတွေ့ဆုံကြပြီး

ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ဥပဒေသအကြောင်း ပြောဆိုဆွေးနွေးကြမယ်။ အတွေ့အကြုံတွေ ဖလှယ်ကြမယ်၊ လေ့လာကြမယ်ဆိုရင် အင်မတန်အကျိုးရှိမှာဖြစ်ပါတယ်။

သည်လို လူငယ်အုပ်စုတွင်း အချိန်မှန် တွေ့ဆုံနေကျ အစည်းအဝေးအတွင်းမှာ ကျွန်တော်လည်း မေးခွန်းစာရင်းတစ်စုံ တင်သွင်းပြီး ပါဝင်ပတ်သက်ချင်ပါတယ်။ မေးချင်တဲ့ မေးခွန်းတွေကတော့ အောက်ပါနမူနာအတိုင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

- ❖ 'မလုပ်နဲ့' 'မဖြစ်စေနဲ့' 'မရှိစေနဲ့' ဆိုတဲ့ 'မ' သုံးလုံးစကားတွေ သင်အမှတ်မထင် သုံးမိတဲ့ အကြိမ်တွေ လျော့ချပစ်ရေး သင်လုပ်နေကြောင်း သတိထားမိပါသလား။
- ❖ သင်ကိုယ်တိုင် သည် 'မ' သုံးလုံးစကားတွေ ဘယ်အချိန်သုံးမိသလဲလို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်စောင့်ပြီး အမိဖမ်းဖူးပါသလား။
- ❖ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသအကြောင်းကို သည်အပတ်ထဲမှာ သင်ဘယ်သူနဲ့ ဝေမျှဆွေးနွေးဖူးပါသလဲ။ ဘယ်သူ့ကို တစ်ဆင့်သင်ကြားပေးခဲ့ပါသလဲ။
- ❖ သင်လိုချင်တာကို ပိုဆွဲဆောင်မိနေပြီး မလိုချင်တာတွေကိုတော့ လျော့ပြီး ဆွဲဆောင်နေတယ်လို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သတိပြုမိတဲ့ သက်သေအထောက်အထား သာဓကတွေ ဘာများရှိပါသလဲ။
- ❖ သည်အပတ်အတွက် သင်ဘာတွေပိုပြီး ဆွဲဆောင်နေချင်ပါသလဲ။

အစည်းအဝေးတစ်ခုနဲ့တစ်ခု ကြားထဲမှာ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသကို ဆက်ပြီး လေ့ကျင့်နေဖြစ်ဖို့ရာ 'ကဲ... ဒါဖြင့် သင်ဘာကိုလုပ်ချင်တာလဲ' မေးခွန်းမေးခွင့်ကို တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် အပြန်ပြန်အလှန်လှန် 'ခွင့်တောင်း' နေရ၊ 'ခွင့်ပြု' နေကြရမှာဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာ လူတိုင်းအတွက် သည်မေးခွန်းမေးဖို့ ခွင့်တောင်းတာရှိသလို ခွင့်ပြုမှုလည်း ရှိနေရမယ်။ 'မလုပ်နဲ့' 'မဖြစ်စေနဲ့' 'မရှိစေနဲ့' စကားတွေ သင်သုံးမိတာ ကျွန်ုပ်သတိထားမိတဲ့အခါ ဒါကို ကျွန်ုပ်ရည်ညွှန်းပြောပြဖို့ သင်ခွင့်ပြုချက်ပေးမှာလား။ သည်စကားတွေ ကျွန်ုပ်သုံးမိတာ သင်သတိထားမိတဲ့အချိန်တိုင်းမှာတော့ ကျွန်ုပ်ကို သင်က ပြန်သတိပေးဖို့ ကျွန်ုပ်က ခွင့်ပေးပါတယ်။

ခြုံငုံသုံးသပ်ခြင်း။ ။ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေကို ကလေးသူငယ်များအား သင်ကြားပေးခြင်း။

သည်အခန်းမှာ ကျွန်ုပ်တို့လေ့လာပြီးသလောက် ပြန်နွှေးရန်။

- ❖ 'ညာဉ်' နဲ့ 'လျှို့ဝှက်ချက်' ဟူသော စာလုံးရိုးရိုးလေးများက တန်ဖိုးရှိလှသော သင်ကြားရေးလက်စွဲဉာဏ်များသာ ဖြစ်ကြတယ်။
- ❖ ကလေးသူငယ်များအား သူတို့ကိုယ်ပိုင်အတွေ့အကြုံများမှရသော (ဝယ်ယူလိုက်သည့်) အယူအဆများနှင့် ဆက်နွှယ်နေသော မေးခွန်းများသာမေးရန်။
- ❖ လူငယ်ကလေးများနဲ့ ပတ်သက်လျှင် မျက်မြင်အထောက်အကူပြု ပစ္စည်းများ (မီးခလုတ်ပုံစံတစ်မျိုးကဲ့သို့) သာ သုံးရန်။
- ❖ ကစားပွဲများ၊ ဆုတံဆိပ်များသုံးသော အလေ့အထ လွှမ်းမိုးပါစေ။
- ❖ မိဘများ။ ကလေးများနဲ့အတူ ပါဝင်ရေး သေချာပါစေ။
- ❖ ခွင့်ပြုချက်တောင်းခံသလို ခွင့်ပြုချက်လည်း ပြန်ပေးရမယ်။
- ❖ ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင် ရယ်ရယ်မောမောနဲ့ လုပ်ပါ။

တစ်အုပ်လုံး ပေါင်းချုပ်သောအခါ

ကဲ... အခု သင်တို့ ကိုယ်လိုချင်တာ ပိုဆွဲဆောင်မိပြီး၊ ကိုယ်မလိုချင်တာတွေ လျော့ပြီး ဆွဲဆောင်မိရေးနဲ့ပတ်သက်လို့ ဘာတွေ ဘယ်လိုသုံးရမယ်ဆိုတာ လေ့လာပြီးခဲ့ပြီဖြစ်တယ်။

သည်စာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့ လေ့ကျင့်ခန်းတွေ၊ လုပ်ငန်းပြဇယားတွေ၊ လက်စွဲဉာဏ်တွေ၊ သံလွန်စတွေ၊ ရွေးချယ်ခွင့်တွေ အကုန်လုံးလည်း စတင်သုံးစွဲစမ်းသပ်လေ့ကျင့်နေလောက်ပြီ။

အဆင့် (၁)၊ (၂) နဲ့ (၃) ပါ လုပ်ငန်းပြဇယားတွေ၊ အပိုထပ်ဆောင်းပေးတဲ့ လုပ်ငန်းပြဇယားတွေ၊ ပုံစံမှတ်တမ်း စာရင်းပုံစံတွေလည်း အွန်လိုင်း (Online) မှာ အမဲထုတ်ရထားနေပြီ။ သည် Online ကို လာကြည့်လှည့်ပါ။

www.LawofAttractionBook.com/work_sheets.html.

သည်စာအုပ်ကို မကြာခဏ ကိုးကားနိုင်တယ်။ တခြားအရင်းအမြစ်၊ တခြားဆောင်းပါးစာတမ်းတွေ သုံးနိုင်တယ်။ Tele Classes တို့၊ နီးနော့ဖလှယ်ပွဲတို့၊ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲတို့၊ လစဉ်မဂ္ဂဇင်းတို့၊ ကျွန်တော်ရဲ့ ဝက်ဘ်ဆိုဒ်လည်း ဝင်ကြည့်နိုင်တယ်။ www.LawofAttractionBook.com.

သင်ယခု သင့်ဘဝကို ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသက တိုးတက်အောင် လုပ်ပေးဖို့ လက်စွဲဉာဏ်တွေရထားပြီ။ သင်စစ်မှန်စွာ ပျော်ရွှင်ပါစေလို့ ဆုတောင်းပါတယ်။

လူတွေ စုစည်းစည်းခံဆွေးနွေးရမယ်ဆိုတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေ ရှာတွေ့နိုင်ပါတယ်။

❖ ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသကို ရည်ညွှန်းတဲ့ တခြားစာအုပ်စာတမ်းတွေလည်း (နောက်စာမျက်နှာမှာ ကြည့်ရန်။) ဖတ်နိုင်တယ်။ စာရင်းအပြည့်အစုံတော့ အခုပြောမယ့် အောက်ပါဝက်ဘ်ဆိုဒ်မှာ ကြည့်ပါ။

www.LawofAttractionBook.com/work sheets.html.

ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသနဲ့ သက်သက်နှင့် အဆက်အသွယ်မပြတ်ရေး။

ထောက်ခံချက်နဲ့ အရင်းအမြစ်များ။

❖ သင့်ဘေးပတ်ဝန်းကျင်မှာ ရှိနေတဲ့ ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသကို လေ့ကျင့်နေသူတွေက သင့်ကို အကောင်းမြင်ယိမ်းခါချက် အမြဲ မပြတ်ဖြစ်နေအောင် ကူညီပေးပါလိမ့်မယ်။

သို့ပေမဲ့ သည်လိုလူကို ဘယ်လိုလိုက်ရှာပါမလဲတဲ့။ လိုက်ရှာတဲ့ နည်းတစ်ခုက 'တကူးတက ဆွဲဆောင်ချက်' နည်းကို သုံးကြည့်ဖို့ပဲ။

သည်နည်းဖြစ်စဉ်ကိုသုံးရင်း ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသရဲ့ စွမ်းအားတွေရလို့ သင့်ဘဝထဲကို သင်နဲ့ အသွင်တူစိတ်တူကိုယ်တူဝါသနာတူတွေကို ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသက ယူသွင်းလာပါလိမ့်မယ်။

❖ သင်မြို့ထဲက ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေအုပ်စုတစ်စုနဲ့ စတင်ဆက်သွယ်ပါ။ ပိုရှာလိုရင် အောက်ပါဝက်ဘ်ဆိုဒ်မှာ ရှာကြည့်ပါရန်။

www.LawofAttractionBook.com/work sheets.html.

သည်စာမျက်နှာပေါ်မှာ သင့်ကိုယ်ပိုင်ဆွဲဆောင်မှုရဲ့ ဥပဒေသဆွေးနွေးရေးအုပ်စုကို အိမ်ရှင်အဖြစ်ထားပြီး ဘယ်လိုတူရာ

အကြံပြုဖတ်ရှုရန်နှင့် ရည်ညွှန်းစာအုပ်များ

1. **Atkinson, William Walter** (first dition 1906)
Thought Vibration or the Law of Attraction in the Thought World Kessinger Publishing Company, 1998.
2. **Hanson, Rebecca** *Law of Attraction for Business*
Rebecca Hanson Publisher, 2004
3. **Hicks, Jerry and Esther** *Ask and It Is Given, Learning to Manifest your Desire (The Teaching of Abraham)*
Hay House Inc., 2005
4. **Hill Napoleon** (first edition 1937) *Think and Grow Rich* Renaissance Books, 2001
5. **Holliwell, Dr. Raymond** *Working with the Law*
DeVorss & Company, 2005

6. **Holmes, Ernest** (1926) (revised edition 1938)
Basic Ideas of Science of Mind
DeVorss & Company, 1975
7. **Murphy, Dr. Joseph** *The Power of the Subconscious Mind*
Reward/Prentice Hall, 1963
8. **Peale, Norman Vincent** *The Power of Positive Thinking*
Ballantine Books, 1952
9. **Ponder, Catherine** *Dynamic Law of Prosperity*
DeVorss & Company, 1985
10. **Tracy, Brian** *Universal Law of Success and Achievement*
Nightingale-Conant Corporation, 1991
11. **Wattles, Wallace** *The Science of Getting Rich*
Top of the Mountain Publishing, 1910

အထူးတလည် အသိအမှတ်ပြု ကျေးဇူးတင်ခြင်း။

Esther နဲ့ Jerry Hicks တို့ရဲ့ Abraham-Hicks ထုတ်ဝေရေးတိုက်က လက်ရာစာအုပ်တွေကြောင့် ကျွန်တော့်မှာ မြင့်မြင့်မားမား စိတ်လှုပ်ရှားပြောင်းလဲလာရပြီး မြင့်မားစွာလည်း မောင်းတင်ပေးခြင်း ခံခဲ့ရပါတယ်။

ဆွဲဆောင်ခြင်းရဲ့ ဥပဒေသပါ ဗဟုသုတ အသိပညာတွေကို ကျွန်တော်နဲ့လည်းကောင်း၊ ကမ္ဘာကြီးနဲ့လည်းကောင်း ဝေမျှခံစားခွင့်ရပေးတဲ့အတွက် သူတို့ကို ကျေးဇူးဥပကာရ အထူးတလည် နက်ရှိုင်းစွာ ပဲ တင်မိပါတယ်။

သည်ကျေးဇူးပြုမှုကြောင့်ပဲ ကျွန်တော့်ဘဝဟာ ပိုမိုပြည့်စုံ ပြည့်ဝလာခဲ့ပြီး ချမ်းသာကြွယ်ဝလို့လည်း လာခဲ့ပါတယ်။

Abraham-Hicks ထုတ်ဝေရေးတိုက်ကို သတင်းအချက်အလက်ပို့ရချင်လို့ ဆက်သွယ်ချင်ရင်တော့ အောက်ပါဝက်ဘ်ဆိုက်ကို ဆက်ပါ။

www.abraham-hicks.com (သို့) ၈၃၀-၇၅၅-၂၂၄၉ ကိုဆက်။

ကျွန်တော့်ရဲ့ နီးနှောဖလှယ်ပွဲတွေ၊ ဟောပြောပို့ချပွဲတွေနဲ့ Tele Classics သင်တန်းတွေ တက်ရောက်ခဲ့ကြတဲ့ လူထုပရိသတ် သောင်းပေါင်းများစွာတို့ကိုလည်း ရင်ထဲအသည်းထဲက လှိုက်လှိုက်လှဲလှဲနဲ့ကို

ကျေးဇူးတင်ရှိပါတယ်။

ကျွန်တော်ရဲ့ မြောက်မြားစွာ လက်ခံရထားတဲ့ အီးမေးလ်စာတွေထဲမှာ သင်တို့ရဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအောင်မြင်မှုပုံပြင် ကိုယ်တွေ့ဖြစ်ရပ် အကြောင်းတွေ ပြောပြခဲ့တာကိုလည်းကောင်း၊ ကျွန်တော်ရဲ့ ရေဒီယိုဟောပြောပွဲမှာ ကျွန်တော်နဲ့ အပြန်အလှန် စကားပြောခဲ့ကြတဲ့ လေလှိုင်းထဲက ပရိသတ်ရာပေါင်းများစွာကိုလည်းကောင်း ကျေးဇူးတင်ရှိပါတယ်။

ကျွန်တော်ရဲ့ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသကို အလုပ်ဖြစ်အောင် လုပ်ပေးခဲ့တာ ခင်ဗျားတို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အခု သည်မှာ ကျွန်တော်နဲ့အတူ အစမှ အဆုံးတိုင်အောင် စိတ်အား၊ လူအား၊ ဉာဏ်အားပါမက စိတ်ဓာတ်အားပါ ထောက်ခံကြသူ အားလုံးကိုလည်း ကျွန်တော်ရဲ့ မေတ္တာတွေ အမြဲထာဝရ မျှဝေပေးသွားမည်ဖြစ်ပါကြောင်း။ ။

BURMESE
CLASSIC

စာရေးသူ၏အကြောင်း

‘မိုက်ကယ်လော့စီယာ’ မှာ သူကောင်းစွာ နားလည်ကျွမ်းကျင်သော ဘာသာရပ်တစ်ခုအကြောင်း များစွာသင်ကြားပို့ချရေးသားခဲ့သူ ဖြစ်ပါသည်။ နှစ်များစွာကြာသည့်တိုင်အောင် သူ့ဘဝတစ်ခုလုံးကို အပြည့်အဝ ပြုပြင်ရာတွင် အစမှအဆုံး ပြောင်းပြန်လှန် ပြင်ဆင်ခဲ့သည်။ သူ့မှာ ပျော်စရာကောင်းသောဘဝ ရထားသည်ဟု ခပ်မြန်မြန်ပင် ပြောကြားတတ်သော်လည်း၊ ထို့ပြင် ကလေးဘဝ၌ ပြဿနာမရှိတဲ့အကြောင်း၊ မိသားစု အထောက်အပံ့ရကြောင်းပြောကြားသော်လည်း၊ ဆွဲဆောင်မှု၏ဥပဒေသကို ရှာဖွေတွေ့ရှိ အသုံးပြုခြင်းမှာ သူ့ဘဝမှာ စာရေးဆရာ၊ လေ့ကျင့်ပေးသူ၊ စီးပွားရေးသမားအဖြစ် အပြည့်အဝ အောင်မြင်ကျော်ကြားမှု အဆင့်သစ်ကို ယူထားခြင်းအတွက် အဓိက တာဝန်ရှိပါသည်ဟု ဝန်ခံထားရပါသည်။

‘မိုက်ကယ်လော့စီယာ’ မှာ ကနေဒါနိုင်ငံ ‘နယူးဘရန်းစဝစ်’ အရပ် အလုပ်ကြမ်းသမား ကပြားလူတန်းစားလောကမှ ကြီးပြင်းလာ ခဲ့သူဖြစ်သည်။ NLP ဟူသော ‘အာရုံကြောဘာသာဗေဒအစီအစဉ်’ စိတ္တဗေဒနှင့် အပြုအမူပြုပြင်တိုးတက်အောင်လုပ်နည်းဗေဒကို အခြားသော တက်ဖော်တက်ဖက် လူ ၄ ယောက်နှင့်အတူ ဗစ်တိုးရီးယား ဘီစီ၌ တက်ရောက်သင်ကြားခဲ့သည်။

၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်တွင် နှစ်စဉ်ကျင်းပမြဲ ကျန်းမာရေးကုန်စည်ပြပွဲ၌ အောင်မြင်သော ထုတ်ကုန်အတွဲပေါင်းများစွာ ထုတ်ရင်း နာမည်ရလာသည်။ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ် အလယ်တွင် ပရိုဂရမ်အစီအစဉ်တစ်ခုမှာ ပါဝင်ဆောင်ရွက်ရင်း ‘စွမ်းအားမြှင့်တင်ရေး သင်တန်းမှူး’ ဖြစ်ခဲ့သည်။ ၁၉၉၅ ခုနှစ်၌ လက်မှတ်ရ NLP လေ့ကျင့်ရေးမှူးဖြစ်လာသည်။ သူ၏လုပ်ငန်း ရက်သတ္တပတ်ကို အစိုးရဝန်ထမ်းဆိုင်ရာအလုပ်တွင် တစ်ပတ် ၄ ရက်သာ လုပ်ကိုင်ပြီး ဝန်ထမ်းတာဝန်ချိန်ကို တိုတောင်းဖြတ်တောက်လိုက်ပြီး အပတ်စဉ် ပဉ္စမမြောက်နေ့များစွာ သင်ကြားပို့ချမည့် ဖောက်သည်အမှုသည်များအတွက် သုံးလေသည်။

၁၉၉၅ ခုနှစ်၌ပင် လော့စီယာသည် ဆွဲဆောင်မှု၏ ဥပဒေသသဘောတရားကို စတင်တွေ့ရှိ မိတ်ဆက်တတ်ကျွမ်းတော့သည်။ သူ့ဘဝမှာ တစ်လျှောက်လုံးလိုလို ဘာကြောင့် အဆိုးမြင်သဘောတွေ ဆွဲဆောင်မိနေခဲ့သည်ကို ခုမှတွေ့ရှိအံ့သြယူရတော့လေသည်။

ထို့နောက် ‘မိုက်ကယ်’ မှာ ‘ဟူနာ’ (ဟာဝေယန်ခေါ် ဟာဝိုင်အီကျွန်းသားတွေရဲ့ ရုပ်ကြမ်းဝါဒ နေထိုင်နည်းဓလေ့)နှင့်တကွ တရုတ်ဖန်ရှယ်ဝါဒ အခြားစွမ်းအင်အခြေပြု ဘာသာရပ်များ လေ့လာလိုက်စားခဲ့သေးသည်။

မည်သည့်ခေါင်းစဉ် ဘာသာရပ်မဆို လူတို့ ပွေ့ဖက်နိုင်မည့် ပုံစံတုံး မော်ဒယ်တစ်ခုဖြင့် လက်ကိုင်ထား သင်ကြားပေးဖို့ လိုအပ်သည်ဟု နိဂုံးချုပ်ကောက်ချက်ဆွဲမိလေတော့သည်။ ‘သည်နည်းကိုရိယာဟာ သုံးစွဲသူနဲ့ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်အောင်လုပ်ထားတာဖြစ်ရမယ်’ ဟု သူက ဆိုလေသည်။

၁၉၉၆ ခုနှစ်မှာ မိုက်ကယ်ဟာ အခြားသော ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ စွဲမက်ထက်သန်သူများနှင့် အပတ်စဉ် အစည်းအဝေးထိုင်စပြုသည်။ ထိုလုပ်ရပ်မှာ ၂ ပတ်တစ်ခါ လူ ၄၅ ယောက်ကျ အလှည့်ကျ အစည်းအဝေးထိုင်သောစနစ်သို့ ရောက်လာသည်။ ထိုမှ လုပ်ငန်းတွဲဖော်တစ်ယောက်နှင့်အတူ ‘TeleClasses နိုင်ငံတကာအင်ကော်ပိုရိတ် တက်’ကို တည်ထောင်သည်။ ‘TeleClasses’ သင်တန်းများမှာ ရှင်သန်တက်ကြွသော လေ့ကျင့်ရေးသင်တန်းဖြစ်လျက် တယ်လီဖုန်းဖြင့် သုံးစွဲရင်း တိုင်ပင်ဆွေးနွေးကြသော ခေတ်မီတိုးတက်သည့်

လေလှိုင်းပေါင်းကူးတံတားထိုးသည့် စနစ်ဖြစ်သည်။

ဤလေလှိုင်းပေါင်းကူးတံတားထိုးစနစ်ဖြင့် တစ်နှစ်ကို လူပေါင်း
၁၅၀၀၀ ခန့် အမှုသယ်ရလေသည်။

မိုက်ကယ်မှာ စွဲစွဲလမ်းလမ်း မဆုတ်မနစ် ဇောက်ချလုပ်တတ်
သည့် လူစားမျိုးဖြစ်သည်။ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ လေ့ကျင့်ရေးသင်တန်း
ဗဟိုဌာန၏ ဦးဆောင်အဖွဲ့ဝင်ဖြစ်သည်။ ဤသင်တန်းအောင်သော
ကျောင်းသားများက ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ၏ လက်မှတ်ရ လေ့ကျင့်ရေး
မှူးများ ဖြစ်လာကြသည်။

မိုက်ကယ်မှာ ရေဒီယိုနှင့် ရုပ်မြင်သံကြားဟောပြောပွဲများ၌ တစ်
နှစ်လျှင် နာရီပေါင်း ရာနှင့်ချီကာ ပြောရပြီး အကောင်းမြင်နေထိုင်
နိုင်ရေး ဗဟိုဌာန၊ စိတ်ကုသရေးဌာန၊ စီးပွားရေးသတင်းကော်ပိုရေးရှင်း
များ ဆွေးနွေးပွဲကွန်ဗင်းရှင်းများ၌ အမေရိကန်၊ ကနေဒါ၊ မက္ကဆီကို
အန့် လိုက်လံဟောပြောပို့ချ နည်းနာသင်ကြားနေရသူဖြစ်သည်။

သူ၏ ဆွဲဆောင်မှုဥပဒေသ သဝဏ်လွှာသည် လူသန်းပေါင်း
များစွာထံ ယနေ့ရောက်ရှိကာ သူ၏ စွမ်းအားကြီးလှသော နည်းစနစ်
များ ကျင့်သုံးရင်းဖြင့် သူတို့ဘဝများ တိုးတက်ပြောင်းလဲလာကြသည်။

မိုက်ကယ်သည် ဤလုပ်ငန်းများ မလုပ်သည့်အခါ ပစိဖိတ်
အနောက်မြောက်ဒေသရှိ တောနက်ကြီးများတွင် တောင်တက်ချင်တက်
နေတတ်သည်။ သို့မဟုတ် သူနေထိုင်ရာ ကနေဒါ၊ ဗစ်တိုးရီးယား
အိမ်ရာရပ် ဥယျာဉ်ထဲ၌ ပျော်မွေ့စွာ အနားယူနေလေတော့သတည်း။



ကောင်းသာ

၁၈.၁.၂၀၁၂

BURMESE
CLASSIC