

The **E**ssence

ရောင်းချရေးဉာဏ်ပညာ

သို့မဟုတ်

ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချနည်း ၂၆ နည်း



SALES MIND

Halen Kensett

ရဲဦးမြန်မာပြန်

အခန်း(၁)

အခန်း
(၁)



သင့်ရဲ့ ရောင်းချလိုစိတ်ကို နှိုးဆွပါ

(၁)

လူသားတွေရဲ့ တိုက်ပွဲကနေလွတ်မြောက်ဖို့
တော်လှန်ရေးအသစ်များ နှင့် စတင်ချိတ်ဆက်ပါ။ အဘယ်ကြောင့် ဆို
သော် လွတ်လပ်စွာရှင်သန်နိုင်ဖို့ ကျွန်တော်တို့ ကို မွေးဖွားခဲ့တာဖြစ်လို့
ပါ။

အရောင်းပညာရပ်ဆိုတာ အသိအမှတ်ပြုမခံရလောက်အောင် ပြော
င်းလဲလာခဲ့ပါတယ်။ ဝါရင့် အရောင်းကျွမ်းကျင်ပညာရှင်များ ပင် အရော
င်းပစ္စည်းများကို ချဉ်းကပ်ဖို့ ခက်ခဲလာခဲ့ပါတယ်။

သူတို့ ဘာအမှားတွေ လုပ်နေကြပါသလဲ။

အရေးတကြီး ပြောရမည်ဆိုလျှင် သူတို့ ဘယ်လိုမှန်ကန်တဲ့ အရာ
တွေ ပြုလုပ်သင့်ပါသလဲ။ အောင်မြင်တဲ့ အရောင်းဝန်ထမ်းအရေအတွ
က်ကို လျော့ကျသွားနိုင်တဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်တစ်ခုခုများ ရှိနေပါသလား။

ဟုတ်ကဲ့။ ရှိပါတယ်။ ယခုစာအုပ်ထဲမှာ ပုံသေနည်းတွေ ထုတ်နုတ်ပြ
ထားပါတယ်။ အကောင်း ဆုံးအရောင်းသမားတွေ သိရှိပြီးသား တစ်စုံ
တစ်ရာပါပဲ။

နည်းပညာများ ပြောင်းရွှေ့လာခြင်း

အရောင်းလုပ်ငန်းမှာ ဘယ်လိုအောင်မြင်အောင် လုပ်ရမလဲဆိုတဲ့ လမ်းညွှန်ချက်တွေ ပြတ်လပ်သွားတယ်ဆိုတာ မရှိပါဘူး။ ၎င်းလမ်းညွှန်ချက်တွေကို အသုံးပြုခြင်းဖြင့် အရောင်း မသွက်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို အကျိုးအမြတ်များများ နဲ့ ရောင်းချနိုင်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းအဖြစ် ပြောင်းလဲနိုင်တယ် ဆိုတဲ့ အာမခံချက်နဲ့ အတူ စာအုပ်တွေ Blog တွေ အများအပြား ရှိနေပါတယ်။ Software တစ်ခု ရောင်းချသည် ဖြစ်စေ၊ ကြော်ငြာသည် ဖြစ်စေ ဘာတွေပြောမယ်၊ ဘယ်နေရာမှာ ပြောမယ်၊ ဘယ်နှကြိမ် ပြောရမယ်ဆိုတဲ့ နည်းပညာက ရှိနေပြီးသားဖြစ်ပါတယ်။

သို့သော်လည်း ကျွန်တော်တို့ ဟာ ပုံမှန်ရောင်းချတဲ့ ပုံစံကို ရိုးအီနေတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ နေကြရတာပါ။ ရှုပ်ထွေးပြီး ယှဉ်ပြိုင်မှုတွေ ပြည့်နေသလို ငွေကြေးသုံးစွဲမှု အကန့်အသတ်ဖြစ်နေတဲ့ ဈေးကွက်ပတ်ဝန်းကျင်မျိုး ယနေ့ဖုန်းခေါ်လို့ ပြန်ဖြေပေမဲ့ နောက်တစ်နေ့ ဖုန်းဆက်တဲ့ အခါ စကားသံသာချန်ခဲ့ရန် တုံ့ပြန်တဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မျိုးမှာ နေထိုင်ကြရတာပါ။ ကုန်ပစ္စည်းကြော်ငြာ အီးမေးလ်တစ်စောင်ကို ပြန်စာရေးခြင်း ထက် လျှပ်စီးလက်သလို တွန်းအားပေးရောင်းနေရတဲ့ ဈေးကွက်ကို ကြုံတွေ့နေရပါတယ်။ ထိုကဲ့သို့သော ဈေးကွက်မှာ နည်းလမ်းဟောင်းတွေကို မှီခိုပြီးတော့ ထုတ်ကုန်တွေကို ရောင်းချဖို့ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ သမားရိုးကျနည်းလမ်းတွေကို အသုံးပြုပြီး ကုန်ပစ္စည်းတွေ ရောင်းချဖို့ ကြိုးစားလေ ကျွန်တော်တို့ ကျရှုံးဖို့ ပိုမြန်လေပါပဲ။



သင့်၏ ရောင်းချလိုစိတ်ကို အဆင့်မြှင့်ရန်

ယနေ့ခေတ်ရဲ့ စိန်ခေါ်မှုပတ်ဝန်းကျင်မှာ အရာအားလုံးရဲ့ ထိပ်ဆုံးမှာ ရှိနေတာက အောင်မြင်တဲ့ အရောင်းကျွမ်းကျင်ပညာရပ်ကို ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကို "အရောင်းပညာရပ်ကို ကျွမ်းကျင်တတ်မြောက်ခြင်း" လို့ ခေါ်ပါတယ်။

အံ့ဩစရာကောင်းတာက ရင်ဆိုင်နေရတဲ့ စိန်ခေါ်မှုအားလုံးကို ကျော်လွန်ဖြေရှင်းနိုင်တဲ့ စိတ်စွမ်းအားတစ်ခုကို ကျွန်တော်တို့ အားလုံး ပိုင်ဆိုင်ထားကြပါတယ်။ သဘာဝတရားကြီးက လက်ဆောင်ပေးထားတဲ့ စိတ်စွမ်းအားတစ်ခုက ကျွန်တော်တို့ သန္ဓေမှာ စွဲမြဲနေပြီး ကျွန်တော်တို့ ကို မွမ်းမံထားတာပါ။ ၎င်းစွမ်းအားက ကျွန်တော်တို့ စိတ်မှာ သတ်မှတ်ပြီးသား မည်သည့် အရောင်း တာဝန်ကိုမဆို အောင်အောင်မြင်မြင် လုပ်နိုင်အောင် မှန်ကန်တဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုတွေ ထုတ်ပေးနိုင်ပါတယ်။

သို့သော် ဒါဟာ တိုက်ပွဲတစ်ပွဲလုံးရဲ့ တစ်ဝက်ပဲရှိပါသေးတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဆီမှာ ကိန်းဝပ် နေတဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုတွေကို အသုံးပြုနိုင်ဖို့ အားအင်စိုက်ထုတ်ဆောင်ရွက်ရဦးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော် တို့ သိတဲ့ အတိုင်း စစ်မှန်တဲ့ အရောင်းလုပ်ငန်းတစ်ခု အောင်မြင်ရန် အခက်အခဲပေါင်းများစွာ ကျော်ဖြတ် ရသကဲ့သို့ ဆက်လက် အောင်မြင်ရန်လည်း စိတ်ခေါ်မှုတွေကို ရင်ဆိုင်ရပါတယ်။ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ရောင်းချနိုင်ဖို့ ကျွန်တော်တို့ နေထိုင်ရာ ကမ္ဘာကြီးက ကျွန်တော်တို့ ကို တွန်းအားတွေ ပေးနေပါတယ်။ လွယ်တော့မလွယ်ကူပါဘူး။

ကျွန်တော်တို့ ရင်ဆိုင်နေရတဲ့ အကြီးမားဆုံးစိန်ခေါ်မှုကတော့ သိ

ထားတဲ့ သတင်းအချက် အလက်တွေရဲ့ လွှမ်းမိုးမှုကို ဖြေရှင်းရတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ယခုအခြေအနေမျိုးမှာ တုံ့ပြန်မှုတစ်ခုခု ပြန်ရဖို့ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ အဲဒီအခါ ကျွန်တော်တို့ ဟာ အလုပ်အပေါ် ငြီးငွေ့လာတော့တာပါပဲ။

အရောင်းလုပ်ငန်းတစ်ခုတွင် ကျယ်ဖို့ လိုအပ်တဲ့ အချက်အလက်တွေကို ရှာဖွေထုတ်လုပ်နိုင်ဖို့ နည်းပါးလာတာ အံ့ဩစရာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ယနေ့ခေတ်မှာ အရောင်းလုပ်ငန်းတစ်ခု ကျရှုံးတယ်ဆိုတာ အတွေ့အကြုံမရှိခြင်းကြောင့် မဟုတ်သကဲ့သို့ မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်မှု နည်းပါးနေခြင်းကြောင့် လည်း မဟုတ်ပါဘူး။ လုံလောက်တဲ့ စိတ်အားထက်သန်မှု မရှိလို့ ပါ။

ဒီစာအုပ်က သင့်ရဲ့ အရောင်းစွမ်းအင်ကို မြှင့်တင်ပေးနိုင်တဲ့ ကိရိယာတွေကို နားလည် တတ်ကျွမ်းအောင် ပြုလုပ်ပေးပါလိမ့်မယ်။

ဥသုတ္တံကျမ်းကျင်မှု

ဈေးကွက်အမျိုးမျိုး၊ ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးမျိုးကို ရောင်းချတဲ့ အခါမှာ "ရောင်းချခြင်းအတတ်ပညာ" ကို ဥသုတ္တံကျမ်းကျင်မှုအဖြစ် တွေ့မြင်ရမှာပါ။ ဥသုတ္တံကျမ်းကျင်မှုဆိုသည် မှာ အခြားသူများ အမြင်မှာ တော့ငါးမျှားခြင်း၊ ပန်းချီဆွဲခြင်းတို့ ကဲ့သို့ ကျွမ်းကျင်မှုတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သို့သော် ၎င်းကို ပိုပြီးရိုးရှင်းသော အဆင့်များ အဖြစ် ထပ်မံခွဲခြားနိုင်ပြီး အဆင့်တစ်ခုချင်းစီကိုလည်း ကျွမ်းကျင်အောင် ပြုလုပ်နိုင်ခြင်းကို ဆိုလိုပါသည် ။

အဲဒီ ဥဿုံကျွမ်းကျင်မှုကို ဖန်တီးပေးနိုင်တဲ့ သုံးမျိုးသောစွမ်းရည် ဟာ လူသားတွေရဲ့ အတွင်း စိတ်မှာ ရှိနေပါတယ်။ ရလဒ်ကောင်းတဲ့ ရောင်းချခြင်းတစ်ခုဖြစ်ဖို့ "မြင်ရန်၊ တွေးရန်၊ တိုးတက်ရန်" စသည့် စွမ်းရည်သုံးရပ်ကို ပြီးပြည့်စုံအောင် ပြုလုပ်နိုင်ရပါမယ်။

သိသာထင်ရှားတဲ့ စွမ်းရည်သုံးရပ်ကို တစ်ခုချင်းစီ ကျွမ်းကျင်အောင် ပြုလုပ်ပြီး အားလုံး ပေါင်းစည်းလိုက်ခြင်းဖြင့် "ရောင်းချခြင်း"ဟာ ကျွန်တော်တို့ လက်ခံနိုင်တဲ့ စွမ်းရည်တစ်ခု ဖြစ်လာမှာ ပါ။

ဥဿုံကျွမ်းကျင်မှုကို မသိရှိတဲ့ အခါ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို မျက်စိမှ ဝတ်ရောင်း နေသကဲ့သို့ ဒီပစ္စည်းကို ဘယ်လိုသုံးတယ်ဆိုတာ ရှင်းပြကြတယ်။ အမှန်တကယ် အသုံးပြုကြတယ်။ တိုက်ရိုက် ရောင်းချကြတယ်။ ဥဿုံကျွမ်းကျင်မှုကို သိသွားပြီဆိုလျှင်တော့ သင့်ဘဝအတွက် အသုံးပြုနိုင်ပါပြီ။

ကျွမ်းကျင်မှု (၁) မြင်ရန်

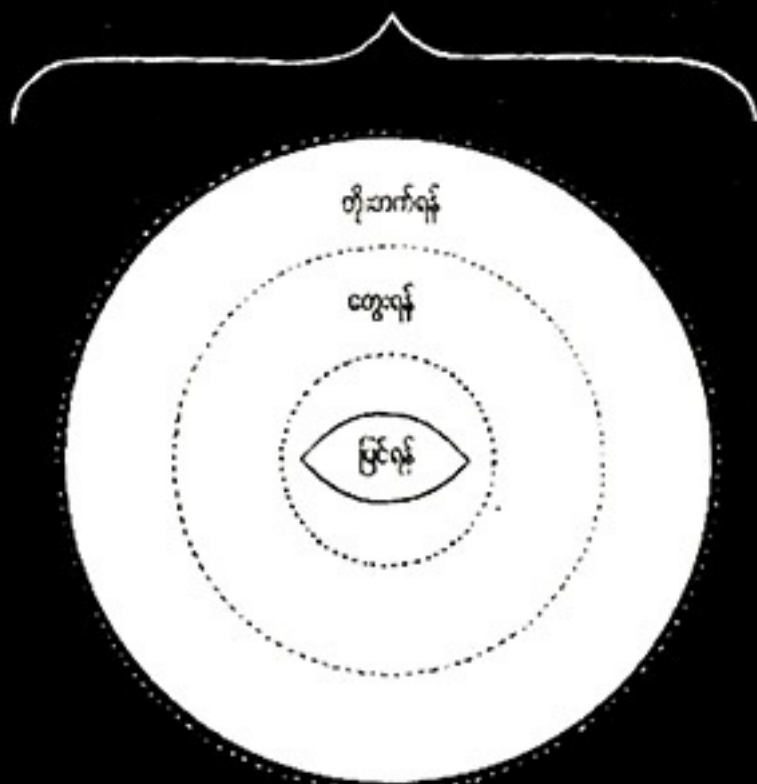
ကျွန်တော်တို့ အားလုံးဟာ စိတ်စွမ်းအင်တွေနဲ့ တည်ဆောက်ထားတဲ့ စက်ပစ္စည်းတွေကို စူးစမ်း လေ့လာနေကြပါတယ်။ ဒီလေ့လာမှုများကပဲ လူသားတွေကို နောက်မျိုးဆက်တစ်လျှောက် ထိပ်ဆုံးမှာ ရပ်တည်နိုင်အောင် လုပ်ပေးခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချမှုအတွက် ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ အမြင်စွမ်းအင်ကို အသုံးပြုရမှာ အမြင်အာရုံ လှုံ့ဆော်မှုတစ်ခုကို လျင်လျင်မြန်မြန် တုံ့ပြန်တာထက် ပိုပါတယ်။ ပထမဦးစွာ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ မြင်နိုင်တဲ့ အရာဝတ္ထု

တွေကို လေ့လာကြည့်ရှုခြင်း ဖြစ်စဉ်တစ်ခု ပါဝင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ စိတ်ကို မသက် မသာဖြစ်စေတဲ့ အခြေအနေတစ်ခုရဲ့ နောက်ကွယ်မှာ ရှိနေတဲ့ အမှန်တရားကို မြင်အောင်ကြည့်နိုင်ဖို့ ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ သန္ဓေစွမ်းအင်ကို အသုံးပြုရတဲ့ ဖြစ်စဉ်တစ်ခုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ သင့်ဝယ်သူတွေရဲ့ ပကတိသရုပ်အမှန်တွေကို လေ့လာရပါတယ်။ သရုပ်အမှန်ဆိုသည် မှာ လည်း တစ်သမတ်တည်း ရှိနေတာမဟုတ်ဘဲ အမြဲ ပြောင်းလဲနေတတ်ပါတယ်။ ထို့ပြင် သင့်ရဲ့ ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ ကမ်းလှမ်းမှု အသေးစိတ်ကိုလည်း သိနေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဝယ်ယူသူတွေရဲ့ အမူအကျင့်တွေကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းနိုင်ရန် ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ မသိစိတ်မှာ ရှိနေတဲ့ ခံစားချက်ကို အသုံးပြုနိုင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ယနေ့သိရှိထားတဲ့ စိတ်ပညာတိုးတက်စေရန် နှစ်သန်းပေါင်းများစွာ အချိန်ယူခဲ့ရပါတယ်။ ၎င်းကိုပင် အနည်းငယ်ပြောင်းလဲ တိုးတက်စေရန် နှစ်များစွာအချိန်ယူရပြန်ပါတယ်။ အရောင်းဝန်ထမ်းတွေအတွက်လည်း မပြောင်းလဲနိုင်တဲ့ လူသား တွေရဲ့ သဘာဝကို သတိပြုနေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တိတိကျကျဆိုရလျှင် ထိုသို့သတိပြုနေခြင်းသည် ကျွန်တော်တို့ ပစ်မှတ်ထားတဲ့ ဝယ်ယူသူများ ရဲ့ စိတ်ဆန္ဒနှင့် ဆုံးဖြတ်ချက်

ဥဿုံကျွမ်းကျင်မှု



ချမှတ်ခြင်းဖြစ်စဉ်နှစ်ခုကြား ဆက်သွယ်ပေးနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခု
ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ "သိမြင်နိုင်ခြင်း" စွမ်းရည်ရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု
လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ တိုက်ရိုက်သိမြင်ပြီး သွယ်ဝိုက် ဆွဲဆောင်သည့်
နည်းလမ်းကို အတူတကွအသုံးပြုပါက ပြီးပြည့်စုံသည့် ရုပ်လုံးတစ်ခုကို
မြဲ င် န ့ င် မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အရောင်းလုပ်ငန်းအားလုံးရဲ့
ပထမဆုံးခြေလှမ်း ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွမ်းကျင်မှု(၂) တွေးရန်

ဒုတိယကျွမ်းကျင်မှုက တွေးတတ်ရန် ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွမ်းကျင်မှု (၁)
မှ ရရှိတဲ့ ဗဟု သုတတွေကို အသုံးပြုပြီး သင့်ရဲ့ ဝယ်ယူသူတွေအတွက်
အသုံးဝင်တဲ့ အချက်တွေကို စစ်ထုတ်တတ်ရန် လိုအပ်ပါတယ်။ တွေးရ
န်ဆိုတဲ့ နေရာမှာ ပြဿနာကို ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာပြီး သင့်ရဲ့ ပညာနဲ့ ဖြေရှင်း
တာကို ဆိုလိုပါ တယ်။ ဒီနေရာမှာ အချိတ်အဆက်မရှိဘူးလို့ ထင်ရတဲ့
သတင်းအချက်အလက်တွေကို ချိတ်ဆက်မှု တစ်ခု ဖန်တီးပေးနိုင်ရန်
ကြိုးစားရသော ပြဿနာတွေကိုသိရှိဖို့ ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ စိတ်စွမ်းအင်ကို
အသုံးပြုတာလည်း ပါဝင်ပါတယ်။ ၎င်းကျွမ်းကျင်မှုကို ပိုမိုထက်မြက်ရန်
သင့်ရဲ့ ကိုယ်ပိုင် အရည်အချင်းနဲ့ အားပေးလို့ ရပါတယ်။ ပိုမိုရှုပ်ထွေးတဲ့
အရာတစ်ခုပါ။

အရေးကြီးတာကတော့ "တွေးခြင်း" ဆိုသည် မှာ သင့်ရဲ့ ကမ်းလှမ်း

မှု (ရောင်းကုန်) သည် မည်သို့ ယုံကြည်ရတယ်။ စိတ်လှုပ်ရှားဖို့ ကောင်းတယ်ဆိုတာကို တိတိကျကျသိရှိထားပြီး သင်ပစ်မှတ်ထားတဲ့ ဝယ်ယူသူအတွက် ယုံကြည်စိတ်ချရတဲ့ ရောင်းကုန်အဖြစ် ပြောဆိုဆက်ဆံနိုင်ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွမ်းကျင်မှု (၃) တိုးတက်ရန်

နောက်ဆုံးကျွမ်းကျင်မှုမှာ "တိုးတက်ရန်" ပြုလုပ်ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ အရောင်းလုပ်ငန်း တစ်ခုမှာ သွေးဆောင်တတ်ရန် လိုအပ်ပါတယ်။ အမှားတွေပြုလုပ်နိုင်သည့် အပြင် ကျရှုံးနိုင်ပါသေးတယ်။ ကျရှုံးခဲ့ပြီဆိုလျှင်လည်း လိုက်လျောညီထွေနေတတ်ဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ လေ့လာသင်ယူရမယ်။ ပြန်လည် တွေးတောရမယ်။ သင့်ရဲ့ အရောင်းလုပ်ငန်း အောင်မြင်ရန် အရေးကြီးတဲ့ အချက်အလက်အားလုံးကို ပေါင်းစည်းနိုင်ရပါမယ်။

အောင်မြင်တဲ့ အရောင်းလုပ်ငန်းဆိုသည် မှာ အချိန်ကာလတစ်ခုကြာ ကြိုးစားလေ့ကျင့် အားထုတ်မှုရဲ့ တုံ့ပြန်မှုဖြစ်စဉ်တစ်ခု ဆိုတာကို စိတ်အာရုံထဲမှာ ဖြန့်ကြက်ထားခြင်းဖြင့် အမှန်တကယ် တိုးတက်နိုင်ပါတယ်။ အကြိမ်များ စွာ ကြိုးစားအားထုတ်ရပါတယ်။ အနည်းငယ်မျှသော အရောင်းလုပ်ငန်းတချို့သာ အချိန်တိုအတွင်း မြန်မြန်ဆန်ဆန် အောင်မြင်လာကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အင်မတန်လည်း ရှားပါးပါတယ်။

လုပ်ငန်းစဉ်အခြေပြု ချဉ်းကပ်မှုကို စွဲစွဲမြဲမြဲ ဆောင်ရွက်ခြင်းသည် ကြီးမြတ်သော အောင်မြင်မှု အတွက် မရှိမဖြစ် လိုအပ်ပါတယ်။ အမြဲတ

မ်း သင်ယူလေ့လာလိုစိတ်ကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသော အလေ့အကျင့်ကြောင့် သင့်ရဲ့ အရောင်းစွမ်းရည်ကို ထူးချွန်အောင် တည်ဆောက်ပေးနိုင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းစဉ်တွေကိုသိရှိပြီး လိုက်လျောညီထွေနေတတ်ခြင်းက သင့်ရဲ့ အရောင်းစွမ်းအင်ကို အကောင်းဆုံး ဖြစ်စေပါလိမ့်မယ်။

အရောင်းလုပ်ငန်းတစ်ခုစီအတွက် အခြေအနေအမျိုးမျိုး ပြောင်းလဲနိုင်ပါတယ်။ သို့သော် ပြဿနာတစ်ရပ်အပေါ် ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လိုသဘောပေါက်တယ်။ ကျွမ်းကျင်မှုတစ်ခုဆီကို ဘယ်လို အကျိုးရှိအောင် လုပ်တယ်ဆိုတာကသာ ရေရှည်အောင်မြင်တဲ့ အရောင်းလုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ အကြောင်းရင်း တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ မည်သည့် ကုန်ပစ္စည်းကို ရောင်းသည် ဖြစ်စေ အဲဒီကျွမ်းကျင်မှု သုံးခုကိုသာ ထုတ်ယူအသုံးချရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မကြာခဏအသုံးချလေ ကျွမ်းကျင်မှုစွမ်းရည် အလိုအလျောက် တိုးတက်လေပါပဲ။

စက်များ နှင့် အပြိုင်

အရောင်းသမားတွေအတွက် ကိုယ့်ရဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေထက် သာလွန်အောင် ကြိုးစားရတာ အကြီးမားဆုံး ပြိုင်ပွဲဖြစ်ပါတယ်။ မည်သို့ ဆန်းသစ်မှုများ နှင့် စိတ်လှုပ်ရှားအောင် ပြုလုပ်ပြီး ဝယ်သူတွေကို ပြိုင်ဘက်များ ထက် မြန်မြန် ဆွဲဆောင်နိုင်မှာ လဲ။ မကြာမီက နည်းပညာ ဖွံ့ဖြိုးလာခြင်းနှင့် အတူ ပိုမိုတိကျတဲ့ အချက်အလက်တွေကို ထုတ်ပေးနိုင်တဲ့ စက်တွေကို အရောင်းလုပ်ငန်းများမှာ တွင် တွင် ကျယ်ကျယ် အသုံးပြုလာကြပါတယ်။

ထိုကဲ့သို့ အခြေအနေကပေးတဲ့ ဖိအားသည် များ ပြားလွန်းတဲ့ ပြိုင်
ဘက်များ ထံမှ သာမက တိုးတက်လာတဲ့ နည်းပညာများ ထံကပါ ရရှိ
နေတာလို့ ပြောနိုင်ပါသလား။ နည်းပညာများ သည် ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ အ
ရောင်းလုပ်ငန်းနှင့် ဈေးကွက်နေရာများမှာ အစားထိုး ဝင်ရောက်လာ
တော့မည်လား။

Graeme Codrington< futurist at global consultancy Tomorrow's
Today. FAST company အင်တာဗျူးတစ်ခုမှာ သတိပေးဖူးပါတယ်။ "ယ
ခုအချိန်မှာ ရေပန်းအစားဆုံး အလုပ်တွေ ဟာ ၂၀၂၅ခုနှစ်အရောက်မှာ
ခေတ်ကုန်သွားတော့မှာ ပါ။"လို့ သူက ပြောခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် အရင်
က လူသားတွေရဲ့ အသိစွမ်းအင်နဲ့ ပြုလုပ်နိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းတာဝန် ရာပေါ
င်းများ စွာကို ယခုအချိန်မှာ ကွန်ပျူတာများ နှင့်
ပိုမိုတိကျမြန်ဆန်ကျယ်ပြန့်စွာ လုပ်ဆောင်နိုင်နေပြီ ဖြစ်ပါတယ်။ လူ
သားတွေရဲ့ ဦးနှောက်စွမ်းရည်နဲ့ တူညီတဲ့ ပထမဦးဆုံး စူပါကွန်ပျူတာ
ကို ၂၀၂၀ခုနှစ်မှာ ထုတ်လုပ်နိုင်တော့မှာ ပါ။

Human-like logarithm တိုးတက်လာခြင်းကြောင့် အချို့တာဝန်တွေ
ကို ပြီးမြောက်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်တယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ ကြုံ
တွေ့ဖူးကြပါတယ်။ သုတေသနများ ပြုလုပ်ခြင်း၊ အချက် အလက်စု
ဆောင်းခြင်း၊ ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာခြင်း၊ အချိန်ကိုက် လုပ်ဆောင်ခြင်းစတဲ့ တာ
ဝန်တွေကို ယနေ့ခေတ်မှာ လူသားစွမ်းရည် အနည်းဆုံးအသုံးချပြီး လုပ်
ဆောင်နေကြပါတယ်။ လာမည့် နှစ် အနည်းငယ်အတွင်းမှာ အသုံးမပြု
တော့မယ့် ဒီစွမ်းရည်တွေကို ကျွမ်းကျင်နေရန် မည်သည့် အတွက် စိတ်
ရှုပ်ခံနေရတာပါလဲ။

အဘယ်ကြောင့် ဆိုသော် နည်းပညာများ ရဲ့ အလုပ်လုပ်နိုင်စွမ်းဟာ

လက်တွေ့ကျကျ လုပ်ဆောင်မှုကို မထင်ဟပ်စေပါဘူး။ နည်းပညာမြင့်စက်များ ၏ အလုပ်လုပ်နှုန်း၊ စွမ်းရည်၊ လုပ်နိုင်သော အကျယ်အဝန်းတွေဟာ လူသားများ ရဲ့ စွမ်းရည်ထက် သာလွန်နေသော်လည်း ဆက်လက်အဆင့်မြင့်ဖို့ ရာ နည်းလမ်းမရှိတော့ချိန် လူသားတွေရဲ့ အစစ်အမှန်စွမ်းရည်မြင့် လုပ်ဆောင်မှုတွေ ပေါ်ထွက်လာတဲ့ အတွက်ကြောင့် ပါပဲ။

စက်ပစ္စည်းတွေဟာ လူသားစွမ်းရည်ထက် ပိုကျော်လွန်သွားမှာ ကိုရာစုနှစ်ပေါင်းများ စွာ ကြောက်ရွံ့ခဲ့ကြပါတယ်။ သို့သော် ယခုအချိန်ထိတော့ မလွှမ်းမိုးနိုင်သေးပါဘူး။ ကွန်ပျူတာတွေကို ၎င်းတို့ လုပ်နိုင်သည်ထက်ပိုပြီး အမှတ်ပေးဖို့ လွယ်ကူလွန်းလှပါတယ်။

ရောင်းချခြင်းဆိုင်ရာ ဥသုတေသနကျွမ်းကျင်မှုများကို ပြန်တွေးပါ။ ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ စိတ်စွမ်းအင်ကနေ အဆိုပါ ကျွမ်းကျင်မှု ၃မျိုးကို ရနိုင်ဖို့ အလွန်ရိုးစင်းလှပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဟာ အတုလံ အတုမရှိ လူသားတွေပါ။ ကြီးမြတ်တဲ့ အရောင်းလုပ်ငန်းတိုင်းအတွက် အခြေခံအုတ်မြစ်ဖြစ်တဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုတွေကို ပိုင်ဆိုင်နိုင်ပြီဆိုလျှင်တော့ နောင်နှစ်ပေါင်းများ စွာတိုင် အစွမ်းထက်နေဦးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဥသုတေသနကျွမ်းကျင်မှုတွေကို တတ်ကျွမ်းအောင် သင်ယူထားခြင်းဖြင့် လျင်မြန်စွာ ပြောင်းလဲနေတဲ့ နည်းပညာခေတ်ကို သင့်ရဲ့ အရောင်းစွမ်းရည်က ကျော်လွန်သွားမှာ ပါ။

အခန်း(၂)



ဤအခန်းမှာ တော့ သင်ဟာ -

- ဦးနှောက်ရဲ့ အခြေခံအလုပ်လုပ်ပုံနှင့် ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ စိတ်

ကို ဖန်တီးရန် စိတ်ပညာ အပေါ်မှာ ဦးနှောက်၏ တုံ့ပြန်ပုံကို သိရှိပါလိမ့်မယ်။

- အတွေးများကို လျင်လျင်မြန်မြန် ထုတ်ပေးနိုင်တဲ့ Feeler နှင့် နှေးကွေးစွာ ထုတ်ပေး နိုင်သော Thinker အကြောင်းနှင့် လည်း မိတ်ဆက်ပေးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

- ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ အရောင်းစွမ်းရည်ဟာ မည်သည့် အတွက် စိန်ခေါ်မှုများ နှင့် ရင်ဆိုင် နေရသည် ၊ မည်သို့ ရင်ဆိုင်နေရသည် ဆိုတာ သင်နားလည်သွားမှာ ပါ။

အရောင်းဆိုင်ရာ အရေးကြီးတဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုတစ်ခုဆီကို ရင်ဆိုင်နိုင်ရန် စံထားလောက်သော ကိရိယာဖြစ်သည့် ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ ဦးနှောက်အကြောင်းကို ပထမဆုံး လေ့လာဆန်းစစ်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဦးနှောက်ရဲ့ ရုပ်ဂုဏ်သတ္တိကို နားလည်ခြင်းဖြင့် ဦးနှောက်က ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ အပြုအမူများ ၊ ခံယူချက်များ ၊ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးများကို ဖန်တီးပေးပြီး ကျွန်တော်တို့ စိတ်သဘောထား အကြောင်းကို ပိုမိုနားလည်လာမှာ ပါ။

Pinker ပြောခဲ့သလိုပါပဲ။ "စိတ်ဆိုတာ ဦးနှောက် မဟုတ်ပါဘူး။ ဦးနှောက်က ဖန်တီးတဲ့ အရာတစ်ခုပါ"

ဦးနှောက်ဖွဲ့စည်းပုံနှင့် လုပ်ငန်းစဉ်များ ဟာ နှစ်သန်းပေါင်းများစွာ သဘာဝတရားအရ ပြောင်းလဲ လာခဲ့တဲ့ အကြောင်း ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် လက်ခံကြသော်လည်း အခြေခံတည်ဆောက်ပုံမှာ တော့ ကမ္ဘာဦးအစ အမဲလိုက်လူသားဘဝကတည်းက ယခုအချိန်ထိ မပြောင်းလဲပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ နေ့စဉ်လူမှုဘဝဟာ သိသိသာသာ ပြောင်းလဲလာပါတယ်။ အစာရှာဖွေစုဆောင်းခြင်း၊ အမဲလိုက်ခြင်းတွေကို မလုပ်တော့ပါဘူး။ သို့

သော် ဦးနှောက်ရဲ့ မရှိမဖြစ်ဖွဲ့စည်းပုံနှင့် ဖြစ်စဉ်တွေကတော့ မပြောင်းလဲဘဲ တည်ရှိနေဆဲပါ။ ထိုသို့တည်ရှိနေခြင်းသည် spotting preay နှင့် ပြဿနာ ဖြေရှင်းခြင်းစသည့် ကျွမ်းကျင်မှုများမှာ အလွန်တရာ အကျိုးများ ပေမဲ့ နေ့စဉ်သိမြင်နေရတဲ့ သတင်း အချက်အလက်တွေကို သိမ်းဆည်းနေတဲ့ ကိစ္စရပ်တွေမှာ တော့ ဖြစ်သင့်သလောက် အကျိုးမဖြစ်ထွန်းခြင်းကို တွေ့ရပါတယ်။

Johns Hopkins တက္ကသိုလ် အာရုံကြောသိပ္ပံဌာနမှ ပရောက်ဖက်ဆာ David Linden ရေးတဲ့ The Accidental Mind စာအုပ်ထဲ ဖော်ပြချက်အရ ဦးနှောက်ကို အတိတ်အကြောင်းများ ဖြင့် ဖွဲ့စည်းသော အင်္ဂါတစ်ခုအဖြစ် ဖော်ပြထားပါတယ်။ အင်ဂျင်နီယာတွေက kludge ဟု သတ်မှတ်တဲ့ အရာတစ်ခုအဖြစ်လည်း ဖော်ပြထားပါတယ်။ It's a clumsy design inelegantly constructed but non the less the job done.

နားလည်သိရှိ အသုံးပြုနိုင်တဲ့ ပစ္စည်းဟောင်းကြီးတစ်ခုပါပဲ။ ဦးနှောက်ဟာ စက်အဟောင်းကြီးတစ်ခု ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ သို့သော် အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုစီတိုင်းရဲ့ အသုံးဝင်ပုံကို နားလည် သဘောပေါက်မည်ဆိုလျှင် ၎င်းကို ကောင်းကောင်း အသုံးပြုနိုင်ပါပြီ။

နည်းလမ်း(၁) ခေတ်သစ်စိတ်နယ်ပယ်သို့ ခရီး

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်သန်း၅၀၀ ဝန်းကျင်ကတည်းက ယနေ့ခေတ်သို့ စိတ်နယ်လွန်ခရီးစဉ်ကို စတင်ခဲ့ပါတယ်။ အာရုံကြောဆဲလ်များ ဟာ ၎င်းတို့ကိုယ်တိုင်သတ်မှတ်ထားသော ထင်ရှားသည့် စနစ်၊ ထင်ရှားသော လုပ်ငန်းများ နှင့် အတူ ချဲ့ထွင်လာကြပါတယ်။ အချို့ဆဲလ်တွေက အမြင်အာ

ရုံကို ထိန်းချုပ်ပြီး အချို့ကအနံ့ခံအာရုံ၊ အချို့က အသံ စသည် ဖြင့် ထိန်းချုပ်ကြပါတယ်။ ကျောရိုးထိပ် တည့်တည့် ဦးခေါင်းခွံရဲ့ အနောက်ဘက် အခြမ်းမှာ တည်ရှိနေတဲ့ အရာဟာ ပထမဦးဆုံး အစဦး ဦးနှောက်ငယ် လေးဖြစ်ပါတယ်။ ၎င်းရဲ့ အရိုးရှင်းဆုံးဖွဲ့စည်းပုံမှာ ကျောရိုးရှိသတ္တဝါများ ၏ အသက်ရှင်ရပ်တည်မှုနှင့် ပတ်သက်ပြီး အခြေခံ စိတ်ခံစားချက်တွေကို ဖန်တီးပေးပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မှ လှုံ့ဆော်မှုအမျိုးမျိုးကို ပြန်လည်တုံ့ပြန်ရန် Limbic System လို့ ခေါ်တဲ့ အာရုံကြောဖွဲ့စည်းမှုတစ်ခု ဖွံ့ဖြိုးလာပါတယ်။ ၎င်းစနစ်မှ ရှုပ်ထွေးလွန်းတဲ့ စိတ်ခံစားချက်များကို ဖြစ်ပေါ်စေပါတယ်။ အခြားအရေးကြီးတဲ့ ဦးနှောက် အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်သော Hippocampus မှာ ကြီးမားသော စွမ်းရည်ရှိပြီး ရေရှည်မှတ်ဉာဏ် (Longterm Memory) နှင့် ဆက်စပ်သော အရာများကို လုပ်ဆောင်ပေးပါတယ်။ စိတ်ခံစားချက်နှင့် သက်ဆိုင်သော မှတ်ဉာဏ်များ (အထူးသဖြင့် မကောင်းသော ခံစားချက်များ) သည် ဘာကြောင့် အချိန်ကြာကြာ ဆက်လက် တည်ရှိ နိုင်ပါသလဲ ဆိုသည်ကို ထိုအချက်များက ရှင်းပြနေပါတယ်။ ၎င်းဦးနှောက် အစိတ်အပိုင်းများက ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ မွေးရာပါစိတ်သန္ဓေကို ကူညီဖြစ်ပေါ်စေတဲ့ အရာတွေပါ။

ဦးနှောက်အစိတ်အပိုင်းများ အတွင်းမှာ ရှိတဲ့ ရှေးဦးစနစ်များက စိတ်ခံစားမှုဆိုင်ရာ လှုံ့ဆော်မှုများကို နှိုးဆွခြင်း၊ တုံ့ပြန်ခြင်းတို့ ကို ပြုလုပ်ပါတယ်။ ထို့အတွက် အဲဒီအစိတ်အပိုင်းတွေကို ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ ခံစားချက်များ ထုတ်ပေးတတ်သူ "Feeler" အဖြစ် ကိုယ်စားပြုပြောနိုင်ပါတယ်။

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

Feeler ကို ဖြတ်သန်းဝင်ရောက်လာတဲ့ ချိတ်ဆက်မှုတွေဟာ ရှုပ်ထွေးလှတဲ့ လမ်းကြောင်းများ မဟုတ်ပါဘူး။ ရလာတဲ့ တုံ့ပြန်မှုတွေက အလွန်တရာ မြန်ဆန်လွန်းပြီး ချက်ချင်းပေါ်ထွက်လာသော ခံစားချက်များ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ မှာ ရှိနေမှန်းတောင် သတိမထားမိလောက်အောင်ပါပဲ။

အဲဒီတုံ့ပြန်မှုတွေဟာ ခန္ဓာကိုယ်ထဲမှ အူများ ၏ လှုပ်ရှားနေသည့် ပုံစံကဲ့သို့ မိမိကိုယ်တိုင် သတိမမူမိဘဲ ဖြစ်ပေါ်နေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ အပြုအမူကိုလိုက်ပြီး ၎င်းတုံ့ပြန်မှုများ သည် သိသိသာသာ အကျိုးသက်ရောက်မှုများ ရှိပါတယ်။ စိတ်ခံစားမှုတွေဟာလည်း သင့်အပေါ်မှာ ကြီးမားသော လွှမ်းမိုးမှု ရှိနေပါတယ်။ ဘာကြောင့် ဆိုတာကိုတော့ သင် ရှင်းမပြနိုင်ပါဘူး။

ဆုံးဖြတ်ချက်တွေချရာမှာ Feeler တစ်ခုတည်းက လုပ်ဆောင်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ ပြောင်းလဲမှုတွေကြောင့် ဦးနှောက်အရွယ်အစား ပိုကြီး လာပြီး ဦးခေါင်းခွံထဲမှာ Cerebral Cortex လို့ခေါ်တဲ့ ဦးနှောက် အစိတ်အပိုင်းတစ်နေရာ ဖြစ်ပေါ်လာပါတယ်။ အဲဒီအပိုင်းဟာ ဦးနှောက်တစ်ခုလုံးရဲ့ အထင်ရှားဆုံးအပိုင်းဖြစ်ပြီး လှိုင်းတွန့်ကဲ့သို့ မီးခိုးရောင် တစ်သျှူးလွှာများ နှင့် ဖုံးအုပ်ထားပါတယ်။ ထို့ပြင် ဘယ်ညာအညီအမျှ ပိုင်းခြားထားပြီး သစ်ကြားသီး ပုံစံရှိပါတယ်။ အဆိုပါ ဖွဲ့စည်းပုံကြောင့် ဦးခေါင်းခွံထဲမှာ ဦးနှောက်ထုထည် ကြီးကြီးမားမား ၀

င်ဆံ့နီင်ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

Feeler



Feeler အကြောင်းကို အနှစ်ချုပ်ပြောရလျှင် ဦးနှောက်အရှေ့ပိုင်းမှာ ရှိသော အာရုံကြော ဆဲလ်များ သိပ်သိပ်သည်းသည်း ချိတ်ဆက်ထားကြပြီး အာရုံကြောဆဲလ်တစ်ခုနှင့် အခြားအာရုံကြော သန်းပေါင်းများစွာကို ချိတ်ဆက်ထားပြန်ပါတယ်။ ဆဲလ်တစ်ခုဆီမှ တစ်ခုဆီသို့ သတင်း အချက်အလက်များ အဆက်မပြတ် ဖြတ်သန်းနေကြပြီး ၎င်းချိတ်ဆက်မှုတို့မှ တစ်ဆင့် "သတိပြုတတ်မှု" ဖြစ်လာပါတယ်။ Feeler နှင့် မတူတဲ့ အချက်မှာ Cerebral Cortex မှ စတင်လာသော ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်ခြင်းကို ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ အသိစိတ်နဲ့ သတိပြုမိတာ ဖြစ်ပါတယ်။

အာရုံကြောဖွဲ့စည်းပုံက ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ ဉာဏ်ရည်ဉာဏ်သွေးကို ရှေ့ပြေးဖန်တီးပေးပြီး သတင်းအချက်အလက်များကို ပိုင်းခြားစီမံပေးပါတယ်။ ရရှိလာတဲ့ သတင်းအချက်အလက်များ နှင့် ပတ်သက်ပြီး ဘာလုပ်ရမည်ဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်တာဟာ ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ စိတ်ဖြစ်ပါတယ်။ ရိုးရိုးရှင်းရှင်း တုံ့ပြန်ခြင်းတော့ မဟုတ်ပါ။ အတွေးအခေါ် မြင့်မားတဲ့ လူသားများ အဖြစ် ဖန်တီးပေးနိုင်တာလည်း ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ စိတ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အဲသလို လုပ်ဆောင်ပေးတဲ့ ဦးနှောက်အစိတ်အပိုင်းတွေကို Thinker အဖြစ် တင်စား ပြောနိုင်ပါတယ်။ Thinker များမှာ အာရုံခံတွက်ချက်မှုတွေ ဖြစ်ပေါ်နေပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဦးနှောက် ဆိုတာဟာ ကွန်ပျူတာတစ်လုံးကဲ့သို့ လုပ်ဆောင်နိုင်ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ Feeler ကဲ့သို့ Thinker ဟာ သတင်းအချက်အလက်အပေါ် မြန်မြန်တုံ့ပြန်ခြင်း မပြုနိုင်ပါဘူး။ သို့သော် ရလာသော သတင်း အချက်အလက်များကို တွက်ချက်စုစည်းပြီး သိသာထင်ရှားတဲ့ ရုပ်လုံးတစ်ခုအဖြစ် ဖန်တီးပေးနိုင်ပါတယ်။



ကူးသန်းယက်ဖြာနေတဲ့ အာရုံကြောလမ်းတစ်လျှောက် ပေါ်ပေါက်လာသော အချိတ်အဆက် ပုံစံအမျိုးမျိုးကို စုစည်းတည်ဆောက်ထားတဲ့ ရစ်ခွေရပ်လုံး ဒီဇိုင်းများ သည် Thinker များမှာ ရှိကြပါတယ်။ အာရုံကြောဆဲလ်တွေကြား ချိတ်ဆက်မှုများ ကြီးမားများ ပြားစွာရှိခြင်းရဲ့ အဓိပ္ပာယ်မှာ Thinker သည် ချိတ်ဆက်မှုပုံစံများကို နှစ်သက်ခြင်းဟု ဆိုလိုပါသည်။ Thinker ဟူသည် အဓိပ္ပာယ်ရှာဖွေရသော ဒီဇိုင်းတစ်ခုဖြစ်ပြီး ကျွန်တော်တို့ရဲ့ မှတ်ဉာဏ် အလုပ်လုပ်နေခြင်းလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ စိတ်ထဲမှာ အတွေးကို သိမ်းဆည်းထားပြီး အဓိပ္ပာယ်ဖော်ဆောင်ပြီးနောက် လိုအပ်သလို အသုံးပြုခြင်း ဖြစ်စဉ်တစ်ခုပါ။

"တစ်စုံတစ်ခုဖြစ်ခဲ့လျှင်၊ သို့မဟုတ် ပြဿနာတစ်ရပ်ဖြစ်ပြီးလျှင် ..." စသည့် အတွေးများကို တွေးနိုင်စွမ်းရည်နှင့် စိတ်ကူးစိတ်သန်း ဖန်တီးနိုင်ရန် အာရုံခံစားမှုများကို အဓိပ္ပာယ်ဖော်ဆောင်တဲ့ ဖြစ်စဉ်တစ်ခုပါ။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အတွင်းစိတ်မှာ အခြေတည်နေပါတယ်။ အတွေးကို ကြာရှည်ထိန်းသိမ်းလေ ၎င်းတို့ကို အသုံးပြုနိုင်မှု အချိန်နှင့် နေရာ ပိုရလေ ဖြစ်ပြီး လက်တွေ့မှာ ပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်းနိုင်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ အတွေးစိတ်ကူးများကို ကြာရှည်ထိန်းသိမ်းနိုင်ခြင်းက အဓိကသော့ချက်ဖြစ်ပါတယ်။

ဘီစီ ၄၁၅ ခုနှစ်အစောပိုင်းကာလက အနောက်တိုင်း အတွေးအခေါ် ဖခင်ကြီး ဂရိတွေးခေါ်ပညာရှင် ဆိုကရေးတီးက အတွေးထုတ်ကုန်တွေကို ဆုပ်ကိုင် ရှင်းပြခဲ့ပါတယ်။ အတွေးထုတ်ကုန် ဆိုသည် မှာ Thinker

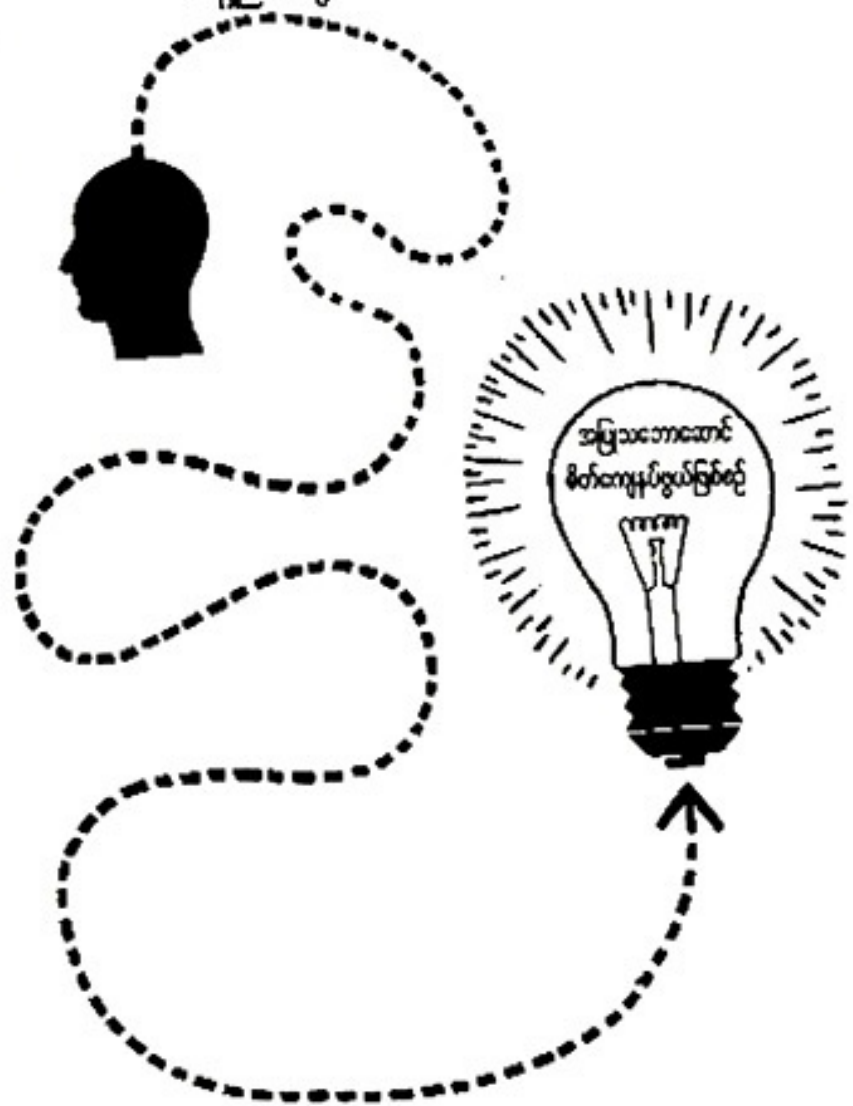
မှ ပေါက်ပွားလာခြင်းဖြစ်ပြီး ဆဋ္ဌမအာရုံထက် ပိုမြင့်ပါတယ်။ ဆဋ္ဌမအာရုံဆိုတာဟာ ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ Feeler ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဘယ်နှင့် ညာ

ပိုရှုပ်ထွေးအောင်ပြောရလျှင် Thinker ကို အလယ်တည့်တည့်မှ အညီအမျှ ပိုင်းလိုက်သည့် အခါ ဘယ်နှင့် ညာ ဦးနှောက်ခြမ်းနှစ်ခြမ်း ရပါတယ်။

လှုပ်ရှားမှုဖြစ်စဉ်တွေဟာ ဦးနှောက်အတွင်း မည်သည့် နေရာမှာ ဖြစ်နေသည် ဆိုတာ တိတိကျကျ ပြောရခက်ပါတယ်။ လက်ဖျားခါရအောင် ရှုပ်ထွေးလွန်းလှပါတယ်။ ဦးနှောက်နှစ်ခြမ်း စလုံးမှာ မတူညီတဲ့ လုပ်ဆောင်မှု နည်းလမ်းများ စွာရှိပြီး လက်တွေ့မှာ လည်း ထင်ထင်ရှားရှား ကွဲပြားတယ်ဆိုတာ အခိုင်အမာ ပြဆိုနေပါတယ်။

ရေတွက်အတွေး



အခိုင်အမာ သက်သေပြပြီးသား အဓိကခြားနားမှုမှာ ဦးနှောက် ဘယ်ဘက်ခြမ်းသည် ခွဲခြမ်း စိတ်ဖြာမှု၊ တိကျသေချာမှု၊ အချိန်နှင့် ပတ်သက်ပြီး ဆောင်ရွက်ရတဲ့ ကိစ္စရပ်တွေမှာ နက်နက်နဲနဲ အသေးစိတ်အာရုံစိုက်မှု စသည့် အချက်များ ဘက်မှာ အားသာပါတယ်။ ထို့ပြင် ဘာသာစကား ပြောဆိုမှုနှင့် လည်း ဆက်နွှယ်နေပါသေးတယ်။ နှိုင်းယှဉ်ကြည့်ရမည်ဆိုလျှင် ညာဘက်ဦးနှောက်ဟာ အဖြစ်အပျက်တွေကို ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာခြင်းထက် အလုံးစုံခြုံငုံသုံးသပ်သည့် အပိုင်းတွင် အားသာပါတယ်။ ရုပ်ပုံကားချပ်ကြီးတစ်ခုကို ကြည့်နေသကဲ့သို့ပါပဲ။ ထို့ပြင် ဘာသာစကားထက် အမြင်အာရုံ ခံစားမှုတွင် ပိုမိုအလေးသာပါတယ်။

ဦးနှောက်ညာခြမ်းမှာ ရှိတဲ့ အာရုံကြောလမ်းကြောင်းတွေဟာ ဘယ်ဘက်လမ်းကြောင်းများ ထက် ပိုမိုရှည်လျားတဲ့ အချက်က ဦးနှောက်နှစ်ခြမ်းရဲ့ ယခုကဲ့သို့ တာဝန်ခွဲဝေမှုကြောင့် ဖြစ်နေတာလို့ ထည့်သွင်း စဉ်းစားနိုင်ပါတယ်။ ဝေးကွာနေတဲ့ အာရုံကြောဆဲလ်အချင်းချင်း ချိတ်ဆက်မှုသည် လည်း အထက်ပါ အကြောင်းကြောင့် ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ယင်းအချက်က ပြဆိုနေသည် မှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ Feeler နှင့် အခြားသတိမမူမိသော အချက်အလက်များ အပါအဝင် ဦးနှောက်ရဲ့ ဧရိယာ တော်တော်များများမှာ ဦးနှောက်ညာခြမ်းက သာလွန်နေပါတယ်။ ဒါကြောင့် ၎င်း၏ အာရုံကြောဖွဲ့စည်းပုံသည် ဖြန့်ကြက် တွေးတောခြင်း၊ ပုံဖော်တွေးတောခြင်းနှင့် အနုပညာလုပ်ငန်းတွေမှာ ပိုမိုထင်ရှားပါတယ်။

။

နိဂုံးချုပ်ရရင် ဦးနှောက်ဘယ်ခြမ်းမှ အာရုံကြောဆဲလ်များ ဟာ ပိုမိုသိပ်သည်းစွာ ချိတ်ဆက် နေကြပါတယ်။ ဒီအချက်ကြောင့် ဦးနှောက်ဘ

ယံဘက်အခြမ်းသည် အာရုံစူးစိုက်ပြီး အသေးစိတ် လုပ်ဆောင်ရတဲ့ လုပ်ငန်းတွေမှာ ပိုမိုစွမ်းဆောင်နိုင်စေခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

မကြာမီက ပေါ်ထွက်လာတဲ့ အငြင်းပွားမှုတစ်ခုမှာ ဦးနှောက်ဘယ်ညာနှစ်ခြမ်းရဲ့ အသုံးဝင်ပုံ ပေါ်မှာ ပစ်မှတ်ထားတာကို တွေ့ရပါတယ်။ Chris McManus က သူရေးသားခဲ့တဲ့ Right Hand, Left Hand စာအုပ်မှ ရှင်းပြထားတာက "ဦးနှောက်ဘယ်ခြမ်းသည် ယုတ္တိဗေဒကို ဘယ်လို ကိုင်တွယ်နိုင်မှာ လဲဆိုတာ သိရှိပြီး ဦးနှောက်ညာခြမ်းကတော့ ကမ္ဘာကြီးအကြောင်းကို ပိုသိတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ၎င်းတို့ နှစ်ဦးကို ပေါင်းစပ်လိုက်လျှင်တော့ စွမ်းအင်ကြီးမားလှတဲ့ အတွေးအခေါ် စက်ယန္တရားကြီးတစ်ခုကို ရရှိပိုင်ဆိုင်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်" လို့ ဖော်ပြထားပါတယ်။

မြန်ဆန်ခြင်းနှင့် နှေးကွေးခြင်း

အာရုံကြောချိတ်ဆက်မှုအများ စုဟာ Feeler မှ Thinker သို့ တိုးတက်လာကြခြင်းဖြစ်ပြီး သတင်း အချက်အလက်များကလည်း ဦးနှောက်ဆီသို့သာ စီးဆင်းကြပါတယ်။ ပြင်ပလှုံ့ဆော်မှု တစ်ခုကို တုံ့ပြန်သည့်အခါ သတင်းအချက်အလက်တွေဟာ Feeler ဆီသို့ ဦးစွာ ဖြတ်သန်းရပါတယ်။ ထို့ကြောင့် ဦးနှောက်ထဲမှ အာရုံကြောယှက်ခွေမှုများ ဟာ Feeler ရဲ့ စိတ်ခံစားမှုဆိုင်ရာ သတိမမူမိတဲ့ တုံ့ပြန်မှုတွေကို အလေးပေးထားခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

နှစ်သန်းပေါင်းများစွာကတည်းက တောအုပ်များမှာ ဖြစ်စေ၊ မြေပြန့်မှာ ဖြစ်စေ ကြောက်ရွံ့ဖွယ် အခြေအနေနှင့် ကြုံတွေ့ရတဲ့ အခါ မည်သို့ ရင်ဆိုင်ရမည်ကို Feeler က ဆုံးဖြတ်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ ထိုကဲ့သို့ သေ

ရေးရှင်ရေး အခြေအနေတွင် ကြောက်ရွံ့ခြင်းဟူသော ခံစားမှုကို လှုံ့ဆော်ပေးပါတယ်။ အခြားတစ်ဖက်မှာ လည်း ရရှိလိုက်သော သတင်းအချက်အလက်ကို အသက်ရှင် ရပ်တည်ရေးအတွက် အရေးပါတဲ့ အချက်အလက်ဖြစ်ခဲ့လျှင် ဆက်လက် လေ့လာဆန်းစစ်ရန် လုပ်ဆောင်ကြပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ ဦးနှောက်ဟာ အခြေခံကျတဲ့ စနစ်နှစ်ခုနဲ့ အလုပ်လုပ်ဆောင်သည် ဆိုခြင်းကို စိတ်ပညာရှင်အများ စုက လက်ခံကြပါတယ်။ Daniel Kahneman က သူရေးခဲ့တဲ့ ရောင်းအား အကောင်းဆုံးစာအုပ် Thinking, Fast and Slow စာအုပ်မှာ "ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ ဦးနှောက်ကို စနစ်နှစ်ခုအဖြစ် မည်သို့ခွဲခြားထားသည် ။ စိတ်နှင့် ပတ်သက်သမျှ အရာအားလုံးကို ၎င်းစနစ်နှစ်ခု (စနစ် ၁ - မြန်ဆန်သော တွေးခေါ်မှု၊ စနစ် ၂ - နှေးကွေးသောတွေးခေါ်မှု)မှ မည်ကဲ့သို့ ကိုယ်စားပြု လုပ်ဆောင်သည်ကို ဖော်ပြထားပါတယ်။ အဆို စနစ်နှစ်ခုဟာ အခုတင်ပြခဲ့တဲ့ Feeler Thinker နဲ့ အတူတူပါပဲ။

Kahneman ရဲ့ ရေးသားချက်အရ စနစ်(၁)က မြန်ဆန်လွန်းတဲ့ စနစ်ဖြစ်သည့် အတွက် ဆုံးဖြတ်ချက်အများ စုရဲ့ လျှို့ဝှက်အရှင်သခင်ပါပဲ။ စနစ်(၂)က နောက်ကွယ်မှ စောင့်ဆိုင်းခြင်းကို နှစ်သက်ပြီး လိုအပ်ချိန်တွင် ဝင်ရောက် လုပ်ဆောင်ပေးပါတယ်။ ပိုမိုနှေးကွေးပြီး ရှုပ်ထွေးလွန်းတဲ့ စနစ်ဖြစ်သကဲ့သို့ အသိဉာဏ်စွမ်းရည်ကို ထုတ်ပေးတဲ့ စနစ်တစ်ခုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ စနစ်(၁)ကတော့ အဓိကတာဝန်ရှိသူပါ။

ဦးနှောက်ကိုဝင်လာတဲ့ အချက်အလက်အားလုံးဟာ Feeler လို့ ခေါ်တဲ့ စနစ်(၁)ဆီသို့ အလိုအလျောက် ရောက်ရှိလာပါတယ်။ ထိုမှ တစ်ဆင့် ၎င်းအချက်အလက်များကို အသုံးပြုမှာ လား၊ သိမ်းဆည်းထားမှာ

လား၊ လက်ခံမှာ လား၊ ငြင်းမယ်မှာ လား ဆုံးဖြတ်ပါတယ်။ ပြီးနောက် အမှန်တကယ် လိုအပ်တဲ့ အချက်အလက်တွေကိုသာ စနစ်(၂) Thinker ဆီသို့ ပို့ပေးပါတယ်။ Thinker သို့ရောက်သည့် အခါ အသေးစိတ်ကျကျ အပိုင်းလိုက် စူးစမ်းမှုပြုလုပ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်မှု ဖြစ်စဉ်တိုင်းဟာ သတ်မှတ်ပြဋ္ဌာန်းပြီးသား အဆိုပါလမ်းကြောင်း အတိုင်း ဖြစ်ပေါ်ကြပါတယ်။

ယနေ့ခေတ်မှာ တွက်ချက်ရန် များ ပြားလှတဲ့ သတင်းအချက်အလက်များ နှင့် အတူ ဝယ်သူများ ၏ သတိမမူမိတဲ့ တုံ့ပြန်မှုတွေဟာ သင့်ရဲ့ အရောင်းချဦးကပ်မှု မစတင်မီမှာ ပဲ ဖျက်ဆီးပစ်ပါတော့တယ်။

အားသာချက်နှင့် အားနည်းချက်များ

Thinker နှင့် ကျွန်တော်တို့ ၏ မှတ်ဉာဏ်အသုံးချမှုမှာ အကန့်အသတ် ရှိပါတယ်။ အသိဉာဏ် ဆိုင်ရာ စိတ်ပညာရှင် George Miller ရေးသားခဲ့တဲ့ စာတမ်းတစ်စောင်မှာ "လူတစ်ယောက်ရဲ့ အလုပ်လုပ်နေတဲ့ မှတ်ဉာဏ်တစ်ခုမှာ အကြောင်းအရာ ၇ခုခန့်သာ မှတ်သား သိမ်းဆည်းနိုင်ပါတယ်" လို့ ဖော်ပြထားပါတယ်။ Thinker သည် လွယ်လွယ်ကူကူ လွှမ်းမိုးခံရဖွယ် ရှိပါတယ်။

ဆန့်ကျင်ဘက်အနေဖြင့် Feeler က သတင်းအချက်အလက် ထူထည်ကြီးကြီးမားမား သိုလှောင်နိုင်ပါတယ်။ အတွေးအားလုံးရဲ့ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းခန့်ကို သိမ်းဆည်းထားနိုင်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ လွှမ်းမိုးမှုကို လျစ်လျူရှု

ထားလို့ မရပါဘူး။

မကြာမီက ပြုလုပ်ခဲ့တဲ့ သုတေသနတွေအရ ကျွန်တော်တို့ ဟာ ကိုယ်တိုင်ကြုံတွေ့ဖူးတဲ့ ကိစ္စရပ်တွေကို မမေ့နိုင်ကြပါဘူး။ ၎င်းတို့ ကို ကာလရှည်မှတ်ဉာဏ်အနေနဲ့ ဆက်စပ် သိမ်းဆည်းထားပါတယ်။ ၎င်းအကြောင်းရင်းကြောင့် Feeler စွမ်းအားမြင့် မွေးရာပါ တီထွင်ဖန်တီးမှုဉာဏ် အရင်းအမြစ်ကို ရရှိနေတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ၎င်းဉာဏ်ဟာ ကျွန်တော်တို့ ဘယ်နေရာကို သွားသွား ထပ်တူလိုက်နေပါတယ်။ အဲသလို ထုထည်ကြီးကြီးမားမား သိုလှောင်နိုင်တဲ့ စွမ်းရည်က ရှုပ်ထွေးတဲ့ ပြဿနာတွေ၊ တာဝန်တွေကို ဖြေရှင်းရာမှာ သူမတူအောင် ထူးချွန်စေခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ သို့သော် လေ့လာဆန်းစစ်ရန်လည်း လိုအပ်ပါတယ်။ ဒီအကြောင်းအရာကိုတော့ အခန်း(၆) "တိုးတက်ရန်" အပိုင်းမှာ ရှင်းပြထားပါတယ်။

စိန်ခေါ်တတ်သောစိတ်

အရောင်းစွမ်းရည်အတွက် အထက်ပါ အချက်အလက်အားလုံးက ဘာကိုဆိုလိုပါသလဲ။ ရောင်းသူဝယ်သူ နှစ်ဦးစလုံးအတွက် တူသည့် အချက်မှာ အတွေးဖြစ်စဉ်များ ၊ ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်ခြင်းများကို ပြုလုပ်ပေးသော စိတ်ယန္တရားတစ်ခုကို ကျွန်တော်တို့ အားလုံး ပိုင်ဆိုင်ထားခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တူညီချက်က ကျွန်တော်တို့ ကို ရှုပ်ထွေးပြီး အပျက်အစီးများ တဲ့ ရောင်းခြင်းဝယ်ခြင်း ကမ္ဘာလောကကြီးဆီသို့ ခေါ်ဆောင်သွားပါတယ်။

အသက်(၁၈)နှစ်မှာ (၂၄)နှစ်ကြား အလုပ်လုပ်နိုင်စွမ်းရည်ရှိသော

နောက်မျိုးဆက်တစ်ခုကို တွေးကြည့်ပါ။ ၎င်းတို့ မှာ တူညီတဲ့ လက္ခဏာက ရှာရခိုင်နှုန်းခန့်ဟာ သူတို့ ရဲ့ အိတ်ထဲမှာ စမတ်ဖုန်းများ ပါပါတယ်။ အဲဒီဖုန်းတွေဟာ လူငယ်များ ရင်ဆိုင်တွေ့ကြုံရတဲ့ လှုပ်ရှားမှုတိုင်းကို ချဉ်းကပ် ဖြေရှင်းတဲ့ ပုံစံကို ပြောင်းလဲ ပေးလိုက်ပါတယ်။ ဒီဂျစ်တယ်ပစ္စည်းများ လွှမ်းမိုးနေတဲ့ ယနေ့ခေတ်မှာ သင့်ရဲ့ ဝယ်ယူအားလုံး ၎င်းတို့ ကို ထိန်းချုပ်နေသော ဒီဂျစ်တယ်ပစ္စည်းများ နဲ့ လည်ပတ်နေကြပါတယ်။ နည်းပညာတွေ ပွားများ တိုးတက်လာခြင်းကြောင့် ပါပဲ။

နည်းပညာများ နေရာယူလာခြင်းကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ အဓိကဘေးထွက်ဆိုးကျိုးမှာ သတင်းအချက်အလက်များ လျှို့ဝှက်လာခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ များ ပြားလှတဲ့ သတင်းအချက်အလက် အသစ်အသစ်တွေကို ကျွန်တော်တို့ အားလုံး နေ့စဉ်နှင့် အမျှ သိမြင်စားသုံးနေရပါတယ်။ ထို့ပြင် တစ်ချိန်တည်းမှာ ကျွန်တော်တို့ ဟာ တွစ်တာ၊ ဖေ့စ်ဘွတ်ခ်၊ အီးမေးလ်အစရှိတဲ့ အွန်လိုင်းဆော့ဖ်ဝဲတွေနဲ့ အလုပ်ရှုပ်နေကြပါတယ်။ နေ့စဉ်လူမှုဘဝတွေမှာ ၂၄နာရီလုံး အင်တာနက် အသုံးချမှုမှာ သာ အာရုံစိုက်လျက် ရှိပါတယ်။ သူငယ်ချင်း၊ မိသားစု၊ မိဒီယာ၊ တေးဂီတ အကြောင်းတွေကို တက်တက်ကြွကြွ ရှာဖွေနေကြပါတယ်။ ကြားခံဆက်သွယ်ရေး မီဒီယာအားလုံးကို ကျွန်တော်တို့ က အလေးအနက်ထားပြီး တရားလွန် အသုံးပြုနေကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ အာရုံခံစားမှုနှင့် နူးညံ့တဲ့ စိတ်နေသဘောထား အားလုံးကို အခြေခံကျကျ နားလည်ထားရန် လိုအပ်ပါတယ်။

ဝန်ပီနေသော Thinker

နေ့စဉ်ဘဝမှာ Thinker ရဲ့ အသိဉာဏ်စွမ်းရည်ကို အလွန်အမင်း အ

သုံးချနေရတဲ့ အတွက် တစ်စုံတစ်ခုအပေါ် အချိန်ကြာကြာ အလေးအနက်ထားနိုင်မှု နည်းပါးလာပါတယ်။ အခြားသော ကိုယ်ခန္ဓာ အစိတ်အပိုင်းထက် စွမ်းအင်ပိုသုံးရတဲ့ အတွက် Thinker ရဲ့ အတွေးများ ဟာ ပျံ့လွင့်နေပါတယ်။ Thinker ရဲ့ အတွေးလုပ်ငန်းဟာ လိပ်ပြာတစ်ကောင်လိုပါပဲ။ အလေးအနက်ပြုခြင်းနှင့် အာရုံပျံ့လွင့်ခြင်းကြား တစ်ချိန်လုံး ကူးလူးပျံ့သန်းနေရပါတယ်။

ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်က ပြုလုပ်တဲ့ သုတေသနစာတမ်းတစ်ခုက ဖော်ပြထားတာကတော့ ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ စိတ်ဟာ နေ့တစ်နေ့ရဲ့ ၅၀ရာခိုင်နှုန်းခန့် ပျံ့လွင့်နေပါတယ်တဲ့ ။ စိတ်ကူးယဉ် နေတတ်ကြပါတယ်။ ဒါဟာ ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ စိတ်အနားယူချိန်ပါလို့ William James က ၁၉၀၇ ခုနှစ်က မှတ်ချက်ပြုခဲ့ပါတယ်။ William James ဆိုသူဟာ ခေတ်သစ် စိတ်ပညာကို စတင် လေ့လာခဲ့သူဖြစ်ပြီး သူက "ကျွန်တော်တို့ ဟာ ရှိသင့်တဲ့ နိုးကြားတက်ကြွမှာ နဲ့ နှိုင်းယှဉ်ရင် တစ်ဝက်ခန့်သာ နိုးကြားနေပါတယ်"လို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။

ဒါဟာ အံ့ဩစရာမဟုတ်သည့် အပြင် ယနေ့ခေတ်မှာ ပိုမိုမှန်ကန်လာပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ အာရုံပျံ့လွင့်စေတဲ့ အရာတွေ ပိုင်းရံလျက် ရှိပါတယ်။ သို့သော် ပြင်ပလှုံ့ဆော်မှု အားလုံးကို အပြစ်ပုံချပြောဖို့ တော့ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ စိတ်ဟာ အာရုံပျံ့လွင့်ခြင်းနှင့် အတွေးအပိုင်းအစများ ကွဲထွက်ခြင်းမှာ အကျွမ်းတဝင် ဖြစ်နေပြီးသားဆိုတာကို ပြင်သစ်စိတ်ပညာရှင် Christophe Andre က သတိပေး ပြောဆိုထားပါတယ်။ အချို့အငန်အရသာကို ခံစားလွယ်တဲ့ အရသာခံတဲ့ ဖုလေးကဲ့သို့ စိတ်ဟာ ဆူညံတဲ့ အရာ လွယ်ကူတဲ့ အရာတွေကို တွယ်ငြိလွယ်ပါတယ်။ စာကြည့်တိုက်ထဲက စာရွက်လှန်သံ၊ လူတစ်ယောက် တံခါးနား ဖြတ်လျှောက်သွားသံ၊ တယ်လီဖုန်း မြည်သံ စ

သည် တို့ အပေါ် ပျံ့လွင့်လွယ်ပါတယ်။ အာရုံစူးစိုက်မှုတစ်ခုက လွတ်မြောက်သွားသကဲ့သို့၊ တာဝန်တစ်ခုမှ လွတ်မြောက်သွားသကဲ့သို့ပါပဲ။ အနှောင့်အယှက်ကင်းမဲ့တဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ စိတ်ကိုချုပ်နှောင်ထားပြီး တစ်စုံတစ်ခုအပေါ် အာရုံစူးစိုက်ထားလျှင်ပင် အချိန်အနည်းငယ်သာ ပိုပြီး အာရုံစိုက်နိုင်ပါတယ်။ ဒါဟာ ကျွန်တော်တို့ ၏ စိတ်သဘာဝအခြေအနေပါပဲ။

ကယ်လီဖိုးနီးယားတက္ကသိုလ်မှ သတင်းအချက်အလက်ဆိုင်ရာ ပရောက်ဖက်ဆာ Gloria Mark က ၂၀၀၇ ခုနှစ်မှာ The Cost of Interrupted Work: More Speed and Stress ဆိုတဲ့ လေ့လာမှုတစ်ခုပြုလုပ်ခဲ့ပြီး ၎င်းလေ့လာမှုမှ လူတွေဟာ ပြင်ပတစ်စုံတစ်ရာကြောင့် စိတ်ပျံ့လွင့်ခြင်းထက် ၎င်းတို့ ကိုယ်ပိုင်စိတ်ကြောင့် စိတ်ပျံ့လွင့်တာကို တွေ့ရှိခဲ့ပါတယ်။

THE THINKER

The Feeler

နေ
စဉ်းစားသွင်းချိန်နိုင်စွမ်း
သိမြင်နိုင်စွမ်း ကုန်သန်ခြင်း
သင်မြင်တဲ့တရား
သိခြင်း
သင်ယူရလိမ့်
မှတ်ဉာဏ်အလုပ်
နေ့ရက်တွေအပေါ်
ယုတ္တိတော်
အသိအမှတ်ပြုပုံစံ
လွယ်ကူစွာလွှမ်းမိုး

မြန်
စိတ်ခံစားမှု
တုံ့ပြန်ခြင်းသတ္တိ
မင်ကိုစိတ်
မသိခြင်း
ခွင်သန်ရလိမ့်
ထိုဆွေးသိမြင်မှု
လွယ်မြန်စွာအကျိုးသက်ရောက်မှု
စိုချိန်ပူပန်မှု
ပုံစံမရှိ
သိုလောင်းဖို့ရာ
ကြီးမားသောစွမ်းရည်

လေ့လ၍ မူအတွင်းမှ လူတစ်ယောက်ဟာ တစ်စုံတစ်ရာ ပြုလုပ်နေခြင်းမှ မိနစ် ၂၀ ကြာတိုင်း အခြားသူတစ်ယောက်ကို ဖုန်းဆက်ခြင်း၊ မေးလ်ပို့ခြင်းများ ပြုလုပ်ခြင်းကို မှတ်တမ်းတင်ခဲ့ပါတယ်။ မှတ်တမ်း ထင်ရှားတဲ့ အဆိုတစ်ခုကိုလည်း ပြောခဲ့ပါတယ်။ ထိုကဲ့သို့ အာရုံ ပျံ့လွင့်ခြင်းဟာ တိုးတက်မှု နှောင့်နှေးစေတဲ့ အပြုအမူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ အဘယ်ကြောင့် ဆိုသော် တစ်စုံတစ်ရာအပေါ် အချိန် ၁၀ မိနစ်ခန့်သာ အာရုံစိုက်ခြင်းဟာ နက်နဲစွာတွေးခေါ်ဖို့ မလုံလောက်ပါဘူး။

ဒါကြောင့် Thinker ရဲ့ အရေးကြီးတဲ့ လုပ်ဆောင်မှုတွေကို လုပ်ဆောင်နိုင်ရန် မလွယ်ကူပါဘူး။ သာယာတဲ့ ရက် တစ်ရက်ပင်ဖြစ်ပါစေ။ နည်းပညာများ စက်ကိရိယာပစ္စည်းများ အလုပ်ပေါင်းများစွာနှင့် တစ်ယောက်တည်း နေချိန်မှာ ပင် စိတ်အာရုံဟာ တရစပ်ပျံ့လွင့်နေပါတယ်။ ၎င်းအခြေအနေမှာ ကျွန်တော်တို့ ရင်ဆိုင်ရတဲ့ ခက်ခဲတဲ့ ရွေးချယ်မှုတွေကို ဖြေရှင်းဖို့ အတွက် မြန်ဆန်ပြီး စွမ်းရည်ပိုမို ထက်မြက်တဲ့ Feeler ကို အသုံးပြုရတာဟာ ပိုမိုလွယ်ကူစေပါတယ်။