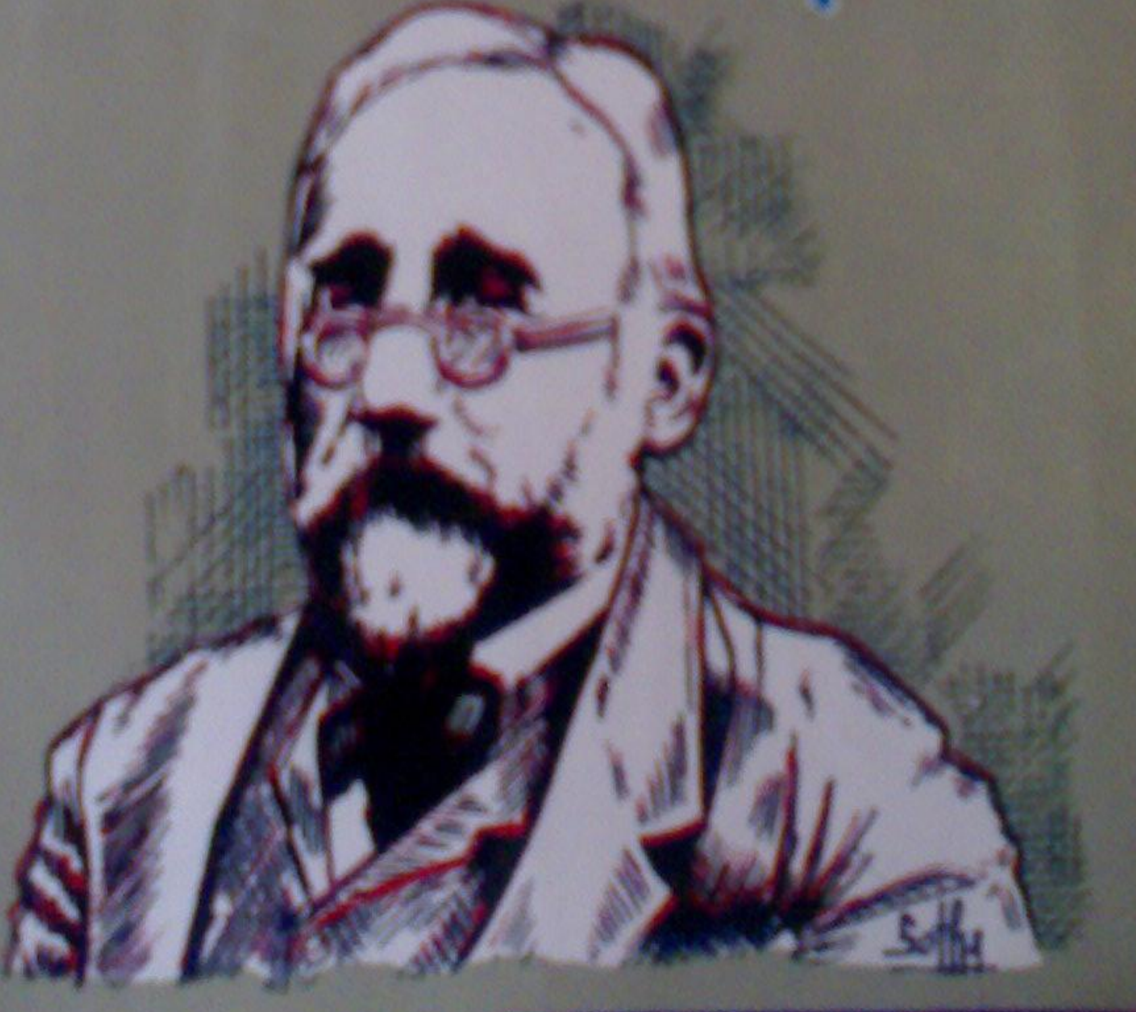
សិល្បៈ

ឈ្នះលោក

ហ៊ុន. គឹមសា



មធ្យោបាយខ្លះក្នុងការយកចិត្តមនុស្ស

ពាក្យលំនាំដើម

និយាយអំពីរឿងសិល្បៈលួងលោម ប្រាកដ ជាមិត្តយល់ថាប្រហែល ជាមានរឿងចម្លែកអ្វីដូចជាមានបញ្ហាមន្តអាគមគាថាអ្វីអាថ៌កំបាំងច្រើនមិនងាយទៅលួងលោមគេបាន ពីព្រោះមនុស្សយើងចេះដឹងមានការរៀនសូត្រច្រើនមិនងាយទៅ លួងលោមគេបានដោយងាយទេ... ។ល។ ការយល់បែបនេះវាសមរម្យហើយ ហើយរិតតែសមរម្យទៅទៀត ចំពោះមនុស្សល្ងង់គេមិនអាចទៅលួងលោមបានដោយងាយដែរ ។

ប៉ុន្តែ ដែលហៅថាសិល្បៈលួងលោមនោះគឺជា វិធីផ្គាប់ផ្គន់មនុស្សទៅតាមកាលៈទេសៈ ។ សិល្បៈលួងលោមគឺជាវិធីលួងលោមគឺជា មធ្យោបាយធ្វើឱ្យមនុស្សត្រូវចិត្តអនុលោមទៅតាមមនុស្សចេះ, មនុស្សល្ងង់ ក្មេងឬចាស់, ជាតិសាសនេះជាតិសាសនោះ ។ល។

កុំចាំបាច់ទៅនិយាយអ្វីឱ្យវែងឆ្ងាយ គ្រាន់តែឱ្យរបស់អ្វីទៅមនុស្សម្នាក់ក៏មានសិល្បៈដែរ .... ត្រូវឱ្យរបស់ណាដែលគេចូលចិត្ត... ឱ្យត្រូវស្របតាមពេលវេលា...ឱ្យតិចឬច្រើន... ត្រូវសួរអ្នកជិតខាងអំពីចំណុចខ្សោយនិង ចំណូលចិត្តរបស់មនុស្សដែលយើងត្រូវឱ្យ... ។ល។

និយាយឱ្យហោចទៅ សូម្បីតែអង្គុយគេនិយាយ ក៏មានសិល្បៈដែរ ។ អ្នកខ្លះគេផ្គាប់មនុស្សដោយគ្រាន់តែខំប្រឹងស្តាប់មនុស្សព្រោកប្រាជ្ញនិយាយ ក៏ អ្នកព្រោកប្រាជ្ញនោះចូលចិត្តគេទៅហើយ... ដូច្នេះក្នុងរឿងសិល្បៈលួងលោមនេះ គឺគ្មាន អ្វីក្រៅពីយើងត្រូវដឹងចំណុចខ្សោយនិងចំណូលចិត្តរបស់មនុស្សម្នាក់ៗនោះទេ ។ មនុស្សយើងទោះល្ងង់ឬចេះ ទោះចាស់ ឬក្មេង សុទ្ធតែមានចំណុចខ្សោយនិងចំណូលចិត្តរៀងៗខ្លួន... បើយើងហើយជាអ្នកផ្គាប់ផ្គុន ជា អ្នកលួងលោមយើងត្រូវតែធ្វើទៅតាមចំណុចខ្សោយធ្វើ ទៅតាមចំណូលចិត្តរបស់មនុស្សនោះទៅ... បើយើងមិនស្គាល់ឬមិនដឹង យើងត្រូវជីកសួរអ្នកជិតខាង ខំប្រឹង ស្រាវជ្រាវឡើង... សម្រេចចិត្តយកក្បួនចិត្តសាស្ត្រណាមួយមកប្រើ ពាក្យ សម្ដីយើងត្រូវទន់ភ្លន់ត្រូវឆ្លាតវៃស្គាល់កាលៈទេសៈ ត្រូវ ចេះក្ដាប់កាលៈទេសៈ ហើយក៏ត្រូវចេះបង្កើតកាលៈទេសៈដែរ ។

លុយមួយរៀល និង លុយមួយរយមានតម្លៃខុសគ្នា... បើយើងចេះសិល្បៈ «ឱ្យ» លុយមួយរៀលមានតម្លៃប៉ុនលុយមួយរយ ផ្ទុយទៅវិញបើយើងមិនចេះសិល្បៈ «ឱ្យ» ទេលុយមួយរយមានតម្លៃប៉ុនលុយមួយរៀល ។

តាមយោបល់យើង កូនសៀវភៅ «សិល្បៈលួងលោម» នេះដើម្បីអនុវត្តឱ្យបានផលល្អ គេត្រូវហាត់ពត់ចិត្តខ្លួនឯង មុននឹងនិយាយឬប្រកែកអ្វី មួយ អ្នកណាទៅតាមកាលៈទេសៈ តែសំខាន់ទៅទៀតត្រូវយល់សណ្ដានចិត្តឱ្យអស់ នូវ មនុស្សទាំងឡាយណា ដែល ស្គាល់ឬនិយាយជាគូរសន្ទនាជាមួយនឹងយយើងផង ។

ភ្នំពេញ ថ្ងៃទី ១៥ ខែកញ្ញា ឆ្នាំ ១៩៧៤

ហ៊ុន គឹមស៊ា

ក្នុងការជជែកគ្នាគ្មានអ្នកណាចាញ់ ឬអ្នកណាឈ្នះទេ

ក្នុងពេលបាយថ្ងៃត្រង់បន្ទាប់ពីសង្គ្រាមលោកលើកទីពីរមកបន្តិច លោក កាណឺស៊ី បាន ទទួលមេរៀនយ៉ាងសំខាន់ក្នុងឆាក់ជីវិតរបស់គាត់ ដោយសារមានភ្ញៀវ រួមតុម្នាក់បាននិយាយថា: "មានទេព្តាមួយកាន់កាប់ព្រេងវាសនារបស់យើង ដោយ យើងមិនអាចប្រកែកប្រឆាំងបាន! ពាក្យ នោះគឺនៅក្នុងព្រះគម្ពីរ" ។

កាណឺស៊ីយល់ថា គាត់ នេះនិយាយខុស គាត់នេះយល់ច្រឡំ កាណឺស៊ី ដឹងប្រាកដយ៉ាងនេះ ។ ដើម្បី បង្ហាញនូវការចេះដឹងច្រើនជាងភ្ញៀវរួមតុនោះ ឬដើម្បីបង្ហាញភាព សំខាន់ ប៉ិនប្រសប់របស់ ខ្លួន កាណឺស៊ីបានធ្វើការកែតម្រូវដោយគ្មានអ្នកណាគេយល់ព្រម ឬចង់អោយ ខ្លួនកែតម្រូវនោះ សោះ ។

កាណឺស៊ី និយាយថា: "ពាក្យខាងលើមិនមែននៅក្នុងព្រះគម្ពីរទេ! គឺជាពាក្យរបស់អ្នកកវី សាកេសប៉ែរទេតើ?" ។ ភ្ញៀវ ចូលរួមមិនព្រមទទួលហើយប្រកែកយកឈ្នះថា: គឺ ជាឃ្លាមួយនៅក្នុង ព្រះគម្ពីរពិតប្រាកដ ។ លោកឯងថាជាគំនិតរបស់អ្នកកវីណា នោះគឺខុសស្រឡះ ... ។

កាណឺស៊ីឆ្លើយ នែ៎! ខ្ញុំដឹងច្បាស់ណាស់លោក ... នៅខាងស្តាំដៃខ្ញុំនេះគឺជា លោក ក្រាំ ម៉ុង្គ. ជាមិត្តភ័ក្តចាស់របស់ខ្ញុំ គាត់ នេះរៀនសៀវភៅចេះចាំមាត់នូវគំនិត របស់ លោកសាកេប៉ែរច្រើន ណាស់. ឥឡូវខ្ញុំសួរគាត់ល្បងមើលតើអ្នកណាខុស អ្នកណាត្រូវ ។

លោកក្រាំម៉ុង្គកេះជើងខ្ញុំធ្វើជាសញ្ញាជាច្រើនលោកហើយ គាត់ និយាយថា: "បងកាណឺស៊ី ឯងខុសហើយ ... ន៎! បងឯណោះទេដែលនិយាយត្រូវ ... ពាក្យនោះគឺ នៅក្នុងព្រះគម្ពីរពិតមែន" ។

ដល់ពេលបែកជួរលាគ្នា កាណឺស៊ី ដើរជាមួយ ក្រាំង ម៉ុង្គហើយនិយាយសួរថា: «ខ្ញុំនៅចាំ ច្បាស់ថាឃ្លាដែលគាត់និយាយនោះគឺជាឃ្លារបស់ កាសេប៉េរណ៎ា!» ។

ក្រាំងម៉ុង្គងក់ក្បាលហើយឆ្លើយថា "វាត្រូវហើយ ... ! អ្នកណាគេក៏ដឹងដូច្នេះដែរ ប៉ុន្តែអម្បាញ់ មិញយើងនៅក្នុងការផឹកស៊ីសប្បាយ ហើយ មិនត្រូវប្រកែកយកចាញ់ឈ្នះនាំឱ្យគេខឹងហើយស្អប់ យើងនោះទេ ! យើងប្រកែកអញ្ចឹងទៅ តើ យើងបានចំណេញអ្វីខ្លះ ! តើគាត់នឹងរាប់អានយើងឬទេ ហេតុអ្វីក៏យើងមិនទុកមុខមាត់ឱ្យគាត់នឹងខ្លះផង ក្នុង ការស៊ីផឹកជាមួយគ្នា ។ គាត់ នឹងអត់សួរ យោបល់កាណឺស៊ីឯងផង ចុះហេតុ អ្វីក៏យើងទៅប្រកែកប្រណាំងធ្វើអ្វី កុំ នាំបង្ករឿងជាមួយនឹងអ្នក ណាទាំងអស់ ។

កាណឺស៊ីយល់ថា: មិត្ត សម្លាញ់នោះបានស្លាប់បាត់បង់ជីវិតទៅហើយប៉ុន្តែយោបល់ល្អនៅ រស់រវើកជួយដាស់តឿនមនុស្សរាល់ថ្ងៃ ... ។ កាណឺស៊ីនៅក្នុងពេលនោះ ត្រូវការយោបល់ជាជំនួយ បែបនេះណាស់ ពីព្រោះថា: កាល ដែលណឺស៊ីនៅពីក្មេង គេ ចូលចិត្តនិយាយប្រកែកវែកញែក ជា មួយនឹងបងគេណាស់ ចំពោះ ពួកម៉ាកទាំងអស់សុទ្ធតែនិយាយប្រកែកគ្នាយ៉ាងតឹងសរសៃកនៅ សាលារៀន គ្មាន ការប្រកែកប្រណាំងឯណាដែលគ្មានមុខ កាណឺស៊ីឡើយ ។ កាណឺស៊ីបានរៀន ទ្រឹស្តីកត្តវិជ្ជា (Logique) វិធីដោះស្រាយចោទឆ្លើយ បន្ទាប់ មកកាណឺស៊ីបានបង្រៀនមុខវិជ្ជា វិចារវិទ្យា (Dialectque) ពេលនោះហើយដែលកាណឺស៊ីយល់ឃើញថា: ការចូលចិត្តប្រកែកប្រណាំង យកចាញ់ឈ្នះគឺជារឿងផ្តេសផ្តាសមួយ ដែល មនុស្សលោកទាំងអស់គ្នាត្រូវបានចៀសវាងទើបបាន

ល្អ ។ ក្នុង ១០ដងមាន ៩ដងហើយ មនុស្សដែលចៀសវាងការប្រកែកប្រណាំង យកឈ្នះយកចាញ់ គេសុទ្ធតែឱ្យត្រូវទាំងអស់ ។

ក្នុងការប្រកែកប្រណាំង ការពិតវាគ្មានអ្នកណាម្នាក់ចាញ់ អ្ន កណាម្នាក់ឈ្នះទេ ... ពីព្រោះថា: បើមិត្តប្រកែកចាញ់គេ គឺវាចាញ់ទៅហើយ ... ប៉ុន្តែបើមិត្តប្រកែកឈ្នះគេក៏វានៅតែចាញ់គេដដែលដែរ ...។ ព្រោះហេតុអ្វី? ពីព្រោះថា: បើមិត្តប្រកែកឈ្នះគេម្នាក់ អ្នកនោះចាញ់មិត្ត គេយល់ថាខ្លួនគេខ្សោយជាងមិត្ត គេបាត់មុខមាត់កិត្តិយស គេក្តៅក្រហាយខឹងសម្បារ ហើយគេហើយក៏មិនយល់ថាយោបល់របស់មិត្តជាគំនិតល្អណាស់ដែរ គេ នៅតែរក្សាគំនិតយោបល់ខុសរបស់គេ គេ មានទៅរវល់អីនឹងមិត្ត ! ឥតប្រយោជន៍នាំឱ្យគេស្អប់ គ្មានបានការអីសោះ ។

នៅក្នុងអង្គការធំៗខាងធានារ៉ាបរងគ្រោះថ្នាក់ បណ្តាភ្នាក់ងារទាំងអស់ ត្រូវគោរពបញ្ញានេះ « មិនត្រូវប្រកែកប្រណាំងយកចាញ់ឈ្នះគ្នាជាដាច់ខាត់ » ។ មិន មែនការប្រកែកវែកញែកទើបគេជឿយើងនោះទេ! បើចង់អូសទាញមនុស្ស គឺគេមិនត្រូវប្រកែកវែកញែករកខុសត្រូវទាល់តែសោះ ... ។

កាណឹស៊ីមានសិស្សម្នាក់ឈ្មោះ ប៉ៅទ្រីក ។ សិស្ស នេះស្លូតបូតសាមញ្ញធម្មតា ប៉ុន្តែ ចូលចិត្តប្រកែកប្រណាំងគ្នាណាស់ ... ។ គាត់ នោះធ្វើជាអ្នកតំណាងក្នុងការលក់ដូរឡាន ... ប៉ុន្តែគាត់នោះគ្មានលក់ដាច់បានឡានមួយសោះ ពីព្រោះតែគាត់ចូលចិត្តប្រកែកជាមួយនឹងអ្នកទិញឡាន ... អ្នកទិញគេខឹងហើយដើរចេញទៅវិញអស់ ។ ការ ពិតក្នុងរឿងនេះ មិន មែនគេនិយាយអំពី ការ បង្រៀនមនុស្សឱ្យចេះនិយាយទេ តែផ្ទុយ ទៅវិញគេនិយាយអំពីការប្រុងប្រយ័ត្នមាត់ក ... ។ ដល់មានបទពិសោធន៍ច្រើនទៅទើបប៉ៅទ្រីក បានក្លាយទៅជាអ្នកលក់ឡានមួយយ៉ាងពូកែ ដោយមានពាក្យសម្តីដូចតទៅ: កាលណាមានភ្ញៀវទិញឡាន ភ្ញៀវសួរ នេះឡានអ្វី? ម៉ាកអ្វី? ។ ប៉ៅទ្រីក: ឡានកាំមីញ៉ុង ម៉ាក «ហ្វ» ។ ឡាន នេះអន់ណាស់ ឱ្យខ្ញុំទទេក៏ មិនយកផង .... ម៉ាកប៉ឺស្វូបានល្អមែនទែន ... ។ ប៉ៅទ្រីក៖ ម៉ាកប៉ូស៊ីល្អ មែនលោក លោកមានប្រសាសន៍មិនខុសទេ .... ។ ដូច្នេះភ្ញៀវនោះត្រូវតែចប់គ្មាន អ្វីនិយាយទៀតទេ! បន្ទាប់មកទើប ប៉ៅទ្រីកនិយាយសរសើរពីម៉ាក «ហ្វ» ម្តង ។ល។

មានមួយពេលនោះ ភ្ញៀវ ចូលមកនិយាយសរសើរ ឡាន ម៉ាកម៉ឺស្វូ ខ្ញុំប្រកែកខំប្រឹងនិយាយសរសើរម៉ាក «ហ្វ» ទំរាំតែបញ្ចប់គ្មានបានការ ហើយភ្ញៀវនោះស្អប់ខ្ញុំថែមទៀត ។

លោក FRANKLIN បាននិយាយថា: "យើងប្រកែកប្រណាំងយកឈ្នះអាចធ្វើឱ្យគេស្ងៀមបាន ប៉ុន្តែបានប្រយោជន៍អ្វីខ្លះ? មធ្យោបាយបែបនេះមិនអាចនាំឱ្យគេយល់ព្រមតាមយើង ដោយត្រជាក់ចិត្តឡើយ" ដូច្នេះមិត្តត្រូវជ្រើសរើសយកប្រការណាមួយក្នុងប្រការទាំងពីរគឺ: ក) ឈ្នះគេយើងបានក្អេងក្អាងសប្បាយ រីករាយចិត្តខាងផ្លូវសម្តីនិយាយ ... ខ) បានគេស្មោះត្រង់យល់ព្រមតាមយើង... ត្រូវរើសយកមួយ ពីព្រោះថាបើយើងចង់យកទាំងពីរប្រការតែម្តងគឺវាលំបាក់ណាស់ ។

មានកាសែតមួយក្នុង បុស្តុងបានកំណត់ចំណាំថា:

«ទីនេះគឺជាកន្លែងសម្រាកលេងសប្បាយរបស់ Willian Joy អស់មួយជីវិតរបស់គាត់ គាត់គិតតែការពារយោបល់របស់គាត់យ៉ាងក្លាហ៊ាន គាត់យល់ត្រូវក្នុងជីវិតរបស់គាត់ ប៉ុន្តែ គាត់យល់ត្រូវក្តី គាត់ក៏នៅតែស្លាប់ដូចគេឯងដែរ គ្មានខុសពីគេឯងឡើយ...» ។

វាពិតប្រាកដមែន ! មិត្តឯងមានយោបល់ល្អ ការពិតយើងយល់រាប់រយពាន់ដង យើងការពារយោបល់របស់យើងយ៉ាងក្លាហ៊ាន ប៉ុន្តែវាក៏ជាការឥតប្រយោជន៍ទៅវិញ ពីព្រោះយើងមិនអាចកែប្រែយោបល់អ្នកដទៃបានដូច្នេះ ទោះយោបល់ល្អ ឬយោបល់អាក្រក់ក្តីក៏ដូចតែគ្នាដែរ ។

ក្នុងការចលនានយោបាយច្រើនឆ្នាំ Willaun MC Adoo លោកប្រកាសថា (ទ្រឹស្តីមិនអាចឈ្នះមនុស្សល្ងង់បានទេ) ចំពោះមនុស្សល្ងង់គេត្រូវទន់ភ្លន់ ហើយចិត្តសាស្រ្ត ផ្អែមល្ហែមបន្តិច ។ ទោះមនុស្សល្ងង់ឬមនុស្សចេះ មានតម្រះវិជ្ជាច្រើនយ៉ាងណាក៏ដោយ តែ ដល់គេខឹងហើយ គេមិ នងាយទទួលនូវយោបល់ត្រូវរបស់យើងទេ មានតែនិយាយមិនល្អ ធ្វើឱ្យគេបាក់មុខមាត់ប៉ុណ្ណោះដែលគេងាយនឹង ទទួលយកនូវពាក្យទូន្មានរបស់យើង ។

ព្រះពុទ្ធជាម្ចាស់ លោកបានមានពុទ្ធដីការដែរថា (អកុសលមិនអាចឈ្នះអកុសលបានទេ អវិជ្ជាក៏មិនអាចឈ្នះអវិជ្ជាបានដែរ) បានសេចក្តីថា គេ មិនឱ្យយកកំហឹងទៅទល់នឹងកំហល់ទេមានតែបុណ្យទេ ទើបឈ្នះបាប ។ ការជជែកប្រកែកយកឈ្នះចាញ់មិនអាច បំបាត់នូវការភាន់ច្រឡំយល់ខុស ។

ក្នុងពេលស្ដីបន្ទោសនាយទាហ៊ានក្មេងៗ ដែលប្រកែកគ្នា លោក Lincoln និយាយថា (អ្នកណាចង់ឱ្យខ្លួនឯងជឿនលឿនបានមិនដោយបាច់ខាតពេលវេលានឹងប្រកែកគ្នាគឺត្រូវ ហាត់រំងាប់ចិត្តប្រកែកចង់យកឈ្នះចាញ់ប៉ុណ្ណោះ) ។ សូវទុកផ្លូវឱ្យឆ្កែវាដើរទៅទើបវាប្រសើរជាង យើងទៅប្រជែងប្រណាំងជាមួយនឹងឆ្កែទាល់តែវាខាំយើងនោះ ។ ដូច្នេះ បើចង់ផ្គាប់ផ្គុនមនុស្សឬ ល្ងង លោមមនុស្សឱ្យតាមយើងគឺត្រូវអនុវត្តទ្រឹស្តី (ដើម្បីឈ្នះការប្រកែកប្រជែងគ្នា គឺ គេត្រូវជៀសវាង កុំ ទៅជិតការប្រកែកប្រណាំងទាំងនោះ) ។

របៀបធ្វើឱ្យគេខឹង គេស្អប់ និងវិធីចៀសវាង

កាលដែលលោក Roosevelt នៅធ្វើជាប្រធានាធិបតីនៅឡើយលោកបានទទួលស្គាល់ថា: ក្នុងការពិនិត្យពិចារណាមួយរយដង គាត់ យល់ថា មាន តែ ៧០ដង ប៉ុណ្ណោះទេដែលយល់ត្រូវ នេះចំពោះសមត្ថភាពរបស់គាត់ ។ សូម ជម្រាបថា លោក Roosevelt ជាមនុស្សមានបញ្ញាកំពូលនៅក្នុងសតវត្សទី ២០ ហើយគាត់យល់ដូច្នេះ បើមនុស្សយើងវានៅមានការខ្វះខាត ខាងសតិបញ្ញាច្រើន យើងក៏មិនគួរចាត់យោបល់យើង ថាជាយោបល់ត្រូវទាំងអស់ហើយយោបល់ណាដែលផ្ទុយពីយើង ថាជាយោបល់ខុស ឬភាន់ច្រឡំដែរ ។

មិត្តមានមធ្យោបាយច្រើនណាស់ ដើម្បីបញ្ចេញបង្ហាញប្រាប់គេឯងថា: គេនោះយល់ខុស ឬយល់ច្រឡំផ្ដេសផ្ដាស ! ។ ឧទាហរណ៍ដូចជា គ្រាន់ តែសម្លឹងមើល ពេបមាត់ សម្លេងនិយាយញាក់ស្មារ កាយវិការអ្វីបន្តិចប៉ុណ្ណោះវាមានន័យដូច មិត្តបាននិយាយប្រាប់ថា ! គេយល់ខុសដូច្នេះដែរ ។

ប៉ុន្តែ តើគេយល់ព្រមថាគេខុសដូចមិត្តសន្និដ្ឋានឬទេ? ថាទេ! ពីព្រោះមិត្តបានវាយចំការស្រឡាញ់ ។

ខ្លួន Amour propre របស់គេ បានវាចំចំណុចខ្សោយ នឹងសតិបញ្ញារបស់គេហើយ ។ ដូច្នេះមានន័យថា មិត្ត វិញឱ្យគេប្រឆាំងនឹងមិត្តវិញមិនមែនមិត្តធ្វើឱ្យគេកែប្រែមកតាមយោបល់របស់មិត្តឡើយ ។ មិត្ត បានធ្វើឱ្យគេខឹង គេ ស្អប់រួចទៅហើយ ទោះបីជាមិត្តនាំយកមកនូវទ្រឹស្តីទាំងឃ្លារបស់ Platon ឬក៏ Emmanu មកស្រោចលើក្បាលគេ ក៏គេមិនទទួលតាមយោបល់មិត្តដែរ ។

គេមិនគួរគប្បីចាប់ផ្ដើមរឿងឡើង ហើយនិយាយថា "ខ្ញុំនឹងបញ្ជាក់ប្រាប់លោកឱ្យបានដឹងច្បាស់ថា ... ខ្ញុំនឹងវែកញែកឱ្យឃើញច្បាស់ថា ... និយាយបែបនេះមានន័យថា យើង នេះគ្រាន់បើជាងគេ ពូកែជាងគេបញ្ញាជាងគេ គេដ៏ទៃទៀតសុទ្ធតែអន់ សុទ្ធ តែល្ងង់ ... ។ បើ មិត្តមិនទាន់ទាំងបង្ហាញយោបល់ផង ហើយ មិត្តបានធ្វើឱ្យគេអន់ចិត្ត ឱ្យគេប្រុងស្មារតីប្រឆាំងមកវិញ ចុះធ្វើ ម៉េចនឹងមិត្តអូសទាញឬលួងលោមគេបាន? ក្នុងករណីងាយសោះ ហើយ នៅតែមិនងាយនឹងលួងលោមអូសទាញគេបាន ចុះទំរាំ តែគេមានចិត្តខឹង គេគំមិត្តទៅហើយនោះ គឺជាការឥតប្រយោជន៍ ហើយនាំឱ្យអាម៉ាសថែមទៀត ។

បើចង់បញ្ជាក់រឿងអ្វីមួយ គេ ត្រូវប្រើវិធីលេងសម្ដីឱ្យតក់ម៉ក់ទន់ភ្លន់ អាថិកំបាំង កុំឱ្យគេយល់បានថា យើងមានបំណង់ចង់រុញគេឱ្យ ទៅដល់កន្លែងណាឱ្យសោះ ។

មិត្តគប្បីអនុវត្តតាមវិធី អស់នេះរបស់អ្នកកវីឈ្មោះល្បី « បង្រៀនកុំឱ្យមានឫកពារជាអ្នកបង្រៀនគេ» « ពន្យល់រឿងអ្វីមួយ តែធ្វើឫកដូចជាយើងរំលឹករឿងចាស់មួយ ដែលគេភ្លេច » ។

លោក Lord Chesterfield បាននិយាយនឹងកូនថា «កូនឯងត្រូវឱ្យឆ្លាតជាងគេ បើ អាចធ្វើបាន ប៉ុន្តែកូនមិនត្រូវធ្វើឱ្យពួកគេដឹងថាកូន ឯងឆ្លាតវៃជាងគេឡើយ» ។

ឥឡូវនេះ គេបែបដូចជាមិនហ៊ាន ជឿនូវប្រការទាំងឡាយទាំងពួងណា ដែ លគេបានជឿតាំងពី ២០ឆ្នាំកន្លងមកហើយ លើក លែងតែក្បួនមេលេខចេញ ។ ក្នុង ពេលអានទ្រឹស្តីរបស់ Eintein គេកើតចំល្ងល់ថា ក្បួនមេលេខ មិនអាចត្រឹមត្រូវតទៅទៀតបាន ។ កាល ពីមុនសូក្រាតបានដាស់តឿន សិស្សនៅ athénes ថា: "ខ្ញុំមិនដឹងពិតប្រាកដតែប្រការមួយទេ គឺខ្ញុំមិនដឹងអ្វីទាំងអស់" ។

បើដូច្នេះតើគិតធ្វើដូចម្តេច ឥឡូវ? មានធ្វើម៉េច? មានតែផ្លូវមួយគឺកុំឱ្យមានគំនិតចេះតែយល់ថា គេយល់ខុស គេភាន់ច្រឡំឱ្យសោះ ធ្វើបានបែបនេះគឺបានប្រយោជន៍ច្រើន ។

បើមានមនុស្សម្នាក់យល់ប្រការមួយថាត្រូវ ដែលក្នុងពេលនោះមិនយល់ថាខុស ហើយប្រការនោះវាពិតជាខុសមែន ប៉ុន្តែ មិត្តគប្បីនិយាយ ខ្ញុំមិនហ៊ានថាយោបល់លោកខុសទេ ! ហើយខ្ញុំក៏មិនហ៊ានថាយោបល់របស់ខ្ញុំត្រូវដែរ ... ពីព្រោះខ្ញុំធ្លាប់មានការភាន់ច្រឡំច្រើនលើកច្រើនសារមកហើយ បើ ខ្ញុំយល់ខុស ខ្ញុំនឹងកែប្រែក្រោយ ប៉ុន្តែក្នុងរឿងនេះ យើងទាំងអស់គ្នាគួរបានពិចារណារួមល្បងមើល តើវាយ៉ាងណាទៅដែរ ? និយាយបែបនេះទើបបានល្អហើយគេស្រឡាញ់រាបអាន ។

គេបានសួលោក Stefan son ជាអ្នកស្រាវជ្រាវវិទ្យាសាស្ត្រ លេខ១១ ក្នុងឆ្នាំដែលនៅជិតផ្ចិតផែនដី ក្នុងកំឡុង ៦ឆ្នាំ ដែលស៊ីសុទ្ធតែសាច់ គោ ផឹក ទឹកត្រជាក់ គាត់បាននិយាយប្រាប់គេ អំពីការសាកល្បងពិសោធន៍នោះគេបានសួរបញ្ជាក់គាត់ថា: «តើការសាកល្បងនេះដើម្បីបញ្ជាក់រឿងអ្វី?» ។ គេ មិន អាចភ្លេចនូវចម្លើយរបស់លោក Stefan son បានទេ «អ្នកវិទ្យាសាស្ត្រគេមិនដែលហ៊ានបញ្ជាក់រឿងអ្វីណាមួយឡើយ គេ គ្រាន់តែខំប្រឹងស្រាវជ្រាវរកបាតុភូត ដែលវាកើតលេចឡើងតែប៉ុណ្ណោះ...» ។

យើងត្រូវមានចម្លើយបែបនេះ ទើបវាសមហើយនាំឱ្យអ្នកស្តាប់គេរីករាយ គេពេញចិត្តហើយគេយល់ថា អ្នក ដែលចេះច្រើនគឺជាអ្នកគួរសម ។ មិត្ត ត្រូវយល់សណ្តានចិត្តរបស់មនុស្សថាបើសិនណាជាគេយល់ខុស គេយល់ច្រឡំហើយមិត្តនិយាយចំៗ ភ្លាមៗ នៅ កណ្តាលចំណោម គឺពិតជាបរាជ័យមិនខាន ។ យើង គប្បីពិចារណាថា: មិន សូវមានមនុស្សណាដែលមានការពិចារណាឱ្យបានច្បាស់ត្រឹមត្រូវ ភ្លឺស្វាងគ្រប់ដប់ គ្រប់ពេលវេលានោះទេ ពីព្រោះ ភាគច្រើន យើង មានគំនិតនិងចិត្តលំអៀង ភាគច្រើនយើងមានសេចក្តីច្រណែននិន្ទា សង្ស័យ ខ្លាចញញើត ស្អប់ខ្ពើម ឈ្លើយកោងកាចវានាំឱ្យយើងងងឹត ហើយជាពិសេសមនុស្សខ្លះ មិន សូវចូលចិត្តរើរុះដក់ដាល់គំនិតរបស់ខ្លួនទៀតផង ។ ហេតុ ដូច្នេះហើយ បាន ជាបើមិត្តមានទម្លាប់និយាយទៅនិយាយមកដដែលៗ អំពីកំហុសរបស់មនុស្សម្នាក់ គឺមិត្តកំពុងតែធ្វើខ្លួនមិត្តឱ្យទៅជាសត្រូវរបស់អ្នកនោះឯងហើយ ។

លោកសាស្ត្រាចារ្យ James Harvey Robinson បាននិយាយថាមនុស្សយើងតាមធម្មតាចូលចិត្តផ្លាស់ប្តូរគំនិតរបស់ខ្លួនឯង ដោយគ្មានការស្តាយស្រណោះអ្វីបន្តិចបន្តួចដែរ ។ ប៉ុន្តែ ផ្ទុយទៅវិញប្រសិនណាបើ មាន អ្នកណាមួយទិទៀននូវគំនិតនោះថាខុសឬភាន់ច្រឡំ ... គឺយើងប្រឆាំងជំទាស់ភ្លាម ... នេះហើយគឺជាសភាពចិត្តស្រាល របស់ មនុស្សយើង ... យើងចង់បោះចោលគំនិតចាស់នោះទៅហើយ តែ គ្រាន់តែមានមនុស្សមកទិទៀន ទៅជាខឹងសប្បារហើយប្រឹងការពារគំនិតនោះទៅវិញ ។ ការ ពិតមនុស្សការពារគំនិតខុសពីខ្លួន មិនមែនមកពីវាសំខាន់មានតម្លៃនោះទេ តែវានាំឱ្យខូចមុខមាត់ បាត់ កិត្តិយស ប៉ះពាល់ដល់ការស្រឡាញ់ខ្លួន Amour propre ទៅជាខឹងហើយការពារទៅវិញ ។ មនុស្ស យើងវាមានខ្លួន ដែលគេតែងតែហៅថា អាត្ម័ន Lemor ឬ «អញ» នេះធំណាស់ អ្វីណាប៉ះពាល់ដល់អញសុទ្ធតែក្តៅក្រហាយ នាំឱ្យមានការជម្លោះបាក់បែកទាំងអស់ ។ មនុស្ស យើងចេះខឹងកាលណាគេបង្អាប់ញយៗ គេ ថាកូនយើងមិនល្អ យើងក៏ខឹង ។ គេ ថានាឡិកាយើងដើរយឺតមិនល្អ យើង ក៏ខឹង ។ គេ ថាគំនិតរបស់យើងមិនល្អ យើង ក៏ខឹង.... ដូច្នេះយើងត្រូវយល់ថា: ពាក្យ ថាទ្រឹស្តី គឺវាគ្មានអ្វីជាការពិតប្រាកដទេ .... គេនិយាយថាឱ្យស្របតាមកាលៈទេសៈ តាម លក្ខណៈតាមសណ្តានចិត្តរបស់មនុស្សឱ្យបានផលប្រយោជន៍ ... បែបនេះគេហៅថាទ្រឹស្តីទៅ ។

មានម្តងខ្ញុំនឹងឃើញ កាលនោះខ្ញុំបានទិញវាំងននមួយធំ សម្រាប់បាំងបន្ទប់ ដែលគេបោកខ្ញុំដោយលក់ តម្លៃយ៉ាងថ្លៃ ... ។ ខ្ញុំយកទៅបាំងបានប៉ុន្មានថ្ងៃ ស្រាប់តែមានមិត្តនារីខ្ញុំម្នាក់មកលេង ខ្ញុំបានបង្ហាញវាំងននដែលខ្ញុំបានទិញយ៉ាងថ្លៃនោះ ។ មិត្ត នារីខ្ញុំស្រែកហោះឡើង ដោយ សម្លេងរិះគន់ថា «ថ្លៃម្ល៉េះ! អ្នកណាគេដែលទិញវាំងននអ៊ីចឹងថ្លៃដល់ម្លឹង?» ។

ការពិតវាដូច្នេះមែន ខ្ញុំទិញនេះវាថ្លៃបន្តិច ពីព្រោះគេបោកខ្ញុំ ... ខ្ញុំមានកំហុស តែក៏ខ្ញុំមិនចង់ស្តាប់ ពាក្យមិត្តនារីខ្ញុំដែលរិះគន់នោះដែរ ។ ខ្ញុំ ទៅជាខំនិយាយសរសើរវាំងននោះថាល្អ ថាសំខាន់ដែលខ្ញុំបានទិញជ្រុលទៅហើយនោះ ។ បន្ទាប់មកមានមិត្តនារីម្នាក់ទៀតមកលេង នាងខំប្រឹងសម្លឹងវាំងននោះហើយនិយាយសរសើរថា ខ្ញុំ ចេះទិញបានវាំងននល្អមានតម្លៃថ្លៃច្រើន ក្នុង ពេលនោះ ខ្ញុំសប្បាយចិត្ត ហើយមានប្រតិកម្មទៅជានិយាយថា «មែន! វាំងនននេះថ្លៃបន្តិច យើងទិញនេះខ្លះខ្វាយលុយកាកបន្តិចហើយ តាមត្រូវមិនគួរទិញវាទេ» ។

កាលណាយើងមានកំហុស យើងអាចទទួលកំហុសស្ងាត់ស្ងៀមបានដោយខ្លួនឯង ។ ប៉ុន្តែយើងក៏អាចទទួលកំហុសបាន នៅ ចំពោះមុខអ្នកដទៃដែរដរាបណាអ្នកនោះឯងចេះនិយាយពន្យល់ឱ្យបានទន់ភ្លន់សមរម្យត្រូវចិត្ត ។ ពីព្រោះអ្វី ? ពីព្រោះថា ខ្លួន យើងបានសប្បាយចិត្ត មានកិត្តិយសនឹងទទួលកំហុសនោះដោយក្លាហ៊ាន ... ប៉ុន្តែបើយើងបង្ខំគេ ឱ្យ ទទួលយកកំហុសទាំងទទឹងទិសបាក់មុខបាក់មាត់ គេពិតជាមានប្រតិកម្មមិនល្អបញ្ច្រាសមកវិញហើយ ។

Horace Greely ជាអ្នកបោះពុម្ពផ្សាយមួយយ៉ាងល្បីល្បាញ ទាំងកាសែតទាំងសៀវភៅ ... ។ គាត់នោះបានបោះពុម្ពផ្សាយសៀវភៅ កាសែតដើម្បីប្រឆាំងនឹងមាគ៌ានយោបាយរបស់លោក Lincoln គាត់ទិទៀនមាគ៌ានយោបាយគ្រប់បែបយ៉ាង ប្រើគ្រប់មធ្យោបាយ កំហែងគំរាម រិះគន់ ចំអកកំប្លែង រាល់ ថ្ងៃរាល់ខែ សង្ឃឹម ថាលោក Lincoln នឹងដូរមាគ៌ា តែផ្ទុយទៅវិញគ្មានបានផលសោះ បណ្តាការទិទៀន រិះគន់ និយាយពាក្យទ្រគោះបោះបោក មិន អាចធ្វើឱ្យគេផ្លាស់ចិត្តគំនិតបានទេ! មានតែការនិយាយស្រួលបួល ត្រឹមត្រូវ សមរម្យ ទន់ភ្លន់ ប៉ុណ្ណោះទេគេសប្បាយចិត្តយល់ស្របតាមយើង ។

មិត្តទាំងអស់គ្នាចង់ឱ្យអ្នកដទៃស្តាប់ខ្លួនទេ គេ គោរពយកចិត្តទុកដាក់នឹងខ្លួន ជាបឋមត្រូវទម្លាប់ហាត់ចិត្តរិះគន់ ទិទៀន គេពេក កុំចូលចិត្តនិយាយបង្គាប់គេពេក ត្រូវ គោរពពាក្យសម្តីនឹងយោបល់របស់អ្នកដទៃផង ។

ដើម្បីពិចារណារឿងនេះ មិត្តអ្នកគប្បីអានកូនរឿងនេះបន្តិច

លោក ស ពឹងលោក ម៉ាហ្វមី រៀបចំផែនការធ្វើម៉ាស៊ីនថ្មីមួយ ។ លោក ម៉ាហ្វមីគូរប្លង់បង្ហាញលោក ស ហើយលោក ស ក៏យល់ព្រមតាម ។ លោក ម៉ាហ្វមី បញ្ជាកម្មកររៀបចំតាមប្លង់ ។

មិនសុខមិនស្ងៀម លោក ស បាន យកប្លង់នោះទៅបង្ហាញពួកម៉ាកគាត់ ដែលជាការនាំឱ្យកើតរឿងឡើង ។ ពួកម៉ាកគាត់អាខ្លះថាវែងពេក អ្នកខ្លះថាខ្លីពេក ខ្លះថាធំពេក មិនល្អ មិនសម ។ ថាទាស់ត្រង់នេះ ទាស់ ត្រង់នោះ គ្រប់បែបយ៉ាងទាល់តែ លោក ស ក្តៅក្រហាយ ហើយនិយាយប្រកែកមិនព្រមយកម៉ាស៊ីនតាមប្លង់នោះ ។

លោក ម៉ាហ្វមី ពិនិត្យ មើលសព្វគ្រប់គឿងម៉ាស៊ីន ឃើញថាល្អសមរម្យ ដែលលោក ស និងពួកម៉ាកគ្មានដឹងអីទាំងអស់នោះ ចេះតែថាផ្តេសផ្តាស ។ ប៉ុន្តែលោក ម៉ាហ្វមី មិននិយាយថាគេផ្តេសផ្តាសទេ ខ្លាចគេអន់ចិត្តគេខឹងសម្បារ គាត់ទៅជាធ្វើទៅសួរ លោក ស ទៅវិញ ។

គ្រាន់តែឃើញលោក ម៉ាហ្វមី លោក ស ស្ទុះមកនិយាយថា: ឥឡូវលោកគិតយ៉ាងម៉េច រឿងម៉ាស៊ីនខ្ញុំនេះ?

លោក ម៉ាហ្វមី និយាយ មួយៗថា «លោកចង់ធ្វើយ៉ាងណាខ្ញុំក៏ធ្វើតាមពីព្រោះខ្ញុំស៊ីលុយលោក ខ្ញុំត្រូវតែធ្វើតាមចិត្តលោកទាំងអស់ ។ ប៉ុន្តែត្រូវឱ្យមានអ្នកទទួលខុសត្រូវផង ! បើលោកថាធ្វើរបៀបខ្ញុំមិនល្អទេ ត្រូវ ធ្វើតាមរបៀបលោកវិញ គឺខ្ញុំធ្វើតាម តែ លោកត្រូវទទួលខុសត្រូវ ក្នុងការខូច ឬខុស លោកកុំអាលទៅជឿពាក្យមនុស្ស ដែលគ្រាន់តែនិយាយបង្អាប់គេ ហើយ មិនចេះធ្វើ មិនទទួលខុសត្រូវបន្តិចបន្តួចសោះ! ។ ចំណែកខ្ញុំវិញខ្ញុំយល់ថា: ម៉ាស៊ីនរបៀបខ្ញុំវាល្អហើយសម ហើយមានរូបខ្ញុំជាអ្នកទទួលខុសត្រូវ ... ។ លោក ស នៅ ស្ងៀម សម្ងំបន្តិចបាត់ខឹង ហើយ ក៏ដូរយោបល់មកតាមលោក ម៉ាហ្វមី ទៅវិញ ។ល។ និយាយ សង្ខេបមកយើងយល់ថា: ចង់ ឱ្យគេតាមយើង មុនដំបូងគេដែលទៅទិទៀន រិះគន់ និយាយបង្អាប់គេភ្លាមៗ នោះទេ គេត្រូវនិយាយឱ្យស្រួល ឱ្យទន់ តែឱ្យឆ្លាតវាងវៃ ហើយមិនត្រូវយល់ថា យោបល់អ្នកដ៏ទៃសុទ្ធតែខុសទេ ។

« ត្រូវគោរពយោបល់របស់អ្នកដទៃ កុំអាលថាយោបល់គេខុស ឬច្រឡំឱ្យសោះ » ។

អនុវត្តបាន នឹងបានជ័យជំនះល្អប្រសើរ ។

វិធានរបស់សូក្រាត

កាលណាមិត្តចង់ឱ្យអ្នកស្តាប់ណាមួយ ជឿទៅតាមមិត្ត ជាបឋមនៅក្នុងបញ្ហានិយាយ មិត្តមិនត្រូវយកបញ្ហាណាដែល អ្នកស្តាប់នោះមានទស្សនៈខុសនឹងមិត្តឡើយ ។ គឺថាមិត្តត្រូវជ្រើសរើសយកចំណោទណា ដែលអ្នកស្តាប់នឹងមិត្តមានទស្សនៈត្រូវគ្នា ។ ហើយ ម្យ៉ាងទៀត មិត្តត្រូវខំប្រឹងផ្តើសកកាយនូវចំនុចណាដែលអ្នកស្តាប់នោះគេចូលចិត្តដូចគ្នា តែ យើងត្រូវចេះនិយាយបង្វែរបន្តិចឱ្យទៅតាមវត្ថុបំណងត្រឹមត្រូវរបស់យើង ។

មិត្តត្រូវខំប្រឹងនិយាយបែបណា ឱ្យ អ្នកស្តាប់នោះ ឆ្លើយថា «ត្រូវ» « ពិតមែន» បើស្តាប់ឆាប់ឆ្លើយ គឺកាន់តែល្អ ប៉ុន្តែ មិនត្រូវនិយាយ បែបណាដែលធ្វើឱ្យអ្នកស្តាប់គ្រវីក្បាល ហើយឆ្លើយថា «ខុស» ថា «ទេ» នោះឡើយ ។ នៅក្នុង សៀវ "ធ្វើម្តេចអូសទាញសកម្មភាពមនុស្ស" លោកសាស្ត្រាចារ្យ Overstrect បាននិយាយថា ពាក្យចម្លើយមួយម៉ាត់របស់អ្នកស្តាប់ថា «ទេ» មួយម៉ាត់គឺចិត្តចិត្តថ្លើមរបស់គេមិនកែប្រែ ទោះបីបន្ទាប់ពីអ្នកនោះឯងយល់ថា គំនិត របស់គេវាខុស ក៏ គេមិនងាយកែប្រែតាមយើងដែរ ពីព្រោះគេស្រឡាញ់ខ្លួនគេ Amour Propre ។ ហេតុដូច្នេះហើយ ក្នុងការនិយាយស្តីមុនដំបូង មិត្តត្រូវខំប្រឹងរើសសម្តីយ៉ាងណា កុំ ឱ្យអ្នកស្តាប់គេជំទាស់ ធ្វើ ឱ្យគេយល់ព្រមសិនធ្វើឱ្យគេចូលចិត្តនឹងយើងសិន រឿង ខុសត្រូវល្អអាក្រក់ កុំអាលយកមកនិយាយ ពីព្រោះវានៅក្នុងដំណាក់កាលទី២ ឬទី៣ ដល់ ៤ ឯនោះទេ ។

ដាក់ពាក្យសួរមួយឃ្លា ដើម្បីឱ្យអ្នកស្តាប់ឆ្លើយថា «មាន» ឬ «ត្រូវ» ... គឺជាបញ្ហាមួយមិនលំបាកប៉ុន្មានទេ ចុះហេតុ អ្វីក៏មានមនុស្សច្រើនគ្នាមិនព្រមធ្វើតាមរបៀបនោះទៅ? ការពិតមនុស្សណាដែល បង្ខំគេឱ្យតាមគំនិតរបស់ខ្លួន ឬធ្វើ ឱ្យគេខឹង ដើម្បីឱ្យគេដើរតាមខ្លួន គឺជាមនុស្សឆោតគ្មានចិត្តសាស្ត្រអ្វីបន្តិចសោះ គឺ ផ្ទុយទៅវិញ ធ្វើឱ្យគេរិតតែលេងតាមខ្លួនទៅវិញទេតើ! ។ បើ ចង់ឱ្យគេតាមយោបល់យើង យើងត្រូវនិយាយល្អ និយាយឱ្យគេសប្បាយ និយាយឱ្យគេយល់ថា ផ្លូវគេដើរនោះវាខុស វាគ្រោះថ្នាក់... ទីបញ្ចប់គេដើរតាមយើងដោយពេញចិត្ត ហើយស្មោះត្រង់ផងដែរ ។

ក្នុងការនិយាយ បើមិត្តនិយាយឱ្យអ្នកស្តាប់អន់ចិត្ត ... គេឆ្លើយថា «ទេ» រួចទៅហើយ ... ទំរាំតែគេសប្បាយចិត្ត គេយល់ព្រមតាមមិត្តគឺមិត្តត្រូវប្រើពេលវេលា ប្រើសតិ បញ្ញាអស់ច្រើនណាស់ទើបយកមកបានវិញ ។

សូក្រាតគេបានធ្វើគេការមួយ ដែល មនុស្សយើងគ្រប់គ្នា តាំងពីជាង ២ - ៣ សតវត្សកន្លងមកហើយនៅតែមានតម្លៃ ហើយជាពិសេស ក្នុងវិស័យ ចិត្ត សាស្ត្រសព្វថ្ងៃនេះ ក៏ គេនៅតែសរសើរថា ជាបញ្ញាដ៏សំខាន់មួយក្នុងមេរៀនចិត្តវិទ្យា ។

តើវិធីរបស់គាត់នើវាយ៉ាងណាទៅ? គេអ្នកជិតខាងរបស់អ្នកមានដែលបានឮគាត់និយាយពាក្យថា: «អ្នកឯងយល់ខុស យល់ច្រឡំ» ឬទេ? ។ ចំពោះមនុស្សផ្សេងមាននិយាយ តែសូក្រាត់មិនដែលនិយាយពាក្យនោះដល់ម្តងឡើយ ។ វិធាន របស់សូក្រាត មុន នឹងនិយាយ គាត់ត្រូវរៀបចំគំនិតយ៉ាងណាឱ្យអ្នកស្តាប់មុនដំបូង ត្រូវឆ្លើយថា «មាន» ឆ្លើយថា «ត្រូវ» សិន ។ រួចបន្ទាប់មកបន្តិចម្តងៗគាត់រៀបដំណើររឿងអូសទាញអ្នកស្តាប់ឱ្យទៅតាមគាត់ដោយមិនដឹងខ្លួន ហើយ នៅតែឆ្លើយថា «មាន» ថា ត្រូវ ជានិច្ច... ភាសាខ្មែរយើងក៏និយាយដែរថា: "សន្សឹមៗកុំបំបោល... " ការនិយាយអូសទាញគេ ការនិយាយ ឱ្យគេជឿ យើង ត្រូវធ្វើម្តងបន្តិចៗធ្វើយ៉ាងណា ឱ្យ អ្នកស្តាប់គេឆ្លើយថា: «ត្រូវហើយ» តាំងពីដើមទីក្នុងការនិយាយដំបូង ។

មនុស្សលោកយើងចង់បានអ្វី ?

មិត្តចង់បានពាក្យមួយឃ្លាមួយម៉ាត់ ដែល ជាស្នេហ៍មុខ ឬ ស្នេហ៍មាត់ អាចធ្វើឱ្យចប់ការឈ្លោះប្រកែកគ្នា អាចធ្វើឱ្យគេស្រឡាញ់រាប់អាចយើងដែរឬទេ? ពាក្យទាំងនោះ គ្មានអ្វីចម្លែកទេ! គឺពាក្យ «មាន» « ត្រូវហើយ» (ពិតហើយ) (ល្អណាស់) ឬថា (បើខ្ញុំនៅក្នុងឋានៈដូចលោកវិញ ខ្ញុំក៏ធ្វើយ៉ាងនោះដែរ) ។ល។ ប្រើ ពាក្យទាំងអស់នេះ ទោះ បីមនុស្សកាចសាហាវឃោឃៅរបៀបណាក៏បែរជាស្លូតបូតត្រឹមត្រូវមកវិញដែរ ។ ក្នុង ការនិយាយនេះគេត្រូវឱ្យឬកពារស្របគ្នានឹងការនិយាយនោះផង បើមិនដូច្នេះទេ គេនឹងថា មិត្តបញ្ឆោរគេ ហើយគេនឹងរកវិធីបំផ្លាញមិត្តទៅវិញ ។

ឧទាហរណ៍ដូចជាឈ្មោះមេចោរ Aleapone ជាដើមបើមិត្តទទួលឥទ្ធិពចិញ្ចឹមដូចវា ទទួលការអប់រំដូចជាវា ទទួល របៀបរស់នៅដូចវា ម្ល៉េះ មិត្តក៏ដូចវាដែរ គឺ រស់នៅក្នុងគុកដូច្នោះពីព្រោះគឺឪពុកម្តាយវានេះហើយ អ្នក ដែលរស់នៅទាក់ទងជិតខាងនឹងវានេះហើយ ដែល បណ្តាលឱ្យមានឥទ្ធិពលដល់រូបវាដូច្នេះ ។

មិត្តមិនមែនជាមនុស្សកាច គឺ មកពីឪពុកម្តាយមិត្តគាត់មិនជាមនុស្សកាចសាហាវ ។ ជំនឿរបស់មិត្តមិនឱ្យមិត្តគោរពសត្វគោ ឬ សត្វពស់ក៏មកតែអំពីមិត្តមិនមែនជាមនុស្សកើតនៅម្តុំទន្លេ Brahmapon Tra ឯប្រទេសឥណ្ឌាដែរ បើ កើតនៅម្តុំនោះក៏ជឿដូចតែគ្នា ... ។ ដូច្នេះ បើយើងបានល្អយើងកុំអាលអួតអាង ហើយទៅមើលងាយអ្នកដ៏ទៃ កុំ ថាគេល្ងង់ គេឆោត គេខុស ឱ្យសោះ ។ ផ្ទុយទៅវិញ គេត្រូវ អាណិតអាសូរគ្នាទៅវិញទៅមក ពីព្រោះ ការអប់រំរបស់គ្នាខុសពីយើង ។ មនុស្សយើងល្អអាក្រក់សខ្មៅ វា ស្រេចតែពីឥទ្ធិពល នៃការអប់រំ និងការសេពគប់ទេ គ្មាន មនុស្សណាកើតមកបានល្អ ឬ បានអាក្រក់ស្រាប់ៗទេ សូម្បី តែរៀនអក្សរ បើមិត្តមិនខំប្រឹង មិត្តក៏អានអក្សរមិនដាច់ដែរ ។

មនុស្សយើងរស់នៅក្នុងលោក ស្ទើរតែទាំងអស់គ្នាសុទ្ធតែត្រូវការឱ្យគេយល់ខ្លួន ឱ្យ គេរាប់អានយកចិត្តទុកដាក់ដល់ខ្លួន បើ មិត្តធ្វើឱ្យគេពេញចិត្ត គេនឹងគោរពមិត្តភ្លាម ។ មិន មានពិចារណារឿងតូចមួយនេះទេ?

កាលណាយើងដើរទៅប៉ះនឹងស្ត្រីម្នាក់ យើងសម្លឹងមើលគេ ស្ត្រីនោះនឹងលួចជេរមិត្តនៅក្នុងពោះមិនខាន ហើយអ្នកខ្លះទៀតហ៊ាន និយាយភ្លាមៗនៅចំពោះមុខទៀតផង ។ ផ្ទុយ ទៅវិញ បើមិត្តរស់រាយនិយាយគួរសម សុំទោសគេ ភ្លាមដោយសភាពជាអ្នកដឹង គេនឹងសប្បាយចិត្តដាក់មិត្ត គេនិយាយរាក់ទាក់ស្និទ្ធស្នាល ហើយបើគេកំពុងតែជក់បារីផង គេនឹងអញ្ជើញមិត្តយកបារីមួយមិនខាន ។ និយាយសង្ខេបមកយើងយល់ថា បើយើងមានកំហុស ហើយនៅមុខគេ ដើម្បីសារភាពកំហុស ។ ចំណែកឯមនុស្សនោះវិញ បើសិនណាជាគេមានកំហុសអ្វី គេក៏សារភាពទទួលកំហុសរបស់គេចំពោះ មុខយើងដែរ ។ ពីព្រោះថាយើងមានទឹកចិត្ត យកចិត្តទុកដាក់គេ ហើយគេក៏មានទឹកចិត្តយកចិត្តទុកដាក់ដល់យើងដែរ ។

អ្នកចម្រៀងជើងឯកមួយឈឺឡើងច្រៀងមិនបាន នៅ ក្នុងពេលជប់លាងមួយយ៉ាងធំជាកិត្តិយស ។ អ្នក ផ្តើមបុណ្យមានចិត្តសាស្រ្ត ស្គាល់ចិត្តអ្នកជម្ងឺមកនិយាយបបោសអង្អែលអ្នកជម្ងឺ រត់ខ្វែងដៃខំរកថ្នាំមកដាក់ឱ្យជា ទោះ បីនាំអ្នកជម្ងឺធ្វើពុតជា ឈឺ .... ទីបញ្ចប់អ្នកផ្តើមបុណ្យបានជ័យជំនះ ដោយនាំអ្នកចម្រៀងល្បីនោះទៅច្រៀងទាល់តែបាន ។ ផ្ទុយ ទៅវិញ បើអ្នកផ្តើម

បុណ្យនិយាយមិនស្រួល មិនចេះបច្ចេកទេសលួងលោមមនុស្សទេ គឺបរាជ័យក្នុងពេលជប់លៀង ។ ដូច្នេះ កាលដែលយើងយកចិត្តទុកដាក់នឹងគេ ថ្នាក់ថ្នមសួរនាំពីនេះពីនោះ ក៏ជាសិល្បៈមួយនៅក្នុងការលួងលោមមនុស្សដែរ ។

ត្រូវចេះឆ្លើះ ជំរុញចក្ខុវិញ្ញាណនឹង ការចង់ដឹងរបស់មនុស្ស

ប៉ុន្មានឆ្នាំកន្លងមកនេះ កាសែត Phi adelphie Evening Bulletin ត្រូវជនមួយក្រុម មាត់អាក្រក់បានមូលបង្កាច់ថា «កាសែតនេះគ្មានសំខាន់អីសោះ គ្មាន អត្ថបទច្រើន មាន សុទ្ធតែសេចក្តីប្រកាសឃោសនា គ្មានបានប្រយោជន៍អីដល់អ្នកអានទេ» ។

ចាងហ្វាងកាសែតត្រូវចាត់ការភ្លាម ដើម្បីទប់ ទល់នឹងការឃោសនានោះ ! តើត្រូវធ្វើដូចម្តេច?

ទីចាត់ការត្រូវបោះផ្សាយនូវសៀវភៅមួយផ្សេងទៀត ប្ញកបួមទាំងកាសែតនូវអត្ថបទ សំខាន់ៗ ឱ្យច្រើនសម្រាប់អ្នកអាន ហើយលោកឱ្យថោកជាងមុន ។

ការកែទម្រង់បែបនេះ បាន គេសរសើរច្រើនដែរ ពីព្រោះគេ ឃើញមានអត្ថបទច្រើនហើយល្អៗ ។ សៀវភៅ នោះហើយវាយក្បាលទៅលើជនណាដែលដើរនិយាយបង្ខូចបង្កាច់ ដោយអាកប្បកិរិយាទន់ភ្លន់ ជាងទ្រឹស្តីអ្វីទៅទៀត ។

មានរោងចក្រច្រើនទៀត ប្រើមធ្យោបាយដូចកាសែតនេះដែរ ។ អ្នក ខ្លះលក់ម៉ាស៊ីនត្រជាក់ម៉ាក Electrolux ចង់ឱ្យអ្នកទិញឃើញច្បាស់នូវគុណភាព ម៉ាស៊ីនដែលដើរហើយគ្មានឮសម្លេង... គេខំប្រឹងកេះដែកកេះឱ្យឆេះដើម្បីស្តាប់សម្លេងក្នុងពេលដែលម៉ាស៊ីនត្រជាក់កំពុងតែដើរ ។

មានហាងលក់មួកមួយ លក់ដាច់ណាស់ ពីព្រោះតែនៅក្នុងមួកនោះមាន រូបហត្ថលេខារបស់ស្រ្តីចម្រៀងម្នាក់យ៉ាងល្បីជូនមក ។

អ្នកឃោសនាលក់ឥវ៉ាន់ ខំប្រឹង ពិចារណាធ្វើឱ្យកូនក្រមុំចេះដើរ ចេះឈរ ចេះលេងប៉ាហ៊ីដើម្បីប្រមូលមនុស្សឱ្យជឿតាមខ្លួន នឹងទិញឥវ៉ាន់របស់ខ្លួន ។ អ្នកអ៊ុតសក់ ខំប្រឹងឃោសនាទៅតាមអ្នកអ៊ុតសក់ អ្នក ដាក់ធ្មេញ អ្នកធ្វើទឹកក្រូច អ្នក លេងគុនល្ខោន ក៏ ចេះតែខំប្រឹងរកមធ្យោបាយតែរៀងៗខ្លួន ដើម្បីនិយាយឃោសនាឱ្យគេជឿ ឱ្យគេមករកខ្លួន ... ។ល។

មនុស្សពីរនាក់ក្លៃបំផុតក្នុងការលក់ដូរ បាន យល់ប្រមជាមួយគ្នាសរសេរសៀវភៅមួយនិយាយអំពីសិល្បៈប្រមូលភ្ញៀវអ្នកទិញឥវ៉ាន់ ... ។

គេបានយកខ្សែភាពយន្តនោះទៅបញ្ចាំងឱ្យទស្សនិកជន មើល លេងនៅគ្រប់កន្លែងដើម្បីឃោសនាឱ្យគេយកចិត្តទុកដាក់ ។

សេចក្តីត្រូវការចង់បង្ហាញការពិត ឬឃោស នាឱ្យគេដឹង ដើម្បីគេយកចិត្តទុកដាក់ វា ជាបញ្ហាមួយសំខាន់ណាស់ ហើយ បើយើងធ្វើឱ្យគេចេះចង់ដឹង ចង់ឮអំពីរឿង ដែលយើងចង់បង្ហាញនោះទៅទៀត គឺវា ជាបញ្ហាមួយកាន់តែសំខាន់ទៅទៀត ។ ការបញ្ចាំង កុនគឺធ្វើឱ្យគេចង់ដឹង ការឃោសនាតាមវិទ្យុមានសម្លេងភ្លេងគឺចង់ឱ្យគេចង់ដឹង ដូច្នេះ ការដែរ ធ្វើឱ្យគេចង់ដឹងនេះវាជាបញ្ហាសំខាន់ដែលយើងទាំងអស់គ្នាត្រូវធ្វើ តាមអ្នកលក់ដូរដើម្បីលួងលោមមនុស្ស ។

មនុស្សម្នាក់ធ្លាប់ស៊ីពងទាចៀន គេ ចៀនដាក់ខ្លាញ់ត្រឹមត្រូវ ដាក់គ្រឿងសព្វគ្រប់ អ្នក នោះស៊ីឆ្អែតហើយសរសើរគេថាចេះចៀនឆ្ងាញ់ ។ ម្នាក់ ទៀតចេះចៀនពងទាដែរឬ ដាក់ គ្រឿងគ្រប់មុខ

ដូចគ្នា តែអ្នកក្រោយនេះចេះរៀបចំល្អមើលនៅក្នុងចាន បន្លែមានពណ៌ក្រហម សខៀវចម្រុះនៅលើចាន មានសភាពដូចជាផ្កាអ្វីមួយ ម្រាមដៃគាត់កាន់ម្ហូបស្អាត មុខមាត់ក៏ស្អាត គួរ ឱ្យស្រឡាញ់ ។ ម្ល៉ោះហើយអ្នកចៀនពងទារក្រោយនេះ វាកាន់តែឆ្ងាញ់ជាងមុនទៅទៀត ពីព្រោះ គាត់ចេះសិល្បៈទាក់ទាញចក្ខុវិញ្ញាណរបស់មនុស្ស ។ ដូច្នេះ ក្នុងការលួងលោមមនុស្ស មនុស្ស ត្រូវចេះបច្ចេកទេស និងសិល្បៈអូសទាញភ្នែក មនុស្ស និងបណ្តុះនូវគំនិត ស្រមៃរបស់ មនុស្សទៀតផង ។

ចង់បានផលច្រើនត្រូវចេះបង្កើតការប្រឡង ប្រជែង

ពាក្យចាស់ថា «ធ្វើបានល្អ ត្រូវ បានទទួលការសរសើរ ធ្វើបានអាក្រក់ត្រូវបានទទួលការស្តីបន្ទោស» ។ ជាការពិតណាស់ នៅក្នុងអង្គការមួយ ដែលមានមនុស្សច្រើនធ្វើការ ជាធម្មតាវាមានមនុស្សខ្ជិល មនុស្សមិនខ្ជិល មនុស្សពូកែ និងមនុស្សមិនពូកែ នៅឡាយលំគ្នា ។ អ្នក ត្រូវពិនិត្យបើគ្មានសិល្បៈលួងលោមមនុស្ស មនុស្ស ដែលធ្វើការនៅខាងក្រោមបង្គាប់វាត្រលប់ទៅជាខ្ជិលហើយមិនពូកែទាំងអស់គ្នា ។ ហេតុអ្វី ? ពីព្រោះថា អ្នក ឧស្សាហ៍ធ្វើការច្រើនមិន បាន គេសរសើរលើកទឹកចិត្តអ្វីសោះ... អ្នកនោះអន់ចិត្តហើយឧស្សាហ៍តទៅទៀត គឺ ធ្វើការល្មមៗ កំដរ អ្នកខ្ជិលទៅវិញ ។ អ្នក ចេះដឹងគ្មានបានគេសរសើរលើកទឹកចិត្តអ្វីសោះក៏អន់ចិត្ត ហើយធ្វើជាល្ងង់ ដូចគេឯងទៅវាស្រួលជាង ពីព្រោះ អ្នកល្ងង់នឹងអ្នកខ្ជិល ក៏ គ្មានត្រូវគេរករឿងស្តីបន្ទោសរកហេតុស្តីបន្ទោសអ្វីដែរ ។

ឧទាហរណ៍នៅក្នុងហាងមួយ ម្ចាស់ ហាងបានស្តីបន្ទោសអ្នកត្រួតពិនិត្យ ថា « លោកមិនរកវិធីណាឱ្យកម្មករធ្វើការបានផលច្រើន ជឿន លឿនទៅមុខបន្តិចសោះ? » ។ អ្នក ត្រួតពិនិត្យឆ្លើយថា ខ្ញុំអស់តម្រះហើយមិនដឹងជានិយាយយ៉ាងម៉េចទេ ខ្ញុំ ប្រើអស់មធ្យោបាយ មានតាំងពីនិយាយសរសើរ និយាយដាស់តឿន និយាយបន្ទោស កំហែងដេញចោលទៀត តែនៅដដែល ។ ម្ចាស់ហាងមើល លោកឱ្យដីសខ្ញុំម្តុំមក ! ។

- ថ្ងៃនេះពួកគេចាក់ចូលពុម្ពបានប៉ុន្មានដង?
- បាន៦ដង ៗ ។
- គ្មាននិយាយអ្វីទាំងអស់ ម្ចាស់ហាងយកដីសគូសលើដីលេខ ៦ហើយ ដើរទៅបាត់ ។

ដល់ពេលពួកយប់មកធ្វើការ គេសួរម្តងថា « តើលេខ៦នេះជាអ្វី? » អ្នកផ្សេងទៀតឆ្លើយថា « ម្ចាស់ហាងមកហើយគាត់សួរថា ចាក់ ពុម្ពបានប៉ុន្មានដង? ពួកខ្ញុំឆ្លើយថាបាន ៦ដង ហើយ គាត់ក៏សរសេរលេខ ៦នោះនៅលើដីទៅ » ។

ថ្ងៃក្រោយមកទៀត ម្ចាស់ហាងបានមកហើយរកលេខ៦មិនឃើញដោយមានអ្នកណាលុបបាត់ទៅ គាត់ ក៏សរសេរលេខ ៧ឡើងវិញ ។ ពួក ក្រុមផ្សេងមកធ្វើការឃើញលេខ ៧ បែបក្តៅក្រហាយ ថាពួកមុនចង់ចាញចង់ឈ្នះគ្នា ពួក ក្រោយធ្វើការយ៉ាងប្រឹងប្រែងហើយលុបលេខ ៧ ដាក់លេខ ១០ទៅវិញ ។ ចេះ តែឡើងម្តងបន្តិចៗ មិន យូរប៉ុន្មាន រោងចក្រនោះក៏មានដំណើរយ៉ាងស្រួល ហើយជឿនលឿនជាងគេឯងទៅទៀត ។

និយាយសង្ខេបមក ក្នុងការលួងលោមមនុស្សឱ្យប្រឹងប្រែងធ្វើការឱ្យបានច្រើន គេមិនភ្លេចទេ នូវ ការមួយគឺគេចាត់ឱ្យមានការប្រឡងប្រជែងគ្នា (emulation) ។ ប៉ុន្តែ សូមបញ្ជាក់ថា មិន មែនប្រណាំងប្រជែងបែបថោកទាបខំប្រឹងរកផង ប្រយោជន៍ផ្ទាល់ខ្លួន ឬរកលុយកាក់ផ្ទាល់ខ្លួននោះទេ ។

ការខំកែផលប្រយោជន៍ផ្ទាល់ខ្លួន គេមិនបាច់ប្រឡងប្រជែងទេ ពីព្រោះចំពោះខ្លួនគេ គឺគេត្រូវខំប្រឹង ។ នេះ យើងនិយាយអំពីផលប្រយោជន៍រួម ឬផល ប្រយោជន៍ក្រុមដែលមានមនុស្សច្រើន ធ្វើការឱ្យស្មើដៃគ្នា ដើម្បីផលប្រយោជន៍ទាំងអស់គ្នា ។

ត្រូវចេះលោកស្ទួយមនោសញ្ចេតនដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់របស់គេ

មេចោរប្លន់ស៊ីនំចំណីយ៉ាងល្បីល្បាញ នៅលើរថភ្លើងគឺឈ្មោះ Jesse James ។ គាត់នេះដើរប្លន់លុយកាក់យ៉ាងច្រើននៅតាមធនាគារនានា ហើយ មកចែកចាយឱ្យអ្នកស្រុកក្រីក្រដើម្បីយកទៅលោះស្រែចំការមកវិញ ដែលគេបានបញ្ចាំក្នុងពេលខ្វះខាត ។ គាត់នេះពិតជាយល់ថា ខ្លួនគាត់មានឧត្តមគតិខ្ពង់ខ្ពស់ ។

ការពិតមនុស្សនៅជុំវិញគាត់ គេ ខ្លាចគោរពគាត់ណាស់ ពីព្រោះ គេបានធូស្រាលដោយសារគាត់ច្រើន ។

លោក Pierpont Morgan បានពិចារណាហើយយល់ឃើញថាអំពើរបស់មនុស្សកើតឡើងដោយបុព្វហេតុពីរយ៉ាង: បុព្វ ហេតុទីមួយដែលគេលាក់ទៅបាត់នោះ គឺ ជាបុព្វហេតុពិតប្រាកដ ចំណែកឯបុព្វហេតុទីពីរដែលគេនិយាយចេញមកនោះមានសភាពល្អប្រពៃគួរឱ្យសរសើរ... ។

កាលណាគេប្រព្រឹត្តអំពើអ្វីមួយ ឬគេពិចារណាអំពើប្រការណាមួយគេត្រូវគិតទៅដល់បុព្វហេតុពិត ! កាលណាបើយើងបានដឹងនូវបុព្វហេតុពិតរបស់គេហើយ មិត្តក៏មិនត្រូវផ្អើសកកាយធ្វើអ្វីដែរ ។

ប៉ុន្តែ មនុស្សយើងម្នាក់ៗ សុទ្ធ តែមានចិញ្ចឹមនូវគោលគំនិតឬ ឧ ត្តមគតិមួយជាពិតប្រាកដម្លេះហើយបានជាគេចូលចិត្តឱ្យវាទៅពួនខាងក្រោយ បុព្វ ហេតុល្អប្រពៃ ។ ហេតុ នេះដើម្បីធ្វើឱ្យប្រភេទនេះចូលចិត្ត មិត្ត ត្រូវតែលើកស្ទួយសរសើរធ្វើឱ្យមនុស្សប្រភេទនេះចូលចិត្ត មិត្ត ត្រូវតែលើកស្ទួយសរសើរនូវបុព្វហេតុទីពីរ របស់គេបាននិយាយចេញ មកក្រៅនោះទៅបានហើយ ។

មធ្យោបាយនេះ តើ មិត្តជឿទេថា គេអាចយកមកប្រើនៅក្នុងវិស័យសេដ្ឋកិច្ចឬជំនួញបានឬទេ ? បាន!

មានម្ចាស់វីឡាមួយ នៅសល់បួនខែទៀត បានអស់កំណត់ដែលគេនិយាយចុះសម្រុងគ្នាក្នុងការជួលផ្ទះ ។ ប៉ុន្តែ អ្នកចូលគេសុំឈប់ជួល គេ ចេញទៅទៀតដោយមិនបានសងប្រាក់ចំនួន ៤ខែនៅសល់នោះ ។ ម្ចាស់វីឡានោះខឹងណាស់ពីព្រោះត្រូវខាត ទំរាំមានមនុស្សជួលតទៀត ត្រូវទុកផ្ទះឱ្យនៅទំនេរយូរខែ ។ កាល ពីមុនៗ បើមានករណីបែបនេះខ្ញុំប្តឹងភ្លាម ឱ្យសងលុយ៤ខែដែលមិននៅហើយបានចុះក្នុងខសន្យា ប៉ុន្តែខ្ញុំនិយាយជាមួយនឹងគាត់ ... ។

លោក អ៊ា! ខ្ញុំបានទទួលដំណឹងថា លោក គិតចេញពីផ្ទះ នេះមុនថ្ងៃកំណត់៤ខែ ប៉ុន្តែ ខ្ញុំមិនបានស្មានថាលោកនឹងចេញពិតមែននោះទេ ។ ច្រើនឆ្នាំមកហើយ ក្នុង ការរស់នៅខ្ញុំធ្លាប់បានពិនិត្យគេ ... ដល់មកលោកខ្ញុំយល់ថាលោកជាមនុស្សមួយរូបគោរពសម្ដី គោរពកិត្តិយស ... ឥឡូវខ្ញុំយល់ថា ខ្ញុំពិនិត្យខុស ខ្ញុំស្ដាយណាស់ នេះលោកកាប់ដៃខ្ញុំចោលទៅ ... ។

ខ្ញុំស្នើរនឹងលោកថា: ខ្ញុំ សុំឱ្យលោកពិចារណាបួនដប់ថ្ងៃទៀតសិនទៅ ។ ដល់ ចុងខែ លោកយកលុយមកបង់ថ្លៃផ្ទះហើយលោកនៅតែសុំចេញទៀត ... សុំលោកចេញទៅចុះកុំភ្លេចថា សំបុត្រខសន្យាលោកមានរក្សាទុកមួយសន្លឹក ។

ដល់ចុងខែអ្នកជួលផ្ទះសម្រេចចិត្តថា នៅ តទៅទៀត ឱ្យ អស់ខសន្យា... ពីព្រោះគេយល់ថាមានតែមធ្យោបាយនេះទេ ទើបរក្សាកិត្តិយសបានតទៅ ។

អ្នកនិពន្ធ អ្នក កាសែត មិន មែនសុទ្ធតែយកលុយទៅទិញខួរក្បាលគេបានទេ ប៉ុន្តែ បើយើងចេះនិយាយបែបណា ឱ្យត្រូវនឹងឧត្តមគតិ ត្រូវ ចំណុចចិត្តរបស់គេ គឺ គេជួយសរសេរភ្លាមដោយស្មោះត្រង់ ។

មនុស្សមកជួយធ្វើការយើងនៅពេលបុណ្យទានអ្វីមួយ តាមត្រូវគេយកឈ្នួលយ៉ាងច្រើន ... ប៉ុន្តែដោយសារគេមានចិត្តបុណ្យ គេ មកធ្វើបុណ្យគេមានឧត្តមគតិខាងបុណ្យទាន ម្លោះ ហើយគេគ្រាន់តែទទួលទានបាយ មួយចម្អែតប៉ុណ្ណោះជាការស្រេច ។

និយាយសង្ខេបមក ដើម្បីលួងលោមគេឱ្យតាមគំនិតយើង វាមានសិល្បៈមួយដែរ ដែលយើងបានជូនឧទាហរណ៍មួយពីរ នៅ ខាងលើ គឺថា យើង ត្រូវចេះឆ្លៀតយកចំណុចល្អ របស់ គេ ដើម្បីជម្រុញគេ គឺ ចិត្តសម្បុរសរបស់គេចិត្តមេត្តាឧត្តមភាពគតិខ្ពង់ខ្ពស់ និងការយកចិត្តទុកដាក់អាណិតអាសូរ ឈឺចាប់ចង់ដឹងជួយយកអាសារ ។

ត្រូវវិធីនេះអាចជួយមិត្តធ្វើការធំដុំ

សូមមិត្តចាំប្រការនេះថាទោះបិជាអ្នកជិតខាងនឹងយើងគេមានកំហុសអ្វី ឬភាន់ច្រឡំឆ្គាំឆ្គងម្តេចម្តាក្តី យើងត្រូវយល់ថានោះឯងមិនទាន់ប្រាកដជា គាត់ ដឹងកំហុសរបស់ខ្លួនទេ! ហេតុដូច្នេះកំហុសទម្លាក់ទោសទៅដាក់ឱ្យគាត់... ។

បើមិត្តធ្វើបានយ៉ាងនេះហើយ ! បើមិត្តយល់អស់សន្តានចិត្តរបស់គេហើយ មិត្ត គឺជាមនុស្សឆ្លាត ហើយក៏ទៅជាមនុស្សកម្រកបានផង ។

អ្នកនៅជិតខាងរបស់យើង ដែលគេបានធ្វើផ្តេសផ្តាសពីព្រោះវាមានហេតុមានន័យរបស់វា យើងកុំអាលនិយាយអំពីរឿងខុសត្រូវសិន ។ បើ មិត្តខំប្រឹងរាវរកឱ្យឃើញនូវបុព្វហេតុលាក់កំបាំងរបស់គេទៀត ។ មិត្ត ត្រូវដាក់ខ្លួនមិត្តឱ្យចូលនៅក្នុងនាទីរបស់មនុស្សនោះសិន ហើយ មិត្តនឹងដោះស្រាយរបៀបណា? ធ្វើបានបែបនេះ មិត្តមិនសូវខាតពេលវេលា ហើយ ក៏មិនសូវក្រហាយឈឺចាប់នឹងអ្នកណាដែរ ។ ជាពិសេស ទៅទៀត មិត្តបានជឿនលឿនមួយកម្រិត នៅ ក្នុងការលួងលោមអូសទាញមនុស្ស ។

អ្នកប្រាជ្ញចិត្តសាស្ត្រ ម្នាក់បាននិយាយថា ល្បង មើល! យើងខំប្រឹងពិចារណាខ្លួនឯងឱ្យជ្រៅជ្រះ មិត្តនឹងឃើញនូវប្រការផ្ទុយគ្នានេះមួយ: មិត្ត យកចិត្តទុកដាក់ណាស់ចំពោះកិច្ចការណា ដែលជាការផ្ទាល់ខ្លួនរបស់មិត្ត ប៉ុន្តែផ្ទុយទៅវិញ មិត្ត ទៅជាសោះអង្កើយចំពោះកិច្ចការរបស់មនុស្សលោក ... ។ សុំមិត្តពិចារណាច្បាស់ថា នៅ លើលោកយើងនេះ មនុស្សណាក៏ដោយ ក៏មានសណ្តានចិត្តបែបនេះ ដូចតែគ្នាដែរ ។

មិត្តមានពិចារណាឬទេ ដូច ជាលោក Lincoln ឬលោក Roosevelt បានបញ្ជាក់ថា «បើចង់បានជ័យជំនះ ទោះក្នុងកិច្ចការអ្វីក៏ដោយ - លើកលែងតែមុខការឃាមគុកចេញ គេសុទ្ធតែត្រូវការឱ្យដឹង ឱ្យស្គាល់នូវសណ្តានចិត្តរបស់អ្នកដ៏ទៃ» ។

មានមនុស្សខ្លះគេចូលចិត្តស៊ីស្តៅល្វីងហើយថាឆ្ងាញ់ ដែរកូនក្មេងវាស្អប់ជាទីបំផុត ... ។ អ្នកខ្លះចូលចិត្តជិះសេះ ដើរ លេងក្នុងព្រៃ ចូលចិត្តដើមឈើ តែមនុស្សខ្លះចូលចិត្តដើរទីក្រុងស្អប់ស្រុក

ស្រែទៅវិញ ។ ក្នុង ការដើរនៅស្រុកស្រែគេត្រូវចេះទស្សនៈអ្នកស្រែ ត្រូវ ចេះអប់រំអ្នកស្រែចំការឱ្យទៅតាមរបៀបរបបជនបទ គេ និយាយអំពីអនាម័យការពារជម្ងឺ អំពីសុជីវធម៌ តែ គេមិននិយាយសរសើរអំពីភាពហ៊ឺហាដែរ ។

ក្នុងការនិយាយដាស់តឿនមនុស្ស គេត្រូវឱ្យខន្តីនៅក្នុងខ្លួននិយាយម្តងហើយ ត្រូវ និយាយម្តងទៀត និយាយ ញឹកញយទើបមនុស្សស្តាប់បាន ទោះ បីជាស្តាប់បានហើយក្តីក៏ដោយ ក៏ មនុស្សនៅតែមានកំហុស បន្តបន្ទាប់គ្នាទៅទៀត ។ ដូច្នេះ ចិត្តដែលនាំឱ្យមិត្តធ្វើការបានជ័យជំនះ ធំដុំ គឺជាចិត្តខន្តីនឹងន ពិចារណាឱ្យ ជ្រៅជ្រះ កុំរហ័ស ភ្ញាក់ផ្អើល កុំ មើលងាយគេ កុំលើក តម្កើងខ្លួនឯងហួសហេតុ ត្រូវមានសុភវិនិច្ឆ័យ និង គតិបណ្ឌិត ។

និយាយសង្ខេបមកវិញ យើង យល់ថា វិធី ដែលអាចជួយយើងឱ្យបានជ័យជំនះធំដុំនោះ ជាពិសេសគឺខ្លួនយើងនេះឯង ខ្លួនយើងចេះបញ្ជាខ្លួន ចេះដឹកនាំចិត្តគំនិតរបស់ខ្លួនឱ្យបាននឹងន រឹងប៉ឹងដើម្បីទៅដឹកនាំអ្នកដ៏ទៃឱ្យគេជួយធ្វើការយើង ។

មិត្តត្រូវយល់ពាក្យមួយឃ្លាថា បើ មេដំបែរវាល្អ គឺ តាប៉ែរវាល្អផ្អែមល្ហែមដែរ ។ ដែក ថែបដែលគេលុតល្អរួចហើយ គឺ ជាដែកថែបដែលគេប្រើសម្រាប់ទៅខែឬខួងដែកដ៏ទៃ បាន សេចក្តីថា បើ ចង់បានជ័យជំនះធំដុំជ័យជំនះនោះវានៅលើបាតដៃយើងដែលជាអ្នកចេះដឹង ចេះ បញ្ជាចិត្តគំនិតរបស់ខ្លួនធ្វើម្ចាស់ខ្លួនយើងបានហើយទីបញ្ចប់យើងអាចធ្វើម្ចាស់ចំពោះអ្នកដ៏ទៃទៀតបានជាធម្មតា ។

មានជ័យជំនះល្អកុំចាត់ទុកថាជារបស់ខ្លួនយើងម្នាក់ឯង

បណ្ដាគំនិតឬយោបល់ដែលមិត្តរកឃើញ គឺប្រាកដជាមិត្តជឿខ្លាំងទៅលើគំនិតនោះ ជាជាងគំនិតរបស់អ្នកដ៏ទៃ ដែល គេប្រគល់មកឱ្យមិត្ត មែនឬទេ? បើមែនហើយ មិត្តក៏មិនត្រូវបង្ខំអ្នកដទៃដែលគេមានគំនិតគិតទុករួចមកហើយនោះដែរ ។ មិត្ត ត្រូវធ្វើយ៉ាងណាឱ្យសមរម្យវាងវៃបង្ហាញយោបល់ល្អ គេរើសយក ខ្លួនគេមកអនុវត្តនោះទើបហៅថា មិត្តពូកែឆ្លាតវាងវៃប៉ិនប្រសប់ ... ។

លោក Adolph Seltz នៅ Philadelphie ជាអ្នកទទួលខុសត្រូវយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការរកទីផ្សារលក់រទេះឡានរបស់រោងចក្រធំមួយ ។ ធ្វើការនៅខាងក្រោយគាត់មានមនុស្សមួយចំនួន ដែល ខ្វះសមត្ថភាព និងគ្មានបទពិសោធន៍ ។ គាត់ ជាអ្នកទទួលខុសត្រូវ ធ្វើការ ឱ្យអ្នកក្រោមបង្គាប់ទាំងអស់នោះ ក្លាហ៊ានយកចិត្តទុកដាក់ ក្នុងមុខងារ ។ គាត់បាន ប្រជុំអ្នកទាំងនោះមកហើយសួរយោបល់ នឹងសេចក្ដីប្រាថ្នារបស់ពួកគេ ... ។ គាត់ ប្រាប់អ្នកទាំងនោះថា « និយាយមកចុះ ! កុំទើសទាល់អ្វី ចាំគាត់ដោះស្រាយឱ្យបានសមរម្យ ទៅ តាមចំណងអ្នកទាំងអស់គ្នា» ។ អ្នក ខ្លះស្នើររឿងនេះ អ្នកខ្លះស្នើររឿងនោះ ផ្សេង ៗពីគ្នាជាច្រើន... ។ លុះ ដល់គាត់ម្ដងវិញ គាត់ ស្នើរសួរ ទៅ អ្នកទាំងអស់គ្នាថា «តើខ្ញុំអាចពឹងពាក់ទៅលើអស់លោកទាំងអស់គ្នាបាននូវប្រការអ្វីខ្លះ? » អ្នកទាំងនោះឆ្លើយព្រមៗគ្នាថា « យើងខ្ញុំស្មោះត្រង់រីករាយ ត្រឹមត្រូវ ក្លាហាន យកចិត្ត ទុកដាក់ ធ្វើសហប្រតិបត្តិចការជាមួយលោកក្នុងមួយថ្ងៃ ធ្វើការគ្រប់ ៨ម៉ោង » ។ មានអ្នកខ្លះទៀតសន្យាថានឹងជួយលក់ដូរធ្វើការដល់ទៅមួយថ្ងៃ ១៤ម៉ោង ថែមទៅលោកទៀត ។

លោក Sethz កត់អស់នូវប្រការដែលអ្នកទាំងនោះបានស្នើ និង ប្រការដែលអ្នកទាំងនោះបានសន្យាថែមទៀត នៅ លើក្ដាខៀន ហើយ គាត់ក៏បានយល់ព្រមទាំងអស់ ។ បន្ទាប់ មកបានលទ្ធផលល្អ គឺ អ្នកទាំងនោះខំប្រឹងប្រែងយកចិត្តទុកដាក់ ធ្វើការដោយក្លាហ៊ាន ដោយសប្បាយរីករាយ មាន គំនិតល្អៗច្រើន ហើយ ថ្មីៗជឿនលឿន ។ បញ្ហា នេះបញ្ជាក់ឱ្យឃើញថាទោះបីយោបល់របស់យើងក៏ដោយ ឱ្យតែយើងចេះធ្វើឱ្យយោបល់របស់យើងក្លាយទៅជាយោបល់របស់គេ គឺពិតជាគេខំប្រឹងអនុវត្ត តាមយោបល់នោះជាពិតប្រាកដ ។

លោក Roosevelt ក្នុងពេលដែលលោក នៅ ធ្វើការជាចៅហ្វាយក្រុងញ៉ូវយ៉ក នៅ ឡើយលោកមានឧបាយកលមួយយ៉ាងសំខាន់ ធ្វើឱ្យមេគណៈបក្សប្រឆាំងទាំងឡាយ យល់ព្រមតាមមាគ៌ាគាត់ដែលគិតទុកមុន យ៉ាងសប្បាយចិត្ត ។

ក្នុងពេលណាដែលមានកៅអីមួយនៅទំនេរ ហើយ សំខាន់ លោក Roosevelt កោះហៅប្រជុំអ្នកទាំងអស់មកសួរយោបល់ មុន បង្អស់លោកសួរថា អស់ លោកទាំងអស់គ្នាអាចជ្រើសរើសមនុស្សនៅក្នុងគណៈបក្សខ្លួន ឱ្យ ចូលទៅបម្រើ នៅ ក្នុងរដ្ឋការ អ្នក ទាំងនោះជ្រើសរើសមនុស្សម្នាក់ដែលចូលចិត្ត ហើយ គាត់និយាយថា: « សូមអស់លោកជ្រើសរើសម្ដងទៀតមើល! លោកអម្បាញ់មិញក្រែងរាស្ត្រមិនចូលចិត្ត នាំឱ្យមានឧបសគ្គនាំឱ្យលំបាកទៅថ្ងៃក្រោយ... ។ » ពួកគេស្នើមនុស្សម្នាក់ទៀត ដែល គាត់មិនពេញចិត្ត ហើយ គាត់ឆ្លើយថា «មនុស្សនេះក្រែងមិនទាន់មានលក្ខណៈគ្រប់គ្រាន់ នឹង ការកាន់កាប់មុខងារនោះក្រែងរាស្ត្រមិនជឿ ហើ យគេអស់សង្ឃឹមទេដឹង?» ។ ពួក គេក៏ខំប្រឹងជ្រើសរើសមនុស្សម្នាក់ទៀត ដែល មានសមត្ថភាពច្រើនជាង ហើយ សមរម្យល្អត្រូវចិត្តគាត់... ទើបលោក Roosevelt ឆ្លើយថា « ខ្ញុំសូមអរគុណ អស់លោកដែលបានជួយខ្ញុំក្នុងកិច្ចការនេះ ចំពោះ

មនុស្សនេះខ្ញុំក៏ពេញចិត្តដែរ ធ្វើ ការគាត់ឱ្យសមឋានៈ ដែល អស់លោកបានជ្រើសរើស បាន ស្រឡាញ់ យល់ព្រមឱ្យនាទីសំខាន់នេះទៅគាត់ ។

ដូច្នេះនិយាយសង្ខេបមក ដើម្បីអូស ទាញឱ្យគេយល់ព្រមឬចូលចិត្តធ្វើការអ្វីមួយតាមគំនិត របស់យើង យើងត្រូវប្រើមធ្យោបាយ ឬឧបាយកលណាឱ្យវាងវៃ ចេះកែច្នៃយោបល់របស់យើងដែល ល្អ នោះ ឱ្យទៅជាយោបល់របស់គេផ្ទាល់ខ្លួន ទើប គេប្រឹងប្រែងអនុវត្តន៍តាម យោបល់របស់យើង នោះ ពីព្រោះគេយល់ថា យោបល់របស់យើងក៏គឺជាយោបល់គេដែរ ។

ប្រៀបធៀបទស្សនៈ ដើម្បីរកវិធីល្អលោម

គេអាចនិយាយអាចថាបាន នៅក្នុងករណីណាដែលវាពិត ... ប៉ុន្តែគេក៏អាចថាបានដែរ នៅក្នុងករណីណាមួយដែលមិនពិត ... ។ ពីព្រោះ ថាសម្តីមនុស្សវាចេញមកតែពីអណ្តាតចេះតែគ្រលាស់ទៅ ។

នៅក្នុងសង្គមមនុស្សកាលណាគេមិនទាន់ដឹងរឿងអ្វីសោះ គឺគេមិនទាន់មានការច្រណែននឹងអ្នកណាឡើយ ហើយ ខ្លួនគេក៏មិនទាន់ជាប្រធាននៃការច្រណែនរបស់អ្នកដ៏ទៃដែរ ។ ផ្ទុយទៅវិញ កាលណាគេបានដឹងរឿងអ្វី ហើយ គេក៏ចេះច្រណែនភ្លាម ហើយ គេក៏មានអ្នកដ៏ទៃច្រណែនមកលើដែរ ... ។ ត្រូវចាំថាកាលណាយើងមានអាយុពេញវ័យ ហើយអ្នកដែលរស់នៅជិតយើងបំផុតនោះហើយ គឺ ជាអ្នកមានចិត្តច្រណែន ! មិនចំពោះថាបងប្អូនទេ សូម្បីតែមារមីងយើងក៏គេមានអារិះចិត្តនិងយើងដែរ ក្នុងករណីដែលយើងគ្រាន់បើជាងគេ ។

ចំពោះការចេះដឹង យើងពិតជាមានមនុស្សគេស្អប់ ... គេខឹង ... គេច្រណែននិន្ទា ... ប៉ុន្តែពិតជាមានមនុស្សស្រឡាញ់យើងដែរ ។

មនុស្សយើងគេមិនត្រូវឱ្យស្រឡាញ់ រាប់អានគ្នាឱ្យហួសហេតុពេកទេ ពីព្រោះ កត្តាអស់ទាំងនេះហើយវាជារណ្តៅសម្រាប់កប់នូវចិត្តបរិសុទ្ធរបស់មនុស្ស ។

ការច្រណែននិន្ទារបស់ មនុស្សវាគ្មានព្រំដែន ហើយ វាមិនគិតដល់ឋានៈ ឬ អាយុទៀតផង! ប៉ុន្តែវាអាចអត់អោនបានចំពោះមនុស្ស ដែលវាស្រឡាញ់ចូលចិត្ត គឺ ថាសេចក្តីច្រណែន វា គ្មានទេចំពោះមនុស្សដែលយើងស្រឡាញ់ចូលចិត្ត! យើងទៅជាចង់ឱ្យគេសរសើរទៅវិញ ពីព្រោះ មនុស្សត្រូវការគេសរសើរខ្លាំងណាស់ ។ ដូច្នេះ ដើម្បីឱ្យគេអាណិតស្រឡាញ់យើងយើងត្រូវប្រយ័ត្នខ្លួនក្នុងករណីនៅចំពោះមុខគេ ។ គឺថាត្រូវនិយាយលើកជើងគេ ជាជាងនិយាយបង្អាប់គេ ។

មនុស្សណាពេញចិត្តឱ្យគេបង្អាប់ខ្លួនច្រើន មនុស្ស នោះកំពុងតែស្ថិតនៅលើគំនរមួយ ដែលខ្វះការបញ្ចោរ លោកជើង... ខ្វះសេចក្តីសរសើរច្រើន ដូច្នេះសេចក្តីសរសើរច្រើន ដូច្នេះសេចក្តីពេញចិត្តវាគ្រាន់តែជារបាំង មួយបិទបាំងការពិតប៉ុណ្ណោះ ។

មនុស្សពេញចិត្តនឹងរូបរាងខ្លួនឯងស្អាតបាតណាស់ ប៉ុន្តែ មនុស្សក៏មិនស្រួលក្នុងអារម្មណ៍ដែរក្នុងពេលណាដែលខ្លួនជួបនឹងមនុស្សស្អាតហើយស្រស់ម្នាក់ទៀត ។

គេតែងតែយកសម្តីមកធ្វើជាសក្ខីភាពនៃការពិតទាំងអស់ នៅក្នុងលោកនេះ ។ ប៉ុន្តែ ផ្ទុយទៅវិញ នៅក្នុងលោកនេះសម្តីក៏សុទ្ធតែជាការបោកប្រាស់ទាំងអស់ដែរ ។ មិត្ត ភាព... ការស្រឡាញ់រាប់អានគ្នា វាអាចឈានទៅដល់ការស្អប់ខ្ពើមគ្នាចង់ស៊ីសាច់គ្នា ។ ស្នេហា ... ការស្រឡាញ់គ្នាវាអាចឈាន ទៅដល់ សេចក្តីស្នេហាដ៏ធំធេងមួយ សេចក្តីស្នេហាដ៏ធំធេងនោះអាចសម្លាប់ចិត្ត ដែលប្រឹងស្រឡាញ់ កាលណាគេក្បត់ចិត្តគ្នា ។

គ្មានផលអ្វីទេ កាល ណាពិភពលោកយើងនេះនៅតែត្រូវការមនុស្សមែនទែន... សេចក្តីត្រូវការនេះគឺគ្រាន់តែចង់ឱ្យការពិតមួយ នៅតែធរមាន ... មាន... គឺមានពិភពលោកមួយដែល សម្រាប់មានមនុស្សរស់នៅ ។ ព្រោះថា កាល ណាគ្មានមនុស្ស ពិភពលោកក៏គ្មានន័យអ្វីដែរ ហើយ ក៏គ្មានទាំងពិភពលោកថែមទៀតផង ។ ពីព្រោះ ថា មាន អ្នកណាមួយដឹងថា មាន ពិភពលោកបើវាគ្មានមនុស្សទៅហើយ ! ។

សេចក្តីស្អប់ខ្ពើមវាគ្មានព្រំដែន តែ សេចក្តីស្រឡាញ់វា ក៏ គ្មានព្រំដែនដែរ ... ប៉ុន្តែមានករណី ខ្លះព្រំដែននៃសេចក្តីស្រឡាញ់ គឺនៅត្រឹមស្អប់ ហើយព្រំដែននៃសេចក្តីស្អប់គឺ នៅត្រឹមស្រឡាញ់ ។

ក្នុងរឿងស្នេហារវាងស្រីហើយនឹងប្រុស គឺ ស្រឡាញ់ក្នុងពេលដែលគេស្រឡាញ់ ហើយស្រឡាញ់ណាស់ក្នុងពេលដែលហ៊ាននិយាយថា «ស្រឡាញ់» ។

ក្នុងរឿងស្នេហា ស្រឡាញ់ វានៅតែស្រឡាញ់ជានិច្ច ទោះក្បត់ គ្នាទៅហើយក្តី ក៏នៅតែ ស្រឡាញ់ដែរ ។ ចិត្ត ស្រឡាញ់វានៅតែមាន តែចិត្តស្រឡាញ់ នោះកាលនាបើព្រាត់ហើយ គឺ នៅសល់តែចិត្តក្តាញ់នឹងការស្រឡាញ់ តែស្រឡាញ់វិញគឺវាស្រឡាញ់លើសស្អប់ទៅទៀត ស្រឡាញ់រាប់ជាតិកាលណាគេហ៊ានថាស្រឡាញ់ ទោះស្រឡាញ់នោះវាចេញមកអំពីអណ្តាត ក៏ដោយ ។ ពីព្រោះ ស្រឡាញ់គេមិនភ្លេចហើយ ស្អប់ គេអាចភ្លេចបាន ។ សូម្បី តែយ៉ាងនេះហើយក្តី ក៏សេចក្តីស្នេហាវានៅតែមាន សេចក្តី ស្នេហាវានៅជាបញ្ហាធំ ដែលចោទមក លើជីវិត ! បើក្នុងរឿង ល្ខោនគ្មានស្នេហា ក្នុងប្រលោមលោកគ្មានស្នេហា ក្នុងឆាកជីវិតគ្មានស្នេហា... ឱជីវិត កើតមកគឺនៅ សល់មានតែសំបកពិភពលោកប៉ុណ្ណោះ ។

គ្មានហេតុផលសោះ... តែមានប្រត្តិកម្មខ្លាំងខ្លា ... ពាក្យតែពីរម៉ាត់សោះ គិត ធ្វើឱ្យពិភព លោកក្លាយ ទៅជាគ្មានន័យគឺជាអ្វីទៅ គឺស្នេហានោះឯង ។

ស្នេហា តូចតាច គឺស្នេហាបងប្អូន

ស្នេហាមធ្យម គឺស្នេហា ឪពុកម្តាយ

ស្នេហាដ៏ធំ គឺស្នេហាប្តីប្រពន្ធ ។ កាលណាមានកូនប្រសារហើយ ម្តាយក្មេកអាចក្លាយទៅជា សត្រូវនឹងកូនឯងបាន បើការហើយគេរស់នៅក្នុងសង្គមតែមួយរួមគ្នាដដែល ។

បើមិនចេះពិចារណាហេតុផលពិត អ្នក ឯងនឹងក្លាយទៅជាកូនអកត្តញ្ញូព្រោះតែអ្នក ស្រឡាញ់ប្រពន្ធហួសហេតុពេក ... ។

គ្មានអាធ្យាស្រ័យ នាំឱ្យក្លាយទៅជាសត្រូវ ហើយក៏នាំឱ្យបែកបាក់ព្រោះគ្មានចិត្តអំណត់ ។

គេមិនអាចរស់នៅក្នុងសង្គមគ្រួសារតែមួយដដែលបានទេ កាល នានៅក្នុងគ្រួសារនោះមាន មេគ្រួសារ ចាប់ពីពីរនាក់ឡើងទៅ ។

មិត្តភាពវាគ្រាន់តែជារនាំងបិតបាំងការពិតប៉ុណ្ណោះ ចំណែកឯការពិតវិញនោះ គឺ ជាករណី មួយដែលមិត្តទាំងពីរក្លាយទៅបច្ចាមិត្ត ក្នុង គ្រាដែលគេមិនចុះសម្រុងនិងគ្នា នៅ ក្នុងការពិភាក្សារ ខ្វែងយោបល់ ។

ពិតមែនតែគេត្រូវការមិត្ត ត្រូវ ការស្នេហាយ៉ាងណាក៏ដោយ តែ អាទាំងពីរនេះមិនអាចយកវា ជាកិត្តិយសបានទេ ។ ពីព្រោះ កិត្តិយសវាជាកាតព្វកិច្ចរបស់មនុស្សដែលរស់នៅ ព្រោះកិត្តិយស សម្រាប់លុយកាក់ ។

ចំពោះរឿងស្នេហា វាគ្មាន ហេតុផលពិតមនុស្សបាន គេ អាចយល់ទឹកចិត្តអ្នកដទៃទៀតបាន ។ ពីព្រោះ រឿងអស់នេះគេដែលបានធ្លាប់ជួបមករួចម្តងហើយដូចគ្នានឹងកូនក្មេងមិនអាចយល់ទឹក ចិត្តចរិតមនុស្សចាស់ បានពីព្រោះក្មេងមិនទាន់បានចាស់ ។

ចំណែកឯមនុស្សចាស់វិញ អាច យល់ទឹកចិត្ត ចរិត របស់ក្មេងបានពីព្រោះចាស់ធ្លាប់បានធ្វើ ជាក្មេង កាលពីមុនកន្លងមកហើយ ។

សេចក្ដីពិតវាគ្មានពីព្រោះតែមនុស្ស ខំប្រឹងកាឡៃវា តែការបោកបញ្ឆោតវាមានច្រើន ពីព្រោះតែមនុស្សចូលចិត្តវា ។

មនោសញ្ចេតនាគឺវាមាន... វាមានចំពោះមនុស្សណាដែលចូលចិត្តអណ្ដែតអណ្ដូង ។ តែរម៉ាំងរម៉ោកក៏មានដែរ ... វាមានចំពោះមនុស្សណាដែលគ្មានមនោសញ្ចេតនា ប៉ុន្តែមនោសញ្ចេតនា ដែលពិតប្រាកដនោះគឺនៅត្រង់សភាពទន់ភ្លន់ទៅវិញទេ ។

សុភមង្គលវាមាន តើ វាមានដោយសារអ្វី? អ្វីដែលធ្វើឱ្យគ្រួសារមានសុភមង្គល ? គឺប្ដីត្រូវចេះធ្វើថ្លង់ ប្រពន្ធ ចេះធ្វើគរនោះឬ? បើយ៉ាងនេះមែនសុភមង្គលវាមាន គឺ វាមានមកពីសំណាក់នៃជនពិការទាំងស្រុងហើយ ។

មនុស្សគឺជាមនុស្ស កិត្តិយស គឺជាកិត្តិយស ប៉ុន្តែគេមិនអាចគោរពមនុស្សបានទេ គឺកិត្តិយសនោះហើយដែលអាចធ្វើឱ្យគេឱនក្បាលយ៉ាងឆាប់រហ័ស ។

អំណួតជាប្រភពនៃសេចក្ដីអាម៉ាស់ តែ ចំពោះសេចក្ដីស្នេហាដ៏ធំធេងវិញ គឺប្ដីប្រពន្ធនោះហើយម្យ៉ាងទៀត ម្ដាយឪពុកក៏គ្មានន័យអ្វីពិតប៉ុន្មានដែរបើកាលណាហើយកូនខ្លួនមានគូរស្រេករ ។

សេចក្ដីស្នេហាគ្មានព្រំដែនពិតប្រាកដទេ កាល ពីមុនមកគេចាកចោលម្ដាយកំសត់ តែ ពេលក្រោយគេវិញមករកម្ដាយកំសត់វិញ គេ ថា មាន តែម៉ែទេដែលជាអ្នកស្រឡាញ់កូនដោយស្មោះ ។ ប្ដីប្រពន្ធគេលែងលះ គ្នា ពីព្រោះតែចិត្តប្រេះឆា ... ក្បត់ទាល់តែនៅសល់តែសំណៅជីវិតដែលឥតន័យ ។

ក្នុងពេលស្រឡាញ់គេមិនបានគិត ពីរឿងប្រេះឆាទេ ហើយនៅក្នុងរឿងប្រេះឆា ក៏គេមិនបានគិតពីរឿងគេស្រឡាញ់គ្នាដែរ ។

ពេលដែលព្រាត់គឺព្រាត់ទៅឆ្ងាយ... ចុះហេតុអ្វីបានជាឃ្លាតទៅឆ្ងាយហើយទៅជាណាយចិត្ត ? ក្រែងចិត្តទន្ទឹងឱ្យគេទៅវិញ កុំ ឱ្យព្រាត់ឬ? បានតែភ្លាមៗដែរទេ ដល់ យូរៗទៅសេចក្ដីស្រឡាញ់អាណិតវាទៅជាហើរពណ៌សម្បុរហើយរ ហើយ ទៅជាស្រឡាញ់អាណិតអ្នកដែលឃើញគ្នារាល់ថ្ងៃរាល់ព្រឹកទៅវិញ! ។ ប៉ុន្តែ អ្នកដែលនៅជិតជិតនោះ ក៏ គង់មានថ្ងៃជ្រក់ជ្រិញហើយណាយចិត្តដូចគ្នាទេ ។

មនុស្សគឺជាកូនអុកឈើត្រង់ មធ្យោបាយ វាងវៃដឹកនាំអូសទាញមនុស្សទើបមានប្រសិទ្ធភាព ។ មនុស្ស ណាដឹងរឿងក៏គេអូសទាញបានដែរ ពី ព្រោះមនុស្សដឹងរឿង គឺជាមនុស្សមិនដឹងរឿង មនុស្សស្អប់គេគឺជាមនុស្សស្រឡាញ់គេ អស់ ស្អប់អស់ស្រឡាញ់ គឺ ជាអ្នកដទៃគ្មានគ្មានទាក់ទងគ្នា ។ មនុស្ស យើងគេមិនឱ្យស្អប់ខ្ពើមទុក្ខ, ស្អប់ខ្ពើមភ័យ, អាក្រក់, ល្ងង់ខ្លៅទេ ពីព្រោះ ក្នុងការមនុស្សយើងត្រូវការសុខ, សប្បាយ, ត្រេតអរ, ល្អប្រពៃ, ប្រាជ្ញាបញ្ញា... ។ល។

ទុកឱ្យគេនិយាយឱ្យអស់ចិត្តសិន

មានមនុស្សខ្លះ ចង់ ឱ្យគេតាមយោបល់ខ្លួន ទៅជា ខំប្រឹងនិយាយកាត់ទទឹង កាត់ទទែង ដែលធ្វើឱ្យមនុស្សម្នាក់ទៅជាខឹងហើយ រកមធ្យោបាយប្រឆាំងនឹងខ្លួនវិញ ។

ទោះបីជាទ្រឹស្តី សម្ភារៈ វិចារណាវិទ្យា ចាក់ ទឹកមិនលិចយ៉ាងណាក៏ដោយ បើ មនុស្សម្នាក់កំពុងខឹងហើយ តែ ខឹងគឺខុសហើយ ការ នេះយើងមិនបាច់និយាយទេ ។ គេ មិនត្រូវនិយាយស្ទាក់ ឬនិយាយកាត់មនុស្សនោះឡើយពីព្រោះមនុស្សកំពុងខឹង គឺ ជាមនុស្សឆ្កួត គ្មានការពិចារណាដ៏តិចតួចសោះ ។

មនុស្សអ្នកឃាត់វៃឆ្លាត់វាងវៃ គេត្រូវនៅស្ងៀមស្តាប់មនុស្សខឹងនោះនិយាយឱ្យអស់ តែហាមផ្តាច់កុំឱ្យចាក់បន្ថែម ។ មនុស្ស ខឹង ឬមន្សុប្រចណែន ព្រួយ ចិត្តនឹងប្រការអ្វីមួយតែកាលណាបាននិយាយច្រើន គឺវាបានធូរស្រាលក្នុងដើមទ្រូង ដែលពាក្យសាមញ្ញថា «និយាយឱ្យវាធូរពោះ» ។

មនុស្សខឹងគឺគេមានអ្វីមួយ នៅ ក្នុងទ្រូងណែនតឹង ហើយ មិនត្រូវចិត្តដែលជាហេតុនាំឱ្យខឹង ដល់កាលណាយើងបណ្តោយឱ្យមនុស្សខឹងនោះនិយាយសារស័ព្ទអំពីរឿងហេតុទាំងអស់ ដែល នាំឱ្យខឹងនោះទៅ មនុស្សនោះទៅជាអស់ខឹង ហើយ តែកាលណាអស់ខឹង គឺ មនុស្សនោះត្រឡប់មកសភាពធម្មតាវិញ ។ ពេល នោះហើយ ដែល យើងត្រូវនិយាយពន្យល់មនុស្សនោះឱ្យដល់កម្រិត ធ្វើឱ្យអ្នកនោះយល់ថាយោបល់របស់យើង គឺយោបល់របស់គេដែរ... ម្ល៉ោះហើយ គេនឹងតាមយើងភ្លាម ... ។ សូមមិត្តជ្រាបថាមនុស្សខឹងត្រូវការ ការលួងលោម ។

មិត្តមិនដែលប្រទះទេឬ? មនុស្សម្នាក់ខឹងដើរឡូឡា គេ កំពុងតែខឹងគេហ៊ានចាយលុយអស់រាប់ម៉ឺនរៀលជាមួយនឹងពួកម៉ាក ដែលក្នុងពេលធម្មតាគេមិនហ៊ានចាយលុយដល់ថ្នាក់នោះសោះ ។

ដូច្នេះក្នុងការលួងលោម មនុស្សឱ្យធ្វើតាមយោបល់យើង ជាពិសេសត្រូវទុកឱ្យ មនុស្សនោះនិយាយផង ឱ្យ ទាល់តែអស់ ដើម្បីយើងដឹងរឿងរ៉ាវពិត ដឹង បុព្វហេតុពិត ដល់កាលណាយើងដាក់ផែនការ និយាយឱ្យ ចំចំណុចរបស់គេតែម្តង ។ ក្នុង ករណីនេះហើយដេលយើងក្តាប់បានសភាពការណ៍ របស់មនុស្សហើយយើងដឹកនាំគេបានដោយងាយ ។

មិត្តពិនិត្យមើលគោឡើងក វាមានកម្លាំង ច្រើន ណាស់! មនុស្សមិនអាច ទៅប្រឆាំងនឹងវាបានទេ ក្នុងពេលភ្លាមៗ ។

តែមនុស្សស្រីម្នាក់រាងខ្សោយ ស្រាប់តែយកចង្អុយដៃមួយទៅច្រាន់ក៏គោនោះវាដួលបានដែរ ។ ពីព្រោះ គោនោះអស់កម្លាំងទៅហើយ មនុស្ស ប្រើមធ្យោបាយគេចចៀស រហូតទាល់តែវាហត់ ។ ចំណែកឯការអូសទាញមនុស្សខឹង ឬមនុស្សដែលប្រឆាំងនឹងយើង ក៏ដូច្នេះ ដែរ! យើងទុកឱ្យគេនិយាយឱ្យអស់ចិត្តទៅ យើង កុំរវល់ខឹង តប វិញឱ្យសោះ ... យើងប្រឹងស្តាប់ឱ្យច្បាស់នូវហេតុផលមួយៗ ហើយ កត់ត្រាចំណាំដើម្បីដល់ មនុស្សនោះនិយាយអស់ហើយ ហត់ ហើយ អស់ ខឹងហើយ អស់គំគួនហើយ ... សឹមយើងនិយាយទៅ វា បានលទ្ធផលល្អទៅហើយ ។ ដូច្នេះ ក្នុងការលួងលោម ត្រូវទុកឱ្យគេនិយាយ យោបល់គេឱ្យអស់សិន សឹមយើងនិយាយតប ។

បើមានកំហុសខ្លួនយើងត្រូវទទួលសារភាពភ្លាម

ខ្ញុំនៅក្នុងភូមិមួយ ជិត ជាយក្រុង ប៉ុន្តែ នៅក្នុងភូមិខ្ញុំមានព្រៃឈើតូចមួយ ព្រៃ តូចនោះតែកាលណារដូវរំហើយមកដល់ គឺ ឈើទាំងនោះមានផ្កាពណ៌សក្បុះពេញពាស សត្វកំប្រុកចូលចិត្តទៅកើតកូនចៅ នៅ ទីនោះណាស់ហើយជាពិសេស ខ្ញុំចូលចិត្តដឹកឆ្កែទៅដើរលេង នៅទីព្រៃនោះវាសប្បាយលោតកញ្ឆោងយ៉ាងអស្ចារ្យ ពីព្រោះ នៅទីនោះវាគ្មានមនុស្សទៅមកច្រើនហើយស្ងាត់ផង ។

ថ្ងៃមួយនោះ ខ្ញុំ បានជួបប្រទះនឹងភ្នាក់ងារតម្រួតម្នាក់ជិះសេះមានឬកពារបែបសង្ហា ភ្នាក់ងារនោះសួរខ្ញុំដោយពាក្យសម្ដីធំៗថា:

- ហេតុអ្វីក៏បណ្ដោយ ឱ្យឆ្កែរត់លេងយ៉ាងនេះ គ្មាន ចង់ខ្សែ គ្មាន ឃ្លុំ មាត់អ្វីទាំងអស់? មិនដឹងជាគេហាមឬទេ?

ខ្ញុំឆ្លើយតបទៅវិញដោយពាក្យផ្អែមល្ហែមថា:

- បាទ! ខ្ញុំបានដឹងដែរ តែ នៅទីនេះវាស្ងាត់ ខ្ញុំស្មានថាវាគ្មានគ្រោះថ្នាក់អ្វី ម្លោះ ហើយ បានជាខ្ញុំ បណ្ដោយឆ្កែខ្ញុំបន្តិចទៅលោក!
- ឱ! អ្នកឯងនិយាយថាស្មាន? ស្មានម្ដេចកើត? រឿងច្បាប់ទម្លាប់គ្មានរឿងស្មាននៅក្នុងនោះផងទេ! ឆ្កែនេះវាអាចខាំកូនកំប្រុក ឬខាំកូនក្មេង! ម្ដងនេះ ណ្ហើយ! ខ្ញុំមិនយកទោសអ្នកឯងទេ លើកក្រោយខ្ញុំនឹងចាប់អ្នកឯងបញ្ជូនទៅតុលាការមិនខាន! ។

ខ្ញុំស្លូតបូតហើយទន់ភ្លន់ ទទួលទោសកំហុសនោះភ្លាម ។

ច្រើនថ្ងៃក្រោយមកទៀត ឆ្កែ របស់ខ្ញុំវាមិនចូលចិត្តឱ្យខ្ញុំឃ្លុំមាត់វា វាក៏មិនព្រមឱ្យខ្ញុំដាក់ខ្សែចង់កវាសោះ ... ខ្ញុំនឹកគិតថា ប្រថុយដើរទៅលេងម្ដងទៀតចុះ ដោយបណ្ដោយ ឱ្យឆ្កែវារត់លេងតាមចិត្ត តើវាមានហេតុការអ្វីទៀតដែរ ។

មិនអីទេលេងបានបួនប្រាំថ្ងៃដោយសុខសាន្តដែរ ។

តែថៃដន្យថ្ងៃមួយនោះខ្ញុំទើបតែនឹងឡើងទៅលេងបានបន្តិច ស្រាប់តែខ្ញុំជួបនឹងភ្នាក់ងារតម្រួត នោះ ទៀតដែលបានប្រាប់ខ្ញុំម្ដងរួចហើយ អំពីលែង ឆ្កែឱ្យដើរលេង ។ ខ្ញុំ យល់ថាម្ដងនេះកើតរឿងហើយ! ឆ្កែខ្ញុំក៏វាបោលតម្រង់ទៅរកភ្នាក់ងារនោះ

ឃើញដូច្នេះហើយ ខ្ញុំ មិនចាំដល់ភ្នាក់ងារនោះហៅខ្ញុំទេ ខ្ញុំ ដើរតម្រង់ទៅទទួលទោសនៅចំពោះមុខភ្នាក់ងារនោះមុនតែម្ដង ។

- បាទលោក! ម្ដងនេះខ្ញុំមានកំហុស គ្រប់ គ្រាន់ហើយលោក គ្មាន អ្វីប្រកែកបានទៀតទេកាលពីអាទិត្យមុនលោកបានបញ្ជាម្ដងហើយយថា: តែ ចាប់បានហើយ ក្រោយ គឺត្រូវទទួលពិន័យ... ។

ភ្នាក់ងារនោះឆ្លើយតបមកវិញ ដោយពាក្យសម្ដីទន់ភ្លន់ថា:

សាច់ការតាមការពិត វាដូច្នោះមែនហើយ... ប៉ុន្តែខ្ញុំក៏យល់ចិត្តថ្លើមរបស់លោកឯងដែរ នៅកន្លែងស្ងាត់គ្មានមនុស្ស អ្នកណាក៏បែបធ្វេសប្រហែសចង់លែងឆ្កែតូចតាចឱ្យដើរលេងដែរ ដើម្បី ឱ្យវាបានសប្បាយខ្លះ ពីព្រោះ ដល់ត្រឡប់ទៅផ្ទះវិញវាត្រូវចាប់ចង ឬត្រូវគេដាក់ទ្រុងថែមទៀត ។

- បាទ! វាដូច្នោះមែនហើយ ប៉ុន្តែ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ខ្ញុំមានកំហុសហើយពីព្រោះច្បាប់បានហាមប្រាម ។

ណ្ហើយ! អ្នកឯងនាំឆ្កែ ទៅដើរលេង ឯនោះឱ្យឆ្ងាយពីខ្ញុំបន្តិចទៅកុំឱ្យខ្ញុំឃើញ ហើយត្រូវប្រុង ប្រយ័ត្នវាបន្តិចទៅបានហើយ ។

- បាទលោក! អរគុណលោកណាស់! ។ ភ្នាក់ងារតម្រួតនោះ ក៏ដូចគ្នា នឹង ភ្នាក់ងារតម្រួត ឯទៀតដែរ គឺ គាត់ជាមនុស្សដូចគ្នា គាត់ ចង់ឱ្យគេ កោត សរសើរគោរពខ្លួនដែលជាអ្នក តំណាងអំណាចលុះដល់កាលណាអ្នកមានកំហុសរត់ទៅទទួលកំហុសនៅចំពោះមុខ ហើយ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏មានចិត្តទន់និយាយ ដល់ការលើកលែងទោសផង ។

ផ្ទុយទៅវិញ បើ សិនណាជាខ្ញុំ ទៅ និយាយការពារកំហុស គឺ ពិតជាត្រូវភ្នាក់ងារនោះ ខឹង ហើយភ្នាក់ងារនោះរករឿង ពិន័យបទនេះបទនោះ ដល់ខ្ញុំមិនខាន ។

ប៉ុន្តែនេះខ្ញុំត្រឡប់ជារត់ ទៅទទួល កំហុសមុន ខ្ញុំ ទទួលស្គាល់ថា ភ្នាក់ ងារនោះយល់ត្រូវ ហើយខ្ញុំប្រព្រឹត្តិខុស ខ្ញុំ សប្បាយចិត្តណាស់ នឹង ទទួលកំហុសសារភាព ម្លោះហើយ កិច្ចការ នេះវា ត្រឡប់ទៅជាស្រួលទៅវិញ ៕

ដូចជាបាននិយាយមកខាងលើ យើងទាំងអស់គ្នា ត្រូវយល់ថា ក្នុងករណីដែលយើង មានកំហុសដោយគេចកែមិនបានហើយ យើង ត្រូវក្លាហាន ទទួល សារភាពកំហុសភ្លាមទៅ វា អាច បានប្រសើរជាង ដែល យើងទៅជជែកប្រកែកវែកញែករកខុសត្រូវ ដែលជាប្រការមួយនាំឱ្យ គ្រោះ ថ្នាក់ច្រើនទៅវិញ ។ ពីព្រោះ ថា បើសិន ណាជាយើងស្តីបន្ទោសដាក់ខ្លួនយើង គឺយើងពិតជាបានល្អ ជាងទុកឱ្យគេរករឿង ធ្វើទោសដាក់ទណ្ឌកម្មដល់ខ្លួនយើង ។ ហេតុដូច្នេះ បើសិនណាជា យើងអាច ដឹងមុនបានថា ខ្លួនយើងមុខតែត្រូវគេនិយាយស្តីបន្ទោសដោយ ពាក្យជូរចត់ហើយ យើងត្រូវតែយក ពាក្យស្តីបន្ទោសនោះមកនិយាយ ដាក់ ខ្លួនយើងជាមុន ឱ្យ ស្រេចទៅហើយគេអ្នកក្រៅមិនអាច នឹងធ្វើអ្វីយើងកើតបានផង ។ ដូចបាន និយាយមកខាងលើនេះ ក្នុងករណីយើងមានកំហុស ១០០ដង គឺមាន ដល់ ៩០ដងហើយដែលគេអាចលើកលែងទោសឱ្យយើង ដូច ជាភ្នាក់ងារតម្រួត លើកលែងទោសឱ្យអ្នកលែងឆ្កែអ៊ីចឹង ។

លោក Warren ជាជនម្នាក់ពូកែខាង ការឃោសនា លក់ទំនិញលោក នេះ ក៏បានប្រើ មធ្យោបាយខាងលើនេះដែរ ដើម្បីមានជ័យជំនះទៅលើអ្នកទិញ ទំនិញ ម្នាក់ដែលមានចរិករឹងរូស ពិបាក ។

លោក Warren បាននិយាយថា ធ្វើមុខការដូចខ្ញុំនេះវាលំបាកណាស់ត្រូវឱ្យទៀតទាត់ ហើយ ហ្មត់ចត់ផង មាន អ្នកចុះផ្សាយដំណឹងខ្លះ មក ដល់ភ្លាមចុះផ្សាយឱ្យគេភ្លាម បើ មិនដូច្នេះទេ គេ នឹង ខឹងហើយរករឿងជាមិនខាន ។ លោក Warren ក្នុងពេលជួបនឹងភ្ញៀវនោះ គាត់ និយាយសារភាព ទទួលកំហុសមុនភ្លាម មិន រវល់នឹងខុស ឬ មិនខុសអ្វីក៏ដោយ ភ្ញៀវ នោះត្រជាក់ចិត្ត, មិនខឹង, សប្បាយ... មិនរករឿងទៅជានិយាយលេងរាក់ទាក់ ពីនេះ ពីនោះក្រៅអំពីរឿងចុះផ្សាយ ដំណឹង ពានិជ្ជកម្មទៅវិញ ៕

និយាយមកដល់ត្រង់នេះ យើង យល់ថា ទោះបី មនុស្សឆ្កួតណាក៏ដោយ ក៏ចេះនិយាយការ ពារកាន់ជើងខ្លួនឯងដែរ ។ ប៉ុន្តែ មនុស្សដែលឆ្លាតពូកែគឺជាមនុស្សដែលគេមិនចេះកាន់ជើង ឬការ ពារខ្លួនឯងក្នុងពេលដែលខ្លួនឯង មាន កំហុសនោះឡើយ ។ ពីព្រោះ ការធ្វើរបៀបនេះវានាំឱ្យយើង ទៅជាមានតម្លៃឡើងខ្ពស់ ហួសពីមនុស្សធម្មតា ដែលយើងធ្លាប់ស្មាន ។

មានស្ត្រីម្នាក់ជាប្រពន្ធរបស់លោក ឧត្តម សេនីយម្នាក់ ក្នុងពេលមានសង្គ្រាម គាត់សុខចិត្តទៅយកសាហាយ មួយជាខ្មាំងរបស់ប្តីគាត់ ដើម្បីរក្សារជីវិតកុំឱ្យស្លាប់ទំរាំបានជួបប្តីវិញ ។ ក្នុង ពេលជួបនឹងប្តីភ្លាម គាត់ សារភាពកំហុសគាត់ភ្លាម គាត់ និយាយរាយរាប់ អំពីដើមដល់ចុង អំពីសេចក្តីស្មោះត្រង់របស់ប្រពន្ធនៅត្រង់ និយាយសារភាព កំហុសរបស់ខ្លួន ឱ្យ ប្តីដឹងមុនពេលប្តីដេញដោលដូច្នេះប្តីរបស់គាត់សប្បាយចិត្ត លើ កលែងទោសឱ្យប្រពន្ធ ហើយ ក៏ទទួលយកប្រពន្ធនោះជាប្រពន្ធស្មោះត្រង់ របស់ខ្លួនតទៅទៀត ។

នៅក្នុងប្រវត្តិសាស្ត្រមនុស្សស្រី មិន សូវមានស្រីណាហ៊ានសារភាពនិយាយរ៉ាយរ៉ាប ទទួលកំហុសរបស់ខ្លួនមុនបែបនេះឡើយ ។

លោក Elbert Hubbard ជាអ្នកនិពន្ធរឿងរាល់ថ្ងៃម្នាក់ យ៉ាងពូកែដែលមានអ្នកអានយ៉ាងច្រើនចូលចិត្ត ប៉ុន្តែគាត់ត្រូវបានអ្នកអានស្អប់ខ្ពើមគាត់ជាច្រើនដែរ មកអំពីអត្ថបទរិះគន់ទិទៀនរបស់គាត់ ។ ប៉ុន្តែដោយសារការប៉ិនប្រសប់របស់គាត់វាឆ្លាតវាងវៃ ម្លោះហើយសត្រូវរបស់គាត់ក៏ក្លាយទៅជាមិត្តរបស់គាត់ទៅវិញ ។ មាន ពេលមួយនោះ អ្នកអានម្នាក់បានសរសេរសំបុត្រផ្ញើទៅឱ្យគាត់មួយនិយាយអំពីការមិនសប្បាយចិត្តនឹងអត្ថបទរបស់គាត់លោកមុន ហើយ អ្នកអានដ៏កំណាចនោះ បានប្រើពាក្យទ្រគោះបោះបោក ទៅ លើគាត់ច្រើន ។ ប៉ុន្តែ ដល់ឆ្លើយតបត្រឡប់ទៅវិញ គាត់ និយាយប្រើពាក្យសុភាពរាបសារគាត់បាននិយាយត្អូញត្អែរ អំពី អត្ថបទគាត់កាលឆ្នាំមុន ដល់ គាត់យកមកអានគាត់ទាស់ចិត្តយ៉ាងច្រើន គាត់ទិទៀនខ្លួនគាត់ គាត់ សុំទោសអ្នកអានដ៏កំណាចនោះ រហូត ដល់អ្នកអានកំណាចនោះ សុំទោសគាត់វិញ ។

តើ! មនុស្សយើងរស់នៅលើលោកនេះ មានអ្នកណាមួយដែរលេគេនិយាយល្អបំផុតដាក់ខ្លួនគេសុំទោសខ្លួនមុន គេ ទទួលសារភាពកំហុសគេនៅចំពោះមុខខ្លួនមុន ហើយ ខ្លួននៅតែខឹងនៅតែជេរពោលគេទៀតទៅ ? ទោះបីមិននិយាយចេញឱ្យគេដឹង ប៉ុន្តែ តែកាលណាគេនិយាយអង្វរខ្លួនហើយគេសុំទោសខ្លួនហើយ គឺ ខ្លួនអស់ខឹងស្អប់គេទៀតហើយ បើ នៅសល់ខឹង ក៏នៅតិចតួច អាចឆាប់បាត់ទៅវិញដែរ ។

នៅក្នុងថ្នាក់រៀន អធិប្បាយ វែកញែករកខុសរកត្រូវមួយ ត្រូវ បានយកអត្ថបទសិស្សម្នាក់ មកលាត់ត្រដាងឱ្យសិស្សដទៃធ្វើការរិះគន់... បណ្តាសិស្សនានា ត្រូវនាំយកនូវចំណុចណាដែលគេមិនចូលចិត្ត នឹងចំណុចណាដែលគេយល់ខ្វែង ។ បណ្តា យោបល់ទាំងនោះត្រូវបានសរសេរចេញមកតែកុំដាក់ឈ្មោះ ធ្វើបែបនេះទើបគេយល់បានអស់នូវចំណុចសំខាន់ហើយលាក់លៀមរបស់របស់មនុស្ស ។

មានសិស្សម្នាក់ ត្រូវ បានមិត្តសម្លាញ់គេទិទៀនយ៉ាងអាម៉ាស់ ថា និយាយផ្តេសផ្តាស់និយាយចាក់ប្រធាន ។

និយាយមិនសមរម្យថា អត្តនោមតិ subjectif ថានិយាយស្តាប់មិនបាន មិនសមជាសិស្សនៅថ្នាក់នោះទេ... ។ ប៉ុន្តែផ្ទុយទៅវិញ សិស្សនោះបានងើបឈរឡើងដោយសប្បាយរីករាយក្នុងចិត្តទឹកមុខស្រស់បស់ សុំសារភាព ទទួលកំហុសរបស់ខ្លួនទាំងអស់ ហើយសន្យាកែប្រែ ... ។ តែ ក្នុងចំនួន ១៥នាទីប៉ុណ្ណោះ សិស្ស ដទៃទៀត ដែលរិះគន់ត្រូវស្ងាត់មាត់ជ្រៀប គ្មាន ឮសូរមួយម៉ាត់ទេ ។ ផ្ទុយទៅវិញ បើហ៊ានតែប្រកែកមួយម៉ាត់ គឺថ្នាក់នោះនឹងក្លាយទៅជាសំបុកឃ្មុំមិនខាន ។

ពីព្រោះថា តែ កាលណាគេមិនចូលចិត្ត គឺ ថាគេត្រូវតែនិយាយ ។ អ្នក និពន្ធ អ្នកសរសេរ ឬ អ្នកលេងល្ខោនគឺធ្វើឱ្យគេអាន គេ មើល... ។ បើ អ្នកអាន អ្នកមើលគេយល់ថា មិន ត្រូវចិត្តគេ យើង ត្រូវតែកែប្រែចេញ ពីព្រោះ យើងធ្វើនោះវាខុស ពីសណ្ដានចិត្តរបស់គេហើយ យើង ប្រកែកមិនបាន ទេត្រូវតែទទួលកំហុសនោះទៅទើបគេព្រមជាមួយ ។ ប៉ុន្តែ បើយើងដឹងខ្លួនថាខុសមុនយើងទទួល កំហុសមុន... នោះពិតជាយើងបានល្អ ហើយ អ្នកនៅជុំវិញយើងគេត្រឡប់ទៅជានិយាយសរសើរ ពីយើងទៅវិញ ក្នុងករណីដែលគេត្រូវនិយាយស្តីបន្ទោស ។

នៅក្នុងគម្ពីរបាលីក៏មានពាក្យ ទូន្មានយើងដែរ « ពាក្យឆ្លើយតបដ៏ទន់ភ្លន់របស់យើងអាច ធ្វើ ឱ្យមនុស្សត្រជាក់ចិត្តបាត់ខឹង » ។ ក្នុង ករណីដែលយើងយល់ត្រូវ យើងត្រូវប្រើពាក្យផ្អែមពិរោះ ដើម្បីជជែកវែកញែកឱ្យគេស្ដាប់បាន... ហេតុនេះក្នុងករណីចង់ ធ្វើ ឱ្យអ្នកដ៏ទៃស្ដាប់តាមយោបល់ របស់យើង ដើម្បី យើងលួងលោមគេ ជាបឋមយើងត្រូវចេះសិល្បៈ «កាលណាមិត្តមានកំហុស ហើយ មិត្តត្រូវសារភាព ទទួលកំហុសនោះភ្លាម ចំពោះគេទៅ » ។

បេះដូងអាចឈ្នះបាន សមានចិត្ត Raison

កាលណាមិត្តខឹង មិត្ត និយាយពាក្យជ្រះឆ្អេះ ទៅ លើក្បាលមនុស្សដែលត្រូវទទួល...កំហុស គឺមិត្តបានសប្បាយចិត្ត បាន រីករាយនៅក្នុងដើមទ្រូង ។ ប៉ុន្តែ ផ្ទុយទៅវិញ មនុស្សដែលត្រូវយើងនិយាជ្រះឆ្អេះនោះ គេ នឹកគិតយ៉ាងណា? គេសប្បាយចិត្តដូចមិត្តឯងទេ ? ហើយគេនឹងរកមធ្យោបាយសម្រុះសម្រួលជាមួយមិត្តឯងទេ? នេះហើយជាចំណោទសំខាន់ ដែលមិត្តមានកំហឹងនៅក្នុងខ្លួន ហើយត្រូវចេះពិចារណា ។

Woorrow Wilson បាននិយាយថា «បើមិត្តនិយាយការជាមួយខ្ញុំដោយយកដុំដៃជាផ្លូវ ខ្ញុំ ក៏និយាយជាមួយនឹងមិត្ត ដោយ ឃុំដាក់មិត្តដៃរឬ» ។ ប៉ុន្តែ ផ្ទុយទៅវិញ បើមិត្តនិយាយថា «ណ្ហើយ យើងអង្គុយចុះមកនិយាយគ្នាដោយរាក់ទាក់! ខ្ញុំក៏អង្គុយចុះភ្លាម ហើយនិយាយដោយរាក់ទាក់ភ្លាម» ។

ក្នុងការនិយាយយោបល់ យើងវាមានការយល់ខ្វែងគ្នា ហេតុនេះយើងត្រូវប្រឹង ស្រាវជ្រាវរកចំណុច ដែលខុសគ្នានោះ ហើយ គឺយើងមុខតែនឹងត្រូវគ្នាឬយើងយល់ខុសគ្នា ដ៏តិចតួចប៉ុណ្ណោះ ចំណុចដែលត្រូវគ្នាវាច្រើន ហើយក៏ងាយយល់គ្នាផងដែរ ។

ចំពោះករណីនេះ គ្មានអ្នកណាយល់ឱ្យច្បាស់លាស់ជាង JOHN B.ROCKEFESSLLER ទេ ។ កាលពីឆ្នាំ ១៩១៥ ROCKEFESSLLER នេះឯងហើយដែលជាមនុស្សត្រូវគេស្អប់ច្រើនបំផុតនៅតំបន់រ៉ែកូឡូរ៉ាដូ ។ តាំងពីបីឆ្នាំកន្លងមកហើយ នៅតំបន់នោះត្រូវបំផ្លាញ់ ជាច្រើនដោយមានបាតុកម្មឈប់ធ្វើការ នាំឱ្យមានការកាប់ចាក់បង្ហូរឈាមយ៉ាងច្រើនបំផុត នៅក្នុងខឿនឧស្សាហកម្មរបស់សហរដ្ឋអាមេរិក ។ បណ្តាលកម្មករទាំងឡាយនៅក្នុងកណ្តាប់ដៃ ROCKEFELLER ប៉ះបោរទាមទារ ឱ្យឡើងប្រាក់ខែ ។ របស់ទ្រព្យទាំងឡាយ ត្រូវបានវាយដំបំផ្លិចបំផ្លាញ ។

ម្ចាស់រោងចក្រទៅហៅទាហ៊ាន មកធ្វើអន្តរាគមន៍នាំឱ្យកើតទៅជាការបង្ហូរឈាម មានកម្មករជាច្រើន ត្រូវស្លាប់នៅក្នុងពេលនោះ ។

ក្នុងសភាពបែបនេះ ក្នុងករណីដែលកំហឹងកំពុងតែពុះពុលបែបនេះ ROCKEFELLER សម្រេចចិត្តថា នឹងលួងលោមយកចិត្តពួកក្បត់បន្តិចទៅចុះ ដើម្បីធ្វើការសម្រុះសម្រួល តើលោក ROCKEFELLER គាត់ធ្វើយ៉ាងណាដើម្បីឱ្យបាន សម្រេចយកជ័យជំនះ ?

បន្ទាប់ពីធ្វើការចលនាសម្រុះសម្រួល ជាមួយនឹងពួកកម្មករដើម្បីរកមធ្យោបាយដោះស្រាយ ROCKEFELLER បានធ្វើសេចក្តីថ្លែងការមួយនៅចំពោះមុខកម្មករ ។

សេចក្តីថ្លែងការនោះមានឥទ្ធិពល យ៉ាងសំខាន់ចម្លែក គឺវាអាចរែកចេញបាននូវកំហឹង ទាំងអម្បាលម៉ាន ដែលនៅរុំជុំវិញគាត់កំពុងតែរៀបចំសង្កត់ពន្លិចគាត់ ។ គាត់ធ្វើការសន្ទនាយ៉ាងស្និតស្នាល ជាមួយនឹងកម្មករគាត់និយាយទទួលកំហុស គាត់និយាយលើកជើងកម្មករ និយាយសន្យាជាពាក្យកិត្តិយស និយាយនឹកស្តាយការប៉ះទង្គិចគ្នា ដោយអចេតនាដែលមិនគួរឱ្យកើតមានសោះ... ទីបញ្ចប់កំហឹងកម្មករ ទាំងនោះត្រូវធូរស្រាល ។

សូមឱ្យមិត្តជ្រាបថា ROCKEFELLER និយាយនៅពេលនេះ គឺនិយាយជាមួយនឹងពួកមនុស្សដែលពីថ្ងៃមុនទាមទារសំលាប់គាត់ចោល... ក៏ពីព្រោះតែពាក្យសម្តីគាត់ទន់ភ្លន់ ផ្អែមល្ហែម រាក់ទាក់

ជាងអ្នកឃោសនាឱ្យសាសនាទៅទៀត ម្លោះហើយកិច្ចការមានដំណើរទៅបានស្រួល ទោះបីមានការគុំគួនខឹងសម្បារពីថ្ងៃមុនក៏ដោយ ៕

ចប់