ប្រែសំរួលដោយ ច័ន្ទ បូត្តី

មើលមនុស្ស អោយដូច អានសៀវភៅ

...ចិត្តមនុស្សតាមរយៈកាយវិការភាគ១ និង ភាគ២

52.
4
បូ១

152-4
គួដី
ឈ·3

0L5199

មើលមនុស្ស អោយដូច អានសៀវភៅ

ោយ : ជេរាដ អាយ. នីរ៉េនបើក
ហែនរី អេិច. ខាលឡេរ៉ូ

ប្រែសំរួលដោយ ចំន្ទ ឫទ្ធី

អារម្ភកថា

មនុស្សគ្រប់រូបត្រូវបានធម្មជាតិផ្តល់អោយនូវភាពទទេស្អាត ដែលប្រៀបដូចជាសំពត់ពណ៌សដូចៗ គ្នាទាំងអស់ ទោះបីជាកើតនៅក្នុងត្រកូលណាក៏ដោយ ប៉ុន្តែពេលវេលា និងសង្គមបរិយាកាសបានជ្រលក់ពណ៌អោយមនុស្សក្លាយទៅជា ក្រហម ខ្មៅ ស្រស់បស់ ស្រអាប់ ។ល។

ភារកិច្ចសំខាន់របស់មនុស្សជាតិ គឺការបង្កើនចំនេះដឹង ដើម្បីធ្វើអោយខ្លួនក្លាយជាមនុស្សពេញលេញឡើងជាលំដាប់ រហូតដល់អាចនឹងមើលខ្លួនឯងឃើញក្នុងកណ្តាលចំណោមអ្នកដទៃបាន ។ក្រុមកាយវិការផ្សេងៗរបស់មនុស្សសុទ្ធសឹងតែជាភាសា ដែលអាចនឹងស្តែងចេញជាអត្ថន័យបានកាលណាបើយើងចេះអាន ហើយអាចនឹងធ្វើអោយយើងទទួលបាននូវប្រយោជន៍ជាច្រើន ។ សៀវភៅនេះប្រៀបបានទៅនឹងពណ៌មួយថ្មីទៀត ដែលយើងគួរតែផ្តិតយកទុកជាជំនួយក្នុងទំនាក់ទំនងប្រចាំថ្ងៃ ដើម្បីអាចនឹងយល់ពីអត្ថន័យកាយវិការផ្សេងៗអោយបានកាន់តែត្រឹមត្រូវឡើង ។

ក្នុងជីវភាពរស់នៅប្រចាំថ្ងៃយើងបានប្រើភាសាកាយវិការ ប្រហាក់ប្រហែលគ្នានឹងភាសានិយាយដែរ ប៉ុន្តែភាសាកាយវិការមិនសូវមានអ្នកចាប់អារម្មណ៍ប៉ុន្មានទេ ។ **តើវាជាការខាតបង់ដែរឬទេ ?** ប្រសិនបើ អ្នកជាមនុស្សម្នាក់ក្នុងចំណោមមនុស្សមួយចំនួនតូច ដែលចាប់អារម្មណ៍នឹងភាសាដ៏សំខាន់នេះ ហើយអាចយល់អត្ថន័យរបស់វាបានច្រើនជាងអ្នកដទៃនោះ ។

ភ្នំពេញ ថ្ងៃទី ១៣ មករា ២០០១

ច័ន្ទ ឬទ្ធី

មាតិកា

មេរៀនទី ១ ១

ការរៀនសូត្រជំនាញដើម្បីអានអត្ថន័យកិរិយា កាយវិការរបស់មនុស្ស

-ជីវិតពិតជាទីលានសាកល្បងជាក់ស្តែង ៤

-កាយវិការផ្សេងៗរួមគ្នាជាក្រុមកាយវិការ ៨

-តើការយល់អត្ថន័យកាយវិការមានប្រយោជន៍យ៉ាងណា? ១០

មេរៀនទី ២ ១៤

តើយើងអាចនឹងអានអត្ថន័យកាយវិការពីទីណាខ្លះ?

-ការសំដែងចេញតាមទឹកមុខ ១៤

-ការដើរ ១៧

-ចាប់ដៃ ១៨

មេរៀនទី ៣ ២១

-ការមិនលាក់បាំង ២១

-ការការពារខ្លួនឯង ២៤

-ការវាយតំលៃ ២៩

-ការសង្ស័យនិងការលាក់បាំង ៣៥

មេរៀនទី ៤ ៣៩

-ការត្រៀមជាស្រេច ៣៩

-ការធ្វើអោយមានទំនុកចិត្ត ៤៣

-ការរួមសហការ ៤៤

-ការខុសបំនង ៤៥

មេរៀនទី ៥ ៤៩

-ការជឿជាក់ ៤៩

-ការខ្វល់ខ្វាយចិត្ត ៥៤

-ការគ្រប់គ្រងខ្លួនឯង ៥៦

មេរៀនទី ៦ ៥៨

-ការធុញទ្រាន់ ៥៨

-ការទទួលស្គាល់ ៥៩

-ទំនាក់ទំនងស្នេហា ៦០

-ការព្យាករណ៍ ៦២

មេរៀនទី ៧ ៦៤

ទំនាក់ទំនងរបស់មនុស្សក្នុងរូបភាពផ្សេងៗ

-អាណាព្យាបាលនិងកូនចៅ ៦៤

-គូស្នេហ៍ ៦៥

-ចៅហ្វាយនាយជាមួយកូនចៅ ៦៨

-អ្នកទិញនិងអ្នកលក់ ៧២

មេរៀនទី ៨ ៧៥

-កាយវិការក្នុងពេលទូរស័ព្ទ ៧៥

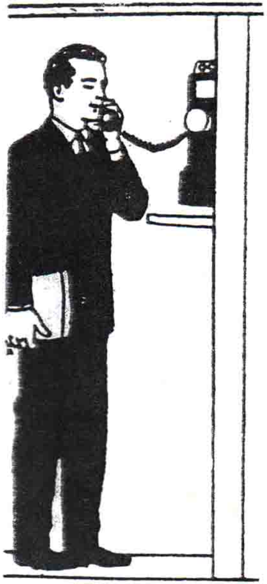
-មនុស្សម្នាក្នុងសង្គម ៧៦

មេរៀនទី ១

ការរៀនសូត្រជំនាញដើម្បីអានអត្ថន័យ កិរិយា កាយវិការរបស់មនុស្ស

ព្រលានយន្តហោះជាទីកន្លែងដ៏ល្អបំផុតក្នុងការរង់ចាំសង្កេតអារម្មណ៍ផ្សេងៗរបស់មនុស្ស ។ ក្នុងចំណោមអ្នកដំណើរទាំងអ្នកធ្វើដំណើរចូល និងចេញ អ្នកអាចនឹងឃើញស្ត្រីម្នាក់តក់ស្លុតក្នុងការធ្វើដំណើរលើកនេះ ។ នាងក្តិចទូកដៃខ្លួនឯង ដែលហាក់ដូចជាប្រាប់ខ្លួនឯងថា បន្តិចទៀតនឹងរៀបរយហើយ ។ ក្នុងការធ្វើដំណើរដូចគ្នានេះដែរ អ្នកដទៃអាចប្រាប់ថា ខ្ញុំត្រូវក្តិចខ្លួនឯងដើម្បីបង្កើនការជឿជាក់ថាមិនមែនជាការយល់សប្តិទេ ។ បន្ទាប់ទៅទៀតអ្នកអាចឃើញបុរសម្នាក់កំពុងរង់ចាំយន្តហោះចេញដំណើរ គាត់មានអារម្មណ៍មិនសូវជឿជាក់ក្នុងការធ្វើដំណើរលើកនេះដូចគ្នាដែរ ។ គាត់ឈរដងខ្លួនត្រង់ កជើងខ្វាស់គ្នា ម្រាមដៃស្រេះគ្នា ហើយយកមេដៃទាំងពីររុញគ្នាទៅវិញទៅមក ។ កាយវិការទាំងនេះ ស្តែងអត្ថន័យចេញមកថា " គាត់កំពុងខ្វល់ខ្វាយចិត្ត" ។

(រូបទី ១)



(រូបទី ២)

(រូបទី ៣)

ឆ្ងាយពីកន្លែងអ្នកដំនើរចេញ អ្នកនឹងឃើញបុរសបីនាក់កំពុងតែឈរនិយាយទូរស័ព្ទ។ បុរសក្នុងរូបទី ១ កំពុងនិយាយទូរស័ព្ទយ៉ាងយកចិត្តទុកដាក់ ហើយអាវធំរបស់គាត់ដាក់ឡេវគ្រប់គ្រាប់ ។គាត់ធ្វើអោយយើងមានអារម្មណ៍ថា អ្នកដែលកំពុងនិយាយឆ្លើយឆ្លងជាមួយ មានភាពសំខាន់ចំពោះគាត់ណាស់ ។ គាត់អាចជាអ្នកលក់កំពុងតែនិយាយតាមទូរស័ព្ទជាមួយអតិថិជន កាយវិការ ការសំដែងចេញរបស់គាត់ ហាក់បីដូចជាកំពុងនិយាយទល់មុខអតិថិជនតែម្តង ។

ចំណែកបុរសក្នុងរូបទី ២ គាត់ឈរផ្អៀងខ្លួនបន្តិចចោលទំងន់ខ្លួនទៅលើជើងទាំងពីរឆ្លាស់គ្នា ម្តងឆ្វេងម្តងស្តាំ អោនមុខបន្តិចចោលខ្សែភ្នែកសំលឹងទៅផ្ទៃដី ហើយងក់ក្បាលហាក់បីដូចជានិយាយថា " អឺ ... អឺ " ។ បើយើងអានកាយវិការរបស់គាត់តទៅទៀតនឹងឃើញថា កាយវិការបន្តបន្ទាប់ទៀតរបស់គាត់បង្កប់នូវការធុញទ្រាន់នឹងការសន្ទនានេះខ្លាំងណាស់ ប៉ុន្តែគាត់ព្យាយាមលាក់ទុក ។ គូសន្ទនារបស់គាត់ (អាចជាភរិយា ឬ មិត្តចាស់របស់គាត់) នឹកស្មានថា គាត់និយាយចេញមកពីដួងចិត្តពិតៗ ។

រីឯបុរសក្នុងរូបទី ៣ គាត់ផ្អៀងកដើម្បីលាក់មុខ រីមួយក៏បែរខ្នងដាក់អ្នកដទៃ ហើយកាន់ទូរស័ព្ទហាក់ដូចជា វាជាឧបករណ៍សំរាប់សំដែងរឿងដែលមានក្នុងចិត្តរបស់គាត់ ។ យើងអាចសន្និដ្ឋានថា គាត់កំពុងនិយាយជាមួយមិត្តស្រី ។

លុះដើរតទៅទៀតដល់កន្លែងទទួលវ៉ាលីស៍ អ្នកអាចនឹងឃើញក្រុមគ្រួសារ ដែលអ្នកអាចប្រាប់បានដោយភាពស្រដៀងគ្នា ក្នុងពេលពួកគេដើរជាមួយគ្នា ។ អ្នកដែលមកយកវ៉ាលីស៍ម្នាក់ៗសង្ឃឹមថា នឹងបានជួបក្រុមគ្រួសារ

ឬមិត្តរបស់គេ ហើយរមែងសំដែងសេចក្តីរីករាយយ៉ាងខ្លាំង រួចប្រញាប់ប្រញាល់ដើរចេញមក ។ រីឯអ្នកដែលមកទទួលវិញក៏ខំចំទើតជើង ងើយរកមើលអ្នកដែលខ្លួនមកទទួលដែរ ។

ពីហេតុការណ៍ឯព្រលានយន្តហោះ ដែលបានរៀបរាប់យ៉ាងត្រួសៗមកនេះ យើងអាចសន្និដ្ឋានកិរិយា កាយវិការ អាការៈ សម្ព័ន្ធភាព និង ហេតុការណ៍ផ្សេងៗរបស់មនុស្ស ដែលកើតមានឡើងក្នុងលោកបានយ៉ាងពិតប្រាកដ អាស្រ័យលើការសង្កេត មិនមែនស្ថិតនៅក្នុងបន្ទប់ពិសោធន៍ទេ ។ ម្យ៉ាងទៀតយើងអាចនិយាយបានថា ភាសាកាយវិការជួយធ្វើអោយភាសានិយាយមានភាពពេញលេញ ឬប្រើជំនួសក៏បាន ។ តទៅនេះ យើងនឹងផ្តើមអានកាយវិការរបស់មនុស្ស អោយដូចគ្នាទៅនឹងការអានសៀវភៅតែម្តង :

ជីវិតគឺជា ទីលានសាកល្បងជាក់ស្តែង

អ្នកផលិតរថយន្តម្នាក់ៗខិតខំស្រាវជ្រាវ សាកល្បង ឧបករណ៍ប្រើប្រាស់ផ្សេងៗ ដើម្បីនឹងយកទៅបំពាក់ក្នុងរថយន្តរបស់ក្រុមហ៊ុនខ្លួន តែទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយក៏មិនទាន់បានទទួលលទ្ធផលថា បានជោគជ័យ ឬ បរាជ័យនៅឡើយទេ បើសិននៅមិនទាន់បានយកទៅប្រើប្រាស់ក្នុងជីវភាពប្រចាំថ្ងៃទេនោះ ។ កាលពីច្រើនឆ្នាំមុនក្រុមហ៊ុន " ហ្វតម៉ូទ័រ " បានសំរេចចិត្តកែច្នៃប្រព័ន្ធសុវត្ថិភាព ដោយបំពាក់នូវឧបករណ៍ម្យ៉ាងបន្ថែមទៀត ហៅថា " ប្រព័ន្ធចាក់សោទ្វារស្វ័យប្រវត្តិសុញ្ញកាស " ប្រព័ន្ធឧបករណ៍នេះនឹងបញ្ជាអោយទ្វាររថយន្តចាក់សោដោយស្វ័យប្រវត្តិ កាលណារថយន្តមានល្បឿន ៩ ម៉ាយ (1mile = 1,609Km) ក្នុង ១ ម៉ោង ប៉ុន្តែនៅពេលដែលរថយន្តបំពាក់ឧបករណ៍នេះចេញលក់នៅលើទីផ្សារ បានធ្វើអោយអតិថិជនមិន

ពេញចិត្តទាល់តែសោះ ។

មូលហេតុដែលធ្វើអោយអតិថិជនមិនពេញចិត្តគឺ ពេលដែលម្ចាស់រថយន្ត យករថយន្តទៅឯយានដ្ឋានលាងរថយន្តស្វ័យប្រវត្តិ នៅពេលដែលឧបករណ៍សំអាតកង់បានធ្វើអោយកង់វិលដោយសេរី រហូតដល់មានល្បឿន ៩ ម៉ាយ (mile) ក្នុង ១ ម៉ោង ទ្វារនឹងចាក់សោដោយស្វ័យប្រវត្តិភ្លាម ជាហេតុធ្វើអោយម្ចាស់រថយន្តត្រូវទៅរកជាងធ្វើសោមកបើកទ្វារអោយ ដែលជាការបង្កនូវភាពធុញទ្រាន់យ៉ាងខ្លាំងដល់ម្ចាស់រថយន្ត ទើបក្រុមហ៊ុនហ្វតត្រលប់មកប្រើប្រព័ន្ធចាក់សោដោយដៃវិញ ។

រីឯហេតុការណ៍ដែលកើតមានឡើងតាមធម្មជាតិរបស់មនុស្ស ក៏ដូចគ្នានេះដែរ ក្នុងការវាយតំលៃអត្ថន័យកិរិយា កាយវិការនៅក្នុងបន្ទប់ពិសោធន៍នោះ វានឹងមិនអាចទៅដល់គោលដៅបានឡើយ ព្រោះការសាកល្បងលើបុគ្គលម្នាក់ៗ ទើបជាការញែកបង្ហាញអត្ថន័យកាយវិការយ៉ាងពិតប្រាកដ ។ ការមើលកាយវិការរបស់មនុស្ស ជាដំនើរការនៃជីវិត ហើយក៏ជាវិធីដែលមនុស្សបានប្រើតាមសភាវគតិសំរាប់ទាក់ទងគ្នា តាំងពីសម័យបុព្វកាលមកម្លេះ ។

ការសិក្សាអំពី រឿងទំនាក់ទំនងតាមភាសាកាយវិការនេះ បណ្តាលមកពីការយកចិត្តទុកដាក់ក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍ និងការបង្រៀនសិល្បៈនៃការចរចា ព្រោះពេលយើងបានជួបចរចាក្នុងសិក្ខាសាលាផ្សេងៗ ជាមួយបណ្តាអ្នកដឹកនាំថ្នាក់ខ្ពស់ទាំងក្នុង និងក្រៅសហរដ្ឋ យើងទាំងពីរបានឃើញភាសាកាយវិការមានតួនាទីសំខាន់ក្នុងការចរចាជារៀងរាល់លើក ហើយថែមទាំងឃើញថា បំលាស់ប្តូរពាក្យសំដីនិយាយតែម្យ៉ាងនោះ មិនទាន់មានលទ្ធផលពេញលេញឡើយ ។ ការចរចាជាដំនើរការដែលត្រូវទាក់ទងដល់បុគ្គល ពាក្យសំដី និងចលនារបស់រាងកាយ បើយើងយកផ្នែកទាំង ៣

មកប្រកបចូលជាមួយគ្នា ទើបអាចតាមដានដំណើរការចរចាបាន ។

កត្តាកំនត់មួយក្នុងការសិក្សាកាយវិការនេះគឺ យើងមិនអាចនឹងរៀបចំចំលង សភាពការណ៍ពិត១បាន ដូចនេះយើងត្រូវសិក្សាតាមរយៈកាសែ្សតវីដេអូ ដែលយើង បានថតការសំដែងកិរិយា ប្រតិកម្ម ឬសកម្មភាពរបស់បុគ្គល ដែលកើតមានឡើង ពិត១ ដើម្បីយកមកជួយដោះស្រាយបញ្ហានេះ ។

រេយ៍ ប៊ឺតវិសថេល អ្នកវិទ្យាសាស្ត្រពិសោធន៍ថ្នាក់ខ្ពស់នៃស្ថាប័នពិសោធន៍ **អ៊ីសចឹន ផេនសិលវ៉ានៀ** ដែលពេលនេះកំពុងមមាញឹកក្នុងការថតរូបភាពនៃការ ប្រឈមមុខដាក់គ្នាផ្សេង១របស់មនុស្សបញ្ចូលក្នុងវិទ្យាសាស្ត្រមួយផ្នែក ដែលចាប់ ផ្តើមពីការវិភាគកាយវិការផ្សេង១របស់បុគ្គល ដោយពិចារណាពីធាតុផ្សំនៃកាយវិ-ការនីមួយ១ ហើយសៀវភៅរបស់គាត់នោះ ពិចារណាពីបញ្ហារបស់ភាសាកាយវិការ ក្នុងអាការៈផ្សេង១គ្នា ។ *ក្នុងការវាយតំលៃអត្ថន័យរបស់កាយវិការត្រឹមតែមួយចលនា នោះ មិនអាចនឹងកំនត់នូវ* ***ការទទួលអារម្មណ៍ និង អារម្មណ៍*** *របស់អ្នកដែលសំដែង កាយវិការនោះបានទេ* ប៉ុន្តែការទទួលអារម្មណ៍ និងអារម្មណ៍នីមួយ១ ត្រូវប្រកប ទៅដោយកាយវិការផ្សេង១ដែលទាក់ទងគ្នា ហៅថា " **ក្រុមកាយវិការ** " ដែលអាច នឹងកើតមានឡើងព្រមគ្នា ឬ ម្តងមួយមុខក៏បាន ដូចជា *មានមនុស្សសំដែងកាយវិ-ការអោបដៃ យកកជើងខ្ទាស់គ្នា និងក្តាប់ដៃ* បញ្ជាក់ប្រាប់នូវការការពារខ្លួនឯង ។

កាសែ្សតវីដេអូរបស់យើង ដែលជាឧបករណ៍សំរាប់ចាប់រូបភាពរបស់ក្រុម កាយវិការផ្សេង១ និង *តួនាទីរបស់អ្នកចូលរួមធ្វើសិក្ខាសាលា* គឺជាវត្ថុធាតុដើម សំរាប់អោយយើងវិភាគហេតុការណ៍ផ្សេង១បាន ។

វិធីសាស្ត្រសិក្សារបស់យើងនោះ គឺបានរៀបចំធ្វើសិក្ខាសាលាជាច្រើនរយ

លើក ដែលមានអ្នកចូលរួមរាប់ពាន់អ្នក និង បានថតរូបភាពហេតុការណ៍ដែលកើតមានឡើងតាមធម្មជាតិរបស់មនុស្សក្នុងពេលកំពុងចរចាគ្នា ប្រមាណ ២៥០០ ហេតុការណ៍ផង ។ អ្នកដែលបានចូលរួមសិក្ខាសាលានោះ មិនគ្រាន់តែបានផ្តល់នូវទិន្នន័យផ្សេងៗប៉ុណ្ណោះទេ ថែមទាំងបានជួយធ្វើជាអ្នកវិភាគ និង ជួយសង្កេតទៀតផង ។ យើងរៀបចំសំដែងកាយវិការពីខ្លួនបុគ្គលផ្ទាល់ និង ពីកាសែ្សតវីដេអូ ហើយសួរពួកគេថា តើយល់ឃើញយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ ? តើមានអ្វីដែលស្តែងចេញមកជាភាសាកាយវិការ ? នៅគ្រាដំបូង យើងគ្រាន់តែចង់អោយពួកគេញែកចេញអោយឃើញថា ការធ្វើចលនារបស់រាងកាយយ៉ាងណាដែល *មានអត្ថន័យ* ហើយការធ្វើចលនារបស់រាង-កាយយ៉ាងណាខ្លះដែល*គ្មានអត្ថន័យ* បន្ទាប់ពីនោះក៏អោយពួកគេវាយតំលៃអត្ថន័យទាំងនោះ ។

លទ្ធផលដែលទទួលបាន ក្រោយពីជជែកវែកញែកជាច្រើនលើកច្រើនសាមក ធ្វើអោយយើងគិតថា កាលបើអ្នកដែលបានចូលរួមសិក្ខាសាលាបានយល់អត្ថន័យរបស់កាយវិការយ៉ាងពិតប្រាកដហើយនោះ ពួកគេនឹងអាចអោយអត្ថន័យបានច្រើន ឬ តិចអាស្រ័យលើការទទួលអារម្មណ៍ដោយមិនបានតាំងចិត្តទុកជាមុន និងការដែលពួកគេបានបញ្ចូលខ្លួនឯងទៅក្នុងហេតុការណ៍ទាំងនោះ ។ ការមានប្រតិកម្មចេញមកដោយមិនបានតាំងចិត្តទុកនោះ វានឹងមិនមានផលល្អដល់ទំនាក់ទំនងឡើយ ព្រោះថាមុននឹង យើងមានប្រតិកម្មតបត្រលប់ទៅវិញគួរតែគិតជាមុនសិន បើមិនដូច្នោះទេអាចនឹងធ្វើអោយទំនាក់ទំនងមានឱនភាព ហើយអាចធ្វើអោយមានប្រតិកម្មប្រឆាំងតបមកវិញផង ។ បើយើងមើលកាយវិការផ្សេងៗដោយយកចិត្តទុកដាក់ ហើយទុកឱកាសអោយខ្លួនឯងបានរំលឹកសាឡើងវិញ និង ត្រួតពិនិត្យនោះ យើងក៏អាចនឹង

ប្រមើលមើលហេតុការណ៍ ដោយយើងគួរពិនិត្យមើលកាយវិការរបស់ខ្លួនយើងជាមុនរួចហើយអាចនឹងផ្លាស់ប្តូរទិសដៅនៃទំនាក់ទំនង មុននឹងទំនាក់ទំនងនោះឆ្ពោះទៅកាន់អវិជ្ជមាន ។ យើងមិនគួរប្រញាប់សំរេចចិត្តវាយតំលៃអត្ថន័យប្រតិកម្មរបស់អ្នកដទៃលឿនហួសពេកទេ ព្រោះកាយវិការដែលយើងគិតថា មិនគួរជាទីប្រាថ្នាចង់បាននោះជួនកាលវា**អាចជាទំលាប់ប្លែកៗ**របស់មនុស្សនោះក៏អាចនឹងមានបានដែរ ។ ម្យ៉ាងវិញទៀត **បើសិនមនុស្សមានវប្បធម៌ ប្រពៃណីផ្សេងពីគ្នានោះ** ទោះបីជាធ្វើកាយវិការដូចគ្នាក្តី អត្ថន័យ និង ការមានប្រតិកម្មតបវិញក៏អាចផ្សេងគ្នាបានដែរ ។ បើមានមនុស្សណាម្នាក់សំដែងកាយវិការណាមួយចេញមកជាញយៗនោះ វាអាចមិនមែនជាការសំដែងចេញជាភាសាកាយវិការទេ តែវាជាទំលាប់របស់មនុស្សនោះទៅវិញទេ ។ *ដូច្នេះយើងត្រូវពិចារណាលើកាយវិការផ្សេងៗ ដោយប្រើការគិត និង យល់អត្ថន័យយ៉ាងត្រឹមត្រូវផង មុននឹងធ្វើការវាយតំលៃអត្ថន័យរបស់កាយវិការទាំងនោះ ។*

កាយវិការផ្សេងៗ រួមគ្នាជាក្រុមកាយវិការ

ការយល់អត្ថន័យរបស់កាយវិការនឹងមានការស្មុគស្មាញ បើសិនកាយវិការទាំងនោះមិនស៊ីសង្វាក់គ្នាទេ ។ ទោះជាយ៉ាងណាក្តីពេលដែលយើងយកកាយវិការទាំងនោះមកផ្គុំចូលគ្នា យើងនឹងបានជារូបភាពមួយដែលអាចយល់អត្ថន័យបាន ។

កាយវិការនិមួយៗប្រៀបបានទៅនឹងពាក្យក្នុងភាសាដែរ បើយើងចង់យល់ភាសានោះ យើងត្រូវយកពាក្យទាំងនោះមកចងជាក្រុមពាក្យរឺប្រយោគ ។ អ្នកខ្លះជឿថា ការដែលយើងប្រើភាសាកាយវិការនោះ ព្រោះយើងត្រូវការនិយាយភាសានោះអោយកាន់តែពេញលេញឡើងថែមទៀត ប៉ុន្តែមិនមែនជាអ្នកដែលមានជំនាញនោះទេ ។ យើងមិនត្រូវប្រញាប់វាយតំលៃឆាប់រហ័សពេកទេ ក្នុងពេលដែលឃើញ

ឬសង្កេតកាយវិការណាតែមួយប៉ុណ្ណោះ បើចង់បានការវាយតំលៃដែលត្រឹមត្រូវនោះ ព្រោះថា កាយវិការដែលសំដែងចេញនៅពេលនេះ វាអាចមិនស្របគ្នានឹងកាយវិការដែលបានសំដែងចេញពេលមុននេះឬដែលនឹងសំដែងចេញនៅពេលបន្ទាប់ទៅទៀត ។

យើងអាចយល់អាការៈដែលសំដែងចេញមក ហើយអាចវាយតំលៃ និងយល់អត្ថន័យបាន ដោយការស៊ីសង្វាក់គ្នារបស់កាយវិការផ្សេងៗជាច្រើន ដែលរួមគ្នាជាក្រុម មិនមែនត្រឹមតែមួយ ឬ ពីរកាយវិការប៉ុណ្ណោះទេ ដូចជា លក្ខណៈក្រុមកាយវិការរបស់អ្នកលក់ម្នាក់ ដែលមានការខ្នះខ្នែងក្នុងការលក់ផលិតផលរបស់ខ្លួន គេអង្គុយខិតមកចុងកៅអី ហើយជើងទាំងពីរញែកចេញពីគ្នា ដែលហាក់ដូចជាស្ថិតក្នុងសភាពត្រៀមលក្ខណៈរត់អញ្ចឹង ឯដៃដាក់លើភ្លៅ ដងខ្លួនឱនមកខាងមុខ ចំនែកការសំដែងចេញតាមទឹកមុខវិញនោះក៏មានចំនែកធ្វើអោយយើងឃើញអត្ថន័យកាន់តែច្បាស់ថែមទៀត ដោយគេបើកភ្នែកធំៗ ញញឹមតិចៗនិងមិនមានស្នាមជ្រួញនៅលើថ្ងាសឡើយ ។

ការយល់អត្ថន័យកាយវិការដែលស៊ីសង្វាក់គ្នាបាននោះនឹងជួយអោយយើងយល់មនុស្សបានត្រឹមត្រូវ និង សមស្របទៅតាមអត្ថន័យរបស់កាយវិការទាំងនោះ ។ អ្នកដែលមិនធ្លាប់បានហ្វឹកហាត់រឿងនេះពីមុនមក តែងតែប្រញាប់សំរេចចិត្តអោយអត្ថន័យពេក ដោយមិនរំពឹងគិតដល់ការស៊ីសង្វាក់គ្នារបស់កាយវិការទាំងនោះឡើយ ប៉ុន្តែចំពោះអ្នកយល់វិញ គេអាចនឹងឃើញច្បាស់ថា កាយវិការមួយណានោះ វាមិនស៊ីសង្វាក់គ្នានឹងកាយវិការណាមួយទៀត ។

តាមបទពិសោធន៍របស់យើង ការដែលមិនយល់អត្ថន័យកាយវិការយ៉ាងពិតប្រាកដ វាជាគ្រោះថ្នាក់មួយដ៏ធ្ងន់ធ្ងរណាស់ ។

ថ្វីបើមានការលំបាកក្នុងការអានកាយវិការនៅគ្រាដំបូងក៏ពិតមែន ប៉ុន្តែបើយើងបានហ្វឹកហាត់ជារៀងរាល់ថ្ងៃនោះ វានឹងអាចធ្វើអោយមានភាពងាយស្រួលឡើងជាលំដាប់ ប្រៀបបីដូចជាយើងហ្វឹកហាត់និយាយអញ្ចឹងដែរ ។

តើការយល់អត្ថន័យកាយវិការមានប្រយោជន៍យ៉ាងណា ?

មនុស្សយើងអាចនឹងទំនាក់ទំនងផ្សេងៗទៅតាមគំរិតនៃការយល់ដឹងរបស់ខ្លួន ហើយដំនើរការនៃទំនាក់ទំនងទាំងនោះភាគច្រើនជាការនិយាយ ឬការសរសេរ ប៉ុន្តែជួនកាលអ្នកមិនអាចបញ្ចេញនូវការនឹកគិតចេញមកតាមរយៈពាក្យសំដីបានទេ ក្នុងពេលដែលកំពុងធ្វើទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកណាម្នាក់ ដែលបណ្តាលមកពីកំរិតនៃការទទួលស្តាប់ និង យល់ ឬទ្រាំស្តាប់របស់ភាគីម្ខាងទៀត (គូសន្ទនា) ហើយអ្នកក៏ត្រូវប្រើកាយវិការវិញ ដូចជា *ស្វាមីដែលឈរបែរខ្នងដាក់ភរិយា ហើយបិទទ្វារមុខផ្ទះយ៉ាងខ្លាំង ពួសរ* " គ្រាំង " *ដោយមិននិយាយស្តីអ្វីសោះ* កាយវិការទាំងនេះក៏មានអត្ថន័យដែរ ហើយវាមានប្រយោជន៍ដល់យើងប្រសិនបើយើងអាចយល់អត្ថន័យបាន ។ ដូចនេះយើងឃើញថា ក្នុងទំនាក់ទំនងយើងមិនមែនប្រើតែភាសានិយាយនោះទេ គឺថាយើងបានប្រើភាសាកាយវិការផងដែរ ។

ប្រសិនបើអារម្មណ៍ ទំលាប់ និងកាយវិការសំដែងចេញរបស់អ្នកមិនដូចគ្នានឹងអ្នកដែលអង្គុយក្បែរអ្នកលើរថយន្តដឹកអ្នកដំនើរ ក្នុងអង្គប្រជុំ ក្នុងពិធីជប់លៀងផ្សេងៗ ក្នុងការទស្សនាការប្រកួតបាល់ទាត់...ក៏ដោយ យើងមិនត្រូវវាយតំលៃមនុស្សក្នុងកំរិតតែមួយនោះទេ វាអាចនឹងបានទទួលផលអាក្រក់ច្រើនជាងផលល្អ ព្រោះថា

ការសង្កេតនិងការដឹងកាយវិការរបស់បុគ្គលជារឿងងាយ តែការវាយតំលៃអត្ថន័យជាការពិបាក ឧទាហរណ៍ ដូចជា ការដែលយើងបានកត់ត្រាការសង្កេតរបស់យើង និងបានអោយអ្នកវិភាគមួយចំនួនទៀតជួយធ្វើការបញ្ជាក់ធានាអះអាងពីអត្ថន័យនៃ *កាយវិការ* ***យកដៃបាំងមាត់ក្នុងពេលនិយាយ*** ហើយយល់ឃើញស្របគ្នាថា *មនុស្សដែលសំដែងកាយវិការនេះចេញមក គេមិនមានទំនុកចិត្តលើអ្វីដែលខ្លួនបាននិយាយទេ* ។ ថ្វីបើដូចនេះក្តី បើសិនអ្នកបានជួបនឹងមនុស្សណាម្នាក់យកដៃបាំងមាត់ក្នុងពេលនិយាយ កគួរតែកុំទាន់ធ្វើការវាយតំលៃថា ***គេកំពុងកុហក មិនមានទំនុកចិត្ត ឬ សង្ស័យអ្វីដែលគេបាននិយាយ*** រហ័សពេកអោយសោះ តែអ្នកគួរសញ្ជឹងគិតជាមុនសិនថា តើពេលមុននេះគេនិយាយបែបនេះដែរឬទេ ? បើអ្នកនឹកមិនឃើញទេ អ្នកអាចនឹងពិចារណាថា គេប្រហែលជាទើបមកពីធ្វើធ្មេញ ឬ អាចមានអ្នកណាប្រាប់ថាគេមានក្លិនមាត់មិនល្អទេដឹង ? បើពុំនោះទេអ្នកអាចសាកល្បងសួរគេថា " អ្នកប្រាកដក្នុងចិត្តហើយឬ ?" ហើយអ្នកអាចនឹងទទួលនូវចំលើយងាយៗថា " ប្រាកដហើយ " ឬមួយក៏ " អ្នកគិតត្រូវហើយ ! ... ខ្ញុំដូចជា ... មិនសូវជាប្រាកដក្នុងចិត្តប៉ុន្មានទេ " សំនួររបស់អ្នកនឹងធ្វើអោយគេមានអារម្មណ៍ការពារខ្លួនឯង ដែលអាចនឹងធ្វើអោយអ្នកដឹងថា គេមិនប្រាកដក្នុងចិត្តនូវអ្វីដែលគេបាននិយាយនោះឡើយ ។ បុគ្គលិកផ្នែកច្បាប់ជាច្រើននាក់ ដែលបានចូលរួមក្នុងសិក្ខាសាលាជាមួយនឹងយើង បាននិយាយថា គ្មានចំនុចណាដែលគួរអោយសង្ស័យឡើយ ចំពោះមនុស្សដែលសំដែងកាយវិការនេះ **(យកដៃបាំងមាត់ពេលនិយាយ)** ចេញមកក្នុងពេលនិយាយនោះ គឺពិតជាមានន័យថា គេកំពុងមាន **ការសង្ស័យ មិនប្រាកដក្នុងចិត្ត កុហក ឬ បំភ្លៃការពិត** ។

អ្នកដែលបានចូលរួមក្នុងសិក្ខាសាលាស្តីពីទំនាក់ទំនងភាសាកាយវិការម្នាក់

បានរាយការណ៍ថា " នៅពេលដែលគាត់ត្រលប់ពីសិក្ខាសាលានៅជីកាហ្គោ គាត់បាន អង្គុយក្បែរគិលានុបដ្ឋាកយិកាម្នាក់ ហើយនាងបានរៀបរាប់ពីកំហុសឆ្គងក្នុងវិស័យ សុខាភិបាលអោយគាត់ស្តាប់ គាត់គិតថា នាងនិយាយរវើរវាយហួសហេតុពេក និង វាយតំលៃខុសផង ។ ការគិតនេះធ្វើអោយគាត់សំដែង*កាយវិការមិនយល់ព្រមទទួល ដោយការអោបដៃ* នៅពេលដែលគាត់ធ្វើកាយវិការនេះចេញទៅ នាងក៏ដឹងថាគាត់ មានអគតិជាមួយនឹងនាង ហើយគាត់ត្រូវប្តូរកាយវិការដោយដាក់ដៃចុះវិញ រួចស្តាប់ នាងនិយាយរៀបរាប់ជាហូរហែរបន្តទៅទៀត ដោយមិនសញ្ជឹងគិតរឿងអ្វីទាំងអស់ ទើបអាចតាំងចិត្តស្តាប់បានច្រើនឡើង ។ នៅពេលការការពារខ្លួនឯងរបស់គាត់ថយ ចុះ ទើបគាត់ដឹងច្បាស់ថា គាត់ស្តាប់នាងបានពេញទំហឹង និង ហាក់ដូចជាចូលចិត្ត ស្តាប់ទៀតផង ថ្វីបើនៅគ្រាដំបូងគាត់មិនយល់ព្រមទទួលស្តាប់ក៏ដោយ ។

យើងអាចដឹងថា គេនិយាយចេញមកក្នុងផ្លូវវិជ្ជមាន ឬ អវិជ្ជមានចំពោះ អ្នកស្តាប់ ហើយអ្នកស្តាប់នោះមានចិត្តទូលំទូលាយ ឬ ការពារខ្លួនឯង គ្រប់គ្រង អារម្មណ៍ ឬ ធុញទ្រាន់ ដោយសារការសង្កេតក្រុមកាយវិការ ដែលជាសកម្មភាព ពិតរបស់បុគ្គល ឬ ក្រុមមនុស្សនោះ បានសំដែងចេញក្នុងពេលធ្វើទំនាក់ទំនងគ្នា ។ ការតបស្នងតាមរយៈភាសាកាយវិការអាចនឹងអោយអ្នកដឹងថា **អ្នកត្រូវប្តូរវិធីសាស្ត្រ ដកខ្លួន ឬ ត្រូវធ្វើអ្វីដែលខុសប្លែកពីមុន** ដើម្បីនឹងអាចឈានចូលទៅដល់គោលដៅ តែបើអ្នកមិនយល់ពីកាយវិការទាំងនោះទេ អ្នកនឹងទទួលនូវបរាជ័យក្នុងទំនាក់ទំនង ដែលគួរអោយសោកស្តាយ ថ្វីបើអ្នកមានទំនុកចិត្ត និង សេចក្តីស្មោះត្រង់ក៏ដោយ ។

មេធាវីម្នាក់ដែលធ្លាប់បានចូលរួមក្នុងអង្គសិក្ខាសាលាជាមួយនឹងយើង គាត់ បានផ្ញើរសំបុត្រដែលរៀបរាប់ពីផលប្រយោជន៍ពីការគិតពិចារណាតាមភាសាកាយវិ-

ការមកអោយយើង ។ គាត់មានកូនក្តីម្នាក់មករកគាត់ ហើយគេអង្គុយតងអន្ទាក់ខ្លា និងអោបដៃ ដែលសំដែងថា តទៅនេះមិនបាច់មកផ្តល់យោបល់ដល់គេថាយ៉ាងនេះ យ៉ាងនោះទេ នៅពេលដែលមេធាវីនោះសង្កេតឃើញកាយវិការការពារខ្លួនឯងរបស់កូនក្តី ទើបអោយកូនក្តីនោះ រៀបរាប់នូវអ្វីដែលមិនមែនជាគោលបំនងពិតប្រាកដចេញមក បន្ទាប់ពីនោះទើបគាត់អាចផ្តល់យោបល់ណែនាំបាន ។ គាត់ប្រាប់ថា បើមិនបានចូលរួមសិក្ខាសាលាទេ មុខជាមិនអាចនឹងធ្វើអោយកូនក្តីទទួលស្គាល់គាត់បានទេ ហើយអាចជួយអោយគាត់មានការប្រុងប្រយ័ត្នក្នុងការផ្តល់យោបល់ណែនាំទៀតផង ។

សិល្បៈការសិក្សាអោយយល់ភាសាកាយវិការគឺជា ការសិក្សាមួយដែលពិបាកស្រដៀងគ្នាទៅនឹងការរៀននិយាយភាសាបរទេសអោយបានស្ទាត់ជំនាញដែរ ។ យើងសូមណែនាំអ្នកអោយចំណាយពេលយ៉ាងតិច ១០ នាទីក្នុង ១ ថ្ងៃ ក្នុងការអានកាយវិការរបស់អ្នកដទៃ ដោយប្រើការគិតនៅគ្រប់ទីកន្លែងដែលមានមនុស្សនៅរួមគ្នា ព្រោះទីនោះជាកន្លែងដែលល្អក្នុងការហ្វឹកហាត់ ហើយអ្នកអាចនឹងឃើញពួកគេសំដែងការមានអារម្មណ៍ចេញមកបានយ៉ាងច្បាស់ ប៉ុន្តែបើអ្នកមិនចង់ចេញទៅខាងក្រៅផ្ទះទេ អ្នកក៏អាចព្យាយាមសង្កេតពីទូរទស្សន៍ក៏បានដែរ ដោយមើលតែរូបភាព ៥ នាទី ហើយ ៥ នាទីទៀតទើបបើកសំលេង រួចត្រួតពិនិត្យការអានកាយវិការរបស់អ្នកថា តើវាស៊ីសង្វាក់គ្នាដែរឬទេ ?

មេរៀនទី ២

តើយើងអាចនឹងអានអត្ថន័យកាយវិការពីទីណាខ្លះ ?

យើងតែងតែចំនាយពេលដំបូងនៃការផ្ដើមសិក្ខាសាលារាល់លើក ដើម្បីនឹងប្រមូលទិន្នន័យការសង្កេត និង ការវាយតំលៃកាយវិការពីអ្នកដែលបានចូលរួមក្នុងអង្គសិក្ខាសាលា ។ ជូនកាលការវាយតំលៃអត្ថន័យកាយវិការមានការខុសប្លែកពីគ្នាខ្លះ តែរូបភាពដែលកើតពីក្រុមកាយវិការផ្សេងៗ វាគឺជាអ្វីដែលយើងកំពុងស្រាវជ្រាវរក . . . យើងអាចនឹងអានអត្ថន័យកាយវិការទាំងនោះ ពី :

ការសំដែងចេញតាមទឹកមុខ

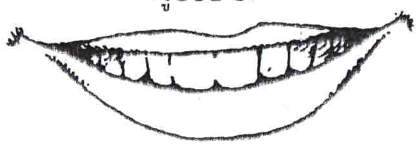
ការសំដែងចេញតាមទឹកមុខគឺជាកាយវិការ ដែលងាយអានអត្ថន័យជាទីបំផុត តែក៏មានការយល់ឃើញខុសប្លែកគ្នាខ្លះដែរ ។ នៅពេលដែលយើងកំពុងសន្ទនាជាមួយអ្នកណាម្នាក់ យើងរមែងសំលឹងមើលមុខគេច្រើនជាងកន្លែងដទៃទៀតនៃរាងកាយ ។

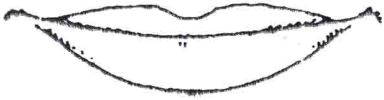
ឧបករណ៍ដំបូងដែលយើងយកមកប្រើជាជំនួយក្នុងការធ្វើសិក្ខាសាលាគឺ ការបញ្ចាំងស្លាយ (Slide) នៃរូបទី៤ ។ ការសំដែងចេញតាមទឹកមុខរបស់ក្រុមមនុស្សខាងស្ដាំដែលបង្ហាញនូវភាពរីករាយ ការជឿជាក់ ឯក្រុមខាងឆ្វេងដែរិញសំដែងនូវទុក្ខកង្វល់ ខឹង និង ការពារខ្លួនឯង ។

(រូបទី ៤)

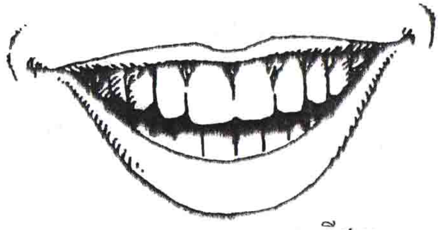
ក្រោយពីមើលរូបភាពនេះហើយ អ្នកដែលបានចូលរួមក្នុងសិក្ខាសាលាយល់ឃើញស្របគ្នាថា មនុស្សក្នុងរូបនេះចែកចេញជា ២ ក្រុម ដែលពួកគេអាចនឹងដឹងបានតាមរយៈការសំដែងចេញតាមទឹកមុខ ។

(រូបទី៥ ខ)





(រូបទី៥ ក)



(រូបទី៥ គ)

ការញញឹមមិនមែនសុទ្ធតែស្តែងចេញនូវសេចក្តីសុខទាំងអស់នោះទេ ហើយការញញឹមសំខាន់ៗមាន ៣ ប្រភេទគឺ ញញឹមមិនចេញធ្មេញ (រូបទី៥ក) ច្រើនតែប្រើនៅពេលដែលត្រូវបានបបួលទៅធ្វើកិច្ចធុរៈនៅខាងក្រៅហើយញញឹមបដិសេធ ឬ ញញឹមអោយខ្លួនឯងនៅពេល ដែលនៅតែម្នាក់ឯងហើយមានសេចក្តីសុខ ។ ញញឹមចេញធ្មេញមុខ (រូបទី៥ ខ) និងមានការទាក់ទងតាមខ្សែភ្នែករួមផង ដែលជាការរាក់ទាក់រវាងមិត្តនឹងមិត្ត ឬមួយកុមាររាក់ទាក់អាណាព្យាបាល ។ ញញឹមចេញទាំងធ្មេញលើនិងធ្មេញក្រោម (រូបទី៥ គ) ជាការញញឹមរំភើបពេញចិត្ត ក្នុងពេលដែលក្មេងលេងជាមួយគ្នា តែការទាក់ទងតាមភ្នែកមិនសូវជាកើតមានទេ ។ ក្រៅពីនេះនៅមានញញឹមធម្មតាដើម្បីសំដែងនូវភាពសុភាព មិនស្តែងចេញនូវអត្ថន័យអ្វីឡើយ ដូចជា នៅពេលដែល

មនុស្សប្រមឹកជជែកលេងជាមួយស្ត្រី ឬមួយត្រូវចៅហ្វាយនាយដេញជុំវិញបន្ទប់ហើយនាងមិនដឹងជាធ្វើយ៉ាងដូចម្តេចក៏ញញឹមដាក់ទៅ ... ។ ញញឹមម្យ៉ាងទៀតគឺញញឹមបែបអៀនខ្មាស់ច្រើនជួបនៅពេលដែលស្រីក្រមុំមានការអៀនខ្មាស់ ញញឹមនេះនឹងមានការខាំបបូរមាត់ក្រោមផ្ទួនៗរួមជាមួយផង ។

ការសំដែងចេញតាមទឹកមុខដោយចំហមាត់ធំ ស្តែងអោយឃើញពីការរន្ធត់ចិត្ត **និងចំលែកចិត្ត** ប៉ុន្តែជួនកាលការចំហមាត់ (ហាមាត់) មិនមែនសុទ្ធសឹងតែមានន័យថាដូចនេះទាំងអស់នោះទេ ព្រោះពេលកំពុងតំលើងគ្រឿងចក្រក៏អាចមានកាយវិការនេះដែរ ហើយជួនកាលអាចមានកាយវិការលានអណ្តាតបន្ថែមទៀតផង ។

ជាធម្មតាមនុស្សយើងរមែងមើលមុខគ្នាក្នុងពេលធ្វើទំនាក់ទំនង ប្រមាណពី **៣០ទៅ៦០ភាគរយនៃរយៈពេល**ធ្វើទំនាក់ទំនងគ្នា តែបើគូសន្ទនាណាមើលមុខគ្នាលើសពី **៦០% នៃរយៈពេលដែលបានធ្វើទំនាក់ទំនងនោះ** ស្តែងអោយឃើញថា គេផ្តោតអារម្មណ៍ទៅលើគូសន្ទនាច្រើនជាងខ្លឹមសារដែលកំពុងធ្វើទំនាក់ទំនង ។ យើងអាចនឹងសន្និដ្ឋានថាគេជាគូស្នេហ៍ដែលកំពុងតែសាសងគ្នាយ៉ាងផ្អែមល្ហែម ឬ ជាគូសត្រូវនឹងគ្នាដែលកំពុងតែសង្គ្រឹតដាក់គ្នា ។ ម្យ៉ាងវិញទៀតយើងសង្កេតឃើញថា ទំនាក់ទំនងតាមខ្សែភ្នែកច្រើនប្រើក្នុងពេលស្តាប់ច្រើនជាងពេលនិយាយ ឬ អាស្រ័យលើ បុគ្គល និង វប្បធម៌ ។

បើមានអ្នកណាមិនព្រមមើលមុខយើងក្នុងពេលនិយាយ ឬ ស្តាប់នោះ ស្តែងថា **គេកំពុងលាក់បាំងអ្វីមួយ** ប៉ុន្តែគ្រប់ករណីទាំងអស់តែងមានការលើកលែងជានិច្ច ។ ការគេចពីខ្សែភ្នែកអាចកើតមកពីការអៀនខ្មាស់ ឬ គេជាមនុស្សល្អ មានសុជីវធម៌ ។ ទោះជាយ៉ាងណាក្តីការគេចចេញពីខ្សែភ្នែកអាចនឹងធ្វើអោយភាគីម្ខាងទៀតគិតថា គេកំពុងធ្វើទំនាក់ទំនងជាមួយនឹងការសង្ស័យ ឬ ការគេចវេស . . . ។

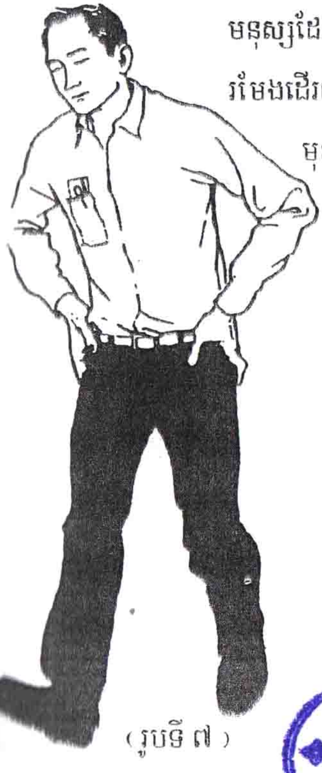
ការដើរ

យើងអាចនឹងដឹងពីការផ្លាស់ប្តូរអារម្មណ៍របស់មនុស្សបាន ដោយការសង្កេតកាយវិការក្នុងការដើរ គំលាតនៃជំហាន ដូចជា ក្មេងម្នាក់បើគេមានអារម្មណ៍រីករាយ គេនឹងធ្វើចលនាយ៉ាងលឿន ដោយទំងន់ជើងស្រាលៗ តែបើក្រៀមក្រំចិត្តវិញគេនឹងដើរមួយៗ ។ រីឯមនុស្សចាស់វិញនៅពេលដើរលឿនៗ ហើយបង់បោយផង គឺជាអ្នកចង់ទៅអោយដល់គោលដៅ និង មានលទ្ធភាពគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការឈានទៅមុខ ដើម្បីសំរេចបាននូវអ្វីដែលគេប៉ងប្រាថ្នាទុក ។

មនុស្សដែល**មានអារម្មណ៍រន្ធត់ចិត្ត** (រូបទី ៦) រមែងដើរលូកហោប៉ៅហើយ មិនសូវងើយមុខឡើងមើលអ្វីឬសង្កេតថា ខ្លួនកំពុងនឹងដើរទៅណានោះទេ ។ ជាទូទៅ មនុស្សដែលស្ថិតក្នុងអារម្មណ៍បែបនេះតែងតែសំលឹងមើលអ្វីគ្រប់យ៉ាងដែលនៅលើផ្ទៃដីជានិច្ច ។

(រូបទី ៦)

មនុស្សដែលដើរយកដៃដាក់លើត្រគាក (រូបទី ៧) គេត្រូវការទៅអោយដល់គោលដៅតាមផ្លូវ និង ចំណាយពេលវេលាដែលខ្លីជាទីបំផុត ។



(រូបទី ៧)

បណ្ណាល័យ ហ៊ុន សែន
HUN SEN LIBRARY
R.U.P.P.

មនុស្សដែលមានបញ្ហាស្មុគស្មាញរមែងដើរឱនមុខក្រពាត់ដៃ (រូបទី ៨) ហើយបោះជំហានមួយៗ និងអាចឈប់ទាត់ដុំថ្ម ឬឱនទៅត្រលប់ក្រដាស រួចដាក់ដូចដើមវិញ គេហាក់ដូចជាប្រាប់ខ្លួនឯងថា ត្រូវសំលឹងមើលអោយសព្វ ។

(រូបទី ៨)

ការចាប់ដៃ

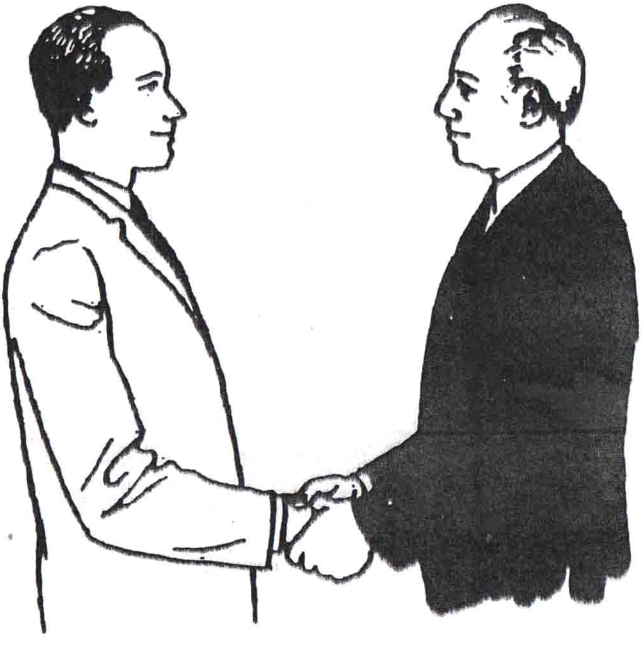
ការចាប់ដៃ ក្លាយមកពីការសំដែងកាយវិការលើកដៃទាំងពីរឡើងលើ ដើម្បីសំដែងថាគ្មានអាវុធ ដែលជាការរាក់ទាក់គ្នាកាលពីសម័យបុព្វកាល ។ សម័យចក្រពត្តិរ៉ូម៉ាំង ការយកដៃម្ខាងដាក់លើទ្រូង ជាការសំដែងនូវសេចក្ដីគោរព ចំនែកនៅពេលដែលបុរសរាក់ទាក់គ្នា គេចាប់ដើមដៃគ្នាទៅវិញទៅមក ។ នៅសម័យបច្ចុប្បន្ននេះ ការចាប់ដៃជាការសំ-ដែងនូវការទទួលស្វាគមន៍ ហើយនៅពេលដែលបាតដៃទាំង២ ផ្ទឹបជាប់គ្នាយ៉ាងណែន គឺជានិមិត្តសញ្ញានៃការមិនលាក់បាំង និងភាពជាមិត្ត ។

(រូបទី ៩)

នៅពេលដែលស្ត្រីសំដែងចេញនូវការមានអារម្មណ៍ស្មោះត្រង់ជាមួយនឹងស្ត្រីម្នាក់ទៀត ពួកនាងគ្រាន់តែចាប់ដៃគ្នាទៅវិញទៅមក (រូបទី ៩) ជួនកាលអាចមានការអោបគ្នារួមផង ហើយយូរៗម្ដងទើបស្ត្រីសំដែងកាយវិការនេះជាមួយនឹងបុរស ប៉ុន្តែគេប្រើតែក្នុងរឿងស្នេហាប៉ុណ្ណោះ ។

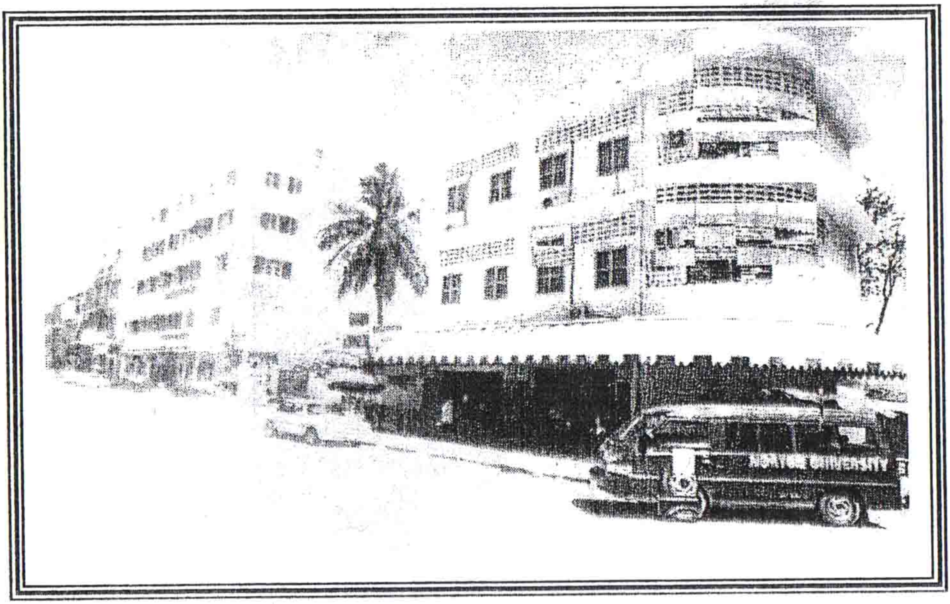
ការចាប់ដៃរបស់អ្នកនយោបាយអាមេរិកកាំង ក្នុងពេលឃោសនារកសំលេងឆ្នោត បេក្ខជនបានប្រើការចាប់ដៃតែមួយបែបជាមួយនឹងប្រជាជនសាមញ្ញរហូតដល់ប្រធានាធិបតី គឺចាប់ដៃស្តាំ ហើយយកដៃម្ខាងទៀតមកផ្តោបពីលើខ្នងដៃរបស់ភាគីម្ខាងទៀត (រូបទី ១០) ។ មានការចាប់ដៃមួយបែបទៀត គឺចាប់ដៃស្តាំហើយយកដៃឆ្វេងចាប់ដើមដៃស្តាំ ឬ ស្មាស្តាំបន្ថែមទៀត តែការចាប់ដៃបែបនេះច្រើនតែប្រើចំពោះមិត្តជិតស្និទ្ធប៉ុណ្ណោះ ព្រោះថាមនុស្សភាគច្រើនមានអារម្មណ៍មិនសូវល្អ កាលបើមានមនុស្សមិនសូវជាស្គាល់គ្នាប្រើកាយវិការចាប់ដៃបែបនេះ ហើយមើលទៅហាក់ដូចជាមិនមានការស្មោះត្រង់ និង ជាការលួងលោមដែលមិនទំនង ប៉ុន្តែអ្នកនយោបាយជាច្រើននៅតែប្រើការចាប់ដៃបែបនេះ ។

(រូបទី ១០)



ប្រពៃណីនៃការចាប់ដៃនៅក្នុងប្រទេសនានា មានការខុសប្លែកពីគ្នា ហើយប្រជាជននៃប្រទេសខ្លះយល់ថា ការចាប់ដៃជាការនិយមដែលមិនល្អ ។

មនុស្សខ្លះពូកែលាក់បាំងនូវការមានអារម្មណ៍ ដែលជាហេតុធ្វើអោយមានការលំបាកក្នុងការអានអត្ថន័យ ។ ដូចនេះយើងមិនគួរសំរេចចិត្តថា យ៉ាងនេះយ៉ាងនោះទេ ដោយគ្រាន់តែបានឃើញការសំដែងចេញតាមទឹកមុខ ដំនើរ ឬការចាប់ដៃតែប៉ុណ្ណោះ ។ យើងគួរសិក្សាក្រុមកាយវិការផ្សេងៗ ក្នុងមេរៀនបន្តបន្ទាប់ទៀត ដែលអាចនឹងជួយអោយអ្នកវាយតំលៃអត្ថន័យកាយវិការបានត្រឹមត្រូវល្អជាងពេលមុន ។



មេរៀនទី ៣

ការមិនលាក់បាំង និង ការការពារខ្លួនឯង ការវាយតំលៃ និង ការសង្ស័យ

ការមិនលាក់បាំង

កាយវិការដែលសំដែងការមិនលាក់បាំងមានច្រើនយ៉ាង ដូចជា ការលាដៃទាំងពីរ (រូបទី ១១) ជាកាយវិការមួយដែលសំដែងនូវ *ភាពស្មោះត្រង់ និង ការមិនលាក់បាំង* ។

(រូបទី ១១)

រីឯជនជាតិអ៊ីតាលីសំដែងកាយវិការនេះជាញឹកញាប់ នៅពេលអស់សង្ឃឹម ឬ គ្មានផ្លូវជ្រើសរើស គេក៏នឹងលាដៃ ពើងទ្រូង ហើយញាក់ស្មាផង (រូបទី១២) ដែលហាក់ដូចជានិយាយថា " តើអ្នកអោយខ្ញុំធ្វើដូចម្តេច ? " ។

(រូបទី ១២)

ក្មេង១ដែលមានមោទនភាពនឹងអ្វីដែលគេធ្វើបានសំរេច គេនឹងលាដៃ តែពេលយេកគេដឹងថាខុស ឬ សង្ស័យនឹងអ្វីមួយ គេរមែងលូកហោប៉ៅ ឬលាក់ទុកក្រោយខ្នង ។

មនុស្សដែលមិនលាក់បាំង ឬជាគ្នាឯងជាមួយនឹងអ្នកតែងតែដោះឡេវអាវធំរបស់គេ ឬដោះចេញតែម្តង ។ ក្នុងសិក្ខាសាលានៅ ចាម៉ែកា យើងបានបានដឹងថា " ពេលដែលមានអ្នកណាចាប់ផ្តើមដោះអាវធំចេញក្នុងការពិភាក្សា

រឿងជិនូញ នោះមានន័យថា ការយល់ព្រមអាចនឹងកើតមានឡើងបាន ប្រសិនបើធាតុអាកាសមិនក្តៅទេនោះ ។

ឆាល ដាវីន បានសង្កេតប្រតិកម្មរបស់សត្វក្នុងពេលទំនាក់ទំនងគ្នា ឃើញថា កាលណាបើវាព្រមចុះចាញ់ (*ការចុះចាញ់ជាការមិនលាក់បាំងមួយដែរ*) នោះ វានឹងដេកផ្ងារពោះ ហើយជើងយកឡើង ។ *ក្នុងស្ថានភាពបែបនេះ ទោះបីជាសត្វនោះវាស្អប់គ្នាយ៉ាងណាក៏ដោយក៏វាមិនឆ្លៀតឱកាសវាយប្រហារគូសត្រូវរបស់វាដែរ* ។

បណ្ឌិត **លីអន ស្មីត** ជាអ្នកចិត្តវិទ្យាក៏បានធ្វើការសិក្សា សង្កេត និងកត់ត្រានូវទំនាក់ទំនងរបស់សត្វដូចគ្នានេះដែរ ដោយគាត់បានធ្វើការសាកល្បងជាមួយនឹងសត្វសុនខព្រៃ (ឆ្កែព្រៃ) ភេទឈ្មោលមួយក្បាល ក្នុងពេលដែលសុនខនោះកំពុងចាប់ផ្តើមគំរាមគាត់ ពេលនោះគាត់បានដេកផ្ងារនិងជើងយកឡើង ហើយសុនខនោះបានយកធ្មេញរបស់វាមកប៉ះនឹងករបស់គាត់ ប៉ុន្តែវាមិនបានខាំគាត់ទេ ។ ទាំងនេះស្តែងអោយឃើញថា ការដេកផ្ងារ និងជើងយកឡើងជាការស្តែងអោយឃើញនូវការព្រមចុះចាញ់ ។

ការអង្គុយខិតមកចុងកៅអី ឈ្ងោកមករកគុ មិនគងអន្ទាក់ខ្លា មិនដាក់ខ្សែវអាវ ក្រុមកាយវិការទាំងនេះសំដែងនូវស្ថានភាពល្អក្នុងពេលកំពុងចរចាគ្នា ដែលអាចនឹងធ្វើអោយ ការយល់ព្រម សេចក្តីសំរេចរួម ឬការរួមដៃគ្នាកើតមានឡើងបាន ។ ដូចនេះបើក្នុងពេលកំពុងចរចាគ្នា មានអ្នកណាដាក់ដៃចុះបន្ទាប់ពីបានឱបដៃ ឬដោះខ្សែវអាវដោយមិនបានតាំងចិត្ត ចូរព្យាយាមរក្សា

អោយគេស្ថិតក្នុងស្ថានភាពដូចនេះ ព្រោះវាជារឿងងាយស្រួលក្នុងការធ្វើដំនើរឆ្ពោះទៅរកគោលដៅ ដែលយើងចង់ទៅ ។

ការការពារខ្លួនឯង

ការការពារខ្លួនឯងមានទិសដៅផ្ទុយគ្នានឹងការមិនលាក់បាំង ប៉ុន្តែការមិនលាក់បាំងខ្លះ ដែលខុសទំនង វាអាចនឹងក្លាយទៅជាការការពារខ្លួនឯងទៅវិញ ។

នៅក្នុងជីវភាពប្រចាំថ្ងៃ យើងសង្កេតឃើញមានការអោបដៃជាទូទៅ ហើយហាក់ដូចជាមានការទទួលស្គាល់ជាសាកលថា កាយវិការនេះបង្ហាញនូវការការពារខ្លួនឯង ។ ពួកក្មេងៗនឹងអោបដៃ នៅពេលដែលគេមិនព្រមស្តាប់ពាក្យព្រៀនប្រដៅរបស់អាណាព្យាបាល ។ ចំនែកចាស់ៗវិញនឹងសំដែងកាយវិការអោបដៃ ដើម្បីការពារសិទ្ធិរបស់ខ្លួនក្នុងពេលណែនាំអ្នកដទៃ ។

ការអោបដៃជាការត្រៀមទប់ទល់ជាមួយនឹងការតបតវិញ ដែលរំពឹងគិតថានឹងកើតមានឡើង ឬជាការដណ្តើមយកទីតាំងដែលល្អមកកាន់កាប់ ។ម្យ៉ាងវិញទៀតកាយវិការនេះ បង្ហាញនូវភាពមានអំណាចលើអ្នកដទៃទាំងក្នុងពេលនិយាយ និងពេលស្តាប់ ។ ដូចនេះបើយើងសង្កេតឃើញគូសន្ទនាបញ្ចេញកាយវិការនេះ យើងគួរពិចារណាថា តើយើងបានធ្វើ ឬ បាននិយាយអ្វីខ្លះ ? ទើបធ្វើអោយគេសំដែងចេញនូវកាយវិការនេះ ដែលជាការបង្ហាញនូវការមិនព្រមទទួលយកក្នុងការសន្ទនាលើកនេះ ។

ដោយសារតែទ្រង់ទ្រាយនៃរាងកាយរបស់ស្ត្រីខុសប្លែកគ្នាពីបុរសនោះ ទើបធ្វើអោយការអោបដៃរបស់ស្ត្រីមានការខុសប្លែកគ្នាពីការអោបដៃរបស់បុរស (រូបទី ១៣) ដោយពួកនាងអោបដៃខិតទៅផ្នែកខាងក្រោមទ្រូងបន្តិច ហើយស្ត្រីជំទង់ធ្វើកាយវិការនេះ ច្រើនជាងស្ត្រីចំណាស់ ។

(រូបទី ១៣)

ការអង្គុយយកជើងម្ខាងដាក់លើភ្នាក់ដៃ (រូបទី ១៤) ជាការសំដែងឡូវការមិនយកចិត្តទុកដាក់ ឬ ព្រងើយកន្តើយចំពោះការមានអារម្មណ៍ និងសេចក្តីត្រូវការរបស់អ្នកដទៃ ។ បុរសដែលអង្គុយបែបនេះ ពិបាកនឹងនិយាយ

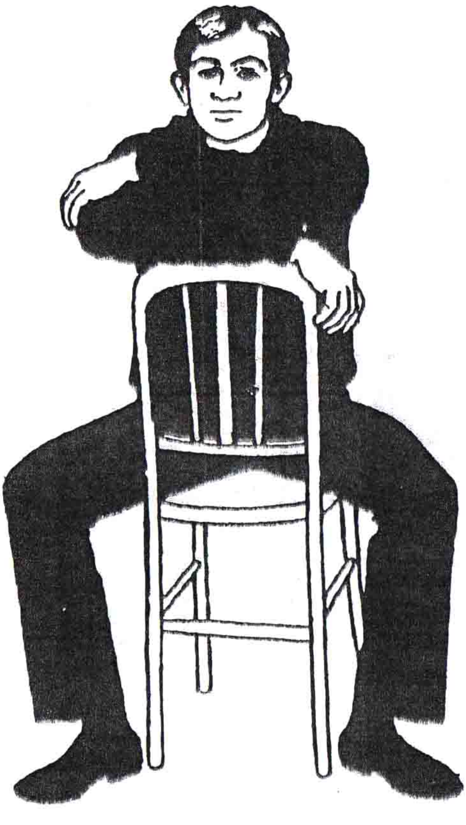
ឆ្លាណាស់ ។

វ៉ែងអតិថិជនដែលអង្គុយបែបនេះ ក្នុងការិយាល័យសំដែងចេញមកថា គេជាបុគ្គលសំខាន់ក្នុងការលក់ដូរ ហើយក៏មានចៅហ្វាយនាយមួយចំនួនដែរ ដែលអង្គុយបែបនេះក្នុងបន្ទប់ធ្វើការរបស់កូនចៅ ដែលជាការសំដែងនូវភាពជាអ្នកធំ ។

(រូបទី ១៤)

ការអង្គុយយកដៃច្រត់បង្អែកកៅអី (រូបទី ១៥) និង ការអង្គុយយកជើងដាក់លើតុ វាជាការសំដែងនូវ ការវាយឫកធំ និង បង្ហាញពីភាពច្រងេងច្រងាងរបស់គេ ។

(រូបទី១៥)



ជនជាតិអាមេរិកកាំងចូលចិត្តអង្គុយគងអន្ទាក់ខ្លាជារាងលេខ " 4 (រូបទី ១៦) សូម្បីតែស្ត្រីដែលស្លៀកខោ គេក៏ចូលចិត្តអង្គុយបែបនេះដែរ ។ យើងបានសង្កេតឃើញថា ក្នុងពេលដែលការជជែកវែកញែកកាន់តែតានតឹងឡើងនោះ ភាគីណាមួយ ឬ ទាំងសងខាងនឹងអង្គុយគងអន្ទាក់ខ្លា ទាំងបែបអាមេរិក និង បែបអឺរុប (រូបទី ១៧) ហើយបើភាគីទាំងពីរទំលាក់ជើងចុះដូចធម្មតាវិញរួចរំកិលខ្លួនខិតចូលរកគ្នា នោះការចរចាមានភាពល្អប្រសើរវិញ

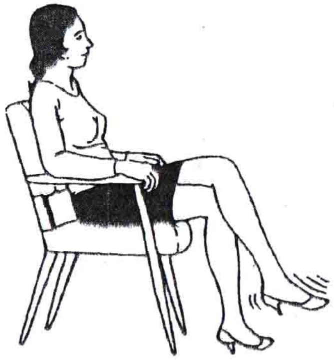
ហើយ ប៉ុន្តែបើភាគីណាមួយនៅតែអង្គុយគងអន្ទាក់ខ្លាទៀតនោះ យើងមិនអាចនឹងប្រាប់អ្វីបានទេ ។ អ្នកណាក៏ដោយ ដែលអង្គុយបែបនេះសំដែងថា គេជាអ្នកប្រកួតប្រជែង និង ត្រូវការធ្វើអោយគេចាប់អារម្មណ៍ ។

(រូបទី ១៦)

(រូបទី ១៧)

ការលក់ដូរមិនអាចនឹងដំនើរការបានទេ បើសិនអតិថិជនអង្គុយគង-អន្ទាក់ខ្លា ហើយផ្អែកទៅខាងក្រោយនោះ ។ ម្យ៉ាងវិញទៀតបើអតិថិជននោះមានកាយវិការអោបដៃរួមផង វាមិនគ្រាន់តែមិនអាចលក់ទំនិញបាននោះទេ គឺថែមទាំងបង្កើតនូវ*ភាពជាសត្រូវនឹងគ្នាទៀតផង* ។

ស្ត្រីអង្គុយគងអន្ទាក់ខ្លាហើយយោកជើងចុះឡើង (រូបទី ១៨) ជូនកាលនាងអាចមានការធុញទ្រាន់នឹងស្ថានភាពក្នុងពេលនោះ ដូចជាត្រូវអង្គុយរង់ចាំយន្តហោះចេញដំណើរ រង់ចាំស្វាមីត្រលប់មកផ្ទះវិញ ឬ កំពុងស្តាប់រឿងដែលគួរអោយធុញទ្រាន់ ។



(រូបទី ១៨)

ការវាយតំលៃ ឬ សញ្ជឹងគិត

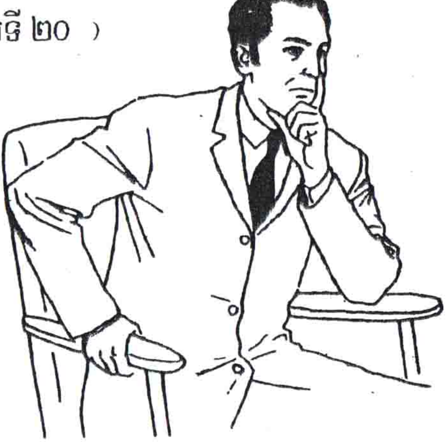
ជោគជ័យក្នុងការធ្វើជំនួញ និង ក្នុងជីវភាពរស់នៅប្រចាំថ្ងៃអាស្រ័យលើ **ទំនាក់ទំនង ចំណេះដឹង** និង **ការវាយតំលៃទិន្នន័យ**ដែលបានទទួលមក មុននឹងទទួលស្គាល់ **គំនិត ផលិតផល** ឬ **សេវា**ណាមួយ ។

កាយវិការយកដៃទ្រថ្ពាល់ (រូបទី១៩) សំដែងនូវការផ្តោតអារម្មណ៍

ស្ទុងទៅក្នុងការត្រិះរិះ ឬ ការសញ្ជឹងគិតរឿងអ្វីមួយ ជួនកាលអាចនឹងមាន ការព្រិចភ្នែកផង ។

(រូបទី ១៩)

កាយវិការអង្គុយយកដៃទ្រចង្កា ហើយយកចង្អុលដៃដាក់ទៅលើផ្ទៃមុខ ឯម្រាមដទៃទៀតដាក់ក្រោមចង្កា ហើយផ្ទៀងខ្លួនឃ្លាតពីអ្នកដទៃបន្តិច (រូបទី ២០) ដើម្បីនឹងធ្វើការវិភាគ ពិចារណាចំអក ឬមួយក៏ធ្វើអ្វីដែលជុំយទៅនឹងសកម្មភាពណាមួយ ដែលកំពុងតែទាក់ទាញអោយជឿ ។



(រូបទី ២០)

ឆាល ដាវិន បានសង្កេតឃើញថា ទាំងមនុស្សទាំងសត្វតែងផ្អៀងកបន្តិច ដើម្បីផ្ទៀងត្រចៀកស្តាប់ នៅពេលណាដែលបានឮអ្វីដែលគួរអោយចាប់អារម្មណ៍ ។ ស្រីជំទង់ៗយល់អត្ថន័យកាយវិការនេះ តាមសភាវគតិថា ជាការបង្កើននូវការពេញចិត្ត ហើយពួកនាងច្រើនធ្វើកាយវិការនេះក្នុងពេលកំពុងសន្ទនាជាមួយបុរស ដែលនាងត្រូវការបង្កើតការពេញចិត្ត ... ។ នៅក្នុងពេលដែលយើងនិយាយ បើសិនអ្នកស្តាប់ភាគច្រើនមិនផ្អៀងកទេ យើងគួរតែមានអារម្មណ៍ថា មិនមានអ្នកណាចាប់អារម្មណ៍នឹងខ្លឹមសាររបស់យើងទេ ហើយបើសិនបានត្រៀមរឿងទុកនិយាយច្រើនក៏គួរតែកាត់ចោលខ្លះៗដែរ ។ បើអ្នកស្តាប់បានទទួលទិន្នន័យច្រើនហួសពេក ពួកគេនឹងសំដែងកាយវិការប្រឆាំងតបដូចជា សំលឹងមើលពិដាន មើលនាឡិកា មើលមុខគ្នា... ដែលមានន័យថា " ល្មមហើយ " ។

កាយវិការអង្អែលចង្កា (រូបទី ២១) មានន័យថា " ខ្ញុំសុំពិចារណាមើលសិន " កាយវិការនេះច្រើនសំដែងចេញនៅក្នុងពេលធ្វើការសំរេចចិត្ត ។

ឆាល ដាវិន បានអះអាងថា " ជួនកាលមានការទាញពុកចង្កា ហើយជាញឹកញយយកមេដៃមកត្រដុសនឹងបបូរមាត់លើផង " ។

ហែនរី សិតដន បានសរសេរក្នុងសៀវភៅ " Rhetorical Gestures " ថា " កាយវិការនេះបង្ហាញពីមនុស្សឆ្លាតកំពុងពន្យាការសំរេចចិត្ត " ។

ការសំដែងចេញតាមទឹកមុខដែលស៊ីសង្វាក់គ្នានឹងកាយវិការនេះគឺ ការផ្អៀងភ្នែក ដែលហាក់ដូចជាព្យាយាមរកចំលើយ ឬ វិធី ដើម្បីយកមកដោះ-

បណ្ណាល័យ ហ៊ុន សែន HUN SEN LIBRARY

ស្រាយបញ្ហារបស់ខ្លួន ។

(រូបទី ២១)

កាយវិការដើរចុះដើរឡើង (ដើរបណ្ដើរគិតបណ្ដើរ) នឹងធ្វើអោយខូរក្បាលស្រលះល្អ អ្នកមិនគួរចូលទៅនិយាយជាមួយមនុស្ស ដែលកំពុងតែសំដែងកាយវិការនេះទេ ព្រោះវាអាចជាការបង្អាក់ការគិត ឬជាការរំខានដល់សមាធិរបស់គេ ។ អ្នកលក់ទាំងឡាយដែលទទួលបានជោគជ័យ ដោយគេចេះទុកពេលអោយអតិថិជនគិត ក្នុងពេលដែលគេកំពុងតែឈានដើរចុះដើរឡើង ហើយធ្វើការសំរេចចិត្តថា ត្រូវទិញឬមិនទិញ ។ ក្នុងការចរចាខ្លះអាចនឹងមានការស្រុះស្រួលគ្នាបានយ៉ាងល្អ ដោយសារតែភាគីម្ខាងសុខចិត្តខាំអណ្ដាតខ្លួនឯងមិនអោយនិយាយ ក្នុងពេលដែលអ្នកដទៃកំពុងដើរទៅដើរមកដើម្បីធ្វើការសំរេចចិត្ត ។

កាយវិការវាយតំលៃម្យ៉ាងទៀតគឺការមើលពីលើវ៉ែនតា (រូបទី២២) អ្នកដែលត្រូវបានសំលឹងនឹងមានអារម្មណ៍ថា ខ្លួនត្រូវបានពិនិត្យតាំងពីក្បាលរហូតដល់ចុងជើង និង ចាត់ទុកថា ជាការមើលងាយផង ។

(រូបទី ២២)

ការដោះវ៉ែនតាយឺតៗ ហើយផ្ចិតផ្ចង់ជូតកញ្ចក់ ជាការស្តែងអោយឃើញថា គេត្រូវការពន្យាពេលគិត មុននឹងឆ្លើយប្រឆាំងតបទៅវិញ ឬ សួរបញ្ជាក់អោយច្បាស់លាស់ ឬមួយក៏ចោទសួរ ហើយមានអ្នកខ្លះសំដែងកាយវិការនេះ ពីបួនទៅប្រាំដងក្នុងមួយម៉ោង ដោយគ្មានការចាំបាច់អ្វីឡើយ ។

កាយវិការដោះវ៉ែនតាហើយខាំដៃវ៉ែនតា (រូបទី ២៣) ជាការពន្យាពេលគិតមួយបែបទៀត ព្រោះនៅពេលខាំដៃវ៉ែនតា គេមិនអាចនឹងនិយាយចេញមកបានទេ ។ ដូចនេះគេត្រូវធ្វើអ្វីដែលល្អជាងនេះ គឺការស្តាប់ ឬចៀសវាងការនិយាយ ដែលគិតមិនទាន់ឃើញ ។ ការយករបស់អ្វីម្យ៉ាងដាក់ក្នុងមាត់ជួនកាលអាចបណ្តាលមកពី គេត្រូវការទិន្នន័យបន្ថែមទៀត ដើម្បីនឹងយកទៅពិចារណា ។

(រូបទី ២៣)

កាយវិការដោះវ៉ែនតាយ៉ាងរហ័សហើយបោះទៅលើតុ ជាការសំដែងនូវការ ផ្ទុះកំហឹងចេញមក អាចមានន័យថា " ចូរឯងទៅអោយឆ្ងាយទៅ " ឬ " កុំប្រញាប់ពេកវ៉ើយ " តែជួនកាលយើងក៏មិនអាចនឹងដឹងថា មានអត្ថន័យយ៉ាងណាដែរ ។ ទោះជាយ៉ាងណាក្តីអ្នកមិនគួរព្រងើយកន្តើយនឹងកាយវិការនេះ ដោយនៅតែនិយាយរឿងដដែលបន្តទៅទៀតនោះទេ គឺត្រូវធ្វើអ្វីក៏បានដែរ ដែលអាចកាត់បន្ថយសភាពតានតឹងនេះបាន ហើយត្រូវរង់ចាំរហូតដល់គេពាក់វ៉ែនតាដូចដើមវិញ ទើបបន្តសាច់រឿងទៀត នោះអ្នកនឹងឃើញទិសដៅដែលខុសប្លែកពីមុន ។

កាយវិការឱនមុខ ហើយយកដៃក្តោបក្តោងច្រមុះ (រូបទី២៤) និងមានការបិទភ្នែករួមផង ជាការសំដែងនូវការសញ្ជឹងគិត និង ការខ្វាយខ្វល់ក្នុងការសំរេចចិត្ត ។ នៅពេលដែលយើងឃើញនរណាម្នាក់ សំដែងកាយវិការនេះ

យើងគួរនៅស្ងៀម រង់ចាំអោយគេនិយាយរៀបរាប់រឿងចេញមក ដោយខ្លួនឯង ហើយយើងក៏មិនគួរបបួលគេគិតជាដាច់ខាត ។

(រូបទី ២៤)

ការសង្ស័យ និង ការលាក់បាំង

បើគូសន្ទនារបស់អ្នកមិនសូវមើលមុខអ្នក នោះគេអាចនឹងលាក់បាំងអ្វីមួយ ។ កាលបើយើងនិយាយចេញមកហើយធ្វើអោយអ្នកដទៃមានការសង្ស័យ ឬ បដិសេធនោះ វាជាការមិនល្អឡើយ ។ យើងអាចដឹងបានតាមរយៈកាយវិការអោបដៃ ងាកខ្លួនចេញ អង្គុយគងអន្ទាក់ខ្លា មើលពីលើវ៉ែនតា ផ្សៀរភ្នែក

មើល ងាកខ្លួនបន្តិច និង យកម្រាមដៃត្រដុសច្រមុះ ដែលជាការសំដែងនូវអារម្មណ៍ឆ្ពោះទៅតាមទិសដៅអវិជ្ជមាន ។

ការដៀងភ្នែកមើលជាកាយវិការ ដែលបង្កប់នូវការសង្ស័យ ឬ គ្មានទំនុកបិត្ត ។

កាយវិការខិត ឬ បង្វែរជើងទៅរកផ្លូវចេញ ឬ ទ្វារ សំដែងអោយឃើញថា អ្នកនោះចង់អោយបញ្ចប់ អង្គប្រជុំ ការសន្ទនា ឬអ្វីក៏ដោយដែលកំពុងតែដំនើរការ ។ ដូចនេះយើងគួរតែធ្វើអ្វីផ្សេងដែលអាចទាក់ទាញអារម្មណ៍គេបាន ឬ បណ្តោយអោយគេចេញទៅ ព្រោះវាមិនមានផលល្អអ្វីឡើយក្នុងការដែលយើងខំនិយាយអោយមនុស្ស ដែលកំពុងអន្ទះសារចង់ចេញទៅស្តាប់នោះ ។ *កូនចៅដែលពូកែសង្កេត នៅពេលដែលឃើញចៅហ្វាយនាយសំដែងកាយវិការនេះ គេនឹងបញ្ចប់ការចរចាភ្លាម* ប៉ុន្តែបើគេនៅតែបន្តការចរចាក៏នឹងធ្វើអោយចៅហ្វាយនាយមួរម៉ៅ ហើយនៅទីបំផុតក៏មានអារម្មណ៍មិនព្រមទទួលស្តាប់អ្វីទាំងអស់ ។

កាយវិការយកចង្អុលដៃទៅប៉ះ ឬ ត្រដុសនឹងច្រមុះ (រូបទី ២៥) សំដែងនូវការបដិសេធ ដែលអាចសំដែងក្នុងពេលនិយាយ និងក្នុងពេលស្តាប់ ហើយបើសិនជាការយល់ស្របគ្នានឹងកើតមានឡើងនោះ គេនឹងឈប់ត្រដុសច្រមុះ ហើយខិតមកអង្គុយចុងកៅអីវិញ បន្ទាប់ពីនោះ ការយល់ព្រមក៏កើតមានឡើង ។

ជួនកាលការដែលគេត្រដុសច្រមុះអាចបណ្តាលមកពីរមាស់ ប៉ុន្តែអ្នក

(រូបទី ២៥)

ដែលរមាស់ទីងត្រដុស ឬ អេះ ឃើញច្បាស់ជាងអ្នកដែលសំដែងនូវការសង្ស័យ ដែលអាចមានកាយវិការផ្សេងទៀតរួមជាមួយផង ដូចជា ការងាកបន្តិច ការយកម្រាមដៃអេះក្បែរ ឬ ខាងក្រោយស្លឹកត្រចៀក (រូបទី ២៦) ។

(រូបទី២៦)

កាយវិការសំដែងនូវការសង្ស័យម្យ៉ាងទៀត គឺការយកម្រាមដៃទៅត្រដុសភ្នែក (រូបទី ២៧) ។

(រូបទី ២៧)

មេរៀនទី ៤

ការត្រៀមជាស្រេច និង ការធ្វើអោយមានទំនុកចិត្ត ការរួមសហការ និង ការខុសបំនង

ការត្រៀមជាស្រេច

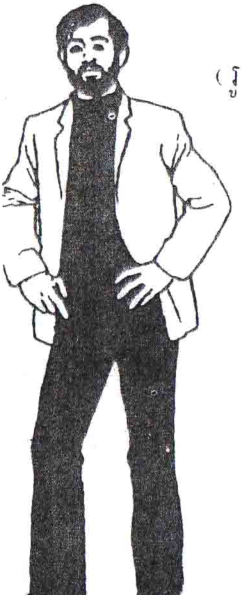
បុគ្គលដែលមានការត្រៀមជាស្រេចក្នុងសម្ព័ន្ធភាពគេតែងតែប្រាថ្នាទៅអោយដល់គោលដៅ ទើបគេខិតខំខ្នះខ្នែងប្រមូលទិន្នន័យរឺត្រៀមអ្វីដែលនឹងត្រូវធ្វើជានិច្ច ។ ក្រុមកាយវិការសំដែងនូវការត្រៀមជាស្រេច ដែលយើងបានសង្កេតនិងកត់ត្រាទុក មានដូចតទៅនេះ :

កាយវិការច្រត់ចង្កេះ (រូបទី ២៨) ក្នុងការប្រកួតកីឡារត់ប្រណាំងអ្នកអាចឃើញកីឡាករសំដែងកាយវិការនេះក្នុងពេលត្រៀមប្រកួត ។ នៅក្នុងអង្គប្រជុំរឿងជំនួញមានអ្នកខ្លះឈរច្រត់ចង្កេះ គន្ទែកជើង ដើម្បីអោយអ្នកដទៃធ្វើតាមខ្លួន និងដើម្បីរក្សាលំនឹងរបស់រាងកាយ ។

តើអ្នកធ្លាប់បានសង្កេតដែររឺទេថាកូនរបស់អ្នកធ្លាប់សំដែងកាយវិការនេះដើម្បីប្រឆាំងតបនឹងអ្នកវិញ? តើអ្នកធ្លាប់បានធ្វើការសង្កេតខ្លួនឯងដែររឺទេថា អ្នកធ្លាប់បានសំដែងកាយវិការនេះ នៅពេលដែលអ្នកប្រាថ្នាឆ្ពោះទៅកាន់

គោលដៅដែលអ្នកចង់បាន ?

ការអង្គុយដែលស្ថិតក្នុងក្រុមកាយវិការនេះ គឺការអង្គុយត្រង់ចុងកៅអី យកដៃម្ខាងចាប់ភ្លៅ និង អោនខ្លួនបន្តិច (រូបទី ២៩) ។



(រូបទី ២៨)

(រូបទី ២៩)

កាយវិការអង្គុយចុងកៅអី ៖តាមរយៈរូបភាពដែលយើងបានរួបរួមទុក យើងសង្កេតឃើញថា គេទាំងឡាយនឹងរំកិលខ្លួនមកអង្គុយត្រង់ចុងកៅអី កាលបើគេអាចនឹងសំរុះសំរួល រួមដៃ ទទួលស្គាល់ ឬ យល់ព្រម ហើយអាចមានទាំងការបដិសេធ និង ក្រោកដើរចេញទៀតផង ។ តើអ្នកចាំការចុះហត្ថលេខាលើកចុងក្រោយរបស់អ្នកបានឬទេថា អ្នកអាចនឹងអង្គុយត្រង់ចុងកៅអីជាច្រើននាទី មុននឹងយល់ស្របជាមួយលក្ខខ័ណ្ឌផ្សេងៗដែលមានក្នុងកិច្ចសន្យានោះ ? ហើយបើអ្នកមិនពេញចិត្តនឹងសំនើររបស់អ្នកលក់ អ្នកអាចនឹងអង្គុយបែបនេះរួចក្រោកហើយដើរចេញទៅតែម្តង ។ បើអ្នកលក់មិនអាចនឹងធ្វើអោយអតិថិជនរូបនោះចាប់អារម្មណ៍ឡើងវិញបានទេ គេគួរយកពេលវេលាទៅប្រើជាមួយនឹងអតិថិជនដទៃទៀត ទើបប្រសើរជាង ។ បណ្តាអ្នកលក់ដូរទាំងឡាយមានការយល់ឃើញស្របគ្នាថា នៅពេលដែលអតិថិជនសំដែងនូវការចង់ទិញ ពួកគេនឹងអង្គុយត្រង់ចុងកៅអី ហើយម្យ៉ាងទៀតបើបន្ទាប់ពីអ្នកលក់បានបរិយាយពីគុណភាពទំនិញរបស់ខ្លួនជាហូរហែរមក តែនៅសុខៗ គេខិតមកអង្គុយត្រង់ចុងកៅអីនោះ សំដែងថា អ្នកលក់រូបនោះត្រៀមនឹងក្រោកចេញទៅ ។

កាយវិការឈរច្រត់ត្រ (រូបទី ៣០) ៖ កាយវិការនេះហាក់ដូចជាប្រាប់ថា " ស្តាប់ណា ! ... ខ្ញុំមានរឿងនឹងនិយាយ " តែបើបុគ្គលិកសំដែងកាយវិការនេះដាក់ចៅហ្វាយនាយ នោះហាក់ដូចជាគេនិយាយថា " លោកមិនបាច់ដេញខ្ញុំចេញទេ . . . ខ្ញុំសុំឈប់ខ្លួនឯង " ។ តាមរយៈកាសែតវីដេអូ យើងបានសង្កេត

ឃើញថា កាលបើគូសន្ទនាណាម្នាក់ សំដែងកាយវិការនេះនឹងធ្វើអ្នកដទៃទៀត មានប្រតិកម្មប្រឆាំងតបវិញយ៉ាងពិតប្រាកដ ហើយលទ្ធផលដែលទទួលបានមក គឺ ហេតុការណ៍ដែលកាន់តែស្មុគស្មាញឡើង ។

(រូបទី ៣០)

កាយវិការដើរចូលទៅរកហើយនិយាយយ៉ាងម៉ឺងម៉ាត់ ក្រុមកាយវិការនេះសំដែងនូវការត្រៀមជាស្រេច ដែលបង្កប់ទៅដោយភាពច្រងេងច្រងាង ឬ គំរាម ។ អ្នកដែលសំដែងកាយវិការនេះនឹងឈរឃ្លាតពីអ្នកប្រមាណ ១៣ អ៊ិញ (ជនជាតិអាមេរិកកាំងឈរឃ្លាតពីគ្នាក្នុងពេលសន្ទនា ប្រមាណពី ២២ ទៅ ៥៥ អ៊ិញ) ។ នៅពេលដែលគេចូលមករកអ្នក គេក៏បន្ថយសំលេងដែលសំដែងថា គេនិយាយអោយអ្នកស្តាប់តែម្នាក់ឯងប៉ុណ្ណោះ ។ មានអ្នកខ្លះយល់ថា កាយវិការនេះជាការធ្វើអោយពាក្យសំដីកាន់តែមានភាពជាក់លាក់ តែមិនមានកំហឹងទេ ។

ដូចនេះកាលបើអ្នកសំដែងកាយវិការនេះចេញមក អ្នកអាចនឹងទទួលប្រតិកម្មតមមកវិញមិនដូចការរំពឹងគិតទុកជាមុនរបស់អ្នកនោះទេ ។

ការធ្វើអោយមានទំនុកចិត្ត

ការធ្វើអោយមានទំនុកចិត្តអាចសង្កេតពី ការក្តិចដៃ ការត្រដុសមេដៃ ការទាញស្បែកខ្លួនឯង ការបៀមបិច ខ្ទៅដៃ និង ជួនកាលមានទំពារផង ។ បណ្ឌិត **ចេមស៍ អេនណែរស៍** បានសង្កេតឃើញថា ការទះភ្នាក់ដៃកៅអីមុននឹងអង្គុយចុះក្នុងពេលប្រជុំ ដើម្បីសំដែងថាគេជាម្ចាស់របស់វា គឺជាការធ្វើអោយមានទំនុកចិត្តម្យ៉ាងដែរ ។

នៅពេលដែលស្ត្រីនិយាយ ឬ បានឮអ្វីដែលនាងមិនពេញចិត្ត នាងនឹងយកដៃទៅស្ទាបកសន្សឹមៗ ឬ អង្អែលខ្សែក (បើសិននាងពាក់) ដែលហាក់ដូចជា ធ្វើអោយមានទំនុកចិត្តថា វាមិនបាត់ទេ ។ បើសិនអ្នកសួរនាងថា " តើនាងមានជំនឿជាក់នឹងរឿងដែលបាននិយាយចេញមកដែរឬទេ ? " ជួនកាលនាងនឹងព្យាយាមធ្វើអោយអ្នកជឿថា នាងមានជំនឿជាក់ ឬសំដែងកាយវិការការពារខ្លួនឯង ឬមួយក៏បដិសេធមិនព្រមឆ្លើយ ។ ទោះជាក្នុងករណីណាក៏ដោយ នាងកំពុងប្រាប់អ្នកថា នាងមិនប្រាកដក្នុងចិត្តនូវអ្វីដែលនាងបាននិយាយទេ ។

ការក្តិចបាតដៃគឺជាការធ្វើអោយមានទំនុកចិត្តម្យ៉ាងដែរ ហើយស្ត្រីធ្វើកាយវិការនេះច្រើនជាងបុរស ។ យើងបានធ្វើការសាកល្បងដោយត្រៀមកាហ្វេ

អោយអ្នកចូលរួមក្នុងអង្គសិក្ខាសាលាគ្រប់គ្នា ក្នុងពេលដែលអោយពួកគេមើលរូបភាពខ្លួនឯងនៅលើអេក្រង់ ដោយយើងមិនចង់អោយពួកគេនៅដៃទំនេរ និងចង់សង្កេតមើលថា តើមានប៉ុន្មានអ្នកដែលនឹងដាក់ពែងកាហ្វេចុះហើយក្តិចខ្លួនឯង ? យើងសង្កេតឃើញថា មានជាច្រើនអ្នកដែលលើកពែងកាហ្វេឡើងបាំងខ្សែភ្នែក ដែលហាក់ដូចជាការពារមិនអោយភាពមួហ្មងស្តែងចេញមក ហើយក៏ដាក់ពែងកាហ្វេចុះរួចក្តិចខ្លួនឯង ។

កាយវិការដែលស្តែងនៅត្រង់ម្រាមដៃសំដែងនូវការខ្វាយខ្វល់ចិត្ត ការភ័យខ្លាច ការរំជើបរំជួលក្នុងចិត្ត ។ ពួកក្មេងៗនឹងធ្វើកាយវិការបៀមម្រាមដៃ មនុស្សជំទង់ៗធ្វើកាយវិការខាំក្រចក ឯអ្នកដែលត្រូវដល់ពេលបង់ពន្ធក៏ក្តិចខ្លួនឯង ។ ជួនកាលទាំងក្មេងនិងមនុស្សចាស់បានប្រើប៊ិច ឬ ខ្មៅដៃជំនួសម្រាមដៃ ហើយពេលខ្លះទៀតអាចខាំឈើ លោហៈ ក្រដាស ក្រណាត់ ក៏មាន ។

ការរួមសហការ

ក្រុមកាយវិការការរួមសហការមានដូចតទៅនេះ :

<u>អង្គុយចុងកៅអី</u> : ជាកាយវិការដែលសំដែងថា គេចាប់អារម្មណ៍នឹងរឿងដែលអ្នកនិយាយ ។

<u>ដៃទ្រថ្ពាល់</u> :កាយវិការនេះអាចសំដែងនូវការប្រែប្រួលពីការធុញទ្រាន់មកជាការចាប់អារម្មណ៍នឹងអ្វីដែលកំពុងវាយតំលៃ ហើយក៏ក្លាយជាការពេញ-

ចិត្ត ដូច្នេះកាយវិការនេះក៏អាចក្លាយជាការរួមសហការបាន ។

ការមិនដាក់ទៀវអាវ : កាយវិការនេះមិនមែនគ្រាន់តែសំដែងថា គេសំដែងនូវការមិនលាក់បាំងប៉ុណ្ណោះទេ គឺគេកំពុងតាំងចិត្តស្តាប់អ្នកនិយាយទៀតផង ។

ផ្ទៀងកបន្តិច : កាយវិការនេះសំដែងអោយឃើញថា គេចាប់អារម្មណ៍នឹងរឿងដែលកំពុងស្តាប់ ហើយអាចរួមសហការ និងមិនគេចចេញពីអ្នកទេ ។

ការខុសបំនង

អ្នកជំនួញដែលព្យាយាមអស់ពីសមត្ថភាព ដើម្បីនឹងធ្វើអោយអតិថិជនជឿជាក់ថា ទំនិញកំពុងបញ្ចូនមក គេអាចនឹងធ្វើកាយវិការអង្អែលសក់ និងកប្រសិនបើកំពុងនិយាយទូរស័ព្ទគេអាចនឹងស្រវាចាប់ប៊ិចហើយគប់មួយទំហឹង ឬកាច់ជាពីរកំនាត់ ។

គោស្មៀវបន្លឺសំលេងចេញតាមរន្ធច្រមុះក្នុងពេលខឹង ចំនែកនៅពេលដែលមនុស្សខឹងរមែងដកដង្ហើមខ្លីៗ និង បញ្ចេញខ្យល់ខ្លាំងៗតាមច្រមុះ ប៉ុន្តែបើមានកង្វល់វិញក៏នឹង ដកដង្ហើមធំ ។

បណ្ឌិត **លុយស៍ ឡើប** ដែលជាអ្នកសរសេរសៀវភៅមួយឈ្មោះ " **ភាពស្ទាប់ដៃ** " បានជឿថា មនុស្សដែលធ្វើកាយវិការក្តាប់ដៃចេញមកដោយមិនដឹងខ្លួនឡើយ ដើម្បីបញ្ជាក់បន្ថែមលើសំដីរបស់ខ្លួន ហើយគេអាចនឹងសំដែង

អោយយើងឃើញបានច្បាស់ តែមានអ្នកខ្លះបានព្យាយាមលាក់ទុក ដោយលូកដៃទៅក្នុងហោប៉ៅ ដាក់ក្រោមដៃក្នុងពេលអោបដៃ (រូបទី ៣១) ឬ កំពាត់ដៃទៅក្រោយ ។ កាយវិការនេះបុរសធ្វើច្រើនជាងស្ត្រី ។

(រូបទី ៣១)

ក្នុងសៀវភៅ (Expression of Emotion in Man and Animal) របស់ **ឆាល ដាវិន** បានសង្កេតឃើញថា មនុស្សដែលក្តាប់ដៃសំដែងនូវការតាំងចិត្ត ការខឹង ឬ ភាពជាសត្រូវ ។

ការក្តាប់ដៃសំដែងនូវការបញ្ជាក់អោយកាន់តែច្បាស់ថា ជាការប្រកាសការពុះកញ្ជ្រោល ការតាំងចិត្តយ៉ាងមុះមុត ឬ ការសោកសៅយ៉ាងខ្លាំង ។

មនុស្សដែលយកដៃម្ខាងចាប់ច្របាច់ដៃម្ខាងទៀត (រូបទី ៣២) សំដែងថា កំពុងមានការស្មុគស្មាញក្នុងចិត្ត ។

(រូបទី ៣២)

ក្នុងការឈ្លោះប្រកែកគ្នា យើងតែងតែបានឃើញមនុស្សចង្អុលដាក់គ្នាប្រៀបដូចជាអ្នកកាប់ដាវអញ្ចឹង ហើយមនុស្សខ្លះបានប្រើកាយវិការនេះរហូតដល់ក្លាយជាទំលាប់ ។ មនុស្សយើងមិនមានអ្នកណាពេញចិត្តអោយគេចង្អុលទេ ដូចនេះកាលបើយើងសំដែងកាយវិការនេះចេញមក មានន័យថា ជាការបង្កើនចំនួនសត្រូវ ។

អ្នកនយោបាយ ឬ ព្រះសង្ឃបង្រៀនសាសនានឹងទទួលបរាជ័យបើមិន

ប្រើកាយវិការចង្អុលទេ ការចង្អុលចំពោះមុខមហាជនមានលទ្ធផលជាអវិជ្ជមានតិចជាងការចង្អុលចំពោះមុខបុគ្គល ព្រោះគេអាចគិតថា " ចង្អុលអ្នកដទៃ មិនមែនចង្អុលខ្លួនគេទេ " ។

នៅក្នុងគ្រួសារអាណាព្យាបាលប្រើការចង្អុល ក្នុងពេលដាស់តឿនកូនចៅ ។ រីឯក្មេងៗវិញប្រើការចង្អុលជាមួយនឹងសត្វដែលចិញ្ចឹម ឬតុក្កតារបស់គេ ។

មនុស្សដែលចិញ្ចឹមសត្វយល់ថា ការចង្អុលមានឥទ្ធិពលក្នុងការធ្វើអោយសត្វស្តាប់បង្គាប់ ឬ គោរពវិន័យ ថ្វីបើសត្វមិនយល់សំដីរបស់គេក៏ដោយ ។

ការទះ ឬ ទាត់វត្ថុ គឺជាការបន្ទូរអារម្មណ៍ក្នុងពេលដែលអស់សង្ឃឹម ខឹង ឬ មួម៉ៅ ។ តើអ្នកធ្លាប់គិតថាចង់ទាត់ទ្វារផ្ទះដែរឬទេ ? តើអ្នកធ្លាប់ចង់ទាត់អ្វីដែលទើសមុខដែរឬទេ ? . . .

ការញញាក់ច្រមុះ ជាការសំដែងនូវការមិនពេញចិត្ត ឬ បដិសេធ សូម្បីតែទារកក៏ប្រើកាយវិការនេះតាមសភាវគតិ ក្នុងការបដិសេធអាហារដែលមិនពេញចិត្តដែរ ហើយកាយវិការដែលមានរួមជាមួយគឺការសំលឹងមើលក្រោម ។

មេរៀនទី ៥
ការជឿជាក់ ការខ្វល់ខ្វាយចិត្ត
ការគ្រប់គ្រងខ្លួនឯង

ការជឿជាក់អាចនាំឆ្ពោះទៅរកការគ្រប់គ្រងខ្លួនឯង ហើយទាំងពីរបែបនេះអាចនឹងផ្លាស់ប្តូរគ្នាទៅវិញទៅមកបាន ។ ឯការគ្រប់គ្រងខ្លួនឯងអាចប្តូរទៅជាការខ្វល់ខ្វាយចិត្ត រួចអស់សង្ឃឹមបានយ៉ាងងាយ ។

ការជឿជាក់

អ្នកនិយាយដែលមានការជឿជាក់ គេមិនយកដៃប៉ះពាល់ផ្ទៃមុខទេ មានដូចជា យកដៃមកខ្ទប់មាត់ អេះក្បាល និងអេះច្រមុះ ជាដើម ។

បុគ្គលដែលទទួលបានជោគជ័យ ហើយដឹងថាគោលដៅរបស់ខ្លួននៅទីណា ជាញឹកញយតែងសំដែងកាយវិការឈរត្រង់ ដែលវាជាការសំដែងនូវការជឿជាក់យ៉ាងច្បាស់លាស់ ។ ហេតុនេះហើយទើបយើងអោយក្មេងៗឈរដងខ្លួនត្រង់ មិនមែនគ្រាន់តែដើម្បីសុខភាពតែប៉ុននោះទេ គឺថែមទាំងជាការបង្ហាញនូវការជឿជាក់ទៀតផង ។ អ្នករួមការងារជាមួយនឹងយើងម្នាក់បានប្រាប់ថា ការពើងទ្រូង និងអង្គុយដងខ្លួនត្រង់ វាអាចនឹងប្តូរការសោកសៅទៅជាការជឿជាក់បាន ។មនុស្សដែលមានការជឿជាក់គេនឹងប្រើទំនាក់ទំនងតាមខ្សែភ្នែកច្រើនជាងមនុស្សដែលគ្មានការជឿជាក់រីព្យាយាមបិទបាំងរឿងអ្វីមួយ ។ ម្យ៉ាងវិញទៀតការជឿជាក់ វានឹងធ្វើអោយយើងមិនសូវព្រិចភ្នែក

ដែលនឹងធ្វើអោយមើលទៅហាក់ដូចជាយើងជាអ្នកស្តាប់ដ៏ល្អម្នាក់ ។

(រូបទី ៣៣)

ការយកម្រាមដៃមកផ្គុំជារូបភ្នំ ដូចរូបទី៣៣យើងទទួលស្គាល់ថា កាយវិការនេះ បង្ហាញនូវការជឿជាក់ក្នុងចិត្ត ប៉ុន្តែជួនកាលសំដែងនូវចិត្តចង្អៀតចង្អល់ អួតក្អេងក្អាង រឺមានមោទនភាព ។

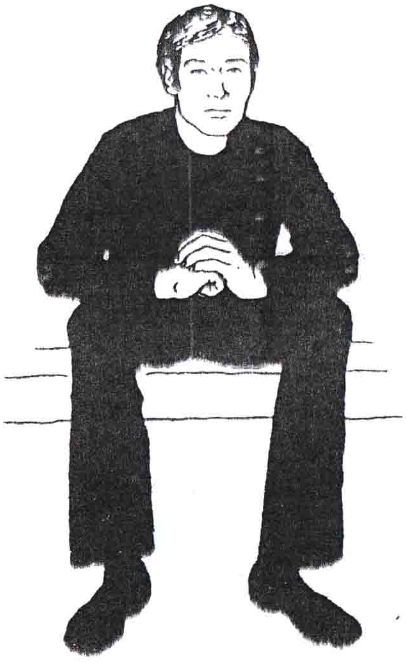
(រូបទី ៣៤)

ស្ត្រីនឹងសំដែងកាយវិការនេះតែមិនខ្ពស់ដូចបុរសទេ (រូបទី ៣៤) គឺនាងនឹងដាក់ដៃលើភ្លៅ រឺមួយក៏ដាក់ត្រឹមខ្សែក្រវ៉ាត់ក្នុងពេលឈរ ។

អ្នកគ្រប់គ្រងជំនួញនឹងសំដែងកាយវិការនេះ នៅពេលដែលគេមានអារម្មណ៍ថាខ្លឹមសារមានភាពសំខាន់ថែមឡើងទៀត ហើយដៃក៏កាន់តែខ្ពស់ឡើង ជួនកាលអាចខ្ពស់ស្មើនឹងភ្នែក និងប្រើដើម្បីសំដែងនូវការមានប្រៀបជាងក្នុងទំនាក់ទំនងជាមួយនឹងអ្នកក្រោមបង្គាប់ទៀតផង ។

តាមរយៈរូបភាពក្នុងកាសែតវីឌីអូអ្នកចរចាជាច្រើនអ្នកបានសំដែងកាយវិការនេះដោយមិនដឹងខ្លួន ដើម្បីជាការការពារខ្លួនក្នុងពេលដែលមានអារម្មណ៍ព្រួយបារម្ភនឹងការតវ៉ាដែលមានប្រៀបជាង ហើយក៏ស្មើរតែរាល់

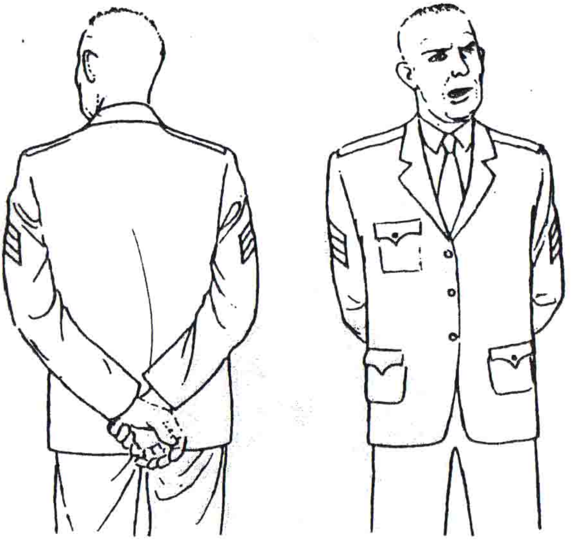
លើកភាគីម្ខាងទៀតតែងមានប្រតិកម្មតបវិញ ដែលហាក់ដូចជាដឹងថា អ្នកសំដែងកាយវិការនេះមានអ្វីលាក់បាំង និងថែមទាំងដឹងអ្វីៗ ច្រើនជាងរឿងដែលកំពុងស្តាប់ទៀតផង តែយើងមិនអាចនឹងគណនាបានថា តើមានប៉ុន្មាននាក់ដែលសំដែងកាយវិការនេះ ដើម្បីនឹងបញ្ឆោតភាគីម្ខាងទៀតនោះទេ ។ ដូចនេះអ្នកត្រូវសង្កេតក្រុមកាយវិការទាំងឡាយដែលគេបានសំដែងចេញមកទាំងមុននិងក្រោយពីសំដែងកាយវិការនេះផង មុននឹងទទួលស្គាល់អត្ថន័យរបស់កាយវិការនោះ ។



(រូបទី ៣៥)

កាយវិការក្តាប់ដៃ ហើយយកបាតដៃម្ខាងទៀតដាក់ពីលើ (រូបទី ៣៥) ក៏ជាការសំដែងនូវការជឿជាក់មួយបែបទៀត ។

កាយវិការកំព័ទ្ធដៃនិងងើយមុខឡើង (រូបទី ៣៦) ជាការសំដែងនូវអំនាច ។ កាយវិការនឹងឃើញមាននៅក្នុងប្រទេសជប៉ុនក្នុងពេលដែលអ្នកក្នុងគ្រប់គ្រងកំពុងនិយាយអង្គប្រជុំដែលស្តីពីភាពសំខាន់របស់ផ្នែករកទីផ្សារ ។



(រូបទី ៣៦)

ស្ត្រីក៏មានសំដែងកាយវិការនេះខ្លះដែរ ដូចជា ស្រីក្រមុំដែលសំលឹងមើលមកអ្នកប្រកបទៅដោយការអៀនខ្មាស ហើយបន្ទាប់មកនាងក៏កំព័ទ្ធដៃរួចពើងទ្រូងឡើង ។ តែកាយវិការនេះ មិនមែនជាការសំដែងនូវអំនាចនោះទេ គឺជាការអៀនខ្មាសទៅវិញ ។ ជនជាតិចិនតែងអប់រំកូនស្រីរបស់ខ្លួនមិនអោយសំដែងកាយវិការនេះទេ ព្រោះវាជាការបង្ហាញដើមទ្រូង ។ ចំនែកក្មេងប្រុសវិញពេលកំព័ទ្ធដៃបាមមិនអោយងើយមុខទេ ព្រោះវាជាការសំដែងនូវការរឹងត្អឹង ។

កាយវិការអង្គុយផ្អែកហើយយកបាតដៃទ្រក្បាល (រូបទី ៣៧) ជាលក្ខណៈពិសេសរបស់ជនជាតិអាមេរិកដែលសំដែងនូវភាពជាចៅហ្វាយនាយ ។ មានស្ត្រីជាមេធាវី ដែលបានចូលរួមក្នុងអង្គសិក្ខាសាលាជាមួយនឹងយើងខ្លះបានទទួលស្គាល់ថា នាងធ្លាប់អង្គុយបែបនេះ ក្នុងពេលដែលកូនក្តីរបស់នាងកំពុងនិយាយលាតត្រដាងការពិតចេញមក ជាការសំដែងនូវការតាំងសមាធិដើម្បីនឹងធ្វើការវិភាគគោលបំនងផ្សេងៗ ។

(រូបទី ៣៧)

ការខ្វល់ខ្វាយចិត្ត

កាយវិការដើរចូលមកក្នុងបន្ទប់យ៉ាងរហ័ស ប៉ុន្តែមិនព្រមអង្គុយចុះភ្លាមៗទេ នៅពេលដែលត្រូវបានអញ្ជើញអោយអង្គុយ ហើយបែរជាទៅអង្គុយឯកៅអីដែលនៅឆ្ងាយបំផុត បន្ទាប់មកគេអោបដៃ គងអន្ទាក់ខ្លួននិងសំលឹងមើលទៅតាមមាត់បង្អួច បណ្តាក្រុមកាយវិការទាំងនេះសំដែងនូវការមួម៉ៅ។

ការគ្រហែមនៅមុនពេលនិយាយ គឺជាការសំដែងនូវការខ្វាយខ្វល់ចិត្ត ប៉ុន្តែមានមនុស្សខ្លះគ្រហែមជាញឹកញយ រហូតដល់គិតថាវាជាទំលាប់។ មនុស្សដែលចូលចិត្តគ្រហែម ហើយបានប្តូរទំងន់សំលេងជាញឹកញយនោះសំដែងថា គេគ្មានទំនុកចិត្តវិរន្តត់ចិត្ត។ បុរសនឹងគ្រហែមច្រើនជាងស្ត្រីហើយជួនកាលការគ្រហែមជាការសំដែងនូវការដាស់តឿន ដែលជាទង្វើដោយមានចេតនា។

កាយវិការរបស់អ្នកជក់បារីទាំងក្នុងពេលអុជ ជក់ រឺពន្លត់ ជួនកាលមើលទៅដូចជា សង្ហារ ល្អិតល្អន់ និងជឿជាក់ជាងមនុស្សដទៃ។ អ្នកខ្លះបើមិនបានសំលឹងមើលបារីទេ ក៏គិតអ្វីមិនចេញ។ ជួនកាលបារីអាចនឹងធ្វើអោយមនុស្សមានចិត្តមិនស្ងប់រវើរវាយ នៅពេលដែលគេស្ថិតក្នុងអារម្មណ៍តានតឹងស្មុគស្មាញ ។ ការវិភាគរបស់យើង ភាគច្រើនផ្តោតលើការជក់បារីក្នុងពេលចរចាគ្នារឿងជំនួញ ហើយលទ្ធផលដែលទទួលបានផ្ទុយគ្នានឹងការជឿរបស់មនុស្សទូទៅដែលបានគិតថា មនុស្សនឹងជក់បារីនៅពេលដែលមានអារម្មណ៍ស្មុគស្មាញ ប៉ុន្តែការពិតគឺគេនឹងទាញបារីចេញពីមាត់ រឺទុកអោយបារីឆេះចោលដោយមិនបានជក់ រហូតដល់អារម្មណ៍សតសាពាក្យត្រូវបានថយចុះ។

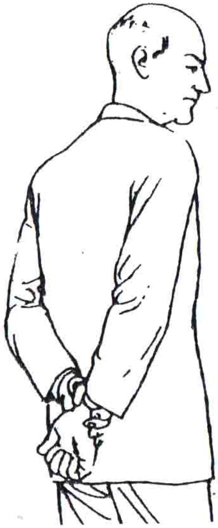
កាយវិការអង្គុយមិនសុខអាចបណ្តាលមកពី ការអស់កំលាំង ជិតដល់ម៉ោងសំរាក រឿងដែលកំពុងស្តាប់មិនគួរអោយចាប់អារម្មណ៍ កៅអីអង្គុយមិនស្រួល រឺគេខ្វល់ខ្វាយនឹងរឿងអ្វីផ្សេងទៀត ។

កាយវិការយកដៃបាំងមាត់ក្នុងពេលនិយាយ (រូបទី ៣៨) សំដែងនូវការចំលែកចិត្ត ។ ជួនកាលយើងអាចឃើញមានក្នុងករណីដែលអ្នកនិយាយកំពុងតែនិយាយហើយមានអារម្មណ៍សោកស្តាយ រឺរន្ធត់ចិត្តនឹងរឿងដែលខ្លួនបាននិយាយចេញមក ដែលមើលទៅហាក់ដូចជាបិទបាំងកំហុសឆ្គង តែទោះជាយ៉ាងណាក្តីសំដីនោះបាននិយាយចេញផុតទៅហើយ ។ ភ្នាក់ងារផ្នែកច្បាប់ជឿជាក់ថា ការសំដែងកាយវិការនេះបង្ហាញនូវការមានភិរុទ្ធ រឺការកុហក ។ តែក៏មានមនុស្សខ្លះចូលចិត្តសំដែងកាយវិការយកដៃបាំងមាត់នៅក្នុងទីកន្លែងសាធារណៈ ដើម្បីមិនអោយអ្នកដទៃទៀតស្តាប់លឺ ។

(រូបទី ៣៨)

ការគ្រប់គ្រងខ្លួនឯង

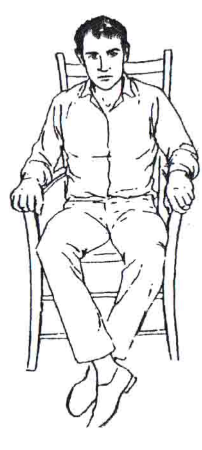
ការគ្រប់គ្រងខ្លួនឯងនឹងជួយអោយយើងមិនក្លាយជាទាសកររបស់អារម្មណ៍ហើយថែមទាំងជួយអោយស្ថិតក្នុងសភាពដែលសង្គមទទួលស្គាល់ ។



(រូបទី៣៩)

កាយវិការកំពាត់ដៃទៅក្រោយដោយយកដៃម្ខាងចាប់កដៃម្ខាងទៀតដែលក្តាប់យ៉ាងណែន(រូបទី៣៩) ជាការសំដែងការគ្រប់គ្រងអារម្មណ៍ដែលមានការពិបាកចិត្ត រឺមានការកៀបសង្កត់យ៉ាងខ្លាំង ។

កាយវិការយកជើងខ្វាស់គ្នាហើយក្តាប់ដៃណែន(រូបទី ៤០) ជាការសំដែងនូវការទ្រាំអត់ រឺលាក់បាំងអារម្មណ៍ ។



(រូបទី ៤០)

បើសិនស្ថិតនៅក្នុងបន្ទប់រង់ចាំធ្វើធ្មេញតើអ្នកដែលសំលឹងមើលកជើងរបស់ខ្លួនឯងដែររឺទេ ? បើមិន... នៅពេលដែលអ្នកចូលទៅអង្គុយលើកៅអីធ្វើធ្មេញ តើពេលនោះកជើងរបស់អ្នកស្ថិតក្នុងសភាពដូចម្តេច? ជួនកាលអាចខ្វាស់គ្នាដោយអ្នកកំពុងលាក់បាំងអារម្មណ៍ ។

មិត្តរបស់យើងម្នាក់បាននិយាយថា ក្នុងពេលដែលគេធ្វើដំណើរតាមយន្តហោះ តាំងពីឡើងរហូតដល់ចុះកជើងរបស់គេខ្វាស់គ្នា ហើយឆ្លាស់គ្នាទៅវិញទៅមក តែពេលដែលគេនៅផ្ទះគេសំដែងកាយវិការនេះយូរៗម្តង ។ គេសារភាពថា នៅលើយន្តហោះគេមានអារម្មណ៍តក់ស្លុតខ្លាំងណាស់ ។ តាមការសង្កេតរូបភាពដែលយើងបានថតទុកជាច្រើនលើក យើងបានផ្តោតអារម្មណ៍ទៅលើកជើងរបស់អ្នកទាំងនោះ ហើយឃើញថា គេធ្វើដូចនោះដើម្បីលាក់បាំងនូវការមានអារម្មណ៍ដែលនឹងសំដែងចេញមក ។

បុរសនិងស្ត្រីដែលមានអារម្មណ៍ធុញថប់ នឹងការសំភាសន៍យូរពេកគេនឹងអង្គុយខ្វាស់កជើង ប៉ុន្តែស្ត្រីអង្គុយផ្សេងពីបុរស (រូបទី៤១) ។

សូម្បីតែអ្នកបង្ហាញម៉ូដដែលបានទទួលការអប់រំពីក្រុមហ៊ុនដ៏ល្បីឈ្មោះហាមមិនអោយអង្គុយខ្វាស់កជើងក៏ដោយ នៅពេលដែលពួកនាងមានអារម្មណ៍ថាមិនសប្បាយចិត្ត មិនពេញចិត្ត រឺក៏មួម៉ៅនឹងអ្វីដែលកើតមានឡើង ។ ជាពិសេសក្នុងពេលសំភាសន៍ពួកនាងនឹងអង្គុយបែបនេះសំដែងនូវការធុញថប់ក្នុងចិត្ត ។

(រូបទី៤១)

មេរៀនទី ៦

ការធុញទ្រាន់ ការទទួលស្គាល់ ទំនាក់ទំនងស្នេហា ការព្យាករណ៍

ការធុញទ្រាន់

កាយវិការច្រត់ចង្កា (រូបទី៤២) សំដែងថា គេមិនលាក់បាំងការមានអារម្មណ៍ទុកឡើយ ដែលហាក់ដូចជាប្រាប់ថា ធុញថប់ខ្លាំងណាស់។

(រូបទី៤២)

កាយវិការយកម្រាមដៃគោះតុជាចង្វាក់ ជួនកាលចុចប៊ិចខ្លាំងៗ ជាការសំដែងនូវការធុញទ្រាន់។

តាមការវិភាគអ្នកចរចាក្នុងរឿងជំនួញយើងសង្កេតឃើញថា បើគេចាប់ផ្តើមគួសវាសសំដែងថាគេមិនសូវយកចិត្តទុកដាក់ទេ ព្រោះគេរវល់តែពេញចិត្តនឹងស្នាមគំនូសរបស់គេទើបគេមិនបានយកចិត្តទុកដាក់ស្តាប់ ហើយធ្វើអោយមានផលអាក្រក់ដល់ទំនាក់ទំនង តែក៏មានមនុស្សខ្លះគេអាចរក្សាកិរិតនៃការសន្ទនាបានក្នុងពេលគូសបន្ទាត់ទៅមកដែរ។

ការទទួលស្គាល់

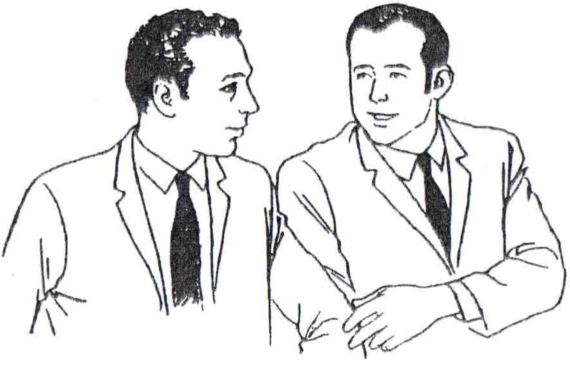
មនុស្សយើងតែងតែពេញចិត្តនឹងការយល់ស្រប រឺការទទួលស្គាល់គំនិតរបស់គេពីអ្នកដទៃ ប៉ុន្តែមនុស្សមិនពេញចិត្តនឹងការដែលអ្នកដទៃមើលមិនឃើញសារៈសំខាន់នៃទង្វើរបស់គេ រឺប្រឆាំងនឹងគេនោះទេ។

កាយវិការយកដៃមកប៉ះទ្រូង (រូបទី ៤៣) ដើម្បីបញ្ជាក់នូវអ្វីដែលយើងនិយាយចេញមកជាការសំដែងនូវភក្តីភាព ភាពស្មោះត្រង់ និងការលះបង់។

(រូបទី៤៣)

ចំពោះស្ត្រីយូរៗម្តង ទើបគេធ្វើកាយវិការនេះបង្ហាញនូវភាពស្មោះត្រង់ តែភាគច្រើនសំដែងនូវការរន្ធត់ចិត្ត រឺការចំលែកចិត្ត។

កាយវិការកេះ (រូបទី ៤៤) សំដែងនូវការកាត់ចង្វាក់ រឺបញ្ឈប់នូវអ្វីដែលគេនិយាយចេញមក ។



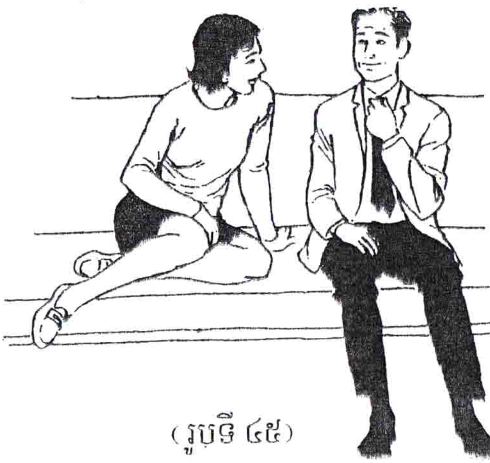
(រូបទី ៤៤)

ទំនាក់ទំនងស្នេហា

បុរសនិងស្ត្រីតែងមានការរៀបចំខ្លួនអោយស្អាត ដើម្បីជាការទាក់ទាញចិត្តភេទមួយទៀតក្នុងពេលជួបគ្នាគ្រាដំបូង ។

កាយវិការស្ត្រីដែលពេញចិត្តបុរសមានច្រើនបែប ដូចជា កាយវិការអង្អែលសក់ រែកសក់អោយល្អមើល ទាញសំរួលសំលៀកបំពាក់ បង្វិលមើលខ្លួនឯងមុខកញ្ចក់ និងការអង្គុយគងអន្ទាក់ខ្លា រួចដាក់ជើងចុះសន្សឹមៗ នៅមុខបុរសនោះ ជួនកាលស្ទាបអង្អែលបរិវេណខ្នងជើង ក្បាលជង្គង់រឺភ្លៅដែលហាក់ដូចជាប្រាប់ថា "**អ្នកធ្វើអោយនាងខ្ញុំមានអារម្មណ៍រីករាយណាស់**" ។ តើអ្នកចង់ពិសោធន៍រឿងនេះរឺទេ? បើសិនមានស្ត្រីសំដែងកាយវិការនេះនៅចំពោះមុខអ្នក អ្នកអាចនិយាយរឺធ្វើអ្វីក៏បានដែរ ដែលអាចធ្វើអោយនាងភ័យរឺមិនសប្បាយចិត្ត រួចហើយសង្កេតមើលថា **តើនាងពាក់ស្បែកជើងលឿនប៉ុនណា?**

រីឯស្ត្រីខ្លះទៀតសំដែងការសប្បាយចិត្តចំពោះមុខអ្នកដែលនាងចាប់អារម្មណ៍ ដោយការអង្គុយយកជើងម្ខាងដាក់ខាងក្រោមជើងម្ខាងទៀតដូចរូបទី ៤៥ ។



(រូបទី ៤៥)

បុរសប្រើការរៀបចំខ្លួនអោយល្អដោយការទាញក្រវ៉ាត់ក(រូបទី៤៦) រៀបចំឡេវកដៃអាវ រៀបចំឡេវអាវ ទាញសំរួលអាវធំ ពិនិត្យរាងកាយយ៉ាងត្រួស១ មុននឹងចេញទៅខាងក្រៅអោយអ្នកដទៃឃើញ ។

(រូបទី៤៦)

ការព្យាករណ៍

បុគ្គលិកបំរើការងារក្នុងក្រុង ដូចជា អ្នកបើកទ្វារ អ្នកបំរើផ្សេងៗ តែងសំដែងកាយវិការព្យាករណ៍ផ្សេងៗគ្នា ដូចជា ការនិយាយហើយឈប់ "ខ្ញុំសង្ឃឹមថាលោកនឹងមានសេចក្តីសុខដែលបានមកស្នាក់នៅទីនេះ..."ហើយឈប់ រួចរង់ចាំមើលតទៅទៀតថា ចំលើយដែលនឹងទទួលមកវិញជាពាក្យសំដី រឺជាប្រាក់ ។

កាយវិការយកមេដៃមកត្រដុសនឹងចង្អុលដៃ ជាការសំដែងនូវការព្យាករណ៍ថា នឹងបានទទួលប្រាក់ ។

(រូបទី ៤៧ ការត្រដុសដៃសំដែងការសង្ឃឹមទុក)

ក្មេងៗនឹងសំដែងកាយវិការត្រដុសបាតដៃនៅពេលដែលគេសង្ឃឹមថា នឹងបានទទួលរបស់ដែលគេពេញចិត្ត ។

ពេលប្រធានក្រុមហ៊ុនកំពុងតែប្រជុំពិសេសជាមួយនឹងអ្នកគ្រប់គ្រង ស្រាប់តែលេខាយករបាយការណ៍មកអោយ បន្ទាប់ពីគេបានអានរួចហើយ គេក៏ក្រោកឈរឡើងហើយត្រដុសដៃទៅមក រួចនិយាយថា" អស់លោក... យើងបានទទួលការទាក់ទងជំនួញជាហូរហែរធំៗតែម្តង" ។

តើអ្នកធ្លាប់មានអារម្មណ៍រមាស់បាតដៃខ្លះដែរឬទេ ? ហើយនៅពេលដែលរមាស់អ្នកត្រដុសបាតដៃដែលជាកាយវិការសង្ឃឹមថា នឹងបានទទួលអ្វីម្យ៉ាងពិតមែនដែរឬទេ?

កាយវិការជូតដៃដែលសើមនឹងក្រណាត់ ជាការសំដែងនូវការខ្វល់ខ្វាយចិត្ត ។

មនុស្សជាច្រើនដែលមានអារម្មណ៍មិនប្រាកដក្នុងចិត្ត រឺខ្វល់ខ្វាយចិត្តក៏នឹងជូតដៃដែលមានញើសសើមយ៉ាងសន្សឹម១ជាមួយនឹងវត្ថុផ្សេង១ ។បុរសអាចជូតនឹងខោ ចំនែកឯស្ត្រីអាចជូតនឹងកូនកន្សែងដៃ រឺក្រដាសអនាម័យ ។

អ្នកដែលស្ថិតក្នុងអារម្មណ៍ស្មុគស្មាញ ដូចជា សាក្សីនៅក្នុងតុលាការ កីឡាករដែលរង់ចាំផ្តើមប្រកួត ច្រើនតែមានញើសចេញនៅបាតដៃ ។

មេរៀនទី ៧

ទំនាក់ទំនងរបស់បុគ្គលក្នុងរូបភាពផ្សេងៗ

អត្ថន័យរបស់កាយវិការអាចនឹងផ្លាស់ប្តូរបានដោយសារតែទីកន្លែង ធី រឺបុគ្គល។ យើងនឹងសិក្សាជាបន្តទៅទៀតពីបណ្តាក្រុមកាយវិការជាមួយនឹងស្ថានការណ៍ក្នុងជីវិតប្រចាំថ្ងៃ ព្រោះការយល់អត្ថន័យពិតបានលុះត្រាតែសង្កេតក្រុមកាយវិការផ្សេងៗ ជាមួយនឹងស្ថានការពេលនោះយ៉ាងល្អិតល្អន់រួចពិចារណា។

អារម្មណ៍ឪពុកម្តាយនិងកូនចៅ

ជាទូទៅម្តាយរមែងមានការទទួលខុសត្រូវនិងដឹងពីសេចក្តីត្រូវការរបស់កូនច្រើនជាងឪពុក។

លោករិចទ័រ **ហូត្តូ**បានសង្កេតឃើញថា **បុរសមើលឃើញ តែស្ត្រីមើលធ្លុះ** ព្រោះម្តាយបានប្រើភាសាកាយវិការជាមួយនឹងកូនច្រើនជាងឪពុក តាំងពីកូនមិនទាន់ចេះនិយាយមកម្ល៉េះ។

ជាទូទៅយើងយល់ស្របគ្នាថាម្តាយអាចប្រាប់បានថា កូនយំសំដែងនូវការត្រូវការអាហារ ប្តូរក្រណាត់កន្ទប ឈឺ រឺជួនកាលគេមានអារម្មណ៍ហត់នឿយ ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តីតាមការសាកល្បងជាច្រើនលើកច្រើនសាដោយអោយម្តាយនៅតែម្នាក់ឯង ហើយបើកខ្សែអាត់ថតសំលេងទារកយំអោយនាងស្តាប់។ យើងសង្កេតឃើញថាសមត្ថភាពរបស់ម្តាយអាស្រ័យលើក្រុមកាយវិការដែលទាក់ទងគ្នានឹងសំលេងយំ ទើបអាចយល់អត្ថន័យ និង

បំពេញសេចក្ដីត្រូវការរបស់កូនបាន។

លុះដល់ធំឡើងម្ដាយក៏អាចដឹងថា កូនរបស់ខ្លួនមានអារម្មណ៍យ៉ាងណាតាមរយៈ ការច្រៀង ហួច គ្រហឹម បើកវិទ្យុ រឺធ្វើអ្វីផ្សេងទៀតដែលមានសំលេង។ ជួនកាលម្ដាយមានការយល់ឃើញផ្សេងពីឪពុកដូចជាសំលេងបើកទ្វារលឺសូរគ្រាំងក្នុងពេលចេញទៅលេងខាងក្រៅ និងសំលេងបើកទ្វារលឺសូរគ្រាំងក្នុងពេលមានអារម្មណ៍មួម៉ៅ ឪពុកយល់ឃើញថា "ដូចគ្នា" តែម្ដាយយល់ឃើញថា "មិនដូចគ្នា"។

តាមការវិភាគរបស់យើងនៅពេលដែលកូនព្យាយាមលាក់បាំង រឺក៏កុហករឿងអ្វីមួយ គេនឹងសំដែងកាយវិការផ្សេងៗ ដូចជា មិនព្រមមើលមុខឪពុកម្ដាយ រឺអាណាព្យាបាល ព្រិចភ្នែកញាប់ៗ យកដៃបាំងមាត់ក្នុងពេលនិយាយ ឱនមុខសំលឹងមើលផ្ទៃដី ញាក់ស្មា លេបទឹកមាត់ញយៗ គ្រហែម លានអណ្ដាត លិតបបូរមាត់ ត្រដុសច្រមុះ អេះក្បាលក្នុងពេលនិយាយ យកដៃចាប់ហើយអង្អែលដើម ក។

ម្យ៉ាងវិញទៀតយើងបានសួរក្មេងៗថា តើនរណាដែលឯងមិនងាយនឹងកុហកបាន? ពួកគេក៏ឆ្លើយដូចគ្នាគឺ " ម្ដាយនិងឪពុក" រួចយើងសួរតទៅទៀតថា ចុះនរណាដែលងាយនឹងកុហកជាទីបំផុត? គេក៏ឆ្លើយថា "តានិងយាយរបស់គេ"។

គូស្នេហ៍

ស្នេហាធ្វើអោយមនុស្សមានទាំងសេចក្ដីសុខនិងទុក្ខ។មានគូស្នេហ៍ខ្លះស្រលាញ់គ្នាល្អកល្អឺន ខ្លះព្រងើយកន្តើយនឹងគ្នា ខ្លះធុញទ្រាន់នឹងគ្នា ...

តាមការសង្កេតរបស់យើង ស្ត្រីដែលរៀបការហើយច្រើនតែចាប់គូជចែកគ្នាលេង ។ ចំនែកឯស្ត្រីដែលនៅលីវច្រើនតែចាប់គូជជែកលេងនឹងបុរសយូរៗម្តងទើបឃើញស្ត្រីដែលនៅលីវសន្ទនាជាមួយនឹងគ្នា តែក្នុងរយៈពេលខ្លីៗប៉ុននោះ ។

(រូបទី ៤៨ ការសំដែងកាយវិការចងចិត្តស្និតរមួត)

គូស្នេហ៍ណាដែលគ្មានអ្វីផ្សេងទៀតជាប់ជំពាក់ ច្រើនតែនៅជាមួយគ្នារហូតដល់ចប់ពិធី បើគេស្ថិតក្នុងពិធីណាមួយ) ដែលហាក់ដូចជាប្រាប់ថាគេទាំងពីរនាក់ជាម្ចាស់រវាងគ្នានឹងគ្នា ។

(រូបទី ៤៩ ស្នេហានេះគ្មានវាចានឹងថ្លែង!)

គូស្នេហ៍ណាដែលមានការប្រកែកគ្នា គេតែងញញឹមដាក់គ្នាបែប មិនស្មោះនិងមិនចេញធ្មេញ ។ ជាទូទៅទាំងគូរស្នេហ៍ដែលរៀបការហើយនិង គូដែលមិនទាន់រៀបការ ប្រសិនបើគេទាំងពីរនាក់មិនស្ថិតក្នុងសភាពរីករាយ ជាទីបំផុតទេនោះ ក៏មិនមានការប៉ះពាល់គ្នាញឹកញាយទេ តែបើសិនមានភាគី ណាមួយទៅប៉ះពាល់មុន ភាគីម្ខាងទៀតនឹងដកដៃចេញយ៉ាងឆាប់រហ័ស ។

(រូបទី ៥០ ពេលនេះគ្មានអ្វីអាចមកបំបែកគូស្នេហ៍មួយគូនេះបានទេ)

ការប៉ះពាល់ជាការសំដែងនូវភាពជាម្ចាស់ និងធ្វើអោយភាគីម្ខាង ទៀតមានការកក់ក្តៅក្នុងចិត្ត ។ តាមការសិក្សាស្រាវជ្រាវពីថនិកសត្វឃើញ ថា ការប៉ះពាល់សំដែងនូវភាពទន់ភ្លន់ និងជាការលួងលោមផងដែរ ។

លោក**ឡូរ៉េន ខេ. ហ្វ្រែង** បានសង្កេតឃើញថា សេចក្តីត្រូវការ ការប៉ះពាល់របស់មនុស្សយើងខុសប្លែកគ្នាអាស្រ័យលើអ្វីដែលយើងពេញចិត្ត និងវ័យ ។ យុវវ័យដែលស្ថិតក្នុងអន្លង់ស្នេហ៍នឹងមានការប៉ះពាល់កាន់តែច្រើន ឡើង ។ គូស្នេហ៍រមែងសំដែងកាយវិការប៉ះពាល់នេះ និងមានសេចក្តីត្រូវការ

ចាំបាច់ក្នុងការទទួលការប៉ះពាល់ពីគូស្នេហ៍ ។

លោក**អាល់ប៊ីត**បានសង្កេតឃើញថា

មនុស្សដែលមានទំនាក់ទំនងស្នេហាគេអាចអង្គុយលើកៅអីហើយឱនរកគ្នា រឺជួនកាលដាក់កៅអីបាំងមិនអោយអ្នកដទៃមករំខាន ។ក្រៅពីការរៀបចំកន្លែងអង្គុយ និងការរៀបចំអោយស្អាត ក៏នៅមានការសំលឹងមើលដោយខ្សែភ្នែកផ្អែមត្រជាក់ ងក់ក្បាលចុះឡើង ញាក់ចិញ្ចើម សំលឹងគ្នាមិនដាក់ភ្នែក ស្រងូតស្រងាត់ ។ ចំនែកឯស្រ្តីក៏នឹងអង្គុយគងអន្ទាក់ខ្លាបញ្ចេញអោយឃើញសាច់ភ្លៅ ពើងដើមទ្រូង និងយកម្រាមដៃអង្អែលជើង រឺកដៃថ្នមៗ ។

ចៅហ្វាយនាយនិងកូនចៅ

ការប្រកាន់សិទ្ធិមានច្រើនក្នុងទំនាក់ទំនងរវាងចៅហ្វាយនាយនឹងកូនចៅ ហើយចៅហ្វាយនាយកាន់តែរករឿងច្រើនឡើង កាលណាបើកូនចៅមានអារម្មណ៍ខ្លាចនិងមិនសប្បាយចិត្ត ។

ការសំដែងនូវការប្រៀបជាងមានតាំងពីការចាប់ដៃ ដោយគេនឹងបង្វែរដៃកូនចៅទៅខាងក្រោម ដើម្បីអោយដៃរបស់គេនៅខាងលើ ។

នៅពេលដែលនរណាម្នាក់ផ្ងាដៃរូចលូកមកចាប់ដៃអ្នក បង្ហាញថាគេពេញចិត្តនឹងធ្វើជាអ្នករងបន្ទាប់ពីអ្នក ។

ក្នុងទំនាក់ទំនងរវាងចៅហ្វាយនាយនិងកូនចៅការសំដែងចេញតាមទឹកមុខនឹងឃើញច្បាស់ជាងកាយវិការរបស់រាងកាយ ដូចជា វាយចិញ្ចើមផ្ទៀងក្បាលបន្តិច និងការសំលឹងមើលបែបចៅហ្វាយនាយ នៅពេលដែលគេ

មិនទទួលស្គាល់គំនិតរបស់កូនចៅ រឺក៏មិនសំលឹងមើលមុខដែលសំដែងថាគេមិនសូវយកចិត្តទុកដាក់ជាមួយកូនចៅទេ តែបើកូនចៅមិនយល់អត្ថន័យនេះ គេក៏នឹងប្តូរឥរិយាបថដោយអាចដកដង្ហើមធំ រឺមើលនាឡិកាដៃ ។ ជួនកាលគេមិនយល់ស្របនឹងសំនើររបស់កូនចៅ គេក៏រៀបចំឯកសារផ្សេងៗ ហើយសួរថា មានអ្វីទៀតទេ? ព្រោះគេមានណាត់សំខាន់ជាង...

រូបទី ៥១ជាការសំដែងពីអ្នកគ្រប់គ្រងម្នាក់ ដែលកំពុងសញ្ជឹងគិតពីបញ្ហាផ្សេងៗ ។ បើសិនអ្នកចូលទៅក្នុងបន្ទប់ធ្វើការហើយឃើញចៅហ្វាយរបស់អ្នកកំពុងតែសំដែងកាយវិការនេះ អ្នកគួរតែបណ្តោយទុកអោយគាត់នៅតែម្នាក់ឯងទើបល្អ ជាពិសេសបើអ្នកមានរឿងដែលស្មុគស្មាញនឹងត្រូវនិយាយជាមួយគាត់ អ្នកគួរតែផ្អាកសិន ព្រោះវាជាការបន្ថែមបញ្ហាអោយដល់គាត់កាន់តែច្រើនឡើងថែមទៀត ។

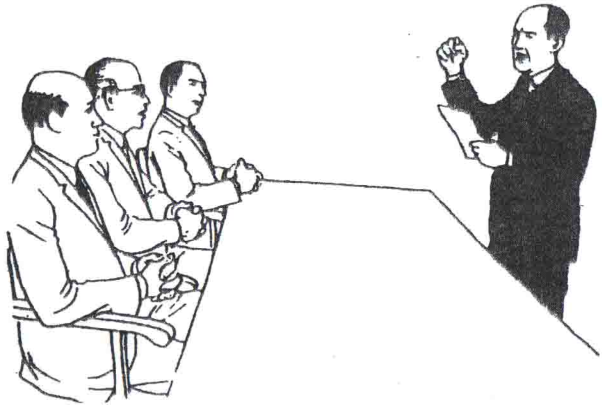
(រូបទី ៥១)

ក្នុងរូបទី ៥២ អ្នកដែលឈរ គឺជាចៅហ្វាយនាយ កាយវិការរបស់គេមើលទៅដូចជាធូរស្រាលជាងអ្នកដែលអង្គុយ ។ គេឈរក្នុងលក្ខណៈដែលមានប្រៀបជាង ដោយគេចូលទៅឈរជិតកៀកនឹងតុ ដែលបង្ហាយនូវការរំលោភសិទ្ធិរបស់កូនចៅ ។ រីឯដៃរបស់គេលូកហោប៉ៅដោយមិនបានតាំងចិត្ត

ប៉ុន្តែមេដៃដាក់ខាងក្រោហោប៉ៅ ដែលជាកាយវិការសំដែងនូវការជឿជាក់និងមានអំនាច ដែលនិយមប្រើច្រើននៅអឺរ៉ុបនិងអាមេរិកទាំងក្នុងពេលឈរនិងពេលអង្គុយ ។តែបើសិនទាំងពីរនាក់សំដែលកាយវិការនេះដូចគ្នាមានន័យថា ម្នាក់ទៀតយល់ស្របតាមម្នាក់នោះ ។

(រូបទី ៥២)

ក្នុងរូបទី ៥៣ អ្នកដែលឈរនិយាយ គឺជាចៅហ្វាយនាយកំពុងប្រាប់



(រូបទី ៥២)

ថា ការអនុវត្តការងាររបស់យើងកាលពីឆ្នាំទៅ មិនបានសំរេចដូចផែនការ ដែលបានគ្រោងទុកទេ ហើយវាមានន័យថា ពួកគេត្រូវកែប្រែ រឺធ្វើអ្វីមួយ ដែលល្អជាងមុន ។ ការក្តាប់ដៃសំដែងនូវអំនាច និងការបញ្ចោក់លើពាក្យសំដី រឺក៏សំដែងនូវការមិនពេញចិត្តចេញមក ។ ម្យ៉ាងទៀតគេថែមទាំងបានសំដែង នូវកាយវិការមានប្រៀបជាង ដោយការឈរក្នុងពេលដែលកូនចៅអង្គុយ ។

ក្នុងរូបទី ៥៤ សំដែងអោយឃើញនូវទំនាក់ទំនងរវាងចៅហ្វាយនិង កូនចៅជាដំនាក់កាល ។ ក្នុងរូប A ចៅហ្វាយបក់ម្រាមដៃហៅកូនចៅមកជួប

(រូបទី ៥៤)

ឯក្នុងរូប B ចៅហ្វាយកំពុងចង្អុលដាស់តឿន រឺសំលុតកូនចៅដែលគេស្ថិតក្នុង កាយវិការត្រៀមជាស្រេច(ដៃច្រត់ចង្កេះ) ។ បន្ទាប់មកគេមានប្រតិកម្មតវ៉ា

តបទៅវិញ ហើយឱនខ្លួនទៅមុខយកដៃច្រត់តុ នៅក្នុងរូប C ។ ក្នុងរូប D ចៅវ៉ាយប្តូរកាយវិការអង្គុយ ដោយសារអារម្មណ៍របស់កូនចៅ ហើយនៅពេលដែលកូនចៅបានតវ៉ារួច គេក៏សំដែងកាយវិការការពារខ្លួនឯង ដោយការអោបដៃ ហើយស្ថានការណ៍កាន់តែធ្ងន់ធ្ងរទៅៗ នៅពេលដែលចៅវ៉ាយដោះវ៉ែនតាដាក់លើតុ ហើយអាចនឹងដេញកូនចៅនោះចេញ...

អ្នកទិញនិងអ្នកលក់

ក្នុងការលក់ដូរទាំងពីរភាគីរមែងគិតថា " ខ្ញុំត្រូវតែឈ្នះ ហើយអ្នកត្រូវតែចាញ់ " នេះហើយ គឺជាកត្តាដែលជំរុញអោយមានការប្រមើលមើលប្រតិកម្មខាងអារម្មណ៍ ។ យើងពិនិត្យមើលឧទាហរណ៍ត្រួសៗដូចតទៅនេះ :

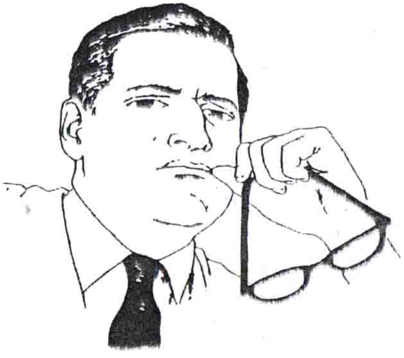
អតិថិជនអង្គុយផ្អែកបង្អែកកៅអី ឃ្លាតពីតុ អោបដៃគងអន្ទាក់ខ្លាហើយនិយាយទាំងសង្ស័យថា " អ្នកត្រូវការនិយាយរឿងអ្វី? " ឯអ្នកលក់អាចមានប្រតិកម្មតបដោយខិតមកអង្គុយចុងកៅអី ជើងស្ថិតក្នុងសភាពដូចអ្នករត់ប្រណាំងដែលត្រៀមខ្លួនជាស្រេច ដងខ្លួនអោនទៅមុខពោរពេញទៅដោយក្តីសង្ឃឹម ឆ្មារដៃឆ្មារជើង និងចង្អុលគោលបំនងរបស់ខ្លួន ។កាយវិការដំបូងរបស់អ្នកលក់អាចធ្វើអោយអតិថិជនសំដែងនូវការសង្ស័យ ជាពិសេសបើអតិថិជនជាអ្នកដែលមិនងាយនឹងទិញ កាយវិការដែលអ្នកលក់សំដែងចេញទៅថានឹងធ្វើយ៉ាងនេះយ៉ាងនោះ វានឹងធ្វើអោយអ្នកទិញដកថយពីការចរចានិងសំដែងចេញនូវការការពារខ្លួនឯង ។

អ្នកលក់មិនបានប្តូរយុទ្ធសាស្ត្រថ្មី តែបែរជាធ្វើអោយអ្នកទិញមានអារម្មណ៍គ្មានការជឿជាក់និងបដិសេធ ហើយផ្តើមពីចំនុចនេះនឹងធ្វើអោយកាយវិការរបស់អ្នកលក់ក្លាយជាការការពារខ្លួនឯង ។គេអាចនឹងថយក្រោយ

ឃ្លាតពីគ្នា ផ្ទៀងខ្លួន គងអន្ទាក់ខ្លា អោបដៃហើយសួរថាអ្នកមិនយល់ទេរឺ? ការសួរដូចនេះ លក់មិនបានយ៉ាងពិតប្រាកដ ។

ទាំងអ្នកលក់និងអ្នកទិញ ដែលមានការស្គាល់ជំនាញអាចនឹងបង្កើតនូវពាក្យសំដីថ្មីៗ រឺធ្វើអោយអារម្មណ៍តានតឹងថយចុះ ដើម្បីនឹងដោះស្រាយបញ្ហា រឺឈានទៅអោយដល់ការយល់ព្រម ដូចជា ការពន្យាពេល រឺក៏ផ្អាកត្រឹមនោះសិន ។ ការណ៍ដែលការលក់មានទំនោរទៅក្នុងផ្នែកអវិជ្ជមានព្រោះម្នាក់ៗ បន្ទោសគ្នាទៅវិញទៅមកថា ជាអ្នកធ្វើអោយមានការបរាជ័យលើកនេះ ។ ក្នុងករណីនេះ យើងត្រូវសិក្សាថា តើគួរនឹងទាក់ទងធ្វើជំនួញជាមួយជនប្រភេទនេះយ៉ាងដូចម្តេច?

អ្នកជំនួញខ្លះជឿថាពេលគេបានហាត់មើលអត្ថន័យកាយវិការនោះគេក៏អាចមានប្រៀបលើភាគីម្ខាងទៀត តែវាមិនមែនជាការពិតជានិច្ចនោះទេ គឺគេគ្រាន់តែយល់បានល្អឡើង ហើយត្រូវអភិវឌ្ឍការអានកាយវិការដែលស៊ីសង្វាក់គ្នា និងការប្រមើលមើលការសំរេចចិត្ត ជាពិសេសត្រូវចេះសង្កេតថា ពួកគេមានប្រតិកម្មតបយ៉ាងដូចម្តេច?



(រូបទី ៥៥)

សំរាប់អ្នកលក់ដែលខ្ជីទាំងវ័យនិងបទពិសោធគួរសិក្សាអតិថិជនដែលសំដែងកាយវិការដូចរូបទី ៥៥ ។ គេសំដែងកាយវិការនេះដោយត្រូវការអោយអ្នកដទៃនិយាយអោយបានច្រើន រឺក៏ដើម្បីសំដែងថា គេគ្រាន់តែជាអ្នកសង្កេតប៉ុណ្ណោះ ។

តើគេជាអតិថិជនដែលមិនងាយនឹងទិញមែនរឺទេ? សុំឆ្លើយថា ពិតមែនហើយ តែអ្នកលក់អាចធ្វើអោយគេមានចំនែករួម រឺចោទសួរអំពីការលក់ដូរ នោះកាយវិការនេះនឹងធូរស្រាលវិញ តែបើមិនដូច្នោះទេកាយវិការបន្តទៅទៀតរបស់អតិថិជននោះអាចនឹងដាក់វែនតាចុះ ដែលមានន័យថា តែប៉ុណ្ណឹងចុះ! និងអោបដៃដែលមានន័យថា អស់ពេលហើយ! រឺរៀបចំឯកសារដែលមានន័យថា ខ្ញុំមានការងារសំខាន់ដែលនឹងត្រូវធ្វើ ។

អ្នកលក់ដែលមានបទពិសោធយល់ច្បាស់ថាការកាត់បន្ថយគំលាតរវាងអ្នកលក់និងអ្នកទិញវាជាការសំខាន់ណាស់ ។ ហេតុដូចនេះគេត្រូវត្រៀមរឿងផ្សេងៗដែលនឹងសំដែងអោយឃើញពិតៗទាំងរូបភាព របាយការណ៏ ។

ក្នុងរូបទី ៥៦ អ្នកទិញអង្គុយផ្អែកទៅនឹងបង្អែកកៅអី ផ្តុំម្រាមដៃជារូបភ្នំ ដាក់ឡេវអាវគ្រប់គ្រាប់ គងអន្ទាក់ខ្លាហើយយោគជើងម្ខាងទៅមក ហាក់ដូចជាគេមិនចង់ទ្រាំស្តាប់នូវអ្វីដែលគេបានលឺទេ ដែលមានន័យថា គេមិនទាន់បានត្រៀមលក្ខណៈនឹងទិញ រឺទទួល

ស្គាល់នូវអ្វីដែលអ្នកលក់បានដាក់សំនើរនោះទេ ។ អ្នកលក់វិញឈ្ងោកមកមុខសំដែងថា គេចង់ទៅអោយដល់គោលដៅ ដៃទាំងពីររបស់គេលាហើយផ្ងារឡើង ញញឹមធម្មតានិងមិនដាក់ឡេវអាវ(អាវធំ) ទេ ដែលសំដែងនូវការមិនលាក់បាំង និងចង់អោយអ្នកទិញមានអារម្មណ៏សប្បាយចិត្ត ។ បើគេនិយាយអ្វីខុសអ្នកទិញនឹងប្តូរមកអោបដៃ ដាក់ជើងចុះ រួចគងអន្ទាក់ខ្លាម្តងទៀត ។

មេរៀនទី ៨

កាយវិការក្នុងពេលនិយាយទូរស័ព្ទ

ជាទូទៅមនុស្សយើងអាចនឹងសំដែងកាយវិការគ្រប់ពេលវេលាដោយមិនចាំបាច់មានអ្នកដទៃ ដូចជា ក្នុងពេលនិយាយទូរស័ព្ទ ។

កាយវិការគូសវាសក្នុងពេលនិយាយទូរស័ព្ទសំដែងនូវការមិនសូវយកចិត្តទុកដាក់នឹងការសន្ទនានោះទេ តែក៏មានមនុស្សខ្លះអាចរក្សាការយកចិត្តទុកដាក់បានក្នុងពេលគូសវាសដែរ ។ បុរសរឺស្ត្រីដែលនិយាយទូរស័ព្ទជាមួយគូស្នេហ៍តែងសំដែងនូវកាយវិការទាញក្រវាត់ក រៀបចំសំលៀកបំពាក់ រឺស្ទាបអង្អែលសក់ ។ ស្ត្រីខ្លះឆ្លុះកញ្ចក់ក្នុងពេលនិយាយទូរស័ព្ទជាមួយគូស្នេហ៍ ។

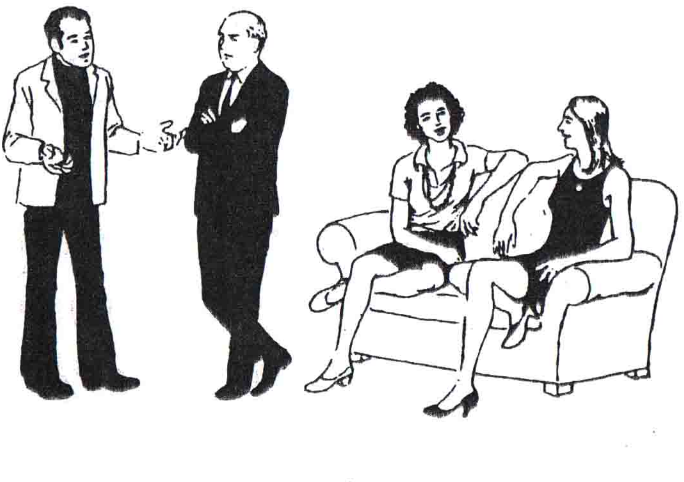
យូរៗម្តងទើបឃើញអ្នកជក់បារី ជក់ក្នុងពេលនិយាយទូរស័ព្ទរឿងដែលគួរអោយចាប់អារម្មណ៍ តែភាគច្រើនគេតែងដាក់បារីចោលក្បែរខ្លួនរួចទើបជក់តាមក្រោយ ។ បើមានកំហឹង រឺមិនពេញចិត្តក៏នឹងទាញបារីឡើងមក តែបើមានអារម្មណ៍ស្មុគស្មាញខ្លាំងគេនឹងឈ្លីបារី ដែលសំដែងភាពជាសត្រូវចេញមក ។

កាយវិការយោគកៅអីទៅមកក្នុងពេលនិយាយទូរស័ព្ទ ដើម្បីគ្រប់គ្រងស្ថានការណ៍និងជឿជាក់លើអ្វីដែលជាប្រយោជន៍របស់គេ តែបើមានអ្វីមិនពេញចិត្តកើតឡើង គេនឹងឈប់យោគកៅអីភ្លាម ហើយក្តាប់ដៃយ៉ាងណែន ។

ក្នុងពេលនិយាយទូរស័ព្ទក៏អាចមានកាយវិការយកជើងដាក់លើតុដែលសំដែងនូវការមានប្រៀបជាង រឺការជឿជាក់ ។

មនុស្សម្នាក្នុងសង្គម

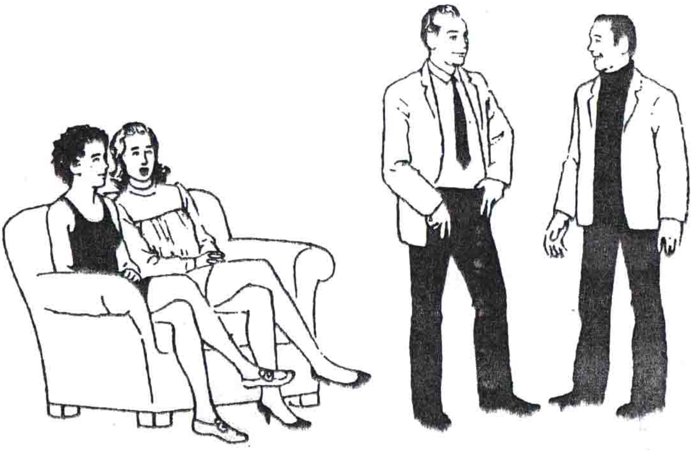
ក្នុងរូបទី៥៧គេកំពុងជជែកគ្នាពីរឿងដែលមិនសូវសំខាន់ប៉ុន្មានទេ ដែលយើងអាចនឹងបានតាមរយៈការសង្កេតកាយវិការឈររបស់គេ(ឈរមិនទល់មុខគ្នា) ដែលជាការឱកាសអោយអ្នកដទៃចូលរួមសន្ទនាជាមួយផងដែរ ។ ម្នាក់បានដាក់មេដៃញាត់ចូលទៅក្នុងចង្កេះខោ និងឈរកន្ធែកជើង ដែលជាការសំដែងនូវការជឿជាក់ ។ឯស្ត្រីពីរនាក់ទៀតដែលកំពុងអង្គុយហើយសំលឹងមើលទៅបុរសទាំងពីរនាក់នោះ ។ស្ត្រីម្នាក់ផ្ទៀងខ្លួនទៅរកស្ត្រីម្នាក់ទៀតដែលឃ្លាតពីគ្នាតែប្រមាណ ១២ អ៊ិញក្នុងពេលនិយាយសំដែងនូវអាថ៌កំបាំង ដែលយើងអាចនឹងសង្ស័យថា តើពួកនាងកំពុងនិយាយពីនរណា? នាងទាំងពីរគងអន្ទាក់ខ្លា ដៃដាក់លើភ្លៅ ដែលជាការសំដែងនូវការការពារខ្លួនឯង ។ ហើយតាមរយៈទំនាក់ទំនងបែបលាក់បាំងរបស់នាង យើងអាចសន្និដ្ឋានថា នាងទាំពីរនាក់ស្គាល់គ្នាជិតដិត និងកំពុងតែចាប់អារម្មណ៍នឹងរឿងតែមួយ ។



(រូបទី៥៧)

ក្នុងរូបទី ៥៨ កំលោះម្នាក់កំពុងឈរនិយាយជាមួយនឹងក្រមុំម្នាក់ដែលកំពុងអង្គុយ ។ កាយវិការរបស់នាងសំដែងអោយឃើញច្បាស់ថា នាងព្រមទទួល និងចាប់អារម្មណ៍នឹងរឿងដែលកំលោះនោះនិយាយ ឯបុរសកំពុងទាញក្រវ៉ាត់កនិងឱនទៅរកនាង ដែលជាការព្យាយាមធ្វើអោយល្អជាទីបំផុត ។

(រូបទី៥៨)



(រូបទី៥៩)

ក្នុងរូបទី ៥៩ បុរសពីរនាក់កំពុងតែសន្ទនាគ្នារឿងអ្វីម្យ៉ាងដែលធ្វើអោយបុរសម្នាក់ទៀតសំដែងនូវកាយវិការការពារខ្លួនឯង រឺមិនសប្បាយចិត្តចេញមក ដែលយើងអាចនឹងដឹងបានតាមរយៈកាយវិការអោបដៃ និងឈរខ្ទាស់ជើងរបស់គេ ។ ឯបុរសម្នាក់ទៀតដឹងពីការមានអារម្មណ៍នេះ ទើបគេខំព្យាយាមសំដែងកាយវិការមិនលាក់បាំងចេញមក ដោយផ្ងារបាតដៃទាំងពីរ

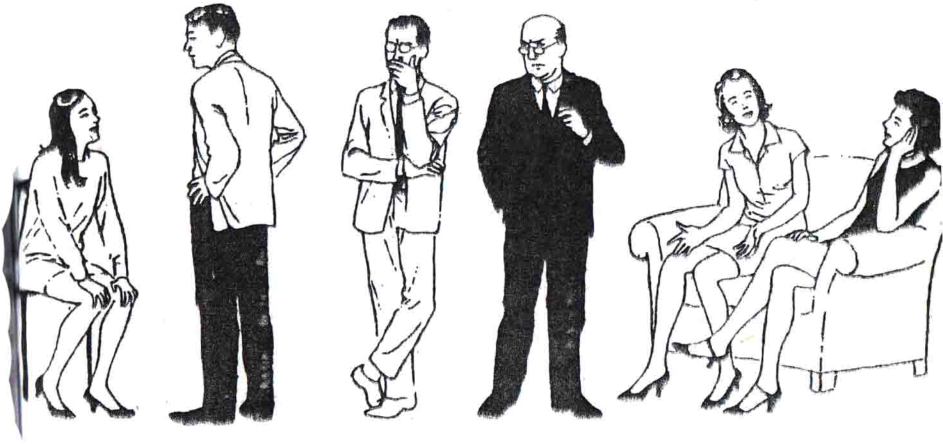
ហើយគេអាចនឹងនិយាយថា តើខ្ញុំបាននិយាយអ្វីខុសរឺ ? ប៉ុន្តែការសំដែងកាយវិការស្មោះត្រង់ដើម្បីនឹងទាក់ទាញការចាប់អារម្មណ៏របស់គេនោះវាមិនងាយនឹងធ្វើបានទេ បើយើងមើលទៅតាមការសំដែងចេញតាមទឹកមុខរបស់បុរសម្នាក់ទៀត ដែលមានទាំងការចងចិញ្ចើម ថ្ងាសជ្រួញ ធ្វើមុខមាំ និងការសំលឹងមិនដាក់ភ្នែក ។ ឯស្ត្រីពីរនាក់ដែលកំពុងអង្គុយជាមិត្តជិតដិតនឹងគ្នាហើយគេទាំងពីរនាក់កំពុងសប្បាយចិត្តដូចគ្នា និងសន្ទនាជាមួយគ្នាយ៉ាងមិនលាក់បាំង ហើយមើលទៅហាក់ដូចជារឿងនោះគួរអោយចាប់អារម្មណ៏ខ្លាំងណាស់ ។ ប្រសិនបើបុរសពីរនាក់ (ក្នុងរូបទី៥៩) នេះប្រកែកគ្នា នោះស្ត្រីពីរនាក់នេះនឹងមានការរន្ធត់ចិត្តយ៉ាងខ្លាំង ព្រោះថានាងមិនបានយកចិត្តទុកដាក់មើលអ្នកដទៃ ក្រៅពីរូបគេពីរនាក់ឡើយ ។ ចូរសង្កេតមើលដៃរបស់គេទាំងពីរនាក់ដែលដាក់លើបង្អែកកៅអីងាយនឹងប៉ះពាល់គ្នាបាន បើសិនគេត្រូវការបង្កើនទំនុកចិត្តរឹកាត់ចង្វាក់ ហើយគេទាំងពីរញញឹមដាក់គ្នា ដែលសំដែងថាគេមិនមានការសង្ស័យនឹងគ្នាឡើយ ។

ស្ត្រីនៅក្នុងរូបទី ៦០ នាងមិនបានចាប់អារម្មណ៏នឹងបុរសដែលឈរនៅទល់មុខឡើយ ទើបនាងគងអន្ទាក់ខ្លួរូចយោគចុងជើងទៅមកជាចង្វាក់ ហើយថែមទាំងអោបដៃនិងផ្អែកទៅក្រោយទៀតផង ។ ឯបុរសផ្គុំម្រាមដៃជារូបភ្នំនិងងើយមុខបន្តិច ដែលដូចជាមានទំនុកចិត្តនឹងអ្វីដែលខ្លួនបាននិយាយ ប៉ុន្តែមើលទៅវាហាក់ដូចជាទាក់ទងនឹងខ្លួន

(រូបទី ៦០)

គេផ្ចាល់ច្រើនជាងនាងនោះ ។ ជួនកាលអាចធ្វើអោយស្ត្រីនោះគិតថាខ្លួនកំពុងស្តាប់ការទូន្មានរឺធម៌ទេសនាច្រើនជាងការសន្ទនាជាមួយបុរសនោះទេវិញ ។

ក្នុងរូបទី ៦១ បុររសពីរនាក់កណ្តាលកំពុងឈរសន្ទនាគ្នាទាំងមានការសង្ស័យនិងខ្វល់ខ្វាយចិត្តដូចគ្នា ។ បុរសម្នាក់បែរជំហៀងដាក់បុរសម្នាក់ទៀតសំលឹងមើលលើវែនតានិងការលូកហោប៉ៅជាការសំដែងនូវការសង្ស័យ



(រូបទី ៦១)

និងការមិនប្រាកដក្នុងចិត្តនឹងអ្វីដែលបានស្តាប់ ។ចំនែកបុរសម្នាក់ទៀតក៏មានអារម្មណ៍ព្រួយបារម្ភនឹងពាក្យសំដីដែលបាននិយាយចេញទៅនិងប្រតិកម្មតបរបស់ភាគីម្ខាងទៀត ។ គេព្យាយាមលាក់បាំងអ្វីម្យ៉ាងដោយការយកដៃបាំងមាត់ ឯដៃម្ខាងទៀតដាក់ផ្អឹបនឹងអាវ ដើម្បីធ្វើអោយមានការកក់ក្តៅក្នុងចិត្ត ។ ប្រសិនបើយើងតាមសង្កេតមើលគេតទៅទៀតប្រមាណពី៥-១០នាទីនោះ គេអាចនឹងត្រដុសច្រមុះ និងប្តូរទំងន់ជើងផ្លាស់ប្តូរគ្នាទេវិញទៅមក ។

រីឯស្ត្រីពីរនាក់ដែលអង្គុយ ស្ត្រីម្នាក់កំពុងប្រមើលមើលទំនាក់ទំនងពីមិត្តស្រី របស់នាងនិងព្យាយាមបង្កើនទំនុកចិត្ត ដោយនាងផ្អៀងខ្លួនឃ្លាតពីមិត្ត។ ឯកំលោះដែលឈរច្រត់ចង្កេះបង្ហាញនូវ ការត្រៀមជាស្រេច ពេញចិត្តនឹងធ្វើតាមគំរោង។ ក្រមុំឆ្លើយតបដោយការអង្គុយត្រង់ចុងកៅអី ដៃដាក់លើភ្លៅនិងឈ្ងោកមកមុខ។ បើយើងចូលទៅសង្កេតអោយជិតក៏នឹងឃើញកែវភ្នែករបស់ពួកគេបើកធំដែលពោរពេញទៅដោយក្តីរីករាយ ។ការសំដែងកាយវិការបែបនេះអាចនឹងធ្វើអោយគេទាំងពីររួមគ្នាធ្វើកិច្ចការណាមួយ ដែលអាចឆ្ពោះទៅកាន់សម្ព័ន្ធភាពដ៏ស្អិតរមួតជាងនេះទៀតបាន។

ការមើលកាយវិការរបស់មនុស្សក្នុងសង្គមគ្រួសារ មិត្ត រឺសត្រូវអោយស៊ីជំរៅ ហើយអាចអានអត្ថន័យបាននោះជាផលល្អសំរាប់លោកអ្នក។ ដំនើរជីវិតរបស់លោកអ្នកប្រៀបបានទៅនឹងបន្ទប់ពិសោធន៍មួយ ឯទំនាក់ទំនងផ្សេងៗជាការសាកល្បងរបស់លោកអ្នក ហើយយើងសង្ឃឹមថាការងាររបស់យើងដែលមានក្នុងកូនសៀវភៅនេះបានផ្តល់នូវទិន្នន័យដែលប្រៀបដូចជាឧបករណ៍ដ៏ល្អក្នុងការសាកល្បងរបស់លោកអ្នក។

ប្រសិនបើយើងមើលតែមួយជ្រុងនោះ យើងនឹងឃើញថាការដែលគេធ្វើផងឃោតរបស់អណ្តូងស្នប់រែងៗនោះ គឺវាគ្រាន់តែសំរាលកំលាំងតែប៉ុននោះតែតាមការពិតវាមិនមែនគ្រាន់តែសំរាលកំលាំងតែប៉ុននោះទេ គឺគេទុកឱកាសអោយមនុស្សពីរនាក់ធ្វើការរួមគ្នាបានទៀតផង។ យ៉ាងណាមិញ សៀវភៅនេះក៏ត្រូវផ្អែកលើការសង្កេតរបស់លោកអ្នករួមផងដែរ។

ចប់

ភ្នំពេញ ថ្ងៃទី ០២ ខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០០២

សៀវភៅដែលបានចេញផ្សាយហើយ!

ឪពុកអ្នកមាន បង្រៀនកូនអ្នកក្រ

ការអភិវឌ្ឍខ្លួនឯង

ត្រៀមខ្លួនក្លាយជាគ្រួសារថ្មី

វិធីដោះស្រាយក្នុងដំណើរជីវិតគ្រួសារថ្មី

បង្កើនគុណភាពជីវិត