

ဆက်စပ်မှုရှိမှ လွှမ်းမိုးနိုင်မည်

စကားပြောခြင်းကလွယ်ပါသည်

ကျွမ်းကျင်သူများ၏အဆိုအရ လူတစ်ဦးစီသည် နေ့စဉ်သတင်းစကား သုံးထောင်ငါးရာ၏ ထုထောင်းခြင်းဒဏ်ကို အမြဲခံနေရသည်ဟုဆို၏။ မည်သည့်နေရာသွားသွား၊ မည်သည့်နေရာကြည့်ကြည့် တစ်စုံတစ်ယောက်က သင်၏သတိပြုမှုကိုရယူရန်အတွက် ကြိုးစားနေသည်။ နိုင်ငံရေးသမား၊ ကြော်ငြာသမား၊ သတင်းသမား၊ မိသားစုအဖွဲ့ဝင် သို့မဟုတ် အသိအကျွမ်းတစ်ဦးသည် သင့်အတွက် ပြောစရာ စကားများရှိနေကြပါသည်။ သင်သည် အီးမေးလ်များ၊ သတင်းပို့ချက်များ၊ ကြော်ငြာသင်ပုန်း များ၊ တီဗွီ၊ ရုပ်ရှင်၊ ရေဒီယို၊ တွစ်တာ၊ ဖေ့စ်ဘွတ်နှင့်ဘလော့ဂ်တို့ကိုနေ့စဉ်ရင်ဆိုင်နေရသည်။ ထို့အပြင် သတင်းစာ၊ စာအုပ်၊ မဂ္ဂဇင်းများကိုလည်း ထပ်ပေါင်းထည့်နိုင်သည်။ ဤကမ္ဘာသည် စကားလုံးများဖြင့် ရှုပ်ထွေးနေသောကမ္ဘာဖြစ်သည်။ မည်သည့်သတင်းစကားကို လက်ခံနားထောင်ပြီး၊ မည်သည့်သတင်းစကားကို ပထုတ်ပစ်ရန် မည်ကဲ့သို့ရွေးချယ်ကြရမည်နည်း။

တစ်ချိန်တည်းမှာပင် မိမိတို့၌လည်း အခြားလူများထံသို့ ရောက်ရှိသွားစေလိုသော သတင်းစကားများလည်း ရှိနေကြပါသည်။ စာရေးသူက စာအုပ်များထဲတွင် ဖတ်ဖူးသည်မှာ လူအများစုတို့သည် တစ်ရက်လျှင် စကားလုံးပေါင်း တစ်သောင်းခြောက်ထောင်လုံး ပြောဆိုတတ်ကြသည်ဟုဆို၏။ ထိုစကားလုံးများကိုသာ ရေးမှတ်ထားမည်ဆိုလျှင် တနင်္ဂနွေတစ်ပတ်လျှင် စာမျက်နှာသုံးရာရှိသော စာအုပ်တစ်အုပ် ရမည်ဖြစ်သည်။ တစ်နှစ်ကုန်သောအခါ သင်၏စာအုပ်စင်အပြည့် သင်၏စကားလုံးများ ရရှိမည် ဖြစ်သည်။ စာကြည့်တိုက်တစ်ခုအတွက် ကောင်းစွာ ဖြည့်တင်းပေးနိုင်သော ပမာဏဖြစ်သည်။ သို့သော် သင်၏စကားလုံးများမှ အရေအတွက်မည်မျှသည် အရေးပါအရာရောက်မည်နည်း၊ မည်မျှသည် ကွဲပြားခြားနားမှုကို ဖြစ်စေမည်နည်း၊ မည်မျှသည် အခြားလူများထံ ပေါက်ရောက်သွားနိုင်မည်နည်း။

စကားပြောခြင်းကလွယ်ပါသည်။ သင့်စကားလုံးများက မည်မျှ တန်ဖိုးရှိသလဲဆိုသည့် အချက်က မေးခွန်းထုတ်စရာဖြစ်ပါသည်။

သင်သည် အခြားလူများနှင့် မည်ကဲ့သို့ အမှန်တကယ်ဆက်သွယ်ပြောဆိုနိုင်ခဲ့ပါသလဲ။

ဆက်သွယ်မှုရှိခြင်းသည် သေလျှင်မြေကြီး၊ ရှင်လျှင် ရွှေထီးဖြစ်သည်

ထိရောက်စွာ ဆက်သွယ်ပြောဆိုနိုင်ခြင်းမရှိဘဲ သင်သည် မည်သည့်အခါတွင်မျှ အောင်မြင်မှုကြီးကြီးမားမား ရရှိနိုင်လိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ အလုပ်ကိုသာ ကြိုးကြိုးစားစားလုပ်ရုံမျှဖြင့် မလုံလောက်ပါ။ ကြီးမားသော အလုပ်ကြီးအကိုင်ကြီးတစ်ခု လုပ်ပြနိုင်ရုံမျှဖြင့်လည်း မလုံလောက်ပါ။ သင်၏ဘဝတွင် အောင်မြင်မှုရရှိလိုပါလျှင် အခြားလူများနှင့် အမှန်တကယ် မည်ကဲ့သို့ဆက်သွယ်ပြောဆိုရမည်ကို သင်ယူတတ်မြောက်ရန် လိုပါသည်။

သင်၏ရှင်းလင်းတင်ပြမှုတစ်ခုကို လူအများက ကျေကျေနပ်နပ်ရယူသွားခြင်းမရှိ၍ သင်က မချင့်မရဲဖြစ်ခဲ့ဖူးပါသလား။ ကုမ္ပဏီအတွက် တန်ဖိုးရှိသောအလုပ်များ လုပ်ပေးခဲ့သည်ကို သင်၏ဘော့စ်အား သိစေချင်ခဲ့ဖူးပါသလား။ သင့်မှာ သားသမီးများရှိခဲ့လျှင် သင်သည် သူတို့အတွက် ကောင်းမွန်သော

ရွေးချယ်မှုများ ပြုလုပ်ပေးခဲ့သည်ကို ကောင်းစွာ နားလည်စေလိုသော ဆန္ဒဖြစ်ခဲ့ဖူးပါသလား။ သင်သည် လူမှုအဖွဲ့အစည်းတစ်ခု၏ ကောင်းမွန်သော တုံ့ပြန်မှု သို့မဟုတ် သူငယ်ချင်းတစ်ဦးနှင့် ဆက်သွယ်ရေး တိုးတက်ရရှိစေလိုမှုဖြစ်ခဲ့ဖူးပါသလား။ အကယ်၍ သင်သည် ထိရောက်စွာဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုနည်းလမ်း တစ်ခုခုကို ရှာဖွေတွေ့ရှိခြင်း မရှိခဲ့သော် သင်၏ အလားအလာအတိုင်း သင်မရောက်နိုင်တော့ပါ။ သင်၏ အလိုဆန္ဒရှိသည့်အတိုင်းလည်း အောင်မြင်စွာ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်မည်မဟုတ်ပါ။ သင်သည် အမြဲ တမ်း မချင့်မရဲ ဖြစ်နေရပေလိမ့်မည်။ လျှို့ဝှက်ချက်က ဘာလဲ။ ဆက်စပ်မှုရှိခြင်း (connecting) ဖြစ်ပါ သည်။ စာရေးဆရာ John C. Maxwell က “အနှစ်လေးဆယ်ကျော် လူမှုရေးအတွေ့အကြုံ၊ အောင်မြင် သော လူထုဟောပြောရေးသမားအဖြစ် ရှည်ကြာစွာ လုပ်ကိုင်လာခဲ့ရသော အတွေ့အကြုံ၊ အဖွဲ့အစည်း မျိုးစုံကို ဆယ်စုနှစ်များစွာ ခေါင်းဆောင်လာခဲ့သော အတွေ့အကြုံနှင့် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုသာမက ကမ္ဘာတစ်ဝန်း နိုင်ငံပေါင်းများစွာတို့၏ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် လူထုကိုအကူအညီပေးခဲ့သည့် အတွေ့ အကြုံတို့အရ ပြောနိုင်သည်မှာ အကယ်၍ သင်၏ဘဝတွင် အောင်မြင်မှုရရှိလိုပါလျှင် အခြားလူများနှင့် ဆက်စပ်မှုရှိစေရန် မည်ကဲ့သို့ ပြုလုပ်ရမည်ကို သိနားလည်ရမည်” ဟု ရေးသားဖော်ပြထားခဲ့ပါသည်။

ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းသည်သာ အခရာ

ကောင်းမွန်သော ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုနှင့် ခေါင်းဆောင်မှုတို့သည် ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းအပေါ်တွင် တည်သည်ဟု စာရေးသူက ယုံကြည်ပါသည်။ အကယ်၍သာ သင်သည် အခြားလူများနှင့် အဆင့်တိုင်း တွင် - လူတစ်ဦးချင်း၊ အဖွဲ့အစည်းများအလိုက်၊ ပရိတ်သတ်တို့ကို - ဆက်စပ်မှုရှိစေရန် ပြုလုပ်နိုင် သည်ဆိုပါက သင်၏ဆက်သွယ်မှုအခြေအနေသည် ပိုမိုခိုင်မာလာမည်။ အဖွဲ့အစည်းက သင့်အပေါ် အာရုံစိုက်ဂရုပြုမှုတိုးပွားလာမည်။ အသင်းအဖွဲ့စိတ်ဓာတ်ဖန်တီးပေးနိုင်မည်။ သင်၏လွှမ်းမိုးမှု ကျယ်ပြန့် လာမည်။ ဤသို့ဖြင့် သင်၏ထုတ်လုပ်နိုင်စွမ်းသည် တစ်မဟုတ်ချင်း တိုးတက်သွားပါလိမ့်မည်။

ဤနေရာတွင် ဆက်စပ်မှုရှိသည်ဆိုသည့် စကားရပ်၏ အဓိပ္ပါယ်ကို ထပ်မံရှင်းလင်းရန် လိုအပ်ပါသည်။ ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းဆိုသည်မှာ သင့်ကို လူအများထံမှ ခွဲခြားသိရှိစေပြီး သူတို့ အပေါ်တွင် သင်၏လွှမ်းမိုးမှုကို တိုးပွားစေသောနည်းလမ်းတခုဖြင့် ဆက်သွယ်နိုင်သော စွမ်းရည် ရှိခြင်းကို ဆိုလိုပါသည်။ ဤအချက်သည် အဘယ်ကြောင့် အရေးကြီးရပါသနည်း။ အဘယ် ကြောင့်ဆိုသော် သင့်ကို အလားအလာရှိသည့်အတိုင်း ရောက်ရှိစေရာ၌ အခြားလူများနှင့် ဆက် သွယ်ပြောဆိုနိုင်စွမ်းနှင့် ဆက်စပ်နိုင်စွမ်းတို့သည် အဓိကအဆုံးအဖြတ်ပေးသောကြောင့် ဖြစ်ပါ သည်။ သင်၏ဘဝတွင် အောင်မြင်မှုရရှိရန် သင်သည် အခြားလူများနှင့်အတူတကွ အလုပ်လုပ်ရ မည်ဖြစ်သည်။ ထိုသို့ပြုလုပ်ရာတွင် အကောင်းဆုံးဖြစ်စေရန်အတွက် သင်သည် ဆက်စပ်မှုပြု လုပ်တတ်ရန် သင်ယူရပါမည်။

အကယ်၍ သင်သာ ဆက်စပ်မှုရှိခြင်း၌ အကောင်းဆုံးဖြစ်ခဲ့လျှင် သင်၏ဆက်သွယ်မှုများသည် မည်မျှလန်းဆန်းသန်စွမ်းနေလိမ့်မည်နည်း၊ သင်၏လက်ထပ်ထိမ်းမြားမှုကိစ္စနှင့် မိသားစုဘဝတိုးတက် လိုက်မည်နည်း၊ သူငယ်ချင်းများနှင့် ဆက်သွယ်ရေးတွင်လည်း မည်မျှ ပျော်ရွှင်စရာကောင်းလိမ့်မည်

နည်း၊ အိမ်နီးနားချင်းများနှင့် ရှည်ကြာစွာ အတူတကွ နေထိုင်ရေးတွင်လည်း မည်မျှအဆင်ပြေလိမ့်မည် နည်း။

သင်သည် ကောင်းမွန်စွာ ဆက်စပ်နိုင်သူဖြစ်ခဲ့လျှင် သင်၏ဘဝလမ်းကြောင်း၌ မည်ကဲ့သို့ရှိက် ခတ်နိုင်မည်နည်း။ သင်၏ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များနှင့် ဆက်စပ်မှုအလွန်ကောင်းလျှင် မည်သို့ဖြစ်နိုင် သနည်း။ သင်၏ဘော့စ်နှင့် ဆက်စပ်မှုကောင်းစွာရှိလျှင် လုပ်ငန်းခွင်၌ မည်ကဲ့သို့အပြောင်းအလဲများ ဖြစ် လာမည်နည်း။ Harward စီးပွားရေးစာစောင်တစ်ခုအဆိုအရ “အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းမှု လုပ်ငန်းခွင်တွင် ရှေ့သို့တိုးတက်မှုနှင့် ရာထူးတိုးမြှင့်မှုတို့အတွက် နံပတ် (၁) စံ သည်ထိရောက်စွာ ပြောဆိုဆက်သွယ်နိုင် စွမ်းရှိခြင်းဖြစ်သည်” ဟူ၍ ဖြစ်၏။ ဆိုလိုသည်မှာ ဆက်စပ်မှုရှိရန်ဖြစ်သည်။ ပိုမိုကောင်းမွန်သော ဆက် စပ်မှုကို ပြုလုပ်နိုင်လျှင် သင်၏ဘဝကို ပြောင်းလဲစေနိုင်ပါသည်။

ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းသည် ခေါင်းဆောင်များအတွက် သေရေး ရှင်ရေးတမျှ အရေးကြီးပါသည်

စာရေးသူသည် ခေါင်းဆောင်ခြင်းအကြောင်းရေးလာခဲ့။ သင်ကြားဟောပြောလာခဲ့သည်မှာ ဆယ်စု နှစ်သုံးစုခန့်ရှိပြီ ဖြစ်ပါသည်။ အကယ်၍ သင်သည် ပိုမိုထုတ်လုပ်နိုင်စွမ်းနှင့် လွှမ်းမိုးနိုင်စွမ်းရှိသူ ဖြစ်လို လျှင် ပိုမိုကောင်းမွန်သော ခေါင်းဆောင်တစ်ဦးဖြစ်ရန် သင်ယူရမည်ဖြစ်ပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အရာရာသည် ခေါင်းဆောင်မှုအပေါ် မူတည်၍ အထက်သို့တက်လှမ်းနိုင်ခြင်း၊ အောက်သို့ ကျဆင်းနိုင် ခြင်းတို့ကို တွေ့ရှိနေရသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ထို့အပြင် အတော်ဆုံးခေါင်းဆောင်များသည် အလွန် ထူးခြားစွာ ဆက်စပ်နိုင်သူများ ဖြစ်နေကြသည်ကိုလည်း တွေ့ရှိခဲ့ရပါသည်။

ခေါင်းဆောင်မှုနှင့်ပတ်သက်သော ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းအကြောင်း လေ့လာရန် ကောင်းသည်မှာ လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်းသုံးဆယ် ကာလအပိုင်းအခြားအတွင်းက အမေရိကန်သမ္မတများအကြောင်းကို လေ့ လာရန် ဖြစ်ပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ၎င်းသမ္မတများ၏ လှုပ်ရှားပြောဆိုမှုတိုင်းကို အမေရိကန် တွင်လည်းကောင်း၊ ကမ္ဘာတစ်ဝန်းတွင်လည်းကောင်း မှတ်တမ်းမှတ်ရာများ ကောင်းစွာရှိနေကြသော ကြောင့် ဖြစ်သည်။

သမ္မတများရေးရာသမိုင်းပညာရှင် Robert Dallek က အောင်မြင်သော သမ္မတများက အခြားလူ များတွင်မရှိသော အရည်အချင်းငါးရပ်ကို ထုတ်ဖော်ပြသခဲ့ကြသည်ဟုဆိုပါသည်။ အမြင်ကျယ်ခြင်း၊ လက်တွေ့ဆန်ခြင်း၊ အများသဘောတူညီမှုရယူနိုင်ခြင်း၊ ဩဇာတက္ကမရှိခြင်းနှင့် ယုံကြည်စိတ်ချအားကိုး လောက်ခြင်းတို့ ဖြစ်ပါသည်။ ခေါင်းဆောင်မှုနှင့် ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှု အတိုင်ပင်ခံပညာရှင် John Baldoni ကလည်း အောက်ပါအတိုင်း ဆက်လက်၍ ထောက်ပြခဲ့ပါသည် -

“အထက်ဖော်ပြပါအချက်ငါးချက်မှ လေးချက်သည် အဆင့်အတန်းမျိုးစုံနှင့်ဆက်သွယ်ပြောဆိုနိုင် သော စွမ်းရည်အပေါ်တွင် အများဆုံးတည်ရှိပါသည်။ အခြားသော ခေါင်းဆောင်များကဲ့သို့ပင် သမ္မတများသည်လည်း သူတို့မည်သည့်နေရာသို့ သွားနေကြသည် (အမြင်)၊ လူအများကို သူတို့ နှင့်အတူလိုက်ပါရန် ဆွဲဆောင်ကြသည် (အများသဘောတူညီမှုရယူခြင်း)၊ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအဆင့် အတန်းတစ်ခုမှဆက်စပ်မှုပြုလုပ်ခြင်း (ဩဇာတက္ကမ)နှင့် ယုံကြည်စိတ်ချရမှုရှိကြောင်း လက်တွေ့ လုပ်ဆောင်ပြသခြင်း တစ်နည်းအားဖြင့် သူတို့လုပ်မည်ဟု ပြောထားသည်ကို လုပ်ဖြစ်အောင်လုပ် ခြင်း (ယုံကြည်စိတ်ချရမှု) တို့ ပြည့်စုံကြသည်။ လက်တွေ့ဆန်ခြင်းသည်ပင်လျှင် ဆက်သွယ်

ပြောဆိုမှုအပေါ် အနည်းနှင့်အများ တည်နေပါသည်။ ထို့ကြောင့် သမ္မတများအတွက်သာမက အခွင့်အာဏာရှိသော မည်သည့်ပုဂ္ဂိုလ်များအတွက်မဆို ထိရောက်သောခေါင်းဆောင်မှုသည် ကောင်းမွန်သော ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုစွမ်းရည်အပေါ် များစွာတည်ရှိကြောင်း အလွန်သေချာစွာ သိရှိနိုင်ကြပါသည်” ဟူ၍ဖြစ်၏။ တဖန် ထိုသို့ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုစွမ်းရည်ရှိခြင်းသည် ဆက်စပ် မှုရှိခြင်းအပေါ်တွင်သာ တည်နေသည်မဟုတ်ပါလော။

နိုင်ငံရေးအယူအဆများနှင့် အစွဲအလမ်းများကို ခေတ္တမျှဘေးချိတ်ထားပြီးနောက် ၎င်းသမ္မတ တချို့၏ စွမ်းဆောင်ရည်သက်သက်ကို လေ့လာကြည့်ကြပါစို့။ သမ္မတလောင်း Ronald Reagan နှင့် Jimmy Carter တို့ ယှဉ်ပြိုင်ခဲ့စဉ်က သူတို့၏ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းစွမ်းရည် ကွာခြားချက်ကို ပြန်လည် စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ် အောက်တိုဘာလ ၂၈ ရက် နောက်ဆုံးစကားစစ်ထိုးပွဲတွင် Carter သည် အေးတိအေးစက်နိုင်လွန်းလှသည်ကို တွေ့ရပါမည်။ သူ့ကိုမေးသည့် မေးခွန်းတိုင်းကို အချက် အလက်ကိန်းဂဏန်းများဖြင့် တုံ့ပြန်ဖြေဆိုပါသည်။ CBS သတင်းဌာန ပင်တိုင်သတင်းထုတ်ပြန်သူ Walter Cronkite က Carter ကို ထုံတေတေနိုင်သည်ဟု ဖော်ပြခဲ့ပါသည်။ CBS စီမံခန့်ခွဲမှု အယ်ဒီတာ Dan Rather က Carter ကို လောကဓံတရား ကြံ့ကြံ့ခံပြီး အားလုံးနှင့်အဆက်ဖြတ်ထားပုံရသည်ဟု ဆို ခဲ့ပါသည်။ Carter သည် သမ္မတအဖြစ် ပြန်လည်အရွေးခံရရေးကိစ္စအတွက် လူထု၏ထောက်ခံမှုကို ရယူ ရန်ကြိုးစားရာတွင် အေးစက်မာကျောသော ကိန်းဂဏန်းများဖြင့် တုံ့ပြန်ခြင်းနှင့် သူ၏ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုး များကြောင့် သူ့အပေါ် လူထု၏ကြင်နာသောခံစားမှုကို ရယူရန်သာ ကြိုးစားခဲ့ပါသည်။ တစ်နေရာတွင် သူက ပြောခဲ့ပါသေးသည်။ “ကျွန်တော့် နိုင်ငံရဲ့အကျိုးစီးပွားနှင့် ပါဝင်ပတ်သက်မှုအတွက် ကျွန်တော် တစ်ယောက်တည်းကသာ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ရတာပါ” ဟူ၍လည်းကောင်း “တစ်ကိုယ်တည်းပြီးငွေစရာအလုပ်ပါ” ဟူ၍လည်းကောင်း ဖြစ်၏။ သူသည် ပရိသတ်နှင့် သူတို့၏လိုလားချက်များအပေါ် လုံးဝအာရုံစူးစိုက်မှု မရှိခဲ့ပါ။

အခြားတစ်ဖက်တွင်မူ Reagan သည် ပရိသတ်ကိုသာမက Carter ကိုပါ ထိတွေ့မှုရယူခဲ့သည်။ စကားစစ်ထိုးပွဲမစတင်မှီကပင် Reagan သည် Carter ထံသို့ လျှောက်သွားခဲ့ပြီး လက်ဆွဲနှုတ်ဆက် လိုက်သေး၏။ ဤအပြုအမူကြောင့် သမ္မတကြီးခမျာ အလန့်တကြားပင် ဖြစ်သွားခဲ့ရပါသည်။ အချေ အတင်ပြောကြရာတွင် တစ်ဖက်ကပြောသည့်အခါ Reagan သည် ကောင်းစွာနားထောင်ပြီး ပြုံးနေတတ် ပါသည်။ သူ့အလှည့်ရောက်သောအခါ သူ၏နှစ်လိုစဖွယ်အပြောအဆိုများသည် ပရိသတ်ကိုတိုက်ရိုက် တိုင်တည်ခြင်းဖြစ်သည်။ သူ့ကိုယ်သူ အထူးကျွမ်းကျင်သူ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်အနေသို့ မရောက်ရှိစေဘဲ ကိန်းဂဏန်းတချို့ကိုသာ ရည်ညွှန်းခြင်းနှင့် Carter ၏ ကိန်းဂဏန်းတချို့ကို ငြင်းချက်ထုတ်ခြင်းများပြုခဲ့ ပါသည်။ သူ့အဓိက လုပ်သွားသည်မှာ ပရိသတ်နှင့် ဆက်စပ်မှုရှိစေခြင်းဖြစ်ပါသည်။ သူ၏ နိဂုံးချုပ် မှတ်ချက်ကို လူများစွာက မှတ်မိနေကြပါသည်။ “ခင်ဗျားတို့ဟာ ဒီတိုင်းပြည်ကြီးကို ဒီလောက်ကြီး ကျယ်ခမ်းနားစွာ တည်ဆောက်ထားခဲ့ကြတယ် ဒါပေမဲ့ ခင်ဗျားတို့ဟာ လွန်ခဲ့သော လေးနှစ် ကထက် ယခုအခါ သိသိသာသာ ကောင်းမွန်စွာနေထိုင်နိုင်ကြပြီလား” ဟူ၍ မေးခွန်းထုတ်ခဲ့ပါသည်။ သူကပရိသတ်အပေါ် အာရုံစူးစိုက်၍ပြောဆိုနေခြင်းဖြစ်ပါသည်။ အလွန်တော်သည့် ဆက်သွယ်ရေးသမား နှင့် သူ့အလျင် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့သူတို့၏ ကွာခြားချက်သည် အထင်အရှား ပေါ်လွင်လာခဲ့ပြီ ဖြစ်ပါ သည်။

အလားတူကွာခြားချက်တစ်ခုကို Bill Clinton နှင့် ဆက်ခံသူ George W. Bush တို့၏ တာဝန် ထမ်းဆောင်မှုများအကြားတွင်လည်းနှိုင်းယှဉ်တွေ့မြင်နိုင်ပါသည်။ သမ္မတတစ်ယောက်အဖြစ်ဖြင့် Clinton သည် ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုပြုလုပ်ရာတွင် အဆင့်သစ်တစ်ရပ်သို့ တက်လှမ်းနိုင်ခဲ့ပါသည်။ သူသည် ကင်မရာထဲတွင်လည်းကောင်း တစ်ဦးချင်းအနေဖြင့်လည်းကောင်း ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှု ပြုလုပ်ရာတွင် Reagan နှင့် စွမ်းရည်ချင်း တူညီပါသည်။ “ခင်ဗျားတို့ရဲ့နာကျင်မှုဝေဒနာများကို ကျွန်တော်လည်း ခံစားရပါတယ်” ဟု ပြောလိုက်သောအခါတွင် တစ်ပြည်လုံးမှ လူထုနှင့်သူသည် ဆက်စပ်မှုရရှိသွားခဲ့ သည်။ Clinton သည် Reagan ၏ ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းစွမ်းရည်များကို ပိုင်ဆိုင်နိုင်ခဲ့သည်သာမက တွေ့ဆုံ မေးမြန်းခန်းများနှင့် စကားပြောပုံစံပြကွက်များတွင် ဆရာတစ်ဆူကဲ့သို့ ထူးချွန်သူဖြစ်၏။ ဤအချက်များ သည် ရွေးကောက်ပွဲဝင်ရာတွင် အရေးကြီးသော လှုပ်ရှားမှုများဖြစ်ပါသည်။ သူသည် ဆက်စပ်မှုရရှိရေးနှင့် ပတ်သက်၍ တစ်ချက်ကလေးမျှ အဆုံးရှုံးမခံခဲ့ရပါ။ အခြားလူများနှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိရေးတွင် ယခုအချိန် အထိ မည်သည့်နိုင်ငံရေးသမားမျှ သူ့ကို ကျော်တက်နိုင်ခြင်း မရှိသေးဟု စာရေးသူက ယူဆပါသည်။

အခြားတစ်ဖက်တွင်မူ Bush သည် လူထုနှင့်ဆက်စပ်မှုရရှိရန် ပြုလုပ်ရမည့်အခွင့်အရေးတိုင်း လိုလိုကို ဆုံးရှုံးခဲ့ပုံရပါသည်။ အထင်အရှားဖြစ်ပေါ်ခဲ့သော ဆက်စပ်မှုရရှိရန် အခွင့်အရေးတစ်ခုမှာ ၂၀၀၁ ခုနှစ် စက်တင်ဘာ ၁၁ ရက်နောက်ပိုင်း ပြားပြားဝပ်သွားသော ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်မှုဗဟိုအဆောက်အအုံ ကြီး၏ မြေညီထပ် Ground Zero တွင် ဖြစ်၏။ ထိုနေရာတွင် လူတချို့ကို စကားပြောကြားခဲ့ပြီးနောက် အခြားလူများက သူနှင့်ထပ်စကားပြောရန် ကြိုးစားရာတွင် Bush သည် စမ်းတဝါးဝါးဖြစ်နေသည့်အပြင် အိပ်ငိုက်နေခဲ့သေးသည်။ လူစိမ်းများနှင့် ဆက်စပ်မှုပြုလုပ်နိုင်သော စွမ်းရည်မရှိခြင်းသည် သမ္မတ တစ်ယောက်အနေဖြင့် သူလုပ်ခဲ့သမျှကို အရောင်ဆိုးခြင်းခံရကဲ့သို့ ဖြစ်စေခဲ့ပါသည်။

ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုကျွမ်းကျင်သူ Bert Decket သည် နှစ်စဉ်ဆက်သွယ်ပြောဆိုရေးအကောင်းဆုံး တစ်ဆယ်ယောက်နှင့် အဆိုးဆုံးတစ်ဆယ်ယောက်စာရင်းကို ထုတ်ပြန်လေ့ရှိခဲ့ပါသည်။ သမ္မတ၏ နောက်ဆုံးသက်တမ်းအထိ အဆိုးဆုံးဆက်သွယ်ပြောဆိုရေးသမားအဖြစ် နှစ်စဉ်အမည်စာရင်း ပေါက်နေ သူသည် မည်သူဖြစ်မည်ဟု ထင်ပါသလဲ။ မှန်ပါသည်။ သမ္မတ George W. Bush ပင်ဖြစ်ပါသည်။ ၂၀၀၈ ခုနှစ်တွင် Decket က Bush အကြောင်း ရေးသားထားသောစာအုပ်တွင် “စက်တင်ဘာ ၁၁ အရေး အခင်းဖြစ်ပြီးနောက် မကြာမီမှာပင် Bush သည် ပုခုံးတွန့်ပြလိုက်၊ လှောင်ပြုံးပြုံးပြလိုက် ဖြစ်နေခဲ့ပြီး စကားပြောရာတွင်လည်း ဝါကျအထားအသိုနှင့် သဒ္ဒါများ ဝိရောဓိဖြစ်ပြီး ရှုပ်ထွေးနေခဲ့သည်။ Katrina မုန်တိုင်းဝင်လာသောအခါ သူ၏တုံ့ပြန်မှုမှာ အောက်ဆုံးပိတ်အနေအထားသို့ ရောက်သွားခဲ့သည်ဟု ဆိုရ ပါမည်။ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်၏ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုသည် ဤသို့မဖြစ်ရပါ။ သူ၏ဆက်သွယ်ပြော ဆိုမှုမှာ လူထုအပေါ်လွှမ်းမိုးမှုနည်းလွန်းသောကြောင့် မိမိတို့၏သမ္မတကြီးအား ၂၀၀၈ ခုနှစ်၏ အညံ့ဆုံး ဆက်သွယ်ပြောဆိုသူစာရင်းတွင် ဝမ်းနည်းဖွယ်ထည့်သွင်းခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါသည်။” ဟု ဖော်ပြခဲ့ပါသည်။

နိုင်ငံရေးအပိုင်းမှကြည့်မည်ဆိုလျှင် Jimmy Carter, Ronald Reagan, Bill Clinton နှင့် George W. Bush တို့အားလုံးပေါ် ခိုင်မာသော အတွေးအခေါ်ရှိသူများအဖြစ် တွေ့ကောင်းတွေ့ရပါမည်။ သူတို့၏အကျင့်စရိုက်လက္ခဏာ၊ အတွေးအမြင်နှင့် နိုင်ငံရေးအယူအဆတို့အပေါ် အကောင်းမြင်ဘက်မှ လည်းကောင်း၊ အဆိုးမြင်ဘက်မှလည်းကောင်း ပြောနိုင်ကြပါမည်။ သို့ရာတွင် ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်

အဖြစ် ထိရောက်မှုရှိခြင်း၊ မရှိခြင်းသည် သူတို့က လူထုနှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိစေရန် ပြုလုပ်နိုင်ခြင်း ရှိ မရှိအပေါ်တွင်သာ လုံးဝတည်ပါသည်။

နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံကို ဦးဆောင်ရာတွင်ဖြစ်စေ၊ ကလေးငယ်တစ်ယောက်ကို ထိန်းကျောင်းရန်ဖြစ်စေ ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းသည် သေရေးရှင်ရေးတမျှ အရေးကြီးလှပါသည်။ တစ်ခါက သမ္မတ Gerald Ford က မှတ်ချက်ပြုဖူးပါသည်။ “ကျွန်တော်သာ တက္ကသိုလ်ကို တစ်ခေါက်ပြန်တက်ခွင့်ရမည်ဆိုလျှင် ဘာသာရပ် နှစ်ခုကိုသာ အထူးပြုလေ့လာသင့်ကြားလိုပါသည်။ စာရေးနည်းနှင့် လူထုရှေ့တွင် စကားပြောနည်းတို့ ဖြစ်ပါသည်။ လူ့ဘဝမှာ ထိရောက်စွာ ဆက်သွယ်ပြောဆိုနိုင်သောစွမ်းရည်ထက် ပိုပြီးအရေးကြီးသည်မှာ ဘာမျှမရှိပါ” ဟူ၍ ဖြစ်၏။ ပင်ကိုယ်အစွမ်းအစသည် မလုံလောက်ပါ။ အတွေ့အကြုံသည်လည်း မလုံ လောက်ပါ။ အခြားလူများကို ခေါင်းဆောင်နိုင်ရန် ကောင်းစွာဆက်သွယ်ပြောဆိုနိုင်ရပါမည်။ ထိုသို့ ဆက်သွယ်ပြောဆိုနိုင်ရန်မှာလည်း ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းသည်သာ အခရာဖြစ်ပါသည်။

ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းသည် သင့်ကို ဘဝတစ်လျှောက်လုံးအတွက် အကူအညီပေးသည်။

ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းသည် ခေါင်းဆောင်များအတွက်သာမဟုတ်ပါ။ ပိုမိုထိရောက်သော ဆက်ဆံရေး အခြေအနေကို လိုလားသော မည်သူ့အတွက်မဆို လိုအပ်ပါသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်သော Tom Martin က သူ့အလုပ်အတွက် ဆက်စပ်မှုရှိခြင်း၏ အရေးကြီးပုံကို အောက်ပါအတိုင်း ရေးသား ဖော်ပြခဲ့ပါသည်။ “ဆက်စပ်ခြင်းသည် ချိတ်ဆက်ခြင်းဖြစ်သည်။ သို့သော် ဆက်စပ်မှုရှိရန်အတွက် အပေါက်အလမ်းတည့်ရန် လိုပါသည်။ ထို့ကြောင့် မိမိ၏အရောင်းသမားများကို အစပျိုးမှုတစ်ခုမှ မျှော် လင့်ချက်တစ်ခု၊ မျှော်လင့်ချက်တစ်ခုမှ ဝယ်ယူသူတစ်ဦး၊ ဝယ်ယူသူတစ်ဦးမှ ဖောက်သည်တစ်ဦးဖြစ်လာ စေရန် ကူးပြောင်းယူရမည့်သူတို့၏ အခန်းကဏ္ဍကို နားလည်စေရန် အကူအညီပေးခဲ့ရသည်။ ဤနည်း ဖြင့် မိမိတို့နှင့်ဆက်စပ်မှုရှိသောဖောက်သည်များသည် မိမိတို့၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးကို ကြီးထွား တိုးတက်လာစေရန် အကြီးအကျယ် ရှေ့ဆောင်အားပေးသူများ ဖြစ်လာကြသည်။”

Exceed Resources လေ့ကျင့်ရေးကျောင်းမှ နည်းပြ Cassandra Washington ကလည်း “စာသင်ခန်းထဲမှာ ကျွန်မက ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းသည် အခရာကျကြောင်း တပည့်များကို သင်ကြားခဲ့ပါ တယ်။ ခေါင်းဆောင်မှုဆိုသည်မှာ လူတို့နှင့် ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းသာဖြစ်ကြောင်း၊ ဖောက်သည်များကို ဂရု စိုက်ခြင်းကလည်း ဆက်စပ်မှုရှိရန်ဖြစ်ကြောင်း၊ ကလေးသူငယ်များ ပြုစုပျိုးထောင်ခြင်းဟာလည်း ဆက် စပ်မှုရှိရန်သာဖြစ်ကြောင်း သင်ကြားခဲ့ပါတယ်” ဟု ပြောခဲ့ပါသည်။ အင်္ဂလိပ်ဘာသာစကားကို ဒုတိယ ဘာသာစကားအဖြစ် သင်ကြားနေသော ဆရာမဖြစ်သူ Lindsay Fawcett သည် Hong Kong နှင့် တရုတ် ပြည်မတွင်တွေ့ကြုံခဲ့ရသည်များကို Maxwell ၏ဘလော့ဂ်သို့ စာရေးသားပေးပို့ရာတွင် “သူမ သတိထား မိသည်မှာ အစည်းအဝေးတစ်ခု သွားတက်တိုင်း၊ အစည်းအဝေးမစတင်မီ တစ်ယောက်နှင့် အခြားတစ် ယောက် သိရှိနားလည်ရန်နှင့် ဆက်စပ်မှုပြုလုပ်ရန်အချိန်ကို အစားအသောက်များနှင့်တကွ စီစဉ်ပေးထား သည်ကို တွေ့ရှိရခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ဤအချက်သည် သူမ၏အမြင်ကို ပြောင်းလဲစေခဲ့ပါသည်။ သူမသည် မည် သည့်အလုပ်ကိုမဆို ကောင်းမွန်စွာပြီးမြောက်အောင်မြင်စေရန် ပြုလုပ်တတ်သော အလေ့အကျင့်ရှိသူ တစ်ဦးဖြစ်သော်လည်း ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းအယူအဆနှင့်ပတ်သက်၍ ဘာမျှနားမလည်ခဲ့ပါ။ ယခုအခါတွင်မူ

သူမ တပည့်များနှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိရန် မည်ကဲ့သို့ ပြုလုပ်ရမည်ကို နားလည်ခဲ့သောကြောင့် ပိုမိုအောင်မြင်သော ဆရာမတစ်ဦး ဖြစ်လာခဲ့ပါသည်။” ဟူ၍ ဖော်ပြထားပါသည်။

အလားတူပင် ရပ်ကွက်အသစ်တစ်ခုသို့ မကြာမီက ပြောင်းရွှေ့ရောက်ရှိခဲ့သူ Jennifer Williams ဆိုသူ အမျိုးသမီးကြီးတစ်ဦးကလည်း သူမသည် အိမ်နီးချင်းများနှင့်တွေ့ဆုံရန် မကြာခဏလမ်းလျှောက် ထွက်ခဲ့ကြောင်း၊ တွေ့သည့်အခါ စကားပြောရင်း သူတို့၏အလုပ်အကိုင် သားသမီးများ၏အမည် စသည်ဖြင့် သိရှိခဲ့ရကြောင်း၊ သူမက ဤအတိုင်း ပြုလုပ်နေသဖြင့် ရပ်ကွက်အတွင်းရှိ လူများနှင့်အတူတကွ ပေါင်းစည်းမိလာကြောင်း၊ အိမ်နီးချင်းတစ်ဦးက သူမကို ပြောပြသည်မှာ “ရှင်မရောက်ခင်တုန်းက ကျွန်မတို့တစ်အိမ်နှင့်တစ်အိမ် သိလည်းမသိကြဘူး၊ စကားလည်းမပြောဖြစ်ကြဘူး၊ ယခုလို ညနေခင်း အပြင်ဘက်ထွက်ထိုင်ပြီး ရင်းရင်းနှီးနှီးနေကြဖို့ဆိုတာ စိတ်ကူးထဲတောင်မရှိဘူး။ ရှင်ရောက်တာ နှစ်လတောင် မပြည့်သေးဘူး၊ အားလုံးနဲ့သိနေပြီ” ဟုပြောခဲ့ကြောင်း၊ သူမက ပြန်ပြောခဲ့သည်မှာ “လူတိုင်းဟာ ဆက်စပ်မှုရရှိချင်ကြတယ်၊ တစ်စုံတစ်ခု၏တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းဖြစ်လိုကြတယ်၊ အဲဒီအချက်ကြောင့်ပါပဲ” ဟူ၍ အီးမေးလ်ဖြင့် ပေးပို့လာခဲ့ပါသည်။ အထက်ပါသူမ၏ အယူအဆကို Maxwell ကိုယ်တိုင်က လက်ခံပါသည်။ သူမသည် ဆက်စပ်မှုပြုလုပ်နိုင်သူတစ်ဦးဖြစ်ကြောင်းကိုလည်း အသိအမှတ်ပြုခဲ့ပါသည်။

လူတို့တွင် ဆက်စပ်နိုင်စွမ်းရှိလာကြပြီဆိုလျှင် သူတို့သည် ပိုမိုကြီးမားသော လုပ်ငန်းပမာဏတို့ကို လုပ်ကိုင်နိုင်စွမ်းရှိလာကြသည်။ သင့်မှာ ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းနှင့်ပတ်သက်၍ လိုအပ်ချက်များရှိနေသေးလျှင် သင်သည် သမ္မတသော်လည်းကောင်း၊ အခြားထင်ရှားကျော်ကြားသော အဆင့်မြင့်အုပ်ချုပ်သူတစ်ဦးသော်လည်းကောင်း မဖြစ်နိုင်သေးပါ။ ထို့ကြောင့် အောင်မြင်မှုကို ရရှိလိုသူတိုင်းအတွက် ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းသည် အချက်အခြာကျပါသည်။ ကြီးမားသော ဆက်ဆံရေးလုပ်ငန်းကြီးများ ထူထောင်လိုသူတိုင်းအတွက်လည်း ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းသည်သာ အနှစ်သာရဖြစ်ပါသည်။ သင်၏အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းမှုဘဝသို့မဟုတ် ရွေးချယ်ထားသောလမ်းကြောင်းက မည်သို့ပင်ဖြစ်ပါစေ၊ သင်၏အလားအလာအတိုင်း ရောက်ရှိရန်မှာ အခြားလူများနှင့်ဆက်စပ်မှုရှိမှသာ ဖြစ်ပါမည်။ အလွန်အင်အားကြီးမားသော အနုမြူလျှပ်စစ်ဓာတ်အားပေးစက်ရုံကြီးသည် ဓါတ်အားလိုင်းကွန်ယက်(ဂရစ်) နှင့် ဆက်သွယ်ထားခြင်းမရှိလျှင် အချည်းနှီးဖြစ်၏။ အလားတူ သင့်မှာ မယုံကြည်နိုင်လောက်သော အရင်းအမြစ်များနှင့် အလားအလာများရှိနေလျှင်လည်း ဆက်စပ်မှုရှိစေရန် မပြုလုပ်နိုင်လျှင် အသုံးဝင်မည်မဟုတ်ပါ။

ဆက်စပ်မှုရှိလိုသောဆန္ဒ

ဆက်စပ်မှုရှိလိုသောလူတိုင်းသည် သင်ယူလျှင်ရသည်ဟု စာရေးသူကယုံကြည်ပါသည်။ လူတိုင်းသည် ငယ်စဉ်ကလေးဘဝက အနည်းဆုံးမိဘနှစ်ပါးနှင့် ဆက်စပ်မှုရှိလိုကြသည်။ မိဘများကို ချစ်ခင်ခြင်းဟူသော အကြောင်းတရားသာမက မိဘများထံမှ အခွင့်အရေးတစ်စုံတစ်ရာ ရလိုမိမည်၊ အနည်းဆုံး အရိုက်ခံခြင်းမှ သက်သာရာရလိုမိမည်ဟု မျှော်လင့်ခဲ့သောကြောင့် ဖြစ်သည်။

အသက်အရွယ်အနည်းငယ်ရလာ၍ ကျောင်းတက်ရသောအခါ တချို့ကလေးများသည် ဆရာ/ဆရာမများနှင့် ဆက်စပ်မှုရယူကြ၏။ ထိုကလေးများကိုလည်း ဆရာဆရာမများက ပို၍ချစ်ခင်ကြသည်ကိုတွေ့ရမည်ဖြစ်သည်။ အနည်းနှင့်အများဆိုသကဲ့သို့ ထိုကလေးများကလည်း ဆက်စပ်မှုမရှိသော ကလေးများထက် အခွင့်အရေးပိုရကြသည်။

သင့်မှာလည်း အလားတူအတွေ့အကြုံမရှိပေဘူးလား။ သင်သည် အလုပ်အကိုင်နယ်ပယ်တစ်ခုတွင် အကျွမ်းကျင်ဆုံးပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦး ဖြစ်နေပါလျက် ရာထူးတိုးမခံရခြင်း၊ အလုပ်ကိုကြိုးကြိုးစားစား အားထုတ်လုပ်ကိုင်ခဲ့၍ ထုတ်လုပ်မှုအများဆုံးဖြစ်နေသော်လည်း အခြားလူများ၏ အသိအမှတ်ပြုမခံရခြင်း၊ သင်က ပတ်ဝန်းကျင်မှ လူများနှင့် ကောင်းမွန်သော ဆက်ဆံရေးတည်ဆောက်လိုသော်လည်း အခြားလူများကဲ့သို့မဟုတ်ဘဲ သင်၏ပြောစကားကို သူတို့က နားထောင်လိုကြသည့်ပုံမရှိခြင်း၊ သင်က ထိရောက်သောအသင်းအဖွဲ့တစ်ခု ဖွဲ့စည်း၍ သင်ကိုယ်တိုင် အသင်းဝင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ရန် ဆန္ဒရှိသော်လည်း သူတို့က သင့်ကို အပြင်လူတစ်ယောက်ကဲ့သို့ ဆက်ဆံနေသည်ဟု ခံစားရခြင်း စသည်တို့သည် အဘယ်ကြောင့်ဖြစ်ရပါသနည်း။ ပြဿနာက ဘာလဲ။ ဆက်စပ်မှုပါပဲ။ အခြားလူများကဲ့သို့ အောင်မြင်မှုတစ်စုံတစ်ရာကို ရယူလိုပါလျှင် သင်ကလည်း ဆက်စပ်မှုရှိစေရန် ပြုလုပ်နိုင်စွမ်းရှိရပါမည်။

ခေါင်းဆောင်မှုစာရေးဆရာ John C. Maxwell သည် ဆက်စပ်မှုရှိရေးနှင့်ပတ်သက်၍ အထက်တန်းကျောင်းသားဘဝတွင် စတင်သင်ကြားခဲ့သည်ဟု ဆိုပါသည်။ ထိုစဉ်က လက်ရှိဇနီးသည် Margaret ကို စတင်ပိုးပန်းခဲ့သည့်အချိန်ဖြစ်၏။ သူမသည် အလွန်လူကြိုက်များသူဖြစ်၏။ Maxwell အပြင် နောက်ထပ်ယောက်ျားလေးသုံးယောက်ကလည်း သူမကို ကြိုက်နေကြသည်။ Maxwell သည် သူမ၏ အသိအမှတ်ပြုခံရစေရန် အမြဲကြိုးစားသော်လည်း သူမက သူ့အပေါ် အမြဲသံသယရှိနေခဲ့သည်။ “ဘာတွေလာပြောနေတာလဲ၊ ကျွန်မအကြောင်း ဒီလောက်ကလေးတောင်မသိဘဲနဲ့များ” ဟူ၍ ဟောက်လွှတ်တတ်သည်။

ဤအခြေအနေအတိုင်းဆိုလျှင် မဖြစ်ခြေဘူးဟု ယူဆလျက် Maxwell သည် သူမ၏မိခင်နှင့် ဆက်စပ်မှုရှိရန် ပြုလုပ်မည်ဟု ဆုံးဖြတ်ခဲ့သည်။ Margaret ၏မိခင်နှင့် ဆက်စပ်မှုရှိပြီးသောအချိန်မှစ၍ တစ်ခါတစ်ရံတွင် သူမ၏လက်ခံမှုကို ရရှိခဲ့သည်။ Margaret မကြိုက်သည်ကို တစ်ခုခုလုပ်မိပြီဆိုလျှင် သူမ၏မိခင်က Maxwell ဘက်မှ ကာကွယ်ပေးခဲ့သည်။ ဤနည်းဖြင့် Margaret ၏ယုံကြည်မှုကို တဖြည်းဖြည်းချင်း ရရှိလာခဲ့ပြီး နှစ်အတန်ကြာသောအခါ လက်ထပ်နိုင်ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်ဟု ဆိုပါသည်။

တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားဘဝရောက်သောအချိန်တွင် Maxwell သည် လူတို့နှင့်ဆက်စပ်မှုရှိစေရန် ပြုလုပ်ခြင်း၏ အရေးကြီးမှုအပေါ် အလေးထားမှုသည် အမြင့်ဆုံးဖြစ်လာခဲ့ပါသည်။ ဤဆက်စပ်ခြင်းဟူသောအချက်ကသာ လူ့ဘဝတွင် အောင်မြင်မှုနှင့် ဆုံးရှုံးမှု ကွဲပြားခြားနားသွားစေရန် ပြုလုပ်နိုင်သည်ဟု ထိုစဉ်ကတည်းက သူသိနားလည်ခဲ့ပါသည်။ အခြားလူတို့နှင့် ပိုမိုကောင်းမွန်စွာ ဆက်ဆံနိုင်ပြီး ဆက်စပ်မှုရှိရန် ပြုလုပ်နိုင်သောလူတို့သည် ဘဝတွင် ပြဿနာအရေးအခင်း ကြုံတွေ့ရမှုနည်းသည်။ အလုပ်ကိစ္စများကိုလည်း ပိုမိုလွယ်ကူစွာ ပြီးမြောက်အောင်မြင်ရန် ဆောင်ရွက်နိုင်ကြသည်ကို လက်တွေ့သိရှိလာခဲ့ရသည်။ “နှစ်လို့ဖွယ်ကောင်းသောဘဝ” ကို ရရှိလိုသောလူတိုင်းသည် ဆက်စပ်မှုကိုရရှိရန် သင်ယူထားကြသည်ဟု ယေဘုယျပြောနိုင်ပါသည်။ သင်ကသာ အခြားလူတို့နှင့် ဆက်စပ်မှုရှိရေး ဆောင်ရွက်မည်ဆိုလျှင် သင်၏ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် ဉာဏ်စွမ်းရည်ထက်မြက်မှုတို့သည် သုံးစွဲရန် အသင့်အနေအထားသို့ ချက်ခြင်းရောက်ရှိလာမည်ဖြစ်၏။ ဆက်စပ်မှုမရှိခဲ့သော် သင်သည် သာမန်အခွင့်အရေးတစ်ခုရရှိရန် အခက်အခဲများစွာကို ကျော်လွှားနေရဦးမည့်အပြင် သဘာဝအတိုင်း မည်သည့်အလုပ်မဆို တစ်မှသာ ပြန်လည်စတင်ရမည်ဖြစ်ပါသည်။

ပြောင်းလဲရန်သတ္တိ

ဘာသာရေးစာပေ အထူးကျွမ်းကျင်သူ Reinhold Niebuhr ဖော်ထုတ်ခဲ့သော တည်ငြိမ်အေးချမ်းမှု ဘုရားရှိခိုးနည်းတစ်ခုတွင် -

ဘုရားသခင်သည် အကျွန်ုပ်တို့အား မပြောင်းလဲနိုင်သောအရာများကို လက်ခံရန်အတွက် တည်ငြိမ်အေးချမ်းမှု၊ ပြောင်းလဲနိုင်သောအရာများအတွက် ရဲစွမ်းသတ္တိရှိမှုနှင့် ကွဲပြားခြားနားမှုကို သိနားလည်ရန်အတွက် ဉာဏ်ပညာရှိမှုတို့ကို ခွင့်ပြုပေးတော်မူသည် ဟု ပါရှိပါသည်။

စာရေးဆရာ Maxwell သည် တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားဘဝက အခြားလူများနှင့် ဆက်စပ်မှုပြုလုပ်ရန် ချို့တဲ့မှုနှင့်ရင်ဆိုင်လာခဲ့ရလျှင် သူ့စိတ်ထဲ၌ သူ၏ချို့တဲ့မှုနှင့် ပြောင်းလဲလိုသောဆန္ဒတို့အကြား ဘာလုပ်ရမှန်းမသိ ဖြစ်ခဲ့ကြောင်း၊ သူ့တွင် မည်သည့်အရည်အချင်းများ ချို့တဲ့နေသည်ကို သိရုံမျှဖြင့်မလုံလောက်၊ တိုးတက်မှုရှိစေရန် မည်သို့ပြောင်းလဲရမည်ကို သိရှိလိုခဲ့ကြောင်း၊ လူ့ဘဝအတွက် အချက်အချာကျသော ဤကိစ္စကို တိုးတက်ပြောင်းလဲစေရန် မပြုလုပ်နိုင်ခဲ့သော် အောင်မြင်မှုဆိုသည်ကို သူ့ဘဝတွင် မည်သည့်အချိန်တွင်မျှ ရနိုင်တော့မည်မဟုတ်ဟု သူနားလည်ခဲ့ကြောင်း၊ သို့ဖြစ်၍ တစ်ခါတစ်ရံ သဘောမျိုးမဟုတ်ဘဲ လူအများနှင့်အမြဲတမ်းဆက်စပ်မှုရှိစေရန် ပြုလုပ်သွားလိုသောဆန္ဒများ တဖွားဖွားဖြစ်ပေါ်ခဲ့ရသည်။ သူ၏အတွေ့အကြုံကို အောက်ပါအတိုင်း စာအုပ်တစ်အုပ်တွင် ရေးသားဖော်ပြခဲ့ပါသည် -

ပြောင်းလဲနိုင်သည်ကိုသိသော်လည်း မည်ကဲ့သို့ ပြောင်းလဲရမှန်း မသိဖြစ်ခဲ့ရသည်။ ကျွန်တော်က အခြားလူများနှင့် ဆက်စပ်မှုမရှိဘဲဖြစ်နေသည်ကို ကိုယ့်ဘာသာကိုယ်သိနေခဲ့ပါသည်။ သို့သော် ဤချို့တဲ့မှုဘာကြောင့်ဖြစ်ရသည်ကို မသိခဲ့ပါ။ မည်ကဲ့သို့ ပြုပြင်ပြောင်းလဲရမည်ကိုလည်း မသိခဲ့ပါ။ ကျွန်တော်နှင့် ဆက်ဆံမှုရှိသော အသိုက်အဝန်းအတွင်းက တစ်စုံတစ်ယောက်ထံမှ အကူအညီရမည်လားဟု လိုက်ကြည့်ခဲ့သော်လည်း သူတို့ကိုယ်တိုင်လည်း အခြားလူများနှင့်ဆက်စပ်မှု မရှိကြောင်း တွေ့ခဲ့ရပါသည်။ ဤပြဿနာကို ကိုယ့်သာသာကိုယ် ဖြေရှင်းရတော့မည်ဟု စဉ်းစားခဲ့မိခြင်းသည်ပင်လျှင် ကံကောင်းသည်ဟု ဆိုရပါမည်။

ကျွန်တော်၏ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနိုင်သောစွမ်းရည်က အားသန်နေခဲ့သည်။ အလုပ်လုပ်ကိုင်ရာတွင် မချင့်မရဲဖြစ်ခြင်း သို့မဟုတ် ဆုံးရှုံးမှုဖြစ်ခြင်းတို့အတွက် ကျွန်တော်တို့မည်ကဲ့သို့တုံ့ပြန်တတ်ကြပါသလဲ။ တိုက်ခိုက်မည်လား၊ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းမလား သို့မဟုတ် ပြောင်းလဲမည်လား။ ကံအားလျော်စွာ ကျွန်တော်၏ရွေးချယ်မှု မှန်သွားခဲ့ပါသည်။ ကျွန်တော့်တွင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အကောင်းမြင်သောစိတ်နှင့် အပြုသဘောထား ရပ်တည်ချက်ရှိခဲ့ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ကျွန်တော် ပြဿနာကို ကျွန်တော် ကောင်းစွာ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနိုင်ခဲ့ပါသည်။ သို့ရာတွင် ကံမကောင်းသည်မှာ ကျွန်တော်၏ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းခြင်းသည် ရှေ့သို့တိုးတက်လာခြင်းမရှိခဲ့ပါ။ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းခြင်း၏သဘာဝကိုယ်က ရပ်တန့်ခြင်း သဘောနှင့် ခုခံကာကွယ်ခြင်းသဘောသာရှိပါသည်။ တစ်စုံတစ်ရာဖြစ်ပေါ်လာမှ တုံ့ပြန်ခြင်းသာဖြစ်ပါသည်။ ဖြစ်ပေါ်နေသော အခြေအနေတစ်ရပ်ကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနေရုံဖြင့် ရည်ရွယ်ချက်ကို ပြီးမြောက် အောင်မြင်စေမည်မဟုတ်ပါ။ လူတစ်ယောက်၏ဘဝကို နစ်မြုပ်မသွားစေရန်အတွက်သာ ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ကျွန်တော်တကယ်လုပ်ရမည်မှာ ပြောင်းလဲရန်သာဖြစ်ကြောင်း နားလည်ခဲ့ပါသည်။

အခြားလူများနှင့် ထိရောက်စွာ ဆက်သွယ်ပြောဆိုရန်နှင့် ခေါင်းဆောင်ရန်ဆိုရာ၌ ကျွန်တော့်တွင် အခြေအနေဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိရပါမည်။ နိုးကြားတက်ကြွရပါမည်။ ပြဿနာကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းရန်ထက်

များစွာပိုလုပ်ရန် လိုပါသည်။ ဤအချက်ကို ကျွန်တော် အသိအမှတ်ပြုလက်ခံခဲ့ရပါသည်။ ကျွန်တော် သည် ရှေ့သို့ဆက်သွားမည့်လူ၊ အခြားလူများကို ခေါင်းဆောင်မည့်လူ၊ အောင်မြင်သောအဖွဲ့အစည်းကို ထူထောင်နိုင်သောလူ ဖြစ်လိုလျှင် ပြဿနာများကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနေခြင်းထက် ပို၍ခရီးရောက်ရန် လိုအပ်ပါသည်။ ဤနည်းဖြင့် ကျွန်တော်သည် ဆက်စပ်မှုများ ပိုမိုပြုလုပ်နိုင်ရန် လိုအပ်နေသေးသည်ဟု သိနားလည်ခဲ့ရပါသည်။

ကျွန်တော်က ကွဲပြားခြားနားမှုရှိသည်အထိ ပြုလုပ်လိုခဲ့ပါသည်။ ကွဲပြားခြားနားကြောင်း သိရန်မျှ သာမဟုတ်ပါ။ ကျွန်တော်၏ဘဝတွင် ကျွန်တော်မလုပ်နိုင်သော အလုပ်များရှိသည်ကို ကောင်းစွာသိရှိ ပါသည်။ ထိုသို့သောအခြေအနေနှင့် ကြုံကြိုက်သောအချိန်အခါများတွင် အခြေအနေပေးသည်ကို လက်ခံ မည်လား၊ ရအောင်တိုက်ယူမည်လားဟူ၍ ဆုံးဖြတ်ရန် ရှိပါလိမ့်မည်။ ကျွန်တော်ကတော့ တိုက်ယူမည်ဟု ဆုံးဖြတ်ခဲ့ပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ကျွန်တော်သည် ကွဲပြားခြားနားမှုရှိသည်ထိ ပြုလုပ်လိုခဲ့ သောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ ထို့အပြင် ကျွန်တော့်အနေဖြင့် အခြားလူများနှင့်ဆက်စပ်မှုရရှိရန် ပြုလုပ်ခြင်း ကို မသင်ကြားနိုင်ခဲ့လျှင် ကျွန်တော်၏ အစွမ်းအစသည် ရာသက်ပန်ကန့်သတ်ခြင်း ခံရပါလိမ့်မည်။ ဤ အားနည်းချက်ကြီးဖြင့် ကျွန်တော်ဘဝလမ်းခရီးကို ဆက်မလျှောက်လိုတော့ပါ။ တစ်ခုခုတော့ လုပ်ရပါ လိမ့်မည်။

ပြောင်းလဲနိုင်ရန်အတွက် ရဲစွမ်းသတ္တိသာမက ဆက်စပ်နိုင်သော စွမ်းရည်လည်း လိုခဲ့ပါသည်။ ရိုးသားဖြောင့်မတ်စွာဝန်ခံရမည်ဆိုလျှင် တည်ငြိမ်အေးချမ်းမှုဘုရားရှိခိုးသည် သဘာဝအလျှောက်တက်ကြွ လှုပ်ရှားသော ကျွန်တော့်လိုလူတစ်ယောက်အတွက် အနည်းငယ်နုသည်ဟု ခံစားရပါသည်။ ကျွန်တော် သည် မည်သည့်အရာများကို ပြောင်းလဲနိုင်သည်၊ မပြောင်းလဲနိုင်သည်တို့ကို သိရှိနားလည်လက်ခံနိုင်ရန် ရဲစွမ်းသတ္တိထက်ပို၍ လိုအပ်ခဲ့ပါသည်။ ပြောင်းလဲခြင်းများကို တာသွားစေရန်အတွက် ရဲစွမ်းသတ္တိအပြင် စွမ်းအင်နှင့် ကျွမ်းကျင်မှုအရည်အချင်းများကိုပါ လိုအပ်လာခဲ့ပါသည်။ အခြားလူတို့၏ ဘဝများအပေါ် အပြုသဘောလွှမ်းမိုးနိုင်သော ဆက်စပ်ပေးသူတစ်ယောက်ဖြစ်လိုခဲ့ပါသည်။ ထို့ကြောင့်လည်း ကျွန်တော် သည် မည်သူနှင့်မဆို မည်သည့်အချိန်တွင်မဆို ဆက်စပ်မှုရရှိစေရေးအတွက် အပြင်းအထန် သင်ယူလို လျက် ရှိခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါသည်။

စကားများများပြောခြင်းသည် အဖြေမဟုတ်ပါ

သင်၏ပန်းတိုင်များသည် မည်သို့ပင်ဖြစ်ပါစေ ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းသည် သင့်အတွက် အကူအညီရ စေပါသည်။ ဆက်စပ်မှုမပြုလုပ်နိုင်လျှင်ကား သင်ကပေးဆပ်ရပါလိမ့်မည်။ ထို့အပြင် လူများနှင့်ဆက်စပ် မှုရရှိရန် သင်ကြားခြင်းနှင့်ထိရောက်စွာဆက်ဆံခြင်းဖြင့် အခြားသော အကျိုးကျေးဇူးများလည်း ရရှိနိုင်ပါ သည်။ ၁၉၀၀ ပြည့်နှစ်တိုက်က အမေရိကန်နိုင်ငံ Texas ပြည်နယ်နှင့် Mexico နိုင်ငံနယ်စပ်၌ လှုပ်ရှား ခဲ့သော နာမည်ကျော် ဘဏ်ခါးပြကြီး Jorge Rodriguez နှင့်ပတ်သက်သော ရယ်စရာပုံပြင်တစ်ခုရှိပါ သည်။ Rodriguez သည် ဓားပြတိုက်ရာတွင် အထူးအောင်မြင်ခဲ့၍ သူ့ကိုတားဆီးနိုင်ရန် Texas ပြည်နယ် တွင် အထူးတပ်ဖွဲ့တစ်ခု တည်ထောင်ခဲ့ရသည်။ တစ်နေ့ညနေပိုင်းတွင် ထိုအထူးတပ်ဖွဲ့ဝင် Ranger တစ်ဦးက Rodriguez အား နယ်စပ်ဖြတ်၍ Mexico ဘက်သို့ပြန်လစ်ဝင်သွားသည်ကို တွေ့လိုက်ရသည်။ မလှမ်းမကမ်းအကွာအဝေးမှ တောက်လျှောက်လိုက်သွားခဲ့ရာ ခါးပြဗိုလ်သည် သူ့ဇာတိရွာရှိ ပန်းခြံတစ်ခု

ထဲ၌ လူအုပ်နှင့်ရောနှောဝင်ရောက်သွားခဲ့သည်။ သို့ရာတွင် ထို Ranger သည် အမိအရလိုက်နိုင်ခဲ့ပြီး ဓါးပြဗိုလ်သည် သူ့အနားယူနေကျဖြစ်သော စားသောက်ဆိုင်တစ်ခုအတွင်းသို့ဝင်သွားသောအခါ Ranger က အခြားလူများမရိပ်မိစေရန် ထိုဆိုင်အတွင်းသို့ နောက်ဖေးပေါက်မှ လှည့်ဝင်၍ ဓားပြဗိုလ်၏ဦးခေါင်းကိုသေနတ်ဖြင့် ချိန်ထားလိုက်နိုင်ခဲ့သည်။ “ Jorge Rodriguez ခင်ဗျား ဘယ်သူဆိုတာ ကျွန်တော်သိတယ်။ Texas ဘဏ်တွေက ခင်ဗျားလူသွားတဲ့ငွေတွေအားလုံးကို ပြန်ယူဖို့လိုက်လာခဲ့တာပဲ။ ခင်ဗျားအဲ့ဒါတွေကို ပြန်မပေးလျှင် ခင်ဗျားဦးဇောက်ကို ဖောက်ထုတ်လိုက်မယ်” ဟု Ranger က ပြောသောအခါ Rodriguez က Ranger ၏တံဆိပ်နှင့် ပြောဟန်ဆိုဟန်ကိုကြည့်၍ ဆိုလိုရင်းကို နားလည်လိုက်ပါသည်။ သို့သော် သူက အင်္ဂလိပ်ဘာသာစကား မပြောတတ်ပါ။ စပိန်ဘာသာစကားနှင့် ပြန်ပြောသောအခါ Ranger က နားမလည်ပါ။ စားပွဲထိုးကလေးက “ကျွန်တော်ကူညီပါမယ်။ ကျွန်တော်က အင်္ဂလိပ်လိုရော စပိန်လိုပါ ပြောတတ်ပါတယ်။ စကားပြန်လုပ်ပေးရမလား” ဟုမေးသောအခါ Ranger က ခေါင်းညိတ်ပြသည်။ စားပွဲထိုးကလေးက Ranger ပြောသည့်အတိုင်း ဓါးပြဗိုလ်ကိုပြော၏။ ကြောက်ကြောက်ရွံ့ရွံ့ဖြစ်နေသော ဓားပြဗိုလ်က “Texas Ranger ကြီးကိုပြောပြပါ။ ငွေတစ်ပြားမှ သူမသုံးရသေးပါဘူး။ မြို့လယ်က ရေတွင်းဆီသွားပါ။ မြောက်ဘက်ကို မျက်နှာမူပြီး ခြေလှမ်း ၇၀ ခဲငါးပစ်အကွာအဝေးရောက်လျှင် စည်းပိုင်းဟောင်းအလွတ်တစ်လုံး တွေ့ရပါလိမ့်မည်။ အဲ့ဒီစည်းပိုင်းကို ဆွဲထုတ်လိုက်လျှင် အောက်မှာ ငွေတွေအားလုံးတွေ့ရလိမ့်မည်။ သူ့ကို မြန်မြန်ပြန်ပြောလိုက်စမ်းပါ” ဟု ပြော၏။

စားပွဲထိုးကလေးက Ranger ဘက်သို့လှည့်၍ ဆိုလိုက်သည်မှာ “ဆရာ၊ Jorge Rodriguez ဟာ အလွန်သတ္တိရှိသော လူတစ်ယောက်ပဲ။ သူပြောတာက သတ်ချင်သတ်လိုက်ပါ။ သူသေရဲတယ်တဲ့” ဟူ၏။

ပုံပြင်ကလေးသည် အဖြစ်မှန်ထက်ရယ်စရာဖြစ်အောင် ဖန်တီးထားပုံရပါသည်။ သို့ရာတွင် အရေးကြီးသောအချက်တစ်ချက်ကို ဤပုံပြင်က ထောက်ပြထားပါသည်။ အခြားလူများနှင့် ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းသည်လူတိုင်းအတွက် သေရေးရှင်ရေးဖြစ်လိုမှဖြစ်နိုင်သော်လည်း ရည်မှန်းချက်အောင်မြင်ခြင်း သို့မဟုတ် ဆုံးရှုံးခြင်းကား ဖြစ်နိုင်ပါသည်ဟူ၍ ဖြစ်၏။ စာရေးသူ၏အမြင်မှာ လူ့ဘဝတွင် ကျင်လည်ရသည့်ကာလတာ ရှည်လာသည်နှင့်အမျှ အခြားလူများနှင့် ဆက်စပ်မှုရှိရေးသည် ပို၍အရေးကြီးလာသည်ဟု သတိထားမိပါသည်။ အင်တာနက်၏ လူမှုရေးကွန်ယက်လှုပ်ရှားမှုများတွင် ဤအချက်သည် အခြေခံဖြစ်သည်။ လူတို့သည် အခြားလူများနှင့်ဆက်စပ်ရန် စိတ်အားထက်သန်နေကြပြီး လူအများစုတို့သည် သူတို့စိတ်ထဲတွင် ဆက်စပ်မှုရှိသည်ဟု ခံစားမှုရှိနိုင်ရန်အတွက် ဘာမဆိုလုပ်ကြံမည့် သဘောပင် တွေ့နေရပါသည်။

သင်၏သဘောထားရပ်တည်ချက်မှ စတင်ပါသည်

အခြားလူများနှင့်ဆက်စပ်နိုင်သော စွမ်းရည်သည် လူတို့၏တန်ဖိုးကို နားလည်ခြင်းမှ စတင်ပါသည်။ “ကြီးမြတ်ရန်အတွက် စိတ်ကောင်းထားပါ” ဟူသော စာအုပ်ကိုရေးသားသူ Jim Collins က “မည်သည့်ကုမ္ပဏီများ၏ တိုးတက်မှုကိုမဆို အဆုံးစွန်ပိတ်ပင်တားဆီးနေသောအချက်မှာ ဈေးကွက်လည်းမဟုတ်ပါ။ နည်းပညာသော်လည်းကောင်း၊ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ခြင်းသော်လည်းကောင်း၊ ထုတ်လုပ်မှုသော်လည်းကောင်း မဟုတ်ပါ။ ထိုအချက်များအားလုံးထက် ပို၍အရေးကြီးသော အချက်မှာ မှန်ကန်သော လူများ အလုံအလောက်ရှိ၊ ထိန်းသိမ်းထားနိုင်သောစွမ်းရည်ပင် ဖြစ်သည်” ဟု ဆိုခဲ့ပါသည်။ ထိုလူများနှင့် ဆက်စပ်မှုရှိရန် ဆိုလိုခြင်းဖြစ်ကြောင်း ထင်ရှားပါသည်။

Southwest လေကြောင်းလိုင်း၏ CEO နှင့် ဥက္ကဋ္ဌဟောင်းဖြစ်ခဲ့သူ Herb Kelleher သည် ထို အတိုင်း ပြုမူခဲ့သူဖြစ်၏။ ၂၀၀၈ ခုနှစ် မေလ ၂၁ ရက်ထုတ် USA Today သတင်းစာ၊ Southwest လေကြောင်းလိုင်း လေယာဉ်မှူးများအသင်း၏ကြော်ငြာ၌ လေကြောင်းလိုင်းလမ်းကြောင်း အမှတ်အသား များပါရှိသော လက်သုတ်ပုဝါတစ်ခုနှင့် ကြော်ငြာစာသားမှာ အောက်ပါအတိုင်း ပါရှိခဲ့သည် -

“ကျေးဇူးတင်လျက်ပါ Herb ခင်ဗျား -

Herb Kelleher သည် ယမကာခန်းသုံး လက်သုတ်ပုဝါမှသည် လေယာဉ်မောင်းခန်းအထိ ကုမ္ပဏီ ၏ စိတ်ဓာတ်ကိုတက်ကြွလာစေရန် လမ်းခင်းပေးခဲ့သူဖြစ်သည်။

ဆရာသည် ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီနှင့် လေယာဉ်မှူးများအပေါ် ၃၈ နှစ်လုံးလုံး မတန်တဆ ဝန် ဆောင်မှုများ ပေးခဲ့ပြီးနောက် Southwest လေကြောင်းလိုင်း ဒါရိုက်တာများဘုတ်အဖွဲ့မှ နုတ် ထွက်သွားခဲ့ပြီဖြစ်သော်လည်း ဆရာ၏ကျေးဇူးတရားများအပေါ် ကျွန်တော်တို့ အမြဲသတိရနေကြ မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆရာအတွက် ဂုဏ်ယူပါတယ်။ ဆရာခင်ဗျား”

Herb Kelleher သည် ထိရောက်မှုရှိစွာခေါင်းဆောင်နိုင်သော လူတို့လုပ်ခဲ့သည့်အတိုင်း လုပ်သွား နိုင်ခဲ့သည်။ ဆက်စပ်မှုရှိစေခြင်းဖြစ်၏။ သူသည် အဘယ်မျှ ဂရုစိုက်သည်ကို လူတိုင်းအား သိရှိစေခဲ့ သည်။ Southwest လေကြောင်းကုမ္ပဏီသာမက မည်သည့်နေရာတွင်မဆို ဤအတိုင်းပဲပြုလုပ်ခဲ့သူဖြစ် သည်။ သတင်းစာနှင့် မဂ္ဂဇင်းများထုတ်ဝေသူ Al Getter သည် San Francisco တွင် ပြုလုပ်သည့် နေ့ လယ်စာစားပွဲတစ်ခုသို့ သွားတက်ခဲ့သည်။ ထိုနေ့လယ်စာ စားပွဲ၌ Kelleher က ဟောပြောရန်အစီအစဉ် ရှိပါသည်။ Kelleher သည် တစ်နာရီခန့်စော၍ ခန်းမအတွင်းသို့ ဝင်ရောက်လာသောအခါ Al Getter နှင့် အပေါင်းအသင်းတချို့က စားပွဲတစ်ခုတွင် ထိုင်နေကြသည်။ ခန်းမအတွင်း အခြားလူများမရောက်ကြ သေး၍ Al က လှမ်းအော်၍ ပြောလိုက်သည်။ “ဗျို့ Herb ၊ ဒီမှာလာထိုင်စမ်းပါဦး”။ Herb Kelleher သည် သူတို့အနားသို့ တကယ်လာထိုင်ပြီး ရယ်စရာမောစရာ စကားများပြောပြီး သူတို့၏အမည်များကို မှတ် သား၍ လေကြောင်းလိုင်းနှင့်ပတ်သက်သော သူတို့၏အတွေ့အကြုံများအကြောင်းကို စကားပြောဖြစ်ကြ သည်။ Al က Herb အား သူ၏နှုမတစ်ယောက် Southwest လေကြောင်းလိုင်းကို ယနေ့ပဲစတင်စီးနင်းခဲ့ ကြောင်း ပြောပြသောအခါ Herb က “နောက်ဆိုလျှင် အခြားလေကြောင်းလိုင်းတွေကိုမစီးဖို့လည်း သူမ ကိုပြောပေးပါ” ဟု နောက်ပြောင်လိုက်၏။ Al က “ကျွန်တော်ဖုန်းခေါ်လိုက်မယ် ခင်ဗျားဘာသာပြော” ဟု ထိုးပေးခဲ့ရာ၊ Kelleher က ရယ်ရယ်မောမောဖြင့် အသံမေးလ်ဖြင့် သူမထံ သတင်းစကားပေးပို့ခဲ့ပါသည်။ ထိုအခါ စားပွဲဝိုင်းမှာ ထိုင်နေကြသော ကျန်လူများအားလုံးက ဝိုင်းပြီး ဩဘာပေးကြပါသည်။

“Herb Kelleher သည် သူ၏အသံကိုစစ်ဆေးရန် ဟောပြောစင်ဘက်သို့ ဆက်လက်ထွက်ခွာပြီး သူပြောကြားရမည့်စကားအတွက် ပြင်ဆင်ရမည့်အစား ကျွန်တော်တို့ရှေ့မှာ လာထိုင်ပြီးအချိန်ယူ၍ လူတိုင်းနှင့် ဆက်စပ်မှုရှိစေရန် ဆောင်ရွက်ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်” ဟု Al က ထင်မြင်ချက်ပေးခဲ့ပါသည်။

နာမည်ကျော် Teleometrics အကြံပေးအုပ်စုမှ Jay Hall က စီမံအုပ်ချုပ်သူ တစ်သောင်းခြောက် ထောင်တို့၏ လုပ်ဆောင်ချက်များအပေါ် လေ့လာသုံးသပ်ပြီး တွေ့ရှိခဲ့ရသည်မှာ “စွမ်းဆောင်အောင်မြင် မှုနှင့် လူတို့အပေါ်ဂရုစိုက်ခြင်း၊ ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းတို့သည် အချင်းချင်း အညမည သဘောဆက်သွယ်မှု ရှိနေကြသည်” ဟူ၍ ဖြစ်၏။ သူ၏တွေ့ရှိချက်များမှ တချို့ကို အောက်တွင် ဖော်ပြပေးလိုက်ပါသည် -

မြင့်မားသောစွမ်းဆောင်ရည်များ	အလယ်အလတ်စွမ်းဆောင်ရည်များ	နိမ့်ကျသောစွမ်းဆောင်ရည်များ
- အကျိုးအမြတ်ကိုဂရုစိုက်သကဲ့သို့ လူအများကိုလည်း ဂရုစိုက်သည်။	ထုတ်လုပ်မှုအပေါ်တွင်သာ အာရုံစူးစိုက်သည်။	မိမိ၏ဘဝလုံခြုံမှုအတွက်သာ အလုပ်ရှုပ်နေသည်။
- လက်အောက်မှလူများအပေါ် အပြုသဘောရှုမြင်သည်။	မိမိ၏ရပ်တည်ချက်အဆင့်အတန်းအပေါ်တွင်သာ ပို၍ အာရုံစူးစိုက်သည်။	လက်အောက်မှလူများအပေါ် ယုံကြည်မှုအခြေခံမရှိကြောင်း ပြသသည်။
- လက်အောက်လူများထံမှ အကြံဉာဏ်ရရှိရန် ရှာဖွေစုဆောင်းသည်။	လက်အောက်လူများထံမှ အကြံဉာဏ်ရှာဖွေရယူရန် ဝန်လေးသည်။	အကြံဉာဏ်ရှာဖွေခြင်းမပြုပါ။
- လူတိုင်းပြောသည့်စကားကို နားထောင်သည်။	အထက်အရာရှိပြောသည့်စကားကိုသာ နားထောင်သည်။	ဆက်သွယ်ဆက်ဆံမှုရှောင်ရှားသည်။ မူဝါဒလက်စွဲစာစောင်များသာ အားကိုးသည်။

ထို့ကြောင့် အကယ်၍ သင်သည် အခြားလူများနှင့် အလုပ်လုပ်ကိုင်ရာမှ အကျိုးကျေးဇူးတစ်စုံတစ်ရာကို ရရှိလိုလျှင် ဆက်စပ်မှုရရှိရန် သင်ယူရပါမည်။

သင့်ဘဝ၏မည်သည့်အစိတ်အပိုင်း၊မည်သည့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်တွင်မဆို ထိရောက်အောင်မြင်မှုကို ရရှိလိုလျှင် ဆက်စပ်မှုရရှိရန် လိုအပ်ပါသည်

သင်သည် လူအများနှင့် မူလကတည်းက ထိတွေ့မှုရှိပြီးသူဖြစ်ပါက ပိုမိုကောင်းမွန်စွာ ထိတွေ့ဆက်ဆံနိုင်ရန်အတွက် သင်ယူနိုင်ပါသည်။ ယခင်က လူအများနှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိရန် တစ်ကြိမ်တစ်ခါမျှ ကြိုးစားအားထုတ်ခဲ့ခြင်း မရှိသေးပါကလည်း ယခုစတင်လုပ်ဆောင်ကြည့်ခြင်းဖြင့် သင့်ဘဝကို မည်ကဲ့သို့ ပြောင်းလဲသွားစေနိုင်သည်ကို အလွန်အံ့အားသင့်စွာ တွေ့ရှိရမည်ဖြစ်ပါသည်။

အဆိုတော်တစ်ဦးဖြစ်သူ Cathy Welch က လူအိုရုံတစ်ခုတွင် ဖြေဖျော်မှုပြုလုပ်ရန် ရောက်ရှိသွားခဲ့သည့် အတွေ့အကြုံအား Maxwell ထံ စာရေး၍ ပြောကြားခဲ့သည်မှာ -

“ကျွန်မတို့ရဲ့ ပစ္စည်းများနေရာချထားရန် ထမင်းစားခန်းအတွင်းသို့ ရောက်သွားသည့်အခါ ကျွန်မက ထမင်းစားစားပွဲများ ရွှေ့ထုတ်ရန် ခွင့်ပြုချက် ရလိုရငြား တစ်စုံတစ်ယောက်ကို စောင့်ဆိုင်းနေခဲ့ရပါသည်။ ထိုအချိန်တွင် အဖွားအိုတစ်ဦးသည် ဘီးတပ်ကုလားထိုင်အပေါ်တွင် ကျွန်မအား ကျောပေးလျက်ထိုင်နေသည်ကို တွေ့ရပါသည်။ သူမ၏ဦးခေါင်းသည် ပေါင်အပေါ်သို့ ထိလှမတတ်ကိုင်းညွတ်ကျနေပါသည်။ လက်တစ်ဖက်သည် ကောင်တာစားပွဲတစ်လုံးကို ကိုင်ထားသော်လည်း လုံးဝလှုပ်ရှားမှု မပြုနိုင်သကဲ့သို့ ထိုင်နေခြင်းဖြစ်ပါသည်။ သူမကို ကြည့်ရသည်မှာ လုံးဝမာန်လျှော့ထားပြီးသည့်ပုံလည်း ရပါသည်။

ကျွန်မတို့အဖွဲ့၏တာဝန်သည် ဤလူအိုရုံတွင်ရှိသော လူများကိုအားပေးကူညီရန် ဖြစ်သောကြောင့် ထိုအဖွားအို၏ ကုလားထိုင်ရှေ့သို့ရောက်ရန် ပတ်သွားခဲ့ပြီး ကိုယ်ကိုကိုင်း၍ “နေထိုင်ကောင်းပါရဲ့လား” ဟု နှုတ်ဆက်စကားစတင်ပြောလိုက်ပါသည်။ အဖွားအိုထံမှ မည်သည့်တုံ့ပြန်မှုမျှ ရလိမ့်မည်

ဟု မမျှော်လင့်ခဲ့သော်လည်း ကျွန်မအသက်ရှူမှားသွားလောက်အောင် အဖွားအိုသည် ဦးခေါင်းကို လက်မအနည်းငယ်မျှ ထောင်လိုက်ပြီး ကျွန်မကိုမော့ကြည့်၍ “ကောင်းပါတယ်၊ အဖွားနာမည်က Abigail ပါ၊ ကျောင်းဆရာမ လုပ်ခဲ့ပါတယ်” ဟု ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ ပြောပြပါသည်။

အဖွားအိုသည် တစ်စုံတစ်ယောက်က သူမကို သတိထားမိသည်အထိ ရက်ပေါင်းလပေါင်း မည်မျှ ကြာအောင် စောင့်ဆိုင်းနေခဲ့ရပါလိမ့်မလဲဟု စဉ်းစားမိလိုက်ပါသည်။ မည်သည့်နေရာတွင်မဆို၊ မည်သည့်အခြေအနေတွင်မဆို လူဆိုသည်မှာ လူပါပဲဟူ၍သာ ပြောလိုက်ချင်ပါသည်။”

မှန်ပါသည်။ လူဆိုသည်မှာ လူသာလျှင်ဖြစ်ပါသည်။ မည်သည့်နေရာတွင်ရောက်ရှိနေသည်ဖြစ်စေ၊ လူသည် အခြားလူများနှင့် ဆက်စပ်မှုရှိလိုကြပါသည်။

အကယ်၍ သင်သည် လူအများနှင့် ဆက်စပ်မှုရှိရေး ဆောင်ရွက်ရာတွင် စိန်ခေါ်မှုများနှင့် ရင်ဆိုင်နေရပါက ဆက်စပ်မှုပြုလုပ်နိုင်သော နည်းလမ်းများကို ရွေးချယ်တတ်ရန် လိုအပ်ပါသည်။ မည်သည့်လူအမျိုးအစားကိုမဆို၊ မည်သည့်အခြေအနေတွင်မဆို ဆက်စပ်မှုရှိစေရန် ပြုလုပ်သောနည်းကို သင်ယူလေ့လာနိုင်ပါသည်။ ဆက်စပ်မှုပြုလုပ်ရန် အခြေခံသဘောတရားလေးချက်ရှိပါသည်။ ၎င်းတို့မှာ -

- (၁) အခြားလူများအပေါ် အာရုံစူးစိုက်ထားခြင်း၊
- (၂) ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းဘာသာရပ်ကို ယေဘုယျသဘောသာမက ကျယ်ပြန့်စွာ သိရှိနားလည်ရန် လိုအပ်ခြင်း၊
- (၃) ဆက်စပ်မှုရှိရန် သင်၏စွမ်းအားကို ထိန်းကျောင်းပေးခြင်း၊
- (၄) အောင်မြင်ထင်ရှားသော ဆက်စပ်မှုများက မည်ကဲ့သို့ဆက်စပ်မှုရှိအောင် ပြုလုပ်ခဲ့ကြသည်ဆိုသည့်အမြင်ကို ရယူပိုင်ဆိုင်ခြင်း။

ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းနှင့်ပတ်သက်သော လက်တွေ့ကျွမ်းကျင်မှုငါးမျိုးရှိပါသည် -

- (၁) ဘုံသဘောထားကို ရှာဖွေခြင်း၊
- (၂) သင်၏ဆက်သွယ်မှုပုံစံကို ရိုးစင်းစေခြင်း၊
- (၃) လူအများ၏စိတ်ဝင်စားမှုကို ရယူခြင်း၊
- (၄) လူအများကို လှုံ့ဆော်နိုင်ခြင်း၊
- (၅) အစစ်အမှန်ဖြစ်ခြင်း။

ဤအချက်များသည် မည်သူမဆို သင်ယူနိုင်သော အချက်များဖြစ်သည်မှာ ထင်ရှားပါသည်။

မိမိတို့၏ဘဝတွင် ပြီးမြောက်အောင်မြင်စွာ လုပ်နိုင်ခဲ့သည့် အလုပ်အားလုံးနှင့် မိမိတို့ဖြစ်လာခဲ့သမျှ အခြေအနေ အားလုံးလိုလိုသည် အခြားလူများနှင့် အပြန်အလှန်အကျိုးပြုမှုမှ ထွက်ပေါ်လာသည့် ရလဒ်ဖြစ်သည်ဟု စာရေးသူက ယုံကြည်ပါသည်။ အဆိုပါအချက်ကို သင့်အနေဖြင့် လက်ခံနိုင်မည်ဆိုလျှင် ဆက်စပ်မှုရှိရန် စွမ်းရည်ရှိမှုသည် လူတစ်ယောက်၏ အရေးကြီးဆုံး ကျွမ်းကျင်မှုလိုအပ်ချက်တစ်ခုဖြစ်ကြောင်း နားလည်နိုင်ပါသည်။ ထို့အပြင် ထိုကျွမ်းကျင်မှုသည် ယနေ့ပင် စတင်အသုံးပြုရမည့် အလုပ်ဖြစ်ပါသည်။

အဆင့်တိုင်းတွင် လူများနှင့် ဆက်စပ်မှုရှိစေခြင်း

အခြားလူများနှင့် ဆက်စပ်မှုရှိစေရာတွင် အာရုံစိုက်ရမည့် အဆင့်သုံးဆင့်ရှိပါသည်။ ၎င်းတို့မှာ တစ်ဦးချင်း၊ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုအတွင်းနှင့် ပရိသတ်အပေါ်သို့ ဟူ၍ ခွဲခြားနိုင်ပါသည်။ အဆင့်လိုက် ဆက်စပ်မှုရှိနိုင်ရန် အနည်းဆုံးအောက်ပါအတိုင်း စွမ်းဆောင်နိုင်ရပါမည် -

တစ်ဦးချင်းဆက်စပ်မှုရှိစေခြင်း။ ဤအဆင့်သည် အခြားအဆင့်များထက် ပိုအရေးကြီးပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ဆက်စပ်မှုရှိခြင်း၏ ၈၀% မှ ၉၀% အထိသည် ဤအဆင့်၌ ဖြစ်ပွားလေ့ရှိသောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ ဤအဆင့်သည် မိမိတို့အတွက် အရေးကြီးဆုံးလူများနှင့် ဆက်စပ်မှုပြုလုပ်ရသော အဆင့်လည်းဖြစ်ပါသည်။ တစ်ဦးချင်းဆက်စပ်မှုရှိရန်အတွက် မိမိအကြောင်းမိမိပြောခြင်းထက် အခြားလူများအကြောင်း ပိုပြောသင့်သည်။ တွေ့ဆုံပွဲ သို့မဟုတ် စုဝေးမှုတစ်ခုမတိုင်မီ အခြားလူတစ်ယောက်နှင့် တွေ့လျှင် မေးမြန်းရန် မေးခွန်းနှစ်ခုသုံးခုခန့် ပြင်ဆင်ထားသင့်သည်။ တစ်စုံတစ်ယောက်နှင့် တွေ့လျှင် တန်ဖိုးရှိသော အရာတစ်ခု ဥပမာ အသုံးဝင်သော အကိုးအကားတစ်ခု၊ ပုံပြင်တစ်ခု၊ စာအုပ်တစ်အုပ် သို့မဟုတ် CD တစ်ချက် မျှဝေပေးနိုင်ရန် ယူဆောင်သွားသင့်သည်။ အနီးကပ်စကားပြောကြသည့်အခါ ဘာအကူအညီပေးနိုင်မည်လဲဟု မေးနိုင်ရပါမည်။ ပါးစပ်ဖြင့် ပြောခြင်းထက် ဝန်ထမ်းမှုတစ်ခုခု လုပ်ပေးခြင်းက ပိုမိုထူးကဲသော တုံ့ပြန်မှုကို ဖြစ်ပေါ်စေပါသည်။

အဖွဲ့စည်းတစ်ခုအတွင်း ဆက်စပ်မှုရှိစေခြင်း။ လူတို့၏အတွေးအခေါ်နှင့် လုပ်ဆောင်ချက်များ အတွက် ချီးမွမ်းစကားဆိုတတ်ရပါမည်။ သူတို့လုပ်နေသည်ကို တန်ဖိုးမြှင့်တင်ပေးနိုင်သော နည်းလမ်းများ ရှာဖွေပေးနိုင်ရပါမည်။ အဖွဲ့အစည်းက အောင်မြင်မှုရှိသောအခါ မိမိက အမှတ်မယူပါနှင့်၊ ဆုံးရှုံးခဲ့လျှင်လည်း သူတို့ကို အပြစ်မတင်ပါနှင့်၊ အောင်မြင်မှုအတွက် အောင်ပွဲခံနိုင်ရန် အကူအညီပေးနိုင်ရပါမည်။

ပရိသတ်အပေါ်သို့ ဆက်စပ်မှုရှိစေခြင်း။ အဟောအပြောကောင်းသူများကို အတုယူ၍ ကိုယ်ပိုင် ဖြစ်လာစေရန် သင်ယူရပါမည်။ ပရိသတ်နှင့်အတူ ရှိနေခြင်းအတွက် သင်သည် စိတ်အားတက်ကြွမှုရှိကြောင်း ပရိသတ်ကြီးက သိစေရပါမည်။ သူတို့၏တန်ဖိုးကို တိုးတက်လာစေရန် သင့်တွင် ဆန္ဒရှိနေကြောင်း ဖော်ပြနိုင်ရမည်။ သူတို့ သို့မဟုတ် သူတို့ပါဝင်သော အဖွဲ့အစည်းကြောင့် သင်လည်း တန်ဖိုးတက်လာကြောင်း သူတို့ကို အသိပေးရမည်ဖြစ်သည်။ သူတို့နှင့်အတူရှိနေသော အချိန်သည် ထိုနေ့အတွက် သင်၏အမြင့်မားဆုံး ဦးစားပေးအစီအစဉ်တစ်ခုဖြစ်ကြောင်း ပြောပြရပါမည်။

နားလည်တတ်ကျွမ်းရန် အကြီးအကျယ်အခက်အခဲမရှိနိုင်သော အထက်ပါ အနိမ့်ဆုံးစွမ်းဆောင်ရည်ကို သင်ယူရရှိခဲ့ပြီး အဆင့်တိုင်းတွင် လူအများနှင့်ဆက်စပ်မှုရှိရန် သင်ကိုယ်တိုင် စွမ်းဆောင်နိုင်ခဲ့ပြီဆိုလျှင် လူများအပေါ် သင်၏လွှမ်းမိုးနိုင်မှု တိုးတက်လာမည်မှာ မလွဲဧကန်ဖြစ်ပါသည်။