

စကားလုံးများထက်ကျော်လွန်၍ ဆက်စပ်မှုရယူပါ

တီဗွီဖန်သားပြင်ပေါ်တွင် အရည်အချင်းချင်းတူညီသော အဆိုတော်နှစ်ယောက်က သီချင်းတစ်ပုဒ်တည်းကို သီဆိုဖြေဖျော်ကြသည်။ တစ်ယောက်က ပရိသတ်ကို ကြက်သီးမွှေးညှင်းထလောက်အောင် နှစ်ချိုက်မှုကို ဖြစ်ပေါ်စေသည်။ အခြားတစ်ယောက်ကမူ လူတိုင်းကို အေးတိအေးစက်ဖြစ်စေသည်။ ဘာကြောင့်ပါလဲ။

တက္ကသိုလ်တစ်ခုတည်းမှ ပါမောက္ခနှစ်ဦးသည် ရည်ညွှန်းစာအုပ်စာတမ်းများနှင့် ပြဋ္ဌာန်းသင်ရိုးအတိုင်း စာသင်ခန်း တစ်ခုတည်းတွင် သင်ကြားကြရာ၌ ကျောင်းသူကျောင်းသားများသည် ပထမဆရာ၏ သင်တန်းသို့ တက်ရောက်ရန်တန်းစီရှိမှတ်ပုံတင်စာရင်းသွင်းနေကြပြီး နောက်ဆရာ၏သင်တန်းတွင် တက်ရောက်သူတစ်စထက် တစ်စလျော့ပါးလာခြင်းမှာ ဘာကြောင့်ပါလဲ။

မန်နေဂျာနှစ်ဦးသည် စားသောက်ဆိုင်တစ်ဆိုင်တွင် အတူတကွအလုပ်လုပ်ကြသည်။ အလုပ်သမားနှစ်ဆယ့် ယောက်စီက သူတို့အတွက် ပုံမှန်အလုပ်လုပ်ပေးကြရသည်။ ပထမမန်နေဂျာသည် အလုပ်ချိန်အပိုလုပ်ရန် လိုအပ်သောကြောင့် သူ့လူများကို အလုပ်ဆင်းချိန်နောက်ဆုတ်ပေးရန် တောင်းဆိုသောအခါ သူ့လူများကကျေကျေနပ်နပ် လက်ခံကြသည်။ နောက်တစ်ပတ်ကြာသောအခါ ဒုတိယမန်နေဂျာသည် သူ့လူများကို အလားတူ မေတ္တာရပ်ခံသော အခါ သူတို့ အချိန်ပိုလုပ်ပေးနိုင်သည့် အကြောင်းကို အကြောင်းအမျိုးမျိုးပြ၍ ကင်းလွတ်ခွင့်တောင်းကြသည်။ ဤသို့ကွဲပြားခြားနားရသည်မှာ မည်သည့်အကြောင်းကြောင့်ပါလဲ။

မိသားစုတစ်ခုအတွင်း၌ အတူနေကြသော မိဘနှစ်စုံတွဲတို့သည် သားသမီးတစ်ဦးစီကို မိသားစုစည်းမျဉ်း စည်းကမ်းတစ်မျိုးတည်းဖြင့် ပြုစုပျိုးထောင်ကြသည်။ မိဘတစ်စုံတွဲတို့သည် သားသမီး၏ ပျော်ရွှင်ဖွယ်ရာ လိုက်နာလုပ်ဆောင်ချက်တို့ကို ရရှိခဲ့ကြသော်လည်း အခြားမိဘတစ်စုံတွဲတို့သည် ခုခံတွန်းလှန်မှုကိုတွေ့ကြုံခဲ့ရသည်။ ဘာကြောင့်ပါလဲ။

သီချင်းတစ်ပုဒ်တည်းမှ တူညီသော စကားလုံးများသည် အဆိုတော်နှစ်ဦးလုံးအတွက် တူညီသော နှိုးဆွမှု မဖြစ်စေဘူးလား။ တူညီသော သင်တန်းတစ်ခုသည် ကျောင်းသားကျောင်းသူများကို တူညီစွာ ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်း မရှိဘူးလား။ မန်နေဂျာနှစ်ဦးလုံး၏ လိုလားချက်များအပေါ် အလုပ်သမားများက တူညီစွာလက်ခံစဉ်းစားပေးခြင်း မရှိကြဘူးလား။ မိသားစုတစ်ခုတည်း၏ မိဘများသည်တူညီသော တုံ့ပြန်မှုမရရှိသင့်ပေဘူးလား။

အဖြေသည် မရရှိနိုင်ပါဟု မိမိတို့ အလိုလိုသိနိုင်ကြပါသည်။ သို့သော်ဘာကြောင့်ပါလဲ။ အဘယ့်ကြောင့် ဆိုသော် လူတို့၏တုံ့ပြန်ချက်သည် အသုံးပြုသော စကားလုံးများ သက်သက်အပေါ်တွင်သာ အခြေခံခြင်းမဟုတ်၊ ထို စကားလုံးများကို သုံးစွဲသော ပုဂ္ဂိုလ်နှင့်ဆက်စပ်မှုရှိခြင်း မရှိခြင်းအပေါ်တွင်လည်း တည်သောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။

အလွန်ကျယ်လောင်စွာပြောသော်လည်း သင့်စကားလုံးများကို မကြားနိုင်ပါ

လူများစွာတို့သည် အခြားလူတို့နှင့် ဆက်သွယ်စကားပြောဆိုရသောအခါ ပြောကြားသည့် သတင်းစကား ကသာ အရေးကြီးသည်ဟု ထင်တတ်ကြသည်။ သို့သော် ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုဆိုသည်မှာ စကားလုံးထက်များစွာ တာ သွားပါသည်။ UCLA တက္ကသိုလ်မှ ဂုဏ်ထူးဆောင် စိတ်ပညာပါမောက္ခ Albert Mehrabian ၏ တွေ့ရှိချက် တစ်ခုမှာ မျက်နှာချင်းဆိုင်ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုတစ်ခုတွင် အရေးကြီးသော အချက်သုံးချက်နိုင်သည်ဟုဆိုပါသည်-

- စကားလုံးများ
- အသံ၏ အရည်အသွေး နှင့်
- ကိုယ်ဟန်အမူအယာ မျက်နှာရိပ်မျက်နှာကဲ ဟူ၍ဖြစ်သည်။

အံ့အားသင့်စရာ ကောင်းသည်မှာ တချို့သော အခြေအနေများတွင် နှုတ်အားဖြင့်သော်လည်းကောင်း၊ နှုတ် အားဖြင့်မဟုတ်ဘဲသော်လည်းကောင်း၊ သတင်းစကားပါးကြရာတွင် လူတို့သည် မိမိတို့ဘာလုပ်သည်ကို ကြည့်၍ ဖြစ်စေ အသုံးပြုသောအသံအတိမ်အနက်ကိုနားထောင်၍ဖြစ်စေ မိမိတို့သုံးစွဲခဲ့သည့် စကားလုံးများထက် များစွာပိုမို ၍ အနက်ကောက်နိုင်ကြသည်ကို တွေ့ရပါသည်။ ခံစားချက်များနှင့် သဘောထားရပ်တည်ချက်များကို ဆက်သွယ် ပြောဆိုရသောအခြေအနေများတွင်-

- (က) မိမိတို့နှုတ်မှ ပြောဆိုသော အချက်များသည် ၇% သာ ယုံကြည်လက်ခံခြင်းခံရနိုင်သည်၊
- (ခ) မိမိတို့ပြောဆိုသောနည်းလမ်းသည် ၃၈% ၊
- (ဂ) အခြားသူများ၏ အမြင်သည် ၅၅% ယုံကြည်လက်ခံကြကြောင်းတွေ့ရပါသည်။

တစ်ခါတစ်ရံတွင် မိမိတို့ လက်ဆင့်ကမ်းပေးဝေလိုသော အကြောင်းအချက်များ၏ ၉၀% ကျော်သည် အလဟဿ ဖြစ်ကြရသည့်သဘောဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် သင်၏ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုသည် စကားလုံးများကိုသာ ပမာနထားပါက၊ သင်၏အခွင့်အရေးအားလုံးနီးပါးလက်လွတ်ဆုံးရှုံးနေပြီဖြစ်ပါသည်။ ထို့အပြင်သင့်အဖို့အခြားလူများ နှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိရေးတွင်လည်း အမြဲတမ်းအခက်အခဲကြုံရမည်ဖြစ်ပါသည်။

အထက်ပါစာရင်းဇယားများက ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုတွင် စကားလုံးများ၏ကန့်သတ်ချက်များကိုဖော်ထုတ် ပေးနိုင်ခဲ့သော်လည်း အခြားလူများနှင့် ပိုမိုကောင်းမွန်စွာ ဆက်သွယ်ပြောဆိုရန် အတွက်မူ ဘာမျှ လုပ်မပေးနိုင်ပါ။ သို့သော်ဤကိစ္စအတွက် ဖြေရှင်းရန်နည်းလမ်းတော့ရှိပါသည်။ ခေါင်းဆောင်မှုစာရေးဆရာ Maxwell ကို အဝေးတစ်နေရာမှနေ၍ နည်းပေးလမ်းပြလုပ်ပေးနေသူ Howard Hendricks က ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုတိုင်းတွင် အဓိကကျသောအပိုင်းသုံးခု ပါဝင်သည်ဟုဆိုပါသည်- အသိဉာဏ်ပညာ၊စိတ်ခံစားမှုနှင့် ဆန္ဒသဘောထားဟူ၍ဖြစ်ပါ သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့်ဆိုရသော် ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုတိုင်းတွင် အောက်ပါအချက်များ ပါဝင်ရပါမည်-

- (က) အတွေးအခေါ် - မိမိတို့သိရှိသောအကြောင်းအရာ၊
- (ခ) စိတ်ခံစားမှု - မိမိတို့ခံစားသောအကြောင်းအရာ၊
- (ဂ) လုပ်ဆောင်ချက် - မိမိတို့လုပ်ဆောင်သော အကြောင်းအရာ ဟူ၍ဖြစ်ပါသည်။

ဤအပိုင်းသုံးခုသည် အခြားလူများနှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိရန်အတွက်လည်းအရေးကြီးသည်ဟု စာရေးသူ က ယူဆပါသည်။ ဤသုံးခုမှတစ်ခုခုမပါဝင်ခဲ့လျှင် လူတို့နှင့်ဆက်စပ်မှုမရှိတော့ဘဲ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှု ပြတ်တောက် သွားပါလိမ့်မည်။ ပို၍ အသေးစိတ်ဆိုရသော် ဆက်သွယ်ပြောဆိုရန်ကြိုးစားရာ၌-

- တစ်စုံတစ်ရာကို သိနားလည်သည် သို့သော်ခံစားချက်မပါခဲ့သော် မိမိ၏ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှု သည် ဆွဲဆောင်မှုကင်းသည်။
- တစ်စုံတစ်ခုကို သိနားလည်သည် သို့သော်လုပ်ဆောင်ခြင်းမရှိခဲ့သော် မိမိ၏ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုသည် သဘောတရားသက်သက်ဖြစ်သည်။
- တစ်စုံတစ်ခုကို ခံစားမိသည် သို့သော် သိနားလည်ခြင်းမရှိခဲ့သော် မိမိ၏ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုသည် အခြေအမြစ်မရှိ။
- တစ်စုံတစ်ခုကို ခံစားမိသည် သို့သော် လုပ်ဆောင်ခြင်းမရှိခဲ့သော် မိမိ၏ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုသည် အရေးပါအရာရောက်ခြင်းမရှိ။
- တစ်စုံတစ်ခုကို လုပ်ဆောင်ခြင်းရှိသည် သို့သော် သိနားလည်ခြင်းမရှိခဲ့သော် မိမိ၏ ဆက်သွယ်ပြောဆို မှုသည် စိတ်ကြီးဝင်မှုဖြစ်သည်။

- တစ်စုံတစ်ခုကို လုပ်ဆောင်ခြင်းရှိသည် သို့သော်ခံစားချက်မပါခဲ့သော် မိမိ၏ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုသည် ယန္တရားဆန်သည်။

ဆက်သွယ်စကားပြောရာတွင် အထက်ပါအပိုင်းတစ်ခုထက်မက ချို့တဲ့လာခဲ့သော် ၊ ဆက်သွယ်ပြောဆိုသူ တစ်ဦးအတွက် အမောဆိုက်ရပါလိမ့်မည်။ အတွေးအခေါ် ၊ စိတ်ခံစားချက် နှင့် လုပ်ဆောင်ချက်အစိတ်အပိုင်း သုံးပိုင်းလုံးပါဝင်သော ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုသည်သာ ခိုင်မာသောထင်မြင်ယူဆချက်၊ စိတ်ထက်သန်ပြင်းပြမှုနှင့် အများယုံကြည်လက်ခံနိုင်မှုတို့ကို ရရှိနိုင်ပါသည်။ ရလဒ်အနေဖြင့်ကား ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းဖြစ်ပါသည်။

ဆက်စပ်မှုရှိခြင်း၏ အင်္ဂါရပ်များ

သင်ကဆင့်ကမ်းပေးဝေလိုသော သတင်းစကားတွင် သင့်အကြောင်း သတင်းအစအန ပါဝင်သွားရပါမည်။ စကားလုံးများသက်သက်ဖြန့်ဝေပေး၍မရပါ။ သတင်းအချက်အလက်များ လက်ဆင့်ကမ်းပေးရုံမျှမကပါ။ သင်သည် စာပို့သမားတစ်ယောက်ထက် များစွာသာလွန်ရပါမည်။ သင်ကိုယ်တိုင်သည် သင်ဖြန့်ဝေပေးလိုသော သတင်းစကား တစ်ခုဖြစ်ရပါမည်။ သို့မဟုတ်ပါလျှင် သင့်ကိုအများကယုံကြည်လက်ခံကြမည်မဟုတ်။ ထို့အပြင် သင်နှင့် ဆက်စပ်မှု ရရှိမည်လည်း မဟုတ်ပါ။

သင်သည် အခြားပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်၏ အမြင်ကို ဆက်သွယ်ပြောဆိုရန် ကြိုးစားခဲ့ဖူးပါသလား။ ဤ အလုပ်သည် ခက်ခဲသောအလုပ်ဖြစ်သည်။ အခြားပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်၏ အယူအဆကို သင်က ရှင်းလင်းတင်ပြ သည့်အခါ ပရိသတ်၏ စိတ်လှုပ်ရှားမှုကို ရရှိရန်ခက်ခဲပါသည်။ သို့သော် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုတွင် သင်သည် ထိပ်ဆုံး ခေါင်းဆောင်မဟုတ်ပါက ထိုအလုပ်သည် သင်သေသေချာချာလုပ်ရမည့်အလုပ်တစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ အများယုံကြည် လက်ခံရန် ဤအလုပ်ကိုမည်ကဲ့သို့လုပ်ဆောင်နိုင်ပါမည်နည်း။ ထိုပုဂ္ဂိုလ်၏ အမြင်ကို သင့်ကိုယ်ပိုင်အမြင်ဖြစ်စေရန် ပြောင်းလဲရပါမည်။ ထိုသို့ပြုလုပ်ရန်အတွက် ထိုအမြင်သည် သင့်အပေါ်မည်ကဲ့သို့ အပြုသဘောရိုက်ခတ်မှု ဖြစ်စေခဲ့သလဲ ဆိုသည်ကို ပြန်ကြည့်ရပါမည်။ ဆိုလိုသည်မှာ ထိုအမြင်သည် သင်ကိုယ်တိုင်နှင့် ဆက်စပ်မှုရှိပြီး ဖြစ်ရပါမည်။ ထိုသို့ဖြစ်ပြီးမှသာလျှင် သင်သည် သတင်းအချက်များကို လက်ဆင့်ကမ်းရန်ထက်ပို၍ လုပ်ဆောင် နိုင်ပါလိမ့်မည်။ သင်၏ဉာဏ်ပညာကွန်မြူးမှုကို ထည့်သွင်းပို့လွှတ်ပေးနိုင်ပါလိမ့်မည်။ ထိုသတင်းအချက်အလက်၏ အကျိုးသက်ရောက်မှုကိုသင်ကိုယ်တိုင်ပိုင်ဆိုင်ခံစားပြီးမှသာအခြားလူများထံဖြန့်ဝေပေးမှုသည်အကျိုးသက်ရောက်မှု ရှိပါလိမ့်မည်။

ဤကဲ့သို့သော ပိုင်ဆိုင်မှုပြုခြင်းသည် ခေါင်းဆောင်များ၊ ဟောပြောသူများသာမက စာရေးဆရာများတွင် လည်း ရှိရန်လိုအပ်ပါသည်။ စာဖတ်သူများနှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိရန်အတွက် စာအုပ်တစ်အုပ်သည် စာအုပ်ဆိုရုံမျှထက် ပို၍ လိုအပ်မှုရှိပါသည်။ ထိုစာအုပ်တွင် စာရေးဆရာ၏ ဘဝတစ်စိတ်တစ်ပိုင်းပါဝင်ရန် လိုအပ်ပါသည်။ သို့မဟုတ် ပါက ဖြစ်ရပ်စစ်မှန်မှုနှင့် ယုံကြည်လက်ခံမှုအပိုင်းတို့၌ အားနည်းနိုင်ပါသည်။ သတင်းအချက်အလက် အမြောက် အမြားပါဝင်သော်လည်း စာရေးသူက စာဖတ်သူများနှင့်ဆက်စပ်မှုမရှိခဲ့လျှင် ထိုစာအုပ်၏ဆိုလိုရင်းကို ဘဝင်ကျကြ လိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။

ခေါင်းဆောင်မှုစာရေးဆရာ John C. Maxwell သည် သူရေးသားသောစာအုပ်ကိုဈေးကွက်တွင်ရောင်းချ ရန်စာအုပ်တစ်အုပ်ဆိုရုံမျှထက် အမြဲပို၍ လုပ်ဆောင်ပေးလေ့ရှိပါသည်။ စာအုပ်တိုင်းကို သူ၏အသံနှလုံးမှခံစားချက် ဖြင့် ပြုစုခဲ့သည်။ ဖတ်ရှုသူတိုင်းအတွက် အကူအညီရစေရန် ယုံကြည်ချက်ထားခဲ့သည်။ သတင်းစကား တစ်ခုသည် အသံနှလုံးထဲမှ ခံစားချက်နှင့် စစ်မှန်မှုရှိရုံဖြင့်လည်း မလုံလောက်သေးပါ။ သူ့တွင် တန်ဖိုးရှိရန်လည်း လိုပါသည်။ ပရိသတ်အပေါ်ကမ်းလှမ်းထားသည့် ကတိစကားအတိုင်းထုတ်လုပ်ပေးနိုင်ရပါမည်။ အခြားလူများ၏ ဘဝများကို

ပြောင်းလဲသွားစေရန် အလားအလာလည်းပါရှိပါသည်။ ဤသည်မှာ စာရေးဆရာ Maxwell ၏ ပန်းတိုင်ဖြစ်သည် ဟုဆိုပါသည်။ မိန့်ခွန်းတစ်ခုပေးရန်ရှိလျှင်လည်း ပန်းတိုင်သည် မိန့်ခွန်းတစ်ခုပေးရန်ဟု အလွယ် တကူမတွေးရပါ။ လူတို့၏တန်ဖိုးကို တိုးမြှင့်ပေးရန်ဖြစ်ပါသည်။ ထိုသို့ပြုလုပ်ပေးနိုင်ရန်အတွက် မိမိတို့သည် အဖွဲ့အစည်း၏ ရည်ရွယ်ချက်၊ရည်မှန်းချက်နှင့်ပန်းတိုင်တို့ကို အမြင်ကျယ်စွာ ပြောနိုင်ရပါမည်။ ခေါင်းဆောင်များသည် ပရိသတ်နှင့် အံဝင်ဝင်ကျဖြစ်အောင် ပြောဆိုနိုင်ရန်အတွက်အမြဲတွေးတောဆင်ခြင်ရင်းအချိန်များကို သုံးစွဲသင့်ပါသည်။

စကားပြောပြီးလျှင်လည်း မိမိနှင့် ပရိသတ်ဆက်စပ်မှုရရှိသွားခြင်း ရှိမရှိကို အချိန်ယူ၍ အကဲဖြတ်ရပါသေး သည်။ ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းနှင့်ပတ်သက်သော စစ်ဆေးရန်အချက်များမှာ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်ပါသည်-

- သမာဓိ - အကောင်းဆုံး အခိုင်မာဆုံးပြုလုပ်ခဲ့သလား။
- မျှော်လင့်ချက် - စိစစ်ဆောင်ရွက်ပေးသူများကို စိတ်ကျေနပ်အားရမှုဖြစ်စေသလား။
- ဆီလျော်အပ်စပ်မှု - ပရိသတ်ကိုနားလည်စေပြီး သက်ဆိုင်သည်များကို ပြောခဲ့သလား။
- တန်ဖိုး - လူတို့ကိုတန်ဖိုးမြှင့်တင်ပေးနိုင်ခဲ့သလား။
- လက်တွေ့ကျင့်သုံးနိုင်မှု - လူတို့ကိုလုပ်ဆောင်ရန် အစီအစဉ်များပေးနိုင်ခဲ့သလား။
- ပြောင်းလဲမှု - လူတို့ကို ကွဲပြားခြားနားမှု ဖြစ်စေရန်လုပ်နိုင်ခဲ့သလား။

ဤမေးခွန်းများအတွက်အဖြေကို “ဟုတ်သည်”ဟု ရိုးသားစွာ ဖြေဆိုနိုင်ခဲ့လျှင် ဟောပြောသူနှင့် ပရိသတ် အကြား ဆက်စပ်မှုရရှိသွားပြီဖြစ်သည်။ ပရိသတ်ကိုလည်းကောင်းစွာ ကျေးဇူးပြုနိုင်ပြီ ဟု ခံစားနိုင်ပါသည်။

အကယ်၍စာရှုသူသည် ယခုကဲ့သို့ ဟောပြောရန်အစီအစဉ်တစ်ခုရှိပါက သင်သည်ပရိသတ်နှင့် ဆက်စပ်မှု ရရှိခြင်းရှိမရှိ အထက်ပါအတိုင်းစစ်ဆေးရန် စာရင်းတစ်ခုကိုပြုလုပ်ထားနိုင်ပါသည်။ သင်သည် ဟောပြောခြင်း အလုပ်သက်သက်ကိုလုပ်နေသူမဟုတ်လျှင်ပင် ဤအချက်များကို စည်းမျဉ်းတစ်ခုအဖြစ်သုံးစွဲနိုင်ပါသည်။ သင်သည် ကိုယ့်အကျိုးအတွက်ဟောပြောနေခြင်းမဟုတ်ဘဲ အခြားလူများအတွက် အကူအညီပေးရန် ဆုံးဖြတ်ထားသူ ဖြစ်လျှင် ဤစည်းမျဉ်းကို အသုံးပြုခြင်းဖြင့်သူတို့နှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိရန် အခွင့်အရေးများ အလျင်အမြန် တိုးတက် လာမည်ဖြစ်ပါသည်။ မကြာခဏဆိုသလို သင်၏ သဘောထားရပ်တည်ချက်သည် သင်၏ စကားလုံးများထက် ပိုမိုကျယ်လောင်စွာ စကားပြောနိုင်ပါလိမ့်မည်။

ဆက်စပ်မှုရှိခြင်း၏ အစိတ်အပိုင်းလေးခု

အခြားလူများနှင့် အောင်မြင်စွာဆက်စပ်မှုရရှိနိုင်ရန်အတွက် စာရှုသူ၏ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုသည်စကားလုံး များထက်ပို၍တာသွားရပါမည်။ ထိုသို့ဖြစ်စေရန် အမြင်အားဖြင့်ဆက်စပ်ခြင်း၊ သိမှုအားဖြင့်ဆက်စပ်ခြင်း၊ စိတ်ခံစား မှုအားဖြင့်ဆက်စပ်ခြင်း နှင့် နှုတ်အားဖြင့်ဆက်စပ်ခြင်း ဟူ၍ အစိတ်အပိုင်းလေးခုရှိပါသည်။

(က) လူတို့က မည်သည့်အကြောင်းအရာများကို ကြည့်မြင်သလဲ- အမြင်အားဖြင့် ဆက်စပ်မှု

စာရေးဆရာမ Sonya Hamlin က “လူအများနားထောင်စေရန် မည်ကဲ့သို့ စကားပြောကြမလဲ” (How to talk so people listen)စာအုပ်တွင် အကြံပြုထားရာတွင် အကြားအာရုံနှင့်အမြင်အာရုံ နှစ်မျိုးအနက်ဆက်သွယ် ပြောဆိုရာတွင် ပိုမိုအရေးကြီးပြီး အားကောင်းသည်မှာ အမြင်အာရုံဖြစ်သည်ဟု ဖော်ပြထားပါသည်။ “အမျိုးအစား အနေဖြင့်ခွဲပြောရမည်ဆိုလျှင် ကျွန်မတို့သည် မြင်ရသမျှ၏ ၈၅ မှ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ မှတ်မိကြသော်လည်းကြားရ သမျှ၏ ၁၅ ရာခိုင်နှုန်းသာ မှတ်မိနိုင်ကြပါသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ ကျွန်မအား သင်ယူစေရန်နှင့် မှတ်မိစေရန် ဆန္ဒရှိ မည်ဆိုလျှင် သင်၏စကားလုံးများကို အထောက်အကူပေးရန် အတွက် သင်၏ အကြံအစည် အား လက်တွေ့ပြသ ရပါမည်။ အမြင်အာရုံ၏ စွမ်းအားကိုအသုံးပြုသော ကျွန်မ၏ စိတ်ဝင်စားမှုကို ထိန်းသိမ်းနိုင်မှာဖြစ်ပြီး သိနားလည်မှု

အဆင့်သစ်တစ်ခုသို့ ရောက်ရှိမှာဖြစ်ပါတယ်”။ သူမ၏ တင်ပြချက်ကို ကျောထောက်နောက်ခံပြုရန် ယခုခေတ်တွင် လူတို့သည် အမြင်အာရုံကို ပိုအသုံးပြုလာကြပုံကို အထောက်အထားအဖြစ် အောက်ပါအတိုင်းဖော်ပြထားပါသည်-

- ၇၇ ရာခိုင်နှုန်းမျှသောအမေရိကန်လူထုသည် သူတို့အတွက် သတင်း ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းကိုရုပ်မြင်သံကြားမှ ရရှိကြသည်။
- ၄၇ ရာခိုင်နှုန်း သည် သတင်းအားလုံးကို ရုပ်မြင်သံကြားမှသာ ရရှိသည်။
- ဗီဒီယိုနှင့် ကွန်ယက်တွေ့ဆုံမေးမြန်းခန်းများသည် ဆိုင်ခန်းတွင်မျက်နှာချင်းဆိုင်တွေ့ဆုံပြီး ရောင်းဝယ်ခြင်း အား အစားထိုးနေရာယူလျက်ရှိသည်။
- ဒီဂျစ်တယ်ဗီဒီယိုဖြင့် မှတ်တမ်းတင်သောစနစ်သည်အိမ်များနှင့်ရုံးများတွင်ဘုံသဘောသုံးစွဲနေကြသည်။
- အသက် ၁၉ နှစ် အရွယ်အထိ ကလေးနှင့်လူငယ်များသည် ရုပ်မြင်သံကြားကြည့်ရှုရန် အချိန်နာရီပေါင်း နှစ်သောင်းနှစ်ထောင် သုံးစွဲခဲ့သည်ကို တွေ့ရသည်။ ကျောင်းများတွင် စာသင်သောအချိန်ထက် နှစ်ဆကျော်ရှိသည်။

မိမိတို့သည် အမြင်အာရုံကို အသုံးပြုနေကြသော ခေတ်သို့ရောက်နေကြသည်။ လူတို့သည် ယူကျူ (You Tube)၊ ဖေ့စ်ဘွတ်ခ် (Facebook)၊ ပါဝါပွိုင့်(Powerpoint) ၊ ဗီဒီယိုဂိမ်း ၊ ရုပ်ရှင် နှင့်အခြား မီဒီယာတို့အတွက် မရေမတွက်နိုင်သော အချိန်များပေးနေကြပါသည်။ မိမိတို့၏ ယခုခေတ် ယဉ်ကျေးမှုတွင် အရေးကြီးဆုံးက ဘာလဲဆိုသည်ကိုနားလည်နိုင်ကြပါပြီ။ လူတို့သည် မျက်စိဖြင့်ရှုမြင်ရမည့် မည်သည့်ဆက်သွယ်မှုမျိုးကိုမဆို လက်ခံရန် အသင့်ရှိနေကြပါသည်။

စာရှုသူသည် အချိန်မရွေးလူထုပရိသတ်ရှေ့တွင် ဆက်သွယ်ပြောဆိုရန်ရောက်နေနိုင်ပါသည်။ ဟောပြောစင် တစ်ခုတွင်ဖြစ်စေ၊ အစည်းအဝေးခန်းမ၊ ဧည့်ခံပွဲခန်းမ သို့မဟုတ် လွှတ်ရည်ဆိုင်တွင်ဖြစ်စေ ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ ထိုအချိန်တွင် အများသူငါ၏ မျက်စိအောက်၌ သင့်အပေါ် အမြင်သည် သင့်ကို အကူအညီပေးခြင်း သို့မဟုတ် အနှောက်အယှက်ပေးခြင်းဖြစ်စေနိုင်ပါသည်။ “အောင်မြင်မှု”(Success)မဂ္ဂဇင်း၏ “သင်သည်သတင်းစကားဖြစ်သည်” (You are the message)ခေါင်းစဉ်ဖြင့် ဖော်ပြထားသော ဆောင်းပါးတွင် ရုပ်မြင်သံကြားအစီအစဉ် စီမံအုပ်ချုပ်သူဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုအကြံပေးပညာရှင် နှင့် စာရေးဆရာဖြစ်သော Rogers Ailes က ရေးသားဖော်ပြထားရာ၌-

“သင်သည် လူအများရှေ့၌ မှန်ကန်သော ရှေးဦးထင်မြင်ချက်(First impression)ကို ရရှိရန်အချိန် ခုနှစ်စက္ကန့်သာရပါသည်။ ခန်းမအတွင်းဝင်လာသော တစ်ခဏ သို့မဟုတ် နုတ်အားဖြင့် ဖြစ်စေ၊ နုတ်အားဖြင့် မဟုတ်ဘဲဖြစ်စေ သင့်လှုပ်ရှားမှုကို စတင်မြင်တွေ့လိုက်ရသော တစ်ခဏက အဆုံးအဖြတ်ပေးပါသည်။ စီးပွားရေးလောက တွင် ထိုအရေးပါသော ခုနှစ်စက္ကန့် သည် လုပ်ငန်းအသစ်တစ်ခုကို ရရှိမည် မရရှိမည် သို့မဟုတ် တင်းမာသော စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုတစ်ခုတွင် အောင်မြင်မည် မအောင်မြင်မည်ကို ဆုံးဖြတ်ပါသည်။

သင့်မှာ ယုံကြည်မှုရှိသလား၊ သက်တောင့်သက်သာဖြစ်သလား၊ ရိုးရှင်းကြည်လင်မှုရှိသလား၊ ဒီနေရာမှာရောက်နေရသည်ကို ပျော်ရွှင်ကျေနပ်နေသလား၊ဆိုသည့်အချက်များကိုပထမခုနှစ်စက္ကန့်အတွင်းတွင် သင်ကပရိသတ်အပေါ် သိမ်မွေ့နှုတ်နဲ့သော အရိပ်နိမိတ်များဖြင့် ကြံပြန်ပေးပါသည်။ ပရိသတ်အားလုံးက ဤအချက်များကို ရလိုက်သည်ဖြစ်စေ၊ မရလိုက်သည်ဖြစ်စေ သူတို့သည် သင်၏ မျက်နှာအသွင်အပြင်၊ ခြေဟန်လက်ဟန်၊ ကိုယ်ဟန်ရပ်တည်မှုအနေအထားနှင့် သင်၏စွမ်းပကားတို့ကိုကြည့်၍ ချက်ချင်းတုံ့ပြန်မှုပြုကြပါသည်။ သင်၏ အသံသြဇာ အနိမ့်အမြင့်ကိုလည်းတုန့်ပြန်ကြပါသည်။ ပရိသတ်သည် တစ်ယောက်ပဲ

ရှိရှိ တစ်ရာပဲရှိရှိ သင်၏ စိတ်အားတက်ကြွမှုနှင့် သဘောထားရပ်တည်ချက်တို့ကို အလိုအလျောက် တိုင်းဆတတ်ကြပါသည်။” ဟူ၍ ဖြစ်ပါသည်။

လူတို့သည် ခုနှစ်စက္ကန့်အတွင်း အချက်အလက်အမြောက်အမြားကို လေ့လာမိသွားနိုင်ကြသည်။ ဟောပြောသူ ပြောကြားမည့်စကားသည် မည်သည့်အကြောင်းအရာဖြစ်ဖြစ် ၊ နားမဝင်လိုခြင်း သို့မဟုတ် စွဲလန်းငြိတွယ်ထားလိုခြင်းတို့ကိုလည်း ထိုအချိန်အတွင်းမှာပင်ဆုံးဖြတ်နိုင်ကြသည်။ စနစ်ဟောင်းဖျက်သိမ်းရေးဝါဒီ နှင့် ဘုန်းတော်ကြီးတစ်ဦးဖြစ်သော Henry Ward Beecher က အခိုင်အမာဆိုခဲ့ပါသည်။ “ထွန်းလင်းတောက်ပခြင်း၊ ခင်မင်ဖော်ရွေခြင်း၊ ကြင်နာယုယမှုရှိခြင်း၊ ကြည်သာရွှင်ပြခြင်း တို့နှင့် ပြည့်စုံနေပြီး သူတို့နှင့်အတူတူ ရှိနေခြင်းကိုပင်လျှင် အလိုလို ကောင်းမွန်သော ခံစားမှုဖြစ်စေတတ်သော လူတချို့ အမှန်တကယ် ရှိနေကြပါသည်။ သူတို့သည် ကောင်းသည့် အလုပ်ကိုလုပ်ပြီး ၊ ကောင်းသည်ကိုသာ ပြောတတ်၍ သူတို့အခန်းအတွင်းသို့ ဝင်လာလျှင် မီးအိမ်တစ်လုံး သယ်ဆောင်လာသည့်နှယ် ပရိသတ်အား ကြည်လင်ဝင်းပနေစေပါတော့သည်။”

စာရှုသူသည် လူတို့၏ အမြင်ဖြင့် ဆက်စပ်မှုကို ရရှိခြင်းဖြင့် သင်၏ အရည်အသွေးကိုတိုးတက်စေလိုပါက အောက်ပါအကြံပေးချက်များကို အသည်းနှလုံး၌ စွဲမြဲအောင် ပြုလုပ်ထားသင့်ပါသည်-

(၁) ပုဂ္ဂိုလ်ရေးစိတ်အာရုံထွေပြားခြင်းကိုလျှော့ချပါ။ အမြင်အားဖြင့်ဆက်စပ်မှုရရှိခြင်းသည်လူတို့အား စိတ်အာရုံထွေပြားမှုမဖြစ်စေဘဲ မှန်ကန်သောအကြောင်းအရာအပေါ်သို့သာအလေးဂရုပြုမိစေရန်အတွက်အခွင့်အရေး ဖြစ်ကြောင်း စာရှုသူအားပြောပြရန်လိုအပ်မည်မထင်ပါ။ ကောင်းမွန်စွာ ဖီးလိမ်းပြင်ဆင်ထားပြီးသော အခြေအနေနှင့် အပ်စပ်သော အဝတ်အစားကို ဝတ်ဆင်ထားမည်ဆိုလျှင် ကောင်းမွန်သော စတင်မှုဖြစ်ပါသည်။အခြားလူများ၏ မျှော်လင့်ချက်နှင့်မကိုက်ညီသောအသွင်သဏ္ဍာန်ကြောင့် မရေမတွက်နိုင်သောလူတို့သည်ကုန်ပစ္စည်းအရောင်းအဝယ် များပျက်ပြားခဲ့ကြသည်။အလုပ်အကိုင်အတွက်လူတွေ့မေးမြန်းရာ၌ ဆုံးရှုံးခဲ့ကြရသည်။ ချိန်းဆိုထားမှုများ ပယ်ဖျက်ခြင်းခံခဲ့ကြရပါသည်။

မိမိ၏ပုဂ္ဂိုလ်ရေးစိတ်အာရုံထွေပြားခြင်း အလေ့အကျင့်များကိုလည်းကောင်း မျက်နှာတွင်ဆတ်ခနဲ အကြောဆွဲသကဲ့သို့ ဖြစ်ခြင်းကိုသော်လည်းကောင်းရှိခဲ့လျှင် ၎င်းတို့ကိုလျော့ချရန် ကြိုးစားခြင်းသည် ဉာဏ်ပညာရှိရာ ကျပါသည်။ ဆက်သွယ်စကားပြောသည့်အခါတိုင်း ပရိသတ်ကို လွဲမှားသော အာရုံသို့ရောက်စေနိုင်သည့် မိမိ၏ အသွင်အပြင်အမြုအမူများကို မိသားစုဝင်များနှင့် မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းများကိုမေး၍ ဖယ်ရှားပစ်နိုင်ရပါမည်။ လူထုနှင့်စကားပြောသည့်အခါတိုင်း မိမိကိုယ်ကို ဗီဒီယိုဖြင့် မှတ်တမ်းတင်ပြီး ပြုပြင်ခြင်းသည်ကောင်းမွန်သော နည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။တရားဟောဆရာတစ်ဦးဖြစ်သော John Love က “ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဗီဒီယိုမှ ပြန်မကြည့်မခြင်း နုတ်ဖြင့် မဟုတ်သော အမှားအယွင်းများ မည်မျှများယွင်းခဲ့သည်ကို သိနိုင်လိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ ယခုတော့ ကျွန်တော် လည်းပုံမှန်အလေ့အကျင့်ဖြစ်နေပါပြီ။ ဗီဒီယိုပြန်ကြည့်ပြီး ပြောကြားခဲ့သည့်စကားထဲတွင် မည်သည့် အချက်အလက်များ ပြောမှားဆိုမှား ရှိခဲ့သည်ကို သာမက မည်ကဲ့သို့ ပြောခဲ့သည်ကိုလည်း အမြဲစစ်ဆေးပါသည်။ ဗီဒီယိုက လိမ်မပြောဘူးလေ။ ” ဟူ၍ ဘလော့ဂ် (Blog)တွင် ရေးသားထားပါသည်။

(၂) မျက်နှာအမူအယာဏ် ထိရောက်မှုအနေအထားကို တိုးချဲ့ပါ။ ထူးချွန်သောသရုပ်ဆောင်များသည် ဇာတ်လမ်းဇာတ်ကွက်တစ်ခုလုံးကို စကားတစ်လုံးမျှမပြောဘဲ မျက်နှာအမူအယာဏ်ဖြင့် သရုပ်ဆောင်နိုင်ကြပါသည်။ မိမိတို့ကိုယ်တိုင်လည်း သတိထားမိသည်ဖြစ်စေ၊ သတိမထားမိသည်ဖြစ်စေ သတင်းစကားများကို အခြားလူများ ထံသို့ မျက်နှာအမူအယာဏ်ဖြင့် ပေးပို့ခဲ့ဖူးကြပါသည်။ မျက်နှာဖုံးဆောင်းထားသူများသည်လည်းကောင်း၊ အလုပ်ကို ပင်ပန်းကြီးစွာလုပ်နေရပြီး တစ်ချက်ကလေးမျှပင်ပြီးယောင်ပြရန် မစွမ်းသူများသည်လည်းကောင်း၊ အကြီးအကျယ် စဉ်းစားခန်းထုတ်နေကြသူများသည်လည်းကောင်း အခြားလူများကို ပေးသောသတင်းစကားမှာ “လစ်လျူရှုခြင်း”

သာဖြစ်သည်။ ဤပုဂ္ဂိုလ်များသည် အခြားလူများနှင့်ဆက်စပ်မှုရှိရန် ဖြစ်နိုင်ခြေနည်းလမ်းပါသည်။ စာရှုသူ၏ မျက်နှာသည် စာရှုသူအတွက် စကားပြောပေးစေလိုပါက တစ်စုံတစ်ရာ အပြုသဘော ဆက်သွယ်ရန် အနေအထား တွင်ရှိနေရပါမည်။

မြေးများနှင့်သွားတွေ့သည့်အခါ စာရေးသူတို့ လင်မယားသည် သူတို့နှင့် တွေ့ရသည့်အတွက် မည်မျှ ဝမ်းသာကြောင်းဖော်ပြကြရသည်။ သူတို့က မိမိတို့၏ အိမ်သို့ရောက်လာခဲ့လျှင်လည်း လုပ်လက်စ အလုပ်မှန်သမျှ ပစ်ထားခဲ့ပြီး သူတို့နှင့်အတူရှိခြင်းကို မည်မျှ ပျော်ရွှင်ကြောင်းသိစေရသည်။ စကားလုံးများနှင့်သာမက အပြုံးများ၊ ပွေ့ဖက်ခြင်းများ၊ အနမ်းများဖြင့် ဆက်သွယ်ကြသည်။ ချစ်ခြင်းမေတ္တာကို သူတို့အား ခံစားရရှိသွားစေလိုသည်။

ထို့ကြောင့်ပရိသတ်နှင့်ဆက်သွယ်ပြောဆိုကြသည့်အခါ စာရှုသူ၏ မျက်နှာအမူအယာသည် ပို၍ အရေးကြီး သည်မှာ ဧကန်မလွဲပါ။ ပရိသတ်ကြီးလေ သင့်မျက်နှာအမူအယာ၏ ထိရောက်မှု အနေအထားကို ပို၍တိုးချဲ့ရန် လိုအပ်လေဖြစ်ပါသည်။ ကြီးမားသော ပရိသတ်နှင့်ဆက်သွယ်ပြောဆိုရသည့်အခါ နည်းပညာ၏ သက်ရောက်မှုများ ပါရှိလာနိုင်ပါသည်။ ကြီးမားသော ဗီဒီယိုဖန်သားပြင်ကြီးသည် မိမိတို့၏ တစ်ဖက်တစ်ချက်တွင်သော်လည်းကောင်း၊ နောက်ကျောတွင်သော်လည်းကောင်း ရှိနိုင်ပါသည်။ ပရိသတ်ကသင့်ကိုတည်တည်မကြည့်ဘဲ၊ ဗီဒီယိုဖန်သားပြင်ကြီး ကို ကြည့်နေသော်လည်း သင်ကရယ်စရာပြောလျှင် လိုက်ရယ်ပါလိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့်ပရိသတ်နှင့် ဆက်စပ်မှုရမြဲ ရသည် ဟုမှတ်ယူရပါမည်။

စာရှုသူက မည်သူပင်ဖြစ်ပါစေ၊ ဆက်သွယ်ပြောကြားမည့် ပရိသတ်ကလည်း မည်သည့်ပရိသတ်ပင် ဖြစ်ပါစေ စာရှုသူ၏ဆက်စပ်မှု စွမ်းရည်မြှင့်တင်နိုင်ရန်အတွက် ပရိသတ်ကို အသက်ပါပါ ပြုံးပြနိုင်ရပါမည်။ သင်၏ ပတ်ဝန်းကျင် သည်ကြမ်းတမ်းသောပတ်ဝန်းကျင် သို့မဟုတ် ဣန္ဒြေသမ္ပတ္တိတင်းတင်းနှင့် နေရမည့်လုပ်ငန်းဌာနကြီး ပတ်ဝန်းကျင် ဖြစ်နေသည့်တိုင် တင်းလွန်းသော မျက်နှာသည် အမြဲတမ်းထိန်းသိမ်းထားရန် လိုအပ်မည်မဟုတ်ပါ။ ပြုံးသော မျက်နှာသည် အလွန်အကျဉ်းတန်သူကိုပင် အများကလက်ခံနိုင်စေရန် အကူအညီပေးပါသည်။

(၃) ရည်ရွယ်ချက်ရှိသောစိတ်ထားဖြင့် လှုပ်ရှားပါ။ ခေါင်းဆောင်မှုစာရေးဆရာ John C. Maxwell သည် ကောလိပ်ကျောင်းသားဘဝက စတိုးဆိုင်တစ်ဆိုင်တွင် အလုပ်လုပ်ရန် လျှောက်ထားခဲ့ဖူးသည်။ သူငယ်ချင်း တစ်ယောက်နှင့်အတူ မန်နေဂျာထံသွား၍အလုပ်လျှောက်ကြ၏။ မန်နေဂျာက သူတို့နှစ်ယောက်အား ဆိုင်အနောက် ဖက်ခန်းသို့ သွားရောက်၍ ပုံစံဖြည့်ကြရန်ပြော၏။ နောက်တစ်နေ့တွင် သူငယ်ချင်းဖြစ်သူက အလုပ်ရသွားခဲ့သည်။ နောက် ရက်သတ္တပတ်အနည်းငယ်အကြာတွင် Maxwell သည် ထိုမန်နေဂျာထံသို့သွား၍ သူဘာကြောင့် အလုပ် မရသလဲ၊ ပုံစံဖြည့်ရာတွင်အမှားအယွင်းပါသွားသလားဟုမေး၏။ မန်နေဂျာကပြန်ပြောသည်မှာ ပုံစံကဘာမျှ အရေး မကြီးပါဘူး၊ စိတ်ပါလက်ပါလှုပ်ရှားမှုကို ကြည့်၍ရွေးခဲ့သည်ဟု ဆိုပါသည်။ Maxwell သည်ထိုအတွေ့အကြုံကို မမေ့နိုင်တော့ပါ။ သွက်လက်ဖျက်လပ်ပြီး ယုံကြည်မှုရှိရှိဖြင့်နိုးကြားနေသော လူတစ်ယောက်ကို ခါးပိုက်နှိုက်များ၊ လူယက်သူများက ပစ်မှတ်အဖြစ်ပင် မရွေးချယ်ကြပါ။ ယုံကြည်မှုနည်းပြီး သတိလက်လွတ်နေကြသူများကိုသာ ရာဇဝတ်သားများကတိုက်ခိုက် ကြခြင်းဖြစ်သည်ဟု ကြားဖူးပါသည်။

ဆက်သွယ်ပြောဆိုရန် လိုလားနေသူတစ်ယောက်အတွက်လည်း သူ၏ လှုပ်ရှားမှုက သိသာထင်ရှားသော သတင်းစကားကို ပေးနိုင်ပါသည်။ စင်မြင့်ပေါ်တက်ရမည်ဆိုလျှင် ဤအချက်ကို သတိထားရန် ဖြစ်ပါသည်။ စင်မြင့် ပေါ်သို့ ယုံကြည်ချက်ရှိရှိဖြင့် သွက်သွက်လက်လက် တက်သွားလျှင် မိမိသည်စကားပြောဆိုရန် ဆန္ဒပြင်းပြကြောင်း ပရိသတ်ကသိသည်။ ပရိသတ်နှင့်ဟောပြောသူနီးကပ်လျှင် ရင်းနှီးမှုခံစားချက်ကိုဖြစ်ပေါ်စေပါသည်။အလွန်တည်ငြိမ် ပြီး အေးတိအေးစက်ဖြစ်ခြင်းကိုလည်း ရှောင်ကြဉ်ရပါသည်။ မိနစ်အနည်းငယ်တိုင်းတွင် ပရိသတ်ကို လှမ်း၍

လှည့်ကြည့်ခြင်းဖြင့် ပရိသတ်အား မိမိ၏စွမ်းပကားကို ခံစားမိစေပြီး မိမိနှင့်ဆက်လက် ထိတွေ့နေလိုသော ဆန္ဒကို ပေါ်ပေါက်စေပါသည်။

(၄) ဖွင့်သောကိုယ်ဟန်အနေအထားကိုထိန်းသိမ်းပါ။ ဆက်သွယ်ပြောဆိုရန် ဆောင်ရွက်နေသူများအတွက် ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာအတားအဆီးများသည် ဆက်စပ်မှုရရှိရေးတွင် ကြီးမားသော အနှောင့်အယှက်ဖြစ်စေပါသည်။ စာရေးဆရာ Maxwell က ထိရောက်သော ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုဖြစ်လာစေရန် သူ့ကိုယ်တိုင်နှစ်ပေါင်းများစွာ အချိန်ယူခဲ့ရသည်ဟု ဆိုပါသည်။ စတင်စကားပြောခဲ့စဉ်ကာလများက Maxwell သည်ဟောပြောခုံနောက်မှ လုံးဝ မခွာနိုင်ခဲ့ပါ။ ပရိသတ်နှင့်ပိုင်းခြားထားသကဲ့သို့ ဖြစ်နေခဲ့ပါသည်။ နောက်ပိုင်းတွင် ဟောပြောစင်မြင့်ပေါ်လျှောက်သွား ပြီး ပရိသတ်နှင့်စကားပြောသောအခါ သူတို့ကပို၍ကောင်းစွာ မြင်လာရသောကြောင့် ဆက်စပ်မှုအကြီးအကျယ် တိုးတက်စေခဲ့သည်ဟု ဆိုပါသည်။ တစ်ခါက Maxwell သည် ဘောလုံးရိုက်ကစားရင်း ခါးတွင် ဒဏ်ရာရခဲ့သည်။ အိပ်ယာထ၌ သုံးရက်လဲနေခဲ့ပြီးနောက် ဒဏ်ရာမပျောက်ကင်းသေးသော်လည်း Pennsylvania ပြည်နယ် Harrisburg မြို့၌ ဟောပြောရန်ချိန်းထားသော ရက်ရောက်လာခဲ့သဖြင့် ခွေးခြေတစ်လုံးအပေါ်တွင်ထိုင်၍ဟောပြော ခဲ့ရပါသည်။ ထိုဟောပြောပွဲ၌ အလွန်အံ့အားသင့်စေသော တွေ့ရှိချက်မှာ ရှေ့တွင်စားပွဲမပါဘဲ ခွေးခြေပေါ်တွင် ထိုင်ပြောရ၍ သက်တောင့်သက်သာပိုရှိပြီး ပရိသတ်နှင့်ပို၍ဆက်စပ်မှုရခဲ့သည်။ ထိုင်ပြီးစကားပြောရာတွင်စကားလုံး များပို၍ပြောနိုင်ခဲ့ကြောင်း တွေ့ရှိရခြင်းဖြစ်ပါသည်။

ထိုအချိန်မှစ၍ စကားပြောသည့်အခါတိုင်း ကိုယ်ဟန်အနေအထားသာမက စိတ်အနေအထားကိုလည်း ဖွင့်ထားပြီးပြောရန် သတိထားခဲ့ပါသည်။ ရုံးတွင်စကားပြောသည့်အခါတွင်ပင် Maxwell သည် စာရေးစားပွဲ နောက်မှမပြောဘဲ ဧည့်သည်နှင့်ကြားထဲတွင်မည်သည့်အရာမျှ ခြားထားခြင်းမရှိသော ရိုးရိုးဆက်တိုက်စားပွဲတွင် မျက်နှာချင်းဆိုင်ထိုင်၍ ပြောခဲ့ပါသည်။ အလုပ်လုပ်ရန် လိုအပ်လာပြီဆိုလျှင် ဘေးချင်းယှဉ်၍ ထိုင်ပြီး အလုပ် လုပ်ခဲ့ပါသည်။

ကြားထဲမှအတားအဆီးများကိုရှင်းလင်းပြီး အကွာအဝေးကိုလျော့ချခြင်းဖြင့် ဆက်စပ်မှုသည် ပို၍လွယ်ကူစွာ ရနိုင်ပါသည်။ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာထိတွေ့မှုကလည်း ကွာခြားမှုကို လျော့ပါးစေပါသည်။ လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ခြင်း၊ ကျော တစ်ချက်ပုတ်ခြင်း၊ ပွေ့ဖက်ခြင်းတို့သည် ဆက်စပ်ခြင်းကို များစွာတိုးမြှင့်စေနိုင်ပါသည်။ သီချင်းရေးဆရာမ နှင့် အဆိုတော်တစ်ဦးဖြစ်သော Sue Duffield က ထိတွေ့မှု၏စွမ်းအားအကြောင်းကို အောက်ပါအတိုင်း ပြောပြခဲ့ပါ သည်-

“ကျွန်မအဖေ၏ လက်ဖဝါးများကို ကျွန်မဘယ်တော့မှ မေ့မှာမဟုတ်ဘူး။ အဖေဟာ အလုပ်ကြိုးစားတဲ့ အလုပ်ကြမ်းသမားပါ။ သူ့လက်ဖဝါးများကို အမြဲအပြစ်တင်နေသော်လည်း သန့်ရှင်းသပ်ရပ်ပြီး လက်သည်းများတွင် ချေးမရှိစေရန်၊ အသားအရေကိုနေရောင်ခံအညိုရောင်ဖြစ်စေရန်နှင့် အပြစ်ဆိုစရာမရှိအောင် ဂရုစိုက်တတ်သူဖြစ်ပါ သည်။ အသက် ၁၇ နှစ်အရွယ်တွင် ကျွန်မသည် မျက်နှာချင်းဆိုင် ကားတိုက်မိ၍ ထိခိုက်ဒဏ်ရာရပြီး ထမ်းစင် တစ်ခုဖြင့် အရေးပေါ်ဆေးကုသရေးအခန်းကို ရောက်သွားခဲ့ပါသည်။ ကိုယ့်အပြစ်နှင့်ကိုယ်ဆိုတော့ ကျွန်မသည် ကုတင်ပေါ်အရောက်တွင် စိတ်ချိုးချိုးကျသွားပြီး သတိလစ်သလိုဖြစ်သွားခဲ့ပါသည်။ ကျွန်မရဲ့အဖေလက်က ကျွန်မ ပခုံးကိုလာထိလိုက်တော့မှ မျက်လုံးဖွင့်မကြည့်ဘဲ ဒါအဖေလက်ဆိုတာချက်ချင်းသိလိုက်ပါသည်။ အဖေရဲ့ ထိတွေ့မှု အာရုံရဲ့စွမ်းအားကိုကျွန်မခံစား သိရှိထားပါသည်။ မိသားစုအတွင်း ရင်းနှီးသောနှစ်သိမ့်မှုနှင့် အားလုံး အဆင်ပြေ သွားလိမ့်မယ် စိတ်မပူနဲ့ဟု ပြောကြားနေသည့် အမိပွယ်လို့ နားလည်ခဲ့ပါသည်။ ”

သို့ဖြစ်၍ စာရှုသူသည် မိမိဆက်စပ်မှုရရှိလိုသော ပုဂ္ဂိုလ်နှင့်အကြား၌ တည်ရှိသော အတားအဆီးများကို ဖယ်ရှားရှင်းလင်းပြီး ကွာဟမှုကိုစေ့စပ်ပေးနိုင်ရပါမည်။ ဆီလျော်အပ်စပ်သည့်အခါများတွင် ထိတွေ့မှုဖြင့်ဆက်စပ်မှု ရယူနိုင်ပါသည်။

(၅) **ပတ်ဝန်းကျင်ကိုဂရုစိုက်ပါ။** အခြားလူများနှင့်ဆက်သွယ်ပြောဆိုရာတွင်ပတ်ဝန်းကျင်သည်အရေးကြီးသော အခန်းကဏ္ဍမှပါဝင်နေပါသည်။ သင့်ထက်ရပ်မြင်သံကြားအပေါ်တွင် သင့်ထက်ပို၍ ဂရုစိုက်နေသော ပုဂ္ဂိုလ်ကို ဆက်စပ်မှုရရှိရန် ကြိုးစားခဲ့ဖူးပါသလား။ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းခွင် သို့မဟုတ် ကပွဲခန်းအတွင်းကဲ့သို့သော အသံကျယ်လောင်စွာဖြစ်ပေါ်နေသောနေရာတွင် တစ်စုံတစ်ဦးနှင့် စကားပြောရန်ကြိုးစားခဲ့ဖူးပါသလား။ ခက်ခဲသော ပတ်ဝန်းကျင်သည် ဆက်စပ်မှုရရှိရန် ပို၍ခက်ခဲစေပါသည်။

ထို့ကြောင့် အကယ်၍ စာရှုသူသည် ဆက်စပ်မှုရရှိရန် လိုလားလျှင် ပတ်ဝန်းကျင်ကို ဥပေက္ခာပြု၍မရပါ။ လုပ်ငန်းသဘောအရ ပြောဆိုရသည့်အခါတွင်လည်း ဤအတိုင်းပဲဂရုစိုက်ရပါမည်။ ဆက်သွယ်စကားပြောဆိုရန် အစစအရာရာ စီစဉ်ထားသော နေရာတစ်ခုသည် သေချာပေါက် အထောက်အကူ ရပြီဟု မပြောနိုင်ပါ။ ထို့ကြောင့် ဟောပြောပွဲကျင်းပမည့်နေရာကို အမှန်တကယ်မပြောမီ ကြိုတင်၍ သွားရောက်ကြည့်ရှုစစ်ဆေးရန် လိုအပ်ပါသည်။ စကားပြောမည့် နေရာသည် ပရိသတ်နှင့် အနီးကပ်ဆုံးနေရာတွင် ရှိရဲ့လား ဆိုသည်ကို ဦးစားပေးကြည့်ရပါမည်။ ဒုတိယကြည့်ရမည့် အချက်မှာ အလင်းရောင်ဖြစ်သည်။ တတိယအချက်မှာ အသံစနစ်ဖြစ်သည်။ အသံစနစ်သည် ဟောပြောစင်၌ အသေတပ်ဆင်ထားသော စနစ်ဖြစ်ပါက ဟောပြောသူ၏ လှုပ်ရှားသွားလာမှုကို ကန့်သတ်ထား သကဲ့သို့ဖြစ်ပါမည်။ အကယ်၍သင်သည် အခြားလူများနှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိလိုပါက အလျော့အတင်းပြုလုပ်လိုသော ဆန္ဒရှိရပါမည်။ မိမိ၏အိမ်တွင် ဇနီး/ခင်ပွန်းနှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိရန် ပြုလုပ်လိုပါက ရုပ်မြင်သံကြား ခေတ္တပိတ်ထားရန် လိုပါသည်။ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ဦး သို့မဟုတ် ဖောက်သည်တစ်ဦးနှင့် နေလည်စာစားရန် ရည်ရွယ်ထားပါက စကား ပြောရန် အေးချမ်းငြိမ်သက်သော နေရာတစ်ခုကို ရွေးချယ်ရပါမည်။ အကယ်၍သင်သည် အစည်းအဝေး တစ်ခု၏ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်ပါက တက်ရောက်သူတိုင်းအတွက် အဆင်ပြေမည့် အစီအစဉ်တစ်ခု နှင့် သင့်လျော်သည့် အခန်း တစ်ခန်းစီစဉ်ပေးရမည်ဖြစ်သည်။ အလားတူပင် သင်သည် ပရိသတ်ကိုစကားပြောရန်ရည်ရွယ်ပါက ဟောပြော မည့်နေရာကို ကြိုတင်စစ်ဆေးပြီး ဆက်စပ်မှုအတွက် အနှောင့်အယှက်ဖြစ်နိုင်သော အတားအဆီးများ ကိုဖယ်ရှားရပါမည်။ ဟောပြောစင်ပေါ်ရောက်ပြီးမှ ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုလုပ်လိုလျှင် များစွာနှောင့်ကျသွားပြီဖြစ်သည်။ ထိရောက်သောဆက်စပ်မှုရရှိလိုပါလျှင် အခြားလူများကိုသင်နှင့်အမြင်အားဖြင့်ဆက်စပ်မှုပြုလုပ်နိုင်ရန်အကောင်းဆုံး အခွင့်အရေးများ ပေးရပါမည်။

(ခ) လူတို့ကမည်သည့်အကြောင်းအရာများကို နားလည်ကြသလဲ- သိမှုအားဖြင့် ဆက်စပ်ခြင်း

သိမှုအဆင့်ဖြင့်ဆက်စပ်ခြင်းကို ထိထိရောက်ရောက်ဆောင်ရွက်နိုင်ရန် စာရှုသူသည်အနည်းဆုံးအကြောင်း အရာနှစ်ခုကိုသိရမည်ဖြစ်ပါသည်။ မိမိ၏ဘာသာရပ်နှင့် မိမိကိုယ်မိမိဖြစ်၏။ ပထမအကြောင်းအရာက ပို၍ ရှင်းလင်း ပါသည်။ လူတစ်ယောက်က အခြားလူတစ်ယောက် လုံးဝမသိနားမလည်သော ဘာသာရပ်တစ်ခုကို အသေးစိတ် ရှင်းပြနေလျှင် ရယ်စရာလည်းကောင်း၏။ ပိုဆိုးသည်မှာ နှိပ်စက်နေသလိုလည်းဖြစ်၏။ အစစ်အမှန်မဟုတ် အတု အယောင်ကဲ့သို့လည်း ထင်ရ၏။

လူတို့၏ နှလုံးသားများနှင့်ဆက်စပ်မှုရရှိရန်ကိုယ်တွေ့အတွေ့အကြုံသည်မရှိမဖြစ်လိုအပ်ပါသည်။လက်တွေ့ အတွေ့အကြုံမရှိဘဲ တစ်စုံတစ်ရာသိနားလည်မှုကို ပရိသတ်များအားဖြန့်ဝေမည်ဆိုလျှင် ပရိသတ်က သင့်အပေါ် ယုံကြည်လက်ခံမှု ကွာဟနေပါလိမ့်မည်။ တစ်စုံတစ်ရာကို သင်က လက်တွေ့လုပ်ကိုင်ထားပြီး ဖြစ်သော်လည်း

အခြားလူများကိုရှင်းပြရန် လုံလုံလောက်လောက် သိနားလည်မှုမရှိလျှင်လည်း ပရိသတ်က အားမလိုအားမရ ဖြစ်ကြပါလိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့်ပရိသတ်၏ သင့်တင့်လျောက်ပတ်သော နားလည်လက်ခံမှုကိုရရှိရန် ဘာသာရပ်နှင့် ပတ်သက်၍ ကောင်းစွာသိနားလည်မှုနှင့် လက်တွေ့အတွေ့အကြုံ နှစ်မျိုးလုံး ရှိရမည်ဖြစ်ပါသည်။

ဘာသာရပ်အကြောင်း ကောင်းစွာသိရန်အရေးကြီးသကဲ့သို့ပင် မိမိကိုယ်မိမိသိရန်လည်း အလွန်အရေးကြီး ပါသည်။ ထိုရောက်သောဆက်သွယ်ရေးသမားများသည် ကိုယ့်ပုံစံနှင့်ကိုယ်ရှိကြသည်။ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ယုံကြည်မှု ရှိကြခြင်းမှာ သူတို့သည် မည်သည့်အကြောင်းအရာကိုလုပ်နိုင်၍ မည်သည့်အကြောင်းအရာကို မလုပ်နိုင်ကြောင်း ကောင်းကောင်းသိသောကြောင့်ဖြစ်သည်။ ထို့အပြင် သူတို့သည် လူထုနှင့် စကားပြောသောအခါ လူထုကြိုက်သော နေရာသို့ ဆွဲခေါ်၍ ဆက်သွယ်ပြောဆိုတတ်သောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။

မည်သူမျှထိုရောက်သောဆက်သွယ်ပြောဆိုသူအဖြစ် ဘဝကိုမစတင်ခဲ့ကြပါ။ စာရေးဆရာ Maxwell သည် ၁၉၆၇ ခုနှစ် တက္ကသိုလ်တွင် တက်ရောက်နေစဉ်က လူထုစကားပြောပွဲတွင် ကျင့်သုံးခဲ့သော မဟာဗျူဟာမှာ သူလေးစားယုံကြည်သော ဟောပြောသူများကို ပုံတူပြုလုပ်ရန် ဖြစ်သည်။ အကြီးအကျယ်ပျက်စီးဆုံးရှုံးခဲ့ရပါသည်။ ထိုမဟာဗျူဟာသည် အလုပ်မဖြစ်သောအခါ သူ၏ ဘာသာရပ်အသိပညာဖြင့် လူထု၏ ထင်မြင်ချက်ကောင်းစေရန် ပြုလုပ်ခဲ့သည်။ မည်သူမျှ နားမထောင်လိုကြပါ။ ရှစ်နှစ်ခန့် မိမိကိုယ်မိမိ သိအောင်လုပ်ခဲ့ရပါသည်။ စာရှုသူအတွက် အလွန်အရေးကြီးသောသတင်းကောင်းကတော့ “မိမိကိုယ်မိမိ ရှာဖွေသိရှိပြီဆိုလျှင် မိမိ၏ပရိသတ်ကိုလည်း တွေ့ရှိ လာရပါလိမ့်မည်” ဟူ၍ဖြစ်ပါသည်။

(ဂ) လူတို့က မည်သည့်အကြောင်းအရာများကို ခံစားကြသလဲ-ခိတ်ခံစားမှုအားဖြင့် ဆက်စပ်ခြင်း

စာရေးဆရာ John Kotter က “ချက်ချင်းဆောင်ရွက်လိုသော အသိစိတ်”(A sense of Urgency) ဟု သောစာအုပ်တွင်ရေးသားဖော်ပြထားရာ၌ “ရာစုနှစ်ပေါင်းများစွာကတည်းကကြားနေခဲ့ရသော အထင်ကရ စကား တစ်ခွန်းမှာ ‘ခေါင်းဆောင်ကြီးများသည် အခြားလူများ၏ ခံစားမှုများနှင့် စိတ်အာရုံများ(Hears and Minds)ကို အောင်နိုင်ကြသည်’” ဟူ၍ဖြစ်၏။ ထိုစကားတွင်ခေါင်းဆောင်ကြီးများသည် အခြားလူများ၏စိတ်အာရုံများကို အောင်နိုင်ကြသည်ဟူ၍လည်းကောင်း၊ အခြားလူများ၏ စိတ်အာရုံနှင့် ခံစားမှုများကို အောင်နိုင်ကြသည်ဟူ၍ လည်း ကောင်း၊ မသုံးနှုန်းဘဲ ခံစားမှု(Heart)ကို ရှေ့တွင် ထားသည်ကို တွေ့ရမည်ဖြစ်သည်။ အကယ်၍ မိမိတို့သည် ကောင်းမွန်သောဆက်သွယ်ပြောဆိုနိုင်သူများဖြစ်လိုပါက ဤအချက်ကို စိတ်ထဲတွင် အမြဲ မှတ်သားထား ရပါမည်။ အခြားလူတစ်ယောက်၏ခံစားမှုကို အောင်နိုင်ပြီးလျှင် ကျန်ရှိသောအချက်က သူ့ဘာသာသူလိုက်ပါလာရန်ရှိပါသည်။

မိမိတို့သည် အသိဉာဏ်အပေါ်တွင် အလွန်အလေးပေးသော ဟောပြောသူများ နှင့် ဆရာ ဆရာမများကို တွေ့ဖူးကြပါသည်။ သူတို့သည် သတင်းစကားတစ်ရပ်နှင့် ပတ်သက်၍ လူတို့၏ သဘောပေါက်နားလည်လွယ်ခြင်း သဘာဝကိုပို၍တွက်မိကြပါသည်။ သူတို့ထင်သည်မှာကျိုးကြောင်းညီညွတ်သော ဆင်ခြင်တုံတရားဖြင့် ရှင်းပြလိုက် လျှင် လူတို့အပေါ် အောင်နိုင်မှုရလိမ့်မည်ဟူ၍ဖြစ်သည်။ ဤနည်းလမ်းသည် အမှန်တကယ်အလုပ်မဖြစ်ပါ။

စိတ်ကုထုံးပါရဂူ နှင့် ခေါင်းဆောင်မှုကျွမ်းကျင်သူ Rabbi Edwin H. Friedman က မှတ်ချက်ပြု ထားသည်မှာ-

“ ယခုခေတ်တွင် ဧရာမလွှဲမှားသောနားလည်မှုကြီးမှာ ပြောင်းလဲမှုကို မလိုလားသော လူတို့အား အချိန်တန်လျှင် သူတို့၏ အလိုလိုထိုးထွင်းဉာဏ်က ပြုပြင်ပေးသွားလိမ့်မည်ဟူသော ယူဆချက်ဖြစ်သည်။ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုသည် ဝါကျအထားအသို ပေါ်တွင်လည်းမတည်၊ စကားပြောကောင်းခြင်း သို့မဟုတ် အာဝဇွန်းရွှင်ခြင်း သို့မဟုတ် ရသမြောက်စွာ ပြောကြားနိုင်ခြင်းအပေါ်တွင်လည်းမတည်၊ သတင်းစကားကို ကြားသိရသော အချိန်တွင်ရှိသော စိတ်ခံစားမှုနှင့်ဆက်စပ်သော အခြေအနေအပေါ်တွင်သာတည်ပါသည်။ သင်၏ စကားလုံးများက လူတို့အား နောက်ကအတင်းလိုက်ဖမ်းနေခြင်းကို သူတို့ကမလိုလားပါ။ သူတို့

ကိုယ်တိုင်သင့်ထံသို့ ဝန်းရံလာသည့်အခါမှသာသင့်စကားလုံးများကိုသူတို့ကကြားကြရသည်။အကောင်းဆုံး ရွေးချယ်ထားသည့် စကားလုံးများသည်ပင် လိုအပ်သည်ထက်ပို၍ လွှမ်းမိုးလွန်းလာသောအခါ သူတို့၏ စွမ်းအားများဆိုးရွားသွားရပါသည်။ ထို့ကြောင့် မိန့်ခွန်းတစ်ခု ပြောကြားရာတွင် သင်၏ သဘောထား ရပ်တည်ချက်သည်သာ စစ်မှန်သောတန်ဖိုးဖြစ်သည်။” ဟူ၏။

အခြားလူများနှင့်ဆက်သွယ်ပြောဆိုနေကြရင်း မိမိတို့ဝမ်းထဲ၌ရှိနေသော အပြုသဘော သို့မဟုတ် အဖျက် သဘောစိတ်တို့သည် နောက်ပိတ်ဆုံး၌ထွက်ပေါ်လာစမြဲဖြစ်သည်။ ဆိုရိုးစကားတစ်ခုရှိပါသည်။ “နုလုံးသားထဲတွင် စဉ်းစားထားသမျှအားလုံး အပြင်မှာပေါ်နေပါသည်” ဟူသော စကားသည် တကယ်မှန်ပါသည်။ သင်ကြံစည် စိတ်ကူးသည့်အတိုင်း အခြားလူများက တုန့်ပြန်တတ်ပါသည်။ လူတို့သည် သင်ပြောနေသော စကားလုံးများကို နားထောင်နေစဉ် သင့်စိတ်ထဲက သဘောထားရပ်တည်ချက်ကို ခံစားသိရှိနိုင်ကြသည်။ ဤအချက်ကြောင့်ပင် မိမိတို့သည် လူတို့နှင့်ဆက်စပ်မှုရရှိခြင်း သို့မဟုတ် စိမ်းကားသွားခြင်း ဖြစ်ကြရပါသည်။ တကယ်တမ်း ပြောရမည် ဆိုလျှင် အခြားလူများနှင့် စကားပြောကြသောအခါ မိမိတို့၏ သဘောထားရပ်တည်ချက်သည် မိမိတို့၏ စကားလုံး များထက် များစွာ ပို၍အားကြီးပါသည်။ ထို့ကြောင့်လည်း Sloan's စူပါမားကတ်များ၏ စီအီးအို Jules Rose က “သင်သုံးစွဲခဲ့သည့်အတိအကျစကားလုံးများသည် သင်၏စွမ်းပကား၊ ဆန္ဒပြင်းပြမှုနှင့် ခိုင်မာသောခံယူချက်တို့ထက် အရေးပါမှု များစွာလျော့နည်းသည်” ဟု ထောက်ပြခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါသည်။

အခြားလူများ၏စိတ်ခံစားမှုအဆင့်ကိုမြင့်မားစွာဆက်စပ်မှုပြုလုပ်နိုင်စွမ်းရှိသောလူတို့ကိုစိတ်အာရုံဆွဲဆောင် ထားနိုင်သူများ သို့မဟုတ် လူအများအပေါ်တွင် ဩဇာတိက္က မပြည့်စုံသူများဟု ခေါ်ရမည်ဖြစ်ပါသည်။ သူတို့သည် လူအုပ်ရှေ့သို့ ထွက်ရပ်လိုက်သည်နှင့် အခြားလူများက သူတို့ထံ ရောက်ရှိသွားကြသည်။ သူတို့မည်သည့် အကြောင်းအရာများ ပြောခဲ့သည်ကို အခြားလူများက မမှတ်မိကြပါ။ သူတို့ဘာလုပ်နေသည်ကိုလည်း မသိကြပါ။ သို့သော်သူတို့က အခြားလူများ၏စိတ်ကို မည်ကဲ့သို့ခံစားမှုရရှိသွားအောင် လုပ်ခဲ့သည်ကိုကား အမြဲတမ်းမှတ်မိနိုင် ကြပါသည်။

ဤအရည်အချင်းမျိုးကို ဘာကြောင့်သူတို့ရရှိနေကြသလဲ၊ ခေါင်းဆောင်မှုစာရေးဆရာ John C. Maxwell ၏သူငယ်ချင်းနှင့်လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ဦးဖြစ်သော Dan Reiland က သူကိုမေးခဲ့ဖူးပါသည်။ “ John လူတချို့က လူအများအပေါ်တွင်ဩဇာတိက္ကမရှိပြီး တချို့ကမရှိကြဘူး၊ ဘာဖြစ်လို့လဲ”။ “ထူးခြားသော ပင်ကိုယ်အရည်အသွေး ကြောင့်ထင်တယ်”ဟု Maxwell က ရုတ်တရက်ပြန်ဖြေလိုက်၏။ “ကျွန်တော်ကတော့ အဲဒီလိုမထင်ဘူး၊ ဩဇာတိက္ကမဟာ ပင်ကိုယ်အရည်အသွေးက ရလာတာမဟုတ်ဘူး၊ သဘောထားရပ်တည်ချက်ရဲ့ အကျိုး သက်ရောက်မှုတစ်ခုလို့မြင်တယ်” ဟု Dan က တုံ့ပြန်ပါသည်။ ဩဇာတိက္ကမဆိုတာ အတွင်းသို့အာရုံ စူးစိုက်မှု မပါဘူး၊ အပြင်သို့ အာရုံစူးစိုက်မှုကိုသာ ပိုင်ဆိုင်တယ်။ ဩဇာတိက္ကမ ရှိသူများဟာ အခြားလူများအပေါ်တွင် အလေးအနက်ထားကြသည်၊ အခြားလူများ၏ တန်ဖိုးကိုတိုးမြှင့်ပေးလိုသော ဆန္ဒရှိကြသည်ဟု Dan က ဆက် ရှင်းပြခဲ့ပါသည်။

Dan ပြောခဲ့သည်မှာ မှန်ပါသည်။ လူအများ၏ အာရုံကို ဆွဲဆောင်ထားနိုင်ရန်မှာ စာရှုသူ၌ အခြားလူများ ကိုဦးစားပေးသော အပြုသဘော သဘောထားရပ်တည်ချက် ရှိရမည်ဖြစ်ပြီး အမှန်တရားကို ရှာဖွေရန်နှင့် စူးစိုက် သောဦးတည်ချက်ရှိရန်လိုအပ်ပါသည်။ထို့အပြင် စာရှုသူသည် ဤသဘောထားရပ်တည်ချက်အပေါ် လုံးဝ ယိမ်းယိုင် ခြင်းမပြုသောယုံကြည်ချက်လည်းရှိရပါမည်။ ထိုယုံကြည်ချက်ကို အခြားလူများအပေါ်တွင် မြှုပ်နှံပေးလိုက်သောအခါ ထိုလူများသည် စာရှုသူနှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိလာပြီး သူတို့ကိုယ်တိုင်လည်း ထိုယုံကြည်ချက်ကို လက်ခံရရှိသွားကြ လေတော့သည်။

လူအများ၏အာရုံကို ဆွဲဆောင်ရန်နှင့်ဆက်စပ်မှုရရှိရန်အတွက် မိမိတို့၌ ထူးထူးကဲကဲကောင်းမွန်သော အရည်အချင်းတစ်ရပ်ရှိရန် သို့မဟုတ် ပါရမီရှိရန် သို့မဟုတ် ဟောပြောမှုအတတ်ပညာကို ပိုင်ဆိုင်ထားရန်မလိုပါ။ အပြုသဘော သဘောထားရပ်တည်ချက်ရှိရန် ၊ မိမိကိုယ်မိမိယုံကြည်ရန်နှင့် အခြားလူများအပေါ်အာရုံစိုက်မှုရှိရန် တို့သာလိုပါသည်။ ဤအချက်ကလေးများကို လိုက်လုပ်ကြည့်မည်ဆိုလျှင် မိမိတို့သည် အခြားလူများနှင့် ဆက်စပ်မှု ရရှိသွားပြီး မိမိတို့ခံစားသကဲ့သို့ သူတို့လည်း ခံစားလာကြလိမ့်မည်ဖြစ်ပါသည်။ ဤအချက်သည် စိတ်ခံစားချက် သဘောအရဆက်စပ်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ တစ်ယောက်ချင်းဖြစ်စေ၊ အဖွဲ့ငယ်တစ်ဖွဲ့နှင့်ဖြစ်စေ၊ ပရိသတ်ကြီးနှင့်ဖြစ်စေ ဤအစဉ်အတိုင်းဖြစ်လာရန် အရေးကြီးပါသည်။

(ဃ) လူတို့က မည်သည့်အကြောင်းအရာများကို ကြားကြသလဲ-နတ်အားဖြင့် ဆက်စပ်ခြင်း

ဆက်စပ်မှုရရှိရန် ဆက်သွယ်ပြောဆိုရာတွင် လူတို့ကိုစကားလုံးများထက် အမြင်အားဖြင့်၊ သိမှုအားဖြင့်နှင့် စိတ်ခံစားမှုအားဖြင့် ဆွဲဆောင်ရမည်ကို သိရှိခဲ့ကြပြီးဖြစ်ပါသည်။ ဤသို့ဆိုခြင်းကြောင့် စကားလုံးများ၏ စွမ်းပကား ကိုလစ်လျှူရမည်ဟု ဆိုလိုရာမရောက်ပါ။ ဗြိတိသျှဝန်ကြီးချုပ်ဟောင်း Benjamin Disraeli က “အသက်အရွယ် အလိုက်ရရှိလာသော အတွေ့အကြုံများနှင့် အသိဉာဏ်ပညာများကိုစကားလုံးအကိုးအကားများအဖြစ် ထိန်းသိမ်း ထားခြင်းသည်တာရှည်ခံစေနိုင်သည်” ဟုဆိုခဲ့ပါသည်။ လူမဲခေါင်းဆောင် Martin Luther King Jr. ၏ မိန့်ခွန်း တစ်ပုဒ်ကိုဖတ်ကြည့်လျှင် သူ၏စကားလုံးများကြောင့်စိတ်တက်ကြွလာပါလိမ့်မည်။ ကမ္ဘာကျော်ပြဇာတ်ရေးဆရာကြီး Shakespeare ၏ လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်းလေးရာကျော်က ရေးသားခဲ့သော ပြဇာတ်တစ်ပုဒ်ကို ဖတ်ကြည့် လျှင် ယနေ့တိုင်အသုံးများလွန်း၍ Shakespeare ၏ စကားလုံးများကို ကိုးကားနေမှန်းမသိ မိမိတို့ကိုယ်တိုင် ကိုးကား ခဲ့မိကြောင်း တွေ့ရပါလိမ့်မည်။ စကားလုံးများသည် စာရှုသူ၏ အတွေးအခေါ်များကို အများလက်ခံမှုရရှိစေရန် နှင့် ကမ္ဘာကြီးတစ်ခုလုံးကို ပြောင်းလဲနိုင်သော စွမ်းအားရှိစေသည်ကို သတိပြုရန်လိုပါသည်။

သင်ဘာပြောသလဲ၊ ဘယ်လိုပြောသလဲဆိုသည့် အချက်က လူတို့၏ နှလုံးသားကို ရိုက်ခတ်စေပါသည်။ သင်၏အသုံးအနှုန်းကို လူတို့ကခံစားတုံ့ပြန်မှုရှိပါသည်။ ဇနီးသည် သို့မဟုတ် ခင်ပွန်းသည်ဖြစ်စေ ကလေးများ ကိုဖြစ်စေသင်ပြောဆိုရန် ရွေးချယ်ထားသော စကားလုံးသည် သူတို့အား စိတ်အားတက်ကြွမှု သို့မဟုတ် စိတ်ဆိုး နေသထွက်မှုကို ဖြစ်စေပါသည်။ ပျင်းရိငြီးငွေ့စေမှု သို့မဟုတ် မှတ်မှတ်ရရဖြစ်စေပါသည်။

တစ်ယောက်ချင်း စကားပြောကြသည့်အခါ ခက်ခဲသောအခြေအနေ၌ပင်လျှင် စကားလုံးများကို အပြု သဘောဆန်ရန် ရွေးချယ်ပြီး မိမိ၏ယုံကြည်မှု သို့မဟုတ်အပေါ်မည်မျှရှိသည်ကို ဆင့်ကမ်းပေးရပါမည်။ ပရိသတ်ကို ပြောသည့်အခါ ချက်ပိုင်၍ထိမိပြီး မှတ်သားလောက်သော စကားဖြစ်ရန် အားထုတ်ရပါသည်။ စာရေးဆရာ Mark Twain က “မှန်လုနီးနီးစကားလုံးနှင့် မှန်ကန်သောစကားလုံးတို့၏ ခြားနားချက်ကကြီးမားသည်။ ပိုးစုန်းကြူးနှင့် လျှပ်ပြက်ခြင်း အလင်းရောင်ခြင်းခြားနားသကဲ့သို့ဖြစ်၏” ဟုရေးထားပါသည်။

လူတို့သည် အခြားလူများ၏ ပြောစကားများမှ သူတို့အတွက် အမိအရ ဖမ်းယူနိုင်စွမ်းရှိကြပါသည်။ ထို့ကြောင့်လည်း စကားပြောသောအခါ သတိကြီးစွာထား၍ ပြောရန်လိုအပ်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ စကားပြောသောအခါ အသံနေအသံထား၊ အသံအနိမ့်အမြင့်ပြောင်းလဲခြင်း၊ အချိန်ကိုက်ညီမှု၊ အတိုးအကျယ်၊ အလေးအသွက် တို့သည် အခြားလူများနှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိရန်အတွက် အကူအညီပေးခြင်း သို့မဟုတ် ဆက်စပ်မှုပြတ်ထောက်ရန် အလား အလာတို့ကို ဖန်တီးပေးနိုင်ပါသည်။

ပေါင်းစည်းခြင်းအားဖြင့် ဆက်စပ်ခြင်း

ဆက်သွယ်ပြောဆိုခြင်း အတတ်ပညာသည် အထက်တွင်တင်ပြခဲ့သောအချက်လေးချက်ကိုပေါင်းစည်းပေးခြင်းဖြင့် စွမ်းရည်ပြည့်ဝလာနိုင်ပါသည်။ မှန်ကန်သော စိတ်ခံစားမှုဖြင့် မှန်ကန်သော စကားလုံးများကို အသုံးပြုပါ။ အမြင်အားဖြင့် မှန်ကန်သော ထင်မြင်ချက်ရရှိရန်ပြုလုပ်၍ သိမှုသဘောအရ လက်ခံမှုရရှိလာစေရပါမည်။ ဤသို့ ပြုလုပ်ရန်အတွက် မှန်ကန်သောအသံအနေအထား၊ မှန်ကန်သောမျက်နှာသွင်ပြင်နှင့် လက်ခံနိုင်သော ကိုယ်ဟန်အမူအယာ ရှိရပါမည်။

ဤသို့ပြုလုပ်ရန် ရှုပ်ထွေးမှုရှိသည်မှာ မှန်ပါသည်။ သို့သော်ဤအလုပ်များသည် အလိုလိုဖြစ်ပေါ်လာရမည့် အလုပ်များဖြစ်ပါသည်။အကောင်းဆုံးပေးနိုင်သောအကြံဉာဏ်မှာ စာရှုသူကိုယ်တိုင် ဤအရည်အချင်းကို ပိုင်ဆိုင်ခွင့် ရရှိရန်လေ့ကျင့်သင်ယူသွားရန်ဖြစ်ပါသည်။ အတော်ဆုံးဟောပြောသူများသည် အကြိမ်ကြိမ်ခမ်းသပ်လေ့ကျင့်မှုများနှင့် အမှားအယွင်းများအတွင်းမှ သူတို့၏ အားသာချက်များကို ရှာဖွေတွေ့ရှိသွားကြခြင်းဖြစ်ပါသည်။ လူပြက်များ ၊ နိုင်ငံရေးသမားများ၊ ဖြေဖျော်ရေးသမားများနှင့် ခေါင်းဆောင်များလည်း ဤအတိုင်းပြုလုပ်သွားကြခြင်းဖြစ်ပါသည်။ လူတိုင်းတွင် ကိုယ်ပိုင်ပုံစံရှိသော်လည်း ထိုပုံစံသည် အမြင်အားဖြင့်၊ သိမှုအားဖြင့်၊ စိတ်ခံစားမှုအားဖြင့် နှင့် နတ်အားဖြင့် ဆက်စပ်မှုစွမ်းရည်တို့ကို မျှဝေထားခြင်းဖြစ်ပါသည်။ အခြားလူများ၏ ထိရောက်ကောင်းမွန်သော နည်းပညာများကို အတုခိုးခြင်းသည် ကောင်းပါသည်။ သို့သော် စကားလုံးတစ်လုံးခြင်းကို ကြက်တူရွေး ပြောသကဲ့သို့ လိုက်ပြောခြင်းဖြင့် လူထုအပေါ်လွှမ်းမိုးမှုရရှိနိုင်လိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။

သင်ပေးသော သတင်းစကားသည် သင့်စကားဖြစ်ရမည်၊ စကားပြောသော ပုံစံသည် သင့်ပုံစံဖြစ်ရမည်။ အခြေအနေအမျိုးမျိုးအောက်မှ ထိုပုံစံကို ရရှိအောင်ကြိုးစားအားထုတ်ပါ။ ကျွမ်းကျင်မှုကို တိုးတက်လာစေရန် မြှင့်တင်ပါ။ ကျွမ်းကျင်မှုတိုးတက်လာသည်နှင့်အမျှ စကားလုံးများထက်တာသွားသည့် သင်၏ အမြင်အားဖြင့် ဆက်သွယ်နိုင်မှု ပမာဏကို သတိထားမိပါလိမ့်မည်။

အလွှာတိုင်းမှ လူတို့နှင့်ဆက်စပ်ခြင်း

ဆက်စပ်ခြင်း၏အခြေခံသဘောတရား။ ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းသည်စကားလုံးများထက်ပို၍တာသွားသည်။

အဓိကကျသော အယူအဆ။ စကားလုံးများထက်ပို၍ ရောက်အောင်သွားနိုင်လေ လူတို့နှင့်ဆက်စပ်မှုရရှိရန် အခွင့်အရေးသာလေဖြစ်၏။

တစ်ဦးချင်းနှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိစေခြင်း။ တစ်ဦးချင်းနှင့်ဆက်စပ်မှုရရှိရန် ကြိုးစားရာတွင် လူတို့သည် နုတ်ဖြင့် မဟုတ်သော ဆက်သွယ်မှု အစိတ်အပိုင်းများ ၏ အရေးကြီးမှုအပေါ် လျော့တွက်လေ့ရှိကြသည်။ သူတို့သည် စကားလုံးများ၏ နောက်အပို တစ်ခိုက်ခန့် မသွားလိုကြပါ။ စာရှုသူအနေဖြင့် တစ်ဦးချင်းနှင့် ဆက်စပ်မှုနယ်မြေကို တိုးချဲ့လိုပါက-

- အခြားလူကို အပြည့်အဝ အလေးအနက်ထားပြီး အမြင်အားဖြင့် ဆက်စပ်မှုရယူပါ။ မျက်လုံးများသည် အတွင်းစိတ်နှလုံးသား၏ တံခါးပေါက်များဖြစ်ပါသည်။ အခြားလူ၏ နှလုံးသားကိုမြင်အောင်ကြည့်ပါ။ မိမိ၏ နှလုံးသားကိုလည်း မြင်အောင်ပြသပါ။
- မေးခွန်းများမေးခြင်း၊ ဂရုစိုက်၍နားထောင်ခြင်းတို့ဖြင့် သိမှုအားဖြင့်ဆက်စပ်မှုကိုရယူပါ။ ထို့အပြင် နတ်အား ဖြင့် ဖွင့်ဟမပြောလိုက်သောအချက်များကိုလည်း သတိထား၍ရှာဖွေပါ။
- ထိတွေ့မှုမှတစ်ဆင့် စိတ်ခံစားမှုအားဖြင့် ဆက်စပ်မှုရယူပါ။ (ဆန့်ကျင်ဖက်လိင်အတွက် နယ်နိမိတ် မကျော်လွန်ရန်ဂရုစိုက်ရပါမည်)

အဖွဲ့နှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိစေခြင်း။ နည်းပြဆရာတစ်ယောက်စဉ်းစားသကဲ့သို့ စဉ်းစားခြင်းနှင့် ဆက်သွယ် ပြောဆိုသကဲ့သို့ ဆက်သွယ်ခြင်းတို့သည် ကောင်းမွန်သောနည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ အချင်းချင်း အပြန်အလှန် ထိတွေ့ဆက်ဆံရသော ဝန်းကျင်တစ်ခုဖြစ်၍ ဘာလုပ်ရမည်ကို မိမိကပြသနိုင်သကဲ့သို့ သူတို့ကိုလည်း လုပ်ဆောင် ပြုရန် တောင်းဆိုနိုင်ပါသည်။ အဖွဲ့ သို့မဟုတ် အုပ်စုတစ်ခု ပတ်ဝန်းကျင်တွင်-

- ကိုယ်တိုင်စံနမူနာပြသခြင်းဖြင့် အမြင်အားဖြင့် ဆက်စပ်မှုရယူပါ။ သူတို့ မြင်ရသည်ကို လိုက်လုပ်လာ ပါလိမ့်မည်။
- သူတို့၏ ကြီးထွားတိုးတက်မှုအတွက် မြှုပ်နှံလုပ်ဆောင်ပြီး သိမှုအားဖြင့် ဆက်စပ်မှုရယူပါ။ သူတို့၏ သိနားလည်မှုအဆင့်အပေါ်တွင်အခြေခံ၍ပိုမိုမြင့်မားသောအဆင့်သို့ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာစေရန်ဆောင်ရွက် ပေးနိုင်ပါသည်။
- အဖွဲ့၏ အားထုတ်မှုအတွက်ဂုဏ်ပြုခြင်း၊ ဆုချီးမြှင့်ခြင်း တို့ကိုပြုလုပ်၍ စိတ်ခံစားမှုအားဖြင့် ဆက်စပ်မှု ရယူပါ။

ပရိသတ်နှင့်ဆက်စပ်မှုရရှိစေခြင်း။ စကားလုံးများထက် ကျော်လွန်၍ ဆက်စပ်မှုရရှိစေရန် ဆက်သွယ် ပြောဆိုရာ၌ ပရိသတ်နှင့်စကားပြောရခြင်းသည် ယခုဆွေးနွေးတင်ပြနေသည့် အခြေအနေသုံးရပ်တွင် အခက်အခဲ ဆုံးဖြစ်၏။ ဘာကြောင့်ပါလဲ၊ စကားပြောစင်ပေါ်မှ မိမိတို့ဆက်သွယ်ပြောဆိုနိုင်သည်မှာ စကားလုံးများသာ ဖြစ်သော ကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ သို့ရာတွင် နတ်မှမဟုတ်သော ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှု သုံးခုကိုကား လုပ်ဆောင်နိုင်ပါသေးသည်၊ အထူးသဖြင့် အစပိုင်းကာလတွင်ဖြစ်သည်-

- ပြုံးပြခြင်းဖြင့် အမြင်အားဖြင့်ဆက်စပ်မှုရယူပါ။ သူတို့နှင့်စကားလာပြောရသည့်ကို ဝမ်းသာပျော်ရွှင် ကြောင်းသိရှိစေရန်ဖြစ်ပါသည်။
- သင်ပြောသည့်စကားကို ပရိသတ်မှ စဉ်းစားချိန်ရရှိစေရန် မဟာဗျူဟာမြောက် တုံ့ဆိုင်းပေးခြင်းဖြင့် သိမှုအားဖြင့် ဆက်စပ်မှုရယူပါ။
- ရယ်မောခြင်းနှင့် ပူဆွေးခြင်းတို့ကို မျက်နှာအမူအယာ မှ ထုတ်ဖော်ပြသခြင်းဖြင့် စိတ်ခံစားမှုအားဖြင့် ဆက်စပ်မှုရယူပါ။

Reference; John C. Maxwell, "Everyone Communicates few connect"