

ဘုံအခြေခံသဘောထားအပေါ်တွင် ဆက်စပ်မှုရယူပါ

ဘုံအခြေခံသဘောထားကိုရှာဖွေပါ

အခြားလူများနှင့်ဆက်စပ်မှုရရှိရန် ပထမဦးဆုံးလိုက်နာကျင့်သုံးသောဆက်သွယ်ပြောဆိုရေးစည်းမျဉ်းတစ်ခုသည် “ဘုံအခြေခံသဘောထားကို ရှာဖွေရန်”ဖြစ်ပါသည်။ဇနီးသည်သို့မဟုတ်ခင်ပွန်းသည်နှင့်အိမ်ထောင်ရေးပြဿနာဖြေရှင်းခြင်း ၊ ကလေးတစ်ယောက်ကို သင်ကြားပြသခြင်း၊ အရောင်းအဝယ် တစ်ခုအတွက်ညှိနှိုင်းခြင်း၊ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုရောင်းချခြင်း ၊ စာအုပ်တစ်အုပ်ရေးသားခြင်း သို့မဟုတ် ပရိသတ်အား စကားပြောကြားခြင်းအစရှိသည့် မည်သည့်ဆက်သွယ်မှုလုပ်ငန်းနယ်ပယ်တွင် မဆို ဤစည်းမျဉ်းကို အသုံးပြုနိုင်ပါသည်။

ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်အနေဖြင့် စာရေးသူသည် စောစောပိုင်းကာလများ၌ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်သာ အာရုံစူးစိုက်ခဲ့ပါသည်။ ဆက်စပ်မှုရရှိရေးတွင်အခြားလူများကိုမဖြစ်မနေအာရုံစူးစိုက်ရန်လိုအပ်ကြောင်း သိရှိလာပြီးမှသာ စာရေးသူသည်ယင်းလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်၍ တိုးတက်မှုများ ရရှိလာခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်သာ အာရုံစူးစိုက်နေလျှင် အခြားလူများနှင့် ဘုံအခြေခံသဘောထား (Common ground) ကို ရရှိရန် ခက်ခဲပါသည်။

စာရေးဆရာမ Florence Littauer ၏“ပင်ကိုယ်စရိုက်ကိုတိုးမြှင့်ပါ”(Personality Plus) စာအုပ်ကို ဖတ်ကြည့်မည်ဆိုလျှင်ကွဲပြားခြားနားသော လူသဘာဝစရိုက်များသည် လူများအားကွဲပြားခြားနားစွာ စဉ်းစားတွေးခေါ်ခြင်းနှင့် လုပ်ဆောင်ခြင်းတို့ကို ဖြစ်ပေါ်စေကြောင်း တွေ့ရှိရမည်ဖြစ်သည်။ ထို့အပြင် လူသဘာဝစရိုက်တစ်ခုသည် အမြဲတမ်းမှန်ကန်နေသည်ဟုလည်း မဆိုသာပါ။ စာရေးသူတို့ငယ်စဉ်အခါက လူများကို ခေါင်းဆောင်မှုပြုခဲ့ရာတွင် အခြားလူများကို မိမိ၏ လူသဘာဝစရိုက်များဖြင့် ပြောင်းလဲပြင်ဆင်ပေးရန် ကြိုးစား အားထုတ်ခဲ့ခြင်းများစွာ ရှိခဲ့ပါသည်။ မည်မျှရယ်စရာကောင်းလိုက်ပါဘိသနည်း။ အမျိုးသမီးကြီးတစ်ဦးသည် သူမ၏ ခင်ပွန်းသည်မျက်စိခွဲစိတ်ကုသမှုနှင့်ပတ်သက်၍ စိတ်ပျက်နေသကဲ့သို့ဖြစ်ပါသည်။ “သူ့မျက်လုံးတွေကို ခွဲစိတ်ကုသ ဖို့အတွက် ဒေါ်လာ ၄၀၀၀ မက အကုန်ခံခဲ့ပြီးဖြစ်တယ်။ သူကဘာကြောင့် ကျွန်မရှုထောင့်အတိုင်းမမြင်နိုင်တာလဲ” ဟူ၏။

စာရေးဆရာ Terry Felber ၏ “ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ရှင်းအောင်လုပ်ရဲ့လား” (Am I making Myself clean) စာအုပ်တွင် လူတို့သည် အာရုံငါးပါး အပေါ်အခြေခံသော သရုပ်ဖော်စနစ်များ ကွဲပြားခြားနားစွာ ရရှိထားကြသည်။ ထိုသရုပ်ဖော်စနစ်များက သူတို့၏ စိတ်ကူးနှင့်ခံစားမှုအတွက် အခြေခံများဖြစ်လာကြသည် ဟူ၍ ဖော်ပြပါရှိပါသည်။ ဥပမာ ပင်လယ်ကမ်းခြေ၌ လူများစွာတို့သည် အတူတကွ လမ်းလျှောက်နေခဲ့ကြသော်လည်း ယင်းအတွေ့အကြုံအပေါ် သူတို့၏ ပြန်လည်အမှတ်တရရှိမှုသည် သူတို့၏ သရုပ်ဖော်စနစ်များ အပေါ်မူတည်၍ များစွာ ကွဲပြားခြားနားကြပါလိမ့်မည်။ တစ်ယောက်က နေရောင်သည်သူ၏အရေပြားအပေါ်ကျရောက်နေမှုကိုလည်းကောင်း၊ ခြေဖဝါးကသဲပေါ်တွင် နင်းသွားရသည့်ခံစားမှုကိုလည်းကောင်း မှတ်မိနေပါလိမ့်မည်။ အခြားတစ်ယောက်က ရေပြင်ကျယ်ကြီးကိုမြင်တွေ့ခဲ့ရပုံကိုလည်းကောင်း၊ နေဝင်ချိန်မျိုးကြွစွာထွက်ပေါ်လာသော ရောင်ခြည်များကိုလည်းကောင်း မှတ်မိနေပါလိမ့်မည်။ တစ်ယောက်က လှိုင်းပုတ်သံများနှင့် ငှက်အော်သံများကို ဖော်ပြနိုင်ပါလိမ့်မည်။ နောက်တစ်ယောက်ကမူ ဆားဇါတ်ပါရှိသော ပင်လယ်လေ၏ အနံ့နှင့် နေရောင်ကာလိမ်းသော နံသာရည်၏အနံ့ကို မှတ်မိနိုင်ပါသည်။ Felber က “အကယ်၍သင်သည်သင့်နားတွင်ရှိသော လူတစ်ဦးက ကမ္ဘာကြီးကို မည်ကဲ့သို့ထိတွေ့ခံစားသည်ကို အသေအချာသိရှိပြီး သူခံစားသကဲ့သို့ သင်ကိုယ်တိုင်လိုက်၍ခံစားနိုင်ရန် ကြိုးစားအားထုတ်ခဲ့မည်ဆိုလျှင် သင်၏ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုသည် သူ့အပေါ် မည်မျှထိရောက်မှုရှိသည်ကို သင်ကိုယ်တိုင် အံ့ဩရပါလိမ့်မည်။” ဟုရေးသားဖော်ပြခဲ့ပါသည်။ ဤဖော်ပြချက်သည် ဘုံအခြေခံသဘောထားရှာဖွေနည်းတစ်ခုပင် မဟုတ်ပါလော။

ဘုံအခြေခံသဘောထားရှာဖွေရာတွင် အဟန့်အတားများ

ဆက်စပ်မှုရရှိလိုသူများသည် ဘုံအခြေခံသဘောထားကို အမြဲတန်းရှာဖွေကြရသည်။ ကောင်းမွန်သော ဆက်ဆံမှု အားလုံးသည် ဘုံအကျိုးစီးပွားနှင့် ဘုံတန်ဖိုးထားမှုများအပေါ်တွင် တည်ဆောက်ကြရသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ သဘောတူညီချက်များဖြင့်သာ တည်ဆောက်ကြရသည်။ သဘောမတူညီမှုဖြင့်တည်ဆောက်၍မရပါ။ ဤသို့ဖြစ်လျှင် အဘယ်ကြောင့်လူများစွာတို့သည် ဘုံအခြေခံသဘောထားကိုရှာဖွေကြရန်ပျက်ကွက်ခဲ့ကြပါသနည်း။ အကြောင်းရင်းများစွာရှိနိုင်ပါသည်။ သို့သော် စာရေးသူမြင်သမျှမှ အရေးကြီးသော အဟန့်အတားလေးမျိုးအကြောင်းသာ ရေးသား ဖော်ပြသွားပါမည်။ စာရှုသူသည် ထိုအဟန့်အတားများကို ပယ်ခွာရှောင်ရှားနိုင်ရန်လိုအပ်ပါသည်-

(၁) **အမှန်ဟုယူဆချက်။** အခြားလူများ၏ သိနားလည်မှု ခံစားမှုနှင့်လိုအပ်ချက်များကို မိမိက သိပြီးသား ဟု ယူဆခြင်းဖြစ်ပါသည်။ စာရေးဆရာ Jerry Ballard က “မှားယွင်းသောဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုအားလုံးသည် ယူဆချက်များကွဲပြားခြားနားခြင်း၏ရလဒ်ဖြစ်သည်” ဟု ပြောခဲ့ပါသည်။ တစ်ခါကအမျိုးသမီးတစ်ဦးသည် လေဆိပ်တွင် လေယာဉ်ထွက်ခွာချိန်စောင့်ဆိုင်းရင်း ကွတ်ကီးမုန့်တစ်ထုပ်ဝယ်ပြီး ခုံတန်းတွင် ဝင်ထိုင်၍ သတင်းစာဖတ်နေ၏။ မကြာမီ သပ်သပ်ရပ်ရပ်ဝတ်ဆင်ထားသော လူတစ်ယောက်သည် သူမအနီးတွင် ဝင်ထိုင်လိုက်ပြီး ကွတ်ကီးများကို ညင်ညင်သာသာစားနေ၏။ သူမဝယ်ယူထားသည့် ကွတ်ကီးဖြစ်ကြောင်း သတိပေးသည့်အနေဖြင့် သူမက ကွတ်ကီးတစ်ခုကို ယူစားပြလိုက်သည်။ ခေတ္တရပ်သွားပြီးနောက် ထိုလူသည် ကွတ်ကီးများကို စားနေပြန်ပါသည်။ ကွတ်ကီးတစ်ခုသာ ကျန်တော့သောအခါ ထိုလူသည် ထက်ဝက်ပိုင်းလိုက်ပြီး တစ်ဝက်ကို သူမဘက်သို့တိုးပေးလိုက်ပြီး ကျန်တစ်ဝက်ကို စား၍ထွက်ခွာသွားလေသည်။

ထိုလူ၏ အပြုအမူကြောင့် သူမသည် အလွန်စိတ်တိုနေစဉ် ခရီးသည်များအား လေယာဉ်ပေါ်တက်ရောက်ရန် ကြေညာချက်ထွက်ပေါ်လာသည်။ လေယာဉ်လက်မှတ်ထုတ်ယူရန် သူမ၏လက်ပွေ့အိတ်ကို ဖွင့်လိုက်သောအခါ သူမသည် အထိတ်တလန့် ဖြစ်သွား၏။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သူမဝယ်ထားသော ကွတ်ကီးထုပ်သည် သူမ၏လက်ပွေ့အိတ်အတွင်း၌ရှိနေသောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။

ထိုအမျိုးသမီးကဲ့သို့ပင် မိမိတို့သည်အခြားလူများနှင့်ပတ်သက်သော ယူဆချက်များပြုလုပ်ရာတွင် မှားယွင်းတတ်ကြပါသည်။ အကြောင်းကိစ္စများအပေါ် အသေအချာရှုမြင်ရမည့်အစား ယေဘုယျယူဆချက်ဖြင့် လူတစ်ယောက်ကို တံဆိပ်တပ်ရသည်မှာလွယ်ပါသည်။ အထက်ပါပုံပြင်တွင်ပါသကဲ့သို့ပင် ယေဘုယျယူဆချက် မှန်သမျှသည် မှားယွင်းကြောင်း မိမိတို့သိရှိထားရန်လိုအပ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့်မိမိတို့သည် စက်ချုပ်သမားကောင်း တစ်ယောက်ကဲ့သို့ကျင့်ကြံရာသည်၊ ချုပ်ထည်အပ်သူလာတိုင်း ပေကြိုးဖြင့် အသစ်ထပ်မံတိုင်းထွာသင့်ပါသည်။ ယခင်အထည်အပ်စဉ်ကအတိုင်းအတာကို အမြဲတန်းအမှန်ဟုယူဆသင့်ပါ။ မိမိ၏မိသားစုဝင် သား/သမီး ပင်ဖြစ်ပါစေ သူတို့အား ယခင်အတိုင်းပဲဟုယူဆခြင်းသည် ဉာဏ်ပညာရှိရာ မကျပါ။ စာရှုသူသည်လူတစ်ယောက်၏နောက်ခံခိုင်းကြောင်း၊ အလုပ်အကိုင်၊ လူမျိုး၊ ကျား/မ၊ အသက်အရွယ်၊ နိုင်ငံသား၊ နိုင်ငံရေး၊ ကိုးကွယ်မှု သို့မဟုတ်အခြားအကြောင်းအရာ တစ်ခုခုပေါ်မူတည်၍ယူဆချက်များလုပ်ခဲ့ဖူးပါသလား။ ဤနည်းဖြင့်ယူဆချက်များပြုလုပ်ရသည်မှာ လွယ်ကူပါသည်။ သို့ရာတွင် ဘုံအခြေခံသဘောထား ရှာဖွေရေးလုပ်ငန်းအတွက် အလေးဂရုပြုမှုနှင့် သဲလွန်စအထောက်အထားများ ဆုံးရှုံးသွားနိုင်ပါသည်။ နိုက်ဂျီးရီးယားလူမျိုး စာရေးဆရာ Chimamanda Adichie က “လူတစ်ယောက် သို့မဟုတ် နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံနှင့်ပတ်သက်၍ တစ်ခုတည်းသောအကြောင်းကိစ္စကိုသာ နားထောင်ကြမည်ဆိုလျှင် မိမိတို့သည် နားလည်မှုလွဲမှားခြင်းဖြစ်ရန် အလွန်အန္တရာယ်များနေပြီဖြစ်ပါသည်။” ဟူ၍ ပြောခဲ့ပါသည်။ အဘယ်ကြောင့် ထိုသို့ဖြစ်ရပါသလဲ၊ မိမိတို့ကြားသိထားသော တစ်ခုတည်းသောအကြောင်းကိစ္စကို ပြည့်စုံသည်ဟူ၍ ယူဆချက်ဖြစ်ပေါ်စေပြီးနောက်ထပ်စူးစမ်းလေ့လာမှုပြုလုပ်ရန် တံခါးပေါက်ပိတ်သွားနိုင်သောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ ထိုသို့ဖြစ်လာပြီဆိုလျှင် ဘုံအခြေခံသဘောထားရှာဖွေရန်လည်း ခက်ခဲသွားပြီဖြစ်ပါသည်။

(၂) **မာနကြီးခြင်း။** အခြားလူများ၏ သိနားလည်မှု ၊ ခံစားမှုနှင့် လိုအပ်ချက်များကို မိမိက သိရှိရန်မလိုဟု ယူဆခြင်းဖြစ်ပါသည်။ မာနကြီးသော ပုဂ္ဂိုလ်များသည် အခြားလူများနှင့် ဘုံအခြေခံသဘောထား ရရှိရန်ခဲယဉ်းပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သူတို့သည် ဘုံအခြေခံသဘောထား ရရှိရန်မလိုဟု ယူဆကြပြီး ရရှိရန်လည်း အားမထုတ်ကြပါ။ သူတို့၏ ခန့်မှန်းချက်အရ သူတို့သည် အခြားလူများထက် မြင့်မားသောအဆင့်တွင် ရောက်ရှိနေကြပြီး အခြားလူများ၏ အဆင့်သို့ ဆင်းပြီးတူညီမှုကို ရှာဖွေရန်မလိုလားကြပါ။ အခြားလူများကသာ သူတို့ထံ ရောက်ရှိရန် အားထုတ်သင့်သည်ဟု ယူဆကြသည်။

အခြားလူများ မိမိနှင့်အတူလိုက်ပါလာစေရန်အတွက် လျှို့ဝှက်ချက်တစ်ခုမှာ အခြားလူများ၏အမြင်များအား ထည့်သွင်းစဉ်းစားခြင်းဖြစ်ပါသည်။ အမေရိကန်တရားလွှတ်တော်ချုပ်တရားသူကြီး Louis D Brandeis ၏ အမြင်မှာ “လူ့ဘဝတွင် ဆိုးဝါးသောအငြင်းပွားမှုများ၏ တစ်ဆယ်ပုံ ကိုးပုံမှာ နားလည်မှုလွဲမှားခြင်း၏ ရလဒ်များဖြစ်ကြသည်။ လူတစ်ယောက်က အရေးကြီးသည်ဟုထင်သောကိစ္စကို အခြားလူတစ်ယောက်က မသိရှိခြင်း သို့မဟုတ် လူတစ်ယောက်၏ အမြင်ကို အခြားလူတစ်ယောက်က အသိအမှတ်ပြုရန်ပျက်ကွက်ခြင်းသည်တို့ဖြစ်ကြသည်။” ဟုဆိုပါသည်။

၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်များက လက်ရွေးစင်တစ်ခန်းရပ်ဟာသပြဇာတ် “မိသားစုအတွင်းမှာ” (All in the Family) ၌ Archie Bunker သည် သဘောထားကျဉ်းမြောင်းပြီး ခေါင်းမာသော လူတစ်ယောက်ဖြစ်သည်။ သူက လူတိုင်းကို သူလိုချင်သည့် ပုံစံအတိုင်းဖြစ်လိုသည်။ သူ၏စော်ကားမှုများကို သူငယ်ချင်းများနှင့် မိသားစုဝင်များ က ခံစားကြရသည်။ အဆိုးဆုံးခံရသူမှာ သူ၏ဇနီး Edith ဖြစ်သည်။ စကားများကြရင်း တစ်ခါတွင်မူ သူက သူ့ဇနီးကို ပြော၏။ “ Edith ငါတို့ရဲ့ပြဿနာက ငါကမင်းကို အင်္ဂလိပ်ဘာသာစကားနဲ့ပြောနေတာပဲ၊ မင်းက လူ့ခွစာ ဘာသာစကားနဲ့ပဲကြားနေရတယ်မဟုတ်လား” ဟူ၏။ ပြဇာတ်တွင် Bunker ၏ပြောစကားသည် ထိုစဉ်ကပရိသတ်များအား ရယ်စရာဖြစ်စေခဲ့ပါသည်။ တကယ့်ဘဝတွင်ကား အလားတူမာနတရားသည်ရယ်စရာမဟုတ်ပါ။ ခေါင်းဆောင်များစွာ တို့သည် လူအများကို ဆက်သွယ်ပြောဆိုရာ၌ သူတို့၏ ကျွမ်းကျင်လိမ္မာမှုများ သို့မဟုတ် အမြင်များကို အခိုင်အမာ ပြုရန်အတွက်သာ ပြောခဲ့ကြသည် မဟုတ်ပါလော။ ရလဒ်အနေဖြင့်ကား သူတို့ဆက်စပ်မှုရရှိရန် ခဲယဉ်းသွားသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် မာနတရားက သူတို့နှင့်အခြားလူများအကြား၌ အဟန့်အတားဖြစ်ပေါ်စေခဲ့သောကြောင့် ဖြစ်သည်။ အခန်းတစ်ခန်းအတွင်း၌ မည်သူ့ကိုမျှ ဂရုစိုက်စရာမလိုဟု စာရှုသူက ယူဆခဲ့သော် ဤအခန်းအတွင်းရှိ မည်သူနှင့်မျှ ဆက်ဆံရေးတည်ဆောက်ရန် မဖြစ်နိုင်တော့ပါ။

(၃) **ဂရုမစိုက်ခြင်း။** အခြားလူများ၏သိနားလည်မှု၊ခံစားမှုနှင့် လိုအပ်ချက်များကို သိရှိရန်အလေးမထားခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ဟာသပညာရှင် George Carlin ၏ ပြက်လုံးမှာ “မသိကျိုးကျွန်ပြုတတ်ခြင်းရောဂါကို ကုသရန်အတွက် ဆေးနည်းတစ်မျိုးရှာဖွေတွေ့ရှိပြီဟု သိပ္ပံပညာရှင်များက ယနေ့ကြေညာလိုက်ပါတယ်။ သို့သော် ဤဆေးနည်းအပေါ်အနည်းငယ်မျှပင်စိတ်ဝင်စားသူတစ်ယောက်မျှ မရှိကြောင်းကိုလည်း သူတို့က အခိုင်အမာဆိုကြတယ်။” ဟူ၍ဖြစ်၏။ လူတချို့ကလည်း ဆက်သွယ်ပြောဆိုကြရာတွင် ဤအတိုင်းပဲဖြစ်နေကြပါသည်။ သူတို့သည် နားထောင်သူများထက် ပိုမိုထူးချွန်သည်ဟု မိမိတို့ကိုယ် မိမိတို့ မယူဆကြသော်လည်း နားထောင်သူများနှင့်ပတ်သက်၍ သိရှိနားလည်နိုင်ရေး လေ့လာထားရန် စိတ်ကူးမရှိကြပါ။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ထိုသို့သိနားလည်ရန်ကိစ္စအတွက် အလုပ်အများအပြားကို လုပ်ရမည်ဖြစ်သောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။

စာရေးဆရာ Maxwell သည် နှစ်စဉ်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဟောပြောမှု အစီအစဉ်များတွင် တက်ရောက်ဟောပြောလေ့ရှိသည်။ ထိုအချိန်မျိုးတွင် ဘာသာစကားအဟန့်အတားနှင့် ယဉ်ကျေးမှုအဟန့်အတားတို့ကိုကျော်လွှားနိုင်ရန်ကြိုးစားအားထုတ်ရပါသည်။ တစ်ခါက ရုရှားနိုင်ငံ၌ ဟောပြောရန်ပြင်ဆင်ရာတွင် အတော်ခေါင်းခဲခဲ့ရပါသည်။ သို့သော် သူ၏ ဟောပြောမှုမတိုင်မီ သမီးဖြစ်သူက ရုရှားဘာသာစကားဖြင့် သိချင်းတစ်ပုဒ်ကို သိဆိုပြီးသောအခါ

ပရိသတ်၏ နားကွဲမတတ်သြဘာပေးသံများ ထွက်ပေါ်လာခြင်းဖြင့် ဆက်စပ်မှုကို ရအောင်ယူခဲ့ရပါသည်။ တောင်အာဖရိက သမ္မတဟောင်း Nelson Mandela ၏ ပြောစကားက မှန်ပါသည်။ “လူတစ်ယောက်ကို သူ နားလည်သော ဘာသာစကားတစ်ခုဖြင့် စကားပြောခဲ့လျှင် သင့်စကားသည်သူ၏ ဦးခေါင်းထဲသို့ ရောက်သွားသည်။ သူ၏မူရင်းဘာသာစကားဖြင့် ပြောကြားခဲ့လျှင် သူ၏နှလုံးသားထဲသို့ရောက်သွားသည်။”

အမှန်အတိုင်းဆိုရလျှင် ဂရုမစိုက်ခြင်းသည် တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်ခြင်းပင်ဖြစ်ပါသည်။ အခြားလူများအပေါ် ဂရုမစိုက်တတ်သော ဆက်သွယ်ပြောဆိုသူများသည် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်သာ ဂရုစိုက်ခြင်းနှင့် အခြားလူများသို့ ဆက်စပ်ကမ်းလှမ်းရမည့်အစား မိမိသက်သာအဆင်ပြေမှုကိုသာ လုပ်ဆောင်တတ်ကြပါသည်။

လူများအကြောင်းကို သိနားလည်ရန် အားထုတ်နိုင်ခဲ့ခြင်းမရှိ၍ စာရှုသူတွင် ပရိသတ်နှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိရန် အခက်အခဲရှိနေမည်ဆိုပါကအင်္ဂလိပ်ဝတ္ထုရေးဆရာကြီး George Eliot ၏ စကားများကိုလေးစားလိုက်နာသွားရန် လိုအပ်ပါသည်။ “မိမိ၏သေးငယ်သော တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်သည့် စိတ်ဆန္ဒအလိုကို လိုက်လျောခြင်းထက် ကမ္ဘာ တစ်ခွင်လုံးနှင့်သက်ဆိုင်သောအကြောင်းအရာအပေါ်ဂရုစိုက်ပေးနိုင်ရန်ကြိုးစားပါ။သင်၏အတွေးနှင့်သင်၏လုပ်ဆောင် ချက်တို့မှအလှမ်းကွာဝေးသောအခြားလူတို့၏ အတွေးနှင့်လုပ်ဆောင်ချက်များမှ အကောင်းဆုံးတို့အပေါ် ဂရုစိုက်နိုင် ရန် ကြိုးစားပါ။ မိမိဘဝထက် အခြားလူတို့၏ ဘဝများအပေါ် ရှုမြင်ပေးပါ။ သူတို့ကြုံတွေ့နေရသည့် ဒုက္ခများနှင့် သူတို့မည်ကဲ့သို့မွေးဖွားလာခဲ့သည်ကို မြင်နိုင်ပါစေ။” လူအများစုတို့သည် သူတို့၏ ရှုထောင့်မှ အနည်းငယ်မျှကြည့် ပေးလျှင်ပင် သင်၏အားထုတ်မှုများကို ကျေးဇူးတင်ရှိနေကြမည်ဖြစ်သည်။

(၄) ထိန်းချုပ်ခြင်း။ မိမိ၏ သိနားလည်မှု ခံစားမှုနှင့် လိုအပ်ချက်များကို အခြားလူတို့အားမသိစေလို ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ဘုံအခြေခံသဘောထားရှာဖွေခြင်းသည် နှစ်လမ်းသွားဖြစ်သည်။ အခြားလူများအပေါ်သိနားလည် ရန်အာရုံစူးစိုက်ခြင်းသည် အရေးကြီးသကဲ့သို့ အခြားလူများကလည်း မိမိကို သိနားလည်မှုရှိစေရန် ပွင့်လင်းခြင်း နှင့် စစ်မှန်ခြင်းတို့ရှိရန်ကလည်း အထူးအရေးပါပါသည်။ ခေါင်းဆောင်လုပ်သူတိုင်းနှင့် ဆက်သွယ်ပြောဆို သူတိုင်း တို့သည် ဤအတိုင်းမလုပ်လိုကြသည်မှာ သေချာပါသည်။ စာရေးဆရာတစ်ဦးနှင့် အငြိမ်းစားရေတပ် ဗိုလ်မှူးကြီး တစ်ဦးဖြစ်သော Mike Abrashoff ၏အမြင်မှာ “လူများကို မမြင်မတွေ့နိုင်ရန် အမှောင်ချထားခြင်းဖြင့် ထိန်းချုပ် နိုင်မှုပိုမိုရရှိလိမ့်မည်ဟု ခေါင်းဆောင်တချို့က ထင်ကြသည်။သို့ရာတွင် ဤသည်မှာ ခေါင်းဆောင်၏ မိုက်မဲသော စိတ်ကူးဖြစ်ပြီး အဖွဲ့အစည်းကို ကျရှုံးစေနိုင်သည်။ လျှို့ဝှက်သောအကျင့်သည် ထီးတည်းဖြစ်ပေါ်မှုကိုသာပေါက်ဖွား စေနိုင်သည်။ အောင်မြင်မှုကိုတော့ရလိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ အသိပညာသည် စွမ်းအားဖြစ်သည်မှာ မှန်ပါသည်။ သို့သော် ခေါင်းဆောင်များအတွက်လိုအပ်သည်မှာ စုပေါင်းထားသောစွမ်းအားဖြစ်သည်။ စုပေါင်းစွမ်းအားသည် စုပေါင်းအသိ ပညာမှသာရနိုင်ပါသည်။ ပန်းတိုင်များကို လူများများက သိနိုင်လေ၊ အသိပညာများများကို သိလှောင်ထား နိုင်လေ၊ ရလဒ်ကောင်းများပေါ်ထွက်လေဖြစ်၏။” ဟူ၍ဖြစ်သည်။ လူမှုရေးသုတေသနပညာရှင် C. Hannan ကလည်း “ပန်းတိုင်တစ်ခုကိုရရှိရန် ဘာကြောင့်လိုအပ်သည်ကို ရှင်းပြနိုင်လျှင် အခြားလူများက ရည်ရွယ်ချက်ကို နားလည် လာမည့်အပြင်သူတို့၏အမြင်များကိုပါပန်းတိုင်ရရှိရေးအတွက် အစိတ်အပိုင်းတစ်ရပ်အနေဖြင့် ပါဝင်လာစေနိုင်သည်။ ဤနည်းဖြင့် အတူတကွအလုပ်လုပ်နိုင်ကြပါသည်။” ဟု ပြောကြားခဲ့ပါသည်။

အလုပ်ရှင်နှင့် အလုပ်သမားဆက်ဆံရေးတွင်လည်း အလုပ်သမားများကို လိုအပ်သည့် သတင်းအချက် အလက်များ မပေးဘဲထားရှိလျှင် အဖွဲ့အစည်း၏ ပန်းတိုင်ရရှိရေးသည် အလုပ်သမားများနှင့် မဆိုင်တော့သဖြင့် အပြင်လူများကဲ့သို့ခံစားရပါလိမ့်မည်။ရလဒ်အနေဖြင့်ကားအဖွဲ့အစည်းစိတ်ဓါတ်ကျဆင်းလာပြီးစွမ်းဆောင်မှုမှာလည်း အလားတူဖြစ်လာပါလိမ့်မည်။ထို့အတူတော့ပြောသူသည် စကားပြောရာတွင်ချုပ်တည်းထားခြင်း သို့မဟုတ်ပရိသတ် သို့ အသိမပေးနိုင်ခြင်းများရှိလာပါက ပရိသတ်က တောပြောသူအပေါ် စိမ်းကားလာပါလိမ့်မည်။

စာရေးဆရာ Jim Lundy ၏ “ခေါင်းဆောင်ပါ လိုက်ပါပါ။ သို့မဟုတ် လမ်းဖယ်ပေးပါ” (Lead, Follow or Get out of the Way) စာအုပ်တွင် ချုပ်တည်းထားတတ်သော ခေါင်းဆောင်များနှင့်အလုပ်လုပ်ရသော လူများ၏တုံ့ပြန်မှုကို ဖော်ပြထားပါသည်။ လက်အောက်ငယ်သားတစ်ယောက်၏ ပူဆွေးသောက ဖြစ်မှုဟူသော ခေါင်းစဉ်ဖြင့် “ကျွန်တော်တို့သည် ဘာသတင်းမျှမသိရှိရဘဲ လက်လှမ်းမမီသောနေရာ၌မဖြစ်နိုင်သောအလုပ်များကို ကျေးဇူးကန်းစွာအလုပ်လုပ်နေကြပါသည်။” ရေးသားဖော်ပြထားပါသည်။ မှိုဖူးကလေးများ၏သောက ဟူ၍ ဖော်ပြ ရာတွင်မူ “ကျွန်တော်တို့ကိုအမှောင်ထဲမှာပဲထားသည်ဟုခံစားမိပါသည်။ ခဏကြာလျှင် လူတစ်ယောက် ရောက်လာ ပြီး မြေဩဇာဆေးဖျန်းသွားပါသည်။ ကျွန်တော်တို့က ခေါင်းကလေးများထောင်ကြည့်လိုက်လျှင် သူတို့က လာဖြတ် တောက်သွားပြီး စည်သွတ်လိုက်ကြပါတော့သည်။” ဟူ၍ရေးသားထားပါသည်။

ကောင်းမွန်သော ခေါင်းဆောင်များနှင့်ဆက်သွယ်ပြောဆိုသူများသည် မိမိတို့ကိုယ်မိမိတို့ ထီးတည်း ဖြစ်အောင်မလုပ်ရပါ။ အလားတူ မိမိတို့လူများကိုလည်း အမှောင်ထဲ၌ တမင်စိစဉ်၍ မထားရပါ။ လူများသို့ သတင်း စကားပြောနေရမည်။ ဆောင်ရွက်နေဆဲလုပ်ငန်းတွင် သူတို့လည်းတစ်စိတ်တစ်ပိုင်း ပါဝင်စေရမည်။ ဖြစ်နိုင်သည့် နေရာတိုင်း၌ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ခြင်း လုပ်ငန်းစဉ်တွင် ပါဝင်စေရမည်။ အကယ်၍ စာရှုသူသည် မိမိဘယ်သူလဲ ၊ မိမိဘာယုံကြည်သလဲဆိုသည့်အချက်ကို အသိပေးရန်ငြင်းဆန်နေမည်ဆိုပါက လူအများနှင့် ဘုံအခြေခံသဘောထား တည်ဆောက်နိုင်မည်မဟုတ်ပါ။

ဘုံအခြေခံသဘောထား တွေးခေါ်မှုအလေ့အထကို ပြုစုပျိုးထောင်ခြင်း

လူအများစုကထင်ကြသည်။ အခြားလူများနှင့်ဘုံအခြေခံသဘောထား ရှာဖွေခြင်းသည် ပင်ကိုယ်စွမ်းရည် တစ်ရပ်ဟုထင်ကြသည်။မှန်ပါသည်။အချို့လူများကဆက်စပ်မှုကောင်းစွာရနိုင်သူများဖြစ်ကြပြီး အချို့ကသူတို့လောက် ကောင်းစွာဆက်စပ်မှုမရကြပါ။ စာရေးသူအနေဖြင့် ပြောရပါမူ လူတိုင်းသည် အစပိုင်း၌ ဆက်စပ်မှုအရည်အသွေး တူညီမှုမရှိကြသည်မှာမှန်သော်လည်း ဆက်စပ်မှုရရှိရန် လူတိုင်းသင်ယူနိုင်သည်ဟုယုံကြည်ပါသည်။အဘယ်ကြောင့် ဆိုသော် ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းသည် ရွေးချယ်မှုတစ်ခုသာဖြစ်ပြီး သင်ယူနိုင်သောတွေးခေါ်မှုအလေ့အထလည်း ဖြစ်သော ကြောင့်တည်း။ အခြားလူများထက်သာလွန်စွာ ဆက်စပ်မှုရရှိလိုပါက စာရှုသူသည် အောက်ပါရွေးချယ်မှုများကို ဘဝတစ်လျှောက်လုံး လိုက်နာလုပ်ဆောင်သွားပါဟု တိုက်တွန်းလိုပါသည်-

ရရှိနိုင်မှု။ မိမိ၏အချိန်များကို အခြားလူများနှင့်အတူသုံးစွဲရန်ရွေးချယ်ပါ။ ဘုံအခြေခံသဘောထားကို ရှာဖွေ ဖော်ထုတ်ရာတွင် အချိန်ပေးရပါသည်။ တချို့က လုပ်ငန်းခွင်တစ်ခုတွင် ခြောက်မိနစ်ခန့် အချိန်ပေးလျှင် လုံလောက် ပြီဟုဆိုကြသည်။ စာရေးသူကသဘောမတူပါ။ ထိုအမြင်ကို သနားစရာအမြင်ဟု ယူဆပါသည်။ ခြောက်မိနစ် သည် မြေပြင်သို့ ခြေချရန်ပင် မလုံလောက်ပါ။ ဘုံအခြေခံသဘောထားရရန်ကား ဆိုဖွယ်ရာမရှိပါ။

ဘာမဆိုရရှိနိုင်မှုဖြစ်စေရန် မိမိတို့ကိုယ်တိုင်ကလိုလားချက်ရှိရပါမည်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အရေးကြီးပုဂ္ဂိုလ် ဟုအထင်ခံလိုလျှင် ရရှိနိုင်မှုမဖြစ်နိုင်ပါ။ တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်သော အတ္တစိတ်ကြောင့် ဘုံအခြေခံသဘောထားကို ရှာဖွေတွေ့ရှိရန် ခက်ခဲသွားပါမည်။ ခေါင်းဆောင်အချို့သည် ဤခံစားချက်ကြောင့် ရရှိနိုင်မှုမှ ဝေးကွာသွားရပါသည်။ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်နှင့် ဆက်သွယ်ပြောဆိုရေးသမားတစ်ယောက်အနေဖြင့် ရရှိနိုင်မှုသည် မရှိမဖြစ်လိုအပ်ပါ သည်။ မိသားစုဝင်များ ၊ မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းများနှင့် အတူနေနေ ၊ ဟောပြောပွဲ၌ ပရိသတ်များနှင့်တွေ့တွေ့ ၊ လုပ်ငန်းခွင် အစည်းအဝေး၌ဆိုဆို ၊ ခေါင်းဆောင်၌ရရှိနိုင်မှုအမြဲရှိရပါမည်။ ရရှိနိုင်မှု၌ အချိန်ပေးရန် အဓိကဖြစ် သော်လည်း စေတနာ ၊ ငွေ ၊ ပစ္စည်း ၊ အခြားအကူအညီတို့လည်း လိုအပ်နိုင်ပါသည်။

နားထောင်နိုင်စွမ်းရှိမှု။ ဘုံသဘောထားအထိရောက်ရှိရန် နားထောင်နိုင်စွမ်းရှိရပါမည်။ လူတို့သည်ဘဝတွင် အောင်မြင်မှုကိုရှာဖွေနေကြသည်။ သို့သော် သူတို့အတွက် အောင်မြင်မှုသည်ဘယ်နေရာတွင် ရှိနေမှန်းမသိကြပါ။

သူတို့နှင့်တန်ဖိုးထားမှုတူညီသူများ၏မျှဝေပေးမှုကိုလည်းရယူလိုကြသည်။ သို့သော်ထိုလူများကလည်း ဘယ်ရောက်နေကြသည်မသိပါ။ အကယ်၍စာရှုသူကိုယ်တိုင်က ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ဖြစ်နေလျှင်ကား၊ သင်သည်အခြားလူများ၏ရှာဖွေမှုကိုကူညီနိုင်သော အခွင့်အရေးတစ်ရပ်ရှိပါသည်။ သို့ရာတွင်ထိုသို့ပြုလုပ်နိုင်ရန်အတွက်လည်းအခြားလူများပြောသည်ကို နားထောင်တတ်ရန် သင်ယူရပါဦးမည်။ ထိုသို့မျှမသင်ယူခဲ့လျှင် သူတို့မည်သည့်အရာကို ရှာဖွေနေသည်ကို မည်သို့သိနိုင်ပါအံ့နည်း။ ဘုံအခြေခံသဘောထားကို ရှာဖွေရန်အတွက် စာရှုသူသည် အခြားလူများပြောသည်ကို ဂရုတစိုက်နားထောင်ရန်လိုအပ်ပါသည်။

စာရေးဆရာမ Hamlin က “လူများနားထောင်ရန်ဘယ်လိုပြောရမလဲ” (How to talk so people listen)စာအုပ်တွင်ဖော်ပြထားရာ၌ လူအများစုတွေ့ကြုံရသောယင်းအခက်အခဲသည် “မိမိသည်သာပထမ သဘောထားကြောင့်ဖြစ်သည်” ဟူ၏။ စာအုပ်၏ အခြားတစ်နေရာ၌ ဆက်လက်ဖော်ပြထားရာတွင် “နားထောင်ရာ၌ မိမိကိုယ်တိုင်ပါဝင်ခဲ့သော သို့မဟုတ် မိမိအကျိုးစီးပွားအတွက်ဖြစ်ခဲ့သော အတိတ်ကာလ၏ နှစ်သက်စုံမက်မှုများကို စွန့်လွှတ်ရန်လိုအပ်၏” ဟူ၍လည်းဖော်ပြထားပါသည်။ သို့ရာတွင် ထိုနှစ်သက်စုံမက်မှုသည် လူသားတိုင်း အခြေခံအာရုံစူးစိုက်လေ့ရှိသည့်နေရာဖြစ်သည်။ သင့်ကို တစ်စုံတစ်ခုကိုပြုလုပ်ရန် လှုံ့ဆော်မှုသည်လည်း ထိုနှစ်သက်စုံမက်မှုမှ ရရှိနိုင်သည်မဟုတ်ပါလော။ သို့သော်အတိတ်ကာလ၏ နှစ်သက်စုံမက်မှုကိုသာ မိမိ၏ အခြေခံအဖြစ်ထားနေမည်ဆိုလျှင် မိမိအား တစ်စုံတစ်ယောက်က နားထောင်ရန်ပြောလာသည့်အခါ မည်ကဲ့သို့တုံ့ပြန်မလဲ၊ စဉ်းစားကြည့်သင့်သည်။

စာရေးဆရာမ Hamlin ၏ အဖြေမှာ “သင်ပြောလိုသည့် သတင်းစကားတစ်ခွန်းအား အခြားလူတစ်ယောက်က နားထောင်စေလိုသည်ဆိုလျှင် ထိုလူ၏စိတ်ထဲမှ အောက်ပါမေးခွန်းကို မပျက်မကွက် ဖြေဆိုပေးရပါမည်-

“ဘာကြောင့်နားထောင်သင့်သလဲ

ထိုစကားကိုလက်ခံနားထောင်လိုက်လျှင်မိမိအတွက် ဘာအကျိုးရှိစေမလဲ”

ဟူ၍ဖြစ်၏။ အခြားလူများကို နားထောင်စေလိုသည့်အခါတိုင်းတွင် သူတို့၏ လိုအပ်ချက်များကို သင်က မည်မျှ ဖြည့်တင်းပေးနိုင်မလဲ ဆိုသည့်အချက်ကို ဖော်ထုတ်ပြသခြင်းဖြင့်သာ ဘုံအခြေခံသဘောထားသို့ ရောက်နိုင်သော လမ်းကြောင်းကို ရှာတွေ့ပါလိမ့်မည်။

မေးခွန်းများမေးမြန်းခြင်း။ အခြားလူများအပေါ် မေးခွန်းများမေးနိုင်လောက်သည်အထိတော့ စိတ်ဝင်စားမှု ရှိရပါမည်။ ခေတ်သစ်စီမံခန့်ခွဲမှုဖခင်ကြီးဟု ခေါ်ဆိုလောက်သည့် Peter Drucker က “အကြံပေးပညာရှင်တစ်ယောက်အဖြစ် မိမိ၏ အကြီးမားဆုံးစွမ်းအားသည် မသိသလိုနေပြီး မေးခွန်းတချို့ကို မေးတတ်ခြင်းသာ ဖြစ်ပါသည်” ဟုမှတ်ချက်ပြုခဲ့ဖူးပါသည်။ ဘုံအခြေခံသဘောထားကို ရှာဖွေတွေ့ရှိရန်မည်မျှကောင်းလိုက်သည့် နည်းလမ်းဖြစ်ပါသလဲ။ စာရေးသူတို့အားလုံးသည် ထိုအကြံပေးချက်ကို တစ်သက်လုံး လက်တွေ့လိုက်နာသင့်ပါသည်။ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုတွင်စကားပြောတော့မည်ဆိုလျှင် ထိုအဖွဲ့အစည်းမှ လူတချို့နှင့် ကြိုတင်တွေ့ဆုံပြီး မေးခွန်းတချို့ကို မေးမြန်းခြင်းဖြင့် ထိုအဖွဲ့အစည်းအကြောင်း ပို၍သိထားသင့်သည်။ တစ်ခါတစ်ရံတွင်လည်း ပရိသတ်အား စကားမပြောမီ မေးခွန်းတချို့မေးမြန်းခြင်းဖြင့် ပရိသတ်အကြောင်းပို၍သိရသည့်အပြင် ပရိသတ်ကလည်း သူတို့အကြောင်း သိရှိလိုခြင်းအပေါ် နားလည်သဘောပေါက်နိုင်ကြပါသည်။

CNN ရုပ်မြင်သံကြားတွေ့ဆုံမေးမြန်းခန်းတာဝန်ခံ Larry King သည်တွေ့ဆုံမေးမြန်းမှု ထောင်ပေါင်းများစွာ ပြုလုပ်ခဲ့သူဖြစ်၏။ သူက မေးခွန်းများမေးမြန်းခြင်းသည် အောင်မြင်သော စကားဝိုင်းတိုင်း၏ လျှို့ဝှက်ချက်ဖြစ်သည်ဟုဆိုခဲ့ပါသည်။ “ကျွန်တော်ကနေရာတကာမှာသိလိုစိတ်ပြင်းပြပါသည်။ လူတစ်ယောက်ကသူနဲ့ သူ့မိသားစုတခြားမြို့ကို ပြောင်းရွှေ့တော့မည်ဟုဆိုလျှင် ‘ဘာကြောင့်လဲ’ ၊ အမျိုးသမီးတစ်ဦးက သူမ၏ အလုပ်အကိုင်ပြောင်းတော့မည်ဆိုလျှင် ‘ဘာကြောင့်လဲ’၊ တစ်စုံတစ်ယောက်က မြို့တော်ကြီးကို ချီးမွမ်းနေသည်ဆိုလျှင် ‘ဘာကြောင့်လဲ’၊ ‘ဘာကြောင့်လဲ’ ကျွန်တော်မေးသမျှမေးခွန်းများတွင် အကြီးကျယ်ဆုံးမေးခွန်းဖြစ်ခဲ့သလို နောင်လည်းဤအတိုင်း

ဆက်မေးနေရပါဦးမည်။ ဤနည်းလမ်းသည် စကားပိုင်းတစ်ခုကို အသက်ဝင်နေစေရန် နှင့် စိတ်ဝင်စားနေစေရန် အသေချာဆုံးဖြစ်ပါ သည်။” ဟူ၍ “လူမရွေး၊အချိန်မရွေး၊နေရာမရွေးဘယ်လိုစကားပြောရမလဲ”(How to talk to Anyone, Anytime, Anywhere) စာအုပ်တွင် Larry King ကရေးသားဖော်ပြခဲ့ပါသည်။

အကယ်၍ စာရှုသူသည် မေးခွန်းမေးရန် အခက်အခဲရှိနေပါလျှင် စာရေးသူ Duke Brehus ပြောကြားခဲ့ သည့် နည်းပရိယာယ်ကို အသုံးပြုနိုင်ပါသည်။ FORM ဆိုသည့် စကားလုံးကလေးကို မှတ်သားထားပြီး မိသားစု (Family)၊ အလုပ်အကိုင်(Occupation)၊ အပန်းဖြေမှု (Recreation) နှင့် သတင်းစကား(Message) ဟူသော ခေါင်းစဉ်ကိုဖတ်ပြီး မေးခွန်းများကိုမေးမြန်းခြင်းဖြင့် လူတစ်ယောက်အကြောင်း မည်မျှသိနိုင်သည်ကိုအံ့သြဖွယ်ရာ တွေ့ရှိရမည်ဖြစ်ပါသည်။

စဉ်းစားတွေးခေါ်မှု။ အခြားလူများအကြောင်း စဉ်းစားတွေးခေါ်နေရန် နှင့် သူတို့အတွက် စဉ်းစားပေးနိုင်ရန် နည်းလမ်းများရှာဖွေနေရပါမည်။ ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်များက စာရေးသူ Maxwell သည် Ohio ပြည်နယ်၊ Lancaster မြို့၏ လျင်မြန်စွာ တိုးတက်ကြီးထွားလာနေသော ဘုရားကျောင်း၏ တရားဟောဆရာအဖြစ် တာဝန် ထမ်းဆောင်ခဲ့သည်။ တစ်နေ့သ၌ သူ၏ ဘုရားကျောင်းမှ ခေါင်းဆောင်တစ်ဦးမဟုတ်သော လူတစ်ယောက်ကတွေ့ ခွင့်တောင်းထားကြောင်း သိရသည်။ Maxwell ကသူ၏ လက်အောက်ကို “ဘာလိုချင်လို့လာတွေ့ချင်တာလဲ” ဟု မေးသောအခါ သူမကလည်း မသိပါ။ Joe ဟု အမည်ရသော အဆိုပါပုဂ္ဂိုလ်ရောက်လာသောအခါ Maxwell ၏ စိတ်ထဲတွင် သူ့ကိုမြန်မြန်တွေ့ပြီး မြန်မြန်ပြန်စေရန်သာ ရည်ရွယ်ထားခဲ့၏။ သူရောက်ရောက်ချင်းပင် Maxwell က “ဘာလုပ်ပေးရမလဲ” ဟုမေးလိုက်၏။ “ဘာမျှလုပ်ပေးစရာမလိုပါဘူး၊ ကျွန်တော်က ဘာကို အကူအညီပေး ရမလဲဆိုသည်ကိုသာ သိလိုတာပါ။ ကျွန်တော်ရက်သတ္တပတ်ပေါင်းများစွာ စဉ်းစားပြီးမှ လာတွေ့တာပါ။ ဆရာက အလွန်အလုပ်များတာကျွန်တော်သိပါတယ်။ ဟိုနားဒီနား ကျွန်တော်လုပ်နိုင်တာ လုပ်စရာရှိလျှင် လုပ်ပေးချင်လို့ပါ။ ကျွန်တော်က ကြာသပတေးနေ့ နေ့ခင်းပိုင်းမှာ ဆရာ့အတွက် အချိန်ပေးနိုင်ပါတယ်။ ဆရာ့ လက်ထောက်ကိုသာ ကျွန်တော်လုပ်ပေးရမည့်အစီအစဉ်ကို ပြောလိုက်ပါ” ဟူ၍ Joe က ပြန်ပြောခဲ့သည်။

အမြော်အမြင်ရှိသောကမ်းလှမ်းမှုအတွက် Maxwell သည် တုန်လှုပ်သွားသည့် အပြင် ရှက်လည်းရှက်မိ ပါသည်။ Joe သည် နောက်ခြောက်နှစ်အတွက် ကြာသပတေးနေ့တိုင်း အထက်ပါအလုပ်ကို လုပ်ပေးခဲ့သည်။ Maxwell ကကျေးဇူးတင်နေရမည့် မိတ်ဆွေကောင်းတစ်ယောက်လည်း ဖြစ်ပါသည်။ အဆိုပါနေ့က Joe ပြုလုပ်ခဲ့ သောဘုံအခြေခံသဘောထားရှာဖွေသည့်နည်းလမ်းသည် Maxwell အားများစွာသင်ကြားပေးနိုင်ခဲ့ပါသည်။ စာရှုသူ သည်လည်းအလားတူစဉ်းစားတွေးခေါ်မှုရှိသော နည်းလမ်းကိုပြသနိုင်မည်ဆိုလျှင် မည်သူနှင့်မဆိုဘုံအခြေခံသဘော ထားရှာဖွေတွေ့ရှိနိုင်ပါသည်။

ပွင့်လင်းမှုရှိခြင်း။ မိမိ၏ ဘဝကို အခြားလူများအား သိရှိခွင့်ပေးရပါမည်။ Republican သမ္မတလောင်း အမည်စာရင်း တင်သွင်းခြင်းခံရသော Bob Dole ၏ ဇနီး Elizabeth Dole က ၁၉၉၆ ခုနှစ် ပါတီညီလာခံတွင် စကားပြောခွင့်ရခဲ့ရာ၌ ပရိသတ်ကအံ့အားသင့်လောက်အောင် သူမသည်ဟောပြောစင်မြင့်မှ ပရိသတ်ဆီသို့လျှောက် လှမ်းလာခဲ့ပြီး “ အလွန်အထင်ကြီးဖွယ် ခန့်ထည်သောဟောပြောစင်မြင့်ပေါ်မှဟောပြောသူများကစကားပြောရသည် မှာညီလာခံ၏အစဉ်အလာဖြစ်ပါတယ်။ သို့သော်ဒီနေ့ညမှာတော့ ကျွန်မက အကြောင်းနှစ်ချက်ကြောင့် ဒီအစဉ်အလာ ကိုဖောက်ဖျက်ခဲ့ရပါတယ်။တစ်ချက်က မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်း အချင်းချင်းစကားပြောသလိုပြောလိုခြင်း၊ နှစ်ချက် ကတော့ ကျွန်မမြတ်နိုးအပ်သော ယောက်ျားအတွက်ပြောဆိုခြင်းတို့ကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုအောက်ဆင်းပြီး ပြောရတာကျွန်မအတွက်လည်း အများကြီး သက်တောင့်သက်သာဖြစ်စေပါတယ်” ဟူ၍ ပြောခဲ့ပါသည်။ သူမ၏ ပွင့်လင်းမှုကို ပရိသတ်က သိရှိစေသောနည်းလမ်းတစ်ရပ်ဖြစ်သည့် အပြင် သူမနှင့် ပရိသတ်အကြား ဘုံတူညီမှုကို ဖန်တီးပေးနိုင်ခဲ့ပါသည်။

ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုဆိုသည်မှာ အခြားလူများနှင့် မိမိအကြား ဘုံတူညီမှုကို ရှာဖွေခြင်းသာလျှင်ဖြစ်ပါသည်။ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှု(Communication)ဆိုသည်မှာ (communis)ဟူသော လက်တင်ဘာသာစကားမှ ဆင်းသက်လာခြင်းဖြစ်ပြီး အဓိပ္ပါယ်မှာ(Common)ဘုံသဘောဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုမပြုမီ မိမိတို့သည် ဘုံတူညီမှုများကို အခြေချထားရန်လိုပါသည်။ ထိုသို့ ပို၍ ပြုလုပ်ထားနိုင်လေ ထိရောက်သော ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှု ဖြစ်ရန်အလားအလာကောင်းလေဖြစ်ပါသည်။

သို့ရာတွင် ဤသို့ပြုလုပ်ရန် လူတိုင်းအတွက် လွယ်ကူလိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ စာရေးဆရာမ Michelle Pack ကတော့ “ကျွန်မကတော့ သူများပြောတာကို နာရိန်ချိုပြီးနားထောင်နိုင်တယ် ၊ အဓိကအကြောင်းအရင်းကတော့ လူတွေအတွက် အခြားဘာမဆိုထက် ပို၍လိုအပ်တာကအိပ်လေ။ နားထောင်ပေးဖို့ပေါ့။ သို့သော်လည်း ကျွန်မမှာ စိတ်လှုပ်ရှားမှုနှင့်ပတ်သက်၍ မခံနိုင်သည့်အခါ စွန့်ခွာသွားတတ်သည့်အခြေခံရှိနေ၍ တစ်ခါတစ်ရံတွင် အခြားလူများနှင့်မျှဝေခံစားခြင်းကိုမပြုလုပ်နိုင်ခဲ့ပါ။ အကယ်၍တစ်စုံတစ်ယောက်က စာနှင့်ရေးသားပြီး ဆက်သွယ်မှု ရယူရန်ဆန္ဒပြုလာသည့်အခါတွင် ကျွန်မက လုံးဝလက်ခံလေ့မရှိပါ။ အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှု ဆိုသည်မှာ နှစ်ဘက်ထိတွေ့ရန် နှင့် ပွင့်လင်းရန်လိုအပ်သောကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။”

နှစ်လိုဖွယ်ရှိခြင်း။ လူများအပေါ်ဂရုစိုက်စောင့်ရှောက်တတ်ရန်လိုပါသည်။ အမေရိကန်သမ္မတအဆက်ဆက်၊ ဆက်သွယ်ပြောဆိုရေး အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်ခဲ့သူ Roger Ailes ကလူထုနှင့်စကားပြောရာတွင် အများဆုံး လွှမ်းမိုးသောအကြောင်းအရာမှာနှစ်လိုဖွယ်ရှိခြင်းဖြစ်သည်ဟု ယုံကြည်ပါသည်။သူ့အမြဲတမ်းပြောသောစကားမှာ “လူတွေက ခင်ဗျားကို ကြိုက်လျှင် သူတို့နားထောင်ကြလိမ့်မည်။ မကြိုက်လျှင် နားထောင်မည်မဟုတ်” ဟူ၍ ဖြစ်၏။ လူတစ်ယောက်ကို ကြိုက်နှစ်သက်လာရန် မည်ကဲ့သို့ပြုလုပ်ရမလဲ။ အခြားလူများအပေါ် ဂရုစိုက်စောင့်ရှောက်ခြင်းဖြင့် ထိုသို့လုပ်နိုင်ပါသည်။ အခြားလူများက သင်သည် ဂရုစိုက်စောင့်ရှောက်တတ်မှန်းသိလာလျှင် သင်ပြောသည်ကို နားထောင်ပါလိမ့်မည်။လူတို့သည် သင်ဘယ်လောက်အတတ်ပညာရှိသည်ကိုဂရုမစိုက်ပါ။ သူတို့အပေါ် ဘယ်လောက်ဂရုစိုက်စောင့်ရှောက်သည်ကိုသာ သိနားလည်ကြသည်။

သင်ကြိုက်နှစ်သက်သော သူငယ်ချင်း၊ဆရာ/ဆရာမ၊အိမ်နီးနားချင်းတို့အကြောင်း စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ဆွေမျိုးသားချင်းနှင့် လုပ်ငန်းခွင်မှအထက်အရာရှိများအကြောင်းလည်း စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ထိုလူများကိုနှစ်လိုဖွယ်ရှိစေသည့် အကြောင်းတရားများက ဘာလဲ။ နှစ်လိုဖွယ်ရှိခြင်းသည် သင့်အတွက်ပိုင်ဆိုင်ထားရန် ဆွဲဆောင်မှုအကောင်းဆုံးအရည်အချင်းတစ်ရပ်ဖြစ်သည်။ထို့အပြင် အခြားလူများကလည်းသင်နှင့်ဆက်စပ်မှုရရှိရန်လိုလားစေသည့်အကြောင်းရင်းတစ်ခုလည်းဖြစ်ပါသည်။

စိတ်ရှည်သည်းခံမှုရှိခြင်း။ အခြားလူများအကြောင်းကိုပို၍ စဉ်းစားနိုင်ရန် မိမိအတွက်လျှော့၍ စဉ်းစားရပါမည်။ ကဗျာဆရာ၊ သတင်းစာသမားနှင့် အယ်ဒီတာတစ်ဦးဖြစ်သော Alan Ross က “စိတ်ရှည်သည်းခံမှုရှိခြင်းသည် ပိုမိုမြင့်မားသောရည်ရွယ်ချက်ဖြင့် အခြားလူများ၏အကျိုးအတွက် မိမိ၏အားသာချက်များကိုသိရှိပြီး အသုံးချခြင်းဖြစ်သည်ဟု အခိုင်အမာဆိုခဲ့ပါသည်။ မိမိ၏ ကိုယ်ကျိုးကို ရှေ့တန်းမတင်ဘဲ အခြားလူများအတွက် ကောင်းမွန်သော အကျိုးကျေးဇူးရရှိစေရန် မိမိ၏ အားသာချက် သို့မဟုတ် စွမ်းအားများကို အသုံးချနေလျှင် ထိုပုဂ္ဂိုလ်သည် မည်မျှနှိမ့်ချနေသော်လည်း အားနည်းသူမဟုတ်ပါ။ အားကောင်းသူတစ်ယောက်သာဖြစ်ပါသည်။ နိမ့်ချသော ခေါင်းဆောင်သည် မိမိကိုယ်မိမိလျှော့ချစဉ်းစားသူမဟုတ်ဘဲ အခြားလူများ၏ အကျိုးအတွက် ထိုက်ထိုက်တန်တန် ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်မည့် နည်းလမ်းကိုရွေးချယ်ထားသူ တစ်ဦးသာဖြစ်ပါသည်။ သို့ရာတွင် လွဲမှားသော စိတ်ရှည်သည်းခံမှုကြောင့် လူတစ်ယောက်၏စိတ်မှန်သောအားသာချက်အတွက် ချိုးကျူးခံရမှုကို လျှော့ကျစေနိုင်သည်ကိုကား သတိပြုရပါမည်။ အခြားလူများအပေါ်အလေးဂရုမပြုတတ်သော မာနကြီးသူသည် သူ၏ အားသာချက်အတွက်

ချီးကျူးခံရမှု ပိုမိုရရှိနိုင်ပါသည်။ စစ်မှန်သော စိတ်ရှည်သည်းခံမှုရှိခြင်းသည် မိမိအတွက်ထက် အခြားလူများကိုပါ ချီးကျူးခံရစေရန် ပို၍အားပေးပါသည်။

ဟောပြောပွဲများတွင် ဟောပြောသူများသည်များသောအားဖြင့် သူတို့ဘဝ ၊ စီးပွားရေးနှင့် အဖွဲ့အစည်း၏ အောင်မြင်မှုများအကြောင်းကိုချည်းပြောလေ့ရှိကြသည်။ကြာကြာကလေးနားထောင်လိုက်လျှင်ရှေ့ပိုင်းတွင်ဟောပြော သူထက် နောက်ပိုင်းတွင် ဟောပြောသူက ပို၍ အနိုင်ရအောင် သူတို့၏ အောင်မြင်မှုများအကြောင်းကိုသာ ပြောကြ လေ့ရှိသည်။ဤသို့ဟောပြောခြင်းသည်ပရိသတ်နှင့်ပို၍ ပို၍ဝေးကွာသွားစေပါသည်။ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်အနေ ဖြင့် ဆုံးရှုံးမှုများကို အမှန်အတိုင်းပြောနိုင်မှသာ ပရိသတ်အတွက် အားရှိစေပြီး သူတို့နှင့် ပိုမိုနီးစပ်လာ၍ ဘုံအခြေခံသဘောထားကို ရှာဖွေတွေ့ရှိနိုင်ပါမည်။

ထို့ကြောင့် လူအများစိတ်ထဲတွင်စွဲသွားရန် သင်၏အောင်မြင်မှုများကိုပြောမနေပါနှင့်၊ ဆုံးရှုံးမှုများသာ ပြောပြပါဟု အကြံပေးလိုပါသည်။ ပြည်သူ့အခွင့်အရေးလှုပ်ရှားသူ Cornel West က“စိတ်ရှည်သည်းခံခြင်း၌ အဓိပ္ပါယ်နှစ်ခုရှိသည်။ တစ်ခုကကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဝေဖန်နိုင်သောစွမ်းရည်ရှိခြင်းနှင့် နောက်တစ်ခုက အခြားလူများ ကိုအရောင်တင်ပေးခြင်း၊ အခိုင်အမာဖြစ်စေခြင်း၊ လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာပေးအပ်ခြင်းနှင့် စွမ်းဆောင်ရည်ဖော်ဆောင်ပေး ခြင်းတို့ဖြစ်သည်။ စိတ်ရှည်သည်းခံမှုမရှိလျှင် မောက်မာခြင်းနှင့် အတ္တစိတ်ကြီးမားခြင်းတို့ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်ပါသည်။ ထိုသို့ဖြစ်လာလျှင် လူတို့သည်အတွင်းစိတ်၌ နက်ရှိုင်းစွာမလုံခြုံမှုကို အစဉ်ဖုံးကွယ်နေကြရပြီး အခြားလူများ၏ အောင်မြင်မှုကိုလည်း မိမိတို့ကြောင့်သာ ရရှိခြင်းဖြစ်သည်ဟု ခံစားတတ်ကြပါသည်” ဟု ပြောကြားခဲ့ပါသည်။

ထို့အပြင် တရားဟောဆရာနှင့်စာရေးဆရာ Rick Warren ကလည်းစိတ်ရှည်သည်းခံခြင်းသည် မိမိ၏ အားနည်းချက်ကိုဝန်ခံခြင်း၊အခြားလူများ၏အားနည်းချက်ကို ဗွေမယူခြင်း၊ ပြုပြင်ရန်လမ်းဖွင့်ပေးထားခြင်းနှင့်အခြား လူများ၏ ကောင်းကွက်များကို မီးမောင်းထိုးပြခြင်းတို့မှ ဆင်းသက်လာသည်ဟု ဆိုပါသည်။ လူအများအပေါ် စိတ်ရှည်သည်းခံမှုရှိခြင်းဖြင့် သူတို့က စာရှုသူကို ဆက်သွယ်ရန်လိုလားလာကြပြီး စာရှုသူပြောမည့် စကားကို လည်း နားထောင်လာပါလိမ့်မည်။

အလိုက်သင့်ပြောင်းလဲနိုင်ခြင်း။ မိမိ၏ကမ္ဘာမှ အခြားလူတို့၏ ကမ္ဘာသို့ပြောင်းရွှေ့နိုင်ရပါမည်။ အလယ် ခေတ်ပညာရှင် Thomas Aquinas က “လူတစ်ယောက်ကို ပြောင်းလဲလာစေရန် ဆိုလျှင် သူ့ထံသို့ သွားရောက်၍ လက်ဆွဲခေါ်ပြီး လမ်းပြပေးရပါမည်။” ဟုပြောခဲ့ပါသည်။ အခြားလူများကို ပြောင်းရွှေ့စေရန် သူတို့ရှိသောနေရာသို့ မိမိတို့ကိုယ်တိုင် ဦးစွာပထမ ပြောင်းရွှေ့ပေးသင့်သည် မဟုတ်ပါလော။ ဆိုလိုသည်မှာ မိမိတို့သည် အခြားလူများထံမှ အမြင်များကို အလိုက်သင့်ခံယူပြီး သူတို့အမြင်အတိုင်း ဦးစွာရှုမြင်နိုင်ရန်ကြိုးစားကြရပါမည်။

၁၉၄၀ ပြည့်နှစ်များက သင်္ဘောတည်ဆောက်ရေးပညာကို တော်လှန်ပြောင်းလဲခဲ့သူ Henry J. Kaiser သည် အခြားလူများ၏ အမြင်များကို ရယူရန်အတွက် အနယ်နယ်အရပ်ရပ်မှ ခေါင်းဆောင်များနှင့် ဆက်သွယ်ရန် တယ်လီဖုန်းကိုတစ်နှစ်အတွင်းအိတ်လက်ခံသိန်းကျော်ဖိုးပြောခဲ့ရသည်ဟုဆိုပါသည်။အနယ်နယ်အရပ်ရပ်သို့ကိုယ်တိုင် ရောက်ရှိအောင်မသွားရောက်နိုင်သောကြောင့် ဒုတိယအကောင်းဆုံးနည်းလမ်းကို သုံးစွဲခဲ့ရခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ကြီးမား သော ဂျပန်ကုမ္ပဏီတစ်ခုတွင် အုပ်ချုပ်မှုအရိုက်တာအဖြစ် ဆောင်ရွက်နေသော Joel Dobbs က “ဘာသာစကား နှင့် ယဉ်ကျေးမှုက မိုင်းကင်းတစ်ခုလိုဖြစ်နေတယ်။အခြေခံအကျဆုံးစကားလုံးများပဲ ရွေးသုံးရတယ်။ စကားပြန်က တစ်ဆင့် စကားပြောရသည်မှာ ကိုယ်တိုင်ခံစားမှုမပါဘဲ တစ်ခါတစ်ရံပိုမိုရှုပ်ထွေးစေသည်။ စားရင်းသောက်ရင်း စကားပြောရသည်ကသာ ခိုင်မြဲသော ဆက်ဆံရေး အတွက် ပိုမိုရိုးရောက်ကြောင်းတွေ့ရှိရပါတယ်။” ဟု သူ၏ အတွေ့အကြုံကို ပြန်ရှင်းပြခဲ့သည်။

သို့ဖြစ်၍ စာရှုသူသည် မိမိနှင့်ဆက်စပ်မှု ရရှိလိုသော လူထုအကြားကွက်လပ်ကြီးကို သတိထားမိသည်ဟု ဆိုလျှင် ကိုယ်တိုင်အရောက်မသွားနိုင်လျှင်ပင် သူတို့ထံ စိတ်အားဖြင့် ရောက်အောင်သွားပြီး သူတို့နှင့်ပတ်သက်မှု ရှိသောကျောထောက်နောက်ခံအကြောင်းတရားများနှင့် အတွေ့အကြုံများကို ရှာဖွေသင့်ပါသည်။ ထိုအခါ ဘုံအခြေခံ သဘောထားတစ်ခုကို တွေ့ရှိရပြီး ဆက်သွယ်ရေးကြားကွက်လပ်ကြီးကို တံတားခင်းနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။ ဆိုလို သည်မှာမိမိက သူတို့ထံအရောက်သွားရမည်။ သူတို့၏အမြင်ဖြင့် ပြန်လည်ရှုမြင်ပြီး ဆက်စပ်မှုရအောင်လုပ်ယူရမည် ဖြစ်ပါသည်။ နဂိုကတည်းက သူတို့သည် မိမိ၏ အမြင်ကို လက်ခံလာလိမ့်မည်ဟူ၍ကား မမျှော်လင့်သင့်ပါ။

ဆက်စပ်မှုရယူလိုသူက ဦးစွာသွားရမည်

အခြားလူများ၏ ရှုထောင့်မှရှုမြင်လိုသော ဆန္ဒရှိမှုသည် ဘုံအခြေခံသဘောထားကို ရရှိရန် အဓိကကျသော လျှို့ဝှက်ချက်ဖြစ်သည်။ ဘုံအခြေခံသဘောထားကို ရှာဖွေတွေ့ရှိခြင်းသည် ဆက်စပ်မှုရရှိရန် လျှို့ဝှက်ချက်ဖြစ် ကြောင်းကိုကား ထပ်ပြောရန်မလိုတော့ပါ။ ဤအတိုင်းသာ လုပ်ဆောင်သွားမည်ဆိုလျှင် စာရှုသူ၏ ဆက်သွယ် ပြောဆိုမှုသည် ဘဝအစိတ်အပိုင်းတိုင်း၌ ရောမတိုးတက်မှုကြီးရရှိမည်မှာမလွဲပါ။ လုပ်ဆောင်ရန် အသေးစိတ် နည်းလမ်း လေးချက်ကို တင်ပြသွားပါမည်-

(၁) **“ငါခံစားသကဲ့သို့မင်းခံစားရဲ့လား” ဟုမမေးခင် “သူခံစားရသလိုငါခံစားမိရဲ့လား” ဟုဦးစွာမေး ရပါမည်။** ထိရောက်သောဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုသည် လူအများနှင့်အတူ ခရီးသွားရသလိုဖြစ်၏။ သူတို့နှင့်အတူထွက်သောနေရာမှလိုက်ပါခြင်းမပြုလျှင် အခြားလူများကိုတင်ခေါ်သွား၍မရပါ။ သူတို့ရှိသော နေရာ မှ စတင်ခရီးထွက်မှသာ သူတို့သည် သင်ခေါ်သွားလိုသောနေရာသို့ လိုက်ပါလာကြပါမည်။ Southwest Airlines တည်ထောင်သူ Herb Kelleher သည် လူအများနှင့် အမြဲထိတွေ့နေသူဖြစ်၏။ တစ်တိုင်းပြည်လုံးရှိ လေဆိပ်များသို့ လှည့်သွားလာနေတတ်ပြီး စီမံအုပ်ချုပ်သူများမှ စ၍ ကုန်တင်ကုန်ချ သမားအထိ အဆင့် အားလုံးမှ လူများနှင့် အမြဲထိတွေ့နေခဲ့သည်။ သူတို့အလုပ်လုပ်သောနေရာတွင် သူတို့နှင့် အတူရှိနေပြီး သူတို့၏ ခံစားချက်များကို ကောင်းစွာ သိရှိနေခဲ့သည်။ သူ၏ သဘောထားမှာ အလုပ်ရှင်နှင့် အလုပ်သမားအကြား အတားအဆီးကို ချိုးဖျက်၍ ဘုံအခြေခံသဘောထားရရှိရန် ဖြစ်သည်။ သူတို့သည် သူနှင့်အတူတကွအလုပ်လုပ်ရသည်ကို နှစ်သက်ကြ ပြီး သူပြောသမျှ နားထောင်ကြသည်။ ထို့ကြောင့်စာရှုသူသည် အခြားလူများနှင့် ဘုံအခြေခံသဘောထားကို တွေ့ရှိလိုပါက စတင်ရှာဖွေရမည့် နေရာသည်သူတို့၏ ခံစားမှုကစတင်ရပါမည်။ စိတ်ခံစားမှုအပိုင်းက ဆက်စပ်မှုရယူနိုင်ခဲ့လျှင် ကျန်အပိုင်း များအတွက် အများကြီးလွယ်သွားပြီဖြစ်ပါသည်။

(၂) **“ငါမြင်သကဲ့သို့မင်းမြင်ရဲ့လား” ဟုမမေးခင် “သူမြင်သကဲ့သို့ငါမြင်မိရဲ့လား” ဟုဦးစွာမေးရပါမည်။**

ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်အနေဖြင့် စာရေးသူသည် လူအများကိုမိမိမြင်သကဲ့သို့မြင်စေလိုပါသည်။ မကြာခဏဆိုသလိုမိမိ၏ အဖွဲ့အစည်းက မိမိလိုချင်သည့်အတိုင်း ရှေ့သို့တိုးတက်မလာခဲ့သော် “အနာဂတ် ကို ငါမြင်ရသလိုသူတို့မြင်နိုင်မှသာငါတို့ရှေ့သို့သွားလို့ရမှာပဲ” ဟုစဉ်းစားမိပါမည်။ သို့သော်တကယ့်ပြဿနာ ကဘာလဲ၊ အခြားလူများကို မိမိမြင်သလို ဦးစွာမြင်စေလိုခြင်းကသာ ပြဿနာဖြစ်သည်။ ပိုဆိုးသည်မှာ အခြားလူများသည် မိမိ၏ရှုထောင့်မှ မြင်ရမည်ဟု မှတ်ယူထားခြင်းဖြစ်သည်။ ဤကဲ့သို့ မှားယွင်းသော အယူအဆသည် မိမိတို့၏စွမ်းဆောင်ရည်ကို နိမ့်ကျစေပါသည်။ တစ်ခါတစ်ရံရယ်စရာအဖြစ် ရောက်တတ် ပါသည်။

Wright ညီနောင်သည် ၁၉၀၃ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာ ၁၇ ရက်နေ့ North Carolina ပြည်နယ် ၊ Kitty Hawk အရပ်တွင် ၎င်းတို့တီထွင်သော လေယာဉ်ကို အောင်မြင်စွာ ပျံသန်းနိုင်ခဲ့သည်။ ထို့ကြောင့် Ohio ပြည်နယ် Dayton မြို့ရှိ သူတို့ညီမထံကြေးနန်းတစ်စောင်ပို့လိုက်သည်။ “ယနေ့ပထမဆုံး ၅၉ စက္ကန့်ကြာ

ပျံသန်းနိုင်သည်။ ခရစ်စမတ်အမိအိမ်ပြန်လာရန်မျှော်လင့်သည်။” မိန်းကလေးသည် အလွန်စိတ်လှုပ်ရှား သွားပြီးသတင်းအဖြစ်ထည့်သွင်းဖော်ပြရန် ဒေသန္တရသတင်းစာတိုက်တစ်ခုသို့သွား၍ကြေးနန်းကိုပေးလိုက် သည်။ အကျိုးအကြောင်းလည်းရှင်းမပြနိုင်ခဲ့ပါ။ အယ်ဒီတာက Wright တို့ ဘာလုပ်နေသည်ကို မသိပါ။ စက်ဘီးဆိုင်လုပ်ငန်းကိုသာသိ၏။ ထို့ကြောင့် နောက်တစ်နေ့ သတင်းစာတွင် “လူသိများသော စက်ဘီး ကုန်သည်နှစ်ဦး ပိတ်ရက်များတွင် အိမ်ပြန်လာလိမ့်မည်” ဟုသာ ဖော်ပြခဲ့ပါသည်။ ယခုအခါ ဤဖြစ်ရပ် သည်ရယ်စရာဖြစ်နေပါသည်။ သို့သော်အလားတူအမြင်လွဲမှားခြင်းများကို မိမိတို့ယခုတိုင် ကျူးလွန် နေကြဆဲဖြစ်ပါသည်။ အားကစားသတင်းထောက် Paul Rees ကို အခမ်းအနားတစ်ခုတွင် လူတစ်ယောက်ကမေးသည်။ “လူကြီးမင်းအသက်ပြန်ငယ်သွားပြီးကွဲပြားခြားနားသော အလုပ်တစ်ခုကို လုပ်ခဲ့မည်ဆိုလျှင် ထိုအလုပ်က ဘာလဲ” ဟူ၏။ သူ၏အဖြေမှာမေ့လောက်စရာမရှိပါ။ “ငယ်ရွယ်သော ဖခင်တစ်ယောက်ဘဝကို ပြန်ရောက်သွားမည်ဆိုလျှင် ကျွန်တော်သားသမီးများ၏ မျက်လုံးဖြင့် အရာရာကို မြင်နိုင်အောင် ကျွန်တော်ပို၍ကြိုးစားသွားမည်” ဟူ၍ဖြစ်သည်။ သူသည် သားသမီးများကို သူမြင်သည့် အတိုင်းမြင်စေလိုခြင်းကြောင့် သင်ကြားလေ့ကျင့်ပေးရန် အချိန်များစွာဆုံးရှုံးခဲ့ရသည်ဟုလည်း ဆက်ပြော ခဲ့ပါသည်။ မိမိမြင်သည့်အတိုင်း အခြားလူများ မြင်စေရန်မပြောမီ အခြားလူများမြင်သည့်အတိုင်း မိမိက မြင်နိုင်ရန်ကြိုးစားရပါမည်။

(၃) “ငါ့သိသကဲ့သို့မင်းသိရဲ့လား” ဟုမမေးခင် “သူ့သိသကဲ့သို့ငါ့သိရဲ့လား” ဟု ဦးစွာမေးရပါမည်။

ခေါင်းဆောင်တိုင်းသည် အခြားလူတို့၏ ဆက်ဆံရေးဆိုင်ရာ အရေးကိစ္စများကို ကူညီဖြေ ရှင်းပေးရသည့်အတွေ့အကြုံရှိတတ်ကြပါသည်။ ဤကဲ့သို့ သော အခြေအနေများတွင် အကောင်းဆုံးလုပ်ရ မည့် အလုပ်မှာ အတူတကွထိုင်ပြီး သူတို့၏ ရှုထောင့်မှ အမြင်များကို ဖော်ထုတ်စေခြင်းဖြစ်၏။ သူတို့ပြော ချင်သည်များ အားလုံးပြောပြီးသွားသည့်အခါ ခေါင်းဆောင်က မေးခွန်းတချို့ပေးရပါသည်။ သူတို့သိသမျှ မိမိသိပြီးသည့်အခါမှာသာ ခေါင်းဆောင်က ပါဝင်ဆွေးနွေးခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ပြဿနာများကို သေသေချာချာ မသိသေးဘဲ အဖြေများပေးနေလျှင် ရှေးမိုက်ခြင်းသာဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ အမေရိကန်သမ္မတဟောင်း Abraham Lincoln က “ကျွန်တော်က လူတစ်ယောက်နှင့်စကားပြောဖို့ ပြင်ဆင်မည်ဆိုလျှင် ရရှိသည့်အချိန်၏ သုံးပုံတစ်ပုံကို မိမိအကြောင်းနှင့် မိမိကဘာပြောရမလဲဆိုသည့်အချက်ကိုစဉ်းစားရန် ခွဲဝေသုံးစွဲပါတယ်။ သုံးပုံနှစ်ပုံ ကတော့ သူ့အကြောင်းနှင့် သူ့ဘာပြောမလဲဆိုသည့်အချက်ကိုစဉ်းစားပါတယ်” ဟူ၍ ပြောခဲ့ ပါသည်။ ဘုံအခြေခံသဘောထားတစ်ရပ်ကို ရယူလိုသည် ဆိုပါလျှင် စာရှုသူလည်း အထက်ပါ အတိုင်း လုပ်ရပါမည်။

(၄) “ငါ့လိုအပ်ချက်ကိုမင်းသိရဲ့လား” ဟု မမေးခင် “သူ့လိုအပ်ချက်ကိုငါ့သိရဲ့လား” ဟု ဦးစွာမေး ရပါမည်။

သိရှိခြင်းနှင့် နားလည်ခြင်းတို့အကြား၌ အလွန်ကြီးမားသော ကွာဟချက်ရှိသည်” ဟု တီထွင်သူ Charles F. Kettering က ဆိုပါသည်။ “လူတို့သည် တစ်စုံတစ်ခုအကြောင်းကို များစွာ သိရှိ ထားသော်လည်း နားမလည်ဘဲဖြစ်နေနိုင်သည်” ဟုလည်းရှင်းပြခဲ့သည်။ သတင်းအချက်အလက်ပိုမို ရရှိခြင်းသည် အဖြေရရှိခြင်းမဟုတ်ပါ။ လူအများအကြောင်းကို သေသေချာချာနားလည်ရန်မှာ သူတို့ဘာလို ချင်သည်ကို သိရန် လိုပါသည်။ ထိုသို့သိရှိရန်မှာ ဦးနှောက်မှ စဉ်းစားတွေးခေါ်ရန်သာမက အသည်းနှလုံး မှလည်း ခံစားတတ်ရပါမည်။

သို့ဖြစ်၍ လူတစ်ယောက်အကြောင်းကို အမှန်တကယ် နားလည်လိုလျှင် မေးခွန်းသုံးခု ပေးသင့် ပါသည်။ ထိုမေးခွန်းများ၏အဖြေသည် မိမိတို့အသည်းနှလုံးအတွင်း၌ ရှင်းလင်းသောအမြင်ကို ရရှိစေနိုင်ပါ သည်။ ထိုမေးခွန်းများမှာ-

- သင့်ရဲ့မျှော်မှန်းချက်ကဘာလဲ၊
- သင့်ရဲ့လုပ်ရပ်ကဘာလဲ၊
- သင့်ရဲ့ တောင်းဆိုချက်ကဘာလဲ ဟူ၍ ဖြစ်သည်။

ဤမေးခွန်းများ၏ အဖြေများကို သိပြီဆိုလျှင် စာရှုသူသည် ထိုပုဂ္ဂိုလ်၏ ဘုံအခြေခံသဘောထား ကို ရှာဖွေ တွေ့ရှိမည်ဖြစ်ပြီး ဆက်စပ်မှုရရှိအောင်လည်း ပြုလုပ်နိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။ ဘုံအခြေခံသဘောထားသည် လူအများ၏ ကွဲပြားခြားနားမှုများကို ဆွေးနွေးသောနေရာ၊ အတွေးအခေါ်အယူအဆများကို မျှဝေပေးသောနေရာ၊ အဖြေများကို ဖော်ထုတ်ရရှိသောနေရာနှင့် အတူတကွ ဖန်တီးမှုများကိုပြုလုပ်ပေးနိုင်သောနေရာဖြစ်သည်။ လူအများက ဆက်သွယ်မှုရှိခြင်း ဆိုသည်မှာ သတင်းအချက်အလက်မြောက်မြားစွာပေးပို့ခြင်းဖြစ်သည်ဟု မကြာခဏဆိုသလို ထင်တတ်ကြသည်။ မမှန်ပါ။ အထက်တွင် ပြောခဲ့သည့်အတိုင်း ဆက်သွယ်မှုရှိခြင်းသည် ခရီးစဉ်တစ်ခုဖြစ်သည်။ ဘုံတူညီသော အချက်များ ပိုရှိလေ ထိုခရီးစဉ်ကို အတူတကွခရီးနှင့်ရန် အခွင့်အရေးသာလေဖြစ်သည်။

အဆင့်တိုင်းမှ လူတိုင်းနှင့် ဆက်စပ်မှုရှိစေခြင်း

ဆက်စပ်မှုရှိခြင်း၏အခြေခံသဘောတရား။ ဆက်စပ်မှုရရှိလိုသူများသည် ဘုံအခြေခံသဘောထား အပေါ် တွင် မူတည်၍ ဆက်စပ်မှုရယူကြသည်။

အရေးကြီးသော အယူအဆ။ စာရှုသူ၏ ပြောစကားကို နားထောင်မည့် လူတို့၏ ဆက်သွယ်မှု ရယူလိုသော အကျိုးအကြောင်းများကို သိရှိပြီး ထိုအကျိုးအကြောင်းဖော်ပြချက်များ အပေါ်တွင် စာရှုသူကတံတားခင်းရပါမည်။

တစ်ဦးချင်းဆက်စပ်မှုရှိစေခြင်း။ လူနှစ်ယောက် ဆက်သွယ်စကားပြောကြပြီဆိုလျှင် ထိုသို့ပြုမှုခြင်း အတွက် တစ်ဦးချင်းစီ၌ အကြောင်းပြချက်တစ်ခုတော့ရှိရပါမည်။ ဘုံအခြေခံသဘောထားရရှိရန်အတွက် မိမိ၏ အကြောင်းပြချက်နှင့် အခြားလူ၏ အကြောင်းပြချက်တို့ကို သိရှိထားရပါမည်။ ဘုံအခြေခံသဘောထားရှာဖွေရာတွင် အနည်းဆုံးနှစ်ဘက်အပြန်အလှန် အကျိုးဖြစ်စေမည့် နည်းလမ်းတစ်ခုရရှိအောင် ပြုလုပ်နိုင်ရပါမည်။

ဘုံအခြေခံသဘောထားပေါ်တွင်ပေါင်းကူးတံတားတစ်ခုတည်ဆောက်ခြင်းသည် လူအများတွေ့ဆုံခြင်းထက် တစ်ဦးချင်းပြုလုပ်ရသည်က ပိုလွယ်ပါသည်။ အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် သဘောထား များကို အဆက်မပြတ်ချက်ချင်းတုံ့ပြန်ပေးပို့နိုင်သောကြောင့်ဖြစ်သည်။ ဘုံအကျိုးစီးပွား၊ ဘုံအတွေ့အကြုံများ အပေါ် အရေးတယူပြုသောမေးခွန်းများသည်ဘုံအခြေခံသဘောထားကိုရှာဖွေရာတွင် များစွာထိရောက်ပါသည်။ ဘုံအခြေခံ သဘောထားကို ရရှိပြီးပြီဆိုလျှင် ဇာတ်ကြောင်းသမိုင်းများပြောကြားခြင်း၊ ခံစားမှုမျှဝေခြင်း နှင့် အတွေ့အကြုံများမှ သင်ခန်းစာများ ကမ်းလှမ်းခြင်း တို့အပြင် နှစ်ဘက်ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့ဖွယ်လုပ်ငန်းများကိုလည်း အတူတကွ လုပ်နိုင် ကြပြီဖြစ်ပါသည်။

အုပ်စုတစ်ခုအတွင်းဆက်စပ်မှုရှိစေခြင်း။ အဖွဲ့တစ်ခုတွင် ဘုံအခြေခံသဘောထားရှာဖွေရခြင်းသည် တစ်ဦး ချင်းထက်ပိုချက်ခဲပါသည်။ တစ်ဦးနှင့် သဘောထားကိုက်ညီသော်လည်း ကျန်လူများကလက်ခံခံဘဲရှိနေနိုင်ပါသည်။ “အားလုံးအတွက်တူညီသော အခြေခံကဘာလဲ” ဟုမေးခွန်းထုတ်ရပါမည်။ အဖြေသည် ဘုံအခြေခံ သဘောထား ရှာဖွေရန် “စရပ်”ဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ အကယ်၍ အဖွဲ့သည် ဖိအားတစ်ခုကြောင့် ဖွဲ့စည်းထားခြင်း သို့မဟုတ် စည်းမျဉ်း စည်းကမ်းပြဌာန်းချက်တစ်ခုအရ ဖွဲ့စည်းထားခြင်းဖြစ်ပါက “အားလုံးအတွက်ပန်းတိုင်ကဘာလဲ” ဟု မေးခွန်း ထုတ်ရပါမည်။ ထိုပန်းတိုင်ကို စိတ်ထဲတွင်ထားပြီး လူတစ်ဦးချင်းစီ၏ ကွဲပြားခြားနားမှုကိုလည်းကောင်း၊ ထိုပန်းတိုင် ရောက်ရှိရေးအတွက် သူတို့၏ စွမ်းဆောင်ရည်ပေးဝေနိုင်မှုကိုလည်းကောင်း အသိအမှတ်ပြုရပါမည်။ ထို့အပြင် ပန်းတိုင်သည် တစ်ဦးချင်း၏ အခန်းကဏ္ဍထက် အရေးကြီးသည်ကိုကား သတိပေးရပါမည်။ ပန်းတိုင်ကို အောင်မြင်ပြီးမြောက်ခဲ့လျှင် အတူတကွ အောင်ပွဲခံရပါမည်။

ပရိသတ်နှင့်ဆက်စပ်မှုရှိစေခြင်း။ စာရှုသူစကားပြောသည်ကို ပရိသတ်က တက်ရောက်နားထောင်ခြင်းသည် သူတို့အတွက် တစ်စုံတစ်ခုသင်ယူနိုင်မည့်မျှော်လင့်ချက်ကြောင့် ဖြစ်သည်။ စာရှုသူအပေါ် မျှော်လင့်ချက် ထားသော ပရိသတ်၏စိတ်ထဲတွင်ထိုအတိုင်းရှိနေမည်ဖြစ်သော်လည်း မလိုလားသောပရိသတ်ထဲမှတစ်ယောက်တစ်လေကမူ ဤသို့စဉ်းစားလိမ့်မည်မဟုတ်။ သို့သော်နားထောင်ရင်း သူတို့အတွက် အကျိုးရှိမှန်းသိလာလျှင် သူလည်း မျှော်လင့်ချက်တံခါးပွင့်လာပါလိမ့်မည်။ အောက်ပါ ပုံစံအတိုင်း ကျင့်သုံးသွားခြင်းဖြင့် ဆက်စပ်မှုရရှိလာနိုင်ပါသည်-

- **စမ်းသပ်ပါ။** ပရိသတ်ကဘာခံစားနေသလဲဆိုသည်ကို အာရုံခံစမ်းသပ်ပါ။ သူတို့၏ ခံစားမှုကို အသိအမှတ်ပြုပါ။ ထို့နောက် ကျိုးကြောင်းခိုင်လုံကြောင်း အထောက်အထားပြပြောဆိုပါ။
- **ခံစားပါ။** သင်လည်းသူတို့နှင့်အတူ ခံစားရကြောင်းမျှဝေပေးပါ။
- **ရှာဖွေပါ။** သင့်အတွက် အထောက်အကူပြုစေခဲ့သော ရှာဖွေတွေ့ရှိချက်ကို သူတို့အား မျှဝေပေးပါ။
- **တွေ့ရှိပါ။** သူတို့ဘဝအတွက် အထောက်အကူဖြစ်စေသောတွေ့ရှိချက်အတွက် အကူအညီပေးရန် ကမ်းလှမ်းပါ။

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