

ဆက်စပ်မှုရရှိထားသူများကသာ လူများကို နိုးကြားတက်ကြွစေနိုင်သည်

“လူတစ်ယောက်ကို သူ့ရဲ့လုပ်ငန်းမှာဖြစ်စေ၊ သူ့ဘဝမှာဖြစ်စေ မြင့်မားစွာနိုးကြားစေခဲ့လျှင် ဘယ်လောက် အထိ အရေးပါအရာရောက်စေလိမ့်မလဲ။ သူတေသနပြုချက်များအရ အလွန်ကို အံ့အားသင့်ဖွယ်ကောင်းပါတယ်။ နိုးကြားတက်ကြွသောဝန်ထမ်းများနှင့် နိုးကြားတက်ကြွမှုမရှိသော ဝန်ထမ်းများအကြား နှိုင်းယှဉ်လျှင် စွမ်းဆောင်မှု ကွာခြားချက်မှာ လေးဆယ်ရာခိုင်နှုန်းတဝိုက် သို့မဟုတ် ပို၍များသည်ကို တွေ့ရပါတယ်။ လေးဆယ်ရာခိုင်နှုန်း စွမ်းဆောင်ရည်ကွာဟချက်ဟာအလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ သူတေသနစာတမ်းတစ်စောင်တွင်နိုးကြားတက်ကြွသော ဝန်ထမ်းများသည် နိုးကြားမှုမရှိသော ဝန်ထမ်းများထက် အဖွဲ့အစည်းကို စွန့်ခွာရန် အလားအလာ ရေ ရာခိုင်နှုန်း ပိုနည်းသည်ဟုလည်းဆိုထားပါတယ်။ ဖျားနာ၍ခွင့်ယူသောရက်များ၊ ဌာနတွင်းပစ္စည်းပျောက်ဆုံးမှုများ၊ အလုပ်ချိန် နာရီဆုံးရှုံးမှုများ စသည်ဖြင့် ဖြစ်စဉ်ဖြစ်ရပ်များတွင်လည်း သိသိသာသာကွာခြားမှုရှိပါတယ်။ သို့ဖြစ်၍ ထုတ်လုပ်မှု နှင့် ဖြန့်ချိမှုများတွင်လည်း အကြီးအကျယ်ခြားနားစေပါတယ်။ ဤအချက်များကို ကျွန်တော်တို့ ကိုယ်ပိုင်အတွေ့ အကြုံများဖြင့် လည်းခံစားသိရှိနိုင်ကြပါတယ်။ တစ်စုံတစ်ယောက်ကသာ ကျွန်တော့်ကို လုပ်ငန်းခွင်တွင် နိုးကြား တက်ကြွမှုရရှိစေရန် ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့လျှင် ကျွန်တော်ဘယ်လောက်အထိ ပိုလုပ်ပေးနိုင်မယ်ထင်ပါသလဲ။” ဟူ၍ Chicago မြို့ Willow Geek ဘုရားကျောင်းများ အစုအဖွဲ့ကို တည်ထောင်ခဲ့သူတစ်ဦးဖြစ်သည့် Bill Hybels က ဆိုပါသည်။

ဤအတွက်ဖြင့် သံသယရှိစရာမလိုပါ။ လူတိုင်းသည် စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ပေးခြင်းဖြင့် အကျိုးကျေးဇူးများကို ရရှိနိုင်ကြပါသည်။ ထို့ကြောင့်လည်းလူတိုင်းသည် နိုးကြားတက်ကြွမှုကို ရယူလိုကြပါသည်။

နိုးကြားတက်ကြွမှု၌ အားလုံးပါဝင်သည်

လူများနှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိခဲ့ကြပြီး လူများကို နိုးကြားတက်ကြွစေရန် လုပ်ပေးနိုင်ခဲ့သော ခေါင်းဆောင် များ နှင့် ဟောပြောသူများ အပေါ် နှစ်ပေါင်းများစွာ လေ့လာခဲ့သူများ၏ တွေ့ရှိချက်များကို တင်ပြလိုပါသည်။ လူတစ် ယောက်ကအခြားလူများနှင့် ဆက်သွယ်ပြောဆိုတော့မည်ဆိုလျှင် ပထမဦးဆုံးဖြစ်ပေါ်လာမှုအခြေအနေမှာ လူများ၏ မသိစိတ်အပိုင်းက မေးခွန်းများထုတ်လာခြင်းဖြစ်၏။ သူတို့သိလိုကြသည်မှာ သူတို့အတွက် ထိုပုဂ္ဂိုလ်ထံတွင် ဘာရှိသလဲဟူ၍ဖြစ်သည်။ ဟောပြောသူသည် ယုံကြည်အားထားထိုက်သူ ဟုတ်မဟုတ်လည်း သိလိုကြသည်။ ထိုပုဂ္ဂိုလ်သည် သူတို့ကို ဘယ်လိုဆက်သွယ်ပြောဆိုမလဲ ဆိုသည်ကိုလည်း ဂရုတစိုက်အကဲခတ်လိုကြသည်။

ခေါင်းဆောင်မှုစာရေးဆရာ John C. Maxwell က ထိရောက်သောဆက်သွယ်ပြောဆိုသူများသည် လူများကို နိုးကြားတက်ကြွလာစေရန်အတွက်ပုံသေနည်းတစ်မျိုးဖြစ်သည့် “နိုးကြားတက်ကြွစေမှုညီမျှခြင်း” ကို အသုံးပြုကြကြောင်း တွေ့မြင်ခဲ့ရသည်ဟုဆိုပါသည်။ ထိုပုံသေနည်းမှာ-

$$\text{သူတို့ဘာသိကြသလဲ} + \text{သူတို့ဘာမြင်ကြသလဲ} + \text{သူတို့ဘာခံစားကြသလဲ} = \text{နိုးကြားတက်ကြွစေမှု}$$

ဟူ၍ ဖြစ်သည်။ ဆက်သွယ်ပြောဆိုသူသည် အထက်ပါအချက်သုံးချက်ကို အသက်ဝင်လာစေပြီး ပြောငဲ့တန်းမှု ရရှိအောင်လုပ်နိုင်သည့်အခါ လူများကိုနိုးကြားတက်ကြွစေသော ပေါင်းစည်းချိန်ကိုက်သည့်စွမ်းအား (Synergy) ဖြစ်ပေါ်လာသည်ဟု ဆိုပါသည်။ ထို့ပြင်ထိုသို့သော အခြေအနေသို့ရောက်လာပြီ ဆိုလျှင် မိမိတို့သည် လူအများကို လှုပ်ရှားမှုဖြစ်ပေါ်လာစေရန် ခေါင်းဆောင်မှုပေးသွားနိုင်ပြီဟုလည်းဆိုပါသည်။

လူများကဘာကိုသိလိုကြသလဲ

ဆက်စပ်မှုရရှိအောင် စကားပြောနိုင်သူများက ဤမေးခွန်းအတွက်စဉ်းစားကြရာတွင် သတင်းအချက်အလက်အပေါ်အာရုံစိုက်မိတတ်ကြပါသည်။ သတင်းအချက်အလက်၏ အရေးကြီးမှုသည်အခြေအနေအပေါ်မူတည်၍ အတက်အကျရှိပါသော်လည်း ဤနေရာတွင် မဆွေးနွေးလိုပါ။ လူများနှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိအောင် စကားပြောလိုလျှင် လူများသိကြရမည့်အချက်မှာ မိမိသည် သူတို့ဘက်တွင် ရှိနေသည်ဟူသော အချက်ပင်ဖြစ်ပါသည်။ ဂရိတွေးခေါ်ရှင် Aristotle က ဤအချက်ကိုကောင်းစွာနားလည်ခဲ့ပါသည်။ “အာဝဇ္ဇန်း”(The Rhetoric) ခေါင်းစဉ်ဖြင့် ဝေဖန်သုံးသပ်မှုပြုခဲ့ရာတွင် လူများကိုဆွဲဆောင်မှုပြုရာ၌ ဆက်သွယ်ပြောဆိုသူ၏ ခံစားမှုများ၊ လိုအင်ဆန္ဒများ၊ ဖြစ်စေလိုသောစေတနာများ၊ ကြောက်ရွံ့မှုများနှင့် စိတ်အားထက်သန်မှုတို့က နားထောင်သူများနှင့် ဆက်စပ်မှု ရရှိအောင်ပြုလုပ်ရာတွင် အရေးကြီးဆုံးဖြစ်သည်ဟုတွေ့ရှိကြောင်းဖော်ပြခဲ့သည်။ ဆိုလိုသည်မှာ လူများက မိမိအပေါ် ယုံကြည်နိုင်ကြောင်း အာမခံချက်ပေးခြင်းနှင့် သူတို့သည် မိမိ၏စကားကို နားထောင်သင့်ကြောင်း ပြောကြားခြင်းပင်ဖြစ်ပါသည်။ ဤကဲ့သို့ဖြစ်စေရန် မည်ကဲ့သို့ စကားပြောကြမလဲ၊ အဓိကကျသော အချက်နှစ်ချက်ရှိသည်ဟု ယုံကြည်ပါသည်။

မိမိကနားလည်မှုရရှိကြောင်း နှင့် အလေးဂရုပြုမှုရရှိကြောင်းသူတို့ကသိလိုကြသည်

ကိုယ့်အတွက်သာ ကိုယ်ဂရုစိုက်ကြပုံပေါ်သောလူများက မိမိကို ဘယ်လိုနိုးကြားတက်ကြွလာစေရန် လုပ်ပေးနိုင်မလဲ ဟုမေးလာလျှင် လုပ်ပေးနိုင်ပါဟူ၍သာ ဖြေရပါမည်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်သာ ဂရုစိုက်ကြသူများက အခြား လူများကိုနိုးကြားတက်ကြွလာစေရန် လုပ်ပေးနိုင်ခဲ့ခြင်းလုံးဝမရှိပါ။ မိမိစကားကိုလာရောက် နားထောင်နေကြသူများကို ဂရုစိုက်သူသည် လူအများနှင့်ဆက်စပ်မှုရရှိသည်ဟုလည်းမကြားဖူးပါ။ ထို့ကြောင့် မိမိကိုယ်သာ မထွိုင်ထားတတ်ကြသူများသည် သာမန်အားဖြင့် လူများနှင့်ဆက်စပ်မှုမရှိပါ။

မိမိဆက်စပ်မှုရရှိရန် သွားရောက်ဆောင်ရွက်လိုသည်ဆိုလျှင် လူများအပေါ် မိမိကနားလည်မှု ရှိကြောင်း ဖော်ပြနိုင်ရပါမည်။ သူတို့ရှေ့တွင် မိမိရှိနေခြင်းသည် သူတို့အတွက် ဖြစ်ကြောင်း ခံစားသိရှိစေရမည်။ ကောင်းမွန်သောဆက်သွယ်ပြောဆိုရေးသမားတိုင်းက လူများသည် သူ့အကြောင်းနှင့်သူရောက်ရှိနေကြခြင်းဖြစ်ပြီး လာရောက်စကားပြောသူအတွက် ဖြည့်ဆည်းပေးရန်အကြောင်းပြချက်ဖြင့် ရောက်ရှိနေခြင်းမဟုတ် ကြောင်းသိနားလည်ကြသည်။ ထို့ကြောင့် စကားပြောသူသည် မိမိအတွက် ရှေးရှုခြင်းမပြုဘဲ နားထောင်သူများ၏ လိုအင်ဆန္ဒများ အတွက်သာ အာရုံစိုက်၍ပြောဆိုရပါမည်။

ရုပ်ရှင်သရုပ်ဆောင် Lisa Kirk က “အခြားလူများအကြောင်းလာပြောလျှင် အတင်းအဖျင်းစကားဖြစ်သည်။ မိမိအကြောင်းကို သူကလာပြောလျှင် ထူးချွန်သောစကားပြောသမားဖြစ်သည်” ဟူ၍ ပြောခဲ့ဖူးပါသည်။ ဆက်စပ်မှုရရှိလိုသူများသည် ဤအတိုင်းလုပ်ကြရပါမည်။ သူတို့က မိမိအတွက် မိမိထံလာပြောကြသည်။ မိမိကို နိုးကြားတက်ကြွစေမည့် ဘာသာစကားဖြင့် ပြောသည်ဟုယုံကြည်စေရမည်။

ဘာတွေပြောနေကြသလဲ။ အမေရိကန်ကဗျာဆရာမနှင့် စာရေးဆရာမ Maya Angelou ၏ မှတ်ချက်မှာ “မိတ်ဆွေကောင်းတစ်ယောက်ရရှိရန်အလိုလားအပ်ဆုံးသော ချက်ချင်းလက်ငင်းလိုအပ်ချက်မှာ ထောင်တတ်သော နားရှိရန်သာဖြစ်ပါသည်” ဟူ၍ဖြစ်၏။ နှိုးဆော်နိုင်သော ခေါင်းဆောင် သို့မဟုတ် ဆက်သွယ်ပြောဆိုရေးသမားတစ်ယောက်အတွက် အလိုလားအပ်ဆုံးလိုအပ်ချက်မှာလည်း အလားတူပဲဖြစ်ပါသည်။

ခေါင်းဆောင်ကောင်းများသည် ကောင်းစွာနားထောင်တတ်သူများဖြစ်ကြသည်။ ပိုမိုထိရောက်စေရန် “နားထောင်ခြင်း၊ သင်ယူခြင်း ထို့နောက်ခေါင်းဆောင်ခြင်း” ဟူသောအစီအစဉ်အတိုင်းဆောင်ရွက်သင့်ပါသည်။ လူများ

ပြောနေကြသော အကြောင်းအရာများကို နားထောင်ရသည်။ ဘယ်လိုပြောနေကြသလဲဆိုသည်ကိုလည်း ကြည့်ရသည်။ လူများကမပြောဖြစ်ခဲ့သော စကားများကိုပင် နားထောင်ရသည်။ ဤနည်းဖြင့် ထိုလူများအကြောင်း သင်ယူရသည်။ မိမိပြောကြားမည့်နေရာတွင် ထ၍မရပ်မီအထိ ဤနည်းဖြင့် အခြေအနေအရပ်ရပ်ကို လေ့လာသင်ယူ ရပါသည်။ မှန်ကန်သောအကြောင်းအရာတစ်ရပ်ကို မှားယွင်းသောအခြေအနေတွင် အသုံးပြုမိပါက ဆက်စပ်မှု မရနိုင်သည်ကိုလည်း သတိပြုရပါမည်။

ဘာတွေလုပ်နေကြသလဲ။ နောက်ဆုံးမေးရမည့်မေးခွန်းမှာ အခြားလူများကို စောင့်ကြည့်ပြီးမေးရန်ဖြစ်သည်။ မည်သည့်လှုပ်ရှားမှုများဖြင့် အလုပ်ရှုပ်နေကြသလဲ။ သူတို့၏ ကိုယ်တန်အမူအယာကိုလည်းကြည့်ပြီး သူတို့၏ သဘောထားနှင့် စွမ်းအားအဆင့်အတန်းကိုလည်းကြည့်ရပါသည်။ ဤနည်းဖြင့် မိမိဟောပြောမည့်နေရာကို မပြောမီ ကြိုတင်လေ့လာသုံးသပ်နိုင်ပါသည်။ လူများ၏လှုပ်ရှားမှုကို စောင့်ကြည့်ခြင်းနှင့် မိမိက ကူညီနိုင်သည်ကို ကူညီခြင်းဖြင့်တစ်ဦးချင်းဆက်စပ်မှုရရှိသွားနိုင်ပါသည်။ ဤနည်းဖြင့် အခြားလူများကိုအားပေးရန် သို့မဟုတ်နှိုးဆော်မှုပေးရန် ကိစ္စသည် ကြီးကျယ်သောကိစ္စများ မဟုတ်ကြသော်လည်း ဤသို့ပြုလုပ်ခြင်းဖြင့် မိမိသည် သူတို့အပေါ် ဂရုတစိုက် ရှိကြောင်း လူအများက သိရှိသွားစေနိုင်ပါသည်။

မြင့်မားသောမျှော်လင့်ချက်ရှိကြောင်း သူတို့ကသိလိုကြသည်

ထူးချွန်သောဆက်သွယ်ပြောဆိုရေးသမားတစ်ဦးဖြစ်သည့် အမေရိကန်သမ္မတဟောင်း Abraham Lincoln သည် ပြည်တွင်းစစ်ပွဲကာလအတွင်း အိမ်ဖြူတော်မှ မဝေးကွာလှသော ဘုရားရှိခိုးကျောင်းတစ်ကျောင်း၌ ဗုဒ္ဓဟူးနေ့ညတိုင်း သွားတက်လေ့ရှိသည်။ တရားဟောဆရာ Dr. Gurley က သမ္မတကြီးအား သူ၏စာပတ်ခန်းအတွင်း ထိုင်စေပြီး တံခါးကိုဖွင့်ထားခြင်းဖြင့် လူအများနှင့် ထိတွေ့မှုမရှိစေဘဲ တရားဟောသည်ကို နာယူနိုင်မည် ဖြစ်သည်။

တစ်ညတွင် Lincoln သည် အဖော်တစ်ယောက်နှင့်အတူ ဘုရားကျောင်းမှ အိမ်ဖြူတော်သို့ လမ်းလျှောက်ပြန်လာခဲ့ရာ အဖော်လုပ်သူက မေး၏။ “ဒီနေ့ညဟောတဲ့တရားက ဘယ်လိုနေသလဲသမ္မတကြီး”။ “အတွေးအခေါ်ပြည့်စုံတယ်၊ ကျမ်းကိုးကားမှုကလည်း အားထားလောက်တယ်၊ နောက်ပြီး ဟောပြောပုံကလည်း ကောင်းပါတယ်” ဟု ပြန်ဖြေ၏။ “ဒါဆိုအောင်မြင်တဲ့တရားပွဲလို့ခေါ်ရမှာပဲ။” ဟု အဖော်ကပြော၏။ Lincoln က “ဟာ-မဟုတ်ဘူး၊ မအောင်မြင်ဘူး၊ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ Dr. Gurley က ပရိသတ်ကို ကြီးမားသောအောင်မြင်မှုရစေရန် ဘာလုပ်ရမလဲဆိုတာ ဘာတစ်ခုမျှမတောင်းဆိုခဲ့ဘူး” ဟု ပြန်ဖြေ၏။ နိုးကြားတက်ကြွမှုရှိသော ဆက်သွယ်ပြောဆိုရေးသမားတို့သည် နားထောင်သူများထံမှ မြောက်မြားစွာသောမျှော်လင့်ထားချက်များ အမြဲရှိကြရပါသည်။

မိမိတို့သည် လူရှေ့ထွက်စကားပြောရတော့မည်ဆိုတိုင်း မိမိအတွက်ရော၊ သူတို့အတွက်ပါ ကောင်းသော အတွေ့အကြုံတစ်ခုဖြစ်ရမည်ဟု ယုံကြည်ထားရပါသည်။ ထိုရောက်သော ခေါင်းဆောင်တိုင်း ဤကဲ့သို့ အပြုသဘောအရည်အချင်းရှိရပါမည်။ မိမိတို့သည် လူများအံ့အားသင့်လောက်အောင် လုပ်ပြနိုင်ကြပါသည်။ Apple ကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီ ပူးတွဲတည်ထောင်သူ Steve Jobs က “စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုသည်မှာ လူများက သူတို့မလုပ်ချင်သည်ကို လုပ်လာရအောင် ဆွဲဆောင်ခြင်းဖြစ်ပြီး ခေါင်းဆောင်မှုဆိုသည်မှာ လူများက လုပ်နိုင်လိမ့်မည်ဟု တစ်ခါမျှတွေးထင်ထားခြင်းမရှိသည်ကို လုပ်လာနိုင်ရအောင် နှိုးဆော်ခြင်းဖြစ်၏” ဟုဆိုပါ သည်။

ခေါင်းဆောင်သည် လူတစ်ယောက်နှင့်စကားပြောသည့်အခါ သူထံတွင် အလားအလာကောင်း (၁၀)မှတ် ရှိသည်ဟုမှတ်ယူသင့်သည်။ ဤအမြင်သည်အပြုသဘောဆန်ပြီးလူတိုင်းကိုတန်ဖိုးထားနိုင်ရန်၊ အလားအလာရှိသည်ဟု လက်ခံနိုင်ရန်ဖြစ်၏။ သို့ရာတွင် တစ်စုံတစ်ယောက်ကို (၅)မှတ်ရှိနိုင်ကြောင်း တွေ့မြင်ရသည့်အခါ သူကို ပြောဆို

ဆက်ဆံရာတွင် (၅)မှတ်သမားအနေဖြင့်သာ ပြောဆိုဆက်ဆံပါသည်။ မကြာမီတွင်သည့် အမှန်တကယ်(၅)မှတ် အပြည့်ရှိကြောင်း သူကအခိုင်အမာဖော်ပြလာပါသည်။ (၁၀)မှတ်ရှိသည့်ဟု မျှော်လင့်နိုင်သူကိုလည်း (၁၀)မှတ် အနေဖြင့် ပြုမူဆက်ဆံခြင်းဖြင့်သူတို့သည် နိုးကြားတက်ကြွလာပြီး (၁၀)မှတ်အဆင့်သို့ရောက်လာနိုင်ပါသည်။ လူများကို သူတို့ဖြစ်လာနိုင်သော အဆင့်နှင့်အညီ ပြုမူပြောဆိုဆက်ဆံခြင်းဖြင့် သူတို့သည်မိမိတို့မျှော်လင့်ထားသော အဆင့်အတန်းသို့ရောက်ရှိလာစေ ရန် နှိုးဆော်ပေးနိုင်ပါသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ဦးဖြစ်သော Bart Looper က ရှင်းပြသည်။ “ကျွန်တော့်မှာ လွန်ခဲ့သော သုံးနှစ်ခန့်ကတည်းက တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့သော ဝန်ထမ်းနှစ်ယောက်ရှိတယ်။ အသက်အရွယ်တူ၊ ရိုက်ကူးမှုလည်း တူတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်ထဲက တစ်ယောက်ကို ကျွန်တော်က (၁၀)မှတ်တန်း သတ်မှတ်ခဲ့ပြီး ကျန်တစ်ယောက် ကို (၅)မှတ်တန်းအဖြစ် သတ်မှတ်ခဲ့တယ်။ သူတို့အမှတ်အတိုင်းပဲ ကျွန်တော်က သူတို့အပေါ်ပြုမူဆက်ဆံခဲ့တယ်။ ကျွန်တော်မျှော်လင့်ထားသည့်အတိုင်း သူတို့ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာခဲ့ပါတယ်။ လာမည့် တနင်္လာနေ့ကစပြီး ကျွန်တော့်ရဲ့ အမြင်ကိုညီညီမျှမျှပဲ မျှဝေပေးတော့မယ်။ လေ့ကျင့်ပေးမယ်၊ ပြုမူဆက်ဆံပေးမယ်လို့စိတ်ကူးထားတယ်။ ဘာဖြစ်လို့ လဲဆိုတော့ သူတို့နှစ်ယောက်လုံးမှာ ယခုအခါအလားအလာက အတူတူဖြစ်နေလို့ပါပဲ။”

သို့ဖြစ်၍ ခေါင်းဆောင်များသည် လူများအပေါ် ပြောဆိုရေးသားရာတွင်လည်းကောင်း၊ ပြုပြင်ပြောင်းလဲ စေရာတွင်လည်းကောင်း မျှော်လင့်ချက်မြင့်မြင့်မားမား ထားရှိသင့်ပါသည်။ သို့ဖြစ်၍ မိမိဘက်မှ အကောင်းဆုံးများ ကို ပေးဝေရမည်ဖြစ်သလို သူတို့ကိုယ်သူတို့လည်း အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်လာစေရမည်ဖြစ်ပါသည်။ လူများ သည်မိမိတို့၏စိတ်အားထက်သန်မှုအပေါ်တွင်သာ တုံ့ပြန်တတ်ကြပြီး သံသယရှိမှုအပေါ်တုံ့ပြန်မှုမရှိကြပါ။ သူတို့သည် မိမိတို့၏ ဘာသာရပ်အပေါ် ကျွမ်းကျင်မှုကို ရယူရန်ထက် အားပေးမှုကို ပိုမိုရယူလိုကြပါသည်။ ခေါင်းဆောင်သည် ၁၉၈၄ ခုနှစ် အမေရိကန်သမ္မတ ရွေးကောက်ပွဲတွင်ပါဝင်ယှဉ်ပြိုင်ခဲ့သော Waler Mondale ကဲ့သို့ မဖြစ်စေရပါ။ သတင်းသမားတစ်ဦးက သူ၏မဲဆွယ်မှုအပေါ်ရှုမြင်ပုံမှာ “သူက တစ်တိုင်းပြည်လုံးမှာ ရွေးကောက်ပွဲကိုစိတ်ဝင်စား မှုမရှိအောင်လိုက်လံဆော်နေသည်” ဟူ၍ ဖြစ်၏။

“လုပ်ပိုင်ခွင့်ရ ဆက်သွယ်ပြောဆိုရေးသမား” (The Empowered Communicator) စာအုပ်ကို ရေးသားခဲ့သော ပါမောက္ခ Calvin Miller က တစ်စုံတစ်ယောက်သည် စကားပြောရန်ထလာသော အခါ နားထောင်သူအများစု စိတ်ထဲတွင်ပြောနေမည့်စကားမှာ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်သည်ဟု အဆိုပါစာအုပ်တွင်ရေးသား ဖော်ပြထားပါသည်-

“သိမ်ငယ်ခြင်းခံစားချက်များ ဗလပွဖြစ်နေတဲ့ ကျွန်တော့်ကို အနည်းဆုံးကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်လာရ အောင် လုပ်ပေးမည်ဟု ဂတိပြုပေးပါ။ ကျွန်တော်က အမြင့်ကို ကြောက်တတ်တယ်။ ကျွန်တော်ကို ဝေရက်တောင် တက်နိုင်အောင်စိန်ခေါ်မှုပေးပါ။ ဆရာစကားပြောပြီးသွားသည့်အခါ ကျွန်တော်သည် ရေခဲခံကြီးများကို တွယ်ကပ် တက်ပြီး ကျွန်တော့်ရဲ့သံသယတောင်ထွတ်တွင် ဘုရားသခင်၏ အကူအညီဖြင့် ဧရာမအလံတော်ကို စိုက်ထူနိုင်လိမ့် မည်ဟု ဂတိပေးပါ။ ကျွန်တော်က ဘယ်သူလဲ၊ ကျွန်တော်ဘာလုပ်ဖို့မွေးဖွားလာရသလဲ ဆိုသည်ကို အနည်းဆုံး သိရှိစေရန်ပြုလုပ်ပေးပါ။ ဒါတွေအားလုံး လုပ်ပေးရန် ဂတိပေးနိုင်မည်ဆိုလျှင် ဆရာသည် ပထမ ကျွန်တော့်ရဲ့နား နောက်ကျွန်တော့်ရဲ့အသည်းနှလုံးကို ပိုင်စိုးသွားပါလိမ့်မည်။”

လူတိုင်းသည် နှိုးဆော်မှုကို ရယူလိုကြသည်။ မိမိတို့ကိုယ်မိမိတို့ ယုံကြည်ချက်ရရှိလိုကြသည်။ သူတို့ လိုချင်သည်များ ရယူနိုင်ရန် သူတို့ကို စိန်ခေါ်မှုပေးရန်၊ လှုံ့ဆော်မှုပေးရန် နှင့် အားပေးရန် တစ်စုံတစ်ယောက်ကို စောင့်မျှော်နေကြသည်။ ထို့ကြောင့်အကယ်၍ မိမိသည်အခြားလူများနှင့် ဆက်သွယ်ပြောဆိုရန် အခွင့်အရေးတစ်ရပ် ကို ရရှိမည်ဆိုပါက သူတို့စောင့်မျှော်နေသော လူတစ်ယောက်၊ မိမိက ဘာကြောင့် မဖြစ်လာမှာလဲ။

လူများက ဘာကိုမြင်လိုကြသလဲ

လူအများစုသည် မိမိ၏ ပြောကြားချက်များကို ဆက်လက်နားထောင်ရန် သို့မဟုတ် အလေးဂရုပြုမှုကို ရပ်တန့်ပစ်လိုက်ရန် အလွန်လျင်မြန်စွာဆုံးဖြတ်တတ်ကြပါသည်။ ထိုသို့သော ဆုံးဖြတ်ချက်များသည် သူတို့မြင်တွေ့ရမှုတို့အပေါ်တွင်သာ အခြေခံခြင်းဖြစ်ကြောင်းတွေ့ရ၏။ သူတို့၏အမြင်များသည် အပေါ်ယံအဆင့်မှ စတင်ကြောင်းလည်းတွေ့ရသည်။ ဟောပြောသူက ကြည့်ပျော်ရှုပျော်ဖြစ်ရဲ့လား၊ ပြုံးရွှင်မှုရှိရဲ့လား၊ ကိုယ်ဟန်အမူအယာနှင့် အနေအထားကအပြုသဘောဆန်ရဲ့လား။ ဤအချက်များတွင် အလံနီပြခြင်းမခံရမှသာ သူတို့သည်မိမိအား အရည်အချင်းရှိကြောင်း သက်သေပြရန် အချိန်ပေးကြပါလိမ့်မည်။

ခိုင်မာသော ထင်မြင်ယူဆချက်ကို မြင်လိုကြသည်

တစ်ခုသောနံနက်ခင်း၌ စကော့လူမျိုးတွေးခေါ်ရှင် နှင့် ဘာသာရေးယုံကြည်မှုကင်းမဲ့သူတစ်ဦးလည်းဖြစ်သူ David Hume သည် ခရစ်ယာန်တရားဟောဆရာ George Whitefield ၏တရားပွဲသို့တက်ရောက်ရန် နေအိမ်မှခပ်သုတ်သုတ် ထွက်ခွာလာသည်ကိုတွေ့ရ၏။ တစ်ယောက်က “ဘယ်သွားမှာလဲ” ဟုလှမ်းမေးသောအခါ “George Whitefield ပြောတာသွားနားထောင်မလို့” ဟုပြန်ဖြေ၏။ “ခင်ဗျားက သူပြောတာကိုတော့ လက်ခံတယ်ပေါ့” ဟု ပြန်မေးသောအခါ “ဘယ်လက်ခံရမှာလဲ၊ ဒါပေမဲ့ ကိုယ်တိုင်လုပ်နေတဲ့လူပြောတာကိုတော့ နားထောင်ချင်တယ်” ဟုပြန်ဖြေ၏။

ဆက်သွယ်ပြောဆိုရေးကျွမ်းကျင်သူ Larry Phillips ၏ဝေဖန်သုံးသပ်ချက်တစ်ခုတွင် “သံမဏိနဲ့သံဖြူခြားနားမှုက အထိအခိုက်ခံရသည့်အခါ အထူးသဖြင့် ထင်ရှားတယ်။ အသည်းနှလုံးထဲက ထွက်ပေါ်လာသည့် စစ်မှန်သော ထင်မြင်ယူဆချက်က ‘သံမဏိစကားလုံး’ များကဲ့သို့ ထွက်ပေါ်လာတယ်။ အသံအနေအထားမှာကို ခိုင်မာသော ဆုံးဖြတ်ချက်က ပါနေတယ်။ ဆက်သွယ်ပြောဆိုရေးသမားများအနေဖြင့် မိမိတို့၏ ခိုင်မာသော ထင်မြင်ယူဆချက်ကို အတုအပလုပ်လို့မရဘူး။ သံဖြူကို ဘယ်လောက်ထုထု လူတွေက သံမဏိအသံနဲ့သံဖြူအသံကို အမြဲတမ်းခွဲခြားသိကြတယ်” ဟု ပြောခဲ့ပါသည်။

အခြားလူများကို နှိုးဆော်တတ်ကြစေသော ဆက်သွယ်ပြောဆိုရေးသမားများသည် သူတို့၏ စကားလုံးများထက်ပို၍ အလေးချိန်စီးသည့် ခိုင်မာသော ထင်မြင်ယူဆချက်တစ်ခုကို ပိုင်ဆိုင်ထားကြပါသည်။ သူတို့၏ ပြောကြားချက်သည် သူတို့၏ခန္ဓာအတွင်း ပင်မမဏ္ဍိုင် တန်ဖိုးထားမှုများမှ နက်ရှိုင်းစွာ ထွက်ပေါ်လာခြင်းဖြစ်သည်။ လူတို့၏အမြင်ရှုထောင့်ကို ပြောင်းလဲသွားစေရန် ဆွဲဆောင်ရမည့် ရည်မှန်းချက်ဖြင့် ပြောကြားခြင်းဖြစ်၏။ ဟောပြောသူများသည် သတင်းအချက်များကို သာမန်လက်ဆင့်ကမ်းပေးနေခြင်းလား၊ အသည်းနှလုံးထဲ က ပြင်းထန်စွာ ထွက်ပေါ်လာမှုကို ထုတ်ဖော်ပြောကြားခြင်းလား၊ လူများက ခွဲခြားခံစားတတ်ကြပါသည်။

အမေရိကန်သမ္မတဟောင်း Lyndon B. Johnson က အခိုင်အမာပြောခဲ့ပါသည်။ “လက်ခံယုံကြည်စေသည့် အကြောင်းအရာက ခိုင်မာသော ထင်မြင်ယူဆချက်ကို ဖြစ်စေသည်။ ရှေ့တိုးဆောင်ရွက်နေသော မိမိ၏ အကြောင်းပြချက်အပေါ်တွင် ယုံကြည်စိတ်ကိုထားပါ။ ယင်းသို့မထားနိုင်ပါက သေဖို့သာကောင်းပါသည်။ တစ်ဘက်မှလူသည် ဤဟာကွက်ကို အာရုံခံနိုင်သည်။ ထို့အပြင်အကြောင်းပြချက်များ ကွင်းဆက်မမိခြင်းသည် ဘယ်လောက် ထူးခြားတောက်ပြောင်သော အယူအဆဖြစ်ပါစေ သင့်ကိုလွှမ်းမိုးသွားနိုင်ပါသည်။” ဟောပြောသူ ကိုယ်နှိုက်က မိမိ

ပေးမည့်သတင်းစကားအပေါ်ခိုင်မာသောထင်မြင်ယူဆချက်မပါရှိလျှင်၊ နားထောင်သူကဘာကြောင့်ထိုသတင်းစကားကို ခံယူနိုင်ပါ့မလဲ။

ယုံကြည်လက်ခံနိုင်မှုကို မြင်လိုကြသည်

မတူကွဲပြားသောလူများကို တစ်ကြိမ်တစ်ခါတည်းသာ ထိတွေ့ဟောပြောခွင့်ရရှိသော ဟောပြောပွဲများ ၌ လည်းကောင်း၊ လူတစ်စုတည်းကိုသာ ရက်သတ္တပတ်ပေါင်းများစွာ၊ နှစ်ပေါင်းများစွာအကြိမ်ကြိမ်အထပ်ထပ် ဟောပြောရသော ဆွေးနွေးပွဲများ၌ လည်းကောင်း၊ နားထောင်သူများက မိမိတို့ထံမှာ ရယူလိုကြသည်မှာ တစ်ခုတည်းသာရှိပါသည်။ အများယုံကြည်လက်ခံနိုင်မှုဖြစ်၏။

လူအများက မိမိကို ယုံကြည်လျှင် သူတို့နားထောင်ကြမည်ဖြစ်၏။ ထို့အပြင် မိမိ၏ နှိုးဆော်အားပေးမှုကို လက်ခံရယူရန် နားကိုအသင့်ဖွင့်ပေးထား၏။ အကယ်၍ မိမိ၏ဟောပြောမှုကို တစ်ကြိမ်တစ်ခါသာ နားထောင်ခွင့် ရသူများဖြစ်ကြလျှင် မိမိ၏အရည်အချင်းဂုဏ်သတင်းကောင်းလျှင်ကောင်းသလို သံသယ၏ အကျိုးကျေးဇူးခံစားခွင့် ပေးသည့်အနေဖြင့်စိတ်ရှည်လက်ရှည်နားထောင်ပေးကြသည်။ သို့ရာတွင်တူညီသော လူတစ်စုတည်းကိုသာထပ်ကာ ထပ်ကာ ပြောရမည်ဆိုလျှင် မိမိ၏ အရည်အချင်းဂုဏ်သတင်းကို ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်နိုင်ရန် ပိုလုပ်ရမည် ဖြစ်ပါသည်။

စရိုက်လက္ခဏာအထောက်အထားကို မြင်လိုကြသည်

လူတို့သည်ဆက်သွယ်ပြောဆိုသူ၏ စရိုက်လက္ခဏာ အပေါ်ယုံကြည်မှုရရှိလိုကြသည်။ ယုံကြည်ထိုက်သော ပုဂ္ဂိုလ်၏ စရိုက်လက္ခဏာသည် စကားလုံးများကဲ့သို့ ရပ်တန့်သွားခြင်းမရှိပါ။ သူ၏ နေ့စဉ်ဘဝ တွင် ဆက်လက် ဖော်ပြနေပါသည်။ ထို့ကြောင့်လည်း ဆိုရိုးစကားတစ်ခုတွင် “သာမန် ဆရာက ပြောကြားသည်၊ ကောင်းမွန်သော ဆရာကရှင်းပြသည်၊ ကြီးမြတ်သောဆရာကလက်တွေ့ပြသည်။” ဟူ၍ဖော်ပြထားခြင်းဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့် မိမိတို့သည်နောက်ဆုံးတွင် “ကိုယ်တိုင်နမူနာပြသောသတင်းစကား” တစ်ခုဖြစ်လာစေရန်အားထုတ်ကြရပါသည်။

အိန္ဒိယနိုင်ငံလွတ်လပ်ရေးလှုပ်ရှားမှုတွင် Mohandas Gandhi ကလက်တွေ့လုပ်ပြခဲ့သည်။ သူ၏ စကားလုံးများဖြင့်လည်း လူများကိုနှိုးဆော်ခဲ့သည်။ ကိုယ်တိုင်လှုပ်ရှားမှုဖြင့် ပို၍ နှိုးဆော်နိုင်ခဲ့သည်။ ကိုယ်တိုင် နမူနာပြု၍ အကြမ်းမဖက်ကန့်ကွက်သော လှုပ်ရှားမှုသည် တစ်နိုင်ငံလုံးကို သူ၏နောက်မှ စုရုံးလိုက်ပါလာစေခဲ့ပါသည်။ ဤသည်မှာ “စရိုက်လက္ခဏာ၏ ပါဝါ” ဖြစ်ပါသည်။ စာရေးဆရာနှင့် ဟောပြောရေးဆရာ Brad Cork က “ဆက်စပ်မှုရရှိ ရန် လုပ်ဆောင်ရာ၌ မိမိဘယ်သူလဲဆိုသည့်အချက်သည် မိမိလုပ်သမျှ အလုပ်အားလုံးကို လွှမ်းမိုးစေနိုင်သည်” ဟု မှတ်ချက်ပြုထားခဲ့ပါသည်။

လူများကဘာကိုခံစားလိုကြသလဲ

နိုးကြားတက်ကြွစေမှုညီမျှခြင်း၌ လူများ၏ခံစားချက်က အရေးကြီးဆုံးဖြစ်ပါသည်။ ဤအပိုင်းကို ချန်ထားခဲ့မည်ဆိုလျှင် လူများသည်သူတို့ခံစားလိုသည်များ မခံစားကြရသဖြင့် ဘယ်တော့မျှ နိုးကြားတက်ကြွမှုဖြစ်ပေါ်စေလိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော်လူတို့သည် မိမိတို့ကပြောခဲ့သမျှကိုလည်းကောင်း၊ လုပ်ပြခဲ့သမျှကိုလည်းကောင်း အမြဲတမ်းမမှတ်မိနိုင်ကြဘဲ သူတို့ခံစားခဲ့ရသမျှကိုသာ သူတို့စိတ်ထဲ၌ စွဲမြဲကျန်ရစ်ခဲ့ကြသောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

လူများကခံစားလိုကြခြင်းအတွက် အကူအညီပေးနိုင်ရန် မိမိတို့သည် အောက်ပါအချက်သုံးချက်နှင့် ပြည့်စုံရပါမည်-

သူတို့အတွက် စိတ်အားထက်သန်မှုကို ခံစားလိုကြသည်

စိတ်အားထက်သန်မှုမပါရှိသော အမြင်သည် ဖြစ်နိုင်ခြေမရှိသော ရုပ်ပုံလွှာဖြစ်သည်။ အမြင်ရှိရုံမျှဖြင့် ပြောင်းလဲခြင်းဖြစ်ပေါ်လာစေရန် မနှိုးဆော်နိုင်ပါ။ အမြင်ကို စိတ်အားထက်သန်မှုဖြင့် အားဖြည့်ပေးရပါမည်။ သမိုင်းတွင် စံနမူနာယူစရာ အများအပြားရှိပါသည်။ လူမေ့ခေါင်းဆောင် Martin Luther King Jr. သည်လင်ကွန်းအမှတ်တရ ရုပ်တုရှေ့၌ရပ်ပြီး “ကျွန်တော်မှာအစီအစဉ်တစ်ခုရှိပါတယ်” ဟု ဆိုခဲ့ခြင်းမဟုတ်ပါ။ လူများအား ဖိနှိပ်မှုကို ကြံကြံခံရပ်တည်စေရန် သို့မဟုတ် ပြောင်းလဲသောလမ်းစဉ်ကိုလိုက်ပါလာစေရန် မည်သည့်သဘာဝကျသော မဟာဗျူဟာကမ္ဘာမနှိုးဆော်နိုင်ပါ။ ဘက်လိုက်သောဆိုးဝါးမှုများကို ကိုယ်တိုင်ခံစားခဲ့ရပြီးညီမျှမှုရရှိရေးအတွက် စိတ်အားထက်သန်ပြင်းပြစွာခွဲလန်းမျှော်လင့်ခဲ့ရသော King က “ကျွန်တော်မှာအိပ်မက်တစ်ခုရှိပါတယ်” ဟု ပြောလိုက်သည့် အခါမှသာ လူများကလိုက်ပါလာကြခြင်းဖြစ်ပါသည်။

ခေါင်းဆောင်မှုဘာသာရပ်ကျွမ်းကျင်သူ စာရေးဆရာ နှင့် ပါမောက္ခတစ်ဦးဖြစ်သော John Kotter က “အရေးကြီးသောသိရှိမှုတစ်ခု” (A sense of urgency) အမည်ရှိစာအုပ်တွင် King ၏ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုနှင့်ပတ်သက်၍ အောက်ပါအတိုင်း ရေးသားထားပါသည်-

ထိုစဉ်က လူများစွာတို့၏စိတ်ထဲတွင်ပြောင်းလဲရန်လိုအပ်ခြင်းအတွက်အလွယ်တကူစဉ်းစားမိနိုင်ကြပါသည်။ တစ်နိုင်လုံးရှည်ကြာစွာမြတ်နိုးကာကွယ်စောင့်ရှောက်ထားအပ်သည့် တန်ဖိုးထားမှုအချို့နှင့် ကိုက်ညီခြင်းမရှိသော လုပ်ဆောင်ချက်များဖြင့် လူမေ့များက ပြုမူခဲ့ကြခြင်း နှင့် ထိုကျိုးကြောင်းမညီညွတ်မှုများသည် အလွန် ဘေးဥပါဒ်ဖြစ်နိုင်ခြင်း၊ လူမေ့များ၏ စွမ်းရည်များ အလဟဿဖြစ်စေခြင်းသည် တိုင်းပြည်၏ အကျိုးစီးပွားကို ထိခိုက်စေခြင်း၊ လူဖြူနှင့်လူမေ့အကြား ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သည့်ပြင်းထန်သော ပဋိပက္ခများသည် လူများကို ထိခိုက်နစ်နာစေပြီး တိုင်းပြည်၏အရင်းအမြစ်များကိုဆုံးရှုံးစေခြင်း၊ လူမေ့အပေါ် ခရစ်ယာန်မဆန်သောအပြုအမူသည် ခရစ်ယာန်၏ ဂုဏ်သိက္ခာကို ကျဆင်းစေခြင်းသာမက လူ့အဖွဲ့အစည်း၏ အခြေခံအုတ်မြစ်ကိုလည်း ထိခိုက်စေခြင်း စသည်တို့ ဖြစ်ပါသည်။ King ၏မိန့်ခွန်းသည် ဤအချက်အားလုံးကို ခြုံငုံ၍ ဖော်ပြထားသော်လည်း အဓိကအားဖြင့် တရား မျှတမှု နှင့် ကိုယ်ကျင့်တရားတို့နှင့် ပတ်သက်၍ လူများ၏ အသည်းနှလုံးထဲအထိ စူးဝင်သွားအောင် ပြင်းထန်စွာ ရိုက်သွင်းလိုက်နိုင်သော ကဗျာဆန်ဆန်စွဲဆောင်မှုပြုနိုင်သည့် စိတ်ဓါတ်ထက်သန်သော စကားလုံးများပါဝင်ပါသည်။ ဤနည်းဖြင့် လူတို့၏မူလရှိနေသော အေးသိမ်တိမ်တိမ်နှင့်စိုးရိမ်သောကစိတ်များအစား မှန်ကန်သော အလုပ်ကိုယခုပင် စတင်လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်ရန် ပြောင်းလဲစေခဲ့ပါသည်။ ကိုယ်ဘာသာကိုယ် နှစ်သိမ့်နေသော အခြေအနေမှသည် ချက်ချင်းအရေးယူဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်ချက်အဖြစ် ပြောင်းလဲလာစေခဲ့သည်။ လူများစွာတို့ စုရုံးရောက်ရှိသည့် နေရာတွင် King စကားပြောခဲ့သည်ကို တီဗွီနှင့်ရေဒီယို မှ လူသန်းပေါင်းများစွာကလည်း တွေ့မြင်နားထောင်လိုက်ရပါသည်။ အရေးကြီးမှု အခြေအနေသည် တိုးတက်ဖြစ်ပေါ်လာခဲ့ပြီး အရေးကြီးသော လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှုများလည်းပေါ်ပေါက်လာခဲ့ပါသည်။ ယခင်နှစ်က မအောင်မြင်ဖြစ်ခဲ့ရသော ဥပဒေသည် ယခုအခါ၌အတည်ဖြစ်လာခဲ့ရပေသည်။

စိတ်အားထက်သန်မှုသည် စွမ်းအားကြီးမားပါသည်။ သာမန်ပြောကြားသော စကားလုံးများအားလုံးကို လွှမ်းမိုးသွားနိုင်ပါသည်။ စာရေးဆရာ Joyce McMurran က မှတ်ချက်ချခဲ့သည်မှာ “မိမိက ဘာပဲလုပ်နေ

လုပ်နေ မိမိရဲ့စိတ်အားထက်သန်မှုနဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က တာသွားပြီး ထိရောက်မှုကို ဖြစ်စေသည်” ဟူ၍ဖြစ်ပါသည်။ သတင်း စကားတစ်ခုသည် နတ်မှပြောခြင်းဖြင့် ဖြစ်စေ၊ စာဖြင့်ရေးသားခြင်းဖြင့်ဖြစ်စေ ပို့လွှတ်နိုင်သော်လည်း လူများကို နိုးကြားတက်ကြွလာစေရန်မှာ စိတ်အားထက်သန်မှုဖြင့်သာ ဖြစ်စေနိုင်ပါသည်။

Ritz-Carlton ဟိုတယ်များကုမ္ပဏီတည်ထောင်သူ Horst Schultze က “အသည်းနှလုံးထဲက ထွက်ပေါ်လာတာမဟုတ်လျှင် ခင်းဗျားတို့ပြောသမျှဟာ အလကားပါပဲ။ စိတ်အားထက်သန်မှုနဲ့ ဂရုတစိုက် စောင့်ရှောက်မှုတို့ကသာ အကောင်းဆုံးဖန်တီးမှုများကို ဖြစ်ပေါ်လာစေနိုင်တယ်။ အကယ်၍သာ ပုံမှန်လုပ်ငန်း လောက်ကိုသာ လုပ်ဆောင်နေပြီး ချမှတ်ထားသည့် လုပ်ငန်းစဉ်အတိုင်းသာ လိုက်ပါနေကြမည်ဆိုလျှင် ခင်းဗျားတို့ဟာ တကယ့်အငြိမ်းစား ဖြစ်နေပြီ။ ဒါကြောင့် လူအများစုတို့ကို ကြည့်ပြီး ကျွန်တော်ကြောက်လန့်မိတယ်။ အသက်နှစ်ဆယ့်ရှစ်နှစ် လောက်နဲ့ အငြိမ်းစားဖြစ်နေကြလို့ပဲ” ဟူ၍ ပြောခဲ့ပါသည်။

စာရှုသူကိုယ်တိုင်စကားပြောဆိုရာတွင် စိတ်အားထက်သန်သော ခံစားချက်ဖြင့် ပြောဆိုလေ့ရှိပါသလား။ စစ်မှန်သော စိတ်အားထက်သန်မှုသည် နားထောင်သူများကို စိတ်လှုပ်ရှားလာစေရန် ရည်ရွယ်၍ တမင်လုပ်ယူရသောခံစားချက်ထက်များစွာပိုပါသည်။ စိတ်အားထက်သန်မှုသည် ပိုမိုနက်ရှိုင်းသော နေရာတစ်နေရာမှ ထွက်ပေါ်လာခြင်းဖြစ်ပါသည်။မိမိကိုယ်တိုင်ကအပေါ်ယံလား၊ နက်ရှိုင်းမှုရှိသလား၊ မသေချာလျှင်အောက်ပါ မေးခွန်းလေးခုကို မေးကြည့်ပါ-

- (၁) မိမိပြောနေသည့်အကြောင်းအရာကို မိမိကိုယ်တိုင်ယုံကြည်ရဲ့လား။
- (၂) ထိုအကြောင်းအရာက မိမိကိုပြောင်းလဲစေခဲ့သလား။
- (၃) ထိုအကြောင်းအရာက အခြားလူများကို အကူအညီအထောက်အပံ့ဖြစ်စေလိမ့်မည်ဟု မိမိကယုံကြည်သလား။
- (၄) ထိုအကြောင်းအရာက အခြားလူများကို ပြောင်းလဲမှုဖြစ်ခဲ့သည်ကို မိမိကိုယ်တိုင်တွေ့မြင်ခဲ့ပြီလား။

အထက်ပါမေးခွန်းများအတွက် အဖြေသည် ဟုတ်မှန်ကြောင်း သေချာပါက မိမိတို့သည် လူများကို အလုပ်လုပ်လာစေရန်အပြင်ဘက်မှမီးထိုးပေးခြင်းထက်ပို၍ လုပ်နိုင်ပါလိမ့်မည်။ မိမိ၏နှလုံးသားအတွင်း၌မီးတောက်ရှိမှသာ အခြားလူများ၏ ကိုယ်အတွင်း၌လည်း မီးတောက်ဖြစ်လာအောင် ပြုလုပ်ပေးနိုင်ပါသည်။

သူတို့အပေါ် ယုံကြည်မှုထားရှိခြင်းတို့ကို ခံစားလိုကြသည်

လူများကို နိုးကြားတက်ကြွလာစေရန် မိမိတို့၏ စိတ်အား ထက်သန်မှုသည် အလွန်တန်ဖိုးရှိကြောင်း ဖော်ပြခဲ့ပြီး ဖြစ်ပါသည်။ စိတ်အားထက်သန်မှုတစ်ခုတည်းဖြင့် လုံလောက်သလားဟု မေးလာလျှင်မူ မလုံလောက်သေးပါဟုဖြေရပါမည်။မိမိတို့ကိုယ်တိုင် မိမိကိုယ်မိမိယုံကြည်မှုရှိကြသည်ဟုလူများကခံစားလိုကြပါသည်။ယုံကြည်မှုရှိမှလည်း မိမိတို့ပြောသမျှကို သူတို့က “ဟုတ်တယ်မှန်တယ်”ဟု လိုက်လာကြမည်ဖြစ်သည်။ ထိုသို့ဖြစ်လာစေရန် မိမိတို့လုပ်နိုင်ကြပါသလား။ မိမိတို့ကလည်းလုပ်နိုင်ရမည်။ သူတို့ကလည်း “ဟုတ်တယ်”ဟု ပြောမည်ကို ယုံကြည်နိုင်ရမည်။ ထိုသို့ခံစားနိုင်မှ သူတို့၏ဘဝတွင် အပြုသဘောပြောင်းလဲမှုများကို လုပ်ဆောင်ရန် ဆန္ဒရှိလာကြလိမ့်မည် ဖြစ်သည်။

မိမိကိုယ်မိမိလည်း ယုံကြည်မှုမရှိ၊ စကားပြောရာမှာ ကြောက်လန့်နေသည်ဟု ထုတ်ဖော်ပြောကြားသော ဟောပြောသူတစ်ယောက်၏ စကားကို နားထောင်ဖူးပါသလား။ ဘယ်လိုခံစားရပါသလဲ။ ယုံကြည်မှုဖြစ်သလား။ မဖြစ်နိုင်ပါ။ ရှေ့ဆက်ဘယ်လိုများဆက်စခန်းသွားမလဲဟုပင် စိတ်ပူနေရပါသည်။ နားထောင်သူများအား စိတ်ပူ

စေသော ဟောပြောသူသည် ယုံကြည်မှုကြီးကြီးမားမား မရရှိနိုင်ပါ။ သူတို့သည် မည်သူ့ကိုမျှလည်း နိုးကြား တက်ကြွမှုဖြစ်စေလိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။

ထို့ကြောင့်ဆက်သွယ်စကားပြောဆိုသူတစ်ယောက်အနေဖြင့်အခြားလူများအတွက်ခံစားမှုကောင်းမွန်စေရန် မိမိကိုယ်မိမိလည်းကောင်းမွန်စွာခံစားနိုင်ရပါမည်။ အချို့ခေါင်းဆောင်များနှင့် ဟောပြောသူများသည် မိမိတို့ကိုယ်မိမိ တို့ယုံကြည်မှုရှိကြောင်းနှင့် အခြားလူများအပေါ်ယုံကြည်မှုရှိကြောင်းဖော်ပြရန် ယုံကြည်မှုကို လွတ်လပ်စွာ ထုတ်ဖော်ပြောကြားကြသည်။ အမေရိကန် သမ္မတဟောင်း Franklin Roosevelt သည် ထိုကဲ့သို့သော ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးဖြစ်ပါသည်။ စာရေးဆရာမ Doris Kearns ရေးသားထားသော Franklin ၏ ကိုယ်ရေးအတ္ထုပ္ပတ္တိ ဖြစ်သော “သာမန်အချိန်မဟုတ်ပါ”(No Ordinary Time) စာအုပ်၌ ဖော်ပြထားရာ၌ “ Franklin သည် အထက်မြက်ဆုံးသမ္မတမဟုတ်ပါ။ ပညာတတ်များ ပါရမီရှိသူများနှင့် အသိပညာကြွယ်ဝသော ပုဂ္ဂိုလ်များဖြင့် မိမိကိုယ်မိမိ ဝန်းရံထားသူတစ်ဦးသာဖြစ်ပါသည်။ သို့ရာတွင် သူသည် မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်မှုရှိသကဲ့သို့ အမေရိကန် ပြည်သူလူထု အပေါ်တွင်လည်း ယုံကြည်မှု ရှိသူဖြစ်ပါသည်။” ဟုဖော်ပြထားပါသည်။ ထို့အပြင် Roosevelt ၏ အိမ်ဖြူတော်အတွင်းဝန် Sam Roseman ကလည်း သမ္မတသည် အခြားလူများကိုလည်း သူတို့ကိုယ်သူတို့ ယုံကြည်မှုရှိအောင် လုပ်နိုင်သော အရည်အချင်းရှိသည်ဟု ယခုကဲ့သို့ ပြောပြ၏။ “လူတို့သည် သမ္မတ၏ ယုံကြည်မှုကို စတင်ခံစားသိရှိပြီးနောက် သူတို့ကိုယ်တိုင် တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း အဖြစ် ပါဝင်လာကြသည်။ သူတို့သည် ဤကဲ့သို့ဖြစ်လာရသည်ကိုပဲ အလွန်ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာဖြစ်လာကြ၏။ ထို့နောက်တွင်သူတို့သည် သမ္မတကြီးအတွက် ပြန်လည်ပေးဆပ်သည့်အနေဖြင့် သူတို့၏ ကိုယ်ပိုင်ယုံကြည်မှုကို တည်ဆောက်လာကြသည်။” အလုပ်သမားဝန်ကြီး Francis Perkins ကလည်း “သမ္မတကြီးနဲ့စကားပြောပြီးပြန်လာသည့်အခါတွင် စိတ်ထဲ၌ ပို၍ ပေါ့ပေါ့ပါးပါးခံစားရသည်။ သူက ကျွန်တော်ရဲ့ပြဿနာများကို ဖြေရှင်းပေးလိုက်လို့တော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော့်ကို ပို၍ ဖျော်ရွှင်လာစေရန်၊ ကြံ့ခိုင်လာစေရန် နှင့် သန္နိဋ္ဌာန်စိတ်စွဲမြဲစေရန် လုပ်ပေးလိုက်လို့ပါပဲ” ဟု ပြောခဲ့ဖူးပါသည်။

မိမိတွင် သဘာဝအတိုင်းရှိနေသော ယုံကြည်မှုက ပြည့်ပြည့်လျှံလျှံမဟုတ်လျှင်လည်း စိတ်အားငယ်စရာ မလိုပါ။ မှန်ကန်သောနည်းလမ်းကို အသုံးပြု၍ ပြောဆိုခြင်းဖြင့် နားထောင်သူများကိုယုံကြည်မှုပိုမိုရရှိအောင်လုပ်ပေး နိုင်ပါသည်။ “ဩဇာညောင်းသူ” (Influencer) စာအုပ်ကို ရေးသားခဲ့သော Patterson, Grenny, Maxfield, McMillan နှင့် Switzler တို့ဦးဆောင်သည့် အမေရိကန်မော်တော်ကားအလုပ်သမားများ ဂျပန်နိုင်ငံရှိ မော်တော်ယာဉ်စက်ရုံကို သွားရောက်လေ့လာခဲ့သည့် အကြောင်းနှင့် မိမိနိုင်ငံ ပြန်ရောက်သည့်အခါ အလုပ်သမား အချင်းချင်း အလုပ်ပိုလုပ်ရန်တိုက်တွန်းလိုသည့်စိတ်များ တစ်ဖွားဖွားပေါ်ပေါက်လာခဲ့ပုံတို့ကို ရေးသားဖော်ပြထားပါ သည်။ ဂျပန်အလုပ်သမားတစ်ဦးသည် အမေရိကန်အလုပ်သမားတစ်ဦးထက် ပိုမိုစွမ်းဆောင်နိုင်ခဲ့သော် ဂျပန်ကုမ္ပဏီ များသည် ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်များကျဆင်းပြီး ဈေးကွက်ကိုလွှမ်းမိုးနိုင်မည်ဖြစ်သည်။ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများသည် ကျွန်ုပ်တို့သွားပြီး အလုပ်သမားများ အလုပ်ဆုံးရှုံးကြမည်ဖြစ်သည်။ “အကြောင့် အခုအချိန်မှာ ကျွန်တော်တို့ မှန်ကန်သော ခြေလှမ်းများကိုလှမ်းနိုင်မှသာ ကံကြမ္မာသည် ကျွန်တော်တို့လက်ထဲ ပြန်ရောက်ပြီး၊ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အလုပ်အကိုင်နေရာများကိုကာကွယ်နိုင်ကြမည်” ဟူသော စကားသည် အလုပ်သမားများ၏ ကျယ်လောင်စူးရှသော အားပေးမှုကို ရရှိနိုင်ခဲ့ပါသည်။ ဤအကြောင်းပြောပြသော ကိုယ်တွေ့မြင်ခဲ့ရသည့် အလုပ်သမားသည် သူကိုယ်တိုင် ယုံကြည်မှု ရှိရှိပြောကြားခဲ့ခြင်းဖြင့် ဘဝတူ အလုပ်သမားများအကြားတွင်လည်း ယုံကြည်မှုများ ဖြစ်ပေါ်လာကြပါ သည်။

ကျေးဇူးတင်မှုကို ခံစားလိုကြသည်

လူများ၏နိုးကြားတက်ကြွမှုအတွက်နောက်ပိုင်းဆုံးလိုအပ်သော အစိတ်အပိုင်းသည် ကျေးဇူးတင်ရှိခြင်းဖြစ်သည်။ မိမိက မိမိကိုနားထောင်နေကြသူများအား ကျေးဇူးတင်ရှိရန် ကိစ္စသည် မပျက်မကွက် လုပ်သင့်သည့် အလုပ်တစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ လူများက နားထောင်ပေးသည့်အတွက် ကျေးဇူးတင်ထိုက်ပါသည်။ အကယ်၍ မိမိ၏ ပြောဆိုမှုသည် သူတို့အား အသည်းထဲစွဲသွားအောင် နိုးကြားတက်ကြွစေမှုဖြစ်ခဲ့လျှင် ပို၍ပင် ကျေးဇူးတင်ရပါမည်။

မွန်မြတ်သော ကိုယ်ကျင့်တရားများအနက် ကျေးဇူးတင်ရှိခြင်းသည် မေ့လျော့ခံရခြင်းသော်လည်းကောင်း၊ အနည်းဆုံးသာ ဖော်ပြခံရခြင်းသော်လည်းကောင်း ဖြစ်လေ့ရှိပါသည်။ “ခပ်မခိတ်ကျေးဇူးတင်ရှိခြင်းသည် မည်သူ့အတွက်မှကောင်းကျိုးသိပ်မဖြစ်နိုင်ပါ” ဟု စာရေးဆရာ Gladys Stern ကဖော်ပြခဲ့ဖူးပါသည်။ ဤအချက်သည် အလွန်မှန်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် မိမိတို့သည် ကျေးဇူးတင်တတ်သော နှလုံးသားရှိရမည်။ အသေးအဖွဲ့ကစ၍ ကျေးဇူးတင်ကြောင်းဆက်ကာဆက်ကာဖော်ပြနေရမည်။ ကြီးမားသော ကိစ္စများအတွက်မူ ကျေးဇူးတင်ကြောင်း ဖော်ပြရန် တမင်ရည်ရွယ်ချက်ဖြင့် တစ်စုံတစ်ရာ လုပ်ပေးရန်လိုပါသည်။

နားထောင်သူများအား စိတ်အားထက်သန်စေပြီး၊ ယုံကြည်မှုနှင့် နိုးကြားတက်ကြွမှုခံစားကြစေလိုလျှင် မိမိတို့သည်ကျေးဇူးတင်ကြောင်းဖော်ပြပေးရမည်။ ထိုသို့ပြုလုပ်နိုင်ရန် မိမိကိုယ်တိုင်ကျေးဇူးတင်ထိုက်သူဖြစ်ရမည်။ မိမိတွင်မရှိလျှင် အခြားလူများကိုပေးဝေ၍မရနိုင်ပါ။ သို့ရာတွင် ကျေးဇူးတင်ခြင်းသည်မည်ကဲ့သို့သော အခြေအနေမျိုးတွင်မဆို ပျိုးထောင်ယူ၍ရပါသည်။ မိမိတို့သည် (၁၈) ရာစုခေတ်ကရှိခဲ့ဖူးသော Malthew Henry ဆိုသူကဲ့သို့ ကျင့်ကြံအားထုတ်နိုင်ရန်လိုပါသည်။ သူသည် ကိုယ်ပိုင်ပစ္စည်းအားလုံးအလှူခံရပြီးနောက် အောက်ပါစာပိုဒ်ကလေးကို သူ၏ နေ့စဉ်မှတ်တမ်းတွင်ရေးသွင်းခဲ့သည်-

“ယခင်ကတစ်ခါမျှ အလှူမခံခဲ့ရဘူး၍ ယခုအတွေ့အကြုံအတွက်ပထမဦးစွာ ကျေးဇူးတင်မိပါသည်။ သူတို့ကမိမိ၏ငွေအိတ်ကိုသာယူသွားပြီးအသက်ကိုယူမသွား၍ ဒုတိယအကြိမ်ကျေးဇူးတင်ရပါသည်။ သူတို့ကအားလုံးကိုယူသွားကြသော်လည်း အလွန်အများအပြားမဟုတ်၍ တတိယအကြိမ်ကျေးဇူး တင်မိသည်။ စတုတ္ထအကြိမ်မြောက်ကျေးဇူးတင်ရသည်ကတော့ မိမိသည်သာ အလှူခံရသူဖြစ်ပြီး လူယူသူမဖြစ်ခဲ့ခြင်းကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။”

အမြင့်မားဆုံးနိုးကြားတက်ကြွမှု သို့မဟုတ် လုပ်ဆောင်မှုစတင်ခြင်း

သူတို့သိလိုကြသည်များ၊ သူတို့မြင်လိုကြသည်များနှင့် သူတို့ခံစားလိုကြသည်များကိုဆက်သွယ်ပြောဆိုသူက ပေါင်းစည်းပေးနိုင်ခဲ့သော် ရလဒ်အဖြစ်နိုးကြားတက်ကြွမှုဖြစ်ပေါ်လာပါသည်။ “အောင်မြင်စွာ ရှင်းလင်းတင်ပြခြင်း” (Presenting to Win) စာအုပ်ကို ရေးသားခဲ့သော စာရေးဆရာ Jerry Weissman က ဤသို့ နိုးကြားတက်ကြွမှုဖြစ်ပေါ်လာသည့်တစ်ခဏကို “အောင်နိုင်မိတ်ကာလ”ဟုဆိုပါသည်။ သူ၏စာအုပ်တွင် ဆက်လက်ဖော်ပြထားရာ၌-

“ပရိသတ်များ၏ ဦးခေါင်းများအပေါ်တွင် အလင်းရောင်မီးလုံးကလေးလင်းလက်လိုက်သည့်အခါ ထွက်ပေါ်လာသည့် ပုံရိပ်သည် အောင်နိုင်မိတ်ဖြစ်သည်။ လူတစ်ယောက်၏ စိတ်ထဲမှ ထွက်ပေါ်လာသော အယူအဆတစ်ရပ်ကိုအခြားတစ်ယောက်ထံသို့ အောင်မြင်စွာ ဆက်သွယ်မျှဝေပေးနိုင်သော အချိန်သည် တစ်ဘက်လူ၏ နားလည်လက်ခံမှုကျေနပ်စွာဖြစ်ပေါ်လာမှုဖြစ်နိုင်ပါသည်။ ဤလုပ်ငန်းစဉ်သည် ဘာသာစကားများ စတင်ပေါ်ပေါက်လာခဲ့သည်မှ စတင်ဖြစ်ပေါ်လာခဲ့ခြင်းဖြစ်၍ သက်တမ်းကြာမြင့်လှပြီဖြစ်သလို ချစ်ခင်မြတ်နိုးခြင်းကဲ့သို့လည်းလေးနက်မှုရှိပါသည်။ ထို့အပြင်ယင်းသည် စကားလုံးများ၊ သင်္ကေတအမှတ်အသားများကို အသုံးပြု၍လူတစ်ယောက်မှ အခြားတစ်ယောက်သို့ နားလည်စေရန်နှင့် အယူအဆတစ်ရပ်၊ လုပ်ဆောင်ရန်

အစီအစဉ်တစ်ခု သို့မဟုတ် အိပ်မက်တစ်ခုမှ ဘုံသဘောတူညီချက်တစ်ရပ်ကို ရှာဖွေရာတွင် လူသားတို့၏ စွမ်းဆောင်ရည်ကို ဖော်ပြနိုင်မှုလည်းဖြစ်ပါသည်။

ရှင်းလင်းတင်ပြသူ၊ ဟောပြောသူ၊ အရောင်းကြော်ငြာသမား သို့မဟုတ် ဆက်သွယ်ပြောဆိုသူ တစ်ယောက်အနေဖြင့် မိမိတို့၏ အတိတ်ကာလတွင် ဤကဲ့သို့ အောင်နိုင်မိတ်ထင်သည့် အချိန်ကာလ ကလေးများရှိကောင်းရှိနိုင်ပါသည်။ မျက်လုံးချင်းဆုံဆည်းမှု၊ အပြုံးပန်းများဝေဆာနေမှုနှင့် ခေါင်းများ တစ်ဆတ်ဆတ်ငြိမ်နေခြင်းများသည် မီးလုံးကလေးများ၏ အလင်းရောင်ထွက်ပေါ်လာချိန်ဖြစ်ပါသည်။ အောင်နိုင်မိတ်ပေါ်လာသည့်အခိုက်သည် ပရိသတ်က မိမိစည်းချက်အတိုင်း ချီတက်ရန်အသင့်ဖြစ်နေပြီဟု နားလည်အပ်ပါသည်။” ဟုဖော်ပြထားပါသည်။

အချို့သောဆက်သွယ်ပြောဆိုသူများသည် “အောင်နိုင်မိတ်” ပေါ်ချိန်၌ ရပ်တန့်ပစ်လိုက်ကြပါသည်။ သူတို့သည်လူများကိုအားပေးသည်၊ ကောင်းမွန်သော ခံစားမှုကိုဖြစ်စေသည်၊ ယုံကြည်မှုကိုဖြစ်စေရန်ကူညီ ပေးသည်။ သို့သော်လှုပ်ရှားမှု သို့မဟုတ် လုပ်ဆောင်မှုဖြစ်လာစေရန် ဆက်လက်ဦးဆောင်မှုပေးကြပါ။ မည်မျှဝမ်းနည်းစရာကောင်းလိုက်ပါသနည်း။ လူတစ်ယောက်ကိုကောင်းမွန်သောခံစားချက် ဖြစ်စေခြင်းဖြင့် မိမိ၏အလုပ်သည်မပြီးမြောက်မလုံလောက်သေးပါ။ ကောင်းစွာနားလည်ခြင်းသည် လူတို့၏စိတ်အစဉ်များ ကိုသာ ပြောင်းလဲစေနိုင်ပါသည်။ လုပ်ဆောင်မှုရှိမှသာ သူတို့၏ ဘဝများကိုပြောင်းလဲစေမည် ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့်အခြားလူများကိုတကယ်ကူညီလိုသည်ဆိုပါလျှင် မိမိ၏ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုကို နောက်တစ်ဆင့် မြှင့်တင်ရပါမည်။ လူများကို လှုပ်ရှားမှု သို့မဟုတ် လုပ်ဆောင်မှုစတင်စေရန်ဖြစ်သည်။ စာရေးသူ Maribeth Hickman က ဝေဖန်အကြံပြုရာတွင် “ ‘ဘယ်လိုလုပ်ရသလဲ’ ဆိုသည့်အချက်နှင့် ‘ယခုပင် စတင်ဆောင်ရွက်ရမည့်အလုပ်’ တို့ကို ဆက်စပ်မှုတံတားထိုးပေးရပါမည်” ဟုဆိုခဲ့ပါသည်။ နိုးကြား တက်ကြွနေသောလူများကို လုပ်ဆောင်မှုစတင်စေလိုလျှင် မိမိတို့သည် အောက်ပါအလုပ်နှစ်ခု လုပ်ပေးရပါ မည်-

(၁) **မှန်ကန်သောစကားလုံးများကို မှန်ကန်သောအချိန်၌ ပြောပါ။** လူများကိုနိုးကြား တက်ကြွမှုမှ လုပ်ဆောင်မှုသို့ ပြောင်းရွှေ့ခေါ်ဆောင်လာရန်အတွက် မှန်ကန်သော စကားလုံးများ နှင့် မှန်ကန်သောအချိန်တို့ကို မဖြစ်မနေပေါင်းစပ်ပေးနိုင်ရပါမည်။ ခေါင်းဆောင်မှုပညာရှင် စာရေးဆရာ John C. Maxwell ၏ “ခေါင်းဆောင်မှုတွင် မလွဲမှားနိုင်သောဥပဒေ(၂၁)ချက်” (The 21 Irrefutable Laws of Leadership)စာအုပ်၏ “အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်မှုဥပဒေ”တွင် ဖော်ပြထားရာ၌ “ဘယ် အချိန်တွင် ခေါင်းဆောင်မှုပေးရမလဲဟူသောအချက်သည် ဘာကိုလုပ်ရမလဲ၊ ဘယ်နေရာကို သွားရမလဲ ဟူသောအချက်များအတိုင်း တန်းတူအရေးကြီးပါသည်” ဟုဖော်ပြထားပါသည်။ မည်သည့်အားထုတ်မှုမျိုး တွင်မဆို အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်ခြင်းသည် အောင်မြင်ခြင်းနှင့်ဆုံးရှုံးခြင်းတို့အကြားတွင် ကွဲပြားခြားနားမှု ကိုဖြစ်စေနိုင်ပါသည်။ ကောင်းစွာဆက်သွယ်ပြောဆိုနိုင်သူများသည် မှန်ကန်သောစကားလုံးရွေးချယ်မှု၏ အရေးကြီးမှုကိုကောင်းစွာသိရှိပါသည်။ ဝတ္ထုရေးဆရာ Joseph Conrad ၏ အမြင်မှာ “စကားလုံးများ က နိုင်ငံတစ်ခုလုံးကို လှုပ်ရှားသွားစေရန် နှိုးဆွပေးနိုင်သည်။ ထို့အပြင် ကျွန်ုပ်တို့၏ လူမှုရေးဆက်နွယ်မှု များဖြင့် အခြေခံထားသော ပထဝီဒေသအလိုက် ဆက်သွယ်မှုစနစ်အားလုံးကို သွက်သွက်ခါ၍ ပြောင်းဆန် သွားစေနိုင်ပါသည်။ မိမိကိုသာမှန်ကန်သောစကားလုံးများနှင့်မှန်ကန်သောပေါ်လွင်မှုကိုပေးပါ။ ကမ္ဘာကြီးကို လှုပ်ရှားလာအောင်လုပ်ပြပါမည်” ဟူ၍ ဖြစ်၏။

စာရေးဆရာ Terry Felber က “ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ရှင်းအောင်လုပ်ထားရဲ့လား” (Am I making Myself Clear) စာအုပ်တွင် အမေရိကန်သမ္မတဟောင်း Franklin Roosevelt က ပုလဲဆိပ်ကမ်းဗုံးကြဲခံရပြီးနောက်တစ်ရက် အောက်လွှတ်တော်တွင် ပြောကြားမည့်မိန့်ခွန်းကို မည်ကဲ့သို့ ပြင်ဆင်ခဲ့သည်ကိုဖော်ပြခဲ့ပါသည်။ မိန့်ခွန်းမူကြမ်းတွင် “ကမ္ဘာ့သမိုင်းတွင်မှတ်တမ်းတင်ရန် ကျန်ရှိနေမည့် နေ့တစ်နေ့အဖြစ် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုသည် မမျှော်လင့်ဘဲ ကြိုတင်စီစဉ်ထားသော တိုက်ခိုက်မှုကို ၁၉၄၁ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလ (၇)ရက်နေ့၊ မနေ့က ခံလိုက်ရပါတယ်.....” ဟူ၍ ပါရှိပါသည်။ စာလုံးရေးငါးရာ ပါရှိသောအထက်ပါမိန့်ခွန်းမူကြမ်းကို သမ္မတ Roosevelt က ဖတ်ကြည့်ပြီးနောက် စကားတစ်လုံးသာ ပြင်ခဲ့ပါသည်။ “ကမ္ဘာ့သမိုင်း” ဆိုသည့်စကားလုံးအစား “သိမ်ဖျင်းယုတ်မာမှုသမိုင်း” ဟုပြင်ဆင်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ “သိမ်ဖျင်းယုတ်မာသောနေ့တစ်နေ့” ဆိုသည်မှာ အမေရိကန်သမ္မတတစ်ဦးအနေဖြင့် ပြောကြားခဲ့သောစကားလုံးများအနက် အထင်ရှားဆုံးစကားလုံးဖြစ်ခဲ့ပါသည်။ မှန်ကန်သောစကားလုံးရွေးချယ်မှုသည် သမိုင်းတွင် ရာသက်ပန်ရှင်သန်နေမည့် သတင်းစကားတစ်ခု ဖြစ်လာစေခဲ့ပါသည်။ ပုလဲဆိပ်ကမ်း ဗုံးကြဲခံရပြီးနောက်တစ်နေ့တွင်ပြောကြားသည့် သမ္မတ၏မိန့်ခွန်းသည် နိုင်ငံတစ်ခုလုံးကို လှုပ်ရှားမှုဖြစ်လာစေခဲ့ပါသည်။ ထိုမိန့်ခွန်းကြောင့် အမေရိကန်နိုင်ငံတွင် စစ်ပွဲအတွင်းသို့ မောင်းတင်ပြီး ဝင်သွားသော လူငယ်ထောင်ပေါင်းများစွာ ထွက်ပေါ်လာစေခဲ့ပါသည်။

(၂) လုပ်ငန်းစီမံချက်တစ်ခုပေးပါ။ စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ရေးဟောပြောသူတစ်ယောက်နှင့်စိတ်ဓါတ်မြှင့်ရေးဆရာတစ်ယောက်တို့သည် ကွဲပြားခြားနားမှုရှိပါသည်။ ဟောပြောသူက အခြားလူများကို ကောင်းမွန်သော ခံစားချက်ဖြစ်ပေါ်လာရန်သာ လုပ်ပေးနိုင်သောကြောင့် နောက်တစ်နေ့တွင် ဘာကြောင့်ထိုသို့ ဖြစ်ရသည်ကို မသေချာတော့ပါ။ စိတ်ဓါတ်မြှင့်တင်ရေး ဆရာတစ်ယောက်အနေဖြင့် အခြားလူများကို ကောင်းမွန်သော ခံစားချက်ဖြစ်စေသည် သာမကနောက်တစ်နေ့တွင် ဘာကြောင့်ထိုခံစားချက်လိုအပ်ရသလဲဆိုသည်ကို သိလာသည့် အပြင်လှုပ်ရှားလုပ်ဆောင်မှုစတင်ပေါ်ပေါက်စေပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့်ဆိုရသော် ပထမလူသည် အခြားလူများကို ကောင်းသောခံစားမှုသာဖြစ်စေပြီး ဒုတိယလူသည် အခြားလူများအား ကောင်းရာကို လုပ်လာစေသည်။

စာရေးဇယားတစ်ခုတွင် ပရိသတ်(၉၅)ရာခိုင်နှုန်း တို့သည် ဟောပြောသူပြောကြားသော အကြောင်းအရာကိုနားလည်သဘောတူနိုင်ကြသည့်တိုင်အောင် ထိုဟောပြောချက်များကို မိမိတို့၏ဘဝတွင် မည်ကဲ့သို့အသုံးပြုရမည်ကို မသိရှိနိုင်ကြကြောင်း ဖော်ပြထားပါသည်။ ထို့ကြောင့်မိမိတို့သည် ပရိသတ်များအတွက် လုပ်ငန်းစီမံချက်တစ်ခုပေးလိုက်ရန်လိုအပ်ပါသည်။ စာအုပ်ဖြင့် ဆက်သွယ်ရေးသားမည်ဆိုလျှင်လည်း လုပ်ဆောင်ရန်လေ့ကျင့်ခန်းတချို့ထည့်ပေးရန်လိုအပ်ပါသည်။ သို့မှသာ လူတို့သည် သူတို့နှင့်အတူ တစ်စုံတစ်ရာပါရှိသွားစေရန်ပြုလုပ်ပေးနိုင်ပါမည်။ မိမိတို့၏ ရည်ရွယ်ချက်သည် ပညာရပ်များမည်ကဲ့သို့ အသုံးပြုရမည်ကို သိရှိစေရန်ထက် ယခုပဲစတင်လုပ်ဆောင်နိုင်စေရန် ဖြစ်ရပါမည်။ ထို့ကြောင့် လူအများလုပ်ဆောင်နိုင်ရန် လုပ်ငန်းစီမံချက်တစ်ခုကိုပေးရပါမည်။ အလွယ်တကူ မှတ်မိနိုင်ရန် ACT အက္ခရာသုံးလုံးကို အသုံးပြုနိုင်ပါသည်။ မိမိသိနားလည်ထားသော အကြောင်းအရာများမှ လက်တွေ့သုံးစွဲရမည့်ကိစ္စကို Apply (A) ဟူ၍လည်းကောင်း၊ ပြောင်းလဲရမည့် ကိစ္စများကို Change (C) ဟူ၍လည်းကောင်း၊ ပြန်လည်သင်ကြားပေးရမည့်ကိစ္စများကို Teach (T) ဟူ၍လည်းကောင်း၊ ယှဉ်တွဲမှတ်သားပေးရန်ဖြစ်ပါသည်။ ထိုသို့မှတ်သားပြီးနောက် မိမိလုပ်ဆောင်နိုင်မည့် ကိစ္စကိုရွေးချယ်ပြီး ၂၄ နာရီအတွင်း

စတင်လုပ်ဆောင်နိုင်ပါပြီ။ သို့ဖြစ်၍ လုပ်ငန်းစီမံချက်က လွယ်ကူပါသည်။ လက်တွေ့ လိုက်နာကျင့်သုံးမည် ဆိုလျှင် ဘဝအတွက် ပြောင်းလဲမှုဖြစ်ပေါ်လာနိုင်ပါသည်။

အခြားလူများကို ဆက်လက်နိုးကြားတက်ကြွနေစေရန် နှစ်မြှုပ်လုပ်ဆောင်ပါ

ပညာရှင် Raymond Master က “မိမိတို့လူ့အဖွဲ့အစည်းသည် နိုးကြားတက်ကြွမှုမှ နိုးကြားတက်ကြွမှု သို့သာအစဉ်တစိုက်သွားနေကြပြီး စိတ်၏ခံစားမှုကောင်းစေရန်သာလုပ်နေကြသည်။ လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှုအပိုင်းတွင် အနည်းငယ်သာ ပြုလုပ်ကြသည်” ဟု ဝေဖန်အကြံပြုခဲ့ပါသည်။ ဝမ်းနည်းစရာတစ်ခုအဖြစ် မှတ်ယူရပါမည်။ ပညာရှင်တချို့ကမူ “နားလည်သဘောပေါက်မှု” နှင့် “လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှု” အကြားတွင် စည်းတားထားမှု အမြဲတမ်းရှိမနေခဲ့ကြောင်း ထောက်ပြကြပါသည်။ ဘာသာဗေဒပညာရှင်တစ်ဦးက ကမ္ဘာရှေးဦးအကျဆုံး ဘာသာ စကားအမျိုးပေါင်းနှစ်ဆယ်တွင် “နားထောင်ခြင်း” နှင့် “လုပ်ဆောင်ခြင်း” တို့ကို စကားလုံးတစ်လုံးတည်း ဖြင့် ဖော်ပြကြသည် ဟု ဆိုပါသည်။ ခေတ်သစ်ဘာသာစကားများတွင်သာ ဤအချက်သည် တဖြည်းဖြည်းကွဲပြားလာခဲ့ ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ဆက်သွယ်ပြောဆိုရေးသားများ အနေဖြင့် မိမိတို့သည် နားထောင်သူများအတွက် အထက်ပါ အယူအဆအတိုင်း ကွဲပြားမှုကို အတူတကွ ပူးပေါင်းသွားစေရန် လုပ်ဆောင်ပေးရမည်ဖြစ်ပါသည်။ ဤ သို့ဖြစ်လာစေရန်အတွက်လည်း မိမိတို့သည် အခြားလူများအား နိုးကြားတက်ကြွစေရန် နှင့် လှုပ်ရှားဆောင်ရွက် လာစေရန်ဆက်လက်ဆက်စပ်မှုရယူထားရမည်ဖြစ်ပါသည်။ သရုပ်ဆောင် Will Smith က “ကျွန်တော်အနေဖြင့် ကြီးကျယ်မှုကို တိုင်းတာလိုသော နည်းလမ်းမှာ- လူ့ဘယ်လောက်များများအပေါ်အကျိုးသက်ရောက်မှုဖြစ်စေသလဲ၊ ဤကမ္ဘာမြေပေါ်တွင် အသက်ရှင်နေသမျှ ကာလအတွင်း လူ့ဘယ်လောက်များများအပေါ် သက်ရောက်မှုရှိအောင် လုပ်နိုင်ခဲ့သလဲ၊ လူ့ဘယ်လောက်များများကို ပိုမိုကောင်းမွန်လိုသော ဆန္ဒဖြစ်စေနိုင်ခဲ့သလဲ၊ လူ့ဘယ်လောက်များများ ကိုနိုးကြားတက်ကြွစေနိုင်ခဲ့သလဲ- ဟူ၍ဖြစ်ပါတယ်” ဟု ဆိုပါသည်။ တစ်ခုတော့ရှိပါသည်။ မိမိတို့ စကားပြောသည် ကို ရပ်လိုက်သည့်တစ်ခဏ၌ မိမိတို့ပြုလုပ်နိုင်သော သက်ရောက်မှုက ရပ်တန့်သွားခဲ့သော် မိမိတို့၏ ဆက်သွယ် ပြောဆိုမှုသည် ကောင်းမွန်သည်ဟု ဆိုနိုင်ပါ့မလားဟု မေးစရာဖြစ်လာပါသည်။

သို့ဖြစ်၍ နိုးကြားတက်ကြွစေခြင်း၏ မှန်ကန်သော ရည်ရွယ်ချက်သည် ချီးကျူးဩဘာပေးခြင်းမဟုတ်ပါ။ အခြားလူများအပေါ် ကောင်းမွန်သောခံစားမှုနှင့် ရင်သပ်ရှုမောမှု ဖြစ်စေခြင်းဖြင့်လည်း တန်ဖိုးမပြတ်နိုင်ပါ။ လှုပ်ရှား ဆောင်ရွက်မှုဖြင့်သာ စမ်းသပ်ခံနိုင်ရပါမည်။ ဤအချက်သည် အဓိကကွဲပြားခြားနားမှုဖြစ်ပါသည်။

ဆက်စပ်မှုရရှိရန်အခြားလူများကို နိုးကြားတက်ကြွလာစေရန်အားထုတ်ကြရပါမည်။ ထိုသို့ပြုလုပ်ခြင်းသည် မိမိအတွက်သော်လည်းကောင်း၊ အခြားလူများအတွက်သော်လည်းကောင်း ခံစားမှုကောင်းမွန်စေရန် အတွက် မဟုတ်ပါ။ ပိုမိုကောင်းမွန်သောကမ္ဘာကြီးဖြစ်လာစေရန်အတွက်သာဖြစ်၏။ မိမိကအခြားလူများကို နိုးကြားတက်ကြွ လာစေနိုင်ခဲ့သော် ပိုမိုကောင်းမွန်သည့်ကမ္ဘာသည် မိမိပတ်ဝန်းကျင်၌ ဖြစ်ပေါ်လာပါမည်။

အဆင့်တိုင်းမှ လူတိုင်းနှင့်ဆက်စပ်မှုရှိစေခြင်း

ဆက်စပ်မှုရရှိခြင်းအခြေခံသဘောတရား။ ဆက်စပ်မှုရရှိသူများသည်အခြားလူများကိုနိုးကြားတက်ကြွ စေသည်။

အရေးကြီးသောအယူအဆ။ လူတို့သည် သူတို့အား ကောင်းမွန်သော ခံစားမှုဖြစ်စေသော ကိစ္စများ ကိုသာ အများဆုံးမှတ်မိတတ်ကြသည်။

တစ်ဦးချင်းနှင့်ဆက်စပ်မှုရှိစေခြင်း။ နီးကြားတက်ကြွစေမှုညီမျှခြင်းတွင်ပါရှိသည့် သိမှုမြင်မှုခံစားမှု တို့အားလုံးသည် လူများအား နီးကြားတက်ကြွစေသည့်အခါတိုင်း၌ လိုအပ်ပါသည်။ သို့ရာတွင်၎င်းတို့ တစ်ခုချင်းစီ၌သီးခြားစီတန်ဖိုးရှိကြပါသည်။ တစ်ဦးချင်းဆက်စပ်မှုရယူရာ၌ မြင်မှုအပေါ်တွင်ပို၍အလေးသာ ပါသည်။ မိမိဘယ်သူလဲဆိုသည့် အချက်သည် လူများကို နီးကြားတက်ကြွစေခြင်း သို့မဟုတ် စိတ်ပျက် အားငယ်ခြင်းဖြစ်စေပါသည်။ ထိုအချက်ကို ဖုံးကွယ်၍မရပါ။ ဤအဆင့်တွင် မိမိ၏ စရိုက်လက္ခဏာ သည် လူများအပေါ်အကြီးမားဆုံး အားကိုးယုံကြည်မှုဖြစ်စေပါသည်။

မိမိနှင့်ဆက်စပ်မှုရယူလိုသော လူများသည် အောက်ပါအရည်အချင်းများကို ရှာဖွေလေ့ရှိကြပါသည်-

- (က) သူတို့အပေါ် ဝန်ဆောင်မှု ပေးလိုသောစိတ်ဓါတ်၊
- (ခ) မိမိ၏စကားလုံးများနှင့် လုပ်ဆောင်ချက်တို့တွင် တွေ့ရသည့် ကောင်းမွန်သော တန်ဖိုး ထားမှုများ၊
- (ဂ) အခြားလူများကို အမြဲမြှင့်တင်ပေးလိုသည့် ကူညီဆောင်မမှု၊
- (ဃ) စောင့်ရှောက်မှုပေးလိုသောစိတ်ဓါတ်၊
- (င) စိတ်ချယုံကြည်နိုင်သောသဘောထား၊

အုပ်စုတစ်ခုအတွင်းဆက်စပ်မှုရှိစေခြင်း။ အဖွဲ့ငယ်တစ်ခုအား နီးကြားတက်ကြွစေလိုသည့်အခါ တွင် အဖွဲ့ဝင်များက မိမိအကြောင်း သိရှိထားရန်အရေးကြီးဆုံးဖြစ်၏။ မိမိဘာလုပ်ခဲ့သလဲ၊ ဂုဏ်သိက္ခာ ဘယ်လောက်ရှိအောင်လုပ်နိုင်သလဲ၊ မိမိ၏ လုပ်ဆောင်ချက်များအပေါ် အဖွဲ့ဝင်လူများကလေးစားမှု၊ မိမိက သူတို့အပေါ် ယုံကြည်မှု၊ သူတို့ကိုယ် သူတို့ ယုံကြည်စိတ်ရှိမှုတို့ လိုအပ်ပါသည်။ အဖွဲ့ငယ်က သိလိုကြ သည်မှာ-

- (က) မိမိ၏ စံနမူနာပြုဆောင်မှု၊
- (ခ) ကိုယ်တိုင်လုပ်ခဲ့သောအလုပ်၊ သို့မဟုတ် သူတို့လုပ်လိုသောအလုပ်ကို သူတို့အားတာဝန် ပေးအပ်ခြင်း၊
- (ဂ) မိမိ၏ သင်ကြားပြသပေးမှု၊
- (ဃ) သူတို့၏အောင်မြင်မှုကို မိမိ၏အောင်မြင်မှုထက်ပို၍ အလေးပေးမှု၊
- (င) သူတို့၏ ပြီးမြောက်အောင်မြင်မှုအတွက် အသိအမှတ်ပြုခံရမှု၊
- (စ) သူတို့၏ အောင်မြင်မှုအတွက် ချီးကျူးဂုဏ်ပြုမှု၊

ပရိသတ်နှင့် ဆက်စပ်မှုရှိစေခြင်း။ ပရိသတ်နှင့်ဆက်စပ်မှုရရှိရန်ကြိုးစားသည့်အခါအရေးကြီးဆုံး အချက်မှာသူတို့ကို မည်ကဲ့သို့ခံစားမှုရရှိစေနိုင်ခဲ့သလဲဆိုသည့် ကိစ္စဖြစ်သည်။ များသောအားဖြင့် ပရိသတ် သည် ဟောပြောသူကို သေသေချာချာ မသိရှိသည့်အပြင် သူ၏စရိုက်လက္ခဏာ ကိုလည်း အဝေးမှ မမြင် နိုင်ပါ။ ဟောပြောသူ၏ စွမ်းဆောင်ချက်များနှင့်ပတ်သက်သည့် သတင်းစကားတချို့ ရထားနိုင်သော်လည်း သေချာမှုမရှိသေးပါ။ ဟောပြောစဉ်၌ ပြောကြားနေသည့် မိနစ်အနည်းငယ် အပေါ်တွင်သာ သူတို့က တုံ့ပြန် ကြရခြင်းဖြစ်ပါသည်။သူတို့ခံစားချက်ကောင်းလျှင် ဟောပြောသူနှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိသွားကြသည်။ခံစားချက် မကောင်းလျှင် ဆက်စပ်မှုမရပါ။ ထို့ကြောင့် မိမိတို့သည် ပရိသတ်အား ဟောပြောရန် ပြင်ဆင်သည့်အခါ

စိတ်လှုပ်ရှားမှုခံစားချက်ပေါ်ထွက်လာသည့် အဆင့်ရောက်အောင် ပြင်ဆင်ရပါမည်။ ထိုသို့ဖြစ်လာ စေရန် အောက်ပါအချက်များက မိမိတို့အား အကူအညီပေးနိုင်ပါသည်-

- (က) သူတို့နှင့်အတူရှိနေရခြင်းအတွက် မိမိက ပျော်ရွှင်မှုရှိကြောင်း နှင့် သူတို့အား အကူအညီ ပေးရန်ဆန္ဒရှိကြောင်းပြသပါ။
- (ခ) မိမိကို သူတို့၏ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ကဲ့သို့ခံစားမှုဖြစ်လာစေရန် ပြုမူရပါမည်။
- (ဂ) မိမိသည်တော်တည့်မှန်ကန်မှုရှိပြီး အားနည်းမှုလည်းရှိသည်။ အလုံးစုံပြည့်ဝနေသူမဟုတ် သော်လည်း ကြိုးစားအားထုတ်နေသူဖြစ်သည်ဟု သူတို့က သိမြင်ခံစားမိစေရမည်။
- (ဃ) မိမိက တန်းတူရည်တူ ပြောဆိုခြင်းဖြစ်ပြီး သူတို့ကိုနိမ့်ချရှုမြင်မှု မရှိဟုသိမြင်ခံစားမိစေရ မည်။
- (င) မိမိက သူတို့အပေါ် ယုံကြည်မှုရှိပြီး သူတို့ဘာသာ သူတို့လည်း ယုံကြည်မှုရှိလာစေသည် ဟု ခံစားစေရပါမည်။

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