

### ခေါင်းဆောင်သည် ဆိုခကားနှင့် လျော်ညီစွာနေရသည်

တစ်စုံတစ်ယောက်သည် ခေါင်းဆောင်မှုအဆင့်ဖြင့် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုသို့ အသစ်ရောက်ရှိလာပြီဆိုလျှင် လူတို့သည်သူ့အပေါ်မျှော်လင့်ချက်ထားကြသည်။ ခေါင်းဆောင်လုပ်သူကို အောင်အောင်မြင်မြင်လုပ်ဆောင်သွားစေလိုကြသည်။ထိုခေါင်းဆောင်သည်ကောင်းမွန်သော ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုအရည်အချင်းရှိပြီး ဆက်စပ်မှုရရှိအောင်ပြုလုပ်နိုင်စွမ်းရှိလျှင် လူတို့သည် သူပြောသည်ကို နားထောင်ကြမည်၊ ယုံကြည်လာကြမည်၊ ထို့နောက်လိုက်ပါ လုပ်ဆောင်လာကြမည်ဖြစ် သည်။ သို့သော်ဤပျားရည်ဆမ်းခရီးသည်ကား တာရှည်မခံပါ။

ဆက်ဆံရေးကာလပထမခြောက်လအတွင်း၌ လူတို့သည် ခေါင်းဆောင်၏ ဆက်သွယ်ပြောဆိုနိုင်မှု အရည်အချင်းအပေါ်မူတည်၍ ချိန်ဆမှုပြုလုပ်ကြသည်။ ကောင်းစွာ ဆက်သွယ်ပြောဆိုနိုင်မှုမရှိလျှင် “သံသယ” ဝင်လာကြသည်။ ကောင်းစွာဆက်စပ်မှုပြုနိုင်လျှင် “မျှော်လင့်ချက်” ဖြစ်ပေါ်လာသည်။ ဥပမာ အသစ်ရောက်လာသော အရာရှိကြီးသည် ကောင်းစွာပြောဆိုနိုင်ပြီး အများလေးစားယုံကြည်လောက်သည့် သူ၏အမြင်ကို ထုတ်ဖော်ပြောခဲ့လျှင်လူတို့ကလိုက်နာလက်ခံကြသည်။ အိမ်နီးချင်း သို့မဟုတ် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ဦးနှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိ လာသည့် အခါတွင်လည်း မိတ်ဆွေအသစ်တစ်ယောက်တိုးလာသည်ဟုခံစားရသည်။ ထို့နောက်ပိုင်းတွင်မူ ပျားရည်ဆမ်းခရီးသည်ပြီးဆုံးသွားပြီဖြစ်၍ ထိမ်းမြားလက်ထပ်သည့်အခြေအနေသို့ ရောက်လာခဲ့သည်။ လူအများစုအတွက် ပျားရည်ဆမ်းခရီးသည် ပျော်ရွှင်စရာဖြစ်ပါသည်။ ထိမ်းမြားပြီးသည့်အခါတွင်မူအချို့အတွက်ပျော်ရွှင်စရာဖြစ်နေသော်လည်း အချို့အတွက်မူ ထိုသို့ မဟုတ်တော့ပါ။

မည်သည့်အတွက် ဤကဲ့သို့ကွဲပြားခြားနားရပါသလဲဟုဆိုလျှင် ဂုဏ်သိက္ခာရှိမှုနှင့်ပတ်သက်သည်ဟု ဆိုရပါမည်။ ဆက်ဆံရေးကာလ၏ ပထမ(၆)လအတွင်း၌ ခေါင်းဆောင်၏ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုက သူ၏ဂုဏ်သိက္ခာရှိမှုအပေါ်ဖိုးလွှမ်းနိုင်ပါသည်။ခြောက်လကျော်ပြီးနောက်ပိုင်းတွင် ဂုဏ်သိက္ခာရှိမှုက ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုအပေါ် ဖိုးလွှမ်းသွားပြန်ပါသည်။လူတစ်ယောက်သည် ဂုဏ်သိက္ခာရှိလျှင်အချိန်ကာလကြာမြင့်သည့်နှင့်အမျှသူ့အတွက်ပိုမိုကောင်းမွန်လာမည်ဖြစ်ပါသည်။ဂုဏ်သိက္ခာရှိမှုအပိုင်းတွင် အားနည်းလျှင် အချိန်ကာလကြာမြင့်သည်နှင့်အမျှ ပို၍ဆိုးဝါးလာဖို့သာရှိပါသည်။ ဂုဏ်သိက္ခာသည် ခေါင်းဆောင်များနှင့်ဆက်သွယ်ပြောဆိုသူများအတွက် ငွေကြေးပိုင်ဆိုင်မှုနှင့်တူပါသည်။မိမိတို့တွင်ဂုဏ်သိက္ခာရှိလျှင်ငွေကြေးကိုပေးနိုင်ကမ်းနိုင်သူနှင့်တူပါသည်။ဂုဏ်သိက္ခာမရှိလျှင်ဒေဝါလီခံရသူနှင့် တူပါသည်။

### ယုံကြည်စိတ်ချရမှုစစ်ဆေးခြင်း

၂၀၀၉ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလတွင် Barack Obama သည် လေးဆယ်လေးဆက်မြောက် အမေရိကန် သမ္မတဖြစ်လာခဲ့သည်။ ခြောက်လတာကာလအတွင်း သူ့အပေါ်တွင် မျှော်လင့်ချက်ရှိနေကြသည်။ သမ္မတသည် ကောင်းစွာဆက်သွယ်ပြောဆိုနိုင်သူဖြစ်သည်။လူများကို မည်ကဲ့သို့ ဆက်စပ်မှုရရှိအောင် လုပ်ဆောင်ရမည်ကိုလည်း နားလည်သည်။ မဲဆွယ်ကာလအတွင်း၌လည်း အကောင်းဆုံးလုပ်ဆောင်ပြနိုင်ခဲ့သည်။ “ Obama အနိုင်ရသော ထိုဆယ်ချက်” စာအုပ်ကို ရေးသားခဲ့သော စာရေးဆရာ Carl M. Cannon က Obama သည် Kennedy ၏ စည်းမျဉ်းကိုလိုက်နာသည်၊ Bill Clinton ၏အပြောအတောကောင်းမှုပါရမီကို ဆက်ခံသည်၊ Ronald Reagan ၏ အကောင်းမြင်မှုအရည်အချင်းကို ပိုင်ဆိုင်သည်၊ သူသည် အားလုံးကို ရောကြိုထားသူဖြစ်သည်” ဟု ဖော်ပြခဲ့သည်။ သို့ဖြစ်၍လည်း သမ္မတမဲဆွယ်ပွဲတွင် ထူးထူးခြားခြား အောင်မြင်မှုရရှိခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

ယခုအခါ အချိန်ကာလအတော်များများဖြတ်ကျော်လာခဲ့ပြီဖြစ်ပါသည်။ Obama သည် ဂုဏ်သိက္ခာရှိမှုကို ဖော်ဆောင်နိုင်ခဲ့ပြီး ကောင်းမွန်စွာဦးဆောင်နေနိုင်သည်ဟု ပြောနေကြသူများရှိနေသကဲ့သို့သူ၏ဆက်သွယ်ပြောဆို မှုက သူ၏ဂုဏ်သိက္ခာအပေါ် အလေးသာနေဆဲဖြစ်ပြီး၊ သူပြောခဲ့သည်များကို လုပ်မပေးနိုင်သေးဟု ပြောနေကြ သူများလည်း ရှိနေကြပါသည်။ ဂုဏ်သိက္ခာ၏သဘောမှာ ဤအတိုင်းပဲဖြစ်ပါသည်။ သူတစ်ယောက်ထဲအတွက်မှ မဟုတ်ပါ။ နိုင်ငံရေးသမားတိုင်း၊ ခေါင်းဆောင်တိုင်း၊ မိဘတိုင်းအတွက်လည်း ဤအတိုင်းပဲဖြစ်ပါသည်။ အချိန်ကာလ များကုန်လွန်သွားသည့်အခါ လူတို့သည်သူတို့ပြောခဲ့သည့်စကားများထက် ပို၍လုပ်ပေးနိုင်ရမည်ဖြစ်သည်။

ဂုဏ်သိက္ခာရှိခြင်းသည်ယုံကြည်စိတ်ချရမှုရှိခြင်းပင်ဖြစ်ပါသည်။ စာရေးဆရာ M.R. Covey က “ယုံကြည် စိတ်ချရမှု၏အလျင်”(The Speed of Trust) စာအုပ်တွင် စီးပွားရေးလောက၌ ဂုဏ်သိက္ခာ၏ သက်ရောက်မှု အကြောင်းရေးသားဖော်ပြရာ၌ “တစ်ဦးပေါ်တစ်ဦးယုံကြည်စိတ်ချရခြင်းသည်ဂုဏ်သိက္ခာကြောင့်ဖြစ်သည်။ ယုံကြည် စိတ်ချခြင်းဖြင့်စိုးရိမ်သောကနဦးအခြားစိတ်ပင်ပန်းစရာကိစ္စများပပျောက်စေသည်။ ယုံကြည်စိတ်ချမှုကျဆင်းသွားပြီ ဆိုလျှင်လူတစ်ယောက်၏ဘဝအတွက်သာမက စီးပွားရေးအတွက်ပါ မမြင်နိုင်သော ဆုံးရှုံးမှုများဖြစ်ပေါ်စေပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး လျှို့ဝှက်အစီအစဉ်များ၊ သတိဖြင့် စောင့်ကြပ်ထားသော ဆက်သွယ် ပြောဆိုမှုများဖြစ်စေခြင်းဖြင့် ဆုံးဖြတ်ချက်ချရေးလုပ်ငန်းစဉ်တွင် နှောင့်နှေးစေခြင်းနှင့် အဟန့်အတားများ ဖြစ်ပေါ် လာစေခြင်းတို့ကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ အလားတူ ယုံကြည်စိတ်ချရမှုလျော့နည်းခြင်းသည် အသစ်တီထွင်မှုနှင့် ထုတ်လုပ်နိုင်စွမ်းရှိမှုတို့ကိုလည်း အဟန့်အတားဖြစ်စေပါသည်။ ယုံကြည်စိတ်ချရမှုရှိမှ ပူးတွဲလုပ်ဆောင်မှုနှင့် အချင်းချင်း သစ္စာရှိမှုတို့ကို အားပေးနိုင်ပြီး ရလဒ်ကောင်းများကိုအလျင်အမြန်ရရှိနိုင်ပါသည်” ဟု အခိုင်အမာ ဆိုခဲ့ ပါသည်။

ယုံကြည်စိတ်ချရမှုသည် လူမှုဆက်ဆံရေးနှင့် ဆက်သွယ်ပြောဆိုရေးလုပ်ငန်းအားလုံးတွင် အထက်ပါ အတိုင်း သက်ရောက်စေပါသည်။ ရေရှည်ခရီးတွင် ထိရောက်သော ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက် ဖြစ်လာစေရန် အတွက်မိမိဆက်သွယ်ပြောဆိုသောစကားကို ခိုင်မြဲစွာစောင့်ထိန်းပြီး ဂုဏ်သိက္ခာကိုတည်ဆောက်ရမည်ဖြစ်ပါသည်။ ထိုသို့မဆောင်ရွက်နိုင်ဘဲ ယုံကြည်စိတ်ချရမှုကိုလျော့ပါးစေခဲ့လျှင် လူတို့သည် မိမိနှင့် ဆက်စပ်မှုမပြုလိုတော့ဘဲ မိမိပြောသောစကားကိုလည်း နားထောင်ကြလိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ ထို့ကြောင့် ဆက်သွယ်ပြောဆိုရာတွင် ထိရောက်မှု ရှိစေရန် အဓိကအကျဆုံးသော အချက်မှာ ပြောကြားသည့်သတင်းစကား၌ ပါဝင်သောအကြောင်းအချက်များထက် ပြောကြားသူ၏ အကျင့်စရိုက်အပေါ် ပို၍အားကိုးအားထားပြုရမည် ဟူသော အချက်ဖြစ်ပါသည်။

**မိမိကိုယ်တိုင်သည် မိမိ၏သတင်းစကားဖြစ်သည်**

ကြိုက်သည်ဖြစ်စေ၊ မကြိုက်သည်ဖြစ်စေ မိမိတို့က ဆက်စပ်မှုရယူလိုသော လူများထံသို့ ဆက်သွယ် ပြောကြားသောသတင်းစကားသည်မိမိတို့ကိုယ်တိုင်ပင်ဖြစ်ပါသည်။ မိမိတို့ကိုယ်တိုင်ကို လေ့လာသုံးသပ်၍ သူတို့က ဆက်စပ်မှုပြုလိုခြင်း မပြုလိုခြင်းဖြစ်ကြသည်။ မိမိဘယ်သူလဲဆိုသည်ကို ဟောပြောစင်မြင့်ပေါ်တွင်လည်းကောင်း၊ လုပ်ငန်းခွင်တွင်လည်းကောင်း၊ အိမ်တွင်လည်းကောင်း တွေ့မြင်ကြရပါသည်။ လူတို့နှင့် ဆက်စပ်မှုရယူလိုလျှင် မိမိကိုယ်တိုင်ကသူတို့ဆက်စပ်မှုရယူလိုသော လူအမျိုးအစားဖြစ်အောင် လုပ်ရမည်ဖြစ်သည်။ မိမိကိုယ်မိမိ ဘယ်လို ပုံစံဖြစ်အောင်လုပ်ထားသလဲ၊ မိမိဘာပြောဆိုသလဲ၊ မိမိဘယ်လိုနေထိုင်သလဲ၊ ဤအချက်များသည် ဆီလျော်ညီညွတ် စေရပါမည်။ ဤသို့ဖြစ်လာစေရန်အတွက် အောက်ပါအတိုင်း အကြံပေးလိုပါသည်-

**မိမိကိုယ်မိမိဆက်စပ်မှုရယူခြင်း။** မိမိတို့နှင့် အခြားလူများ၏ ဆက်ဆံရေးအခြေအနေကို မိမိတို့ ကိုယ် မိမိတို့ဘယ်လိုဆက်ဆံခဲ့သလဲဆိုသည့် အခြေအနေက အများဆုံးအဆုံးအဖြတ်ပေးပါသည်။ မိမိတို့သည် “ငါတို့ ဘယ်လိုလူစားအမှန်ဖြစ်သလဲ” ဆိုသည်ကိုလက်မခံနိုင်လျှင်ဖြစ်စေ၊ “ငါတို့သည်လူထဲကလုပ်” ဆိုသည်ကို လက်သင့် မခံလိုလျှင်ဖြစ်စေ၊ မိမိတို့ကိုယ်တိုင်က ကိုယ့်အားသာချက်နှင့် အားနည်းချက်များကို မသိလျှင်ဖြစ်စေ၊ အခြားလူများ နှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိရန်ကြိုးစားအားထုတ်မှု မှန်သမျှသည် အချည်းနှီးသာတည်း။ မိမိတို့၌ သဘောထား အတိအကျ မရှိလျှင်ဖြစ်စေ၊ မိမိတို့၏သဘောထားကို မိမိတို့ကိုယ်တိုင် မကြိုက်လျှင်ဖြစ်စေ အခြားလူများနှင့် ဘုံသဘော တူညီချက်ဘယ်လိုရနိုင်ပါမည်နည်း။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ရှင်းရှင်းလင်းလင်း မမြင်ရလျှင် အခြားလူများအပေါ် ဘယ်လို ရှင်းရှင်းလင်းလင်းဖြစ်နိုင်ပါ့မလဲ။ ကိုယ့်အကြောင်းကိုယ်သိ၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်နှစ်သက်၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သက်တောင့်သက်သာခံစားနိုင်မှ အခြားလူများအကြောင်းသိရန်၊ သူတို့ကိုနှစ်သက်ရန်နှင့် သူတို့အပေါ်ကောင်းမွန်စွာ ခံစားနိုင်ရန် လမ်းပွင့်ပါမည်။ သို့မှသာ သူတို့နှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိရန် အလားအလာရှိမည် မဟုတ်ပါလော။

ထို့ကြောင့် မိမိကိုယ်မိမိ ဆက်စပ်မှုရရှိရေးအတွက် ပထမဆုံးလုပ်ရမည့်အဆင့်မှာ ကိုယ့်အကြောင်းကိုယ် သိရန် တစ်နည်းအားဖြင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်အကဲဖြတ်ရန်ဖြစ်ပါသည်။ လူတိုင်းသည် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သတိပြုမိရန် လိုပါသည်။ မိမိ၏အားသာချက်များကို သိရှိနိုင်ရန် ဆန်းစစ်ချက်များကို ခံယူရပါမည်။ ပြန်လည်စဉ်းစားသုံးသပ်ရန်၊ နေ့စဉ်မှတ်တမ်းရေးရန်နှင့် လိုလားချက်များကို စိတ်အာရုံညွှတ်စဉ်းစားရန်အချိန်ပေးရပါမည်။ မိမိ၏ အားနည်းချက် များနှင့်ပတ်သက်၍ အခြားလူများနှင့်ဆွေးနွေးရပါမည်။ အခြားလူများအကြောင်းကို အဆက်ဖြတ်ထားလိုက်မှသာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် စဉ်းစားရန် အချိန်တချို့ရှိရပါမည်။

ဒုတိယအဆင့်သည် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ကြိုက်နှစ်သက်စေရန်ဖြစ်သည်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်လည်း စကားပြော ရမည်။ ကမ္ဘာကျော်စိတ်ဓါတ်လုံ့ဆော်ရေးသမား Zig Zigar က “မိမိတို့တစ်နေ့ကုန်စကားပြောနေမည့်အလွှမ်းမိုး ဆုံးပုဂ္ဂိုလ်သည်မိမိကိုယ်တိုင်ပါ။ ထို့ကြောင့်မိမိကိုယ်မိမိပြောမည့်စကားအတွက် အထူးဂရုစိုက်သင့်သည်” ဟုဆိုပါ သည်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်အတွင်းစိတ်က အမြဲအပြစ်ရှာပြီးအဆိုးမြင်နေလျှင်မိမိအပေါ်တွင်လည်းကောင်း၊ အခြားလူများ အပေါ်တွင်လည်းကောင်း ယုံကြည်မှုရှိမည်မဟုတ်ပါ။ အကောင်းမြင်ရှိရပါမည်။ သို့ရာတွင် အမှားအယွင်း လုပ်မိ သည်ကို ငြင်းဆိုခြင်း သို့မဟုတ် ပြဿနာများ၊ ချို့ယွင်းချက်များကို မျက်နှာပြောင်တိုက်လုပ်ခြင်းများကို မဆိုလိုပါ။ စစ်မှန်မှုကို ထိန်းသိမ်းလျက် မိမိဘဝကို အပြုသဘောအမြင်ရှိခြင်းကိုသာ ဆိုလိုပါသည်။

ညစာစားပွဲတစ်ခုတွင် အောင်မြင်ကျော်ကြားသောလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး၏ ပြောကြားပုံကို နားထောင်ကြည့်ပါ။ “ကျွန်တော်က ကိုယ်ဘာသာကိုယ် ကျေနပ်တယ်။ ကျွန်တော်ဘယ်သူလဲဆိုတာ ကျွန်တော်သိတယ်။ ဘက်စုံတော် တဲ့လူတစ်ယောက်တွေ့မဟုတ်ဘူး။ ကျွန်တော့်အားသာချက်က နည်းပါတယ်။ လေးခုပဲရှိတယ်- ခေါင်းဆောင်မှု၊ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှု၊ ဖန်တီးမှုနဲ့အချင်းချင်းချိတ်ဆက်မှုတို့ပါ။ အားနည်းချက်တွေကအများကြီးပါ။ အားနည်းချက် များအတွက် ရိုးသားစွာဝန်ခံပါတယ်။ အားသာချက်များအပေါ် စူးစိုက်ပြီး အလုပ်လုပ်တယ်။ ရိုးဖြောင့်မှုစာရိတ္တကို ထိန်းသိမ်းတယ်။ ဒါ့အပြင် ဘာလုပ်နိုင်ဦးမှာလဲ ” ဟု၍ဖြစ်တယ်။

**အမှားများကို မှန်အောင်ပြင်ပါ။** လူများနှင့်ဆက်စပ်မှုရရှိရန် မိမိတို့တွင်ဂုဏ်သိက္ခာ ရှိရမည်ဖြစ်ကြောင်း ပြောခဲ့ပြီးဖြစ်ပါသည်။ သို့သော်အမှားအယွင်းများကို ပြုလုပ်မိသောအခါမိမိတွင်မည်မျှဂုဏ်သိက္ခာကျန်ရှိနေပါသနည်း။ မိမိ၏ တုံ့ပြန်မှုအပေါ်တွင်တည်ပါသည်-

“အမှားအယွင်းများကို ဝန်ခံရန်ပျက်ကွက်ခြင်းသည် ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်၏ သမာဓိတရားအပေါ်တွင် မေးခွန်းထုတ်စရာ သတင်းစကားတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။”

လူတိုင်းက အမှားအယွင်းများကို လုပ်ကြပါသည်။ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်၊ ဆက်သွယ်ပြောဆိုသူတစ်ယောက်၊မိဘတစ်ယောက်၊ ခင်ပွန်းသည်တစ်ယောက်အနေဖြင့်လည်း အမှားအယွင်းလုပ်မိတတ်ကြပါသည်။ လူသားတိုင်းသည် စိတ်ရှုပ်ထွေးမှုနှင့်လွဲမှားမှုဖြစ်တတ်ပါသည်။ သို့သော်ဆက်စပ်မှုရရှိရန်ဝန်ခံတတ်ရမည်။ ဤနည်းဖြင့်သာ သမာဓိတရားကို ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ပြီးဂုဏ်သိက္ခာကို ဆယ်တင်နိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။ထို့အပြင် မိမိတို့သည်အောက်ပါ အလုပ်များကို လုပ်လိုသော ဆန္ဒရှိကြပါမည်-

- (က) **အမှားအယွင်းများကိုလက်ခံပါ။** မိမိချမှတ်ခဲ့သောဆုံးဖြတ်ချက်များသည် ရည်ရွယ်သည့် အတိုင်း မဖြစ်လာခဲ့သော် မိမိလူများကို ရှင်းလင်းချက်ပေးပါ။
- (ခ ) **တောင်းပန်ပါ။** မိမိလုပ်ဆောင်ချက်သည် တစ်စုံတစ်ယောက်ကို ထိခိုက်စေခဲ့သော် မိမိလုပ်ဆောင်ခဲ့သည်မှာ မှားယွင်းကြောင်း ဝန်ခံပြီး တောင်းပန်စကားပြောရပါမည်။ သာမန်အားဖြင့် ဤသို့ပြုလုပ်ရသည်မှာ အခိုက်အတန့်အားဖြင့် နာကျင်စရာ ဖြစ်သော်လည်း မှန်ကန်သော အလုပ်ဖြစ်ပါသည်။အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ကြာရှည်စွာစိတ်ခံစားချက်ကို လျော့နည်းစေပြီး ထိုအဖြစ်အပျက်ကို အတိတ်၌ ထားခဲ့နိုင်သောကြောင့်ဖြစ်သည်။
- (ဂ ) **ပြင်ဆင်ချက်ပြုလုပ်ပါ။** မိမိမှားယွင်းခဲ့ခြင်းများအတွက်အစားထိုးဆောင်ရွက်ရန်နည်းလမ်းများကိုရှာဖွေရပါမည်။ တစ်ခါတစ်ရံတွင် အလျော်ပြန်ပေးခြင်းများ ရှိနိုင်ပါသည်။ မိမိတို့၏ အမှားအယွင်းအတွက်အချိန်ကိုနောက်ကြောင်းပြန်လှည့်၍ မရတော့သော်လည်း မိမိတို့၏ အခွင့်အာဏာအတွင်းမှ လုပ်နိုင်သမျှ အားလုံးလုပ်ပေးရမည်ဖြစ်ပါသည်။

**တာဝန်ခံမှုရှိပါ**

အမေရိကန်သမ္မတဟောင်းများနှင့် ခေါင်းဆောင်များဖြစ်ကြသော Theodore Roosevelt ၊ Franklin Delano Roosevelt ၊ Herry Truman နှင့် Ronald Reagan တို့တွင်တူညီသောသဘောထား ဘာများရှိကြပါသလဲ။ မိမိဖတ်ရသမျှ စာအုပ်စာတမ်းများတွင် သူတို့သည် တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး အလွန်ကွဲပြားခြားနားမှု ရှိသော လူများဖြစ်ကြသည်။ သူတို့၏ နိုင်ငံရေးပါတီချင်းလည်း မတူညီကြပါ။ သူတို့တွင် ကွဲပြားသော တွေးခေါ်မြော်မြင်မှုနှင့် ခေါင်းဆောင်မှုပုံစံများအသီးသီးရှိကြပါသည်။ သို့ရာတွင် သူတို့၌ တူညီသော အချက်တစ်ချက်မှာ သူတို့ကတိပေးထား သည့် အတိုင်း လုပ်ဆောင်အကောင်အထည်ဖော်တတ်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။

အခြားလူများကို မိမိတို့ကကျေးဇူးပြုပေးစရာ အကောင်းဆုံးအလုပ်ကဘာဖြစ်နိုင်မလဲ။“ခင်ဗျားအတွက် ကျွန်တော်ကတာဝန်ခံပါမယ်”ဟူသော စကားပဲဖြစ်မည်ထင်ပါသည်။ ခေါင်းဆောင်မှုစာရေးဆရာ John C. Maxwell ရေးသားထားသော “တက်ညီလက်ညီအသင်းအဖွဲ့၏ အငြင်းပွားဖွယ်မရှိသော ဥပဒေ ၁၇ ချက်” (The 17 Indisputable Laws of Teamwork) စာအုပ်တွင် တာဝန်ခံခြင်းဥပဒေထည့်သွင်း ထားသည်ကို တွေ့ရပါ မည်။ တက်ညီလက်ညီဖြစ်စေရန် တစ်ယောက်ကို အခြားတစ်ယောက်က တာဝန်ခံရသည်ဟု ဆိုပါသည်။ အမှန်မှာမည်သည့်လူမှုဆက်ဆံရေးလုပ်ငန်းတွင်မဆို တာဝန်ခံမှုလိုအပ်ပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော်မိမိတို့သည် တာဝန်ခံမှုတစ်ခုကို လုပ်မှသာ မျှော်လင့်ချက်ကို ဖန်တီးပေးနိုင်သည်။ တာဝန်ခံမှုကို ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်နိုင်မှ ယုံကြည်စိတ်ချရမှုရရှိနိုင်သောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။

အထူးသဖြင့် မိမိတို့တွင် အားနည်းချက်ရှိသော နေရာများ၌ တာဝန်ခံမှုပို၍ လိုအပ်ပါသည်။ မိမိတို့၏ အားသာချက်နယ်မြေတွင် အစစအရာရာအခက်အခဲမရှိသော်လည်း အားနည်းချက်နယ်မြေတွင်မူ အခြားလူများက

မိမိအား မေးခွန်းလာထုတ်ရန်၊ စိန်ခေါ်လာစေရန် ခွင့်ပြုရပါမည်။ ဤကဲ့သို့မလုပ်နိုင်ပါက မိမိတို့၏ ဦးတည်ချက် လမ်းကြောင်း လွဲချော်သွားနိုင်ပါသည်။

**ဆိုစကားနှင့်လျော်ညီစွာခေါင်းဆောင်ပါ။** စာရေးဆရာနှင့်ဟောပြောသူ Jim Rohn ၏ အမြင်မှာ “မိမိ မသိသောအကြောင်းအရာကို မပြောပြနိုင်ဘူး၊ မိမိကိုယ်တိုင်မခံစားထားလျှင် မျှဝေပေးနိုင်ဘူး၊ မိမိကိုယ်မှာ မရှိသောအရာကို အဓိပ္ပါယ်မဖော်ပြနိုင်ဘူး၊ နောက်ပြီး မိမိမပိုင်ဆိုင်သော အရာကို မပေးနိုင်ဘူး၊ ပေးလိုလျှင်၊ မျှဝေ လိုလျှင်၊ ထိရောက်အကျိုးရှိစေလိုလျှင် ပထမဦးစွာ မိမိတွင် ရှိရမည်” ဟူ၍ဖြစ်၏။ ဆိုလိုသည်မှာ မိမိ၌ လျော်ညီ သော အရာတစ်ခုခုရှိနေရပါမည်။ ခေါင်းဆောင်မှုတွင် မိမိပြောဆိုသည့် စကားအပေါ်တွင် စံနမူနာပြုနိုင်ရန် အရေးကြီးသည်မှာ ရှင်းပါသည်။ စံနမူနာပြုခေါင်းဆောင်များက “ငါ့နောက်လိုက်ခွဲ” ဟုပြောပြီး ဦးဆောင်သွားခဲ့ သည်ကို သမိုင်းတွင် များစွာတွေ့ရှိနိုင်ပါသည်။

ပြောကြားသောသတင်းစကားနှင့်လျော်ညီစွာနေထိုင်ပြီး လျော်ညီသော လိုက်နာနေထိုင်မှုဖြင့် ခေါင်းဆောင် သောလူများ၌ပြောသောစကားနှင့် လုပ်သောအလုပ်အကြား ညီညွတ်မှုရှိကြသည်။ သူတို့သည် အခြားလူများ နှင့်ကွဲပြားခြားနားပြီး ဆက်စပ်မှုရရှိစေနိုင်သောလူများဖြစ်ကြသည်။ တချို့က မိမိပြောကြားသော သတင်းစကား တစ်ခုသည်အခြားလူများကို သင်ကြားပေးရမည့် သင်ခန်းစာတစ်ခုအဖြစ်သာ မြင်ကြရသည်။ ဆက်စပ်မှုရရှိအောင် လုပ်နိုင်သူများကတော့ မိမိပြောကြားမည့်သတင်းစကားသည် မိမိက လျော်ညီစွာလိုက်နာနေထိုင်ရမည့် ဘဝတစ်ခု အဖြစ်မြင်ကြရသည်။ တချို့ကသတင်းစကားတစ်ခုကို မိမိဘဝ၌ခြင်းချက်အဖြစ် ဖော်ပြလိုကြသည်။ ဆက်စပ်မှုရရှိ အောင် လုပ်နိုင်သူများကတော့ သတင်းစကားများကို မိမိဘဝ၌ တိုးချဲ့မှုအဖြစ်ဖော်ပြကြသည်။ သာမန် ဆက်သွယ် ပြောဆိုသူများအတွက် ပြောကြားမည့်စကား၏ အနှစ်သာရသည် အရေးကြီးဆုံးဖြစ်သည်။ ဆက်စပ်မှု ရရှိစေရန် ဆက်သွယ်ပြောကြားသူများအတွက်ကား ဂုဏ်သိက္ခာသည် အရေးကြီးဆုံးဖြစ်ပါသည်။ ဂုဏ်သိက္ခာ ရှိသော ခေါင်းဆောင်မှုကသာ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုအတွင်းရှိ လူများအပေါ်တွင် ကြီးမားသော ရိုက်ခတ်မှုဖြစ်စေ နိုင်ပါ သည်။

မိမိသည် တစ်စုံတစ်ရာကို ဆီလျော်ညီညွတ်စွာ လိုက်နာနိုင်ရန် လိုလားခြင်းမရှိခဲ့သော်၊ ထိုကိစ္စအတွက် မိမိအနေဖြင့် အခြားလူများကို ဆက်သွယ်ပြောဆိုရန် မပြုလုပ်သင့်ပါ။ မိမိသည် လုံးဝဥသံပြည့်စုံကောင်းမွန်သူ တစ်ယောက်ဖြစ်မလာနိုင်သော်လည်း၊ မိမိက အခြားလူများကို ဖြစ်လာစေရန် တောင်းဆိုမည့်ကိစ္စသည် မိမိတွင် ရှိနှင့်ပြီးသားတော့ဖြစ်နေရပါမည်။ သို့မဟုတ်ပါက မိမိသည် ဂုဏ်သိက္ခာမရှိသူဖြစ်လာပြီး ခေါင်းဆောင်မှုတွင် ပြဿနာတက်လာနိုင်ပါသည်။ ဘလော့လ်က Adam Jones က “သမာဓိမရှိဘဲခေါင်းဆောင်ခြင်းသည် ပထမဦးဆုံးခြေမလှမ်းမီ ချော်လဲခြင်းဖြစ်သည်” ဟု ဆိုပါသည်။

**အမှန်တရားကိုပြောပါ။** သတင်းသမား Edward R. Murrow က “လူများကို ဆွဲဆောင်နိုင်ရန် အတွက်ကျွန်တော်တို့ဟာယုံကြည်စရာကောင်းရမယ်၊ ယုံကြည်စရာကောင်းစေရန် ဂုဏ်သိက္ခာရှိရမယ်၊ ဂုဏ်သိက္ခာ ရှိရန် အမှန်တရားကိုပြောရမယ်” ဟူ၍ဆိုပါသည်။

တစ်ခါတစ်ရံတွင် လူတို့သည် အမှန်တရားကို တိုက်ရိုက်ပြောလျှင် “ဘု” တွန်းသည်ဟု ယူဆပြီး မနှစ်မြို့ တတ်ပါ။ သို့ရာတွင် မိမိ၏အားနည်းချက်ကို သိရှိနားလည်၍ ဝန်ခံပြီးအမှန်တရားကိုပြောလျှင်မူ ရိုးသားဖြောင့်မတ်မှု အတွက် လူများ၏လေးစားမှုကိုရရှိနိုင်ပါသည်။ လူ့သဘာဝဆက်သွယ်ပြောဆိုရာတွင် မိမိ၌ ကျွမ်းကျင်မှု အတတ် ပညာကို ရှိသယောင်ဟန်ဆောင်လျက်စကားပြောတတ်သော လူတစ်ယောက်ထက်ဆိုးဝါးသော အပြုအမူ အနည်းငယ်သာ ရှိလိမ့်မည်ဟု ထင်ပါသည်။ ဝေဖန်ရေးသမား Roger ၏ မှတ်ချက်မှာ “ဂုဏ်သိက္ခာရှိခြင်းသည် လုံးဝဥသံပြည့်စုံကောင်းမွန်ခြင်းမဟုတ်၊ မပြည့်စုံသေးခြင်းကို ဝန်ခံလိုသော ဆန္ဒရှိမှုသာဖြစ်ပါသည်” ဟူ၍ဖြစ်၏။

**အားနည်းချက်ကိုခံယူပါ။** လူများကို ရိုးသားစွာဆက်ဆံမည်ဆိုလျှင်မိမိ၏အားနည်းချက်များပေါ်လာပါမည်။ ဤသို့ဖြစ်ရခြင်းကို လူအများအပြား၏ စိတ်ထဲတွင် မသက်မသာဖြစ်ကြရပါသည်။ အချို့ဆရာများ၊ ခေါင်းဆောင်များနှင့် ဟောပြောသူများက ထင်ကြသည်။ မိမိတို့၌ အဖြေအားလုံး ရှိနေကြရမည်ဟူ၍။ ဤသို့အဖြေများမရှိခဲ့သော် မိမိတို့၌ အားနည်းချက်ဖြစ်လာမည်ဟု စိတ်ပူပန်နေကြသည်။ သို့ရာတွင် အဖြေအားလုံး မိမိတွင် ရှိသည်ဆိုခြင်းမှာ အမှန်တရားမဟုတ် အတုအယောင်ဖြစ်ကြောင်း ရှင်းနေပါသည်။ စစ်မှန်စွာ အားနည်းချက်ကို လက်ခံခြင်းက ဂုဏ်သိက္ခာအတွက် ပို၍ကောင်းပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် လူများက အတုအယောင်ကို အချိန်မရွေး ဖော်ထုတ်နိုင်သောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ “သင်ကြားရဲသောသတ္တိ” (The Courage to Teach) စာအုပ်ကို ရေးသားခဲ့သော စာရေးဆရာ Parker Palmer က “လုံးဝညံ့ညံ့ပျံ့ပျံ့ခံခြင်းသည် မျက်နှာဖုံးတစ်ခုသာဖြစ်သည်။ သို့ဖြစ်၍ အားလုံးသိသည်ဆိုသော မျက်နှာဖုံးနှောက်ကွယ်တွင် ရှိနေသည့်လူများကို ယုံကြည်စိတ်ချခြင်းမရှိပါနှင့်။ သူတို့သည် ရိုးသားဖြောင့်မတ်သူများမဟုတ်ကြပါ။ နက်နဲသော ဆက်စပ်မှုရယူနိုင်ကြသူများမှာ မိမိတို့၏ အားနည်းချက်များကိုအသိအမှတ်ပြုခြင်းခံရသူများသာ ဖြစ်ကြပါသည်။” ဟုရေးသားဖော်ပြခဲ့ပါသည်။ စီမံအုပ်ချုပ်သူ တချို့က ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်သည် မိမိ၏အားနည်းချက်ကို မပေါ်လွင်စေရေးပြုလုပ်ရမည်ဟု အယူအဆရှိတတ်ကြပါသည်။ ဤအယူအဆသည် မှားယွင်းသောအယူအဆဖြစ်ပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ခေါင်းဆောင်၏ အားနည်းချက်များကို လက်အောက် ငယ်သားများက သိပြီးသားဖြစ်ကြသကဲ့သို့ ခေါင်းဆောင်၏ ဝန်ခံမှုသည် မိမိလူများအကြောင်းကိုလည်း မိမိကသိပြီးသားဖြစ်သည်ဟုဖော်ပြရာရောက်သောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။

ပန်းချီဆရာကြီး Walter Anderson က “လူတို့သည်အခွင့်အလမ်းများကို ရယူနိုင်မှသာ မိမိတို့၏ ဘဝများတိုးတက်နိုင်မည်ဖြစ်သည်။ ထိုအခွင့်အလမ်းများအနက် ပထမဦးဆုံးအခက်ခဲဆုံးနှင့် စွန့်စားမှုအရှိဆုံးအခွင့်အလမ်းမှာ မိမိတို့ ကိုယ်တိုင်ရိုးသားဖြောင့်မတ်မှုရှိကြခြင်းဖြစ်သည်” ဟုဖော်ပြခဲ့ပါသည်။

**ရွှေစည်းမျဉ်းကိုလိုက်နာပါ။** လူတို့တွင်အာဏာရှိလာပြီဆိုလျှင် သူတို့ထံမှ သင်ယူစရာ အများအပြား ရှိနိုင်ပါသည်။ ထိုအာဏာကို မည်ကဲ့သို့အသုံးပြုသလဲ၊ အာဏာမရှိသူများ၊ ရာထူးမရှိသူများ၊ အင်အားမရှိသူများနှင့်ဘယ်လိုပြုမူဆက်ဆံသလဲ။ သူတို့ပြောသောစကားနှင့်ညီညွတ်စွာနေထိုင်သလား၊ ရွှေစည်းမျဉ်းနှင့်ညီညွတ်သလား၊ ဤမေးခွန်းများအတွက်အဖြေသည် သူတို့၏ စရိုက်လက္ခဏာဖြစ်ပါသည်။

အခြားလူများနှင့်ဆက်စပ်မှုရှိလိုလျှင် မိမိတို့သည် ရွှေစည်းမျဉ်းကို လိုက်နာကြရပါမည်။ ရွှေစည်းမျဉ်းဆိုသည်မှာ လူတိုင်းကို ကိုယ်ချင်းစာရန်ဖြစ်သည်။ မိမိအပေါ်ပြုမူဆက်ဆံမှုခံယူလိုသည့်အတိုင်း အခြားလူများကိုလည်း ပြုမူဆက်ဆံရန်ဖြစ်ပါသည်။ မိမိတွင် အခွင့်အာဏာ တစ်မျိုးမျိုးရှိသည့်အခါ ဤစည်းမျဉ်းသည် ပို၍မှန်ကန်ပါသည်။ ဤစည်းမျဉ်းသည် သိနားလည်ရန်လွယ်ကူသော်လည်း တကယ်လုပ်မည်ဆိုလျှင်ခက်ခဲပါသည်။ အသိပညာသည် လမ်းကြောင်းအမှန်ကို သိရှိရန်သာဖြစ်ပြီး သမာဓိတရားသည် ထိုလမ်းကြောင်းအတိုင်း လျှောက်လှမ်းရန်အဓိက လိုအပ်ချက်ဖြစ်သောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

**ရလဒ်များကိုထုတ်လုပ်ပါ။** ခေတ်သစ်စီမံခန့်ခွဲမှုပညာကြီး Peter Drucker က အခိုင်အမာဆိုခဲ့ပါသည်။ “ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုတိုင်း၌ တောင်းဆိုချက်ပါရှိသည်။ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုကို လက်ခံရရှိသူသည် တစ်စုံတစ်ယောက်သောလူဖြစ်လာစေရန်၊ တစ်စုံတစ်ခုပြုလုပ်စေရန်နှင့် တစ်စုံတစ်ရာကိုယုံကြည်လက်ခံစေရန် တို့ဖြစ်၏။ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုသည် စိတ်ဇာတ်နိုးကြားစေမှုကိုအမြဲဆွဲဆောင်ပါသည်။” တစ်နည်းအားဖြင့်ဆိုသော် ဆက်သွယ်ပြောဆိုသူသည် ရလဒ်များကိုထုတ်လုပ်ပေးရန် အလေးအနက်တိုက်တွန်းကြပါသည်။ သို့ရာတွင် ဂုဏ်သိက္ခာရှိသော ဆက်သွယ်ပြောဆိုသူ ဖြစ်လာစေရန် မိမိကိုယ်တိုင်ကလည်း ရလဒ်များကို ထုတ်လုပ်ပေးနိုင်ရပါမည်။

ယနေ့ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုချေးကွက်ကိုကြည့်မည်ဆိုလျှင် ဟောပြောသူများအကြံပေးသူများနှင့်နည်းလမ်း ပြဿနာများ၏ အရေအတွက်မှာ တစ်အံ့အဩဖြစ်ရပါသည်။ သူတို့အနက်တချို့မှာ ဤလုပ်ငန်းကို အရူးအမူး လုပ်နေ ကြသော်လည်း ပုဂ္ဂိုလ်အနည်းငယ်ကသာ ဂုဏ်သိက္ခာအနည်းငယ်ရှိကြပါသည်။ ဘာကြောင့်ပါလဲ၊ သူတို့ကိုယ်တိုင် သူတို့ပြောသောအလုပ်များကို ပြီးမြောက်အောင်မြင်စွာလုပ်ဆောင်ခဲ့ကြသူများ မဟုတ်ကြသောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ ခေါင်းဆောင်မှု သို့မဟုတ် ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှု ဘာသာရပ်များကို လေ့လာသင်ယူခဲ့သည်မှန်သော်လည်းကိုယ်တိုင် ရှေ့တန်းကျကျ ဦးဆောင်ခဲ့ခြင်းမရှိပါ။ ဥပမာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ထူထောင်ခဲ့ဖူးခြင်း၊ အဖွဲ့အစည်း တစ်ရပ်ကို ခေါင်းဆောင်ခဲ့ဖူးခြင်းနှင့် ထုတ်ကုန်တစ်ခု သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေခဲ့ခြင်း မရှိကြပါ။ ကိုယ်တိုင်အောင်မြင်စွာ လုပ်ဆောင်ခဲ့သည့် မှတ်တမ်းမရှိဘဲ ကတိစကားများကို ရောင်းစားနေကြပါ သည်။ ဤအချက်သည် မိမိတို့အား နားလည်ရန် ခက်ခဲစေပါသည်။

တကယ့်ရလဒ်လောက် မည်သည့်စကားလုံးမျှ မစွမ်းဆောင်နိုင်ပါ။ လူများနှင့်ဆက်စပ်မှုရယူနိုင်လောက် သော ဂုဏ်သိက္ခာတည်ဆောက်နိုင်ရန် မိမိတို့သည် သတင်းစကားများကို ထုတ်ဖော်ပြောကြားခြင်းမပြုမီ ပကတိ ရလဒ်များကို ထုတ်လုပ်ထားခဲ့ပြီးဖြစ်ရန်လိုပါသည်။

**ဂုဏ်သိက္ခာဖြင့်ဆက်စပ်မှုရယူပါ။** လူတစ်ယောက်၏ ဘဝသည် ရေရှည်အောင်မြင်မှုများရရှိရန် အခြား လူများနှင့် ဆက်စပ်မှုပိုမိုရရှိရန်လိုပါသည်။ ထို့ကြောင့်ဆက်စပ်မှုများရရှိနိုင်ရန် ဆက်လက်ကြိုးစားနေရပါမည်။ ထိုသို့ဖြစ်စေရန်အတွက်လည်း မိမိဆက်သွယ်ပြောဆိုသော စကားနှင့်လျော်ညီစွာနေနိုင်ရပါမည်။ ဤအတိုင်းနေနိုင်ခဲ့ လျှင် ရလဒ်များသည် ထူးထူးခြားခြား ဖြစ်နေမည်မှာသေချာပါသည်။

၂၀၀၉ ခုနှစ်က Texas ပြည်နယ်မှ မော်တော်ယာဉ်ရောင်းဝယ်ရေးနှင့်ပြုပြင်ရေး ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းနှင့် ရင်ဆိုင်ခဲ့ရသည်။ လုပ်ငန်းကို ကယ်တင်ရန်အတွက် ကုမ္ပဏီ၏ CEO ဖြစ်သော Collin Sewell သည် မတ်လတွင် သူ၏ လစာမှ ၆၅ ရာခိုင်နှုန်းငွေကို သူ့ဘာသာသူဖြစ်တောက်ခဲ့ပြီး သူ၏ စုဆောင်းငွေများကိုလည်း စိုက်ထည့်ပေးခဲ့သည်။ သို့ရာတွင် ဆုံးရှုံးမှုကို မည်သို့မျှ မကာကွယ်နိုင်ပါ။ နောက်ဆုံး တွင် သူမလုပ်ချင်ဆုံးသော အလုပ်တစ်ခုကို ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ရပါတော့မည်။ အလုပ်သမားများကို လျော့ချမလား သို့မဟုတ် သူတို့၏ လစာကို ဖြတ်မလားဟူ၍ဖြစ်၏။

Collin ၏ အကြံပေးသူများက သမရိုးကျအတိုင်းအကြံပေးကြပါသည်။ လစာကို ဖြတ်တောက်လျှင် အလုပ်သမားများကို စိတ်ဆိုးစေပြီး စိတ်ဓါတ်ပျက်ပြားစေမည်ဖြစ်၍ ထိုနည်းလမ်းကို မလုပ်ဘဲ လုပ်ငန်းအတွက် အမြတ်အစွန်းပြန်လည်ရရှိနိုင်လောက်သည်အထိ အလုပ်သမားဦးရေကိုလျော့ချရန်ဖြစ်သည်။ Collin အနေဖြင့် ဒုတိယနည်းလမ်းကိုလည်း မလုပ်လိုပါ။ သူ့အလုပ်သမားများကို အလုပ်အကိုင်ဆုံးရှုံးမှု အနည်းဆုံးဖြစ်စေလိုသည်။ ထို့ကြောင့် Collin နှင့် စီမံခန့်ခွဲသူများသည် လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုကို တီထွင်ဖန်တီးကြသည်။

အလုပ်အကိုင်နေရာ နှစ်ဆယ်ကိုကား လျော့ချရန်မလွှဲမရှောင်သာပြုလုပ်ရပါမည်။ မန်နေဂျာများ၊ ပညာရှင် များ၊ အရောင်းသမားများနှင့် ရုံးအဖွဲ့ဝင်များကိုသာ တစ်လ ဧဇီလာထောင်ချီ၍ လျော့ချခြင်းများမှ တစ်နာရီ တစ်ဧဇီလာ လျော့ချခြင်းအစီအစဉ်အထိ ပါဝင်ပါသည်။ အခြားဝန်ထမ်းများကို မည်သို့မျှမထိခိုက်စေရန် စီစဉ်ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

လစာဖြတ်တောက်မည့်စာရင်းကို ကြေညာချိန်အထိ Collin သည် ဤအစီအစဉ်ကို ကောင်းမွန်စွာ အလုပ်ဖြစ်လာလိမ့်မည်ဟု မမျှော်လင့်ပါ။ သူကအခြေအနေအမှန်ကို ရှင်းပြသည်။ အခက်အခဲဘယ်လောက်အထိ ကြီးမားသည်ကိုလည်း အသိပေးသည်။ သို့ရာတွင် ဘယ်လောက်ရှင်းပြရင်းပြ လူများက အလွန်စိတ်ဆိုးပြီး ဆန့်ကျင်မှုပြုလာလိမ့်မည်ဟု တွက်ဆထားခဲ့ပါသည်။ ထိုသို့ရှင်းပြပြီးချိန်တွင် တစ်နာရီတစ်ဧဇီလာ အမြတ်ခံရသော

အမျိုးသမီးတစ်ဦးက Collin အနီးသို့ချဉ်းကပ်လာသည်။ အဲဒါပေါက်ကွဲပြီး အဆိုးဆုံးအခြေအနေသို့ ရောက် လာတော့မည်ဟု ထင်နေရစဉ် ထိုအမျိုးသမီးက Collin ၏ကြိုးပမ်းအားထုတ်မှု အောင်မြင်စေရန်တွက် သူလည်း ဆုတောင်းပေးပါရစေဟု ပြောလာပါသည်။ သို့ရာတွင် ကျွမ်းကျင်မှုပညာရှင်တစ်ဦး၏ မျက်နှာတွင်မူ အဲဒါအရိပ် အယောင်တွေ့နေရပါသည်။ထိုသူကထ၍ပြောသည်မှာ “ကျွန်တော့်ကိုမခော်ကားပါနဲ့ ခင်ဗျားဖြတ်တာ မလုံလောက် နိုင်သေးပါဘူး၊ ကျွန်တော်အိမ်ပြန်ပြီး မိန်းမနဲ့တိုင်ပင်ပြီးလျှင် ကျွန်တော့်လစာဘယ်လောက်ပဲယူသင့်တယ်ဆိုတာကို ပြန်ပြောပါမယ်” ဟူ၍ပြောခဲ့ပါသည်။

နောက်ဆုံးတွင် လစာဖြတ်ခံရသူတစ်ဦးတစ်ယောက်မျှ နုတ်ထွက်သွားခြင်းမရှိသည့်အပြင် စိတ်ဓါတ်ရေး အခြေအနေကလည်း ကောင်းနေသေးသည်ကို တွေ့ရပါသည်။ နောင်တွင် ကုမ္ပဏီ၏ လုပ်ငန်းများသည် မူလ အခြေအနေအတိုင်းပြန်လည်လည်ပတ်လာနိုင်ခဲ့ပါသည်။ စာရှုသူက “ဘယ်လိုလုပ်ပြီးဒီလိုပြန်ဖြစ်လာခဲ့ရသလဲ” ဟု မေးလျှင် မိမိ၏အဖြေမှာ “ Collin သည် မိမိဆက်သွယ်ပြောဆိုသောစကားနှင့်လျော်ညီစွာ နေခဲ့သောကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်” ဟုဖြေရပါမည်။ ဤကိစ္စပတ်သက်၍ Collin ကပြောပြခဲ့သည်မှာ “ယခုလိုကျွန်တော့်အဖွဲ့အစည်း အတွင်းမှာလိုအပ်လာသည့် ‘ပြောင်းလဲမှု’ကို ဖန်တီးနိုင်ရန်အတွက် ကျွန်တော်ကနှစ်ပေါင်းများစွာ ကြာအောင် ဂုဏ်သိက္ခာ ကို ဖန်တီးထားခဲ့ရပါတယ်” ဟူ၏။

ထို့ကြောင့် မိမိတို့ဆက်သွယ်ပြောဆိုသော စကားနှင့်ဆီလျော်စွာ မနေနိုင်ခဲ့လျှင် အခြားလူများနှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိရန်မမျှော်လင့်နိုင်ပါ။ ဤအချက်သည် လူတစ်ယောက်၏ လုပ်ငန်းကို အထိနာစေသကဲ့သို့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး တွင်လည်း နာကျင်မှုဖြစ်စေသည်မှာ ရှင်းနေပါသည်။ မိမိတို့ကိုယ်မိမိတို့ မှန်ကန်စွာကျင့်ကြံနေထိုင်ရန် တာဝန်ယူမှု ရှိခြင်းသည်မိမိတို့၏ဘဝအောင်မြင်မှုအတွက် အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိပါသည်။အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော်“အောင်မြင်မှု” ၏ အဓိပ္ပာယ်ရှင်းလင်းဖော်ပြချက်တစ်ခုသည် “မိမိနှင့်အနီးစပ်ဆုံးလူများ၊ မိမိအကြောင်း အများဆုံးသိရှိသူများက မိမိကို ချစ်ခင်လေးစားမှုအများဆုံး ရှိကြလျှင် ယင်းသည် မိမိ၏အောင်မြင်မှုဖြစ်သည်” ဟုဆိုသောကြောင့် ဖြစ်ပါ သည်။ နေ့စဉ်နှင့်အမျှ မိမိပြောဆိုလုပ်ကိုင်နေထိုင်ပုံကို တွေ့မြင်နေကြသော လူများက မိမိ၏ပြောစကားများနှင့် မိမိ၏ လုပ်ကိုင်နေထိုင်မှုများသည် တစ်ထပ်တည်းရှိနေသည်ဟု ရှုမြင်ကြသည့် အခါတွင် သူတို့သည် မိမိအပေါ် ယုံကြည် စိတ်ချနိုင်ကြပြီး ဆက်စပ်မှုရရှိနိုင်ကြမည်ဖြစ်သည်။ ဤသို့ဖြစ်လာလျှင် မိမိတို့၏ ဘဝခရီးလမ်း တစ်လျှောက်တွင် နေ့စဉ်နှင့်အမျှ မြင့်မြတ်ပျော်ရွှင်စွာလျှောက်လှမ်းနိုင်ကြမည်ဖြစ်ပါသည်။

အခြားလူများနှင့်ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းကြောင့် ရရှိသည့် စစ်မှန်သော ပါဝါသည် အပေါ်ယံထိတွေ့မှုဖြင့်မရနိုင်ပါ။ ဥပမာ မျက်နှာစိမ်းတစ်ဦး၏ ပြုံးပြမှု၊ စားသောက်ဆိုင် စားပွဲထိုး၏ ခင်မင်ရင်းနှီးမှု ၊ တစ်ခါတလေ လာနားထောင် သောပရိသတ်၏ ချီးမြှောက်ပြောဆိုမှုစသည်တို့ဖြစ်ပါသည်။ အောင်မြင်မှုအတွက် မိမိတို့သည် လူများနှင့်ရေရှည် ဆက်စပ်မှုရရှိရန်လိုပါသည်။ နေ့စဉ်ဖြစ်ပေါ်နေသော ဆက်ဆံမှုတိုင်းသည် မိမိတို့၏ မှန်ကန်သော တန်ဖိုးအပေါ် အမြဲတမ်း ရိုက်ခတ်မှု ရှိနေကြပါသည်။ ဇနီး/ခင်ပွန်း၊ သားသမီး၊ မြေးမြစ်တို့မှစ၍ မည်သူနှင့်မဆို မိသားစုအတွင်း တည်တံ့ခိုင်မြဲသော သမာဓိတရားဖြင့် ပြောဆိုနေထိုင်နိုင်ရသည်။ မိမိတို့၏ ဖောက်သည်၊ အလုပ်အပ်နှံသူ၊ လုပ်ဖော် ကိုင်ဖက်များကိုလည်း ကိုယ်ချင်းစာတရားဖြင့် ဆက်ဆံနိုင်ရသည်။ အိမ်နီးချင်းများကပင် မိမိတို့၏ တန်ဖိုးထားမှု များနှင့်လုပ်ဆောင်မှုများသည် ဖြောင့်မတ်မှန်ကန်သည်ဟု မြင်နိုင်ရသည်။ အဖွဲ့အစည်းအတွင်း၌လည်း ရိုးသား ဖြောင့်မတ်မှုနှင့်လေးစားတည်ကြည်မှုဖြင့် ခေါင်းဆောင်မှုပေးနိုင်သည်ဆိုလျှင်ဤအချက်များကမိမိတို့အားဂုဏ်သိက္ခာ ဖြစ်စေပါသည်။ မိမိတို့အား ဆက်စပ်မှုရရှိစေပါသည်။ အခြားလူများကို ကူညီခွင့်နှင့် တန်ဖိုးမြှင့်တင် ပေးခွင့်လည်း ရရှိ စေပါသည်။ သင်ကြားလေ့ကျင့်ရေး အကြံပေးပညာရှင် Greg Schaffer ၏ မှတ်ချက်အတိုင်း “မိမိတို့သည်



အခြားလူများနှင့် ဆက်စပ်မှုရှိအောင် မလုပ်နိုင်လျှင် သူတို့အပေါ်လွှမ်းမိုးနိုင်မှုက မေးခွန်းထုတ်စရာမလိုတော့ပါ” ဟူ၍ သာ ပြောရပါတော့မည်။

အမေရိကန်သတင်းစာဆရာ Henry Adams ကလည်း “ဆရာတစ်ယောက်၏သင်ကြားမှုသည် အဆုံး မရှိသောကာလအထိ ထိရောက်မှုရှိသည်။ သူ၏လွှမ်းမိုးမှုက ဘယ်နေရာတွင်အဆုံးသတ်နိုင်မည်ကိုလည်း မပြောနိုင်ပါ” ဟုဆိုခဲ့ပါသည်။ သမာဓိတရားရှိသော ဆက်စပ်မှုရှိသူတစ်ယောက်ကလည်း အလားတူလွှမ်းမိုးနိုင်စွမ်း ရှိပါသည်။ မိမိတို့၏ကမ္ဘာကြီးကိုကွဲပြားခြားနားသွားစေရန် မိမိတို့ကပြုလုပ်နိုင်ကြပါသည်။ သို့ရာတွင် ထိုသို့ဖြစ်လာ စေရန်မိမိတို့ကိုယ်တိုင်ကစတင်ရပါမည်။ မိမိတို့ပြောဆိုသောစကားနှင့်မိမိတို့၏လုပ်ဆောင်မှုများသည် နေ့စဉ်နှင့်အမျှ ဆီလျော်ညီညွတ်နေရန်သေချာစေရပါမည်။ မိမိတို့ဆက်သွယ်ပြောဆိုသော အကြောင်းအရာနှင့် ဆီလျော်ညီညွတ်စွာ မိမိတို့ကိုယ်တိုင်ကနေထိုင်နိုင်ရပါမည်။ ဤကဲ့သို့နေနိုင်ပြီဆိုလျှင် မိမိတို့၏ ရည်ရွယ်ချက်များ ပြီးမြောက်အောင်မြင် နိုင်စွမ်းအပေါ်ပြောစရာမလိုတော့ပါ။

**အဆင့်တိုင်းမှ လူတိုင်းနှင့်ဆက်စပ်မှုရှိစေခြင်း**

**ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းအခြေခံသဘောတရားများ။** ဆက်စပ်မှု ရရှိလိုသူများသည် မိမိတို့ပြောဆိုသည့်အတိုင်း နေနိုင်ရသည်။

**အရေးကြီးသော အယူအဆ။** လူတို့နှင့်ဆက်စပ်မှုဆက်လက်ရရှိရန်တစ်ခုတည်းသောနည်းလမ်းသည် မိမိတို့ဆက်သွယ်ပြောဆိုသည့်အတိုင်း ဆီလျော်ညီညွတ်စွာနေထိုင်နိုင်ရန်ဖြစ်သည်။

**တစ်ဦးချင်းဆက်စပ်မှုရှိစေခြင်း။** ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းအားလုံး၏ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းသည်တစ်ဦးချင်းမှဖြစ်သည်။ မိမိအကြောင်းကို အများဆုံးသိရှိသူများဖြစ်ကြသည့် မိသားစုဝင်များ၊ သူငယ်ချင်းများနှင့် လုပ်ငန်းခွင်မှ လုပ်ဖော် ကိုင်ဖက်များနှင့် ဆက်စပ်မှုသည် ဤနည်းအတိုင်းရကြသည်။ ဤပုဂ္ဂိုလ်များနှင့်စကားပြောရာတွင် မိမိတို့သည် စောင့်စည်းမှုအနည်းဆုံးနှင့်တာဝန်ခံမှုအများဆုံးပြုလုပ်ကြလေ့ရှိသည်။ ထို့ကြောင့်သူတို့သည် မိမိ၏စရိုက်လက္ခဏာ ကိုအများဆုံးသိရှိကြသူများလည်းဖြစ်ကြသည်။ မိမိ၏စရိုက်လက္ခဏာသည် မိမိပြောဆိုသောစကားအပေါ် အလေး အနက်ပြုခြင်းရှိသလား၊ လျော့နည်းသလား၊ မိမိ၏ကတိစကားများကိုဆက်လက်အကောင်အထည်ဖော်ရန်အထောက် အကူ ပြုသလား၊ သို့မဟုတ် ဆန့်ကျင်နေသလား၊ မိမိဘယ်နေရာတွင် ပြုပြင်သင့်သလဲ၊ စဉ်းစားကြည့်ပါ။

**အုပ်စုတစ်ခုအတွင်း ဆက်စပ်မှုရှိစေခြင်း။** အုပ်စုတစ်ခု သို့မဟုတ် အသင်းအဖွဲ့တစ်ခုတွင် ဆက်သွယ် ပြောဆိုသည့်အခါ လူတို့သည် မိမိတို့၏ စံနမူနာပြုသမှု၊ စွမ်းဆောင်မှုနှင့် စုစည်းညီညွတ်စွာ ပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်မှု တို့ကိုကြည့်ကြသည်။ အခြားလူများကို ပြောကြားသည့်အတိုင်း မိမိလည်း လုပ်နေပါသလား၊ မိမိသွားနေသည့် လမ်းကြောင်းသည် မိမိပြောဆိုသော စကားများကို အထောက်အကူပြုသလား၊ လူများက မိမိ၏စွမ်းဆောင်ရည်နှင့် အသင်းအဖွဲ့အတွက် ဦးစားပေးရန် ဆန္ဒရှိမှုကို အားကိုးကြသလား။ အထက်ပါအတိုင်းဖြစ်မလာဘူးဆိုလျှင် မိမိ၏ ဂုဏ်သိက္ခာရှိမှုကို တိုးတက်မြင့်မားလာစေရန် လိုအပ်သည့် ပြောင်းလဲမှုများ ပြုလုပ်ရန်လိုအပ်နေပါပြီ။

**ပရိသတ်နှင့်ဆက်စပ်မှုရှိစေခြင်း။** ပရိသတ်နှင့် ဆက်သွယ်ပြောဆိုရာတွင် ပရိသတ်သည် မိမိတို့ အကြောင်းကို အသေးစိတ်မသိနိုင်ကြသောကြောင့် မိမိတို့၏ စရိုက်လက္ခဏာကို ဖော်ပြရာတွင် အကောင်းဆုံးသော အပိုင်းများကို သာ ရွေးချယ်ပြောလေ့ရှိပြီး မိမိတို့၏ အားနည်းချက်ကို လျော့ပေါ့၍ ဖြစ်စေ၊ လုံးဝဖုံးကွယ်၍ဖြစ်စေ၊

ပြောဆိုလေ့ရှိကြသည်။ ဤသို့ပြောဆိုပြုမူခြင်းဖြင့် မိမိတို့၏ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုသည် စစ်မှန်မှုမရှိကြောင်း ဖော်ပြရာ ရောက်ပါသည်။ မှန်ကန်သော ဆက်သွယ်ပြောဆိုသူများသည် အခြားလူများနှင့် ဆက်စပ်မှုမရှိနိုင်ကြပါ။ ထို့ကြောင့် မိမိ၏ အားနည်းချက်များကို ဖော်ပြ၍ မိမိဘယ်သူလဲဆိုသည်ကို မှန်မှန်ကန်ကန် အသိပေးသော ပုဂ္ဂိုလ်များကသာ ဆက်စပ်မှုပို၍ ရနိုင်ပါသည်။

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