

ခေါင်းဆောင် နှင့် သူ၏စကား

မင်းဗထူး

EVERYONE
COMMUNICATES
FEW
CONNECT



ထုတ်ဝေသူအမှာ

လူသည် အမိဝမ်းကြာတိုက်မှ တစ်ဦးတည်းမွေးဖွားလာသည်
မှန်သော်လည်း ဘဝဖြတ်သန်းရာ၌ တစ်ဦးတစ်ယောက်တည်း ထီးတည်း နေ၍
မရပါ။ မိမိ၏ မိသားစု၊ မိမိ၏ ပတ်ဝန်းကျင်၊ မိမိ၏ အလုပ်ခွင် စသည်ဖြင့်
ကျင်လည်ဖြတ်သန်းရာနေရာဌာနတို့၌ ဆက်နွှယ်ရာ ပုဂ္ဂိုလ်၊ အဖွဲ့အစည်းတို့နှင့်
ဆက်သွယ်ဆက်ဆံမှုများ ရှိနေကြရပါသည်။ သို့သော် လည်း
သာမန်ဆက်သွယ်ပြောဆိုရုံမျှဖြင့်တော့ မိမိအတွက် ထိရောက် သောအကျိုးကျေးဇူး
ရရှိနိုင်မည် မဟုတ်ပါ။ ဆက်သွယ်ပြောဆိုသော စကားလုံးများထက်
ပိုမိုကျယ်ပြန့်နက်ရှိုင်းသော ဆက်စပ်မှုကသာလျှင် အခရာကျပါသည်။
တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး၊ တစ်ဦးနှင့်အများ၊ အဖွဲ့အစည်း တစ်ခုနှင့်တစ်ခု
ဆက်စပ်မှုရရှိခြင်းဖြင့် တိုးတက်အောင်မြင်မှုကို ဖော် ဆောင်နိုင်ကြမည်ဖြစ်သည်။
ယခုထုတ်ဝေလိုက်သောစာအုပ်တွင် ထိ ရောက်သော ဆက်သွယ်မှု၊
ဆက်စပ်မှုများကို သာဓကများဖြင့် ရှင်း လင်းတင်ပြထားပြီး
ဘဝတန်ဖိုးတိုးတက်မြင့်မားစေရန်၊ ခံ့ထည်သော ဂုဏ်သိက္ခာတို့ဖြင့်
ဦးဆောင်ဦးရွက်ပြုနိုင်စေရန်၊ ဘဝခရီးတွင် ပျော် ရွှင်မှုတို့ဖြင့် ဖြတ်သန်းနိုင်စေရန်
ရည်ညွှန်းရေးသားထားပါသောကြောင့် စီစဉ်ထုတ်ဝေလိုက်ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

အခန်း (၁)

သင့်တန်ဖိုးကို တိုးမြှင့်ရန် ဆက်စပ်မှုရှိပါ

တစ်ခါတစ်ရံ စကားပြောနေရင်း တယ်လီဖုန်းလိုင်း ပြတ်တောက်သွားသည့်အတွေ့အကြုံ လူတိုင်းတွင် ရှိကြမည်ထင်သည်။ တစ်မိနစ် ကောင်းကောင်းမွန်မွန်ပြောဆိုနေလိုက်၊ နောက်တစ်မိနစ်တွင် ပြတ်သွားလိုက်ဖြစ်လေ့ရှိ၏။ "ဟဲ့လို ...ကြားလား" ဟူ၍ မကြာခဏ နှိုးဆော်ပြီး ဆက်ပြောရသည်။

တယ်လီဖုန်းလိုင်း ပြတ်သွားစဉ် သင် ဘယ်လိုခံစားရပါသလဲ၊ အနှောင့်အယှက် ဖြစ်သွားသလား၊ မချင့်မရဲဖြစ်သလား၊ စိတ်ဆိုး သလား။ တယ်လီဖုန်းမှတစ်ဆင့်မဟုတ်ဘဲ လူအချင်းချင်း ဆက်သွယ် ပြောဆိုနေရာမှ ဆက်စပ်မှု ပြတ်တောက်သွားခဲ့လျှင်လည်း မည်ကဲ့သို့ ဖြစ်မည်ဟု သင် စဉ်းစားခဲ့မိပါရဲ့လား။ ဆက်စပ်မှုပြတ်တောက်ခြင်း သည် သင်၏ အချိန်ကို ဖြုန်းတီးပစ်ရာရောက်သည်။ သင် ပြီးမြောက် အောင် ကြိုးစားဆောင်ရွက်နေသောလုပ်ငန်း၏ အလျင်သည် ဖြတ် တောက်ခြင်းခံရသည်။ သင်၏ ထုတ်လုပ်နိုင်စွမ်းကို ကျဆင်းစေသည်။ ဆိုလိုသောအချက်မှာ လူအချင်းချင်းဆက်သွယ်ပြောဆိုမှု (Communication) နှင့်ပတ်သက်လျှင် ဆက်စပ်မှုရှိခြင်း (Connection) ကသာ အဓိကကျသည်ဟူသောအချက်ကို သိစေလို၍ ဖြစ်ပါသည်။

တယ်လီဖုန်းလိုင်းတစ်ခုတွင် ဆက်စပ်မှုပြတ်တောက်သွားခြင်း ကို

သင်က ကောင်းစွာသိရှိပါသည်။ လူများနှင့် ဆက်သွယ်ပြောဆိုရာ တွင် ဆက်စပ်မှုပြတ်တောက်သွားခြင်းကိုမူ မည်ကဲ့သို့သိနိုင်ပါမည်နည်း။ ဆက်စပ်မှုရရှိခြင်းကိုလည်း မည်ကဲ့သို့သိနိုင်ပါမည်နည်း။ ဆက်စပ်မှု စတင်ဆိုးဝါးလာခြင်းကို သင်သိနိုင်ပါသလား။ ဆက်စပ်မှု လုံးဝပြတ် တောက်သွားသည့်အချိန်ကိုလည်း သင် ခွဲခြားနိုင်ပါသလား။

များသောအားဖြင့် လူများသည် တယ်လီဖုန်းလိုင်း ကောင်းနေ သည်ကိုကား အလွယ်တကူ သိကြပါသည်။ သို့ရာတွင် သူတို့သည် နေ့စဉ်နှင့်အမျှ အခြားလူတို့နှင့် ဆက်စပ်နေရသည်ကိုကား မစဉ်းစားမိ ကြပါ။ စာရေးသူက အကြံပေးလိုသည်မှာလည်း ဤကိစ္စကို အထူး အလေးထားရန်အတွက်ပဲဖြစ်ပါသည်။ လူတစ်ဦးချင်းကိုသော်လည်း ကောင်း၊ အဖွဲ့တစ်ခုကိုသော်လည်းကောင်း၊ ပရိသတ်များကိုသော်လည်း ကောင်း ထိတွေ့ဆက်သွယ်ရာတွင် အောက်ပါအတိုင်း သင်ကိုယ်တိုင် ခံစားနိုင်မှသာ ထိုပုဂ္ဂိုလ်တို့နှင့် သင်သည် ဆက်စပ်မိသည်ဟု ဆိုနိုင် ပါသည်။

အပိုဆောင်းအားထုတ်မှု ။ ။ လူများသည် သူ့ဘာသာသူ အပို ဆောင်း၍ ဆက်လုပ်သွားကြသည်။

မတောင်းဘဲ ကမ်းလင့်သောကျေးဇူးတရား ။ ။ လူများသည် အပြုသဘောထားအမြင်များကို ပြောကြသည်။

စောင့်ကြပ်မထားသော ပွင့်လင်းမှု ။ ။ လူများသည် သူတို့၏ ယုံကြည်စိတ်ချရမှုကို ထုတ်ဖော်ပြသကြသည်။

ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှု တိုးပွားလာခြင်း ။ ။ လူများသည် သူတို့ ကိုယ်သူတို့ ထုတ်ဖော်ပြောကြားခြင်းကို ပို၍ လွယ်လွယ်ကူကူ လုပ်လာကြ သည်။

ပျော်ရွှင်စရာအတွေ့အကြုံများ ။ ။ လူများသည် မိမိလုပ်နေရ သည့်အလုပ်ကို ပျော်ရွှင်စွာလုပ်ကြသည်။

သံယောဇဉ်ဖြစ်မှုကို ခံစားရခြင်း ။ ။ လူများသည် တစ်ဦးနှင့် တစ်ဦး သံယောဇဉ်ဖြစ်ခြင်းကို စိတ်ခံစားမှုသဘောအရ ဖော်ပြကြ သည်။

အပြုသဘောစွမ်းအင် ထွက်ပေါ်ခြင်း ။ ။ လူများ၏ စိတ်ခံစားမှု ဆိုင်ရာ 'ဘက်ထရီ' များသည် သူတို့အတူတကွ ရှိနေကြခြင်းဖြင့် စွမ်း အင် ထွက်ပေါ်လာစေရန် အလိုအလျောက် အားသွင်းပေးနိုင်ကြသည်။

ပေါင်းစည်းစွမ်းအင် (Synergy) ဖြစ်ပေါ်လာခြင်း ။ ။ လူများ ၏ ပေးဝေခြင်း စုစုပေါင်းထက် ပိုမိုကြီးမားသော ထိရောက်မှုကို ဖြစ်စေ ပါသည်။

အကြွင်းမဲ့ မေတ္တာတရား ။ ။ လူများသည် တစ်ဦးကိုတစ်ဦး သံသယစိတ် မထားရှိဘဲ လက်ခံနိုင်ကြသည်။

လူများနှင့် ထိတွေ့သည့်အခါတိုင်း မည်သည့်အချိန်တွင်မဆို အထက်ပါအချက်ပြမှုများကို အထင်အရှားတွေ့နေပြီဆိုလျှင် သင်သည် ထိုလူများနှင့်ဆက်စပ်မိပြီ ဖြစ်ပါသည်။ ထိုသို့ ဆက်စပ်မှုရှိလာစေရန် မည်သို့ပြုလုပ်ရမည်နည်း၊ ဆက်စပ်မှုအတိုင်းအတာကို မည်ကဲ့သို့ တိုင်း တာရနိုင်မည်နည်း၊ ဤအချက်များကိုလည်း သင်ယူလေ့လာထားရန် လိုအပ်ပါသည်။

ဆက်စပ်မှုရှိစေရန် သင်မည်ကဲ့သို့ ပြုလုပ်ခဲ့သလဲ၊ သင့်ဘဝ အတွက် အရေးကြီးသော ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်နှင့် တစ်ဦးချင်းထိတွေ့မှုပြု သည့်အခါ ဤအချက်ပြမှုများကို ရခဲ့ပါသလား။ အစည်းအဝေးတစ်ခုကို ဦးဆောင်တက်ရောက်သည့်အခါဖြစ်စေ၊ အစုအဝေးဖြင့် လှုပ်ရှားမှု တစ်ခုသို့ တက်ရောက်သောအခါဖြစ်စေ အထက်ပါဆက်စပ်မှုအင်္ဂါရပ် များသည် အထင်အရှားပေါ်လွင်ခဲ့သလား။ လူထုပရိသတ်ကို စကား ပြောသည့်အခါ ဆက်သွယ်ပြောဆိုရသည့်အပိုင်း၌ ထိရောက်မှုရှိစေ သည်သာမက သင့်အတွက်ရော ပရိသတ်အတွက်ပါ အလွန်ကျေနပ် ပျော်ရွှင်ဖွယ် အတွေ့အကြုံဖြစ်စေခဲ့သလား။

ဤမေးခွန်းများကို သင်က "ဟုတ်ပါတယ်" ဟု ပြည့်ပြည့်ဝဝကြီး
မဖြေနိုင်သေးသရွေ့ သင်သည် လူများနှင့် ဆက်စပ်မှု တိုးတက်လာစေရန်
ထပ်လုပ်ရဦးမည်ဟု မှတ်ယူ သင့်ပါသည်။ လူတိုင်းက စကားပြောကြပါသည်။
ဆက်သွယ်ပြောဆို ကြပါသည်။ သို့သော် လူအနည်းငယ်ကသာ ဆက်စပ်မှုရရှိစေရန်
တတ်နိုင်ကြပါသည်။ ဆက်စပ်မှုရယူလိုက်နိုင်သော လူများ၏ အလုပ်
အကိုင်နှင့်ဘဝသည် အဆင့်သစ်တစ်ခုဆီသို့ တိုးတက်လာစမြဲ ဖြစ်ပါ သည်။
အကယ်၍ သင်သည် ဆက်စပ်မှုရရှိစေရန် သင်ယူလိုပြီး သင် ဘာပဲလုပ်လုပ်
ပိုမိုထိရောက်မှု ရှိစေလိုသည်ဟုဆိုလျှင် ကောင်းသတင်း များ ရှိပါသည်။ ယနေ့
သင်နှင့် အခြားလူတို့၏ ဆက်စပ်မှုသည် ကောင်း သည်ဟု မဆိုနိုင်သေးလျှင်
မနက်ဖြန်တွင် ပိုမိုကောင်းမွန်လာစေရန် သင်ယူနိုင်ပါသည်။ ဤသို့
သင်ယူနိုင်ရန်အတွက်လည်း စာရေးသူက သင့်ကို အကြံပေးနေခြင်း ဖြစ်ပါသည်။
ခေါင်းဆောင်မှုစာရေးဆရာ John C. Maxwell က "လူများနှင့် ဘယ်လိုဆက်စပ်မှု
ရရှိစေရန် ပြုလုပ် ရမည်ကို သူကိုယ်တိုင် ကောင်းစွာသင်ယူထားပြီး ထိုအချက်သည်
သူ၏ အကြီးမားဆုံးအားသာချက်တစ်ခုလည်း ဖြစ်ကြောင်း၊ သူ၏ ခေါင်း ဆောင်မှု
အခြေခံအုတ်မြစ်လည်း ဖြစ်ကြောင်း၊ နည်းပညာအသစ်များကို အသုံးပြုပြီး
လူများနှင့် မည်ကဲ့သို့ ဆက်စပ်မှုရရှိစေရန် ပြုလုပ်ရမည့်ကိစ္စ အတွက်ပါ
သင်ယူထားကြောင်း၊ သူ၏ ဘလော့ဂ် johnmaxwell-onleadership.com တွင်လည်း
တင်ထားကြောင်း၊ ဤဘာသာရပ် အတွက် လူများနှင့် ဆက်စပ်နိုင်ရန်နှင့် သူတို့ထံမှ
သွင်းအားစုများနှင့် ဖြည့်ဆည်းမှုများ ရယူရန်အတွက် ဖြစ်ကြောင်း၊ သို့ဖြစ်၍ လည်း
ရက် သတ္တပတ် ၁၁ ပတ်အတွင်းမှာပင် အမြင်ပေါင်း တစ်သိန်းကျော် လက်ခံ
ရရှိခဲ့ကြောင်း၊ လူအများ၏ ထင်မြင်ယူဆချက်များအပေါ် အခြေခံထား သော
အထောက်အထားများမှ မှတ်တမ်းတိုများ၊ အဖြစ်အပျက်ဇာတ် လမ်းများ၊
ရယ်စရာဖြစ်ရပ်များကို မူရင်းအတိုင်းသော်လည်းကောင်း၊ ပြုပြင်ပြောင်းလဲ၍
သော်လည်းကောင်း စာအုပ်များ ရေးသားခဲ့ကြောင်း၊ Twitter ကိုသော်လည်းကောင်း၊
အခြားနည်းပညာအသစ်များကိုလည်း ကောင်း အသုံးပြု၍ ဤသို့ပြုလုပ်ခြင်းသည်

စာဖတ်သူများထံသို့ သတင်း အချက်အလက်များကို တန်ဖိုးမြှင့်တင်ပြီး ပေးပို့လိုသောကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း၊ သူ့ကိုယ်တိုင် မတွေ့ဆုံနိုင်သော လူများထံ ထိတွေ့မှုရယူရန် ၁၉၇၉ ခုနှစ်မှစ၍ စာအုပ်များ စတင်ရေးသားခဲ့ကြောင်း၊ ၂၀၀၉ ခုနှစ် မှစ၍ ဘလော့ဂ်နှင့် လူထုမီဒီယာများကို အသုံးပြုပြီး လူထုနှင့် ဆက်သွယ်မှုအဝန်းအဝိုင်းတိုးချဲ့ရန် ကြိုးစားအားထုတ်ခဲ့ကြောင်း၊ သူရေးခဲ့သောစာအုပ်များကို လုံးဝမဖတ်ခဲ့ရသောလူများအတွက်ပါ တန်ဖိုးမြှင့်တင်ပေးနိုင်ခဲ့ကြောင်း၊ ဤနည်းဖြင့် သူသည် လူထုနှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိ အောင် ကြိုးစားအားထုတ်လျက်ရှိပါကြောင်း" ဟု ရေးသားဖော်ပြထားပါသည်။

ခေါင်းဆောင်မှုစာရေးဆရာ Maxwell ၏ ဆက်စပ်မှု ရရှိရေး ကြိုးပမ်းချက်များသည် သင့်အား အခြားလူများနှင့် မည်ကဲ့သို့ဆက်စပ်မှုပြုလုပ်နိုင်သည်ကို သင်ယူရန် အကူအညီပေးနိုင်သည်ဟု ယုံကြည်ရပါသည်။ သို့ရာတွင် ဤသည်မှာ သူ၏ ပဏာမခြေဆင်းမျှသာ ဖြစ်ပါသည်။ အမှန်စင်စစ် လူများနှင့် မည်ကဲ့သို့ ဆက်စပ်နိုင်မည်လဲဆိုသည့် အကြောင်းကို အသေအချာနားလည်နိုင်ရန် အခြေခံသဘောတရား များနှင့် လက်တွေ့ကျင့်စဉ်များကို ဆက်လက်လေ့လာကျင့်သုံးသွားရန် လိုအပ်ပါသည်။ သို့ဖြစ်၍ အသက်အရွယ်၊ အတွေ့အကြုံနှင့် ပင်ကို သဘာဝ အရည်အသွေးများကို အသာထားပြီး သင်၏ တန်ဖိုးကို နောက်ထပ်တိုးမြှင့်လိုပါက အခြားလူတို့နှင့် ဆက်သွယ်ပြောဆိုရုံမျှဖြင့်မပြီး၊ ဆက်စပ်မှုရရှိစေရန် ပြုလုပ်ပါဟု အကြံပေးလိုက်ပါသည်။

*

အခန်း (၂)

ဆက်စပ်မှုရှိခြင်းသည် မိမိအတွက်ချည်း မဖြစ်ရပါ

ခေါင်းဆောင်မှုစာရေးဆရာ John C. Maxwell သည်

အလုပ်ကိစ္စတစ်ခုဖြင့် တောင်အမေရိကတိုက်သို့ ခရီးထွက်စဉ် ကမ္ဘာ့ အံ့ဖွယ်ဆုံးနေရာများတွင် တစ်ခုအပါအဝင်ဖြစ်သော ပီရူးနိုင်ငံရှိ ရှေးဟောင်း Inca လူမျိုးစုများ နေထိုင်ခဲ့သည့် တောင်ထိပ်စခန်း Machu Picchu သို့ အလည်အပတ် ရောက်ရှိခဲ့ပါသည်။ သူ၏ လမ်းပြက အလွန်တော်ပြီး ရှုခင်းကလည်း အံ့မခန်းဖြစ်၏ ။ အလွန်အလွန်ထူးခြားသော အတွေ့ အကြုံဖြစ်သောကြောင့် ဇနီးသည် Margaret ကို ထိုနေရာသို့ ခေါ်ပြလို သောဆန္ဒ ဖြစ်ပေါ်ခဲ့ပါသည်။

သူ၏ နေအိမ်သို့ပြန်ရောက်ပြီး မကြာမီမှာပင် Margaret သာမက အတူလိုက်ပါလိုကြသည့် သူငယ်ချင်း ဇနီးမောင်နှံတို့နှင့်အတူ ထိုနေရာသို့ နောက်တစ်ခေါက်သွားရန် စီစဉ်ခဲ့ပါသည်။ ခရီးစဉ်ကို ပိုမိုထူးခြားစေရန် Cusco မြို့ရှိ ၁၆ ရာစုဘုရားရှိခိုးကျောင်းကို အ ကောင်းစားဟိုတယ်အဖြစ် အသွင်ပြောင်းထားသော အဆောက်အအုံ၌ တည်းခိုရန် စီစဉ်ခဲ့သည်။ ထို့ပြင် Orient Express မှ ပြေးဆွဲပေးသော ဇိမ်ခံရထားလက်မှတ်များကိုလည်း ကြိုတင်ဝယ်ထားလိုက်သည်။ Maxwell က ဤခရီးစဉ်ကို တစ်သက်တစ်ခါဆိုသကဲ့သို့ တတ်နိုင်သမျှ အထူး ခြားဆုံး စီစဉ်ခဲ့ပါသည်။

ခရီးထွက်ခွာသောအခါ Maxwell သည် ပီရူးနိုင်ငံတွင် ၂၅ နှစ်ကျော်နေထိုင်ခဲ့ပြီး Machu Picchu သို့ အကြိမ်ပေါင်းများစွာ ရောက် ဖူးပြီးသည့်

သူငယ်ချင်း Barriger တို့ဇနီးမောင်နှံကိုလည်း အလွတ်
သဘောမိတ်ဆွေလမ်းပြများအဖြစ် ရထားပေါ်သို့တင်ခေါ်သွားခဲ့သေး ၏ ။
အလွန်စိမ်းစိုလှပသောတောတောင်ဒေသများကို ဖြတ်သန်း၍ သုံးနာရီခွဲကြာ
ရထားစီးရသည်မှာ National Geographic ရုပ်မြင် သံကြားအစီအစဉ်ထဲသို့
ကိုယ်တိုင်ရောက်နေသကဲ့သို့ ခံစားရပါသည်။ ရထားပေါ်တွင်
ခမ်းနားကြီးကျယ်စွာကျွေးမွေး ဧည့်ခံမှုကို ခံယူလျက် သူငယ်ချင်းဇနီးမောင်နှံများနှင့်
နွေးထွေးသောစကားများပြောဆိုရခြင်း သည် စိတ်ကြည်နူးမှုများစွာ
ဖြစ်ပေါ်စေပါသည်။

ဘူတာရုံသို့ နေ့လယ်ပိုင်းတွင်ရောက်ရှိပြီးနောက် ဘတ်(စ်)
ကားတစ်စီးဖြင့် ရှေးဟောင်းမြို့တော်သို့ ဆက်တက်ကြပါသည်။ ဘတ်(စ်)
ကားအပေါ်တွင် Maxwell တို့အုပ်စုအပြင် အခြားဧည့်သည် ခြောက်ယောက်နှင့်
ဧည့်လမ်းညွှန် Carlos တို့ပါဝင်ကြပါသည်။ တောင် ထိပ်သို့ တက်နေစဉ် Maxwell က
Carlos နှင့်ဆက်စပ်မှုရရှိရန် ကြိုးစားခဲ့ပါသည်။ လမ်းပြအကြောင်းကိုလည်း
ခရီးသည်ကသိ၊ ခရီး သည်အကြောင်းကိုလည်း လမ်းပြကသိနေလျှင်
ပိုမိုကောင်းမွန်သော အတွေ့အကြုံ ဖြစ်စေလို၍ ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် Maxwell က
Carlos အား သူ၏ မိသားစုရေးရာ၊ နောက်ကြောင်းကိစ္စများပြောဆို
မေးမြန်းသော်လည်း Carlos က တိုတိုတုတ်တုတ်သာ ပြန်ဖြေ၏ ။ ဆက်စပ်မှု၊
ထိတွေ့မှု ရယူလိုသောဆန္ဒ ရှိပုံ မပေါ်ပါ။ Carlos သည် Maxwell ကိုသာမက
ကားပေါ်တွင်လိုက်ပါလာသော မည်သည့် ခရီး သည်ကိုမျှ စိတ်ဝင်စားဟန်မပြပါ။
ခရီးသည်များနှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိရန် သူ့ဘက်က ဆန္ဒရှိပုံလည်း မရပါ။

Machu Picchu သည် အမှန်တကယ်ပင် ကမ္ဘာမြေပေါ်တွင်
အလှပဆုံးနေရာများအနက်တစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။ သစ်ရွက်များဖြင့်စိမ်းစို
နေသောသဘာဝ ကုန်းမြေအနေအထားသည် ထွန်းလင်းတောက်ပနေ သော
အပြာရောင်ဖန်သားပြင်မိုးကောင်းကင်နောက်ခံအနေအထား ကြောင့်

တောင်ထွတ်များသည် လက်တစ်ကမ်းအတွင်း ရောက်နေဘိ အလား
ကြွလျက်ရှိနေပါသည်။ ရှေးဟောင်းမြို့တော်၏ အစွန်းတစ် နေရာတွင်
မြစ်ကြီးတစ်စင်းသည် အသူတစ်ရာနက်သော လျှိုဇောက်ကြီး အတွင်းသို့
စီးဝင်သွားသည်ကို တွေ့ရသည့်မြင်ကွင်းမှာလည်း အသက်ရှူ
မှားလောက်ပါပေသည်။

ဘတ်(စ်) ကားပေါ်မှ ဆင်းလိုက်သည့်နေရာသည် ရှေးဟောင်း
သမိုင်းကြောင်းခံစားချက်က လွမ်းမိုးသွားစေသည့်နေရာ ဖြစ်ပါသည်။
ထိုခံစားချက်ကို ခရီးသည်များက စို့စို့ပို့ပို့ ခံစားလိုကြသည်။ သို့သော် ဧည့်လမ်းညွှန်
Carlos က ချက်ချင်း ခေါ်စုပြီး သူ၏ ပြင်ဆင်ထားသော စာပိုဒ်များ
စတင်ရွတ်ဆိုလေတော့သည်။ သူပြောသည့်သဘောမှာ သူ ပြောနေသည့်စကားသည်
ခရီးသည်များထက် ပို၍ အရေးကြီးသည့် ပုံပေါက်နေသည်။
နောက်ထပ်လေးနာရီခန့် သူနှင့်အတူ ခရီးသွားပြီး သောအခါ Maxwell တို့အဖွဲ့သည်
သတင်းအချက်အလက်များဖြင့် လေးလံလာခဲ့ပြီဖြစ်သည်။ Carlos က သူတို့အား
အချက်အလက်များ၊ ကိန်းဂဏန်းများ၊ ရက်စွဲများ၊ အသေးစိတ်အဖြစ်အပျက်များဖြင့်
ဆက် တိုက်ထုထောင်းနေတော့သည်။ ယခင်အခေါက်ရောက်ခဲ့စဉ်က အထင်
ကြီးဖွယ်ဖြစ်စေခဲ့သောအတွေ့အကြုံများကို ဇနီးသည် Margaret နှင့်
သူငယ်ချင်းများအား မျှဝေပေးလိုသော John C. Maxwell ၏ မျှော်လင့် ချက်သည်
Carlos ၏ ငြီးငွေ့ဖွယ်သတင်းအချက်အလက်များ တရစပ် ပစ်သွင်းနေမှုကြောင့်
ပျက်စီးသွားခဲ့ရလေပြီဖြစ်ပါသည်။ Maxwell တို့ အဖွဲ့က သိချင်၍
ပြန်မေးသောမေးခွန်းများကိုမူ သူက ကောင်းစွာ မဖြေ ကြားလိုပါ။
တစ်စုံတစ်ယောက်က အမှတ်တရဓာတ်ပုံ ရိုက်လို၍ လူစု လိုက်သည်နှင့် Carlos ၏
ဟောပြောမှုက ဝင်ရောက်လာပါတော့သည်။ Carlos သည် ခရီးသည်များအပေါ်
မည်သို့မျှတန်ဖိုး မထားနိုင်ဘဲ သူပြောသည်ကို နားထောင်ရမည့်လူများဟု
သဘောထားနေသည်မှာ ရှင်းနေပြီ ဖြစ်ပါသည်။

မိနစ်တိုင်းမိနစ်တိုင်းတွင် သူပြောသမျှကို စိတ်ဝင်စားမှု မရှိ
တော့သောခံစားချက်က တိုးပွားလာခဲ့ပါသည်။ ခရီးသည်များသည် Carlos ၏
အစီအစဉ်ကို ချိုးဖောက်လိုသည့်ဆန္ဒများဖြစ်ပေါ်ခဲ့ပြီး မကြာမီမှာပင် Maxwell ၏
အဖွဲ့ဝင်များသည် တစ်ယောက်တစ်နေရာ စီ ခွဲထွက်ကုန်ကြတော့၏။ သူတို့သည်
Carlos ထံမှ စိတ်ဓာတ်ရေးအရ သာမက ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာအရပါ
ရှောင်ခွာကုန်ကြတော့သည်။ နေ့လယ် ခင်းသို့ရောက်သောအခါ အဖွဲ့သည်
လုံးဝပြန့်ကျဲသွားကြပြီဖြစ်၏။ အဝေးသို့ လှမ်းကြည့်လိုက်သောအခါ Carlos သည်
ခရီးသည် မပါ တော့ဘဲ တစ်ယောက်တည်း သူဘာသာသူ ဟောပြောနေပုံရသည်ကို
အံ့သြဖွယ်ရာ တွေ့ရ၏။ အချိန်ကုန်သွားပြီးနောက် ဘတ်(စ်)ကား ပြန် ထွက်ရန်
တာရှည်အခါမှသာ ခရီးသည်များသည် သူ့အနား ပြန် ရောက်လာကြတော့သည်။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဗဟိုပြုလွန်းခြင်းအတွက် ရှက်မိပါသည်

ကောင်းမွန်သောဧည့်လမ်းညွှန်သည် အခြားလူများကိုပါ
ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းရှိကြပါသည်။ Carlos အကြောင်း Maxwell ၏ ရေး
သားထားချက်ကို ဖတ်ပြီးသောအခါ ပန်းပွင့်ဒီဇိုင်းပညာရှင် Isabelle Alpert က
ဟာပိုင်ယီတွင် သူ၏ အတွေ့အကြုံအရ စိတ်အားထက်သန် မှုနှင့်
စောင့်ရှောက်မှုတို့ပြည့်စုံသော ဧည့်လမ်းညွှန်တစ်ဦးသည် ခရီးသွား
အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့လုံး၏ နှလုံးသားကို ဆွဲကိုင်နိုင်သည့်အပြင် လူတိုင်းကို ထိုကျွန်း၏
အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုစီဖြစ်သည်ဟု ခံစားမှုဖြစ်ပေါ်လာစေ သည်ဟု
စာရေးသားထားသည်ကိုလည်း တွေ့ခဲ့ရပါသည်။ Isabelle က
"ကျွန်မရဲ့မူလမျှော်မှန်းချက်က ရှုခင်းကလေးတွေ ကြည့်ရုံပါပဲ၊ ဒါပေမဲ့ နောက်တော့
ကျွန်မကိုယ်တိုင် ဒီရှုခင်းတွေအထဲမှာ အမှန် တကယ်ပါဝင်သွားချင်ခဲ့တယ်။
ဒါကြောင့် ကျွန်မက ဒီခရီးစဉ်ကို ကျွန်မ ရဲ့ဘဝအစိတ်အပိုင်းတစ်ခုအဖြစ်
တစ်သက်လုံး တန်ဖိုးထားနေရပါ တော့မယ်" ဟု ဆိုပါသည်။

Carlos ၏ အမှားအယွင်းသည် ဆက်စပ်မှု မပြုလိုသောလူတို့ ၏

အမှားများအတိုင်း မှားယွင်းခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ထိုလူတို့သည် သူတို့ ကိုယ်သူတို့သာ မဏ္ဍိုင်ထား၍ စကားပြောကြသည်။ စီးပွားရေးသမား များလည်း ဤအတိုင်း ဖြစ်တတ်ကြပါသည်။ လုပ်ငန်းရှင် Barb Giglio က Revlon အလှကုန်များကို ရောင်းချစဉ်က အတွေ့အကြုံတစ်ခုကို ပြန်ပြောခဲ့ရာတွင် "ကျွန်မက အလှကုန်တွေ ရောင်းချရာမှာ စကား အလွန်ပြောခဲ့မိတယ်။ ဖောက်သည်တွေကို မိခင်နဲ့သမီးတွေအဖြစ် မှတ် ယူခဲ့မိပါတယ်။ နောက်မှ သူတို့ဟာ အစ်မတွေ၊ ညီမတွေသာဖြစ်နေကြ တာကို တွေ့ခဲ့ရပါတော့တယ်။ သူတို့ထဲက တစ်ယောက် နှစ်ယောက်ကို စော်ကားမော်ကားပြောခဲ့မိလို့ ကိုယ့်ဂုဏ်သိက္ခာကိုလည်း ထိခိုက်စေခဲ့ရ ပါတယ်" ဟူ၍ ဖြစ်၏ ။ ကြံ့ခိုင်ရေးနည်းပြဆရာနှင့် လေ့ကျင့်ရေးမှူး Gail McKenzie ကလည်း မှတ်ချက်ချဖူးပါသည်။ "ကျွန်တော်က သင်တန်းသားတစ်ယောက်ကို ဘာပြီးရင်ဘာလုပ်ရမယ်လို့ပဲ အတင်း တိုက်တွန်းခဲ့တယ်။ ကျွန်တော် တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်ဆန် မျှော်လင့်ထား ခဲ့သလို ကျွန်တော့်သင်တန်းကျောင်းက မအောင်မြင်ခဲ့ခြင်းအတွက် ပြန်စဉ်းစားကြည့်လိုက်တော့ ကျွန်တော်က သင်တန်းသားတွေနဲ့ အမှန် တကယ်ဆက်စပ်မှုမရှိခဲ့ဘူးလေ။ ကျွန်တော်က ကိုယ့်အစီအစဉ်နဲ့ ကိုယ် လုပ်နေတဲ့ ခရီးသည်လမ်းညွှန်လိုပဲ ဖြစ်နေခဲ့တယ်"။

ဤကဲ့သို့ မိမိကိုယ်ကို ဗဟိုပြု၍ စဉ်းစားတွေးခေါ်ခြင်းသည် မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအဆင့်တွင်မဆိုနှင့် မည်သည့်လူဘဝ၏ အစိတ်အပိုင်းတွင်မဆို ဖြစ်ပေါ်တတ်ပါသည်။ စာရေးသူကိုယ်တိုင်သည် ဆရာ၊ ဆရာမများစွာနှင့် ဟောပြောသူများစွာတို့တွင် မိမိကိုယ်ကို ဗဟို ပြုစဉ်းစားတွေးခေါ်သော စိတ်ထားရှိသူများကို တွေ့မြင်ခဲ့ရဖူးပါသည်။ စကားပြောသမျှ သူတို့အကြောင်းချည်းသာဖြစ်၏ ။ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှု တိုင်းသည် သူတို့တော်ကြောင်း၊ တတ်ကြောင်းကို ဖော်ပြရန်နှင့် သူတို့၏ ကျွမ်းကျင်မှုများကို မျှဝေပေးရန် အခွင့်အရေးများဖြစ်သည်ဟု ယူဆ ကြ၏ ။ ထိုကဲ့သို့ မိမိကိုယ်ကို

ဗဟိုပြုသည့် ဆရာများတွင် တူညီသော သဘောထားတစ်ရပ်ရှိသည်ဟု Liberty တက္ကသိုလ်မှ ပါမောက္ခချုပ် တစ်ဦးဖြစ်သူ Elmer Towns က ဆိုပါသည်။
ယင်းသဘောထားမှာ-

"ရိုက်သွင်း ဖိသွင်း၊ သူတို့ခေါင်းများအတွင်း ဘာမျှ မရှိ"

"သိပ်ထည့် ပိတ်ထည့်၊ ပေါက်ပြဲမထွက်စေနှင့်" ဟူ၍ ဖြစ်၏ ၊

အဆိုပါပုဂ္ဂိုလ်များသည် ဆက်စပ်မှုမပြုလုပ်နိုင်သောကြောင့် လူ့ဘဝ၏ အဖိုးတန်အခွင့်အရေးများ ဆုံးရှုံးကြရသည်။ သို့သော် ကောင်းမွန်သောဆရာ၊ ဆရာမများ၊ ခေါင်းဆောင်များနှင့်ဟောပြောသူ များသည် ပြုသမျှနုကြရမည့်ပရိသတ်အား ဖိနှိပ်သွတ်သွင်းရန် အထူး ကျွမ်းကျင်သူများဟု မိမိတို့ကိုယ်မိမိတို့ မရှုမြင်ကြပါ။ ထို့ပြင် မိမိတို့ စိတ်ဝင်စားသောအကြောင်းအရာသည်သာလျှင် အရေးကြီးဆုံးဟူ၍ လည်း သဘောမထားကြပါ။ မိမိတို့သည် အခြားလူများကို သင်ကြားပေး နိုင်ရန်နှင့် လမ်းညွှန်ပေးနိုင်ရန်သာ ရည်ရွယ်ကြပါသည်။ အခြားလူများ ကို တန်ဖိုးထားသောကြောင့်သာ သူတို့သည် သင်ကြားပေးနေသောလူ များနှင့် အကူအညီပေးနေသောလူများအား ဆက်စပ်နိုင်ရန် လုပ်ဆောင် နေကြခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ဂီတဆရာတစ်ဦးဖြစ်သော Pete Krastag က "ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်တပည့်တွေနဲ့ ဆက်စပ်မှုရှိစေဖို့ပြုလုပ်တာ ဟာ သူတို့ကို ပရိသတ်နဲ့ ဆက်စပ်မှုရနိုင်ဖို့အတွက်သာ ဖြစ်ပါတယ်။ အနုပညာရှင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ကျွန်တော်ဟာ မိမိရဲ့ အတ္တမာန အတွက်မဟုတ်ဘဲ ဂီတအတွက်သာ ဆက်စပ်မှုရယူခဲ့ရင် ပရိသတ်က လည်း ဒီအတွေ့အကြုံကို ကျွန်တော်နဲ့ထပ်တူ ခံစားကြမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အနုပညာရှင်တစ်ယောက်ဟာ ဂီတအပေါ်မှာ အာရုံမစိုက်ဘဲ မိမိကိုယ် ပေါ်မှာသာ အာရုံစိုက်နေရင် ဂီတရဲ့အနှစ်သာရဟာ ပျောက်ဆုံးသွား ပါလိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒီ အခိုက်မှာ ပရိသတ်ရဲ့ ထပ်တူ ခံစားမှု ဆုံးရှုံးသွားနိုင်တာကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်" ဟု ပြောခဲ့ပါသည်။

စာရေးသူသည် ငယ်စဉ်က သူတစ်ပါးကို နစ်နစ်နာနာဖြစ်
လောက်အောင် မိမိကိုယ်မိမိ အာရုံစူးစိုက်သူဖြစ်၏။ လူအများနှင့်
ဆွေးနွေးကြသည့်အခါ စိတ်ထဲတွင် "ခင်ဗျားတို့ပြဿနာက ဘာလဲ၊
မြန်မြန်ပြောစမ်းပါ။ အခုအဖြေပေးနိုင်ရအောင်" ဟု စိတ်ကူးလေ့ရှိခဲ့၏။
အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုကို ခေါင်းဆောင်ခွင့်ရသောအခါ "ငါ့အမြင်တွေကို လူတွေ
လက်ခံလာအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ၊ ဒါမှသူတို့က ငါ့အိပ်မက် တွေကို
အကောင်အထည်ဖော်ပေးနိုင်မှာ" ဟု စိတ်ကူးမိသည်။ ပရိ သတ်ကို
စကားပြောရသောအခါ ပရိသတ်ကို ဂရုမစိုက်၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်
အာရုံစူးစိုက်ခဲ့သည်။ မိမိ၏ လုပ်ဆောင်ချက်အပေါ် အပြုသဘော
တုံ့ပြန်မှုရရန်အတွက်သာလုပ်ဆောင်ခဲ့ပြီး မိမိ၏ ပန်းတိုင်ကလည်း အခြားလူများက
အလေးထားရန်ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဉာဏ်ပညာရှိသည်ဟု
ထင်ရအောင် တစ်ခါတစ်ရံတွင် ဟန်လုပ်တတ် သေး၏။ ယခုအချိန်တွင်
အထက်ပါအပြုအမူများကို စဉ်းစားမိလိုက် တိုင်း ရှက်လွန်း၍ တုန်ရီနေခဲ့ရပါသည်။

ဤလုပ်ဆောင်ချက်များသည် စင်စစ် ကိုယ့်အတွက် ကိုယ်လုပ်
နေခြင်းများသာ ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် အောင်မြင်မှုကိုကား မရခဲ့ပါ။
စာရေးသူအတွက် ပြဿနာများနှင့် ဆုံးရှုံးမှုများ၏ အရင်းခံအကြောင်း တရားသည်
မိမိကိုယ်ကို ဗဟိုပြုသော စိတ်ကူးကြောင့်သာဖြစ်ပါသည်။ ထိုစဉ်က စာရေးသူသည်
အလိုမပြည့်ခြင်းနှင့် မခံချိမခံသာ ခံစားချက် သာ ရရှိခဲ့ပါသည်။ "လူတွေက
ဘာကြောင့် ငါပြောတာကို နားမထောင် နိုင်ကြသလဲ၊ လူတွေက ဘာကြောင့် ငါ့ကို
မကူညီနိုင်ကြသလဲ၊ လူတွေက ဘာကြောင့် ငါ့နောက်က မလိုက်လာကြသလဲ"
ဟူသည့် မေးခွန်းများ ကိုက မိမိကိုယ်ကို ဗဟိုပြုထားသည်ကို သတိမပြုမိခဲ့ပါ။
အလုပ်တစ်ခု လုပ်ရန် စတင်လိုက်သည်နှင့် မိမိ၏ စိတ်ဝင်စားမှုကို ထိပ်ဆုံးတွင်
တင်ထားပြီး လုပ်ခဲ့သည်။ အရာရာတွင် ငါ ငါ ငါဟူ၍ သာ မိမိကိုယ်မိမိ
စွဲငြိသောစိတ်ဓာတ်ဖြင့် လုပ်ခဲ့သည်။ ဤသို့ဖြင့် လူတို့နှင့်ဆက်စပ်မှု မရရှိနိုင်ခဲ့ပါ။

အခန်း (၃)

စကားလုံးများထက် ကျော်လွန်၍ ဆက်စပ်မှု ရယူပါ

တီဗီဖန်သားပြင်ပေါ်တွင် အရည်အချင်းတူညီသော အဆိုတော်နှစ်ယောက်က သီချင်းတစ်ပိုဒ်တည်းကို သီဆိုဖြေဖျော်ကြသည်။ တစ်ယောက်က ပရိသတ်ကို ကြက်သီးမွေးညင်းထလောက်အောင် နှစ် ခြိုက်မှုကို ဖြစ်ပေါ်စေသည်။ အခြားတစ်ယောက်ကမူ လူတိုင်းကို အေးတိအေးစက်ဖြစ်စေသည်။ ဘာကြောင့်ပါလဲ။

တက္ကသိုလ်တစ်ခုတည်းမှ ပါမောက္ခနှစ်ဦးသည် ရည်ညွှန်းစာအုပ်စာတမ်းများနှင့် ပြဋ္ဌာန်းသင်ရိုးအတိုင်း စာသင်ခန်းတစ်ခုတည်း တွင် သင်ကြားကြရာ၌ ကျောင်းသူကျောင်းသားများသည် ပထမ ဆရာ၏ သင်တန်းသို့တက်ရောက်ရန် တန်းစီ၍ မှတ်ပုံတင်စာရင်းသွင်း နေကြပြီး နောက်ဆရာ၏ သင်တန်းတွင် တက်ရောက်သူ တစ်စ ထက်တစ်စ လျော့ပါးလာခြင်းမှာ ဘာကြောင့်ပါလဲ။

မန်နေဂျာနှစ်ဦးသည် စားသောက်ဆိုင် တစ်ဆိုင်တွင် အတူ တကွ အလုပ်လုပ်ကြသည်။ အလုပ်သမားအယောက် ၂၀ စီက သူတို့ အတွက် ပုံမှန်အလုပ်လုပ်ပေးကြရသည်။ ပထမမန်နေဂျာသည် အလုပ် ချိန်အပိုလုပ်ရန် လိုအပ်သောကြောင့် သူ့လူများကို အလုပ်ဆင်းချိန် နောက်ဆုတ်ပေးရန်တောင်းဆိုသောအခါ သူ့လူများက ကျေကျေနပ်နပ် လက်ခံကြသည်။ နောက်တစ်ပတ်ကြာသောအခါ ဒုတိယမန်နေဂျာ သည်

သူလူများကို အလားတူ မေတ္တာရပ်ခံသောအခါ သူတို့အချိန်ပို
လုပ်မပေးနိုင်သည့်အကြောင်းကို အကြောင်းအမျိုးမျိုးပြ၍ ကင်းလွတ်
ခွင့်တောင်းကြသည်။ ဤသို့ကွဲပြားခြားနားရသည်မှာ မည်သည့်
အကြောင်းကြောင့်ပါလဲ။

မိသားစုတစ်စုအတွင်း၌ အတူနေကြသော မိဘစုံတွဲနှစ်တွဲ တို့သည်
သားသမီးတစ်ဦးစီကို မိသားစုစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတစ်မျိုး တည်းဖြင့်
ပြုစုပျိုးထောင်ကြသည်။ မိဘစုံတွဲတစ်တွဲတို့သည် သားသမီး ၏
ပျော်ရွှင်ဖွယ်ရာလိုက်နာလုပ်ဆောင်ချက်တို့ကို ရရှိခဲ့ကြသော်လည်း အခြားမိဘစုံတွဲ
တစ်တွဲတို့သည် ခုခံတွန်းလှန်မှုကို တွေ့ကြုံခဲ့ရသည်။ ဘာကြောင့်ပါလဲ။

သီချင်းတစ်ပိုဒ်တည်းမှ တူညီသောစကားလုံးများသည် အဆို
တော်နှစ်ဦးလုံးအတွက် တူညီသောနှိုးဆွမှု မဖြစ်စေဘူးလား။ တူညီသော
သင်တန်းတစ်ခုသည် ကျောင်းသားကျောင်းသူများကို တူညီစွာဆွဲ ဆောင်နိုင်စွမ်း
မရှိဘူးလား။ မန်နေဂျာနှစ်ဦးလုံး၏ လိုလားချက်များ အပေါ် အလုပ်သမားများက
တူညီစွာလက်ခံစဉ်းစားပေးခြင်း မရှိကြ ဘူးလား။ မိသားစုတစ်ခုတည်း၏
မိဘများသည် တူညီသော တုံ့ပြန်မှု မရရှိသင့်ပေဘူးလား။ အဖြေသည် မရရှိနိုင်ပါဟု
မိမိတို့ အလိုလို သိနိုင်ကြပါသည်။ သို့သော် ဘာကြောင့်ပါလဲ။
အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် လူတို့၏ တုံ့ပြန်ချက်သည် အသုံးပြုသော
စကားလုံးများသက်သက် အပေါ်တွင်သာ အခြေခံခြင်း မဟုတ်၊ ထိုစကားလုံးများကို
သုံးစွဲသော ပုဂ္ဂိုလ်နှင့်ဆက်စပ်မှု ရှိခြင်း မရှိခြင်းအပေါ်တွင်လည်း တည်သော
ကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

အလွန်ကျယ်လောင်စွာပြောသော်လည်း သင့်စကားလုံးများကို
မကြားနိုင်ပါ

လူများစွာတို့သည် အခြားလူတို့နှင့် ဆက်သွယ် စကားပြောဆို
ရသောအခါ ပြောကြားသည့်သတင်းစကားကသာ အရေးကြီးသည်ဟု

ထင်တတ်ကြသည်။ သို့သော် ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုဆိုသည်မှာ စကားလုံး
ထက်များစွာတာသွားပါသည်။ UCLA တက္ကသိုလ်မှ ဂုဏ်ထူးဆောင်
စိတ်ပညာပါမောက္ခ Albert Mehrabian ၏ တွေ့ရှိချက်တစ်ခုမှာ
မျက်နှာချင်းဆိုင်ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုတစ်ခုတွင် အရေးကြီးသောအချက် သုံးချက်
ဖြစ်နိုင်သည်ဟု ဆိုပါသည်။

- စကားလုံးများ

- အသံ၏ အရည်အသွေးနှင့်

- ကိုယ်ဟန်အမူအရာ မျက်နှာရိပ်မျက်နှာကဲ ဟူ၍ ဖြစ်သည်။

အံ့အားသင့်စရာကောင်းသည်မှာ တချို့သော အခြေအနေ များတွင်
နှုတ်အားဖြင့်သော်လည်းကောင်း၊ နှုတ်အားဖြင့် မဟုတ်ဘဲ သော်လည်းကောင်း
သတင်းစကားပါးကြရာတွင် လူတို့သည် မိမိတို့ ဘာလုပ်သည်ကိုကြည့်၍ ဖြစ်စေ၊
အသုံးပြုသောအသံအတိမ်အနက်ကို နားထောင်၍ ဖြစ်စေ
မိမိတို့သုံးစွဲခဲ့သည့်စကားလုံးများထက် များစွာ ပိုမို၍ အနက်ကောက်နိုင်ကြသည်ကို
တွေ့ရပါသည်။ ခံစားချက်များနှင့် သဘောထားရပ်တည်ချက်များကို
ဆက်သွယ်ပြောဆိုရသော အခြေ အနေများတွင်-

(က) မိမိတို့နှုတ်မှ ပြောဆိုသောအချက်များသည် ၇ ရာခိုင်နှုန်းသာ
ယုံကြည်လက်ခံခြင်း ခံရနိုင်သည်။

(ခ) မိမိတို့ပြောဆိုသောနည်းလမ်းသည် ၃၈ ရာခိုင်နှုန်း။

(ဂ) အခြားသူများ၏ အမြင်သည် ၅၅ ရာခိုင်နှုန်း ယုံကြည် လက်ခံကြ
ကြောင်း တွေ့ရပါသည်။

တစ်ခါတစ်ရံတွင် မိမိတို့ လက်ဆင့်ကမ်းပေးဝေလိုသော
အကြောင်းအချက်များ၏ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော်သည် အလဟဿဖြစ်

ကြရသည့်သဘောဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် သင်၏ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှု သည် စကားလုံးများကိုသာ ပဓာနထားပါက သင်၏ အခွင့်အရေးအား လုံးနီးပါး လက်လွှတ်ဆုံးရှုံးနေပြီဖြစ်ပါသည်။ ထို့ပြင် သင့်အဖို့ အခြား လူများနှင့် ဆက်စပ်မှုရရှိရေးတွင်လည်း အမြဲတမ်းအခက်အခဲ ကြုံရ မည် ဖြစ်ပါသည်။

အထက်ပါစာရင်းဇယားများက ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုတွင် စကားလုံးများ၏ ကန့်သတ်ချက်များကို ဖော်ထုတ်ပေးနိုင်ခဲ့သော်လည်း အခြားလူများနှင့် ပိုမိုကောင်းမွန်စွာဆက်သွယ်ပြောဆိုရန်အတွက်မူ ဘာမျှလုပ်မပေးနိုင်ပါ။ သို့သော် ဤကိစ္စအတွက်ဖြေရှင်းရန်နည်းလမ်း တော့ရှိပါသည်။ ခေါင်းဆောင်မှုစာရေးဆရာ Maxwell ကို အဝေး တစ်နေရာမှနေ၍ နည်းပေးလမ်းပြလုပ်ပေးနေသူ Howard Hendricks က ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုတိုင်းတွင် အဓိကကျသောအပိုင်းသုံးခု ပါဝင် သည်ဟု ဆိုပါသည်။ အသိဉာဏ်ပညာ၊ စိတ်ခံစားမှုနှင့် ဆန္ဒသဘောထား ဟူ၍ ဖြစ်ပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့်ဆိုရသော် ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှု တိုင်းတွင် အောက်ပါအချက်များ ပါဝင်ရပါမည်။

(က) အတွေးအခေါ် - မိမိတို့သိရှိသောအကြောင်းအရာ၊

(ခ) စိတ်ခံစားမှု - မိမိတို့ခံစားသောအကြောင်းအရာ၊

(ဂ) လုပ်ဆောင်ချက် - မိမိတို့လုပ်ဆောင်သောအကြောင်းအရာ ဟူ၍ ဖြစ်ပါသည်။

ဤအပိုင်းသုံးခုသည် အခြားလူများနှင့် ဆက်စပ်မှု ရရှိရန် အတွက်လည်း အရေးကြီးသည်ဟု စာရေးသူက ယူဆပါသည်။ ဤသုံးခုမှ တစ်ခုခု မပါဝင်ခဲ့လျှင် လူတို့နှင့် ဆက်စပ်မှု မရှိတော့ဘဲ ဆက်သွယ်ပြော ဆိုမှုပါ ပြတ်တောက်သွားပါလိမ့်မည်။ ပို၍ အသေးစိတ်ဆိုရသော် ဆက် သွယ်ပြောဆိုရန် ကြိုးစားရာ၌ -

- တစ်စုံတစ်ရာကို သိနားလည်သည်။ သို့သော် ခံစားချက်မပါခဲ့သော် မိမိ၏ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုသည် ဆွဲဆောင်မှု ကင်းသည်။

- တစ်စုံတစ်ခုကိုသိနားလည်သည်။ သို့သော် လုပ်ဆောင်ခြင်း မရှိခဲ့သော် မိမိ၏ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုသည် သဘောတရားသက်သက် ဖြစ်သည်။

- တစ်စုံတစ်ခုကို ခံစားမိသည်။ သို့သော် သိနားလည်ခြင်း မရှိခဲ့သော် မိမိ၏ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုသည် အခြေအမြစ် မရှိ။

- တစ်စုံတစ်ခုကို ခံစားမိသည်။ သို့သော် လုပ်ဆောင်ခြင်း မရှိခဲ့သော် မိမိ၏ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုသည် အရေးပါအရာရောက်ခြင်း မရှိ။

- တစ်စုံတစ်ခုကို လုပ်ဆောင်ခြင်း ရှိသည်။ သို့သော် သိနားလည်ခြင်း မရှိခဲ့သော် မိမိ၏ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုသည် စိတ်ကြီးဝင်မှုဖြစ်သည်။

- တစ်စုံတစ်ခုကို လုပ်ဆောင်ခြင်းရှိသည်။ သို့သော် ခံစားချက်မပါခဲ့သော် မိမိ၏ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုသည် ယန္တရားဆန်သည်။

ဆက်သွယ်စကားပြောရာတွင် အထက်ပါအပိုင်းတစ်ခုထက် မကချို့တဲ့လာခဲ့သော် ဆက်သွယ်ပြောဆိုသူ တစ်ဦးအတွက် အမော ဆိုက်ရပါလိမ့်မည်။ အတွေးအခေါ်၊ စိတ်ခံစားချက်နှင့် လုပ်ဆောင်ချက် အစိတ်အပိုင်း သုံးပိုင်းလုံးပါဝင်သော ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုသည်သာ ခိုင်မာသောထင်မြင်ယူဆချက်၊ စိတ်ထက်သန်ပြင်းပြမှုနှင့် အများ ယုံကြည်လက်ခံနိုင်မှုတို့ကို ရရှိနိုင်ပါသည်။ ရလဒ်အနေဖြင့်ကား ဆက် စပ်မှုရှိခြင်း ဖြစ်ပါသည်။