



အောင်စိုက်



အသစ်စက်စက်စာအုပ်ဆိုင်လမ်းချင်း





ပထမအကြိမ် ရိုက်နှိပ်ခြင်း (၂၀၀၃၊ ဩဂုတ်လ) အုပ်ရေ (၅၀၀)
 စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် | ၈၅၆/၂၀၀၃ (၆) | နှင့်
 မျက်နှာပိုးခွင့်ပြုချက်အမှတ် | ၈၈၀/၂၀၀၃ (၈) | တို့အရ
 ဦးကျော်ဝဏ္ဏ (ယာယီ ၆၅၇) နတ်သမီးစာပေ၊
 အမှတ် (၁၆၄)၊ အခန်း (၂၆)၊ ဆူးလေဘုရားလမ်း၊ ရန်ကုန်မှ ထုတ်ဝေပြီး
 မျက်နှာပိုးနှင့် အတွင်းစာသားများကို ဦးကျော်စိန် (၀၂၉၀၉)
 ကျောက်စိမ်း ပုံနှိပ်တိုက်၊ ၁၇၁/၃၃ လမ်း၊ ရန်ကုန်တွင် ပုံနှိပ်သည်။



တန်ဖိုး (၁၅၀) ကျပ်

www.burmeseclassic.com

အသပြာလုလင်

အသစ်စက်စက်လုံးချင်းဝတ္ထု

BURMESE
CLASSIC

မင်းလှ



မင်းလူ
အသပြာလူလင်

ခနစီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းတွင်
၂၀၀၁၊ ဩဂုတ်မှစ၍
အခန်းဆက်ရေးသားခဲ့သော
စီးပွားရေး ရသစာစုများကို
စုစည်းတင်ဆက်လိုက်ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

နတ်သမီးတစ်ဆူကိုလည်း ထုတ်ဝေပြီးသည့် မင်းလှ၏ စာအုပ်များ

- ၁။ ရွှေရောင်မပရုံတု | မင်းလှ၊ နီကိုရဲ သွန်းနေနိုး |
- ၂။ မင်းမဆိုမိဘူး၊ | မင်းလှ |
- ၃။ အချစ်သည် သက်တော်ရာကျော်ရည်ပါစေသတည်း | မင်းလှ |
- ၄။ ခေတ်ပေါင်းယောက် | ဂျွန် မင်းလှ၊ ဝင်းဝင်းလင်း၊ နီကိုရဲ သွန်းနေနိုး |
- ၅။ အမည်မဖော်လိုသူအချစ် | မင်းလှ |
- ၆။ ရင်ထဲက ဆောင်းရာသီ | မင်းလှ |
- ၇။ ငှက်ကလေး | မင်းလှ |
- ၈။ သူတို့ဖျော်ကြလေပြီ | မင်းလှ |
- ၉။ ဘာမှ မတတ်နိုင်ဘူး၊ | မင်းလှ |
- ၁၀။ နုနစ်စဉ်အလွမ်း | မင်းလှ |
- ၁၁။ ဖော်ကွာဝေး | မင်းလှ |
- ၁၂။ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်အကြောင်း | မင်းလှ |
- ၁၃။ အသပြောလှလင် | မင်းလှ |





အခန်း (၁)



နည်းနည်းတော့ ကြိုတင် ရှင်းပြစရာ ကလေးတွေ ရှိပါသည်။

ပထမတစ်ခုကတော့ ခေါင်းစဉ်အမည်နှင့် ပတ်သက်ပါသည်။ လွန်ခဲ့သော နှစ်ပိုင်းလောက်က ကျွန်တော်သည် 'ယမကာလုလင်' အမည်ရှိ စာအုပ်တစ်အုပ် ရေးခဲ့သည်။ အရက်အကြောင်း၊ အရက် သမားတွေအကြောင်း၊ အရက်မြတ်နိုးသူများအကြောင်း ဖြစ်၏။ ထို စာအုပ်သည် မထင်မှတ်ဘဲ အောင်မြင်မှု ရပြီး လူကြိုက်များသွားလေ သည်။

သည်လိုဖြစ်သွားရတာကတော့ အချစ်အကြောင်းရေးလျှင် လူငယ်တွေ စိတ်ဝင်စားသလို၊ ဘောလုံးအကြောင်း ရေးလျှင် အား ကစားဝါသနာရှင်တွေ နှစ်သက်ကြသလို၊ ယမကာအကြောင်းဆိုတော့ လည်း ယမကာချစ်သူတွေ သဘောကျကြတာပေါ့။ ထိုစာအုပ် လူကြိုက်များခြင်းကို ကြည့်ပြီး ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ယမကာ ဘက်

နတ်သမီး ❄️ စာအုပ်တိုက်



တော်သားတွေ ဘယ်လောက်များနေသလဲဆိုတာ ခန့်မှန်းကြည့်နိုင်
သည်။

ထို့အတူ ဈေးကွက်စီးပွားရေးခေတ်ကြီးထဲမှာ စီးပွားရေးကို
စိတ်ဝင်စားသူတွေ အများအပြား ရှိမှာ သေချာသည်။ စီးပွားရေးနှင့်
ပတ်သက်ပြီး တို့ထိကြည့်လျှင် ဘယ်လိုနေမလဲ စဉ်းစားသည်။ သည်
အကြောင်းအရာက အစိမ်းသက်သက်တော့ မဟုတ်။ လွန်ခဲ့သော
၁၀ နှစ်ခန့်က စီးပွားရေးမှာ အလွန် လာဘ်မြင်ပြီး အလွန် ပါးနပ်
သောသူတစ်ယောက်ကို ဇာတ်ကောင်ပြု၍ 'သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်
အကြောင်း' အမည်ရှိ စာအုပ်တစ်အုပ် ရေးခဲ့ဖူးသည်။ (ထိုစာအုပ်ထဲက
ဇာတ်ဆောင် ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်း စိန်ကြောင်သည် ခုရေးမည့်
အကြောင်းအရာထဲမှာလည်း တစ်ထောင့်တစ်နေရာမှ ပြန်လည်
အသုံးတော်ခံဖွယ်ရာ ရှိပါသည်။)

လူတွေ အလုပ်လုပ်ကြ၊ စီးပွားရှာကြတာ ဘာအတွက်လဲ။

စားဝတ်နေရေးအတွက်၊ အခြေအနေပေးလျှင် ကြီးပွား ချမ်း
သာဖို့အတွက် ဖြစ်၏။ ဒါတွေ ဖြစ်လာဖို့အတွက် အဓိက လိုအပ်ချက်
က ငွေဖြစ်၏။ ငွေကို ရှေးယခင်က 'အသပြာ' ဟူ၍လည်း ခေါ်ဝေါ်
ခဲ့ကြသည်။ အသပြာဆိုသော အသုံးအနှုန်းက ကဗျာဆန်သည်။ ရှေး
စကားလုံး ဖြစ်သော်လည်း ခေတ်မီနေသေးသည်။ ခေါ်ရတာ နားဝင်
ချိုသည်။ ပြီးတော့ 'ယမကာ' ဆိုသော စကားလုံးနှင့်လည်း ကာရန်
သင့်သည်။

'ယမကာလုလင်' ဆိုသည်မှာ အရက်သမားကို ယဉ်ယဉ်ကျေး
ကျေး ခေါ်ခြင်း ဖြစ်သလို 'အသပြာလုလင်' ဆိုတာကလည်း စီးပွား
ရေးသမားကို သိမ်သိမ်မွေ့မွေ့ ရည်ညွှန်းလိုက်ခြင်း ဖြစ်၏။

နတ်သမီးနားစာအုပ်တိုက်



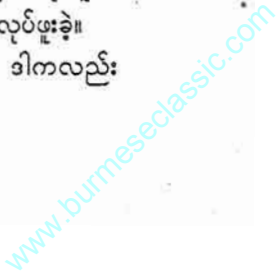
ယမကာလုလင်စာအုပ်၏ အောင်မြင်မှုကို ခိုးစီးရင်း လူစိတ်ဝင် စားအောင် တမင်ထွင်သည်ဟု ပြောကြလျှင် ဟုတ်မှန်ကြောင်း ဝန်ခံ ပါသည်။ ယမကာလုလင်လို စာအုပ်မျိုးဟု ချက်ချင်း သိစေချင်သော ကြောင့် ဖြစ်၏။

တချို့ စာဖတ်ပရိသတ်က ဇာတ်လမ်းဝတ္ထုမျိုးမှ ဖတ်ချင်သည်။ စကားပြောခန်းများများပါမှ ကြိုက်သည်။ ဝတ္ထုလည်း မဟုတ်၊ ဆောင်း ပါးလည်း မကျ၊ အက်ဆေးလည်း မမည်သော (ဘာပုံစံမှန်း မသိ သော) စာမျိုးကို သဘောကျချင်မှ ကျမည်။ ထိုစာဖတ်ပရိသတ်မျိုးက ဝတ္ထုမှတ်လို့ ဝယ်ပြီး၊ ငှားပြီး ဖတ်ကြည့်တော့မှ 'ဘာကြီးမှန်းလဲ မသိဘူး' ဆိုပြီး ငွေကုန်ရကျိုးမနပ်မှာ စိုးသည်။ ထို့ကြောင့် ယမကာလုလင်လို ပဲ တောင်မရောက် မြောက်မရောက် စာမျိုးဖြစ်ကြောင်း (ရှောင်ချင် လျှင် ရှောင်လို့ရအောင်) ကြိုတင် သတိပေးသည့်အနေနှင့် သည် ခေါင်းစဉ် တပ်လိုက်ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

နောက်တစ်ချက်ကတော့ ကောင်းပြီ၊ စီးပွားရေးအကြောင်း ရေးမည်ဆိုတော့ မင်းက ဘောဂဗေဒအကြောင်း ဘယ်လောက် နားလည်လို့လဲဟု မေးစရာ ရှိသည်။ သူများတွေ မမေးခင် ကိုယ့်ဘာ သာ အရင်ပြန်မေးကြည့်၏။

ကျွန်တော်သည် ၁၀ တန်းကို သိပ္ပံဘာသာတွဲနှင့် အောင်သဖြင့် ဘောဂဗေဒနှင့် နီးစပ်မှု မရှိခဲ့။ တက္ကသိုလ်ကျတော့လည်း ဒဿနိ ကဗေဒ ယူခဲ့သဖြင့် စီးပွားရေးနှင့် ပတ်သက်မှု မရှိပြန်။ အလုပ်လုပ် တော့ စာရေးဆရာ။ အရောင်းအဝယ်လည်း တစ်ခါမှ မလုပ်ဖူးခဲ့။ ကုန်သည်လည်း မလုပ်ဖူးခဲ့။ ဘာစီးပွားရေးမှလည်း မလုပ်ဖူးခဲ့။

စာအုပ် ထုတ်ဝေရေးတော့ လုပ်ခဲ့ဖူးသည်။ ဒါကလည်း





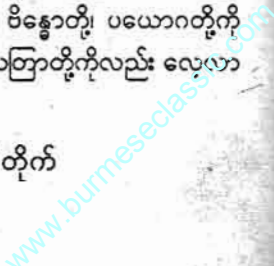
ဝါသနာပါလို့ လုပ်ခြင်းသာ ဖြစ်၏။ စီးပွားဖြစ် မဟုတ်။ တက္ကသိုလ် တက်နေစဉ် ကျောင်းစရိတ်ကာမိရုံလောက်သာ ရသည်။ အရှုံးအမြတ် မတွက်ဘဲ ကိုယ်ထုတ်ချင်သည့် စာအုပ်တွေသာ ရွေးထုတ်သဖြင့် ကြာ တော့ အရင်းပြုတ်ပြီး ဆက်မလုပ်နိုင်တော့။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်က စီးပွားရေးသမား မဟုတ်သော် လည်း ကျွန်တော့် ပတ်ဝန်းကျင်မှာ စီးပွားရေးသမားတွေ ရှိနေသည်။ ကွမ်းယာဆေးလိပ်ရောင်းသူ၊ ကုန်စုံဆိုင်၊ စတိုးဆိုင်၊ မိနီမားကက်၊ ကားဝယ်ရောင်းပွဲစား၊ အိမ်ခြံမြေ အကျိုးဆောင်၊ တက္ကစီ ထောင်ထား သူ၊ ဆိုက်ကားပိုင်ရှင်၊ ဝိဒီယိုကာရာအိုကေရုံ စသော အောက်ခြေ နှင့် အလယ်အလတ်လုပ်ငန်းရှင်မှအစ သိန်းရာထောင်ချီကိုင်၍ အလုပ်လုပ်နေသော လုပ်ငန်းကြီးသမားတွေအထိ ရှိသည်။ သူငယ် ချင်းတွေထဲမှာလည်း စီးပွားရေးလုပ်နေသူတွေ ရှိနေသည်။ သူတို့ဆီ က မေးမြန်းလေ့လာလို့ ရသည်။

ပြီးတော့ ကျွန်တော်က ဓန၊ မြန်မာ့ဓန၊ ကြော်ငြာနှင့် ဈေးဝယ် လမ်းညွှန်၊ ဈေးကွက် စသော စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်း ဂျာနယ်တွေ ဖတ်လေ့ ရှိသဖြင့် စီးပွားရေးကိစ္စ နည်းနည်း နားရည်ဝနေသည်။

စာရေးဆရာဆိုတာကလည်း ဘာသာရပ်မျိုးစုံ၊ အကြောင်း အရာမျိုးစုံကို ခြေခြေမြစ်မြစ် မဟုတ်တောင် တီးမိခေါက်မိတော့ ရှိရ သည်။ လက်တွေ့မဟုတ်တောင် စာတွေ့တော့ ဖတ်ရမှတ်ရသည်။ စီးပွားရေး၊ နိုင်ငံရေး၊ ကျန်းမာရေး၊ သိပ္ပံပညာ၊ ယဉ်ကျေးမှု စသည် ဖြင့်။ ထို့အတူ သမိုင်းရာဇဝင်တို့ကိုလည်း လွတ်လို့မဖြစ်။ ဆေးပညာ ဗဟုသုတ ရှိအောင်လည်း လုပ်ရသည်။ ဝိဇ္ဇာတို့၊ ပယောဂတို့ကို လည်း ချန်ထားလို့ မရ။ ဂမ္ဘီရတို့၊ ဗေဒင်ယတြာတို့ကိုလည်း လေ့လာ

နတ်သမီး*စာအုပ်တိုက်





ထားဖို့ လိုသည်။ အနည်းဆုံး မဟာဘုတ်တိုင် အဟောလောက်တော့ တတ်သင့်သည်။ (သည်လိုဆိုသောကြောင့် တစ်နေ့သောအခါမှာ ယတြာလုလင် ဆိုသော စာအုပ်တစ်အုပ် ရေးဖြစ်ကောင်း ရေးဖြစ် လိမ့်ဦးမည်ဟု ဆိုလိုခြင်းတော့ မဟုတ်ပါ။)



စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းတွေမှာ ပညာရှင်တွေက ဆောင်းပါးတွေ ရေး ကြသည်။ စီးပွားရေးနှင့် ဆိုင်သော စကားဝိုင်းတွေ၊ အင်တာဗျူးတွေ လုပ်ကြသည်။ တကယ်တော့ စီးပွားရေးပညာရှင်နှင့် စီးပွားရေးသမား မတူပါ။ စီးပွားရေးနှင့် ပတ်သက်နေသူတွေချည်း ဖြစ်သော်လည်း (စကားလုံး ထွားထွားနှင့် ပြောရလျှင်) မဟာဗျူဟာနှင့် နည်းဗျူဟာ လို ကွာခြားမှု ရှိ၏။

စီးပွားရေးသမားဆိုတာက လက်တွေ့ ဆောင်ရွက်ရခြင်း ဖြစ် ၏။ သူတို့သည် စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ဘွဲ့ ဒီဂရီတွေရဖို့ မလိုပါ။ အသေး အဖွဲ့လုပ်ငန်းလုပ်သူမျိုးဆိုလျှင် တချို့ စာတောင် မတတ်ကြ။ လုပ် ငန်းကြီး လုပ်နေသူတွေ၊ အောင်မြင် ကြီးပွားနေသူတွေထဲမှာ ၁၀ တန်းတောင် မအောင်တဲ့ လူတွေ၊ အင်္ဂလိပ်လို တစ်လုံးမှ မတတ် သူတွေ (တချို့ဆို မြန်မာစကားတောင် ကောင်းကောင်း မတတ်သူ တွေ) ရှိနေ၏။

သူတို့က ဘဝထဲမှာ သင်ယူ လေ့ကျင့်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။ ကိုယ်တွေ့ အဖြစ်အပျက်များထဲမှ သင်ခန်းစာ ယူခဲ့ကြခြင်း ဖြစ်၏။ တစ်ခါတလေ သူတို့ဘာသာ စွတ်ရွတ်ပြီး ချခင်းလိုက်သော စီးပွားရေး ဗျူဟာ တစ်ခု သည် ဘောဂဗေဒပညာရှင်ကြီးတွေတောင် အံ့ဩရလောက်အောင်

နတ်သမီးနူးစာအုပ်တိုက်



ပြောင်မြောက်ချင် ပြောင်မြောက်နေတတ်သည်။ တကယ်တော့လည်း
ဘောဂဗေဒပညာဆိုတာ သမိုင်းဦးကာလကတည်းက ရှိခဲ့သော
ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားမှု၊ ကုန်သွယ်မှုများကို စံထားပြီး ထုတ်နုတ်
ဆင်ခြင် တည်ဆောက်ခဲ့ရသော ပညာရပ်ပဲ မဟုတ်လား။

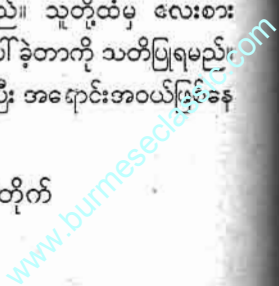
သည်လိုဆိုသောကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ရာမှာ ဘောဂဗေဒ ကို
လေ့လာစရာ မလိုတော့။ လက်တွေ့သာ အရေးကြီးသည်။ အလုပ်က
သင်သွားလိမ့်မည်ဟု ဆိုလို့လည်း မဖြစ်ပြန်။ စီးပွားရေးလုပ်တယ်ဆို
တာ ကံ၊ ဉာဏ်၊ ဝီရိယ သုံးပါးစုံမှ အောင်မြင်သည်။ သည်ထဲမှာမှ
ပညာကိုပါ ထပ်ပေါင်းပေးလိုက်လျှင် အတိုင်းထက် အလွန် ဖြစ်မည်။
နိုင်ငံတကာ နှင့် ယှဉ်ပြီး အလုပ်လုပ်ပြီ ဆိုလျှင်တော့ 'ပညာ' မပါလျှင်
အရှုံးနှင့် ရင်ဆိုင်ရမည်သာ ဖြစ်၏။

သည်နေရာမှာ ဘောဂဗေဒပညာရှင်များ၏ အခန်းက အရေး
ပါလာပြန်သည်။ သူတို့သည် ကိုယ်တိုင်စီးပွားရှာသူတွေတော့ မဟုတ်
ကြ။ စီးပွားရေးပညာရှင် ဆိုတိုင်း ချမ်းသာ ကြီးပွားနေကြသူများ
မဟုတ်ကြ။ သူတို့သည် စီးပွားရေးနှင့် ပတ်သက်ပြီး ခေလ့လာကြ၊
သူတေသနပြုကြမည်။ ဝေဖန်ဆန်းစစ်ကြမည်၊ အကဲဖြတ်ကြမည်၊
သီအိုရီတွေ ထုတ်ကြမည်၊ အကြံဉာဏ်တွေ ပေးကြမည်၊ ဟောကိန်း
တွေ ထုတ်ကြမည်။

သူတို့ပြောတိုင်းကော ယုံရမလား။

မျက်စိမှိတ်ယုံဖို့တော့ မဟုတ်။ သို့ရာတွင် သူတို့က ကိုယ့်ထက်
ပိုတတ်တယ်ဆိုတာကိုတော့ လက်ခံရမည်။ သူတို့ထံမှ ဇေးစား
လောက်သော အကြံပေးချက်တွေ ထွက်ပေါ်ခဲ့တာကို သတိပြုရမည်။

ဟိုအရင် မြေဈေးတွေ အရမ်းတက်ပြီး အရှောင်းအဝယ်ဖြစ်နေ



ကြသောအချိန်တွင် စီးပွားရေး ပညာရှင်များက ထိုကိစ္စသည် ယာယီ သာဖြစ်ကြောင်း၊ ဝယ်လိုအား အတုသာ ဖြစ်ကြောင်း သတိပေးခဲ့ သည်။ ဒါကို ဖတ်မိသော ကျွန်တော်က မြေအရောင်းအဝယ် လုပ်နေ သော မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ကို ပြောပြသည်။ သူက ကျွန်တော့်လို ကောင်၏ စကားကို ဘယ်ယုံမလဲ။ ခုတော့ သူ့မှာ ဈေးကြီး ပေးဝယ် ထားပြီး ဘာမှ မတန်ဖိုး မရှိတော့သော မြေတွေ ပိုက်လျက် ဘာလုပ်ရ မှန်း မသိ ဖြစ်နေပြီ။

အိမ်ရာလုပ်ငန်းတွေ အကြီးအကျယ် ဖွံ့ဖြိုးခဲ့တုန်းကလည်း အိမ်ရာလုပ်ငန်းသည် အမြတ်အစွန်း များတာ၊ မြန်မြန် အကျိုးရှိတာ မှန်သည်။ သို့ရာတွင် စွန့်စားရလွန်းသည်။ အန္တရာယ်ကြီးသည်။ ကျပြီဆိုလျှင် အထိနာတတ်သည်။ ရှိသမျှ ပုံအောပြီး မလုပ်သင့်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု (အထူးသဖြင့် လယ်ယာကဏ္ဍနှင့် မွေးမြူရေး ကဏ္ဍ) မှာသာ ပုံအောသင့်သည်ဟု အကြံပေးသည်။ ဒါလည်း သူတို့ပြောတာ မှန်ကြောင်း သိရပြီ။

ဒါဖြင့် သူတို့များတာရော မရှိဘူးလား။ ရှိတာပေါ့။

မော်တော်ကားဈေးတွေ တစ်ရပ်ရပ် တက်လာပြီးနောက် တစ်ချိန် တွင် ကားဈေးများမှာ ယုတ္တိမရှိသော ဈေးတွေ ဖြစ်နေပြီ။ မကြာခင် ကားဈေးကွက် ပျက်တော့မည်။ ဈေးတွေ ထိုးကျတော့မည်ဟု ခန့်မှန်း သည်။ သူတို့ ခုလိုပြောပြီး မကြာခင်မှာပင် ကားဈေးက နှစ်ဆ၊ သုံး ဆလောက်ထပ်တက်သွားတာ ကြုံရသည်။ ခုလို တက်တက်စင် လွဲ တာမျိုးလည်း ရှိ၏။

ပညာရှင်တွေထဲမှာ အယူအဆ မတူတာတွေလည်း ရှိသည်။ ငွေဖောင်းပွမှုနှင့် ပတ်သက်ပြီး တချို့က လက်မခံ၊ တချို့က လက်ခံ





သည်။ တချို့က အကန့်အသတ်နှင့်သာ ဖောင်းပွစေလိုသည်။ တချို့က အရှင်မော့ထားချင်သည်။

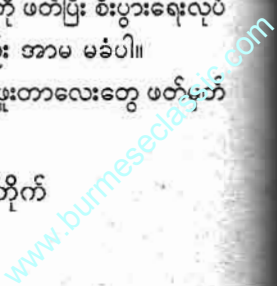
တစ်ခါတလေ ဘယ်ပညာရှင်ကမှ ကြိုတင် မခန့်မှန်းနိုင်ဘဲ ရုတ်တရက် အငိုက်မိသွားတာလည်း ရှိ၏။ အာရှငွေကြေး အကျပ်အတည်းက စပြီး ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကို ခြိမ်းခြောက်ခဲ့သည့် ကိစ္စမျိုး ဖြစ်၏။

ခုချိန်မှာ အဖြစ်အပျက်တွေက မြန်လွန်းလှသဖြင့် လိုက်မမီ အောင် ဖြစ်နေရတာမျိုးတွေ ရှိသည်။ သီအိုရီတစ်ခုကို ထုတ်တောင် မထုတ်ရသေး၊ ကမ္ဘာ့အခြေအနေက ရုတ်တရက် ပြောင်းသွားသဖြင့် ထို သီအိုရီမှာ ချမပြခင်ကပင် ခေတ်မမီတော့ဘဲ ဖြစ်သွားရသည်ဟု ဆို၏။ တကယ့်လက်တွေ့ ပြောင်းလဲ ဖြစ်ပျက်မှုတွေက အရင် ရှေ့က ပြေးနေပြီး သီအိုရီက အမောတကော မမီမကမ်း ပြေးလိုက်နေရရာ သည်ဆိုသော အခြေအနေ ဖြစ်နေ၏။

ကိုင်း စီးပွားရေး ပညာရှင်တွေတောင် မှားတဲ့အခါလည်း မှားပေမပေါ့ဆိုတာမျိုး ဖြစ်နေသည့်အချိန်မှာ ကျွန်တော့်လို ဘောဂဗေဒပညာရှင်လည်း မဟုတ်၊ အောင်မြင်သော စီးပွားရေးသမားလည်း မဟုတ်သော စာရေးဆရာတစ်ယောက်က စီးပွားရေးအကြောင်း ရေးမည်ဆိုတော့ ယုံကြည်နိုင်စရာ ရှိရဲ့လား။

တကယ်တော့ ကျွန်တော် ရေးမည့် အကြောင်းအရာများသည် စီးပွားရေး ပညာပေး မဟုတ်ပါ။ ကြီးပွားရေး လမ်းညွှန်လည်း မဟုတ်ပါ။ တက်ကျမ်းလည်း မဟုတ်ပါ။ သည်စာကို ဖတ်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်လျှင် အောင်မြင်တိုးတက်လိမ့်မည်ဟုလည်း အာမ မခံပါ။

စီးပွားရေးနှင့် ပတ်သက်ပြီး တွေ့ကြုံဖူးတာလေးတွေ ဖတ်မှတ်



ဖူးတာလေးတွေ၊ တွေးတောမိတာလေးတွေ၊ ခံစားမိတာလေးတွေကို တင်ပြခြင်းသာ ဖြစ်ပါသည်။ တချို့ အယူအဆများသည် ပညာရှင်များ၏ အဆိုအမိန့်များနှင့် ကိုက်ညီမှု ရှိချင်မှ ရှိပါလိမ့်မည်။ လက်တွေ့အသုံးကျချင်မှလည်း ကျပါလိမ့်မည်။ ရှုထောင့်တစ်မျိုးက ပြောင်းလဲတင်ပြတာမျိုးတွေလည်း ပါနိုင်ပါသည်။ စီးပွားရေးနှင့် ပတ်သက်ပြီး တစ်ခါတလေ ဆောင်းပါးလို၊ တစ်ခါတလေ အက်ဆေးလို၊ တစ်ခါတလေ ဝတ္ထုဇာတ်လမ်းလေးတစ်ပုဒ်လို ဖတ်ကြရမည့် 'စီးပွားရေးရသ' များ ဖြစ်ပါသည်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော့်လို ကောင်မျိုးက စီးပွားရေးအကြောင်း ရေးလိုက်ခြင်းသည် အသားမည်းမည်း ဆရာအောင်မောင်းက အသားဖြူသနပ်ခါး ရောင်းသလိုမျိုး၊ ခေါင်းဖြူဖြူ ဆရာ မောင်မိုးသူက ဆံပင်နက်ဆေး ထုတ်လုပ်သလိုမျိုး မတော်မတည့် ဖြစ်ကောင်း ဖြစ်နေပါလိမ့်မည်။

တစ်ခါက သိပ္ပံပညာရှင်ကြီး အက်ဒီဆင်သည် လျှပ်စစ်ပစ္စည်း တစ်ခု တီထွင်နိုင်ရန် စမ်းသပ်မှုပေါင်း မြောက်မြားစွာ ပြုလုပ်ခဲ့သော်လည်း အောင်မြင်မှု မရရှိခဲ့။ သို့တိုင်အောင် သည်ကြားထဲကပင် သူ့အတွက် တန်ဖိုးရှိသော အချက်များကို ထုတ်ယူ ရရှိခဲ့သည်။ သူက

“ကျွန်ုပ်သည် လျှပ်စစ်ဓာတ်မကူးနိုင်သော အရာဝတ္ထုအမျိုးပေါင်း ၁၀၀၀ ခန့် ရှာဖွေ တွေ့ရှိပြီ”

ဟု ကြေညာခဲ့လေသည်။

ခုလည်း သည်လိုပဲပေါ့။ ကျွန်တော့်စာကို ဖတ်ပြီးနောက် “ကျွန်ုပ်တို့သည် အောင်မြင် ကြီးပွား တိုးတက်ရေးနှင့် ပတ်သက်၍ အလုပ်မဖြစ်နိုင်သော၊ အသုံးမတည့်သော အချက်အလက်များကို





ရှာဖွေ တွေ့ရှိပြီ”ဟု ဂုဏ်ယူဝင့်ကြား ကြွေးကြော်လိုလျှင် ရှေ့ဆက်
ဖတ်ကြည့်ကြပေတော့။

ရှိသလေးစားလျက်
မင်းလူ

အခန်း (၂)

အိပ်ရာကနိုးတော့ နေမြင့်နေပြီ။ ဒါကလည်း နေ့စဉ် ဖြစ်သဖြင့် ညဘက်မှာ ညဉ့်နက်အောင် စာရေးသဖြင့် မနက်အိပ်ရ လိုက်တော့ ကျတတ်သည်။

စာပေ နိဘယ်ဆုရ စာရေးဆရာကြီး အားနက်စ်ဟဲမင်းအောက် သူသည် မနက်နေထွက်သည့် မြင်ကွင်းကို တစ်ရက်မှ မပျက်ကွဲဘဲ ဘဲ စောင့်ကြည့် မြင်တွေ့ခဲ့သူ ဖြစ်သည်ဟု ကြွေးကြော်ဖူးသည်။ ကျွန်တော်သည်လည်း နေထွက်ချိန်ကို နှစ်ပေါင်းများစွာ လွဲချော်ခဲ့သူ အဖြစ် စံချိန်တင်ကောင်း တင်နိုင်ပေလိမ့်မည်။ သန်းခေါင်ယံကိုတော့ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း မအိပ်ဘဲ ကျော်ဖြတ်နေခဲ့သူ ဖြစ်၏။ အိပ်ရာထ နောက်ကျခြင်းကို အဖေ၏ အစဉ်အလာအတိုင်း ဆက်လက် ထိန်းသိမ်းသူအဖြစ် ကြံဖန် ဂုဏ်ယူလို့တော့ ရပါသည်။

ကံဆိုးတဲ့ အချက်တစ်ချက်ကတော့ အိပ်ရာကနိုးလျှင် မိန်းမ မျက်နှာကို မြင်ခွင့် မရခြင်းပင် ဖြစ်၏။ ကြားရက်တွေမှာ ရုံးသွားရ

နတ်သမီးစာအုပ်တိုက်

www.burmeseclassic.com



လို့ ရုံးပိတ်ရက်ကျတော့လည်း ဈေးသွားနေရလို့ ကျွန်တော် နီးလာလျှင် သူ မရှိတော့တာ များသည်။ ဒါနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သူငယ်ချင်း တစ်ယောက်ကတော့

“ငါသာဆိုရင် အဲဒါ ကံကောင်းတယ်လို့ ပြောမှာပဲ၊ ငါ့မှာ အိပ်ရာက မနီးခင်ကတည်းက ပူညံ့ပူညံ့လုပ်နေတဲ့ မိန်းမရဲ့ သံကို နေ့တိုင်း ကြားနေရတာကိုးကွ”

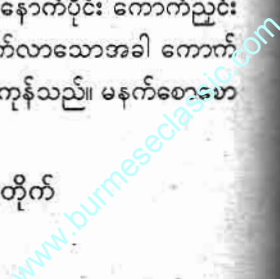
။

ဒါတော့ မိန်းမမျက်နှာကိုလည်း မမြင်ရ၊ အသံကို ရ။ သွားပွတ်တံမှာ ဖောက်စွပ်ထားသော စာတိုလေးက တွေ့ရသည်။ မနက်ဘက် ကျွန်တော့်ကို မှာစရာ လုပ်ထားလေ့ ရှိ၏။ အိပ်ရာက နီးလျှင် သွားတိုက်၊ သုပ်ကို လုပ်ရမည်။ သွားပွတ်တံမှာ စာချိတ်ထားတော့ တွေ့တာပေါ့။

ကောက်ညှင်းပေါင်း ဝယ်ထားတယ်၊ ကြောင်အိမ်ထဲမှာ”

အမယ်လေးဟဲ့၊ ကောက်ညှင်းပေါင်း ဝယ်ထားတာကိုများ ရေးကြီးခွင်ကျယ်လုပ်ပြီး စာနဲ့ပေနဲ့ မှာနေရသလားဟု ထင်စရာ ရှိ၏။ ခုချိန်မှာ ကောက်ညှင်းပေါင်းက စားချင်တိုင်း လွယ်လွယ်ဝယ်လို့ ရတာ မဟုတ်။ ဘာတာကိတ် (Butter Cake) ကမှ အဆင်သင့် ဝယ်လို့ ရနိုင်သေးသည်။

အရင်ကတော့ ကောက်ညှင်းပေါင်းသည်က မနက်တိုင်း ရပ်ကွက်ထဲ လှည့်အော် ရောင်းတတ်သည်။ နောက်ပိုင်း ကောက်ညှင်း ဈေးတွေ တက်၊ စားတော်ပဲဈေးတွေ တက်လာသောအခါ ကောက်ညှင်းပေါင်းသည်၊ ပဲပြုတ်သည်တွေ ရှားပါးကုန်သည်။ မနက်စောစော



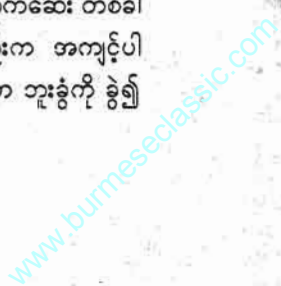
မှာ ကြားရတတ်သော သူတို့၏အော်သံများသည် ကြက်တွန်သံနှင့် အတူ ပျောက်ကွယ်သလောက် ဖြစ်သွားပြီ။

ကောက်ညှင်းပေါင်းတို့၊ ပဲပြုတ်တို့ ဆိုတာ အရပ်ထဲ လှည့် အော်ရောင်းရလောက်အောင် ဈေးမချိုတော့။ စားချင်လျှင် ဈေးမှာ တကူးတကန့် သွားဝယ်ရတာမျိုး ဖြစ်လာ၏။ ကျွန်တော်က ကောက် ညှင်းငချိပ်ပေါင်းကို ပဲပြုတ်ထည့်၊ ဆီကလေးဆမ်းပြီး ဆုပ်နယ်စားရ တာကို ခံတွင်းတွေ့သည်။ အထူးသဖြင့် ဆောင်းဦးပေါက် မနက်ပိုင်း ဆိုလျှင် ကောက်ညှင်းပေါင်းနှင့် လက်ဖက်ရည်မှာ အလွန် လိုက်ဖက် သည်။

သည်နေ့အဖို့တော့ အိပ်ရာက နိုးနိုးချင်း မိန်းမမျက်နှာ မမြင်ရ သော်လည်း ကောက်ညှင်းပေါင်း စားရတော့မည် ဖြစ်သဖြင့် ကံကောင်းသည်ဟု ဆိုနိုင်သည်။

သွားပွတ်တံကို ယူသည်။ သွားတိုက်ဆေးဘူးကို ယူလိုက်တော့ ပြားကပ်နေတာ တွေ့ရသည်။ အဖုံးဖွင့်ပြီး ထိပ်ဘက်ရှိ အဝိုင်းအောက် ခြေကို တအား ဖိလိုက်သည်။ သွားတိုက်ဆေးတွေက အပေါက်ဝနား ထိ ပြုတ်ကလာသည်။ အပြင်ကိုတော့ ထွက်မလာ။ ဖိထားသော လက်ကို လွှတ်လိုက်တော့ ပြန်ငုပ်ဆင်းသွား၏။

ဘူးအသစ်ရှိသော်လည်း နောက်ဆုံး လက်ကျန်လေးကို ရသ လောက် ညှစ်ထုတ်လိုက်ချင်သေးသည်။ ထို့ကြောင့် သွားတိုက်ဆေး ဘူးကို ကြမ်းပြင်ပေါ် ချပြီး ပုလင်းလွတ်တစ်လုံးနှင့် အောက်ခြေဘက် က စပြီး ဆေးကြိတ်သလို ဖိလှိမ့်လိုက်သည်။ သွားတိုက်ဆေး တစ်ခါ သုံးစာလောက် အန်ထွက်လာ၏။ ဒါ အရင်ကတည်းက အကျင့်ပါ နေခြင်း ဖြစ်၏။ ဟိုတုန်းကဆို ပုလင်းနှင့် လှိမ့်ရုံမက ဘူးခွံကို ခွဲ၍





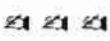
အကပ်အသပ် ကျန်နေသော သွားတိုက်ဆေးကို သွားပွတ်တံနှင့် ခြစ်
ယူပြီး တစ်ခါစာလောက် ထပ်သုံးနိုင်သေးသည်။

ခပ်ခနဲ ရယ်သံလိုလို ကြားသဖြင့် လှမ်းကြည့်လိုက်သည်။ သမီး
နှစ်ယောက်သည် အခန်းတံခါးမှ ချောင်းကြည့်ရင်း ပြုံးစိစိ ဖြစ်နေကြ
၏။ သွားတိုက်ဆေးဘူးခွံကို ပုလင်းနှင့် လှိမ့်ပြီး ရသလောက် ညှစ်
ထုတ်နေသော ကျွန်တော့်ကို ကြည့်၍ သူတို့စိတ်ထဲမှာ အဖေဟာ
တော်တော် ကပ်စေးနဲပါလားဟု ထင်ချင်ထင်နေကြမည်။ ဒါမှမဟုတ်
အတော်စနစ်ကျ စိစစ်တတ်တဲ့ အဖေပဲဟု ယူဆချင် ယူဆနေကြမည်။

အင်းပေါ့လေ၊ သူတို့က လူသုံးကုန်ပစ္စည်းရှားပါး ပြတ်လပ်တဲ့
အရသာကိုမှ မခံစားဖူးကြရှာပဲကိုး။

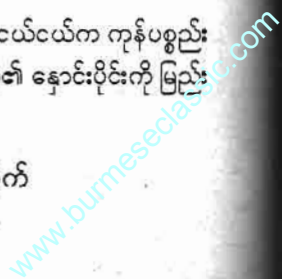
သူတို့အဖို့ ကုန်ပစ္စည်းဆိုတာ အနီးအနားက စတိုးဆိုင်မှာ ဖြစ်
စေ၊ စူပါမားကက်မှာဖြစ်စေ အလွယ်တကူ ဝယ်လို့ရကြောင်းကိုသာ
နားလည်သည်။ ခွဲတမ်းစနစ်၊ မဲစနစ်၊ ဦးရာလူစနစ်၊ တန်းစီတိုးစား
စနစ်တွေကို သူတို့ မကြုံဖူးကြ။ သည်တော့လည်း ကျွန်တော့်အပြု
အမူသည် သူတို့အတွက် ရယ်စရာ ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နေမည်။

ကုန်ပစ္စည်းတွေ ပေါ့ပေါ့များများ ဝယ်ချင်တိုင်း ဝယ်လို့ရသော
ဈေးကွက်စီးပွားရေးခေတ်ကြီးမှာမှ လူလားမြောက်လာကြသော
လူငယ်လေးများ ရယ်ချင်ရယ်လို့ ရအောင် ရှေးဖြစ်ဟောင်း အောက်
မေ့ဖွယ်ကလေးများကို တင်ပြပါဦးမည်။



တကယ်တော့ ကျွန်တော်သည်လည်း ငယ်ငယ်က ကုန်ပစ္စည်း
တွေ ငုံးပေါလအောသုံးနိုင်သော ကာလတစ်ခု၏ နှောင်းပိုင်းကို မြည်း

နတ်သမီး စာအုပ်တိုက်



စမ်းကြည့်ရုံ မိခွဲဖူးသည်။ အတော်ငယ်သေးတာကြောင့် အလုံးစုံ တော့ မမှတ်မိ။ ကလေးတစ်ယောက်နှင့်ဆိုင်သော အပိုင်းကလေး တချို့ကိုသာ ပြန်ပြောပြနိုင်မည်။

ထိုအချိန်က နာမည်ကျော် ကုန်တိုက်ကြီးများမှာ ရိုးတိုက်နှင့် စိန်ဘရားသားတို့ ဖြစ်ကြ၏။ စိန်ဘရားသားက မြန်မာပိုင် ဖြစ်၏။ အပေက စိန်ဘရားသားမှာ ဝယ်လေ့ရှိသည်။

ကျွန်တော် သူငယ်တန်း စတင်ခါနီးတော့ စိန်ဘရားသားမှာ ကျောင်းဝတ်စုံ သွားဝယ်သည်။ သူတို့ဆီမှာ စိန်ပေါလ်ကျောင်း ဝတ်စုံတွေ အဆင်သင့်ချုပ်ပြီးသား ရှိ၏။ အရောင်းဝန်ထမ်းတွေက ကျွမ်းကျင်ပြီးသားဖြစ်သောကြောင့် ကျွန်တော့်ကိုယ်ခန္ဓာကို မြင်ရုံနဲ့ နံပါတ်ဘယ်လောက်နဲ့ တော်မယ်ဆိုတာ သိပြီး တစ်ခါတည်း ရွေးပေးနိုင်သည်။

ကျောင်းဝတ်စုံအတွက် အဆင်ပြေသော်လည်း ရိုးရိုးရှုပ်အင်္ကျီလေး တစ်ထည် ဝယ်ရာမှာတော့ စိတ်ကြိုက် မတွေ့နိုင်ဘဲ ဖြစ်နေ၏။ အရောင်းဝန်ထမ်းခမျာ ရှိသမျှ အဆင်မျိုးစုံ အရောင်မျိုးစုံကို မညည်းမညူ ထုတ်ပြရရှာသည်။ ကျွန်တော်က တစ်ထည်ပြီး တစ်ထည် ဝတ်ကြည့်လိုက်၊ မှန်ထဲ ကြည့်လိုက်၊ ခေါင်းခါလိုက် လုပ်ရင်းက မှန်ရိုးကွေ့ကြီးဆီ မျက်လုံးရောက်သွားသည်။ ကလေးပုံစံ လုပ်ထားသော အရှုပ်မှာ နမူနာအဖြစ် ဝတ်ဆင်ပေးထားသည့် ရှုပ်အင်္ကျီဖက်ဖူးစိမ်းကလေးကို တွေ့သည်။

“အဲဒါ ကြိုက်တယ်”

ဆိုပြီး လက်ညှိုးထိုးပြလိုက်၏။ ထိုအခါ အရောင်းဝန်ထမ်းသည် တော်တော် အလုပ်ရှုပ်အောင် လုပ်တဲ့ ကောင်လေးပဲ ဆိုသော

နတ်သမီးနူးစာအုပ်တိုက်





မျက်နှာထားမျိုး လုံးဝမဖြစ်ဘဲ...

“ဪ ငါ့တူက အရောင်ရွေးတတ်သားပဲ၊ ရိုးရိုးယဉ်ယဉ် ကလေးမှ ကြိုက်တတ်တာကိုး”

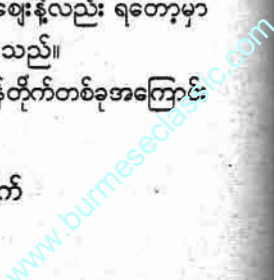
ဟု ဝမ်းသာအားရ ချီးကျူးပြီး ရှိုးကေ့စ်ထဲက အင်္ကျီကို တကူး တကန့် သွားဖြုတ်ယူပေးလေသည်။

ကျောင်းတက်လျှင် စီးဖို့ ရှုဖိနပ်ကျတော့ ဗိုလ်ချုပ်ဈေး အရှေ့ဘက်တန်းမှ ဘာတာဖိနပ်ဆိုင်မှာ သွားဝယ်သည်။ ဘာတာ ကုမ္ပဏီသည် နာမည်ကျော် ဖြစ်၏။ အရင်ကတော့ နိုင်ငံခြားမှ တိုက်ရိုက် တင်သွင်းဟန် တူသည်။ နောက်ပိုင်းကျတော့ ပြည်တွင်းမှာပင် စက်ရုံ တည်သည်။ နောင်တွင် ပြည်သူပိုင် အသိမ်းခံရသော်လည်း ထိုစက်ရုံ တည်နေရာရှေ့ရှိ ဘတ်စ်ကားမှတ်တိုင်ကို ဘာတာမှတ်တိုင်ဟု ခုထိ ခေါ်နေကြတုန်းပင် ဖြစ်၏။

ဖိနပ်ဆိုင်မှ အရောင်းဝန်ထမ်းသည် အိန္ဒိယနွယ်ဖွား ဖြစ်၏။ ရုပ်က သန့်သန့်ပြန့်ပြန့်၊ အဝတ်အစားက သပ်သပ်ရပ်ရပ်၊ စကား ပြောတာက ပျူပျူငှာငှာ။ သူ ဖိနပ်ရောင်းပုံကိုလည်း ကြည့်ဦး။

ကျွန်တော်က ခုံပုလေးပေါ် ခြေထောက်တင်ပေးထားရုံသာ ဖြစ်၏။ သူက ဖိနပ်တွေ တစ်ရန်ပြီးတစ်ရန် ထုတ်ပြီး ကျွန်တော့် ခြေထောက်ကို ကိုင်၍ စွပ်ပေးရသည်။ ပါးစပ်ကလည်း သည်ဖိနပ်ဟာ နောက်ဆုံးထုတ်တဲ့ ဒီဇိုင်းအသစ်ဖြစ်ကြောင်း၊ လူကြိုက်များလွန်းလို့ လက်ကျန်တောင် နည်းနေပြီဖြစ်ကြောင်း၊ နောက်လိုချင်လျှင် အော်ဒါမှာမှ ရတော့မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ သည်ဈေးနဲ့လည်း ရတော့မှာ မဟုတ်ကြောင်း တတွတ်တွတ် ပြောနေသေးသည်။

(ဟိုတစ်လောက ရုပ်မြင်သံကြားမှာ ကုန်တိုက်တစ်ခုအကြောင်း



ရိုက်ထားသည့် ဂျပန်ဇာတ်လမ်းတွဲထဲက 'ဒိုင်းဆက်' ဆိုသော အရောင်းစာရေးကို မြင်တော့ ငယ်ငယ်က ဘာတာဖိနပ်ဆိုင်မှ လူကြီးကို သတိရမိ၏။ သူလည်းပဲ ဒိုင်းဆက်ပေါ့လေ။)

ဟိုအချိန်က လူဦးရေ နည်းသေးသည်။ တင်သွင်းထားသည့် ကုန်ပစ္စည်းတွေက အလှံပယ် ဖြစ်နေ၏။ ထို့ကြောင့် ဝယ်သူဈေးကွက် ဖြစ်နေသည်။ တိုင်းပြည်စီးပွားရေး အခြေအနေ ကောင်းသလား၊ နိုင်ငံခြားကြွေးမြီ ဘယ်လောက်ရှိသလဲ၊ ပြည်တွင်းပြည်ပ နိုင်ငံရေးက ဘယ်လို အနေအထား ဖြစ်နေသလဲ။ ရှေ့အလားအလာ ဘယ်လိုရှိ သလဲ။ ဘာမှထည့်မစဉ်းစား။ လူအများစုတို့သည် သုံးမယ်စွဲမယ်၊ ဝယ်မယ်ခြမ်းမယ်၊ လောင်းမယ်စားမယ်၊ ပျော်မယ်ပါးမယ်။ စားကြ မယ်ဟေ့ ကောင်းကောင်း။

သို့ရာတွင် ထိုအခြေနေကို ပြောင်းပြန် လှန်ပစ်ပြီး လူတွေကို ကောင်းကောင်းပညာပေးမည့် ကာလရှည်ကြီး တစ်ခုသည် နောက် ကျောမှာ ရောက်နေပြီဖြစ်ကြောင်း သတိမမူမိကြ။ ပခုံးကို လာတို့လို့ လှည့်ကြည့်လိုက်တော့မှ...။



“မရှိဘူး၊ ကုန်ပြီ”

ဆိုသော ပြည်သူ့ဆိုင် အရောင်းစာရေးမ၏ စကားကို ကြားရသောအခါ အံ့ဩတကြီး ဖြစ်ကြရ၏။ ဟိုအရင်တစ်လောကပဲ သည်ဟာတွေက လဟာပြင်ဈေးမှာ “လာပါယူပါ နှစ်ကျပ်ခွဲ၊ ကြိုက် တာ ယူပါ နှစ်ကျပ်ခွဲ” ဆိုပြီး အော်ရောင်းနေကြတာ တောင်ပုံရာပုံ မဟုတ်လား။

နတ်သမီး*စာအုပ်တိုက်



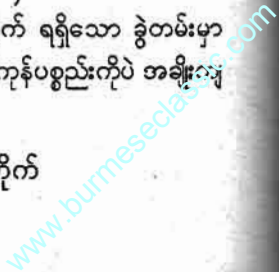


ဈေးသည်ဆိုတာ ကိုယ့်ရောင်းကုန်ပစ္စည်း ပြတ်လပ်မှာကို စိုးရိမ်တတ်ကြသည်။ ဖောက်သည်ပျက်မှာကို မလိုလား။ ပြီးတော့ များများရောင်းရလေ ကြိုက်လေပဲ။ ဒါမှ အမြတ်များများ ရမှာကိုး။ ခုတော့ “လူတစ်ယောက်တစ်ခုပဲ ရမယ်” ဆိုတာမျိုး ကြားရသောအခါ ကိုယ့်နားတောင် ကိုယ်မယုံချင်အောင် ဖြစ်ရသည်။ အိပ်မက် မက်နေသလားတောင် ထင်ရသည်ဟု လူကြီးတွေ ပြောပြောနေတာ ကြားရ၏။

ထိုကာလ၏ ခေတ်ဦးမှာ စနစ်တစ်ခု စတင်ခြင်းတို့၏ ထုံးစံအတိုင်း စည်းကမ်းတင်းကျပ်သည်။ မှောင်ခိုလမ်းကြောင်းလည်း မရှိသေး။ သွင်းကုန်ထုတ်ကုန်မှန်သမျှ နိုင်ငံတော်က ချုပ်ကိုင်ထားသည်။ အရေးပါသော ကုန်ပစ္စည်းများကို ‘ပပက’ ဟုခေါ်သော ပြည်သူ့ပစ္စည်း ကော်ပိုးဈေးရှင်းကသာ ဖြန့်ဝေ ရောင်းချသည်။ နောက်ပိုင်းကျမှ ကုန်သွယ်ရေး၊ ထိုမှတစ်ဆင့် သမဝါယမ လက်ထက် ရောက်သည်။

ထိုစဉ်က ဆန်ဆီ စသော အခြေခံ စားကုန်နှင့် ဆပ်ပြာ၊ သွားတိုက်ဆေး စသော လူသုံးကုန်များကို ခွဲတမ်းစနစ်ဖြင့် ဖြန့်ဝေသည်။ ခွဲတမ်းဆိုတာက ပစ္စည်းရှိသလောက်ကို နယ်မြေအလိုက်၊ ဒေသစိတ်အလိုက်၊ ရပ်ကွက်အလိုက် ဝေပုံကျခွဲပေးလိုက်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ (ဟိုတုန်းက မြို့နယ်ကို ဒေသစိတ်ဟု ခေါ်သည်။ ဒေသစိတ်အချို့ကို ပေါင်းပြီး နယ်မြေအဖြစ် သတ်မှတ်သည်။ ကျွန်တော်တို့က အမှတ်-၄ နယ်မြေ၊ သယံဇာတကျွန်းဒေသစိတ် ဖြစ်၏။)

ရပ်ကွက်ပြည်သူ့ဆိုင် တစ်ဆိုင်အတွက် ရရှိသော ခွဲတမ်းမှာ လူဦးရေကို လိုက်ပြီး ပေးခြင်းမဟုတ်။ ရှိတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းကိုပဲ အချိုးကျ



ခွဲပေးလိုက်ခြင်း ဖြစ်၏။ သည်တော့ လူတစ်ဦးလျှင် ပစ္စည်း ဘယ်နှု
ယူနှစ်ဆိုတာမျိုး မဟုတ်ဘဲ ပစ္စည်းတစ်ယူနှစ်လျှင် လူ ဘယ်နှုယောက်
ဆိုတာမျိုး ဖြစ်သွားသည်။ လူက ကုန်ပစ္စည်းကို ရွေးချယ်နိုင်ခြင်း
မရှိ။ ကုန်ပစ္စည်းကသာ လူကို ရွေးချယ်သည်။

ပြည်သူ့ဆိုင်က ဆန်ကိုတော့ လောက်လောက်ငင ပေးနိုင်
သည်။ ဆီကလည်း ချွေချွေတာတာသုံးလျှင် လောက်ရုံတော့ ရသည်။
ငရုတ်၊ ကြက်သွန်နှင့် သားငါးကတော့ လွတ်လပ်ကုန် ဖြစ်သဖြင့်
ဈေးထဲမှာ လိုသလောက် ဝယ်နိုင်သည်။

အဝတ်အထည်နှင့် လူသုံးကုန်ကတော့ အလွန်ရှားသည်။
တစ်နှစ်လုံးနေမှ ပုဆိုးလေး တစ်ထည်၊ နှစ်ထည်၊ စွပ်ကျပ်လေး နှစ်
ထည် သုံးထည်၊ ပိတ်စလေး လေးငါးကိုက်ရတတ်သည်။ ကျောင်းတွေ
မှာ ဝတ်စုံကို တစ်နှစ်လုံးအတွက် တစ်စုံစာလောက်သာ ရောင်းပေး
နိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် ကျောင်းဝတ်စုံကို တနင်္လာနေ့ တစ်ရက်သာ
ဝတ်ကြရတာမျိုး ကြုံခဲ့ရသည်။ ကွန်ပါဘူးလိုဟာမျိုးဆိုလျှင် မဲနိုက်
ပြီး ပေါက်တဲ့လူမှ ဝယ်ခွင့်ရသည်။ ငါးတန်းတုန်းက ရထားသော
ကွန်ပါဘူးသည် ဆယ်တန်းထိ ဆက်သုံးရတာမျိုး ရှိသည်။ (ထို ကွန်
ပါဘူးခွဲလေးမှာ ခုထိ ရှိသေးသည်။ တိုလီမိုလီပစ္စည်းလေးတွေ ထည့်
ထားသည်။)

ဖောင်တိန်တစ်ချောင်းကို မပျက်မချင်း သုံးရသည်။ မင်ယိုတာ
တို့၊ နစ်ဖျား ကျိုးတာ၊ ကောက်တာဖြစ်လျှင် ကျောင်းရှေ့က ဖောင်
တိန်ပြင်ဆိုင်မှာ ပြင်ပြီး သုံးရသည်။ ရှစ်တန်းတုန်းက အဖေ ဝယ်ပေး
ခဲ့သည့် ဆီကိုနာရီကလေးကို တက္ကသိုလ် တတိယနှစ်အထိ ပတ်ဖြစ်
သည်။

နတ်သမီး ❄️ စာအုပ်တိုက်

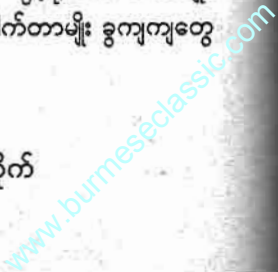
www.burmeseclassic.com

ရပ်ကွက်တစ်ခုအတွက် ရရှိသော ခွဲတမ်း ပစ္စည်းအရေအတွက်ကို လိုက်ပြီး ဖြန့်ဝေ ရောင်းချပုံစနစ် ကွာခြားသွားသည်။ ပစ္စည်းကလောက်လောက်ငင ရှိလျှင် တစ်အိမ်ထောင် ဘယ်လောက်ဆိုပြီး အားလုံး ပြည့်ပြည့်စုံစုံ ရသည်။ အိမ်ထောင်စု ဦးရေထက် ခွဲတမ်း ပစ္စည်းဦးရေက အသင့်အတင့်လောက် လျော့နေလျှင် ဦးရာလူစနစ်ဖြင့် ပေးသည်။ (ကျွန်တော် ငယ်ငယ်က ဦးရာလူဆိုသည်မှာ လူတစ်ယောက်၏ နာမည်ဟု ထင်ခဲ့သည်။ သည်လူကြီးက ရပ်ကွက်ထဲမှာ အရေးပါတဲ့လူမို့ ပစ္စည်းတွေ သူချည်းရနေတာ ဖြစ်မယ်ဟု တွေးခဲ့မိသေးသည်။)

ပစ္စည်းက အသုံးလည်းဝင်၊ အရေအတွက်ကလည်း သိပ်နည်းနေလျှင် မဲစနစ်ကို သုံးသည်။ မဲပေါက်တဲ့လူ ဝယ်ခွင့်ရသည်။ သည်နေရာမှာ ရှားပါးပစ္စည်းမျိုးတွေဆိုလျှင် အမြဲ သူပဲ ပေါက်တတ်သည့်ကံထူးရှင် 'ဦးမဲပေါက်' တွေ ပေါ်ပေါက်တတ်သေးသည်။ ဗလာမဲစာရွက်တွေပေါ်မှာ 'ကျေးဇူးတင်ပါသည်'၊ 'နောက်တစ်ကြိမ် ကံကောင်းပါစေ'၊ "Try Again" စသော စာတန်းမျိုးတွေတော့ ပါလေ့ မရှိပါ။

အခါကြီးရက်ကြီးနားနီးလျှင်ဖြစ်စေ၊ ဘတ်ဂျက်ပိတ်ခါနီး၊ ဂိုဒေါင်ခါတဲ့အချိန်မျိုးမှာ ဖြစ်စေ ပစ္စည်းမျိုးစုံကို မဲဖောက်ရောင်းလေ့ရှိသည်။ တချို့နှစ်တွေမှာ မောင်ဗမာ စက်ဘီးတို့၊ စားပွဲတင် နာရီတို့လို တန်ဖိုးရှိတာမျိုး ပါတတ်သည်။ များသောအားဖြင့်တော့ သာမန်အသုံးဝင်သော ပစ္စည်းများသာ ဖြစ်တတ်သည်။ အပျိုကြီးက စွပ်ကျယ်အင်္ကျီမဲပေါက်ပြီး လူပျိုကြီးက ပေါ်ပလင် ပွင့်ရိုက်ပေါက်တာမျိုး၊ မုဆိုးမအဘွားကြီးက ကင်းဘတ်ဖိနပ် မဲပေါက်တာမျိုး ခွကျကျတွေလည်း ဖြစ်လေ့ ရှိ၏။

နတ်သမီးနဲ့စာအုပ်တိုက်



နောက်တစ်ခုကတော့ ထိုစဉ်က အလွန် ရှားပါးသော ဆေးဝါး တွေ ဖြန့်ချိ ရောင်းချပုံ ဖြစ်၏။ ပြည်သူ့ဆေးရုံတွေကို ဦးစားပေး ဖြန့်ဝေသဖြင့် ဆေးရုံမှာ ဆေးဝါး အတော်အသင့် ပြည့်စုံသည်ဟု ဆိုနိုင်သည်။ ဆေးခန်းဖွင့်သော ဆရာဝန်တွေအတွက်တော့ ဆေးဝယ် ခွင့် စာအုပ်များ ထုတ်ပေးထားပြီး တစ်လတစ်ခါ သို့မဟုတ် အခါအား လျော်စွာ ရောင်းချပေးသည်။ ပြည်သူ့ဆေးဆိုင်တွေမှာ ဆရာဝန် လက်မှတ်၊ အထူးကု ထောက်ခံစာတို့နှင့် ဝယ်လို့ ရတာ ရှိသည်။

အိမ်သုံးဆေးဝါးများကို ရပ်ကွက် ပြည်သူ့ဆိုင်တွေက တစ်ခါ တလေ ခွဲတမ်းချပေးလေ့ ရှိ၏။ တစ်အိမ်ထောင်လျှင် ဘားပလက် အားဆေး ၁၀ ပြား၊ အေပီစီ ကိုက်ခဲဖျားနာပျောက်ဆေး ငါးပြား စသည်ဖြင့်။ သည်လိုပေးရာမှာလည်း ရောဂါဖြစ်တဲ့ အချိန်နဲ့ တိုက် ဆိုင်မှု ရှိချင်မှ ရှိမည်။ သာလာဆပ်ဝမ်းပိတ်ဆေးမျိုးကို မိုးဦးကျ ဝမ်းလျှောတတ်သောအခါမျိုးမှာ မရဘဲ ဆောင်းတွင်းကာလ ဝမ်းချုပ် တတ်သည့်အချိန်မျိုးမှ ရချင်ရမည်။ နွေခေါင်ခေါင် အပူလွန်ကဲချိန် ကျမှ တေဇောဘမ်း ပေးချင်ပေးမည်။ ရောဂါ တစ်ခုခု ဖြစ်ချင်လျှင် သက်ဆိုင်ရာ ဆေးဝါးထုတ်ပေးချိန်နှင့် တိုက်ဆိုင်အောင် စောင့်သင့် စောင့်ရမလိုပါပဲ။

တချို့ကုန်ပစ္စည်းတွေကို နှစ်အိမ်ထောင် ပေါင်းပေးတတ် သည်။ ခွဲဝေလို့ ကောင်းသော ပစ္စည်းမျိုးဆိုလျှင်တော့ ကိစ္စ မရှိ။ နှစ်အိမ်ထောင် ဝူးယားစီးကရက် တစ်ဘူးဆိုလျှင် ဆယ်လိပ်စီ ခွဲယူလို့ ရသည်။ ရွှေဝါတစ်တောင့်ဆိုလျှင် တစ်ပိုင်းစီ ဖြတ်ယူလို့ ရသည်။

နှစ်အိမ်ထောင်ပေါင်း နို့ဆီတစ်ဘူးဆိုတာမျိုးကျတော့ ပြဿနာ။ နို့ဆီတစ်ဘူးကို တစ်ဝက်တိတိ ဘယ်လိုခွဲမလဲ။ ဘူးခွဲပါတဲ့

နတ်သမီး ❀ စာအုပ်တိုက်

www.burmeseclassic.com



အပိုင်းကို ဘယ်သူက ယူမလဲ။ သွားတိုက်ဆေးဆိုလျှင် ပိုဆိုးသည်။
ဟိုတုန်းက နှစ်ယောက် တစ်အိပ်မက်ပေါ့နော်။

ဒါတွေကို သူနည်းသူဟန်နှင့် ဖြေရှင်းတဲ့ နည်းလမ်းတွေ ရှိသည်။ ပြည်သူ့ဆိုင်ရှေ့မှာ ပစ္စည်းကို အမြတ်ပေး ကောက်သူတွေ ရှိသည်။ သူတို့ဆီ ပြန်သွင်းပြီး အမြတ်ကို ခွဲယူလိုက်ရုံသာ ရှိ၏။ တချို့က သည်လောက်တောင် ဒုက္ခခံမနေတော့။ ကုန်ဝယ်စာအုပ်ကို တစ်ခါတည်း အမြတ်နှင့် ငှားထားလိုက်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။ တစ်နည်း အားဖြင့် ပေါင်နှံလိုက်ခြင်း ဖြစ်၏။ ထိုကာလအတွင်း ဆိုင်က ထုတ်ပေးသမျှ ပစ္စည်းကို အပေါင်ခံထားသူကသာ ထုတ်ယူခွင့် ရှိသည်။

ထိုစဉ်က အိမ်ထောင်စု လူဦးရေ စာရင်း (သန်းခေါင်စာရင်း) တစ်ခုအတွက် ကုန်ဝယ်စာအုပ် တစ်အုပ်ရသည်။ တချို့ကလည်း နည်းမျိုးစုံ သုံးပြီး ကုန်ဝယ်စာအုပ် အရေအတွက် ပွားအောင် လုပ်ကြသည်။ စည်းကမ်းအရ သတ်မှတ်ထားသော 'ခွဲ' များနှင့်ညီလျှင် ကုန်ဝယ်စာအုပ် တစ်အုပ်သက်သက်ရပိုင်ခွင့် ရှိသည်။ အိမ်ထောင်ခွဲ စီးပွားခွဲ၊ အိမ်ခန်းခွဲ စသည်ဖြင့် 'ခွဲ' စည်းကမ်းတွေ ရှိ သည်။ ဒါတွေနှင့် ညီရမည်။

တကယ်လို့များ သင်သည် ကိုယ့်ချစ်သူလေးနှင့် လက်ထပ်သည့်အခါမှာ သူ့ကြီးတော် အပျိုကြီးကိုပါ အိမ်ပေါ် ခေါ်တင်ကျွေးထားရမည်ဆိုလျှင် ဘယ်လိုနေမလဲ။

သည်အတိုင်းပါပဲ အရောင်းသွက်ပစ္စည်းများကို အရောင်းထိုင်းပစ္စည်းများနှင့် တွဲရောင်းတာမျိုး ရှိခဲ့သည်။ တွဲစပ်ရာမှာလည်း လိုက်ဖက်မှု ရှိမရှိ အရေးမကြီး။ သက်သာဆပ်ပြာမှုန့်နှင့် ခေါက်ဆွဲခြောက် တွဲချင် တွဲသည်။ လီမွန်ဘာလီ ဖျော်ရည်ပုလင်းနှင့် ဖိနပ်တိုက်နေး

www.burmeseclassic.com

တွဲချင် တွဲသည်။

ခုလို ကုန်ပစ္စည်းတွေ ရှားပါး ပြတ်လပ်မှုကို ဖြည့်ဆည်းဖို့ အတွက် မှောင်ခိုလမ်းကြောင်းသည် တစ်စတစ်စ တိုးဝင်လာသည်။ မှောင်ခိုဆိုသော ဝေါဟာရမှာ အင်္ဂလိပ်စကားလုံး 'ဘလက်မားကက်' မှ လာခြင်းဖြစ်၏။ အင်္ဂလိပ်ဘာသာစကားတွင် တရားမဝင်သည့် ကိစ္စ၊ မကောင်းသော ကိစ္စတွေမှာ ရှေ့က 'ဘလက်' ဆိုသော စကားလုံးကို ခံ၍ သုံးလေ့ ရှိ၏။

ဘလက်မန်းနီး (ငွေမည်း၊ တရားမဝင်ရငွေ)၊ ဘလက်လစ် (နာမည်ပျက်စာရင်း)၊ ဘလက်မေး (ငွေညှစ်ခြင်း)၊ ဘလက်အောက် (မှောင်ချခြင်း)၊ ဘလက်အတ် (အောက်လမ်းပညာ) စသည်တို့ ဖြစ်၏။ (ဘလက်လေဘယ်ကတော့ ခြွင်းချက်ပေါ့)။

ကုန်ပစ္စည်းတွေ တရားမဝင်တင်သွင်းရာမှာ အကောက်ခွန် ဂိတ်များ၊ သက်ဆိုင်ရာ အာဏာပိုင်များကို ရှောင်ရှားနိုင်ရန်အတွက် ညအမှောင်ကို အကာအကွယ်ယူပြီး ခိုးသွင်းကြရသည်။ ထို့ကြောင့် 'မှောင်ခို' ဟု မြန်မာတို့က ကဗျာဆန်ဆန် ခေါ်ခဲ့ကြခြင်း ဖြစ်လေ၏။

မှောင်ခိုနှင့် ပတ်သက်ပြီး အယူအဆ အမျိုးမျိုး ရှိခဲ့ကြသည်။ တချို့က မှောင်ခိုဆိုသည်မှာ ဆိုရှယ်လစ်စီးပွားရေးစနစ်ကို ထိခိုက်ပျက်စီးစေနိုင်သောကြောင့် လုံးဝ တားမြစ်သင့်သည်ဟု ဆိုသည်။ တချို့ကတော့ မှောင်ခိုလမ်းကြောင်းကို တရားဝင် နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေး သဘောမျိုး ဖွင့်ပေးလိုက်လျှင် အခွန်အကောက်လည်း ရမည်၊ ခက်ခက်ခဲခဲ ကွေ့ရှောင်သယ်စရာ မလိုသဖြင့် သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးစရိတ်လည်း သက်သာသွားသောကြောင့် ဈေးလည်း သက်သာမည်။ ကုန်ပစ္စည်းရှားပါးမှုလည်း ပြေလည်မည်ဟု အကြံပြုသည်။

နတ်သမီးစာအုပ်တိုက်

www.burmeseclassic.com



တချို့ကတော့ သာမန်လူသုံးကုန်များကို သိပ်မတင်းကျပ်ဘဲ မသိမသာ လွတ်ပေးထားလျှင် ပြည်သူလူထုအတွက် အကျိုးရှိနိုင်သည်ဟု ထောက်ပြသည်။

စီးပွားရေးစနစ်တိုင်းတွင် အားနည်းချက် အားသာချက်ဆိုတာ တွေ ယှဉ်တွဲဖြစ်ပေါ်စမြဲပင်ဖြစ်၏။ ဟိုတစ်ချိန်က အားသာချက်ဆို တာတွေကတော့...

ကုန်ပစ္စည်းဈေးနှုန်းတွေ ချိုသာခြင်း။

အထူးသဖြင့် ပြည်သူပိုင်စက်ရုံတွေက ထုတ်လုပ်သော ကုန် ပစ္စည်းများသည် အရည်အသွေး ကောင်းသလောက် ဈေးနှုန်းက တော်တော်ချိုသာလှသည်။

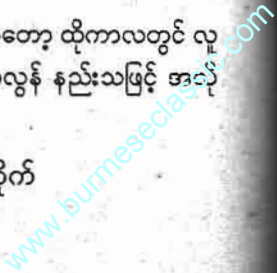
ကုန်ဈေးနှုန်း တည်ငြိမ်ခြင်း။

ဈေးနှုန်း အတက်အကျသည် မသိမသာလောက်သာ ရှိသည်။ ဈေးနှုန်းတစ်ခုသည် နှစ်အတော်ကြာအောင် ငြိမ်နေတတ်ပြီး ဖြည်း ဖြည်းချင်းသာ တက်လေ့ ရှိ၏။ ဥပမာ လျှပ်စစ်မီတာခသည် တစ်ယူ နစ် ၄၂ ပြားနှင့် နှစ်ပေါင်းများစွာကြာမှ ပြား ၅၀ သို့ တက်သည်။

ငွေဖောင်းပွမှု နည်းပါးခြင်း။

အလွယ်ဆုံး ဥပမာပေးရလျှင် ၁၉၆၂ တုန်းက လက်ဖက်ရည် တစ်ခွက်လျှင် တစ်မတ် (၂၅ ပြား) ဖြစ်ပြီး ၁၉၇၂ တွင် ၃၅ ပြား ဖြစ်၏။ ၁၀ နှစ်ကြာမှ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းသာ ဈေးတက်သည်။ လူပြိန်း တွက်တွက်လျှင် တစ်နှစ်လျှင် ငွေဖောင်းပွမှုနှုန်းမှာ ၄ ရာခိုင်နှုန်း အောက်သာ ရှိ၏။

နောက် ထူးခြားသည့်အချက်တစ်ခုကတော့ ထိုကာလတွင် လူ အများစုသည် ချမ်းသာဖို့ အခွင့်အလမ်း အလွန် နည်းသဖြင့် အသို



အလျောက် တင်းတိမ်ရောင့်ရဲနေကြခြင်းပင် ဖြစ်၏။ ဇိမ်ခံပစ္စည်းနှင့်
ခေတ်မီ အသုံးအဆောင်တွေ ရှားပါးမှုကြောင့် ဝယ်ချင် တိုင်း ဝယ်လို့
မရ။ သည်တော့ ငွေကို သဲကြီးမဲကြီး ရှာစရာ မလိုတော့သဖြင့်
လောဘကို အထိုက်အလျောက် ထိန်းချုပ်ထားနိုင်ကြသည်။

ဒါကိုပင် မရှိခြင်း၏ တန်ဖိုးဟု ဆိုရလေမလား မသိ။



သို့ရာတွင် လူဆိုတာက မတတ်သာလျှင်သာ လိုအင်ဆန္ဒတွေ
ကို ချုပ်တည်းထားမည်။ အခွင့်အရေးရလျှင်တော့ ကောင်းကောင်း
စားချင်၊ ဝတ်ချင်၊ နေချင်၊ သုံးချင်၊ စွဲချင်ကြတာ သဘာဝပါပဲ။ ထိုအခါ
သည်လို အခြေအနေမျိုးကို ဖန်တီးပေးနိုင်မည့် စီးပွားရေး အခွင့်
အလမ်းမျိုးကို မျှော်လင့် တောင့်တလာခဲ့ကြပြန်လေသည်။





အခန်း (၃)

သိပ္ပံပညာရှင်ကြီး နယူတန်၏ နိယာမထဲတွင် 'အင်နားရှား' ဆိုသော သဘောတရား တစ်ခု ပါဝင်သည်။ အရာဝတ္ထုတို့၏ နေမြဲ အခြေအနေအတိုင်း ဆက်လက်တည်ရှိလိုသော သဘာဝကို ဆိုလိုခြင်း ဖြစ်၏။ ရပ်နေသော အရာဝတ္ထုသည် ဆက်လက် ရပ်တည်ပြီး ရွေ့လျားနေသော အရာသည် ဆက်လက် ရွေ့လျားနေလိုသော သဘောကို ဆိုလိုသည်။

ဒါနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ရူပဗေဒပညာမှာ အသေးစိတ် ရှင်းပြထားတာ ရှိသော်လည်း ခုရေးနေတာက စာမေးပွဲ အထူးထုတ် စာအုပ် မဟုတ်သဖြင့် အကျယ်တဝင့် မရှင်းပြတော့ပါ။ အလွယ်ဆုံး ဥပမာ ပေးရလျှင် အရှိန်နှင့် သွားနေသော မော်တော်ကား တစ်စီးကို ရုတ်တရက် ဘရိတ်ဖမ်းလိုက်သောအခါ ဘီးတွေက တုံ့ခနဲ ရပ်သွားသော်လည်း ကားကိုယ်ထည်က ချက်ချင်း မရပ်ဘဲ ရှေ့ကို ဆက်လျှောထွက်

နတ်သမီးနဲ့စာအုပ်တိုက်

သွားခြင်းမျိုး ဖြစ်၏။

လူတို့၏စိတ်မှာကော အင်နားရှား သဘော ရှိတတ်သည်ဟု ပြောလျှင် လက်ခံနိုင်မလား မသိ။

ခေတ်ဆိုတာကတော့ ပြောင်းလဲတတ်စမြဲ ဖြစ်၏။ ပြောင်းတတ် လို့လည်း 'ခေတ်' ဆိုသော ဝေါဟာရ ရှိနေခြင်း ဖြစ်၏။ ဘယ်တော့ မှ မပြောင်းမလဲဘူးဆိုလျှင် ခေတ်ဆိုသော စကားလုံးကို သုံးနေစရာ တောင် မလိုတော့။ ခေတ်တွေကတော့ အချိန်တန်လျှင် တစ်ခုပြီး တစ်ခု ပြောင်းမှာပဲ ဖြစ်၏။ ဘယ်လိုပြောင်းသွားသလဲဆိုတာသာ ကွဲ ပြားမှု ရှိသည်။

မော်တော်ကားကို တဖြည်းဖြည်း အရှိန်လျှော့ပြီးမှ ဘရိတ်ဖမ်း လိုက်သလို ညင်ညင်သာသာဆိုလျှင် ပြောင်းလဲမှုသည် သက်သောင့် သက်သာ ရှိမည်။ ဒါမှမဟုတ်လျှင်တော့ 'အင်နားရှား'နှင့် ကြုံရလိမ့် မည်။ ခေတ်ကြီးက တရွတ်တိုက် ဆွဲခေါ်လျှင် ခေတ်ကြီးနှင့် သဟ လောတဖြစ်အောင် ပင်ပန်းမောဟိုက်စွာ ကြိုးစားကြရလိမ့်မည်။ လူ အများစုသည် အထနှေးတတ်တာ ဓမ္မတာပဲ ဖြစ်၏။

ခေတ်ပြောင်းတော့မှာကို ကြိုတင် ခန့်မှန်းတတ်သောကြောင့် အချိန်မီ ပြင်ဆင်နိုင်သူတွေလည်း ရှိသည်။ ခေတ်ကြီး၏ လှိုင်းကို စီးပြီး ငြိမ်ငြိမ်ကလေး လိုက်သွားသူတွေလည်း ရှိသည်။ ခေတ်ပြောင်း တာကို လက်မခံဘဲ ကန့်လန့်ကြီး လုပ်နေလို့ တလိမ့်ခေါက်ကွေး ပါ သွားသူတွေလည်း ရှိသည်။ ခေတ်ပြောင်းတာကို ကိုယ်နှင့်မဆိုင်သလို အေးအေးဆေးဆေး ဘေးမှ ရပ်ကြည့်နေသူတွေလည်း ရှိသည်။ ကမ္ဘာနှင့် ချီပြီး ပြောင်းလဲသွားတာကိုတောင် မသိနားမလည်လောက် အောင် အ,သူ န,သူတွေလည်း အများကြီးပဲ။

နတ်သမီးစာအုပ်တိုက်

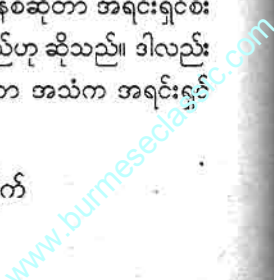
ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ခေတ်အပြောင်းအလဲနှင့် အတူ စီးပွားရေး ပုံစံ သစ်တစ်ခုသည်လည်း ဖြစ်ထွန်း ပေါ်ပေါက်လာလေသည်။

ဟိုအရင် သည်မှာက ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ဆိုတာကို စီးပွားရေး လေ့လာသူတွေက လွဲလို့ ကြားဖူးသူ သိပ်မရှိလှ။ ၉၀ ပြည့်နှစ် များကျမှသာ သည်အသုံးအနှုန်း ခေတ်စားလာခြင်း ဖြစ်၏။ 'ဈေးကွက်' ဆိုသော စကားလုံး သက်သက်ကိုတော့ သုံးခဲ့တာ ကြာပြီ။ ကားဈေးကွက်၊ ရွှေဈေးကွက်၊ သီးနှံဈေးကွက် စသည်ဖြင့် ပြောဆိုနေခဲ့ကြသည်။ 'ဈေးကွက်' နှင့် 'စီးပွားရေး' နှစ်ခုကို ပေါင်းပြီး ပြောလိုက်တာကျတော့ ဘာအဓိပ္ပာယ်လဲဆိုတာကို လူအများစုက နက်နက်နဲနဲ မစဉ်းစားကြ။ သူများ ဈေးကွက်ဆိုလို့ လိုက် 'ကွက်' လိုက်တာ။

တချို့က ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ဆိုတာ အရင်းရှင်စနစ် နာမည်ပြောင်းပြီး တစ်ကျော့ပြန်လာတာဟု ယူဆသည်။ သည် အယူအဆအရဆိုလျှင် ဆိုရှယ်လစ်စီးပွားရေးစနစ်ကလည်း တစ်ချိန်ချိန်မှာ နာမည်တစ်မျိုး ပြောင်းပြီး ပြန်လာကောင်းလာနိုင်သည်ဟု ပြောရမလို ဖြစ်နေ၏။ အဲ မလာဘူးလို့လည်း ဘယ်သူမှ မပြောနိုင်။

ရုရှားမှာဆိုလျှင် စီးပွားရေး အကျပ်အတည်း တွေ့နေသဖြင့် ဆိုရှယ်လစ် ခေတ်ကို ပြန်တမ်းတနေသူတွေ ရှိလာသည်ဟု ဆို၏။ ပြောလို့တော့ မရ။ ဆိုရှယ်လစ် ဈေးကွက် စီးပွားရေး၊ ပြည်သူ့စီးပွားရေး၊ ပြည်သူ့ဈေးကွက် စသော အခေါ်အဝေါ်များဖြင့် ပြန်လည်ရှင်သန်ချင် ရှင်သန်လာမလား မသိ။

တချို့ကလည်း ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ဆိုတာ အရင်းရှင်စီးပွားရေးစနစ်ကို ပြုပြင် မွမ်းမံထားခြင်း ဖြစ်သည်ဟု ဆိုသည်။ ဒါလည်း ငြင်းရခက်သည်။ ဈေးကွက်စီးပွားရေးဆိုသော အသံက အရင်းရှင်



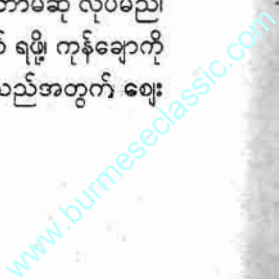
နိုင်ငံတွေဆီက စထွက်လာတာကိုး။ ဆိုဗီယက်ပြည်ထောင်စု ပြိုကွဲ
သွားပြီးမှ သည်အသံက ပိုပြီး ကျယ်လောင်လာတာကိုး။ ပြီးတော့
ဈေးကွက်စီးပွားရေးမှာ ပုဂ္ဂလိက၊ ကဏ္ဍက ပိုအရေးပါနေတယ် မဟုတ်
လား။

တချို့ကတော့ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်သည် ဆိုရှယ်လစ်စီး
ပွားရေးစနစ်၏ ဆန့်ကျင်ဘက်ဟု ထင်သည်။ ဆိုရှယ်လစ်စနစ်ကို
ဖျက်သိမ်းပြီး ပြောင်းလဲ ကျင့်သုံးလာသော စနစ်ဖြစ်သောကြောင့်
သည်လို ထင်ကြတာ သဘာဝကျသည်။ တချို့တွေက ဒါကို
အကြောင်းပြုပြီး လိုရာဆွဲ တွေးချင်သည်။ ဆိုရှယ်လစ်စနစ်မှာ
အရင်းရှင်ကို နှိမ်ထားပြီး အလုပ်သမား၊ လယ်သမား အခြေခံ လူတန်း
စားတွေကို အကာအကွယ်ပေးထားသည်။ ဒါနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်
ဆိုတော့ အခြေခံ လူတန်းစားတွေကို အကာအကွယ်ပေးစရာ မလို
တော့ဘဲ လွတ်လွတ်လပ်လပ် စိတ်ကြိုက် ခေါင်းပုံဖြတ်နိုင်ပြီဟု တလွဲ
အဓိပ္ပာယ်ကောက်ချင်သည်။

အလုပ်သမားတွေကို လုပ်ခနည်းနည်း ပေးပြီး အလုပ်ချိန် များ
များခိုင်းချင်တာမျိုး၊ လယ်သမားတွေဆီက သီးနှံတွေကို ဈေးနှိမ်ဝယ်
ပြီး သူတို့ တင်သွင်းထုတ်လုပ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေကျတော့ ဈေးမြင့်ပြီး
ပြန်ရောင်းတာမျိုး၊ ငွေကြေးဈေးကစားတာမျိုး၊ ကုန်ဈေးနှုန်းကို ခြယ်
လှယ်တာမျိုး လုပ်ခွင့်ရမလားဟု စိတ်ကူးယဉ်ချင်သည်။

တကယ်တော့ အရင်းရှင်စီးပွားရေးစနစ်ဆိုတာက အမြတ်
အစွန်းကိုသာ အဓိကထားသည်။ အမြတ်ရလျှင် ဘာမဆို လုပ်မည်၊
ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းကို ဈေးပေါပေါနှင့် အဆက်မပြတ် ရဖို့၊ ကုန်ချောကို
အမြတ်များများနှင့် ရောင်းဖို့ အရေးကြီးသည်။ သည်အတွက် ဈေး

နတ်သမီးနူးစာအုပ်တိုက်



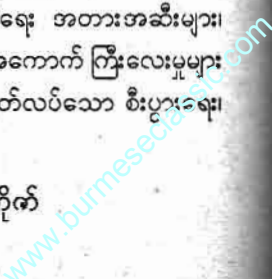


ကွက်လိုသည်။ ဈေးကွက်ကိုလည်း တစ်ဦးတည်း လက်ဝါးကြီး အုပ်ထားနိုင်ဖို့ လိုသည်။ ထို့ကြောင့် ကိုလိုနီ နယ်ပယ်အဖြစ် အပိုင်သိမ်းသင့် သိမ်းရသည်။ ကိုယ့်လိုလူမျိုးနှင့် ထိပ်တိုက်တွေ့တဲ့အခါ နယ်မြေခွဲယူချင်ယူ၊ အဝေမတည့်ရင် စစ်တိုက်။ ကမ္ဘာစစ်ကြီးတွေ ဖြစ်ခဲ့ရတာ သူတို့ချင်း ဈေးကွက်လုရာက စဖြစ်ခဲ့ကြတာပေါ့။

ဆိုရှယ်လစ်စီးပွားရေးစနစ် ဆိုတာကတော့ အရင်းရှင်စနစ်ကို တိုက်ဖျက်မည်ဟု ကြွေးကြော်ရင်း ပေါ်ပေါက်လာခြင်း ဖြစ်၏။ လူလူချင်း ခေါင်းပုံဖြတ် အမြတ်ကြီးစားခြင်း ကင်းသော လူ့ဘောင်သစ် တည်ဆောက်မည် ဆို၏။ စီးပွားရေးပုံစံကို စီမံကိန်းများဖြင့် အကောင်အထည်ဖော်သည်။ စီမံကိန်းများကို ဗဟိုက ချပေးသည်။ ကုန်ထုတ်အရင်းအနှီးတွေကို နိုင်ငံတော်ကသာ ပိုင်ဆိုင်သည်။ လူတွေကိုတောင် စီမံကိန်း၏ ယန္တရားများအဖြစ် သဘောထားသည်။

ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကျတော့ တစ်မျိုးတစ်ဘာသာ ဖြစ်၏။ သူက ဈေးကွက်ကိုသာ အဓိကထားသည်။ ဈေးကွက်၏ လိုအပ်ချက်၊ ဈေးကွက်၏ တောင်းဆိုမှုအပေါ် မူတည်ပြီး မူဝါဒကို ပြောင်းလဲချမှတ်ကြခြင်း ဖြစ်၏။ အရင်းရှင်စနစ်မှာလို တစ်နိုင်ငံ၊ သို့မဟုတ် နိုင်ငံအနည်းငယ်က ဈေးကွက်ကို လက်ဝါးကြီးအုပ်ထားလို့ မရ။ နိုင်ငံတော်က နေရာတကာ ထိန်းချုပ်ထားလို့လည်း မရ။ အားလုံး လွတ်လပ်စွာ ပြိုင်ဆိုင်ခွင့် ရှိသည်။

သူ၏ ဦးတည်ချက်က လွတ်လပ်စွာ ကုန်သွယ်နိုင်သော ဒေသများ ဖြစ်ပေါ်လာရေး ဖြစ်၏။ ကုန်သွယ်ရေး အတားအဆီးများ၊ အဟန့်အတားများ၊ ကြီးနီစနစ်များ၊ အခွန်အကောက် ကြီးလေးမှုများကို ပယ်ဖျက်ပစ်ရမည်။ ဒေသအလိုက် လွတ်လပ်သော စီးပွားရေး၊



ကုန်သွယ်ရေး ဇုန်တွေ ပေါ်ပေါက်လာရမည်။ ထိုစီးပွားရေးဇုန်များ သည် တဖြည်းဖြည်း ပေါင်းစည်းကြပြီး အဆုံးတစ်နေ့တွင် ကမ္ဘာ တစ်ဝန်းလုံးသည် တစ်ခုတည်းသော ဈေးကွက်ကြီး ဖြစ်လာရမည်ဟု မျှော်မှန်းသည်ဟု တချို့က ယူဆသည်။

တစ်နည်းအားဖြင့် ကမ္ဘာကြီးသည် ဈေးကြီးတစ်ခုလို ဖြစ်လာ မည်။ ဘယ်သူမဆို လာရောင်းဝယ်နိုင်သည်။ ဘယ်သူကမှ ထိန်း ချုပ် ကန့်သတ်ထားလို့ မရ။ ကြိုက်ရောင်းကြိုက်ဝယ် ဖြစ်၏။

တချို့က ဈေးကွက်စီးပွားရေးကို နိုင်ငံရေးနှင့် ဆက်စပ်ထား ချင်သည်။ တချို့က နိုင်ငံရေးက သတ်သတ်၊ စီးပွားရေးက သီးခြားဟု ယူဆလိုသည်။

လက်တွေ့မှာ တကယ်ဖြစ်နေတာကလည်း ဈေးကွက်စီးပွား ရေးစနစ်ကို ဂျီကာလို အသုံးချနေကြတာပါပဲ။ ကွန်မြူနစ်နိုင်ငံတွေ ကတောင် ဈေးကွက်စီးပွားရေးကို သူနည်းသူဟန်ဖြင့် ယူသုံးနေကြ သည်။

ကိုယ့်အတွက် အကျိုးရှိမည်ဆိုလျှင် နိုင်ငံရေးအရ သဘော ထားကွဲလွဲသော နိုင်ငံတွေ အချင်းချင်းတောင် ဈေးကွက်စီးပွားရေး ကို ကြားခံပွဲစားထားပြီး အလုပ်တွဲလုပ်နေကြတာမျိုး ရှိ၏။

သူကလည်း လိုလျှင် လိုသလို အသုံးတည့်သကဲ့။

စီးပွားရေးမှာ လွတ်လပ်စွာ ပြိုင်ဆိုင်ကြရမယ်ဆိုတော့ လက် ဝှေ့ပွဲတွင် ပင်းဝိတ်၊ ဖယ်သာဝိတ်၊ ဟဲဗီးဝိတ် စသည်ဖြင့် ကိုယ်အလေး ချိန် အလိုက် ဝိတ်တန်းခွဲမထားဘဲ အားလုံး တစ်တန်းတည်း ပြိုင်ခိုင်း သလို ဖြစ်နေမည်။ ဒါဆို ဟဲဗီးဝိတ်သမားကပဲ သိမ်းကျုံး အနိုင်ယူ သွားမှာပေါ့ဟု စိုးရိမ်သူတွေ ရှိသည်။

နတ်သမီးစာအုပ်တိုက်

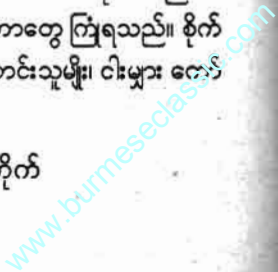
www.burmeseclassic.com



ဟုတ်တော့ ဟုတ်သည်။ ခုတောင်မှ စီးပွားရေးပြိုင်ဆိုင်မှုမှာ ပိုပြီး ထိရောက်အောင်ဆိုပြီး ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်း ကုမ္ပဏီကြီးတွေ တစ်ခုနှင့်တစ်ခု ပေါင်းစည်းပြီး မဟာစီးပွားရေး အင်အားစုကြီးဖြစ်အောင် လုပ်နေကြပြီ။ သည်အတိုင်းဆိုလျှင် တော၏ ဥပဒေသလို အင်အားကြီးသူ နိုင်စတမ်းဆိုတာမျိုး ဖြစ်လာမည်။ ဒါကို တန်ပြန်ထိန်းနိုင်ဖို့ နိုင်ငံငယ်တွေက အချင်းချင်း ပို၍ စည်းလုံးဖို့ လိုသည်ဟု ဆိုသည်။ ဒေသဆိုင်ရာအဖွဲ့အစည်းများ ဖွဲ့ကြသည်။ နီးစပ်ရာ စီးပွားရေး အင်အားကြီး နိုင်ငံများနှင့် မဟာမိတ်ပြုဖို့ ကြံစည်ကြသည်။ အာဆီယံ နိုင်ငံများနှင့် တရုတ်၊ ဂျပန်၊ ကိုရီးယားတို့ နားလည်မှု ယူကြသည့် ကိစ္စမျိုး ဖြစ်၏။ ဆက်လက်၍ အိန္ဒိယနှင့် ရုရှားကိုပါ စည်းရုံးဖို့ စိတ်ကူးရှိသည်ဟု ဆို၏။

သည်လိုနဲ့ပဲ ဟိုအရင် အရှေ့အုပ်စုနှင့် အနောက်အုပ်စုတို့ စစ်အေးတိုက်ပွဲ ဆင်နွဲ့ခဲ့သလို တစ်ချိန်ချိန်မှာ အုပ်စုကြီးတွေ အလိုက် ပြိုင်ဆိုင်ကြသော 'စီးပွားအေး တိုက်ပွဲ' ဖြစ်မလာဘူးဟု မဆိုနိုင်။ ကျွန်တော်တို့လို နိုင်ငံငယ်များအနေဖြင့် ကြားညပ်မခံရအောင် အတော် သတိထားရလိမ့်မည် ထင်သည်။

ခုလို ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်တွေ လျှောက်ပြောနေသော်လည်း တကယ်တမ်းကျတော့ စီးပွားရေးဆိုသည်မှာ ဘာမှ ရှုပ်ရှုပ်ထွေးထွေး မဟုတ်။ သမိုင်း၏ အစောပိုင်းကာလတွေတုန်းက လူတို့သည် ကိုယ်တိုင် စိုက်ပျိုးရေး လုပ်၊ ကိုယ်တိုင် အမဲလိုက်၊ ငါးမျှား၊ ကိုယ်တိုင် အဝတ်အထည်ရက်၊ ကိုယ်တိုင် အိမ်ဆောက်။ တစ်ကိုယ်တည်းက အစုံလျှောက်လုပ်ရသောအခါ ထောင့်မစေတာတွေ ကြုံရသည်။ စိုက်ပျိုးရေးကိုသာ ကျွမ်းကျင်ပြီး အမဲလိုက် မကောင်းသူမျိုး၊ ငါးမျှား ကော်



ပြီး ဝိုင်းမငင်တတ်သူမျိုးတွေမှာ အခက်ကြုံရသည်။

ထို့ကြောင့် ကိုယ်သန်ရာကိုသာ လောက်ချလုပ်ပြီး တခြား ကိုယ် လိုချင်တာအတွက် ကိုယ့်ပစ္စည်းနှင့် လဲလှယ်သည့်ပုံစံကို စမ်းသပ် ကြည့်သောအခါ အဆင်ပြေကြောင်း တွေ့လာရသည်။ ထိုအခါ ကိုယ် ကျွမ်းကျင်ရာကို သတ်သတ်မှတ်မှတ် လောက်ချ လုပ်ရာမှ လယ် သမား၊ အမဲလိုက်သမား၊ တံငါသည်၊ အဝတ်အထည်ရက်လုပ်သူ ဟူ၍ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းတွေ ပေါ်လာသည်။ ကိုယ့်ပစ္စည်းနှင့် သူထွက်ကုန် ဖလှယ်ကြရာမှ ကုန်သွယ်ရောင်းဝယ်မှု စတင် ပေါ် ပေါက်လာသည်။

ကုန်ပစ္စည်းချင်း ဖလှယ်သည့်စနစ်ကို ဘာတာစနစ်ဟု ခေါ် သည်။ ထိုစနစ်သည် ခေတ်မမီတော့သော်လည်း ခုချိန်ထိအောင် တစ်ခါတလေ အသုံးတည့်နေတုန်း ဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရသည်။ အထက်အညာဒေသရှိ ကျေးလက်တချို့မှာ မြို့ပေါ်က ယူသွားသည့် အဝတ်အထည်တွေနှင့် မန်ကျည်းသီး တန်ဖိုးသင့်ပြီး လဲတာ၊ တစ်နှစ် စာ ဆန်ကို ယူစားပြီး ထန်းလျက်နှင့် ပြန်ဆပ်တာ၊ လက်တွန်းထွန်စက် ကို အကြွေးဝယ်ထားပြီး ပဲတွေ၊ နှမ်းတွေ ပြန်သွင်းတာမျိုး ခုထိ ကျင့် သုံးနေဆဲ။

တောမှာသာ မဟုတ်။ ရန်ကုန်မြို့ကြီးမှာပင် ဘာတာစနစ် ရှိ သေးသည်။ မော်တော်ကားချင်း အလဲအထပ် လုပ်ခြင်း၊ တိုက်ခန်းနှင့် ကားလဲခြင်း၊ မြေကို အပ်ပြီး တိုက်ခန်းပြန်ယူခြင်းတို့သည် သည် သဘောပဲ ဖြစ်၏။

နိုင်ငံအချင်းချင်းတောင် သည်စနစ်ဖြင့် ကုန်သွယ်မှုကို အသုံး ပြုနေဆဲ ဖြစ်၏။ စက်ပစ္စည်းတွေ တင်သွင်းပြီး ထွက်လာသော ကုန်





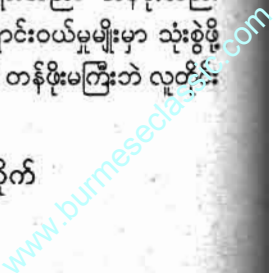
ပစ္စည်းနှင့် ပြန်ဆပ်တာမျိုး၊ အီလက်ထရွန်းနစ် ပစ္စည်းတွေ တင်သွင်း ပြီး သီးနှံတွေ ပြန်ပို့ပေးတာမျိုးတွေ ရှိသည်။

ကုန်ပစ္စည်းချင်း ဖလှယ်ကြသော စနစ်တွင် အဆင့်မပြေတာ တွေ အများကြီး ရှိသည်။ ကိုယ့်မှာ ပြောင်းဆန်တွေ ရှိသည်။ နွား တစ်ရှဉ်းနှင့် လဲချင်သည်။ နွားပိုင်ရှင်က ပြောင်းဆန် မလိုချင်၊ ဆိတ် ပိုင်ရှင်က လိုချင်သည်။ ကိုယ်က ဆိတ်ကို မလိုချင်။ တစ်ခါတလေ ကျတော့ ကိုယ့်သီးနှံတွေ မပျက်စီးခင်ထွက်သွားအောင် မလိုချင်ဘဲ နှင့် ဖလှယ်လိုက်ရတာမျိုး ရှိသည်။ ထိုအခါ အသုံးမဝင်သော ပစ္စည်း က ကိုယ့်ဆီမှာ လာပုံနေပြန်သည်။

ဒါတွင်မက ကုန်ဖလှယ်ရာမှာ တန်ဖိုးသတ်မှတ်ရခက်သည်။ တစ်ဖက်နှင့် တစ်ဖက် ပစ္စည်းအရေအတွက်၊ အချိန်အတွယ်ချင်း ညှိနှိုင်းရာမှာ လွယ်လွယ်နှင့် မပြီးပြတ်။ အငြင်းပွားစရာတွေ ဖြစ်လာ သည်။ ကြက် ဘယ်နှကောင်ဟု ပြောရာမှာ အကောင်အကြီးအသေး စကားပြောစရာ ရှိလာသည်။

သည်အခက်အခဲတွေ ပြေလည်ဖို့အတွက် ကြားခံပစ္စည်းတစ်ခု ကို သုံးစွဲဖို့ စိတ်ကူးပေါ်လာကြသည်။ ထိုပစ္စည်းသည် တန်ဖိုးတည် ငြိမ်ရမည်။ လူတိုင်း လက်ခံနိုင်သော ပစ္စည်းမျိုး ဖြစ်ရမည်။ သေးငယ် ကျစ်လျစ်ပြီး သယ်ဆောင်ရ လွယ်ကူရမည်။ သည်အရည်အချင်းတွေ နှင့် ကိုက်ညီတာက ရွှေဖြစ်သည်။ ရွှေကို ကြားခံပစ္စည်းအဖြစ် အသုံး ပြုလာကြသည်။

တစ်ခုရှိတာက ရွှေသည် အလွန် ရှားသည်။ တန်ဖိုးလည်း အလွန်ကြီးသည်။ သာမန် အသေးအဖွဲ့ ရောင်းဝယ်မှုမျိုးမှာ သုံးစွဲဖို့ ကျတော့ ခက်သည်။ ထို့ကြောင့် ရွှေလောက် တန်ဖိုးမကြီးဘဲ လူတိုင်း



လက်ခံနိုင်သော ငွေသတ္တုကိုပါ သုံးစွဲလာကြသည်။ အစတုန်းကတော့ အတုံးအခဲ၊ အပိုင်းအစ အဖြစ်သာ ချိန်တွယ်ပြီး သုံးခဲ့ကြသည်။ နောက်ပိုင်း သတ္တုအရည်ကျိုသော အတတ်၊ ပုံသွန်းလောင်း သော အတတ်ကို တတ်မြောက်လာသောအခါ ပုံသဏ္ဍာန် အတိအကျရှိ သော အတုံးအခဲများ၊ ဒင်္ဂါးများ သွန်းလုပ်သုံးစွဲလာကြသည်။ ထိုအခါ မှစ၍ ငွေကြေးသုံးစွဲမှု ပေါ်ပေါက်လာသည်ဟု အကြမ်းအားဖြင့် ဆို နိုင်သည်။

တရုတ်တို့သည် ကမ္ဘာပေါ်မှာ စက္ကူကို စတင် တီထွင်ခဲ့ကြသူ များ ဖြစ်၏။ သူတို့သည် ရွှေတုံးငွေတုံးများကိုလည်း ပုံစံသွန်းလုပ်ပြီး ငွေကြေးအဖြစ် အသုံးပြုခဲ့ကြသည်။ ရွှေတုံးငွေတုံးများသည် အလေး ချိန်စီးခြင်း၊ ဝန်ကျယ်ခြင်း၊ သိမ်းဆည်းရန် မလုံခြုံခြင်း စသော အဆင်မပြေမှုများ ရှိ၏။ ထို့ကြောင့် စက္ကူများပေါ်တွင် တန်ဖိုးသတ် မှတ် ရိုက်နှိပ်ထားသော ငွေလက်မှတ်များကို အစားထိုး သုံးစွဲကြ သည်။ ဥပမာ ငွေတုံးငါးပိဿာအစား ၅၀၀ တန်ဖိုးရှိသော ငွေလက် မှတ်ကို သုံးသည်။

ကုန်သည်တစ်ယောက်အနေဖြင့် မိမိလှည်းပေါ်မှာ ငွေတုံးတွေ အများကြီး သယ်စရာ မလိုသောကြောင့် ဝန်ပေါသွားသည်။ အခြား ကုန်ပစ္စည်းကို ပိုမို သယ်ဆောင်နိုင်သည်။ ရွှေတုံးငွေတုံးတွေကိုလည်း ဟိုက သည်ရွှေ၊ သည်က ဟိုပြောင်းလုပ်နေစရာ မလိုတော့။ ပြီးတော့ ငွေလက်မှတ် တန်ဖိုးများစွာကို မိမိကိုယ်ပေါ်မှာပင် သိမ်းဆည်းထား နိုင်သဖြင့် ပိုပြီး လုံခြုံစိတ်ချရသည်။ တရုတ်တို့၏ ငွေလက်မှတ်များ သည် နောင်အသုံးတွင်လာမည့် ငွေစက္ကူများ၊ ချက်လက်မှတ်များလို သဘောမျိုး ဖြစ်မည် ထင်၏။

နတ်သမီးစာအုပ်တိုက်

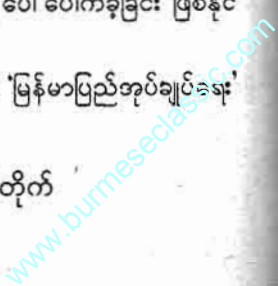
မြန်မာနိုင်ငံတွင် ငွေကြေးစနစ်ကို ဘယ်ခေတ်လောက်က စပြီး သုံးစွဲခဲ့ကြောင်း အတိအကျ ပြောဖို့မလွယ်။ ပျူခေတ်က ဒဂူပြားများ ကို တူးဖော်တွေ့ရှိသော်လည်း ငွေကြေးအဖြစ် သုံးစွဲခြင်း မဟုတ်။ အဆင်တန်ဆာ၊ အထိမ်းအမှတ်ပစ္စည်းအဖြစ် သုံးခြင်းသာ ဖြစ်ကြောင်း သိရသည်။ သို့တိုင်အောင် ပျူခေတ်တွင် ရွှေငွေတို့ကို လက်ဝတ်တန်ဆာအဖြစ် လှပ ဆန်းကြယ်စွာ ပြုလုပ်နိုင်သော ပန်းထိမ်အတတ် ထွန်းကားနေပြီ ဖြစ်သဖြင့် ရွှေနှင့်ငွေကို အရောင်းအဝယ် ကိစ္စတွေမှာလည်း သုံးစွဲလိမ့်မည်ဟု ခန့်မှန်းနိုင်သည်။

ပုဂံခေတ်မှာတော့ ငွေသတ္တုကို ကြားခံပစ္စည်း (ငွေကြေး)အဖြစ် ကောင်းစွာ အသုံးပြုနေကြပြီ ဖြစ်ကြောင်း ကျောက်စာများအရ သိရှိရသည်။ ငွေသတ္တုကို သုံးစွဲသောကြောင့်လည်း ခုချိန်အထိ 'ငွေ' ဟု ခေါ်နေကြခြင်း ဖြစ်၏။ သုံးစွဲရာမှာလည်း ငွေစများကို တစ်ကျပ်သား၊ နှစ်ကျပ်သား၊ ငါးကျပ်သား စသည်ဖြင့် ချိန်တွယ်သုံးစွဲကြသဖြင့် ကျောက်စာတွေမှာ ငွေငါးကျပ်၊ ငွေသုံးဆယ် စသည်ဖြင့် ရေးထိုးထားတာ တွေ့ရသည်။ ထိုခေတ်က ငွေကိုတိုင်းတာသော ယူနစ်မှာ အလေးချိန် (ကျပ်သား)ဖြစ်ပြီး 'ကျပ်'ဆိုသော အသုံးအနှုန်းမှာ ခုခေတ်အထိ ဆက်ပြီး ခေါ်ဝေါ် သုံးစွဲခဲ့ကြလေသည်။

ပုဂံခေတ်က ငွေကို 'ငယ်' ဟု စာလုံးပေါင်းသည်။ အသံထွက်မှာ 'ငွေ' နှင့် 'ငွယ်'ကြား အသံမျိုး ဖြစ်လိမ့်မည် ထင်၏။

ထိုခေတ်က တစ်ခါတစ်ရံ ကြေးသတ္တုကိုလည်း သုံးစွဲကြသည်။ ထို့ကြောင့် 'ငွေကြေး'ဆိုသော ဝေါဟာရ ပေါ်ပေါက်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်နိုင်သည်။

ဆရာကြီး ဒေါက်တာ သန်းထွန်း၏ 'မြန်မာပြည်အုပ်ချုပ်ရေး'



စာတမ်းတွင် ပုဂံခေတ်က လယ်မြေနယ်နိမိတ်တိုင်ကို ဆွဲနုတ်ပစ် သည့် အမှုအတွက် ဒဏ်ငွေ ၁၀၀ ပေးဆောင်စေကြောင်း ရေးထား သည်။ ထိုခေတ်က ငွေ ၁၀၀ ဆိုသည်မှာ အလွန်များပြားသော ငွေ ဖြစ်၏။

ဆရာကြီး လှသမိန်၏ ပုဂံခေတ် မြင်ကွင်းကျယ် စာအုပ်တွင် ကျောက်စာများကို ကိုးကား၍ ငွေသုံးစွဲပုံကို ရေးထားသည်။

'ပေလုပ်စေရကား လက်ခငွေ ၅ ကျပ်၊ 'နှမအိုထက်ပြည့်ကို လည်း ငွေသား ၁၀၀ မျှပေး၍ ကျွတ်မိအာ' စသည်ဖြင့် ဖတ်ရသည်။ ပုဂံခေတ်က ကုန်ဈေးနှုန်းများမှာ လယ်တစ်ပယ်လျှင် တစ်ကျပ်မှ ၂၀ ကျပ်အထိ နွားတစ်ကောင် လေးကျပ်၊ ဆင်တစ်ကောင် ၁၀၀ ကျပ် ခန့်၊ နွားနို့ တစ်ပိဿာ တစ်ကျပ်၊ ဆန်တစ်တင်း တစ်ကျပ် ၅၀ ပြား၊ ရွှေတစ်ကျပ်သား ၁၀ ကျပ်ဟု ခန့်မှန်း သိရှိရ၏။

ထိုကုန်ဈေးနှုန်းစာရင်းကို ကြည့်ပြီး ပုဂံခေတ်မှာ သွားနေချင် စိတ်တောင် ပေါက်လာမိ၏။

သို့ရာတွင် ပုဂံခေတ်မှာ စက္ကူမပေါ်သေး။ နိုင်ငံခြားက တင် သွင်းလာတာမျိုးလည်း မရှိ။ ပြည်တွင်းဖြစ် စက္ကူများဖြစ်သော 'ဂံဖြူ' တို့၊ 'ဂံပြာ' တို့လည်း မရှိနိုင်။ သည်တော့ ဂျာနယ်မဂ္ဂဇင်းတွေလည်း မရှိ။ လုံးချင်းစာအုပ်လည်း ထုတ်နိုင်မှာမဟုတ်။ ရှိခဲ့လျှင်လည်း ဂျာနယ် တစ်စောင်ကိုတောင် ကျောက်စာ ၁၆ ချပ်လောက် ထွင်းရမှာ၊ လုံးချင်းစာအုပ် တစ်အုပ်ဆိုလျှင် ကျောက်စာချပ်ရေပေါင်း ရာချီရှိမှာ ဆိုတော့ ဘယ်ကိုက်ပါ့မလဲ။ ကျောက်စာထွင်းနေရတာနဲ့ပဲ စာအုပ် တစ်အုပ်ပြီးဖို့ နှစ်ပေါင်း အတော်ကြာသွားနိုင်သည်။ ပြီးတော့ စာမူခ ကကော ဘယ်လောက်ရမယ်မှန်း မသိ။ တော်ကြာ ထုတ်ဝေမယ့်သူ

နတ်သမီး စာအုပ်တိုက်

www.burmeseclassic.com

၄၂



မင်းလူ

မရှိလို့ 'ငတ်လေသရောတည်း' ဖြစ်နေမှာ စိုးရသည်။ ကိုယ့်ခေတ်မှာ
ပဲ ကိုယ်နေတာ ကောင်းပါတယ်နော်။



နတ်သမီးစာအုပ်တိုက်



အပိုင်း (၄)

အမှန်တော့ စီးပွားရေးဆိုတာ ဘာမှ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် မဟုတ်။ လူတွေစတင် ယဉ်ကျေးလာသည့် သမိုင်းဦးကာလ ကုန်ပစ္စည်း ဖလှယ်ကြသည့် အချိန်ကတည်းက စတင် ပေါ်ပေါက်လာခြင်းဖြစ်၏။ ကိုယ့်မှာရှိသော အရာကို ကိုယ့်မှာ မရှိသေးသည့်အရာနှင့် လဲလှယ်ခြင်း၊ တစ်နည်းအားဖြင့် ကိုယ်လိုချင်သော ကုန်ပစ္စည်းကို သူလိုချင်သော ကုန်ပစ္စည်းနှင့် အလဲအလှယ် ပြုလုပ်ခြင်းသည် စီးပွားရေးအစပင် ဖြစ်၏။

စီးပွားရေးတွင် အခြေခံ အချက်နှစ်ချက်သာ ရှိသည်။ ရောင်းခြင်းနှင့် ဝယ်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။ လူတန်းစား ဟူ၍လည်း နှစ်မျိုးသာ ရှိ၏။ ရောင်းသူနှင့်ဝယ်သူ ဖြစ်၏။ ရောင်းသူနှင့် ဝယ်သူ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် သဘောတူ ကျေနပ်လျှင် ပြီးပြီ။ အတော်ရိုးစင်းသည့် ကိစ္စဖြစ်၏။

သို့ရာတွင် လူတွေက ခေတ်ပြောင်းလာလေ အစစ အရာရာ ပိုမို ဆန်းပြားပြောင်းလဲလာလေ ဖြစ်လာ၏။ လူ့အသုံးအဆောင်များ

နတ်သမီးနူးစာအုပ်တိုက်

www.burmeseclassic.com



ဆန်းပြားပြောင်းလဲလာသည့်နည်းတူ ရောင်းမှုဝယ်မှုများ ပြောင်းလဲလာ၏။ စီးပွားရေးဆိုင်ရာများသည်လည်း ကြီးကျယ်လာ၏။

ဘယ်လောက်တောင် ကြီးကျယ်သွားသလဲဆိုတော့ တက္ကသိုလ်က စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ဘွဲ့တွေ၊ ဒီဂရီတွေ ပေးရတဲ့ အဆင့်အထိ ဖြစ်သွားသည်။ စီးပွားရေးပညာရှင်တွေ ပေါ်လာသည်။ သူတို့က ဟောကိန်းတွေ ထုတ်ကြ၊ အကြံဉာဏ်တွေ ပေးကြသည်။ အစိုးရတွေက တောင် သူတို့ကို လေးစားရသည်။ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ကျမ်းတွေ၊ စာအုပ်စာတမ်းတွေ ရေးကြသည်။

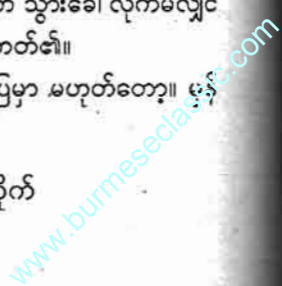
ကြည့်လေ ခနစီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းဆိုတာလည်း စီးပွားရေးအကြောင်းတွေ ထည့်သွင်း ဖော်ပြပြီး စီးပွားရှာနေတာပဲ မဟုတ်လား။ ကျွန်တော်တို့ စာရေးဆရာတွေကကော စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းတွေမှာ ဝတ္ထုတွေ၊ ဆောင်းပါးတွေ ဝင်ရေးပြီး စာမူမယူနေကြတာပဲ မဟုတ်လား။

ဒါ ဒါ ဒါ

ကုန်ပဒေသာဆိုင်တစ်ဆိုင်ထဲ ဝင်သွားပြီးနောက် အရောင်းစာရေးကို ရှာသည်။ သူတို့သည် ကောင်တာကို ကတုတ်ကျင်းလို အကာအကွယ်ယူ၍ ကင်းပုန်းဝပ်ရင်း ဝတ္ထုစာအုပ် ဖတ်နေလေ့ ရှိ၏။ ထိုအခါမျိုးတွင် အရိပ်အခြည်ကို ကြည့်ရသည်။ ဝတ္ထုက ကောင်းခန်းရောက်နေလို့ သိပ်စိတ်ဝင်စားနေပုံ ပေါ်လျှင် ခဏစောင့်နေရသည်။ သည်လိုအခါမျိုးမှာ အလိုက်ကမ်းဆိုး မသိဘဲ သွားခေါ်လိုက်မိလျှင် ရသခံစားမှုကို နှောင့်ယှက်သလို ဖြစ်သွားတတ်၏။

ထိုအခါ ပစ္စည်းဝယ်ရတာ အဆင်ပြေမှာ မဟုတ်တော့။ မှန်

နတ်သမီးနူးစာအုပ်တိုက်



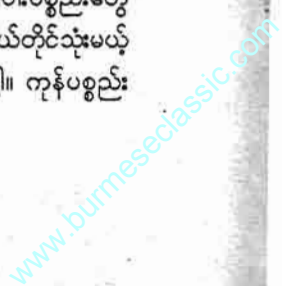


ရှိုးကွေ့စဲထဲက ပစ္စည်းတစ်ခုကို ညွှန်ပြပြီး 'အဲဒါလေး ကြည့်ချင်လို့' ဟု မရဲတရဲ ပြောကြည့်။ 'ဒါက ရောင်းဖို့ မဟုတ်ဘူး' ဟု ပြန်ပြော လိမ့်မည်။

ထိုစကားမှာ အတော်ခွကျကျ နိုင်၏။ ရှိုးကွေ့စဲထဲမှာလည်း ထည့်ပြထားသေးတယ်၊ ရောင်းဖို့ မဟုတ်ဘူးလည်း ဆိုသေးတယ်။ သို့ရာတွင် စားသုံးသူများအနေဖြင့် အလိုအလျောက် နားလည်မှု ရှိပြီး သား ဖြစ်၏။ ပစ္စည်းမှာ နမူနာပြထားခြင်းသာ ဖြစ်၏။ ရောင်းမိန့် မကျသေး၊ ဒါမှမဟုတ် ဈေးနှုန်းမသတ်မှတ်ရသေး၊ ဒါမှမဟုတ် စတိုးခန်းထဲက သွားထုတ်ယူလာဖို့ အချိန် မပေးနိုင်သေး။

အရေအတွက် များများရှိနေတာမြင်ရသော ပစ္စည်းမျိုး ဆိုလျှင်တော့ အဆင်သင့်ရာ တစ်ခုကို ထုတ်ပြလိမ့်မည်။ အနာအဆာ တစ်ခုခုပါနေလို့ 'နောက်တစ်ခုလောက် ပြပါဦး' ဆိုလျှင် 'အားလုံး အတူတူချည်းပဲ' ဟု ပြန်အပြောခံရလိမ့်မည်။ ပိုက်ဆံလည်း ပေးရ သေး၊ ဆလံလည်း ပေးရသေး ဆိုတာမျိုး ဖြစ်၏။ ထိုစဉ်က ရှားပါး သော ပစ္စည်းမျိုးဆိုလျှင် တန်းစီတိုးပြီး ဝယ်ကြရသည်။ ကျသင့်ငွေကို လက်ထဲမှာ အတိအကျကိုင်ထားနိုင်ဖို့ လိုသည်။ ပြန်အမ်းစရာ အကြွ မရှိလျှင် ဝယ်ယူတက်က အမြဲအနာခံရသည်။ ပစ္စည်းကိုလည်း အရောင်အသွေး အဆင်ရွေးခွင့် မရှိ။ ကိုယ့်အလှည့်မှာ ကျရာကို ယူရသည်။ ကိုယ်ရတဲ့ပစ္စည်းက အနာအဆာ ပါလာလျှင်လည်း ပြန် လဲလို့ မရ။ ကိုယ့်ထိုက်နဲ့ ကိုယ့်ကံပဲ။

ပြည်သူ့ကုန်တိုက်ကြီးတွေမှာ တစ်ခါတလေ ရှားပါးပစ္စည်းတွေ ရောင်းတတ်သည်။ ထိုအခါ တန်းစီဝယ်ကြရသည်။ ကိုယ်တိုင်သုံးမယ့် လူတွေရော၊ တစ်ဆင့်ပြန်ရောင်းမယ့် လူတွေရောပေါ့။ ကုန်ပစ္စည်း





တွေ တစ်ဆင့်ပြန်ကောက်တဲ့ လူတွေကလည်း အောက်မှာ အဆင်သင့် စောင့်နေကြ၏။

ရှားပါးပစ္စည်းဆိုသော်လည်း သိပ်ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်တော့ မဟုတ်။ ထူးထူးဆန်းဆန်းလည်း မဟုတ်။ ဆပ်ပြာမှုန့်၊ သွားတိုက်ဆေး၊ ကြော်ရည်သုတ် သံပန်းကန်၊ ဘာလီဖျော်ရည်ပုလင်း စသည်တို့သာ ဖြစ်၏။

တစ်ခါတလေကျရင် အတော်ရယ်စရာကောင်းသည်။ ဘာလီဖျော်ရည်ပုလင်းပေးမည် ဆိုသဖြင့် လူတွေ တန်းစီကြသည်။ (ပေးမည်ဆိုတာ အလကားပေးခြင်း မဟုတ်။ ရောင်းမည်၊ ဝယ်ခွင့်ရမည် ဆိုတာကို ဟိုအချိန်က ပြောလေ့ ရှိသည့် ဝေါဟာရ ဖြစ်၏။)

ရောင်းရင်းနဲ့ အတန်ကြာသောအခါ 'ဘာလီကုန်ပြို၊ ဇီးပဲရတော့မယ်' ဟု အရောင်းကောင်တာမှ အော်လိုက်သောအခါ စောစောက တိုးဝှေ့နေသော လက်ကျန် လူတန်းကြီးသည် ပြိုပျက်ပြီး လူစုကွဲသွားကြလေတော့သည်။ ဘာလီဖျော်ရည်က တကယ်ပဲ ကုန်သွားလို့လား၊ အရောင်းတာဝန်ခံကပဲ အလှည့်အပြောင်း လုပ်လိုက်တာလား၊ လူတန်းရှည်လွန်းလို့ပဲ ရှင်းသွားအောင် လုပ်လိုက်တာလားတော့ မသိ။ အကြောသိနေသူ တချို့ကတော့ နောက်တစ်ကြိမ် ဘာလီအလှည့်ပြန်ကျမယ့် အချိန်ကို မယောင်မလည်လုပ်ရင်း ချောင်းနေကြ၏။

သည်ကြားထဲမှာ ကျွန်တော်တို့လို အူကြောင်ကြောင် ကောင်တွေကလည်း ရှိသေးသည်။ တစ်ခါက ကုန်တိုက်မှာ ကျွန်တော် ဝင်တန်းစီသည်။ ကျွန်တော့် အလှည့်ရောက်လို့ ကျသင့်ငွေကို ပေးလိုက်တော့ အရောင်းဝန်ထမ်းက ဘာလီဖျော်ရည် တစ်ပုလင်းကို ကောင်



တာပေါ် တင်ပေးသည်။ ကျွန်တော်က-

“ဟာ ကျွန်တော် ဘာလီမလိုချင်ဘူး၊ ဇီးဖျော်ရည်ပေးပါ”

ဟု ပြောလိုက်၏။ အရောင်းဝန်ထမ်းက-

“မရဘူး၊ အခု ဘာလီပေးတဲ့ အလှည့်ပဲ”

ဟု ပြန်ပြောသည်။ တန်းစီနေသူတွေကလည်း ကျွန်တော့်ကို ငကြောင်ပဲ ဆိုသော အကြည့်နှင့် ကြည့်နေကြသည်။ အရောင်းဝန်ထမ်းက စိတ်မရှည်ဘဲ

“ယူမှာလား မယူဘူးလား၊ အချိန်မရှိဘူး”

ခပ်ငေါက်ငေါက် ပြောသဖြင့် ကျွန်တော်လည်း ရှက်ပြီး ဘာလီပုလင်းကိုပင် ယူ၍ ထွက်လာရသည်။ ထိုအခါ မိန်းမ တစ်ယောက် နောက်က လိုက်လာပြီး-

“ဇီး လိုချင်လို့လား၊ ဒီမှာ လဲမယ်လေ”

သူ့လက်ထဲက ဇီးဖျော်ရည်ပုလင်းကို ပြရင်း ပြောသဖြင့် လဲယူလိုက်သည်။

အမှန်မှာ ဘာလီက လူကြိုက်များသဖြင့် အပြင်မှာ ပြန်ရောင်းလျှင် အမြတ်ရသည်။ ဇီးဖျော်ရည်ကတော့ အပြင်က ဆိုင်မှာ ဝယ်လျှင် ဈေးရင်းထက်တောင် သက်သာသေးသည်။ ထို့ကြောင့် ဟိုမိန်းမက လာလဲသွားခြင်း ဖြစ်၏။ ကျွန်တော့်မှာ အချိန်ကုန်ခံပြီး တန်းလည်း စီရသေး၊ ငွေလည်း ပိုကုန်သေးဆိုတာမျိုး ဖြစ်ရ၏။ (သည်လိုကောင်မျိုးက စီးပွားရေးအကြောင်းတွေ ရေးမယ်ဆိုတော့ အထင်ကြီးစရာကော ရှိသေးရဲ့လား။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် တချို့ဆရာတွေလို 'ကျွန်တော်ကဲ့သို့ မမှားကြစေရန် သတိပေး တင်ပြလိုက်ရပါသည်' ဆိုတာမျိုးလိုပဲ သဘောထားချင် ထားကြပေါ့)။

နတ်သမီး၏စာအုပ်တိုက်



ပြည်သူ့ကုန်တိုက်တွေမှာ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ပြဿပြထားပြီး ရောင်းရန် မဟုတ်ဆိုတာမျိုး မကြာခဏ တွေ့ရသည်။ ထို့ကြောင့် တချို့က 'ပြည်သူ့ပြတိုက်' ဟု နာမည်ပြောင်ပေးထားကြသည်။

လူသုံးများသော ပစ္စည်းတွေကလည်း များသောအားဖြင့် ပြတ်လပ်နေပြီး 'ကုန်ပြီ' ဆိုသော နှုတ်ဆက်စကားကိုသာ ကြားကြရသည်။ 'ကုန်ပြီ' ဆိုသော စာတန်းကသာ အမြဲတမ်း ကြိုဆိုနေတတ်သည်။ ထို့ကြောင့် 'အမြဲတမ်း ကုန်နေလို့ ကုန်တိုက်လို့ ခေါ်တာပေါ့နော်' ဟု ကာတွန်းဆရာတွေက ကလိကြ၏။

သည်လို အခြေအနေမျိုးမှာ နှစ်ပေါင်းများစွာ အသားကျ နေထိုင်လာသူတို့မှာ...

ကုန်ပဒေသာဆိုင်တစ်ဆိုင်ထဲ ဝင်သွားပြီး အရောင်းဝန်ထမ်းကို ရှာသည်။ ထုံးစံအတိုင်း ကောင်တာနောက်မှာ ကွယ်၍ ထိုင်ရင်း ဝတ္ထုစာအုပ်ဖတ်နေလိမ့်မည်ဟု ထင်ပြီး ငုံ့ကြည့်လိုက်ရာ ဘယ်သူ့ကို မှ မတွေ့ရ။ ထိုစဉ်...

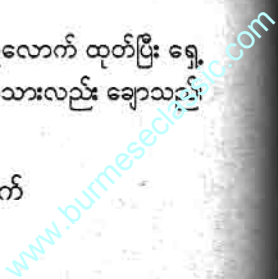
“ဘာအလိုရှိလို့ပါလဲ”

မိန်းကလေးတစ်ယောက် ရှေ့မှာ လာရပ်ပြီး မေးသည်။ အမှန်မှာ သူသည် စောစောကတည်းက ရှိနေခြင်း ဖြစ်၏။ ကိုယ်ကသာ ခါတိုင်းလို မှတ်ပြီး နောက်ဘက်ကိုသာ လှုံ့ကြည့်လိုက်မိသောကြောင့် ရုတ်တရက် သတိမပြုမိခြင်း ဖြစ်၏။

“ဟို ပုဆိုးကြည့်ချင်လို့”

“ဟုတ်ကဲ့ ပြမယ်နော်”

ဆိုပြီး မှန်ရိုးကွေ့ထဲက ပုဆိုးသုံးထည်လောက် ထုတ်ပြီး ရှေ့မှာချပြသည်။ ကိုင်ကြည့်တော့ ပုဆိုးတွေက အသားလည်း ချောသန့်သန့်





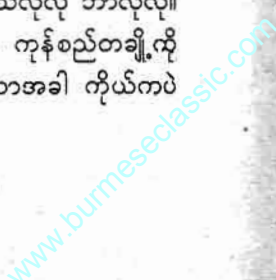
အဆင်တွေ အရောင်တွေလည်း လှသည်။

“လွန်းပြန်ပုဆိုးလေ၊ ဆေးလည်း ခိုင်တယ်၊ အဆင်စုံရှိပါတယ်”

အရောင်းဝန်ထမ်း ကောင်မလေးက ထူးထူးခြားခြား သဘော
တွေ ကောင်းပြီး စိတ်ရှည်လက်ရှည် ရှင်းပြနေသဖြင့် တစ်မျိုးကြီး
ဖြစ်နေ၏။ စိတ်ထဲကလည်း တစ်ခုခု လွဲချော်နေသလို ခံစားရသည်။
ရှိုးကော်စံထဲ မျက်လုံးဝေကြည့်လိုက်တော့လည်း ရှားပါးပစ္စည်းတွေ
တစ်နေရာတည်းမှာ တစုတဝေး တွေ့နေရသည်။ တကယ်တော့
သည်ပစ္စည်းတွေဟာ တန်းစီပြီး ဝယ်ရမှာ မဟုတ်လား၊ ထောက်ခံစာ
နဲ့မှ လျှောက်လွှာနဲ့မှ ရောင်းမှာ မဟုတ်လား၊ ဗီအိုင်ပီခွဲတမ်းတွေ
မဟုတ်လား၊ ဒါတင်မက တချို့ပစ္စည်းကောင်းလေးတွေဆိုလျှင် ဝှက်
ထားရမှာ မဟုတ်လား၊ မရှိဘူး ကုန်ပြီလို့ ပြောရမှာ မဟုတ်လား။

အခုတော့ ဖောချင်းသောချင်း အလွတ်ရောင်းနေတာ ရိုးမှ
ရိုးရဲ့လား။ အရောင်းစာရေးမလေးကလည်း အတင်း တွန်းထိုးရောင်း
နေတာ ဘာသဘောလဲ။ တိုက်ဆွေးတွေမို့လို့လား၊ ရက်လွန်ပစ္စည်း
တွေကို လိမ်ရောင်းနေတာလားဟု မသင်္ကာဖြစ်မိ၏။ နောက်တော့မှ
သတိရပြီး စိတ်ထဲမှာ ရှက်ပြုံး ပြုံးမိ၏။ ဩဇာ ခေတ်ပြောင်းသွားပြီ
ကိုး။

ဈေးကွက်ခေတ်ဦးကာလတုန်းက လူအတော်များများသည်
ခုလိုပင် ယောင်တိယောင်ချာ အတွေးမျိုး ဝင်ခဲ့ကြလိမ့်မည် ထင်၏။
အရောင်းဝန်ထမ်းက ပျူပျူငှာငှာ၊ ချိုချိုသာသာ ဆက်ဆံတာ ခံရသော
အခါ မနေတတ်၊ မထိုင်တတ် ဖြစ်ပြီး အားနာသလိုလို ဘာလိုလို။
ဟိုအရှင်က ရှားပါးပစ္စည်း စာရင်းဝင်ခဲ့သော ကုန်စည်တချို့ကို
အလွယ်တကူ လိုသလောက် ဝယ်ယူခွင့်ရသောအခါ ကိုယ်ကပဲ





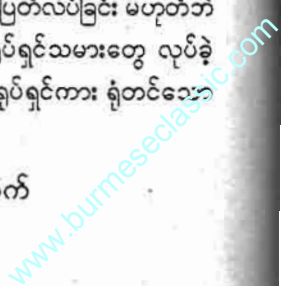
မတရားအခွင့်အရေး ယူမိသလိုလို၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ပဲ ဗီအိုင်ပီအဖြစ် ဘဝင်မြင့်ရမလိုလို ကြောင်တောင်တောင် ဖြစ်ဖူးကြပါလိမ့်မည်။

လူတွေရဲ့ စိတ်ကလည်း တစ်မျိုးပဲ။ ရှားပါးသောအရာကို ပို၍ တန်ဖိုးထားတတ်ကြသည်။ မရနိုင်တာဆိုလျှင် ပို၍ လိုချင်သည်။ ပေါပေါများများ၊ လွယ်လွယ်ကူကူရလျှင် သိပ်တန်ဖိုးမထားချင်ကြ။ လမ်းတွေ ကောင်းနေတဲ့အခါ ဝမ်းသာဖို့ သတိမရကြဘဲ လမ်းပျက် နေပြီဆိုမှ စိတ်ပျက်ညည်းညူဖို့ သတိရကြသည့်သဘောမျိုး ဖြစ်မည်။ တချို့ကလည်း 'လမ်းဆိုကတည်းက ကောင်းဖို့ တာဝန်ရှိပြီးသားပဲ ဟာ၊ ဘာကြောင့် ထူးပြီး ဝမ်းသာနေစရာလိုလို့လဲ' ဟု ဆိုလိမ့်မည်။ ဒါလည်း မှန်တာပဲ။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ထိုသဘောတရားကို စီးပွားရေးသမားတွေက ဆွဲယူပြီး အကျိုးရှိအောင် အသုံးပြုကြသည်။ ကိုယ်ထုတ်လုပ်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်း လူကြိုက်များလာလျှင် ဈေးကွက်က လိုအပ်သလောက် မပေးတော့ဘဲ ထိန်းပြီး ဖြန့်သည်။ အဝယ်က လိုက်၊ ပစ္စည်းက ပြတ်ပြီဆိုတော့မှ ဈေးတင်ပြီး ရောင်းသည်။

တစ်ခါက ဆေးဝါးတွေကိုတောင် သည်လိုနည်း သုံးပြီး အမြတ်များများရအောင် ကြံစည်ခဲ့ကြဖူးသည်။ မရှိမဖြစ်၊ မဝယ်မဖြစ် သုံးနေကြရသော ကင်ဆာဆေး၊ နှလုံးရောဂါဆေး၊ တီဘီဆေး၊ ဆီးချိုဆေးတွေကို အခုလိုလုပ်တာကတော့ လူ့အသက်ကို ဈေးကစားသလို ဖြစ်နေသည်။

တချို့ကိစ္စတွေမှာ ကုန်ပစ္စည်း တကယ်ပြတ်လပ်ခြင်း မဟုတ်ဘဲ အတုပြုလုပ်ခြင်းသာ ဖြစ်၏။ တစ်ချိန်က ရုပ်ရှင်သမားတွေ လုပ်ခဲ့ကြပုံကို သတိရမိ၏။ ကိုယ်ထုတ်လုပ်သည့် ရုပ်ရှင်ကား ရုံတင်သော



အခါ လက်မှတ်တွေကို ကိုယ့်ဘာသာ ပြန်ဝယ်ပြီး 'ရုံပြည့်ပြီ' ဆိုင်း ဘုတ်ချိတ်ပစ်လိုက်သည်။ ထိုလက်မှတ်တွေကို မှောင်ခိုသမားတွေက တစ်ဆင့် ပြန်ထုတ်သည်။ ပြီးတော့မှ ပွဲစဉ်တိုင်း ရုံပြည့်ရုံလျှံ အားပေး ကြတဲ့အတွက် ကျေးဇူးတင်ပါသည် ဘာညာနဲ့ ကြော်ငြာလိုက်တော့ ပရိသတ်က အထင်ကြီးပြီး တိုးဝေ့ကြည့်ကြတာပေါ့။

စာအုပ်သမားတွေလည်း သည်နည်းသုံးဖူးတာပဲ။ စာရေးဆရာ အသစ်တစ်ယောက်၏ စာအုပ်ကို အုပ်ရေးနည်းနည်းလေး ရိုက်ပြီး ဆိုင်တွေကို နည်းနည်းစီ လိုက်ဖြန့်သည်။ ပြီးတော့ ကိုယ့်လူတွေ လွတ် ပြီး ပြန်ဝယ်ခိုင်းသည်။ သည်တော့ စာအုပ်က ပြိုကုန်တာပေါ့။ ပြီးမှ ပွဲဦးထွက် စာအုပ်မှာတွင် တစ်ပတ်အတွင်း လက်ကျန် မရှိအောင် ကုန်သွားသော စာရေးဆရာမလေး ဆိုပြီး ကြော်ငြာသည်။ ဒါမျိုး နှစ်အုပ်၊ သုံးအုပ် လုပ်ပေးလိုက်တော့ ဈေးကွက်ဝင်သွားရော။

ကျူရှင်ဆရာတွေကတော့ တစ်မျိုး။ တချို့က ကြော်ငြာရာမှာ တန်းခွဲ-၃ ကျောင်းသား စတင် လက်ခံပြီ' ဟု ဆိုသည်။ တန်းခွဲ ၁ နှင့် ၂ က လူပြည့်သွားပြီဆိုသည့် သဘော အထင်ရောက်စေသည်။ အမှန်မှာ တန်းခွဲ - ၃ ကို ပထမဆုံး စတင် လက်ခံခြင်းသာ ဖြစ်၏။

'ဦးရာလူရမည်' ဆိုတာလည်း တစ်ခါစာလေတော့ သည် သဘောပဲ ဖြစ်၏။ အမြန်လာဝယ်မှ စိတ်ချရမည်ဟု အဓိပ္ပာယ်ပေါက် သယောင် ရှိသော်လည်း တကယ်တော့ ရောင်းချင်လွန်းလို့ ပထမဆုံး လာသူနှင့် တည့်အောင် ညှိပေးမှာကို ဆိုလိုခြင်း ဖြစ်၏။

ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်က အထည်ရောင်းသည်။ အထူးသဖြင့်တော့ ရှုပ်အင်္ကျီတွေ၊ စပွဲရှုပ်တွေ ရောင်းခြင်း ဖြစ်၏။ သူက လူကြိုက်နည်းပြီး အရောင်းထိုင်းတတ်သော အရောင်မျိုး၊

နတ်သမီး ❄️ စာအုပ်တိုက်

www.burmeseclassic.com



အဆင်မျိုးဆိုလျှင် ပေါပေါများများတင်မထားဘဲ တစ်ထည်တည်းသာ ထုတ်ပြထားသည်။ တခြား အဆင်တွေ၊ အရောင်တွေကို တစ်မျိုးလျှင် သုံးလေးထည်စီ တင်ထားသည်။ ထိုအခါ တစ်ထည်တည်းသာ ရှိသော လူကြိုက်နည်းတတ်သည့် အဆင်က အရင်ရောင်းထွက်သွားတာမျိုး ရှိသည် ဆို၏။ သည်အခါကျမှ နောက်တစ်ထည် ထပ်ထုတ်ရသည်။ တကယ်တော့ ထိုအဆင်၊ ထိုအရောင်မျိုးတွေ သူ့ဆီမှာ ပုံနေတာ ၁၀ ထည်မက ရှိသည်။ သည်လိုမျိုးနှင့် အစုံထုတ်ရကြောင်း သူက ပြောပြသည်။

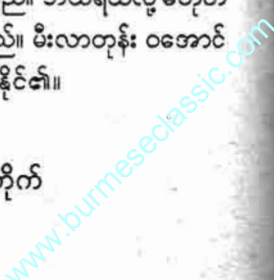
“တစ်ခါတလေ လေးငါးခြောက်လကြာအောင် ရောင်းမထွက်တာမျိုးကို သပ်သပ်ရပ်ရပ်ခေါက်၊ ပလတ်စတစ်အိတ်နဲ့ သေချာထည့် ပြီး သီးသန့်ခင်းပြထားလိုက်မှ ချက်ချင်း ထွက်သွားတာမျိုး ရှိတယ်”

ဟု ဆို၏။ ရှားပါးတာကို ပို၍ အထင်ကြီး တတ်သော လူသဘော သဘာဝကို သူက အသုံးချလိုက်ခြင်း ဖြစ်၏။

ဒါဖြင့် ပေါများတာကျတော့ကော ဘယ်လိုလဲ။

ဈေးကွက်စီးပွားရေးခေတ်သို့ ပြောင်းခါစတွင် လူသုံးကုန်ပစ္စည်းတွေ အရမ်းပေါများလာသည်။ ရက်အတော်ကြာအောင် လျှပ်စစ်မီးပျက်နေရာမှ ရုတ်တရက် ပြန်လာသောအခါ ရေစုပ်စက်တွေ ဖွင့်၊ ပန်ကားတွေ ဖွင့်၊ တီဗွီ ဗီဒီယိုတွေ ဖွင့်၊ ကက်ဆက်တွေ ဖွင့်၊ အိမ်မှာ ရှိတဲ့ မီးချောင်းတွေ မီးလုံးတွေ ဖွင့်။ လိုလို မလိုလို လျှပ်စစ်ပစ္စည်း အကုန်လျှောက်ဖွင့်တာမျိုး လုပ်လေ့ ရှိကြသည်။ ဘယ်ရယ်လို့ မဟုတ်ပျော်ပြီး လျှောက်လုပ်တာလည်း ဖြစ်နိုင်သည်။ မီးလာတုန်း ဝအောင် သုံးလိုက်မည်ဆိုသော သဘောလည်း ဖြစ်နိုင်၏။

နတ်သမီး၏ စာအုပ်တိုက်



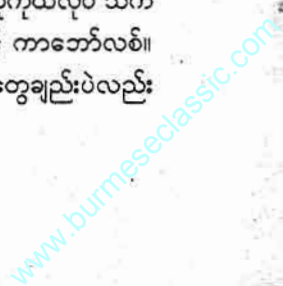
သည်လိုပါပဲ။ ပစ္စည်းတွေ ပေါများလာသောအခါ လူတွေက စိတ်ကူးတည့်ရာ လျှောက်ဝယ်ကြသည်။ အသုံးမလိုတာတွေလည်း ဝယ်ချင်ဝယ်မိသည်။ ရှိပြီးသားပစ္စည်းတွေလည်း ထပ်ဝယ်ချင် ဝယ်မိသည်။ လူတစ်ယောက်တည်းက လက်ပတ်နာရီ သုံးလုံး ဖြစ်နေတာ၊ နွေခေါင်ခေါင်ကြီးမှာ ကုတ်အင်္ကျီဝယ်မိတာ၊ ရတုန်းပေါတုန်း ဝယ်ထားမှ ဆိုပြီး ပါရာစီတမော ဆေးလုံး ၁၀၀၀ ပါသော ပုလင်းကြီး ဝယ်လိုက်မိတာ၊ သုံးခုဝယ်ရင် တစ်ခု လက်ဆောင်ရမယ်ဆိုလို့ ထီးသုံးလက် ဝယ်လိုက်မိတာမျိုးတွေပေါ့။

သည်အတွက် လူတွေကို အပြစ်တင်လို့တော့ မရ။ သူတို့မှာလည်း ဟိုတစ်ချိန်က အမှန်တကယ် အသုံးလိုသော သာမန် ပစ္စည်းကလေးများကိုတောင် လွယ်လွယ် ဝင်ခွင့်မရခဲ့လေတော့ ပေါပေါများများ ဖြစ်လာသောအခါမှာ အတိုးချပြီး လက်စားချေတဲ့အနေနဲ့ စွတ်ဝယ်ကြတာလား မသိ။

တချို့ကျတော့လည်း ပစ္စည်းတွေ ပေါသော်လည်း ငွေက မပေါသဖြင့် သွားရည်ယိုရုံသာ တတ်နိုင်သည်။ ပစ္စည်း အမယ်တွေ များလာတော့ ဘယ်ဟာကို ရွေးရမှန်း မသိဘဲ ခေါင်းတောင် ရှုပ်တယ်ဟု ပြောသူလည်း ရှိသည်။

ဟုတ်တော့လည်း ဟုတ်သည်။ ဟိုအရင်ကဆိုလျှင် ရွေးချယ်ပိုင်ခွင့် သိပ်မရှိ။ စီးကရက်ဆိုလျှင် ဒူးယားနှင့် ခပေါင်း။ အရက်ဆို ရမ်၊ အိုးဘရန်ဒီနှင့် ဘီအီး။ သွားတိုက်ဆေးဆို ပက်ဆိုးဒင့်။ အဝတ်လျှော်ဆပ်ပြာဆို ရွေဝါနှင့် သပြေညို။ ဆပ်ပြာမှုန့်ဆို သူလိုကိုယ်လိုပဲ သက်သာနှင့် ကြယ်ပြာ။ ကိုယ်တိုက်ဆပ်ပြာဆို မွှေးနှင့် ကာဘော်လစ်။

ကျွန်တော်တို့အိမ်ဆိုလျှင် ယောက်ျားလေးတွေချည်းပဲလည်း





ဖြစ်၊ လူကလည်း များတော့ ဆပ်ပြာမွှေး မသုံးနိုင်။ အဝတ်လျှော်လည်း ရွှေဝါ။ ရေချိုးလည်း ရွှေဝါ၊ ခေါင်းလျှော်လည်း ရွှေဝါ၊ အောက်အင် ဝမ်းသဘောထားပြီး သုံးခဲ့ရတာပေါ့။ တစ်ခါတလေ ရွှေဝါကို တုပြီး ထုတ်တဲ့ ရွှေဝါးတို့၊ ရွှေဝတို့တောင် သုံးရသေး။

ခုတော့လည်း သည်လို မဟုတ်ပေါင်။ ကုန်ပစ္စည်း တစ်မျိုး တစ်မျိုးကို နာမည်တံဆိပ်ပေါင်း မြောက်မြားစွာ ထွက်နေသည်။ ဆပ်ပြာဆိုလျှင် တံဆိပ်တစ်မျိုးတည်းကိုပဲ အရောင်မျိုးစုံ၊ အနံ့မျိုးစုံ။ သာမန်အသားအရေရှိသူအတွက် တစ်မျိုး၊ အဆီပြန်တတ်တဲ့ လူအတွက် တစ်မျိုး၊ ခြောက်သွေ့တဲ့ အသားအရေအတွက် တစ်မျိုး။ ပီတာမင်အီးပါတယ်၊ ရှားစောင်းလက်ပပ်ပါတယ်၊ သခွားသီးလည်း ပါတယ်၊ ခရမ်းလွန်ရောင်ခြည်ဒဏ်ကိုလည်း ကာကွယ်နိုင်တယ်ဆို ပဲ။ နောက်ဆိုလျှင် ကြက်ဟင်းခါးသီး ဆပ်ပြာတို့၊ ပခိုင်းသီးဆပ်ပြာ တို့တောင် ပေါ်လာနိုင်သည်။ (မဖြစ်နိုင်ဘူး မထင်ပါနဲ့။ အမေရိကား မှာဆိုလျှင် ငရုတ်သီး ရေခဲမုန့် ပေါ်နေပြီဟု ဆောင်းပါးထဲမှာ ဖတ်ဖူး သည်။)

အရက်တွေဆိုတာကတော့ ဘာပြောကောင်းမလဲ၊ တံဆိပ်တွေ တစ်မျိုးပြီး တစ်မျိုး ပြောင်းသောက်ကြည့်လျှင် ကိုယ်သာ အသည်း ကင်ဆာနဲ့ လျှော့ချင်လျှော့မည်၊ တံဆိပ်စုံအောင် သောက်လိုက်ရမှာ မဟုတ်။ ယမကာလုလင်တွေကတော့ 'ဒီမန်းနဲ့ ဆပွလိုင်' ညီညွတ်မျှ တအောင် ဖြုန်းပေးကြရှာပါပေသည်။

ခုလို ကုန်ပစ္စည်းတွေ ဖော့ချင်းသော့ချင်း ဖြစ်လာတော့လည်း ဟင်းတစ်မယ်ကောင်းလောက် အနိုင်နိုင်ဟဲနေရသူက ဘူဖေး ညစာ



စားပွဲရောက်သွားသလို ဘယ်ဟာစားလို့ ဘယ်ဟာနှိုက်ရမှန်း မသိ
အောင် ဖြစ်ရတာ သဘာဝတော့ ကျပါသည်။

~ ~ ~

ဈေးကွက်ခေတ်ဦးမှာ ထူးခြားမှုတစ်ခုကို တွေ့ရသည်။ စားသုံး
သူများသည် ဟိုအရင်က အသည်းအသန် တိုးဝှေ့ ဝယ်ယူခဲ့ရသော
ကုန်ပစ္စည်းများကို စိတ်ဝင်စားမှု နည်းပါးသွားကြခြင်းပင် ဖြစ်၏။
တချို့ပစ္စည်း အရည်အသွေး ပိုကောင်းနေတာတောင် တခြားတံဆိပ်
တွေ အသစ်ပြောင်းသုံးတာ တွေ့ရသည်။ အရင်က မရောင်းခင်ကပင်
ကြိုတင် ကုန်နေတတ်သော ပစ္စည်းမျိုးတွေတောင် အရောင်းထိုင်း
စာရင်း ဝင်သွားရသည်။

သည်လို ဘာကြောင့် ဖြစ်ရသလဲ။ လူ့စိတ်သဘာဝအတိုင်း
အသစ်အဆန်းကို ပိုပြီး စိတ်ဝင်စားလို့လား၊ တံဆိပ်သစ်တွေမို့ စမ်း
သပ်ကြည့်ချင်တာလား၊ အရောင်အသွေး ပိုလှပြီး ထုပ်ပိုးပုံ သပ်ရပ်
လို့လား၊ ဒါမှမဟုတ်...။

ကိုယ်သိပ်စွဲလမ်း တပ်မက်ပါလျက် ပိုင်ဆိုင်ခွင့် မရခဲ့သော မာန
ကြီးလွန်းသည့် မိန်းမတစ်ယောက်ကို စိတ်နာနေသလို ဖြစ်နေမလား
ဟု အတွေးခေါင်မိသေးသည်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် နိုင်ငံပိုင်စက်ရုံတွေက ထုတ်လုပ်သော ကုန်
ပစ္စည်းတချို့ ရောင်းအား ကျသွားတာတော့ အမှန်ပဲ ဖြစ်၏။ ခုနောက်
ပိုင်းနှစ်တွေကျတော့မှ ပုဂ္ဂလိကတွေနှင့် ဖက်စပ်လုပ်၊ အရည်အသွေး
ကို ပြန်ထိန်း၊ ထုပ်ပိုးပုံ သပ်ရပ်လှပအောင်လုပ်၊ ဖြန့်ချိပုံစနစ်ကို
ပြောင်း စသည်ဖြင့် ကြိုးစား ဆောင်ရွက်လိုက်တော့မှ ရောင်းအား

နတ်သမီး ❄️ စာအုပ်တိုက်

www.burmeseclassic.com



ပြန်တက်လာသည်။

တစ်ချိန်က စူပါဖြစ်ခဲ့ပြီး မာမာထန်ထန် ရောင်းခဲ့ကြသော ကုန် ပစ္စည်းအချို့သည် ခုချိန်မှာတော့ ဈေးကွက်ဝေစုအတွက် ထိုးဖောက် နိုင်ဖို့ ကျားကုတ်ကျားခဲ ကြိုးစားနေကြရသည်။ တချို့ဆိုလျှင် ထိပ် တန်းမင်းသား၊ မင်းသမီးတွေကို ငှားပြီး သိန်းပေါင်းများစွာ အကုန်ခံ ကြော်ငြာနေကြရသည်။ ဟိုတုန်းကဆိုလျှင် စားသုံးသူကို သည်လို ဆွဲဆောင်နေစရာတောင် မလို။

‘အတွေးမှားပြီး ဈေးမသွားနဲ့၊ အဖေတို့ ငယ်ငယ်ကတည်းက သောက်တာ ဘီအီးအရက်ဖြူတဲ့’ ဆိုတာမျိုး၊ ‘ကုန်သွယ်ရေး ဗလာ စာအုပ်လေးပါ အီးယားအီးယားယို’ ဆိုတာမျိုးတွေလည်း ကြော်ငြာ နေစရာမလိုပါ။

ဆိုင်ရှေ့က ကျောက်သင်ပုန်းပေါ်မှာ မြေဖြူဖြင့် ‘ယနေ့ တစ် အိမ်ထောင် သကြား တစ်ဆယ်သားပေးမည်’ ဟု ရေးထားလိုက်ရုံ ဖြင့် လုံလောက်ပါသည်။

ဟိုခေတ်က စူပါမင်းသား၊ မင်းသမီးတွေဖြစ်သော ကောလိပ် ဂျင်နေဝင်းတို့၊ ကြည်ကြည်ဌေးတို့မှာ တီဗွီကြော်ငြာရိုက်ခွင့် မကြုံခဲ့ကြ ရှာတာကတော့ စိတ်မကောင်းစရာပါပဲ။



နတ်သမီးနူးစာအုပ်တိုက်



အခန်း (၅)

ကြော်ငြာဆိုတာ ဘာလဲ။

လူအများ သိစေချင်တဲ့ အကြောင်းအရာ၊ အချက်အလက်တွေကို ဖော်ထုတ် တင်ပြခြင်းပင် ဖြစ်၏။ ခုခေတ်မှာ ကြော်ငြာဟု ဆိုလိုက်လျှင် စီးပွားရေးကိစ္စကိုသာ အရင် သတိရကြမည်။ ဒါမှမဟုတ် ထက်ထက်မိုးဦးကို ပြေးမြင်ချင် မြင်မိမည်။

တကယ်တော့ စီးပွားရေးကြော်ငြာ၊ လူမှုရေးကြော်ငြာ၊ နာရေးကြော်ငြာ စသည်ဖြင့် အမျိုးမျိုး ရှိ၏။ ဥပမာ-

လူကလေး မောင်သိန်း

မင်းကြီးတော် စိတ်ပူနေသည်။

အမြန်ပြန်လာပါ။

အပြစ်အားလုံး ခွင့်လွှတ်သည်။

ဘကြီးမိုး

နတ်သမီး စာအုပ်တိုက်



အများသိစေရန်

ကျွန်တော်၏ ဇနီးဖြစ်သူ စင်ဒီကရောဖို့သည် ကျွန်တော် မရှိ
ခိုက်တွင် အတွင်းပစ္စည်းများ ယူဆောင်၍ အိမ်မှ ထွက်သွား
ပါသဖြင့် နောက်နောင် ၎င်းနှင့်ပတ်သက်သည့် ကိစ္စအဝဝကို
တာဝန်ယူမည် မဟုတ်ပါကြောင်း။

ပုံ- ခင်အောင်

ဒါတွေက လူမှုရေးကြော်ငြာများ ဖြစ်၏။ နောက်တစ်ခုက-

ကန့်ကွက်ရန်ကြော်ငြာ

ကျွန်ုပ်၏ မိတ်ဆွေဖြစ်သူ ဦးစိုးသိန်းသည် ဝေါထရိတ်စင်တာ
ကို ဝယ်ယူရန် စရန်ငွေ ပေးချေပြီးဖြစ်ပါသဖြင့် ကန့်ကွက်လို့သူ
ရှိပါ က ယနေ့မှစ၍ ခုနစ်ရက်အတွင်း ကန့်ကွက်နိုင်ပါသည်။

ပုံ- ဝေလုံစိန်

(တရားရုံးချုပ်ရှေ့နေ)

ဆိုသော ကြော်ငြာမျိုး။ အိမ်ရောင်းရန်၊ ကားရောင်းရန် ၊ ခွေး
ရောင်းရန် ဆိုတာမျိုးတွေက အရောင်းအဝယ်ကြော်ငြာများ ဖြစ်၏။
လူတစ်ဦးချင်း၊ နှစ်ဦးချင်းနှင့်ဆိုသော စီးပွားရေးကြော်ငြာ ဖြစ်၏။

အလုပ်အကိုင်နှင့် ပတ်သက်သည့် ကြော်ငြာမျိုးလည်း ရှိသေး
သည်။ ကုမ္ပဏီတွေ၊ လုပ်ငန်းတွေက အလုပ်သမားဝန်ထမ်း ခေါ်ယူ
သည့် ကြော်ငြာမျိုး ဖြစ်၏။ ဥပမာ-

နတ်သမီးစာအုပ်တိုက်



ညစောင့်အလုပ်သမား အလိုရှိသည်

ရုပ်ရည်ပြေပြစ်ရမည်။

၁၀- တန်းအောင်ရမည်။

အင်္ဂလိပ်စကားပြော ကျွမ်းကျင်ရမည်။

ပြည်တွင်း၌ ခန့်ထားရန်သာ ဖြစ်သည်။

ကွန်ပျူတာ ကိုင်တွယ်တတ်ရမည်။

သည်လို ကြော်ငြာမျိုးတွေ တွေ့နေရသည်။ ဒရဝမ်အလုပ်နှင့် ရုပ်ရည်ပြေပြစ်တာဘယ်လို ပတ်သက်သလဲတော့ မသိ။ ၁၀- တန်း အောင်ရမည်ဆိုကကော ဘာကြောင့်လဲ မသိ။ အဲ အင်္ဂလိပ်စကား ပြော ကျွမ်းကျင်ရမည် ဆိုတာကကော။ စောရတွေက အင်္ဂလိပ်လို ပြောတတ်တယ်လို့ မကြားဖူးပါဘူး။ ညစောင့်အလုပ်နှင့် ကွန်ပျူတာ ဘယ်လို ဆက်စပ်နေသလဲဆိုတာတော့ စဉ်းစားလို့ မရပါ။

ဒါက ဥပမာအဖြစ် ပြောပြခြင်းသာ ဖြစ်၏။ အားလုံး သည် အတိုင်းပဲဟု မဆိုလို။ တချို့တွေကတော့ အလုပ်ခေါ်ဖို့ အရည်အချင်း သတ်မှတ်ရာမှာ ဆိုင်သလား၊ မဆိုင်သလား မစဉ်းစားဘဲ စိတ်ကူး တည့်ရာတွေ အကုန်လျှောက်ထည့်ထားတာပဲ။ လခ ကျတော့ ၃၀၀၀ လောက်ပဲ ပေးချင်တာလေ။ ဒါမျိုးတွေ တစ်ခါတစ်ခါ တွေ့နေ ကြားနေရသည်။



ကြော်ငြာဆိုတာ ဘယ်က စတင်ပေါ်ပေါက်လာသလဲ။

မှတ်တမ်းများအရ လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်း ၃၀၀၀ ကျော်ခန့်က သီးဗီးမြို့မှ သူကြွယ်တစ်ဦးက သူ့အိမ်မှ ကျွန်တစ်ယောက် ထွက်ပြေး

နတ်သမီး ❄️ စာအုပ်တိုက်



သွားသဖြင့် ပြန်ပို့ပေးသူအား ဆုငွေပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း ပပိုင်းရပ်ခေါ် ကျွန်းစက္ကူပေါ်တွင် ရေးပြီး ဈေးလယ်ကောင်မှာ ချိတ်ဆွဲထားခဲ့ဖူး သည်။ ထိုကိစ္စသည် ကြော်ငြာ၏ အစအဦး ဖြစ်ဖွယ်ရှိသည် ဆို၏။

ရှေးတုန်းက စာမတတ်သူတွေ ပေါများသဖြင့် စာဖြင့် ကြော်ငြာ ခြင်းထက် အော်ဟစ်ကြော်ငြာခြင်း၊ သရုပ်ပြခြင်းတို့ကို ပိုသုံးကြသည်။ လှည်းဘီးပြင်သော ပန်းပဲဆရာအိမ်ရှေ့တွင် လှည်းဘီးကြီး ချိတ်ဆွဲ ပြထားခြင်း၊ အရက်ဆိုင်ရှေ့တွင် စပျစ်ရွက်များ ချိတ်ထားခြင်း၊ ဆံသ ဆိုင်ရှေ့တွင် ဖြူနီကျား တိုင်လုံးများ ချထားခြင်းတို့ ဖြစ်၏။ (ကျွန်တော် တို့ဆီမှာ လေထိုးကျွတ်ဖာဆိုင်ရှေ့တွင် ကားတာယာကြီး ချိတ်ဆွဲပြ ထားခြင်း၊ လမ်းဘေးဓာတ်ဆီရောင်းသူများက ပလက်ဖောင်းပေါ်မှာ အုတ်နီခဲထောင်ပြထားခြင်းတို့သည်လည်း သည်သဘောပဲဖြစ်၏။)

ပုံနှိပ်ကြော်ငြာများသည် ၁၄၈၀ ပြည့်နှစ်တွင် စတင်ပေါ်ပေါက် ပြီး အင်္ဂလန်တွင် သတင်းစာကြော်ငြာထည့်ခြင်းသည် ၁၆၂၅ တွင် စတင်ခဲ့သည်ဟု သိရ၏။

အစပိုင်းတွင် ကြော်ငြာများမှာ ကုန်ပစ္စည်း အမျိုးအစား၊ တန် ပိုး၊ ရနိုင်သည့်နေရာ စသော သာမန်အချက်အလက်များသာ ပါဝင် သည်။ နောက်ပိုင်းကျမှ ဝယ်သူကို ဆွဲဆောင်သည့် အကြောင်းအရာ များ ထည့်သွင်းလာခဲ့ကြသည်။

ကြော်ငြာခြင်းတွင် အခြေခံအားဖြင့် ခုနစ်မျိုး ရှိသည်။

- ၁။ စာစောင်များမှတစ်ဆင့် ကြော်ငြာနည်း၊
- ၂။ နံရံကပ် ကြော်ငြာနည်း၊
- ၃။ စင်မြင့်ပေါ်မှ ကြော်ငြာနည်း၊
- ၄။ ခင်းကျင်း ပြသ၍ ကြော်ငြာနည်း၊

နတ်သမီး စာအုပ်တိုက်

၅။ တိုက်ရိုက်ပေးပို့သောစနစ်ဖြင့် ကြော်ငြာနည်း၊

၆။ ရုပ်ရှင် ရုပ်ငြိမ်ကားများဖြင့် ကြော်ငြာနည်း၊

၇။ ရေဒီယိုမှ ကြော်ငြာနည်းတို့ ဖြစ်၏။

ကြော်ငြာရှင်တို့ လိုက်နာသင့်သော ဆောင်ပုဒ်များမှာ -

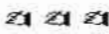
၁။ အမှန်ကိုသာ ကြော်ငြာပါ။

၂။ ဝယ်သူ၏ အကျိုးကို ရှေးဦးစွာ ကြည့်ပါ။

၃။ ရောင်းသူအချင်းချင်း ပြစ်တင်ရှုတ်ချခြင်းကို ရှောင်ကြဉ်ပါ

ဟူ၍ ဖြစ်၏။

(အထက်ပါ အချက်အလက်များကို မြန်မာ့စွယ်စုံကျမ်း၊ အတွဲ (၂) မှ ကိုးကားပါသည်။)

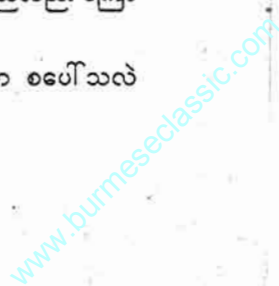


မြန်မာနိုင်ငံတွင် ရှေးမြန်မာမင်းများ လက်ထက်က 'တိုင်းသူ ပြည်သား လူအများတို့လေး...' ဆိုပြီး ဘုရင့်အမိန့်ပြန်တမ်းကို ဖတ်ကြားခြင်း၊ သူကြီးအိမ်က မောင်းတခူဒူ ထု၍ လူစုခိုင်းပြီး ရပ်ရေး ရွာရေး ဆွေးနွေးမှာကြားခြင်း၊ ရွာဆော်ကြီးက 'ဗျို' ဟစ်ပြီး သာရေး နာရေးကိစ္စများ နှိုးဆော်ခြင်းတို့သည် ကြော်ငြာ၏အစ ဖြစ်သည် ဆို၏။

စီးပွားရေးကြော်ငြာနှင့် ပတ်သက်လို့တော့ 'ဟောဒီက ပဲပြုတ်' ဆိုတာက စသည်ဟု ထင်၏။ 'လာနော်... လာနော်... ငါး သလောက်တွေ လတ်တယ်' ဆိုသော ဈေးခေါ်သံသည်လည်း ကြော်ငြာ၏ အစပင် ဖြစ်နိုင်၏။

သတင်းစာကြော်ငြာကတော့ ဘယ်အချိန်က စပေါ်သလဲ

နတ်သမီး ❄️ စာအုပ်တိုက်





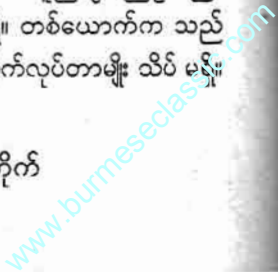
မသိ။ မြန်မာနိုင်ငံ၏ အစောဆုံး သတင်းစာတစ်စောင်ဖြစ်သော မော်လမြိုင် ခရော်နီကယ် သတင်းစာနှင့် မင်းတုန်းမင်းကြီး လက်ထက်မှာ ထုတ်ဝေသော ရတနာပုံ နေပြည်တော် သတင်းစာတွေမှာ တော့ ကြော်ငြာသဘောဆောင်သည့် ဖော်ပြချက်တွေ ပါဝင်ခဲ့ကြောင်း ကြားဖူးသည်။ စီးပွားရေး ကြော်ငြာသက်သက်တွေကတော့ ကိုလိုနီ ခေတ်ကျမှ အနောက်နိုင်ငံတွေကို အတုယူပြီး ပေါ်ပေါက်လာဟန် တူသည်။

ရှေးဦးအစက မြန်မာတို့သည် ကြော်ငြာခြင်းကို စိတ်ဝင်စားမှု မရှိ။ ကြော်ငြာရကောင်းမှန်း သိဟန်လည်း မတူ။ ကိုယ့်ကုန်ပစ္စည်း ကို တစ်ပြည်လုံး ယုံ့အောင် ဖြန့်ချိရောင်းချဖို့လည်း စိတ်ကူး မရှိကြ။ တစ်မြို့၊ တစ်နယ်၊ တစ်ရပ်ကွက်လောက် ဈေးကွက်ရထားလျှင် ကျေနပ်ပြီ။ လုပ်ငန်း တိုးချဲ့ဖို့ထက် စားဖို့သောက်ဖို့၊ လှူဖို့တန်းဖို့ လုံလောက်လျှင် တော်ပြီဆိုသော လူမျိုးဖြစ်၏။

ကုန်ပစ္စည်းကို နာမည်၊ တံဆိပ်အမှတ်အသား လုပ်တာမျိုး လည်း မရှိ။ ဆိုင်ဆိုလျှင်လည်း နာမည်တပ်ထားခြင်း မရှိ။ ပိုင်ရှင် နာမည်သည် လုပ်ငန်းအမည်၊ ဆိုင်အမည်ပင် ဖြစ်၏။ ဦးဘပွဲရုံ၊ လှည်းထောင်ဆရာ ဦးဖိုးမြ စသည်ဖြင့်။

ဆိုင်းဘုတ်တွေဘာတွေ တပ်ထားခြင်းမျိုးလည်း မရှိ။ ပန်းပဲဖို ဘယ်နားမှာလဲ မေးလျှင် လမ်းညွှန်မယ့်လူတွေ တစ်ပုံကြီး။ အိမ်တိုင် ရာရောက်တောင် လိုက်ပို့လိုက်ဦးမည်။ ဆိုင်ရှင်ကို အော်ခေါ်ပေးတာ တို့၊ ခွေးမောင်းပေးတာတို့တောင် ကြုံတုန်းဝင်ကူညီသွားကြဦးမည်။

အပြိုင်အဆိုင်ရယ်လို့လည်း သိပ်မရှိ။ တစ်ယောက်က သည် အလုပ်လုပ်လျှင် နောက်တစ်ယောက်က လိုက်လုပ်တာမျိုး သိပ် မရှိ။



သူများ ထမင်းလုတ်ကို ဝင်မလှကောင်းဘူးဆိုသော ကျင့်ဝတ်ကို လိုက်
နာကြသည်။ ပြီးတော့ ရှေးခေတ်က စွန့်ခွန့်စားစား အလုပ်ပြောင်းလုပ်
သူ ရှားသည်။ မိရိုးဖလာအလုပ်ကိုပဲ ဆက်လုပ်ကြတာ များသည်။
လယ်သမားသားက လယ်ဆက်စိုက်၊ တံငါသည်သားက ပိုက်ကွန်
ဆက်ကိုင်၊ ကုန်သည်သားက အရောင်းအဝယ်ဆက်လုပ်။ ကိုယ့်လုပ်
ငန်းနှင့်ကိုယ်၊ ကိုယ့်ဖောက်သည်နှင့် ကိုယ်၊ ကိုယ့်ကုန်ပစ္စည်းပိုပြီး
အရောင်းရတွင်ကျယ်အောင် ဆိုပြီး ကြော်ငြာနေစရာ ဘာလိုတော့လို့
လဲ။

လုပ်ငန်းအမည်ပေးခြင်း၊ ကုန်အမှတ်တံဆိပ် တပ်ခြင်း၊ ဆိုင်း
ဘုတ်ထောင်ခြင်း၊ ကြော်ငြာခြင်း စသည်တို့မှာ နိုင်ငံခြား ကုန်သည်
များနှင့် အတူပါလာသော အလေ့အထများ ဖြစ်လိမ့်မည်။ နောက်ပိုင်း
ကျမှ အမြင်ကျယ် ခေတ်မီလာသော မြန်မာများက အကုယူခဲ့ဟန်
တူပါသည်။



ကြော်ငြာနည်း အမျိုးမျိုး ရှိ၏။ အခြေခံအကျဆုံးနှင့် ကုန်ကျ
စရိတ် အသက်သာဆုံးနည်းကတော့ ကိုယ်တိုင် အော်ဟစ်ကြော်ငြာ
ခြင်း ဖြစ်၏။ လမ်းဘေးဈေးသည်များ သုံးလေ့ ရှိသည်။ ထိုနည်းမှာ
ရှေးအကျဆုံး ဖြစ်သော်လည်း ခုထိတိုင် အသုံးဝင်နေသေးသည်။
ဈေးသည်ကလေးများသာမက ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်း ကုမ္ပဏီများပင်
သည်နည်းကို သုံးနေကြတုန်း ဖြစ်၏။ အရောင်းပြခန်းကို ရောက်လာ
သောသူတွေကို ရှင်းလင်း ပြောပြရခြင်းသည် သည်သဘောပဲ ဖြစ်၏။
သည်နည်းလမ်းရဲ့ အားနည်းချက်ကတော့ ကိုယ့်ဆီ ဆိုက်ဆိုက်

နတ်သမီးစာအုပ်တိုက်



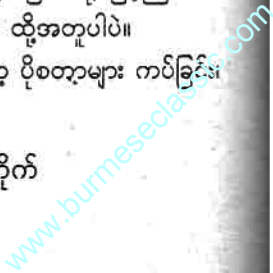
မြိုက်မြိုက် ရောက်လာသူကိုသာ ကြော်ငြာခွင့်ရသဖြင့် နယ်ကျဉ်းသည်။ ထို့ကြောင့် စားသုံးသူဆီ အရောက်သွားပြီး ကြော်ငြာရောင်းချကြသည်။ မော်တော်ကားပေါ် ကုန်ပစ္စည်းတွေ တင်၊ လူစည်ကားရာနေရာမှာ ရပ်ပြီး အသံချဲ့စက်ဖြင့် အော်ဟစ် ကြော်ငြာခြင်းမျိုး ဖြစ်၏။ တချို့ ဘုရားပွဲတွေ ရှိရာသို့ လှည့်လည် ရောင်းချသည်။ ဆယ့်နှစ်ရာသီပွဲတော်တွေကို လိုက်ရောင်းသဖြင့် ဆယ့်နှစ်ပွဲဈေးသည်ဟု ခေါ်သည်။ ခုနောက်ပိုင်းကျတော့ ဈေးပွဲတော်တွေမှာပါ လိုက်ပြီး ကြော်ငြာရင်း ရောင်းချကြသည်။

ကုမ္ပဏီကြီးတွေကတော့ ကုန်စည်ပြပွဲများ၊ သရုပ်ပြ ရှင်းလင်းပွဲများမှတစ်ဆင့် ကြော်ငြာကြသည်။

သည်နည်းလမ်းရဲ့ ကောင်းကွက်တစ်ခုကတော့ သုံးစွဲသူများအနေဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းကို တိုက်ရိုက်မြင်တွေ့ခွင့် ရခြင်း ဖြစ်၏။ ကုန်ပစ္စည်း၏ အားသာချက်များ၊ ကိုင်တွယ်အသုံးပြုပုံများကို လက်တွေ့မြင်ရသည်။ မရှင်းတာရှိလျှင် တာဝန်ရှိသူကို မေးမြန်း စုံစမ်းလို့ ရသည်။ အခွင့်သာလျှင် ကိုယ်တိုင် စမ်းသပ်သုံးစွဲကြည့်လို့ ရသည်။

တကယ်တော့ ကုန်ပစ္စည်း သရုပ်ပြ ရှင်းလင်းပွဲဆိုတာ ခန်းမကြီးတွေ၊ ဟိုတယ်ဧည့်ခန်းကြီးတွေ ငှားပြီး ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် လုပ်မှဖြစ်တာ မဟုတ်၊ လမ်းဘေးမှာလည်း လုပ်လို့ ရသည်။ မျက်လှည့်တို့၊ မြွေအလမ္ဗာယ်တို့ ပြရင်း ဆေးရောင်းတာလည်း သရုပ်ပြပွဲပါပဲ။ ကြွက်နို့ လက်တွေ့သတ်ပြတာလည်း သရုပ်ပြပွဲပါပဲ။ သူတို့ ပစ္စည်း ခိုင်ခံ့ကြောင်းကို ပလက်ဖောင်းပေါ် တဖုန်းဖုန်း ရိုက်ပြီး သရုပ်ပြခဲ့ကြသော တိုက်ကြီးတံမြက်စည်း ရောင်းသူများလည်း ထို့အတူပါပဲ။

နောက်ကြော်ငြာနည်း တစ်ခုကတော့ ပိုစတာများ ကပ်ခြင်း၊

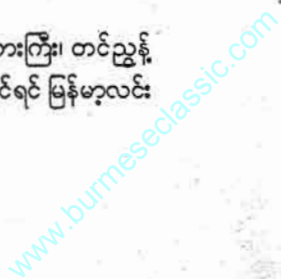


ဆိုင်းဘုတ်များ ထောင်ခြင်းတို့ ဖြစ်၏။ သည်နေရာမှာ ဆိုင်းဘုတ် အသေထောင်ခြင်းနှင့် ရွှေလျားဆိုင်းဘုတ်များနှင့် ကြော်ငြာခြင်း ဟူ၍ နှစ်မျိုး ရှိသည်။ လူ့စည်ကားရာနေရာတွေမှာ ပိုစတာများ ကပ်ခြင်း၊ ဆိုင်းဘုတ်များ စိုက်ထူခြင်းတို့အပြင် မော်တော်ကား၊ မီးရထား၊ သင်္ဘော စသော ယာဉ်များမှာ ကြော်ငြာများ ချိတ်ဆွဲခြင်း၊ ရေးသား ခြင်းများလည်း ပြုလုပ်ကြသည်။ လက်ကမ်းကြော်ငြာများလည်း ဝေငှကြသည်။

ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားများ ကြော်ငြာရာတွင် ခုချိန်ထိ သည်နည်း လမ်းကို သုံးနေကြတုန်း ဖြစ်၏။ မော်တော်ကား၏ ဘေးတစ်ဖက် တစ်ချက်မှာ မင်းသား၊ မင်းသမီးပုံနှင့် ဇာတ်ကားအမည်၊ သရုပ် ဆောင်အမည်၊ ပြသနေသော ရုံတို့ ရေးဆွဲထားသော ပိုစတာကြီးတွေ ချိတ်ပြီး လှည့်လည်ခြင်း ဖြစ်၏။ ဟိုအရင်က ရန်ကုန်မြို့လယ်မှာ လက်တွန်းပိုစတာတွေလည်း ရှိ၏။ တွန်းလှည်းပေါ်မှာ ပိုစတာ တင်ပြီး မြို့တွင်းလှည့်တွန်းသွားကြခြင်း ဖြစ်၏။

ကျွန်တော်တို့ ငယ်ငယ်က ရုပ်ရှင်ကြော်ငြာကားလာလျှင် ခြံထိပ် ပြေးထွက်ပြီး ကြည့်ရသည်။ 'တုံချမ် တုံချမ်' ဆိုသော ဆိုင်းသံကြား လျှင် ကြော်ငြာကား လာကြောင်း သိရ၏။ တစ်ခါတလေ လက်ကမ်း ကြော်ငြာစာရွက် နှစ်ရွက်သုံးရွက် ကြချသွားတတ်သည်။ အလှ အယက် ပြေးကောက်ကြရသည်။ ကြော်ငြာကားသည် ဈေး၊ လမ်းဆုံ လမ်းခွ စသော လူ့စည်ကားရာ နေရာတွေမှာ ရပ်ပြီး အသံချဲ့စက်ဖြင့် အော်လေသည်။

"တင်ညွန့်၊ ရွှေဘ တကယ်ချတဲ့ 'ဗီဇ'ဇာတ်ကားကြီး၊ တင်ညွန့် ကပဲ ကြမ်းနိုင်မလား၊ ရွှေဘကပဲ ရမ်းနိုင်မလား၊ သိချင်ရင် မြန်မာ့လင်း





ရောင်ရံသို့ အပြေးသာ ကြွလှမ်းခဲ့ကြပါ။

ထိုသူ အပြောကောင်းလျှင် ကောင်းသလို ဇာတ်ကား လူတိုးလေသည်။

တစ်ခါက ရန်ကုန်မြို့ရှိ အုတ်နံရံတွေပေါ်မှာ ရေးဆွဲပြီး အကြီးအကျယ် ကြော်ငြာခဲ့သော မြန်မာဆေးတစ်မျိုး ပေါ်ပေါက်ခဲ့ဖူးသည်။ အုတ်နံရံ အတော်များများသည် သူ့ကြော်ငြာနှင့် မလွတ်။ ဘုန်းကြီးကျောင်း အုတ်ရိုးဝင်းထရံတောင် ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ထိပ်ပြောင်ပြောင် လူတစ်ယောက်ကို တွေ့လျှင် 'အပြင်ထွက်ရင် ဦးထုပ် ဆောင်းသွားဦးနော်၊ တော်ကြာ ဆေးကြော်ငြာ လာရေးသွားဦးမယ်' ဟု နောက်ပြောင်ကြရတဲ့အထိပဲ။

လမ်းဘေး အုတ်နံရံများ၊ ဓာတ်တိုင်များ၊ သစ်ပင်များမှာ ကြော်ငြာကပ်ခြင်း၊ ချိတ်ဆွဲခြင်းတို့ကို ဟိုအရင်က အသေးအဖွဲ ဆေးထုတ်လုပ်သူများနှင့် ဇာတ်သဘင်များ၊ အငြိမ်းများက ပြုလုပ်ကြသည်။ နောက်ပိုင်းကျတော့ သည်ခွင်ကို ကျူရှင်ကြော်ငြာတွေက လွှမ်းမိုးလာသည်။ ကျောင်းတွေ ဖွင့်ခါနီး တစ်ကြိမ်၊ စာမေးပွဲရာသီနားနီးလျှင် တစ်ကြိမ် ကျူရှင်ကြော်ငြာတွေ ပလူပျံလာတတ်သည်။

ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်း ကျူရှင်ဆရာတစ်ယောက်ဆိုလျှင် သွားလေရာမှာ လက်ဆွဲအိတ်တစ်လုံး ပါသည်။ အိတ်ထဲမှာလည်း ကျူရှင်ကြော်ငြာပိုစတာ၊ ကော်ထုပ်၊ တူသေးသေးလေး တစ်ချောင်းနှင့် သံတို့အဆင်သင့် ရှိသည်။ ကြော်ငြာကပ်လို့ ကောင်းသော နေရာတစ်ခုတွေ့လျှင် အိတ်ထဲက ပိုစတာကို ထုတ်ပြီး ကပ်တော့သည်။ တစ်ခါတလေ မိုးအစိုခံအောင် ပလတ်စတစ် လောင်းထားပြီးသား ပိုစတာကို သစ်ပင်မှာ သံနှင့် ရိုက်ပြီး ချိတ်ဆွဲတတ်သည်။ ကျွန်တော်တော်

www.burmeseclassic.com

ကြုံလျှင် ဝင်ကူပေးရသေးသည်။

တစ်ပြည်လုံး အတိုင်းအတာနှင့် ပျံ့နှံ့စေချင်လျှင်တော့ မိဒီယာ တွေက တစ်ဆင့် ကြော်ငြာရသည်။ မိဒီယာဆိုသည်မှာ စာနယ်ဇင်း များ၊ ရေဒီယိုနှင့် ရုပ်မြင်သံကြား၊ ရုပ်ရှင်၊ အင်တာနက် ဆက်သွယ် ရေးတို့ ဖြစ်၏။ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာတော့ စာနယ်ဇင်းများ၊ ရေဒီယိုနှင့် ရုပ်မြင်သံကြားတို့က လောလောဆယ် တွင်ကျယ်နေသည်။

စာနယ်ဇင်းတွေမှာ အများဆုံး ကြော်ငြာကြသည်။ သည်နည်း လမ်းက ကုန်ကျစရိတ် သက်သာသည်။ တစ်ပြိုင်နက်တည်းတွင် စောင်ရေပေါင်းများစွာ (ကြော်ငြာထည့်သည့် စာနယ်ဇင်း၏ စောင် ရေတိုင်းတွင်) ပါဝင်နိုင်သည်။ အချိန်နှင့် တစ်ပြေးညီ ကြော်ငြာရခြင်း မဟုတ်သဖြင့် ပရိသတ်မြင်တွေ့ဖို့ အခွင့်အလမ်း ပိုရနိုင်သည်။ ကြော် ငြာပါသော စာအုပ်စာတမ်းများ မပျက်စီးမချင်း ကြော်ငြာသက်တမ်း ကြာရှည်နိုင်သည်။ ပရိသတ်တစ်ဦး လက်မှ တစ်ဦးသို့ လွှဲပြောင်းနိုင် သဖြင့် ကြော်ငြာကို မြင်တွေ့သူ ပွားများနိုင်သည်။ ပရိသတ်က ကြော်ငြာကို အချိန်ယူ ကြည့်နိုင်သဖြင့် မိမိကုန်ပစ္စည်းအကြောင်း အသေးစိတ် ဖော်ပြနိုင်သည်။

တစ်ခုရှိတာက စာနယ်ဇင်းကြော်ငြာဆိုတာ ပရိသတ်က တမင် ဂရုစိုက်ကြည့်ပါမှ မြင်တွေ့နိုင်ခြင်း ဖြစ်၏။ စိတ်မဝင်စားလို့ သေသေ ချာချာ မကြည့်တာမျိုး၊ စာမျက်နှာကျော်ပြီး လှန်သွားတာမျိုး ဖြစ်လျှင် လွတ်သွားနိုင်သည်။

ရေဒီယိုတို့၊ ရုပ်မြင်သံကြားတို့ဆိုတာကတော့ သည်လိုမဟုတ်။ ရေဒီယိုမှ လာသောအသံကို တမင် နားမထောင်သည့်တိုင် ကြားနေ ရသည်။ နားရွက်ဆိုတာက လက်နှင့် ပိတ်မထားလျှင် ဘာသံဖြစ်ဖြစ်

နတ်သမီး၏စာအုပ်တိုက်

www.burmeseclassic.com



ဝင်လာနိုင်တာကိုး။ ကိုယ့်မှာ ရေဒီယိုမရှိသည့်တိုင် တစ်ဖက်ခန်းမှ ဖွင့်လှင် ကြားနိုင်သည်။ ရေဒီယိုရှေ့ ထိုင်မနေလည်း အသံရောက်ရှိ ရာ နေရာက ကြားနိုင်သည်။ အိမ်သာထဲ ဝင်နေလျှင်တောင် ကြား နေရတတ်သည်။ ပြီးတော့ ရေဒီယိုဆိုတာ လူအများအပြား တစ်ပြိုင် နက်တည်း နားထောင်နိုင်သည်။ စာနယ်ဇင်းတွေလိုလည်း စာတိုက်၊ ကား၊ သင်္ဘော၊ လေယာဉ်တို့နှင့် တကူးတကန့် တင်ပို့စရာ မလို။ လေလှိုင်းထဲက တိုက်ရိုက်ရောက်ရှိသွားနိုင်သည်။ တောကြီးအုံကြားထိ ပျံ့နှံ့နိုင်သည်။ သည်အချက်တွေမှာ တစ်ပန်းသာသည်။

ကျွန်တော်တို့ ငယ်ငယ်က ရေဒီယို ကြော်ငြာတွေ တစ်ကြိမ် ခေတ်စားလိုက်သေးသည်။ ထိုစဉ် လူအများသည် အထူးအဆန်း သဖွယ် စောင့်ပြီး နားထောင်ခဲ့ကြရသည်။ ကျွန်တော် မှတ်မိသမျှ ရေဒီယိုကြော်ငြာများမှာ -

ဈေးသွားရင်လည်း မောင်ဗမာ မောင်ဗမာ၊ ကျောင်းသွားရင် လည်း မောင်ဗမာ မောင်ဗမာ' ဆိုသော မောင်ဗမာစက်ဘီးကြော်ငြာ။

'ခေတ်အကြိုက် နိုင်လွန် အဆင်ကလေးကလည်း ဆန်းပေ တာ၊ လာ လာ လား လာ လား၊ လား လာ လာ၊ 'ဟံသာအေး အမှတ်တံဆိပ်များကိုသာ မေးဝယ်ကြပါ' ဆိုသော နိုင်လွန်အင်္ကျီစ ကြော်ငြာများ။

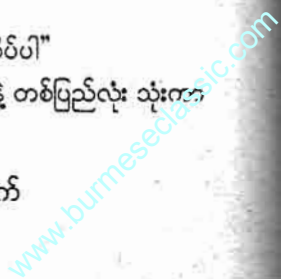
"ဟော... ဟော... ဟောလစ်"

"သင့်အင်အားကို တိုးပွားစေရန် အရသာရှိသော အိုဗာတင်း"

"အားကုန်လျှင် ပျားအုံကို စားပါ"

"ဟောဒီမှာ ကျားပျံမကောက် ဆေးလိပ်ပါ"

"ဆရာမောင် ဆေးနီ အမှုန့်အလုံးများနဲ့ တစ်ပြည်လုံး သုံးကာ"



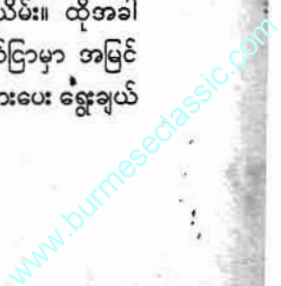
ကျန်းမာကြပါစေ”

စသော ကြော်ငြာများ ဖြစ်၏။ နောက်တော့ ဆိုရှယ်လစ်မူနဲ့ မကိုက်ညီလို့ဆိုလား မသိ၊ ရေဒီယိုကြော်ငြာတွေ ရပ်ဆိုင်းသွားသည်။ ခုနောက်ပိုင်းကျမှ ပြန်ပေါ်လာခြင်း ဖြစ်၏။

ခုခေတ် မီဒီယာတွေထဲမှာ ကြော်ငြာနဲ့ ပတ်သက်လို့ စူပါဖြစ် နေတာကတော့ ရုပ်မြင်သံကြားပါပဲ။ အရုပ်လည်း မြင်ရ၊ အသံလည်း ကြားရဆိုတော့ ပိုပြီး ထိရောက်သည်။ စာမတတ်သူတွေတောင် နားလည်နိုင်သည်။ ကိုယ့်ကုန်ပစ္စည်းကို အရောင်အသွေးကအစ အပြင်မှာ တကယ်မြင်ရသလို ပြသနိုင်သည်။ သုံးစွဲပုံများကိုလည်း သရုပ်ပြနိုင်သည်။ ကြော်ငြာကို ကြည့်ဖြစ်အောင် အထူး ဆွဲဆောင် နေစရာ မလို။ ဇာတ်လမ်းတွဲတွေက ပရိသတ်ကို ရုပ်မြင်သံကြားရှေ့က မခွာနိုင်အောင် ထိန်းထားပေးသည်။

သည်နည်းလမ်းက ငွေကုန်ကြေးကျများသလောက် အကျိုးရှိ သည်ဟု ဆို၏။ ရုပ်မြင်သံကြားမှာ ကြော်ငြာနာနာထည့်နိုင်လျှင် ရောင်းအားတက်တာ အမှန်ပဲတဲ့။ တီဗွီကြော်ငြာမှာပါသော ကုန် ပစ္စည်းကို စားသုံးသူတွေက တောင်းဆိုသဖြင့် လက်လီဆိုင်တွေက ဝယ်တင်ပေးရသည်။ သည်လိုပဲ လက်လီဆိုင်တွေက ကြော်ငြာကို ကြည့်ပြီး ကုန်ပစ္စည်း ဝယ်တင်ကြပြန်သည်။

ခုခေတ်ကလည်း အပြိုင်အဆိုင်တွေ အလွန်များသည်။ ကုန်ပစ္စည်း တစ်မျိုးတည်းကိုပင် အမှတ်တံဆိပ်ပေါင်းများစွာ ထွက်နေသည်။ အရည်အသွေးကလည်း မတိမ်းမယိမ်း။ ထိုအခါ ဆိုင်ပေါ်မှာ ယှဉ်တင်ထားလျှင် စားသုံးသူက ကြော်ငြာမှာ အမြင် အတွေ့များလို့ မှတ်မိနေသော ကုန်ပစ္စည်းကိုသာ ဦးစားပေး ရွေးချယ်





တတ်သည်။

ထို့ကြောင့် တီဗွီကြော်ငြာသည် အရေးပါသော အခန်းကဏ္ဍ ဖြစ်လာ၏။ တီဗွီမှာ မကြော်ငြာလျှင် အဆင့်အတန်း မဝင်သလိုပင် ဖြစ်လာ၏။ သည်တော့ တီဗွီမှာ ကြော်ငြာအလှအယက် ထည့်ကြရ သည်။ ကြော်ငြာရိုက်ကူးရေး လုပ်ငန်းတွေ ပေါ်လာသည်။ ကြော်ငြာ ဒါရိုက်တာတွေ အလုပ်ဖြစ်သည်။ မင်းသား၊ မင်းသမီးတွေ ဝင်ငွေ သောက်သောက်လဲ ပိုရလာသည်။ ကြော်ငြာရှင်တွေလည်း ကုန် ပစ္စည်း ရောင်းအား တက်သဖြင့် အကျိုးရှိသည်။

ဒါဖြင့် ကြော်ငြာတွေကို ထိုင်ကြည့်နေရသော ပရိသတ်အနေ နှင့်ကော။ အကျိုးနဲ့အပြစ် ဆန်းစစ်ကြည့်ရအောင်။

မြန်မာကြော်ငြာအများစုသည် ဖျော်ဖြေရေး ဆန်သဖြင့် အသင့် အတင့်ဆိုလျှင် ကြည့်ရတာ အပျင်းပြေသည်။ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို တိုက်ရိုက် မြင်ခွင့်ရသည်။ ကုန်ပစ္စည်းများအကြောင်း ပိုသိလာသဖြင့် စားသုံးသူ တစ်ယောက်အဖို့ အမြင်ကျယ်လာနိုင်သည်။ ရွေးချယ်စရာ အခွင့်အရေးတွေလည်း ပိုများလာသည်။

ဆိုးကျိုးတွေကတော့ ရုပ်မြင်သံကြားစက်၏ တောက်ပသော အလင်းရောင်ကို ကြာကြာကြည့်လျှင် မျက်စိကို အထိုက်အလျောက် ထိခိုက်နိုင်သည်။ ကြော်ငြာတွေ ပေါ်လာသဖြင့် သူတို့အတွက်ပါ ပိုကြည့်ပေးနေရသဖြင့် မျက်စိထိခိုက်မှု ပိုများလာနိုင်သည်။ တီဗွီကြည့် ချိန် ပိုများသဖြင့် အနားယူချိန် နည်းသွားသည်။ တီဗွီပြီးဆုံးချိန် နောက်ကျသဖြင့် အိပ်ရာဝင်ချိန် နောက်ကျလာသည်။ တီဗွီဖွင့်ချိန် ပိုများသဖြင့် မိတာခ ပိုကုန်သည်။ တီဗွီက အလုပ်ပိုလုပ်ရသဖြင့် စက်ပို နာသည်။ ကြော်ငြာစရိတ်ကို ကုန်ပစ္စည်းတန်ဖိုးတွင် ပေါင်းထည့်ထား

www.burmeseclassic.com

သဖြင့် စားသုံးသူက မျှဝေကျခံရသည့်သဘော ဖြစ်နေသည်။

တစ်ဖက်က ကြည့်ပြန်တော့လည်း ခုချိန်မှာ မိဒီယာလုပ်ငန်း မှန်သမျှ ကြော်ငြာကို အားကိုးနေရသည်။ တချို့ ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်းတွေ ဆိုလျှင် ရောင်းဈေးထက် ကုန်ကျစရိတ်က ပိုများနေသည်။ ကြော်ငြာခ ရတဲ့ငွေက ခုမိကာမိလို့ ရပ်တည်နေနိုင်ခြင်း ဖြစ်၏။

ရုပ်မြင်သံကြား လုပ်ငန်းက ပိုဆိုးသည်။ ဂျာနယ် မဂ္ဂဇင်းဆိုတာ က စောင်ရေ အတိုးအလျှော့ လုပ်လို့ရသည်။ စာမျက်နှာ အတိုး အလျှော့လုပ်လို့ ရသည်။ မကိုက်လျှင် ရပ်ပစ်လိုက်လို့ ရသည်။ နှစ်လ သုံးလ စောင့်ပြီး အခြေအနေကောင်းမှပြန် ထုတ်လို့ ရသည်။

ရုပ်မြင်သံကြားမှာကျတော့ ရပ်ပစ်လို့လည်း မရ၊ ပြသချိန် လျှော့လို့လည်း မရ၊ ခဏနားပြီး အခြေအနေ စောင့်ကြည့်လို့လည်း မရ။ အချိန်တန်လျှင် ထုတ်လွှင့်ရသည်။ တစ်ရက်ကလေးတောင် နား လို့မရ။ ဝင်ငွေနည်းလျှင် အိတ်ထဲက စိုက်ပြီး သုံးရသည်။ ဝင်ငွေဆို တာကလည်း ကြော်ငြာတစ်ခုသာ ရှိ၏။ ရုပ်မြင်သံကြား လိုင်စင်ကြေး ဆိုတာက ဘယ်လောက်မှ ရတာ မဟုတ်။

ကြော်ငြာခများများရမှ ဇာတ်လမ်းတွေ ကောင်းကောင်းတွေ ဝယ်နိုင်မည်။ အစီအစဉ် ကောင်းကောင်းတွေ စီစဉ်ထုတ်လွှင့်နိုင်မည်။ ယခုအခါ ပြည်တွင်းပြည်ပ ဘောလုံးပွဲတွေ တိုက်ရိုက်ကြည့်ခွင့် ရနေ ခြင်းမှာ ကြော်ငြာရှင်တွေရဲ့ ကျေးဇူးကြောင့် ဖြစ်၏။ သည်တော့လည်း ကြော်ငြာတွေကို ဆန့်ကျင်ဖို့ မသင့်တော်ပြန်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်ကတော့ ဘောလုံးပွဲ တိုက်ရိုက်ပြတဲ့အချိန် အတွင်းမှာလာသော ကြော်ငြာတွေကို ပိုကြိုက်သည်။ ဘာကြောင့် လဲဆိုတော့ ထိုအစီအစဉ်တွင် ကြော်ငြာတွေကို ပထမပိုင်းပြီးလို့ ၁၅-





မိနစ်နားချိန်အတွင်းမှာသာ ထုတ်လွှင့်နိုင်သောကြောင့် ဖြစ်လေ၏။



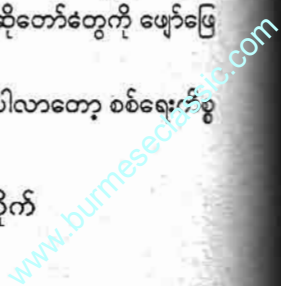
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ကြော်ငြာသည် အရေးပါသော အခန်းကဏ္ဍမှ ပါဝင်ကြောင်း သိလာကြသည်။ ကြော်ငြာကို ဂရုတစိုက် လုပ်လာကြသည်။ တချို့ဆိုလျှင် ကုန်ထုတ်လုပ်မှု စရိတ်ထက်တောင် ကြော်ငြာစရိတ်ကို ပိုသုံးလာကြသည်။ ကြော်ငြာကို ပိုပြီး ထိရောက်အောင် လုပ်လာကြသည်။ ကြော်ငြာနည်းလမ်းအသစ်တွေကိုလည်း ရှာဖွေ အသုံးပြုလာကြသည်။ အင်တာနက်၊ အီးကောမာ့စ် ပေါ်လာတော့ အွန်လိုင်းကနေ ကြော်ငြာတာ ခေတ်စားလာသည်။ ကွန်ပျူတာမှာတောင် ကြော်ငြာထည့်ဖို့ စိတ်ကူးနေကြသည်။

သူတို့ အကြံအစည်ကတော့ ကြော်ငြာပါသော ကွန်ပျူတာတွေကို ဈေးလျှော့ပြီး ရောင်းမည်။ စက်ကို ဖွင့်လိုက်လျှင် ကြော်ငြာတွေ အရင်လာမည်၊ ပြီးမှ အလုပ်စလုပ်လို့ ရမည်။ သည်သဘောပဲ ကြော်ငြာပါတဲ့ တယ်လီဖုန်းတွေလည်း ပေါ်လာနိုင်သည်။ သည်ဖုန်းမျိုးက ဆက်သွယ်ခ ဈေးသက်သာမည်။ ကြော်ငြာတွေကိုတော့ နားထောင်ပေးပြီးမှ ဖုန်းခေါ်လို့ ရမည်။

ကြော်ငြာ၏ အသုံးဝင်ပုံ၊ ထိရောက်ပုံကို သိလာကြသောအခါ လူမှုရေး၊ စီးပွားရေးမှာသာမက နိုင်ငံရေးမှာပါ သုံးလာကြသည်။ ရွေးကောက်ပွဲတွေမှာ နာမည်ကြီး ရုပ်ရှင်သရုပ်ဆောင်တွေကို ခေါ်ပြီး မဲဆွယ်ခိုင်းတာမျိုး၊ နာမည်ကြီး တီးဝိုင်း၊ အဆိုတော်တွေကို ဖျော်ဖြေခိုင်းတာမျိုး ဖြစ်၏။

နေရာတကာမှာ ကြော်ငြာက အရေးပါလာတော့ စစ်ရေးကိစ္စ

နတ်သမီးစာအုပ်တိုက်



မှာတောင် အသုံးပြုလာကြသည်။ အမေရိကန်က အာဖဂန်နစ္စတန်ကို ဝင်တိုက်တော့ ဗုံးတွေချည်းပဲ ကြတာ မဟုတ်။ တစ်ဖက်က စားနပ် ရိက္ခာတွေလည်း ကြချပေးသေးသည်။ ဒါဟာ အမေရိကန် အစိုးရရဲ့ ပေါ်လစီကို ကြော်ငြာတဲ့သဘောပဲ မဟုတ်လား။ အာဖဂန်ကို ဝင် တိုက်ရတာဟာ အကြမ်းဖက်ဝါဒကို တိုက်ခိုက်ခြင်းသာ ဖြစ်ကြောင်း၊ အာဖဂန်ပြည်သူတွေကို တိုက်ခိုက်ခြင်း မဟုတ်ကြောင်း ဝါဒဖြန့် ရှင်းပြထားသည့် စာရွက်တွေ လေယာဉ်ပေါ်မှ ကြချတာလည်း ကြော်ငြာခြင်း တစ်မျိုးပဲလေ။

ပြောလို့မရ။ နောက်ဆိုလျှင် စစ်တိုက်ရာမှာတောင် စီးပွားရေး ကြော်ငြာတွေ ဝင်ချင်ဝင်လာနိုင်သည်။ လေယာဉ်တင် သင်္ဘောကြီး တွေ၊ တိုက်လေယာဉ်ကိုယ်ထည်တွေပေါ်မှာ ကုန်အမှတ်တံဆိပ် ကြော်ငြာတွေ ရေးချင်ရေးလာမည်။ ခရစ် ခုံးကျည်ပေါ် မှာ 'ဘယ် ကုမ္ပဏီက ကူညီပံ့ပိုးသည်' ဆိုသော စာတန်းတွေ ပါချင်ပါလာမည်။ ကလပ်စတာခေါ် အတွဲလိုက်ဗုံးတွေ ပေါက်ကွဲတဲ့အခါ ဗုံးစတွေနဲ့ အတူ ကြော်ငြာစာရွက်ကလေးတွေ ပြန့်ကျဲထွက်လာတာကို မြင် တွေ့ကောင်း မြင်တွေ့ကြရပေလိမ့်မည်။



စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်သော နိုင်ငံများတွင် ကြော်ငြာကို အလွန်အလေးထား ဂရုစိုက်ကြသည်။ ကြော်ငြာတစ်ခုကို အဘက် ဘက်က ထောင့်စုံ စဉ်းစားပြီးမှ ပြုလုပ်ကြသည်။ ကုန်ကျစရိတ်နှင့် အကျိုးကျေးဇူး ကာမိအောင် တွက်ချက်ကြရသည်။ သည်အတွက် ပညာရှင်များ ပါဝင်သော ကြော်ငြာအကျိုးဆောင် အဖွဲ့များကို

နတ်သမီး ❄️ စာအုပ်တိုက်



အားကိုးကြရသည်။ ထိုအဖွဲ့ထဲမှာ နယ်ပယ်အသီးသီးက ကျွမ်းကျင်သူများ ပါဝင်ရာ စိတ်ပညာရှင်တွေကိုတောင် ထည့်သွင်းထားသည်ဟု ဆို၏။ တချို့နိုင်ငံတွေမှာဆိုလျှင် ကြော်ငြာပညာနှင့် ပတ်သက်သော ဘွဲ့ဒီဂရီတွေတောင် ပေးအပ်လေ့ရှိသည်ဟု သိရ၏။

ကျွန်တော်တို့ဆီမှာတော့ ကြော်ငြာပညာကို စနစ်တကျ သင်ကြား တတ်မြောက်ထားသူတွေ အတော်နည်းနေသေးသည်။ သို့ရာတွင် မြန်မာ့ရုပ်သံကြော်ငြာလောကသည် အချိန်တိုအတွင်းမှာပင် တိုးတက်မှု ရှိလာခဲ့သည်။ တချို့ကြော်ငြာတွေဆိုလျှင် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ စံချိန်စံညွှန်း မီသည်ဟု ပြောနိုင်သည်။ (ကုန်ကျစရိတ်များခြင်းကို မဆိုလို၊ အတွေးအမြင်နှင့် တင်ပြပုံကိုသာ ဆိုလိုသည်။)

ထို့အတူ ကြော်ငြာဖြစ်လျှင် ပြီးရောဆိုပြီး လုပ်နေတာတွေ၊ ငွေများများကုန်မှ ဂုဏ်ရှိတယ်ထင်ပြီး မလိုအပ်ဘဲ ချဲ့ကားနေတာတွေ၊ စကားလုံးတွေ ဖောင်းပွပြီး မထိမိဘဲ ဖြစ်နေတာတွေ၊ ကိုယ်ပိုင်စိတ်ကူးမထုတ်ချင်ဘဲ သူများနောက်က လိုက်လုပ်တာတွေ မြင်နေရသည်။



တကယ်တော့ ကြော်ငြာဆိုသည်မှာ ကုန်ကျစရိတ် အနည်းဆုံးနှင့် အထိမိဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်မှ အကျိုးရှိသည်ဟု ထင်၏။

ခုအခါ ရုပ်မြင်သံကြားမှ လွင့်နေသော ကြော်ငြာအများစုသည် သီချင်းနှင့်သာ သရုပ်ဖော်နေကြတာ တွေ့ရသည်။ သီချင်းမပါလျှင် မစိုပြေဘူးဟု ထင်နေကြသလား မသိ။ သံစဉ်တွေကလည်း အင်္ဂလိပ်သီချင်း၊ တရုတ်သီချင်း၊ အိန္ဒိယသီချင်း၊ ဂျပန်သီချင်း အလိုက်တွေကများသည်။ တစ်ခါတလေများ သံစဉ်တစ်မျိုးတည်းကို ကြော်ငြာနှစ်ခု သုံးခု ပြိုင်လုပ်တာတောင် တွေ့ရသည်။

www.burmeseclassic.com



ထိုအခါ အမေ ပြောပြောပြသော အကြောင်းတစ်ခုကို သွား
သတိရ၏။

အမေတို့ ငယ်စဉ်က ညမှောင်ပြီဆိုလျှင် မိန်းကလေးများ လမ်း
ပေါ် မထွက်ကြတော့။ အိမ်ထဲမှာပင် စာဖတ်ရင်း၊ စကားပြောရင်း၊
လူကြီးတွေကို နင်းပေးနှိပ်ပေးရင်း ရပ်ကွက်ထဲ လှည့်ရောင်းသော
ဈေးသည်တွေကို မျှော်ကြသည်။



ဆီချက်ခေါက်ဆွဲသည် တရုတ်ကြီးသည် ခေါင်းပွသစ်သားတုံး
ကလေးကို တတောက်တောက် ခေါက်ပြီး အသံပေးတတ်၏။ တရုတ်
ဇာတ်လမ်းတွဲတွေထဲမှာ ပါတတ်သော ရှောင်လင်ဘုန်းကြီးတွေ ခေါက်
တတ်သော သစ်သားခေါင်းလောင်းမျိုးလေးတွေ ဖြစ်လိမ့်မည် ထင်၏။
သူကလည်း တိတ်ဆိတ်သောညအခါမှာ အသံ အတော်မြည်သတဲ့။
လမ်းထိပ်လောက်က ခေါက်တာတောင် ကြားရသည် ဆို၏။
ပဲကျားပြုတ်၊ ဂျုံပြုတ်ဆိုတာလည်း လာသည်။

သည်ထဲမှာ ထူးခြားတာကတော့ ဂျာနာဂျီသည်ကြီး ဖြစ်၏။
ဂျာနာဂျီ ဆိုတာက ကုလားပဲကို ပြားနေအောင် တစ်စေ့ချင်း ထောင်း
ပြီး မဆလာနှင့် လှော်ထားခြင်း ဖြစ်၏။ သူ့ဂျာနာဂျီ အမြဲတမ်း ပူနွေး
နေအောင် မီးသွေးမီးဖိုကလေး တစ်ခုလည်း ပါလာသည်။ သူက
တခြား ဈေးသည်တွေလို မဟုတ်ဘဲ သီချင်းကလေး အော်ဆိုပြီး လာ
တတ်သည်။ သီချင်းစည်းချက်နှင့်အတူ ခြေထောက်ကလေး လှုပ်ပြီး
ကပြသေးသည်။


သူ့သီချင်းက 'ဂျာနာဂျီ၊ တွမ်မာဘို၊ ဟားနား ဟားနား ရေးထ၊
ဂျာနာဂျီ၊ ဂရမ်' ဆိုလားပဲ။

သီချင်းအဓိပ္ပာယ်ကတော့ သူ ရောင်းတဲ့ ဂျာနာဂျီကို စားလျှင်

နတ်သမီးစာအုပ်တိုက်



အားလည်း ရှိသည်။ ကလေးတွေလည်း အငိုတိတ်စေသည်။ ရန်ဖြစ်
နေတဲ့ လင်မယားတွေတောင် ပြန်တည့်သွားစေသည် ဟူ၍ ဖြစ်သည်
ဆို၏။

သည်အကြောင်း စဉ်းစားမိတော့ အမယ်ကြော်ငြာသီချင်းအစ
ဂျာနာဂျီကပါလားဟု တွေးလိုက်မိ၏။ အဆိုပါ စွန့်ဦး တီထွင်သမား
ဂျာနာဂျီသည်ကြီးကိုလည်း ကြော်ငြာသီချင်းတို့၏ ဖခင်ကြီးအဖြစ်
ဂုဏ်ပြုမှတ်တမ်းတင်သင့်သည် ထင်ပါ၏။ 

(လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်း ၇၀- ဝန်းကျင်က အကြောင်းကို အမေ
က မှတ်မိသမျှ ပြန်ပြောပြခြင်း ဖြစ်သောကြောင့် ဂျာနာဂျီ ကြော်ငြာ
သီချင်းစာသားတွေ ပြည့်စုံအောင် မဖော်ပြနိုင်ပါ။ စကားလုံး အသံ
ထွက်တွေလည်း မှားနိုင်ပါသည်။ ကျွမ်းကျင်သော ပညာရှိများ ပြင်
ဆင် ဖြည့်စွက်ပေးကြပါရန်။)





အခန်း (၆)

ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူများ။ ကြော်ငြာသူများအနေဖြင့် ဘယ်လို လူတန်းစားကို ပစ်မှတ်ထားရမယ်ဆိုတာ ဂရုစိုက်ဖို့ လိုသည် ဟု ဆိုကြသည်။ ကိုယ် ထုတ်လုပ်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းကို ဘယ်လိုလူတန်းစား မျိုးက အများဆုံး အသုံးပြုနေတာလဲဆိုတာ သတိပြုရမည်။ ပစ်မှတ်လွဲချော်သွားလျှင် ထိရောက်မှု မရှိနိုင်တော့။

လယ်ယာသုံးပစ္စည်းဖြစ်သော ဓာတ်မြေဩဇာကို ရန်ကုန်မြို့၊ လယ်က စူပါမားကက်ကြီးပေါ် တင်ရောင်းလျှင် လူစိတ်ဝင်စားမှာ မဟုတ်။ အင်းလေးလိုဒေသမျိုးမှာ စက်ဘီးသွားရောင်းလျှင် ရောင်းအားကောင်းမှာမဟုတ်။ ထို့အတူ အမှန်တကယ် လိုအပ်နေသော နေရာသို့ အမှန်တကယ် လိုအပ်နေသော ကုန်ပစ္စည်းကို ရောက်အောင် ပို့မပေးနိုင်တာလည်း ပစ်မှတ်လွဲချော်မှုပင် ဖြစ်၏။

ရုပ်မြင်သံကြားကြော်ငြာတွေမှာလည်း သည်လို ပစ်မှတ်လွဲချော်

နတ်သမီး ❄️ စာအုပ်တိုက်



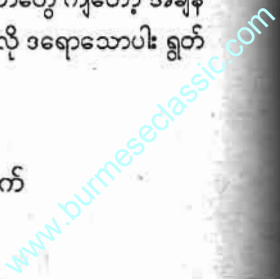
မူတွေ တွေ့နေရ၏။ ကိုယ် ထုတ်လုပ်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းကို ဘယ်လို လူတန်းစားက သုံးမှာလဲဆိုတာ ဆန်းစစ်မှု အားနည်းနေသည်။ အခြေခံ လူတန်းစားများသာ အသုံးများသော ပစ္စည်းကို ကြော်ငြာ ရာမှာ သိန်း ထောင်ကျော်တန် တိုက်ကြီးတွေ၊ ကားကြီးတွေ၊ ဆယ်လူ လာဖုန်းတွေပါ မဆီမဆိုင် ထည့်ရိုက်တာ တွေ့ရသည်။ မင်းသား၊ မင်းသမီးတွေကလည်း သောင်းကျော်တန် အဝတ်အစားတွေ ဝတ်၊ စိန်တွေ ရွှေတွေ၊ လက်ဝတ်ရတနာတွေ ဆင်မြန်းလို့ပေါ့။

သည်အခါမှာ ကြည့်တဲ့ပရိသတ်တွေက 'ဪ ဝီပစ္စည်း ဟာ သူဌေးတွေမှ သုံးနိုင်တဲ့ ပစ္စည်းမျိုး ဖြစ်မှာပဲ၊ ဈေးကြီးမှာပဲ၊ ငါတို့နဲ့ မဆိုင်ပါဘူး' ဟု ထင်သွားစရာ ရှိ၏။ ကုန်ပစ္စည်းအပေါ် စိတ်ဝင်စား မှု နည်းသွားနိုင်သည်။

တစ်ဖက်က ကြည့်ပြန်တော့လည်း 'သူဌေးတွေတောင် သုံးတဲ့ ပစ္စည်းဆိုတော့ တကယ် ကောင်းမှာပဲ' ဟု အထင်ကြီးမိတာမျိုးလည်း ဖြစ်သွားနိုင်သည်။ လူသဘာဝအရ ကိုယ့်ထက် သာတဲ့လူကို အားကျ တတ်တာကိုး။

ရုပ်မြင်သံကြားမှ လာသော ကြော်ငြာ တချို့ကို သိပ်အားမရ လှတာတော့ အမှန်ပဲ ဖြစ်၏။ မင်းသား၊ မင်းသမီးတွေက သီချင်း ဆိုပြီး သရုပ်ဆောင်တာတွေပဲ များနေသည်။ ရုပ်ရှင်မှာဆိုလျှင် ပလေး ဘက်ဟု ခေါ်သော ပြကွက်မျိုး ဖြစ်၏။ သီချင်းက အချိန်တွေ အများ ကြီး ယူထားပြီး ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်သော အရေးပါသည့် အချက်အလက်များ၊ လိပ်စာ၊ တယ်လီဖုန်းနံပါတ်တွေ ကျတော့ အချိန် မလောက်သဖြင့် နောက်က ကျားလိုက်လာသလို ဒရောသောပါး ရွတ် ဆိုလိုက်ရတာတွေ တွေ့ရသည်။

နတ်သမီးစာအုပ်တိုက်





'သီချင်းမပါ၊ ကြော်ငြာမဖြစ်' ဟု ပြောရမည်။ ထိုကိစ္စနှင့် ပတ်သက်ပြီး ကြော်ငြာဒါရိုက်တာ တစ်ယောက်က ပြောပြသည်။ သူက ကျွန်တော့်ကို ကြော်ငြာဇာတ်ညွှန်းတစ်ခု လာအပ်ခြင်း ဖြစ်၏။ ကျွန်တော်က ကြော်ငြာရိုက်ရာမှာ ပလေးဘက်ချည်းပဲ ဦးစားမပေးဘဲ အိုင်ဒီယာကို ဦးစားပေးသင့်ကြောင်း ပြောရင်း

“ခင်ဗျားတို့ကလဲ နည်းနည်းပါးပါး စိတ်ကူးသစ်ကလေးများ ထွင်ပါဦးလား၊ ဘာလဲ လွယ်တာတွေချည်း လုပ်ပြီး မှိန်းစားနေတာလား”

ဟု ပြောမနာ ဆိုမနာမို့ ထေ့လိုက်သောအခါ သူက “ထွင်ချင်တာပေါ့ဗျာ၊ ဒါပေမဲ့ အခွင့်အရေးက သိပ်ရတာ မဟုတ်ဘူး”

ဆိုပြီး သူတို့ အခက်အခဲကို ပြောပြသည်။ ကြော်ငြာရိုက်ရတာက ဗီဒီယိုဇာတ်လမ်းတို့၊ ရုပ်ရှင်တို့ ရိုက်ရသလို မဟုတ်။ ဇာတ်လမ်းဇာတ်ကွက်က အရေးမကြီး။ ပရိသတ်ကြိုက်တာ မကြိုက်တာလည်း အရေးမကြီး၊ ကြော်ငြာရှင် ကြိုက်ဖို့သာ အရေးကြီးသည်။ ကြော်ငြာပေါက်တာ မပေါက်တာက နောက်ကိစ္စ။ သူတို့က ငွေထုတ်ပေးပြီး ငှားတာဆိုတော့ သူတို့အကြိုက် ရိုက်ပေးဖို့ တာဝန်ရှိသည်။

တချို့လုပ်ငန်းရှင်ကတော့ အနုပညာကို စိတ်ဝင်စားသည်။ ကြော်ငြာသဘောကို နားလည်တန်သလောက် နားလည်သည်။ ဒါရိုက်တာနှင့် ညှိညှိနှိုင်းနှိုင်း လုပ်သည်။ ဒါရိုက်တာ၏ အကြံဉာဏ်လက်ခံသည်။ တချို့က ဘာမှမသိ။ ကောင်းအောင်သာ လုပ်ပေးပါဆိုပြီး ပုံအပ်သည်။ ဒါမျိုးကျတော့ ကိုယ့်စိတ်ကူးလေးတွေ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်သည်။

www.burmeseclassic.com



တချို့လုပ်ငန်းရှင်က တစ်မျိုး။ သူတို့ကြိုက်တဲ့ ပုံစံအတိုင်းသာ ဒါရိုက်တာကို ရိုက်ခိုင်းသည်။ ဒါကလည်း ထူးထူးခြားခြား မဟုတ်။ စူပါမင်းသား၊ မင်းသမီး ပါရမယ်၊ သီချင်း ပါရမယ်၊ ဒါပဲ။ အသစ်ထွင် ဖို့ထက် သူများလုပ်တာ လိုက်လုပ်သည့် အကျင့်က ပါနေပြီ။ တချို့ ဆိုလျှင် 'ဟိုကြော်ငြာမျိုးအတိုင်း လုပ်ပေးပါ' ဆိုပြီး ပြောလာတာမျိုး တောင် ရှိသည်။ နောက်တစ်ချက်ကတော့ ကုန်ပစ္စည်းမျိုးတူ ထုတ် လုပ်သော ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီက 'မင်းသား ဘယ်နှလက်၊ မင်းသမီး ဘယ်နှလက်နဲ့ ဘယ်လောက်တောင် အကုန်ခံပြီး ရိုက်တာ' ဆိုလျှင် ကိုယ်ကလည်း လိုက်လုပ်မှ၊ ဒါမှမဟုတ်လျှင် သိက္ခာကျသည်ဟု ထင် ကြတာလည်း တစ်ကြောင်းဖြစ်၏။

"ဒီတော့ဗျာ၊ ကျွန်တော်တို့ လုပ်ချင်တိုင်း လုပ်လို့ရတာ မဟုတ် တော့ဘူးပေါ့။ တစ်ခါတလေကျတော့လည်း သူတို့ ခိုင်းတဲ့ အတိုင်း တစ်ချိုး လုပ်ပေးပြီး ကိုယ်လုပ်ချင်တာလေးကိုလည်း တစ်ချိုး ထပ်လုပ်၊ တစ်လှည့်စီ ကြော်ငြာထိုးကြည့်ပါလို့ ပြောရ တယ်။ အိုင်ဒီယာနဲ့ လုပ်ပေးလိုက်တာလေးက ပရိသတ်ကြား ထဲ တကယ် ယှဉ်ထိုးပြီး ကြော်ငြာလိုက်လို့ ကိုယ့်ပေါက်သွား တော့မှ သူတို့ နားလည်သွားကြတာ"

ဟု ရှင်းပြသည်။

ကျွန်တော်က သူ့ကို သီချင်းမပါသော အိုင်ဒီယာဦးစားပေး ကြော်ငြာဇာတ်ညွှန်းကလေး တစ်ခု ရေးပေးလိုက်သည်။ သူက ဇာတ် ညွှန်းကို တော်တော်သဘောကျသည်ဟု ဆို၏။ သို့ရာတွင် ဘာ ကြောင့်မှန်း မသိ၊ ထိုကြော်ငြာ မရိုက်ဖြစ်ဘူးတဲ့။



နတ်သမီး စာအုပ်တိုက်

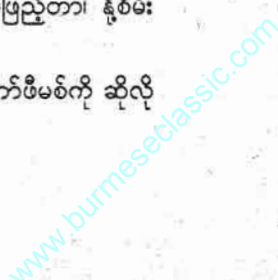
တစ်ခါတလေကျတော့ စားသုံးသူကို ပစ်ကွင်းထဲ ဝင်လာ
အောင် ဆွဲဆောင်စည်းရုံးရတာမျိုး ရှိသည်။ ဥပမာ ကော်ဖီမစ်။

မြန်မာလူမျိုးတို့သည် ကော်ဖီကို လက်ဖက်ရည်လောက် စွဲစွဲ
မက်မက် မရှိကြ။ ဟိုတုန်းကဆိုလျှင် သာမန်လူတို့အဖို့ ကော်ဖီဆို
သည်မှာ လူမမာစာ ဖြစ်၏။ နေထိုင်မကောင်းဖြစ်မှ ကော်ဖီတစ်ခွက်
ဝယ်ပြီး ပေါင်မုန့်နှင့် တို့စားကြတာများသည်။ လူနည်းစုလောက်က
သာ အိမ်မှာ ကော်ဖီမှုန့် ဝယ်ထားပြီး ဖျော်သောက်ကြသည်။ တချို့
လည်း ဧည့်သည်လာလျှင် ဖျော်တိုက်ဖို့လောက်သာ ဆောင်ထားခြင်း
ဖြစ်၏။ ဆိုင်တွေမှာဆိုလျှင်လည်း လက်ဖက်ရည် ဆယ့်လေးငါးခွက်
ရောင်းရလို့ ကော်ဖီတစ်ခွက်မှာသူ ရှိချင်မှ ရှိသည်။

ကော်ဖီမစ်တွေ ပေါ်သောအခါမှာလည်း အစပိုင်းတွင် ဖျော်ရ
လွယ်လို့ အိမ်မှာ ဆောင်ထားတာလောက်သာ ရှိ၏။ နက်စ်ကော်ဖီ
အရသာမျိုး ကြိုက်တတ်သူတွေလောက်သာ သောက်ကြသည်။
ကော်ဖီမစ်၏ အရသာမှာ သကြားနှင့် နို့ ထပ်မစွက်လျှင် အချို့ပေါ့
ပေါ့။ ခါးသက်သက် ဖြစ်သောကြောင့် မြန်မာပါးစပ်က ရုတ်တရက်
လက်မခံနိုင်သေး။

နောက်ပိုင်းကျမှ တစ်စတစ်စ အကြိုက်ဟွေ့လာကြသည်။
ကြော်ငြာအားကလည်း တော်တော်လေး ဖိပြီး တွန်းလိုက်တော့ လူ
တန်းစားမရွေး သောက်သုံးသော ကုန်ပစ္စည်း ဖြစ်လာသည်။ လက်
ဖက်ရည်ဆိုင်တွေမှာ မထားလျှင် မဖြစ်သော အခြေအနေသို့ ရောက်
လာသည်။ သူ့ချည်းလက်သက်တွင်မက နို့ဆီထပ်ဖြည့်တာ၊ နို့စိမ်း
ဖောက်တာတို့ ဖြစ်လာ၏။

'ပလိန်းတစ်ခွက်ဟေ့' ဟု မှာလိုက်လျှင် ကော်ဖီမစ်ကို ဆိုလို



ကြောင်း လူတိုင်း သိကြ၏။ စည်တိယာနှင့်အပြိုင် ကော်ဖီမစ် ယဉ်
ကျေးမှု ထွန်းကားလာသည်ဟု ဆိုရမည်။



ကိုယ့်ကုန်ပစ္စည်းသည် လူအများသုံး မဟုတ်သော်လည်း
လူတိုင်း ပါးစပ်ဖျားမှာ ပြောစမှတ်ဖြစ်အောင် နာမည်ကို တည်
ဆောက်ထားတာမျိုးလည်း ရှိ၏။ ဥပမာ မာစီဒီး မော်တော်ကား။

မာစီဒီးဆိုလျှင် ကမ္ဘာပေါ်မှာ အကောင်းဆုံး ကားအမျိုးအစား
တစ်ခုဖြစ်ကြောင်း လူတိုင်း သိကြသည်။ ကားစီးနိုင်သော လူတန်းစား
သာမက လမ်းဘေးက လူလည်း သိသည်။ ဆိုက်ကားတောင် ငှား
မစီးနိုင်သူကလည်း သိသည်။ ကလေးတွေကလည်း အပိုင်းထဲမှာ
သုံးမြောင့်ပုံ အမှတ်တံဆိပ်ကလေးကို မှတ်မိကြသည်။ မာစီဒီးကားကို
တစ်ခါမှ မမြင်ဖူးသော တောသားတွေကလည်း ရွာကို ကားလမ်း
မပေါက်လျှင်သာ ရှိမည်။ 'ထီဆုကြီးများ ပေါက်လို့ကတော့ကွာ၊ မာစီ
ဒီးကား ဝယ်စီးပစ်လိုက်မယ်' ဟု ကြုံးဝါးတတ်ကြသည်။

လောကီကိစ္စတွေနဲ့ ခပ်ကင်းကင်းနေလေ့ရှိသော တချို့ ဘုန်း
တော်ကြီးများပင်လျှင် မာစီဒီးကားကိုတော့ ကြားဖူးနားဝ ရှိကြလေ
သည်။



ဖွံ့ဖြိုးပြီး နိုင်ငံတွေမှာတော့ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူများ၏
အဓိက ပစ်မှတ်မှာ လူလတ်တန်းစားများပင် ဖြစ်၏။ အကြောင်းမှာ
လူလတ်တန်းစားများသည် ကုန်ပစ္စည်းတွေကို အများဆုံး ဝယ်ယူ

www.burmeseclassic.com

သုံးစွဲနေကြသူများ ဖြစ်နေလို့ပါပဲ။

စီးပွားရေးပညာရှင်များ၏ တွက်ချက်မှုအရ ငွေကြေး ချမ်းသာ ကြွယ်ဝသူများသည် ပစ္စည်း အကောင်းစားကို ဝယ်သုံးတတ်သည်။ ပစ္စည်းက ကောင်းသဖြင့် တာရှည်ခံသည်။ တစ်ခါဝယ်ထားလျှင် နောက်ထပ် ဝယ်ဖို့ မလိုတော့။ ထို့အပြင် သူတို့က နဂိုကပင် ပြည့်စုံ ပြီး ဖြစ်သဖြင့် နောက်ထပ် ဝယ်သုံးစရာ သိပ်မရှိ။ တိုက်တာခြံ မြေလို ဇိမ်ခံမော်တော်ကားကြီးတွေလို ထုကြီးထည်ကြီးမျိုးကိုသာ ထပ်ဝယ် လေ့ ရှိသည်။ ဒါမျိုးဆိုတာကလည်း နေ့စဉ် အရောင်းအဝယ် ဖြစ်နေ တာ မဟုတ်။

ဆင်းရဲသားတွေကျတော့ စားဖို့ကိုသာ အဓိက အာရုံစိုက်နေရ သည်။ ငွေမရှိသောကြောင့် ဝယ်လိုအားလည်း သိပ် မရှိ။ မရှိမဖြစ် သော ပစ္စည်းမျိုးကိုသာ မဝယ်မဖြစ်လို့ ဝယ်ကြရရှာခြင်း ဖြစ်၏။ အခြေခံ စားကုန်၊ အခြေခံ လူသုံးကုန်က လွဲလျှင် သူတို့ကို အားကိုးလို့ မရ။

ဝယ်အား အကောင်းဆုံးကတော့ လူလတ်တန်းစားများ ဖြစ် ၏။ သူတို့က မရှိမရှား။ တစ်ကြိမ်တည်း တနင့်တပိုး မဝယ်နိုင်သော် လည်း မကြာခဏ ဝယ်တတ်ကြသူတွေ။ ငွေပိုငွေလျှံလေး နည်းနည်း ရှိလာတာနဲ့ ပစ္စည်းဝယ်လေ့ ရှိသူတွေ။ သူတို့က အဖိုးနည်းဝန်ပါ ပစ္စည်းများကို ဝယ်လေ့ ရှိ၏။ ထိုပစ္စည်းများမှာ သူ့အတိုင်းအတာနှင့် သူ သုံးပျော်သော်လည်း သိပ်တာရှည်တော့ အသုံးမခံ။ ထိုအခါ နောက်ထပ် ဝယ်ကြရပြန်သည်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် တစ်ခါတည်း ငွေများ များ မသုံးရဘဲ အလီလီ ဝယ်ရသောကြောင့် မထောင်းတာလှ။ သူတို့ အဖို့ ဝယ်စရာတွေက တစ်ခုပြီး တစ်ခု အလှည့်ကျ ပေါ်နေသည်။

နတ်သမီး*စာအုပ်တိုက်



ထူးနိဝစ္စည်း ရောင်းသူများအနေဖြင့် လူလတ်တန်းစားတွေဆီက အမြတ်ငွေကို တစ်ချိတည်းနှင့် နင့်နေအောင် မရသော်လည်း အမယ် ငုံ့အောင် မကြာခဏ ရောင်းရသဖြင့် ပိုကိုက်သည်ဟု ဆိုရမည်။

ထိုသဘောတရားအရဆိုလျှင် လူလတ်တန်းစားတွေ များများ ရှိဖို့ လိုသည်။ အလွန်အမင်း ချမ်းသာသူက နည်းနည်း၊ ဆင်းရဲသား က နည်းနည်း၊ လူလတ်တန်းစားက များများ ရှိနေလျှင် ထိုတိုင်းပြည် စီးပွားရေး ကောင်းသည်ဟု မှတ်ယူရမည်ဆိုသော အယူအဆတစ်ခု ရှိ၏။

လူလတ်တန်းစားတွေ များလာအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲဆို တော့ အခြေခံ လူတန်းစားတွေကို အဆင့်မြင့်လာအောင် ဆွဲတင် ရမည်။ သူတို့ ဝင်ငွေ တိုးလာအောင် လုပ်ရမည်။ သူတို့သည် အဆင့် တက်လာသောအခါ လူလတ်တန်းစားနှင့် ထိုက်တန်အောင် နေထိုင် စားသောက်ကြမည်။ လူလတ်တန်းစားသုံး ပစ္စည်းများ ဝယ်ယူ ဖြည့် တင်းလာကြမည်။ ထိုအခါ ဝယ်လိုအား တက်လာပြီး ကုန်ပစ္စည်းတွေ အရောင်းသွက်မည်။ သည်အတွက် လိုအပ်သော စက်ရုံ အလုပ်ရုံများ တိုးချဲ့ရမည်။ လူတွေအတွက် အလုပ်အကိုင် အခွင့်အလမ်းတွေ ပိုလာ မည်။ အလုပ်အကိုင် ကောင်းလာတော့ ဝင်ငွေ ပိုလာမည်။ ဝင်ငွေ ပိုလာတော့ ဝယ်လိုအား တက်လာ မည်။ သည်နည်းနဲ့ တစ်ဆင့်ပြီး တစ်ဆင့် စီးပွားရေးတစ်ခုလုံး တိုး တက်လာမည်ဟု ယူဆကြသည်။

ဒါဖြင့် ချမ်းသာတဲ့လူတွေ များလာရင် ပိုမကောင်းဘူးလားဟု မေးစရာ ရှိ၏။ သီအိုရီအရဆိုလျှင်တော့ ချမ်းသာတဲ့လူ များလာလျှင် ဆင်းရဲတဲ့လူလည်း အချိုးကျ ပိုများလာတတ်သည်ဟု အဆိုရှိ၏။ အကြောင်းကတော့ လူတစ်ယောက် ချမ်းသာလာတယ်ဆိုတာ တခြား



လူအများစုရဲ့ ငွေတွေ သူတစ်ယောက်တည်းဆီ စုပြုံရောက်ရှိလာလို့
ပဲ မဟုတ်လား။ ငွေဆိုတာကလည်း လူအများစု လက်ထဲမှာ လှည့်
လည် ပျံ့နှံ့နေမှ အဓိပ္ပာယ်ရှိသည်။ လူအများ သုံးနိုင်၊ စွဲနိုင်မှ ငွေ
ပီသသည်ဟု ဆိုရပါမည်။ ဒါကြောင့်လည်း လူလတ်တန်းစားများ
သည် စီးပွားရေးမှာ အရေးပါသော အစိတ်အပိုင်းဟု ဆိုကြခြင်း ဖြစ်
လိမ့်မည်။



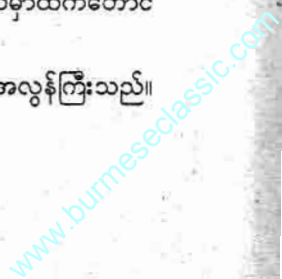
လူလတ်တန်းစားဆိုတာ ဘယ်လိုဟာမျိုးလဲ။ သူ့စကားလုံးထဲ
မှာ အဓိပ္ပာယ်က ပါပြီးသားဖြစ်၏။ အလယ်အလတ် အဆင့်ရှိသူ၊
သိပ်လည်း မချမ်းသာ၊ သိပ်လည်း မဆင်းရဲဆိုသော လူမျိုးဖြစ်၏။
တစ်ခုတော့ ရှိသည်။ လူလတ်တန်းစားကို သတ်မှတ်ရာမှာ စံချိန်စံညွှန်း
တစ်ခုတည်းကို ပုံသေထားလို့တော့ မရ။ သူ့နိုင်ငံအလိုက် ကွဲပြား
တာတွေ ရှိနိုင်၏။

အမေရိကန်မှာ မော်တော်ကား စီးနိုင်တိုင်း သူဌေးဟု ခေါ်လို့
မရ။ သူတို့ဆီမှာ တစ်အိမ်ထောင်မှာ အနည်းဆုံး ကားတစ်စီးမရှိလို့
မဖြစ်။ အလုပ်အကိုင်သာ မရှိဘဲ နေချင် နေမည်၊ ကားကတော့
ရှိကြသည်။

စင်ကာပူမှာကျတော့ ချမ်းသာသူတွေမှ ကိုယ်ပိုင်ကား စီးနိုင်
သည်။ နိုင်ငံက ကျဉ်းတော့ ကားစီးရေကို ကန့်သတ်ထားရသည်။
ကားတစ်စီး ပိုင်ဆိုင်ခွင့်ရဖို့ ဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာထက်တောင်
ခဲယဉ်းသေးသည်။

ဂျပန်မှာ တိုက်ခန်းဈေးတွေ၊ မြေဈေးတွေ အလွန်ကြီးသည်။

နတ်သမီးနဲ့စာအုပ်တိုက်





ဝင်ဇာလို အချက်အချာကျသော နေရာမျိုးဆိုလျှင် မြေဈေးတွေက ခေါင်ခိုက်နေသည်။ တစ်ပေပတ်လည်၊ တစ်မီတာပတ်လည်လို့တောင် မပြောတော့။ ပို့စကတ် အရွယ်အစားလောက်ကို ဘယ်လောက် တန်သည်ဆိုပြီး ပြောကြရသည်အထိ။ တိုက်ခန်းတစ်ခန်း ပိုင်ဖို့မလွယ်။ ကိုယ်ပိုင်မြေကွက်နဲ့ လုံးချင်းအိမ်နဲ့နေလျှင် လူကုထံစာရင်း ဝင်သည်။

ကျွန်တော်တို့ဆီမှာတော့ မြို့စွန့်ဘက်မှာ နေနိုင်လျှင် တိုက်ခန်းတစ်ခန်းကို ဈေးပေါပေါနှင့် ရနိုင်သည်။ မြေတွေဆိုတာတော့ ပေါလိုက်တာ၊ တချို့တွေ နေတောင် မနေဘဲ သည်အတိုင်း ပစ်ထားတဲ့ မြေကွက်တွေ ဒဂုံမြို့သစ်ဘက်မှာ မျက်စိတစ်ဆုံး ရှိသည်။

ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ဆယ်လူလာဖုန်းခါးမှာ ချိတ်ထားလျှင် ဘော့စ်ပဲဟု ယူဆသည်။ ဂျပန်လိုနေရာမျိုးမှာကျတော့ ဆယ်လူလာဖုန်းဆိုတာ ကျောင်းသားကျောင်းသူတွေကအစ ဖောဖောသီသီ ကိုင်နေကြသည်။

တစ်ခုရှိပြန်တာက ငွေကြေး သုံးစွဲနိုင်မှု အနည်းအများကိုချည်းပဲ ကြည့်ပြီး အဆင့်ခွဲလို့လည်း မဖြစ်သေး။ လမ်းဘေးမှာ ဈေးရောင်းနေသူ တစ်ယောက်သည် ကျောင်းဆရာတစ်ယောက်ထက် ပိုပြီး သုံးနိုင်စွဲနိုင်သောကြောင့် သူက ပိုအဆင့်မြင့်သည်ဟု ပြောလို့မရ။ ထို့အတူ ကဗျာဆရာတစ်ယောက်နှင့် ရုပ်ရှင်မင်းသားတစ်ယောက်ကို ဝင်ငွေချင်း ယှဉ်ပြီး အကဲဖြတ်လို့လည်း မဖြစ်။

ယေဘုယျအားဖြင့် ဆိုလျှင်တော့ လူလတ်တန်းစား ဆိုသည်မှာ...

စားဝတ်နေရေးအတွက် လုံလောက်သော ဝင်ငွေရှိပြီး စုဆောင်းနိုင်သော အခြေအနေ ရှိခြင်း။

နတ်သမီးနားစာအုပ်တိုက်

www.burmeseclassic.com

မိသားစုတစ်ခုအတွက် အခြေခံ လိုအပ်သော ခေတ်မီ အသုံး
အဆောင်များ သုံးနိုင်ခြင်း။ (ကက်ဆက်၊ ရုပ်မြင်သံကြား၊ ဝီဒီယိုစက်
စသည်။)

ဂုဏ်သိက္ခာရှိပြီး အာမခံချက်ရှိသော အလုပ်အကိုင် အတည်
တကျ ရှိခြင်း။

ပညာတတ်ခြင်း။ (အတန်းပညာတစ်ခုတည်းကို မဆိုလို၊ အသိ
ပညာ၊ အတတ်ပညာတွေလည်း အကျုံးဝင်သည်။)

အဆင့်အတန်းမြင့်သော ပြောဆို၊ နေထိုင်၊ ပြုမူမှု ရှိခြင်း။

ထိုအချက်တွေထဲက အများစုနှင့် ကိုက်ညီလျှင် လူလတ်တန်း
စားဟု ခေါ်ဆိုနိုင်မည် ထင်၏။



လူလတ်တန်းစားအကြောင်း ပြောရင်းက သံတူကြောင်း
ကွဲတစ်ခုကို သွားစဉ်းစားလိုက်မိ၏။ ပစောက်သတ်နှင့် လပ်သော
'လူလပ်တန်းစား' များ အကြောင်းပင် ဖြစ်၏။ အထက်လည်း
မရောက်၊ အောက်လည်း မဟုတ်၊ အလယ်မှာလည်း မရှိဘဲ ကြားမှာ
'လပ်'နေကြသောသူများ ဖြစ်၏။

သူတို့မှာ ငွေကြေးများများစားစား မရှိသောကြောင့် လုပ်ငန်း
လည်း မလုပ်နိုင်၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ဖို့ အင်အားလည်း မရှိ။ အကြံ
အဖန်လည်း မလုပ်တတ်။ အလုပ်ကြမ်း လုပ်ရအောင်လည်း ခွန်အား
က မရှိ။ လမ်းဘေးမှာ ဈေးရောင်းဖို့ကျတော့လည်း ရှက်သည်။
ကုမ္ပဏီမှာ လုပ်ဖို့ သွားစုံစမ်းသောအခါ 'ကွန်ပျူတာကိုင်တတ်လား'
ဆိုသော မေးခွန်းတစ်ခုနှင့်ပင် လန်ထွက်လာသည်။ ခပ်နိမ့်နိမ့် ရာထူး

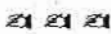
နတ်သမီး ❄️ စာအုပ်တိုက်



လောက်နဲ့လည်း မလုပ်ချင်။ ကိုယ်က ဘွဲ့ရပညာတတ်ဆိုတော့ မာန်ကလေးက ရှိနေသည်။ မြန်မာစကားတောင် ပီသအောင် မပြောတတ်တဲ့လူကို အရိုအသေပေးပြီး အောက်ကျိုရတာမျိုးလည်း မလုပ်နိုင်။

ထိုအခါ သူတို့သည် အလုပ်အကိုင် အတည်အကျမရှိဘဲ ဟိုယောင်ယောင် သည်ယောင်ယောင် ဖြစ်နေကြရ၏။ တစ်နေ့ကုန်နီးပါး လက်ဖက်ရည်ဆိုင် ထိုင်ပြီး နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေးအကြောင်းတွေ ပြော၊ ဂဏန်းတွေတွက်၊ ညနေပိုင်းကျတော့ တချို့က ဘီအီးဆိုင် သွားထိုင်၊ တချို့က ဘုရားတက် ပုတီးစိပ်ကြသည်။ သည်လိုနဲ့ပဲ ကြာတော့ အသားကျသွားပြီး သူတို့၏ နေ့စဉ်နေထိုင်မှုဘဝက သည်ပုံစံ အတိုင်း အတည်ဖြစ်သွားတော့သည်။

ပြောသာ ပြောရတယ်၊ ကျွန်တော် ကိုယ်တိုင်ပင်လျှင် စာရေးဆရာဆိုသော အလုပ်ကလေးသာ မရှိလျှင် သူတို့လို 'လူလပ်တန်းစား' စာရင်းဝင် ဖြစ်နေလေမလားမသိ။



တစ်ရက်မှာတော့ ကျွန်တော်၏ ဇာတ်လိုက်ကျော်ကြီး သူငယ်ချင်း စိန်ကြောင်နှင့် လမ်းမှာ သွားဆုံသည်။ လက်ဖက်ရည်ဆိုင် ထိုင်ကြရင်း သူက မေးသည်။

“မင်း အခု ဘာတွေ ရေးနေလဲကွ”

“ငါလား၊ လောလောဆယ်တော့ ဓနစီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းမှာ အသပြာလုလင်ဆိုတဲ့ ခေါင်းစဉ်နဲ့ စီးပွားရေးအကြောင်း လေးတွေ ရေးနေတယ်”

ဟု ကျွန်တော်က ဖြေသောအခါ သူ့ဟားတိုက်ရယ်လေတော့

နတ်သမီးနဲ့စာအုပ်တိုက်

သည်။ အတော်ကြာအောင် အူနှိပ်နေပြီး။

“ဟာ. . . ဟား မင်းလိုကောင်က စီးပွားရေးအကြောင်း ရေးတယ်၊ ဟုတ်လား၊ ဒီမှာ ဟေ့ကောင်၊ ဟိုးအရင်တုန်းက မင်းကဲ့ကော်ပန်း ဝယ်တာ မှတ်မိသေးလား။”

ဟု မေးသည်။

ကျွန်တော် လူပျိုဘဝက ရည်းစားကို မျက်နှာလုပ်ဖို့ ကဲ့ကော်ပန်းဝယ်ပုံကို သည်ကောင် အစဖော်သည်။ ထိုစဉ်က လမ်းဘေးမှာ ကဲ့ကော်ပန်းရောင်းသော ကောင်လေးကို ကျွန်တော်က တစ်ပွင့်ဘယ်လောက်လဲ မေးသည်။

“ပြားသုံးဆယ်ပါ”

“တစ်ကျပ်ဖိုး သုံးပွင့်ထားလိုက်ကွာ”

ဟု ကျွန်တော်က ဆစ်သည်။ ကောင်လေးက

“ဟုတ်ကဲ့ ယူလေ”

တကယ်တော့ ကျွန်တော် ကြောင်ခြင်း ဖြစ်၏။ တစ်ပွင့် ပြားသုံးဆယ်ဆိုတော့ သုံးပွင့်ယူလျှင် ပြားကိုးဆယ်ပဲ ကျသည်။ ဒါကို ကျွန်တော်က ဆယ်ပြားတောင် ပိုပေးပြီး ဆစ်ဝယ်လိုက်ခြင်း ဖြစ်၏။ အမှန်မှာ တစ်ပွင့်၊ သုံးဆယ်ငါးပြားဆိုမှ တစ်ကျပ်ဖိုး သုံးပွင့် ဆစ်ရမှာလေ။

ကျွန်တော်၏ ကြောင်ကွက်ကို သည်ကောင်က ငယ်ကျီးငယ်နာဖော်ခြင်း ဖြစ်၏။ တစ်နည်းအားဖြင့် ပန်းဝယ်တာတောင် ဈေးမဆစ်တတ်တဲ့ကောင်က စီးပွားရေးအကြောင်း ရေးမယ်ဆိုလို့ ဟားခြင်း ဖြစ်၏။

“ဒီအတိုင်းဆိုရင် ငါလည်း မော်ဒန်ကဗျာ ရေးရင် ရပြီပေါ့”

ဟု သူက ထပ်ရိုလိုက်ပြီးမှ



“ဆိုပါဦး၊ မင်းက ဘာအကြောင်းတွေ ရေးတာလဲ”
ကျွန်တော်က ရေးပြီးသမျှ ပြောပြပြီး

“ဒီတစ်လတော့ လူလတ်တန်းစားအကြောင်း ရေးမလို့ကွ”

“ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်ကွာ၊ လူတန်းစားဆိုတာ မရှိပါဘူး”

“ဘာ၊ မရှိဘူး ဟုတ်လား”

“အေးလေ၊ တကယ်တော့ လူအားလုံး သူလိုကိုယ်လိုချည်း ပါပဲကွာ၊ မင်း စဉ်းစားကြည့်၊ မြစ်ထဲ ချောင်းထဲမှာ ကွန်ပစ်စား တဲ့ လူကို ဘာခေါ်သလဲ၊ တံငါသည်လို့ ခေါ်တယ် မဟုတ် လား။ အေး ကန်ကြီးတွေ တူးပြီး ငါးတွေ အကြီးအကျယ် မွေးတဲ့ လူတွေ၊ သင်္ဘောတွေ၊ စက်လှေတွေနဲ့ငါးဖမ်းတဲ့ အလုပ် ကို လုပ်တဲ့လူတွေ ကျတော့ ရေလုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်သွားရော။ ဒီလိုပဲ သစ်သားအိမ်ဆောက်တဲ့လူကို လက်သမားလို့ ခေါ် တယ်၊ တိုက်ကြီးတာကြီးတွေ ဆောက်တဲ့လူကျတော့ အင်ဂျင် နီယာလို့ ခေါ်တယ်လေ၊ တကယ်တော့ သိပ်မထူးပါဘူးကွာ၊ ငယ်တာနဲ့ ကြီးတာပဲ ကွာတာပေါ့”

“မင်းပြောတာလည်း ဟုတ်တုတ်တုတ်ပဲ၊ ဒါပေမဲ့...”

“တစ်ခုရှိသေးတယ်ကွ၊ ကိုယ့်မှာ ဖြစ်နေတဲ့ ဒုက္ခကို လူတွေ သိအောင် တစာစာ အော်ပြီး ပိုက်ဆံတောင်းတဲ့လူကို သူတောင်းစားလို့ ခေါ်တယ်။ အဲ ကိုယ့်ရဲ့ ခံစားချက်တွေကို စာနဲ့ပေခွဲရေးပြီး တိုင်းသိပြည်သိ ထုတ်ဖော်ပြောဆိုတဲ့ လူမျိုးကျ တော့ ဘာခေါ်သလဲ သိလား”

“ပြောပါဦးကွ”

“စာရေးဆရာလို့ ခေါ်တယ်ကွ၊ မှတ်ထား”

နတ်သမီးနဲ့စာအုပ်တိုက်

“အေပေး၊ နှိုင်းစရာ ရှားလို့ကွာ”

“ဟုတ်တယ်လေ၊ မင်းတို့ စာရေးဆရာတွေလည်း ဝေဒနာကို ရောင်းစားနေကြတာပဲ မဟုတ်လား”

ကျွန်တော်က သူ့ကို ရေနှေးကြမ်းနဲ့ လှမ်းပက်မည့်ဟန် ပြုသည်။ သူက လက်နှင့် ကာလိုက်ပြီးမှ

“အဲ အဲ နေပါဦးကွ၊ ခုန မင်းပြောတာဘာ၊ ဪ ပစောက် သတ်နဲ့ လပ်တဲ့ လူလပ်တန်းစား ဟုတ်လား၊ အဲဒီစကားလုံး ကလေးတော့ သဘောကျတယ်ကွ၊ ဒါနဲ့ ငါ့ကိုတော့ ဘယ် အတန်းအစားလို့ သတ်မှတ်မလဲ”

ကျွန်တော် မဖြေခင် သူ့ဘာသာ ဆက်ပြောသည်။

“ငါတို့လို ကောင်မျိုးကျတော့ လူနပ်တန်းစားလို့ ခေါ်တယ် ကွ၊ ဟုတ်တယ်၊ ငါတို့ စီးပွားရေးလောကမှာတော့ နပ်မှ ရှင်သန်နိုင်တာ၊ မနပ်ရင်တော့ ခံရပြီသာမှတ်”

ကျွန်တော်ကလည်း သူ့စကားကို သဘောကျပြီး ပြုံးလိုက် မိသည်။ ထိုအခါ သူက

“ဟေ့ကောင် ဟေ့ကောင်၊ မင်းပြုံးပုံကို ငါ သိတယ်၊ ငါ့ အကြောင်းတွေ စာထဲ ထည့်ရေးမလို့ ကြံနေတာမဟုတ်လား၊ ဒီတစ်ခါ ထည့်ရေးရင် ငါ ဆွဲထိုးမှာနော်”

သည်ကောင် ခုလို ကြိမ်းမောင်းလျှင် ကျွန်တော် သဘော ပေါက်ပြီ။ ရေးလို့ ကောင်းတဲ့အကြောင်းတွေ သူ ထပ်ပြီး ပြောပြတော့ မည်ဖြစ်ကြောင်း သေချာသွားပါပြီ။





အခန်း (၇)

ကျွန်တော်သည် 'သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်အကြောင်း' အမည်ရှိ စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ရေးခဲ့ဖူးသည်။ ထိုစာအုပ်ကို ဖတ်ဖူးသူတွေက တော့ 'စိန်ကြောင်' ဟု ဆိုလိုက်တာနဲ့ အသားညိုညစ်ညစ်၊ မျက်နှာမှာ ဝက်ခြံပရပူစ်၊ ခေါင်းတုံးဆံတောက်နှင့် ကွမ်းလေးတဖြူဖြူ လုပ်ရင်း အကြံထုတ်နေသော လူတစ်ယောက်ကို ပြေးမြင်မိကြပါလိမ့်မည်။ စာအုပ်ကို မဖတ်ဖူးသေးသူတွေအတွက်တော့ နည်းနည်း ပြန်မိတ်ဆက်ပေးဖို့ လိုမည် ထင်ပါသည်။

စိန်ကြောင်သည် ကျွန်တော်၏ ငယ်သူငယ်ချင်း ဖြစ်၏။ ငယ်ငယ်ကတည်းက အိမ်က လုပ်ငန်းကို ကူလုပ်ရင်း ကျောင်းတက်ခဲ့ရသူ ဖြစ်၏။ သူ့အတွက် စီးပွားရှာဖွေသော အရေးအကြီးဆုံးဟု ယူဆထားသူ ဖြစ်၏။ လူငယ်တို့ သဘာဝ ကစားခုန်စားခြင်း၊ ဝတ္ထုဖတ်ခြင်း၊ သီချင်း နားထောင်ခြင်း၊ ဂစ်တာတီးခြင်း၊ ဘောလုံးကန်ခြင်း၊ ရုပ်ရှင်

နတ်သမီး ❄️ စာအုပ်တိုက်

ကြည့်ခြင်း စသည်တို့ကို လုံးဝ ဝါသနာမပါ။ ဂေါ်လီတောင် ဖြောင့်
အောင် မပစ်တတ်၊ ဂျင်တောင် လည်အောင် မပေါက်တတ်။ သို့ရာ
တွင် သူ့ကိုယ်တိုင်ကတော့ ဂျင်တစ်လုံးလို မွတ်နေသူ ဖြစ်၏။

သူက စီးပွားရေးလုပ်ရာမှာ အလွန် လျင်သည်။ ကွက်ကျော်
မြင်တတ်သည်။ တစ်ခါတစ်ခါ လူလည်ကျတတ်သည်။ သည်လို ဆို
သောကြောင့် သူ့ကို ဝိသမသမားဟု ပြောလို့မရပြန်။ သူသည်
လောဘကြီးသောကြောင့် စီးပွားရှာနေခြင်း ဟုတ်ဟန် မတူ။ အလုပ်
မလုပ်ရလျှင် မနေတတ်သူ၊ ငွေရှာခြင်းသည် အသွေးအသားထဲမှာ
မွေးရာပါ ပီဖေအဖြစ် ပါလာသူဟု ဆိုနိုင်မည် ထင်၏။

မျောက်တစ်ကောင် ဖြစ်လာလျှင် ဣန္ဒြေနှင့်နေလို့ မရသလို
စီးပွားရေးသမား တစ်ယောက်အဖို့ အကွက်ကောင်း တွေ့လျှင်
လက်ရှောင်ပြီးနေလို့ သဘာဝမကျသည့် သဘောပါပဲ။

သည်ကောင်က စိတ်ရင်းတော့ ကောင်းသည်။ သူ့ခေါင်းထဲမှာ
စီးပွားရေးသာ ရှိသည်ဆိုသော်လည်း လူမှုရေး စိတ်ဓာတ်ကလေး
ကတော့ တစ်ထောင့်တစ်နေရာမှာ ခိုအောင်းလျက် ရှိပါသေးသည်။
တစ်ချက်တစ်ချက် အလစ်မှာ လှစ်ခနဲ လှစ်ခနဲ ပေါ်ထွက်လာတတ်
သည်။

ကျွန်တော်တို့တွေ ရည်းစားထားခြင်း၊ ချစ်သူနှင့် ချိန်းတွေ့ခြင်း
တို့ကို သူက အဖိုးတန်သော အချိန်တွေကို အလဟဿ ဖြုန်းတီးပစ်
ခြင်းဟု ဆိုသည်။ မိန်းမယူတဲ့ လူဟာ ကိုယ့်ထမ်းပိုး ကိုယ်ရှာတဲ့နွား
လိုပဲဟု ရှုတ်ချတတ်သည်။

“ဘယ့်နှယ်ကွာ၊ ကိုယ့်အမေလဲ မဟုတ်၊ ကိုယ့်နှမလဲ မဟုတ်၊
ဆွေမျိုးလဲ မတော်စပ်တဲ့ သူစိမ်း မိန်းမတစ်ယောက်ကို ပင်

နတ်သမီး စာအုပ်တိုက်

www.burmeseclassic.com



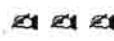
ပင်ပန်းပန်း ရှာဖွေ လုပ်ကျွေးရမယ်ဆိုတာ ဘယ်လိုမှ တွက်ခြေ မကိုက်တဲ့ကိစ္စပဲကွ”

ဟု ဆိုတတ်သည်။ သူငယ်ချင်းတွေ မင်္ဂလာဆောင်ပြီဆိုလျှင် တော့ ဆဲဆဲဆိုဆိုနှင့်ပင် ဝိုင်းလုပ်ပေးပြန်သည်။ သူ့မှာ တစ်ခု ကောင်း တာက သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ယောက် ဒုက္ခရောက်နေပြီဆိုလျှင် အကူအညီပေးဖို့ ဝန်မလေးတတ်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။

သည်ကောင့် ဝါသနာတစ်ခုက နာရေးကိစ္စတွေမှာ ကိုယ်ဖိရင်ဖိ ကူညီတတ်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။ မိတ်ဆွေ အပေါင်းအသင်းမှ မဟုတ်၊ ရပ်ကွက်ထဲက နာရေးကိစ္စတွေမှာလည်း သူပဲ ဦးစီးဦးဆောင် လုပ် တတ်သည်။ မွေးနေ့ဧည့်ခံပွဲတို့၊ ဘာတို့သာ မသွားဘဲ နေချင်နေမည်၊ နာရေးကိစ္စဆိုလျှင်တော့ ဘယ်လောက် အလုပ်များများ ရောက် အောင် သွားပြီး အစအဆုံး ကူညီတတ်သည်။ သည်လိုကိစ္စတွေမှာ ဘယ်လောက်တောင် ပါဝင် ဆောင်ရွက်ခဲ့သလဲဆိုလျှင် နိဗ္ဗာန် ယာဉ်လုပ်ငန်းက လူတွေ၊ သုသာန်က လူတွေနဲ့တောင် ခင်မင်သွား သည်အထိ ဖြစ်၏။

“ငါ့များ အခေါင်းပရိုမိုတာ ထင်နေသလား မသိပါဘူးကွာ၊ ငါ့ရောက်သွားရင် အခေါင်းရောင်းတဲ့လူတွေက ကာရာအို ကေမှာ ပန်းကုံးအများဆုံး စွပ်တတ်တဲ့လူကို ကြိုဆိုသလို အရေးပေးတတ် ကြတယ်ကွ”

ဟု သူက ရယ်ပြီး ပြောခဲ့ဖူးသည်။



ကျွန်ပော်က စီးပွားရေးမှာ သူ လူလည်ကျတဲ့အကြောင်းတွေ

နတ်သမီး * စာအုပ်တိုက်

www.burmeseclassic.com



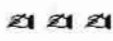
စာထဲ ထည့်ရေးသည်။ သူက ကျွန်တော့်ကို ဆဲသည်။ ပြီးတော့မှ ရေးလို့ကောင်းတဲ့အကြောင်းအရာ ကုန်ကြမ်းတွေ ထပ်ပြီး ပြောပြသည်။ သူတို့ စီးပွားရေး အသိုက်အဝန်းထဲက လူတွေနဲ့ ဆုံတဲ့အခါ “ကျွန်တော့်အကြောင်းတွေ ပေါက်ကရ လျှောက်ရေးတာ ဒီကောင်ပေါ့ဗျာ”

ဆိုပြီး ကျွန်တော်နဲ့ မိတ်ဆက်ပေးပြန်သည်။ ထိုအခါ ဟိုလူတွေက...

“ဖတ်ဖူးပါတယ်ဗျာ၊ ဒါပေမဲ့ ခင်ဗျားက ကိုယ့်သူငယ်ချင်းမို့ ဆိုပြီး လျှော့လျှော့ပေါ့ပေါ့ ရေးတာတော့ ဘယ်ကောင်းမလဲ” ဟု ဝေဖန်သည်။ စိန်ကြောင်က

“ဟဲ... ဟဲ... အကုန်ပြောပြလို့တော့ ဘယ်ဖြစ်မလဲဗျ။ အဲအတော်ပဲဗျာ၊ နောက် တစ်ခါကျရင် ခင်ဗျားအကြောင်း ရေးခိုင်းရမယ်၊ လတာပြင်က နုန်းနုတွေကို အခြောက်လှန်း၊ အမှုန့်လုပ်ပြီး ဘီလပ်မြေထဲ ရောတာလေ”

ဟု ပြန်ပြောလိုက်ရာ ဟိုလူ၏ မျက်နှာ ရဲခနဲ နီပြီး ပြုံးမဲ့မဲ့ကြီး ဖြစ်သွားရ၏။



စိန်ကြောင်နှင့် ကျွန်တော်သည် ဟိုအရင်က မကြာခဏ ဆုံဖြစ်သည်။ နောက်ပိုင်း သူ့လုပ်ငန်းနယ်ပယ်က ကျယ်ပြန့်လာသောအခါ အားလပ်ချိန် နည်းလာသည်။ ကျွန်တော်နဲ့လည်း သိပ်မတွေ့ဖြစ်တော့။ တစ်ခါတလေကျမှ အချိန်မစောင့်ကြီး အိမ်ကို ပေါက်ချလာတတ်သည်။

www.burmeseclassic.com



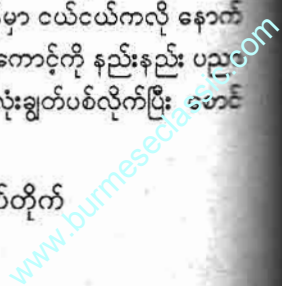
အချိန်မတော်ကြီး ဆိုတာက ညကြီးမင်းကြီးကို ပြောခြင်း မဟုတ်။ မနက်အစောကြီး ရောက်လာတတ်ခြင်းကို ဆိုလိုသည်။ ကျွန်တော်က ညဆိုလျှင် ညဉ့်နက်အောင် စာရေးပြီး မနက်နေမြင့်မှ အိပ်ရာထတတ်သည်။

သည်ကောင်က မနက် ၆:၀၀ နာရီလောက် နိုးတတ်သူ ဖြစ်၏။ ဒါတောင် ခုကျမှ အကျင့်ပျက်သွားတာတဲ့။ ငယ်ငယ်ကဆို မနက် ၅:၀၀ နာရီထပြီး အိမ်အလုပ်တွေ ကူလုပ်ရတာတဲ့။

စိန်ကြောင်သည် အလိုက်ကမ်းဆိုး သိတတ်သူ မဟုတ်။ အိမ်ကို သူ ရောက်လာလို့ ကျွန်တော်အိပ်နေတုန်းဆိုလျှင် အိပ်ခန်းထဲထိ ဝင်နှိုးတတ်သည်။ စောင်တွေ ဆွဲလှန်၊ ခုတင်ပေါ်က အတင်းဆွဲချ လုပ်တတ်သည်။

တစ်ရက်မှာတော့ မနက် ၇:၀၀ နာရီလောက်မှာ အိမ်ရှေ့ဘက်က ဆူဆူညံညံ စကားပြောသံကြောင့် ကျွန်တော် လန့်နိုးလာသည်။ ပုရစ်အော်သံလို စူးစူးရှရှ အသံမျိုးမှာ သူတစ်ယောက်တည်းသာ ရှိသဖြင့် သည်ကောင် ရောက်လာကြောင်း သိလိုက်သည်။ ကျွန်တော့် မိန်းမက ကျွန်တော် ညက ညဉ့်နက်မှ အိပ်ရကြောင်း ပြောပြီး ဟန့်တားနေသံ ကြားရသည်။ သည်ကောင်ကလည်း 'နင့်ယောက်ျား တစ်ရက်လောက် စောစောထလိုက်ရလို့ သေမသွားဘူး' ဟု ပြန်ပြောသည်။

သည်ကောင် အိပ်ခန်းထဲ ဇွတ်ဝင်လာတော့မှာ သေချာသည်။ အိပ်ရေးမဝဘဲ ထရတော့မည်။ ထိုအချိန်မှာ ငယ်ငယ်ကလို နောက်ချင်ပြောင်ချင်စိတ် ပေါ်လာသည်။ သည်ကောင်ကို နည်းနည်း ပညာပေးရမည်။ ထို့ကြောင့် ပုဆိုးကို ကွင်းလုံးချွတ်ပစ်လိုက်ပြီး စောင်



ကလေး ပြန်ခြံ၍ အိပ်ချင်ယောင် ဆောင်နေလိုက်၏။
ထင်တဲ့အတိုင်းပဲ။ စိန်ကြောင်သည် ဟောင်ဖွာဟောင်ဖွာ ရေ
ရွတ်ရင်း အိပ်ခန်းထဲ ဝင်လာသည်။

“အမယ် ကြည့်စမ်း၊ ဒီအချိန်အထိ ဇိမ်နဲ့ နှပ်နေတယ်၊ သူ့ကိုယ်
သူ ဘာအောက်မေ့နေမလဲ မသိဘူး၊ ခုလို သောက်ပျင်းကြီးတဲ့
ကောင်မျိုး ဘယ်တော့မှ လူမွေးလူတောင် ပြောင်မှာ မဟုတ်
ဘူး။”

ပြောပြောဆိုဆို ‘ဟေ့ကောင်၊ ထစမ်း’ ဆိုပြီး လှုပ်နှိုးသည်။
ကျွန်တော်က မျက်စိမဖွင့်ဘဲ အိပ်ချင်မူးတူးလေသံ တမင် လုပ်၍

“ဘယ်သူလဲကွာ အစောကြီး လာနှိုးတာ”

“အမယ် မင်းဘကြီးကွ မင်းဘကြီး”

ဆိုပြီး သည်ကောင် စိတ်မရှည်တော့ဘဲ ခြံထားသော စောင်
ဆွဲလှန်ပစ်လိုက်သည်။ တစ်ဆက်တည်းမှာပဲ ‘ဟာ’ ဆိုသော
အသံထွက်လာသည်။ သည်တော့မှ ကျွန်တော်က တဟားဟား ရယ်
လိုက်၏။

“အေပေး၊ တော်တော် အကျင့်ယုတ်တဲ့ကောင်”

ဟု အော်ပြီး အခန်းပြင် ထွက်ပြေးလေသည်။

ကျွန်တော် မျက်နှာသစ်နေတုန်းမှာ ကျွန်တော့်မိန်းမကို

“နင့်ယောက်ျားက ငါ့ကို လက်နက်ပုန်းနဲ့ ခြိမ်းခြောက်တယ်
ဟ သိလား၊ သတိလဲထားဦးနော်၊ တော်ကြာ ဂျာမန်လက်ပစ်ဗုံး
ဝှက်ထားတယ်ဆိုပြီး အဖမ်းခံနေရဦးမယ်”

ဟု စ၊နေသံ ကြားရသည်။ ကျွန်တော့်မိန်းမလည်း နားရှက်
ဟန်ဖြင့်...



“စိန်ကြောင်ရယ်၊ မနက်စောစောစီးစီး နင့်မျက်နှာ မြင်ပြီး နင့် အသံကြားရတာ ကျက်သရေယုတ်လိုက်တာ၊ အိမ်ရှေ့မှာ အေး အေးဆေးဆေး သွားထိုင်စောင့်နေစမ်းပါ”

ဟု မီးဖိုခန်းထဲက နှင်ထုတ်နေသည်။

ကျွန်တော်လည်း အဝတ်အစား အမြန်လဲပြီး ထွက်လာခဲ့၏။

သည်ကောင့်ကို မြင်တော့

“ဟေ့ကောင် ပိုက်ဆံလာချေးတာလား၊ ဒီအချိန် ဘဏ် မဖွင့် သေးဘူးကွ”

ဟု ဦးအောင် နှိပ်လိုက်ရာ သူက

“ဟင်း မင်းလိုကောင်မျိုးများ၊ ဘဏ်တိုက် မပြောနဲ့ အပေါင် ဆိုင်ကတောင် အဝင်ခံမှာ မဟုတ်ဘူး၊ မင်းသာ ပိုက်ဆံ လိုချင်ရင် ငါ့အိမ်လိုက်ခဲ့။ အိမ်မှာ ပိုက်ဆံတွေ မင်းတစ်ရပ် မက ရှိတယ်”

“ဘာလဲ၊ ၅၀၀ တန် တစ်ရွက်ကို ကြိုးနဲ့ ချည်ပြီး ထုပ်တန်း မှာ ဆွဲထားလို့လား”

ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက် ဆုံလျှင် ခုလိုပဲ အပြန်အလှန် နှိပ် ကွပ်တတ်ကြသည်။

လက်ဖက်ရည်ဆိုင်မှာ ထိုင်မိကြတော့မှ သည်ကောင့်ကို သေသေချာချာ အကဲခတ်မိ၏။ မတွေ့ဖြစ်ကြသည့် လေးငါး ခြောက် လအတွင်းမှာ အတော်ပြောင်းလဲသွားသည်။ ခုနောက်ပိုင်း စိန်ကြောင် သည် ညနေတိုင်း ဘီယာဆိုင် ထိုင်နေသည်ဟု သတင်းကြားထား သည်။ ထို့ကြောင့် သည်ကောင် အတော်ဝပြုံးနေလေသည်။ ကျွန် တော်က-

“ဟေ့ကောင်၊ မင်း တော်တော် အဆင်ပြေနေတယ် ထင်တယ်၊ ဝလို့ ဖြိုးလို့ ကြည့်စမ်း၊ ဗိုက်လဲ ရွဲလာတယ်၊ မျက်နှာကြီးကလဲ ဖောင်းအစ်လို့၊ ပြီးတော့...”

“အဲဒါပေါ့ကွာ၊ ကာလဝိပါက် ကုပ်ပိုးတက် ဆိုတာ”

“ဟာ လုပ်ပြန်ပြီ စိန်ကြောင်ရာ၊ မင်းနဲ့ကျမှပဲ စကားပုံတွေ ပျက်တော့တာပဲ။ ကာလဝိပါက် နောက်ပိုးတက်လို့သာ ကြားဖူး ပါတယ်”

သူက ရယ်နေသည်။ ပြီးမှ

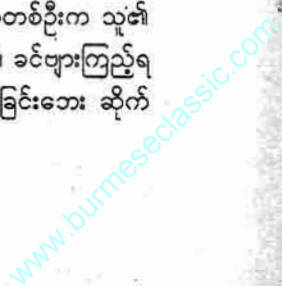
“မင်း စဉ်းစားကြည့်လေ၊ စီးပွားရေးသမားတွေဟာ လုပ်ရကိုင်ရ တာ ကျပ်တယ် အဆင်မပြေဘူး၊ မကိုက်ဘူး၊ မကျန်ဘူး ဆိုပြီး ညည်းကြည့်ကြရင်းနဲ့ပဲ ကားတစ်စီးက နှစ်စီး၊ တိုက်တစ်လုံးက နှစ်လုံး၊ မြေတစ်ကွက်က နှစ်ကွက်၊ မိန်းမ တစ်ယောက်က နှစ်ယောက်၊ ကုပ်ပိုးတစ်ထစ်က နှစ်ထစ် ဖြစ်လာကြတာပဲ မဟုတ်လား”

ကျွန်တော်က ခေါင်းညိတ် ထောက်ခံလိုက်သည်။ သူကလည်း ကျွန်တော့်ကို ပြန်အကဲခတ်ပြီး

“မင်းကတော့ ကြာလေ ပိန်လေပါပဲလား”

ဟု ပြောသည်။ ထိုအခါ ကျွန်တော်သည် ဆရာကြီး တက်တိုး ၏ ကမ္ဘာ့ဆိုးပေကြီးများ စာအုပ်ထဲက စာရေးဆရာကြီး ဘားနတ်ရှော အကြောင်းကို သတိရမိ၏။

တစ်ခါက သူနှင့် စာပြိုင်ဘက် စာရေးဆရာတစ်ဦးက သူ၏ အရိုးပဒေသာ ရုပ်ကို ကြည့်ပြီး ‘ဘားနတ်ရှောရယ်၊ ခင်ဗျားကြည့်ရ တာ ကျုပ်တို့ အင်္ဂလန်ပြည်မှာ ငတ်မွတ်ခေါင်းပါးခြင်းဘေး ဆိုက်





နေတယ်လို့ ထင်စရာ ဖြစ်နေပါလား' ဟု ပြောလိုက်ရာ ဘားနတ် ရှောက် 'ငတ်မွတ်ခေါင်းပါးခြင်း ဖြစ်မှာပေါ့ဗျာ၊ ရှိသမျှ အစားအစာ တွေကို ခင်ဗျားကချည်း နင်းကန် တုတ်နေတာကိုး' ဟု တစ်ဖက် ပုဂ္ဂိုလ်၏ ဝိုက်ပူကြီးကို ကြည့်ရင်း ပြန်နှက်လိုက်သည် ဆို၏။

ဒါကို သတိရပြီး ကျွန်တော်က ပြုံးလိုက်သောအခါ
“ဘာလဲ၊ မင်းက ငါ့ကို ဘာတွေ နှိပ်ကွပ်ချင်သေးလို့လဲ”
ဟု သူက မေးသည်။

“မဟုတ်ပါဘူးကွာ၊ ငါက သိပ်အသုံးကျတဲ့ကောင် မဟုတ် ဘူးလေ၊ ဒါကြောင့် မြေကြီး ဝန်ပေါ့အောင် ပိန်ပိန်လေး လုပ် ထားရတာလို့ ပြောမလို့ပါ”

သူက ခေါင်းခါသည်။ စိန်ကြောင်သည် တခြားအချိန်တွေမှာ ကျွန်တော့်ကို ရစရာ မရှိအောင် ပြောတတ်သော်လည်း သူ့သူငယ်ချင်း စာရေးဆရာတစ်ယောက် ဖြစ်နေတာကိုတော့ ဂုဏ်ယူတတ်သူ ဖြစ်၏။ ကျွန်တော်က ခုလို ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ချိုးချိုးနှိမ်နှိမ် ပြောတာကို တော့ သူ လက်မခံနိုင်ဟန်ဖြင့် -

“ဒီလိုတော့ မပြောနဲ့ကွာ၊ မင်းကို ငါ တစ်ခုပြောမယ်။ မင်း မုတ်ဆိတ်မွေးတို့၊ နှုတ်ခမ်းမွေးတို့ ရိတ်တဲ့အခါ ပုဆိန်နဲ့ ရိတ်လို့ ရမလား၊ ဘလိတ်ဓားပါးပါးလေးနဲ့ ရိတ်မှရမှာပေါ့၊ မင်း စာရေးတဲ့ အခါကျရင်ကော သံတူရွင်းကြီးနဲ့ ရေးလို့ရလား၊ လက်သန်းလုံး လောက်ရှိတဲ့ ဘောလ်ပင်လေးနဲ့ ရေးရတာ မဟုတ်လား”

သူ့ဥပမာကို ကျွန်တော် သဘောကျသွားသည်။ သို့ရာတွင် သည်ကောင် ရောင့်တက်မှာ စိုးသဖြင့်

“မင်းပါးစပ်က နတ်စကားထွက်သားပဲ”

“သိပ်အထင်မသေးပါနဲ့ကွ၊ ငါလဲ တစ်ခါတလေကြုံတဲ့အခါ စာဖတ်ပါတယ်၊ ဟိုတစ်လောကတောင် မဂ္ဂဇင်း တစ်စောင်ထဲမှာ ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ် ဖတ်လိုက်မိသေးတယ်၊ ခေါင်းစဉ်က ဘာလဲကွာ ငယ်သော်သေး၏ ဆိုလား”

“လုပ်ချလိုက်ပြန်ပြီ၊ ငယ်သော်လှ၏ ပါကွ၊ အရွယ်အစားကို ချဲ့ပစ်ပြီး အရည်အသွေးကို တိုးမြှင့်တဲ့ သဘောတရားလို့ အကြမ်းအားဖြင့် ပြောနိုင်တာပေါ့ကွာ”

“အေး ဟုတ်တယ် ဟုတ်တယ်၊ ငါက အဲဒီသဘောကို ပြောတာ၊ ဒါကြောင့် လူပိန်တာက အရေးမကြီးဘူး၊ စိတ်မပိန်ဖို့ အရေးကြီးတယ်”

ထို့နောက် သူသည် စားပွဲပေါ်ရှိ သတ္တုပန်းကန်ထဲက ပေါက်စီ တစ်လုံးကို ကောက်ယူလိုက်ပြီး

“ငယ်သော်လှ၏ ဆိုပေမယ့် လက်ဖက်ရည်ပန်းကန်တွေ ငယ်သွားတာ၊ ပေါက်စီတွေ သေးသွားတာကတော့ မကောင်းဘူးကွ၊ ဗိုက်မဝဘူး၊ ကောင်မလေးတွေ ငယ်ရင် လှတာတော့ အမှန်ပဲကွ ဟဲ ဟဲ”

ဆိုပြီး ပေါက်စီကို အားပါးတရ စားနေသည်။ ပြီးမှ

“ဒါနဲ့ မင်းကော စီးပွားရေး အခြေအနေ အဆင်ပြေရဲ့လား”
ဟု မေးသဖြင့် ကျွန်တော်က

“ဒီလိုပါပဲကွာ၊ ငါ့အခြေအနေကတော့ ဟိုအရင်က အတိုင်းပဲ၊ တိုးလဲ မတိုးတက်လာဘူး၊ ဆုတ်လဲ မဆုတ်ယုတ်သွားဘူး”

“အကြွေးကော တင်သေးလား”

“အကြွေးမတင်အောင်တော့ သတိထားပြီး သုံးစွဲရတာပေါ့ကွ”

“အေး ခုချိန်မှာ အကြွေးမရှိရင် အခြေအနေ ကောင်းတယ် လို့ ဆိုရမယ်”

သူက ရေနှွေးကြမ်း ငှဲ့သောက်သည်။ ကျွန်တော်က ဆေးလိပ် မီးညှိဖွာသည်။ သူသည် တစ်စုံတစ်ခု စဉ်းစားမိဟန်ဖြင့်

“အမယ် ဟေ့ကောင်၊ မင်း လက်ဖက်ရည်ဖိုး ရှင်းရမှာစိုးလို့ ငိုပြနေတာ မဟုတ်လား။ မင်းစာအုပ်တွေ ရောင်းရတယ်လို့ စာလုပ်ငန်း ဦးမြတ်ကျော်က ပြောတယ်ကွ၊ စာအုပ်ဈေးတွေလဲ ကြီးလာတော့ မင်းလဲ စာမူ ပိုရမှာပေါ့”

ဟု သူက ပြန်ချေပသည်။ ကျွန်တော်က

“မင်းသိတဲ့အတိုင်းပဲ၊ ကလေးတွေကလဲ တဖြည်းဖြည်း ကြီး လာပြီ၊ သူတို့ရဲ့ မုန့်ဖိုး၊ ကျောင်းစရိတ်တွေကလဲ တက်လာ တယ်လေ”

“အဲဒါ ခက်တာပေါ့ကွ၊ ကိုယ့်ဒုက္ခကိုယ် မရှာပါနဲ့လို့ ငါ သတိ ပေးခဲ့သားပဲ၊ မင်းတို့က နှလုံးသားကို တယ်အလိုလိုက်ကြတာပဲ၊ အခုတော့ ရုန်းရကန်ရ ရှာရဖွေရနဲ့”

အစချီပြီး ပျစ်ပျစ်နှစ်နှစ် ဆော်လေတော့သည်။ ပြီးတော့မှ တကယ် စေတနာထားဟန်ဖြင့်

“တာပဲဖြစ်ဖြစ် စုမိဆောင်းမိဖြစ်အောင်တော့ လုပ်ထားဦးကွ၊ ပုလင်းထဲက အရက်တစ်ခွက် ငှဲ့သောက်လိုက်၊ ရေတစ်ခွက် ပြန်ရောထားလိုက် ဆိုတာမျိုးတော့ မဖြစ်စေနဲ့။ ကြည့်လိုက် ရင်တော့ ပုလင်းက အမြဲ အပြည့်ပဲ၊ ဒါပေမဲ့ အရက်ရဲ့ ဒီဂရီက တဖြည်းဖြည်း လျော့လာပြီး နောက်ဆုံးတော့ ရေပဲ ကျန်တာမျိုး”

နတ်သမီးနဲ့စာအုပ်တိုက်

www.burmeseclassic.com

ဆိုရင် မကောင်းဘူး”

ဟု လေးနက်စွာ ဆုံးမစကား ဆိုပြန်လေသည်။

သူနဲ့ ကျွန်တော်နဲ့ ဆုံမိလျှင် သည်အတိုင်းပဲ။ တစ်ယောက်ကို တစ်ယောက် စကားနဲ့ နှိပ်ကွပ်လိုက်၊ တည်တည်တံ့တံ့ ပြောဆို ဆွေး နွေးလိုက်၊ သည်ကြားထဲကမှ စကား အထအန ကောက်ပြီး ဖောက် လိုက်၊ နောက်လိုက်၊ ပြောင်လိုက်ကြ။ ပြောရင်း ဆိုရင်းကပင် စိန်ကြောင့်ဆီက ပြောင်မြောက်သော စကားလုံးတွေ၊ ထူးခြားသော အတွေးအမြင်တွေ ထွက်ပေါ်လာတတ်၏။

သည်ကောင်က စကားလုံး အသစ်အဆန်းတွေလည်း ထွင် တတ်သည်။ ခေတ်စားနေသော အကြောင်းအရာတွေကိုလည်း အကွက်မိမိ သုံးတတ်သည်။ ဥပမာ ဆုံးပြီဟု ထင်ရသော ငွေ ပြန်ရ လျှင် ‘ကျောက်ခဲ ရေပေါ်တာပဲ’ ဟု ပြောလေ့ ရှိကြသည်။ သူကတော့ ‘တိုက်တန်းနစ် ပြန်ပေါ်လာပြီဟေ့’ ဟု ဆို၏။

တစ်လောက ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေ တစ်ယောက်၏ ပုံနှိပ်စက် ပျက်သွားသည်။ ခေတ်ဟောင်းက စက်ဖြစ်သောကြောင့် အပိုပစ္စည်း တွေက မရှိတော့။ ပျက်သွားသော အစိတ်အပိုင်းကလည်း တစ်နည်း နည်း ထွင်ထည့်လို့ ရတဲ့နေရာမဟုတ်။ စက်ကို ရပ်ထားရပြီး ဒုက္ခ ရောက်နေရှာ၏။ သည်လို ကိစ္စမျိုးမှာ နှံ့နှံ့စပ်စပ် ရှိသော စိန်ကြောင့် ဆီကို ကျွန်တော်က ခေါ်သွားပေးသည်။ စိန်ကြောင်က ပစ္စည်း အစိတ်အပိုင်းကို ကြည့်ပြီး ခေါင်းတွင်တွင် ခါ၍

“ခုချိန်မှာ ဒီပစ္စည်းမျိုး ရှာခိုင်းမယ့်အစား ဘင်လာဒင် ယိုတဲ့ ချီးကို ရှာခိုင်းတာကမှ လွယ်လိမ့်ဦးမယ်”

ဟု ပြောသည်။ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေမှာ စိတ်ညစ်နေရတဲ့ကြား



ထဲမှာတောင် မပြုံးဘဲ မနေနိုင်အောင် ဖြစ်သွားရသည်။ စိန်ကြောင်က ဆက်ပြောသေးသည်။

“တစ်ခုတော့ ရှိတယ်၊ ကနောင်မင်းသားကြီးရဲ့ သံရည်ကျိုစက်ရုံမှာ သွားပြီး ပုံလောင်းခိုင်းရင်တော့ ရချင် ရမယ်” ကျွန်တော် ဆဲပြီး ပြန်လာခဲ့ရ၏။

တစ်ခါကလည်း သူ့တူလေး တစ်ယောက်သည် ငယ်ငယ်ရွယ်ရွယ်နှင့် ရည်းစားထားပြီး မိန်းမယူဖို့ စိတ်ကူးနေတာ သိရတော့ သူက “မင်းဟာ လူကသာ မူကြို၊ နှာခေါင်းက တက္ကသိုလ်။ ဆိုတဲ့ကောင်မျိုးပဲ”

ဟု ကြိမ်းမောင်းနေတာကြားလို့ ရယ်လိုက်မိသေးသည်

ကျွန်တော်တို့ ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက်နဲ့ တွေ့လျှင်တော့ သည်ကောင် ညှပ်ပူးညှပ်ပိတ် ခံရတတ်သည်။ ကျွန်တော်က ပင့်ပေး ထောင်ပေးလိုက် ကိုရူပက ရိုက်ချလိုက်၊ ကိုရူပက ချွန်ပေးလိုက် ကျွန်တော်က သိပ်လိုက်နဲ့ စိန်ကြောင်အလူးအလဲ ခံရသည်။ သည်အခါမျိုးမှာ သူက ခေတ်သစ်ကျေးညီနောင် ပုံပြင်ဖြင့် တုံ့ပြန်သည်။

မူရင်း ကျေးညီနောင်ပုံပြင်တွင် လေမုန်တိုင်းကြီး တိုက်သဖြင့် ကျေးညီနောင်တို့ တကွတပြားစီ လွင့်ပါသွားကြရာ တစ်ကောင်က ရသေ့ကြီး၏ ကျောင်းသင်္ခမ်းကို ရောက်သွားပြီး ယဉ်ကျေးဖွယ်ရာသော စကားတွေ ပြောတတ်လာသည်။ တစ်ကောင်ကတော့ ခိုးသား ဓားပြတွေဆီ ရောက်သွားပြီး ရုန့်ရင်းကြမ်းတမ်းသော စကားတွေ ပြောတတ်လာပုံအကြောင်း ဖြစ်၏။

“မင်းတို့ ညီအစ်ကိုကတော့ လေမုန်တိုင်း တိုက်ရင် နှစ်ကောင်စလုံး ခိုးသားဓားပြတွေဆီကိုချည်းပဲ အရင် ဦးအောင်လူပြီး”

နတ်သမီးနဲ့စာအုပ်တိုက်

www.burmeseclassic.com

ပုံမယ့် ကျေးမိုက်တွေ ဖြစ်မှာပဲ”



“မင်းစာအုပ်တွေ စောင်ရေ ဘယ်လောက် ရိုက်သလဲကွ”

ဟု စိန်ကြောင်က မေးသဖြင့် ကျွန်တော်က

“ဒါကတော့ကွာ လုံးချင်းဝတ္ထုဆိုရင် တစ်မျိုး၊ အတိုတွေ စုထုတ် တာဆိုရင် တစ်မျိုးပေါ့”

“ခုလောလောဆယ် ထွက်မယ့် စာအုပ်ရှိရင် ထုတ်ဝေသူကို စောင်ရေ ပိုရိုက်ခိုင်းကွ၊ ခါတိုင်းထက် ပိုရောင်းရလိမ့်မယ်”

“ဘာဖြစ်လို့ ပိုရောင်းရမှာလဲ”

“မီးပျက်လို့ကွ”

“ဟာ မီးပျက်တာနဲ့ စာအုပ်ရောင်းရတာနဲ့ ဘာဆိုင်လို့လဲ”

“မင်း အဲဒါ ခက်တာပေါ့၊ မင်းတို့က စာရေးဖို့ပဲ သိတယ်၊ ဈေးကွက်သဘောကို နားမလည်ဘူး”

“ကဲ ဒါဆို မင်းပဲ ရှင်းပြစမ်းပါဦး”

“ငါ မေးမယ်၊ ဖျော်ဖြေရေးလုပ်ငန်းတွေထဲမှာ မင်းတို့ စာအုပ် လုပ်ငန်းရဲ့ အဓိက ပြိုင်ဘက်တွေက ဘာတွေလဲ”

“ရုပ်ရှင်တို့၊ ဗီဒီယိုတို့၊ ရုပ်မြင်သံကြားတို့ပေါ့ကွ”

“ဗီဒီဒီ ကာရာအိုကေလဲ ပါသေးတယ်လေ၊ ဟုတ်ပြီ အဲဒီ ပစ္စည်းတွေက လျှပ်စစ်မီးရှိမှ သုံးလို့ရတာ မဟုတ်လား၊ မီးပျက် နေရင် ဘာမှလုပ်လို့ မရတော့ဘူး၊ စာဖတ်တာကျတော့ ဘာ လျှပ်စစ်မီးမှ မလိုဘူး၊ အလင်းရောင်ရှိရင် ဖတ်လို့ရတယ်၊ ည မှောင်နေရင်တောင် ဖယောင်းတိုင် တစ်တိုင်ရှိရင် ဖတ်လို့ရပြီ၊

နတ်သမီးနူးစာအုပ်တိုက်



ဟုတ်လား”

ကျွန်တော် ခေါင်းညိတ်သည်။ သူက ဆက်၍
“မီးပျက်တော့ တီဗီတို့၊ ဗီဒီယိုတို့၊ ဗီစီဒီတို့ ကြည့်လို့မရဘူးလေ၊
ဒီအခါမှာ အနားယူ အပန်းဖြေဖို့ ဘာလုပ်ကြမလဲ၊ စာဖတ်ဖို့ပဲ
ရှိတာပေါ့ကွ၊ ဒါကြောင့် စာအုပ်ရောင်းအား တက်လာ
နိုင်တယ်လို့ ပြောတာ”

“တော်ပါတော့ကွာ၊ စာအုပ်တွေ ပိုရောင်းမကောင်းရင်လဲ နေ
ပါစေ၊ တီဗီကလာမယ့် ကမ္ဘာ့ဖလား ဘောလုံးပွဲလေးတော့
ကြည့်ပါရစေ”

ဟု ပြန်ပြောလိုက်ရ၏။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သူ့သီအိုရီကို ဟားတိုက်
ရယ်မောပစ်လိုက်ဖို့တော့ ခက်သည်။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်ပင်လျှင်
မီးပျက်တဲ့အခါ ဘက်ထရီမီးချောင်းလေး ထွန်းပြီး စာဖတ်လေ့ရှိတယ်
မဟုတ်လား။

ခုချိန်မှာ ရာခိုင်နှုန်းဆိုသော စကားလုံးကို မကြာခဏ တွေ့နေ
ကြားနေရသည်။ ‘လစဉ် ၃ ရာခိုင်နှုန်း အမြတ်ခွဲဝေပေးပါမည်’၊ ‘နှစ်
ပတ်လည် အထိမ်းအမှတ်အဖြစ် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ လျှော့ပေးနေ
ပြီ’၊ ‘တင်း ပါဆင့်ပဲ မြတ်တာပါ’ စသည်ဖြင့်။

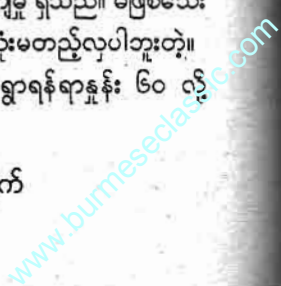
စိန်ကြောင်ကတော့

“ရာခိုင်နှုန်းဆိုတာ မသေချာမရေရာတဲ့ သဘောပါပဲကွာ”

ဟုဆိုသည်။ သူ့အယူအဆအရ ရာခိုင်နှုန်းဆိုသည်မှာ ဖြစ်ပြီး
သော ကိစ္စတွေကို တွက်ချက်ပြရာမှာသာ တိကျမှု ရှိသည်။ မဖြစ်သေး
တာကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းရာမှာတော့ သိပ်အသုံးမတည့်လှပါဘူးတဲ့။

“ဒီလိုကွ၊ မိုးလေဝသ ခန့်မှန်းရာမှာ ရွာရန်ရာနှုန်း ၆၀ လို့

နတ်သမီး ❄️ စာအုပ်တိုက်



ပြောတယ်၊ တကယ်လို့ မိုးရွာရင် မှန်တယ်၊ မရွာရင်လဲ မမှားဘူး၊ ဟိုဘက် ၄၀ ထဲ ပါသွားလို့လေ၊ တကယ်တော့ မိုးဆိုတာ က ရွာချင် ရွာမယ်၊ မရွာချင် မရွာဘူး ဒီနှစ်မျိုးပဲရှိတာ၊ နောက်ပြီး ရှိသေးတယ်ကွ၊ ကိစ္စတစ်ခုခုကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းတဲ့အခါ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်း သေချာတယ်လို့ ပြောတတ်တာမျိုးလေ၊ သေချာတယ်ဆိုရင် ကျန်တဲ့ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းဆိုတာကို ဘာကြောင့် ဆရာစား ချန်ထားရ တာလဲ”

“ဟေ့ကောင် စိန်ကြောင်၊ ဧကန္တတော့ ကျောင်းမှာတုန်းက ကျောင်းခေါ်ချိန် ၇၅ ရာခိုင်နှုန်း မပြည့်လို့ ပြဿနာဖြစ်ပြီးကတည်းက ရာခိုင်နှုန်းဆိုတာကို မင်း စိတ်နာနေတာ မဟုတ်လား”

ကျွန်တော်က တစ်ချက်ထောက်လိုက်သည်။

“အမယ်၊ အဲဒီတုန်းက ဆရာကြီးကို သွားငိုပြလိုက်လို့ စာမေးပွဲ ဖြေခွင့် ရခဲ့ပါတယ်ကွ”

ကျွန်တော်က ရယ်နေလိုက်၏။ သူက ဆက်၍ . . .

“ငါ့စကား မဆုံးသေးဘူးကွ၊ ကျန်သေးတယ်၊ တကယ်တော့ ရာခိုင်နှုန်းဆိုတာဟာ ကိန်းဂဏန်း အရေအတွက် များလာလေ စိတ်မချရလေပဲကွ”

“မင်းအတွေးက မြင့်လှချေလား၊ ရှင်းပြစမ်းပါဦး”

ငေါ့သလိုလို ပင့်သလိုလို လုပ်ပေးလိုက်ရာ သူက...

“ငါ တစ်ခုပြောမယ်ကွ၊ တကယ်လို့ မင်းအနေနဲ့ မင်း ဝင်ငွေရဲ့ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ငါ့ကို ပေးမယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ထားတယ် ဆိုပါတော့”

နတ်သမီးစာအုပ်တိုက်



“ဟာ ဘာလို့ပေးရမှာလဲ၊ မင်းက သူဌေးပဲ”

“ငါ့လခွေး အရေးထဲမှာ၊ ဥပမာပြောတာဟ”

“အေးပါ၊ ပေးမယ်ပဲ ထားပါတော့၊ ဘာဖြစ်သလဲ”

“မင်းဝင်ငွေက ၁၀၀၀ ဆိုရင် ငါ့ကို ၁၀၀ လောက်ကတော့ ပစ်ပေးလိုက်မှာပဲ၊ ၁၀,၀၀၀ ဝင်လို့ ၁၀၀၀ ပေးရမယ်ဆိုရင်လဲ လက်နှေးမှာ မဟုတ်ဘူး၊ ၁၀၀,၀၀၀ မို့လို့ ၁၀,၀၀၀ ပေးရမယ် ဆိုတဲ့အခါ နည်းနည်း နှမြောပေမယ့် သူငယ်ချင်းဆိုတော့ ပေး သင့်တယ်လို့ တွက်လိမ့်မယ်၊ ၁၀ သိန်းဝင်လို့ ၁၀၀,၀၀၀ ပေးဖို့ ကျတော့ လက်တွန့်လာပြီ၊ သိန်း ၁၀၀ မို့ ၁၀ သိန်း ပေးဖို့ ဆိုရင်တော့ သိပ်မဖြစ်နိုင်တော့ဘူး၊ သိန်း ၁၀၀၀ ဝင်လို့ သိန်း ၁၀၀ ပေးမလား ဆိုရင်တော့ လုံးဝ ခေါင်းခါတော့မှာပဲ၊ အဲဒါ ပဲလေ၊ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းချင်းတူတူ ငွေတန်ဖိုးများလာတာနဲ့အမျှ မသေချာ မရေရာမှုက ပိုတိုးလာတာပဲ”

ကျွန်တော် ခေါင်းတညိတ်ညိတ် နားထောင်နေပြီးမှ...

“ကဲကွာ၊ တကယ်လို့ ငါ့နေရာမှာ မင်းဆိုရင် ငါ့ကို ဘယ်နှ ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ပေးမလဲ”

“ငါသာဆိုရင် ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ ဘယ်ပေးမလဲ၊ တစ်ခါတည်း ပုတ်ပြတ် ပေးလိုက်မှာပေါ့”

“ဘယ်လောက်ပေးမယ် စိတ်ကူးလဲကွ”

“ငါးရာ တစ်ထောင်ပေါ့”

“အေး ကောင်းပြီ၊ ဒါဆို အခု သောက်တဲ့ လက်ဖက်ရည်ဖိုးကို မင်းပဲ ရှင်းလိုက်တော့”

သူ ကျွန်တော့်ကို ဆဲသည်။



နတ်သမီးစာအုပ်တိုက်

စိန်ကြောင်သည် စိတ်လိုလက်ရရှိသောအခါ တည်တည်တံ့တံ့ စကားမျိုးတွေ ပြောတတ်သေးသည်။ စီးပွားရေးသမား အမျိုးမျိုး ရှိကြောင်း သရုပ်ခွဲပြသည်။ သူ့ ပြောပြချက်အရ

ပထမတစ်မျိုးမှာ စီးပွားရေးလုပ်တဲ့အခါ ရှုံးလျှင်လည်း နည်းနည်း၊ မြတ်လျှင်လည်း အသင့်အတင့် ဆိုသောသူမျိုး။ ထိုသူမျိုးကို တရားမျှတသော စိတ်ထားရှိသူ သမ္မာအာဇီဝသမားဟုခေါ်သည်။

ဒုတိယတစ်မျိုးက ရှုံးလျှင်လည်း ခွက်ခွက်လန်၊ မြတ်လျှင်လည်း သောက်သောက်လဲ ဆိုသူမျိုးဖြစ်၏။ လောင်းကစား ဆန်သော်လည်း သူ့ဘက်ကိုယ့်ဘက် အခွင့်အရေး တစ်ဝက်စီဖြစ်သောကြောင့် မျှတသည်ဟု ဆိုနိုင်သေးသည်။

တတိယတစ်မျိုးကတော့ အရှုံးနည်းနည်း၊ အမြတ်များများ ဆိုသော သူမျိုးဖြစ်၏။ ဒါလည်း စီးပွားရေးသမားဆိုတာ အမြတ်များများ လိုချင်တာ သဘာဝပဲ ဆိုပြီး ခွင့်လွှတ်လို့ ရနိုင်သေးသည်။

စတုတ္ထတစ်မျိုးကား သူ့ဘက်က လုံးဝတစ်ပြားတစ်ချပ်မှ အရှုံးမခံနိုင်ဘဲ အကျိုးအမြတ်ကျတော့ အဆမတန် လိုချင်သူမျိုးဖြစ်၏။ ဒါမျိုးကိုတော့ ဝိသမလောဘသမားဟု ခေါ်ရလိမ့်မည်။

“ကဲ မင်းကို ငါမေးမယ်၊ အဲဒီလေးမျိုးထဲမှာ ငါကတော့ ဘယ်အတန်းအစားထဲမှာပါတယ်လို့ မင်းထင်သလဲ”

ဟု သူက မေးသည်။ ကျွန်တော်က

“မင်း ဘာသာပဲ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ဖော် မသူတော် လုပ်စမ်းပါဦး”

“ငါက တတိယအမျိုးအစားထဲမှာ ပါတယ်ကွ၊ အရှုံးနည်းအောင် ကြိုတင်ကာကွယ်မှုတွေ လုပ်တယ်၊ အမြတ်များများရ

နတ်သမီးစာအုပ်တိုက်





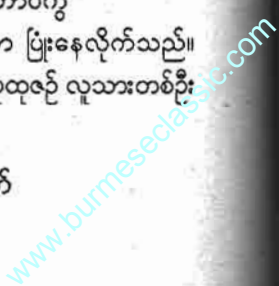
အောင် အကြံထုတ်တယ်။ ရင်းသင့်တာကိုတော့ ရင်းရတာပေါ့ကွာ၊ တစ်ခုရှိတာက လုပ်ရင်း ကိုင်ရင်းနဲ့ အမြင်ကျယ်လာတော့ အကွက်ကောင်းတွေ မြင်လာတယ်။ အချောင်ရနိုင်တဲ့ အခွင့်အရေးတွေ တွေ့လာတယ်။ ဒီအခါမှာ စီးပွားရေး ကျင့်ဝတ်တွေ ဘာတွေ ဘေးချိတ်ပြီး ရိတ်လိုက်ချင်တဲ့ စိတ်မျိုး ပေါ်လာတယ်။ ဝိသမလောဘဘက် ကူးချင်လာတယ် ဆိုပါတော့ကွာ။ အဲဒီလို အခါမျိုးမှာ ငါ ဘာလုပ်သလဲသိလား”

ကျွန်တော် ခေါင်းခါပြသည်။ သူကပဲ ဆက်၍ ပြောသည်။
“ဘာလုပ်သလဲဆိုတော့ ငါ မင်းတို့ဆီ လာလိုက်တာပေါ့ကွ”
“ဟင် ငါတို့နဲ့ ဘာဆိုင်လို့လဲ”

“မင်းတို့ဆီ ရောက်လာရင် မင်းတို့က ငါ့ကို စီးပွားရေးသောင်းကျန်းတယ် ဘာညာဆိုပြီး ဝိုင်းနှိပ်ကြတယ်လေ”
“ငါတို့က နောက်တာပါကွ”

“နောက်တာဆိုပေမယ့် အမှန်တွေချည်းပဲလေ။ အဲဒီအခါမှာ ငါလဲ ကိုယ်ရှိန်သတ်လို့ ရသွားတာပေါ့။ ပြီးတော့ မင်းတို့ကောင်တွေက စီးပွားရေးသမားတွေလို နေ့ရှိသရွေ့ အရှုံးအမြတ်ပဲ တွက်နေတာ မဟုတ်တော့ မင်းတို့ မျက်နှာတွေက ဟိုငနဲတွေလို မပူလောင်ဘူးကွ။ မင်းတို့ကောင်တွေဟာ ငပျင်းတွေ ငကြောင်တွေဆိုပေမယ့် မင်းတို့နဲ့ စကားပြောရတာ စိတ်ချမ်းသာတယ်။ သူငယ်ချင်းတွေ ဆဲတာဟာ ဟိုလူတွေ ပြုံးပြတာထက် ပိုပြီး စိတ်ချရတယ်လို့ ထင်တာပဲကွ”

ကျွန်တော် ဘာမှပြန်မပြောဘဲ ပြုံးရုံသာ ပြုံးနေလိုက်သည်။ တကယ်တော့ ကျွန်တော်သည်လည်း သာမန် ပုထုဇဉ် လူသားတစ်ဦး



သာ ဖြစ်၏။ လောဘကြီးခွင့်ရပို့ အခြေအံ့နေ့ မပေးသေးလို့သာ ငြိမ်
ကုပ်နေရတာကော မဖြစ်နိုင်ဘူးလား။

□ □ □

နတ်သမီး ❄️ စာအုပ်တိုက်



အခန်း (၈)

ကျွန်တော့်အစ်ကို မောင်ဝဏ္ဏရေးသော စာတစ်ပုဒ်ထဲတွင် သူက တစ်ဖက်လွတ်စက္ကူ အတိုအစတွေကို လွှင့်မပစ်ဘဲ အတိုအထွာရေးလို့ ရအောင် စုထားတာကို ကလေးတွေက ပြုံးကြသည်ဆိုသော အကြောင်း ဖတ်လိုက်ရသည်။

ထိုအခါ ကျွန်တော်လည်း ပြုံးလိုက်မိ၏။ အကြောင်းကတော့ ကျွန်တော်နှင့် အကြံတူနေသောကြောင့်ပင် ဖြစ်၏။ ကျွန်တော်သည် လည်း ကျောဘက်မှာ လွတ်နေသော ဆေးညွှန်းစာရွက်၊ ကုန်ပစ္စည်း တံဆိပ်ပတ်၊ ပြက္ခဒိန် စသည်တို့ကို ကလစ်နှင့် ညှပ်ပြီး ချိတ်ထား တတ်သည်။ အတိုအထွာ ရေးချင်တာရှိလျှင် သုံးလိုရအောင်ပေါ့။

သည်အကျင့်ကို အဖေဆီက အတုယူ ရရှိခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။ အဖေ သည် သူသောက်သည့် ဒူးယားစီးကရက်ဘူးခွဲများကို လွှင့်ပစ်လေ့ မရှိ။ အထဲက ငွေရောင်တစ်ဖက် အဖြူသားတစ်ဖက် စက္ကူတွေရော၊ ဘူးခွဲတွေကိုရော ဖြန့်ပြီး ကလစ်နှင့် ညှပ်ထားသည်။

နတ်သမီး စာအုပ်တိုက်

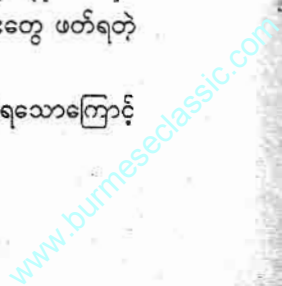


သူက ညဆိုလျှင် ညဉ့်နက်အောင် စာရေး စာဖတ်ပြုလုပ်ပြီး မနက် နေမြင့်မှ အိပ်ရာထတတ်သည်။ သူမနိုးခင် ဆောင်ရွက်ထားနှင့် စေလိုသော ကိစ္စများကို စာနှင့်ရေးပြီး သူ၏ ဘက်စုံသုံး စားပွဲဝိုင်း ကလေးပေါ် တင်ထားသည်။ မနက်ကျလျှင် သူတပည့်တွေက စာကိုကြည့်ပြီး လုပ်စရာရှိတာ လုပ်ထား၊ အဆင်သင့် ပြင်ဆင်သင့်တာ ပြင်ဆင်ထားရသည်။ သည်အတွက် စောစောက စာရွက်တွေကို အသုံးပြုသည်။

အဖေသည် စာရေးဆရာတစ်ယောက် သာမက ပုံနှိပ်လုပ်ငန်း ကိုလည်း လုပ်ကိုင်ခဲ့ဖူးသဖြင့် စက္ကူ၏ တန်ဖိုးကို နားလည်နေသည်။ ဂျပန်ခေတ်တုန်းက စက္ကူ အလွန်ရှားပါးသည့်အကြောင်း အဖေက ပြောပြဖူးသည်။ စာနယ်ဇင်းတွေ၊ စာအုပ်စာတမ်းတွေ မထွက်သ လောက် နည်းပါးသည်။

ရှားရှားပါးပါး ထွက်လာသော စာအုပ်စာတမ်းတွေကလည်း ရရာ စက္ကူနှင့် ရိုက်ရသောကြောင့် တစ်အုပ်တည်းမှာပင် စက္ကူအမျိုး အစားပေါင်းစုံ၊ အထူအပါး၊ အမျိုးမျိုး၊ အရောင်အမျိုးမျိုး ဖြစ်နေ၏။ ဒါတွင်မက တစ်ဖက်လွတ် စက္ကူတွေကိုလည်း သုံးရသဖြင့် စာသား တွေကို တစ်ဖက်တည်းမှာသာ ရိုက်နိုင်သည်။ ကျောဘက်မှာက ပြက္ခဒိန်ဟောင်းဖြစ်စေ၊ ကြော်ငြာအပိုင်းအစတွေ ဖြစ်စေ၊ ဂျပန်စာ တွေဖြစ်စေ ရှိနေတတ်၏။ စာဖတ်တဲ့လူက စာတစ်မျက်နှာပြီးလျှင် နောက်တစ်မျက်နှာကို ခုန်ကျော်၍ ဖတ်ကြရသည်။ (ခုခေတ်မှာ ထုတ်ဝေနေသော ကြော်ငြာများများပါသည့် မဂ္ဂဇင်းတွေ ဖတ်ရတဲ့ အရသာမျိုး ဖြစ်လိမ့်မည် ထင်၏။)

ခုလို စက္ကူ အလွန်ရှားပါးသောခေတ်ကို ကြုံခဲ့ရသောကြောင့်





အဖေသည် စက္ကူတွေကို အလဟဿ လွင့်ပစ်ရမှာကို နှမြောနေတက်
ခြင်း ဖြစ်နိုင်၏။

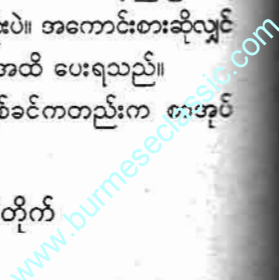


ကျွန်တော်လည်း စက္ကူခေတ်မျိုးစုံကို ဖြတ်သန်းခဲ့ဖူးသည်။ စက္ကူ
လည်းပေါ် ဈေးလည်းပေါ်သောခေတ်၊ စက္ကူရှားပြီး ဈေးပေါ်သော
ခေတ်၊ စက္ကူရှားပြီး ဈေးကြီးသောခေတ်၊ စက္ကူလည်းပေါ် ဈေးလည်း
ကြီးသော ခေတ် စသည်ဖြင့်...။

ကျွန်တော်တို့ မူလတန်းကျောင်းသားဘဝက ဗလာစာအုပ်
အလွန်ပေါ်သည်။ ဈေးကလည်း သက်သာသည်။ တစ်အုပ်မှ ၃၅
ပြားသာ ပေးရသည်။ စက္ကူသားကလည်း တော်တော်ကောင်းသည်။
အလယ်တန်း၊ အထက်တန်းလောက် ရောက်တော့ ရှားပါးစ ပြုလာ
သည်။ ကျောင်းသားတစ်ယောက်လျှင် တစ်နှစ်အတွက် စာအုပ်
ဘယ်နှအုပ်ဆိုတာမျိုး ကန့်သတ်မှု ရှိလာသည်။ စက္ကူသားကတော့
မဆိုးလှ။ ဈေးလည်းသက်သာသေးသည်။

ခုခေတ်ကလေးတွေကတော့ ကံလည်းကောင်းသည်၊ ကံလည်း
ဆိုးသည်ဟု ဆိုရမည်။ ကံကောင်းတဲ့အချက်က ဗလာစာအုပ်တွေ
ပေါများခြင်း ဖြစ်၏။ ညိုညစ်ညစ် ကြမ်းတမ်းတမ်း စက္ကူကစပြီး
အချောဆုံး၊ အဖြူဆုံး ဘေးမျဉ်းပါ အဆင်သင့်သားပေးထားသော
စက္ကူမျိုးအထိ ရွေးချယ်နိုင်သည်။ ကံဆိုးတာကတော့ ဈေးကြီးခြင်းပင်
ဖြစ်၏။ အစိတ် သုံးဆယ်တန်က အနည်းဆုံးပဲ။ အကောင်းစားဆိုလျှင်
စာမျက်နှာ ၈၀ တစ်အုပ်ကို ၁၀၀ ကျော်အထိ ပေးရသည်။

ကျွန်တော်သည် စာရေးဆရာမဖြစ်ခင်ကတည်းက စာအုပ်

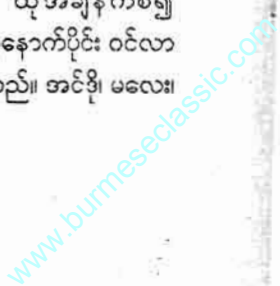


လောကထဲ ဝင်ရောက်ခဲ့သူ ဖြစ်၏။ ၁၀ တန်းအောင်ပြီးခါစမှာ စာအုပ် ထုတ်ဝေရေးလုပ်ငန်းကို ပညာသင်အဖြစ် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်သည်။ တက္ကသိုလ်တက်နေရင်း တစ်ဖက်က စာအုပ်ထုတ်ဝေရေး လုပ်ဖူး သည်။ ထို့ကြောင့် စက္ကူအကြောင်း နားလည်နေသည်။

ဟိုတစ်ချိန်က စက္ကူရောင်းဝယ်ရေးကို နိုင်ငံပိုင် ကော်ပိုရေးရှင်း ကသာ လုပ်ကိုင်ခွင့် ရှိသည်။ စာအုပ်ထုတ်ဝေသူတွေက ကော်ပိုရေး ရှင်းမှာ စက္ကူဝယ်ခွင့် လျှောက်ရသည်။ ဝတ္ထုတို့၊ မဂ္ဂဇင်း ဂျာနယ်တို့၊ သတင်းစာတို့ ရိုက်သော စက္ကူကို နယူးစ်ပရင့်ဟု ခေါ်သည်။ ထိုစဉ်က နယူးစ်ပရင့်မှန်သမျှ နိုင်ငံခြားက တင်သွင်းတာချည်းပဲ ဖြစ်၏။ များ သောအားဖြင့် အနောက်နိုင်ငံတွေဆီက ထုတ်လုပ်ခြင်းဖြစ်၏။ စက္ကူ သားက ကျစ်ပြီး ညက်နေသည်။

နောက်ပိုင်း ကမ္ဘာမှာ စက္ကူရူးပါးမှု ဖြစ်လာပြီးနောက် စက္ကူ တွေ ဈေးတက်လာသည်။ ထိုအခါ ဈေးသက်သာပြီး သယ်ယူဖို့ လွယ်ကူသော ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နိုင်ငံက စက္ကူတွေ ပြောင်းမှာသည်။ စက္ကူတွေက အရောင်နည်းနည်း ညစ်သည်။ စက္ကူသားကလည်း ပွသည်။ သို့ရာတွင် အဖိုးနည်း ဝန်ပါဖို့ အလုပ်ဖြစ်သည်။ သူတို့က လည်း စက္ကူနှင့် ပတ်သက်ပြီး သူတို့ကိုသာ အားကိုးနေရသည်ဟု ထင်သလား မသိ ဈေးကို တဖြည်းဖြည်း မြှင့်မြှင့်လာသည်။ တခြား အကြောင်းတွေလည်း ရှိကောင်းရှိမည်။ ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်က စက္ကူ အဝယ် ရပ်လိုက်သည်။

နော်ဝေစက္ကူကို ပြောင်းပြီးမှာသည်။ ထိုအချိန်ကစ၍ နယူးစ်ပရင့်ကို နော်ဝေစက္ကူဟု ခေါ်ခဲ့ကြသည်။ ခုနောက်ပိုင်း ဝင်လာ နေသော နယူးစ်ပရင့်များမှာ နိုင်ငံပေါင်းစုံမှ ဖြစ်သည်။ အင်ဒို၊ မလေး၊





တရုတ် စသည်ဖြင့်။ ဘယ်နိုင်ငံကပဲလာလာ နယူးစ်ပရင့်ဆိုလျှင် နော်ဝေလိုပဲ ခေါ်တာ နှုတ်ကျိုးနေပြီ။

စာအုပ်အဖုံးနဲ့ ပတ်သက်လို့ကတော့ အတ်ပေပါခေါ် ကြွေစက္ကူ ချောနှင့် ဂျူးပလက်ခေါ် တစ်ဖက်ဖြူ တစ်ဖက်ညို ကတ်ပြားတွေ ပေး တတ်သည်။ တစ်ခါတော့ ပစ္စည်းတွေ ပြတ်သွားသဖြင့် အဖုံးအတွက် ပိုစတာပေပါတွေသာ ပေးတော့သည်။ ပိုစတာပေပါ ဆိုတာက ကုန် ပစ္စည်းကြော်ငြာတွေ၊ တံဆိပ်ပတ်တွေလောက်သာ ပုံနှိပ်လို့ကောင်း သည်။ စာအုပ်အဖုံးလုပ်လို့ မကောင်းလှ။ အသားက ပါးပြီး ပျော့ဖပ် ဖပ်နိုင်သည်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ရတာကိုပဲ ကျေးဇူးတင်ရဦးမည်။

တချို့ကတော့ တစ်ဖက်လွတ် အတ်ပေပါတွေ ရှာပြီး ကျော ဘက်က အဖြူသားပေါ်မှာ ပုံနှိပ်သည်။ မူလရိုက်ထားတာကို အတွင်း ဘက်က ထားပြီး ပြည်တွင်းဖြစ် ကတ်တွေပြားတွေ ခံ၍ ကော်နှင့် ကပ်ပစ်လိုက် သည်။ သည်လိုပဲ ကြံဖန်ပြီး ဖြစ်အောင် လုပ်ခဲ့ကြရ၏။

နောက်ပိုင်းကျတော့ ပုဂ္ဂလိက ထုတ်ဝေသော စာအုပ်တွေ အတွက် စက္ကူ လုံးဝထုတ်မပေးတော့။ ကိုယ့်နည်းကိုယ့်ဟန်နှင့် ရှာကြံ ရသည်။ သည်လိုအပ်ချက်ကို ဖြည့်ပေးဖို့အတွက် ပြည်တွင်းဖြစ် စက္ကူ စက်ကလေးတွေ ပေါ်လာသည်။ သုံးပြီးသား စက္ကူတွေကို ပျော့ဖတ် လုပ်ပြီး ပြန်ကြိတ်ရခြင်း ဖြစ်၏။ အရည်အသွေးကတော့ သိပ် မကောင်းလှ။ အလုပ်တော့ ဖြစ်သည်။

သည်မှာတွင်ပဲ ဘားပြာ၊ ဘားဖြူ ဆိုသော ဝေါဟာရတွေ ပေါ်လာခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။ ဘားပြာဆိုတာက ကုန်ကြမ်း သိပ်မကောင်း သဖြင့် အရည်အသွေး ညံ့သည်။ အရောင်က ပြာမှိုင်းမှိုင်း။ စက္ကူအဖြူ ချည်း သန့်သန့်ကို ပြန်ကြိတ်တာက ဘားဖြူ။ နည်းနည်း ပိုကောင်း

နတ်သမီးနဲ့စာအုပ်တိုက်

www.burmeseclassic.com



သည်။ နော်ဝေစက္ကူ တစ်မျိုးတည်းကိုပဲ ပြန်ကြိတ်တာကျတော့
ဘားနော်ဟု ခေါ်သည်။ သည်လိုပဲ ဝူဖရီစက္ကူကို ပြန်ကြိတ်တော့
ဘားဝူဖြစ်သွား၏။ (ဘားသက်ဆိုတာကတော့ စက္ကူမဟုတ်ပါ။
ပြင်သစ် လက်ရွေးစင် ဂိုးသမားသာ ဖြစ်ပါသည်။)

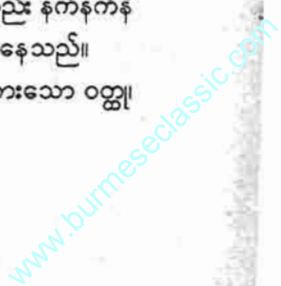


ကျွန်တော်တို့လို စာပေလောကသားများအတွက် စက္ကူသည်
မရှိ မဖြစ် ပစ္စည်းပင် ဖြစ်၏။ စက္ကူကို မှီပြီး ထမင်းစားနေကြရသူများ
ဖြစ်၏။ စက္ကူသည် အသက်တမျှ အရေးကြီးသည်ဟု ဆိုနိုင်သည်။
စက္ကူသာ မရှိလျှင် စာပေယန္တရားကြီး တစ်ခုလုံး ရပ်တန့်သွားလိမ့်
မည်။

ကားဈေးတွေ အဆမတန် မြင့်တက်လာခြင်းနှင့် ပတ်သက်ပြီး
စမ္မာနဂိုက နွားမကြီး နို့ထွက်ကောင်းတာ ကိုယ်နဲ့ ဘာဆိုင်လဲဆိုပြီး
ဘာသိဘာသာ နေနိုင်သည်။ စက္ကူတွေ ပြတ်လပ်နေပြီ။ စက္ကူဈေးတွေ
တက်တော့မည်ဆိုလျှင်တော့ ညောင်ဦးကမ်းပါး ပြိုလေပြီ။ စာအုပ်
သမားတို့သည် ကမ္ဘာဦးသူတို့ မီးကို ကိုးကွယ်သလို စက္ကူကို ပူဇော်
ပသနေကြရသည်။ ထို့ကြောင့် စက္ကူတစ်ရွက်ကို အလဟဿ ဖြန်းတီး
ပစ်လျှင် ကျိန်စာသင့်တော့မလောက် အယူသီးသလို ဖြစ်နေဟန်
တူပါသည်။

စက္ကူတစ်ရွက်ကို သာမန်အားဖြင့် ကြည့်လိုက်လျှင် ပါးလှပ်လှပ်
အရွက်ကလေး အလွှာကလေးတစ်ခုဟု ထင်ရသော်လည်း နက်နက်နဲ
နဲ စဉ်းစားကြည့်လျှင် သူ့ထဲမှာ ဝိညာဉ်တွေ ပျော်ဝင်နေသည်။

ခုလို ပြောလိုက်တော့ စက္ကူပေါ်မှာ ရိုက်နှိပ်ထားသော ဝတ္ထု





ကဗျာတွေ အကြောင်း ပြောတော့မည်ဟု ထင်စရာ ရှိ၏။ မဟုတ်ပါ။

စက္ကူကို ဘာကုန်ကြမ်းနဲ့ လုပ်သလဲ။ ဝါးပင်၊ သစ်ပင်တို့နှင့် လုပ်သည်။ အပင်များသည် သက်ရှိအရာများ ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် စက္ကူဆိုသည်မှာ အသက်နှင့် လုပ်ထားသော ပစ္စည်းဟု ဆိုချင်ခြင်း ဖြစ်၏။ စက္ကူတွေကို အလဟဿ ဖြန်းတီးပစ်ခြင်းသည် သစ်တော သစ်ပင်တွေကို ဖျက်ဆီးပစ်ခြင်းနှင့် တူတူပဲ ဖြစ်၏။ သဘာဝ ပတ်ဝန်းကျင် ကို ဖျက်ဆီးပစ်တာလည်း မည်၏။

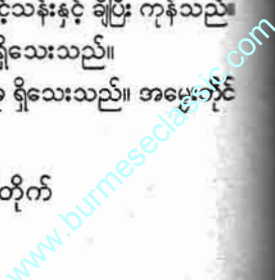
ကမ္ဘာမှာ စက္ကူသုံးစွဲမှုက တဖြည်းဖြည်း ပိုများလာသည်။ ကွန်ပျူတာတွေ တွင်ကျယ်လာသောအခါ စက္ကူ သိပ်သုံးစရာ မလိုတော့ဟု ထင်ခဲ့ကြသည်။ သည်လိုမဟုတ်ဘဲ ပိုတောင် တိုးလာသည်ဟု ဆို၏။ လူတွေ ပညာပို့တတ်လာလေ စက္ကူပိုသုံးလေဟုလည်း ယူဆနိုင်သည်။

ကျွန်တော်တို့ဆီမှာလည်း စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးလာခြင်း၊ ကျောင်းသားဦးရေ တိုးလာခြင်း၊ စာအုပ်စာတမ်း ရိုက်နှိပ်မှု ပိုမိုလာခြင်းကြောင့် စက္ကူသုံးစွဲမှု များပြားလာသည်။ ခုနောက်ပိုင်းမှာ အတွက်အချက် သမားတွေကလည်း စက္ကူကို တော်တော် ဖြန်းပေးကြသည်။ တစ်လမှာ သုံးကြိမ်လောက် တွက်ချက်နေကြခြင်း ဖြစ်၏။

လက်တွက်သမားတွေက စက္ကူသုံးကြသလို အတိတ်ကောက်သူ၊ စာလိမ်ဖော်သူ၊ ဟောကိန်းလေ့လာသူတွေအတွက် စာရွက်စာတမ်းတွေက ထွက်သေးသည်။ လဆန်းရက်ဆိုလျှင် ခုနစ်ရက်ပတ်လုံး တွက်ချက်ကြသဖြင့် စာရွက်ရေ သိန်းနှင့်သန်းနှင့် ချိပြီး ကုန်သည်။ ဘောက်ချာစာရွက်အတွက် ကုန်တာက ရှိသေးသည်။

ထိုကိစ္စနှင့် ဆက်စပ်သော ကိစ္စတစ်ခု ရှိသေးသည်။ အပေးဘိုင်

နတ်သမီးနူးစာအုပ်တိုက်



ထွန်းခြင်းပင် ဖြစ်၏။ အရင်က အိမ်တွေမှာ အမွှေးတိုင် အမြဲထွန်းလေ့ မရှိ။ ယတြာချေတာလို အထူးကိစ္စမျိုးမှာမှ ထွန်းလေ့ ရှိ၏။ လူနည်းစုလောက်သာ သုံးသောပစ္စည်း ဖြစ်၏။

ခုကျတော့ ထွန်းလိုက်ကြတာ အမွှေးတိုင် ယဉ်ကျေးမှုလို့ တောင် ခေါ်လို့ရသည်။ လူတွေ ဘယ်လောက်တောင် အမွှေးတိုင် ထွန်းကြသလဲ ဆိုတာ ရုပ်မြင်သံကြား ကြော်ငြာတွေ ကြည့်လျှင် သိနိုင်သည်။ အမွှေးတိုင် ကုန်ကြမ်းအတွက် ခုတ်လှဲကြလို့ အညာက သက်တမ်းရင့် မန်ကျည်းပင်ကြီးတွေ ကုန်ပါတော့မည်ဟု ဆောင်းပါး ရှင်တစ်ယောက်က သတိပေးထားတာတောင် ရှိသေးသည်။ တချို့ဆို အတော် ခွကျသည်။ သစ်ပင်ကိုခုတ်ပြီး ကုန်ကြမ်းလုပ်ထားတဲ့ အမွှေးတိုင်နဲ့ သစ်ပင်စောင့် ရုက္ခစိုးကို ပြန်ပြီး ပူဇော်သတဲ့။ ဆုတောင်းပြည့်အောင် လုပ်ပေးနိုင်သလား ဘာလားတော့ မသိ။ သူနေတဲ့ သစ်ပင်တောင် နောင်တစ်ချိန် အမွှေးတိုင်ဘဝ မရောက်ရရင် ကံကောင်းတယ် မှတ်ရမည်။



ခုချိန်မှာ ပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးဆိုသော ကိစ္စက အတော်ကို အသံကျယ်လောင်လာသည်။ ကမ္ဘာကြီးသည် ဖန်လုံအိမ် အာနိသင်ကြောင့် ပူနွေးလာသည်။ ရာသီဥတုတွေ ဖောက်ပြန်လာသည်။ ဝင်ရိုးစွန်းက ရေခဲတောင်တွေ၊ ရေခဲပြင်တွေ အရည်ပျော်စ ပြုလာသည်။ ပင်လယ်ရေမျက်နှာပြင် မြင့်တက်လာမှုကြောင့် မြေနိမ့်ပိုင်းတွင် ရေလွှမ်းမိုးမည်။ တချို့နေရာတွေမှာ မုန်တိုင်းတွေတိုက်ပြီး ရေကြီးမည်။ တချို့နေရာတွေမှာ မိုးခေါင်ပြီး သောက်သုံးရေ ပြတ်လပ်မှုနှင့်

www.burmeseclassic.com



ကြုံရမည်။

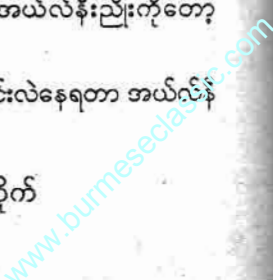
သည်ကြားထဲမှာ အယ်လ်နီညိုးဆိုတာက ရှိသေးသည်။ အယ်လ်နီညိုးသည် အယ်လ်ခွန်းရီလို အသံချိုချို အေးအေးလေးနှင့် နားထောင်ကောင်းတာမျိုး မဟုတ်။ ဆိုင်ကလုံးမုန်တိုင်းတွေ၊ တိုင်ဖုန်းမုန်တိုင်းတွေ၊ တိုနေဒို မုန်တိုင်းတွေကိုသာ ဝုန်းဒိုင်းကြအောင် သယ်ဆောင်လာတတ်သော ရာသီဥတု ဖောက်ပြန်မှု အခြေအနေ တစ်ခုဖြစ်၏။ သူက သူ့ဘာသာ တစ်ကိုယ်တည်းမလာဘဲ လာနီညာ ဆိုသော အဖော်အပေါင်းကို နောက်ဆက်တွဲ ခေါ်လာတတ်သေးသည်။

ထိုရာသီဥတု ဖောက်ပြန်မှုတွေကြောင့် ကမ္ဘာပေါ်ရှိ တချို့ နေရာတွေမှာ မိုးသည်းထန်စွာ အဆက်မပြတ် ရွာပြီး တချို့နေရာတွေမှာ လပေါင်းများစွာ မိုးခေါင်နေတတ်သည်။ တချို့နေရာတွေမှာ အအေးလွန်ကဲပြီး တချို့နေရာတွေမှာ အပူလွန်ကဲမှုတွေ ဖြစ်ကုန်သည်။

ဒါတွေက သဘာဝဘေး အန္တရာယ်တွေ ဖြစ်သောကြောင့် ဘယ်လိုမှ တားဆီးလို့မရ။

လုံခြုံရေးကောင်စီ အရေးပေါ်အစည်းအဝေးထိုင်ပြီး ၂၄ နာရီအတွင်း အယ်လ်နီညိုး ဆုတ်ခွာပေးရမည်ဆိုပြီး တောင်းဆိုလို့ မရ။ အိုစမာ အယ်လ်နီညိုးကို လွှဲမပေးလျှင် စစ်ရေးအရ အရေးယူမည်ဟု ခြိမ်းခြောက်လို့ရတာလည်း မဟုတ်။ အယ်လ်နီညိုးက နေတိုးအဖွဲ့ကိုလည်း ဂရုမစိုက်။ ကမ္ဘာ့ စူပါပါဝါဆိုသော အမေရိကန်တို့ပင်လျှင် အယ်လ်ခါယီဒါကိုသာ ချေမှုန်းနိုင်မည်၊ အယ်လ်နီညိုးကိုတော့ သူလည်း ကြောက်သည်။

ခုလို ရာသီဥတုတွေ ဖောက်ပြန် ပြောင်းလဲနေရတာ အယ်လ်နီ



ညီး တစ်ခုတည်းကိုသာ အပြစ်ပုံချလို့မရ။ လူတွေရဲ့ ပယောဂလည်း ပါသည်ဟု သိပ္ပံပညာရှင်တို့က ဆိုသည်။ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် ပျက်စီးခြင်းသည် အဓိကအကြောင်း ဖြစ်၏။

စက်မှုလုပ်ငန်းတွေက ထုတ်လွှင့်တဲ့ မီးခိုးတွေကြောင့်၊ စီအက်မ် စီဇာတ်ငွေ့တွေကြောင့်၊ နျူကလီယား စွန့်ပစ်ပစ္စည်းတွေကြောင့်၊ မော်တော်ကားတွေက ထွက်တဲ့ မီးခိုးငွေ့တွေကြောင့်၊ သစ်ပင်တွေ အလွန်အမင်း ခုတ်လှဲပစ်တာကြောင့်၊ တောမီးလောင်တာကြောင့်၊ မြို့ကြီးတွေ ချဲ့ထွင်လာတာကြောင့်၊ လူဦးရေ အဆမတန် တိုးပွားလာ တာကြောင့် စသည်ဖြင့်။ သူ့ကြောင့် ငါ့ကြောင့်ဆိုပြီး အပြန်အလှန် စွပ်စွဲအပြစ်ဖို့နေကြတာလည်း ရှိ၏။ သည်ကိစ္စတွေကို ထိန်းချုပ်ဖို့ ညီလာခံတွေလုပ်၊ အစည်းအဝေးတွေ ထိုင်ပြီး သဘောတူ စာချုပ် ချုပ်ရာမှာ တာဝန်အရှိဆုံး နိုင်ငံ တချို့က လက်မှတ်မထိုးနိုင်ပါဘူး လုပ်နေလို့ ပြဿနာ ဖြစ်ရသေးသည်။ တချို့ကလည်း နောက်မှ ဖြစ်ချင်တာဖြစ်၊ လောလောဆယ် စီးပွားရေး က အရေးကြီးတယ်ဆိုပြီး လျစ်လျူရှုနေတာလည်း ရှိသည်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် နိုင်ငံတိုင်းကတော့ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် ထိန်း သိမ်းရေးကို ကိုယ့်နည်းကိုယ့်ဟန်ဖြင့် နိုင်သလောက် ဆောင်ရွက်နေ ကြရသည်။ ချမ်းသာတဲ့ နိုင်ငံ၊ တိုးတက်တဲ့ နိုင်ငံတွေကတော့ ပိုပြီး တတ်နိုင်တာပေါ့လေ။



ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ်ထဲမှာ ဖတ်ဖူးတာက တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံ တွင် ကျောက်တောင်တွေပေါ်မှာ ပိုက်ကွန်ကြီးတွေ အုပ်ထားတတ်

နတ်သမီးနဲ့ စာအုပ်တိုက်

www.burmeseclassic.com



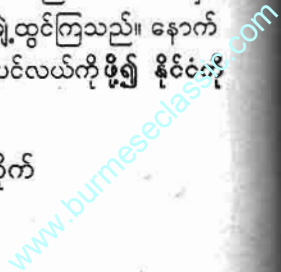
သည်ဟု ဆို၏။ ဘာလုပ်တာလဲဆိုတော့ မြေကြီးဖမ်းတာတဲ့။ ကျောက် နံရံတွေက ချောနေတော့ မြေသား မတင်နိုင်။ ပိုက်တွေ အုပ်ထား၊ သောအခါ လေထဲမှာ ပါလာသော ဖုန်မှုန့် သဲမှုန့်တွေက ပိုက်မှာ လာငြိပြီး တင်နေသည်။ သည်နည်းနဲ့ နှစ်တွေ ကြာလာလျှင် ကျောက် တောင်ပေါ်မှာ မြေသားတွေ တစ်ထပ်ပြီး တစ်ထပ် ဖုံးလာမည်။ သစ်ပင်ငယ်တွေ စိုက်လို့ရလာမည်။ တောင်ကတုံးကို သျှောင်မထုံး နိုင်ရင်တောင် အာနိဒ်ကလောက်တော့ ဖြစ်လာလိမ့်မည်ဟု ယုံကြည် နေကြသည်။

ဂျပန်နိုင်ငံသည် သစ်ပင်ကို အလွန် ကပ်စေးခဲ့သောနိုင်ငံ ဖြစ်၏။ ဝါးပင်တစ်ပင်ကိုတောင် ခုတ်ရမှာ နှမြောသည်။ ဝါးနဲ့လုပ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေကျတော့ အများဆုံး သုံးချင်သူများ ဖြစ်၏။ အစား အသောက်စားရာမှာ ဝါးတူကို သုံးသည်။ သည်နေရာမှာ သူတို့ဆီက ဝါးတွေကို မသုံး။ နိုင်ငံခြားက မှာသုံးသည်။ ဝါးပေါသောနိုင်ငံ တွေဆီကို တူတို့၊ သွားကြားထိုးတံတို့ လုပ်သော စက်တွေ ပို့ပေးသည်။ စက်ဖိုးကို ပစ္စည်းပြန်ပို့ပြီး ပေးချေခိုင်းသည်။

ကိုဘေးငလျင်ကြီး လှုပ်ပြီးနောက် မြို့ကို ပြန်လည်ထူထောင်ရာ မှာ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းအတွက် ကုန်ကြမ်းတွေ လိုလာသည်။ အုတ်၊ သဲ၊ ကျောက်တွေအတွက် သူတို့ဆီက ကျောက်တောင်တွေ၊ မြေကြီးတွေကို အထိမခံ။ နိုင်ငံခြား (အထူးသဖြင့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ) က မှာယူတင် သွင်းခဲ့သည်ဟု ကြားဖူးသည်။

ချမ်းသာသော တချို့ ကျွန်းနိုင်ငံများသည် ပင်လယ်ထဲမှာ လူလုပ်ကျွန်းတွေတည်ပြီး ပိုင်နက်နယ်မြေ ချဲ့ထွင်ကြသည်။ နောက် ဆိုလျှင် တခြားနိုင်ငံက မြေကြီးတွေ ဝယ်ပြီး ပင်လယ်ကို ဖို့၍ နိုင်ငံခွဲ

နတ်သမီး၏စာအုပ်တိုက်



ကျယ်ဝန်းလာအောင် လုပ်လာကြလိမ့်မည်ဟု ယူဆရသည်။

အမေရိကန်နိုင်ငံကတော့ နယ်မြေ ကျယ်ဝန်းပြီးသား ဖြစ်၏။ သို့ရာတွင် သူ့မှာ အမှိုက်ပြဿနာ ရှိနေသည်။ လူဦးရေများသလို အမှိုက်လည်း များသည်။ ပြီးတော့ သူတို့ဆီမှာ အသင့်စားနိုင်သော အဖျော်ယမကာတွေ ပေါတော့ ထွက်လာတဲ့ အိတ်ခွံတွေ၊ ဘူးခွံ ပုလင်းခွံတွေလည်း များသည်။ ကုန်ပစ္စည်း သုံးစွဲမှုများသဖြင့် ထုပ်ပိုးသည့် ဘူးခွံ၊ သေတ္တာခွံတွေ စွန့်ပစ်မှုလည်း များသည်။

သူတို့လူမျိုးတွေကလည်း ပစ္စည်းတစ်ခုသုံးပြီး ပျက်သွားလျှင် ပြင် သုံးဖို့ထက် အသစ်ဝယ်ဖို့သာ ပိုပြီး စိတ်သန်ကြသည်။ ပြင်နေလျှင် အချိန်ကုန်သည်။ ပြင်ဆင်ခကလည်း အသစ်ဝယ်တာလောက်နီးပါး ကုန်ကျနိုင်သည်။ သည်တော့ ပစ္စည်း တစ်ခုပျက်သွားလျှင် အမှိုက်ပုံ သွားပစ်လိုက်ကြတာ များသည်။ တခြားအမှိုက်မပြောနဲ့၊ စွန့်ပစ်ထား သော ကွန်ပျူတာများပင် အလုံးရေ သန်းပေါင်းများစွာ ရှိနေသည် ဆို၏။ မော်တော်ကားတွေအတွက် ကားသင်္ချိုင်းဆိုတာ ထားပေးရ တာ ရုပ်ရှင်တွေထဲ မြင်ဖူးသည်။ ကားတစ်စီးလုံးကို ထုထောင်း ကြိတ် ခြေပြီး လေးထောင့်တုံးကြီးတွေလို ဖြစ်အောင် လုပ်ပစ်တာ ကြည့်ရ သည်။

အမှိုက်ပြဿနာကြောင့် သူတို့လည်း ခေါင်းခဲနေသည်။ နည်း မျိုးစုံနှင့် ဖြေရှင်းကြရာ တစ်ခါတလေ သူတို့ဆီက အမှိုက်တွေကို သင်္ဘောနှင့် တင်ပြီး တခြားနိုင်ငံတွေမှာ တရားဝင်နည်းလမ်းနဲ့ရော ခိုးကြောင်ခိုးဝှက်ပါ သွားစွန့်ပစ်ကြသည်။ ဒါကိုဒေသခံတွေက မကျေ နပ်လို့ ပြဿနာ ဖြစ်ကြတာလည်း ကြားဖူးသည်။

နိုင်ငံအတော်များများကို ပြဿနာရှာနေတာကတော့ ကျွတ်

နတ်သမီး ❄️ စာအုပ်တိုက်

www.burmeseclassic.com

ကျွတ်အိတ်တွေပဲ ဖြစ်၏။ ကြွပ်ကြွပ်အိတ်တွေက တခြားပစ္စည်းတွေလို ကြာလျှင် ဆွေးမြည့်ပျက်စီးပြီး မြေဩဇာ ဖြစ်သွားတာမျိုး မဟုတ်။ နှစ်ပေါင်းများစွာ မပျက်စီးဘဲ ရှိနေနိုင်သည်။ မီးရှို့ပစ်လျှင်လည်း ထွက်လာသော အခိုးအငွေ့က အဆိပ်သင့်စေနိုင်သည်။ ရေထဲ သွား ပစ်လျှင်လည်း ရေသတ္တဝါတွေကို ဒုက္ခပေးသည်။ သည်အတိုင်း ထားတော့လည်း အနှောင့်အယှက်ပေးသည်။

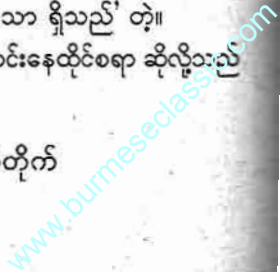
ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နိုင်ငံမှာဆိုလျှင် ကြွပ်ကြွပ်အိတ်တွေကြောင့် ငါး မျိုးပြုန်းတီးခြင်း၊ ရေမြောင်းတွေပိတ်ပြီး မြို့ထဲရေလျှံလို့ ရောဂါဘယ ထူ ပြောခြင်း၊ မြို့ကို အကျည်းတန်စေခြင်းတို့ကြောင့် ကြွပ်ကြွပ်အိတ် သုံး စွဲမှုကို ထိန်းချုပ်သင့်သည်ဟု ဆို၏။

ကျွန်တော်တို့ဆီမှာလည်း ကြွပ်ကြွပ်အိတ်ကြောင့် တစ်စုံတစ်ခု သော အတိုင်းအတာအထိတော့ ပြဿနာ ရှိနေမှာ သေချာသည်။ သို့ရာတွင် သူ့ကို ပစ်ပယ်လို့လည်း မရသေး။ ကြွပ်ကြွပ်အိတ် မသုံး လျှင် ဘာသုံးမလဲ။ စက္ကူအိတ်တွေ ပြန်သုံးမလား။ မဖြစ်နိုင်။ အလိုလို ကမ္ဘာ့စက္ကူရုံးနေရတဲ့ အထဲ။ ဖက်ရွက်တွေ ပြန်သုံးရင်ကော။ သစ်ပင် တွေ ဒုက္ခရောက်ဦးမည်။ အစားထိုးစရာ တစ်ခုခု မတွေ့မချင်းတော့ မြေပေါ်မှာ တဖျပ်ဖျပ် လှုပ်နေသော၊ လမ်းပေါ်မှာ ရှုပ်တိုက်ပြေး နေသော ကြွပ်ကြွပ်အိတ်တွေကို မြင်နေရပေဦးမည်။



ပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းရေးသမားတွေ ကြွေးကြော်နေသော စကားတစ်ခွန်း ရှိ၏။ 'ကမ္ဘာ့တစ်ခုတည်းသာ ရှိသည်' တဲ့။ မှန်လိုက်လေ။ ကျွန်တော်တို့မှာ မှီတင်းနေထိုင်စရာ ဆိုလို့သည်

နတ်သမီး စာအုပ်တိုက်



ကမ္ဘာကြီးတစ်ခုသာ ရှိ၏။ လူဦးရေတွေက တိုးပွားလာ၊ အဆောက်အအုံတွေက ချဲ့ထွင်လာသော်လည်း မြေကြီးကတော့ ပိုမို ကျယ်ပြန့်လာမှာမဟုတ်။ ကမ္ဘာကြီးကလည်း ပိုကြီးလာမှာ မဟုတ်။ မကြီးတဲ့အပြင် တဖြည်းဖြည်း ကျုံ့လာနေသယောင် ပြောနေဆိုနေကြသေးသည်။ လူဦးရေတွေ များလာ၊ အဆောက်အအုံတွေ များလာတော့ ကမ္ဘာကြီးခမျာ ထမ်းထားရတဲ့ ဝန်ပိုလေးလာမလားဟု ကလေးတွေ တွေးချင်စရာ။

တကယ်လို့များ လူတွေက မထိန်းသိမ်း၊ မစောင့်ရှောက်ကြလို့ ကမ္ဘာကြီးပျက်စီးသွားလျှင် ကျွန်တော်တို့ ဘယ်မှာ သွားနေကြရပါ့မလဲ။ သည်လို စဉ်းစားမိသောအခါ ဆရာကြီး ရွှေဥဒေါင်း၏ တစ်သက်တာမှတ်တမ်းထဲက ပဲခူးငလျင်အကြောင်းကို သွားသတိရသည်။

၁၉၃၀- ပြည့်နှစ်က ပဲခူးမြို့မှာ ငလျင်အကြီးအကျယ် လှုပ်ခဲ့သည်။ မြေပြင်ပေါ်မှာ မတ်တတ်ရပ်နေလို့ မရလောက်အောင် ယိမ်းထိုးနေသဖြင့် ဝမ်းလျားမှောက်နေရသည်။ ထိုအခါ မြေကြီးသည် ရေလှိုင်းတံပိုးတွေလို အလိပ်လိပ် ထနေသည်။ ထိုအခိုက်အတန့်တွင် သူ ခံစားခဲ့ရပုံကို ဆရာကြီးက အောက်ပါအတိုင်း ပြန်ရေးခဲ့သည်။

“သတ္တဝါသည် မြေကြီးကို အခိုင်အမာထား၍ အခါခပ်သိမ်း အားကိုးအားထား ပြုနေရသည်ဖြစ်ရာ မိမိက အခိုင်အမာထားသော မြေကြီးကိုယ်တိုင်က ဤကဲ့သို့ အပြင်းအထန် လှုပ်ခါနေခြင်းကို လက်တွေ့ ခံစားရသောအခါ၌ အားကိုးရာမဲ့ဖြစ်၍ အသည်းနှလုံးနှင့် အူထဲမကျန် လွတ်ကန်ပြီး အားငယ်မိသည်မှာ အထူးအဆန်း မဟုတ်ချေ”

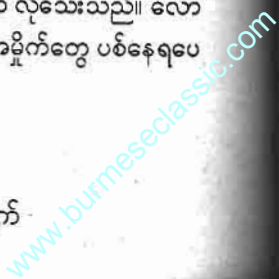




အခန်း (၉)

ကမ္ဘာကြီးသည် အမှိုက်ပုံကြီးလို ဖြစ်နေပြီဟု ဆိုကြသည်။ ဟုတ်လည်း ဟုတ်သည်။ လူတွေမှာ အမှိုက်ပစ်စရာ နေရာဆိုလို့ သည်ကမ္ဘာကြီးပဲ ရှိတာပဲလေ။ နောင် အနာဂတ်ကျလျှင်တော့ အမှိုက်တွေကို လပေါ် သွားပြီး စွန့်ပစ်တာမျိုး ဖြစ်လာနိုင်သည်။

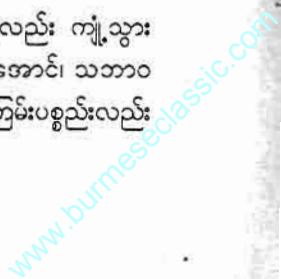
သို့ရာတွင် လဆိုတာက နီးနီးလေး မဟုတ်။ ခေါင်းလောင်း တီးလိုက်သောအခါ အမှိုက်အိတ်တွေကို အာကာသလွန်းပြန် ယာဉ်ပေါ် သွားတင်လိုက်ရုံလောက် လွယ်ကူတာမျိုး မဟုတ်။ စရိတ် စက,က အလွန်ကြီးသည်။ ဆိုးဆိုးရွားရွား အဆိပ်သင့်စေနိုင်သော ဓာတုပစ္စည်းတို့၊ ရေဒီယိုသတ္တိကြွပစ္စည်းတို့လောက်သာ စွန့်ပစ်နိုင် မည်။ သည်အဆင့်ရောက်ဖို့တောင် တော်တော် လိုသေးသည်။ လောလောဆယ်မှာတော့ ကမ္ဘာကုန်ကျယ်သရွေ့ အမှိုက်တွေ ပစ်နေရပေ ဦးမည်။



အမှိုက်ဆိုရာမှာ ဟိုအရင်က အမှိုက်တွေလို မဟုတ်တော့။ အရင် အမှိုက်တွေက ကြာလျှင် ဆွေးမြည့်ပြီး ပျက်စီးသွားတတ်၏။ ဒါကို မြေဩဇာအဖြစ်တောင် ပြန်သုံးရသေးသည်။ ခေတ်သစ်အမှိုက် တွေကတော့ သည်လိုမဟုတ်။ အရင်လို စက္ကူပုံးတွေ၊ ပုလင်းခွံတွေ လောက် မကတော့။ တီဗွီအဟောင်း၊ ကွန်ပျူတာအပျက်တွေ၊ ရေခဲ သေတ္တာအခွံတွေ ပါလာသည်။ ခေတ်သစ်နည်းပညာနှင့် ပြုလုပ်ထား သော ပစ္စည်းတွေက နှစ်ပေါင်းများစွာကြာအောင် မပျက်မစီး မဆွေးမမြည့်ဘဲ တည်ရှိနေနိုင်သည်။ မြေဩဇာဖြစ်မသွားတဲ့အပြင် မြေကြီးကိုတောင် ဒုက္ခပေးနိုင်သည်။ အမှိုက်ပေါ် အမှိုက်ထပ် ပုံပြီး အမှိုက်ကိုလိုနီနယ်မြေ ကျယ်ပြန့်လာသည်။

လူဦးရေ များလာသည့်အပြင် လူသုံးကုန်ပစ္စည်းတွေလည်း အဆမတန် ထုတ်လုပ်လာကြသည်။ ကုန်ကြမ်းအတွက် သဘာဝ သယံဇာတတွေ အမြောက်အမြား တူးဖော် ထုတ်ယူကြရသည်။ ဒါတွေကလည်း တခြားနေရာမှာ မရှိ။ ကိုယ့်နေသော ကမ္ဘာမြေကြီး ထဲကပဲ ထုတ်ယူရခြင်း ဖြစ်၏။ အိမ်တွင်းသူခိုးတွေလို ဖြစ်နေသည်။ ကြာတော့ သယံဇာတတွေ ခန်းလာသည်။ ရေနံတွင်းတွေ အထွက် နည်းလာတာ၊ သတ္တုတွင်းတွေ ကောလာတာတွေ ဖြစ်လာ၏။ အပေါ့ များဆုံးဆိုသော ရေတောင်မှ ရှားပါးစပြုလာသည်။ ဘယ်တော့မှ မကုန်နိုင်အောင် အလကားရနေသော လေထုပင်လျှင် သန့်သန့်လေး ရဖို့ မလွယ်သလောက် ဖြစ်လာ၏။

ထိုအခါ အမှိုက်ပုံတွေရဲ့ နယ်ပယ်ချဲ့ထွင်မှုလည်း ကျုံ့သွား အောင်၊ ပတ်ဝန်းကျင် ညစ်ညမ်းမှုလည်း နည်းပါးအောင်၊ သဘာဝ သယံဇာတ ပြုန်းတီးမှုလည်း လျော့ပါးအောင်၊ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းလည်း



လွယ်လွယ်ကူကူ ကုန်ကျစရိတ်သက်သက်သာသာ ရအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်မည့် နည်းလမ်းကို ရှာဖွေကြံဆကြရတော့သည်။

သည်နေရာမှာ 'ရီဆိုင်ကယ်' ဆိုတာ ပေါ်ပေါက်လာခြင်း ဖြစ်၏။



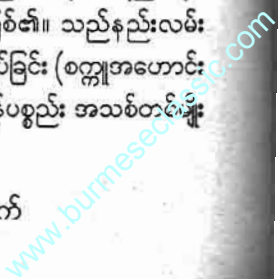
'ရီဆိုင်ကယ်' ဆိုသည်မှာ ဆိုင်ကယ်တွေ ပြန်လာခြင်းကို ဆိုလိုခြင်း မဟုတ်ပါ။ အသုံးပြုပြီးသော ပစ္စည်းတစ်ခုကို နောက်တစ်ခါ ထပ်၍ အသုံးပြုနိုင်အောင် စီစဉ် ဆောင်ရွက်ခြင်း ဖြစ်၏။ တစ်နည်းအားဖြင့် ပစ္စည်းတစ်ခုကို အသုံးပြုပြီး ပျက်စီးသွားသောအခါ၊ ဟောင်းနွမ်းသွား သောအခါ၊ အသုံးမလိုတော့သောအခါ လွင့်မပစ်ဘဲ နောက်တစ်နည်း တစ်ဖုံ ပြန်လည် အသုံးပြုခြင်းကို ဆိုလိုသည်။

ရီဆိုင်ကယ်သဘောဆောင်သော နည်းလမ်း အမျိုးမျိုး ရှိ၏။

ပထမတစ်မျိုးက ပစ္စည်းတစ်ခုကို မူလ ပုံစံမပျက် ပြန်လည် အသုံး ပြုခြင်း ဖြစ်၏။ ဥပမာ ရုပ်ပုလင်းအလွတ်ကို ငံပြာရည်ပုလင်း အဖြစ် ပြန်အသုံးပြုခြင်း။

ဒုတိယတစ်မျိုးက ပစ္စည်းတစ်ခုကို အနည်းငယ် (တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း) ပြုပြင်ပြီး ပြန်လည်အသုံးပြုခြင်း။ ဥပမာ နို့ဆီဘူးခွံဖြင့် မီးခွက် လုပ်ခြင်းမျိုး ဖြစ်၏။

တတိယတစ်မျိုးက ပစ္စည်းတစ်ခုကို ကြိတ်ချေ၊ အရည်ဖျော်၊ ကျို ချက်ပြီး ကုန်ကြမ်းအဖြစ် ပြန်သုံးခြင်း ဖြစ်၏။ သည်နည်းလမ်း မှာလည်း မူလပစ္စည်းအတိုင်း အမျိုးတူ ပြန်လုပ်ခြင်း (စက္ကူအဟောင်း တွေကနေ စက္ကူပြန်လုပ်ခြင်း) နှင့် အခြား ကုန်ပစ္စည်း အသစ်တင်အမျိုး



ပြုလုပ်ခြင်း (ပလတ်စတစ်ရေခွက်တွေကို ကျိုချက်ပြီး ကော်ဖီနပ်ပြုလုပ်ခြင်း) ဟူ၍ ကွဲပြားနိုင်သေးသည်။

ပစ္စည်းဟောင်းတစ်ခုထဲက အသုံးဝင်မည့် အစိတ်အပိုင်းကို ထုတ်ယူခြင်းသည်လည်း ရီဆိုင်ကယ်တစ်မျိုးဟု ဆိုလို့ ရနိုင်မည် ထင်၏။ မော်တော်ကား အဟောင်းအပျက်တွေထဲက သုံးလို့ရတဲ့ ပစ္စည်းကို ဖြုတ်ယူခြင်း၊ ကရက်ပါသော လက်ပတ်နာရီဟောင်း၊ မျက်မှန်ဟောင်း၊ ဖောင်တိန်နစ်ဟောင်းတွေထဲက ရွှေထုတ်ယူခြင်းမျိုး တွေပေါ့။

ရီဆိုင်ကယ်ဆန်သော တခြားနည်းလမ်းတွေလည်း ရှိနိုင်သေးသည်။



ခုနောက်ပိုင်းမှာ နိုင်ငံအတော်များများက ရီဆိုင်ကယ်ကို ပိုပြီး စိတ်ဝင်စားလာကြသည်။ အထူးသဖြင့် သဘာဝ သယံဇာတ ရှားပါးသောနိုင်ငံများ ဖြစ်၏။ ရီဆိုင်ကယ်နှင့် ပတ်သက်သော သုတေသန လုပ်ငန်းများကို ငွေကုန်ကြေးကျခံပြီး လုပ်လာကြသည်။ အစိုးရတွေ ကိုယ်တိုင်က အားပေးတိုက်တွန်းလာသည်။

ဟိုအရင်က ဘေးထွက်ပစ္စည်းအဖြစ် လွှင့်ပစ်သော အမှိုက်တွေကို ပြန်အသုံးချသော နည်းပညာတွေ စမ်းသပ် တီထွင်လာကြသည်။

ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံလို သစ်ဝါးပေါသော နေရာမှာ သစ်လုံးတွေကို ခွဲစိတ်ဖြတ်တောက်သောအခါ ဘေးသား (ပကာသား)တွေကို အလကားလောက်နီးနီး ဈေးဖြင့် ပြန်ရောင်းထုတ်ပစ်တတ်သည်။ ဒါတွေကို ဝယ်တဲ့ လူက ထင်းဆိုက်ပစ်လိုက်၏။ အလွန်ဆုံး ငွေကြေး

နတ်သမီးစာအုပ်တိုက်





မတတ်နိုင်သူတွေက ခြံစည်းရိုးလုပ်တာလောက်သာ ရှိ၏။ လွှစာမှုန့် ဆိုလျှင် သစ်စက်တွေမှာ ဟိုအရင်က အလကားသွားတောင်းလို့ ရသည်။ သူတို့ကလည်း အမှိုက်ရှုပ်သက်သာသဖြင့် ဝမ်းမြောက်ဝမ်း သာပေးကြသည်။ ဝယ်ရတယ်ဆိုလျှင်တောင် လက်ဖက်ရည်ဖိုး လောက်သာ ပေးရခြင်း ဖြစ်၏။

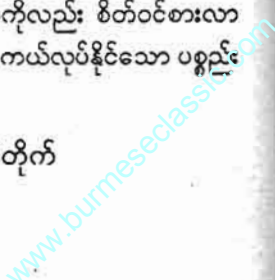
ခုနောက်ပိုင်းကျတော့ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတွေ ရောက်လာပြီး သစ်အချောထည်လုပ်ငန်း ဖက်စပ်လာလုပ်ကြသည်။ ကျွန်းပကာ သားတွေ ဈေးပေါပေါနဲ့ ထုတ်ရောင်းနေတာ မြင်တော့ ဒါတွေ ဝယ်ပြီး တာလုပ်ကြသလဲဟု သူတို့က မေးသည်။ ထင်းဆိုက်ကြတာပေါ့ဟု ပြောသောအခါ စုတ်တသပ်သပ် ဖြစ်ပြီး နှမြောနေကြ၏။

သည်နောက်မှာတော့ သစ်မှန်သမျှ လုံးဝအလေအလွင့် မရှိရ အောင် နည်းပညာတွေ သုံးတော့သည်။ ပကာသားတွေကို တစ်ငါးမူး အချောင်းကလေးတွေ ဖြစ်အောင် စက်နှင့် ဖြတ်သည်။ ငါးလက်မ ခြောက်လက်မ အတိုကလေးတွေကို ကော်ကောင်းကောင်းနှင့် ထိပ်ချင်းဆက်ပြီး အချောင်းရှည်ရအောင်လုပ်သည်။ ပြီးတော့ ဘေးချင်းကပ် ကော်သုတ်၊ ဖိစက်နှင့် ဖိ၊ ကော်ပတ်စက်နှင့် တိုက်၊ အရောင်တင်လိုက်သောအခါ စားပွဲတစ်လုံးစာ ပျဉ်ချပ်ကြီးတစ်ခု ဖြစ်သွားလေသည်။

သည်အတိုင်းပဲ လွှစာမှုန့်တွေကိုလည်း အလွတ်မပေး။ ဓာတု ပစ္စည်းတွေ၊ ကော်တွေနဲ့ရောပြီး ဖိစက်နဲ့ဖိ၊ ချပ်ပြားတွေ လုပ်သည်။

သူတို့နိုင်ငံတွေမှာဆိုလျှင် ရီဆိုင်ကယ်နှင့် ပတ်သက်ပြီး သုတေ သနတွေ အမျိုးမျိုး လုပ်နေသည်။ လူထုကိုလည်း စိတ်ဝင်စားလာ အောင် စည်းရုံးပညာပေးနေသည်။ ရီဆိုင်ကယ်လုပ်နိုင်သော ပစ္စည်း

နတ်သမီး ❄️ စာအုပ်တိုက်



တွေ ထည့်ဖို့ သီးခြားအမှိုက်ပုံးတွေ ထားပေးသည်။ အမှိုက်ပုံးထဲ ထည့်ချင်အောင်လည်း နည်းအမျိုးမျိုးနှင့် ဆွဲဆောင်သည်။ ရီဆိုင်ကယ် အမှိုက်ပုံးထဲ အမှိုက်ထည့်လျှင် စက်ထဲက ကံစမ်းမဲလက်မှတ် ထွက်လာတာမျိုး ရှိသည်။ စာသင်ကျောင်းတွေမှာဆိုလျှင် အမှိုက်ပုံးနှင့် တွဲလျက်ရှိသော စက်ထဲမှ သကြားလုံးတို့ ချောကလက်တို့ ထွက်လာအောင် လုပ်ပေးထားသည်။

တစ်လောက ဖတ်လိုက်ရသော ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ်ထဲတွင် ဂျပန်မှာ အမှိုက်ကားလာလို့ သတင်းစာစက္ကူအဟောင်းတွေကို စုပြီး သပ်သပ်ရပ်ရပ် ထုပ်ပိုးပေးလျှင် အိမ်သာသုံးစက္ကူတို့ တစ်ရှူးပေပါတို့ လက်ဆောင်ပြန်ပေးသည်ဟု ရေးထားသည်။

ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်သူတွေကလည်း သူတို့ပစ္စည်းသည် ရီဆိုင်ကယ်လုပ်လို့ရကြောင်း အမှတ်အသားတွေ၊ စာတန်းတွေ ရိုက်နှိပ်ပေးကြသည်။ တချို့ဆိုလျှင် သူပစ္စည်းသည် ရီဆိုင်ကယ်လုပ်ထားသော ကုန်ကြမ်းဖြင့် ပြုလုပ်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း ဂုဏ်ယူစွာ ဖော်ပြကြသည်။

ပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းရေးသမားတွေကလည်း ရီဆိုင်ကယ်လုပ်နိုင်သော အမှိုက်များကို စေတနာ့ဝန်ထမ်း ကောက်ယူ စုဆောင်းပေးကြသည်။ တစ်ခါတလေ ရီဆိုင်ကယ်လုပ်ရသော စရိတ်က ကုန်ကြမ်းအသစ်ကို သုံးရတာထက် ပိုကြီးချင် ကြီးနေတတ်သည်။ ကရိကထများပြီး အလုပ် ပိုရှုပ်ချင်ရှုပ်သည်။ သို့ရာတွင် ပတ်ဝန်းကျင် သန့်ရှင်းရေးဘက်က ကြည့်လျှင် အမြတ်ထွက်သည်ဟု ယူဆကြသည်။

အစိုးရတွေကလည်း ဥပဒေစည်းမျဉ်း စည်းကမ်းတွေ ထုတ်ကြ

နတ်သမီး ❄️ စာအုပ်တိုက်

သည်။ ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရာမှာ ရီဆိုင်ကယ်လုပ်နိုင်သောပစ္စည်း
ဘယ်လောက် ရာခိုင်နှုန်း အနည်းဆုံး ပါရမည် ဆိုတာမျိုး၊ ရီဆိုင်ကယ်
ကုန်ကြမ်းကို အသုံးပြုပြီး ပြုလုပ်သော ပစ္စည်းဆိုလျှင် အခွန်လျှော့
ကောက်တာမျိုးဖြင့် မက်လုံးပေးကြသည်။ ရီဆိုင်ကယ်မလုပ်နိုင်သော
ပတ်ဝန်းကျင် ညစ်ညမ်းမှုဖြစ်စေသော ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်လျှင်
အခွန်ပိုကောက်သည်။ သည်နည်းနဲ့ ရီဆိုင်ကယ် အလေ့အကျင့်
ထွန်းကားလာအောင် ဆောင်ရွက်ကြသည်။



ရီဆိုင်ကယ်နှင့် တိုက်ရိုက်မသက်ဆိုင်သော်လည်း နည်းပညာ
ကို အဆင့်ဆင့် လွှဲပြောင်း အသုံးချသော ကိစ္စအကြောင်း ကြုံတုန်း
တင်ပြချင်သေးသည်။

နည်းပညာ အသစ်အဆန်း တော်တော်များများသည် အာ
ကာသသိပွဲနှင့် စစ်ရေးကိစ္စအတွက် စတင် တီထွင်ကြခြင်း ဖြစ်၏။
ထိုနည်းပညာများကို ပြင်ဘက်နိုင်ငံတွေ၊ ရန်သူနိုင်ငံတွေ မသိအောင်
လျှို့ဝှက်ထားကြသည်။ အရေးအကြောင်းရှိလို့ ထုတ်သုံးပြီဆိုမှ သိကြ
ရ၏။ သည်နောက်မှာတော့ ထိုနည်းပညာသည် ထိပ်တန်းလျှို့ဝှက်
ချက် မဟုတ်တော့။ အရပ်ဘက်သုံး နည်းပညာအဖြစ် ရွေ့လျော့သွား
သည်။ ကြာတော့ လူတိုင်းသုံးနိုင်သော ပစ္စည်းများ ဖြစ်လာ၏။

ကွန်ပျူတာများသည် သည်လိုသဘောမျိုးမှ ပြောင်းလဲအသုံးချ
လာခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။ ဂျွှတ်တုတွေ လွှတ်တင်ခဲ့ကြခြင်းသည်လည်း မူလ
က ရန်သူနိုင်ငံကို သူလျှို့လုပ်ပြီး ထောက်လှမ်းဖို့ အဓိက ရည်ရွယ်ခဲ့
ခြင်း ဖြစ်၏။ နောက်ကျတော့မှ ဆက်သွယ်ရေး၊ ရုပ်မြင်သံကြား

နတ်သမီး ❄️ စာအုပ်တိုက်

ထုတ်လွှင့်ရေးနှင့် အင်တာနက်အထိ အသုံးဝင်လာခြင်း ဖြစ်၏။

အာကာသယာဉ်တွေကို ခုံးပျံနှင့် လွှတ်တင်ရာမှာ အရှိန်အလွန် ပြင်းသံဖြင့် လေထု၏ ပွတ်မှုအားကို ခံရသည်။ အထူးသဖြင့် အာကာသယာဉ်များ လေဟာနယ်ထဲကနေ ကမ္ဘာ့လေထုထဲ ပြန် အဝင်မှာ မြင့်မားသော အပူစွမ်းအင် ထွက်လာတတ်သည်။ ဒါကို ခံနိုင်ရည်ရှိဖို့ အပူကာပစ္စည်း လိုအပ် သည်။ ထိုအခါ ပါးလွှာခိုင်ခံ့ သော အပူကာ သတ္တုစပ် အလွှာတစ်မျိုးကို တီထွင်နိုင်ခဲ့သည်။ နောက်ပိုင်းကျတော့ မီးသတ်ရဲဘော်တွေအတွက် အထူးဝတ်စုံချုပ် ရာမှာ အသုံးပြုလာသည်။ အိမ်ဆောက်ရာမှာ အပူဒဏ်ခံနိုင်ဖို့ အတွက် ခေါင်မိုးနှင့် မျက်နှာကြက်ကြားမှာ ထည့်သွင်း အသုံးပြုလာ ကြသည်။

အာကာသယာဉ်မှူးတွေ၊ တာဝေးပျံသန်းရသော တိုက် လေယာဉ်မှူးတွေအတွက် ပြဿနာတစ်ခုရှိသည်။ ခရီးသွားနေစဉ် အပေါ့သွားဖို့ကိစ္စပင် ဖြစ်၏။ သူတို့သည် သည်ကိစ္စအတွက် ကရိ ကထခံဖို့ အချိန်မရှိ။ ထိုအခါ အရွယ်နှင့်မမျှအောင် အရည်မြောက် မြားစွာကို စုပ်ယူထားနိုင် သော ပိတ်စတစ်မျိုးကို တီထွင်ခဲ့သည်။ ဒါကို အခြေခံပြီး ကလေးသေးခံ အခင်းများ၊ ကြမ်းတိုက် အဝတ်စများ ဖြစ်လာသည်။

အနောက်နိုင်ငံများသည် စစ်ပွဲတစ်ခါဖြစ်တိုင်း လျှို့ဝှက်ထား သော နည်းပညာတွေ ထုတ်သုံးတတ်သည်။ ပြီးတော့ ထိုနည်းပညာ တွေကို အရပ်ဘက်သို့ လွှဲပြောင်းပေးတတ်သည်။ ပင်လယ်ကွေ့စစ်ပွဲ ဖြစ်တုန်းက သူတို့ဘက်က တိုက်လေယာဉ်တစ်စင်း ပစ်ချခံရသည်။ လေသူရဲမှာ လေထီးဖြင့် ခုန်ချ လွတ်မြောက်သွားသည်။ အီရတ်နယ်

နတ်သမီး*စာအုပ်တိုက်

www.burmeseclassic.com

မြေထဲက တစ်နေရာမှာ ဆင်းသက်ပြီး ပုန်းအောင်းနေရသည်။ သူ့မှာ ဆက်သွယ်ရေး ကိရိယာလေးတစ်ခု ပါသည်။ ထိုကိရိယာမှ အချက်ပြ သင်္ကေတများ အဆက်မပြတ် ထုတ်လွှင့်နေသည်။ ဒါကို ဂြိုဟ်တုမှ ဖမ်းမိပြီး သူ့ရှိနေသော နေရာ အတိအကျ သိရသဖြင့် သွားရောက် ကယ်တင်နိုင်ခဲ့သည်။

ထိုစစ်ပွဲ ပြီးဆုံးသွားတော့ ထိုကိရိယာလေးများကို သင်္ဘောများ၊ မော်တော်ကားများမှာ တပ်ဆင်လာနိုင်သည်။ ဘေးဒုက္ခကြုံလျှင် ဂြိုဟ်တုမှ တစ်ဆင့် ကယ်ဆယ်ရေးအဖွဲ့များနှင့် ဆက်သွယ်နိုင်သည်။

အာဖဂန်စစ်ပွဲမှာကျတော့ တောင်ဖြူဦးဆိုတာ ထုတ်သုံးသည်။ ဗုံးက မြေကြီးထဲကို ပေ ၁၀၀ လောက်ထိ လွန်သွားလို့ ဖောက်ဝင်သွား ပြီးမှ ပေါက်ကွဲသည်။ နောင်တစ်ချိန်ကျလျှင် ထိုဗုံးမျိုးကို ရေနံ တူးဖော်ရာမှာ သုံးကောင်း သုံးလာကြပေလိမ့်မည်။

ထို့အတူ ဆိုဗီယက်ခေတ်က လက်ကျန် သံချပ်ကာကားတွေကို ပြုပြင်မွမ်းမံပြီး လူနာတင်ယာဉ်အဖြစ် အသုံးပြုခြင်း၊ သူလျှိုလုပ်ငန်း အတွက် တီထွင်ခဲ့သော ဗီဒီယိုကင်မရာ အသေးစားလေးတွေကို သုတေသနနှင့် ဆေးပညာဘက်မှာ အသုံးပြုလာကြခြင်း၊ အနီ အောက် ရောင်ခြည် သုံးညကြည့်မှန်ပြောင်းများကို အမဲလိုက်မှုဆိုး တွေတောင် သုံးလာနိုင် ခြင်းတို့လည်း ရှိသေးသည်။

ခုချိန်မှာ အသုံးတွင်ကျယ်နေသော အာထရာဆောင်း ကိရိယာ မှာ ရေငုပ်သင်္ဘောမှ ဆိုနာကိရိယာကို မိုးပြီး တီထွင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည် ဆို၏။ တစ်ချိန်က ထူးဆန်းအံ့ဩဖွယ်ဖြစ်သော လေဆာရောင်ခြည် ဝဲတောင်မှ ခုချိန်မှာ ကလေးတွေ လက်ဆော့သည့် ကစားစရာတစ်ခုလို ဖြစ်နေခဲ့ ပြီ။



နတ်သမီးနူးစာအုပ်တိုက်



ရီဆိုင်ကယ်ဆိုသော စကားလုံးသည် အင်္ဂလိပ်လိုကြီး ဖြစ်
နေတာက တစ်ကြောင်း၊ ပညာရပ်ဆန်နေတာက တစ်ကြောင်း၊
မကြာမီကမှ ခေတ်စားလာတာက တစ်ကြောင်းတို့ကြောင့် လူတွေက
ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် အောက်မေ့နေကြသည်။ တကယ်တော့ ဘာမှ
အထူးအဆန်း မဟုတ်။

ဟိုရှေးရှေးတုန်းကတည်းက ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ရီဆိုင်ကယ်
သဘောဆန်သော အလေ့အထတွေ ရှိခဲ့ပြီးသား ဖြစ်၏။

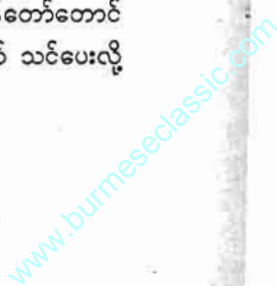
အုန်းသီးတစ်လုံးကို ခွဲစားပြီးလျှင် အုန်းဆံဖတ်ကို အိုးတိုက်ရာ
မှာသုံးသည်။ အုန်းမှုတ်ခွက်ကို အရိုးတပ်ပြီး ရေမှုတ်လုပ်သည်။
ဆပ်ပြာခွက် လုပ်သည်။

ပုဆိုးတစ်ထည် ဟောင်းနွမ်း စုတ်ပြုသွားလျှင် ကလေးအနီးလုပ်
သည်။ လက်သုတ်ပဝါ လုပ်သည်။ လက်နှီးစုတ် လုပ်သည်။ စွပ်ကျယ်
စုတ်ကို တို့ဖတ်လုပ်သည်။

ငါးသေတ္တာ ဖောက်စားပြီးလျှင် ဘူးခွံကို ဆေးလိပ်ခွက် လုပ်
သည်။ ဟောလစ်ပုလင်းခွံကို ထန်းလျက်ထည့်သည်။ နို့ဆီဘူးခွံကို
မီးခွက်လုပ်သည်။ တိုင်ကီသံပြားနှင့် မော်တော်ကား ဘော်ဒီရိုက်
သည်။ ကားဘော်ဒီ အပျက်တွေကျတော့ ဇွန်းတို့၊ ပတ္တာတို့ ဖြစ်
လာသည်။ ဟိုအရင် ရေနံဆီတွေ ပေါတုန်းက နာမည်ကြီးခဲ့သော
သပြေရေနံဆီမီးဖိုဆိုတာ စစ်အတွင်းက ပျက်ကျခဲ့သော လေယာဉ်
တွေရဲ့ ကိုယ်ထည်သတ္တုပြားတွေနဲ့ လုပ်တာဟု ကြားဖူးသည်။

ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ တစ်ခါသုံး မီးခြစ်တွေ ဂက်စ်ကုန်သွားလျှင်
လွင့်မပစ်ဘဲ ဂက်စ်ပြန်ထည့်ပြီး သုံးကြသည်။ ကျွန်တော်တောင်
ကွမ်း ယာဆိုင်ဖွင့်ထားသော သူငယ်ချင်းတစ်ယောက် သင်ပေးလို့

နတ်သမီးစာအုပ်တိုက်





မီးခြစ်ဂက်စ် ထည့်တဲ့ပညာ တတ်ခဲ့သေးသည်။

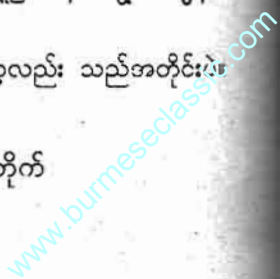
မြန်မာနိုင်ငံမှာ လူ ၅၀ လျှင် တစ်ယောက်နှုန်း ဂက်စ်မီးခြစ် အသုံးပြုတယ် ထားပါတော့။ ပုံမှန်သုံးခွဲနေသော ဂက်စ်မီးခြစ်အလုံး ရေ တစ်သန်း ရှိပေလိမ့်မည်။ မီးခြစ်တစ်လုံးကို တစ်လ အသုံးခံတယ် ဆိုလျှင် တစ်နှစ်အတွက် အလုံးရေ ၁၂ သန်း လိုအပ်မည်။ တစ်ခါ သုံးပြီး လွင့်မပစ်ဘဲ ဂက်စ်ပြန်ထည့်ပြီးသုံးလျှင် မီးခြစ်တစ်လုံးကို အနည်းဆုံး သုံးလလောက် ခံတယ်ထား။ တစ်နှစ်အတွက် အလုံး လေးသန်းသာလိုမည်။ မီးခြစ်အလုံးပေါင်း ရှစ်သန်းစာလောက် ငွေရော၊ အမှိုက်ရော သက်သာသည့်သဘော ဖြစ်၏။

အစတုန်းက သတင်းစာစက္ကူတို့၊ ဗလာစာအုပ်ဟောင်းတို့ကို ကုန် ထုပ်စက္ကူအဖြစ် သုံးကြသည်။ စက္ကူအိတ်တွေ လုပ်ကြသည်။ ၁၉၈၀ ခုနှစ်များ၏ အလယ်ပိုင်းလောက်က စပြီး စက္ကူရှားပါးမှု ဖြစ်လာသောအခါ စက္ကူဟောင်းတွေကို ပျောဖတ်လုပ်ပြီး စက္ကူပြန် ကြိတ်သော ပြည်တွင်းဖြစ် စက်ကလေးတွေ ပေါ်လာသည်။

သံတို့၊ သတ္တုတို့နဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့လည်း သည်အတိုင်းပဲ။ ကုန် ကြမ်းပစ္စည်း ရှားပါးပြတ်လပ်လာသောအခါ သံတို သံစ၊ သတ္တု အကျိုး အပျက်၊ ကြေးဝါယာကြိုး အပြတ်တွေကို ကျိုချက်ပြီး ပြန်သုံး လာကြသည်။ သံကြွပ်တွေကို အရည်ကျိုပြီး ပင်နယန်တို့ မောင်းတံတို့ ပုံသွန်းလောင်းကြသည်။ ပုံနှိပ်ဘလောက်တုံး အဟောင်းတွေကနေ ဇင့်ထုတ်ယူသည်။ ဘက်ထရီအိုးအပျက်တွေထဲက ခဲထုတ်ယူသည်။ ပိုက်ဆံအကြွေစေ့တွေကိုတောင် အရည်ကျိုပြီး ပန်ကာရွက် သွန်း လုပ်ခဲ့တာ ကြားခဲ့ရဖူးသည်။

ပလတ်စတစ်နှင့် ပတ်သက်ပြီးတော့လည်း သည်အတိုင်းပဲ။

နတ်သမီး ❄️ စာအုပ်တိုက်



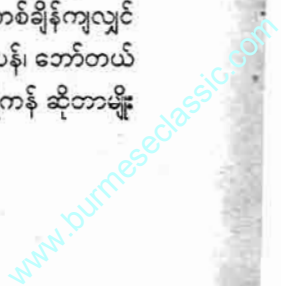
ပလတ်စတစ် ပစ္စည်းအဟောင်းအပျက် မှန်သမျှ စုဆောင်းပြီး
ကော်စေ့ပြန်လုပ်၍ ကုန်ပစ္စည်းတွေ တစ်ကျော့ပြန် ထုတ်လုပ်ကြ
သည်။ အခြေခံ လူတန်းတား အမျိုးသမီးတွေ အများဆုံး စီးခဲ့ကြတဲ့
နာမည်ကျော် ဂွပ်ဂွပ် ဖိနပ်ဆိုတာ သည်နည်းစဉ်နဲ့ ထုတ်လုပ်ခဲ့
တာပေါ့။ ကြော်ငြာနေစရာ မလိုလောက်အောင် ရောင်းအားကောင်း
ခဲ့တာလေ။

တစ်ချိန်က အခြေအနေအရ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်း ရှားပါးမှုကို
အကြောင်းပြုပြီး ကိုယ့်နည်းကိုယ့်ဟန်ဖြင့် ဖြစ်သလို လုပ်ခဲ့ကြရသော်
လည်း အလုပ်တွေ ဖြစ်သည်။ နိုင်ငံခြားငွေ အများကြီး သက်သာခဲ့
သည်။ သယံဇာတ ပြုန်းတီးမှုကို အများကြီး ကာကွယ်နိုင်ခဲ့သည်။

ဟိုတုန်းက လမ်းကြိုလမ်းကြား အိမ်ကြိုအိမ်ကြားမှာ ပလတ်
စတစ်လိုက်ကောက်သော ကောင်လေးတွေကို လူတွေက အော်ကြ
ငေါက်ကြ၊ မောင်းထုတ်တတ်ကြသည်။ အမှန်မှာ သူတို့သည် ပတ်ဝန်း
ကျင် ထိန်းသိမ်းရေးကို ကူညီ ဆောင်ရွက်ပေးနေကြသူများသာ
ဖြစ်၏။

ထို့အတူ အရပ်တကာလှည့်ပြီး စက္ကူ၊ ပုလင်း၊ ဒန်အိုးဒန်ခွက်၊
သံတိုသံစ လိုက်ဝယ်ကြသော ဘော်တယ်ကုလားများသည်လည်း
ရီဆိုင်ကယ်လစ်များအဖြစ် မှတ်တမ်းဝင်သင့်သူများ ဖြစ်၏။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ရီဆိုင်ကယ်အရာမှာ ကျွန်တော်တို့က သူများနိုင်ငံ
တွေထက် နှစ်ပေါင်း အတော်ကြာ ရှေ့ကဦးနေခဲ့တာ အမှန်ပဲ ဖြစ်၏။
ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ဘော်တယ်ကုလားတွေ ရှိသလို တစ်ချိန်ကျလျှင်
သူတို့ ဆီမှာလည်း ဘော်တယ် တရုတ်၊ ဘော်တယ် ဂျပန်၊ ဘော်တယ်
ကိုရီးယား၊ ဘော်တယ် အင်္ဂလိပ်၊ ဘော်တယ် အမေရိကန် ဆိုတာမျိုး





ပေါ်ချင် ပေါ်လာနိုင်သည်။ သူတို့သည် ဘေဂျင်း၊ တိုကျို၊ ဆိုးလ်၊
လန်ဒန်၊ နယူးယောက် စသော မြို့များ၏ လမ်းကြိုလမ်းကြားထဲ
လှည့်လည်ပြီး အောက်ပါအတိုင်း အော်ဟစ်နေကြတာကို ကြား
ကောင်း ကြားလာရပေလိမ့်မည်။

“ကွန်ပျူတာအပျက်တွေဝယ်တယ်၊ ကိုကာကိုလာ ပုလင်းလွတ်
တွေ ဝယ်တယ်။ ဝေါ့ထရိုတ်စင်တာ သံချောင်းတွေ ဝယ်တယ်၊
လေယာဉ်ကိုယ်ထည်သတ္တုတွေ ဝယ်တယ်၊ တင့်ကားဘော်ဒီ
သံပြားတွေ ဝယ်တယ်၊ တိုက်ချင်းပစ်ဒုံးပျံထိပ်ဖူးတွေ ပဲလော်နဲ့
လဲတယ်”

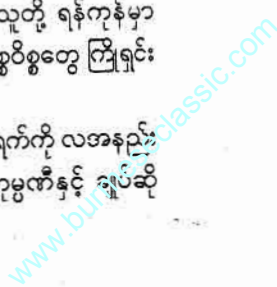


အခန်း (၁၀)

ကျွန်တော် နည်းနည်းပါးပါး သောက်တတ်စားတတ်စဉ် အချိန်က သူငယ်ချင်း သဘောသားတွေ နိုင်ငံခြားက ပြန်လာခါနီးပြီဆိုလျှင် လုပ်လက်စအလုပ်တွေကို အမြန်ပြီးအောင် ဖြတ်လေ့ ရှိ၏။ ရေးလက် စ စာမူတွေကိုလည်း သူတို့ ပြန်မရောက်ခင် လက်စသတ်နိုင်အောင် အသည်းအသန် ကြိုးစားပြီး ရေးတတ်၏။

အကြောင်းကတော့ သူတို့ပြန်လာလျှင် ပွဲဆက်တွေ များတော့ မည်၊ အလုပ်ပျက်တော့မည်။ သူတို့ လာနှောင့်ယှက်တာကြောင့်ချည်း မဟုတ်၊ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်က စိတ်မခိုင်ဘဲ သူတို့ လာခေါ်လျှင် လိုက်ချင်တတ်သောကြောင့် ဖြစ်၏။ သည်တော့ သူတို့ ရန်ကုန်မှာ ရှိတဲ့အချိန် လွတ်လွတ်လပ်လပ် ကဲလို့ရအောင် ကိစ္စဝိစ္စတွေ ကြိုရှင်း ထားခြင်း ဖြစ်၏။

သူတို့ကလည်း ရန်ကုန်ပြန်ရောက်နိုင်သော ရက်ကို လအနည်းငယ် ကြိုတင်၍ ခန့်မှန်းထားကြသည်။ သဘောကုမ္ပဏီနှင့် နှိုင်းဆိုင်

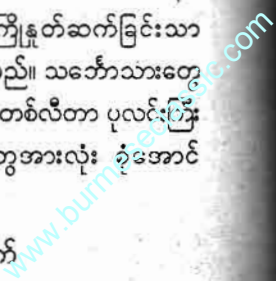


ထားသော စာချုပ်စေ့မည့် ရက်နှင့် ထိုရက်ဝန်းကျင်မှာ ဆိုက်ကပ်မယ့် ဆိပ်ကမ်းတို့ကို ကြည့်ပြီး ရက်ညှိကြခြင်း ဖြစ်၏။ ရန်ကုန်နှင့် အနီးဆုံး ဆိပ်ကမ်းရောက်တဲ့အခါမှာ ဆင်းလေ့ရှိကြသည်။ သည်ကြားထဲမှာ ဘယ်လပိုင်းလောက် ပြန်ဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတာ စာရေးအကြောင်း ကြားသဖြင့် မှန်းလို့ ရပြီ။ ကျိန်းသေသလောက် ရှိပြီဆိုလျှင် ရောက်ရာ သင်္ဘောဆိပ်မှ ဖုန်းလှမ်းဆက်သည်။ ဒါဆို အတော်နီးနီးစပ်စပ် သိရ ပြီ။ ရန်ကုန်အပြန် နောက်ဆုံး ခရီးတစ်ထောက်ဖြစ်သော စင်ကာပူသို့ ရောက်ပြီဆိုလျှင်တော့ ဘယ်နေ့ ဘယ်လေယာဉ်နှင့် ပြန်လာမယ် ဆိုတာ ဖုန်းလှမ်းဆက်သည်။

သူတို့အိမ်တွေမှာ ဖုန်းမတပ်ရသေးခင်က ကျွန်တော့်ဆီ ဆက် တတ်သည်။ ကျွန်တော်က သူတို့အိမ်တွေ သွားပြော။ ပြီးတော့ ကျန်သူ ငယ်ချင်းတွေကို အကြောင်းကြား။ ပြီးတော့ သူတို့ အထွက်တုန်းကလို ပင် လေဆိပ်မှာ တစုတဝေးကြီး သွားကြိုကြသည်။

အိမ်ပြန်ရောက်လို့ အထုပ်အပိုးတွေ ချ၊ ခဏ အနားယူပြီးလျှင် ဆိုင်တစ်ဆိုင်ဆိုင်ကို ချီတက်ချင် ချီတက်သည်။ ဒါမှမဟုတ် သူငယ် ချင်းတစ်ယောက်ယောက်က သူ့အသင့်ယူလာသော ပုလင်းကို ထုတ်ရှိုးတတ်သည်။ အမယ် တစ်ခါတလေများ 'အေပေး'တွေက လေယာဉ်ပေါ်မှာကတည်းက တစ်ခွက်တစ်ဖလားတောင် သောက်ပြီး အရောင်တင်လာခဲ့သေးတာ။

ဒါကတော့ ရောက်ရောက်ချင်း အကြိုနှုတ်ဆက်ခြင်းသာ ဖြစ်၏။ နောက်ရက်ကျမှ 'အစိန်ကြီး' လာပါဦးမည်။ သင်္ဘောသားတွေ ပြန်လာ လျှင် ဂျော်နီဝါကားဘလက်လေဘယ် တစ်လီတာ ပုလင်းကြီး တစ်လုံး ပါလာတတ်သည်။ သူငယ်ချင်းတွေအားလုံး ခွံအောင်



တစ်ရက်ချိန်းပြီး ထို ပုလင်းကို ဖွင့်ကြသည်။ စားသောက်ဆိုင်တွေက လည်း 'ပြင်ပမှ အရက်များ ယူလာခွင့် မပြုပါ' ဆိုသည့်တိုင် ကျွန်တော် တို့ အုပ်စုကိုတော့ လက်ခံကြတာ များသည်။ သည်လောက် လူ့ဆယ့် လေးငါးယောက်ဟာ ဝီစကီ တစ်ပုလင်းနဲ့ ဘယ်လောက်ပါမလဲ။ ပြီးရင် သူတို့ဆိုင်က တစ်ပုလင်းပြီး တစ်ပုလင်း ထပ်မှာတော့မယ် ဆိုတာ သိတာပေါ့။ ဝါတွင်မက သည်လူအုပ်စားမယ့် အမြည်းဖိုးကိုက မနည်းမနောရမှာကိုး။ ပြီးတော့ သည်တစ်ပွဲတည်းနဲ့လည်း ပြီးမှာ မဟုတ်။ နောက်နောင်လည်း သုံးလေးရက် တစ်ခါလောက် နီးစပ်ရာ လေးငါးယောက် စုစုပြီး လာကြဦးမှာကို သိနေတယ်လေ။ တချို့ သင်္ဘောသားတွေက အဆန်းလည်း ထွင်ချင်သေးသည်။

“တစ်ခါလာ ဘလက်လေဘယ်၊ တစ်ခေါက်လာ ဘလက်လေ ဘယ် ဆိုတော့ ခိုးနေပြီကွ၊ မင်းတို့ကောင်တွေ အပြောင်းအလဲ ဖြစ်အောင်ဆိုပြီး ဒီတစ်ခါ တစ်မျိုးဝယ်လာခဲ့တယ်ကွ”

ဆိုပြီး ဘလက်အင်ဂိုက်၊ ဗယ်လင်တိုင်း၊ ဗောဒကာ စသော အရက်ပုလင်းများ ဝယ်လာသည်။ တစ်ခါတလေ တရုတ်ဆေးမြစ်စိမ် အရက်၊ ကြောအိုးနှင့် ထည့်ထားသော ဝိုင်အရက်များလည်း ဝယ်လာ တတ်၏။

လေဆိပ်မှာ သွားမကြိုဖြစ်တဲ့အခါကျလျှင် အိမ်မှာ သွားစောင့် တတ်ကြသည်။ ပြန်ရောက်ခါစမှာ သူတို့မိသားစုနဲ့ ဝအောင် စကား ပြောပါစေဦးဆိုပြီး မသွားဘဲနေတဲ့အခါကျတော့ ဖုန်းဆက်ပြီး လှမ်း ခေါ်သည်။ ဖုန်းဆက်လို့မရလျှင် လူကိုယ်တိုင် ပေါက်ချလာတတ်၏။ ထိုအခါမျိုးတွင် ကျွန်တော်က

“ဟာ မင်း ဘယ်တုန်းက ပြန်ရောက်တာလဲ”





ဟု မေးလျှင်

“အခုပဲကွ၊ အိမ်ရောက်ရောက်ချင်း ဘောင်းဘီချွတ် ပုဆိုးလဲပြီး ထွက်လာခဲ့တာ၊ ကဲ... အဝတ်အစားလဲကွာ၊ ဟိုကောင်တွေကို အိမ်လိုက်ခေါ်ရအောင်”

ဟု ပြန်ပြောလေ၏။

အခုလို နိုင်ငံခြားက ပြန်ရောက်ရောက်ချင်း အိမ်က မိန်းမကို မျက်နှာပြရုံပြပြီး သူငယ်ချင်းတွေဆီ ပြေးတတ်တဲ့ကောင်တွေကို သူတို့ မိန်းမတွေက ကျေနပ်ကြရဲ့လားဟု မေးစရာရှိ၏။ လုံးဝ ကြည်ဖြူပါ သည်ဟု ပြောလျှင် တစ်ဖက်သတ်အမြင် ဖြစ်သွားလိမ့်မည်။ သို့တိုင် အောင် မကျေမနပ်တော့ မဖြစ်ရှာကြပါ။

ဒါကလည်း အကြောင်းရှိ၏။ ကျွန်တော်တို့ သူငယ်ချင်း အုပ်စုမှာ အရက်သောက်တာ တစ်ခုပဲရှိ၏။ တခြားမဟုတ်တာတွေ ဝါသနာ မပါကြ။ စားကြ သောက်ကြတာတောင် အစားအသောက် ကောင်းပြီး ဈေးနှုန်း သင့်တင့်သော အလယ်အလတ်ဆိုင်မျိုးမှာသာ ထိုင်ကြသောကြောင့် ငွေကုန်ကြေးကျ သိပ်မများလှ။ ပြီးတော့ ကျွန် တော်တို့ အုပ်စုတွင်းမှာ လိုက်နာရသော စည်းကမ်းတစ်ခုလည်း ရှိ၏။ အိမ်က မိန်းမအပေါ် သစ္စာ ရှိရမည်ဆိုသော အချက်ပင် ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် တခြားမိန်းမတစ်ယောက်နောက်ကို ကောက် ကောက်ပါအောင် လိုက်သွားလို့ ကိုယ့်ယောက်ျားကို ဆုံးရှုံးရတာထက် စာလျှင် သည်ငမူးတွေနှင့် ပေါင်းတာကမှ တော်သေးတယ်၊ အနည်း ဆုံး အိမ်ကို (လေးဘက်ထောက်ပြီးတော့ပဲ ဖြစ်ဖြစ်) ပြန်လာဖော်၍ သေးတယ်ဟု တွက်ပြီး သူတို့မိန်းမတွေက ခွင့်လွှတ်ကြခြင်း ဖြစ်ဟန် တူပါသည်။



အသပြာလုလင်  ၁၄၃

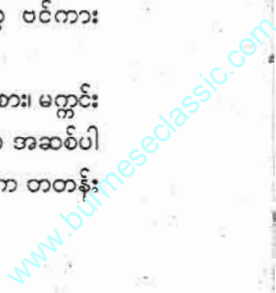
ကျွန်တော်က 'သင်္ဘောသားတွေ'ဟု ဆိုသော်လည်း အားလုံး သင်္ဘောသားချည်းတော့ မဟုတ်ပါ။ ရှိုးဂျော့ခေါ်သော နိုင်ငံခြားတိုင်း ပြည်တွေမှာ အလုပ်သွားလုပ်နေသူတွေလည်း ပါသည်။ လွယ်လွယ် ကူကူ သင်္ဘောသားဟု ခြုံငုံပြောလိုက်ရခြင်း ဖြစ်၏။

သူတို့သည် ရန်ကုန်ပြန်ရောက်ခါစ တစ်ပတ်ဆယ်ရက်လောက် တော့ အလုပ်ရှုပ်ကြသည်။ ဘဝတူ သင်္ဘောသားတွေက မိသားစုဆီ လူကြံ့ပေးလိုက်သော စာတွေ ပစ္စည်းတွေ လိုက်ပို့ပေးရခြင်း၊ သင်္ဘော ကိုယ်စားလှယ်နှင့် သက်ဆိုင်ရာ ရုံးဌာနတွေကို သတင်းပို့ခြင်း၊ နိုင်ငံခြား ကုန်သွယ်မှု ဘဏ်မှာ ငွေကြေးကိစ္စ စာရင်းရှင်းရခြင်းတို့ ပြုလုပ်ကြရသည်။

ဒါတွေ ပြီးပြီဆိုလျှင်တော့ အားလပ်ပြီ။ ထိုအခါ သူငယ်ချင်း တွေ လိုက်ခေါ်ပြီး ယမကာတစ်ဝိုင်းပြီး တစ်ဝိုင်း ဖွဲ့ကြသည်။ ပြီးတော့ ကားလိုက်ရှာကြသည်။ တချို့ကောင်တွေက သူတို့ သင်္ဘောတက်လျှင် အိမ်ကကားကို ရောင်းသွားတတ်သည်။ ပြန်လာမှ နောက်တစ်စီး ထပ်ဝယ်သည်။ ဝယ်တဲ့အခါမှာလည်း အရင်စီးတဲ့ကားနဲ့ မတူသော နောက်တစ်မျိုးကို ဝယ်တတ်သည်။

အရင်တစ်ခါက ပါဘလေကာဆို ခုတစ်ခေါက် ဆန်နီ၊ နောက် တစ်ခေါက်ကျတော့ ပစ်ကပ်မဟုတ်တော့ဘဲ အက်စ်အီးဆလွန်း ဖြစ်သွားသည်။ နောက်တစ်ခါ စူပါဆလွန်း၊ ပြီးတော့ ဗင်ကား ဖြစ်ပြန်ရော။

ကျွန်တော့်မှာ ကိုယ်ပိုင်ကား မရှိသော်လည်း ကားပွဲစား၊ မက္ကင်း နစ် အသိအကျွမ်းတွေ ရှိသည်။ သည်တော့ ကားဝယ်ရာ အဆစ်ပါ တော့တာပေါ့။ သည်ကောင်တွေ ကားဝယ်လျှင် နောက်က တတန်း





တန်း လိုက်ရသည်။ သည်လိုနဲ့ ကျွန်တော်တောင် ခေါင်းရှင်း မရှင်း စစ်ဆေးတာ၊ ပတ်တီးများ မများ ခေါက်ကြည့်တာ၊ ချိန်းသံ ရှိ မရှိ နားထောင်တာ လောက်တော့ နည်းနည်းပါးပါး တတ်လာသည်။

သူတို့ကလည်း ဝယ်ဖန်ရောင်းဖန်များတော့ ကားအကြောင်း နားလည်လာသည်။ ကားတစ်စီး ဝယ်စီးလိုက်၊ မြတ်တော့ ပြန် ရောင်းလိုက်၊ ထပ်ဝယ်လိုက်နဲ့ အရသာတွေ့လာသည်။ ရန်ကုန်မှာ ရှိနေခိုက် ကားဝယ်ရောင်းသမားတစ်ပိုင်း ဖြစ်လာသည်။

သင်္ဘောသား အများစုမှာ ကားရူး ရူးကြတာတော့ အမှန်ပဲဖြစ် ဖြစ်၏။ သူတို့မှာ ရူးလို့ကောင်းတာကလည်း ဒါပဲရှိတာကိုး။ ထူးခြားတာ တစ်ခုကတော့ သင်္ဘောသားအများစုသည် အရင်က ဘယ်လိုပဲ နေခဲ့ နေခဲ့ သင်္ဘောတစ်ခေါက်လောက်လိုက်ပြီး ပြန်လာလျှင် ဘတ်စ်ကား မစီးကြတော့ခြင်းပင် ဖြစ်၏။

ဒါကို ဆန်းစစ်ကြည့်တော့ သူတို့သည် သင်္ဘောပေါ်မှာ ပင်ပင် ပန်းပန်း လုပ်ကိုင်လာခဲ့ရသောကြောင့် ရန်ကုန်ပြန်ရောက်တဲ့အခိုက် သက်သောင့်သက်သာ နေလိုခြင်းကြောင့်လည်း ဖြစ်နိုင်၏။ သူတို့ သည် ရန်ကုန်မှာ လပိုင်းလောက်သာ နားခွင့်ရကြသဖြင့် အချိန်တွေကို အကျိုးရှိအောင် သုံးချင်သည်။ ဘတ်စ်ကားစီးလျှင် အချိန်ကြာသည်။ ဒါကြောင့် အချိန်မဖြုန်းချင်တာလည်း ဖြစ်ကောင်းဖြစ်မည်။ ဟိုအရင် ဘတ်စ်ကားကို တိုးတိုးဝေ့ဝေ့၊ ကျပ်ကျပ်တည်းတည်း စီးခဲ့ရသော ဘဝကို စိတ်နာပြီး လှည့်မကြည့်ချင်တာလည်း ဖြစ်ချင်ဖြစ်မည်။ နောက်ပြီး ဘတ်စ်ကားစီးတာ မြင်လျှင် သူတို့သင်္ဘောသားအချင်း ချင်းက ခွက်ကျသည်ဟု အထင်သေးခံရမှာ စိုးသောကြောင့်ဟုလည်း တချို့က ဆိုသည်။

သင်္ဘောသားအားလုံးကိုတော့ မဆိုလိုပါ။ အခြေအနေအရ ဘတ်စ်ကားနဲ့ လိမ့်ရတာမျိုးလည်း ရှိပါသေးသည်။

ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်း တစ်ယောက် ပထမဆုံး တစ်ခေါက် သင်္ဘောလိုက်ပြီး ပြန်လာတုန်းက ဖြစ်၏။ သူက သိပ်ကြာကြာ မနေဘဲ ပြန်လာခဲ့သောကြောင့် များများစားစား ပါမလာခဲ့။ တီဗွီတစ်လုံးနှင့် ဝီဒီယိုပြစက် တစ်လုံးသာ ဖြစ်ဖြစ်မြောက်မြောက် ပြောစရာ ရှိ၏။ ထိုစဉ်က သည်မှာ အီလက်ထရွန်းနစ် ပစ္စည်းကိုယ်စားလှယ် မရှိသေး။ ပစ္စည်း အသစ်ဆိုလျှင် သင်္ဘောသားတွေ သယ်လာတာပဲ ဆိုင်တွေက ပြန်ဝယ်ကြရသည်။

သူနှင့် ကျွန်တော် နှစ်ယောက်သား ပစ္စည်းကောက်တဲ့ဆီသို့ သွားသွင်းကြသည်။ သူ့ခေတ်အခါအလျောက် ဈေးကောင်းရသည်ဟု ဆိုနိုင် သည်။ သို့ရာတွင် ထိုငွေကို ချွေးစို့ရုံလောက်တောင် ကိုင်ခွင့်မရ။ သူ သင်္ဘောလိုက်နိုင်ဖို့ ငွေထုတ်ချေးခဲ့တဲ့ လူဆီ တိုက်ရိုက် တန်း သွားပြီး အရင်းရော အတိုးပါ ဆပ်လိုက်သောအခါ လက်ထဲမှာ ငွေ ကလေး ရာဂဏန်း အနည်းငယ်သာ ကျန်တော့သည်။

ကျွန်တော်တို့ သူငယ်ချင်းနှစ်ယောက်သည် ထိုအိမ်မှ ထွက်လာ ပြီးနောက် ဘတ်စ်ကား နှစ်ဆင့်ကို တိုးတိုးဝေ့ဝေ့၊ ကျပ်ကျပ်တည်း တည်း စီးပြီးပြန်ခဲ့ကြသည်။ လက်ထဲက ငွေကလေးကို တက္ကစီဌာနဖို့ အတွက် မသုံးနိုင်။ တောင်ဥက္ကလာလမ်းဆုံက ကျွန်တော်တို့ ထိုင် နေကျ ကိုမြသောင်းဆိုင်မှာ ဘီအီးနဲ့ အခေါက်ကင်၊ အသားကင်လေး ဝင်ကိုင်လိုက်ချင်ကြသေးတာကိုး။



www.burmeseclassic.com



သူတို့သည် ကုန်းပေါ်မှာနေစဉ်က မော်တော်ကား တစ်စီးနေကြသော်လည်း သင်္ဘောပေါ် ရောက်တာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် ခြေချုပ်မိတော့သည်။ ရေထောင်ကျနေသော အကျဉ်းသားများ ဖြစ်သွားတော့သည်။ အားလပ်ချိန်ကလေးမှာ အပျင်းဖြေစရာဆိုလို့ ဗီဒီယိုကြည့်ခြင်း၊ စာဖတ်ခြင်း၊ အရက်သောက်ခြင်း၊ ဖဲရိုက်ခြင်း စသည်တို့သာ ရှိ၏။ (ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်း တစ်ယောက်တောင် သင်္ဘောလိုက်ခါစတုန်းက မနူးမနပ်နဲ့ ဖဲဝိုင်းမှာ ဝင်ထိုင်မိတာ ကားတစ်စီးစာလောက် ပါသွားသေးသည်။ နောက်ထပ် ခြောက်လလောက်ကို မသုံးမစွဲဘဲ ခြစ်ခြတ်စုခွဲရသည်ဟု ဆို၏။)

သင်္ဘောပေါ်မှာ မြန်မာတွေများလျှင် တော်သေးသည်။ နည်းနေလျှင် သည်ကြားထဲ ထွက်ကတ်တတ်တဲ့သူ၊ ပေသီးပဲ ခေါက်နေသူ၊ အချင်းချင်း ချောက်ချတတ်သူမျိုးနှင့်ကြုံရလျှင် အတော်စိတ်ပျက်ဖို့ကောင်းသတဲ့။ ကိုယ့်မိသားစု အကြောင်း၊ သူငယ်ချင်းတွေအကြောင်း၊ မြန်မာပြည်အကြောင်း သိဖို့ကတော့ စာတွေကိုပဲ မျှော်နေရသည်။

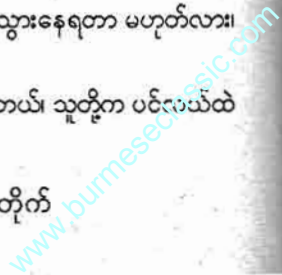
သည်နေရာမှာ ကြားဖူးသည့်ဟာသလေးတစ်ခု ရှိ၏။ သင်္ဘောသားတစ်ယောက်၏ မိန်းမမှာ တောသူရိုးရိုးအကြီးဖြစ်၏။ သူ့ယောက်ျား ပထမဆုံးအကြိမ် သင်္ဘောထွက်ခါနီးတော့...

“ငါ ဟိုရောက်လို့ လိပ်စာသေချာရင် မင်းဆီစာထည့်မယ်၊ မင်းလဲ ငါ့ဆီကို စာမှန်မှန်ရေးနော်”

ဟု ယောက်ျားက မှာသည်။ ထိုအခါ မိန်းမက...

“ဟင် ရှင်တို့သင်္ဘောက ပင်လယ်ထဲသွားနေရတာ မဟုတ်လား၊ စာက ဘယ်လိုလုပ် ရောက်မလဲ”

“မပူပါနဲ့ကွာ၊ စာပို့သင်္ဘောတွေ ရှိပါတယ်၊ သူတို့က ပင်လယ်ထဲ



ကို လိုက်ပို့ပေးတာပေါ့ကွ”

လို့ ပြောတော့ မိန်းမက

“ဟာ တယ်ဟုတ်ပါလား၊ ဒါဆို အဆင်ပြေတာပေါ့။ ရှင်လည်း ကျွန်မဆီကို မန်နီအော့ဒါနဲ့ ငွေပို့လို့ ရတာပေါ့”

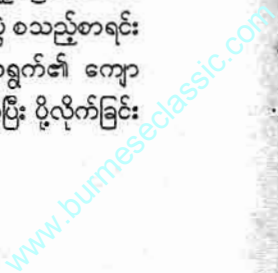
ဟု ပြန်ပြောသည်ဆို၏။

တကယ်တော့ စာတွေကို ကုမ္ပဏီလိပ်စာနှင့် ပို့ရခြင်းဖြစ်၏။ သည်ကမှတစ်ဆင့် သင်္ဘောဆိုက်ကပ်မယ့်မြို့တွေကို ပို့ပေးခြင်းဖြစ်၏။

ကျွန်တော့်နေရာသည် ဆက်သွယ်ရေး ဗဟိုချက်မလို ဖြစ်နေသည်။ သူငယ်ချင်းတွေကလည်း ကျွန်တော့်ဆီကို အဝင်အထွက်များသည်။ ကျွန်တော့်ဆီမှာပဲ ချိန်းကြဆုံကြသည်။ သည်တော့ သင်္ဘောသားတွေကလည်း စာရေးလျှင် ကျွန်တော့်လိပ်စာကိုပဲ ဦးတည်ရေးသည်။ စာထဲကျမှ သူငယ်ချင်းအားလုံး၏ နာမည်တွေ စီတန်းထည့်ပြီး ရေးသည်။

ရန်ကုန်ကကောင်တွေကလည်း စာကို ဖတ်ရုံသာဖတ်သည်။ စာပြန်ဖို့ကျတော့ တစ်ကောင်မှ အားမကိုးရ။ “မင်းပဲ ကြည့်ရေးလိုက်ပါကွာ” ဆိုပြီး ကျွန်တော့်ကိုသာ တာဝန်ပေးကြသည်။ သည်တော့ ကျွန်တော်ကပဲ သင်္ဘောသားတွေဆီ ဒိုင်ခံပြီး စာပြန်ရေးရသည်။

သူငယ်ချင်းတွေ စုပြီး စာထည့်တာမျိုးတော့ တစ်ခါတလေရှိ၏။ လူစုံလို့ စားသောက်ဆိုင်တစ်ဆိုင်မှာ ယမကာဝိုင်းဖွဲ့မိတဲ့အခါမျိုးမှာပေါ့။ ရမ်က ဘယ်နှပုလင်း၊ ဆိုဒါက ဘယ်နှလုံး၊ ငါးရှဉ့်ခြောက်စပ်က ဘယ်နှပွဲ၊ မှိုကန်စွန်းက ဘယ်နှပွဲ၊ ဝက်နံရိုးက ဘယ်နှပွဲ စသည့်စာရင်းရေးထားသော ကျသင့်ငွေတွက်ထားသည့် ဘီလ်စာရွက်၏ ကျောဘက်မှာ လက်မှတ်တွေ စုထိုး၊ စာအိတ်ထဲ ထည့်ပိတ်ပြီး ပို့လိုက်ခြင်း



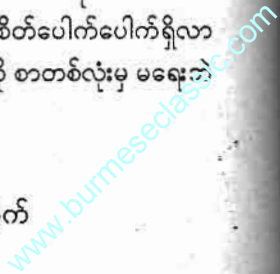


ဖြစ်၏။ သင်္ဘောပေါ် ကကောင် သွားရည်တမြားမြားနဲ့ မခံချိမခံသာ ဖြစ်ရအောင်လို့လေ။

သူငယ်ချင်းနှစ်ယောက်လောက် သင်္ဘောတက်နေတဲ့အခါမျိုး ကျလျှင် ကျွန်တော့်မှာ ပိုပင်ပန်းသည်။ နှစ်ယောက်စလုံးဆီကို စာရေး ရတာကိုး။ သည်တော့ လူလည်ကျရသည်။ စာတစ်စောင်တည်းရေး နှစ်မူပွားပြီး ခွဲပို့ရသည်။

တစ်ခါတလေတော့ သည်ကောင်တွေကို နောက်ချင်လာသည်။ ထို့ကြောင့် တစ်ယောက်ဆီရေးတဲ့ စာမှာ နောက်တစ်ယောက် မကောင်းကြောင်းတွေ ထည့်ရေးသည်။ နောက်တစ်ယောက်ဆီကျ တော့လည်း ဟိုတစ်ကောင် မကောင်းကြောင်းတွေ ထည့်ရေးသည်။ ပြီးတော့မှ စာအိတ်ချင်း မှားထည့်သလို တမင်လုပ်ပြီး ပို့လိုက်၏။ သည်တော့ စာတွေ က တလွဲစီရောက်သွားသည်။ ဖွင့်ဖတ်လိုက်သော အခါ သူမကောင်းကြောင်းတွေ ရေးထားတာ ဖတ်မိသည်။ ကျွန်တော် တမင်တကာ လုပ်လိုက်ကြောင်းကိုလည်း သူတို့ သိသည်။ ထိုအခါ တစ်ကောင်က ကျွန်တော့်မကောင်းကြောင်းတွေ ရေးပြီး ကျွန်တော့် မိန်းမနာမည် လိပ်စာ တပ်၍ ပြန်ပို့လိုက်လေသည်။

တစ်ခါက ကျွန်တော်အလုပ်တွေ များနေသဖြင့် သင်္ဘောပေါ် တက်နေသော သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ဆီ အတော်ကြာအောင် စာမရေးဖြစ်ဘဲ ရှိနေ၏။ ထိုအခါ သည်ကောင်က သူ့ဆီ စာမရေးရ ကောင်းလား ဆိုပြီး အပြစ်တင်သည့်စာ နှစ်စောင်၊ သုံးစောင် ဆက် တိုက် ရေးပို့လာသည်။ ကျွန်တော်လည်း စိတ်ပေါက်ပေါက်ရှိလာ သဖြင့် စာရွက်အလွတ် (၁၀) ရွက်လောက်ကို စာတစ်လုံးမှ မရေးဘဲ သည်အတိုင်း စာအိတ်ထဲ ထည့်ပို့လိုက်၏။

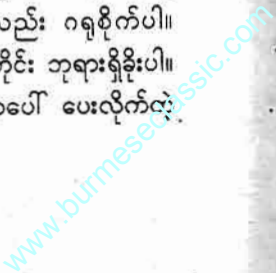


သည်ကောင့်မှာ စာမျှော်နေတုန်း ရောက်လာတော့ အရမ်း
ဝမ်းသာသွားသည်။ စာအိတ်ပေါ်က လိပ်စာရေးထားတာကလည်း
ကျွန်တော့်လက်ရေးဆိုတော့ ထုံးစံအတိုင်း နောက်ထား ပြောင်ထား
တာတွေ၊ ရန်ကုန်က သူငယ်ချင်းတွေအကြောင်း ဖတ်ရတော့မည်။
စာကလည်း အထူးကြီးဆိုတော့ တဝကြီး တစ်ပျော်ကြီးပဲပေါ့။ စာအိတ်
ကို ဖွင့် ကြည့်လိုက်တော့ စာရွက်အလွတ်တွေချည်းပါလာတာ တွေ့ရ
သည်။ အမျှော်လင့်ကြီး မျှော်လင့်ထားပြီးမှဆိုတော့ သည်ကောင်
ဆွေဆွေခုန်နေမှာ မြင်ယောင်သေးသည်။

ထိုအခါ သူကလည်း လက်တုံ့ပြန်တဲ့အနေနဲ့ စာတစ်စောင်ပြန်ပို့
လိုက်၏။ စာထဲမှာ မြန်မာလိုရော အင်္ဂလိပ်လိုပါ ဆဲနည်းမျိုးစုံ
ရေးထား သည်။ ဒါနဲ့တောင် မကျေနပ်သေးဘဲ သဘောပေါ်က ဖိလစ်
ပိုင်၊ အင်ဒိုနီးရှား စသော တခြားသဘောသားတွေကိုပါ သူတို့ဘာသာ၊
သူတို့စာနဲ့ ဆဲနည်းပေါင်းစုံကို ရေးခိုင်းပြီး ထည့်လိုက်သေးသည်။

တကယ်တော့ သူတို့ မိန်းမတွေက တစ်လကို စာနှစ်စောင်၊
သုံးစောင် ပုံမှန်ရေးနေကြတာပါ။ သို့ရာတွင် စာတွေက သမီးရည်းစား
ဘဝကလို ရင်ခုန်စရာတွေ မပါတော့။

“ခုတလော ဒေါ်လာဈေးကျနေတယ်၊ ငွေမလွဲနဲ့ဦး၊ အိမ်က
ကားကို ပွဲစားက ရောင်းမလားလို့ လာမေးနေတယ်။ ကလေး
တွေကလည်း အဖေလည်း သဘောတက်သွားရော အိမ်မှာ
ဟင်းကောင်းကောင်း မချက်တော့ဘူးဆိုပြီး စကားနာထိုးလို့
ချက်ကျွေးရသေးတယ်။ ကျန်းမာရေးလည်း ဂရုစိုက်ပါ။
သိပ်လည်း သောက်မနေနဲ့ ဦးနော်။ ညတိုင်း ဘုရားရှိခိုးပါ။
ရတနာသုံးပါးကို အမြဲ သတိရပါ။ ဆရာပေါ် ပေးလိုက်လို့



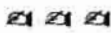
အဆောင်ကိုကော ခေါင်းအုံးအောက်မှာ ထားအိပ်ရဲ့လား”
ဆိုတာမျိုးတွေသာ ရေးလေ့ရှိ၏။ ကျွန်တော့်စာတွေထဲမှာ
တော့-

“ကိုကျော်တစ်ယောက် မူးပြီးလဲလို့ ရှေ့သွားတစ်ချောင်း
ကျိုးသွားတယ်။ မောင်ကောင်းကတော့ အသည်းရောင်နေလို့
တစ်နှစ်လောက် နားရမယ်လို့ ဆရာဝန်က ပြောထားတယ်။
ဒါပေမဲ့ အခု ဒီဇင်ဘာဆိုတော့ လကုန်ရင် တစ်နှစ်ပြည့်ပြီလို့
သည်ကောင်က စွတ်ငြင်းနေတယ်ကွ။ ငဆင့်ကိုတော့ သူ့မိန်းမ
က တစ်ပိုင်းထက် ပိုမသောက်ရဘူးဆိုပြီး အမိန့်ထုတ်ထားလို့
ဘီအီးကို လီတာပုလင်းကြီးနဲ့ ထုတ်ရင် ကောင်းမှာပဲလို့ ညည်း
ညူနေလေရဲ့။ မင်းမိန်းမ ကလေးမွေးတုန်းကလည်း ငါတို့
သူငယ်ချင်းတွေ စုပြီး ဆေးရုံပေါ်မှာ သွားအားပေးကြသေး
တယ်။ မင်းမရှိတဲ့ အချိန်ဆိုတော့ မင်းကိုယ်စား ဝိုင်းဝန်းစောင့်
ရှောက်ပေးရတာပေါ့ကွာ။ ကလေးကတော့ မင်းနဲ့ သိပ်မတူဘူး
လို့ ထင်တယ်ဟေ့”

စသည်ဖြင့် ပေါက်တတ်ကရတွေ နောက်ပြောင်ရေးထားသည်။
ထို့ကြောင့် ကျွန်တော့်စာတွေက ရယ်ရပြီး အပျင်းပြေဟန် တူသည်။

“ငါကတော့ မိန်းမဆီက စာထက် မင်းတို့ဆီက စာကို ပိုပြီး
မျှော်မိတယ်ကွာ”

ဟု အမည်မဖော်လိုသူ သင်္ဘောသား သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်
က ပြောလေသည်။



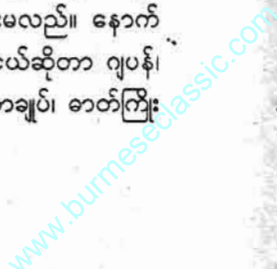
သင်္ဘောသားဖြစ်လို့ နိုင်ငံခြား တစ်ခေါက်သွားပြီးတာနဲ့ ပြန်လာလျှင် အရင်ကနဲ့ အသွင်သဏ္ဍာန် လုံးဝ ခြားနားသွားတတ်သည်။ ဆံပင်အရှည်ကြီး ထားမည်၊ အသားတွေ ဖြူလာမည်၊ လူက ဝမ်းမြူးလာမည်၊ ရုပ်ကလည်း နည်းနည်းရင့်လာတတ်သည်။

ပြီးတော့ စကားပြောလျှင် အသံကျယ်လာသည်။ လေသံကလည်း ပြောင်းလာသည်။ ဘယ်လိုလေသံဖြစ်လာသလဲ ဆိုတာတော့ တိတိကျကျ ပြောရခက်သည်။ အနီးစပ်ဆုံး ပြောရလျှင် တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် မျက်နှာချင်းဆိုင် ပြောနေသလိုမျိုး မဟုတ်ဘဲ တယ်လီဖုန်းဖြင့် ပြောသလိုမျိုး၊ အထူးသဖြင့် နယ်မြို့တွေနှင့် တယ်လီဖုန်းပြောတဲ့ လေသံမျိုးဟု ဆိုနိုင်သည်။ ဘာကြောင့် သည်လိုဖြစ်ရသလဲတော့ မပြောတတ်။ သင်္ဘောသား တော်တော်များများ ရောက်ခါစဆိုသည်လို လေသံမျိုး ဖြစ်တတ်သည်။

နောက်တစ်ခုက ပထမဆုံး တစ်ခေါက် ထွက်ပြီးသွားတာနဲ့ သင်္ဘောပေါ်က အကြောင်းတွေကို မြန်ရေရှက်ရေ ပြောတတ်ခြင်း ဖြစ်၏။ ဒါကတော့ ဖြစ်တတ်တဲ့ သဘာဝပဲ။ အတွေ့အကြုံသစ်တစ်ခုကို ပြန်ဖောက်သည်ချချင်တတ်တဲ့ သဘော။ တက္ကသိုလ်မှာ ပထမနှစ် သွားတက်ပြီး မြို့ကို ပြန်လာတဲ့ ကျောင်းသားတစ်ယောက်လိုပေါ့။

ခက်တာက သူတို့သည် သင်္ဘောပေါ်က ဝေါဟာရတွေကို ညှပ်ညှပ်ပြီး ပြောချင်တတ်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။ စ,လုံးတွေက ဘယ်လို၊ ဂ,တွေက ဘာဖြစ်၊ သူကြီးက ဘာပြော၊ စက်ချုပ်က ဘယ်နှယ်ဆိုတာမျိုး။

အစတုန်းကတော့ သူတို့ ပြောတာကို နားမလည်။ နောက်တော့မှ စ,လုံးဆိုတာ စင်ကာပူကို ပြောတာ၊ ဂ,ငယ်ဆိုတာ ဂျပန်၊ သူကြီးဆိုတာ ကပ္ပတိန်၊ စက်ချုပ်က အင်ဂျင်နီယာချုပ်၊ ဓာတ်ကြီး



ဆိုတာ လျှပ်စစ်အင်ဂျင်နီယာ၊ အနှိပ်သည်က ရေဒီယိုဆက်သွယ်ရေး အရာရှိ စသည်ဖြင့် သိလာရ၏။

ပြီးတော့ သည်ကောင်တွေက အင်္ဂလိပ်လိုလည်း သိပ်ပြောချင် တတ်သည်။ ရိုးရိုးသာမန်ချိန်မှာ တစ်လုံးတလေ ညှပ်ပြောတာမျိုးသာ ရှိသော်လည်း ယမကာလေး ဝင်သွားလို့ နည်းနည်းထွေလာပြီဆိုလျှင် အင်္ဂလိပ်လိုချည်း မှုတ်တော့သည်။ သူတို့ သင်္ဘောသားအချင်းချင်း ဆုံလျှင် ပိုဆိုးသည်။

တစ်ခါက သင်္ဘောသားနှစ်ကောင်နှင့် ကျွန်တော် အတူ သောက်ကြသည်။ အရည်လေး ဝင်လာသောအခါ ထုံးစံအတိုင်း သူတို့နှစ်ယောက်က အင်္ဂလိပ်လိုချည်း ပြောကြတော့သည်။ အရက် သောက်ထားလျှင် အသံကျယ်တတ်သည်။ သည်တော့ ဘေးက ဝိုင်းတွေက ကွက်ကြည့် ကွက်ကြည့် လုပ်လာကြသည်။ တချို့က အထင်ကြီးတဲ့ပုံ၊ တချို့က အမြင်ကတ်တဲ့ မျက်နှာထား၊ တချို့က ပြုံးစိစိ။

ကျွန်တော်က သိပ်များများ သောက်တတ်သူ မဟုတ်သဖြင့် အကုန်မြင်နေရသည်။ ရှက်လည်း ရှက်၊ မျက်နှာလည်း ပူလာမိ၏။ ဟိုနှစ်ကောင်ကတော့ အရှိန်တောင် ပိုမြင့်လာသေးသည်။ နောက်ဆုံး တော့ ကျွန်တော်ပင် သည်းမခံနိုင်တော့သဖြင့် မတ်တတ်ထရပ် လိုက်ပြီး

“ငါ ပြန်တော့မယ်ကွာ”

ဟု ပြောလိုက်သည်။ သူတို့ အံ့ဩသွားပြီး

“ဟင် ဘာဖြစ်လို့လဲ၊ ထိုင်တာမှ မကြာသေးဘူး၊ ခုမှ ပြောလို့ ဆိုလို့ ကောင်းတုန်း ရှိသေးတယ်၊ ဘယ်လို ဖြစ်တာလဲ”

“ဘာဖြစ်ရမလဲ၊ မင်းတို့ စဉ်းစားကြည့်စမ်း၊ ဒီဝိုင်းမှာ အားလုံး ပေါင်း မှ သုံးယောက်တည်း ရှိတယ်၊ အခု မင်းတို့ နှစ်ယောက် က ငါ့ကို ရှေ့မှာထားပြီး အင်္ဂလိပ်လို ပြောနေကြတယ်ဆိုတော့ ဒါဟာ ငါမသိစေချင်တဲ့ အကြောင်းအရာတွေ ဖြစ်မှာပဲ၊ ဒါကြောင့် ငါက အလိုက်တသိနဲ့ ရှောင်ပေးမလို့”

သည်တော့မှ သူတို့ကို ကျွန်တော် ရိုနေငေါ့နေမှန်း သိသွားပြီး ‘ငါ့လခွေးတဲ့မှပဲ’ ဟု မြန်မာလို ဆဲလေသည်။

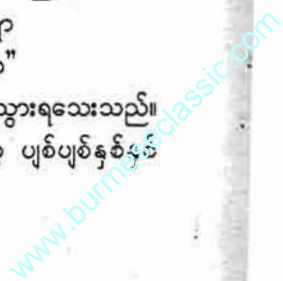


နောက်တစ်ခုကတော့ သည်ကောင်တွေ အသန့်အပြန့် ကြိုက် လာခြင်းပင်ဖြစ်၏။ မကြာခဏ ရေခိုးသည်။ တစ်နေ့ကို အဝတ်အစား နှစ်စုံလောက် လဲသည်။ ဘော်ဒီစပရေးတွေ နင်းကန် ဆွတ်သည်။

အစားအသောက်ကိစ္စမှာ ပိုသိသာသည်။ အပြင်သွားလို့ ရေဆာလျှင် ရေသန့်ဘူး ဝယ်သောက်သည်။ လမ်းဘေးဆိုင်တွေက ညစ်ပတ်တယ်ဆိုပြီး ဝင်မစားတော့။ လက်ဖက်ရည်ဆိုင်က လက် သုတ်ပဝါကို မသန့်ဘူးဆိုပြီး တစ်ရှူးနဲ့မှ သုတ်သည်။ ဘီယာဆိုင် ထိုင်တဲ့အခါ ဖန်ခွက်တွေကို ထပ်ဆေးခိုင်းသည်။ ငရုတ်ဆီ အချဉ်ထဲ မှာ ဆိုးဆေးပါလို့ ဆိုပြီး တို့တောင် မတို့။ စားသောက်ရာမှာလည်း သီးခြားတူတစ်စုံစီ ဇွန်းခက်ရင်း တစ်စုံစီနဲ့ စားချင်သည်။ တစ်ခါက ကျွန်တော် အမြည်းစားဖို့ တူ ကောက်ကိုင်လိုက်ရာ

“အဲဒါ ငါ့တူကွ၊ မင်းဟာက ဟိုဘက်ကဟာ”

ဟု ပြောသဖြင့် ကြောင်တောင်တောင် ဖြစ်သွားရသေးသည်။ သည်လိုဝိုင်းမျိုးမှာ စိန်ကြောင်ပါလာလျှင်တော့ ပျစ်ပျစ်နှစ်နှစ်





ပြောတတ်သည်။

“အပေးတွေ ဟိုအရင်က လမ်းဘေးဆိုင်မှာ အညှိတက်နေတဲ့ ဖန်ခွက်နဲ့သောက်၊ ဒေါ်ပု နှပ်ချေးညှစ်ထားတဲ့လက်နဲ့ နယ်ပေးတဲ့ ပဲခြမ်းကြော်သုပ် စားလာတဲ့ ကောင်တွေကများ၊ ခုမှ ကြီးကျယ် မနေနဲ့”

စိန်ကြောင်သည် သူ့ကို အမြဲ ဝိုင်းပြီး နှိပ်ကွပ်ခဲ့တာကို လက်စား ချေခြင်း ဖြစ်၏။

တကယ်တော့ သင်္ဘောသားများမှာ ဘဝင်မြင့်ပြီး စိတ်ကြီးဝင် နေသောကြောင့်တော့ မဟုတ်ပါ။ အကျင့်ပါနေသောကြောင့်သာ ဖြစ်၏။ သူတို့တွေ တကယ် မူးလာကြပြီဆိုတော့လည်း ကျွန်တော် သောက်လက်စ ဆေးလိပ်တို့ကို ယူပြီး ဖွာချင် ဖွာတတ်သည်။ ဒါကို နောက်တစ်ယောက်က ဆက်သောက်ချင်သောက်သည်။ တစ် ယောက် ကိုက်စားနေသော ကြက်ကြော်ကို တစ်ယောက်က လူစား သည်။ တူနဲ့ဇွန်း၊ ခက်ရင်းနဲ့ မစားတော့ဘဲ လက်နှင့် နှိုက်ချင် နှိုက်သည်။ စားပွဲပေါ် ပြုတ်ကျသော အသားဖတ်ကို ပြန်ကောက် စားချင်စားသည်။

ပယ်နယ်တီဘောကန်မယ်ဆိုပြီး တစ်ယောက်က ဟိုဘက်စားပွဲ ထိပ်အစွန်းမှာ ပါးစပ်ဟထားသည်။ တစ်ယောက်က သည်ဘက် ထိပ်က နေ စားပွဲပေါ် ငုံးဥတင်ပြီး လက်နှင့် တောက်၍ ဂိုးသွင်းသည်။ ငုံးဥက စားပွဲပေါ် လိမ့်သွားသည်။ ပါးစပ်ထဲ မဝင်လျှင် လက်နှင့် ဖမ်းပြီး တစ်လှည့်ပြန်တောက်သည်။ သည်လိုနဲ့ ငုံးဥသည် စားပွဲပေါ် မှာ ဟိုဘက်လိမ့်လိုက် ဒီဘက်လိမ့်လိုက် ဖြစ်နေ၏။ ပါးစပ်ထဲ တည့်တည့်ဝင်သွားတော့မှ ဂိုးဆိုပြီး ဝါးစားလိုက်လေသည်။

တစ်ခါတလေကျတော့လည်း အိမ်အပြန် လမ်းဘေးမှာ တွေ့သော ရေဖျိုးစင်ထဲက ရေအကပ်အသပ်ကို ခွက်နဲ့ တဂျစ်ဂျစ် ခပ်ပြီး လက်ကျန် အရက်ပုလင်းထဲ ရောသောက်ချင် သောက်ပြန် သည်။

ဒါကြောင့်လည်း သူတို့ကို ကျွန်တော်တို့က ငကြောင်တွေဟု ခေါ် ခြင်း ဖြစ်၏။

သူတို့သည် ခုလိုပဲ နိုင်ငံခြားက ပြန်ရောက်ခါစမှာ ရူးပေါပေါ ဖြစ်တတ်ကြ၏။ တစ်လ၊ နှစ်လလောက်နေမှ အသားကျပြီး ဟိုအရင်က အတိုင်း ပုံမှန်ပြန်ဖြစ်သွားတတ်သည်။ သူတို့ကလည်း ငကြောင်တွေဟု စွပ်စွဲတာကို လက်ခံသည်။

“အဲဒါ ပထဝီလွတ်တာလို့ ခေါ်တယ်ကွ”

ဟု ဆို၏။ လူတို့သည် ပထဝီ၊ တေဇော၊ အာပေါ၊ ဝါယော ဆိုသော မြေ၊ မီး၊ ရေ၊ လေ ဓာတ်ကြီးလေးပါးနှင့် အမြဲထိ တွေ့နေ ရသည်။ သူတို့ သင်္ဘောသားတွေကတော့ ပင်လယ်ထဲမှာပဲ ရက်ရှည် လများနေရ တော့ မီး၊ ရေ၊ လေ ဓာတ်သုံးမျိုးနှင့်သာ ထိတွေ့နေရ သည်။ ပထဝီခေါ် မြေကြီးဓာတ်နှင့် ကာလကြာမြင့်စွာ ကင်းလွတ်နေ ရသောကြောင့် ပြန်ရောက်ခါစမှာ ခုလို ပေါကြောင်ကြောင် ဖြစ်နေ ရတာ။ ဒါကို ‘ပထဝီလွတ် တာ’ ဟု သူတို့က ဆိုခြင်း ဖြစ်၏။

“အေးလေ ပထဝီလွတ်တာက အရေးမကြီးပါဘူး၊ သမိုင်းတော့ မလွတ်စေနဲ့ပေါ့ကွာ”

ဟု စိန်ကြောင်က ပြောသောအခါ သူတို့က တစ်ချက်စီ ဝိုင်းထိုး ကြ၏။ ပြီးတော့ ဖမ်းချုပ်ပြီး ပါးစပ်ထဲကို အရက်တွေ အတင်းလောင်း ထည့်ကြသည်။



www.burmeseclassic.com



“မင်းက ငါ့အကြောင်းကျတော့ ငယ်ကျီးငယ်နာတွေ ဖော်ပြီး လျှောက်ရေးတယ်။ မင်းကောင်တွေကိုတော့ မရေးရဲဘူး မဟုတ် လား။ ဘာလဲ သူတို့က နိုင်ငံခြားပြန် လက်ဆောင်တွေနဲ့ မင်းကို လာဘ်ထိုးထားလို့လား။ သူငယ်ချင်းချင်း အတူတူ ခုလို ခွဲခွဲခြားခြား လုပ်တာတော့ ဘယ်ကောင်းမလဲ”

ဟု စိန်ကြောင်က အကျပ်ကိုင်သဖြင့် သဘောသားတွေ ကိုလည်း နည်းနည်း တို့ထိပေးလိုက်ရခြင်း ဖြစ်၏။ စိန်ကြောင့်တုန်း ကလိုပဲ သူတို့ရဲ့ ကောင်းကွက်ကလေးတွေကိုလည်း ဖော်ပြမှ တရား မျှတပါလိမ့်မည်။

သည်ကောင်တွေရဲ့ ချစ်စရာကောင်းတဲ့ အကျင့်တစ်ခုကတော့ လက်ဖက်ရည်ဝိုင်း၊ ယမကာဝိုင်းတွေမှာ ကျသင့်ငွေကို သူတို့ကချည်း ခိုင်ခံရှင်းတတ်သည့် အချက်တစ်ချက်ပါသည်။ နိုင်ငံခြားက ပြန်လာ လျှင် သူငယ်ချင်းတွေအတွက် သင့်လျော်ရာ လက်ဆောင်တွေ ပါလာ တတ်သည်။ အနည်းဆုံးတော့ ဝီစကီပုလင်းပေါ့။

သူငယ်ချင်းတွေထဲကဖြစ်စေ၊ သူတို့ မိသားစုထဲကဖြစ်စေ၊ မကျန်းမာလို့ ဆေးရုံတက်ရလို့ဆိုလျှင် ဆေးဖိုးဝါးခ ပေးရသေးသည်။ ယမကာမှီဝဲတတ်တဲ့ သူငယ်ချင်းလာလျှင် လိုက်တိုက်ရသည်။ မွဲနေတဲ့ ကောင်တွေလျှင် ပိုက်ဆံချေးရသည်။ အဝတ်အစား ဝယ်ပေးရသည်။ နာရီ မရှိ တဲ့ကောင်ကို ဝယ်ဆင်ရသည်။ သည်ကြားထဲ မိန်းမတွေက ‘နင်တို့က ကိုယ့်သူငယ်ချင်းပဲ သတိရတာပါ’ ဟု စကားနာထိုးလျှင် ပါတိတ်တွေ၊ ရေမွှေးတွေနဲ့ ဖားရသေးသည်။

သဘောသားတစ်ယောက်ဆိုလျှင် အရေးပေါ် ရန်ပုံငွေလုံခြုံပြီး သိန်းနှင့်ချီ မတည်ထားသည်။ သူငယ်ချင်းတွေထဲက ငွေပိုတဲ့အခါ

အတိုး အနည်းငယ်နှင့် ထုတ်ချေးမည်။ အတိုးဆိုတာကလည်း ရန်ပုံငွေထဲကိုသာ ထပ်ဖြည့်ဖို့ ဖြစ်၏။ သည်လိုနှင့် ငွေရင်းက တဖြည်းဖြည်း တိုးပွားများပြားလာလိမ့်မည်ဟု စိတ်ကူးယဉ်သည်။

အမယ် ရန်ပုံငွေ စတင် တည်ထောင်ခြင်း အထိမ်းအမှတ်ဆိုပြီး ယမကာဝိုင်းဖွဲ့လိုက်တာတောင် ခုနစ်ထောင်ရှစ်ထောင် ကုန်သွားသေးဆိုပဲ။ သည်ကကောင်တွေကလည်း အမြဲတမ်း ငွေလိုနေကြတာဆိုတော့ ဝိုင်းပြီး အားပေးကြတာပေါ့။ သည်လိုနဲ့ တစ်လလောက် အတွင်းမှာပဲ ငွေအားလုံး ပြောင်သွားသည်။ ဟိုကောင်လည်း သူ့အကြံအောင်ပြီဆိုပြီး ဝမ်းသာနေ၏။

နောက်တစ်နှစ်လောက်ကြာတော့ ကျွန်တော်က သူ့ကို...

“မင်းရဲ့အရေးပေါ် ရန်ပုံငွေ အခြေအနေ ဘယ်လိုလဲ”

ဟု စကားစပ်မိရာ သူက

“သုံးပုံတစ်ပုံလောက်ပဲ ပြန်ရသေးတယ်ကွာ”

ဟု ပြောသည်။

သည်ကောင်တွေမှာ ခုလို ကောင်းကွက်တွေ ရှိတာတောင် အနေအထိုင်၊ အပြောအဆို မတတ်လျှင် ခံရသေးသည်။ သင်္ဘောက အပြန် စေတနာနဲ့ ဝိစင်တစ်ပုလင်း ဝယ်လာတာကို

“လူက ဆယ့်လေးငါးယောက်ရှိကာ ဒီပုလင်းနဲ့ လောက်မလားကွ၊ တော်တော် ပေသီးခေါက်တဲ့ကောင်”

ဟု အဟောက်ခံရသည်။ အတူသောက်နေကျ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက် အိမ်ကို ရောက်လာစဉ် အလုပ်များနေလို့ ဖြစ်စေ၊ နေမကောင်းလို့ ဖြစ်စေ

“ဒီနေ့တော့ ငါ လိုက်မတိုက်နိုင်ဘူးကွာ”

ဟု ပြောမိလျှင်

“ဒီကောင်က လူမြင်တိုင်း အရက်တိုက်ခိုင်းမယ့်ကောင်လို့
ထင်နေ သလား မသိဘူး”

ဟု ကွယ်ရာမှာ အပြောခံရသည်။

ကားမောင်းသွားရင်းက လမ်းဘေးက လျှောက်လာသော
အသိ အကျွမ်းကို မမြင်လို့ နှုတ်မဆက်မိလျှင်

“ကားပေါ် လဲ ရောက်ရော အချိုးက ပြောင်းသွားတာပဲ၊ မမြင်
ချင် ယောင်ဆောင်သွားတယ်”

ဟု အထင်ခံရသည်။

ယမကာဝိုင်းတွေမှာ စကားအပြောအဆို မှားသွားလျှင်လည်း

“ဘာလဲ ငါတိုက်တဲ့အရက် သောက်နေရတဲ့ကောင်တွေဆိုပြီး
ကျောချင်တာလား၊ မရဘူးကွ၊ ဒီမှာဟေ့ဟောင်၊ မင်းတိုက်တဲ့
အရက်ကို တစ်သက်လုံး မသောက်ဘူး၊ မင်းကားလဲ မစီးဘူး၊
လမ်းလျှောက်ပြန်မယ်”

ဆိုပြီး ပွဲကြမ်းခံရတာမျိုးလည်း ကြုံနိုင်သည်။

သူတို့ခမျာ ရုပ်ရှင်မင်းသားတွေလိုပဲ တော်တော် အနေအထိုင်
အပြောအဆို ဆင်ခြင်ကြရသည်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သင်္ဘောသားတွေထဲမှာ ဘယ်လောက် ချမ်းသာ
ချမ်းသာ စိတ်ထားမပြောင်းဘဲ အနေမှန်သူတွေ ရှိသလို ပထဝီလွတ်ရုံ
မျှမက သမိုင်းရော ဘောဂဗေဒပါ လွတ်သွားတတ်သူတွေလည်း ရှိနေ
ကြောင်းကိုတော့ ဝန်ခံရပေမည်။



သည်ကောင်တွေက သူတို့ကို 'အသပြာလုလင်' များအဖြစ် ပုံဖော် တာကိုတော့ သိပ်မကြိုက်လှ။ ထိုကိစ္စအတွက် စိန်ကြောင်နှင့် သူတို့ မကြာ ခဏ ငြင်းကြခုံကြသည်။

“ဘာလဲကွာ ဒေါ်လာလိုချင်လို့၊ တိုက်ဆောက်ချင်လို့၊ ကားစီးချင်လို့၊ ချမ်းသာချင်လို့ သင်္ဘောလိုက်တယ်ဆိုတာ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ဝန်ခံလိုက်စမ်းပါကွ”

ဟု စိန်ကြောင်က ပြောတော့

“မချမ်းသာချင်တဲ့လူ ဘယ်မှာ ရှိပါ့မလဲကွာ၊ ဒါပေမဲ့ ငွေကလွဲပြီး ဘာမှထည့်မတွက်တဲ့ ကောင်တွေတော့ မဟုတ်ဘူး၊ ငါတို့က ကိုယ့်လုပ်အားနဲ့ကိုယ် သမ္မာအာဇီဝနည်းနဲ့ ငွေရှာတာ၊ သန့်သန့်ရှင်းရှင်းရတဲ့ ငွေကွ၊ ကလိန်ကကျစ် စီးပွားရေးသမား မဟုတ်ဘူး”

ဟု စိန်ကြောင်ကို ပြန်တွယ်သည်။

သူတို့မှာ ကမ်းမြစ် လမ်းမြစ် ပင်လယ်ကြီးထဲ သက်စွန့်ဆံဖျား အလုပ်လုပ်နေရကြောင်း ပြောတဲ့ကိစ္စနှင့် ပတ်သက်ပြီးတော့ လည်း စိန်ကြောင်က...

“ဒီက လူတွေကကော၊ နေ့တိုင်း ဘတ်စ်ကားကို သက်စွန့်ဆံဖျား တွယ်စီးပြီး သွားလာ လုပ်ကိုင်နေရတာပဲ မဟုတ်လား၊ မင်းတို့က သင်္ဘောကို တွယ်စီးရတာ မဟုတ်ဘူး”

ဟု စကားကတ်သည်။

“မင်းတို့က ငါတို့ကို နားမလည်သေးဘူး၊ ပင်လယ်ထဲမှာ အထီးကျန်ဆန်ဆန် နေရတဲ့ဘဝ၊ မိသားစုနဲ့ရော သူငယ်ချင်းတွေနဲ့ပါ ခွဲခွာပြီး နေရတဲ့ဒုက္ခ၊ သူတစ်ပါး နိုင်ငံခြားသား လက်အောက်



မှာ အလုပ်လုပ် ရလို့ ခံစားရတဲ့ စိတ်ဖိစီးမှုတွေကို မင်းတို့ ကိုယ်ချင်းစာ မကြည့်နိုင်ကြပါဘူးကွာ”

“အဲဒီ စွန့်လွှတ်ရမှုတွေအတွက် ထိုက်တန်တဲ့ အကျိုးကျေးဇူး ပြန်ရတာပဲ မဟုတ်လား၊ မင်းတို့က ချမ်းလဲ ချမ်းသာချင် သေးတယ် လူတွေရဲ့ သနားတာလဲ ခံချင်သေးတယ်ဆိုတာ ကတော့ မလွန်လွန်းဘူးလား”

ဟု စိန်ကြောင်က ဖဲ့သည်။

ထိုအခါ ကျွန်တော်က ဝင်၍ ပုံပြင်လေးတစ်ပုဒ်ကို ပြောပြ၏။

တစ်ခါက ဆရာတော်ကြီးတစ်ပါးကို ကပ္ပိယကြီးက နွားနို့ကပ် သည်။ ဆရာတော်ကြီးသည် နွားနို့ကို တကျိုက်ကျိုက် မော့သောက်ချ လိုက်ပြီးနောက် “အင်း ဒုက္ခ ဒုက္ခ” ဟု ရေရွတ်သည်။ ဆရာတော်ကြီး အနေနဲ့ကတော့ သည်ရုပ်ခန္ဓာဝန်ကြီးကို ထမ်းနေရတာ၊ မသေအောင် အာဟာရတွေ ဖြည့်တင်းပေးနေရတာလည်း ဒုက္ခတစ်မျိုးပါတကားဟု တရားသဘောနဲ့ ဆင်ခြင်မိလို့ ခုလို ရေရွတ်မြည်တမ်းလိုက်ခြင်းသာ ဖြစ်၏။ ကပ္ပိယကြီးကတော့ ဘာမှနားမလည်သဖြင့်

“အဲဒီလို ဒုက္ခမျိုးတော့ တပည့်တော်လဲ ခံချင်လိုက်တာ ဘုရား” ဟု ပြောလိုက်သည် ဆို၏။

ကျွန်တော့်ပုံပြင်ကို နားထောင်ပြီးနောက် သဘောသားတွေက- “မင်းကတော့ ထေ့ဖို့ငေါ့ဖို့လောက်ပဲ စဉ်းစားနေတာပဲ” ဟု သြဘာပေးကြလေ၏။



ကျွန်တော်သည် မဂ္ဂဇင်းကို အချိန်မီ စာမူပေးနိုင်ဖို့ ကြိုးစား

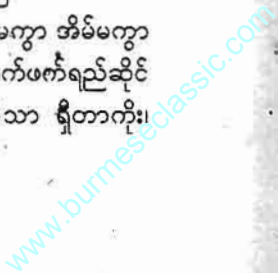
ရေးနေသည်။ နွေခေါင်ခေါင် နေ့လယ်ခင်းကြီး ဖြစ်သဖြင့် ပူပြင်းလှသည်။ ရေးနေရင်းက ဦးနှောက်တွေ ဆူပွက်လာသည်။ အတွေးတွေ ခန်းခြောက်ကုန်သည်။ ဆက်ရေးလို့ မရတော့ဘဲ ရပ်တန့်သွား၏။ စာတစ် ကြောင်း၊ စကားလုံး တစ်လုံးတောင် ခေါင်းထဲ ပေါ်မလာတော့

ထို့ကြောင့် လက်ဖက်ရည်ဆိုင်မှာ ထိုင်အပန်းဖြေရင်း စဉ်းစားမည်ဟု တွေးပြီး ဆင်းလာခဲ့၏။ ဆိုင်မှာထိုင် လက်ဖက်ရည်သောက်၊ ဆေးလိပ် ဖွာရင်း ရေးလက်စကို ဆက်တွေးသော်လည်း အချည်းအနှီး ဖြစ်နေ၏။ စိတ်တွေ ရှုပ်ထွေးလာတာပဲ အဖတ်တင်သည်။ တော်တော် မလွယ်တဲ့ ကိစ္စပဲ။

ထိုစဉ်မှာ ဆိုင်ရှေ့ကို ဆိုက်ကားတစ်စီး ဝင်လာပြီး ရပ်သည်။ ကျွန်တော်နှင့် သိသော ဆိုက်ကားဆရာကြီးသည် ချွေးသံ တရွဲရွဲနှင့် ဆိုင်ထဲဝင်လာ၏။ ဝါးဖတ်ဦးထုပ်ကို ယပ်တောင်လို လုပ် ခတ်လာရင်း

“ပူလိုက်တဲ့နေ့ဗျာ၊ နေဆယ်စင်းထွက်မယ်လို့ ရှေးလူကြီးတွေ ပြောတာ ဟုတ်များနေလား မသိဘူး၊ အရေးထဲ ဒီနေ့မှ လာလိုက်တဲ့ အော်ဒါတွေကလည်း ပစ္စည်းအလေးကြီးတွေ သယ်ဖို့ချည်းပဲ၊ ပင်ပန်းလိုက်တာ၊ လူ့ကို ဖယောင်းလို အရည် ပျော်ကျသွားမလား အောက်မေ့ရတယ်”

ဟု ပြောရင်း ကျွန်တော့်ကို လှမ်းအကဲခံထံပြီး “ဆရာတို့ပဲ ကောင်းတယ်၊ နေရိပ်ထဲမှာ အိုးမကွာ အိမ်မကွာ လုပ်ရတာ၊ စာလေးရေးလိုက်၊ ပျင်းရင် လက်ဖက်ရည်ဆိုင် ထွက် ထိုင်လိုက်၊ တယ်သက်သောင့်သက်သာ ရှိတာကိုး၊





ဒီလိုမှန်းသိရင် ဆိုက်ကားဆရာ မလုပ်ပါဘူးဗျာ၊ စာရေးဆရာ
လုပ်ပါတယ်၊ ဇိမ်ပဲ”

ဟု ဆိုလေသည်။

ထိုအခါ ကျွန်တော့်စိတ်ထဲက ‘ဪ ခုကွ ခုကွ’ ဟု ရေရွတ်
လိုက်မိ၏။



အခန်း (၁၁)

စီးပွားရေးသမား အဘိုးကြီးတစ်ယောက်သည် ရောဂါသည်းထန် သဖြင့် သတိရတစ်ချက် မရတစ်ချက် ဖြစ်နေ၏။ မိသားစုတွေက လည်း အစိုးရိမ်ကြီးစွာ စောင့်ကြည့်နေကြသည်။ သတိတစ်ချက် လည်လာသည့် အခိုက်တွင် အဘိုးကြီးက မျက်စိဖွင့်မကြည့်ဘဲ မေးသည်။

“အမေကြီး ရှိလား”

ဇနီးဖြစ်သူက လက်ကို ဆုပ်ကိုင်ပြီး

“ရှိပါတယ်၊ ကျွန်မ တစ်ချိန်လုံး အနားမှာ ရှိနေပါတယ်”

အဘိုးကြီးက ဆက်မေးသည်။

“သားကြီး ရှိလား”

“ရှိပါတယ် အဖေ”

“သားလတ်ရော”

“ကျွန်တော် ရှိပါတယ်”



“သမီးကြီး”

“ဟုတ်ကဲ့ အဖေ”

“သမီးငယ်”

“ရှိပါတယ် အဖေ”

“သားထွေး”

“ဟုတ်ကဲ့အဖေ၊ ကျွန်တော် ရှိပါတယ်”

အမေကြီးက ဝင်ပြောပြန်သည်။

“အဖေကြီး ဘာပြောချင်လို့လဲ၊ မိသားစုအားလုံး အနားမှာ စုံစုံလင်လင် ရှိကြပါတယ်”

ထိုအခါ အဘိုးကြီးက ဒေါသတကြီး လေသံမာမာဖြင့်

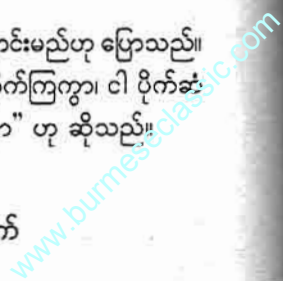
“ရှိသမျှ လူအားလုံး ငါ့နားမှာပဲ လာနေကြတော့ ဆိုင်ကို ပိတ်ထားရတော့မှာပေါ့ကွ၊ တစ်ယောက်မှ အသုံးမကျဘူး”

ဟု ပြောပြီး ဇက်ကျိုးကျသွားလေသည်။

ကြားဖူးဖတ်ဖူးသော ဟာသလေးတစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။ အပြင် လောကမှာလည်း သည်လို သဘောမျိုးတွေ တကယ်ရှိနေတတ်သည်။ ထို့ကြောင့် ကျွန်တော် ကြုံတွေ့ဖူးသော၊ စိန်ကြောင် ပြန်ပြောပြသော၊ တခြား သူငယ်ချင်းတွေ ဖောက်သည်ချသော စီးပွားရေးသမား အချို့၏ စရိုက်သဘာဝကလေးများကို တင်ပြပါဦးမည်။



သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်က သူ့ကား ရောင်းမည်ဟု ပြောသည်။ “မင်းတို့အသိထဲက ယူမယ့်လူ ရှိရင်လဲ စပ်လိုက်ကြကွာ၊ ငါ ပိုက်ဆံလိုနေလို့ကွ၊ ပေါက်ဈေးထက် လျှော့ရောင်းမှာ” ဟု ဆိုသည်။



သည်ကိစ္စကို ကျွန်တော်အသိ ကားဝယ်ရောင်းသမားတစ်ယောက်နှင့် စကားစပ်မိသည်။ သူက စိတ်ဝင်စားသည် ဆိုသဖြင့် ခေါ်သွားသည်။ တခြား သူငယ်ချင်း နှစ်ယောက်လည်း ကျွန်တော်နဲ့ အတူ လိုက်လာသည်။ ကားက သန့်လည်းသန့်၊ ဈေးလည်း သင့်သဖြင့် ချက်ချင်း အရောင်းအဝယ် ဖြစ်သွား၏။

နောက်တစ်ပတ်လောက်အကြာမှာ ထိုဝယ်ရောင်းသမားနှင့် ပြန်တွေ့သည်။ သူက-

“ခင်ဗျားတို့ ပွဲခဘယ်လောက်ရလိုက်သလဲ”

ဟု မေးသည်။ ကျွန်တော်က

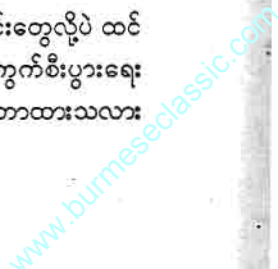
“ဟာဗျာ၊ ကျွန်တော်က ပွဲစားမှ မဟုတ်တာ”

“ပွဲစား မဟုတ်ပေမယ့် အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ရင် ပွဲခ ပေးရတာပဲ၊ ဒါကားလောကမှာ ထုံးစံပဲ၊ ပွဲစားမှ မဟုတ်ဘူးနော်၊ ကားရောင်းမယ့် အိမ်လိပ်စာ ပေးတဲ့လူကိုတောင် နည်းနည်းပါးပါး တော့ ရှယ်ယာခွဲပေးရတာပဲ”

“ဟာ သူငယ်ချင်းဆီက ပွဲခယူရမှာလားဗျ၊ မဟုတ်တာဘဲ”

“အင်း ခင်ဗျားတို့ကတော့ ရှားပါး သတ္တဝါတွေပဲ၊ ခုချိန်မှာ ညီအစ်ကိုချင်းတောင် ပွဲခယူနေကြတာဗျ၊ အကျိုးအမြတ် မရှိရင် သိပ်လုပ်ချင်ကြတာ မဟုတ်ဘူး၊ အဖေရဲ့ ကားကို သားက ရောင်းပေးတာတောင် ကိုယ့်အတွက် ကျန်အောင် တင်ရိုက်တာမျိုး လုပ်နေကြတာဗျ”

သူ့စိတ်ထဲမှာ ကျွန်တော်တို့ကို လူရိုးလူကောင်းတွေလို့ပဲ ထင်သလား၊ ငတုံးငအတွေ့လို့ပဲ ယူဆသလား၊ ဈေးကွက်စီးပွားရေး ခေတ်ထဲမှာ အံဝင်ခွင်ကျ မဖြစ်သေးသူများလို့ပဲ သဘောထားသလား





မသိ။ (လူတွေ ပြည့်ကျပ်နေတဲ့ ဘတ်စ်ကားပေါ်မှာ ငါးရှဉ့်တိုး မတိုးတတ်သူတွေ လိုပေါ့)

“ခင်ဗျားတို့လို လူတွေသာ ပွဲစားလုပ်ရင် ဟိုငဲ့ဒီငဲ့နဲ့ ထမင်း ငတ်မှာပဲ”

ဟု သူက ဆက်ပြီး ဝေဖန်သည်။ ကျွန်တော်ကလည်း -

“ဒါကြောင့်လဲ ကျွန်တော်တို့ ပွဲစားမလုပ်တာပေါ့ဗျ”

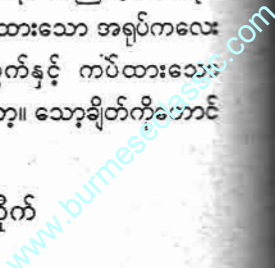
ဟု ပြန်ပြောသည်။ သူက ဆက်၍

“ဝယ်ရောင်းလောက၊ ပွဲစားလောကမှာ လူလည်တွေ များလာ ပြီဗျ။ ကားရောင်းတဲ့ လူတွေကလည်း အရင်လို အချဉ်တွေ မဟုတ်တော့ဘူး။ လုပ်ပါများတော့ တတ်လာပြီ။ တချို့ဆို အသေးအဖွဲကလေးကအစ ရိတ်ချင်တာ”

ဆိုပြီး သူ ကားတစ်စီး ဝယ်စဉ်က အကြောင်း ပြောပြသည်။

ရောင်းကားတစ်စီး သွားကြည့်သည်။ ကားကိုရော စွေးကိုရော ကြိုက်သည်။ သို့ရာတွင် ညဘက်ကြီး ဖြစ်နေသောကြောင့် နောက်နေ့ မနက် သေသေချာချာ ထပ်ကြည့်ပြီးမှ ငွေချေပြီး ယူမည်ဟု မှာခဲ့သည်။ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ဖို့က ကျိန်းသေသလောက် ရှိနေပြီ။

နောက်တစ်နေ့မနက် ထပ်သွားပြီး ကြည့်တော့ ကားက တကယ်ပဲ သန့်ကြောင်း တွေ့ရ၏။ သို့ရာတွင် ကားပိုင်ရှင်က ထိုင်ခုံ အစွပ်တွေ ဖြုတ်သိမ်းထားလိုက်ပြီ။ ဒါတွေက သူဝယ်တုန်းက ပါလာတာ မဟုတ်၊ နောက်မှ ဝယ်ထည့်ထားရတာကြောင့် မပေးနိုင် ဘူးတဲ့။ ဒါတွင်မက နောက်ကြည့်မှန်မှာ ချိတ်ထားသော အရုပ်ကလေး ရယ်၊ နောက်ဘက် လေကာမှန်မှာ စုပ်ခွက်နှင့် ကပ်ထားသော လက်ဝါးပုံကလေးရယ်ကိုလည်း မတွေ့ရတော့။ သော့ချိတ်ကိုဖော်



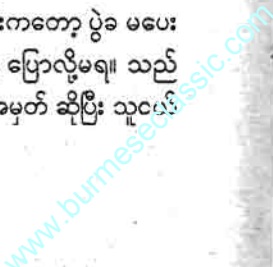
အပေါစား အဟောင်း တစ်ခုနှင့် လဲထားသည်။

“ကျွန်တော်လဲ ကားလေးက သန့်နေတော့ လက်မလွတ်ချင် တာနဲ့ ငွေချေပြီး ယူလာခဲ့တယ်။ လမ်းရောက်တော့ ဓာတ်ဆီ ဂိတ်က အမ်းတီးမှာ ပြနေတာနဲ့ ဆီဝင်ထည့်ဦးမှပဲ ဆိုပြီး ဓာတ်ဆီစာအုပ် လှန်ကြည့်လိုက်တော့ လားလား အဲဒီနေ့ ရက်စွဲနဲ့ပဲ ဆီခြောက်ဂါလန် ဆိုင်က ထုတ်ထားကြောင်း ရေး ထားတာ တွေ့လိုက်ရတယ်။ လက်စသတ်တော့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးက မနက်အစောကြီး ကြိုပြီး ဆီသွားထည့်၊ ကားထဲမှာ မောင်းလို့ ဖြစ်ရုံလောက်ပဲ ချန်ထားပြီး ကျန်တာတွေ ထုတ်ယူထားလိုက် တာကိုး၊ ကြည့်ဦးဗျာ သိန်းဆယ် ဂဏန်းချီရှိတဲ့ ကားတစ်စီးလုံး ရောင်းတာကို ဆီငါးဂါလန်လောက်ကို မက်နေသေးတယ်။ အဲဒါ သိပ်မရှိရှာတဲ့လူ မဟုတ်ဘူးနော်၊ လုပ်ငန်းရှင်ကြီး တစ်ယောက်ဗျ”

ကျွန်တော် ပြုံးလိုက်မိ၏။ စိန်ကြောင်ပြောခဲ့သည့် ‘ပိုက်ဆံ ချမ်းသာလေ ပိုက်ဆံကို ပိုမက်လေပဲ’ ဆိုသောစကားကို သတိရမိ သောကြောင့် ဖြစ်၏။

ဒါမျိုးတွေ ကျွန်တော်လည်း တွေ့ဖူးသည်။ သိန်း လေးငါးရာ တန် ကားစီးနေသော်လည်း ဆိုင်က ထုတ်ပေးသော ဓာတ်ဆီ တစ်ရက်စာ နှစ်ဂါလန်လောက်ကို ဆုံးရှုံးခံရမှာ စိုးရိမ်တတ်တဲ့ လူမျိုးတွေပေါ့။

ကားရောင်းလိုက်တဲ့ ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းကတော့ ပွဲခ မပေး ရသောကြောင့် အသားတင် စားလိုက်ရသည်ဟု ပြောလို့မရ။ သည် ကောင်က သူ့ကားရောင်းထွက်သွားတဲ့ အထိမ်းအမှတ် ဆိုပြီး သူငယ်





ချင်းတွေ တစ်အုပ်ကြီး ခေါ်၍ စားသောက်ဆိုင် တစ်ခုမှာ ပွဲကြီးပွဲ ကောင်းပေးသည်။ ပွဲခပေးရတာထက်တောင် ပိုကုန်သွားသေးသည်။

ကျွန်တော်တို့ သူငယ်ချင်းများမှာ ဒါမျိုးကျလျှင် အားမနာ တတ်ဘဲ တဝတပြစားသည်။ အလဲအကွဲ သောက်သည်။ သူငယ်ချင်း အတွက် အလုပ် တစ်ခုခုကို အချိန်ကုန် လှုပ်နှံခံပြီး လုပ်ပေးတဲ့ အတွက် လုပ်အားခ တို့၊ ပွဲခတို့ ယူဖို့ကျတော့ ဝန်လေးတတ်ကြသည်။ သည်ကိစ္စနှင့် ပတ်သက်ပြီး စိန်ကြောင်ကတော့ ခပ်ရှင်းရှင်းပင် ဝေဖန်သည်။

“ငါတို့ မြန်မာတွေမှာ အဲဒါ ခက်တာပဲကွ။ သူငယ်ချင်းမို့၊ ညီ အစ်ကိုမို့၊ ဆွေမျိုးမို့၊ မျက်နှာနာရမယ့်လူမို့လို့ ဆိုပြီး တိတိကျကျ မလုပ်ချင်ဘူး။ ရပါတယ် အချင်းချင်းတွေပဲ ကြည့်လုပ်တာပေါ့။ ပေးချင်သလောက်သာ ပေးပါဆိုတာမျိုးတွေ လုပ်တတ်တယ်။ နောက်မှ အဆင်မပြေတဲ့အခါကျတော့ ပြဿနာတွေ အကြီး အကျယ် ဖြစ်ကြရော၊ ဒါကြောင့် ငါကတော့ အလုပ်လုပ်ရင် ခပ်ပြတ်ပြတ်ပဲ”

တကယ်တော့ ကျွန်တော်တို့ နိုင်ငံတွေမှာသာ မဟုတ်၊ အလွန် တိကျ ပြတ်သားပါတယ်။ စနစ်ကျပါတယ် ဆိုသော အနောက်နိုင်ငံ တွေ မှာတောင် ဒါမျိုးကိစ္စတွေ ရှိ၏။ ထို့ကြောင့်လည်း သူတို့ဆီမှာ အောက်ပါ စကားပုံ တစ်ခု ပြောစမှတ်ရှိနေခြင်း ဖြစ်၏။

Dine with your friend, do no business with him.

သူငယ်ချင်းနှင့် ထမင်းပဲ အတူစားပါ။ လုပ်ငန်းတော့ စပ်တူ မလုပ်ပါနှင့်။



www.burmeseclassic.com

ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်း တစ်ယောက်သည် စတိုးဆိုင်ကြီး တစ်ခုမှာ တာဝန်ခံလုပ်နေသည်။ ပိုင်ရှင်သူဌေးမှာ တခြားလုပ်ငန်း တွေလည်း ရှိသည်။ နှစ်ရက်၊ သုံးရက်တစ်ခါလောက်တော့ ဆိုင်ကို လာစစ်ဆေး တတ်သည်။ ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းက ရိုးသားသူ ဖြစ်ကြောင်း သိထားသဖြင့် စိတ်ချစွာ လွဲမှားခြင်း ဖြစ်၏။

တစ်လတစ်ခါ စာရင်းတွေ တင်ပြတော့ ဆိုင်အသုံးစရိတ်ထဲမှာ ဘုရားပန်းအတွက် ၁၂၀၀ ဆိုတာ ပါလာသည်။ ထိုအခါ ပိုင်ရှင်က-
“ဘုရားပန်းတင်တာ ၁၂၀၀ တောင် ကုန်သလား”

ဟု မေးသည်။ ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းက
“တစ်ပတ်ကို နှစ်ခါလောက်တော့ ပန်းလဲရတာကိုး”
“အင်း တစ်လ ၁၂၀၀ ဆိုတော့ တစ်နှစ်ဆိုရင် ၁၅၀၀၀ နီးပါး ဖြစ်နေပြီ”

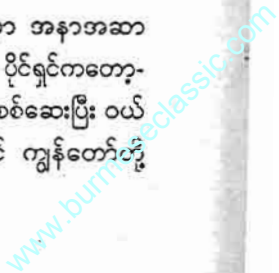
ဘုရားပန်း ကပ်တဲ့ကိစ္စဆိုတော့လည်း တားမြစ်ဖို့ ခက်နေ သည်။ ထိုအခါ -

“ဒီလုပ်လုပ်လေ၊ နောက်ဆိုရင် ဆိုင်က ပလတ်စတစ်ပန်းတွေပဲ ကပ်လိုက်ပေါ့၊ တစ်ခါ ကပ်ထားရင် နေရောပဲ၊ ခပ်လှမ်းလှမ်း က ကြည့်ရင် ပန်းအစစ်အတိုင်းပါပဲ။ ဘုရားကလည်း ကိုယ့် ဘုရားပဲဟာ၊ နားလည်ခွင့်လွှတ်မှာပါ”

လို့ ပြောသတဲ့။

ဆိုင်မှာ ထင်တားသော ကုန်ပစ္စည်းတွေထဲမှာ အနာအဆာ ပါလျှင် ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းက ဖယ်ထုတ်ချင်သည်။ ပိုင်ရှင်ကတော့-

“ဝယ်တဲ့လူက မျက်စိပါပါတယ်၊ သူ့ဘာသာ စစ်ဆေးပြီး ဝယ် မှာပေါ့၊ ဒါကို မမြင်လိုက်မိလို့ ဝယ်သွားရင် ကျွန်တော်တို့





တာဝန် မဟုတ်ဘူးလေ”

ဆိုင်က ဝန်ထမ်းတွေကို တစ်နှစ်တစ်ခါ ဆုကြေး ပေးရသည်။ ပိုင်ရှင်က သင်္ကြန်နား နီးတဲ့အချိန်ကျမှ ပေးသည်။ သည်အချိန်မျိုးမှာ စားသောက်ကုန်က လွဲလျှင် လူသုံးကုန်တွေ၊ အဝတ်အထည်တွေ အရောင်းထိုင်းတတ်သည်။ ဈေးနှုန်း ချပေးရတတ်သည်။

ပိုင်ရှင်က အရောင်းထိုင်းပစ္စည်းတွေ ရွေးထုတ်သည်။ ပြီးတော့ မှ သည်ပစ္စည်းတွေထဲက ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ကို ၅၀၀၀ ဖိုးစီ ကြိုက်ရာရွေးပြီး ဘောနပ်စ်အဖြစ် ယူကြဟု ဆိုသည်။ ဈေးရင်းနဲ့ မတွက်ဘဲ ရောင်းဈေးနဲ့ တွက်ထားသည်။ အရောင်းထိုင်း ပစ္စည်း တွေလည်း ထွက်သွားအောင်၊ ဆုကြေးအဖြစ် ငွေထပ်ပေးရတာလည်း သက်သာအောင်၊ ၅၀၀၀ ပေးပါတယ်ဆိုသော သဘောလည်း သက် ရောက်အောင် ကြံစည်ခြင်း ဖြစ်၏။ သူ့လုပ်ပေါက်က ကိုယ့်ဝန်ထမ်းကို ကိုယ့်ပစ္စည်း ပြန်ရောင်းပြီး အမြတ်ထုတ်ခြင်း ဖြစ်၏။

“အခုတော့ ငါ အလုပ်ထွက်လိုက်ပြီကွ”

ဟု သူငယ်ချင်းက ပြောသည်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့

“တစ်ရက်တော့ ဆိုင်လူကျနေတာနဲ့ ငါလဲ နာရီကောင်တာမှာ ဝင်ပြီး ကူရောင်းပေးနေရတယ်။ အဲဒီမှာ နယ်က လာတာလို့ ထင်ရတဲ့ လူကြီးတစ်ယောက်က နာရီတစ်လုံးကို ပြခိုင်းတယ်။ ပြီးတော့ ဒီနာရီက အစစ်လားလို့ မေးတယ်”

တကယ်တော့ ထိုနာရီများမှာ အိမ်ကသတ်သတ်၊ စက်ကသတ် သတ်၊ ဒိုင်ခွက်က သတ်သတ် ဝင်လာခြင်း ဖြစ်၏။ သည်ရောက်မှ ပြန်ဆင်ယူရသည်။ တံဆိပ်ကတော့ နာမည်ကြီးတံဆိပ်တွေ ငှပ်ပစ် လိုက်သည်။

“ဒါနဲ့ ငါက ဒီတံဆိပ်မျိုး အစစ်ဆိုရင် ဒီဈေးနဲ့ ဘယ်ရပါ့မလဲ ဦးလေးရယ်၊ အစစ်လိုချင်ရင်တော့ ကိုယ်စားလှယ်ဆိုင်ကို သွားပါ။ အာမခံကတ်နဲ့ ရောင်းတာ၊ ဈေးတော့ ကြီးလိမ့်မယ်၊ အခု ဒီနာရီကတော့ အဖိုးနည်း ဝန်ပါပေါ့။ သူ့ဈေးနဲ့သူတော့ ပတ်ပျော်ပါ တယ်လို့ အမှန်အတိုင်း ပြောလိုက်တယ်”

လူကြီးလည်း ခေါင်းကုတ် စဉ်းစားလိုက်ပြီးနောက် ပြန်လှည့် ထွက်သွားသည်။ ဖြစ်ချင်တော့ ထိုအချိန်တွင် ပိုင်ရှင် သူဌေးလည်း ဆိုင်ကို ရောက်နေသည်။ တစေ့တစောင်းအကဲခတ်နေသောကြောင့် စောစောက အဖြစ်အပျက်ကို မြင်လည်း မြင်၊ ကြားလည်း ကြားသွား သည်။ ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းက အမှန်အတိုင်းပြောလိုက်လို့ နာရီ တစ်လုံး ရောင်းခွင့် ဆုံးရှုံးသွားတာကို သူဌေးက မကျေနပ်။ သူတို့နှစ် ယောက် ပြဿနာ ဖြစ်ကြ၏။

“သူဌေးက ငါ့ကို ခင်ဗျားလုပ်ပုံနဲ့ ကျုပ်ဆိုင် ပြုတ်တော့မှပဲ၊ ခင်ဗျား ဈေးမရောင်းတတ်သေးပါဘူးလို့ ပြောတယ်၊ ငါကလဲ ခင်ဗျား အမြတ်အစွန်းပိုရဖို့ ကျုပ်ကတော့ ဝယ်သူတွေကို လိမ်ညာတာမျိုး လုပ်မပေးနိုင်ဘူးလို့ ပြောပြီး အလုပ်က ထွက်လိုက်တယ်”

“ဒါဆို အခု မင်း ဘာလုပ်နေလဲ”

ကျွန်တော်က မေးတော့ သူက

“အိမ်ရှေ့မှာ လက်ဖက်သုပ် ချင်းသုပ်ဆိုင်လေး ဖွင့်ထားတယ် ကွ၊ အခုဆိုရင်တော့ စားသုံးသူတွေကို လက်ဖက်သုပ်ချင်းသုပ် အစစ် ဖြစ်ကြောင်း အာမခံပြီး ရောင်းနိုင်ပြီပေါ့ကွာ”

ဟု ရယ်မောလျက် ပြောသည်။





စီးပွားရေးလုပ်နေသူအချို့မှာ ငွေတွေ ဝင်လာလိုက်၊ထွက်သွားလိုက်၊ ပြန်ဝင်လာလိုက် လည်ပတ်လှုပ်ရှားနေတာကို သဘောကျသည်။ သည်နေရာမှာ သူတို့ရဲ့ အကျင့်ကလေး တစ်ခုကို သွားသတိပြုမိ၏။ သူတို့သည် (ထူးခြားသော အခြေအနေ တစ်ခုခု မရှိလျှင်) ငွေကို တတ်နိုင်သလောက် လက်ထဲမှာ ကိုင်ထားချင်ကြခြင်းပင် ဖြစ်၏။ အထူးသဖြင့် သူများကို ငွေပေးရမယ့်အခါမျိုးမှာ နှောင့်နှေးလေ့ရှိကြသည်။

ဥပမာ လဆန်း ၁-ရက်နေ့ ငွေချေမယ်ပြောထားတယ် ဆိုပါတော့။ လကုန်ရက်မှာ ပေးရမယ့်ငွေက လက်ထဲမှာ အဆင်သင့်ရှိနေပြီ။ သည်တော့ တစ်ရက်ကြိုပေးလိုက်လျှင် ကိုယ်လည်း ငွေတွေ ထိန်းသိမ်းရသက်သာသည်။ တစ်ဖက်လူမှာလည်း တစ်ရက်စောပြီး ငွေရသဖြင့် အဆင်ပြေမည်။ သို့ရာတွင် မပေးဘဲ ချိန်းထားတဲ့ရက်ကျမှ ပေးသည်။ ကိုယ်သုံးလို့ မရတော့သည့်ငွေ ဖြစ်နေသည့်တိုင် လက်ထဲမှာ တစ်ရက် ပိုကိုင်ထားချင်သည်။

စီးပွားရေးသမားအချို့သည် ငွေကို မြင်နေရမှ စားဝင်အိပ်ပျော်တတ်ဟန် တူပါသည်။ သည်အတွက် အပြစ်ပြောလိုတော့ မရ။ ငွေစက္ကူတွေ အများကြီး မြင်နေရပါလျက် မပျော်တဲ့လူဆိုလို့ ဘဏ်တိုက်က ဝန်ထမ်းတွေလောက်ပဲ ရှိမယ် ထင်သည်။ ငွေတွေ ရေတွက်၊ စာရင်းသွင်းဖို့ အလုပ်ရှုပ်တော့မှာကိုး။

မင်္ဂလာဆောင်လက်ဖွဲ့ဖို့ ပစ္စည်းတစ်ခု ဝယ်ချင်သောကြောင့် ဈေးကြီးတစ်ခုထဲ ဝင်ခဲ့သည်။ ဆိုင်တစ်ဆိုင်မှာ ကျွန်တော် လိုချင်သော ပစ္စည်း တွေသည်။ ဈေးမေးကြည့်ပြီးတော့ နည်းနည်းများသည်ဟု ထင်မိ၏။ ထို့ကြောင့် တခြား ဆိုင်တစ်ဆိုင် ပြောင်းပြီး မေးကြည့်

သည်။ သည်ဆိုင်က အရင်ဆိုင်ထက်တောင် ဈေးပိုများနေသေးသည်။

“ဘယ်လိုဖြစ်တာလဲဗျ၊ ခင်ဗျားဆိုင်က ဟိုဘက်ဆိုင်ထက် တောင် ဈေးပိုကြီးနေပါလား”

ဟု ကျွန်တော်က ပြောတော့ ဆိုင်ရှင်က

“ကျွန်တော့်မှာက သားသမီးများတယ်လေ အစ်ကိုရဲ့ ဟဲ့ ဟဲ့”

ဟု ရယ်ကျဲကျဲလုပ်ရင်း ပြန်ပြောသည်။

“ဒါဆို ခင်ဗျားသာ နောက်မိန်းမ တစ်ယောက် ထပ်ယူရင် အဲဒီအတွက်ပါ ဈေးထပ်တင်ဦးမယ့်သဘောပေါ့ ဟုတ်လား”

ကျွန်တော်က နောက်လိုက်သည်။ ဆက်၍

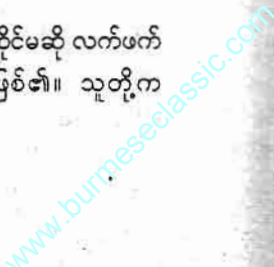
“လူပျိုကြီး ရောင်းတဲ့ဆိုင် ရှိရင် လမ်းညွှန်စမ်းပါဦး” ဆိုတော့

“မထင်နဲ့ အစ်ကိုရေ၊ လူပျိုကြီးဆိုင်ဆိုရင် ကာရာအိုကေ ပန်းကုံးဖိုးပါ ဆောင်းပေးနေရလိမ့်မယ်”

ဟု ဆိုင်ရှင်က ပြန်လည် ချေပသည်။ နောက်တော့ သူ့ဆိုင်မှာပဲ ဈေးဆစ်ပြီး ဝယ်ဖြစ်ခဲ့၏။

ဈေးထဲက ပြန်ထွက်လာပြီးနောက်တွင် ကျွန်တော့်မှာ တွေးစရာ တွေ ပါလာသည်။ ငယ်ငယ်က ရောက်ဖူးသော ကျောက်မြောင်း ဘုရင့်နောင်ရုပ်ရှင်ရုံနားက လက်ဖက်ရည်ဆိုင်ကလေးကိုလည်း သတိရမိ၏။ ထိုဆိုင်ရှင် အဘိုးကြီး၊ အဘွားကြီး လင်မယားသည် အမေတို့နှင့် ရပ်ဆွေ ရပ်မျိုး ဖြစ်ခဲ့ဖူးသည်။ တစ်ခါတစ်ရံ သူတို့ဆိုင်ကို သွားလည်ကြသည်။

ထိုစဉ်က ရန်ကုန်မြို့ရှိ ဘယ်လက်ဖက်ရည်ဆိုင်မဆို လက်ဖက် ရည် တစ်ခွက်တစ်မတ် (နှစ်ဆယ့်ငါးပြား) ဖြစ်၏။ သူတို့က ပြားနှစ်ဆယ်နှင့်သာ ရောင်းသည်။





“ဒီလိုဆို အမြတ် သိပ်ကျန်မှာ မဟုတ်ဘူးပေါ့”

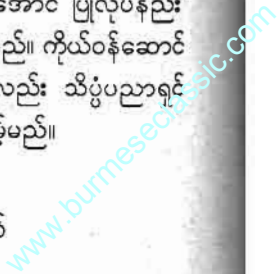
လို့ဆိုတော့ သူတို့က -

“ငါတို့မှာ လင်မယား နှစ်ယောက်တည်း၊ ကျွေးစရာ သားသမီး
လဲ မရှိဘူး၊ တခြား သုံးစရာလဲ မရှိဘူး၊ စားဖို့နဲ့ လျှာဖို့ရရင်
တော်ရောပေါ့”

ဟု ပြန်ပြောခဲ့တာ မှတ်မိနေသေးသည်။ သူတို့ကျတော့ စော
စောက ဆိုင်ရှင်နှင့် ပြောင်းပြန်ဖြစ်နေ၏။

တကယ်တမ်းကျတော့ လူတစ်ယောက်၏ ဝင်ငွေ၊ သို့မဟုတ်
လုပ် အားခသည် ထိုသူ၏ မိသားစုဝင် လူဦးရေနှင့် ဘာမှ မပတ်သက်
ကြောင်း တွေ့ရ၏။ လူတစ်ယောက်၏ လုပ်ခလစာသည် ကျပ် ၅၀၀၀
ဆိုပါစို့။ လူပျို အပျိုဆိုလည်း ၅၀၀၀ ပဲ၊ ကလေး ၁၀ ယောက်ရှိလည်း
၅၀၀၀ ပဲ။

လုပ်အားခကို မိသားစုဦးရေနှင့် တွက်ချက်ပြီး ပေးတဲ့စနစ်မျိုး
လုပ်ကြည့်လျှင် ဘယ်လိုနေမလဲဟု စဉ်းစားကြည့်၏။ ဒါဆိုလျှင် လူပျို
ကြီး အပျိုကြီးတွေ အမြန် အိမ်ထောင်ပြုကြလိမ့်မည်။ ကလေး တစ်
ယောက် မွေးလာလျှင် အရင်လို ‘ပါးစပ်ပေါက် တစ်ပေါက်တော့
တိုးပြန်ပြီ’ ဟု မည်ညွှန်ကြတော့ဘဲ ‘လခ တိုးပြန်ပဟေ့’ ဟု ဝမ်းသာ
အားရ ကြွေးကြော်ကြလိမ့်မည်။ အမြွှာပူးတွေဆိုလျှင် ‘လာဘ်ကောင်း
တယ်၊ မိဘ ကို အကျိုးပေးတဲ့ ကလေးတွေ’ ဆိုပြီး ပိုချစ်ကြလိမ့်မည်။
‘သားသမီး အမြန်ရနည်း၊ ကလေးများများ ရအောင် ပြုလုပ်နည်း’
ဆိုသော စာအုပ်တွေလည်း ထွက်ပေါ်လာလိမ့်မည်။ ကိုယ်ဝန်ဆောင်
ကာလကို လျော့ချ နိုင်မည့်နည်းလမ်းများကိုလည်း သိပ္ပံပညာရှင်
များက သုတေသနပြု ရှာဖွေ ဖော်ထုတ်ကြလိမ့်မည်။



လူဦးရေတွေလည်း တိုးလိုက်မယ့် ဖြစ်ခြင်း။

~*~*~

“ပစ္စည်းဈေးတွေကလည်း တက်လိုက်တာ၊ မနက်နဲ့ညနေ တောင် မတူဘူး”

ဟု ဇနီးသည်က ညည်းသည်။ ကျွန်တော်က

“ပစ္စည်းကတော့ ဒီပစ္စည်းပဲ မဟုတ်လား”

ဟု နောက်လိုက်၏။ ပြီးတော့မှ ဒါဘယ်လိုသဘောပါလိမ့်ဟု ဆက်စဉ်းစားကြည့်မိ၏။ ဆိုင်တစ်ဆိုင်ပေါ်မှာ တင်ထားသော ပစ္စည်း တစ်ခု မနက်မှာ ဈေးတစ်မျိုး၊ ညနေကျတော့ ဈေးတစ်မျိုး။ ပစ္စည်းက ပြောင်းမသွား၊ ဈေးကသာ ပြောင်းသွားသည်။

“ဟင် မနက်ကပဲ ဈေးမေးသွားသေးတယ်လေ၊ ဘယ်လိုဖြစ် ပြီး အခုဈေးတက်သွားတာလဲ”

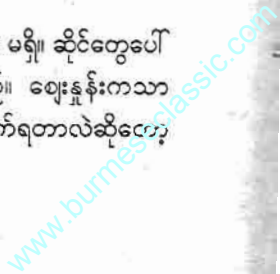
ဟု မေးတော့ ဆိုင်ရှင်က

“ကုမ္ပဏီက နေ့လယ်ကပဲ ဈေးလာပြင်သွားတာပါ”

ဟု ဖြေသည်။

ဟိုအရင်က ကုန်ဈေးနှုန်းတက်ရခြင်းမှာ ပစ္စည်းပြတ်လပ်သော ကြောင့် ဖြစ်၏။ တချို့က ကုန်ပစ္စည်းတွေကို လှောင်ထားပြီး ဈေးကွက် မှာ ပစ္စည်းပြတ်အောင်၊ ဈေးတက်အောင် လုပ်သည်။ ပြီးတော့မှ ထုတ်ရောင်း သည်။

ခုကျတော့ ကုန်ပစ္စည်းတွေက ပြတ်လပ်ခြင်း မရှိ။ ဆိုင်တွေပေါ် မှာ ရှိနေသည်။ လိုသလောက် ဝယ်လို့ ရသည်။ ဈေးနှုန်းကသာ တက်တက်သွားခြင်း ဖြစ်၏။ ဘာကြောင့် ဈေးတက်ရတာလဲဆိုတော့





နိုင်ငံခြားငွေ ဈေးတက်လို့တဲ့။

လူပြိန်းတွက် တွက်ရင်တော့ ဘာဆိုင်လို့လဲ။ ပစ္စည်းတွေက အရင်ဈေးနဲ့ ဝယ်ထားတာ၊ သည်ပစ္စည်းက သည်ပစ္စည်းပဲ၊ ဒါကြောင့် အရင်ဈေးနဲ့ပဲ ရောင်းရမှာပေါ့။ နောက်ထပ်ဝင်တဲ့ ပစ္စည်းကျမှ နောက် ဈေးနဲ့ ရောင်းရမှာပေါ့ဟု ထင်လိမ့်မည်။

သည်လို မဟုတ်ဘူးတဲ့။ ကုန်ပစ္စည်းရောင်းလို့ရတဲ့ ကျပ်ငွေကို နိုင်ငံခြားငွေနဲ့ ပြန်ဖလှယ်ပြီးမှ နောက်ထပ် ပစ္စည်း ပြန်မှာရတာ။ ဟိုအရင် ဈေးနဲ့ပဲ ရောင်းခဲ့လျှင် ရတဲ့ ကျပ်ငွေကို ပြန်ဖလှယ်တဲ့အခါ နိုင်ငံခြားငွေဈေးက တက်နေတာ့ မကိုက်တော့ပါ။ ဒါကြောင့် ပစ္စည်း ဈေးကို ကြိုပြီး တင်ထားရတာပါတဲ့။

ဟုတ်တော့လည်း ဟုတ်သည်။ ငွေဈေးတက်လို့ ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ အရှုံးကို တစ်ယောက်တည်းက စုခံရမယ်ဆိုလျှင် ဘယ်တရားပါ့မလဲ။ မရှိမဲ့ ရှိမဲ့ လင်ခရူဆာလေး၊ မာစီးဒီးလေးတွေ ပြုတ်သွားရှာမှာပေါ့။ စားသုံးသူအများစုက နည်းနည်းစီ မျှခံလိုက်ရင် သိပ်ဆိုးဆိုးရွားရွား ကြီး မထိခိုက်နိုင်ဘူး မဟုတ်လား။

သည်နေရာမှာ မေးစရာတစ်ခု ရှိလာ၏။ တကယ်လို့ ပစ္စည်း ဈေးကို ကြိုတက်ထားပြီးခါမှ ငွေဈေးက မတက်ဘဲ ကျသွားရင်ကော။ ဒါကတော့ မိုးနတ်မင်းရဲ့ ကျေးဇူးကြောင့်ပေါ့ ခင်ဗျာ။ တစ်ခုပဲ ရှိတာက ငွေဈေးတက်ပြီဆိုလျှင် လက်ကိုင်ဖုန်းတွေ၊ ဖက်စ်တွေနဲ့ ချက် ချင်း ဆက်သွယ်ကြ၊ ကုမ္ပဏီကားတွေနဲ့ လှည့်ပတ်ပြီး နာရီမဆိုင်းဘဲ ဈေးပြင်ကြသော်လည်း ငွေဈေးကျပြီဆိုရင်တော့ 'အေးဆေးပေါ့'။

သည်တော့ကာ သူတို့မှာ နည်းနည်းမြတ်တာရယ်၊ များများမြတ် တာရယ်၊ သောက်သောက်လဲ မြတ်တာရယ်ပဲ ရှိတော့တာပေါ့ဟု ထင်



စရာ ဖြစ်နေ၏။ သည်အတွက်လည်း အပြစ်မတင်သင့်ပါ။ တရုတ်
ဇာတ် လမ်းတွဲတွေထဲက စကားနှင့် ပြောရလျှင် 'ဒါ ကုသိုလ်လုပ်
နေတာ မဟုတ်ဘူးလေ'။

ပြောသာ ပြောရတယ် ငွေဈေးတက်နိုင်တယ်၊ ကျနိုင်တယ်ဆို
တာကို သူတို့ မှန်းလိုက်ရင် လွဲခဲ့ပါသည်။ တန်းခနဲ မှန်တာသာ
များသည်။

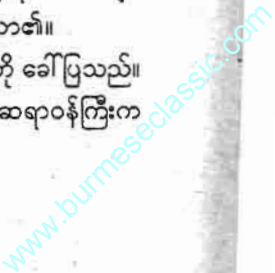
(သူများသားသမီးများ တော်ချက်ဗျာနော။ သည်မှာဖြင့် ဂဏန်း
လေး နှစ်သုံး သုံးလုံးကို မှန်းလိုက်တိုင်း လွဲသယ်ကိုရင်ရာ။)



လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ဦးသည် အသက်အရွယ် ကြီးရင့်လာသဖြင့်
အနားယူလိုက်ပြီး လုပ်ငန်းကို သားသမီးများနှင့် လွှဲထားလိုက်သည်။
တကယ်ဆို သူက မနားချင်သေး။ ငွေတစ်ဆုပ်နိုင်တဲ့အထိ လုပ်ချင်
သေး တာ။ သားသမီးတွေက တစ်သက်လုံး လုပ်လာခဲ့ပြီးပြီပဲ။ သက်
သက်သာသာနေပါတော့ဟု တောင်းပန်လို့ နားလိုက်ရခြင်း ဖြစ်၏။

ထူးခြားတာကတော့ အလုပ် လုပ်နေတုန်းက ဘာမှမဖြစ်ဘဲ
ဒေါင်ဒေါင်မြည်အောင် ကျန်းမာခဲ့သော်လည်း နားလိုက်တော့မှ
ချူချာချင် လာခြင်းပင် ဖြစ်၏။ ခေါင်းထဲက မူးနောက်နောက် ဖြစ်ချင်
သလိုလို၊ ရင်ဘတ်က အောင့်ချင်သလိုလို၊ ဗိုက်ထဲက နာချင်သလိုလို၊
ခြေထောက်တွေ ကိုက်ခဲ့ချင်သလိုလို၊ အလိုလိုနေရင်း မောချင်
သလိုလို၊ အစားအသောက် ပျက်ချင်သလိုလို ဖြစ်လာ၏။

သားသမီးတွေက စိုးရိမ်ပြီး မိသားစုဆရာဝန်ကို ခေါ်ပြုသည်။
ဆရာဝန်က အထူးကု ဆရာဝန်ကြီးဆီ ညွှန်းသည်။ ဆရာဝန်ကြီးက





ဆီး၊ ဝမ်း၊ သွေး၊ သလိပ် စစ်ခိုင်းသည်။ ဓာတ်မှန် အာလိထရာဆောင်း
ရိုက်ခိုင်းသည်။ ဘာရောဂါမှ ရှာမတွေ့။ အစာလမ်းကြောင်းကို
မှန်ပြောင်းဖြင့် ကြည့်ခိုင်းသည်။ ဘာမှမဖြစ်။ စိတ်စကင် ရိုက်ခိုင်း
သည်။ ရောဂါ ရှာမတွေ့။

ထို့ကြောင့် ဆရာဝန်ကြီးက ဘာမှမဖြစ်ကြောင်း ဆုံးဖြတ်ချက်
ချပြီး အားဆေးသောက်ရန်၊ လေ့ကျင့်ခန်းလုပ်ရန်သာ ညွှန်ကြား
လိုက်သည်။ စမ်းသပ်ခ၊ ဆေးဖိုးနှင့် ရောဂါ ရှာဖွေစစ်ဆေးတဲ့စရိတ်
အားလုံးပေါင်း သိန်းနှင့်ချီကုန်ကျသွားသည်။

လုပ်ငန်းရှင် အဘိုးကြီးသည် လုံးဝ မကျေနပ်။

“ဘယ့်နှယ်ကွာ၊ ဒီလောက် ငွေသိန်းချီအကုန်ခံ စစ်ဆေးပြီး
တော့ ဘာရောဂါမှ မရှိဘူးတဲ့၊ မတန်ဘူး၊ ငွေကုန်ရကျိုး
မနပ်ဘူးကွ”

ဟု တဖျစ်တောက်တောက် ဖြစ်နေသည် ဆို၏။



အခန်း (၁၂)

ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်း စိန်ကြောင် အကြောင်း ရေးတော့ သူ့စရိုက်ကို သရုပ်ဖော်ရာမှာ စီးပွားရေး လာဘ်မြင်သူ၊ တစ်ခါတလေ လူလည် ကျတ်သူ၊ ကိုယ်တိုင်က စီးပွားရေးကို လုပ်နေပါလျက် စီးပွားရေး သမားများရဲ့ အတွင်းရေးတွေကို ဖွင့်ချတတ်သူ၊ စီးပွားရေးသမား အချင်းချင်းကျလျှင် နည်းနည်းမှ အကျောမခံသော်လည်း သူငယ် ချင်းတွေနဲ့ကျတော့ အနွံအတာခံတတ်သူ၊ ဒုက္ခရောက်နေသူကို ကူညီတတ်သူ၊ သူဌေးတွေနှင့် ပေါင်းနေပြီးမှ ဆင်းရဲသားတွေကိုသာ ယုံကြည်တတ်သူ၊ စာပေအနုပညာအကြောင်း တစ်လုံးတလေမှ နား မလည်သော်လည်း ကျွန်တော့်ကို အလွန်ချစ်ခင်ပြီး သံယောဇဉ်ရှိသူ စသည်ဖြင့် ရေးခဲ့သည်။

သူ့စရိုက်မှာ ကျွန်တော်တို့ စာပေ ဝေါဟာရနှင့် ပြောလျှင် ရောင်း ကာရိုက်တာခေါ် ရှင်သန်လှုပ်ရှားနေသော စရိုက်ဖြစ်၏။ သည်လို ဇာတ်ကောင်စရိုက်မျိုးက ရေးရတာ အသက်ဝင်ပြီး

နတ်သမီးစာအုပ်တိုက်

www.burmeseclassic.com



ရုပ်လုံးကြွနေတတ်သည်။

သူ့အကြောင်း ရေးတော့မည်ဆိုလျှင် သူ့ကို စိတ်ကူးကြည့်လိုက်၊ အာရုံထဲမှာ သူ့မျက်နှာကြီး မြင်ယောင်လာသည်။ သူ ပြောခဲ့တဲ့ စကားတွေ ကြားယောင်လာသည်။ သူ၏ သွားလာ လှုပ်ရှားလုပ်ကိုင်ပုံများကို သတိရလာသည်။ ထိုအခါ ရေးရတာ လက်တွေ့လာသည်။ စာဖတ် ပရိသတ်တချို့ကလည်း သူ့အကြောင်းဆိုလျှင် ဖတ်ရတာ ပိုသွက်သည်ဟု ဆိုကြသည်။

စိန်ကြောင့်အကြောင်းကိုချည်း သီးသန့် ရေးထားသော 'သုဇယ ဆင်းတစ်ယောက်အကြောင်း' အမည်ရှိ စာအုပ်ကို ပြန်လည်ရိုက်နှိပ် ထုတ်ဝေဖို့ စီစဉ်နေကြောင်း ပြောပြသောအခါ သူက-

“အေးပေး၊ ငါ့အကြောင်းနဲ့ လုပ်စားနေတာ များပြီ”

ဟု ဆိုဆိုဆဲဆဲ အားပေးသည်။ ကျွန်တော်က -

“အမယ်၊ ငါက မင်းကို ချီးမြှောက်တာနော်၊ မင်းဘာသာဆိုရင် လူမသိ သူမသိ အညကြ စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက် ဘဝနဲ့ ပဲနေနေရမှာ၊ ငါက စာအုပ်ထဲ ထည့်ရေးလိုက်လို့ မင်းနိုင်ငံ ကျော် သွားတာပေါ့ကွ”

“ဟင်း နိုင်ငံကျော်တော့ ဘာလုပ်ရမှာလဲ၊ ပြုတ်စားလို့မှ မရတာ၊ နိုင်ငံကျော်ထက်စာရင် ဗလာကြော်ကမှ အဆာပြေဦးမယ်”

ဟု သူ့ထုံးစံအတိုင်း လက်တွေ့ကျကျ ပြော၏။

သူ့ကို ကြည့်လိုက်လျှင် ဘယ်တော့မှ အငြိမ်နေတာ မတွေ့ရ။ အစဉ် လှုပ်ရှားတက်ကြွနေတတ်သည်။ အမြဲ အလုပ်ရှုပ်နေတတ်သည်။ သည်ကောင် ငြိမ်သက်တိတ်ဆိတ်စွာ ထိုင်နေလျှင် တွေ့ရင် ငေးငိုင်နေခြင်း မဟုတ်၊ တစ်စုံတစ်ခုကို ကျိတ်ပြီး ကြံစည်နေလှပဟု

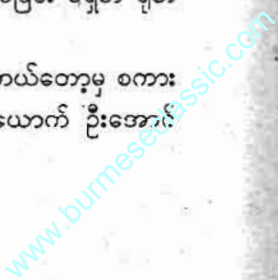


မှတ်သူရမည်။ ခုလို တွေ့လိုက်တိုင်း ပျာယာခတ်နေတတ်သော ကြောင့် ကျွန်တော်တို့က သူ့ကို မျောက်ဟု ကင်ပွန်းတပ်သည်။ ဒါကို သူက ဘာပြောသလဲဆိုတော့-

“လူဆိုတာ မျောက်က ဆင်းသက်လာတာလို့ ဆိုစကား ရှိတယ် မဟုတ်လားကွ၊ ဒီတော့ ငါက မျောက်ဆိုရင် မင်းတို့ထက် ဝါ ကြီးတဲ့ နောင်တော်ကြီးပေါ့၊ တကယ်တော့ မျောက်မှန်ရင် ဆော့ရမယ်ကွ၊ ငြိမ်နေရင် မျောက် မပီသတော့ဘူး၊ တစ်ချိန် **တုန်းက မျောက်တွေဟာ** လွတ်လွတ်လပ်လပ်၊ ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင် ခုန်ပေါက် ပြေးလွှား ဆော့ကစားနေရာက တစ်ကောင်နဲ့ တစ်ကောင် ဘယ် လို မကောင်းကြံစည်ရပါ့မလဲလို့ ငြိမ်ကုပ်ပြီး စဉ်းစားလာတဲ့အချိန် က စပြီး လူအဖြစ် ပြောင်းလဲသွားတာ ဖြစ်မယ်ကွ”

စိန်ကြောင်က သည်လိုပဲ။ အမြဲတမ်း ပေါက်ကရတွေပဲ ပြောတတ်သည်။ သည်လို မဟုတ်က ဟုတ်က စကားတွေထဲမှာပင် အဖိုးတန်သော အတွေးအမြင်တွေ ပါလာတတ်၏။ ဒါတွေကလည်း ဆင်ခြင်တွေးခေါ် ပြီး ပြောခြင်းမဟုတ်။ စာအုပ်စာတမ်းတွေထဲက ကိုးကားခြင်း မဟုတ်၊ စိတ်ကူးတည့်ရာ လျှောက်ပြောနေရင်းက လွတ်ခနဲထွက်ကျလာခြင်း ဖြစ်၏။ သည်ကောင့်မှာ ခုလိုမျိုး လျှပ် တစ်ပြက် ဦးနှောက်ရှိဟန် တူ သည်။ ဒါကြောင့်လည်း ပြဿနာ အခက်အခဲ တစ်ခုခုကြုံတဲ့အခါ တွေဝေ ငေးငိုင်ခြင်း မရှိဘဲ ရုတ် တရက် ဖြေရှင်းနိုင်စွမ်း ရှိခြင်း ဖြစ်ဟန် တူ၏။

သည်ကောင်နှင့် ကျွန်တော်တို့ ဆုံလျှင် ဘယ်တော့မှ စကား ကောင်းပြောလေ့ မရှိ။ တစ်ယောက်ကို တစ်ယောက် ဦးအောင်





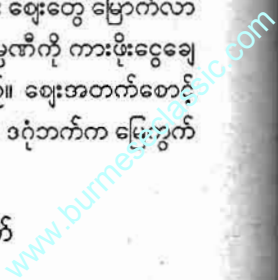
နောက်ရင်း၊ ပြောင်ရင်း နှိပ်ကွပ်ကြသည်။ သည်ကောင်က စကား ပြောလျှင် အသံက ကျယ်ကျယ်လောင်လောင် ဖြစ်၏။ စိန်ကြောင်ဟု ဆိုလိုက်လျှင် မျက်စိနောက်လောက်အောင် ယောက်ယက်ခတ်ပြီး ကွမ်းသွေး တပျစ်ပျစ် ထွေးရင်း စီခနဲ ညံခနဲ ဟောင်ဖွာဟောင်ဖွာ ပြောနေသော ဟန်ပန်ကိုသာ မျက်စိထဲ မြင်ယောင်လာကြလေ့ ရှိ၏။

သို့ရာတွင် တစ်ရက်မှာတော့ သည်ကောင် အံ့ဩစရာ ကောင်း လောက်အောင် တည်ငြိမ်ပြီး ထူးထူးခြားခြား လေးနက်သော စကားတွေ ပြောခဲ့တာကို ကြုံခဲ့ဖူးလေသည်။



စိန်ကြောင်နှင့် မတွေ့ဖြစ်တာ အတော်ကြာသွားပြီ။ ကျွန် တော်ကလည်း ကိုယ့်အလုပ်နှင့် ကိုယ်၊ သူကလည်း သူ့အလုပ်နှင့် သူ။ သည်ကောင့်သတင်းတွေတော့ ကြားရသည်။ 'ကက' နံပါတ် တက္ကစီတွေ ဝင်လာခါစတုန်းက သူများတွေ မဝံ့မရဲ ဖြစ်နေတုန်းမှာပင် သူက ငါးစီးလောက် ဆွဲလိုက်သည်။ အစအဦးဆိုတော့ ဈေးသက် သက်သာသာနှင့် ရသည်။ သူ့မိတ်ဆွေ ကုမ္ပဏီတစ်ခုက တင်သွင်း ခြင်း ဖြစ်သောကြောင့် ငွေတချို့ တစ်ဝက်သာ သွင်းပြီး ကျန်တာဆိုင်း ထားလို့ ရသည်။ သည်ကြားထဲမှာ ကားတွေကို အငှားချထားလိုက် သည်။

နောက်ပိုင်း 'ကက' တွေ လူကြိုက်များပြီး ဈေးတွေ မြောက်လာ တော့မှ တစ်စီးပြီး တစ်စီး ပြန်ထုတ်သည်။ ကုမ္ပဏီကို ကားဖိုးငွေချေ သည်။ သူ မြက်မြက်ကလေး စားလိုက်ရသည်။ ဈေးအတက်စောင့် ရင်း အငှားချထားတာက ဝင်ငွေရခဲ့သေးသည်။ ဒဂုံဘက်က မြေကွက်



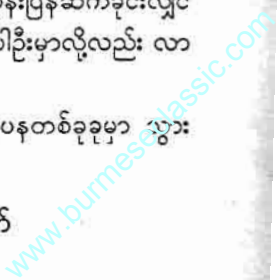


တွေ ဈေးကစားကြတုန်းကလည်း ဝင်နွဲ့လိုက်သေးသည်။ ဘယ်အချိန်မှာ ဆုတ်ခွာရမယ်ဆိုတာ သိနေသူမို့ သူများတွေ ဟာသွားချိန်မှာ သူက ငွေထုပ်ပိုက်ပြီး ဒူးနဲ့နေသည်။ ဂျာနယ်တွေ ဟောတစ်စောင် ဟောတစ်စောင် ထွက်လာသောအခါ စက္ကူဝယ်အား ဖြုန်းအား ကောင်းတော့မယ်ဆိုတာ သူ ခန့်မှန်းမိသည်။ ထို့ကြောင့် ပြည်တွင်းဖြစ် စက္ကူစက်ကလေး တစ်လုံး တည်လိုက်သည်။

ဒါတွေက ကျွန်တော်တို့ ကြားရသိရတာပဲ ရှိသေးသည်။ တခြားဘာခွင်တွေ ရိုက်ခဲ့သေးသလဲ ဆိုတာတော့ သူကိုယ်တိုင်မှ သိမည်။ ပုံနှိပ်စက် အသစ်ထပ်ဝယ်တာလောက်ကတော့ သိပ်အထူးအဆန်း မဟုတ်။

သည်ကောင့်ကို တွေ့ချင်လျှင် ဆက်သွယ်ရတာ အတော်ခက်သည်။ အကြောင်းကိစ္စရှိလို့ သူ့အိမ် ဖုန်းလှမ်းဆက်လျှင် မတွေ့တာက များသည်။ ကျွန်တော်က အိပ်ရာထနောက်ကျတတ်သူ ဖြစ်သဖြင့် နိုးတဲ့ အချိန် သူ့ဆီ ဖုန်းလှမ်းဆက်လျှင် ထွက်သွားပြီဟု ဆိုသည်။ ညဦးပိုင်း ဆက်တော့ ပြန်မရောက်သေး။ နောက်ကျမှ ဆက်တော့လည်း အိပ်သွားပြီတဲ့။ အိမ်ကို သွားဖမ်းလျှင်လည်း မတွေ့ရတာ များသည်။ အစောကြီး သွားတော့ ညက ပြန်မအိပ်ဘူး။ ပုံနှိပ်စက်မှာ အိပ်မယ်ပြောတယ်ဟု သူ့အိမ်က လူတွေက ဆိုသည်။ ပုံနှိပ်စက် လိုက်သွားလျှင် 'ခဏပဲ လာတာ၊ လေလဲကိစ္စ ရှိလို့ဆိုပြီး ထွက်သွားပြီ'ဟု တိုက်က လူတွေက ပြောတတ်သည်။ ဖုန်းပြန်ဆက်ခိုင်းလျှင်လည်း ဆက်ချင်မှ ဆက်သည်။ အိမ်ကို ဝင်ခဲ့ပါဦးမှာလို့လည်း လာချင်မှ လာသည်။

သည်ကောင့်ကို အမိဖမ်းချင်လျှင် ဈာပနတစ်ခုခုမှာ သွား



စောင့်၊ ကျိန်းသေ တွေ့နိုင်သည်။ သည်ကောင်က အသိအကျွမ်း တစ်ယောက်ယောက် ကွယ်လွန်လျှင် ဘယ်လောက် အလုပ်များများ ရောက်အောင် သွားတတ်သည်။ အသုဘကို မဖြစ်မနေ လိုက်ပို့တတ် သည်။ ဒါ သူ့ ကောင်းကွက်တစ်ခု ဖြစ်၏။ သို့ပေမယ့် တစ်မျိုးကြီးပဲ။

“မင်းဟာက ဘယ်လိုကြီးလဲကွာ၊ မင်းကို တွေ့ချင်ရင် လူတစ် ယောက်ယောက် သေပါစေလို့ ဆုတောင်းရမလို ဖြစ်နေပြီ”

ဟု ကျွန်တော်တို့က ပြောတော့

“မင်းတို့ ဘာသိလဲကွ၊ မင်းတို့ကောင်တွေက ဒီနေ့ မတွေ့ရလဲ နောက်ကြုံရင် တွေ့လို့ ရတယ်၊ သေသွားတဲ့လူကျတော့ ဒီတစ်ခါ နောက်ဆုံးတွေ့ရတာ”

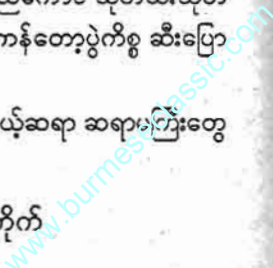
ဟု ပြန်ပြောသည်။

တစ်နှစ်က ကျွန်တော်တို့ ငယ်ငယ်က တက်ခဲ့သော ကျောင်းမှ ဆရာ ဆရာမကြီးများကို ပူဇော်ကန်တော့ဖို့ စီစဉ်ကြသည်။ အလှူငွေ ကောက်ဖို့ရော တတ်နိုင်သမျှ ဝင်ကူလုပ်ပေးဖို့ရော ပြောဖို့ သည် ကောင့်ကို ဆက်သွယ်ရာ တော်တော်နှင့် မတွေ့ရဘဲ ဖြစ်နေ၏။

ကံကောင်းချင်တော့ ထိုရက်အတွင်းမှာ အသိတစ်ယောက် ဆုံး သွားသည်။ (သူများသေဆုံးတာကို ကံကောင်းချင်တော့ဟု သုံးနှုန်း လိုက်ရတာ သိပ်တော့ မကောင်းလှ။ သည်ကောင်နဲ့ ဆက်ဆံရတာ သည်လို ပဲ ခွကျကျနိုင်လှသည်။)

သင်္ဂြိုဟ်မယ့်နေ့မှာ ထုံးစံအတိုင်း သည်ကောင် သုတ်သီးသုတ် ပျာရောက်လာသည်။ ကျွန်တော်က ဆရာကန်တော့ပွဲကိစ္စ ဆီးပြော တော့...

“ဟာ အလှူငွေထည့်ရမှာပေါ့ကွ၊ ကိုယ့်ဆရာ ဆရာမကြီးတွေ



ပဲ”

ဟုအားတက်သရော ပြောသဖြင့်

“ကဲ ဒါဖြင့် အခုပေး”

“အခုတော့ ငါ့မှာ ပိုက်ဆံ သိပ်မပါဘူးကွ”

“မင်းလိုကောင်မျိုး ပိုက်ဆံမပါဘူးဆိုတာ နတ်ကနားပွဲမှာ အရက်မပါဘူး ဆိုတာလိုပဲ ယုံနိုင်စရာ မရှိဘူး”

“ဒီလိုကွ၊ မနက်ဖြန် မန္တလေးသွားရမှာ၊ ရက်လည်တဲ့နေ့ လာ နိုင်မှာမဟုတ်ဘူး၊ ဒါကြောင့် အခု ငါ့မှာ ပါလာတာကို တစ်ခါ တည်း ကူငွေထည့်သွားမလို့”

“ဒါဆို ဆရာကန်တော့ပွဲအတွက် ဘယ်တော့ပေးမှာလဲ၊ မင်းကို ဖမ်းရတာက သိပ်လွယ်တာ မဟုတ်ဘူး”

“ဒီလိုလုပ်ကွာ၊ ညနေ ၆ နာရီလောက် အရှေ့ရွာကို လာခဲ့၊ မင်းကို ငါ ထမင်းကျွေးမယ်၊ ဆရာကန်တော့ပွဲအတွက် အလှူငွေလဲ တစ်ခါတည်း ပေးမယ်”

ဆိုပြီး ချိန်းဆိုသွား၏။

ညနေကျတော့ သူချိန်းတဲ့အတိုင်း အရှေ့ရွာစားသောက်ဆိုင် ကိုသွားသည်။ အလှူငွေ လိုချင်လို့သာ သွားရတာ စိတ်ထဲကတော့ ခပ်လန့်လန့်ပဲ။ သည်ကောင်က ယုံရတာမဟုတ်။ တစ်ခါတုန်းက လည်း ဖြစ်ဖူးသည်။

သူ့မွေးနေ့မို့ သူငယ်ချင်းတွေကို ကျွေးမွေးပြုစုချင်လို့ ဆိုပြီး စားသောက်ဆိုင် တစ်ခုကို ချိန်းသည်။ သူငယ်ချင်းတွေလည်း ပွဲကြီးပွဲ ကောင်းပဲဆိုပြီး လူစုံအောင် လာကြတာပေါ့။ အားလုံးစုံတဲ့တိုင် သည်ကောင် ရောက်မလာသေး။ စားပွဲထိုးကလေးတွေကလည်း



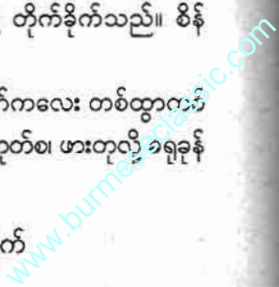


ဘာမှာမလဲ လာလာ မေးနေသည်။ စိန်ကြောင် အလုပ်ရှိလို့ နောက် ကျနေတာ ဖြစ်မှာပဲဆိုပြီး စားစရာ သောက်စရာတွေ မှာသည်။ တချို့ကောင်တွေက စိန်ကြောင် ပိုက်ဆံပိုကုန်အောင် ဆိုပြီး မလို အပ်ဘဲ စားစရာတွေ လျှောက်မှာကြသေးသည်။ ကျွန်တော်ကတော့ ရင်တမမ ဖြစ်နေပြီ။

ထင်တဲ့အတိုင်းပဲ အချိန်ကုန်တဲ့ထိ သည်ကောင် ရောက်မလာ။ သည်ကောင် ကျွန်တော်တို့ကို ပညာပေးလိုက်ပြီ။ စားထားသောက် ထားတာတွေ ဘယ်လို ရှင်းကြမလဲ။ အလယ်အလတ်အဆင့် စား သောက်ဆိုင် ဖြစ်သော်လည်း စိန်ကြောင့်ကို ဒုက္ခပေးချင်တဲ့ဇောနဲ့ လျှောက်မှာစားထားတာတွေကြောင့် ကျသင့်ငွေက မနည်းလှ။ စိန်ကြောင် ကျွေးမှာပဲဆိုပြီး စိတ်ချလက်ချ လာခဲ့ကြသောကြောင့် ငွေလည်း သိပ်မပါခဲ့ကြ။ ကံကောင်းချင်တော့ (ကံလည်း ဆိုးချင် တော့) နေ့လယ်က ထုတ်ဝေသူဆီက ယူလာခဲ့သော စာမူခ စရန်ငွေ လေး ကျွန်တော့်ဆီမှာ ပါလာသည်။ သူငယ်ချင်း တစ်ယောက်က တော့ ရုံးက ဘောနပ်စ်ရတဲ့ ငွေလေး ပါလာသည်။ ကျွန်တော်တို့ နှစ်ယောက် ပေါင်းတဲ့ငွေနဲ့တောင် မလောက်လို့ ကျန်တဲ့ကောင် တွေကပါ ရှိသလောက် စုထည့်ပြီး ရှင်းလိုက်ရ၏။

ထိုနေ့က ကျွန်တော် အိမ်ပြန်ရောက်ပြီး မကြာခင် စိန်ကြောင် ဖုန်းဆက်သည်။ ကျွန်တော်က သည်ကောင်အသံမှန်း သိတာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် သတိရသမျှ ဆဲနည်းပေါင်းစုံနဲ့ တိုက်ခိုက်သည်။ စိန် ကြောင်က-

“မင်း တယ်မိုက်ပါလားကွဲ့၊ မင်းရဲ့ဉာဏ်ကလေး တစ်ထွာကုန် မိုက်လောက်နဲ့ ဗိုလ်လုပ်ချင်တယ်ပေါ့ ဟုတ်စ၊ ဖားတုလို့ ခုရုခုန်



ရင် အိုင်ပျက်ရုံ ရှိတော့မပေါ့ကွ၊ ဟား ဟား”

ဟု ဗိုလ်အောင်ဝင်ဇာတ်ကားထဲက စကားလုံးများဖြင့် ကျွန်
တော့်ကို ကလိလေတော့သည်။

၂၁ ၂၁ ၂၁

သည်တစ်ခါတော့ အရှေ့ရွာစားသောက်ဆိုင်မှာ သည်ကောင်
အဆင်သင့်စောင့်နေတာ တွေ့လိုက်ရသည်။ သူ့ရှေ့မှာတော့ ဆေး
ဘဲဥသုပ်တစ်ပွဲနှင့် ရမ်တစ်ပုလင်း ရှိနေ၏။ ပုလင်း အခြေအနေကို
ကြည့်ပြီး သည်ကောင် နှစ်ပက်လောက်တော့ ချပြီးပြီဖြစ်ကြောင်း
သိလိုက်၏။

“လာသာ လာရတာ မင်းက သိပ်ယုံရတဲ့ကောင် မဟုတ်ဘူး”
ဟု ပြောရင်း ဝင်ထိုင်လိုက်သည်။ သူက ဖန်ခွက်လွတ် တစ်လုံး
ထဲကို အရက် လက်နှစ်လုံးလောက် ထည့်ပြီး ကျွန်တော့်ရှေ့မှာ
ချပေးသည်။

“ကဲ သောက်ကွာ”

“ဟေ့ကောင် ငါမသောက်တာ ကြာပြီလေကွာ”

“မသောက်လို့ မရဘူး၊ သောက်ရမယ်၊ ဘာအခုမှ သူတော်
ကောင်းလုပ်နေတာလဲ၊ ဟိုအရင် ငါ မသောက်တတ်ခင်တုန်း
က မင်း တို့ငါ့ကို နှာခေါင်းပိတ်ပြီး ပါးစပ်ထဲ အတင်းလောင်း
ထည့်ခဲ့တာ မှတ်မိသေးလား”

“သူတော်ကောင်းလုပ်တာ မဟုတ်ပါဘူးကွ၊ အရက်သောက်
ရင် ဗိုက်အောင့်တတ်လို့ ရပ်ထားတာပါ”

“အေး ဒါဆိုရင် အပြင်းမသောက်နဲ့၊ ဘီယာသောက်”



“ဟာ ဘီယာလဲ မဖြစ်...”

“ဟေ့ကောင် စကားမရှည်နဲ့၊ မင်း ဘီယာတစ်လုံးကုန်အောင် သောက်ပြီးရင် ဆရာ ကန်တော့ပွဲအတွက် အလှူငွေ ၅၀၀၀ ထည့်မယ်”

“ဟာ ဘာဆိုင်လဲ”

“ဆိုင်ဆိုင် မဆိုင်ဆိုင်ကွာ၊ မင်းသောက်မလား၊ မသောက်ဘူးလား၊ မသောက်ရင်တော့ တစ်ပြားမှ မထည့်ဘူး”

ကျွန်တော်လည်း မတတ်သာတော့သဖြင့် တစ်ပုလင်းလုံးတော့ ကုန်အောင် မသောက်ပါရစေနဲ့၊ တစ်ဘူးလောက်ဆို ကျေနပ်ပါကွာဟု တောင်းတောင်းပန်ပန် ပြောရသည်။ တကယ်တော့ သည်ကောင် သက် သက်ဂျီကျနေခြင်းသာ ဖြစ်၏။ ဆရာကန်တော့ပွဲကျတော့လည်း သူ့ကားပါ ယူလာပြီး ဆရာတွေ ဆရာမတွေကို ကြိုပေး ပို့ပေးတဲ့အပြင် သူ့ဆရာရင်းတစ်ယောက်ကို စားသောက်ဆိုင် ခေါ်သွားပြီး ကောင်းကောင်း ကျွေးမွေးပြုစုလိုက်သေးသည်။ ငွေလည်း သောင်းနဲ့ချီပြီး ထပ်ကန်တော့လိုက်သေးသည်။ စိန်ကြောင်က အဲသည်လို ကောင်မျိုး။



စာရေးဆရာတစ်ယောက် ကွယ်လွန်သွားသောကြောင့် အသုဘလိုက်ပို့သည်။ သည်လိုအခါမျိုးမှာ မတွေ့ရတာ ကြာပြီဖြစ်သော စာရေး ဆရာတွေ၊ ပန်းချီဆရာ၊ ကာတွန်းဆရာတွေ ဆုံကြသည်။ နှုတ်ဆက်ကြ၊ သတင်းမေးကြ၊ စာပေနယ်အကြောင်း ပြောကြသည်။ ကျွန်တော်လည်း နှုတ်ဆက်သင့်သူကို နှုတ်ဆက်၊ ဂါဇာပြုသင့်

သူ့ကို ဂါရဝပြု စာရေးဆရာ၏ ကျန်ရစ်သူ မိသားစုကို နှစ်သိမ့်စကား ပြောပြီး ပြန်လှည့်ထွက်အလာ အသုဘရှု ခန်းမ၏ နောက်ဆုံးထောင့် မှာ ထိုင်နေသော စိန်ကြောင်ကို တွေ့လိုက်ရ၏။ သူက ကျွန်တော့်ကို လှမ်းလက်ပြသည်။ ကျွန်တော် သူ့နား လျှောက်သွားပြီး

“ဟေ့ကောင်၊ မင်းနဲ့ စာပေနယ်နဲ့ ဘာဆိုင်လို့လဲ၊ အခု ဒီကို လာတဲ့လူတွေက ခပ်မွဲမွဲတွေချည်းပဲ၊ မင်းအတွက် အကျိုးရှိမယ့် လူတစ်ယောက်မှ မပါဘူး”

ဟု စတင် တိုက်ခိုက်ရင်း သူ့ဘေးက ခုံမှာဝင်ထိုင်လိုက်သည်။

“ငါက ဒီအသုဘကို လာပို့တာ မဟုတ်ပါဘူးကွ၊ ငါတို့ရပ်ကွက် ထဲက လူတစ်ယောက် ဆုံးလို့ သူ့မိသားစုကလဲ ဘာမှ မလုပ် တတ်၊ မကိုင်တတ်ဆိုတော့ ငါပဲ ဦးစီးပြီး သင်္ဂြိုဟ်ပေးရတာ”

“မင်းက ကန်ထရိုက်ယူထားတာပေါ့၊ ဟုတ်လား”

“အေး၊ ရုံးမယ်မှန်း သိလျက်နဲ့ ဆွဲတဲ့ ကန်ထရိုက်လေ၊ မင်းတို့ ကဗျာစာအုပ် ထုတ်သလိုပေါ့”

သူ ဥပမာပေးပုံကို သဘောကျသဖြင့် ကျွန်တော် ရယ်လိုက် သည်။ သူက ဆက်၍

“ဟိုဘက်က ကိစ္စပြီးတော့ ဒီခန်းမရှေ့မှာ ငါမြင်ဖူးတဲ့ စာပေ နယ်က လူတွေ တရုန်းရုန်း တွေ့တာနဲ့ ဒီလိုအခါမျိုးမှာ မင်း ကျိန်းသေလာမှာပဲ ဆိုပြီး စောင့်နေတာ”

စိန်ကြောင့်ကို မိချင်လျှင် အသုဘပို့တဲ့အချိန် စောင့်ဖမ်းရတတ် ကြောင်း သတိရမိ၏။ ခုတော့ သူက သည်နည်းကို ပြန်သုံးပြီး ကျွန် တော့်ကို တွေ့အောင် ကြံသည်။

“မင်းက ငါ့ကို ဘာဖြစ်လို့ စောင့်နေတာလဲ၊ ဂါဝရပြုချင်လို့



လား”

“တစ်ခုခု စာရင်း သောက်ရင်း စကားပြောချင်လို့၊ မင်းနဲ့ မတွေ့ရ တာလဲ ကြာပြီ၊ ငါ မင်းကို ပြောပြစရာတွေ အများကြီး ရှိတယ်ကွ”

“ဒါဆိုရင်လဲ ရေးရချေသေးရဲ့ပေါ့ကွာ”

ကျွန်တော်စိတ်ထဲမှာ သည်ကောင်ကို ကြည့်ပြီး တစ်ခုခု ထူးခြား နေသလိုလို၊ တစ်ခုခု လိုနေသလိုလို ထင်မိ၏။ ပြီးမှ သဘောပေါက် သည်။ သည်ကောင် ငြိမ်ငြိမ်ကလေး ထိုင်နေသောကြောင့်ပင် ဖြစ်၏။

အရင်ကဆိုလျှင် သူသည် အမြဲပျော်ယာခတ်နေတတ်သည်။ ကျောင်းတုန်းကဆိုလျှင် အတန်းထဲမှာ ဆရာ စာသင်နေတုန်း လှုပ်ခွင့် မသာသောအခါ ဒူးဖြစ်ဖြစ် နှံ့နေရမှ ကျေနပ်သူဖြစ်၏။ နာရေးကိစ္စမို့ ဣန္ဒြေရနေတာဟု ပြောလို့လည်း မရ။ သည်ကောင်က အလိုက်ကမ်း ဆိုး သိတတ်သူ မဟုတ်။ အသုဘအိမ်မှာလည်း ဟိုလူ့လျှောက်နောက် သည်လူ့ လျှောက်စ၊ အသံပြုကြီးနဲ့ တဟားဟား ရယ်လိုရယ်၊ လုပ် သဖြင့် အသုဘရှင်များ၏ မျက်စောင်းခဲခြင်းကို မကြာခဏ ခံခဲ့ရဖူး၏။

ခုတော့ သည်ကောင် ထူးထူးခြားခြား ဣန္ဒြေရနေသဖြင့်

“ဟေ့ကောင်၊ မင်း ငြိမ်လှချေလား၊ ဘာဖြစ်နေတာလဲ”

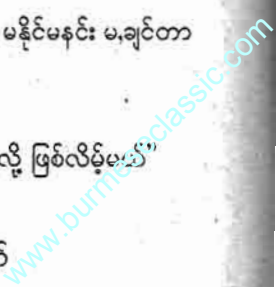
ကျွန်တော်က မေးတော့

“မငြိမ်လို့ မဖြစ်ဘူးကွ၊ ခါးနာနေတယ်”

“နာမှာပေါ့၊ မင်းက ငွေထုပ်အကြီးကြီးကို မနိုင်မနင်း မချင်တာ ကြီး”

သူက

“မဟုတ်ဘူးကွ၊ ငွေထုပ်နဲ့ အပေါက်ခံရလို့ ဖြစ်လိမ့်မယ်”



ကာတွန်းဆရာတစ်ယောက်က လာနူတ်ဆက်သဖြင့် စကား
ကောင်းနေသည်။ စိန်ကြောင်က

“ငါ ကားပေါ်က စောင့်နေမယ်၊ ပြီးရင် လိုက်လာခဲ့”

ဟု မှာပြီး ထွက်သွားသည်။ ကျွန်တော်လည်း ကာတွန်းဆရာ
နှင့် စကားဆက်ပြောနေသည်။ ခဏကြာမှ ခန်းမအပြင်ကို ထွက်ပြီး
စိန်ကြောင့်ကို ရှာသည်။ သည်ကောင် အခု ဘာကားစီးနေမှန်း မသိ
သဖြင့် ရုတ်တရက် ရှာမတွေ့။ သူက ကားဝယ်ရောင်းလည်း လုပ်
သဖြင့် ကားတစ်စီးကို ကြာကြာစီးလေ့ မရှိ။

နောက်တော့မှ ဗင်ကားတစ်စီးပေါ်ကနေ လှမ်းလက်ပြသဖြင့်
သူ ကားရှိရာ လျှောက်သွားသည်။ ကားက ကျွန်တော် မြင်ဖူးနေကျ
ဗင်ကားမျိုးမဟုတ်။ ရှားပါးသော ပုံစံဖြစ်၏။ ကားမှာ ကပ်ထားတာ
ကတော့ တိုယိုတာတံဆိပ်ပဲ။ ကားက ကောင်းပုံလည်း ရှေ့သည်။ ကား
နောက်ခန်း တံခါးကို ဖွင့်ပြီး စိန်ကြောင့်ဘေးမှာ ဝင်ထိုင်လိုက်သည်။
ကူရှင်တွေက လည်း ရှုမျှင်သား ဖြစ်ပြီး အိအိစက်စက် ရှိလှသည်။

“ဟိုဆိုင်ကိုပဲ မောင်းကွာ”

ဟု သူက ဒရိုင်ဘာကို ပြောလိုက်၏။ သူကားက တော်တော်
ကောင်းသည်။ လမ်းနည်းနည်းကြမ်းတာတောင် စီးရတာ
ငြိမ့်နေသည်။ ကျွန်တော်က

“မင်း ကားကြီးက ကောင်းလှချေလားကွ”

“ကားကောင်းပေမယ့် လူမကောင်းတော့ ဘာလုပ်မှာလဲ”

“ကြားမနေပါနဲ့၊ မင်း မကောင်းတာ လူတိုင်း သိတယ်”

‘အဲဒါကို ပြောတာ မဟုတ်ဘူး၊ ကျန်းမာရေး မကောင်းတာကို
ပြောတာ”



“မင်းက ဘာဖြစ်လို့လဲ”

“ခုတလော ငါ ချူချာချင်တယ်ကွ၊ ခါးနာတယ်၊ တစ်ခါတစ်ခါ ရင်ဘတ်ထဲက အောင့်ပြီး အသက်ရှူ မဝဘူး၊ ခြေထောက်တွေလဲ ကိုက်ကိုက်နေတတ်တယ်၊ မနက်အိပ်ရာထရင် တစ်ကိုယ်လုံး အကြောတွေ တောင့်ပြီး နာနေတတ်တယ်”

သည်ကောင်အရင်က တော်တော် ကျန်းမာသူ ဖြစ်၏။ ဖျားတယ် နာတယ် ဆိုတာ တစ်ခါမှ မကြားဖူးခဲ့။ ဘဝတစ်လျှောက်လုံး အလုပ်ကို မနားမနေ လုပ်ခဲ့သော ဒဏ်တွေ ခုမှစပြီး ပေါ်လာတာ ဖြစ်မည်။

“ငါက အလုပ်မျိုးစုံလုပ်လို့ ရောဂါမျိုးစုံ ဝင်တာ ထင်တယ်ကွ”

“မင်း ရိတ်ခဲ့တဲ့ လူတွေက ကျိန်ဆဲနေကြတာကြောင့်လဲ ဖြစ်နိုင်တယ်”

“ဟုတ်ချင် ဟုတ်မှာပေါ့”

သူနှင့် ပတ်သက်သော နောက်ထပ် ထူးခြားချက် တစ်ခု တွေ့ပြန်ပြီ။ အရင်ကဆိုလျှင် သူ့ကို ခုလို နှိပ်ကွပ်လိုက်လျှင် မတုံ့မဆိုင်းဇာ ချက်ချင်း ပြန်ပက်တတ်သည်။ စကားလုံးပြောင်ပြောင်များဖြင့် ပြန်ဆော်တတ်သည်။ ခုကျတော့ ငြိမ်ခံနေတာ တွေ့ရ၏။

“မင်း မက်ဒီကယ်ချက်ကပ် လုပ်ကြည့်သေးလား”

“လုပ်တာပေါ့ကွ၊ အစုံပဲ၊ နှလုံးသွေးကြော ကျဉ်းချင်တယ်တဲ့၊ အေအက်စ်အို ဘာဖြစ်တယ်ဆိုလဲ၊ ယူရစ်အက်ဆစ်က တက်နေတယ် ဆိုလား၊ ကျောက်ကပ် နည်းနည်းရောင်သလိုပဲ ပြောတယ်၊ စစ်လိုက်တိုင်း တစ်ခုမဟုတ် တစ်ခု တွေ့နေတာပဲကွ၊ အဲဒါကြောင့် ငါလဲ ဆက်မစစ်ရဲတော့ဘူး၊ တော်ကြာ

လူတစ်ကိုယ်လုံး အစားထိုးရမယ်ဆိုရင် ခက်မယ်ကွ”

“ဆေးတွေ မသောက်ဘူးလား”

“သောက်ရတာပေါ့၊ သောက်လိုက်ရတဲ့ ဆေးတွေကလဲ ရွှေဘုံ သာလမ်းတစ်ခုလုံး မျိုချနေရသလား အောက်မေ့ရတယ်၊ ဆေးတွေ ဝယ်ရင်းနဲ့ ဆေးဈေးကွက်အကြောင်း သိလာလို့ ဆေးဆိုင်တစ်ဆိုင် ဖွင့်မလားတောင် စိတ်ကူးမိသေးတယ်”

“မင်းကတော့ ဖြစ်ရမယ်၊ အရေးထဲမှာတောင် စီးပွားရေး အကွက်က မြင်လိုက်သေးတယ်”

“ဒါတော့ သွေးသားထဲမှာ ရှိနေတဲ့ ဝါသနာကိုးကွ၊ ဒါပေမဲ့ မလုပ် ဖြစ်ပါဘူး”

ကားက ကမ္ဘာအေးဘုရားလမ်းပေါ်ရှိ စားသောက်ဆိုင် တစ်ဆိုင်ရှေ့မှာရပ်သည်။ ကားပေါ်က ဆင်းပြီးနောက် စိန်ကြောင်က ဒရိုင်ဘာကို ညွှန်ကြားချက်ပေးသည်။

“စက္ကူ ဂိုဒေါင်ကို ဝင်ပြီး ဘားဖြူရေမပေါက် ငါးထုပ်တင်သွား၊ ပုံနှိပ်စက်ကို ပို့လိုက်၊ ပြီးမှ ငါတို့ကို လာပြန်ခေါ်၊ ဩော် နေဦး၊ ပုံနှိပ်တိုက်က ငါ့စားပွဲပေါ်မှာ ဗီစီဒီစက်တစ်လုံး ရှိတယ်၊ အဲဒါ ကို ယူပြီး အန်ကယ်ကြီးဆီ ဝင်ပို့ခဲ့၊ သူ့စက်အဟောင်းက ပြင် ရင်လဲ ကုန်ကျစရိတ်ကများမှာမို့ မထူးဘူး၊ ဒါကြောင့် စက် အသစ်တစ်လုံးပဲ ဝယ်ပေးလိုက်တယ်လို့၊ ငါလဲ လာခဲ့ပါဦး မယ်လို့ ပြောလိုက်”

ဆိုင်ထဲ ဝင်လာစဉ်မှာ ကျွန်တော်က

“မင်းက လူကြီးသူကြီးကို ရိုသေတတ်တယ်နော်၊ ဒါကြောင့်လဲ မိုးနတ်မင်းက မင်းကို မ၊စတာပဲ”

ဟု ပြောတော့ သူက

“မင်းဆီက ဒီလို အပြောမျိုးလေးတွေ ကြားချင်နေတာ ကြာပြီ၊
ဒါကြောင့် ဒီနေ့ တမင် စောင့်ခေါ်တာ”

ဆိုင်က သပ်သပ်ရပ်ရပ်၊ သန့်သန့်ရှင်းရှင်း ရှိသည်။ သည်ဆိုင်
မှာ စိန်ကြောင် ထိုင်နေကျ ဖြစ်ဟန် တူ၏။ စားပွဲထိုးကလေးက
ပျာပျာသလဲ ဆီးကြိုပြီး လူရှင်းသော ထောင့်စားပွဲတစ်လုံးမှာ နေရာ
ချပေးသည်။

“ငါ့အတွက်တော့ ထုံးစံအတိုင်းပဲ၊ မင်းကော ဘီယာသောက်
မလား”

စားပွဲထိုးလေးကို ပြောရင်း ကျွန်တော့်ကိုပါ မေးသည်။

“ငါ မသောက်ချင်ဘူး”

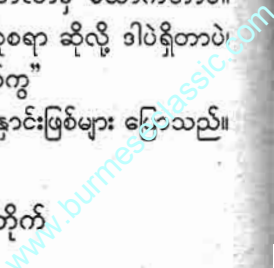
“သောက်ပါကွ”

“မသောက်ဘူးကွာ၊ မင်းဆီက အလှူငွေကောက်စရာ
အကြောင်းမရှိတော့ မင်းလဲ ငါ့ကို အတင်းတိုက်လို့ မရဘူး”
ဟု ဆိုပြီး တောနှစ်ဝါတာတစ်လုံးသာ မှာလိုက်၏။ အမြည်း
တွေတော့ စိန်ကြောင်ကပဲ ကြည့်မှာလိုက်သည်။ ကျွန်တော်က-

“မင်း အရက်မသောက်သင့်တော့ဘူး၊ မင်းရောဂါတွေက
အရက်နဲ့ တည့်တာ မဟုတ်ဘူး”

“အေးပါကွာ၊ ငါ လျှော့သောက်ပါတယ်၊ နေ့တိုင်းလဲ မသောက်
တော့ပါဘူး၊ တစ်ခါတလေ စိတ်ဆာလာမှ သောက်တာပါ၊
ဒီနေ့လို နေ့မျိုးပေါ့၊ ငါ့မှာလဲ ဒိမ်ယူစရာ ဆိုလို့ ဒါပဲရှိတာပဲ၊
ဒီလိုမှ မဟုတ် ရင် ရူးသွားလိမ့်မယ်ကွ”

စားရင်းသောက်ရင်း ရှေးဟောင်းနှောင်းနှောင်းဖြစ်များ ပြောသည်။



သူက မတွေ့တာ ကြာပြီဖြစ်သော တခြားသူငယ်ချင်းတွေအကြောင်း မေးသဖြင့် ပြောပြရသည်။

“ဒါနဲ့ ဟိုကောင် ပျော့ကြီးကကော ဘာလုပ်နေလဲ”

“ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ လုပ်နေတယ်ကွ”

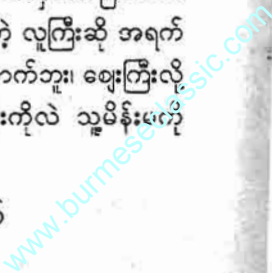
“ဒါဆို အဆင်ပြေနေတာပေါ့”

“သိပ်မပြောဘူးကွ၊ ဖြစ်ပုံက ဒီလို၊ သူတို့ ကုမ္ပဏီက အစုံလုပ်တာကွ၊ ပျော့ကြီးက နေရာတိုင်းမှာ ဝင်ပါနေရတယ်၊ ပင်လဲ ပင်ပန်းတယ်၊ လခကျတော့ တိုးမပေးဘူး၊ အကြောင်းကတော့ ကုမ္ပဏီ သူဌေးရဲ့အမြင်မှာ ပျော့ကြီးက သူ့နည်းသူ့ဟန်နဲ့ ကိုက်အောင် အကြံအဖန်လုပ်လိမ့်မယ်၊ ဒါကြောင့် လခလျော့ပေးထားတာ၊ ခိုးမှာနဲ့ဆို အနေတော်ပဲလို့ တွက်တာကိုး၊ မင်းတို့ သူဌေးတွေက အလုပ်သမားဆို ခိုးလိမ့်မယ်ချည်း ထင်နေတာပဲ၊ ပျော့ကြီး ဘယ်လောက် ရိုးတယ်ဆိုတာ မင်း သိသားပဲ”

“စီးပွားရေးသမားဆိုတာကတော့ အမြဲတမ်း တွက်ချက်နေတာပဲလေ၊ ဒါမှလဲ အလုပ်ဖြစ်မှာကိုး”

“ခုဟာကတော့ လွန်လွန်းပါတယ်ကွာ၊ သူတို့ကျတော့ ညစဉ် ညတိုင်း သောင်းနဲ့ချီ သုံးဖြုန်းနေပြီးတော့”

“မထင်နဲ့ ဟေ့ကောင်၊ လူတိုင်း အဲဒီလို သုံးဖြုန်းနေတာ မဟုတ်ဘူး၊ တချို့လူတွေက ချမ်းသာလေ ကပ်စေးနဲ့လေ ဖြစ်တတ်တယ်၊ ငါနဲ့ စက္ကူစက် စပ်တူတည်ထားတဲ့ လူကြီးဆို အရက်သောက်ရင် ဆိုင်မှာ ဘယ်တော့မှ မသောက်ဘူး၊ ဈေးကြီးလို တဲ့၊ အိမ်မှာပဲ သောက်တယ်၊ အမြည်းကိုလဲ သူမိန်းမကို”



လုပ်ခိုင်းတယ်၊ အပြင်မှာ ရှုပ်ရှုပ်ပွေ့ပွေ့လဲ မလုပ်တတ်ဘူး”
“ဒါတော့ ချီးကျူးရမှာပေါ့ကွ၊ ရောဂါကင်းတာပေါ့”

“ရောဂါ ကြောက်လို့မဟုတ်ဘူးကွ၊ ပိုက်ဆံကုန်မှာစိုးလို့၊ သူက
ဘာပြောသလဲဆိုတော့ အိမ်မှာဆို အလကားရတယ်တဲ့”

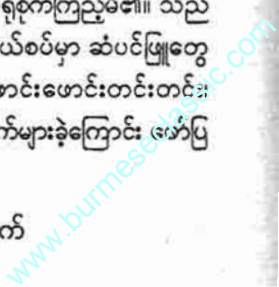
ကျွန်တော်သည် တောနစ်ဝါတာကို ပါးစပ်ထဲ ငုံ့ထားတုန်း ရယ်
လိုက်မိသဖြင့် ခွီးခနဲ သီးသွားသေးသည်။ သူက -

“အေးလေ ဘယ်နေရာမှာပဲဖြစ်ဖြစ် အကောင်းနဲ့ အဆိုး ခွန်တွဲ
နေတာပါပဲ။ စီးပွားရေးသမား မှန်သမျှ လောဘလောတက်
နေကြတဲ့သူတွေချည်း မဟုတ်ပါဘူး၊ အလုပ်သမားတွေအပေါ်
ညာညာတာတာ ဆက်ဆံပြီး အများအကျိုး ကိုယ့်အကျိုးမျှတ
အောင် လုပ်နေတဲ့ လူတွေလဲ အများကြီး ရှိပါသေးတယ်”

“ဒါတော့ ငါလက်ခံပါတယ်ကွ၊ ငါကလဲ အားလုံးကို သိမ်းကျုံး
ပြောတာ မဟုတ်ပါဘူး၊ တရားလွန်လွန်းတဲ့ လူတွေကိုသာ
ပြောတာပါ။ ကြီးပွားရေး ဦးမြင့်သောင်းတို့လို သမာသမတ်
ကျတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးမျိုးတွေ၊ ဘောဂဝတီ ဦးခင်မော်တို့လို
တရားမျှတတဲ့ စီးပွားရေးသမားတွေ ရှိတယ်ဆိုတာ ဝန်ခံပါ
တယ်”

သူက ခေါင်းတစ်ချက်ဆတ်သည်။ ဖန်ခွက်ထဲက လက်ကျန်ကို
မော့ချပြီး အရက်ထပ်ငဲ့သည်။ ရေခဲထည့်သည်။ ဆိုဒါရောသည်။

ကျွန်တော် ခုမှ သူ့ကို သေသေချာချာ ဂရုစိုက်ကြည့်မိ၏။ သည်
ကောင် တော်တော် ကျသွားတာပဲ။ သူ့နားသယ်စပ်မှာ ဆံပင်ဖြူတွေ
စုဝေးနေတာကို တွေ့ရ၏။ မျက်နှာက ဖောင်းဖောင်းတင်းတင်း
အသား ရေက ညိုညစ်ညစ်မို့ အရက်အသောက်များခဲ့ကြောင်း ဖော်ပြ



နေသည်။ အထူးသဖြင့် သူ့မျက်လုံးများသည် အရင်လို စူးစူးရဲရဲ မဟုတ်တော့။ လိမ့် ဖန်များသော ဖန်ဂေါ်လီလို အရောင်မဲ့နေသည်။ သူ့ကို ကြည့်ရတာ ရှိရင်း စွဲအသက်ထက် ၁၀ နှစ်လောက် ပိုကြီးသလို ဖြစ်နေ၏။

“မင်း ငါ့ကို ပြောစရာတွေ ရှိတယ်ဆို၊ ဘာလဲ”

ဟု ကျွန်တော်က မေးလိုက်သည်။ သူက အရက်ဖန်ခွက်ဘေး မှာ သီးနေသော ရေစက်ရေမှုန်များကို လက်နှင့် သပ်ချလိုက်ပြီး

“ငါ ပိုက်ဆံရှာရတဲ့အလုပ်ကို ငြီးငွေ့နေပြီကွာ”

ကျွန်တော်က နားရွက်နောက်မှာ လက်ဝါးကာလိုက်ပြီး

“ဘာ၊ ကျားက သက်သတ်လွတ် စားတော့မလို့တဲ့ ဟုတ်လား”

“မနောက်ပါနဲ့ကွာ၊ ငါတကယ်ပြောတာပါ”

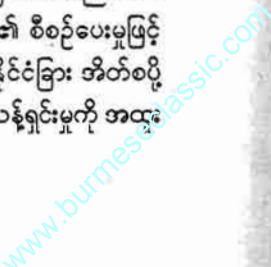
“မင်း ဘယ်လိုဖြစ်နေတာလဲ၊ စိန်ကြောင်အစစ်မှ ဟုတ်ရဲ့လား”

“ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အတုလုပ်လို့ ရရင် သိပ်ကောင်းတာပေါ့ကွာ”

“နေစမ်းပါဦး၊ ဒီနေ့ မင်းကို ကြည့်ရတာ တစ်မျိုးပဲ၊ အရင်နဲ့ လုံးဝ မတူဘူး၊ အရမ်းပြောင်းလဲနေတယ်၊ ငါတောင် အံ့ဩ တယ်”

“အေးကွာ၊ ငါပြောင်းလဲနေတာကို မင်း သိစေချင်လို့၊ ဘာ ကြောင့် ခုလိုဖြစ်ရတာလဲဆိုတာလဲ ပြောပြချင်လို့”

တစ်ရက်မှာ သူ့မိတ်ဆွေတစ်ယောက်က အအေးခန်းစက်ရုံ လုပ်ငန်းကို လေ့လာချင်သည်ဟု ဆိုသည်။ စိန်ကြောင်ကလည်း စိတ် ဝင်စားသည်။ ထို့ကြောင့် သူ့အဆက်အသွယ်များ၏ စီစဉ်ပေးမှုဖြင့် ပုစွန်ထုပ်ပိုး စက်ရုံတစ်ရုံကို သွားကြည့်ကြသည်။ နိုင်ငံခြား အိတ်စပို့ လုပ်သော စက်ရုံဖြစ်သောကြောင့် စနစ်ကျသည်။ သန့်ရှင်းမှုကို အထူး





ဦးစားပေးထားသည်။ ထုပ်ပိုးခန်းမထဲ မဝင်ခင်မှာ ပိုးသတ်ထားသော ဝတ်စုံတွေ ဝတ်ရသည်။ ရော်ဘာလည်ရှည် ဖိနပ်တွေ စီးရသည်။ ခန်းမကျယ်ကြီးထဲ အဝင်မှာ ခြေမျက်စိလောက် အမြင့်ထိ ပိုးသတ်ဆေးရည်တွေ ထည့်ထားသော ကွန်ကရစ်ကန်ငယ်ကလေးထဲ ဖြတ်လျှောက်ရသေးသည်။

“အထဲမှာ ပုစွန်တုပ်တွေကို အရွယ်အစားအလိုက် ခွဲခြားပြီး ထုပ်ပိုးဖို့ အဆင့်ဆင့် ပြင်ဆင်နေတာကို လျှောက်ကြည့်ကြတာပေါ့။ အမယ် ပုစွန်တွေကို ဆေးကြော သန့်စင်တဲ့အခါမှာ ရေသန့်ကိုပဲ သုံးရတယ်တဲ့။ ရေခဲရိုက်တဲ့နေရာမှာလဲ ရေသန့်ပဲ သုံးရတယ်တဲ့။ ရောဂါပိုးမွှား ပါမလာအောင်လို့ပေါ့ကွာ”

“မင်းပြောတာနဲ့ ငါတောင် ပုစွန်စားချင်လာပြီ။ ပုစွန်တုပ်ကြီးများ မစားရတာ ဘယ်နှနှစ်တောင် ရှိနေပြီလဲ မသိဘူး”

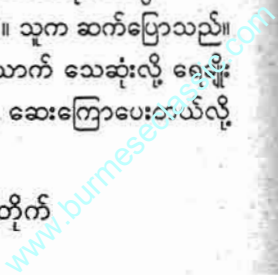
“မင်းက စားချင်နေ၊ ငါက တရားကျမိတာကွ”

“တရားကျတယ်၊ ဟုတ်လား”

“ဒီလိုကွာ၊ တိုက်ဆိုင်ချင်တော့ အဲဒီမတိုင်ခင် တစ်ပတ်လောက်က ငါ့အလုပ်သမားတစ်ယောက်ရဲ့ အဖေ ဆုံးလို့ ထုံးစံအတိုင်း ငါပဲ အစအဆုံး လိုက်လုပ်ပေးရတယ်။ ရေဝေးက အအေးတိုက်ထဲအထိဝင်ပြီး အလောင်းထုတ်ပေးရတယ်လေ။ အဲဒီ မြင်ကွင်းကို ဖျတ်ခနဲ သတိရလိုက်မိလို့ကွ”

သူ့စကားကြောင့် စောစောက ပုစွန်အစိမ်းသုပ်တစ်ပွဲလောက်မှာဖို့ စိတ်ကူးတောင် ပျောက်ပျက်သွားရ၏။ သူက ဆက်ပြောသည်။

“မင်း စဉ်းစားကြည့်စမ်း၊ လူတစ်ယောက် သေဆုံးလို့ ရှေးဦး သန့်စင်ပေးတဲ့အခါမှာ ရေသန့်နဲ့ ဆေးကြောပေးသလို”



ဘယ်နှခါ ကြားဖူးလဲ”

“တောက်တီးတောက်တဲ့ကွာ”

“တွေ့တဲ့ကြုံတဲ့ရေကိုပဲ သုံးလိုက်တာ မဟုတ်လား၊ ပုစွန်တွေ ကျတော့ ရေသန့်နဲ့မှတဲ့၊ ဒါပေါ့လေ သေသွားတဲ့ လူဆီက ပိုက်ဆံ ရစရာမှ မရှိတော့ဘဲ၊ ပုစွန်တွေကတော့ ဒေါ်လာတွေ ရှာပေးမှာ မဟုတ်လား၊ အဲဒီအတွေးလဲ ဝင်လာရော လူဆိုတာ သေပြီးရင် ဘာမှ အသုံးမကျတော့ပါလား ဆိုပြီး သံဝေဂ ရလာ မိတယ်ကွာ”

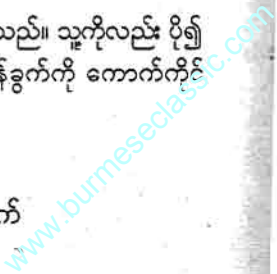
သူသည် စိန်ကြောင် အတုမဟုတ်၊ တကယ့် အစစ်အမှန် ဖြစ်၏။ လက်တွေ့ဘဝထဲကနေ သီအိုရီတစ်ခုကို ထုတ်ပြနေပြီ မဟုတ်လား။

“အဲဒီနောက်မှာတော့ ငါ့ကိုယ်ငါ ပြန်ပြီး သုံးသပ်လာမိတယ်”

သူ့ဖန်ခွက်ထဲမှာ အရက်ကုန်နေပြီ။ သူက ထပ်ငဲ့သည်။ ကျွန်တော် မတားမြစ်တော့ဘဲ ဆိုဒါပုလင်းကို ယူ၍ ဖန်ခွက်ထဲ ဖြည့်ပေးလိုက်မိ၏။ သူက တစ်ငုံ ငုံလိုက်ပြီးနောက်

“ငါ ငယ်ငယ်က ဆင်းရဲတာ မင်း သိပါတယ်၊ ပိုက်ဆံမရှိတော့ သိပ်ဒုက္ခရောက်တယ်ကွာ၊ ဒါကြောင့် ချမ်းသာအောင် လုပ်မယ် ဆိုပြီး ကြိုးစားခဲ့တာပဲ၊ ပိုက်ဆံမရှိတာ စိတ်ညှင်းစရာ ကောင်းတယ်ဆိုတာ မှန်ပေမယ့် ပိုက်ဆံတွေ အများကြီး ရှိတာကတော့ ပျော်စရာမဟုတ်တာ အမှန်ပဲကွာ”

ကျွန်တော် ခေါင်းညိတ်ထောက်ခံလိုက်သည်။ သူ့ကိုလည်း ပို၍ နားလည်လာမိသလို ခံစားရသည်။ သူက ဖန်ခွက်ကို ကောက်ကိုင်ပြီးမှ မသောက်သေးဘဲ ဆက်ပြောသည်။





“ငါဟာ ကလေးသာသာအရွယ်ကတည်းက အလုပ်ကို ပင်ပင် ပန်းပန်း လုပ်ခဲ့ရတာ၊ ကြာတော့ ခြေကုန်လက်ပန်းကျပြီး ပြီးငွေ့လာပြီ၊ တကယ်တော့ တစ်နေ့နေ့ကျရင် ဘာအလုပ်မှ မလုပ်ဘဲ ဇိမ်နဲ့ ထိုင်စားနိုင်အောင် ဆိုပြီး အလုပ်တွေ အများကြီး သိမ်းကျုံး လုပ်ခဲ့တာကွ၊ ဒါပေမဲ့ ဟော့ကောင်ရေ၊ အလုပ်တွေက ကုန်မသွားဘဲနဲ့ ပိုလုပ်လေ ပိုများလာလေပါလား။ လူ့ဘဝဆိုတာ ကံကြမ္မာက အပ်ထားတဲ့ အလုပ်တွေကို ပြီးဆုံးအောင် မလုပ်နိုင်ခင်မှာပဲ နိဂုံးချုပ်ရတာမျိုး ထင်ပါရဲ့ကွာ”

သူသည် ဖန်ခွက်ထဲက အရက်ကို အကုန်မော့သောက်ချလိုက်၏။

ဒရိုင်ဘာ ရောက်လာပြီး ကားရောက်ပြီဖြစ်ကြောင်း သတင်းပို့သည်။ စိန်ကြောင်က ဘီလ်တောင်းပြီး ငွေရှင်းလိုက်၏။ စားပွဲကို လက်ထောက်အားပြုပြီး ထရပ်ဖို့ ကြီးစားသည်။ ရုတ်တရက် မထနိုင်။ ‘ကျွတ် ကျွတ်’ ဟု ရှုံ့မဲ့ စုတ်သပ်ပြီးမှ ဖြည်းဖြည်းချင်း ထရပ်နိုင်သည်။

“ကြာကြာထိုင်ပြီး ပြန်ထရင် ဒူးက နာတယ်ကွ၊ ခြေထောက်တွေ သိပ်မကောင်းတော့ဘူး၊ ဆိုက်ကားသမား တစ်ယောက်ရဲ့ ခြေထောက်နဲ့ လဲလို့ရရင် သိပ်ကောင်းမှာပဲ”

ဟု ပြောရင်း ဖြည်းဖြည်းချင်း လျှောက်သွားသည်။

ခပ်လှမ်းလှမ်းက စားပွဲတစ်လုံးမှာ ဘီယာ ထိုင်သောက်နေသော လူတစ်ယောက်သည် မိုဘိုင်းလက်ကိုင်ဖုန်းကို နားမှာ ကပ်ရင်း ဒေါသ တကြီး အော်ဟစ်ပြောဆိုနေတာ လှမ်းမြင်လိုက်ရ၏။



www.burmeseclassic.com



ကျွန်တော့်ကို အိမ်ပြန်ပို့ပေးသည်။ လမ်းတစ်လျှောက်လုံး စကား ထပ်မပြောဖြစ်ကြ။ ကျွန်တော့်အိမ်ဝင်းရှေ့မှာ ကားရပ် လိုက်တော့မှ သူက ကျွန်တော့်လက်မောင်းကို ဆုပ်ကိုင်လိုက်ပြီး

“တကယ်တော့ ငါဟာ တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ အချိန်တွေကို ငွေရှာခြင်းအားဖြင့် ဖြုန်းတီးပစ်ခဲ့မိတယ်ကွာ”

ဟု လှိုက်လှိုက်လဲ့လဲ့ ပြောသည်။

ကျွန်တော် သူ့ပခုံးကို ပုတ်၍ နှုတ်ဆက်သည်။

“ကျန်းမာရေးလဲ ဂရုစိုက်ဦးကွာ”

ဟု ပြောပြီး ကားပေါ်က ဆင်းလိုက်သည်။ ပြီးတော့ သူ့ကား ထွက်သွားရာကို ငေးကြည့်နေမိ၏။ ကား၏ အိတ်ဇောပိုက်မှ ထွက်လာသော မီးခိုးများသည် စိန်ကြောင် မှုတ်ထုတ်လိုက်သော သက်ပြင်းတွေများ ဖြစ်နေမလား။

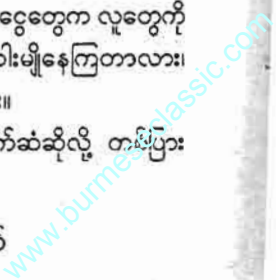
လမ်းပေါ်မှာ ကားမျိုးစုံတို့သည် လှစ်ခနဲ လှစ်ခနဲ ပြေးလွှား နေကြ၏။ လူတွေက သက်ပြင်းတွေ ရှိုက်နေပြီး ကားတွေက သက် ပြင်းတွေ မှုတ်ထုတ်နေကြ၏။



လူတွေဟာ ဘာတွေများ လုပ်နေကြတာပါလိမ့်။ ကိုယ်လုပ် ချင်တာ လုပ်ခွင့်ရဖို့အတွက် မလုပ်ချင်တာတွေကို လုပ်နေကြရတာ လား။ ဒါမှမဟုတ် လုပ်ချင်တာ လုပ်ဖို့အတွက် လုပ်ချင်တာတွေ လျှောက်လုပ်နေကြတာလား။

လူတွေက ငွေတွေကို ရှာနေကြတာလား။ ငွေတွေက လူတွေကို ရှာနေကြတာလား။ လူတွေက အချိန်တွေကို ဝါးမျိုနေကြတာလား။ အချိန် တွေက လူတွေကို ဝါးမျိုနေကြတာလား။

လူတို့သည် မွေးဖွားလာစဉ်တုန်းက ပိုက်ဆံဆိုလို့ တယ်ပြား



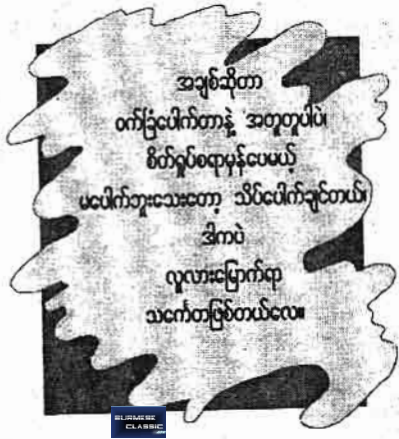


တစ်ချပ်တောင်မှ ပါမလာခဲ့။ သေဆုံးသွားတဲ့အခါကျတော့ ပါးစပ်
ထဲမှာ ကူးတို့ခ ငွေကလေးဆောင်သွားနိုင်ကြသည်။

စီးပွားရေးအမြင်နှင့် ကြည့်မည်ဆိုလျှင် လူ့ဘဝဆိုတာ
'တစ်မတ်'တော့ မြတ်သေးသည်ဟု ဂုဏ်ယူကျေနပ်ဖွယ် ဖြစ်ကောင်း
ဖြစ်နိုင်ပါလိမ့်မည်။

မင်းလူ





BURMESE CLASSIC

BURMESE CLASSIC

