



**Myittar Shwe Sin**

Publishing Center

ညီညီနောင်

# အဓိက လူ၊ လူ အဓိက

The Art of Handling People

By

Harbert N. Casson

(ဒုတိယအကြိမ်)



www.burmeseclassic.com

အိတ်ကလပ်

ညီညီနီနီ

အိတ်ကလပ်

အိတ်က လ  
ပဲ



လ အိတ်က  
ပဲ

HARBERT N. CASSON

The Art Of Handling People

www.burmeseclassic.com

ပုံနှိပ်စာအုပ်စာရင်း

ကံစားရိုးညွှန်ကျမ်းစာအုပ် ၄၀၀ ၂၅၀၀ ၃၀၀

စာအုပ်အမျိုးအမည်စာအုပ် ၄၀၀ ၁၁၇၀ ၉၀၉

လူ့စိတ်ဝေဒနာစာအုပ် ၂၀၁၀ ခုနှစ်၊ မတ်လ ( ဒုတိယအကြိမ်) ၂၀၀၀ ၁၁၇၀ ၉၀၉

စာအုပ်အမျိုးအမည်စာအုပ် ၂၂၀၀-ကျပ်



စာအုပ်အမျိုးအမည်စာအုပ် ၅၀၀

စာအုပ်အမျိုးအမည်စာအုပ် ဒေါက်တာအောင်နိုင်ဝင်း (မေတ္တာရွှေစင် စာပေ)

စာအုပ်အမျိုးအမည်စာအုပ် ဦးချစ်ညွန့် (ဇင်ရတနာစာပေ)၊ ၂၀၅/က၊ ၄လမ်း၊ အင်းစိန်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

စာအုပ်အမျိုးအမည်စာအုပ် ရွှေပုံ ပုံနှိပ်လုပ်ငန်း၊ အမှတ်(၁၈၄)၊ ၃၅လမ်း(အလယ်)၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

ညီညီနိုင် အဓိကလူ လူအဓိက/ ညီညီနိုင်-ရန်ကုန် ဇင်ရတနာ စာပေ၊ ၂ကြိမ်၊ ၂၀၁၀၊ ၁၉၄ စာ၊ ၁၃ X ၁၉ စင်တီ (၁) အဓိကလူ လူအဓိက

### မာတိကာ

➤ စကားဦး ၁

အခန်း(၁)

➤ လူလူချင်းဆက်ဆံရေးပုံစံသစ် ၉

တန်ပြန်နိယာမ ၁၄  
 အတ္တနဲ့ ပရ မျှတပါစေ ၁၇  
 ပေးမှရမယ် ၁၉  
 လူသာလျှင် ထာဝစဉ် ၂၁  
 အတိတ်ရိုင်းနဲ့ ပစ္စုပ္ပန်အလှ ၂၃  
 ချောပါမြှောက်ပါ နားလည်မှုယူပါ ၂၅  
 စံပြခေါင်းဆောင်များ ၂၉  
 အားသစ်လောင်းတဲ့ကတိ ၃၅  
 ချမ်းသာခြင်းအစစ်က ဘာလဲ ၃၈



အခန်း(၂)

➤ လိမ့်ကျသူများ ပဲ့ကြွေသံ ၄၅

လက်သီးဆုပ်မလား၊ လက်ဝါးဖြန့်မလား ၄၈  
 အနှစ်ကို အနှစ်ရုံ၊ အကာကို အကာရုံ ၅၁  
 တန်ပြန်ရိုက်ချက် ၅၆  
 အနုနည်းနဲ့ အနိုင်ယူပါ ၅၉  
 သူ့ဆန္ဒကိုလေးစား၊ သူ့အကြံကိုအလေးထား ၆၂

အခန်း(၃)

➤ နှစ်ဖက်မြင်စုထောင့်ရဲ့ အလှ ၇၁

ရှဲ့လံဒန်ရဲ့ ပို့ချချက် ၇၃  
 စိတ္တဗေဒနည်းကျ စီးပွားရှာနည်း(၁၀) ၇၇  
 အိမ်ပြင်ကိုထွက် အိမ်ကိုမမက်နဲ့ ၈၁  
 ဈေးကွက်သုတေသန ၈၄  
 ဝေဖန်မှုကိုလက်ခံ ၈၆  
 လမ်းပေါ်မှာပညာရှာ ၈၉  
 လူက လူကိုစိတ်ဝင်စားခြင်း ၉၂

အခန်း(၄)

➤ ပါးပါးနပ်နပ် လိမ်လိမ်မာမာ ၉၉

အင်္ဂလိပ်တို့၏ ချွတ်ယွင်းချက် ၉၉  
 လူပါးဝဖို့တော့ မကြံလေနဲ့ ၁၀၂  
 ပရိယာယ်နဲ့ မာယာ ဘယ်လိုကွာ ၁၀၄  
 လုပ်ငန်းပိုင်းဆိုင်ရာ နည်းပရိယာယ် ၁၀၈  
 တစ်သားတည်း တစ်သွေးတည်း ၁၁၂  
 အကင်းပါးစွာ ဆက်ဆံပါ ၁၁၃  
 အညှာနဲ့ အထာ ၁၁၆  
 အခေါ်အပြောလေးတွေ ညက်ဖို့လိုတယ် ၁၁၈

www.burmeseclassic.com

အခန်း(၅)

➤ ကိုယ်ချင်းစာပါ သနားပါ ၁၂၅

ရက်စက်မှုနဲ့ ကရုဏာတရား ၁၂၆  
စီးပွားရေးလောကရဲ့ အမြင်သစ် ၁၂၉  
အပြစ်မရှာ စတမ်း ၁၃၁  
လူသည် စက်မဟုတ် ၁၃၃  
ကြိမ်တို့မလား စုပ်သပ်မလား ၁၃၄  
ကရုဏာ စွမ်းအားရှင် ၁၃၆

အခန်း (၆)

➤ ဟဒယရွှင်ဆေး အစဉ်ကျေး ၁၄၃

အမှောင်ခေတ်ရဲ့ အလင်းရောင် ၁၄၄  
အစွမ်းထက်သော ဟာသ ၁၄၅  
အညကြချာလီ ၁၄၈  
ကာတွန်းတစ်ပုဒ်၏တန်ဖိုး ၁၄၉  
အသုံးချ ဟာသပညာ ၁၅၁  
တစ်နေ့တစ်ခါ ရယ်လိုက်ပါ ၁၅၄

အခန်း(၇)

➤ ဖောက်သည်မပြေးအောင်ဖမ်းနည်း ၁၆၁

အတင်းထိုးမရောင်းနဲ့ ၁၆၁

ချော့ရောင်းပါ ၁၆၃

ချို့ယွင်းချက်တွေ ပြင်ရမယ် ၁၆၅

ဝယ်သူအမှန် ၁၆၇

အငြင်းအခုံ မလုပ်ဘူး ၁၆၇

ထိရောက်တဲ့ လုပ်ကွက် ၁၇၀

အရောင်းဈေးသည် သင်တန်း ၁၇၂

နှုတ်ချော အပြောချို စေတနာပို ၁၇၄

အရောင်းသမား အရည်အချင်း ၁၇၇

အခန်း(၈)

➤ လူတိုင်းတတ်သိအပ်တဲ့အရာ ၁၈၃

သမိုင်းခြေရာများ ၁၈၄

ဆက်ဆံရေးအနုပညာ ၁၈၅

စည်းရုံးရေး၏ အနှစ်သာရ ၁၈၇

➤ နှုတ်ဆက်လွှာ ၁၉၁

စကားဦး

“လူသားတွေအကြောင်းသိဖို့ လူကိုပဲ လေ့လာသင့်တယ်”

အင်္ဂလိပ်ကဗျာဆရာ တစ်ယောက်က ဆိုခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီကဗျာဆရာဟာ ဘယ်လောက် ပညာရှိသလဲတော့ ကျွန်တော်တို့ မသိပါဘူး။

ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ စားသုံးသူတွေနဲ့ အလုပ်သမားတွေကို စစ်စစ်ပေါက်ပေါက် လေ့လာမှု စတင်မိတာတောင် သိပ်မကြာလှသေး။

ပြီးတော့ လူနဲ့ လူ့သဘာဝလောက် အရေးပါတာမရှိကြောင်းကို ကနေ့ထက်ထိ ကောင်းကောင်း မသိကြသေးဘူးလို့ ဆိုချင်တယ်။

ပြင်သစ်တွေးခေါ်ရှင် ပတ်စကယ်လ်က ပြောတယ်။

လူဟာ အသွေးအသား အရိုးအကြောတွေနဲ့ ဓနစ်တကျ ဖွဲ့စည်းထားတဲ့ သတ္တဝါပါ။

သို့ပေမဲ့ . . . သတ္တလောကမှာ ဘယ်သူနဲ့မှ မတူအောင် ထူးခြားတယ်။

ပြောင်းလဲလွယ်တယ်။ စိတ်နေစိတ်ထားတွေ ကွာခြားတယ်။

ဒီတော့... “သူတို့ကို ကြိုးကိုင်နိုင်တဲ့ သော့ချက်တွေကို သိထားဖို့ လိုပါတယ်” တဲ့။

ဒါကြောင့်လည်း အကင်းပါတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ သူ့ဖောက်သည်တွေနဲ့ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ သော့ချက်တွေ ဘယ်မှာရှိသလဲဆိုတာ လေ့လာရှာဖွေရမှာဖြစ်ပါတယ်။



ညီညီနီနီ

ကြော်ငြာရှင်မှန်သမျှ... အပတ်စဉ် နာရီပေါင်းများစွာ အကုန်ခံပြီး  
လူတွေရဲ့ သဘောထား အခြေအနေနဲ့ သူတို့ကြိုက် သူတို့ရဲ့အကျင့်  
ခေလေတွေကို လေ့လာရပါလိမ့်မယ်။

မကြာမကြာဆိုသလိုပဲ ကြော်ငြာတစ်ခုရဲ့ အကောင်းဆုံး ထိပ်စီး  
စာတန်းဟာ ဘတ်စ်ကား (သို့မဟုတ်) ရထားပေါ်က ပဲ့တင်ထပ်လာတဲ့  
စကားသံတွေ ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။

လူတွေနဲ့ ပြေလည်အောင် ပေါင်းသင်း ဆက်ဆံတတ်တာဟာ ရောင်းအား  
မြှင့်တင်ရေးရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်တစ်ရပ်ပါပဲ။

ခေတ်မမီတော့တဲ့ စီးပွားရေးသမားတွေဟာ အတိတ်ကိုပဲ တန်ဖိုး  
ထားတယ်။ အတိတ်မှာပဲ နေရစ်ဘယ်။ သေလူတွေနဲ့ပဲ ဆက်ဆံတယ်။  
လူသေတွေက ဘာပစ္စည်းကိုမှ ဝယ်တော့မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ကျွန်တော်တို့ဟာ အသက်ရှင်လျက်ရှိတဲ့လူတွေ ဘယ်လိုဆန္ဒရှိသလဲ၊  
ဘာတွေ ပြောနေကြသလဲဆိုတာသာ သိဖို့ အရေးကြီးတယ်။

လူတွေကို အကဲခတ် လေ့လာရမယ်။

အထည်ရောင်းသူအဖို့ မိန်းကလေးတွေကို လေ့လာခြင်းအားဖြင့်  
သူ့ရောင်းအားကို မြှင့်တင်နိုင်မယ်။ မိန်းကလေးတွေကို အလိုလိုက် အကြိုက်  
ပေးနိုင်ရင် သူ့ငွေစာရင်းမှာလည်း အပေါင်းလက္ခဏာတွေ ပြလာမှာ သေချာ  
တယ်။

တချို့အရောင်းအဝယ်တွေက ကလေးတွေကိုအားထားပြီး အမြတ်အစွန်း  
တိုးပွားကြတယ်။

တက္ကစီဒရိုင်ဘာ တစ်ယောက်ဟာလည်း လူ့အကြောင်းများလည်လို့  
လူပေါင်စာနဲ့ပြီး လူသိများရင် ကောင်းကောင်း ဝင်ငွေဖြောင့်တာပေါ့။

အဓိကလူ့ လူ့အဓိက

အလုပ်သမား ထောင်ကျော်လောက်ရှိတဲ့ စက်ရုံနားမှာ ဖွင့်ထားတဲ့ ဆိုင်တစ်ဆိုင်ဟာ သူတို့ဘာတွေ ဝယ်တတ်သလဲ၊ ကြိုက်တတ်သလဲ စူးစမ်းပြီး လိုဘကို ဖြည့်ပေးနိုင်မယ် ဆိုရင်လည်း နေ့ချင်း ညချင်း ကြီးပွားမှာပါ။

ဒါနဲ့အမျှ စက်ရုံပိုင်ရှင်ဟာ သူ့ပစ္စည်းတွေရဲ့ အရည်အသွေးကို ဝယ်သူတွေ မက်လောက်အောင် ထုတ်လုပ်ရုံသာမကဘဲ စက်ရုံအလုပ် သမားတွေရဲ့ လိုအင်ဆန္ဒတွေကိုပါ ဂရုစိုက်သင့်တယ်။

ဒီအတူပဲ ဌာနဆိုင်ရာ အကြီးအကဲတွေ၊ ဆရာဝန်တွေ၊ ရှေ့နေတွေ၊ ကျောင်းဆရာတွေ၊ အနုပညာသမားတွေအဆုံး သူတို့ဝန်းကျင်နဲ့ သူတို့ဆက်ဆံ နေရတဲ့ လူတွေကို အရေးမထားလို့ မရပါဘူး။

သမိုင်းကြောင်းတစ်လျှောက်မှာ ဝယ်သူတွေကို ဥပေက္ခာပြုမိသလို ကိုယ့်ကို အကျိုးဆောင်တဲ့ အောက်လက်ကဝန်ထမ်း၊ အလုပ်သမားတွေကို မျက်နှာလွှဲ ကျောခိုင်းနေခဲ့မိကြတယ်။

အဲဒီရလဒ်ကတော့ ဖောက်သည်ကို မကြိုက်တဲ့ကုန် ပေးမိပြီး အလုပ်သမားတွေကို ကိုင်တွယ်ရာမှာ ယွင်းမှားတဲ့ နည်းလမ်းတွေသုံးမိတာပဲ။

ဧရာမ ရာထူးကြီးတွေ လက်လွှတ်ရတာ၊ ဆရာဝန်အဖြစ်နဲ့ မအောင်မြင်တာ၊ ရှေ့နေလိုက်စားလို့ မရတာ၊ အနုပညာနယ်ပယ်က ကျရှုံး ရတာတွေဟာလည်း လူတွေနဲ့ ကင်းကွာလို့ဆိုရင် မှားပါ့မလား။

လူ့လောကမှာနေနေရတဲ့ လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ လူတွေနဲ့ ကင်းကွာလို့ မရသလို လူတွေနဲ့ အဆင်ပြေပြေ ပေါင်းသင်းနိုင်ဖို့ဟာ ပဓာန အကျဆုံး လုပ်ငန်းတစ်ခုပါ။

ဒီတော့...သိတဲ့အတိုင်းပဲ၊ အရေးကြီးဆုံးအနေနဲ့ လူတွေရဲ့အကြောင်း နောက်ကြောင်းအောင်သိဖို့ လူတောထဲဝင်ပြီး လူတွေကို လေ့လာရပါလိမ့်မယ်။

ညီညီနီနီ

ဒီနေရာမှာ အများဆုံး ယုံကြည်ချက်တစ်ခုက ....

အောင်မြင်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ဟာ အစွမ်းထက်ရာမှာ (ဒါမှမဟုတ်) ရက်စက်ရာမှာ (ဒါမှမဟုတ်) အာဏာသုံးတဲ့နေရာမှာ သူတကာထက် ပိုလို့ (သို့မဟုတ်) လျော့လို့ပဲ ဖြစ်ရမယ်တဲ့။

ဒီအဆိုဟာ အသေးစား လုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့ အချိန်တစ်ခုအထိသာ ကံစွပ်ပြီး အောင်မြင်ခဲ့တဲ့ စီးပွားရေးသမား အများစုအတွက်တော့ မှန်တယ်လို့ ပြောရပါလိမ့်မယ်။

ဒါပေမဲ့ ဒီကနေ့ကာလမှာ ပိုမိုရိုးသားပြီး ကြင်နာညာတာတဲ့ နည်းဟန်တွေနဲ့ ကြီးကျယ်လှတဲ့ မဟာလုပ်ငန်းကြီးတွေကို တည်ဆောက် ထားတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေအဖို့တော့ မမှန်နိုင်ပါဘူး။

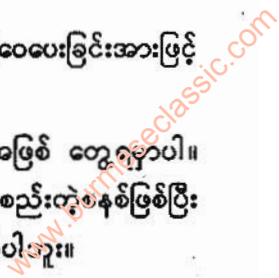
ပုံစံကျမှုနဲ့ မဟာဗျူဟာဆိုတာ လုပ်ငန်းခွင်မှာ အသုံးဝင်ပေမဲ့ မြင့်လွန်းအားကြီးပါတယ်။

အဲဒီနည်းဟာ တခြားလူတွေရဲ့ စွမ်းအားကို ရသထက်ရအောင် ညှစ်ထုတ်တဲ့ အဓိပ္ပာယ်ကို သက်ရောက်ပါတယ်။ အဆိုးဆုံးကတော့ လူတွေအပေါ်မှာ အမျိုးမျိုးလှည့်ဖြား အနိုင်ယူတာဖြစ်ပြီး အကောင်းဆုံးအနေနဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေဟာ အဆီအနှစ်တွေ စားရတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်မှာ ပိုပြီးကောင်းတဲ့နည်းကို ကျွန်တော် အကြံပြုထား ပါတယ်။

အဲဒါကတော့... ခင်ဗျားရဲ့ အောင်မြင်မှုကို ခွဲဝေပေးခြင်းအားဖြင့် လူတွေရဲ့ အားပေးဆက်ဆံမှုကို အရယူဖို့ပါပဲ။

ဒါဟာ... လုံးဝကွဲပြားခြားနားတဲ့ နည်းသစ်အဖြစ် တွေ့ရမှာပါ။ ကျွန်တော့်နည်းက ဆိုးတူကောင်းဖက် လက်တွဲ ပေါင်းစည်းတဲ့စနစ်ဖြစ်ပြီး သူ့သေကိုယ်ရှင် အပြိုင်အဆိုင် အနိုင်လုတာမျိုး အဟုတ်ပါဘူး။



အဓိကလူ လူအဓိက

လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ အလုပ်သမားတွေ၊ ဖောက်သည်တွေ အပါအဝင် သူ့ပတ်ဝန်းကျင်က သူနဲ့ဆက်ဆံတဲ့ လူတိုင်းဟာ သူ့အကျိုး စီးပွားကို လိုလိုလားလား ဆောင်ရွက်ပေးလာစေပါတယ်။

ဒီနည်းကို ကျင့်သုံးရင် သူဟာ အဓမ္မသမားကြီး၊ ကိုစည်းကမ်းကြီး၊ မာယာများတဲ့ ခေါင်းရှောင်သူကြီးရယ်လို့လည်း နာမည်ပျက် စရာမရှိပါဘူး။

သူဟာ လောဘသက္ကာယ ကြီးလွန်းတဲ့ ငိုဘဆိုတဲ့ ငါ့တို့သမား ဖြစ်မယ်ဆိုရင်တော့ အရနည်းသွာလိမ့်မယ်။

အဲ... ကိုယ်စိတ်နဲ့ သူများကိုယ် လက်ညှိုးညွှန်ရာ ရေဖြစ်ရစေ မယ်ဆိုတဲ့ ဇွတ်အဓမ္မသမား ဖြစ်ရင်တော့ ဘယ်ဘက်မှ မျက်နှာမလိုက်တဲ့ ဓမ္မနိယာမအတိုင်း (ကိုယ့်စေတနာ ကိုယ့်အကျိုးပေးလို့) တန်ပြန်မှုတွေ လှလှကြီး ခံရလိမ့်မယ်။

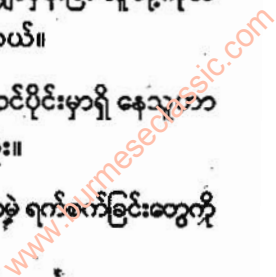
ခြင်းချက်အနည်းငယ်နဲ့အတူ တစ်မဟုတ်ချင်း ကြီးပွားချမ်းသာသွားပြီး ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့စွာ နေနိုင်သူတွေဟာ လူတွေကို ကိုင်တွယ် ဆက်ဆံရမယ့် အနုပညာကို တတ်ကျွမ်း နားလည်ကြလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

သူတို့ကျတော့ လူတွေရဲ့သစ္စာရှိမှု၊ ခင်မင်ရင်းနှီးမှုနှင့် ပူးပေါင်း ကူညီမှုတွေကို အပြည့်အဝရကြတယ်။

သူတို့ဟာ ကြီးမားတဲ့ အကျိုးအမြတ်တွေကို မျှော်မှန်းပြီး သူတို့ကိုယ် သူတို့သာမက ကျန်လူတွေကိုပါ ကြွယ်ဝချမ်းသာစေတယ်။

ကြီးကျယ်တဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုရဲ့ ခေါင်းဆောင်ပိုင်းမှာရှိ နေသူဟာ ကျွဲလိုနွားလို ရုန်းရမယ်ဆိုတာ အငြင်းပွားစရာ မလိုဘူး။

အဲဒီနေရာမှာ တင်းကျပ်ခက်ထန်ခြင်းနဲ့ အကြင်နာမဲ့ ရက်စက်ခြင်းတွေကို အင်အားအဖြစ် ပြသတာဟာ လွှဲမှားမှုတစ်ရပ်ပါပဲ။



ညီညီနိမ်

ဒါကို အခန်း(၂)မှာ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာ ထုံဖျင်း  
မိုက်မဲလှသူတွေ တစ်ပုံကြီးရှိသလို နောက်ဆုံး သူတို့ခဗျာ တာလိမ့်ခေါက်ကွေးကျ  
ဇာတ်သိမ်းမလှ ဖြစ်ရပုံတွေ၊ ဖော်ရွေနှစ်လိုဖွယ်ကောင်းတဲ့ ဧည့်ခန်းဟာ  
စီးပွားရေးနယ်ပယ်က လူတစ်ယောက်အတွက် အဖိုးတန်လှ ပါတယ်လို့  
အရဲစွန့်ပြီးပြောပါရစေ။ ကျွန်တော်တို့ မကြာခဏဆိုသလို အထင်အမြင်သေးကြတဲ့  
'ထွေရာလေးပါး အသေးအမွှားစကားတွေ' ကို အဲဒီနေရာမှာ ပြောဖို့ အကောင်းဆုံး  
ပါပဲ။

လူမှုပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ လိုက်လျောညီထွေမှု နည်းပါးသည့်အပြင်  
ထုံထိုင်းဖျင်းအ၊ မိုက်မဲမှုအတွက် တာဝန်ရှိ ပုဂ္ဂိုလ်တွေက လစာရိက္ခာ  
ကောင်းကောင်း ချီးမြှင့်ထားတဲ့ လူကတော့ မာရေကျောရေနဲ့ ခပ်တင်းတင်း  
ခပ်ထန်ထန်ပဲ ပြောတတ်ပါတယ်။

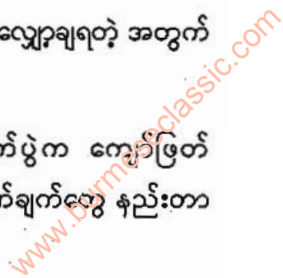
လူမှုဆက်ဆံရေး ညံ့တဲ့လူဟာ အထက်တန်းရာထူးကို ရကောင်း  
ရလိုက်ပေမဲ့ မြဲမှာမဟုတ်ပါဘူး။

မြဲချင်တယ်ဆိုရင်တော့ လူမှုရေး ပြေပြစ်ရမယ်။

ဒို့ထက်ပိုပြီး အောင်မြင်ဖို့အတွက် သဘောထားကွဲလွဲမှုတွေ၊  
ဆန့်ကျင်အာခံမှုတွေကို နူးညံ့သိမ်မွေ့စွာ ဖြေရှင်းနိုင်ရမယ်။

သူ့ရဲ့ပင်ကိုသဘာဝ စရိုက်ကို အတတ်နိုင်ဆုံးလျှော့ချရတဲ့ အတွက်  
ဒေါသစိတ်တွေ မြို့သိပ်ရတဲ့ ဒုက္ခတော့ ပိုလာတာပေါ့။

ဒါပေမဲ့ အခက်အခဲ အကျပ်အတည်းတိုက်ပွဲက ကျော်ဖြတ်  
ထွက်မြောက်လာရာမှ လွယ်ကူချောမောပြီး ဒဏ်ရာ ဒဏ်ချက်တွေ နည်းတာ  
တွေ့ရမှာပါ။



အဓိကလူ လူအဓိက

ရည်မှန်းချက်ကြီးမားတဲ့လူမှန်ရင် အတ္တဗဟိုပြုဝါဒကို ကိုင်စွဲကြရ  
စမြဲပဲလေ။ ဟုတ်ပါတယ်။ အဲဒီလူမှာ ကြီးကျယ်တဲ့ အကြံအစည်တွေနဲ့  
ပြတ်သားတဲ့ သန္နိဋ္ဌာန်တွေလည်း ချမှတ်ထားရပေလိမ့်မယ်။ မှန်ပါတယ်။

သို့သော် ပညာဉာဏ်ပါပြီး အမြော်အမြင်ကြီးတဲ့ တစ်ကိုယ်ကောင်း  
ဆန်မှု ဖြစ်ရမယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် အတ္တနဲ့ပရ မျှရမယ်။ ရှင်းရှင်းဆိုရင်တော့  
ကိုယ့်ရဲ့ အောင်မြင်မှုကို အများနဲ့ မျှဝေခံစားရမယ်။ ဒါဟာ လူတွေကို  
ကိုယ့်ဘက်ပါအောင် စည်းရုံးရာမှာ အကောင်းဆုံးလက်နက်ပါပဲ။

ဒီလက်နက်ဟာ နောက်ဆုံးပေါ် လက်နက်အသစ်အဆန်းပါ။ ဒီနေရာမှာ  
ဖော်မြူလာဝုံသေနည်းအဖြစ် ပထမဆုံး ထုတ်ဖော်လိုက်တာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။  
စကားကုန်အနေနဲ့ ဒီနည်းဟာ စီးပွားရေးလောကကို တော်လှန်ရေးလုပ်လိုက်  
တာပါပဲ။

ဒီနည်းက အဆမတန် အံ့မခန်းနိုင်တဲ့ စီးပွားရေး ဥစ္စာရတနာတွေကို  
ဖန်တီးပေးပါလိမ့်မယ်။

ဒီအပြင် ထပ်မွန်းရရင်တော့ ဒီနည်းက လူပီသတဲ့ လူချွန်၊ လူကောင်း၊  
လူကျော်၊ လူမော်တွေကို မွေးထုတ်ပေးမှာ အသေအချာပါပဲ။

ဟားဘတ် အင်နီ ကတ်ဆင်

# အခန်း(၁)

လူလူချင်း

ဆက်ဆံရေး

ပုံစံသစ်

လူလူချင်းဆက်ဆံရေး ပုံစံသစ်

◆ မြင့်မားတဲ့အောင်မြင်မှုဆိုတာ ငွေနဲ့ဂုဏ်နဲ့ တိုင်းတာလို့ မရပါဘူး။ လူတွေ သူ့ဘက်ပါအောင် ဘယ်လောက် စည်းရုံးအားရှိတယ်ဆိုတာနဲ့ အကဲဖြတ်ရပါလိမ့်မယ်။

◆ လူမှန်ရင် အတ္တနဲ့ပရ မျှရသလို ကိုယ့်အောင်မြင်မှုကို ဝေပေးနိုင်ရမယ်။ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ပြဿနာတွေပြေလည်နိုင်ဖို့ သူတစ်ပါးရဲ့ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ပြဿနာတွေ ကူညီဖြေရှင်းပေးရမယ်။ ကိုယ်တိုင် ကြီးပွားသလို တခြားလူတွေကိုလည်း ကြီးပွားတိုးတက်အောင် လုပ်ပေးရမယ်။

◆ တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်ပြီး လောဘကြီးတဲ့ လူဟာ အရူးမှီအရူး။ သူဟာ လူ့အပြင်ဘက် ရောက်သွားပြီး အနေမလှ အသေမလှတဲ့ အဖြစ်ဆိုး တိုးသွားနိုင်တယ်။

◆ သန်းကြွယ်သူဌေးကြီးရဲ့ မသာဟာ လူလေးငါးခြောက်ယောက် နဲ့ပဲ ပွဲသိမ်းသွားတာမျိုး တွေ့ဖူးပါလိမ့်မယ်။ သူဟာလူ့တန်ဖိုး၊ ငွေတန်ဖိုး၊ ဘဝတန်ဖိုးကို တစ်ခုမှ အမှန်အကန် နားမလည်ခဲ့တာ သေချာတယ်။

◆ လူရယ်လို့ဖြစ်လာရင် လူတောထဲမှာနေပြီး လူ့လောကကောင်းကျိုးကို ဆောင်ရွက်ရမယ်။ လူလူချင်း ညှာတာထောက်ထားပြီး နားလည်မှု ရှိရမယ်။ လူကိုလူလိုမြင်၊ လူကို လူလိုတန်ဖိုးထား၊ လူကို လူလိုဆက်ဆံမှု လုပ်သမယ်။ လူကို ကျွဲလို၊ နွားလို၊ စက်ရုပ်လို ခိုင်းတဲ့ ခေတ်ကြီးဟာ ကမ္ဘာမှာ ဆိတ်သုဉ်းနေပါပြီ။



အခန်း(၁)

လူလူချင်း ဆက်ဆံရေး ပုံစံသစ်

အစွမ်းအစရှိပြီး ရည်မှန်းချက်ကြီးမားတဲ့ သူတစ်ယောက်ရဲ့ အတွင်းရေး ပြဿနာကတော့...

ငါလုပ်ချင်တာကို ဘယ်လိုအကောင်အထည်ဖော်ရမလဲ။

ကိုယ်ပိုင်နည်းဟန် ဘယ်လိုရှာရမလဲ။

ငါ့ဘဝကို ဘယ်ပုံစံနဲ့ ရှင်သန်မလဲ။

အောင်မြင်မှုနဲ့ ပျော်ရွှင်မှု နှစ်ခုစလုံးရအောင် ဘယ်လိုအပိုင်ကြံ ရမလဲ။

အလယ်ခေတ်ကစပြီး ဒီနေ့ထိတော့ အတွင်းအားကောင်းချင်တဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ လူများစုနဲ့ ခွဲခွာလို့ တစ်ယောက်တည်း ဧကစာရီကျင့် လေ့ရှိကြတယ်။

သူဟာ ဘုန်းကြီး (ဒါမှမဟုတ်) ရသေ့ ဖြစ်လာတယ်။

သူ့ ယေဘုယျအယူအဆကလည်း ကမ္ဘာတစ်ခုလုံး ကောက်ကျစ် ယုတ်မာမှုတွေနဲ့ ဖုံးလွှမ်းနေသလို အပြစ်ကင်းစင်တဲ့ သူတော်ကောင်း တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ လူ့လောကကြီးနဲ့ အဆက်ဖြတ်မှ ဖြစ်မယ်လို့ပါပဲ။

ဒီနေ့ခေတ်အဖို့ ဧကစာရီနေတဲ့ 'တပ' ကျင့်စဉ်ဟာ လွှဲမှားတယ်လို့ နားလည်ခဲ့ကြပါပြီ။

ဒါဟာ.. ဗုဒ္ဓဘုရား၊ ယေဂ္ဂခရစ်၊ မိုဟာမက်နဲ့ ကွန်ဖြူးရှပ်တို့ကို ဆန့်ကျင်ပြီး သစ္စာဖောက်ရာရောက်တယ်လို့ ဆိုရမယ်။

ဗုဒ္ဓ-အစရှိတဲ့ အဲဒီသူတော်သူမြတ်ကြီးတွေအနေနဲ့ သူတို့ရဲ့ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးကို လူတွေကြားမှာ မြှုပ်နှံနေထိုင်သွားကြတာ မဟုတ်လား။

စင်စစ်အားဖြင့် အဲဒီလူဟာ သူ့နောက်လိုက် နောက်ပါတွေအပေါ် တာဝန်မဲ့စွာ ပစ်ခွာရှောင်တိမ်းဖို့ ကြိုးစားရာရောက်သလို တစ်ယူသန်အစွဲနဲ့ ပျော့ညံ့တာလဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အခုခေတ်လို အသိဉာဏ်ပွင့်လင်းတဲ့အခါမှာ...

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အကျင့်စာရိတ္တနဲ့ စွမ်းပကားတွေ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ဖို့ မှန်ကန်တဲ့လမ်းစဉ်ဟာ လူ့ကမ္ဘာက လူတွေကြားထဲမှာ နေထိုင်တာပဲဖြစ်ပြီး၊ ဒီကာလအတွင်းမှာပဲ အဆင့်မြင့် ကျင့်ဆောင်မှုတွေကို အမြန်ကိုင်ဆွဲရာက ကိုယ့်ဘဝ ရည်မှန်းချက်တွေကို ဂုဏ်ဖော်ရပေလိမ့်မယ်။

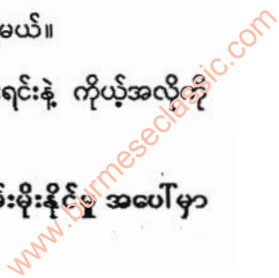
ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရည်မှန်းချက်ဟာ ချမ်းသာဖို့ပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ နာမည်ကျော်ဖို့ပဲ ဆိုဆို၊ သတ္တဝါတွေကို ကယ်မ၊စောင့်ရှောက်ဖို့ပဲ ပြောပြော ဥပဒေသကတော့ အဲဒီ တစ်မျိုးတည်းပါပဲ။

ကျွန်တော်တို့ လူတောထဲမှာ နေရမယ်။

သူတို့ကို အရေးပါတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေ ပေးရမယ်။

ပြီးတော့... တစ်သားတည်းကျအောင် ပူးပေါင်းရင်းနဲ့ ကိုယ့်အလိုကို လိုက်ပါစေရမယ်။

လူ့ဘဝတန်ဖိုးဟာ တခြားလူတွေအပေါ် လွှမ်းမိုးနိုင်မှု အပေါ်မှာ မူတည်ပါတယ်။



‘ကြီးကိုင်တယ်’ ဆိုတဲ့စကားလုံးဟာ ကျွန်တော် ဆိုလိုရင်းအဓိပ္ပာယ်ကို ပြည့်မီနိုင်စွမ်း မရှိပါဘူး။

အဲဒီစကားလုံးကို လူသားတွေသာမက အရာဝတ္ထုတွေအတွက်ပါ အသုံးပြုကြတာပါ။

ဒါနဲ့အမျှ... လူတွေ သူတို့သဘောနဲ့သူတို့ ကိုယ့်ကို ကူညီရိုင်းပင်း ချင်လာအောင် သွေးဆောင်တယ်ဆိုတာကို ပေါ်လွင်အောင် ပြနိုင်တဲ့စကားလုံး အင်္ဂလိပ်ဘာသာဗေဒမှာ မရှိပါဘူး။

‘လွမ်းမိုးကြီးမိုးတယ်’ ဆိုတဲ့ စကားတောင်မှ ‘ဖိအားပေး’တဲ့ သဘောတွေ အများကြီး သက်ဝင်နေပါသေးရဲ့။

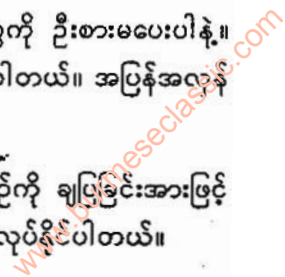
လူတွေကို ကိုင်တွယ်ရာမှာ ကျွန်တော်ဖြစ်စေချင်တာက ဟောဒီလိုပါ။

ခင်ဗျားရဲ့ ရည်မှန်းချက်ကို အကောင်အထည် ဖော်ဖို့အတွက် သူတို့ရဲ့ဆန္ဒနဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုကို အလေးအနက် စဉ်းစားပြီး ခင်ဗျားနဲ့ အေးအတူပူအမျှ လက်တွဲကူညီလာအောင် စည်းလုံးတာမျိုးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

လူတစ်ယောက်ကို ကြီးကိုင်ဖို့ဟာ ခင်ဗျားကို စိတ်ပါလက်ပါ ဘာကြောင့် ကူညီသင့်သလဲဆိုတဲ့ အကြောင်းရင်းကို သူလက်ခံသဘော ပေါက်ရေးဟာ နံပါတ်တစ်ပါပဲ။

ခင်ဗျားရဲ့ ရှုမြင်ချက်၊ သူ့ရဲ့ရှုမြင်ချက်တွေကို ဦးစားမပေးပါနဲ့။ နှစ်ဦးစလုံးရဲ့ အမြင်တွေကို ပေါင်းစပ်တာ ပိုကောင်းပါတယ်။ အပြန်အလှန် ညှိနှိုင်းအဖြေရှာရမယ်။

နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အကျိုးဖြစ်ထွန်းမယ့် လမ်းစဉ်ကို ချပြခြင်းအားဖြင့် ခင်ဗျားရဲ့အကြံအစည် ထမြောက်အောင်မြင်အောင် လုပ်နိုင်ပါတယ်။



အလုပ်ရှင်တစ်ယောက်ဟာ သူ့အလုပ်သမားတွေရဲ့ ဘဝသာယာရေးနဲ့ ကျေနပ်မှုကို ရှေ့ကတန်းတင် စဉ်းစားသင့်တယ်။

စက်ရုံပိုင်ရှင် တစ်ဦးအနေနဲ့လည်း သူ့ကုန်သွယ်ဘက် လက်ကား ဒိုင်ကြီးတွေရဲ့အကျိုးကို ထည့်တွက်ရမယ်။

လက်ကားဒိုင်ဆိုရင်လည်း လက်လီသမားတွေ မနစ်နာအောင်၊ လက်လီသမားကလည်း စားသုံးသူတွေ စိတ်ချမ်းသာအောင် ဖန်တီးပေးရမယ်။

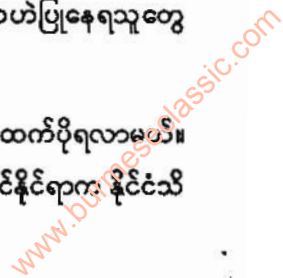
ကျွန်းကိုင်းမို့၊ ကိုင်းကျွန်းမို့ လုပ်နေရတဲ့ ဒီနေ့ခေတ်မှာ တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်သူဟာ စီးပွားရေးသမား အစစ်လို့မခေါ်နိုင်ပါဘူး။ သူဟာ လူမှုရေးနဲ့ ပတ်သက်လို့ အင်မတန် ညံ့ဖျင်းတဲ့လူပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့ဘဝ ကောင်းစားရေးကို လုပ်ဆောင်ရာမှာ ပထမဆုံး သူ့ကိုယ်သူ သဘောထားပြည့်ဝပြီး လူပီသတဲ့လူဖြစ်အောင် ကြိုးစားရမယ်။

သူဘာလုပ်ချင်တယ်ဆိုတာ ဆုံးဖြတ်ပြီး သူ့ဩဇာညောင်းတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခုကို ပညာသားပါပါ တည်ဆောက်ရမယ်။

ဖောက်သည်တွေ (ဒါမှမဟုတ်) သူ့ကို အမှီသဟဲပြုနေရသူတွေ ပါဝင်တဲ့ ကိုယ်ပိုင်အုပ်စုလေး ဖွဲ့စည်းထားရမယ်။

ဒီလိုနဲ့ သူဟာ လူတွေရဲ့ မေတ္တာစေတနာကို ရသထက်ပိုရလာမယ်။ ဩဇာလွှမ်းမိုးမှုနယ်ပယ် ကျယ်သထက် ကျယ်အောင် ချဲ့ထွင်နိုင်ရကား နိုင်ငံသိ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက် ဖြစ်လာရမယ်။



ရည်မှန်းချက်ကြီးမားတဲ့ လူတစ်ယောက်အဖို့ သဘောထားကွဲလွဲမှုနဲ့ ပဋိပက္ခ ဖြစ်မှုတွေဟာ အဟန့်အတားကြီးပါပဲ။

သူ့အနေနဲ့ အဲဒီ ပဋိပက္ခတွေ ဖြေရှင်းနေရတာနဲ့ပဲ အချိန်ကုန် လူပန်း ဖြစ်သွားတယ်။ ပဋိပက္ခကို ငြိမ်းအေးအောင် မလုပ်နိုင်တာနှင့်အမျှ အချိန်တွေ ပိုစားသွားမယ်။

သူ့ဒုက္ခနဲ့သူမို့ တခြားသူတွေရဲ့ ရပိုင်ခွင့်နဲ့ ခံစားချက်တွေကိုလည်း အရေးမထားနိုင်တော့ဘူး။

တချို့လူတွေကတော့ တခြားလူတွေရဲ့ ခံစားချက်နဲ့ဘဝကို နင်းချေပြီးမှ ကြီးပွား ချမ်းသာလာကြတယ်။ နာမည်ကျော်အောင် လုပ်ခဲ့ကြတယ်။

ဒါပေမဲ့... သူတို့ဟာ အဲဒီ ကျော်ကြားမှုနဲ့ စည်းစိမ်ချမ်းသာတွေ ရဖို့ တန်ဖိုးကြီးကြီး ပေးခဲ့ရတာသာ ဖြစ်ပါတယ်။

သူတို့ဘဝ အဆုံးသတ်ချိန်မှာ သူတို့ရတာနဲ့ ပေးရတာဟာ မမျှဘူး ဆိုတာ နားလည်သွားရစမြဲပဲ။

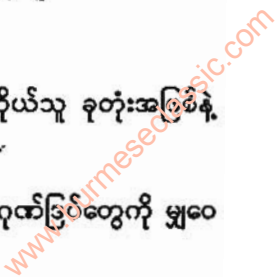
ကျွန်တော့်ရဲ့ ဖော်မြူလာကတော့ အဲဒီအန္တရာယ်က ကင်းဝေးစေ တယ်။ ကြီးမြတ်တဲ့ စည်းရုံးရေးသမားကောင်း တစ်ယောက်အဖြစ်နဲ့ သူ့ရဲ့ အောင်မြင်မှုထဲမှာ တခြားလူတွေကိုပါ ထည့်သွင်းတယ်။

အကျိုးအမြတ်ကို တောင်းလာရင် လက်မတွန့်ဘူး။

လူတိုင်းကိုယ်စီ မျှတတဲ့ဝေစုတွေ ပေးမယ်။

သူဟာတခြားလူတွေကို ခုတုံးမလုပ်ဘဲ သူ့ကိုယ်သူ ခုတုံးအဖြစ်နဲ့ အနစ်နာခံမယ်။

ရသမျှအကျိုးအမြတ်တွေ၊ ချီးမြှောက်မှုတွေ၊ ဂုဏ်ဒြပ်တွေကို မျှဝေ ခံစားတယ်။



တန်ပြန်နိယာမ

ဂျွန်ဝမ်နာမိတ်ကာဟာ သူ့အောင်မြင်မှု အဝန်းအဝိုင်းထဲမှာ လူတစ်သောင်းခုနစ်ထောင်ကို ထည့်ထားခဲ့တယ်။

ဒါဟာ... သူ့ဘာကြောင့် အလွယ်လေးနဲ့ သန်းပေါင်းများစွာ ကြွယ်ဝခဲ့တာလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းရဲ့ အဖြေပဲ။

ငွေရှာတယ်ဆိုတာ အောင်မြင်မှုကို ဝေစုခွဲယူတတ်ခြင်းပါပဲ။

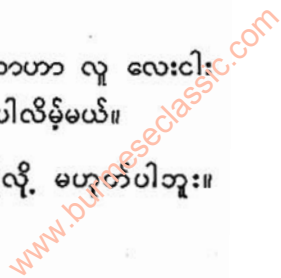
ဒီအချက်ကို ရာစုပေါင်းများစွာ လျစ်လျူရှုထားပြီးမှ လုပ်ငန်း အတော်များများက နားလည်စ ပြုခဲ့ကြတာပါ။

ဒါ့ကြောင့်လည်း... လူတစ်ယောက်ရဲ့ အောင်မြင်မှုကို သူ့အသုဘ ဘယ်လောက် စည်ကားသလဲဆိုတာနဲ့ ဆုံးဖြတ်တယ် လို့ပြောခဲ့ကြတာ မဟုတ်လား။

အဲဒီစကားမှာ အမှန်တရားတွေ အများကြီးပါပါတယ်။ အသုဘပို့ ပရိသတ် အနည်းအများ ပမာဏကို ကြည့်ရင် သူ့အသက်ရှင်တုန်းက ဘယ်လောက် လူချစ်လူခင်များတယ်၊ အကြင်နာ မေတ္တာထားခဲ့တယ်၊ လူ့လောကကို အကျိုးဆောင်ခဲ့တယ်ဆိုတာတွေ သိသာနိုင်ပါတယ်။ သေသူဟာ လူချစ်တဲ့ လူလား၊ လူချင်တဲ့လူလား သူ့ကိုယ်သူ မှန်ထောင် ပြခဲ့တာပဲ။

တစ်ခါတလေ သန်းကြွယ်သူဌေးကြီးရဲ့ မသာဟာ လူ လေးငါး ခြောက်ယောက်နဲ့သာ ဇာတ်သိမ်းသွားတာမျိုး တွေဖူးပါလိမ့်မယ်။

အဲဒီလူတွေဟာလည်း သူ့ကိုသံယောဇဉ်ရှိလို့ မဟုတ်ပါဘူး။ သူ့ကျွန်ခွဲတဲ့ငွေတွေမျက်နှာနဲ့ လိုက်ပို့ကြတာပါ။



သူ့လိုလူစားမျိုးဟာ အနေလည်းမလှ၊ အသေလည်းမလှတဲ့  
လူစားတွေလို့ ခေါ်ရမှာပဲ။

ဆင်းရဲတဲ့မသာ....

မျက်နှာငယ်တဲ့ မသာဆိုတာ အဲဒါမျိုးပေါ့။

သူတို့ဟာ လူ့တန်ဖိုး၊ ဘဝတန်ဖိုးနဲ့ ငွေတန်ဖိုးဆိုတာတွေကို တစ်ခုမှ  
အမှန်အကန် နားမလည်ခဲ့ကြတာ သေချာတယ်။ လူတွေကို တန်ဖိုးမထားခဲ့လို့  
လူတွေက သူ့ကို တန်ဖိုးမထားတာပေါ့။

ဒါဟာ တူသောအကျိုးပေးတယ်ဆိုတဲ့ တန်ပြန်နိယာမ လောက  
ဥပဒေပဲ။

ပတ်ဝန်းကျင်ကို စိမ်းကားခဲ့တဲ့လူမို့ ပတ်ဝန်းကျင်က ဒဏ်ခတ်  
တာလို့လည်း ဆိုနိုင်ပါတယ်။

ဒါကို ပြောင်းပြန်လှန်လိုက်ရင် အဖြေက ရိုးရိုးရှင်းရှင်းလေးပါ။

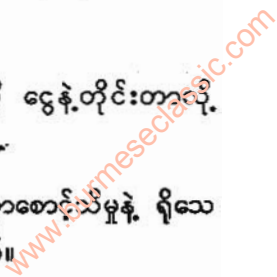
မြင့်မားတဲ့အောင်မြင်မှုဆိုတာ လူတွေကို သူ့ဘက်ပါအောင်  
ဘယ်လောက် ဆွဲအားရှိတယ်ဆိုတာနဲ့ အကဲဖြတ်ရပါတယ်။

သူဟာ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက် ဖြစ်လာပြီဆိုရင် သူ့နောက်က  
လူတွေ ယုံကြည်အားကိုးစွာနဲ့ လိုက်လာအောင် လှုံ့ဆော်နိုင်ရမယ်။

လစာရိက္ခာ ပေးရုံနဲ့ မလုံလောက်ဘူး။

လူတစ်ယောက်ရဲ့ စစ်မှန်တဲ့ စွမ်းအားကို ငွေနဲ့တိုင်းတာလို့  
မရပါဘူး။

ဒါကို သူ့ကျေးဇူးခံ ကျေးဇူးစားတွေရဲ့ သစ္စာစောင့်သိမှုနဲ့ ရှိသေ  
လေးစားမှုပါတဲ့ ထောက်ခံမှုတွေနဲ့ တိုင်းတာရပါတယ်။



ကြည်ဖြူစွာ တာဝန်သိခြင်းဆိုတာ အုပ်ချုပ်ရေးအပိုင်း၊ အရောင်းအဝယ်နဲ့ ကြော်ငြာရတဲ့ လုပ်ငန်းတွေနဲ့ အဓိက အကျိုးဝင်နေတယ်။

ကုန်ရောင်း ကုန်ဝယ်နဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း အလုပ်နှစ်ခုစလုံးမှာလည်း မရှိမဖြစ် အရေးပါပါတယ်။

လူတစ်ယောက်ကို ချုပ်ကိုင်လွှမ်းမိုးနိုင်ဖို့မှာ ပထမ သူ့ကို အပိုင်စည်းရုံးရမယ်။ ဟောက်လား၊ ငေါက်လား လုပ်လို့မရဘူး။ ဖိအားပေး အကျပ်ကိုင်လို့ မဖြစ်ဘူး။

သူ့ရဲ့ နှစ်သက်လိုလားမှုကို အရယူဖို့လိုတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့လုပ်ငန်းရည်မှန်းချက်တွေ (သို့မဟုတ်) ကုန်ပစ္စည်းတွေကို စိတ်ဝင်စားလာအောင် လုပ်ရမယ်။

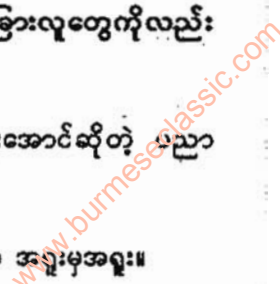
လုပ်ငန်းသုံး သံမဏိ စည်းကမ်းတွေထဲမှာ အဲဒီကြည်ဖြူစွာ တာဝန်သိခြင်းဟာ နံပါတ်တစ် ဦးစားပေးအဆင့်မှာ ရှိရမယ်။

ဒီအချက်အရ လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ပြဿနာတွေကို ပြေလည်နိုင်ဖို့ တခြားလူတွေရဲ့ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ပြဿနာတွေကို ကူညီဖြေရှင်းပေးရမှာပဲ ဖြစ်တယ်။

သူ့ကိုယ်တိုင် တိုးတက်ကြီးပွားသလို တခြားလူတွေကိုလည်း တိုးတက်ကြီးပွားအောင် လုပ်ပေးရမယ်။

ဒါဟာ အများအကျိုးဆောင် ကိုယ့်အကျိုးအောင်ဆိုတဲ့ ပညာဉာဏ်ကြီးမားသော လာဘ်မြင်မှုပါပဲ။

တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန် လောဘကြီးတဲ့လူဟာ အပျိုးမှအရူး။





သူက သူ့ကိုယ်သူ ဟန်လှပြီထင်နေသမျှ တကယ်တမ်းကျတော့ လုံးဝမဟုတ်ဘူး။ စင်စစ်... သူ့သေတွင်းသူ တူးနေတာသာဖြစ်ပါတယ်။ ဆုံးရှုံးမှု ချောက်ကမ်းပါးထိပ်ကို ရှေးရှုပြေးနေတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

လူတစ်ယောက်ကို လွမ်းမိုးချင်တယ်ဆိုရင် တစ်နည်းနည်းနဲ့ သူနဲ့ သံယောဇဉ် နောင်ဖွဲ့တတ်ရမယ်။

သံယောဇဉ်ကြီးဆိုတာ မမြင်ရပေမယ့် တော်ရုံတန်ရုံ မပြတ်နိုင် အောင် ခိုင်လှပါတယ်။ လူတိုင်းမှာ အညှာလေးတွေ ကိုယ်စီရှိပါတယ်။ ဒီအညှာလေးတွေကို သိမ်မွေ့စွာ ကိုင်တွယ်ဖို့ပဲ အရေးကြီးပါတယ်။

ပြီးတော့ ... နှစ်ဦးစလုံးနဲ့ ဆိုင်တဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုတွေ သုံးဖို့လို တယ်။

တချို့ကိစ္စတွေမှာ 'ငါ' လို့ပြောမယ့်အစား 'ငါတို့' လို့ပြောတာမျိုး ပေါ့။

ဒီနည်းနဲ့ ဝါသနာတူ၊ အကြံတူ၊ စိတ်ဝင်စားမှုတူတဲ့ လူတွေကို စုဖွဲ့နိုင်ပါတယ်။

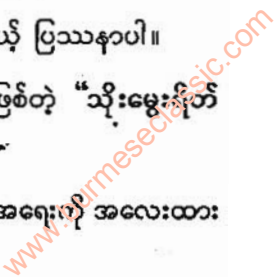
**အတ္တနဲ့ပရ မျှတပါစေ**

တစ်ယောက်ယောက်ဟာ သူပိုင်ရည်မှန်းချက်ကို မစွန့်ဘဲနဲ့ ခင်မင်မှုတွေရဖို့၊ အပေါင်းအသင်းဆန့်ဖို့ မလွယ်ပါဘူး။ ပေါင်းသင်း ဆက်ဆံရေးလောကမှာ အနစ်နာခံသင့်သလောက် ခံကြရပါတယ်။

ဒါဟာ မလွဲမရှောင်သာ ကြုံတွေ့ရင်ဆိုင်ရမယ့် ပြဿနာပါ။

ဒီလိုကိစ္စမျိုးမှာ အမေရိကန် စကားပုံတစ်ခုဖြစ်တဲ့ "သိုးမွေးရိတ် သလိုရိတ်" ဆိုတဲ့ ဥပမာရှိပါတယ်။

အဓိပ္ပာယ်က တစ်ဦးချင်းအရေးထက် အများအရေးကို အလေးထား ရမယ်လို့ ဆိုလိုတာပါ။



ညီညီနိုင်

တစ်ယောက်တည်းအကျိုးကို ငဲ့နေလို့ မဖြစ်ဘူး။ အများအကျိုး  
မျှော်ကိုးဆောင်ရွက်ရမယ့် သဘောပဲ။

ကျွန်တော်တို့ အင်္ဂလိပ်စကားပုံမှာ...

လိုလိုလားလား စိတ်အားထက်သန်တဲ့မြင်းဟာ အသေခံပြီး  
လုပ်တယ် ဆိုတာလည်းရှိပါတယ်။

သိပ်လိုက်လျောလွန်းရာ ကျသွားတာကို ဖော်ကျူးထားတဲ့ “အရူး  
တွေဟာ ဝမ်းပန်းတသာ သည်းခံတယ်” ဆိုတဲ့စကားလည်း ရှိသေးတယ်။

ပြောမယ်ဆိုရင် အများကြီးပဲ။

ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်နည်းက အဲဒါမျိုးတွေနဲ့ မဆိုင်ပါဘူး။

ကျွန်တော့်နည်းက အစွန်းမရောက်တဲ့ အတ္တနဲ့ပရ မျှတဲ့နည်းပါ။

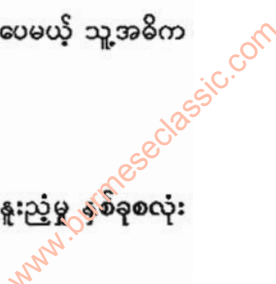
လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့အကျိုးမထိခိုက်စေသလို တစ်ဖက်သား  
အကျိုးကိုလည်း မနစ်နာစေရပါဘူး။

တခြားလူတွေက သူ့ကို တွန်းတွန်းတိုက်တိုက် လုပ်တဲ့အခါမှာ  
လည်း ပုံမပျက် ဟန်မပျက် ရှိနေပြီး ရော်ဘာဘောလုံး တစ်လုံးလို  
တွန်းကန်အား ကောင်းရမှာပါ။

သူဟာ လူတွေကြားမှာ ယှက်လှယ်ကျက်စားနေပေမယ့် သူ့အဓိက  
ရည်မှန်းချက်အတွက် ကြံကြံခံ ရပ်တည်ရပါလိမ့်မယ်။

ကျွန်တော့်နည်းက နက်နဲခက်ခဲပါတယ်။

စတီဗင် ပြောသလိုဆိုရင် ခံနိုင်ရည်ခွဲနဲ့ သိမ်မွေ့နူးညံ့မှု စွဲစေလုံး  
လိုအပ်ပါတယ်။



ပေးမှရမယ်

အလုပ်သမားတွေကို ကိုင်တွယ်ရာမှာ ကျွန်တော်တို့ လုပ်စေချင်တာကို သူတို့ လိုလိုချင်ချင် လုပ်လာအောင် သိမ်းသွင်းနိုင်ပြီဆိုရင် အမြင့်မားဆုံး အောင်မြင်မှုကို ရတာပါပဲ။

ရှေးအယူအဆဟောင်းကတော့ သူတို့ကို တရကြမ်းမောင်းတယ်၊ အမိန့်တွေပေးတယ်။

အယူအဆသစ်အရ သူတို့ကို ဦးဆောင်ပြီး အလုပ်ပြီးဖို့နဲ့ အလုပ်ကို စိတ်ဝင်တစားရှိဖို့ ကိုယ့်အလုပ်လို သဘောထားဖို့ ဖန်တီးတယ်။

သူတို့ရဲ့ လိုအပ်ချက်တွေကို ဖြည့်ဆည်းတယ်။

သူတို့ရဲ့ စိတ်ဓာတ် ခွန်အားကို မြှင့်တင်တယ်။

သူတို့ရဲ့ ခံစားချက်တွေကို နားလည်ပေးတယ်။

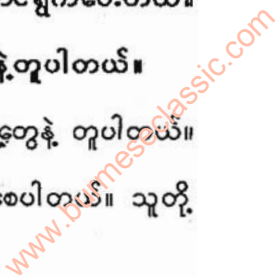
ဒါဟာ အခု ကျွန်တော်တို့ ကျွမ်းကျင်အောင်မြင်အောင် ကြိုးစားနေတဲ့ အချက်ပါပဲ။

လိမ္မာပါးနပ်တဲ့ အလုပ်ရှင်ဟာ သူ့လူတွေကိုလူရာသွင်းတယ်။ ပွဲထုတ်တယ်။ အဘက်ဘက်က ကြီးမြင့်အောင် ဆောင်ရွက်ပေးတယ်။

သူဟာ ပန်းဥယျာဉ်ပေါ်မှာ ထွက်တဲ့ 'နေ' နဲ့တူပါတယ်။

အရည်အချင်းရှိတဲ့ အလုပ်ရှင်ကတော့ ဆီးနှင်းတွေနဲ့ တူပါတယ်။

အဲဒီလူက သူ့တပည့်တပန်းတွေကို ရင့်မှည့်စေပါတယ်။ သူတို့ အစွမ်းရှိသလောက် ပွင့်ထွန်းစေပါတယ်။



အစစား ဝန်ထမ်းတွေဟာ သူတို့ကိုယ်ထဲမှာ ၎င်းပျိုင်းနေတဲ့ စွမ်းပကားတွေရှိမှန်းကို သူ့ဆရာက နည်းမှန်လမ်းမှန်နဲ့ ကိုင်တွယ်ပြီး မြေတောင်မြောက် မပေးသမျှ မသိကြရှာပါဘူး။

လူတွေကို ကျွမ်းကျင်လိမ္မာစွာ ကိုင်တွယ်တတ်သူတွေဟာ လူတွေရဲ့ စိတ်နေသဘောထားကို အလေးအနက် စိတ်ဝင်စားကြောင်း အားတက်သရော ပြတတ်ကြပါတယ်။

အဲဒါဟာ နည်းပရိယာယ်သုံးတာနဲ့ မက်လုံးပေးတာတွေလိုပဲ အင်မတန် ကောင်းမွန်ပြီး ယဉ်ကျေးပျူငှာမှု ပိုရှိတယ်ဆိုရမယ်။

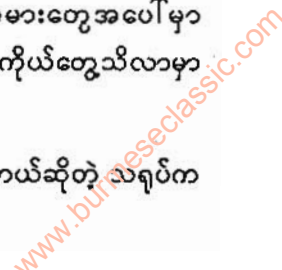
လူတိုင်းဟာ လေးလေးစားစား နားထောင်တတ်တဲ့ သူတွေကို ချစ်ခင်နှစ်သက်လေ့ ရှိကြတယ်။

ဒါကို သက်သေပြဖို့ ခက်ပေမဲ့ မှန်တယ်ဆိုတာတွေ ရဲ့ကြီး ပြောပုံပါတယ်။

အမှန်ကလည်း စကားများပြီး အပြောသန်တာထက် ငြိမ်ငြိမ်လေး နားထောင်တတ်တာဟာ လူတစ်ယောက်ကို ပိုအကျိုးများစေတာပါ။ ဒီလိုနဲ့ တခြားလူတွေရဲ့ စိတ်ကောင်းစေတနာကောင်းတွေကို အရယူနိုင်သလို ခင်ဗျားနဲ့ သူတို့ ပိုပြီးရင်းနှီးလာပါလိမ့်မယ်။

ဒီနည်းဟာ အလုပ်ရှင်တိုင်းက အလုပ်သမားတွေအပေါ်မှာ ကျင့်သုံးရမယ့် ကျင့်စဉ်ပါပဲ။ လက်တွေ့ကျင့်ကြည့်မှ ကိုယ်တွေ့သိလာမှာ လည်းဖြစ်ပါတယ်။

ဒါနဲ့အမျှ တစ်ဦးကိုတစ်ဦး မှီခို အားထားနေရတယ်ဆိုတဲ့ သရုပ်က အထင်အရှား ပေါ်လွင်လာရပါတယ်။



လူသာလျှင် ထာဝစဉ်

ဟင်နရီဖို့ဒ်က ပြောဖူးတယ်လေ။

“လူတိုင်းဟာ လိုလိုလားလား ဆန္ဒရှိမယ်ဆိုရင် သူလုပ်နိုင်တာထက် နှစ်ဆပိုပြီး လုပ်နိုင်စွမ်း ရှိပါတယ်” ဆိုပဲ။

ဂျာနယ်ဟီးယတ်ကတော့ လူသမိုင်းမှာ ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းမှာ စာတစ်ပိုဒ်ကို ရေးထည့်ခဲ့တယ်။

“လူရဲ့ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု” တဲ့။

“လူတွေဟာ ကျဆုံးသွားမယ့် မျိုးနွယ်စု မဟုတ်ဘူး” တဲ့။

“လူရဲ့ကျဆုံးခန်းဆိုတာ အရှေ့တိုင်းရဲ့ ဒဏ္ဍာရီပုံပြင်တွေထဲမှာ သာဖြစ်တယ်” တဲ့။ ဟုတ်တယ်။ လူဆိုတာ အစဉ်တစိုက်တိုးတက်နေတဲ့ အမျိုးပါ။

သတ္တလောက တစ်ခုလုံးမှာ အဆင့်မြင့်ဆုံး သတ္တဝါလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ သူမတူအောင် ထက်မြက်တဲ့ အသိဉာဏ်နဲ့ ကြံရည်ဖန်ရည်၊ ဉာဏ်ရည်တွေ ပြည့်ဝနေတယ်။

ဒါကြောင့်လည်း တိရစ္ဆာန်ဘဝနဲ့ ရက်စက်ရိုင်းစိုင်းခြင်း၊ မသိ နားမလည်ခြင်းဆိုတဲ့ အခြေအနေက အဆင့်ဆင့် တိုးတက်အောင် ကြံဆောင် လာနိုင်ခဲ့ကြတယ်။

ဒါနဲ့အမျှ ကျွန်တော့်ရဲ့ လူမှုဆက်ဆံရေး အတုတ်ပညာဟာလည်း လူတွေကို တိုးတက်ထွန်းကားစေဖို့သာ ဖြစ်ပြီး သူတို့ကို ထိပါးနှစ်နာစေမှာ မဟုတ်ပါဘူး။



ကြီးကျယ်မှုနဲ့ ခိုင်မာတဲ့အနာဂတ် လုပ်ငန်းခွင်တွေဟာ ကျောင်း  
တစ်ကျောင်း၊ အပျော်တမ်းကလပ်တစ်ခုနဲ့ တော်တော်များများ ပုံစံတူ  
လာကြမယ်ဆိုတာ မေးစရာတောင် မလိုဘူးထင်ပါတယ်။

အဲဒီ လုပ်ငန်းကြီးတွေမှာ ဝင်လုပ်တဲ့ လူတွေဟာလည်း ကျောင်းသားတွေ၊  
ကလပ်အသင်းဝင်တွေလို ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။

သူတို့အချင်းချင်းလည်း တူညီတဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေနဲ့ တက်ညီလက်ညီ  
သင်ကြားလုပ်ကိုင်ရင်း ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်မှု ပိုလာပါလိမ့်မယ်။

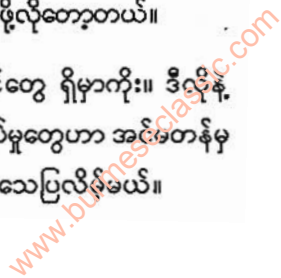
သူတို့ အုပ်စုကို လုပ်ခတွေ၊ လစာတွေနဲ့ နှောင်ဖွဲ့ထားတာ မဟုတ်ဘဲ  
အကျိုးအမြတ်တွေနဲ့ စုစည်းထားတာ ဖြစ်ပါတယ်။

ရာထူးတက်ဖို့ အခွင့်အလမ်းဟာလည်း အမြဲတမ်း ပွင့်နေမယ်။  
တက်လမ်းပိတ်နေလို့ တစ်နေရာမှာ စောက်ချပြီး ဆွေးနေတာမျိုး မရှိဘူး။

အဲဒီအချိန်မှာ ဓနရှင်ဝါဒနဲ့ လက်ဝါးကြီးအုပ် အရင်းရှင်စနစ်ဟာ  
ခေါင်းမပြုနိုင်တော့သလို ပစ္စည်းမဲ့ ကျေးကျွန်လူတန်းစားလည်း ပ၊ပျောက်  
သွားမယ်။

ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ဟာ သူ့ကိုယ်တိုင်နဲ့ သူ့လုပ်ငန်းကြီး  
အဘက်ဘက်က အရည်အသွေး တိုးမြှင့်ဖို့သာ ကြိုးစားဖို့လိုတော့တယ်။

သူကြိုးစားရင် ကြိုးစားသလောက် ခံစားခွင့်တွေ ရှိမှာကိုး။ ဒီလိုနဲ့  
ဟိုတုန်းက ကြီးနီစနစ်၊ ဗျူရိုကရက်ပုံစံ၊ ကျွန်ပြုအုပ်ချုပ်မှုတွေဟာ အင်မတန်မှ  
မိုက်မဲပြီး ဆင်ခြင်ဉာဏ် ကင်းတယ်ဆိုတာကို သက်သေပြလိမ့်မယ်။



အတိတ်ရိုင်းနဲ့ ပစ္စုပ္ပန်အလှ

လွန်ခဲ့တဲ့ အနှစ်သုံးရာလောက်က အလုပ်သမားတစ်ယောက်ဟာ သူ့အလုပ်ရှင်ရဲ့ သတ်ပစ်တာတောင်ခံရတတ်ပါရဲ့။

သူ့ခမျာ... ဒီကနေ့ခေတ်က သိုးတစ်ကောင်လောက်တောင် တန်ဖိုးမရှိဘူး။ ခွေးတစ်ကောင်လောက်တောင် မျက်နှာသာပေး မခံရဘူး။ လူတန်ဖိုး၊ လူသိက္ခာဆိုတာတွေလည်း ဖိနှိပ်ချုပ်ချယ်မှု၊ ညှဉ်းပန်း နှိပ်စက်မှု ဆိုတဲ့ ကြာပွတ်သံ၊ သံခြေကျင်းသံတွေ အောက်မှာ ပျောက်ကွယ်ခဲ့ရတယ်။

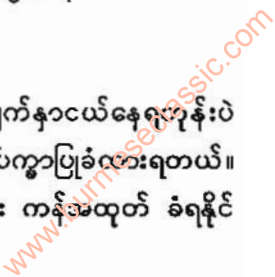
ငွေဝယ်ကျွန်စနစ်ကို ဖျက်သိမ်းလိုက်တဲ့တိုင်အောင်လည်း အလုပ်သမား တစ်ယောက်ဟာ သက်မဲ့ တူတစ်လက်လို ကိုယ့်ကိုကိုယ် ရောင်းစား ခံရပြန်တယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် မတန်တဆမဆိုစလောက် လုပ်ခလေးနဲ့ ခေါင်းပုံဖြတ် ကုပ်သွေးစုပ်ခံရတဲ့ခေတ်ကို ရောက်ခဲ့တယ်။

အဲဒီခေတ်မှာ အလုပ်သမား အခွင့်အရေးဆိုတာကို လူကြား ကောင်းအောင် အော်ကြီးဟစ်ကျယ်နဲ့ ပြောပြီး စက်ရုပ်တစ်ရုပ်လို အသုံးချ၊ မဝရေစာကျွေးရာက ခေါင်းဆောင်ကြီးတွေ အရင်းရှင်ကြီးတွေသာ အဆီယစ် ဆူဖြိုးလာကြတယ်။

လူတန်းစားကွာဟမှုဟာ ကောင်းကင်နဲ့ အပီစီလို အကွာကြီးကွာပြီး အလုပ်သမားတွေ ဘဝကလည်း ဓွဲပြာကျမြဲ ဆင်းရဲတွင်း နက်ဆဲပါပဲ။

ဒီနေ့ကော ဘာထူးသေးလို့လဲ။

အခြေခံလူတန်းစား နှင်းပြားအဖြစ်နဲ့ မျက်နှာငယ်နေရသူနန်းပဲ မဟုတ်လား။ သူ့အလုပ်လောက် မခံစားရဘဲ ဥပေက္ခာပြုခံလားရတယ်။ လုပ်သက် အနှစ်သုံးဆယ်ပြည့်တာနဲ့ သွားရော့ဆိုပြီး ကန်အထုတ် ခံရနိုင် တယ်။



သူ့ကို လူသားကုန်လုပ် ကိရိယာတစ်ခု အဖြစ်သာ သဘောထား  
တယ်။

ဒါဟာ ဒီကနေ့ လုပ်ခစား အလုပ်သမားတွေရဲ့ ပကတိသရုပ်နဲ့  
သူတို့ကို ကိုင်တွယ်နေကျ နည်းနိဿယပဲ ဖြစ်တယ်။

ကျွန်တော့်နည်းသစ်အရ အောင်မြင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းခွင်တွေမှာ  
သူတို့ကို ကိရိယာတစ်ခုထက် လူတွေအဖြစ် ဆက်ဆံတယ်။ လူလို့မြင်တယ်။  
လူလို့ တန်ဖိုးထားတယ်။

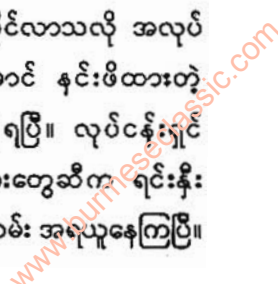
အလုပ်သမားဘဝ ရှင်သန်ရပ်တည်ရေးကို လျစ်လျူရှုတာဟာ  
ဧရာမအမှားကြီးဆိုတာတွေ သိခဲ့ကြတယ်။

သူတို့ကို မြက်တစ်ပင်လောက်တောင် အရေးမစိုက်တာဟာ  
လုပ်ငန်းတိုးတက်မှုကို ဆုတ်ယုတ်နှစ်နာစေတယ်။

အလုပ်သမားတစ်ယောက်ကို မျက်ကွယ်ပြုတာဟာ လူ့အဖွဲ့  
အစည်းရဲ့ ပျော့ညံ့ချက်တစ်ခုအဖြစ် နားလည်ခဲ့ကြတယ်။

ခုတော့... ဂရိတ်ဗြိတိန်က ပြည်သူ့အားလုံးဟာ အခြေခံ ဥပဒေအောက်မှာ  
တန်းတူရည်တူ တစ်သားတည်း ဖြစ်နေကြပါပြီ။

လွတ်လပ်စွာ ဆန္ဒထုတ်ဖော်ခွင့်တွေ ရရှိပိုင်ဆိုင်လာသလို အလုပ်  
သမားတွေကို ကံကြွေးချစနစ်နဲ့ နာလန်မထူနိုင်အောင် နင်းဖိထားတဲ့  
နည်းလမ်းဟာ ခေတ်မစားတော့ဘဲ ကျရှုံးချိန်တန်ခဲ့ရပြီ။ လုပ်ငန်းရှင်  
အများစုရဲ့ စက်ရုံ၊ အလုပ်ရုံတွေမှာ သူ့အလုပ်သမားတွေဆီက ရင်းနှီး  
ခင်မင်မှုနဲ့ စိတ်ကောင်း စေတနာကောင်းတွေကို မလွတ်တမ်း အရယူနေကြပြီ။





### ချော့ပါ ခြောက်ပါ နားလည်မှုယူပါ

အလုပ်သမားဆိုတာ အကြမ်းပတမ်းကိုင်မှုကို အတိုင်းအတာ တစ်ခုအထိသာ သည်းခံနိုင်ကြမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

သူတို့ကို ပစ်စလက်ခတ် မျက်ကွယ်ပြုထားတဲ့တိုင်အောင်သူတို့ လုပ်နိုင်သမျှတော့ ဆက်လုပ်ပေးနေကြဦးမှာပါပဲ။

ဒါပေမဲ့ သူတို့ကို ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ တစ်စွန်းတစ်စလေး အရေးပေး လိုက်တာနဲ့ အားတက်လာတတ်ကြပါတယ်။

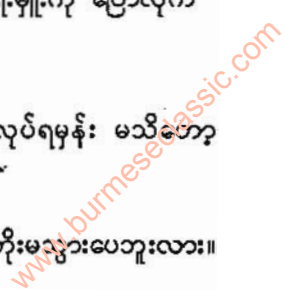
သူတို့ကို လုပ်ငန်းခွင်တစ်ခုလုံးရဲ့ မိသားစုအဖြစ် သတ်မှတ်ပြီး ရင်းနှီးကြင်နာမှုတွေ ပေးလိုက်မယ်ဆိုရင်တော့ ဘာပြောစရာ လိုတော့မလဲ။ မျက်လှည့်ပြလိုက်သလို ဟာခနဲ၊ ဟင်ခနဲ ဖြစ်သွားအောင်ကို အစွမ်းပြကြတော့ တာကလား။

ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်ကြီးတစ်ယောက်က သူ့အတွင်းရေးမှူးမကလေးကို “မစ္စဘရောင်းရေ-မင်းဟာတော့ ငါ့ရဲ့အားထားလောက်တဲ့ လက်ရုံးကြီး တစ်ဆူပါပဲကွာ” လို့ ပြောလိုက်တယ် ဆိုပါစို့။ ဒီစကားတစ်ခွန်းက မစ္စဘရောင်းကို တစ်မှုထူးခြား ပြောင်းလဲသွားအောင် မလုပ်နိုင်ပေဘူးလား။

စက်ရုံမန်နေဂျာတစ်ယောက်ဟာ ကြီးကြပ်ရေးမှူးကို ပြောလိုက် မယ်-

“ဈန်ရာ ... မင်းမရှိရင်တော့ ငါဘာဆက်လုပ်ရမှန်း မသိတော့ ပါဘူး။”

အဲဒီစကားကရော ဈန်ကို ပီတိအင်အားတွေ တိုးမသွားပေဘူးလား။



အဓိကအားဖြင့် ခုဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ အလုပ်သမားတွေ အပေါ်မှာ မှန်မှန်ကန်ကန် မျှမျှတတ ဆက်ဆံနေကြပါပြီ။

သူတို့ကို လုပ်ခလစာနဲ့ ပတ်သက်လို့ ကလိမ်ကကျစ် ကျတာတွေ နည်းသွားတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ အနှစ်(၅၀)ကလို ဆိုင်တွေမှာ အနိင့်အထက် အတင်းအကျပ် ခိုင်းတာမျိုးတွေ မရှိတော့ဘူး။

နေ့စား အလုပ်သမားတစ်ယောက်အနေနဲ့တော့ လုပ်အားခ ထိုက်ထိုက်တန်တန် ရတယ်။

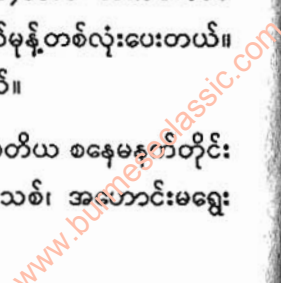
ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းခွင် တော်တော်များများမှာ နေ့စားတွေဟာ လူချင်းတူတူ သူချင်းမျှမျှ အခွင်အရေး တန်းတူဆက်ဆံတာ မခံကြရသေးဘူး။

ကိုယ်ချင်းစာခံရမှု၊ လေးစားခံရမှု၊ မျက်နှာသာပေးခံရမှုတွေ အင်မတန်နည်းပါးပြီး၊ လိုတုန်းခေါ်သုံး၊ မလိုရင်မျက်နှာတောင် လှည့်ကြည့် မခံရတဲ့ အဖြစ်မျိုးနဲ့ နေ့စားအလုပ်သမားတွေဟာ အကြီးအကျယ် လူတန်းစား ခွဲခြားခြင်း ခံနေရဆဲပါ။

အလုပ်သမားတွေအပေါ် ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ဂရုစိုက်မှုပေးဖို့ အသေးအဖွဲ့ လေးတွေ တစ်ပုံကြီး ရှိပါတယ်။

ကျွန်တော်ဆိုရင် ကျွန်တော့်ရုံးမှာ ဝန်ထမ်းမိန်းကလေးတွေတိုင်းကို သူတို့မွေးနေ့ ဘယ်နေ့ဆိုတာ သိခွင့်ကြုံရင် (၁၀)ပေါင် လက်ဆောင် ပေးလေ့ရှိပါတယ်။ လက်ဖက်ရည်နဲ့သောက်ဖို့ ကိတ်မုန့်တစ်လုံးပေးတယ်။ နေ့စဉ် နေ့လည်စာ စားဖို့အတွက် (၁)ပေါင်ပေးတယ်။

စနေနေ့တိုင်း (၁၂)နာရီ အိမ်ပြန်၊ လစဉ် တတိယ စနေမနက်တိုင်း အားလပ်ရက် သတ်မှတ်တယ်။ ဝန်ထမ်းမှန်ရင် အသစ်၊ အဟောင်းမရွေး ဒီအခွင့်အရေးပေးတယ်။



ဒီတော့... အားလုံးဟာ ညီအစ်ကို မောင်နှမတွေလိုပဲ ရင်းရင်းနှီးနှီး ချစ်ချစ်ခင်ခင် ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင် ဖြစ်နေကြတယ်။ လုပ်စရာရှိလုပ်၊ သွားစရာရှိ သွား၊ စားစရာရှိစား၊ သက်သောင့်သက်သာ ချောင်ချောင်ချီချီနဲ့ ရွှင်လန်းအားတက်နေကြတယ်။ အလုပ်နဲ့ပတ်သက်လို့ ခိုတယ်၊ ကပ်တယ်ဆိုတာ မရှိဘူး။ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် မနာလိုရကောင်းမှန်းတောင် မသိတော့ဘူး။

နှင်းတွေ သိပ်သည်းနေတယ်။ မုန်တိုင်းတွေ ထန်နေတယ်ဆိုတဲ့ ရာသီဥတုဆိုဝါးတဲ့ နေ့မျိုးတွေမှာ နာရီဝက် တစ်နာရီကြိုပြီး အလုပ်က လွတ်ပေးလိုက်တယ်။

တကယ်တော့ ဒါတွေဟာ သာမန်အသေးအဖွဲ့လေးတွေပါ။ ကျွန်တော့်နည်း ကျွန်တော့်ဟန် ကျွန်တော့်စေတနာ အလျောက် 'ကောင်းအောင်' လုပ်ပေးခဲ့တာပါ။

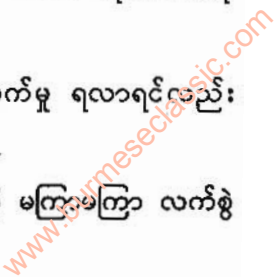
အဲဒီစေတနာရဲ့ အကျိုးဆက် 'နားလည်မှု' ဆိုတာကတော့ကြီးမား လွန်းလှပါတယ်။ ရောင်ပြန်အားက ပိုလင်းလက်တဲ့ သဘောပါပဲ။

ဦးနှောက်ဉာဏ်ကောင်းပြီး အုပ်ချုပ်မှုပညာကျွမ်းတဲ့ အလုပ်ရှင် တစ်ယောက်ဟာ သူ့အလုပ်သမားတွေကို ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေး အနုနည်းလေးနဲ့ ပညာပေး သိမ်းသွင်းနိုင်ပါတယ်။

သူဟာ အလုပ်သမားတွေကို အတွေးအခေါ် ရင့်သန်စေတယ်။ အရည်အသွေး ထက်မြက်အောင် ပြုစုပျိုးထောင်တယ်။ လိုအပ်သလို အကြံဉာဏ်တွေ ပေးတယ်။

သူတို့ရဲ့ လုပ်ငန်းခွင် အောင်မြင်တိုးတက်မှု ရလာရင်လည်း ဆုပေးတယ်။

ဖရက်ဒရစ် ဒဗလျူတေလာဟာ ဒီနည်းကို မကြာမကြာ လက်စွဲ သုံးလေ့ရှိတယ်။



အလုပ်အောင်မြင်မှုရတဲ့ လူမှန်ရင် သူကအကျိုးခံစားခွင့် တစ်ခုခု မရတဲ့ လူရယ်လို့ မရှိစေရဘူး။

‘တေလာစနစ်’ ဆိုတာ သူကိုယ်တိုင်က မှည့်ခေါ်ပေးခဲ့တာ မဟုတ်ပါဘူး။

သူသေပြီးတဲ့ နောက်ပိုင်းကျမှ တခြားလူတွေက ဂုဏ်ပြုတီထွင်ခဲ့ကြတာပါ။

သူဟာ သူ့အလုပ်သမားတစ်ယောက်စီကို စကားတစ်ခွန်း အမြဲတမ်း မှာတတ်ပါတယ်။

“မင်းသိပါတယ်နော်၊ မင်းလုပ်နေတဲ့ အလုပ်ဟာ သိပ်အရေးကြီးတယ်ဆိုတာ ... ”

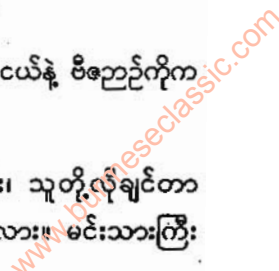
ပြီးတော့ သူဟာ ‘ငါတို့’ လို့သာ မပြတ်သုံးတယ်။ ‘ငါ’ လို့ ဘယ်တော့မှ မသုံးဘူး။ သူဟာ သူ့လူတွေ အားလုံးကို သူ့အောင်မြင်မှုထဲမှာ မခွဲမခြား တစ်သားတည်း စုစည်း ပွေ့ဖက်ထားခဲ့တယ်။

တစ်ခါတလေ သူ့ကိုယ်သူသာ အပြစ်တင် မာန်မဲမယ်။ ဒါပေမဲ့... တစ်ဖက်သားကို ချီးမွမ်းဖို့တော့ ဘယ်တော့မှ နှုတ်လေးနေမှာ မဟုတ်ဘူး။

အလုပ်သမား အားလုံးလိုလို သူတို့ကို သိမ်သိမ်မွေ့မွေ့ ကောင်းကောင်း မွန်မွန် ကိုင်တွယ်ဆက်ဆံရင် စေတနာထားတတ်ပါတယ်။

လူတန်းစားခွဲခြားရေး ဝါဒမှိုင်းမိနေတဲ့ လူအနည်းငယ်နဲ့ ဗီဇဉာဏ်ကိုက ဆိုးတဲ့လူတစ်ယောက်တစ်လေတော့ ရှိတာပေါ့လေ။

အဲဒီလူစားမျိုးကတော့ တစ်ဖက်စွန်းရောက်ပြီး၊ သူတို့လိုချင်တာ မရရင် တစ်ဖွဲ့လုံး ပျက်စီးကြောင်း ကြံတတ်ကြတာကလား။ မင်းသားကြီး



မလုပ်ရလို့ ပတ်မကြီးမီးရှိ၊ မစားရတဲ့အမဲ သဲနဲ့ပက် ဆိုတာမျိုးတွေလည်း လုပ်တတ်ကြရဲ့။

သူတို့ဟာ လူတစ်ယောက် ဗိုက်ထဲက မှန်ကွဲစတွေနဲ့တူတယ်။ အန္တရာယ်ရှိတဲ့ စုန်းပြူးတွေ ဆိုပါတော့။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သူတို့ဟာ တစ်နေ့ ကျရှုံးရမှာပဲ။

ဘယ်လုပ်ငန်းခွင်မှာမှ မြေပွေးကို ခါးပိုက်ပိုက်ထားမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

လူတစ်ယောက်အောင်မြင်မှုမှာ ဘယ်လောက်အစွမ်းထက်တယ်၊ ပင်ကိုယ်အရည်အချင်း ဘယ်လောက်ရှိတယ် ဆိုတာတွေထက် သူ့ကို ဘယ်သူတွေက ဝိုင်းဝန်းပံ့ပိုး ပေးကြတယ်ဆိုတဲ့အပေါ် မူတည်ပါတယ်။

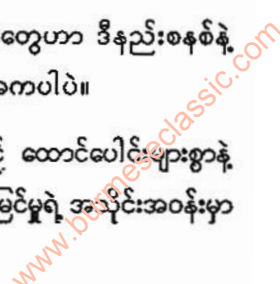
အဲဒါလူတော်တွေ မေ့မေ့လျော့လျော့ ထားမိတဲ့အချက်ပဲ။

သူဟာ သူ့အကြံအစည်တွေကို လက်တွေ့ ဖော်ဆောင်နိုင်ရေးအတွက် ခုတင်ပြတဲ့ နည်းစနစ်ကို လေ့လာပြီး စမ်းကြည့်သင့်ပါတယ်။

### စံပြုခေါင်းဆောင်များ

ကက်ဘူရီ ညီအစ်ကိုများနဲ့ သူတို့ရဲ့သားတွေဟာ ဒီနည်းစနစ်နဲ့ စပ်လျဉ်းပြီး ကျွန်တော်တို့အတွက် ထင်ရှားတဲ့ သာဓကပါပဲ။

စက်ရုံလုပ်သား ကိုးထောင်ကျော်၊ လက်ခွဲခွဲနှင့် ထောင်ပေါင်းများစွာနဲ့ သန်းပေါင်းချီနေတဲ့ စားသုံးသူတွေဟာ ကက်ဘူရီအောင်မြင်မှုရဲ့ အသိုင်းအဝန်းမှာ ပါဝင်နေတယ် ဆိုရပါမယ်။



သူတို့မှာ ကောက်ကျစ်လိမ်ညာမှု ကင်းတယ်။ ပရိယာယ်တွေ မသုံးဘူး။

အလုပ်သမားတွေကို မျက်နှာလွှဲခဲပစ် လုပ်မထားဘူး။ ဒါဟာပဲ လူတွေကို မှန်မှန်ကန်ကန် ကိုင်တွယ်ခြင်းရဲ့ အရိုးစင်းဆုံးပုံစံဖြစ်နေတယ်။ အထူးသဖြင့် အလုပ်သမားတွေနဲ့ အများပြည်သူကို ဘယ်လိုထိတွေ့ ဆက်ဆံရမလဲဆိုတာ သူတို့နားလည်ခဲ့တယ်။

ဒီလိုပါပဲ။ အေဗယ်ရီ လုပ်ငန်းစုကြီး ဟာလည်း နမူနာ ယူလောက် ပါတယ်။ ရှိသမျှ မန်နေဂျာတွေနဲ့ အလုပ်သမားမှန်သမျှဟာ အေဗယ်ရီ အဖွဲ့သားတွေချည်းပါပဲ။

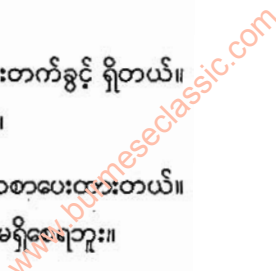
အေဗယ်ရီ လုပ်ငန်းစုကြီးဟာ နှစ်ပေါင်းရာထောင် ချီခဲ့ရသူက နာမည်ကျော် ဘောလ်တွန်နဲ့ ဝတ်ကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ အောင်မြင်မှုနဲ့ သမိုင်းတွင်အောင် ပူးပေါင်းလိုက်ရတာကိုလည်း ဂုဏ်ယူမဆုံး ဖြစ်ခဲ့ရတယ်။

ကမ္ဘာ့အနံ့နဲ့ လုပ်ငန်းခွင်အသီးသီးမှာ ရှိနေကြတဲ့ အေဗယ်ရီ အဖွဲ့သားတွေအားလုံး တစ်စုတစ်စည်းတည်းနဲ့ အေဗယ်ရီ အောင်မြင်မှု သရဖူကြီးကို အတူဆွတ်ခူးလိုက်နိုင်ကြတယ်။

အမေရိကားက စတင်းဒတ်ရေနံကုမ္ပဏီကြီး ဆိုရင်လည်း အလား တူပဲပေါ့။

အဲဒီကုမ္ပဏီကြီးမှာ ဘယ်အလုပ်သမားမဆို ရာထူးတက်ခွင့် ရှိတယ်။ တစ်ယောက်မှ မထိမဲ့မြင် စွန့်ပစ်ခံထားရတာမျိုး မရှိဘူး။

(၆၅) နှစ်ပြည့်တိုင်း ခံစားခွင့်အပြည့်နဲ့ အငြိမ်းစား လစာပေးထားတယ်။ စတင်းဒတ်ရေနံကုမ္ပဏီ လုပ်သားမှန်ရင် ငမ္မဲတစ်ယောက်မှ မရှိလေဘူး။



လုပ်ငန်းခွင်မှာ လုပ်နေတဲ့ လူတိုင်း အစုရှယ်ယာဝင် တစ်ယောက်လို ခံစားရတယ်။

စုပေါင်းလုပ်ဆောင်မှုရဲ့ အနှစ်သာရနဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ခိုင်မာတဲ့ အဓိဋ္ဌာန် ပေါ်လွင်နေတယ်။

ဒါဟာ လူတွေကို လှပစွာ ကိုင်တွယ်နည်းကို အခြေခံတာကြောင့်လို့ပဲ ပြောရမှာပါ။

ဟင်နရီဖို့ ဟာလည်း သူ့အလုပ်သမားတွေနဲ့ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်မှုကို အမြဲဦးစားပေးပါတယ်။

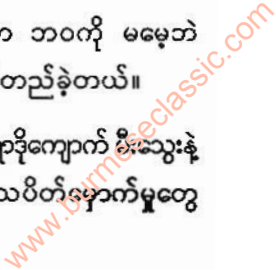
မကြာခဏဆိုသလို သူ့စက်ရုံတွေကို အလည်သွားပြီး တာဝန်ရှိ စက်ဆရာ (ဒါမှမဟုတ်) အောက်ခြေအလုပ်သမား တစ်ယောက်ယောက်နဲ့ ထွေရာလေးပါး စကားပြောတတ်တယ်။

အလုပ်သမားတွေထဲက သူ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်ဟောင်းတွေကို သူ့ကားပေါ် တင်ခေါ်သွားတတ်တယ်။

ဘယ်သူမဆို အလုပ်အကြောင်း သူ့ကို အကြံပေးလို့ ရတယ်။ ဖို့ဟာ လူတွေကို မစိမ်းကားတတ်သလို ဟန်ဆောင် လှည့်စားတာလည်း ဝါသနာ မပါခဲ့ဘူး။

သူဟာ မက်ကင်းနစ်တစ်ယောက် ဖြစ်ခဲ့စဉ်က ဘဝကို မမေ့ဘဲ ဘဝဟောင်းက လူရိုးလူကောင်းအဖြစ်ပဲ ဆက်လက်ရပ်တည်ခဲ့တယ်။

ပျန်ဒီရော့ကက်ဖဲလား (ဂျူနီယာ) ဟာ ကော်လိုရာဒိုကျောက် မီးသွေးနဲ့ သံကုမ္ပဏီကြီးကို တာဝန်ခံ ထိန်းသိမ်းရတဲ့အချိန်မှာ သပိတ်မှောက်မှုတွေ ဆက်တိုက် မှောက်နေတာနဲ့ ကြုံရတယ်။



သူဟာ ဘယ်အလုပ်သမားမဆို မကျေနပ်တာရှိရင် သူ့ရုံးခန်းထဲ  
ဝင်ပြီး သူ့နဲ့ဆွေးနွေးနိုင်တယ်လို့ ဥပဒေသစ်တစ်ရပ် ထုတ်ပြန်လိုက်တယ်။

သူဟာ သူ့နဲ့ အလုပ်သမားတွေကြားမှာ ခြားထားတဲ့ ငွေတံတိုင်း၊  
ဂုဏ်တံတိုင်း အဆင့်အတန်းဆိုတဲ့ သံကန့်လန့်ကာကြီးတွေကို ရိုက်ချိုး  
ဖယ်ရှင်းပစ်လိုက်ခြင်းပဲ ဖြစ်တယ်။

သူ့ဥပဒေက သပိတ်တိုက်ပွဲတွေကို နိဗ္ဗိတံ သွားစေတယ်။

ခေါင်းဆောင်တချို့က သူ့ကို ဝင်တွေ့တယ်။ ဒါပေမယ့် တံခါးဖွင့်ဝါဒက  
သူတို့ကို ကျေနပ်နှစ်သိမ့်မှု ပေးလိုက်တယ်။

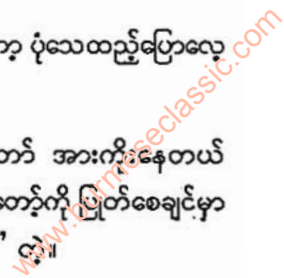
နေ့သက်လယ်ဖလီ၊ ဟာလည်း ဒီနည်းမျိုးပဲ သုံးခဲ့တာပေါ့။ သူက  
သူ့အလုပ်သမားတွေကို ပြောတယ်။ မကျေနပ်လည်ဖြစ်လို့ သူ့ကိုတွေ့ဆုံ  
ဆွေးနွေးချင်သူ ဘယ်သူမဆို သူ့ဆီပို့စကတ်လေးတစ်ခု ပို့ပေးနိုင်တယ်တဲ့။

တစ်နှစ်တည်းမှာမှ ပို့စကတ် တစ်ဒါဇင်လောက်သာ သူ့လက်ထဲ  
ရောက်လာတယ်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သူ့နည်းဥပဒေကိုလည်း အလုပ်သမားတွေ  
နှစ်ခြိုက်ခဲ့တာ ထင်ရှားတယ်။

သမ္မတကြီး မက်ကင်လေးရဲ့ နိုင်ငံရေး အောင်မြင်မှု လျှို့ဝှက်ချက် ကတော့  
သူ့ပါတီထဲက သူ့နဲ့ မျက်နှာချင်းဆိုင် တွေ့လိုသူမှန်သမျှ တံခါးမရှိ၊ ဓါးမရှိ  
အချိန်မရွေး ဝင်တွေ့ခွင့် ပေးခဲ့ခြင်းပါပဲ။

အဲဒီအခါတိုင်း သူ့လက်စွဲစကား တစ်လုံးကိုတော့ ပုံသေထည့်ပြောလေ့  
ရှိတယ်။

“ခင်ဗျားတို့ မြို့နယ်မှာ ခင်ဗျားကို ကျွန်တော် အားကိုးနေတယ်  
ဆိုတာတော့ လုံးဝမမှေပါနဲ့ဗျာ ... ခင်ဗျားအနေနဲ့ ကျွန်တော့်ကို ပြုတ်စေချင်မှာ  
မဟုတ်ဘူးဆိုတာလည်း ကျွန်တော်နားလည်ပါတယ်” တဲ့။





အဲဒီစကား၊ အဲဒီနည်းဟာ ရိုးရိုးလေးနဲ့ သူ့လူတွေကို နောင်ဖွဲ့တဲ့ သံယောဇဉ်ကြီး ဖြစ်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမယ့် ... သံမဏိကြီး။

သူဟာ သူတို့အပေါ် ယုံကြည်အားထားခဲ့တယ်။

သူတို့ရဲ့ ရပ်တည်မှုနဲ့ လုပ်ငန်းတာဝန်တွေ အရေးပါမှုကိုလည်း ဖော်ထုတ်ခဲ့တယ်။ ကဲ ... ဘာလိုသေးလဲ။

အမေရိကန်နိုင်ငံက သံမဏိစက်ရုံကြီးရဲ့ ပထမဆုံး မန်နေဂျာဖြစ် ခဲ့ပြီး သူမတူအောင် အောင်မြင်မှု ရခဲ့သူကတော့ ကပ္ပတိန် 'ဘီးလ်ဂျန်းစ်' ပါပဲ။

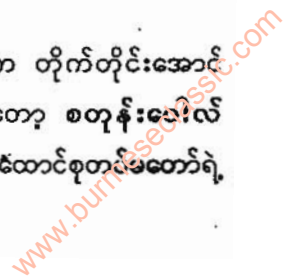
သူက အင်ဒရူးကာနက်ဂျီအတွက် အလုပ် လုပ်ပေးခဲ့သူလေ။

သူဟာ သူ့အလုပ်သမားတွေကို အသင်းတစ်သင်းလို ဖွဲ့စည်းခဲ့တယ်။

အဲဒီလူတွေကို တစ်ယောက်ချင်း နာမည်သိတယ်။ သံမဏိ ထုတ်လုပ်မှု စံချိန်သစ် တင်လိုက်တိုင်း သူတို့အားလုံးကို ဆွမ်းဘောလံ ကစားပွဲကို ခေါ်သွားတယ်။

ဒါဟာပဲ သူ့ကို အမေရိကန် သံမဏိစက်ရုံကြီးရဲ့ ပထမဆုံး မန်နေဂျာ ဖြစ်စေခဲ့ပြီး အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု သမ္မတကြီးနဲ့တန်းတူ အမြင့်ဆုံး လစာကို စားစေခဲ့တယ်။ သူဟာ သူ့လူတွေအကြောင်းကို ကောင်းကောင်းကြီး ကိုင်နိုင်ခဲ့တာပဲ ဆိုရမယ်။

အမေရိကန်ပြည်တွင်းစစ် ကာလအတွင်းက တိုက်တိုင်းအောင် သူ့ရဲ့ကောင်းအဖြစ် ဂုဏ်ပြုမှတ်တမ်း ဝင်ခဲ့သူကတော့ စတုန်းပေးလ် ဂျက်ဆင်(ကျောက်တံတိုင်းဂျက်ဆင်) ဆိုတဲ့ ပြည်ထောင်စုတပ်မတော်ရဲ့ ဗိုလ်ချုပ်ကြီးပါပဲ။



သူဟာ ကျွန်တော့်အမေရဲ့ ဦးလေးဖြစ်နေတော့ သူ့ရဲ့သူ့ရသတ္တိ ပြောင်မြောက်လှတဲ့ ဇာတ်လမ်းတွေကို ကျွန်တော် ကလေးဘဝကတည်းက နားမဆုံအောင် ကြားဖူးခဲ့ရတယ်။

သူကတော့ သူ့ရဲ့ဘော်တွေရဲ့ ခံစားချက်နဲ့ ကျန်းမာရေးကို သိပ်အလေးထားတယ်။

စစ်ချီချိန်မှာ တစ်နာရီပြည့်သွားတိုင်း ဆယ်မိနစ်နားခိုင်းတယ်။ တစ်နေ့ကို မိုင်လေးဆယ် ခရီးပေါက်အောင်လည်း ချီတက်စေတယ်။

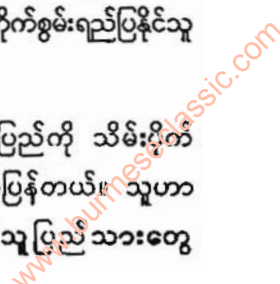
သူ့တပ်တွေဟာ ဗိုလ်ချုပ်ကြီး ကရွမ်းဝဲလ်ရဲ့ သံမီးဖိုတပ်တွေနဲ့မခြား သေမင်းမကြောက် ရဲရဲတောက်တွေချည်းပဲ ဖြစ်ခဲ့တယ်။

သူ့ကိုယ်တိုင်ကလည်း 'စတုန်းဂေါလ်' ဆိုတဲ့နာမည်ဟာ သူ့အတွက် မဟုတ်ပါဘူး။ သူ့ရဲ့ဘော်တွေကို ကိုယ်စားပြုတာပါလို့ ပြောနေကျ။

နပိုလီယမ် ဟာလည်းပဲ အစပိုင်းမှာ သူ့တပ်တော်သားတွေ ထိန်းသိမ်းကိုင်တွယ်ရာမှာ အတော်လေး ကျွမ်းကျင်သူတစ်ယောက်ပါ။

သူဟာ သူ့တပ်သားတွေနဲ့ ရင်ပေါင်တန်း ချီတက်ခဲ့တယ်။ သေတူ ရှင်ဘက်ဘဝနဲ့ တစ်သားတည်းကျအောင် နေခဲ့တယ်။ သူ့တပ်သားတွေရဲ့ သက်သာချောင်ချိရေးနဲ့ ကြွယ်ဝချမ်းသာရေးကို ဇောင်းပေးခဲ့တယ်။ ဒီလိုနဲ့ သူတို့ရဲ့ သစ္စာစောင့်သိမှုကို အရယူခဲ့တာပဲ။ ပြီးတော့ ရွပ်ရွပ်ချွံချွံ တိုက်စွမ်းရည်ပြနိုင်သူ မှန်သမျှကို ပေါ်ပေါ်ထင်ထင် မြှောက်စားသေးတယ်။

အဲဒီအပြင် နယ်ကြီးတစ်နယ်၊ တိုင်းပြည်တစ်ပြည်ကို သိမ်းပိုက် လိုက်ပြီဆိုတိုင်းလည်း သတင်းလွှာတွေ ချက်ချင်းထုတ်ပြန်တယ်။ သူဟာ လွတ်လပ်ရေး ဗိသုကာကြီးတစ်ဦးအနေနဲ့ ပြည်သူပြည်သားတွေ



လွတ်မြောက်ဖို့အတွက် ရောက်လာခြင်းသာဖြစ်ကြောင်းနဲ့ ဝါဒဖြန့်စည်းရုံးတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

နပိုလီယမ်ဟာ အာဏာလက်လွတ်ပြီး ပျက်စီးခန်းဆိုက်ရတဲ့ အချိန်ထိ တခြားလူတွေရဲ့ အမြင်ကို တလေးတစား ဂရုထားပြီး သူတို့ကို သူနဲ့ အေးအတူပူအမျှ အောင်မြင်မှုဝေစုတွေ ပေးဦးမယ်လို့ ယုံကြည်စေ ဆဲပါပဲ။

အားသစ်လောင်းတဲ့ ကတိ

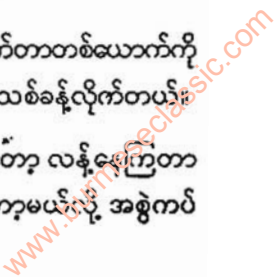
စစ်ပွဲမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ လုပ်ငန်းခွင် (သို့မဟုတ်)၊ စက်ရုံ (သို့မဟုတ်)၊ ကုမ္ပဏီရုံးခန်းထဲမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ် အောက်လက်ငယ်သားတွေအနေနဲ့ သူတို့ရဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ သူတို့အပေါ်မှာ တန်ဖိုးထား၊ အရေးစိုက်တယ်လို့ ယုံကြည်နေစေဖို့ အထူးလိုအပ်ပါတယ်။

သူတို့ဘက်က ခေါင်းဆောင်လုပ်သူကို ကြောက်နေရမယ်၊ မယုံ သံသယတွေ ပွားနေရမယ်ဆိုရင်တော့ ဒီအဖွဲ့အစည်းဟာ ကြုံမ္မာငင်တော့ တာပါပဲ။

သူတို့က ခေါင်းဆောင်ရဲ့ စိတ်စေတနာကောင်းတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ နားလည်မှု၊ ယုံစားအားကိုးမှုတွေ ရှိကို ရှိနေမှဖြစ်မယ်။

တစ်ခါက အရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့ မန်နေဂျင်း ဒါရိုက်တာတစ်ယောက်ကို သုံးနှစ်လုံးလုံး ဆက်တိုက်အရှုံးပြနေတဲ့ စက်ရုံတစ်ခုမှာ အသစ်ခန့်လိုက်တယ်။

အလုပ်သမားတွေက ဗြုန်းခနဲ တွေ့တွေ့ချင်းဆိုတော့ လန့်နေကြတာ ပေါ့။ သူတို့က အမ်ဒီအသစ်ဟာ သူတို့ကို လစာလျှော့တော့မယ်လို့ အစွဲကပ် နေမိကြတယ်။



အမ်ဒီက စက်ရုံတစ်ခုလုံး မျက်နှာစုံညီ အစည်းအဝေးခေါ်ပြီး သူ့လုပ်ငန်းစဉ်တွေကို ချပြတယ်။

သူ့စကား အဆုံးသတ်မှာတော့ ဒီလိုမေးလိုက်တယ်။

“ဒီခန်းမထဲက လူတွေထဲမှာ ဘယ်သူဟာ လခအများဆုံးရပါ သလဲ”  
လူတစ်ယောက်က ထဖြေလိုက်တယ်။

“ကျွန်တော်ပါ ... ကျွန်တော်ဟာ တစ်ပတ်ကို (၈)ပေါင်ရပါတယ်”

သူဟာ ကတုန်ကရင်နဲ့ ချောက်ချားနေပါတယ်။ ကျန်တဲ့အလုပ် သမားတွေအားလုံးလည်း သူ့နည်းလည်းကောင်းပါပဲ။

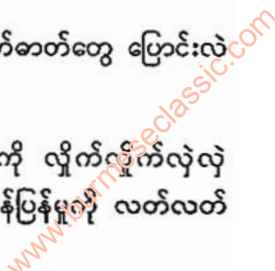
သူတို့တတွေဟာ လခလျော့ချရေးဆိုတဲ့ မကောင်းဆိုးဝါး ပုဆိန်ကြီးနဲ့ အထုခံကြရတော့မှာပဲဆိုပြီး စိုးထိတ်နေကြတယ်။

ဒီတွင် မန်နေဂျင်း ဒါရိုက်တာက ....

“ဟုတ်ပြီ... ကျွန်တော့်အနေနဲ့ လုပ်ခတွေလျှော့ပစ်မှာ မဟုတ်ဘူး ဆိုတာ ရဲရဲကြီး အာမခံပါတယ်။ ကျွန်တော့်စိတ်ထဲရှိတဲ့ အတိုင်းပြောရရင် ခင်ဗျားတို့အားလုံးရှိသမျှ တစ်ယောက်ကို တစ်ပတ်(၈)ပေါင်ရတာ မြင်ချင်တယ်။ အဲ ... ကိုယ့်လုပ်ခကို ကိုယ်မြှင့်မယူနိုင်ဘူး ဆိုရင်တော့ ကိုယ့်ကိုကိုယ်သာ အပြစ်တင်ရုံရှိတော့မှာပဲ”

တစ်မဟုတ်ချင်း ... သူ့လုပ်သားတွေရဲ့ စိတ်ဓာတ်တွေ ပြောင်းလဲ သွားပါတယ်။

ခွန်သစ်အားသစ်တွေ ဝင်လာတယ်။ သူ့ကို လှိုက်လှိုက်လှဲလှဲ ဩဘာပေးကြတယ်။ သူဟာ သူတို့ရဲ့ စေတနာ တန်ပြန်မှုကို လတ်လတ် ဆတ်ဆတ် ရရှိခံစားလိုက်ရတယ်။



နောက်ပိုင်းတော့ အဲဒီစက်ရုံကြီးမှာ အနုတ်လက္ခဏာတွေအစား အပေါင်းလက္ခဏာတွေသာ ပြလာရတော့တာပေါ့။

နိုင်ငံရေးလောကမှာ မဲဆန္ဒရှင်တွေကို မဲဆွယ်ဖို့ စံပြုလောက်တဲ့ နည်းကတော့ ဘယ်အတွက်ဆိုပြီး ဘာကတိမှ မပေးတာပါပဲ။

ထုံးစံအတိုင်း သမားရိုးကျနည်းကတော့ ချမ်းသာတဲ့လူတွေဆီက ယူ၊ ဆင်းရဲသားတွေကို ပေး၊ လူတန်းစား ညှိမယ်လေး ဘာလေးနဲ့။

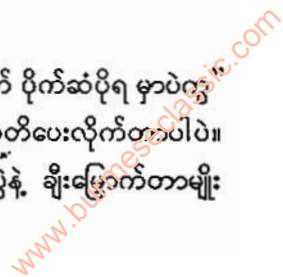
ဒါဟာ မျက်မှောက်ခေတ် နိုင်ငံရေးသမားတွေရဲ့ ဘိုးအေလို ခေါ်လောက်တဲ့ တောပုန်းကြီး ရော်ဘင်ဟု နှစ်ပေါင်းအစိတ်ကျော် သုံးခဲ့တဲ့ နည်းသာဖြစ်ပြီး ဟိုတုန်းကတော့ တော်တော်လေး အလုပ်ဖြစ်ခဲ့တယ် ဆိုရမှာပါ။

ဒါပေမဲ့ ... ဒီနေ့ခေတ်မှာ သိပ်တာမစားနိုင်တော့ပါဘူး။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသဘောအရ ကျွန်တော်တို့ ကတိပေးတာတွေ လုပ်ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အခြေအနေအရပဲ ဖြစ်ရပါမယ်။ ဘာကိုမှ ပုံသေကားချ ကံသေကံမ ကတိပေးမထားနိုင်ပါဘူး။

ဒါဟာပဲ ... နိုင်ငံရေးနဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကြားက အခြေခံ အကျဆုံး ကွဲလွဲချက်ကြီး ဖြစ်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းရှင်ဟာ လူတော်လူကောင်း တစ်ယောက်ဆိုရင် သူ့အလုပ်သမားတွေကို ....

“အလုပ်ကြိုးစားတဲ့လူဟာ ကြိုးစားသလောက် ပိုက်ဆံပိုရ မှာပဲကွဲ” လို့ပဲ ပြောရမယ်။ သူ့အနေနဲ့ အခြေအနေကြည့်ပြီး ကတိပေးလိုက်တာပါပဲ။ သူဟာ ငွေနဲ့ အလားတူ ရာထူးတိုးတာမျိုး၊ ဂုဏ်ပြုပွဲနဲ့ ချီးမြှောက်တာမျိုး တွေလည်း လုပ်ပေးချင်ပေးမယ်။



လူတွေဟာ ငွေရဖို့ထက် နာမည်ရဖို့၊ ဂုဏ်သိက္ခာရှိဖို့၊ ချီးမွမ်းခံရဖို့ ပိုလိုလားတယ်၊ ပိုအလုပ်လုပ်ကြမယ်ဆိုတာ သူသိတယ်လေ။

ချီးမွမ်းခံရခြင်းဟာ အကျင့်စာရိတ္တကို မြင့်မားစေသလို ကိုယ့်ကိုယ်ကို လေးစားမှုလည်း ပေးစွမ်းတယ်ဆိုတာ သူနားလည်တယ်လေ။ သူ့လုပ်ငန်းခွင်မှာ ကြီးစားမှု၊ ရိုးသားမှုတွေကို အမြင့်မြတ်ဆုံး ဂုဏ်ပုဒ်တစ်ခုအဖြစ် သတ်မှတ် ပြဋ္ဌာန်းထားမယ်။ ဧည့်ခံပွဲတွေ၊ ဂုဏ်ပြုပွဲတွေ၊ ဆုတံဆိပ်တွေ၊ ရွှေကာရီတွေနဲ့ ချီးမြှောက်မယ်။ သူဟာ လုံ့လဝီရိယ ရှိသူတွေရဲ့ ငွေတွေကိုတော့ အချောင်သမား လူပျင်းတွေကို ပေးမှာမဟုတ်ဘူး။

သူဟာ လက်ကြောမတင်း၊ အပျင်းထူ၊ ရေသာခိုမှုတွေကို အတတ်နိုင်ဆုံး တိုက်ဖျက်ပြီး သူ့အလုပ်သမားတွေရဲ့ အဆင့်အတန်းကို မြှင့်တင်ပေးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

### ချမ်းသာခြင်းအစစ်က ဘာလဲ

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်းများစွာက ကာလိုင်လီးက ကျွန်တော်တို့ကို ပြောခဲ့ပါတယ်။ လူတွေကို ငွေတစ်ခုတည်းနဲ့ စည်းရုံးညီညွတ်အောင် မလုပ်နိုင်ပါဘူး တဲ့။

သူတို့ကို သူတို့အစွမ်း သူတို့ပြုစေသလို တခြားလူတွေကိုလည်း သူတို့စွမ်းအား ဘယ်လောက် ရှိတယ်ဆိုတာ ပြခွင့်ပေးသင့်တယ်။ သူတို့မှာ စစ်မှန်တဲ့ခေါင်းဆောင်မှု ရှိရမယ်။ သူတို့ဟာ လုပ်ခလစာတွေရသလို ပျော်တဲ့နည်းတူ အလုပ်လုပ်ရတာကိုပဲ ပျော်နေတဲ့ အလုပ်ပျော်တွေ ဖြစ်စေရမယ်။

ပြီးတော့ သူတို့ဟာ လူသားမျိုးနွယ်စု တစ်ခုလုံးကို ကောင်းကျိုး ဆောင်ရွက်လျက်က လူ့ယဉ်ကျေးမှု အဆောက်အအုံကြီးကို တည်ဆောက် ရာမှာ တစ်တပ်တအား ပါနေသူတွေရယ်လို့ သိမြင်ခံစားနေစေရမယ်တဲ့။ မှန်ပါတယ်။ ထမင်းစားဖို့ အလုပ်လုပ်ရတာမဟုတ်ဘဲ အလုပ်လုပ်ဖို့ ထမင်းစားတာပါ။

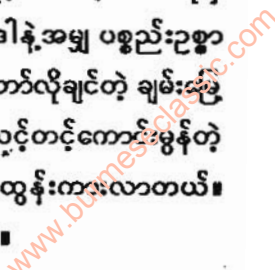
ငွေရဖို့ အလုပ်လုပ်တာမဟုတ်ဘဲ လူဆိုတဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာအတွက် အလုပ်လုပ်တာဆိုရင်ကော မှားမလား။ လျှမ်းလျှမ်းတောက် အောင်မြင်ပြီး ကျိုကျိတ်က ချမ်းသာလှတဲ့ အမည်မဖော်လိုတဲ့ ကုန်သည်ကြီး တစ်ယောက်က အလွန်တရာ အံ့မခန်းကြီးကျယ်လှတဲ့ အချက်တစ်ခုကို ရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့ရတယ်။

အဲဒါကတော့ ....

“ငွေရအောင် လုပ်နိုင်တာ သက်သက်နဲ့ချည်း ပျော်ရွှင်မှုကို ဖန်တီးမပေးနိုင်ဘူး” ဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။ သူဟာ တကယ့်ပျော်ရွှင်မှုဆိုတာ တခြားလူတွေကို ဝန်ဆောင်မှုပေးလို့ ရလာတဲ့ ပီတိသာဖြစ်မှန်း တွေ့ရှိခဲ့ ရတယ်။

အဲဒီ ကုန်သည်ကြီးက ဝန်ခံစကား ခုလိုပြောပါတယ်။

“ကျွန်တော်က သူဌေးဖြစ်ချင်တယ်လို့ ထင်ခဲ့တာ၊ ခုမှ စိတ်ချမ်းသာချင်တယ်ဆိုတာ နားလည်ခဲ့ရတယ်။ ဒါနဲ့အမျှ ပစ္စည်းဥစ္စာ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှု၊ ငွေကြေးဂုဏ်ဓနတွေက ကျွန်တော်လိုချင်တဲ့ ချမ်းသာ ပျော်ရွှင်မှု ပေးမှာပဲဆိုပြီး ကုန်းရုန်းရှာဖွေခဲ့တယ်။ သူ့တင့်ကောင်းမွန်တဲ့ သူဌေးဖြစ်ရေး လမ်းစဉ်ကြောင့် အထိုက်အလျောက် ထွန်းကားလာတယ်။ ဒီလိုနဲ့ လူချမ်းသာပေမယ့် စိတ်မချမ်းသာခဲ့ရဘူး။”



ပိုပြီးချမ်းသာလေလေ ပိုပြီးမပျော်နိုင်လေလေ ဖြစ်လာတယ်။  
အောင်မြင်မှုဆိုတာလည်း ရပါရဲ့။ ဒါပေမယ့်... ငရဲပန်း ပန်ရသလို  
ပူလောင်ဆင်းရဲလှတဲ့ အောင်မြင်မှုတွေပါဗျာ” တဲ့။ မှတ်သားစရာပါပဲ။

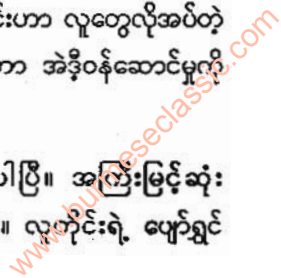
လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်နှစ်လောက်က ကုန်သည်တစ်ယောက်ဟာ အီဂျစ်  
ပြည်ကို ရောက်သွားတယ်။ အဲဒီမှာ သူဟာဆင်းရဲမွဲတေမှုနဲ့ ပထမဆုံး  
မျက်နှာချင်းဆိုင် တွေ့လိုက်ရတော့တာပဲ။

အဲဒီက လူတော်တော်များများဟာ တစ်နေ့ကို တစ်သျှိုလင်တည်းနဲ့  
အသက်ရှင်နေရတာကို မျက်ဝါးထင်ထင် သူမြင်ခဲ့ရတယ်။ ပြီးတော့ သူတို့ဟာ  
ခေတ်သစ်ယဉ်ကျေးမှုရဲ့ အသီးအပွင့်ကို တစ်စေ့မှ မခံစားရပေမယ့် အလွန်  
သဘောကောင်းပြီး လူလူချင်း အားတက်သရော ရိုင်းပင်းကြတဲ့ လူတွေအနေနဲ့  
သိခဲ့ရတယ်။

အဲဒီအချက်က သူ့ကို မျက်စိဖွင့်ပေးလိုက်တော့တာပဲ။ သူဟာ  
ကုန်သည်တစ်ယောက်ရဲ့ အစစ်အမှန် တန်ဖိုးကို ပထမဆုံး သိမြင်လိုက်ရပါပြီ။  
အလုပ်ရဲ့တန်ဖိုးကို ပထမဆုံး မြင်သိလိုက်တာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။  
လုပ်အားဆိုတာ ကမ္ဘာလောကကြီးနဲ့ လူ့ဘဝကို အမြင့်ဆုံး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်  
စေနိုင်တဲ့ စွမ်းအားပဲရယ်လို့လည်း နားလည် သဘောပေါက်လိုက်ပါတယ်။

သူဟာ သူ့ဆိုင်ကို အတွေးသစ် အကြံသစ်တွေနဲ့ပြန်လာတယ်။  
အလျင်က သူ့အယူအဆက ဘယ်အရောင်းဆိုင်မဆို ဒါမှမဟုတ် ဘယ်လုပ်ငန်း  
မဆို လည်ပတ်နေရတဲ့ တစ်ခုတည်းသော အကြောင်းရင်းဟာ လူတွေလိုအပ်တဲ့  
အရာတွေကို ဖြည့်ဆည်းပေးဖို့ပါပဲ။ ဈေးဆိုင်တစ်ဆိုင်ဟာ အဲဒီဝန်ဆောင်မှုကို  
မပေးနိုင်ရင် အလကားပါပဲတဲ့။

“ခုတော့ ကျွန်တော်အမြင်တွေ ရှင်းသွားပါပြီ။ အကြီးမြင့်ဆုံး  
တန်ဖိုးဟာ ဝတ္ထုပစ္စည်းတွေရဖို့ ပဓာန မဟုတ်ပါဘူး။ လူတိုင်းရဲ့ ပျော်ရွှင်





ဝမ်းသာမှုနဲ့ သက်သာချောင်ချိမှုကို ပိုရစေမယ့် ပစ္စည်းတွေ ထုတ်လုပ်ပေးဖို့နဲ့ လူအချင်းချင်း အတူတကွ လက်တွဲလုပ်ကြဖို့ တစ်ခုတည်းသော ရည်မှန်းချက်ကို စုပေါင်းအကောင်အထည်ဖော်ဖို့တွေပဲ ဖြစ်ပါတော့တယ်” လို့ သူက ဖွင့်ပြောခဲ့တယ်။

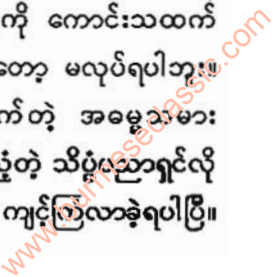
သူ့အပြောကိုထောက်ရင် ဒီကုန်သည်ဟာ ပျော်ရွှင်ခြင်းရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်ကို ရှာတွေ့သွားပြီ ဆိုရမယ်။ သူဟာ တစ်ချိန်က ရေလိုက်လွဲ ခဲ့တာတွေထက် ပိုအကျိုးရှိပြီး လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တဲ့ အလုပ်တွေကို တွေ့ခဲ့ပြီ ပေါ့။ သူဟာ ငွေကို အဓိက မထားတော့ဘူး။ လူတွေကိုပဲ အဓိက ထားနေပြီ။

ဒါနဲ့အမျှ အကျိုးအမြတ်တွေ သောက်သောက်လဲ ရနေတယ်။ အကြံသစ်၊ ဉာဏ်သစ်ကို စလိုက်ကတည်းက တစ်နေ့တခြားကြီးပွားလာတာကို သြချလောက်အောင် တွေ့လိုက်ရတယ်။

လုပ်ငန်းလုပ်ရာမှာ အပြိုင်အဆိုင် အလှအယက် လုပ်တဲ့ခေတ်ကို လွန်ပြီး ခုအခါမှာ လုပ်ငန်းရှင်တွေရဲ့ပုံစံဟာ ပိုမိုလူဆန်လာသလို အဆင့်မြင့်လာကြပါပြီ။

သူဟာ နမူနာပုံစံသစ် ဖြစ်လာပါပြီ။ သူဟာ (ကျွန်တော့်အထင်) ကမ္ဘာကြီးရဲ့ မျှော်လင့်ချက်မဏ္ဍိုင် ဖြစ်နေပါပြီ။

သူဟာ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ အရေးပါတဲ့ ဦးဆောင်မှုအပိုင်းက တာဝန်ယူနေရပါတယ်။ သူ့အနေနဲ့ လူ့လောကကြီးကို ကောင်းသထက် ကောင်းအောင် ပုံဖော်လုပ်ပေးရမှာဖြစ်ပြီး ဆိုးအောင်တော့ မလုပ်ရပါဘူး။ သူဟာဆိုရင် တစ်ချိန်က အကြမ်းဖက် ဇွတ်မိုက်တဲ့ အဓမ္မသမား လုပ်ငန်းရှင်အဖြစ်ကနေ တစ်ဆင့်တက်ပြီး သိမ်မွေ့နူးညံ့တဲ့ သိပ္ပံပညာရှင်လို လူစားမျိုးအဖြစ် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး မြင့်မားအောင် ကျင့်ကြံလာခဲ့ရပါပြီ။



ဒါနဲ့အမျှ ကျွန်တော်တို့ဟာ အလုပ်သမားကို ကျွဲလို၊ နွားလို ထွန်တုံးနဲ့၊ စက်နဲ့ ဖက်ရုန်းခိုင်းတဲ့ အဆင့်ကနေ တဖြည်းဖြည်း မြင့်တင်ပေးနေပါပြီ။ လူကို စက်ရုပ်လို ခိုင်းတဲ့ခေတ်လည်း ကုန်ပါတော့မယ်။ ကျွန်တော်ရဲ့ လုပ်ငန်းခွင်တွေမှာ လူကို လူလို မြင်ပြီး၊ လူကို လူလို တန်ဖိုးထားတဲ့ ဓလေ့တွေ ထွန်းကားစေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ လူကို လူလိုမြင်ပြီး၊ လူကို လူလို ဆက်ဆံလို စီးပွားဖက်တွေပီပီ လူလူချင်း သိမ်မွေ့နူးညံ့စွာ ကိုင်တွယ်နည်းတွေကို သင်ကြား လေ့ကျင့်ကြရပါမယ်။ လုပ်ငန်းခွင်ထဲကို ဦးနှောက်တစ်လုံး၊ အသည်းနှလုံးတစ်စုံနဲ့ ဝိညာဉ်တစ်ရပ် ဘယ်လိုသွင်းပြီး အသက်ဝင် လှုပ်ရှားစေရမယ်ဆိုတာ သဘောပေါက်နားလည်ထားဖို့ လိုပါတယ်။

ဒါနဲ့အမျှ ... လုပ်ငန်းတွေထဲမှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အိပ်မက်တွေ ဆန္ဒတွေ၊ စံတွေ ရှိနေပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အနာဂတ်ရွှေခေတ်ကို လှမ်းမြင်နေကြရပါပြီ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ပုရောဟိတ်တွေ၊ ကဗျာရှင်တွေ သိမှာမဟုတ်တဲ့ လူနဲ့လူချင်း အညမညပြုလို့ လူတစ်ယောက်က လူတစ်ယောက်အတွက် အလုပ်အကျွေးပြုရင်း လူ့မိသားစုကြီးကို အကျိုးဆောင်ပြီး လူ့လောကကြီးကို အလျှံပယ် ကြွယ်ဝဖွံ့ဖြိုးလှပတဲ့ ခေတ်သစ်ဦးဆီသို့ ပို့ဆောင်ပေးကြပါစို့။



# အခန်း(၂)

လိပ်ကျသူများ

ပုံနှိပ်ခြင်း

### လိမ့်ကျသူများ ပဲ့ကြွေသံ

□ တချို့များ မိဘအမွေလေး တစ်ပဲခြောက်ပြား၊ တစ်သက်စာ မကုန် နိုင်တော့ဘူးအထင်နဲ့ မိုးထိအောင် လှေကားထောင်၊ ကောင်းကင်ပြာထဲ အတောင်မဲ့ ပျံသန်း၊ အရှိန်ကုန်တော့လည်း လင်းတကျကျ။

□ အစ ပထမ အောင်မြင်မှုသရဖူ ဆောင်းမယ်။ ဒီနောက် သွေးနားထင် ဘဝင်လေဟပ်သလောက် မောက်မာရိုင်းစိုင်း ထင်ရာစိုင်းပြီး မာနတံခွန်ထူမယ်။ အဆုံးတစ်နေ့ နန်းလှပွဲတွေ ပေါ်လာရာက အထွတ်အထိပ်က ကားရားကြီးပစ်ကျမယ်။ ဒီလို စ၊ လယ်၊ ဆုံး သုံးခန်းရပ် အလွမ်းဇာတ်တွေ ကမ္ဘာဇာတ်ခုံကြီးပေါ်မှာ ကပြခဲ့ကြတဲ့ အကြိမ်ပေါင်း ထောင်သောင်းမက မရေမတွက်နိုင်တော့ပါ။

□ ရှင်အောင် လုပ်နိုင်တာလည်း လူ၊ သေအောင် လုပ်နိုင်တာလည်း လူ၊ အမြင့်ကို မြှောက်တာလည်း လူ၊ မြောင်းထဲ ကန်ချတာလည်း လူ။

□ ဖြန့်ထားတဲ့လက်ဟာ ဆုပ်ထားတဲ့လက်ထက် ပိုပြီးတန်ဖိုးရှိ ပါတယ်။ တစ်ယောက်က လက်သီးထောင်ပြရင် နောက်တစ်ယောက်ကလည်း လက်သီးပြင်တော့မှာပေါ့။ လုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ လက်သီးသမားတွေ များနေပြီ ဆိုရင် အဲဒီလုပ်ငန်းဟာ ဆိုးဆိုးဝါးဝါး ကျဆုံးတော့မှာပဲမှတ်။

□ အင်ဒရူးကာနက်ဂျီကို သူ့အောင်မြင်မှုရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်တွေ ဘာလဲလို့ မေးတဲ့အခါ သူပြောတာ “အောင်မြင်ဆို ကျွန်တော့် ပတ်လည်မှာ ကျွန်တော့်ထက် တော်တဲ့လူတွေနဲ့ ရဲထားတာကိုးဗျ” တဲ့။

□ ပွင့်လင်းရိုးသားခြင်းက ပန်းတိုင်ထိပ်ဖျားရောက်စေပါတယ်။ ကိုယ်ချင်းစာ စိတ်ရှိပြီး နာခံလွယ်တဲ့ လူအတွက် ကံတောင်းမှု တံခါးအားလုံး အသင့်ဖွင့် ထားပါတယ်။

### အခန်း(၂)

## လိမ့်ကျသူများ ပဲ့ကြွသံ

သမိုင်းကြောင်းတစ်လျှောက်မှာ ညံ့ဖျင်းရှူးမိုက်သူတွေရဲ့ ဇာတ်လမ်းတွေနဲ့ ပြည့်နှက်နေပါတယ်။ သူတို့ဟာ ရာထူးအရှိန်အဝါနဲ့မာနကို တံခွန်ထူပြီး တလိမ့်ခေါက်ကွေး ကျခဲ့ကြရသူတွေချည်းပါပဲ။ အဲဒီထဲမှာ ဘုရင်ဧကရာဇ်တွေ၊ ကိုင်ဇာတွေ၊ ဂျင်နရယ်ကြီးတွေ၊ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာတွေ ပါဝင်ကြတယ်။ အကြီးစား အရူးအမိုက်တွေရှိသလို အသေးစား ငမူးငကြောင် တွေလည်း မနည်းလှပါဘူး။ ဖိုမင်အစ ကုန်စုံဆိုင်အဆုံးဟာ သူနဲ့ထိတွေ့ ဆက်ဆံရတဲ့ လက်တစ်ဆုပ်စာ လူတစ်စုအပေါ်မှာ ရာဇမာန်တက်ပြီး ပါဝါတွေ သုံးလို့ ဘုံးဘုံးလဲ ကျရှုံးရတာ တစ်ပုံကြီးပေါ့။

ခရစ်တော် ပြောခဲ့တဲ့ စကားဟာ သွေးထွက်အောင် မှန်ပါတယ်။

“ကောင်းချီးမင်္ဂလာဆိုတာလည်း တစ်နေ့ကျ မြေကြီးထဲ ပျော်ဝင်သွားရစမြဲပါပဲ။ မြေမှုန့်က ဖြစ်လာတဲ့ သတ္တဝါတွေ မြေမှုန့်ဘဝပဲ ပြန်ရောက်ကြရတာတယ်” တဲ့။

ဗုဒ္ဓဘုရားကလည်း သူ့အရင်က ပြောခဲ့တယ်လေ။

“ဘယ်အရာမှ မမြဲဘူး၊ ကိုယ်မပိုင်ဘူး၊ ဆင်းရဲနဲ့ ဒုက္ခချည်းပဲ၊ ဖြစ်ပြီးရင် ပျက်ရမှာ မုချ...” တဲ့။

သူတို့ဟာ မဟာဉာဏ်ကြီးရှင်တွေပီပီ မာနထောင်လွှားမှုနဲ့ နိဂုံး မလှပုံကို သိမြင်နားလည်ခဲ့ကြတယ်။ တိုင်းပြည်တိုင်း၊ မြို့တိုင်း၊ ဖွားတိုင်းမှာ မောက်မာတဲ့ယောက်ျား မိန်းမတွေ ရှိနေကျပါ။ သူတို့ဟာ ဘာမှမဟုတ်တဲ့

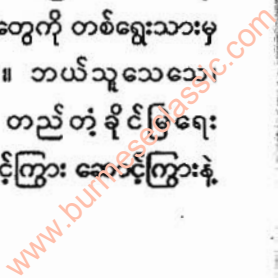
အကြောင်းလေးနဲ့ အခြောက်တိုက်ဘဝင်မြင့်ပြီး ပန်းနှစ်ဘက်ကြား ခေါင်းပေါက်တဲ့ လူချင်းအတူတူ သူတို့က တစ်မျိုးသာတယ်ဆိုပြီး လက်မထောင်ကြတယ်။ မိုးမမြင်၊ လေမမြင် ဘဝင်လေဟပ်သလို ခြေဖျားထောက်ချင်ကြတယ်။

တချို့က ရာထူးဂုဏ်မောက်တယ်၊ တချို့က ပညာဂုဏ်မောက်တယ်၊ တချို့က ငွေဂုဏ်မောက်တယ်၊ တချို့ကလည်း ဆွေဂုဏ်၊ မျိုးဂုဏ်၊ မိဘဂုဏ်။ မောက်စရာ မရှိတဲ့အဆုံး ဘယ်နေ့ဘယ်ရက် ဘယ်လပြည့် မှာ မွေးလို့ဆိုပြီး မတော်တဆ တိုက်ဆိုင်မှုလေးကို ကြံကြံဖန်ဖန် စာတာဂုဏ် မောက်ကြသေးရဲ့။

ရုပ်ချောလို့၊ အသားဖြူလို့ အသံကောင်းလို့ စသည်ဖြင့်လည်း သာမန်လူကို မတူမတန်၊ သူတို့ချင်းမှ အဖက်တန်၊ မိုးကျ ရွှေကိုယ်ဟန် တွေနဲ့ လူတန်းစားခွဲ၊ လူထဲက လူတွေရဲ့ အော့ကြောလန် ချဉ်ပတ်အိုးကြီး ဖြစ်ရပြန်တယ်။ သေသေချာချာ တွေးကြည့်လိုက်ရင် ဪ... ဘယ်လောက်များ အသုံးမကျလိုက်ကြသလဲ၊ မိုက်မဲလိုက်ကြသလဲလို့။ တချို့များ မိဘအမွေလေး တစ်ပဲခြောက်ပြား တစ်သက်စား မကုန်နိုင်တော့ဘူး အထင်နဲ့ မိုးထိအောင် လှေကားထောင်၊ ကောင်းကင်ပြာထဲ အတောင်မဲ့ပျံသန်း၊ အရှိန်ကုန်တော့လည်း လင်းတကျကျ။

လာချေသေးရဲ့။ တချို့ကျတော့ .....။

ကံကောင်းထောက်မလို့ ရာထူးအာဏာလေး မဖြစ်စလောက်ရ။ ဘာပြောကောင်းပ၊ တစ်ဖက်လူ အောက်လက်ငယ်သားတွေကို တစ်ရွေးသားမှ လူမထင်၊ စိတ်တိုင်းကျ နှိပ်စက်တော့တာကလား။ ဘယ်သူသေသေ၊ ငတေမာရင်ပြီးရော၊ သူ့ရာထူးအာဏာရေရှည် တည်တံ့ခိုင်မြဲရေး စီမံကိန်းတွေ တွင်တွင်ချပြီးရင်တော့ ခေါင်းမော ဆောင့်ကြား ဆောင့်ကြားနဲ့ အမိန့်တွေ တရစပ် ပေးလားပေးရဲ့။



သူတို့ရဲ့ရင်ထဲမှာလည်း ဝန်တိုမစ္စရိယစိတ်တွေ၊ အမြောက်အပင်  
ကြိုက်မှုတွေ၊ သေဆိုသေ၊ ရှင်ဆိုရှင်၊ လက်ညှိုးညွှန်ရာ ရေဖြစ်မှ သဘောကျတာတွေ  
ကိန်းအောင်း လွမ်းမိုးလာတော့တယ်။

သွားပြီ။ မီးလောင်ရာ လေပင့်၊ လွင့်ချင်တိုင်းလွင့်၊ အူရာက ကြောင်၊  
ကြောင်ရာက ကျား၊ ရမ်းကားချင်တိုင်း ရမ်းကားတော့တာပေါ့။ ချိန်တန်တော့လည်း  
ထုံးစံအတိုင်း ကျွမ်းထိုးမှောက်ခုန် ဝုန်းခနဲ၊ ဗုန်းခနဲ မြေကြီးဩဇာ ဖြစ်ကရောပဲ။

အဲဒီအဖြစ်မျိုးတွေက ကမ္ဘာ့သမိုင်း အစောင်စောင် ရာဇဝင်  
အထပ်ထပ်မှာ မပြတ်မလပ် အပ်ကြောင်းတွေထပ်နေပါပြီ။ အစ ပထမ  
လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ အောင်မြင်မှုသရဖူ ဆောင်းတယ်။ ဒီနောက်  
သွေးနထင် ဘဝင်လေဟပ် ခြေဖျားထောက်၊ မောက်မာရိုင်း  
စိုင်းထင်ရာစိုင်းပြီး မာနတံခွန် ထူမယ်။ အဆုံးတစ်နေ့ ... နန်းလှပွဲ  
ပေါ်လာရာက အထွတ်အထိပ်ပေါ်က ကားရားကြီး ပစ်ကျမယ်။ ဒီလို  
စ၊ လယ်၊ ဆုံး သုံးခန်းရပ် အလွမ်းဇာတ်တွေက ကမ္ဘာ့ဇာတ်ခုံကြီးပေါ်မှာ  
ကပြခဲ့ကြတဲ့ အကြိမ်ပေါင်း ထောင်သောင်းမက မရေနိုင်တော့ပါ။

လောက၊ သဘာဝ၊ ဓမ္မ ရှုထောင့်အဖုံဖုံက ဘက်စုံအောင်ကြည့်၊  
ဘာမှမဆန်း။ မိုးပျံတဲ့ငှက် အတောင်ညောင်းတော့ မြေပေါ်မှာပဲ ဇာတ်သိမ်း  
ရသလို...။ လူသားဆိုတာလည်း မြေဆီစားရင်း မြေမှုန့်၊ မြေဩဇာ ဖြစ်ရတာပဲ၊  
အဆန်းမဟုတ်။

အရင်းစစ်လိုက်တော့ လူမှုဆက်ဆံရေး ညံ့လိုဆိုတဲ့ အဖြေထွက်ပါတယ်။



လက်သီးဆုပ်မလား၊ လက်ဝါးဖြန့်မလား

ဟုတ်တယ်။ လူမှုရေးမပိုင်လို့ လောကကို မနိုင်တာပေါ့။ လောကကို အနိုင်ယူပြီး အောင်မြင်မှု အခွန်ရှည်ချင်တယ်ဆိုရင် လူမှုရေး ကြေညက်ရမယ်။ လူပေါင်းဆန့်မှ ဖြစ်မယ်။

ရှင်အောင်လုပ်နိုင်တာလည်း လူ။

သေအောင်လုပ်နိုင်တာလည်း လူ။

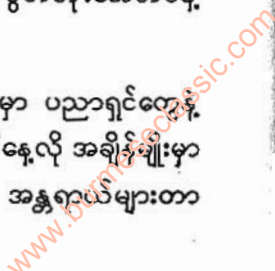
အမြင့်ကို မြှောက်တာလည်း လူ။

မြောင်းထဲကန်ချကြတာလည်း လူ။

ဒီတော့ လူတစ်ယောက်ဟာ အောင်မြင်မှု အခွန်ရှည်ချင် ပါတယ်ဆိုရင် လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကို မသင်မနေရ ဘာသာရပ်အနေနဲ့ လေ့လာဆည်းပူးရပေတော့မယ်။ ဒါနဲ့အမျှ သူ့ရှိသမျှ မာနတွေကို အကြွင်းမရှိ ခဝါချရလိမ့်မယ်။ သူဟာအခြေအနေနဲ့ အချိန်အခါဆိုတာ ငဲ့ကွက်စဉ်းစား ရတော့မယ်။ နေရာတိုင်းမှာ မာနသမားမှန်သမျှ ကျဆုံးရတဲ့ အစဉ်အလာကို သတိမူရလိမ့်မယ်။

ဒီလိုနဲ့ မြို့စား၊ နယ်စားကြီးတွေဟာ ပုန်းလျှိုးဝှက်လျှိုးနဲ့ မီးသွေး သည်လောက်မှ လူတောမတိုးတော့တဲ့အဖြစ်။ မျိုးကြီးမတ်ရာ၊ ဆွေတော် မျိုးတော်တွေခမျာ စားရမဲ့၊ ဝတ်ရမဲ့ စုတ်ပြတ်မွဲတေ ဖွတ်ဘိုးအေဘဝနဲ့ သူတောင်းစားထက် မျက်နှာငယ်ရပုံတွေ။

မိလျံနာပဂေး ဘီလျံနာသူဌေးကြီးတွေရဲ့ ဘဝမှာ ပညာရှင်တွေနဲ့ စိတ်ရင်းကောင်းရှိသူတွေရဲ့ အကြောခံလိုက်ရတာတွေ။ ဒီနေ့လို အချိန်မျိုးမှာ အဲသလို ရူးကြောင်ကြောင် နိုင်တာလောက် မိုက်မဲပြီး အန္တရာယ်များတာ မရှိတော့ဘူး။





မျက်မှောက်ကာလအဖို့ တစ်ပါးသူရဲ့ ဆန္ဒကို အကြမ်းပတမ်းကိုင်ပြီး နင်းချေဖျက်ဆီးပစ်တာ (ဒါမှမဟုတ်) တစ်ဖက်သားအပေါ် မောက်မာတဲ့ မာနနဲ့ ပြုမူဆက်ဆံတာဟာ ဘာမှအကျိုးအမြတ်ထွက်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

အရပ်ထဲမှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ စီးပွားရေးလောကမှာပဲဖြစ်ဖြစ် ဗိုလ်ကျ ကြီးစိုးသူမှန်သမျှ အကျည်းတန်ဘဝနဲ့ အထီးကျန်ရတာချည်းပါပဲ။ ဇာတ်သိမ်းဘယ်လိုမှ မကောင်းကြပါဘူးလေ။

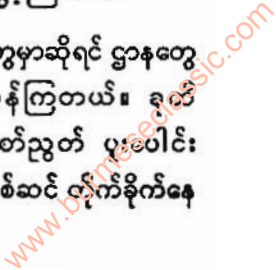
ခွေးရူးကောင်းစားလည်း တစ်မွန်းတည့်ပေါ့။

ဒီအပြင် ကျွန်တော်တို့ မျက်စိအောက်တင် ထောင်နန်းစံသူစံ၊ အသေဆိုး သေသူသေ၊ တစ်ချိန်က ဘုန်းတောက်ခဲ့သမျှ လူမလေး၊ ခွေးမခန့် ဘဝရောက်သူရောက်၊ တရားကျလောက်ပါရဲ့။

ထီးမွေ့နန်းမွေ့ခံ၊ သက်ဦးဆံပိုင် ဘုရင်စနစ်နဲ့ စစ်တိုက် အနိုင်ယူတဲ့ စနစ်တွေဟာ ကြာညောင်း ဟောင်းမြေ့ခဲ့သလောက် စီးပွားရေး နယ်ချဲ့တဲ့ပုံစံတွေ ဆန်းသစ်ခေတ်စားလာတာနဲ့အမျှ ကျွန်တော့်တို့ရဲ့ နှလုံးသားထဲမှာ စီးပွားရေးလောကကို စစ်ပွဲအသွင် တိုက်ပွဲဆင်ပြီး လက်ဝါးကြီးအုပ် မင်းမူချင်စိတ်တွေ တဖွားဖွား ပေါ်ခဲ့ရတယ်။

ရာထူးဂုဏ်သိမ် အရှိန်အဝါတွေ မတန်တဆသုံးပြီး အမွေဝါဒနဲ့ နိုင်ထက်ကလူ ပြုမိကြတယ်။ ဇာတိမာန်တွေ တအားကြွခဲ့ကြတယ်။

ဒီလိုနဲ့ ... တချို့ ဧရာမစီးပွားရေး လုပ်ငန်းကြီးတွေမှာဆိုရင် ဌာနတွေ အချင်းချင်းစစ်ခင်းကြ၊ ပညာပြကြနဲ့တောင် ဖြစ်ကုန်ကြတယ်။ ဒုတိယ ကျွန်တော်တို့ အများစုဟာ လုပ်ငန်းတွေကို ညီညီညွတ်ညွတ် ပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်ကြရမယ့်အစား ပဋိပက္ခတွေဖြစ်နေကြတုန်း၊ စစ်ဆင် လိုက်ခိုက်နေ ကြတုန်းပါပဲ။

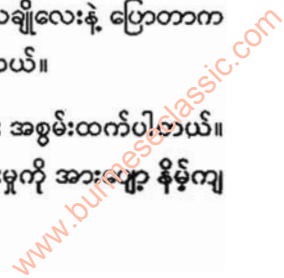


အမှန်တော့ အချမ်းသာကြီး ချမ်းသာဖို့အတွက် ရုပ်ပျက် ဆင်းပျက် လောဘတက်ပြီး စစ်တိုက်သလို အသည်းအသန် ရုန်းကန်တိုက်ခိုက်တဲ့ လူတွေဟာ ဆင်းဆင်းရဲရဲနဲ့ သေကြရတာ ဓမ္မတာ။ ဘာကြောင့်ဆို သူဟာ တစ်ဖက်သား တခြားလူတွေအပေါ်မှာ တလွဲတမှား စိတ်ကောင်းမထားလို့ပဲ ဖြစ်တယ်။ ငတေမာစိတ်ဓာတ်တွေ မွေးလို့သာ ဖြစ်တယ်။ သူတစ်ပါးပိုက်ဆံကို မတရားရယူချင်လို့ပဲ ဖြစ်တယ်။

လောကကြီးကို လက်သီးဆုပ် စိမ်ခေါ်လို့ လောကကြီးက သူ့ကို ဆုံးမနှိပ်ကွပ်လိုက်တာပဲ ဖြစ်တယ်။ ဖြန့်ထားတဲ့လက်ဟာ ဆုပ်ထားတဲ့ လက်ထက် ပိုပြီးတန်ခိုးရှိပါတယ်။ လူတိုင်း ကိုယ်စီလက်သီးရှိကြတာပါ။ တစ်ယောက်ကလည်း လက်သီးထောင်ပြရင် နောက်တစ်ယောက်ကလည်း လက်သီးပြင်တော့မှာပေါ့။ လုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ လက်သီးသမားတွေ များနေပြီ ဆိုရင် အဲဒီလုပ်ငန်းဟာ ဆိုးဆိုးဝါးဝါး ကျရှုံးတော့မှာပဲမှတ်။ စစ်မြေပြင်မှာလို တစ်ချက်လွှတ် အမိန့်တွေ သုံးတာဟာ မန်နေဂျာတစ်ယောက် (ဝါ) စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အတွက် မဟာအမှားကြီးလို့ ဆိုရလိမ့်မယ်။

လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စစ်တပ်တစ်တပ်လို ကိုင်တွယ်လို့ မရပါဘူး။ ဝန်ထမ်းတွေအပေါ် တာဝန်ယူအုပ်ချုပ်ရသူ တစ်ယောက်ဟာ တပ်ခွဲ တပ်ကြပ်ကြီး မျက်နှာထားနဲ့ အော်လား၊ ငေါက်လား လုပ်လို့မဖြစ်ပါဘူး။ အလုပ်သမားတစ်ယောက်ကို “မင်းလုပ်နိုင်မှာပါကွာ” ဒါမှမဟုတ် “ဒီအလုပ်ဟာ မင်းနဲ့ အသင့်တော်ဆုံးပါပဲ” စသဖြင့် လေချိုလေးနဲ့ ပြောတာက “မလုပ်မနေရ” လို့ ဇွတ်ကိုင်တာထက် ပိုကောင်းပါတယ်။

မေတ္တာရပ်ခံတာဟာ အမိန့်ပေးတာထက် ပိုပြီး အစွမ်းထက်ပါတယ်။ နူးညံ့သိမ်မွေ့မှုနဲ့ ချိုသာယဉ်ကျေးမှုဟာ အာဏာပိုင်စိုးမှုကို အားပျော့ နိမ့်ကျ သွားစေမှာ မဟုတ်ပါဘူး။



အနှစ်ကို အနှစ်ရုံ၊ အကာကို အကာရုံ

စီးပွားရေးလောကမှာ အာဏာသုံးသူ တစ်ယောက်ဟာ တစ်ခါတစ်ရံ ဧရာမ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုကိုတော့ တည်ထောင်ကောင်း တည်ထောင်နိုင်ပါ လိမ့်မယ်။

ဒါပေမဲ့ တောင့်တင်းခိုင်မာတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုတော့ ဖြစ်မလာနိုင် ပါဘူး။ အဲဒီလူဟာ သူမှမရှိရင် မဖြစ်ဘူးဆိုတဲ့ အနေအထားရောက်အောင် သူ့ကိုယ်သူဖန်တီးတယ်။ သူ့ပတ်လည်မှာလည်း သူ့စကား နားထောင်ရုံကလွဲပြီး ဘာအရည်အချင်းမှ မရှိတဲ့ လူညံ့လူမျှင်းတွေနဲ့ ဝိုင်းရံထားတယ်။

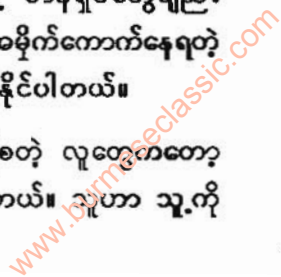
သူသေပြီလည်းဆိုရော သူ့လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးဟာ အင်အားကြီး မားတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေရဲ့ အမျှခံလိုက်ရရောပဲ။ ဒီလို နမူနာမျိုးတွေ ကမ္ဘာစစ်ကြီး ပြီးတဲ့နောက်ပိုင်း အင်္ဂလန်မှာ တစ်ပုံတစ်ခေါင်းကြီး ပေါ်လာခဲ့ တာကလား။

တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်ပြီး လက်ဝါးကြီးအုပ်စနစ် ကျင့်သုံးတတ် သူတွေဟာ အောင်မြင်စမြဲပဲလို့ သူတို့ကိုယ် သူတို့ လှည့်စားကြတယ်။

သူတို့ဟာ အချိန်ပိုင်းတစ်ခုအထိ အောင်မြင်ပေမယ့် ရေရှည်မခံပါဘူး။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ နာလံမထူနိုင်အောင် ကျရှုံးရသူတွေထဲက အများစုဟာ အတ္တဗဟိုပြုဝါဒနဲ့ မနာယူတတ်တဲ့ မာနရှင်တွေချည်း ဖြစ်နေတာ တွေရမယ်။ လမ်းကြိုလမ်းကြား လျှောက်အမှိုက်ကောက်နေရတဲ့ လူတွေထဲမှာလည်း တစ်ချိန်ကမာနမင်းသားတွေ ပါနိုင်ပါတယ်။

ပညာဉာဏ်မြင့်မားပြီး၊ အရည်အချင်းပြည့်စတဲ့ လူတွေကတော့ သူ့လိုပဲ ထက်မြက်တဲ့ သူတွေကို အနားမှာ ရံထားတယ်။ သူ့ဟာ သူ့ကို ကပ်ပါးရပ်ပါး လုပ်သူတွေကိုလည်း မကြိုက်ဘူး။



ဂျာမန် နောက်ဆုံးဘုရင် ကိုင်ဇာဟာ ဘစ်စမတ်ကို မြှောက်စားရ  
ကောင်းမှန်း မသိခဲ့ဘူး။ ဘစ်စမတ်ကို ထုတ်ပြီး လူလျှော်လူညံ့တစ်ယောက်ကို  
နေရာပေးခဲ့တယ်။

ဒါဟာ သူ... ကိုင်ဇာမင်းဆက်ရဲ့ နောက်ဆုံးမင်း ဖြစ်ရတဲ့  
အကြောင်းတစ်ချက် ဖြစ်သွားတော့တာပဲ။

စီးပွားရေးသမားတွေဟာလည်း ဒီအမှားမျိုး မကြာမကြာ ကျူးလွန်  
မိကြတယ်။

သူတို့ဟာ တကယ်အစွမ်းထက်တဲ့လူတွေကို ဖယ်ထုတ်မိရာက  
အရည်အချင်းမဲ့တဲ့ လူတွေနဲ့ အစားထိုးခဲ့မိသလို လုပ်ငန်းတွေ ယိုင်နဲ့  
ပြိုလဲခဲ့ရတယ်။

သူတို့လိုချင်တာက အောင်မြင်မှု၊ တကယ်တမ်း သူတို့ရလိုက်တာက  
ဩဇာအစွယ်ထက်မှု၊ ဒီလိုနဲ့ မကြာခင်မှာပင် ဩဇာရှင်ကြီးတွေ ဖြစ်ကုန်ကြ  
တယ်။

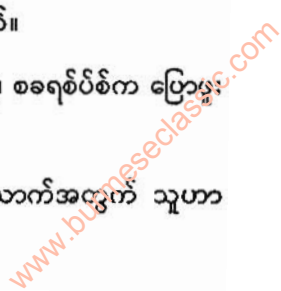
အသိဉာဏ်ရှိတဲ့ လူတော်တွေကတော့ လူတော်တွေကိုပဲ စုဖွဲ့ထား  
ဖို့ကြံတယ်။ သူတို့ကို တစ်ဖက်သတ် လွှမ်းမိုးဖို့လည်း မကြိုးစားဘူး။

သူကထန်ရင် ပြန်ထန်တာမျိုးကို ကြိုက်တယ်။

သူကမာရင် သူ့ကိုပြန်မာမှ သဘောကျတယ်။

နာမည်ကျော် စာနယ်ဇင်းဆရာ အီး၊ ဒဗလျူ၊ စခရစ်ပစ်က ပြောဖူး  
တယ်။

‘ကိုယ်ခြေကိုယ်ရပ်လျှောက်နိုင်တဲ့ လူတစ်ယောက်အတွက် သူဟာ  
အသုံးမဝင်ပါဘူး’ တဲ့။



ဒီစကားရဲ့ ရလဒ်အဖြစ်နဲ့ သူဟာ အစွမ်းထက်တဲ့ လူတွေကိုသာ စုစည်းခဲ့ရာက ကျိကျိတက် ချမ်းသာခဲ့ရတယ်။

အင်ဒရူးကာနက်ဂျီကို သူ့အောင်မြင်မှုရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်တွေကို မေးတဲ့အခါ သူပြောတာက...

“အောင်မြင်ဆို ကျွန်တော့်ပတ်လည်မှာ ကျွန်တော်ထက်တော်တဲ့ လူတွေနဲ့ ရံထားတာကိုးဗျ...” တဲ့။

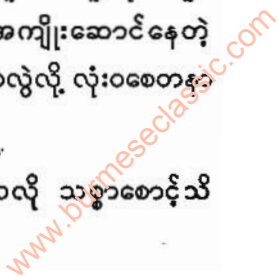
အတိအကျ ပြောမယ်ဆိုရင်တော့ ဒီစကားဟာ ရာနှုန်းပြည့် မမှန်ပါဘူး။ စည်းရုံးရေးသမား တစ်ယောက်အနေနဲ့ ကာနက်ဂျီဟာ သူ့လူတွေထက် သာပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ပညာရပ်တစ်ခုချင်း ပါရဂူမြောက် ထူးချွန်တဲ့နေရာမှာတော့ တစ်ယောက်ချင်းက ကာနက်ဂျီထက် စွမ်းနိုင်သူတွေပါ။

ကာနက်ဂျီဟာ သူ့လူတွေကို သူနဲ့တန်းတူထားပြီး သူတို့ထဲက (၄၃)ယောက်ကို သန်းကြွယ်သူဌေးကြီးတွေ ဖြစ်အောင်လုပ်ပေးခဲ့ ပါတယ်။

ဦးနှောက်မပြည့်တဲ့မန်နေဂျာ (သို့မဟုတ်) အလုပ်ရှင်တွေကတော့ လူတွေကို အချိန်ပြည့် ဖိနှိပ်ဖို့သာ ကြိုးစားကြတယ်။ သူဟာ သူ့ကိုယ်သူပဲ ရေးကြီးခွင်ကျယ်လုပ်ပြီး အရေးထားတယ်။ သူ့အကျိုးဆောင်နေတဲ့ အလုပ်သမားတွေကိုတော့ အခိုင်းခံသက်သက် အဖြစ်ကလွဲလို့ လုံးဝစေတနာ မထားဘူး။

ဒီတော့လည်း သူ့အပေါ် မေတ္တာပျက်ကြသလို သမ္မာစောင့်သိ ရိုသေမှုလည်း ဆုံးရှုံးရတော့တယ်။



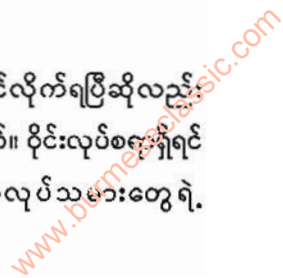
အဲဒီလူတွေ ကိုယ်တိုင်လည်း သူတို့ကိုယ်ကျိုးသာကြည့်ပြီး လုပ်ငန်းအကျိုးကို ဘေးချိတ်ထားလိုက်ကြတယ်။ လုပ်ငန်းရဲ့ ဆိုးဝါးကျဆင်း နေတဲ့ အခြေအနေကို သူ့အသိမပေးတော့ဘူး။ ဖုံးလွှား၊ ကွယ်လွှား လုပ်ရင်းက မေးလိုက်ရင် အကောင်းချည်းပြောတယ်။

ဒီလိုနဲ့ သူ့လုပ်ငန်း ရှေ့ဆက် ဘယ်အခြေဆိုက်လို့ ဘာတွေဖြစ် တော့မယ် ဆိုတာလည်း မသိတော့ဘူး။

သူ့ခမျာ အရူးတို့ရဲ့ သုခဘုံမှာ တစ်ကိုယ်တော် ဧကရာဇ်ဖြစ်နေရုံပဲ အဖတ်တင်တယ်။ ရက်စက်ကြမ်းကြုတ်ပြီး ငါမှငါ ငါစွဲသန် တစ်ကိုယ်ကောင်း ဆန်တဲ့ ပိုင်ရှင်သူဌေးတွေဦးစီးတဲ့ ဘယ်လုပ်ငန်းမဆို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံအင်အား ဘယ်လောက်ပဲ ကောင်းကောင်းအမြတ်ပေါ်ဖို့ လျှာထွက်အောင် ကြိုးစား နေတဲ့ကြားက လှော်ရင်းနစ်ကြရတာပါပဲ။

ပညာဉာဏ်ကြီးတဲ့ အလုပ်ရှင်ကတော့ ဆက်ဆံရေးပြေပြစ်နူးညံ့ ပါတယ်။ သူဟာ သူ့ကိုယ်သူ ပြက်လုံးထုတ်ဖို့ အလှောင်ခံဖို့လည်း ဝန်မလေးဘူး။ သူ့ကိုယ်သူ ဝေဖန်အပြစ်တင်ဖို့လည်း အဆင်သင့်ပဲ။ သူ့ကိုယ်သူ ဆုဆဲကြိမ်းမောင်းဖို့လည်း နှောင့်နှေးခြင်းမရှိဘူး။ လုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး ထိခိုက်နစ်နာချက်တွေ ပေါ်လာရင်လည်း လူတွေကို သူ့အမှား ကူရှာပေးဖို့ လှုံ့ဆော် ပန်ကြားတယ်။

မလွဲမရှောင်သာ သိက္ခာဆည်ပြီး ဟန်ဆောင်လိုက်ရပြီဆိုလည်း နောက်ပိုင်းမှာ သူ့ကို ဝိုင်းသရော်ခိုင်းတယ်။ ရယ်ပွဲဖွဲ့တယ်။ ဝိုင်းလုပ်စရာရှိရင် ကူလုပ်တယ်။ စားစရာရှိရင် အတူစားတယ်။ အလုပ်သမားတွေရဲ့ စားဝတ်နေရေး ကျန်းမာရေးကို တာဝန်ယူတယ်။



ဒါကြောင့်လည်း လူတွေက သူ့ကိုချစ်ပြီး နားလည်မှုပေးတယ်။

ဝါကြားတတ်သူတွေနဲ့ ထိပ်တန်းသူဌေးကြီးတစ်ဦးဟာ သူတို့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်တန်းဖိုးကို ဘယ်တော့မှ အမှန်အကန် မဖြတ်နိုင်ကြဘူး။ သူတို့ဟာ မကြာမကြာ ဆိုသလိုပဲ သူတို့ရဲ့ ပကတိတန်ဖိုးထက် လျော့တွက်မိကြတယ်။ သူတို့ကိုယ် သူတို့လည်း တခြားလူတွေ မြင်သလို အမှန်အရှိအတိုင်း မမြင်တတ်ကြဘူး။ သူတို့မှာ ဆွဲဆောင်စွမ်းအားလည်း မရှိကြဘူး။ သူတို့ဟာ ဆုတ်ယုတ်နေသူတွေသာ ဖြစ်တယ်။ သူတို့အနေနဲ့ တခြားလူတွေကို လွယ်လင့်တကူ အောင်မြင်အောင်လည်း လုပ်မပေးနိုင်ကြဘူး။ သိပ်အတွေးအခေါ်မရှိတဲ့ စာရေးဆရာတစ်ယောက် တစ်ခါက ပြောဖူးတယ်။

“သင်ဟာ လူတိုင်းကို စေ့စေ့ကြည့်ပြီး သွားသေလိုက်ပါလား” လို့ ပြောသင့်တယ်။ သူ့အကြံပေးချက်ဟာ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း တွေးခေါ်ဉာဏ် ပါပေမယ့် တစ်ပိုင်းကတော့ ဗိုက်မဲလွန်းလှပါတယ်။

ဘာဖြစ်လို့ ကျွန်တော်တို့ဟာ လူတစ်ဖက်သားကို ‘သွားသေလိုက်ပါလား’ လို့ ရန်ထောင်ရမှာလဲ။

ဘာကြောင့် သူတို့မျက်လုံးတွေကို စူးစိုက်ကြည့်ပြီး ငရဲထက် အများကြီးသာတဲ့ နေရာကို အတူလိုက်ဖို့ မခေါ်ရမှာလဲ။ တစ်ယောက်ဟာ တစ်ယောက်ကို ဘာကြောင့် အုန်းအုန်းကျွက်ကျွက် ချီးကျူးဩဘာသံတွေ မပေးနိုင်ရမှာလဲ။

ရည်းမှန်းချက်ကြီးမားတဲ့ လူတိုင်းဟာ “တန်ပြန်နိဗ္ဗာမကို စွဲစွဲမှတ်မှတ် သိထားရပါလိမ့်မယ်။ တစ်ဖက်သားကို ပုတ်ခတ်တိုက်ခိုက်သူဟာ ပြန်အတိုက်ခံရမှာ ကျိန်းသေတယ်။



### တန်ပြန်ရိုက်ချက်

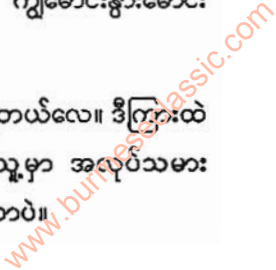
ကျွန်တော် ချာတိတ်ဘဝ ကျောင်းနေတုန်းက ကျောင်းဆရာ အသစ်တစ်ယောက် ရောက်လာတယ်။ သူက ပထမဦးဆုံးနေ့ အတန်းထဲ ဝင်လာလာချင်းမှာပဲ ကျွန်တော်တို့ကို မျက်ထောက်နီကြီးနဲ့ ရှုတင်းတင်း ကြည့်တယ်။ လက်တစ်လုံးလောက်ထူတဲ့ စည်းကမ်းချက် စာအုပ်ကြီးကို လေသံပြင်းပြင်းနဲ့ ဖတ်ပြတယ်။ ပြီးတော့ ကြိမ်လုံးကြီးနဲ့ စားပွဲခုံကို တဖျန်းဖျန်းရိုက်ပြီး တင်းကျပ်လှတဲ့ သူ့စည်းကမ်းချက်တွေ တသွေမတိမ်း လိုက်နာရမယ် ပြောတယ်။

အဲဒီတော့ ဘာတွေဖြစ်လာသလဲ။

ကျွန်တော်တို့ သူ့ကြိမ်တုတ်ကို ချိုး၊ သူ့စားပွဲက သော့ပေါက်တွေကို ပူတင်းတွေနဲ့ ပိတ်ပစ်၊ သူ့စည်းကမ်းချက် စာအုပ်ကြီးထဲမှာ ကာတွန်း ရုပ်ပြောင်တွေ ဆွဲ၊ ကိုယ်ဆရာလည်း တောက်လျှောက် သွက်သွက်လည်သွား တော့တာပဲ။ သူ့ခမျာ ကျောင်းဆရာအဖြစ်နဲ့ သိပ်ကြာကြာ မခံလိုက်ရှာဘူး။ တန်ပြန်နိယာမကို ဆန့်ကျင်ချိုးဖောက်လို့ ဒဏ်သင့်ခံရတာပေါ့။

နောက်ဖြစ်ရပ်တစ်ခုကတော့ ကမ္ဘာစစ်အတွင်းက... အင်္ဂလိပ် အလုပ်ရှင်တစ်ယောက်ဟာ ကုန်တင်ကုန်ချ အလုပ်သမားတစ်စုကို သူ့အလုပ်ရုံ တံခါးဝကနေ မောင်းထုတ်ပစ်တယ်။ သူတို့နောက်ကနေ ကျွဲမောင်းနွားမောင်း လိုက်မောင်းတာပါ။

သူက ချမ်းသာသလောက် ဟိုလူတွေက ဆင်းရဲတယ်လေ။ ဒီကြားထဲ သူက နင်ပဲငဆ ဆဲလိုက်သေးတယ်။ မကြာပါဘူး၊ သူ့မှာ အလုပ်သမား ရှာမရတော့ဘဲ ငွေရေးကြေးရေး အကျပ် တွေရတော့တာပဲ။





အဲဒီနောက် ထုံးစံအတိုင်း သူ့ထက် ကြံ့ရည်ဖန်ရည် ဉာဏ်ရည်သာပြီး ကြင်နာစိတ်ရှိတဲ့ လူတွေက သူ့လုပ်ငန်းတွေကို အုပ်စီးသွားတော့တယ်။ သူဟာ တန်ပြန်နိယာမရဲ့ ရိုက်ချက်အောက်မှာ ကြေမွပျက်စီးခဲ့ရတာပဲ။

သူဟာ လူတွေကို ကိုင်တွယ်နည်း နားမလည်ခဲ့လို့ မြောင်းထဲ ရောက်သွားတာပေါ့။

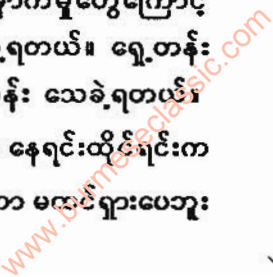
တခြား အင်္ဂလိပ်လူမျိုး စက်ရုံပိုင်ရှင် တစ်ယောက်ကတော့ အလုပ်သမား သုံးထောင်ပါတဲ့ စက်ရုံတစ်ရုံကို အမွေရလိုက်တယ်။ သူကလည်း အလုပ်သမားတွေကို ရန်လိုမုန်းတီးမှုနဲ့ ဆက်ဆံတယ်။ မန်နေဂျာ လုပ်သူတွေကို မလေးမစားနဲ့ ကပြက်ကချော် စော်ကားတယ်။

သုံးနှစ်လုံးလုံး သူပိုင်တဲ့ စက်ရုံထဲကို တစ်ခေါက်မှ မသွားဘဲ ပစ်ထားခဲ့တယ်။ သူ့စားပွဲမှာ ဘဝင်ကြီးတစ်ခွဲသားနဲ့ လက်ပိုက်ထိုင်ရင်းက မိုးကြိုးပစ်သလို လျှက်စီးလက်သလောက် ပြင်းထန်တဲ့ အမိန့်တွေပဲ တရစပ်ထုတ်တယ်။ အချိန်တန်တော့ နွားပိန်ကန် ... သူ့စေတနာက သူ့ပြန် အကျိုးပေးတာ မလွတ်တမ်းပါပဲ။

သူ့ရဲ့ ဧရာမစက်ရုံကြီးဟာ ဒေါလီခံလိုက်ရတဲ့ ဘဝရောက်သွား တယ်။ ရသမျှအမွေတွေလည်း ကုန်ပါလေရော။ ဒီလူဟာ ရူးသွပ်မိုက်မဲသူ တစ်ယောက်ဖြစ်ခဲ့သလို အထွက်အထိပ်က ဇောက်ထိုးမိုးမျှော် ကျခဲ့ရတာပဲ။

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီးအဖြစ်မှာ သပိတ်မှောက်မှုတွေကြောင့် လူပေါင်း (၂၄) သန်းလောက်အလဟဿ ဆုံးရှုံးခဲ့ရတယ်။ ရှေ့တန်း စစ်မြေပြင်မှာ ဘာသပိတ်မှ မမှောက်ဘဲ လူတစ်သန်း သေခဲ့ရတယ်။

ဒီအချက်က အလုပ်သမားတွေဟာ အိမ်မှာ နေရင်းထိုင်ရင်းက ဆိုးဝါးရက်စက်စွာ ဆက်ဆံ ကိုင်တွယ်ခံရတယ်ဆိုတာ မလင်ရှားပေဘူး လား။



စစ်ဖြစ်နေလျက် တန်းလန်းက သပိတ်မှောက်ခံရတယ်ဆိုတာ မဖြစ်သင့်သလို ရှက်ဖို့လည်း ကောင်းလှချည်ရဲ့။ ထောင်ပေါင်းချီနေတဲ့ ဗြိတိသျှအလုပ်သမားတွေ လုပ်ခမြင့်မြင့်မားမားရလျက် သူတို့လက်နက် ကရိယာတွေကို ပစ်ပြီး သပိတ်မှောက်နေတဲ့ တစ်ချိန်တည်းမှာ သူတို့ တိုင်းပြည်ကတော့ အသက်လူပြီး တိုက်ပွဲဝင်နေရတယ်။

ဗြိတိသျှ ကြည်းတပ်တွေထဲက တစ်တပ်မှ တိုက်ပွဲဝင်ဖို့ မငြင်းဘူး။ ဗြိတိသျှ ရေတပ်မတော်သား တစ်ယောက်တလေတောင်မှ ပင်လယ်စစ်မြေပြင် ကို မထွက်ချင်ဘူးလို့ မငြင်းဘူး။

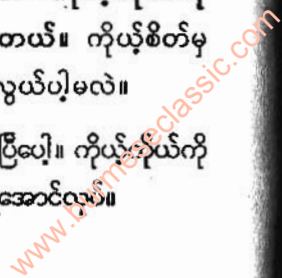
ဒါပေမဲ့.....

တစ်မြေတည်းနေ တစ်ရေတည်းသောက် သွေးချင်းသွားချင်း တွေဖြစ်တဲ့ အလုပ်သမားတွေက အလုပ်ဝင်ဖို့ ငြင်းခဲ့တယ်။ ဒီဖြစ်ရပ်အတွက် တစ်ခုတည်းသော အကြောင်းခံ ဖြေရှင်းချက်ကတော့ သူတို့မှာ မညာမတာ ဆက်ဆံခံရလို့ပါပဲ။

သူတို့ဟာ အလိုလိုက်ခံရလွန်းလို့ (ဒါမှမဟုတ်) မခံရနိုင်အောင် ဒေါသထွက်ရလို့ တန်ပြန်ပုန်ကန်ကြတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် သူတို့ဟာ လူမှုဆက်ဆံရေး ညံ့ဖျင်းတဲ့လူတွေရဲ့ အုပ်ချုပ်ဦးစီးမှု ခံရတာ ကြောင့်ပဲ ဆိုရမယ်။

တခြားလူတွေကို ထိန်းချုပ်စိုးမိုးချင်တဲ့လူဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ထိန်းချုပ်စိုးမိုးနိုင်အောင် အရင် လေ့ကျင့်သင့်ပါတယ်။ ကိုယ့်စိတ်မှ ကိုယ်မနိုင်ဘဲ တခြားစိတ်ကို နိုင်အောင်ထိန်းဖို့ ဘယ်လွယ်ပါ့မလဲ။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုမှ မပိုင်ရင် သူများကို ပိုင်ဖို့ ခဲယဉ်းပြီပေါ့။ ကိုယ့်ကိုယ်ကို အစိုးရအောင် ပထမကြိုးစား။ နောက်မှ သူများကို အစိုးရအောင်လုပ်။



### အနုနည်းနဲ့ အနိုင်ယူပါ

တစ်ခါတစ်ရံ လူတစ်ယောက်နဲ့ ပတ်သက်လို့ ကျွန်တော်တို့ ပြောတတ်ကြတယ်။

ဒီလူဟာ စရိုက်ကြမ်းတယ်၊ အပေါက်ဆိုးတယ်” ဆိုတာမျိုး။ တကယ်လို့သာ သူ့မှာ လူပီသတဲ့ အကြင်နာတရားတွေ ရှိမယ်၊ စိတ်ရင်း စိတ်ကောင်း ရှိမယ်ဆိုရင် စရိုက်ကြမ်း အပေါက်ဆိုးတာလောက်ကို ရေးကြီးခွင်ကျယ် လုပ်နေစရာ မလိုတော့ပါဘူး။

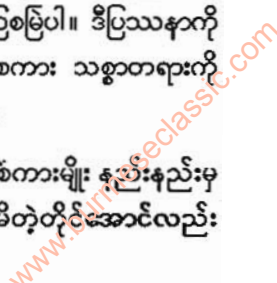
ဒါပေမဲ့ ဒီလူဟာ တစ်ဖက်လူတွေအပေါ် မခင်မမင် ငြူစူမိစ္ဆာတွေ ပွားနေမယ်ဆိုရင်တော့ မိတ်ဆွေက ရန်သူတွေဖြစ်ပြီး သူ့ဘဝမှာ အန္တရာယ် များလာနိုင်ပါတယ်။ လောကမှာ ‘ရွှန်ဘလန်စ်’ (ဝါ)ဘွင်းဘွင်းသမား နှစ်မျိုးနှစ်စား ရှိပါတယ်။

တစ်မျိုးက ရိုးဖြောင့်ပြီး မှန်တဲ့အတိုင်း ပြောတယ်။ ဒီလိုလူမျိုးက သနားကြင်နာစိတ်နဲ့ ညှာတာထောက်ထားတတ်ကြတယ်။

ကျန်တစ်မျိုးကတော့ ကြမ်းကြုတ်ရက်စက်သလောက် ကိုယ်ချင်း မစာတတ်ကြဘူး။ သူတို့ဟာ တစ်ဖက်သားလူတွေရဲ့ နစ်နာခံစားချက်တွေ ကိုလည်း လုံးဝ အရေးမစိုက်ကြသူတွေပဲ။

ပထမတစ်မျိုးကို တလေးတစားနဲ့ လူချစ်လူခင် များကြပေမဲ့ ဒုတိယတစ်မျိုးကျတော့ ဆန့်ကျင်ဘက်များ အမှန်းပွားကြစမြဲပါ။ ဒီပြဿနာကို ညှိနှိုင်း အဖြေရှာတဲ့ အကောင်းဆုံးနည်းကတော့ အမှန်စကား သစ္စာတရားကို နားဝင်အောင် ချီသာဖျောင်းဖျပြောပြခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အောက်လက်ငယ်သား သိမ်ငယ်သွားစေမယ့်စကားမျိုး နည်းနည်းမှ မပြောအပ်ပါ။ အလုပ်သမားတစ်ယောက် အမှားလုပ်မိတဲ့တိုင်အောင်လည်း ခုလို ပြောသင့်ပါတယ်။



“အေးကွာ လူမှန်ရင် အမှား ဘယ်ကင်းကြပါ့မလဲ။ အဲ... မင်းအမှားကတော့ နည်းနည်း လွန်သွားတယ်ကွ”

ကျွန်တော်တို့ဟာ ကောင်းဖို့ ဘယ်လိုမှ မျှော်လင့်ချက်မရှိတော့တဲ့ အတ္တသမားကိုပဲဖြစ်စေ၊ သူ့ကိုယ်သူ ယုံကြည်လေးစားမှုရှိအောင် အတတ်နိုင်ဆုံး ကူညီပေးရပါလိမ့်မယ်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ခင်မင်ကျွမ်းဝင်မှုကို ရယူနိုင်တဲ့ အကောင်းဆုံးနည်းကတော့ တန်ဖိုးထား လေးစားတာပါပဲ။

လူတစ်ယောက်ကို ဒိုးခနဲဒေါက်ခနဲ ပြောချလိုက်တာထက် အကျိုးသင့်အကြောင်းသင့် မေးတာကပိုကောင်းတယ်ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ပါပဲ။ ဒီလိုနဲ့ ကျွန်တော်တို့ဟာ သူ့သိက္ခာသူ တည်ဆောက်ရာမှာ အုတ်တစ်ချပ် အားဖြည့်ပေးလိုက်ရာလည်း ရောက်ပါတယ်။ သာမန်လူတစ်ယောက်ပဲ ဖြစ်ဖြစ် သူ့လုပ်ရပ်ဟာ နည်းနည်းတော့ အရေးပါ အရာရောက်တယ်လို့ အထင်ခံချင်တဲ့ ဆန္ဒရှိကြပါတယ်။

သူ့ကို အလကားလူလို့ ဘေးချိတ်ထားလိုက်ရင် စိတ်နာသွားပါ လေရော။

အသက်ရှိတဲ့လူတစ်ယောက်ကို အသက်မဲ့တဲ့ အရာဝတ္ထုတစ်ခုလို သတ်မှတ်ထားလိုက်တာဟာ ရိုင်းစိုင်းတာထက် ပိုဆိုးပါတယ်။ သူ့အဖို့လည်း စိတ်ဓာတ်ပိုင်းဆိုင်ရာမှာ ထိခိုက်ပျက်စီးရပါတယ်။

ပြီးတော့ ဒီဒဏ်ရာကို သူ့ဘယ်လိုမှ မေ့တော့မှာမဟုတ်ပါဘူး။ ကိုယ်လက်အောက်ငယ်သားတွေကို အထင်သေးကြောင်း ပြတာဟာ အန္တရာယ် ကြီးပါတယ်။ လှောင်လား၊ ပြောင်လား၊ သရော်လားလုပ်တာတွေ၊ ထေ့လိုက်၊ ငေါ့လိုက် စောင်းချိတ်လိုက် လုပ်တာတွေကလည်း ပျက်စီးခြင်းကို ထိခိုက်စေတယ်။



ဟိုတစ်ဖက်က ကိုယ့်ကို ပြန်မသရော်နိုင်တာနဲ့ အမျှ၊ ကိုယ်ဟာ သရဲဘောကြောင်ကြောင်နဲ့ အနိုင်ကျင့်ရာ ရောက်ပြန်ပါတယ်။

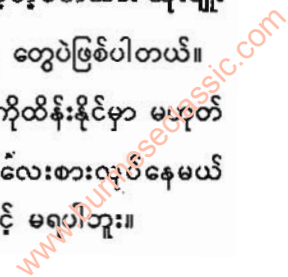
ပညာရှိ အလုပ်ရှင်မှန်သမျှ သူ့အလုပ်သမား တစ်ယောက် ယောက်ပေးလိုက်တဲ့ အကြံဉာဏ်ကို ဘယ်တော့မှပြန်ရယ် မပြုပါဘူး။ ဒို့ပြင် သူတို့ရဲ့ အတွေးအမြင်ကို အရဲစွန့်ပြောတဲ့အတွက်တောင် အဲဒီလူတွေကို ကျေးဇူးတင်လိုက်ဦးမှာပါ။ များသောအားဖြင့် လုပ်ခစား အလုပ်သမားတွေဟာ သိမ်ငယ်စိတ်တွေရှိကြပါတယ်။ အမြဲအားငယ်နေတတ်ကြပါတယ်။ သူတို့ အနေနဲ့ သူတို့ကိုသူတို့ ရှိရင်းစွဲ အဆင့်ထက်မြင့်ပြီး မစဉ်းစားကြဘူး။ သူတို့ လုပ်နိုင်တာထက် ပိုမလုပ်ဝံ့ကြဘူး။

သူတို့ဟာသူတို့ကို ပေးတဲ့လခနဲ့ပဲ သူတို့ကိုယ်သူတို့ တန်ဖိုးဖြတ် ကြတယ်။ တစ်ပတ် ၃-ပေါင်ရတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့ကိုသူ ယုံကြည် မှုထား ကြိုးစားရင်း တစ်ပတ်ကို ၅-ပေါင် ရနိုင်လျှက်သားနဲ့ရသမျှ ရောင်ရဲနေတတ်ကြတယ်။

အဲဒီ 'အားငယ်စိတ်တွေ' ကိုသာ ဖယ်ရှားလိုက်မယ်ဆိုရင် ၎င်းလျှိုး နေတဲ့ သူတို့ရဲ့စွမ်းအားနဲ့ အရည်အချင်းတွေကို ဖော်ထုတ် မြှင့်တင်နိုင်ဖို့ အားမာန်တွေဝင်လာလိမ့်မယ်။

လူတွေနဲ့ထိတွေ့ဆက်ဆံရာမှာ မထားသင့်တဲ့စိတ်ထား သုံးမျိုး ရှိပါတယ်။ ကြောက်ရွံ့မှု၊ မုန်းတီးမှု၊ အထင်သေးမှု တွေပဲဖြစ်ပါတယ်။

လူကြောက်တဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ လူတွေကိုထိန်းနိုင်မှာ မယုံတတ် ပါဘူး။ အလားတူပဲ လူတွေကိုမုန်းတီးပြီး မထိလေးစားလုပ်နေမယ် ဆိုရင်လည်း လူတွေကို ဘယ်နည်းနဲ့မှ လွှမ်းမိုးနိုင်ခွင့် မရပါဘူး။



ဒီတော့ လူကြောက်အဖြစ် ဇက်ပုပြီး မနေသင့်သလို လူတွေ့တိုင်း လှောင်ပြုံးမပြုံးသင့်ပါဘူး။ ကိုယ့်ကိုယ်ကို လေးစားသလို တစ်ဖက် လူကိုလည်း အရေးထား လေးစားရပါလိမ့်မယ်။

ပင်ကိုသဘာဝအရကိုက လူချစ်လူခင်ပေါများပြီးအပေါင်းအသင်း ဆံ့တဲ့လူ ဖြစ်စေရပါမယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးကို နားလည်လာပြီ ဆိုလျှင်လည်း ကျွန်တော်တို့ဟာ တိုးတက်မှုရအောင် ကိုယ့်ကိုယ်ကို ဂရုစိုက် ပြုပြင်ဖို့ လိုပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဝိသမလောဘကြောင့် ဆုံးပါးပျက်စီးခဲ့ကြရပြီ။ ကျဉ်းမြောင်းတဲ့ အတ္တကြောင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကို နစ်နာအောင် လုပ်ခဲ့ကြပြီ။

တခြားလူကို အဓမ္မ ခွကျော်ဖြတ်နင်းဖို့ ကြိုးစားရာက ခလုတ်တိုက် ကျွမ်းပြန်ကျခဲ့ ကြရပြန်ပြီ။ တစ်ဖက်သားကို အထင်သေဖိတ်ထား စော်ကားမော်ကား လုပ်တာဟာလည်း ကိုယ့်ကိုယ်ကိုအောက်တန်းကျစေတာ ပါပဲ။

သူ့ဆန္ဒကို လေးစား၊ သူ့အကြံကို အလေးထား

လူငယ်အများအပြားဟာ ဒုက္ခပင်လယ်ဝေအောင် ကိုယ့်ဒုက္ခကိုယ် ရှာမိတဲ့ အကြောင်းတွေလည်း ပြောရဦးမယ်။ သူတို့ပြောသမျှ စကား တွေက သူတို့ 'လိုချင်တဲ့အကြောင်း' တွေသာဖြစ်နေတယ်။

သူတို့ရဲ့ရင်ထဲမှာ ကိုယ့်ဘက်ကိုယ်ယက်တဲ့ စိတ်တွေ၊တစ်ဖက်သတ် အနိုင်ယူ အမြတ်ထုတ်ချင်တဲ့ ဆန္ဒတွေ၊ ငါစိတ်ချမ်းသာရရင် ပျော်ရွှင်ရရင် ပြီးတာပဲဆိုတဲ့ တစ်ကိုယ်ကောင်း ဆန်မှုတွေနဲ့သာ ပြည့်နှက်နေ ပါတယ်။

သူတို့ပြောတတ်ကြပါတယ်။

“ ကျွန်တော် ဒီထက်သာတဲ့ အလုပ်မျိုးမှ လိုချင်တာ ”

“ ကိုယ်ပိုင်ကားမှ စီးချင်တယ် ”

“ ကမ္ဘာအနှံ့ လျှောက်လည်ရရင် ကောင်းမှာပဲ ”

လုပ်ငန်းရှင်တွေ တော်တော်များများ ဟာလည်း သူတို့ဘဝ တစ်လျှောက်မှာ အဲသလိုကလေးဆန်တဲ့ စိတ်နဲ့ ကလေးဆန်တဲ့ အခြေအနေ မှာ ကျန်နေတုန်းပါပဲ။ ဒါဟာ သူတို့ကျရုံးရတဲ့ အကြောင်း တစ်ရပ်ပါပဲ။

သူတို့ဟာ တခြားလူတွေ ဘာလိုချင်တယ်၊ ဘာဖြစ်ချင်တယ် ဆိုတာမှ ထည့်မတွက်ကြပဲကိုး။ လူဆိုတာ လူတွေကြားထဲ နေပြီး လူတွေကို ဥပေက္ခာပြုမယ် ( ဒါမှမဟုတ်) ကဲ့ရဲ့ရှုတ်ချနေမယ် ဆိုရင် လူတွေဆီက ပညာမယူတတ်ဘူးလို့ ဆိုရမယ်။

တစ်နည်းအားဖြင့် လောကမှာ လူလာဖြစ်ရကျိုး မနပ်ဘူး။ သူဟာ သူ့ဘဝကို အထောက်အကူပြုမယ့် အရင်းအမြစ်တွေကို သူ့ဘာသာသူ ဖြတ်ပစ်တာပါပဲ။

သူဟာနာယူတတ်သူ 'မဟုတ်ဘူး။ သူဟာဗဟုသုတတိုးပွားအောင် ရှာမီးနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။ နောက်ဆုံးတော့ သူဟာ ရှေးရိုးစွဲ ဝါဒကြီး ဖြစ်လာ ရော့မယ်။ ပြီးတော့ လှည်းခေတ်၊ လှေခေတ်မှာ နစ်ကျန်ရုံပဲ ရှိတော့တယ်။

သဘောမနော ဖြူစင်ခြင်းဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ဘဝတက်လမ်း ပါပဲ။ ပွင့်လင်းရိုးသားခြင်းက သူ့ကိုပန်းတိုင်ထိပ်ဖျားရောက်အောင် သယ်ဆောင်သွားပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ်ချင်းစာစိတ်ရှိပြီး နာယူလွယ်တဲ့လူ အတွက် ကံကောင်းမှု တံခါးအားလုံးက အသင့်ဖွင့်ထားပါတယ်။

အဲဒီလူစားတွေဟာ တခြားလူတွေကို လူစဉ်မမီ၊ သူတို့မှူးမူထွား လူသန် လူ့ဘီလူးကြီးတွေလို့ အထင်ရောက်နေတဲ့မျက်နှာကြောဘင်းတင်း နဲ့ ကိုဖိုးသိ၊ ကိုလူစွာ၊ ကိုမာနခဲကြီးတွေနဲ့တော့ တခြားစီ... ဆီနဲ့ရေပါပဲ။

တွေ့သမျှ လူမရွေးဘဲ ဆရာတင်တပည့်ခံ သင်ခန်းစာတွေ ရသလောက် ယူခြင်းအားဖြင့် မိုက်မိုက်မဲမဲ မာနထောင်လွှားတတ်တဲ့ ဘေးက ကင်းဝေးနိုင်တာ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

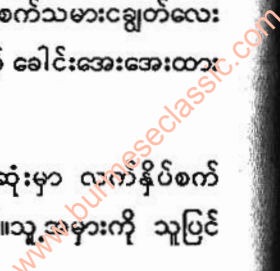
လေ့လာသင်ယူခြင်းဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့မျိုးဆက်သစ် ခေတ်သစ် လူသားတွေနဲ့ လက်ပွန်းတတီး ရင်းနှီးစေပါတယ်။ သစ်ပင်တွေသာ အသိ တရားနဲ့ ပညာဉာဏ်ရှိကြမယ်ဆိုရင် သူတို့ရဲ့အမြစ်တွေကို အစာရေစာ ကျွေးတဲ့ မြေကြီးကို အပြစ်တင်ကဲ့ရဲ့ ကြံမှာမဟုတ်ပါဘူး။

လွန်ခဲ့တဲ့ အနှစ်လေးဆယ်လောက်က ကာလီဖိုးနီးယားပြည်နယ် မှာ လူးဝစ္စဂျင်နင်း ဆိုတဲ့နာမည်ကျော် သတ္တုတွင်း အင်ဂျင်နီယာ တစ်ယောက် ရှိခဲ့ပါတယ်။သူဟာ သူ့လုပ်ငန်းလောကမှာတော့ ထိတ်ထိတ် ကြံပေါ့။

တစ်ခါတော့ ... အသက်နှစ်ဆယ့်တစ်နှစ်ရှိတဲ့ လူငယ်တစ်ယောက် ကို လက်နှိပ်စက် စာရေးလေးအဖြစ် ခန့်ခဲ့တယ်။ အဲဒီလူငယ်က သတ္တုတွင်းတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ စာရွက်စာတမ်းကို လက်နှိပ်စက်နဲ့ ကူးရင်းက ဧရာမအမှားကြီးတစ်ခုကို တွေ့လိုက်တယ်။

သတ္တုတွင်း တည်နေရာပြမြေပုံ အညွှန်းတစ်ခုဟာ လွဲနေတာပဲလေ သူဟာ မစ္စတာဂျင်နင်းဆီသွားပြီး စာမူထဲကအမှားကို ထောက်ပြတယ်။ ပထမတော့ မစ္စတာဂျင်နင်း ဒေါ်ပွသွားတယ်။ လက်နှိပ်စက်သမားငချွတ်လေး က သူ့လိုလူကို ဆရာလာလုပ်ရမလားပေါ့။ ဒါပေမယ့် ခေါင်းအေးအေးထား စဉ်းစားလိုက်ပြီး နာခံဆွေးနွေးဖို့ ကြံလိုက်တယ်။

မေးသင့်တဲ့ မေးခွန်းတွေကို မေးတယ်။အဆုံးမှာ လက်နှိပ်စက် စာရေးလေးပြောတာ မှန်နေကြောင်း သိလိုက်ရတယ်။သူ့အမှားကို သူပြင်





လိုက်သလို လူငယ်လေးကိုလည်း ချက်ချင်းရာထူး တိုးပေးလိုက်တယ်။  
အငယ်တန်း သတ္တုတွင်း အင်ဂျင်နီယာလေးအဖြစ်ကို တန်းခန့်လိုက်တာပဲလေ။

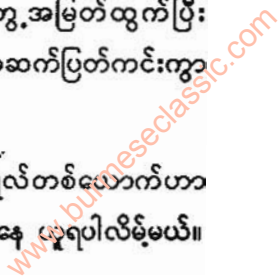
အဲဒီအင်ဂျင်နီယာ တစ်ဖြစ်လဲ လက်နိပ်စက်စာရေးလေးရဲ့ နာမည်က  
ဟားဘတ်ဟူးဗား ဖြစ်ပြီးနောက်တော့ အမေရိကန်သမ္မတကြီး ဖြစ်လာခဲ့  
သူပေါ့။

ဒီဖြစ်ရပ်က ငယ်တယ်ကြီးတယ်မရွေး၊ အကြံကောင်းဉာဏ်  
ကောင်း ပေးလာတာကို လက်ခံခြင်းအားဖြင့် နှစ်ဖက်အကျိုးမယုတ်  
ဘူးဆိုတာ ထင်ရှားပါတယ်။ အက်ဒီဆင်တို့ ဖိုဒ်တို့ ရှိုက်စ်တို့ ဟာလည်း  
အလုပ်သမားဘဝနဲ့ သူတို့အလုပ်ရှင်တွေကို အကြံဉာဏ်တွေ ပေးခဲ့ကြတာကို  
လျစ်လျူရှုခံခဲ့ကြရမှာ မလွဲပါဘူး။

အမြင်ကျယ်တဲ့ အလုပ်ရှင်တိုင်းကတော့ သူတို့ကို ကူညီအကြံ  
ပေးနိုင်တဲ့ လူမှန်သမျှကို မြှောက်စားပြီး လက်သပ် မွေးထားတတ်ကြပါတယ်။  
အများအားဖြင့်တော့ မျက်နှာကြီးရာ ဟင်းဖတ်ပါပြီး သူနဲ့တန်းတူ  
(ဒါမှမဟုတ်) သူ့ထက်သာတဲ့ လူတွေဆီကသာ အကြံယူတတ်ကြလေရဲ့။  
အဲဒီလို မျက်နှာလိုက်တာဟာလည်း လုပ်ငန်းခွင် ကျရှုံးပျက်သုဉ်းရခြင်းရဲ့  
အကြောင်းရင်းတစ်ချက်ပါပဲ။

မျက်နှာလိုက်တဲ့ စိတ်ဟာ သူ့ကိုလက်တွေ့အမြတ်ထွက်ပြီး  
အောင်မြင်မှုတွေပေးနေတဲ့ လူထုလူတန်းစားတွေနဲ့ အဆက်ပြတ်ကင်းကွာ  
စေတာမို့ နှစ်နာစေပါတယ်။

ဒီတော့ . . . ဆိုချင်တာက ထိပ်တန်းပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ဟာ  
သူ့လက်အောက်ငယ်သားတွေရဲ့ စေတနာမေတ္တာကို မရမနေ ပူရပါလိမ့်မယ်။



သူ့အပေါ်အားရဝမ်းသာ လက်တွဲကူညီလာအောင် ဆွဲဆောင် စည်းရုံးရမယ်။

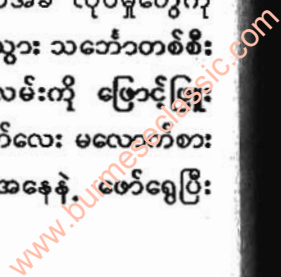
သူ့အင်အားစု သူ့အဖွဲ့အတွက် ဂုဏ်ယူနေတတ်ရမယ်။

သူ့ရဲ့ အကျိုးအမြတ် အောင်မြင်မှုအတွက်ကိုလည်း မနှမြောတမ်း ဝေခွဲပေးကမ်းရမယ်။ သူတို့ကိုမကြာခဏ ချီးကျူးမြှောက်စားရမယ်။

သူ့အနေနဲ့ သူတို့ရဲ့နှလုံးသားနဲ့ ဆန္ဒကောင်းတွေအားလုံး သူ့အတွက် ဦးစားပေး အဆင့်ရောက်အောင် ဖန်တီးထားရမယ်။ သူဟာ ချစ်စရာ ခင်စရာ ကောင်းတဲ့ လူဖြစ်ရင် အဲဒီထက်နည်းနည်း ပိုပြီး သဘောထားပြည့်ဝ ရက်ရောလိုက်ဦးမယ်ဆိုရင် အခက်အခဲ ဒုက္ခကြုံလာသမျှ ကျော်လွှား နိုင်အောင် ပိုင်းဝန်းကူညီကြမှာ သေချာတယ်။

လူတိုင်းကို ခင်မင်လိုလားတတ်တဲ့ အကျင့်ဟာ လူ့လတ် တန်းစားတစ်ယောက်ကို အထက်တန်းအရောက် တွန်းပို့ပေးနိုင်စွမ်း ရှိပါတယ်။ အပြန်အလှန်အနေနဲ့ အဲဒီအရည်အသွေး ကင်းမဲ့တဲ့လူကို ပညာအဆင့်အတန်း ပထမတန်းစားပင် ဖြစ်ပေမယ့် ဒုတိယတန်းစား အောက် အောင်မြင်မှုလောက်သာ ပေးတတ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ ဖော်ရွေမှုရဲ့ တန်ဖိုးကို လုပ်ငန်းခွင်မှာ ကြီးမားတဲ့ အင်အားအဖြစ် ဘယ်တော့မှ ထည့်မတွက်ခဲ့ကြပါဘူး။ ဖော်ရွေခြင်းဟာ သဘောထားကွဲလွဲမှုတွေနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက် အတိုက်အခံ လုပ်မှုတွေကို လျော့ပါး စေပါတယ်။ ဖော်ရွေခြင်းဟာ ပင်လယ်ပြင်သွား သင်္ဘောတစ်စီး ကို ဆီလောင်းပေးသလို လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝလမ်းကို ဖြောင့်ဖြူ သာယာ စေပါတယ်။ ဖော်ရွေခြင်းဆိုတာကို မလောက်လေး မလောက်စား အသေးအဖွဲ့လေးမမှတ်လိုက်ပါနဲ့။ လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ ဖော်ရွေပြီး ခင်မင်စရာကောင်းမယ်ဆိုရင် . . . . .



ပြီးတော့ သူဟာဉာဏ်ပညာလည်း အလွန်ရှိပြီး ကံကောင်းမယ် ဆိုရင် . . . . .

သူ့လူတွေရဲ့ လေးစားမြတ်နိုးမှုကို ဧကန်ရမှာဖြစ်သလို ထာဝစဉ် အောင်မြင်မှုကြီးကို တည်ဆောက်နိုင်မှာ မလွဲပါဘူး။

သူဟာ အကြီးအကျယ် ရုပ်ပျက်ဆင်းပျက် ထိပ်ဆုံးက လိမ့်ကျမှာ လည်း မဟုတ်တော့ပါဘူး။ ဝုန်းခနဲ ပဲ့ကြွေရမှာလည်း မဟုတ်တော့ပါဘူး။



# အခန်း(၃)

နတ်မင်းပြင်

ရှုထောင့်ရဲ့

အလှ

နှစ်ဖက်မြင်ရှုထောင့်ရဲ့အလှ

❖ လုပ်ငန်းအားလုံးဟာ လူသားတွေကို ကူညီပံ့ပိုး အကျိုးဆောင်ဖို့သာ ဖြစ်ထွန်းလာကြရတာပါ။ အောင်မြင်မှုဆိုတာ တစ်ဖက်သား တစ်ခြားလူ တွေက ကျွန်တော်တို့ကို ဖန်တီးပေးအပ်တဲ့ အရာ။

❖ လူ့သဘာဝကို အခြေအမြစ်ကျကျ လေ့လာမိလေ၊ မရိုးသားမှု၊ လိမ်ညာမှု၊ လှည့်ဖြားမှုတွေရဲ့ မိုက်တွင်းနက်ပုံတွေကို ပိုသိမြင် လာလေလေ ဖြစ်ပါတယ်။

❖ မှန်သေတ္တာထဲက အလှမွေးတဲ့ ငါးလိုမှန်တန်လေးထဲမှာ ကူးခတ်နေရုံနဲ့ ရေကူးချန်ပီယံ ဖြစ်လာတဲ့လူ တစ်ယောက်မှ မရှိပါဘူး။

❖ ဘယ်လုပ်ငန်းမဆို လူတွေနဲ့ လက်ပွန်းတတီး ရင်းနှီးဆက်ဆံမှု မရှိရင် အမြစ်ကနေပြီး ဆွေးမြည်ဖြိုလဲ ရတာပါပဲ။

❖ ရိုးလက်ကုမ္ပဏီကြီးက မုတ်ဆိတ်ရိတ်ခါး ဒီဇိုင်းအသစ်တွေ မထုတ်ခင်မှာ ဖောက်သည် ၂-သောင်း ၇-ထောင်ရဲ့ အကြံဉာဏ်တွေကို တောင်းယူ ခဲ့ပါသတဲ့။

အခန်း(၃)

နှစ်ပက်မြင်ရှုထောင့်ရဲ့အလှ

လူမှုဆက်ဆံရေးမှာ တစ်ဖက်ကမ်းခတ် ပါရဂူမြောက် ကျွမ်းကျင်လိုတဲ့ လူတိုင်းဟာ သူ့ကိုယ်တိုင်ရဲ့ စိတ်ဓါတ်ခွန်အားကို သာမက တခြားလူတွေရဲ့ စိတ်ကူးစိတ်သန်း၊ လုပ်ဆောင်ချက်တွေရဲ့ ထိရောက်မှုတွေ ကိုပါ သုံးသပ် လေ့လာရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

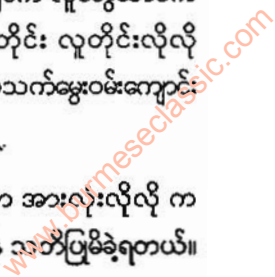
ဒီနေရာမှာ စိတ္တဗေဒဆိုတဲ့ စကားလုံးကိုမသုံးရင် တခြား ဘယ်စကားလုံး ကိုမှ သုံးစရာမရှိတော့ပါဘူး။ အဲဒါကိုပဲ ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ “ ခင်ဗျားနဲ့ လူတွေအကြောင်း ” လို့ ကင်ပွန်းတပ်လိုက်ချင်တယ်။

လုပ်ငန်းရှင် စီးပွားရေးသမားတိုင်း အတွက် အရေးတကြီး လိုအပ်တဲ့ ဘာသာရပ် ဖြစ်နေတယ်။ ဘာကြောင့်ဆို သူ့ရဲ့အောင်မြင်မှု ပမာဏဟာ အချက်နှစ်ချက်ပေါ်မှာ အဆမတန် အားပြုထားရလို့ပါပဲ။

- (၁) သူ့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်အရည်အသွေး စွမ်းပကား ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု
- (၂) တခြားလူတွေရဲ့ စေတနာ မေတ္တာထားပြီး အားပေးမှုပဲ ဆိုရမယ်။

ကျွန်တော်တို့ ကိုယ်တိုင်နဲ့ ကျွန်တော်တို့ ပတ်ဝန်းကျင်က လူတွေသာမက စာဖတ်သူအပါအဝင် ကုန်သည်တိုင်း စက်ရုံလုပ်ငန်းရှင်တိုင်း လူတိုင်းလိုလို ပေါ့ဗျာ။ ဒီအချက်ကို ထည့်တွက်ဖို့ လိုပါတယ်။ အထူးသဖြင့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း နေရတဲ့ လူမှန်သမျှ ဒီအကြောင်းကို မသိလို့ မရဘူး။

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အနည်းငယ်ကမှ စီးပွားရေးပြဿနာ အားလုံးလိုလို က စိတ္တဗေဒကို နားမလည်လို့ မဖြစ်ကြောင်း ကျွန်တော်မဖြစ်မနေ သဘာဝပြမိခဲ့ရတယ်။



ရှိသမျှ လမ်းအားလုံးဟာ ရောမမှာ လာဆုံရတယ် လို့ ရောမသား  
တွေ ပြောကြတယ်။

ခုလည်း အဲဒီလိုပဲပြောရမယ် ထင်ပါရဲ့။ ကျွန်တော် အပါအဝင်  
စီးပွားရေးလောကသား အားလုံး လျှောက်လှမ်းနေတဲ့ ခရီးစဉ်တိုင်းဟာ စိတ္တဗေဒ  
ကို ဦးတည်နေကြပါတယ်။

ဝမ်းနည်းစရာကောင်းတာက စိတ္တဗေဒပညာဟာ သင်ရခက်တဲ့ ပညာရပ်  
ဖြစ်နေတာပါပဲ။

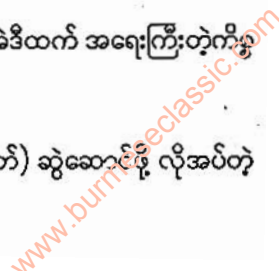
စိတ္တဗေဒဘာသာကို တက္ကသိုလ်တွေကျမှ စသင်ကြတယ်။ စိတ္တ  
ဗေဒအကြောင်း ရေးထားတဲ့ စာအုပ်တွေ အများစုဟာလည်း သာမန်လူတွေ  
လက်လှမ်းမမီအောင် အဆင့်မြင့်လွန်းလှပါတယ်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် စက်ရုံပိုင်ရှင်၊ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်၊ အရောင်းမန်နေဂျာနဲ့  
ကြော်ငြာသမားရယ်လို့ ဖြစ်လာရင် စိတ္တဗေဒပညာကို အခြေခံလောက်ပဲ ဆိုဆို  
အတတ်နိုင်ဆုံး လေ့လာဆည်းပူး ထားသင့်ပါတယ်။

အဓိကအနေနဲ့ လူတွေ ဘယ်လို တွေးခေါ်စဉ်းစားတယ် ဆိုတာနဲ့  
ဘယ်လို စိတ်ထားနဲ့ ဘယ်လိုခံစားရတယ် ဆိုတာပါပဲ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် တစ်ယောက်အတွက် အဲဒီထက် အရေးကြီးတဲ့ကိစ္စ  
မရှိတော့ပါဘူး။

ဒို့ပြင် တစ်ဖက်လူကို လွှမ်းမိုးဖို့ (ဒါမှမဟုတ်) ဆွဲဆောင်ဖို့ လိုအပ်တဲ့  
သူတိုင်း ဒါကို လေ့လာနားလည်ထားရလိမ့်မယ်။



ရှဲ့လ်ဒန်ရဲ့ ပို့ချချက်

ဒီဘာသာရပ်ရဲ့ အရေးပါမှုကို ကျွန်တော်တို့ကို ဖော်ထုတ် ညွှန်ပြခဲ့တဲ့ ပထမဆုံးပုဂ္ဂိုလ်ကတော့ ရှဲ့လ်ဒန် ဝဲ ဖြစ်ပါတယ်။

သူ့ရဲ့ အရောင်းဈေးသည်သင်တန်း မှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုနဲ့ တခြားလူတွေကို ဓာတ်သိအောင် လေ့လာရမယ်လို့ သင်ပေးခဲ့ပါတယ်။

သူ့စကားအရ လူရယ်လို့ ဖြစ်လာရင် ရုပ်၊ စိတ်၊ ခံစားမှုနဲ့ ဆန္ဒဆိုပြီး အပိုင်းလေးပိုင်းရှိတာ တွေ့ရမယ်တဲ့။

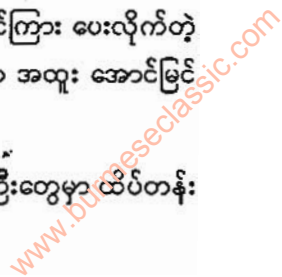
ဒါနဲ့အမျှ အဲဒီလူဟာ သူ့ရဲ့ကာယဉာဏာ စွမ်းရည်၊ အသုံးတဝင်အားကိုးထိုက်မှု၊ သည်းခံနိုင်မှုနဲ့ လှုပ်ရှားမှုတွေကို တိုးမြှင့်နိုင်ရမယ်။

အရောင်းအဝယ်တိုင်းမှာလည်း ဗဟုသုတ(၄) မျိုး လိုအပ်တယ်။

- (၁) ကိုယ်တိုင်
- (၂) ဈေးဝယ်ဖောက်သည်
- (၃) ကုန်ပစ္စည်းတွေ
- (၄) ဖြောင့်မတ်မှန်ကန်တဲ့ ရောင်းဝယ်ရေးစနစ် တို့ ဖြစ်ပါတယ်။

ဂရိဗြိတိန်မှာ ရှဲ့လ်ဒန်ကျောင်းက လေ့ကျင့်သင်ကြား ပေးလိုက်တဲ့ လူပေါင်း ထောင်သောင်းချီပြီး ရှိတဲ့အထဲက အများစုဟာ အထူး အောင်မြင်ခဲ့ကြတယ်။

ကုန်သွယ်ရေး လုပ်ငန်းတွေရဲ့ စက်ရုံအလုပ်ရုံကြီးတွေမှာ ထိပ်တန်း ရာထူးတွေ ရနေကြတာလည်း မနည်းပါဘူး။





ရှဲ့လ်ဒါန်ကစပြီး ကျွန်တော်တို့ဟာ အရောင်းသမားဘဝရဲ့ အကြံ  
ဉာဏ်သစ်၊ နည်းသစ်တွေကို စမ်းသပ် ရှာဖွေနေခဲ့ကြပေမယ့် လွန်ခဲ့တဲ့  
အနှစ်သုံးဆယ်က သူခင်းခဲ့တဲ့ လမ်းအိုကြီးကိုပဲ အကြိုက်တွေ့ပြီး လျှောက်လှမ်း  
ခဲ့ကြတယ် ဆိုရမှာပဲ။

စွမ်းအားမြှင့် လှုပ်ရှားမှုကိုစတင်ဖော်ထုတ်ခဲ့တဲ့ သူတေလာကတောင်  
သူ မကွယ်လွန်မီကလေးမှာ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုအတွက် အရေးကြီးဆုံးဟာ  
'အံ့တောင့်ဖို့' (ဝါ) 'ဝိုင်းတော်သားတွေကောင်းဖို့' ပဲလို့ ပြောသွားခဲ့တယ်။

သူဟာ ဘဝနေဝင်ချိန်မှာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ အောင်မြင်မှုဟာ သူ့  
ပင်ကိုယ်အရည်အချင်း ပြည့်ဝတဲ့တိုင်အောင် တခြားလူတွေနဲ့ ပေါင်းစည်းမှု၊  
ညီညွတ်မှု၊ သဟဇာတဖြစ်မှု တွေပေါ်မှာ ပဓာန ကျတယ်လို့ နားလည်သွား  
တာပါ။

အတ္တဗဟိုပြု ဝါဒနဲ့ ငါတကော ကောပြီး လုပ်သားတွေ အပေါ်မှာ  
အဓမ္မ အင်အားသုံး အကြမ်းဖက် ခိုင်းစေတဲ့လူဟာ တစ်ချိန်မဟုတ် တစ်ချိန်တော့  
ပျက်ကိန်း ကြုံရတာပါပဲ။

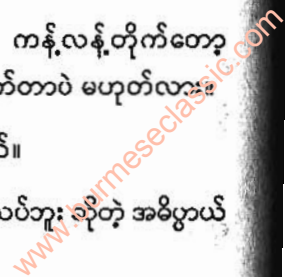
သူဟာ သူ့လုပ်ငန်းစဉ်တွေမှာ အထစ်အငေါ့ အဟန့်အတားတွေ  
ပြန်ဖန်တီး မိလျှက်သား ဖြစ်တတ်တယ်။

တန်ပြန်နိယာမကို ဆူပွက် ဂယက်ထစေတယ်။

ကိုင်ဇာဘုရင် ကိုပဲကြည့်၊ ကမ္ဘာကြီးကို ကန့်လန့်တိုက်တော့  
ကမ္ဘာကြီးက သူ့ကိုကုပ်ဆွဲပြီး ပြားသွားအောင် ပစ်လိုက်တာပဲ မဟုတ်လား။

သူက ငါ မာန်ယစ်ပြီး စိတ်ကြီးဝင်လွန်းတယ်။

ဒါဟာ သူ့အားနည်းချက်တွေကို သူ ပြန်မသုံးသပ်ဘူး ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်  
ပါပဲ။



သူဟာ ဘဝတက္ကသိုလ် ကျောင်းသားအဖြစ်နဲ့ လက်တွေ့ကျတဲ့ သင်ခန်းစာ တွေကိုလည်း သင်ယူလိုက်နာခြင်း မရှိခဲ့ဘူး။ အသိခေါက်ခက် အဝင်နက်သွားခဲ့တယ်ပေါ့။

အကျိုးဆက်အားဖြင့် သူဟာ သူ့အစွမ်းသတ္တိကို ထိန်းထိန်းဆဆ မှန်မှန်ကန်ကန်အသုံးမချတတ်တော့ဘဲ တိုးတက်မှုထက် ဆုတ်ယုတ်မှုဘက် အလေးသာသွားရတယ်။

သူဟာ တစ်ဖက်သားရဲ့ ခံစားချက်တွေနဲ့ စိတ်ပါဝင်စားမှု ရှိ မရှိ ဆိုတာတွေကို ဂရုမစိုက်တော့ဘူး။

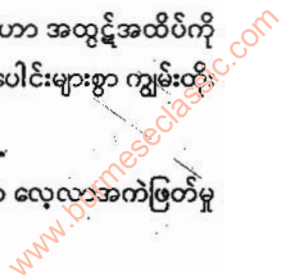
ကိုယ်ချင်းစာ၊ ငဲ့ညှာသနားမှုဆိုတာ သူ မကြားဘူးတဲ့ ဝေါဟာရ တွေ ဖြစ်သွားတယ်။ မဖြစ်နိုင်တာတွေ မဖြစ်သင့်တာတွေ နားမလည်တော့ဘဲ စိတ်ဆိုးစိတ်မိုက်တွေနဲ့ ထင်တိုင်းပြုတော့တယ်။

သူ့မှာရှိတဲ့ စိတ်ဓာတ်စွမ်းအင်တွေနဲ့ ထက်မြက်တဲ့ အရည်အသွေး တွေဟာ သစ်ခြောက်ပင်ကြီးလို တဖြည်းဖြည်း ခန်းခြောက်လာရာက လုံးပါးပါး ခွဲရတော့တာပဲ။

ကျွန်တော်တို့ စီးပွားရေးလောကမှာလည်း အလားတူ အဖြစ်မျိုးတွေ ဒုနဲ့ဒေးပဲ မဟုတ်လား။

ကိုယ့်ကိုယ်ကို အထင်ကြီးတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ အထွဋ်အထိပ်ကို ရောက်ခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ လမ်းတစ်ဝက်မှာတင် အကြိမ်ပေါင်းများစွာ ကျွမ်းတိုး မှောက်ခုန် လန်ကျမှာ ကျိန်းသေပဲ။

သူဟာ သူ့ကိုယ်သူကော တခြားလူတွေကိုရော လေ့လာအကဲဖြတ်မှု မရှိခဲ့ပါဘူး။



သူ့ဆောင်ပုဒ်က . . . .

“ငါ လိုချင်တာကို လိုချင်တဲ့အချိန်မှာ ရရှိပဲ လိုချင်တယ်” တဲ့။

ဒီလိုနဲ့ ဘာကြာလိမ့်မလဲ၊ သူဟာ လောဘအိုးကြီးရယ်လို့ အပုပ်နဲ့ ထွက်လာရတော့တယ်။

လူတွေကလည်း သူ့ကို အခေါ်အပြော မလုပ်တော့ဘဲ ဝေါင်ဝေါင်ရှေးလို့ ဝေးဝေးက ရှောင်ကြတော့တယ်။

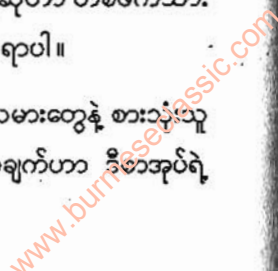
လူ့စကား နားမလည်တဲ့ လူဟာ လူမုန်းများတဲ့ ကြားက ကံကောင်း ထောက်မစွာ မိုးပေါ်ရောက်သွားပေမယ့် ဆပ်ပြာပူဖောင်းလိုပဲ သက်ဆိုးမရှည် လိုက်ရဘူး။

တစ်ယောက်အားနဲ့ အများကို အံတုတိုက်ခိုက်ဖို့ ဘယ်သူမှ အင်အား မကောင်းကြပါဘူး။

နပိုလီယမ် ဟာ သူ့တစ်သက်တော့ နန်းစံရဦးမယ်လို့ ထင်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမယ့် စိန့်ဟယ်လီနာ ကျွန်းပေါ်မှာ အထီးကျန်ဘဝ ရောက်တော့မှပဲ စိတ်လျှော့လိုက်ရှာတယ်။

လုပ်ငန်းအားလုံးဟာ လူသားတွေကို ထောက်ကူပံ့ပိုး အကျိုးဆောင်မှု ပေးဖို့သာ ဖြစ်ထွန်းလာကြရတာပါ။ ဒီတော့ အောင်မြင်မှုဆိုတာ တစ်ဖက်သား တခြားလူတွေက ကျွန်တော်တို့ကို ဖန်တီးပေးအပ်တဲ့ အရာပါ။

တစ်နည်းအားဖြင့် အဲဒီအောင်မြင်မှုဟာ အလုပ်သမားတွေနဲ့ စားသုံးသူ ဖောက်သည် တွေက ကျွန်တော်တို့ကို လုပ်ပေးတာပါ။ ဒီအချက်ဟာ ဒီဇာအုပ်ရဲ့ ပင်မအတွေးအခေါ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။



လူတစ်ယောက်ရဲ့ လုပ်ငန်းဟာ သူ ဘယ်လောက် စွမ်းဆောင်နိုင်တယ်၊ သူ ဘယ်လောက် လေ့ကျင့်သင်ယူထားတယ် ဆိုတဲ့အပေါ်မှာ မူတည်ပါတယ်။

သူ့ကိုအားပေးသူ လူအနည်းအများဆိုတာလည်း ဒီလူတွေအပေါ် မှာ သူ ဘယ်လို ပြုမူဆက်ဆံတယ် ဆိုတဲ့အပေါ်မှာ မူတည်နေပါတယ်။

သူ့အနေနဲ့ ဒီလူတွေရဲ့လိုအင်ဆန္ဒတွေ၊ ခံစားချက်တွေ၊ အထင်အမြင် တွေကို ဦးစားပေးစဉ်းစားပါမှ သူ့လုပ်ငန်းကို အကျိုးအမြတ် ကြီးမားစွာနဲ့ ရေရှည်ခိုင်မြဲအောင် တည်ဆောက်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။

ဒီလူဟာ အရည်အချင်းပြည့်ပြီး အင်္ဂါရုပ်လည်း ကောင်းမယ်၊ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ရှိပြီး လူကြိုက်လည်း များမယ်ဆိုရင် ဘဝခရီး တာဝေး ပြေးပွဲကြီးမှာ ထိပ်ဆုံးက ပန်းဝင်မှာ မြေကြီးလက်ခတ်မလွဲ ပါပဲ။

**စိတ္တဗေဒနည်းကျ စီးပွားရှာနည်း (၁၀)**

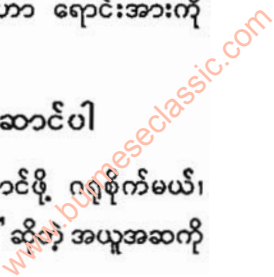
စိတ္တဗေဒသဘောအရ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက် အသုံးပြုနိုင်တဲ့ နည်း (၁၀) နည်းရှိပါတယ်။

**(၁) အရောင်းဈေးသည်အဖြစ်နဲ့ ကြီးပွားလမ်း**

ဖောက်သည်တွေကို ဘယ်လို ကျေနပ်မှုပေးရမလဲ ဆိုတာကို မပြတ် လေ့လာရပါတယ်။ ဖောက်သည်ရဲ့အမြင်ကို သိရှိအောင် စူးစမ်းတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒီလို စူးစမ်းလေ့လာခြင်းဟာ ရောင်းအားကို အကြီးအကျယ် တက်စေလို့ပါပဲ။

**(၂) ကြော်ငြာအားကို ထိရောက်အောင် လုပ်ဆောင်ပါ**

ခေါင်းစီးစာတန်းတွေ ထူးထူးခြားခြားဆွဲဆောင်ဖို့ ဂရုစိုက်မယ်၊ ဓာတ်ပုံတွေပိုသုံးမယ်၊ “အနုပညာသည် အနုပညာအတွက်” ဆိုတဲ့ အယူအဆကို



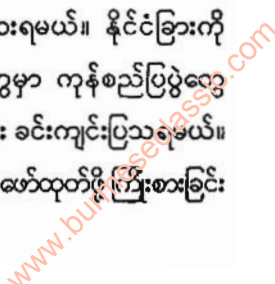
ပယ်မယ်။ ကုန်ပစ္စည်းကို အသံကောင်းဟစ်ပြီး အော်ပြရုံနဲ့ မလုံလောက်  
 သေးပါဘူး။ အပြိုင်အဆိုင် အော်ရောင်းနေတဲ့အသံတွေ ရှိနေတာတစ်ပုံကြီးပါ။  
 ဒီနေ့ ပြဿနာက နားအူပြီး ငြီးငွေ့နေတဲ့ လူထု အာရုံစိုက်လာအောင် ဘယ်လို  
 ဆွဲဆောင်မလဲ ဆိုတာပါပဲ။ ဒါမှမဟုတ် ကိုယ့်ကုန်ပစ္စည်းကို လူတွေ ဝယ်ချင်စိတ်  
 ပေါက်လာအောင် တစ်ယောက်ချင်း ဘယ်လိုဆွဲထုတ်မလဲ။ ဒီအချက်က လူတွေရဲ့  
 ခံစားချက်နဲ့ အတွေးအမြင်ကို လေ့လာဖို့ ဇွတ်အဓမ္မ တိုက်တွန်းနေပါတယ်။

(၃) အဆင်အပြင်လှပမှု

ပိုမို တောက်ပတဲ့ အသွေးအရောင်တွေ၊ နီယွန်ရောင်စုံ မီးဆလိုက်တွေ၊  
 ဆိုင်းဘုတ်တွေ၊ လှပတဲ့ ပန်းချီကားတွေ၊ ကာတွန်းတွေ အားလုံးဟာ ခေတ်ရှေ့  
 ပြေးနေရမယ်။ ဆန်းသစ်နေရမယ်။ ဆိုင်ရှေ့မျက်နှာစာဟာ မတူ တစ်မူခြား  
 ဆွဲအားကောင်းရမယ်။ သဘောပေါက်ဖို့က ဆိုင်ရှင်ဟာ မျက်လုံးကို အစာကျွေး  
 တတ်အောင် လေ့လာသင်ကြားရမှာပဲ ဖြစ်တယ်။ ဒါဟာလည်းပဲ စိတ္တဗေဒကို  
 ပိုင်နိုင်အောင် သင်ထားဖို့ မဖြစ်မနေ လိုကြောင်း ပြဆိုနေပါတယ်။

(၄) ပြည်ပပို့ကုန်တွေ တိုးများအောင်

နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်တွေရဲ့ အကြိုက်နဲ့ လိုအပ်ချက်တွေကို လေ့လာ  
 ရမယ်။ နိုင်ငံခြား ဘာသာစကားတွေ တတ်ကျွမ်းထားရမယ်။ နိုင်ငံခြားကို  
 ကုန်သွယ်ရေး မစ်ရှင်တွေ ပို့လွှတ်ပြီး ပြည်ပနိုင်ငံတွေမှာ ကုန်စည်ပြပွဲတွေ  
 လုပ်ပေးရမယ်။ သူတို့ရဲ့ အဝယ်တော်တွေကို ဖိတ်ခေါ်ပြီး ခင်းကျင်းပြသရမယ်။  
 ဒါတွေဟာလည်း သူတို့ရဲ့ထင်မြင်ချက်နဲ့ ခံစားချက်တွေကို ဖော်ထုတ်ဖို့ ကြိုးစားခြင်း  
 တစ်မျိုးပါပဲ။



(၅) အလုပ်သမားအသစ်တွေ ခေါ်ပါ

ဒီနေ့ခေတ်မှာ အသက်မွေးဝမ်းကြောင်း လုပ်ငန်းသစ်၊ ရာထူးသစ် တစ်ခု အနေနဲ့ ‘လုပ်ငန်းမန်နေဂျာ’ တွေ ခန့်ထားနေကြပါပြီ။ ဒီနေရာမှာ ထိုက်ထိုက်တန်တန် လူမှန် နေရာမှန် ရွေးဖို့ ကြိုးစားရပါမယ်။ စမ်းသပ်ဆဲ ကာလမို့ သိပ်အားရစရာတော့ မရှိသေးပါဘူး။ ဒါပေမယ့် သူတို့ဟာ အဆိုးဝါးဆုံး အမှားတွေ ကြုံတွေ့ရတော့မယ့် အန္တရာယ်ကို ကာကွယ်နိုင်တာ တွေ့ရပါတယ်။

(၆) အလုပ်သမားကို ကိုင်တွယ်ထိန်းကျောင်းခြင်း

ခုခါမှာ သစ္စာစောင့်သိမှုနဲ့ စိတ်အားထက်သန်မှုကို ဖန်တီးနိုင်မယ့် နည်းလမ်းတွေ သိထားပါပြီ။ အံ့ကြွ ဆန္ဒပြမှုတွေ မပေါ်ပေါက်အောင် တားဆီး ကာကွယ်နိုင်ဖို့လည်း နားလည်နေကြပါပြီ။ အလုပ်သမားတွေရဲ့ ကာယစွမ်းအား၊ ဉာဏ်စွမ်းအားနဲ့ နှလုံးသားစွမ်းအားတွေကို ဘယ်လို စောင့်ရှောက်ထိန်းသိမ်း ရမယ် ဆိုတာကတော့ အလုပ်ခွင်မှာ အဲဒါထက် ပိုအရေးကြီးတာလေးတွေ ရှိနေသေးလို့ အဖြေကောင်းကောင်း မရသေးပါဘူး။ ဒါဟာ နေ့စား အလုပ်သမား တွေရဲ့ စိတ္တဗေဒပိုင်းကို လေ့လာရဦးမယ့် အဓိပ္ပာယ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

(၇) လုပ်ငန်းခွင် အခြေအနေ မြှင့်တင်ရေး

အလုပ်သမားတွေကို အကောင်းဆုံး ကုန်ထုတ်စွမ်းအားတွေ ရရှိအောင် အခွင့်အရေးတွေ ဘယ်လိုပေးရမယ်၊ နောက်ဆုံးပေါ် ခေတ်မီစက်ကိရိယာတွေ ဘယ်လိုတပ်ဆင်ပေးပြီး ကျွမ်းကျင်မှုရအောင် ဘယ်လိုသင်ကြားမယ် ဆိုတာ တွေကလည်း အလုပ်ရှင်အတိုင်းအတွက် အရေးတကြီး ကြိုးပမ်းရမယ့် အချက်ပါ။ အလုပ်သမားတွေအဖို့ သက်သောင့်သက်သာနဲ့ ကျေနပ်မှုရကြရင် အလုပ်ကို ပိုလုပ်နိုင်တယ်၊ ပိုကောင်းအောင်ဖန်တီးနိုင်တယ်။ ဒီအတွက် သူတို့ရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင် အခြေအနေကို အမြဲ လေ့လာနေရပါလိမ့်မယ်။

(၈) မိမိရဲ့စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ တိုးတက်မှုမြန်ဆန်ရေး

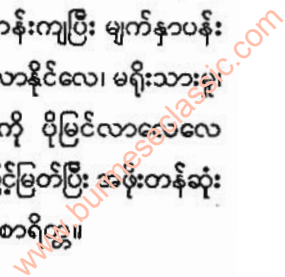
ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိတ်စွမ်းရည်တွေ အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် ဘယ်လို မြှင့်ပေးမလဲ။ ကျွန်တော်ရဲ့ ခံစားမှုတွေကို ဘယ်လိုထိန်းချုပ်ပြီး ဦးနှောက်ဉာဏ်တွေ ပိုထက်စေမလဲ။ ဒါတွေကလည်း စိတ္တဗေဒ ဆိုတဲ့ ခေါင်းစဉ်အောက်က ထွက်လာ တဲ့ မေးခွန်းတွေပဲ မဟုတ်လား။ အောင်မြင်မှုတိုင်းဟာ စိတ်ကူးကနေ မွေးဖွား လာတာချည်းပါပဲ။ ဒါကြောင့် အတွေးအခေါ် စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေရဲ့ ဖြစ်စဉ် သဘာဝတွေကို မလွဲမသွေ လေ့လာထားရမယ်။ လုပ်ငန်းခွင်တိုင်းမှာ ဦးနှောက်တွေ အများကြီး သုံးဖို့လိုတာလည်း သိထားသင့်တယ်။

(၉) တီထွင်ပါ၊ ကြံဆပါ

ကနဦးမှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ တစ်ပါးသူတွေဆီက လေ့လာ ဆည်းပူးပြီး ကိုယ်ပိုင် နည်းနည်းလေး ထပ်ဖြည့်ရတာပါ။ ဒီထက် ဆန်းသစ် တီထွင်နိုင်ရင် ပိုကောင်းပါတယ်။ ပုံတူကူးချထားတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ ဒုတိယတန်းစား သူများနောက်လိုက်သာ ဖြစ်လို့ ကြီးပွားသင့်သလောက် မကြီးပွားနိုင်ပါဘူး။ ကိုယ်ပိုင် တီထွင်ထုတ်လုပ်နိုင်မှသာ ပထမတန်းထိပ်တန်း ရောက်ပါလိမ့်မယ်။

(၁၀) အကျင့်စာရိတ္တတွေကောင်းပါစေ

စာရိတ္တကောင်းမွန်မှုဟာ လူသားတွေရဲ့စွမ်းပကား အားလုံးရဲ့ အမြင့်မားဆုံး ခေါင်ချပ်ဖြစ်သလို လူတွေကို အထက်တန်းကျပြီး မျက်နှာပန်း လှစေပါတယ်။ လူ့သဘာဝကို အခြေအမြစ်ကျကျ လေ့လာနိုင်လေ၊ မရိုးသားနဲ့ လိမ်ညာမှု၊ လှည့်ဖြားမှု တွေရဲ့ မိုက်တွင်းနက်ပုံတွေကို ပိုမြင်လာလေ ဖြစ်ပါတယ်။ လောကမှာ အရာခပ်သိမ်းထက် သာလွန် မြင့်မြတ်ပြီး အဖိုးတန်ဆုံး ရတနာဟာ သီလ (သို့မဟုတ်) ကောင်းမွန်တဲ့ အကျင့်စာရိတ္တ။



ကဲ . . . စိတ္တဗေဒနည်းအရ ကျွန်တော်တို့အတွက် အသုံးကျတဲ့ လေ့လာနည်း ၁၀-နည်းကို တင်ပြပြီးပါပြီ။

ဒီနည်းတွေဟာ ကျွန်တော်တို့ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးနဲ့ ရောင်းရေး ဝယ်တာ လုပ်ငန်းအရပ်ရပ်ကို တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးအောင် ကူညီပံ့ပိုး ပေးနိုင်ပါတယ်။

အဲဒီနည်းတွေရဲ့ အချက်အချာ မဏ္ဍိုင်ကတော့ ကိုယ်နဲ့အလားတူ တခြားလူတွေရဲ့ အပေါ်မှာ စာနာစိတ်နဲ့ အလေးအနက်ထား စိတ်ဝင်စားမှုတွေ ရှိဖို့သာဖြစ်ကြောင်းပါခင်ဗျား။

**အိမ်ပြင်ကိုထွက် အိမ်ကိုမမက်နဲ့**

စိတ်အာရုံ စူးစိုက်မှုတွေ (၀၁) သမာဓိစွမ်းအားဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ အောင်မြင်မှုမှာ လိုအပ်တယ်လို့ ပြောကြရာမှာ အဲဒီ သမာဓိအားက ဒီလူ အပေါ်မှာ လွှမ်းမိုးထားရမယ်လို့ မဆိုပါဘူး။

သူကသာ သမာဓိအားကို အပိုင်အနိုင်ထုတ်သုံးပြီး သူ့ရည်မှန်းချက်တွေကို အကောင်အထည်ဖော်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

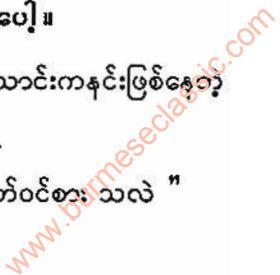
ဒါနဲ့အမျှ အဲဒီ သမာဓိဉာဏ်ဟာ တခြားလူတွေရဲ့ အထင် အမြင် အယူအဆ လိုအင်ဆန္ဒတွေကိုလည်း အလေးစိုက် စဉ်းစား ပေးရပါလိမ့်မယ်။

ပတ်ဝန်းကျင်လောကကြီးနဲ့ နွေးထွေးရင်းနှီးမှု ပိုလာလေလေ၊ သူ့ကို လောကကြီးက ကောင်းကျိုးပေးလေလေပေါ့။

တစ်ခါက လုပ်ငန်းကျပြီး စီးပွားရေး ကသောင်းကနင်းဖြစ်နေတဲ့ ဆိုင်ရှင်တစ်ယောက်ကို ကျွန်တော်မေးမိတယ်။

“ ခင်ဗျား အပြင်လောက က ဘာတွေကို စိတ်ဝင်စား သလဲ ”

ဒီတော့ သူက





“အပြင်လောကက စိတ်ဝင်စားစရာတွေ ဟုတ်လား” လို့ အမောတကော ပြန်မေးရင်း . . . . .

“ကျွန်တော်အဖို့ ဘာမှ စိတ်မဝင်စားခဲ့ဘူး။ ကျွန်တော် စိတ်အာရုံတွေ အားလုံး ကိုယ့်အလုပ်ကိစ္စထဲမှာပဲ သွင်းထားခဲ့တာပဲ” လို့ ဖြေရှာတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ သူ့ဆိုင်မှာ လူတစ်ယောက်မှ မရှိဘူး။ ပစ္စည်းကတော့ ပုံနေတာပဲ။ ဝယ်သူ တစ်ယောက်မှမလာဘူး။

“အင်း- ခင်ဗျားဟာ အလုပ်ချည်း ဖိလုပ်နေတော့ ခင်ဗျားရဲ့ ဝင်ငွေအားလုံး အပြင်က ဝင်လာတယ် ဆိုတာလေးတောင်မှ မစဉ်းစားမိဘဲကိုး ”

ကျွန်တော်က သက်ပြင်းချရင်း ပြောလိုက်မိပါတော့တယ်။ စူးစိုက်စွဲမြဲတဲ့ အာရုံဆိုတာ လိုကိုလိုပါတယ်။ ဒါပေမယ့် လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ လုပ်ငန်းကိစ္စတွေထဲမှာပဲ လုံးထွေးနှစ်မွန်းနေမယ် ဆိုရင် သူ့ခမျာ ပျော်ရွှင်မှုနဲ့ အကျိုးအမြတ် နှစ်ခုလုံး အကြီးအကျယ် လက်လွှတ်လိုက်ရပါတော့တယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ တခြားလူတွေကို စိတ်မဝင်စားရင် သူတို့ဘာဝယ်ချင်တယ် ဆိုတာ ဘယ်လိုလုပ် သိပါတော့မလဲ။

ကိုယ်နေတဲ့ မြို့ကို ဂရုမစိုက်လို့ တစ်မြို့လုံးက ကိုယ့်ကို မျက်နှာလွှဲထားတာဟာ အပြစ်တင်စရာလား။

ကမ္ဘာကြီးနဲ့ တိုင်းပြည်ထဲမှာ ဘာတွေဖြစ်နေတယ်ဆိုတာ တစ်ချက်ကလေး မကြည့်မိတာနဲ့ ခေတ်နောက်ကျသွားနိုင်သလို လူတွေနဲ့လည်း အဆက်ပြတ် သွားတော့မှာပေါ့။ ကိုယ့်အလုပ်သာ ကိုယ်မဲလုပ်နေတာ အသေးအဖွဲ့တွေ လောက်ပဲ ကြံနေတာမျိုးတွေဟာ လူတစ်ယောက်ကို အညွန့်ချိုးပစ်တာပါပဲ။

သူဟာအောင်မြင်မှု အငယ်စားလေးသာရအောင် လုပ်နိုင်ပေမယ့် ကြီးကြီးမားမား လျှမ်းလျှမ်းတောက် ဖြစ်လာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူက ကြွက်ကို ဖန်တီးနိုင်တဲ့တိုင် ဧရာမဆင်ကြီးတော့ ဖြစ်အောင်မလုပ်နိုင်ပါဘူး။

ပုံခိုင်းကတော့ ရိုင်းချင်ရိုင်းမယ်။ အိမ်စောင့်ခွေးလို အိမ်တံခါးဝ မှာပဲ ထိုင်နေရုံနဲ့ စီးပွားရေးလောကမှာ ထိုက်တန်တဲ့အောင်မြင်မှုတွေ ရသွားသူ ဘယ်သူမှ မရှိပါဘူး။

မှန်သေတ္တာထဲက အလှမွှေးတုတ်ငါးလို မှန်သေတ္တာထဲမှာ ကူးခတ် ကျက်စားနေရုံနဲ့ ရေကူးချန်ပီယံ ဖြစ်လာတဲ့ လူတစ်ယောက်မှ မရှိပါဘူး။

လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက် အနေနဲ့ ငွေရင်းငွေနှီး ရှိရုံမက၊ စိတ်ကောင်း စေတနာကောင်း၊ အကြံကောင်း ဉာဏ်ကောင်းတွေလည်း ရှိဖို့လိုပါတယ်။

ဒီလို စိတ်စေတနာကောင်း၊ အကြံဉာဏ်ကောင်းရဖို့ တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းဟာဖြင့် ပတ်ဝန်းကျင်က လူတွေရဲ့ အရေးကိစ္စတွေမှာ အားတက်သရော ပါဝင်ဆောင်ရွက်ပေးခြင်း၊ ခင်မင်ရင်းနှီးမှုကို အရယူခြင်းပါပဲ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ရည်မှန်းချက် သက်သက်အနေနဲ့ပဲထားဦး၊ အမြော်အမြင်ကြီးမားတဲ့ လမ်းစဉ်တစ်ရပ်အနေနဲ့ လက်ကိုင်ထားရမှာ ကတော့

- အထက်ကို မျှော်ကြည့်၊ အောက်ငုံ့ မကြည့်နဲ့
- အပြင်ကိုထွက်၊ အိမ်တွင်းအောင်းမနေနဲ့
- ရှေ့ကိုချီတက်၊ နောက်မဆုတ်နဲ့
- ကြိုလက်နဲ့လှမ်း၊ ကူညီစမ်း

- ဆိုတဲ့ ဆောင်ပုဒ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။



အောင်မြင်ကြီးပွားနေတဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတွေဟာ ခုဆိုရင် ငွေတွေ လဟောပုံအောပြီး “ဈေးကွက်သုတေသန” ပြုနေကြပါပြီ။ သူတို့ဟာ အပြင်လောကရဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုကို မလွတ်တမ်း ရယူနေကြပါတယ်။

အဲဒါကိုပဲ အရိုးဆုံး အရှင်းဆုံး စကားလုံးနဲ့ ပြောရရင်တော့ လူတွေထဲမှာ အဖြေရှာနေတာပဲ။

လူတွေကို အလေးထားစိတ်နဲ့သူတို့ရဲ့လိုအင်ဆန္ဒတွေ အမြင် အတွေးတွေ ဘာလဲဆိုတာ လေ့လာနေတာပဲ။

တစ်နည်းအားဖြင့် လမ်းပေါ်ထွက်ပြီး လူတွေရဲ့ ရှုထောင့်စုံကို စုံစမ်း မေးခွန်းထုတ်တဲ့ သဘောပဲ။

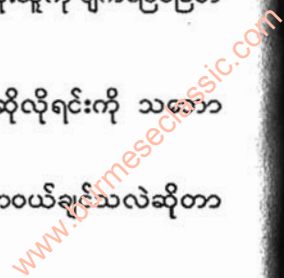
**ဈေးကွက်သုတေသန**

ဈေးကွက်သုတေသန လုပ်ငန်းဆိုတာ အမေရိကန်က ထွင်လိုက် တာမဟုတ်ပါဘူး။ ဟိုးရှေးနှစ်ပေါင်း (၁၅၀)လောက်ကတည်းက အဒမ်စမစ် က သူ့နာမည်ကျော်စာအုပ် ဖြစ်တဲ့ “ ကမ္ဘာကြီးရဲ့ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှု ” ထဲမှာ ခုလို ဖော်ထုတ်ရေးခဲ့ပါတယ်။

“ စားသုံးမှုဆိုတာ ထုတ်လုပ်မှုရဲ့ ရည်မှန်းချက် ဖြစ်သလို ရောင်းချမှုရဲ့ အဆုံးသတ်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီတော့ ထုတ်လုပ်သူတစ်ယောက်ဟာ ကုန်ထုတ်စွမ်းအား ကြီးမားသွက်လက်စွာ မြှင့်တင်လိုတယ် ဆိုရင်တော့ စားသုံးသူကို မျက်မြေမပြတ် ဂရုစိုက်ရပါလိမ့်မယ်” တဲ့။

ဒါဆိုရင် ဈေးကွက် သုတေသနရဲ့ အဓိကဆိုလိုရင်းကို သဘော ပေါက်လောက်ပါပြီ။

ကျွန်တော်တို့ အနေနဲ့ ပထမဆုံးလူတွေ ဘာဝယ်ချင်သလဲဆိုတာ သိအောင်စုံစမ်းရမယ်။



စက်ရုံပိုင်ရှင်တွေရော၊ တစ်ဆင့်ခံ ရောင်းချသူတွေပါ လက်ကားဒိုင်နဲ့ လက်လီဆိုင်တွေမကျန် သူတို့ဖောက်သည်တွေရဲ့ သဘောထား အမြင်၊ ဆန္ဒလိုအင်တွေကို လေ့လာသုံးသပ်နေရမယ်။

ဘာကြောင့်တဲ့လဲ။

ဘာကြောင့်ဆို ခေတ်စားပြီး လူကြိုက်များတဲ့ ကုန်တွေဟာ အရောင်းသွက်လို့၊ ရောင်းရလွယ်လို့ပဲပေါ့။

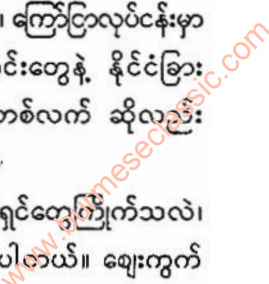
ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ ဒီအချက်ကို လျစ်လျူရှုထားလိုက် မယ်ဆိုပါတော့။ သူတို့အဖို့ ဈေးကွက်မှာ လူတွေမကြိုက်တော့တဲ့ ခေတ်နောက်ကျ နေတဲ့ ဒီဇိုင်းပုံတွေချည်း ဆက်ထုတ်နေမိတော့မယ်။

ဒါကို လက်လီအရောင်းသမားက သတိမထားမိဘူးဆိုရင်လည်း ရောင်းမစွဲတာတွေ မှားဝယ်မိရာက အရောင်းထိုင်းပစ္စည်းတွေ သူ့ဆိုင်မှာ သောင်တင်ပြီး ငွေတွေမြုပ်ကုန်မယ်။ သုံးမရအောင် ပျက်စီးဆွေးမြေ့သွား ပြီဆိုရင်တော့ အရှုံးပေါ်ပြီလေ။

ဈေးကွက် သုတေသနဆိုတာ စီးပွားရေးလောကသာမက အနုပညာ စာပေ၊ နိုင်ငံရေးလောက က လူတိုင်းနဲ့လည်း သက်ဆိုင်ပါတယ်။ ကွမ်းယာဆိုင်၊ စတိုးဆိုင်ရှင် တစ်ယောက်ကနေ ဝန်ကြီးချုပ်အထိ အသုံးချလို့ရပါတယ်။

နယ်လှည့်ကုန်သည်တွေလည်း အသုံးဝင်ပါတယ်။ ကြော်ငြာလုပ်ငန်းမှာ ဒါဟာ အောင်မြင်မှုရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်ဖြစ်ပြီး စာနယ်ဇင်းတွေနဲ့ နိုင်ငံခြား ကုန်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းတွေ အတွက် ဆေးစွမ်းကောင်းတစ်လက် ဆိုလည်း မမှားပါဘူး။

သူကလူတွေ ဘာတွေတွေးနေသလဲ၊ ဘာဖက်ရှင်ကြိုက်သလဲ၊ ဘာတွေလိုချင်သလဲ စသဖြင့် အားလုံးကို အဖြေရှာပေးပါတယ်။ ဈေးကွက်



သုတေသန ဘယ်လိုစမလဲ။ လူထုလူတန်းစား လက်ထဲအရောက် မေးခွန်းလွှာ တွေ ဖြန့်ဝေတယ်။ အထောက်တော်တွေ အင်တာဗျူးသမားတွေ ငှားမယ်။ လူတွေကြားထဲ အသွင်မျိုးစုံ၊ နည်းပေါင်းစုံ တိုးဝင်ပြီး စကားစမြည် ပြောကြမယ်။

သူ့ဝပ်ကျင်းထဲမှာပဲ အောင်းနေတဲ့ကြက်ဟာ အစာမဝသလိုပဲ၊ ကိုယ့်တဲကုပ်ကို နန်းတော်ထင်ပြီး အိပ်နေလို့ကတော့ ကြယ်တံခွန် ထွက်တာ မြင်လိုက်ရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ဒါနဲ့အမျှ လူဆိုတာ ကိုယ့်အလုပ်မှာပဲ ခေါင်းစိုက်နေရင် လောကကြီး အကြောင်း၊ လူတွေအကြောင်း၊ အများရဲ့စိတ်ဆန္ဒ ဘယ်သိတော့မှာလဲ။ ဘယ်လုပ်ငန်း ဘယ်အဖွဲ့အစည်းမဆို အများပြည်သူလူတွေနဲ့ လက်ပွန်းတတီး ရင်းနှီးဆက်ဆံမှု မရှိရင် အမြစ်ကစပြီး တဆွေးဆွေးနဲ့ ပြီလဲ ကျရတော့မယ်ဆိုတာ ဗေဒင်မေးမနေပါနဲ့တော့။

ဝေဖန်မှုကို လက်ခံ

အရောင်းသမားဘဝဟာ ကုန်ပစ္စည်းတွေ မထုတ်ခင်ကတည်းက စတင်ခဲ့တယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ သင်ကြားခဲ့ရပါတယ်။ ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းရှင် အများစုအနေနဲ့ ဒါကိုမသိကြပါဘူး။ လက်လီဝယ်ရောင်း တစ်ယောက်အတွက် ကုန်ပစ္စည်းတွေ မဖြစ်ခင်ကတင် ဝယ်ပြီးနေတာတွေ ရပါတယ်။ ဒါဟာ ကျွန်တော်တို့ လက်လီဆိုင်မှာ အရောင်းထိုင်းပစ္စည်းတွေ စုပုံနေခြင်း အကြောင်းအရင်း ပါပဲ။

ဖြစ်ရပ်ပုံက . . . ဝယ်ရောင်းလုပ်သူဟာ သူ့ဖောက်သည်တွေရဲ့ အကြိုက်ကို မမှန်းတတ်လိုက်လို့ပဲ (ဝါ) မှန်းချက်လွဲသွားလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဈေးဝယ်ဆိုတာ ဝယ်နေကျ ဖောက်သည်ပေမယ့် စိတ်အပြောင်းအလဲ မြန်တတ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ အသစ်အဆန်းကို ဝယ်ချင်တဲ့ အကျင့်ရှိပါတယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့ ၆-လ၊ ၁-နှစ်လောက်က သူ ငမ်းငမ်းတက်ကြိုက်ခဲ့တဲ့ အသုံးအဆောင်တစ်မျိုးကို ဒီနေ့ သူ လိုချင်မှ လိုချင်တော့တယ်။

ကုန်သည်ကြီးတွေရဲ့ လုပ်ငန်းရှင် အများအပြားဟာ ဒီနေ့ စားသုံးသူတွေ ဘာလိုချင်တယ်ဆိုတာသာ နှိုက်နှိုက်ချွတ်ချွတ် လိုက်စုံစမ်းကြည့်မိရင် အံ့အားသင့် ကုန်ကြမယ် ထင်ပါရဲ့။ ဒီနေရာမှာ ဆရာဝန်တစ်ယောက်ရဲ့ ဖြစ်ရပ်ကလေး ကို သာဓကပြုချင်ပါတယ်။

အဲဒီဆရာဝန်ဟာ အိမ်တစ်အိမ်မှာ သားဖွားပေးဖို့ ရောက်သွားရာက မိသားစုထဲက ခြောက်နှစ်သားလေးတစ်ယောက်ကို မေးလိုက်သတဲ့။

“ဂျင်မီ . . . မင်းအမေကို ဆရာ ဘာလေးမွေးပေးရမလဲ၊ ညီလေးလား၊ ညီမလေးလား။”

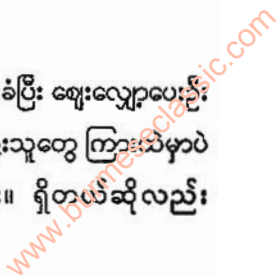
ဒီတော့ ဂျင်မီက ပြန်ပြောလိုက်တယ်ဆိုပဲ။

“ကောင်းပြီလေ ဆရာဝန်ကြီး တတ်နိုင်မယ်ဆိုရင်တော့ ကျွန်တတ် မြင်းကလေး ပိုလိုချင်တယ်ဗျ . . . ”

အဲ . . . အဲဒါပဲ ကြည့်တော့။

လူတစ်ယောက် ဆီးသီးချင်ခြင်းတက်နေတဲ့ အချိန်မှာ ပန်းသီး သွားကျွေးလို့ ကျေးဇူးတင်ပါ့မလား။

လိုချင်တာ တခြား၊ ထိုးရောင်းတာ တခြား၊ အရှုံးခံပြီး ဈေးလျှော့ပေးဦး ခေါင်းခါငြင်းမှာ စိတ်ချ။ ရောင်းချရေး စီမံချက်ဟာ စားသုံးသူတွေ ကြားသိမှာပဲ ရှိနေတာအမှန်ပါ။ စက်ရုံထဲမှာ ဈေးကွက်မရှိပါဘူး။ ရှိတယ်ဆိုလည်း မဖြစ်စလောက် ကလေးပါပဲ။

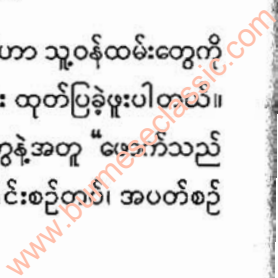


ဖိုမင်တို့ စက်ရုံများတို့ ဆိုတာလည်း ကျင်ကျင်လည်လည် ရောင်းတတ်သူတွေ မရှိကြပါဘူး။ သူတို့ဟာ စရိတ်နည်းနည်း ဝန်ကျဉ်းကျဉ်းနဲ့ ဈေးသက်သာတဲ့ ထုတ်ကုန်တွေထုတ်ဖို့သာ စဉ်းစားကြစမြဲပါ။ အများအားဖြင့် ပစ္စည်းအရည်အသွေးကောင်းဖို့ပဲ ဝါယမစိုက်လေ့ ရှိပါတယ်။ အရောင်းအဝယ် ပညာကို သူတို့နားမလည်ပါဘူး။ သူတို့အလုပ်မှ မဟုတ်ဘဲကိုး။

ဂျိုးလက် ကုမ္ပဏီကြီးဟာ မုတ်ဆိတ်ရိတ်စား ဒီဇိုင်း အသစ်တွေ မထုတ်ခင်မှာ သူ့ဖောက်သည် ၂-သောင်း ၇-ထောင် ရဲ့ အကြံဉာဏ်တွေကို တောင်းယူခဲ့ပါတယ်။ ဒါ မှန်ကန်တဲ့လုပ်ရပ်ပါပဲ။ လုပ်ငန်းတစ်ခု အနေနဲ့ သူ့ထုတ်ကုန်တွေနဲ့ ပတ်သက်ရင် လာမစမ်းနဲ့၊ ကကြီးက အ၊ အေတူဇော် နောကြေအောင် သိပြီးသားလို့ထင်ရင်တော့ အမှားကြီးမှားတာပေါ့။ တော်ကြာ တစ်မျိုး ဖြစ်တတ်တဲ့ ဖောက်သည်တွေရဲ့ ထင်မြင်ချက်ကို စစ်တမ်းမကောက်နိုင် သမျှ မှန်းချက်နဲ့ နှမ်းထွက်ကိုက်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဖောက်သည်တွေရဲ့ သဘောထားကို ကောက်ယူပြီး လက်တွေ့အသုံးချနိုင်တဲ့ သေချာပေါက်နည်း တစ်နည်း ရှိပါတယ်။ အဲဒါကတော့ ကိုယ့်ပစ္စည်းကို ဘာတွေ ဘယ်လိုကြောင့် မကြိုက်ဘူးလို့ ဝေဖန် ထောက်ပြတာမျိုးဖြစ်ပြီး အဖိုးတန်ဆုံးလို့ ဆိုရ ပါမယ်။

အဲဒီပစ္စည်းရှင်ဟာ ချွတ်ယွင်းချက်တွေကို ပြင်ပြီးမွမ်းမံ ထုတ်လုပ် လိုက်ခြင်းအားဖြင့် ရှေ့တန်းကို ရောက်သွားနိုင်ပါတယ်။

အမေရိကန် ကုန်ပဒေသာတိုက်ကြီး တစ်တိုက်ဟာ သူ့ဝန်ထမ်းတွေကို ဈေးဝယ်တွေ ဆီက ချီးကျူးစာနဲ့ ဝေဖန်စာတွေ အားလုံး ထုတ်ပြခဲ့ဖူးပါတယ်။ အဲဒီစာတွေကို မိတ္တူတွေကူးပြီး ပြဿနာ ဖြေရှင်းနည်းတွေနဲ့အတူ “ဖောက်သည် တွေက တို့ကုန်တိုက်အကြောင်း ပြောသမျှ” ဆိုတဲ့ ခေါင်းစဉ်တပ်၊ အပတ်စဉ် ဝန်ထမ်းစခန်းမှာ ကပ်ပေးတာပါပဲ။



ဒီလိုနဲ့ ဈေးဝယ်တွေရဲ့ ချီးကျူးမှု၊ ဝေဖန်မှုတွေဟာ ထုတ်လုပ်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တွေ နားလည် သဘောပေါက်သွားပါတယ်။ သူတို့ဟာ အကောင်းရော အဆိုးပါ သိခွင့်ရကြသလို၊ ဆိုးသထက်မဆိုးဘဲ ကောင်းသထက် ကောင်းအောင် ပြုပြင်ခွင့်တွေ ရခဲ့ကြတော့တယ်။

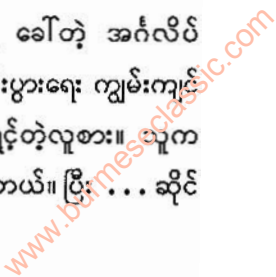
### လမ်းပေါ်မှာ ပညာရှာ

ကဲ ... အခု ကျွန်တော်တို့ လူတွေကို တစ်ယောက်ချင်း လေ့လာသလို လမ်းပေါ်တက် အကဲဖြတ်ကြည့်ရအောင်။

ကျွန်တော်တို့ ဘေးက ဖြတ်သွားသမျှ မှတ်ထားကြမယ်လေ။ လန်ဒန်မြို့ထဲ လျှောက်ကြည့်ရင် ဘယ်သူမဆို မြင်နိုင်တာက တစ်လမ်းနဲ့ တစ်လမ်း ကွဲပြားခြားနားချက်တွေ ကြီးမားနေတာပါပဲ။

ဆိုင်တစ်ဆိုင်ဟာ သူဖွင့်ထားတဲ့လမ်းက လူတွေနဲ့စပ်ဟပ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေသာ တင်ရောင်းနေမှာ ဖြစ်ပြီး၊ နောက်တစ်လမ်း ရောက်တာနဲ့ အဲဒီလမ်းက ဆိုင်တွေကလည်း ရောင်းကုန်သာမက အဆင်အပြင်ပါ ပြောင်းလဲနေတာ တွေရမယ်။ သူကလည်း သူ့လမ်းသူ လမ်းသားတွေရဲ့ အကြိုက်ကို လိုက်နေတဲ့ ပုံကိုး။ ဒါဟာကျွန်တော်တို့ စီးပွားရေးသမားတွေ သိထားရမယ့် အချက် တစ်ချက်ပါပဲ။

အမေရိကန်မှာ ချားလ်စ်ဂျီနစ်ကိုးလ် လို့ ခေါ်တဲ့ အင်္ဂလိပ် အမေရိကန် ကပြားတစ်ယောက် ရှိတယ်။ သူကတော့ စီးပွားရေး ကျွမ်းကျင်တဲ့ နေရာမှာ ရှာမှရှား၊ လက်ဖျားခါလောက်အောင် ရွှင့်တဲ့လူစား။ သူက ဘယ်နေရာမှာ ဘယ်ဆိုင်တွေ ရောင်းကောင်းမလဲ ကြည့်တယ်။ ပြီး... ဆိုင် (၄၅၀၀) ရွေးခဲ့တယ်ဆိုပဲ။





သူ့အပြောအရ လမ်းတွေဟာ အမျိုးသမီး တွေရဲ့လမ်း၊ အမျိုးသား တွေရဲ့ လမ်းဆိုပြီး ရှိပါသတဲ့။ သူ့ဟာ အမျိုးသမီး အသုံးအဆောင်တွေ ရောင်းချင်ရင် အမျိုးသမီးလမ်းကို သွားတယ်။ အမျိုးသား အသုံးအဆောင်တွေ ရောင်းချင်တဲ့အခါ အမျိုးသားလမ်းကို သွားတယ်။

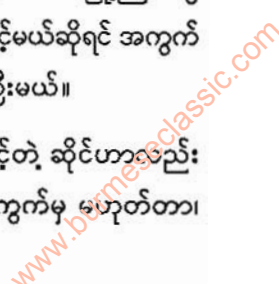
သူ့မှာ ရုပ်ကွက်အလိုက် ဈေးကွက်ကိုပြတဲ့ ဇယားလည်း ဆွဲထားတာ ရှိသေးတယ်။ သူက လမ်းသွားလမ်းလာတွေကို ထိုင်ရေပြီး ကျားမ ခွဲခြား မှတ်တယ်။

ဒီလိုနဲ့ ထင်ရှားကျော်ကြားတဲ့ ဈေးဆိုင်တန်းတွေမှာ အမျိုးသမီး တွေ ကြိတ်ကြိတ်တိုးနေသလို အမျိုးသားတွေ ခြေချင်းထပ်နေတာ ကိုးကြိမ်တောင် တွေ့ခဲ့ရတယ်။

လမ်းတစ်လမ်းမှာ ဝယ်သူဘယ်လောက်ရှိတယ်ဆိုတာလည်း သူ မှန်းဖူးတယ်။ တချို့လမ်းတွေက လူသွားလူလာများပြီး ပြုံးခဲနေပေမယ့် အများစုဟာ ရုပ်ရှင်မီအောင် ရထားမီအောင် အပြေးအလွှားသုတ်ခြေတင် နေကြတာသာ ဖြစ်ပါတယ်တဲ့။

ဘဏ်တွေ၊ ဘုရားကျောင်းတွေ၊ ရုံးအဆောက်အအုံတွေ ရုပ်ရှင်ရုံတွေ နားမှာ ကုန်ပစ္စည်းတွေ သိပ်မရောင်းရဘူး လို့လည်း ပြောတယ်။ မြို့ကြီးတွေ မှာတော့ ဈေးကြီးတွေ ရှိကြတာပေါ့။ အဲဒီဈေးတွေမှာ ဆိုင်ဖွင့်မယ်ဆိုရင် အကွက် ကောင်းပေမယ့် စရိတ်စက ဆိုင်ခတွေက အဆမတန် ကြီးမယ်။

ဒါပေမယ့် လမ်းမ ကျတဲ့နေရာမှာ ထီးထီးကြီးဖွင့်တဲ့ ဆိုင်ဟာလည်း ကြော်ငြာနဲ့ ဆွဲမခေါ်ရင် အောင်မြင်မှာမဟုတ်ဘူး။ ဈေးကွက်မှ မဟုတ်တာ၊ နေရာမှားနေတယ် ဆိုရမယ်။



ဆိုင်တန်းတွေ အများကြီး စုပေါင်း ရှိနေရာက တခြားနေရာ ပြောင်းလိုက်တဲ့ ဆိုင်တစ်ဆိုင်ဟာလည်း အရှုံးပြမှာပဲလို့ ပြောတယ်။ အမျိုးသမီး တွေဟာ တစ်ဆိုင်က တစ်ဆိုင်ကို တလှစ်လှစ်ကူးပြီး ဝယ်တတ်ကြတယ်တဲ့။

အမျိုးသားတွေ ကတော့ ဒီလိုမဟုတ်ဘူးတဲ့။ အမျိုးသားတိုင်းလိုလို သူ့စိတ်ကြိုက် ရွေးထားတဲ့ ဆိုင်တစ်ဆိုင် တစ်ချို့မှာသာ ဝယ်လေ့ရှိကြတယ်တဲ့။ အကျီချုပ်လည်း စက်ဆိုင်တစ်ဆိုင်ဆို တစ်ဆိုင်တည်းမှာ နှစ်နဲ့ချီပြီး အပ်လေ့ရှိတယ်ဆိုပဲ။

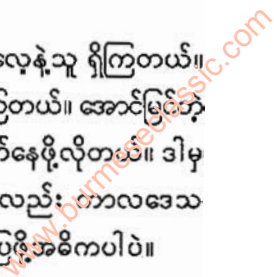
အမျိုးသမီးတွေက ဝင်းဒိုးရှေ့ပင်းဆိုတဲ့ ရှိုးပြတာတွေ ငေးကြည့်ရတာ ဝါသနာပါတယ်။ သူတို့က မှတ်ဉာဏ်ကောင်းကောင်းနဲ့ ဟိုဆိုင်နဲ့ ဒီဆိုင် ပစ္စည်းချင်းလည်း ယှဉ်ကြည့်နိုင်တယ်။

အသားနားဆုံးခင်းကျင်းပြီး ပစ္စည်းမှန်ဈေးမှန်လို့ကတော့ မချောတို့ပိုက်ဆံ အဲဒီဆိုင်က ကျုံးယူပေတော့ပဲ။

သူပြောပြတာတော့ ဈေးဝယ်သူ သုံးမျိုးသုံးစား ရှိသတဲ့။

- (၁) ဈေးကြီးတဲ့ အပျံ့စားဆိုင်ကြီးတွေရဲ့ ဖောက်သည်တွေ၊
- (၂) အလယ်အလတ်တန်းစား ဈေးအသင့်အတင့်နဲ့ ဆိုင်တွေက ဖောက်သည်တွေ၊
- (၃) လူတန်းစားပေါင်းစုံ (ဆင်းရဲသားကော၊ သူဌေးပါ ဆိုင်မရွေးပဲ ဝယ်တာမျိုး)

နောက်တစ်ခါ လမ်းတိုင်းမှာ သူ့သဘာဝ သူ့မလေ့နဲ့သူ ရှိကြတယ်။ လူတွေရဲ့ အတန်းအစားလိုက်ပြီး အကြိုက်တွေလည်း ကွာကြတယ်။ အောင်မြင်တဲ့ ဆိုင်တစ်ဆိုင် ဖြစ်ဖို့ ပတ်ဝန်းကျင်အရပ်နဲ့ အထာကို ညှိဆင်နေဖို့လိုတယ်။ ဒါမှ ကိုယ့်ဖောက်သည် ကိုယ့်ဈေးကွက် အပိုင်ရမယ်။ ဒါကလည်း ကာလဒေသ ပယောဂဆိုသလို လူတွေနဲ့ လိုက်လျောညီထွေ အဆင်ပြေဖို့အဓိကပါပဲ။



လူက လူကို စိတ်ဝင်စားခြင်း

နောင်ကလစ်ဖီရဲ့ အတ္ထုပ္ပတ္တိ ရေးတဲ့ သူများက ဆရာကြီး နာမည်ကျော် သတင်းစာ ပညာရှင်တစ်ယောက် အဖြစ် သူမတူအောင် အောင်မြင်တဲ့ အဓိက အချက်ဟာ လူတွေကို လှိုက်လှိုက်လဲ့လဲ့ စိတ်ဝင်စားလို့ ဖြစ်ပါတယ်တဲ့။

ဆရာကြီးဟာ လူတွေရဲ့ အကြိုက်ကို ဂရုစိုက် လေ့လာတယ်။ အပြန်အလှန် ပြောကြဆိုကြတာတွေလည်း မှတ်စုထုတ်ပြီး မှတ်တယ်။

ဒီတင် သူဟာ အသေးအဖွဲ့ဆုံး အရာလေးကို သတိပြုမိတယ်။ ဒါနဲ့အမျှ လူအများစုကြီးဟာ ဘာမဟုတ်တဲ့ ကိစ္စလေးတွေကို ရေးကြီးခွင်ကျယ် လုပ်ပြီး စိတ်ဝင်စား တတ်ကြတယ်ဆိုတာကို ရှာတွေ့လိုက်တော့တာပဲ။ သူဟာ တစ်ယောက်တလေ ကိုသာ မဟုတ်ဘူးနော်။ လူတွေအများကြီး ထောင်သောင်း ချီပြီး လေ့လာတာ။ ဒါကလည်း သူ့အတွက် စာဖတ်ပရိသတ်တွေ ဧရာမအနန္တကြီး ကို လိုချင်တာကိုး။

ဝတ္ထုတစ်အုပ်ကို လူနှစ်ထောင်လောက် ဝယ်လိုက်ပြီဆိုတာနဲ့ သူကလည်း ပြေးဝယ်ပြီး အဲဒီဝတ္ထုထဲမှာ လူတွေစိတ်ဝင်စားစရာ အသည်းခိုက်စရာ ဘာပါလဲ လိုက်ဖတ်တော့တယ်တဲ့။

သူကိုယ်တိုင်လည်း ပိုက်ဆံတစ်ပဲနီ ရှိတဲ့ လူတိုင်းကို တန်ဖိုးထားတယ်။ ဂရုစိုက်တယ်။ ဒီလိုနဲ့ သူဟာ ပဲနီပေါင်းများစွာက သန်းပေါင်းများစွာ ဖြစ်အောင် ကြံဆောင်နိုင်ခဲ့တာပဲပေါ့။

အက်ဒဝပ်ဘော့ဂ်ဟာ စောင်ရေ ၂-သန်းကျော် ထုတ်ရတဲ့ သီရိဇာဟာ ဂျာနယ်ရဲ့ ဖခင်ကြီးဖြစ်သလို သူတစ်သက်လုံး အမျိုးသမီးတွေရဲ့ ဆန္ဒနဲ့ဘဝ ကိုသာ အထူးပြု လေ့လာသွားပါတယ်။



သူသိရသလောက် အမျိုးသမီးတိုင်းဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ဂရုစိုက် စိတ်ဝင်စားကြတယ်။ သူတို့ဟာ သူတို့ကျင်လည်ရာ မိသားစု ပတ်ဝန်းကျင် ကိုသာ ဦးစားပေးကြည့်တတ်ကြတယ်။ အဲဒီအထဲမှာ သူတို့ရဲ့ ခင်ပွန်းတွေ၊ ကလေးတွေ၊ အိမ်မှုကိစ္စတွေ၊ အဝတ်အစားတွေနဲ့ အသုံးအဆောင် ပရိဘောဂ တွေကို ရှေ့တန်းတင်ကြတယ်။

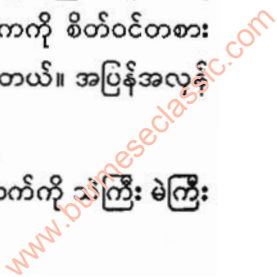
သူတို့ဟာ စိတ်ရှုပ်စရာ အကြောင်းကိစ္စတွေနဲ့ ယောက်ျားတွေ ဝါသနာပါတဲ့ နိုင်ငံရေး ကိစ္စတွေကို စိတ်ဝင်စားမှု နည်းကြတယ်။ သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ မိသားစုနိုင်ငံ ကလေးထဲမှာပဲ ဘုရင်မအဖြစ် ပျော်မွေ့စံစား နေချင်ကြ တာတွေ တွေ့ရတယ်တဲ့။

ဆရာအက်ဒဝပ် မှားသလား၊ မှန်သလားတော့ မဆိုနိုင်ပါဘူး။ သူဟာ အမျိုးသမီး ၂-သန်းကျော်ရဲ့ အသည်းစွဲ အက်ဒီတာကြီး ဖြစ်ခဲ့တာတော့ အမှန်ပါ။ သူတို့တွေက သူ့ကို အားပေးခဲ့တာဟာ သူက သူတို့တွေကို စိတ်ပါလက်ပါ အရေးပေးလို့ပဲပေါ့။

ရာပေါင်းများစွာသော လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ လုပ်ငန်း အောင်မြင်ကာစမှာ မျက်စိတွေဖွင့် နားတွေစွင့်ပြီး သူတို့ရဲ့ စီးပွားဘက် ဖောက်သည်တွေကို ဂရုစိုက်မှု ပိုထားလေ့ရှိကြပါတယ်။

သူတို့ဟာ ကိုယ်ကျိုးစီးပွားဖက် လိပ်တွက်တွက်ကြတာနဲ့ အမျှ လူတွေက စွန့်ခွာသွားကြရော။ ဒါပေမယ့် အပြင်လောကကို စိတ်ဝင်တစား လေ့လာလိုက်မိတာနဲ့ အမြင်တွေချက်ချင်း ပြောင်းသွားတယ်။ အပြန်အလှန် ထောက်ပံ့တဲ့ သဘောကို မြင်သွားတယ်။

အဲဒီတော့မှ သူတို့လုပ်ငန်းတွေဟာ လူတွေနောက်ကို သူကြီး မဲကြီး လိုက်ခေါ်ရတော့တာပဲ။



ဂျိမ်းစ်အိပ်ချ်ရင်ဒ် (ဂျူနီယာ) ဟာ ရုံးသုံးပစ္စည်းတွေ အရောင်းဈေးသည် အဖြစ် ဘဝကို စခဲ့တုန်းက သိပ်မဖြစ်ထွန်းခဲ့သေးပါဘူး။ ဒီနောက် သူက ဘဏ်တွေကို အာရုံစိုက်လေ့လာတယ်။ သူတို့ရဲ့ လုပ်ငန်း သဘောတွေကို ခြုံငုံမိအောင် ကြိုးစားတယ်။ သူတို့ရဲ့ သဘောထားတွေကို တီးခေါက်ကြည့်တယ်။ သူတို့သုံးနေကျ ပစ္စည်းတွေကို စာရင်းကောက်တယ်။

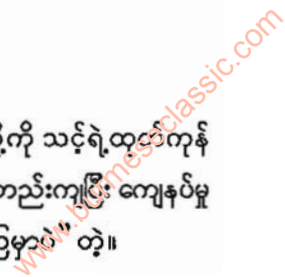
ပြီးတော့ သူဟာ ဘဏ်တွေလိုအပ်တဲ့ အသုံးအဆောင် ပစ္စည်းတွေကို အခြေခံရောင်းဝယ်ရေး စီမံချက်အသစ်တစ်ရပ် ချမှတ်လိုက်တယ်။ နေ့ချင်းညချင်း ပါပဲ၊ ရောင်းလိုက်ရတာ လက်မလည်တော့ဘူး။ ဒီနေ့လိုပဲ သန်းကြွယ် ကုဋေကြွယ် ရွှေခင်းပြီး စိန်စိတ် လမ်းကို ဦးဆောင်ပြီး လျှောက်လှမ်းနိုင်ခဲ့ပါတော့တယ်။

ဂျိမ်းစ်အေတေဂျိမ်းစ် လည်း ဈေးသည်ဘဝက စခဲ့တာပါပဲ။ သူ့ခမျာ လျှောက်ပြန်သံပေး ခြေအေးဝမ်းရောင်ဘဝက တော်တော်နဲ့ မတက်နိုင်ရှာဘူး။

ဒီကင်လူတွေကို စနစ်တကျ လေ့လာတော့တယ်။ လေ့လာသမှ ဒါဝင်က သစ်ပင်တွေကို နေ့မအားညမအား လေ့လာပုံမျိုးနဲ့ အားကြီးမာန်တက်ကို လေ့လာခဲ့တာပါ။ ရလဒ်အဖြစ်နဲ့ နာမည်ကျော် ဖော်မြူလာတစ်ခုကိုတောင် ထုတ်ဖော်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါကတော့ “လိုက်လျောပျူဌာ ဈေးရောင်းရာတွင်” လို့ ခေါ်ရမယ်ထင်ပါတယ်။

သူ့အဆိုအမိန့်က

“လူတွေ ဘာလိုချင်သလဲ အရင်စုံစမ်းပါ။ သူတို့ကို သင့်ရဲ့ထုတ်ကုန် (ဒါမှမဟုတ်) ဝန်ဆောင်မှုဟာ သူတို့အကြိုက်နဲ့ တစ်ထပ်တည်းကျပြီး ကျေနပ်မှု ရစေမယ်လို့ ယုံကြည်လာပါစေ။ ဒါဆိုရင် သူတို့ဝယ်ကြမှာပဲ” တဲ့။



ဒီစာအုပ်မှာ ဒီလို ပြယုဂ်တွေနဲ့ ပြည့်နေမှာပဲ။ ဒါကလည်း လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့ကို မြှောက်စားကူညီမယ့် လူတွေရဲ့ စိတ္တဗေဒကို ထဲထဲဝင်ဝင် လေ့လာမိလိုက်တာနဲ့ တပြိုင်နက် အောင်မြင်မှုလမ်းစကို လျှောက်မိပြီ ဆိုတာ သံသယဝင်စရာမလိုတဲ့ အကြောင်း သက်သေ သာကေ ပြတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

လူတွေကို စိတ်ဝင်စား အလေးထားပြီး ဂရုစိုက်လေ့လာရင်းနဲ့ လိုက်လံရှာ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံပါ။ နှစ်ဖက်မြင် ရှုထောင့်ရဲ့ အလှဟာ ဘဝ လသာချိန်ပါပဲ။

ဒါဟာ လူဖြစ်ရကျိုးနပ်ချင်တဲ့ လူမှန်သမျှ ကျင့်ဆောင်ရမယ့် ကျင့်ဝတ် ပါပဲ။ ဒါဟာ စီးပွားရေးလောက၊ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း လောက၊ ဘယ် လောကမှာမဆို မကိုဋ်သရဖူဆောင်း ခေါင်းဆောင်ကောင်း ဖြစ်နိုင်တဲ့နည်းပါပဲ။

ထပ်ပြောပါရစေ။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့အောင်မြင်မှု မှန်သမျှဟာ မိတ်ဆွေတွေက ပေးအပ်ကြတာပါလို့။



# အခန်း(၄)

ပါးပါးနပ်နပ်

လိမ်လိမ်မာမာ

ပါးပါးနပ်နပ်လိမ်လိမ်မာမာ

■ ကျွန်တော်တို့ သားသမီးတွေကို ရွီးထုတ်အလှပြတဲ့ ဘယက်ဒွါဒရာ လက်ဝတ်တန်ဆာတွေအဖြစ်သာ အရောင်မတင်ဘဲ လောကကြီး အတွက် အသုံးဝင်တဲ့ လုပ်အားရှင် စေတနာရှင်များဖြစ်အောင် ပုံသွင်း ပေးဖို့လိုပါတယ်။

■ အဘရာဟင်လင်ကွန်း တစ်ခါက ပြောဖူးပါတယ်။ လူအားလုံးကို အချိန်ပိုင်းအားဖြစ် သော်လည်းကောင်း၊ လူတချို့ကို တစ်ချိန်လုံး သော်လည်းကောင်း သင်အရူးလုပ်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ လူအားလုံးကို တစ်ချိန်လုံးတော့ အရူးလုပ်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး ....တဲ့။

■ မကြေလည်မှုဟာ အဆိပ်နဲ့တူပြီး၊ ကြားနာမှုက အန်ဆေးလို့ ဆိုရမယ်။ ရန်လိုတဲ့လူကို စိတ်ကောင်းဝင်လာအောင် လုပ်တဲ့နည်းက ပြေရာပြေကြောင်း တောင်းပန်တာပါပဲ။



အခန်း (၄)

ပါးပါးနပ်နပ် လိမ်လိမ်မာမာ

မာယာဆိုတာ လှည့်ဖြားခြင်း၊ သွေးဆောင်ခြင်း ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ် ထွက်ပြီး ပရိယာယ်ဆိုတာကတော့ သွယ်ဝိုက်ခြင်း၊ လိမ္မာပါးနပ်ခြင်း ဆိုတဲ့သဘော ရပါတယ်။ မာယာများတာကို လူတွေ မကြိုက်ကြပေမယ့် လိုအပ်တဲ့အခါ ပရိယာယ် သုံးရတာတော့ လက်ခံကြပါတယ်။

နိုင်ငံခြားသားတွေက ကျွန်တော်တို့ (အင်္ဂလိပ်) တွေကို ပရိယာယ် ကြွယ်ဝတယ်လို့ ဘယ်တုန်းကမှ မပြောခဲ့ကြပါဘူး။

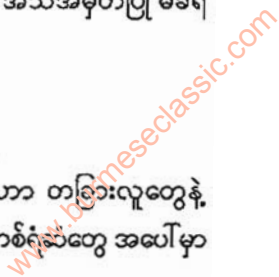
ပြီးတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ သဘောလွယ်ပြီး မိတ်ဆွေဖြစ် မြန်တယ် လို့လည်း တစ်ခါမှ မသတ်မှတ်ကြပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့တွေဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ ရှိသမျှလူမျိုးတွေထက် သည်းခံ စိတ်ရှည်တယ် လို့တော့ ယေဘုယျအားဖြင့် သဘောတူကြပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ လွယ်လင့်တကူ ရန်မမူတတ်ကြပါဘူး။ စေ့စပ်ညှိနှိုင်း ဖို့လည်း အသင့်ရှိတတ်ကြပါရဲ့။

ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ လိမ္မာပါးနပ်မှုကိုတော့ အသိအမှတ်ပြု မခံရ ပါဘူး။

အင်္ဂလိပ်တို့၏ ချို့ယွင်းချက်

ထူးဆန်းတာက အင်္ဂလိပ်လူမျိုး တစ်ယောက်ဟာ တခြားလူတွေနဲ့ စာရင် ရက်စက်ကြမ်းကြုတ်မှု နည်းပါးသလောက် သူစိမ်းတစ်ရပ်တွေ အပေါ်မှာ



ဆက်ဆံရေးကြဲတယ်၊ အေးတိအေးစက် နိုင်တယ်လို့ အပြောခံရတာပါပဲ။ ဒါဟာ နိုင်ငံခြားသားတွေ ဆီက တစ်သံတည်းထွက်တဲ့ အမြင်ဖြစ်တာကြောင့် မှန်တယ် လို့ ဆိုရမယ်။

ဒီတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ခံစားမှုတွေကို တရားလွန် ထိန်းချုပ်ထား တာကြောင့် လူပေါင်းမဆုံဘူး။ ခင်မင်ဖို့ မကောင်းဘူး။ မျက်နှာကြော တင်းနေတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

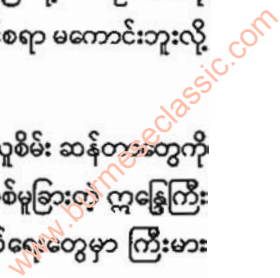
အင်္ဂလန်မှာ ခွေးတွေကို ညှင်းပန်းနှိပ်စက်တာ တစ်ခါမှ မမြင်ဖူးပါဘူး။ လမ်းဘေးက ခွေးတစ်ကောင်ကို ကန်မိရင်တောင် ကန်တဲ့လူကို အနီးနား ဖြတ်သွားတဲ့ လူတွေက ဝိုင်းရိုက်မတတ် ဆူလား ဆဲလား လုပ်ကြပါတယ်။

ခွေးများကို မနှိပ်စက်ရ ဆိုတာ ကျွန်တော်တို့အတွက် ရေးမထားတဲ့ ပညတ်တော် ဆယ်ပါးပါပဲ။ ခွေးဆိုတာ စကားပြန်မပြောတတ်တာနဲ့ အမျှ အသိဉာဏ်နည်းပါးတဲ့ သနားစရာသတ္တဝါတွေ အဖြစ်နဲ့ ကျွန်တော်တို့ စိတ်ဓာတ် တွေကို ညွတ်ပျောင်းစေပါတယ်။

“တိရစ္ဆာန် ညှင်းပန်းနှိပ်စက်မှု ကာကွယ်ရေးအသင်း” ဆိုတာ အင်္ဂလန်က စထောင်ခဲ့တာပါ။

ကမ္ဘာမှာ လူဆန်တဲ့ကြင်နာမှုကို ကျွန်တော်တို့က ဦးဆောင်ခဲ့တာပါ။ အဲဒီကြားထဲကပဲ ကျွန်တော်တို့နဲ့ တရင်းတနှီး မိတ်ဆွေဖြစ်ဖို့ ခဲယဉ်းတာကို အကြောင်းပြုပြီး အင်္ဂလိပ်တွေဟာ ဖော်ရွေမှု မရှိဘူး၊ ခင်မင်စရာ မကောင်းဘူးလို့ အပြောခံနေရပါတယ်။

ကမ္ဘာအနှံ့ ရောက်ဖူးသူတိုင်းက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ သူစိမ်း ဆန်တာတွေကို သတိပြုမိကြလေရဲ့။ ဒီလို အများနဲ့မတူ သိသိသာသာ တစ်မူခြားတဲ့ ဣန္ဒြေကြီး တစ်ခွဲသားနဲ့ အိုက်တင်ခံနေတာဟာ နိုင်ငံခြားကုန်သွယ်ရေးတွေမှာ ကြီးမား

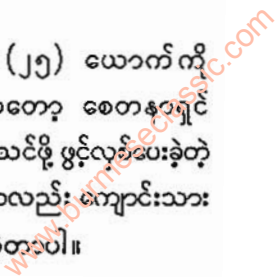


နက်ရှိုင်းတဲ့ အဟန့်အတားကြီးတွေ ဖြစ်စေခဲ့တယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် ပေါင်းစည်းညီညွတ်ကြတယ်။ စည်းကမ်းကြီးတယ်။ ကိုယ့်လူမျိုး အချင်းချင်း ဖော်ရွေပျူငှာတယ်။

ဒါတွေက ကျွန်တော်တို့ကို နိုင်ငံခြားသားတွေ လေးစားရတဲ့ အချက် ဖြစ်ပေမယ့် ကမ္ဘာ့အလယ်မှာ လူကြိုက်များအောင် မလုပ်နိုင်ပါဘူး။ ကျွန်တော် တို့ဟာ လူမှုရေးရာမှာ နိုင်ငံခြားသား တွေနဲ့ အမြင်ချင်း တစ်ထပ်တည်း ကျအောင် ကြိုးစားရပါလိမ့်မယ်။ သိကြတဲ့အတိုင်း နိုင်ငံတကာက လူတွေဟာ မျက်နှာထား ချိုကြတယ်။ ကျွန်တော်တို့ အင်္ဂလန်ကတော့ ဟန်ကြီးပန်ကြီး လုပ်နေတာကိုပဲ ဟုတ်လှပြီမှတ်နေကြတယ်။ အဲဒီခလေ့ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ခေတ်ပညာတတ် လူငယ်တွေရဲ့ အကျင့်စရိုက်တွေကိုပါ ကူးစက်ပြီး ပုံသွင်းပေးခဲ့တယ်။ လူမှု ဆက်ဆံရေး (ဝါ) လူတွေကို ထိတွေ့ကိုင်တွယ်မှု ရှုထောင့်က ကြည့်ရင် ဒါဟာ လေးနက်တဲ့ ချို့ယွင်းချက်ကြီးပါပဲ။ ဒါဟာ ကျွန်တော်တို့ ထင်တာထက် အဆပေါင်းများစွာ တန်ဖိုးကြီးမားတဲ့ နစ်နာဆုံးရှုံးမှုကို ဖြစ်စေပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပြည်သူပိုင် ကျောင်းတွေဟာ သြဇာကြီးမားလှပေမယ့် ပေါင်းသင်း ဆက်ဆံရေး ပညာနဲ့ ပတ်သတ်ရင်တော့ ပရိယာယ်ကြွယ်ဝစေပြီး စံမီလောက် အောင် သင်မပေးကြပါဘူး။

နဂိုမူလကတည်းက ပြည်သူပိုင် ကျောင်းအများစုဟာ အခြေခံ လူတန်းစား မျက်နှာမဲ့ ဆင်းရဲသားတွေကို သင်ကြားပေးဖို့ တည်ထောင်ခဲ့ ကြတာပါ။

အိတန်ဟာ ဆင်းရဲလှတဲ့ကျောင်းသား (၂၅) ယောက်ကို သဒ္ဓါသင်ပေးရာက အစပျိုးခဲ့ပါတယ်။ ဟာရီး ကတော့ စေတနာရှင် ကုန်သည်ကြီးတစ်ဦးက နှိမ်းပါးတဲ့ကျောင်းသား (၃၀) ကိုဆင်ဖို့ ဖွင့်လှစ်ပေးခဲ့တဲ့ ဘာသာရေးကျောင်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဝင်ချက်စတာ ဆိုတာလည်း ကျောင်းသား (၇၀) အတွက် မရှိဆင်းရဲသူတွေကို ဦးစားပေးပြီး သင်ခဲ့တာပါ။



ဒါပေမဲ့ ခုတော့ ဒီပြည်သူပိုင်ကျောင်းတွေဟာ မူပြောင်းခဲ့ကြပါပြီ။ သူတို့ဟာ အဆင့်မြင့် လူမှုရေး အတွေးအခေါ်တွေကို တခုတ်တရ ပို့ချပေးတယ်။ လူငယ်တွေကို အရည်အသွေး ပိုပြီး တောက်ပြောင်အောင် အရောင်တင်ပေးမယ်လို့ ယုံကြည်ခဲ့ကြတယ်။ ဒီလိုနဲ့ အကျင့်စာရိတ္တပိုင်း ဆိုင်ရာ စံနှုန်းကို မြှင့်တင်ပေးခဲ့ကြတာကို ယုံမှားသံသယ ဖြစ်စရာ မလိုပါဘူး။

မည်သို့ပင်ဖြစ်လင့်ကစား သူတို့ဟာ လူတစ်ယောက်ကို ပိုပြီး အသုံးဝင်အောင်မြင်စေတဲ့ မိတ္တူဗလနဲ့စာရိတ္တဗလ ကြံ့ခိုင်မှုနဲ့ အခြေခံအကျဆုံး အချက်တွေကိုတော့ ဘေးဖယ် မေ့ပစ် ထားမိကြတာပဲ။

ကုန်ကုန်ပြောရရင် သူတို့ရဲ့ ကျောင်းစာသက်သက် ပညာရေးဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဘဝပြဿနာကို ဖြေရှင်းပေးနိုင်စွမ်း မရှိခဲ့ပါဘူး။ လူပေါင်းဆုံရေးနဲ့ ဘက်စုံ တတ်ကျွမ်းရေးတွေမှာ မှားယွင်းတဲ့ ပုံစံနဲ့ တလွဲဆံပင် ကောင်းခဲ့တယ်လို့တောင် ဆိုနိုင်ပါတယ်။ အောက်စ်ဖို့လို့ ဧရာမ တက္ကသိုလ်ကြီး လိုဟာမျိုးမှာတောင် ကျောင်းသားတွေဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ဘုရားသခင်လောက် ထင်ရာက စတိုင်ကြီးတစ်ခွဲသားနဲ့ ဂုဏ်ခံပြီး လက်ပိုက်ထိုင်နေရင်းက ပညာမဲ့ရှားနိမ့်ပါးတဲ့ ပါမ္မားလေးတွေကို အထင်သေး အမြင်သေးနဲ့စပ်ဖြဲဖြဲ ကြည့်နေတာမျိုး ကြုံရတာကလား။

ဒါဟာ ဒီနေ့ အင်္ဂလန်ရဲ့ လူမှုရေးညံ့ဖျင်းမှု၊ မဖွယ်မရာ ဆက်ဆံမှုရဲ့ သရုပ်သကန် ပါပဲ။ ခုခေတ် လူငယ်တွေဟာ ဘိုးစဉ်ဘောင်ဆက်က ယဉ်ကျေးမှု ထုံးတမ်းဓလေ့တွေကိုတောင် အရေးမစိုက်ချင်ကြတော့ဘူး။ ထားပါတော့။

**လူပါးဝဖို့တော့ မကြံလေနဲ့**

ခေတ်ပြောင်းလာပြီပဲ။ ဇာတိပုညဂုဏ်မာန ဆိုတာတွေလည်း ဖယ်ရှားပစ်လိုက်ကြပြီလို့၊ ဒီကနေ့အဖို့ လူတိုင်းဟာ ပါတီခေါင်းဆောင် တစ်ယောက်



ဖြစ်နိုင်သလို ဝန်ကြီးချုပ်လည်း တက်လုပ်နိုင်ခွင့် ရနေပြီလေ။ လူတစ်ယောက်ဟာ ဝန်ကြီးအစည်းအဝေး တက်ပြီး သူ့ဆန္ဒကို တင်ပြလို့လည်း ရပါတယ်။

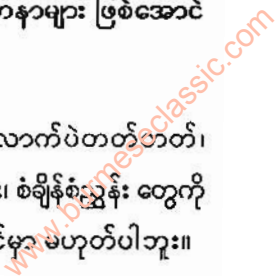
“အုပ်ချုပ်တဲ့ လူတန်းစား” ရယ်လို့ သီးသန့်မွေးမထားတော့ သလို အုပ်ချုပ်ခွင့် သက်တမ်းဟာလည်း သိပ်ရှည်လှတယ် မရှိတော့ပါဘူး။

နောက်ဆုံးတော့ ကျွန်တော့်တို့ရဲ့ ပြည်သူပိုင်ကျောင်းတွေနဲ့ တက္ကသိုလ်များ အနေနဲ့ အခြေအနေသစ်နဲ့ အညီ ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုတွေ လုပ်ရမှာ သေချာပေါက်ပါပဲ။

ပညာတတ်လူတန်းစားတွေဟာ ဟောင်းဆွေးနေတဲ့ မျိုးရိုးဇာတိဂုဏ် ဆိုတာကြီးနဲ့ မော်ကြွားမောက်မာနေလို့ မရတော့ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ လူငယ်တွေဟာလည်း ပညာသင်ရာမှာ ရင့်ကျက်ထက်မြက်ဖို့ ကြိုးစားရမှာ ဖြစ်ပြီး ဘဝင်မြင့်ဖို့သင်ရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

လူရှည်လည်ဖို့သာ လိုပါတယ်။ လူပါးဝဖို့မကြံပါနဲ့ ဘွဲ့လက်မှတ် ရရုံလောက်နဲ့ ဂန္ထဝင်စာသေကြီးတွေ ဖတ်တတ်ရုံလောက်နဲ့ မတင်းတိမ် ပါနဲ့။ တစ်နည်းပြောရရင် ကျွန်တော်တို့ သားသမီးတွေကို ရှိုးထုတ် အလှပြင်တဲ့ ဘယ်ကံဒွါဒရာ လက်ဝတ်တန်ဆာတွေ အဖြစ်သာ အရောင် မတင်ပဲ လောကကြီးမှာ အသုံးဝင်တဲ့လုပ်အားရှင် စေတနာများ ဖြစ်အောင် ပုံသွင်းပေးဖို့ လိုပါတယ်။

လူငယ်တစ်ယောက်ဟာ ပညာတွေ ဘယ်လောက်ပဲတတ်တတ်၊ ပတ်ဝန်းကျင် လူသားတွေရဲ့ ကောင်းမြတ်တဲ့ အရည်အချင်း၊ စံချိန်စံညွှန်း တွေကို တန်ဖိုးထားရကောင်းမှန်း မသိသရွေ့ လူတောထဲ တိုးနိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။



လူဟာလူတွေနဲ့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးကို မတတ်မချင်း၊ လူတွေကို သူ့လိုရာပါအောင် အပိုင်အနိုင် မစည်းရုံးနိုင်မချင်း ဘဝပေး တာဝန်တွေကို ကျေကျေပွန်ပွန် လုပ်နိုင်စရာအကြောင်း မရှိဘူး။

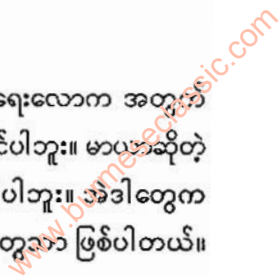
လူချစ်လူခင်ပေါ့ဖို့ဟာ ဂရိ ဂန္ထဝင်စာအုပ်ကြီးတွေ ဖတ်တတ်ဖို့ထက် ပိုပြီး အရေးကြီးပါတယ်။ တက္ကသိုလ်မှာ လေးနှစ်တက်ပြီး ပညာသင်တာထက် နည်းပရိယာယ် ကြွယ်ကြွယ်နဲ့ ခင်မင်ဖော်ရွေမှု ပြတတ်ဖို့က လူ့ဘဝမှာ အသက် လောက်ကို အရေးကြီးပါတယ်။

ရာထူးဂုဏ်သိန် စည်းစိမ်တွေကို တွယ်ဖက်ပြီး ဘယ်သူ့မှ ဂရုမစိုက် အားမကိုးဘူးဆိုတဲ့ ဝါဒကို တရားသေ ကိုင်စွဲထားတဲ့ခေတ် ကုန်သွားပါပြီ။ ဒီနေ့ဟာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် အမှီသဟဲပြုပြီး အတူတကွ ယှဉ်တွဲနေထိုင် စုပေါင်းလုပ်ဆောင်ရတဲ့ ခေတ်ကြီး ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့မှာ ဒါရိုက်တာ အဖွဲ့တွေ ရှိသလို အလုပ်သမားအဖွဲ့တွေလည်း ရှိနေကြရပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့အားလုံး တစ်သွေး တစ်သံ တစ်စိတ်တည်းနဲ့ ညီညွတ်တဲ့ အင်အားစုတွေ ဖွဲ့စည်းထားကြပါပြီ။ အများဆန္ဒအရ ထိပ်ဆုံးရောက်နိုင်သလို အောက်ဆုံးလည်း ဆွဲချခံရပါတယ်။ အနိမ့်အမြင့်ဆိုတာကို အများကပဲ ဖန်တီးပါတယ်။ အများရဲ့ သဘောထားပေါ်မူတည်ပြီး အောင်မြင်မှု ဆုံးရှုံးမှု တွေကို ရင်ဆိုင်ရပါတယ်။

ပရိယာယ်နဲ့ မာယာ ဘယ်လိုကွာ

“နည်းပရိယာယ်” ဆိုတဲ့ စကားလုံးကို စီးပွားရေးလောက အတွက် ခုလို သုံးရာမှာ “မဟာဗျူဟာ” ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်မျိုး မဆောင်ပါဘူး။ မာယာဆိုတဲ့ လှည့်ဖြားခြင်းနဲ့ မသမာတဲ့ လိမ်ညာတွေနဲ့လည်း မဆိုင်ပါဘူး။ အဲဒါတွေက လူတွေကို အရူးလုပ်တဲ့ ယုတ်မာညစ်ပတ်မှု သက်သက်တွေသာ ဖြစ်ပါတယ်။



အဘရာဟင်လင်ကွန်း တစ်ခါက ပြောဖူးပါတယ်။

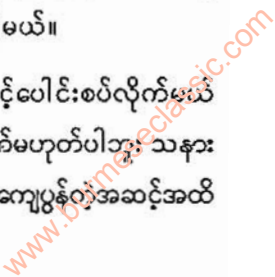
“လူအားလုံးကို အချိန်ပိုင်းအားဖြင့် လည်းကောင်း၊ လူတချို့ကို တစ်ချိန်လုံးသော်လည်းကောင်း သင်အရူးလုပ်ကောင်း လုပ်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ လူအားလုံးကို တစ်ချိန်လုံး တစ်သက်လုံးတော့ အရူးလုပ်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး” တဲ့။

ဟုတ်ပါတယ်။ လူတိုင်းနီးပါး အနှေးနဲ့အမြန် ဆိုသလို အဲဒီကလိန်ခြံကြီးရဲ့ ဇာတိရုပ်နဲ့ လုပ်ရပ်ကို သိသွားကြမှာပါ။ လူအသီးသီးကို စောင့်ကြည့်နေတဲ့ စူးရှတဲ့မျက်လုံးတွေ ရှိကြစမြဲပဲလေ။

ကလိန်ကကျစ်နဲ့ သစ္စာမဲ့တဲ့ လူညာလူညစ် တစ်ယောက်ဟာ ရေရှည်အောင်မြင်မှု မရပါဘူး။ ကျွန်တော် ဆိုလိုတဲ့ “ပရိယာယ်” ကတော့ သဘောရိုးနဲ့ ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့ပြီး ပကတိ ဖော်ရွေခင်မင်မှုတွေနဲ့ တစ်ဖက်လူကို နှစ်လိုဖွယ်ရာ ဆွဲဆောင်တာ၊ အကျိုးပြုတာ၊ ကျေနပ်မှုပေးတာ၊ တလေးတစား ရင်းနှီးမှု ယူတာမျိုးသာ ဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလောကရဲ့ ‘ခေါင်’ ကျတဲ့ အသိုင်းအဝိုင်းက ပုဂ္ဂိုလ်တွေကို သူငယ်နှပ်စားလုပ်ပြီး ထောင်ချောက်ဆင်ဖမ်းလို့ မရပါဘူး။ အဲဒီ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေကို ကျွန်တော်တို့ရဲ့ တော်တည့်မှန်ကန်တဲ့ လုပ်ရပ်နဲ့ သူတို့သဘောကျလက်ခံမယ့် နည်းလမ်းတွေနဲ့သာ ချဉ်းကပ်လို့ ရပါလိမ့်မယ်။

ပရိယာယ် ဆိုတာကို စာနာကြင်နာမှု ထပ်ဆင့်ပေါင်းစပ်လိုက်မှသာ ဆိုရင် အဲဒီပရိယာယ်ဟာ လောကွတ်လုပ်တာ သက်သက်မဟုတ်ပါဘူး။ သနားကရုဏာအဖြစ် အဖိုးတန်သွားရာက လူမှုတစ်ဝန်းတစ်ရပ် ကျေပွန်တဲ့အဆင့်အထိ ရောက်သွားပါတော့တယ်။



၁၉-ရာစုနှစ်အတွင်းက စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆိုတာ အပြိုင်အဆိုင် အလှအယက် တိုက်ကြခိုက်ကြရတဲ့ စစ်ပွဲတစ်ခုပဲလို့ ပြောစမှတ် ပြုခဲ့ရတယ်။

စီးပွားရေးသမား တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် တွေ့ပြီဆိုရင်လည်း

“ကျားကျားချင်း ဆင်ကြံကြံ၊ ဖျံဖျံချင်း သေအောင်ကိုက်” ဆိုသလို သူသေကိုယ်သေ ဘုံးဘုံးလဲအောင် အပြတ်တိုက် ကြတာပဲ။

အဲဒီနေရာမှာ ပရိယာယ် (ဝါ) ပညာသား မပါရုံသာမက ကိုယ်ချင်းစာ တရား ဆိုတာကို တစ်ရွေးသားမှ ထည့်မစဉ်းခဲ့ကြဘူးလေ။ သူတို့တွေရဲ့ မျက်နှာကြီးတွေကလည်း ရန်လိုဒေါထပြီး သုန်မှုန်တင်းမာ နေရာက “စီးပွားရေး လုပ်တာ စီးပွားရေးဆန်မှ” လို့ ခက်ထန်တဲ့လေသံနဲ့ မိုးကြိုးသံ ပစ်ကြတယ်။ နောက်ပိုင်းကျမှ ကျွန်တော်တို့ဟာ ‘စာ’ တတ်လာကြတယ်။ “နဖူးကွဲ ခူးပြဲ အတတ်သင်ကျောင်း” က ကောင်းကောင်းကြီး လက်ချာပေးလိုက်တယ်။

ဆန္ဒပြမှုတွေ၊ သပိတ်တိုက်မှုတွေ၊ အဓမ္မ အလုပ်ဖြုတ်ပစ်မှုတွေ၊ ဒေဝါလီခံရတာတွေ၊ တရားစွဲခံရတာ၊ တရားဆိုင်ရတာတွေ၊ စက်ရုံပိတ်လိုက်ရ တာတွေ၊ ကုန်ဆုံးရှုံးမှုနဲ့ စီးပွားပျက်ရတာတွေက ကျွန်တော်တို့ကို နောင်ကြည် အောင် သင်ခန်းစာ ပေးခဲ့တယ်။

ဒါတွေကပဲ လူတွေကို အနုနည်းနဲ့ ထိန်းသိမ်းကိုင်တွယ်ဖို့ လမ်းကြောင်းပေါ် စိတ်ညွတ်စေခဲ့တာပေါ့။

ရာစုနှစ်ပေါင်းများစွာ လူတွေကို အကိုင်အတွယ် မတတ်ခဲ့ရာက ဒုက္ခ တွေရတာကို သိပြီး နည်းသစ်ရှာခဲ့ရတာပေါ့။ ခုဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ စီးပွားဖြိုင် အနိုင်တိုက်တာတွေကို ကာကွယ်တားဆီးဖို့ ကြိုးစားနေကြပါပြီ။

အလုပ်သမားတွေရဲ့ စိတ်ကောင်း စေတနာကောင်းတွေကို ဖော်ထုတ်ဖို့ ကြံဆောင်ရင်းနဲ့ စည်းကမ်းသေဝပ်မှုကိုလည်း အရယူနိုင်ခဲ့ပါပြီ။ တင်းကျပ်တဲ့



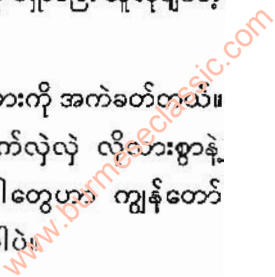
အလုပ်ခွင် စည်းကမ်းတွေကို လျှော့ပေးဖို့ ပြင်တယ်။ ပညာသားပါတဲ့ စည်းရုံးရေး ပရိယာယ်တွေကို လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံးရဲ့ အင်အားအဖြစ် တန်ဖိုးထား အသုံးချဖို့ လေ့ကျင့်တယ်။

တစ်ဖက်သားကို မရှုနိုင် မကယ်နိုင်၊ မျက်ဖြူဆိုက်အောင် လည်ပင်း ညှစ်ပြီး တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်ဆန် ကုပ်သွေးစုပ်တာဟာ မိုက်မဲသလောက် အကုန်အကျ များတယ်။ ကိုယ့်ရှူးကိုယ်ပတ် ကိုယ့်ဘက်ပြန်လှည့်လာတဲ့ တစ်နေ့ ကိုယ့်အသားပါ ပါကုန်တယ် ဆိုတာတွေလည်း နားလည်လာတယ်။

ဒါနဲ့အမျှ တစ်ဖက်လူတွေနဲ့ ယုံကြည်မှု နားလည်မှုယူဖို့ အစီအမံ လမ်းစတော့ ရှာလာရတော့တယ်။ ဒီတင် လုပ်ငန်းရှင် တစ်ယောက်ဟာ သံချပ်ကာ အင်္ကျီဝတ်ပြီး တင်းပုတ်ကြီး ကိုင်မထားရင် ပိုအောင်ပွဲ ရလိမ့်မယ်လို့ သဘော ပေါက်ခဲ့တယ်။ လူတစ်ယောက်ကို အရေးပေး အလေးထားပြီး လူလို ဆက်ဆံတာဟာ ပဉ္စလက် မျက်လှည့်ထက် ပိုစွမ်းတယ်ဆိုတာ တွေ့လာတယ်။ သူ့ရဲ့ခံစားမှုတွေနဲ့ တင်ပြချက်တွေဟာ ဆုံးရှုံးမှုနဲ့ အောင်မြင်မှုကို သိသိသာသာ မျဉ်းသားပြီး ခွဲခြားပေးနိုင်စွမ်း ရှိတာမို့ ဂရုစိုက် သုံးသပ်သင့်မှန်းလည်း သိလာတယ်။

ပရိယာယ်ပညာပါတဲ့ လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ အလုပ်သမား (ဒါမှမဟုတ်) ဖောက်သည်တစ်ယောက်နဲ့ စကားပြောတဲ့အချိန်မှာ သတိထား ချိန်ဆနိုင်တယ်။ သူဟာ တစ်ဖက်လူရဲ့ ခင်မင်ရင်နှီးမှုကို အရယူဖို့ကြိုးစားတယ်။ ပြဿနာပွားမယ့် အမုန်းစကားတွေ၊ တစ်ဖက်လူ မနှစ်မြို့တဲ့ စကားတွေကို ရှောင်ပြီး သူလိုချင်တဲ့ ပွိုင့်ကို အရောက်သွားတယ်။

သူပစ်လိုက်တဲ့ စကားလုံးတွေရဲ့ ထိရောက်မှုအားကို အကဲခတ်တယ်။ သူဟာ တစ်ဖက်လူက သူ့ရည်မှန်းချက်ကို လှိုက်လှိုက်လှဲလှဲ လိုသားစွာနဲ့ သဘောတူလာအောင် ရှင်းလင်းဖျောင်းဖျာတယ်။ ဒါတွေဟာ ကျွန်တော် တင်ပြချင်တဲ့ “ပရိယာယ်” ရဲ့သဘာဝ လက္ခဏာတွေပါပဲ။



### လုပ်ငန်းပိုင်းဆိုင်ရာ နည်းပရိယာယ်

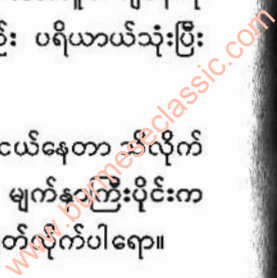
တစ်ခါက ကျွန်တော်ဟာ အင်ဒရူးကာနက်ဂျီ ကို စကားပြောရင်းက အမှားတစ်ခု ကျူးလွန်မိတယ်။ အော်ရီဂွန် ပြည်နယ်မှာ သံရိုင်းတွေ သွားတူးရင် အလျှံပယ် ရနိုင်ခြေရှိမယ့်အကြောင်း ပြောမိတာပါ။ ရုတ်ခြည်းဆိုသလို သူ့မျက်နှာထားက တစ်မျိုးဖြစ်သွားတယ်။

သူ အော်ရီဂွန်ကို စိတ်မဝင်စားတာ ထင်ရှားတယ်။ ကျွန်တော်လည်း ကောက်ကာငင်ကာ စကားလွဲပြီး သူ သန်းပေါင်းကုဋေချီ မြှုပ်နှံထားတဲ့ မက်ဆားဘားက သံမိုင်းကြီးတွေ အကြောင်း ပြောင်းပြောလိုက်မိတယ်။

အဲဒီတော့မှ သူ့စိတ်ပြန်လည်လာပြီး အားရပါးရ စကားဆက်တော့တယ်။ ကာနက်ဂျီကိုယ်တိုင်ဟာ သူ့ရဲ့ နည်းပရိယာယ် ကို အသုံးချဖို့ ပေါင်ငွေသန်း ၆၀-အထိ အကုန်ခံခဲ့ပါတယ်။ ပထမဆုံး ရထားသံလမ်းစက်ရုံ တည်တုန်းကပေါ့။ အဲဒီစက်ရုံကို သူ့ရဲ့ အရင်းအနှီး ဖောက်သည်ကြီးတွေရဲ့ နာမည်ပေးခဲ့တယ်လေ။

ဒါကြောင့်လည်း “အက်ဂါသော်မဆင် သံမဏိလုပ်ငန်း” လို့ ဆိုင်းဘုတ် တင်ခဲ့တာပါ။ ဒါဟာ အကြံဉာဏ်သစ် တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ပြောင်မြောက်လှတဲ့ နည်းပရိယာယ်တစ်ခုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်သံမဏိလုပ်ငန်းရှင်မှ ဒီလိုမျိုး တွေးတောင် မတွေးဖူးခဲ့ပါဘူး။ ဒီအကြံဟာ သူ့တစ်သက်စာ အောင်မြင်မှုကို အုတ်မြစ်ချရာမှာ ဧရာမအထောက်အကူကြီး ပါပဲ။ အလားတူပဲ ဂျပန်ကို သံမဏိရထားလမ်းတွေ ရောင်းဖို့အခက်တွေ့ရာမှာလည်း ပရိယာယ်သုံးပြီး ဖြေရှင်းနိုင်ခဲ့တယ်။

သူ့ရဲ့ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တွေဟာ မျက်နှာငယ်နေတာ သိလိုက်တယ်။ ဒီတင်ပဲ “ဗိုလ်မှူး” ဆိုတဲ့ ရာထူးဂုဏ်ရှိတဲ့ မျက်နှာကြီးပိုင်းက ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ကို အရောင်းကိုယ်စားလှယ်ခန့်ပြီး လွှတ်လိုက်ပါရော။



အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ကတော့ အဆင်ပြေအောင် ပြောဆိုပြီး ကုန်အမှာစာတွေ တစ်ပွေ့တစ်ပိုက်ကြီး ရအောင်ယူပြီး ပြန်လာနိုင်ခဲ့တယ်။ လုပ်ငန်းရှင် တစ်ယောက် အဖို့ ကိုယ့်ကိစ္စနဲ့ကိုယ် ပိနေတာကြောင့် သူ့ရုံးကို အလည်ရောက်လာတဲ့ ဧည့်သည်တွေကို ပျူပျူဌာဌာ ဧည့်ခံရေးဟာ သိပ်မလွယ်လှပါဘူး။

သူ့ရင်ထဲမှာ အဲဒီလူတွေကို သူ့အချိန်ကို မတရားလာလှတဲ့ လူဆိုးသူဆိုးတွေလိုပဲ သတ်မှတ်ချင် သတ်မှတ်မိတယ်။ ဒါပေမယ့် သူဟာ ရင်းတွင်းဖြစ်ဝေဒနာကို အပြုံးနဲ့ဖုံးဖိပြီး ဧည့်သည်ကို အိမ်ရှင်ပီပီ နှုတ်ဆက်လို့ ဧည့်ဝတ်ကျော့ပွန် ရပေလိမ့်မယ်။

ဆွေမျိုးရင်းချာတွေနဲ့ တွေ့သလို တကယ့် အူလိုက်အသည်းလိုက် ကို ခင်မင်ကြောင်း ပြရလိမ့်မယ်။ ဒါကိုက သူ့လုပ်ငန်းရဲ့ နည်းပညာပိုင်းဆိုင်ရာ တစ်စိတ်တစ်ဒေသပဲ မဟုတ်လား။

အမေရိကန် တစ်ယောက်က ပြောဖူးတယ်။

“သမ္မတကြီး ဟူးဗားနဲ့ ပတ်သတ်တဲ့ ဒုက္ခကတော့ အဲဒီ သမ္မတကြီး ဘယ်လို လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ရမှန်း မသိတာပဲ” တဲ့ဗျာ။

ဖော်ရွေစွာ နှုတ်ဆက်မှုဆိုတာ စီးပွားရေးသမား တစ်ယောက်သာ မဟုတ်ဘူး။ နိုင်ငံရေးသမား တစ်ယောက်အတွက်လည်း သေရေးရှင်ရေးတမျှ အရေးကြီးတဲ့ ယဉ်ကျေးမှု တစ်ရပ်ပါပဲလေ။ လူအတော်များများဟာ အင်တာဗျူး (တွေ့ဆုံမေးမြန်းမှု) တစ်ခုကို အာသွက်လျှာသွက်နဲ့ သိပ်ရဲတင်းလွန်းခြင်း (သို့မဟုတ်) မထုံတက်သေး။ အေးတီအေးစက် မပြောချင်သလို ပြောချင်သလို အမှုအရာ၊ နွေးထွေးပျူဌာဌာမရှိတဲ့ မျက်နှာထားတွေနဲ့ ဧည့်သည်တွေကို ကြိုဆိုမိတာကြောင့် ဒီအင်တာဗျူး အကျိုးမဲ့ ပျက်စီးစေကြပါတယ်။

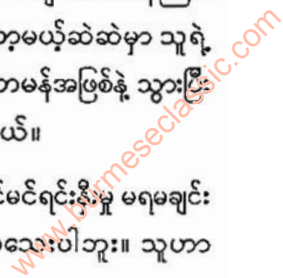
ညီညီနိုင်

ရွှေလက်နဲ့ ကမ်းကြိုရမယ့်အစား သံရည်ပူနဲ့ ဆီးပက်လိုက်တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တွေ့တွေ့ချင်း ငါးစက္ကန့်ဟာ သူ့တစ်ဘဝစာမက အရေးပါပြီး ကုဋေပေါင်း ထောင်သောင်းမက တန်တာကို သူတို့ နားမလည်ရှာတာ သေချာတယ်။

သမ္မတကြီး သီအိုဒိုရုစတု ဟာ သူ့ရဲ့ လူကြိုက်များမှု တွေကို သူ့ဧည့်သည်တွေအပေါ်မှာ အသက်ပါတဲ့ တုံ့ပြန်မှုတွေနဲ့ ရင်းနှီးရယူခဲ့တယ် ဆိုရမယ်။ သူဟာ အဲဒီ ပုဂ္ဂိုလ်တွေအကြောင်းကို စိတ်ဝင်တစားနဲ့ မေးမြန်းတယ်။ ဘယ်သူပဲဖြစ်ဖြစ် သူနဲ့တွေ့လိုက်ရတဲ့ တဒင်္ဂလေးမှာ လူတိုင်းကို ချစ်ကြည်လေးစားမှု ပေးတယ်။ ဧည့်သည်နဲ့သူ တစ်နည်းမဟုတ် တစ်နည်း အကျွမ်းတဝင် ရင်းနှီး ခင်မင်အောင် နေလိုက်တယ်။ အပြန်အလှန် စိတ်ဝင်စားမှုကို ဖန်တီးတယ်။ ဝေလမင်းသားလို့ နာမည်ကျော်ခဲ့တဲ့ ဝင်ဆာမြို့စားကြီးဟာ ဗြူနိုအေရီးစ်မြို့မှာ ကျင်းပတဲ့ ဗြိတိသျှကုန်စည်ပြပွဲကို မသွားခင်မှာ ရက်သတ္တပေါင်း များစွာ စပိန်စကားကို သင်ကြားတာဟာလည်း စံတင်လောက်အောင် ပညာပါတဲ့ ပရိယာယ် ကို အသုံးချကွက် တစ်ခုပါပဲ။

သူဟာ သူ့မိန့်ခွန်းကို လာနားထောင်သူတွေကို သူတို့ရဲ့ ဘာသာစကား နဲ့ ပြောကြားခဲ့ခြင်းအားဖြင့် နှစ်ထောင်းအားရ ဝမ်းပမ်းတသာ ပီတိဖြစ်လာစေ ခဲ့ပါတယ်။ ဧည့်သည်တော်တွေထဲမှာ သူ့ကို စူပါစတားဖြစ်အောင် လုပ်ပေးခဲ့ တယ်ပေါ့။ သွားလေသူ ဒွိုက်မောရီး ဆိုတဲ့ အကျော်ဒေယျ သံတမန်ကြီး။ သူဟာ အမေရိကန်နဲ့ မက္ကစီကို နှစ်နိုင်ငံကြား စစ်ဖြစ်တော့မယ့်ဆဲဆဲမှာ သူ့ရဲ့ ကျွမ်းကျင်ထက်မြက်တဲ့ ပရိယာယ်ကို သုံးလို့ ငြိမ်းချမ်းရေးတမန်အဖြစ်နဲ့ သွားပြီး စေ့စပ်ညှိနှိုင်းခဲ့ရာက စစ်မဖြစ်အောင် တားဆီးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

သူဟာ မက္ကစီကန်တိုင်းရင်းသားတွေနဲ့ လူချင်းခင်မင်ရင်းနှီးမှု မရမချင်း နှစ်နိုင်ငံ သဘောထား ကွဲပြားမှုတွေကို တစ်ခွန်းမျှ မဟာသေးပါဘူး။ သူဟာ



မက္ကစီကန်တွေရဲ့ တိုက်တာအဆောက်အအုံတွေ လှပဆန်းကျယ်ပုံကို ချီးမွမ်းခန်း  
ဖွဲ့တယ်။ ပထမဆုံးတရားဝင် ညစာစားပွဲမှာပဲ တည်ခင်းကျွေးမွေးတဲ့ ရိုးရာ  
မုန့်ဆီကြော်တွေ ကောင်းကြောင်း ထောပနာ ပြုတယ်။ မက္ကစီကို နိုင်ငံအကြောင်း  
ဗဟုသုတ ပွားစရာတွေ မေးတယ်။

မက္ကစီကန် လူမျိုးတွေကို သဘောကျနှစ်ခြိုက်တဲ့အကြောင်းနဲ့ သူတို့  
အခက်ခဲတွေကို ကိုယ်ချင်းစာပြီး အလေးအနက်ထားတဲ့ အကြောင်းတွေ  
ရွန်းရွန်းဝေအောင် ပြောတယ်။

အဲဒီရလဒ်ကတော့ မက္ကစီကန်တွေက သူတို့ လိုက်လိုက်လျောလျောနဲ့  
ခင်မင်အားထားလာကြပြီး နှစ်နိုင်ငံကြားမှာ စစ်မဖြစ်ရေး သဘောတူစာချုပ်  
လက်မှတ်ရေးထိုးနိုင်ခဲ့ကြတာပဲ။

ပရိယာယ်လိုအပ်တဲ့ အကြောင်းရင်းတွေထဲမှာ လူတိုင်းလူတိုင်း  
သူ့ကိုယ်သူ စိတ်အဝင်စားဆုံး ဆိုတာလည်း တစ်ကြောင်းပါ ပါတယ်။ ဒီစည်းမျဉ်း  
မှာ ခြွင်းချက် တချို့တော့ ရှိတာပေါ့။ လူတစ်ယောက်ဟာ တခြား လူထက်  
သူ့ကိုယ်သူ ပိုစိတ်ဝင်စားတာဟာ ငြင်းမရတဲ့သဘာဝပါ။

တစ်ဖက်လူ စိတ်ပါလာဖို့ ခင်ဗျားကိစ္စကို ပထမ မပြောဘဲ သူ့အရေးကိစ္စ၊  
သူ့အကြောင်းတွေကိုသာ အရင်ရှေ့တန်းတင်ပြောပါ။ သူ့အကြောင်းသူ ပြန်ပြော  
နေတာကို နားငြီးမယ့်လူ၊ ကန့်ကွက်မယ့်လူ ရယ်လို့ တစ်ယောက်မှ ရှိမယ်  
မထင်ပါဘူး။

လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ရှိတဲ့ လူတစ်ယောက်ကို ပြောသင့်တဲ့ စကား ပရိယာယ်  
ဟာ သူကြိုးစားနေတဲ့ အလုပ်တွေ အကြောင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ တီထွင်သူ  
တစ်ယောက်ဆိုရင် လက်ရှိ သူတီထွင်နေတဲ့ ကိစ္စတွေကို စိတ်ဝင်စားတာနဲ့ အမျှ  
သူအရင်က တီထွင်ပြီးခဲ့တာတွေ သူ့အာရုံထဲမှာ မရှိတော့ဘူး။ ဒီတော့ သူ့လက်ငင်း  
ပြဿနာတွေကို ဘန်းတင်ပြောတာဟာ ဉာဏ်ပါတယ်လို့ ဆိုရမယ်။

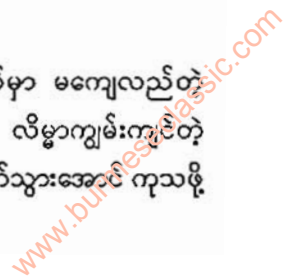
မေးခွန်းတွေ မေးတာဟာလည်း အစဉ်သဖြင့် ထိရောက်မှု ရှိပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ကို သူနဲ့စပ်ဆိုင်တဲ့ ဘာသာရပ်က သူ့အယူအဆတွေ မေးမြန်းခြင်းနဲ့ ဘယ်သူမဆို သူ့မာန ဥခွံထဲက အပြင်ထွက်လာမှာ ကျိန်းသေလောက်ပါတယ်။

တစ်ဖက်လူကို ဆရာတင်လိုက်ပါ။ ဒါ သူ့အကြိုက်ပါပဲ။ သူ့ကို တစ်ဖက်သတ် နားထောင်မခိုင်းပါနဲ့။ သူက ခင်ဗျားကို စိတ်ပျက်စရာ ကောင်းအောင် အလိုက်မသိတတ်သူလို သတ်မှတ်လိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားကို သူ ပြန်မေးခွန်းထုတ်လာတဲ့အထိ မေးခွန်းတွေ တရစပ်ထုတ်ဖို့ ကြိုးစားပါ။ ဒါဆိုရင် သူဟာ ဆွဲရာနောက် ပါလာပြီသာ မှတ်ပေတော့။

တစ်သားတည်း တစ်သွေးတည်း

ကမ္ဘာပေါ်မှာ အထင်ရှားအထူးချွန်ဆုံး ဖြစ်ပြီး “အာရေဗျ ရဲ့ သရဖူ မဆောင်းတဲ့ ဘုရင်” လို့ ကျော်ကြားခဲ့တဲ့ တီ၊ အီး၊ လောရင့်စ်ဟာ အာရေဗျ စာပေကို လေ့လာတယ်။ အာရပ်တစ်ယောက်လို ဝတ်ဆင်နေထိုင်တယ်။ အာရပ်ခေါင်းဆောင်တွေ ပြောလာသမျှနာခံပြီး ရင်းနှီးမှုသံယောဇဉ် ပွားယူတယ်။ အာရပ် ရန်သူဖြစ်တဲ့ တူရကီတွေကို အနိုင်တိုက်ရေး ကူညီခဲ့တယ်။ သူဟာ အာရပ်သွေးသား တစ်ဦးအသွင်နဲ့ အာရပ်ခေါင်းဆောင်များရဲ့ ယုံကြည်မှုနဲ့ သစ္စာတရားကို ရရှိခဲ့သလို ဗြိတိန်ရဲ့ နိုင်ငံတာဝန်ကိုလည်း ကျေပွန်စေခဲ့တယ်။ ဒါက အာရေဗျ လောရင့်စ်ရဲ့ ပရိယာယ်ကို အမှန်အကန် အသုံးချလို့ အောင်မြင်မှု ရခဲ့ခြင်းပါပဲ။

လုပ်ငန်းခွင် တစ်ခုက လုပ်သားတစ်ယောက်မှာ မကျေလည်တဲ့ အကျိတ်အခဲ တစ်ခု ရှိနေတယ်ဆိုရင် ပရိယာယ်အရာ လိမ္မာကျွမ်းကျင်တဲ့ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာက သူ့ရင်ထဲက မကျေနပ်မှု ပပျောက်သွားအောင် ကုသဖို့ အခွင့်အရေး ပေးပါတယ်။



အဲဒါက ဒီလူကို သူမကျေနပ်မှုဟာ ဘာလဲလို့ ထုတ်ဖော်ပြောခွင့် ပေးတာပဲ။ သူက နားထောင်တယ်။ မကျေလည်မှုဟာ အဆိပ်နဲ့တူပြီး၊ ကြားနာတာကတော့ အန်ဆေးလို့ ဆိုရမယ်။ ဒီလိုနဲ့ လုပ်သားဘက်က မှားနေရင်လည်း သူက အမှန်ကို သဘောပေါက်အောင် အေးအေးသက်သာ ရှင်းပြတယ်။ တကယ်လို့ သူ့အမှားဆိုရင်လည်း ဝန်ခံဖျောင်းဖျပြီး ကျေနပ်မှု ဖန်တီးတယ်။

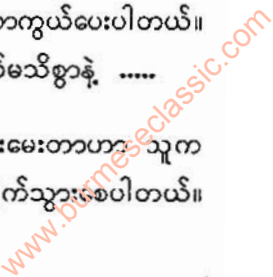
ရန်လိုတဲ့ လူတစ်ယောက်ကို စိတ်ကောင်းဝင်လာအောင် လုပ်ဖို့နည်း ကတော့ ပြောရာပြောကြောင်း အကူအညီတောင်းတာပါပဲ။ လော့ဒ်စထရက်သ်ကွန်နာ ဟာ ကနေဒါ တောနက်ကြီးထဲမှာ ထောင်ချောက်ဆင် မှဆိုးဘဝနဲ့ ရောက်ခဲ့ရစဉ်က တခြား ထောင်ချောက်သမားက သူ့ကိုမကြည့်ချင်ဘူး။ စထရက်ကွန်နာလည်း အဲဒီလူရဲ့ အိမ်အထိ လိုက်သွားပြီး တစ်ညတာ တည်းခိုခွင့် တောင်းခဲ့တယ်။

ဒီလို ပန်ကြားမှုမျိုးက မငြင်းသာဘူးလေ။ နှစ်ယောက်သား စကားတွေ ဖောင်ဖွဲမိပြီးတဲ့ နောက်တော့ သူတို့ဟာ ညီရင်းအစ်ကိုလို ခင်မင်သွားကြပါ လေရော။

**အကင်းပါးစွာ ဆက်ဆံပါ**

နာမည်တွေနဲ့ မျက်နှာတွေကို မှတ်မိတာလည်း အထောက်အကူ အများကြီး ရနိုင်ပါတယ်။ အဲဒါဟာ အရင်တွေဖူးတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ ကျွန်တော်တို့ကို သူစိမ်းပြင်ပြင် မဆက်ဆံတော့အောင် ကာကွယ်ပေးပါတယ်။ အလုပ်များတဲ့ လူတစ်ယောက်ကို အကင်းမပါး၊ အလိုက်မသိစွာနဲ့ .....

“ ကျွန်တော့်ကို မမှတ်မိဘူးလား ” လို့ သွားမေးတာဟာ သူက ခေါင်းခါပြဖို့သာ ဖြစ်ပြီး၊ သူ့ကို ခိုးလိုးခုလုနဲ့ အကျပ်ရိုက်သွားစေပါတယ်။ အဲဒီထက် ပိုပြီးပညာသားပါတဲ့ အပြောမျိုးနဲ့ .....



“လွန်ခဲ့တဲ့လက အစ်ကိုကြီးနဲ့ တွေ့ခဲ့ရတာ ပျော်စရာကြီးဗျာ၊ အစ်ကိုကြီးပြောခဲ့တဲ့ စကားတွေ ခုထိ နားထဲစွဲနေတုန်းပါပဲ” လို့ သုံးသင့်ပါတယ်။ ဝယ်နေကြ ဖောက်သည်တွေကို မိတ်မပျက်အောင် ဖမ်းထိန်းနိုင်တဲ့ နည်းကတော့ သူ့ဘာကြိုက်တတ်တယ် ဆိုတာ မှတ်ထားတာပါပဲ။

“ဆရာ မီးခိုးရောင်လေး ကြိုက်တယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်သိပါတယ် ဆရာရယ်” ဆိုရင် အဲဒီဆရာ သဘောခွေ့မနောတွေ့သွားမှာ သေချာတယ်။

စားပွဲထိုးတစ်ယောက်ကိုလည်း

“မစွတာ စမစ်ရေ . . . ဒီနေ့တော့ ခင်ဗျားရဲ့ငါးမြင်းခေါင်း ဟင်းချိုကတော့ စပါယ်ရှယ်ပဲခင်ဗျ” လို့ ပြောလိုက်တာလောက်ကောင်းတဲ့ နှုတ်ဆက်စကား မရှိပါဘူး။ ဒါတွေဟာ တစ်ဖက်သားရဲ့ အကြိုက်ကိုဆောင်ပြီး ကိုယ့်လူဖြစ်အောင် ယဉ်ယဉ်လေး ဆွဲဆောင်တဲ့နည်းပါပဲ။

ဧည့်သည်တွေကို တည်းခိုခန်းပိုင်ရှင် တစ်ယောက်အနေနဲ့ မသိမသာ ဆွဲဆောင်၊ မပြေးအောင် ဖမ်းဖို့ကတော့ တစ်ယောက်ချင်းရဲ့ ဓလေ့စရိုက် ဝါသနာတွေကို မှတ်သားထားခြင်းအားဖြင့် သူ့ကိုဂရုစိုက်ကြောင်း ပြတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဧည့်သည်တွေအပေါ်မှာ မနှစ်မြို့တာ နှစ်မြို့တာ ပဓာနမထားဘဲ အပြုံးကိုဆောင်၊ နှုတ်ချိုသျှိုတစ်ပါး ဆိုတဲ့မှုကို လက်စွဲထားတာဟာ လူတိုင်းနဲ့ ပနာရမှာ မလွဲပါဘူး။

လူတွေနဲ့ လိမ္မာပါးနပ်စွာ ထိတွေ့ဆက်ဆံရာမှာ စည်းကမ်းချက်ကတော့ အဲဒီလူအကြောင်း ကောင်းကောင်းကြီး သိထားတာပါပဲ။





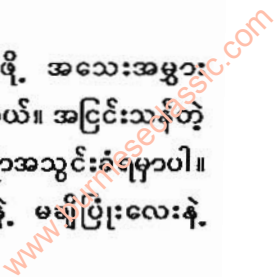
လူတစ်ယောက်က ဆင်းရဲလို့ပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ရုပ်ဆိုးလို့ပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ သူ့ကို မခန့်လေးစားနဲ့ ကပြက်ကချော် မပြောသင့်ပါဘူး။ လူဟာလူပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ လူပီပီ တစ်ခုမဟုတ် တစ်နေရာမှာ ချို့ယွင်းချက်တော့ ရှိမှာပါပဲ။ လူဟာ စံတော်ဝင်တဲ့ စက်လည်း မဟုတ်ပါဘူး။

လူသဘာဝအလျောက် အကောင်းအဆိုး ဒွန်တွဲနေတာ ဖြစ်လို့လည်း စက်တွေလို အကြာကြီး ကောင်းနေမှာ မဟုတ်တာလည်း သတိထားရပါလိမ့်မယ်။ လူတစ်ယောက်ကို စိတ်ဝင်စား မလေ့လာသရွေ့ သူဟာ ဝှက်ဖဲဆန်နေမှာပါပဲ။

သူ့ရဲ့မှတညဏ်၊ သူ့ရဲ့စိတ်ဓာတ်၊ အစွမ်းသတ္တိ သူ့ရဲ့ ခံစားချက်တွေကို ခင်ဗျား မမြင်နိုင်ပါဘူး။ သူ ဘယ်လိုလူစား ဆိုတာ မသိသရွေ့ မှောင်ထဲကို ရမ်းပြောနေရတာနဲ့ တူပါတယ်။ သူ့အကြောင်းကို ရေရေလည်လည် သိထားမှ ဘယ်လိုလူကို ဘာပြောရမယ်ဆိုတာ နားလည်ပြီး အလိုက်အထိုက် ပြောနိုင်ပါ လိမ့်မယ်။ တိရစ္ဆာန်ရုံထဲက သတ္တဝါအားလုံးတောင် အစာတစ်မျိုးတည်း ကျွေးလို့ မရပါဘူး။

လူတစ်ယောက်အတွက် အစာဟာ နောက်တစ်ဦးအတွက် အဆိပ် ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ လူတစ်ဦးချင်းကို လေ့လာမယ်ဆိုရင် သူ့နဲ့ပတ်သတ်တဲ့ အကြောင်းတစ်မျိုးကို အရင်သိအောင် ကြိုးစားရမယ်။ ပြီးတော့ သူ့နဲ့ သဘောထား အမြင်တွေ တစ်ထပ်တည်း ဟပ်မိမယ့်စကားတွေ သုံးရမယ်။ ဒါဟာ ပါးနပ်မှု (သို့မဟုတ်) ပရိယာယ် ပါပဲ။

နှုတ်စွာအာကြမ်းတဲ့ လူတစ်ယောက်အဖို့ အသေးအမွှား တစ်စွန်းတစ်စ လေးလောက်သာ အောင်မြင်နိုင်ပါတယ်။ အငြင်းသန်တဲ့ လူဟာလည်း အရေးမပါတဲ့ ကိစ္စလေးတွေမှသာ လူရံအသွင်းခံရမှာပါ။ အရှက်အကြောက်ကြီးတဲ့ လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ မချို့ပြုံးလေးနဲ့ အားပေးခံရဖို့ ရှိတယ်လေ။



တဲ့တိုးသမားတစ်ယောက်ကတော့ သူ့လိုပဲ ပြုံးပြီ တုံ့ပြန်လာ တဲ့ အဖြေမျိုး ကြုံရပါလိမ့်မယ်။ ဘဝင်မြင့်တဲ့ လူတစ်ယောက်ဆိုရင် မာန အချိုးခံရမှာ မလွဲပါဘူး။ ပြောမယ်ဆိုရင်တော့ မဆုံးတမ်းပဲပေါ့။ စီးပွားရေးလောကမှာ ယောက်ျားနဲ့ မိန်းမတွေကို တစ်ပုံစံတည်းထားပြီး ဆက်ဆံလို့ မရပါဘူး။ အမျိုးသမီးတွေနဲ့ ဆက်ဆံရာမှာ ပိုပြီး အကင်းပါးဖို့ လိုပါတယ်။

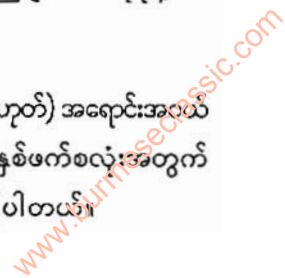
စက်ရုံတစ်ရုံမှာ အမျိုးသားတွေကို ဂိုဏ်းဖွဲ့ပြီး အပြိုင်အဆိုင် ထုတ်ကုန်တွေ ပိုထွက်အောင် တစ်ပျော်တစ်ပါးကြီး လုပ်ခိုင်းလို့ မရပါဘူး။ ခင်ဗျားဟာ ကိုယ်သိမ်းသွင်း ချင်တဲ့ လူတစ်ယောက် အကြောင်းကို သိသိချင်းပဲ နောက်တစ်ဆင့် သူနဲ့ ဆက်သွယ်ဖို့ ချက်ကောင်းကို ရှာဖွေပဲဖြစ်ပါတယ်။

အညွှာနဲ့ အထာ

လူတစ်ယောက်နဲ့ ပြေလည်ရင်းနှီးမှုရဲ့ အစဟာ အတတ်နိုင်ဆုံး သူနဲ့စိတ်တူသဘောတူ အလိုလိုက်တာပါပဲ။ ဒါကြောင့်လည်း ကျွန်တော် ကိုယ်တိုင် ရေးခဲ့တဲ့ ပေးစာတိုင်းလိုလို “ရက်စ” (ဟုတ်ကဲ့) ဆိုတဲ့ စကားလုံးနဲ့ စဖို့ ကျင့်ဝတ်တစ်ရပ်လို စောင့်ထိန်းခဲ့ပါတယ်။ ဒါနဲ့အမျှ “နိုး” (ဟင်အင်း) လို့ အငြင်းစကားကို ဘယ်တော့မှ မသုံးခဲ့ပါဘူး။

အစဉ်သဖြင့် ပထမဦးဆုံး စာပိုဒ်မှာ သဘောတူညီချက် တစ်ခုခုနဲ့သာ မင်္ဂလာယူပြီး ဖွင့်နေကျ။

အဲဒီအတိုင်းပါပဲ။ မျက်နှာတူညီ အစည်းအဆေး (ဒါမှမဟုတ်) အရောင်းအဝယ် လုပ်တဲ့ စကားပိုင်းတစ်ခုရဲ့ စောစောပိုင်း အချိန်တွေမှာ နှစ်ဖက်စလုံးအတွက် ကောင်းကျိုးပြုမယ့် ပဋိသန္ဓာရ စကားတွေသာ ပြောသင့်ပါတယ်။



ထောင်မြင်ရင်ရာစွန့် ဆိုသလို အဓိကအချက်ကြီး တစ်ခုကို ရဖို့ သာမည အချက်ကလေးတွေကို လျှော်ပစ်ရတာ ဟာလည်း ပညာသား ပါတဲ့ ပရိယာယ် တစ်ခုပါပဲ။ ဘဝဆိုတာ အပေးအယူ၊ အလျှော့အတင်း တွေနဲ့ တင်းကျပ် ပြည့်နေပါတယ်။ အရှုံးပေးခြင်းဟာ အနိုင်ယူခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

လူတစ်ယောက်ဟာ စွန့်လွှတ်နိုင်လေလေ၊ အရများ လေလေပေါ့။ သိပ်ကံကောင်းလွန်းတဲ့ လူတချို့သာ ဘဝကို သူ့စိတ်ကြိုက် ဖန်တီးခွင့် ရာနှုန်းပြည့် ရကြတာပါ။ အားလုံးကို အရေးဆိုနေတဲ့ လူဟာ ဘာတစ်ခုမှမရဘဲ ဖြစ်သွား တတ်ပါတယ်။

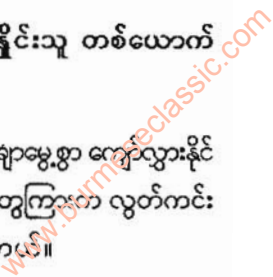
“လိုချင်တာရမှ၊ မရရင်နေပစေ” ဆိုတာ အရှုံးစကားပါ။ လူကောင်း မှန်ရင် တစ်ယောက်မှ ဒီအပြောမျိုး မပြောပါဘူး။

“ကိုယ့်နည်းကိုယ့်ဟန်နဲ့ ကိုယ်စိတ်တိုင်းကျ လုပ်ကြည့်လို့မှ မရရင် တခြားလူတစ်ယောက်ရဲ့ နည်းကို စမ်းကြည့်ပါ” တဲ့။

လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ တခြားလူတွေကို ဝိုင်းကူခွင့် ပေးလိုက်ရင် သူတို့က ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာနဲ့ ပြီးမြောက်အောင်မြင်တဲ့အထိ လုပ်ပေးကြမှာပါ။ လူတစ်ယောက်ရဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်ကို ဘေးက အကြံဉာဏ်ယူခြင်းဖြင့် ပိုပြီး ပြည့်စုံ ထမြောက်နိုင်ပါတယ်။

ထိပ်ဆုံးရောက် ပုဂ္ဂိုလ်တိုင်းဟာ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းသူ တစ်ယောက် အနည်းနဲ့အများတော့ ဖြစ်သင့်တာ အမှန်ပါပဲ။

သူဟာ ပဋိပက္ခတွေ ဖြေရှင်းပြီး ပြဿနာတွေကို ဇရာမွေ့စွာ ကျော်လွှားနိုင် ရပါမယ်။ ရံဖန်ရံခါ သဘောထားကွဲလွဲမှု၊ ဆိုတဲ့ ဝိရောဓိ တွေကြားက လွတ်ကင်း နိုင်တဲ့ အလယ်အလတ် လမ်းစဉ်ကို ရှာတွေ့မှာ ဖြစ်ပါတယ်။



ကြီးမားတဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတွေမှာ အဖျက်စွမ်းအား ကြီးမားတဲ့ အကျပ်အတည်း တွေ ကြုံလာရင် ချောဆီထည့်ပြီး ပြေပြစ်အောင် ခရီးဆက်ဖို့ စွမ်းဆောင်နိုင်မယ့် သူဟာ ထိပ်ပိုင်းခေါင်းဆောင်က လွဲလို့ တခြားမရှိပါဘူး။

အခေါ်အပြောလေးတွေ ညက်ဖို့လိုတယ်

အမေရိကန် သံမဏိကုမ္ပဏီပေါင်း ၁၅၀ ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌကြီးဖြစ်တဲ့ အဲလ်ဘတ်၊ အိပ်ချ်၊ ဂယ်ရီ ဆိုရင် ကြားဝင်စေ့စပ် ညှိနှိုင်းမှုဟာ တော်လွန်းလို့ နံပါတ်တစ် နေရာမှာ ထားရတယ်။ သူဟာ တစ်အုပ်စုလုံးမှာ အယဉ်ကျေး အနူးညံ့ဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ သံမဏိလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ နကန်းတစ်လုံးမှ သူမသိပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ကရုဏာတရားနဲ့ ပါးနပ်လိမ္မာမှု အပြည့်ရှိတယ်။

အနှစ်အစိတ်လုံးလုံး အမေရိကန် သံမဏိဈေးကွက်ကို ဈေးနှိမ် မခံ ရအောင်နဲ့ အချင်းချင်း ရန်မဖြစ်အောင် ထိန်းပေးနိုင်ခဲ့တယ်။ သူဟာ ကျွန်တော် တွေဖူးသမျှ လူမှုဆက်ဆံရေး ပညာရှင်တွေထဲမှာ အကျွမ်းကျင်ဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်ကြီး တစ်ယောက်ပါပဲ။

အစည်းအဝေးကြီးတွေနဲ့ နှစ်ဖက်တွေဆုံ ဆွေးနွေးပွဲတွေမှာ လူစုလူဝေး တစ်ပြိုင်တစ်မကြီး နိုင်နိုင်နင်းနင်းနဲ့ ကိုင်တွယ်နိုင်ဖို့ လိမ္မာပါးနပ်မှုတွေ အများကြီး လိုပါတယ်။ တွေ့ဆုံညှိနှိုင်းရာမှာ ဥက္ကဋ္ဌလုပ်သူဟာ နှစ်ဖက်သဘော တူညီမှု ရနိုင်မယ့် အချက်တွေက စပြီး ဆွေးနွေးရပါလိမ့်မယ်။

အငြင်းပွားနေတဲ့ အဓိကအကြောင်းအရာ အပြီးသတ်ပြေငြိမ်းအောင် ဆောင်ရွက်ပေးရပါလိမ့်မယ်။

သူဟာ စစချင်းမှာပဲ-



“ဒီအချက် ဒီအချက်တွေကို ကျွန်တော်တို့အားလုံး တညီတညွတ်တည်း သဘောတူနိုင်မယ်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်” ဆိုတဲ့ အပြောမျိုးနဲ့ စဖွင့်သင့်ပါတယ်။

သူ့အနေနဲ့ ညီလာခံတက်ရောက်သူ မှန်သမျှ ဘဝင်ကျနိုင်မယ့် အကြောင်းတွေကို ပထမ စုစည်းထားရပါမယ်။ ဒါဟာဆွေးနွေးပွဲကြီး မပျက်ပြားအောင် ကာကွယ်နိုင်ဖို့ နည်းပညာ တစ်စိတ်တစ်ဒေသလေးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

လူထုပရိတ်သတ်ကြီးကို ဟောပြောတဲ့ အခါမျိုးမှာ အကောင်းဆုံး ပမာဏ နှုတ်ခွန်းဆက် စကားလုံးကတော့ -

“လေးစားအပ်ပါသော x x x အပေါင်းတို့” ဆိုတာပါပဲ။

ပြောဟောသူ တစ်ယောက်အနေနဲ့ ခုလို ပြောနိုင်ပါတယ်။

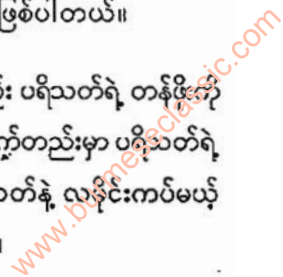
“လေးစားအပ်ပါသော မိဘပြည်သူ အပေါင်းတို့ ခင်ဗျား”

“လေးစားအပ်ပါသော သစ်လုပ်ငန်း မိသားစုအပေါင်းတို့ ခင်ဗျား”

“လေးစားအပ်ပါသော အနုပညာရှင် အပေါင်းတို့ခင်ဗျား”

“လေးစားအပ်ပါတဲ့” ပထမဆုံး စကားလုံးဟာ ပရိသတ်နဲ့ သူ့ကြားမှာ ဓာတ်ကြိုးများ ဆက်သလို ဆက်သွယ်ပေးလိုက်တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီအတူ သူ့ရဲ့ပထမဆုံး နိဒါန်းစကားတွေမှာလည်း ပရိသတ်ရဲ့ တန်ဖိုးကို မြှင့်တင်ချီးမွမ်းတဲ့ စကားတွေ ဖြစ်နေသင့်ပါတယ်။ တစ်ဆင့်တည်းမှာ ပရိသတ်ရဲ့ ယုံကြည်ချက်တွေကို ထုတ်ဖော်ပေးရမယ်။ နောက်ပရိသတ်နဲ့ လူ့စိုင်းကပ်မယ့် အချက်အလက် နည်းလမ်းတွေကို မှန်းဆရှာကြံရမယ်။



အစပိုင်းမှာ ပရိသတ်ပွဲကျအောင် ဟာသလေး ပုံတိုပတ်စလေးနဲ့ ဖွင့်မယ်။ ပရိသတ်ဆိုတာက ရယ်ရတာကို သဘောကျတယ် မဟုတ်လား။

ပျော်ရွှင်စွာ ရယ်မောခြင်းဟာ ကမ္ဘာသုံး ဗီတာမင် ဖျော်ရည်ပါပဲ။

ဟာသဆိုတာ ပရိသတ် စည်းရုံးရေး လက်နက်ဆိုလည်း မမှားပါဘူး။ ပရိသတ် ကိုယ့်ဘက်ပါလာပြီဆိုတာနဲ့ လေးနက်တဲ့ အကြောင်းအရာတွေဆီကို ဆွဲဆောင်သွားနိုင်ပါပြီ။ ပရိသတ်နဲ့သူ တူညီမှုရှိမယ့် ကိစ္စမျိုးတွေမှာ သူတို့ရဲ့ သဘောထားကို တီးခေါက်ကြည့် လို့ရတယ်။ တချို့ကိစ္စတွေမှာ အသံ (သို့မဟုတ်) လက်ပြဆန္ဒပေးဖို့ မေးနိုင်ပါတယ်။ အခွန်နှုန်းထားတွေနဲ့ လေယာဉ်ခ တွေကို လျှော့ချပေးဖို့ ဘယ်သူတွေ ထောက်ခံပါသလဲ ခင်ဗျာ” ဆိုတာမျိုး။

မှတ်မှတ်ရရ တစ်ခါတော့ ကုန်သည်ကြီးများအသင်း အစည်းအဝေး တစ်ခုမှာ အပိုင်ဆုံးမေးခွန်းတစ်ခု ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ထုတ်ခဲ့ဖူးပါတယ်။

“ဟောဒီ ခန်းမကြီးထဲမှာ ဒီတိုင်းပြည်မှာ မမွေးတဲ့လူ ဘယ်နှစ်ယောက် ရှိပါသလဲ”

မရှိပါဘူး။ မရှိပါဘူးဆိုတဲ့ အသံတွေနဲ့အတူ လက်တွေထောင်ပြတာ ညှို့နေတာပဲပေါ့။

ဒီတင် ကျွန်တော် ဆက်ပြောလိုက်တာက .....

“ဒီမြို့ကို လူကြီးမင်းတို့ အိမ်ရယ်လို့ သဘောထား သတ်မှတ်မယ်ဆိုရင် ကိုယ့်အိမ်ကို တစ်ခြားဧည့်သည် ဘာဖြစ်လို့ မလာရမှာလဲ။ အိမ်သာလို့ ဧည့်လာတာပဲ မဟုတ်လား။ ဒီမြို့မှာ လာနေချင်သူ ဦးရေများလေလေ လူကြီးမင်း တို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ ပိုတွင်ကျယ်ပြီး စီးပွားဖြစ်လေလေပဲ မဟုတ်လား။ ကျွန်တော်တို့မြို့ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ဖို့ အခွင့်ရေးတွေ ပိုလာတာပဲ မဟုတ်လား။



လူပုဂ္ဂိုလ် တစ်ယောက်ချင်းပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ပရိသတ်အများစုကို ဖြစ်စေ  
အပိုင်ကိုင်ရာမှာ အချက်ပိုင်ဖို့ လိုပါတယ်။

ဘဝလမ်းခရီးကို ဖြတ်သန်းတဲ့အခါ ဆင်ကန်းတောတိုး သွားလို့  
မရပါဘူး။ လူတစ်ယောက်ဟာ အင်အားကြီးမား စွမ်းအားထက်မြက်တယ်ဆိုရင်  
ပိုပြီး ဆင်ခြင် စဉ်းစားရပါလိမ့်မယ်။

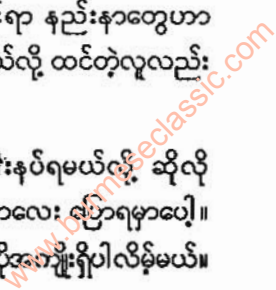
စွမ်းအားကြီးမားလေ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ထိန်းချုပ်မှုနဲ့ ညာတာ ထောက်ထားမှု  
ကိုယ်ချင်းစာတရား ပိုရှိဖို့ လိုလေပါပဲ။ ပိုးဟတ်ကြီး တစ်ကောင်ကို ပုရွတ်ဆိတ်  
တွေ ချီသွားတာ မြင်ဖူးပါလိမ့်မယ်။ ဝေလငါးလို ဧရာမ သတ္တဝါကြီးတွေကို  
အရွယ် ပမာဏ သေးနပ်တဲ့ လူတွေက ဝိုင်းဖမ်းနိုင်ပါတယ်။

ဂါးလီးမားတောင် လီလီပွတ်ကျွန်း က ငလက်မလေးတွေရဲ့  
လက်ကြိုး ခြေကြိုး တုပ်ခံရပြီး မလှုပ်နိုင်အောင် ဖြစ်ခဲ့ရသေးတာကလား။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပုံသေနည်းအရ ကျွန်တော်တို့ဟာ တခြားလူတွေရဲ့  
စိတ်ပါဝင်စားမှုနဲ့ ဆန္ဒလိုအင်တွေကို တွက်ဆ စဉ်းစားပြီးတော့ ကျွန်တော်တို့နဲ့  
တစ်သားတည်းကျအောင် ပေါင်းစည်းညီညွတ်တဲ့ အင်အားစု တစ်ရပ်  
အဖြစ် ဖန်တီးပြီး ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေကို အကောင်အထည်  
ဖော်စေဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အခု ကျွန်တော်တင်ပြခဲ့တဲ့ ပရိယာယ်ပိုင်းဆိုင်ရာ နည်းနာတွေဟာ  
ပျော့ညံ့ရာ ရောက်တယ်။ အလျှော့ပေး လိုက်လျှောလွန်းတယ်လို့ ထင်တဲ့လူလည်း  
ရှိမှာပဲ။

အချိန်အခါ အခြေအနေကို လိုက်ပြီး လိမ္မာပါးနပ်ရမယ်လို့ ဆိုလို  
ပါတယ်။ မာသင့်တဲ့ လူကိုတော့ မာသင့်တဲ့အချိန်မှာ မာမာလေး ပြောရမှာပေါ့။  
ဒါတောင် ဒဏ်ခတ် ဆုံးမတာထက် ပညာပေးဆုံးမတာက ပိုအကျိုးရှိပါလိမ့်မယ်။



အမြဲတမ်း အနေနဲ့တော့ သိမ်မွေ့နူးညံ့မှုနဲ့ အကြင်နာမေတ္တာ လက်ကိုင်  
ထားတာဟာ ဘေးအကင်းဆုံး ၊ အချမ်းသာဆုံး၊ အကောင်းဆုံးပါပဲလေ။

လူမှန်ရင်တော့ ပါးနပ်လိမ္မာမှုဟာ မရှိမဖြစ်တဲ့အရည်အချင်း တစ်ရပ်လို့ပဲ  
အချုပ် ဆိုလိုက်ချင်ပါတော့တယ်။





# အခန်း(၅)

ကိုယ်ချင်းစာမိ

သနားမိ

ကိုယ်ချင်းစာပါ၊ သနားပါ

❖ ကြင်နာသနားခြင်း၊ ငဲ့ညှာထောက်ထားခြင်း၊ ကိုယ်ချင်းစာခြင်းဆိုတာ မှန်သမျှ ပရိယာယ်သုံးတာထက် ပိုအဆင့်မြင့်ပြီး ဂုဏ်သိက္ခာအရ မွန်မြတ်လှပါတယ်။

❖ အင်္ဂလန်မှာ ဘာသာမတူ၊ ဂိုဏ်းမတူလို့၊ စည်းကမ်းဖောက်ဖျက်လို့ ဆိုပြီး လူတွေကို သတ်ဖြတ်ခဲ့ရာက ဘုရားကျောင်းတွေဟာ သွေးချင်းချင်း နီခဲ့ရတယ်။

❖ ရာဇဝင်မှာအပြစ်မဲ့တဲ့ သူရဲကောင်း၊ မထူးခြားတဲ့ သူရဲကောင်းရယ်လို့ တစ်ယောက်မှ မရှိပါဘူး။

❖ အာဃာတကြီးသလောက် ရန်ငြိုးဖွဲ့တတ်သူ ဘယ်သူမှ ငြိမ်းချမ်းလှပတဲ့ ဘဝကို ရမှာမဟုတ်ပါဘူး။ အသေးအဖွဲ့ အပြစ်လေးကို ခွင့်မလွှတ်နိုင် လိုက်လို့ သင့်မိတ်ဆွေကောင်းတွေ ဘယ်နှစ်ယောက် ဆုံးရှုံးလိုက်ရ ပါသလဲ။

❖ မြင်းတွေတောင်မှ အကြမ်းကိုင်လို့မရဘဲ အချော ကြိုက်ကြသေးတယ် ဆိုရင် လူကိုတော့ ဘာပြောစရာလိုတော့မလဲ။

❖ ကိုယ်ချင်းစာ ကြင်နာမှု ကရုဏာတရားဟာ အသက်ရှည်ချမ်းသာ ဇေတယ်၊ ကယ်တင်နိုင်စွမ်းရှိတယ်၊ နေရာအနှံ့ ပျံ့နှံ့တယ်၊ အကောင်းဆုံးထဲက အကောင်းဆုံးတွေကို ပေးတယ်။

အခန်း (၅)

ကိုယ်ချင်းစာပါသနားပါ

လူတွေကို ကိုင်တွယ်ဆက်ဆံရာမှာ ပရိယာယ်ဟာကောင်းသလို  
စာနာသနားမှုက ပိုပြီးကောင်းတယ်လို့ ဆိုချင်တယ်။

သွေးအေးတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ ပရိယာယ် ရှိသလောက်  
သနားတတ်မှာတော့ မဟုတ်ဘူး။

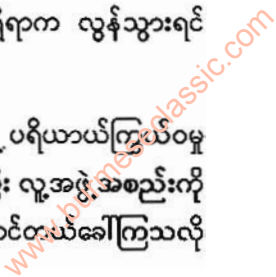
လူရယ်လို့ဖြစ်လာရင် သဘာဝကပေးအပ်လာတဲ့ နွေးထွေးမှု  
(မေတ္တာတရား) ရှိကြရစမြဲပါ။

မွေးရာပါ မဟုတ်တဲ့တိုင်အောင် တမင် ပျိုးထောင်ယူရပါလိမ့်မယ်။  
မေတ္တာကို အရင်းခံပြီးမှ သနားခြင်းကရုဏာကို ပိုင်ဆိုင်ပွားများနိုင်မှာ ဖြစ်ပါ  
တယ်။

ကြင်နာသနားခြင်း၊ ငဲ့ညှာထောက်ထားခြင်း၊ ကိုယ်ချင်းစာခြင်းဆိုတာ  
မှန်သမျှ ... ပရိယာယ် သုံးတာထက် ပိုအဆင့်မြင့်ပြီး ဂုဏ်သိက္ခာအရလည်း  
မွန်မြတ်လှပါတယ်။

ပရိယာယ်ဟာ ဉာဏ်ကိုလွှာသုံးတဲ့ သဘောရှိရာက လွန်သွားရင်  
ကောက်ကျစ်လှည့်ဖြားမှုဘက် ရောက်သွားနိုင်ပါတယ်။

ဒီလိုနဲ့ ... လူတစ်ယောက်ဟာ ပါးနပ်လိမ္မာ ပရိယာယ်ကြွယ်ဝမှု  
ရှိတာနဲ့အမျှ တစ်ဖက်ကလည်း တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်ပြီး လူ့အဖွဲ့အစည်းကို  
ဆန့်ကျင် ရန်ပြုတတ်ပါတယ်။ ဒါကိုပဲ မာယာနဲ့ ဟန်ဆောင်တယ်ခေါ်ကြသလို



သူဟာ လူမှုဝန်းကျင်ရဲ့ စွန့်ပစ်ရှောင်ဖယ်ခြင်းခံရပြီး တိုးတက်မှု ရပ်တန့်သွားရတော့ တာပါပဲ။

ကြင်နာမှု သနားကရုဏာဆိုတာ အသစ်ပေါ်ထွန်းလာတဲ့ စိတ်အမျိုးအစားပါ လွန်ခဲ့တဲ့ ရာစုနှစ်အနည်းငယ်ကတော့ ဒါဟာ ရှားပါးပစ္စည်း တစ်ခုပဲပေါ့။

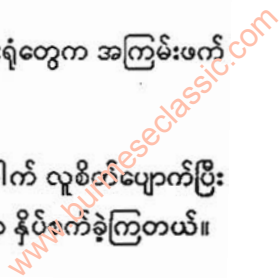
**ရက်စက်မှုနဲ့ ကရုဏာတရား**

အဲဒီအချိန်က ရက်စက်မှုတွေဟာ အင်္ဂလန်အပါအဝင် နေရာအနှံ့ ပျံ့နှံ့နေခဲ့ပါတယ်။

စစ်ဖြစ်လို့ သတ်ဖြတ်ရက်စက်မှုတွေ ပေါ်ပေါက်ခဲ့ရုံသာမကပါဘူး။ ဘာသာရေးဆိုင်ရာ ဖိနှိပ်ညှဉ်းပမ်းမှုတွေ တစ်ပုံကြီးရှိခဲ့ပါတယ်။ ဘာသာမတူ၊ ဂိုဏ်းမတူလို့ စည်းကမ်း ဖောက်ဖျက်လို့ဆိုပြီး လူတွေကို သတ်ခဲ့ရာက ဘုရားကျောင်းတွေဟာ သွေးချင်းချင်းနီခဲ့ရတယ်။ ပြီးတော့ ငွေဝယ်ကျွန်တွေကို ဘာမဟုတ်တဲ့ အပြစ်လေးတွေအတွက် သေဒဏ်အထိ ကြီးလေးပြင်းထန်တဲ့ စီရင်ချက်မျိုးတွေ ချမှတ်တာ၊ ကလေး အလုပ်သမားတွေကို အရွယ်နဲ့မလိုက်အောင် ရိုက်နှက်စေခိုင်းတာ၊ လူမဆန်တဲ့နည်းနဲ့ ညှဉ်းပမ်းနှိပ်စက်တာတွေ ... စသဖြင့်၊ စသဖြင့် ... ။

ဒီအပြင် ... အကျဉ်းထောင်တွေနဲ့ စိတ္တဇဆေးရုံတွေက အကြမ်းဖက် ရက်စက်မှုတွေဟာလည်း ယုံနိုင်စရာတောင် မရှိဘူး။

နောက်ဆုံး အိမ်တွေမှာတောင် ဘီလူးစိတ်ပေါက် လူစိတ်ပျောက်ပြီး သားတွေ၊ မယားတွေကို ရက်ရက်စက်စက် မညှာမတာ နှိပ်စက်ခဲ့ကြတယ်။



မြို့ကြီးပြကြီးတွေမှာ လူတွေကို တောကြီးမျက်မည်းထဲက တိရစ္ဆာန်တွေ သတ်သလို သွေးချောင်းစီး သတ်ဖြတ်လာကြပြန်တယ်။

ဒီလို ... မမေ့နိုင်စရာ အူတုန်အသည်းတုန် ဖြစ်ရပ်တွေ ထပ်တလဲလဲ ဖြစ်ဖန်များလာရာက ကြာတော့ စာနာမှုနဲ့ ကြင်နာသနားမှုတွေ ပေါက်ဖွားခဲ့တော့ တယ်။

အင်္ဂလန်မှာ စပိန် အာမင်ဒါ အရေးနိမ့်သွားပြီးနောက်ပိုင်း လုံခြုံမှုရပြီး စိတ်အေးသွားကြတော့တယ်။

တိုက်ခိုက်မှုဘေးက ကင်းဝေးသွားကြတယ်။

အင်္ဂလန်သားတွေရဲ့ နှလုံးသားမှာ ကြောက်လန့်မှုတွေ ပျက်ပြယ် သွားရာက ... သနားကရုဏာတွေ အစားထိုး ဝင်ရောက်လာတယ်။

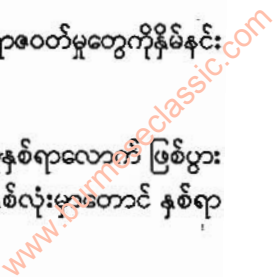
ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်ကုန်ကူးမှုနဲ့ ဘာသာရေး အစွန်းရောက်ပြီး နှိပ်ကွပ်တဲ့ ဓလေ့ထုံးစံတွေကို ပယ်ဖျက်ပစ်လိုက်ကြတယ်။

စိတ္တဇဆေးရုံတွေနဲ့ အကျဉ်းစခန်းတွေမှာ အဓမ္မညဉ်းပမ်းမှုတွေကို ပြုပြင်လိုက်ကြတယ်။

ကလေးသူငယ်တွေနဲ့ အားကိုးရာမဲ့ တိရစ္ဆာန်တွေကို ရက်စက်မှုက ကာကွယ် တားဆီးနိုင်ခဲ့တယ်။

ဓားပြတိုက်လုယက်မှုတွေ၊ အနိုင်ကျင့်မှုတွေနဲ့ ရာဇဝတ်မှုတွေကိုနှိမ်နင်း ပစ်တယ်။

ဒီကနေ့ အမေရိကန်မှာ တစ်ပတ်ကို လူသတ်မှုနှစ်ရာလောက် ဖြစ်ပွား နေချိန်မှာ အင်္ဂလန်တစ်နိုင်ငံလုံး လူသတ်မှုဆိုလို့ တစ်နှစ်လုံးမှာတောင် နှစ်ရာ မရှိတော့ပါဘူး။



အင်္ဂလန်ရဲ့ ရေမြေသဘာဝမှာ အကြောက်တရားတွေ လွင့်ပျောက်သွား တာကြောင့် စာနာသနားမှုတွေ အမြစ်တွယ်ခဲ့ရပါပြီ။

ကရုဏာတရားဟာ တော်လှန်ရေးတွေကို အဆုံးသတ် နိဂုံးချုပ်စေ လိုက်တယ်။

ကရုဏာတရားနဲ့ ပတ်သက်ရင် တခြားနိုင်ငံ တခြားလူမျိုးတွေထက် သာလွန်မြင့်မားတဲ့အဆင့်နဲ့ ကိုယ့်စိတ်ကို ချုပ်တည်းနိုင်စွမ်း ရှိလာကြတယ်။

တစ်ပြိုင်တည်းလိုလို ဂုဏ်သရေရှိ လူကြီးလူကောင်းခေတ်ကို ထူထောင်နိုင်ခဲ့ ရာက ပထမခြေလှမ်းအဖြစ် လူတွေအတော်များများရဲ့ အသည်းထဲမှာ စာနာသနားစိတ်တွေ သွတ်သွင်းပေးနိုင်ခဲ့တယ်။

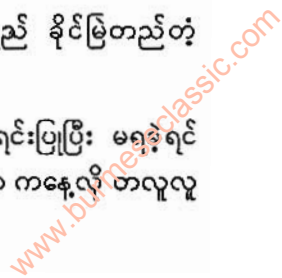
ကိုယ်ချင်းစာ ကြင်နာသနားမှုဟာ အဓမ္မ အင်အားသုံးတာထက်စာရင် ပိုပြီးအစွမ်းထက်ထက်နဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အချုပ်အချာ ပိုင်စိုးမှုကို စောင့်ရှောက် ပေးနိုင်ခဲ့တယ်။

အင်္ဂလိပ်သမိုင်းကို စစ်ပွဲတွေအစား ကြင်နာခြင်းတရားနဲ့ အောင်ပွဲခံတဲ့ ဖြစ်ရပ်တွေနဲ့ အသစ်ပြန်ရေးဖို့ လိုအပ်လာတယ်။

အင်အားသုံး အနိုင်ယူတာဟာ သူ့ထက်သာတဲ့ အင်အားနဲ့ တွေ့တဲ့အခါ ရှုံးနိမ့်ရစမြဲပါပဲ။

ဒါပေမဲ့ ကြင်နာမှုနဲ့ အနိုင်ရတာဟာ ရေရှည် ခိုင်မြဲတည်တံ့ နိုင်ပါတယ်။

လူမျိုးစုံပြည်သူများရဲ့ ဆန္ဒကို ကြင်နာမှုအရင်းပြုပြီး မရှုံးရင် ယူနီယံဂျက်အလံဟာ လူပေါင်းသန်း (၄၅၀) ရဲ့အပေါ်မှာ ကနေ့လို ဗာလူလူ လွင့်ထူနိုင်စရာ အကြောင်းမရှိတော့ဘူး။



### စီးပွားရေးလောကရဲ့ အမြင်သစ်

ထို့အတူပဲ ကြင်နာမှုကရုဏာတရားကို မျက်မှောက်စီးပွားရေးလောကရဲ့ အကြီးမားဆုံး အင်အားတစ်ရပ်အဖြစ်လည်း ကျွန်တော်တို့ သဘောပေါက်နား လည်ခဲ့ကြရတယ်။

အများစံစားရသလို ကိုယ်လိုက်ခံစားတာ၊ သူတို့ရဲ့ မျှော်လင့်ချက်တွေနဲ့ ဒုက္ခ၊ သောကတွေကို ဝေမျှခံစားတာမျိုးဟာ ဒီနေ့ကုန်သွယ် စီးပွားလောကမှာ တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ အရင်းအမြစ်များပါပဲ။

ဒါဟာ စီးပွားရေးသမားတွေ တစ်စထက်တစ်စ အရေးတယူ တန်ဖိုးထားလာတဲ့ အယူအဆသစ်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ဟိုတုန်းက အောင်မြင်တဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ ခက်ထန်မာကျောရမယ်၊ ကိုယ့်အတ္တအကျိုးပဲကြည့်ပြီး တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်ရမယ်၊ အစွမ်းကုန် ရက်စက်ရမယ်ဆိုတဲ့ အယူအဆဟောင်းဟာ ကိုယ့်ကိုကိုယ် လှည့်စားမှု သက်သက်ပါပဲ။

ရက်စက်မှု အကြမ်းဖက်မှုတွေ လွှမ်းနေတဲ့ အမှောင်ခေတ်မှာတောင် သနားကရုဏာဟာ လူသားတွေရဲ့ ရင်ထဲကို ထိုးဖောက်စိမ့်ဝင်နိုင်လောက်တဲ့ စွမ်းအား ရှိခဲ့ပါတယ်။

သနားကရုဏာဟာ စောစောပိုင်းက ဒီလို ကြင်နာကရုဏာရှိတဲ့ လူတချို့ဟာ ဘုရားသခင်များသဖွယ်တောင် ဖြစ်လာခဲ့ရတယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာ ခက်ထန်မာကျောရမယ်ဆိုတာက လှမ်းနားပိုင်း ဆိုင်ရာအခက်အခဲတွေနဲ့ ဆန်ကျင်ဘက် အတိုက်အခိုက်တွေအပေါ်မှာသာ ပြောတာပါ။



ဒါပေမဲ့ လူတွေအပေါ်မှာတော့ ရက်စက်မာကျောရမယ်လို့ မဆိုလိုပါဘူး။ တစ်ချိန်က ယောက်ျားအတော်များများနဲ့ အမျိုးသမီး တချို့တောင် ရန်ငြိုးဖွဲ့မှုတွေ အပြစ်ရှာ ရန်လိုစိတ်တွေ မွေးခဲ့ကြပါတယ်။

သူတို့ဟာ လူတစ်ယောက်ကို ကြည့်မရတော့ဘူးဆိုရင် အဲဒီလူနဲ့ ပတ်သက်သမျှ ဘာတစ်ခုမှ အကောင်းမထင်တော့ပါဘူး။

ဒီလို အပြစ်အသေးအဖွဲ့လေးကို ခွင့်မလွှတ်နိုင်လိုက်လို့ မိတ်ဆွေကောင်းတွေ ဘယ်နှစ်ယောက် ဆုံးရှုံးလိုက်ရမလဲ။

အမုန်းတရားတွေ ပွားခဲ့ရာက ဘယ်လောက်ပျော်ရွှင်မှုတွေ ဆိတ်သုဉ်းဆုံးပါးခဲ့ရမလဲ။

ကိုယ့်ကိုကိုယ် ဆန်းစစ်ကြည့်လေ။ ခြောက်ပြစ်ကင်းသဲလဲစင် ပြည့်ဝသူ တစ်ယောက်မှ မရှိပါဘူး။

ရာဇဝင်မှာလည်း အပြစ်မဲ့တဲ့ သူရဲကောင်း၊ မထူးခြားတဲ့ သူရဲကောင်း ရယ်လို့ တစ်ယောက်မှ မကြားဖူးပါဘူး။

လောကမှာလည်း ခွင့်လွှတ်ခြင်းရဲ့ ကောင်းမြတ်တဲ့အကျိုးတရား မပါဘဲ ဘဝခရီးကို ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့စွာ လျှောက်လှမ်းသွားရသူဆိုတာ တစ်ယောက်မှ မရှိပါဘူး။

ဇနီးမောင်နှံ နှစ်ဦးစလုံးက ရှောင်အပ်တဲ့ ဝတ္တရားတွေ မရှောင်သားဘဲ၊ အပြစ်ကင်းတဲ့ ကျီစယ်ခြင်းတွေမလုပ်ဘဲ အိမ်ထောင်ရေးဟာ သာယာပျော်ရွှင်နိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။



ဒီပြင် ဝန်ထမ်းတွေဟာ အမြဲလိုလို ဆူပူကြိမ်းမောင်းခံနေရပြီး ချီးမွမ်း  
မြှောက်စားမှု မခံရရင် အဖွဲ့အစည်းအပေါ်မှာ စေတနာ၊ သံယောဇဉ်မထားတော့  
သလို ဒီလုပ်ငန်းမှာ တက်ညီလက်ညီ အင်တိုက်အားတိုက် လုပ်ဆောင်မှုမရတော့  
မှာသေချာနေပါပြီ။

### အပြစ်မရှာစတမ်း

ကျွန်တော်တို့ဟာ ထူးဆန်းတဲ့ အကြောင်းပြချက်တွေနဲ့ မကောင်းတာ  
တွေကိုမှ အလွယ်တကူ ယုံနေကျ ဖြစ်ပါတယ်။

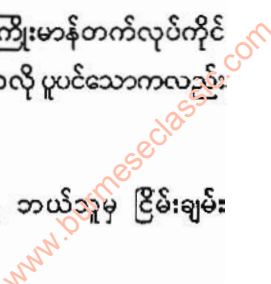
အများပြောလေ့ရှိတဲ့ စကားတစ်ခွန်းကတော့ “မီးမရှိဘဲ မီးခိုးရှိမှာမဟုတ်  
ဘူး” တဲ့။

တကယ့်အဖြစ်မှန်အရ မီးမရှိဘဲ ပေါ်လာတဲ့ မီးခိုးတွေ အများကြီးပါ။  
လူတွေကို ကြီးကိုင်တဲ့နေရာမှာ သူတို့ရဲ့ အပြစ်တွေကို ရှာကြံစောင့်ကြပ်နေတာ  
ထက် သူတို့ကို ယုံကြည်မှုပေးပြီး တာဝန် ထားလိုက်တာက  
ပိုကောင်းတာတွေ့ရပါ လိမ့်မယ်။

ဟင်နရီဖိုဒ် ကဒီသဘောတရားကို လက်တွေ့ပြခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ  
ထောင်ထွက်တွေ။ တရားခံဟောင်းတွေကို အလုပ်ပေးဖို့ အစဉ်ဝန်မလေးခဲ့ပါဘူး။

သူ့ဆီမှာ အဲဒီလိုလူစားတွေ ရာနဲ့ချီပြီး အားကြီးမာန်တက်လုပ်ကိုင်  
နေကြပါတယ်။ သူတို့ကြောင့် သူတစ်ခါမှ ဒုက္ခမရောက်ခဲ့သလို ပူပင်သောကလည်း  
မဖြစ်ခဲ့ရပါဘူး။

အာဃာတကြီးသလောက် ရန်ငြိုးဖွဲ့တတ်သူ ဘယ်သူမှ ငြိမ်းချမ်း  
လှပတဲ့ ဘဝကို ရမှာမဟုတ်ပါဘူး။



သူ့ဘဝကိုသူ လောင်မီးတိုက်ခဲ့သလို အဲဒီ လောင်တိုက်ငရဲမှာ သူပိတ်မိနေရမှာပါပဲ။ သူတို့ဘဝဟာ စိတ်ညစ်စရာ သောကဆင်းရဲအတိ ဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။

အဲဒီလို လူစားမျိုးထဲက တချို့ဟာ သူတို့မွေးတဲ့ သားအရင်း ခေါက်ခေါက်ကိုတောင် အိမ်ပေါက်ဝက နှင်ထုတ်ပစ်တတ်ပါတယ်။

သူတို့အိမ်ဂေဟာကြီးတစ်ခုလုံးကိုလည်း ငိုသံညည်းသံတွေမစဲတဲ့ အမင်္ဂလာအိမ်ကြီးအသွင် ဖန်တီးပြောင်းလဲစေခဲ့တယ်။ ထောင်ပေါင်းများစွာသော ဖခင်တွေဟာ သူတို့ငယ်စဉ်က လွန်ကျူးခဲ့တဲ့ ဆိုးသွမ်းမိုက်မဲမှုတွေကို မေ့ပစ်လိုက်ရာက သူတို့သားသမီးတွေ သူတို့လိုအပြစ်မျိုး လုပ်မိတာကို ခွင့်လွှတ်ဖို့ ငြင်းဆန်ခဲ့ကြပါတယ်။

အိုးတွေက ရေနွေးကရားတွေကို မည်းတူးနေတာပဲလို့ ပြောသလို ပါလား။ မြို့တိုင်းရွာတိုင်းမှာ သူတို့လိုလူစား တစ်ပုံကြီးပါပဲ။

ကျွန်တော် မစ်လန်းစ်မှာ လူတစ်ယောက်ကို တွေ့ဖူးတယ်။ သူဟာ ငယ်ငယ်တုန်းက တော်တော်ဂြိုဟ်မွေ့တဲ့ ဆိုးပေတစ်ကောင်ပေါ့။

ဒါပေမဲ့ သူဟာ ချမ်းသာလာပြီး ရပ်ရွာမျက်နှာဖုံးအဖြစ်သာမက ဘုရား ကျောင်းဒကာတစ်ဦးပါ ဖြစ်ခဲ့တယ်။ သူက သားသုံးယောက်စလုံးကို မပြေတဲ့အငြိုးနဲ့ ဒေါသတကြီး အိမ်ကနှင်ချပစ်ခဲ့တယ်။

သူ့ခမျာ တစ်ကိုယ်ရေပျော်ရွှင်မှုတွေ ဆုံးရှုံးရတာနဲ့အမျှ သားတွေကိုပါ လက်လွှတ်ရလုနီးပါး အဖြစ်ဆိုး ကြုံခဲ့ရတယ်။ သူ့သားတွေဟာ ခုတော့ ကောင်းကောင်းမွန်မွန် ဖြစ်နေပါပြီ။ ဒါပေမဲ့ သူတို့အဖို့ ဘဝကောင်းစားရေး အတွက် အိမ်ပြေးတွေ လုပ်ခဲ့ရရှာတယ်။

အရည်အချင်းရှိပြီး ရည်မှန်းချက်မြင့်မားသူ တစ်ယောက်အနေနဲ့အနီးစပ် ဆုံး ပတ်ဝန်းကျင်ကလူများကို အကြင်နာပေးပြီး သူတို့ရဲ့ ချွတ်ယွင်းချက်တွေကို စိတ်ရှည် သည်းခံခွင့်လွှတ်တာဟာ အမြော်အမြင်ကြီးမားတဲ့ မူဝါဒပါပဲ။

ခင်ဗျားဟာ တစ်ယောက်ယောက်နဲ့ မိတ်ဆွေဖြစ်ချင်ရင် မျက်စိတစ်ဖက် ပိတ်ထားရမှာဖြစ်ပြီး မိတ်ဆွေသက်တမ်းရှည်ဖို့ အတွက်တော့မျက်စိစုံမှိတ် ထားရမယ်ဆိုတာ အထူးပြောစရာ မလိုပါဘူး။

### လူသည် စက်မဟုတ်

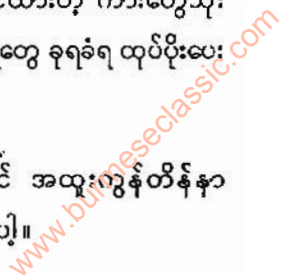
ကြင်နာမှုကရုဏာတရား လက်ကိုင်ထားတဲ့လူအဖို့ အောင်မြင်မှုနဲ့ ပျော်ရွှင်မှု ယုတ်လျော့တယ် မရှိစတမ်းပါပဲ။

ဒါနဲ့အမျှ လူတွေကို ပြင်းပြင်းထန်ထန် တင်းတင်းမာမာမဆန့်ကျင်ဖို့ လည်း အရေးကြီးပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပြီးပြည့်စုံတဲ့ ဥပဒေသတွေထဲက တစ်ချက်ကတော့ ကုန်ကြမ်းတွေနဲ့ ကုန်ချောတွေကို သူ့သဘာဝကို လိုက်ပြီးကိုင်တွယ် ထိန်းသိမ်း ရခြင်းပါပဲ။

ကျိုးပဲ့လွယ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေကို အထူးပြင်ဆင်ထားတဲ့ ကားတွေသုံး ရတယ်။ ကြွေထည်ပစ္စည်းတွေအတွက် ဖော့တွေ၊ စက္ကူတွေ ခုရစ်ရ ထုပ်ပိုးပေး ရတယ်။

ပစ္စည်းတွေ ကျိုးကြွေပျက်စီးမှု မရှိအောင် အထူးကွန်တိန်နာ ကားကြီးတွေ သုံးရတယ်။ ပြောရင်တော့ အရှည်ကြီးပေါ့။



ဒီတော့ ဒီလို သက်မဲ့ပစ္စည်းတွေကို ကိုင်တွယ်ရာမှာ သတိပီရိယ အပြည့်နဲ့ ဂရုစိုက်နေသေးရင် လူတွေကို ကိုင်တွယ်ဆက်ဆံရာမှာ ဒီထက်ပိုပြီး တောင် ပညာသားပါပါ အရေးမစိုက်သင့်ပေဘူးလား။

လူတွေမှာ အသက်ရှိတယ်၊ ခံစားချက်ရှိတဲ့လူကတော့ ဒါကို တစ်သက်လုံး နားလည်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ပကတိသရုပ်မှာတော့ လူအများစုဟာ အရေခွံပါးပါးလေးနဲ့ အသည်းနု ကြသလို ဆတ်ဆတ်ထိမခံကြတာ အမှန်ပဲ။

တချို့အတော်များများကလည်း မာန်ခံပြီး လူ့အောက်မကျိုးချင် ကြပါဘူး။ သူတို့ကလည်း ဘာမဟုတ်တာလေးနဲ့ ချိုထောင်ပြီး ရှူးရှူး ရှားရှား ပြဿနာ ရှာတတ်ကြပါသေးတယ်။

သူတို့ကို တစ်စစီ ကြေမ့အောင် ထောင်းမပစ်သင့်ပါဘူးလုပ်ငန်းခွင် တစ်ခုလုံးလိုလို ရက်စက်ကြမ်းကြုတ်တဲ့ အုပ်ချုပ်မှု ဒါရိုက်တာရဲ့လက်ချက်ကြောင့် မွေကြေးနေတဲ့ လူတွေကို တွေ့ဖူးခဲ့တယ်။

အင်္ဂလန်မှာလည်း ဒီလိုလုပ်ငန်းခွင်တွေ အများကြီးပါပဲ။ အဲသလို လုပ်ငန်းမျိုးဟာ လျှမ်းလျှမ်းတောက် အောင်မြင်တယ်မရှိပါဘူးအဖိအထောင်း ခံရလို့ နာလန်မထူနိုင်တဲ့ ဝန်ထမ်းတွေဟာ အလုပ်သမားတွေလိုပဲချို့တဲ့သူ တွေပါ။

ကြိမ်တို့မလား စုပ်သပ်မလား

သူတို့ခမျာမှာလည်း စိတ်အားငယ်နေမယ်၊ မဝံ့မရဲနိုင်ငြိုးကြောက် တတ်မယ်၊ ခံပြင်းနာကျည်းစိတ်တွေ ပြည့်နေလိမ့်မယ်။



ဒီတော့ ... သူတို့ဟာ လုပ်ငန်းကြီးပွားရေးကို မစဉ်းစားချင်တော့ဘူး။ လုပ်ငန်းမိသားစု သံယောဇဉ်ရယ်လို့ မထားတော့ဘူး။ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ နှေးကွေး ထိုင်းမှိုင်းလာပြီး ဂရုတစိုက်လည်း မလုပ်တော့ဘူး။ အလုပ်ကို စိတ်မပါတပါနဲ့ ဝတ်ကျော့တန်းကျေပဲ လုပ်ပြီး ရေသာခိုနေတော့မယ်။

လုပ်ခလစာတွေ လျှော့ပစ်လိုက်လို့ ဆိုးကျိုးကြုံလိုက်ရတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာလည်း မကြာခင်က တွေ့ဖူးလိုက်တယ်။

ချက်ချင်းလက်ငင်းဆိုသလိုပဲ ဝန်ထမ်းတွေ စိတ်ဓာတ်ကျသွားလိုက်တာ လုပ်အားတွေလည်း လျော့ကုန်တဲ့အထိပဲ။

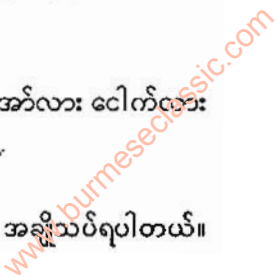
သူတို့က တန်ပြန်ဆုံးမဖို့ အကြံတွေထုတ်ကြတယ်လေ။ သူတို့က ဒါရိုက်တာကြီးတွေ အဖိုးတန်ဖိမ်ခံကားကြီးတွေ တဝီဝီစီးပြီး နန်းတော်တမျှ လှပထည်ဝါတဲ့ တိုက်ကြီးတွေနဲ့ အဆီယစ် နေကြတာတွေကို မေးငေါ့အတင်းချ ကြတယ်လေ။

လခတွေ လျှော့ပစ်လိုက်လို့ လုပ်ငန်းမှာ ယာယီအားဖြင့် ပိုပြီး အမြတ်ထွက် လာခဲ့ပေမဲ့ ရေရှည်မှာ ဆုံးရှုံးနစ်နာမှုတွေသာ မလွဲမသွေ ကြုံနေကျပါ။

ဆယ်ရာခိုင်နှုန်း အလျှော့ခံရတဲ့ လူတွေဟာ ၁၅-ရာခိုင်နှုန်း အလုပ်ကို လျှော့လုပ်တော့မှာ သေချာပါတယ်။ မြင်းတွေကို ကြိမ်တို့ခိုင်းတာထက် စုပ်သပ်ပြီးခိုင်းတာက ပိုယဉ်စေပါသတဲ့။

လှေကျင့်ရေး နည်းလမ်းဟောင်းကြီးကတော့ အော်လား ငေါက်လား ရိုက်လားနှက်လား လုပ်တာပါပဲ။

ခေတ်မီနည်းသစ်အရတော့ ညင်ညင်သာသာနဲ့ အချို့သပ်ရပါတယ်။



အစီအမံအကောင်းဆုံး မြင်းစောင်းတွေမှာ မြင်းထိန်းဟာ မြင်းတစ်ကောင်ကို တက်ခေါက်ပြီး မငေါက်ရပါဘူး။ မရိုက်ရပါဘူး။ ပါးစပ်ကို ခြင်းစွပ် မချုပ်ရပါဘူး။

ပျန်ဝန်နာမိတ်ကာဟာ သူ့ရဲ့ကုန်တင်လှည်းတွေမှာ ကြာပွတ်တွေကို လွှင့်ပစ်ခိုင်းပြီး ကုန်သည်အုပ်စုနဲ့ လှည်းတန်းကို ဦးဆောင်ခဲ့တယ် လို့ သိရပါတယ်။

သူဟာ သူ့မြင်းလှည်းသမားတွေ ကြိုးတွေ၊ ကြိမ်တွေ ကိုင်တာကို ခွင့်မပြုခဲ့သလို သူ့စတိုးဆိုင်တွေမှာလည်း တင်မရောင်းခိုင်းဘူးဆိုပဲ။

ကဲ ... မြင်းတွေတောင်မှ အကြမ်းကိုင်လို့မရဘဲ အချောကြိုက်ကြတယ်ဆိုရင် လူဆိုရင် ဘာပြောစရာ လိုတော့မလဲ။

### ကရုဏာစွမ်းအားရှင်

ဒီသဘောကို ကျွန်တော်တို့ဟာ ဟိုးပဝေသဏီ ဒဏ္ဍာရီခေတ်ကတည်းက သင်ကြားခဲ့ရပြီး ဖြစ်ပါတယ်။

နေနဲ့လေနဲ့ တန်ခိုးပြိုင်ကြတာလေ။

ခရီးသွားတစ်ယောက်ရဲ့ဝတ်ရုံကို ကျွတ်သွားအောင် ချွတ်နိုင်သူက နိုင်စတမ်း။

အဲဒီမှာ နေက အဲလူကို ချွေးဒီးဒီးကျပြီး ပူအောင်အိုက်အောင် လုပ်လို့ အနိုင်ရခဲ့တယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အဲဒီပုံပြင်လေးက သင်ခန်းစာကို မနှစ်တစ်နှစ်ကအထိ မယူတတ်ခဲ့ကြဘူး။

အင်္ဂလန်က စက်ရုံတစ်ခုမှာ လူစိတ်ရှိပြီး ဆင်ခြင်တုံတရား ပြည့်ဝတဲ့ ခေါင်းဆောင်တွေ အုပ်ချုပ်ခဲ့တာကြောင့် အနှစ်သုံးဆယ်မှာ တစ်ကြိမ်သာ ဆန္ဒပြမှု ပေါ်ပေါက်ခဲ့ရတယ်။

နောက် ကုမ္ပဏီစက်ရုံ တစ်ခုကတော့ ခေါင်းဆောင်တွေရဲ့ ရိုင်းပျံ  
ရက်စက်မှုတွေကြောင့် ... သပိတ်တိုက်ပွဲတွေ အတောမသတ် တရစပ် ဖြစ်ပွားပြီး  
စက်ရုံပိတ်ပစ်လိုက်ရတော့တယ်။

လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုဟာ လူတစ်ယောက်နဲ့ သဘာဝချင်း၊ သွင်ပြင်  
လက္ခဏာချင်း မခြားပါဘူး။ ပျော်စရာ မြူးစရာရှိသလို စိတ်ပျက်စိတ်ညစ်စရာ  
တွေ့ရမယ်။

စိတ်ကောင်းဝင်တဲ့အခါရှိမယ်၊ စိတ်တိုတဲ့အခါရှိမယ်၊ ဝမ်းနည်း  
စရာကြုံသလို၊ ဝမ်းသာစရာလည်း ကြားရမယ်။

လောကခံလှိုင်းအောက်မှာ နိမ့်လိုက်မြင့်လိုက်၊ တက်လိုက်၊ ကျလိုက်၊  
ရယ်လိုက်၊ ငိုလိုက်နဲ့ ပြေးလွှားလှုပ်ရှားနေရတာပါပဲ။

အဲဒီထဲကမှ ဇာတ်ဆရာလို့ ခေါ်လောက်တဲ့ ဦးစီးကြီးကိုင်သူတွေရဲ့  
အစီအမံကိုလိုက်ပြီး ငိုကြရယ်ကြ ဖြစ်ရပြန်ပါတယ်။

အုပ်ချုပ်မှုမန်နေဂျာက လူတော်တစ်ယောက်ဖြစ်သလို စိတ်ရင်း  
သဘောရင်းကောင်းပြီး သူ့မန်နေဂျာတွေကို ယဉ်ကျေးပျူငှာ ဆက်ဆံရင်  
အဲဒီမန်နေဂျာတွေကလည်း ဓာတ်ကူးသွားရာက သူ့လက်အောက်အမှုထမ်းတွေ  
အပေါ်သိမ်မွေ့ကြည်သာ ကြင်နာထောက်ထားမှုတွေ ပြပေလိမ့်မယ်။

ထိပ်ပိုင်း သနားကရုဏာနဲ့ စလိုက်တာဟာ အောက်ခြေအထိ ကရုဏာ  
ရေစီးကြောင်းလေး တောက်လျှောက် ယိုစီးသွားမှာ မလွဲပါဘူး။ အဲဒီမေတ္တာအကျိုး  
ကိုတံခါးစောင့် ဒရမ်ဝမ်နဲ့ ဓာတ်လှေကားစောင့်သမားအထိ ခံစားရမှာဖြစ်  
ပါတယ်။ ကိုယ်ချင်းစာကြင်နာစိတ်ဟာ လူပီသတဲ့ လူဖြစ်ဖို့ အပြည့်အသွေး  
ဘက်စုံပြည့်ဝဖို့ရာမှာ ပဓာနအကျဆုံး အချက်ပဲလို့သာ ပြောလိုက်ပါရစေတော့။

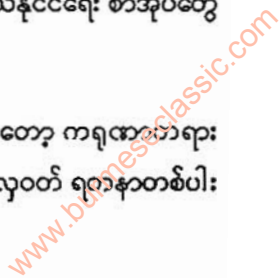
စာနာသနားမှုဟာ အဖိုးတန်ဆုံး အကျိုးအမြတ်တွေကို ပေးပါတယ်။ လူတွေကို ကြီးပွားချမ်းသာစေပါတယ်။ သူတို့ကို အကောင်းဆုံး စွမ်းပကားတွေ ဖြည့်တင်းပေးပါတယ်။ ကိုယ်ချင်းစာ ညှာတာထောက်ထား ကရုဏာတရား တစ်ခုတည်းနဲ့ ဖြေရှင်းရအခက်ဆုံးဆိုတဲ့ ပြဿနာတွေကို ပြေလည်စေနိုင် ပါတယ်။ ရောဘတ်ဘန်းစ် ဟာ စကော့လူမျိုးတွေရဲ့ အကျင့်သီလစာရိတ္တနဲ့ စိတ်ဓာတ်တွေကို အဆင့်အတန်း မြှင့်ပေးရာမှာ ဝှန်နောက်(စ်)နဲ့ ကယ်လ်ဗင်တို့ ထက်သာသလို ချားလ်စ်ဒစ်ကင်းဟာလည်း အင်္ဂလိပ်လူမျိုးတိုင်းရဲ့ အကျင့်စာရိတ္တ ကိုမြင့်မြတ်အောင် ပုံသွန်းလောင်းပေးရာမှာ ရှိတ်စပီးယားထက် သာတယ်လို့ ပြောရင်လွန်မယ်မထင်ပါဘူး။

သူတို့ အညကြလူသားတွေအပေါ်မှာ အကြင်နာကရုဏာပွားဖို့၊ ချစ်ခင်မှု မေတ္တာထားဖို့နဲ့အတူ ခွကျတဲ့ဘဝကို ရယ်မောခြင်းနဲ့ အပန်းဖြေ တတ်အောင် သင်ကြားပေးခဲ့ကြပါတယ်။

တစ်ဦးက ချိုရွှမ်းတဲ့ ကဗျာတွေနဲ့ သုတရသပေးပြီး၊ နောက်တစ်ဦး ကတော့ ဝတ္ထုဇာတ်လမ်းလေးတွေဆင်လို့ ကျွန်တော်တို့ လူ့လောကကို အလှပန်းချီ ခြယ်ပေးခဲ့ကြပါတယ်။

ကရုဏာတရားမှာ တန်ခိုးရှိတယ်။ ဒါဟာ အတွေးအခေါ်သစ် ဖြစ်တယ်။ ဒီအယူအဆဟာ ဘောဂဗေဒကျမ်းတွေနဲ့ ဘယ်နိုင်ငံရေး စာအုပ်တွေ မှာမှ မပါဖူးသေးဘူး ထင်ပါတယ်။

အမြဲတမ်းလိုလို ကျွန်တော်တို့ရေးခဲ့ကြတာကတော့ ကရုဏာတရား ဆိုတာ အကျင့်စာရိတ္တပိုင်းမှာ ဆင်မြန်းထားရှိအပ်တဲ့ အလှဝတ် ရတနာတစ်ပါး ဖြစ်တယ်ဆိုတာလောက်ပါပဲ။





စင်စစ် ... ကရုဏာတရားဟာ လူ့လောကကြီး ခိုင်မြဲတည်တံ့ဖို့ မရှိမဖြစ်တဲ့ 'ဒေါက်' ၊ မတိုင်ကြီးတစ်ခု ဆိုတာတော့ ကျွန်တော်တို့မတွေးမိခဲ့ ကြပါဘူး။

ကိုယ်ချင်းစာကြင်နာမှု ကရုဏာတရားမှာ အတိုင်းအဆမရှိ မြင့်မြတ်မှုတွေ ကိန်းဝပ်နေပါတယ်။

အသက်ရှည်ချမ်းသာစေတယ်။

ကယ်တင်နိုင်စွမ်းတယ်။

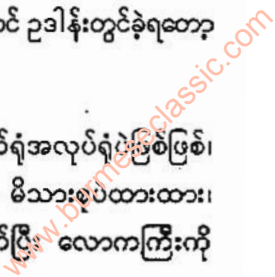
နေရာအနှံ့ ဖြန့်ကြက်ပျံ့နှံ့တယ်။

အကောင်းတကာ အကောင်းဆုံးတွေကို ပေးတယ်။ အိဂျစ်က ဖာရိုဘုရင် အများအပြားဟာ ပညာရှိဟေ့ဖြစ်တယ် ဆိုတယ်ဆိုတာ အငြင်းပွား စရာမရှိပါဘူး။ သူတို့ထဲက ရှားရှားပါးပါး တစ်ယောက်တည်းသာ တွေးခေါ်ရှင် အဖြစ် ထင်ပေါ်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ရဲ့ အဆိုအမိန့်တွေကို တစ်ခွန်းမှ မကြားဖူး ခဲ့ရပါဘူး။ အဲဒီကြားထဲကပဲ ဖာရိုဘုရင်တွေ ကျဆုံးသွားပြီးတဲ့နောက် ရိုးသား သိမ်မွေ့တဲ့ ပညာရှင်ဆရာသခင်တစ်ပါးကသာ ထဟစ်ကြွေး လိုက်ပါတယ်။

“သင့်ကိုယ်သင် ချစ်သလို အိမ်နီးချင်းကိုလည်း ချစ်လော့” တဲ့။

ဒီစကားဟာ ကမ္ဘာ့ရာဇဝင်မှာ မေ့ပျောက်မရအောင် ဥဒါန်းတွင်ခဲ့ရတော့ တာပဲ။

ဒီတော့ အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့ တစ်ခုပဲဆိုဆို၊ စက်ရုံအလုပ်ရုံပဲဖြစ်ဖြစ်၊ စီးပွားကုန်သွယ်ရေး လုပ်ငန်းပဲပြောပြော၊ အိမ်ထောင်စု မိသားစုပဲထားထား၊ ပြဿနာတွေပြေလည်ဖို့ လူ့ဘဝတန်ဖိုးတွေ မြင့်တက်ပြီး လောကကြီးကို



လှပစေချင်တယ် ဆိုရင်တော့ ကိုယ်ချင်းစာ ညှာတာထောက်ထား အကြင်နာပွားတဲ့  
ကရုဏာတရားရဲ့ စွမ်းအားကို ဆတက်ထမ်းပိုး တိုးလိုက်ကြပါတော့လို့။



# အခန်း(၆)

တစ်သက်တာ

အစဉ်တော်

ဟာဒယရွှင်ဆေး အစဉ်ကျွေး

\* မကောင်းဆိုးဝါး ဒုစရိုက်သမားအဖြစ် ပါဝင်ရတဲ့သရုပ်ဆောင်ဟာ ကိုးရိုးကားရား ကမောက်ကမနဲ့ ချောက်ကျရတဲ့အခါ ရယ်စရာဇာတ်ကောင် ဖြစ်သွားသလို ပွဲကြည့်ပရိသတ်က တဟားဟားနဲ့ ပွဲကျသွားပြီး အမှောင်ခေတ်ဟာ အလင်းရောင်အား ကောင်းလာရတော့တယ်။

\* ကျွန်တော်တို့ဟာ သဘာဝရဲ့ အလင်းပိုင်းကို တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးအောင် လုပ်မပေးနိုင်ရင် ဘဝရဲ့ ကြေကွဲဝမ်းနည်းစရာတွေက ဖုံးလွှမ်းသွားမှာ ဖြစ်တယ်။

\* ဒီလောကမှာ ဘုရင်တစ်ပါး (သို့မဟုတ်) သမ္မတတစ်ယောက်တောင်မှ နာမည်ကျော် ဟာသဝိဇ္ဇာတစ်ယောက်လောက် ဝင်ငွေမကောင်းပါဘူး။

\* ချာလီချက်ပလင်ဆိုတဲ့ ပမွှားကောင်လေးဟာ လမ်းကြိုလမ်းကြားက ထွက်လာပြီး ကမ္ဘာ့အချစ်တော် ဟာသဘုရင်ဖြစ်ခဲ့ရာက သန်းပေါင်း များစွာသော ငွေထုပ်ကြီးကို ပိုက်နိုင်ခဲ့တယ်။

\* ရယ်မောခြင်းရဲ့ အကျိုးအာနိသင်က ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကျန်းမာရေး သဘောထားအမြင်နဲ့ လုပ်ရပ်တွေကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် လွှမ်းမိုး နိုင်ပါတယ်။

အခန်း(၆)

ဟာသရွှင်ဆေး အစဉ်ကျေး

'ဟာသ' ကိုလည်း သနားကရုဏာလိုပဲ စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ တန်ဖိုးထားရကောင်းမှန်း မသိသလို နိုင်ငံပြဿနာကြီးတွေကို ဖြေရှင်းရေးမှာ ထိရောက်တဲ့ နည်းလမ်း တစ်သွယ်အဖြစ် သတ်မှတ်ခြင်း မခံရသေးဘဲ ရှိနေလျက်ပါ။

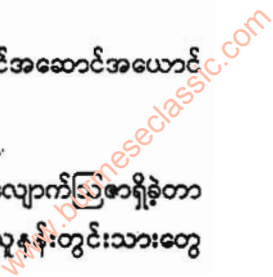
ဟာသဟာလည်း လူမှုအဆောက်အအုံရဲ့ အဓိက မဏ္ဍိုင်အဖြစ်ထက် အလှပြ ခဏသုံး အဆင်တန်ဆာ တစ်ခု ( ဒါမှမဟုတ်) အပျင်းပြေကစားနည်း တစ်ခုလောက်သာ အသုံးချခံနေရပါတယ်။

စီးပွားရေးပါရဂူကြီးတွေကိုယ်တိုင် ဟာသဟာ အရေးပါတဲ့ လက်နက် ဆိုတာ ကြားတောင်ကြားဖူးမယ် မထင်ရဘူး။

ရာဇဝင်ဓေတ် အဆက်ဆက်က ဘုရင်တွေမှာ ပျော်တော်ဆက် (ခေါ်) လူပြောင်လူနောက်တော်တွေကို ခန့်ထားခဲ့တာကို ကြည့်ပြီး ရှေးဘုရင်တွေ ဉာဏ်ကြီးပေသားပဲလို့ပြောရမှာပဲ။

ဘုရင်က ပျော်တော်ဆက်ကို မင်းခန်းမင်းနားဝင်အဆောင်အယောင် တစ်ခု အနေနဲ့သုံးခဲ့တယ်။

ပျော်တော်ဆက်ဟာ နန်းတော်ထဲမှာ အထိုက်အလျောက်ပြုစောရှိခဲ့တာ လည်း သံသယဖြစ်စရာ မလိုဘူး။ သူ့အနေနဲ့ နန်းတွင်းသူနန်းတွင်းသားတွေ



သာမက ဘုရင်ကိုတောင် နောက်ပြောင်ခွင့်ရတယ်။ တော်ရုံလူဘယ်သူမှ မပြောရဲတဲ့စကားတွေကို ပြောရဲတယ်။

ဒါပေမဲ့ ရာဇဝင်သမိုင်းမှာ ဖျော်တော်ဆက်တွေရဲ့ ကဏ္ဍကို တခုတ်တရ ဖော်ကျူးပြီး နေရာမပေးခဲ့ကြပါဘူး။

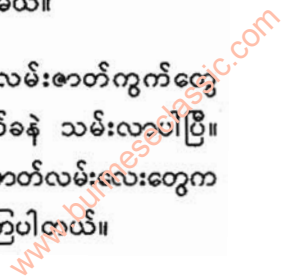
### အမှောင်ခေတ်ရဲ့ အလင်းရောင်

တစ်နေ့နေ့ တစ်ချိန်ချိန်တော့ ဟာသပါရမီရှိတဲ့ သမိုင်းဆရာ တစ်ယောက်ယောက်ဟာ လူမျိုးနွယ်တွေရဲ့ အကြောင်းကို ရယ်စရာနဲ့ ကြောက်စရာ အားပြိုင်မှုအဖြစ် သရုပ်ဖော်ပြမယ်လို့ မျှော်လင့်ရတာပဲ။

အစပိုင်းမှာ သူဟာ သက်ဦးဆံပိုင်စနစ်အောက်မှာ ကြောက်ရွံ့မှုတွေ လွှမ်းမိုးနေရတဲ့ခေတ်ကို နက်မှောင်တဲ့ အရောင်တွေနဲ့ ခြယ်သပါလိမ့်မယ်။ ဒို့နောက်မှ ကြင်နာမှုနဲ့ ကရုဏာတရားရဲ့ ရှေ့ပြေးအဖြစ် ဟာသသဘောတွေ သက်ဝင်လာပုံကို လင်းလက်တဲ့ အရောင်တွေနဲ့ ရေးပြမှာဖြစ်ပါတယ်။

တစ်ပြိုင်တည်းမှာ သူဟာ အများက ဥပေက္ခာပြုထားတဲ့ အချက်အနေနဲ့ အမှောင်ခေတ်တွေ နိဂုံးချုပ် အဆုံးသတ်ရတာဟာ သိပ္ပံပညာရှင်တွေရဲ့ အစွမ်းကြောင့်ချည်း မဟုတ်ဘဲ ဝေဒနာဏ်နဲ့ ဟာသပညာရှင်တွေရဲ့ အစွမ်းလည်း ပါတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ကို မီးမောင်းထိုးပြပါလိမ့်မယ်။

၂၀-ရာစုရဲ့အံ့မခန်းဆန်းကြယ်တဲ့ ဇာတ်လမ်းဇာတ်ကွက်တွေ ထဲမှာတော့ အရုဏ်ဦးလင်းရောင်ခြည် ပြိုးခနဲ ပြက်ခနဲ သမ်းလာပါပြီ။ တစ်ဆက်တည်းမှာ လူ့ကျင့်ဝတ်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ပုံပြင်ဇာတ်လမ်းလေးတွေက ရယ်စရာဟာသလေးတွေ ညှပ်ပြီးနောက်က လိုက်လာကြပါလိမ့်။



အဲဒီပြဇာတ်တိုလေးတွေထဲမှာ အကောင်းနဲ့အဆိုး၊ သုစရိုက်နဲ့ဒုစရိုက် တွေကြားမှာ ရုန်းကန်လွန်ဆွဲနေရပုံတွေ ပါလာပြီး အသောအထေ့ အလှောင် အပြောင် လေးတွေနဲ့ စပျိုးမိတ်ဆက်ပေးခဲ့ပြန်ပါတယ်။

မကောင်းဆိုးဝါး ဒုစရိုက်သမားအဖြစ် ပါဝင်ရတဲ့ သရုပ်ဆောင်ဟာ ကိုးရိုးကားရား ကမောက်ကမနဲ့ ချောက်ကျရတဲ့အခါ ရယ်စရာဇာတ်ကောင် ဖြစ်သွားရသလို ပွဲကြည့်ပရိတ်သတ်က တဟားဟားနဲ့ ပွဲကျသွားရာက အမှောင်ခေတ်ဟာ အလင်းအားကောင်း လာရတော့တယ်။

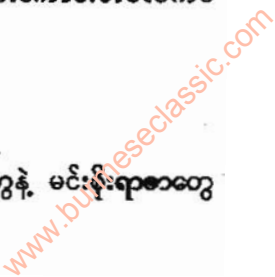
စေတစ်လုံးပိုင်ရှင် ဘုရင်တွေနဲ့ အခွင့်ထူးခံ ခရစ်ယာန်ဘုန်းတော် ကြီးတွေဟာ ရီဘယ်လစ်စ်ရဲ့ ခပ်ကြမ်းကြမ်းရယ်စရာ ဇာတ်လမ်းတွေနဲ့ ဖော်လံတဲယားရဲ့ ပုံတိုပတ်စတွေထဲက သားကောင်တွေ ဖြစ်ခဲ့ရပြီး စွယ်စုံကျမ်း ဆရာကဝီတို့ရဲ့ အက်ဆေးတွေထက် လက်ရာမြောက်ခဲ့ကြတယ်။ ပရိသတ် ဟဒယနလုံးကို ရွှင်ပြုံးစေခဲ့တယ်။

အစွန်းရောက် အယူသည်းမှုတွေဟာ လှောင်ပြောင်သရော်သံတွေ အောက်မှာ ပြားပြားမှောက် ညက်ညက်ကြေခဲ့ရတယ်။

လူထုပရိသတ်ဟာ အခြေအတင် ငြင်းခုံရတာထက် လှောင်ပြောင် ရယ်မောရတာကို သဘောကျခဲ့ကြတယ်။ စိတ်လွတ် ကိုယ်လွတ်ရယ်ပစ် လိုက်ရတာဟာ အစာကြေ ရင်ချောင်စေတဲ့ သြသခဆေးကောင်းတစ်လက်ပဲ မဟုတ်လား။

**အစွမ်းထက်သော ဟာသ**

အဲဒီခေတ်က တန်ခိုးထွားနေတဲ့ ဆေးဆရာတွေနဲ့ မင်းမိုးရာဇာတွေ မှန်သမျှ ဟာသကို လန့်ခဲ့ကြရတယ်။



သူတို့ရဲ့ အစွမ်းတန်ခိုးဆိုတာက ကြောက်ရွံ့မှုအပေါ်မှာ အခြေခံထားတာ ဖြစ်လေတော့ ရယ်စရာဟာသတွေက ကြောက်ရွံ့မှုကို ရှင်းထုတ်ပစ်နိုင်ကြောင်း သူတို့နားလည်ခဲ့ကြတယ်လေ။

ရယ်စရာသက်သက်ဟာ စိတ်ကျဉ်းကျပ်မှုအပေါင်းက လွတ်မြောက်စေတဲ့ အာနိသင်ရှိတာကိုး။ ရယ်စရာဟာသဟာ အမှန်တရား လောကသစ္စာရဲ့ ဘက်တော်သား လူ့စွမ်းကောင်းကြီးပါပဲ။ ဒါကို ဘယ်သမိုင်းဆရာကမှ ဖွင့်ဟမပြောခဲ့ ကြပါဘူး။

အနှစ်တစ်သန်းကြာအောင် လူထူခေါင်းဆောင် ဆိုသူတွေဟာ အကြောက်တရားနဲ့ လွမ်းမိုးအုပ်ချုပ်ခဲ့ ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ဟာ အရုံးနဲ့သာ ရင်ဆိုင်ခဲ့ကြရသူတွေ ဖြစ်ခဲ့ရတယ်။

ယဉ်ကျေးမှု ပုံစံသစ်တစ်မျိုးကို တည်ဆောက်ခဲ့ကြတာ ဖြစ်ပေမယ့်လို့ တစ်ယောက်မကျန် ပျက်စီးခဲ့ကြရပါတယ်။

အကြောက်တရားနဲ့ အုတ်မြစ်ချထားလို့ ကြာရှည် ရပ်တည်နိုင်တဲ့ ယဉ်ကျေးမှုရယ်လို့လည်း မရှိပါဘူး။

အဲဒီမှာ လူ့သဘာဝကို ရင့်ကျက်တိုးတက်အောင် မလုပ်နိုင်ခဲ့ဘူး။

ဘက်စုံပွင့်လင်း ဖွံ့ဖြိုးမှုဆိုလည်း ဝေလာဝေး။

သိပ္ပံပညာနဲ့ လူမှုဝန်ထမ်း ကိစ္စတွေဟာလည်း အကြောက်တရားကို ဖယ်ရှားမပစ်သရွေ့ ပိတ်ဆို့နေခဲ့ရတယ်။

ဒါဟာ လူမှုဆက်ဆံရေးပညာကို လှေလှာနေသူတိုင်း မှတ်သားရမယ့် သင်ခန်းစာပါပဲ။



သူ့အနေနဲ့ အကြောက်တရားကို သူ့အဖွဲ့အစည်းကနေ ဖယ်ရှင်းပစ်ရမယ်။ သူဟာ လက်ရုန်းအာဏာကို မှီခိုအားထားမှု မပြုရဘူး။ သူဟာ ခြိမ်းခြောက်ပြီး မတရား အနိုင်ကျင့်တာတွေရဲ့ မိုက်မှားမှုကို နားလည်ရမယ်။

သူ့အသိုင်းအဝန်းကို ပျော်ရွှင်မှုမပေးနိုင်ရင် ရေရှည်မှာ သူ့အတွက် ဘာမှကျန်မှာ မဟုတ်ဘူး။

အကြောင်းကတော့ ဘဝဆိုတာ အလွန်အလွန်လေးနက်တဲ့ တန်ဖိုးနဲ့ လေးနက်မှုတွေ ရှိနေလို့ပါပဲ။

ကျွန်တော်တို့ဟာ သဘာဝရဲ့ အလင်းပိုင်းကို တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးအောင် လုပ်မပေးနိုင်ရင် ဘဝရဲ့ ကြေကွဲဝမ်းနည်းစရာတွေက ဖုံးလွှမ်းသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

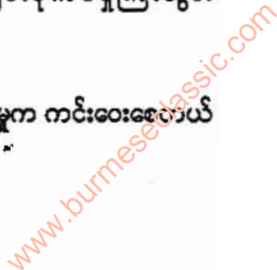
ဂုဏ်သိက္ခာ၊ ဘုန်းကျက်သရေဆိုတာကို မထိလေးစားပြုမှုနဲ့ ချိန်ခွင်လျှာ ညှိရပါလိမ့်မယ်။

သောကဝေဒနာကို အင်အားညှိဖို့ ပျော်မြူးခြင်းဟာ လိုအပ်ပါတယ်။ ရယ်မောခြင်းဟာ မျက်ရည်တွေကို လျော်ကြေးပေး အစားထိုးဖို့ပေါ်ပေါက်လာရတာပါ။

ဟာသညာဏ်ဟာ လူတစ်ယောက်ကို ညံ့ဖျင်းမိုက်မဲမှုကြီးထွားမလာအောင် ဟန့်တားကာကွယ်ပေးတယ်။

ဂုဏ်မဟုတ်တာ ဂုဏ်လုပ်တဲ့ ပကာသန လွှမ်းခြုံမှုက ကင်းဝေးလေးနယ် အလှောင်အပြောင်မခံရအောင် ကယ်တင်တယ်။

လူထဲကလူ ဖြစ်အောင် စွမ်းဆောင်တယ်။



လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့ကိုယ်သူ အပူဇော်ခံထိုက်တယ်လို့ စိတ်ကြီးဝင် အရူးထလိုက်တာနဲ့ ကြည်ညိုသူတွေ လျော့နည်းသွားပြီသာ မှတ်လိုက်။

လူတွေကို ဆွဲဆောင်တာဟာ တည်ကြည်လေးနက်မှု မဟုတ်ပါဘူး၊ ဟာသပါ။

### အညကြ ချာလီ

“ရယ်ပါ၊ တစ်လောကလုံး သင်နဲ့အတူ လိုက်ရယ်ပါလိမ့်မယ်။ ငိုရင်တော့ သင်တစ်ယောက်တည်း ငိုရမှာပဲ” တဲ့။

ကမ္ဘာပေါ်မှာ ဂုဏ်သရေရှိဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ကိုကြည့်ဖို့ ဘယ်သူမှ ၆-ပြားပေးမှာ မဟုတ်ပေမယ့် လူရွှင်တော်တွေကိုတော့ သန်းပေါင်းများစွာ ပေးပြီး ကြည့်ကြပါတယ်။

လူတွေကို ရယ်မောပျော်ရွှင်အောင် လုပ်ပေးတဲ့အတွက် ငွေတန်ဖိုး ဟာလည်း အကြီးအကျယ် မြင့်တက်သွားရတယ် ဆိုရမှာပဲ။

ဒီလောကမှာ ဘုရင်တစ်ပါး (သို့မဟုတ်) သမ္မတတစ်ယောက်တောင်မှ နာမည်ကျော် ဟာသဝိဇ္ဇာတစ်ယောက်လို ဝင်ငွေ မကောင်းပါဘူး။

ချာလီချက်ပလင်ဆိုတဲ့ ပမ္ဘားကောင်လေးဟာ ကင်နင်တန် နောက်ဖေး လမ်းကြားထဲက ထွက်လာပြီး ကမ္ဘာ့အချစ်တော် ဟာသဘုရင် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

သူဟာ နိုင်ငံ့ခေါင်းဆောင်တွေနဲ့ တွေးခေါ်ပညာရှင်ကြီးတွေရဲ့ မိတ်ဆွေ ဘဝလည်း ရောက်ခဲ့တယ်။

သူဟာ ဧရာမငွေပုံကြီးပေါ်ထိုင်ပြီး သန်းပေါင်းများစွာသော ငွေထုပ်ကြီးကို ပိုက်နိုင်ခဲ့တယ်။

နေရာမရွေး၊ လူတန်းစားမရွေးရဲ့ အသည်းကျော် ဖြစ်ခဲ့ရတယ်။



ဘာဖြစ်လို့လဲ။

ဘာလို့လဲဆိုတော့ သူက အရိုးဆုံးဟာသရဲ့ တန်ဖိုးကို သိလို့ပဲ ဖြစ်တယ်။ သူက ရယ်မောခြင်းရဲ့ ရောင်းတန်းဝင်မှုကို နားလည်တယ်။

ဒီကနေ့ ... ပစ္စည်းမျိုးစုံ ရောင်းနေတဲ့အထဲမှာ ရယ်မောခြင်းဟာ ထိပ်ဆုံးမှာရှိတယ်။

သန်းချီနေတဲ့ လူတွေဟာ ရုပ်ရှင်ရုံနဲ့ ပြဇာတ်ရုံတွေမှာ တိုးဝှေ့ပြီး ရယ်မောရမှုကို ဝယ်ယူနေကြတာပဲ။

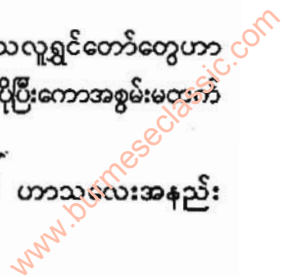
ရွှေနဲ့သံမဏိတွေထက် ရယ်ဖို့မောဖို့ ပိုက်ဆံတွေ ပိုအကုန်အကျ ခံကြတယ်။ ဒါဟာ ရယ်မောခြင်းရဲ့ အာနိသင်က ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကျန်းမာရေး၊ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ သဘောထားအမြင်၊ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ လုပ်ရပ်တွေကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် လွှမ်းမိုးခဲ့တယ်လို့ အဖြေထွက်ပါတယ်။

**ကာတွန်းတစ်ပုဒ်၏ တန်ဖိုး**

ကဲ ... ပန့်ချီဆိုတဲ့ “လက်သီး” မဂ္ဂဇင်းထဲမှာပါတဲ့ ကာတွန်း တစ်ပုဒ်က နေ့စဉ် သတင်းစာကြီးတွေထဲက ခေါင်းကြီးပိုင်းတစ်ပုဒ်ထက် လူကြိုက်များပြီး နိုင်ငံတော်မူဝါဒကို ပိုရောင်ပြန်ဟပ်နိုင်တယ်ဆိုရင် မမှန်ပေဘူးလား။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကာတွန်းဆရာတွေနဲ့ ဟာသလူရွှင်တော်တွေဟာ စာနယ်ဇင်းအယ်ဒီတာတွေ၊ စီးပွားရေး ပညာရှင်တွေထက် ပိုပြီးကောအစွမ်းမထက် ဘူးလား။

စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာတော့ မဆိုစလောက် ဟာသလူအနည်း ငယ်သာ အသုံးချခဲ့ကြတယ်။



ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စီးပွားရေးဂျာနယ်တွေနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စာအုပ်စာတမ်း၊ မဂ္ဂဇင်းတွေဟာ နက်နဲတဲ့ သဘောတရားတွေနဲ့သာ ရိုးအိ နေပါတယ်။ ဒါကြောင့်လည်း အများက စိတ်ဝင်စားမှုနည်းပြီး လူတိုင်းလက်ထဲ မရောက်နိုင်တာပါ။

အဲဒီစာအုပ်တွေက သင်္ချာပညာလိုပဲ ပျင်းရိပြီးငွေဖွယ်အတိ ဖြစ်နေတယ်၊ ပြီးတော့ အဖြူအမည်း မသဲကွဲဘဲ ခေါင်းရှုပ်စေတယ်။

လုပ်ငန်းပိုင်းဆိုင်ရာ အကြောင်းရင်းတွေကို ရေးသူအများစုဟာ ပညာဆိုတာ မှတ်ဆိတ်ပါးသိုင်း ထူလပျစ်ကြီးတွေနဲ့ ပျော်ရွှင်ခြင်း ခြောက်ခန်းနေ တဲ့ အဘိုးကြီးတွေရဲ့ အကောင်းဆုံး ဖွင့်ဖော်တင်ပြချက်တွေလို့ အစွဲမှားနေတုန်း ပါပဲ။

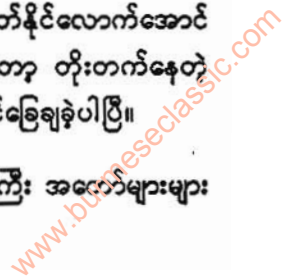
သူတို့ဟာ ကလောင်သွက်သွက်နဲ့ ကလက်တက်တက် ရေးရမှာကို မလုပ်ကောင်းဘူး၊ ကံကြီးထိုက်မယ်အထင်နဲ့ လက်ရှောင်ခဲ့ကြလေရဲ့။

သူတို့ခမျာလည်း အမှောင်ခေတ်က ခရစ်ယာန် သာသနာပိုင်တွေလိုပဲ ရယ်မြူးတာကို ငရဲကျမတတ် ကြောက်ရွံ့ခဲ့ကြရှာပုံရတယ်။

ရလဒ်ကတော့ စီးပွား၊ ပညာ၊ လုပ်ငန်းစာပေဟာ ဖတ်ချင်စဖွယ်မရှိ၊ ခြောက်ကပ်ကပ်မို့ ခေတ်စားမလာတော့ဘူးပေါ့။

လုပ်ငန်းသဘော စာပေတွေအနေနဲ့ ခွင့်မလွှတ်နိုင်လောက်အောင် လေးအိ ထုံထိုင်းမှုတွေ ရှိနေတဲ့ကြားကပဲ ဟာသကတော့ တိုးတက်နေတဲ့ အလုပ်ရုံ၊ စက်ရုံကြီးတွေထဲကို သူ့နည်းသူ့ဟန်နဲ့ တိုးဝင်ခြေချခဲ့ပါပြီ။

ဟာသရဲ့ စွမ်းအားကို မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာကြီး အလော်များများ ကလည်း သဘောပေါက်နားလည်ခဲ့ကြတယ်။



ခုဆိုရင် ရသစုံမဂ္ဂဇင်း ထက်ဝက်ကျော်လောက်မှာ ဟာသ စာမျက်နှာတွေ အများကြီးပါသလို လုပ်ငန်းစုံနဲ့ပတ်သက်တဲ့ အသော့အထေ့ အပြောင်အပျက် ရယ်စရာမောစရာလေးတွေကိုလည်း နေရာပေးလာကြတယ်။

မဂ္ဂဇင်းတိုင်းလိုလိုမှာလည်း ရုပ်ပြောင်ကာတွန်းတွေနဲ့ ရုပ်ပြဇာတ်လမ်း တွေ အပြိုင်အဆိုင် ထည့်လာကြတယ်။

အဲဒီမဂ္ဂဇင်းတွေက ရယ်ရွှင်ဖွယ် ဟာသတွေဟာ လူတွေကို ဆွဲဆောင် သိမ်းသွင်းနိုင်တဲ့ အနုပညာတစ်ရပ်ဆိုတာ ဦးဦးဖျားဖျား သဘောပေါက်ခဲ့ကြတယ် ဆိုရမယ်။

**အသုံးချ ဟာသပညာ**

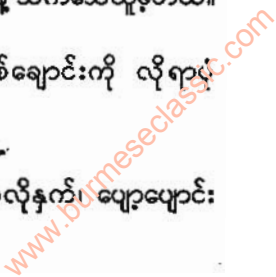
ဟာသဟာ ကုန်သည်တွေရဲ့ ညီလာခံများနဲ့ အလုပ်သမားတွေရဲ့ မျက်နှာစုံညီ အစည်းအဝေးကြီးတွေထဲကိုပါ အစပျိုး ထိုးဖောက်ခဲ့ပါတယ်။

ဈေးပြိုင်ရောင်းတဲ့ အခါမျိုးမှာတောင် ဟာသလေး နှောတတ်တဲ့လူ ရောင်းရင် ပိုဝယ်တယ်။

ဒီလိုနဲ့ အရောင်းအဝယ်လောကမှာ ဟာသရဲ့ စွမ်းအားဟာ အံ့ဩ လောက်အောင် ပဓာနကျတယ်ဆိုတာ စမ်းသပ်မှု အမျိုးမျိုးနဲ့ သက်သေထူခဲ့တယ်။

ပန်းပဲဆရာတစ်ယောက်ဟာ သံချောင်းတစ်ချောင်းကို လိုရာပုံ သွင်းနိုင်အောင် မီးဖုတ်ပြီး အပူပေးရသေးတယ်။

ရဲရဲနီနီဆိုတော့မှ ထုချင်တိုင်းထု၊ နှက်ချင်သလိုနှက် ပျော့ပျောင်း ကွေးညွတ်သွားရတာ မဟုတ်လား။



ဒီအတူပဲ ပရိသတ်တစ်ယောက်ဟာလည်း ပထမ မီးတိုက်အပူပေး ခံရဦးမယ်။

ဟောပြောသူရဲ့ အာဝဇ္ဇန်းရွှင်ရွှင်နဲ့ ဟာသပြက်လုံးတွေက ပရိသတ်ကို အပန်းပြေစေရာက နူးပြီးနပ်ပြီးဆိုတဲ့အချိန်မှာ အကြင်နာ ကရုဏာတရားတွေထဲမှာ ပျော်ဝင်သွားစေတာပဲ။

ဟာသမရှိတဲ့ပွဲမှာ ပရိသတ်ဟာ ကျောက်ရုပ်ကြီးတွေလို အေးတိ အေးစက်နဲ့ တောင့်ခံနေလေ့ရှိတယ်။

စကားဝိုင်းတစ်ခုမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ အစည်းအဝေးတစ်ခုမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ အပြစ်ကင်းစွာ ရယ်မောရခြင်းက တင်းကျပ်မှုတွေကို ပြေလျော့စေပြီး တန်ရပ်နေတဲ့ အခြေအနေကို ရှေ့တိုးစေပါတယ်။

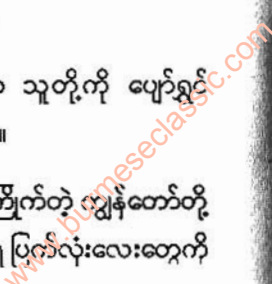
လူတွေကလည်း လှုပ်လှုပ်ခတ်ခတ် တက်ကြွလာကြတယ်။ စည်းဝေးပွဲ အပေါ်မှာ စိတ်ထက်သန်စွာနဲ့ အာရုံစိုက်လာတယ်။

သူတို့ရဲ့ အကျိတ်အခဲတွေလည်း သူတို့ ပြန်မေ့သွားကြပါလေရော။ သူတို့မျက်လုံးထဲက သံသယ တပ်သားတွေကိုလည်း ရုတ်သိမ်းပစ်လိုက်ကြ လေရဲ့။

ဒီအပြင် သံချောင်းတစ်ချောင်းကို မီးအပူပေးလိုက်သလို သူတို့ရဲ့ ပင်ကိုသဘာဝ ပြောင်းလဲပြီး ညွတ်ပျောင်းလာကြတယ်။

သူတို့ဟာ နှစ်သိမ့်ရွှင်လန်းမှု ရသွားကြရာက သူတို့ကို ပျော်ရွှင် အောင်လုပ်ပေးတဲ့ လူအပေါ်မှာလည်း ခင်သွားကြတယ်။

ဣန္ဒြေကြီး တစ်ခွဲသားနဲ့ အရိုအသေ အင်မတန်ကြိုက်တဲ့ ဂျွန်တော်တို့ ဗြိတိသျှ တရားသူကြီးမင်းများဟာလည်း တောက်တိုမယ်ရ ပြက်လုံးလေးတွေကို



အတော်သဘောကျ တတ်ကြတယ်။ သူတို့ကိုယ်တိုင်လည်း ပြက်လုံးထုတ်ရတာ ဝါသနာပါတယ်။

သူတို့အနေနဲ့ ပေါက်ကရ ဟာသတိုလေးတွေရဲ့ တန်ဖိုးကို နားလည် ကြတယ်လေ။

တရားခွင်တွေရဲ့ တင်းမာမှုကို သူတို့ ဟာသတိုလေးတွေနဲ့ ပြေအေး စေတယ်။

ဟာသပညာဟာ တရားခွင်ထဲအထိ အသုံးတည့်တာ တွေ့ရတယ်။

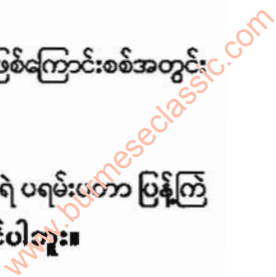
သူတို့ရဲ့ နောက်သလို ပြောင်သလိုနဲ့ ကလိလုံးရီလုံးတွေဟာအမှု ဘယ်ဘက်က မှန်တယ်မှားတယ်၊ ဘယ်သူက ဥပဒေကို လက်တစ်လုံးခြား လိမ်သလဲ ဆိုတာတွေကို မကြာခဏ ဖော်ထုတ်ပေးနိုင်စွမ်းတောင် ရှိသေးရဲ့။

တရားသဘောင် ဖြစ်ရမယ့်ကိစ္စပေါင်း ရာထောင်များစွာဟာ ညစာတစ်ပွဲ၊ ရယ်မောသံတစ်ချက်နဲ့ ပြေပျောက်သွားရတာ တကယ်ပါ။

ထောင်သောင်းချီတဲ့ ပဋိပက္ခတွေ၊ ရန်ငြိုးတွေ၊ အသည်းမှာ ဒဏ်ရာရတဲ့ နာကျည်းမှုတွေရဲ့ ဒေဝါလီခံရပြီး လူဆင်းရဲစာရင်း သွတ်သွင်းမှုတွေကို အနည်းငယ်သော ရယ်စရာလေးတွေ၊ စာနာသနားမှုတွေ၊ လိမ္မာပါးနပ်တဲ့ ပရိယာယ်လေးတွေက ဟန့်တားပေး ခဲ့ပါတယ်။

ရယ်ရွှင်ဖွယ်ရာ ဟာသဟာ အားဆေးတစ်လက် ဖြစ်ကြောင်းစစ်အတွင်း က သာဓက ပြခဲ့ပါသေးတယ်။

ရဲဘော်တွေအဖို့ ဟဒယရွှင်ဆေးသာမရှိရင် ဖရိုဖရဲ ပရမ်းပတာ ပြန်ကြံ နေတဲ့ ကတုတ်ကျင်းတွေထဲမှာ တာရှည်အောင်း မနေနိုင်ပါဘူး။



ဒီတာဝန်ကို ဟာသသမားတွေက ထမ်းဆောင်ခဲ့ပါတယ်။

ဟာသသမားတွေက လူတို့ကို ရွေးသိပ်ပြီး ကတုတ်ကျင်းထဲ ဆွဲခေါ်ပေးပါတယ်။

ရဲဘော်တွေဟာ ရယ်ရင်းမောရင်း ကြောက်စိတ်ကို ဘေးဖယ်ပြီး သေမင်းနဲ့ မျက်နှာချင်းဆိုင် အနိုင်ကြဲခဲ့ကြပါတယ်။

ဒီဖြစ်ရပ်ကို ဘယ်လိုမှ မေ့နိုင်စရာမရှိပါဘူး။

ရယ်မောပျော်ရွှင်ရရင် ရှေ့တန်းရဲဘော်တွေတောင် အသက်နဲ့ ရင်းပြီး စစ်ခင်းနိုင်ကြရင် အလုပ်ရုံစက်ရုံတွေက လုပ်သားတွေ၊ ရုံးဝန်ထမ်းတွေကော ရယ်လားမောလားနဲ့ ဘာကြောင့် အလုပ်ပို မလုပ်နိုင်ရမှာလဲ။

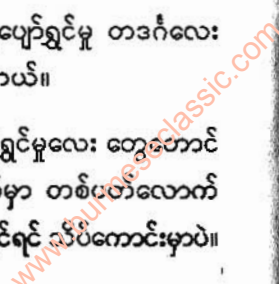
ပျော်စရာမြို့တော် ဘလက်ပူးလ်ရဲ့ အနှစ်သာရတွေကို လန်ကျက် ရှိုင်းယားက လူထုတွေလက် အရောက်ထည့်ပေးဖို့ ဘယ်သူများ စဉ်းစား မိပါသလဲ။

ကျွန်တော့်အမြင်တော့ အဲသလို ဆောင်ကြဉ်းပေးနိုင်တာဟာ စက်အားမြှင့် လိုက်တာနဲ့မခြား လူတွေကို အားသစ်လောင်းပေးရာ ရောက်မယ်လို့ ထင်ပါတယ်။

### တစ်နေ့တစ်ခါ ရယ်လိုက်ပါ

သန်းပေါင်းများစွာသော လူတွေအဖို့ ဘဝရဲ့ပျော်ရွှင်မှု တဒင်္ဂလေး ရလိုက်တာဟာ တစ်သက်စာလောက် ဖူလုံသွားနိုင်ပါတယ်။

မှောင်မည်းညစ်ပတ်ပြီး ရသင့်ရထိုက်တဲ့ ပျော်ရွှင်မှုလေး တွေတောင် မရရှာတဲ့ စက်ရုံအလုပ်ရုံက လုပ်သားတွေကို တစ်နှစ်မှာ တစ်ပတ်လောက် အဲဒီလို “ရွှင်မြူးစရာ စခန်းသာ” တွေမှာ အပန်းဖြေ လွှတ်နိုင်ရင် လိပ်ကောင်းမှာပဲ။





ကဲ ကိုယ့်အိမ်၊ ကိုယ့်သီရိဂေဟာ ပျော်စရာဗိမာန်ကြီး ဖြစ်အောင်ကော  
ဘယ်သူများ အလေးထားတွက်ဖူးပါသလဲ။

ကလေးတွေရဲ့ မြူးထူးရယ်မောနေတဲ့ ဂီတသံချိုတွေကဘယ်ရောက်  
ကုန်ပလဲ။

မိသားစုဘဝကို သာယာပျော်မြူးအောင် မဖန်တီးနိုင်ဘဲ ဆိုးဆိုး ရွားရွား  
ဒုက္ခရောက်နေသူအတွက် ဘာတွေ ဝိုင်းလုပ်ပေးကြမလဲ။

“အင်္ဂလန်က ဘုံရိပ်သာ” အတော်များများကတော့ စာသင်  
ကျောင်းတွေ၊ တည်းခိုခန်းတွေ ဖြစ်ကုန်လို့ အမောခံပြီး ပူဆွေးနေလည်း အပိုပါပဲ။

ဒါပေမဲ့ ပျော်စရာ အိမ်ဂေဟာတွေဖြစ်အောင် ကိုယ်ထူကိုယ်ထ  
လုပ်ရုံပဲရှိပါတော့တယ်။

ဒစ္စနေလန်းလို အပန်းဖြေစခန်းတွေလည်း အင်္ဂလန်မှာခါတိုင်းထက်  
တိုးတက်များပြားလာတာ တွေ့ရပါတယ်။ မျှော်လင့်ချက် မရှိတဲ့ဘဝဟာ  
သေတာနဲ့ မခြားပါဘူး။

ပျော်စရာကင်းမဲ့တဲ့ လူဆိုတာ လူဖြစ်ရှုံးလှပါတယ်။

တချို့ လက်ဝဲစွန်းရောက်တဲ့ ကွန်မြူနစ်နိုင်ငံကြီးတွေက လူတွေဟာ  
ဘယ်တော့မှ မရယ်ကြဘူးဆိုပဲ။

ရယ်ရကောင်းမှန်း မသိလို့ပဲလား။

တမင်ပဲ မရယ်ကြတာလား။

ရယ်ဖို့လိုင်စင်ပဲ ယူရလေသလား။



ရယ်မိရင် ရာဇဝတ်မှုကျူးလွန်ရာများ ရောက်မှာမို့လား။

တစ်ခါရယ် တစ်ကျပ်ဆိုပြီး ဒဏ်ရိုက်ခံရလေမလား။

တစ်လားလားတော့ တစ်လားလားပါပဲ။

သူတို့ကို တွေ့လိုက်ရင် မှန်ကုပ်ကုပ် ( ဒါမှမဟုတ်) မျက်နှာသေကြီးတွေနဲ့ တည်တည်ကြီးတွေ။ ကျောက်တုံးကို ရေခဲရိုက်ထားတာထက်တောင် မာကျော အေးစက် နေလိမ့်ဦးမယ်။

၅-နှစ်စီမံကိန်း အနှစ်၂၀ စီမံကိန်းတွေနဲ့ တည်ဆောက်ရေး လုပ်ငန်းတွေ အပြင်းအထန်လုပ်နေရလို့ မရယ်အားတာလည်း ဖြစ်နိုင်ရဲ့။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် အဲဒီလူတွေဆီမှာ ပျော်ရွှင်ရယ်မောမှုတွေ ပျောက်ဆုံး နေတာတော့ အမှန်ပဲ။

အောင့်လုံးကြီးတွေဟာ ပေါက်ကွဲတတ်ပါတယ်။

မတော်တဆ တစ်ယောက်ယောက်ကများ ထဟားတိုက်လိုက်မိရင် တစ်နိုင်ငံလုံးလန့်ပြီး ပြိုအက်ကုန်မယ် ထင်ပါရဲ့။

ဒီလောက်ဆိုရင် ဟာသရဲ့ တန်ဖိုးဟာ လူလူချင်းဆက်ဆံရေးမှာ ကုဋေကုဋာမက အဖိုးတန်တယ်ဆိုတာ ထင်ရှားလောက်ပါပြီ။

နောက်နှစ်ပေါင်း ရာချီကြာသွားတဲ့အခါ ဟာသဟာ သူ့အလိုလို နေရာယူ ခြေချလာပါလိမ့်မယ်။

အလုပ်သမား အဖွဲ့အစည်းတွေ၊ အရောင်းဌာနကြီးတွေ၊ မှက်မှုစုံ နယ်ကြီးတွေသာမက လူထုလူတန်းစား အသီးသီးနဲ့ အိမ်ကြို အိမ်ကြား ပါမကျန် ဟာသရဲ့ အရေးပါအရာရောက်ပုံကို သိလာကြမှာပါ။

ပျော်ရွှင်စွာ ရယ်မောခြင်းဖြင့် ဘုရင့်စည်းစိမ်ထက်သာတဲ့ ချမ်းသာ စည်းစိမ်ကို ခံစားရနိုင်ပါတယ်။

ရယ်မောစွာ ပျော်ရွှင်မှုဖြင့် ငွေကြေးဂုဏ်နေ လိုရာတ၊လည်း တ၊သလောက် ရနိုင်ပါတယ်။

ရယ်စရာဟာ မောစရာ မဟုတ်ပါဘူး။  
မောစရာကို ရယ်စရာလုပ်ပစ်ပါ။  
တစ်နေ့တစ်ခါ ရယ်ဖို့တော့ မမေ့ပါနဲ့။



# အခန်း(၇)

ဖောက်သည်

မပြေးအောင်

ပမ်းနည်း

ဖောက်သည်မပြေးအောင်ပမ်းနည်း

❊ ပစ္စည်းကောင်းရင် သူ့အလိုလို စွဲလိမ့်မယ်ဆိုတဲ့ အယူမှားကြီး စွဲနေကြပါတယ်။ ပစ္စည်းကောင်းတဲ့အပြင် ရောင်းသူကပါ ဆက်ဆံရေးကောင်းရင် စွဲဖို့ ပိုသေချာသွားတာပေါ့။ လိမ္မာပါးနပ်ပြီး ပညာသားပါတဲ့ လူမှုဆက်ဆံရေးကို ဈေးရောင်းဈေးဝယ်မှာလည်း အသုံးချလို့ ရပါတယ်။

❊ ခေတ်သစ်ရောင်းဝယ်ရေးစနစ်အရ ဝယ်သူရဲ့ ခံစားချက်နဲ့ လိုလားမှုကို ဦးစားပေးစဉ်းစားကြရတယ်။

အငြင်းအခုံမလုပ်ဘူး။

❊ နားငြီးလောက်အောင် တစ်ဖက်သတ် ဆွယ်တရား မဟောဘူး။

ဇွတ်အဓမ္မ ထိုးမရောင်းဘူး။

❊ တစ်ကြိမ်တစ်ခါ ဝယ်သူကို စိတ်ချမ်းသာမှု ပေးလိုက်တာဟာ

“နောက်လည်း လာဝယ်ပါဦးနော်” လို့ ပါးစပ်က ပြောစရာမလိုအောင် ဆွဲခေါ်လိုက်တာပါပဲ။

❊ ပစ္စည်းဝယ်တဲ့အခါ အေးအေးဆေးဆေး စိမ်ပြေ နပြေဝယ်ပါ။ ဒါပေမဲ့ ရောင်းတဲ့အချိန်မှာ အားကြိုးမာန်တက် စိတ်ပါလက်ပါ ရောင်းပါတဲ့။

အခန်း(၇)

ဖောက်သည်မပြေးအောင်ပမ်းနည်း

အရောင်းကုန်သည်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ သဘောတရားတွေဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ အနှစ်နှစ်ဆယ်အတွင်းမှာ အကြီးအကျယ် ပြောင်းလဲခဲ့ပါပြီ။

အယူအဆဟောင်းက ရောင်းတယ်ဆိုတာ ကုန်ပစ္စည်းတွေ လှိုင်လှိုင်ကြီး ထွက်အောင်လုပ်တဲ့ ပညာလို့ ဆိုခဲ့ပေမယ့် အယူအဆသစ်က ရှေ့တန်းရောက် လာတယ်။

အဲဒါကတော့ ဝယ်နေကျဖောက်သည်တွေကို ဇွတ်အတင်း ထိုးမရောင်းဘဲ ရေရှည်ဆက်ဆံဖို့ ထိန်းထားခြင်းပါပဲ။

အတင်းထိုးမရောင်းနဲ့

ဇွတ်အတင်း ဖိအားပေးပြီး ထိုးရောင်းတဲ့ ပုံစံဟာ (လောလောဆယ် အမေရိကန်မှာ ခေတ်စားနေပေမယ့်) အမှားတစ်ရပ်ဖြစ်ကြောင်း ထင်ရှားခဲ့ ပါတယ်။

ခုဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ ဖောက်သည်မပျက်အောင် ဖောက်သည် တွေကို ညှို့ဖမ်းဆွဲဆောင်ခြင်းနဲ့ အရောင်းဈေးသည်တွေရဲ့ အဆင့်ကို မြှင့်ပြီး လေးစားမှု ခံယူနိုင်နေပါပြီ။

ဇွတ်အဓမ္မရောင်းတဲ့စနစ် ကျဆုံးရတာမှာ ခိုင်လုံတဲ့ အကြောင်းရင်း တစ်ချက်ကတော့ ဝယ်သူက လုံးဝ မနှစ်သက်တာကြောင့်ပါပဲ။

ဇွတ်ထိုးရောင်းတာဟာ ဝယ်သူကို စိတ်ညစ်စေပြီး ခေါင်းခါ ငြင်းဆန်ပြီး 'ပြေး' စေပါတယ်။

ရောင်းသူလည်း နာမည်ပျက်ရပါတယ်။ ရောင်းသူအပေါ်မှာလည်း မကျေမချမ်း ဖြစ်သွားရာက တစ်ခါဆက်ဆံ ဆယ်ခါလန်သွား တတ်ပါတယ်။ မလွှဲသာလို့ ဝယ်သွားရပေမယ့် နောက်ဒီဆိုင်ဆို တော်ပါပြီလို့ ဝေးဝေးက ရှောင်သွားကြပါရော။

ဒီတော့ အဲဒီဆိုင်အဖို့ ရေရှည်မှာ ဈေးကွက်ပျောက်ရသလို ရောင်းအားကျ တော့တာပေါ့။

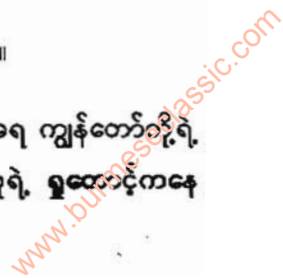
ဒီနေ့ ရှင်သန်အောင်လုပ်နေတဲ့ အချက်ကတော့ ဝယ်သူကို စိတ်ချမ်းသာမှု ပေးတာပဲ။ ပြီးတော့ ဝယ်သူနဲ့ အရှည်သဖြင့် ဆက်ဆံမှုရယူဖို့ ကြိုးစားတာပဲ။

စီးပွားရေးသမားဆိုတာ ရွာစဉ်လှည့်ပြီး ဈေးရောင်းတဲ့ ဂျစ်ပဆီတွေ၊ လမ်းလျှောက်ဈေးသည်တွေ၊ လက်တွန်းလှည်းသမားတွေလို ပြီးပြီးရော တဖက်သက်အမြတ်တွက်လို့ မဖြစ်ပါဘူး။

အမှန်တော့ ရောင်းပြီးတိုင်းမှာ သူ့ဘက်ကိုယ့်ဘက် နောက်ဆက် တွဲအကျိုးဆက်ကို ကြည့်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

သူလည်းကျေနပ်၊ ကိုယ်လည်းမြတ် ဖြစ်ရမှာပါ။

အခုအရောင်းပုံစံသစ်ရဲ့ အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုချက်အရ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရောင်းချတဲ့ နည်းလမ်းတွေနဲ့ ကြော်ငြာတွေကို ဝယ်သူရဲ့ ရှုထောင့်ကနေ ဖန်တီးပေးရပါလိမ့်မယ်။



ဇွတ်အမွေရောင်းတဲ့စနစ် ကျဆုံးသွားတာဟာ ဗြိတိန်နိုင်ငံအတွက် အခွင့်အရေးကောင်းပါပဲ။

### ချော့ရောင်းပါ

ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ ဝယ်သူလိုချင်တဲ့ပစ္စည်းကို တရင်းတနှီးနဲ့ ပညာသားပါပါ ရောင်းချခြင်းအားဖြင့် “ချော့မြူဆွဲဆောင်ရောင်းတဲ့စနစ်” ကို ထွန်းကားအောင် လုပ်နိုင်ပါတယ်။

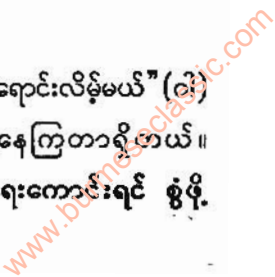
ပထမ ကိုယ့်ပြည်တွင်းဈေးကွက်ကို ထူထောင်ပြီးနောက် နိုင်ငံတကာ ဈေးကွက် ချဲ့ထွင်ရပါလိမ့်မယ်။

ဒီစနစ်သစ်ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပင်ကိုစိတ်ဓာတ်တွေ အကျင့်စရိုက် တွေနဲ့ ဟပ်မိပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ ဖောက်သည်အသစ် ရှာတာထက် ဖောက်သည် အဟောင်းတွေကို ထိန်းဖို့ ပိုကျွမ်းကျင်သလို မလိုချင်လိုချင် တွန်းတွန်းထိုးထိုး ရောင်းတာမျိုးလည်း သိပ်ဝါသနာမပါပါဘူး။

ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ သင်ယူရမယ့် ပညာခန်းလေးတွေတော့ ရှိပါသေးတယ်။

ကျွန်တော်တို့မှာ “ပစ္စည်းကောင်းရင် သူ့ဟာသူ ရောင်းလိမ့်မယ်” (ဝိုး) သူ့အလိုလို စွဲလိမ့်မယ်ဆိုတဲ့ အယူမှားကြီး စွဲနေကြတာရှိတယ်။ ပစ္စည်းကောင်းတဲ့အပြင် ရောင်းသူကပါ ဆက်ဆံရေးကောင်းရင် စွဲဖို့ ပိုသေချာတာပေါ့။





လိမ္မာပါးနပ်ပြီး ပညာသားပါတဲ့ လူမှုဆက်ဆံရေးကို ဈေးရောင်း ဈေးဝယ်ရာမှာလည်း အသုံးချဖို့ ကြိုးစားရမှာပဲ။

ကျွန်တော်တို့ဟာ ရောင်းချရေးကို အရင်းအနှီးမြှုပ်နှံရေးနဲ့ ထုတ်လုပ် ရေးလောက် အသားမပေးချင်ကြပါဘူး။

ဧရာမစက်ရုံကြီးက ထိပ်တန်း အကြီးအကဲတွေမှာလည်း ထုတ်လုပ်ဖို့ပဲ စိတ်အားသန် နားလည်ကြပါတယ်။

ဒါရိုက်တာ ဘုတ်အဖွဲ့ဆိုတာကလည်း ရောင်းချရေးမှာ ကျွမ်းကျင်မှု သိသိသာသာ နည်းနေကြပါတယ်။

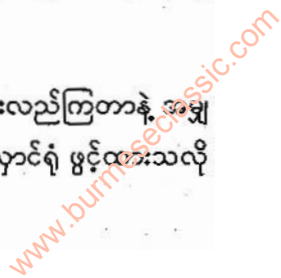
ကျွန်တော်တို့ ဈေးသိပ်မရောင်းတတ်တာ တစ်ကမ္ဘာလုံး သိပြီးသားပါ။

နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်ရောက်ဖူးကြတဲ့ အင်္ဂလိပ်လူမျိုးတိုင်း ဒီအချက်ကို တွေ့ရှိခဲ့ကြပါတယ်။

ဒီအချက်ကို အာဂျင်တီးနားက ပြန်လာတဲ့နောက် ဝင်ဆာမြို့စား ဝေလမင်းသားကြီးကလည်း ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေး ဖွင့်ပြောဖူးပါတယ်။

ကမ္ဘာအရပ်ရပ် နှံ့စပ်လာကြတဲ့ ခရီးသွားကလည်း ကျွန်တော့် ရုံးခန်းကို လာပြီး အမြဲပြောနေကျပါ။

ကျွန်တော်တို့ဟာ ကုန်ရုံတစ်ရုံဖွင့်ရတာကို နားလည်ကြတာနဲ့ အမျှ ပြည်တွင်းပြည်ပက အရောင်းဆိုင်တွေကိုလည်း ကုန်လှောင်ရုံ ဖွင့်ထားသလို ဖွင့်ခဲ့ကြတာကိုး။



### ချို့ယွင်းချက်တွေ ပြင်ရမယ်

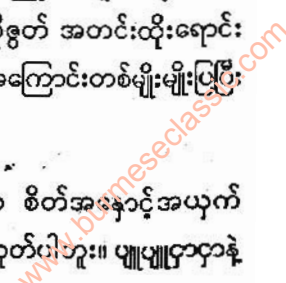
ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အဓိက ချို့ယွင်းချက်ကြီးတွေကတော့ အောက်ပါ အတိုင်း ဖြစ်ပါတယ်။

၁။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဈေးနှုန်းကို အရင်ပြောမယ့်အစား၊ 'အရည်အသွေး' ကို ဦးစားပေးပြောရမယ်ဆိုတာ နားမလည်ကြပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ ဆိုင်တွေမှာ ဆိုင်ကြီး ကနူးကြီးတွေကအစ ဈေးနှုန်းပြောတဲ့ လူတွေသာ များနေတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ကုန်ပစ္စည်းတွေမှာ အရည်အသွေးကို ဖော်ညွှန်းတဲ့ ကတ်ပြားမျိုး ကပ်ထားတာ မရှိပါဘူး။ အရောင်းစာရေးက ဈေးနှုန်းသာသိပြီး အရည်အသွေးကို မသိတာ များနေတယ်။

၂။ ဆိုင်အခင်းအကျင်း အပြင်အဆင်တွေ ညံ့သေးတယ်။ အထည်ဆိုင်ကြီး တွေကတော့ လှတပတရှိပါရဲ့။ ဒါပေမဲ့ အရောင်းဆိုင် အများစုကတော့ အပြင်အဆင်ကို သိပ်ဂရုမစိုက်ကြသေးဘူး။ သူတို့ဆိုင်တွေဟာ ကုန်လှောင် တဲ့ဂိုဒေါင်နဲ့ တူနေတုန်းပဲ။

၃။ အရောင်းအဝယ်တစ်ခုကို ဘယ်လိုစုရမယ်ဆိုတာ မသိကြ သေးဘူး။ ဝယ်သူကို ပေါ့ပေါ့တန်တန်ပဲ ပြောဆိုဆက်ဆံတယ်။ အပြည့်အစုံ မေးသင့်တာ တွေ မမေးဘူး။ ဝယ်သူရဲ့ သဘောထား အမြင်ကို သိဖို့မကြိုးစားဘူး။ ရောင်းဝယ် ရာမှာ ဟန်များလွန်းတယ်။ ဒါဟာ ဝယ်သူက သူ့ကိုဇွတ် အတင်းထိုးရောင်း တယ်လို့ အထင်သေးသွား စေတယ်။ ဒီတင် သူက အကြောင်းတစ်မျိုးမျိုးပြုပြီး မဝယ်ဘဲ ရှောင်ထွက်သွားတာပေါ့။

ဝယ်သူလာတဲ့အခါ ပထမဆုံးလုပ်ရမှာက စိတ်အနှောင့်အယှက် ဖြစ်အောင်၊ အသည်းအသန် အမဲဖမ်းရာကျအောင် မဟုတ်ပါဘူး။ ပျူပျူငှာငှာနဲ့

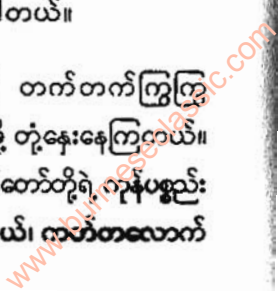


စိတ်အေးချမ်းသာမှု ပေးနိုင်အောင်သာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကလည်း ဝယ်သူရဲ့ ဆန္ဒနဲ့ လိုချင်တဲ့ ပစ္စည်းကို အကောင်းဆုံးရအောင် ကူညီရှာဖွေပေးဖို့ အဓိက ထားရပါလိမ့်မယ်။ တွေ့တွေ့ချင်း ရောင်းရဖို့ပဲ စိတ်စောနေတာဟာ မှားပါတယ်။ ပထမလုပ်သင့်တဲ့ အလုပ်ကို ပထမ မလုပ်ရာရောက်တာပဲ။ ထပ်ပြောရရင် ကိုယ့်ပစ္စည်း ရောင်းရဖို့ထက် ဝယ်သူလိုရာ ဆန္ဒပြည့်ဝဖို့ ဦးစားပေးပါ။

၄။ အရောင်းအဝယ်မြောက်သွားပေမယ့် အဆုံးသတ်ကို လှအောင် မလုပ်တတ်ကြဘူး။ ရောင်းပြီးတာနဲ့ ဝယ်သူအပေါ် စိတ်မဝင်စားတော့ဘဲ မျက်နှာလွဲလိုက်ကြတာ များတယ်။ ဒီအပြုအမူက “ခင်ဗျားနဲ့ ကိစ္စပြတ်ပြီ၊ နောက် ဘာမှဆက်ပြောစရာ မလိုတော့ဘူး၊ သွားတော့” လို့ နှင်ထုတ်ပစ် လိုက်သလိုပဲ။ ဒါဟာ အရောင်းအဝယ်ရဲ့ လူမှုဆက်ဆံရေးအပိုင်းကို လျစ်လျူရှုပစ်လိုက်တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ရောင်းတာထက် ဖောက်သည် အဖြစ် မိတ်ဖွဲ့ဆွဲဆောင်မှု အရေးကြီးတာကို မေ့ခဲ့တာဆိုလည်း မမှားဘူး။

ဒါဖြင့် ဖောက်သည်ဖြစ်အောင် ဘယ်လိုစည်းရုံးမလဲ၊ ရောင်းပြီး တဲ့နောက် အာလာပသလ္လာပလေးတွေ ဆက်ပြောတာပါပဲ။ ဝယ်သူကို ဧည့်သည်တစ်ယောက်လို ဖော်ဖော်ရွေရွေ ဧည့်ခံဖို့လိုပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ဝယ်သူဟာ အမျိုးသမီးဖြစ်ရင် သူ့အပြန်မှာ အားရကျေနပ်မှု ရသွားစေရပါမယ်။ ပိုက်ဆံကုန်သွားတဲ့အတွက် မနုမြောဘဲ ကုန်ရကျိုးနပ် တယ်လို့ ထင်သွားရ စေမယ်။ သူက သူ့ကိုအရေးပေး ဂရုစိုက်တာ လိုလားပါတယ်။

၅။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဖောက်သည် အသစ်ကို တက်တက်ကြွကြွ ကြိုးစားပမ်းစား မရှာချင်ဘူး။ ဈေးကွက် သုတေသနလုပ်ဖို့ တုံ့နှေးနေကြတယ်။ ဒါဟာ ပြည်ပပို့ကုန်တွေ ရောင်းရာမှ ပိုထင်ရှားပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကုန်ပစ္စည်း စာရင်းကတ်တလောက်တွေဟာ ရိုးအိပြီး ညံ့ဖျင်းလှပါတယ်။ ကတ်တလောက်



တွေကို ရောင်စုံနဲ့ မရိုက်တာများတယ်။ ပစ္စည်းတွေရဲ့ သရုပ်ဖော်ပုံ သိပ်မသုံးကြဘူး။ ကတ်တလောက်မှာ ဆွဲဆောင်မှုထည့်ဖို့ထက် ကုန်အမည် စုံအောင် ထည့်ဖို့သာ အာရုံရောက်နေကြတယ်။ ဒီတော့ အရောင်းအဝယ် မြောက်နိုင်တဲ့ ကတ်တလောက်တစ်ခု ဖြစ်မလာတော့ဘူးပေါ့။

ကြော်ငြာတွေဆိုလည်း ဒီအတိုင်းပဲ။ စာရင်းစာရွက်ဆန်နေတုန်း။ ဆွဲဆောင်မှုရယ်လို့ မရှိဘူး။ ဝယ်သူဘက်က ကြည့်မြင်တဲ့ သဘောမပါဘူး။ ဝယ်သူအသစ်တွေရဲ့ အာရုံကို မဖမ်းစားနိုင်ဘူး။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ငုတ်တုတ် ထိုင်ပြီး ဝယ်သူကို မျှော်နေတဲ့ အဆင့်မှာပဲ ကျန်နေသေးတယ်။

ဒီချို့ယွင်းချက် ငါးချက်ဟာ တစ်နိုင်ငံလုံး အတိုင်းအတာနဲ့ မငြင်းသာ အောင် မှန်ကန်နေတာ တွေ့ရပါတယ်။

### ဝယ်သူအမှန်

ချို့ယွင်းချက်အနေနဲ့ စီမံရေးရာအကောင်းဆုံးဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတွေ မှာ အရောင်းဌာနတွေကို စံချိန်မီအောင် လေ့ကျင့်သင်ကြား ပေးထားတာတော့ ရှိပါတယ်။

ခေတ်သစ်ရောင်းဝယ်ရေးစနစ်အရ ဝယ်သူရဲ့ ခံစားချက်နဲ့ လိုလားမှုကို ဦးစားပေး စဉ်းစားကြတယ်။

### အငြင်းအခုံမလုပ်ဘူး

တစ်ဖက်သတ်အမြင်နဲ့ နားငြီးလောက်အောင် ဆွယ်တရား မဟောဘူး။ ဖောက်သည်အပေါ်မှာ အရေးစိုက်တဲ့ သဘောတွေ အထင်အရှား

ပြတယ်။



သူ့ဆန္ဒကို တီးခေါက်စုံစမ်းတယ်။

တလေးတစား နားထောင်တယ်။

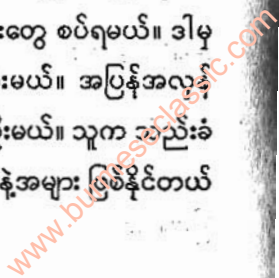
စနစ်ဟောင်းနဲ့ စနစ်သစ် ထူးခြားတဲ့ ခြားနားချက်တစ်ရပ် ကတော့ အဲဒီ နားထောင်ခြင်းပါပဲ။

ကိုယ်က နည်းနည်းပဲပြောပြီး သူ့ကို များများပြောခိုင်းရမယ်။ သူပြောတဲ့စကားတွေကို အသေအချာ ဂရုစိုက် နားထောင်ရမယ်။ ဒါမှလည်း သူ့လိုလားချက်တွေကို သိရမှာပေါ့။

အခုတော့ ကျွန်တော်တို့ အရောင်းသမားတွေက အပြောသန်နေကြတယ်။ ဝယ်သူက ပြောတဲ့အချိန်မှာ စိတ်အာရုံက တခြားကို လွင့်ပါးနေကြတယ်။

အရောင်းသမားတွေဟာ တစ်နေရာကို ဝင်လိုက်တာနဲ့ ထိုင်မယ် မကြံသေးဘူး။ အာဘောင်အာရင်းသန်သန်နဲ့ ရေပက်မဝင်အောင် ပြောတော့တာပဲ။ တစ်နည်းဆိုရင် သူ့ပစ္စည်းကိုသာ တွင်တွင်သာ ကြော်ငြာတော့တာကလား။

ဖြစ်သင့်တာကတော့ ဝယ်မယ့်သူရဲ့ လုပ်ငန်းအခြေအနေနဲ့ စုံစမ်းမေးခွန်းတွေ မေးရမယ်။ မာကြောင်းသာကြောင်း စကားတွေ စပ်ရမယ်။ ဒါမှ တစ်ဖက်ကလည်း စိတ်ဝင်စားလာပြီး သူ့ကို အချိန်ပေးမယ်။ အပြန်အလှန် လေးပေးဖြောင့်သွားရင် လက်ဖက်ရည်တောင် တိုက်လိုက်ဦးမယ်။ သူက သည်းခံ နားထောင်နိုင်သမျှ အကျိုးရှိပြီး အရောင်းအဝယ် အနည်းနဲ့အများ ဖြစ်နိုင်တယ် ဆိုပါတော့။



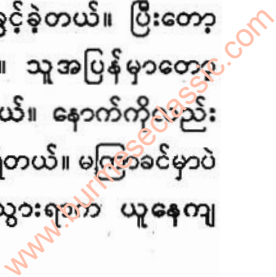
ကုန်ပစ္စည်းရောင်းရာမှာ စာတိုက်က အမှာစာရရှိနဲ့ မကျေနပ်သင့်ပါဘူး။ ဝယ်သူနဲ့ လူကိုယ်တိုင်တွေ့ပြီး နှစ်ကိုယ်ချင်း ရင်းနှီးမှုရအောင် လုပ်နိုင်တာက ပိုတွင်ကျယ်စေသလို ရေရှည်ခိုင်မြဲစေပါတယ်။

အရောင်းသမားမှန်ရင် စက်ချုပ်ဆရာက ဝတ်စုံလာအပ်တဲ့ လူရဲ့ ကိုယ်တိုင်းတွေကို ယူပြီးမှ စိတ်တိုင်းကျ ချုပ်ပေးသလို ဝယ်သူရဲ့ ဆန္ဒနဲ့ လိုအပ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေရဲ့ အကြောင်းကို ကျေကျေညက်ညက်၊ နဲ့နဲ့စပ်စပ် သိထားဖို့လည်း လိုပါတယ်။

သံနဲ့သံမဏိလုပ်ငန်းက အရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့ အရောင်းသမား တစ်ယောက်ဟာ သူ့ဆီက ပစ္စည်းတွေမဝယ်တဲ့ စက်ရုံကမန်နေဂျင်း ဒါရိုက်တာ တစ်ယောက်ကို ခုလို စကားကမ်းလှမ်းခဲ့ဖူးပါတယ်။

“လူကြီးမင်းက ကုန်ကြမ်းတွေ တခြားကပဲ ဝယ်နေတာကိုး။ ကျွန်တော့်ပစ္စည်းတွေလည်း နည်းနည်းပါးပါး စမ်းကြည့်ပါဦး။ ဖြစ်နိုင်မယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားတို့ စက်ရုံကို လာလည်ချင်ပါတယ်။ ဒါဆိုရင် ... သင့်လျော်တဲ့ အကြံဉာဏ်ကောင်းတွေ ကျွန်တော်ပေးနိုင်မယ်လို့ မျှော်လင့်ပါတယ်။ ကျွန်တော့် ပစ္စည်း ရောင်းရတာ မရောင်းရတာ အဓိက မဟုတ်ပါဘူး။ လူကြီးမင်းကို ကူညီအကြံပေးခွင့်ရရင်ပဲ တော်ပါပြီ”

ဒီလိုနဲ့ သူဟာ အဲဒီစက်ရုံကို သွားကြည့်ခွင့်ခွဲတယ်။ ပြီးတော့ အဖိုးတန်တဲ့ အကြံဉာဏ်တွေ ပေးလိုက်နိုင်တယ်။ သူ့အပြန်မှာတော့ သံရိုင်းတချို့မှာလိုက်လို့ စရန်တွေတောင် ရခဲ့သေးတယ်။ နောက်ကိုလည်း စက်ရုံကို ဝင်ထွက်သွားလာနိုင်ပါတယ်လို့ ဖိတ်ကြားခံရတယ်။ မကြာခင်မှာပဲ အဲဒီစက်ရုံဟာ သူနဲ့ရင်းနှီးတဲ့ မိတ်ဆွေတွေ ဖြစ်သွားရတာ ယူနေကျ ဖောက်သည်ကြီးဘဝ ရောက်ခဲ့ရတော့တယ်။



ဒါဟာ မှော်ပညာထက် စွမ်းပါတယ်။

တချို့ဆိုရင် ဝယ်သူရဲ့ လုပ်ငန်းပိုင်းဆိုင်ရာ အခက်အခဲ ပြဿနာတွေကို အကြံပေးရုံမက ကိုယ်ထိလက်ရောက် ဝင်ကူညီကြသေးတယ်။ စက်ပျက်နေရင် ဝင်ပြင်ပေးတာမျိုးပေါ့။ သူ့အရေးကို စိတ်ဝင်တစား ဖြေရှင်းပေးတော့ ကိုယ့်ကိစ္စကိုလည်း သူဦးစားပေးစဉ်းစားဖို့ လက်မနှေးတော့ဘူးလေ။

### ထိရောက်တဲ့လုပ်ကွက်

တချို့ အရောင်းသမားတွေဟာလည်း ဖောက်သည်ဖြစ်တဲ့ စက်ရုံမန်နေဂျာ ရုံးခန်းထဲ ဝင်သွားတာနဲ့ “ဘာမှာဦးမလဲ” မမေးဘူး။ အဲဒီမေးခွန်းအစား “ကျွန်တော့်မှာ အသစ်ထုတ်ထားတဲ့ သံမဏိ ပစ္စည်းလေးတွေ ပါလာတယ်” ဆိုပြီး နမူနာတစ်ခုနှစ်ခု စမ်းသပ် သရုပ်ပြလိုက်တယ်။

ဒါလည်း အစွဲထုတ်ရောင်းတဲ့ နည်းတစ်နည်းပါပဲ။

တချို့ဖောက်သည်တွေကျတော့ သူတို့ပစ္စည်း အမျိုးအစား အဆင့်အတန်းတွေကို စိတ်ကြိုက်သတ်မှတ်ထားပြီး ဖြစ်နေတယ်။ အဲဒီအခါမှာ ရောင်းသူက သူလိုချင်တဲ့ ပစ္စည်းမျိုး ( ဒါမှမဟုတ်) အဲဒီထက်သာတဲ့ ပစ္စည်းတွေ ရှာပေးနိုင်ရမယ်။

တစ်ခါက ကြော်ငြာကိုယ်စားလှယ် တစ်ဦးဟာ လူသုံးကုန် အမည်မျိုးစုံ ထုတ်လုပ်ရောင်းချတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုကို ရောက်သွားတယ်။ ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ကို ဝင်တွေ့တယ်။ ပြီးတော့ ...

“ဟော့ဒီမှာ ... လူကြီးမင်းတို့ ဆိုင်တစ်ဆိုင်က ဝယ်လာတဲ့ လူသုံးကုန်တွေပါ။ ဒီလို ပစ္စည်းမျိုး သုံးဆယ်လောက်ကို ကျွန်တော်တို့ ကြော်ငြာ အေဂျင်စီ

က ခိုင်ခံ့ကြော်ငြာပေးနေတာပါ။ ဟောဒါက ကျွန်တော်တို့ ထည့်ပေးတဲ့ ကြော်ငြာနမူနာတွေပါပဲ။ လူကြီးမင်းတို့ ပစ္စည်းတွေကို ကျွန်တော်တို့သာ ကြော်ငြာပေးရရင် ဒီထက်မက စွဲရမယ်လို့ အာမခံပါတယ်”

စသဖြင့် ပစ္စည်းနဲ့ ကြော်ငြာတွေပါ ဖြန့်ခင်းပြခဲ့တယ်။

တကယ်ထိရောက်တဲ့ လုပ်ကွက်ဖြစ်သလို သူဟာ ကြော်ငြာတွေ ရသွားခဲ့ပါတယ်။

လက်လီရောင်းတဲ့ စတိုးဆိုင်တွေမှာ အရောင်းစာရေးတွေဟာ သိပ်မနပ် သေးတာ တွေ့ရတယ်။

သူတို့ဟာ တခြားဆိုင်တွေက ပုံတူးကူးချဖို့ပဲ သိသေးတယ်။

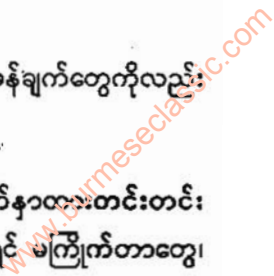
ဘွဲ့၊ ဒီဂရီရတိုင်း အရောင်းအဝယ် မတတ်ကြပါဘူး။ အရောင်း အဝယ်ပညာကို သီးသန့်သင်ပေးဖို့ လိုပါတယ်။

ဗြိတိန်က အရောင်းစာရေးတွေက အမေရိကန်ထက်တော့ သာပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ရာနှုန်းပြည့်တော့ မတော်ကြပါသေးဘူးဆိုရမယ်။ အရောင်းသမား တစ်ယောက်ဟာ ဈေးဝယ်အမျိုးသမီးတွေ စုပြီးပြောတဲ့ စကားဝိုင်းက အသံတွေကို နားစွင့်ထားသင့်တယ်။

ဈေးရောင်းပွဲတွေက အပြန် မိသားစုတွေရဲ့ ဝေဖန်ချက်တွေကိုလည်း လေ့လာသင့်တယ်။

ဒီအခါမျိုးမှာ အရောင်းဈေးသည်တွေ မျက်နှာထားတင်းတင်း လေသံမာမာနဲ့ မချေမငံ ဆက်ဆံတာတွေ၊ ပစ္စည်းရွေးရင် မကြိုက်တာတွေ၊





ကြည့်ပြီးလို့ မဝယ်ရင် နှုတ်ခမ်းစုတာတွေ စတဲ့ ချို့ယွင်းချက်တွေ နားနဲ့မဆံ့ ကြားရမှာ သေချာတယ်။ ဒီအပြစ်တွေကိုပြင်မှ အရောင်းဈေးသည်ကောင်း တစ်ယောက် ဖြစ်တော့မပေါ့လို့ အဖြေထွက်ပါတယ်။

အရောင်းစာရေး ညွှဲလို့ ပြုတ်သွားရတဲ့ စတိုးဆိုင်တွေ မနည်းပါဘူး။

**အရောင်းဈေးသည် သင်တန်း**

ဆိုင်ရှင်တွေဟာ အဆောက်အအုံကောင်းကောင်း၊ အပြင်အဆင်လှလှ၊ ပစ္စည်းသန့်သန့်၊ ကြော်ငြာထူးထူးခြားခြား ဖြစ်ဖို့အတွက် ငွေကို ရေလိုသုံးပေမဲ့ အရောင်းစာရေးတွေကို စနစ်တကျ သွန်သင်လေ့ကျင့် ပညာပေးဖို့ကျတော့ ငွေကုန်မခံချင်ကြပါဘူး။

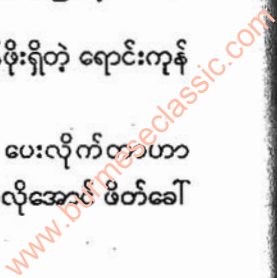
ရောင်းရင်းသင်၊ သင်ရင်းရောင်း ဆိုတဲ့ပုံစံပဲ သမားရိုးကျ လုပ်လေ့ ရှိပါတယ်။

ဝယ်သူဖောက်သည်နဲ့ တိုက်ရိုက်တွေ့ဆုံဆက်ဆံရတဲ့ အရောင်း ဈေးသည်ရဲ့ ကဏ္ဍဟာ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံး အသက်သွေးကြော ဖြစ်နေတာ သတိပြုသင့်ပါတယ်။

အရောင်းဈေးသည်က အကင်းပါးတယ်၊ နှုတ်ချိုတယ်၊ ဖော်ရွေတယ်၊ စေတနာပါတယ်ဆိုရင် ဝယ်သူအဖို့ အံ့အားတသင့်နဲ့ ဝမ်းသာပီတိ ဖြစ်ရပါတယ်။

လူမှုဆက်ဆံရေး ပြေပြစ်ချောမောတာလည်း တန်ဖိုးရှိတဲ့ ရောင်းကုန် တစ်ခုပါပဲ။

တစ်ကြိမ်တစ်ခါ ဝယ်သူကို စိတ်ချမ်းသာမှု ပေးလိုက်တာဟာ “နောက်လည်းလာဝယ်ပါဦးနော်” လို့ ပါးစပ်က ပြောစရာမလိုအောင် ဖိတ်ခေါ် လိုက်တာပဲပေါ့။



ကျွန်တော့် သဘောကတော့ ထိပ်တန်းစတိုးဆိုင်ကြီးတွေ၊ ကုန်ပဒေသာ တိုက်ကြီးတွေဟာ ကြော်ငြာတွေရဲ့ (၃၀) ရာခိုင်နှုန်းကို လျှော့ပြီး အရောင်း ဝန်ထမ်းတွေကို သင်တန်းပေးဖို့ အသုံးချမယ်ဆိုရင် အရောင်းစံချိန် တင်ပြီး အမြတ်ပိုရလာမယ်လို့ ထင်ပါတယ်။

လန်ဒန်က စတိုးဆိုင်ကြီးတစ်ဆိုင်ဟာ ဒီနည်းအတိုင်း လုပ်ဆောင်လို့ ကြော်ငြာလုံးဝမသုံးဘဲ အရောင်းစာရေးတွေကိုသာ အထူးလေ့ကျင့်ပေးရာက ဆိုင်မှာ တိုးမပေါက်အောင် စည်ကားပြီး ရောင်းရတာ လက်မလည်တော့တာ ကိုယ်တွေ့ပါ။ စဉ်းစားသင့်တဲ့ အချက်နော်။

ဖောက်သည်တွေကို ဘယ်လိုကျေနပ်နှစ်သိမ့်မှုပေးပြီး စိတ်မပျက်အောင် ဆွဲဆောင်မလဲ။

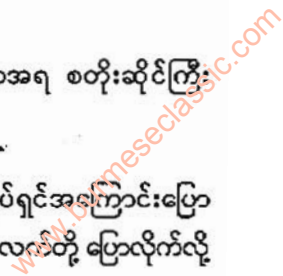
တစ်နည်းအားဖြင့် အရောင်းဈေးသည်ပညာအရ လူတွေကို ဘယ်ပုံစံနဲ့ ကိုင်တွယ်ဆက်ဆံမလဲ။

ဒါဟာ လက်လီဆိုင်တိုင်းအတွက် အဓိကအရေးကြီးဆုံး ပြဿနာပါပဲ။

အဖြေကတော့ အရောင်းအဝယ် ကျွမ်းကျင်ရမယ်၊ အတွက်အချက် လည်ပတ်ရမယ်၊ ကိုယ့်ကောင်တာက ပစ္စည်းအကြောင်း ကောင်းကောင်း သိရမယ်၊ အထူးသဖြင့် ဆက်ဆံရေး ညက်ရမယ်။

မစ္စစမစ်ဟာ ရုပ်မြင်သံကြားထဲက ကြော်ငြာအရ စတိုးဆိုင်ကြီး တစ်ဆိုင်ကို သွားဝယ်တယ်။

အရောင်းစာရေးမလေးတွေက သူတို့ချင်း ရုပ်ရှင်အကြောင်းပြော နေကြရာက ဝယ်သူကို ဂရုမစိုက်အားဘူး။ တစ်ယောက်က လက်တို့ ပြောလိုက်လို့



လှမ်းမေးပြန်တော့လည်း ဝတ်ကျော့တန်းကျော့ပဲ။ မစ္စစမစ်က သူလိုချင်တဲ့ ပစ္စည်းကိုမေးတယ်။ ရုပ်မြင်သံကြားထဲက ကြော်ငြာတဲ့ အကြောင်းကိုလည်း ပြောတယ်။ ဒါပေမဲ့ စာရေးမ မချောပြောတာက တခြား။

ဒီတော့ ... မစ္စစမစ်က ...

“စိတ်မရှိပါနဲ့တော် ကိစ္စမရှိပါဘူး” ဆိုပြီး ထွက်သွားရော။ ပစ္စည်း မရောင်းလိုက်ရတဲ့အပြင် ဆိုင်လည်း နာမည်သေရော။

ဒီအဖြစ်မျိုးဟာ နေ့စဉ်ဖြစ်နေကြတာ မနည်းဘူး။ ဆိုင်ကြီးတွေသာမက ဆိုင်လေးတွေလည်း ကြုံနေကြတယ်။

ဒါကိုသာ စာရင်းကောက် မှတ်တမ်းပြုစုထားလိုက်ရင် ထွက်လာတဲ့ ရလဒ်ကြောင့် ဆိုင်ရှင်တွေ မျက်လုံးပြူးသွားလောက်တယ်။

ဒီပြဿနာကို ကာကွယ်ဖို့ တစ်နည်းပဲရှိတယ်။

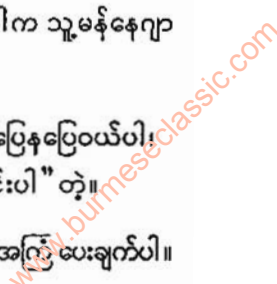
ကောင်တာစာရေး အရောင်းဈေးသည်လေးတွေကို ကြပ်ကြပ်မတ်မတ် သင်တန်းပေးဖို့ပါပဲ။

**နှုတ်ချော အပြောချို စေတနာပို**

နာမည်ကျော် ကုန်သည်ကြီး မာရှယ်ဖီးလ် တစ်ခါက သူ့မန်နေဂျာ တွေကို ပြောဖူးတဲ့စကား။

“ပစ္စည်းဝယ်တဲ့အခါမှာ အေးအေးဆေးဆေး စိမ်ပြေနပြေဝယ်ပါ။ ဒါပေမဲ့ရောင်းတဲ့အချိန်မှာတော့ အားကြီးမာန်တက် ရောင်းပါ” တဲ့။

ဒါဟာ တကယ့်ကို မှတ်သားစရာ ပညာသားပါတဲ့ အကြံ ပေးချက်ပါ။



ဒါပေမဲ့ အရောင်းအဝယ်သမားတွေက ဒီစကားကို ပြောင်းပြန်  
လုပ်ပစ်တယ်။

ဝယ်တဲ့နေရာမှာ အားတက်သရောနဲ့၊ ရောင်းတဲ့အခါကျ စိတ်မပါ  
လက်မပါ။

ရောင်းတဲ့လူက အေးစက်စက်လုပ်တော့ ဝယ်တဲ့လူတွေလည်း  
အေးရှောရှောကြီး ဖြစ်ကုန်တော့တာပေါ့။

ဒီလိုနဲ့ တစ်ဆိုင်လုံးလည်း နှင်းတွေကျ မြူတွေဆိုင်း ထိုင်းမှိုင်းကုန်  
တော့တာပဲ။

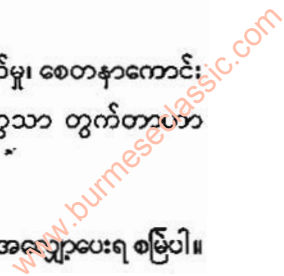
ဒါကိုပဲ သူတို့က ရာသီဥတု မကောင်းလို့၊ စားသောက်ကုန်တွေ  
ဈေးတက်လို့၊ လူတွေစီးပွားရေးကြပ်လို့၊ ဝင်ငွေနည်းလို့ ဘာဘာညာညာ  
အကြောင်းပြကြသေးရဲ့။

ခြေသွက်လက်သွက် ပါးစပ်သွက်သွက်ကလေးနဲ့ ရောင်းတာဟာ  
နွေးထွေးမှုရှိပြီး ရောင်းကောင်းစေပါတယ်။

ရေခဲအမှတ်အောက် ကျအောင် အေးစက်ငေးမှိုင်းနေတာကတော့  
အရုံးစံချိန်ထူမယ့် နိမိတ်ပဲပေါ့။

လေသံအပျော့နဲ့အမာ၊ ကိုယ်ချင်းစာမှုနဲ့ ရက်စက်မှု၊ စေတနာကောင်း  
စိတ်ကောင်းထားတာနဲ့ လောဘတကြီး ကိုယ်ကျိုး အတ္တသာ တွက်တာဟာ  
ကွာခြားလွန်းလှတယ်။

‘ဝယ်သူအမှန်’ ဆိုတဲ့ စကားအတိုင်း ရောင်းသူက အလျှော့ပေးရ စမြဲပါ။



ဝယ်သူဟာ ဂုဏ်ထူးဆောင် ဧည့်သည်တစ်ယောက်လို ဧည့်ခံပြုစု  
ယုယခံစေရပါတယ်။

ကိုယ့်ဆိုင်လာဝယ်တဲ့ ဖောက်သည်အပေါ် ဧည့်ဝတ်ကျေနိုင်း သမျှ  
ကျေသင့်လှတယ်။

ရွှေဆိုင်မှာ ရွှေသွားဝယ်ရင် လက်ဖက်ရည်တိုက် အချိုရည်နဲ့ ဧည့်ခံ  
တာမျိုးဟာ အတုယူသင့်တာပေါ့။

ကံစမ်းမဲတို့၊ လက်ဆောင်တို့ မပေးရင်နေပါ။ ဈေးသည်က မျက်နှာထား  
ချိုချို အပြောချိုချိုနဲ့ ပစ္စည်းကောင်း စေတနာကောင်းရင်ပဲ ဝယ်သူ ကျေနပ်လှ  
ပါပြီ။

ဆိုင်ပိတ်ချိန်မှ အပြေးအလွှားရောက်လာတဲ့ ဈေးသည်ကို အားနာ  
ပါးနာနဲ့ ရောင်းပေးရမယ်။

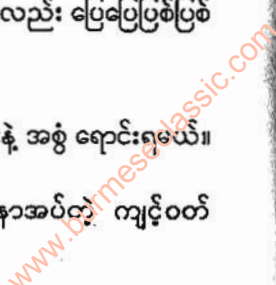
အပျင်းပြေ လျှောက်ကြည့်သက်သက်နဲ့ အချိန်ဖြုန်းပြီး မဝယ်ဘဲ  
ထွက်သွားတဲ့ လူကို ခွင့်လွှတ်ရမယ်။

ချေးများတဲ့ ဈေးဝယ်ဆိုးအပေါ် သည်းခံ စိတ်ရှည်ရမယ်။

ဈေးဆစ်လာရင် လျှော့နိုင်ရင်လျှော့၊ မလျှော့နိုင်လည်း ပြေပြေပြစ်ပြစ်  
တောင်းပန်စကားဆိုရမယ်။

မာနသံနဲ့ ထန်မာန်လာတဲ့လူကို အပျော့ဆွဲလေးနဲ့ အစွဲ ရောင်းရမယ်။

ဒါတွေဟာ အရောင်းဈေးသည်တွေ လိုက်နာအပ်တဲ့ ကျင့်ဝတ်  
စည်းကမ်းတွေဆိုရင် မမှားပါဘူး။



အရောင်းဆိုင်ဆိုတာ အစိုးရဌာနကြီးတစ်ခု မဟုတ်တာတော့ ကြပ်ကြပ်  
သတိပြုဖို့ လိုတယ်။

ဟောက်လား၊ ငေါက်လားနဲ့ ဈေးဝယ်နဲ့ ရန်ဖြစ်တာဟာ ဈေးသည်  
တစ်ယောက် အထူးရှောင်ကြဉ်ရမယ့် ဝိနည်းပညတ်ချက်ကြီး ပါပဲ။

**အရောင်းသမား အရည်အချင်း**

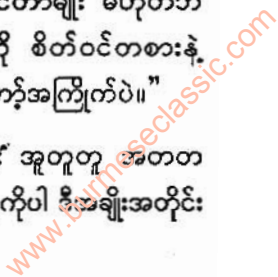
ကုန်ပဒေသာတိုက်ကြီးတစ်တိုက်က တာဝန်ခံ မန်နေဂျာကြီး  
တစ်ယောက်ကတော့ ခုလို မိန့်ကြားခဲ့ပါတယ်။

“အရောင်းဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ရဲ့ အရည်အချင်းမှာ ပင်ကိုစီမံ အရ  
ယဉ်ကျေးပျူငှာမှု ရှိရမယ့်အပြင် စွဲအောင်ရောင်းနိုင်တဲ့ ပညာလည်း ကျွမ်းကျင်ဖို့  
လိုတယ်။”

“ကျွန်တော် အရောင်းစာရေးမလေးတွေ ရွေးတဲ့အခါမှာ အဲဒီ  
အရည်အချင်းမျိုး ရှိတဲ့သူကိုသာ ဦးစားပေးတယ်။ အဲဒီအတွက် တစ်ချက်ပဲ  
ထောက်ကြည့်လိုက်တာက ကျွန်တော့်အပေါ် သူ ဖော်ရွေမှု ရှိသလား မရှိဘူးလား  
ဆိုတာပဲ။”

“ဒီနေရာမှာ ရုပ်ချောတာ လှတာကို မဆိုလိုပါဘူး။ ကြည့်ပျော်  
ရှုပျော်လေးနဲ့ မျက်နှာချိုရင် လုံလောက်ပြီ။ ဟန်ဆောင်တာမျိုး မဟုတ်ဘဲ  
ပကတိဖော်ရွေမှုရှိရမယ်။ ပြီးတော့ မေးလိုက်သမျှကို စိတ်ဝင်တစားနဲ့  
အာသွက်ရှာသွက်ကလေး ဖြေနိုင်ရမယ်။ ဒါဆို ကျွန်တော့်အကြိုက်ပဲ။”

“အဲ ... မထုံတက်သေးနဲ့ နှုတ်လျှာလေးပြီး အူတူတူ အတတ  
ဆိုရင်တော့ ဆောရီးပဲ။ ကျွန်တော့်ကိုသာမက ဈေးဝယ်တွေကိုပါ ဒီအချိုးအတိုင်း  
ဆက်ဆံမှာ သေချာတာကိုး။”



“ကျွန်တော်သဘောကျတဲ့ ပုံစံဝင်လို့ ရွေးလိုက်ပြီဆိုရင်တော့ အဲဒီကလေးမကို လေ့ကျင့်သင်တန်း တက်ခိုင်းတာပဲ။ ထင်တဲ့အတိုင်း သူဟာ ထူးချွန်တဲ့ အရောင်းစာရေးမလေး ဖြစ်လာတော့တာပဲ”

အရည်အချင်းပြည့် အရောင်းဆိုင်ဝန်ထမ်းတစ်ဦးဖြစ်ဖို့ လိုအပ်ချက်တွေကို ကုန်သည်ကြီးတစ်ယောက်က ခုလို ဇယားချပြီး ရာခိုင်နှုန်းအရ သတ်မှတ်ခဲ့ပါတယ်။

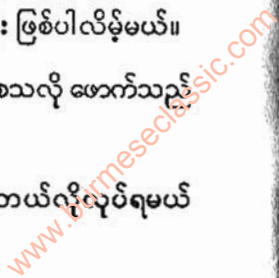
ရာခိုင်နှုန်း

ဝယ်ယူအာရုံကို ဆွဲဆောင်နိုင်မှု	၂၀
ရောင်းရာတွင် စိတ်ဝင်စားတက်ကြွမှု	၂၀
ဝယ်ချင်အောင် လှုံ့ဆော်ပေးမှု	၁၅
ရောင်းဝယ်ခြင်းကို အပြီးသတ်မှု	၂၀
တခြားကုန်များကိုပါ ပြသပေးမှု	၁၀
ဝယ်ယူစိတ်ချမ်းသာမှုကို ဆောင်ကြဉ်းနိုင်မှု	၁၅
<b>စုစုပေါင်း</b>	<b>၁၀၀</b>

ဒီအမှတ်ပေးဇယားအရ အချက် ၆-ချက်စလုံးမှာ ရာခိုင်နှုန်း ၈၀-ကျော်ရတဲ့သူမှ စံချိန်မီတဲ့ အရောင်းဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ဦး ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

သူ(သို့မဟုတ်) သူမဟာ အရောင်းအဝယ် မပျက်စေသလို ဖောက်သည့်သူကို ပြန်ပြေးအောင် မောင်းထုတ်သူလည်း မဖြစ်ရပါဘူး။

သူ့အနေနဲ့ ဘာလုပ်ရမယ်၊ ဘာပြောရမယ်၊ ဘယ်လိုလုပ်ရမယ် ဆိုတာတွေ မှန်သမျှ သိကျွမ်းနားလည်နေရပါလိမ့်မယ်။



ရာနှုန်းပြည့် အရည်အချင်းရှိတဲ့ အရောင်းဈေးသည်ရယ်လို့ မရှိနိုင်ပါဘူး။

ဒါပေမဲ့ အခြေခံမှု ၂-ခုနဲ့တော့ ကိုက်ညီရပါလိမ့်မယ်-

(၁) လူရွေးချယ်မှု မှန်ရမယ်

(၂) သူတို့ကို ဆိုင်ရဲ့ သတ်မှတ်ချက် မှုဘောင်အတွင်းမှာ စနစ်

တကျ အသေးစိတ်လေ့ကျင့်ပေးထားပြီးသား ဖြစ်ရသလို ရောင်းကုန်နဲ့ စပ်လျဉ်းသမျှ ဗဟုသုတ ပြည့်စုံပြီး ဖောက်သည်တွေကို ဘယ်လို ဆက်ဆံမယ်ဆိုတာ ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် နားလည်ရမယ်။

လက်လီဆိုင်တစ်ဆိုင် (သို့မဟုတ်) ဟိုတယ်တစ်ခုရဲ့ အောင်မြင်မှု၊ ဆုံးရှုံးမှု အတက်အကျဆိုတာဟာ ဝယ်သူဖောက်သည် (ဝါ) တည်းခိုသူ ဧည့်သည်များအပေါ် ပြုမူ ဆက်ဆံမှုပေါ်မှာ မူတည်ပါတယ်။

သူတို့ဘက်က ဆက်ဆံရေး လိမ္မာပါးနပ်မယ်၊ ပညာသားပါမယ်၊ ပြီးတော့ ကိုယ်ချင်းစာမှုနဲ့ မေတ္တာကရဏာတွေ ရှိမယ်ဆိုရင် ...

တစ်ဖက်ကလည်း မေတ္တာတုံ့ပြန်မှုတွေနဲ့ လေးစားမှုတွေရမယ် ဆိုရင် ကျနေတဲ့တိုင်အောင် ပြန်တက်နိုင်ပါတယ်။

ဖောက်သည်တွေမပြတ်တမ်း အခွန်ရှည်သွားမှာပါ။ သူတို့ ကိုယ်တိုင် ပင်တိုင်ဖောက်သည်ကြီး ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။

သူတို့အောင်မြင်မှုရဲ့ အဓိကမဏ္ဍိုင်ကလည်း လူတွေကို ဆက်ဆံ ကိုင်တွယ်ရာမှာ ကျွမ်းကျင်လိမ္မာခြင်းသာ ဖြစ်ပါတော့တယ်။





# အခန်း(၈)

လူတိုင်း

တတ်သိအပ်တဲ့

အရာ

လူတိုင်းတတ်သိအပ်တဲ့အရာ

\* လူပေါင်းမတတ်ရင်တော့ ဘဝလုံခြုံမှု ရှိမှာမဟုတ်ဘူး။ ပထမမြောက်  
ချားလ်စ်ဘုရင်ဟာ လူတွေကို အကြောင်းအပေါင်းသင့်အောင် ဘယ်လို  
ဆက်ဆံရမယ်ဆိုတာသာသိခဲ့ရင် ခေါင်းပြုတ်ရမှာမဟုတ်ပါဘူး။

\* ပြဿနာကြီးကြီးငယ်ငယ် လူလူချင်း ဆက်ဆံရေး အဆင်ပြေမှုက  
ဖြေရှင်းနိုင်ပါတယ်။

\* ဒီအတူ ဖခင်တစ်ယောက် အနေနဲ့လည်း ဒီလူမှုရေး အနုပညာကို  
စံပြုပြီး သူ့အိမ်တွင်းရေး လှပသာယာအောင် ဖန်တီးနိုင်ပါတယ်။

\* ငါကတော့ သူဌေးဇာတ်ခင်း၊ မင်းတို့တွေကတော့ ခွေးငတ်စာရင်း  
သွင်းရာက ရေရှည်အောင်မြင်မှုရခဲ့တဲ့ လူတစ်ယောက်တစ်လေတော့  
ရှားရှားပါးပါး ရှိမှာပေါ့။

\* အောင်မြင်မှုနဲ့ ပျော်ရွှင်မှုကို တစ်ကန့်စီ ခွဲမမြင်ပါနဲ့။ အောင်မြင်မှု  
မရှိရင် မပျော်နိုင်သလို၊ ပျော်ရွှင်မှုမရှိဘဲနဲ့ အောင်မြင်မှုဆိုတာကော  
ဘာသွားအသုံးကျတော့မှာလဲ။

အခန်း(၈)

လူတိုင်းတတ်သိအပ်တဲ့အရာ

ခင်ဗျားသိမြင်တဲ့အတိုင်း လူတွေနဲ့ ထိတွေ့ပေါင်းသင်းနိုင်ဖို့ဟာ လူတိုင်းလူတိုင်း တတ်သိအပ်တဲ့ အနုပညာပါ။

ဒီစာအုပ်ကိုဖတ်ပြီး ....

“အားလုံးသိပ်ကောင်းပါတယ်၊ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်အတွက်တော့ သိပ်အသုံးမတည့်ဘူး” လို့ ပြောမယ့်သူ ရှိမယ် မထင်ပါဘူး။

ဒီလူမှုရေးပညာဟာ ကုန်သည်တွေ၊ အင်ဂျင်နီယာတွေ၊ ရှေ့နေတွေ၊ ပြဇာတ်ရေးဆရာတွေ၊ စက်ရုံပိုင်ရှင်ကြီးတွေ၊ လယ်သမားတွေ၊ ဆရာဝန်တွေ၊ သွားအထူးကုတွေ၊ ဆောင်းပါးရှင်တွေ၊ တောင်သူတွေ၊ ဝန်ထမ်းတွေ၊ အရပ်သားတွေ၊ နိုင်ငံရေးသမားတွေနဲ့၊ ဘုရင်ဧကရာဇ်တွေ ... အားလုံးအတွက် အသုံးဝင်ပါတယ်။

ချောင်ကြိုချောင်ကြားက လူတစ်ယောက်အတွက်တော့ ဒါဟာ အရေးမကြီးသလို ... မင်းစိုးရာဇာ၊ ဆွေကြီးမျိုးကြီးလည်းမဟုတ်၊ သိန်းကြွယ် သန်းကြွယ် လူချမ်းသာအနွယ်ဝင် အရာရှိအရာခံလည်း မဟုတ်တဲ့ လူတွေ နဲ့လည်း ပတ်သက်စရာ မရှိပါဘူး။

တကယ်လို့ သမိုင်းစာမျက်နှာတွေကို လှန်ဖက်ကြည့်မိလို့ သင်ခန်းစာ တစ်ခုက ကျွန်တော်တို့ရင်ထဲ စူးဝင်နာကျင်စေမယ် ဆိုရင်တော့ ခုလို နှလုံးသွင်း လိုက်ပါ။

လူပေါင်းမတတ်ရင်တော့ ဘဝလုံခြုံမှု မရှိဘူးဆိုတာပါပဲ။

တစ်နည်းဆိုရင် ...

လူမှုဆက်ဆံရေးကို အနုပညာတစ်ရပ်ရယ်လို့ အသိအမှတ် မပြုတမ်း အထင်သေးမယ်ဆိုရင်တော့ အောင်မြင်မှုထက် ဆုံးရှုံးယျက်စီးမှုက ပိုမယ်ဆိုတာပါပဲ။

**သမိုင်းခြေရာများ**

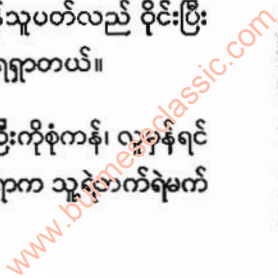
လူတွေကိုသာ အကြောင်းအပေါင်းသင့်အောင် ဘယ်လိုဆက်ဆံရမလဲဆိုတာ သိခဲ့ရင် ပထမချားလစ်ဘုရင်ဟာ ခေါင်းပြုတ်ရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ဒုတိယ ဂျိမ်းစ်ဘုရင်လည်း အင်္ဂလန်က နှင်ထုတ်ခံရမှာ မဟုတ်သလိုဘဲ တတိယမြောက် ဂျော့ချ်ဘုရင်လည်း အမေရိကန် ကိုလိုနီ နယ်တွေကို လက်လွှတ် စရာအကြောင်း မရှိပါဘူး။

နပိုလီယမ်ဟာ သူ့ဘဝရဲ့ ရှေ့ထက်ဝက်မှာ သူ့တပ်တော်သား တွေကို ဘယ်လိုသိမ်းသွင်း စည်းရုံးရမယ်ဆိုတာ သိခဲ့တာနဲ့အမျှ တစ်နိုင်ငံလုံးကို စိုးမိုးအုပ်ချုပ်နိုင်ခဲ့တယ်။

ဒါပေမဲ့ နောက်ပိုင်းကျတော့ အတ္တဗဟိုပြုဝါဒ လက်ကိုင်ထား ထောင်လွှားမာနနဲ့ မောက်မာခက်ထန်လာတာကြောင့် ရန်သူပတ်လည် ပိုင်းပြီး အတက်မြန်ခဲ့ရသလို အဆင်းမှာလည်း ကျွမ်းပစ်ဆင်းခဲ့ရတာတယ်။

သူက ငါလိုလူ ဒီဇမ္မုမရှိဆိုပြီး ဘဝင်မြင့်၊ မြေကြီးကိုစုံကန်၊ လူ့မှန်ရင်စော်ကား၊ ပတ်ဝန်းကျင်ကို စိမ်ခေါ်လိုက်စမ်း ထင်ရာစိုင်းခဲ့ရာက သူ့ရဲ့ဇာန်ရဲမက်တွေကတောင် ပြန်မကယ်နိုင်တဲ့ ဘဝရောက်ခဲ့ရတယ်။



ဧကရာဇ်ဘုရင်တိုင်းလိုလိုဟာ .....

“ဘယ်သူတွေ ဘာထင်ထင် ... ငါက ဘာဂရုစိုက်ရမှာလဲ” လို့ ပြောမိလိုက်တာနဲ့ တစ်ချက်တည်း ဝမ်းနည်းစရာ နိဂုံးနဲ့ ဆုံတွေ့ ရတော့တာပါပဲ။

တစ်မင်းဆက်ပြီး တစ်မင်းဆက် ကျဆုံး ဆိတ်သုဉ်းခဲ့ရတာတွေ ဟာလည်း မာနကို အားကိုးမိတာကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဘုရင်တွေ နန်းကျခဲ့ရပြီ။

သက်ဦးဆံပိုင်စနစ်ကြီး ဘုန်းဘုန်းလဲ မြောခဲ့ရပြီ။

သူဌေးတွေ မွဲကုန်ရပြီ။

အလုပ်သမားတွေ အလုပ်ပြုတ်ခဲ့ကြပြီ။

အားလုံးဟာ တူညီသော အကြောင်းတစ်ခုတည်းကြောင့် ကြမ္မာဆိုးဝါး တန်ပြန်ခံစားခဲ့ကြရတာပါ။

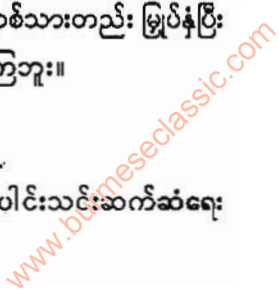
အဲ့ဒါကတော့ တစ်ဖက်သား တခြားလူတွေကို ရေတိုရေရှည် စည်းရုံးရေးသဘောတရား မတတ်ခဲ့ကြလို့ပဲ ဖြစ်တယ်လေ။

အပေးအယူ မလုပ်တတ်ကြဘူး။

အများပြည်သူ လူ ... လူ ... လူတွေကြားထဲ တစ်သားတည်း မြှုပ်နှံပြီး လူတွေနဲ့သူတို့ ရောယှက်ပေါင်းစပ်ဖို့ မကြိုးစား မိခဲ့ကြဘူး။

**ဆက်ဆံရေးအနုပညာ**

ပြဿနာကြီးကြီးငယ်ငယ် ... လူလူချင်း ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေး အဆင်ပြေမှုက ဖြေရှင်းနိုင်ပါတယ်။



ပြဿနာတိုင်းရဲ့ အခြေခံဟာ “လူ” ပဲလေ။

အနှောင့်အယှက်အဟန့်အတားတွေတဲ့လား၊ အဲ့ဒါလည်း အရင်းစစ် အမြစ်လှန်လိုက် “လူ” ပဲ လက်သည်တရားခံ။

သူတို့ကို ပိုင်ပိုင်နင်းနင်း ဇက်သွင်း ကိုင်တွယ်နိုင်လိုက်ရင် အနှောင့်အယှက် ဆိုတာ ‘ကင်း’ ‘ဝေး’ ‘ပျောက်’ သွားရတာပဲ မဟုတ်လား။

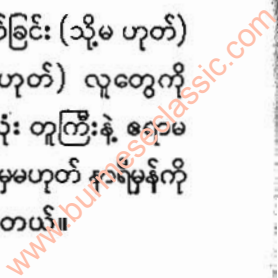
မိသားစုဘဝရဲ့ အဆင်မပြေမှုအပေါင်းကို လက်တွေ့ကျကျ ပြန်ကြည့်။

အချင်းချင်း သဘောထားကွဲလွဲမှု၊ နားလည်မှု လွဲမှုနဲ့ ငါတကော ကောပြီး သူနိုင်ကိုယ်နိုင် အားပြိုင်မှုတွေကြောင့် ဖြစ်ရတာ မလွဲတမ်း တွေရ လိမ့်မယ်။

အဲ့ဒီအန္တရာယ်၊ အဲ့ဒီ ဒုက္ခတွေကိုလည်း ဒီစာအုပ်မှာ ပေးထားတဲ့ နည်းနာနိဿယတွေ အမှီပြုလို့ ကာကွယ်နိုင်တယ်။ အကြီးအကျယ် ပြောင်းလဲ ပစ်နိုင်ပါတယ်။

အိန္ဒိယနိုင်ငံကြီးကို ကျေနပ်မှုနဲ့ ပျော်ရွှင်ခြင်းတွေ ရရှိအောင် တစ်ခဲနက် ကြိုးပမ်းအားထုတ်တဲ့အနေနဲ့ တိုးတက် ဖွံ့ဖြိုးအောင်မြင် ကြီးပွားအောင် ကျွန်တော်တို့ အစွမ်းကုန် လုပ်ဆောင်ပေးချင်တယ် ဆိုရင်လည်း အဲဒီ ဖော်မြူလာ ကိုပဲ လက်စွဲပြုရပါလိမ့်မယ်။

လူတွေကို သိမ်မွေ့ ငြင်သာစွာ ထိန်းသိမ်းကိုင်တွယ်ခြင်း (သို့မဟုတ်) လူတွေကို အနုနည်းနဲ့ သိမ်းသွင်းစည်းရုံးခြင်း (သို့မဟုတ်) လူတွေကို ပြေလည်အောင် ပေါင်းသင်းဆက်ဆံခြင်းဟာ လေဖိအားသုံး တူကြီးနဲ့ ဧရာမ သံမဏိတိုင်ကြီးကို ပိုင် ရိုက်သွင်းလိုက်တာနဲ့ တူပါတယ်။ ဒါမှမဟုတ် နားမပြန်ကို မွှေကြေအောင် ထောင်းပစ်လိုက်တာ လို့လည်း ပြောနိုင်ပါတယ်။



ဒီနည်းဟာ အသေးနုပဲဆုံးကနေ အကြီးမားဆုံး ရည်မှန်းချက်တွေ အထိ အကောင်အထည် ဖော်လို့ရပါတယ်။ နိုင်ငံရေးနယ်ပယ်က အမတ်တစ်ဦး (ဒါမှမဟုတ်) စာနယ်ဇင်းသမားတစ်ယောက် (ဒါမှမဟုတ်) စာရေးဆရာတစ်ဦး ဟာလည်း လူထုလူတန်းစားတွေကြားမှာ လူမှုဆက်ဆံရေး အနုပညာကို သင်ယူ တတ်မြောက်နိုင်ပါရဲ့။

သူတို့အနေနဲ့ အများလူထုရဲ့ ထင်မြင်ချက်သဘောထားတွေကို ပုံဖော်ပေးနိုင်တယ် (ဝါ) နိုင်ငံတော် မူဝါဒတစ်ရပ်ကို ဦးဆောင်ချမှတ်နိုင်တယ်။

**စည်းရုံးရေး၏ အနှစ်သာရ**

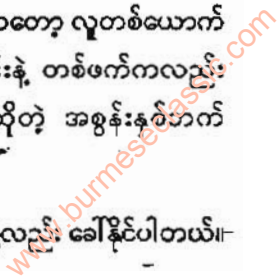
ကော့ဘ်ဒင်နဲ့ ဘရိုက်တို့ဟာ (၈၆) နှစ်ကြာအောင် တည်တံ့ခဲတဲ့ လွတ်လပ်စွာ ကုန်သွယ်ခွင့်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ နိုင်ငံတော် ပေါ်လစီကို ဖော်ထုတ် ပေးခဲ့တာ သိသာထင်ရှားတဲ့ သာဓကပါပဲ။

ဒီအတူ ဖခင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ဒီလူမှုရေးအနုပညာကို အစပြု လေ့လာပြီးတော့ သူ့အိမ်တွင်းရေး သာယာလှပအောင် ဖန်တီးနိုင်ပါတယ်။

သူဟာ သားတွေမယားတွေနဲ့ ထဲထဲဝင်ဝင် ပေါင်းစည်းနိုင်ခြင်း အားဖြင့် မိသားစု ပဋိပက္ခတွေကို ရှောင်ကြဉ်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။

ဒီစာအုပ်ရဲ့ ပဓာနအကျဆုံး အဘောတရားကတော့ လူတစ်ယောက် အဖို့ တစ်ဖက်က သူ့ကိုယ်သူ စွန့်လွှတ်အနစ်နာခံခြင်းနဲ့ တစ်ဖက်ကလည်း ချမ်းသာ အောင်မြင်ရေးကို အသေအလဲ ရယူခြင်းဆိုတဲ့ အစွန်းနှစ်ဘက် လွတ်အောင်သွားတဲ့ ဘဝလမ်းညွှန်ချက် ဖြစ်တာပါပဲ။

ဒါဟာ ... အတ္တနဲ့ပရ မျှတဲ့ အလယ်လမ်းစဉ်လို့လည်း ခေါ်နိုင်ပါတယ်။



လူဆိုတာ သူ့ကိုယ်ရည် ကိုယ်သွေး တိုးတက်အောင် လုပ်ရမယ့်နည်းတူ  
ဘဝရည်မှန်းချက်တွေကို အကောင်အထည်ဖော်ရမယ့် တာဝန်ရှိပါတယ်။

လူဟာ မော်တော်ကားလို အသုံးချခံ သက်သက်တော့ မဟုတ်ဘူး။  
သူ့ရှာတဲ့ ကိုယ်ကျိုးစီးပွားအများစုကို သူခံစားရမှာပေါ့။

တစ်ဖက်သတ် အနစ်နာခံခြင်းနဲ့ အရာရာကို လျှော့စျေးနဲ့ ပေးရောင်းတဲ့  
ဝါဒလည်း မွေးမြူထားစရာ အကြောင်းမရှိဘူး။

ဒါနဲ့အမျှ ...

သူဟာ တခြားလူတွေရဲ့ ခံစားချက်နဲ့ အခွင့်အရေးတွေကိုလည်း ထည့်  
စဉ်းစားရမှာပါပဲ။

သူသွားရာ လမ်းတစ်လျှောက်မှာ ရှိနေတဲ့ လူတွေအပေါ်ကို ရက်ရက်စက်စက်  
မညှာမတာ နင်းခြေနှိပ်စက်သွားဖို့တော့ မသင့်ဘူးပေါ့။

သူ့အနေနဲ့ ရှောင်အိတ်ဇောဘားနဲ့ ဘန်ပါတွေ ကားမှာတပ်ပြီး တွေ့သမျှ  
တိုက်ပစ်မယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ဓာတ်နဲ့ပဲ တရူးထိုးတကြမ်း မောင်းသွားလို့ရပေမယ့်  
မကြာခင် တစ်ချိန်မှာတော့ မရပ်မဖြစ် ရပ်ပစ်ရလောက်အောင် တစ်ခုခုနဲ့ တိုက်မိမှာ  
သေချာတယ်။

အောင်မြင်မှုရဲ့ ရလဒ်တွေကို ကိုယ်တိုင်နဲ့အတူ အများကိုမျှဝေ မပေးတဲ့  
သူဟာ အောင်မြင်မှုနဲ့ မထိုက်တန်ဘူး ဆိုတာလည်း ပြောစရာတောင်  
မလိုသလောက်ပဲပေါ့။

အဲ ... ငါတစ်ယောက်တည်း သူ့ဌေးဇာတ်ခင်း၊ မင်းတို့တွေတော့  
ခွေးငတ်စာရင်း သွင်းရာက ရေရှည်အောင်မြင်မှု ရသွားသူ ရှားရှားပါးပါး  
ကန်ဦးတစ်လေတော့ ရှိကောင်းပါရဲ့။





ဒါပေမဲ့ အမြော်အမြင်ကြီးမားတဲ့ လူတော်လူကောင်းတိုင်းကတော့ မရှိအတူရှိအတူ အေးတူပူမျှပါဒနဲ့ အအုပ်အသင်း ဖွဲ့ပြီး လုပ်ကြစမြဲပါ။

သူဟာ သူ့အလုပ်သမားတွေကို ကိုယ်ပိုင်အခွင့်အရေးတွေ ပေးခြင်း ဆိုတဲ့ သံမဏိသံယောဇဉ်ကြီးနဲ့ ဖွဲ့နှောင်ပါတယ်။

သူဟာ သူ့အလုပ်သမားတွေကို သူ့ဖောက်သည်တွေအပေါ် ကျေးဇူးခံ ကျေးဇူးစားတွေအဖြစ်နဲ့ မေတ္တာပွား ဆက်ဆံပါတယ်။

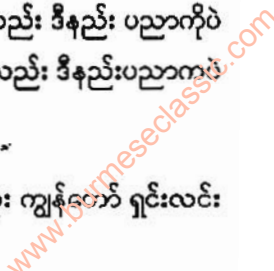
ပညာရှိသူမှန်ရင် 'ငွေအရင်းအနှီး၊စက်ကိရိယာ၊ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း တွေကို တန်ဖိုးထားသလိုပဲ၊ အတွေးအခေါ်နဲ့ ခံစားချက်တွေကိုလည်း တန်ဖိုးထား ဂရုစိုက်လေ့ရှိကြပါတယ်။

အားလုံးထဲမှာမှ “လူဟာ အဓိကအကျဆုံး၊ လူဟာ တန်ဖိုး အရှိဆုံး၊ လူဟာ အရေးအပါဆုံး” လို့ သတ်မှတ်ကြပါတယ်။

သူ့ရဲ့စီးပွားရေး ပေါင်းသင်းဆက်ဆံ လူ့ဘဝမှာ တစ်ဖက်သား တခြားလူတွေရဲ့ အခွင့်အရေးတွေ၊ ခံစားချက်တွေ၊ အယူအဆတွေကို လေးစား အရေးထား ကောင်းမှန်းလည်း နားလည်တယ်။

သီရိဂေဟာ အိမ်သာယာဖြစ်ဖို့ ကြိုးပမ်းရာမှာလည်း ဒီနည်း ပညာကိုပဲ အားကိုးပြုသလို လုပ်ငန်းကြီးပွား အောင်မြင်ရေးဆိုတာလည်း ဒီနည်းပညာကပဲ စွမ်းဆောင်နိုင်ပါတယ်။

ဒါဟာ ပြီးခဲ့တဲ့ စာမျက်နှာစဉ်တစ်လျှောက်လုံး ကျွန်တော် ရှင်းလင်း တင်ပြခဲ့သမျှရဲ့ အနှစ်သာရပဲ ဖြစ်ပါတယ်။



ညီညီနိုင်

အောင်မြင်မှုနဲ့ ပျော်ရွှင်ခြင်းကို တစ်ကန့်စီ တစ်သန့်စီလို့ ခွဲခြား  
မမြင်ပါနဲ့....

အောင်မြင်မှု မရှိရင် ပျော်ရွှင်ခြင်းရဲ့ ကျစ်လျစ်ခိုင်မာတဲ့ အခြေခံ  
အုတ်မြစ်ဆိုတာလည်း ဘယ်လိုမှ မရှိနိုင်တော့ဘူး။

ပြီးတော့ ... ပျော်ရွှင်မှုဆိုတာကော ဘာသွားအသုံးကျတော့မှာလဲ။

ကျွန်တော်ကတော့ ယုံကြည်တယ်လေ။

သည်းသည်းမဲမဲ စွဲစွဲမြဲမြဲ လေးလေးနက်နက်ကို ယုံကြည်တာပါ။

ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ ဒီလူမှုဆက်ဆံရေး အနုပညာကို တတ်သိ  
ကျွမ်းကျင်အောင် သင်ယူ လေ့ကျင့်ထားတာနဲ့အမျှ သူ့ရောကိုယ်ပါ ချမ်းသာ  
ပျော်ရွှင်စွာနဲ့ ဘဝလမ်းကို ပန်းတိုင်အရောက် လှမ်းနိုင်ကြမယ်လို့။



### နှက်ဆက်လွှာ

သိခဲ့တဲ့အတိုင်းပဲ ... ဒီစာအုပ်ဟာ စီးပွားရေးလောကမှာ ရည်မှန်းချက် မြင့်မားသူဟူသမျှ အသုံးချ လက်စွဲပြုနိုင်ဖို့အတွက် ရေးခဲ့တာပါ။

ဒီစာအုပ်ဟာ ကုန်ထုတ်စက်ရုံ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးများ၊ လက်ကား ကုန်သည်ကြီးများနဲ့ လက်လီဆိုင်သမား များအတွက် အဓိက ရည်ရွယ်ခဲ့ ပါတယ်။

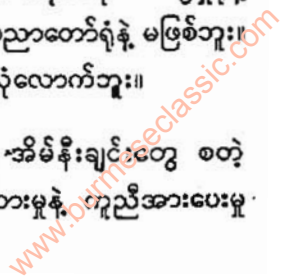
ဒါပေမဲ့ ... ဆရာဝန်တွေ၊ သွားအထူးကုတွေ၊ ဗိသုကာတွေနဲ့ တခြားအသက်မွေးဝမ်းကြောင်း ပညာရှင်တွေနဲ့ကော မဆိုင်ဘူးလား မေးရင်... အနည်းနဲ့အများ ဆိုင်တာပေါ့။ ယူတတ်ရင်ပိုရမယ်လို့သာ ပြောရတော့မှာပဲ။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူတိုင်းက အောင်မြင်လိုကြတယ်။ အောင်မြင် လိုသူတိုင်း ... မေ့လျော့ပေါ့ဆမိတဲ့ အချက်တွေကို ထောက်ပြထားတာကြောင့် ပါပဲ။

အဲ့ဒါကတော့ ... “လူတစ်ယောက်ရဲ့ အောင်မြင်မှုဆိုတာ သူတစ်ပါး အများစုက ဝိုင်းပေးမှ ရတာ” လို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဒီကမ္ဘာလောကကြီးထဲမှာ ရှင်သန်စွာ ခရီးဆက်နိုင်ရေးဟာ ငွေရှိရုံနဲ့ မပြီးဘူး။ ရာထူးအာဏာကြီးမားတာနဲ့ မဆိုင်ဘူး။ ပညာတော်ရုံနဲ့ မဖြစ်ဘူး။ မျိုးရိုးဂုဏ်ထည်ရုံနဲ့ မရဘူး။ ကျန်းမာရုံနဲ့လည်း မလုံလောက်ဘူး။

လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေ၊ စီးပွားဖက်တွေ အိမ်နီးချင်းတွေ စတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်က လူတွေရဲ့ စိတ်စေတနာကောင်းထားမှုနဲ့ ကူညီအားပေးမှု တွေရဖို့လည်း မရှိမဖြစ် အရေးကြီးတယ်။



လူတစ်ယောက်ဟာ ပါရမီရှင် ဖြစ်ကောင်းဖြစ်မယ်။

အစွမ်းထက်တဲ့ ဆရာတစ်ဆူ ပါရဂူ ဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်။

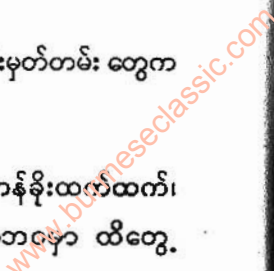
ဒါပေမဲ့ သူက ဘဝင်မြင့်မယ်၊ မျက်မှန်းကျိုးစရာ ကောင်းမယ်၊ ပတ်ဝန်းကျင်က လူတွေနဲ့ အစေးမကပ်ဘူးဆိုရင် အောင်မြင်မှု အငယ်စားလေး ( ဒါမှမဟုတ်) ယာယီအောင်မြင်မှုမျိုးသာ ရတော့မှာပေါ့။ အဓိပ္ပာယ်က လူဟာ ပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ ကင်းလို့ မရဘူး။ ပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်ပြီး ပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့ မြှောက်စားအားပေးမှု လိုတယ်ဆိုတဲ့ သဘော။

အခန်းတစ်မှာ ပြဆိုခဲ့တဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဖော်မြူလာ “လူမှုဆက်ဆံရေး ပုံစံသစ်” အရ လူတစ်ယောက်ဟာ တခြားလူတွေရဲ့ အခွင့်အရေးနဲ့ လိုအင်ဆန္ဒ တွေကိုအရေးထားလေးစားရမှာ ဖြစ်သလို သူ့ရဲ့ရည်မှန်းချက် ထမြောက်အောင်မြင်ရေး အတွက် အဲ့ဒီလူတွေနဲ့ အေးတူပူပူ တစ်သားတည်း တစ်စိတ်တည်းကျအောင် လက်တွဲပေါင်းစည်း ထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

လူတစ်ယောက်ဟာ တွေးခေါ်ရှင်ကြီး ဖြစ်မယ်ဆိုရင်တောင် ( ဒါမှမဟုတ်) ဘယ်ပညာရပ်မှာမဆို စ,ဦး တီထွင်နိုင်သူ ပါရဂူဖြစ်တဲ့ တိုင်အောင်... သူ့တပည့်တပန်း နောက်လိုက်နောက်ပါတွေ မပါဘဲနဲ့ ... အောင်မြင်မှု ခရီးဆက်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

သူရဲကောင်း အာဇာနည်တွေရဲ့ ရှည်လျားတဲ့ သမိုင်းမှတ်တမ်း တွေက ဒီအချက်ကို သက်သေခံနေပါတယ်။

ဘယ်လောက်ပဲ ပညာရှိရှိ၊ ဘယ်လိုပဲ အစွမ်းတန်ခိုးထက်ထက်၊ ဘယ်အထိပဲမြင့်မြင့် ထူးချွန်ပါစေ ... သူကျင်လည်ရာဘာမှော ထိတွေ့



ဆက်ဆံရတဲ့ ဟန်ဆောင်မှုကင်းလို့ ရိုးသားဖြူစင်သူတွေကို အထင်သေး၊  
စော်ကားဖို့ မသင့်ပါဘူး။

တစ်ခါတစ်ရံ လူတစ်ယောက်ဟာ ဘယ်သူ့မှ အားမကိုးဘဲ အမှီအခို  
ကင်းပြီး နေသွားရတတ်တာမျိုး ကြုံတတ်ပါတယ်။

တစ်ခါတစ်ရံလည်း ဂျော့ချ်ဖောက်စ်ဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးလို ဥပဒေ၊  
ရိုးရာဓလေ့ထုံးစံတွေအားလုံး ဥပေက္ခာပြုပြီး ကိုယ့်ဥပဒေနဲ့ကိုယ် ... ဝါးလုံးခေါင်းထဲ  
လသာ နေတတ်ကြပါသေးတယ်။

လောကကြီးကို ဆန့်ကျင်ဘက်အနေအထားနဲ့ ဘက်တိုက်ပြီး  
သူမှန်တယ်ထင်ရာကို ဇွတ်မျက်စိမှိတ် လုပ်နေတတ်တဲ့ ဆင်ကန်းတောတိုး  
လူစားမျိုး တွေကလည်း တစ်သန်းတစ်ယောက်ဆိုသလို ထူးထူးဆန်းဆန်း  
ရှိတတ်စမြဲပါ။



ဒါပေမဲ့ ... အဲ့ဒီလူစားမျိုးတောင်မှ ... သူ့နောက်မြီးဆွဲအခြေအရံ  
တွေကို ပစ်ပယ်ကင်းကွာလို့ မရပါဘူး။

တပည့်တွေရှိမှလည်း ဆရာကြီး (သို့မဟုတ်) ဝါဒတစ်ရပ်ကို  
ထူထောင်တဲ့ ခေါင်းဆောင်ကြီးဖြစ်တော့မှာကိုး။

ဘာပဲပြောပြော ... ကျွန်တော်တို့ အားလုံးဟာ ... ဒီလောက သံသရာ  
လူဘုံခန်းဝါကြီးထဲမှာ တစ်ကမ္ဘာတည်းနေ တစ်လေတည်းရှူ တစ်ပေါင်းတည်း  
ပိတ်မိနေရတဲ့ သတ္တဝါတွေပါ။

ဒါနဲ့အမျှ ကမ္ဘာကျဉ်းလေးထဲမှာ တစ်ခံရီးတည်းသွားရင်းက  
ဘယ်အချိန် ဘယ်နေရာမှာ ဘာကြောင့် ခွဲခွာရမှန်း မသိတဲ့ သံသရာခရီးသွား  
ဧည့်သည်တွေလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

www.burmeseclassic.com

ညီညီနီနီ

ထိတ်လန့် ချောက်ချားဖွယ်ရာအတိနဲ့ အန္တရာယ်များလှတဲ့ လူ့ဘဝမှာ  
တဒဂံခဏလေး လာဆုံကြတဲ့အခိုက် စိတ်ကောင်း နှလုံးကောင်းထားပြီး လူလူချင်း  
ညှာတာရိုင်းပင်းလက်တွဲလို့ မနေသင့်ပေဘူးလား။

ဒီအမြင် ဒီအတွေးကြောင့်ပဲ ကျွန်တော်တို့ ဆောင်ရွက်သမျှဟာ  
ကိုယ်တိုင် အောင်မြင်ပျော်ရွှင်ရေးနဲ့ လူ့ဘောင်လောက လူမျိုးလူနွယ်မှန်သမျှ  
အခွန်ရှည်စွာ ကောင်းကျိုးချမ်းသာ ရရှိရေးသာ ဖြစ်သင့်သလို စေတနာကောင်းနဲ့  
အတူတကွ ပေါင်းသင်း နေထိုင်ကြပါစို့။ လူလူချင်း မေတ္တာကရုဏာ ထားကြပါစို့  
လို့သာ .....။



ညီညီနီနီ  
(၂၅- ၇- ၂၀၀၀)

မေတ္တာရွှေစင်စာပေမှ ဖြန့်ချိလျှက်ရှိသော  
ဆရာညီညီနိုင်၏စာအုပ်များ

၁။ လျှို့ဝှက်ချက်

(The Secret by Rhonda Byrne)

၂။ ပေါ့(ပ်)ဂီတဘုရင်မိုက်ကယ်ဂျက်ဆင်ဘဝမှတ်တမ်း

၃။ အဓိကလူ့လူ့အဓိက

(The Art of Handling People by Harbert N. Casson)

ဆက်လက် ထုတ်ဝေမည့်  
ဆရာညီညီနိုင်၏စာအုပ်များ



၁။ မားကက်တင်းအမှားတွေကိုပြင်ကြစို့

(Ten Deadly Marketing Sins by Philip Kotler)

၂။ လျှို့ဝှက်ချက်ကို ဖွင့်တဲ့သော့

(Key to Living the Law of Attraction by Jack Canfield)

၃။ အုပ်ချုပ်ရေးနိတိများနှင့် ခေါင်းဆောင်မှုအင်္ဂါရပ်များ

(The Principles of Effective Leadership by Ng Kwee Choo)