



# ကျွန်းကျွန်း အထက

ဝိဇ္ဇာ



ဒုတိယအကြိမ်



**ပုံနှိပ်မှုတိတမ်း**

- စာပူခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၄၀၁၁၀၀၀၉၀၉
- မျက်နှာခုံးခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၄၀၀၁၄၇၀၂၁၀
- မျက်နှာခုံးဒီဇိုင်း ♦ အံ့ဘွယ်
- အတွင်းစာစီ ♦ မြစ်ခွဲစွဲစင်းကွန်ပျူတာ
- ထုတ်ဝေသည့်လ ♦ ၂၀၁၀ ခုနှစ်၊ ဧပြီ လ
- အကြိမ် ♦ ဒုတိယအကြိမ်
- အုပ်ရေ ♦ ၅၀၀
- ထုတ်ဝေသူ ♦ ဦးသန်းမြင့်(၀၁၀၄၀)၊  
လင်းလင်းစာပေ၊အမှတ်(၄/ ၂၉)၊  
မြဝတီမင်းကြီးလမ်း။  
၁၀-ပိုင်ကုန်း၊အင်းစိန်ရန်ကုန်မြို့။
- အတွင်းပုံနှိပ်သူ ♦ ဦးဇော်မင်း (Wizard)၊  
အမှတ်(၁၉၈)ဗဟု-လမ်း(အထက်)  
ကျောက်တံတား၊ဦးနယ်ရန်ကုန်မြို့။
- မျက်နှာခုံးပုံနှိပ် ♦ ဦးတိုးဝင်း(၀၂၄၇၁)၊  
နေလရောင်အောင်ဆက်(၉၆/၁)၊  
၁၁-လမ်း။ ရန်ကုန်မြို့။
- စာအုပ်ချုပ် ♦ ပပစိုးနှင့်အဖွဲ့
- တန်ဖိုး ♦ ၆၀၀ ကျပ်

**ပီပိုးနင်း**

**ကုန်သည်အိတ်ဆောင်**

၆၅၀.၀

ပီပိုးနင်း

ကုန်သည်အိတ်ဆောင် / ပီပိုးနင်း ။ - ရန်ကုန်  
လင်းလင်းစာပေ၊ ၂-ကြိမ်၊ ၂၀၁၀။  
၈၀ - စာ ၊ ၁၀.၅ x ၁၆.၅ စင်တီ၊  
(၁) ကုန်သည်အိတ်ဆောင်

နိဗ္ဗာန်အရသာရရှိ

- ပြည်ထောင်စုပျက်ကွဲမှုများ နိဗ္ဗာန်
- တိုင်ရင်သား၊ ဧည့်လုပ်ငန်းများ ပျက်ကွဲမှုများ နိဗ္ဗာန်
- အချုပ်အခြာအာဏာ တည်တံ့ခိုင်မြဲမှုများ နိဗ္ဗာန်

ပြည်သူ့သဘောထား

- ပြည်ပအားကိုး ပုသိန်နိဗ္ဗာန် အသုံးပြုနိုင်ပါသောအား ဆန့်ကျင်ကြား
- နိုင်ငံတော် တည်ငြိမ်အေးချမ်းရေးနှင့် နိုင်ငံတော်တိုးတက်ရေးကို နှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးသူများ အား ဆန့်ကျင်ကြား
- နိုင်ငံတော်၏ ပြည်တွင်းရေးကို ဝင်ရောက်စွက်ဖက် နှောင့်ယှက်သော ပြည်ပနိုင်ငံများအား ဆန့်ကျင်ကြား
- ပြည်တွင်းပြည်ပ အဖျက်သမားများအား ဘုံရန်သူအဖြစ် သတ်မှတ်ချေမှုန်းကြား

နိုင်ငံရေးတည်တံ့မှု(၄)ရပ်

- နိုင်ငံတော် တည်ငြိမ်ရေး ရန်ပုံငွေအချမ်းသာယာရေးနှင့် တရားဥပဒေစိုးမိုးရေး
- အမျိုးသား ပြန်လည်ညွှန်ကြားမှုဌာနများ
- နိုင်ငံတော် ဖွဲ့စည်းပုံအခြေခံဥပဒေသစ် ဖြစ်ပေါ်လာရေး
- ဖြစ်ပေါ်လာသည့် ဖွဲ့စည်းပုံအခြေခံဥပဒေသစ်နှင့်အညီ ခေတ်မီဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်သော နိုင်ငံတော်သစ်တစ်ရပ် တည်ဆောက်ရေး

စီးပွားရေးတည်တံ့မှု(၄)ရပ်

- စိုက်ပျိုးရေးကိုအခြေခံ၍ အခြားစီးပွားရေးကဏ္ဍများကိုလည်း ဘက်စုံဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် တည်ဆောက်ရေး
- စေ့ကောက်စီးပွားရေးစနစ် ပိုမိုပြင်ဆင်ဖြစ်ပေါ်လာရေး
- ပြည်တွင်းပြည်ပမှ အတတ်ပညာနှင့် အရင်ဆေးနည်းပညာစနစ်များကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် တည်ဆောက်ရေး
- နိုင်ငံတော်စီးပွားရေးတစ်ရပ်လုံးကို ဖန်တီးနိုင်ရန်အားထည့် နိုင်ငံတော်နှင့် တိုင်ရင်သား ပြည်သူတို့၏ လက်ဝယ်တွင်ပို့ရေး

ကျေးဇူးတင်မှု(၄)ရပ်

- တစ်မျိုးသားလုံး၏ စိတ်တော်နှင့် အကျင့်စာမိတ္တ ပြင်ပေးရေး
- အမျိုးရင်း၊ ဇာတိရင်း၊ မြင့်မားရေးနှင့် ယဉ်ကျေးမှုအမွေအနှစ်များ အမျိုးသားရေး လက္ခဏာများ ဖော်ထုတ်ဖော်ထုတ်အောင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေး
- မျိုးရင်းစိတ်တော် ဖွင့်သန်ထက်မြက်ရေး
- တစ်မျိုးသားလုံး ကျန်းမာကြံ့ခိုင်ရေးနှင့် ပညာရည်ပြင်ပေးရေး

၁။ ကြော်ငြာနှင့် အသံ

ကြော်ငြာအလုပ်သည် လူ၏စိတ်ကို ဆွဲသော အလုပ် ဖြစ်၏။ ကြော်ငြာသည် အလုပ်ပေါင်းတို့၏ အသက်လည်း ဖြစ်လေသည်။

သို့ဖြစ်လေရာ ထိုအသက်ကို ရှင်အောင်လုပ် သောနည်း နှစ်မျိုးရှိ၏။

တစ်နည်းမှာ ရောင်းသောပစ္စည်းကို လူအများ ၏ နား၊ မျက်စိ၌ အမြဲသိဖို့ ကြားဖို့ အချက်။ တစ်နည်း မှာ ထိုပစ္စည်း၏ ဂုဏ်ကျေးဇူးကို ယုံကြည်စိတ်ချပါ၍ ဝယ်ချင်အောင် ရေးသားခြင်းဖြစ်လေသည်။

အဘယ်မျှပင်အရေးကောင်းစေကာမူ ထိုပစ္စည်း ကို လူအများ၏ နား၊ မျက်စိ၌ အမြဲသိဖို့ ကြားဖို့အချက် ။



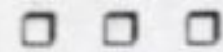
တစ်နည်းမှာ ထိုပစ္စည်း၏ ဂုဏ်ကျေးဇူးကို ယုံကြည် စိတ်ပါ၍ ဝယ်ချင်အောင်ရေးသားခြင်း ဖြစ်လေသည်။

အဘယ်မျှပင် အရေးကောင်းစေကာမူ ထို ပစ္စည်းကို အမြဲမမြင်မကြားကြမူ၍ တစ်ခါခါ ပျောက် ကွယ်နေက ကြော်ငြာ၏အသက်အား ဆုတ်ယုတ်လျက်။ ပစ္စည်းမှာ အညကြပစ္စည်းအနေသို့ ရောက်တတ်လေ သည်။ ထိုပစ္စည်းအကြောင်းကိုပင် စာများ၌ သေသေ ချာချာ မဖတ်ကြရစေကာမူ နာမည်ကို အမြဲကြားနေ၊ မြင်နေချေက အဟုတ်အမှန် အဖိုးတန်ဟူ၍ အလိုလို စိတ်၌ မှတ်ထင်မြဲဖြစ်ကြလေသည်။ အာယုဒီယဆေး၏ တွင်ကျယ်ခြင်းမှာ အရပ်ရပ်အနယ်နယ်တွင် ၎င်း၏ ဆိုင်းဘုတ်များ၌ ထိုဆေး၏အစွမ်းသတ္တိ ဂုဏ်ကျေးဇူး တို့ကို အကုန်အစင် မပြနိုင်ကြပေ။ သို့သော်လည်း ကြားနေရခြင်း၊ မြင်နေရခြင်းကြောင့်မဟုတ်ဘဲ မကျော် ဟူသောအသိ လူတို့၏စိတ်၌စွဲ၍နေခြင်း ဖြစ်လေသည်။

သို့ဖြစ်လေရာ ပစ္စည်းတစ်ခုခုကို ကြေညာ၍ နှင်းခြင်း၌ ထိုပစ္စည်း၏ဂုဏ်သတ္တိများကို အမြဲ နှိတ်ငြာဟူသမျှမှာ ဖော်ပြဖို့မလို။ တိုင်းပြည်၌ ထို

ပစ္စည်းကို လူအများကြားသိ၍နေအောင်၊ ထိုပစ္စည်း၏ နာမည်ကျော်၍နေအောင်၊ အော်၍နေအောင်၊ ဆူ၍နေ အောင်လုပ်ဖို့ အရေးကြီးလေသည်။ သို့ ကျော်အောင် ဆူညံ၍နေသည့်အခါ အစွမ်းကိုပင် မသိရစေကာမူ ဘယ်လိုများပါလိမ့်မလဲဟု သိလိုသောစိတ်ကြောင့် ဝယ် ကြရမည်ကား လူတို့၏စိတ်သဘော သဘာဝတစ်ခု ဖြစ်လေသည်။

သို့ဖြစ်ရာ အကျိုးအကြောင်းကို စုံအောင်ဖော်ပြ သော ကြော်ငြာအနည်းငယ်မျှနှင့် အသုံးပြုပြီး နာမည် ဆူညံနေစေသောနည်းကို အထူးဂရုစိုက် ကြံစည်ကြရ ပေကြောင်း။



## ၂။ ကြော်ငြာအင်အား

ကြော်ငြာရာ၌ အဘယ်ပစ္စည်းမျိုးကို အဘယ်လိုလူစားမျိုးက ပို၍ဝယ်မည်ဟူသောအကြောင်းကို ရှေးဦးစွာ သိဖို့လိုလေသည်။

အဖိုးတန် ပစ္စည်းကုန် ပကာသနနှင့်ဆိုင်သော ပစ္စည်းများကို အဖိုးတန်လူများသာ ဝယ်မည်ဖြစ်ရာ အဖိုးတန်မဂ္ဂဇင်း၊ ဂျာနယ်၊ သတင်းစာများမှသော်လည်းကောင်း၊ ဒါရိုက်တရီ၊ တယ်လီဖုန်းစာအုပ်များ ကြည့်၍ ဖြစ်စေ၊ အစိုးရဂေဇက်ကိုကြည့်၍ဖြစ်စေ၊ အခြားကုန်သည်များ၌ရှိသော လူဝင်တံပေါက်သည့် စာရင်းများကို ရအောင်ကြံ၍ဖြစ်စေ၊ သားနားခန့်ညားသော ငြေ ငြာစာရွက်များကို တိုက်ရိုက်ပို့ခြင်းဖြင့်ဖြစ်စေ ငြေ ငြာရလေသည်။

တိုက်ရိုက်ပို့ရာ၌ ကြော်ငြာပိုစတာများမှာ သားနားခန့်ညားလျှင် ၎င်း၏ဂုဏ်ကို တိုးအောင်ပြုရာ လိုကြသဖြင့် ဝယ်ဖို့ရန် စိတ်ပေါ်တတ်လေသည်။

အဖိုးတန်အလှပစ္စည်းများကို ရောင်စုံဓာတ်ပုံများနှင့် ထင်ထင်ရှားရှား လှလှပပ မျက်စိပကာသန ဖြစ်အောင် ကြော်ငြာလျှင် သာ၍စွဲမက်လွယ်လေသည်။ စားဖွယ်သောက်ဖွယ်တို့ကို ကြော်ငြာရာ၌ မြင်ရုံနှင့် စားချင်သဖွယ်ဖြစ်အောင် ရုပ်ပုံနှင့်ပြု၍ ကြော်ငြာရလေသည်။

ဥပမာ ခရမ်းချဉ်သီးတစ်တင်းလျှင် တစ်မူးလောက်၊ တစ်ပဲလောက်နှင့် ရနိုင်သော အရပ်မှနေ၍ ခရမ်းချဉ်သီးဆော့စ် အကောင်းဆုံးကိုလုပ်၊ ပုလင်းမှာ အထူးလှပ၍ ကျက်သရေရှိအောင် လေဘယ်များကပ်၊ ချိတ်တံဆိပ်နှင့် ပိတ်။ အပ်ပေပါစက္ကူ အကောင်းဆုံးမှာ ခရမ်းချဉ်သီး အလှဆုံး၊ အကြီးဆုံးများကို ရွေးချယ်၍ ပန်းကန်ပြား၌ထည့် ဆော့စ်ပုလင်းကို အနီး၌ထောင်၊ ကြက်ကောင်လုံးဖြစ်စေ၊ ဝက်သားပေါင်လုံးဖြစ်စေ နှင့်လှီးပြီး မြိန်ရှက်စွာ ဆော့စ်နှင့်တို့စားနေပုံကို ဓာတ်ပုံ



ရိုက်ပြရမည်။ သို့သော်လည်းဝက်ပေါင်ကိုလှီးပြီး ဆော့စ်နှင့်တို့စားနေပုံဟုပြောရာ၌လွယ်၏။ လှီး၍စားပုံ အားလုံးပါအောင် မဖြစ်နိုင်ပေ။ သို့ဖြစ်လေရာ ဝက်ပေါင်မှာ လှီးထားသော အရာ၊ ခြိန်ရှက်စွာစားနေသော ပါးစပ်၊ ဆော့စ်ပန်းကန်ထဲ၌ အသားတို့စားနေပုံ စသော ပုံများကိုသာ ပါစေနိုင်လေသည်။ ထင်အောင်မြင်အောင် ဓာတ်ပုံယူတတ်က တကယ်စား၍နေပုံကို ထင်မြင်နိုင်လေသည်။ အောက်က စာတမ်းမှာ 'အင်း... တစ်ခါလား ကြက်သား၊ တစ်ခါလား ဝက်သား၊ ညည်းစော်များ နံလှပေါ့၊ ဒီဆော့စ်ကလေးရှိပေလို့ တော်တော်တယ်။ သို့မဟုတ် ဒီဆော့စ်ဟာ အရသာရှိရုံသာ မဟုတ်။ အစာကြေဆေးလိုပါကလား။ စားပြီး အင့်ခြင်း၊ တင်းခြင်း၊ ပြည့်ကျပ်ခြင်းဆိုလို့ ဘာမှမရှိဘူး' ဟူသော စကားမျိုး ရေးထည့်နိုင်သည်။

ထိုကဲ့သို့ ဆေးရောင်စုံနှင့်ကြော်ငြာကို လွတ်သောနေရာ၌ ခရမ်းချဉ်သီးများကို အကြီးအကျယ် စိုက်ပျိုးထားပုံ၊ ခရမ်းချဉ်သီးကို ပြု၍ သန့်သန့်ရှင်းရှင်း ပြုလုပ်စီမံပုံများကို ရေးသားဖော်ပြနိုင်လေသည်။ ၎င်း

ရုပ်ပုံနှင့်အတူ ကြော်ငြာစာအလွတ်ကို ဂုဏ်သရေရှိ လူတစ်ယောက်အား ထိုအဖိုးတန်ဆော့စ်အကြောင်း မှီဝဲစားသုံးဖို့ကောင်းကြောင်း ရေးသားပြောကြားသောစာမျိုး ပူးတွဲပို့နိုင်လေသည်။

သေးငယ်သော ပုလင်းများနှင့် ကမ္ဘာအရပ်ရပ်ရှိ ဆိုင်ကြီးများသို့ ပို့သည့်အခါ နိုင်ငံခြားသွင်းကုန်လုပ်သော ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ဦးဦးက တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်အဖြစ်နှင့် ယူဖို့ရန် ပေါ်ပေါက်နိုင်လေသည်။ ထိုအခါ ချက်ချင်း ကြီးပွားချမ်းသာနိုင်လေသည်။



### ၃။ ကြော်ငြာစာရွက်ကမ်းခြင်း

ကြော်ငြာခြင်းသည် ရောင်းဝယ်ခြင်း၏အသက်  
ဖြစ်သည်ဟု ပြောကြသဖြင့် အချို့သောသူများမှာ  
ကြော်ငြာလျှင်ပြီးသည်ဟုမှတ်ထင်ကာ ကြော်ငြာအတွက်  
စရိတ်ကုန်များစွာ ခံကြလေသည်။ ကြော်ငြာခြင်းမှာ  
နည်းစနစ်မကျ။ အခါကာလမသင့်က ကုန်ကျခြင်း၊  
ကြော်ငြာကြောင့် အကျိုးယုတ်ခြင်း ဖြစ်တတ်လေသည်။

ကြော်ငြာစက္ကူ ဟင်းဘီလ်များကို ပေးကမ်း  
ခြင်းသည် အများအားဖြင့် အကျိုးရှိတတ်ပေသည်။  
ဦးသွားလာရာ၌ သူ၏စိတ်သည် အခြားရည်ရွယ်ချက်  
တစ်ခုခုမှာပင် စား၍နေတတ်လေရာ ထိုကြော်ငြာစာရွက်  
များကို ဂရုမစိုက်ဘဲနေတတ်သည်။

လူများတိုင်း ကြော်ငြာကမ်းရည်ည မဟုတ်ပေ။  
ညဉ့်အခါ တန်ဆောင်တိုင်ဘုရားပွဲများ၌ ကြော်ငြာကမ်း  
လျှင် ဘူးသီးငါးပေါင်းကြော်ထုတ်ရန်လည်းကောင်း၊  
ထိုင်ရာ၌လည်းကောင်း အသုံးပြုဖို့ ဖြစ်တတ်လေသည်။

မြင်းပွဲ၊ ဘောလုံးပွဲသွားသူများအား ကြော်ငြာ  
စာရွက်များ ကမ်းလှမ်းခြင်းသည် ထိုင်သောနေရာ၌  
လုံချည်ကို မညစ်ပေအောင်ခင်းဖို့ပေးသည်နှင့် တူတတ်  
လေသည်။ ၎င်းတို့၏ဖက်မှာ ဘောပွဲ၊ မြင်းပွဲ၊ ရူးဝါး  
တစ်ထဲကို ရောက်နေတတ်လေသည်။

ထိုကြော်ငြာစာရွက်များမှာ စာတွေကို ပြတ်သိပ်  
အောင်နှိပ်ထားချေက သာ၍ပင် အကျိုးမဲ့ဖြစ်တတ်လေ  
သည်။ လူသည် စာဖတ်ခြင်းကို ကွမ်းဆေးလို နှစ်သက်  
လိုလားလေ့ မရှိကြပေ။ သို့ဖြစ်လေရာ ပြောလိုသော  
အချက်အလက်ကို ထင်ရှားသော စာလုံးအနည်းငယ်မျှ  
နှင့် ဖော်ပြအပ်လေသည်။

လူများထံသို့ ကက်တလောက်များကို အလွတ်  
မဲ့ပို့ခြင်းသည်လည်း များစွာအကျိုးမရှိ ကတ်တလောက်  
မှာသူ၊ ပစ္စည်းဝယ်သူများကိုသာ ပေးအပ်လေသည်။



လူ၏စိတ်သည် ဤအချက်များ၌ များစွာ ထူးခြား၏။ မိမိထံ အလိုလိုရောက်၍လာသော ကက် တလောက်ကြော်ငြာများကို ဖတ်ကောင်းသည်ဟူ၍မှ မထင်ကြပေ။ ထိုအချက်များကို ကြော်ငြာသမားများ သတိပြုအပ်လှပေသည်။

ကြော်ငြာကို အချို့လူများက ကျော်အောင်ညာ သည်ဟူ၍ပင် ပြောတတ်ကြလေသည်။ ဤစကားသည် အချို့ကြော်ငြာ၌ မှန်ကောင်းမှန်ပေလိမ့်မည်။ အကြောင်း မူကား ဆေးကြော်ငြာတစ်ခုကို တွေ့ရာ ၉၆ ပါးရောဂါ ဟူသမျှ မပျောက်သည် မရှိစေရ။ အားလုံးပျောက် ကြောင်းကို ကြော်ငြာစာ၌ ရေးထားလေသည်။ ဤသို့ ရေးခြင်းကို ဖတ်ရသောသူတို့၏စိတ်တွင် 'ကြွားလွန်း သည်'ဟူ၍ မှတ်ထင်သွားတတ်လေသည်။

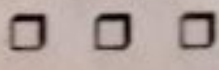
ဤသို့ အထင်ခံရသောကြော်ငြာမျိုးသည် 'ပိုး သာကုန်၍ မောင်ပုံစောင်းမတတ်'ဟူသကဲ့သို့ ကြော်ငြာခ စာရွက်ရိုက်ခတွေ့သာ ကုန်၍ အရာတွင်မည် မဟုတ် ပေ။

ကြော်ငြာသောနေရာတွင် လူတို့၏စိတ်၌ အထင်

လည်း ကြီးစေရမည်၊ ဟုတ်လည်း ဟုတ်မှန်ရမည်။ ယုတ္တိလည်း ရှိရမည်။ သို့မှသာ ကြော်ငြာဖတ်သူတို့၏ စိတ်ထဲ၌ စွဲ၍ယုံကြည်ခြင်း ဖြစ်ပေလိမ့်မည်။ ယုံကြည် ခြင်းဖြစ်မှသာလျှင် အရောင်းအဝယ် တွင်ကျယ်ပေလိမ့် မည်။

အချို့ကြော်ငြာများမှာ လိုရင်းမရောက် ရှည် လျားပြီးလျှင် ဖတ်သူ၏စိတ်၌ အပြင်းပေါက်၍သွားတတ် လေသည်။

စီးကရက်အမျိုးပေါင်း လွန်စွာများသော်လည်း ပိုလိုစီးကရက်သည် ဘယ်သောအခါမှ ခေတ်မတီမိခဲ့ ပေ။ ခေတ်မတီမိသော စီးကရက်ပင်ဖြစ်သော်လည်း သတင်းစာ၊ ဂျာနယ်တို့တွင် အမြဲပင်ကြော်ငြာထားသည် ကို တွေ့ရပေသည်။ သို့ကြော်ငြာထားသော်လည်း ဖတ် သူများ ပျင်းအောင်၊ မဖတ်ချင်အောင် ရှည်လျားစွာ ကြော်ငြာသည်မဟုတ်ဘဲ 'အကောင်းဆုံးပိုလိုစီးကရက်၊ လူကြိုက်အများဆုံး ပိုလိုစီးကရက်ကိုသောက်ပါ'ဟု ဤမျှလောက် လိုရင်းကိုသာ စာလုံးကြီးကြီးနှင့် ကြော်ငြာ လေသည်။





၄။ ကြော်ငြာနှင့် ဂုဏ်

ကြော်ငြာမှာ ဖတ်သူများ ယုံကြည်ဖို့လိုလေသည်။ ယုံကြည်အောင်ရေးခြင်းသည် ကြွားဝါခြင်းနှင့် ဖီလာဖြစ်လေသည်။ ကြွားဝါအားကြီးလျှင် မည်သူမဆို မယုံကြည်တတ်ကြပေ။ သို့ဖြစ်လေရာ တည်တည်ကြည်ကြည် ခန့်ခန့်ညားညား ဖတ်၍လည်း ရှင်းလင်းလွယ်ကူအောင် ရေးရလေသည်။ မကြွားဘဲ ယုံကြည်အောင်ရေးဖို့အတတ်ကို တတ်ဖို့လိုလေသည်။

အချို့လည်း အပြောင်အပျက်များနှင့် ဖတ်သူတို့၏စိတ်ကိုစွဲအောင် ကြံစည်တတ်လေသည်။ အပြောင်အပျက်ကာတွန်းများသည် မြင်လွယ်၍ ဖတ်သူ ပျော်

သော်လည်း ကုန်ပစ္စည်းများ၏ဂုဏ်ကို ထိခိုက်တတ်လေသည်။ အထူးသဖြင့် ဆေးများကို ကြော်ငြာရာ၌ ရုပ်ပြောင်များကို မသုံးအပ်။ စော်ကားခြင်း၊ ပျက်ချော်ပြုခြင်းကို သတိပြုအပ်ပေသည်။

ရုပ်ပြောင်များသည် ဖတ်သူများ မြင်လွယ်သိလွယ်သည်ကား မှန်၏။ သို့သော်လည်း မယုံကြည်လျှင် အကျိုးမရှိပေ။

ရုပ်ကွက်ကောင်းကောင်းမှာ တိုက်ဆိုင်ကြီးကို အတည်တကျဖွင့်လှက် အများဆိုင်များနှင့်မတူ နေသည့် အချိန်မရွေး မော်တော်ကားများကို ဓာတ်မီးထွန်း၍ ကြော်ငြာခြင်းမျိုးသည် အခြားလူများ၏စိတ်၌ မသင်္ကာဖွယ်ရာ ဖြစ်စေတတ်လေသည်။ ဤဆိုင် ပျက်ခါနီးသောကြောင့် အသက်ကိုလှ၍ ကြော်ငြာနေခြင်းလား။ မကောင်းသော ကုန်ပစ္စည်းတွေကို အချောင်ထုတ်ဖို့ ကြော်ငြာခြင်းပေလား။ မဟုတ်တာတွေကို လုပ်မလား စသည်ဖြင့် တွေးတတ်ကြလေသည်။

လွန်ခဲ့သော ဆယ်နှစ်လောက်က မြန်မာတိုက်ဆိုင်ကြီးတစ်ခုသည် ထိုနည်းမျိုးဖြင့် ကြော်ငြာခဲ့ရာ



စာရေးသူ၏စိတ်၌ ရိုးပိုက်တဝေး စသည့် တိုက်ဆိုင်ကြီးများမှာ ဤကဲ့သို့ မကြော်ငြာ။ လွန်စွာလူ့န္ဒြေရကြပေသည်။ ဤဆိုင်ကား ကြော်ငြာအားကြီးသည်မှာ လူ့န္ဒြေမရ။ ဆိုင်၏ဂုဏ်ကို ထိခိုက်အောင် လုပ်၍နေသည်။ အခြေမလှဘူးဟု တွေးမိ၏။ သို့တွေးမိသည့်အတိုင်းလည်း ဖြစ်ခဲ့လေသည်။ အကြောင်းမူကား ထိုကဲ့သို့ ကြော်ငြာပြီးနောက် ခြောက်လလောက်ကြာသောအခါ ထိုဆိုင်ကြီးမှာ အဘယ်ပုံဖြစ်ပျက်၍နေသည်ဟူသော အကြောင်းများကို ကြားရလေသည်။

ကလေးကစားစရာများကဲ့သို့သော ပစ္စည်းများမှာ ပြက်ရယ်ပြု၍ ကြော်ငြာခြင်းကြောင့် ဂုဏ်မပျက်။ ကလေးများမှာ သာ၍မက်တတ်လေသည်။

ဆေးဆိုင်ကြီးတစ်ခုသည်လည်း အမြဲကြော်ငြာစာ ရယ်ရွှင်ဖွယ်များကို လုပ်၏။ အခြားနည်းဖြင့် တည်တည်ကြီးကြော်ငြာလျှင် ယခုကြော်ငြာနည်းထက် ပိုမိုအကျိုးရှိနိုင်လေသည်။

အိမ်ထောင်ပစ္စည်းဆိုင်ကြီးတစ်ခုလည်း ထိုနည်းမျိုးကို အသုံးပြု၏။ ထိုကဲ့သို့ ကြော်ငြာမည့်အစား

မြင်လျှင်မက်လောက်သောရုပ်ပုံများကို ပြ၍သော်လည်းကောင်း၊ ဝယ်ခြမ်းသောလူကုန်တံများ၏ နာမည်များကို ဖော်ပြ၍သော်လည်းကောင်း ကြော်ငြာလျှင် ယခုထက် ပိုမို၍ တွင်ကျယ်နိုင်လေသည်။

လူသည် ဂုဏ်ကိုအထူးလိုလား၏။ ဂုဏ်သရေရှိသူများ ဝယ်သောပစ္စည်းများကိုမှ ဝယ်ချင်ကြသော ဓမ္မတာတရားကြီးကို အထူးသတိထားရပေမည် ဖြစ်ကြောင်း။





၅။ ရောင်းချရာ၌ ရိုးပြောင့်ခြင်း

\*မုသားမပါ လင်္ကာမချော\*ဟူသော စကားသည် အရောင်းအဝယ်အလုပ်မှာ သာ၍အရေးကြီးသည် ဟု အများမှတ်ထင်ကြလေသည်။ ရောင်းချရာ၌ မိမိ၏ ကုန်ပစ္စည်းကိုစွဲအောင် ပြောချင်သလိုပြောနိုင်သည်။ မကောင်းသောပစ္စည်းကို အကောင်းဟု ဖောက်သည်၏ စိတ်၌မှတ်ထင်အောင် ပြောဆိုရောင်းချတတ်မှ အရောင်း ကျင်လည်သူဟု မှတ်ထင်ကြ၏။ အချို့လည်း အပြော ကောင်းသဖြင့် ငါးမူးတန်ပစ္စည်းကို ငါးကျပ်၊ တစ်ဆယ် ရအောင် ရောင်းနိုင်သည်ဟု ပြောဆိုဂုဏ်ပြုကြလေ သည်။

ဤလို အရောင်းကောင်းသူများ၏ ကြွားလုံးကို ကျွန်ုပ်တို့ များစွာကြားဖူးလေသည်။

ကျွန်ုပ်တို့ အရှေ့တိုင်းဖွားများသည် ရောင်းဝယ် ခြင်းအလုပ်ဖြင့် အဘယ်ပုံကြီးကျယ်နိုင်သည်ကို သေချာ စွာ အယုံတရားမရှိ၊ ရောင်းဝယ်ခြင်းအလုပ်၌ ရိုးသား ဖြောင့်မတ်ခြင်းသည်လည်း မိုက်ရာကျသည်ဟု စွဲမှတ် ကာ လိမ္မာကိုယ့်ဖို့ဟူသော စကားအတိုင်း ဉာဏ်နီဉာဏ် နက်များစွာ သုံးခြင်းကိုပင် အကောင်းမှတ်ထင်၍နေကြ လေသည်။

၎င်းတို့၏စိတ်၌ ရောင်းချရာမှာ မရိုးသားနိုင်။ ရိုးလျှင်လည်း မကြီးကျယ်နိုင်ဟူသော မှားသောအဖွဲ့ကြီး စွဲ၍နေလေသည်။

မတော်တဆ ဝယ်သူများမှား၍ မကြိုက် မနှစ် သက်သောပစ္စည်းကို ယူ၍သွားသည့်အခါ မကြိုက်၍ ပြန်လဲလျှင် ဆိုင်သည်များသည် မကျေမချမ်းဖြစ်ကာ စကားများတတ်ကြလေသည်။

ဥရောပ အမေရိကတိုင်း ကုန်သည်ကြီးများ ၇ ကမ္ဘာပေါ်၌ ကြီးကျယ်ခြင်းအဖြစ်သို့ ရောက်ကြ ပြည်



မှာ တည်ကြည်မှန်ကန်ခြင်းဖြင့် မိမိတို့၏ဆိုင်ရာမည်ကို ကောင်းအောင် အထူးသတိပြုကြသောကြောင့် ဖြစ်လေသည်။

ဖောက်သည်တစ်ယောက်ထံမှ ငွေတစ်ဆယ်ဖိုး လိမ်ယူလိုက်ရခြင်းကြောင့် ဖောက်သည်တစ်ရာ၊ တစ်ထောင် ပျက်စီး၍သွားမည်ကို မမြင်မြော်၊ လတ်တလော ရသည်ကိုသာ မြင်သော အရောင်းသမားသည် ဘယ်သောအခါမျှ ကြီးပွားကြမည် မဟုတ်ပေ။

အင်္ဂလိပ်သစ်သီးရောင်းသမား ယောက်ျားပျို တစ်ယောက်က သစ်သီးရောင်းရာ၌ ဝယ်သူက ယူတော့မည့်ဆဲဆဲရှိရာ ခင်ဗျား ဒီအသီးကို ဘယ်တော့စားမလဲဟု မေး၏။ ဖောက်သည်က ယနေ့ညစာစားပွဲမှာ စားဖို့ပဲဟု ပြန်၍ပြောလေ၏။ ထိုအခါ ရောင်းသူက ဒီလိုဖြင့် ခင်ဗျား ဒီသစ်သီးကို မယူနဲ့။ ဒီသစ်သီးများဟာ နောက်ဆုံး သုံးရက်ကြာမှ စားနိုင်သည်ဟုပြော၍ မရောင်းဘဲ လိုက်လေသည်။

ထိုအခါ ဝယ်သူက မောင် ရိုးသားသည့်အတွက် ဝယ်ပါမည်။ နောက်သုံးရက်ကြာမှပဲ စားပါမည်

ဟုပြော၍ ဝယ်သွားရုံမက ရိုးသားကြောင်း အခြားမိတ်ဆွေများကိုလည်း ပြောသဖြင့် ၎င်းသစ်သီးဆိုင်ကလေးမှာ လျှင်မြန်စွာ တိုးတက်ကြီးကျယ်၍သွားရာ ယခုအခါ အင်္ဂလန်နိုင်ငံတွင် သစ်သီးလုပ်ငန်း၌ ဘုရင်တစ်ဆူဖြစ်လျက် နိုင်ငံခြားသို့လည်း သစ်သီးများကို ပို့ရ၍ ယနေ့တိုင် ကြီးပွားလျက်ရှိလေသည်။





### ၆။ ရောင်းဝယ်နည်း

လောက၌ အမြန်ဆုံး ကျိန်းအသေဆုံးသော ကြီးပွားချမ်းသာနည်းသည်ကား အရောင်းအဝယ်တတ်ခြင်း ဖြစ်လေသည်။

မိန်းမများသည် အညံ့ဆုံးအားဖြင့် ဈေးတောင်းခေါင်းရွက်သည်ပင် ဖြစ်စေကာမူ စားချင်လျက် မစားရ၊ ဝတ်ချင်လျက် မဝတ်ရ၊ ဆင်းရဲဒုက္ခဘဝမျိုးသို့ မရောက်နိုင်။ ငွေသုံးကျပ်နှင့် ပဲလှော်ဖိုတည်၍ လူချမ်းသာဖြစ်စေ လူတစ်ယောက်ကို တွေ့ဖူးလေသည်။

အဟုတ်တကယ် လိုချင်လောဘနှင့် ငွေကြေးကို သိုသောသူမှန်လျှင် ကျန်းမာလျှင် ငွေရင်းမျှ မလို။

မိမိရောင်းလိုသော ပစ္စည်းအကြောင်း၊ ထိုပစ္စည်းကို တွင်အောင် ထုခွဲနည်းအကြောင်းကို သိချေက အလုပ်လက်မဲ့အဖြစ်မျိုးမှ လွတ်ကင်းနိုင်လေသည်။ ဈေးဇန့်အလေး၊ ချိန်ခွင်ရှိ၍ ပြောတတ်၊ ရောင်းတတ်လျှင် ဈေး၌ ဖောက်သည်ဆိုင်ကြီးတစ်ခုကိုမှီကာ ၎င်းဆိုင်က ပစ္စည်းများကို ချိန်ယူ၍ ၎င်းဆိုင်အနီး၌ ဗျပ်ထိုးခင်း၊ ညနေ ဈေးအပိတ်မှာ စာရင်းကိုမှန်စွာရှင်း၊ အမြတ်ရနိုင်လေသည်။ ထိုအမြတ်ကို အကုန်မသုံးဘဲ အနည်းငယ်စုဆောင်း၍ အရင်းတည်နိုင်သည်နှင့်တစ်ပြိုင်တည်း ဆိုင်ရှင်အဖြစ်သို့ ရောက်နိုင်လေသည်။

ရန်ကုန်မြို့ သိမ်ကြီးဈေး၌ လက်ဝယ် ငွေအရင်းမရှိဘဲ နှုတ်ဖြင့် အသက်မွေး၍နေသော အရောင်းတတ်သူတွေကို များစွာတွေ့ရှိနိုင်၏။ ၎င်းတို့ကို မသိသူများမြင်ရလျှင် စာရေး၊ စာချီ၊ လခစားဟူ၍ ထင်ရလောက်အောင် အနေအထိုင် သားနားလျက် ဝဖြိုးသော အသွင် ရှိကြလေသည်။

မည်သူမဆို ရောင်းစရာ အဖိုးတန်ပစ္စည်းရှိ၏။ ဉာဏ်ကိုရောင်းခြင်း၊ အားကိုရောင်းခြင်း၊ အတတ်ကို



ရောင်းခြင်း၊ အလုပ်ကိုရောင်းခြင်း ဟူ၍ ရောင်းစရာတွေ အမျိုးမျိုးရှိကြလေသည်။ အချုပ်မှာ လခစားအလုပ်ကို ရအောင် လျှောက်တောင်းသူများပင်လျှင် ဆိုင်ရာအလုပ် ကို တတ်သိနားလည်သော အရည်အချင်းကို ရောင်းသူ များ ဖြစ်ကြလေသည်။

သို့သော်လည်း ယခုကာလ သူ့ငါကစ၍ ကျောင်းမှာနေ၍ စာမေးပွဲအောင်လျှင် လခစားအလုပ်ကို လုပ်ရမည်ဟူသော ရည်ရွယ်ချက်တစ်ခုသာ ထားရှိကြ လေသည်။

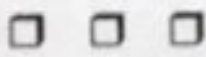
အချို့သော မိဘများသည် နှစ်ပေါင်းများစွာ သားသမီးများ၏အချိန်ကို ကျောင်းမှာထားခြင်းဖြင့် ဖြုန်း တတ်ကြလေသည်။

ကျောင်းမှာ ငါးနှစ်၊ ဆယ်နှစ် ထားမည့်အစား အရောင်းအဝယ်တစ်ခုခုမှာ ငါးနှစ်၊ ဆယ်နှစ် ထားမည် ဆိုလျှင် အိုင်အေ-ဘီအေထက် လက်ငင်းအသုံးဝင်သော အရောင်းအတတ်ကို တတ်ဖို့ရှိလေသည်။

အရောင်းတစ်ခုခုကို တတ်လျှင် မိမိကျွမ်းကျင် သော ပစ္စည်းတစ်ခုခုကိုရောင်းချသည့်ဆိုင်ဟူသမျှ မိမိ

ဆိုင်ဟုသဘောထားကာ ထိုဆိုင်ကိုကူညီခြင်းဖြင့် အကျိုး အမြတ်ကို ခံစားရရှိနိုင်လေသည်။

ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုခုကို စပ်ဟပ်ပြောသော ရောင်း ချခြင်းအလုပ်၌ ကျင်လည်သူသည် ထိုပစ္စည်းကို တစ်ကြိမ်၊ နှစ်ကြိမ် စပ်ဟပ်ပြောဟော ရောင်းချပေးရုံနှင့် ကုန် ပစ္စည်းများကို အကြွေးလက်ဆင့်ကမ်းရရှိလျက်တဖြည်း ဖြည်း ကုန်သည်ကြီးဖြစ်နိုင်လေသည်။ ရောင်းချခြင်း အတွက် စကားအပြောအဆို အချက်ကလေးများကိုသိဖို့ လိုလေသည်။ ထိုအသိကို ရရှိသောသူတို့မှာ လောက၌ လူလုပ်ခြင်းအရေးကို များစွာလွယ်ကူသည်ဟု သဘော ပိုက်လေ့ ရှိကြလေသည်။





၇။ ထူး ဦး ရူး

'အကြံတူ ရန်သူ' ဟူသောစကားသည် တစ်ဝက်သာ မှန်၏။ အကုန်အစင် မမှန်ပေ။ 'အကြံတူ အကူရ' ဟူ၍ဆိုလျှင် များစွာမှန်ပေလိမ့်မည်။

ဥပမာ တိုင်းပြည်၌ လယ်သမားတစ်ယောက် တည်းသာရှိလျှင် ထိုလယ်သမားတစ်ယောက်တည်း နိုက်၍ရသောစပါးကို အတယ်နိုင်ငံမှ လာ၍ဝယ်မည် မဟုတ်။ တင်ပို့လောက်အောင်လည်း ရမည်မဟုတ်ပေ။

အခြားအလုပ်မှာလည်း အပြိုင်ပေါ်ခြင်း၊ ဉာဏ်ရည်တူခြင်းသည် အလုပ်၏ ပိုမိုထူးကဲ တိုးတက်ကောင်းမွန်ခြင်း၏နည်းလမ်း ဖြစ်လေသည်။ အကြောင်းမူကား

တစ်ဦးထက်တစ်ဦး ကောင်းအောင်လုပ်ခြင်းဖြင့် အားလုံးမှာ တိုးတက်နိုင်လေသည်။ အများလုပ်သော အလုပ်၊ အများရောင်းသော ပစ္စည်းဖို့ မလုပ်ချင်၊ မရောင်းချင် အပြိုင်ထဲမှာ တိုး၍မရဟူသောစကားကို မသုံးအပ်ပေ။

မိမိလုပ်သောအလုပ်မှာ အများထက် တစ်ချက်ချက်မှာ ပို၍ထူးအောင်၊ ပို၍ကောင်းအောင်၊ ပို၍ဝယ်ချင်စေ့ယုံဖြစ်အောင် လုပ်ဖို့လိုလေသည်။

မိမိအလုပ်နှင့် ပတ်သက်၍ လုပ်ကိုင်ရာ၌ လည်းကောင်း၊ ကြော်ငြာရာ၌လည်းကောင်း၊ စီမံရာ၌လည်းကောင်း၊ ဖောက်သည်များနှင့် ဆက်သွယ်ရာ၌လည်းကောင်း အခြားအပြိုင်များထက် ဘယ်ပုံထူးကဲအောင် လုပ်ရမည်ဟူသောနည်းကို အမြဲရှာကြံချေက အမြဲတိုးတက်နိုင်လေသည်။

မည်သည့်အလုပ်မှ တိုးတက်ခြင်း၏ဆုံးခန်းသို့ မရောက်။ တိုး၍ကောင်းအောင် လုပ်စရာနည်းလမ်းမရှိတော့သည့်အနေသို့ ရောက်အောင် ကောင်းမွန်ပြည့်စုံ၍ နေသည် မရှိ။ တိုးတက်ခဲ့ထွင်ဖို့ရန် နည်းလမ်းအမြဲရှိလေသည်။



ထိုနည်းလမ်းများကို အခြားသူများ မမြင်မီ မိမိက တင်ကြို၍မြင်ဖို့သာ လိုလေသည်။ သို့ သိမြင်ဖို့ ရာမှာ ရှေးဦးပထမ မိမိ၏အလုပ်နှင့်ပတ်သက်၍ သိစရာ ရှိသမျှကို သိအောင်ကြိုးစားပြီး အထူးဂရုစိုက်၍ ရှာကြံ စုံစမ်းဖို့သာ လိုလေသည်။

သို့ စုံစမ်းရှာဖွေခြင်းမပြု၊ အသိလည်းမရှိ၊ အများလုပ်ရိုးလုပ်စဉ် လုပ်၍နေသူတို့မှာ အများနည်းတူ သိမ်ငယ်၍နေဖို့သာ ရှိလေသည်။

အများလုပ်သော အလုပ်သည် တွင်ကျယ်သော အလုပ် ဖြစ်၏။ တွင်ကျယ်သောကြောင့်သာ အများလုပ် ကြ၏။ ၎င်းအထဲမှာ တစ်ယောက်ယောက်က ထူးခြား လျှင် ထူးခြားသူမှာ ပို၍တွင်ကျယ်မြဲ ဖြစ်လေသည်။

သို့သော်လည်း အလွန်အလွန် ထူးခြားခြင်း မဖြစ်စေရ။ အလွန်ထူးချေက ခေတ်ကြိုက်ကို ပိုလွန် သဖြင့် အတွင်နည်းပါးတတ်လေသည်။

လူတို့သည် သိုးဆိတ်ပမာ အများလုပ်ရာကို လုပ်ကြ၏။ အများလုပ်ရာ အများစားစရာ အများဝတ် ရာ စားကြ ဝတ်ကြ၏။

ထူးအားကြီးလျှင် ရုတ်တရက် ချက်ချင်းဝယ် ကြမည်မဟုတ်ပေ။ သို့ဖြစ်လေရာ အများကြိုက်သည် ဖြစ်စေ၊ အချက်ကောင်းတစ်ခု၊ နှစ်ခုမှာ ပိုလွန်ပါက တွင်ကျယ်မြဲ ဖြစ်လေသည်။

သာ၍ကိုန်းသေသောနည်းမှာ ပစ္စည်းတစ်မျိုးကို တစ်ဦးတစ်ယောက် လုပ်ကိုင်ရောင်းချရာ တွင်မှန်းသိ လျှင် ထိုပစ္စည်းကိုပင် လိုက်၍လုပ်နိုင်၏။ သို့သော် လည်း ပထမတွင်ကျယ်၍နေသော ပစ္စည်းကို သေချာစွာ ကြည့်ရှုစစ်ဆေးပြီး အဘယ်အချက်ကလေးများမှာ ထူး လျှင် ပို၍တွင်ကျယ်မည်ဟူသော အချက်ကို ရှာရလေ သည်။

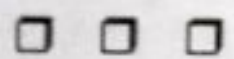
အချို့သောသူများမှာ ထူးချွန်သော ကိုယ်ပိုင် ဉာဏ်ကြီးလွန်းကြသည့်အတွက် မအောင်မြင်ဖြစ်ကြ ၏။ ၎င်းတို့မှာ ဉာဏ်ကြီးသလောက် အစွမ်းကုန်လုပ် လိုက်ရာ ခေတ်ကာလအမြင်ထက်အဆမတန်ရှေ့ရောက် အားကြီးသည့်အတွက် တိုင်းသူပြည်သားများက မမီ သောကြောင့် မအောင်မြင်ခြင်း ဖြစ်ရလေသည်။

လွန်ခဲ့သော ၁၅ နှစ်က တစ်ကြိမ်၊ နှစ်ပေါင်း



အစိတ်ခန့်က တစ်ကြိမ် ယခုကာလ တွင်ကျယ်၍နေ  
သော ကြီးပွားရေးစာများကို ရေးခဲ့ဖူးရာ စာအုပ်က  
ရှေ့ရောက်အားကြီးပြီး တိုင်းသူပြည်သားများက နောက်  
ကျန်ခဲ့၍ ခေတ်မမီသည့်အတွက် မတွင်မကျယ်ဖြစ်ခဲ့  
လေသည်။ ယခုမှာကား ထိုစာမျိုးတွေ များစွာတွင်ကျယ်  
၍ နေလေသည်။

သို့ဖြစ်လေရာ ထူးလျှင် ထူး၊ ဦးလျှင် ဦး၊  
ရှူးလျှင် ရှူး ဟူသောစကားကို မြဲမြဲမှတ်အပ်ပေသည်။



### ဂ။ ရောင်းဝယ်ရေးနှင့် ပညာ

ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးအလုပ်သည် အလုပ်  
အပေါင်းတို့တွင် အခက်ဆုံးသောအလုပ် ဖြစ်၏။ အကျိုး  
အများဆုံးအလုပ်လည်း ဖြစ်လေသည်။

ထိုအလုပ်မှာ လူနှင့်စကားပြောခြင်း၊ လူရိပ်  
လူကဲသိခြင်း၊ လူ၏စိတ်ကို ဆွဲခြင်းနှင့်ဆိုင်လေရာ  
လေ့ကျင့်ခန်းများစွာ လိုလေသည်။

လေ့ကျင့်ခန်းနှင့်လည်း မပြီး၊ နှစ်ပေါင်းများစွာ  
ကိုယ်တွေ့ရရှိသူတို့၏ နည်းလမ်းများကိုလည်း စာအုပ်  
ထံမှ ရအောင်ယူရလေသည်။ ထိုစာအုပ်များနှင့်လည်း  
မလုံလောက်။ စာအုပ်၌မပါသော Trick Trades ခေါ်



သည့်ဉာဏ်များကို ကိုယ်တွေ့များ သူတို့ထံ နည်းခံ၍ လည်းကောင်း၊ နှစ်ရှည်လများ ကိုယ်တိုင်လုပ်မှသော် လည်းကောင်း ရရှိနိုင်လေသည်။

ယခုကာလမှာကား ငွေကြေးလက်ကိုင်ရှိသော သူများ၏ သားလူပျိုများသည် ကျောင်းမှထွက်ကြပြီး နောက် ကိုယ်တွေ့လည်းမရ၊ စာတွေ့လည်းမရှိဘဲ ကြား ဖူးနားဝနှင့် မိဘထံမှ ငွေရင်းကြေးရင်းမြောက်မြားစွာ ယူ၍ အလုပ်ကို လုပ်တတ်ကြလေရာ ပျက်စီးကုန်ကျ နစ်မွန်းခြင်းဖြစ် ကြရသည် ကို များစွာပင် တွေ့မြင်နိုင်လေ သည်။

‘ကြားဖူးနားဝ’ဟူသော စကားသည် မဟုတ် မမှန်သောစကား ဖြစ်၏။ ကြားဖူးခြင်းကြောင့် နားမဝ နိုင်။ နားမဝသူတွေ များကြလေသည်။

အချို့လည်း စာတွေ့သက်သက်နှင့် အထင်ကြီး ပြီး အလုပ်ကြီးများကို လုပ်ကြသဖြင့် ပျက်စီးကြလေ သည်။

အချို့ကလည်း ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးအလုပ် ကို လုပ်သူများမှာ ပညာအကြီးအကျယ်တတ်ဖို့ မလိုဟု

စွဲမှတ်ကာ ပညာကိုမသင်ဘဲ အရောင်းအဝယ်အလုပ်ကို လုပ်တတ်ကြလေသည်။

အရောင်းအဝယ်အလုပ်မှာ ယခုခေတ်ကာလ နည်းလမ်းသည် တစ်နေ့တခြား တိုးတက်၍လာလေရာ ရှေးနည်းလမ်းများသည် တဖြည်းဖြည်း ပပျောက်၍နေ လေသည်။

ထိုအခါ ခေတ်ကာလပညာကို ကောင်းစွာ တတ်သူများမှာ မတတ်သူများထက် လမ်းအခွင့်များစွာ ပို၍ပွင့်နိုင်လေသည်။

ယခုမျက်မြင် တွေ့ရှိရသည်အရ အလုပ်ကြီး အကိုင်ကြီးကို ခေတ်မီမီလုပ်ကိုင်သူများမှာ ပညာတတ် တွေ များကြလေသည်။

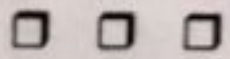
ရှေးအခါက လုပ်ကိုင်ရောင်းချော တိုက်ကုန် ချိတ်ကုန်အလုပ်များမှာ နည်းစနစ်များ ပြောင်းလဲ၍လာ ကြလေပြီ။ ရှေးအခါက အညာနှင့် အကြေးအထက်နှင့် အောက် ထိုမြို့နှင့် ဤမြို့သာ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ကြ ၏။ ယခုအခါ၌ကား တစ်ပြည်နှင့်တစ်ပြည် ဆက်သွယ် ကူးသန်းရောင်းချ တင်ပို့ကြရလေသည်။



ရှေးအခါက အမြတ်တော်ကြေးမရှိ။ ယခု  
ကာလ အမြတ်တော်ကြေးအတွက် စာရင်းအင်းကို  
မှန်ကန်ကျနစွာ ထားကြရလေသည်။ စာရင်းမရှိ၍  
ကြေးကျပေါက်ထွက်၊ ဆုံးပါးခြင်းများမှာ စာရင်းကိုင်  
သမား၏ လခထက်ပိုမို၍ များလေသည်။ ထိုနည်း  
အတိုင်း ယခုခေတ်သမယ တိုးတက်သောစနစ်များ  
အတွက် စရိတ်စကကုန်ကျခြင်းမှာ ရှေးစဉ်အတိုင်း လုပ်  
ကိုင်၍ဆုံးပါးခြင်းများ ဖြစ်သလောက် မများပေ။

ယခုကာလနည်းစနစ်များမှာလည်း ယခုခေတ်  
ပညာကို တတ်မြောက်ကြမှသာ သေချာစွာ ရရှိနိုင်လေ  
သည်။

သို့ဖြစ်လေရာ ရောင်းဝယ်ရေးအလုပ်ကို လုပ်  
လိုသည့်အတွက် ပညာကို လျှော့၍မသင်အပ်ပေ။



၉။ ငွေပင်စိုက်ခြင်း

အများလူတို့၏စိတ်၌ ငွေရင်းရှိလျှင် ငွေကိုရလိမ့်  
မည်။ ငွေပင်ငွေရင်းစိုက်လျှင် ငွေပွင့်ငွေသီးကိုရမည်ဟု  
မှတ်ထင်ကြလေသည်။

ငွေရင်းစိုက်ထုတ်လုပ်ကိုင်သူများအနက် တစ်ရာ  
လျှင် ဘယ်နှယောက် ငွေသီးငွေပွင့်ကို ရကြပါသလဲဟု  
မေးလျှင် သိနိုင်လေသည်။

မိဘထံမှ ငွေကြေးမြောက်မြားစွာရ၍ လုပ်ကိုင်  
ဖြစ်ထွန်းသူတွေကို များစွာမတွေ့ရ။ လုပ်ကိုင်ပျက်စီး  
တွေကိုသာမက မကြာခဏ တွေ့ရလေသည်။



ဘတ်စ်ကားတောင်ချင်တယ်ဆိုလို့ ငွေသုံးထောင် ထုတ်ပေးလိုက်တာ။ ချောသွားပါရောလား။ စာပုံနှိပ် တိုက်ထောင်ချင်တယ်ဆိုလို့။ စက်တစ်လုံး ဝယ်ပေး လိုက်တာ နှင့်လင်ကလေး တစ်ရာကိုးဆယ်ထဲ ရောက် နေပါပကောလားဟူသော စကားမျိုးတွေကိုသာ မကြာ မကြာ ကြားရလေသည်။

မိန်းမတစ်ယောက် ရုပ်ပွားတော်ကလေးတစ်ဆူ ကို ဝယ်ပြီး ပူဇော်ဖို့စီမံရာ ၎င်း၏ယောက်ျားက နှင့်လင် ကလေး တစ်ရာကိုးဆယ်မကုန်ဘဲ အိမ်ပေါ်ကဆင်းမှာ မဟုတ်ဘူးဟု ပြောဖူးလေသည်။

ထိုနည်းအတိုင်း ငွေရင်းထုတ်၍ လုပ်သော အလုပ်များမှာ အများအားဖြင့် နှင့်လင်ကလေးတွေဖြစ် ကြလေသည်။

အမွေရသူ တောသူဌေးသား၊ အငြိမ်းစားအရာရှိ၊ ပစ္စည်းစုမိသော ဘုန်းကြီးလူထွက် ၎င်းတို့မှာ ငွေပင်စိုက် ခင် နှင့်လင်ကလေးမျိုးထဲ ရောက်မြဲဖြစ်လေသည်။

အကြောင်းမူကား ထိုလူမျိုးသည် ငွေပင်စိုက်ဖူး သူ ။ မဟုတ်သဖြင့် မစိုက်တတ်ဘဲ စိတ်ကူးနှင့်စိုက်

ရေနံတွင်းတွေ ဈေးကောင်း၍ ရုတ်တရက် သူဌေးဖြစ်သူ၊ ထိပေါက်၍ရသူ၊ ရှေးက အချောင်ရ သောမြေတွေ ဈေးကောင်း၍ အလိုလိုနေရင်းထိုင်ရင်း မြေပိုင်ရှင် သူဌေးဖြစ်သူ။ ဤလိုလူတွေ ယခုအခါ ပျက်စီးကြသည်မှာ ငွေပင်စိုက်နည်းကို မတတ်။ စွပ်မိ၍ ချမ်းသာခဲ့သမျှတွေမှာ စွပ်မိ၍ ကျွတ်လွတ်ကြခြင်း ဖြစ် လေသည်။

သို့ဖြစ်လေရာ ကြွယ်ဝချမ်းသာသောလူတစ် ယောက်ယောက်ကို မေး၍ကြည့်။ မစိုက်ရဘဲရသောငွေ များနှင့် ကြွယ်ဝနေခြင်းဖြစ်ချေက တစ်နေ့သ၌ သွေး ဆောင်သူတစ်ဦးကို နားယောင်၍ ဆုံးပါးပျက်စီးလိမ့် မည်ဟုဟောလျှင် တစ်နေ့သ၌ ဟောသော ဗေဒင်ဆရာ မှန်ပါကလား။ တစ်တစ်ခွခွ ဟောလိုက်တာပဲဟု ဝန်ခံ ရသောနေ့သည် အမှန်ဆိုက်ရောက်လာရမည် မလွဲပေ တည်း။

ရောင်းဝယ်ခြင်းသည် ကြီးပွားချမ်းသာခြင်း၏ နည်းလမ်းအစစ်အမှန် ဖြစ်လေသည်။

နေ့ဥစ္စာကို ရလိုက ရောင်းဝယ်ရာ၏ဟူ သာ



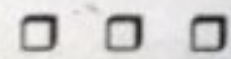
စကားအရ ငွေရင်းစိုက်ထုတ်ကာ အကြီးအကျယ် အရောင်းအဝယ်လုပ်ခြင်းသည် နားမလည်၍ ပျက်စီးခြင်း၏ အမြန်ဆုံးသောနည်းဖြစ်လေသည်။

ရောင်းဝယ်ခြင်းအလုပ်မှာ ရှေးကထက် ယခုအခါ ပိုမို၍ကြီးကျယ်၏။ ကြီးကျယ်သလောက်လည်း ပိုမို၍ခက်လေရာ သိစရာ နားလည်စရာဟူသမျှကို မသိဘဲရောင်းဝယ်လျှင် ဆိုင်သစ်ဖွင့်ခိုက်မှာသာ သူဌေးဝိုက်စတိုင်နှင့်နေပြီး မထမီ ထိုင်ရတတ်သည်။

လွန်ခဲ့သော ဆယ်နှစ်ခန့်အခါက ရန်ကုန်မြို့ မောင်မာရီလမ်းအရှေ့ပိုင်း၌ ရှပ်ဆိုင်ကြီးတစ်ဆိုင်ကို ဝတ်လုံတော်ရတစ်ယောက် ဖွင့်၏။ ၎င်းဝတ်လုံကလေးမှာ ဘီလပ်ကပြန်ကြသဖြင့် ကြားဖူးမြင်ဖူးသော အရာတို့ကို အပြောကောင်းသည့်အတွက် လူကြီးမိဘများကို တည်ထောင်၍ ပေးကြဟန်ရှိလေသည်။ ထိုဆိုင်မျိုးဆိုသည်မှာ ဈေးကွက်ဈေးရပ်များမှာ ဖွင့်ရလေရာ သင့်တော်မည်ဟူ၍မျှမသိဘဲဖွင့်ခြင်းဖြစ်သဖြင့် မကြာမီ ပျောက်ကွယ်၍ သွားခဲ့လေသည်။

ဈေးဝယ်လိုသူဟူသမျှ ဈေးဘက်ကိုသာ သွား

ကြ၏။ ရန်ကုန်မြို့ လူနေရပ်ကွက်သို့ သွားကြမည် မဟုတ်ပေ။ ဤမျှလောက်တော့ မစဉ်းစားဘဲ ဆိုင်ဖွင့်သည်မှာ ငွေထုတ်ပေးသောလူကြီးများကိုယ်တိုင် ရောင်းဝယ်ကြံစည်၍နေသော ငွေများကို ပေးဟန်မတူ။ အခြားသောနည်းများဖြင့် ရငွေသားများနှင့်တူလေရာ ပါနီထဲကို စွန့်ခြင်းမျိုးနှင့် များစွာတူလှပေသတည်း။





၁၀။ ရောင်းရေးဝယ်ရေး

လောက၌ အတတ်အမျိုးမျိုးရှိရာ အများစိတ် အထင်မှာ ကျောင်း၌သင်ရသော အတတ်များသာ အတတ်ထင်၍ မသင်ဘဲ လုပ်ကိုင်၍ဖြစ်သော အတတ် များကို အတတ်ပညာဟု မထင်ကြသဖြင့် သူသူငါငါ လွယ်ကူစွာလုပ်၍ဖြစ်မည်ဟုထင်လျက် အလွဲလွဲအချော် ချော် လုပ်တတ်ကြလေသည်။

ရောင်းဝယ်ခြင်းအတတ်သည် ဤကဲ့သို့သော အတတ်များတွင် အပါအဝင်ဖြစ်လေသည်။

မြန်မာလူမျိုး၏စိတ်၌ ဈေးရောင်းတာ ဘာခက် သလဲ၊ ငါးမူးနှင့်ဝယ် တစ်ကျပ်နှင့်ရောင်း၊ အမြတ်ရရင်

ပြီးရောမဟုတ်လားဟု တွေးတတ်ကြလေသည်။

ဤစကား၌ ငါးမူးနှင့်ဝယ်ခြင်းသည် မလွယ် ပေ။ တစ်ကျပ်နှင့်ရောင်းခြင်းလည်း မလွယ်ပေ။ အစမှ စ၍ ဆိုင်ပြုတ်သည့်အခါသို့တိုင်အောင် ခက်လေသည်။

ဤအလုပ် ခက်သည်၊ လွယ်သည်ကို သိလို လျှင် ပျက်သူနှင့်ဖြစ်သူ အဘယ်သင်းက များသည်ဟူ၍ သာ ကြည့်ဖို့လိုလေသည်။

မခက်လျှင် တစ်ဆယ်ရှိသူတိုင်း လူချမ်းသာ အဖြစ်သို့ ရောက်ဖို့ရှိလေသည်။

ဒီအလုပ်နဲ့ အကျိုးမပေးဘူး၊ ဘာလုပ်လို့မှ မဖြစ်သေးဘူး၊ စနေစီးနေသည်ဟုပြောသော လူမျိုး အတွက် ဤစာကို ရေးခြင်းမဟုတ်။ ရောင်း၍မဖြစ်လျှင် ငါ မလိမ္မာလို့၊ ငါမှားလို့ဟူသော စိတ်မျိုးထားတတ်သူ များအတွက်သာ ဤစာကိုရေးခြင်း ဖြစ်လေသည်။

ရဟူဒီလူမျိုးသည် အများဆုံးအားဖြင့် အရောင်း အဝယ်နှင့် ကြီးပွားကြ၏။ ၎င်းလူမျိုးအနက် ဧတာအရ အရောင်းအဝယ်နှင့် မသင့်မလျော်သော လူဟူ၍ မရှိ လေသလား။



အရောင်းအဝယ် အလုပ်အကိုင်သည် ယခု ခေတ်အခါ ရှေးကထက်ပို၍ ခက်၏။ ငါးမူးနှင့်ဝယ်၊ တစ်ကျပ်နှင့်ရောင်းလျှင် မြတ်သည်ဟူသောနည်းမှာ လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်းလေးဆယ်ခန့်အခါကဆိုလျှင် ထို စကားအတိုင်း မှန်ပေလိမ့်မည်။

ယခုခေတ် ရောင်းဝယ်ခြင်းအတတ်သည် အကြီးကျယ်ဆုံးဖြစ်လေသည်။ ဉာဏ်အမျိုးမျိုးသုံးရလေ သည်။ ထိုအလုပ်ကို လွယ်သည်ထင်ကြသောကြောင့် လူပြောသူပြောကို နားယောင်ကာ ငွေရင်းစိုက်ထုတ် လုပ်ကိုင်ကြသဖြင့် ပျက်စီးသူတွေ အများကြီးရှိကြလေ သည်။

ရောင်းဝယ်သောအလုပ်ဟူသမျှ၌ သင်စရာ ပညာနှစ်မျိုး ပါ၏။ ရောင်းခြင်းအတတ်သက်သက်နှင့် ဆိုင်သော အတတ်ပညာ၊ ရောင်းသောပစ္စည်းနှင့် ဆိုင်ရာ အတတ်ပညာ ဖြစ်လေသည်။ ထိုပညာနှစ်ရပ်စလုံးမှာ ဝိသုဒ္ဓိအမြော်မြော် သိစရာ၊ မှတ်စရာ၊ တတ်စရာတွေ များစွာ ရှိကြလေသည်။

အရောင်းအဝယ်အတတ်၌ လွန်စွာကျင့်လည်

သူပင် ဖြစ်စေကာမူ မိမိရောင်းနေကျ ပစ္စည်းတစ်ခုကို စွန့်၍ အခြားပစ္စည်းတစ်ခုခုကို ရောင်းဝယ်ရာ၌ အသစ် သင်ယူမှတ်သား။ သိစရာတွေကို များစွာသင်ကြားရ လေသည်။ သို့ဖြစ်သောကြောင့် ဉာဏ်အမျိုးမျိုးကို သုံး ရလေသည်။ ထိုအလုပ်ကို လွယ်သည်ဟု မှတ်ထင်ကြ သောကြောင့် လူပြောသူပြောကို နားယောင်ကာ ငွေရင်း စိုက်ထုတ် လုပ်ကိုင်ကြသဖြင့် ပျက်စီးသူတွေ အများကြီး ရှိကြလေသည်။

ရောင်းဝယ်သောအလုပ်ဟူသမျှ၌ သင်စရာ ပညာနှစ်မျိုး ပါ၏။ ရောင်းခြင်းအတတ်သက်သက်နှင့် ဆိုင်သောပညာ၊ ရောင်းသောပစ္စည်းများနှင့်ဆိုင်ရာ အတတ်ပညာ ဖြစ်လေသည်။ အလုပ်ဟူသမျှမှာ ဆိုင်ရာ ဉာဏ်စွန်းတွေရှိသည်ဟူသောစကား ရှိလေသည်။

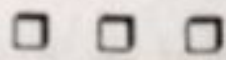
သစ်အလုပ်ကို လုပ်သူသည် ဝါးအလုပ်ကိုလုပ် ရာ၌ တစ်မျိုးမှတ်သားသင်ကြားရ၏။ တစ်စုံတစ်ရာမျှ မလုပ်ဖူးသူမှာ သစ်အလုပ်ကိုသော်လည်းကောင်း၊ ဝါး အလုပ်ကိုသော်လည်းကောင်း၊ ရုတ်တရက် ထ၍လုပ်လျှင် လက်အောက်ငယ်သားက နှက်။ ပွဲစားကညာ။ တော



ခေါင်း၏ အစာ။ ဖြစ်ဖို့ရှိသည့်ပြင် ရောင်းရာ၌ ဘယ်လို လူအမျိုးအစားနှင့် ဆက်ဆံရမည်ဟူသော အလုပ်မှာ အများကြီးသတိပြုစရာတွေ လိုလေသည်။

သတိပြုခြင်းဆိုသည်မှာ ဆိုင်ရာအသိမျိုးရှိမှ သတိပြုနိုင်လေသည်။ ထင်ရာအလုပ်နှင့်ပတ်သက်သည့် အသိအမျိုးမျိုးတွေ ရရှိပိုင်နိုင်၍ထားသူများသော်မှ သတိ မရှိလျှင်ပျက်စီးတတ်လေရာ နားမလည်သူတစ်ယောက် သည် အရောင်းအဝယ် အလုပ်တစ်ခုခုကို စ၍လုပ်မိချေ က လင်းတတောထဲသို့သွားပြီး မိမိကိုယ်ကို ခွေးသေ ကောင်လုပ်သည်နှင့် ခြားတော့မည် မဟုတ်ပေ။

သို့ဖြစ်လေရာ ရောင်းဝယ်ရေးအလုပ်သည် ထင်သလို လွယ်သောအလုပ်မဟုတ်သဖြင့် ၎င်းအလုပ် ကြီးပွားသူမှန်က မိမိလုပ်မည့်အလုပ်နှင့် ပတ်သက်၍ စာအုပ်ရှိသမျှတို့ကို ဖတ်ခြင်း၊ လက်တွေ့လုပ်သူများထံ တစ်နှစ်၊ ကိုးလ လက်အောက်ခံ လုပ်ခြင်းဖြင့်သာ လုံလောက်သောအရည်အချင်းကို ရနိုင်မည်ဟု စိတ်ချ ယုံကြည်အပ်လှပေသည်။



### ၁၁။ အမှားတော်ပုံ

လွန်ခဲ့သော ရှစ်နှစ်လောက်က မြန်မာလူမျိုး ယောက်ျားပျိုတစ်ယောက်သည် ငွေရင်းနှစ်ထောင်ကျော် သုံးထောင်လောက်ကို အရင်းတည့်ကာ ဖိနပ်များကို တင်သွင်းရောင်းချသည့် အလုပ်တစ်ခုကို လုပ်ခဲ့လေ သည်။

ထိုအလုပ်မှာ ရောင်းဝယ်ပုံ ရိုးဖြောင့်မှန်ကန်၍ ဖောက်သည်များမှာ ကျေနပ်အောင်ပြုလုပ်သည့်အတွက် များစွာ တွင်ကျယ်ခဲ့လေသည်။

သို့တွင်ကျယ်ပါလျက် အသုံး၊ အစား၊ အဝင် အထွက်မမျှအောင် သုံးခဲ့သည့်အတွက် အဖိုးတန်သေး



ငွေတွင်းနှင့်တူသည့် ဆိုင်ကလေးပြုတ်ပြီး ယခုအခါ ဆိုင်ကြီးတစ်ခုမှာ လခစားလုပ်၍နေရသည်ဟု ကြားသိရလေသည်။

လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်းအစိတ်ခန့်အခါကလည်း ဆူးလေဘုရားလမ်းတွင် မြန်မာဆိုင်ကလေးတစ်ဆိုင် ပေါ်ပေါက်ခဲ့၏။

ထိုဆိုင်ကလေးမှာ ဘာမဆို ကြော်ငြာ၍ ရောင်းသောဆိုင်ဖြစ်ရာ အတော်တွင်ကျယ်ပြီးနောက် ကုမ္ပဏီ နာမည်ကြီးတစ်ခုနှင့် တိုးချဲ့လိုက်ရာ နာမည်အတော် ထွက်ခဲ့လေသည်။

သို့သော်လည်း နာမည်ထွက်သလောက် မကြီးကျယ်ဘဲ ယခုအခါ သွေ့ခြောက်လျက် ပျောက်ပျက်လှခမ်း ဖြစ်၍နေလေသည်။

ပထမလူမှာ အကြွေးကြောင့် ပျက်၏။ ဒုတိယလူမှာ အလုပ်ကိုမနိုင်ဘဲ အလှမ်းကျယ်ခြင်းကြောင့် ပျက်ခဲ့လေသည်။

ဆိုင်ပျက်ခြင်း၏အကြောင်းတွေ အမျိုးမျိုးရှိကြလေရာ မကုန်နိုင်အောင် များပြားလေသည်။

များစွာသော လူတို့၏စိတ်၌ အမှားတစ်ခုခု ကြောင့် ပျက်၍ အသစ်ထူထောင်သည့်အခါ ငါတတ်ပြီ။ နောင် ငါ့ဤကဲ့သို့ မှားဖို့မရှိဟု ထင်တတ်ကြလေသည်။

သို့ထင်မှတ်လျက် လုပ်ကိုင်၍နေခိုက်မှာအခြား တစ်မျိုးပေါ်ပေါက်ပြီး တစ်ဖန် ပျက်နိုင်ပြန်လေသည်။

ထိုအကြောင်းကို မသိသူတို့၏ စိတ်၌ကား မိမိတို့ တွေ့ကြုံသောအမှားတစ်မျိုးသာရှိသည်ဟု ထင်မှတ်တတ်ကြလေသည်။ ထိုအထင်သည် လွန်စွာမှားလေသည်။

ပျက်စီးအောင် မှားသောနည်းတို့သည် မကုန်နိုင်ပေ။ အမှားနှင့်တွေ့ကြုံမှသာ ဪ... ဒါ ငါ့အမှားပါကလားဟု သိတတ်ကြလေသည်။

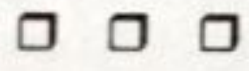
သို့ဖြစ်ရာ အရောင်းအဝယ်တစ်ခုခုကို လုပ်တော့မည်ရှိရာ အမှားတော်ပုံအမျိုးမျိုးကို သိအောင် ကြိုးစားရလေသည်။

မည်သူမည်သည့်အတွက် မှား၍ပျက်သည်ဟု သော အကြောင်းများကို သိဖို့အရေးကြီးသည်။ အထူးအရေးကြီးလေသည်။



အခြားသူတို့၏ မှားပုံအမျိုးမျိုးတို့ကိုလည်း မှတ်ရမည်။ စာအုပ်များဖတ်ရှုကာ မှားနည်းများကို သိအောင် မှတ်သားရမည်။ မည်သူ၏အမှားကိုမျှလည်း မသိ၊ စာ၌လည်း မတွေ့၊ ကိုယ်တွေ့လည်း မရှိချေက ဧကန်အမှားမျိုးအတန်တန်နှင့် တွေ့ရဖို့ရှိလေရာ ငွေရင်းတည်၍ ဆိုင်ဖွင့်ပြီး သူဌေးကြီးဖြစ်မှာကိုသာ ထင်မြင်ရင်း မသိသောအမှားတွေ ပေါ်ပေါက်ကာ ဆုံးပါးတတ်ကြလေသည်။

သို့ဖြစ်လေရာ အလုပ်တစ်ခုခုကို လုပ်သောအခါ၌ အတက်ဘက်က အဘယ်ပုံမှားမည်ကို သိဖို့ရန်၊ စာအမျိုးမျိုးကို ဖတ်ကြရလေသည်။



၁၂။ မူးကွက်မပါ

ရောင်းဝယ်ခြင်းအလုပ်၌ တစ်မူးတန်ကြောင့် တစ်ရာတန်ပျက်စီးခြင်းဟူသော စကားကို မှတ်သားလိုက်နာကြရ၏။

ကျွန်ုပ်တို့ မြန်မာလူမျိုးသည် ဤစကားကို အယုံအကြည်တရားမရှိသဖြင့် စာရင်းအရာ၌ ကျွမ်းကျင်လိမ္မာသူ လူကောင်းတစ်ယောက်ကို ထားမည့်အစား ၎င်းအလုပ်ကို အပိုသဘောထားပြီးလျှင် တော်ရုံတန်ရုံမျှသော လူတစ်ယောက်ယောက် ကောင်းစွာနားမလည်။ သင်၍လုပ်ရသူများကို ထားတတ်ကြလေသည်။



စာရင်းကိုင်သမားတစ်ယောက်ကို ပေးရသော လခထက် စာရင်းကိုင်မရှိ၍ လစ်ဟင်းခြင်းက ကုန်ကျ တတ်ကြောင်းကို သတိမထားတတ်ကြပေ။

တစ်လလျှင် ကိုးဆယ်၊ တစ်ရာ ပေးရသည် ဟူသော ထင်ရှားသောကုန်ကျခြင်းကို လွန်စွာကြောက် ကြ၏။

မထင်မရှားကုန်ကျခြင်းများကိုကား မကြောက် ကြပေ။ အကြောင်းမူကား ကုန်မှန်းမသိရ။ ဆိုင်ပြုတ်မှ သာ သိရလေသည်။

အချို့မှာ ဆိုင်ပြုတ်သည့်အခါ အလုပ်ပျက်သည့် အခါမှာပင် ကောင်းစွာ မသိ။ ပြောလျှင်လည်း မယုံ။ အခြားအကြောင်းတစ်ခုခုကို ပြတတ်၏။ ကံမလိုက် သေးဘူး။ အကျိုးပေးချိန်မရောက်သေးဘူး ဟူ၍ ပြော တတ်ကြလေသည်။

တရုတ်လူမျိုးမှာ ယခုကာလ အင်္ဂလိပ်စာရင်း မျိုးကိုပင် မသုံးကြစေကာမူ မိမိတို့လူမျိုးထုံးစံအတိုင်း စာရင်းအင်းသာ ရှိကြ၏။

ကျွန်ုပ်တို့မြန်မာလူမျိုးမှာ မိန်းမတွက် နှုတ်တွက်

နှင့် အလုပ်ကြီးများကို လုပ်တတ်ကြ၏။ စာရင်းရှိလျှင် ကောင်းစွာမသေချာ။ မိမိကိုယ်တိုင်မှတစ်ပါး အခြားသူ များ နားမလည်သော အမှတ်အသားများကို သုံးတတ်ကြ လေသည်။

စာပုံနှိပ်တိုက်တစ်ခု၌ လွှထောင် မြန်မာသူဌေး ကလေးတစ်ယောက်က ငွေဖြတ်ပိုင်းစာအုပ်ကို နှိပ်ဖို့ အပ်ရာ နှိပ်ပြီးသောအခါတွင် လွှထောင်နှင့် စာပုံနှိပ် တိုက်ရှင် အငြင်းအခုံဖြစ်၍နေသည်ကိုတွေ့ရလေသည်။

ငြင်းခုံခြင်းမှာ အခြားမဟုတ်။ လွှထောင်က မိမိမှာ ဖြတ်ပိုင်းစာအုပ်တွင် ကျပ်၊ ပဲ၊ ပိုင်ကွက်များသာ ပါ၍ မူးကွက်မပါ၊ မှားနေသည်ဟု ပုံနှိပ်အပ်သော လွှထောင်က ငြင်း၍နေခြင်းဖြစ်လေသည်။

ပိုင်ဆိုင်တာ ကျုပ် မသုံးဘူးဗျာ။ ပြားကွက်ဆို ရင်လည်း တော်သေးရဲ့။ တစ်နိုင်ငံလုံးမှာ ဘယ်သူမှ မသုံးတဲ့ ပိုင်ကွက်ကိုတော့ ထည့်ထားပြီး အရေးကြီးတဲ့ မူးကွက်မတ်ကွက်တော့ မပါဘူး။ ခင်ဗျားဖြတ်ပိုင်းကို ခင်ဗျားပဲသုံး၊ ကျုပ် မယူနိုင်ဘူးဟု လွှထောင်က ပြော၍ နေလေသည်။



ဤလူမျိုးတွေ အဘယ်လောက်များပြားမည်  
မသိရ။ ကျောင်းသုံးဗလာစာအုပ်နှင့် ခဲတံကို ပါးစပ်တွင်  
တို့ကာ တို့ကာသုံး၍ နေသူများအထဲတွင် ဤလိုလူတွေ  
အတော်များကြလေမလား မသိရပေ။

သိသိရရကုန်ကြရသော စရိတ်ကို ကြောက်  
ခြင်း၊ ဆိုင်ရှေ့မှထွက်သောငွေကို ကြောက်ခြင်း၊ ဆိုင်  
နောက်ဖေးမှ တိတ်တဆိတ်ထွက်သောငွေကို မကြောက်  
ခြင်းသည် ပျက်စီးခြင်း၏ နည်းလမ်းကြီးဖြစ်လေရာ  
တစ်မူးတန်ကြောင့် တစ်ရာတန်ဆုံးပါးခြင်း ဖြစ်လေ  
သည်။



### ၁၃။ ညောင်ရွှေမြို့ မိတ်ဆွေ ကျောင်းဆရာထံသို့

မိတ်ဆွေတစ်ဦးက ကျွန်ုပ်ထံ စုံစမ်းသောစာ  
တစ်စောင်ကို ရေးလိုက်လေသည်။

၎င်း၏စာကိုဖတ်ခြင်းဖြင့် ကျိန်းသေအလုပ်ကို  
လုပ်လိုသူဖြစ်ကြောင်းကို သိရ၏။

စီးပွားရှာခြင်း၌ လောင်းကစားနည်းမျိုးနှင့်တူ  
သော အလုပ်များကို ရှောင်ကြဉ်ရမည်။ ထိုအလုပ်မျိုး  
သည် 'စပါယ်ကြူလေးရှင်း'ခေါ် ဆန်ကစားခြင်း၊  
ပဲကစားခြင်း၊ 'အိတ်စခိုန်း'ခေါ် ငွေလဲကစားခြင်းအလုပ်  
များဖြစ်လေရာ အဖြစ်နည်း၍ အပျက်များလေသည်။  
ထိုမိတ်ဆွေ၏ စာမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်၏။



\*ကျွန်တော်သည် အရင်း လေးငါးရာနှင့် အလုပ်ကို မထိခိုက်ဘဲ ထိုက်သင့်သောအလုပ် တစ်ခုခုကို လုပ်ကိုင်နိုင်ရန် အကြံဉာဏ်ပေးနိုင် ပါက များစွာကျေးဇူးတင်မည်ဖြစ်ပါကြောင်း\*  
 ငွေငါးရာအပိုရှိလျှင် ငွေလေးရာကို ခိုင်လုံ စိတ်ချရန် အတိုးအပွားအနည်းငယ် ရသည့်နေရာ၌ ထား ရမည်။ အတိုးအပွားများ၍ စိတ်မချရသောနေရာ၌မထား အပ်။ အဆမတန်အတိုးနှင့် မချေးအပ်ပေ။ အဆမတန် အတိုးနှင့်ချေးခြင်း၌ အတိုးရော အရင်းပါ ဆုံးတတ်လေ ရာ လောဘကြောင့် ချမ်းသာတတ်၏။ လောဘကြောင့် ပျက်စီးဆင်းရဲတတ်လေသည်။

လက်ရှိအလုပ်ကိုသာဆက်လုပ်လျက် အရောင်း အဝယ်လုပ်ကိုင်လျှင် ဝီရိယ တစ်ဆ၊ နှစ်ဆကြီးဖို့လို၏။ စေ့စပ်ခြင်းသည် ဝီရိယပင်ဖြစ်ရာ မစေ့စပ်က လစ်ဟင်း ဆုံးပါး လူကိုယုံ၍ ပုံမိသဖြင့် မှားတတ်လေသည်။

ငါ့မှာ လက်ရှိငွေဝင်လမ်းရှိသည်။ အပိုအလုပ် ကို လုပ်မည်ဟု သဘောထားရာ လက်ရှိဝင်ငွေလမ်းမရှိ သူကဲ့သို့ သဘောထားပြီး စေ့စပ်စွာလုပ်မှသာ ဖြစ်

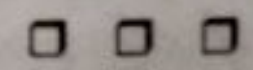
မြောက်နိုင်၏။ သို့မဟုတ်ချေက ငွေပိုကလေးကို လျှာ၍ ပစ်ခြင်းက ပို၍မြတ်ပေမည်။

မိတ်ဆွေ၏အရပ်၌ အခြားအရပ်များမှာ မရှိ သော အသုံးဝင်သောပစ္စည်းတစ်ခုခု ပါလိမ့်မည်။ ထို ပစ္စည်းကို နဂိုအတိုင်းဖြစ်စေ၊ ပြုပြင်၍ဖြစ်စေ ကြော်ငြာ ၍ ရောင်းရမည်။

သို့သော်လည်း ကြော်ငြာအတတ်ကို မတတ် လျှင် ဆုံးပါးဖို့ရှိလေရာ ဤစာအုပ်ရှိ ကြော်ငြာအကြောင်း နှင့်ပတ်သက်၍ အားလုံးဖော်ပြခဲ့သည်များကို ဖတ်ရ မည်။

ကြော်ငြာအတတ်သည် လွန်စွာကြီးကျယ်၏။ ကြီးကျယ်ကြောင်းကို မသိသဖြင့် ငါ ပထမကျော်ပဲဟု အားကိုးပြုကာ ကြော်ငြာကိုရေးလျှင် ရဟန်းလူထွက် ဖြစ်က စုဆောင်းခဲ့သမျှ ကုန်မည်သာမှတ်။

မိတ်ဆွေ၏အရပ်မှာ အဘယ်လိုပစ္စည်းများ ထုတ်ကုန်လုပ်ဖို့ရှိပါသနည်းဟု သိလိုလျှင် အခြားအရပ် မှ လာရောက်သော ကုန်သည်များကို မေးရမည်။





၁၄။ ဆိုင်ထဲမှာ စိတ်ကိုထား

မြန်မာဈေးဆိုင်ရှင်များအနက် တစ်ရာလျှင်တစ်  
ယောက်၊ တစ်ထောင်လျှင်တစ်ယောက် သူဌေးကြီးအဖြစ်  
သို့ မရောက်ကြသည်မှာ အဘယ်ကြောင့်နည်း။

၎င်းတို့၏စိတ်၌ မိမိ၏အလုပ်ကို အဘယ်ပုံ  
ကြီးပွားအောင်လုပ်ရမည်ဟူသော စိတ်ကို မထားကြရုံ  
မက ရုံးသလား မြတ်သလားဟူ၍မှ မသိ။ နောက်  
မလှည့်သာ၍ ဆိုင်ကို ဖြုတ်လိုက်ရသောအခါကျမှ ငါ့  
ဆိုင် ရုံးပါကလားဟု သိတတ်ကြလေသည်။

၎င်းတို့၏စိတ်မှာလည်း ဤဆိုင် အလုပ်ကလေး  
နှင့် သူဌေးကြီးဖြစ်နိုင်သည်ဟု အယူမရှိတတ်ကြပေ။

ကုန်သည်အိတ်ဆောင်

ဖြစ်အောင်လည်း မကြိုးစား၊ သုံးဖို့ စားဖို့ ပျော်ဖို့ ပါးဖို့  
သာ စိတ်၌ အမြဲကြံလေသည်။

၎င်းတို့၏စိတ်မှာ ဤလက်ရှိဆိုင်ကြီးများကို  
ကြီးပွားတိုးတက်အောင်လုပ်ဖို့ အကြံမရှိ။ 'သစ်မရှိ ဝါး  
ပေါင်းကွပ်' ဟူသောစကားလို ဆိုင်ယာလန်ထိမပေါက်  
မီကလေးအတွင်းမှာ ဆိုင်ဖွင့်ခြင်း ဖြစ်ကြလေသည်။

၎င်းတို့စိတ်မှာ အိပ်မက်၊ ဗေဒင်၊ နိမိတ်ကိုသာ  
စွဲလျက် ကံကောင်းအောင် ဘုရားကိုးဆူကျွေးခြင်း၊ ဆွမ်း  
ကျွေးခြင်း အလုပ်များကိုသာဂရုစိုက်ကာ ထိပေါက်မှာ  
ဆဲဆဲပဲ။ ထိပေါက်ရင် လှူလိုက်မယ်ဟူ၍သာ ထင်မြင်  
၍နေကြလေသည်။

လက်ရှိ ဆိုင်အလုပ်ကို ကြီးကျယ်နိုင်သည်ဟူ၍  
လည်း အယူမရှိ။ ကြီးကျယ်အောင်လည်း မကြိုးစား။  
ဆိုင်ထဲသို့ စိတ်ကို လုံးလုံးမသွင်း။ ယနေ့ပေးရဖို့နှင့်  
သုံးနိုင်ဖို့ ပြန်ပေး အတိုးပေးလောက်တို့ အဘယ်မျှ  
လောက် များများရသည် စသည်ဖြင့် ငွေရဖို့လောက်ကို  
သာ ဂရုစိုက်လေ့ ရှိကြလေသည်။

အချို့လည်း ငွေဘယ်လောက်ရရင် လက်



ကောက် ခြေကျင်းအတွက် ရွှေဒင်္ဂါးဘယ်လောက်ဝယ်  
မည်ဟူ၍သာ ကြံကြလေသည်။

မြန်မာဈေးဆိုင်ပေါင်း တစ်ရာအနက် ငါ့ဆိုင်  
ကို အဘယ်သောအခါ ရှုပ်ဆိုင်ကြီးဖြစ်စေမည်။ ထိုကဲ့  
သို့ဖြစ်အောင် ငါ ဘာကိုလုပ်ရမည်။ အဘယ်ကိုကြံရ  
မည်ဟူသော စိတ်မျိုးနှင့် စူးစိုက်စွာကြံသူဟူ၍ ဆယ်ဦး  
မျှ ရှိမည်မဟုတ်ပေ။

၎င်းဆယ်ဦးအနက်မှာလည်း နည်းကိုသိသူ  
တစ်ယောက်တလေမျှ ရှိမည်မဟုတ်ပေ။ အကြောင်းမူ  
ကား ကြီးပွားတိုးတက်ရေးဆိုင်ရာ စာများကို ဖတ်လေ့  
မရှိ။ တစ်စုံတစ်ရာ နားမလည်။ စိတ်ကူးရသလို ရှေး  
ဟောင်းနည်းအတိုင်းသာ လုပ်ကြလေသည်။

ယခုအခါ ဆိုင်အရောင်းအဝယ်အလုပ်ဖြင့်  
ကြီးပွားနိုင်သော စာအုပ်များ၊ မဂ္ဂဇင်းများ ရှိကြသော်  
လည်း စာကိုဖတ်ခြင်းဖြင့် အကျိုးခံစားရမည်ဟူ၍ အယုံ  
ဘရား လုံးလုံးကြီးမရှိ။ ယတြာချေသလောက် မကောင်း  
ဟု စွဲမှတ်ထားကြလေသည်။

ထိုအယူဟောင်း၊ အစွဲဟောင်း မပျောက်သေး

သမ္မုကာလပတ်လုံး ကျွန်ုပ်တို့ မြန်မာလူမျိုးမှာ ချမ်းသာ  
ဖို့မရှိ။ ကြီးကျယ်သော အခြေအနေသို့ အရောင်းအဝယ်  
ဖြင့် မရနိုင်။ ရရစားစားနှင့် ပျောက်သွားကြဖို့သာ ရှိပေ  
သတည်း။





### ၁၅။ ငယ်ရာမု ကြီးရမည်

အသေးအဖွဲ့အလုပ်များသည် စင်စစ်အားဖြင့် သေးဖွဲ့သည် မဟုတ်။ လုပ်သူကသာ ပဓာနဖြစ်လေသည်။

သေးငယ်သောအလုပ်ဖြစ်သော်လည်း သပ်ရပ်သားနားခန့်ညားအောင်လုပ်ချေက ကြီးကျယ်နိုင်လေသည်။

အငယ်ကစမှ အကြီးသို့ရောက်၏။ အသေးအငယ်တို့ကို လုပ်ရာ၌ အမှားအမျိုးမျိုးတွေနှင့် တွေ့ကြုံရသော်လည်း အကြီးအကျယ် အကျိုးမယုတ်နိုင်။ မှား

နည်းမှားပုံနှင့်ဆိုင်သော အသိအလိမ္မာကို ရဖို့သာရှိလေသည်။

အလုပ်တစ်ခုခုကိုမျှ မလုပ်ဖူးဘဲလျက် အကြီးတစ်ခုခုကို စ၍လုပ်ချေက အတိမ်းမခံဘဲ တစ်ချက်မှားရုံနှင့် အကြီးအကျယ်ပျက်စီးနိုင်လေသည်။

အရောင်းအဝယ်အလုပ်များ၌ လက်တွင် ငွေတစ်ထောင်ရှိလျှင် အများအားဖြင့် နှစ်ထောင်၊ သုံးထောင် ရင်းနှီးတတ်ကြလေသည်။

ထိုနည်းမျိုးကြောင့် ပျက်စီးဆုံးပါး နစ်မွန်းသူတွေ များစွာရှိကြလေသည်။

ထိုကဲ့သို့ ပျက်စီးဆုံးပါးသည့်အခါ အလုပ်ကို အတော်အတန်ကြီးစွာ လုပ်ခဲ့ဖူးသည့်အတွက် အသေးအငယ်ကို လုပ်ဖို့ရန် စိတ်အားမသန် ရှက်ကြောက်တတ်ကြလေသည်။

သို့ဖြစ်လေရာ အလုပ်ကို ငယ်ငယ်ကမစ ကြီးကျယ်ခမ်းနားစွာစခြင်းသည် နောင်အခါ၌ လုပ်ကိုင်ကြံစည်ဖို့ရန် စိတ်အားကုန်ဆုံးခြင်းအကြောင်း ဖြစ်လေသည်။



သေးသေးငယ်ငယ်ကစ၍ လုပ်ရာ၌ အရောင်း  
 အဝယ်ကူးသန်းခြင်းအလုပ်တို့၏ ဓမ္မတာအတိုင်း ဆုံးရှုံး  
 ခြင်းဖြစ်သည့်အခါ ထိခိုက်ပျက်စီးခြင်းမှာ နစ်နာဖို့မရှိ  
 ပေ။ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် စ၍လုပ်သည့်အခါ ပျက်စီး  
 လျှင် ကြီးကျယ်ထိခိုက်နိုင်လေသည်။ အကြောင်းမူကား  
 မသိမလိမ္မာ မကျင်လည်သေးမီ တစ်ခါမှားမြဲ ဖြစ်လေ  
 သည်။

ငွေတစ်ထောင်အရင်းရှိသူက အများအားဖြင့်  
 ငါးထောင်၊ တစ်သောင်းဖိုး အလုပ်ကို လုပ်တတ်ကြ၏။

ထိုနည်းလမ်းကို မလိုက်အပ်ပေ။ ငွေတစ်ထောင်  
 ရှိလျှင် ကိုးရာကို ခိုင်လုံစိတ်ချရသည့်နေရာ၌ထားပြီး  
 တစ်ရာလောက်နှင့် လုပ်ကိုင်စမ်းသပ်အပ်ကြလေသည်။

ထိုနည်းဖြင့် ဆိုင်ရာအလုပ်ကို အဘယ်ပုံလုပ်  
 လျှင် အကျိုးရှိမည်။ အဘယ်ပုံလုပ်လျှင် အမြတ်ရှိမည်  
 ဟူသောအကြောင်းကို လက်တွေ့သိထားကြသောအခါ  
 အလုပ်ကို ချဲ့ထွင်နိုင်လေသည်။

သာ၍ကောင်းသောနည်းလမ်းမှာ အလုပ်ကို  
 မချဲ့ဘဲ အလိုလိုကြီးအောင် သည်းခံစောင့်စား ကြိုးစား  
 အပ်ခြင်း ဖြစ်လေသည်။

အများအားဖြင့် အဘယ်ပုံချဲ့လျှင် အဘယ်မျှ  
 အကျိုးရှိမည်ဟု မျှော်ကိုးကာ ချဲ့တတ်ကြလေသည်။  
 ထိုကဲ့သို့မချဲ့ဘဲ ငါသည် ငွေကလေးသုံးရာမျှနှင့် အလုပ်  
 ကို တည်ခဲ့၏။ ငွေကလေးသုံးရာမှ အညောင့်အတက်  
 ပေါက်ကာ အလိုလိုမကြီးသမျှ ငါမချဲ့ဘူးဟူသော စိတ်  
 ကိုထားကာ ထပ်မံ၍ဖြည့်စိုက်ခြင်းမရှိဘဲ စေ့စပ်စွာ  
 ဝီရိယလုံ့လနှင့် အလုပ်ကိုလုပ်ဖို့သာ လိုလေသည်။

ငယ်ရာမှ ကြီးခြင်းသည် လောကဓမ္မတာဖြစ်  
 ၏။ ကြီးရာမှ ငယ်ခြင်းသည် ဓမ္မတာသဘောတရားနှင့်  
 ဆန့်ကျင်လေသည်။

ကုလား တရုတ်လူမျိုးကွဲများ၊ ရဟူဒီလူမျိုးများ  
 သည် လမ်းလျှောက်၍ရောင်းရသော အသေးအဖွဲ့အလုပ်  
 များမှ ကြီးကျယ်လာကြလေသည်။

မြန်မာလူမျိုးများမှာ ငွေရေးကြေးရေး အလုံး  
 အရင်းကြီးစွာနှင့် စ၍လုပ်ရာမှ သေးငယ်ပျက်စီး သွေ  
 ခြောက်ပပျောက်ကြသည် များကြလေသည်။

ဤငယ်ရာမှ ကြီးအောင် မလုပ်တတ်ကြ  
 သဖြင့် ကြီးရာမှ ငယ်ကြရခြင်း ဖြစ်လေသည်။



ဤသို့ဖြစ်ခြင်းမှာ မရှက်ကြောက်အပ်သော  
နေရာ၌ ရှက်ကြောက်ခြင်းကြောင့် ဖြစ်လေသည်။

သေးငယ်သောအလုပ်များကို လုပ်ရမှာ ရှက်  
သောလူမျိုးသည် ကြီးသောအလုပ်ကို အဘယ်သော  
အခါမျှ လုပ်နိုင်ကြမည်မဟုတ်ကြောင်း။ ဤကား မျက်  
မြင်သက်သေ ဖြစ်လေသည်။

□ □ □

### ၁၆။ မြန်မာဈေးသည်များ

မြန်မာလူမျိုးသည် စိတ်နေစိတ်ထား လွန်စွာ  
အထက်ကျ၏။ အနည်းငယ်မျှ တတ်လျှင် အလွန်တတ်  
သည်ထင်၏။ အနည်းငယ်ရှိလျှင် အလွန်ရှိသည်ထင်၏။  
အခြေကလေး အနည်းငယ်ဖြစ်၍လာလျှင် မပျက်နိုင်  
သော အခြေကြီးမှတ်ထင်ကာ တက်ကြွကြလေ၏။

စာရေးသူ၏ အိမ်ရှေ့၌ တရုတ်ဆိုင်၊ ကုလား  
ဆိုင်၊ သရေစာဆိုင် အမျိုးမျိုးရှိကြရာ ကုလား၊ တရုတ်  
များမှာ ညနေ ၄ နာရီထိုးသည်နှင့် တစ်ပြိုင်တည်း  
ဆိုင်ခင်း၍နေကြရာ ၎င်းတို့၏အနီး၌ရှိသော ထမင်းသည်  
မြန်မာမိန်းမမှာ မပေါ်လာသေးသဖြင့် ၎င်းထံ၌ ဝံသာနု



စိတ်နှင့် ဝယ်ဖို့ရန် နာရီဝက်သာသာခန့် စောင့်ဆိုင်းကြရလေသည်။

တစ်နေ့သ၌ ထိုကဲ့သို့စောင့်ဆိုင်းသော မြန်မာလူမျိုးတစ်ယောက်က ကြည့်ကြည့်ဗျာနော်၊ ကျုပ်ကို အပြစ်မဆိုကြနဲ့၊ ဝံသာနုမဟုတ်ဘူး မပြောကြနဲ့။ ကျုပ် ဟောဒီဆိုင်မှာ စောင့်ရတာ နာရီဝက်ကြာပြီ။ ဆိုင်ကြီးရှင်မကတော်မပေါ်လာလို့ ပေါက်ဖော်ဆိုင်က ခေါက်ဆွဲကို ဝယ်စားရတယ် ခင်ဗျာ။ ကြားကြ မြင်ကြစေဗျာဟု ပြောပြီး တရုတ်ဆိုင်မှာ စားသည်ကို တွေ့ရလေသည်။

ထို့နောက် အတန်ကြာမှ မြန်မာဈေးသည်မှာ သနပ်ခါးပန်းမန်တွေနှင့် နောက်ပါကုလားက ဖင်ထိုင်ခုံကလေးကို ကိုင်လျက် မင်းကတော် စတိုင်ကျကျ အဝေးမှ မြေကြီးကို မရဲတရဲနှင့် နင်း၍လာသည်ကို မြင်ရလေသည်။

၎င်း၏ဆိုင်ကလေးမှာ အတော်ပင် ရောင်း၍ တွင်သည်ကား မှန်လေသည်။ အကယ်၍ ထိုထက် အခြေအနေ အနည်းငယ်မြင့်၍လာလျှင် အဘယ်မျှလောက် စိတ်တစ်မျိုးပြောင်းကာ ကြီးပွားတိုးတက်ခြင်း

၏ အခက်အညွန့်တို့ကို ချိုးဖျက်သလိုလုပ်မည်ကို တွေးဆသိမြင်နိုင်သည်။

ဤစိတ်နေသဘောထားပုံမျိုးသည်မြန်မာလူမျိုးများစွာတို့၌ ရှိတတ်လေရာ အနည်းငယ်မျှနှင့် ရောင့်ရဲတင်းတိမ်ကျေနပ်လျက် မိမိတို့၏အခြေအနေထက် စိတ်နေသဘောထားပုံမှာ အဆမတန်ပိုမို၍မြင့်သဖြင့် မကြီးပွားနိုင်သောလူမျိုးဖြစ်ကြောင်း သိနိုင်လေသည်။

ဈေးသည်မှာ သူဌေးစိတ်ရှိခြင်း၊ ကုန်သည်မှာ မင်းစိတ်ပေါက်ခြင်းသည် မြန်မာလူမျိုးတို့၏ ထင်ရှားသောလက္ခဏာဖြစ်လေရာ ဆိုင်ကြီးရှင်အခေါ်ခံရလောက်သောအခြေအနေသို့ ရောက်ရှိသူတို့၏သဏ္ဍာန်မှာ အများအားဖြင့် သိမြင်နိုင်သောလက္ခဏာ ဖြစ်လေသည်။

ကုလားလူမျိုးများမှာ တစ်သိန်းတန်အခြေအနေရှိမှ ငါးထောင်တန်လက္ခဏာလောက်ကို အနေအထိုင်အခမ်းအနား၌လည်းကောင်း၊ စိတ်နေသဘောထားရာ၌လည်းကောင်း ပြတတ်ကြလေရာ မြန်မာလူမျိုးမှာကား ထိုစနစ်ကို ပြောင်းပြန်ပြုကြလေသည်။ ရောင်းချရာ၌လည်း ပြောပုံဆိုပုံ၊ မျက်နှာထားပုံမှာ တော်ရုံတန်ရုံ

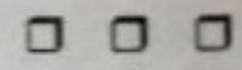


ဖောက်သည်များ မမေးခုံအောင် ကြီးကျယ်လည်ပတ်လေ့ ရှိကြလေသည်။

မကြာမီက လူတစ်ယောက်က မြန်မာဆိုင်များ မှာ မဝယ်လိုကြ။ ကုလားဆိုင်များမှာသာ ဝယ်ချင်ကြ ကြောင်းနှင့် အပြစ်တင်ဆိုသည်ကို ကြားရလေသည်။

ဖောက်သည်များသည် လက်အောက်ငယ်သား အသေးအမွှားကဲ့သို့ မောက်မောက်မာမာပြောဆိုခြင်းကို ခံဖို့ရန် ဈေးဝယ်ထွက်ကြသည် မဟုတ်ပေ။ တစ်မတ်ဖိုး နဲ့ ရွေးလိုက်တာ၊ ဆစ်လိုက်တာဟူသော ငေါက်ဆတ် ဆတ်စကားမျိုးကို ဝုဏ်အသေရှိသူမှန်က နှစ်လိုမည် မဟုတ်ပေ။ ဈေးသည်များကို အလကား ပိုက်ဆံပေးရန် သွားခြင်းမဟုတ်၊ ထိုက်တန်သောပစ္စည်းကိုရဖို့ ဝယ်ခြင်း ဖြစ်လေသည်။ တစ်နေ့သ၌ မိန်းမတစ်ယောက်က 'အမဲ ခြောက် ဘယ်ဈေးလဲ' ဟု မေးရာ ဈေးသည်က 'ဘယ် နှစ်သားယူမလဲ' ဟု မေးလေသည်။ ဆွဲခြင်းငယ်ငယ် ကလေးကိုကိုင်လျက် ဝယ်လာသောမိန်းမက 'နည်းနည်း ပါးပါးတစ်ဖိုးဖိုးပါ' ဟုပြောပြီး ရွေးမည်ပြုရာ ဈေးသည် က 'တစ်ဖိုးဖိုးနဲ့ရွေးမနေပါနဲ့' ဟု ပြောလေသည်။ ဝယ်

သူက 'ကျွန်မ ဈေးသည်မဟုတ်ဘူး၊ အိမ်မှာစားဖို့ ဝယ် တာပါ။ အမဲခြောက်မစားရလို့လည်း အရေးမကြီးပါ ဘူး၊ စားလည်း စားခဲပါတယ်၊ သွားကိုကြည့်ရှင့်... အရွတ်အခြောက်ကိုက်တဲ့သွားမျိုး မဟုတ်ဘူး' ဟု ညီညာ လှပသောသွားကို ပြုံးရယ်၍ပြရုံမက 'ဝယ်လာစဖြစ် သော သားလှီးစားချွန်ချွန်ကိုင်ပြီး စမ်းခုံရင် စမ်း၊ အများ နဲ့ ကျီးကန်းမတွေကို ဆုံးမချင်လို့ လာတာ၊ ဘယ်လို အစားထဲက မှတ်သလဲ၊ ဝိုင်းအာလို့ ကြောက်တဲ့အစား မဟုတ်ဘူး၊ ကုလားဆိက ကြက်ကို ဝယ်မယ်' ဟု ပြော လေ၏။ နောက်ပါအဖော်များက ဆွဲသဖြင့် လိုက်ပါ၍ သွားရာ၌ပင် လက်ပြ၍ လိုက်သွားသည်ကို မြင်လိုက် ရပါကြောင်း၊ အပေါင်းအဖော် အသိုက်အအုံ၏အား ကြောင့် စော်ကားမော်မောက်လေ့ရှိသော ဈေးသည်များ မှာ ငြိမ်လျက်နေကြသည်ကို မြင်ရလေသည်။





နိုင်ကြသည် မဟုတ်ပေ။ ဥရောပ၊ အမေရိကန်၊ ဂျာမနီ၊  
အိန္ဒိယ၊ ထိုင်းများ၌ အနိမ့်ဆုံး နောက်ဖေးကျုံးသော  
အလုပ်ကိုပင် လုပ်ကြလေရာ အမြင့်ဆုံးအလုပ်ကြီးများ  
ကိုလည်း လုပ်နိုင်ကြလေသည်။ မြန်မာလူမျိုးများမှာ  
နိမ့်ကျသောအလုပ်ကို မလုပ်ဘဲ ခုလတ်မှာ နေကြရလေ  
သည်။

အလေးကို မလိုသောလူသည် မိမိ၏ကိုယ်ကို  
နိမ့်အောင်နိမ့်ခြင်းဖြင့် အားကိုယူ၏။ ထို့အတူ ကြီးမြင့်  
သောအလုပ်များကို လုပ်ကိုင်နိုင်သောအခြေအနေက  
ရောက်ဖို့ရန်အတွက် မိမိကိုယ်ကိုနိမ့်ချကာ အားယူကြ  
ရလေသည်။

အောက်အရပ်မှာ မြန်မာလူမျိုး ကုလီအလုပ်  
သမား နည်းပါးကြလေရာ သင်္ဘောနှင့် မြို့နီစီပယ်လမ်း  
များမှာ ယခုမှ အနည်းငယ်အစပြု၍ လုပ်ကြသည်ကို  
တွေ့ရှိရာ အထူးဝမ်းမြောက်မိပေ၏။

မြန်မာပြည်၌ ဂေါ်ရင်ဂျီကုလား ကုလီတွေ  
အဘယ်မျှလောက် များပြားကြသည်ကိုထောက်လျှင်  
၎င်းတို့မှတစ်ဆင့် အိန္ဒိယ၊ ထိုင်းသို့ရောက်သော မြန်မာ

၁၇။ အလုပ်ကလေးနှင့် အလုပ်ကြီး

ကမ္ဘာပေါ်၌ မည်သည့်လူမျိုးများမှာမဆို နိမ့်ကျ  
သေးငယ်သောအလုပ်လုပ်သူတွေ ရှိကြလေသည်။  
ကျွန်ုပ် တို့ မြန်မာလူမျိုးများသာ နိမ့်ကျသောအလုပ်များကို  
မရောမစာနိ သဘောထားကာ ရှောင်ရှားကြလေသည်။  
သို့ရှောင်ရှားကြသည်မှာလည်း အောက်ပြည်သားများဖြစ်  
ကြ၍ အထက်သား အထက်ပြည်သူများမှာ အောက်သူ  
အောက်သားများနှင့်စာလျှင် များစွာကျိုးနွံကြလေသည်။

နိမ့်ကျသောအလုပ်များကို မလုပ်သောလူမျိုး  
သည် ကြီးမြင့်သော အလုပ်ကြီးများကိုလည်း လုပ်ကိုင်

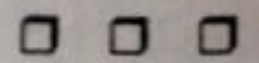


ငွေများ အဘယ်မျှလောက်များမည်ကို ချင့်မှန်းသိရှိနိုင်  
 လေသည်။ ထိုအလုပ်များကို မြန်မာများသာ လုပ်မည်  
 ဆိုလျှင် ထိုငွေများမှာ မြန်မာပြည်၌သာ ရှိနေမည်ဖြစ်  
 သောကြောင့် ကုလားကူလီကို ပေးရသည်ထက် တစ်ဆ  
 ပို၍ပင် ပေးရစေကာမူ တိုင်းပြည်မှာ မယုတ်မလျော့  
 ဆူဖြိုးကြွယ်ဝလျက်သာ ရှိနေပေလိမ့်မည်။ ဥရောပတိုင်း  
 ၌ ဥရောပတိုင်းသား ကူလီများသာရှိကြ၏။ မြန်မာပြည်  
 ၌ မြန်မာကူလီ မရှိ၊ ကုလားကူလီတွေ မြန်မာငွေကို  
 အမြဲသယ်ယူ၍ နေကြလေသည်။ အင်္ဂလန်ပြည်၌  
 နောက် ဖေးသိမ်းသူ၊ တံမြက်လှည်းသူမှစ၍ နိမ့်ကျသော  
 အလုပ်များကို လုပ်သူတို့သည် အလုပ်ပြီးသည့်အခါ  
 သားနားစွာဝတ်ဆင်ကြလျက် ၎င်းတို့၏အိမ်များမှာ ခန့်  
 ညားစွာနေထိုင်ကြသဖြင့် အလုပ်ပြီးသည့်နောက် ဝုဏ်  
 သရေရှိ ပြည်သူလူကောင်းများဟူ၍ အသိအမှတ်ပြုခြင်း  
 ခံရလေသည်။

အစေခံအလုပ်များကိုလည်း မြန်မာလူမျိုးများ  
 မလုပ်သဖြင့် ကုလားလူမျိုးများ ရကြလေရာ ရုံးများ၌  
 လုပ်ကြသော ကုလားလူများ၏ အလုပ်များကို မြန်မာ

လူမျိုးများ လုပ်ကြမည်ဆိုလျှင် မြန်မာငွေတွေ အဘယ်  
 မျှလောက် များပြားစွာ မြန်မာပြည်ထဲမှထွက်ဘဲနေကြ  
 မည်ကို အထူးမစဉ်းစားဘဲ သိနိုင်လေသည်။

အထူးအံ့ဩဖွယ်ကောင်းသော အရာမှာ ရွှေတိဂုံ  
 ဘုရားပေါ်၌ ပန်းအိုးရေသစ်လဲခြင်း၊ တံမြက်လှည်း  
 သုတ်သင်ခြင်းအလုပ်များကိုပင် ကုလားများ လုပ်နေ  
 သည်ကိုတွေ့ရှိရခြင်းဖြစ်လေသည်။ ဝမ်းလည်းဝဟူသော  
 စကားနှင့်ညီစွာ မြန်မာလူမျိုး ဆင်းရဲနွမ်းပါးသူများနှင့်  
 အထူးသင့်လျော်ပါလျက် ကုလားလူမျိုးကို ထားရခြင်း  
 သည် အဘယ်အတွက်ကြောင့်ပေနည်းဟူ၍ အကြောင်း  
 ရှာဖွေ၍ မတွေ့ရပေ။ မြန်မာလူမျိုး ဆင်းရဲသူများအား  
 ထိုအလုပ်မျိုးရှိကြောင်း အစကပင် သိအောင်မပြုဘဲ  
 ကုလားများကို လွယ်လွယ်ကူကူ ဆွဲ၍ခန့်ထားလိုက်ခြင်း  
 ကြောင့် ထုံးစံဖြစ်၍နေသည်ဟု မှတ်ယူဖွယ်ရှိပေသည်။  
 ဤသို့ ကုလားများကို အားကိုးနေပါက နောင်မကြာမီ  
 ဘုရားလူကြီးများပင် ကုလားမဖြစ်ဟူ၍ မည်သူဆိုနိုင်  
 မည်နည်း။





ထိုအလုပ်များမှာ ကုလားလူမျိုးတွေ လုပ်သမျှ ၁၅ ကျပ်စား၊ ၂၀ စား၊ ၂၅ ကျပ်စားအလုပ်ဟူသမျှနှင့် အခြား ရေသည်၊ ထင်းပေါက်၊ ကူလီအလုပ်ဟူသမျှ ဖြစ်ကြလေ၏။

ကုန်တိုက်ဟူသမျှ၊ မြူနီစီပယ်ဟူသမျှ၊ ရုံးဟူ သမျှ ကုလားလူမျိုးများ လုပ်၍နေသော အလုပ်များ၌ မြန်မာများကိုသော်လည်းကောင်း ထားရမည်။ သို့ မဟုတ် အိန္ဒိယတိုင်းသို့ ငွေကြေးပြန်၍မပို့၊ သားမယား နှင့် မြန်မာပြည်မှာ အတည်တကျနေသော ကုလားလူမျိုး များကိုသာ ထားရမည်ဆိုလျှင် မြန်မာပြည်မှာ များစွာ ချောင်လည်၍သွားဖို့ ရှိလေသည်။ စာရေးသူသည် ဟစ်တလာကဲ့သို့သော အာဏာပိုင်ဖြစ်ချေက ဧကန် ဤနည်းကို စီမံပေးလိမ့်မည်။

ကုလားလူမျိုးများသည် တရုတ်လူမျိုးများလို ငွေကြေးကိုသုံးစွဲကြချေက မြန်မာပြည်မှာ ဤမျှလောက် ကျပ်တည်းဖို့ မရှိပေ။ ကုလားလူမျိုးများမှာ အယူသာ ရှိ၍ အသုံးမရှိကြပေ။ မြန်မာလူမျိုးမှာလည်း အခြားနိုင်ငံ သို့ သွားရောက်ကာ အမြောက်အမြားရှာဖွေပြီး မြန်မာ

၁၈။ ကုလားနေရာ မြန်မာဝင်

ကမ္ဘာပေါ်၌ ငွေကြေးကျပ်တည်းသည်အလုပ် ရှားပါးသည်ဆိုသော်လည်း ကျွန်ုပ်တို့ မြန်မာပြည်မှာ ချောင်လည်အောင်လုပ်ဖို့ရန် များစွာလွယ်ကူလေသည်။ ထိုအလုပ်သည် ဆင်းရဲသူ ဆင်းရဲသားတို့ လက်ထဲ၌ ရှိလေသည်။ ဆင်းရဲသူ ဆင်းရဲသားအားလုံးတို့သည် နိမ့်ကျသောအလုပ်များကို မရှက်မကြောက်ကြဘဲ အထက်ထက်က မလုပ်ခဲ့သေးသော အလုပ်အသေးအဖွဲ များကို သူ့ထက်ငါ လုပ်ကြမည်ဆိုလျှင် မြန်မာပြည် ဆန်စပါးအလုပ်ဆုတ်ယုတ်ခြင်းကြောင့် ဆုတ်ယုတ်သော ငွေကြေးကို ပြန်၍ဖြည့်စွက်နိုင်ဖို့ပင် ရှိလေသည်။



ပြည်သို့ပြန်ပို့သည်မရှိ။ မြန်မာပြည်မှာသာလျှင် ကုလား  
တွေလာပြီး ယူချင်တိုင်းယူ၍ နေကြလေသည်။ တရုတ်  
လူမျိုးလက်ဝယ်ရှိသောငွေမှာ မြန်မာငွေပင် ဖြစ်လေ  
သည်။ ကုလား၏ ခါးထဲသို့ရောက်သော် မြန်မာငွေ  
မဟုတ်တော့ပေ။

ကုလားလူမျိုး ဝတ်လုံ၊ စာရေးလခကြီး ရသူ  
များသော်မှ အပေါ်ဆုံးဖြစ်သော အမဲဈေးသို့ ညနေအခါ  
မော်တော်ကားနှင့် ကိုယ်တိုင်သွားပြီး တစ်ပုံဆယ်ပြား  
ဆိုသည့် အမဲသားနှင့် တစ်ပိဿာတစ်ပဲ ကြက်သွန်များ  
ကို ဝယ်ကြလေသည်။ ကုလားလူမျိုးသည် အောက်ခြေ  
သိမ်း အကုန်ယူ၍နေလေသည်။ နောင်ဆယ်နှစ်ခန့် ဤ  
ကဲ့သို့နေလျှင် မြန်မာတွေ လူ့ဘဝမှ လျှောကျရန်သာ  
ရှိပေတော့၏။

သို့ဖြစ်လေရာ မြန်မာပြည်၌ အလုပ်မရှိသူ  
ဟူသမျှ မိမိတို့ကိုယ်တိုင်အတွက်မဟုတ်လျှင် တိုင်းကျီး  
ပြည်ကျီးဟု သဘောထားကာ ကုလားလူမျိုးတို့လုပ်  
သော အလုပ်ဟူသမျှကို မိမိတို့လက်သို့ ပြန်၍ရောက်  
အောင် နောင်ကုလားလူမျိုးများ လွယ်ကူစွာဝင်ခွင့်မရ  
အောင် အရေးတကြီး ကြိုးစားအပ်ကြလေသည်။

ကုလားလူမျိုးများ၏ နေရာ၌ မြန်မာလူမျိုးများ  
ဝင်ရောက်သည့်အခါ အခကိုပင်ပို၍ပေးရစေကာမူ ထို  
ငွေများမှာ တိုင်းပြည်မှ အဘယ်ကိုမျှ မထွက်သဖြင့်  
မြန်မာပြည်မှာ နစ်နာဖို့မရှိ။ မည်သူမဆို တင့်တင့်တယ်  
တယ် နေနိုင်၊ စားနိုင်၊ ဝတ်နိုင်၊ ဆင်နိုင်ရုံမက အလုပ်  
အားသည့်အခါ ရုပ်ရှင်ကိုပင် မပြတ်မပြတ် မှန်မှန်ကြည့်  
နိုင်ကြရဖို့ ရှိသည်။



ပြည်သို့ပြန်ပို့သည်မရှိ။ မြန်မာပြည်မှာသာလျှင် ကုလား  
တွေလာပြီး ယူချင်တိုင်းယူ၍ နေကြလေသည်။ တရုတ်  
လူမျိုးလက်ဝယ်ရှိသောငွေမှာ မြန်မာငွေပင် ဖြစ်လေ  
သည်။ ကုလား၏ ခါးထဲသို့ရောက်သော် မြန်မာငွေ  
မဟုတ်တော့ပေ။

ကုလားလူမျိုး ဝတ်လုံ၊ စာရေးလခကြီး ရသူ  
များသော်မှ အပေါ်ဆုံးဖြစ်သော အမဲဈေးသို့ ညနေအခါ  
မော်တော်ကားနှင့် ကိုယ်တိုင်သွားပြီး တစ်ပုံဆယ်ပြား  
ဆိုသည့် အမဲသားနှင့် တစ်ပိဿာတစ်ပဲ ကြက်သွန်များ  
ကို ဝယ်ကြလေသည်။ ကုလားလူမျိုးသည် အောက်ခြေ  
သိမ်း အကုန်ယူ၍နေလေသည်။ နောင်ဆယ်နှစ်ခန့် ဤ  
ကဲ့သို့နေလျှင် မြန်မာတွေ လူ့ဘဝမှ လျှောကျရန်သာ  
ရှိပေတော့၏။

သို့ဖြစ်လေရာ မြန်မာပြည်၌ အလုပ်မရှိသူ  
ဟူသမျှ မိမိတို့ကိုယ်တိုင်အတွက်မဟုတ်လျှင် တိုင်းကျိုး  
ပြည်ကျိုးဟု သဘောထားကာ ကုလားလူမျိုးတို့လုပ်  
သော အလုပ်ဟူသမျှကို မိမိတို့လက်သို့ ပြန်၍ရောက်  
အောင် နောင်ကုလားလူမျိုးများ လွယ်ကူစွာဝင်ခွင့်မရ  
အောင် အရေးတကြီး ကြိုးစားအပ်ကြလေသည်။

ကုလားလူမျိုးများ၏ နေရာ၌ မြန်မာလူမျိုးများ  
ဝင်ရောက်သည့်အခါ အခကိုပင်ပို၍ပေးရစေကာမူ ထို  
ငွေများမှာ တိုင်းပြည်မှ အဘယ်ကိုမျှ မထွက်သဖြင့်  
မြန်မာပြည်မှာ နစ်နာဖို့မရှိ၊ မည်သူမဆို တင့်တင့်တယ်  
တယ် နေနိုင်၊ စားနိုင်၊ ဝတ်နိုင်၊ ဆင်နိုင်ရုံမက အလုပ်  
အားသည့်အခါ ရုပ်ရှင်ကိုပင် မပြတ်မပြတ် မှန်မှန်ကြည့်  
နိုင်ကြရဖို့ ရှိသည်။

ပိမိုးနင်း

