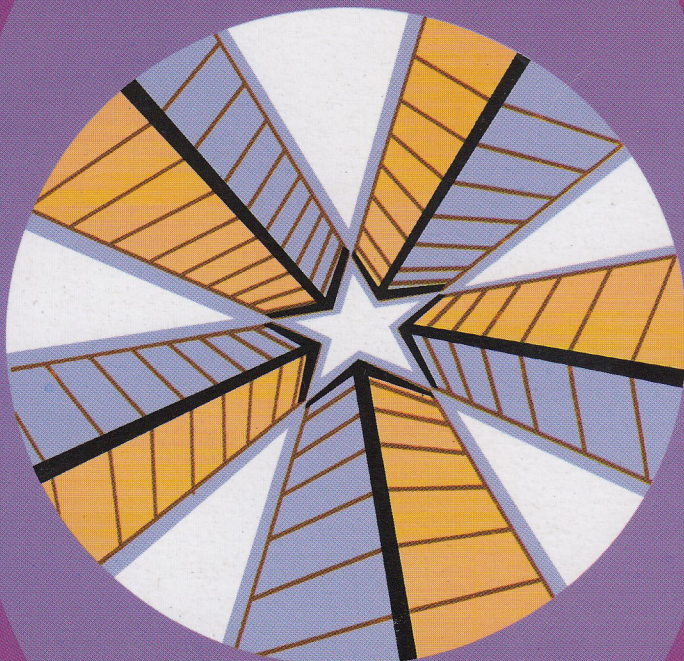


ဖေမြင့်

စိတ်ဓာတ်
နှင့်
နည်းနာ

အောင်မြင်ရေး စာစု



ဖေမြင့်

စိတ်ဓာတ်နှင့်နည်းနာ

[အောင်မြင်ရေးစာစု]

စာမူခွင့်ပြုအမှတ်
၁၀၀၃/၂၀၀၃(၁၂)

မျက်နှာဖုံးခွင့်ပြုအမှတ်
၆၄/၂၀၀၄(၁)

မျက်နှာဖုံးသရုပ်ဖော်
ဘဌေးကြည်

မျက်နှာဖုံးကာလာခွဲ
Prestige

အတွင်းဖလင်
အေဇက်

ကွန်ပျူတာစာစီ
ခွန်မျိုး

မျက်နှာဖုံးပုံနှိပ်သူ
ဒေါ်ရွှေ(၀၂၀၇၉) သုခပုံနှိပ်တိုက်
အမှတ် ၁၂၀၊ ၄၆ လမ်း၊ ရန်ကုန်မြို့။

အတွင်းပုံနှိပ်သူ
ဒေါ်ခင်လှ(၀၁၅၇၀) စာပေလောကပုံနှိပ်တိုက်
အမှတ် ၁၇၃၊ ၃၃ လမ်း၊ ရန်ကုန်မြို့။

ထုတ်ဝေသူ
ဦးဖေမြင့်(၀၂၂၅၉) ဖေမြင့်စာပေ
အမှတ် N-၆၊ ရွှေမာလာရိပ်မွန်
ဘုရင့်နောင်လမ်း၊ ကမာရွတ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

ပုံနှိပ်ခြင်း
ပထမအကြိမ်၊ ၂၀၀၄ ခုနှစ်၊ မတ်လ
အုပ်ရေး-၁၀၀၀

အမှာစကား

တချို့လူများသည် သူတကာထက် ထူးခြားအောင်မြင်ကြသည်။

အများစုတို့မှ သူလိုငါလိုဖြင့်ပင် ဘဝတစ်ခု ပြီးဆုံးကြရသည်။

ဘာကြောင့် တချို့က ထူးခြားအောင်မြင်ရသနည်း။

အများသူငါလို အမှုမဲ့အမှတ်မဲ့မနေ၊ အမြဲစဉ်းစားကြံဆ လုပ်ကိုင်နေကြသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ တစ်နည်းဆိုရသော် နိုးကြားတက်ကြွသူတွေ။

သူတို့မှာ စိတ်ဓာတ်ရှိသည်။ မိမိဘဝ အဓိပ္ပာယ်ရှိရာရှိကြောင်း တိုးတက်မြင့်မားရာမြင့်မားကြောင်း ကြိုးစားအားထုတ်လုပ်ကိုင်လိုသည့် စိတ်ဓာတ်။

သူတို့မှာ နည်းနာလည်း ရှိသည်။ ဘဝတိုးတက်အောင်မြင်ရေးဆိုင်ရာ စာတွေ့ လက်တွေ့ နည်းနာ။

စိတ်ဓာတ်ရော နည်းနာပါ ပြည့်စုံသည့်အခါ သူတို့အလုပ်တွေ သွက်လက်ထက်မြက်သည်။ ထိရောက်အောင်မြင်သည်။ သည်အခါ လူအများထက် ထူးခြားစွမ်းဆောင်နိုင်သူအဖြစ် ထင်ရှားပေါ်လွင်လာသည်။ အများ၏ လေးစားသိမှတ်ခြင်း ခံလာရသည်။

ယခုစာအုပ်တွင် ဘဝအောင်မြင်ရေးအတွက် အရင်းခံလိုအပ်ချက်နှစ်ရပ်ဖြစ်သည့် 'စိတ်ဓာတ်' နှင့် 'နည်းနာ' တို့ ပြည့်ဝလာအောင် အားပေးထောက်ပံ့မှုမည့် စာ (၂၇) ပုဒ်ကို စုစည်းပေးထားပါသည်။

မိမိကအားဖြင့်၊ ဘဝအောင်မြင်ရေးဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်သူပညာရှင်တို့၏ ရေးသားချက်များထဲမှ မြန်မာစာဖတ်သူတို့အတွက် ဆီလျော်လိုက်ဖက်မည့် စာတို့ကို ရွေးချယ်ပြန်ဆိုထားခြင်း ဖြစ်ပြီး ကျန်စာပုဒ်အချို့မှာမူ ကိုယ်တိုင်ရေးသားပြုစုထားခြင်းများ ဖြစ်ပါသည်။

ဤစာစုကို ဖတ်ရှုခြင်းဖြင့် စာဖတ်သူ၌ ဘဝအောင်မြင်မှုအတွက် အထောက်အကူပြုမည့် စိတ်ဓာတ်နှင့် နည်းနာများ တိုးပွားလာနိုင်လိမ့်မည်ဟု မျှော်လင့်ယုံကြည်မိပါသည်။

စာဖတ်သူအား ထာဝစဉ်လေးစားလျက်...

ဖေမြင့်

*

တီထွင်သူများနှင့်ကြိုက်ထောင်ချောက်

တီထွင်သူပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများအကြောင်း ဖတ်ကြည့်လျှင် အားကျ စိတ်တွေ တဖွားဖွားပေါ်မိတတ်ကြသည်။ သို့သော် တချို့ကလည်း သူတို့အကြောင်းတွေ ဖတ်ပြီး စိတ်ဓာတ်ကျရသည်ဟု ဆိုသည်။ ဘာကြောင့်လဲ။

‘အက်ဒီဆင် တစ်ဦးတည်းက တီထွင်မှုပေါင်း တစ်ထောင် ကျော် သူ့နာမည်နှင့် မှတ်ပုံတင်သွားခဲ့ပြီ။ ကျန်သည့် တီထွင်သူ တွေပါ ပေါင်းလျှင် နည်းနည်းနောနောရှိမည်မဟုတ်။ နောက်လူ တွေအတွက် တီထွင်စရာ ဘယ်မှာ ကျန်တော့မည်နည်း’ ဟု တွေး မိသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ တဲ့။

မဟုတ်ပါ။ တီထွင်သည်ဆိုတာ မရှိသေးတာတစ်ခု ရှိလာ အောင် လုပ်ခြင်းဖြစ်သည်။ လောကကြီးမှာ ရှိပြီးသားအရာတွေ ကိုသာ ရေတွက်၍ ရချင်ရမည်။ မရှိသေးတာတွေက ရေတွက်၍ မရနိုင်။ မကုန်နိုင်။ အမျိုးအမည် အကန့်အသတ် မရှိ။

ခက်သွားသလား။

အခုမရှိ နောက်ရှိလာနိုင်သည့်အရာများထဲမှ ကြီးကြီး ကျယ်ကျယ် အံ့ဩဖွယ်တို့ကို သိလိုလျှင် အနာဂတ်ကာလအကြောင်း မှန်းဆရေးသားသည့် သိပ္ပံဝတ္ထုများ၊ သိပ္ပံစာအုပ်စာတမ်းများထဲ မှာ လိုက်ရှာ၍ ရနိုင်သည်။

အဲသည်လို အကြီးအကျယ်တွေ မဟုတ်၊ တော်ရုံတန်ရုံတီထွင်မှုမျိုးလောက် ဆိုလျှင်တော့ စာဖတ်သူကိုယ်တိုင်ပင် ကိုယ့်ဘေးပတ်ဝန်းကျင်မှာ လှည့်ကြည့်စဉ်းစားက တကယ်မတီထွင်နိုင်လျှင်ပင် ဘယ်လိုဟာမျိုးတွေ တီထွင်သင့်သည်ဆိုတာ စိတ်ကူးမိလာနိုင်သည်။ ဥပမာ၊

ရေမလုံသောပိုက်ခေါင်းမှ ရေတတောက်တောက်ကျနေတာ ကြည့်ပြီး သင် ဘာစဉ်းစားမိပါသလဲ။ လင်ကွန်းစတက်ဖင်း (စ) (Lincoln Steffens) ဆိုသော အမေရိကန်စာရေးဆရာကတော့၊ ဒါသည် ရှေ့လူတွေ ပြီးပြတ်အောင် မဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့သည့် တီထွင်မှုတစ်ခုဖြစ်ကြောင်း၊ ဒါကို ပြီးပြည့်စုံအောင် ဆက်လက် တီထွင်မွမ်းမံရန် အခွင့်အလမ်း မိမိတို့ နောက်လူများမှာ ရှိနေသည်ဟု ခံယူတတ်ဖို့လိုကြောင်း သူ၏သားအပါအဝင် လူငယ်များအား သြဝါဒ ပေးခဲ့သည်။

ရေပိုက်ခေါင်းကို ပိုကောင်းလာအောင် လုပ်စမ်းပါတဲ့။ သူက ဆိုသည်။ ရေပိုက်ခေါင်းတင်ပဲလား။

လျှပ်စစ်မီးမရှိ၊ ဘက်ထရီအိုး ခက်ခဲပြီး ဓာတ်ခဲလည်း ရှားပါးသည့် ကျေးလက်တောရွာမှာ ရေဒီယိုကို ဓာတ်ခဲမပါဘဲ ဖွင့်၍ ရ

အောင် တီထွင်သည့် ထရီဗားဘေးလစ် (Trevor Baylis) အမည် ရှိ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်အကြောင်း တလောက ဖတ်လိုက်ရသည်။ ဓာတ်ခဲမပါဘဲ စွမ်းအင်ကို သူ့ဘယ်က ရသလဲ။ သံပတ်က ရသည်။ နာရီတွေ သွားနေအောင် သံပတ်ပေးသည့်စနစ်ကို ရေဒီယိုမှာ သူ ယူသုံးလိုက်ခြင်း ဖြစ်သည်။ သံပတ်ပေးရသည့် ရေဒီယို။

ရေဒီယိုကို ဓာတ်ခဲမပါဘဲ ဖွင့်နိုင်လျှင် လက်နှိပ်ဓာတ်မီးကို ရော လင်းအောင် မလုပ်နိုင်ဘူးလား။ လုပ်နိုင်သည်။ သံပတ်ပေး ရသည့် ဓာတ်မီး။ ဓာတ်ခဲ မလို။

သည့်အပြင်ရော၊

သည့်အပြင်လည်း လုပ်မည်ဆိုလျှင် အများကြီးပေါ့။ လက်ရှိ ပစ္စည်းတွေကိုပဲ နောက်တိုးလာသည့် လိုအပ်ချက်တွေနှင့် လျော် ညီစွာ ထပ်ဆင့်ပြုပြင် တီထွင်မည်ဆိုလျှင် တီထွင်စရာတွေ မကုန် နိုင် မခန်းနိုင်။

တယ်လီဖုန်းကို ၁၈၇၆ ခုနှစ်က အလက်ဇန္ဒားဂရေဟမ်ဘဲလ် (Alexander Graham Bell) စတင်တီထွင်ခဲ့သည်ဟု ဆို သည်။ သို့သော် နှစ်ပေါင်း တစ်ရာအစိတ် ကြာမြင့်သည့် ယနေ့ ကာလတိုင် တယ်လီဖုန်းကို ပို၍အစွမ်းထက်အောင် မွမ်းမံ ပြင် ဆင်သည့် တီထွင်မှုလုပ်ငန်းတွေ မပြီးစီးသေးပါ။ နိုင်ငံတကာက ပညာရှင်တွေ၊ ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီကြီးတွေ ငွေအား ဉာဏ်အား သုံးကာ အကြိတ်အနယ် အပြိုင်အဆိုင် ကြိုးစားဆဲ ကြံဆဆဲ ဖြစ်သည်။

သည်လိုပဲ။ ကွန်ပျူတာဆိုတာကို သင်္ချာသမား သိပ္ပံသမား

အများအပြား၏ စိတ်ကူးဉာဏ်များဖြင့် ဖန်တီးတည်ဆောက်ခဲ့ကြသည်။ ကွန်ပျူတာတီထွင်မှုသမိုင်းကို ကြည့်လျှင် ၁၇ ရာစု ပြင်သစ်သင်္ချာပညာရှင် ပါစကယ် (Blaise Pascal)၊ ၁၉ ရာစု အင်္ဂလိပ် သင်္ချာပညာရှင် ဘက်ဘော့ချ် (Charles Babbage)၊ ၂၀ ရာစုပထမပိုင်း ပညာရှင်များဖြစ်သည့် ဘွတ်(ရှ) (Vannevar Bush)၊ အာတာနာဆော့ဖ် (John V. Atanasoff)၊ အိုင်းကင် (Howard Aiken) စသည်တို့အပါအဝင် နာမည်ပေါင်း များစွာ၊ ဆောင်ရွက်မှုအဆင့်ပေါင်းများစွာ ဖော်ပြမှ ပြည့်စုံကြောင်း တွေ့ရမည်ဖြစ်သည်။

ကွန်ပျူတာတီထွင်မှုသမိုင်းက ယခုတိုင်လည်း ပြီးဆုံးသေးသည် မဟုတ်။ နောက်ထပ် အံ့ဩစရာတွေ အများကြီး လာချေဦးမည်။

ယခုနှစ်ပိုင်းများအတွင်းမှာပင် တယ်လီဖုန်းနှင့် ကွန်ပျူတာတီထွင်မှုတွေ ထွေးရောယှက်တင် ဖြစ်လာတာ အားလုံးမြင်တွေ့နေကြရသည်။ ကွန်ပျူတာကို တယ်လီဖုန်းထဲ ထည့်လာသည်။ တယ်လီဖုန်းကို ကွန်ပျူတာထဲ ထည့်လာသည်။ ယခုနောက်ဆုံး ပြောလာကြသည့် တတိယမျိုးဆက် တယ်လီဖုန်းဆိုလျှင် မိုဘိုင်းဖုန်း၊ ကွန်ပျူတာနှင့် တီဗီ သုံးမျိုးပေါင်းကို နေရာတကာ ကိုယ်နှင့် တစ်ပါတည်းဆောင်သွားနိုင်အောင် တီထွင်ဖန်တီးလာခြင်း ဖြစ်သည်။

သတင်းအချက်အလက် နည်းပညာ၊ ဇီဝနည်းပညာ အစရှိသည့် ကဏ္ဍနယ်ပယ်များထဲတွင် လာမည့်နှစ်ပိုင်းများအတွင်း

ထွက်ပေါ်ရန် ခေါင်းပြုနေကြသည့် တီထွင်မှုအလားအလာတွေ မြောက်မြားစွာ ရှိနေချေသည်။

*

လူ၌ တီထွင်ကြံဆတတ်သော ဉာဏ်က နဂိုပါ ဖြစ်သည်။ သည်ဉာဏ်ကြောင့် ပစ္စည်းသစ်၊ နည်းနာသစ်တွေ လူတို့ တီထွင် ဖန်တီးဖြစ်ကြသည်။

တီထွင်မှုတစ်ခု ဘယ်က စတင်သလဲ စဉ်းစားလျှင် တီထွင်သူ ၏ ဦးနှောက်က စသည်ဟု ဆိုရလိမ့်မည်။ သူ့ဦးနှောက်က ဘယ် တွင် စူးစိုက်မိသလဲ။ တစ်နည်းဆိုရသော် သူ ဘာကို စိတ်ဝင်စား သလဲ။ အဲသည်ဟာနှင့် စပ်လျဉ်း၍ သူတီထွင်မှု ပြုလိမ့်မည်။

သို့သော် တချို့တီထွင်မှုတွေသည် တီထွင်သူသာ စိတ်ဝင်စား သည်၊ တခြားလူများ စိတ်မဝင်စား။ ထိုအခါ အဲသည်တီထွင်မှု တွေသည် အဖတ်မတင်၊ ဂရုတစိုက် မှတ်တမ်းတင်ခြင်း မခံရ။ အလိုအလျောက် တိမ်မြုပ်ပျောက်ကွယ်ကြရသည်။

လူတွေ နှစ်သက်သဘောကျသော၊ လူအများအတွက် အသုံး ဝင်အဆင်ပြေသော၊ လူတို့ အတန်အသင့်သုံးစွဲပြီးနောက်တွင် မရှိ မဖြစ်လို ဖြစ်လာသော တီထွင်မှုများသာ လူ့အဝန်းအဝိုင်းအတွင်း ထင်ရှားကာ ပို၍ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်သုံးစွဲကြ၊ ဆက်၍ ဆက်၍ မွမ်းမံကြ၊ ပြင်ဆင်ကြ၊ ဖြည့်စွက်ကြနှင့် အခွန်ရှည်တည်တံ့လေ သည်။

ထို့ကြောင့် တီထွင်သူများသည် မူလပထမ၌ သူ့စိတ်ဝင်စား သော အရာ၊ သူ့မှာ နောက်ခံဗဟုသုတနှင့် စိတ်ကူးစိတ်သန်းများ

ရှိထားသောအရာ၊ နည်းနာနှင့် ကိရိယာတန်ဆာပလာပိုင်းအရ သူ့အလှမ်းမီသော အရာတို့၏ နယ်ပယ်တွင် တီထွင်ကြံဆ လုပ် ကိုင်ဖြစ်သည် မှန်သော်လည်း အကယ်၍ သူ့အာရုံဝင်စားမိသော ထိုအရာသည် သူ့ပတ်ဝန်းကျင် လူ့အသိုင်းအဝိုင်း၌ စီးပွားရေး၊ လူမှုရေး၊ စစ်ရေး စသည့်အကြောင်းတစ်စုံတစ်ရာအတွက် လိုအပ် မှုရှိနေမည်ဆိုက ယင်းလိုအပ်ချက်က သူ၌ တီထွင်ဖန်တီးလိုစိတ် များ ပို၍နိုးကြားတက်ကြွအောင် လှုံ့ဆော်လာတော့မည်ဖြစ်သည်။

သည်သဘောကို ရည်ရွယ်၍ ရှေးစကားပုံက 'Necessity is the mother of invention.' 'လိုအပ်ချက်သည် တီ ထွင်မှု၏ မိခင်' ဟု ဆိုခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးလိုအပ်ချက် သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းတောင်းဆိုချက် ကြောင့် ပေါ်ပေါက်လာရသော (၀၁) ပညာရှင်တွေ အပြင်းအထန် စူးစိုက်အားထုတ်ခဲ့ရသော တီထွင်မှုတွေ အများအပြားရှိသည်။

ဥပမာ၊ ၁၈ ရာစုအတွင်း တစ်ဟုန်ထိုးကြီးထွားဖွံ့ဖြိုးခဲ့သော ဗြိတိသျှ အထည်အလိပ်လုပ်ငန်းလောကကို ကြည့်လျှင် တီထွင်မှု တစ်ခုမှ နောက်တစ်ခု ဆက်၍ဆက်၍ စေ့ဆော်ဖော်ထုတ်ခဲ့ပုံကို တွေ့နိုင်သည်။

၁၇၃၃ ခုနှစ်တွင် အင်္ဂလိပ်လူမျိုး ပညာရှင်တစ်ဦးဖြစ်သူ ဂျန် ကေး (John Kay) သည် လွန်းပျံ (Flying Shuttle) အမည်ရှိ ရက်ကန်းစက်တစ်ခုကို တီထွင်၏။ လွန်းပျံစက်များသည် ယခင်ရှိနှင့်သည့် လက်ရက်ကန်းများထက် အဆမတန် မြန်ပေရာ

ချည်သမားများ သူ့အား ချည်ခင်တွေ ပေးသွင်း၍ မနိုင်နိုင်အောင် ဖြစ်လာသည်။

တစ်ဖက်တွင် ၁၇၆၀ မှ ၁၇၈၀ အကြား နှစ်များအတွင်း ဂျိမ်း(စ) ဟားဂရိဗ်(စ) (James Hargreaves)၊ ရစ်ချတ် အတ် ခရိုက် (Richard Arkwright) နှင့် ဆင်မြူယယ် ခရုမ်(ပ) တန် (Samuel Crompton) အမည်ရှိ အင်္ဂလိပ် ပညာရှင် သုံးဦးသည် ချည်ကို မြန်သထက် မြန်အောင် ငင်နိုင်သည့် စက်ယန္တရားအဆင့်ဆင့်တို့ကို တီထွင်ပေးခဲ့ကြရာ များမကြာမီပင် ချည်သမားက ရက်ကန်းသမားကို နိုင်လာပြန်သည်။

သို့နှင့် ၁၇၈၅ ခုနှစ်တွင် ကတ်တရိုက် (Edmund Cartwright) အမည်ရှိ အင်္ဂလိပ်တစ်ဦးက ရေနွေးငွေ့စွမ်းအင်ဖြင့် လည်ပတ်သည့် ရက်ကန်းစက်ကို တီထွင်ရာ ရက်ကန်းစင်တွေ ပိုလျင်မြန်လာသဖြင့် ချည်သမားနှင့်အပြိုင်ဖြစ်လာပြန်သည်။

ရက်ကန်းသမားနှင့် ချည်ငင်သမားတွေ အရမ်းမြန်လာသည့် အခါ ချည်သမားများထံ ဝါဂွမ်းပေးသွင်းရသူတွေ မနိုင်မနင်းဖြစ် လာသည်။ ဝါဖတ်ဝါဖန်အလုပ်တွင် လူတွေ တစ်ပြိုင်တစ်ခေါင်း ကြီး သုံးသည့်တိုင် စက်သမားတို့တောင်းဆိုချက်ကို လိုက်၍ မမီ နိုင်ကြ။ ၁၇၉၃ ခုနှစ်တွင် အမေရိကန်ပညာရှင် အယ်လီဂရစ်တနေ (Eli Whitney) က ဝါကြိတ်ကိရိယာ (cotton gin) ကို တီ ထွင်ပေးလိုက်သည့်အခါတွင်မှ အဆင်ပြေသွားသည်။ သူ့ဝါကြိတ် စက် တစ်လုံးက လက်အလုပ်သမားငါးဆယ်စာလောက် အလုပ် ပြီးစီးလေသည်။

လိုအပ်သောအရာကို တီထွင်ကြရာ၌ တစ်ခါတစ်ရံ ‘လိုအပ်ချက်’ ၏ သဘောက မှန်းဆရခက်နေတတ်လေ့ရှိသည်။

ဥပမာ၊ စည်သွတ်ဘူး ဆိုပါစို့။

စည်သွတ်ဘူးကို ရေတပ်သားများ စားသုံးရန်အတွက် ၁၈၁၀ ခုနှစ်ခန့်တွင် အင်္ဂလိပ်တို့ စတင်တီထွင်ပြုလုပ်ခဲ့သည်ဟု ဆိုသည်။ ပင်လယ်ပြင်တွင် ရက်ရှည်လများ သွားကြရသော သင်္ဘောသားများမှာ အစားအစာကိစ္စ ခက်ခဲလှသည်။ စည်သွတ်ဘူး ပေါ်လာသည့်အခါ သူတို့အတွက် များစွာအဆင်ပြေလာသည်။ သို့သော် ပြဿနာတစ်ခု ဖြေရှင်းသည့်အခါ ယင်းအဖြေမှာပင် နောက်ဆက်တွဲ ပြဿနာများ ကပ်လိုက်လာတတ်တာ ထုံးစံတစ်ခုလို ဖြစ်သည်။ အကြောင်းက စည်သွတ်ဘူးပြုလုပ်သူများက ဘူးဖောက်ရန် ကိရိယာတစ်ခု တစ်ပါတည်း တွဲ၍မပေးခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

သင်္ဘောသားများ၊ စစ်သည်များကတော့ ဒါလောက်ကို မမူပါ။ သံဘူးထဲမှာစားစရာပါတာသာ သေချာပါစေ၊ တစ်နည်းနည်းနှင့် ရအောင် သူတို့ဖောက်ကြမည်ဖြစ်၏။ ပြီး သူတို့မှာ ဓားမြှောင် ဓားရှည် လှံစွပ် စသည့် လက်နက်ပစ္စည်းများ၊ ဆောက် တူ ပုဆိန် စသည့် လက်သမားကိရိယာများလည်း ပါရှိကြသည်ဖြစ်ရာ သူတို့အဖို့ သံဘူးဖောက်ရတာ ခဲယဉ်းလှမည်မဟုတ်။

အဲ ဓားမရှိ၊ လှံမရှိ၊ ရှိလျှင်လည်း ကောင်းကောင်း မနိုင်နင်း ဆိုသောသူလက်ထဲ စည်သွတ်ဘူးရောက်သည့်အခါ ကျမှသာ

‘ဆွောက်အုန်းသီးရသလို’ ဆိုသောစကားအတိုင်း ဒုက္ခလှလှကြီး
ရောက်တော့သည်။

အုန်းသီးဆိုတာက သဘာဝစည်သွတ်ဘူးဖြစ်သည်။ ဓားရှိသူ
လက်ထဲ ရောက်လျှင်တော့ ထိပ်ပိုင်းလေး အသာဟက်ပြီး မော့
သောက်ရုံပင်။ အဲဒါမှာလည်း ဓားထက်ဖို့ ဓားကိုင်ကျွမ်းဖို့ လို
သေးသည်။ မကျွမ်းကျင်သူဆိုလျှင်တော့ အုန်းသီးတစ်လုံးကို
တဖုန်းဖုန်းခုတ်ပြီး ချွေးတွေ သံတွေ ရွဲတော့မှ အုန်းရည် တစ်စက်
နှစ်စက်ကို ဖိတ်စဉ်ထက်ဝက် သောက်ရလိမ့်မည်။

မကျွမ်းကျင်သူလက်မှာ အုန်းသီးခွဲရခက်သလို မဖောက်
တတ်သူလက်မှာ စည်သွတ်ဘူးအဖောက်ရခက်လှသည်။ ပိုဆိုး
သည်က စည်သွတ်ဘူးမှ သံပြားစောင်း ရှုနိုင်ခြင်း ဖြစ်သည်။

ရှုမယ်နော်၊ ရှုမယ်နော် အော်နေသည့်ကြားက ဘယ်လို ထိ
သွားလိုက်သည် မသိ။ သွေးတွေ ငေါက်ခနဲ ပန်းထွက်လာမည်။

အဲသည်လို ခွကျသည့် စည်သွတ်ဘူးအတွက် ဖောက်ရန်
ကိရိယာ လိုအပ်သည်မဟုတ်လား။ အဲဒါ necessity မဟုတ်
လား။ ဟုတ်သည်ဆိုလျှင် ဘာကြောင့် ဖောက်တံတစ်ခု ချက်ချင်း
မတီထွင်ကြသလဲ။

သည်မှာ လိုအပ်ချက် (necessity) ၏ အတိုင်းအတာ
သဘောကို တွေ့မြင်ရသည်။

စည်သွတ်ဘူးဆိုတာကို တစ်ခါတလေ ကြိုကြိုက်၍ သို့မဟုတ်
မဆီမဆိုင် အကြောင်းတိုက်ဆိုင်၍ ဖောက်ရစားရသည့်အခါ သူ့
အတွက် ဖောက်တံတစ်ခု အထူးတလည် လိုအပ်သည်ဟု မယူဆ။

ဖောက်တော့မည်ဆိုလျှင် ဓားတို့ ပုဆိန်တို့ ဆောက်တို့ကိုပဲ သတိ ရသည်။ အဲဒါတွေသည်ပဲ ဘူးဖောက်ကိရိယာ။

စည်သွတ်ဘူးထဲမှာ စားစရာ သောက်စရာမျိုးစုံတွေ ထည့် သွင်းလာကြပြီ။ လတ်လတ်ဆတ်ဆတ်စားစရာတွေနှင့်အပြိုင် စား လို့ သောက်လို့ ကောင်းသည်။ စစ်သား သင်္ဘောသား စသည့် ခရီး ရှည်သွားသူများသာမက ကိုယ့်အိမ်ကိုယ့်ရာမှာ ပုံမှန်နေထိုင်သူ များပါ စည်သွတ်ဘူးကို နှစ်ခြိုက်လာကြပြီ။ စတိုးဆိုင်တွေမှာ ဖောဖောသီသီ မြင်ရတွေ့ရ၍ အိမ်ရှင်မတွေလည်း ဝယ်ခြမ်းသုံးစွဲ လာကြပြီ။ ဆိုသည့်အခါကျတော့မှ စည်သွတ်ဘူးတွေ လွယ်လင့် တကူ ဖောက်လို့ရရေးသည် လိုအပ်ချက်တစ်ရပ် ဖြစ်လာသည်။ သည်တော့မှ တကယ့် necessity။

သို့နှင့် စည်သွတ်ဘူး ပေါ်ပြီး နှစ်ပေါင်း ၆၀ ခန့်အကြာမှာ လိုအပ်ချက်၏ တောင်းဆိုမှုအရ စည်သွတ်ဘူးဖောက်တံ (can opener) ဆိုတာ ပေါ်လာသည်။ ဝီလျံလိုင်မင် (William W. Lyman) ဆိုသူ အမေရိကန်တီထွင်သူတစ်ဦးက ၁၈၇၀ ပြည့်နှစ် တွင် ဘူးဖောက်တံကို သူ့အမည်နှင့် မှတ်ပုံတင်သည်။

အဲသည်နောက်မှာတော့ သံပြားဖောက်သည့် ဓားစူး၊ အဖုံး ပြားကို ကလန်ပြီး ဖွင့်ရန် သံကောက်၊ ဖော့ဆိုကို ဖောက်ရစ်ပြီး ဆွဲထုတ်မည့် သံစူးဝက်အူ စသည်တို့ပါ အစုံပါသည့် ကိရိယာ တွေ ပေါ်လာသည်။

အရင်တုန်းက နို့ဆီဘူး ငါးသေတ္တာဘူးများ ဖောက်ပြီးလျှင် အနားစောင်းတွေက လွှဲသွားလို အထစ်အထစ်တွေ အချွန်အတက်

ဆွေဖြစ်ကာ ရှုတတ်သည်။ ယခုတော့ ဖောက်ပြီးတာနှင့် အနား
ဆွေပါ တစ်ခါတည်းလုံးပြီးသားဖြစ်အောင် လုပ်ပေးသည့် ဖောက်
တံတွေ ပေါ်လာပြီ။ ဘီယာဘူး အချိုရည်ဘူးများဆိုလျှင် ဘူးနှင့်
ဖောက်တံ တစ်ပါတည်းတွဲပေးထားသလို ဖောင်းခနဲ ဆွဲဖောက်
ပြီး မော့သောက်၍ရအောင် တီထွင်လာကြပြီ။

စည်သွတ်ဘူး တစ်ခုတည်း၊ ဖောက်တံ တစ်ခုတည်းမှာပင်
ခေတ်အဆက်ဆက် နိုင်ငံတကာပညာရှင်ပေါင်းများစွာ၏ အတွေး
ပေါင်းများစွာ၊ တီထွင်မှုပေါင်းများစွာ ပေါင်းစပ်ပါဝင်နေသည်။
သို့သော် လူတိုင်း စိတ်တိုင်းကျသည့်အဆင့် မရောက်သေး။ လုံးဝ
ပြီးပြည့်စုံပြီဟူ၍ မဆိုနိုင်သေး။ ဒါတွေထဲမှာ နောက်ထပ် ပေါင်း
ဦးမလား။ ဖြည့်ဦးမလား။ သည့်ထက်ပိုကောင်းအောင် ဘာတွေ
ခွမ်းမံချင်သေးသလဲ။ ရသေးသည်။

*

ဒါကြောင့် သည်ကနေ့ လူတွေအတွက်၊ သည်ကနေ့ လူငယ်
တွေအတွက် တီထွင်စရာ၊ ကြံဆစရာ၊ အသစ်အသစ် ဖန်တီးပြုလုပ်
စရာတွေသည် မကုန်ခန်းနိုင်အောင် ရှိနေသည်ဟု ဆိုချင်သည်။

အရေးကြီးသည်က သူများလုပ်ထားခဲ့တာထက် ပိုကောင်း
အောင် လုပ်နိုင်ဖို့၊ လက်ရှိ ကိုယ့်ပတ်ဝန်းကျင်လူများအတွက်
ပို၍အသုံးဝင် အဆင်ပြေအောင် ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ဖို့ပဲ ဖြစ်သည်။
အများ၏ 'လိုအပ်ချက်' ကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ပြီဆိုလျှင် တီထွင်သူ
သင့်ထံ လူ့အသိုင်းအဝိုင်း၏ ချီးကျူးဩဘာနှင့် ဆုလာဘ်အစုံ
ဘို့ အလျင်အမြန်ရောက်ရှိလာကြမှာ မုချဖြစ်သည်။

သည်သဘောကို အရှင်းလင်းဆုံး ပြောခဲ့သည့် ၁၉ ရာစု အမေရိကန် တွေးခေါ်ရှင် အီမာဆင် (Ralph Waldo Emerson) ၏ စကားတစ်ခွန်း ဤနေရာ၌ ဆီလျော်အောင် ပြန်ဆို၍ ပြောလိုသည်။

“ကြွက်ထောင်ချောက်တစ်ခုသာ ခင်ဗျားအိမ်နီးချင်းထက် ပိုကောင်းအောင်လုပ်ပါ။ တောကြီးမျက်မည်းထဲ နေရင်တောင် တစ်ကမ္ဘာလုံးကလူတွေ ခင်ဗျားအိမ်ဆီ လမ်းဖြိုင်ဖြိုင်ပေါက်အောင် ရောက်လာကြလိမ့်မယ်” တဲ့။ အီမာဆင်က ဆိုခဲ့ပါသည်။

*

ကိုယ့်ခရီးလမ်းဖြောင့်တန်းအောင်

အဲသည်တုန်းက ကျွန်တော် ဆင်းရဲသည်။ ရည်မှန်းချက် ကြီးသည်။ ပြီး၊ လူက အမြဲ အသည်းအသန်။

ကျွန်တော့်မှာ ဒေါ်လာ ၅၀၀ အရေးတကြီး မဖြစ်မနေ လိုနေ သည်။ သည်ငွေက 'နီဂရိုးဒိုင်ဂျက်(စ)' ဟု အမည်ပေးထားသည့် ကျွန်တော့်မဂ္ဂဇင်း အသစ်စက်စက်ကို ဖြန့်ချိနိုင်ဖို့ စာအိတ်နှင့် တံဆိပ်ခေါင်းများ ဝယ်ယူရန်အတွက် ဖြစ်သည်။

သည်စာအုပ် ဖြန့်လိုက်ရရင် ငါ အောင်မြင်တော့မည်ဆိုတာ ကိုယ့်ဘာသာ သိနေသည်။ အောင်မြင်မှုအရသာကို တစ်စွန်းတစ်စ ဝင် ကြိုတင်ခံစားမိနေပြီ။ သို့သော် နီးလျက်နှင့် ဝေးသလိုလည်း ဖြစ်နေသည်။ နည်းနည်းမဟုတ်၊ အဝေးကြီး ဝေးနေသလိုပင်။

အဲသည် ၁၉၄၂ ခုနှစ်တုန်းက ဒေါ်လာ ၅၀၀ ဆိုသည်မှာ

* နှိုင်းစုံ ■ John Johnson ၏ How to Get Your Way

နည်းနည်း နော့နော့ ငွေ မ ဟုတ်။ အ ထူး သ ဖြင့် ကျွန် တော် လို အာ ကင် ဆော နယ် သား ဆင်း ရဲ သား က လေး တစ် ယောက် အ ဖို့ များ ပြား လွန်း လှ သည်။

အဲ သည် အချိန် ကျွန် တော် လုပ် လိုက် သည် က ထို စဉ် ကာ လ က မ ကြား စ ဖူး သည့် လုပ် ရပ် တစ် ခု ဖြစ် သည်။ ရှိ ကာ ဂို ရှိ ဘဏ် တိုက် ကြီး တစ် ခု သို့ သွား ရောက် ကာ ကျွန် တော် စ တင် မည့် လုပ် ငန်း သစ် အတွက် ဒေါ် လာ ၅၀၀ ချေး ရန် တင် ပြ သည်။ ကျွန် တော် မ နည်း ကြီး စား ပမ်း စား တွေ ဆုံ ခွင့် ရ ထား သည့် လက် ထောက် ၏ လက် ထောက် ပုဂ္ဂိုလ် က ကျွန် တော် ကို စေ့ စေ့ ကြည့် ပြီး ရယ် သည်။

‘တို့ က လူ မည်း တွေ ကို ငွေ မ ချေး ဘူး ကွာ’ သူ ပြော လိုက် သည့် စကား ကြောင့် ကျွန် တော် ဒေါ သ ထွက် သွား သည်။ သို့ သော် ကျွန် တော် ဖတ် ထား သည့် အောင် မြင် ကြီး ပွား ရေး ကျမ်း ကို ယ် ထူး ကို ယ် ချွန် ကျမ်း များ က သတိ ပေး သည်။ ဒေါ သ မ ထွက် ဖို့၊ ပါး ပါး နပ် နပ် လိမ် လိမ် မာ မာ လုပ် ဖို့။

လော လော ဆယ် နံ ရံ နှင့် တော့ တိုး နေ ပြီ။ သည် နံ ရံ ကို လှေ ကား ဖြစ် အောင် ပြောင်း လဲ ပစ် ရမည် ဟု ကျွန် တော် စဉ်း စား သည်။ သို့ နှင့် သည် ပုဂ္ဂိုလ် ကို စေ့ စေ့ ပြန် ကြည့် ကာ၊ ‘ဒါ ဖြင့် ဒီ မြို့ မှာ ဘယ် သူ တွေ ချေး သလဲ ဗျာ’ ဟု မေး လိုက် သည်။

သူ ကျွန် တော် ကို နည်း နည်း ပို စိတ် ဝင် စား သွား သည်။ ‘ကျွန် တော် သိ တာ ငတာ့ စိတ် ဇင်း ငွေ ချေး ကော် ပို ရေး ရင်း တစ် ခု ပဲ ရှိ တယ်၊’

စိတိဇင်းမှာ သူ့အသိမိတ်ဆွေတစ်ယောက်တလေ ရှိမရှိမေးကြည့်တော့ သူက နာမည်တစ်ခု ပြောသည်။

‘သူ့ဆီ ခင်ဗျားညွှန်းလိုက်တဲ့အကြောင်း ကျွန်တော်ပြောလို့ ရမလား’

သူ ကျွန်တော့်ကို တစ်ချက်အကဲခတ်သည်။ သည့်နောက် ‘ရပါတယ်’ ဟု ဆိုလိုက်သည်။

စိတိဇင်းမှပုဂ္ဂိုလ်နှင့် တွေ့တော့၊

‘ကျွန်တော်တို့ ခင်ဗျားကို ငွေချေးလို့ ရပါတယ်၊ ဒါပေမဲ့ အာမခံ ပစ္စည်းတော့ ရှိမှဖြစ်မယ်၊ အိမ် သို့မဟုတ် တခြား ခိုင်မာတဲ့ ပစ္စည်းတစ်ခုခု အပေါင်အဖြစ် ထားပေးဖို့လိုတယ်၊’ ဟူ၍ ဆိုသည်။

ကျွန်တော့်မှာ အိမ်ပိုင်မရှိပါ။ သို့သော် အမေ့ကိုတော့ အိမ်ထောင် ပရိဘောဂသစ်တချို့ ဝယ်နိုင်အောင် ကျွန်တော်ကူညီခဲ့ဖူးတာ ရှိသည်။ အမေ့အား သည်ပစ္စည်းတွေ အပေါင်ထားခွင့်ပြုဖို့ ကျွန်တော် အပူကပ်ရသည်။

ဤသို့ဖြင့် အမေ့ပစ္စည်းတွေ အာမခံထားကာ ဒေါ်လာ ၅၀၀ ချေးပြီး နီဂရီးဒိုင်ဂျက် (စ) ကို ကျွန်တော် ထုတ်ဝေဖြစ်ခဲ့သည်။ သည်မဂ္ဂဇင်း ပထမအုပ်နှင့်အတူ စတင်ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သည့် ဂျွန်ဆင် ဘာအုပ်ထုတ်ဝေရေးကုမ္ပဏီသည် ယခုအခါ၌ ဒေါ်လာသန်း ၂၀၀ နှင့် တန်ဖိုးရှိသည့် ဧရာမလုပ်ငန်းကြီးတစ်ခု ဖြစ်နေချေပြီ။

*

ကျွန်တော် အောင်မြင်ခဲ့သည့် အရင်းခံအကြောင်းကား ရှင်းလင်းပါသည်။ တကယ်အသင့်တော်ဆုံးအချိန်မှာ သည်မဂ္ဂဇင်းကို

ကျွန်တော်စတင်ထုတ်ဝေမိခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။ အဲဒါက ကျွန်တော့် အတွက် ကံကောင်းမှုတစ်ရပ်ဖြစ်သည်။ နောက်တစ်ချက်၊ ကျွန်တော်အပြင်းအထန်ကြိုးစားခဲ့သည်။ ပြီး နောက်တစ်ခုက ကျွန်တော့် ယုံကြည်မှု ဖြစ်သည်။ ရဲဝံ့သူ၊ သွက်လက်တက်ကြွသူ၊ ကိုယ့်ကိုကိုယ် အဆင်သင့်ဖြစ်အောင် လေ့ကျင့်ပြင်ဆင်ထားတတ်သူများအား လောကသည် မျက်နှာသာပေးစမြဲဖြစ်သည်ဟု ကျွန်တော် ယုံကြည်ခဲ့သည်။

သည်မှာ မေးစရာတစ်ခု ရှိသည်။ စောစောက အောင်မြင်တာဟုတ်ပြီ။ နောက်တစ်ကြိမ် ကျွန်တော် သည်အတိုင်း အောင်မြင်နိုင်ဦးမည်လား။ သင့်အနေနှင့်ကော ဒေါ်လာ ၅၀၀ မျှနှင့်အရင်းတည်ကာ သန်း ၂၀၀ တန် စီးပွားရေးအင်ပိုင်ယာတစ်ခု တည်ဆောက်နိုင်မည်လား။ ကျွန်တော်ကတော့ အခွင့်အလမ်းတွေသည် သည်ကမ္ဘာလောက်ပင် ကြီးမားကျယ်ပြောလှသည်ဟု ယုံကြည်ဆဲ ဖြစ်သည်။ သို့သော် တစ်ခုတော့ရှိသည်။ ကမန်းကတန်း အလျင်စလိုကြီးပွားချမ်းသာဖို့ ကြိုးစားတာမျိုးကိုတော့ မှားသည်ဟု ဆိုချင်သည်။ အောင်မြင်မှုကို လှေကားထစ်သေးသေးတွေ အဖြစ် တစ်ဆင့်ချင်း စဉ်းစားတာ ပိုကောင်းသည်။ တစ်ထစ်လှမ်းလိုက်နိုင်သည့်အခါတိုင်း ကိုယ့်ကိုကိုယ် ယုံကြည်စိတ်တွေ တိုးပွား နိုးကြားကာ ရှေ့ဆက်လှမ်းတက်နိုင်ဖို့အတွက် အင်အားတွေ ပြည့်ဝလာစေမည် ဖြစ်သည်။

ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်ကော တစ်ဆင့်ချင်း မည်သို့ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါသနည်း။

စောစောပိုင်းကာလ အရောင်းသမားဘဝ၌ ရှိစဉ်က ပစ္စည်းဝယ်လိမ့်မည်ဟု မျှော်လင့်ရသော ပုဂ္ဂိုလ်များအား ကျွန်တော့်ကို စကားပြောချိန် ငါးမိနစ်မျှပဲ ပေးဖို့ ကျွန်တော်တောင်းဆိုလေ့ရှိပါသည်။ စင်စစ် သည့်ထက် ပိုတောင်းစရာလည်း မလိုပါ။ သူ့အိမ်တံခါးဝမှာ သူ့စိတ်ဝင်စားမည့် စကား စ ပြောနိုင်လျှင် ကိုယ့်ဇာတ်လမ်း ဆုံးသည်အထိ သူ နားထောင်လိမ့်မည်။ အချိန် တစ်နာရီကြာသွားလည်း အရေးမကြီးတော့။ အကယ်၍ ငါးမိနစ်ကြာအောင် ပြောပြီးသည့်တိုင် သူ့စိတ်မဝင်စားသေးဘူး ဆိုပါကလည်း နောက်ထပ် ဆက်ပြော၍ အကြောင်းထူးမည်မဟုတ်တော့။

ထို့ကြောင့်၊ တစ်ဖက်သားတို့၏ အာရုံကို အစပထမပိုင်းမှာ ပင် ဆွဲဆောင်စည်းရုံးနိုင်ရန်အတွက် မိမိအရေးကိစ္စကို စနစ်တကျ ခင်းကျင်းပြင်ဆင် တင်ဆက်တတ်ရေးသည် အရေးကြီးပါသည်။ စာရေးသူကိုယ်တိုင်အဖို့မူ တစ်စုံတစ်ရာ စည်းရုံးဆောင်ရွက်စရာ ရှိသည့်အခါတိုင်းပင် ယခင် စမ်းသပ်အောင်မြင်ပြီးသည့် နည်းလမ်း သုံးရပ်တွင် အခြေခံလျက် စိတ်ရှည်လက်ရှည် ခင်းကျင်းပြင်ဆင်စမြဲ ဖြစ်ပါသည်။

(၁) မိမိနှင့် တစ်ဖက်လူအကြား ဆက်စပ်ပတ်သက်သည့်အချက်ကို ထင်ရှားလာစေခြင်း

သင်နှင့် တစ်ဖက်လူသည် နေရာများစွာမှာ ကွဲလွဲမှု ရှိနေနိုင်ပါသည်။ သို့သော် သင်လုပ်ရမည့်အလုပ်က အဲဒါတွေ အသာထားကာ၊ သင်နှင့် သူအကြား ဘယ်အရာတွေ ဝါသနာပါရာမှာ

တူသလဲ၊ ဘယ်ကိစ္စတွေ တန်ဖိုးထားရာမှာ တူသလဲ၊ ဘယ် မျှော် မှန်းချက်တွေ ထားရှိရာမှာ တူသလဲ၊ စသည်တို့ကိုသာ ဖူးဖမ်း ရှာ ဖွေကာ ထိုတူညီသောအချက်ကို အလေးအနက် ဖော်ထုတ်ပြသ ပေးရမည် ဖြစ်သည်။

သည်အတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုတွေ လိုသည်။

တစ်ခါတစ်ရံ၌ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်နှင့် ငါးမိနစ်မျှ တွေ့ဆုံ ဆွေးနွေးရန်အတွက် လပေါင်းများစွာပင် ကျွန်တော်ကြိုတင်ပြင် ဆင်တတ်သည်။ သည်လူနှင့် တွေ့ရသည့်အချိန်၌ သူ့ဝါသနာ သူ့စိတ်ဝင်စားမှု သူ့အလိုဆန္ဒ သူ့စွဲလမ်းတမ်းတမှု မှန်သမျှကို ကျွန်တော် ကြိုတင်သိရှိပြီး ဖြစ်နေပြီ။

တစ်ခါ၌ ဇင်းနစ်ရေဒီယိုကော်ပိုရေးရှင်းမှ ကြော်ငြာရရှိရေး အတွက် သည်နည်းကို ကျွန်တော်အသုံးပြုခဲ့ဖူးသည်။ ထိုစဉ်က ဇင်းနစ်အကြီးအကဲမှာ ယူဂျင်းအက်(ဖ)မက္ကဒေါ့နယ်(ဂျူနီယာ) ဖြစ်သည်။ သူ့အား အမေရိကန်လူမည်းလောကတွင် ကြော်ငြာ ခြင်းဖြင့် ဇင်းနစ်အနေနှင့် ရရှိနိုင်မည့်အကျိုးအမြတ်များအကြောင်း ဆွေးနွေးရန် ရက်ချိန်းတောင်းသည့် စာတစ်စောင် ကျွန်တော်ရေး သားပေးပို့လိုက်ရာ သူ့ထံမှ ချက်ချင်းအကြောင်းပြန်လာသည်။ တွေ့ဆုံရန်ကား မဟုတ်။ ‘ခင်ဗျားစာကို ရပါတယ်၊ ဒါပေမဲ့ ကျွန် တော်မတွေ့နိုင်ပါ၊ ကြော်ငြာကိစ္စတွေ ကျွန်တော်မကိုင်ပါ၊’ ဟူ၍ ကိစ္စပြတ်အောင် သူငြင်းထားသည်။

သို့သော် သည်မျှနှင့် ကျွန်တော်စိတ်ဓာတ်မကျပါ။ ကျွန်တော့် ဘဝတစ်လျှောက် အရေးကြီးသော အလှည့်အပြောင်းကာလတိုင်း

မှာပင် အစပထမ၌ ကျွန်တော်ငြင်းဆန်ခံရမြဲ ဖြစ်သည်။ သူ့ထံမှ ယခုလို ရေးရိုးရေးစဉ် ငြင်းဆန်ပြန်ကြားစာတစ်စောင် ရရုံမျှနှင့် သူ့ကို ကျွန်တော်လက်လျှော့ရန် မဖြစ်နိုင်ပါ။

ကောင်းပြီ၊ သူက ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲမို့ ကြော်ငြာအလုပ်တွေ မကိုင်ဘူးတဲ့လား၊ ဒါဖြင့် သူ ဘာကိုင်သလဲ၊ ကျွန်တော် စဉ်းစား သည်။ အဖြေက ရှင်းရှင်းလေး ပေါ်လာသည်။ ပေါ်လစီကို သူ ကိုင်သည်ပေါ့။ ပေါ်လစီဆိုသည့်အထဲမှာ ကြော်ငြာကိစ္စနှင့် ပတ် သက်သည့် ပေါ်လစီတွေကော မပါဘူးလား။

ကျွန်တော် သူ့ထံ စာရေးပြန်သည်။ လူမည်းအသိုင်းအဝိုင်း များကြား ပျံ့နှံ့အောင် ကြော်ငြာရေးနှင့် စပ်လျဉ်းသည့် ပေါ်လစီ ကိစ္စများ ဆွေးနွေးရန်အတွက် ကျွန်တော် လာရောက်နိုင်ပါမည် လား မေးမြန်းသည့် စာ။

သူ့ထံမှ အကြောင်းပြန်လာသည်။

‘ခင်ဗျား အတော်ခွဲကောင်းတဲ့ လူငယ်ပဲ၊ ကျွန်တော် ခင်ဗျား နဲ့ တွေ့ပါ့မယ်၊ ဒါပေမဲ့ ခင်ဗျားမဂ္ဂဇင်းမှာ ကျွန်တော့်ကြော်ငြာ ထည့်ဖို့ စကားစရင်တော့ ကျွန်တော် ခင်ဗျားနဲ့ လုံးဝဆက်ပြော မှာ မဟုတ်ဘူး၊’ ဟူ၍ သူက ဆိုလိုက်သည်။

ပြဿနာပဲ။ သည်အတိုင်းဆို ဘာအကြောင်းတွေ သူနှင့် ပြော မည်လဲ။

ကျွန်တော် အမေရိကန်ပြည်မှာ အရေးပါဆုံးပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများ အညွှန်းစာအုပ် (Who's Who) ထဲတွင် သူ့အကြောင်း လိုက် ရှာကြည့်သည်။

မက္ကဒေါ်နယ်က ထူးချွန်ထင်ရှားသော ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲ တစ်ဦးမျှသာမဟုတ်၊ ရှာဖွေစွန့်စား ခရီးသွားသူတစ်ဦးလည်း ဖြစ်ကြောင်း ကျွန်တော်တွေ့ရှိလာရသည်။ သူသည် မက်သယူး ဟင်ဆင်နှင့် ကော်မိုဒိုပီယာရီတို့၏ သမိုင်းဝင် မြောက်ဝင်ရိုးစွန်း ခရီးစဉ် နောက်ပိုင်း အာတိတ်ဒေသသို့ သွားရောက်သည့် အဖွဲ့တစ်ခုတွင် ပါဝင်ခဲ့ဖူးသူဖြစ်သည်။

အဆက်အစပ်ကို ကျွန်တော်မြင်လိုက်ပြီ။ မက်သယူး ဟင်ဆင်က ကျွန်တော်တို့ လူမည်းတစ်ဦးဖြစ်ပြီး၊ သူ၏ မြောက်ဝင်ရိုးစွန်း အတွေ့အကြုံများကို စာတစ်အုပ် ရေးသားထားတာ ရှိသည်။ နယူးယောက်ရှိ ကျွန်တော့်အယ်ဒီတာကို ဟင်ဆင်အား လိုက်ရှာပြီး သူ့စာအုပ်တစ်အုပ်ထဲတွင် မက္ကဒေါ်နယ်သို့ အမှတ်တရ လက်ဆောင် အဖြစ် လက်မှတ်ရေးထိုးပေးခိုင်းမည်။ ပြီး တစ်ဆက်တည်း စဉ်းစားမိသည်က ဟင်ဆင်အကြောင်းသည်လည်း ကျွန်တော်တို့ မဂ္ဂဇင်းထဲ ထည့်ရန် သင့်တော်သော အကြောင်းအရာတစ်ခုဖြစ်ရာ လာမည့်ဇူလိုင်အတွက် ပြင်ဆင်နေသော ကျွန်တော့် အက်ဗနီ (Ebony) မဂ္ဂဇင်းတွင် စာတစ်ပုဒ်ကိုချန်ကာ ၎င်းနေရာ၌ ဟင်ဆင်အကြောင်း တစေ့တစောင်းရေးထားသည့် စာတစ်ပုဒ်ဖြင့် အစားထိုးမည်။ ဟူ၍။

ချိန်းထားသည့်နေ့ မက္ကဒေါ်နယ်၏ ရုံးခန်းထဲ ကျွန်တော်ဝင် သွားသည့်အခါ သူ ပထမဆုံးပြောသည့် စကားက ဟင်ဆင်အကြောင်းပင် ဖြစ်နေသည်။

‘အဲဒီ ဆီးနှင်းပြင်စီးဖိနပ် တွေ့လား၊ အဲဒါ မက်သယူးဟင်

ဆင်က ကျွန်တော့်ကို ပေးထားတာ၊ ကျွန်တော် သူ့ကို မိတ်ဆွေ
ခင်းချလို သဘောထားတယ်၊ သူ့ရေးတဲ့စာအုပ် တွေ ဖူးလား၊’

‘ဟာ၊ လောလောဆယ်တောင် ကျွန်တော်နဲ့ တစ်အုပ်ပါလာ
ဆူးတယ်၊ ဟင်ဆင်က ခင်ဗျားအတွက် လက်မှတ်ထိုးပေးလိုက်
တယ်ဗျ၊’

မက္ကဒေါ်နယ်က စာအုပ်ကို လှန်လှောကြည့်သည်။ သူ့အတော်
ကျေနပ်သွားသည်။ ထို့နောက် ကျွန်တော့်ကို အကဲစမ်းသည့် လေ
သံဖြင့် ပြောလိုက်သည်။

‘ခင်ဗျား လူမည်းတွေအတွက် မဂ္ဂဇင်းတစ်စောင် ထုတ်နေ
တယ်ဆို၊ လူမည်းမဂ္ဂဇင်းမှန်ရင် မက်သယူးဟင်ဆင်အကြောင်း
ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ်လောက်တော့ အနည်းဆုံး ထည့်သင့်တယ်
ထင်တာပဲဗျ၊’

ကျွန်တော် သူ့စကားကို မဆိုင်းမတွ ထောက်ခံလိုက်ပြီး
နောက် ဇူလိုင်လ ‘အက်ဗနီ’ မဂ္ဂဇင်းကို ထုတ်ပေးလိုက်သည်။
သူက မဂ္ဂဇင်းကို လှန်ကြည့်ပြီး သဘောကျဟန်ဖြင့် ခေါင်းညိတ်
သည်။ ကျွန်တော်က ဟင်ဆင်တို့လို ထူးချွန်ထက်မြက်သော
ပုဂ္ဂိုလ်များ၏ စွမ်းဆောင်အောင်မြင်မှုများ၊ အတားအဆီး မှန်
သမျှကို အနိုင်ယူကျော်လွှားသွားပုံများအကြောင်း အထူးပြု တင်
ပြရန်အတွက် သည်မဂ္ဂဇင်းကို ကျွန်တော် အကောင်အထည်ဖော်
ခဲ့ခြင်း ဖြစ်ကြောင်း သူ့အား ပြောပြသည်။

‘ဒါပေါ့ဗျ၊ ဒီမဂ္ဂဇင်းမျိုးမှာ ကျုပ်တို့ ဘာကြောင့် မကြော်ငြာ
ဘဲ နေရမလဲ၊’ သူက ဆိုလိုက်လေသည်။

(၂) သူ့ခွင်ထဲဝင်၍ လှုပ်ရှားခြင်း

၁၉၆၀ ကျော်နှစ်များအတွင်းက ရှိကာဂိုမှာ ကုမ္ပဏီဌာနချုပ် ရုံးအဆောက်အဦတစ်ခု ဆောက်လုပ်ရန် ရည်ရွယ်လျက် ကျွန်တော် ဘဏ်တွေ တစ်ခုပြီးတစ်ခု လှည့်ပြီး ငွေချေးရန် ကြိုးစားသည်။ ရနီး ရနီးနှင့် ၁၀ နှစ်မျှ ကြာသည့်တိုင် အဆင်မပြေသည့် အခါ ရှိသမျှအင်အားနှင့် လုပ်ငန်းစတင်ရန် ကျွန်တော် ဆုံးဖြတ်သည်။ ကိုယ်ပိုင်ငွေ ဒေါ်လာနှစ်သန်းခန့် စုစည်းပြီးနောက် ကန်ထရိုက်တာတစ်ဦး ငှားရမ်းကာ ၎င်းငွေဖြင့် ရုံးချုပ် အဆောက်အဦကို စတင်ဆောက်လုပ်စေသည်။ အဆောက်အဦအတွက် နောက်ထပ် ငွေငါးသန်းခန့် လိုအပ်ဦးမည်ဖြစ်ရာ ဆောက်လုပ်ဆဲ ကာလအတွင်း ထိုငွေကိုရအောင် ကျွန်တော်ရှာဖွေချေးငှားမည်။ အကယ်၍ ငွေနှစ်သန်း ကုန်သည့်တိုင် ချေးငှားမရပါက ဆောက်လုပ်မှုကို ရပ်စဲလိုက်ရမည်။

၎င်းအစီအစဉ်အတိုင်း ကန်ထရိုက်တာက ဆောင်ရွက်လာရာ လုပ်ငန်းသုံးငွေ တစ်ပတ်စာမျှသာ ကျန်တော့သည့် အချိန်သို့ ဆိုက်ရောက်လာသည်။ သည်ရက်ပိုင်း၌ ကျွန်တော် နယူးယောက်မြို့သို့ ရောက်ရှိကာ မက်ထရိုပိုလီတန် အာမခံကုမ္ပဏီ၏ အကြီးအကဲ တစ်ယောက်နှင့်အတူ ညစာစားဖြစ်သည်။ ကျွန်တော်က သွားလေရာ ယူဆောင်သွားမြဲ ဖြစ်သည့် ရုံးချုပ် အဆောက်အဦ ပုံစံပြာ စာရွက်ထပ်ကြီးကို ဆွဲထုတ်ကာ သူ့အား ကျွန်တော့် အဆောက်အဦအတွက် ငွေကြေးစိုက်ထုတ်ရင်းနှီးပေးရန် စည်းရုံးရေးစကား စတင်သည်။ သည်စာရွက်တွေ ကျွန်တော် စားပွဲပေါ်

တကယ်ဖြန့်ချတော့မှာ မြင်သည့်အခါ သူက တားထားပြီး ‘နေဦး ဗျ၊ ဒီမှာပြောလို့ မဖြစ်ဘူး၊ ခင်ဗျား မနက်ဖြန် ကျွန်တော့်ရုံးခန်း လာခဲ့ဗျာ’ ဟု ဆိုသည်။

နောက်နေ့ တွေ့ဆုံပြီးနောက် သူက မက်ထရီပိုလီတန်အနေ နှင့် ကျွန်တော့်အတွက် အပေါင်ခံပေးဖြစ်နိုင်ကြောင်း ပြောဆို သည်။ ‘ဟာ သိပ်ကောင်းတာပေါ့ဗျာ၊ ဒါပေမဲ့ ပြဿနာက ကျွန် တော် အဲဒီစာရွက်စာတမ်းတွေ ဒီနေ့ပဲ အပြီး ရချင်တယ်၊’

‘ဟာ၊ ခင်ဗျားကလဲ၊ မဖြစ်နိုင်တာ၊ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ အပေါင် စာချုပ်ကိစ္စကို တစ်ရက်တည်းနဲ့ ဘယ်တော့မှ ဖြတ်ပေးလေ့ မရှိ ဘူးဗျ၊’ သူက ဆိုသည်။

ကျွန်တော်က ကုလားထိုင်ကို ရှေ့နည်းနည်း ဆွဲလိုက်ပြီး၊ ‘ခင် ဗျား ဒီဌာနမှာ တာဝန်ခံပဲဗျ၊ ခင်ဗျားနေရာကနေ ဒီကိစ္စကို တစ်နေ့ တည်း ပြီးအောင် လုပ်ခိုင်းလို့ ရမရစမ်းကြည့်ဖို့ကောင်းတယ်’ ဟု ဆိုလိုက်သည်။

သူက ပြုံးသည်။ ‘ခင်ဗျား ကျုပ်ကို မြှောက်ပေးနေပြန်ပြီ၊ ဒါ ပေမဲ့ ကျွန်တော် ကြိုးစားကြည့်ပါ့မယ်၊’

သူ ကြိုးစားကြည့်သည်။ မဖြစ်နိုင်ဘူး ဆိုခဲ့သည့်အရာက သူ တကယ် ကြိုးစားကြည့်သည့်အခါ ဖြစ်သွားသည်။ ရှိကာဂိုမှာ ကျွန်တော့်ငွေ ကုန်ဖို့ နာရီပေါင်း အတော်ကြာကြာ လိုသေးသည့် အချိန် ကျွန်တော် အရောက်ပြန်လာနိုင်ခဲ့သည်။

တစ်ဖက်သားမှာရှိသည့် ထိမိလျှင်ခေါင်းညိတ်စေမည့်အစိတ် အပိုင်းကို အမိဖမ်းနိုင်လျှင် ကိုယ့်ပစ္စည်း ရောင်းစွဲပြီ၊ မိမိ လိုရာ

ပါပြီဖြစ်သည်။ ယခုကိစ္စအဖို့၌မူ၊ အဓိကသော့ချက်သည် ကုမ္ပဏီ အကြီးအကဲ၏ ‘လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာနှင့်စပ်လျဉ်းသည့်စိတ်ထား’ ဖြစ်ပေသည်။

(၃) နှလုံးသည်းပွတ်ကို ချိန်ရွယ်ခြင်း

မည်သူမဆို စိတ်မလှုပ်ရှားဘဲ မနေနိုင်သည့်အရာ၊ မည်သူ မဆို ခေါင်းမညိတ်ဘဲ နေ၍မရသည့်အရာတွေ လောက၌ ရှိပါ သည်။ အဲသည်အရာသည် ၎င်းပုဂ္ဂိုလ်၏ စီးပွားရေးဘဝနှင့် ပတ် သက်ချင်မှ ပတ်သက်ပါမည်။ အဲသည်အရာသည် ၎င်းလူ၏ စိတ် ကူးယဉ်အိပ်မက်၊ မျှော်လင့်ချက် သို့မဟုတ် စွဲလမ်းယုံကြည်ချက် တစ်ခုခုနှင့် နှီးနွယ်ဆက်စပ်နေနိုင်ပါသည်။

ကျွန်တော့်ခေါင်းထဲမှာ ထင်ရှားစွဲကျန်နေတာတစ်ခုကိုပဲ နမူ နာအဖြစ် ပြပါမည်။

တင်နက်ဆီပြည်နယ်မှ ကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ အရောင်းကိုယ်စား လှယ် တစ်ယောက် ရိုကာဂိုကို လမ်းကြိုဝင်ရင်း သူတို့ထံမှ အသစ် တစ်သုတ် ထုတ်လုပ်သည့် ကော့စမက်တစ်အလှကုန်ပစ္စည်းစုံတွေ ကြော်ငြာရောင်းချရာ၊ ကျွန်တော့်ဆိုင်များအတွက် အတန်အသင့် မှာလိုက်သည်။ ၎င်းကိုယ်စားလှယ်ပုဂ္ဂိုလ်က နယူးယောက်သို့ ဆက်သွားပြီး ရောင်းချရာ အဲသည်တွင် အမှာစာကြီးကြီးနှစ်ခု ရ လာခဲ့သည်။ တင်နက်ဆီသို့ ပြန်ရောက်သောအခါ ၎င်းပုဂ္ဂိုလ် က နယူးယောက်ကို အာရုံစိုက်ကာ ကျွန်တော့်အမှာစာသေးသေး ကို အရေးမလုပ်ဘဲ နေသည်။ ရက်ချိန်း သေသေချာချာ ပေးထား ပြီး ဖြစ်လျက်နှင့် ကတိမတည်တော့။

ကျွန်တော့်မှာက သူ့ကတိစကားကို ယုံကြည်ကာ စတိုးဆိုင်များတွင် သူတို့ပစ္စည်းများ ခင်းကျင်းရန် နေရာများပင် အသင့်ပြင်ဆင်ပြီးဖြစ်နေပြီ။ သို့သော် သူ့ကို ဖုန်းဆက်သည့်အခါတိုင်း သူ့ထံမှ ရေရေရာရာမကြားရ။

သို့နှင့် ကျွန်တော်စဉ်းစားသည်။ သည်လူကို သူ့ကတိအတိုင်း လုပ်လာအောင် တွန်းအားပေးဖို့ နည်းလမ်းရှာရမည်။ ဘာတွေ ပြောရင် သူ လှုပ်ရှားလာမည်လဲ...။ အဖြေတစ်ခု ခေါင်းထဲ လင်းခနဲ ပေါ်လာသည်။ ‘ဂုဏ်သိက္ခာ’။ ဂုဏ်သိက္ခာဟူသည်က တောင်ပိုင်းသားအဖို့ အတော်ကြီးမားသော စကားတစ်လုံးဖြစ်သည်။

နောက်တစ်ကြိမ် သူ့ထံ ဖုန်းဆက်သည့်အခါ ကျွန်တော် တခြားစကား မပြောတော့။

‘ဟေ့လူ၊ ခင်ဗျားလဲ တောင်ပိုင်းသား၊ ကျွန်တော်လဲ တောင်ပိုင်းသားပဲ၊ ခင်ဗျားနဲ့ အလားတူပစ္စည်းမျိုးတွေ ဟိုးပြည်ပကပါ ပို့ချင်လို့ ကမ်းလှမ်းနေကြတာ အမြောက်အမြားပဲ၊ အဲဒီကြားထဲက ကျွန်တော်က တောင်ပိုင်းသားကုမ္ပဏီကပစ္စည်း ဆိုပြီး တမင်တကာ ဝယ်ခဲ့တာ၊ ကျွန်တော်ပြောမယ်၊ ကျွန်တော် တောင်ပိုင်းမှာ နေစဉ်တုန်းကလဲ ဘယ်လူဖြူကမှတော့ လူမည်းတွေကို သိပ်တာဝန်ခံလေ့ မရှိပါဘူး၊ ဒါပေမဲ့ ပေးသမျှ ကတိကိုတော့ အမြဲတည်ကြတယ်ဗျ၊ ယုံကြည်စိတ်ချလို့ ရတယ်၊ အခု ကျွန်တော် တောင်ပိုင်းက ထွက်လာတာ နှစ်ပေါင်း ၄၀ ကျော်ကျော်လောက် ရှိသွားပြီ၊ ဒီအတောအတွင်းမှာ ခင်ဗျားတို့လူဖြူတွေ အဲဒီလောက် အထိ ပြောင်းလဲသွားကြသလားဗျ၊’

ရဲရဲတင်းတင်းသာလုပ်ပါ

တစ်ခါက ကျွန်တော့်မှာ အတော်စွန့်စားဆုံးဖြတ်ရမည့် ကိစ္စ တစ်ခု ကြုံတော့ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ဆီ ကျွန်တော်သွားသည်။ မိတ်ဆွေက ကျွန်တော့်ထက် အသက်အတော်ကြီးသည်။ ဉာဏ် အမြော်အမြင်လည်း အများကြီးပိုရှိသည်။

‘ကိုယ်နိုင်မယ်လို့ စိတ်ထဲ သေချာရင်တော့လဲ ကျွန်တော် လုပ်ပစ်လိုက်ပြီဗျာ၊ ဒါပေမဲ့...’ စိတ်မချမ်းသာသည့် အမူအရာ နှင့် ကျွန်တော်ပြောတော့ သူ ကျွန်တော့်ကို စိုက်ကြည့်နေသည်။ အတန်ကြာမှ စက္ကူလေးတစ်စမှာ စာ လေးငါးဆယ်လုံးလောက် ရေးပြီး ကျွန်တော့်ဘက် တွန်းပို့ပေးသည်။

သူ ရေးပေးသည့် စာကြောင်းလေးက ကျွန်တော့်ဘဝ တစ် သက်တာမှာ ကြားနာခဲ့ရသမျှထဲတွင် အကောင်းဆုံးဩဝါဒစကား တစ်ခွန်း ဖြစ်ချေသည်။

* မှရင်။ ။ Arthur Gordon ၏ The Best Advice I Ever Had

‘ရဲရဲတင်းတင်းသာ လုပ်ပါ။ ကြီးမားတဲ့အင်အားတွေ ဝိုင်းဝန်း ကူညီလာပါလိမ့်မယ်၊’ တဲ့။

ကျွန်တော်မိတ်ဆွေကြီးရေးပေးလိုက်သည့် သည်စကားစုလေး သည် ဘက်ဆီလ် ကင်း (Basil King) ၏ ကြောက်စိတ်ကို အောင်နိုင်ခြင်း (Conquest of Fear) စာအုပ်ထဲမှ ကောက် နုတ်ထားခြင်းဖြစ်ကြောင်း နောက်၌ ကျွန်တော် သိရှိရပါသည်။ သည်စကားစုကြောင့် ကျွန်တော် ဟိုတုန်းက တချို့ကိစ္စတွေမှာ ဖြစ်သင့်သလောက် မဖြစ်ခဲ့ မအောင်မြင်ခဲ့တာတွေသည် ဘာ ကြောင့်ပဲ ဆိုတာ ကျွန်တော်မြင်လာသည်။ အဲသည်အကြိမ်တွေ တုန်းက ကျွန်တော်ကြိုးစားပါလျက် အောင်မြင်မှုမရခဲ့တာမဟုတ်။ မအောင်မြင်မှာ ကြောက်သည့်စိတ်က မကြိုးစားဖြစ်အောင် တား ဆီးတာကို ကျွန်တော်ငြိမ်ခံနေခဲ့သောကြောင့်သာ ဖြစ်သည်။ လူ မှာ ရှိသည့် လှုပ်ရှားခံစားစိတ်များထဲတွင် ကြောက်စိတ်လောက် လူကို အားယုတ်ဆုတ်ဆိုင်းသွားစေသောအရာ မရှိပေ။ ကြောက် စိတ် လွှမ်းမိုးလာပြီဆိုလျှင် ရုတ်တရက် အကြောတွေ သေသလို မလှုပ်နိုင် မရှားနိုင်ဖြစ်မည်။ စဉ်းစားဉာဏ်များ စိတ်အလိုဆန္ဒ များလည်း ထုံထိုင်းပျက်ပြယ်သွားလိမ့်မည်။

တစ်ဖက်မှာလည်း၊

ကျွန်တော် အချိန်အခိုက်အတန့်တစ်ခုအဖို့ သတ္တိတွေ ကောင်း နေခဲ့၍ဖြစ်စေ၊ မညှာတာသော ကံအကြောင်းတရားက အတင်း တွန်းချ၍ဖြစ်စေ ရေနက်ထဲ ခုန်ဆင်းကူးခတ်ဖြစ်ခဲ့သည့် အကြိမ် တွေ ရှိခဲ့သည်။ အဲသည်အကြိမ်တိုင်းမှာပင် နောက်ဆုံးတော့ ခြေ

အထောက်မီသည့်နေရာအထိ ရောက်အောင် ကူးခတ်နိုင်ခဲ့စမြဲ ဆိုတာ ကျွန်တော်ပြန်မြင်မိသည်။

မှန်သည်။

‘ရဲရဲတင်းတင်းသာ လုပ်ပါ၊’ တဲ့။ အကြံပေးစကားက ဆို သည်။

မိုက်မိုက်မဲမဲ ဆင်ကန်းတောတိုး လုပ်ဖို့ တိုက်တွန်းခြင်း မဟုတ်ပါ။ ရဲတင်းခြင်းဟူသည် မိမိသက်သက်သာသာ နိုင်နိုင် နင်းနင်းရှိသည့် အတိုင်းအတာထက် ပိုကြီးသော အလုပ် တစ်စုံ တစ်ရာကို သေသေချာချာချင့်တွက်ပိုင်းဖြတ်ပြီး ထလုပ်ခြင်းမျိုး ဖြစ်သည်။ သည်လိုလုပ်သည့်အခါ မျိုးမှာ ပေါ်ပေါက်လာမည့်၊ အထက်က ဆိုခဲ့သည့် ပိုင်းဝန်းကူညီမည့် အင်အားစုများ ဟူသည် ကလည်း ထူးထူးခြားခြား အဆန်းတကြယ်များတော့ မဟုတ်။ ကျွန်တော်တို့အားလုံးမှာ ရှိနေသည့် ကိုယ်စိတ်အင်အားများ၊ ပညာ ရပ် ဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှု၊ ပိုင်းခြားဝေဖန်တတ်မှု၊ တီထွင်ကြံဆ တတ်မှု စသည်များ ဖြစ်သည်။ သည်စွမ်းအားတွေသည် သိုဝှက် ငုပ်လျှိုး၍ နေတတ်သည်ဖြစ်ရာ သာမန်အခြေတွင် ကျွန်တော်တို့ ဘာသာ ပြည့်ပြည့်ဝဝ မသိရှိမသုံးစွဲမိကြ။ စင်စစ် လူတိုင်း မိမိ ဘာသာ အလွယ်တကူ ချင့်တွက်ခန့်မှန်းနိုင်သည် ထင်ရသည့် ကာယအင်အားနှင့် ခံနိုင်စွမ်းရည်တို့ပင် တကယ်အရေးကြိုလာ သည့်အခါ၌ ကျွန်တော်တို့ ထင်ကာထက် အဆမတန် ပို၍ ထွက် ပေါ်လာတတ်သောသဘောရှိသည်။

တစ်စုံတစ်ရာကို ရဲရဲတင်းတင်း ထလုပ်လိုက်သည့်အခါ လူ၌

အရေးပေါ်အနေအထား ကြုံရသလိုဖြစ်ကာ ကိုယ်တွင်းယန္တရားများက ယင်းနှင့်လျော်ညီစွာ တုံ့ပြန်လှုပ်ရှားလာကြသည့်သဘော ဖြစ်သည်။

နာမည်ကျော်တောင်တက်သမားတစ်ဦးပြောတာ ကျွန်တော် တစ်ခါက ကြားရဖူးသည်။ တစ်ခါတစ်ရံ၌ တောင်တက်သူတို့သည် မိမိကိုယ်ကို မိမိ နောက်ပြန်ဆုတ်၍ မရသည့် နေရာတစ်ခုသို့ အရောက်ပို့တတ်ကြသည်။ တဲ့။ သည်နေရာရောက်လျှင် အောက်ပြန်ဆင်း၍ မရ၊ အထက်သာ ဆက်တက်ပေတော့၊ ဆိုသော နေရာမျိုး။ သူ့ကိုယ်တိုင်လည်း တစ်ခါတစ်ရံ အဲသည်အတိုင်း လုပ်တတ်သည်။ တဲ့။ ‘အထက်တက်တာကလွဲလို့ တခြားဘာမှ လုပ်လို့မရဘူး ဆိုတဲ့နောက်တော့ ခင်ဗျား တက်ပြီပေါ့ဗျာ၊’ တဲ့။ သူက ဆိုလေသည်။

သည်သဘောတရားက တောင်တက်ခြင်းလိုထူးထူးခြားခြား ကိစ္စမျိုး၌သာမဟုတ်၊ ပုံမှန် လူမှုဘဝထဲမှာ မကြာခဏ ကြုံတွေ့ကြရသည့်၊ ဥပမာ၊ မြို့ပြရပ်ရွာ ကော်မတီတစ်ခုခုမှာ ဥက္ကဋ္ဌနေရာကို လက်ခံလိုက်ခြင်းမျိုး၊ အလုပ်ခွင်၌ ပို၍အရေးကြီးသော နေရာဌာနတစ်ခုကို တာဝန်ယူလိုက်ခြင်းမျိုး၊ စသည့် အနေအထားမျိုးများ၌လည်း အကျုံးဝင်သည်။ အကြောင်းမူ၊ ယင်း ရာထူးတာဝန်ကို လက်ခံလိုက်ပြီဆိုသည်နှင့်တစ်ပြိုင်နက် ကျေပွန်အောင် သင်ဆောင်ရွက်ရတော့မည်။ မလုပ်နိုင်လျှင် သွားပြီ။ သို့သော်၊ ကိုယ်ကသာ ဆိုးဆိုးဝါးဝါးကြီး အရည်အချင်းညံ့ဖျင်းနေသူ မဟုတ်ဘူးဆိုက မလုပ်နိုင်စရာ အကြောင်းမရှိ။ ကိုယ့်မှာရှိသည့် သိက္ခာမာနာ၊

တာဝန်သိစိတ်၊ အနိုင်မခံ အရှုံးမပေးစိတ် စသည်တို့က သည် လုပ်ငန်းတာဝန်ကို အောင်မြင်ပြီးမြောက်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင် ရန် တွန်းပို့မောင်းနှင်သွားမည်ဖြစ်သည်။

အထက်၌ ဆိုခဲ့သည့် 'ကြီးမားသော အင်အားတွေ' ဟူသည် အကောင်အထည် ကိုင်တွယ်၍မပြနိုင်သည့် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အင်အားများပဲ ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် အကောင်ခြံပုံ ပြနိုင်သည့် ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အင်အားများထက် သူတို့က ပို၍အရေးပါသည်ဟု ဆိုချင်သည်။

ဆိုပါစို့။ ဂန္ဓဝင်ထဲမှာပါသည့်၊ လူငယ်လေး ဒေးဗစ်က လူ့ဘီလူးကြီး ဂိုလိုင်းယက် (သ) အား အနိုင်ယူခဲ့သည့်ပွဲတွင်၊ အပေါ်ယံအားဖြင့် ကြည့်က၊ ဒေးဗစ်၏ လောက်လွဲထဲမှ အရှိန်နှင့် ပြေးထွက်သွားသော ကျောက်ခဲသည် ဂိုလိုင်းယက် (သ) ၏ နဖူးကို တည့်တည့်မှန်သဖြင့် လွယ်ကူလျင်မြန်စွာ ဒေးဗစ်အနိုင်ရသွားခြင်း ဖြစ်သည်ဟု မြင်စရာရှိ၏။ သို့သော် သေသေချာချာစဉ်းစားလျှင် မှ၊ လောက်လွဲထဲ ထည့်ပစ်မည့် ကျောက်ခဲငါးလုံးမျှဖြင့် ဂိုလိုင်းယက် (သ) ကို ရင်ဆိုင်ရဲခဲ့သည့် ဒေးဗစ်၏ သတ္တိသည်သာ အောင်ပွဲ ရရှိစေမည့် ပင်မအရင်းခံအချက်ဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရမည် ဖြစ်သည်။

စင်စစ်၊ စိတ်ဓာတ်ခွန်အားနှင့် ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာအင်အားတို့ တွဲဖက်ဖြစ်ပေါ်တတ်သော သဘောလည်း ရှိပါသည်။ ကောလိပ်ကျောင်းမှာတုန်းက ကျွန်တော့် သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်သည်

ဘောလုံးကစားရာ၌ အလွန်ထူးချွန်သည်။ (အတင်း တွန်းထိုး လုယက်ရသည့် အမေရိကန်ဘောလုံးကစားနည်းကို ဆိုလိုခြင်း ဖြစ်ပါသည်။) လူက သူများနှင့် ယှဉ်လိုက်တော့ အကောင် သေး သေး ဗလံလေး။ သို့သော် သူကပင် ပို၍ အကြမ်းပတမ်းခံသည်။ သူ့ထက် လူကောင်ကြီးသူများကြား တရကြမ်းဝင်ထွက်လုယက် ကစားပြီး တစ်ခါမှလည်း ထိခိုက်နာကျင်ပုံမရသော သူ့ကိုအံ့သြ မိသူတစ်ယောက်က မေးကြည့်သည့်အခါ၊ သူငယ်ချင်းက၊ 'ကျွန် တော်ငယ်ငယ်တုန်းက ရိုးရိုးကွင်းမှာ အလွတ်ကစားကြတဲ့အခါ သိပ်ကြောက်တတ်တာ၊ ကြောက်ကြောက်နဲ့ ကစားနေရင်း တစ်ပွဲ ကျတော့ တစ်ဖက်က ကစားသမား ထွားထွားကြီးတစ်ယောက် နဲ့ ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်တွေ့တယ်။ ကျွန်တော့်နောက်နားမှာ ကျွန် တော်တို့ ဂိုးစည်း၊ ရှေ့မှာ ဒီကောင်ကြီး၊ ကာကွယ်ဖို့ ကျွန်တော် တစ်ယောက်တည်းပဲ ရှိတယ်။ ကြည့်လိုက်တော့ ဒီကောင်ကြီးက ဧရာမ ဗလကြီး၊ ကျွန်တော်ကြောက်ကြောက်နဲ့ မျက်စိကို စုံမှိတ် ပြီး တစ်ကိုယ်လုံး အားနဲ့ ပစ်တိုက်တာ၊ ကြောက်ကန် ကန်တဲ့ ကျည်ဆန်ဆိုတာမျိုး ဖြစ်သွားတာပေါ့ဗျာ၊ ဗလကြီး တုံးခနဲ လဲ ပြီး သတိကို မေ့သွားတာ၊ အဲဒီမှာ ကျွန်တော် ကောင်းကောင်း သဘောပေါက်လိုက်တယ်။ ကိုယ့်ထက် ဗလကြီးတဲ့ တစ်ဖက် ကစားသမားတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ရတဲ့အခါမျိုးမှာ ကိုယ်က ပိုပြီး ရဲရဲ တင်းတင်း ကြမ်းကြမ်းတမ်းတမ်းကစားလေ ကိုယ် အနာသက် သာလေပဲ ဆိုတဲ့အချက်။ ဒါလဲ တကယ်တော့ အဆန်းမဟုတ် ပါဘူး၊ ရုပ်ဗေဒမှာ ရှိတယ်မဟုတ်လား၊ ဒြပ်ထုရယ် အလျင်ရယ်

မြောက်ရင် အဟုန်ရတယ်ဆိုတာ။ နဂိုထက် အများကြီး ပိုကြီး
မားတဲ့ အား ဖြစ်ပေါ်လာတာပေါ့၊’

ရဲရဲတင်းတင်းလုပ်သူအား ရူပဗေဒထဲက ရွေ့လျားခြင်း ဆိုင်
ရာ နိယာမများကပင် အထောက်အကူပြုလာသည့် သဘောပင်။

မိမိမှာရှိသည့် စွမ်းအားများကို အစွမ်းကုန် အဆင့်၊ အမြင့်ဆုံး
အဆင့်ထိ မြှင့်တင်သုံးစွဲတတ်သည့် စိတ်ဓာတ်မျိုးကို နေ့ချင်း
ညချင်းတော့ မရနိုင်ပါ။ သို့သော် သည်စိတ်ဓာတ် သည်အလေ့
အထမူ့ ကိန်းအောင်းလာအောင် ကလေးများအား လေ့ကျင့်
သင်ကြားပေး၍ ရသည်။ လူကြီးများလည်း မိမိတို့ဘာသာ မွေး
မြူဖြည့်ဆည်းယူက ရနိုင်သည်။ မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုဟူသည်
တဖြည်းဖြည်း စုစည်းဖြစ်တည်လာသော အရာမျိုးပင် ဖြစ်ပါသည်။

မိမိလက်ရှိလုပ်ကိုင်နိုင်သည့် အတိုင်းအတာထက် ပို၍ ဆွဲဆန့်
တိုးချဲ့လုပ်ကိုင်ကြည့်ရာ၌ တစ်ခါတလေ အဆင်မပြေ မအောင်
မြင်မှုများ စိတ်ပျက်အားလျော့စရာများလည်း တွေ့ရနိုင်ပါသည်။
အကြောင်းက၊ ရဲရင့်ဝံ့စားမှုသက်သက်ဖြင့် နေရာတကာ အောင်
မြင်မှု မရနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် တစ်စုံတစ်ရာ
ကို ကြိုးစားကြည့်ပြီး မအောင်မြင်ခဲ့သာပုဂ္ဂိုလ်သည် ဘာတစ်ခုမှ
ကြိုးစားမကြည့်ဘူးဘဲ ‘မအောင်မြင်တဲ့အလုပ် ငါမလုပ်ဘူး’ ပြော
နေသူထက်တော့ အများကြီး သာပေသည်။

လုပ်ငန်းလောက၌ အောင်မြင်ထင်ရှားနေ...) ပုဂ္ဂိုလ်များ
ကို ကြည့်လျှင် မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုရှိသူ၊ ပြတ်ပြတ်သားသား
ဆုံးဖြတ်၍ ရဲရဲတင်းတင်းလုပ်တတ်သူတွေသာ များကြောင်း တွေ့

ရမည်ဖြစ်သည်။ ကျွန်တော်အလုပ်အတူတွဲလုပ်ခဲ့ဖူးသည့် လုပ်ငန်းအကြီးအကဲများအနက် အထူးချွန်အထက်မြက်ဆုံးပုဂ္ဂိုလ်ဆိုလျှင် ဆုံးဖြတ်ချက်အလွန်မြန်သူဖြစ်သည်။ လက်တန်းနီးပါး ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချပေးတတ်သည်။ ‘မြန်မြန်လုပ်တော့ မှားစရာရှိလဲ မြန်မြန်မှားတာပေါ့ကွာ၊’ သူဆိုလေ့ရှိသည်။

တစ်ခါတော့ လူတစ်ယောက်က သူ့အား မေးသည်။ ‘ခင်ဗျားက ‘မခုန်ခင် အရင်ကြည့်၊’ ဆိုတဲ့စကား လက်မခံဘူးလား’ ဟူ၍။

‘ဟုတ်တယ်၊ ကျွန်တော် လက်မခံဘူး’၊ သူက မဆိုင်းမတွဖြေသည်။ ‘ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒီစကားပုံအတိုင်း မခုန်သေးဘဲ ကြည့်နေတဲ့အခါ ကျတော့ ကြည့်တာ နည်းနည်းလေး ကြာသွားရင် ခင်ဗျားမခုန်ဖြစ်တော့ဘူးဗျ၊’ သူက ဆိုလေသည်။

စင်စစ်၊ စွန့်စားလုပ်ကိုင်ရမှာကို ဝန်မလေးခြင်း၊ မည်သည့်ပြဿနာအခက်အခဲမျိုးဖြစ်စေ မိမိရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းနိုင်ရမည်ဟု စိတ်ချယုံကြည်ခြင်း စတာတွေသည် ကျွန်တော်တို့လူမျိုး၏ ဓလေ့စရိုက်ထဲတွင် ကိန်းအောင်းတည်ရှိပြီး အရည်အချင်းများ ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် ယခုအခါမှာတော့ အဲသည်စိတ်ဓာတ် အဲသည်အရည်အချင်းတွေ လျော့ပါးပျောက်ကွယ်သလို ဖြစ်နေသည်။ သည်ကိစ္စနှင့် စပ်လျဉ်း၍ တချို့ပုဂ္ဂိုလ်များက၊ ‘မပြည့်စုံစဉ်အခါတွင် ရှိသမျှအစွမ်းအစဖြင့် မတွန့်မဆုတ် အားထုတ်ကြိုးပမ်းကြပြီး၊ ပြည့်စုံလာသည့်အခါ၌ ထိခိုက်လျော့ပါးမှာကို ကြောက်သောစိတ်က လွှမ်းမိုးထိန်းချုပ်လာသည့်သဘောဖြစ်သည်၊’ ဟူ၍ ရှုမြင်သုံးသပ်ကြသည်။

ကျွန်တော်ကတော့ သဘောမတူချင်။ လူဆိုသည်မှာ နောက်ထပ် နောက်ထပ် အသစ်အသစ်တွေ တိုးတက်အောင်နိုင်ချင်တတ်သော သဘောရှိသည်ဟု ကျွန်တော်မြင်သည်။ ကျွန်တော် ငယ်စဉ်က ကျွန်တော်တို့ကျောင်းသို့ ပြင်ပမှပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတစ်ယောက် အလည်အပတ်ရောက်ရှိခဲ့ဖူးသည်။ အဲသည်တုန်းက ကျောင်းက မေတ္တာရပ်ခံသဖြင့် ကျွန်တော်တို့အား သူ ဩဝါဒစကား အနည်းငယ် ပြောကြားခဲ့ပါသည်။ ၎င်းပုဂ္ဂိုလ်ကြီးမှာ ဘယ်သူဘယ်ဝါဟူ၍ ယခု ကျွန်တော်မမှတ်မိတော့ပါ။ သို့သော် သူပြောကြားခဲ့သည့် စကားများကမူ ယနေ့တိုင် ကျွန်တော့်နားထဲ စွဲနေဆဲ ဖြစ်သည်။

သူပြောကြားခဲ့သည်က၊

‘ကိုယ့်ဘဝကို ကိုယ်မြတ်နိုးပါ။ သည်ဘဝ ရရှိလာခြင်းအတွက် အမြဲဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာဖြစ်ပါ။ ဘဝ၌ ကြုံတွေ့ရမြဲဖြစ်သည့် အခက်အခဲများ၊ မလွယ်ကူသော အခြင်းအရာ အနေအထားများကို တိမ်းရှောင်လွှဲဖယ်မှုမပြုခြင်းအားဖြင့် သည်ဘဝကို နှစ်သက် လက်ခံကြောင်း ပြသပါ။ ပြီးလျှင် မိမိ၏ အရည်အချင်းအစွမ်းအစများကို နဂိုရှိတာထက်ပင် နည်းနည်းပို၍ တိုးမြှင့်သုံးစွဲကြည့်ပါ။ ကိုယ့်အစွမ်းအစတွေသည် ကိုယ်ထင်ထားတာထက် အများကြီးပို၍ကြီးမားသည်ဆိုတာ တွေ့လာရလိမ့်မည်။’ ဟူ၍ ဖြစ်ပါသည်။



ဥာဏ်ကောင်းစုံနှင့် မပြီးပါ *

လွန်ခဲ့သော အနှစ် ၂၀ ခန့်က ကြုံခဲ့ရဖူးသည့် ထူးခြားသော ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်အကြောင်း အမြဲအမှတ်ရသည်။

ပူအိုက်သော နေ့လယ်ခင်း၊ နယူးယောက်မြို့တော်မှာ။ နေရ ထိုင်ရတာ မသက်သာသဖြင့် လူတွေ စိတ်လက်မကြည်လင်ကြ။

ကျွန်တော်က တည်းခိုရာဟိုတယ်သို့သွားရန် ဘတ်စကား တစ်စီးပေါ် တက်သည်။ လူလတ်ပိုင်းအရွယ် ယာဉ်မောင်းသူက သွက်လက်ရွင်ပျစွာ ဆီးကြိုနှုတ်ဆက်သည်။

ကျွန်တော့်မှသာ မဟုတ်။ သူက ကားပေါ်တက်လာသည့် ခရီးသည်မှန်သမျှကို သင့်တင့်လျောက်ပတ်သော ပဋိသန္ဓာရစကား ပြောကာ ကြိုဆိုနှုတ်ဆက်နေခြင်းဖြစ်သည်။

ကားက ယာဉ်အသွားအလာ ထူထပ်သည့် မြို့တွင်း တစ်

* မူရင်း။ ။ Daniel Goleman ၏ What's Your Emotional I.Q.?

လျှောက် လမ်းဆုံတိုင်း ဆိုင်းငံ့ကာ ဖြည်းဖြည်းချင်း သွားနေရစဉ် ယာဉ်မောင်းသူက ဘေးပတ်ဝန်းကျင်အကြောင်းကို မပြတ် ပြော ဆိုလာသည်။ ဟာ၊ အဲဒီစတိုးဆိုင် သိပ်ရောင်းကောင်းတာဗျာ၊ ...ဒီပြတိုက်မှာ အခုပြနေတဲ့ အစီအစဉ်သစ် သိပ်စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းတယ်ဗျာ၊ ...အဲဒီဟိုဘက်နားလေးမှာ မကြာခင်ကမှ ရုပ်ရှင်ရုံအသစ်တစ်ခု ဖွင့်တယ်ဗျာ၊ ...စသဖြင့်။

ကားပေါ်တက်စဉ်က သုန်သုန်မှုန်မှုန်မျက်နှာပေးနှင့် တက်လာ ကြသည့် ခရီးသည်များသည် ဆိုင်ရာမှတ်တိုင်အသီးသီး ရောက် ၍ ကားပေါ်က ဆင်းကြသည့်အချိန်၌ တက်တုန်းကနှင့် မတူ၊ ကြည်လင်သောမျက်နှာနှင့် ဖြစ်သွားကြသည်။

ယာဉ်မောင်းသူက သည်မျှနှင့် မပြီးသေး။ အောက်ဘက် ဆင်း သွားသူကိုပါ လှမ်း၍ နှုတ်ဆက်စကား ပြောလိုက်သေးရာ ခရီး သည်လည်း ပလက်ဖောင်းပေါ်မှ ပြန်၍ပြုံးပြနှုတ်ဆက်ရလေသည်။

ကျွန်တော် သဘောကျသွားသည်။

တကယ်တော်တဲ့လူပဲ၊ သူ့အလုပ်ကို တကယ်အကောင်းဆုံး ဆောင်ရွက်နေတာပဲ ဟု မှတ်ချက်ချမိသည်။

သည်လူနှင့် ယှဉ်၍ နောက်တစ်ယောက်အကြောင်း ပြောလို သည်။

ကျေဆင်အမည်ရှိ လူငယ်တစ်ယောက်။ ဖလော်ရီဒါရှိ အထက် တန်းကျောင်း တစ်ကျောင်းမှာ ပညာသင်ကြားနေသူ။ ဘာသာ တိုင်း အမြဲ အမှတ်ကောင်းကောင်းရသူ။ သည်ကျောင်းပြီးလျှင် ဟားဗတ် ဆေးတက္ကသိုလ်သို့ တက်ရန် ရည်မှန်းထားသူ။

အဲသည်တစ်နေ့ ရူပဗေဒဘာသာအတွက် အတန်းတွင်း စစ်ဆေးမှုတစ်ခုမှာ ဆရာက သူ့အား ခါတိုင်းရနေကျ အမှတ်ထက် လျော့၍ပေးတော့ ဂျေဆင် အကြီးအကျယ်မခံမရပ်နိုင် ဖြစ်သည်။ သည်ဟာလေးတစ်ခုနှင့်ပင် သူ့ရည်မှန်းချက်တွေအားလုံး ပျက်သွားသလို ခံစားကာ ဓားမြှောင်တစ်လက်နှင့် ကျောင်းသို့ သွားသည်။ ကျောင်းမှာ ရုန်းရင်းဆန်ခတ်ဖြစ်ပြီး ဆရာပုခုံးကို ဓားထိသွားသည်။

ဉာဏ်ရည်ထက်သည် စာတော်သည်ဆိုသော လူငယ်တစ်ယောက် ဘာကြောင့် သည်လောက် အစဉ်းစားအဆင်ခြင်မဲ့စွာ ပြုမူခဲ့ရသနည်း။

အဖြေက ရှင်းသည်။ ဉာဏ်ကောင်းရုံ၊ ဉာဏ်ရည် အဆင့် (Intelligence Quotient) (I.Q.) မြင့်ရုံ သက်သက်ဖြင့် လောကကြီးထဲမှာ အောင်မြင်မှုမရနိုင်ကြောင်း ပြသလိုက်ခြင်း ဖြစ်သည်။ လူတစ်ယောက် ဘဝအောင်မြင်မှု ရမရဟူသည် ဉာဏ်ရည် (I.Q.) ပေါ်တွင် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းမျှသာ မူတည်ကြောင်း ယနေ့ခေတ် စိတ်ပညာသုတေသီတို့ လက်ခံထားကြပြီးဖြစ်သည်။ ဘဝအောင်မြင်မှုအတွက် ၈၀ ရာခိုင်နှုန်း အဆုံးအဖြတ်ပြုမည့် တခြားအကြောင်းအချက်များထဲတွင် အရေးပါသည့် အရာတစ်ခုက စိတ်ဓာတ်ရင့်ကျက်မှုစွမ်းရည် သို့မဟုတ် စိတ်ဓာတ်ရေးရာဉာဏ်ရည်ဟု ဆိုရမည့် emotional intelligence (တစ်နည်းအားဖြင့် Emotional I.Q.) ဖြစ်သည်။

စိတ်တည်ငြိမ်ရင့်ကျက်သူ သို့မဟုတ် စိတ်ဓာတ်ရေးရာ ဉာဏ်ရည်မြင့်မားသူတစ်ဦး ဖြစ်ရန်အတွက် လိုအပ်သည့် အဓိက အရည်အသွေးများနှင့် ပျိုးထောင်ရန် နည်းလမ်းတချို့ကို ဖော်ပြ ရသော်။

(၁) မိမိစိတ်ကို စောင့်ကြည့်သတိပြုမိတတ်ခြင်း

စိတ်တည်ငြိမ်ရေးတွင် အဓိကသော့ချက်တစ်ခုက၊ မိမိစိတ် လှုပ်ရှားမှုဖြစ်ပေါ်သည်နှင့် မရှေးမနှောင်းပင် ယင်းအား သတိပြု မိဖို့ဖြစ်သည်။ ဒေါသစိတ်၊ ကြောက်စိတ်၊ မနာလိုစိတ်များ မိမိ၌ ဖြစ်ပေါ်သည်နှင့်၊ ဒါဒေါသပဲ၊ ဒါကြောက်စိတ်ပဲ၊ ဒါ ငါမနာလို ဖြစ်မိတာပဲ၊ ဟု သတိပြုဆင်ခြင်နိုင်သောသူသည် မိမိဘဝ လမ်း ကြောင်းကို တည့်မတ်တည်ငြိမ်အောင် ထိန်းကျောင်းနိုင်ပေမည်။

ယင်းသို့ သတိပြုဆင်ခြင်နိုင်ရန်အတွက်၊ မိမိမှာရှိသည့် မိမိ ကိုယ်တိုင် ကောင်းစွာမသိဘဲ တိတ်တခိုးကိန်းဝပ်နေသည့် စိတ် အစွဲလေးများကို ဖော်ထုတ်သိမြင်တတ်ဖို့ လို၏။ ဥပမာ၊ အချို့ လူများသည် မြွေကို သာမန်ထက် လွန်ကဲစွာ ကြောက်တတ်ကြ ၏။ ဒါကို မိမိဘာသာ မသိပေ။ အများသူငါ ကြောက်သလောက် ကြောက်သည်ဟုပဲ ထင်၏။ စင်စစ်၊ သူက မြွေကို အကောင်လိုက် အနီးကပ်မြင်တွေ့ ရမှ ကြောက်သည်မဟုတ်၊ ရုပ်ပုံမြင်ရုံနှင့်ပင် ကြောက်ခြင်းဖြစ်၏။ သုတေသနခန်းတွင် စမ်းသပ်သူက သူ့အား ကိုယ်ပေါ်တွင် ကိရိယာများ တပ်ထားပြီး မြွေတစ်ကောင်၏ ရုပ်ပုံ ကားချပ်ကိုပြသည်။ ဒါကို ကြည့်ပြီး ကြောက်စိတ်ဖြစ်ပေါ်သလား

မေးသည့်အခါ၊ မဖြစ်ပေါ်ပါဟု သူက ဖြေသည်။ သို့သော် သူ့ကိုယ်မှာ တပ်ထားသည့် ကိရိယာကမူ သူ ကြောက်၍ ချွေးစို့သည်ကို သိရှိပြီးဖြစ်နေသည်။

တစ်ခါတစ်ရံ၌ သည်ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးအား ရုပ်ပုံတွေ အများကြီး အလျင်အမြန်ထိုးပြသည်။ မြွေပုံလည်း သည်အထဲမှာ ရိပ်ခနဲတော့ပါသွားသည်။ သို့သော် အာရုံစိုက်မိလောက်အောင် ကြာကြာမြင်လိုက်ရသည် မဟုတ်။ သို့တိုင် ကိုယ်ပေါ်မှာ တပ်ထားသည့် ကိရိယာက မြွေပုံပါသွားပြီးသည့်နောက် သူ့ကိုယ်မှ ချွေးစိမ့်ထွက်လာတာကို ဖမ်းမိလိုက်သည်။

အဲဒါက လူ၏အတွင်းအဇ္ဈတ္တထဲမှာ ၎င်းလျှိုးနေတတ်သည့် ပုံမှန်ထက်လွန်ကဲသော လှုပ်ရှားတုံ့ပြန်စိတ်တို့၏ သဘောကို ပြောခြင်း ဖြစ်သည်။

မိမိသည် ဘယ်ဟာမျိုးနှင့် ပတ်သက်လျှင် လွန်ကဲစွာ ခံစားတုံ့ပြန်မိတတ်သည့် အကျင့် ရှိသလဲ သိထားက လူမှုဆက်ဆံရေးတွင် လွန်လွန်ကျွံကျွံတွေ မဖြစ်အောင် ထိန်းသိမ်းနိုင်မည်ဖြစ်သည်။

တချို့လူက တစ်နေရာမှာ ဆက်ဆံရေးအဆင်မပြေတာ၊ ရိုင်းရိုင်းစိုင်းစိုင်း ပြောဆိုဆက်ဆံတာ ကြိုလာခဲ့ရပြီးနောက်တွင် တော်တော်နှင့် စိတ်ဆိုးမပြေ၊ ဒါကိုပဲ တန့်န့်ခံစားကာ ဒေါသထွက်နေတတ်သည်။ ငါ ဘာကြောင့် သည်ကိစ္စကို သည်လောက်ကြာအောင် စွဲလမ်းနေရသလဲ၊ သည်လောက်ဆိုလျှင် ပြီးသင့်ပျောက်သင့်ပြီမဟုတ်လားဟု မစဉ်းစားမဆင်ခြင်မိ။ နောက်လူ

တစ်စုံတစ်ယောက်က သိမ်သိမ်မွေ့မွေ့သတိပေးပြောဆိုတော့မှ မိမိခံစားမှု လွန်ကဲသွားတာကို အံ့ဩစွာသတိပြုမိတတ်ကြသည်။ အကယ်၍ မိမိစိတ်ကို မိမိဘာသာ စောင့်ကြည့်တတ်သည့်အလေ့အထ မွေးမြူထားမည်ဆိုလျှင်မူ၊ လွန်ကဲသော သို့မဟုတ် တိမ်းစောင်းလွဲချော်သော စိတ်လှုပ်ရှားခံစားမှုမျိုး ပေါ်ပေါက်သည်နှင့် သတိပြုသိမြင်ကာ ဆင်ခြင်ထိန်းသိမ်းနိုင်ပေမည်။

(၂) စိတ်ကို ထိန်းကျောင်းပဲ့ပြင်တတ်ခြင်း

စိတ်လှုပ်ရှားခံစားတတ်ခြင်းကား လူ့သဘာဝပင် ဖြစ်ပါ၏။ ဝမ်းသာခြင်း၊ ဝမ်းနည်းခြင်း၊ အားရကျေနပ်ခြင်း၊ စိတ်ပျက်ဒေါသထွက်ခြင်း စသည့် ခံစားစိတ်များသည် လူ့ဘဝကို ပျင်းရိငြီးငွေ့ဖွယ် မဖြစ်အောင် နှိုးဆွပေးနေသည့်အရာများ ဖြစ်သကဲ့သို့ လူတစ်ဦးချင်း၏ စရိုက်သဘာဝကို ပုံဖော်ပေးနေသော လက္ခဏာရပ်များလည်း ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် သည်စိတ်တွေ မလွန်ကဲအောင် ထိန်းချုပ်ဖို့တော့ လိုပါသည်။

ရုတ်တရက်စိတ်လှုပ်ရှားသွားသည့်အခါမျိုးတွင် ကိုယ့်ကိုကိုယ် ထိန်းသိမ်းနိုင်မှု နည်းပါးသွားမြဲဖြစ်ပါသည်။ ဥပမာ၊ ဒေါသထွက်ပြီဆိုလျှင် ဒေါသအလျောက် ပြောမိဆိုမိ လုပ်မိတော့မည် ဖြစ်သည်။ အရေးကြီးသည်က အဲသည်ဒေါသကို ဘယ်လောက် မြန်မြန် ပြန်လည်သိမ်းဆည်းနိုင်သလဲ ဆိုတာပဲဖြစ်သည်။

စိတ်ပညာရှင် ဒိုင်ယင်း တိုက် (စ) က ယောက်ျားမိန်းမ ၄၀၀ ခန့်နှင့် တွေ့ဆုံကာ၊ လူရှေ့တွင် မဖွင့်ထုတ်သင့်သည့် စိတ် လှုပ်

ရှားခံစားမှုမျိုးကို သူတို့ ဘယ်လိုထိန်းချုပ်သိမ်းဆည်းလေ့ရှိသလဲ မေးမြန်းကြည့်သည်။ တိုက် (စ) ၏ လေ့လာချက်၊ အခြား စိတ်ပညာရှင်တို့၏ သုတေသနပြုချက်များမှနေ၍ စိတ်လှုပ်ရှားမှု ထိန်းသိမ်းခြင်းနှင့် စပ်လျဉ်းသည့် တန်ဖိုးရှိသော နည်းနာများ ဖော်ထုတ် ရရှိခဲ့သည်။

လှုပ်ရှားစိတ်များအနက် လူတွေ အထိန်းနိုင်ချင်ဆုံး၊ ထိန်းချုပ်ရလည်း အခက်ဆုံးက ဒေါသစိတ်ဖြစ်သည်။ ဥပမာ၊ လမ်းမှာ သင် ကားမောင်းသွားစဉ် အခြားကားတစ်စီးက ရုတ်တရက် ရှေ့က ဖြတ်ဝင်သည်ဆိုပါစို့။ ဟာ၊ ဘယ်လိုကောင်လဲ၊ ငါ့တောင် ဝင်တိုက်တော့မလို့၊ ကြည့်စမ်း၊ ဒီလို လုပ်ချင်တိုင်း လုပ်တာမျိုးကို ခွင့်ပြုထားလို့ မဖြစ်ဘူး၊ ဆိုသော အတွေးမျိုးတွေ သင့်ခေါင်းထဲ ဆက်တိုက်ဝင်လာမည်။ အတွေးက အမျှင်မပြတ်လေ၊ ဒေါသ ပိုထွက်လေ။ အဲသည်အခါ၊ သွေးတိုးမည်။ ကိုယ်တိုင်လည်း ချက်ချင်း ကားမောင်းတာ ရမ်းလာကြမ်းလာမည်။

အဲသည် ဒေါသစိတ်မျိုး ပြေပျောက်အောင် ဘယ်လိုလုပ်မည် နည်း။

တချို့က၊ ဒေါသကို မြို့မထားနှင့်။ ဒေါသ ထွက် ရခြင်း အကြောင်းရင်းကို ဖော်ထုတ်ဖွင့်ဟလိုက်လျှင် စိတ်ထဲ ရှင်းလင်းပြီးပြေသွားမည်ဟု ဆိုသည်။ သုတေသီများကတော့ လက်မခံ။ ဒေါသကို ဖြေဖျောက်ရာ၌ အဲဒါသည် အဆိုးဆုံးနည်းဖြစ်သည်။ ဒေါသဆိုသည်မှာ ဖော်ထုတ်ဖွင့်ချလေ ပို၍ထကြွတိုးပွားလေ ဖြစ်သည်ဟု သူတို့က ဆိုကြသည်။

တကယ်တမ်း ထိရောက်ကောင်းမွန်သော နည်းလမ်းတစ်ခုက၊ ဖြေ၍ တွေးသောနည်း၊ သို့မဟုတ် အပြုသဘောဆောင်သည့် ဘက်က လှည့်တွေးသောနည်း ဖြစ်သည်။ ဥပမာ၊ စောစောက ကားမောင်းသမားကိစ္စ ဆိုပါစို့။ ဘာကောင်လဲကွ၊ ငါ့ရှေ့က ဖြတ်ဝင်တာဟု စဉ်းစားမည့်အစား၊ ဟာ၊ တော်တော်အလျင်လိုတဲ့လူပဲ၊ အေးလေ၊ သူ့မှာလည်း အရေးတကြီးအကြောင်းကိစ္စ ရှိလို့နဲ့ တူပါတယ်၊ ဟု တစ်ဖက်လူနေရာမှရပ်ကာ ခွင့်လွှတ်တွေး တွေးနိုင်ပါသည်။ အဲဒါသည် ဒေါသကို ငြိမ်းအေးစေမည့် အထိရောက်ဆုံး စဉ်းစားနည်းတစ်မျိုးဖြစ်ကြောင်း တိုက်(စ)က ဆိုပါသည်။

ဒေါသထွက်ကာ စိတ်ထဲ ရှုပ်ထွေးနောက်ကျိပြီး ဘာလုပ်ရ ဘာပြောရမှန်း မသိ ဖြစ်နေသည့်အခါမျိုးတွင် လုပ်သင့်သည့် နောက်ထပ် နည်းလမ်းတစ်ခုက အဲသည်ဝန်းကျင်မှ ရှောင်ခွာသွား လိုက်ခြင်း ဖြစ်သည်။ တချို့က စိတ်ပြေသည်အထိ တစ်ယောက်တည်း ကားလျှောက်မောင်းသည်ဟု ဆိုသည်။ သို့သော်သည်နည်းက ကိုယ်တိုင်အတွက်ရော လမ်းပေါ်ရှိ တခြားသူများအတွက်ပါ အန္တရာယ်များသောနည်းဖြစ်သည်။ သူ့ထက် အန္တရာယ်ကင်းဘေးရှင်းသောနည်းက လေ့ကျင့်ခန်းလုပ်ခြင်းဖြစ်သည်။ ဥပမာ၊ ခပ်ဝေးဝေး လမ်းလျှောက်ထွက်ခြင်းမျိုး။

သို့သော် ဘယ်နည်းကိုပဲ ကျင့်သုံးသည်ဖြစ်စေ၊ သတိထားဖို့ အချက်က အဲဒါတွေ လုပ်နေရင်း ခေါင်းထဲမှာ စောစောက ဒေါသကို တန့်န့်ပွားမနေဖို့ ဖြစ်သည်။ လေ့ကျင့်ခန်းလုပ်ရင်း၊ သို့မဟုတ် လမ်းလျှောက်ရင်း ဒေါသစိတ်ပြေပျောက်ကာ လေ့ကျင့်ခန်းအလုပ်

ထဲ၊ သို့မဟုတ် လမ်းလျှောက်သည့် ပတ်ဝန်းကျင်ထဲ အာရုံဝင် သွားအောင် စိတ်ကို လျှော့ယူရွှေ့ယူဖို့ လိုပေသည်။

အထက်က ဆိုခဲ့သည့် ဖြေ၍တွေးသောနည်း၊ အာရုံပြောင်း သောနည်းတို့ဖြင့် ခေါ်သစိတ်ကိုသာမက၊ စိတ်ဓာတ်ကျဆင်း ခြင်းနှင့် ပူပန်ကြောင့်ကြခြင်းတို့ကိုလည်း ဖြေသိမ့်နိုင်ပါသည်။

သည်နည်းများအပြင် တစ်နေရာတွင် ငြိမ်ငြိမ်သက်သက် ထိုင်ကာ အကြောအခြင်များ ဖြေလျှော့ပြီး အသက်ရှူလေ့ကျင့် ခန်းလုပ်ခြင်း၊ တရားထိုင်ခြင်း၊ ဘုရားရှိခိုးခြင်း စသည်တို့ဖြင့် လည်း လွန်ကဲသော လှုပ်ရှားစိတ်များကို ထိန်းချုပ်နိုင်ပါသည်။

(၃) မိမိကိုယ်ကို တိုက်တွန်းစေ့ဆော်ခြင်း

မိမိကိုယ်ကိုယုံကြည်စိတ်၊ တစ်စုံတစ်ရာ၌ ထက်သန်ဝင်စား စိတ်၊ ရွပ်ရွပ်ချွံချွံပြုလုပ်လိုသောစိတ် စသည့် အပြုသဘောဆောင် သော တိုက်တွန်းစေ့ဆော်စိတ်များသည် လောက၌ အောင်မြင်မှု ရရှိစေမည့် အရေးကြီးဆုံးအရာများ ဖြစ်ပါသည်။

အိုလံပစ်ပြိုင်ပွဲဝင် အားကစားသမားများ၊ ကမ္ဘာ့အဆင့် ဂီတ ပညာရှင်များနှင့် စစ်တုရင် ဂရင်းမာစတာများကို စူးစမ်းလေ့လာ ကြည့်သည့်အခါ ၎င်းတို့၌ မိမိကဏ္ဍနယ်ပယ်တွင် အထူးချွန်ဆုံး ပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်လိုစိတ်များ အလွန်ပြင်းပြထက်သန်ကြပြီး၊ ယင်းစိတ် ၏ တိုက်တွန်းစေ့ဆော်မှုကြောင့်ပင် အလွန်ခက်ခဲပင်ပန်းသော လေ့ကျင့်ခန်းများကို ဇွဲနပဲကြီးစွာ ပြုလုပ်နိုင်ကြခြင်းဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။

လူ၌ ယင်းသို့သော ထက်သန်ပြင်းပြစိတ်မျိုး ပေါ်ပေါက်ရန် အတွက် ခေါင်းထဲတွင် တိကျသော ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်များ မြင်ထားဖို့လိုအပ်၏။ အောင်ပွဲပန်းတိုင်ကို ရှင်းနေအောင်မြင်ကာ၊ ဘယ်ပုံဘယ်နည်း ကြီးစားအားထုတ်ခြင်းအားဖြင့် သည်ပန်းတိုင် သို့ ငါမုချရောက်ရမည်ဟု စိတ်ချယုံကြည်သောအခါ အားထုတ် ရန် ပြင်းပြထက်သန်လာပေသည်။

အာမခံကုမ္ပဏီတစ်ခုက အရောင်းကိုယ်စားလှယ်သစ်များ ခန့်အပ်ရန် စစ်ဆေးရွေးချယ်သည့်အခါ၊ ပုံမှန်အရည်အချင်း စစ် ဆေးမှုတစ်ခုအပြင်၊ အကောင်းမြင်စိတ် အဆိုးမြင်စိတ် အနည်း အများတို့ကိုပါ စစ်ဆေးမှုပြုခဲ့သည်။

အမှတ်များ ထွက်လာပြီးသည့်နောက်တွင် စိတ်ပညာရှင် မာ တင် ဆယ်လစ် (ဂ) မန်က၊ အရည်အချင်းစစ်ဆေးပွဲ မအောင်မြင် သူများထဲမှ အကောင်းမြင်စိတ်ရှိမှုဘက်တွင် အမှတ် အများဆုံး ရသည့် ပုဂ္ဂိုလ်တချို့ကိုပါ အလုပ်ခန့်အပ်ရန် ကုမ္ပဏီအား အကြံ ပေးခဲ့သည်။

တကယ် လက်တွေ့ အလုပ်လုပ်ကြသည့်အချိန် ၎င်းတို့၏ အောင်မြင်မှု မအောင်မြင်မှုများကို ဆက်လက်အကဲခတ်သည့် အခါ၊ အထွေထွေအရည်အချင်းနိမ့်သော်လည်း အကောင်းမြင် စိတ် သိပ်မြင့်နေသည့် လူစုက၊ အရည်အချင်းရှိပါလျက် အဆိုး မြင်စိတ် ကဲနေသော လူစုထက် ပထမနှစ်တွင် ၂၁ ရာခိုင်နှုန်း ပို၍ ရောင်းချရပြီး၊ ဒုတိယနှစ်တွင်မူ ၅၇ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ပို၍ ရောင်း ချနိုင်ခဲ့ကြကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။

အဆိုးမြင်သမားသည် အာမခံထားနိုင်သည် ထင်ရသူတစ်ဦး ထံ သွားကမ်းလှမ်း၍ ထိုသူက ငြင်းပယ်လျှင်၊ သည်လူတစ်ယောက် ငြင်းပယ်သည်ဟု သဘောမထား၊ ငါသွားရောင်းရင် ဘယ်သူမှ မဝယ်ကြဘူး၊ ငါကိုယ်က လာဘ်မကောင်းဘူး၊ ဘယ်တော့မှ မအောင်မြင်ဘူး၊ စသဖြင့် တွေးကာ လက်မြောက်အရှုံးပေးလိုစိတ် ဖြစ်ပေါ်၏။ အကောင်းမြင်သမားကမူ အဲသည်လို အလွယ်တကူ အားလျှော့မသွား။ သည်လူ တခြားကိစ္စ အာရုံများနေတဲ့အချိန် ငါသွားပြောမိတာပဲ၊ သို့မဟုတ်၊ သည်လူကို ငါ အဲသည်ပုံစံမျိုး သွားပြောမိတာ မှားသွားတယ်၊ အကယ်၍ ဘယ်လိုပုံစံမျိုး သွား ခဲ့မယ်ဆိုရင်၊ ... စသဖြင့်သာ စဉ်းစား၏။ ထို့ကြောင့် သူ့မှာ အရှုံးပေးရန် စိတ်ကူးမပေါ်၊ နောက်တစ်ကြိမ်မှာ အောင်မြင်အောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ ဟူသောအတွေးမျိုးသာ ဖြစ်ပေါ်၏။

လူတစ်ယောက်၌ အကောင်းမြင်စိတ် ကဲခြင်း၊ သို့မဟုတ် အဆိုးမြင်စိတ်ကဲခြင်းတို့သည် မွေးရာပါ သဘာဝလည်း ဖြစ်နိုင် ၏။ သို့သော် မိမိဘာသာ သတိပြုဆင်ခြင်ကာ ထိန်းသိမ်းပြုပြင် မည်ဆိုလျှင် အဆိုးမြင်သမားလည်း အဆိုးဘက် အပျက်ဘက်က တွေးတတ်သည့်အကျင့် လျော့ပါးကာ အကောင်းဘက် အပြုဘက် က တွေးတတ် မြင်တတ်လာနိုင်ပါသည်။

လက်တွေ့လုပ်ဆောင်ရန် နည်းလမ်းက ရှေ့ဘက်တွင် ဆို ခဲ့သည့် စောင့်ကြည့်ပြုပြင်နည်းပဲ ဖြစ်သည်။

ကိစ္စတစ်ခုနှင့် စပ်လျဉ်း၍ စိတ်အားပျက်သည့်အတွေး၊ ကိုယ့် အတွက် အကျိုးယုတ်လျော့စေမည့် အတွေးများချည်း တွေးနေမိ

ပြီးသည့်နောက် အခိုက်အတန့်တစ်ခု၌ ငါတွေးနေတာ အပျက်
တွေးတွေပဲဟု သတိရသွားလျှင် ကိုယ့်ကိုကိုယ် ထိန်းကာ ကောင်း
သည့်ဘက်သို့ ပြန်လှည့်ဆွဲခေါ်နိုင်ပါသည်။

(၄) လတ်တလောဆန္ဒကို ထိန်းချုပ်ခြင်း

စိတ်တည်ငြိမ်ရင့်ကျက်ခြင်း ဟူသည်က တစ်နည်း ပြောရ
သော် ရေရှည်ရည်မှန်းချက်အောင်မြင်မှုအတွက် လတ်တလော
အလိုဆန္ဒကို ထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်းရှိခြင်းဟုလည်း ဆိုနိုင်၏။

စိတ်ပညာရှင် ဂေါ်လတာမစ်ရှ်လ်၏ စမ်းသပ်ချက်မှ ရလဒ်
များကို ကြည့်လျှင် ဘဝအောင်မြင်မှု၌ အဲသည်စွမ်းရည်၏ အရေး
ပါပုံကို သိနိုင်၏။

ဂေါ်လတာမစ်ရှ်လ်က ၁၉၆၀ စုနှစ်များမှ စတင်ကာ စတင်း
ဖို့ဒ် တက္ကသိုလ်ကျောင်းဝင်းအတွင်း မူကြိုကလေးငယ်များအား
စမ်းသပ်မှုတစ်ခု ပြုခဲ့၏။

ကလေးများအား သူတို့ကြိုက်တတ်သော မုန့်ကို ပြုကာ၊ အခု
လောလောဆယ် စားမည်ဆိုလျှင် တစ်ခုပဲ စားရမည်၊ စမ်းသပ်သူ
က ကိစ္စလေးတစ်ခု ခဏသွားလုပ်သည်ကို စောင့်ဆိုင်းပြီး သူပြန်
ရောက်လာသည့်အခါမှ စားမည်ဆိုလျှင် နှစ်ခုစားရမည် ဟူ၍
ပြောသည့်အခါ၊ ကလေးတချို့က ပြသည့်မုန့်တစ်ခုကို ချက်ချင်း
ယူ၍စားသည်။ ကျန်ကလေးများကတော့ သူတို့အတွက် မဆုံး
နိုင်တော့ဟု ထင်ရသည့် မိနစ်နှစ်ဆယ်မျှသော အချိန်ကို အောင့်
အည်း သည်းခံ၍ စောင့်ကြသည်။ တချို့က မုန့်ကို မမြင်ရအောင်

မျက်စိကို လက်နှင့် ပိတ်ထားကြသည်။ တချို့က လက်နှစ်ဖက် ပေါ် ခေါင်း မှောက်၍နေသည်။ တချို့က စကားပြောနေသည်။ သီချင်းညည်းသူက ညည်းသည်။ တချို့က ကြိုးစားပြီး အိပ်ကြည့် နေသည်။

အဲသည်ကလေးများ မုန့်နှစ်ခု စားရသည်။

သို့သော်၊ စမ်းသပ်ချက်က သည်မှာတင် မပြီးပါ။ သည့်ထက် စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းသည့်အပိုင်း ရှိပါသေးသည်။ အသက် ၄ နှစ်အရွယ်လောက်မှာ ယခုလို စမ်းသပ်မှုပြုခဲ့သည့် ကလေးများ ကို အရွယ်ရောက်စအချိန်မှာ တစ်ကြိမ်ထပ်၍ စစ်ဆေးအကဲဖြတ် ပြန်သည်။

သည်အခါ၌ ငယ်စဉ်က မုန့်နှစ်ခုစားရအောင် သည်းခံ စောင့် ဆိုင်းတတ်ခဲ့သော ကလေးများသည် လူရေးလူရာ၌ ပိုမိုလိမ္မာကြ ၍၊ ရဲဝံ့ယုံကြည်စိတ်လည်း ရှိကာ၊ ပြဿနာအခက်အခဲကြုံသည့် အခါ၌ ပို၍ တည်တည်ငြိမ်ငြိမ် ဖြေရှင်းနိုင်ကြကြောင်း တွေ့ရပြီး၊ လတ်တလောရသည့် မုန့်တစ်ခုကို ချက်ချင်းယူစားခဲ့သော ကလေး များမှာ တစ်ဇွတ်ထိုးနိုင်သူ၊ ကောင်းစွာမပိုင်းခြား မဝေဖန်တတ်သူ၊ ပြဿနာပေါ်လျှင် ပျာယာခတ်သူလေးများ ဖြစ်လာကြကြောင်း ယေဘုယျ တွေ့ရှိရသည်ဟု ဆိုသည်။

လတ်တလောဆန္ဒကို ထိန်းချုပ်နိုင်မှုစွမ်းရည်ဟူသည်လည်း လေ့ကျင့်ခြင်းအားဖြင့် တိုးမြှင့်လာနိုင်သော အမျိုးပဲ ဖြစ်ပါ သည်။

လတ်တလော တစ်စုံတစ်ရာကို လိုချင်မက်မောမိသည် ဆို

ပါစို့။ ရေရှည်အကျိုးစီးပွားကို မြော်မြင်ချင့်တွက်ကြည့်ပါ။ ရေရှည်၌ နစ်နာဆုံးရှုံးမှုရှိစေမည်ဆိုတာ ထင်ရှားလျှင်၊ လတ်တလော မက်မောစိတ်ကို မျိုသိပ်ပါ။ သာမန်အားဖြင့် တွေ့ကြုံရတတ်သည့်၊ ဝသောခန္ဓာကိုယ်ကို ပိန်အောင်ပြုလုပ်ခြင်း၊ ဘွဲ့တစ်ခုရအောင် ကြိုးစားခြင်း၊ စသည်တို့ အပါအဝင် ရေရှည်ရည်မှန်းရသည့် မည်သည့် အလုပ်မျိုးကိုမဆို စိတ်ရှည်ရှည် ဖွဲ့ရှိရှိ လုပ်ကိုင်ခြင်းဖြင့် လတ်တလောဆန္ဒကို ထိန်းချုပ်နိုင်သည့်စွမ်းရည်များ တိုးတက်လာနိုင်ပါသည်။

(၅) လူရေးလူရာ၌ လိမ္မာခြင်း

တစ်ဖက်သား၏ ခံစားချက်ကို သိနားလည်တတ်မှုကလည်း အလုပ်ခွင်၌ဖြစ်စေ၊ ချစ်ရေးချစ်ရာ၌ဖြစ်စေ၊ မိသားစုနှင့်ဖြစ်စေ၊ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းနှင့်ဖြစ်စေ ဆက်ဆံရာ၌ ပို၍ အဆင်ပြေချောမွေ့အောင် အထောက်အကူပြုသည်။

လူအချင်းချင်းဆက်ဆံသည့်နေရာ၌ တစ်ဦးစီ၏ စိတ်အခံလေးများသည် တစ်ဖက်လူတို့ထံ မသိမသာစီ ပါသွားလေ့ရှိသည်။ ပေါ်ပေါ်လွင်လွင် ပီပီသသတော့မဟုတ်၊ သို့သော် တစ်ဖက်လူက ရိပ်မိခံစားမိသည်။ ဥပမာ၊ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်၊ ဟူသော စကား တစ်ခွန်းတည်းမှာပင် ပြောသူ၏ လေသံဟန်ပန်ကို လိုက်ကာ သွားတော့ ဆိုသောသဘော၊ အထက်စီးဆက်ဆံသောသဘော၊ သို့မဟုတ် အမှန်တကယ်ကျေးဇူးတင်သောသဘော၊ စသည်များ ပါဝင်သွားတတ်သည်။

သူတစ်ပါးပြောသောစကားနှင့် ဟန်ပန်မှုရာများနောက်ကွယ်
၌ ရှိသည့် ၎င်း၏စိတ်သဘောထားမှန်ကို အကဲခတ်တတ် ဖော်
ထုတ်တတ်လာသည်နှင့်အမျှ၊ သူတစ်ပါးနှင့် ဆက်ဆံရာ၌ မိမိ
ဘက်က အပြောအဆိုအမူအရာ သို့သိပ်ကျစ်လျစ်အောင်လည်း
ဆင်ခြင်ထိန်းသိမ်းနိုင်လာသည်။

လူအများနှင့် ပြေပြစ်ချောမွေ့စွာ ဆက်ဆံတတ်သူတို့လောက
၌ ပို၍အောင်မြင်တတ်ကြကြောင်း သက်သေထုရာရောက်သည့်
စူးစမ်းလေ့လာမှုတစ်ခုကို အီလီနွိုင်းပြည်နယ်ရှိဘဲလ်သုတေသန
ဌာန၌ စိတ်ပညာရှင် ရောဘတ်ကယ်လီနှင့် ဂျက်နက်ကက်ပလန်
တို့ပြုလုပ်ခဲ့ကြသည်။

ဘဲလ်သုတေသနဌာနတွင် ရှိသည့် အင်ဂျင်နီယာများ သိပ္ပံ
ပညာရှင်များသည် အိုင်ကြူအဆင့် အလွန်မြင့်သည့် ဉာဏ်ရည်
ထိပ်သီးပုဂ္ဂိုလ်များချည်း ဖြစ်သည်။ သို့သော် သည်အထဲတွင်မှ
တချို့က အထူးအောင်မြင်သူများ (ဝါ) စတားများ ဖြစ်လာကြပြီး၊
တချို့က မထင်မရှားပင် ရှိနေကြရသည်။

ဉာဏ်ထက်သူချင်း တူပါလျက် ဘာကြောင့် အောင်မြင်မှု
အတိုင်းအဆ ကွာခြားသွားရသလဲ။ စူးစမ်းလေ့လာကြည့်သည့်
အခါ အထူးအောင်မြင်သူများ၌ လုပ်ငန်းကိစ္စအထောက်အကူပြု
သည့် အဆက်အသွယ်ကွန်ရက်ကောင်းများ ရှိကြတာ သွားတွေ
ရသည်။ သိပ်တော်ပြီး မထင်မရှား မအောင်မြင်ဖြစ်နေသည့်
ပညာရှင်များမှာ သူတို့လုပ်သည့် သုတေသနကိစ္စနှင့် စပ်လျဉ်း
သည့် ပြဿနာအခက်အခဲများအတွက် အခြား နီးနွယ်ဆက်စပ်

ရာ ပညာရှင်များထံ အကြံဉာဏ်တောင်းခံသည့်အခါမျိုးတွင် ထိထိ
 ရောက်ရောက် အထောက်အကူမရ၊ တစ်ခါတစ်ရံပြန်ကြားချက်
 ပင်မရသဖြင့် အချိန်ကြန့်ကြာခြင်းသာ အဖတ်တင်လေ့ရှိသော်
 လည်း၊ သူများထက် ထူးထူးခြားခြားအောင်မြင်လေ့ရှိသည်ဆိုသူ
 များမှာမူ နဂိုမူလကတည်းက ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးကောင်းသူ၊
 ပညာရှင်လောကတွင် အသိုင်းအဝိုင်းကောင်း တည်ဆောက်မိပြီး
 ခဲ့သူများဖြစ်ရာ၊ အကြောင်းတစ်စုံတစ်ရာပေါ်လျှင် သက်ဆိုင်ရာ
 ကဏ္ဍအသေးစိတ်နှင့်စပ်လျဉ်းသည့် အထူးကျွမ်းကျင်သူ ပညာရှင်
 မိတ်ဆွေထံ လှမ်းမေးလိုက်သည်နှင့် ချက်ချင်းအဖြေရကာ ကိုယ့်
 အလုပ်ကို လျင်မြန်စွာ ဖြေရှင်းဆောင်ရွက်နိုင်သောကြောင့် ဖြစ်
 သည်။

ထို့ကြောင့်၊

ထပ်ပြောရသော်၊ အိုင်ကျူမည်မျှမြင့်သည်ဖြစ်စေ၊ စိတ်ဓာတ်
 အဆင့်မြင့်လျှင် မထွန်းပေါက်မအောင်မြင်နိုင်ပါ။ ထူးချွန်သော
 သိပ္ပံပညာရှင်ချင်းအတူတူ အောင်မြင်ထင်ရှားသော စူပါစတား
 ပညာရှင်နှင့် ဌာနပြင်ပမှာ လူသိပ်မသိသည့် မှန်တမ်း ပညာရှင်
 ဟူ၍ ကွဲပြားသွားရခြင်းမှာ စိတ်ဓာတ်အဆင့်မြင့်ခြင်း နိမ့်ခြင်း
 (ဝါ) ရင့်ကျက်ခြင်း မရင့်ကျက်ခြင်းတို့ပေါ်၌ အများကြီးမူတည်
 သည်ဟု ဆိုချင်ပါသည်။



လူငယ်နှင့် တိုးတက်ကြီးပွားရေး

ယနေ့ကာလသည် လူငယ်များအတွက် တိုးတက်ကြီးပွားရန် အခွင့်အရေးများ ယခင်ကထက် ပို၍ပေးလျက်ရှိသည်။

ကမ္ဘာ၌ သိပ္ပံနှင့်နည်းပညာများသည် လျင်မြန်သောအဟုန်ဖြင့် ပြောင်းလဲတိုးတက်လျက်ရှိသည်။ ထိပ်တန်းသို့ တက်လာသော နည်းနာသစ်များသည် ၎င်းတို့နှင့်အတူ လူသစ်များကို ထိပ်တန်းသို့ ဆွဲခေါ်သွားလေ့ရှိသည်။ နည်းနာသစ်တွေ ဆင့်ကဲဆင့်ကဲ ထွန်းပေါ်သည်နှင့်အမျှ ပို၍ငယ်သော၊ ပို၍သစ်သော လူငယ်လူသစ်တွေ ထိပ်တန်းရောက်၍လာကြသည်။

နောက်တစ်ချက်။ ကမ္ဘာ့နိုင်ငံအများအပြား၌ပင် လူမှုစနစ်တွေ၊ နိုင်ငံရေး စီးပွားရေးစနစ်တွေ ပြောင်းလဲလျက်ရှိသည်။ အပြောင်းအလဲတို့သည် အနေအထားသစ်သို့ ရုတ်တရက်ပြောင်းလဲလိုက်ပါနိုင်စွမ်း နည်းပါးသော လူဟောင်းလူကြီးများကို ချန်ရစ်ကာ အသစ်ကို အလွယ်တကူကောက်ယူနိုင်သော လူငယ်လူသစ်များအား ခေါ်ငင်လျက်ရှိသည်။

ထို့ကြောင့် လူငယ်များအတွက် အခွင့်အရေးတွေ ပိုလာနေသည်ဟု ဆိုလိုက်ခြင်းဖြစ်သည်။

သို့သော် ထို့အတွက်ကြောင့် လူငယ်တိုင်း အလွယ်တကူ ကြီးပွားကြတော့မည်ဟူ၍ကား မှတ်ယူ၍မရ။ အမှုမဲ့ အမှတ်မဲ့ ပေါ့ပေါ့တန်တန်သမားများသည် အောက်ခြေမှာပင် ကျင်လည်ရင်း ကြီးရင့်အိုမင်းသွားကြလိမ့်မည်။ မိမိဘဝကိုမိမိတန်ဖိုးထားကာ၊ သည်ဘဝ တိုးတက်မြင့်မားရေးအတွက် စွမ်းအားရှိသမျှ ဆောင်ရွက်မည်ဟူသော စိတ်ဓာတ်မျိုး မပြတ်မွေးမြူထားသည့် လူငယ်များထဲမှ အချို့သာ နောင်တစ်နေ့ ထိပ်တန်းသို့ ရောက်လာကြမည်ဖြစ်သည်။

အကြောင်းက၊

ခေတ်ကာလတွေ မည်မျှပြောင်းသော်လည်း လူတစ်ယောက် ထွန်းပေါက်အောင်မြင်ရန်အတွက် လောကကြီးက တောင်းဆိုသည့် အရည်အချင်းများမှာ ယခင်အတိုင်း မပြောင်းမလဲ ရှိနေသောကြောင့် ဖြစ်သည်။

ဘာတွေနည်း။

အရင်းဆုံးဆိုရလျှင်တော့ နှစ်ကဏ္ဍပဲ ရှိသည်။

အသိဉာဏ်ပညာနှင့် အားထုတ်မှု။

အသိဉာဏ်ပညာအပိုင်း

တချို့ပုဂ္ဂိုလ်တွေက ပညာမတတ်လျှင်လည်း အရေးမကြီး၊ တိုးတက်ကြီးပွားလိုစိတ် ပြင်းထန်လျှင် ကိုယ့်ထက်ပညာသာသူတွေကို ကျော်လွှားသွားလိမ့်မည်ဟု ဆိုသည်။

မှန်သည်။ ယုန်နှင့် လိပ် အပြေးပြိုင်ပွဲထဲကလို လမ်းခုလတ်မှာ အိပ်နေမည့်ယုန်မျိုးနှင့် ယှဉ်ပြိုင်ရလျှင်တော့ အဲသည်အတိုင်း ဖြစ်ကောင်းဖြစ်လိမ့်မည်။ သို့သော် လက်တွေ့၌ ယုန်တွေသည် လိပ်တွေလောက်ပင် အိပ်ငိုက်မနေ၊ လှစ်ခနဲ လှစ်ခနဲ ပြေးလွှားနေကြသည်။

ထို့ကြောင့် ပညာမပြည့်စုံသူက ကိုယ့်ထက်ပညာသာသူကို နိုင်လိမ့်မည်ဟု ထင်လျှင် စိတ်ကူးယဉ်ရာရောက်လိမ့်မည်။

ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်သော နိုင်ငံကြီးများ၌မူ လူတို့၏ ဝင်ငွေနှင့် နေမှုဘဝအဆင့်တို့သည် ပညာအရည်အချင်းနှင့် တိုက်ရိုက်အချိုးကျသည်ဟု ဆိုလေ့ရှိကြသည်။ ရိုးရိုးဘွဲ့ရထက် မဟာဘွဲ့ရတို့က ဝင်ငွေပိုကောင်းမည်။ ပါရဂူဘွဲ့ရလျှင် သည့်ထက် တက်လာမည်။ လောကဓမ္မတာ ခြွင်းချက်အနည်းငယ်ရှိတာ မှန်သည်။ သို့သော် ယေဘုယျအားဖြင့်တော့ ပညာအဆင့်မြင့်လျှင် ဘဝအဆင့်မြင့်ရလိမ့်မည်။ အဲဒါသည် ထုံးစံ။

ကျောင်းပညာမှာသာမဟုတ်၊ တခြားပညာရပ်တွေ တခြားနယ်ပယ်တွေမှာပါ ပညာမြင့်သူနှင့် နိမ့်သူ ယှဉ်၍ စဉ်းစားကြည့်ပါ။

စစ်တုရင် ထိုးမလား၊

လက်ဝှေ့ထိုးမလား၊

တယောထိုးမလား၊

ဘာထိုးထိုး ပညာသာသူက အနိုင်ယူလိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့် သူတစ်ပါးထက် တိုးတက်ကြီးပွားချင်လျှင် သူတစ်ပါးထက် ပညာသာအောင် လုပ်ရလိမ့်မည်။ ပညာသာဖို့ အတွက် ဘာတွေလုပ်ကြမည်လဲ။

(၁) မိမိရွေးချယ်သည့်နယ်ပယ်၌ အထူးကျွမ်းကျင်သူ ဖြစ်ရလိမ့်မည် ယနေ့ခေတ်က ရှေးတုန်းကလို အဋ္ဌာရသ ဆယ့်ရှစ်ရပ်ကို ဖြန့်ကြက်သင်ယူရသောခေတ်မျိုး မဟုတ်။ ပညာတစ်ခုကို အထူး ပြုရသော ခေတ်ဖြစ်သည်။

ပညာရပ်တစ်ခုစီသည် ယခင်ကထက် အဆမတန် နက်ရှိုင်း ကျယ်ဝန်းလာသည်။ အနုစိတ်လာသည်။ ဆက်၍ ဆက်၍ ဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်လာနေသည်။ ထို့ကြောင့် ပညာရပ်တစ်ခု၏ ကဏ္ဍခွဲ တစ်ခုထဲက အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုမှာ ကျွမ်းကျင်သူဖြစ်အောင်ပင် အချိန်ကာလနှင့် ဝီရိယတွေ အများကြီးစိုက်ထုတ်မြှုပ်နှံလာကြ ရသည်။

သက်ဆိုင်ရာ ပညာရပ်နှင့်စပ်လျဉ်းသည့် သဘောတရား အခြေခံတွေ နှံ့စပ်စွာ လေ့လာမှတ်သားခဲ့ပြီ။ လက်တွေ့အသုံးချနယ် ပယ်၏ ပရိယာယ်တွေ လျှို့ဝှက်ချက်တွေပါ စုံစုံလင်လင် ကြိုခဲ့ တွေ့ခဲ့ဖူးပြီဆိုတော့မှ သည်ကဏ္ဍနယ်ပယ်မှာ တကယ်ပါးနပ်လိမ္မာ သူတစ်ဦး ဖြစ်လာနိုင်သည်။

သို့သော် သည်အဆင့် ရောက်ပြီးသည့်နောက်မှာလည်း လေ့လာဆည်းပူးမှုကို ရပ်၍မရသေး။ ရပ်သည်နှင့်တစ်ပြိုင်နက် ထိပ်ပိုင်း အဆင့်မှ လျော့ကျလာမည်။ မရပ်နားသူက သူ့ကိုကျော်တက်သွားလိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့်

မိမိကိုယ်ကို ထိပ်တန်းအဆင့်မှ လုံးဝအကျမခံနိုင်သည့် ဂေါက်သီး ချန်ပီယံသည် တစ်သက်လုံးရိုက်လာသည့် သည်ဂေါက်သီးကိုပင် ပြိုင်ပွဲမရှိသော်လည်း ကွင်းမှာအရိုက်ကျင့်၏။ အိမ်မှာ နေစဉ် အရိုက်ကျင့်၏။ သွားလေရာရာ ဂေါက်သီး ဂေါက်တံ သယ်ကာ ရသည့်အချိန် ရသည့်နေရာတွင် အရိုက်ကျင့်၏။ လက်တွေ့ရိုက်ခွင့်မသာလျှင် စိတ်မှန်းနှင့် ရိုက်၏။

အသင်အကြား အပို့အချကောင်းလှသည်ဟု နာမည်ကြီးသော တက္ကသိုလ်ပါမောက္ခသည်လည်း သည်စာကို အကြိမ်ကြိမ်သင်ဖူးလှပြီဟူ၍ အလွယ်တကူ သဘောမထား။ သည်သင်ခန်းစာနှင့် စပ်လျဉ်းသည့် နောက်တိုးလာသော အယူအဆသစ် အချက်အလက် သစ်တွေ ပြည့်စုံစွာပါဝင်အောင် ဖြည့်စွက်ပြင်ဆင်ခြင်း၊ မတူသော စာသင်တန်းတို့၏ အဆင့်နှင့် လိုက်လျောညီထွေအောင် တိုးလျှော့ပြုပြင်ခြင်းများ မပြတ်ပြုလုပ်၏။

အလားတူ စန္ဒရားအကျော်အမော်၊ ထူးချွန်သောခွဲစိတ်ပါ ရုဂ္ဂအစရှိသည့် သူ့အလုပ်မှာတော့ တကယ့်ကို ကျွမ်းကျင်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ပေပဲဟု ချီးမွမ်းခံရသည့် အခြားကဏ္ဍနယ်ပယ်စုံမှ ပုဂ္ဂိုလ်များကို ကြည့်လျှင်လည်း မိမိ ကျွမ်းကျင်ပြီးနယ်ပယ်ထဲတွင် မပြတ် ဆက်

၍ လေ့ကျက်ဆည်းပူးနေကြသူများ ဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရမည်ဖြစ်သည်။

(၂) အထွေထွေနှံ့စပ်မှုနှင့် ကျိုးကြောင်းသင့်မြတ် စဉ်းစားတတ်သည့် ဉာဏ်တို့ ရှိဖို့လိုသည်

တချို့က ဘာသာရပ်တစ်ခုမှာ ပါရဂူမြောက်သည်။ သို့သော် တခြားကိစ္စ လာမမေးနှင့်၊ စိတ်လည်း မဝင်စား၊ သိလည်း မသိ ဆိုတာမျိုး ဖြစ်နေတတ်သည်။ အဲသည်လူမျိုးသည် ပညာမတတ်သူများနည်းတူ သူတစ်ပါးအခိုင်းခံဘဝတွင် ကျင်လည်နေရတတ်သည်။ ကိုယ့်စွမ်း ကိုယ့်အားကို တန်ဖိုးရှိအောင် အသုံးမချတတ်သူများ။

တချို့ ပါရဂူတွေကလည်း တစ်ခါတစ်ရံ မိမိကျွမ်းကျင်မှုကို အယုံကြည်လွန်ကာ တရားသေ တစ်ယူသန် ကောက်ချက်တွေ ချမိတတ်သည်။ သူ့လောက်မကျွမ်းကျင်သူ ရိုးရိုးလူတွေက သူ့ကောက်ချက်တွေ မဟုတ်တော့ဘူးဆိုတာ မြင်နေပြီ။ သို့သော် သူ့ကို နိုင်အောင်မငြင်းခုန်နိုင်။ သူက သူ့ပညာအရှိန်တွေ၊ ပညာရပ်ဝေါဟာရစကားလုံးကြီးတွေ ဖိသုံးထားသည့် ဆင်ခြေဆင်လက်တွေဖြင့် ခုခံကာကွယ်ကာ သူ့ဆုံးဖြတ်ချက်အတိုင်း ဇွတ်လုပ်သည်။ လက်တွေ့မှာ အလွဲကြီးလွဲတော့မှ ငါမှားခဲ့တာပဲဟု သဘောပေါက်တော့သည်။

ထို့ကြောင့် တချို့ပုဂ္ဂိုလ်တွေက ပါရဂူတွေကို နည်းနည်းကြည့်ထိန်း၊ သည်အတိုင်း လွှတ်မထားကြနဲ့ဟု ဆိုလေ့ရှိခြင်းဖြစ်သည်။

လုပ်ငန်းကဏ္ဍတစ်ခုကို ဦးဆောင်နိုင်ရန်အတွက် သက်ဆိုင်ရာပညာရပ်တွင် ကျွမ်းကျင်နေရုံဖြင့် မပြီး၊ အဲသည်ပညာကို လက်တွေ့လောက၌ မည်သို့အထိရောက်ဆုံး အသုံးချမလဲဆိုတာပါ သိမြင်တတ်ဖို့ လိုသည်။

အဲသည်အတွက် ကိုယ့်ပညာနှင့် နှီးနွယ်ပတ်သက်သည့် အခြား ပညာရပ်များ၊ ပညာရင်များ၊ ဝန်းကျင်အနေအထားများကို ပါ စိတ်ဝင်စားမှုရှိရသည်။ အကျွမ်းတဝင်ဖြစ်အောင် လေ့လာမှတ်သားမှု ပြုရသည်။

တစ်နည်းဆိုရသော် အထွေထွေနဲ့စပ်မှု။

အထွေထွေနဲ့စပ်မှုရှိသည့်အခါ အကြောင်းကိစ္စရပ်တို့ကိုအမြင်ကျယ်စွာ၊ ကျိုးကြောင်းသင့်မြတ်စွာ စဉ်းစားတတ်လာပြီး ဆုံးဖြတ် ဆောင်ရွက်မှုတွေလည်း မှန်ကန်လာပေသည်။

(၃) အများ၏နည်းနာ၊ အများ၏ဉာဏ်ပညာကို ရယူသုံးစွဲတတ်ရလိမ့်မည်

တိုးတက်အောင်မြင်လိုသူသည် ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုး စိတ်ဓာတ် ရှိရသည်။ အားကိုးလောက်သော ကိုယ်ပိုင်အရည်အချင်းများ ရှိအောင်လည်း မပြတ်လေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ရမည်ဟု ဆိုလေ့ရှိကြသည်။ မှန်သည်။ ဒါသည် အောင်မြင်ရေးအတွက် အရေးကြီးသော အခြေခံသဘောတစ်ခုပဲ ဖြစ်သည်။

သို့သော် မည်မျှ ထူးချွန်သူဖြစ်စေ၊ ကိစ္စခပ်သိမ်းကိုကား မိမိတစ်ဦးတည်း စွမ်းအားဖြင့် ပြီးစီးအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်မည်မဟုတ်။

တချို့ကိစ္စတွင် သူတစ်ပါး၏ အကူအညီကို မလွဲမသွေ ယူရလိမ့် မည်။

ဘယ်အခါမျိုးတွင် ယူမည်လဲ။

သည်အတွက် ကိုယ့်အတိုင်းအတာကို ကိုယ် မှန်မှန်ကန်ကန် ချင့်တွက်သိမြင်တတ်ဖို့ လိုသည်။

ဘယ်အပိုင်းတွေမှာ မိမိတကယ်စွမ်းပြီး ဘယ်အပိုင်းတွေမှာ အားနည်းသလဲ။

အားနည်းသော အပိုင်းတွင် မိမိထက် ကျွမ်းကျင်သူတို့၏ အား ကို ယူ၍ ဖြည့်ရလိမ့်မည်။

သည်ကိစ္စအတွက် တချို့က ကျွမ်းကျင်သူမိတ်ဆွေများကို အားကိုးပြုလေ့ရှိသည်။ မိမိလုပ်ငန်းနှင့် ဆက်စပ်သည့်ကဏ္ဍနယ် ပယ် အသီးသီးမှ ကျွမ်းကျင်သူများကို မိတ်ဖွဲ့ဆက်စပ်ထားပြီး ကိုယ်ကျွမ်းကျင်သည့်ကဏ္ဍ၌ သူတို့အကူအညီတောင်းလာလျှင် ကိုယ်က ဆောင်ရွက်ပေးကာ၊ ကိုယ်လိုအပ်လာလျှင်လည်း သက် ဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်သူများထံ အပြန်အလှန်အကူအညီတောင်းခံ ခြင်းမျိုး။

သည်ပုံစံမျိုး ဦးနှောက်ဖလှယ်ခြင်း၏ တန်ဖိုးကို အမေရိကန် လေသူရဲနှင့် လေကြောင်းလိုင်းအကြီးအကဲ အက်ဒီရစ်ကင် ဘေ ကာက ယခုလို ပြောခဲ့သည်။

‘ခင်ဗျားအိတ်ထဲက ငွေတစ်ရွက်နဲ့ ကျွန်တော့်အိတ်ထဲက ငွေ တစ်ရွက် လဲတယ်ဆိုပါတော့၊ ဘာထူးမလဲဗျာ၊ ခင်ဗျားလဲ နဂို အတိုင်းပဲ၊ ကျွန်တော်လဲ နဂိုအတိုင်းပဲ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်စိတ်

ကူးနဲ့ ခင်ဗျားစိတ်ကူး ဖလှယ်တဲ့အခါကျတော့ နှစ်ယောက်စလုံး မှာ စိတ်ကူးတွေ နှစ်ဆ ချမ်းသာသွားတယ်' ဟူ၍။

တချို့ပုဂ္ဂိုလ်ကတော့ မိမိလုပ်ငန်းအစီအစဉ်အတွက် လိုအပ် မည့် ကျွမ်းကျင်သူပညာရှင်များကို လုပ်ငန်းတွဲဘက်များအဖြစ် ပါဝင်စေခြင်း၊ အကျိုးအမြတ်ပေါ်တွင် ဝေစုခွဲပေးခြင်း စသည့် နည်းလမ်းများအားဖြင့် စည်းရုံးသိမ်းသွင်းကာ ၎င်းတို့၏ စုပေါင်း ဉာဏ် စုပေါင်းစွမ်းအားဖြင့် အလုပ်လုပ်တတ်ကြသည်။

'ကျွန်တော်ကတော့ ကျွန်တော့်ဘေးပတ်လည်မှာ ကျွန်တော့် ထက် တော်တဲ့ တတ်တဲ့လူတွေ ဝန်းရံထားပြီး အဲဒီလူတွေ ပြော တဲ့စကား နားထောင်တာပဲဗျ။ အဲဒါနဲ့ ကျွန်တော်တိုးတက်လာ တာ' အမေရိကန်လုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဟင်နရီကိုင်ဇာက ဆိုခဲ့သည်။

ကိုင်ဇာတို့လိုပုဂ္ဂိုလ်တွေ၌ အကြီးမားဆုံးအရည်အချင်းသည် သူတစ်ပါး၏အားကို စုရုံးအသုံးချတတ်ခြင်း ဖြစ်သည်။ သည် အရည်အချင်းဖြင့်ပင် ဧရာမလုပ်ငန်းကြီးများကို သူတို့ဦးဆောင် အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ခဲ့ကြသည်။

အားထုတ်မှုအပိုင်း

လူတစ်ယောက် တိုးတက်ကြီးပွားရန်အတွက် ဉာဏ်ပညာ အမြော်အမြင် လိုအပ်သကဲ့သို့၊ အဲသည်ဉာဏ်အမြင်ကို ထိထိ ရောက်ရောက် အသုံးချဖို့လည်း လို၏။

အဲသည်အတွက် ခွန်အားလိုအပ်သည်။

စိတ်ဓာတ်ခွန်အားနှင့် ယင်း၏ ဗွန်းပို့မောင်းနှင်မှုဖြင့် လှုပ် ရှားလာမည့် ကာယခွန်အား ဉာဏ်ခွန်အားများ။

(က) ခွန်အားကို အပြည့်အဝအသုံးချရေး

လူအများစုတို့သည် မိမိအလုပ်လုပ်နိုင်မှုစွမ်းရည်နှင့် စဉ်းစားကြိဆနိုင်မှုစွမ်းရည်တို့၏ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းမျှလောက်ကိုသာ အသုံးချလေ့ရှိကြသည်။ အကယ်၍သာ အချည်းနှီး အလဟဿထားသည့် ကျန်ခွန်အားများကိုပါ ထုတ်ယူသုံးစွဲကြည့်မည်ဆိုက မိမိကိုယ်တိုင် အံ့အားသင့်စရာ အကျိုးကျေးဇူးထူးများ ခံစားကြရလိမ့်မည်ဟု အောင်မြင်ရေးပညာရှင်တို့က ဆိုကြပါသည်။

ဟင်နရီကိုင်ဇာဆိုသော ပုဂ္ဂိုလ်လေး ငယ်စဉ်က စွမ်းဆောင်ခဲ့ပုံကို ကြည့်လျှင် အထက်ကအဆို မှန်ကန်ကြောင်း သိနိုင်သည်။

အသက် ၁၆ နှစ်မှာ ကိုယ့်ဝမ်းကိုယ်ကျောင်းနေရသည့် ကိုင်ဇာသည် ဓာတ်ပုံဆိုင်ပိုင်ရှင်တစ်ဦးထံ ချဉ်းကပ်ပြီး အလုပ်တောင်းသည်။ သူ အလုပ်တောင်းပုံက သူလိုငါလို မဟုတ်။

‘မစ္စတာ၊ ကျွန်တော်အလုပ်လိုချင်လို့ပါ။ ကျွန်တော်သာ လုပ်ခွင့်ရရင် လူကြီးမင်းရဲ့ဆိုင်ကို နှစ်လအတွင်း အမြတ်သုံးဆ တိုးအောင် လုပ်ပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်’

‘ဟေ မင်းဘာလုပ်နိုင်တယ်ကွ’ ဆိုင်ရှင်က ရယ်၍ပြောသည်။

‘ဟုတ်ပါတယ်ခင်ဗျာ၊ လူကြီးမင်းရဲ့အမြတ် သုံးဆတိုးအောင် လုပ်ပေးနိုင်ရင် ကျွန်တော် လုပ်ခမယူပါဘူး။ အကယ်၍ အောင်မြင်ခဲ့ရင်တော့ ပိုထွက်လာတဲ့အမြတ်ထဲက တစ်ဝက်ကို ကျွန်တော် လိုချင်ပါတယ် ခင်ဗျား’

‘ဟေ သုံးဆမြတ်ရင် မင်းကို ငါ့ပါတနာအဖြစ် အသိအမှတ်ပြုပါမယ်ကွာ’ ပိုင်ရှင်က သဘောကျစွာ ပြောလိုက်သည်။

ကတိတွေ ပေးပြီးနောက်တွင်မှ ပြောတဲ့အတိုင်း ဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်ပါ့မလားတွေ့ကာ ကိုင်ဇာတုန်လှုပ်ချောက်ချားသွားသေး သည်။ သို့သော် သူ့အလုပ်တောင်းစဉ်က ဘေးမှာ တခြားလူတွေ လည်း ရှိသည်ဖြစ်ရာ ပြောထားသည့်အတိုင်း လုပ်ရုံကလွဲ၍ တခြား နည်းလမ်း မရှိတော့ဟု သူဆုံးဖြတ်လိုက်သည်။

အဲသည်နောက်အတွေ့အကြုံကို ကိုင်ဇာက ယခုလိုပြန်ပြော ပြသည်။

‘ပထမဆုံး ကျွန်တော်ဆိုင်မှာ၊ နေ့ချင်းပြီး ဓာတ်ပုံကူးပေး သည် ဆိုတဲ့ ဆိုင်းဘုတ်တစ်ခု တင်လိုက်တယ်။ ပိုင်ရှင်ကတော့ ဒါ မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ ဆိုတယ်။ ကျွန်တော်က ဖြစ်တယ်။ ကျွန်တော် အချိန်ပို လုပ်နိုင်တယ်လို့ပြောပြီး တကယ်လဲ လုပ်တယ်။ ကျွန် တော် တစ်ခါတလေ မနက် ၄ နာရီအထိ အလုပ်လုပ်တယ်။ ပိုင် ရှင်က ကျွန်တော့်ကို ပေါက်သွားဦးမယ်လို့ သတိပေးတယ်။ ဒါ ပေမဲ့ ထူးဆန်းတယ်လို့ ဆိုရမှာပဲ။ ကျွန်တော် တစ်နေ့ ၁၈ နာရီ အလုပ်လုပ်တာလဲ မပင်ပန်းဘူးဗျ။ ကျွန်တော့်မှာ ဦးတည်ချက် တစ်ခု တိတိကျကျရှိနေတာကိုး။ ကျွန်တော် ပျော်တောင် ပျော် လာတယ်။ အရင်တုန်းကလောက် များများအိပ်ဖို့မလိုဘူး ဖြစ်နေ တယ်။ အလုပ်တွေ အရမ်းကျလာတဲ့အခါ အဲဒါတွေ နိုင်အောင် ကျွန်တော် စတူဒီယိုမှာ မီးစနစ်ကို အသစ်ပြင်တယ်။ ဓာတ်ပုံတွေ အဆက်မပြတ် ကူးဆေးလို့ရအောင် နည်းလမ်းရှာပြီး လုပ်တယ်။ နှစ်လပြည့်တဲ့အချိန်မှာ အမြတ်က လေးဆနီးပါးလောက် တိုးနေ တယ်။ ကျွန်တော်လဲ ပါတနာဖြစ်သွားတာပဲ’

(ခ) ပြီးစီးအောင် လုပ်တတ်သည့် အလေ့အထ

တချို့က ဟိုဟာလည်း ဖြစ်ချင်၊ သည်ဟာလည်း ဖြစ်ချင်နှင့် ရည်မှန်းချက်တွေ ထွေပြားကာ ခွန်အားတွေ ပြန်ကြံနေတတ်သည်။ သည်လူတွေသည် ဟိုကိစ္စနည်းနည်း၊ သည်ကိစ္စနည်းနည်းနှင့် တစ်ဝက်တစ်ပျက် မစို့မပို့တွေ လုပ်ကာ အချိန်ကုန် လူပန်း ဖြစ်နေရတတ်သည်။

တချို့လည်း အလုပ်တစ်ခုတည်းကိုပင် ရွေးချယ်၍ လုပ်ပါ၏။ သို့သော် အနှောင့်အယှက် အခက်အခဲ အနည်းငယ်ကြုံလျှင်ပင် စပျစ်သီး ချဉ်တယ်ပြောသော မြေခွေးလို စိတ်ပြောင်းလဲကာ ရောက်သည့်နေရာက လှည့်ပြန်သွားတတ်ကြ၏။ လွယ်သည့်အခါ လုပ်၍ ခက်တာတွေလျှင် ရှောင်ထွက်သွားတတ်သော သဘောပင်။

အဲသည်စိတ်ဓာတ် အဲသည်အလေ့အထမျိုးဖြင့်ကား မည်သည့် နယ်ပယ်တွင်မျှ ထွန်းပေါက်အောင် မြင်နိုင်လိမ့်မည် မဟုတ်။

အောင်မြင်မည့်သူဟူသည် စမိသည့်အလုပ်ကို ပြီးစီးအောင် လုပ်တတ်သည့်အလေ့အထရှိသူမျိုး ဖြစ်သည်။ အမှတ်မဲ့ဆိုလျှင် တော့ သည်အကျင့်လေးမျှသည် ဘာမှပြောလောက်စရာ မဟုတ်ဟု ထင်စရာရှိသည်။ သို့သော် လက်တွေ့၌ ဒါသည် သေးသေးမွှားမွှား အမှုအကျင့်မဟုတ်။ အောင်မြင်မှုအတွက် မရှိမဖြစ် အမှုအကျင့် ဖြစ်သည်။

နောင်တစ်နေ့တွင် စတိုးဆိုင်တွဲလုပ်ငန်းရှင်သူဌေးကြီး ဖြစ်လာမည့် ဖရန့်ဂူးလ်ဝပ် (သ) ကုန်စုံဆိုင်များ စဖွင့်တော့ ငါးဆိုင်

တွင် သုံးဆိုင်က အရှုံးပေါ်သည်။ တချို့လူဆိုလျှင် သည်လုပ်ငန်းကို ကိုက်မှာမဟုတ်ဘူးဟု လက်လျှော့သွားလိမ့်မည်။ ဝူးလ်ဝပ်(သ)က သည်လိုမစဉ်းစား။ ခုမှ စပြီး စမ်းကြည့်ရုံ ရှိသေးသည်။ သည်ပုံစံနှင့် အဆင်မပြေလျှင် ဟိုပုံစံပြောင်းကြည့်ရဦးမည်ဟု သဘောထားကာ နည်းနာတွေ ပြုပြင်ပြောင်းလဲပြီး ဆိုင်အလုပ်ကို ဆက်လုပ်သည်။ သည်နောက်တော့ သူ့ဆိုင်တွေ ထင်ရှားအောင်မြင်လာပြီး အမေရိကန်ပြည်အနှံ့မှာ ဆိုင်ခွဲတွေ မှီလိုပေါက်သည်အထိ ဖြန့်ကြက်နိုင်ခဲ့သည်။

ဝူးလ်ဝပ်(သ) တို့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလောကမှာသာမဟုတ်၊ မည်သည့်နယ်ပယ်မှာဖြစ်စေ ရေရှည်တည်တံ့အောင်မြင်နေသော ပုဂ္ဂိုလ်များကို ကြည့်လျှင် ကိုယ့်အလုပ်ကို အလွယ်တကူ ရပ်တန့်စွန့်ခွာရိုးထုံးစံ မရှိကြသူများ၊ လုံ့လဝီရိယနှင့် ဇွဲသတ္တိ တည်းဟူသော အစဉ်အလာအရည်အသွေးများ၏ စွမ်းအားဖြင့် ပန်းတိုင်သို့ အရောက်လှမ်းခဲ့ကြသူများချည်းဖြစ်တာ တွေ့ရပေလိမ့်မည်။

(ဂ) ဇွဲရှိဖို့ လိုသည်

အလုပ်ကို တစ်ဝက်တစ်ပျက်နှင့် ရပ်ထားတတ်သည့် လူပျော့လူညံ့တို့နှင့် ဆန့်ကျင်ဘက်ကား ဇွဲသမားဖြစ်၏။

ဇွဲကြီးသူတို့သည် သူတစ်ပါးမစဉ်းစားရဲသော အင်အားကို စဉ်းစားရွေးချယ်ရဲ၏။ အောင်မြင်ပြီးမြောက်အောင်လည်း လုပ်နိုင်ကြ၏။

ထို့ပြင် ဇွဲသမားတို့သည် ခက်ခဲသောအလုပ်များကို မတွန့်မဆုတ် လုပ်ကိုင်ရင်း ကျင့်သားရကာ သူတကာထက် ကြံ့ခိုင်

ကျွမ်းကျင်လာတတ်သော သဘော၊ ထိုမှဆက်ကာ အောင်မြင်မှု
တွေ ဆင့်ကဲဆင့်ကဲ ရရှိလာတတ်သော သဘောလည်း ရှိ၏။

ဥပမာ ဧဝရက်တောင်တက်သည့် ကိစ္စကိုပဲ ကြည့်ပါ။

ဧဝရက်တောင်ကို ဗြိတိသျှတို့ စတင်တွေ့ရှိကြသည့် ၁၈၅၀
ခုနှစ်လောက်မှ စတင်ကာ နိုင်ငံတကာတောင်တက်သမားများ
တက်ရန် ကြိုးပမ်းခဲ့ကြသည်။ နှစ်ပေါင်း ၁၀၀ လောက်အထိ
မအောင်မြင်ကြ။ ၁၉၅၃ ခုနှစ်တွင်မှ အက်ဒမန်ဟီလာရီနှင့် တင်
ဇင်း နော်ဂေးတို့နှစ်ယောက် တောင်ထိပ်သို့ ပထမဆုံး ရောက်ကြ
၏။

ထို့နောက်ပိုင်း နှစ်ပေါင်း ၅၀ နီးပါးကာလအတွင်းတွင် နိုင်ငံ
တကာမှတောင်တက်သမား ၃၆၀ ခန့် အောင်မြင်စွာ တက်ရောက်
နိုင်ခဲ့ကြသော်လည်း တောင်တက်ရန် ကြိုးစားရင်း အသက်ဆုံးရှုံး
ခဲ့ရသူ ဦးရေမှာလည်း ၁၀၀ ကျော်မျှ ရှိခဲ့ရာ ဧဝရက်တောင်ထိပ်သို့
ရောက်ရှိရေးသည် ယနေ့ထိ မလွယ်ကူသေးသော သဘော ဖြစ်
သည်။

သို့သော်၊

အဲသည် မလွယ်သော တောင်ကို အခေါက်ခေါက် အခါခါ
ဆင်းလိုက် တက်လိုက် လုပ်နေသူတွေ ရှိသည်။ ‘ရှာပ’ဟု ခေါ်ကြ
သည့် နီပေါနိုင်ငံသား တိုင်းရင်းသား လူမျိုးတစ်စု။ သူတို့သည်
နိုင်ငံတကာမှ လာသည့် တောင်တက်အဖွဲ့များကို လမ်းပြရင်း၊
ပစ္စည်းများ ထမ်းပိုးသယ်ဆောင်ပေးရင်း ဧဝရက်တောင်ကို ကျွမ်း
ချင်တိုင်း ကျွမ်းနေကြသည်။

သူတို့အထဲမှာ ထင်ရှားသူတစ်ယောက်က ဘာဘူးချီရီ။

ဘာဘူးချီရီ (Babu Chiri) သည် တောင်တက်အထမ်း သမားအလုပ်ကို အသက် ၁၄ နှစ်အရွယ်က စ၍လုပ်ခဲ့သည်။ အထမ်းသမားအဖြစ် ဟိမဝန္တာတောင်ထိပ် အတော်များများသို့ သူရောက်ခဲ့သည်။

သို့သော် တောင်ထိပ်ရောက်တာချင်းအတူတူ နိုင်ငံခြားသား တောင်တက်သမားများကိုသာ နိုင်ငံတကာစာနယ်ဇင်းများက ချီးကျူးဖော်ပြကြသည်။ သူတို့ ရှာပများကို အရေးတယူမပြုကြ။ သူတို့ကို တောင်တက်သမားဟူ၍ သဘောမထား။ အလုပ်သမား များဟုသာ သတ်မှတ်ထားသည့် သဘောပင်။

သည်အနေအထားကို ပြောင်းလဲပစ်ဖို့ ဘာဘူးချီရီကြိုးပမ်းခဲ့ သည်။

ဧဝရက်တောင်ကို အငှားလိုက်သူအဖြစ် မဟုတ်ဘဲ သည် အတိုင်း မိမိဘာသာ တက်ပြသည်။ တောင်ပေါ်သို့ အမြန်ဆုံး ရောက်သည့် စံချိန်၊ အခေါက်ရေအများဆုံးတက်သည့် စံချိန်၊ တောင်ပေါ်မှာ အကြာဆုံးနေနိုင်သည့် စံချိန်တွေ တင်နိုင်ဖို့ သူ ကြိုးစားသည်။

ဇွဲနဲ့ပဲနှင့် ကြိုးစားသည့်အခါ သူအောင်မြင်သည်။

နိုင်ငံတကာ တောင်တက်သမားတွေသည် ဧဝရက်တောင် ထိပ် ရောက်အောင် ပျမ်းမျှခြင်း ရက်သတ္တနှစ်ပတ်ခန့် တက်ကြ ရသည်။ ဘာဘူးချီရီက တစ်ရက်ပင် မကြာ။ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ် မေ လထဲတွင် သူတင်လိုက်သည့် စံချိန်က ၁၆ နာရီ ၅၆ မိနစ်။

သူများတကာတွေ တောင်တက်ရန်အတွက် ရက်လချိပြီး ပြင်ဆင်ရသည်။ ဘာဘူးချီရိက ၁၄ ရက်အတွင်း တောင်ထိပ်သို့ နှစ်ခေါက် အရောက်တက်ပြလိုက်သည်။

ဧဝရက်တောင်ထိပ်သည် အလွန်အေးသောနေရာ ဖြစ်၍ တောင်တက်သမားများအများတို့မှာ တောင်ထိပ်အထိ ရောက်အောင် တက်နိုင်ပြီးလျှင် ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာ အမှတ်တရဓာတ်ပုံတွေ ရိုက်ကြပြီး အလျင်အမြန်ပင် ပြန်ဆင်းသွားလေ့ရှိကြသည်။ ဘာဘူးချီရိက တောင်ထိပ်မှာ ရွက်ဖျင်တဲတစ်လုံးနှင့် တစ်ယောက်တည်း အောက်ဆီဂျင်ဓာတ်ငွေ့အကူအညီမပါဘဲ ၂၁ နာရီတိတိနေပြခဲ့သည်။

အဲသည်လိုတွေ စွမ်းဆောင်ပြုပြီးသည့်နောက်တွင် ဘာဘူးချီရိသည် အထမ်းသမားမဟုတ်တော့။ တောင်တက်နည်းပြဆရာဖြစ်လာသည်။ တောင်တက်လုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်တစ်ဦးလည်း ဖြစ်လာသည်။ သူ့အကြောင်းကို ကမ္ဘာ့စာနယ်ဇင်းကြီးတွေက တခမ်းတနားဖော်ပြလာရသည်။

ဘာဘူးချီရိကို အထမ်းသမားဘဝမှ တောင်တက်ပညာရှင်လုပ်ငန်းရှင်ဘဝသို့ ပြောင်းလဲပေးလိုက်သောအရာသည် ဇွဲနပ်ပင် ဖြစ်သည်။

စင်စစ် မည်သူမဆို မိမိစိတ်ဝင်စားသောအလုပ်၊ သို့တည်းမဟုတ် လက်ရှိမိမိဘဝအခြေအနေအရ ရွေးချယ်နိုင်သမျှထဲမှ အကောင်းဆုံးအလုပ်ကို တကယ်စိတ်အားထက်သန်စွာ လုပ်ကိုင်

မည်၊ သည်အလုပ်မှာ ငါအကျွမ်းကျင် အလိမ္မာဆုံးလူဖြစ်ရမည် ဆိုသော ရည်မှန်းချက်မျိုး ထားရှိကာ စွဲစွဲမြဲမြဲ ဇွဲသန်သန်နှင့် ကြိုးစား လုပ်ကိုင်မည်ဆိုပါက အဲသည်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်တွင် အထင်ရှား အအောင်မြင်ဆုံး ထိပ်ဆုံးပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်လာမှာ သေချာပေသည်။

*



ကိုယ့်စိတ်ကူးဉာဏ်သူတစ်ပါးလက်ခံစေလိုလျှင်*

ကိုယ့်အလုပ်ခွင်မှာ အထက်ကလူကို လုပ်ငန်း တိုးတက် သွက်လက်စေမည့် အကြံကောင်း ဉာဏ်ကောင်း ပေးဖူးပါသလား။ ကိုယ်က ထက်ထက်သန်သန် အကြံပေးသည်ကို ကျေးဇူးမတင် စိတ်မဝင်စား၊ နေစမ်းပါကွာ ဆိုသောလေသံမျိုးနှင့် ငြင်းပယ်တာ ခံရဖူးပါသလား။ ကိုယ့်ဇနီး ခင်ပွန်း သို့မဟုတ် အိမ်နီးချင်း မိတ်ဆွေနှင့်ကော အလားတူသဘောမျိုး ကြုံဖူးပါသလား။

သည်အတွက် စိတ်မပျက်ပါနှင့်။ အဲဒါ လူ့သဘာဝတစ်ခုဖြစ် သည်။

လူတွေဆိုတာက ကိုယ့်ကိုတစ်ပါးသူက သူ့အယူအဆ သူ့ အထင်အမြင်တွေ အတင်းထိုးပေးလာလျှင် အလိုလိုဆန့်ကျင်ချင် တတ်သောသဘော ရှိသည်။

ဘာကြောင့်လဲ။ လူအများစုက ငါစွဲကြီးသူတွေ ဖြစ်သည်။

* မူရင်း။ ။ Elmer Wheeler ၏ How to Sell an Idea

ငါ့မြင်တာမှန်သည်။ ငါ့အယူအဆက ပိုကောင်းသည်ဟု ထင်ကြသူတွေ များသည်။ သူတစ်ပါးနှင့် ရင်ဆိုင်တွေ့လာလျှင် ငါ့သဘောငါ့အယူအဆ 'ငါ' ဆိုတာကို ကာကွယ်ရမည်ဟု ခံယူထားကြပြီးဖြစ်သည်။

သို့သော်၊ ယင်းသို့ ပင်ကိုသဘောထားကိုယ်စီ ရှိနှင့်သည့် တစ်ပါးသူတို့အား၊ မိမိအယူအဆကို စိတ်ဝင်စားနားထောင်ကာ စဉ်းစားလက်ခံလာအောင် စည်းရုံးနိုင်သည့်နည်းလမ်းများတော့ ရှိပါသည်။

ယင်းအနက် အဓိကသုံးခုကို ဖော်ပြရလျှင်၊

(၁) ငါးမျှားသမား၏နည်း

ငါးပါးစပ်မှာ ငါးမျှားချိတ်ကို အတင်းလိုက်ချိတ်၍ မရ။ အစာတပ်ထားသည့် ချိတ်ကို ငါးမျှားကြီးထိပ်တွင် ချည်ကာ ရေထဲ တွဲလောင်းလေး ချထားရ၏။ သူ့သဘောနှင့်သူ လာစားပြီဆိုမှ ချိတ်မှာ မိလေသည်။

သဘောထားအမြင်များနှင့် ပတ်သက်လျှင်လည်း ထိုနည်းလည်းကောင်း ဖြစ်၏။ ကိုယ့်အယူအဆကို အတင်းလိုက်ပြောလျှင် ငြင်းဆန်မည်။ သူ့သဘောသူ့အယူအဆဟု ထင်လာမှ အဲသည်အတိုင်း လက်ခံရပ်တည်မည်ဖြစ်သည်။

ပထမကမ္ဘာစစ်အတွင်းက အမေရိကန်ဗိုလ်မှူးကြီးတစ်ဦး ဖြစ်သူ အက်ဒဝပ် ဟောက် (စ) အား နီးစပ်သူ အသိုင်းအဝိုင်းက ကမ္ဘာမှာ တန်ခိုးအကြီးဆုံးပုဂ္ဂိုလ်ဟု ဆိုလေ့ရှိကြသည်။ အကြောင်းက၊ ဟောက်(စ)သည် ထိုအချိန်က ကမ္ဘာမှာ သြဇာအာဏာအကြီး

မားဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးဖြစ်သူ အမေရိကန်သမ္မတ ဝုဒ်ရိုး ဝီလဆင် အား မိမိသဘောထားအမြင်အတိုင်း လိုက်ပါဆောင်ရွက်အောင် လွှမ်းမိုးထားနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်၏။

သမ္မတတစ်ယောက်ကို အကြံပေးလမ်းညွှန်ဖို့ ဆိုသည်မှာ လွယ်သည်မဟုတ်။ အထူးသဖြင့် ဝုဒ်ရိုး ဝီလဆင်လို အစိုးရဗေဒ ဘာသာရပ်ဖြင့် ပါရဂူဘွဲ့ ယူလာသူ၊ သမိုင်း၊ ဥပဒေ၊ နိုင်ငံရေး ဘောဂဗေဒဘာသာရပ်များတွင် ပါမောက္ခလုပ်လာသူတစ်ယောက် ကို လမ်းညွှန်ဖို့ ပိုခက်သည်။

သို့သော် အက်ဒဝပ်ဟောက် (စ) လုပ်သည့်နည်းက လွယ် သည်။

‘သူ့ကို သဘောထားအမြင်တစ်ခု လက်ခံလာအောင် လုပ် နိုင်တဲ့ အကောင်းဆုံးနည်းက သူ့ခေါင်းထဲ အဲဒီအတွေးအမြင်စ ကလေး အမှတ်မထင် ဝင်သွားအောင် မသိမသာ ထည့်ပေး ပျိုး ပေးလိုက်တဲ့နည်းပဲ ဆိုတာ ကျွန်တော်သွားတွေ့တယ်။ အစရသွား ပြီဆိုရင် အဲဒီလမ်းကြောင်းအတိုင်း သူ့ဘာသာသူ ဆက်တွေးပေ တော့ပေါ့’

ငါးမျှားသမား၏ နည်းပင်။

ထို့ကြောင့်၊ ကိုယ့်အယူအဆတင်ပြသည့်အခါ စကားလုံး အသုံးအနှုန်းကို သတိထားရသည်။ ဆရာစားသည့်လေသံ၊ ကိုယ် က သိပ်မှန်နေသည်ဆိုသော ဟန်ပန်မျိုးနှင့် စကားပြောလျှင် လက်ခံချင်မည်မဟုတ်။

‘ဒီကိစ္စမှာ သဘောတရားက ဒီလိုဗျ၊’ ဟု ပြောမည့်အစား၊

‘သည်လိုလုပ်ကြည့်ရင် ဘယ်နှယ်နေမလဲဗျာ၊’ ဟူ၍ ပြောခြင်းမျိုး တို့ဖြင့်သာ တစ်ဖက်လူအား ကိုယ့်စကားကို ပို၍နားထောင် စဉ်းစားဖြစ်စေနိုင်ပါသည်။ သူလည်း ကိုယ့်နည်းတူ တွေးမိသွားပြီး သည့်နောက်တွင်မူ ကိုယ့်အယူအဆသည် သူ့အယူအဆဖြစ်ကာ သူဆက်၍ လက်ခံကိုင်စွဲသွားမည်ဖြစ်သည်။

(၂) တစ်ဖက်လူအား ငြင်းကွက် ထောက်ကွက် ပေးပါ

အကြောင်းကိစ္စတစ်ရပ်နှင့် စပ်လျဉ်း၍ ကိုယ်က လုံးဝ ယုံပေါက်ဟာပေါက်မရှိအောင် ပြောလျှင် တစ်ဖက်လူမှာ ငြင်းစရာ ထောက်စရာ ရှာ၍ရမည်မဟုတ်။ သို့သော် ကိုယ်ပြောသမျှကို အစအဆုံး ခေါင်းလိုက်ညီတန်နေရမည်ဆိုလျှင်လည်း သူ့အတွက် သိမ်ငယ်စရာလိုဖြစ်လာနိုင်သည်။ သည်အခါ မလိုအပ်ဘဲ အတင်းစွတ်ငြင်းတာမျိုးတွေ လုပ်ချင်လုပ်လာတတ်သည်။

မိမိရပ်တည်ချက်နှင့် စပ်လျဉ်း၍ မိမိဘာသာလည်း ရှုမြင်ခဲ့ပြီးဖြစ်သည့် အရေးမကြီးသော ပျော့ကွက် အားနည်းချက်တစ်ခု တလေကိုပါ မသိမသာ တွဲဖက်၍ ထည့်သွင်းပြောဆိုလျှင်မူ သူ့မှာ သင့်အယူအဆကို တစ်စိတ်တစ်ဒေသ ဝေဖန်ထောက်ပြရန် အခွင့်အရေးရသွားသဖြင့်၊ ငြင်းသည့်အပိုင်း ငြင်းကာ လက်ခံသည့် အပိုင်း (သင်လက်ခံစေလိုသည့်အပိုင်း) ကို လက်ခံသွားပေမည်။

သည်သဘောကိုပင် အမေရိကန်ပညာရှိဘင်ဂျမင်ဖရန်ကလင်က ယခုလို ပြောခဲ့သည်။

‘တစ်ဖက်လူ ကိုယ့်အယူအဆကို လက်ခံသွားစေချင်ရင် စကားကို အဓိပ္ပာယ်တိကျအောင် ပြောရတယ်။ သို့သော် သိုသို သိပ်သိပ် မယုတ်မလွန်ပြောဖို့လဲ လိုတယ်။ ပြီးရင် ကိုယ့်အယူအဆ မှားချင်လဲ မှားနေနိုင်ပါတယ်ဆိုတဲ့စကားမျိုး ပြောပေးရတယ်။ အဲဒီတော့မှ တစ်ဖက်လူက ခင်ဗျားပြောတာကို လက်ခံပြီး။ သူကတစ်ပြန် ခင်ဗျားအယူအဆ မှန်ကန်ကြောင်း ထောက်ခံအတည်ပြု ပြောလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားက ကျွန်တော်မှားချင်မှားမယ်လို့ သံသယဝင်ထားတာကိုး။ တကယ်လို့သာ ဒီလိုမဟုတ်ဘဲနဲ့ ကိုယ့်အယူအဆ သိပ်မှန်တယ် သိပ်ခိုင်မာတယ်ဆိုတဲ့ အပေါ်စီးလေသံဟန်ပန်မျိုးနဲ့ စပြောမိခဲ့ရင် သူက ဘယ်နည်းနဲ့မဆို ခင်ဗျားကို ဆန့်ကျင်ငြင်းခုံတော့မှာ သေချာတယ်။’

အေဗရာဟမ်လင်ကွန်းလည်း ရှေ့နေဘဝက တရားရုံးတွင် လျှောက်လဲချက်ပေးရာ၌ ဂျူရီလူကြီးတွေ ကိုယ့်ဘက်ပါအောင် အဲသည်နည်းကို သုံး၍ စည်းရုံးလေ့ရှိခဲ့သည်။ သူက သူ့အမှုသည် ဘက်ကချည်း တစ်ဖက်သတ်မလျှောက်လဲ။ ဟိုဘက်ရော သည်ဘက်ကပါ မြင်ပြ စဉ်းစားပြသည်။ သို့သော် သည်လို စဉ်းစားပြရင်း မိမိဘက်က ပို၍သင့်မြတ်မှန်ကန်ကြောင်း တဖြည်းဖြည်း မြင်လာအောင် မသိမသာထည့်ပေး ညွှန်းပေးသွားသည်။ လင်ကွန်းပြောဆိုတင်ပြပုံ ကောင်းလွန်းလှသဖြင့် သူနှင့်အပြိုင်လိုက်ရသည့် တစ်ဖက်ရှေ့နေကပင်၊ ‘ကျွန်တော်တို့ဘက်က သူ့စဉ်းစားပြသွားတာ အကျဗျ။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်တောင် အဲသည်လောက် ပီပြင်အောင် မလျှောက်လဲနိုင်ဘူး၊’ ဟူ၍ ချီးကျူးပြောဆိုခဲ့ရသည်။

အလားတူနည်းလမ်းတစ်ရပ်က မိမိအယူအဆကို တစ်ဖက်လူ၏ အယူအဆအဖြစ် တင်ပြခြင်းဖြစ်သည်။ ဥပမာ၊ ‘ခင်ဗျား ဟိုနေ့က ပြောလိုက်တော့မှ ကျွန်တော်လဲ စဉ်းစားမိသွားတယ်။ ...’ဟူ၍ အစချီကာ ဟိုလူစကားစဖူးသည့်ကိစ္စနှင့် စပ်လျဉ်းသည့် မိမိအယူအဆကို ဖွင့်ဟပြောဆိုခြင်းမျိုး ဖြစ်သည်။

အမေရိကန် အောက်လွှတ်တော်သဘာပတိအဖြစ် နှစ်ပေါင်းများစွာ ဆောင်ရွက်ခဲ့သူ တွမ် ရိဒ် (Tom Reed) က သည်ပုံစံမျိုး ဆွဲဆောင်စည်းရုံးတတ်သူတစ်ဦးဖြစ်သည်။ လွှတ်တော်ကော်မတီကြားနာစစ်ဆေးပွဲများတွင် အစပိုင်း၌ သူ ဘာမှမပြော၊ တခြားပုဂ္ဂိုလ်တွေ ကန့်ကွက်ပြောဆိုသမျှ နားထောင်ကာ အချက်အလက်တွေ သူမှတ်သားမည်၊ အားလုံး စကားကုန်အောင် ပြောပြီးကြပြီဆိုတော့မှ၊ ‘လူကြီးမင်းများခင်ဗျား၊ အခု လူကြီးမင်းတို့ ပြောဆိုဆွေးနွေးခဲ့တာတွေကို ပြန်ပြီး ချုပ်လိုက်မယ်ဆိုရင် အခုလို ကျွန်တော်တွေ့ရပါတယ်။.....’ စသဖြင့် စကားချီကာ သူ့အမြင် သူ့အယူအဆများကို စောစောက ပုဂ္ဂိုလ်တို့ ပြောကြားခဲ့သည်များထဲမှ ထုတ်နုတ်ကိုးကားချက်များနှင့် ဖြည့်စွက်ဆက်စပ်လျက် အံဝင်ခွင်ကျ တင်ပြလေသည်။

အချို့သော ရုပ်ရှင်ဒါရိုက်တာများလည်း ကိုင်တွယ်ရခက်သော သရုပ်ဆောင်များကို ညွှန်ကြားခိုင်းစေရသည့်အခါ သည်နည်းလမ်းကိုပင် ပါးနပ်လိမ္မာစွာ အသုံးပြုတတ်ကြသည်။

တစ်ခါ၌ ဒါရိုက်တာ ဒပ်ဒလေ နစ်ကိုးလ် (စ) မှာ စူပါ မင်းသမီး ရိုးလင်းရပ်ဆဲလ်နှင့် ဇာတ်ကားတစ်ကား ရိုက်ရသည်။

ဇာတ်ဝင်ခန်းတစ်ခန်းတွင် မင်းသမီးသရုပ်ဆောင်ပုံကို သူ စိတ်တိုင်း မကျသဖြင့် ပြန်ရိုက်ချင်သည်။ ဒါကို သူဘယ်လို ပြောသနည်း။ ‘ကောင်းတယ်၊ သိပ်ကောင်းတယ်၊ ဒါပေမဲ့ မစ္စရပ်ဆဲလ် ကျွန်တော် တစ်ခုသတိထားမိတယ်၊ တစ်နေရာမှာ ခင်ဗျား တစ်ချက်ကလေး တွေသွားတာရှိတယ်၊ ခင်ဗျားစိတ်ထဲမှာ အဲဒီနေရာကို သည့်ထက် နည်းနည်းလေးပိုလုပ်လိုက်ရင် ကောင်းမလား စဉ်းစားနေတယ်လို့ ကျွန်တော်ထင်တယ်၊ ခင်ဗျားစိတ်ကူးထဲက အတိုင်း ကျွန်တော်တို့ တစ်ကြိမ်လောက် ထပ်လုပ်ကြည့်ရင် မကောင်းဘူးလား၊’ ဟု ဆိုကာ မင်းသမီးအား ခိုင်းရာမရောက်သော နည်းဖြင့် နောက်တစ်ကြိမ်သရုပ်ဆောင်ခိုင်းလေသည်။

(၃) မပြောနှင့်၊ မေးပါ။

မိမိအယူအဆကို သူတစ်ပါးလက်ခံလာအောင် ပြောဆိုစည်းရုံးရာ၌ ထင်ရှားလှသော ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်က အမေရိကန် တော်လှန်ရေးခေါင်းဆောင်တစ်ဦးဖြစ်သူ ပက်ထရစ်ဟင်နရီ (Patrick Henry) ဖြစ်သည်။ အင်္ဂလိပ်ကိုလိုနီအစိုးရလက်ထက် ဗာဂျီးနီးယားဒေသ လွတ်တော်သို့ ကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦးအဖြစ် ရောက်ရှိခါစ မထင်မရှားဘဝမှာပင် သူတင်သမျှအဆိုတွေ အတည်ပြုပြဋ္ဌာန်းခြင်းခံရအောင် စည်းရုံးနိုင်ခဲ့သည်။

‘လွတ်လပ်ခွင့်မပေးဘူးဆိုရင် သေခြင်းကိုသာ ပေးလိုက်ပါ၊’ ဟူသောစကားဖြင့် သမိုင်းဝင် ထင်ရှားသော မိန့်ခွန်းကို ပြောခဲ့စဉ်က ပရိသတ်အား ကျုပ်သဘောက ဒီလိုဗျဟု သူ တိုက်ရိုက်မဆို-

‘ကျုပ်တို့ ညီနောင်သားချင်းတွေ စစ်မြေပြင်ရောက်နေကြတဲ့ အချိန် ကျုပ်တို့က ဒီမှာ ဘာအတွက် အချိန်ဖြုန်းနေကြမှာလဲ။ အဲဒီ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေရဲ့ ဆန္ဒက ဘာလဲ။ သူတို့က ဘာတွေရမယ် ထင်နေကြလို့လဲ။ သံခြေချင်း အတည်းခံ ကျွန်သဘောက်ဘဝ အရောက် ခံရလောက်အောင် အထိ အသက်တွေက တန်ဖိုးရှိနေလို့လား။ အဲဒီလို ရမယ့် ငြိမ်းချမ်းရေးကကော ဘယ်လောက်တောင် ချိုမြိန်မယ် ထင်ကြလို့လဲ။’

စသဖြင့် မေးခွန်းတွေသာ တရစပ်မေးကာ မိမိသဘောထား အမြင်တွေ ပရိသတ်ခေါင်းထဲမှာ သူတို့ဘာသာ စဉ်းစားသိမြင် လာအောင် သူစည်းရုံးပြောဆိုခဲ့သည်။

သည်စကားတွေကို သူ့အမြင် သူ့သဘောထားများအနေနှင့် တဲ့တိုးသာ ပြောချခဲ့မည်ဆိုလျှင် နားထောင်သူများ ဒေါသထွက်ကာ သူနှင့်ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်သွားကြလိမ့်မည်။ မေးခွန်းအနေနှင့် ပြောလိုက်သည့်အခါ ကျတော့ တစ်ဖက်လူက ကိုယ်တိုင် စဉ်းစားကာ သူပေးချင်သော အဖြေကိုပင် သူတို့ဘာသာ ရရှိပြီး အယူအဆ တူသူ ရပ်တည်ချက်ချင်း တစ်သားတည်း ကျသူများ ဖြစ်သွားကြပေသည်။

ထို့ကြောင့် ကိုယ့်အယူအဆကို တစ်ပါးသူတို့ လက်ခံသဘော တူစေလိုလျှင် သတိပြုရန် တတိယအချက်မှာ၊ ဩဝါဒပေးသလို တရားဟောသလို တိုက်ရိုက်မပြောဘဲ သင့်တင့်လျောက်ပတ်သော မေးခွန်းများ မေးတတ်အောင်သာ လေ့ကျင့်ပါ။ ဟူ၍။



အကောင်းမြင်သမား၏ ထူးခြားသောလက္ခဏာ*

အကောင်းဘက် အပြုဘက်ကို တွေးတတ်သည့်စိတ်ဟူသည် ဖြစ်ချင်တာကို ဇွတ်မှိတ်ယုံကြည်တတ်သော စိတ်သက်သက် မဟုတ်။ သူ့မှာ လူတွေ၏ဘဝကို ပြောင်းလဲစေနိုင်သည့် ကြီးမားသော စွမ်းအားရှိသည်။ လူ့ဘဝ၏ ကဏ္ဍအဖုံဖုံ၌ပင် အကောင်းမြင်သမားတို့က အဆိုးမြင်သမားများထက် တစ်ပန်းသာသည်။ ပို၍ဖြစ်မြောက်အောင်မြင်သည်။ လူ့အသိုင်းအဝိုင်းထဲမှာ မျက်နှာပန်း လှသည်။

အကောင်းမြင်စိတ်က လူမှုဘဝ၌သာမဟုတ်။ ကိုယ်စိတ်ကျန်းမာမှုအတွက်လည်း အထောက်အကူပြုသည်။ အကောင်းဘက်က တွေးတတ်သူများသည် သူတစ်ပါးလောက် အလွယ်တကူ စိတ်အားမပျက်တတ်။ စိတ်ကျဝေဒနာ မခံစားရတတ်။

* မူရင်း။ ။ စာရေးဆရာမ Tamara Eberlein ၏
Are you an optimist? If not, you can be

အလားတူ၊ ကိုယ်ကာယပိုင်းဆိုင်ရာ အဖျားအနာနှင့် အခြားဝေဒနာများလည်း အဖြစ်နည်းသည်။ စိတ်ပညာပါမောက္ခမာတင်ဆယ်လစ် (ဂ) မန် (Martin Seligman) က ဆိုလျှင်၊ ‘အကောင်းမြင်စိတ်ဟာ ကိုယ်ခံအားစနစ် တောင့်တင်းခိုင်မာအောင် အားပေးကြောင်း အထောက်အထားတွေရှိတယ်’ ဟူ၍ပင် ဆိုခဲ့သည်။

အကောင်းမြင်စိတ် အဆိုးမြင်စိတ်တို့သည် ကလေးဘဝက စ၍ ကျွန်တော်တို့ မသိမသာမှတ်သားနာယူရင်း အကျင့်ပါစွဲမြဲလာခဲ့သည့် စရိုက်သဘာဝများဖြစ်၍၊ ကျွန်တော်တို့ စံနမူနာထားမှတ်သားနာယူလာခဲ့သူများမှာမူ အဓိကအားဖြင့် ကျွန်တော်တို့၏ မိဘများပင်ဖြစ်သည်။ ဟူ၍ စိတ်ပညာရှင်တို့က ယုံကြည်ကြသည်။

ဥပမာ၊ မိမိငယ်စဉ်က နေအိမ်အသစ်စက်စက်မှာ ရေပိုက်ပေါက်ပြီး အိမ်ထဲ ရေတွေလျှံလာသည့်အခါ ဖခင်က ဘယ်သို့ တုံ့ပြန်သလဲ။ ‘ဒီလောက် အသုံးမကျတဲ့အိမ်ကို ငါဘယ်လိုများ ရွေးမိခဲ့ပါလိမ့်၊’ ဟူ၍ စိတ်ပျက်လက်မိုင်းချသလား။ ဒါမှမဟုတ်၊ ‘စာချုပ်ထဲမှာ အကုန်လုံးစိတ်တိုင်း ကျအနေအထား ဖြစ်စေရမယ်လို့ အာမခံထားတယ်။ အခု ဒီကန်ထရိုက်ကို ရေပိုက်တွေ ပြန်ပြင်ခိုင်းမယ်၊ ပျက်စီးသွားတာတွေလဲ အားလုံး အသစ်ပြန်လဲခိုင်းမယ်၊’ ဟူ၍ ပြင်ပြတ်သားသားဆိုသလား။

မိဘ၏ အဲသည်၊ အလွယ်တကူစိတ်ပျက်ခြင်း မပျက်ခြင်း၊ လုံးဝသွားပြီဟု တွေးခြင်း - မသွားဘူး ပြန်ပြင်လို့ရတယ်ဟု ခံယူ

ခြင်းတို့သည် သင်တို့ ကျွန်ုပ်တို့ထံ ကူးစက်သည်၊ သင်တို့ ကျွန်ုပ်တို့ကို ပုံစံသွင်းပေးသည်။

*

‘အကောင်းမြင်စိတ်ဆိုတာ အဆင်မပြေတဲ့ အကြောင်းကိစ္စ မျိုး ကြုံတဲ့အခါတိုင်း ကိုယ့်ကိုကိုယ် ပြေလည်အောင် ရှင်းပြတတ် တဲ့စိတ်ပဲ၊’ ဟူ၍ ဆယ်လစ် (ဂ) မန်က ဆိုသည်။ ပို၍ပြည့်စုံအောင် ပြောရသော်၊

★ အဆိုးမြင်သမားက မကောင်းသော အကြောင်းကိစ္စတွေ သည် ထာဝရမပြောင်းလဲနိုင်သည့် မကောင်းသော အရင်းခံ အကြောင်းများမှ ပေါ်ထွက်လာသည်ဟု ယုံကြည်ပြီး၊ ကောင်းသော အကြောင်းကိစ္စများကိုကား တဒင်္ဂအခြေအနေကောင်းကြံ၍ ဖြစ် ရသည်ဟု မှတ်ယူသည်။

ဥပမာ၊ သင်္ချာ တစ်ခါရုံးသည်ကို ငါ့ကိုယ်နှိုက်၌ သင်္ချာ ဦး နောက်မှ မရှိဘဲကိုးဟု မှတ်ယူပြီး၊ ခင်ပွန်းသည် အိမ်အပြန်မှာ မိမိ အတွက် လက်ဆောင်ပန်းစည်း ယူလာတာကျတော့ ထူးထူးခြား ခြား ဒီကနေ့ အလုပ်ခွင်မှာ ဘာတွေ အဆင်ပြေလ... ညဲမသိဘူး ဟု တွေးခြင်းမျိုး။

အကောင်းမြင်သမားကတော့ သူတို့နှင့် ပြောင်းပြန်။

အဆင်မပြေတာ မကောင်းတာတွေကို ယာယီဟု သဘော ထားပြီး၊ အဆင်ပြေတာ ကောင်းတာကျတော့ ထာဝရဟု မှတ်ယူ သည်။ သူက၊ သင်္ချာမအောင်သည့်ကိစ္စကို ငါသေသေချာချာ ကြို ကြိုတင်တင် မလေ့ကျင့် မတွက်ချက်ခဲ့လို့ ဖြစ်တာဟု မြင်ပြီး၊

ခင်ပွန်းသည်က ပန်းလက်ဆောင်ပေးသည်ကို ငါ့ကိုချစ်လို့ ပေးတာဟု ခံယူသည်။

★ အဆိုးမြင်သမားသည် ကဏ္ဍတစ်ခုမှာ စိတ်ပျက်စရာကြံ့သည်ကို တစ်ဘဝလုံး သွားတော့မလို ခံစားသည်။ ဥပမာ၊ အလုပ်တာဝန်မှ ရပ်စဲခံရသည်ဆိုပါစို့။ အလုပ်ပြုတ်သည့်အတွက် စိတ်ပျက်ဝမ်းနည်းခြင်းလောက်မှာတင် မနေ၊ ငါ့အိမ်ထောင်ရေးလည်း အခြေအနေသိပ်မကောင်းဘူး၊ ကလေးတွေကလည်း ပြောဆိုဆုံးမမရဘူး၊ စသဖြင့် တောက်လျှောက်ဆက်ကာ အဆိုးအပျက်တွေချည်း တွေးပြီး ပူပန်သောကရောက်တော့၏။

အကောင်းမြင်သမားကတော့ ကဏ္ဍတစ်ခု ထိခိုက်ပျက်ယွင်းမှုကို ဘဝတစ်ခုလုံးဆီသို့ အကူးစက်မခံ။ လောလောဆယ်ငါ့မှာ အလုပ်တစ်ခုမရှိတာ မှန်တယ်၊ ဒါပေမဲ့ မိန်းမကလည်း ကိုယ်နဲ့ စိတ်တူကိုယ်တူရှိတယ်၊ ကလေးတွေလည်း ပညာရေးအခြေအနေကောင်းတယ်။ အဲသလို တွေးသည်။

★ ပြဿနာတစ်ခု ပေါ်ပြီဆိုသည်နှင့် အဆိုးမြင်သမားက ကိုယ့်ကိုကိုယ် အပြစ်တင်သည်။ ဥပမာ၊ ကိုယ့်ကားရပ်ထားတုန်း နောက်ကားတစ်စီးက ဝင်တိုက်၍ ချိုင့်သွားသည် ဆိုပါစို့။ အဆိုးမြင်သမားက၊ ငါ့ကိုယ်က အတိုက်ခံရမယ့်နေရာမျိုး သွားရပ်မိတာကိုးဟု အပြစ်တင်သည်။ အကောင်းမြင်သမားကတော့၊ သူတစ်ပါးကြောင့် အချောက်တိုက်ဖြစ်ရသည့် မတော်တဆကိစ္စလို့ပဲ သဘောထားမည်။ ဒါမှမဟုတ်၊ အင်း၊ ဒီနေရာက ကားအဝင်

အထွက် များတာကိုး၊ နောင်ဆိုရင် ကားနည်းတဲ့နေရာမျိုး ရွေးပြီး ရပ်ရမယ်၊ ဟု စဉ်းစားချင် စဉ်းစားမည်။

အဆိုးမြင်သမားများ၌ ငါဘာမှမတတ်နိုင်ဘူးဟူသော အလျှော့ပေးစိတ်ကြီး စွဲကပ်လျက်ရှိရာ၊ သည်စိတ်က တားဆီးသဖြင့် အခြေအနေဆိုးကို အခြေအနေကောင်းဖြစ်အောင် ပြောင်းလဲဖို့ အားထုတ်ကြိုးပမ်းခြင်းမပြုနိုင်ဘဲ ရှိကြကြောင်း၊ ထို့ကြောင့်လည်း ပြဿနာအခက်အခဲတစ်ခု ကြုံသည်နှင့်ပင် သူတို့ လက်မြောက် အရှုံးပေးတတ်ကြခြင်းဖြစ်ကြောင်း ဆယ်လစ် (၈) မန်က ဆိုပါသည်။

သို့သော်၊ အဲသည်အဆိုးမြင်စိတ်များ လျော့ပါးပြီး အကောင်းမြင်စိတ်တွေ တိုးပွားအောင် ပြုပြင်လိုသည်ဆိုက လုပ်ဆောင်ရန် နည်းလမ်းများ ရှိပါသည်။

အကျင့်ဟူသည် စွဲတတ်သလို ပြန်ပျောက်သွားတတ်သော သဘောလည်း ရှိပါသည်။ အကောင်းမြင်စိတ် ဟူသည်လည်း မည်သူမဆို လေ့ကျင့်မွေးမြူနိုင်သောအရာ ဖြစ်ပါသည်။

သည်အတွက် အဆင့် (၄) ဆင့် ပါသော နည်းစဉ်တစ်ခု အောက်တွင် ဖော်ပြထားပါသည်။ ၎င်းအတိုင်း စမ်းသပ်လေ့ကျင့်ကြည့်ပါက အကောင်းမြင်အပြုတွေ့စိတ်များ ဖြစ်ပေါ်ရေးအတွက် အထောက်အကူပေးကြောင်း တွေ့ရှိရပါလိမ့်မည်။

အပျက်တွေးများကို စစ်သေးချေဖျက်ပါ။

သင် အလုပ်ခွင်သို့ အရောက်နောက်ကျသည် ဆိုပါစို့။ ‘ငါ အမြဲ နောက်ကျနေတာပဲ၊’ ဟု ကိုယ့်ကိုကိုယ် မဆူပူ မမောင်းမဲပါ နှင့်။ နောက်ကျတာ ဘယ်နှခါရှိပြီလဲ သေသေချာချာ စိစစ်ပါ။

နောက်ဆုံး ဘယ်နေ့က နောက်ကျခဲ့သလဲ။ မနေ့ကလား။ ဟာ မဟုတ်ဘူး၊ အရင် နှစ်လလောက်က တစ်ကြိမ် နောက်ကျ တာ။

ဘာလို့ နောက်ကျရတာလဲ။ အပျင်းကြီးပြီး အိပ်ရာက တော် တော်နဲ့ မထလိုလား။ မဟုတ်ဘူး။ ညက အိမ်က မြီးကောင်ပေါက် ကားယူသွားပြီး ဆီကုန်အောင် မောင်းထားလို့ လမ်းမှာ ဆီဝင် ထည့်နေရတာကိုး။ အဲဒါကြောင့် နောက်ကျတာ။

အဲသလို တိတိကျကျ မှန်မှန်ကန်ကန် တွေးမိလျှင် ကိုယ့်ကို ကိုယ် လိုတာထက်ပို၍ အပြစ်တင်မိစရာအကြောင်းမရှိတော့။

ပြီး၊ စဉ်းစားကြည့်ပါ။ သည်တစ်ရက် အလုပ်နောက်ကျသ ဖြင့် အဆိုးဆုံး ဘာဖြစ်နိုင်မည်လဲ။ ‘ငါ အလုပ်ဖြုတ်ခံရနိုင်တယ်၊’ ဟု သင် ဆိုမည်လား။ မဖြစ်နိုင်တာ။ သည်လောက်နှင့် အလုပ် ဖြုတ်တဲ့အထိ ဖြစ်ဖို့ ခဲယဉ်းသည်။ ပြီး၊ သင့်အလုပ်ရှင်ကိုယ်တိုင် လမ်းမှာ ကားတွေပိတ်မိနေသဖြင့် သင့်ထက်ပင် အရောက် နောက် ကျနေနိုင်သေးသည်။ သည်တော့၊ တကယ်လက်တွေ့ အဖြစ်နိုင် ဆုံး အနေအထားက ဘာလဲ။ သင်အလုပ်နောက်ကျပြီး အခန်းထဲ ဝင်လာတော့ အထက်လူက မျက်မှောင်ကြုတ်ကြည့်မည်။ သင်က ကိုယ့်စားပွဲကို သုတ်သုတ်ပျာပျာ ဝင်ထိုင်မည်။ ဒါပဲပေါ့။ ကြီးကြီး

ကျယ်ကျယ် သေလောက်ပျောက်လောက်ဖြစ်စရာအကြောင်း လုံးဝမရှိ။

အဲ၊ သည့်နောက်မှာတော့၊ သည်ကိစ္စအတွက် ပြေရာပြေကြောင်း နည်းလမ်းရှာရမည်။ ဥပမာ၊ နေ့လယ်စာစားချိန်ကျတော့ အပြင်မထွက်ဘဲ အလုပ်ဆက်လုပ်နေတာမျိုး။

ပြီး၊ နောက်တစ်ကြိမ် သည်လိုမဖြစ်အောင် ကိုယ့်ဘာသာ အစီအစဉ်ချရမည်။ ဥပမာ၊ လမ်းမှာ မမျှော်လင့်ဘဲ အနှောင့်အယှက်တစ်စုံတစ်ရာ ကြုံခဲ့သည်ရှိသော် အလုပ်နောက်မကျစေရန်အတွက် အိမ်မှ ယခုထက် ဆယ်မိနစ်လောက် စော၍ထွက်ခြင်း မျိုး။

ဆယ်လစ်(ဂ) မန်ကတော့၊ ‘ကိစ္စတစ်ခုမအောင်မြင်တာကို လုပ်နည်းလုပ်ဟန်မှားတာလို့ မြင်ပါ။ ငါ့ကိုယ်က ချို့ယွင်းချက် ရှိနေတာပဲလို့ မသုံးသပ်ပါနဲ့၊’ ဟူ၍ အကြံပေးသည်။ အဲသည်လို ခဉ်းစားတတ်သည့်အခါ၊ ပြဿနာကြုံလျှင် လက်မှိုင်းချမနော်၊ တစ်စုံတစ်ရာ နည်းလမ်းရှာပြီး ထလုပ်ဖြစ်လာမည်၊ ဟု သူက ဆိုသည်။

**ကိုယ့်ကိုယ်ဖြစ်မြောက်အောင်မြင်သူဟု
မြင်ယောင်ထားကြည့်ပါ။**

စိတ်ပညာပါမောက္ခ ဒေးဗစ်မိုင်းယား (စ) (David Myers) ၏ ‘ငါလုပ်ရင်ဖြစ်မယ်ဟု ကြိုတင်မြင်ယောင်မှန်းဆထားသူများ သည်၊ ငါဘယ်လိုအဆင်မပြေဖြစ်မလဲ ဟူသော မယုံမရဲစိတ်ဖြင့်

လုပ်ကြသူများထက် သိသိသာသာ အောင်အောင်မြင်မြင် ဆောင်ရွက်နိုင်လေ့ရှိကြကြောင်း၊ သုတေသီတို့၏ စမ်းသပ်ချက်များအရ သိရှိရသည်၊' ဟု ဆိုပါသည်။

ဥပမာ၊ ကိုယ်အလေးချိန်မတက်အောင် ထိန်းနေသည့်အမျိုးသမီးတစ်ယောက် ဆိုပါစို့။ စောစောက ကြိုးစားပမ်းစား ထိန်းလာနေရာက တူမဖြစ်သူ၏ မင်္ဂလာပွဲနေ့ကျလျှင် ပျော်ပျော်ပါးပါးအားရပါးရစားမိပြီး မိမိ၏မူလအစီအစဉ်ကြီး ပျက်သွားနိုင်သည်ဟု တွေးပူသည် ဆိုပါစို့။ အဲသည်နေ့မတိုင်မီက ကြိုတင်ကာ စိတ်အာရုံထဲတွင် ထမင်းဝိုင်း၌ မိမိရှေ့ ရောက်လာသည့် အဆီအအိမ်ပွဲကို ဘေးလူဆီ ကမ်းပေးလိုက်ကာ မိမိက အသီးအရွက်ပန်းကန်ဆီပဲ လက်လှမ်းမည်ဟု မြင်ယောင်ထားကြည့်လိုက်ပါ။ ထမင်းစားပွဲ၌ တကယ်လက်တွေ့ကြုံသည့်အခါ ချီတုံချတုံဖြစ်နေတော့ဘဲ ကိုယ့်အစီအစဉ်အတိုင်း တိတိကျကျ ထိန်းသိမ်းလိုက်နာနိုင်မည် ဖြစ်သည်။

မိမိကိုယ်ကိုထိုက်တန်စွာ အသိအမှတ်ပြုပါ။

မိမိ ရရှိခဲ့ဖူးသည့် အောင်မြင်မှုများကို မေ့လျော့မထားပါနှင့်။ မိမိစွမ်းဆောင်အောင်မြင်ခဲ့သည့်အရာများနှင့် စပ်လျဉ်း၍ ဘာကြောင့် ဘယ်လိုအောင်မြင်ရခြင်းဖြစ်ကြောင်း ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာပါ။ ပြီးလျှင်၊ ကိုယ့်ကိုကိုယ် ပေးသင့်ပေးထိုက်သည့်အမှတ် ပေးပါ။

ဥပမာ၊ အပန်းဖြေခရီးထွက်စဉ်က သင်ရိုက်ခဲ့သော ဓာတ်ပုံတွေ သိပ်ကောင်းနေသည် ဆိုပါစို့။ ကင်မရာက ကောင်းတာကိုး၊

ဘယ်သူရိုက်ရိုက် ဒီပုံမျိုးထွက်မှာပဲဟု လျှော့မထွက်ပါနှင့်။ ဓာတ်ပုံ ရိုက်စဉ်က အလင်းအမှောင်အနေအထားကို သင် ထည့်သွင်းစဉ်း စားခဲ့တာ၊ လူနှင့် နောက်ခံများ အဆင်ပြေညီညွတ်မှုရှိအောင် သင် စီစဉ်ချိန်ဆခဲ့တာတွေကြောင့် ဓာတ်ပုံတွေ ပိုကောင်းသွားတာ ဖြစ်ကြောင်း မိမိဘာသာ အသိအမှတ်ပြုဖို့ လိုပါမည်။

သည်လိုပဲ၊ သင် တည်ခင်းသည့် ဘာဘီကျူး အသားကင် ဧည့်ခံပွဲ သိပ်အဆင်ပြေအောင်မြင်သွားခဲ့သည် ဆိုပါစို့။ ရာသီဥတု သာယာနေတာတစ်ခုတည်းကိုချည်း မတွက်ပါနှင့်။ သင့်အစား အသောက် အပြင်အဆင်ကောင်းတာ၊ ဖော်ရွေပျူငှာစွာ ဆက်ဆံ ပေါင်းသင်းတတ်တာတွေက ပို၍အဓိကကျသည်ဆိုတာ သတိရ ဖို့ လိုပါသည်။

ဒါတင်မက၊ သည်လိုအောင်မြင်မှုများအတွက် ကိုယ့်ကိုကိုယ် ချီးမွမ်းထောမနာပြုဖို့လည်း လိုပါသည်။

ဥပမာ၊ အိမ်နံရံက ယိုယွင်းသည့်နေရာကို လက်သမားမခေါ်ဘဲ ကိုယ့်ဘာသာ ပြန်ပြင်လိုက်နိုင်သည် ဆိုပါစို့။ နောက် ဒါမျိုး တွေ၊ ဒီထက်မကတွေ ကြုံရင် ကိုယ့်ဘာသာလုပ်နိုင်အောင်၊ ခု ကိုယ့်မှာ ရှိတာတွေထက် ပိုကောင်း ပိုအဆင့်မြင့်တဲ့ လက်သမား ကိရိယာတစ်ခု ကိုယ့်ကိုကိုယ် ဂုဏ်ပြုတဲ့အနေနဲ့ ဝယ်ပေးရမယ်၊ ဟူ၍ စဉ်းစားခြင်း၊ ဘကယ်လည်း လုပ်ကိုင်ခြင်းအားဖြင့်၊ မိမိ ကိုယ်ကို ဘန်ဖိုးထားစိတ်၊ အကောင်းဘက်က ရှုမြင်တတ်စိတ် များ တိုးမြင့်လာစေနိုင်ပါသည်။

ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်များ ချမှတ်ထားပါ။

မျှော်လင့်ချက်ပြည့်ဝသူတစ်ဦး ဖြစ်ရန်အတွက် တစ်စုံတစ်ရာ ဌာန ထက်သန်စွဲမြဲစွာ လုပ်ကိုင်တတ်သည့် စိတ်ဓာတ်စွမ်းအား (will power) လိုအပ်သကဲ့သို့၊ မိမိရည်မှန်းထားသည့် အရာကို ဖြစ်မြောက်အောင် ဆောင်ရွက်ရန် နည်းလမ်းကို ရှာဖွေတတ်သည့် စွမ်းအား (way power) လည်း လိုအပ်ကြောင်း စိတ်ပညာရှင် ဆနိုက်ဒါ (C.R. Snyder) က ဆိုသည်။

ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို ရွေးသည့်အခါ အမြော်အမြင်ရှိစွာ ရွေးချယ်တတ်ဖို့ လိုသည်။ ကိုယ်တိုင်ရွေးသည့် ကိုယ့်ရည်မှန်းချက် စစ်စစ်ဖြစ်ဖို့လည်း လိုပါသည်။ ဖခင်က သင့်အား မိသားစုပိုင် ကုန်မာဆိုင်ကို ကြီးကြပ်စေချင်သည် ဆိုပါစို့။ အကယ်၍ သင်က ကုန်မာပစ္စည်းထက် စာအုပ်စာပေဘက်တွင် ပို၍နှစ်သက် မွေ့လျော်သည် ဆိုက စာကြည့်တိုက်မှူးအလုပ်ကို ရွေးလျှင် ရေရှည်မှာ သင့်အတွက် ပို၍စိတ်ချမ်းမြေ့စရာ ဖြစ်နိုင်ပါသည်။

ရည်မှန်းချက်ထားသည့်အခါ ဝိုးတိုးဝါးတား မထား၊ 'ဘာ' ဟူ၍ တိတိကျကျ ပြတ်ပြတ်သားသား ထားဖို့လည်း လိုသည်။ ဥပမာ၊ လူမှုရေးအလုပ်ပဲ ဆိုပါစို့။ ရပ်ကွက် သို့မဟုတ် မြို့နယ်က သာရေးနာရေးကိစ္စတွေမှာ တတ်နိုင်သလောက် ဝင်လုပ်မည် ဆိုသော သဘောမျိုးနှင့် ကြိုရာ အလျဉ်းသင့်ရာ လိုက်ပါနေခြင်း ထက်၊ ဘိုးဘွားရိပ်သာမှာ စနေနေ့တိုင်း ဘယ်အချိန်က ဘယ်အချိန်ထိ မှန်မှန်လုပ်အားသွားပေးမည် ဆိုတာမျိုး ဆုံးဖြတ်ထား

က တကယ်လည်း လုပ်ဖြစ်မည်၊ မိမိအလုပ်လည်း တန်ဖိုးရှိမည် ဖြစ်သည်။

အကယ်၍၊ ကြီးမားသော ရည်မှန်းချက်များ ချမှတ်ထားခဲ့ လျှင်လည်း၊ အဲသည် ရည်မှန်းချက်ကြီးကို လုပ်ငန်းစဉ် အဆင့် အလိုက်၊ သို့မဟုတ် ယင်း၏ကဏ္ဍခွဲအသီးသီးအလိုက် အသေး စိတ် ရည်မှန်းချက်ငယ်များ ခွဲခြားထားပြီး၊ တစ်ခုချင်းကို အလုပ် ချိန် တိတိကျကျ သတ်မှတ်လုပ်ဆောင်တတ်ဖို့ လိုသည်။ သို့မဟုတ် ပါက ကြီးမားသော ရည်မှန်းချက်၏ ဖိစီးလေးလံမှုဒဏ်ကို မခံနိုင် ဖြစ်ကာ စိတ်ပျက်လက်လျှော့သွားနိုင်သည်။

အသေးစိတ်ရည်မှန်းချက်ငယ် တစ်ခုပြီးတစ်ခု၊ တစ်ဆင့်ပြီး တစ်ဆင့် အောင်မြင်သွားသည့်အခါ မိမိအလုပ်အတွက် တိုးတက် မှုကို မြင်ရသဖြင့် ပို၍အားတက်မည်၊ ဆက်လက်ဆောင်ရွက်ရ မည့် အပိုင်းများအတွက်လည်း အကောင်းမြင်စိတ်၊ ဖြစ်မြောက် အောင်မြင်မည်ဟု ယုံကြည်စိတ်များဖြင့် အင်ပြည့်အားပြည့် ရှိနေ မည်၊ ဟု ဆန့်ကျင်ဘက် ဆိုသည်။

ဤသည်ပင်လျှင် အကောင်းမြင်သမား၏ တန်ခိုးစွမ်းအား၊ သို့မဟုတ် သူ၏ ထူးခြားသော အမှတ်လက္ခဏာဖြစ်ပါသည်။





အမိအဖတို့ရဲ့ ဩဝါဒ

လူဆိုသည်က သင်ကြားမှုအများကြီးလိုသော သတ္တဝါ ဖြစ်သည်။

တခြားသတ္တဝါများမှာ အသက်ရှင်မှုအတွက် ဘာသာဘာဝ လေ့ကျင့်သင်ကြားရသောအရာတချို့ ရှိတာမှန်သည်။ သို့သော် လူမှာကဲ့သို့ မကြီးကျယ်။

လူတို့မှာကား လူ့ကမ္ဘာတွင် လူနေထူထပ်ကာ ယဉ်ကျေးမှု စနစ်တွေ မြင့်မားလာသည်နှင့်အမျှ အခြေခံရပ်တည်မှုအတွက် ဆည်းပူးရသော ပညာတွေကလည်း များပြားသထက် များပြားလာသည်။

သည်နေ့ခေတ် လူသားမှန်လျှင် လူ့အသိုင်းအဝိုင်းထဲ ဝင်ရန် အတွက် ဦးစွာပထမ အခြေခံပညာ ရှိရသည်။ အခြေခံပညာ ရှိမှ အသိဉာဏ်အရာ၌ လူတန်းစေ့အဆင့်ကို ရောက်သည်။ ထို့နောက် လူအများကြား ရှာဖွေစားသောက်နိုင်ဖို့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း

ပြုလောက်သည့် အတတ်ပညာတစ်ခုခု တတ်ရသည် (သို့မဟုတ်) လုပ်ငန်းကဏ္ဍတစ်ခုခုကို အထူးပြု လုပ်ကိုင်နိုင်ရသည်။ လူ့ အသိုင်း အဝိုင်းအတွင်း မိမိအတွက် တစ်ထောင့်တစ်ဌာန ဖန်တီး တည်ဆောက်နိုင်မှ ဘဝရပ်တည်မှု ရေရာသည်။

အဲသည်လို နေရာတစ်ခုတည်ဆောက်နိုင်ဖို့၊ ပြီး အဲသည် နေရာကို ရေရှည်ထိန်းသိမ်းနိုင်ဖို့မှာ ဆိုခဲ့သည့် အခြေခံပညာ အထူးပြု ပညာတွေအပြင်၊ ကိုယ့်အတွက် အသင့်တော်ဆုံး နေရာကို မြင်တတ် တွေ့တတ် ရွေးချယ်တတ်သည့် ဉာဏ်အမြင် လိုသည်။ အောင်အောင်မြင်မြင် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နိုင်စေမည့် ပါးနပ် လိမ္မာမှု လိုသည်။ စိတ်ရှည်စွဲမြဲစွာ လုပ်တတ်သည့် ဇွဲလုံ့လလည်း ရှိရလိမ့်မည်။

အဲသည် များလှစွာသော လိုအပ်ချက်တွေအတွက် လူမှာ အထောက်အကူများစွာ လိုအပ်လေ့ရှိသည်။

ဦးစွာပထမ၊ အခြေခံပညာ အထူးပြုပညာများ သင်ကြားပေးမည့် ပုဂ္ဂိုလ်များ (သို့မဟုတ်) ဆရာသမားများ။

ရှေးက ဒီသာပါမောက္ခတစ်ဦးထံ နည်းခံလျှင် ပညာစုံတတ်နိုင်သည်။ ပညာရပ်တွေ များပြားလာ နက်ရှိုင်းကျယ်ဝန်းလာသော သည်ခေတ်ကာလတွင် အခြေခံပညာကိုပင် ဆရာများစွာ ထံမှာ သင်ရသည်။

သို့သော် ဒါနှင့်လည်း မပြီးသေး။ အဲသည် သင်ယူတာတွေ သည် သဘောတရားတွေ ယေဘုယျနည်းနာတွေလောက်သာ ရှိသေးသည်။ လက်တွေ့ဘဝကြီးထဲမှာ ဆက်လက်ဆည်းပူးဖို့

အခြေခံမျှသာ ဖြစ်သေးသည်။ အဲသည်အခြေခံတွေဖြင့် လောကထဲ ဝင်ရောက်လှုပ်ရှားကြည့်၊ ယှဉ်ပြိုင်ရပ်တည်ကြည့်၊ ဖန်တီးတည်ဆောက်ကြည့်ရဦးမည်။

ကျောင်းသင်ပညာတွေ တတ်ကျွမ်းခဲ့သူတစ်ဦး အဆင့်မှ လောကထဲ ပါးနပ်ကျွမ်းကျင်စွာ လှုပ်ရှားကျင်လည်တတ်သူတစ်ဦး အဆင့်သို့ ကူးပြောင်းသည့်နေရာတွင် ကိုယ့်ဉာဏ် ကိုယ့်အား တစ်ခုတည်းဖြင့် စခန်းသွားပါက ဆူးငြောင့်ခလုတ်များစွာ ကြုံတွေ့ရလိမ့်မည်။ ပိတ်ထားသောတံခါးများ၊ ချိတ်တွယ်မရသည့် နံရံများ၊ တံတားမရှိသည့် ချောက်ကမ်းပါးများ၊ စသည့် အတားအဆီးပေါင်း များစွာနှင့် ရင်ဆိုင်ရလိမ့်မည်။

သည်ခရီးလမ်းမျိုးကို လျှောက်ဖူးသူ၊ ကျွမ်းဝင်သူ၊ သော့ချက်ကို သိနှင့်သူတို့၏ အကြံပေးမှု၊ လမ်းညွှန်မှု၊ စောင့်ကြည့်သတိပေးမှု၊ ဖေးမကူညီမှုများ ရရှိသူတို့သာ ပန်းတိုင်သို့ အခက်အခဲ နည်းပါးစွာဖြင့် အရောက်လှမ်းနိုင်လေ့ရှိကြသည်။

သည်လို ဖေးမကူညီမည့်သူများထဲတွင် အနီးစပ်ဆုံး၊ အသေချာဆုံး၊ အားကိုးအားထား အပြုရဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်များကား လက်ဦးဆရာဟု ကျွန်တော်တို့ ခေါ်ဝေါ်လေ့ရှိကြသည့် အမိအဖတို့ပင် ဖြစ်သည်။

*

အမိအဖ ဟူသည်က မိမိသားသမီး၏ လိုအပ်ချက်ကို အသိဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်များ ဖြစ်သည်။

အမြော်အမြင်ရှိသော မိဘ၏ သြဝါဒစကားတစ်ခွန်းသည်

သားသမီး၏ ဘဝတစ်ခုလုံးကို အကောင်းဘက်ပြောင်းလဲသွားစေရုံမက၊ တစ်ဆင့်ကြားနာသူများကိုပါ ဆုံးမပဲ့ပြင်နိုင်သောသဘောရှိသည်။

ကြားဖူးကြပါမည်။

သားသမီးများအား တစ်ဦးလျှင် ထင်းတစ်ချောင်းစီ ယူလာစေပြီး၊ ထင်းချောင်းများအားလုံး စုကာ အစည်းလိုက်ချိုးခိုင်းသော ဖခင်အကြောင်း ပုံပြင်ကို ငယ်စဉ်က လူတိုင်းဖတ်ဖူးကြသည်။ စည်းလုံးညီညွတ်ခြင်း၏ အားကို ထင်ရှားအောင်ပြရာ၌ သည်ပုံပြင်လာ ဖခင်၏ သွန်သင်ပုံလောက် ထိရောက်လှသောနမူနာ မရှိပါ။ ချိုးဖျက်မရနိုင်သော ‘ထင်းစည်း’သည် စည်းလုံးခြင်း၏ အမှတ်တံဆိပ်အဖြစ် ယနေ့တိုင် တည်တံ့ဆဲဖြစ်သည်။

အလားတူပင်။

သေအံ့မှူးမှူးအချိန်၌ မိမိ၏သားတို့အား ခြံထဲတွင် အဖိုးတန် ရတနာများ ထားရစ်ခဲ့ကြောင်း မှာကြားသွားသည့် လယ်သမား ဖခင်အကြောင်း ပုံပြင်ကိုလည်း အများသိကြသည်။ ခြံထဲမှာ ရတနာရှာရင်း မြေကို ညက်ညက်ကြေအောင် ထွန်ယက်သလိုဖြစ်ကာ သီးနှံတွေ ဝေဆာလာတော့မှ တို့အဖေပြောခဲ့သော ရတနာဆိုသည်မှာ ‘ဝီရိယ’ ကိုဆိုခြင်းပါတကား။ ဘယ်အရာမဆို ဝီရိယနှင့် ပေါင်းလျှင် ရတနာဖြစ်လာနိုင်သည်ဟု သွန်သင်ခဲ့ခြင်းပါတကားဟူ၍ သဘောပေါက်ကြရသော သားတို့၏ အကြောင်းသည် နာယူတတ်သူများအတွက် ယနေ့ခေတ်တိုင် အဖိုးတန်ဆဲဩဝါဒ တစ်ရပ် ဖြစ်နေသည်။

သားသမီးတို့အား မိဘက ပေးသည့် သည်လို အဆုံးအမ ကောင်းတွေသည် လူမျိုးအသီးသီး၏ စာပေများထဲတွင် ပြန့်ပွား ရှင်သန်၍ နေသည်။

ကျွန်တော်တို့မြန်မာတွင် အစဉ်အဆက်အားကိုးပြုခဲ့သည့် ဆုံးမစာများစွာရှိသည်။ တချို့လည်း အိန္ဒိယတိုင်းဘက်မှ လာ သည်။ တချို့လည်း မြန်မာပညာရှိတို့၏ အာဘော်များဖြစ်သည်။

သည်အထဲမှ အထင်ရှားဆုံးတစ်ခုကို ပြောရလျှင် ဆားတုံ ဆရာတော်၏ ပုတ္တောဝါဒဆုံးမစာ (သို့မဟုတ်) ပုတ္တောဝါဒပျို့ ဖြစ်သည်။ ပုတ္တောဝါဒ (ပုတ္တဩဝါဒ) (သားဆုံးမခန်း) ဟု အမည် ပေးထားသည့်အတိုင်း သားငယ်ကို အဖ၊ အမိ၊ နှမ စသည်တို့က အမျိုးမျိုး အဖုံဖုံ သွန်သင်ဆုံးမပုံများ ပါဝင်သည်။ ဥပမာအားဖြင့် စာသင်သားတိုင်း ကျက်မှတ်ဖူးကြသည့် ‘ရှေးသရောအခါ၊ ပြည် ဗာရာဏသီ၊ ကုဋေကြွယ်သား၊ သေဋ္ဌေးအားလျှင်...’ အစချီသည့် ပညာမဲ့သော သေဋ္ဌေးသားပျက်စီးခန်းလင်္ကာသည် ပုတ္တောဝါဒ ပျို့လာ နှမက မောင်ကို ဆုံးမခန်းမှဖြစ်သည်။

သား(ပုတ္တ) ကို ဆုံးမသည့် ပုတ္တောဝါဒ ရှိသလို သမီး(ခီတာ) ကို ဆုံးမသည့် ခီတရောဝါဒဆုံးမစာလည်း ရှိသည်။ ရေးသူမှာ စလင်းဆရာတော် ဦးလှဲဖြစ်သည်။

အဆုံးအမခံသူ သားသမီးတို့အမည်နှင့် ဆုံးမစာများ ရှိသလို ဆုံးမသူအမည် ခေါင်းစဉ်တပ်ထားသည့် ဆုံးမစာများလည်း ရှိ သည်။ ဥပမာ၊ ရွှေကျောင်းဆရာတော်၏ မာတောဝါဒဆုံးမစာ

ဆိုလျှင် အမိကသားသမီးများအား ပေးသော သြဝါဒဟူသည့် အဓိပ္ပာယ်ဖြစ်သည်။

အလားတူ စာတော်ပြင်ဆရာကြီး ဦးပညာက သားရွှေခဲဆုံးမစာ၊ နဂါးရုံကျောင်းကိုရင်ကြီးက သားရွှေခဲဆုံးမစာ၊ ရတနာဘုံစံကျောင်းကိုရင်ကြီးက သားရွှေတောင်ဆုံးမစာ၊ ကျောင်းစာရေးမောင်စံထိန်က သားရွှေကြူဆုံးမစာ စသည်ဖြင့် သားငယ်သမီးငယ်များအတွက် ဆုံးမစကားတို့ကို မိဘတို့ကိုယ်စား စီရင်ရေးသားခဲ့ကြသည်။

သည်ဆုံးမစာများမှာ လောကီ လောကုတ္တရာ နှစ်ဖြာအကျိုးအတွက် ရည်ရွယ်သည်ဖြစ်ရာ ပိဋကတ်ကျမ်းဂန်များ၊ လောကနီတိ၊ ဓမ္မနီတိစသည့် အိန္ဒိယနီတိကျမ်းများ၊ ငါးရာငါးဆယ်ဇာတ်များနှင့် ဓမ္မပဒ စသည်တို့မှ အဆိုအမိန့်များ ပုံဆောင်ဝတ္ထုများကို ကောက်နုတ်ကိုးကား၍ ရေးသားထားပေသည်။

*

မိဘက သားသမီးထံပေးသောဆုံးမစာများကို ခေတ်အဆက်ဆက် နိုင်ငံတကာ၌ပင် ရေးသားခဲ့ကြရာ တချို့လည်း မြန်မာစာပေထဲ ရောက်ရှိခဲ့သည်။

မူလက ပုံနှိပ်ရန်ရည်ရွယ်ချက်မရှိဘဲ မိမိ၏သားတစ်ဦးတည်း ဖတ်ရန် ရင်းရင်းနှီးနှီး ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းရေးခဲ့သော အင်္ဂလိပ်ပညာရှိ လော့ဒ်ချက်စတာဖီးလ်၏ ‘သားထံ ပေးစာများ’ မှာ ဖခင်က သားသို့ ပြောကြားသည့် သြဝါဒစကား အကြံပြုလမ်းညွှန်စကားများထဲတွင် အထင်ရှားဆုံးတစ်ခု ဖြစ်သည်။

ကမ္ဘာ့စာပေနယ်တွင် ထင်ရှားလှသော စာအုပ်တစ်အုပ်ဖြစ်သည့် 'ဘင်ဂျမင် ဖရန်ကလင်၏ ကိုယ်တိုင်ရေးအတ္ထုပ္ပတ္တိ' မှာလည်း 'သားရေ' ဟု အစချီကာ ဆင်းရဲသားလေးဘဝမှသည် ကြီးကျယ် ထင်ရှားသော စွယ်စုံရပါရမီရှင် ပုဂ္ဂိုလ်ကျော်ကြီးအဖြစ်သို့ ရောက်အောင် မိမိအားထုတ်ကြိုးပမ်းခဲ့ပုံများကို အားကျအတုယူ ဗွယ် ရေးပြထားသည့် ပုတ္တောဝါဒအတ္ထုပ္ပတ္တိတစ်စောင်ပင် ဖြစ်သည်။

အလားတူ မက် (က) အာသာ၊ ဂျဝါဟာလာ နေရူး စသည့် ခပ်ဗိုလ်ချုပ်များ၊ နိုင်ငံရေးခေါင်းဆောင်များက သားသမီးကို အသိပညာရော စိတ်ဓာတ်စွမ်းရည်များပါ ပြည့်ဝသည့် လူတော် လူကောင်းများ ဖြစ်အောင် သြဝါဒပေးစာများ ရေးသားကြသကဲ့သို့ ခီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၊ မဟာသူကြွယ်များကလည်း မိမိတို့ သားသမီးကို အမွေဆက်ခံထိုက်သူများဖြစ်အောင် လုပ်ငန်းပညာ ခီးပွားရေးပညာဆိုင်ရာများ သင်ပြလမ်းညွှန်သည့် ပေးစာ၊ ဆုံးမစာများ ရေးသားကြသည်။

သားသမီးတို့အား ဥစ္စာအမွေနှင့်အတူ အသိပညာအမွေပါ တွဲဖက်၍ ပေးသောသဘောပင်။

*

မိဘက ပေးသည့် အသိပညာအမွေကို သားသမီးတိုင်း တန်ဖိုးထားသည်မဟုတ်။ စဉ်းစားဆင်ခြင်ဉာဏ်ရှိ၍ ကိုယ့်ကောင်းကျိုးကိုယ်သိသူများသာ တလေးတစားရယူကာ မိမိတို့ဘဝအတွက် တန်ဖိုးရှိစွာ အသုံးချတတ်ကြသည်။

အသက်အရွယ်ရောက်ကာ လောကထဲ ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုး တိုးဝင်ကျင်လည်ရတော့မှ မိဘ၏ တန်ဖိုးကို ပို၍သတိတရဖြစ် တတ်ကြပုံအကြောင်း၊ လိမ္မာသော သမီးတစ်ယောက် ရေးသား ထားသည့် မှတ်တမ်းစာတစ်ပုဒ်ကို သည်နေရာ၌ ဖော်ပြလိုပါ သည်။ ရေးသူက အိုင် (န) လင်းဒါး (စ) ဖြစ်၍ သူ့စာခေါင်းစဉ် က 'အဖေ' ဟူ၍ ဖြစ်သည်။

အဖေ...

- ငါ ၄ နှစ်သားတုန်းက... ငါ့အဖေကြီး ဘာမဆို လုပ်တတ် တယ်။
- ၅ နှစ်... ငါ့အဖေကြီး မသိတာ ဘာမှမရှိဘူး။
- ၆ နှစ်... ငါ့အဖေက မင်းအဖေထက် တတ်တယ်ကွ။
- ၈ နှစ်... တို့အဖေက အကုန်လုံးတော့လည်း မသိဘူး။
- ၁၀ နှစ်... အဖေတို့ ငယ်ငယ်တုန်းကနဲ့ အခုနဲ့ လုံးဝတခြား စိပဲ။
- ၁၂ နှစ်... အင်းအဲဒါတော့ အဖေလည်း ဘယ်သိပါ့မလဲ။ သူ က အသက်သိပ်ကြီးပြီဆိုတော့ ကလေးတုန်းက အကြောင်း တွေ မမှတ်မိနိုင်တော့ဘူး။
- ၁၄ နှစ်... အဖေတော့ ထည့်ပြောမနေနဲ့၊ သူက ရှေးရိုးသမား ကြီး။
- ၂၁ နှစ်... အဘိုးကြီးလား၊ ထားပါ၊ သူက အောက်နေပြီ၊ လုံးဝ အောက်နေပြီ။

- ၂၅ နှစ်... အဖေလည်း နည်းနည်းတော့ သိတယ်၊ မသိလို့ လည်း မဖြစ်ဘူးလေ၊ လူကြီးပဲဟာ။
- ၃၀ နှစ်... အဖေ့ကို နည်းနည်းပါးပါး မေးမြန်းကြည့်ရင် ကောင်းမယ်ထင်တယ်၊ ဘာပဲပြောပြော သူကအတွေ့အကြုံ အများကြီးရှိတယ်။
- ၃၅ နှစ်... အဖေနဲ့ တိုင်ပင်ပြီးမှပဲ ဒီကိစ္စ လုပ်လို့ဖြစ်မယ်။
- ၄၀ နှစ်... အဖေသာဆိုရင် ဒီကိစ္စ ဘယ်လိုဖြေရှင်းမလဲ မသိဘူး။ အဖေက အတွေ့အကြုံစုံတယ်၊ အမြော်အမြင်လည်း ရှိတယ်။
- ၅၀ နှစ်... ဒီကိစ္စ အခုနေသာ အဖေနဲ့တိုင်ပင်ခွင့်ရမယ်ဆိုရင် ဘယ်လောက်ပေးရပေးရ ငါပေးပါတယ်။ အဖေ့အရည်အချင်းတွေ သူ့ရှိတုန်းက ကောင်းကောင်းသတိမထားခဲ့မိတာ သိပ်နှမြောစရာကောင်းတယ်။ တကယ်ဆို ငါ အဖေဆီက အများကြီး ရလိုက်ဖို့ကောင်းတယ်။

*

အဲသည်လို အဖေကျေးဇူးသိတတ်သော၊ အဖေ အမေထံမှ အကြံဉာဏ်ဩဝါဒ၊ အဖေ အမေ့အတွေ့အကြုံများမှ ရသည့်သင်ခန်းစာတို့ကို တန်ဖိုးထားသော လူငယ်တွေ၊ တန်ဖိုးထားသည့် အတိုင်း တကယ်လက်တွေ့ လိုက်နာကျင့်ကြံသဖြင့် ဘဝ၌ ထွန်းပေါက်အောင်မြင်မှု၊ ရေရှည်တည်တံ့သော စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှုတို့ ရရှိခံစားခဲ့ရသူတွေ များစွာရှိသည်။

တစ်ခါတုန်းက Reader's Digest မဂ္ဂဇင်းသည် အောင်

မြင် ထင်ရှားသောပုဂ္ဂိုလ်အများအပြားအား ဆက်သွယ်ကာ ၎င်းတို့၏ဘဝအသီးသီးကို ကြီးမားစွာအထောက်အကူပြုခဲ့သည့်အဆုံးအမ ဩဝါဒများအကြောင်း ဖွင့်ဟရေးသားပေးပါရန် တောင်းခံလျက် The Best Advice I Ever Had ဟူသောမူသေခေါင်းစဉ်တစ်ခုဖြင့် မဂ္ဂဇင်းတွင် ဖော်ပြခဲ့သည်။

သည်ပုဂ္ဂိုလ်ကျော်တွေ ရေးသားဖော်ပြခဲ့ကြသည့်သူတို့တန်ဖိုးအထားဆုံး ဘဝလမ်းညွှန်အဆုံးအမများထဲတွင် အများအပြားက အမိ အဖတို့ထံမှရသည့် အသီးသီးသော ဩဝါဒစကားများ ဖြစ်သည်။

တန်ဖိုးရှိရုံမက နှစ်သက်ကြည်နူးစရာလည်း ကောင်းလှသည့် မေတ္တာပြည့်ဝသော ဩဝါဒနမူနာတချို့ကို ဖော်ပြပါမည်။



လူမည်း ဆင်းရဲသားလေးဘဝမှ အမေရိကန်ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေရေး လောက၏ ထိပ်သီးပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးဖြစ်လာသော ဂျွန်ဟာရီးလ် ဂျွန်ဆင် ဆိုလျှင် အမေ့စကားကို မြေဝယ်မကျနားထောင်သူ ဖြစ်သည်။ သူ လက်ကိုင်ထားသည့် အမေ့ဩဝါဒက-

‘ဖြစ်ရမယ်လို့ စွဲစွဲမြဲမြဲယုံကြည်မယ်၊ ကိုယ်ရွေးချယ်ထားတဲ့ ပွဲကို ကိုယ်ဝင်ပြိုင်ဖို့ ဇွဲနပဲလည်း ရှိမယ်ဆိုရင် အောင်ပွဲဆိုတာ ပြေးမလွတ်ဘူး’ ဟူ၍ ဖြစ်သည်။

အမေရိစဉ်ကာလ တစ်လျှောက်လုံး သူ့မှာ အခက်အခဲ အကျပ်အတည်း ကြုံတိုင်း အမေ့ထံအကြံတောင်းသည်။ အဝေးရောက်နေလျှင် ဖုန်းဆက်သည်။ တစ်ကြိမ်၌ ဖုန်းဆက်ရမလွယ်သည့်

ဟေတီကျွန်း၌ ရောက်နေစဉ် အမေရိကရှိ သူ့မိခင်ထံ စကားပြော
ချင်သည့်အခါ ကြေးနန်းတိုင်ပေါ် တက်ပြီးပင် ဆက်သွယ်ခဲ့ဖူး
သည်။

သူတို့သားအမိ ပြောလေ့ရှိသည့် စကားနမူနာတစ်ခုကို ကြည့်
ပါ။

‘အမေ၊ ဒီတစ်ခါတော့ ကျွန်တော် သွားပြီထင်တယ်’

‘မသွားပါဘူး သားရဲ့၊ အောင်မြင်မှာပါ’

‘မဟုတ်ဘူးအမေ၊ အခု ကျွန်တော် ကြိုနေရတဲ့ အခက်အခဲ
က...’

‘ဒီမှာ သား၊ မင်း ဒီကိစ္စအတွက် တကယ်ကြိုးစားပမ်းစား လုပ်
ရဲ့လား’

‘လုပ်ပါတယ် အမေ’

‘တကယ် သေသေချာချာ ကြိုးစားနေတာ အမှန်နော်’

‘ဟုတ်ပါတယ်’

‘ဒါဆို မပူနဲ့သား၊ မင်းတကယ်ကြိုးစားနေတာမှန်ရင် မအောင်
မြင်စရာ မရှိဘူး၊ အောင်မြင်လိမ့်မယ်၊ မကြိုးစားတော့ဘူး ဆိုတော့
မှသာ တကယ်ရှုံးသွားတာ’

အဲသည်လိုမျိုး။

ရွန်ဆင့်အမေက အလွန်စိတ်ဓာတ်ကြံ့ခိုင်သော အမျိုးသမီး
ကြီးတစ်ယောက် ဖြစ်သည်။

မိမိ၏ ၁၀မှာ မိခင်ထံမှ စိတ်ဓာတ်စွမ်းအားတွေ မရသောနေ့
ဟူ၍ တစ်နေ့မျှမရှိခဲ့ကြောင်း ရွန်ဆင်က ဆိုပေသည်။

ရွန်ဆင်က ငယ်စဉ်ကတည်းက အမေမှအမေ ဆိုပြီး နေလာ
ခဲ့သည့် သားလိမ္မာဖြစ်သည်။

နာမည်ကျော် အမေရိကန်ရုပ်ရှင်နှင့် ရုပ်မြင်ဟာသမင်းသား
ဂျက်ဘင်နီကမူ လူငယ်ဘဝတွင် ဖခင်နှင့် သဘောထားချင်း ကွဲ
လွဲခဲ့သူ ဖြစ်သည်။

အဖေကွယ်လွန်ခါနီးအချိန်လောက် ရောက်မှ အဖေစိတ်ဓာတ်
နှင့် စေတနာကို ကောင်းကောင်းသဘောပေါက်သည်။ အဖေ
ဩဝါဒ တန်ဖိုးရှိလှပုံကိုလည်း သည်တော့မှ သေသေချာချာ နား
လည်ကာ နောင်တွင် ထာဝရကိုင်စွဲခဲ့သည်။

အဖေထံမှ ဂျက်ဘင်နီ စွဲစွဲမြဲမြဲ မှတ်သားခဲ့သည်က-

‘ဘယ်လုပ်ငန်းတွေမှာမဆို တချို့အပိုင်းတွေဟာ လွယ်တယ်၊
တချို့အပိုင်းတွေက ခက်တယ်၊ လုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ တကယ်တမ်း
အောင်မြင်ချင်ရင် လွယ်တာချည်းလုပ်နေလို့ မပြီးဘူး၊ ကြိုက်သည်
ဖြစ်စေ မကြိုက်သည်ဖြစ်စေ ခက်တဲ့အပိုင်းတွေကိုလည်း ကျ
ညက်အောင် လေ့ကျင့်ဖို့လိုတယ်’ ဟူသောဩဝါဒဖြစ်သည်။

သည်ဩဝါဒကို လိုက်နာကာ နာမည်ကြီးဟာသသမားဖြစ်
ပြီးသည့်နောက်တွင်လည်း စာသားတွေ စကားလုံးတွေ ဟာသ
ကွက်တွေကို အကြိမ်ကြိမ်အထပ်ထပ် သူ့စစ်ဆေးသည်၊ ပြင်ဆင်
သည်၊ ကျေညက်အောင် လေ့ကျင့်သည်။

ထို့ကြောင့်လည်း ထိပ်တန်းအဆင့်မှာ နှစ်ပေါင်းများစွာ သူ
တည်တံ့ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။

*

စစ်မြေပြင်သတင်းဓာတ်ပုံများ စွန့်စားရိုက်ကူးခြင်းကြောင့် ကမ္ဘာတွင် ထင်ရှားသည့် အမျိုးသမီး ဓာတ်ပုံသတင်းထောက် ဘာ့ခ်ဂိုက်သည် ငယ်စဉ်က အလွန်ကြောက်တတ်သူတစ်ဦး ဖြစ်သည်။

အမြော်အမြင်ရှိသော သူမ၏ မိခင်သည် ကြောက်တတ်သော သမီးအား သတ္တိရှိလာအောင် စိတ်ရှည်လက်ရှည် ပျိုးထောင်လေ့ကျင့်ပေးခဲ့ရာ နောင်တွင် ဘာ့ခ်ဂိုက်သည် အလွန်ရဲဝံ့သည့် အမျိုးသမီးတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့သည်။

ဘာ့ခ်ဂိုက်အား ရဲရင့်အောင် လေ့ကျင့်ပေးရင်း သမီးခေါင်းထဲ မိခင်ထည့်ပေးခဲ့သည့် ဩဝါဒက-

‘ကြောက်တဲ့အရာကို စေ့စေ့ကြည့်၊ ရဲရဲရင်ဆိုင်၊ ဘာမှ အခြေအမြစ်မရှိတဲ့ ကြောက်စိတ်မျိုးဆိုရင် အဲဒီလို ရင်ဆိုင်ကြည့်ရုံနဲ့ လုံးဝအစပျောက်သွားလိမ့်မယ်၊ တကယ်ကြောက်သင့်ကြောက်ထိုက်တဲ့ အရာပဲလို့ တွေ့ရရင်တော့ တစ်ခုခု ထလုပ်၊ အဲဒီ လုပ်တဲ့ တစ်ခုခုက ကြောက်စိတ်ပျောက်အောင် ကယ်သွားလိမ့်မယ်’ ဟူ၍ ဖြစ်သည်။

သည်ဩဝါကို ကိုင်စွဲကာ ကြောက်စိတ်ကင်းမဲ့သူ၏ လွတ်လပ်မှုအရသာနှင့် ဘဝအောင်မြင်တိုးတက်ရေး အခွင့်အလမ်းများကို တစ်သက်တာလုံး သူခံစားသွားခဲ့ရသည်။

*

အလားတူ ဒိုနယ်ကင်းဘဲလ်ဆိုသော ပုဂ္ဂိုလ်လေးအား သူ့ဖခင်က-

‘ငါ့သား အမြဲမှတ်ထား၊ ဘယ်လုပ်ငန်းပဲ လုပ်လုပ် ရပြီးတဲ့ အောင်မြင်မှုသရဖူနဲ့ ကျေနပ်မနေနဲ့၊ ပန်းတိုင်တစ်ခုရောက်ပြီးပြီ ဆိုရင် နောက်ထပ် ဒီထက်မြင့်တဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တစ်ခု ထပ်ချရမယ်’ ဟူ၍ သြဝါဒပေးခဲ့သည်။

သည်သြဝါဒကိုခေါင်းထဲ စွဲနေအောင် မှတ်သားထားသော ဒိုနယ်ကင်းဘဲလ်သည် ပြိုင်ကား ပြိုင်ရေယာဉ်များ ကိုယ်တိုင် ကြီးကြပ် တီထွင် မောင်းနှင်ကာ မြေပြင်ရော ရေပြင်မှာပါ အမြန်ဆုံး စံချိန်များ တင်နိုင်ခဲ့သည့် ကမ္ဘာ့ချန်ပီယံတစ်ဦးဖြစ်လာခဲ့သည်။

*

ထိုနည်းတူ ကျောထောက်နောက်ခံကင်းမဲ့စွာ လူ့လောကထဲ ဝင်ရောက်ရသည့် အညတြလူမည်းလေးဘဝမှ ကုလသမဂ္ဂလက်ထောက် အထွေထွေအတွင်းရေးမှူးဖြစ်ကာ လူမည်းများထဲတွင် ပထမဆုံး နိုဘယ် (လ) ဆုရပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ် မှတ်တမ်းတင်ခြင်း ခံရသူ ရပ် (ဖ) ဘန့်ချ်သည် မိခင်ပြောကြားခဲ့သည့်-

‘သားရဲ့ မျှော်လင့်ချက်၊ ယုံကြည်ချက်တွေ၊ စိတ်ကူးအိပ်မက်တွေကို ဘယ်အရာ ဘယ်ကိစ္စအတွက်မှ မပျောက်ပျက် မဆုံးရှုံးစေနဲ့ သား’ ဟူသော သြဝါဒကို ထာဝရလက်ကိုင်ထားသကဲ့သို့၊ အမေရိကန်နိုင်ငံရေးခေါင်းဆောင်တစ်ဦးဖြစ်သူ အက်စတက် (စ) ကီး ဖော်ဗား ဆိုလျှင်လည်း-

‘ဘဝမှာ ကြုံရတဲ့ ခလုတ်ကန်သင်းတွေကို ကိုယ့်ဘဝ တိုးတက်အောင် မြှင့်တင်ပေးမယ့် လှေကားထစ်တွေအဖြစ် ပြောင်းလဲပစ်နိုင်ရမယ် သား၊ ခလုတ်တိုက်မိတဲ့ ကျောက်တုံးကို ခြေနင်း

တုံးအဖြစ် အသုံးပြုတတ်ရမယ်' ဟူသော မိခင်ပေးသည့် သြဝါဒကို ကိုင်စွဲကာ နိုင်ငံရေးနယ်ပယ်၊ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဘဝနယ်ပယ်တို့တွင် ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ရသမျှ အခက်အခဲများကို ကျော်လွှားအောင်မြင်ခဲ့သည်။

*

ကမ္ဘာမှာ ရေပန်းစားသွားသည့် ဒီဇိုင်းသစ်ပေါင်းများစွာကို အောင်အောင်မြင်မြင် တီထွင်ဖြန့်ချိနိုင်ခဲ့၍ ကမ္ဘာဖက်ရှင်ဒီဇိုင်းလောကကို နှစ်ပေါင်း ၄၀ လုံးလုံးကြီးစိုးထားနိုင်ခဲ့သူ အယ်လဆာ ရှိယာပရယ်လီငယ်စဉ်၌ သူမ၏ ဖခင်က သူတို့မြို့ကလေးရှိ ဘုရားရှိခိုးကျောင်း မျှော်စင်ကြီးထိပ်သို့ ခေါ်သွားကာ-

'သေသေချာချာကြည့် သမီး၊ မြို့လယ်ကွက်လပ်ကို ရောက်အောင် သွားနိုင်တဲ့လမ်းဟာ တစ်လမ်းတည်းမဟုတ်ဘူး၊ အများကြီး ရှိတယ်၊ လူ့ဘဝမှာလည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပဲ၊ သမီးရည်မှန်းထားတဲ့ ပန်းတိုင်ကို ဒီလမ်းက သွားလို့မရရင် နောက်တစ်လမ်းက ကွေ့သွားလို့ ရနိုင်တယ်' ဟူ၍ သေသေချာချာလက်ညှိုးညွှန် ပြောကြားခဲ့သော သြဝါဒသည် ရှိယာပရယ်လီ၏ ခေါင်းထဲ တစ်သက်တာ စွဲမြဲခဲ့သကဲ့သို့၊

ဂရိတပ်မတော်အကြီးအကဲမှ ဂရိလူထုခေါင်းဆောင်၊ ထို့နောက် ဂရိဝန်ကြီးချုပ်ဖြစ်ခဲ့သူ ဖီးလ်မာရယ် အလက်ဇန္ဒရိုစ် ပါပေဂိုစ်အား စစ်ဗိုလ်ချုပ်ကြီးတစ်ဦးပင်ဖြစ်သူ သူ့ဖခင်က ပြောကြားခဲ့သည်-

'အောင်မြင်ရေးအတွက် အဓိကသော့ချက်ဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်

တွေ့ အလျင်စလိုမချမိအောင် ထိန်းနိုင်ခြင်းပဲသား၊ ပြဿနာတစ်ခု ကြိုရှင် ပထမဆုံး သေသေချာချာစဉ်းစား၊ ပြီးတော့မှ စိတ် တည် တည်ငြိမ်ငြိမ်နဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချ'ဟူသော သြဝါဒစကားသည်လည်း အရေးကြီးသော ဆုံးဖြတ်ချက်များ ချမှတ်ပေးရသူ ကြီးလေးသော တာဝန် အဆင့်ဆင့်ကို ထမ်းဆောင်ခဲ့ရသည့် ပါပေဂိုဗ်၏ ဘဝ တစ်လျှောက် ကြီးစွာသော အထောက်အပံ့ဖြစ်ခဲ့သည်။

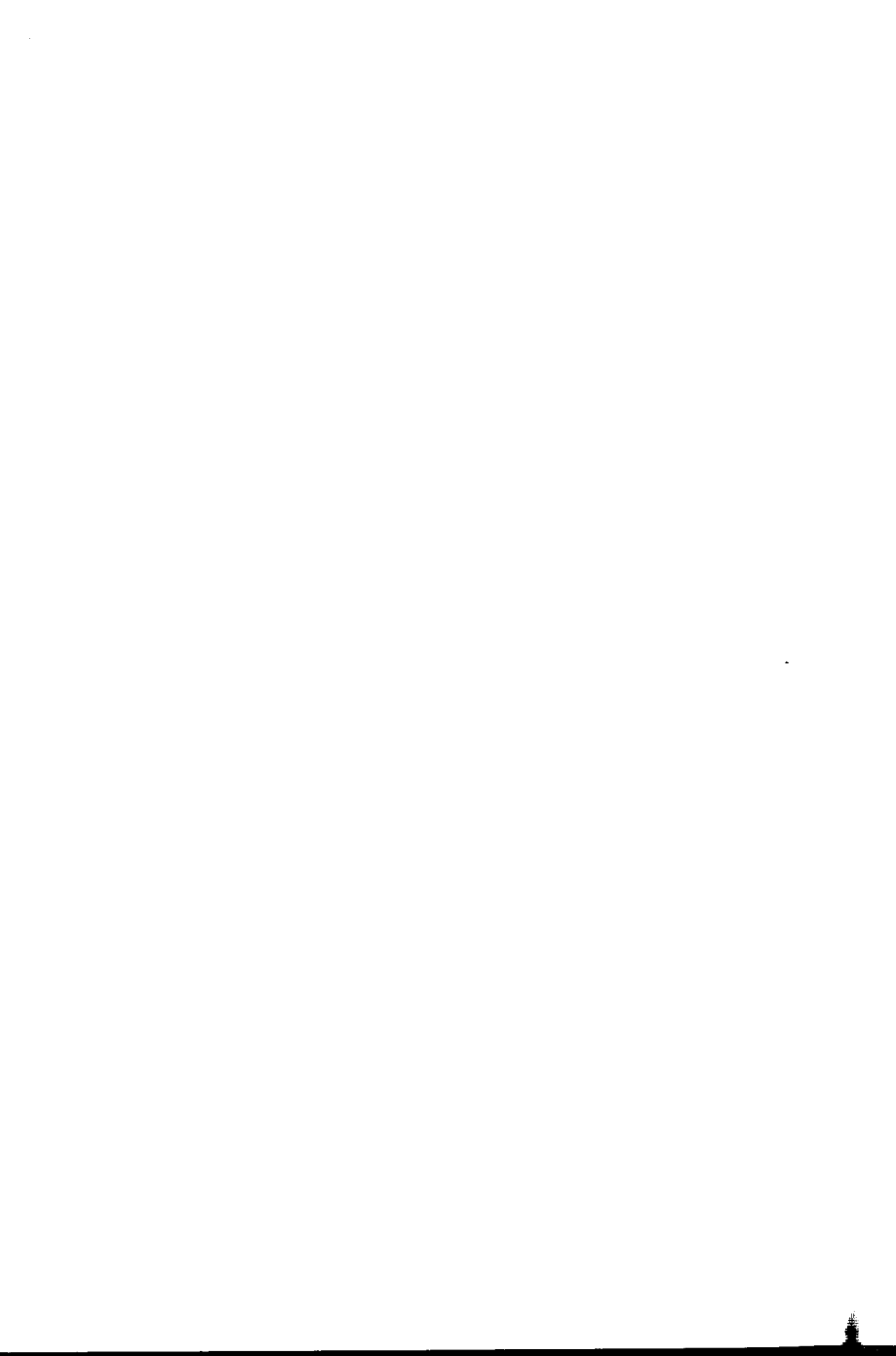
*

Reader's Digest၏ Advice အစီအစဉ်၌ စာပေ ရုပ် ရှင် ဂီတပညာရှင်၊ ပန်းချီပန်းပု အနုပညာသမား၊ နိုင်ငံရေး ခေါင်း ဆောင်၊ စစ်ဗိုလ်ချုပ်၊ ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲ စသည့် ပုဂ္ဂိုလ်ပေါင်း များစွာပင် မိမိတို့ဘဝကို မြှင့်တင်ပေးခဲ့သည့် သြဝါဒ အသီးသီး အား ချီးမြှင့်သူ မိဘများ၏ ကျေးဇူးကို အောက်မေ့သတိရစွာ ဖွင့်ဟ ပြောဆိုခဲ့ကြသည်။

သည်သြဝါဒစကားတွေကို စိစစ်ဝေဖန်ကြည့်လျှင် ဉာဏ် အမြော်အမြင်ပါတာ တွေ့ ရလိမ့်မည်။ မိမိတို့ဘဝအတွေးအကြံ မှ ရလာသည့် ခိုင်လုံစိတ်ချရသော အသိတရားအဖြစ် သားသမီး အား ရဲဝံ့ယုံကြည်စွာ ပြောတာ တွေ့ ရလိမ့်မည်။ ထို့ပြင် သည် စကားတွေထဲမှာ မိဘ၏ မေတ္တာ၊ စေတနာ၊ ကရုဏာများကြောင့် ဖြစ်သည့် တန်ခိုးအရှိန်အဝါတွေ ပါနေတာလည်း တွေ့ ရလိမ့်မည်။ စင်စစ် အဲသည်အရှိန်အဝါတွေကြောင့်ပင် သည်စကားတွေက သာမန်ထက်ပို၍ အစွမ်းထက်လာရခြင်းဖြစ်သည်။

အမြော်အမြင်ရှိသော မိဘထံမှ သြဝါဒအမွေရရှိသော သား
သမီးကား မပျောက်ပျက်နိုင်သည့် ရတနာအမွေအနှစ် ရရှိခြင်း
ဖြစ်ပေသည်။

*



စျာန်ဝင်စူးစိုက်မှု၏ စွမ်းအား*

တံခါးခေါက်သံကြောင့် အယ်လမာ ရုတ်တရက် လန့်သွား
ဦး။ ပတ်ဝန်းကျင်ကို သတိပြန်ဝင်လာသည်။ အပြင်မှာ မှောင်
နေပြီပဲ။ ကြည့်စမ်း နေ့လယ်စာပင် ယူမစားမိခဲ့။

အခန်းတံခါးကို တွန်းဖွင့်ကာ လူတစ်ယောက် ခေါင်းပြုလာ
သည်။ သူမ၏ အထက်အရာရှိ။ ‘ဘယ်လိုလဲ၊ ညစာစားပွဲကို လိုက်
မှာလား’ သူက မေးသည်။

အယ်လမာ ရုတ်တရက် အူကြောင်ကြောင်။ နောက်တော့မှ
အာရုံက သည်ဘက်လမ်းကြောင်းထဲ ပြန်ရောက်သည်။ အယ်လမာ
က အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအတိုင်ပင်ခံလုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခု၏
ဒုဥက္ကဋ္ဌဖြစ်သည်။ သည်ည သူတို့ကုမ္ပဏီ ထိပ်တန်းအရာရှိများ
၏ ညစာစားပွဲ ရှိသည်။ မတက်မဖြစ်သည့် ပွဲ။ သည်ဟာကို သူ

* မူရင်း။ ။ Edwin Kiester Jr., နှင့် Sally Valente Kiester
တို့၏ Discover Your Achievement Zone

လုံးဝသတိမရ။ မနက်ကတည်းက ရုံးခန်းထဲ ထိုင်ကာ အလုပ် အပ်သူ ကုမ္ပဏီတစ်ခုအတွက် အစီရင်ခံစာတစ်စောင် သူရေးနေ ခဲ့သည်။ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ တောက်လျှောက်ကောင်းနေ သလို ဝေါဟာရစကားလုံးများကလည်း ခေါင်းထဲမှ တသွင်သွင်စီး ဆင်းနေခဲ့ရာ ပတ်ဝန်းကျင်ကို သတိမရနိုင်လောက်အောင်ပင် အလုပ်ထဲ သူ နစ်မြုပ်နေမိတော့သည်။

ကြည့်စမ်း၊ ကျေနပ်စရာ။

*

အယ်လမာ့အတွေ့အကြုံနှင့် ဆင်တူယိုးမှားမျိုး စာဖတ်သူ လည်း ကြုံဖူးပါလိမ့်မည်။

အလုပ်ထဲမှာ ဈာန်ဝင်သွားခြင်း သို့မဟုတ် အာရုံစူးစိုက်မှု အပြည့်အဝ ရရှိသွားခြင်း။

အလုပ်ထဲမှာ တကယ်တမ်း ဈာန်ဝင်နေပြီဆိုလျှင် ပတ်ဝန်း ကျင်က အသံဗလံတွေကို မကြား၊ ဗိုက်မဆာ၊ အချိန်ဘယ်လောက် ကြာသွားပြီလဲ မသိလိုက်။ ပြီး သောင်းညာသည် ပင်ပန်းသည် ဆို တာတွေ မရှိ။

နောက်တစ်ချက်။ ဈာန်ဝင်ချိန် လုပ်ဖြစ်လိုက်သော အလုပ် သည် သာမန်ထက် မြန်သည်၊ ချောမွေ့သည်၊ တိကျသေချာသည်၊ ပို၍ အဆင့်မြင့်သည်။

အရည်အသွေး တူသူချင်း ယှဉ်ရလျှင် အဲသည်အခိုက်အတန့် မှာ တကယ်ဈာန်ဝင်နေခဲ့သူက ပို၍လက်ရာမြောက်သည်။

ဝတ္ထုကဗျာ ပန်းချီပန်းပုဂီတ ရုပ်ရှင်သဘင် စသည့် အနုပညာသည်များတွင်မှ မဟုတ်၊ အယ်လမာတို့လိုစီးပွားရေးလောက ရုံးလုပ်ငန်းလောကဘဝတွင်လည်း အာရုံစူးစိုက်မှု သို့မဟုတ် အလုပ်ထဲတွင် ဈာန်ဝင်နိုင်မှုသည် ထူးချွန်ထက်မြက်သူအဖြစ် မိမိဝန်းကျင် အသိုင်းအဝိုင်း၌ အသိအမှတ်ပြုခံရရေး၊ အောင်မြင်မှုလျှောက်ထစ်အဆင့်ဆင့်ကို တက်လှမ်းနိုင်ရေးတို့အတွက် များစွာ အထောက်အကူပြုလျက်ရှိသည်။

တစ်ဖက်တွင်လည်း ဈာန်ဝင်စူးစိုက်မှုပြုရမည့်အချိန်မှာ မပြုနိုင်ခဲ့သည့်အတွက် ချွတ်ချော်တိမ်းစောင်းခဲ့ရသူ၊ နိမ့်ပါးကျဆင်းခဲ့ရသူတွေ အမြဲရှိနေသည်။

ဥပမာ အမေရိကန်အားကစားသမား ဒန်အိုဘာရီယင်။ သူက နာမည်ကြီး ဒက်ကာသလွန် (၁၀ မျိုးပြိုင်ပွဲ) အားကစားသမား။ ၁၉၉၂ ခုနှစ်အိုလံပစ်အတွက် လူရွေးပွဲကျင်းပသည့်အခါ သူလည်း ဝင်ယှဉ်ပြိုင်သည်။ ရှေ့ပိုင်းပြိုင်ပွဲများမှာ တောက်လျှောက် အနိုင်ရလာခဲ့၍ ရွေးချယ်ခံရမှာသေချာနေပြီဟု ယူဆရသည့်အချိန် သူဖောက်သွားသည်။ ပွဲစဉ်အားလုံးမပြီးသေးမီ နိုင်ပြီဟု ပျော်သွားပေါ့သွားသောအခါ ကျန်ရှိနေသေးသည့် လက်ငင်းအလုပ်မှာ ဈာန်ဝင်စူးစိုက်မှု လျော့သွားသည်။ တုတ်ထောက်ခုန်ပြိုင်သည့် အခါ ပုံမှန်ပင်မခုန်နိုင်တော့။ အကြိမ်ပေါင်းရာချီခုန်ခဲ့သည့်အမြင့်ကို သူ မကျော်လွှားနိုင်။ တစ်ကြိမ်ကျသည်။ နှစ်ကြိမ် ကျသည်။ သုံးကြိမ် ကျသည်။

လေ့ကျင့်မှုအပြည့် ကာယအင်အား အပြည့်ရှိလျက်နှင့်ပင် အရေးကြီးသည့် အခိုက်အတန့်မှာ စိတ်အာရုံစူးစိုက်မှုအား လျော့နည်းခဲ့သဖြင့် အိုဘရီယင်ခမျာ အိုလံပစ်ရည်မှန်းချက်များ ပျက်ပြားသွားခဲ့ရလေသည်။

*

အာရုံစူးစိုက်မှုပျက်ယွင်းသဖြင့် လုပ်နေကျအလုပ်ကို အဆင်ပြေအောင် မလုပ်နိုင်သည့်အဖြစ်မျိုး လူတိုင်းလိုပင် ကြုံဖူးကြပါလိမ့်မည်။ စာရင်းစာအုပ်ကြီး ကိုင်ကာ ဘယ်ကစ ဘာတွေ လုပ်ရမှန်းမသိ ဖြစ်နေသည့် အနေအထားမျိုး။ အစီရင်ခံစာ တင်ရမည့် ရက်က နီးကပ်နေပြီ။ ကိုယ်က အဲသည်ကိစ္စထဲ အာရုံမဝင်၊ အကြမ်းရေးခြစ်ထားတာတွေက ကိုယ်တိုင်ပင် လုံးဝစိတ်တိုင်းမကျ ဆိုသည့် အနေအထားမျိုး၊ ... စသည်များ။

သည်အနေအထားမျိုးတွေ လျော့ပါးအောင်၊ ရှေ့က ပြောခဲ့သည့် အယ်လမာ့လို အတွေ့အကြုံမျိုးတွေ များပြားအောင် မည်သို့ လုပ်ကိုင်ကြမည်လဲ။ မိမိလုပ်ငန်းဘဝ အောင်မြင်တိုးတက်မှုအတွက် အလုပ်ခွင်၌ ဈာန်ဝင်စူးစိုက်မှုစွမ်းရည် ထက်မြက်လာအောင် မည်သို့လေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ကြမည်လဲ။

အဖြေရှိပါသည်။ နည်းလမ်းတွေ ရှိပါသည်။ သည်ကိစ္စဘက်တွင် စိတ်ဝင်စားသည့် စိတ်ပညာရှင်များ ဦးနှောက်အာရုံကြောဆိုင်ရာ ပါရဂူများက လေ့လာစူးစမ်းမှုတွေ အများကြီး ပြုလုပ်ကာ အဖိုးတန် အကြံပေးစကားတွေ ဆိုခဲ့ကြပါသည်။

အဓိကလမ်းညွှန်ချက်များက၊

၁။ အာရုံစူးစိုက်မှုလေ့ကျင့်ခန်းများ မှန်မှန်ပြုလုပ်ပေးပါ။

ဦးနှောက်သွေးသွားလာမှုနှင့်ဦးနှောက်လျှပ်စစ်လှိုင်းအပြောင်းအလဲကို အခြေတည်၍ လေ့လာကြသည့် ပညာရှင်တို့က၊ လူများအား ခက်ခဲသောပြဿနာတစ်ရပ်ကို စူးစိုက်အားထုတ် အဖြေရှာစေသည့်အခါ ၎င်းတို့၏ ဦးနှောက်၌ သွေးသွားလာမှုရော လျှပ်စစ်လှိုင်း လှုပ်ရှားမှုများပါ မြင့်တက်လာတတ်ကြောင်းနှင့် ပြဿနာကို ကျေညက်သွားပြီဆိုသည့်အချိန်မျိုးတွင်မူ နှစ်ခုလုံး လျော့ကျသွားကြောင်း တင်ပြကြပါသည်။ ထို့ပြင် အာရုံစူးစိုက်မှု အလေ့အကျင့်များပြားလာသည့်အခါ ဦးနှောက်တွင် သွေးနှင့် လျှပ်စစ်လှုပ်ရှားမှုတို့သည် တည်ငြိမ်၍လာကြောင်း၊ စူးစိုက်သည့် အလုပ်ကို ဦးနှောက်သည် ယခင်အလေ့အကျင့်မရှိစဉ်ကလောက် ပင်ပင်ပန်းပန်းအားထုတ်စရာ မလိုတော့ကြောင်း ၎င်းတို့က ဆိုသည်။

အာရုံစူးစိုက်သည့်အလုပ်၌ ကျင့်သားရလာခြင်းပေတည်း။

အာရုံစူးစိုက်မှုကောင်းအောင် လေ့ကျင့်ရေးနှင့် ပတ်သက်၍ အမေရိကန်စစ်တက္ကသိုလ်မှ ဆရာတစ်ဦးဖြစ်သူ လူဝီဆိုကာ ပေးသော နည်းလမ်းတချို့က စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းသလောက် စမ်းသပ်လေ့ကျင့်ရန်လည်း လွယ်ကူလှသည်။ သူ့နည်းက၊ ဥပမာ ဂီတဝါသနာပါသူဆိုက သံစုံတီးဝိုင်းတိပ်ခွေတစ်ခွေ ဖွင့်ကာ ၎င်းအထဲမှ တူရိယာပစ္စည်းတစ်မျိုးတည်းစီ၏ အသံကို ရွေးထုတ် နားထောင်ကြည့်ခြင်းမျိုး၊ အကယ်၍ ဘောလုံးဝါသနာပါသူ ဆိုက

ရှေ့တန်း ဘယ်အစွန်လူ၊ နောက်တန်း ညာအတွင်းလူ စသဖြင့် တစ်ဦးချင်းစီ၏ ကစားကွက်ကို အကဲခတ်မှတ်သားကြည့်ခြင်းမျိုး၊ စသည်ဖြင့် ဖြစ်သည်။ ဤနည်းအားဖြင့် အသံဗလံ ဆူညံနေသည့် ကြား၊ ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခုလုံး ပြောင်းဆန်အောင် လှုပ်ရှားနေသည့် ကြားမှာ မိမိအတွက် အရေးကြီးသည့်အရာတစ်ခုတည်းကို အာရုံ မပြတ် မှတ်သားတတ်သည့် အလေ့အကျင့် ရရှိမည်ဖြစ်သည်။

၂။ မူသေပုံစံဝင်သွားအောင် လုပ်ပါ။

ခွဲခန်းဝင်မည့်နေ့တိုင်းပင် ဆရာဝန်ကြီး စတိုင်နင်ဘတ်သည် နံနက် ၇ နာရီဆိုလျှင် ၇ နာရီမူသေ ပုံမှန်အိပ်ရာမှ ထသည်။ ဆေးရုံ သို့သွားနေကျလမ်းကြောင်းအတိုင်း တစ်သဝေမတိမ်းသွားသည်။ ရပ်နေကျနေရာတွင် ကားကို ရပ်သည်။ ခွဲခန်းဝတ်စုံဝတ်လျှင် အင်္ကျီကို အရင်ဝတ်သည်၊ ပြီးမှ ဘောင်းဘီဝတ်သည်။ ထို့နောက် ညာဘက်လက်ကို အရင်တိုက်ချွတ်ဆေးကြောသည်။ ထို့နောက် ဘယ်ဘယ်လက်။ လူနာနံ့ဘေးကို ဝင်နေကျနေရာမှ ဝင်သည်။ ရပ်နေကျနေရာ၌ ရပ်သည်။

ဤသည်က အယူသည်းပြီးလုပ်ခြင်းမျိုး မဟုတ်။ သူ့မူသေ ပုံစံအတိုင်း တိတိကျကျလုပ်သွားခြင်းဖြင့် အရေးမကြီးသောပထမ ပိုင်းကိစ္စများ ပြီးစီးချိန်တွင် အရေးကြီးသောခွဲစိတ်မှုအလုပ်အတွက် အာရုံအပြည့်ဝင်သွားတတ်ခြင်းကြောင့်သာ ဖြစ်သည်။

တာထွက်ခါနီး အပြေးသမား၊ မိမိအလှည့် ခေါ်သံကြားသည့် နှင့် ကန့်လန့်ကာရှေ့ထွက်ရန် အသင့်ပြင်နေသည့် သရုပ်ဆောင် သမား စသည့် ပုဂ္ဂိုလ်များသည်လည်း မိမိအစွမ်းကုန်ဆောင်ရွက်

ရမည့်အစိတ်အပိုင်းမရောက်မီ နိဒါန်းအခန်းကဏ္ဍကို ဘာသာရေး လုပ်ထုံးလုပ်နည်းတစ်ရပ်ကဲ့သို့ မူသေပုံစံအတိုင်း တိတိကျကျ ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် မိမိကိုယ်ကို ဈာန်သွင်းပေးရမိဖြစ်သည်။

သည်လိုဈာန်သွင်းပေးမှုမျိုးကို အခြားလုပ်ငန်းအဖုံဖုံ၌လည်း လေ့ကျင့်သုံးစွဲနိုင်သည်။

နမူနာသဘော ပြောရလျှင်

ပုံမှန်လုပ်ရမည့် ငွေစာရင်းအလုပ်ကို နေ့ရွှေ့ ညရွှေ့ လုပ်တတ်သူ ဆိုပါစို့။ ရှင်းတမ်းဆွဲရမည့် နေ့ရက် အချိန်ကို တိတိကျကျ သတ်မှတ်ကာ ဦးစွာ စားပွဲကို ရှင်း၊ ခဲတံများ ဖောင်တိန်များကို ဘယ်ဘက်အခြမ်းမှာ နေရာချ၊ ဂဏန်းပေါင်းစက်ကို ညာဘက်အခြမ်းမှာ အသင့်ပြင်၊ ဘဏ်က လာသည့် ငွေစာရင်းရှင်းတမ်းကို အလယ်မှာ ဖြန့်၊ စသဖြင့် အပိုင်းပိုင်းပုံစံချကာ မိမိကိုယ်ကို အလုပ်ထဲ ဆွဲခေါ်သွားတတ်သည့် အလေ့အကျင့်မျိုး မွေးမြူနိုင်၏။

အလားတူပင်

စာဖတ်ရမှာ ဝန်လေးတတ်သော ကျောင်းသားများသည်လည်း စာကြည့်စားပွဲဝင်ထိုင်ခြင်း၊ စားပွဲပေါ်တွင် အနေအထား ပြင်ဆင်ခြင်း စသည့် ဦးနှောက်အင်အား စိုက်ထုတ်စရာ မလိုသော အလုပ်များဖြင့် နိဒါန်းပျိုးကာ မိမိကိုယ်ကို ဈာန်သွင်းပေးနိုင်ပေသည်။

၃။ စိန်ခေါ်မှုများအားဖြင့် မိမိကိုယ်ကို နှိုးဆွပေးပါ။

လူသားတို့သည် မိမိတို့မှာရှိသော စွမ်းအား၏ အလွန် သေးငယ်သော အစိတ်အပိုင်းမျှလောက်ကိုသာ သုံးစွဲနေကြ၏ ဟူ၍

စိတ်ပညာရှင်ကြီး ဝိလျံဂျိမ်း (စ) က လွန်ခဲ့သောနှစ်တစ်ရာလောက် ကပင် ပြောခဲ့ဖူး၏။

ဤသည်ကား အမှန်ပင်ဖြစ်သည်။ အသက်မွေးမှုအတွက် လူ တို့ လုပ်ကိုင်ကြသည့် နိစ္စဓူဝအလုပ်များသည် လူအား ဦးနှောက် ခွန်အား စိုက်ထုတ်ရန် လုံးဝမတောင်းဆိုသလောက်နီးပါး ငြီးငွေ့ ဖွယ် ဖန်တရာတေနေသောအလုပ်များ ဖြစ်ကြသည်။ သည်အလုပ် များ၌ ထက်သန်စွာဝင်ဖို့မှာ အလွန်ခက်ခဲလှသည်။

လူသည် လုပ်ငန်း၏ စိန်ခေါ်မှုနှင့် မိမိမှာရှိသည့် စွမ်းရည်တို့ အားချင်းမျှကာ သူတစ်ပြန် ကိုယ်တစ်ပြန် ယှဉ်ပြိုင်ဆင်နွှဲနေနိုင် သည့်အခါမျိုးတွင်သာ လုပ်ငန်း၌ စွမ်းရည်အောင်ဆုံးဖြစ်တတ်၏။ သည်အခါ လုပ်ငန်းစွမ်းရည်လည်း ထက်မြက်လာ၏။ စစ်တုရင် သမား၊ လက်ဝှေ့သမား စသည်များ မိမိနှင့်ဘက်ညီသော ပြိုင်ဘက် နှင့် တွဲဖက်လေ့ကျင့်ရင်း အရည်အသွေးမြင့်တင်ကြခြင်းမှာ သည် သဘောဖြစ်၏။ မိမိထက် အပြတ်အသတ်ညံ့သော ပြိုင်ဘက်နှင့် သာ လေ့ကျင့်ခန်းဆင်းနေပါက ကြာသော် စွမ်းရည်စိုက်ထုတ် သည့် အလေ့အကျင့်မရှိဖြစ်ကာ တဖြည်းဖြည်း အရည်အသွေး ကျဆင်းလာမည်ဖြစ်၏။

မိမိအတွက် လွယ်ကူလှပြီဖြစ်သည့် နိစ္စဓူဝ အလုပ်များကိုသာ ထူးမခြားနား လုပ်နေရသူများတွင်လည်း ကြာသော် အလားတူ သဘောမျိုး အရည်အသွေးကျလာနိုင်၏။ သည်အဖြစ်မျိုးကို ကာ ကွယ်နိုင်မည့်နည်းက နိစ္စဓူဝအလုပ်ထဲမှာ စိန်ခေါ်မှုကလေးတွေ မိမိဘာသာ ဖန်တီးထည့်သွင်းပေးခြင်း ဖြစ်၏။

နမူနာတစ်ခု ပြပါမည်။

စာရေးဆရာ ကီးစတာအား မဂ္ဂဇင်းတစ်ခုက ၎င်းတွင် ဖော်ပြခဲ့သည့် တရားရေးရာဆောင်းပါးစုအတွက် နိဒါန်းစာရေးသားပေးရန် တောင်းခံသည်။ ကီးစတာက တာဝန်ယူခဲ့ပြီး တကယ်ချရေးတော့ ရေး၍မရ။ သည်ခေါင်းစဉ်ကို သူ့ဈာန်မဝင်။ ရေးရတာ ပျင်းရိငြီးငွေ့စရာကြီးဖြစ်နေသည်။ ထလိုက် ထိုင်လိုက် ကော်ဖီသွားသောက်လိုက်နှင့် ခရီးမတွင် ဖြစ်နေခိုက် မဂ္ဂဇင်း အဆင်အပြင် တာဝန်ယူရသည့်ပုဂ္ဂိုလ်ထံမှ ဖုန်းလာသည်။ ရေးသားမည့် အကြောင်းအရာက တရားစီရင်ရေး (Justice) အပိုင်းဖြစ်သဖြင့် သူက သရုပ်ဖော်ဒီဇိုင်းအဖြစ် တရားခွင်မှာ တရားသူကြီး ကိုင်ထားသော လက်ရိုက် (တင်းပုတ်) ငယ်ကို ၂ ပုံသဏ္ဍာန်ပြင်၍ ရေးဆွဲလိုကြောင်း၊ ဆရာ ကီးစတာအနေနှင့် နိဒါန်းစာကို ၂ ပါသော စကားလုံးဖြင့် စနိုင်းက စပေးစေလိုကြောင်း မေတ္တာရပ်ခံလာခြင်း ဖြစ်သည်။

စောစောက ပျင်းစရာကောင်းနေသည့် စာက ဒီဇိုင်းသမား၏ စိတ်ကူးနှင့် ဆက်စပ်လာတော့မှ စိန်ခေါ်ချက်ကလေးပါကာ စိတ်ဝင်စားစရာ ဖြစ်လာသည်။ ပထမဆုံးစာလုံး ၂ ဖြစ်စေရမည်ဟု ကီးစတာ ကတိပေးလိုက်သည်။ ထိုနောက် အဲသည်မှာတင် မရပ်ဘဲ သူ့ကိုယ်သူ ထပ်၍ စိန်ခေါ်သည်။ စာပိုဒ်တိုင်းကို ၂ နှင့် စရေးမည်ဟူ၍။

သူ ဈာန်ဝင်သွားပြီ။

သည်နောက်တွင်မူ Justice, Jurisprudence စသည့်

၂ အက္ခရာနှင့်စသော တရားရေးဆိုင်ရာ ဝေါဟာရစကားလုံးများ နှင့် စတင်သည့် စာပိုဒ် ကိုးပိုဒ်တိတိပါသော နိဒါန်းဆောင်းပါး တစ်ပုဒ်ကို ဈာန်ဝင်စူးစိုက်မှုအပြည့်နှင့် သူရေးသားနိုင်ခဲ့သည်။

စောစောက ဝတ္တရားကျေအဆင့်လောက်မျှသာ ရေးဖြစ်မည့် အနေအထားမှ ကိုယ်တိုင်ကျေနပ်အားရသည့်အဆင့်ထိ သူ ရေး နိုင်ခဲ့သည်။ စိန်ခေါ်ချက်များဖြင့် မိမိကိုယ်ကိုနှိုးဆွပေးခဲ့ခြင်း၏ အကျိုးရလဒ်ပေတည်း။

၄။ မိမိကိုယ်ကို စကားပြောပါ။

မိမိစိတ်တိုင်းကျ အိမ်ပုံစံတစ်ခု ထုတ်လုပ်ရန်၊ သို့မဟုတ် မနက်ဖြန်ဖြေမည့် စာမေးပွဲအတွက် သည်ကနေ့ ဘာတွေ ဘယ်လို ပြင်ဆင်မလဲ ဦးစားပေးအလိုက် ရွေးချယ်လျာထားရန် စသဖြင့် အာရုံစူးစိုက်ပြီး စဉ်းစားစီစဉ်ရသော အလုပ်တစ်ခု ဆောင်ရွက်နေ ချိန်မျိုးတွင် ခေါင်းထဲပေါ်လာသည့် အကြံဉာဏ်များကို နှုတ်မှ ဖွင့်ဟပြောဆိုခြင်းဖြင့် အလုပ်ထဲတွင် ပို၍ဈာန်ဝင်စေနိုင်လေ့ ရှိ ပါသည်။

ထို့ပြင် မိမိနှုတ်မှထွက်သော စကားသံသည် ပတ်ဝန်းကျင်မှ အနှောင့်အယှက် အသံဗလံများကို အာရုံမစိုက်မိအောင် တားဆီး ကာကွယ်ပေးသည့်သဘောလည်း ရှိသည်။

နမူနာပြပါမည်။

ရေခဲပြင်လျှောစီးပြိုင်ပွဲဝင်မည့် လူငယ်အားကစားသမား တစ် ဦးသည် ပျားပန်းခတ်လှုပ်ရှားနေသည့် ပရိသတ်များ ၎င်းတို့၏ အော်ဟစ်ဆူညံသံများနှင့် နှင်းမှုန်နှင်းဖတ်တွေ ကြိပက်တိုက်ခတ်

နေသောလေတို့ကြောင့် စိတ်အနှောင့်အယှက်ဖြစ်ကာ ပြိုင်ပွဲဝင်ရ
 မှာကို အားမရှိသလိုဖြစ်နေသည်။ သည်အချိန်မှာ သူ့အမူအရာ
 ကို နားလည်သော နည်းပြဆရာက အသာဆွဲခေါ်ပြီး ‘ရှေ့တည့်
 တည့်ကိုပဲကြည့်...’ ဟုသတိပေးစကား ပြောလိုက်သည်။ စကီးစီး
 သမားလေး အားကိုးရသွားကာ ‘ရှေ့တည့်တည့်ကိုပဲကြည့်၊ ရှေ့
 တည့်တည့်ကိုပဲကြည့်...’ ဟူ၍ တစ်ယောက်တည်း ဂါထာရွတ်
 သလို ရွတ်ဆိုရင်း၊ တဖြည်းဖြည်း ဈာန်ဝင်လာသည်။ ပတ်ဝန်း
 ကျင်ကို ဘေးဖယ်ကာ ပြိုင်ပွဲထဲတွင် အာရုံပြည့်ပြည့်ဝဝ စူးစိုက်မိ
 လာသည်နှင့်အမျှ သူ၌ စိတ်ပိုင်းရော ကိုယ်ပိုင်းပါ ခွန်အားတွေ
 ပြည့်ဝလာသည်။

ဈာန်ဝင်စူးစိုက်မှု၏ စွမ်းအားကြောင့် အဲသည်နေ့ပွဲမှာ သူ
 အောင်ပန်းဆင်နိုင်ခဲ့သည်။

၅။ မနက်ဖြန်ကိုမေ့ထားပါ။

လူအတော်များများပင် အလုပ်တစ်ခုမပြီးစီးမီ ယင်း၏ ရလဒ်
 ကိုကြိုတွေးရင်း အချိန်ရော စိတ်အင်အားများပါ အကုန်ခံမိတတ်
 ကြသည်။

ငါ့အစီရင်ခံစာကိုဖတ်ပြီး သူဌေးကတော့ အရမ်းသဘောကျ
 မှာသေချာတယ်။ အချိန်စောပြီးလည်း ပြီးတယ်၊ အချက်အလက်
 တွေလည်း အားလုံးပြည့်စုံတယ်၊ တင်ပြပုံလည်း သိပ်ကောင်း ဆို
 ပြီး ကျေနပ်နေမှာ၊ ဟူ၍ တွေးတောကာဝမ်းမြောက်ကြည်နူးခြင်း။
 သို့မဟုတ်

ဒီသူဌေးက ကကြိကကြောင်သမားပဲ၊ တော်ရုံနဲ့ ကျေနပ်တာ

မဟုတ်ဘူး၊ အစီရင်ခံစာဖတ်ပြီးတော့ ဘာတွေအပြစ်တင်ဦးမယ်
မသိဘူး ဟူ၍ တွေးတောစိတ်ပျက်အားငယ်ခြင်း။

သည်နှစ်ခုလုံးပင် ကာယကံရှင်အတွက် အကျိုးမဖြစ်ထွန်းပါ။

သည်ဟာတွေကြောင့် အချိန်ကုန်ရုံ စိတ်ခွန်အားတွေ လေလွင့်
ပြုန်းတီးရုံသာမက လက်ငင်းအချိန်တွင် ဈာန်ဝင်စူးစိုက်မှု လျော့
ပါးခြင်းကြောင့် အလုပ်အရည်အသွေးများလည်း ကျဆင်းသွားနိုင်
သည်။

‘တကယ့်ထိပ်တန်းတင်းနစ်သမားကောင်းများဟာ ရိုက်ချက်
တစ်ချက်ချင်းကောင်းဖို့သာ အာရုံပြုတယ်၊ ပြိုင်ပွဲနိုင်ဖို့ဆိုတာ စဉ်း
စားမနေဘူး၊ ရိုက်ချက်တစ်ချက် ကောင်းမယ်၊ နောက်တစ်ချက်
ကောင်းမယ်၊ အဲဒီအတိုင်းသာ ဆက်သွား၊ ဒီပွဲနိုင်ပြီပဲ’ ဟူ၍ အား
ကစား စိတ်ပညာရှင် ဂျွန် အင်ဒါဆင်က ဆိုသည်။

ထို့ကြောင့်၊

အလုပ်မှာ ဈာန်အပြည့်ဝင်ချင်လျှင် အနာဂတ်ကို မတွေးနှင့်၊
စိတ်ကို သည်အချိန် သည်နေရာမှာပဲထား ဟူ၍ ပြောချင်သည်။

၆။ ခေတ္တနားချိန်လေးများ ထားပေးပါ။

အလုပ်တစ်ခု ကြာရှည်လုပ်ရသည့်အခါ မျိုးတွင် ခေတ္တနား
ချိန်လေးများ မိမိဘာသာဖန်တီးပေးခြင်းဖြင့် အလုပ်အရည်အသွေး
စံချိန်ကို ထိန်းသိမ်းနိုင်သကဲ့သို့၊ အလုပ်တစ်ခုလုံးအတွက် ခြံ့၍
တွက်ကြည့်လျှင်လည်း အချိန်ပိုကြာမသွားဘဲ ပုံမှန်ထက်ပင် စော
စီးလျင်မြန်စွာ ပြီးတတ်ကြောင်း လက်တွေ့စမ်းသပ်ကြည့်ကာ သိ
ရမည် ဖြစ်၏။

အလုပ်တစ်ခုထဲတွင် အချိန်အလွန်ကြာလာသည့်အခါ စိတ်ညောင်းခြင်း ကိုယ်ညောင်းခြင်းကြောင့် အာရုံစူးစိုက်မှု အနည်းနှင့် အများ လျော့ပါးလာတတ်မြဲဖြစ်၏။ သည်အခါမျိုးတွင် အလုပ်ကို ခေတ္တချထားကာ၊ အသက်ပြင်းပြင်းရှူရှိုက်ခြင်း၊ မျက်စိကိုမှိတ်ထားကာ မိမိကိုယ်ကိုသာယာသောပန်းဥယျာဉ်ထဲ ရောက်နေသည်ဟု မြင်ယောင်ခံစားခြင်း၊ လက်နှစ်ဖက် တွဲလောင်းချ တစ်ကိုယ်လုံးရှိ အကြောအခြင်တွေလည်း လျော့ချကာ စိတ်ရောကိုယ်ပါ တောင့်တင်းမှု အနည်းဆုံးအနေအထား၌ နေကြည့်ခြင်း စသည်များအားဖြင့် အနားပေးသင့်၏။

ငြိမ့်ညောင်းသာယာသော အသံမျိုးကလည်း သက်သာငြိမ်းအေးမှု ပြန်လည်အားပြည့်လန်းဆန်းမှုအတွက် အထောက်အကူပြုနိုင်၏။ မိမိအတွက် စိတ်အပန်းပြေမှုပေးသည့် တေးသွားများကို ရွေးချယ်၍ သီးသန့်ထားရှိပါက လိုအပ်သည့်အချိန်များတွင် အလွယ်တကူ သုံးစွဲနိုင်မည်ဖြစ်သည်။ အချို့နေရာများတွင်မူ Relaxation tape ခေါ် ကိုယ်စိတ်အညောင်းပြေ တေးသွား တိပ်ခွေများ ရရှိနိုင်ရာ ကိုယ်တိုင် အချိန်ကုန်ခံရွေးချယ်မနေနိုင်က ၎င်းတိပ်ခွေမျိုးကိုပင် ဝယ်ယူသုံးစွဲသင့်၏။

အလုပ်လုပ်ချိန် တာရှည်လျှင် အထက်ပါနည်း တစ်နည်းနည်းဖြင့် ခေတ္တအပန်းဖြေမှု စူးစိုက်စွမ်းအားပြန်ဖြည့်မှုများ ပြုလုပ်ရန် လိုသကဲ့သို့ အလုပ်တစ်ခုနှင့် နောက်ထပ်အလုပ်သစ်တစ်ခုကြား မှာလည်း အလုပ်အသီးသီး၏ ပမာဏကိုလိုက်၍ သင့်တင့်သော အတိုင်းအတာအထိ အားလပ်ချိန်ပေးရန် လို၏။

အကြောင်းမူ ဈာန်ဝင်စူးစိုက်မှုစွမ်းအားကို မည်သူမျှ အကန့်
အသတ် မရှိ မရနိုင်၊ အခါအားလျော်စွာ အနားပေး အသစ်မွေးရန်
လိုအပ်သောကြောင့်ပေတည်း။

*

တိကျသေချာဖို့လိုသည် *

ကျွန်တော့်အိမ်သစ်မှာ လျှပ်စစ်မီးသွယ်သည့်ပုဂ္ဂိုလ်က အလုပ်လုပ်တာ မြန်သည်။ ကျွမ်းကျင်ပုံလည်း ရသည်။

သို့သော်၊

သူ့အား 'ခင်ဗျား အဲဒီ ပလပ်ပေါက်တွေကို ကြမ်းပြင်နဲ့ ခပ်နီးနီး၊ အခုထက် ခြောက်လက်မလောက် နှိမ်ပြီးထားပေးလို့ မရဘူးလားဗျာ၊ အဲဒါဆိုရင် သိပ်ထင်ထင်ရှားရှားကြီးမြင်မနေရတော့ဘူးပေါ့၊' ဟု၍ ပြောသည့်အခါ သူက ခေါင်းခါသည်။

'မရဘူးဗျာ၊ ဒါက သတ်မှတ်ချက်အတိုင်း လုပ်တာ၊ လျှပ်စစ်ဆက်သွယ်တာတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး လိုက်နာရတဲ့ စည်းကမ်း သတ်မှတ်ချက်တွေ ရှိတယ်၊ ဒီအပေါက်တွေက ဒီအမြင့်လောက်ပဲ ထားရတယ်၊' ဟု သူက ဆိုသည်။

* မူရင်း။ ။ Evan Hill ၏ Accuracy Is a Winner's Policy

‘ပြည်နယ်က ပြဋ္ဌာန်းချက်လား’ ကျွန်တော်က မေးသည်။ သူ ခေါင်းညိတ်သည်။ ‘မြို့နယ်ကလဲ ဒီအတိုင်းပဲ ပြဋ္ဌာန်းတယ်၊’ ဟု ဆိုသည်။

နောက်တစ်နေ့မှာ ဟိုဟိုသည်သည် ကျွန်တော် ဖုန်းတစ်ချက် နှစ်ချက် ဆက်ကြည့်သည်။

မဟုတ်ပါ။ ကျွန်တော်တို့ ပြည်နယ်က ပြဋ္ဌာန်းထားသည့် ဆောက်လုပ်ရေးဆိုင်ရာ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများထဲတွင် အဲသည် ပလပ်ပေါက်တွေကို ဘယ်အမြင့်လောက်မှာ ထားရမည်ဟူသော သတ်မှတ်ချက်မျိုး မပါပါ။ ကျွန်တော်တို့မြို့ကလေးကျတော့ ဆောက်လုပ်ရေးနှင့် စပ်လျဉ်း၍ သူ့ဘာသာသတ်မှတ်ပြဋ္ဌာန်းချက် တစ်စုံတစ်ရာပင် ထုတ်ပြန်ထားခြင်း မရှိပါ။ လျှပ်စစ်သမား ကျွန်တော့်အား ပြောသွားသော အချက်သည် ကျွန်တော်တို့မြို့မှ အဆောက်အအုံကန်ထရိုက်တာတစ်ယောက်ယောက်၏ ကိုယ်ပိုင် လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တစ်ခုမျှလောက်သာ ဖြစ်တန်ရာပါသည်။

သည် ပလပ်ပေါက်ကို ခြောက်လက်မလောက် နှိမ့်ခြင်း မြင့်ခြင်းကြောင့် ဘာဖြစ်သွားမည်နည်း။ ဘာမှ ထူးထူးခြားခြား ဖြစ်လောက်စရာအကြောင်း ကျွန်တော် မမြင်ပါ။

မည်သို့ဖြစ်စေ၊ ယခုကိစ္စမှာ ကျွန်တော် ပြောချင်သည်က လျှပ်စစ်သမားနှင့် ပတ်သက်၍ဖြစ်သည်။ သူ ကျွမ်းကျင်ရမည့် ကဏ္ဍနယ်ပယ်မှာ မတီကျမသေချာခဲ့သည့်အတွက် သူ့အပေါ် ကျွန်တော် ယုံကြည်မှုလျော့ပါးသွားသည်။ ယခုလို ကျွန်တော် သိနိုင် မြင်နိုင်သည့် ကိစ္စမျိုးမှာ ထင်ထင်ရှားရှားကြီး မှားပြီဆိုတော့၊

ကျွန်တော် မစစ်ဆေး မကြည့်ရှုနိုင်သည့် နံရံအတွင်းပိုင်းထဲမှာ ဘယ်လိုတွေ လုပ်ထားလေမည်လဲ။ အလားတူ၊ ကျွန်တော့်အား သူပေးလာသည့် ကျသင့်ငွေပြေစာသည်ကော ဘယ်လောက်တိကျ မှန်ကန်ပါမည်လဲ။

စင်စစ် ကျွန်တော်တို့၏ လုံခြုံမှု သက်သောင့်သက်သာရှိမှု များသာမက၊ ကျွန်တော်တို့ဘဝ ကျွန်တော်တို့ အသက်စည်းစိမ် များသည်ပင် ကျွန်တော်တို့ဆက်ဆံပတ်သက်နေရသူများအပေါ် မည်မျှယုံကြည်စိတ်ချထားနိုင်သနည်း၊ ၎င်းတို့၏ လုပ်ကိုင် ဆောင်ရွက်မှုတွေ မည်မျှတိကျသေချာသနည်း၊ ဆိုသောအချက်ပေါ်တွင် မူတည်၍နေသည်။

ဥပမာ၊ ၁၉၇၁ ဇူလိုင်လတွင် ဆဲဗင်းဖိုးဆဲဗင်း အမျိုးအစား ဧရာမ ဂျက်လေယာဉ်ကြီးတစ်စီး ဆန်ဖရန်စစ္စကိုလေဆိပ်က အတက်တွင် ပျက်သွားခဲ့သည်။ ကံအားလျော်စွာ မည်သူမျှ အသက်မဆုံးရှုံးခဲ့။ အပြင်းအထန်ဒဏ်ရာရသူတချို့တော့ ရှိခဲ့သည်။ နောက်၌၊ လေယာဉ်မှူးအား စစ်ဆေးမေးမြန်းသည့်အခါ၊ လေယာဉ်မထွက်ခွာမီ သူ့အား လမ်းကြောင်းပြပုဂ္ဂိုလ်က ပြေးလမ်းအရှည် ပေ ၉၅၀၀ ရှိသည်ဟု ပြောခဲ့ကြောင်း ထွက်ဆိုသည်။

လေယာဉ်ပြေးလမ်းမှာ ယခင်က ပေ ၉၅၀၀ ရှိခဲ့တာ အမှန် ဖြစ်၏။ သို့သော်၊ လောလောဆယ်တွင် အဓိကအားဖြင့် ဆောက်လုပ်ရေးအလုပ်များ ရှိနေသည့်အကြောင်းကြောင့် လေယာဉ် အတွက် အမှန်တကယ်ရရှိနိုင်သည့် ပြေးလမ်းအရှည်မှာ ပေ ၈၄၀၀ မျှသာ ဖြစ်နေသည်။ သည်အချက် လွဲသည့်အခါ လေယာဉ် ပျံ

တက်ရန် အရှိန်ယူနှုန်း တွက်ရာ၌လည်း ဆက်၍လွဲကာ မတော် တဆမှုဖြစ်ရလေသည်။

စုံစမ်းစစ်ဆေးသူများကလည်း သည်အတိုင်းပင် ကောက် ချက်ချကြပါသည်။ အသေးအမွှားအချက်အလက်တွေ ဆင့်ကဲ ဆင့်ကဲ တိမ်းစောင်းလွဲချော်ရာက ယခုကဲ့သို့ဖြစ်ရသည်။ ဟူ၍။

စဉ်းစားကြည့်က ကြောက်စရာပင်။

နေ့စဉ် ထောင်သောင်းချီသော လေယာဉ်စီးခရီးသည်များ သည် မိမိတို့သေရေးရှင်ရေးကို အဆုံးအဖြတ်ပေးနိုင်သည့် အသေး အမွှား အချက်အလက်ပေါင်းများစွာကို ဝေကြောင်းဝန်ထမ်းတို့ တိကျမှန်ကန်စွာ ဆက်သွယ်ပေးပို့ကြခြင်း ရှိမရှိဟူသော အချက် ပေါ်တွင် အသက်ကို အလောင်းအစားပြုနေရသောသဘောရှိသည်။

၁၉၅၀ ခုနှစ်များအတွင်း ရက် (၁) စတုန်း ခုံးယာဉ် (Red-stone Rocket) တည်ဆောက်ရာတွင် ပါဝင်ခဲ့သည့် သိပ္ပံပညာ ရှင်တစ်ဦးက ထိုစဉ်က အဖြစ်အပျက်တစ်ခုကို ပြန်၍ပြောပြသည်။ ရက် (၁) စတုန်း ခုံးယာဉ်စမ်းသပ်မှုတစ်ခု မအောင်မြင် ဖြစ်ရ သည့်ကိစ္စနှင့် စပ်လျဉ်း၍ စစ်ဆေးအဖြေရှာကြသည့်အခါ၊ အင်ဂျင် နီယာ တစ်ဦးက ခုံးယာဉ်တည်ဆောက်စဉ်က သူ အမှတ်မထင် လုပ်ခဲ့မိသည့် အမှားတစ်ခုကို သူ့ဘာသာသွားတွေ့သည်။ သို့နှင့် ပရိုဂျက် အကြီးအကဲဖြစ်သူ ခုံးယုံပါရဂူကြီး ဗဲရ်နာဗန်ဘရောင်း (Wernher von Braun) ထံ သူ့တွေ့ရှိချက်ကို ချက်ချင်း သွားအစီရင်ခံသည်။

သာမန်အားဖြင့် စဉ်းစားလျှင် သည်ကိစ္စအတွက် အင်ဂျင်

နိယာ ခမျာ အကြီးအကျယ် ပြစ်တင်ကြိမ်းမောင်းခံရလိမ့်မည်ဟု ထင်စရာအကြောင်းရှိသည်။ သို့သော် ဗန်ဘရောင်းက မကြိမ်းမောင်းရုံမက သူ့အား ဆုပင်ချီးမြှင့်လိုက်သေးသည်။ အကြောင်းက၊ ဒုံးယာဉ် ဘာကြောင့်ပျက်သလဲ သိရဖို့သည် ဗန်ဘရောင်းအတွက် အသည်းအသန် အရေးကြီးနေသောကြောင့်ဖြစ်သည်။

အာကာသအစီအစဉ်တွင် တိကျသေချာမှုကို မည်မျှ အရေးထားကြောင်း တစ်ခါက ဗန်ဘရောင်းပြောကြားဖူးသည့် စကားတစ်ခုဖြင့်လည်း သိနိုင်၏။

“ဆေတန် ၅ ဒုံးပျံမှာ အစိတ်အပိုင်းပေါင်း ၅,၆၀၀,၀၀၀ ရှိတယ်။ အဲဒီတော့ ၉၉.၉ ရာခိုင်နှုန်း သေချာတယ်ဆိုရင်တောင် မသေချာတဲ့အစိတ်အပိုင်း ၅၆၀၀ လောက် ရှိနေနိုင်တယ်။ အခု ဆေတန် ၅ ဒုံးပျံနဲ့ လွှတ်တင်တဲ့ အပိုလို ၄ အာကာသယာဉ်ရဲ့ လကမ္ဘာသွား ခရီးစဉ်မှာ အတိအကျမဖြစ်တာ နှစ်ခုပဲ ရှိခဲ့တယ်ဆိုတော့၊ တိကျသေချာမှု ၉၉.၉၉၉၉ ရာခိုင်နှုန်းရှိတယ်လို့ ဆိုရလိမ့်မယ်။ အကယ်၍၊ အစိတ်အပိုင်း ၁၃,၀၀၀ လောက်ပဲ ပါတဲ့ သာမန် မော်တော်ကားတစ်စီးကိုသာ အဲသည်လောက် တိကျသေချာအောင် လုပ်ထားမယ်ဆိုရင် နှစ်ပေါင်း ၁၀၀ လောက်ကြာမှ ပထမဆုံး တစ်ကြိမ် စ,ဖောက်တာ ကြိုရလိမ့်မယ်။’ဟူ၍ သူက ဆိုခဲ့သည်။

*

စက်ယန္တရားကိစ္စမှာသာမဟုတ်၊ ဘာသာစကားသုံးစွဲရာ၌ လည်း အဓိပ္ပာယ် တိကျပြတ်သားမှု မရှိက ပြဿနာပေါ်နိုင်၏။

အထူးသဖြင့်၊ သံတမန်ရေးရာလို ကိစ္စမျိုးတွင် စကားလုံး အသုံး အနှုန်း လွဲမှားက စစ်ဖြစ်သည်အထိ ဆိုးကျိုးသက်ရောက်သွား နိုင်၏။ အင်္ဂလိပ်သံတမန်တစ်ဦးဖြစ်သူဆာဟာရီးလ်နစ်ကိုလ်ဆင် က၊ ဝိုးတိုးဝါးတားစကားတို့ ကြောက်မက်ဖွယ်ကောင်းလှပုံ အကြောင်း ပြစ်တင်ပြောဆိုဖူး၏။ ‘သံတမန်ဆက်ဆံရေး ကောင်း မွန်မှုအတွက် မရှိမဖြစ်လိုအပ်ချက်သည် တိကျသေချာမှုဖြစ်ပြီး၊ အဓိက အဖျက်ရန်သူကား မတိကျသေချာမှုဖြစ်သည်၊’ ဟူ၍ သူ ရေးသားခဲ့သည်။

၁၉ ရာစု အလယ်ပိုင်း၊ ကရိုင်းမီးယားစစ်ပွဲအတွင်းက ဟိုး လေးတကြော် ဖြစ်ခဲ့သည့် ဗြိတိသျှ (Light Brigade) မြင်းစီး တပ်ဖွဲ့ မရှုမလှကျဆုံးခဲ့သည့် ကိစ္စသည်၊ အမိန့်ပေးသူက မရှင်း လင်း မပြတ်သားခြင်း၊ အမိန့်ခံယူသူက အကောက်အယူ လွဲမှား ခြင်းတို့ကြောင့် ဖြစ်ရကြောင်း ဆိုစမှတ်ပြုကြပါသည်။

ထိုပွဲ၌ ဗြိတိသျှတပ်ဖွဲ့အကြီးအကဲ လော့ဒ်ရက်(ဂ)လန်သည် ဆုတ်ခွာနေသည့် ရုရှားအမြောက်စစ်သည်များ ကစဉ့်ကလျား ဖရိုဖရဲဖြစ်အောင် အတင်းဝင်ရောက်တိုက်ခိုက်ရန် လက်အောက် အရာရှိ လော့ဒ်လူကန်အား အမိန့်ပေးစေခိုင်းသည်။ သို့သော် တိုက်ရိုက်မဟုတ်၊ မိမိကိုယ်ရံတော်ဗိုလ်အား လွှတ်၍ အကြောင်း ကြားစေခြင်း ဖြစ်သည်။ သည်တွင်၊ မူလသူ့အမိန့်စကားကိုက မရှင်းလင်း မတိကျရသည့်အထဲ၊ ကိုယ်ရံတော်ဗိုလ်က တစ်ဆင့် ပြန်ပြောသည့်အခါ ပို၍မသဲကွဲဖြစ်သွားသည်။ ရန်သူ၏ မည်သည့် နေရာရှိ အမြောက်တပ်စုတွေ့ဘဝကို ဝင်တိုက်ရမည် ဆိုသည်ကို

အမူအရာဖြင့် သူညွှန်ပြရာမှာလည်း ခပ်လုံးလုံး ခပ်ရောရောဖြစ်
 နေရာ အမိန့်က ပို၍ရှုပ်ထွေးသွားတော့သည်။ ထို့ကြောင့်၊ လောဒ်
 လူကန်၏ မြင်းလျင်တပ်ဖွဲ့ ထိုးစစ်ဆင်ဖို့ ဝင်သည့်အခါ ဆုတ်ခွာ
 နေသည့် အမြောက်တပ်ဆွယ်ဘက်ကိုမဝင်၊ အားနှင့် အင်နှင့် ဒလ
 ဟော ပစ်ခတ်မည့် ရုရှားတပ်မကြီး၏ အလယ်ဗဟိုထဲသို့ ကဆုန်
 စိုင်း ဝင်မိတော့၏။ ရလဒ်က တိုက်ပွဲဝင်သူ ဗြိတိသျှမြင်းတပ်သား
 ၆၀၉ ဦးအနက် ၁၉၈ ဦးသာ အသက်နှင့်ကိုယ် အိုးစားမကွဲဘဲ မိမိ
 တပ်စခန်းဆီ ပြန်လာနိုင်ခဲ့ကြခြင်း ဖြစ်ပေသည်။

ထို့ကြောင့်၊ အရေးကြီးသည့် မည်သည့်ကိစ္စမျိုးမှာမဆို တိကျ
 သေချာဖို့ အထူးလိုအပ်လှပါသည်။

အားကစားလောကမှ သာဓကတစ်ခု ပြချင်သည်။

၁၉၇၂ မြူးနစ်အိုလံပစ်ပွဲတွင် အမေရိကန် ပြေးခုန်ပစ် အား
 ကစားသမားနှစ်ယောက်မှာ ပြိုင်ပွဲစည်းကမ်းနှင့် မညီသဖြင့် အပယ်
 ခံရသည်။ ပြဿနာက သူတို့၏ နည်းပြဆရာကြောင့် ဖြစ်သည်။
 နည်းပြဆရာသည် ပြိုင်ပွဲအချိန်ဇယားကို စေ့စေ့စပ်စပ် ဖတ်ရှု
 မှတ်သားခြင်း မပြုခဲ့ရာ၊ သူ့စိတ်ထဲ အမှတ်မထင်စွဲထားလိုက်မိ
 သည့် ပြိုင်ပွဲအချိန်က လွဲနေလေသည်။ သည်တွင် အစီအစဉ်တွေ
 တောက်လျှောက်လွဲကာ သူ့လူများခမျာ ပြိုင်ပွဲသို့ သတမှတ်ချိန်
 အမိ မရောက်နိုင် ဖြစ်ရတော့သည်။

*

ကျွန်တော့်ဦးလေး ဂျော့ချ်မှာ လူတစ်ယောက်ကို သိပ်ညံ့သည် ဟု ပြင်းပြင်းထန်ထန် ဝေဖန်လိုလျှင် သုံးတတ်သည့် စကားတစ်ခု ရှိသည်။

‘ဒီလူက ပုဆိန်မသွေးတဲ့ လူစားမျိုးကွ၊’ ဟူသော စကား။ ဒါပဲ။ သည့်ထက်မပို။ သည်စကားကို သူက ထင်းခုတ်သမား ရယ်မှ မဟုတ်၊ အခြား မည်သည့်လူမျိုးကိုမဆို လုပ်တာကိုင်တာ နေရာမကျလျှင် ပြောလေ့ရှိသည်။

ကျွန်တော် သတင်းစာတိုက် တစ်တိုက်မှာ ဓာတ်ပုံသမား တစ်ဦးနှင့် အတူတွဲလုပ်ရသည့်အခါ ဦးလေးဂျော့ချ်၏ စကားကို ပြန်၍ အမှတ်ရစရာ ကြုံရပါသည်။ သည်လူက နယူး ဟင့် (မ) ရှိုင်ယာနယ်မှ တောင်ဖြူတန်း (White Mountain) ကြီးကို ရိုက်ထားသည့် ဓာတ်ပုံအောက်တွင်၊ ကနေဒါပြည် ရော့ကီးတောင် တန်း (Canadian Rockies) ဟူ၍ ပုံစာ ရေးထိုးပါသည်။ ပုံ နှင့် ပုံစာ တခြားစီဖြစ်နေကြောင်း သိရပြီးသည့်နောက်မှာပင် သူ က၊ ဒီလိုပဲ၊ တစ်ခါတလေ လွဲတာပေါ့ဗျာဟု ဆိုနေသေးသည်။ ကျွန်တော်တို့မှာ ရယ်သာနေလိုက်ရသည်။ သူလွဲသည်က နည်း နည်း မဟုတ်၊ မိုင်ပေါင်း ၃၀၀၀ လောက် လွဲသွားခြင်း ဖြစ်သည်။ သည်အတိုင်းဆိုရင် ငါတော့ ပုံစာတွေမှန်သမျှ ဆွဲချာအောင် ပြန် စစ်ရလိမ့်မယ်ထင်တယ်ဟု ကျွန်တော်တွေးလိုက်မိသည်။ နောက် ပိုင်း တကယ်လည်း ကျွန်တော်တွေးသည့်အတိုင်းပဲ ဖြစ်ခဲ့သည်။

တိကျသေချာအောင် လုပ်သည့်ကိစ္စမှာ လိုတာထက် ပိုသည် ဟူ၍ မရှိပါ။ တစ်ခါ၌ မဂ္ဂဇင်းအယ်ဒီတာတစ်ယောက်က ကျွန်

တော့အား နာမည်ကြီးပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်နှင့် စပ်လျဉ်း၍ ကျွန်တော် သိမသိ မေးမြန်းသည်။ ၎င်းပုဂ္ဂိုလ်ကြီးမှာ စာအုပ်စာတမ်း တစ်ခု ရေးသားလျက်ရှိရာ ယင်းအတွက် အကူအညီလိုသဖြင့် ကျွန်တော့်အား စကားစပ်ခြင်းဖြစ်သည်။

ကျွန်တော်က အဲသည်ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးကို သိကြောင်း ပြောပြီး နောက်၊ 'ဒါပေမဲ့ သူက ကျွန်တော့်ကို သိမသိ ဆိုတာတော့ မသေချာဘူးဗျာ၊ ကျွန်တော် သူနဲ့တွေ့ဖူးတာ အနည်းဆုံး ခြောက်ကြိမ်လောက် ရှိသွားပြီ၊ အကြိမ်တိုင်း ပြန်ပြန်ပြီး မိတ်ဆက်ပေးရတယ်' ဟူ၍ ပိုပြီး တိကျသေချာအောင် ဖြည့်စွက်ပြောလိုက်သည်။

အယ်ဒီတာနှင့် သူ့မိတ်ဆွေတို့ တစ်ယောက်ကို တစ်ယောက် အပြန်အလှန်ကြည့်ကြသည်။ ပြီးတော့မှ သူက၊ 'ခင်ဗျားက သူနဲ့ သိတယ် ပြောထားလို့ ကျွန်တော်တို့ သူ့ဆီ ဖုန်းဆက်တဲ့အခါ၊ သူက ခင်ဗျားနာမည်ကို တစ်ခါမှ မကြားဖူးဘူးလို့ ပြောတယ်ဗျာ၊ အခုတော့ ကျွန်တော်တို့ ရှင်းသွားပါပြီ' ဟု ဆိုသည်။

အဲသည်တုန်းက သူအပ်သည့်အလုပ်ကို ကျွန်တော်လုပ်ခွင့် ရခဲ့ပါသည်။

လုပ်ငန်းအကြီးအကဲများကတော့ 'တိကျသေချာခြင်း' ကို ရှားပါးအရည်အသွေးဟု မယူဆ။ သေချာပေါက် ရှိရမည့်အရာ ဟူ၍ပဲ သဘောထားကြသည်။ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်တွေ ရမ်းသမ်း ဖြီးဖြန်း ပြောဆိုသူများ၏ စကားကို အထက်လူတို့ အခိုက်အတန့် အဖို့ စိတ်ဝင်စားတတ်ကြပါသည်။ သို့သော် တိကျသေချာသူများ လို ရေရှည်မခံ၊ နာမည်ကောင်း မကျန်။ အရေးကြီးသောကိစ္စများ

ပေါ်လျှင် တိကျသေချာသူများကိုသာ အားကိုးကြ၊ ဘာဝန်အပ်
နှင်းကြပါသည်။ စာဖတ်သူ ကိုယ်တိုင်ပင် စဉ်းစားကြည့်ပါ။
ရမ်းပြောမှန်းပြောသူနှင့် ခိုင်မာတိကျသူ၊ ဤနှစ်ဦးတွင် ဘယ်သူ
ကို သင်ရွေးချယ်မည်လဲ၊ ယုံကြည်ကိုးစားအပ်နံ့မည်လဲ။

မတိကျမသေချာခြင်းသည် သာမန်လူမှုဆက်ဆံရေးကိစ္စ
များ၌ပင် အဆင်မပြေမှုများ ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်ပါသည်။

ညွှန်ခံပွဲမှာ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး မိတ်ဆက်စကားပြောရာ၌ သဲသဲ
ကွဲကွဲ သေသေချာချာမပြောသောသူသည် တစ်ဖက်လူကို အလေး
မထားသူ၊ ဝတ်ကျေဝတ်ကုန် ဆက်ဆံသူဟူ၍ အထင်ခံရမည်ဖြစ်
သည်။

နေရာတစ်ခုသို့ လူနှစ်ယောက် ကားစီးသွားကြသည့်အခါ မျိုး
တွင် ဘေးမှထိုင်လာသည့် နေရာသိသူက မောင်းသူအား၊ ‘ရှေ့မှာ
ဘယ်ဘက်လမ်းသွယ်ထဲ ချိုးရမယ်၊’ ‘တည့်တည့်ဆက်သွားမယ်’
စသဖြင့် တိတိကျကျ မပြောဘဲ၊ ‘အဲ- ဟိုလမ်းပဲ’ ဆိုတာမျိုး ဝိုး
တိုးဝါးတား ပြောသဖြင့်၊ ဘယ်ကွေ့ ရမည့်နေရာမှာ ညာဘက် ကွေ့
မိလျှင် အချင်းချင်း စိတ်မရှည်ချင်စရာဖြစ်ရပေမည်။

တိတိကျကျသေသေချာချာ ပြောဆိုသည့်အခါ တစ်ဖက်လူ
နားရှင်းသဖြင့်၊ အားလုံးအဆင်ပြေကာ ဆက်ဆံရေးအခြေအနေ
တွေလည်း ကောင်းမွန်ချောမွေ့ နေမည်ဖြစ်သည်။

သည်တော့၊ အစစအရာရာ တိကျသေချာအောင် ဘယ်လို
တွေ လုပ်ကြမည်လဲ။

*

တစ်ခုက၊

ကိုယ် ကိုင်စွဲမည့်၊ သို့မဟုတ် ပြောဆိုတင်ပြမည့် အချက် အလက်တွေ အမှန်တကယ် သေချာမသေချာစစ်ဆေးစိစစ်သော အလေ့အထ ရဖို့ဖြစ်သည်။

ကျွန်တော်တို့ခေတ်မှာ အရာရာအတွက် ချက်ချင်းလက်ငင်း အဖြေတွေ၊ အသင့်ပြင်ဆင်ပြီး ဆင်ခြေတွေ၊ လျှပ်တစ်ပြက် ကိန်းဂဏန်း အချက်အလက်တွေ ရှိနေကြပါသည်။

ဥပမာ၊ မိသားစုအကြီးအသေးကိစ္စ၊ သားသမီးအနည်းအများ ကိစ္စ ဆိုပါစို့။ ခရစ်ယာန်များထဲတွင် ကက်သလစ်တွေက ပရိုတက်စတင့်တွေထက် ကလေး များများမွေးကြသည်။ ဟု ဆိုလေ့ ရှိသည်။ အားလုံးလိုပင် သည်အတိုင်း လက်ခံထားမိတတ်ကြ သည်။ သို့သော် တကယ်တမ်း များတာသေချာသလား၊ များသည် ဆိုလျှင် ဘယ်လောက်အထိ များသလဲ။ သေသေချာချာမသိကြ ပါ။ တကယ်တိတိကျကျစူးစမ်းကြည့်သည့်အခါ၌မူ၊ ကက်သလစ် က မွေးဖွားနှုန်း များခြင်း ဆိုသည်မှာ၊ များသည်ဆိုရုံကလေးမျှ သာဖြစ်ပြီး တချို့ဒေသ၊ ဥပမာ အမေရိကန်ပြည်လို နေရာမျိုး ဆို လျှင် ဘက်ပတစ် (ပရိုတက်စတင့်) တွေကသာ မွေးဖွားနှုန်း အများ ဆုံး ဖြစ်နေတာ တွေ့ရသည်။

သည်လိုပဲ။ အိမ်ထောင် တစ်ခါပျက်ဖူးလျှင် နောက်လည်း ဆက်တိုက်ပျက်တာပဲဟု ပြောလေ့ရှိကြသည်။ လူအများပင် အဲ သည် အတိုင်း လက်ခံမှတ်သားထားကြသည်။ တကယ် စူးစမ်း လေ့လာသည့်အခါ၌မူ မိမိ၏ ဇနီး/ခင်ပွန်းနှင့် ကွာရှင်းပြတ်စဲခဲ့

ဖူးသူများအနက် ၉၅ ရာခိုင်နှုန်းသည် အဲသည်တစ်ကြိမ်တစ်ခါ သာ ကွဲကွာခဲ့ကြဖူးသူများဖြစ်ပြီး၊ ယင်းအနက် တချို့က တစ်ကိုယ်တည်း ဆက်လက်နေထိုင်ကာ၊ တချို့မှာ ဒုတိယအိမ်ထောင်နှင့် တည်မြဲလျက် ရှိကြကြောင်း သိရသည်။

ထို့ကြောင့်၊ ဘယ်ဟာသည် ဘာကယ့်အချက်အလက်မှန် ဆိုတာ သိဖို့သည် မလွယ်။ နောက်ထပ် ဝေဖန်ကြည့် စူးစမ်းကြည့် ဆန်းစစ်ကြည့်ပြီးမှသာ ဖြစ်တန်ရာ မရာ သေချာလာသည်။ ပြီး၊ အကြောင်းကိစ္စတစ်ရပ်နှင့် ပတ်သက်လျှင်၊ နဂိုမူလ မိမိကိုင်စွဲထား မိမိသည့် အယူအဆကို အထောက်အကူပြုမည့် အချက်အလက်များ ချည်းသာ ရှာဖွေကောက်ယူခြင်း၊ မူလရပ်တည်ချက် အားပျော့ပျက်ပြယ်သွားစေမည့် အချက်အလက်များကို လျစ်လျူရှုခြင်းမျိုး မလုပ်ဘဲ၊ ဆက်စပ်ပတ်သက်သမျှ အချက်အလက်အားလုံးကို တိတိကျကျ ထည့်သွင်းချိန်ဆတတ်ဖို့ လိုပါသည်။

*

အချက်အလက်များ သေချာအောင် စစ်ဆေးအတည်ပြုရန် အတွက် အကောင်းဆုံးအထောက်အကူတစ်ရပ်က ရည်ညွှန်းစာအုပ်ကောင်းများကို လက်ကိုင်ပြုတတ်သည့်အလေ့အထဖြစ်သည်။

အချက်အလက် ကိန်းဂဏန်းများသာ ဘိက္ခုဖို့လိုသည်မဟုတ်။ စကားလုံး အသုံးအနှုန်း ရွေးချယ်ရာ၌လည်း လျှောက်ပတ်ဆီလျော်ဖို့ လို၏။ စာဖြင့် ရေးသားတင်ပြရသည့်အခါ မျိုးတွင် စာလုံးပေါင်း သတ်ပုံ၊ ပုဒ်ချ အထားအသို၊ သဒ္ဒါရေးထုံး စသည်တို့ မှန်ကန်ဖို့ လည်း လိုသေး၏။

ကျွန်တော်၏ လက်ဦးဆရာ အယ်ဒီတာတစ်ဦးထံမှ သည်
အချက်တွေ ကျွန်တော်ဆည်းပူးခဲ့ရသည်။

သူက၊ ‘တံခါး’ နှင့် ‘တံခါးပေါက်’ မတူသည့်အကြောင်း၊ ‘မည်
သူမျှ ဒဏ်ရာရရှိသည်ဟူ၍ မကြားသိရ’ ဆိုသည်မှာ ‘မည်သူမျှ
ထိခိုက်ဒဏ်ရာရခြင်းမရှိ’ ဟူသော အဓိပ္ပာယ်မဟုတ်ကြောင်း၊
‘ဖောက်ထွင်းမှုဖြင့် စွဲဆိုခံထားရသောသူ’ ဟူသည် ‘ဖောက်ထွင်း
သူ’ ဟုတ် မဟုတ် မသေချာသေးကြောင်း၊ စသည့် သဘောများ
ကို သူသင်ပြပေးခဲ့သည်။

အမေရိကန် ဆေးပညာအသင်းဂျာနယ်၌ ရေးသားလိုသည့်
ဆေးပညာကလောင်ရှင်များအား ဆရာကြီး ဒေါက်တာ ရစ်ချတ်
အက်ရှာက၊ ၎င်းတို့ ကိုးကားဖော်ပြလိုသည့် အကြောင်းအရာ
အချက်အလက်မှန်သမျှကို သေချာအောင် တစ်ခေါက်ပြန်စစ်ဆေး
ကြည့်ဖို့ တိုက်တွန်းလေ့ရှိသည်။ အကြောင်းက၊ ကိုယ့်စိတ်ထဲမှာ
သေချာနေသော စာအုပ်အမည် လူအမည်များ အကြောင်းခြင်းတ
များသည် တကယ်အစစ်အမှန်နှင့် မကြာခဏကွာဟနေတတ်
သောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ပြန်လည်တိုက်ဆိုင်စစ်ဆေးခြင်း မပြုဘဲ
စိတ်ထဲ မှတ်ထားသည့်အတိုင်း ရေးသားသုံးစွဲလိုက်သည့်အခါ
တစ်လုံးလွဲ နှစ်လုံးလွဲ၊ တစ်ခါတစ်ရံ တက်တက်စင်အောင် လွဲ
တာတွေ ဖြစ်နေတတ်သည်။

စင်စစ်၊ ကိုယ်တွေ့ဖြစ်ရပ်မှန်ဟူသည်များပင် မတိကျမသေ
ချာဘဲ ရှိတတ်ကြသည်။ ဥပမာ၊ နယူးယောက် တိုင်း(မ) (စ)
သတင်းထောက် စီအယ်(လ) ဆူးလ်(စ) ဘာဂျာက အမေရိကန်

ထိပ်တန်းနိုင်ငံရေးပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများ ဖြစ်ကြသည့် သမ္မတ အိုင်စင်
 ဟောင်ဝါ၊ သံအမတ်ကြီး အေဗရယ်ဟယ်ရီမန်၊ ဗိုလ်ချုပ်ကြီး
 အဲဖရက် ဂရွန်သာ၊ ရေတပ်ဝန်ကြီး ဒန်ကင်း(မ)ဘောလ်တို့ ဆုံမိ
 ကြစဉ် ယခင်ကာကွယ်ရေးဝန်ကြီးအဖြစ် ဆောင်ရွက်ခဲ့သူ ဂျိမ်း(စ)
 ဖော်ရက်စတယ်၏ ကိုယ်တွေ့မှတ်တမ်းစာအုပ်ပါ အချက်အလက်
 များအကြောင်း ဝေဖန်ပြောဆိုကြပုံကို ပြန်၍ဖောက်သည်ချသည်။

ဖော်ရက်စတယ်၏ စာအုပ်ထဲတွင် ပါဝင်သည့် အစည်းအဝေး
 တစ်ခုအကြောင်း ရေးသားထားချက်များမှာ မှားယွင်းနေသည်ဟု
 ၎င်းတို့အားလုံးက တညီတညွတ်တည်း ပြောဆိုသည်။ သူတို့အား
 လုံးပင် အဲသည်အစည်းအဝေးသို့ တက်ရောက်ခဲ့ကြသူများ ဖြစ်
 သည်။ သို့သော် ဖော်ရက်စတယ်မှားကြောင်း ပြောရာ၌သာ တူ
 ညီသည်။ ဘယ်လိုမှားသလဲ၊ အဖြစ်မှန်က ဘယ်လိုလဲ မေးသည့်
 အခါ၌မူ တစ်ယောက်တစ်မျိုး သဘောထားတွေ ကွဲလွဲနေကြ
 သည်ဟု ဆူးလ်(စ) ဘာဂျာက မှတ်တမ်းတင်ခဲ့သည်။

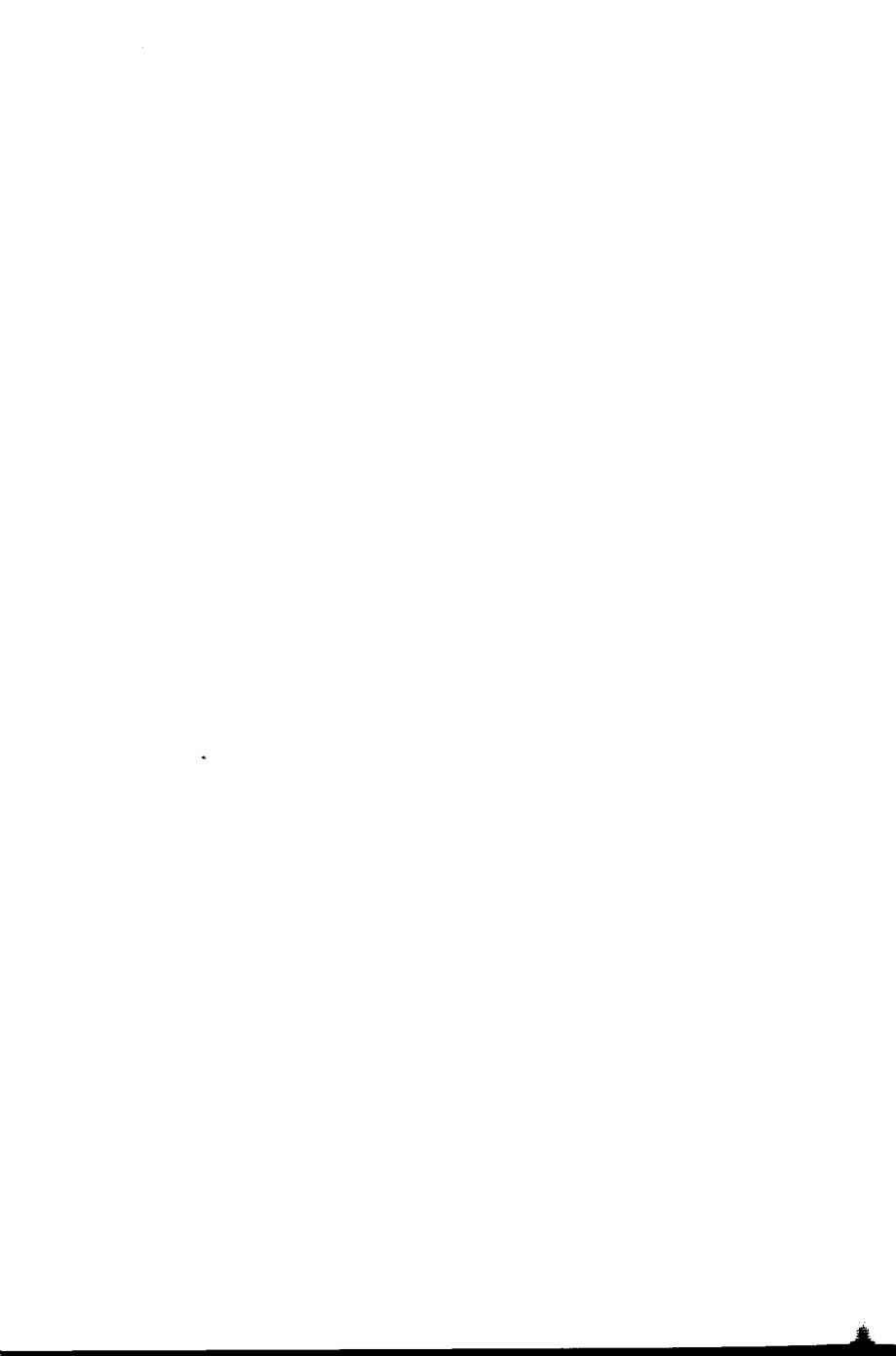
အလားတူအဖြစ်မျိုးတွေ အမြဲလို တွေ့ရတတ်ပါသည်။

ထို့ကြောင့် တကယ်ဖြစ်တာ 'ဘာ' ဆိုတာ သေချာအောင် ဆို
 လျှင် ဆန့်ကျင်ကွဲလွဲသော သက်သေ အထောက်အထားများကို
 နှိုင်းယှဉ်ချိန်ဆကာ၊ အမှန်စင်စစ်သည်သို့ဖြစ်တန်ရာ၏ ဟူသော
 သုံးသပ်ချက်မျိုး ချကြည့်ဖို့၊ ထို့နောက် ယင်းကိုတစ်ဖန် ပြန်လှန်
 စစ်ကြောဝေဖန်မှုပြုလုပ်ဖို့ လိုပေသည်။ သည်အတွက် စည်းစနစ်
 (ဝါ) အလေ့အကျင့် လိုသည်။ သင့်တင့် လျောက်ပတ် သော
 သံသယစိတ်မျိုးလည်း ရှိဖို့လိုအပ်သည်။

တိကျသေချာသောသူ ဟူသည် တစ်စုံတစ်ရာကို ယတိပြတ် ပြောနိုင်သည့်အခြေအနေ မရှိသေးက လတ်တလော ဘာကိုမျှ မဆုံးဖြတ် လက်မခံဘဲ ဆိုင်းငံ့ထားချင်သာ ထားမည်၊ ရမ်းသမ်း မှန်းဆ ကောက်ချက်ချခြင်းမျိုးကား ပြုလုပ်လိမ့်မည်မဟုတ်။ သူက ‘ကျွန်တော်ဘာမှတိတိကျကျမပြောနိုင်သေးပါဘူးခင်ဗျ’ ဟု ရိုးရိုးသားသား ဖွင့်ဟဝန်ခံရမှာ ဝန်မလေးသူမျိုးဖြစ်သည်။

တိကျသေချာခြင်းဟူသည် စိတ်ရှည်ခြင်း၊ ဇွဲရှိခြင်း ဖြစ်သကဲ့သို့ အလုပ်ကို ဂရုတစိုက်လုပ်တတ်ခြင်း၊ အရာရာကို အကျိုးသင့်အကြောင်းသင့် စဉ်းစားဝေဖန်တတ်ခြင်းလည်း ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် သူ့၌ တီထွင်ဖန်တီးတတ်သောသဘောလည်း ပါသည်။ အကြောင်းက တိကျသူဟူသည် အချက်အလက်ကို လိုက်ကြည့်ရုံသက်သက် မဟုတ်၊ ရှာဖွေဖော်ထုတ်သူလည်း ဖြစ်သောကြောင့်ပင်။





အောင်မြင်မှုအတွက် အဓိကသျှော့ချက်

ကျွန်တော်ငယ်ငယ် ဒါးလက်(စ)မှာ နေ့စဉ်တုန်းက အဖေအား သူ့ 'ရုံ' သို့ သွားသည့်အခါ ကျွန်တော့်ကိုပါ ခေါ်သွားရန် မကြာခဏ ပူဆာလေ့ရှိသည်။ ကျွန်တော့်ကလေးအတွေးထဲမှာ အဖေတို့ 'ရုံ' ဆိုသည်က လူကြီးတွေ ဧရာမအဆန်းတကြယ် ပစ္စည်းတွေ ဖန်တီးပြုလုပ်နေသည့် မှော်မျက်လှည့်စက်ရုံကြီးတစ်ရုံ ဟု မြင်နေသည်။ နွေရာသီတစ်နေ့မှာတော့ အမေက ကျွန်တော့်ကို ရုံသို့ ကားနှင့် ခေါ်သွားသည်။ ရုံမှာ အလုပ်သိမ်းခါနီးအချိန်။

အဖေက ကျွန်တော်တို့ကို စက်ရုံရှေ့မှ ကြိုနေသည်။ ပြီး ကျွန်တော့်လက်ကို သူ့လက်နှင့် ဆုပ်ကိုင်ကာ ရုံထဲသို့ ခေါ်သွားသည်။

အဲသည်တုန်းက ကျွန်တော့်အသက် ခုနစ်နှစ် ရှစ်နှစ်။

* မူရင်း။ ။ William M. Hendryx ၏ The Secret to Fame and Fortune

“ကဲ- ဟောဒီမှာကြည့်’ အဖေက ကျွန်တော့်ကို သန်မာလှသော သူ့လက်ကြီးနှစ်ဖက်နှင့်ကိုင်ကာ ခွေးခြေမြင့်တစ်လုံးပေါ်တင်လိုက်ပြီး ဂုဏ်ယူသောလေသံဖြင့် မေးလိုက်သည်။ ‘ဘယ်လိုလဲ၊ ဘာတွေမြင်လဲ’

ဟာ...! ကျွန်တော့်ထံမှ အာမေဇွိုတ်သံတစ်ချက် ခပ်တိုးတိုးထွက်သွားသည်။

ဧရာမခန်းမကြီးထဲတွင် စက်သံတွေ ဆူညံနေသည်။ သတ္တုတွေ ကြိတ်ဝါးရာမှ ထွက်ပေါ်လာသည့် အနံ့အသက်များကလည်း အခန်းထဲ လှိုင်နေသည်။ တွင်ခုတွေက သံမဏိတုံးများကို အသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများသဏ္ဍာန် ပေါ်အောင် သပ်သပ်ရပ်ရပ် ထွင်းဖဲ့ပုံဖော်နေသည်။

‘သူတို့ ဘာလုပ်နေကြတာလဲ ဖေဖေ အသံဗလံ ဆူညံနေသည့် ကြားက ကျွန်တော်မေးမိသည်။

‘သွန်းပုံတွေ လုပ်နေတာ’ ဟု ဆိုရင်း အဖေက သူ့အလုပ်စားပွဲကြီးပေါ်မှ ကောက်ဖိခွက်လွတ်တစ်ခုကို ကောက်ယူသည်။ ‘သွန်းပုံဆိုတာက ဟောဒီခွက်လိုမျိုး ပလတ်စတစ်ခွက်တွေ ပန်းကန်တွေ သွန်းဖို့အတွက် လုပ်ရတဲ့ မူရင်းပုံတွေကို ခေါ်တာ၊ လုပ်ပုံ သေသပ်ရင် တစ်သက်လုံး အသုံးခံတယ်။’

သည့်နောက် အဖေက ကော်ဖီခွက်ကို သူ့ပခုံးလောက်အမြင့်မှာ ကိုင်ထားပြီး မေးသည်။ ‘ဒီကောင့်ကို လွတ်ချလိုက်ရင် ဘာဖြစ်မယ် ထင်သလဲ’

‘ကွဲသွားမှာပေါ့’

‘စမ်းကြည့်ရအောင်’ဆိုပြီး အဖေ လွှတ်ချသည်။ ခွက်က သမံတလင်းပေါ် ဂလောင်ခနဲ ကျသွားသည်။ ထို့နောက် တစ်ချက် နှစ်ချက် ခုန်သည်။ ပြီးတော့ အဖေခြေထောက်နားမှာ ငြိမ်သွားသည်။

‘နည်းနည်းလေးတောင် ပွန်းပဲ့မသွားဘူး’ အဖေက သေသေချာချာ ကြည့်ရင်း ဆိုသည်။ ‘သား မှတ်ထား၊ တကယ်တော်တဲ့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ လက်ရာမြောက် သွန်းပုံတစ်ခုဟာ ဒီလို ခွက်မျိုး ထောင်ပေါင်းများစွာကို ဖန်တီးပေးနိုင်တယ်’

‘အောင်မြင်ကျော်ကြားမှုနှင့် ကြီးပွားချမ်းသာမှုအတွက် သော့ချက်ကို အဖေပေးလိုက်ခြင်းပဲဟု ကျွန်တော်ခံစားမိခဲ့ရပါသည်။

သို့သော် နောက်ပိုင်း လူပျိုပေါက်အရွယ်လောက်မှာတော့ အဖေ့ကို ကျွန်တော်နည်းနည်းခွာလာမိခဲ့သည်။ ဘဝနှင့်ပတ်သက်သည့် သူ့သဘောထားတွေ ကျွန်တော်သိပ်သဘောမတွေ့တာ၊ သူ့လုပ်နေတာ ကာယအလုပ်ပဲဟု မြင်ပြီး နည်းနည်းရှက်သလိုဖြစ် မိတာတွေကြောင့် ဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ အဲသည်နောက် ကျွန်တော် တက္ကသိုလ်ရောက်သည်။ တပ်မတော်ထဲလည်း ရောက်သည်။ အဲသည်နောက်ပိုင်းလောက်မှာတော့ ကျွန်တော့်မှာ ကိုယ်ပိုင် ရည်မှန်းချက်တွေလည်း ကြီးကြီးမားမားရှိခဲ့ပြီဖြစ်သည်။

နေငွေကြေး အမြောက်အမြား ရှာဖွေစုစည်းနိုင်သူတစ်ဦး ဖြစ်ရမည် ဟူ၍။

အဖေက ကျွန်တော့်ကို အားပေးလမ်းညွှန်မှုများ ဆက်၍ ပြုလုပ်နေပါသေးသည်။ သို့သော် ကျွန်တော်က သူ့ထံမှ တောင်းခံ

မူ သိပ်မပြုတော့သည်ဖြစ်ရာ သူ့ခမျာ အဝေးမှသာ ရံဖန်ရံခါ လှမ်း
 ၍ သွန်သင်ညွှန်ပြနေရသည်။ ကျွန်တော်ရွေးချယ်ခဲ့သည့်အလုပ်
 ကလည်း ကြော်ငြာလုပ်ငန်းဖြစ်ရာ သည်ကိစ္စနှင့် ပတ်သက်၍
 တော့ အဖေမှာ လမ်းညွှန်စရာ မည်မည်ရရ ရှိလိမ့်မည်ဟု ကျွန်
 တော် မယူဆခဲ့။ ပြီး...သည်အချိန်လောက်တွင် ကျွန်တော့်မှာ
 အတုယူအားကျစရာ နမူနာပြုပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်လည်း ရှိနေခဲ့ပြီ
 ဖြစ်သည်။

လူက အရပ်အမောင်းကောင်းသည်။ အားကစားသမား ပီပီ
 သသ ကိုယ်ကာယမျိုးနှင့်၊ ရွှေဝါရောင်ဆံပင်နှင့်၊ ခုံညားသော မျက်
 နှာနှင့်။ အသက်က ကျွန်တော်ထက် နည်းနည်းလေးပဲ ကြီးသည်။
 သို့သော် အောင်မြင်မှုအမှတ်သင်္ကေတတွေကတော့ သူ့အသက်
 နှစ်ဆလောက်ရှိသည့် ပုဂ္ဂိုလ်တွေထက်ပင် များပြားပြည့်စုံနေပြီ။
 သူ့နာမည်နှင့် ကုမ္ပဏီရှိသည်။ တစ်ကိုယ်လုံး စိန်တွေ အပြည့်
 စီခြယ်ထားသည့် မိန်းမချောချော ရှိသည်။ သားသားနားနား
 အကောင်းစားကား ရှိသည်။ ရေကူးကန်ပါသည့် လှလှပပ အိမ်
 တစ်ဆောင် ရှိသည်။

'ကြော်ငြာလုပ်ငန်းလောကမှာ ခင်ဗျား ပထမဆုံး လုပ်ရမှာ
 က ကိုယ့်ကိုကိုယ် မြှင့်တင်ရေးပဲ' ဟူ၍ သူက ကျွန်တော်သဘော
 ပေါက်အောင် ပြောခဲ့ဖူးသည်။ သူ့မှာ ကိုယ့်ကိုကိုယ် ယုံကြည်
 စိတ်တွေ ပြည့်လျှံနေသည်။ သူ့အာရုံစိုက်သည်က အလုပ်အသစ်
 တွေ လက်ခံရဖို့၊ ဆောင်ရွက်ခဲတွေ ရဖို့။

‘ဝှံဝှံကြယ်ကို ဆွတ်ပေးမယ်လို့ ကတိပေးထားလိုက်၊ တကယ် ယူပေးနိုင်တာ မယူပေးနိုင်တာက နောက်ပိုင်းကိစ္စ’ ဟူသော စကား မျိုး သူ မကြာခဏပြောလေ့ရှိသည်။ ကျွန်တော်အပါအဝင် ကြော်ငြာ စာမူဌာနသို့ သူ ကြိမ်းမောင်းပြောဆိုလေ့ရှိသည့် စကားက အလွန်ရှင်း အလွန်ပြတ်သည်။ ‘စိတ်တိုင်းကျတာ မကျတာ ကျုပ် မလိုချင်ဘူး၊ ကျုပ်လိုချင်တာက အခုချက်ချင်းရဖို့ပဲ’ ဟူ၍။

သုံးနှစ်တာကာလအတွင်း ကျွန်တော်က လက်သင်ကြော်ငြာ စာမူရေးသမားအဆင့်မှ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌရာထူးအထိ လျင်မြန်စွာတိုး မြင့်လာခဲ့သည်။ နေ့ရောညပါ ကျွန်တော်အလုပ်လုပ်သည်။ စနေ တနင်္ဂနွေနေ့များပင် နားလေ့မရှိ။ သည်လိုလုပ်သဖြင့်လည်း ကျွန်တော် တာဝန်ယူရသည့်အလုပ်မှန်သမျှကို သတ်မှတ်ချိန်အမီ ပြီးစီးအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။ အလုပ်အပ်သူမှန်သမျှ နှင့်လည်း အချိန်အချက်ပျက်သည်ဟူ၍ မရှိခဲ့။

အလုပ်အပ်သူများထဲတွင် ကျွန်တော်တို့ဆောင်ရွက်ချက်နှင့် ပတ်သက်၍ စိတ်တိုင်း မကျသူ မကျေမနပ်ဖြစ်သူ များလည်း အနည်းအကျဉ်းရှိခဲ့ပါသည်။ အချို့က ဆောင်ရွက်ခ မပေးသဖြင့် ကုမ္ပဏီတွင် ငွေကြေးအခက်အခဲ ကြုံရတာမျိုးလည်း ရှိတတ်ပါသည်။ သို့သော် ကျွန်တော့်သူဌေးကတော့ သည်အတွက် နည်းနည်းလေးမျှ နောက်တွန်းမသွား။ ငွေကုန်ကြေးကျ များသည့် ည စာစားပွဲကြီးတွေ ကျင်းပမြဲ ကျင်းပသည်။ ဇနီးသည်အားလည်း ဖိတ်ဖိတ်လက်သည့် စိန်လက်စွပ်အသစ်တွေ တစ်ကွင်းပြီး တစ်ကွင်း ဝယ်ပေးမြဲ ဝယ်ပေးနေခဲ့သည်။

တစ်ခုသော တနင်္ဂနွေညမှာတော့ သူ ကျွန်တော့်အိမ်သို့ ဖုန်းလှမ်းဆက်သည်။ ကျွန်တော့်အား နက်ဖြန်မနက်စောစော ရုံးခန်းမှာ တွေ့ချင်သည့်အကြောင်း။

ကိစ္စကတော့ ကြီးကြီးမားမား တစ်စုံတစ်ရာပဲဟု ကျွန်တော်တွေးသည်။ အတော်အဆင်ပြေမယ့် အလုပ်တစ်ခု ရလာလို့ ဆွေးနွေးဖို့ ခေါ်တာလား၊ ငါ့ကို လခတိုးပေးမယ်လို့ ပြောပြောနေတာ အခု တကယ်ဖြစ်တော့မှာလား၊ စသည်ဖြင့်...။

နောက်နေ့မနက် ကျွန်တော်ရုံးရောက်တော့ မိုးကုပ်စက်ဝိုင်းမှာ နေလုံးပြူစပဲ ရှိသေးသည်။ အရမ်းသားသားနားနား ပြင်ဆင်ထားသည့် သူ့ရုံးခန်းထဲ ဝင်သွားသည့်အခါ သူက ကျွန်တော်ရောက်ပြီဆိုတာ သူသိကြောင်း ပြသည့်လက္ခဏာအဖြစ် တစ်ချက်လှမ်းကြည့်ပြီး ရေးလက်စ စာကို ဆက်ရေးသည်။

ကျွန်တော်က မျှော်လင့်ကြီးစွာ စောင့်စားနေသည်။

နောက်ဆုံးတော့မှ သူ မော့လာသည်။

‘ကျွန်တော် တခြားလဲ ဘယ်လိုပြောရမှန်း မသိတော့ လိုရင်းပဲ ပြောပါ့မယ်’ သူက ကျွန်တော့်မျက်နှာကို မကြည့်ဘဲ ပြောသည်။ ‘ခင်ဗျားလက်ရာတွေ အရင်လောက် အရည်မမိတော့ဘူးလို့ ကျွန်တော် ထင်တယ်ဗျာ၊ ခင်ဗျားနဲ့ ကျွန်တော် လမ်းခွဲဖို့ အချိန်တန်ပြီလို့ ကျွန်တော် ယူဆတယ်။ ခုမနက် တခြားလူတွေ ရောက်မလာခင်ပဲ ခင်ဗျားရုံးခန်းကို ရှင်းပေးစေချင်တယ်’

ငါ့ကို အလုပ်ဖြုတ်လိုက်ပြီပဲ။ ကျွန်တော် ရေရေလည်လည် အထိနာသွားသည်။ အခန်းထဲမှာ ငေးငိုင်ကာ တမေ့တမောကြီး

ထိုင်နေမိသည်။ ကျွန်တော့်ဘဝသက်တမ်းတစ်လျှောက် သည်
လောက် အရှက်ကြီး ရှက်ရသည့်အဖြစ်မျိုး မကြုံခဲ့ဖူးသေး။

အဖေသာသိလျှင် မည်သို့ပြောချေမည်နည်း။

နောက် ရက်ပေါင်းအတော်ကြာ ကာလအတွင်း ကျွန်တော့်
ရင်ထဲမှာ ခံစားမှုပေါင်းစုံတို့ ပြောင်းဆန်အောင် လှုပ်ရှားရိုက်ခတ်
နေခဲ့သည်။ တုန်လှုပ်ချောက်ချားသည်။ ဒေါသုပုန်ထသည်။ မခံ
ချိမခံသာ ဖြစ်သည်။ မိမိကိုယ်ကို ကရုဏာသက်သည်။ ကျွန်တော်
သည်အတိုင်း မျိုသိပ်မနေနိုင်တော့၊ ယုံကြည်ကိုးစားမိသူ တစ်
ယောက်ယောက်ကိုတော့ ရင်ထဲရှိသမျှ ဖွင့်ဟမှ ဖြစ်တော့မည်။

သို့နှင့် မာနတွေ အသာချကာ မိဘများရှိရာ ကျွန်တော်ပြန်
လာခဲ့သည်။ သည်နောက် ဖြစ်ကြောင်းကုန်စင်ကို အဖေအား
ပြောပြသည်။

ကျွန်တော့်စကားဆုံးတော့ အတော်ကြီး ကြာအောင် အဖေ
ငြိမ်သက်နေသည်။ နောက်တော့မှ မျက်မှန်ကို အနေအထား ပြင်
ရင်း သူ စကား စ သည်။

‘သား စိတ်ထိခိုက်နေတာ အဖေသိပါတယ်၊ ဒါပေမဲ့ အဖေ
ကို ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပြောစမ်းပါ၊ သူပြောတာကောမှန်သလား၊
သား အရည်အသွေးနဲ့ပတ်သက်ပြီး ပြောတဲ့ကိစ္စ’

‘ဟာ၊ မဟုတ်တာ အဖေရာ၊ ကျွန်တော်က စာမူတွေ စက်နဲ့
လှည့်ထုတ်သလို ထုတ်ပေးနေတာ၊ တစ်ရုံးလုံးမှာ ကျွန်တော့်
လောက် မြန်တာ တစ်ယောက်မှ မရှိဘူး’

‘မြန်တာတော့ ဟုတ်ပြီလေ၊ ဒါပေမဲ့ ကောင်းရော ကောင်းရဲ့လား’

‘ကောင်းပါတယ်၊ ကောင်းသင့်သလောက်ပေါ့၊ သူကလဲ အဲဒီလောက်ပဲ တောင်းဆိုတာပဲဟာ’

အဖေက ကျွန်တော်တို့တွေ လူလားမြောက်လာပြီးသည့် နောက်တွင် ဆုံးမဩဝါဒစကားတွေ ရှည်ရှည်လျားလျား ပေးလေ့မရှိတော့။ ဩဝါဒအစား သူက မေးခွန်းတွေပဲ မေးလာခဲ့သည်။ ရိုးရိုးသာမန် အကျိုးသင့် အကြောင်းသင့် မေးခွန်းမျိုးတွေပဲ ဖြစ်သည်။ ကျွန်တော်တို့ကိစ္စ ကျွန်တော်တို့ဘာသာ စဉ်းစားသုံးသပ် မိလာအောင် မေးခွန်းလေးတွေနှင့် သူထောက်ပေးသည့်သဘော။

ယခုလည်း သည်အတိုင်း သူမေးမြန်းနေသည်မှာ ညစာ စားရန် အမေခေါ်သည်အထိ ဖြစ်သည်။ ထမင်းစားပွဲမှာ အဖေ ဆုတောင်းစာ ခပ်တိုတိုရွတ်သည်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော့်ကိစ္စကိုလုံးဝ ချန်လှပ်ကာ တခြားအကြောင်းအရာပေါင်းစုံတွေ အားပါးတရ ပြောဆိုရင်း ထမင်းစားကြသည်။

အဲသည်ညက ကျွန်တော်အိပ်မပျော်။ အဖေမေးခဲ့သည့်ကိစ္စကို အပြန်ပြန် အလွန်လွန်စဉ်းစားတွေးတောနေမိသည်။ နောက်တစ်နေ့ မနက်မှာ ကျွန်တော်စကားပြောချင်နေသေးသည်။ သို့နှင့် အဖေ့စက်ရုံသို့ ခေတ္တနားချိန်လောက်မှာ အရောက်သွားခဲ့သည်။ အဖေက သူ့အလုပ်ရုံမှာ ဖိုမင်လူကြီးဖြစ်နေပြီ။ သို့သော် သူ့စက်ရုံထဲရှိ အနေအထားတွေကတော့ ကျွန်တော် ယခင် ရောက်ဖူးမြင်ဖူးခဲ့သည့်အတိုင်းပင် ရှိနေသည်။

ကျွန်တော့်ကို မြင်တော့ အဖေ့မျက်နှာလင်းသွားပြီး ဝမ်းသာအားရ ဆီးကြိုသည်။ ‘တိုက်တိုက်ဆိုင်ဆိုင်ပဲ သားရေ၊ အဖေစိတ်ထဲမှာ သားများ ဒီရောက်လာမလား တွေးနေမိတာ’ ဟု ပြောရင်း ကျွန်တော့်အား သူ့စားပွဲဆီသို့ ခေါ်သွားသည်။

ခွေးခြေမြင့်တစ်လုံးစီမှာ ကျွန်တော်တို့ထိုင်ကြသည်။ စားပွဲပေါ်မှာ ပလတ်စတစ်ကော်ဖီခွက်တစ်ခု ကျွန်တော်သတိပြုမိသည်။ ထူထူထဲထဲ လေးလေးလံလံ။ ကော်ဖီဆိုင်များမှာ အမြဲတွေ့ရတတ်သည့် ခွက်မျိုး။

‘အဖေတို့ ဒီခွက်မျိုးတွေ လုပ်တုန်းပဲလား၊ ဒီတစ်မျိုးတည်းကိုပဲ အကြိမ်ကြိမ် အထပ်ထပ် လုပ်နေရတာ မငြီးငွေ့ဘူးလား’ ကျွန်တော် မေးမိသည်။

‘အင်း၊ စိတ်တိုင်းကျ အကောင်းဆုံးအနေအထား မရသေးဘူး ဆိုပါတော့ကွာ’ သူက ရယ်ရယ်မောမောပြောသည်။ ‘အဲဒါကြောင့် ဆက်ကြိုးစားနေရတာ၊ သွန်းပုံကိုလဲ မှန်မှန်ပြန်လုပ်ရတယ်၊ ဒါပေမဲ့ ဒါ အဖေတို့အလုပ်ပဲလေ၊ အဖေတို့ထက် ကောင်းအောင် လုပ်နိုင်တဲ့လူလဲ သိပ်မရှိပါဘူး’ သူက ဂုဏ်ယူစွာ ပြောသည်။

‘ရိုးရိုးကော်ဖီခွက်လေးပဲ အဖေရာ’ ကျွန်တော့်လေသံမှာ စိတ်မရှည်ဟန် ပါသည်။ ဒါလေးကို ဒါလောက်ချဲ့နေရသလား ဆိုသည့် သဘော။

“သားက ဒီခွက်ကြည့်ပြီး ဒါလောက်ပဲ မြင်သလား၊ အဖေကတော့ ဒီအထဲမှာ ထည့်ထားရတဲ့ လုပ်အားတွေ စွမ်းရည်စိုက်ထုတ်မှုတွေ အားလုံးကို သွားမြင်တယ်’ ဟုဆိုကာ သွန်းပုံသမား မိုက္ကရို

မိတာတစ်ခုနှင့် ဘယ်လောက် သေသေချာချာတိုင်းထွာရပုံ၊ သံ
မဏိတုံးမှ သွန်းပုံဖြစ်လာအောင် တွင်သမားလုပ်ကိုင်ရပုံ၊ ထို့
နောက် ပစ္စည်းအချောထွက်အောင် ဒီစက်သမားမည်သို့ဆောင်
ရွက်ရပုံ စသည်များကို ဘစ်ဆင့်ချင်း အဖေရှင်းပြသည်။

‘နောက်ထပ် အဖေဘာမြင်သေးလဲ သိလား၊ ဒီခွက် အရည်
အသွေး မမိဘူးဆိုတာ အဖေမြင်တယ်’

အဖေက ပစ္စည်းစစ်ဆေးရာမှာ သုံးသည့် မီးအိမ်ခလုတ်ကို
နှိပ်လိုက်သည်။ အားကောင်းသော မီးရောင်အောက်မှာ ကော်ဖီ
ခွက်ကို မှန်ဘီလူးဖြင့် ကြည့်ရသည်။ ‘သေသေချာချာကြည့်၊ သွန်း
ပုံမှာ ချိုင့်ခွက်သေးသေးလေးတွေ ပါလာတယ်၊ အဲဒီချိုင့်ခွက်တွေ
ကြောင့် ကော်ဖီခွက်ရဲ့ အရည်အသွေးဟာ ဒေါင်ဒေါင်မြည်အဆင့်
က လျော့ကျသွားခဲ့ရတယ်၊ ဒါနဲ့ တစ်ဆက်တည်းပဲ အဖေတို့
အလုပ်ရုံရဲ့ အရည်အသွေးဟာလဲ အမာခံအနေအထားက လျှော
ဆင်းသွားလိမ့်မယ်၊ အဲဒါကို အဖေ လက်မခံနိုင်ဘူး၊ ဒီခွက်ဟာ
အဖေတို့ အလုပ်ရှင်သူဌေးအတွက်တော့ အရည်အသွေး မိကောင်း
မိနေမယ်၊ ဒါပေမဲ့ အဖေ့အတွက် အရည်မမိဘူး၊ လက်ခံနိုင်တဲ့
အဆင့် မရှိဘူး’

မနေ့ညက အဖေ့အမေးကို တုံ့ပြန်ခဲ့သည့် ကျွန်တော်အဖြေ
စကားများ နားထဲပြန်ကြားယောင်ကာ ကျွန်တော် ရှက်သွားမိ
သည်။ ကျွန်တော့်ပါးတွေ နားတွေ ထူပူလာသည်။

နောက်တော့ ကျွန်တော်မေးသည်။ ‘ဒီဟာ ကျွန်တော် လွတ်
ချလိုက်ရင် ဘာဖြစ်မလဲ’

အဖေ အားပါးတရပြုံးသည်။ ဟိုငယ်ငယ်တုန်းက သူ လုပ် ပြခဲ့တာ ကျွန်တော်မှတ်မိသေးကြောင်း သိရသဖြင့် ကျေနပ်သွား ပုံ ရသည်။ ‘စမ်းကြည့်လေ၊ လုပ်ကြည့်ပါလား’

ခွက်ကို ကျွန်တော် လွတ်ချလိုက်သည်။ ကြားဖူးခဲ့သည့် ဂလောင်ခနဲ မြည်သံ ကို ကြား ရသည်။ ထို့နောက် ခုန်သည်။ ဂလောင်ခနဲ ပြန်ကျပြီး ငြိမ်သွားသည်။ ကျွန်တော် ကောက်ယူ ကြည့်လိုက်တော့ ဆံချည်မျှင်အက်ကြောင်းလေးတစ်ခု အောက် နားတစ်နေရာမှ ခွက်နှုတ်ခမ်းထိပ်အထိ တောက်လျှောက်တက် သွားတာ တွေ့ရသည်။ ပြီး နှုတ်ခမ်းမှာ သေးသေးလေး ပဲ့နေ သည်။

‘ဘယ်လိုဖြစ်သွားပါလိမ့်’

‘အဲဒါ အပေါ်ယံက မြင်ရတဲ့ ချို့ယွင်းချက်တွေကြောင့် ဖြစ် ဘာပေါ့’ အဖေက ခပ်အေးအေးပဲ ရှင်းပြသည်။ ‘ဒီသွန်းပုံကို အဖေ တို့ တစ်ပတ်လောက် ဆက်သုံးရင် အခုလို လွတ်ကျတိုင်း ကွဲတဲ့ ပလစ်စတစ်ခွက်တွေ ထောင်နဲ့သောင်းနဲ့ ဖြစ်သွားလိမ့်မယ်’

‘ဒါပေမဲ့ အဖေတို့ဟာက ကုန်ပစ္စည်းများများ ထွက်ရှိရေးကို ဦးစားပေးရတဲ့အလုပ်ရုံမျိုး မဟုတ်ဘူးလား၊ ဒီလိုချည်း အမြဲတမ်း အသစ်ပြန်ပြန်လုပ်နေရရင် ဖြစ်ပါ့မလား’

‘အဖေတို့က ဝယ်သူတွေ အဖေတို့ပစ္စည်းကို နောက်ထပ် နောက်ထပ် ဝယ်စေချင်တာကိုး၊ ပစ္စည်းများများထွက်ရှိရေးက လုပ်ငန်းကဏ္ဍတစ်ပိုင်းပဲ ရှိသေးတယ်၊ ကျန်တဲ့တစ်ပိုင်းက ပစ္စည်း ကောင်းဖို့၊ ကိုယ်တတ်နိုင်သမျှ အမြင့်မားဆုံး အရည်အသွေး ရ

အောင် ဆောင်ရွက်ပေးဖို့။ စားသုံးသူရဲ့ စိတ်ကျေနပ်မှုက ဒုတိယ အပိုင်းပေါ်မှာ မူတည်တယ်’ သည်လိုပြောပြီး အဖေ ကျွန်တော့် မျက်နှာကို အကဲခတ်ကြည့်နေသည်။ ပြီးတော့မှ၊

‘အဖေ့အမြင်ကတော့ သားနဲ့ သားရဲ့အလုပ်ရှင်က အဲဒီ ဒုတိယ အပိုင်းမှာ လစ်ဟင်းကြတယ်ထင်တာပဲ’

အတွေ့အကြုံတွေ များခဲ့သည့် အဖေ့မျက်နှာပေါ်မှာ အပြုံးရိပ် တစ်ခု ထင်လာသည်။

‘ပစ္စည်းအရည်အသွေးဆိုတာ စားသုံးသူသာမက ထုတ်လုပ် သူကိုပါ ကျေနပ်မှုရစေတဲ့အရာမျိုးပဲ သား၊ အဖေ နားထောင်ရ သလောက်နဲ့ ပြောရရင် သားအလုပ်ရှင်ဟာ အလုပ်အပ်သူတွေ ကျေနပ်အောင် ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်တဲ့သဘော မရှိဘူး၊ အဲဒီရလဒ် အဖြစ် အခုနောက်ဆုံးမှာ သားကို သူ့ဆက်ခန့်မထားနိုင်ဖြစ်တာပဲ’

ကျွန်တော် သဘောပေါက်သွားပြီ။ အဖေပြောတာ အားလုံး အမှန်ပင်။ ကျွန်တော်တို့က တကယ် အရည်အသွေး ထက်မြက် ဖို့ထက် အပေါ်ယံဟန်ပန် ကြည့်ကောင်းဖို့ကို ဦးစားပေးခဲ့ကြ သည်။ ထို့ကြောင့်လည်း ကုမ္ပဏီမှာ ငွေကြေးကျပ်တည်းလာသည့် အခါ သူဌေးက သူ့ဇနီးသည်အတွက် လက်စွပ်တွေကို မလျှော့ဘဲ ကျွန်တော့်ကိုသာ လျှော့ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

‘အဖေက တကယ်မြင်တတ်တာပဲ’ ကျွန်တော် ချီးကျူးစကား ဆိုလိုက်မိသည်။

အဖေက အဝေးသို့ ငေးမျှော်နေသည်။ တစ်စုံတစ်ရာကို ပြောရ

နိုး မပြောရနိုး ချင့်ချိန်နေဟန်တူသည်။ နောက်တော့မှ သူ့ဖွင့်ဟ လာသည်။

‘အဖေသာ လုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်လို့ တကယ်တမ်း လာဘ်မြင် သူမှန်ရင် ဒီအလုပ်ရုံ ဒါမှမဟုတ် အလားတူ ရုံတစ်ခုခု ပိုင်နေ လောက်ပြီပေါ့၊ ဒါပေမဲ့ တစ်ဖက်မှာ မိသားစုတစ်ခု ပြုစုပျိုးထောင် နေရတယ်ဆိုတဲ့အကြောင်းတစ်ခုတည်းကြောင့်ပဲ အဖေကိုယ်တိုင် လုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်ဖို့ မစွန့်စားနိုင်ခဲ့ဘူး၊ ဒါပေမဲ့ သားမှာ တော့ အခုချိန်ထိ မိသားစုမရှိသေးဘူး ဆိုတော့’

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထူထောင်မည်ဟူသော အတွေးမျိုး ကျွန် တော့်ခေါင်းထဲ ဘယ်တုန်းကမှ ဝင်မလာခဲ့ဖူးပါ။ ယခု အဖေပြော လိုက်တော့မှ သည်ကိစ္စက ကျွန်တော့်အတွက် စိတ်ဝင်စားစရာ ဖြစ်လာသည်။

ကျွန်တော့်ခေါင်းထဲမှာ မျှော်လင့်ချက်ရောင်ခြည်လေး ယှက် ဖြာလာသည်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပင် လွန်ခဲ့သောနှစ်ပေါင်း များ စွာအတွင်း အဖေ ကျွန်တော့်ကို အကြံကောင်း ဉာဏ်ကောင်းတွေ မပြတ်ပေးနေခဲ့ပါကလား၊ အဖေသည် သူ မရခဲ့ဖူးသော အခွင့် အရေးမျိုးတွေ သူ့သားသမီးများ ရရှိခံစားနိုင်ကြအောင် အမြဲစွန့် လွှတ်အနစ်နာခံခဲ့ပါကလားဆိုတာတွေ ကျွန်တော်တဖြည်းဖြည်း ရှင်းလင်းပီပြင်စွာ မြင်လာသည်။

‘အဖေ၊ ဒီခွက်ကလေး ကျွန်တော်သိမ်းထားလို့ရမလားဟင်’ ရင်ထဲ လှိုက်လှဲလှုပ်ရှားလာသည်များကို မျိုသိပ်ထိန်းချုပ်ရင်း ကျွန်တော် မေးလိုက်သည်။

အဖေက ဘေးမှာ အက်ကြောင်းထင်နေသော မတ်ခွက်ကို တစ်လှည့် ကျွန်တော့်မျက်နှာကိုတစ်လှည့်ကြည့်ကာ ‘ရတာပေါ့ သားရယ်’ ဟု ဆိုသည်။ ထို့နောက် နောက်သလိုဟန်ပန်နှင့် မျက်စိ တစ်ဖက် မှိတ်ပြကာ လေသံတိုးတိုးပြောလိုက်သည်။ ‘ဒါပေမဲ့ ဘယ်သူလုပ်တယ်ဆိုတာတော့ မပြောနဲ့နော်’ တဲ့။

*

များမကြာမီပင် ကြော်ငြာလုပ်ငန်းရပ်ကွက်၏ အချက်အချာ နေရာတစ်ခုမှာ ရုံးဖွင့်ရန် အခန်းငယ်တစ်ခု ကျွန်တော်ငှားသည်။ ကျွန်တော့်အမည်နောက်မှာ ‘စာရေးဆရာ၊ တီထွင်ဖန်တီးမှု အတိုင် ပင်ခံ’ ဟူ၍ ဝိသေသ တပ်လျက် ဆိုင်းဘုတ်ပြားတစ်ခု ချိတ်သည်။ ထို့နောက် ကျွန်တော့်ထံ အလုပ်အပ်သူများကို အကောင်းဆုံး ဆောင်ရွက်ပေးမည်၊ အမြင့်ဆုံး အရည်အသွေး ရရှိစေမည်ဟု အဓိဋ္ဌာန်ပြုကာ လုပ်ငန်းကို စတင်သည်။

ထို့နောက် ၁၅ နှစ်တာကာလအတွင်း ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းက တောက်လျှောက်တိုးတက်ကာ အများလေးစားသိမှတ်သည့် ကြော်ငြာလုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်လာပြီး ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်ရော တစ်နေ့တခြား တိုးပွားလာသည့် ဝန်ထမ်းများကိုပါ ပြည့်ပြည့်ဝဝ ကျွေးမွေးစောင့်ရှောက်ထားနိုင်သည့်အခြေအနေသို့ ရောက်ရှိခဲ့ သည်။

ယခုဆိုလျှင် အဖေအငြိမ်းစားယူလျက်ရှိပါပြီ။ သို့သော် အဖေ ဆီက ယူခဲ့သည့် အက်ကွဲနေသော ပလတ်စတစ်ခွက်ကမူ ကျွန် တော့် စားပွဲပေါ်ရှိ အခြားအမှတ်တရပစ္စည်းများကြားတွင် ဝင့်

ကြားထည်ဝါစွာ ရပ်တည်ကာ 'အသေးအမွှားဆိုတာတွေ အရေးပါနေတတ်သည့်အကြောင်း' အဖေ့သင်ခန်းစာကို ကျွန်တော် မမေ့မလျော့အောင် အမြဲသတိဖော်ပေးလျက်ရှိနေသည်။

အဖေသည် သြဝါဒစကားတွေ အများကြီး မပြော၊ သို့သော် သူ့နည်းသူ့ဟန်ဖြင့် ကျွန်တော့်ကို သတိပေးဆုံးမခဲ့သည်။ ... ကျွန်တော်တို့လုပ်သမျှတွေသည် အရေးကြီးသောအလုပ်၊ သတိထားရမည့်အလုပ်တွေချည်းဖြစ်သည်။ အကြောင်းမူ အနာအဆာ အပွန်းအပဲ့ဟူသည် မည်မျှသေးငယ်သည်ဖြစ်စေ၊ နောက်ထပ် ဆင့်ကဲ ပွားများတတ်သောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် သတိထား အချိန်ယူကာ ပို၍ ဂရုတစိုက်လုပ်ရန် လိုသည်။ စိတ်တိုင်းကျ အလုပ်သည် ပေါ့ပေါ့တန်တန် လက်ရာတွေနှင့် သိသိသာသာ ကွဲပြားခြားနားသွားပါလိမ့်မည်...ဟူ၍။

*



ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်သူ

သို့မဟုတ်

သစ္စာ သမာဓိ သတ္တိရှိသူ*

အနီးအနားရှိ ကောလိပ်တစ်ခုက ဘွဲ့နှင့်သဘင်အခမ်းအနား တွင် စကားပြောဖို့ ကျွန်တော့်အား ဖိတ်သည့်အခါ မိတ်ဆွေတစ် ယောက်က ရယ်သလို မောသလိုနှင့် ပြောသည်။

‘လွယ်ပါတယ်ဗျာ၊ လုံးဝမလွဲချော်နိုင်တဲ့ အောင်မြင်ကြီးပွား ရေး ဖော်မြူလာတစ်ခု ပြောပြလိုက်ပေါ့ဗျ’ဟူ၍။

သူက ရယ်စရာလို ပြောသော်လည်း ကျွန်တော့်ခေါင်းထဲမှာ တော့ တရစ်ဝဲဝဲ စွဲကျန်ခဲ့သည်။ လွဲဝမလွဲချော်နိုင်သည့် အောင် မြင် ကြီးပွားရေး ပုံသေနည်းတစ်ခု၊ ဘဲ့။

မှန်သည်။ စဉ်းစားကြည့်လေ သည်ပုံသေနည်းတစ်ခု ရှိတာ သေချာလေ ဖြစ်လာသည်။ မြင်တတ် သိတတ်သည့် ဉာဏ်ရှိသူ မှန်သမျှ သိမြင်ကာ လက်တွေ့အသုံးချနိုင်သည့် အရာတစ်ခု။

*

* မူရင်း။ ။ Arthur Gordon ၏ A Foolproof Formula For Success

သည်နေ့ခေတ် လုပ်ငန်းလောကကိုကြည့်လျှင် အလားအလာ ရှိသည့် ပုဂ္ဂိုလ်ကောင်းတွေ ရရှိဖို့အတွက် အသည်းအသည် ပြိုင်ဆိုင် လုယက်လာနေကြတာ တွေ့ရမည်ဖြစ်သည်။ နှစ်စဉ်နှစ်တိုင်း ပင် လုပ်ငန်းရှင်ကြီးများက တက္ကသိုလ်ကောလိပ် ပညာရည်မှတ်တမ်းတွေ လှန်ကာ လျှောက်ထားသူတွေ၏ အရည်အသွေးကို အကဲဖြတ်ကြသည်။ အရည်အသွေးမြင့်ကြောင်း သေချာသည့် ပုဂ္ဂိုလ်များကို မိမိတို့ထံ လုပ်ကိုင်ဖြစ်အောင် မက်လုံးအမျိုးမျိုး ပေးကာ စည်းရုံးဆွဲဆောင်ကြသည်။

ဘယ်အရည်အသွေးမျိုးကို သူတို့ လိုက်ကြည့်ကြသနည်း။ ဉာဏ်ထက်မြက်တာလား၊ ဝီရိယကောင်းတာလား၊ ပညာရပ် တစ်စုံတစ်ရာ ကျွမ်းကျင်တတ်မြောက်တာလား။

ဒါတွေလည်း အလိုရှိအပ်သော အရည်အသွေးကောင်းတွေ ဖြစ်တာ မှန်ပါသည်။ သို့သော် ဒါတွေသည် လူတစ်ယောက်ကို တစ်စုံတစ်ရာသော အတိုင်းအတာအထိသာ တိုးတက်စေပါမည်။ ထိပ်ဆုံးအဆင့်ထိ တက်မည့် ပုဂ္ဂိုလ်မျိုး၊ အဓိကဆုံးဖြတ်ချက်ကြီးများ ချမှတ်ရန်တာဝန်ကို ယုံကြည်အပ်နှံခြင်းခံရမည့် ပုဂ္ဂိုလ်မျိုး ဖြစ်ရန်အတွက်မူ အထက်ဖော်ပြခဲ့တာတွေအပြင် နောက်ထပ် အပေါင်းလက္ခဏာအရည်အသွေးတစ်ရပ် လိုအပ်နေပါသေးသည်။ နဂိုမူလစွမ်းရည်ကို နှစ်ဆ သုံးဆတိုး၍ ထိရောက် ထက်မြက်သွားစေမည့် ထူးခြားသော အရည်အသွေး။

သည်အရည်အသွေးကို အင်္ဂလိပ်ဘာသာစကား တစ်လုံးတည်း

နှင့် ပြောပါဆိုလျှင် integrity ဆိုသော ဝေါဟာရကို သုံးစွဲရမည် ဖြစ်သည်။

Integrity ဆိုသည်မှာ အဘယ်နည်း။ အခြေခံရင်းမြစ် သဘောအရပြောလျှင် integrity ဟူသည် အလျော့အပျက် မရှိ အလုံးစုံ ပကတိတည်ရှိမှု (wholeness) ဟူ၍ ဆိုရပါမည်။

ဂဏန်းသင်္ချာ၌ integer ဟူသည် အပိုင်းဂဏန်း၊ ဒသမ စသည်များ မပါသော ကိန်းပြည့်ကို ဆိုပေရာ integrity ရှိသော သူ ဟူသည်မှာလည်း မိမိဘာသာ ပြည့်စုံညီညွတ်သောသူ၊ တစ် ယောက်တည်း ကွဲပြားပိုင်းခြားမနေသူ ဟူ၍ ယူနိုင်သည်။ တစ် နည်းဆိုသော် ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်သူ၊ စိတ်ဓာတ်ကြံ့ခိုင်ပြည့်ဝ သူ၊ အဂတိလေးပါး မလိုက်စားသူ၊ သစ္စာ သမာဓိ သတ္တိရှိသူ။

ထိုသူမျိုးသည် တစ်ခုကို တွေးပြီး တစ်ခုကို မပြော။ မုသား စကားကို သူ မဆို။

တစ်ခုကို ယုံကြည်ထားပြီး နောက်တစ်ခု သူ မလုပ်။ သူသည် မိမိမူဝါဒများနှင့် ဆန့်ကျင်ကွဲလွဲနေတတ်သူမျိုး မဟုတ်။

ယင်းသို့ အတွင်းပဋိပက္ခများ ကင်းစင်းနေခြင်းကြောင့်ပင် သူ၏ မူလစွမ်းအားတွေသည် ပို၍ ရှင်းလင်းကြည်လင်လာသည်။ ထိုအခါ သူလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်သမျှသည်လည်း ထမြောက်အောင် မြင်လာရသည်ဟု ကျွန်တော် မြင်ပါသည်။

*

သည်လိုပုဂ္ဂိုလ်တွေကို ခွဲခြမ်းစိစစ်လေ့လာမည်ဆိုက ၎င်းတို့ ၌ ထူးခြားသော စိတ်နေစိတ်ထား၊ သို့မဟုတ် စရိုက်လက္ခဏာ

များ ရှိနေတာတွေ့ရမည်ဖြစ်သည်။ နမူနာသာဓကများအားဖြင့် ထင်ရှားအောင် ကျွန်တော်ပြပါမည်။

မိမိဂုဏ်သိက္ခာကို အမြင့်မားဆုံးအဆင့်၌ ထိန်းထားခြင်း

တစ်ခါ၌၊ နာမည်ကျော်အမေရိကန်စာရေးဆရာကြီး မတ်တို့န်းသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို သွားရောက်လုပ်ကိုင်ရာ ရှိသမျှ ဥစ္စာ ဆုံးရှုံးပြီး ကြွေးတစ်ပုံနှင့် ကျန်ရစ်လေသည်။ သူသည် တင်သမျှ ကြွေးကို ကျေအောင်ဆပ်မည် ဟူသောစိတ်ဖြင့် အားခဲ၍ အလုပ်လုပ်ရာ သုံးနှစ်မျှကြာသော်လည်း ကြွေးက မကျေနိုင်သေးဘဲ ရှိနေသည်။ သူသည် စာဖတ်သူတို့ အလွန်ချစ်ခင် နှစ်သက်သူ၊ တိုင်းပြည်က လေးစားကြည်ညိုသူတစ်ဦးဖြစ်ရာ လူသိထင်ရှား ဖြစ်နေသည့် သူ့အခက်အခဲကို ကူညီဖြေရှင်းပေးရန်အတွက် သတင်းစာတစ်စောင်က ဦးဆောင်၍ ရန်ပုံငွေတစ်ရပ် ကောက်ခံသည်။ အရေးပါသော ပုဂ္ဂိုလ်များစွာတို့ပင် ငွေကြေး အမြောက်အမြား ထည့်ဝင်လှူဒါန်းကြရာ ရန်ပုံငွေက မက်လောက်စရာဖြစ်လာသည်။ သည် ရန်ပုံငွေကို လက်ခံလိုက်ပါက ကြွေးဝန်ထုပ်ကြီး ဖိစီးနေသည့်ဘဝမှ သူတစ်မဟုတ်ချင်း လွတ်မြောက်ရမည် ဖြစ်၏။

သို့သော် မတ်တို့န်းကား သူတစ်ပါး ဝိုင်းဝန်းကယ်တင်ခြင်း ခံရသူအဖြစ်ကို အရောက်မခံခဲ့ပေ။ စေတနာရှင်တို့၏ ကူညီငွေအားလုံးကို ပြန်လည်ပေးအပ်ပြီး၊ မိမိကိစ္စ မိမိဘာသာ ဆက်လက်ဖြေရှင်းရာ ရန်ပုံငွေများ ငြင်းပယ်ခဲ့သည့်အချိန်မှ ခုနစ်လမျှအကြာ

သူ၏ စာအုပ်သစ်တစ်အုပ် အကြီးအကျယ် စွဲသွားသည့်အခါ၌ ကြွေးမြီအားလုံး ပြီးပြေအောင် သူပေးဆပ်နိုင်ခဲ့ပေသည်။

**မိမိ၏အရည်အသွေးအဆင့်အတန်းကို
အမြင့်ဆုံးအနေအထား၌ ထိန်းထားခြင်း**

ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်သူတို့သည် ရိုးဂုဏ်ကို တန်ဖိုးထားသည်။ သို့သော် ရိုးသားရုံသက်သက်ဖြင့် ပြီးသည်ဟု မယူဆ။ မိမိကိုယ်ကို လေးစားဖို့၊ တန်ဖိုးထားဖို့၊ မိမိ၏ အရည်အသွေးအဆင့်အတန်းကို အမြင့်ဆုံးအဆင့်မှာ ထိန်းထားနိုင်ဖို့ အထူးအာရုံစိုက်သည်။ တစ်နည်းဆိုရသော် ရိုးသားမှုနှင့် တွဲကာ ဂုဏ်သိက္ခာကိုပါ သူတို့ တန်ဖိုးထားကြခြင်းဖြစ်သည်။

အမေရိကန် ဗိသုကာသိပ္ပံ၌ ဗိသုကာဆရာကြီး ဖရန်လျိုက်ရိုက် ပြောကြားသောစကားကို နားထောင်ကြည့်လျှင် ဤသဘောကို ထင်ရှားစွာ မြင်နိုင်သည်။

‘ဂုဏ်သိက္ခာဆိုတာ ဘာလဲ၊ စဉ်းစားကြည့်ရအောင်၊ ဆိုပါတော့၊ အုတ်ခဲတစ်လုံးရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာဟာ ဘာလဲ၊ ဂုဏ်သိက္ခာရှိတဲ့ အုတ်ခဲဆိုတာ ဘယ်လိုအုတ်ခဲမျိုးလဲ မေးရင် အုတ်ခဲတစ်ခဲမှာ ရှိအပ်တဲ့ အရည်အချင်းများနဲ့ ပြည့်စုံတဲ့ အုတ်ခဲ၊ တစ်နည်းအားဖြင့် အုတ်ခဲပီသတဲ့ အုတ်ခဲ၊ အဲဒါသည် ဂုဏ်သိက္ခာရှိတဲ့ အုတ်ခဲလို့ပဲ ဖြေရလိမ့်မယ်၊ ဒီလိုပဲ ပျဉ်ချပ်တစ်ချပ်မှာလဲ ထိုနည်းလည်းကောင်းပဲ၊ ပျဉ်တစ်ချပ်မှာ ရှိသင့်ရှိထိုက်တဲ့ အရည်အသွေးတွေ ပြည့်စုံတဲ့ ပျဉ်ချပ်ဟာ ဂုဏ်သိက္ခာရှိတဲ့ ပျဉ်ချပ်ပဲ၊ အဲဒီတော့ လူမှာကော၊ ဂုဏ်သိက္ခာရှိတဲ့လူဆိုတာ ဘယ်လိုလူမျိုးလဲ ပြောရရင်

တည်ကြည်ခိုင်ခံ့တဲ့ ကိုယ်ပိုင်အရည်အသွေး တစ်သမတ်တည်း ပေးနိုင်တဲ့သူဟာ ဂုဏ်သိက္ခာရှိတဲ့လူပဲ။’

ဖရန့် လွိုက်ရိုက်ကိုယ်တိုင်ကို စိစစ်ကြည့်ပါက သူပြောသည့် စကားနှင့် တစ်ထပ်တည်းကျသည်ကို တွေ့ရလိမ့်မည်။ ရိုက်သည် မြင့်မားလှသော သူ့စံချိန်စံညွှန်းကို ထိန်းထားနိုင်သူ၊ တစ်နည်း ဆိုရသော် တည်ကြည်ခိုင်ခံ့သော ကိုယ်ပိုင်အရည်အသွေး တစ်သမတ်တည်း ပေးသွားနိုင်သူတစ်ဦး ဖြစ်ခဲ့ပေသည်။

**အမှန်အမှား ခွဲခြားတတ်သည့် ဉာဏ်နှင့်
အမှန်ဘက်မှရပ်သည့် အသိစိတ်ဓာတ်ရှိခြင်း**

ခရစ်ယာန်သာသနာသမိုင်း၌ အထင်ရှားဆုံး ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးသမားကြီးတစ်ဦးဖြစ်သူ မာတင်လူသာအကြောင်း အများကြားဖူးကြသည်။ လူသာသည် သူ့အား သေဒဏ်စီရင်မည်ဟု ကြေညာထားသည့် မြို့၌ပင် သူ့ရန်သူများကို ရဲရဲဝံ့ဝံ့ရင်ဆိုင်လျက် သူ့ကိုင်စွဲဖြန့်ချိခဲ့သည့် သူယုံကြည်သော ဘာသာရေးအယူအဆများကို လုံးဝရုပ်သိမ်းနိုင်မည်မဟုတ်ကြောင်း ပြတ်သားစွာဆိုခဲ့သည်။

‘အမှန်တရားကို သိနေတဲ့ ကိုယ့်ရဲ့အတွင်းစိတ်နဲ့ ဆန့်ကျင်တဲ့ အလုပ်တစ်ခုဟာ ကျက်သရေမရှိဘူး၊ လုံခြုံမှုလဲ မရှိနိုင်ပါဘူး၊ ကျွန်တော့် ရုပ်တည်ချက်ဟာ ဒီအတိုင်းပါပဲ၊ ဒီအပြင် ဘာမှ ကျွန်တော်မပြောင်းလဲနိုင်ပါဘူး၊ ဘုရားသခင် ကျွန်တော်မျိုးအား စောင့်ရှောက်တော်မူပါ’ ဟူ၍။

ယုံကြည်ချက်နောက်မှာ သတ္တိပါခြင်း

မိမိယုံကြည်သည့်အရာကို အခိုင်အမာဆုပ်ကိုင်နိုင်ရန်အတွက် သတ္တိလိုကြောင်း မာတင်လူသာဥပမာဖြင့် သိနိုင်ပါသည်။

သို့သော် သတ္တိဟူသည် မာတင်လူသာလောက် ကြီးကျယ်သည့် ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးမျိုးမှာသာ ရှိနိုင်သည်မဟုတ်။ တကယ် ဖြောင့်မတ် တည်ကြည်သူမှန်လျှင် လိုအပ်သည့်နေရာ၌ တစ်ယောက်တည်း ရပ်ဝံ့စမြဲ အမှားမြင်လျှင်လည်း ထောက်ပြဝံ့စမြဲဖြစ်သည်။

တစ်ခါက သူနာပြုဆရာမလေးတစ်ယောက်သည် ဆေးရုံကြီးတစ်ရုံ၏ ခွဲစိတ်ခန်းတွင် တာဝန်ထမ်းဆောင်ရန် ခန့်အပ်ခြင်း ခံရသည်။ ခွဲစိတ်ခန်းဝင်ရသည့် ပထမနေ့မှာပင် သူနှင့် အဆင့်များစွာ ကွာခြားသည့် ခွဲစိတ်ဆရာဝန်ကြီးနှင့် ထိပ်တိုက်တွေ့စရာ အကြောင်းပေါ်လေသည်။

ပြဿနာက ခွဲစိတ်စဉ် ဝှမ်းတို့ဖတ်စ ဆယ့်နှစ်ခု သုံးခဲ့ပြီး ခွဲစိတ်ပြီးစီး၍ ဝမ်းဗိုက်ကို ပြန်ပိတ်ချုပ်ခါနီးအချိန်တွင် ခာယုတ်တစ်စုသာ ပြန်ရခြင်းဖြစ်သည်။

‘ဆရာ၊ ကျွန်မတို့ ဆယ့်နှစ်ခု သုံးထားတာ၊ တစ်ခုလိုနေတယ်’
သူက ဆရာဝန်ကြီးအား ပြောသည်။
ဆရာဝန်ကြီးက သူ့စကားကို အရေးမလုပ်။
‘ငါ အားလုံးပြန်ထုတ်ပြီးပြီကွ၊ အခု ချုပ်တော့မယ်’
‘မဟုတ်ဘူးဆရာ၊ ကျွန်မတို့ ဆယ့်နှစ်ခု သုံးထားတယ်’
ဆရာဝန်ကြီးက လက်မခံ။
‘ငါ တာဝန်ယူတယ်ကွာ၊ ချုပ်အပ်ပဲ ပေး’

1



ဆရာဝန်ကြီးက ပြတ်ပြတ်ပြောသည်။

“ဆရာ ဒီလိုမလုပ်ပါနဲ့၊ လူနာကိုလဲ ထည့်စဉ်းစားပါဦး”

သူနာပြုဆရာမလေးက မခံမရပ်နိုင်ဖြစ်လာဟန်နှင့် ဆိုလိုက်သည်။

သည်တော့မှ ဆရာဝန်ကြီးက ပြီးကာ ‘မင်းတော်တယ်’ ဟု ဆိုပြီး သူ့ခြေထောက်အောက်မှာ နင်းထားသည့် ဆယ့်နှစ်စမြောက် ဝှမ်းတို့ဖတ်စကို ပြလိုက်သည်။ သူက သူနာပြုဆရာမအသစ်က လေး၏ စိတ်ဓာတ်ကို စမ်းသပ်ကြည့်ခြင်းသာဖြစ်သည်။

ဆရာမလေးကား ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်သူ၊ မိမိဖြောင့်မတ်တည်ကြည်မှုကို ထိန်းသိမ်းရန်အတွက် လိုအပ်သည့်အချိန်၌ ရဲရင့်မှု ပြနိုင်သူတစ်ဦး ဖြစ်ချေသည်။

ဘယ်သူမျှ အတင်းခိုင်းစေမှုမပြုနိုင်သော အရာကို

နာခံရွက်ဆောင်ခြင်း

တစ်နည်းအားဖြင့် ကြည့်မည်ဆိုက ဤသည်ပင် ပင်မအနှစ်သာရဖြစ်သည်။ စဉ်းစားကြည့်ပါ။

သင့်အား ဂုဏ်သိက္ခာကို အမြင့်ဆုံးအဆင့်မှာ ထိန်းထားရန် မည်သူမျှ အတင်းမခိုင်းစေနိုင်။ သင့်အား တစ်စုံတစ်ရာသော ကိစ္စတွင် ထက်သန်ယုံကြည်ကာ ငြိတွယ်ပါဝင်သွားအောင် မည်သူမျှ အတင်းတိုက်တွန်း၍ မရနိုင်။ သင့်အား သင့်ခေါင်းထဲရှိ မှန်မှားသိစိတ်၏ အမြင်အတိုင်း လိုက်နာဆောင်ရွက်စေရန် မည်သူမျှ မစီမံ မဖန်တီးနိုင်။

သို့သော်၊ ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်သောသူ မည်သည် ပြင်ပရှိ မည်သည့်ပုဂ္ဂိုလ်မျှ အတင်းတိုက်တွန်းစေခိုင်း၍ မရနိုင်သည့် ယင်း အရာတွေကို မိမိသတ်မှတ်ချက်ဖြင့် မိမိဘာသာလိုက်နာသွားစမြဲ ဖြစ်သည်။

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အတွင်း အမေရိကန်တပ်တွေ ပြင်သစ်ပြည် ထဲ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ကြစဉ် ဗိုလ်မှူးကြီးတစ်ယောက်စီးလာ သည့် ဂျစ်ကားက လမ်းမှားကာ ဂျာမန်သံချပ်ကာကားတန်းကြီး ချီလာတာနှင့် တည့်တည့်သွားတိုးသည်။ ဒရိုင်ဘာရော ဗိုလ်မှူးကြီး ပါ ကားပေါ်မှ ခုန်ဆင်းကာ အကွယ်အကာယူကြသည်။ ဒရိုင်ဘာ ဆာဂျင်က လမ်းဘေးချုံကြားမှာ၊ ဗိုလ်မှူးကြီးက လမ်းအောက် ရေပြန်မှာ။

ဂျာမန်တွေက ဆာဂျင်ကိုမြင်ကာ ရှေ့တက်လာပြီး ဝိုင်းဝန်း ပစ်ခတ်ကြသည်။ ဗိုလ်မှူးကြီးမှာ သူ့နေရာ၌ အသာငြိမ်၍ ပုန်း နေက သူ့ရှိမှန်းမသိဘဲ လွတ်မြောက်နိုင်ခဲ့စရာ အကြောင်းရှိသည်။ သို့သော် သူငြိမ်မနေ၊ တင့်ကားတွေ စက်သေနတ်တွေနှင့် ရန်သူ ကို ပစ္စတိုလေးတစ်လက်ကိုင်လျက် ထွက်တိုက်သည်။ သူ သေ သွားသည်။ ဆာဂျင်ကား မသေ၊ စစ်သုံ့ပန်းအဖြစ် အဖမ်းခံရပြီး နောင်၌ သည်အဖြစ်အပျက်ကို ပြန်လည်ပြောပြနိုင်ခဲ့သည်။

သေမှာ သေချာသည့်ကိစ္စတွင် ဗိုလ်မှူးကြီးဘာကြောင့် ဝင် တိုက်ခဲ့သနည်း။ သူ၏ အသိစိတ်ဓာတ်ကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။ ရဲဘော်ရဲဘက်စိတ်၊ သေအတူ ရှင်မကွာစိတ်။

သည်စိတ်ဓာတ်က သေမှာကြောက်သည့် စိတ်ထက်ပင် သူ့

ခေါင်းထဲ စွဲမြဲခိုင်မာနေသည်ဖြစ်ရာ ဆာကျင်ကို ပစ်ပြီး သူပုန်းမနေနိုင်၊ အသေခံ၍ ထွက်လာရလေသည်။

သည်လောက် စွမ်းဆောင်နိုင်ဖို့တော့ မလွယ်ဘူးဟု သင် တွေးမိပါလိမ့်မည်။ မှန်သည်။ မလွယ်ကူတာတော့ အမှန်ပဲ ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့်လည်း တကယ်တမ်းဖြောင့်မတ်တည်ကြည်သူ၊ သစ္စာ၊ သမာဓိ၊ သတ္တိရှိသူတွေ ရှားလှခြင်းဖြစ်သည်။

သို့သော် ထိုသို့ရှားပါးခြင်းကြောင့်လည်း အများက လေးစားကြ၊ အံ့ဩချီးကျူးကြခြင်းဖြစ်သည်။

ထို့ပြင် ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်ခြင်းအတွက် ရရှိသည့် အကျိုးရလဒ်များကလည်း မိမိအားထုတ်ခဲ့ စွန့်လွှတ်ခဲ့ရသည်တို့နှင့် ထိုက်တန်စွာပင် ကြီးမားလှပါသည်။ နမူနာအနည်းငယ်မျှကိုပင် ဆန်းစစ်ကြည့်ပါ။

(၁) ရဲဝံ့ခြင်း

ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်မှုနှင့် ဒွန်တွဲကာ ရဲဝံ့ပြတ်သားမှုလည်း ရှိလာစမြဲဖြစ်သည်။

အခွင့်အလမ်းရှိသည့်အရာအတွက် စွန့်စားအားထုတ်ရဲလာသည်။ မိမိ၏ အရည်အသွေးကို အားစမ်းစိန်ခေါ်လာသည့် အရာများအား ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ရဲလာသည်။ စိတ်တိုင်းမကျသော်လည်း စိတ်တော့ ချရသည် ဆိုသော အရာမျိုးကို စွန့်ပယ်ကာ မိမိအတွက် တိုးတက်မှုရှိစေမည့် အတွေ့အကြုံသစ်ကို ရွေးချယ်ရဲလာသည်။

သူ၌ မိမိကိုယ်ကို စိတ်မချနိုင်စရာအကြောင်း မရှိရာ၊ ကိုယ့်

အား ကိုယ်ကိုးစိတ် ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စကို ယုံကြည်စိတ်များလည်း အမြဲပြည့်ဝနေပေသည်။

(၂) စွဲမြဲခိုင်မာခြင်း

မယိမ်းမယိုင်သောစိတ်ထားနှင့် ရဲဝံ့ပြတ်သားသော စိတ်များ ကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသည့် ရလဒ်တစ်ခုက ရွေးချယ်ပြီးသည့်အရာကို မဆုတ်မနစ်လုပ်တတ်လာခြင်းဖြစ်၏။

ဦးတည်ရည်မှန်းချက်တစ်ခု ချထားပြီးပြီဆိုလျှင် ယင်း ရည်မှန်းချက် ထမြောက်အောင်မြင်ရေးအတွက် တစ်ချောင်းတည်း သော စိတ်ဖြင့် ကျားကုတ်ကျားခဲ လုပ်ကိုင်မည်။

‘ဘယ်တော့မှ လက်မမြှောက် နောက်မဆုတ်နဲ့’ တဲ့။ ဝင်စတန် ချာချီက ဆိုခဲ့သည်။ ‘ဘယ်တော့ ဘယ်တော့ ဘယ်တော့မှ နောက်မဆုတ်နဲ့၊ ဧရာမကြီးကျယ်တဲ့ကိစ္စဖြစ်စေ သေးသေးမွှားမွှားအလုပ်ဖြစ်စေ ဂုဏ်သိက္ခာရှိ ကျိုးကြောင်းဆင်ခြင်မှုလဲ ရှိတဲ့ ကိုယ့် ယုံကြည်ချက်တွေအတွက်က လွဲလို့ ဘယ်အရာအတွက်မှ အလျှော့မပေးနဲ့!’

သူ့ ကိုယ်တိုင်လည်း သူ့ စ ကား အတိုင်း လက်မ မြှောက် နောက်မဆုတ်တတ်သူတစ်ဦး ဖြစ်ခဲ့သည်။

(၃) တည်ငြိမ်အေးဆေးခြင်း

ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်သောပုဂ္ဂိုလ်များသည် ကြည်လင် အေးချမ်း၍ တုန်လှုပ်ခြင်းကင်းမဲ့တတ်ကြသည်။

သူတို့သည် သမာဓိအားကောင်းသူများဖြစ်ရာ အလုပ်အကိုင်

အကြံအစည်၌ အနှောင့်အယှက်အဟန့်အတားသာမက မတရား မမျှတသည့် အနေအထားများ ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ရလျှင်ပင် ဣန္ဒြေ မပျက် ရှိတတ်ကြသည်။

၁၈၅၈ ခုနှစ် အမေရိကန် အထက်လွတ်တော် ရွေးကောက်ပွဲ တွင် အေဗရာဟမ်လင်ကွန်း ဝင်ရောက်ယှဉ်ပြိုင်သည့်အခါ မဲ ဆွယ်ပွဲ၌ ပြောမည့် မိန့်ခွန်းတစ်ခုနှင့် စပ်လျဉ်း၍ မိတ်ဆွေများ နှင့် သဘောကွဲလွဲသည်။ ထိုမိန့်ခွန်းတွင် သူ့အဓိက ပြောမည့် အကြောင်းရပ်၊ သို့မဟုတ် ထိုအကြောင်းရပ်နှင့် စပ်လျဉ်းသည့် သူ၏ အမြင်ကို ပြောချလိုက်လျှင် ရွေးကောက်ပွဲတွင် သူ့အနိုင်ရ လိမ့်မည်မဟုတ်ဟု မိတ်ဆွေများက သတိပေးတားမြစ်ကြသည်။ သို့သော် လင်ကွန်းလက်မခံခဲ့။

‘ဒီမိန့်ခွန်းကို ပြောတာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် ကျွန်တော်ကျဆုံးရ လိမ့်မယ်လို့ ပြဋ္ဌာန်းစီရင်ပြီးသား ဖြစ်ခဲ့မယ်ဆိုရင်လဲ ရှိပါစေ၊ အမှန်တရားနဲ့ တွဲဖက်ပြီး ကျွန်တော်ကျဆုံးသွားပါ့မယ်၊’

တည်ငြိမ်အေးဆေးစွာပင် သူပြောခဲ့သည်။ သူပြောသည့်အ တိုင်း ကကယ်လည်း အဲသည်တစ်ပွဲမှာ သူ့ကျဆုံးခဲ့ပါ၏။ သို့ သော် နှစ်နှစ်အကြာ၌မူ သမ္မတအဖြစ် ရွေးကောက်တင်မြှောက် ခြင်း ခံခဲ့ရပေသည်။

*

ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်သူတစ်ဦး ခံစားရရှိမည့်အကျိုးကျေးဇူး တွေ များစွာရှိပါသည်။ မိတ်ဆွေသင်္ဂဟ ပေါများမှု၊ အများ၏

လေးစားကြည်ညိုမှု၊ ယုံကြည်ကိုးစားမှု၊ နာမည်သတင်း ထင်ရှားမှု...၊ စသည်များ။

လူသားတွေနှင့်ပတ်သက်၍ အားတက်ဖွယ်အချက်တစ်ခုက၊ အခြားသောသူ တစ်စုံတစ်ယောက်မှာ ရှိသည့် ဖြောင့်မတ် တည်ကြည်မှု၊ သစ္စာ၊ သမာဓိ၊ သတ္တိရှိမှုတို့ကို ဇာတိစိတ်ဖြင့် အလိုအလျောက် တွေ့မြင်သိမှတ်ကာ၊ လေးစားကြည်ညိုတတ်ခြင်းဖြစ်သည်။



လူအများ လေးစားသည့် သည်အရည်အသွေးကို ကျွန်တော်တို့ မည်သို့ရရှိနိုင်ပါသနည်း။

နေ့ချင်း ညချင်း လွယ်လင့်တကူတော့ ရမလာနိုင်ပါ။ တဖြည်းဖြည်း လေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ယူမှ ရပါမည်။

ပထမဆင့်အနေနှင့်၊ အသေးအဖွဲ့ဟု ထင်ရသည့် ကိစ္စလေးများတွင် လုံးဝရိုးသားဖြောင့်မတ်စွာ ပြုမူကျင့်ကြံသည့် အလေ့အကျင့် ပြုလုပ်ရပါမည်။ ဥပမာ၊ အမှန်အတိုင်းပြောလျှင် အားနာစရာဖြစ်နိုင်သဖြင့် မုသားလေး စွက်၍ပြောခြင်းမျိုးကို ရှောင်ရှားခြင်း၊ တစ်စုံတစ်ယောက်နှင့် စပ်လျဉ်းသည့် အတင်းအဖျင်းကို တကယ်မဟုတ်မှန်း သိလျက် သူတစ်ပါးအား ပြန်၍ဖောက်သည်ချခြင်းမျိုးကို ရှောင်ရှားခြင်း၊ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာကိစ္စအား ရုံးစရိတ်ဖြင့် လုပ်ကိုင်ခြင်းမျိုးကို ရှောင်ရှားခြင်း၊ စသည်များ။

ရုတ်တရက်ကြည့်လျှင် အသေးအမွှားဟု ထင်စရာရှိသည့် ယင်းအရာများမှ စတင်ကာ ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်မှုကို တကယ်

အလေးအနက်လေ့ကျင့်ပျိုးထောင်လာပြီဆိုက မကြာမတင်ကာလ
 မှာပင် ယင်း၏ စွမ်းအားအရှိန်အဝါတွေကို သင်တွေ့ထိမိလာ
 မည်ဖြစ်သည်။ ထို့နောက် သည်စွမ်းအားတွေကပင် သင့်အား
 တည်ကြည်မှုလမ်းကြောင်းပေါ် ဆွဲဆောင်ခေါ်ငင်သွားလိမ့်မည်။
 အဲသည့်နောက်တွင်မူ လောက၌ တန်ဖိုးထားအပ် ရယူပိုင်ဆိုင်အပ်
 သော အရာတိုင်းလိုပင် အကျိုးအပေါက် အလျော့အပျက်မခံတတ်
 သည့် သဘောသဘာဝ ရှိကြကြောင်း သင်သိမြင်လာပေမည်။

*

ကဲ၊ လုံးဝမလွဲချော်နိုင်သည့် အောင်မြင်ရေးဖော်မြူလာ ဆို
 တာ ဒါပဲလားတဲ့။

မှန်သည်။ ဒါပဲ ဖြစ်သည်။

အောင်မြင်မှုဆိုသည်ကို ဘယ်သူတွေ ဘာပေတံတွေနှင့်ပဲ
 တိုင်းတာကြပါစေ၊ အကယ်၍ သင်သာ ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်သူ
 တစ်ဦးဖြစ်အောင် အားထုတ်မည်၊ သစ္စာ သမာဓိ သတ္တိရှိသူ တစ်
 ဦးဖြစ်အောင် တည်ဆောက်နိုင်မည်ဆိုက တစ်နေ့သောအခါ၌
 မုချမသွေ အောင်မြင်သောပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦး သင် ဖြစ်ရပေမည်။

*

အောင်မြင်ရေးပညာရှင်တို့၏ လက်စွဲနည်းနာများ*

အောင်မြင်သောပုဂ္ဂိုလ်တွေမှာ ဘယ်လိုထူးခြားသည့်အတွေး
အမြင်များ ရှိကြသနည်း။

သူတို့အား သူတစ်ပါးထက် ထူးခြားအောင်မြင်သောသူများ
ဖြစ်လာအောင် တွန်းထိုးမောင်းနှင်သောအရာသည် အဘယ်နည်း။

သည်ပုစ္ဆာများအတွက် အဖြေကို ရရှိရန် ထူးခြားသော ပုဂ္ဂိုလ်
တချို့ကို ကျွန်တော်ချဉ်းကပ်မေးမြန်းခဲ့သည်။ ယင်းပုဂ္ဂိုလ်များ
က၊ စိတ်ဓာတ်ထက်သန်တက်ကြွရေးတရား ဟောပြောပို့ချကြသူ
များထဲတွင် အထင်ရှားဆုံး ထိပ်သီးပုဂ္ဂိုလ်များနှင့် အောင်မြင်ကြီး
ပွားရေး ကျမ်းပြုစုသူများထဲမှ အအောင်မြင်ဆုံး အရောင်းရ တွင်
ကျယ်ဆုံး ကျမ်းပြုပုဂ္ဂိုလ်များ ဖြစ်သည်။

* မူရင်း။ ။ Michael Jeffreys ၏ The Winner's Guide to
Success

တစ်နည်းဆိုရသော်၊ ကိုယ်တိုင် အောင်မြင်ထင်ရှားလျက် ရှိသည့် အောင်မြင်ကြီးပွားရေးသဘောတရားဆရာများ။

၎င်းပုဂ္ဂိုလ်များ ဖွင့်ဟပြောကြားခဲ့သည်များထဲမှ အရေးအပါဆုံး၊ အချက် ခုနစ်ရပ်ကို ကျွန်တော် ပြန်လည်ထုတ်နုတ်တင်ပြပါမည်။

(၁) ကိုယ့်ကိစ္စကိုယ် တာဝန်ယူတတ်သည့်စိတ်

လူအများစုတို့ပင် မိမိမအောင်မြင်သည့် ကိစ္စအတွက် သူတစ်ပါးကို အပြစ်တင်ချင်တတ်ကြသည်။ မိဘကြောင့်၊ ပတ်ဝန်းကျင်ကြောင့်၊ အထွေထွေအပြားပြားသော အကန့်အသတ်အတားအဆီးများကြောင့်၊ စသဖြင့် အကြောင်းတွေပြကြသည်။ အောင်မြင်ရေးပညာရှင်များက သည်အချက်ကို လက်မခံ။ ဒါသည် အရှုံးသမား စိတ်ဓာတ်ဟု သူတို့မြင်ကြသည်။ သူတစ်ပါးတို့ကြောင့် မိမိဘဝ နိမ့်ကျနေရသည်ဟု မှတ်ယူနေသမျှကာလပတ်လုံး ကိုယ့်ကြမ္မာ ကိုယ်ဖန်တီးနိုင်သော အနေအထားသို့ ရောက်ရှိလိမ့်မည်မဟုတ်ဟု သူတို့ ယုံကြည်သည်။

သူတို့၏ လက်စွဲလမ်းစဉ်က ‘ကိုယ့်ကိစ္စသည် ကိုယ့်တာဝန်၊ ကိုယ့်အခက်အခဲကို ကိုယ်သာ ဖြေရှင်းမည်’ ဟူ၍ပဲ ဖြစ်သည်။

သူတစ်ပါးက၊ သို့မဟုတ် ပြင်ပအကြောင်းတစ်စုံတစ်ရာက ဟန့်တားထားသဖြင့် မိမိမအောင်မြင်ဖြစ်နေရသည်ဟု ယူဆနေသူသည် မိမိ၏ စွမ်းအားများကို ပစ်ပယ်သူ၊ အလဟဿ အဆုံးရှုံးခံသူဖြစ်သည်။ တစ်နည်းဆိုရသော်၊ ကျွန်တော်ဘဝကို ကျွန်တော် ကိုယ်တိုင်ထက် ခင်ဗျားတို့က ပိုပြီး ခြယ်လှယ်နိုင်ပါတယ်ဗျာ၊ ဟူ

သော အောက်ကျခံစိတ်ဓာတ်ကို မွေးမြူထားသူဖြစ်သည်ဟု အောင်မြင်ရေးသမားတို့ ရှုမြင်ကြသည်။

ဥပမာ၊ စိတ်ဓာတ်မြင့်တင်ရေးဆိုင်ရာ အပြောအဟောသမားလက်(စ)ဘရောင်း ဆိုပါစို့။

မွေးစကတည်းကပင် သူ့အား မိဘနှစ်ပါးက တင်းပြည့်ကျပ်ပြည့် လူတန်းစေ့ဖြစ်မလာနိုင်သူလေးဟူ၍ စိတ်ပျက်လက်လျှော့ခဲ့ကြသည်။ ကလေးဘဝ၌ အရည်အသွေးစစ်ဆေးသူတို့ကလည်း၊ ဉာဏ်ရည်ချို့တဲ့သူ ဖြစ်သည်။ သို့သော် ပညာတော့ သင်၍ရနိုင်သည် ဟူသောမှတ်ချက်မျိုးသာ ပေးခဲ့သည်။

သည်အတိုင်းဆိုက လက်(စ)ဘရောင်းအဖို့ ဘာမျှ မျှော်လင့်နိုင်စရာ အကြောင်းမရှိတော့။

သို့သော် အထက်တန်းကျောင်းသားဘဝ၌ သူ့စိတ်ဓာတ်ကို ပြောင်းလဲမြှင့်တင်ပေးမည့် လမ်းညွှန်စကားတစ်ခွန်း ဆရာတစ်ဦးထံမှ လက်(စ)ဘရောင်း ကြားရသည်။ ‘သူများတွေက မင်းကို ဘယ်လိုဘာညာ သတ်မှတ်ထားရုံနဲ့ မင်းက အဲဒီအတိုင်း လိုက်ဖြစ်ဖို့ မလိုဘူးကွ’ ဟူသော စကား။

သည်တွင် ဘရောင်းသဘောပေါက်သွားသည်။ မိမိဘဝ၊ မိမိအနာဂတ်သည် မိမိလက်ထဲမှာပဲ ရှိသည်။ ဒါပဲ။

သူ့ဘဝကို သူများတွေ အထင်အမြင်အတိုင်း လျှော့တွက်မထားဘဲ မြှင့်တင်နိုင်ဖို့ သူကြိုးစားသည်။

နောက်ပိုင်း၌ သူသည် နိုင်ငံရေးနယ်ပယ်တွင် ဝင်ဆံ့သူတစ်ဦး ဖြစ်လာသည်။ စာအုပ်စာတမ်း ရေးသားပြုစုသူတစ်ယောက် ဖြစ်

လာသည်။ အဟောအပြောဘက်တွင် ထူးချွန်သူတစ်ယောက်ဖြစ်
လာသည်။ ယခုအခါ၌မူ အမေရိကန်ပြည်ရှိ စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်
ရေး ဟောပြောသမားများထဲတွင် ထိပ်တန်းစာရင်းဝင် ပုဂ္ဂိုလ်
တစ်ဦးဖြစ်လာပြီး ဟောပြောခ အဖြစ် တစ်နာရီလျှင် ဒေါ်လာ
၂၀,၀၀၀ နှုန်း ရရှိနေချေပြီ။

လောက၌ လူတို့ထိန်းချုပ်ဖန်တီး၍ မရနိုင်သော အရာများ ရှိ
တာတော့ အမှန်ပဲဖြစ်ပါသည်။ ဥပမာ၊ သဘာဝဖြစ်စဉ်များကို
ကျွန်တော်တို့ မတားဆီးနိုင်ပါ။ ဖြစ်ပြီးခဲ့သည့်အရာများအတွက်
စိတ်ပင်ပန်းဆင်းရဲနေသဖြင့်လည်း အကြောင်းမထူးပါ။ အခြား
တစ်ပါးသောသူတို့၏ သဘောသဘာဝများကို ပြုပြင်ပြောင်းလဲဖို့
လည်း အလွန်ခက်ပါမည်။ သို့သော်၊ မည်သူမဆို မိမိအတွေး
အကြံနှင့် မိမိလုပ်ရပ်များကိုကား မိမိလက်ထဲ မိမိ သည့်ထားနိုင်
ပါသည်။

အဲဒါသည်၊ ကိုယ့်ကိုကိုယ် တာဝန်ယူခြင်းဖြစ်သည်။

ကိုယ့်ကိုကိုယ် တာဝန်ယူသောသူ၌ မိမိဘဝကို မြှင့်တင်နိုင်
မည့် အလွန်ကြီးမားသော စွမ်းအားများ ကိန်းအောင်းတည်ရှိလာ
မည်ဖြစ်ပါသည်။

(၂) ရည်ရွယ်ချက်နှင့် အသက်ရှင်သူ

ထက်သန်နိုးကြားရေးသမားများနှင့် ရိုးရိုး သာမန်လူများ
ကွာခြားကြသည့် အဓိကအချက်တစ်ခုက ထက်သန်သူများသည်
ဘဝကို ရည်ရွယ်ချက်ရှိစွာ ဖြတ်သန်းရှင်သန်ကြခြင်းဖြစ်၏။

သူတို့မှာ သူတို့စွဲမြဲယုံကြည်သည့်အရာ ရှိသည်။ ဘယ်အရာသည် ငါ့အလုပ်ဟု တိတိကျကျပြဋ္ဌာန်းထားမှု ရှိသည်။

ဘဝ၌ ဦးတည်ချက်တစ်စုံတစ်ရာ ရှိခြင်းသည် တင်းပြည့်ကျပ်ပြည့် လှုပ်ရှားရှင်သန်သူတစ်ဦးဖြစ်ရေးအတွက် အရေးကြီးဆုံး အခြေခံအချက်တစ်ခုဖြစ်သည်။ ဟူ၍ လူမှုစိတ်ပညာ ကျမ်းပြုဆရာ ဝိန်းဒိုင်ယာက ဆိုသည်။

ဘဝ၌ ဦးတည်ချက် ခိုင်ခိုင်မာမာရှိသည့်အခါ လူသည် လတ်တလောသက်သာလွယ်ကူသလို နေတတ်သည်။ ခက်ခဲတာတွေ ရှောင်သည်။ ကိုယ်အား ဉာဏ်အား စိုက်ထုတ်သုံးစွဲမှု မပြု။

ဦးတည်ချက်တစ်စုံတစ်ရာဖြင့် အသက်ရှင်သောသူမှာမူ မိမိအလုပ် ကောင်းစွာပြီးမြောက်ရေးကိုသာ အဓိကအာရုံပြု၍ နေတတ်သည်။ သူသည် သူနှစ်သက်သော အလုပ်ကို ရွေးချယ်ထားခြင်းဖြစ်ရာ၊ သည်အလုပ်ကို သူနှစ်သက်ယုံကြည်ကြောင်းသည် သူ၌ ထင်ရှားပေါ်လွင်လျက်ရှိသည်။ သည်အခါ အခြားသူတို့လည်း သူနှင့်အတူ တွဲဖက်လုပ်ကိုင်ရန် လိုလားထက်သန်လာတတ်ကြပေသည်။

ဦးတည်ချက်ဖြင့် ရှင်သန်သောဘဝတစ်ခု ဖြစ်ရန် မည်သို့လုပ်ဆောင်မည်နည်း။

ဦးစွာပထမ မိမိအမှန်တကယ် ယုံကြည်သော အကြောင်းကိစ္စတစ်ခုကို စဉ်းစားရွေးချယ်ရပါမည်။ ပြီးလျှင် သည်ကိစ္စတွင် ဝန်းရံကာ လုပ်ငန်းတစ်ခု တည်ဆောက်ရပါမည်။

ဥပမာ၊ မိုက်(က) ဖယ်ရီဆိုပါစို့။ သူသည် မူလက အသံသွင်း

တိပ်ခွေများ ဖြန့်ချိသည့် အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦး ဖြစ်ခဲ့သည်။ သည့်နောက်၌ တိုက်အိမ်မြေအရောင်းအဝယ်သမားများနှင့် တွေ့ဆုံရာမှ သည်လူတွေကို အရောင်းပညာအရည်အသွေးတိုးတက်အောင် လေ့ကျင့်မြှင့်တင်ပေးနိုင်က များစွာအကျိုးကျေးဇူး ရှိနိုင်ကြောင်း သတိပြုမိခဲ့သည်။ သို့နှင့် မိုက် (က) ဖယ်ရီအဖွဲ့ (Mike Ferry Organization) အမည်ဖြင့် ကုမ္ပဏီတစ်ခု ထူထောင်ကာ တိုက်အိမ်မြေအရောင်းသမားသင်တန်းများ ဖွင့်လှစ်ခဲ့သည်။ ယခုအခါ၌ သူ့ကုမ္ပဏီသည် နှစ်စဉ် သန်း ၂၀ ဖိုး မက အရောင်းအဝယ်ဖြစ်နေလေပြီ။

(၃) လုပ်ငန်းအစီအစဉ်ရေးဆွဲပါ။

မိမိရည်မှန်းသည့်အရာများ ရရှိအောင် မည်သို့မည်ပုံ ဆောင်ရွက်မည် ဟူသော လုပ်ငန်းအစီအစဉ်တစ်ရပ် တီတိကျကျ ရေးမှတ်ထားခြင်း မရှိပါက ပန်းတိုင်သို့ ရောက်နိုင်လိမ့်မည်မဟုတ်။ ဗမာ့ကြောင်း သေသေချာချာမသိဘဲ ရပ်ဝေးခရီးထွက်သူကဲ့သို့ အချိန်ကုန် လူပန်း ငွေကုန်ခန်းကာ တစ်ဝက်တစ်ပျက်နှင့် စိတ်ပျက် နောက်ဆုတ်မိမည်ဖြစ်သည်။

အမေရိကတွင် အအောင်မြင်ဆုံး အရောင်းပညာဆရာလည်း ဖြစ်၊ နာမည်ကျော် အဟောအပြောသမားနှင့် ကျမ်းပြုပုဂ္ဂိုလ်လည်း ဖြစ်သူ ဘရိုင်ယင်ထရေစီကမူ၊ ‘စာရွက်ပေါ်မှာ သေသေချာချာ ချရေးမထားတဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဆိုတာ ပန်းတိုင်စစ်စစ် မဟုတ်ဘူး၊ စိတ်ရူးပေါက်တဲ့အဆင့်လောက်ပဲ ရှိတယ်၊’ ဟူ၍ပင် ဆိုခဲ့သည်။

လက်ထဲ၌ ကျကျနန ရေးဆွဲထားသည့် ခရီးလမ်းညွှန်မြေပုံ ရှိပြီဆိုလျှင်မူ သွားရသည့်ခရီးသည်လည်း ဖြောင့်ဖြူးသာယာမည်၊ ပန်းတိုင်သို့လည်း အချိန်အတိုဆုံး အမြန်ဆုံး ရောက်ရှိမည်ဖြစ်ပေ သည်။

(၄) တန်ရာတန်ဖိုးပေးရမှာ ဝန်မလေးပါနှင့်၊

မည်သူမဆို ခြံနှင့် ဝင်းနှင့် သားသားနားနား နေချင်သည်။ ကားအကောင်းစား စီးချင်သည်။ ဝင်ငွေ သန်းချီ၍ ရချင်သည်။ သို့သော် များသောအားဖြင့်မူ၊ ရချင်တာပဲ ရှိသည်။ ရအောင် ဘာ တွေ လုပ်မည်၊ ဘယ်လောက်အားထုတ်ကြိုးပမ်းမည် ဆိုတာမျိုး မရှိကြ။ အောင်မြင်သွားသောပုဂ္ဂိုလ်တွေကတော့ ကိုယ်လိုချင် တာတွေ ရဖို့ ကိုယ့်ဘက်က ဘာတွေ ဘယ်လောက် ပေးရမည် ဆို တာ စဉ်းစားတွက်ချက်သည်။ ပြီးတော့ ပေးစရာရှိတာ ပေးပြီး ဖြစ်အောင်လုပ်သည်။ ပင်ပန်းလှချည့်ဟု မညည်း။

ရှေ့ဘက်တွင် ပြောခဲ့သည့် လက်(စ)ဘရောင်းမှာ ဘယ်ဘက် နားရွက်၌ အသားမာတက်နေတာ ရှိသည်။ ဘာကြောင့် တက် သလဲ၊ လက်(စ)ဘရောင်းက ပြောပြသည်။

‘ကျွန်တော် ဟောပြောတဲ့လုပ်ငန်းထဲ ဝင်မလို့ စဆုံးဖြတ်တဲ့ အချိန် ကိုယ်က အတွေ့အကြုံမရှိ၊ နာမည်လဲ မရှိ၊ လူယုံကြည် လောက်စရာ ဘာထောက်ခံချက်မှလဲ မရှိတော့ လူတကာဆီ ကိုယ့်ဘာသာပဲ ဆက်သွယ်ရတယ်၊ ကျွန်တော် တစ်ရက်တစ်ရက် ကို လူတစ်ရာကျော်လောက်စီ လှမ်းလှမ်းပြီး ဖုန်းဆက်ရတယ်၊ သူတို့ဆီမှာ ဟောပြောဖို့ အခွင့်အရေးရအောင် စုံစမ်းရ မေးမြန်းရ

စည်းရုံးရတယ်ပေါ့ဗျာ၊ ဒီနားရွက်က အသားမာဟာ ဒေါ်လာ သန်းချီတန်တယ်ဗျာ၊ ဟူ၍။

(၅) ပါရဂူမြောက်အောင် လေ့ကျင့်ပါ။

ကျွန်တော် မေး မြန်း ခဲ့သည့် စိတ် ထက် သန် ရေး အဟော အပြောသမားများမှာ တွေ့ရသည့်အထင်ရှားဆုံး အချက်တစ်ရပ်က မိမိကဏ္ဍတွင် မိမိသာ အတော်ဆုံး အကောင်းဆုံးဖြစ်လိုသော ဆန္ဒ ထက်သန်ပြင်းပြလှခြင်း ဖြစ်သည်။ သူတို့သည် သူတို့၏ ကျွမ်းကျင်မှုအရည်အသွေးများ ပိုမိုတိုးတက်ကောင်းမွန်ရန် အတွက် လိုအပ်သည့်အရာမှန်သမျှကို မတွန့်မဆုတ်လုပ်ရန် အသင့် ရှိကြသည်။

Fortune 500 ခေါ် အမေရိကန် ထိပ်သီးလုပ်ငန်းကြီး ၅၀၀ စာရင်းတွင် ပါဝင်သည့် ကုမ္ပဏီကြီးများ၏ အကြီးအကဲ ပုဂ္ဂိုလ်များကိုမှ လုပ်ငန်းပို၍ကြီးကျယ်အောင်မြင်ရေးအတွက် ကျင့်ဆောင်ရန် နည်းနာများ ဟောပြောပို့ချရသူ ပက်ထရစ်ရှာ ဖရစ် (ပ) ဆိုလျှင် မြောက်အမေရိကတိုက်မှာ လူအများကို စိတ် လှုပ်ရှားတက်ကြွအောင် ပြောဟောနိုင်စွမ်းအရှိဆုံးပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦး ဟူ၍ ချီးကျူးဖော်ပြခြင်းခံရပြီးသည့်နောက်၌ပင် အပြောစွမ်းရည် တိုးတက်စေရန်အတွက် ရုပ်ရှင်ပြဇာတ် သရုပ်ဆောင်မှုဆိုင်ရာ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲတစ်ခုလည်း တက်သည်။ စကားပြော နည်းပြ တစ်ယောက် သီးသန့်ငှား၍လည်း လေ့ကျင့်နေသေးသည်။

ဘာကြောင့် သည်လောက် လေ့ကျင့်ရသလဲ။
သည့်ထက် ပို၍ ပို၍ ပြည့်စုံပြောင်မြောက်ချင်သေးသော

ကြောင့် ဖြစ်သည်။

သင်ကိုယ်တိုင်အဖို့လည်း စဉ်းစားကြည့်ပါ။ အကယ်၍ တစ်စုံတစ်ယောက်သောသူက သင့်အလုပ်ခွင်သို့ လာရောက်ကာ သင့်လုပ်ငန်းနည်းနာများအကြောင်းကို အခြားသူများအား ပြသနိုင်ရန်အတွက် ဗီဒီယိုရိုက်ကူးမည်ဆိုပါစို့။ သင်လွတ်လွတ်ကျွတ်ကျွတ်ဝမ်းမြောက်ဂုဏ်ယူနိုင်ပါမည်လား။ ဒါမှမဟုတ် စိတ်ထဲ စနိုးစနောင့်ဖြစ်စရာ ချို့ယွင်းအားနည်းချက်ကလေးတွေ သင့်မှာ ရှိနေမည်လား။ အကယ်၍ ယခုအနေအထားဖြင့် ဗီဒီယိုအရိုက်ခံလိုက်ပါက နောင်သင့်စိတ်တွင် ကသိကအောက် အနှောင့်အယှက်တွေ ကြိုရလိမ့်မည်ဟု စဉ်းစားမိမည်ဆိုက၊ ယနေ့မှစ၍ သင့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်တွင် အတော်ဆုံး အကောင်းဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်အောင် ကြိုးစားအားထုတ်သွားရန် ဆုံးဖြတ်သင့်ပေပြီ။

သင့်နယ်ပယ်မှာ ပါရဂူမြောက်နေသောသူတွေ ဘာတွေ ဘယ်လို လုပ်ကိုင်နေကြသလဲ၊ လေ့လာပါ။ အတော်ဆုံး အထင်ရှားဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်တွေ၏ ဆောင်ရွက်ပုံနည်းနာများကို စူးစမ်းပါ။ ပြီး သူတို့နည်းတူ လုပ်ကိုင်ကြည့်ပါလေ။

(၆) ဘယ်တော့မှ အလျှော့မပေးနှင့်၊

သည်စကားကြီးက ရိုးလွန်းပါသည် ထင်စရာရှိ၏။ သို့သော် အရေးကြီးတာ အမှန်ပဲဖြစ်ပါသည်။

အကယ်၍ သင်သာပန်းတိုင်တစ်စုံတစ်ရာသို့ တကယ် ဦးတည်ချီတက်နေသူ ဖြစ်ရိုးမှန်က လက်လျှော့နောက်ဆုတ်ဖို့ ဆိုသည်ကို စဉ်းစားခွင့်ပင် မရှိပါ။ ပန်းတိုင်ရောက်ဖို့ ဘာတွေ လုပ်

ရမည်လဲ၊ လုပ်စရာရှိသမျှ သင်လုပ်ဖို့သာ အသင့်ရှိနေရပေမည်။

ဂျက်ကင်းဖီးလ်နှင့် မာခ်ဗစ်တာဟင်ဆင်တို့နှစ်ဦး Chicken Soup for the Soulဆိုသော စာအုပ်ကို ပြုစုပြီး၍ ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေရန် လိုက်လံစပ်ဟပ်သည့်အခါ စာအုပ်တိုက်ပေါင်း ၁၀၀ ကျော်က ငြင်းပယ်ကြသည်။ ဒါကို လက်မလျှော့ဘဲ ဆက်ကြိုးစားကြရာ နောက်ဆုံး၌ ထုတ်ဝေရေးလုပ်ငန်းငယ်တစ်ခုက ရိုက်နှိပ်ရန် လက်ခံလေသည်။ သည်စာအုပ်သည် ရောင်းအကောင်းဆုံး စာရင်းဝင် စာအုပ်တစ်အုပ် ဖြစ်လာရုံမက ပရိသတ်က နှစ်ခြိုက်လွန်းသဖြင့် နောက်ထပ် Chicken Soup အမည်တပ် စာအုပ်တွဲများ ဆက်လက်ထုတ်ဝေရသည်အထိ အောင်မြင်သွားခဲ့သည်။ ယခုဆိုလျှင် Chicken Soup စာအုပ်များမှာ အုပ်ရေ ၁၂ သန်းကျော်အထိ ရောင်းချခဲ့ရပြီး ဖြစ်ပေသည်။

နောက်မဆုတ်သော စိတ်ဓာတ်၏ အစွမ်းသတ္တိပေတည်း။

ထို့ကြောင့်၊ နေ့စဉ် ရသမျှအချိန်ကို သင့်ရည်မှန်းချက် သင့်ပန်းတိုင်သို့ ရောက်ရှိစေမည့် ကိစ္စရပ်များအတွက် အသုံးပြုပါ။ ငါယခုလုပ်နေသောအလုပ်သည် ငါ့ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်နှင့် နီးသထက် နီးလာစေမည့်အလုပ် ဟုတ်သလား၊ မဟုတ်ဘူးလား၊ မပြတ်စိစစ်ပါ။ မဟုတ်ဘူးဆိုလျှင် သည်အလုပ်ကို ရပ်ကာ ဟုတ်သည်ဆိုသောအလုပ်ကို ပြောင်း၍လုပ်ပါ။ ဟုတိုက်တွန်းလိုသည်။

(၇) အချိန်မဆိုင်းနှင့်

Live Your Dream ဟု အမည်ပေးထားသော စာအုပ်တွင် စာရေးသူ လက်(စ) ဘရောင်းက၊ မာရီယွန်အမည်ရှိ သူ၏

မိတ်ဆွေ အမျိုးသမီးတစ်ဦးအကြောင်း ထည့်သွင်းဖော်ပြခဲ့သည်။

လက်(စ)ဘရောင်းသည် မာရီယွန်အား သူမမကွယ်လွန်မီ တစ်နေ့တွင် ဖုန်းဆက်စကားပြောလိုက်ရ၏။ ကွယ်လွန်ပြီးနောက် ဤသူမ၏ရုံးခန်းကို ကူရှ်ရှင်းလင်းပေးရသည့်အခါ စာရွက်စာတမ်းများထဲတွင် ပြဇာတ်စာမူကြမ်းတစ်ပုဒ်ကို သွားတွေ့ရသည်။ သို့သော် စာမူမှာ နိဂုံးပိုင်းမပါရှိရာ ပုံနှိပ်ရန် မည်သို့မျှမဖြစ်နိုင်တော့ပေ။ ဇာတ်သိမ်းပိုင်းမှာ မာရီယွန်ခေါင်းထဲ၌သာ ရှိနေရာ ကွယ်လွန်သည့်အခါ၌ သူမနှင့်အတူ တမလွန်သို့ ပါသွားခဲ့ချေသည်။

ထို့ကြောင့်၊ လောက၌ မည်သူမျှ ထာဝရနေရမည်မဟုတ် ဟူသည်ကို အစဉ်သတိရှိကာ လုပ်စရာရှိသည်ကို အချိန်မဆိုင်းဘဲ လုပ်ဖို့လို၏။

အလုပ်တွေ အများကြီး အောင်မြင်ပြီးစီးကြသူတွေကို ကြည့်လျှင်၊ သူတို့လည်း အကန့်အသတ်မရှိ အသက်ရှည်မည် မဟုတ်ကြောင်း သိကြသည်ပဲ ဖြစ်၏။ သို့သော် သည်အတွက် စိတ်ပျက်မသွား။ စိတ်ဓာတ်ကျမသွား။ အချိန်မရွေး သေသွားနိုင်တာ သိသည့်အတွက်ပင် အရှိန်အဟုန်တင်ပြီး အလုပ်လုပ်ကြသည်။ သူတို့ ရည်မှန်းသည့်ပန်းတိုင်နောက်ကို အားနှင့် အင်နှင့် လိုက်ကြသည်။ စွဲစွဲမြဲမြဲ ဇွဲသန်သန်နှင့် ကြိုးပမ်းကြသည်။ သည်အခါ သူတို့ အောင်မြင်ကြသည်။

စာဖတ်သူ အပါအဝင် မည်သူမဆိုလည်း အလားတူ အားထုတ်မည်ဆိုက မုချအောင်မြင်ရမည်သာပင်။

ဖေမြင့်



- * လူငယ်လူရွယ်တို့အား ၎င်းတို့ဘဝအသီးသီးအတွက် အလိုအပ်ဆုံး အသင့်တော်အလိုက်ပက်ဆုံး ဩဝါဒများ၊ အကြံဉာဏ်များ၊ အားပေးတိုက်တွန်းစကားများ ပြောကြားခဲ့သည့် အမိအဖ ဆရာသမား လူကြီးသူမများ။
- * ဩဝါဒအမွေပေးသူတို့၏ ကျေးဇူးကို လွှမ်းမိုးတော်ကြည်နူးစွာ အမှတ်ရအောင်မေ့ကြသူများ။
- * ၎င်းတို့ကတစ်ဖန် လက်ဆင့်ကမ်း ပြန်ချီသည့် ဘဝလမ်းညွှန်စကားများ။

ဖေမြင့်

မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတာ သေချာပြီလား

[လောကနယ်ပယ်အသီးသီးတွင် ထူးချွန်ထင်ရှားခဲ့သူတို့ လက်ကိုင်ထားခဲ့ကြသည့် ဩဝါဒစကားများနှင့် လက်တွေ့ဘဝ၌ ယင်းတို့ကို အောင်မြင်စွာသုံးစွဲခဲ့ကြပုံများ။]

‘ရုပ်ချော’ နှင့်
‘အပြောကောင်း’ တွင်
အပြောကောင်းသူကို
ပို၍ချစ်ကြသည်။

ဖေမြင့်

ဖြောတတ် ဆိုတတ်
ပေါင်းဆင်းတတ်တဲ့ ချူ

(အပြောအဆိုလိမ္မာသူ၊ လူမှုဆက်ဆံရေး တတ်ကျွမ်းသူတို့၏
လက်တွေ့ နည်းနာများ။)

လောဘ၊ ဒေါသ၊ မောဟ၊ မာနများ
အငြိုးအာဇာတနှင့်
နိုင်လိုမင်းထက်မှုများ ကြီးမားလှသော
ကမ္ဘာလောကကြီးအတွင်း
နှစ်နာသူ၊ ချိုင့်သူ၊ ဘုမသိ ဘမသိ
ဒုက္ခရောက်ရန်သူများအတွက်
မိမိတို့၏ ဘဝကို
တစ်လုံးတစ်ဝတည်း ပေးအပ်ပူဇော်ခဲ့ကြသည့်
သူတော်စင် ကျေးဇူးရှင်တို့၏
အတ္ထုပ္ပတ္တိများ။

ဖေမြင့်

မဟာကရုဏာရှင်များ

[ဂျော့ချ် ဝါရှင်တန် ကာဗာ၊ ဘွတ်ကာ တီ ဝါရှင်တန်၊ ဂျင်မီ ယင်း၊
ဖလော်ရင့် (၅) နိုက်တင်ဂေးလ်၊ ဟင်နရီဒူးနန်း၊ အယ်လဘတ် ရွိုက်ဇာ၊
မာသာထရီဆာတို့၏ ဘဝနှင့် စွမ်းဆောင်မှုများ]

Genius
Genius
Genius

ဖေမြင့် ကျိုးနိယပ်(၈)

ပါရမီရှင် ဉာဏ်ကြီးရှင်များ၊ မဟာဦးနှောက်များ၊
သောကနယ်ပယ်စုံမှ အထူးချွန် အထက်မြက်ဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်များ၏
ထူးခြားသော သဘောသဘာဝနှင့်
ထိပ်တန်းအဆင့်ရောက်အောင် လေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ပုံ
နည်းနာများ။

လူသည် မနက်ထက် ညမှာ ပညာပိုရှိရမည်။
မနေ့ကထက် သည်ကနေ့ အသိဉာဏ်သာရမည်။
အသက်ကြီးလာသည်နှင့်အမျှ
ဦးနှောက်အလေးချိန် ပိုစီးလာရမည်။
သည်အတွက် ဘာလုပ်မည်နည်း။
တစ်နည်းသာရှိသည်။
“စာဖတ်ပါ” ၊ ဒါပဲ။

ဖေမြင့်

စာဖတ်သမား၏ မှတ်စုများ

[စာအုပ်စာတမ်းများဖတ်ရှုရာမှတွေ့လာမြင်လာသည်များကို
နဂိုမူလအတိုင်းသော်လည်းကောင်း၊ ထုတ်နုတ်ပေါင်းရုံး၍သော်လည်းကောင်း၊
ဆင့်ပွားခံစားခြင်း၊ ဆက်စပ်နှိုင်းယှဉ်ဆင်ခြင်ခြင်းများပြု၍သော်လည်းကောင်း၊
ရေးသားခဲ့သည်မှတ်စုများ၊ မှတ်ချက်များ]

ခေတ်ကာလတွေ မည်မျှပြောင်းသော်လည်း
လူတစ်ယောက် ထွန်းပေါက်အောင်မြင်ရန်အတွက်
လောကကြီးက တောင်းဆိုသည့် အရည်အချင်းများမှာ
ယခင်အတိုင်း မပြောင်းမလဲ ရှိနေသည်။
ဘာတွေနည်း။
ထွန်းပေါက်အောင်မြင်လိုသော စိတ်ဓာတ်နှင့်
ယင်းက ဖန်တီး ထုတ်လုပ်ပေးလိုက်သည့် ငွေနှံဘဲ၊
ထို့နောက်၊
ယင်းစိတ်ငွေတို့ကို အထိရောက်ဆုံး သုံးစွဲဖြစ်စေမည့်
အသိပညာ-နည်းနာတို့ပဲ ဖြစ်သည်။

ဖေမြင့်

စိတ်ဓာတ်
နှင့်
နည်းနာ

အောင်မြင်ရေး စာစု