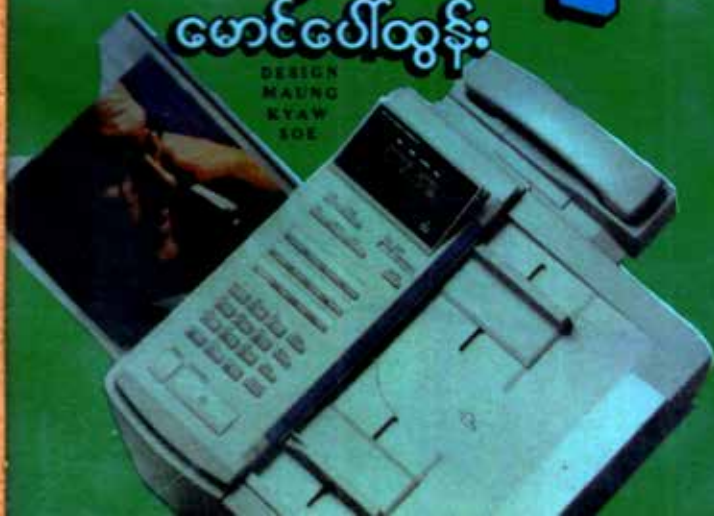


ကျွန်ုပ်တို့၏ ကျွန်ုပ်တို့၏  
အလေ့အထများ  
ဖောင်ပေါ်ထွန်း

DESIGN  
MAUNG  
KYAW  
SOE



စာမူ ခွင့်ပြုချက်အမှတ် [ ၃၃ / ၉၆ (၁) ]

မျက်နှာပုံးခွင့်ပြုချက်အမှတ် [ ၇၄ / ၉၆ (၂) ]

□

စီစဉ်ထုတ်လုပ်မှု  
ရာပြည့်ဦးစိုးညွန့်

□

ပုံနှိပ်ခြင်း  
ပထမ အကြိမ်  
(၁၀၀၀)

□

မျက်နှာပုံးရိုက်  
ဦးမြသိန်း [ ၀၁၄၂၇ ]၊ သိန်းမြင့်ဝင်းအောင်ဆက်  
အမှတ် ၉၆၊ ၁၁ လမ်း၊ ရန်ကုန်မြို့။

□

ပုံနှိပ်သူ  
ဒေါ်တင်တင်ဌေး [ ၀၅၂၄၀ ]၊ သင်းလှဝင်းပုံနှိပ်တိုက်  
အမှတ် ၁၊ ဗိုလ်ရာညွန့်လမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

□

ထုတ်ဝေသူ  
ဦးရဲမြင့် [ ၀၁၀၄၉ ]၊ တက်လမ်းစာပေ  
အမှတ် ၉၆၇၊ ပဒေသာရပ်၊ စော်ဘွားကြီးကုန်း  
အင်းစိန်၊ ရန်ကုန်မြို့။

□

စာအုပ်ချုပ်  
ကိုမြင့်

□

မျက်နှာပုံးပန်းချီ  
မောင်ကျော်စိုး

□

တန်ဖိုး  
[ ၇၀ ] ကျပ်

မောင်ပေါ်ထွန်း

# အဆင့်မြင့်အောင်မြင်သူတို့၏ အလှူအထများ

[ ၁၊ ၈၉၊ ၁၉၉၆ ]

ဆက်လက်ထုတ်ဝေမည့်စာအုပ်များ

၁။ မြဝင်း (ဒသန)	ကျေးဇူးရှင် ဆရာတော်ကြီးများ၏ အလွယ်နှင့်စပ်လျဉ်းသော အမြင်များ
၂။ ပါရဂူ	ပဏ္ဍိတကထာ [ကမ္ဘာ့ဗုဒ္ဓစာပေ ပညာရှင်များအကြောင်း တစ်ခုစာစောင်] နိဗ္ဗာန်
၃။ ပါရဂူ	ထေရာကထာ
၄။ ပါရဂူ	အပ္ပပါလီ
၅။ ပါရဂူ	ရှေးမြန်မာမင်းတို့၏ ရတနာသုံးပါး ဂုဏ်တော်ဂါရဝ
၆။ ဦးသိန်းသန်းထွန်း	ရှေးမြန်မာမင်းတို့၏ အဓိဋ္ဌာန်များ
၇။ ဦးသိန်းသန်းထွန်း	မိုပါဆွန်း ဝတ္ထုတိုများ
၈။ မောင်ထင်	ကမ္ဘာ့ဝတ္ထုအညွှန်း
၉။ နတ်ရွယ်	ကမ္ဘာကျော် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများ၏ အောင်မြင်ရေး လျှို့ဝှက်ကျင့်စဉ်များ
၁၀။ နတ်ရွယ်နှင့် ချစ်ဝင်းညွန့်	ရန်ကုန်သား ကျားဘမ်းသူဌေးကြီး၏ စီးပွားရေး စွန့်စားခန်းမှာ
၁၁။ မောင်ပေါထွန်း	အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း (How You Can Get Richer.....Quicker! By M.R. Kopmeyer)
၁၂။ မောင်ပေါထွန်း	အလုပ်နဲ့ ဘဝကို တည်ဆောက်ခြင်း
၁၃။ ဒေါက်တာမတင်ဝင်း (ပညာရေးတက္ကသိုလ်)	ထင်းရှူးပင်ရိပ်
၁၄။ မောင်သာနိုး	သမိုင်းကြေးမုံ
၁၅။ အုတ်လှငယ်	စာဆိုတော်များ အတ္ထုပ္ပတ္တိ
၁၆။ မောင်သူတနှင့် မောင်ခင်မင် (ခန့်ဖြူ)	ဗုဒ္ဓနည်းကျ စိတ်ထားလေ့ကျင့်ပျိုးထောင်မှု
၁၇။ ဒေါက်တာသိန်းလွင်	ဂုဏ်တော်ပရိတ်ဂါထာ မန္တန်များနှင့် သာသနာဥသျှောင်
၁၈။ မောင်အောင်ထွတ်	ဆရာတော်ကြီးများ
၁၉။ ခင်နှင်းယု	လက်ရွေးစင် ဝတ္ထုတိုပေါင်းချုပ်
၂၀။ စင်သန့်	ဈေးရောင်းခြင်းဖြင့် ချမ်းသာပါ

မာဏိက

ဘာသာပြန်သူ၏ အမှာစကား	က
၁။ အဆင့်မြင့် အောင်မြင်သူတို့၏ အလေ့အထများ	၁
၂။ အောင်မြင်လိုလျှင် တစ်ဘက်သား အာရုံစိုက်အောင် လုပ်ပါ	၉
၃။ အောင်မြင်သူတို့ မကျူးလွန်သော အမှားများ	၂၃
၄။ စိတ်အားထက်သန်မှုဖြင့် အောင်ဆုယူပါ	၃၁
၅။ အဖုံးကို သတ္တိနှင့် ရင်ဆိုင်ပါ	၃၉
၆။ စိတ်ထားယုတ်သူကို အနိုင်ယူနည်း	၄၉
၇။ မိုက်ကယ်ဒဲလ်၏ ဒေါ်လာနှစ်ဘီလျှံ အိပ်မက်	၆၁
၈။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်လိုသော်	၇၃
၉။ စီးပွားရေးဆိုသည်မှာ	၇၉
၁၀။ အခက်အခဲတိုင်းကို ကျော်ဖြတ်သော ကြံ့ထည်ပစ္စည်း လုပ်ငန်းရှင်	၈၃
၁၁။ ပစ္စည်းကို မရောင်းနှင့်၊ အသုံးဝင်မှုကို ရောင်း	၉၅
၁၂။ တရုတ်လူမျိုးတို့၏ စီးပွားရေးစိတ်ဓာတ်	၁၀၇
၁၃။ ပန်ကာအောက်က အရာရှိတွေ အောက်ခြေဆင်း၍ ပညာရှာ	၁၁၇
၁၄။ လင်နှင့်မယား၊ လျှာနှင့်သွား	၁၂၉
၁၅။ ငိုချင်လျှင် အောင့်မထားနှင့်	၁၃၇
၁၆။ စိမ်စန့်ခွဲရေး အတွေးသစ်	၁၄၁
၁၇။ မပြီးသေးသောလုပ်ငန်း [ဆော်ဂျယ်များ၏ ဝိတ်ရှင်ယောစ]	၁၄၇
၁၈။ ဆရာဝန်ဖြစ်ဖို့ ကျွန်တော် ကြိုးစားမည်	၁၅၁
၁၉။ ကျွန်မ သမီးကျွန်မ မိတ်ဆွေ	၁၆၅
၂၀။ ဆရာဝန်ဗေဗေ ပေးတဲ့အမွေ	၁၇၃
၂၁။ မပေနိုင်စရာ မေတ္တာဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ်	၁၈၁
၂၂။ တောင်တရုတ်ပင်လယ်ထဲက မဏိဗေဗေလာ	၁၉၅
၂၃။ ရေခဲတောင်ပေါ်မှာ ဆယ့်လေးရက်ကြာ	၂၀၃

**ဘာသာပြန်သူ၏ အမှာစကား**

ဤစာအုပ်သည် သုတေသန၊ 'နေ'၊ 'သင်္ဘော'၊ 'ကြီးပွားရေး'၊ 'GEC' နှင့် 'ပြန်ဆိုသော ဗဟိုဌာန' ကျွန်ုပ်တို့၏ အဖွဲ့အစည်းများသည် အမျိုးမျိုးဖြင့် ကျွန်ုပ်တို့၏ ဘာသာပြန်ဆိုရေးသားခဲ့သည့် အတ္ထုပ္ပတ္တိဝတ္ထုဆောင်းပါးများကို တစ်ပေါင်းတည်း စုစည်းထုတ်ဝေခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

မဂ္ဂဇင်း၊ ဂျာနယ်များတွင် တစ်ပုဒ်စီ သီးခြားရှိနေခြင်းထက် အားလုံးကို စုပေါင်း၍ စာအုပ်အဖြစ် ထုတ်ဝေခြင်းက စာဖတ်သူများအား တစ်စုံတစ်ခုသော အတိုင်းအတာအထိ အကျိုးပြုနိုင်လိမ့်မည်ဟု ယုံကြည်သောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

ယင်းစာစုများသည် တစ်ခုနှင့်တစ်ခု အကြောင်းအရာခွဲခြား မထူကြသော်လည်း ရည်ရွယ်ချက် ဦးတည်ချက်ကတော့ ထည့်ကြပါသည်။ စီးပွားရေးနှင့် လူမှုရေးလုပ်ငန်းများ၌ ထွေကြွရမည့် အခက်အခဲများနှင့် ပြဿနာများကို ကျော်လွှားပြီး အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်သို့ ချီတက်နိုင်ရေး နည်းလမ်းများကို ယင်းစာစုတိုင်းက ဖော်ညွှန်းပါသည်။

ဤစာအုပ်ကို 'ကြီးပွားတိုးတက်ရေး လမ်းညွှန်စာစု' ဟု၍ ခေါ်ဆိုနိုင်ပါသည်။ သို့သော်လည်း စာစုတိုင်းသည် စီးပွားရေးဘဝနှင့် လူမှုရေးဘဝများ၌ တစ်နည်းနည်းဖြင့် အောင်မြင်ခဲ့ကြသူများ အကြောင်းကိုချဉ်း ရေးသားထားသောကြောင့် စာစုအားလုံးနှင့် အကျုံးဝင်သော ပထမဦးဆုံး ဆောင်းပါးခေါင်းစဉ်ကိုပင် စာအုပ်နာမည်တပ်လိုက်ပါသည်။

ဤစာအုပ်ပါ စာစုများကို မူလ ဖော်ပြခဲ့သော မဂ္ဂဇင်း၊ ဂျာနယ်များအား ကျေးဇူးတင် ရှိကြောင်း ဖော်ပြအပ်ပါသည်။

ဒီဇင်ဘာ ၁၄၊ ၁၉၉၅။

**မောင်ပေါ်ထွန်း**

**အဆင့်မြင့် အောင်မြင်သူတို့၏ အလေ့အထများ**

'ကျွန်ုပ်တို့၏ ဘဝသည် အဖန်တလဲလဲ ပြုလုပ်ခြင်း၏ ရလဒ် ဖြစ်သည်။ သို့ဖြစ်ရာ သာလွန် ကောင်းမွန်ခြင်း ဟူသည်မှာ လုပ်ရပ်တစ်ခု မဟုတ်။ အလေ့အထ တစ်ခုသာတည်း'

**အရှုစုတိုက်ယ်  
ဂရိတေးခေါ်ရှင်  
(၃၈၄-၃၂၂ ဘီစီ)**

ကျွန်ုပ်တို့၏ အကျင့်စရိုက်သည် အလေ့အထများ၏ အစုအပေါင်း ဖြစ်သည်။ အလေ့အထများသည် ကျွန်ုပ်တို့၏ ဘဝတွင် အလွန်အရေးပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အလေ့အထများသည် စွဲမြဲသည်၊ ရံဖန်ရံခါ သတိမမူမိ ဖြစ်တတ်သော်လည်း အလေ့အထများသည် ကျွန်ုပ်တို့၏ အကျင့်စရိုက်ကို အမြဲမပြတ် ဖော်ဆောင်သည်။ ကျွန်ုပ်တို့၏ အောင်မြင်မှုနှင့် ဆုံးရှုံးမှုကို ဖန်းတီးသည်။

အလေ့အထသည် ဗဟုသုတ (အလုပ်)၊ ကျွမ်းကျင်မှု (လုပ်ပုံ) နှင့် ဆုဆော်မှု (လုပ်ချင်စိတ်) တို့ဖြင့် ဖွဲ့စည်းထားသော အရာ ဖြစ်သည်။ ဗဟုသုတ၊ ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် ဆုဆော်မှုတို့ဖြင့် လုပ်ဆောင်လျှင် တစ်ဦးချင်းအရ ရော့အပေါင်းအဖွဲ့အရာ အောင်မြင်နိုင်သည်။

ဖော်ပြလတ္တံ့သော အလေ့အထ ခုနစ်မျိုးသည် တစ်ခုနှင့်တစ်ခု ဆက်စပ် ရှိကြောင်း

နေပြီ။ စွမ်းဆောင်မှု တိုးတက်ရေးအတွက် တစ်စုတစ်ပေါင်းတည်း အဆင့်မြင့်မြင်  
အားပြည့်ပေးသည်။ ဤအလေ့အထများသည် သဘောတရားအပေါ်တွင် အခြေ  
သည်။ ယင်းတို့သည် ရေရှည် တိုးတက်မှုကို အကောင်းဆုံး ပေးစွမ်းနိုင်သည်။ လ  
တစ်ယောက်အဖို့ အကျင့်စရိုက်၏ အခြေခံအုတ်မြစ်လည်း ဖြစ်သည်။

(၁) ကြိုတင် တုံ့ပြန်ပါ

နောက်မှ တုံ့ပြန်တတ်သူများကို ခံစားချက်၊ အခြေအနေနှင့် ပတ်ဝန်းကျင်တို့က  
လွမ်းမိုးသည်။ ကြိုတင် တုံ့ပြန်တတ်သူများကို တန်ဖိုးက လွမ်းမိုးသည်။ ကြိုတင်  
တုံ့ပြန်တတ်သူတို့၏ အပြုအမူသည် သူတို့၏ အခြေအနေရလဒ် မဟုတ်။ သူတို့  
ဆုံးဖြတ်ချက်ရလဒ် ဖြစ်သည်။

လူများစုသည် တစ်စုံတစ်ရာ ဖြစ်လာရန် စောင့်နေတတ်ကြသည်။ တ  
ယောက်ယောက်၏ အကူအညီကို မျှော်လင့်နေတတ်ကြသည်။ သို့သော် ကြိုတင်  
လုပ်ဆောင်တတ်သူတို့ကား ပြဿနာကို ကိုယ်တိုင်ဖြေရှင်းသည်။ ပြဿနာကို ထိုင်  
ကြည့်မနေကြ။

ကြိုတင်တုံ့ပြန်ခြင်းသည် အတင်းလုပ်ခြင်း မဟုတ်။ ဇောကြီးခြင်း မဟုတ်  
ဖြစ်ပေါ်လာမည့် အကျိုးတရားကို အချိန်မီ တာဝန်ယူလုပ်ကိုင်ခြင်း ဖြစ်သည်။  
အောင်မြင်မှုရရန် ကြိုတင်ပြင်ဆင် လုပ်ဆောင်ရသည်။

ကျွန်အလေ့အကျင့် ခြောက်ခုသည် အလုပ်တစ်ခု အောင်မြင်ပေါက်မြေ  
ရန် သင့်အား တာဝန်ပေးခြင်း ဖြစ်သည်။ သင်က ကြိုတင်လုပ်ဆောင်ခြင်း မပြု  
စောင့်ဆိုင်းနေလျှင် အလုပ်က သင့်ကို အနိုင်ယူသွားလိမ့်မည်။

(၂) ပန်းတိုင်ကို မြင်အောင်ကြည့်ပါ

သင့်ကိုယ်သင် မိမိ၏ အသုဘအခမ်းအနားသို့ တက်ရောက်နေသည်ဟု သဘော  
ထားလိုက်ပါ။ သင့်မိသားစု၊ သင့်အပေါင်းအသင်း၊ သင့်လုပ်ငန်းနှင့် ဘာသာ  
အဖွဲ့အစည်းတို့မှ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးစီက သင့်အကြောင်းကို စကားအနည်းငယ်စီ  
ကြမည် ဆိုပါစို့။

သို့ဆိုလျှင် သူတို့ထံမှ သင် ဘာစကားကို ကြားလိုပါသလဲ။ သူတို့အား  
ဘာစကားကို ပြောစေချင်ပါသလဲ။

အကောင်းဆုံးကတော့ သင့်ဘက်က ယနေ့မှစ၍ လုပ်ရမည်မှာ မိမိ လုပ်  
ခဲ့သမျှကို သေချာစွာ စစ်ဆေးသုံးသပ်ပြီးနောက် ဘဝတွင် နောက်ဆုံးဖြစ်ချင်သော  
အရာကို ပုံဖော်ကြည့်ပါ။ ထိုအခါ မိမိဘဝအတွက် အဓိပ္ပာယ်ရှိသော လုပ်ငန်းကို  
မြင်လာလိမ့်မည်။

မိမိဖြစ်ချင်တာ၊ လုပ်ချင်တာကို အဓိက အာရုံစိုက်ပါ။ တန်ဖိုးထားပါ။  
ထိုအရာက သင့်ကို လမ်းညွှန်သွားလိမ့်မည်။

ထို့နောက် မိမိ၏ အချိန်၊ စွမ်းရည်နှင့် အားထုတ်မှုတို့ကို မှန်ကန်စွာ အသုံး  
ချသွားပါ။

(၃) ပထမအလုပ်ကို ပထမလုပ်ပါ

ကျွန်ုပ်သည် အီးအမ် ဂရု၏ 'အောင်မြင်မှု၏ ဘုံအကြောင်းတရား' ဟူသော ဆောင်း  
ပါးကို အလွန်နှစ်သက်သည်။ သူသည် အောင်မြင်သူတို့၏ အကြောင်းတရားတစ်ခု  
ကို တစ်သက်လုံး ရှာဖွေခဲ့သည်။ သူတွေ့ရှိရသည်မှာ ထိုအရာသည် အလုပ်ကြီး  
စားခြင်း မဟုတ်။ ကုသိုလ်ကံ မဟုတ်။ လူမှုဆက်ဆံရေး မဟုတ်။ ပထမဦးစွာ လုပ်  
ရမည့်အလုပ်ကို ပထမဦးစွာလုပ်ခြင်းသာ ဖြစ်သည်။

အဓိကတော့ ဘဝနှင့်အချိန်ကို အကောင်းဆုံး စီမံခန့်ခွဲတတ်ခြင်း ဖြစ်  
သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ဦးစားပေးလုပ်ငန်းများကို သူ့အစီအစဉ်အတိုင်း ဆောင်  
ရွက်သွားခြင်း ဖြစ်သည်။

တကယ်ဆိုသော် အချိန်ကို စီမံခန့်ခွဲခြင်းဆိုသည်မှာ မမှန်ပါ။ အမှန်မှာ  
မိမိကိုယ်ကို စီမံခန့်ခွဲခြင်းသာ ဖြစ်သည်။ အလုပ်နှင့် အချိန်ကို အာရုံစိုက်ခြင်းထက်  
အစဉ်တစိုက် လုပ်ကိုင်ခြင်းနှင့် အကျိုးရှိအောင် လုပ်ကိုင်ခြင်းကိုသာ အဓိကထားပါ။

အလုပ်တစ်ခုကို အချိန်မှန်မှန် အဆက်မပြတ်လုပ်သွားလျှင် ဘဝတွင်  
ထူးခြားသော အောင်မြင်မှုကို ရရှိလိမ့်မည်။

(၄) နှစ်ဘက်မျှ၍ တွေးပါ

နှစ်ဘက်မျှ၍ တွေးခြင်းသည် လူမှုဆက်ဆံရေး ကိစ္စအားလုံးတွင် အကျိုး တူရလဒ်ကို အမြဲကမ်း ဂျာဖွေသော စိတ်ဓာတ်ဖြစ်သည်။ ဤစိတ်ဓာတ်သည် ဘဝကို 'ပြိုင်ပွဲကြီး' ဟု၍ မမြင်၊ 'အတူတကွ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုကြီး' ဟူ၍သာ မြင်သည်။

နှစ်ဘက်မျှ စိတ်ဓာတ်သည် အပျက်ကို မရှုအမြစ်ကိုသာ ရှုသည်။ ဥပမာ ကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ မန်နေဂျာနှင့် လက်အောက်အမှုထမ်းတို့၏ အပြန်အလှန် ဆက်ဆံရေးကို ကြည့်ပါ။ ကုမ္ပဏီ၏ မျှော်မှန်းချက်များ၊ လမ်းညွှန်ချက်များနှင့် အရင်းအမြစ်များကို အခြေခံ၍ မန်နေဂျာနှင့် အမှုထမ်းတို့က လုပ်ငန်းစဉ်ကို အကောင်အထည်ဖော်ကြသည်။

နှစ်ဘက်မျှ၍ စိတ်ကူးခြင်း၊ ဆွေးနွေးခြင်းနှင့် အကောင်အထည်ဖော်ခြင်းသည် စီမံခန့်ခွဲမှု လုပ်ငန်း၏ မလျှင်မြန်ဖြစ်သည်။ မန်နေဂျာက လက်အောက်အမှုထမ်းများအား ထောက်ပံ့ပေးခြင်းဖြင့် သူ၏ အုပ်ချုပ်ရေးစွမ်းရည်ကို အများကြီး ပြင်းကင်းနိုင်သည်။

သို့သော် အသင်းအဖွဲ့တစ်ခုတွင် နည်းစနစ်မှန်ကန်စွာ လုပ်ကိုင်မှသာလျှင် နှစ်ဘက်မျှစိတ်ဓာတ် ရှင်သန်ကြီးထွားနိုင်သည်။ သင်တန်းပေးစနစ်၊ စီမံကိန်းစနစ် ဆက်သွယ်ရေးစနစ်၊ ဘတ်ဂျက်စနစ်နှင့် လျော်ကြေးစနစ် စသည်တို့အားလုံးသည် နှစ်ဘက်မျှ စိတ်ဓာတ်အပေါ်တွင် အခြေခံရသည်။

နှစ်ဘက်မျှစိတ်ဓာတ်သည် ကျော်တက်လိုစိတ်၊ ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်လိုစိတ်၊ လွှမ်းမိုးသောပတ်ဝန်းကျင်တွင် မရှင်သန်နိုင်ချေ။

(၅) အပြန်အလှန် နားလည်ပါ

လူအချင်းချင်း အပြန်အလှန်ဆက်ဆံရေးတွင် တစ်ခုတည်းသော အရေးအကြီးဆုံးအချက်ကို အောက်ပါအတိုင်း အတိုချုံး၍ ပြောနိုင်သည်။

'ပထမဦးစွာ တစ်ဘက်သားကို နားလည်အောင် ကြိုးစားပါ။ ထို့နောက် တစ်ဘက်သားက ကိုယ့်ကို နားလည်အောင် လုပ်ပါ'

ဤ သဘောတရားသည် လူမှုဆက်ဆံရေးတွင် အလွန်ထိရောက်သော 'သော့ချက်' ဖြစ်သည်။ လောကတွင် အရေးအကြီးဆုံး လူမှုရေး ပညာရပ်လည်း ဖြစ်သည်။

လူများစုသည် တစ်ဘက်သားစကားကို စိတ်ပါလက်ပါ နားထောင်ရန် မကြိုးစားကြ၊ ကိုယ်က ပြန်ပြောဖို့ကိုသာ အဓိက အာရုံစိုက်ကြသည်။ လောကတွင် တစ်ဘက်သားစကားကို စာနာစိတ်ဖြင့် နားထောင်တတ်သူ အလွန်နည်းသည်။ အလွန်ရှားပါးသည်။

စာနာစိတ်ဖြင့် နားထောင်လျှင် တစ်ဘက်သား၏ သဘောထားအမုန်နှင့် ခံစားချက်ကို အတိအကျ သိနိုင်သည်။ ကိုယ်ကလည်း သူမြင်သလို မြင်နိုင်သည်။ သူ ခံစားသလို ခံစားနိုင်သည်။

နောက်တစ်ချက်က တစ်ဘက်သားက မိမိအား နားလည်အောင် ဘယ်လို လုပ်ရမည် ဆိုသည်ကို သိဖို့ဖြစ်သည်။ ရှေးခေတ် ဂရိလူမျိုးတို့၏ ဒီယာနဗေဒ ပညာရပ်တွင် သဘောတရားတစ်ခုကို စကားသုံးလုံးဖြင့် အစဉ်အတိုင်း စဉ်ထားသည်။

ယင်းတို့မှာ အီသို (ethos)၊ ပသို (pathos)၊ လိုဂို (logos) ဟူ၍ ဖြစ်သည်။ အီသိုက စာရိတ္တ၊ ပသိုက စာနာစိတ်၊ လိုဂိုက ဆင်ခြင်တုံတရား ဖြစ်သည်။

လူများစုသည် လူလူချင်း ဆက်ဆံရာတွင် ပထမဦးစွာ မိမိ၏ စာရိတ္တနှင့် စာနာစိတ်ကို မမွေးမြူဘဲ တစ်ဘက်သားအား မိမိတို့၏ ဆင်ခြင်တုံတရားကို အတင်း သွတ်သွင်းရန် ကြိုးစားတတ်ကြသည်။

(၆) စုပေါင်း လုပ်ကိုင်ပါ

တစ်ခုလုံးသည် အစိတ်အပိုင်းများထက် ကြီးသည်။ သစ်သားချောင်းနှစ်ခုကို ပေါင်းချည်းပါ။ နှစ်ခုပေါင်းအလေးချိန်သည် တစ်ခုစီ၏ အလေးချိန်ထက် ပို၍ လေးလိမ်မည်။ စုပေါင်းခြင်း၏ အနှစ်သာရသည် ခြားနားကွဲပြားခြင်းကို တန်ဖိုးထားရန် တစ်ခုစီကို လေးစားရန်၊ စုပေါင်းအင်အား တည်ဆောက်ရန်အားနည်းချက်ကို အာဗြည်ရန် ဖြစ်သည်။

ထိုပြင် အဆိုပါ ခြားနားချက်များကို တန်ဖိုးထားခြင်း၏ အဓိကအချက်သည် 'လူအားလုံးသည် လောကကြီးကို အရှိအတိုင်း မမြင်သူတို့ မြင်ချင်သည့် အတိုင်းသာ မြင်ကြသည်' ဟူသော အချက်ကို သဘောပေါက်ရန် ဖြစ်သည်။

တစ်စုံတစ်ယောက်သည် မိမိနှင့် သဘောတူညီမှု မရှိလျှင် မိမိက 'ဪ' ခင်ဗျားက ဒီကိစ္စကို ဒီလိုမြင်တာကိုး' ဟု ပြန်ပြောသင့်သည်။ မိမိက တစ်ဘက်သား၏ အမြင်ကို လက်မခံချင်လျှင်လည်း ရသည်။ သို့သော် တစ်ဘက်သားကို နားလည်အောင်တော့ ကြိုးစားရမည်။ တစ်ဘက်သားနှင့် သဘောတူညီမှု မရလျှင် စုပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်း နည်းလမ်းကို ကျင့်သုံးသင့်သည်။

မိမိက နှစ်ဘက်မျှ၍တွေးခြင်း သဘောတရားဖြင့် တစ်ဘက်သားအား နားလည်အောင်လုပ်လျှင် နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အကျိုးရှိသော အဖြေကို ရရှိနိုင်သည်။

(၇) ထက်အောင် သွေးပါ

ဤအလေ့အကျင့်သည် အကြီးကျယ်ဆုံးသော မိမိပိုင် ပစ္စည်းကို ထိန်းသိမ်းခြင်းနှင့် တိုးပွားအောင်လုပ်ခြင်း ဖြစ်သည်။ ယင်းပစ္စည်းကား အခြားမဟုတ်၊ မိမိကိုယ်တိုင်ပင် ဖြစ်သည်။ တစ်နည်းဆိုသော် ဤအလေ့အကျင့်သည် မိမိ၏ ကျန်းမာရေး၊ စိတ်ဓာတ်ရေး၊ ပညာရေးနှင့် လူမှုရေးတို့ကို အားသစ်လောင်းခြင်း ဖြစ်သည်။

ကျန်းမာရေးအတွက် မှန်ကန်သင့်မြတ်သော အစားအစာကို စားရမည်။ လုံလုံလောက်လောက် အနားယူရမည်။ အချိန်မှန်မှန် လေ့ကျင့်ခန်း လုပ်ရမည်။

စိတ်ဓာတ်ရေးအတွက် မိမိ၏ စိတ်အင်အား တိုးတက်စေမည့် အရာများကို လုပ်ကိုင်ရမည်။ လောက၏ မဖောက်မပြန် အမှန်တရားများကို တွေးတော ဆင်ခြင်ရမည်။ နေ့စဉ် ဝတ်ပြုခြင်း၊ ကမ္မဋ္ဌာန်း ထိုင်ခြင်း၊ သဘာဝလောကကို လေ့လာခြင်းတို့ကို ပြုလုပ်ရမည်။

ပညာရေးအတွက် မိမိ၏ စိတ်ကျင့်သုံးမှုကို တိုးပွားရင့်သန်စေမည့် စာကောင်းပေကောင်းများကို ဖတ်ရှုလေ့လာခြင်းထက် ပို၍ကောင်းသော အခြားအလုပ် မရှိချေ။ ထို့ပြင် ဓာရေးခြင်း၊ အချက်အလက် စုဆောင်းခြင်းနှင့်လုပ်ငန်း အကြံ

အစည် စိတ်ကူးရေးဆွဲခြင်းတို့သည်လည်း ပညာရေးအတွက် အားဖြည့်ပေးသော အလေ့အကျင့်များ ဖြစ်သည်။

လူမှုရေး တိုးတက်မှုအတွက် နေ့စဉ် အခြားလူများနှင့် ပုံမှန်ဆက်ဆံရာတွင် အလေ့အထ ၄၊ ၅ နှင့် ၆ တို့ကို ကျင့်သုံးနိုင်သည်။

ဆိုခဲ့သော လေးဘက်မြင်တိုးတက်ရေးတွင် ဘက်အသီးသီး အရေးကြီးသည်ချည်း ဖြစ်သည်။ သို့သော် လေးဘက်လုံးကို မျှတ မှန်ကန်စွာ ကျင့်သုံးမှသာလျှင် အကျိုးရှိနိုင်သည်။

ဤလေးဘက်မြင် တိုးတက်ရေးတွင် အလေ့အထ ခုနစ်ခုလုံးက အကောင်းဆုံး စုပေါင်းစွမ်းအားကို ပေးသည်။

Habits of Highly Effective People  
by Stephen R. Covey  
[ Ref: WED, Aug., '92 ]



### သောပြောင်ရုံလျှင် တစ်ဘက်ဘက် အရုံစိုက်သောင်လုပ်ပါ

ဟယ်လင်စပီဗက်ဟာ ဘာအလုပ်ပဲလုပ်လုပ် လူတွေ အာရုံစိုက်  
လာအောင် လုပ်တတ်တယ်။သူက နယူးယောက်မြို့၊ 'ယန်းနှင့်  
ဂျာကမ် ကြော်ငြာ အေဂျင်စီ' ကုမ္ပဏီက အထက်တန်း အမှု  
ဆောင်အရာရှိပါ။စပီဗက်ဟာ ဝယ်သူတွေ၊ စားသုံးသူတွေက  
သူပြောတာကို အာရုံစိုက်လာကြအောင် စွမ်းဆောင်နိုင်သူ  
ဖြစ်တယ်။သူအောင်မြင်မှု လျှို့ဝှက်ချက်တွေကတော့....

ခိုင်းလို့မရဘဲ ပေကပ်နေတဲ့ လားတစ်ကောင်အကြောင်း ပုံပြင်လေးကို ကြားဖူးကြ  
ပါသလား။ ပုံပြင်ကလေးက ဒီလိုပါ။

တစ်ခါတုန်းက လူတစ်ယောက် လမ်းလျှောက်လာတော့ လမ်းလယ်  
ကောင်မှာ ဝပ်နေတဲ့ လားတစ်ကောင်ကို လယ်သမားကြီးက အော်ငေါက်ကြိမ်း  
မောင်းနေတာ တွေ့ရသတဲ့။

ဒါနဲ့ အဲဒီလူက

'သူ့ခမျာ သနားပါတယ်။ ခင်ဗျားက ဘာဖြစ်လို့ အော်ငေါက်နေရတာလဲ'  
လို့ မေးလိုက်တယ်။ဒီတော့ လယ်သမားကြီးက ပြန်ပြောတယ်။

'ကျုပ်က အိမ်ပြန်မလို့ ဥစ္စာ၊ ဒီကောင်က အပျင်းကြီးပြီး လှဲအိပ်နေလို့  
အော်ငေါက်ရတာပေါ့ဗျ'



ဒီအခါ အဲဒီလူက

'သူ့ကို အော်ငေါက်ကြိမ်းမောင်း နေလိုကတော့ ခင်ဗျား ဘာမှ အလုပ်ဖြစ်မှာ မဟုတ်ဘူး၊အဲဒီတော့ အလုပ်ဖြစ်ချင်ရင် ခင်ဗျားက သူ့ကို စကားပြောရမယ်၊ ခင်ဗျားက သူ့ကို စကားနဲ့ ဆွဲဆောင် စည်းရုံးရမယ်၊ဒီမှာကြည့်၊ကျွန်တော် လုပ်ပြမယ်'

လို့ပြောပြီး တုတ်တုတ်ချောင်းကို ကောက်ယူလိုက်တယ်။ပြီးတော့ လားဆီကို လျှောက်လာပြီး လားရဲ့ဦးခေါင်းကို တုတ်နဲ့ တစ်ချက်ရိုက်လိုက်တယ်။

အဲဒီအခါမှာ လယ်သမားကြီးက စိတ်ပေါက်သွားပြီး

'ဟေ့လူ ခင်ဗျား ဘာလုပ်တာလဲ၊ ကျွပ်က လားကို ခင်ဗျား စကားပြောမယ် မှတ်လို့'

လို့ ပြောလိုက်တော့ အဲဒီလူက

'ဟုတ်ပါတယ်၊ပြောမလို့ပါပဲ၊ဒါပေမယ့် မပြောခင် အရင်ဆုံး သူ့ကို အာရုံစိုက်အောင် လုပ်ရသေးတယ်ဗျ'

လို့ ပြန်ပြောလိုက်သတဲ့။

ဒီထက်ကောင်းတဲ့ ပုံပြင်တွေ နားထောင်ဖူးကြမှာပါ။ဒါပေမယ့် တစ်ဘက်သားက ကိုယ့်ကို အာရုံစိုက်လာအောင် လုပ်နည်းနဲ့ပတ်သက်ရင်တော့ ဒီပုံပြင်ထက် ကောင်းတဲ့ပုံပြင် ရှားပါလိမ့်မယ်။

ဟုတ်ပါတယ်၊ဒီပုံပြင်လေးဟာ ကျွန်မတို့အတွက် အရေးကြီးတဲ့ သင်ခန်းစာတစ်ခုကို တကယ်ပေးနိုင်တာကတော့ သေချာပါတယ်။

ကျွန်မဟာ နယူးယောက်မြို့က 'ယန်းနှင့် ရူဘီကမ် ကြော်ငြာအေဂျင်စီ' ကုမ္ပဏီက တီထွင်ဖန်တီးမှု ညွှန်ကြားရေးမှူး ဖြစ်ပါတယ်။ ကြော်ငြာလုပ်ငန်းမှာ လုပ်လာတာ လုပ်သက် ၁၅နှစ် ရှိခဲ့ပါပြီ။

ဒီကာလအတွင်းမှာ ကျွန်မတို့ဟာ 'တုတ်' တွေ အများကြီး သုံးခဲ့ရပါတယ်။တကယ်တော့ ရေဒီယို၊ တယ်လီဗွီးရှင်း ကြော်ငြာဆိုတာကလဲ အလွန်ဆုံးမ

ကျွန် ၃၀ လောက်ပဲ ကြာတာကလား။ ဒီနေ့ ရေဒီယို၊တယ်လီဗွီးရှင်း ကြော်ငြာတွေဆိုရင် အဲဒီထက်တောင်မှ ပြချိန်တိုကြပါသေးတယ်။

ဒါကြောင့်မို့လို့ ရေဒီယို၊ တယ်လီဗွီးရှင်း ကြော်ငြာတွေဟာ ပရိသတ်ကို ဧဟုသုတ ပေးရသလို ပြောဖျော်မှုလဲ ပေးဖို့လိုတယ်။ ပြောချင်တဲ့အချက်ကို မြန်မြန် ဆန်ဆန်နဲ့ ပီပီပြင်ပြင် တင်ပြနိုင်ဖို့လိုတယ်။

လူ့ဘဝဟာလဲ ရေဒီယို၊ တယ်လီဗွီးရှင်း ကြော်ငြာလိုပါပဲ။ အခြား လူမှုရေးလုပ်ငန်းတွေမှာလဲ အဲဒီနည်းလမ်းအတိုင်း ကျင့်သုံးရတာမျိုး ရှိပါတယ်။

ဥပမာ ဆိုကြပါစို့၊ စာဖတ်သူဟာ ရှေ့နေဖြစ်နေလို့ အမှုသည်တစ်ယောက်နဲ့ တွေ့ရမယ်ဆိုရင်၊ဒါမှ မဟုတ် အလုပ်ရှင်ဖြစ်နေလို့ အလုပ်သမားတွေနဲ့ စကားပြောရမယ်ဆိုရင် ဒါမှမဟုတ် အလုပ်ရှာနေတဲ့လူဖြစ်လို့ အလုပ်ခန့်နိုင်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်နဲ့ တွေ့ရမယ်ဆိုရင် ပထမဆုံး လုပ်ရမယ့်အလုပ်က ကန့်သတ်ထားတဲ့ အချိန် အတိုင်း အတာအတွင်းမှာ ကိုယ်ပြောချင်တဲ့ အဓိကအချက်ကို တစ်ဘက်သား ရွဲသွားအောင် တင်ပြနိုင်ဖို့၊ ကိုယ့်အပေါ်မှာ တစ်ဘက်သားက အထင်အမြင်ကောင်း မြင်သွားနိုင်ဖို့ ဆိုတာပဲ ဖြစ်တယ်။

ဒီနေရာမှာ စောစောကပြောခဲ့တဲ့ လားပုံပြင်ကို ပြန်ပြီး သတိရပါ။တစ်ဘက်သားရဲ့ အာရုံစိုက်မှုကို ပထမဦးဆုံး မလွှတ်တမ်း ရအောင်ယူပါ။

ကြော်ငြာလုပ်ငန်းမှာတော့ ဒီကိစ္စက အတော်ကလေး လွယ်ပါတယ်။ ကိုယ့်ကြော်ငြာကို လူတွေ အာရုံစိုက်မိအောင် ဟေးဂီတနဲ့ဆွဲဆောင်နိုင်တယ်၊ အရောင်အဆင်းတွေနဲ့ ဆွဲဆောင်နိုင်တယ်၊ အသံလှည့်စားမှုနဲ့ ဆွဲဆောင်နိုင်တယ်၊ အခြား နည်းအမျိုးမျိုးနဲ့လဲ ဆွဲဆောင်နိုင်တယ်။

ဒါပေမယ့် စာဖတ်သူဟာ အစည်းအဝေးတစ်ခုမှာ စကားပြောရမယ့် လူဆိုရင်တော့ တခြားဟာတွေကို အားကိုးလို့ မရတော့ဘူး။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ပဲ အားကိုးရတော့မယ်။

ဒါပေမယ့် ကြောက်စရာ မလို့ပါဘူး။ ထင်သလောက်လဲ မခက်ပါဘူး။

လိုအပ်တာကတော့ သတ္တိကလေး နည်းနည်းရှိရမယ်။ အချိန်နည်းနည်း လိုတယ် အခြေခံ လမ်းညွှန်ချက်တွေကို သိထားဖို့ လိုတယ်။

**သိပ်ပြီး ကိန်းကြီး ခန်းကြီး ဖြစ်မနေပါနဲ့**

တစ်ဘက်သားရဲ့ ပထမဦးဆုံး အာရုံစိုက်မှု ရရှိဖို့နဲ့ ရရှိပြီးတဲ့ အာရုံစိုက်မှုကို ထိန်းထားနိုင်ဖို့ ကိစ္စမှာ ဟာသ ဒါမှမဟုတ် ရယ်စရာထက်ကောင်းတဲ့အရာ မရှိတော့ပါဘူး။ ဒါကြောင့်မို့လဲ ကျွန်မတို့စိတ်ထဲမှာ စွဲနေတဲ့ မှတ်မိနေတဲ့ ရေဒီယို တယ်လီဗွီးရှင်း ကြော်ငြာတွေဟာ အများအားဖြင့် ဟာသပါတဲ့၊ ရယ်စရာပါတဲ့ ကြော်ငြာတွေဖြစ်နေကြတာပေါ့။

၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေက ကိုယ်အလေးချိန် လျော့စေတဲ့ 'အကျူထရင်' ရသာထိန်းဆေးအတွက် ကျွန်မတို့ ကြော်ငြာစီစဉ်ကြတော့ ကုမ္ပဏီက သူတို့ကြော်ငြာကို တခြားကြော်ငြာတွေနဲ့ မတူဘဲ ထူးထူးခြားခြား ဖြစ်စေချင်တယ်။

အဲဒီအချိန်က တခြားပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီတွေကတော့ ဒီကိစ္စကို သိပ်ပြီး လေးလေးနက်နက် သဘောထားပြီး ကိုယ်အလေးချိန် မလျော့မီနှင့် လျော့ပြီးနောက် တကယ့်လူတွေကို ပွဲထုတ်ပြီး ကြော်ငြာခဲ့ကြတယ်။

ဒါပေမယ့် ကျွန်မတို့ကတော့ တခြား ဦးတည်ချက်တစ်ခုကို သွားတယ်။ ပြိုင်ဘက် ရသာထိန်းချုပ်ဆေးတွေရဲ့ အာနိသင် ပြေသွားတဲ့အချိန်မှာ ဆေးစားသူ အနေနဲ့ ဘယ်လိုဖြစ်တတ်တယ်ဆိုတာ ပြချင်တာကိုး။ ဒါကြောင့် ကြော်ငြာတစ်ခုမှာ မမြင်ရတဲ့ တန်ဖိုးစွမ်းအားတစ်ခုက အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ကို တံခါးဖွင့်ထားတဲ့ ရေခဲသေတ္တာဆီ ဆွဲခေါ်နေပုံ ပြထားတယ်။ ရေခဲသေတ္တာထဲမှာက သွားရည်ကျစရာကောင်းတဲ့ ဒိန်ခဲကိတ်တွေ ရှိတာကိုး။ နောက်ကြော်ငြာ တစ်ခုမှာတော့ မိန်းမတစ်ယောက်က ရေခဲမုန့်ခွက်ကြီးထဲ ဦးစိုက်ပြီး ကျွမ်းထိုးချနေပုံ ဖြစ်တယ်။

ဒီကြော်ငြာ နှစ်ခုစလုံးမှာ ဟာသပါတဲ့အတွက် ရုပ်မြင်သံကြားကြည့်သူတိုင်း သတိရ ကျန်ရစ်ကြတယ်။

ဒီနည်းလမ်းကို ရုံးခန်းထဲမှာလည်း အသုံးပြုလို့ ရပါတယ်။ နောက်တစ်ရက်

ကြိမ် အစည်းအဝေးတက်တဲ့အခါ စမ်းကြည့်ပါ။ အစည်းအဝေး မစခင်ကတည်းက ကိန်းကြီး ခန်းကြီး ဖြစ်မနေအောင် လုပ်ပစ်လိုက်ပါ။

တလောက ကျွန်မတို့အတွက် လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုရမယ့် အစည်းအဝေး တစ်ခုကို ကျွန်မ တက်ခဲ့ရပါတယ်။ အစည်းအဝေးမှာ 'ဘူပေး' နေ့လယ်စာကျွေးတော့ ကျွန်မတို့ကို အလုပ်အပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ဟာ ဆင်းဒွစ်စား ပွဲနားမှာ ရစ်သီရစ်သီ လုပ်နေတယ်။ ကြည့်ရတာ သူပန်းကန်ပြားထဲ ဘာကို ထည့်ရမလဲဆိုတာ မဆုံးဖြတ်တတ်အောင် ဖြစ်နေပုံမျိုးပဲ။

သူက ချောလဲ တော်တော် ချောတယ်။ အရာရာကိုလဲ အလေးအနက် အလွန်ထားတတ်တယ်။ ပြီးတော့ အစားကိုလဲ တော်တော်မက်တယ်။ ကျွန်မကလဲ သူလို ပါပဲ။ ဒါနဲ့ ကျွန်မ သူ့အနား လျှောက်သွားပြီး 'ဘူပေး' စားပွဲပေါ်မှာ တင်ထားတဲ့ ဆင်းဒွစ်တွေအကြောင်း အပြည့်အစုံ ရှင်းပြတယ်။ ပြီးတော့မှ ပုစွန်ဆိတ်နဲ့ ဆလတ်ရွက် အစာသွတ် ဆင်းဒွစ်ကိုစားဖို့ အကြံပေးလိုက်တယ်။

ကျွန်မတို့နှစ်ယောက်ဟာ အချီအချ စကားပြောနေကြတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါဟာ ခရီးသွားဟန်လွှဲ တဒင် တွေ ဆုံပြောဆိုကြတဲ့ သာမန်ဖြစ်ရပ်ကလေးပါ။ စာမပွဲလောက်တဲ့ သာမန် ဖြစ်ရပ်ကလေးပါ။ ဒါပေမယ့် အဲဒီ သာမန်ဖြစ်ရပ်ကလေးရဲ့ အကျိုးကျေးဇူးကတော့ အများကြီး ကြီးမားလှပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ စည်းဝေးပွဲကျတော့ ကျွန်မတင်ပြတဲ့ အချက်တွေကို စောစောက ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးက လိုလိုချင်ချင် ထောက်ခံခဲ့တဲ့ အတွက်ပါပဲ။

တကယ်လို့ စည်းဝေးပွဲမတိုင်ခင် အာလာပ သလ္လာပ ပြောနေချိန်တောင် လုံးဝမရဘူး ဆိုရင်တော့ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ဖြစ်ရပ်တစ်ခုကိုပြောပြီး တစ်ဘက်သားရဲ့ အာရုံစိုက်မှုကို ရယူပါ။ ကျွန်မကတော့ အဲဒီနေ့မနက်မှာ ကျွန်မကြံတွေ့ရတဲ့ စိတ်ဝင်စားစရာ ဖြစ်ရပ်တစ်ခုခုကို တင်ပြတတ်ပါတယ်။

ဒီလိုလုပ်တာဟာ သူတို့အနေနဲ့ လူသားတစ်ယောက်နဲ့ စကားပြောနေတာပါ ဆိုတာကို သတိပြုမိအောင် လုပ်တာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီလို ကိုယ်

ရေးကိုယ်တာ တင်ပြတဲ့အခါမှာ ရှည်တော့ မရှည်ပါစေနဲ့၊အတတ်နိုင်ဆုံး တိုရှင်း လိုရှင်းကိုသာ ပြောပြပါ။

ဒီလို အဖြစ်အပျက်ကလေးတွေ တင်ပြတဲ့ ရှည်ရှယ်ချက်က အစည်းအဝေး မှာ လူတွေက ကိုယ့်ကို ပိုပြီး အာရုံစိုက်လာအောင် လုပ်တာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါမှလဲ ကိစ္စတစ်ခုကို ဆွေးနွေးတဲ့အခါမှာ ကိုယ့်ရဲ့အတွေးအခေါ်နဲ့ အယူအဆတွေကို သူတို့က လက်ခံချင်လာကြမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

**ကိုယ်ပြောတာ ကိုယ်သိပါစေ**

ကျွန်မ ပြောခဲ့တာတွေဟာ အခြေခံ လမ်းညွှန်ချက်တွေပါ။အဲဒီ အခြေခံ လမ်းညွှန် ချက်တွေ အားလုံးထဲမှာ 'ကိုယ်ပြောတာ ကိုယ်သိပါစေ'ဆိုတာကတော့ အခြေခံ အကျဆုံး လမ်းညွှန်ချက် ဖြစ်ပါတယ်။

ကိုယ်ပြောတာကို တစ်ဘက်သားက ချက်ချင်း စိတ်ဝင်စားသွားအောင် လုပ်နိုင်ဖို့ ဆိုတာက ကိုယ်ပြောတဲ့ အကြောင်းအရာကို ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် သိထားမှ ဖြစ်ပါမယ်။အကြောင်းအရာတစ်ခုကို ချက်ချင်း လက်ငင်း လက်တန်းပြောနိုင်တဲ့ လူဆိုတာ ဒီကမ္ဘာမှာ တစ်ယောက် နှစ်ယောက်လောက်ပဲ ရှိပါလိမ့်မည်။ကျွန် တဲ့လူဦးရေ ၅.၅ ဘီလျံကတော့ ကျောင်းသားကလေးတွေ အိမ်စာကျက်သလို လေ့လာ ကျက်မှတ်ပြီးတော့မှ ရေရေလည်လည် ပြောနိုင်ဆိုနိုင်ကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကုန်ပစ္စည်း ကြော်ငြာတာမှာလည်း ဒီအတိုင်းပါပဲ။ကြော်ငြာတစ်ခုကို မရေးခင် ပထမဦးဆုံး ဈေးကွက်သူတွေသန လုပ်ရပါတယ်။ဒီပစ္စည်းရဲ့ ပရိသတ် က ဘယ်သူတွေလဲ။ဘယ်အသက်အရွယ်တွေလဲ။သူတို့က ဘယ်မှာနေကြတာလဲ။ သူတို့ရဲ့ ဝယ်နိုင်အားက ဘယ်လောက်ရှိသလဲ စတဲ့ အချက်တွေကို သိအောင်လုပ် ရပါတယ်။ဒါတင် မကသေးပါဘူး။ဒီပစ္စည်းနဲ့ အလားတူ ပစ္စည်းတွေကို အရင်တုန်း က ဘယ်လို ကြော်ငြာခဲ့ဖူးသလဲ။ အခု ဘယ်လိုကြော်ငြာနေကြသလဲ ဆိုတာတွေကို လဲ လေ့လာရပါတယ်။ပြီးတော့ ကိုယ်ကြော်ငြာမယ့် ပစ္စည်းကို ဝယ်သူတွေက ကြိုက်

မကြိုက်နဲ့ အခြား အပြိုင်ပစ္စည်းတွေက ဘယ်အခြေအနေ ရှိတယ်ဆိုတာ သိရအောင် ဝယ်သူပေါင်း များစွာကိုလဲ တွေ့ဆုံ မေးမြန်းရပါတယ်။

ဒီလိုလုပ်ရတာ တော်တော်တော့ ပင်ပန်းပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ပင်ပန်းကျိုး တော့ နှပ်ပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ အဲဒီလို ရှေ့ပြေးသူတွေသန လုပ်ပြီးတဲ့ အခါ ကျွန်မတို့က ဘယ်ပရိသတ်ကို စကားပြောရမလဲ။အဲဒီပရိသတ်ကို ဘယ် စကားပြောရမလဲ ဆိုတာကို အတိအကျ သိလာရတဲ့ အတွက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အစည်းအဝေးမှာ စကားပြောရင်း စာရွက်စာတမ်းတွေ ဟိုလှန့် ဒီလှန့် လုပ်ပြီး အချက်အလက်တွေ ရှာဖွေနေမယ်ဆိုရင် ပရိသတ်က ကိုယ့်ကို စိတ်ဝင်စား မှာ မဟုတ်ဘူး။ဒါကြောင့်မို့ ကိုယ်ပြောမယ့် ဘာသာရပ်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ သိသင့်သမျှ အချက်အလက်တွေကို အစည်းအဝေးမတိုင်ခင် ကြိုတင်ပြီး ပြည့်ပြည့်စုံစုံ ပြင်ဆင် ထားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

နောက်တစ်ချက်က ကိုယ်က ဘယ်သူတွေကို စကားပြောနေသလဲ ဆိုတာ ကို သိဖို့လိုအပ်သလို အဲဒီလူတွေရဲ့ နာမည်တွေကိုလဲ သိထားရင် ပိုကောင်းတယ်။ ကျွန်မဆိုရင် နာမည်တွေကို သိပ်မမှတ်တတ်တဲ့အတွက် အစည်းအဝေးလုပ်တိုင်း ကမန်းကတန်း ပုံကြမ်းဆွဲပါတယ်။ပြီးတော့မှ ကိုယ်မသိသေးတဲ့ လူသစ်တွေကို သူ့နာမည်နဲ့ သူ့ထိုင်ခုံနဲ့ ရေးမှတ်ထားရပါတယ်။

**ပရိသတ်ကို ကြည့်ပြီး ပြောပါ**

'ငါပြောနေရင် ငါ့ကို ကြည့်စမ်းပါ'

ဒီစကားဟာ အမေက သားသမီးတွေကို ပြောနေကျ စကားပါ။ ဒီစကား ဟာ သိပ်ပြီး အဓိပ္ပာယ်ရှိပါတယ်။ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကိုယ်စကားပြောနေတုန်း မှာ တစ်ဘက်သားက မျက်နှာလှဲသွားရင် များသောအားဖြင့် ကိုယ့်စကားကို သူ စိတ်မဝင်စားလို့ပါပဲ။ အဲဒီလိုဆိုရင် ကိုယ့်အနေနဲ့ အဲဒီပရိသတ်ကို ဆုံးရှုံးရတော့မှာ မလွဲပဲ ပေါ့။

ရုပ်မြင်သံကြားကြော်ငြာ အများစုမှာ တစ်ယောက်ယောက်က ပရိသတ်ကို ရပြည့်စာအုပ်တိုက်

ပြောတယ်။ ကျွန်မကလဲ ဆက်ပြောတယ်။ နောက် သူက ထပ်ပြောတယ်။ အဲဒီလိုနဲ့ လေးငါးကြိမ်လောက် ကျွန်မက ဆက်ပြောလိုက်။ သူက ဖြတ်ပြောလိုက်နဲ့ ဖြစ်နေ တယ်။ အမှန်က ကျွန်မ အပြစ်ပါ။ ကျွန်မက စကားကို တောက်လျှောက် မပြော နိုင်ဘဲ ထစ်ထစ်ငေါ့ငေါ့နဲ့ ဖြစ်နေတာကိုး။

ဒါနဲ့ နောက်ဆုံးတော့ ကျွန်မက ထိုင်ရာက ထရပ်လိုက်ပြီး ... 'ရှင်တို့က ကျွန်မ ပြောတာ စိတ်မဝင်စားကြဘူး။ အဲဒီတော့ ကျွန်မ ပြောနေလို့လဲ အလကား ပဲ။ က... ကျွန်မ သွားတော့မယ်' လို့ ပြောလိုက်တော့မှ သူတို့က ပျာပျာသလဲနဲ့ ဟာ... မလုပ်ပါနဲ့၊ မသွားပါနဲ့၊ ဆက်ပြောပါ။ ဆက်ပြောပါ' ဆိုပြီး ဝိုင်းတားကြ ပါတယ်။ ကျွန်မက ဆက်ပြောတယ်။ သူတို့ အနှောင့်အယှက် မပေးကြတော့ ပါဘူး။

အဲဒီအချိန်ကစပြီး စကားပြောတဲ့အခါမှာ လွယ်လွယ်ကူကူနဲ့ အရုံးမပေးပို့ ကျွန်မ သင်ခန်းစာ ရခဲ့ပါတယ်။ ကိုယ်ပြောနေတုန်း တခြားတစ်ယောက်က လို အပ်လို့ ဖြတ်ပြောတာမျိုးက တခြားပါ။ စကားပြောတဲ့အခါ တစ်ခါတစ်လေ အမိန့် သံနဲ့ ပြောတာ ပိုပြီး ထိရောက်တတ်ပါတယ်။ အဲဒီလိုပြောတာဟာ ဘဝင်မြင့်လို့ မောက်မာလို့ မဟုတ်ပါဘူး။ လိုအပ်လို့ ပြောတာမျိုး ဖြစ်သင့်ပါတယ်။ အဲဒီလို ပြောမှလဲ ပရိသတ်က ကိုယ့်ကို အာရုံစိုက်တတ်ပါတယ်။

စကားပြောတဲ့အခါ ကြောက်နေရင်၊ တုန်နေရင် စကားကို ပီပီသသ ပြတ် ပြတ်သားသား မပြောနိုင်တော့ဘူး။ ကိုယ့်စကား ကိုယ်ကြားရရုံလောက်ပဲ အသံ ထွက်လာတတ်ပါတယ်။ အကောင်းဆုံးကတော့ စကားပြောရတော့မယ်ဆိုရင် 'ပွဲမဝင်ခင် ပြင်က ကျင်းပဆိုသလို အသံ အနိမ့်အမြင့်လုပ်ပြီး အစမ်းလေ့ကျင့်ပေး နိုင်ရင် အကောင်းဆုံးပါပဲ။

ကိုယ်ပိုင်ဟန်ကို ဖော်ပြပါ

လူတွေမှာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် မတူတဲ့ အချက်တွေ ရှိပါတယ်။ ဥပမာ လက်ချောင်းတွေချင်း မတူကြသလိုပေါ့။ ဥပမာရုပ်ချင်းလည်း မတူကြဘူး။ ကိုယ်ရည်

ကိုယ်သွေးချင်းလည်း မတူကြဘူး။ လူတိုင်းမှာ ကိုယ့်ရုပ်ကိုယ့်ဟန်၊ ကိုယ့်အမူအကျင့် ဆိုတာ ရှိပါတယ်။ ဘယ်သူနဲ့မှ မတူတဲ့ တစ်သီးပုဂ္ဂလ ကိုယ်ပိုင်လက္ခဏာတွေ ဆိုပါတော့။

အဲဒီလက္ခဏာတွေကို ထိန်းထားပါ။ အသုံးချပါ။ အများနဲ့မတူ တစ်မူထူး ခြားတဲ့ ကိုယ်ပိုင်ဟန်ကို ဖော်ပြခြင်းဟာ အများရဲ့ အာရုံစိုက်မှုကို ရရှိနိုင်တဲ့ အရည် အချင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

လူတွေ ပြည့်ကျပ်နေတဲ့ အခန်းထဲ ရောက်နေတဲ့အချိန်မှာ ကိုယ်က နောက် တန်းက ထိုင်ပြီး ပြုံးနေတာကို ဘယ်သူမှ ဂရုစိုက်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ကြော်ငြာအေဂျင်စီတစ်ခုက ကြော်ငြာရှင်အတွက် ကြော်ငြာရေးပေးတဲ့ အခါမှာ အဓိကထားရတဲ့ အချက်တစ်ခုက ကြော်ငြာမယ့် ကုန်ပစ္စည်းရဲ့ ပဲဉ်ကိုယ် အရည်အသွေးကို မြင်သာအောင် ဖော်ပြနိုင်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီနည်းကို တစ်ခြား နေရာတွေမှာလည်း အသုံးချနိုင်ပါတယ်။ ဒီနည်းဟာ တစ်ခြားလူတွေက ကိုယ့်ကို အာရုံစိုက်လာနိုင်တဲ့ နည်းတစ်နည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ဥပမာ-တစ်ခြားလူတွေက သူတို့ရဲ့ တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားဘဝ ရှေး ဇာတင်းနှောင်းဖြစ်တွေကို ပြောနေချိန်မှာကိုယ်က အထက်တန်းနဲ့ထွက်ပြီး ဒါမှမ ဟုတ် တက္ကသိုလ်ပထမနှစ်၊ ဒုတိယနှစ်နဲ့ထွက်ပြီး အလုပ်ဝင် လုပ်နေခဲ့ရရင် ကိုယ့် ကို သူများတွေ လူရာသွင်းအောင်ဆိုပြီး ရှိတာထက် ကြားဝါမပြောပါနဲ့။ ကိုယ့် နို့သလောက်ကိုသာ အမှန်အတိုင်း ပြောပါ။ ကိုယ်က သူတို့ထက်တောင် လုပ်ငန်း အတွေ့အကြုံ ရှိနေတာကို ဂုဏ်ယူပါ။ ဒါဟာ သူများနဲ့မတူတဲ့ ကိုယ်ပိုင်အရည်အ သွေးပါပဲ။ အဲဒါကို ဝှက်မထားပါနဲ့။ အမှန်အတိုင်းသာ ထုတ်ပြပါ။

နောက်ဆုံး လက်နက်

တကယ်တော့ အခု ကျွန်မ ပြောခဲ့တဲ့ လမ်းညွှန်ချက်တွေကို ဘယ်လိုမှ လက်တွေ့ အသုံးချလို့ မရတဲ့ အခြေအနေ၊ အချိန်အခါမျိုးတွေ ရှိတတ်ပါတယ်။

ကျွန်မရဲ့ မိတ်ဆွေရင်း အမျိုးသမီးတစ်ယောက်က အကြောင်းကို ပြောပြ

ပါမယ်။ သူက ငွေစာရင်းအရာရှိ တစ်ယောက်ပါ။ သူဟာ တစ်ခါမှ မဆက်ဆံဘဲ  
တဲ့ အနုပညာဒါရိုက်တာတစ်ယောက်ရဲ့ အာရုံစိုက်မှုကို ရယူခဲ့ပုံ ဖြစ်ရပ်ကလေးက  
စိတ်ပင်စားစရာ ကောင်းပါတယ်။

ကျွန်မရဲ့ မိတ်ဆွေဟာ အတွင်းရေးမှူးစာရေးမ ရာထူးကနေပြီး နောက်  
တစ်ဆင့် တက်ခါစ ရှိပါသေးတယ်။အနုပညာ ဒါရိုက်တာကတော့ ကြော်ငြာလုပ်  
ငန်းမှာ တစ်ဘက်ကမ်းခတ်တဲ့ ပါရဂူတစ်ယောက်ပေါ့။ သူက သိပ်လဲတော်တယ်  
သိပ်လဲ ဆက်ဆံရခက်တယ်။စိတ်တိုလိုက်တာကလဲ လွန်ရော။ဒါကြောင့် သူ  
တွေ့ရမှာကို လူတိုင်းက လန့်ကြတယ်။သူက သူ့ ကြော်ငြာလုပ်ငန်းကလွဲပြီး  
ခြား ဘာကိုမှ စိတ်မဝင်စားဘူး။



စာပြင်သူတစ်ဦး

အောင်မြင်လိုလျှင် တစ်ဘက်သား အာရုံစိုက်အောင်လုပ်ပါ

ဒီအချက်ကို သိထားတဲ့ ကျွန်မရဲ့မိတ်ဆွေ အမျိုးသမီးဟာ တစ်နေ့တော့  
အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ကြီးနဲ့ မတွေ့မဖြစ် သွားတွေ့ရတယ်။ အနုပညာဒါရိုက်တာရဲ့ အခန်း  
ဆဲခါးက ပွင့်နေတယ်။ ကျွန်မရဲ့မိတ်ဆွေက ပွင့်နေတဲ့ခါးကို ခေါက်လိုက်တယ်။

ဒါရိုက်တာကြီးက ဘာမှ မတုံ့ပြန်ဘူး။ ဒါနဲ့ ကျွန်မမိတ်ဆွေဟာ ရုံးခန်းထဲ  
အခန်းဝင်လာခဲ့တယ်။ ဒါရိုက်တာကြီးက မော်မကြည့်ဘူး။မျက်နှာအောက်စိုက်ပြီး  
သူ့အလုပ်ပဲ သူ အာရုံစိုက်နေတယ်။

ဒါနဲ့ ကျွန်မမိတ်ဆွေက သူ့စားပွဲမှာ ဝင်ထိုင်ပြီး 'ဟယ်လို' လို့ နှုတ်ဆက်  
လိုက်ပြီး သူ့ကိုယ်သူ မိတ်ဆက်တယ်။ဒါလဲ ဒါရိုက်တာက မော် မကြည့်သေးဘူး။  
အဲဒီနောက် ကျွန်မမိတ်ဆွေက ထိုင်ရာက ထရပ်လိုက်တယ်။ဒီအကိုင်ပဲ တော်တော်  
ကြာကြာ ရပ်နေတယ်။ဒါလဲ ဒါရိုက်တာက မော်မကြည့်သေးဘူး။

နောက်ဆုံးတော့ ကျွန်မ မိတ်ဆွေဟာ ဘယ်လိုမှ ရှင်းမပြတတ်တဲ့ အတွင်း  
စိတ်နှိုးဆော်ချက် ဖြစ်ပေါ်လာပြီး ဆိုဖာ ကုလားထိုင်ရုံညံ့နားကို လျှောက်လာ  
ခဲ့တယ်။ဆိုဖာပေါ်မှာ ကြော်ငြာ ဒီဇိုင်းပုံတွေ ဖြန့်တင်ထားတယ်။အဲဒီပုံတွေကို  
မြင်ပြင်ပေါ် လက်နဲ့ သိမ်းချလိုက်ပြီး ဆိုဖာပေါ်မှာ အခန်းသား ထိုင်နေလိုက်တယ်။  
ဒါဟာ ကျွန်မရဲ့မိတ်ဆွေအတွက် နောက်ဆုံး 'လက်နက်' ပါပဲ။

ဒီတော့မှ ဒါရိုက်တာကြီးက မျက်နှာမော်ကြည့်တယ်။ ပြီးတော့ 'ဟယ်လို'  
ဆိုပြီး နှုတ်ဆက်တယ်။

အဲဒီနောက်တော့ သူတို့နှစ်ယောက် ရင်းနှီးသွားကြပြီး နောက်ဆယ်နှစ်တာ  
အာလအထိ အဆင်ပြေပြေနဲ့ အတူတူ လက်တွဲလုပ်ကိုင် သွားနိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ အဓိကအချက်က ဘာလဲ။

တစ်ခါတစ်လေ လူတစ်ယောက်ဟာ တခြားလူတွေ ဘာပြောပြော ဂရု  
မစိုက်ဘဲ ကိုယ့်အတွင်းစိတ်က ခိုင်းတဲ့အတိုင်း ပြောင်ပြောင်ပဲ လုပ်တတ်တယ်  
အဲတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။



### အောင်မြင်သူတို့ မကျူးလွန်သော အမှားများ

ကျွန်တော်၏ ရှည်လျားထွေပြားသော ဘဝခရီးတစ်လျှောက်တွင် ကျွန်တော်သည် အလုပ် တော်တော်များများ လုပ်ကိုင်ခဲ့ဖူးသည်။ ဥပဒေပညာ သင်တန်းကျောင်းတွင် ဆရာ လုပ်ခဲ့ဖူးသည်။ သမ္မတအိမ်ဖြူတော်တွင် မိန့်ခွန်းရေးသူ လုပ်ခဲ့ဖူးသည်။ 'ခေါလ်စထရီ' စီးပွားရေးနယ်မြေတွင် စတော့ရှယ်ယာ လုပ်ငန်းစဉ်များ ရေးဆွဲသူ လုပ်ခဲ့ဖူးသည်။ ယင်းတို့အပြင် လွန်ခဲ့သော ၁၈ ရက်နှစ်တာ ကာလအတွင်း ဟောလိဝုဒ် ရုပ်ရှင်လောကတွင်လည်း ဇာတ်ညွှန်းရေးသူအဖြစ်ရော၊ သရုပ်ဆောင်သူ အဖြစ်ပါ ကျင်လည်ခဲ့ဖူးသည်။

ယင်းသို့လျှင် လုပ်ငန်းမျိုးစုံ လုပ်ကိုင်ခဲ့သည့်ကာလအတွင်း 'ရေဖလွန်' ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင် သူဌေးကြီး ဂျွန်ပီယာမင်း၊ ကမ္ဘာကျော် ရုပ်မြင်သံကြားဇာတ်လမ်း ထုတ်လုပ်သူ နော်မန်လီယာ၊ နာမည်ကျော် သရုပ်ဆောင်မင်းသား နီကိုလတ်ကျော်စသူတို့လို မိမိတို့လုပ်ငန်းတွင် ထွန်းထွန်းပေါက်ပေါက် ထူးထူးခြားခြား အောင်မြင်သူ ပုဂ္ဂိုလ်ကျော်ပေါင်း များစွာတို့ကို ကျွန်တော် တွေ့ဆုံခဲ့ရ၏။

တစ်ချိန်တည်းတွင် ကြီးပွားနိုင်လောက်သည့် အရည်အချင်းတွေ ရှိပါလျက်နှင့် မကြီးပွားဘဲ ဖြစ်သလို စခန်းသွား နေရသူပေါင်း များစွာတို့ကိုလည်း ကျွန်တော် တွေ့ဆုံခဲ့ရ၏။

ဉာဏ်စွမ်း ဉာဏ်စနှင့် အရည်အချင်းတွေ တူညီကြပါလျက်နှင့် အချို့က

ဘာကြောင့် အကြီးအကျယ် အောင်မြင်တိုးတက်သွားကြပြီ၊ အချို့က ဘာကြောင့် ဆင်းရဲနေကြရပါသလဲ။

တကယ်တော့ ဤကိစ္စသည် ကံတရားနှင့်လည်း ဆိုင်ပါလိမ့်မည်။ သို့သော်လည်း များသောအားဖြင့် လူတွေသည် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ကံမကောင်းအောင် လုပ်နေကြ၏။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်သတ်သော စိတ်နေစိတ်ထားနှင့် အပြုအမူတွေကို ကျင့်သုံးနေကြသောကြောင့် ကံမကောင်းကြခြင်း ဖြစ်၏။

အောက်ပါ စိတ်နေစိတ်ထားနှင့် အပြုအမူများမှာ အဆိုးဆုံးဖြစ်သည်။ ယင်းတို့ကို 'မအောင်မြင်သူတို့၏ အလေ့အထများ' ဟုလည်း ခေါ်နိုင်၏။

(၁) အတွေးအမြင် လွှဲမှားခြင်း

မအောင်မြင်သူများသည် မိမိတို့၏ ဘဝအခြေအနေနှင့် ပတ်သက်၍ မိမိတို့ကိုယ်ကို မိမိတို့ မကြာခဏ လိမ်ညာတတ်ကြသည်။ မရိုးသားသူသည် မကြီးပွားနိုင်ဟု တစ်ချိန်တုန်းက ကျွန်တော် ယူဆခဲ့သည်။ သို့သော် ကျွန်တော်အယူအဆ မှားသည်။ တခြားလူတွေ အပေါ်မှာ မရိုးသားသော်လည်း ငွေကြေးအရ ကြီးပွား ချမ်းသာနေသူတွေကို ကျွန်တော် တွေ့မြင်နေရသည်။ သို့သော်လည်း သူတို့သည် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုတော့ လုံးဝ လိမ်ညာလို့ မရနိုင်။ လူ့ဘဝတွင် မိမိတို့ ဘယ်နေရာမှာ ရှိသလဲ၊ အနာဂတ်ပန်းတိုင် ရောက်ရှိဖို့ မျှော်လင့်ချက် ဘယ်လောက်ရှိသလဲ၊ သူတို့ ဘယ်နေရာမှာ ရောက်နေကြသလဲ၊ ဘယ်ကို သွားနေကြသလဲ..... စသည်တို့ကိုတော့ သူတို့အနေဖြင့် လိမ်ညာနေ၍ လုံးဝ မဖြစ်နိုင်။

ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်သည် အချိန်ပိုင်း အလုပ်အဖြစ် အနုပညာဆရာမ လုပ်သည်။ ဤအလုပ်သည် ဝါသနာအလုပ်အနေဖြင့် မဆိုးလှ၊ သို့သော်လည်း သူ့နေချင်သည့် အခြေအနေမျိုးနှင့် နေထိုင်နိုင်လောက်အောင်တော့ ဘယ်တော့မှ ပိုက်ဆံများများ ရနိုင်မည် မဟုတ်။

သူသည် သူ့ အနေအစား ကျပ်တည်းသည်ကို မကြာခဏ ညည်းတတ်၏။ သို့သော် အချိန်ပိုင်း ဆရာမအလုပ်သည် သူ့အား လူတန်းစေ နေနိုင်အောင်

ဘာကြောင့် ပိုက်ဆံများများ မပေးနိုင်တာလဲ..... ဆိုသည်ကိုတော့ သူ့အနေနှင့် လုံးဝ နားလည်ဟန် မတူ။

(၂) အလုပ် မဖြစ်ခြင်း

သူများထံမှ ပိုက်ဆံလိုချင်လျှင် သူများအတွက် အသုံးကျသော ကျွမ်းကျင်မှု တစ်ခုခုကို ကိုယ်က ပေးရမည်။ ဤ ဥပဒေသကို မလိုက်နာသူတွေ အများကြီးနှင့် ကျွန်တော် ခဏခဏ ကြုံတွေ့ခဲ့ရသည်။ လူသားများသည် တစ်ခုခုကို လုပ်ပေးနိုင်ခြင်း အတွက်သာလျှင် အခကြေးငွေ ရရှိကြမည်ဟူသော အခြေခံသဘောတရားကို သူတို့ နားမလည်ကြ။ ထို့ပြင် တန်ဖိုးအများကြီး တိုးလာစေသော တစ်စုံတစ်ရာကို ပြုလုပ်ပေးနိုင်လျှင် အခကြေးငွေလည်း အများကြီး ရလာနိုင်သည်ဟူသော ဆင့်ပွား သဘောတရားကိုလည်း သူတို့ သဘော မပေါက်ကြ။

မိမိ၏ ဘဝရည်မှန်းချက်သည် ကြီးပွားချမ်းသာရေးဖြစ်လျှင် စိတ်ကူးနေရုံနှင့် မပြီး။ သူတစ်ပါးတွေ လိုချင်သော အရာတစ်ခုခုကို လက်တွေ့ထုတ်လုပ်ပေးနိုင်ရမည်။ တီထွင်ပြုလုပ် ပေးနိုင်ရမည်။

လူ့ဘဝတွင် အကျိုးရလဒ် ဟူသမျှသည် ငွေကြေးအရင်းအနှီးနှင့် လူသားအရင်းအနှီးများမှ ပေါ်ထွက်လာသော အသီးအပွင့်များချည်း ဖြစ်သည်ဟူသော သဘောတရားကို ဘောဂဗေဒပညာရှင်ဖြစ်သူ ကျွန်တော်ဖခင်က ကျွန်တော်အား သင်ပြခဲ့သည်။ ငွေကြေးအရင်းအနှီးကို အမွေဖြင့် မကြာခဏ ရရှိနိုင်သည်။ အမွေဖြင့်ရသော အရင်းအနှီးကို ထိန်းချုပ်ရခက်၏။ သို့သော် လူသားအရင်းအနှီး (ရောင်း၍ရသော ကျွမ်းကျင်မှု) ကိုတော့ စနစ်တကျ သင်ယူခြင်းကြိုးစားအားထုတ်ခြင်းတို့ဖြင့်သာ ရရှိနိုင်သည်။ မအောင်မြင်သောသူများသည် တစ်သက်တာလုံး ဤအမှန်တရားကို သွေဖည်ကာ အချိန်ဖြုန်းနေကြ၏။

(၃) မိတ်ဆွေကောင်း မပီသခြင်း

မအောင်မြင်သော ပုဂ္ဂိုလ်များတွင် အကျင့်ဆိုးတစ်ခု ရှိကြသည်။ အခြား မဟုတ်၊ သူတို့အား ဘာမှ အကျိုးမပြုသောသူများကို အလေးထားပြီး အကူအညီပေးသော

မိတ်ဆွေများအပေါ် အပြစ်မြင်တတ်ခြင်းနှင့် ကျေးဇူး မသိတတ်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။ ဤဖြစ်ရပ်မျိုးတွေကို ကျွန်တော် မကြာမကြာ မြင်ခဲ့ရဖူးသည်။

ဟောလိဂုတန်းက ကျွန်တော်နှင့် ရင်းနှီးသော မိတ်ဆွေတစ်ယောက် ခဲ့သည်။ နာမည်ကျော် ရုပ်ရှင်စတူဒီယိုကြီးနှစ်ခုမှ ဩဇာတိက္ကမ အရှိန်အဝါကြီး မားသော မိတ်ဆွေများ၏ ကျေးဇူးကြောင့် ကျွန်တော်မိတ်ဆွေသည် အခွင့်အရေး တွေ တစ်ခုပြီးတစ်ခု ရရှိကာ အောင်မြင်ရေးလမ်းကြောင်းပေါ် ရောက်ရှိလာခဲ့၏။ သို့သော်လည်း သူသည် လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်း ၂၀လုံးလုံး သူ့အကျိုး မလိုလားသော အခွင့်အရေးသမားများနှင့် ပေါင်းကာ မိတ်ဆွေကောင်းများကို အပုပ်ချခဲ့သည်။

အကျိုးဆက်ကတော့ အံ့ဩစရာ လုံးဝ မဟုတ်။ ကျွန်တော်မိတ်ဆွေမှာ အသက် ၄၇ အရွယ်တွင် လမ်းပျောက်ကာ အကြွေးလည်ပင်း ခိုက်သွားရှာ၏။

လူတစ်ယောက်သည် သူမတူအောင် ထူးချွန်သူ၊ ဗီစပါ အလွန်တော်သူ မဟုတ်လျှင် အကူအညီပေးမည့် မိတ်ဆွေကောင်းများ မရှိဘဲနှင့် ဘယ်တော့မှ အောင်မြင်မှု မရရှိနိုင်။ ကျွန်တော်တွေ့ကြုံခဲ့ရသော မအောင်မြင်သူတိုင်းသည် မိတ်ဆွေကောင်းများကို တာရှည် မထိန်းထားနိုင်သူချည်းတွေ ဖြစ်၏။

(၄) အပြုအမူ ရိုင်းပျခြင်း

မအောင်မြင်သူများသည် အမြဲတမ်းလိုလို ရိုင်းပျကြသည်။ အချိန်ကိုလည်း မလေးစားကြ။ လက်ဆောင်ပေးသူကိုလည်း ကျေးဇူး မတင်တတ်ကြ။ ကိုယ့်အမှားကို လည်း ဝန်မခံကြ။

အဆုံးစွန်ပြောရလျှင် သူတို့သည် တမင်တကာ ဖိတ်ခေါ် ကျွေးမွေးသူ အား ကျေးဇူးတင်စကား ပြောရမည့်အစား ကျွေးမွေးစဉ်ခဲသော အစားအသောက် တွေ မကောင်းကြောင်းသာ ဝေဖန် ပြောဆိုတတ်ကြ၏။

ဟောလိဂုတွင် ကျွန်တော်မိတ်ဆွေတစ်ယောက်သည် ရုပ်ရှင်ထုတ်လုပ်သူ အဖြစ် အနာဂတ် အလားအလာ တော်တော်ကောင်းနေသည်။ သို့သော်လည်း အချိန် တွေ ကုန်လွန်သွားသည်နှင့်အမျှ သူ၏ အောင်မြင်မှုတွေလည်း ကျဆုံးသွားကြ၏။

အဓိက အကြောင်းရင်းမှာ တခြားမဟုတ်။ အပြုအမူ ရိုင်းပျခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ သူ သည် ဘယ်အတွက်မှ ဘယ်သူ့ကိုမှ ကျေးဇူးတင်တတ်သူ မဟုတ်။

နောက်ဆုံးတော့ သူ့ကို သူများတွေ ဆက်ဆံသလို ကျွန်တော်လည်း ဆက် ဆံလိုက်ရတော့သည်။ သူ့အတွက် ကျွန်တော် ဘာမှ လုပ်မပေးတော့။

အားကစားသမားတစ်ယောက်သည် တွေ့ရသော လူတိုင်းအား ရိုင်းရိုင်း ပျပျ ဆက်ဆံနေလျှင် သူ့အနေဖြင့် အားကစားလောကမှ ထွက်သွားရန်သာ ရှိတော့ သည်။ ရိုင်းပျသော အပြုအမူကြောင့် ဘိလပ်နာသူဌေးကြီးတွေ၊ မဟာရာဂျာ စော်ဘွား ကြီးတွေပင်လျှင် လွင့်စင်သွားနိုင်၏။ ရိုင်းပျခြင်းသည် တစ်ခြားလူတွေအတွက် လည်း 'အောင်မြင်မှု သတ်ဆေး'ကြီးပင် ဖြစ်၏။

(၅) ဝတ်စားဆင်ယင်မှု မလျော်ခြင်း

ကျွန်တော်အသိ မိန်းမချောကလေးတစ်ယောက်သည် အလွန် အလုပ် လိုချင်နေ၏။ ကျွန်တော်က ကုမ္ပဏီတစ်ခုနှင့် ဆက်ပေးသည်။ ယင်းကုမ္ပဏီသည် မိသားစု သိက္ခာကို အလွန်ဂုဏ်ယူသော ကုမ္ပဏီ ဖြစ်၏။

ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲက မိန်းမချောကလေးအား နေ့လည်စာစားရင်း အင် တာဗျူးလုပ်ရန် ချိန်းသည်။ ချိန်းထားသည့်နေ့တွင် အဆိုပါ မိန်းမချောကလေးသည် 'တီ' ရုပ်အင်္ကျီနှင့် ဘောင်းဘီတိုဝတ်ကာ ဒေါက်မြင့် ညှပ်ဖိနပ်စီးပြီး စားသောက်ခန်း ထဲ ဝင်လာ၏။ အင်တာဗျူးမေးခွန်းတွေ မေးတော့လည်း အားလုံး အိုးနင်းခွက်နင်း ဖြစ်နေ၏။ ကျွန်တော်မှာ သူ့အစား ရှက်လိုက်ရသည့် ဖြစ်ခြင်း.....။

မအောင်မြင်သူများသည် အဝတ်အစားကို မဆီမလျော် ဝတ်ဆင်တတ်ကြ သည်။ သူတို့သည် အလုပ်အင်တာဗျူးသို့ လည်စည်းမတပ်ဘဲ လာကြသည်။ အား ကစားဖိနပ်ကို စီးလာကြသည်။ သူများတွေက ညစာစားပွဲများသို့ အစဉ်အလာ ဝတ်စုံဝတ်၍လာကြသည်။ သူတို့က ဂျင်းဝတ်စုံနှင့် လာကြသည်။ သူတို့ကတော့ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ဖက်ရှင်ဆန်သည်ဆိုပြီး ဟုတ်လှပြီ ထင်ကြလိမ့်မည်။ တကယ်



တော့ သူတို့သည် သူတို့နှင့် မထိုက်တန်သော နေရာသို့ ရောက်လာကြကြောင်း သူတို့၏ ဝတ်စားဆင်ယင်မှုက ဖော်ပြနေခြင်း ဖြစ်၏။

(၆) မကောင်းသော စိတ်ထား ရှိခြင်း

မအောင်မြင်သူများသည် မကြာခဏဆိုသလို မကောင်းမြင်စိတ်ထား ရှိတတ်ကြသည်။ သူတို့သည် ကိုယ့်အလုပ်ကိုလည်း သဘောမကျ၊ လောကကြီးကိုလည်း မကျေနပ်။ သူ့ပတ်ဝန်းကျင်က လူတွေကိုလည်း လူအတွေ့ ဒါမှမဟုတ် လူညာတွေ့ စသည်ဖြင့် ထင်တတ်ကြသည်။

သူတို့သည် အရာရာကို မကောင်းမြင် ရှုထောင့်မှ ကြည့်ကြသည်။ သူတို့၏ စိတ်ဓာတ်ကျမှုနှင့် မျှော်လင့်ချက်ကင်းမှုတို့ကြောင့် ဘေးပတ်ဝန်းကျင်ရှိ တခြားလူတွေကို ထိခိုက်တတ်သည်။ သူတို့သည် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မယုံကြည်ကြ။ အလုပ်တစ်ခုကို မလုပ်မီက လက်လျှော့တတ်ကြသည်။ လုပ်လျှင်လည်း အားပြည့်မာန်ပြည့် မလုပ်ကြ။ တကယ်တော့ သူတို့သည် သူတို့ကိုယ်သူတို့ 'အရှုံးသမားတွေ' ဖြစ်ကြောင်း သူတို့ကိုယ်တိုင် ကြော်ငြာနေကြခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေ အမျိုးသမီးတစ်ဦးသည် အရည်အချင်းရှိသူ ဖြစ်သည်။ သို့သော်လည်း ဘယ်တော့မှ အလုပ်မပြီး။ လေစက်က အေးလွန်းသည်။ ပုလွန်းသည်ဆိုကာ အမြဲတမ်း အပြစ်ရှာနေတတ်သည်။ သည်ကြားထဲ အထက်လူကြီးနှင့် အလုပ်ကိုလည်း ဘယ်တော့မှ အကောင်းမပြော။ 'ဒီအလုပ် လုပ်နေရတာ အလကား အချိန်ဖြုန်းနေတာပဲ' ဟု လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များအား ပြောသည်။

ဤနည်းဖြင့် သူသည် နှစ်နှစ်အတွင်း အလုပ်ငါးခု ပြုတ်ခဲ့သည်။ ယခင်လုပ်ခဲ့သော အလုပ်ရှင်တွေက သူ့ကို တစ်ယောက်မှ ထောက်ခံစာ မပေး။ ဤကား အမြဲတမ်း မကောင်းမြင်နေသူများအတွက် အမြဲတမ်း မကောင်းသော ကံကြမ္မာပင် ဖြစ်၏။

(၇) မလိုအပ်ဘဲ ငြင်းခုံခြင်း

မအောင်မြင်သူများသည် အငြင်းသန်ကြသည်။ မလိုအပ်ဘဲလျက် ငြင်းချင်လို့ကို

ငြင်းကြသည်။ အငြင်းသန်လျှင် ရန်ဖြစ်တတ်သည်။ သို့သော် အငြင်းသန်သူတွေကတော့ သူတို့ အငြင်းသန်တာကိုပင် သူတို့ တော်သည်ဆိုကာ အထင်ကြီးအံ့သည်။ ဂုဏ်ယူကြသည်။ အလွန်အလွန် မှားယွင်းသော အယူအဆ ဖြစ်၏။

အလွန်စကားပြောကောင်းသော အမေရိကန် အောက်လွှတ်တော်အမတ် ဆမ်ရေးဘန်းက အဆင်ပြေချင်ရင် အဆင်ပြေအောင်လုပ်'ဟု ပြောခဲ့ဖူးသည်။ သို့သော်လည်း သူက တခြားသူတွေ ပြောသမျှ လက်ခံဖို့ ပြောခြင်း မဟုတ်။ တခြားလူတွေကို အမြဲတမ်း အပြစ်မြင်မနေဖို့ကိုယ့်ကို ကူညီရန် မျှော်လင့်ဖို့ကို ဆိုလိုခြင်း ဖြစ်၏။

တကယ် အလုပ်လုပ်သူများသည် သူတို့၏ တန်ဖိုးမမြတ်နိုင်သော အချိန်ကို ငြင်းခုံခြင်းဖြင့် ဖြုန်းတီး မပစ်ကြ။ အငြင်းသန်သူ့ရန်လိုသူကို လူတွေက ရှောင်ကြသည်။ ထို့ကြောင့် အငြင်းသန်သူသည် နောက်ဆုံး၌ သူ့လို အငြင်းသန်သူတွေကြားထဲ ရောက်သွားတတ်၏။ ဤသည်ကား အရှုံးသမား၏ သွားရာလမ်းပင် ဖြစ်တော့သည်။

(၈) ပထမအလုပ်ကို နောက်ဆုံးမှ လုပ်ခြင်း

မအောင်မြင်သူများသည် အလုပ်လုပ်ရာတွင် ဦးစားပေး အစီအစဉ်ကို နားမလည်ကြ။

ကျွန်တော်၏ ကျောင်းနေဖက်တစ်ဦးသည် တော်လည်း တော်သည်။ ရုပ်လည်း ချောသည်။ သူ့အဖေကလည်း နာမည်ကျော် ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတစ်ဦး ဖြစ်သည်။ သို့သော် သူကတော့ စိတ်ညစ်နေရ၏။ တိုက်ခန်းငှားစားသော အဆောက်အအုံ တစ်ခုတွင် မန်နေဂျာဘဝမှ မတက်နိုင်တော့။

ထို့ကြောင့် ကျွန်တော်က သူ့အား ပြည်သူ့ဝန်ထမ်းစာမေးပွဲ ဝင်ဖြေရန် တိုက်တွန်းသည်။ အချိန်မရှိတော့ဟု သူက အကြောင်းပြသည်။ တကယ်တော့ သူသည် အပျော်တမ်း ဝါသနာအလုပ်တွေနှင့် အချိန်ဖြုန်းနေခြင်း ဖြစ်၏။ ထိုစကားကို သူက ကျွန်တော့်အား ခြေမီခုံနှစ်ကတည်းက ပြောခဲ့၏။

အမှန်ဆိုသော် ဘယ်အလုပ်အတွက်မဆို ဘယ်တော့မှ အချိန်လုံလောက်သည်ဟူ၍ မရှိ။ အလွန်အလွန် အရေးကြီးသော အရာတွေအတွက်တောင်မှ အချိန်လုံလောက်သည်ဟူ၍ ဘယ်တော့မှ မရှိ။ သို့ပါလျက်နှင့်တောင်မှ မအောင်မြင်သူများသည် ဦးစားပေးစနစ်ဖြင့်လုပ်ရန် မလွဲမသွေ လိုအပ်သည်ဟူသော အချက်ကို ဘယ်တော့မှ သဘောမပေါက်ကြ။ ထို့ပြင် အရေးပါသော၊ ကြီးကျယ်သော အရာများအတွက် အရေးမပါသော၊ မကြီးကျယ်သော အရာများကို ဖယ်ထုတ်ပစ်ခြင်းသည် ကိုယ်ကျိုးစွန့်လွှတ်ရခြင်းမဟုတ်ဆိုသည်ကိုလည်း သူတို့ နားမလည်ကြ။ တကယ်တော့ ဤသည်မှာ အပေးအယူသဘောပင် ဖြစ်၏။

ဤတွင် သြဝါဒကထာ ပြီးဆုံးပါပြီ။ အထက်က ဆိုခဲ့သော အလေ့အထတွေ မိတ်ဆွေမှာလည်း ရှိနိုင်ပါသည်။ သို့သော်လည်း မစိုးရိမ်ပါနှင့်။ အောင်မြင်သူတို့သည် ယင်းအလေ့အထများကို ပြောင်းလဲနိုင်ကြောင်း သိကြပါသည်။ ပြောင်းလဲလည်း ပြောင်းလဲကြပါသည်။ ဤသည်ကို မိတ်ဆွေလည်း ကောင်းကောင်းကြီးသိသည် မဟုတ်ပါလော။

[Ref: Mistakes Winners Don't Make.  
R.D., Jan., 1995 ]

### မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ဖြင့် အောင်သူပုပါ

'လူသား၏ အဓိက တာဝန်သည် ဘဝတွင် ရှိနေရန်ဟုတ်၊  
ဘဝကို နေထိုင်ရန် ဖြစ်၏'

ရှက်လန်ဒန်  
အမေရိကန်စာရေးဆရာ

တစ်ခုသော နွေရာသီတုန်းက ဥရောပဟိုတယ်တစ်ခု၌ ကျွန်ုပ်တို့ တည်းခိုနေကြစဉ် ဣမန်လူငယ်ကလေး 'ဟန်'ကို ကျွန်ုပ် ဆုံတွေ့ရခြင်း ဖြစ်သည်။ သူ့ရုပ်သွင်မှာ မျက်နှာချိုချိုနှင့် ခင်မင်စရာကောင်းသည်။ စားသောက်ခန်းထဲမှ တခြားဟိုတယ် အမှုထမ်းတွေနှင့် မတူ။ တစ်မူထူးခြားသော ဥပမာရုပ် ရှိသည်။ သူ့အလုပ်မှာ စားသောက်ပြီးသော ပန်းကန်ခွက်ယောက်များကို သိမ်းရသောအလုပ် ဖြစ်၏။ ဤအလုပ်မျိုးသည် စည်းကမ်းကြီးသော ဟိုတယ်လုပ်ငန်း၌ အလွန်အဆင့်နိမ့်သော အလုပ်ဖြစ်သည်။ ဟန်၏ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် အခြားအမှုထမ်းတွေက သူတို့အလုပ်ကို စိတ်မပါသလို တာဝန်ကျေသဘောသာ လုပ်ကိုင်ကြသည်။ မျက်နှာထားတွေကလည်း ကြည်ကြည်သာသာ မရှိကြ။

သို့သော် ဟန်ကတော့ သူတို့လို မဟုတ်။ သူ့မျက်နှာက အမြဲတမ်း ရွှင်လန်းပြီး လူကလည်း ဖျတ်လတ်တက်ကြွနေသည်။ ဧည့်သည်များအား ဝန်ဆောင်မှုပေးဖို့အတွက် အမြဲတမ်း အသင့်ရှိနေသည်။

ရာပြည့်ကဏ္ဍမိတ်ဆွေ

'မင်းကိုယ်မင်း တော်တော် ပျော်နေပုံရတယ်'

ဟု ကျွန်ုပ်က မေးကြည့်တော့ သူက ပြီးလျက်...

'ဟုတ်ပါတယ် ခင်ဗျား။ ဒီဟိုတယ်က သိပ်ကောင်းပါတယ်။ ဒီစားသောက်ခန်းကြီးထဲမှာ လူတွေ စားသောက်နေကြတာ ကြည့်ပြီး ကျွန်တော် သိပ်ပျော်ပါတယ်။ ဝန်ဆောင်မှုကလည်း အကောင်းဆုံးပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စဉ်သည်တွေကလည်း သိပ်ပြီး ကောင်းကြပါတယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စားဖိုဖူးဆိုရင်လည်း တကယ့်တော်တဲ့ "အနုပညာရှင်" တစ်ယောက်ပါပဲ'

ထိုစကားကို ပြောသော လူငယ်ကလေးသည် အမှုထမ်းတွေ အများကြီး ရှိသော ဟိုတယ်ကြီးတွင် အနိမ့်ဆုံး ရာထူးအဆင့်မှာ ရှိနေသူဖြစ်၏။ သို့သော် ယင်းအတွက် သူက လုံးဝ မပူ။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သူ့မှာ 'ပန်းတိုင်' ရှိသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ အနာဂတ်ရည်မှန်းချက် ရှိသောကြောင့်ဖြစ်သည်။ သူက တစ်နေ့တွင် ဟိုတယ်မန်နေဂျာကြီး ဖြစ်လာရမည်ဟု ဆုံးဖြတ်ထားသည်။ ထို့ပြင် သူ့မှာပြင် ပြသော စိတ်အားထက်သန်မှုလည်း ရှိသည်။

ထိုမှ နောက်ပိုင်း ဟန်နှင့်ကျွန်ုပ်တို့ အဆက်ပြတ်သွားကြသည်။ နှစ်ပေါင်းတော်တော်ကြာသွားသည်။ ဟန်ကိုလည်း ကျွန်ုပ် သတိမရတော့။

သည်လိုနှင့် တစ်နေ့သောအခါ လန်ဒန်မြို့မှ နာမည်ကျော် ဟိုတယ်ကြီး တစ်ခုသို့ ကျွန်ုပ် ရောက်ရှိသွား၏။ သန်ရှင်းသပ်ရပ်သော အနက်ရောင်ကုတ်အင်္ကျီနှင့် အစင်းဆင် ဘောင်းဘီရှည်ဝတ်ထားသည့် လူငယ်စားပွဲထိုးမှူးက ကျွန်ုပ်တို့အကြိုဆိုသည်။ သူသည် အလွန် ရှင်မြူးနေသည်။ အထူး စဉ်ဝတ်ကျော့ပွန်နေသည်။ သူက အစားအသောက်စာရင်းကို စိတ်အားထက်သန်စွာ ရှင်းပြနေသည်။ ကျွန်ုပ်က သူ့အား စိတ်ဝင်စားမိသဖြင့် သူ့မျက်နှာကို ကြည့်လိုက်သည်။ လား...လား... အခြားသူ ဟုတ်ပါရောလား။

'ဟင်... မောင်ရင်နာမယ် ဟန် မဟုတ်ဘူးလား' ကျွန်ုပ်က အံ့ဩဝမ်းသာမေးလိုက်သည်။ 'လက်စသတ်တော့ မောင်ရင်က ငါ့မိတ်ဆွေဟောင်းကြီး ဟန် ဖြစ်နေတာကိုး။ ဒီလိုဆို မောင်ရင် အခု လန်ဒန်ကို ရောက်လာပြီပေါ့'

'ဟုတ်ပါတယ်ခင်ဗျား' သူက ပြန်ပြောသည်။ 'ကျွန်တော် မန်နေဂျာကြီး ဖြစ်အောင် ကြိုးစားနေတုန်းပါ'

သည်လိုဆို ဟန်အနေဖြင့် သူ့မျှော်မှန်းထားသည့် ပန်းတိုင်သို့ တကယ် ရောက်ရှိနိုင်ပါမည်လော၊ ဘယ်နှယ် မရောက်ရှိဘဲ နေပါမည်နည်း။

'လူတစ်ယောက်ဟာ ပြင်းပြတဲ့ စိတ်အားထက်သန်မှုရှိရင် ဘယ်လုပ်ငန်းမှာမဆို ထိပ်တန်းရောက်နိုင်တယ်'

ဟု ချား၊ အမ်၊ ရွက်ဘက်က ပြောဖူးသည်။ သူသည် သံမဏိလုပ်ငန်းတွင် တစ်နေ့ တစ်ဒေါ်လာစား အလုပ်သမားကလေးဘဝမှ 'ဘက်သလီဟင် သံမဏိ' ကုမ္ပဏီကြီး၏ အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်လာခဲ့သူ ဖြစ်၏။

ကျွန်ုပ်တို့ခေတ်တွင် အကြီးဆုံးလိုအပ်သော အရာမှာ အခြားမဟုတ်။ စိတ်ဝင်စားမှု မရှိခြင်း၊ စိတ်မပါခြင်းကို တိုက်ခိုက်နိုင်သော လက်နက်ပင် ဖြစ်သည်။ ကျွန်ုပ်တို့၏ကမ္ဘာတွင် ဘယ်အရာကိုမှ အလေးအနက်မထားဘဲ မသိလိုက် မသိဘာသာနေခြင်းကို ဂုဏ်ယူတတ်သော လူစားမျိုးတွေနှင့် ပြည့်နှက်နေသည်။ ပညာနှင့် နေ့ဥစ္စာတို့ကို စွန့်လွှတ်မှုနှင့် ကြိုးစားအားထုတ်မှုတို့ဖြင့်သာ ရရှိနိုင်၏။ တကယ်ဆိုသော် ဘယ်အရာကိုမှ အလေးအနက် မထားခြင်းသည် သတ္တိကြောင်းခြင်း တစ်မျိုးပင် ဖြစ်သည်။

ပြည့်ဝသော ဘဝကို ရလိုလျှင် တာဝန်ယူရသည်။ တာဝန်ယူလျှင် ပင်ပန်းသလို ပြီးမြောက်အောင်မြင်မှုလည်း ရရှိသည်။ စိတ်အလိုလိုက်ကာ ပေါ့ပေါ့နေ ချေပျော်စား လူတစ်ယောက်နှင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်သော၊ မျှော်လင့်ချက်ရှိသော၊ စိတ်အားထက်သန်သော လူတစ်ယောက်တို့၏ ဘဝနှစ်ခုကို ယှဉ်ကြည့်စမ်းပါ။ ဘယ်သူ့ဘဝက ပိုပြီး ပြည့်ဝမှာလဲ၊ ဘယ်သူ့ဘဝက ပိုပြီး အောင်မြင်ထွန်းပေါက်မှု ရှိမှာလဲ။

စိတ်အားထက်သန်မှုသည် လူတစ်ယောက်အား သာမန်ဘဝမှ မြင့်တင်ပေးနိုင်၏။ အဓိပ္ပာယ်ရှိသော ဘဝကို ပေးစွမ်းနိုင်၏။ အေးစက်စက်နေသူ၏ ဘဝ

သည် အေးစက်စက် ဖြစ်နေလိမ့်မည်။ သွက်လက်တက်ကြွနေသူ၏ ဘဝသည် သွက်လက်တက်ကြွ နေလိမ့်မည်။

‘ကျုပ်က ပုန်မှန် မဖြစ်ချင်ဘူး။ ပြာမှန်ပဲ ဖြစ်ချင်တယ်။’ ခြောက်သွေ့ဆေးမြေ့တဲ့ ထင်းချောင်း မဖြစ်ချင်ဘူး။ တဟုန်းဟုန်းတောက်လောင်တဲ့ မီးလှုပ် ဖြစ်ချင်တယ်’

ဟု အမေရိကန်စာရေးဆရာကြီး ဂျက်လန်ဒန်က ပြောဖူးသည်။

စာရေးဆရာမကြီး ဘက်တီဖရီးဒန်ကလည်း

‘အေးစက်စက်ဆိုတဲ့ စကားလုံးကို ကျွန်မ သိပ်ကြောက်တယ်။ အေးစက်ခြင်းဟာ ဘဝကို ဖျက်ဆီးပစ်တာပဲ။ အေးစက်တာဟာ ဘာမှ မကောင်းပါဘူး။ ဟူ၍ ဆိုဖူး၏။’

ဘဝပြဿနာများအပေါ် အလေးအနက်မထားဘဲ ပေါ့ပေါ့နေ ပေါ့ပေါ့စား စိတ်ထားမျိုးကို ကျွန်ုပ် လုံးဝ မကြိုက်။ လူငယ်တစ်ယောက်၏ သဘာဝအလျောက် စိတ်အားထက်သန်မှုသည် ကာလကြာညောင်းလာသည်နှင့်အမျှ လျော့နည်း အပျော့သွားတတ်သည်။ အမှားတွေ လုပ်မိသောကြောင့်၊ အဖြစ်ဆိုးတွေ ကြုံရသောကြောင့် စိတ်ပျက်အားငယ် သွားတတ်သည်။ မျှော်လင့်ချက်တွေ ကုန်ခမ်းသွားတတ်သည်။ ဘဝစွမ်းအား ယုတ်လျော့သွားတတ်သည်။ တကယ်တော့ ယင်းသို့ မဖြစ်သင့်။

လူတစ်ယောက် စိတ်ဓာတ်ကျခြင်းမှာ သူ့ကိုယ်သူ စိတ်ဓာတ်ကျခြင်း ပြသောကြောင့်ဖြစ်၏။ သူ့စိတ်ကိုသူ ချပစ်သောကြောင့်ဖြစ်၏။ လူ့ဘဝတွင် ဘဝလို အခက်အခဲနှင့်ပဲ ကြုံရကြုံရ ဘယ်တော့မှ စိတ်ဓာတ်မကျသောစိတ်အားထက်သန်မှု အမြဲရှိနေသော ပုဂ္ဂိုလ်ပေါင်းများစွာကို ကျွန်ုပ် တွေ့ဆုံဖူးသည်။ သူတို့သည် လောလောဆယ် အခြေအနေ မလှဇာတ်လည်း အလဲမလဲဘဲ စိတ်အားထက်သန်ခြင်း ရှေ့သို့ ချီတက်ကြသည်။ သူတို့၏ ဖျော်ဖြေထဲတွင် ဘဝကို ချစ်မြတ်နိုးသော အလင်းရောင်တွေ လင်းလက်တောက်ပ နေကြသည်။

သူတို့၏ လျှို့ဝှက်ချက်က ဘာလဲ။ မိတ်ဆွေကော ဘဝအားမာန်ကို ဘယ်နည်းလမ်းဖြင့် မြှင့်တင်နိုင်မှာလဲ။

ဖြစ်နေပြီဟု သဘောထားပါ

‘အရည်အချင်းတစ်ခုကို ခင်ဗျားလိုချင်ရင် အဲဒီအရည်အချင်း ခင်ဗျားမှာ ရှိနေပြီး သားလို သဘောထားပြီး လုပ်ဆောင်ပါ’

ဟု စိတ်ပညာရှင်ကြီး ဝီလျံဂျိမ်းစ်က ပြောဖူးသည်။

ထိုစကား အလွန်မှန်၏။ ဥပမာအားဖြင့် မိတ်ဆွေသည် အောက်ကျနေောက်ကျ စိတ်ထားဝင်ပြီး အရှက်ကြီးသူအားငယ်တတ်သူ ဖြစ်နေသည် ဆိုပါစို့။ ယင်းအခြေအနေကို ပြောင်းပစ်နည်းမှာ ပထမဦးစွာ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယင်းသို့သော လူစားမျိုး မဟုတ်ဟူ၍ ခံယူပါ။ ထို့နောက် မရှက်တတ်သူ အဖြစ်ဖြင့်၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကို အားကိုးသူအဖြစ်ဖြင့် စိတ်အားထက်သန်စွာ စတင် လုပ်ကိုင်ပါ။ ကိုယ်ဖြစ်ချင်သော ပုံစံအတိုင်း ကိုယ့်ကိုယ်ကို ပုံသွန်းယူလျှင် အနားနှင့်အမြန် ဖြစ်ကို ဖြစ်လာလိမ့်မည်။ ဤသည်မှာ ကျိန်းသေပေါက် မှန်ကန်သော လူ့သဘာဝ ဥပဒေသ ဖြစ်၏။

အမှားကို ဖယ်ထုတ်ပစ်ပါ

မကြည်လင်သော အတွေးတွေ ဝင်နေလျှင် ကြည်လင်လန်းဆန်းသော အတွေးကို ဘယ်တော့မှ တွေး၍ မရနိုင်။ မိမိ၏ စိတ်ပျက်အားငယ်မှု၊ မှားယွင်းမှု၊ မအောင်မြင်မှုများကို နေ့စဉ် ပြန်လည်သုံးသပ်ကြည့်ပါ။ ယင်းတို့အထဲမှ မိမိအတွက် အကျိုးနိမ့်မည့် သင်ခန်းစာ သို့မဟုတ် အတွေ့အကြုံကို ထုတ်ယူပါ။ ပြီးတော့ အဆိုပါ မကောင်းတာတွေ အားလုံးကို စုပေါင်းပြီး ဦးခေါင်းထဲမှ မောင်းထုတ်ပစ်လိုက်ပါ။ မှားကုန်မှာ ကျန်ခဲ့တာတွေအားလုံး မေ့ပစ်လိုက်။ ရှေ့သို့သာ စိုက်စိုက်မတ်မတ် ဆက်လက် ချီတက်။

ဤနည်းအတိုင်း လေ့ကျင့်လျှင် မကောင်းသောအတွေး၊ မှားယွင်းသော အမြင်တွေ ပျောက်ပြီး စိတ်ဓာတ်ခွန်အား အမှတ်ထင်ထင် တိုးပွားလာလိမ့်မည်။

အကောင်းကို သုံးသပ်ပါ

စာရေးဆရာကြီး ဟင်နရီသော်ရှီးသည် နံနက်တိုင်း အိပ်ရာထဲတွင် ခေတ္တလဲလျောင်း ရင်း စိတ်ကူးရသလောက် ကောင်းသောအရာများကို တွေးနေလေ့ရှိသည်။ ထို့ကြောင့် သူသည် ကျန်းမာရေးကောင်းသည်စိတ်ဓာတ် လန်းဆန်းသည်၊ အလုပ်တွင် စိတ်ဝင်စားသည်၊ လူတွေက သူ့ကို အားကိုးယုံကြည်ကြသည်။

သူသည် ကောင်းသောအရာများကို တွေးလေလေ၊ ကောင်းသောအရာတွေ ဖြစ်ပေါ်လာလေလေ ဖြစ်သည်။

အပြုသဘော တွေးပါ

အခြေအနေ မကောင်းသာ အလုပ်တစ်ခုအတွက် ဖြေရှင်းနည်းတစ်ရပ်မှာ 'အခြား လူတစ်ယောက်ဆိုလျှင် ထိုအလုပ်ကို ဘယ်လို လုပ်နိုင်သလဲ' ဟု ကိုယ့်ကိုယ်ကို မေးခွန်းထုတ်ကြည့်သောနည်း ဖြစ်၏။ ရိုးအိနေသော နည်းလမ်းဟောင်းကို စိတ် ကူးဉာဏ်ပါသော၊ သစ်ဆန်းသော နည်းလမ်းသစ်ဖြစ်အောင် ထိုသူ ဘယ်လို ဖန် တီးနိုင်မည်နည်း။

လက်ကား ကုန်စုံဆိုင်တစ်ဆိုင်၏ အရောင်းမန်နေဂျာတစ်ဦး ပြောပြဖူး သော ဖြစ်ရပ်ကလေးကို ပြန်လည်ပြောပြလိုသည်။

သူတို့နယ်မြေတွင် ဘာပစ္စည်းမျှ ရောင်း၍ မစွဲ၊ အရောင်းစာရေးကလည် 'ဒီနယ်မြေမှာ အလုပ်မဖြစ်ပါဘူး' ဟူ၍ စွဲမှတ်ယုံကြည်ထားသည်။ သူသည် ထို အခွဲကို ယခင် အရောင်းစာရေးထံမှ ဆက်ခံရရှိခြင်း ဖြစ်၏။

နောက်ဆုံးတွင် အဆိုပါ အရောင်းစာရေးကို တခြားတစ်နေရာသို့ ပြောင်း ရွှေ့လိုက်ပြီး သူ့နေရာတွင် လူသစ်တစ်ယောက် ခန့်ထားသည်။ လူသစ်က ယခင် လူလို မကောင်းမြင်သမား မဟုတ်၊ အကောင်းမြင်သမား ဖြစ်၏။ ပြီးတော့ သူက လူပေါင်းဆန့်သည်။ စိတ်အား ထက်သန်သည်။ ဝယ်သူတွေကို စိတ်ဝင်တစား ဆက် ဆံ ရောင်းချသည်။ သို့ဖြင့် အဆိုပါ ကုန်စုံဆိုင်၏ ရောင်းအားမှာ နေ့ချင်းညချင်း ထိုးတက်သွားတော့သည်။

အောင်မြင်မှုမှ သင်ခန်းစာယူပါ

ဆုံးရှုံးမှုသည် 'ဘယ်အရာကို ဘယ်လို မလုပ်သင့်' ဟူသော သင်ခန်းစာကို ပေး နိုင်သည်။ သို့သော်လည်း ပို၍ အရေးကြီးသည်မှာ 'ဘယ်အရာကို ဘယ်လို လုပ်သင့် သည်' ဟု သိရှိရန် ဖြစ်၏။ အောင်မြင်မှုနှင့်ကြုံလျှင် 'ငါ ဒီလောက်အထိကောင်း အောင် ဘယ်လို လုပ်လိုက်တာပါလဲ' ဟု ကိုယ့်ကိုယ်ကို မေးခွန်းထုတ်ကြည့်ပါ။

ဂေါက်သီးကို တစ်ချက်တည်းနှင့် ကျင်းသွင်းနိုင်လျှင် 'အံ့မယ်... တယ် တော်တဲ့ ငါပါလား' ဟူ၍ ဘဝင်မြင့် မသွားပါနှင့်။ ယင်းသို့ တစ်ချက်တည်းနှင့် ကျင်းဝင်သွားနိုင်အောင် မိမိ ဘယ်လို ရိုက်လိုက်သလဲ ဆိုတာကိုသာ သေသေချာချာ ပြန်လည် သုံးသပ်ကြည့်ပါ။ ထို့နောက် နောက်တစ်ကြိမ်ကျလျှင်လည်း ထိုနည်းအ တိုင်း ပြန်ရိုက်ကြည့်ပါ။ နည်းလမ်းသစ်ကို အမြဲတမ်း ရှာဖွေနေခြင်း၊ နည်းသစ် ရှာ ဆွဲတွေ့ ရှိမှုအတွက် ကျေနပ်ဝမ်းသာခြင်းသည် အလုပ်တစ်ခုကို ပို၍ စိတ်ဝင်စား စေသည်။ ပို၍ အောင်မြင်ထွန်းပေါက်စေသည်။

ပန်းတိုင် ရှိပါစေ

'စိတ်ပါလက်ပါ မရှိခြင်းကို စိတ်အားထက်သန်မှုနဲ့သာ နှိမ်နင်းနိုင်တယ်။ စိတ်အား ထက်သန်မှုကိုလည်း အချက်နှစ်ချက်နဲ့သာ နှိုးဆွနိုင်တယ်။ ပထမအချက်က ပြင်းပြ သော စိတ်ကူးဉာဏ်နဲ့ ဖော်ဆောင်တဲ့ "စံ" တစ်ခုရှိဖို့၊ ဒုတိယ အချက်က အဲဒီ "စံ" ကို လက်တွေ့အကောင်အထည် ဖော်နိုင်အောင် တိကျမှန်ကန်တဲ့ စီမံကိန်းတစ်ခု နှီးနှိပ်'

ဟု သမိုင်းပညာရှင်ကြီး အာနီးလ်တို့င်းဘီက ပြောဖူးသည်။ မရောက် ရောက်အောင် ချီတက်မည်ဟူသော သန္နိဋ္ဌာန်ဖြင့် 'ပန်းတိုင်' တစ်ခု သတ်မှတ်ပါ။ ပြီးတော့ ထိုပန်းတိုင်ကို အမြဲတမ်း ကြိုတင်မျှော်မှန်းနေပါ။ ထိုအခါ ပန်းတိုင်ကို အမြဲတမ်း မြင်ယောင်နေလိမ့်မည်။ ထိုပန်းတိုင်သို့ ရောက်သောအခါ အခြားပန်း တိုင်သစ်တွေ တစ်ခုပြီးတစ်ခု ပေါ်လာလိမ့်မည်။

**မေတ္တာ ထားပါ**

မေတ္တာတရားသည် သဘာဝစွမ်းအားကြီး တစ်မျိုးဖြစ်၏။ မေတ္တာတရားသည် အသိဉာဏ်ကို ပေးသည်။ စိတ်သတ္တိကို ပေးသည်။ ယုံကြည်မှုကို ပေးသည်။

ထို့ကြောင့် လူတွေကို ချစ်ပါ။ မိုးကောင်းကင်ကို ချစ်ပါ။ အလှကို ချစ်ပါ။ ဘုရားကို ချစ်ပါ။ အချစ်ရှိသော၊ ယုံကြည်မှုရှိသော လူ၏ နှလုံးသားတွင် ပျော်ရွှင်မှု ကိန်းဝပ်သည်။ သူ့ဘဝ ရှင်သန်မှုရှိသည်။ သူ့ဘဝ အဓိပ္ပာယ်ရှိသည်။

နာမည်ကျော် အားကစားစာရေးဆရာနှင့် သဘာဝတ္ထပညာရှင်ကြီး ဂျွန်ကီရန်သည် စတန်ဖို့တက္ကသိုလ် ကျောင်းသားဘဝတုန်းက တန်ဖိုးရှိသော စကား တစ်ခွန်းကို ကြားခဲ့ဖူး၏။ ထိုစကားမှာ တက္ကသိုလ်ဥက္ကဋ္ဌကြီးက ကျောင်းသား များအား ပြောကြားသောစကား ဖြစ်သည်။

‘အကောင်းဆုံး ကော်ဖီဖျော်နည်းက ခွက်ထဲကို ကော်ဖီမှုန့် ထည့်လိုက် ပို့ပါပဲ’

ဤစကားသည် ရိုးရိုးစကား မဟုတ်။ တက္ကသိုလ်ဥက္ကဋ္ဌကြီးက ဘဝနှင့် ပတ်သက်၍ ကျောင်းသားများအား ဩဝါဒပေးသောစကား ဖြစ်၏။ ဥက္ကဋ္ဌကြီး၏ ပြောလိုရင်း အဓိပ္ပာယ်မှာ...

‘ဘဝထဲကို အသိတရား ထည့်လိုက်ပါ။ ဘာ အလုပ်ပဲလုပ်လုပ် စိတ်အား ထက်သန်စွာ လုပ်ပါ’

ဟူ၍ ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့် ကျွန်ုပ်ကလည်း ထပ်လောင်း၍ ‘ဘဝထဲကို အသိတရား ထည့်လိုက်ပါ’ ဟု တိုက်တွန်းလို၏။

ထိုအခါ ဘဝသည် ပို၍ စိတ်ချမ်းသာစရာ ကောင်းလာပါလိမ့်မည်။

[ Ref: 'Enthusiasm Makes the Difference by Norman Vincent Peale, RD May '68

**အရှုံးကို သတ္တိနှင့် ရင်ဆိုင်ပါ**

မအောင်မြင်မှုသည် လူတစ်ယောက်၏ တစ်သက်တာအလုပ်ကို သတ်ပစ်နိုင်သလို ရှင်သန်တိုးတက်အောင်လည်း လုပ်နိုင်စွမ်းသည်။ ဤအဆိုကို ဆာဂျီယိုဇိုင်းမင်း၏ ဖြစ်ရပ်ဖြင့် သက်သေထုနိုင်၏။

‘ပက်ပစ်’(Pepsi) အချိုရည်နှင့် အပြိုင်ဖြစ်သော ‘ကုတ်’(Coke) အချိုရည်သည် အရောင်းထိုးကျလာသောကြောင့် ‘ကုတ်’ အချိုရည် အရောင်းပြန်တက်လာအောင် လုပ်ရန် ၁၉၈၄ ခုနှစ်တွင် ‘ကိုကာ-ကိုလာ’ ကုမ္ပဏီက ဖိုင်မင်းအား တာဝန်ပေးသည်။ သို့ဖြင့် ဖိုင်မင်းသည် မူလလက်ဟောင်း ‘ကုတ်’ ဖော်မြူလာကို ပယ်ဖျက်ကာ ဖော်မြူလာအသစ်ဖြင့် ‘နယူးကုတ်’(New Coke) ဆိုပြီး ‘ကုတ်’ အချိုရည် အသစ်တစ်မျိုး ထုတ်လုပ်သည်။ သို့သော် သူ၏ လုပ်ရပ် မှားသောကြောင့် ‘ကုတ်’ အသစ် မအောင်မြင်ရုံသာမက ‘ကုတ်’ အဟောင်းပါ ဈေးကွက်ဆေ့ ကျဆင်းသွား၏။ ထို့ကြောင့် ၇၉ ရက်အကြာတွင် မူလလက်ဟောင်း ဖော်မြူလာကို ပြန်သုံးပြီး ‘ကလပ်စစ်ကုတ်’(Classic Coke) ဟူသော အမည်သစ်ဖြင့် ပြန်ထုတ်သော အခါတွင်မှ ပြန်လည် ဈေးကွက်ဝင်လာခဲ့လေသည်။ သို့သော် ဖိုင်မင်းမှာ သူ့လုပ်ရပ် မအောင်မြင်သောကြောင့် စိတ်ဓာတ်ကျပြီး နောက်တစ်နှစ် အကြာတွင် ‘ကိုကာ-ကိုလာ’ ကုမ္ပဏီမှ နှုတ်ထွက်သွား၏။

ရပြည့်စာအုပ်တိုက်

‘မအောင်မြင်မှု.....’

မအောင်မြင်မှုသည် လူတစ်ယောက်၏ ပုဂ္ဂလိက မာနကို ထိခိုက်နိုင်သည်။ ဂုဏ်သိက္ခာကို ကျဆင်းစေနိုင်သည်။ သို့သော် ဤအဆိုသည် လူတိုင်းအတွက်တော့ မမှန်၊ ဖိုင်မင်း၏ အဖြစ်ကိုပင် ပြန်ကြည့်ပါ။

နောက် ခုနှစ်နှစ်အကြာတွင် ‘ကိုကာ-ကိုလာ’ ကုမ္ပဏီသို့ ဖိုင်မင်း ပြန်ဝင်လာသည်။ သူ့လုပ်ရပ်တွေ အောင်မြင်သည်။ သူ့ရာထူးတွေလည်း တစ်ဆင့်ပြီး တစ်ဆင့် တက်သည်။

ယင်းသို့လျှင် အလုပ်တစ်ခုတွင် တက်လိုက်၊ ကျလိုက်၊ ပြန်တက်လိုက် ကြံရတတ်သည်မှာ ဖိုင်မင်း တစ်ဦးတည်းသာမဟုတ်၊ ကမ္ဘာသိ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများဖြစ်ကြသော ဝေါ့ဒစ္စနေနှင့် ဟင်နရီဖိုတို့လည်း မအောင်မြင်ခင်က ဒေဝါလီခံရလောက်အောင် အရှုံးနှင့် ရင်ဆိုင်ခဲ့ကြရ၏။

မိတ်ဆွေကိုယ်တိုင်လည်း လောလောဆယ် ဆုံးရှုံးမှုနှင့် ရင်မဆိုင်ရသေးသည့်တိုင်အောင် တစ်နေ့နေ့မှာ ရင်ဆိုင်ရကောင်း ရင်ဆိုင်ရနိုင်သည်။ ယနေ့ကမ္ဘာ၏ စီးပွားရေးအခြေနေသည် လျင်မြန်စွာ ပြောင်းလဲနေ၏။ လျင်မြန်စွာ ပြောင်းလဲနေသော အခြေအနေကြောင့် မသေချာမှု၊ မရေရာမှု၊ မမျှော်လင့်မှုတွေနှင့် အချိန်မရွေး ပက်ပင်းတိုးနိုင်သည်။

‘ကျုပ် တွေးမိတယ်၊ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း ၂၀ လောက်က ထိပ်တန်းရာထူး တစ်ခုအတွက် လျှောက်ထားသူတစ်ယောက်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး ရွေးချယ်ခန့်ထားရေး အမှုဆောင်အရာရှိတွေက “ဒီလူဟာ အသက် ၃၂ အရွယ်တုန်းက အမှားကြီးတစ်ခု လုပ်ခဲ့ဖူးတယ်” လို့ ပြောပြီး ပယ်ချကြလိမ့်မယ်။ ဒီနေ့ခေတ်မှာဆိုရင်တော့ အလုပ် လျှောက်ထားသူတစ်ယောက်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး အဲဒီအမှုဆောင်အရာရှိတွေကပဲ “ဒီလူ့အနေနဲ့ တစ်သက်လုံး ဘယ်အမှားမျိုးမှ မကြုံဘူး၊ ခဲ့တာကတော့ စိုးရိမ်စရာ အချက်ပဲ” ဆိုပြီး ပြောကြလိမ့်မယ်’

ဟု ဟားဗတ်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှ ပါမောက္ခ ဂျွန်ကော့တားက ပြောသည်။

‘မိုက္ကရိုဆော့’ ကုမ္ပဏီမှ ဘီလ်ဂိတ်စ်ကလည်း အမှားလုပ်ဖူးသူတွေကိုသာ အမှုထမ်းအဖြစ် ရွေးချင်၏။

‘အဲဒီအချက်က သူတို့အနေနဲ့ စွန့်စားရဲတယ်ဆိုတာကို ပြတယ်၊ အမှားနဲ့ ကြုံဖူးသူတွေမှသာ အပြောင်းအလဲ ဒဏ်ကို ခံနိုင်တယ်’

ဟု သူက ဆိုသည်။

ဤတွင် မေးစရာ ရှိလာ၏။ အချို့က အရှုံးနှင့် ရင်ဆိုင်ရပြီးနောက် ဘာကြောင့် နောက်ထပ် ပြန်ထောင်လာနိုင်ကြတာလဲ၊ အချို့က တစ်ကြိမ်တည်းနှင့် နှာခေါင်းကျည်ပွေ့တွေ့ပြီး ဘာကြောင့် ဘုံးဘုံးလဲ သွားကြတာလဲ။

အရှုံးနှင့် ရင်ဆိုင်ခဲ့ဖူးသော ထိပ်တန်းစီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များနှင့် ဤ ပြဿနာကို လေ့လာခဲ့ဖူးသော ပါရဂူများတွင် အထက်ပါ မေးခွန်းများအတွက် အဖြေရှိကြသည်။ ယင်းတို့ကို လူတိုင်း လက်တွေ့ကျင့်သုံးနိုင်သည်။

နောက်တစ်ကြိမ် နိုင်ပွဲကြီးကို မျှော်မှန်းပါ

ပြန်လည်တုံ့ပြန်အားရှိသော လူများသည် ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စက် ယုံကြည်ကြသည်။ ပြန်လည် တုံ့ပြန်အား မရှိသူများကတော့ စိတ်ဓာတ်ကျလွယ် ကြသည်။ တက္ကသိုလ် စိတ်ပညာဌာန ပါမောက္ခတစ်ဦးဖြစ်သူ မာတင် ဆဲလစ်ဂမင်းသည် စက်မှုလုပ်ငန်းပေါင်း ၃၀ တို့မှ အမှုထမ်းများကို လေ့လာမှု ပြုလုပ်ခဲ့သည်။

‘ဆုံးရှုံးမှုနဲ့ ကြုံရပြီးနောက် နာလန်ပြန်ထူလာနိုင်သူတွေဟာ အကောင်းမြင်သမားတွေ ဖြစ်တယ်၊ သူတို့က “ငါ ကြုံနေရတဲ့ အခက်အခဲက ယာယီ အခက်အခဲပါ” လို့ ယုံကြည်ကြတယ်၊ ပြန်ပြီး နာလန်မထူနိုင်သူတွေကတော့ သူတို့ရဲ့ အခက်အခဲကို ထာဝရအခက်အခဲလို့ ခံယူထားကြတဲ့ အဆိုးမြင်သမားတွေပဲ’

ဟု ပါမောက္ခ ဆဲလစ်ဂမင်းက ပြောသည်။

**ဆုံးရှုံးမှာကို မကြောက်ဘဲ စွန့်စားလုပ်ကိုင်ပါ**

ဆာဂျီယို နိုင်မင်းသည် 'ကိုကာ-ကိုလာ' ကုမ္ပဏီမှ ထွက်လာပြီးနောက် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များနှင့် ၁၄လကြာမျှ လုံးဝ အတွေ့မခံဘဲ နေနေခဲ့သည်။ ထိုအဖြစ်ကို သူက "တော်တော်ကို အထီးကျန် အဖော်မဲ့တဲ့ ဘဝပဲ" ဟု ပြောသည်။

သို့သော်လည်း သူသည် သူ့ဘဝကို လုံးဝ တံခါးပိတ်ထားသည်တော့ မဟုတ်။ သူသည် စပ်တူတစ်ယောက်နှင့် ပေါင်း၍ အတိုင်ပင်ခံ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဆောင်သည်။ အတ်လန်တိကမြို့၌ အခြေစိုက်သော သူတို့ကုမ္ပဏီတွင် ကွန်ပျူတာတစ်လုံး၊ တယ်လီဖုန်းတစ်လုံးနှင့် ဖက်စ်စက်တစ်လုံးသာ ရှိ၏။ ဤအခြေအနေမှနေ၍ 'မိက္ကူရီဆော့' နှင့် 'မီလာ' စသော ကုမ္ပဏီကြီးများကပင် အတိုင်ပင်ခံရသည့် လုပ်ငန်းကြီးကို တည်ထောင်နိုင်ခဲ့သည်။ သူ၏ အောင်မြင်မှုလျှို့ဝှက်ချက်ကား 'ရဲရဲတွေ့၊ စွန့်စားလုပ်' ဟူ၏။

နောက်ပိုင်းတွင် 'ကိုကာ-ကိုလာ' ကုမ္ပဏီကပင်လျှင် နိုင်မင်းအား ပြန်ခေါ်ပြီး ကုမ္ပဏီ ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးအတွက် သူ့အကြံဉာဏ်များကို ယူခဲ့ရသည်။

'ကျုပ်ကို ကုမ္ပဏီက အဲဒီလို ပြန်ခေါ်လိမ့်မယ်လို့ ကျုပ် လုံးဝ မတွေ့မိခဲ့ပါဘူး'

ဟု သူက ပြန်လည်ပြောပြ၏။

'အမှား လုပ်မိမှာကို ကြောက်နေရင် ကျုပ်တို့ဟာ ပြိုင်ဖက်ကို ဘယ်တော့မှ ကျော်တက်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး၊ သွားနေတဲ့သူမှသာ လဲကျနိုင်တာ သဘာဝပဲ'

ဟု 'ကိုကာ-ကိုလာ' ကုမ္ပဏီမှ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် ရောဘတ်တို ပွိုင်ဇူယက်တာက ပြောသည်။

**လက်တွေ့ဖြစ်နိုင်သော ပန်းတိုင် သတ်မှတ်ပါ**

၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်များက ဒိန်းမတ်လူမျိုး အားကစားသမား ဂျန်လက်ရှလီသည် ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်း တင်းနစ်သမား ၁၀ ဦးအနက် တစ်ဦး အပါအဝင် ဖြစ်သည်။

'ကျွန်တော့်ရဲ့ ပန်းတိုင်က ကမ္ဘာ့ချန်ပီယံဖြစ်ဖို့ မဟုတ်ဘူး၊ ဝင်ဘလေ

**အရှုံးကို သတ္တိနှင့် ရင်ဆိုင်ပါ**

ဒန်ကစားကွင်းကြီးထဲ ဝင်ကစားရဖို့လောက်ပဲ မျှော်မှန်းတာ၊ လေ့ကျင့်တိုင်း လေ့ကျင့်တိုင်းမှာလည်း ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော် အဲဒီကွင်းကြီးထဲ ရောက်နေပြီး မြက်နှံတွေ ရနေသလို၊ ပရိသတ်အသံတွေ ကြားနေသလို ခံစားပြီး လေ့ကျင့်ခဲ့တယ်' ဟု ဂျန်လက်ရှလီက ပြောသည်။

သူသည် ၁၉၆၉ ခုနှစ်တွင် ဝင်ဘလေဒန် ကစားကွင်းကြီးထဲသို့ ဝင်ရောက်နိုင်ခဲ့ပြီး ရော့ဒ်လေဗားကို ရှုံးခဲ့ရသည်။

နောက် နှစ်ပေါင်း ၂၀ ကြာသောအခါ လက်ရှလီသည် 'စကွစ်ဘ်' ကုမ္ပဏီ၏ ဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်လာခဲ့သည်။ ထို့နောက် 'စကွစ်ဘ်' ကုမ္ပဏီကို 'ဘရစ္စတို-မိုင်ယားစ်' ကုမ္ပဏီနှင့် ပူးပေါင်းလိုက်သောအခါ သူ အလုပ်ပြုတ် ခံခဲ့ရသည်။ ယင်းနောက်ပိုင်း ဘာသာရေးနှင့် ဒဿနသင်တန်းတွေကို တစ်နှစ်တာခန့် တက်ရောက်ခဲ့သည်။ သို့သော်လည်း သူသည် အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် ဖြစ်ရမည်ဟူသော ရည်မှန်းချက်ကိုတော့ ဘယ်တော့မှ မစွန့်လွှတ်ခဲ့။ ဤသို့ဖြင့် နောက်ဆုံးကျတော့ 'မစစ် ကလိုင်းဘီးချမ်း' ကုမ္ပဏီ၏ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် ဖြစ်လာခဲ့၏။

**အရှုံးကို အပြုံးနှင့် ခံနိုင်ပါစေ**

လူတစ်ယောက်သည် မိမိ လိုချင်တာကို အမြဲတမ်း မရနိုင်ကြောင်း ရစ်ခဲမီလာ ဝယ်ငယ်ကတည်းကပင် သိရှိခဲ့သည်။ သူသည် အရက်သမား ဖခင်ကြောင့် အမြဲတမ်း ခိတ်မချမ်းသာ ဖြစ်နေရသော မိသားစုတွင် ကြီးပြင်းလာခဲ့သူ ဖြစ်၏။

၁၉၈၉ ခုနှစ်ရောက်တော့ မိလာသည် ကုမ္ပဏီများကို လုပ်ငန်းတိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်စွမ်းသူအဖြစ် အလွန် ကျော်ကြားနေပြီ။ ထို့ကြောင့် အရှုံးပေါ်ပြီး ဒေါလီ ခံရတော့မည့်ဆဲဆဲဖြစ်သော 'ဝန်' ကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီကို ကယ်တင်ပေးရန် မိလာအား ခေါ်ယူခန့်ထားသည်။ သို့သော်လည်း ထိုကုမ္ပဏီ၏ အခက်အခဲမှာ မိလာ ထင်တာထက် ပို၍ ကြီးမားနေကြောင်း တွေ့ရှိရ၏။

သည်ကြားထဲ စီးပွားပျက်ကာလနှင့် ကြုံရသောအခါ ချော်လဲရာ ပီထောင်းခံရသလို ဖြစ်ရပြန်သည်။ မိလာအနေဖြင့် သူ့သိက္ခာကိုထိန်းရန် အစွမ်းကုန် ကြိုး



စားရတော့သည်။ဒေဝါလီ မခံရအောင် ထုတ်လုပ်ရေး လုပ်ငန်းများကို ရောင်းပစ်ပြီး အကြွေးဆပ်လိုက်သည်။ထို့နောက် ကုမ္ပဏီမှ သူ ထွက်သွား၏။ 'ဝန်' ကုမ္ပဏီမှာ မူလအဆင့်ထက် အများကြီး လျော့ကျသွားသည်။သို့သော်လည်း အမြတ်အစွန်းကတော့ ရှိသည်။ သည်အတွက် မိလာအနေဖြင့် ဘယ်လိုမှ မခံစားမိ။

ကလေးဘဝက ဆင်းရဲဒုက္ခနှင့် ရင်ဆိုင်ခဲ့ရသူများသည် အရွယ်ရောက်လာသောအခါ ပြန်လည် တုံ့ပြန်တတ်ကြသည်။ ပြန်ကန် တတ်ကြသည်။ ပြန်ကန် တတ်သူများသည် လောကကြီးကို သူတို့ ထိန်းချုပ်ထား၍ မရနိုင် ဆိုတာကို သိကြသည်။အောင်မြင်သူများသည် 'ဆုံးရှုံးခြင်း'ကို 'ဆင်းရဲခြင်း'ကဲ့သို့ သဘောထားကြသည်။ဆင်းရဲခြင်းသည် ကမောက်ကမ နိုင်သည်အခံရ ခက်သည်။သို့သော် ဆင်းရဲခြင်းသည် ရင့်ကျက်မှု၏ ရှေ့ပြေးအတွေ့အကြုံ ဖြစ်၏။

ယခုအခါ မိလာသည် 'အေတီနှင့်တီ' ကုမ္ပဏီကြီးတွင် ထိပ်တန်း ဘဏ္ဍာရေးအရာရှိကြီး ဖြစ်နေပြီ။မိလာနှင့် ပထမဆုံး တွေ့ဆုံရာတွင် ကုမ္ပဏီမှ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် ရောဘတ်အော်လင်းက 'ခင်ဗျား "ဝန်" ကုမ္ပဏီမှာ လုပ်ခဲ့တဲ့ အတွေ့အကြုံတွေကို ကျုပ်က အပေါင်းလက္ခဏာအဖြစ် သဘောထားပါတယ်' ဟု ပြောခဲ့သည်။

'အေတီနှင့်တီ' ကုမ္ပဏီတွင် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်သောအခါ အမှားလုပ်မိမှာကို စိုးရိမ်နေကြသော လူငယ်အမှုထမ်းများအား မိလာက အောက်ပါမေးခွန်းကို မေးခဲ့၏။

'မင်းတို့ကိုယ်မင်းတို့ မှန်ထဲမှာကြည့်ပြီး "ငါ အကောင်းဆုံး လုပ်ခဲ့တယ်" လို့ ပြောရဲသလား၊အဲဒီလို ပြောရဲရင် အကျိုးရလဒ်က ဘာပဲ ပေါ်ထွက်လာလာ အဲဒါဟာ အောင်မြင်မှုပဲလို့ မှတ်ပါ'

မုန်တိုင်းကို ဖျော်လင့်ထားပါ

ဘာနီမာကပ်သည် နယူးဂျာစီပြည်နယ်မှ ဆင်းရဲသော ရုရှားလူမျိုး အိမ်ထောင်ပရိဘောဂလုပ်သူ၏သား ဖြစ်သည်။အာသာဘလန်ကတော့ နယူးယောက်မြို့ပြင်က

ဆင်းရဲသားရပ်ကွက်တွင် ကြီးပြင်းခဲ့ရသူ ဖြစ်၏။သူသည် လူငယ် လူရမ်းကားဂိုဏ်းတွင်လည်း ပါဝင်ခဲ့သည်။သူ ၁၅နှစ်သားအရွယ်တွင် အဖေ ဆုံးသွား၏။

'ဘဝဆိုတာ မုန်တိုင်းတွေနဲ့ ပြည့်နေတာပဲဆိုတဲ့ ခံယူချက်နဲ့ ကျွန်တော်ကြီးပြင်းလာခဲ့တယ်'

ဟု သူက ပြန်လည်ပြောပြသည်။

ဘလန်နှင့် မာကပ်တို့သည် လော့စ်အိန်ဂျယ်လီစ်မြို့မှ သံပစ္စည်းဆိုင်တစ်ဆိုင်၌ အတူတူ လုပ်ကိုင်နေကြရာမှ ၁၉၇၈ ခုနှစ်တွင် အလုပ်ဖြုတ် ခံခဲ့ ကြရသည်။ နောက်တစ်နေ့ကျတော့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ငန်းရှင် မိတ်ဆွေတစ်ယောက်က သူတို့အား 'ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထူထောင်ကြပါလား' ဟု တိုက်တွန်းသည်။

'အဲဒီမှာ ကျွန်တော်ဟာ ကိုယ့်ရဲ့ကြံ့မာဆိုးအတွက် တွေးပြီး ပူဆွေး မနေတော့ဘဲ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းထူထောင်ဖို့ ချက်ခြင်း ဆုံးဖြတ်လိုက်တော့တယ်'

ဟု မာကပ်က ပြန်လည် ပြောပြသည်။

သည်လိုနှင့် သူတို့နှစ်ယောက်သည် အိမ်ဆောက်ပစ္စည်းစတိုးဆိုင် တစ်ဆိုင်ကို ထူထောင်လိုက်ကြသည်။ပစ္စည်းအရည်အသွေးနှင့် ဝန်ဆောင်မှု အရည်အသွေးကောင်းရန် အစွမ်းကုန် ကြိုးစားကြသည်။ယခုအခါ သူတို့၏ 'ဟုမ်းဒီပို' ကုမ္ပဏီသည် အမေရိကန် အိမ်ဆောက်ပစ္စည်းလုပ်ငန်းတွင် ထိပ်တန်းကုမ္ပဏီအဖြစ် သို့ ရောက်ရှိနေလေပြီ။

အခြား စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးနှင့် တွေ့တိုင်း မာကပ်က အမြဲတမ်း မေးလေ့ရှိသော မေးခွန်းမှာ 'ခင်ဗျားဘဝမှာ အကြီးအကျယ် စိတ်ဓာတ်ကျရတဲ့ အဖြစ်မျိုးနဲ့ ကြုံခဲ့ရဖူးသလား' ဟူ၍ ဖြစ်၏။ပြီးတော့မှ သူက ဆက်လက်၍ 'ဒီအကြောင်းကို အောင်မြင်သူ လုပ်ငန်းရှင်ပေါင်း ၅၀နဲ့ ကျွန်တော် ဆွေးနွေးခဲ့ဖူးပြီ။ အဲဒီ ၅၀အနက် ၄၀ဟာ ကိုယ့်ထူးကိုယ်ချွန် စွန့်စား လုပ်ကိုင်လာခဲ့တဲ့ လူတွေ ချည်းပဲ' ဟု ပြောသည်။

ကိုယ့်ကိုယ်ကို သူများမျက်စိနှင့် ကြည့်ပါ

လုပ်ငန်းရှင်များအား စိတ်ပညာဆိုင်ရာ အကြံပေးနေသူ ပါမောက္ခ ရောဘတ် ငတောက်၏ အဆိုအရ လူတစ်ယောက်အဖို့ မအောင်မြင်မှု၏ နံပါတ်(၁) အကြောင်း တရားသည် ကိုယ့်ကိုယ်ကို မသိခြင်း ဖြစ်သည်ဟု ဆိုသည်။ ထို့ကြောင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကို သိချင် မြင်ချင်လျှင် ကိုယ့်အတ္ထုတ္တက ထွက်ပြီး အခြားသူများ၏ အမြင်နှင့် ကြည့်ရမည်။

'လူတွေအပေါ်မှာ ကျွန်မကြောင့် အကျိုးသက်ရောက်မှုကို ကျွန်မ ဘယ်တော့မှ နားမလည်ခဲ့ဘူး'

ဟု 'အမေရိကန် အိတ်စပရက်' ကုမ္ပဏီမှ အရာရှိဖြစ်သူ အန်ဘတ်စကေးက ပြောသည်။ သူသည် လွန်ခဲ့သော လေးနှစ်ခန့်က အဆိုပါ ကုမ္ပဏီမှ 'အော့ပတီမကတ်' ဌာနခွဲ၏ အထွေထွေမန်နေဂျာ ဖြစ်ခဲ့သည်။ သူ့လက်အောက်ရှိ အမှုထမ်း ၂,၀၀၀ အနက်မှ ငါးယောက်သည် ဒေါ်လာ ၂၄သန်းကို တစ်တက်က အရုံးစာရင်း ပြုပြီး ပွက်ထားကြောင်း သိရသောအခါ သူ့မှာ တာဝန်ရှိလာတော့သည်။ ဤတို့ဘတ်စကေးသည် တိကျသေချာသူ ဖြစ်သည့်အလျောက် သူ၏ လက်အောက်အမှုထမ်းများနှင့် ထိပ်တိုက်တွေ့ပြီး ၎င်းတို့၏ လိမ်လည်မှုကို ဖွင့်ချလိုက်သည်။

ဤအကျိုးဆက်ကြောင့် သူလည်း အလုပ်ပြတ်သွားသည်။ သို့သော် ကုမ္ပဏီက သူ့အား သိပ်မကြီးသော လုပ်ငန်းခွဲကလေး တစ်ခုကို ကြီးကြပ်ရန် ဆက်လက်တာဝန်ပေးသည်။ သူက လက်မခံဘဲ လုံးဝ ငြင်းပယ်လိုက်၏။ သို့သော် သူ့အဖို့ အထဲမှ အမြတ်တော့ ရခဲ့သည်။

'အဲဒီဖြစ်ရပ်ကြောင့် ကျွန်မကိုယ်ကျွန်မ နားလည်ဖို့ အများကြီးလိုသေးတယ်ဆိုတာ ကျွန်မ သဘောပေါက်လာခဲ့တယ်'

ဟု သူက ပြောသည်။

ထိုအချိန်က စပြီး သူသည် စိတ်လည်း ပို၍ ရှည်လာသည်။ သူတစ်ပါးတို့ တာကိုလည်း ပို၍ နားထောင်လာသည်။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

အရှုံးကို သတ္တိနှင့် ရင်ဆိုင်ပါ

'အရှုံးစာရင်း ပြနေတဲ့အချိန်မှာ အမြတ်တွေက ဘယ်က ရောက်လာတာလဲ ဆိုပြီး ကျွန်မ မေးခွန်းထုတ်ခဲ့တယ်။ အရင်တုန်းက ဒီအတိုင်းသာ လုပ်ခဲ့ရင် "အော့ပတီမာ" ပြဿနာကို အစောကြီးကတည်းက ဖော်ထုတ်နိုင်ခဲ့မှာ သေချာတယ်'

ဟု သူက ဆိုသည်။

ယခုအခါ ဘတ်စကေးသည် ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်နေပြီ။

'သူကတော့ တကယ် စံတင်လောက်တဲ့ သူပါ။ အရှုံးနဲ့ ရင်ဆိုင်ရပေမယ့် ဘဝပျက် မခံဘူး။ စိန်ခေါ်လာတဲ့ အခက်အခဲ တိုင်းကို သတ္တိရှိရှိ ရင်ဆိုင် ဖြေရှင်းနိုင်ခဲ့တယ်။ အခြားလူတွေကတော့ အန္တရာယ်ကင်းတဲ့ နေရာကိုပဲ လိုက်ရှာကြတယ်။ အဲဒီတော့ သူတို့မှာ ဘာမှ တိုးတက်မှုမရှိဘဲ လက်ရှိနေရာမှာပဲ ဝပ်နေကြရတာပေါ့' ဟု ယခင် သူ၏ အထက်လူကြီး သောမတ်ရိုင်ဒါက ပြောသည်။

ဆုံးရှုံးမှုကို အသုံးချတတ်လျှင် အကျိုးရှိသည်ဟု ရှိတ်စပီးယားက ဆိုခဲ့သည်။ ထိုစကား မှန်၏။

ဆုံးရှုံးမှုကြောင့် အန်ဘတ်စကေး၏ ဘဝ တိုးတက်လာခဲ့သည်။ ဘာနီမာကတ်နှင့် အာသာဘလန်တို့ ထိပ်တန်း ရောက်လာခဲ့ကြသည်။ ဆာဂျီယို ဇိုင်မင်းအား ခေတ်သစ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် စံပြုပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ်သို့ ပို့ဆောင်ပေးခဲ့သည်။

မိတ်ဆွေကော လုပ်ငန်းဆုံးရှုံးမှုနှင့် ရင်ဆိုင်ရဖူးပါသလား။ ရင်မဆိုင်ရဖူးသေးလျှင်လည်း ရင်ဆိုင်မှုကို မကြောက်ပါနှင့်။ မိမိ၏ တစ်သက်တာလုပ်ငန်း တိုးတက်မှုအတွက် ရဲရဲကြီးသော ရင်ဆိုင်လိုက်ပါ။

[ Ref: 'What's So Good About Failure?', R.D., Oct., 1995.]

### မိတ်ထားယုတ်သူကို အနိုင်ယူနည်း

နေ့တစ်နေ့ တိရစ္ဆာန်တွေနဲ့ သွားလာလှုပ်ရှားရတဲ့အခါ  
မိတ်ထားယုတ်ညံ့သူတွေရဲ့ အပြစ်တွေတွေနဲ့  
ကျွန်ုပ်တို့ရှေးဖခင်မိတ်မတ်  
အဲဒီအခါ-ဗျာန်တော်တို့တွေရဲ့ ရင်ထဲ  
ဘယ်လောက် အဆင်သင့်သက် နိုင်လိမ့်လေစေထဲ၊  
စဉ်းစားသာ ကြည့်ပါတော့၊  
မိတ်ယုတ်စာတွေရဲ့ အပြစ်တွေရဲ့ ရင်ဆိုင်လိုက်ရတာနဲ့  
အဲဒီတုတ်တို့ လှမ်းလှည့်လှည့်လား၊ ပညာရေးစကား၊  
ဗျာန်တော်တို့ ဘယ်လိုသဘောထားမလဲ၊ ဘယ်လိုတုံ့ပြန်မလဲ  
ဒီတိရစ္ဆာန်တွေရဲ့ နည်းကောင်းလေးတွေပို့ပါတယ်၊  
နည်းက(၅)နည်းပါ၊ အဲဒီ(၅)နည်းတို့ စတင်ဖတ်အောင်ထားနိုင်ပြီ ခိုရင်တော့

“စင်စာနတ် ရက်ဒ်စ်” တောစံဘောအသင်း မန်နေဂျာ ‘လူးပင်နယ်လာ’၏ ရုံးခန်းထဲမှ  
စာယ်လီဖုန်းသည် ပြိုင်ပွဲ စတင်ခါနီးတွင် အချိန်ကပ်၍ ဝင်လာသည်။ သူက စကား  
ပြောခွက်ကို ကောက်ယူနားထောင်လိုက်သည်။  
“ဒီညပွဲမှာ ရှင်တို့ ကျိန်းသေရှုံးမှာပဲ”  
ရာပြန်စာတစ်စောင်

တယ်လီဖုန်းထဲမှ အသံရှင်ကို ပင်နယ်လာ ကောင်းကောင်းသိသည် ထိုသူသည် သူတို့အသင်းနှင့် ပြိုင်ဘက်တစ်ယောက် မဟုတ်။သူတို့ 'ရက်ဒိစ်' အသင်း၏ပိုင်ရှင် 'မာဂျီရှော့ထ်' ဖြစ်သည်။ဤသို့သော ဖုန်းဆက်ခြင်းမျိုးကို 'ပင်နယ်လာ' ၏လုပ်ငန်းတွင် နိစ္စဥပ ကြုံတွေ့နေရ၏။

တကယ်တော့ 'မာဂျီရှော့ထ်' က 'ပင်နယ်လာ' တစ်ယောက်တည်းကို ပင်မှတ်ထားသည် မဟုတ်။သူက 'ရက်ဒိစ်' အသင်းဝင်အားလုံးကို သိမ်းကျုံးပြီး အပူချိန်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ သူက ဓာတ်လှေကားစီးလျှင်လည်း ဓာတ်လှေကားမောင်းအား မြန်မြန်မောင်းတက်ရန် သံတံခါးကို ထုထောင်းကန်ကျောက် လုပ်လေ့ရှိ၏။ ထိုပြင် ပွဲမစစင် ကစားသမားတွေ သွေးပူလေ့ကျင့်ခန်း လုပ်နေချိန်တွင်လည်း သူ့ 'စိန်ဘားနတ်' ခွေးကြီးကို ကစားကွင်းထဲ အပြေးခိုင်းထားတတ်သည်။ထိုအခန်းမျိုးတွင် ခွေးကြီးက ကွင်းထဲမှာဖြစ်ဖြစ်၊ ကစားသမားတွေ အနားယူသော နေရာမှာ ဖြစ်ဖြစ်၊ မကြာခဏ အပေါ့အလေး သွားတတ်သည်။ကစားသမားတွေက ကွက်ပြောဆိုကြသော်လည်း 'ရှော့ထ်' က အရေးတောင်မလုပ်၊ အရေးမလုပ်ရုံတည်း မက...

"ကျွန်မမှာ ခွေးသာရှိပြီး မြင်းမရှိတာကိုဘဲ ရှင်တို့ဝမ်းသာသင့်တယ်" ဟူ၍ပင် ပြန်ပက်လိုက်သေးသည်။

ဤ အပြုအမူအတွက် သူ့အနေဖြင့် အရှုံးကတော့ တော်တော်ကြီးသည်။ 'ပင်နယ်လာ' သည် 'ရှော့ထ်' ၏ 'ရက်ဒိစ်' အသင်းတွင် သုံးနှစ် လုပ်ခဲ့ပြီးနောက် ဒေါ်လာ သန်းနှင့်ချီ၍ရမည့် အားကစား ကန်ထရိုက်တစ်ခုကို လုံးဝ ငြင်းပယ်လိုက်ပြီး (၁၉၉၂)ခုနှစ် အားကစားရာသီတွင် အလုပ်မှ နှုတ်ထွက်သွားခဲ့သည်။

"ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်မှာနဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာကို ငါ့ပြီး အဲဒီလို နှုတ်ထွက်လိုက်တာပါ"

ဟု 'ပင်နယ်လာ' က ပြောသည်။... အခါ သူသည် 'ဆီးတဲလ်မိုင်း' နားစုံ အသင်းတွင် မန်နေဂျာအဖြစ် လုပ်ကိုင်နေသည်။

ပြီးနောက် 'မာဂျီရှော့ထ်' ၏ အလှည့်သို့ ရောက်လာခဲ့သည်။လူမျိုးရေး သွေးခွဲမှုစကား ပြောဆိုမှုအပါအဝင် သူ၏ ရိုင်းခိုင်းသော အပြုအမူများကို လူတိုင်းလိုလို ဖော်ပြောဆိုလာကြသောကြောင့် အဖွဲ့က 'ရှော့ထ်' ၏ လုပ်ငန်းကို တစ်နှစ်တိတိ ပိတ်ပင်လိုက်သည့်အပြင် ဒဏ်ငွေလည်း ဒေါ်လာ (၂၅,၀၀၀) အထိ ဆောင်ခိုင်း ချိတ်လေသည်။ထို့အပြင် သူ၏ ခွေးကြီးကို အားကစားကွင်းထဲ၌ ဘယ်တော့မှ ခွတ်မထားရန်လည်း မေတ္တာရပ်ခံလိုက်သည်။

စိတ်ထားယုတ်သူများသည် တစ်ပါးသူအား ထိခိုက်နှစ်နာစေနိုင်သည် အပြောအဆိုအပြုအမူများကို ကျူးလွန်ကြသည်။ထိုသို့သော လူစားမျိုးသည် နေရာ အကာတွင် ရှိတတ်ကြသည်။ စိတ်ထားယုတ်သော အထက်လူကြီးများ၊ လုပ်ဖော် ဆိုင်ဖက်များ၊အရောင်းစာရေးမများ၊အိမ်နီးချင်းများ ရှိသည်သာမက ကိုယ့်မိသားစုဝင်များပင် ရှိကြသည်။

တကယ်တော့ ကျွန်ုပ်တို့ အများစုသည် စိတ်မကြည်သော အခါများတွင် အမှတ်မထင် စိတ်ထားယုတ်တတ်ကြသည်ချည်း ဖြစ်သည်။သို့သော်လည်း အမြဲအမ်း စိတ်ယုတ်မွေးသူတွေကတော့ အများနှင့်မတူ တစ်မူထူးခြားကြသည်။

"သူတို့က စိတ်ယုတ်ဝင်လာတဲ့အခါ သူတစ်ပါးကို အကျိုးမဲ့အောင်၊ ထိခိုက်နှစ်နာအောင် လုပ်ချင်လာတတ်ကြတယ်"

ဟု ကယ်လီဖိုးနီးယားပြည်နယ်၊ဂလင်းဒဲလ်မြို့မှ စိတ်ရောဂါကုဆရာဝန် 'အလန်လျှိုင်မဂ္ဂင်နစ်' က ပြောသည်။သူသည် 'လူတွေထဲမှ အကောင်းဆုံးကို ခုတ်ယူခြင်း' စာအုပ်ကို ရေးသားခဲ့သူ ဖြစ်သည်။

စိတ်ထားယုတ်သူ တစ်ယောက်က ကိုယ့်ကို တစ်စုံတစ်ရာ စော်ကားမော်ကား ပြုလုပ်လာလျှင် ကိုယ်က ငြိမ်မနေပါနှင့်၊တစ်ခုခုပြန်လုပ်ပါ။

"ဒါပေမယ့် ငြိမ်ခံနေရင်တော့ စိတ်ထားယုတ်သူကို မြှောက်ပေးသလို ငြိမ်းသွားနိုင်တယ်။ သူတို့က လွယ်လွယ်နဲ့ အနိုင်ရချင်ကြတယ်၊ဒါကြောင့် ကိုယ်က

ငြိမ်ခံမနေနဲ့၊ တစ်ခုခု တုံ့ပြန်ပါ။ အဲဒါဆိုရင် သူတို့ရဲ့ ရိုင်းစိုင်းတဲ့ အပြုအမူတွေ လုပ်သွားလိမ့်မယ်”

ဟု အော်ရီခွန်ပြည်နယ်၊ အက်ရှ်လင်းမြို့မှ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အတိုင်ပင်ခံရန် ‘ရစ်ခံကာရှုနား’က ပြောသည်။

နာမည်ကျော် စာနယ်ဇင်း(ပင်တိုင်) ဆောင်းပါးရှင် စာရေးဆရာမကြီး ‘ဂျူးဒစ်မာတင်’ကတော့...

“ယဉ်ကျေးတဲ့ အမူအရာဆိုတာ သူတော်စင်တွေလို ဣန္ဒြေသိက္ခာရှိဖို့ မလိုပါဘူး။ ဒီတော့ တစ်ဘက်သားက ကိုယ့်ကို စော်ကားလာရင် ကိုယ်က ယဉ်ကျေးစွာ တုံ့ပြန်တတ်ရမယ်။ ဒီနည်းဟာ ကျွန်မတို့ တကယ်လုပ်သင့်တဲ့ နည်းပါ။ ဟု ဆို၏။

သို့သော် စိတ်သဘောယုတ်ညံ့သူများနှင့် ရင်ဆိုင်ရသောအခါ အောင်မြင်စွာ တုံ့ပြန်ဖြေရှင်းနည်းကို လူအများစုက မသိကြချေ။ အောက်ပါတို့မှာ အလွန်ဖြစ်သော မဟာဗျူဟာ ငါးခုပင်ဖြစ်၏။

**ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်ပါ**

လော့စ်အိန်ဂျယ်လစ်မြို့ အခြေစိုက် ‘ဇီးရိုးကော်ပိုရေးရှင်း’(အထူးသံဇကောများ အိလက်ထရွန်းနစ် စက်ကိရိယာများအတွက် အအေးခံစက်များ ပြုလုပ်သူ) အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် ‘စုဒီးဂျေဒ်ဘောလ်ဒ်’တွင် စိတ်သဘောယုတ်ညံ့ ဖောက်သည်တစ်ယောက် ရှိသည်။

ထိုဖောက်သည်သည် သူသဘောတူ လက်ခံထားပြီးသော ဈေးနှုန်းထက် လျော့ရောင်းရန်လည်းကောင်း၊ သူ့အမှာစာကိုသာ ဦးစားပေး၍ ရောင်းချပေးလည်းကောင်း၊ ‘ဇီးရိုးကုမ္ပဏီ’ အမှုထမ်းများအား အမြဲလိုလို အကျပ်ကိုင်တတ်သည့် အမှုထမ်းများက သူပြောသည့်အတိုင်း မလုပ်နိုင်ကြောင်း၊ အကျိုးသင့် အကြောင်းသင့် ရှင်းပြလျှင်လည်း မချေမငြိမ်းမောင်းပြောဆိုပြီး အားလုံး အလုပ်ပြုတ်အောင်

လုပ်ပစ်မည်ဟု ခြိမ်းခြောက်တတ်သည်။ ဤအပြုအမူကြောင့် အမှုထမ်းများ အနေဖြင့် အလွန်စိတ်ဓာတ်ကျခြင်း ဖြစ်ကြရလေသည်။

‘ဂျေဒ်ဘောလ်ဒ်’က ကုမ္ပဏီ၏အမြဲတမ်း ဖောက်သည်တစ်ယောက် ဆုံးရှုံးသွားမည်ကို စိုးရိမ်သည်။ ထို့ကြောင့် သူက အခြေအနေကို ထိန်းမတ်ပေရန် ကြိုးစားခဲ့သည်။ သူသည် ဆိုခဲ့သော ဖောက်သည်အတွက် တစ်ဦးတည်းသော ဆက်သွယ်ရေး ကိုယ်စားလှယ်လုပ်ရန် ကုမ္ပဏီ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌတစ်ဦးအား မေတ္တာရပ်ခံခဲ့သည်။ ဆိုလိုသည်မှာ အဆိုပါ ဖောက်သည်ထံမှ ဖုန်းဆက်လာတိုင်း ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ တစ်ဦးတည်းကသာ လက်ခံစကားပြောရန် ဖြစ်၏။ ထို့နောက် ‘ဂျေဒ်ဘောလ်ဒ်’က ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌအား ဤသို့ ညွှန်ကြားသည်။

“သူ လူကိုယ်တိုင် ရောက်လာတဲ့အခါ နှစ်ယောက်သား မျက်နှာချင်းဆိုင် ဆေးဆေးဆေးဆေးထိုင်ပြီး ရင်းရင်းနှီးနှီး ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ဆွေးနွေးပါ။ သူ့လုပ်ငန်းကို ကျွန်တော်တို့က တန်ဖိုးထားကြောင်း၊ လေးစားကြောင်း၊ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ကို တမင်သက်သက် အကျပ်ကိုင်တဲ့ လုပ်ရပ်မျိုးကိုတော့ ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ သည်းမခံနိုင်ကြောင်း ပြောပြပါ။ ပြီးတော့ ကျွန်တော်တို့ဘက်က အတတ်နိုင်ဆုံး ဈေးလျော့ပြီး ရောင်းပါ့မယ်။ ဝန်ဆောင်မှုကိုလည်း အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် အစာတင်နိုင်ဆုံး ဆောင်ရွက်ပေးပါ့မယ်။ ဒါကိုမှ မကျေနပ်သေးဘူးဆိုရင်တော့ လူကြီးမင်း ကြံချင်တဲ့ဆီကိုသာ ကြံပေတော့’လို့သာ အပြတ်ပြောလိုက်ပါ။”

တကယ်ပင် ဤနည်းဗျူဟာ ကောင်းကောင်းအလုပ်ဖြစ်ပါသည်။ တစ်ဘက်က ဖောက်သည်အား အဆင့်အတန်းမြင့်သော ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးနှင့်သာ အဆက်အသွယ်ပြုစေခြင်း၊ အခြားတစ်ဘက်ကလည်း ပြတ်ပြတ်သားသား ဆက်ဆံခြင်း ဖြစ်ပြီး အဆိုပါ ဖောက်သည်သည် ကုမ္ပဏီအတွက် အရေးပါသူဖြစ်ကြောင်း ‘ဂျေဒ်ဘောလ်ဒ်’က ကောင်းစွာ ပြသနိုင်ခဲ့သည်။ တစ်ချိန်တည်းတွင် ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် မည်သည့်အတိုင်းအတာအထိသာ လိုက်လျောနိုင်ကြောင်းကိုလည်း ဖောက်သည်များလည်း အောင် ပြုလုပ်နိုင်ခဲ့သည်။

သို့ဖြင့် စိတ်ထားယုတ်ညံ့ခြင်း အပြုအမူသည် ရုတ်တရက်ချက်ချင်း သံ  
ခြားပေါ်ပေါက်လာသော စရိုက်မဟုတ်ဘဲ ပုံမှန်တစ်ခုသာ ဖြစ်သည်ဟု 'ဂေ  
ဘောလိဒ်' က ဆိုပါသည်။ လူတစ်ယောက်က မိမိအား ဖိနှိပ်သော အပြောအဆို  
အပြုအမူများ ကျူးလွန်လာလျှင် သူ့အပြုအမူ ဘယ်လောက်များကြောင်း ထိုအ  
အမူကြောင့် မိမိတွင် ဘယ်လောက်အထိ နစ်နာကြောင်း မိမိသဘောအရ ဘယ်  
သာ ဖြစ်စေချင်ကြောင်း၊ ပြောင်ပြောင်သာ ပြောလိုက်ပါ။

ဤနည်းဖြင့် မအောင်မြင်လျှင် အထက်အထိ တက်ရန်သာ ရှိတော့သည်  
လူတိုင်းမှာ သူ့ထက်အဆင့်မြင့်သော အကြီးအကဲ(ဝါ)အထက်လူကြီး ရှိကြသည်  
ထို့ကြောင့် မိမိအား စော်ကားသူက မိမိစကားကို နားမဝင်လျှင် သူ၏ အထက်  
ကြီးနှင့်သာ သွားတွေလိုက်ပါတော့။

**နည်းပရိယာယ် သုံးပါ**

ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်ခြင်းသည် အလွန်အားကောင်းသည်။ သို့သော်လည်း သည်ထက်  
ပျော့ပျောင်းသော နည်းလမ်းကောင်းတွေ ရှိပါသေးသည်။ အကောင်းဆုံး နည်းလမ်း  
တစ်ခုမှာ နည်းပရိယာယ်သုံးခြင်း ဖြစ်သည်။

အောင်မြင်သော နည်းပရိယာယ်သုံးခြင်း၏ အနှစ်သာရမှာ တစ်ဘက်  
သားအား သက်သက်သာသာနှင့် ဂုဏ်သိက္ခာရှိရှိ တပ်ဆုတ်သွားစေခြင်းပင် ဖြစ်  
သည်။

စာရေးဆရာမကြီး 'ကျူးဒစ်မာတင်' က ဤသို့ နည်းလမ်းညွှန်ပြပါသည်။

“ဥပမာ ဆိုပါစို့၊ ကျွန်မဟာ ကုန်စုံဆိုင်တစ်ဆိုင်ထဲ ရောက်နေပြီး ပိုက်  
ရှင်းတဲ့ကောင်တာမှာ တန်းစီနေတုန်း တခြားဝယ်သူတစ်ယောက်က ကျွန်မ  
က ဖြတ်ဝင်ပြီး တန်းစီတယ်ဆိုပါတော့၊ အဲဒီအခါမှာ ကျွန်မက ဘာမှမပြောဘဲ  
လှစ်လျှူထားလိုက်ရင်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီလိုလုပ်လိုက်ရင် ဒီပြ  
ရပ်ကြောင့် ကိုယ့်မှာ ဒေါသပွားပြီး စိတ်ထဲမှာ မခံချင်စိတ် အမြဲတမ်း ဖြစ်စေ  
လိမ့်မယ်။ ဒါဖြင့် သူ့ကို 'ဒါက ဘာ လာလုပ်တာလဲ၊ ထွက်သွားစမ်းပါ' လို့ မောင်း

ထုတ်လိုက်ရင်ကောင်း။ အဲဒီလိုလုပ်ရင် သူကလည်း ကိုယ့်ကို ပြန်ဟောက်မှာပေါ့။  
ဒီတော့ အကောင်းဆုံး တတိယနည်းက 'စိတ်မရှိပါနဲ့ရှင်၊ မှောက်ဆုံးကပဲ အစဉ်အ  
တိုင်း သွားတန်းစီပါလား' လို့ ပြောလိုက်ဖို့ပါပဲ။”

ယင်းသို့ ယဉ်ကျေးစွာ 'မောင်းထုတ်' တော့ တစ်ဘက်သားက “အော် ငါ့  
အပြုအမူကြောင့် သူ စိတ်မချမ်းသာ ဖြစ်နေပါလား” ဆိုပြီး အေးအေးဆေးဆေး  
ပြန်ထွက်သွားလိမ့်မည်။ ဒါမှမဟုတ် ထိုသူသည် အလွန်ရှက်တတ်သူ ဖြစ်လျှင်လည်း  
လုံးဝ တန်းဝင်မစိတော့ဘဲ ပြန်သွားချင် ပြန်သွားလိမ့်မည်။ အကယ်၍ ထိုသူသည်  
ဘယ်လိုမှ ပြောမရဘဲ ဆက်လက် ခေါင်းမာနေလျှင်တော့ ဘာမှ ထပ်မပြောပါ  
နှင့်တော့၊ သူ့ထိုက်နှင့်သူ့က် ပေယျာလတ် ထားလိုက်ခြင်းသည်သာ အကောင်း  
ဆုံးဖြစ်၏။

တစ်ခါတစ်ရံ တစ်ဘက်သားက မိမိအား တမင်ထိခိုက်နစ်နာစေလိုသော  
ဆန္ဒမျိုး မရှိတတ်ပါ။ သို့သော်လည်း တကယ်ပင် တမင်ရည်စူးပြီး လုပ်သည်ဆို  
လျှင်တော့ နည်းပရိယာယ်ဖြင့်သာ အနိုင်ယူပါဟု ပင်ဆီလ်ဗေးနီးယားပြည်နယ်၊  
ပိုင်မစ်စင်းမြို့မှ စိတ်ပညာအတိုင်ပင်ခံ 'ဂျေးကာတာ' က အကြံပေးသည်။ သူသည်  
'စိတ်ထားယုတ်သူများ' ဟူသော စာအုပ်ကို ရေးသားခဲ့သည်။

“ဆိုကြပါစို့၊ ကျုပ်ကို လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ယောက်က အပုပ်ချ ပြောဆို  
နေတယ်ဆိုတာ ကျုပ် ကြားသိရတယ် ဆိုပါစို့၊ အဲဒါဆိုရင် ကျုပ်က သူ့ဆီသွားပြီး  
'ခင်ဗျား စိတ်မချမ်းသာဖြစ်အောင် ကျွန်တော် ဘာများ လုပ်မိပါသလဲ၊ ဒါမှမဟုတ်  
ခင်ဗျားမှာ ဘာပြဿနာတွေများ ကြုံနေရလို့ပါလဲ' လို့ မေးကြည့်မယ်။ ကျုပ်ရည်  
ရွယ်ချက်က အခြေအနေမှန်ကို အဲဒီလူ ပြန်ပြီး စဉ်းစားကြည့်နိုင်အောင် လိုပါ။”

ဟု သူက ရှင်းပြသည်။

**ဟာသဉာဏ် သုံးပါ**

သိမ်မွေ့သော ဟာသဉာဏ်ကို သုံးခြင်းသည် အဆိုးရွားဆုံး စိတ်ထားယုတ်သူကိုပင်  
တပ်ဆုတ်သွားစေနိုင်ပါသည်။

တစ်ခါက နယူးယောက်ပြည်နယ်၊ ယွန်းကားမြို့မှ ဆက်သွယ်ရေးပါရဂူ အမျိုးသမီး 'ဂီလီဒါကားလ်' သည် ကားရပ်ရန် နေရာလှရင်း လူတစ်ယောက်နှင့် အပြန်အလှန် စကားများကြသည်။ ထိုသူက 'ကားလ်' အား ရုန်၊ ရင်းကြမ်းတမ်းသော စကားများနှင့်ပင် ပြန်ပြောသည်။ ထိုအခါ 'ကားလ်' က ...

“ရှင် ဒီလိုပြောတတ်တာကို ရှင့်အမေသိလား”

ဟု မေးလိုက်သည်။

ဤတွင် အသက် (၆၀) ခန့်ရှိသော ထိုလူကြီးသည် ဘာမှ ပြန်မပြောတော့ဘဲ နှုတ်ပိတ်သွားတော့သည်။

“သူက ယဲ့ယဲ့ကလေးတောင် ပြုံးလိုက်သေးတယ်ရှင့်”

ဟု 'ကားလ်' က ပြန်လည်ပြောပြသည်။ 'ကားလ်' ကပင် ကားရပ်ခွင့် ရခဲ့၏။

သရော်တာ၊ ငေါ့တာကိုကြံတော့ စိတ်ထားယုတ်သူတွေက လက်မခံတတ်ကြ။ သူတို့က ထိုအပြုအမူကို 'ဖိန်ခေါ်ခြင်း' လက္ခဏာဟု ယူဆတတ်ကြသည်။ သို့သော် အခြေအနေနှင့် လျော်ညီစွာ အလိုက်သင့် ပေါ်လာသော ဟာသဉာဏ်မျိုး ကျတော့ သူတို့က လက်ခံတတ်ကြသည်။

'လူကပ်များနှင့် ဆက်ဆံနည်း' စာအုပ်ကို ရေးသားသူ စိတ်ပညာရှင် 'ရောဘတ်ဘရမ်ဆင်' ထံသို့ လာရောက်ကုသခံသော အမျိုးသမီးတစ်ယောက်မှ ဤနည်းကို သုံးရာတွင်အလွန်တော်သည်။

ထိုအမျိုးသမီးက ကုမ္ပဏီတွင် လုပ်သည်။ သူ့အလုပ်မှာ မန်နေဂျာပေါင်စုံတို့က တောင်းခံလာသော ပစ္စည်းစာရင်းကို မှတ်ပုံတင်စာရင်းသွင်းခြင်း ဖြစ်၏။ လူပေါင်းစုံနှင့် ဆက်ဆံရသောကြောင့် သူသည် မကြာခဏ ဆိုသလို အဆုတ်ဟောက် ခံရသည်။

“ကြာတော့ သူ့ခမျာလည်း စိတ်တိုလာတော့တာပေါ့။ ဒါနဲ့ သူတို့က ကျိန်းလား မောင်းလားလုပ်လာတော့ သူက ခွေးခြေတစ်ခုပေါ် တက်ရပ်ပြီး 'ကဲ ...

ဒီအပေါ် တက်ရပ်လိုက်တော့မှပဲ မျက်စေ့ချင်း တော့တော့ဆိုင်ဆိုင် မြင်ရတော့တာပဲ' လို့ ပြောလိုက်တယ်။ ဒီလိုနဲ့ စိတ်ဆိုးနေတဲ့ မန်နေဂျာလည်း စိတ်ဆိုးပြေသွားရောတဲ့။ တစ်ဘက်သားက တင်စီးလာတာကို ကိုယ်က ဟာသဉာဏ်နဲ့ တုံ့ပြန်လိုက်ရင် ကိုယ့်အနေနဲ့ ဘယ်လိုမှ ဓွေမယူဘူးဆိုတာ ပြလိုက်တာပါပဲ”

ဟု 'ရောဘတ်ဘရမ်ဆင်' က ပြောပြသည်။

နှုတ်ထွက်လိုက်ပါ

'လင်းဖားရစ်' သည် ကာလီဖိုးနီးယားပြည်နယ်မှ မော်တော်ကားပစ္စည်း ထုတ်လုပ်သော ကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားရေးဌာနတွင် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ပြီးနောက် မကြာမီမှာပင် စိတ်မချမ်းသာစရာ ဖြစ်ရပ်တစ်ခုကို တွေ့ရတော့သည်။ ဖြစ်ပုံမှာ အစည်းအဝေးတိုင်း၌ ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌသည် ဌာနဆိုင်ရာ မန်နေဂျာတစ်ယောက်စီကို ခေါ်ထုတ်ပြီး ...

“ခင်ဗျား တော်တော် တုံးတာပဲ။ ကျုပ်လိုချင်တာက ဒီပုံစံမျိုး မဟုတ်ဘူး။ အဲဒါကို ခင်ဗျား မသိဘူးလား”

စသည်ဖြင့် 'နဲရိုး' ကို ပိတ်ကနဲ' လေ့ရှိခြင်း ဖြစ်သည်။

ဤဖြစ်ရပ်ကြောင့် ရည်ရွယ်ချက် လွှဲချော်သွားရသည်လည်း ဖြစ်၏။ တစ်ယောက်ယောက်လည်း အမြဲတမ်း အပြစ်ပေးခံရသည်ချည်း ဖြစ်သည်။

နောက်ဆုံးတွင် 'ဖားရစ်' ၏ အလှည့်သို့ ရောက်လာသည်။ တစ်နေ့တွင် 'ဖားရစ်' သည် 'ဖက်စ်' (FAX) ဖြင့် စာပို့ရာတွင် ထိုနေ့က ဆက်သွယ်သော ပုဂ္ဂိုလ်များစာရင်းကို အမှတ်မထင် ဖျက်ပစ်လိုက်မိ၏။ ထိုကိစ္စကို ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌကြီး သိသွားသောအခါ ယမ်းပုံမီးကျ ဒေါသအိုး ပေါက်ကွဲပါလေတော့သည်။ သူက စိတ်ဆိုးဟန်ပါဖြင့် ဆူပူကြိမ်းမောင်းတော့ 'ဖားရစ်' က ရုံးခန်းထဲမှ ပြန်ထွက်လာပြီးတော့မှ ဖနောင့်ဆောင့်ကာ ပြန်ဝင်လာ၏။ ပြီးတော့ သူက အသက်ကို ပြင်းပြင်း ရွှက်ကဲလိုက်၏။ သူ ဘာလုပ်ရမည်ဆိုသည်ကို သိထားပြီးဖြစ်၏။ သူက နောက်သို့ နည်းနည်းပြန်ဆုတ်ပြီး ဥက္ကဋ္ဌကြီးအား ပြောလိုက်၏။

“ဒီပုံစံမျိုးပြောတာကို ကျွန်မ လုံးဝ မကျေနပ်ဘူး”

“မကျေနပ်ရင် ထွက်သွား”

“ကောင်းပြီ၊ ထွက်တယ်”

ဤဖြစ်ရပ်ကြောင့် ‘ဖားရစ်’သည် နောက်ထပ် အလုပ်တစ်ခုရရန် ခြောက်လတိတိ ဒုက္ခခံ၍ ရှာခဲ့ရ၏။ သို့သော်လည်း သူသည် သူ့လုပ်ရပ်အတွက် တစ်စက်ကလေးမှ နောင်တ မရမိ။

“ဥက္ကဋ္ဌကြီးကတော့ အဲဒီပုံစံ ဘယ်တော့မှ ပြောင်းမှာ မဟုတ်ဘူး၊ ကျွန်မ အနေနဲ့လည်း ကိုယ့်ဂုဏ်သိက္ခာအတွက် တခြားရွေးစရာလမ်းမှ မရှိတော့တာဘဲ”

ဟု ‘ဖားရစ်’က ပြန်လည်ပြောပြသည်။

စိတ်ပညာရှင် ‘ရောဘတ်ဘရမ်ဆင်’ကလည်း...

“အဲဒီလို အခြေအနေကြုံလာလို့ ကိုယ်မျှော်လင့်သလို ဘာမှ ဖြစ်မလာရင် အဲဒီပတ်ဝန်းကျင်က လုံးဝသာ ရုန်းထွက်လိုက်တော့”

ဟု ပြောသည်။

လုပ်ငန်းခွင်တွင် အဆင်မချော၍ အလုပ်မှ နှုတ်ထွက်ခြင်း၊ အရောင်စာရေးမနှင့် စကားများ၍ ဘာမှ မဝယ်ဘဲ စတိုးဆိုင်မှ ထွက်လာခြင်းတို့သည် ဘယ်လိုမှ မတတ်သာတော့၍ နောက်ဆုံးအနေဖြင့် အကောင်းဆုံး လုပ်လိုက်ရခြင်းပင် ဖြစ်၏။ သို့သော် ဤအဖြစ်မျိုးကို မကြုံရလျှင် အကောင်းဆုံးပင်။

**သည်းခံလိုက်ပါ**

လုံးဝ သည်းခံ ခွင့်လွှတ်လိုက်ခြင်းသည်သာ အခြေအနေအရ အကောင်းဆုံးဖြစ်သော ဖြစ်ရပ်မျိုးလည်း တစ်ခါတစ်ရံ ကြုံရတတ်သည်။

‘လူကောင်းတွေ မကောင်းဖန်လာသောအခါ’ ဟူသော စာအုပ်ကို ရေးသားသူ ရဟူဒီဓမ္မဆရာ ‘ရာဘီဟာရိုးလ်ဒ်ကုရှနား’အား...

**ရပြန်အောင်စိုက်**

“ဘရုတ်ကျသော ကလေးတွေနဲ့ မိဘတွေကို ဘုရားကျောင်း မင်္ဂလာပွဲ အခမ်းအနားကို ဖိတ်သင့်ပါသလား”

ဟု မေးကြည့်သောအခါ ဓမ္မဆရာကြီးက...

“ကျုပ် အကြံပေးချင်တာကတော့ လူကောင်း သူကောင်းပီပီ တံခါးကို ဖွင့်ပါ။ အဲ... ပြန်ပိတ်တဲ့အခါကျတော့ အတင်း ဆောင့်ပိတ်ချင် ပိတ်ပါစေ၊ တစ်ခါ တလေ သူတို့ကို အစမ်းသဘောတော့ လွတ်လွတ်လပ်လပ် ပြုမူခွင့် ပေးသင့်ပါတယ်”

ဟု ပြောသည်။

စိတ်ထားယုတ်သူများသည် တစ်ခါတစ်ရံ တန်ပြန်ဒဏ်ခတ် ခံရတတ်သည်။ ဤအချက်သည် ကျေနပ်စရာပင် ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးလောကတွင်မူ ခပ်ကြမ်းကြမ်း ပြုမူခြင်းသည် တစ်ခါတစ်ရံ အလုပ် ဖြစ်တတ်၏။ သို့သော် စိတ်ထားယုတ်သည် အကြီးအကဲကတော့ အနွေးနှင့်အမြန် ကျဆုံးရမည်သာ ဖြစ်သည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ စိတ်ထားယုတ်ညံ့သူများနှင့် တွေ့ကြုံလာတိုင်း စိတ်ရှည်ရှည်ထား၍ နည်းပရိယာယ်သုံးခြင်းဖြင့် မိမိဘက်က အောင်နိုင်ရာ၏။

[ Ref: "How to Handle Mean People" by Robert Mc Garvey, R.D., May, 1994.]



### မိုက်ကယ်ဒဲလ်၏ ဒေါ်ဟာဒ်ဘီလျှပ်ဘီလ်မက်

လွန်ခဲ့သော ၁၉၇၇ခုနှစ်အတွင်းက ဖြစ်သည်။တစ်နေ့ မွန်းလွဲပိုင်းတွင် မိုက်ကယ် ဒဲလ်တို့ မိသားစုသည် မက်ဆီကိုပင်လယ်ကွေ့၌ ငါးဖျား နေကြလေသည်။သူတို့ မိသားစုတွင် သူ့အဖေ၊ သူ့အမေ၊ သူ့အစ်ကို၊ သူ့ညီနှင့် ဒဲလ်တို့ ပါဝင်၏။တခြား လူတွေက ကိုင်းတံ ကိုယ်စီဖြင့် ငါးဖျားနေကြစဉ် ၁၂နှစ်သားအရွယ် ဒဲလ်ကတော့ များချိပ်တွေ အများကြီး တပ်ထားသော များတန်းကြိုးဖြင့် အလုပ်များနေလေသည်။

‘အလကား အချိန်ဖြုန်းနေတယ်။ကိုင်းတံယူပြီး တို့နဲ့အတူ လာဖျားပါ လား’

တခြားလူတွေက ယင်းသို့လျှင် သူ့ကို ခေါ်ကြသော်လည်း ဒဲလ်က သူတို့ ထံသို့ မသွား၊ သူ့အလုပ်ကိုပဲ ဆက်လုပ်မြဲ လုပ်နေ၏။ ညစာ စားချိန် ရောက်တော့မှ သူ့အလုပ် ပြီးသွားသည်။ တခြားလူတွေက ငါးတွေရ၍ အလွန်ပျော်နေကြသည်။ သို့သော်လည်း ဒဲလ်မှာတော့ ငါးတစ်ကောင် တစ်မြီးမှ မရသေး၊သူက ရေနက်ထဲ တွင် တိုင်စိုက်ပြီး များတန်းကို ကမ်းခြေနှင့် ခပ်ဝေးဝေး၌ ချထားလိုက်သည်။

စာအုပ်တိုက်

**'အကြီးဆုံး ၅၀၀' စာရင်းဝင်**

သူများတွေ ညစာစားနေတုန်း ဒဲလ်က ငါးတစ်ကောင်မှမပါဘဲ ကမ်းခြေမှ ပြန် တက်လာခဲ့သည်။ သို့သော် သူကတော့ ဂရုမစိုက်၊ ခပ်တည်တည်ဖြင့် ပြုံး၍သာ နေလိုက်သည်။

ညစာစားပြီး၍ အတော်ကလေးကြာတော့ ဒဲလ်က သူ့မျှားတန်းကို သွား၍ ပြန်ရုပ်သည်။ မျှားချိပ်တိုင်းတွင် ငါးတွေ တန်းလန်းပါလာကြသည်။ သူ့ မျှားတန်း ချ၍ ရသောငါးမှာ တခြားလူတွေအားလုံး ကိုင်းတံနှင့် မျှား၍ရသော ငါးအားလုံး ထက် ပိုများနေသည်။



'ကိုယ့်ခေါင်းထဲမှာ အကြံကောင်းပေါ်လာရင် အဲဒီအကြံကို လက်တွေ့ အကောင်အထည် ဖော်ဖြစ်အောင် ဖော်ပါ'.

ဒဲလ်က ဤစကားကို အမြဲလိုလို ပြောလေ့ရှိသည်။ ယခုအခါ ဒဲလ်မှာ **ရပြည့်စာပုံတိုက်**

အသက် ၂၉နှစ် ရှိနေပြီ။ သူသည် နောက်ထပ် အကြံကောင်းတစ်ခုကိုလည်း ရှာဖွေ တွေ့ရှိခဲ့ပြီးပြီ။ နောက် နှစ်များမကြာမီမှာပင် ထိုအကြံကြောင့် သူသည် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဘဝသို့ ရောက်ရှိလာခဲ့ခြင်း ဖြစ်လေသည်။

ယခုအခါ သူသည် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတွင် တစ်ကိုယ်ရေသုံး ကွန်ပျူတာထုတ်လုပ်သူများအနက် စတုတ္ထမြောက်အကြီးဆုံး လုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဖြစ်နေပြီ။ သူ့ကုမ္ပဏီမှာလည်း **'ဖော်ကျွန်း'** စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်း၏ **'အကြီးဆုံး ကုမ္ပဏီကြီး ၅၀၀'** စာရင်းတွင် ထိပ်တန်းမှ ပါဝင်ခဲ့ပြီ။

မိုက်ကယ်ဒဲလ်တို့ ညီအစ်ကို သုံးယောက်သည် ဟူစတန်မြို့တွင် ကြီးပြင်းလာခဲ့ကြပြီး မိဘနှစ်ပါး၏ သွန်သင်ဆုံးမမှုကြောင့် ပညာလိုလားခြင်းနှင့် အလုပ်ကြီးစားခြင်း ဗီဇများ ရင့်သန်တိုးပွား လာခဲ့ကြသည်။ ဖခင်မှာ သွားရောဂါ အထူးကု ပါရဂူကြီးဖြစ်ပြီး မိခင်မှာ စတော့ပွဲစားဖြစ်သည်။

ဒဲလ်သည် မူလတန်းကျောင်းသားဘဝကပင် ပညာရည်ချွန်ခဲ့သည်။ သူ့အထက်တန်းရောက်လျှင် ကျောင်းထွက်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်မည်ဟု ရင်နှစ်သားအရွယ်ကတည်းက ထုတ်ဖော် ပြောကြားခဲ့သည်။

နောက် နှစ်အနည်းငယ်ကြာတော့ ဒဲလ်သည် အကြံကောင်းတစ်ခု ရလာသည်။ ယင်းအကြံမှာ အခြားမဟုတ်၊ တံဆိပ်ခေါင်း မဂ္ဂဇင်းတွေမှာ ကြော်ငြာထည့်ပြီး တံဆိပ်ခေါင်း အရောင်းအဝယ်လုပ်ရန် ဖြစ်၏။ သူသည် ထိုလုပ်ငန်းဖြင့် ဒေါ်လာ ၂,၀၀၀မြတ်၍ တစ်ကိုယ်ရေသုံး ကွန်ပျူတာတစ်လုံးကို ပထမဆုံး ဝယ်လိုက်သည်။ ထို့နောက် ကွန်ပျူတာတစ်ခု ဘယ်လိုလုပ်သလဲ ဆိုသည်ကို သိရအောင် သူ့ကွန်ပျူတာ အသစ်စက်စက်ကြီးကို တစ်စီစီဖြုတ်ပြီး သေသေချာချာ လေ့လာသည်။

**မိမိခံကားကြီး ဝယ်စီးပြီ**

သည်လိုနှင့် ဒဲလ်သည် အထက်တန်းသို့ ရောက်လာခဲ့သည်။ အထက်တန်းရောက်တော့ သူ၏ စီးပွားရေး ဗီဇစိတ်က ပို၍ ထက်သန် တိုးပွားလာသည်။ ထို့ကြောင့်

ဟူစတန် မြို့ထုတ် “ပို့စ်ထံ” သတင်းစာအတွက် လပေး ကိုယ်စားလှယ်လုပ်ရန် ဆုံးဖြတ်လိုက်သည်။

သူ့အတွက် အကောင်းဆုံး ဖောက်သည်များမှာ လက်ထပ်ပြီးခါစ အိမ်ထောင်ရှင်များ ဖြစ်မည်ဟု သူက တွက်သည်။ သို့ဖြင့် သူသည် သူငယ်ချင်း ကျောင်းသားတွေကို ပိုက်ဆံပေးပြီး လက်ထပ်ခါစ အိမ်ထောင်ရှင်များ၏ အမည်နှင့် ရေရပ် လိပ်စာများကို ကူးခိုင်းသည်။

ပြီးလျှင် ထိုစာရင်းကို သူက ကွန်ပျူတာထဲသို့သွင်းကာ အိမ်ထောင်ရှင်တိုင်းသို့ စာတစ်စောင်စီရေး၍ ‘ပို့စ်ထံ’ သတင်းစာကို နှစ်ပတ်တိတိ အခမဲ့ ပို့ပေးလိုက်သည်။

ဤလုပ်ငန်းဖြင့် သူသည် ဒေါ်လာ ၁၈,၀၀၀ မြတ်သည်။ ‘ဘီအမ် ဒီဇလျှို’ ကားတစ်စီး ဝယ်လိုက်သည်။ ၁၇နှစ်သားအရွယ် အထက်တန်းကျောင်းသားကလေးက အကောင်းစားကားကို ပိုက်ဆံ လက်ငင်းချေ၍ ဝယ်ယူသောကြောင့် ကားအရောင်း ကိုယ်စားလှယ်ပင် မျက်လုံးပြူးသွားလေသည်။

နောက်နှစ်တွင် ဒဲလ်သည် ဩစတင်မြို့မှ တက္ကဆက် တက္ကသိုလ်သို့ ဝင်သည်။ ပထမနှစ် ကျောင်းသား ကျောင်းသူ အများစုကဲ့သို့ပင် သူမှာလည်း အပိုသုံးရန် ပိုက်ဆံလိုသည်။ သို့ဖြင့် အပိုဝင်ငွေရရန် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုခု လုပ်ပေးသူ ဆုံးဖြတ်လိုက်သည်။

ထိုအချိန်က တက္ကသိုလ်တွင် ကျောင်းသူကျောင်းသားတိုင်း တစ်ကိုယ်ရေသုံး ကွန်ပျူတာအကြောင်းကိုသာ တပြောတည်း ပြောနေကြသည်။ ကွန်ပျူတာမရှိသေးသူတိုင်း ကွန်ပျူတာ ဝယ်ချင်နေကြသည်။ လောလောဆယ် ရောင်းနေသော ကွန်ပျူတာတွေကလည်း အလွန် ဈေးကြီးသည်။ လူတွေက သူတို့ လိုချင်သည့်ပုံစံ၊ လိုချင်သည့် အမျိုးအစားကို ဈေးသက်သက်သာသာနှင့် ဝယ်ယူလိုကြသည်။ သို့သော် ထိုပုံစံ၊ ထိုအမျိုးအစားကို ဝယ်၍ မရနိုင်ကြ။

ထို့ကြောင့် ဒဲလ်က စဉ်းစားသည်။

ကွန်ပျူတာ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တွေက ဒီထက် ဈေးလျော့ပြီး ဘာလို့မရောင်းကြတာလဲ၊ ကြားခံ ကိုယ်စားလှယ်မထားဘဲ ထုတ်လုပ်သူဆီက ဝယ်သူဆီကို တိုက်ရိုက် ရောင်းချတဲ့နည်း သုံးရင် ဒီထက် ဈေးလျော့ရောင်းနိုင်မှာပဲ။

‘အိုင်ဘီအမ်’ ကုမ္ပဏီက တစ်ကိုယ်ရေသုံး ကွန်ပျူတာများကို အရောင်းကိုယ်စားလှယ်များအား လစဉ် အချိုးကျ ရောင်းချရာ ကိုယ်စားလှယ် အများစုမှာ လစဉ် ရောင်းခွင့်ရှိသည့် အရေအတွက်ထက် ပို၍ ဝယ်ယူကြရသည်။ ဤအချက်ကို ဒဲလ်က သိထားသည်။ ထို့ပြင် ရောင်းမစွဲသော လက်ကျန်တွေ ရှိနေလျှင် စရိတ်ကြီးသည်ဟူသော အချက်ကိုလည်း သူက သိထားသည်။

ထို့ကြောင့် သူသည် ကွန်ပျူတာကိုယ်စားလှယ်များထံမှ လက်ကျန်ပစ္စည်းများကို ဈေးရင်းအတိုင်း ဝယ်ယူလိုက်သည်။ ထိုနောက် ယင်းကွန်ပျူတာများကို သုံးစွဲသူ လိုအင်နှင့် ကိုက်ညီအောင် လိုအပ်သည်တို့ကို သူ့ဘော်ဒါဆောင် အခန်းထဲမှာပင် ပြန်လည်တပ်ဆင်သည်။

ကံအားလျော်စွာပင် ပြန်လည်ပြုပြင်ထားသော ကွန်ပျူတာတွေကို အသုံးလိုသူတွေက အားတက်သရော ဝယ်ယူကြသည်။ ယင်းသို့ ဈေးကွက်က တောင်းဆိုနေမှန်း သိရသောအခါ ဒဲလ်က သူ့ကွန်ပျူတာတွေကို စာနယ်ဇင်းများနှင့် ရုပ်မြင်သံကြားတို့မှ တစ်ဆင့် ဖိ၍ ကြော်ငြာသည်။ ကိုယ်စားလှယ် ဈေးနှုန်းကိုလည်း လက်လီဈေးထက် ၁၅ ရာခိုင်နှုန်း လျော့ပေးထားသည်။

မကြာမီတွင်ပင် ဒဲလ်၏ ပြန်လည်ပြုပြင်ထားသော ကွန်ပျူတာများကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၊ ဆေးရုံ၊ ဆေးခန်းများနှင့် ရှေ့နေလုပ်ငန်းများ စသည်တို့က ဝယ်ယူလာကြသည်။ ဤသို့ဖြင့် ဒဲလ်၏ ကားနောက်ခန်းမှာ ကွန်ပျူတာစတုရန်းလေး ဖြစ်လာပြီး သူ့ဘော်ဒါဆောင် အခန်းမှာလည်း စက်ရုံကလေးတစ်ခုလို ဖြစ်လာတော့သည်။

**'အခွင့်အရေး လက်မလွှတ်နိုင်'**

ဒဲလ်သည် 'ကျေးဇူးတော်နေ့' ကျောင်းပိတ်ရက်တွင် အိမ်သို့ ပြန်လာခဲ့သည်။ သူ့အဖေနှင့် အမေတို့က စီးပွားရေးစိတ် အလွန်ထက်သန်နေသော သားဖြစ်သူ၏ ပညာရေးအတွက် စိုးရိမ်ကြသည်။

'စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ချင်ရင် ဘွဲ့ ရပြီးတော့မှပဲ လုပ်ပါ သားရယ်' ဟု သူ့ဖခင်က တောင်းပန်သည်။

ဒဲလ်က သူ့ဖခင်စကားကို နားထောင်ပါမည်ဟု ကတိပေးသည်။ သို့သော်လည်း တက္ကသိုလ်သို့ ပြန်ရောက်သောအခါ သူ၏ တစ်သက်တာ လုပ်ငန်းအတွက် အခွင့်ကောင်းကြီး ပေါ်နေသည်ကို တွေ့ရသည်။

'ဒီ အခွင့်အရေးကြီးကို ကျွန်တော် ဘယ်နည်းနဲ့မှ လက်လွှတ်မခံနိုင်ဘူး' ဟု သူက ပြောသည်။

သို့ဖြင့် နောက်တစ်လအကြာတွင် ကွန်ပျူတာ ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းကို ယခင်ကထက် ကိုယ်ဖိရင်ဖိ ပြန်လုပ်လေတော့သည်။

အခြား ကျောင်းသားဖော်မှတ်ယောက်နှင့် အတူနေသော ဘော်ဒါဆောင် အခန်းမှာ ကျောင်းသားအခန်းနှင့် မတူတော့ဘဲ စီးပွားရေးရုံးခန်း ဖြစ်လာသည်။ တစ်ခန်းလုံးတွင် ကုန်ပစ္စည်းသေတ္တာတွေ တစ်ထပ်ကြီး စုပုံနေသည်။ ကွန်ပျူတာ ကိုယ်ထည်များနှင့် စက်ပစ္စည်း ကရိယာတွေ ပြန့်ကြဲနေသည်။

တစ်နေ့တွင် တစ်ခန်းတည်းနေ ကျောင်းသားများက ပစ္စည်းကရိယာအားလုံးကို တံခါးပေါက်ဝတွင် တစ်ပုံတည်း စုပုံထားကြသည်။ ဒဲလ်မှာ အခန်းထဲသို့ဝင် ဝင်လို့ မရအောင် ဖြစ်နေတော့သည်။ ဤအချိန်သည် မိမိ၏လုပ်ငန်းကို အရှိန်ပိုဖြင့် ဤ ကြီးစားလုပ်ကိုင်ရမည့် အချိန်ဖြစ်ကြောင်း ဒဲလ်က သဘောပေါက်မိလေသည်။ ယခုအချိန်တွင် သူ့လုပ်ငန်းမှာ တစ်လလျှင် ဒေါ်လာ ၅၀,၀၀၀ ကျော်မိုးအထိ အရောင်းအဝယ် ဖြစ်နေလေပြီ။

**ဒေါ်လာ သုံးတိလျှံလုပ်ငန်း**

နေ့ဦးပေါက်ရာသီ ကျောင်းပိတ်ရက်တွင် အိမ်သို့ ပြန်ကြသောအခါ ဒဲလ်က သူ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကိုပင် ဆက်လုပ်နေသေးကြောင်း မိဘများအား အမှန်အတိုင်း ပြောပြသည်။ မိဘများက တက္ကသိုလ်တွင် အတန်း မလိုက်နိုင်မှာကို စိုးရိမ်ကြသည်။ သည်တော့ ဒဲလ်က

'ကျွန်တော် ကျောင်းထွက်တော့မယ်၊ ကိုယ်ပိုင် ကုမ္ပဏီတစ်ခု ထူထောင်နေချင်ပြီ'

ဟု ပြောလိုက်သည်။

'မင်း လုပ်ချင်တာက ဘာကုမ္ပဏီမျိုးလဲ၊ ဘာလုပ်ငန်းမျိုးလဲ'

'ကျွန်တော်က "အိုင်ဘီအမ်" ကုမ္ပဏီနဲ့အပြိုင် ကုမ္ပဏီတစ်ခု ထောင်ချင်တာ'

အများသိကြသည့်အတိုင်း "အိုင်ဘီအမ်" ဆိုတာက ကမ္ဘာပေါ်တွင် အကြီးကျယ်ဆုံး အီလက်ထရွန်နစ် စက်မှုလုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခု ဖြစ်သည်။ ယခု သူတို့သား တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားကလေးက ပညာတစ်ပိုင်းတစ်စနှင့် ကမ္ဘာကျော် ကုမ္ပဏီကြီးကို ပြိုင်ပြီး ကုမ္ပဏီထောင်မည်ဆိုတော့ မိဘများက စိုးရိမ်စိတ်ဖြင့် တားကြသည်။ သို့သော် ဒဲလ်ကတော့ သူ့စိတ်ကို ယတိပြတ် ဆုံးဖြတ်ပြီး ဘယ်လိုမှ နောက်ပြန် မဆုတ်တော့။ သို့ဖြင့် မိဘများနှင့် သဘောတူညီချက်တစ်ရပ် ပြုလုပ်သည်။ သူ့ဆန္ဒအတိုင်း ကုမ္ပဏီထောင်ချင်လျှင် လာမည့် နွေရာသီ ကျောင်းပိတ်ရက်တွင် ထောင်နိုင်သည်။ သို့သော် လုပ်ငန်း မအောင်မြင်လျှင်တော့ ကျောင်းပြန်တက်ရမည်ဟူသော သဘောတူညီချက် ဖြစ်သည်။

**ဒေါ်လာ သုံးတိလျှံလုပ်ငန်း**

ထို့နောက်တွင်ကား အတိအကျ 'ပစ်မှတ်ရက်' သတ်မှတ်ကာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဧကန်ချ လုပ်ကိုင်တော့သည်။ သူသည် တစ်လတစ်ကြိမ် အငှားစာချုပ်ဖြင့် အခန်းကလေးတစ်ခန်း ငှားသည်။ အသက် ၂၈ နှစ်အရွယ် မန်နေဂျာတစ်ယောက်ခန့်က ငွေစာရင်းနှင့် စီမံအုပ်ချုပ်ရေး တာဝန်ကို ဆောင်ရွက်စေသည်။

'ဒဲလ် ကွန်ပျူတာ' အတွက် ပထမဆုံး ကြော်ငြာအကြမ်းကို စာရွက်ကြပ်ပေါ်တွင် ကိုယ်တိုင်ရေးသည်။ မိတ်ဆွေတစ်ဦးက စက္ကူချောပေါ်တွင် အရေးပြန်ကူးပြီး နောက် သတင်းစာတွင် သွားထည့်သည်။

ဒဲလ်သည် 'အိုင်ဘီအမ်' ကုမ္ပဏီထုတ် အရောင်းထိုင်းသော တစ်ကိုယ်တည်း ကွန်ပျူတာများကို ဝယ်ယူပြီး နောက် ဝယ်သူအကြိုက် ပြန်လည်ပြုပြင်ကာ ကြားခံကိုယ်စားလှယ် မထားဘဲ ဝယ်သူထံသို့ တိုက်ရိုက်ရောင်းချခြင်း စနစ်ကို ကျင့်သုံးသည်။ အမှာစာတွေ တဖွဲ့ဖွဲ့ ဝင်လာသည်နှင့်အမျှ အမှာစာပါ လိုအင်အတိုင်း ကွန်ပျူတာ အစိတ်အပိုင်းများကို တပ်ဆင်ပေးသည်။ ပထမလတွင် ဒေါ်လာ ၁၈၀,၀၀၀ ဖိုး ရောင်းရသည်။ ဒုတိယလကျတော့ ဒေါ်လာ ၂၆၅,၀၀၀ အထိ အရောင်း တက်လာသည်။ ဒဲလ်တစ်ယောက်တော့ဖြင့် ကျောင်းပြန်ဖွင့်မည့်ရက်ကို တောင် မေ့နေတော့သည်။

ဆယ်နှစ်အတွင်း တစ်လလျှင် ကွန်ပျူတာအလုံးပေါင်း ၁,၀၀၀ အထိ ရောင်းနေရသည်။ လုပ်ငန်း တိုးတက်လာသောကြောင့် ရုံးခန်းကျယ်ကျယ် ငှားပြီး အထမ်းများကိုလည်း တိုးချဲ့ ခန့်ထားသည်။ ဝယ်သူ တွေက ဖုန်းဆက်ပြီး တစ်ကြိမ်မှာလျှင် ကွန်ပျူတာအလုံး ၈၀၀ အထိ မှာယူလာကြသည်။

နောက်ပိုင်းတွင် ကွန်ပျူတာ အစိတ်အပိုင်းများကို ဒဲလ်ကုမ္ပဏီပိုင် အလုပ်ရုံတွင်ပင် တပ်ဆင်သည်။ သို့သော် ဝယ်သူ၏ အမှာအတိုင်းသာ တပ်ဆင်ပေးသည်။ ထုတ်လုပ်မှုစရိတ် သက်သာရေးအတွက် ကုမ္ပဏီတွင် လက်ကျန်ပစ္စည်း ရှိမနေအောင် လုပ်ကိုင်ခြင်းဖြစ်သည်။

ဖြန့်ချိရေးတွင် မော်တော်ယာဉ်သမဂ္ဂပိုင် ထရပ်ကားများကို သုံးကာ ဝယ်သူထံသို့ အိမ်တိုင်ရာရောက် ပို့ပေးသည်။ ဤနည်းကို ကျင့်သုံးခြင်းဖြင့် လုပ်ငန်းစဉ် တွင် ကျယ်ပြန့် အမြတ်အစွန်းလည်း ပိုမို၍ ရသည်။

နောက်ဆုံးတွင် အရောင်းဝင်ငွေသည် ဒေါ်လာသုံးဘီလျှံအထိ ရောက်

လာသည်။ ထိုအချိန်တွင်မှ ကုမ္ပဏီတည်ထောင်စဉ်က ခန့်ထားခဲ့သော မန်နေဂျာ နှုတ်ထွက်သွားခဲ့သည်။ သို့သော်လည်း ဒဲလ်ကတော့ စိတ်မပျက်။

'အကြပ်အတည်းနှင့် ကြုံတိုင်းကြုံတိုင်း ကောင်းတာ တစ်ခုခုတော့ ပေါ်လာ တတ်တာပဲ။ ကိုယ့်အတွက် အရေးကြီးလာရင် ဘာကိုမဆို လွယ်လွယ်နဲ့ လေ့လာ ဆည်းပူးလို့ ရပါတယ်'

၁ ဟု သူက ပြောသည်။

သူ့မန်နေဂျာ အလုပ်မှ နှုတ်ထွက်သွားတော့ သူ့အတွက် အရေးကြီးလာ သောကြောင့် သူက ငွေစာရင်းပညာကို အခြေခံမှ စ၍ သင်ယူသည်။ ယင်းပညာ သည် သူ့အတွက် အနာဂတ်မှာ အများကြီး အကျိုးရှိခဲ့သည်။

အမှုထမ်းပေါင်း ၅၀,၀၀ ကျော်

ဒဲလ်က အခြားလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် မတူဘဲ သူ့ကုန်ပစ္စည်းများကို အာမခံဖြင့် ရောင်းသည်။ သူ့ ကုန်ပစ္စည်းများကို ဝယ်ယူပြီးနောက် အကြောင်း တစ်ခုခုကြောင့် မကြိုက်လျှင်လည်း ဝယ်သူအား ပိုက်ဆံပြန်ပေးသည်။ ဝယ်ယူပြီးပစ္စည်းကို မကြိုက် လျှင်လည်း ပြန်လဲပေးသည်။ ဝယ်သူများသည် ကွန်ပျူတာပညာရှင်များနှင့် တိုက် ရိုက်ဆွေးနွေးပြီး မိမိကြိုက်ရာပစ္စည်းကို စိတ်တိုင်းကျ ဝယ်ယူနိုင်ကြသည်။ ဝယ်ယူ သွားပြီးနောက် လက်တွေ့ အသုံးပြုသောအခါ အခက်အခဲ တစ်ခုတစ်ရာ ပေါ်ပေါက် လျှင်လည်း ဝယ်သူက ကွန်ပျူတာပညာရှင်အား အချိန်မရွေး တယ်လီဖုန်းဆက်၍ အကူအညီ တောင်းနိုင်သည်။ ဤနည်းဖြင့် ပြဿနာ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ဖြေရှင်းပေး နိုင်သည်ဟု သူက ဆိုသည်။

ဒဲလ်ကုမ္ပဏီသည် ဝယ်သူများနှင့် တယ်လီဖုန်းအဆက်အသွယ် အမြဲတမ်း ရှိနေသောကြောင့် ဈေးကွက်အခြေအနေကို အမြဲတမ်း သိရှိနေသည်။ ဝယ်သူတွေ က ဘယ်ကွန်ပျူတာ အမျိုးအစားတွေကို ကြိုက်ပြီး ဘယ် အမျိုးအစားတွေကို မကြိုက်ကြောင်း ကုမ္ပဏီကို အမြဲတမ်း သတင်းပို့ကြသည်။

'ကျွန်တော်တို့နဲ့ ပြိုင်ဖက်ကုမ္ပဏီတွေက ကွန်ပျူတာတွေ ထုတ်လုပ်ပြီးတော့ ဝယ်သူတွေကို ဘယ်လိုအမျိုးအစားတွေကို ဝယ်သင့်တယ်လို့ ပြောကြတယ်။ ကျွန်တော်တို့ကတော့ အဲဒီလို မဟုတ်ဘူး။ ပထမဆုံး ဈေးကွက်ကို လေ့လာတယ်။ ဈေးကွက်က ဘယ်လိုအမျိုးအစားတွေ တောင်းဆိုနေသလဲဆိုတာ အရင်ဆုံး သိအောင်လုပ်တယ်။ ပြီးတော့မှ ကွန်ပျူတာတွေကို ထုတ်လုပ်တယ်'

ဟု ဒဲလ်က ပြောသည်။

တက္ကသိုလ်မှ ဒဲလ် ဘွဲ့ရပြီးချိန်တွင် သူ့ကုမ္ပဏီသည် တစ်နှစ်လျှင် ဒေါ်လာသန်း ၇၀ အထိ အရောင်းအဝယ် ဖြစ်နေလေပြီ။ ထိုအချိန်မှစ၍ သူသည် အခြားကုမ္ပဏီထုတ် ကွန်ပျူတာများကို ဝယ်ယူပြီး ပြန်လည်ဖြိုပြင် ရောင်းချသော လုပ်ငန်းကို စွန့်လွှတ်လိုက်ပြီးနောက် ကိုယ်ပိုင်ဒီဇိုင်းထုတ်၍ ကိုယ်ပိုင်ထုတ်လုပ်ကား ကိုယ်ပိုင် ရောင်းဝယ်ရေးစနစ်ဖြင့် ရောင်းချသော လုပ်ငန်းကိုသာ လုပ်ကိုင်တော့သည်။

ယခုအခါ ဒဲလ်ကုမ္ပဏီသည် ဂျပန်အပါအဝင် ဝင်နိုင်ငံတွင် ကုမ္ပဏီခွဲများ ပိုင်ဆိုင်နေပြီ ဖြစ်သည်။ ကုမ္ပဏီ၏ အရပ်ရပ် ဝင်ငွေမှာ နှစ်စဉ် ဒေါ်လာ နှစ်ဘီလီယံ ရှိပြီး အမှုထမ်းဦးရေမှာလည်း ၅,၅၀၀ အထိ တိုးတက်လာခဲ့ပြီ။ ဒဲလ်၏ ကိုယ်ပိုင် ငွေကြေးပမာဏမှာလည်း ဒေါ်လာသန်းပေါင်း ၂၅၀ နှင့် ၃၀၀ အကြား ရှိသည်။

ဒဲလ်ကုမ္ပဏီသည် ကုန်ထုတ်လုပ်မှု တိုးတက်ရေးအတွက် အကြံဉာဏ်ကောင်း ပေးနိုင်သော အမှုထမ်းများအား (ယင်းအကြံဉာဏ် အလုပ်မဖြစ်သည့် တိုင်အောင်) ထိုက်ထိုက်တန်တန် ဆုချီးမြှင့်သည်။

'ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီ အောင်မြင်မှုကြောင့် ပြိုင်ဖက်ကုမ္ပဏီတွေလည်း ပိုပြီး ပြိုင်ဆိုင် ထုတ်လုပ်လာကြတယ်။ ဒါဟာ ဝယ်သူတွေအတွက် သိပ်ကောင်းတာ အချက်ပဲ'

ဟု ဒဲလ်က ပြောသည်။

ဒဲလ်နှင့် သူ့ဇနီးတို့တွင် နှစ်နှစ်အရွယ် သမီးကလေးတစ်ယောက် ရှိသည်။ သူတို့ မိသားစုသည် သိန်းသန်းကုဋေ ချမ်းသာသော်လည်း ကြွားကြွားဝါဝါ မနေကြ။ သာမန်လူများလိုပင် ရိုးရိုးကုတ်ကုတ်သာ နေကြသည်။ ဒဲလ်တို့ လင်မယားသည် လူမှုရေးအသင်းအဖွဲ့များသို့လည်း မကြာခဏ လှူဒါန်းကြသည်။ မကြာမီကလည်း ဩစတင်မြို့ရှိ ဂျူးအမျိုးသားများ၏ လူမှုရေးအသင်းသို့ မြေတစ်ကွက် လှူဒါန်းခဲ့ကြသည်။

'ပထမ'ပဲ ဖြစ်ချင်သူ

ဒဲလ်သည် ဩစတင်မြို့၊ တက္ကဆက်တက္ကသိုလ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပညာသင်ကျောင်းတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပညာ မဟာဝိဇ္ဇာ ကျောင်းသားများအား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ပညာရပ်များကို အချိန်မှန် ဟောပြောပို့ချ ပေးနေသည်။

ဒဲလ်က စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ပြိုင်ဆိုင်မှုရှိမှ တိုးတက်နိုင်သည်ဟု အလေးအနက် ယုံကြည်သည်။ ယခုအခါ အမေရိကန် စီးပွားရေးလောကတွင် ပြိုင်ဆိုင်မှုအားနည်းနေသည်ဟု သူက ဆိုသည်။

'အခုခေတ်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် အများစုက မကြိုးစားဘဲနဲ့ ကြီးပွားချင်နေကြတယ်။ "ဒီအလုပ်ဟာ ငါနဲ့ ထိုက်တန်တယ်" လို့ ခံယူနေကြတယ်။ အမှန် ဖြစ်သင့်တာက "ဒီအလုပ်ကို ငါ ကြိုးစားလုပ်တယ်" ဆိုတဲ့ ခံယူချက်မျိုးသာ ဖြစ်သင့်တယ်'

ဟု ဒဲလ်က သူ့သဘောထားကို ပြောပြသည်။

သူ၏ အောင်မြင်မှုသည် သူ့ဖခင်နှင့် မိခင်တို့၏ ကျေးဇူးကြောင့်ဖြစ်သည်ဟု သူက လက်ခံထားသည်။ ပညာ ဗဟုသုတ ရှာလိုစိတ်၊ အလုပ် ကြိုးစားလိုစိတ်တို့ကို သူ့မိဘများထံမှ ရရှိခဲ့သည်ဟု သူက ဆိုသည်။

'ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံက ပညာရေး မအောင်မြင်တာ ကျောင်းတွေမှာ စာသင်ခန်းတွေ သိပ်ပြီးကျယ်နေလို့ မဟုတ်ဘူး။ ထိုင်းနိုင်ငံမှာ စာသင်ခန်းတွေ ပြည့်ကျပ် ပြတ်သိပ်နေတာ ကျွန်တော် တွေ ခဲ့ရတယ်။ ဒါပေမယ့် ထိုင်းကျောင်းသားတွေက

ကျွန်တော်တို့ ကျောင်းသားတွေထက် ပိုပြီး တော်ကြတယ်။ ဒါ ဘာကြောင့်လဲ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူတို့က ပညာလိုချင်ကြလို့ပဲ၊ သူတို့က ကြိုးစားကြလို့ပဲ ပြီးတော့ သူတို့မိဘတွေနဲ့ ဆရာ ဆရာမတွေကလည်း သူတို့ကလေးတွေကို အသလို ဖြစ်စေချင်ကြလို့ပဲ'

ဟု ဒဲလ်က သုံးသပ်ပြသည်။

ဒဲလ်၏ ကုမ္ပဏီတွင် ရုံးခန်းတစ်ခန်းလျှင် လူနှစ်ယောက်သာ ထားသည် သူ့ကုမ္ပဏီသည် ကမ္ဘာပေါ်တွင် တစ်ကိုယ်ရေသုံးကွန်ပျူတာ ထုတ်လုပ်သော အကြီးဆုံးကုမ္ပဏီ ဖြစ်လာရမည်ဟု သူက လူသိရှင်ကြား ထုတ်ဖော် ကြေညာထားသည်။ ဤသည်ကို တခြားလူတွေက မယုံကြ၊ မဖြစ်နိုင်တာ၊ ကြားပြောတာဟု သူတို့က ဝေဖန်ကြသည်။

သို့သော် ဒဲလ်ကတော့ ဖြစ်ကို ဖြစ်ရမည်ဟု အကြွင်းမဲ့ ယုံကြည်ထားသည်။

**‘ဖြစ်ခြင်းဖြစ်ရင် ဒုတိယတို့၊ တတိယတို့ ဘာလို့ ဖြစ်ချင်မှာလဲ၊ ပထမပဲဖြစ်ရမှာပေါ့၊ ကိုယ့်စိတ်ထဲမှာ၊ ကိုယ့်ရင်ထဲမှာ စွဲမြဲနေတဲ့ စိတ်ကူးကို ဘာဖြစ်လို့ အကောင်အထည် မဖော်ဘဲ ထားမှာလဲ’**

ဤသည်ပင်လျှင် မိုက်ကယ်ဒဲလ်၏ စွဲမြဲသော ယုံကြည်ချက် ဖြစ်လေသည်။

[ Ref: 'Michael Dell's Two-Billion-Dollar Dream' by Fred J. Eckert, RD., March, 1994 ]

### လုပ်ပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်ပိုင်ခွင့်

လူတစ်ယောက်သည် နှစ်ပေါင်းများစွာ အိမ်ပြင်မထွက်ဘဲ အိမ်ထဲမှာပဲ 'ကုပ်' နေသည်။ သို့သော် တစ်နေ့ကျတော့ သူသည် စိတ်လိုလက်ရ ရှိသည်နှင့် တံခါးဖွင့်ပြီး အိမ်ပြင်သို့ ထွက်လိုက်သည်။

ဤသည်မှာ ကမ္ဘာကျော် ဗြိတိသျှ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီး **လော့ဒ်လီဇာ ဟျူမ်း** ပြောပြဖူးသော ပုံတိုပတ်စကလေး တစ်ခုဖြစ်၏။

လော့ဒ်လီဇာဟျူမ်းသည် ယင်းပုံတိုပတ်စကလေးဖြင့် ဘာကို ပြောလိုပါသလဲ။

လူတွေမှာ **'အခွင့်အလမ်း'** တည်းဟူသော တံခါးပေါက်တွေ ရှိကြသည်။ သို့ပါလျက် လူအများစုသည် တံခါးဖွင့်ပြီး အပြင်မထွက်ကြ။ အိမ်တွင်းပဲ 'အောင်း' နေကြသည်။ အကယ်၍ လူတစ်ယောက်သည် အိမ်တွင်းအောင်းမနေဘဲ တံခါးဖွင့်ပြီး အိမ်ပြင်ထွက်ကြည့်လိုက်သည်နှင့် အခွင့်အလမ်းတွေ အများကြီး တွေ့ရလိမ့်မည်ဟု ဆိုလိုခြင်းပင် ဖြစ်၏။

ဤသည်ပင်လျှင် လူတစ်ယောက်၏ တိုးတက်ကြီးပွားရေးလမ်းစဉ် ဖြစ်သည်။

သို့သော် ကြီးပွားတိုးတက်လိုသော လုပ်ငန်းဟူသမျှသည် အကြံကောင်း၊

ဉာဏ်ကောင်း၊ စိတ်ကူး၊ စိတ်သန်းကောင်းပေါ်တွင် တည်သည်။ သို့ဆိုလျှင် အကြံကောင်း ဉာဏ်ကောင်း၊ စိတ်ကူး၊ စိတ်သန်းကောင်းကို ဘယ်လို ရနိုင်မည်နည်း၊ ရနိုင်သောနည်း ရှိသည်။

မိမိ၏ ပတ်ဝန်းကျင်ကို လှည့်ကြည့်လိုက်ပါ။ ဘာပြဿနာတွေ ရှိနေသလဲ၊ ဘာအခက်အခဲတွေ ရှိနေသလဲ၊ ဘာတွေ လိုအပ်နေသလဲ။

ပြဿနာရှိလျှင် ဖြေရှင်းပေးရမည်။ အခက်အခဲရှိလျှင် လွယ်ကူအောင် လုပ်ပေးရမည်။ လိုအပ်နေတာရှိလျှင် ဖြည့်ဆည်းပေးရမည်။

ယင်းတို့ကို လုပ်ပေးနိုင်သူသည် ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်နိုင်သည်။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းထူထောင်လိုသူသည် မိမိကိုယ်ကို အောက်ပါ မေးခွန်းများ မေး၍ ဆန်းစစ်သင့်၏။

- (၁) ငါ့သိတဲ့လူတွေမှာ ဘာတွေလိုအပ်နေသလဲ၊
- (၂) သူတို့အတွက် ဘာတွေ လုပ်ပေးရမှာလဲ၊ သူတို့ ဘာတွေကို မကြိုက်ကြတာလဲ၊
- (၃) သူတို့တွေမှာ ဘာပြဿနာသစ်တွေ ကြုံနေရသလဲ၊
- (၄) သူတို့အတွက် ငါက ဘာတွေ လုပ်ပေးနိုင်မှာလဲ၊ ဒါမှမဟုတ် သူတို့အတွက် အချိန်နဲ့ပိုက်ဆံ သက်သာအောင် ငါက ဘာတွေ လုပ်ပေးနိုင်မှာလဲ၊ သို့သော်လည်း လူအများစုကတော့ တလွဲ လုပ်နေကြသည်။ သူတို့က 'ငါ ဘာကို လုပ်ချင်သလဲ၊ ငါလုပ်ချင်တာက ဘာလဲ' ဟူသော မေးခွန်းကိုသာ မေးနေကြသည်။

အမှန် ဖြစ်သင့်တာက ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်ချင်သူအနေဖြင့် ကိုယ်လုပ်ချင်တာကို ဘေးချိတ်ပြီး စားသုံးသူတွေ လိုချင်တာကိုသာ လုပ်ပေးရမည် ဖြစ်၏။ စားသုံးသူများ၏ လိုအင်ဆန္ဒကို လေ့လာပြီး သူတို့တွေ ကျေနပ်အောင် ဖြည့်ဆည်းပေးရမည် ဖြစ်သည်။

လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု တိုးတက်ကြီးပွားရေးအတွက် အနည်းဆုံး အောက်ပါ

အချက် ခုနစ်ချက်နှင့် ပြည့်စုံဖို့လိုသည်။ (သို့မှသာ မိမိနှင့် ပြိုင်ဘက်လုပ်ငန်းများကို ကျော်တက်နိုင်လိမ့်မည်)။

- (၁) သူများထက် ပို၍ ကောင်းအောင်လုပ်ပါ။
- (၂) သူများထက် ပို၍ သာအောင်လုပ်ပါ။
- (၃) ဖြန့်ချိ ပို့ဆောင်ရေးစနစ် ပိုမို လွယ်ကူသက်သာအောင် လုပ်ပါ။
- (၄) မိမိ၏ ကုန်ပစ္စည်းကို သူများပစ္စည်းတွေထက် ပိုမိုလှပအောင် ထုပ်ပိုးပါ။
- (၅) စားသုံးသူများ၏ လိုအင်ဆန္ဒနှင့် ပိုမိုကိုက်ညီအောင် လုပ်ပါ။
- (၆) အချိန်မရွေး ပို၍ အသုံးဝင်အောင် လုပ်ပါ။ သို့မဟုတ် အမြဲတမ်း ခေတ်မီနေအောင်လုပ်ပါ။
- (၇) သူများထက် ပို၍ စိတ်စေတနာကောင်းဖြင့် အကူအညီဆောင်ပါ။ ဝန်ဆောင်မှု ပြုပါ။

လုပ်ငန်း စတင်ထူထောင်သူတွေ အနေဖြင့် အများဆုံး ကျူးလွန်တတ်သော အမှားတွေ အများကြီးရှိသည်။

သူတို့သည် ဈေးကွက်ကို ကြိုတင် မလေ့လာကြ။ ဈေးနှုန်းကို မလိုအပ်ဘဲ ချပစ်ကြသည်။ ဝန်ဆောင်မှုကို ဂရုမစိုက်ကြ။ ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်ထက် ရောင်းချ ဖြန့်ချိရေးစရိတ်က ပိုကြီးတတ်သည်ကို သတိ မရကြ။ ပြိုင်ဘက်ကို အထင်သေးတတ်ကြသည်။ ဈေးကွက်တစ်ခုကို ချုပ်ကိုင်မိရန် အချိန်ယူရသည် ဟူသော အချက်ကို အလေးမထားကြ။ အရင်းအနှီး အလွန်အလွန် နည်းပါးစွာဖြင့် စတင်တတ်ကြသည်။ အရင်းအနှီး အလွန်အလွန် များပြားစွာနှင့် စတင်တတ်ကြသည်။

ယင်းအမှားများအနက် နောက်ဆုံးအမှားကို အများဆုံး ကျူးလွန်တတ်ကြသည်။ အရင်းအနှီးတွေ အလွယ်တကူဖြင့် စတင်လျှင် ငွေကြေးသုံးစွဲရာတွင် အဆင်အခြင် မရှိဘဲ လက်ဖွာတတ်သည်။ ဤအမှားကြောင့် တက်လမ်းရှိသော လုပ်ငန်းပေါင်းများစွာ ပျက်စီးဆုံးရှုံး သွားကြရ၏။



“ဘာဖြစ်လို့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း မလုပ်တာလဲ” ဟု မေးကြည့်လျှင် အများစုက အရင်းအနှီး မရှိလို့ဟု အဖြေပေးကြလိမ့်မည်။

ထိုအဖြေသည် အဖြေမှန် မဟုတ်ချေ။ တကယ်တော့ အကြံကောင်း ဉာဏ်ကောင်းရှိပြီး အလုပ်ကြီးစားသော လူကောင်းတစ်ယောက်အတွက် အရင်းအနှီး ထုတ်ပေးမည်ပုဂ္ဂိုလ်တွေ တစ်ပုံကြီး ရှိသည်။ စိတ်အားထက်သန်မှုနှင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုရှိသူထံမှ အကြံကောင်း ဉာဏ်ကောင်းကို ဝယ်လိုသူတွေ အများကြီး ရှိသည်။ ထိုပြင် အရင်းအနှီး နည်းနည်းဖြင့် စတင်နိုင်သော လုပ်ငန်းတွေလည်း အများအပြား ရှိသည်။ စီးပွားရေးလောကတွင် ‘နည်းနည်းနှင့် ကျွဲကျွဲငိုင်း’ ပြီး အောင်မြင်သွားသူတွေ ဒုနှင့်ဒေး ရှိကြသည်။

သို့သော် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု တည်တံ့အောင်မြင်ရန်မှာ သတ္တိ၊ ယုံကြည်မှုနှင့် ခွဲရှိရုံနှင့်တော့ မပြီးသေး။ ရင်ဆိုင်ရမည့် အခက်အခဲတွေ တစ်ခုတစ်တန်းကြီး ရှိနေသေးသည်။ အမှုထမ်းလစာများ မပေးနိုင်ခြင်း၊ မြက်မြက်စားရမည့် ‘ကုန်အမှာ စာကြီး’ တစ်ခု လက်လွှတ်သွားခြင်း၊ မီးဘေးအန္တရာယ် ကြုံရခြင်း၊ အလုပ်သမားသပိတ် ကြုံရခြင်း၊ တရားစွဲ ခံရခြင်း၊ ကုန်ကြမ်းများ လေလွင့်ဆုံးရှုံးသွားခြင်း စသော ပြဿနာတွေ ရှိနေသေးသည်။

ယင်းတို့သည် လုပ်ငန်းရှင်အတွက် အစမ်းသပ်ခံ ပြဿနာများပင် ဖြစ်၏။ ယင်းတို့ကို ကျော်လွှားနိုင်မှသာလျှင် လုပ်ငန်းတည်တံ့လိမ့်မည်။ အခက်အခဲတစ်ခုတွေ့၍ နောက်ဆုတ်ပြေးလျှင် တစ်သက်လုံး အရှုံးနှင့်သာ ရင်ဆိုင်နေရလိမ့်မည်။ ပထမဆုံးတွေ့ရသော အခက်အခဲများကို ခွဲသတ္တိဖြင့် ရင်ဆိုင်ပါ။ ခေါင်းအေးအေးထား၍ ပြန်လည်သုံးသပ်ပါ။ လိုအပ်ချက်များကို ဖြည့်စွက်ပြုပြင်ပြီး အားသွင်းချီတက်ပါ။

ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တည်ထောင်လိုသူသည် မိမိကိုယ်ကို အောက်ပါ နည်းလမ်းငါးသွယ်ဖြင့် စစ်ဆေး ပြုပြင်သင့်သည်။

(၁) ငါဟာ လခစားအလုပ်က ထွက်ပြေးချင်လို့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို လုပ်ချင်တာ

လား။

ယင်းသို့ဆိုလျှင် ဘယ်တော့မှ မအောင်မြင်နိုင်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ပြင်းပြသော ဆန္ဒဖြင့်သာ အောင်မြင်စွာ တည်ထောင်နိုင်၏။ အများပြည်သူအတွက် ပြဿနာ ဖြေရှင်းပေးလိုသော၊ ဝန်ဆောင်မှု ပေးလိုသော စေတနာ စိတ်ဆန္ဒပြင်းပြသူသာလျှင် အောင်မြင်သောလုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်နိုင်၏။

(၂) ငါဟာ လက်ရှိ လခစားအလုပ်မှာထက် အလုပ် သက်သာချင်လို့၊ ပိုပြီး လွတ်လပ်မှုရှိချင်လို့ အခုအလုပ်ကို လုပ်ချင်တာလား။

ယင်းသို့ဆိုလျှင် လုပ်ငန်းသစ်တွင် နှာခေါင်းကျည်ပွေ့ တွေ့လိမ့်မည်။ အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းဆိုသည်မှာ ပို၍ အလုပ်ပင်ပန်းသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ပို၍ တာဝန်ကြီးသောကြောင့် ဖြစ်သည်။

(၃) ငါဟာ ဝင်ငွေထက် ထွက်ငွေများပြီး ငွေရေးကြေးရေး အခက်အခဲ အမြဲတမ်း ရှိနေသူလား။

ယင်းသို့ဆိုလျှင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဝင်ငွေနှင့်ထွက်ငွေ မျှတအောင် စီမံခန့်ခွဲနိုင်စွမ်း ရှိလိမ့်မည်မဟုတ်။

(၄) ငါဟာ စည်းကမ်းကို ရိုသေတတ်သူလား၊ အလုပ်ချိန်ကို လေးစားသူလား။

ယင်းသို့မဟုတ်လျှင် အမှုထမ်းများစွာနှင့် လုပ်ရသော အလုပ်တစ်ခုကို အောင်မြင်စွာ ဦးဆောင်နိုင်သူတစ်ယောက် ဘယ်တော့မှ မဖြစ်နိုင်။

(၅) ငါဟာ အမြဲခံ ဂဏန်းသင်္ချာကို ကျွမ်းကျင်တတ်မြောက်သူ ဟုတ်ရဲ့လား။

ယင်းသို့မဟုတ်လျှင် အလုပ်မဖြစ်နိုင်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟူသည် နေ့စဉ်နေ့တိုင်း ဂဏန်းသင်္ချာပညာနှင့် ပေါင်းသင်းနေရသော လုပ်ငန်းဖြစ်သည်။ ကုန်ကျစရိတ်နှင့် အသုံးစရိတ်တွေကို ပေါင်း၊ ရောင်းရငွေ စုစုပေါင်းထဲမှ ယင်းတို့ကို နုတ်၊ အခွန်အကောက်ပေးပြီး လက်ကျန်ငွေသည် အမြတ်အစွန်း ဖြစ်သည်။ ဤသည်ပင်လျှင် ဂဏန်းသင်္ချာ၏ အလုပ် ဖြစ်၏။

အချုပ်ဆိုသော် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထူထောင်လိုလျှင် မိမိပတ်ဝန်းကျင်ကို ကြည့်ပြီး ပြဿနာကို တွေ့အောင်ရှာပါ။ ယင်းပြဿနာများ၏ အဖြေကို ဖော်

ထုတ်ပါ။ သို့မဟုတ် ပို၍ လွယ်ကူသက်သာအောင် လုပ်ပါ။ ပို၍ ကောင်းအောင် လုပ်ပါ။

ဤသို့ဆိုလျှင် အလုပ်ဖြစ်ပြီ။

[ Ref; Could You Start Your Own Business

RD., Mar., 62



### စီးပွားရေးဆိုသည်မှာ

[၁]

အချိန်က နံနက်ခုနစ်နာရီ။

နေရာက ဂျပန်နိုင်ငံ၊ ကျိုတိုမြို့။

ကျွန်တော် ခရီးသွားစရာရှိ၍ တက္ကစီကုမ္ပဏီကို ဖုန်းဆက်ရာ တက္ကစီကုမ္ပဏီက ကျွန်တော်အိမ်ကို သူတို့ ဣမတွေ့ကြောင်း နှစ်ကြိမ်တိုင်တိုင် ပြန်ဆက်သည်။

သို့ဖြင့် ကျွန်တော် နောက်တစ်ကြိမ် ပြန်ဆက်ကာ၊ မျက်စိကန်းနေသော တက္ကစီဒရိုင်ဘာတောင် အလွယ်ကလေး ရောက်နိုင်သည် လမ်းညွှန်ချက်ကို ပြောပြလိုက်သည်။ ထို့နောက် ကျွန်တော်သည် စိတ်မရှည်စွာဖြင့် လက်ပတ်နာရီကို တကြည့်ကြည့်နှင့် တက္ကစီအလာကို စောင့်ဆိုင်းနေသည်။

လေယာဉ် ထွက်ခွာရန်အချိန်မှာ နှစ်နာရီသာ လိုတော့သည်။ ကျွန်တော် အိမ်မှ အိုဆာကာ လေဆိပ်သို့ တက္ကစီဖြင့် တစ်နာရီခွဲ သွားရဦးမည်။

အပြင်ဘက်တွင် လေပြင်းနှင့်အတူ မိုးကြီး သည်းထန်စွာ ရွာနေသည်။ တောင်ကမ်းပါးယံပေါ်တွင် မခိုင်တခိုင် ဆောက်ထားသော ကျွန်တော့်အိမ်ကလေးမှာ လေနှင့် လွင့်ပါသွားမည်ကိုပင် စိုးရိမ်နေရသည်။ ဤနယ်မြေမှာ ကျိုတိုမြို့ မြောက်ပိုင်းတွင် တည်ရှိပြီး ဘတ်စိကာ အသွားအလာ အလွန်ကျခဲ့သည်။ တစ်နေ့လုံးနေမှ သုံးစီးလောက်သာ ဖြတ်မောင်းသွားတတ်သည်။

တက္ကစီကုမ္ပဏီမှ တယ်လီဖုန်း လာပြန်သည်။

ရပြည်စာအုပ်တိုက်

'ကျွန်တော်တို့ဆီက တက္ကစီ လွတ်မပေးနိုင်တဲ့အတွက် အထူးစိစစ်ကောင်းပါဘူးခင်ဗျာ'

ဟု ဂိတ်မှုးက တောင်းပန်စကား ဆိုသည်။

ဤတွင် အခြေအနေကို ကျွန်တော် ချက်ချင်းသိလိုက်သည်။ ယခုလို ဥတုဆိုရွားသော မိုးကြီးလေကြီးထဲတွင် တက္ကစီငှားသူ အလွန်များသောကြောင့် ကုမ္ပဏီက တက္ကစီကားများကို မြို့ပြင်သို့ မလွှတ်တော့ဘဲ မြို့တွင်း၌သာ ပြင်ဆင်နိုင်နေခြင်း ဖြစ်ကောင်း ဖြစ်နိုင်သည်။ ရာသီဥတု ဆိုးရွားချိန်တွင် ဤသို့ လုပ်ကြောင်း ကျွန်တော် ယခင်က ပြောသံကြားဖူးသည်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်က တယ်လီဖုန်းမှ အကျယ်ကြီး အော်ပြောလိုသည်။

'ကျွန်တော်က လေယာဉ်အမိ သွားရမှာဗျ၊ နေ့လယ် ၁၂ နာရီမှာ ဆိုးလို့ကို အရောက်သွားရမှာ၊ အဲဒီတော့ ဒီလိုလုပ်ပါ။ ကာမိုမြစ် အလွန်ကလေးက တားနားမှာ ကျွန်တော် စောင့်နေမယ်၊ တက္ကစီသာ အမြန်လွတ်လိုက်ပါ'

[၂]

မိုးကြီး လေကြီးထဲတွင် မိုးကာအင်္ကျီကြီး ခြုံပြီး ထီးဆောင်းကာ လက်ဆွဲသော တစ်လုံးနှင့် ကျွန်တော် တဖျော်ဖျော် ရပ်စောင့်နေသည်။ တစ်ကိုယ်လုံးလည်း မိတွေ စုံရွဲပြီး ခိုက်ခိုက်တုန်နေပြီ။

နောက်ဆုံးတော့ စိတ်မရှည်တော့သဖြင့် ကြိုရာကားနှင့်လိုက်ရန် ဆုံးဖြတ်လိုက်သည်။ ကံအားလျော်စွာပင် မကြာမီတွင် အလုပ်ပိတ် ဆီဒင်ကားတစ်စီး ပြန်မောင်းလာသည်။ ဒရိုင်ဘာနှင့်အတူ ခေါင်းခန်းတွင် ပါလာသော ခရီးသည်တို့ဝတ်ကောင်းစားလှ ဝတ်ပြီး သွေးရူးသွေးတန်းနှင့် ဂနာမငြိမ်ဖြစ်နေသော နိုင်ငံသား ကျွန်တော်ကို စိုက်ကြည့်နေကြသည်။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

ထိုအခိုက်တွင် အခြားတစ်ဘက်မှ အဖြူရောင် နစ်ဆန်ကားလေးတစ်စီး မောင်းလာသည်ကို ရုတ်တရက် မြင်လိုက်ရသည်။ ကားကလေးသည် ကျွန်တော်ရှေ့တွင် ဘရိတ်အုပ် ရပ်လိုက်ပြီးနောက် ရှေ့ခန်းတံခါး ပွင့်သွားသည်။ ဒရိုင်ဘာ လူငယ်က ကျွန်တော့်အား ကားပေါ်သို့တက်ရန် အရိပ်အခြည် ပြသည်။

[၃]

'ဒီနေ့မနက် လူကြီးမင်း ဖုန်း သုံးကြိမ်တိတိဆက်တော့ လက်ခံစကားပြောတာ ကျွန်တော်ပါပဲ။ ကျွန်တော်က တက္ကစီသမား မဟုတ်ပါဘူး၊ ဂိတ်မှုးပါ။ လေယာဉ်ကွင်းကို လူကြီးမင်း အချိန်မီ ရောက်နိုင်အောင်လို့ ကျွန်တော့်အလုပ်တာဝန်ကို ထားပစ်ခဲ့ပြီး ကျွန်တော့်ကားနဲ့ ကိုယ်တိုင်လိုက်ပို့တာပါ'

သူက ဂျပန်လို အလွန်ယဉ်ကျေးစွာ ပြောပြသည်။ သို့သော် ကျွန်တော်မှာသော တက္ကစီ ဘာကြောင့် လွတ်မပေးကြောင်းကိုတော့ သူက ဘာမှ မပြောပါ။

'ကုမ္ပဏီမှာ ဒီနေ့မနက် အလုပ်တွေ အကြီးအကျယ် များနေလို့ပါ။ ကျွန်တော်တို့ဘက်က ချို့ယွင်းချက်အတွက် ခွင့်လွှတ်ပါခင်ဗျား'

သူက ဤသို့ တလေးတစား တောင်းပန်ပြီးနောက် ကျွန်တော့်အား လေဆိပ် ကားရုံအထိ လိုက်ပို့ပေးသည်။

ကျွန်တော်က ကားခယန်းငွေ ၂၀၀၀ ထုတ်ပေးသောအခါ သူက လုံးဝ လက်မခံသည့်အပြင် နောင်တွင်လည်း သူတို့ကုမ္ပဏီအပေါ်တွင် ချို့ယွင်းချက်တွေ လျှင် အကြံပေး ညွှန်ပြစေလိုကြောင်းကိုပင် ထပ်လောင်း တောင်းပန်နေသေးသည်။

[၄]

နောက် နာရီအနည်းငယ် အကြာတွင် လေပြင်းဒဏ်ကြောင့် နောက်ကျနေသော ဂျက်လေယာဉ် ၇၂၇ သည် လေယာဉ်ပြေးလမ်းပေါ်မှ ကောင်းကင်ယံသို့ တစ်ဟုန်ထိုး ပျံတက်လာခဲ့လေသည်။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

ကျွန်တော်သည် နောက်မီ ဆိုဗာကုလားလိုင်တွင် စိမ်ပြေနေပြေ ထိုင်လို့လိုက်ပြီးနောက် အသင့်တင်ထားသော သတင်းစာကို ကောက်လှန်လိုက်သည်။ ဒုတိယ စာမျက်နှာတွင် မြင်တွေ့လိုက်ရသော သတင်းခေါင်းစဉ်ကြောင့် ကျွန်တော် မျက်လုံးများ ပြူးကျယ် သွားပါလေတော့သည်။

**'ကျိုတိုတွင် ယနေ့နံနက် တက္ကစီသပိတ် စတင်ပြ'**

['Good Business' by Paul Wadder



**အကော်အခဲတိုင်းကို ကျော်ပြတ်သော  
ကြွေထည်ပစ္စည်းလုပ်ငန်းရှင်**

ကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ အကြွေးသည် နေ့ချင်းညချင်း ၃၀ ရာနှုန်းထက် မြင့်တက်သွားသောအခါ ခေါင်းအမာဆုံး ဝါရင့်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်တောင်မှ ခေါင်းမီးမတောက်ဘဲ နေနိုင်မည် မဟုတ်။

ထိုအဖြစ်မျိုးနှင့် ထိပ်တိုက်တိုးရသူမှာ 'အင်တာဖောင်း ကြွေထည်လုပ်ငန်း ဧကန်မုနည်းပညာကုမ္ပဏီ' (Interform Ceramics Technologies Limited) ဥက္ကဋ္ဌ ငန်မင်ပို (Ngan Man Po) ဖြစ်၏။ ၁၉၈၃ ခုနှစ်က ဟောင်ကောင် ဒေါ်လာ တန်ဖိုးကျသွားပြီး စတော့ဈေးကွက်နှင့် တိုက်တာခြံမြေ ဈေးကွက်များ ပြိုကွဲသွားရာတွင် ငန်မင်ပို၏ ကုမ္ပဏီမှာလည်း သားကောင် ဖြစ်သွားခဲ့ရသည်။

**တစ်နှစ်ဝင်ငွေ ၃၆၆ သန်း**

အင်တာဖောင်း ကုမ္ပဏီက ကြွေထည်ပစ္စည်းမျိုးစုံ ဖြန့်ချိသည်။ အမှာစာတွေလည်း အများကြီး ရရှိထားသည်။ အစိုးရနှင့် ပုဂ္ဂလိက ကန်ထရိုက်များထံမှ ဟောင်ကောင် ဒေါ်လာ ၁၀ သန်းဖိုးအထိ အမှာစာများ ရရှိထားသည်ဟု ဆိုသည်။ သို့သော်လည်း အမေရိကန် တစ်ဒေါ်လာလျှင် ဟောင်ကောင်ဒေါ်လာ ခြောက်ဒေါ်လာနှုန်းနီးပါး

ရပြည့်စာအုပ်တိုက်

ဖြစ်သွားသောအခါ ကုမ္ပဏီ၏ အကြွေးများလည်း ထိန်းမနိုင်အောင် ထိုးတသွားတော့သည်။

သို့သော်လည်း ငန်မင်ပိုက်က စိတ်မပျက်၊ လက်မလျှော့ဘဲ သူ့ကုမ္ပဏီ ခိုင်ခိုင်မာမာ ထိန်းထားနိုင်ခဲ့၏။ သူ၏ ကိုယ်ပိုင်စုငွေ ဟောင်ကောင်ဒေါ် ၅၀,၀၀၀ဖြင့် ၁၉၇၆မှာ စတင် တည်ထောင်ခဲ့သော သူ့ကုမ္ပဏီသည် လွန်ခဲ့သော ၁၉၉၄က အရောင်းဝင်ငွေ ဟောင်ကောင်ဒေါ်လာ ၃၆၆သန်းအထိ ရှိခဲ့သည် ဆိုသည်။ (၁၉၉၅၊ မေဖော်ဝါရီလ ပေါက်ဈေးအရ အမေရိကန် တစ်ဒေါ်လာ သက် ဟောင်ကောင်ဒေါ်လာ ၇.၈ နှင့် ညှိမျှသည်။)



အင်တာဖောင်းကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ  
ငန်မင်ပို (၄၄)နှစ်  
ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

သူ ကြံခဲ့ရသော အခက်အခဲကို ငန်မင်ပို(၄၄နှစ်)က အရေးကြီးသော သင်ခန်းစာတစ်ရပ်အဖြစ် သဘောထားသည်။

‘အဲဒီတုန်းက ကန်ထရိုက် အမှာစာတွေကို ဘယ်နည်းနဲ့မှ ဖြည့်ဆည်းပေး နိုင်မယ် မထင်လို့ ကုမ္ပဏီကို ပိတ်ပစ်လိုက်ဖို့အထိ ကျွန်တော် စိတ်ကူးခဲ့မိတယ်’ ဟု သူက ပြောသည်။

သို့သော်လည်း ထိုအတိုင်း သူလုပ်ခဲ့လျှင် နောက်ပိုင်းတွင် သူ့ကို ဘယ်သူ က မှ ယုံကြည်မည် မဟုတ်တော့ ဆိုသည်ကို ငန်မင်ပိုက သိသည်။ ထိုအခြေအနေ မျိုးသို့ သူ လုံးဝ အရောက်မခံနိုင်။

‘ပြီးတော့ ကျွန်တော့်မှာ ကျွန်တော့်ကို ယုံကြည်အားကိုးတဲ့ အမှုထမ်း ၁၄ ယောက်လည်း ရှိနေသေးတယ်။ ကျွန်တော်က အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေကိုလည်း သစ္စာ မဖောက်ချင်ဘူး’

ဟု ငန်မင်ပိုက ပြော၏။

ထို့ကြောင့် ဘယ်အခက်အခဲမျိုးပဲ ကြုံရ ကြုံရ ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းပြီး အောင်ပွဲခံ မည်ဟု သူက အခိုင်အမာ ဆုံးဖြတ်ချက် ချလိုက်သည်။ ထို့နောက် သူ၏ ပထမဆုံး အခြေလမ်းအဖြစ်ဖြင့် အင်တာဖောင်း ကုမ္ပဏီသည် ကတိအတိုင်း တာဝန်ကျေအောင် ဆောင်ရွက်သွားမည်ဟု အဓိက ကန်ထရိုက်အားလုံးကို သူက ပြောပြသည်။ သူ၏ စီမံကိန်းမှာ လောလောဆယ် ဈေးကွက်ဝင်နေသော ဂျပန်နှင့် အီတလီ ကြွေပြား များထက် သာအောင်လုပ်ရန်နှင့် တရုတ်ပြည်မှ ကုန်ကြမ်းပေးသွင်းသူ အသစ်များ ရရှိအောင် သုတေသနလုပ်ရန် ဖြစ်၏။

သူ့စီမံကိန်းကို ကန်ထရိုက်များကလည်း ယုံကြည်လက်ခံကြသည်။ ထို့နောက် ၁၉၈၃၊ အောက်တိုဘာတွင် တရုတ်ပြည်သို့ လာခဲ့ပြီး နိုင်ငံပိုင် ကုမ္ပဏီ များနှင့် ဆွေးနွေးသည်။ ဤသည်ပင်လျှင် အင်တာဖောင်းကုမ္ပဏီက တရုတ်ပြည် ဆေးကွက်ကို စတင် ထိုးဖောက်ခြင်း ဖြစ်၏။ သူ့စီမံကိန်း အောင်မြင်ခဲ့လျှင် တရုတ်

ပြည်၌ ကုန်ကျစရိတ် သက်သာစွာဖြင့် ထုတ်လုပ်သော အရည်အသွေးမီ ကြွေပြားများကို ကန်ထရိုက်များသို့ ပေးသွင်းနိုင်လိမ့်မည်။

သို့သော်လည်း သူ့အနေဖြင့် ပထမဆုံး လုပ်ရမည့် အလုပ်မှာ ကျွမ်းကျင် အလုပ်သမား ရရှိရေး၊ စီမံခန့်ခွဲရေးစနစ် ကောင်းမွန်ရေးနှင့် စက်ပစ္စည်းပြည့်စုံရေး တို့ဖြစ်ကြောင်း ငန်မင်ပိုက သဘောပေါက်သည်။ ထို့ကြောင့် သူသည် တရုတ်ပြည် ဝန်ဒေါင်းပြည်နယ်၊ ဖိုရှန်မြို့ရှိ ကြွေပြားစက်ရုံအချို့သို့ သွားရောက်ပြီး ၎င်းတို့ လိုအပ်သော စက်ပစ္စည်းများကို သူက ရောင်းလိုကြောင်း ပြောသည်။ ယင်းစက်ရုံ များမှာ ရင်းနှီးငွေ ချို့တဲ့ကြသည်။ ထို့ကြောင့် ၎င်းတို့က သူ့အား စက်ပစ္စည်းများ အတွက် ပိုက်ဆံမပေးဘဲ ကြွေပြားများကိုသာ ပေးရန် ပြောသည်။ ဤနည်းဗျူဟာ အောင်မြင်သည်။ ၁၉၈၅နှင့် ၁၉၈၆တွင် စက်ရုံနှစ်ခုတို့က ၎င်းတို့ ဝယ်ယူသော စက်ပစ္စည်းများအတွက် ကျသင့်တန်ဖိုးအားလုံးကို ကြွေပြားများဖြင့် ပေးချေနိုင်ခဲ့ကြသည်။

‘ထုတ်လုပ်မှု တိုးတက်ဖို့အတွက် စက်ပစ္စည်းသစ်တွေကို သုံးရမယ့် စက်ရုံပေါင်း ၅၀၀ ကျော်ကျော် တွေ ရတယ်’

ဟု ငန်မင်ပိုက ပြောသည်။

**ခေါင်းဆောင်ကုမ္ပဏီ**

အင်တာဖောင်းကုမ္ပဏီမှ ပေးသွင်းသော စက်ပစ္စည်းများအကြောင်းကို တရုတ်လုပ်သားများအား သင်ကြားပေးရန် နီးနောဖလှယ်ပွဲများ ပြုလုပ်သည်။ နီးနောဖလှယ်ပွဲများတွင် သဘောတရားရော လက်တွေ့ပါ သင်ပြပေးသည်။ တရုတ်စက်ရုံများ အတွက် ပေးသွင်းသော စက်ပစ္စည်းများကို တာကာဆာကိုစက်မှုကုမ္ပဏီ (Tagasako) နှင့်နစ်ကဲအီ စက်ပစ္စည်းကုမ္ပဏီ (Nikkei) တို့မှ ဝယ်ယူသည်။ ယင်းကုမ္ပဏီများမှာ ကျွန်ုပ်တို့နိုင်ငံ၏ နှစ်ပတ်လည် ကြွေထည်ပစ္စည်း စက်ကိရိယာ ထုတ်လုပ်မှုနှုန်း စုစုပေါင်း၏ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ထုတ်လုပ်သော ကုမ္ပဏီကြီးများ ဖြစ်၏။

ဤနည်းဖြင့် ဖိုရှန်မြို့ တစ်ခွင်တစ်ပြင်ရှိ ကြွေထည်ပစ္စည်းစက်ရုံများကို

အင်တာဖောင်းကုမ္ပဏီက ခေတ်မီတိုးတက်သော စက်ပစ္စည်းများ တပ်ဆင်ပေးနိုင်ခဲ့သည်။

‘၁၉၈၉နဲ့ ၁၉၉၂ အတွင်းမှာ အမှာစာတွေ သိပ်ပြီးများလာတယ်။ ပိုက်ဆံချမ်းသာတဲ့လူတိုင်း စက်ရုံ ထောင်လာကြတယ်’

ဟု ငန်မင်ပိုက ပြောသည်။

စက်ပစ္စည်းများနှင့် ကြွေထည်ဖုတ်ရန် မီးဖိုအတွက် အမေရိကန်ဒေါ်လာလေးသန်း ပျမ်းမျှ ကုန်ကျသည်။ အင်တာဖောင်းကုမ္ပဏီက စက်ပစ္စည်းတွေ ပေးသွင်းခြင်းဖြင့် အမြတ်အစွန်း အကြီးအကျယ် ရသည်။ ၁၉၉၂-၉၄ အတွင်းမှာပင် စက်ပစ္စည်းပေါင်း ၅၀ အထိ ပေးသွင်းရသည်။ ယင်းအနက် စက်ရုံခြောက်ခုကသာ စက်ပစ္စည်းမိုးကို ကြွေပြားဖြင့် ပေးချေပြီး ကျန်စက်ရုံအားလုံးက ငွေသားဖြင့် ပေးချေကြ၏။ ဈေးကွက်ကို ချုပ်ကိုင်နိုင်ရန် ငန်မင်ပိုက စက်ပစ္စည်း ပြုပြင်ရေးဌာန တစ်ခုကိုလည်း ဖွင့်လှစ်လိုက်သည်။ ထို့ပြင် ဈေးကွက် ပို၍ ကျယ်ပြန့်လာရန် အပိုစက်ပစ္စည်းအရောင်းဆိုင် တစ်ဆိုင်ကိုပါ ဖွင့်လိုက်သေးသည်။

စက်ရုံများမှ ထုတ်လုပ်သော ကြွေထည်ပစ္စည်းများ အရည်အသွေး တိုးတက်ကောင်းမွန်ရေးအတွက်လည်း ငန်မင်ပိုက ဂျပန်မှ တာကာဆာကို ကုမ္ပဏီနှင့် အီတလီမှ ‘ပေါ့ပီ’ (Poppi) ကုမ္ပဏီတို့၏ အကူအညီကို ရယူသည်။ တရုတ်လုပ်သားများအား စက်ပစ္စည်း ကျွမ်းကျင်ရေးသင်တန်း ပေးခြင်း အပါအဝင် အဆိုပါ ကုမ္ပဏီများ၏ စက်ပစ္စည်း အရောင်းတိုးတက်ရေးနှင့် စက်ပစ္စည်းပြုပြင်မှု တိုးတက်ရေးတို့အတွက် အင်တာဖောင်းကုမ္ပဏီက အကျိုးဆောင်ပေးသည်။

ထို့ပြင် ထုတ်ကုန်အရည်အသွေး ထိန်းသိမ်းနည်းစနစ်ကိုလည်း စတင် ကျင့်သုံးစေသည်။ ငန်မင်ပို၏ အဓိက ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးလုပ်ငန်း တစ်ရပ်မှာ အမှာအဆာပါသော ကြွေပြားများနှင့် ဒုတိယတန်းစား ကြွေပြားများအားလုံးကို ဖျက်ဆီးပစ်စေခြင်း ဖြစ်၏။ ဤလုပ်ရပ်ကို ယခင်က မည်သည့်စက်ရုံကမှ မလုပ်ခဲ့ဖူးချေ။ ယခင်ကဆိုလျှင် ထိုစက်ရုံများသည် အကျိုးအပွဲများကို လျှော့ချေးဖြင့် ရောင်းစား

ခဲ့ကြ၏။ သူ၏ ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးလုပ်ငန်း အောင်မြင်ရေးအတွက် ငန်မင်ပိုသည် တရုတ်ပါတနာများအား တော်တော် စည်းရုံးယူခဲ့ရသည်။

‘သူတို့ရဲ့ အစဉ်အလာ ရိုးရာ နည်းလမ်းဟောင်းကို လုံးဝ စွန့်ပစ်လိုက်ဖို့ အတွက် ကျွန်တော်တို့က သူတို့ကို မနည်း တိုက်တွန်းယူခဲ့ရတယ်’

ဟု ငန်မင်ပိုက ပြောပြ၏။

ဤနည်းအားဖြင့် အရည်အသွေးမီ ကြွေပြားများ ထုတ်လုပ်နိုင်ပြီး ပြည်ပသို့ တင်ပို့နိုင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ တစ်ချိန်က သွင်းကုန် ပို့ကုန် ကုမ္ပဏီများသည် အချိန်မီ မပေးသွင်းနိုင်သော ကန်ထရိုက်များကြောင့် အကြီးအကျယ် စိတ်ညစ်ခဲ့ကြရသည်။ ယခုသော် တရုတ်ပြည်၌ ကြွေထည်စက်ပစ္စည်း ပေးသွင်းရာတွင် အင်တာဖောင်း ကုမ္ပဏီက ခေါင်းဆောင် ဖြစ်လာခဲ့သည်။

‘ဘဏ္ဍာရေး အကျပ်အတည်း ပြဿနာနဲ့ ရင်ဆိုင်နေရချိန်မှာ အခက်အခဲ တိုင်းကို အောင်မြင်စွာ ကျော်လွှားနိုင်ခဲ့တဲ့အတွက် ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ အများရဲ့ ယုံကြည်အားထားမှုကို ရရှိခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်’

ဟု ငန်မင်ပိုက ပြောသည်။

ယင်းသို့လျှင် ဖောက်သည်များ၏ အားပေးမှုကို ရရှိသောကြောင့် ငန်မင်ပို သည် မိခင် အင်တာဖောင်းကုမ္ပဏီ၏ ထီးရိပ်အောက်တွင် ကုမ္ပဏီခွဲပေါင်း ခုနစ်ခု ပါဝင်သော ကုမ္ပဏီအုပ်စုကြီးကို ဖွဲ့စည်း ဦးဆောင်နိုင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။ ကုမ္ပဏီခွဲ နှစ်ခုက အခြားကုမ္ပဏီများနှင့် ဖက်စပ်လုပ်ငန်း ရှစ်ခုကို စီမံအုပ်ချုပ်သည်။ အခြား ကုမ္ပဏီများမှာ ဖိုရန်မှ ရာယိုဝါ၊ ဟန့်တား၊ သရိုးယူနီယံနှင့် ပီကင်း၊ ရှင်ကျင်း၊ ဇီတို၊ ကျင်ကျူးတို့မှ ကုမ္ပဏီများ ဖြစ်ကြသည်။

အမှုထမ်း ၁၄ဦးနှင့် စတင်ခဲ့သော အင်တာဖောင်းကုမ္ပဏီသည် ယခုအခါ ကာယ ဉာဏ အလုပ်သမားပေါင်း ၁၀၀၀ခန့်ဖြင့် အောင်ပွဲခံလျက် ရှိနေပြီ။

**မဟာဗျူဟာဖြင့် ဝန်ဆောင်မှု**

ကုမ္ပဏီ၏ ‘ရုပ်ပုံလွှာ’နှင့် ရောင်းဝယ်ရေး မဟာဗျူဟာ အားကောင်းလာရေး

အတွက် ငန်မင်ပိုက အင်တာဖောင်းကုန်ပစ္စည်းများကို ၁၉၈၃တွင် ဟောင်ကောင် အနီးရနှင့် မိတ်ဆက်ပေးသည်။ ဟောင်ကောင်အစိုးရက အင်တာဖောင်း ထုတ်ကုန် များကို လက်ခံသုံးစွဲသောအခါ ယင်းအချက်ကို တရုတ်ပြည်၌ ၁၁၁ဖြန့်သည်။ ညှဉ်းရွယ်ချက်မှာ ပြည်ကြီးမှ အမှာစာများ ရရှိရန် ဖြစ်၏။ ထို့ပြင် သူသည် ဝယ်ယူ သူများအား ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်း သတင်းအချက်အလက်များ ဖြန့်ချိပေးသော အမေရိကန်စနစ်ကိုလည်း စတင် ကျင့်သုံးသည်။ ဤနည်းဖြင့် ရောင်းဝယ်ရေး မဟာဗျူဟာများ အားကောင်းလာနိုင်သည်။

‘ကျွန်တော်တို့ဟာ ပြီးစလွယ် လုပ်တတ်တဲ့ လူတွေ မဟုတ်ဘူး၊ ဝယ်သူ တွေရဲ့ အကြံပေးချက်ကို ရယူပြီး ဝယ်သူတွေ ယုံကြည် အားထားလာအောင် ဖြည်းဖြည်းချင်း တည်ဆောက်လာခဲ့တယ် ဆိုတာကို ဝယ်သူတွေသိအောင် ကျွန် တော်တို့က လုပ်ချင်ပါတယ်’

ဟု ငန်မင်ပိုက ပြောသည်။

စက်ရုံတစ်ရုံမှ ပိုက်ဆံရဖို့ဆိုသည်မှာ စက်ပစ္စည်းများကို အသုံးပြု၍ ရင်း နီးမြှုပ်နှံရမည်။ ယင်းသို့ လုပ်နိုင်ရန် စက်ပစ္စည်းများ ဈေးအလွန်အကျွံ မကြီးဖို့ လိုသည်။ ယင်းသို့ မဟုတ်လျှင် စက်ပစ္စည်းပြုပြင်ပေးရန် မဖြစ်နိုင်တော့။ အကယ် ၍ အင်တာဖောင်းကုမ္ပဏီက လူတစ်ယောက်အား စက်ပစ္စည်းများကို မတန်တဆ ဈေးဖြင့်ပြီးရောင်းလျှင် ထိုသူသည် နောက်ထပ် အင်တာဖောင်းကုမ္ပဏီမှ ဝယ်ယူ တော့မည် မဟုတ်။ အခြားကုမ္ပဏီများမှသာ ဝယ်ယူတော့မည် ဖြစ်သည်ဟု ငန်မင် ပိုက ခံယူသည်။

‘စက်ပစ္စည်း ပြုပြင်ပေးတဲ့အတွက် နှစ်နှစ် တစ်ကြိမ်၊ သုံးနှစ် တစ်ကြိမ် ဆိုသလို နောက်ထပ် ဝယ်ယူဦးမယ်လို့ ကျွန်တော်တို့က မျှော်လင့်တယ်’

ဟု သူက ပြောသည်။

အဓိကအားဖြင့် စက်ရုံများအတွက် စက်ပစ္စည်းဒီဇိုင်း ထုတ်ခြင်း၊ ဖြန့်ချိ ခြင်းနှင့် တပ်ဆင်ပေးခြင်းတို့ကို လုပ်ကိုင်သော အင်တာဖောင်းကုမ္ပဏီသည် ထုတ်

လုပ်မှုလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်နိုင်ရေးနှင့် မိမိ၏ ထုတ်ကုန်ကို ပိုမို ထိန်းချုပ်ထားနိုင်ရေးအတွက် ဟောင်ကောင် စတော့ဈေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်ရန် ဆုံးဖြတ်လိုက်သည်။

'ကုမ္ပဏီ တော်တော်များများက ကျွန်တော်တို့နဲ့ ဖက်စပ် လုပ်ကိုင်ဖို့ ကမ်းလှမ်းကြတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့က ကိုယ့်ဘက်က အဆင်သင့် မဖြစ်သေးဘဲနဲ့ အဲဒီလို မလုပ်ချင်ဘူး။ အဲဒီတုန်းက ကုမ္ပဏီ အစုရှယ်ယာ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကို အပြင်လူကို ရောင်းဖို့ ပြင်ဆင်ထားတယ်'

ဟု ငန်မင်ပိုက ပြောသည်။

သို့သော်လည်း ၁၉၉၄၊ မေလတွင် အင်တာဖောင်းကုမ္ပဏီသည် စတော့ဈေးကွက်စာရင်းဝင် ကုမ္ပဏီဖြစ်လာပြီးနောက် မကြာမီတွင် အရေးကြီးသော အရေးအခင်းတစ်ခု ပေါ်ပေါက်လာခဲ့သည်။ ယင်းမှာ အခြားမဟုတ်။ အင်တာဖောင်းကုမ္ပဏီသည် မိမိ၏ စတော့အိတ်ချိန်းစာရင်းဝင် အဆိုပြုလွှာတွင် အတိုးငွေများကို ဖော်ပြခြင်းမပြု ဟူ၍ ပြိုင်ဘက်ဖြစ်သော ဆုဖန်း ကြွေထည်ပစ္စည်းကုမ္ပဏီက စွပ်စွဲလာခြင်း ဖြစ်၏။ ဤကိစ္စနှင့် ပတ်သက်၍ သတင်းစာများတွင် တစ်ဖက်နှင့် တစ်ဖက် အပြန်အလှန် ငြင်းခုံချေပ ကြသည်။ သို့သော်လည်း နောက်ဆုံး၌ အင်တာဖောင်းကုမ္ပဏီက မိမိတို့အနေဖြင့် ထိုသို့သော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမျိုးအတွက် ငွေကြေးထည့်သွင်းခြင်း လုံးဝ မပြုလုပ်ကြောင်း ကြေညာချက် ထုတ်ပြန်လိုက်သည်။ (ဤအချက်သည်ပင် ဆုဖန်းကုမ္ပဏီ၏ အခြေခံစွဲချက် ဖြစ်သည်။) ဤနည်းနှင့်ပင် လျှင် အငြင်းပွားမှု ပြီးဆုံးသွားခဲ့သည်။

ထို့ပြင် တစ်ဖက်မှ ဈေးကွက်ဆန်းစစ်သူများ၏ သုံးသပ်ချက်ကိုလည်း အင်တာဖောင်းက သိထား၏။ ပူပူနွေးနွေး စတော့စာရင်းဝင် ဖြစ်လာသော အင်တာဖောင်းကုမ္ပဏီ၏ စတော့များကို သိသိသာသာကြီး တန်ဖိုး လျှော့တွက်ထားသည် ဟု သူတို့က ယူဆကြသည်။ အင်တာဖောင်းတွင် ထုတ်လုပ်မှုပိုင်းနှင့် ဖြန့်ချိရေးပိုင်း 'တောင့်' သောကြောင့် အလားအလာ အလွန်ကောင်းသည်ဟု သူတို့က သုံးသပ်ကြ၏။

အမှုထမ်းစွမ်းရည် တိုးတက်ရေး

ငန်မင်ပိုသည် ထုတ်လုပ်ရေးနှင့် စီမံခန့်ခွဲရေးတွင် အမှုထမ်းစွမ်းရည် တိုးတက်မှု လိုအပ်နေသည်ကို သိရှိသောကြောင့် အမှုထမ်းများအား တရုတ်နှင့် ဂျပန်သို့ စေလွှတ်၍ ၎င်းတို့၏ နည်းစနစ်များကို လေ့လာစေသည်။ အဆိုပါ နှစ်နိုင်ငံ၏ နည်းစနစ်များကို ပူးပေါင်းပြီး အင်တာဖောင်းအတွက် အကောင်းဆုံး နည်းစနစ်များကို အသုံးပြုရန် ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့် သူက တာကာဆာကို ကုမ္ပဏီအား စီမံခန့်ခွဲရေးအတိုင်ပင်ခံ ခန့်ထားပြီး တိုးတက်လိုသော အမှုထမ်းတိုင်းအား သင်တန်းများ တက်စေသည်။ နီးနီးမှာလည်းပွဲများလုပ်ငန်းခွင်ဆွေးနွေးပွဲများ ပြုလုပ်ပေးသည်။ ဤနည်းဖြင့် အမှုထမ်း အများစုက ကုမ္ပဏီအပေါ် သစ္စာရှိလာကြသည်။

စတော့စာရင်းဝင်ကုမ္ပဏီ ဖြစ်မလာခင် နှစ်နှစ် (၁၉၉၂)က အင်တာဖောင်းကုမ္ပဏီသည် အမှုထမ်းများအား ထုတ်လုပ်မှု နည်းစဉ်သစ်များကို သင်ကြားပေးခဲ့သည်။ သူတို့သည် ချော်မလဲနိုင်သော လိပ်သံကျောက်အတု ကျောက်ပြားများ ထုတ်လုပ်နည်းကို နှစ်နှစ်တိတိ လေ့လာကြရသည်။ ဤနည်းကို ကမ္ဘာတွင် ကုမ္ပဏီလေးခုကသာ ကျင့်သုံးနိုင်သည်။ လိပ်သံကျောက်အတု ကျောက်ပြားများမှာ အစစ်ထက် ပို၍ ဈေးချိုသောကြောင့် ဝယ်အား အလွန်ကောင်းသည်။ ယခုအခါ ဟောင်ကောင်ရှိ အဆောင်ဆောင် အခန်းခန်း အဆောက်အအုံကြီးများက အများအပြား ဝယ်ယူ အသုံးပြု နေကြသည်။

ငန်မင်ပို၏ ရည်ရွယ်ချက်မှာ စီမံခန့်ခွဲရေးကို နိုင်နိုင်နင်းနင်း ကိုင်နိုင်သည့် အမှုထမ်းများ ရရှိပြီးမှသာ ထုတ်လုပ်ရေးကို လုပ်ကိုင်ရန် ဖြစ်၏။

'ကျွန်တော်တို့ ခံယူချက်က အမြဲတမ်း တသမတ်တည်းပဲ။ လုပ်ငန်း တိုးချဲ့မယ်။ ဒါပေမယ့် နိုင်နိုင်နင်းနင်း စီမံအုပ်ချုပ်နိုင်မှ တိုးချဲ့မယ်'

ဟု သူက ပြောသည်။



အနာဂတ် မျှော်မှန်းချက်များ

အင်တာဖောင်းသည် ယခုအခါ စက်ပစ္စည်း ဖြန့်ချိရေးကို ၇၀ ရာခိုင်နှုန်း၊ အဆောက်အအုံပစ္စည်း လက်ကား ရောင်းဝယ်ရေးကို ၂၇ ရာခိုင်နှုန်းခန့်နှင့် ထုတ်လုပ်ရေးကို နှစ်ရာခိုင်နှုန်း လုပ်ကိုင်လျက် ရှိ၏။

ထိုအချိုးအစားကို နောင် သုံးနှစ်တာကာလအတွင်း ပြောင်းပစ်ရန် ငန်မင်ပိုက ရည်စူးထားသည်။ ထိုအချိန်တွင် စက်ပစ္စည်း ဖြန့်ချိရေးက ၄၀ ရာခိုင်နှုန်း၊ အဆောက်အအုံပစ္စည်း လက်လီလက်ကား ဖြန့်ချိရေးက ၃၀ ရာခိုင်နှုန်း၊ ထုတ်လုပ်ရေးက ၃၀ ရာခိုင်နှုန်း ဖြစ်လာမည်။ အင်တာဖောင်းသည် ယခုအခါ တရုတ်ပြည် ဈေးကွက်၌ အမေရိကန်ဒေါ်လာ သန်း ၂၀၅.၂၅ သန်းအထိ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထား၏။ နောက်ငါးနှစ်အတွင်း ဒေါ်လာသန်း ၄၀ အထိ တိုးတက်လာမည် ဖြစ်သည်။

ယခုအခါ တရုတ်ပြည်၌ ဖက်စပ်လုပ်ငန်း ရှစ်ခု လုပ်ကိုင်နေသည်။ ငါးခုက ရှင်ကျင်းတွင် ကြွေထည်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်၏။ တစ်ခုက ကြွေပန်းကန်ခွက် ယောက်များနှင့် သန့်ရှင်းရေးသုံး ကြွေထည်ပစ္စည်းများ ပူးတွဲ ထုတ်လုပ်၏။ တစ်ခုက သန့်ရှင်းရေးသုံး ပစ္စည်းသက်သက် ထုတ်လုပ်၏။ နောက်ဆုံးတစ်ခုက တော့ဝန်ဆောင်မှုဌာန ဖြစ်၏။

ကျွန်တော်တို့က ၁၉၉၇ ခု၊ ၁၉၉၈ အတွင်းမှာ ဖက်စပ်လုပ်ငန်းတွေကို သတိနဲ့ ရွေးပြီး လုပ်ရလိမ့်မယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ မဟာဗျူဟာက ထုတ်လုပ်ရေးပိုင်းကို ခိုင်မာအောင် တည်ဆောက်ပြီး လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဖို့ ပိုက်ဆံရှာမယ်။ ပြီးတော့မှ ထုတ်လုပ်ရေးပိုင်းကို ရပ်ပစ်မယ်လို့ ရည်မှန်းထားတယ်'

ဟု ငန်မင်ပိုက ပြောသည်။

သူက လုပ်ငန်းမျိုးစုံ တိုးချဲ့လုပ်ကိုင်ခြင်းကို ယုံကြည်သည်။ သို့မှသာ အချိန်မရွေး အမျိုးမျိုး ပြောင်းလဲနေသော စက်ပစ္စည်းလုပ်ငန်းကြောင့် ကုမ္ပဏီကို ဆိုးဆိုးဝါးဝါး မထိခိုက်ဘဲ ရှိလိမ့်မည်။

'ကျွန်တော်တို့ ဒီလိုင်းမှာ ဖြည်းဖြည်းနဲ့မှန်မှန် တည်ငြိမ်တိုးတက်မှု ယူမယ်။ ဒီအခြေအနေက နှစ်နှစ်တစ်ကြိမ်၊ သုံးနှစ်တစ်ကြိမ် ဆိုသလို ပေါ်လာတတ်တယ်'

ရပြည်စာအုပ်တိုက်

ဟု ငန်မင်ပိုက ပြောသည်။

၁၉၉၆ တွင် ကြွေထည်ပစ္စည်းများကို ရာနှုန်းပြည့် ထုတ်လုပ်နိုင်မည်ဟု မျှော်မှန်းထားသည်။ ကုမ္ပဏီသည် ယခုနှစ်ကုန်တွင် သန့်ရှင်းရေးသုံး ကြွေထည်ပစ္စည်းများကို (ဖက်စပ် မဟုတ်ဘဲ) ကိုယ်ပိုင် ထုတ်လုပ်ရန် ရည်ရွယ်ထား၏။

ငန်မင်ပိုသည် တပ်ဆင်ရေးစရိတ် လျှော့ချခြင်း၊ သုံးစွဲသူများအား ကူညီရန် ကိုယ်ပိုင် တပ်ဆင်ရေးအဖွဲ့ကို သင်တန်းပေးခြင်းတို့ဖြင့် ကြွေထည်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရေး စက်ပစ္စည်း ဈေးကွက်ကို ပြိုင်ဆိုင် ထိုးဖောက်သည်။ ဤနည်းဖြင့် အင်တာဖောင်းသည် ၁၉၉၄ တွင် အမြတ်ငွေ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း တိုးတက်ခဲ့၏။

အင်တာဖောင်းသည် ကုမ္ပဏီပိုင် စက်ရုံများ၌ အလုပ်လုပ်နိုင်ကြရန် ဒေသဆိုင်ရာ ပြည်သူများအား သင်တန်းပေးဖို့ သင်ကြားရေး ဗဟိုဌာနတစ်ခု တရုတ်ပြည် တောင်ပိုင်း၌ တည်ထောင်မည်ဟု ဆိုသည်။ ထိုသင်တန်းသည် စက်မှုပိုင်းအတွက် လူ ၆၀၀ ခန့်နှင့် လက်လီဆိုင် ပစ္စည်းထိန်းသိမ်းရေးအတွက် လူ ၁၀၀ မှ ၂၀၀ ခန့် အထိ သင်တန်းပေးသွားမည် ဖြစ်သည်။

အင်တာဖောင်းသည် တရုတ်ပြည်တောင်ပိုင်းတွင် ကြွေပြားနှင့် ကြွေထည်ပစ္စည်းများ ဖက်စပ်ထုတ်လုပ်ရန် စာချုပ်ကို မကြာမီက တာကာဆာကို ကုမ္ပဏီနှင့် လက်မှတ်ရေးထိုးခဲ့၏။ ဖက်စပ်လုပ်ငန်းတွင် တရုတ်ပြည်သို့ နည်းပညာပြောင်းရွှေ့ရေး လုပ်ငန်းလည်း ပါဝင်သည်ဟု ဆိုသည်။ တာကာဆာကို ကုမ္ပဏီသည် နှစ်ပတ်လည် အရောင်းဝင်ငွေ ယန်း ၁၅၀ ဘီလျံ (ဒေါ်လာ တစ်ဘီလျံ) ရှိသည်။ ဖက်စပ်လုပ်ငန်းကို ကုန်ကြမ်းရရှိရန် အနီးဆုံးနေရာဖြစ်သည့် ဖိုရှန်တွင် အခြေစိုက်မည်။

တာကာဆာကို ကုမ္ပဏီသည် လွန်ခဲ့သည့် သုံးနှစ်မှစ၍ အင်တာဖောင်းနှင့် ဖက်စပ်လုပ်ကိုင်ခဲ့ရာ တရုတ်ပြည်သို့ ပို့ကုန်များကို ၂၀-၃၀ ရာခိုင်နှုန်း ပို့နေရာမှ ၁၉၉၅ မတ်လတွင် ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ တိုးတက်လာခဲ့၏။

ကြွေပြား လက်ကား ရောင်းချရေးလုပ်ငန်းကို ၁၈ နှစ်ခန့် လုပ်ကိုင်လာခဲ့

ရပြည်စာအုပ်တိုက်

သော အင်တာမောင်းကုမ္ပဏီသည် ကြွေပြား၊ စားပွဲနှင့် သန့်ရှင်းရေးသုံး ကြွေထည် ပစ္စည်းများ ရောင်းချရန် တရုတ်ပြည် အနံ့အပြား စတိုးဆိုင် ကွင်းဆက်များ ဖွင့်လှင် သွားရန်လည်း ရည်ရွယ်ထားသည်။



**လိပ်သံကျောက်ပြားတူ ထုတ်လုပ်သောဖိုရန်-ရာယိုဝါကုမ္ပဏီ**

'အခု ဆယ်စုနှစ်အကုန်မှာ အင်တာမောင်းကုမ္ပဏီဟာ တရုတ်ပြည်မှာ အခိုင်အမာ အခြေချပြီး ဖြစ်ရမယ်လို့ ကျွန်တော် သန္နိဋ္ဌာန် ချထားပါကယ်' ဟု ဥက္ကဋ္ဌ ငန်မင်ပိုက ပြောသည်။

[Ref: Ngan Against All Odds. March, 1995]

**ပစ္စည်းကို မရောင်းနှင့်၊ ဘဏ်အင်ဂျင်နီယာကို ရောင်း**

ဥပျပ်တို့ဟာ အကြံဉာဏ်ကိုဖြစ်ဖြစ်၊ ကုန်ပစ္စည်းကိုဖြစ်ဖြစ် တစ်ဦးကိုတစ်ဦးက ရောင်းနေကြတယ်။ အဲဒီလို ရောင်းတဲ့အခါ ရောင်းသူဟာ ဝယ်သူအပေါ် ဩဇာ သွင်းမိုးနိုင်အောင် ကြိုးစားရတယ်။ ဝယ်သူက ရောင်းသူကိုရော၊ ကုန်ပစ္စည်းကိုရော မှီကြည့်လာအောင် နည်းပရိယာယ်သုံးပြီး ပြောဆို စည်းရုံးရတယ်။

အဲဒီလို ဝယ်သူက ဝယ်ချင်လာအောင် ပြောဆိုစည်းရုံးတဲ့အခါ အရောင်း သမားတွေ အများဆုံး ကျင့်သုံးနေကြတာက ရောင်းကုန်အကြောင်းကို ထုတ်လုပ်မှု ခိုင်ဆိုင်ရာရှုထောင့်က အမွမ်းတင် ပြောဆိုတတ်ကြတဲ့ အချက်ပဲ။ တစ်နည်းပြော ရရင် ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို ရောင်းတဲ့အခါ ရောင်းသူက ဝယ်သူ ဝယ်ချင်လာအောင် ဆိုပြီး အဲဒီကုန်ပစ္စည်းရဲ့ စက်မှုပိုင်းဆိုင်ရာ အရည်အသွေးတွေကိုပဲ ဇန်နီတင်ပြီး ခြားတတ်ကြတယ်။ နောက်တစ်နည်း ပြောရရင် ရောင်းသူဟာ ဝယ်သူကို ပြောဆို စည်းရုံးတဲ့အခါမှာ အဲဒီကုန်ပစ္စည်းဟာ ဝယ်သူအတွက် ဘယ်လောက် အသုံးကျ မယ်ကယ်လို့ အသုံးဝင်မယ်ဆိုတဲ့ အချက်ထက် ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်းကိုပဲ အလေး ဆားပြီး ပြောတတ်ကြတယ်။

ဥပမာ သောက်စရာ ယမကာတစ်ခု ဆိုကြပါစို့။ အရသာမကောင်းတဲ့ အဲဒီယမကာကို ပယင်းရောင် ဖန်ခွက်လှလှကလေးနဲ့ ထည့်ပြီးရောင်းတော့ ဝယ်

ရပြည့်စာအုပ်စိုက်

သောက်မယ့်လူက စိတ်ဝင်စားနိုင်ပါ့မလား၊ ဝယ်သောက်ပါ့မလား။ အဲဒီ ယမကာဟာ ဘီယာလို့ပဲ ဆိုပါတော့။ အဲဒီဘီယာဟာ အနံ့အရသာ မကောင်းရင် ဘယ်လောက်လှတဲ့ ဖန်ခွက်နဲ့ပဲ ထည့်ရောင်းရောင်း ဝယ်သူက ဘယ်တော့မှ ဝယ်သောက်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ တကယ်တော့ ဝယ်သူဟာ ဘီယာကို ဝယ်ချင်တာ မဟုတ်ဘူး။ အဲဒီဘီယာရဲ့ အနံ့အရသာကိုသာ ဝယ်ချင်တာပါ။

နောက် ဥပမာတစ်ခုက ဆေးပြင်းလိပ်ဆိုပါစို့။ ဆေးရွက်တစ်စည်း အကာပတ် ပျော့ပျော့ကလေးနဲ့ ပတ်ပြီး၊ အစွန်းတစ်ဘက်ကို မီးရှို့၊ နောက်တစ်ဘက်ကို ပါးစပ်မှာတပ်ပြီး စုပ်ဖွာရင် မီးခိုးတွေထွက်မှာပဲ။ ဒါဟာ ဆေးလိပ်သောက်တာ ပါပဲ။ ဒါပေမယ့် အဲဒီလို ဆေးလိပ်သောက်တာကို “ခင်ဗျား ဘာကြောင့် ဆေးပြင်းလိပ် သောက်တာလဲ” လို့ သွားမေးကြည့်ပါ။ “အနံ့ အရသာ ကြိုက်လို့ သောက်တာပေါ့” လို့ သူက ပြန်ပြောလိမ့်မယ်။

ဒါကြောင့် ဆေးလိပ်သောက်သူဟာ အဲဒီဆေးလိပ်ရဲ့ အလေးချိန်၊ အရသာ၊ အစားပုံပန်းသဏ္ဍာန်၊ အရောင်အဆင်းနဲ့ အထဲက အစာတွေကို ကြိုက်လို့ သောက်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ အနံ့ အရသာကိုကြိုက်လို့ ဝယ်သောက်တာပါ။ ဒါကြောင့်မို့ ပစ္စည်းက အဓိက မဟုတ်ဘူး။ အဲဒီပစ္စည်း ဘယ်လိုအသုံးဝင်တယ်ဆိုတာ အချက်ကသာ အဓိက ဖြစ်ပါတယ်။

ကော်ဖီ ဝယ်သောက်ကြတာလည်း အဲဒီအတိုင်းပါပဲ။ ကော်ဖီစေ့က တွေကို ကြိတ်ချေပြီး ရေဓနေးပူပူထဲ ထည့်ထားရင် ဘယ်သူမှ စိတ်ဝင်စားမဟုတ်ဘူး။ အဲဒီတော့ စာဖတ်သူမိတ်ဆွေ ကော်ဖီသောက်ချင်တဲ့အခါ ဘာသွားပြီး သတိရပါသလဲ။ သင်းပျံ့ပျံ့မွှေးတဲ့ ကော်ဖီနံ့ကလေးကို သတိရမှာပဲ။ အဲဒါကြောင့် ကျုပ်တို့ ကော်ဖီဝယ်သောက်ကြတာဟာ ကော်ဖီစေ့ကလေးတွေကို ကြိုက်လို့ မဟုတ်ပါဘူး။ ကော်ဖီနံ့ မွှေးမွှေးကလေးကို ကြိုက်လို့ ဝယ်သောက်ကြတာသာ ဖြစ်ပါတယ်။

နောက်ထပ် ဥပမာတစ်ခု ပြောပြရမယ်ဆိုရင် ကျုပ်တို့ နေ့လည်စာ

ချင်လို့ အသင့်ချက်ရောင်းတဲ့ ဆိုင်တစ်ဆိုင်ကို ဝင်သွားတဲ့အခါ ရှည်မျောမျောစရာကြီးထဲ ထည့်ထားတဲ့ ဟင်းတစ်မျိုးကို တွေ့ရလိမ့်မယ်။ အဲဒီဟင်းက အစိမ်းရောင်ရှိပြီး အပေါ်မှာ အသားမာတက်သလို အတွန့်အခေါက်တွေ ပြည့်နေတာကြောင့် မြင်ရတာ တော်တော် အမြင်ဆိုးတယ်။ ဒါပေမယ့် နည်းနည်းယူပြီး မြည်းကြည့်တဲ့အခါ လျှာရှည်လှိုက်ပြီး အလွန်ခံတွင်းတွေ လိမ့်မယ်။ အဲဒီဟင်းဟာ အသီးအရွက်တွေကို အချဉ်တည်ထားတဲ့ ဟင်းတစ်မျိုးပါ။ အဲဒီတော့ အဲဒီဟင်းကို ကျုပ်တို့ကြိုက်လို့ ဝယ်စားရင် ကျုပ်တို့က အဲဒီချဉ်ဖတ်ကို ဝယ်တာမဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒီချဉ်ဖတ်ရဲ့ “ခံတွင်းတွေတဲ့ အရသာ” ကို ဝယ်တာပါ။

နောက်ပြီး စားသုံးသူ တော်တော်များများက ဘယ်လ်ဂျီယံနိုင်ငံကထွက်တဲ့ သင်ဘာဂါဒီနဲခဲကို တော်တော်ကြိုက်ကြတယ်လို့ သိရတယ်။ ဒါဆိုရင် အဲဒီလူတွေဟာ အဲဒီဒီနဲခဲကိုဝယ်ပြီး သူတို့ ဧည့်ခန်းနံရံတွေပေါ်မှာ ဘာဖြစ်လို့ အလှပြမထားကြတာလဲ။ အမှန်ကတော့ သူတို့ဟာ အဲဒီဒီနဲခဲကို (လုံးဝ) မကြိုက်ပါဘူး။ ဘယ်လ်ဂျီယံလို့ အဲဒီဒီနဲခဲဟာ ချဉ်စူးစူး အနံ့ အရသာမရှိရင် အဲဒီဒီနဲခဲကို ဘယ်သူမှ ဝယ်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ဒါကြောင့် ကျုပ်တို့ဟာ ဒီနဲခဲကို ကြိုက်လို့ ဝယ်တာမဟုတ်ဘူး။ အဲဒီ ဒီနဲခဲထဲမှာပါတဲ့ ချဉ်စူးစူး အနံ့ အရသာကို ဝယ်ကြတာပါ။

လူတွေက ကုန်ပစ္စည်းတွေဝယ်တာ တကယ်တော့ အဲဒီကုန်ပစ္စည်းတွေကို ဝယ်တာမဟုတ်ဘူး။ သူတို့အတွက် အဲဒီကုန်ပစ္စည်းတွေရဲ့ “အသုံးဝင်မှု” ကို ဝယ်တာပါ။ သူတို့အတွက် သက်သောင့်သက်သာရှိမှု၊ အဆင်ပြေ လွယ်ကူမှု၊ ဝန်ဆောင်မှုလှပမှု၊ တင့်တယ်မှု စတဲ့ “အကျိုးသက်ရောက်မှု” ကို ဝယ်တာပါ။ သူတို့က ကုန်ပစ္စည်း အမျိုးအမည်လိုက်ပြီး အရောင်း၊ အလင်း၊ အမြန်အကြီးအနံ့ စတာတွေကို ဝယ်ကြတာပါ။ သူတို့က ပစ္စည်းတစ်ခုရဲ့ အသုံးဝင်မှု အကျိုးသက်ရောက်မှု ကို ကြိုက်ပြီဆိုရင် ကိုယ့်ဝင်ငွေနဲ့ မတတ်နိုင်တောင်မှ ဖြစ်တဲ့နည်းနဲ့ ဝယ်ဖြစ်အောင် ဝယ်တတ်ကြပါတယ်။ အဲဒီတော့ ကျုပ်တို့က ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို ရောင်းတဲ့အခါ အဲဒီကုန်ပစ္စည်းရဲ့ အသုံးဝင်မှု၊ အကျိုးသက်ရောက်မှုကို မပြောပြဘဲ အဲဒီကုန်ပစ္စည်း

ထုတ်လုပ်ပုံအကြောင်းပဲ ပြောပြနေရင် ဝယ်သူက ဘယ်လိုလုပ်ပြီး စိတ်ဝင်စားနိုင် တော့မှာလဲ။ ဝယ်သူက စိတ်မဝင်စားရင် ဘယ်လိုလုပ်ပြီး ဝယ်တော့မှာလဲ။

ပိုပြီးရှင်းအောင် မိသားစုတစ်ခုနဲ့ ဥပမာတင်ပြီး ကြည့်ကြရအောင်။ စာဖတ်သူက မော်တော်ကားရောင်းတဲ့ အရောင်းကိုယ်စားလှယ် ဆိုပါစို့။ အဲဒီတော့ စာဖတ်သူက မော်တော်ကားဝယ်ချင်တဲ့ အိမ်တစ်အိမ်ကို လာခဲ့တယ်။ ပထမဆုံး အိမ်ထောင်ဦးစီးဖြစ်သူ လင်ယောက်ျားနဲ့ တွေ့မယ်။ ဒီတော့ အဲဒီလူရဲ့ မေးခွန်းဟာ ဘာဖြစ်နိုင်သလဲ။ သူ ဘယ်လို မေးနိုင်သလဲ။

“ခင်ဗျားကားက ဓာတ်ဆီတစ်ဂါလံကို ဘယ်နှစ်မိုင်ပြေးသလဲ” ဆိုတဲ့ မေးခွန်းကိုပဲ သူက ဦးစားပေး မေးတော့မှာပေါ့။ အဲဒါဟာ ဘာကိုပြသလဲဆိုရင် သူ့ အနေနဲ့ ကားကို ဘယ်လိုတပ်ဆင် ထုတ်လုပ်ထားတယ် ဆိုတာထက် ဓာတ်ဆီ ဘယ်လောက်သက်သာမယ် ဆိုတာကိုသာ ပိုပြီး စိတ်ဝင်စားတယ်ဆိုတာကို ဖော်ပြ တာပဲ။

အဲဒီနောက် သူ့မိန်းမကို ချဉ်းကပ်ပြောဆိုတဲ့ အခါမှာလည်း သူ့မိန်းမက ဘာမေးခွန်းကို အရင်မေးမယ် ထင်သလဲ။

“လူ ဘယ်နှစ်ယောက် ဆံ့သလဲ။စီးရတာ ညက်ညက်ညောညော ရှိရဲ့ လား။”

သူ့မိန်းမက အဲဒီမေးခွန်းကိုပဲ ဦးစားပေးမေးမှာ ကျွန်ုပ်တို့သောပဲ။ အဲဒီနောက် သူတို့သားကလေး စက်ဘီးစီးလို့ ရောက်လာပြီ။ခင်ဗျားကို သူကလည်း ထပ်မေး ဦးမှာပဲ။ အဲဒီတော့ သူက ဘယ်လိုမေးမယ် ထင်သလဲ။

“အဲဒီကားက ဘယ်လောက်မြန်သလဲ”

သူက အဲဒီလိုပဲ မေးလိမ့်မယ်။ ပြီးတော့တစ်ခါ သမီးလေးက ထပ်မေး လိုက်ဦးမယ်။သူကတော့ ကားထဲမှာ ပုန်ပါသလား၊ ကက်ဆက်ရော ပါသလား။ အရောင်တွေက ဘာတွေလဲ.....စတဲ့ မေးခွန်းမျိုးတွေ မေးမှာပဲ။

အဲဒီတော့ အချုပ်သဘော ပြောရရင် သူတို့မိသားစုအားလုံး ကားမှာ

စိတ်ဝင်တဲ့ စက်ပစ္စည်းတွေ၊ တပ်ဆင်ထုတ်လုပ်ထားပုံတွေကို ဘယ်သူမှ စိတ်မဝင် တော့ သေချာတာပေါ့။ ဒါကြောင့်မို့ ကားရောင်းရင် ကားထဲက ဝက်အူတွေ၊ မီးခိုးတွေ၊ မူလီတွေအကြောင်း ပြောနေရင် အာညောင်းရုံပဲ ရှိလိမ့်မယ်။ ကားတော့ မှာ မဟုတ်ဘူး။ စွဲချင်ရင် “စွဲကွက်” ကို အသားပေးပြီး ပြောရမယ်။ ဝယ်သူဘာကို မြင်သလဲ။ဘာကို ကြိုက်သလဲ။အဲဒီအချက်ကို ဝယ်သူ ယုံကြည်စိတ်ချလာအောင် မှန်ကန်ကန် ရှင်းပြရမယ်။ အဲဒါဆိုရင် အလုပ်ဖြစ်ပြီပေါ့။

တစ်ခါက အသက်အာမခံ ပေါ်လီစီ စာချုပ်ရောင်းတဲ့ ကိုယ်စားလှယ်တစ် ယောက်ကို တွေ့ဖူးတယ်။သူက ကျကျနန သင်တန်းတက်ထားပြီးတဲ့ လူပဲ။တစ် နှစ်တော့ သူဟာ လယ်သမားတစ်ယောက်ရဲ့ အိမ်ကိုသွားပြီး အသက်အာမခံပေါ် လီစီ ရောင်းတယ်။သူက အာမခံပေါ်လီစီအကြောင်းကို လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဝေါ ဘာရတွေသုံးပြီး အကြာကြီး ရှင်းပြတယ်။အဲဒီလို ရှင်းပြရာမှာ “အဲဒီတော့ ဒီပေါ် လီစီက နှစ်ဆယ့်လေးနှစ်တိတိ နှစ်စဉ် ပရီမီယံ ပေးသွင်းရမယ့် ပေါ်လီစီပဲ” ဆိုတဲ့ စကားလည်း ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် သူ့စကားကို လယ်သမားက ဘာမှ စိတ်မဝင်စားဘူး။ရေရေ ညည်ညည်လည်း သဘောမပေါက်ဘူး။ ဒီတော့ ဘာဖြစ်သလဲ။ဘာဖြစ်ရမှာလဲ။ အသက်အာမခံ ကိုယ်စားလှယ်ဟာ သူ့စာချုပ်သူ လက်ကိုင်အိတ်ထဲ ပြန်ထည့်ပြီး အပြန်သွားရတာပေါ့။

နောက် လေးငါးရက်လောက်ကြာတော့ အဲဒီလယ်သမားဆီကိုပဲ နောက် နှစ် အသက်အာမခံ ကိုယ်စားလှယ်တစ်ယောက် ရောက်လာပြန်တယ်။သူက လယ်သမားကြီးနဲ့အတူ စားသောက်ခန်းစားပွဲမှာ ထိုင်ပြီး အသက်အာမခံ ပေါ်လီ စီအကြောင်း ရှင်းပြတယ်။

“လူကြီးမင်းအနေနဲ့ အသက်အာမခံရုံးကို လစဉ်လတိုင်း မှန်မှန်လာပြီး စစ်လဲလဲ ကျသင့်တဲ့ ပရီမီယံကြေး ဒေါ်လာ ၂၀ကို ပေးသွင်းရပါမယ်။ လစဉ် ဒေါ်လာ ၂၀စီ ပေးသွင်းရမှာပါ။လူကြီးမင်း အသက် ၆၅နှစ်အရွယ် ရောက်တဲ့အထိ

အဲဒီအတိုင်း မှန်မှန်ပေးသွင်းသွားရပါမယ်။ အဲဒီလို ၆၅၅နှစ် ပြည့်ပြီးတဲ့နောက်မှာ တော့ လူကြီးမင်းဆီကို စာပို့လုလင် ရောက်လာပြီး ဒေါ်လာ ၅၀ပါတဲ့ စာအိတ်တစ်အိတ်ကို လစဉ်လာပေးပါလိမ့်မယ်။လူကြီးမင်း အသက်ထင်ရှားရှိနေသမျှ အဲဒီလို လစဉ် ဒေါ်လာ ၅၀စီ မှန်မှန်ရနေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။”

အသက်အာမခံ ကိုယ်စားလှယ်က အဲဒီလိုပြောနေရင်းကပဲ ဒေါ်လာ ၁၀တန် ငါးရွက်ကို စားပွဲပေါ်မှာ တစ်ရွက်စီတစ်ရွက်စီ တင်လိုက်တယ်။လူသမားကြီးကတော့ ငွေစက္ကူတွေကို လိုချင်တပ်မက် မျက်လုံးကြီးနဲ့ စိုက်ကြည့်လိုပေါ့။

“အဲမယ်.....တယ်ဟုတ်ပါလား။ငါ မသေသမျှ လတိုင်း လတိုင်း ဒေါ်လာ ၅၀စီ ရသွားမယ်ဆိုပါလား။”

ဒီအတွေးကြောင့် ဒေါ်လာ ၁၀တန်တွေ လယ်သမားကြီးရဲ့ မျက်စိထဲ မထွက်တော့ဘူး။သူ့စိတ်ထဲ စွဲသွားပြီ။ ဒီလိုနဲ့ အသက်အာမခံ ကိုယ်စားလှယ်လည်း သူ့အလုပ် အောင်မြင်သွားတော့တာပေါ့။

လယ်သမားကြီးဟာ ပရိမီယံကြေးပေးသွင်းဖို့ အသက်အာမခံရုံး လှောက်တက်လာတိုင်းမှာလည်း ဒေါ်လာ ၁၀တန် ငါးရွက်ကို မျက်စိထဲမှာ အမြဲထားမြင်ယောင်နေတယ်။ အဲဒီငွေစက္ကူတွေက သူ့ရဲ့နှလုံးသားပေါ်မှာ တံဆိပ်ခင်းလိုက် သလို အမြဲတမ်း စွဲထင်နေပြီကိုး။ဒါကြောင့်မို့လည်း သူဟာ ပရိမီယံကြေးကို ယုံကြည်ချက်အပြည့်နှင့် လစဉ်မှန်မှန် ပေးသွင်းနေတော့တာပေါ့။

ကျုပ်တို့ဟာ ပစ္စည်းတစ်ခုကို ရောင်းတဲ့အခါ ဝယ်သူဘက်က ကြည့်မပြောဘဲ ထုတ်လုပ်သူဘက်ကပဲ ကြည့်ပြီး ပြောကြတာများတယ်။ ဝယ်သူစိတ်ဝင်စားဆုံး အချက်အလက်တွေကို မပြောဘဲ စက်မှုပိုင်းဆိုင်ရာထုတ်လုပ်မှုဆိုင်ရာ အချက်အလက်တွေကိုပဲ အသားပေး ငြောတတ်ကြတယ်။အဲဒါကြောင့်လည်း ငါ့ကုန်တွေ မရောင်းရဘဲ ရှိဒေါင်ထဲ ပုံနေကြပျာပဲ။

မှတ်သားစရာကောင်းတဲ့ အဖြစ်ကလေးတစ်ခု ပြောရဦးမယ်။တစ်

တုန်းက လူငယ်အရောင်းသမားတစ်ယောက် ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အလုပ်ဝင်တော့ ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ သိအပ်သမျှ အချက်အလက်တွေကို ထုတ်လုပ်မှု တာဝန်ခံက “လက်ချာ” ပေးတယ်။အရောင်းသမား လူငယ်ကလည်း စိတ်ဝင်စားစွာနဲ့ သေသေချာချာ နားထောင်မှတ်သားထားတယ်။

တစ်နေ့တော့ အဲဒီလူငယ် တာဝန်ကျတဲ့ အရောင်းကောင်တာကို အသက်ကြီးကြီး အမျိုးသမီးတစ်ယောက် ရောက်လာပြီး

“ဧည့်ခန်းအတွက် အနွေးပေးမီးဖို သေးသေးလေးတစ်ခု ဝယ်ချင်လို့” လို့ ပြောတယ်။ဒီအခါ လျှပ်စစ်အနွေးပေးမီးဖိုအကြောင်း ချေးခါးအူမ သိထားတဲ့ အရောင်းသမားလူငယ်က သူ့သိထားတာတွေအားလုံး ပြောပြတယ်။ သူ့သိသမျှ တွေကို အိတ်သွန်ဖာမှောက် ပြောပြီးတဲ့အခါ “ငါတော့ ငါ့အလုပ်ကို အကောင်းဆုံး လုပ်လိုက်ပြီ” လို့ တွေးပြီး သူ့ကိုယ်သူ ကျေနပ်စွာနဲ့ ဝယ်သူအမျိုးသမီးကြီးရဲ့ မျက်နှာကို အကဲခတ် ကြည့်လိုက်တယ်။ အမျိုးသမီးကြီးရဲ့ မျက်နှာမှာ စိတ်ဝင်စားတဲ့ အရိုလကွဏာ လုံးဝ မတွေ့ရဘူး။ဒါကြောင့် လူငယ်အရောင်းသမားက ထပ် ပြောလိုက်တယ်။

“ကဲ.....အန်တီကူနဲ့တော့ဘက်ကတော့ ဒီမီးဖိုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သိသင့်တာတွေအားလုံး ပြောပြီးပြီ။နောက်ထပ် အန်တီ ဘာတွေသိချင်သေးသလဲ”

ဒီအခါ အမျိုးသမီးကြီးက ပြန်ပြောလိုက်တာကတော့.....

“အဲဒါတွေ သိတော့ကော ဒီအဖွားကြီးက နွေးလာမှာတဲ့လား” တဲ့။

အဲဒီတော့ ချေးရောင်းသူတွေအနေနဲ့ အဓိက မှတ်ထားဖို့က ဝယ်သူတွေ ဘာ စက်ပစ္စည်းအကြောင်းတွေထုတ်လုပ်ပုံ ထုတ်လုပ်နည်းတွေကို စိတ်မဝင်စားကြပါဘူး။သူတို့ စိတ်ဝင်စားတာက သူတို့ဝယ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေဟာ သူတို့အတွက် အယ်လို အသုံးဝင်မယ်၊ဘယ်လို အကျိုးရှိမယ်ဆိုတဲ့ အချက်တွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အန်နည်းပြောရရင် ပစ္စည်းတစ်ခု ထုတ်လုပ်ပုံအကြောင်းကို ဝယ်သူက စိတ်မဝင်

စားပါဘူး။အဲဒီပစ္စည်းက သူ့အတွက် ဘာလုပ်ပေးနိုင်သလဲ ဆိုတာကိုပဲ သူက ဝင်စားတာပါ။

ခုနက ပြောခဲ့တဲ့ အရောင်းသမားလူငယ်ဟာ ဒီအချက်ကို သတိမထားမောက်သည့်တစ်ယောက် ဆုံးရှုံးသွားရတာပေါ့။

**ဝယ်ယူနှင့်ဆက်ဆံရေးက အဓိက**

ဘယ်သူမဆို ဝယ်တဲ့အခါ ဈေးသက်သာစေချင်တယ်။ ဘယ်သူမဆို ရောင်းတဲ့အခါ ဈေးများများ ရချင်တယ်။ အဲဒီလို "ဈေးနှုန်းချောက်ကမ်းပါး" ကြီးက သိပ်ပြီး ကျော်ပြောနေတယ်။ အဲဒီချောက်ကမ်းပါးကို ဝယ်သူက ကျော်ဖြတ်နေရတယ်။ အဲဒီကျော်ဖြတ်ရတဲ့အတွက်ပဲ အရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့ စံပြအရောင်းသမားတွေ လိုနေရတာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်သူတွေဟာ ကုန်ပစ္စည်း အရည်အသွေးချင်း ပြိုင်နေကြသလို ဈေးနှုန်းချင်းလည်း ပြိုင်ဆိုင်နေကြတယ်။ အဲဒီလို ပြိုင်ဆိုင်နေကြတဲ့အရောင်းသမားတစ်ယောက်အနေနဲ့ ကိုယ့်ပစ္စည်း ရောင်းစွဲဖို့အတွက် ကိုယ်နဲ့ ဖက်က မပြောနိုင်တဲ့ စကားတွေကို ဝယ်သူကို ပြောပြနိုင်ဖို့ လိုတယ်။ အဲဒီပြောပြရာမှာလည်း ကုန်အမှတ်တံဆိပ်တွေ၊ စက်ကိရိယာ သုံးစွဲပုံတွေ၊ ဈေးနှုန်းလျော့နှုန်းတွေကို ပြောပြနေရင် ကုန်ပစ္စည်းရောင်းစွဲဖို့ အခွင့်အလမ်း အများနည်း သွားလိမ့်မယ်။ အဲဒီအချက်တွေကိုသာ အလေးအနက်ထားပြီး ပြောလည်း ကျုပ်တို့ ဂုဏ်ယူနေကြတဲ့ "အရောင်းသမားအတတ်ပညာ" ဆိုတာ အဓိပ္ပာယ် ရှိတော့မှာလဲ။

ပြိုင်ဖက်ကုမ္ပဏီရဲ့ အမြတ်နဲ့ နှိုင်းယှဉ်လိုက်ရင် ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ တာဝန်အမြတ်ဟာ ဝယ်သူကို အရောင်းသမားပြောပြတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေရဲ့ အမှတ်တံဆိပ်၊ ဈေးနှုန်း၊ ဝက်အူ၊ မူလီ၊ နပ် စတဲ့ အရာတွေပေါ်မှာ မတည်ပါဘူး။ အရောင်းသမား အပါအဝင် ကုမ္ပဏီအမှုထမ်းတွေက ဝယ်သူတွေကို ဘယ်လို ဆက်ဆံလိုက်သလဲ၊ ဘယ်လို ဝန်ဆောင်ပေးလိုက်သလဲ ဆိုတဲ့ အချက်ပေါ်မှာသာ အ

တည်ရှိပါတယ်။ တခြား အပြိုင်ကုမ္ပဏီတွေက ဝယ်သူကို ဘယ်လို ဆက်ဆံလိုက်သလဲ၊ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီကရော အဲဒီဝယ်သူကိုပဲ ဘယ်လို ဆက်ဆံလိုက်သလဲ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ နှစ်ပတ်လည်အမြတ်ဟာ အဲဒီအချက်ပေါ်မှာသာ တည်ပါတယ်။

တစ်ကြိမ်တုန်းက ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အရောင်းစာရေး အလုပ်ထွက်သွားတော့ သူ့နေရာမှာ လူစားတစ်ယောက် ထပ်ခန့်တယ်။ လူစားဝင်လာသူက ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး ထုတ်လုပ်ရေးပိုင်းကို အသေးစိတ်သိတယ်။ ဒါပေမယ့် လူတွေနဲ့ ဘယ်လို ပြောဆိုပြုမူ ဆက်ဆံရမယ် ဆိုတာကိုတော့ သူမသိဘူး။ ဒါနဲ့ ခြောက်လလောက်ကြာတော့ လုပ်ငန်းလည်း တစ်ဝက်လောက် ချောသွားတော့တာပါပဲ။

အဲဒီလို ဘာကြောင့်ဖြစ်ရတာလဲ။ ရောင်းကုန်ကလည်း အတူတူပဲ။ ဈေးကလည်း အတူတူပဲ။ ဝယ်သူတွေကလည်း အတူတူပဲ။ အရင်အရောင်းစာရေး ရောင်းခဲ့တုန်းက အရောင်းတက်ခဲ့လျက်သားနဲ့ နောက်အရောင်းစာရေးကျတော့ ဘာဖြစ်လို့ အရောင်းကျသွားရတာလဲ။ အဖြေက ရှင်းရှင်းလေးပါ။ နောက်အရောင်းစာရေးက ရောင်းဝယ်ရေးဆိုင်ရာ လူမှုဆက်ဆံရေး၊ ဒါမှမဟုတ် အရောင်းသမား အတတ်ပညာကိုမှ မတတ်ဘဲကိုး။ ဒါနဲ့ အဲဒီကုမ္ပဏီက ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်း နည်းနည်းသာသိပြီး လူမှုဆက်ဆံရေးပညာ များများကျွမ်းဝင်တဲ့ နောက်အရောင်းစာရေးတစ်ယောက် ထပ်ခန့်တော့မှ အရောင်းပြန်တက်လာခဲ့တယ်။

သံမဏိစက်ရုံတွေမှာ စက်မှုပိုင်းကို သိပ်ပြီးကျွမ်းကျင်တဲ့ အလုပ်သမားတွေက တစ်ပတ်မှာမှ လခဒေါ်လာ ၄၀ က ၆၀ လောက်ပဲ ရကြတယ်။ ဒါပေမယ့် စက်မှုပိုင်းကို နည်းနည်းသာနားလည်တဲ့ ရူးအမ်ဂွမ်ဘ်ကတော့ တစ်နှစ်မှာ လခဒေါ်လာ ၁,၀၀၀,၀၀၀ (တစ်သန်း) တောင် ရတယ်ဆိုပြီး ဝေဖန်ပြောဆိုကြတာ မကြာခဏ ကြားခဲ့ဖူးတယ်။

ရွှပ်ဘိတ်က သူတို့ထက် လခအများကြီး ပိုရမှာပေါ့။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သူက သံမဏိလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စက်မှုဗဟုသုတ သိပ်မရှိပေမယ့် လူတွေနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့ နေရာမှာကျတော့ "သူမတူအောင်" ထူးချွန်တဲ့ လူပေကိုး။

ကိုယ့်ပစ္စည်းကိုယ် အမွမ်းတင်သင့်သလား

ဈေးရောင်းနည်းပညာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကျုပ်တို့ ခဏခဏ မေးနေကြတဲ့ မေးခွန်း တစ်ခုရှိတယ်။ အဲဒါက ဘာလဲဆိုတော့.....။

“အရောင်းသမားက ကိုယ့်ပစ္စည်း စွဲအောင်ဆိုပြီး ကိုယ့်ပစ္စည်းအကြောင်း ကို အမွမ်းကုန် အမွမ်းတင် ပြောဆိုခွင့်ရှိသလား”

ဆိုတဲ့ မေးခွန်းပါပဲ။

တကယ်တော့ “စံပြုအရောင်းသမားပညာ” မှာ အရောင်းသမားအနေနဲ့ ကိုယ့်အဆိုကိုယ်အမြင်၊ ကိုယ့်တင်ပြချက်ကို တတ်နိုင်သမျှ ဝေဝေဆာဆာ ပြည့်ပြည့်စုံစုံ ပြောဆိုခွင့်လည်း ပါဝင်ပါတယ်။ ပစ္စည်းတစ်ခုကို တစ်ပါးသူဝယ်အောင် ပြောဆိုရောင်းချတဲ့အခါ အရောင်းသမားဟာ သူ့ပစ္စည်းရဲ့ အရည်အသွေးကောင်းကြောင်းကို ပြောရမှာပါပဲ။ သူ့ပစ္စည်းကို သူ ကာကွယ်ပြောဆို ရမှာပါပဲ။ ကိုယ့်ပစ္စည်းလို့ အပြိုင်ပစ္စည်းတွေ တောင်ပုံရာပုံ ပေါ်ပေါက်နေတဲ့ကာလမှာ အရောင်းသမားဟာ ကိုယ့်ပစ္စည်းရဲ့ ဂုဏ်ရည်တွေကို ဝယ်သူယုံကြည်လာအောင် မပြောနိုင်ရင် ဘယ်လိုလုပ်ပြီး ကုန်ရောင်းရပါ့မလဲ။

ဒီတော့.....ဈေးရောင်းတဲ့အလုပ်ကို အခြား သဘာဝတူ လုပ်ငန်းတွေနဲ့ နှိုင်းယှဉ်ကြည့်ကြရအောင်.....။

ဆိုပါတော့.....ရှေ့နေလုပ်ငန်း။ ရှေ့နေအလုပ်မှာ ရှေ့နေလုပ်သူဟာ သူ့အမှုသည်ရဲ့ အမှုအတွက် တရားသူကြီးရှေ့မှောက်မှာ လျှောက်လဲရပါတယ်။ အဲဒီလို လျှောက်လဲတဲ့အခါ သူက သူ့အမှုဘက်ကရပ်ပြီး သက်သေအထောက်အထားတွေ အားလုံးကို တင်ပြတယ်။ သူ့အမှုအတွက် အထောက်အကူပြုမယ့် အဓိက အချက်အလက်တွေကို အသေးစိတ် တင်ပြတယ်။ ဒါမှသာ တရားသူကြီးက အမှုကို စီရင်ချက်ချတဲ့အခါမှာ အဲဒီအချက်တွေကို အခြေခံ စဉ်းစားပြီး ချမှတ်နိုင်မှာ ဖြစ်တယ်။

ရှေ့နေဟာ ကိုယ့်အမှု အောင်နိုင်ရေးအတွက် မှားတဲ့ဘက်က ရပ်တည်ပြီး

ဟူင်းကို မရောင်းနင်းဘဲဝင်မှုကို ရောင်း

တော့လည်း လျှောက်လဲချင် လျှောက်လဲမှာပဲ။ ဒါပေမယ့် အဲဒါက အကြောင်းမဟုတ်ဘူး။ တရားသူကြီး ယုံကြည်လောက်တဲ့ လျှောက်လဲချက်ကို ကိုယ်က ယုတ္တိယုတ္တရ ခိုရိုနဲ့ ခိုင်ခိုင်လုံလုံ တင်ပြနိုင်ဖို့သာ အဓိကပါ။

ပြီးတော့ ရွေးကောက်ပွဲဝင်တဲ့ နိုင်ငံရေးသမားတွေ မဲဆွယ်ကြတာကိုလည်း ကြည့်ပါဦး။ သူတို့က သူတို့ရဲ့ နိုင်ငံရေးအယူအဆတွေကို အာဝဇ္ဇာနန်းရွှင်ရွှင်နဲ့ ဝေဝေဆာဆာ ဟောပြောတာဟာ သူတို့ကို မဲဆန္ဒရှင်တွေ ယုံကြည်လာအောင် အားထားလာအောင် စည်းရုံးပြောဆိုနေတာပဲ ဖြစ်တယ်။

နောက်တစ်ခုက အမေရိကန်အစိုးရရဲ့ ရေတပ်သားခေါ်တဲ့ ကြော်ငြာ။ အဲဒီကြော်ငြာက ရောင်စုံဆိုင်ဘုတ် ကြော်ငြာကြီး၊ မြင်ရတာ သိပ်ပြီးလှတယ်။ ကြော်ငြာထဲက ရေတပ်သားဟာ အပူပိုင်းစုံ သမုဒ္ဒရာထဲ ကျောက်ချထားတဲ့ စစ်သင်္ဘောကြီးရဲ့ ကုန်းပတ်ပေါ်မှာ အပျံစား စစ်ဝတ်စုံအပြည့်နဲ့ ရပ်နေတယ်။ ရေတပ်ထဲကိုဝင်ရင် အခွင့်အရေးတွေ အများကြီးရမယ်။ ကမ္ဘာကြီးကို ပတ်ရမယ်ဆိုတဲ့ သဘောကို ဖော်ပြထားတော့ စွန့်စားချင်တဲ့ လူငယ်တွေကို ဒီကြော်ငြာကို သိပ်ပြီး ဆွဲဆောင်နိုင် တော့တာပေါ့။

ဒါပေမယ့်.....ရေတပ်ထဲကို လက်တွေ့ သွားဝင်ကြည့်စမ်းပါ။ အဲဒီ ရေတပ်သားလောင်းဟာ သင်္ဘောဝမ်းခေါင်းထဲမှာ ကျောက်မီးသွေးတွေကို ချွေးတလုံးလုံးနဲ့ ထိုးဆွနေတာကိုသာ မြင်ရလိမ့်မယ်။ ဒါမှမဟုတ် ကုန်းပတ်ကို ကြမ်းတိုက်နေတာကိုသာ မြင်ရလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ကြော်ငြာဆိုင်ဘုတ်ထဲမှာ ဒါတွေ လုံးဝ မပါဘူး။ အမေရိကန်အစိုးရရဲ့ အထက်လွှတ်တော်ကလည်း ဒီကြော်ငြာကို သဘောကျပြီး တရားဝင် အသိအမှတ်ပြုတယ်။

အဲဒီတော့.....အခုပြောခဲ့တဲ့ လုပ်ငန်းတွေနဲ့ ယှဉ်ကြည့်လိုက်ရင် ရောင်းချရေးလုပ်ငန်းမှာလည်း အရောင်းသမားဟာ သူ့ပစ္စည်းအကြောင်းကို လိုအပ်သလို အမွမ်းတင် ပြောဆိုနိုင်ခွင့် ရှိတယ်ဆိုတာ ရှင်းနေတာပဲ။

မှန်ပါတယ်။ အရောင်းသမားဟာ သူ့ပစ္စည်းသူ ဇနီးတင်ပြီး ပြောခွင့်ရှိ

ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် မဟုတ်တာ၊မမှန်တာတွေကိုတော့ မပြောရဘူး။အမှန်ကို ပြောရမယ်။ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ပြောသူက ဟန်မဆောင်ဘဲ၊မလိမ်မညာ မကြားမဝါဘဲ အမှန်ကို အမှန်အတိုင်း စေတနာတရားနဲ့ ရိုးရိုးသားသား ပြော သာ နားထောင်သူက ယုံကြည်မှာ ဖြစ်လို့ပါပဲ။

[ Don't Sell Things ,Sell What They

By Paul P. Park



### တရုတ်လူမျိုးတို့၏ စီးပွားရေးစိတ်ဓာတ်

[၁]

ပင်လယ်ရပ်ခြား တရုတ်လူမျိုးများသည် အာရှတိုက်၏ စီးပွားရေးတွင် နက်ရှိုင်းစွာ ဝင်ရောက် နေရာယူထားကြသည်။၎င်းတို့၏ လူဦးရေမှာ သန်း ၄၀ ဝန်းကျင်ရှိ သည်။ ၎င်းတို့သည် တိုင်ဝမ်၊ဟောင်ကောင်နှင့် စင်ကာပူတို့တွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း များကို လွှမ်းမိုးချုပ်ကိုင် ထားကြသည်။ ဖိလစ်ပိုင်၊အင်ဒိုနီးရှား၊ မလေးရှားနှင့်ထိုင်း နိုင်ငံတို့၏ စီးပွားရေးတွင်လည်း အဓိကအခန်းမှ ပါဝင်နေသည်။

ပင်လယ်ရပ်ခြား တရုတ်လူမျိုး၏ ဓနအင်အား ပမာဏကို လျှို့ဝှက် ထားသောကြောင့် အတိအကျ မသိနိုင်ချေ။တရုတ်အပါအဝင် အရှေ့တောင်အာရှ အသင်းဝင် နိုင်ငံများစွာအဖို့ ၎င်းတို့၏ ဓနအင်အားကို ဖော်ထုတ်ရန် နိုင်ငံရေးအရ မဖြစ်နိုင်သောကြောင့် ဖြစ်သည်။ သို့သော်လည်း ပင်လယ်ရပ်ခြား တရုတ်လူမျိုး၏ စီးပွားရေးအင်အားသည် မှတ်တမ်းဝင်လောက်သည့် အနေအထားသို့ ရောက် ရှိနေပြီ ဖြစ်ကြောင်းကိုမူ မကြာသေးမီ လေ့လာမှုများအရ သိရှိရသည်။

အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံတွင် တရုတ်လူမျိုးဦးရေသည် တစ်နိုင်ငံလုံးရှိ လူဦးရေ၏ ၂.၁ ရာခိုင်နှုန်းမျှသာ ရှိသည်။သို့သော် ပြည်တွင်း ပုဂ္ဂလိက အရင်းအနှီး လေးပုံသုံး ပုံကို တရုတ်လူမျိုးတို့က ချုပ်ကိုင်ထားသည်။ထိုင်းနိုင်ငံတွင် တရုတ်လူမျိုး ရှစ်ရာခိုင် နှုန်းသာ ရှိသော်လည်း ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးနှင့် စက်မှုလုပ်ငန်း ၆၀ ရာခိုင်နှုန်း ကို ပိုင်ဆိုင်ထားသည်။ ဖိလစ်ပိုင်တွင် တရုတ်လူမျိုးဦးရေ ဆယ်ရာခိုင်နှုန်းပင်

ရုပ်ရှင်ဓာတ်ပုံ



မပြည့်သော်လည်း ပြည်တွင်းရောင်းချရေးလုပ်ငန်း အားလုံး၏ ၆၈ ရာခိုင်နှုန်းကို ချုပ်ကိုင်ထားသည်။ မလေးရှားတွင် တရုတ်လူမျိုးဦးရေ သုံးပုံတစ်ပုံ ကျော်ကျော် ကလေးသာ ရှိသည်။ သို့သော် ၎င်းတို့သည် တိုင်းပြည်၏ ပုဂ္ဂလိက စီးပွားရေးကဏ္ဍ တွင် သုံးပုံနှစ်ပုံ ကျော်ကျော်အထိ ချုပ်ကိုင်ထားကြသည်။

ပင်လယ်ရပ်ခြား တရုတ်လူမျိုးများသည် ကမ္ဘာတွင် အခွန်စားဆုံး စီးပွား ရေး ယဉ်ကျေးမှုတစ်ရပ်ကို ဖော်ဆောင်ခဲ့ကြသည်မှာ ယုံမှားစရာ မရှိချေ။ ၎င်းတို့ ၏အောင်မြင်မှုသည် တရုတ်ပြည်မကြီး၏ အခြေအနေနှင့် တခြားစီ ဖြစ်သည်။ တရုတ်ယဉ်ကျေးမှုသည် ၁၅ ရာစု မတိုင်မီ နှစ်ပေါင်း ၅၀၀ ခန့်က အဓိကကျသော ကမ္ဘာ့ယဉ်ကျေးမှုကြီးတစ်ခု ဖြစ်ခဲ့သည်။ သို့သော်လည်း ယင်းမှ နောက်ပိုင်းတွင် တဖြည်းဖြည်း မှေးမှိန်သွားခဲ့သည်။

ထိုအချိန်တွင် ပင်လယ်ရပ်ခြား တရုတ်လူမျိုးများသည် ကမ္ဘာပေါ်တွင် စီးပွားရေးအရ အအောင်မြင်ဆုံး လူမျိုးတစ်မျိုး ဖြစ်လာခဲ့သည်။

သို့ဖြစ်လျှင် ၎င်းတို့၏ တိုင်းကျိုးပြည်ဆောင် စိတ်ဓာတ်သည် အဘယ် နည်း၊ ထိုစိတ်ဓာတ်သည် ဘယ်က လာသနည်း၊ ထိုစိတ်ဓာတ်က ၎င်းတို့အား ဘယ် လို စေ့ဆော်သနည်း၊ ၎င်းတို့၏ စီးပွားရေးစိတ်ဓာတ်သည် အဘယ်နည်း။

ယင်းမေးခွန်းများ၏ အဖြေကို ရရှိနိုင်ရန် ဆောင်းပါးရှင်သည် အာရှလေ နိုင်ငံမှ တရုတ်အမျိုးသား စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမှုဆောင်အရာရှိကြီး ၇၂ ဦးတို့အား တွေ့ဆုံ မေးမြန်းခဲ့သည်။ ၎င်းတို့အနက် တစ်ဝက်မှာ ဟောင်ကောင်မှဖြစ်ပြီး တိုင် ဝမ် မှ ၂၁ ဦး၊ စင်ကာပူမှ ၁၂ ဦးနှင့် ကျန်သုံးဦးမှာ အင်ဒိုနီးရှားမှ ဖြစ်သည်။

ပင်လယ်ရပ်ခြား တရုတ်လူမျိုးများသည် တစ်မူထူးခြားသော စီးပွားရေး ယဉ်ကျေးမှုတစ်ရပ်ကို ပိုင်ဆိုင်ထားသည်။ ယင်းသည် ၇၂ ပန်လူမျိုးတို့၏ 'ဦးရှင်ရှင် (Kaisha) ခေါ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် သော်လည်းကောင်း၊ ကိုရီးယားလူမျိုးတို့၏ 'ချော့ဘိုးလ်' (Chaebol) ခေါ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် သော်လည်းကောင်း လုံးဝမတူ တစ်မူခြားနားလေသည်။

[၂]

မက်စ်ဝေဘာ (Max Weber) ရေးသားသော 'ပရိုတက်စတင့် ကိုယ်ကျင့်တရားနှင့် အရင်းရှင်စနစ်' (The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism) စာအုပ်တွင် အနောက်တိုင်း အရင်းရှင်စနစ်သည် ၁၇-ရာစု ပရိုတက်စတင့် ဝါဒ နှင့်အတူ ကြီးထွားလာကြောင်း ဖော်ပြထားသည်။

အနှစ်သာရမှာ စွန့်စားသော ကုန်သည်လူတန်းစား မရှိဘဲ အရင်းရှင်စနစ် မဖွံ့ဖြိုးနိုင်တိုင်းကျိုးပြည်ဆောင်စိတ်ဓာတ် မရှိဘဲ စွန့်စားသော ကုန်သည်လူတန်း စား မရှိနိုင်၊ ဘာသာရေး ယုံကြည်မှုမရှိဘဲ တိုင်းကျိုးပြည်ဆောင်စိတ်ဓာတ် မရှိ နိုင်ဟူ၍ ဖြစ်သည်။

ဤသည်မှာ လာကဗင်နစ် ဓမ္မသတ် ဖြစ်သည်။ ဤသဘောတရားအရ သူတို့သည် စီးပွားရေးအပါအဝင် လောကီလုပ်ငန်းများကို လုပ်ဆောင်ရာတွင် ကြိုးစားခြင်း၊ စိတ်အားထက်သန်ခြင်း၊ ကျွမ်းကျင်ခြင်း ပိုရှိလေလေ ဘုရားသခင်၏ စောင်မခြင်းကို ပို၍ ခံစားရလေလေဖြစ်ပြီး ဆင်းရဲခြင်းမှ ထာဝရ လွတ်ကင်းမည်ဟု ဆိုသည်။

တရုတ်လူမျိုးတို့၏ ခံယူချက်အရလည်း အန္တိမ ရည်မှန်းချက်မှာ အတူတူ ပင် ဖြစ်သည်။ သို့သော် ယင်းရည်မှန်းချက်ကို အကောင်အထည်ဖော်သော နည်း လမ်းများကတော့ အလွန်ခြားနားသည်။ တရုတ် အရင်းရှင်စနစ်သည် အနောက် တိုင်း အရင်းရှင်စနစ်ကို ပုံတူကူးထားခြင်း မဟုတ်ချေ။ နည်းစနစ် အများအပြားကို မိုးယူကောင်း မိုးယူနိုင်သည်။ သို့သော် စိတ်ဓာတ်ရေးရာ အုတ်မြစ်ကို အလွန်ခြား နားသော ဘာသာရေးပေါ်တွင် အခြေခံထားသည်။

တရုတ်လူမျိုးတို့၏ ယုံကြည်မှုသည် ကွန်ဖြူးရှပ်ဝါဒပေါ်တွင် အခြေခံ သည်။ ယင်းယုံကြည်မှုသည် လက်တွေ့ဖြစ်သည်။ အထက်တန်းလွှာ ပညာတတ် များနှင့် ဗျူရိုကရက်တို့၏ စိတ်ကူးယဉ် ယုံကြည်မှုမျိုး မဟုတ်ချေ။ ယင်းသည် မိသားစုဘဝကို တည်ဆောက်ထားသော ကိုယ်ကျင့်တရားစု ဖြစ်သည်။

ကွန်မြူးရှပ်ဝါဒသည် တရုတ်လူမျိုးတို့၏ ဘဝတွင် နှစ်ပေါင်း ၂၀၀၀ ကျော်မျှ နက်ရှိုင်းစွာ စွဲနစ်နေခဲ့ပြီ ဖြစ်သည်။ တရုတ်လူမျိုးတို့သည် ဤဝါဒကို မျိုးဆက်ပေါင်းများစွာ လက်ဆင့်ကမ်း၍ ကျင့်သုံးလာခြင်းဖြင့် လူ့အဖွဲ့အစည်းကို ထိန်းမထားသည်။ ဤဝါဒ မရှိလျှင် လောကကြီးသည် အန္တရာယ်များသော ဒုက္ခဘုံ အတိသာ ဖြစ်လိမ့်မည်။

‘လူတွေဟာ သိမ်မွေ့ ရမယ်ရိုးသားရမယ်၊ ကွန်မြူးရှပ်က အဲဒီလိုပဲ မိန့်ဆိုခဲ့တယ်၊ ကျွန်တော်တို့က သူ့ကျမ်းစာ တစ်အုပ်လုံးကို အခန်းလိုက် နှုတ်တိုက်ရအောင် ကျင့်မှတ်ကြရတယ်’

ဟု ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာ တစ်ဦးက ပြောသည်။

စွန့်စားသော စီးပွားရေး လူ့အဖွဲ့အစည်းကို တည်ထောင်ရာတွင် ပင်လယ်ရပ်ခြား တရုတ်လူမျိုးများ မပြောင်းမလွဲ အမြဲတမ်း အသုံးပြုသော ‘ယာဉ်’ မှာ မိသားစုစီးပွားရေး ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းပမာဏမှာ သေးငယ်သော်လည်း ကြီးထွားပြန့်ပွားနိုင်သည်။ ပစ္စည်းတစ်မျိုးတည်းကိုသာ အထူးအာရုံစိုက်၍ ‘တစ်မျိုးကောင်း’ ထုတ်လုပ်လေ့ရှိကြသည်။ အချုပ်အားဖြင့် ထိုလုပ်ငန်းသည် ဒရိုင်ဘာတစ်ဦးသာရှိသော ယာဉ်ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းကို တစ်ဦးတည်းက ဦးဆောင်လုပ်ကိုင်ခြင်းကို ဆိုလိုခြင်း ဖြစ်သည်။

‘ကျွန်တော် ငယ်ငယ်တုန်းက ကြီးလာရင် ကုန်သည်လုပ်မယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ချက် ချခဲ့တယ်။ ကျွန်တော့် ဘိုးဘွားတွေက အလုပ်ကြီး အကိုင်ကြီးတွေ လုပ်ခဲ့ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် လုပ်ငန်း တော်တော်များများကို ပြည်သူပိုင် အသိမ်းခံလိုက်ရတယ်။ အဲဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့မိသားစုရဲ့ စီးပွားရေး တော်တော်ကို ကျဆင်းသွားတယ်။ မိသားစုစီးပွားရေး ပြန်ကောင်းအောင် လုပ်ရမယ့်တာဝန်ကို အကြီးဆုံးသားဖြစ်တဲ့ ကျွန်တော်က ပခုံးပြောင်းပြီး ဆက်ခံခဲ့ရတယ်’

ဟု မစ္စတာလင်းက ပြောပြသည်။ မစ္စတာလင်းမှာ ဟောင်ကောင်မှ အ

စတ်တန်းစား ကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် ဖြစ်သည်။ သူတို့မိသားစုသည် ကွန်မြူနစ်အန္တရာယ်ကြောင့် တရုတ်ပြည်မှ ထွက်ပြေးလာခဲ့ ကြရသည်။

ပင်လယ်ရပ်ခြား တရုတ်လူမျိုးများသည် မိသားစု စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် ဂုဏ်ယူသည်နှင့်အမျှ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင် အဖြစ်ကိုလည်း အလွန်တရာ အနိုးထားကြသည်။

‘လူတစ်ယောက်ဟာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်ရင်း ကိုယ့်ကိုကြံ့ခိုင်စွာ ကိုယ်တိုင် ဖန်တီးခွင့်ရတယ်’

ဟု အီလက်ထရွန်နစ်ကုမ္ပဏီ အကြီးအကဲ မစ္စတာလီက ဆိုသည်။ သူ့အဆိုကို အထည်အလိပ်လုပ်ငန်းရှင်ကြီး တစ်ဦးကလည်း ထောက်ခံသည်။

‘လူငယ်တွေဟာ သူတစ်ပါးဆီမှာ အခစား လုပ်မယ့်အစား ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်ပြီး ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စ ပြရမယ်။ ပထမ ကိုယ်ကြိုက်တဲ့ လုပ်ငန်းမှာ လခစားခင်လုပ်၊ မကြိုက်ရင် ပြန်ထွက်၊ နောက်အလုပ်တစ်ခု ဝင်လုပ်ဒီလိုနဲ့ နှစ်အတော်ကြာတဲ့အခါ ကိုယ်ဘာလုပ်ငန်းမျိုးနဲ့ သင့်တော်တယ်ဆိုတာ သိလာလိမ့်မယ်။ ခင်အလုပ် လုပ်ရင်း ပိုက်ဆံရ၊ အချိန်တန်တဲ့အခါ မိဘဆီက အရင်းအနှီးတောင်း၊ ခင်အလုပ်ကို ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထောင်ပေတော့’

သူတစ်ပါးလခစား အလုပ်က ပြီးငွေစရာ ကောင်းသလောက် ကိုယ်ပိုင်အလုပ်က ကျေနပ်အားရစရာ ကောင်းသည်။ ကိုယ်တိုင် စွန့်စားလုပ်ဆောင်မှု၏ ကောင်းသီး ကောင်းပွင့်များကို ခံစားရသောကြောင့်လည်း ပို၍ ပီတိသောမနဿ ဖြစ်ရသည်။ ထို့ကြောင့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထူထောင်ရေးသည် မလွဲမသွေ ဆောင်ရွက်ရမည့် ဘဝပေး တာဝန်တစ်ရပ်ပင် ဖြစ်သည်။ ဤသည်မှာ မည်သူ့ကိုမျှ အားမရှိ၍မရသော ဤလောကတွင် မိသားစု ရပ်တည်နိုင်ရေးအတွက် အကောင်းဆုံးလမ်း ဖြစ်သည်။

ကွန်မြူးရှပ်ဝါဒသည် မိသားစုဖွဲ့လှုံ့ရေးကို အဓိက အာရုံစိုက်သည်။ ဤ

နည်းဖြင့် တာရှည်ခိုင်မြဲ၍ အလျော့အတင်းလုပ်နိုင်သော လူနေမှုဘဝကို ဖန်တီးယူနိုင်သည်။ ဤလူနေမှု ဘဝသည် တရုတ်ပြည်၏ အပြင်ဘက်တွင် ရှင်သန်ကြီးထွားနေခြင်းမှာ လိုက်လျောညီထွေ ကျင့်တတ်ခြင်း သက်သက်ကြောင့် မဟုတ်။ မိသားစုအကျိုး ဆောင်ရွက်ရေးတည်းဟူသော အခြေခံပေါ်တွင် တည်ဆောက်ထားသည် ကိုယ်ကျင့်တရားကြောင့်လည်း ဖြစ်သည်။

[၃]

ပင်လယ်ရပ်ခြား တရုတ်လူမျိုးများသည် စစ်ပြေးဒုက္ခသည်များ ဖြစ်ကြသည်။ ထိုတို့သည် လွန်ခဲ့သော နှစ်တစ်ရာအတွင်း တောင်ဘက်သို့ အုပ်စုလိုက် ပြောင်းရွှေ့လာခဲ့ကြသည်။ တရုတ်ပြည်မကြီးကို ဘာကြောင့် စွန့်ခွာခဲ့ရသည်။ နိုင်ငံရပ်ခြားတို့ဘယ်မျှ ဒုက္ခခံ၍ ဘဝသစ် ပြန်စခံခဲ့ရသည် စသည်တို့ကို မိသားစုတိုင်း ခွဲခွဲမြဲမြဲ မှတ်သားထားကြသည်။ ခွဲခွဲမြဲမြဲ ခံစားကြရသည်။

တရုတ်လူမျိုးများသည် နိုင်ငံရပ်ခြားသို့ ရွှေ့ပြောင်းလာရာတွင် အရေးကြီးသော အတွေးအခေါ်နှစ်ရပ်ကို ယူဆောင်လာခဲ့ကြသည်။ ပထမ အတွေးအခေါ်မှာ တရုတ်လူမျိုး ဖြစ်ရခြင်းအတွက် ဂုဏ်ယူခြင်း ဖြစ်သည်။ ဒုတိယ အတွေးအခေါ်မှာ တရုတ်လူမှုရေး သမိုင်းတစ်လျှောက် ရရှိခဲ့သော အတွေ့အကြုံနှင့် အသိပညာများ ဖြစ်သည်။ ယင်းတို့နှင့်အတူ လူမှုရေးနှင့် စီးပွားရေးဆိုင်ရာ သဘောတရား သို့မဟုတ် ကိုလည်း ယူဆောင်လာခဲ့သေးသည်။

ယင်းသဘောတရား သုံးခုမှာ ဖခင်ကို ရိုသေလေးစား၍ အဆုံးအမအမှာခံ၊ မရင်းနှီးသော သူစိမ်းတစ်ယောက်ကို ဘယ်တော့မှ မယုံနှင့် မိမိနှင့် မိသားစုကောင်းစားရေးသည် မိမိ၏ တာဝန် ဟူ၍ဖြစ်သည်။

ဤသဘောတရားများသည် တရုတ်လူမျိုးတို့၏ နှလုံးသားထဲတွင် နေထိုင်စွမ်းစွာ ဝင်ရောက်ကိန်းဝပ်နေသည်။ ယင်းတို့သည် လက်တွေ့တွင် အသုံးလက်ကျင့် အကျိုးလည်း ရှိသည်။

[၄]

တရုတ်လူ့အဖွဲ့အစည်းတွင် လူယဉ်ကျေးဘဝကို အလွန် တန်ဖိုးထားသည်။ လေးစားလောက်သော လူတစ်ယောက်ဖြစ်အောင် ဘယ်လိုပြုမူ နေထိုင်ရမည်ကို အလွန်အလေးအနက် ထားသည်။ လိုက်နာရမည့် စည်းကမ်းတွေ သတ်မှတ်ထားသည်။ ယင်းစည်းကမ်းများအတိုင်း လိုက်နာကျင့်ကြံလျှင် အဆင့်မြင့်သော ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦး ဖြစ်လာနိုင်သည်။ ကိုယ်တိုင်ယုံကြည်မှု၊ ကိုယ်တိုင်လုံခြုံမှု ရှိလာနိုင်သည်။



အပြင်လောကသည် ရန်လိုသည်။ထိုအချက်ကို မမြင်ရအောင် ဖုံးကွယ်ထားကြသည်။ လောကတွင် 'ပြည်တော်သာနိုင်ငံ'ဟူ၍ မရှိလှတိုင်းသည် ကိုယ့်ဝမ်းစာ ကိုယ်ရှာကြရသည်။ ဝမ်းစာက ဘယ်တော့မှ မတိုးပွားသောကြောင့် ကိုယ့်ဝေဒကို ကာကွယ်စောင့်ရှောက် ကြရသည်။

တရုတ်လူမျိုးများ၏ စီးပွားရေးစိတ်ဓာတ်နှင့် ပတ်သက်၍ လူတစ်ဦးချင်း အနေဖြင့်ကြည့်လျှင် အဓိကသော့ချက်မှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုထိန်းသိမ်းရေး အခွဲအလမ်းပင် ဖြစ်သည်။ကိုယ်တိုင် လုံခြုံမှုရှိအောင် ကြိုးစားခြင်းဖြင့် ပြင်ပကမ္ဘာ၏ ထိုးနှက်မှုကို ကာကွယ်နိုင်သည်။ဤသည်မှာ အကောင်းဆုံးနှင့် သဘာဝအကျဆုံး ခုခံကာကွယ်ရေး သဘောတရား ဖြစ်သည်။

ကျွန်ဖြူးရှပ်ဝါဒီ စီးပွားရေးသမားအတွက် မိသားစုကိစ္စသည် အလွန်အရေးကြီးသည်။အခြားယဉ်ကျေးမှုများမှာထက် ပို၍ ဩဇာသက်ရောက်မှု ကြီးမားသည်။မိသားစုသည် ကိုယ်ကျင့်တရားကိုလည်း သင်ပေးသည်။ဘယ်နေရာ၊ဘယ်အခြေအနေတွင်မဆို ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်ရေး နည်းလမ်းများကိုလည်း သင်ပေးသည်။

မသေချာ မရေရာသော လောကကြီးတွင် လုံခြုံမှုရှိစေရန် အတားအဆီးအဖြစ် ချွေတာရေးကို မိသားစု အထူးသဖြင့် မိခင်က သင်ပေးသည်။

အောင်မြင်သော ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင် ကုမ္ပဏီကြီးကို ဦးဆောင်နေသူ မစွတာဟိုက ချွေတာရေးနှင့် ပတ်သက်၍ သူ့အတွေ့အကြုံကို ပြန်လည်ပြောပြသည်။

'ကျွန်တော့်အဖေက စစ်စိတယ်၊အမေက ပိုပြီး စစ်စိတယ်၊ကျွန်တော်သိသမျှ အားလုံး စစ်စိကြတာချည်းပဲ။ ဟောင်ကောင်သားတွေမှာ ကိုယ်ပိုင်အခန်းနှင့်ခန်းရှိရင် ဈေးအကြီးဆုံးအခန်းကို ငှားစားပြီး ဈေးအနိမ့်ဆုံးအခန်းမှာ ကိုယ်တိုင်နေကြတယ်။ သဘောကတော့ အရင်းအနှီးအတွက် ငွေစုတာပဲ။ဒါလဲ စစ်စိချွေတာခြင်း တစ်မျိုးပေါ့'

[၅]

တစ်ခါတစ်ရံ ခြစ်ခြုတ်စုဆောင်းခြင်းသည် ပင်လယ်ရပ်ခြား တရုတ်လူမျိုးအားလုံးအတွက် မအောင်မြင်တတ်ချေ။

'ကျွန်တော်ဟာ မွေးချင်းရှစ်ယောက်အနက် အကြီးဆုံးဖြစ်ပါတယ်' ဟု စင်ကာပူ စက်မှုလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောပြသည်။

'ကျွန်တော်တို့ မိသားစုက စားနိုင်သောက်နိုင် လူလတ်တန်းစား မိသားစုပေါ့။ ဒါပေမယ့် ၁၉၆၇ ခုနှစ်မှာ ကျွန်တော့်အဖေ စီးပွားပျက်တော့ လမ်းပေါ်ထွက်ပြီး ဈေးရောင်းခဲ့ရပါတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ စီးပွားရေး သိပ်ကို အရေးကြီးကြောင်း အမေက မကြာခဏ တဖွဖွ ပြောတတ်ပါတယ်'

မိသားစုသည် ပညာတန်ဖိုးကိုလည်း သင်ကြားပေးသည်။ထို့ကြောင့် ပညာရေးနှင့်ပတ်သက်၍ မိဘများက သားသမီးများအပေါ် တွန်းအားပေးမှုမှာ ပြင်းထန်လွန်းသည်။

ဤကိစ္စနှင့်ပတ်သက်၍ စားသောက်ကျန်လုပ်ငန်းတစ်ခုမှ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ မစွတာကာကွီးက သူ့အကြောင်းကို ပြောပြရာတွင်

'ကျွန်တော့် မိဘတွေက သာမန် အလုပ်သမားတွေပေါ့။ ကျွန်တော် ငယ်ငယ်ထုန်းက ကြီးလာရင် ဘာဖြစ်ရမယ်ဆိုတဲ့ စိမ့်ကိန်း ဘာမှ မရှိခဲ့ဘူး။အဲဒီတုန်းက ကျွန်တော့်ရဲ့ တစ်ခုတည်းသောတာဝန်က စာတတ်အောင် ကြိုးစားသင်ဖို့ပဲ။ဆယ်တန်းအောင်အောင် ကြိုးစား၊ တက္ကသိုလ် ဆက်သွား၊ ဘွဲ့ယူ၊ ဒါ အဓိက အလုပ်ပဲ။ ကျွန်တော့်မိဘတွေက ကျွန်တော့်ကို အဲသလို တွန်းအားပေးခဲ့ကြပါတယ်'

မရေရာ မသေချာသော လောကကြီးတွင် ပညာသည် ကိုယ်ခံပစ္စည်းဖြစ်သည်ဟု တရုတ်လူမျိုးများက သဘောထားကြသည်။

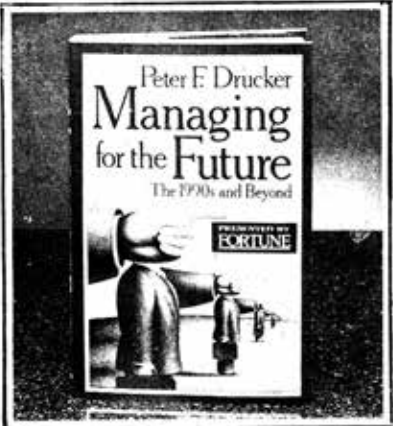
'ကျွန်တော်က ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်မှာ ဆေးပညာ သင်ယူနေပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ ၁၉၉၇ ခုနှစ်ကို စိတ်မချလို့ပါပဲ။ အဲဒီနှစ်မှာ ဟောင်ကောင်ကို တရုတ်ပြည်မကြီးက လွှဲပြောင်းယူတော့မယ်၊အဲဒီအချိန်မှာ အခြေအနေ မဟန်ခဲ့ရင်

ကျွန်တော့်အနေနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖြတ်ပြီး ဆရာဝန် လုပ်ရုံပဲ။ ကျွန်တော့်  
နောက်ခံမရှိဘဲနဲ့ အလောင်းအစား အရမ်း မလုပ်ရဲဘူး'

ဤစကားကို ပြောသူမှာ ဟောင်ကောင်မှ အချမ်းသာဆုံး ကုန်သည်  
တစ်ဦး၏ သား ဖြစ်သည်။

စွန့်စားသော စီးပွားရေးသမား တရုတ်အမျိုးသားသည် စိတ်အားထ  
သန်ခြင်း၊ ကြိုးစားခြင်း၊ အပင်ပန်းခံခြင်းတို့ဖြင့် သူ၏ အကြီးအကျယ်ဆုံးနှင့် အ  
မြတ်ဆုံး တာဝန်ကို ထမ်းဆောင်ရန် အဆင်သင့် ရှိနေလေပြီ။

ထိုတာဝန်ကား မိသားစုမှာမည်ကို ထာဝရထိန်းသိမ်းရန်နှင့် မိသားစု  
ရေးကို ဆက်ခံမြှင့်တင်ရန်ပင်တည်း။



### ပန်ကာအောက်က အရာရှိတွေ အောက်ခြေဆင်း၍ ပညာရှ

မိုင်မှာ ဟယ်လာမင်း (၄၆ နှစ်)သည် အမေရိကန်နိုင်ငံရှိကာဂိုမြို့ရှိ 'ဟယ်တ်ဟိုတယ်  
လုပ်ငန်းစု ကုမ္ပဏီ' (Hyatt Hotels Corp.) ၏ လူအင်အားဌာန ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ  
ဖြစ်သည်။

သို့သော်လည်း သူမသည် ပန်ကာအောက်တွင် ဖိမ်းနှင့် ထိုင်မနေရ၊ လက်  
တွေ့လုပ်ငန်းခွင်သို့ ဝင်ကာ မှန်တွေ လုပ်ရသည်။ စားပွဲ ထိုးရသည်။ လက်သုတ်  
ပဝါတွေကို ခေါက်ရသည်။

တကယ်တော့ ဤလုပ်ငန်းကို လုပ်ရသည်မှာ ဟယ်လာမင်း တစ်ယောက်  
တည်းသာ မဟုတ်ပါ။ ကုမ္ပဏီဌာနချုပ်ရှိ အခြားသော အထက်တန်း အမှုဆောင်  
အရာထမ်း ၄၀၀ တို့လည်း သူမလိုပင် အောက်ခြေသိမ်း အလုပ်များကို လက်တွေ့  
ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင် ကြရသည်ပင် ဖြစ်သည်။

ဤလုပ်ငန်းကို သူတို့က 'လက်တွေ့နေ့ အစီအစဉ်' (In-Touch Day  
Program) ဟု၍ အမည်ပေးထားသည်။

ဤအစီအစဉ်၏ ရည်ရွယ်ချက်မှာ ကုမ္ပဏီ ထိပ်တန်း အရာထမ်းများ၊  
မန်နေဂျာများ အနေဖြင့် အောက်ခြေလုပ်ငန်းခွင်မှ အမှုထမ်းများ နေ့စဉ်လုပ်ကိုင်  
နေရသော လုပ်ငန်းများကို သိရှိနားလည်ကာ သူတို့၏ အခက်အခဲများကို ပြေရှင်း  
ပေးနိုင်ရန် ဖြစ်သည်။

'လက်တွေ့နေ့' အစီအစဉ်ကို ဟယတ်ကုမ္ပဏီ ဥက္ကဋ္ဌက ၁၉၈၉ ခုနှစ်တွင် စိတ်ကူးရပြီး ဤအစီအစဉ် အကောင်အထည်ဖော်ရေး လုပ်ငန်းကို ဟယ်လာမင်း အား တာဝန်ပေးခဲ့သည်။ ဤအစီအစဉ်၏ အကျိုးသက်ရောက်မှုကို အက်ဖြတ်၍ အစီရင်ခံစာတင်ရန်လည်း သူမကပင် တာဝန်ယူရသည်။

'လက်တွေ့နေ့' အစီအစဉ်နှင့် ပတ်သက်၍ သူမ၏အတွေ့အကြုံကို သူမ ကိုယ်တိုင် ပြောပြချက်ကတော့.....။

'လူတစ်ယောက်အကြောင်း ပြည်ပြည်စုံစုံ သိချင်လျှင် သူ့နေရာကို ဝင် ကြည့်ပါ' ဆိုတဲ့ ဆိုရိုးစကား ရှိပါတယ်။

ဒီစကားဟာ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းအတွက် သိပ်မှန်တဲ့ စကားပါ။ ကျွန်မတို့ ဟယတ်ဟိုတယ်လုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီက အထက်တန်း အမှုဆောင်အရာရှိ အများစု ဟာ လုပ်ငန်းတာဝန်နဲ့ ဟိုတယ်တွေကို တစ်နှစ်မှာ ၃၅ ကြိမ်လောက် သွားရောက် တတ်ကြပါတယ်။ အဲဒီအခါမှာ ဟိုတယ်အမှုထမ်းတွေက သူတို့ကို တခြား ဧည့် သည်တွေလိုလည်း ဆက်ဆံကြရတယ်။ အထက်လူကြီးတွေ အဖြစ်နဲ့လည်း ဆက် ဆံကြရတယ်။

ဒီတော့ အဲဒီအချိန်မှာ သူတို့ကို ဟိုတယ်အမှုထမ်းတွေက ဘယ်လို မြင်ကြ သလဲ၊ ဘယ်လို သဘောထားကြသလဲ။ ဟိုတယ်စာရေးတွေ၊ စားပွဲထိုးတွေရဲ့ စိတ်ထဲ မှာ ဘယ်လို ခံစားကြရသလဲ။

အဲဒီအချက်တွေဟာ ကျွန်မတို့ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းရဲ့ ဝန်ဆောင်မှု တိုးတက် ရေးအတွက် ရေးဆွဲထားတဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်တွေ ပေါ်ပေါက်လာခြင်း အဓိက အ ကြောင်းရင်းတွေပါပဲ။

'လက်တွေ့နေ့' အစီအစဉ်ဟာ ဌာနချုပ်မှာရှိတဲ့ ထိပ်တန်းအရာထမ်းတွေ အနေနဲ့ ဟိုတယ်လုပ်ငန်း တစ်ခုလုံးရဲ့ နေ့စဉ်လုပ်ကိုင်နေရတဲ့ လုပ်ငန်းအဆင့်ဆင့် ကို ကိုယ်တွေ့လက်တွေ့ မြင်သိခံစားရအောင် ရည်ရွယ်တဲ့ အစီအစဉ် ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီအစီအစဉ်ကို ကျွန်မတို့ နှစ်စဉ် စက်တင်ဘာလမှာ တစ်ကြိမ်စီ လုပ်လေ့ ရှိပါတယ်။

အဲဒီနေ့ တစ်နေ့မှာ ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌကအစ အုပ်ချုပ်ရေးပိုင်းဆိုင်ရာ အမှု ထမ်း အရာထမ်းတွေအားလုံး ရုံးခန်းတံခါး သော့ပိတ်ပြီး အမေရိကန်နဲ့ ကနေဒါတို့ မှာ ရှိနေတဲ့ ကျွန်မတို့ ကုမ္ပဏီပိုင် ဟိုတယ်ပေါင်း ၁၀၀ဆီကို ဖြန့်သွားပြီး လက်တွေ့ ကွင်းဆင်း လုပ်ကိုင်ကြရပါတယ်။

အဲဒီ ဟိုတယ်တွေမှာ သူတို့လုပ်ကြရတာကတော့ အဆင်သင့်သလို အ လှည့်ကျ လုပ်ငန်းတွေပါပဲ။ တံခါးစောင့်၊ ဧည့်ကြို၊ လုံခြုံရေး၊ စားရေး၊ စားပွဲထိုး၊ သန့် ရှင်းရေး၊ လက်သမား.....အစုံပါပဲ။

သူတို့တစ်တွေ အဲဒီလို လက်တွေ့လုပ်ငန်းခွင်မှာ လုပ်ပြီးလို့ ဌာနချုပ်ကို ပြန်လာကြတဲ့အခါမှာ သူတို့နဲ့အတူ လက်တွေ့ အတွေ့အကြုံတွေ ပါလာကြပါ တယ်။

ဒီနည်းနဲ့ ဘာတွေက အလုပ်ဖြစ်တယ်၊ ဘာတွေက အလုပ်မဖြစ်ဘူး ဆို တာကို သိခွင့်ရလာကြတာဟာ 'လက်တွေ့နေ့' အစီအစဉ်ရဲ့ အကျိုးပြုရလဒ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

လက်ဝင်တဲ့ အလုပ်

ဒီအစီအစဉ်ကို မစခင်မှာ ကျွန်မအနေနဲ့ ပထမဦးဆုံး စရိတ်စက သက်သာရေး နည်းလမ်းကို ရှာဖွေရပါတယ်။ ဟိုတယ်အုပ်ချုပ်ရေးပိုင်းက အရာထမ်း တော်တော် များများဟာ လုပ်ငန်းတာဝန်အလျောက် ဟိုတယ်တွေဆီကို ပုံမှန် ခရီးထွက်လေ့ ရှိကြပါတယ်။

ဒါကြောင့် ကျွန်မက သူတို့ကို 'လက်တွေ့နေ့' မတိုင်ခင် ခရီးထွက်ကြဖို့ စီစဉ်ပေးရတယ်။ ပြီးတော့ ပုံမှန် ခရီးထွက်လေ့မရှိတဲ့ စာရေးဝန်ထမ်းတွေနဲ့ အ ထောက်အကူပြု ဝန်ထမ်းတွေကိုလည်း ရိုက်ကတ်စစ်ပိုက်က ဟိုတယ်တွေမှာပဲ ဖြန့်ပြီး တာဝန်ချ ပေးရပါတယ်။

ဒီလို လုပ်ခြင်းအားဖြင့် ဌာနချုပ်မှာ လုပ်အားဆုံးရှုံးရတာကို ကျွန်မတို့က အရေးမထားပါဘူး။ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ လူတိုင်း အလုပ်လုပ်နေကြတာပဲ မဟုတ်လား။အမှုထမ်းတွေအားလုံး နိုင်ငံအနှံ့အပြားမှာရှိတဲ့ ဟိုတယ်တွေကိုသွားပြီး သူ့တာဝန်သူ လုပ်နေကြတာပဲ မဟုတ်လား။



ကုမ္ပဏီ ဒုဥက္ကဋ္ဌ ဟယ်လာမင်းကိုယ်တိုင် စားဖိုချောင်မှာ ကိတ်မုန့်လုပ်နည်း လေ့လာစဉ် ရုပ်ပြဋ္ဌာန်ပုံရိပ်

ပြီးတော့ ဒီအစီအစဉ်အတွက် စရိတ်စကကလည်း သိပ်မကုန်ပါဘူး။ပြီးခဲ့တဲ့ စက်တင်ဘာလတုန်းက လုပ်ခဲ့တဲ့ 'လက်တွေ့နေ့'အတွက်ဆိုရင် စုစုပေါင်းမှ ဒေါ်လာ ၆၃၀၀ ပဲ ကုန်ကျခဲ့ပါတယ်။

'လက်တွေ့နေ့' မှာ ကျွန်မတို့ ထိပ်ပိုင်း အရာထမ်းတွေအားလုံး ဌာနချုပ်မှာ မရှိဘဲ တစ်နေရာစီကို ရောက်နေကြမှာဖြစ်လို့ ငလျင်လှုပ်ခြင်း၊ မီးလောင်ခြင်း စတဲ့ မမျှော်လင့်တဲ့ အရေးပေါ် ဘေးအန္တရာယ်တွေ အတွက်လည်း ကျွန်မတို့ကာကွယ်ရေး၊လုံခြုံရေး အစီအစဉ်တွေ ကြိုတင်ချမှတ်ရပါတယ်။

ဒါကြောင့် ကျွန်မက ထိပ်တန်းအရာရှိတွေ အများကြီးကို သိပ်စေးတဲ့ နေရာတွေကို မလွှတ်ဘူး။ဥပမာ ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌကြီးက သူ လုံခြုံရေးတာဝန်ကိုပဲ ယူပါရစေ ဆိုလာတော့ ကျွန်မက သူ့ကို သိပ်အလှမ်းမဝေးတဲ့ မြို့ကြီးတစ်မြို့က ဟိုတယ်မှာ နေရာချပေးရတာမျိုးပေါ့။ဒါမှ အရေးပေါ် အကြောင်းကိစ္စတစ်ခု ပေါ်လာရင် သူ့အနေနဲ့ ဌာနချုပ်ကို ချက်ချင်း ပြန်လာနိုင်မှာကိုး။

ပြောသာ ပြောရတယ်ကျွန်မအလုပ်က ထင်သလောက်တော့ မလွယ်လှဘူးရှင်။ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ အမှုထမ်းတွေကို တာဝန်ခွဲဝေ ချပေးတဲ့အခါမှာ အများစုက ကျွန်မသဘောနဲ့ ချပေးတဲ့အလုပ်ကို မကြိုက်ကြဘူးလေ။သူတို့က ဘာအလုပ်ပဲ လုပ်ပါရစေ၊ဘယ်ဟိုတယ်ပဲ သွားပါရစေ ဆိုပြီး 'ချေးများ' တတ်ကြတယ်။

ဒါနဲ့ ကျွန်မက သူတို့ စိတ်ဝင်စားတဲ့ အလုပ်တွေကို သူတို့မှမည်နဲ့တွဲရက် စာရင်းပြုစုပြီးတော့ သက်ဆိုင်ရာ ဟိုတယ်က သက်ဆိုင်ရာ ဌာနအကြီးအကဲတွေဆီ တင်ပြပြီး ညှိနှိုင်းရပါတယ်။

အဲဒီလို သူတို့ရဲ့ အကူအညီ ယူပြီးတော့မှ အဆင်ပြေအောင် အလုပ်တာဝန်ခွဲပေးရတာဟာ တကယ်တော့ တော်တော်စိတ်မောရတဲ့ အလုပ်ပါပဲ။အထူးသဖြင့် စက်မှုပညာနဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေအတွက် သင့်တော်တဲ့လူ ရွေးရတာ လက်အဝင်ဆုံးပေါ့။

ဒါပေမယ့် အမှုထမ်း အရာထမ်း အားလုံးလိုလိုပဲ ပညာလိုချင်ကြတဲ့ စိတ်ရုပ်ပြဋ္ဌာန်ပုံရိပ်

အားထက်သန်မှုအပြည့် ရှိနေကြလို့ ဒီအလုပ်က လက်ဝင်သလောက် လုပ်ရကျိုးတော့ နပ်ပါတယ်။

**တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ အတွေ့အကြုံ**

'လက်တွေ့နေ့' အစီအစဉ်ဟာ တကယ်ပဲ အကျိုးရှိပါတယ်။ ဌာနချုပ်မှာ လုပ်နေကြတဲ့ အထက်ပိုင်း အမှုဆောင်အရာထမ်းတွေ အနေနဲ့ အောက်ပိုင်းအမှုထမ်းတွေရဲ့ လက်တွေ့ပြဿနာတွေ၊ ခံစားချက်တွေကို ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ သိမြင်ခံစားရတာဟာ အလွန်ပဲ အကျိုးရှိပါတယ်။

ပြီးခဲ့တဲ့နှစ်က ဝယ်ယူရေးဌာနက အမျိုးသမီး အမှုထမ်းတစ်ယောက်ကို 'လက်တွေ့နေ့' မှာ ဟိုတယ်ပစ္စည်း ဖြည့်တင်းရေးတာဝန် ပေးလိုက်ပါတယ်။ ဒါနဲ့ လက်တွေ့လုပ်ငန်းခွင်ကျတော့ သူ့အနေနဲ့ လိုအပ်တဲ့ပစ္စည်း အလုံအလောက်အချိန်မီ ဖြည့်တင်းမပေးနိုင်လို့ ဗျာများ ရတော့တာပေါ့။ အိပ်ရာခင်းနဲ့ မျက်နှာသုတ်ပင်တွေ အဆင်သင့် မဖြစ်လို့ သူ့ခမျာ ပင်မင်းဌာနကို တစ်နေ့လုံး ခေါက်တဲ့ ခေါက်ပြန်ပြန်နေရတာ ဖတ်ဖတ်ကို မောပါလေရော။ နောက်ပိုင်း လုပ်ငန်းပြန်လည်သုံးသပ်တဲ့ အစည်းအဝေးကျတော့ သူက သူ့ရဲ့ မကျွမ်းကျင်မှုကို ဝန်ခံရှာပါတယ်။

နောက် ဖြစ်ရပ်တစ်ခုကတော့ ဝန်ထမ်းလေ့ကျင့်ရေး တာဝန်ခံအမျိုးသမီးက စားဖိုခန်းမှာ တာဝန်ကျပါတယ်။ အဲဒီမှာ သူ့တွေ့ရတာက သင်တန်းလက်ခွဲစာအုပ်တွေ ပြဿနာပဲ။ စားဖိုခန်းက အမြဲတမ်း အလုပ်နဲ့ လက်နဲ့ ပြတ်လို့မရတဲ့ ဌာနဆိုတော့ သင်တန်းအတွက် အချိန်အကြာကြီး မပေးနိုင်ဘူး။ ဒါကြောင့် ဌာနချုပ်ကို တာဝန်ခံအမျိုးသမီး ပြန်ရောက်တော့ သင်တန်းလက်ခွဲစာအုပ်တွေကို တိုတိုနဲ့ လိုရင်းပဲရေးဖို့ အဆိုပြုတင်ပြလာတယ်။ ပြီးတော့ အဲဒီစာအုပ်တွေကို အင်္ဂလိပ်ဘာသာအပြင် ဝန်ထမ်းအများစု နားလည်တဲ့ အခြား ဘာသာစကား တစ်ခုနဲ့ပါ ရေးသားဖို့ကိုလည်း သူက အဆိုပြုပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ဝန်ထမ်းအများစုဟာ အင်္ဂလိပ်ဘာသာစကားကို မတတ်ကြလို့ပါပဲ။

ဒါတွေက နမူနာအဖြစ် ပြောပြတာပါ။ 'လက်တွေ့နေ့' မှာ အလုပ်ခွင်ကို

လက်တွေ့ 'ကွင်းဆင်း' လေ့လာကြရတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေ အနေနဲ့ အရင်တုန်းက သူတို့လုံးဝ တွေးတောင် မတွေးမိခဲ့တဲ့ ပြဿနာတွေကို မြင်လာခဲ့ကြရပါတယ်။ သူတို့မသိသေးတဲ့ ပညာရပ်တွေ၊ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုတွေကို သိလာခဲ့ကြရပါတယ်။

ဒါတွေဟာ သူတို့ကိုယ်တိုင်အတွက်ရော၊ ကုမ္ပဏီအတွက်ပါ တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ အတွေ့အကြုံတွေပါပဲ။

'လက်တွေ့နေ့' ပြီးဆုံးသွားတဲ့အခါ ပါဝင်ဆောင်ရွက်သူတွေ အားလုံးစုပြီး ဟိုတယ်မန်နေဂျာ ရုံးခန်းမှာ ပြန်လည် သုံးသပ်ညှိနှိုင်းပွဲ လုပ်ကြရပါတယ်။

အဲဒီမှာ အတွေ့တွေမန်နေဂျာက ပေးထားတဲ့ နှစ်မျက်နှာပါ မေးခွန်းတွေကို သူတို့က ဖြေဆိုကြရပါတယ်။ အဲဒီ ဖြေဆိုလွှာတွေဟာ နောက်ပိုင်းဆုံးမှာ ကျွန်မဆီ ရောက်လာကြပါတယ်။ ကျွန်မက အဲဒါတွေကို ပြန်လည်စုစည်းပြီး တော့မှ အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့ကို တင်ပြရပါတယ်။

မနှစ်က ပြုလုပ်တဲ့ 'လက်တွေ့နေ့' ရဲ့ အဓိက ရလဒ်တစ်ခုကတော့ ဒီနှစ်အတွက် 'လက်တွေ့နေ့' အစီအစဉ် ရေးဆွဲတဲ့အခါ ဟိုတယ်ဝန်ထမ်းတွေကလည်း ကျွန်မတို့နဲ့အတူ ပါဝင်ပြီး ကူညီရေးဆွဲ ပေးချင်ကြတယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကို သိရတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီအစီအစဉ်ရဲ့ အရေးကြီးဆုံးရလဒ်က ဘာလဲဆိုရင် ကုမ္ပဏီ ဥက္ကဋ္ဌကြီးက အစ ပစ္စည်းသယ်ပို့ လုပ်သားအဆုံး အမှုထမ်းအားလုံးဟာ တာဝန်သိ အမှုထမ်းတွေ ဖြစ်လာကြတဲ့ အချက်ပါပဲ။ နောက်ပြီး အမှုထမ်းတွေ အချင်းချင်းလည်း ယခင်ကထက်ပိုပြီး ရင်းနှီးခင်မင်မှု ရှိလာကြပါတယ်။

ပြီးတော့ အဲဒီလိုနှစ်စဉ် ဟိုတယ်တွေကို အလှည့်ကျ သွားရောက်ပြီး ဆောင်ရွက်ရတဲ့အတွက် လက်ရှိ လုပ်ငန်းအတွက်သာမက မိမိရဲ့ တစ်သက်တာအတွက်လည်း လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အတွေ့အကြုံတွေ ရရှိလာကြပါတယ်။

အင်ဂျင်နီယာဌာနမှာ တာဝန်ကျခဲ့တဲ့ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ဆိုရင် 'ကျွန်မအဖို့တော့ တကယ် အမြတ်ထွက်ပါတယ်။ အခုဆိုရင် ကျွန်မအနေနဲ့ ခေတ်



မိ စနစ်ကျတဲ့ အိမ်သာခန်းတစ်ခု တည်ဆောက်နည်းကို ကောင်းကောင်း သိခဲ့ရပြီ။ လို့တောင် ဝမ်းသာအားရ ပြောဆိုခဲ့ပါတယ်။

'လက်တွေ့နေ့' အစီအစဉ်ဟာ တခြား ဘာအကျိုးကျေးဇူးမှ မရရှိနိုင်တောင်မှ တစ်ခုတော့ ကောင်းကောင်း ရရှိနိုင်ပါတယ်။

အဲဒါက တခြား မဟုတ်ပါဘူး။ လက်အောက်အမှုထမ်းတွေက အထက်ပိုင်း အုပ်ချုပ်သူတွေကို လေးစား ခင်မင် လာကြခြင်းပါပဲ။ ဒီအချက်ဟာ ဘယ်လုပ်ငန်းမျိုးမှာမဆို အထူး အရေးကြီးတဲ့ အချက်ပါပဲ။

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်းတော်တော်ကြာက ကျွန်မဟာ မုန့်ဖိုမှု တစ်ယောက် လက်အောက်မှာ အလုပ်သင် လက်ထောက်အဖြစ် လုပ်ခဲ့ရပါတယ်။ အဲဒီတုန်းက မုန့်ဖိုမှု အမျိုးသမီးက ကျွန်မကို စေတနာအပြည့်နဲ့ သင်ပြခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ သူ့အလုပ်ဟာ အလွန်တန်ဖိုးရှိတဲ့ အလွန်ရုဏ်းရှိတဲ့ အလုပ် ဖြစ်တယ်ဆိုတာ ကျွန်မစိတ်ထဲမှာ စွဲမြဲ ခံယူသွားအောင်လည်း ကျွန်မကို သူက စည်းရုံးသိမ်းသွင်းနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် မနှစ်တုန်းကတော့ ကျွန်မဟာ ပင်မင်းဌာနမှာ အော်တိုမက်တစ်စက် ခလုတ်နှိပ်ရတဲ့ အလုပ်ကို လုပ်ခဲ့ရပါတယ်။

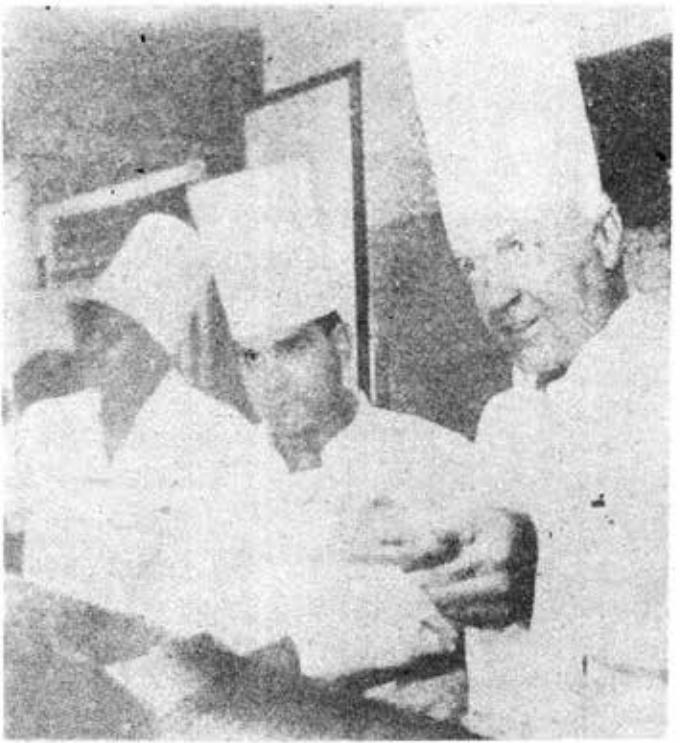
အဲဒီအလုပ်က မီးပူတိုက်ပြီးသား လက်သုတ်ပဝါတွေ စက်ထဲက ထွက်လာတဲ့ အချိန်မှာ မြန်မြန်ကလေး လှမ်းယူပြီး ဘေးမှာ ထပ်ပုံထားရတယ်။ အဲဒါကို ကျွန်မက မကျွမ်းကျင်သေးလို့ စက်က မြန်သလောက် လက်က နှေးနှောတာကြောင့် လက်သုတ်ပဝါတွေက စက်ထဲက ပလူပျံသလို ထွက်လာပြီး တစ်ခန်းလုံး ပြန့်ကျဲကုန်ပါလေရော။ ကျွန်မအဖြစ်ကို ကြည့်ပြီး လူတွေက ပိုင်းဟားကြတာပေါ့။ ကျွန်မဖြင့် ရှက်လိုက်တာ မပြောပါနဲ့တော့။

အချုပ်စကား ဆိုရရင်တော့ 'လက်တွေ့နေ့' အစီအစဉ်ကြောင့် အောက်ခြေဝန်ထမ်းတွေအပေါ် ဘယ်အတိုင်းအတာအထိ အကျိုးသက်ရောက်မှု ရှိမယ်ဆိုတာတော့ အတိအကျပြောဖို့ ခဲယဉ်းပါတယ်။

ဒါပေမယ့် အထက်ပိုင်း အုပ်ချုပ်ရေးအရာရှိတွေအနေနဲ့ သေချာတာတစ်ခုကတော့

ရပြည်စာအုပ်တိုက်

'လက်အောက် အမှုထမ်းတွေကို နားလည်ဖို့အတွက် အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းဟာ သူတို့ကြားထဲ လက်တွေ့ ဝင်လုပ်ကြည့်တဲ့ နည်းပါပဲ' ဆိုတာကို လက်တွေ့ သိရှိရခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။



နယူးယောက်မြို့ ဟိုတယ်မှာ ပန်းကန်ဝင်ဆေးတဲ့ ဒုတိယ အမှုဆောင်ဥက္ကဋ္ဌ အော်လ်ကယ်လီ

လက်တွေ့ မဟာဗျူဟာများ

ဟယတ်ဟိုတယ် လုပ်ငန်းစဉ်ကြီးသည် 'လက်တွေ့နေ့' အစီအစဉ် အပြင် အထက်နှင့် အောက် အမှုထမ်းများ ပေါင်းစည်း ဆောင်ရွက်နိုင်ရေးအတွက် အခါအားလျော်စွာ အစီအစဉ်တွေ အများ ကြီး ချမှတ်ဆောင်ရွက်လေ့ရှိသည်။ ယင်းတို့အနက် အဓိကမဟာ ဗျူဟာ အချို့တွင် အောက်ပါလုပ်ရပ်များ ပါဝင်သည်။

ဆွေးနွေးပွဲ

ဟိုတယ်မန်နေဂျာများနှင့် လက်ရွေးစင် အမှုထမ်းများ၏ ညှိနှိုင်း ဆွေးနွေးပွဲကို လစဉ် မှန်မှန် ပြုလုပ်သည်။

အမှုထမ်းများက ၎င်းတို့၏ လိုအပ်များနှင့်ဖောက်သည် ကျေနပ်အောင် ဧည့်ခံပြုစုရေး နည်းလမ်းများကို တင်ပြကြသည်။

ဆွေးနွေးချက်များကို ဌာနချုပ် အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့သို့ တင်ပြသည်။

အတွင်းရေး လေ့လာချက်

အမှုထမ်းများထံမှ အမည်နာမ မထုတ်ဖော်ဘဲ အတွင်းရေး တင်ပြချက်များကို ဖိတ်ခေါ်သည်အနေဖြင့် နှစ်စဉ် မေးခွန်းလွှာ များ ဖြည့်သွင်းကြရသည်။ အထက် အရာရှိများနှင့် ဟိုတယ် လုပ်ငန်းများကို ဝေဖန်တင်ပြနိုင်ကြသည်။

ထိပ်တန်း အမှုဆောင်အရာရှိများကလည်း သူတို့၏ လိုအပ်များကို ဌာန ချုပ်မှ ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်မှု ရှိ မရှိ အကဲဖြတ် ဝေဖန်ရေး အစီရင်ခံစာများကို နှစ်စဉ် တင်ပြကြသည်။

ရင်ဖွင့်ပွဲ

ဟိုတယ်တိုင်းတွင် အထွေထွေမန်နေဂျာနှင့် အမှုထမ်းအားလုံး မျက်နှာစုံညီ တွေ့ဆုံပွဲကို နှစ်စဉ်ပြုလုပ်သည်။

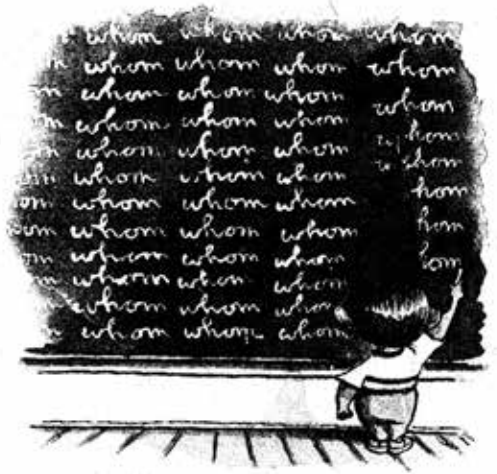
ဝန်ထမ်းများက မိမိတို့ရင်ထဲ ရှိတာ အကုန်လုံး ပွင့်လင်း စွာ တင်ပြနိုင်ကြသည်။

ဗွီဒီယိုပြပွဲ

ဟိုတယ်တိုင်းသို့ နှစ်လတစ်ကြိမ်ခန့် ဗွီဒီယို တိပ်ခွေများ ဖြန့်ဝေသည်။

မာပြည်စာပေတိုက်

ကျမ္ဘာတစ်ခုလုံး၏ ဘက်စုံ လုပ်ငန်းတိုးတက်မှုများကို ဗွီဒီယိုရုပ်ရှင် ဖတ်တမ်းတင်၍ အမှုထမ်းတိုင်းအား ပြသသည်။



### လင်နှင့်မယား လျှာနှင့်သွား

ပန်းချီဆရာမ ဂျူဒီသည် ပန်းချီပြပွဲ ပြုလုပ်ရေးအတွက် ပြင်ဆင်ရင်း စိတ်ပူနေသည်။  
ထို့ကြောင့် သူ့ပြဿနာကို သူ့ခင်ပွန်း ကလစ်အား ပြောပြသည်။ ဂျူဒီ လိုချင်သည်  
မှာ ကလစ်၏ ပံ့ပိုးကူညီမှုနှင့် စေတနာ ဖြစ်သည်။ သို့သော် ကလစ်က ယင်းတို့ကို  
မပေးဘဲ

‘ပထမ-ပန်းချီဆရာအားလုံးကို ရအောင်လုပ်၊ ဒုတိယ-မင်းရဲ့ စာရင်း  
စစ်ကို ခေါ်၊ အသုံးစရိတ်ကို ပြန်လျှော့သင့် လျှော့၊ တတိယ-ဘဏ်မှာ မင်းစုထားတဲ့  
ပိုက်ဆံ ဘယ်လောက်ရှိသလဲ ဆိုတာ ကြည့်၊ စတုတ္ထ-အနုပညာ ဝေဖန်ရေးသမား  
တွေနဲ့ဆက်’

ဟူသော ညွှန်ကြားချက်ကိုသာ ပေးသည်။

ဂျူဒီ အလွန် စိတ်ဓာတ်ကျသွားသည်။ ကလစ်ဟာ ငါ့ခံစားချက်ကို ဂရု  
မစိုက်ဘူး။ သူက ငါ့ကို သူ့ကျောပေါ်က တွန်းချဖို့လောက်သာ စိတ်ကူးတယ်ဟု  
ဂျူဒီက ငွှားမိသည်။

ကလစ်ကတော့ သူ့အနေဖြင့် သူ့မိန်းမကို အကောင်းဆုံးအကြံဉာဏ်

ပေးခဲ့သည်ဟု ယုံကြည်သည်။ သို့သော် ကလစ်ထံမှ ဂျူဒီလိုချင်သည်မှာ ပြဿနာ ဖြေရှင်းနည်း မဟုတ်၊ စေတနာနှင့် ပံ့ပိုးကူညီမှုသာ ဖြစ်သည်။

ဤဖြစ်ရပ်သည် ယောက်ျားနှင့် မိန်းမတို့အကြား စကားပြော ကွာခြားမှုကို ပြသည်။ ကျွန်ုပ်သည် အိမ်ထောင်ရေး အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ် အောက်ပါ စကားမျိုးများကို မကြာခဏ ကြားခဲ့ရသည်။

- 'ကျွန်မယောက်ျားက ကျွန်မပြောတာကို ဘယ်တော့မှ နားမထောင်ဘူး'
- 'ကျွန်တော့်မိန်းမက နေရာတိုင်း ဝင်ဝင်ပြောတာပဲ'
- 'ကျွန်မက တစ်ခုခု မေးလိုက်တိုင်း သူက အမြဲတမ်း ငြင်းနေတာပဲ'
- 'ကျွန်တော့်မိန်းမက နေရာတကာမှာ ဆင်ခြေ သိပ်များတယ်'

ဘာသာဗေဒပါရဂူ ဒီဘိုရာတန်နှင့်၏ အဆိုအရဆိုသော် ယောက်ျားနှင့် မိန်းမတို့သည် မိမိတို့၏ စိတ်ကူးကို ဖော်ထုတ်ပြောဆိုရာတွင် အများကြီး ကွာခြားမှု ရှိကြောင်း သိရှိရသည်။ ဤအချက်ကို ကျွန်ုပ်လည်း တော်တော်များများ တွေ့ကြုံ သိရှိခဲ့ရသည်။

ကျွန်ုပ်သည် မိတ်ဆွေတစ်စုနှင့် တင်းနစ်ကစားခဲ့သည်။ ကျွန်ုပ်တို့သည် တင်းနစ်အကြောင်းနှင့် နိုင်ငံရေးကိုသာ ပြောကြသည်။ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ကိစ္စများကို ဘယ်တော့မှ မပြောကြ။

သို့သော် ကစားဖော်တစ်ယောက်၏ မိန်းမနှင့် တွေ့ဆုံပြီးနောက် ကျွန်ုပ်တို့ မိန်းမက 'ဒါနဲ့ ချန်ဒလာတို့သားကလေး လက်ထပ်တော့မယ်ဆိုတော့ ဝမ်းသာစရာပဲနော်' ဟူ၍ မေးလိုက်သည်ကို ကြားရသောအခါ တွင်ကား ကျွန်ုပ်မှာ များစွာ သံသယရှိသည်။

ဤကိစ္စကို သတိုးသား၏ ဖခင်ပင်လျှင် တစ်ကြိမ်မျှ ထုတ်ဖော် မပြောခဲ့ဖူးချေ။

နောက် ကစားဖော်တစ်ယောက်မှာ မယားနှင့် ကင်းကွာပြီးနောက် စီးပွားရေးကျပ်သောကြောင့် တင်းနစ်အုပ်စုမှ နုတ်ထွက်သွားသည်။ သူသည် သူတို့အိမ်

ထောင်ရေး အဆင်မပြေကြောင်းကို တစ်ခွန်း တစ်ပါဒမျှ မဟုတ်ပေ။ ဤတွင်လည်း ယောက်ျားအချင်းချင်း ပြောဆိုဆက်ဆံခြင်းသည် မိန်းမအချင်းချင်း ပြောဆိုဆက်ဆံခြင်းနှင့် အလွန် ကွာခြားသည်ကို ကျွန်ုပ် ထပ်မံ သတိထားမိပြန်သည်။

ကျွန်ုပ်၏ ရှေ့နေမိတ်ဆွေတစ်ယောက်သည် အိမ်သို့ ပြန်ရောက်သော အခါ နိုင်ငံရေးစကား ပြောလေ့ရှိသည်။ ဤသည်ကို သူ့မိန်းမက မကျေနပ်။ သူ့ယောက်ျားက သူ့ကို မိန်းခွန်းခြေနေသည်ဟု ထင်သည်။ သူက ကုန်တိုက်တွင် အလုပ်လုပ်သောကြောင့် သူ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေ ပြောကြသော စကားများကို ပြန်လည်ဖောက်သည် ချချင်သည်။ သို့သော် ယင်းတို့ကို သူ့ယောက်ျားက အလကား စကားတွေဟုသာ သဘောထားသည်။ သူ့ယောက်ျားကတော့ အလုပ်ခွင်ကိစ္စနှင့် ပတ်သက်သော စကားမျိုးကိုသာ နားထောင်ချင်သည်။ သို့ဖြင့် ယောက်ျားဖြစ်သူက ဖြတ်ပြောသောအခါ မယားဖြစ်သူက 'သူဟာ ငါ့ကို ဘာမှ အရေးမပါတဲ့ အလကားမိန်းမလို့ ထင်နေတယ်' ဟူ၍ ခံယူသွားသည်။

ကမ္ဘာကျော် မနုဿဗေဒပညာရှင်များ ဖြစ်ကြသော ဒင်နီယယ်မော့ခ်နှင့် ရုသ်ဘော်ကားတို့က ယောက်ျားများနှင့် မိန်းမများ၏ စကားပြော ဆက်သွယ်မှု ပုံစံ ကွဲပြားမှု အဓိက ငါးချက်ကို အောက်ပါအတိုင်း အကျဉ်းချုပ်ပြသည်။

မေးခွန်းမေးခြင်း

ယောက်ျားနှင့်မိန်းမ စကားပြောရာတွင် မိန်းမက မေးခွန်းအများဆုံး ထုတ်တတ်သည်။ မိန်းမများက မေးခွန်းမေးခြင်းမှာ စကားပိုင်း မပြတ်အောင် ဆက်ပေးလို့၍ ဖြစ်သည်။ ယောက်ျားများကတော့ မေးခွန်းထုတ်ခြင်းကို သိလို၍ မေးမြန်းခြင်း အဖြစ်သာ သတ်မှတ်သည်။ ထို့ကြောင့် ယောက်ျားများသည် ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ကိစ္စများကို မေးခဲသည်။ 'သူ ငါ့ကို တစ်ခုခုပြောချင်ရင် ပြောလိမ့်မှာပေါ့' ဟု ယောက်ျားများက တွေးသည်။ မိန်းမများကတော့ 'သူ့ကို ငါမမေးရင် ငါက သူ့ကို ရရမခိုက်ဘူးလို့ ထင်သွားလိမ့်မယ်' ဟု ယူဆသည်။ မေးမြန်းခြင်းကို ယောက်ျား

များက စပ်စုခြင်း၊ စွက်ဖက်ခြင်းဟု သဘောထားတတ်ကြသည်။ မိန်းမ များက မေးမြန်းခြင်းသည် ရင်းနှီးမှုနှင့် ဂရုစိုက်မှုတို့၏ သင်္ကေတဟု ယူဆကြသည်။

**စကားပြောဖော်ကို အားပေးခြင်း**

မိန်းမများသည် တစ်ဖက်လူ ပြောအားရှိစေရန်အတွက် 'ငြော်' 'အင်း' 'ဟုတ်လေ' စသည့် အသုံးအနှုန်းများကို သုံးလေ့ရှိကြသည်။ ခင်ပွန်းဖြစ်သူ စကားပြောနေစဉ် ယင်းအသုံးအနှုန်းများကို မိန်းမဖြစ်သူက သုံးနှုန်းနားထောင်နေလျှင် 'ငါပြောတာဟာ သူသဘောတူတယ်' ဟု ယောက်ျားဖြစ်သူက ယူဆကောင်း ယူဆနိုင်သည်။ သို့သော် နောင်တော့မှ 'သူက တစ်ချိန်လုံး "အင်း" လိုက် နားထောင်နေတာဟာ စကားဆင်ခြင်ဖြစ်အောင် လုပ်နေတာကိုး' ဟု သိရသောအခါတွင် ယောက်ျားဖြစ်သူမှာ အေးသက်သက် ခံစားမိ ရတော့သည်။ ယောက်ျားဖြစ်သူက 'အင်း.....' လိုက်နေလျှင် မိန်းမဖြစ်သူက သိပ်ပြီး ထူးထူးခြားခြား သဘောမထား တတ်။ သူ့ဝါသနာပဲဟု သာမန် ယူဆလိုက်တတ်သည်။

ထို့ပြင် မိန်းမတွေက 'ဟုတ်တော့ ဟုတ်ပါတယ်။ ဒါပေတဲ့' ဆိုပြီး ကြာဝင်ဖြတ်ကာ အတိတ်က ဖြစ်ရပ်ကို ပြန်ဖော်ချင်တတ်ကြသည်။ ယောက်ျားတွေတော့ ဒါမျိုးကို သိပ်မကြိုက်။ ထို့ကြောင့် 'ဒီ ယောက်ျား ငါ့ကို ဘာမှ အရေးမပေးပါလား' ဟု မိန်းမဖြစ်သူက စွဲမှတ်သွားတတ်သည်။

**ကြားဖြတ် ပြောခြင်း**

ယောက်ျားများသည် မိန်းမများထက် ဆန့်ကျင်ဘက် ဝင်ပြောတတ်သည်။ အချက်ကြောင့် မိန်းမများ တော်တော် ခံပြင်းကြရသည်။ ထို့ကြောင့်လည်း 'ကျွန်ုပ်တို့ ယောက်ျားက ကျွန်ုပ်တို့ပြောတာ ဘယ်တော့မှ နားမထောင်ဘူး' ဟု မိန်းမတွေ မကြာခဏ ရင်ဖွင့်တတ်ကြခြင်း ဖြစ်သည်။

ဘေးမှ ဝင်ပြောခြင်းကို တမင်ဝင်ဖျက်ခြင်းဟု မိန်းမတွေက ယူဆတတ်ကြသည်။ ယောက်ျားတွေကတော့ ဤအပြုအမူသည် အပြန်အလှန် စကားပြောခြင်း၏ သာမန် လက္ခဏာတစ်ရပ်ဟုသာ သဘောထားတတ်ကြသည်။

**စိတ်တူ ကိုယ်တူ ပြောခြင်း**

မိန်းမတွေက စကားပြောရာတွင် 'ရှင်တို့'၊ 'ကျွန်မတို့' ဟူသော နာမ်စား စကားလုံးများကို အသုံးများသည်။ သဘောမှာ တစ်ဖက်လူကို အသိအမှတ်ပြုခြင်း နှင့် တစ်စိတ်တစ်ဝမ်းတည်း ဖြစ်စေရန် ရည်ရွယ်ခြင်း ဖြစ်သည်။ သို့သော် ယောက်ျားတွေက တော့ အချက်အလက်နှင့် ထင်မြင်ချက်ကိုသာ အဓိကထား၍ ပြောတတ်သည်။ ယောက်ျားတွေက တမင်တကာ အထက်စီးသဘောနှင့် မဟုတ်ဘဲ ယောက်ျားသဘာဝ (ဖိုသဘာဝ) အတိုင်း 'အားဏာသံ' နှင့် ပြောတတ်သည်ကို တချို့ အိမ်ထောင်ရှင်မတွေက နာကြသည်။

**အဓိကကို ဆုံးဖြတ်ခြင်း**

ပြဿနာတစ်ရပ်ကို အချင်းချင်း ဆွေးနွေးရာတွင် မိန်းမတွေက မျှဝေခံစားလိုခြင်း။ အားပေးလိုခြင်းကို ဦးစားပေးသည်။ မိန်းမများက ပြဿနာ တင်ပြဆွေးနွေးလာလျှင် ကြင်နာမှု လိုချင်၍ မဟုတ်၊ အဖြေလိုချင်၍ ဆွေးနွေးခြင်းသာဖြစ်သည်ဟု ယောက်ျားတွေက သဘောထားတတ်ကြသည်။

ပြဿနာ ဖြေရှင်းရာတွင် မိန်းမတွေက 'အိမ်ထောင်ရေးဆိုတာ ဆွေးနွေးဖြေရှင်းနိုင်လေ တည်တံ့လေပဲ' ဟု ခံယူကြသည်။ ယောက်ျားတွေကတော့ 'လင်နဲ့ မယား ဆက်ဆံရေးဟာ စကားများများ ပြောရလေလေ အလုပ်မဖြစ် လေလေပဲ' ဟု ယူဆကြသည်။

ဆိုခဲ့သော ခြားနားမှုများကို သဘောပေါက်ခြင်းသည် လင်နှင့်မယားတို့ အကြား နားလည်မှု လွှဲမှားချက်များကို အချိန်မီ ကာကွယ်နိုင်သည်။ လက်တွေ့တွင် အကျိုးသက်ရောက်မှု ရှိကြောင်းကိုလည်း ကျွန်ုပ်တို့ကိုယ်တိုင် ဖြစ်ရပ်များစွာ ကြုံတွေ့ခဲ့ရဖူးသည်။ သို့မဟုတ်လျှင် အသေးအဖွဲ့ပြဿနာကလေးကြောင့် လင်မယားကွဲပြီး မိသားစု ဒုက္ခရောက်ရသည်အထိ ကြီးကျယ်လာနိုင်သည်။

ထို့ကြောင့် လင်နှင့်မယား လျှာနှင့်သွားတို့ စကားပြော အဆင်ပြေပြီး အိမ်ထောင်ရေးသုခ ခံစားလိုလျှင် အောက်ပါအချက်များကို ကျင့်သုံးပါ။

(၁)တစ်ဖက်သား၏ ခံစားချက်ကို နားလည်ပါ

ယောက်ျားက မိန်းမကို အကြံပေးသောအခါ မိန်းမက မကျေနပ်လှင် နောက်တစ်နည်းဖြင့် ကြိုးစားပါ။ မိန်းမအနေဖြင့် သူ့ခံစားချက်ကို ရင်ဖွင့်ချင်မည် ဟူသော အချက်ကို မမေ့ပါနှင့်။

ထို့ပြင် ယောက်ျား၏ လက်တွေ့ကျကျ အကြံပေးချက်ကို မိန်းမအနေဖြင့် ဝေဖန်လိုလျှင် 'ပြဿနာရဲ့ အခြေကို ကျွန်မလည်း သိတယ်လို့ထင်တယ်၊ ဒါပေမယ့် ကျွန်မ ဘယ်လို ခံစားနေရတယ်ဆိုတာလဲ ကျွန်မ ပြောပြချင်သေးတယ်' ဟု ပြောလည် ပြောဆိုနိုင်သည်။

(၂)နားထောင်နေကြောင်း သိပါစေ

တစ်ဖက်လူ စကားပြောနေချိန်တွင် 'ဟုတ်ကဲ့'၊ 'ဟုတ်ကဲ့' ဟူ၍ မကြားခဏ ပြန်ပြောပေးပါ။ မိမိသည် နှုတ်ထိန်းသူဖြစ်ပါက သူ့စကားကို မိမိ နားထောင်နေကြောင်း မျက်နှာအမူအရာဖြင့် ပြပေးပါ။ ထိုအခါ တစ်ဖက်သားက မိမိအား 'သူ့ငါ့စကားကို နားထောင်နေတာမှ ဟုတ်ပါရဲ့ လား' ဟု တွေးတော့မည် မဟုတ်။

(၃)ဖြတ် မပြောပါနှင့်

တစ်ဖက်သား စကားမဆုံးခင် ကိုယ့်ထင်မြင်ချက်ကို ဝင်မပြောမိရန် အစွမ်းကုန် ထိန်းထားပါ။ အကယ်၍ တစ်ဖက်သားက ကြား ဖြတ် ဝင်ပြောလာလျှင်လည်း မကျေနပ်၍ ဝင်ပြောခြင်းဟု သဘောမထားပါနှင့်။ အပြန်အလှန် စကားပြောခြင်း၏ သဘာဝ လက္ခဏာပဲဟုသာ ယူဆပြီး မိမိပြောလက်စ စကားကို ဆက်ပြောပါ။

(၄)အမေး ကျွမ်းကျင်ပါစေ။ ။ မေးခွန်း မေးတတ်လျှင် စကားပြော အဆင်ပြေပြီး တာရှည်တတ်သည်။ ဥပမာဆောင်ရသော် တစ်ညနေတွင် 'လင်း' သည် အလုပ်မှ အိမ်သို့ ပြန်ရောက်သောအခါ သူ့မိန်းမ ဟာရီယက်က 'ပိုကာ ကစားတာ ဘယ်လိုနေလဲ' ဟု မေးသည်။

'ပြေလည်ပါတယ်' ဟု လင်းက ပြန်ဖြေသည်။  
'ဘယ်သူတွေ ပါသေးသလဲ'

'ခါတိုင်းလို ပါပဲ'  
'မောင်တို့ ဘာစကားတွေ ပြောကြသလဲ.....ဟင်'

'ဘာမှ သိပ်မပြောကြပါဘူး'  
ဤကိစ္စတွင် ဟာရီယက်က အခြေအနေကို အကဲခတ်မိသောကြောင့် နောက်ထပ် မေးခွန်းထုတ်လိုက်သည်။

'ကျွန်မ စပြီး စကားပြောလိုက်တာ ပြဿနာ ဖြစ်သွားပြီ ထင်တယ်။ မောင် စကားမပြောချင်လို့လား'

သူ့ယောက်ျားထံမှ စကားပြန် မရ။  
နောက်တစ်ကြိမ်တွင် ဟာရီယက်က သူ့အနေဖြင့် အလုပ်တွင် ကြုံတွေ့နေရသော ပြဿနာကို ပြောပြပြီး သူ့ယောက်ျားထံမှ အကြံဉာဏ် တောင်းခံလိုက်သည်။ ဤတစ်ကြိမ်တွင်လည်း ဘာအဖြေမှ မရ။

တတိယအကြိမ်တွင်မူ ဟာရီယက်က လိမ္မာပါးနပ်စွာဖြင့် မေးလိုက်သည်။  
'ဆေးရုံမှာ ဒီနေ့ ဘာတွေ ဖြစ်သေးသလဲ မောင်'  
'ခါတိုင်းလို ပါပဲ'

'ဒါနဲ့.....မောင်လုပ်နေတဲ့ သူ့တောသန စီမံကိန်းကို ဆေးရုံအုပ်ကြီးဆီ တင်ပြမယ်ဆို' အဲဒါ ဘယ်လို အဖြေပေါ်သလဲ ဟင်'

ဤတွင် လင်းသည် သူ့အလုပ်အကြောင်းကို သူ့မိန်းမအား ရင်ဖွင့် ပြောပြလေတော့သည်။

(၅)နည်းပရိယာယ် သုံးပါ

ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်ပြီးသူ အချင်းချင်း ပြောဆိုရာတွင် ဤအချက်သည် မလိုအပ်ဟု ဆိုနိုင်စရာ ရှိသည်။ သို့သော် လက်တွေ့တွင် လူတိုင်းမှာ သိမ်မွေ့ထက်မြက်သော စိတ်ခံစားချက် ရှိကြသည်။ လင်ယောက်ျားကို အလွန်ချစ်မြတ်နိုးသော အိမ်ရှင်မသည်ပင်လျှင် သူ့အတ္တကို ထိပါးလာလျှင် ဆတ် ဆတ်ထိ မခံနိုင်အောင် ဖြစ်တတ်သည်။ ယောက်ျားဖြစ်သူက မိန်းမဖြစ်သူအား 'သိပ်ဝတာပဲ' ဟု လည်း

ကောင်း။ 'စကားပြော ညံ့လွန်းတယ်' ဟု လည်းကောင်း၊ ဝေဖန်လျှင် စကားဝိုင်း ပျက်သွားမည်မှာ ကိန်းသေဖြစ်သည်။ သို့သော် ဤနည်း ပရိယာယ်ကို မဖြစ်မနေ အသုံးချရမည်ဟု မဆိုလို။ သတိထားဖို့နှင့် ဆုံးဖြတ်ချက် မှန်ဖို့ ကိုသာ ပြောလိုခြင်း ဖြစ်သည်။

မည်သည့် လင်မယားမျှ 'စံပြလင်မယား' ဟူ၍ မရှိပါ။ လင်နှင့်မယား ဟူသည် လျှာနှင့်သွားပါ။ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး မတူကွာခြားချက် ရှိခြင်းပင်လျှင် တစ်ဦးကိုတစ်ဦး စွဲမက်စရာများ ဖြစ်နေတတ်သည်။

ထို့ကြောင့် လင်နှင့်မယားတို့အကြား မတူ ကွာဟ ခြားနားချက်များကို မြင် အောင်ကြည့်ပါ။ ကွားခြားချက်ကို လက်ခံပါ။ တစ်ဦး၏ အားနည်းချက်ကို တစ်ဦး က ခွင့်လွှတ်ပါ။ လင်နှင့်မယားတို့၏ ကွာခြားချက်များသည် ကံမကောင်းသော ကြောင့် မဟုတ်။ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် မလေးစားသောကြောင့်လည်း မဟုတ်။ တစ်ယောက်အပေါ် တစ်ယောက် စိတ်မဝင်စားသောကြောင့်လည်း မဟုတ် ကြောင်း သတိချုပ်ပါ။

ခေါင်းအေးအေးထားပြီး မိမိအိမ်ထောင်ဘက်၏ ထူးခြားသော စကားပြော ဟန်ကို နားလည်အောင် ကြိုးစားကြည့်ပါ။



### ငိုချင်လျှင် အောင့်မထားနှင့်

နေ့စဉ် ဘဝပြဿနာများကြောင့် စိတ်ညစ်စရာ ကြုံလာတိုင်း ထိုပြဿနာများကို "ဘေးချိတ်" ထားလိုက်ပြီးနောက် ရုပ်ရှင် သွားကြည့်ပစ်လိုက်ကြောင်း တက္ကသိုလ် ပါမောက္ခကြီးတစ်ဦးက ပြောဖူး၏။ သူက ဆက်လက်၍

"ကျုပ်တော့ ဝမ်းနည်းစရာ ရုပ်ရှင်ကားမျိုးကို ရွေးကြည့်ပြီး ကလေးလို ကျူကျူပါအောင် ငိုပစ်လိုက်တော့တာပဲ...."

ဟူ၍ ဆိုလေသည်။

သားသုံးယောက်မိခင် အမျိုးသမီးတစ်ဦးတွင်လည်း အလားတူ အကျင့် တစ်ခု ရှိသည်။ ထိုအမျိုးသမီးသည် ကလေးတွေ ဆိုဆုံးမခက်၍ သော်လည်းကောင်း၊ ဝင်ငွေနှင့်ထွက်ငွေ မမျှ၍ သော်လည်းကောင်း၊ စိတ်ညစ်ရသော အခါတိုင်း ကလေး တွေကို သူတို့အဖွားအိမ်သို့ ခေတ္တ ဝိုထားလိုက်ပြီးနောက် တစ်ကိုယ်တည်း သီချင်း ပွင့် နားထောင်ကာ အားရပါးရ ငိုချလိုက်တတ်သည်။

"ဒီလိုနဲ့..... နာရီဝက်အတွင်း ကျမရင်ထဲမှာ ရှင်းလင်းပေါ့ပါး သွားပါတယ်။ ဘဝ အခက်အခဲကို ရင်ဆိုင်ရဲတဲ့ သတ္တိလည်း ရှိလာပါတယ်။"

ဟူ၍ သူမက ပြောသည်။

သာမန်အားဖြင့် ယင်းသို့သော လူစားမျိုးကို စိတ်နုသူ၊ ပျော့ညံ့သူ၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ညှာသူ ဟူ၍ ဆိုနိုင်သည်။ သို့သော် ဘယ်လိုပင်ဆိုဆို ထိုပုဂ္ဂိုလ်များအဖို့ ဘဝတစ်ခုလုံးကိုပင် အန္တရာယ်ပြုနိုင်သော စိတ်ဝေဒနာအတွက် အဖိုးတန် ဖြေဆေးတစ်မျိုးကို တွေ့ရှိထားကြပြီဟူသော အချက်ကိုကား မငြင်းနိုင်ပေ။

အများထင်သကဲ့သို့ ငိုခြင်းသည် လူတို့၏အတွင်းစိတ် လှုပ်ရှားမှုကို ဖော်ပြသော လက္ခဏာ မဟုတ်ချေ။ များသောအားဖြင့် စိတ်အားငယ်ခြင်း၊ ဒေါသထွက်ခြင်း၊ မောပန်းနွမ်းနယ်ခြင်း စသော အပေါ်ယံ စိတ်လှုပ်ရှားမှု အစုစု၏ ရောင်ပြန်လက္ခဏာမျှသာ ဖြစ်သည်။ ယင်းသို့သော အပေါ်ယံ စိတ်လှုပ်ရှားမှုများကို အခါအားလျော်စွာ ဖြေဖျောက်ပစ်ရန် လိုသည်။ ငိုခြင်းသည် ကျွန်ုပ်တို့အား စိတ်လှုပ်ရှားမှုကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသော စိတ်ဝေဒနာများမှ သက်သာစေနိုင်သည်။ ကျွန်ုပ်တို့၏ ခန္ဓာကိုယ်ကို ဒုက္ခပေးနိုင်သော သောက ဗျာပါဒတို့ကိုလည်း ပျောက်ကင်းစေနိုင်သည်။

ငိုချင်ပါလျက် မငိုဘဲ ချုပ်တီးထားခြင်းကြောင့် ရောဂါအမျိုးမျိုး ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်ကြောင်း အထောက်အထား များစွာရှိသည်။ ဥပမာအားဖြင့် စိတ္တဇပန်းနာသည် ငိုချင်လျက် မငိုဘဲ ချုပ်တီးထားခြင်းကြောင့် ဖြစ်ရသော ရောဂါတစ်မျိုးဟူ၍ အချို့ စိတ်သုတေသန ဆရာဝန်များက ယုံကြည်ကြသည်။ ပန်းနာရောဂါ ဖောက်လုပ်မှာ ငိုချင်စိတ်ကို ချုပ်တီးထား၍ မငိုနိုင်ဘဲ တစ်ရှိုက်ရှိုက် တငင်ငင် ဖြစ်နေပုံမျိုးနှင့် အသွင်တူလှသည်။ ခေါင်းတစ်ခြမ်း အပြင်းအထန်ကိုက်ခြင်း၊ ရင်ထဲတွင် တစ်ဆို့လေးလံနေသလို ခံစားရခြင်း၊ လည်ချောင်းထဲတွင် အဖုအလုံးပေါ်ခြင်း၊ ဦးခေါင်းကို ပိတ်စည်းထားသလို ခံစားရခြင်းစသော အမည်မသိ ဝေဒနာများစွာတို့မှာ ငိုချင်စိတ်ကို ချုပ်တီးထားခြင်းနှင့် ဆက်စပ်မှု များစွာရှိသည်ဟု ဆိုသည်။

ငိုခြင်းသည် လူသားတို့၏ သဘာဝ ဓလေ့တစ်ရပ် ဖြစ်သည်။ သို့သော်လည်း အင်္ဂလိ-ဆက္ကနံ လူမျိုးများတွင် ငိုခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍ ထူးထူးထွေထွေ ရှောင်စလေ့များ၊ တားမြစ်ချက်များ များစွာပင် ရှိလေသည်။ ယောက်ျားများအား

နာရေး ကိစ္စများမှတစ်ပါး အခြားကိစ္စများ၌ ငိုခြင်းကို တားမြစ်ထားသော်လည်း မိန်းမများကိုမူ လူမြင် သူမြင် ငိုခွင့်ပြုထားသည်။ မိန်းမများသည် မင်္ဂလာအခမ်းအနားတွင်လည်း ငိုနိုင်သည်။ အချစ်ရေး အဆင်မပြေသောကြောင့်လည်း ငိုနိုင်သည်။ သို့ရာတွင် ကန့်သတ်ချက်ထက် ပိုက်သော အလွန်အကျွံ သဘောကိုမူ လက်မခံပေ။ ကလေးငယ်များ ကြောက်၍ ငိုခြင်း၊ နာကျင်၍ ငိုခြင်း၊ စိတ်ဆိုး၍ ငိုခြင်း၊ စိတ်အားငယ်၍ ငိုခြင်းတို့ကိုပင် မနှစ်သက်ကြချေ။

အခြားလူမျိုးများကား အင်္ဂလိ-ဆက္ကနံ လူမျိုးများထက် လွတ်လပ်စွာ ငိုခွင့်ရကြသည်။ အီတလီ လူမျိုးများဆိုလျှင် ဘယ်နေရာ၊ ဘယ်အချိန်တွင် ဘယ်ကိစ္စအတွက်မဆို သဘောရှိ ငိုနိုင်ကြသည်။ အလယ်ပိုင်း ဥရောပ လူမျိုးများနှင့် လက်တင်အမေရိကန် လူမျိုးများ အဖို့တွင်ကား မျိုးချစ်စိတ်ရှိခြင်းနှင့် သတ္တိရှိခြင်းတို့ကို ငိုခြင်းဖြင့် သက်သေပြနိုင်ပေသည်။ ထို့ပြင် အရာရာတွင် ထိန်းသိမ်းစောင့်စည်းတတ်သော အရှေ့တိုင်းသားတို့သည်လည်း ငိုချင်တိုင်း ငိုခွင့် ရှိကြလေသည်။

တကယ်သော်ကား လူတိုင်းသည် ငိုချင်တိုင်း ငိုနိုင်ကြသည်သာ ဖြစ်သည်။ အားနွဲ့သည်ဆိုသော မိန်းမသားများကို မဆိုထားဘိ၊ ယောက်ျား ရှင်မကြီးများသည်ပင် စိတ်အကျပ်အတည်းနှင့် ရင်ဆိုင်ရသောအခါ မျက်ရည်မဆည်နိုင် ဖြစ်တတ်ကြသည်။ ဘောလုံးသမားများသည် နိုင်သည် ဖြစ်စေ၊ ရှုံးသည် ဖြစ်စေ ဝမ်းသာ ဝမ်းနည်းစိတ်ကြောင့် ချုံးချ ငိုတတ်သည်မှာ မျက်မြင်ကိုယ်တွေ ဖြစ်သည်။ လေသူရဲတစ်ဦးသည် လေယာဉ်ပျံသန်းခြင်းတာဝန် ပြီးမြောက်သော အချိန်တိုင်း စက်ခန်းတွင်ထိုင်ကာ မျက်ရည်ဖြိုင်ဖြိုင်ကျမိသော အကြိမ်ပေါင်း မနည်းလှတော့ဟူ၍ ဖြောဖူးလေသည်။

ယဉ်ကျေး တိုးတက်သော လူသားဟူသမျှ အရာရာတွင် ထိန်းချုပ် စောင့်စည်းနိုင်ရမည်မှာ မှန်၏။ အသက်အရွယ်နှင့် စိတ်ဓာတ်အားဖြင့် နုနယ်ပျော့ညံ့သော ကလေးလူငယ်များ၊ အိမ်နီးချင်းများ၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များနှင့် ဆက်ဆံရာတွင် မိမိ၏စိတ်ဓာတ် ကြံ့ခိုင်ရင့်ကျက်မှုကို ပြသရန် လိုအပ်သည်မှာ မှန်၏။ အခက်



အခဲနှင့် လူ့ဘဝ၏ လောကဓံကို စိတ်အားမာန်အား အပြည့်အဝဖြင့် ရင်ဆိုင်ရန် လိုအပ်သည်မှာ မှန်၏။ သို့သော်လည်း မိမိကိုယ်ကို လိုသည်ထက် လွန်ကဲသော ချုပ်တည်း စောင့်ထိန်းခြင်းမျိုးကိုကား ရှောင်သင့်လေသည်။ ကျွန်ုပ်တို့၏ ကျန်းမာရေးနှင့် ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့ရေးအတွက် မချုပ်တည်းသင့်သော အချိန်အခါမျိုး၌ မချုပ်တည်းသင့်သော အရာကို မချုပ်တည်းမိရန်မှာ အရေးကြီးလှပေသည်။

အထက်က ဆိုခဲ့သော တက္ကသိုလ်ပါမောက္ခကြီးနှင့် ကလေးသုံးယောက် မိခင်တို့သည် ဤသဘောကို ကောင်းစွာနားလည်ပြီး လက်တွေ့ကျင့်သုံးကြသူများ ဖြစ်လေသည်။ ထိုပုဂ္ဂိုလ် နှစ်ဦးလုံးသည် လက်ရှိဖြစ်ရပ်ပေါ်တွင် ဝမ်းနည်းပူဆွေး၍ ငိုကြွေးကြခြင်း မဟုတ်။ စင်စစ် ပါမောက္ခကြီးသည် ရုပ်ရှင်ပိတ်ကားပေါ်မှ အလွမ်း ခန်းကြောင့် ဝမ်းပန်းတနည်းဖြစ်၍ ငိုခြင်းမဟုတ်။ ထို့အတူ - ကလေးမိခင်သည်လည်း စင်စစ်အားဖြင့် အလွမ်းသိချင်းကြောင့် ဝမ်းနည်းပက်လက်ဖြစ်ကာ ငိုခြင်း မဟုတ်။ တကယ်သော်ကား သူတို့ ခံစားနေရသော စိတ်သောက၊ စိတ်ဝေဒနာအတွက် အစွမ်းထက်ဆုံး ဖြေနည်းတစ်မျိုးကို မည်သူ့အားမျှ အနှောင့်အယှက် မဖြစ်စေဘဲ မျက်ရည်ဖြင့် အစားထိုး ရယူလိုက်ကြခြင်းပင် ဖြစ်လေသည်။

“ငိုကြွေးရန် အချိန်အခါဟူသည် ရှိပေ၏” ဟူ၍ သမ္မာကျမ်း၌ ပါရှိလေသည်။ ကျွန်ုပ်တို့သည် ထို“အချိန်”ကို ဓမ္မာရုံ၌ ဖြစ်စေ၊ ပြပွဲ၌ ဖြစ်စေ၊ ရုပ်ရှင်ရုံ၌ ဖြစ်စေ အိပ်ရာထဲ၌ ဖြစ်စေ သတိဖြင့် ရွေးချယ်တတ်ပါမူကား သဘာဝ ဆေးကောင်း တစ်လက်ကို ကျန်းမာပျော်ရွှင်ရေးအတွက် ကောင်းစွာ အသုံးချနိုင်မည် ဖြစ်သတည်း။

[ The Case for Crying by Karl Huber, RD., Oct., 1961.]



### စီမံခန့်ခွဲရေး အတွေးသစ်

စီမံခန့်ခွဲမှုပညာသည် လွန်ခဲ့သော နှစ် ၅၀ အတွင်း၌ သိပ္ပံပညာထက်ပင် သာ လွန်၍ ဖြေပန်းစားခဲ့သည်။ သို့ရာတွင် ယနေ့ကျင့်သုံးနေသော စီမံခန့်ခွဲမှု သဘောတရားနှင့် လုပ်ရပ်များမှာ ခေတ်မမီတော့ချေ။ အဆိုပါ သဘောတရားနှင့် လက်တွေ့ လုပ်ရပ်များအတွက် အခြေပြုရသော ပင်ရင်းအတွေးအခေါ် အယူအဆ များစွာ တို့သည် လျင်မြန်စွာ ပြောင်းလဲသွားခဲ့ပြီး ဖြစ်သည်။ ခေတ်မမီတော့ဟု မဆိုနိုင်သော နည်းလမ်းများသည်ပင် ယနေ့ခေတ် အခြေအနေဖြင့် မလုံလောက် မပြည့်စုံတော့ချေ။ ထိုနည်းလမ်းများသည်လည်း စီမံခန့်ခွဲမှုပညာ၏ မရှိမဖြစ် အဓိက ကျသော အဆင့်မှ သာမန်အဆင့်သို့ လျှော့ဆင်းသွားခဲ့ကြပြီ ဖြစ်လေသည်။

စီမံခန့်ခွဲသူ၏ အလုပ်တာဝန်နှင့် လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တို့ကို လူ့အဖွဲ့အစည်း အဆောက်အအုံ ပြောင်းလဲမှု၊ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး အခြေအနေ ပြောင်းလဲမှုနှင့် လောက အမြင် ပြောင်းလဲမှုများက ပြောင်းလဲပေးရန် တောင်းဆိုလျက်ရှိသည်။ ယင်းသို့ အခြေခံတာဝန် ပြောင်းလဲမှုသည်ပင် ယနေ့ စီမံခန့်ခွဲသူများ ဘယ်ပုံဖြစ်ရမည်ကို ဖော်ပြလျက် ရှိသည်။

ဤပြောင်းလဲမှု လိုအင်ကို ဖော်ထုတ်သူမှာ ကမ္ဘာကျော် စီးပွားကုန်သွယ်ရေး စာရေးဆရာနှင့် နယူးယောက်တက္ကသိုလ်၊ စီးပွားကုန်သွယ်ရေး ဘွဲ့လွန်သင်တန်း

ကျောင်းမှ ပါမောက္ခ ပီတာ ဒရပ်ကား (Peter Drucker) ဖြစ်သည်။ပါမောက္ခဒရပ်ကားသည် မကြာမီက ထုတ်ဝေသော “ဟားဗတ်စီးပွားကုန်သွယ်ရေး ရီပျူး” စာစောင်တွင် စီမံခန့်ခွဲမှု ပညာနှင့် ပတ်သက်သော ဆောင်းပါးတစ်စောင်ကို ရေးသားခဲ့သည်။ ထိုဆောင်းပါး၌ ပထမကမ္ဘာစစ် ပြီးစ ကာလမှ စတင်ကျင့်သုံးခဲ့သော စီမံခန့်ခွဲမှု သဘောတရား အခြေခံခြောက်ချက်ကို အောက်ပါအတိုင်း တင်ပြခဲ့သည်။

၁။ စီမံခန့်ခွဲမှုသည် လုပ်ငန်းတစ်ခုကို တည်ထောင်အုပ်ချုပ်ခြင်း ဖြစ်သည်။ ယင်းသည် သီးသန့်လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် စီမံခန့်ခွဲမှုလုပ်ငန်းသည် လူ့အဖွဲ့အစည်းအား နည်းပေးလမ်းပြ လုပ်စရာ မလိုချေ။

၂။ စီမံခန့်ခွဲမှု၏ “လူမှုရေးတာဝန်” သည် ယင်း၏ ပုံမှန်လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု မဟုတ်။ လူမှုရေးတာဝန်များသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ ရည်မှန်းချက်များနှင့် ဝန်တာများ မဟုတ်သည့်အတွက် အဆီးအတားများနှင့် တောင်ကျော်၍ မလုပ်ရသော ကိစ္စများပင် ဖြစ်သည်။

၃။ စီမံခန့်ခွဲမှု၏ တစ်ခုတည်းသော ဦးဆုံးတာဝန်မှာ တစ်စုံတစ်ရာသော ရည်မှန်းချက်များ အောင်မြင် ပြီးမြောက်ရန်အတွက် လုပ်ငန်း၏ အရင်းအမြစ်စွမ်းအားများကို စုစည်းရန် ဖြစ်သည်။ သက်ဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းကို ဦးဆောင်မှုနှင့် တီထွင်ဆောင်ရွက်မှုများမှာ စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့် ဆိုင်သောအရာ မဟုတ်ပေ။

၄။ စီမံခန့်ခွဲမှုက အများဆုံး ဂရုစိုက်သည်မှာ ကာယလုပ်သား ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်း၏ အခြေအမြစ်အဖြစ် လည်းကောင်း၊ စရိတ်ပွန်းနိုင်သော ကိစ္စအဖြစ်လည်းကောင်း အာရုံစိုက်သည်။ စင်စစ် စီမံခန့်ခွဲရေးပိုင်း၏ အကြီးဆုံး အောင်မြင်မှုမှာ ကာယလုပ်သားအား ကုန်ထုတ်စွမ်းအား ပိုထွက်အောင် ပြုလုပ်ခြင်းပင် ဖြစ်သည် ဟု သဘောထားသည်။

၅။ စီမံခန့်ခွဲမှုသည် သိပ္ပံပညာရပ်တစ်မျိုး ဖြစ်သည်။ သို့သော် ယင်းသည် အခြားသော သိပ္ပံပညာရပ်များနှင့် လည်းကောင်း၊ အခြားသော လူ့ယဉ်ကျေးမှုစံနှုန်းများနှင့်လည်းကောင်း လုံးဝ မပတ်သက်ပေ။ လူမှုရေးနှင့် စီးပွားရေး တိုးတက်မှုဟု

သည်မှာ လူမှုရေးနှင့် ယဉ်ကျေးမှု အခွဲအလမ်းများကို ပစ်ပယ်ခြင်းမှ ရရှိသည်။ ယင်းအခွဲအလမ်းများသည် “ တိုးတက်မှုတွင် အဟန့်အတားများ ” ဖြစ်ကြလေသည်။

၆။ စီမံခန့်ခွဲမှုသည် စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို အခြေပြု၍ ဖြစ်ပေါ်လာသော ရလဒ်ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးမှု၏ လိုအပ်များကို ဖြည့်စွမ်းရန် စီမံခန့်ခွဲမှုသည် လည်း ကြီးထွားလာရသည်။

အထက်ပါ ခံယူချက် ခြောက်ရပ်မှာ ယခုအချိန်တွင် အသုံးမဝင်၊ ခေတ်မမီတော့ဟူ၍ ပါမောက္ခ ဒရပ်ကားက ဆိုသည်။ ယနေ့အချိန်တွင် စီမံခန့်ခွဲရေးနည်းသစ်များကို ကျွန်ုပ်တို့ ကြံဆကျင့်သုံးရန် လိုအပ်နေပြီ။ ထို့ကြောင့် ဆိုခဲ့သော နည်းပေးလမ်း ခြောက်မျိုးတို့၏ နေရာတွင် ခေတ်မီတိုးတက်သော နည်းသစ်ခြောက်ရပ်ကို အစားထိုးရန် ပါမောက္ခ ဒရပ်ကားက အောက်ပါအတိုင်း ဖော်ထုတ် တင်ပြခဲ့သည်။

၁။ စီမံခန့်ခွဲမှုသည် ခေတ်သစ် လူ့အဖွဲ့အစည်း၏ အဓိကလုပ်ငန်းဖြစ်သည်။ စနစ်တကျ ဖွဲ့စည်းဆောင်ရွက်နေသော လုပ်ငန်းတိုင်း၌ စီမံခန့်ခွဲမှုကို လိုအပ်သည်။ စီမံခန့်ခွဲမှုကို အသုံးပြုရသည်။ တက္ကသိုလ်များ၊ ဆေးရုံများ၊ အစိုးရလုပ်ငန်းဆောင်တာများ စသော လုပ်ငန်းအားလုံးသည် ခေတ်မီ စီမံခန့်ခွဲမှု နည်းမှာများကို ဆည်းပူးလေ့လာရန် လိုအပ်သည်။

၂။ စီးပွားကုန်သွယ်ရေး လုပ်ငန်းများ အပါအဝင် အားလုံးသော လူ့ဘောင်အဖွဲ့အစည်းများတွင် လူ့ဘဝ အဆင့်အတန်း မြင့်မားရေးအတွက် ဆောင်ရွက်လုပ်ကိုင်ရန် တာဝန်ရှိသည်။ လူ့ဘဝ အဆင့်အတန်း မြင့်မားရေးအတွက် ယင်းတို့သည် မိမိတို့၏ ရည်မှန်းချက်နှင့် တာဝန်များတွင် ထည့်သွင်းရန် နည်းလမ်းကောင်းများကို ဆည်းပူးလေ့လာရမည်။ ထို့ကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများသည် ဤနည်းဖြင့် အမြတ်ထွက်အောင် ပြောင်းလဲဖန်တီး ယူရပေမည်။

၃။ ဦးဆောင် တီထွင်လုပ်ကိုင်မှုသည် စီမံခန့်ခွဲရေး၏ အချက်အချာ ဖြစ်သည်။ ယင်းတီထွင်မှုသည် ယနေ့ တည်ရှိသော လုပ်ငန်းဟူသမျှ အတွင်း၌

ဥဒဟို လမ်းပွင့်နေစေ ရပေမည်။ လုပ်ငန်းဆောင်တာများသည် ပြောင်းလဲမှုများကို လျင်လျင်မြန်မြန် မှန်မှန် လုပ်နိုင်စေရပေမည်။ပြောင်းလဲဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်လျှင် ယင်းကို စိန်ခေါ်ချက်အဖြစ် ခံယူနိုင်အောင် လေ့လာဆည်းပူးရမည် ဖြစ်သည်။

၄။ နည်းသစ် စီမံခန့်ခွဲမှုပညာ၏ ပထမဝန်တာမှာ အသိပညာကို ကျွန်ုပ်တို့တိုးအောင် အသုံးပြုရန် ဖြစ်သည်။စီးပွားရေးတိုးတက်မှု၏ အခြေအမြင် စွမ်းအားသည် မိမိ၏အသိကို အလုပ်အဖြစ် လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်သူ ဉာဏ်လုပ်သား ဖြစ်သည်။

၅။ စီမံခန့်ခွဲမှုတွင် ကိရိယာများ၊ နည်းနာများ၊ ခံယူချက်များနှင့် သဘောတရားများ ရှိကြသည်။သို့ရာတွင် စီမံခန့်ခွဲမှုပညာသည် ယဉ်ကျေးမှု ကိစ္စတင် ရုပ်လည်း ဖြစ်သည်။လူ့တန်ဖိုးနှင့် လူ့ယုံကြည်ချက်များ ပါဝင်သော စနစ်တစ်ရပ်လည်း ဖြစ်သည်။ထို့ကြောင့် စီမံခန့်ခွဲမှုပညာရပ်ကို သက်ဆိုင်ရာနိုင်ငံ၏ ယဉ်ကျေးမှု ဓလေ့ထုံးတမ်း အယူများနှင့် မဆန့်ကျင်စေဘဲ လိုက်လျောညီအောင် လုပ်ဆောင်ရပေမည်။

ထို့ကြောင့်ပင် ဂျပန်နိုင်ငံသည် မိမိ၏ ရိုးရာဓလေ့များနှင့် လူ့တန်ဖိုးများကို တိုးတက်ခေတ်စီသော နိုင်ငံ၏ ရည်မှန်းချက်သစ်များအတွက် အကျိုးရှိအောင် အသုံးပြုခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ အခြား အနောက်တိုင်းမဟုတ်သော နိုင်ငံများ၌ စီးပွားရေးကုသိုလ်ဆင်းနေစဉ် ဂျပန်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေး တိုးတက်လျက် ရှိနေသည်ကို ဤ အချက်က ဖော်ပြနေပေသည်။

ဤအချက်သည် မရှိမဖြစ် အရေးကြီးသောအချက် ဖြစ်သည်။အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် စီမံခန့်ခွဲမှုပညာသည်သာ တိုင်းပြည်နိုင်ငံတစ်ခု၏ နယ်နိမိတ်ကို ကျော်လွန် သွားနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်ပေသည်။

၆။ စီမံခန့်ခွဲမှုပညာက လူမှုရေးနှင့် စီးပွားရေး တိုးတက်မှုကို အမှီသဟာမပြုချေ။စီမံခန့်ခွဲမှုကသာ ယင်းတို့ကို ဖန်တီးသည်။လောက၌ မတိုးတက် မပြုသေးသော နိုင်ငံဟူ၍ မရှိ။ စီမံခန့်ခွဲမှု ညံ့ဖျင်းသော နိုင်ငံဟူ၍သာ ရှိသည်။တို့

တက်မှု၏ သော့ချက်မှာ ခန့်အင်အားကို သုံးစွဲခြင်း မဟုတ်။လူ့စွမ်းအားများကို အကျိုးရှိအောင် အသုံးပြုခြင်းသာ ဖြစ်သည်။လူ့စွမ်းအားများကို ဦးဆောင်စေခိုင်းရန်မှာ စီမံခန့်ခွဲမှု၏ လုပ်ငန်းတာဝန် ဖြစ်သည်။

နည်းသစ်များကို ကျင့်သုံးရမည်ဟု ဆိုရာတွင် နည်းဟောင်းများကို လုံးဝပစ်ပယ်ရမည်ဟု မဆိုလိုချေ။ သို့ရာတွင် ယခုအခါ လုပ်ငန်းကြီးများသည် စီမံခန့်ခွဲမှု နည်းသစ်များကို အရေးတကြီး တောင်းဆိုလျက်ရှိသည်ဟု ပါမောက္ခ ဒရပ်ကားက ဆိုလေသည်။

ယခုခေတ်တွင် စီမံခန့်ခွဲမှုပညာသည် တိုးတက်ပြီး နိုင်ငံကြီးများအတွက် ပင်မ အရင်း အမြစ် အဖြစ်သို့လည်းကောင်း၊တိုးတက်ဆဲ နိုင်ငံများအတွက် အခြေခံလိုအပ်ချက် အဖြစ်သို့လည်းကောင်း ရောက်ရှိနေပြီ ဖြစ်သည်။လူ့ဘဝ အဆင့်အတန်း မြင့်မားရေးသည် လူ့အဖွဲ့အစည်း၏ စီမံခန့်ခွဲမှု မြင့်မားရေးအပေါ်တွင် ပို၍ ပို၍ အခြေတည်လာမည်သာ ဖြစ်သည်။ အချုပ်ဆိုသော ထိုအချက်သည်ပင် စီမံခန့်ခွဲမှုပညာ၏ တာဝန်သစ်နှင့် လက်ငင်းပြဿနာ ဖြစ်ပေသည်။

[Six New Ideas for Today's Managers, International Management: UK, Jan., 1970.]



### မပြီးသေးသော လုပ်ငန်း

[ ဇော်လူငယ်များသို့ အိတ်ခွင့်ပေးစာ ]

အိမ်က ရေစက်မှာ ဘုံဘိုင်ခေါင်း ချောင်နေသည်။ ရေတွေ ယိုထွက်နေသည်။ ကျွန်ုပ်  
က သွား၍ ပိတ်ကြည့်သည်။ ပိတ်၍ မရ။ ရေ ယိုမြဲ ယိုနေသည်။ သို့သော် ကိစ္စမရှိ၊  
အကြံရပြီ။

ခုနစ်နှစ်အရွယ် သားငယ်ကို လှမ်းခေါ်လိုက်သည်။ ဘုံဘိုင်ခေါင်းကို အ  
ကြောင်းပြု၍ သူ့ကို ပညာပေးရမည်။ သူ့အား အရေးကြီးဆုံး သင်ခန်းစာတစ်ရပ်  
ကိုပေးရန် အကွက်ဆိုက်ပြီး သူ့အတွက် အခွင့်ကောင်း ဖြစ်သည်။

သူက ရေစက်နားလာပြီး ဘုံဘိုင်ခေါင်းကို တောင်လှည့်မြှောက်လှည့် လှည့်  
ကြည့်သည်။ သူလည်း ပိတ်၍မရပါ။ သို့သော် သူက စပ်ဖြီးဖြီးနှင့် တစ်ချက် ပြီး  
လိုက်သည်။

“ဘာဖြစ်လို့ ပြီးတာလဲ သားရဲ့”

သားက ရုတ်တရက် အဖြေမပေး။ အဖေလုပ်သူကို မော့ကြည့်နေသည်။  
သူ့အမူအယာက ခန်းခနဲ အမူအရာမျိုး။ ပြီးတော့မှ သူက ဖြေသည်။

“ဘာဖြစ်ရမလဲ ဒက်ဒီရဲ့၊ ဒက်ဒီတို့ လူကြီးတွေပေါ့”

မှန်ပါသည်။ ကျွန်ုပ်တို့ လူကြီးတွေက အယိုအဖိတ်မရှိသော ဘုံဘိုင်ခေါင်း

ကို တီထွင်မပေးနိုင်သေးကြောင်း သူ့ကို သက်သေပြခဲ့ပြီ။ သူ့လို လူငယ်တစ်ယောက်က ဤတာဝန်ကို ဆက်ခံနိုင်လိမ့်မည်။ တကယ်တော့ သူတို့လူငယ်တွေ လုပ်နိုင်သည့်အလုပ်တွေ တစ်ပြုံကြီးရှိနေသည် မဟုတ်ပါလား။

ကျွန်ုပ်သည် အခွင့်သာတိုင်း သားဖြစ်သူကို ပညာပေးခဲ့သည်။ သူ့လိုအရွယ် လူငယ်များကိုလည်း ပြောပြခဲ့သည်။ မူကြိုအရွယ်၊ မူလတန်း၊ အရွယ်၊ အလယ်တန်း၊ အရွယ်၊ အထက်တန်း၊ အရွယ်နှင့် ကောလိပ်ကျောင်းသားအရွယ် ဟူသမျှကိုလည်း ကျောင်းတွင်းတွင် ဖြစ်စေ၊ ကျောင်းပြင်တွင် ဖြစ်စေ ပညာပေးခဲ့သည်။ ကျွန်ုပ်ပေးသော ပညာကား အခြားမဟုတ်။

**ဘယ်အရာကိုမျှ အပြီးတိုင် မလုပ်ရသေး၊ မှန်ကန်စွာ မလုပ်ရသေး။**

**ဘယ်အရာကိုမျှ ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင် မသိရသေး၊ ပြည့်ပြည့်ဝဝ မသိရသေး။**

ယနေ့ကမ္ဘာကြီးကို ယနေ့ လူငယ်တို့ ပိုင်ဆိုင်သည်။ အရာခပ်သိမ်းသည် သူတို့လက်ထဲတွင် ရှိသည်။ ဤကမ္ဘာတွင် လေ့လာစရာတွေ၊ လုပ်ကိုင်စရာတွေ အပြီးသတ်စရာတွေ အမျိုးမျိုး အဖုံဖုံ ပြည့်နှက်နေသည်။ ထိုအရာတွေကို ယနေ့လူငယ်တွေ ရှာဖွေလုပ်ကိုင်ကြဖို့ ဖြစ်သည်။ အပြီးသတ်ကြဖို့ ဖြစ်သည်။ နည်းမှလမ်းမှန် ဆက်လုပ်ကြဖို့ ဖြစ်သည်။

ယနေ့ ကမ္ဘာသမိုင်းတွင် အပြစ် အနာအဆာမရှိ ပြီးပြည့်စုံသော အုပ်ချုပ်သူ လူတန်းစားဟူ၍ ယခင်ကလည်း မရှိခဲ့။ ယခုလည်း မရှိသေး။

ထိုနည်းတူ အကောင်းဆုံး မီးရထားလမ်း၊ အကောင်းဆုံး ကျောင်း၊ အကောင်းဆုံး သတင်းစာ၊ အကောင်းဆုံး ဘဏ်တိုက်၊ အကောင်းဆုံး စက်ရုံနှင့် အကောင်းဆုံး ပြည်သူ့ဆိုင်ဟူ၍ ယခုထိ မရှိသေး။ အမှန်တကယ် ဖြစ်သင့်သည့် အတိုင်း၊ ဖြစ်ရမည့်အတိုင်း အကောင်းဆုံး တည်ထောင်ထားသော၊ အကောင်းဆုံး အုပ်ချုပ်စီမံနိုင်သော၊ အကောင်းဆုံး အရင်းအနှီးပြုထားသော လုပ်ငန်းဟူ၍လည်း ယခုတိုင် မရှိသေး။ သို့သော် အနာဂတ်လူငယ်တို့၏ လက်ထဲတွင်ကား တစ်စသောအခါ ဖြစ်နိုင်ရာ၏ဟု ကျွန်ုပ်တို့ မျှော်မှန်းကြပါ၏။

ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

စီးပွားရေး၊ နိုင်ငံရေး လုပ်ငန်းများ၌ ရှိအပ်သော အခြေခံတရားတို့သည် အနုပညာ၊ လက်မှုပညာ၊ သိပ္ပံပညာနှင့် အားကစား စသော အခြားလုပ်ငန်းမျိုးစုံတို့အတွက်လည်း ရှိအပ်သည်ပင် ဖြစ်၏။

ကျွန်ုပ်တို့သည် အကောင်းဆုံးဟူသော ပန်းချီကားကို ဆွဲ၍ မပြီးသေး။ အကောင်းဆုံးဟူသည့် ကဗျာမွန်ကို မဖွဲ့ဆိုနိုင်သေး။ အကြီးကျယ်ဆုံး ဝတ္ထုကို မရေးရသေး။ ငြိမ့်ညောင်းသာယာမှု အရှိဆုံး တေးဂီတကို မသီဆိုနိုင်သေး။

ယခုအခါ သိပ္ပံပညာနှင့် စပ်လျဉ်း၍ သိအပ်ဖွယ်ရာတို့အနက် တစ်ရာခိုင်နှုန်းမျှကိုသာ သိရှိရသေးသည်။ ဆက်လက်၍ ရှာဖွေစူးစမ်းစရာ ကိုးဆယ့်ကိုးရာခိုင်နှုန်းအထိပင် ကျန်နေဖွယ် ရှိသေးသည်။ နက္ခတ်ပညာအကြောင်းကို တစ်ခုတစ်မျှသာ သိကြရသေးသည်။ ရူပဗေဒနှင့် ဓာတုဗေဒ ပညာရပ်များတွင်လည်း ဒြီးဖြိုးမြောက်မြောက်မျှသာ လေ့လာကြရသေးသည်။ သို့သော် အားကစားပညာရပ်တွင်ကား ယနေ့ လူငယ်၊ လုံမငယ်တို့သည် ကျွန်ုပ်တို့လို စရာအိုများ၏ စံချိန်မဟောင်းကို တစ်နှစ်ပြီးတစ်နှစ် ချိုးလာလျက် ရှိကြ၏။

ယနေ့ခေတ် လူငယ်တို့သည် ဝမ်းသာအားတက် နေကြသည်။ ခေတ်အဖိုးကြီးဖြစ်သူ ကျွန်ုပ်လည်း ဝမ်းသာအားတက် နေပါ၏။ အဘယ်ကြောင့်ပါနည်း။

ယနေ့ခေတ် လူငယ်တို့ လေ့လာ စူးစမ်းရန်၊ တွေးခေါ် ဖော်ထုတ်ရန်၊ လုပ်ကိုင် ဆောင်ရွက်ရန် တစ်စုံတရာ ကျန်နေသေး၏။ တကယ်တော့ တစ်စုံတစ်ရာမျှသာ မဟုတ်။ အရာခပ်သိမ်းသည် လူငယ်တို့ လက်ထဲတွင် ဖြစ်ချေတော့သည်။

[Unfinished Business: A Message to Youth, RD., Oct., 1976]

### စေရာဝန်ပြစ်ဒို့ ကျွန်တော်ကြီးစားမည်

[ကမ္ဘာကျော် အမေရိကန် ဦးနှောက်နှင့် အာရုံကြော ခွဲစိတ်ကု ပါရဂူကြီး  
ဒေါက်တာ ဖရက်၊ဗျေ၊အက်ပ် စတိန်း၏ ကိုယ်တိုင်ရေး အတ္ထုပ္ပတ္တိ]

[၁]

အဲဒီနေ့ကို ကျွန်တော် မှတ်ဉာဏ်ထဲမှာ ကောင်းကောင်းကြီး မှတ်မိနေပါသေးတယ်။

အဲဒီနေ့က ကျွန်တော်ရဲ့ ပထမတန်း၊အတန်းပိုင်ဆရာက နံရံကပ် သင်ပုန်းကြီးမှာ အင်္ဂလိပ်အက္ခရာ ပုံနှိပ်စာရေးခိုင်းတော့ ကျွန်တော် အထူးသတိထားပြီး ရေးချလိုက်ပါတယ်။ကျွန်တော် သင်ပုန်းကြီးရှေ့က နောက်ပြန်ဆုတ်လိုက်တဲ့ အခါမှာတော့ တစ်ခန်းလုံး ဝါးခနဲ ရယ်လိုက်ကြပါတော့တယ်။

ဒီတော့မှ ကျွန်တော်တော့ တစ်ခုခု မှားသွားပြီဆိုတာ သတိရလိုက်မိပါတယ်။ သူတို့ ဘာကို ကြည့်ပြီးများ ရယ်ကြတာပါလိမ့်။ ကျွန်တော် ဘယ်လိုမှ စဉ်းစားလို့ မရဘူး။ အဲဒီနောက် ဆရာက

“ဖရက်.....မင်း ရေးထားတာ မင်း သေသေချာချာ ပြန်ကြည့်ပါဦး။မင်းက “အိ” (E)အက္ခရာတွေ အားလုံးကို ပြောင်းပြန်တွေချည်း ရေးထားတယ်”

လို့ ပြောလိုက်တော့မှ ကျွန်တော်အများ ကျွန်တော် မြင်မိပါတော့တယ်။

ဒီလိုနဲ့ပဲ ကျွန်တော် တတိယတန်း ရောက်လာခဲ့တယ် ဆိုပါတော့။တတိယတန်း ရောက်တော့ ဖေဖေနဲ့ မေမေတို့က ကျွန်တော့်အခြေအနေကို တွေးပြီး တော်တော် ပူနေကြတယ်။

“ဒီကလေး ကြီးလာရင် ဘာဖြစ်လာမှာလဲ”

မေမေက စိုးရိမ်တကြီးနဲ့ အဲဒီလိုပဲ ပြောပါတယ်။

ဟုတ်ပါတယ်။ဖေဖေနဲ့ မေမေတို့က ကျွန်တော့်အတွက် စိုးရိမ်မယ်ဆိုလည်း စိုးရိမ်စရာပါ။ သူတို့ နှစ်ယောက်စလုံးက ပညာရေးမှာ ထိပ်တန်း အောင်ပန်း ဆွတ်ခဲ့တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ မဟုတ်လား။ ကျွန်တော့်ဖေဖေ ဂျိုးဇက်အက်ပဲစတိန်းက ယေးလ်တက္ကသိုလ်နဲ့ ယေးလ်ဆေးတက္ကသိုလ်တို့က ဘွဲ့ရလာတဲ့ နာမည်ကျော် စိတ်ရောဂါကု ဆရာဝန်ကြီး၊ကျွန်တော့်မေမေ လီလီယန်က မဟာဘွဲ့ယူခဲ့တဲ့ စိတ်ရောဂါကု လူမှုရေးဝန်ထမ်း၊နောက်ပြီး ကျွန်တော့်အစ်ကိုကြီး ဆိုင်မွန်ဆိုရင်လည်း သိပ်ပြီး မထူးချွန်ပေမယ့် ကျောင်းစာမှာ ဘာမှ ပြဿနာမရှိဘူး။ပြီးတော့ အစ်ကိုလေး အဘရစ်၊ သူကတော့ ကျွန်တော်တို့ ညီအစ်ကိုတွေထဲမှာ အတော်ဆုံးပညာရည်ချွန် ကျောင်းသားဆိုပါတော့။

အဲဒီတော့ တွေးသာ ကြည့်ကြပါတော့။ ပညာရေးနဲ့ ပတ်သက်ပြီး မိသားစု အားလုံးထဲမှာ ကျွန်တော်က အရှေ့ဆုံး “သိုးမည်းကလေး”ဖြစ်နေတော့ တာပါ။ မူလတန်းကလေး အောင်ဖို့ကိုပဲ ကျားကုပ် ကျားခဲ အသေအလဲ ကြိုးစားနေရတဲ့ ဘဝ။

ဘယ်လောက်တောင် ဆိုးရွားတဲ့ ဘဝလည်းဆိုရင် ကိုယ့်အဖြစ် ကိုယ်တွေ့ပြီး စိတ်ညစ်လွန်းလို့ နေမကောင်းယောင်ဆောင်ပြီး ကျောင်းပြေးတဲ့ အဖြစ်မျိုး အထိတောင် ရောက်လာခဲ့ပါတယ်။ အခြေအနေက ငါးတန်းရောက်တော့ ပိုဆိုးလာတယ်။ ငါတော့ ဘယ်တော့မှ မတော်နိုင်တော့ပါဘူးဆိုတဲ့ အတွေးတောင် ဝင်လာပြီ။

ဒါပေမယ့် ကံကောင်း ထောက်မလို အဲဒီအတွေးကို ကျွန်တော့်အတန်းပိုင် ဆရာ ဟားဘတ်မာဖီက မောင်းထုတ်ပစ်လိုက်ပါတယ်။တစ်နေ့မှာ စာသင်ချိန်ပြီး တော့ ဆရာမာဖီက ကျွန်တော့်ကို သူ့အနားခေါ်ပြီး ကျွန်တော်ဖြေထားတဲ့ အစမ်းစာမေးပွဲ အဖြေလွှာတွေကို ထုတ်ပြပါတယ်။ကျွန်တော်က ရှက်လွန်းလို့ ခေါင်းငုံ့ထားတယ်။ဖြေဆိုချက်အားလုံး တစ်ပုဒ်မှ မမှန်ဘူး။အားလုံးကို ကြက်ခြေခတ် အမှတ် ပေးထားတယ်။

“ငါသိပါတယ်၊ မင်း ဒီမေးခွန်းတွေအားလုံး နားလည်ပါတယ်။ ကံ.....

ဒီတော့ တို့ နောက်တစ်ကြိမ် ပြန်ပြီး လုပ်ကြည့်ကြရအောင်”

ဆရာမာဖီက အဲဒီလိုပြောပြီး ကျွန်တော့်ကို ထိုင်ခိုင်းပါတယ်။ ပြီးတော့ မေးခွန်းလွှာထဲက ပုစ္ဆာတွေကိုပဲ မေးပြီး ကျွန်တော့်ကို ပါးစပ်နဲ့ ဖြေခိုင်းပါတယ်။ ကျွန်တော်က တစ်ပုဒ်ပြီးတစ်ပုဒ် ဆက်တိုက် ဖြေလိုက်တယ်။

“အဲဒါ ပြောတာပေါ့၊ဒါတွေ မင်းနားလည်ပါတယ်ဆိုတာ ငါသိပါတယ်လို့”

အဲဒီအချိန်မှာ ဆရာမာဖီရဲ့ အပြုံးဟာ တစ်ကမ္ဘာလုံးတောင် လင်းသွားတယ်လို့ ကျွန်တော် ထင်လိုက်မိပါတယ်။

အဲဒီနောက် ဆရာက ကျွန်တော့် အဖြေလွှာတွေပေါ်က ဖြေဆိုချက် အားလုံးကို အမှန်မှတ်တွေ ပြန်ပေးလိုက်ပါတယ်။

ဆရာမာဖီဟာ ကျွန်တော့်ကို ခက်ခဲတဲ့ စာလုံးပေါင်း ပေါင်းနည်းတွေကိုလည်း သင်ပေးပါတယ်။ဥပမာ..... “ဆိုရှယ်(Social)ဆိုတဲ့ စကားလုံးကို တွေ့ရတဲ့အခါတိုင်း ကျွန်တော် ကျောစိမ့် သွားမိတတ်ပါတယ်။အဲဒီစာလုံး အသံထွက်ကို ကျွန်တော် လုံးဝ မထွက်တတ်ဘူး။

“အဲဒီတော့ မင်းက ဒီလိုမှတ်ထား၊ ဆိုကြပါစို့၊ မင်းမှာ “အယ်လ်” (AL) ဆိုတဲ့ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက် ရှိတယ်ဆိုပါစို့။အယ်လ်က စက်ဘီးလည်း ပြင်တတ်တယ်ထား။ ဒီတော့ တစ်နေ့မှာ မင်းစက်ဘီး ပျက်သွားတယ်၊ မင်းက “အဲဒါ

ကြောင့် အယ်လ်ကို သွားတွေ့တယ်” (ဆိုးဆိုးအယ်လ်- So see AL)၊ အဲဒီတော့ နောင်ကို Social ဆိုတဲ့ စာလုံးတွေ့တိုင်း “ဆိုးဆိုးအယ်လ်” (So see AL) ကို သတိရပါ။ အဲဒါဆိုရင် မင်း ကောင်းကောင်း အသံထွက်တတ် သွားလိမ့်မယ်”

တကယ်ပါပဲ။ ဆရာနည်းက ကျွန်တော့်အတွက် တကယ် အလုပ်ဖြစ်ခဲ့ ပါတယ်။

နောက်တော့ ကျွန်တော်ဟာ ဆရာကို ခင်မင်လေးစားလွန်းလို့ ကျောင်း ချိန်ပြီးရင် ဆရာအနားမှာချည်းလိုလို နေလာခဲ့တဲ့ အထိပါပဲ။ ဆရာက စိတ်လည်း ရှည်တယ်။ အားပေးစကားလည်း ပြောတတ်တယ်။

“မင်းက ဉာဏ်ကောင်းတဲ့ ကောင်ပါ..... ဖရက်ရဲ့၊ တစ်နေ့မှာ မင်း ထူး ချွန်တဲ့ လူတစ်ယောက် ဖြစ်လာမယ်ဆိုတာ ငါ သိပါတယ်”

တစ်နေ့မှာ ဆရာက ကျွန်တော့်ကို အားပေးစကား ပြောပါတယ်။ ကြား ရတဲ့စကားက ဝမ်းသာစရာ ဖြစ်ပေမယ့် ကျွန်တော့်မှာတော့ ဝမ်းမသာနိုင်ပါဘူး။ ကျွန်တော်ဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကို မကျော်လွှားနိုင်တဲ့ မဟာရုံ တံတိုင်းကြီးနဲ့ ရင် ဆိုင်နေတုန်းပဲ ရှိသေးတယ်လို့ ထင်နေတဲ့အတွက် ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလိုနဲ့ ပဉ္စမတန်း အောင်ပြီးတဲ့နောက် မြို့နယ် အစိုးရကျောင်းတစ်ကျောင်း ကို ပြောင်းရပါတယ်။ အဲဒီမှာလည်း ကျွန်တော့်ရဲ့ အတန်းပိုင်ဆရာမအသစ် မစွရောက ကျွန်တော် ကြီးစားရုန်းကန် နေရတယ်ဆိုတာသိလို့ ကျွန်တော့်ကို အတတ်နိုင်ဆုံး ကူညီပါတယ်။

ကျွန်တော်ကလည်း လေ့ကျင့်ခန်းတွေကို အချိန်အများကြီးပေးပြီး ကြီး ကြီးစားစား ရေးကူးကျက်မှတ်ပါတယ်။ ကျွန်တော့် လက်ရေး လက်သားတွေ အရင် ကထက် ကောင်းလာတာကြောင့် ကျွန်တော် ရေးထားတာတွေကို ကျောင်းအုပ် ဆရာမကြီးကို သွားပြဖို့ ဆရာမ မစွရောက တိုက်တွန်းပါတယ်။ ဆရာမကြီးက ကျွန်တော့်ကို အမြဲတမ်း အထင်သေးနေလို့လေ။

“ဟုတ်ပြီ၊ ငါ ဘယ်လောက် တော်လာတယ်ဆိုတာ ပြရတာပေါ့”

ကျွန်တော်က အဲဒီလိုတွေးပြီး ဆရာမကြီး ရုံးခန်းကို ဒုန်းစိုင်းလာခဲ့ပါ တယ်။

ဒါပေမယ့် ဆရာမ မစွရောက ကျွန်တော့်ကို သူ့ဆီ ဘာကြောင့် လွှတ်လိုက် တယ်ဆိုတာကို ဆရာမကြီးက သဘောမမပါကပ်ပါဘူး။ သူက ကျွန်တော့်လေ့ကျင့် ခန်းစာအုပ်ကို ဟိုလှန် ဒီလှန် ကြည့်ပြီးတော့ ကျွန်တော့်လက်ရေး လက်သားနဲ့ ပတ်သက်ပြီး နာရီဝက်လောက် ဝေဖန်ပြောဆိုပါတယ်။ နောက်ဆုံးမှာ သူက

“မင်း ပြဿနာက တခြားမဟုတ်ဘူး။ အားထုတ်မှု လိုနေတဲ့ အချက်ပဲ။ မင်းက ဂရုမှ မစိုက်တာ” လို့ ပြောပါတယ်။ သူ့စကား ကြားလိုက်ရတော့ ကျွန်တော် အကြီးအကျယ် စိတ်ဓာတ် ကျသွားမိပါတယ်။ တကယ်တော့ ကျွန်တော် ဘယ် လောက်ထိ ကြီးစားပြီး ဘယ်လောက်ထိ ဂရုစိုက်တယ်ဆိုတာ ဆရာမကြီး မသိပါ ဘူး။

ကျွန်တော် အတန်းထဲ ပြန်လာတော့လည်း အတန်းပိုင်ဆရာမကို ဒီ အကြောင်း ပြောမပြတော့ပါဘူး။ ကျွန်တော်က သိပ်ပြီး ရှက်လည်း ရှက်ပါတယ်။ စိတ်လည်း အကြီးအကျယ် ပျက်သွားပါတယ်။

ဒါပေမယ့် အိမ်မှာတော့ ကျွန်တော်က ထူးထူးခြားခြား အရည်အချင်း တစ်ခုကြောင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကို တော်တော် ကျေနပ်မိပါတယ်။ အဲဒီ အရည်အချင်းက တခြားမဟုတ်ပါဘူး။ မှတ်ဉာဏ်ကောင်းခြင်းပါ။ ပြီးခဲ့တဲ့ညက ဘာဟင်းတွေနဲ့ ညစာ စားခဲ့တယ်။ ဒါမှမဟုတ် လွန်ခဲ့တဲ့ သုံးလေးပတ်လောက်က ရာသီဥတုဘယ် လိုရှိခဲ့တယ် ဆိုတာတွေကို ကျွန်တော် အသေးစိတ် ပြန်ပြောနိုင်ပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ အလယ်တန်း ရောက်လာတဲ့အခါ ကျွန်တော့်ရဲ့ အကြီးကျယ်ဆုံး အောင်မြင်မှုတစ်ခု ကတော့ သမ္မတကြီးလင်ကွန်းရဲ့ သမိုင်းဝင် “ဂက်တီစဘတ်မိန့်ခွန်း” ကို အလွတ် ပြန်ရွတ် ပြနိုင်ခြင်း ပါပဲ။

ငါ ဘယ်လိုများ ဖြစ်နေတာပါလိမ့်။ ဘာကြောင့်များ တစ်နေရာမှာတော် ပြီး အခြားတစ်နေရာကျတော့ ညံ့နေရတာပါလိမ့်။



ကျွန်တော် အဲဒီလို တွေးပြီး အဖြေရှာကြည့်ပေမယ့် ဘယ်လိုမှ အဖြေထွက် မလာပါဘူး။ ကျွန်တော်သာ အဖြေရှာမတွေ့တာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော့်မိဘ တွေလည်း အဖြေရှာ မတွေ့ကြပါဘူး။

ဒါနဲ့ပဲ သူတို့က ကျွန်တော့်ကို စိတ်ပညာဆရာ တစ်ယောက်ဆီ ခေါ်သွား ပြီး ကျွန်တော့်ဉာဏ်ရည် အဆင့်အတန်းကို စစ်ဆေးခိုင်းပါတယ်။ ကျွန်တော့် ဉာဏ်ရည်အဆင့်က သာမန်ထက်မြင့်တဲ့ အဆင့်အတန်းမှာ ရှိနေတာ သိရတော့ ကျွန်တော့်မိဘတွေလည်း အံ့ဩလို့ မဆုံးပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော့်မှာတော့ ကိုယ့်အဖြစ်ကို ကိုယ် ဘယ်လိုမှ မတွေးတတ်အောင် ဖြစ်နေမိပါတယ်။

အဲဒီနောက်မှာတော့ ကျွန်တော့်ကို ကယ်တင်မယ့်ပုဂ္ဂိုလ် ပေါ်လာခဲ့ပါ တယ်။ တခြားလူ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော့်မေမေရဲ့ ညီမ ဒေါ်လေးလော့တီပါ။ ဒေါ်လေးက အေးဆေးတည်ငြိမ်ပြီး စိတ်ကောင်းရှိတဲ့ ကျောင်းဆရာမတစ်ဦး ဖြစ် ပါတယ်။ သူဟာ စာဖတ်ရာမှာ အခက်အခဲရှိတဲ့ ကလေးတွေကို ညွှန်ကြားသင်ပြ ပေးရတဲ့ ပထမတန်း ဆရာမပါ။

ဒါနဲ့ ကျွန်တော်ဟာ စနေနေ့နဲ့ တနင်္ဂနွေနေ့တိုင်း နှစ်မိုင်ခရီးကို စက်ဘီး နှင်းပြီး ဒေါ်လေးဆီ သွားရပါတယ်။ ဒေါ်လေးက ကျွန်တော့်ကို ဉာဏ်စားခန်းစားပွဲ မှာ ထိုင်ခိုင်းပြီးတော့ စိတ်ရှည်ရှည်နဲ့ သင်ပြပေးပါတယ်။

“ဘာမှ မပူနဲ့.....ဖရက်မနက်ဖြစ် ထပ်လုပ်ရင် မင်း ကောင်းကောင်း ရသွားမှာပါ”

ဆိုပြီး သူက အားပေးစကားတွေ အမြဲတမ်း ပြောတတ်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် ကျွန်တော် ဘာပဲရေးရေး၊ ဘာတစ်ခုမှ မမှန်ပါဘူး။ ရေးသမျှ စာတွေမှာ စကားလုံးတွေ ရှုပ်ထွေးပြီး သဒ္ဒါမမှန် အဓိပ္ပာယ် မရှင်းတာတွေချည်း ဖြစ်နေပါတယ်။ ဒါနဲ့ ဒေါ်လေးလော့တီက ကျွန်တော် အပတ်စဉ်လုပ်ခဲ့တဲ့ အလုပ် တွေအကြောင်းကိုပဲ ကျွန်တော့်ကို ရေးခိုင်းပါတယ်။ သူက ကျွန်တော် အရေးအသား ကို မချီးကျူးပေမယ့် အတွေးအခေါ်ကိုတော့ အမြဲတမ်း ချီးမွမ်းစကား ပြောပါတယ်။

“အံ့မယ်.....ဒီစိတ်ကူးက အရမ်းကောင်းတာပဲ။ ကဲ.....ကဲ အဲဒီစိတ်ကူး အတိုင်း စာနဲ့ ရှင်းရှင်းကလေး ရေးကြည့်စမ်းပါဦး”

အဲဒီလိုရေးပြီးတိုင်း ဒေါ်လေးက ကျွန်တော့်ကို ပွေ့ဖက်ချီးကျူးပြီး မှန် ကျွေးပါတယ်။

ဒီလိုနဲ့ ကျွန်တော့်အခြေအနေ တော်တော်ကလေး တိုးတက်လာခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်က စကားပြောသံကို လေ့ကျင့်ပြီး ကျောင်းကပွဲတွေမှာ ပြဇာတ်သရုပ် ဆောင် ဝင်လုပ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်က မှတ်ဉာဏ်ကောင်းတဲ့အတွက် စကားပြော ခန်းတွေကို လွယ်လွယ်နဲ့ သွက်သွက်လက်လက် ပြောနိုင်တာပေါ့။

ပြီးတော့ ကျွန်တော်က သိပ္ပံဘာသာရပ်မှာလည်း တော်တယ်။ ဒါကြောင့် လည်း ကျွန်တော့်ရဲ့ ပထမဆုံး ရည်မှန်းချက်ကြီးကို ကျွန်တော် ဖျော်မှန်းရဲတာပေါ့။ ကျွန်တော် ဆေးပညာ သင်ချင်တယ်။ ဖေဖေလို့ပဲ စိတ်ရောဂါကု ဆရာဝန်ကြီး ဖြစ် ချင်တယ်။ ကျွန်တော့်လို သိပ္ပံဘာသာရပ်က လွဲပြီး တခြား အဖက်ဖက်မှာ အခက် အခဲရှိနေတဲ့ လူတစ်ယောက်အတွက် ဆရာဝန်ဖြစ်ဖို့ဆိုတာ မမီတဲ့ပန်း တုံးခုလှမ်း သလို ဖြစ်နေပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်က စိတ်တော့ လုံးဝ မလျော့ပါဘူး။ ရည်မှန်းချက်အတိုင်း ကြိုးစားရင် မိုးပေါ်က လက်လည်း ရောက်နိုင်တယ်လို့ ကျွန်တော် တွေးမိပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဘယ်လောက်ပဲ ခက်ခဲ ခက်ခဲ ငါကြိုးစားမယ် ဆိုပြီး ကျွန်တော် ဆုံးဖြတ်လိုက်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အောင်မြင်မှုတစ်ခုစီ ရဖို့အတွက် ကြားကာလမှာ စိတ်ပျက် အားငယ်ရတာတွေက မနည်းပါဘူး။ ဒီလိုနဲ့ ကျွန်တော့် ပြဿနာက ရှင်းမရအောင် ခက်ခဲသည်ထက် ခက်ခဲလာတော့တာပါပဲ။

[၃]

“တို့က မင်းကို ဟောလ်စတက်ကျောင်းကို ပြောင်းတက်စေချင်တယ်..... ဖရက်”

ကျွန်တော် ဆယ်တန်းမတက်ခင် နွေရာသီတစ်နေ့မှာ ဖေဖေက အဲဒီလို ပြောလာပါတယ်။ မေမေကလည်း.....

“အဲဒါ သားအတွက် အကောင်းဆုံး ဖြစ်မယ်လို့ မေမေတို့က ထင်တယ်လေ”

ဆိုပြီး ဝင်ပြောပါတယ်။

ဟောလ်စတက်ကျောင်းက နယူးယောက်ပြည်နယ်၊ ယွန်းကားစ်မြို့က ပုဂ္ဂလိက ကျောင်းကလေးပါ။ ဒီကျောင်းက စာညှိတဲ့ ကျောင်းသူကျောင်းသားတွေကို အထူး အလေးအနက်ထားပြီး သင်ပေးပါတယ်။

ဒီလို ဟောလ်စတက်ကျောင်းရောက်တော့ ကျွန်တော်ဟာ ကျွန်တော့်ဘဝမှာ ပထမဆုံးအကြိမ် အတော်ဆုံးကျောင်းသားတစ်ယောက် ဖြစ်လာပါတော့တယ်။ ကျွန်တော့်ကို ကျောင်းသားကောင်စီ ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ်လည်း ရွေးချယ်ကြပါတယ်။ ပြီးတော့ နောက်တန်း ခံစစ်ကစားတဲ့ ခြောက်ယောက်ပါ ဟောလ်စတက်ဘောလုံးသင်းမှာလည်း ကျွန်တော်က အသင်းခေါင်းဆောင် ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော် ဆယ်တန်းအောင်တဲ့ အချိန်မှာတော့ ထူးချွန်တဲ့ အားကစားသမားအဖြစ် ရောမ ဆုဖလားကြီး ချီးမြှင့်ခံရပါတယ်။

အဲဒီနှစ်မှာပဲ ဟောလ်စတက်ကျောင်းက ကျောင်းအုပ်ဆရာမကြီးက ကျွန်တော် ဘရန်ဒေးစ်တက္ကသိုလ် ဆက်တက်နိုင်ဖို့အတွက် ကျောင်းသားလက်ခံရေး ဌာနမှူးဆီကို အကောင်းဆုံးထောက်ခံစာတစ်စောင် ရေးပေးပါတယ်။ ဘရန်ဒေးစ်တက္ကသိုလ်က ပညာရည်ချွန် ကျောင်းသားတွေထဲ ဝင်တိုးရတာက ကျောချမ်းစရာ ကောင်းလှပါတယ်။

ကျွန်တော့်အနေနဲ့ အဆင့်ရော၊ စိတ်ဓာတ်ပါ ကျသွားရတဲ့ အထိပါပဲ။ ကျွန်တော် နှစ်နှစ်တိတိ ကြိုးစားပေးမယ့် မရပါဘူး။ ဒါနဲ့ ပထမနှစ်နဲ့ ဒုတိယနှစ်အတွက် နယူးယောက်တက္ကသိုလ်ကို ပြောင်းဖို့ ကျွန်တော် ဆုံးဖြတ်လိုက်ပါတယ်။

အရေးကြီးတဲ့ “အော်ဂဲနစ် ဓာတုဗေဒ” ဘာသာရပ် စာမေးပွဲကို ဖြေဆိုပြီး ချိန်မှာတော့ ကျွန်တော်ဟာ သေဒဏ်ကျခံရလို့ ဖြစ်သွားတော့တာပါပဲ။ အောင်မှတ်အဆင့် ကျေညာတဲ့နေ့မှာ ဓာတုဗေဒ အဆောက်အဦဆီ ကျွန်တော် ပြေးလာ

ခဲ့ပါတယ်။ အောင်စာရင်းကြည့်လိုက်တော့ တစ်ခါတည်း ပက်လက်လန်သွားတာပဲ။ ကျွန်တော် စာမေးပွဲ ကျသွားပြီ။

“ကဲ..... ဒီလောက်တောင် ဆေးတက္ကသိုလ် တက်ချင်တဲ့ကောင် တက်ပေရောပေါ့ကွာ”

ဒါက မိတ်ဆွေ ကျောင်းသားတစ်ယောက်က ကရုဏာဒေါသောနဲ့ ပြောလိုက်တဲ့ စကားပါ။

ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်က လက်မလျှော့ပါဘူး။ ကျူရှင်ဆရာတစ်ယောက် သီးသန့်ငှားပြီး ကြိုးစားသင်ပါတယ်။ ဘာသာရပ်မှာ ဂုဏ်ထူးလည်း ထွက်ပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ဆေးတက္ကသိုလ်လျှောက်ခွင့် ရခဲ့တယ် ဆိုပါတော့။

ဒါပေမယ့် ဆေးတက္ကသိုလ် ဝင်ခွင့်ရဖို့ မလွယ်ဘူးဆိုတာ ကျွန်တော် သိပြီးသားပါ။ ကျွန်တော် ထင်တဲ့ အတိုင်းပါပဲ။ တစ်ကျောင်းပြီး တစ်ကျောင်း ပယ်ချခံရတာပါပဲ။

“မင်းက ဒီနေရာနဲ့ မတန်ပါဘူး။ မင်းရဲ့ ပညာရေးမှတ်တမ်းက မင်းဟာ စိတ်ငြိမ်တဲ့ကောင် မဟုတ်ဘူးဆိုတာ ဖော်ပြနေတယ်”

နာမည်ကြီးမြို့နယ် ဆေးတက္ကသိုလ်တစ်ခုက ကျောင်းအုပ်ကြီးက ကျွန်တော့်ကို အဲဒီလို မှတ်ချက်ချပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်က စိတ်မငြိမ်တဲ့ကောင် မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကို ကျွန်တော် ကောင်းကောင်း သိပါတယ်။ ကျွန်တော် ပြဿနာက တချို့ဘာသာရပ်တွေမှာ ညံ့နေတာပါ။

နောက်ဆုံးကျတော့ ကျွန်တော့်ဖေဖေရဲ့ အရှိန်အဝါနဲ့ နယူးယောက် ဆေးတက္ကသိုလ်ကို တက်ခွင့် ရခဲ့ပါတယ်။

“လွယ်တော့ မလွယ်ဘူး။ ဒါပေမယ့် မင်းကြိုးစားရင် ဖြစ်နိုင်ပါတယ်” တဲ့။ ဖေဖေပြောတဲ့ စကားပါ။ “သူက အဲသလိုထင်ရင် ငါကလည်း ဘာလဲ မဖြစ်နိုင်ရမှာလဲ” လို့ ကျွန်တော် ဆုံးဖြတ်လိုက်မိပါတယ်။

ကျွန်တော်က ဆေးပညာကို သိပ်ပြီး မြတ်နိုးပါတယ်။ တတိယနှစ်ရောက်

တော့ ဆေးရုံမှာ လူနာပြုရရေးနဲ့ ဦးနှောက်နှင့်အာရုံကြော ခွဲစိတ်မှုဌာနတွေမှာ လုပ်အားပေး လေ့လာရပါတယ်။အဲဒီမှာ ကျွန်တော့်ဘဝအတွက် နေရာမှန်ကို တွေ့ရတာပါပဲ။

ဆေးရုံမှာ လုပ်အားပေးတော့ ဦးနှောက်နဲ့အာရုံကြောရောဂါ ခံစားနေရ သူတွေ၊ ဦးနှောက် အသားပို ရောဂါရှင်တွေကို နေ့စဉ် နေ့တိုင်း မမြင်ချင်အဆုံး တွေ့မြင်နေရပါတယ်။သူတို့ရဲ့အသက်ဟာ ဆရာဝန်တွေရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ စေတနာအပေါ်မှာ လုံးဝ တည်နေပါတယ်။ကျွန်တော် အထူးသဖြင့် စိတ်ထိခိုက် မိတာကတော့ ကလေးငယ်တွေပါပဲ။ သူတို့ရဲ့အပြစ်ကင်းစင်မှု၊ နုနယ်မှုနဲ့ စကား မပြောနိုင်မှုတွေကို မြင်ရတော့ ကျွန်တော့်ရင်ထဲမှာ အကြီးအကျယ် ခံစားရပါတယ်။

ဒီအတွေ့အကြုံဟာ ကျွန်တော့်ကို အများကြီး ဩဇာလွှမ်းမိုး ခံခဲ့ရပါတယ်။ ဒါကြောင့်ပဲ ကျွန်တော်ဟာ နောက်ပိုင်း ပညာသင်နှစ်တွေမှာ ကလေးသူငယ်ဆိုင်ရာ ဦးနှောက်နဲ့အာရုံကြော ဆေးပညာကို အထူးအလေးထားပြီး သင်ယူ လေ့လာခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။ဒီဘာသာရပ်ဟာ အခြား ဆေးပညာ ဘာသာရပ်တွေထက် ပိုပြီး ကျွန်တော့်ရည်မှန်းချက်ကို အထောက်အကူ ပြုနိုင်မယ်လို့လည်း ယုံကြည်ပါ တယ်။“စိန်ခေါ်မှု”ကို အမြဲတမ်း ရင်ဆိုင်လိုတဲ့ ကျွန်တော့်အဖို့တော့ အကောင်းဆုံး ဘာသာရပ်ပါပဲ။ သူများအသက်ကိုလည်း ကယ်တင်ရ၊ ကိုယ်လုပ်ချင်တာကိုလည်း လုပ်ရတာ အကောင်းဆုံးပဲပေါ့။

၁၉၆၃ ခုနှစ်၊ နွေဦးပေါက်ကျတော့ “ဒေးလ်ကာနေဂျီခန်းမ” မှာ ဘွဲ့နှင့် သဘင် အခမ်းအနား ကျင်းပပါတယ်။ ဆေးပညာ ဘွဲ့လက်မှတ်ယူဖို့ စင်မြင့်ပေါ် ကျွန်တော် ဖြတ်လျှောက်လာတဲ့အခါ ကျွန်တော့်မေမေနဲ့ ဒေါ်လေးလော့တီတို့ရဲ့ မျက်လုံးတွေမှာ မျက်ရည်တွေ ဝေနေတာ ကျွန်တော် လှမ်းမြင်နေရပါတယ်။မေ မေမျက်နှာပေါ်မှာလည်း သားအတွက် ဂုဏ်ယူပြုံးတွေ ရွန်းရွန်းဝေလို့.....။

ကျွန်တော် စင်မြင့်ပေါ်က ဆင်းလာပြီး ဖေဖေ၊ မေမေနဲ့ ဒေါ်လေးလော့တီ တို့ကို တစ်ယောက်စီ ဖက်နမ်း နှုတ်ဆက်လိုက်ပါတယ်။ ကျွန်တော် ဒီလို ဖြစ်လာ

ရပြန်တာပဲဟိုက်

ရတာ သူတို့ ကျေးဇူးကြောင့်ပါပဲ။ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်က ဘာကြောင့် သူများတွေ ထက်ပိုပြီး ကြီးစားခဲ့ ရသလဲ ဆိုတာကိုတော့ ကျွန်တော် ဒီနေ့အထိ နားမလည် နိုင်သေးပါဘူး။

[၄]

နောက် နှစ်ပေါင်း ၂၀ အကြာမှာတော့ ကျွန်တော့်ဇနီး ကာသီနဲ့ ကျွန်တော်တို့ဟာ စိတ်ပညာ ဆရာဝန်ရဲ့ရှေ့မှာ ထိုင်ပြီး ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဆယ်နှစ်အရွယ် ငါးတန်း ကျောင်းသူ သမီးလေး အီလာနာ အကြောင်းကို ဆွေးနွေးနေကြပါတယ်။ စိတ် ပညာဆရာက သမီးလေးရဲ့ ဉာဏ်ရည်မြင့်မားမှုကို အသေအချာ ထောက်ခံ အတည်ပြုပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အီလာနာက ကျွန်တော့်လိုပဲ ကျောင်းနေဖက်တွေနဲ့ သင့်သင့်တင့်တင့် ပေါင်းသင်းလို့ မရတဲ့အဖြစ်နဲ့ ကြုံနေရပါတယ်။

အီလာနာရဲ့ စစ်ဆေးချက်မှတ်တမ်း ရောက်လာတဲ့ အချိန်မှာတော့ သူက လေးဟာ ထူးထူးခြားခြား လေ့လာသင်ယူမှုစွမ်းရည် ချို့တဲ့တဲ့ စိတ်ဝေဒနာခံစား နေရတယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ကို စိတ်ပညာဆရာက ပြောပြပါတယ်။အဲဒီ အချိန်မှာပဲ ကျွန်တော်ဟာ အသိသစ်တစ်ခုကို ဖြတ်ခနဲ သိလိုက်ရပါတယ်။

ကျောင်းစတက်တဲ့အရွယ် အမေရိကန် ကလေးငယ်တွေကို စမ်းသပ်စစ် ဆေးကြည့်တဲ့အခါ ငါးရာခိုင်နှုန်းဟာ လေ့လာသင်ယူမှုစွမ်းရည် ချို့တဲ့နေတာကို တွေ့ရပါတယ်။ဒီကလေးတွေဟာ ပျမ်းမျှအားဖြင့် ဉာဏ်ရည်အဆင့် မြင့်ကြပေမယ့် ခလုလားသင်ယူမှုအဆင့် လေးဆင့်အနက် တစ်ဆင့် ဒါမှမဟုတ်၊ နှစ်ဆင့်၊ သုံးဆင့် စသည်ဖြင့် ချို့တဲ့နေကြတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ဥပမာ.....မှတ်သားခြင်း (record- ing)၊ အစီအစဉ်ချခြင်း (processing)၊ မှတ်မိခြင်း (memory)နဲ့ ထုတ်ဖော်ခြင်း (expression)ဆိုပြီး အဆင့် လေးဆင့်ရှိရာမှာ သူတို့ဟာ တစ်ဆင့်ဆင့်မှာ ဖြစ်ဖြစ်၊ နှစ်ဆင့် သုံးဆင့်မှာ ဖြစ်ဖြစ် အရည်အသွေး မမီတဲ့ ဖြစ်နေကြတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

ပိုဆိုးတာကတော့ ကလေးတွေရဲ့ လေ့လာသင်ယူမှု အခက်အခဲ ပြဿနာ ကို “မျက်စိရှုန်း” နေကြခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို ဖြစ်ရတာဟာလည်း စမ်းသပ်

ရပြန်တာပဲဟိုက်

စစ်ဆေးဖို့ မလွယ်ကူတာကြောင့်ပဲ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ အဲဒီလို ချို့ယွင်းချက် ရှိနေတဲ့ ကလေးတွေကိုလည်း အပျင်းကြီးသူ၊ စိတ်မငြိမ်သူ၊ လူစဉ်မမီသူဆိုပြီး သမုတ်တတ်ကြပါတယ်။

ဒီအကြောင်းတွေကို ကျွန်တော် သိလိုက်ရတော့ ကျွန်တော့် ဦးနှောက်ထဲ အလင်းရောင်တစ်ခု ဖျတ်ခနဲ လင်းလက်သွားပါတယ်။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော်က ကျွန်တော့် ဇနီးကို

“ဟုတ်ပြီ၊ သမီးလေးကို ဒုက္ခပေးနေတဲ့ ပြဿနာကို ငါစဉ်းစားမိပြီ။ ငါ့ငယ်ငယ်တုန်းက ကြုံခဲ့ရတဲ့ ပြဿနာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး တစ်ခုခုကို ငါသိရပြီ” လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။

နောက်ပိုင်းကျတော့ ပညာရေး ပညာရှင်တွေက ဒီပြဿနာကို နှစ်ပေါင်းများစွာ သုတေသန ပြုခဲ့ကြတာကြောင့် အကြောင်းရင်းကို ပိုပြီး နက်နက်ရှိုင်းရှိုင်း သိရှိလာနိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ အဖြေကိုလည်း ရှာဖွေနိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့်မို့လို့ ဒီနေ့ခေတ်မှာ ကလေးတွေဟာ ဒီအခက်အခဲကို အများကြီး ကျော်လွှားနိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ သမီးလေး အီလာနာဆိုရင်လည်း အခုအချိန်မှာ ဆိုင်ရာ တက္ကသိုလ်မှာ ဥပစာတန်း ကျောင်းသူကြီးတောင် ဖြစ်နေပါပြီ။ စာတော်တဲ့ ကျောင်းသူစာရင်းထဲမှာ ပါဝင်ပြီး ဆေးတက္ကသိုလ် ဆက်တက်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ထားပြီး ဖြစ်ပါတယ်။

[၅]

ကျွန်တော်ဟာ ဆေးတက္ကသိုလ်က ဆင်းပြီး အလုပ်ခွင်ကို ဝင်ရောက်လာပြီးနောက်မှာ ကျွန်တော့်ဘဝ ဇာတ်လမ်းအတွက် အဖက်ဖက်က ကူညီခဲ့ကြတဲ့ ကျေးဇူးရှင် ဆရာ ဆရာမတွေ၊ ကျောင်းနေဖက် မိတ်ဆွေတွေနဲ့ နှစ်ပေါင်းများစွာ ကွဲသွားခဲ့ရပါတယ်။

အဲဒီနောက် လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်က ကျွန်တော့်ရဲ့ “အချိန်ကာလ၏ လက်ဆောင်ရတနာ”

များ” (Gifts of Time) ဆိုတဲ့ စာအုပ် ထွက်လာတော့ ကျွန်တော့်ရဲ့ အလယ်တန်းတုန်းက ကျေးဇူးရှင်ဆရာ မစ္စတာ ဟားဗတ်မာဖီဆီကို အမှတ်တရ စာအုပ် လက်ဆောင်ပို့ပေးဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပါတယ်။ ဆရာ မာဖီဟာ အခုအခါ အငြိမ်းစားယူပြီးလို့ ကာလီဖိုးနီးယားပြည်နယ်မှာ နေထိုင်လျက် ရှိပါတယ်။

ဆရာအတွက် လက်ဆောင်စာအုပ်မှာ “ရည်ညွှန်းစာ” အဖြစ် ကျွန်တော်က ဒီလို ရေးလိုက်ပါတယ်။

ကျေးဇူးရှင်ဆရာ မာဖီသို့  
ဆရာကြီးခင်ဗျား

ဆရာကြီးဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့ ထာဝရ လေးစားကြည်ညိုရတဲ့ ဆရာပါ။ ရိုးဗားဒေးလ်ကျောင်းမှာ ပဉ္စမတန်း ကျောင်းသားဘဝတုန်းက ကျွန်တော် အသည်းအသန် ရုန်းကန်နေရချိန်မှာ ကျွန်တော့်ကို မေတ္တာ စေတနာ အပြည့်နဲ့ သင်ကြားပြခဲ့တဲ့ ဆရာကျေးဇူးကို ဘယ်တော့မှ မမေ့နိုင်ပါ။ ဆရာကို ထာဝစဉ် သတိရလျက်ပါ ဆရာကြီး ခင်ဗျား။

[Ref: "What'll Become of Fred?" by Fred J. Epstem, M.D., Reader's Digest, Feb., 1994]

### ကျွန်မသမီး ကျွန်မမိတ်ဆွေ

ကျွန်မ၏ သမီးငယ် ဂျူလီ ခြောက်နှစ်သမီး အရွယ်တွင် သွားစောင့်နတ်သမီးထံသို့ စာတစ်စောင်ရေးပြီး ထိုစာကို သူ့သွားနှင့်အတူ ခေါင်းအုံးအောက်တွင် သိမ်းထားခဲ့သည်။ ကျွန်မလည်း သူ့အား လိမ္မာသော မိန်းကလေးတစ်ယောက် ဖြစ်လာရန် နှင့် သွားကို အမြဲတမ်း ဂရုတစိုက်တိုက်ရန် သူ့ထံသို့ စာတစ်စောင် ရေးခဲ့သည်။ ကျွန်မတို့ သားအမိနှစ်ယောက်သည် ထိုလုပ်ရပ်ဖြင့် အစဉ်အလာတစ်ခုကို စတင်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ကြောင်း ထိုအချိန်က ကျွန်မ သတိမထားမိခဲ့ပါ။

ဂျူလီ စတုတ္ထတန်းသို့ ရောက်တော့ လက်ရေးပေးစာများသည် သွားစောင့်နတ်သမီးကို ပူဇော်ပသခြင်းထက် အကျိုးရှိကြောင်း သိရှိလာသည်။ တစ်ကြိမ်တွင် သူ့အနေဖြင့် ဒေါက်မြင့်ဖိနပ် မဝယ်သင့်သေးကြောင်း ကျွန်မနှင့် အကြိတ်အနယ် ဆွေးနွေးကြပြီးသောအခါ သူက အောက်ပါစာကို ကျွန်မဆီသို့ ရေးသည်။

ချစ်မေမေ.....

သမီး ဒေါက်မြင့်ဖိနပ် ဝယ်ချင်ရတဲ့ အကြောင်းတွေကတော့.....

(၁) တစ်ချိန်က မေမေကိုယ်တိုင်လည်း ဘွတ်ဖိနပ်တစ်စုံ သိပ်လို့ချင်

- ခဲဖူးတယ်၊နောက်ဆုံးတော့ မေမေ ဘွတ်ဖိနပ် ဝယ်လိုက်တယ်။
- (၂)တကယ်လို့ ဒေါက်မြင့်ဖိနပ်ကြောင့် သမီးခြေထောက် နာခဲ့လျှင် လည်း သမီးရဲ့ ပြဿနာသာ ဖြစ်ပါတယ်။
- (၃)ဘွားဘွားက သမီးတို့ကို ခရစ္စမတ်လက်ဆောင် ပိုက်ဆံပေး တာဟာ “သမီးတို့ လိုချင်တာဝယ်ဖို့ ပေးတာ” လို့ ပြောပါတယ်။

ချစ်သမီး ဂျူလီ

သမီးငယ်၏ စာကိုဖတ်ပြီး ကျွန်မ လက်မြောက်လိုက်ရပါသည်။တကယ် တော့ ဂျူလီသည် အကွရာ စကားလုံးတို့၏ တန်ခိုးသတ္တိကို ကောင်းကောင်းကြီး သိရှိသွားပြီး ဖြစ်၏။

ထိုအချိန်မှစပြီး နောက်ပိုင်း တော်တော်ကြာကြာပင် ဂျူလီနှင့် ကျွန်မ တို့သည် အပြန်အလှန်စာရေးခြင်း အလုပ်ကို ပြုလုပ်ခဲ့ကြသည်။အကြောင်းအရာ တွေကတော့ ယောက်ျားကလေးတွေအကြောင်း၊ အိမ်စာ အကြောင်း၊ တယ်လီဖုန်း ဆက်ခြင်း အကြောင်းနှင့် အိမ်မှုကိစ္စ အသေးအဖွဲ့ကလေးတွေအကြောင်း စသည်ဖြင့် အမျိုးစုံဖြစ်သည်။ တချို့စာတွေကတော့ အားကစားပွဲတွင် အသံကုန် ဟစ်အော်ခြင်း နှင့် ပတ်သက်၍ တောင်းပန်စာတွေ ဖြစ်သည်။ တချို့ကမူ စိတ်ကူးပေါ်ရာ ရေးကြ သော ပျော်စရာ ရွှင်စရာ စာတွေ ဖြစ်သည်။

ဂျူလီ ရှစ်တန်းရောက်တော့ ကျွန်မက မိဘမေတ္တာဖြင့် ယုယစား ဆုံးမစာ တစ်စောင် ရေးလိုက်သည်။ထိုစာကို ဂျူလီက အောက်ပါအတိုင်း တုံ့ပြန်သည်။

ချစ်မေမေ.....

သမီးရဲ့ စိတ်အခြေအနေ ဘယ်အနေအထားမှာပဲ ရှိရှိ မေမေစာ တွေကို ဖတ်ရတော့ သမီး အမြဲတမ်း အားတက်ရပါတယ်။ တစ်ခါ တလေမှာ မေမေစာကြောင့် သမီး ခံစားရလွန်းလို့ ငိုမိပါတယ်။

မေမေနဲ့ သမီးတို့ဟာ နေရာတကာမှာ အမြင်ချင်း မတူကြပေမယ့် အခုလို တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် အပြန်အလှန် စာရေးဆက်ဆံ

နေရတာကို သမီး သိပ်ပြီး ဝမ်းသာပါတယ်။ ဒါဟာ ဆယ်ကျော်သက် ရွယ် တစ်ယောက်နဲ့ အသက် ၃၉ နှစ်အရွယ် တစ်ယောက်တို့ရဲ့ ဘဝ မှန်ပဲ လို့ သမီး ထင်ပါတယ်။

ချစ်သမီး ဂျူလီ

စာကြွင်း။ ။သမီးရဲ့ ခံစားချက်တွေကို မေမေ့ကို ပါးစပ်နဲ့ ပြောပြ ရတာထက် စာနဲ့ရေးပြရတာက သမီးအတွက် ပိုပြီး အဆင်ပြေပါ တယ်.....မေမေ။

အပြန်အလှန် စာနှင့် စကားပြောခြင်းသည် ကျွန်မတို့ နှစ်ယောက်အတွက် အကောင်းဆုံး ဆက်သွယ်ရေး နည်းလမ်းဖြစ်ကြောင်း ဂျူလီ၏ “စာကြွင်း”က သက် သေခံနေ၏။

နောက်ပိုင်းတွင် ဂျူလီသည် အပျိုဖော်ဝင်စ အရွယ်၏ ဒုက္ခ သုက္ခတွေကို ရုန်းကန် ဖြတ်ကျော်ခဲ့ရသည်။ ကျွန်မကိုယ်တိုင်လည်း ကျွန်မဒုက္ခနှင့် ရုန်းကန် နေခဲ့ရ၏။ ထိုကာလများအတွင်း ကျွန်မတို့ ခံစားချက်များကို အချင်းချင်း အပြန် အလှန် စာရေးပြောပြခြင်းသည် နှစ်ယောက်စလုံးအတွက် အကောင်းဆုံးနည်းလမ်း ဖြစ်ခဲ့သည်။

ဂျူလီ အထက်တန်းသို့ မတက်သေးမီ နေရာသီတစ်နေ့တွင် ဖြစ်၏။ သူ သည် ရေချိုးကန်ပေါ်တွင် ဘလိတ်စားကို ထားပစ်ခဲ့သည်။ မတော်၍ ငါးနှစ်သား အရွယ် သူ့မောင်လေး သွားတွေ့ပြီး ဘလိတ်စားနှင့် ဆော့ကစားလျှင် အကျိုးနည်း ရချည်ရဲ့။ ကျွန်မက သူ၏ နမောန်မုန့်နိုင်မှုကို ဆင်ခြင်ရန် သတိပေးသည်။

ပြီးတော့ သူ့အပြစ်အတွက် ဘယ်လို ပြစ်ဒဏ် ပေးရမှာလဲဟု မေးသည်။ ပထမတော့ သူက ရူးရှင်ဖြင့် ကြမ်းပြင်ကို ဖောင့်ဆောင့်ကာ ဒေါ်ကန်နေသည်။ နောက်တစ်နာရီလောက် အကြာမှာတော့ သူက မီးဖိုခန်း ကောင်တာတွင် ကျွန်မ အတွက် စာတစ်စောင် တင်ထားခဲ့သည်။

ချစ်မေမေ.....

သမီး ဆင်ခြင်ဉာဏ် မဲ့သွားတဲ့အတွက် အများကြီး ဝမ်းနည်း

မိပါတယ်။ဒါကြောင့် သမီးကိုယ်သမီး အပြစ်ပေးတဲ့ အနေနဲ့.....

(၁)ကျောင်းဆင်းပြီးနောက်မှာ ဈေးတန်းကို မသွားတော့ပါဘူး။

(၂)ညနေပိုင်းမှာ ရုပ်မြင်သံကြား မကြည့်တော့ပါဘူး။

(၃)ညစာမစားခင် သွားရည်စာ မစားတော့ပါဘူး။

ထိုနေ့ကစ၍ သူသည် ဘာလိတ်စားကို ရေချိုးကန်ပေါ်တွင် ဘယ်တော့မှ တင်မထားခဲ့တော့ပါ။

နောက်နှစ်လအကြာ ဂျူလီ အထက်တန်းကျောင်းသို့ ပထမဆုံး တက်ရ မည့်နေ့တွင် သူနှင့်ကျွန်မတို့ ခွန်းကြီးခွန်းငယ် စကားများကြသည်။ အကြောင်း ရင်းမှာ သူ့အနေဖြင့် မိတ်ကပ်ချယ်သင့် မချယ်သင့် ငြင်းကြခြင်း ဖြစ်သည်။

ထိုနေ့ညတွင် သူက ကျွန်မဆီ စာတစ်စောင် ရေးထားသည်။ ခြောက် မျက်နှာတိတိ ရှိ၏။

ချစ်မေမေ.....

ဒီနေ့မနက် သမီး အာခံ ရန်တွေ့မိတဲ့အတွက် အများကြီး ဝမ်း နည်းမိပါတယ်။တကယ်တော့ သမီးက အဲဒီအချိန်မှာ အကြီး အကျယ် ဒေါက်နဲ့နေတာ။မေမေဟာ သမီးကို ပြန်ပြောခွင့် လုံးဝ မပေးဘူး။မေမေသာ သမီးနဲ့ အပြန်အလှန် ဆွေးနွေးခဲ့ရင် အခြေ အနေက နှစ်ယောက်စလုံးအတွက် အများကြီး ပြေလည်သွားမှာပါ။

မေမေအနေနဲ့ သမီးရဲ့ မျက်လုံးတွေ မလှတာကို ပြောမယ့်အစား ပိုလှလာအောင် ဘယ်လို လုပ်သင့်တယ်လို့သာ အကြံပေးဖို့ ကောင်း ပါတယ်။

စာမျက်နှာ သုံးမှာတော့ ဒေါသပုန်ထနေသော ကျွန်မ သမီးလေးက သူ့ ရင်ထဲရှိသမျှ ဖွင့်ဟထား၏။

(၁)သမီးဟာ ကာယကံရှင်ပါ။ တာဝန်ရှိသူပါ။ဒါကြောင့် မေမေရော၊ သမီးပါ သဘောကျတဲ့ မိတ်ကပ်ချယ်နည်းကို သမီး ရွေးတတ်ပါ တယ်။

(၂)သမီးက သမီး သူငယ်ချင်းတွေ ချယ်သလို ဗြိလယရမ်းကြီး မချယ် ပါဘူး။မိတ်ကပ်ဘူးထဲက အညွှန်းစာရွက်နဲ့ မဂ္ဂဇင်း ဆောင်းပါး တွေကို သမီး ဖတ်ထားပြီးသားပါ။

(၃)သမီး ကလေးမဟုတ်တော့ပါဘူး။အရွယ်ရောက်နေပါပြီ။သမီး ကိုယ်သမီး လှချင်ပါတယ်။မျက်လုံးတွေကိုလည်း ပိုလှအောင် သမီး မိတ်ကပ်ချယ်ချင်ပါတယ်။

(၄)ဒီကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သမီးရဲ့ အရည်အချင်းကို စမ်းသပ်ဖို့အတွက် ရက်သတ္တ သုံးပတ်တိတိ အချိန်ယူခဲ့ရတာကို ဘယ်လို သဘော ထားမှာလဲ။

အထူးပြောစရာပင် မလိုတော့ပါ။ ကျွန်မသမီးလေးသည် ထိုအချိန်မှစ၍ သူ့ကိုယ်သူ ကျက်သရေရှိရှိဖြင့် မိတ်ကပ်ချယ် အလှဆင်ပါတော့သည်။ သူ့မျက်နှာ တစ်ပြင်လုံးသည် ထိန်လင်းတောက်ပနေသလို ထင်ရ၏။ ယင်းသို့ ဖြစ်ရခြင်းမှာ နှင်းဆီသွေးရောင် မိတ်ကပ် သက်သက်ကြောင့်ချည်း မဟုတ်။သူ့မိခင်ထံမှ အတင်း တောင်းယူ ရရှိလာသော လွတ်လပ်သည့် ခံစားချက်ကြောင့်လည်း ဖြစ်၏။

နောက် များမကြာမီတွင် ကျွန်မခင်ပွန်းနှင့် ကျွန်မတို့ ကင်းကွာခဲ့ကြ သည်။ထိုအချိန်မှစ၍ အတော်ကြာကြာပင် ကျွန်မတို့အဖို့ အခက်အခဲနှင့် ရင် ဆိုင်ခဲ့ရ၏။ကလေး လေးယောက်ကို ဟန်မပျက် စောင့်ရှောက်နိုင်ရန် ကြိုးစားရ သည့်အပြင် အသုံးစရိတ်ကို လျှော့ပြီး အလုပ်ကို ပိုလုပ်လာရသည်။သို့သော်လည်း ကျွန်မ၏ အတွင်းစိတ် ခံစားမှုတွေ ပွင့်အန်ထွက်လာသောအခါ ကျွန်မမက်မှ မိခင်တစ်ဦး၏ တာဝန်ဝတ္တရားများ ပျက်ကွက်စ ပြုလာခဲ့သည်။ထိုအခါမျိုးတွင် ဂျူလီက ကျွန်မထံ စာရေးပြီး ကျွန်မဒုက္ခကို ဝင်ကူသည်။

ချစ်မေမေ.....

ဒီအချိန်မှာ မေမေ ကိုယ်စိတ်နှစ်ပါး ဆင်းရဲနေရတယ် ဆိုတာ သမီးသိပါတယ်။ဖြစ်နိုင်ရင် မေမေ ဒုက္ခကို သမီး ဝင်ကူချင်ပါတယ်။

မောင်ပေါ်ထွန်း

ဒါပေမယ့် ဘယ်လိုမှ မတတ်နိုင်တော့ “မေမေ့ကို သမီး အများကြီး ချစ်ပါတယ်” ဆိုတာလောက်ပဲ ပြောနိုင်ပါတယ်။

မေမေနဲ့ဖေဖေတို့ ကွဲသွားကြတဲ့အတွက် သမီးတို့အားလုံး သိပ်ပြီး စိတ်မချမ်းသာ ဖြစ်ကြရပါတယ်။ ဒါပေမယ့် မေမေဟာ သမီးတို့ အပေါ်မှာ ကောင်းနေတုန်း၊ ချစ်နေတုန်းပါပဲ။

ချစ်သမီး ဂျူလီ

ထိုကာလအတွင်း ကလေးတွေနှင့် ပတ်သက်ပြီး တစ်ခါတစ်ရံ ကျွန်မ အတော်ကလေး စိတ်ကုန်မိသည်။ တစ်ခါတွင်တော့ ကျွန်မ စိတ်ပျက်ပျက်ဖြင့် ဂျူလီကို တော်တော် ပြင်းပြင်းထန်ထန် ဆွဲမိသည်။ ထိုနေ့က အလုပ်ခွင်သို့ရောက် တော့ ကျွန်မ ပိုက်ဆံအိတ်ထဲတွင် ဂျူလီ၏ စာတစ်စောင် တွေ့ရ၏။

ချစ်မေမေ.....

ဒီအချိန်မှာ မေမေ အတော်ကလေး အကျပ်အတည်း ကြုံနေတယ် ဆိုတာ သမီးသိပါတယ်။ မေမေ အခြေအနေကို သမီးတို့အားလုံး နား လည်ကြပါတယ်။ မေမေ စိတ်ပြေလက်ပျောက်ဖြစ်အောင် မကြာ မကြာ အပြင်ထွက်သင့်တယ်လို့ သမီး ထင်ပါတယ်။

သမီးတို့အားလုံး ကြီးလာကြပါပြီ။ သမီးတို့မှာ ကိုယ်ပိုင် စိတ်ဝင် စားစရာတွေ၊ ကိုယ်ပိုင် မိတ်ဆွေတွေ ရှိနေကြပါပြီ။ ဒါပေမယ့် သမီးတို့ အားလုံး မေမေ့ရင်သွေးတွေပါ။ မေမေ့ကို အမြဲတမ်း ချစ်နေကြမှာပါ။

ချစ်သမီး ဂျူလီ

ဂျူလီ အသက် ၁၈နှစ် မပြည့်ခင် ရက်သတ္တပတ် အနည်းငယ်အတွင်းက သူ့ကို “သမီး ဘာလိုချင်သလဲ” ဟု ကျွန်မ မေးကြည့်မိသည်။ သူက “အဲဒါအတွက် သမီး လုပ်နေပါတယ်.....မေမေ” ဟု ပြန်ပြောသည်။

တကယ်တော့ ဂျူလီသည် သူ့ဘဝ သဝဏ်လွှာကို ကျွန်မအတွက် ရေးသား နေခြင်း ဖြစ်၏။ ထိုစာတွင် အောက်ပါ စာမျက်နှာများ ပါဝင်သည်။

ရပြည့်စာအုပ်တိုက်

ကျွန်မသမီး ကျွန်မမိတ်ဆွေ

မကြာခင်မှာ သမီး ကောလိပ်တက်ဖို့ သွားရတော့မယ်။ သမီးဟာ တချို့ အနည်းအကျဉ်းမှတစ်ပါး မေမေ့ရဲ့ အဆုံးအမတွေကို လိုက်မှာ တဲ့အတွက် ရင့်ကျက်လာခဲ့ပြီလို့ ထင်ပါတယ်။

သမီး ၁၈နှစ် ပြည့်တဲ့အခါ သမီးကို ရင့်ကျက်တဲ့ တာဝန်ရှိတဲ့ လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ ဆက်ဆံစေချင်ပါတယ်။ အောက်ပါအချက် တွေကို သမီး လိုချင်ပါတယ်။

(၁) အခါအားလျော်စွာ ညဉ့်နက်သန်းခေါင် အိမ်ပြန်ခွင့်၊ ဒါမှမဟုတ် မပြန်ချင် မပြန်ခွင့်။

(၂) ည ၁၀နာရီနောက်ပိုင်း တယ်လီဖုန်း ခေါ်ခွင့်၊ လက်ခံ ပြောဆိုခွင့်။

(၃) ကိုယ်ပိုင် ဆုံးဖြတ်ချက် ချပိုင်ခွင့်။

(၄) မေမေ့ရဲ့ အရင်းနှီးဆုံး မိတ်ဆွေတစ်ဦးအဖြစ် အသိအမှတ်ပြုခြင်း။

ကိုင်း..... ကျွန်မဖက်မှ တုံ့ပြန်ရမည့် အလှည့်ကိုတော့ ရောက်လာခဲ့ပါပြီ။

ကျွန်မ သန်းခေါင်ကျော်အထိ ထိုင်ပြီး စာရေးပါသည်။

အချစ်ဆုံး သမီး.....

အရွယ်ရောက်လို့ လူကြီး ဖြစ်လာတယ်ဆိုတာ ကိုယ်ထင်ရာ လုပ်နိုင်ဖို့အတွက် ရုတ်တရက် ခုန်ကျော်ပြီး လွတ်လပ်မှု ရလာတာမျိုး မဟုတ်ပါဘူး။ တကယ်တော့ အရွယ်ရောက်လာတယ်ဆိုတာ လူသား တစ်ယောက်အနေနဲ့ တာဝန်ရှိလာတာကို ဆိုလိုတာပါ။

သမီးကိုယ်သမီး ယုံကြည်ရင် ရင့်ကျက်တဲ့ လူကြီးတစ်ယောက်လို့ ပြုမှ ကျင့်ကြံနိုင်ပါတယ်။ မေမေကလည်း သမီးကို လူကြီးတစ်ယောက် လို့ပဲ ဆက်ဆံပါ့မယ်။

ပြီးတော့ ကျွန်မက သူ၏ မွေးနေ့အထိမ်းအမှတ် တောင်းဆိုချက်များ အနက် အိမ်ပြန် ညဉ့်နက်ခြင်း၊ လုံးဝ ပြန်မလာခြင်း၊ ဖုန်းဆက်ခြင်းတို့နှင့် ပတ် သက်၍ စဉ်းစဉ်းစားစားလုပ်ရန် ဆက်ရေးထားပါသည်။ ကိုယ်ပိုင် ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်

ရပြည့်စာအုပ်တိုက်



ကိုတော့ ကျွန်မ သဘောတူလိုက်ပါသည်။ သို့သော်လည်း လိုအပ်လျှင်တော့ ကျွန်မ က ဝင်ပြီး အကြံပေးမည်ဟုလည်း ထည့်ရေးလိုက်ပါသည်။

ထို့နောက် ကျွန်မ၏ စာကို အောက်ပါအတိုင်း နိဂုံးချုပ်လိုက်၏။  
ချစ်သမီး ဂျူးလီ.....မေမေဟာ ချစ်မေတ္တာလွမ်းတဲ့ ပျော်စရာ ဘဝကို မြင်ချင်ပါတယ်။ နိုင်မြဲတဲ့ တန်ဖိုးအပေါ် အခြေခံတဲ့ နိုင်မြဲတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေနဲ့ ပြည့်ဝတဲ့ ဘဝမျိုး ဖြစ်စေချင်ပါတယ်။  
သမီးကို ဘုရားသခင် ပေးတော်မူထားတဲ့ အရည်အသွေးတွေ တိုးတက်တောက်ပြောင်လာအောင် ဆက်လက် ကြိုးစားနေလိမ့်မယ်လို့ မေမေ မျှော်လင့်ပါတယ်။

ပျော်စရာ မွေးနေ့ပွဲ ဆင်နွဲ့နိုင်ပါစေ .....  
သူငယ်ချင်း.....ချစ်မေမေ

ကျွန်မ သမီးလေး ကောလိပ်ကျောင်းတက်ရန် အိမ်မှ ထွက်သွားသည်မှာ အတော်ကလေး ကြာခဲ့ပါပြီ။ သူ့ကို ကျွန်မ အမြဲတမ်း သတိရနေသည်။ အောက်မှ နေသည်။

သို့သော်လည်း အပြန်အလှန် မပြတ် စာရေးခြင်း အစဉ်အလာကြောင့် ကျွန်မတို့ သားအမိနှစ်ယောက် ဘယ်တော့မှ အဆက်အသွယ် မပြတ်ခဲ့ကြပါ။ ကောလိပ်ကျောင်းသူဘဝ ရောက်ပြီးတော့မှ ရေးပို့သော သူ့စာများ၏ ရင့်ကျက်ပြည့် ဝမှုကတော့ အံ့ဩရလောက်အောင်ပါပဲ။

[ Ref: "My Daughter, My friend" by Patricia Loreng, RD. May, 1994.]

### ဆရာဝန်လေး ငေးတဲ့အခွေ

ကျွန်တော့်ဖေဖေသည် ၁၉၃၀ ပြည့်လွန် 'စီးပွားပျက်ကာလ' အတွင်းက နယူး ယောက်ပြည်နယ်၊ ထရိုင်းမြို့တွင် အထွေထွေရောဂါကု ဆရာဝန်အဖြစ် လုပ်ကိုင် ခဲ့သည်။ ထိုစဉ်က ကျွန်တော်တို့မိသားစုမှာ ဖေဖေ၏ ဆေးပေးခန်း အပေါ်ထပ်တွင် နေထိုင်ကြရသည်။ ဖေဖေက သူ့အလုပ်ချိန်ကို 'မွန်းလွဲ(၁)နာရီမှ (၃)နာရီအထိ၊ ညနေ(၆)နာရီမှ (၈)နာရီအထိ' ဟူ၍ တံခါးဝတွင် ဆိုင်းဘုတ် ချိတ်ဆွဲထားသည်။ တကယ်တော့ ယင်းအချိန်ကန့်သတ်ချက်မှာ လုံးဝ အဓိပ္ပာယ် မရှိပါ။ အဘယ် ကြောင့်ဆိုသော် ဘယ်သူပဲ လာခေါ်လာခေါ် ဖေဖေက အချိန်မရွေး ကြည်ကြည်ဖြူ ဖြူ လိုက်တတ်သောကြောင့် ဖြစ်သည်။

တစ်နှစ်တွင် ဟတ်ဆန်မြစ် ရေလျှံသည်။ သို့ဖြင့် ဖေဖေသည် အိမ်ရှေ့ဝရန် တာမှ လက်လှော်လှေကလေးကို လှော်ခတ်ပြီး၊ လူနာကြည့်ရန် ထွက်သွားပါသည်။ မြစ်ရေတွေ အကြီးအကျယ် လျှံနေချိန်တွင် ဦးထုပ်ကြီးကိုဆောင်းကာ ကုတ်အင်္ကျီ ရှည်ကြီးကို ဝတ်ပြီး၊ လှေကလေးနှင့်ထွက်သွားသော ဖေဖေမှာ ဖရိုင်းမြို့နယ် တစ် နယ်လုံး၌ သတ္တိအကောင်းဆုံးပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်နေပါသည်။ သို့သော် ဖေဖေက ရေမကူး တတ်ပါ။ ထို့ကြောင့် ကျွန်တော့်မှာ ဖေဖေကိုကြည့်ပြီး ရင်တမမနှင့် ကျန်နေရစ် ခဲ့ပါသည်။

နာရီပေါင်း အတော်ကြာသောအခါ လှေကုလေးတစ်စင်း လူးကာလိမ့် ကာနှင့် ပြန်ဝင်လာသည်ကို မြင်ရပါသည်။ လှေပေါ်မှာတော့ ခြေကုန်လက်ပန်း၊ ကျနေသော လူတစ်ယောက်နှင့် လတ်လတ်ဆတ်ဆတ် ကြက်သေတစ်ကောင်.....။ (ကြက်သေက လက်ကျိုးသွားသူကို ပြန်ဆက်ပေးခဲ့သောကြောင့် ဖေဖေ ရလာခဲ့ သည့် ဆေးဖိုးဝါးခ.....။)

ဖေဖေက သူတို့အား ဘယ်တော့မှ မျက်နှာလှဲခဲပစ် မလုပ်ကြောင်း ကောင်း ကောင်း သိကြပါသည်။ တကယ်တော့ သူတို့က ဖေဖေကို အလွန်အားကိုးကြသည်။ ဖေဖေနှင့် ဖေဖေ ဆေးလွယ်အိတ်မည်းမည်းကြီးတို့က သေသူကိုပင် ပြန်ရှင်အောင် လုပ်နိုင်သည်ဟု သူတို့က ယုံကြည်ကြသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ဖေဖေ ဆေးလွယ် အိတ်ကြီးထဲတွင်လည်း ဆေးပုလင်းမျိုးစုံနှင့် ဆေးပစ္စည်း ကိရိယာများဖြင့် ပြည့် နက်နေတတ်သည်။

‘ဖေဖေက သေသူကို ရှင်အောင်လုပ်နိုင်တယ်ဆိုတာ တကယ်ပဲလား

.....ဖေဖေ’

တစ်နေ့တွင် ကျွန်တော်က ဖေဖေကို မေးကြည့်မိသည်။

‘မဟုတ်ရပါဘူး.....သားရယ်၊ ငါက တစ်ဝက်သေနေသူတွေကိုသာ ပြန် ကောင်းလာအောင် ကုပေးနိုင်တာပါ’ ဟု ဖေဖေက သူ့ကိုယ်သူ ခိုင်မာချီးပြန်ပြော ပါသည်။

ဖေဖေစကား တကယ်မှန်ပါသည်။ ဆေးအစွမ်း မပြောနှင့်ဦး။ လူနာခန်းထဲ သို့ ဖေဖေ လှမ်းဝင်လိုက်သည်နှင့်ပင် လူနာမှာ ရောဂါတစ်ဝက် ကောင်းသွားပြီ။ အမှန်ကတော့ ဖေဖေမှာ အများအကျိုးဆောင် သူတော်ကောင်းများ ပိုင်ဆိုင်သော အထူးစွမ်းရည်တစ်မျိုး ရှိပါသည်။ ထို့ကြောင့်လည်း ဖေဖေကုသလျှင် ဘယ်ရောဂါ မဆို ပျောက်ကင်းသည်ဟု လူတွေက ယုံကြည်ကြခြင်း ဖြစ်သည်။

ဖေဖေက ကိုယ်ပိုင်ဆေးခန်း ဖွင့်ထားသည့်အပြင် မြို့နယ်အကျဉ်းထောင် ဆရာဝန်အဖြစ်လည်း လုပ်ကိုင်ပါသည်။

ကျွန်တော်၏ ၁၂-နှစ်မြောက် မွေးနေ့တွင် ဖေဖေက ကျွန်တော်ကိုပါ အကျဉ်းထောင်သို့ ခေါ်သွားပါသည်။ ဖေဖေသည် အကျဉ်းခန်း တစ်ခန်းပြီးတစ် ခန်းဝင်ကာ ထောင်သားများအား တရင်းတနှီး ဆက်ဆံနှုတ်ဆက်ပါသည်။ ထောင် သားအများစုမှာ အရက်လွန်ရောဂါနှင့် အဆုတ်ရောဂါဒဏ်ကြောင့် လူရုပ်မပေါ် အောင် ပိန်ချိုးပြီး ကတုန်ကယင် ဖြစ်နေကြသည်။ ဖေဖေသည် လူနာတစ်ဦးအား စမ်းသပ်ပြီးတိုင်း သူ့လက်များကို ဆပ်ပြာနှင့် ဆေးသည်။ လူနာ၏ ရင်ဘတ်ကို မစမ်းသပ်မီတွင်လည်း အေးစက်နေသော သတ္တုနားကြပ်ကို ပါးစပ်နှင့်မှတ်ပြီး အမြဲတမ်း အာဠေ ပေးသည်။ ပြီးတော့မှ နားကြပ်ခွက်ကို လူနာ၏ အရေပြားပေါ် တွင် ထောက်၍ သေသေချာချာ စမ်းသပ်သည်။

‘သားဆိုရင်လည်း ဒီလိုပဲ လုပ်မှာပဲ။ တစ်ခါတလေ ဆရာဝန်အနေနဲ့ လုပ် ပေးနိုင်တာက အဲဒါလောက်ပဲ ရှိတယ်။ အမှန်က သူတို့အဖို့ တကယ်လိုအပ်နေ တာက စေတနာပါ’ ဟု ဖေဖေက ပြောပြပါသည်။

ဖေဖေသည် ကျွန်တော်အား အခြားကိစ္စများကို ပြောလျှင် ကလေးတစ် ယောက်လို ပြောဆိုဆက်ဆံတတ်ပါသည်။ သို့သော်လည်း ဆေးကုသခြင်းနှင့် ပတ်သက်လျှင်တော့ လူကြီးတစ်ယောက်ပမာ ဆက်ဆံပြီး သူ့တွင် အသက်ရှင် နေရန်အချိန် များစွာမရှိတော့သလို အလေးအနက် ပြောတတ်ပါသည်။

‘သားရဲ့ လက်တွေက ဆရာဝန် လက်တွေပဲ။ သန်လည်း သန်တယ်။ သိမ် လည်း သိမ်မွေ့တယ်’ ဟု ဖေဖေက ပြောပါသည်။ ပြီးတော့ .....

‘ဆေးစာရေးတတ်အောင် လက်တင်ဘာသာကို ကြိုးစားသင်ပါ။ ရူပဗေဒ နှင့် ဓာတုဗေဒကတော့ သားအတွက် တစ်သက်လုံး အသုံးကျလိမ့်မယ်’ ဟုလည်း ပြောပါသည်။ ဖေဖေပြောသမျှ စကားတိုင်းမှာ ကျွန်တော် အနာဂတ် ဘဝအတွက် ကြိုတင်လမ်းညွှန်ချက်များ ဖြစ်နေသည်။

တစ်ခါမှာတော့ ဖေဖေက သူ့နားကြပ်ကို ကျွန်တော်နားတွင် တပ်ပေး ပါသည်။ ပြီးတော့ သူ့အင်္ကျီ ရင်ဘတ်ကြယ်သီးဖြတ်ပြီး နားကြပ်ခွက်ကို သူ့နှလုံး

ပေါ်တွင် ဖိထားသည်။ ကျွန်တော့်နားထဲတွင် တရှိရှိအသံများ ကြားနေရသည်။ ကျွန်တော့်စိတ်ထဲတွင်လည်း အမဲလိုက်ခွေးက သားကောင်နဲ့ ရသလို ခံစားရပါသည်။

ဖေဖေသည် လူနာအား စမ်းသပ်စစ်ဆေးရာ၌ အခက်အခဲ တွေ့ရသည် အခါတိုင်း 'အင်း.....ဟိုဟာနဲ့ တူတယ်' ဟု လည်းကောင်း၊ 'ဟိုဟာ ဖြစ်လိမ့်မယ်' ဟု လည်းကောင်း လေသံဖြင့် ပြောလေ့ရှိသည်။ ထိုအခါမျိုးတွင် ကျွန်တော်က ဘာမှ ဝင်ပြောရန် မရှိပါ။ သို့သော်လည်း တစ်ခါမှာတော့ ကျွန်တော်က ဝင်ပြောမိခဲ့ပါသည်။ ထိုစဉ် ကားတိုက်ခံရသော လူနာကို ဖေဖေက အရေးပေါ်အခန်းထဲတွင် စမ်းသပ်နေသည်။ လူနာမှာ နံရိုးတော်တော်များများ ကျိုးသွားသည်။

'ကဲ.....ဘယ်လိုများ ဖြစ်နေပါလိမ့်' ဟု ဖေဖေက လေသံဖြင့် ပြောသည်။ ဤတွင် ကျွန်တော်က 'ထောက်တွေအားလုံး ကျိုးနေတဲ့ထီးကို ဖြန့်ထားသလိုပေါ့' ဟု ဝင်ပြောလိုက်ပါသည်။

နောက်တော့ ဖေဖေက ကျွန်တော့်ပန်းပေါ် လက်တင်ပြီး 'သူက အိပ်နေတာ မဟုတ်ဘူး၊ နိုးနေတာ၊ သားပြောတဲ့စကား သူကြားမှာ သေချာတယ်' ဖေဖေစကား ကြောင့် ကျွန်တော် သေချင်လောက်အောင် ရှက်သွားမိပါသည်။

ဒုတိယကမ္ဘာစစ် ကာလအတွင်း ဆရာဝန် ရှားပါးမှုကြောင့် ဖေဖေသည် ဆယ်မိုင်ခန့်ဝေးသော အခြားမြို့တွင် နောက်ထပ် ဆေးခန်းတစ်ခန်း ထပ်ဖွင့်ပါသည်။ အလုပ် ပင်ပန်းလွန်းသောကြောင့် ဖေဖေမှာ လူရုပ်ပင် မပေါ်ပါ။ မျက်နှာဟောက်ပက်ကြီး ဖြစ်နေပါသည်။ သို့ဖြစ်၍ မေမေက ဂရုဏာဒေါသောဖြင့် 'ဒီအတိုင်းဆို အဖေကြီး သေသွားလိမ့်မယ်' ဟု သတိပေးတော့ 'လူနာတွေက ပိုပြီး ဒုက္ခကြီးပါတယ်ကွယ်၊ သူတို့ထက်စာရင် ငါပင်ပန်းတာက အသေးအဖွဲပါ' ဟု ဖေဖေက ပြန်ပြောပါသည်။

ကျွန်တော်သည် ညနေတိုင်းတွင် ဖေဖေဆေးခန်းသို့သွားပြီး ကျောင်းစာတွေကို လုပ်သည်။ တစ်ခါတလေ စမ်းသပ်ခန်း ရုတ်တရက်ပွင့်သွားပြီး မီးရောင်

အောက်တွင် လူနာအား သွေးစမ်းနေသော ဖေဖေကို မြင်ရသည်။ တစ်ခါတုန်းက တော့ စမ်းသပ်ခန်းစားပွဲပေါ်တွင် အဘိုးကြီးတစ်ယောက် ပက်လက်ကြီးလှန်ရင်း ချောင်းတဟွတ်ဟွတ် ဆိုးနေသည်။ နောက်တော့ ကျွန်တော်က ဖေဖေကို မေးကြည့်သည်။

'သူ့ရောဂါက ဘာရောဂါလဲ ဖေဖေ'

'အဆုတ် အအေးပတ်တာ၊ ကင်ဆာလည်း ဖြစ်နေတယ်၊ အဆုတ် အအေးပတ်တာကို ငါမကုဘူး၊ တစ်နေ့ကျတော့ ဒီရောဂါက သူ့အတွက် တစ်သက်တာ ခိတ်ဆွေဖြစ်သွားလိမ့်မယ်'

ဤတွင် ဆရာဝန်တစ်ယောက် အနေဖြင့် လူနာအား လက်လွှတ်ရမည့် အချိန်နှင့် သေခွင့်ပေးရမည့် အချိန်ဟူ၍ ရှိကြောင်း ကျွန်တော် သဘောပေါက်သွားမိပါသည်။

တစ်ကြိမ်တွင် ဖေဖေက ကျွန်တော့်ကို ပြောပါသည်။

'ဆရာဝန်တစ်ယောက် အနေနဲ့ လူနာကို အကြင်နာစကား ပြောတာက သွဲပြီး ဘာမှ လုပ်မပေးနိုင်တဲ့ အဖြစ်မျိုးတွေ အများကြီးရှိတယ်.....သား'

ဆရာဝန်တစ်ယောက်၏ ကရုဏာသည် လူနာအတွက် တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်အောင် အကျိုးရှိကြောင်း ဖေဖေက အလေးအနက် ယုံကြည်သည်။ တစ်ခါတွင် တော့ ကျွန်တော်က ဖေဖေအား စပ်စပ်စုစု မေးမိသည်။

'လူတွေဟာ ဘာကြောင့် သေကြရတာလဲ.....ဖေဖေ၊ လူတွေ သေကြရတာဟာ မတရားပါဘူး'

'တရားပါတယ်.....သားရယ်၊ အမှန်ဆိုရင် သေခြင်းဆိုတာဟာ လူ့ဘဝရဲ့ အစိတ်အပိုင်း တစ်ခုပါပဲ၊ လူတွေသာ မသေကြရင် ပိုဆိုကုန်မှာပေါ့၊ တကယ်တော့ လူတွေဟာ ပန်းချီကားဟောင်းတွေလိုပဲ၊ သူတို့ကို ခေတ္တခဏသာ ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းလိုက်ရတယ်၊ တစ်နေ့ကျတော့ ပျက်စီးသွားကြရတာပဲ၊ ဒါပေမယ့် လူတွေက သားဆင်တာထက် ပိုပြီး သတ္တိရှိကြပါတယ်'

ထိုနောက်တွင်တော့.....

နွေဦးပေါက်ရာသီ၏ကြာသပတေးနေ့ တစ်နေ့တွင် ဖြစ်သည်။အတိအကျ ပြောရသော် ကျွန်တော်၏ (၁၅) နှစ်မြောက် မွေးနေ့မတိုင်မီ တစ်လအလိုတွင် ဖြစ်သည်။ထိုနေ့တွင် ဖေဖေသည် သူ့ဆေးခန်းထဲ၌ ရုတ်တရက် အရပ်ကြီးပြတ်လဲကျသွားသည်။နောက်နှစ်ရက်အကြာ ဖေဖေဆုံးသွားသည်။ထိုဖြစ်ရပ်ကို ကျွန်တော်မျက်စိထဲတွင် ကာလကြာညောင်းစွာ မြင်ယောင်နေခဲ့ပါသည်။

ထိုအချိန်မှစ၍ ကျွန်တော်သည် ကျွန်တော့်ဘဝ တစ်ခုလုံးကို ဆေးပညာတွင်သာ မြှုပ်နှံထားလိုက်ပါတော့သည်။ ဖေဖေ မရှိတော့သော်လည်း ဖေဖေလုပ်ရမှုများကိုတော့ ကျွန်တော် အမြဲတမ်း သတိရနေမိပါသည်။

ဆေးတက္ကသိုလ်ကိုလည်း ကျွန်တော်က ကိုယ့်အိမ်လိုပင် ထင်မိသည်။ကျွန်တော့်အား ဖေဖေ အမြဲတမ်း ခေါ်လေ့ရှိသော နေရာသို့ ပြန်လာရသလို အမြဲတမ်းခံစားရသည်။

နောက်နှစ် အတန်ငယ်ကြာတော့ လူနာ၏ ဆေးမှတ်တမ်းယူခြင်း၊ လူနာအား စမ်းသပ်စစ်ဆေးခြင်း စသည် ပြုလုပ်ရသောအခါ ကျွန်တော်နှင့် ရင်းနှီးပြီးသား အလုပ်တစ်ခုကို လုပ်နေရသလို ကျွန်တော် ထင်မှတ်မိသည်။ကျွန်တော်ဘေးတွင် ဖေဖေ အမြဲတမ်းရှိနေသလို ခံစားရသည်။

နောက်ဆုံးတွင် ကျွန်တော် ဆရာဝန်ဘွဲ့ရသည်။ကျွန်နက်တီကပ်ပြည်နယ်၊နယူးဟောဗင်မြို့မှ ဆေးရုံတစ်ရုံ၌ ကျွန်တော် အလုပ်ရသည်။တစ်နေ့တွင် ခြေထောက်ပြည်တည်နာ ဖြစ်နေသော လူနာတစ်ယောက်ကို ကျွန်တော် စမ်းသပ်စစ်ဆေးသည်။သူသည် စမ်းသပ်စားပွဲပေါ်တွင် ပက်လက်လှန် လှဲနေသည်။ ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်နာမည်ကိုပြောပြီး လူနာနှင့် မိတ်ဆက်သည်။

'ဒါနဲ့ ဆရာနာမည်ကို ဘယ်လိုလှည့်ပေါင်းပါသလဲ' လူနာက မေးသည်။ ကျွန်တော်က ပြောပြလိုက်သည်။ထိုအခါ

'ဆရာနာမည်ကလည်း ကျွန်တော့်နဲ့ ရင်းနှီးတဲ့ ဒေါက်တာတစ်ယောက်

ရပြန်တာပဲဟိုက်

နာမည်နဲ့ အတူတူပါပဲလား။ အဲဒီဒေါက်တာက ထမ္ဘိုင်းမြို့ကပါ။ငယ်ငယ်တုန်းက ကျွန်တော့် အုကျရောဂါကို သူကုပေးခဲ့တာ။လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်ပေါင်း(၂၀)လောက် ကပေါ့'

လူနာက ယင်းသို့ပြောပြီးနောက် ရေးရေးကလေးမျှသာ မြင်ရသော ခွဲစိတ်ရာ အဖြူကြောင်းကလေးကို ကျွန်တော့်အား ပြပါသည်။ထိုအမှတ်အသားမှာ ကျွန်တော့်အဖို့တော့ ကျောက်တုန်းပေါ် ရေးထွင်းထားသော ကမ္ဘည်းစာတန်းပင် ဖြစ်ပါသည်။ချက်ချင်းပင် ကျွန်တော့်မျက်စိထဲတွင် အတိတ်ဖြစ်ရပ်များ ဝိုးတပါးပေါ်လာကြပါသည်။ကျွန်တော်သည် တော်တော်ကြာသည်အထိ ဘာမှ ပြန်မပြောနိုင်ဘဲ မလှုပ်မယှက် မတ်တတ်ကြီး ရပ်နေမိပါသည်။

အတန်ကြာတော့မှ ကျွန်တော်က ပြောလိုက်ပါသည်။

'အဲဒီဒေါက်တာဟာ ကျွန်တော့်ဖေဖေပဲ ခင်ဗျ'

'ဟင်.....ဟုတ်လား၊ တိုက်တိုက်ဆိုင်ဆိုင် ဆရာရယ်၊ ဝမ်းသာလိုက်တာ၊ ဆရာအဖေက သိပ်တော်တဲ့ ဆရာဝန်ပဲ၊ စိတ်စေတနာကလည်း ကောင်းမှကောင်းပဲ၊ ဒါထက်.....အခု ကျွန်တော့်အနာက ကုလို့ ရနိုင်ပါ့မလား ဆရာ'

'ဟုတ်ကဲ့.....ရနိုင်ပါတယ်၊ကုလို့ ရနိုင်ပါတယ်၊ ဘာမှ မစိုးရိမ်ပါနဲ့ခင်ဗျ'

'ကျေးဇူးတင်လိုက်တာ ဆရာရယ်'

[ Ref: 'A Father's Legacy' by Richard Selzer, RD., July,1993.]



**မနေ့ခိုင်စရာ မေတ္တာဇာတ်လမ်း တစ်ပုဒ်**

လူသားတို့ရဲ့ သံယောဇဉ်ကြီးဟာ အံ့ဩဖွယ် ကောင်းလှပါတယ်။  
ဆွေမတော် မျိုးမစပ်ပေမယ့် တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး အပြန်အလှန်ထားကြတဲ့  
မေတ္တာ စေတနာတွေကြောင့် တစ်ခဏ အချိန်တိုအတွင်း တွေ့ဆုံ  
ဆက်ဆံ နေထိုင်ခဲ့ကြပြီး အကြောင်းကြောင်းကြောင့် အနှစ်(၇၀)  
ကျော် စားကွာသွားကြပေမယ့် သံယောဇဉ်နှောင်တွယ်ကြီး နိုင်မာမြဲ  
ခိုင်မာခဲ့ကြတဲ့ ပိုလန်က အိမ်ဖော်မလေးနဲ့ အမေရိကန်က မိသား  
တစ်စုတို့ရဲ့ လေးစားဖွယ် မေတ္တာဇာတ်လမ်းလေး တစ်ပုဒ်ကို အင်ဒီ  
ကလော့စ်က ပြန်လည်ပြောပြထားပါတယ်။

[၁]

ကျွန်မတို့ကားသည် လမ်းမကြီးအတိုင်း တားနောင်းမြို့သို့ အရှိန်ဖြင့် မောင်းနှင်  
လာခဲ့သည်။ လမ်းတစ်လျှောက်တွင် ပိုလန်နိုင်ငံ၏ စိမ်းလန်းသော ယာခင်းများကို  
ဖြတ်ကျော်လာခဲ့သည်။ ယာခင်းများထဲတွင် ကြွဲခိုင်သန်စွမ်းသော မိန်းမကြီးများနှင့်  
အဘိုးအိုများ တကုန်းကုန်းဖြင့် သီးနှံ ရိတ်သိမ်းနေကြ၏။

အငှားကားဆရာ အန်ဒီက ကားမောင်းရင်း စကားတွေ ပြောလာခဲ့သည်။  
အင်္ဂလိပ်လို စကားပြောဖော် လူတစ်ယောက် ပါလာသောကြောင့် သူ ပျော်နေဟန်  
တူ၏။

'ဒါနဲ့ ခင်ဗျားက တားနောင်းရောက်တော့ ဘာလုပ်မှာလဲ' ဟု သူက မေးသည်။

'ဆိုမိကျောဇင်စကာဆိုတဲ့ အဘွားကြီးတစ်ယောက်ကို လိုက်ရှာချင်လို့ပါ' ကျွန်မက စာအိတ်ဟောင်းတစ်ခုကို သူ့ထံကမ်းပေးရင်း 'ဒါ ကျွန်မတို့ သွားရမယ့် လိပ်စာပဲ။ ကျွန်မတော့ သွားလို့သာ သွားရတယ်။ အဘွားကြီး အသက်ရှင်ရက် ရှိနေဦးမယ်လို့တောင် သိပ်မထင်တော့ပါဘူး'

စင်စစ် ကျွန်မ ပိုလန်သို့ လာခဲ့ရင်း ရည်ရွယ်ချက်မှာ အဘွားဆိုဖီကို ရှာဖွေ မဟုတ်ပါ။ စိတ်ပြေလက်ပျောက် ခရီးထွက်လာခဲ့ခြင်းသာ ဖြစ်၏။ လွန်ခဲ့သော နှစ်နှစ် (၁၉၈၉)လောက်က ကျွန်မခင်ပွန်း ဆုံးသွားတော့ ယောက်မဖြစ်သူက ကျွန်မကို အရှေ့ဥရောပနိုင်ငံများသို့ ခရီးထွက်ရန် အကြံပေးပါသည်။

သို့ဖြင့် ကျွန်မ ခရီးထွက်မည့်အကြောင်း မေမေ့ကို ပြောပြသောအခါ မေမေ့မျက်လုံးတွေ အရောင်တောက်သွားပြီး.....

'ဒါဆို အတော်ပဲ။ သမီး ပိုလန်ရောက်တော့ ဆိုဖီကို တွေ့လို့တွေ့ငြား ရှာကြည့်ခဲ့ပါလား'

'ဟုတ်ကဲ့ မေမေ၊ သမီး ရှာဖြစ်အောင် ရှာကြည့်ခဲ့ပါမယ်'

ပြောလို့သာ ပြောလိုက်ရသည်။ ကျွန်မကတော့ အဘွားဆိုဖီကို ဘယ်နည်းနှင့်မျှ ရှာတွေ့နိုင်တော့မည် မဟုတ်ဟု သေချာပေါက် တွက်လိုက်မိပါသည်။

[၂]

ဆိုဖီသည် အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ နယူးဂျာစီပြည်နယ်၊ ဆမ်းမစ်မြို့ရှိ ကျွန်မ၏ အဘိုးအဘွားများအိမ်သို့ (၁၉၁၆)ခုနှစ်က ရောက်လာခဲ့ပါသည်။ သုံးလေးလ သမီးအရွယ်သာ ရှိသေးသော မေမေ့ကို ထိန်းကျောင်းပြုစုရန် ရောက်လာခြင်း ဖြစ်၏။ ထိုစဉ်က ဆိုဖီမှာ အညိုဖျော့ရောင် ဆံပင်ကို ဆံစုကလေး ထုံးထားသော (၂၁)နှစ်အရွယ် ပိန်ပိန်သွယ်သွယ် သာမန်မိန်းကလေး တစ်ယောက်သာ ဖြစ်သည်။ သို့သော်လည်း သူ့အပြုံးကတော့ ထူးခြားသည်။ သူ့အပြုံးကြောင့် သူ့ကို လူတိုင်း ချစ်ခင်ကြ၏။

မေမေငယ်စဉ်က အလွန်ချူချာသည်။ မကြာခဏ နေထိုင်မကောင်း ဖြစ်ဘတ်သည်။ ထိုအခါ ဆိုဖီကပင် ဒိုင်ခဲပြုစုရ၏။ ဆေးတိုက်ရ၏။ ချောသိပ်ရ၏။ နေကောင်းလာသောအခါ လမ်းလျှောက် ထွက်ရ၏။ လက်တွန်းလှည်းဖြင့် ဟိုဟိုဒီဒီ လျှောက်လည်ရ၏။

ညစဉ်ညတိုင်း ဆိုဖီသည် မေမေ့ကို ချီပိုးပြီး အိပ်ရာထဲသွင်းရသည်။ ပြီးနောက် အပေါ်ထပ်ရှိ သူ့အခန်းသို့ တက်လာခဲ့ပြီး ထုံးစံအတိုင်း စက်ချုပ်သည်။

ထိုအခါ မေမေက အိပ်ရာပေါ်မှ တိတ်တိတ်ကလေး ဆင်းသည်။ ဘွားဘွား၏ အခန်းဘေးမှ ခြေဖော့နင်း၍ ဖြတ်ကာ ဆိုဖီ၏အခန်းသို့ တက်လာခဲ့သည်။

ထို့နောက် မေမေသည် ကြမ်းပြင်ပေါ်တွင် ထိုင်ကစားရင်း ပုံနားထောင်သည်။ ဆိုဖီက စက်ချုပ်ရင်းမှ ပိုလန်ရာဇဝင် ပုံပြင်များကို ပြောပြသည်။ ဆိုဖီသည် ငိုတိုလိုလက်ရရှိသည့် အခါများတွင် မေမေ့အတွက် အပေါ်အင်္ကျီများ၊ အတွင်းခံဘောင်းဘီများနှင့် စကတ်များ ချုပ်ပေးတတ်သည်။

'ခရစ်စမတ် အကြိုညများဆိုရင် သူဟာ မေမေ့အခန်းကို အနည်းဆုံး ခြစ်ကြိမ်လောက်လာပြီး သူ့ချုပ်ထားတဲ့ အဝတ်အစားကလေးတွေကို လက်ဆောင်ပေးတတ်တယ်'

ဟု နောင်အခါ မေမေက ကျွန်မကို ပြောပြခဲ့သည်။

ဤသည်တို့ကား ဆိုဖီနှင့် ပတ်သက်၍ မမေ့နိုင်စရာကလေးတွေပင် ဖြစ်၏။ သို့သော် ယင်းတို့ထက်ပို၍ မမေ့နိုင်စရာ ဖြစ်ရပ်ကတော့.....

'အဲဒီတုန်းက မေမေက ခုနစ်နှစ်သမီးအရွယ်၊ တစ်နေ့မှာ မေမေ ကျောင်းက ပြန်လာပြီး စဉ့်ခန်းထဲမှာ သမီးဘွားဘွားနဲ့ လက်ဖက်ရည် သောက်နေကြတုန်း အခန်းထဲကို ဆိုဖီ ငိုပြီး ဝင်လာတယ်။ လက်ထဲမှာလည်း စာတစ်စောင်ကိုင်လို့၊ သူက ပြောတယ်။ "ကျွန်မဖေဖေ အသည်းအသန် ဖြစ်နေလို့တဲ့၊ အဲဒါ ပြုစုဖို့ လူလိုလို့ ကျွန်မကို အမြန်ဆုံး ပြန်လာပါတဲ့" လို့ ပြောတယ်။

'နောက် သုံးလေးရက်ကြာတော့ ဆိုဖီကို သင်္ဘောဆိပ် လိုက်ပို့ဖို့အတွက်

တစ်အိမ်လုံး ကားပေါ်တက်ကြတယ်။ခွေးကလေး ဘတ်ဒီတောင်ပါတယ်။ မေမေက ဆိုဖို့ရင်ခွင်ထဲထိုင်ပြီး လိုက်လာခဲ့တယ်။မေမေတို့အားလုံး တစ်လမ်းလုံး ငိုလာခဲ့ကြတာပေါ့။ နယူးယောက် သင်္ဘောဆိပ်ရောက်တော့ ဆိုဖို့က ကားပေါ်က ဆင်းပြီး သင်္ဘောပေါ်တက်သွားတယ်။ မကြာခင်မှာပဲ သင်္ဘောက ဥဩမှုတ်တယ်။ ဆိုဖို့က ကျန်းပတ်ပေါ်က ရုပ်ပြီး လက်ကို ရှေ့ယမ်းပြတယ်။သင်္ဘောက တဖြေးဖြေး ရှေ့ရှေ့သွားပြီး ဝေးသွားတယ်။မေမေတို့က ဘောတံတားပေါ်က ရုပ်ပြီး လက်ပြရင် ငိုကျန်ရစ်ခဲ့ကြတယ်။မေမေတို့ကတော့ သူပြန်လာလိမ့်မယ်လို့ မျှော်လင့်နေခဲ့ကြတာပေါ့'

မေမေသည် ဤစကားကို ပြောရင်းမှပင် မျက်ရည်မထိန်းနိုင်အောင် ခံစားနေရ၏။

ဤသို့ဖြင့် လပေါင်းများစွာ ကြာသွားသည်။ ဆိုဖို့အကြောင်း ဘာမှ မကြားရကော။

'သူရှိတုန်းက မေမေနဲ့ သမီးဒေါ်လေးတို့ကို "သမုဒ္ဒရာပေါ်က ဘွန်နီ" သီချင်းကို ပိုလန်လို ဆိုပြခဲ့တယ်။ သူပြန်သွားတော့ မေမေတို့က "ဆိုဖို့ကို ပြန်ခေါ်ပေးပါ" ဆိုတဲ့ သီချင်းကို ဆိုခဲ့ကြတယ်။

ဟု မေမေက ပြန်ပြောပြသည်။  
 နောက်ဆုံးတွင် ဆိုဖို့ထံမှ လေကြောင်းစာတစ်စောင် ရောက်ရှိလာသည်။ ဆိုဖို့က သူ့စာထဲတွင် သူ ကရာကောင်းမြို့သို့ရောက်တော့ သူ့ဖခင်ဘုတာရုံမှာ လာကြိုကြောင်း၊သူ့ဖခင်မှာ ကျန်းမာနေပြီဖြစ်ကြောင်း၊သူ့ဖခင်နှင့်အတူ လူငယ်တစ်ယောက်လည်း ပါလာကြောင်း၊ ထိုလူငယ်မှာ ဆိုဖို့နှင့် လက်ထပ်မည် ဟု သူ့ဖခင်က ပြောပြကြောင်း၊သူက ဆိုဖို့၏ ဓာတ်ပုံကို ကြည့်ပြီး အလွန်သဘောကျနေကြောင်း၊ထို့ကြောင့် သူက 'ဦးသမီးကို ပြန်ခေါ်ပေးပါ' ကျွန်တော် လက်ထပ်ပါရစေ၊ ဦးတို့မိသားစု မတောင့်မတ နေရပါစေမယ်' ဟု ဆိုဖို့ဖခင်အား ပြောကြောင်း....စသည်ဖြင့် ရေးသားထားသည်။

ထိုအချိန်မှစ၍ ကျွန်မ၏ အဘိုး အဘွားများသည် နှစ်ပေါင်း(၂၀)ကျော်မျှ ဆိုဖို့အကြောင်း ဘာမျှ မသိကြရတော့ပါ။သို့သော်လည်း ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီးပြီးဆုံးပြီးနောက်တွင် ဆိုဖို့ထံမှ စာတစ်စောင် ရောက်လာခဲ့သည်။သူ့စာတွင် သူ့ယောက်ျားသည် စစ်အတွင်းက အစာငတ်၍ သေဆုံးသွားကြောင်း၊ သားသမီးသုံးယောက် ကျန်ရစ်ကြောင်း၊ ယခုအခါ သူတို့မိသားစုမှာ ငတ်တစ်လှည့် ပြတ်တစ်လှည့် ဖြစ်နေကြောင်း....ပါရှိသည်။

သို့ဖြင့် ဆိုဖို့ထံသို့ စားစရာပစ္စည်းများ မှန်မှန်ပေးပို့ခြင်းမှာ ကျွန်မ၏ အဘိုးအဘွားများအဖို့ အစဉ်အလာ တာဝန်ကြီးတစ်ရပ်လို ဖြစ်နေတော့သည်။

ထိုပစ္စည်းများကို ရရှိသောအခါဆိုဖို့က ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာ ပြန်စာများ ပေး ပို့သည်။သို့သော်လည်း ထိုစာများမှာ တိုတိုကလေးများသာ ဖြစ်ကြသည်။ကွန်မြူနစ်တွေက စာအိတ်များကို ဖောက်ဖတ်ပြီး ဖြတ်တောက် ပစ်ကြသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ပြီးတော့ ပါဆယ်ထုပ်များကိုလည်း လိပ်စာရှင်ထံသို့ အပြည့်အစုံ မပို့ကြ။

လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်း(၂၀)လောက်က ဆိုဖို့ထံမှ 'အီစတာ'ပွဲတော် သဝဏ်လွှာ ပို့စကတ်တစ်ခု ရရှိခဲ့သည်။သူက ပို့စကတ်ပေါ်တွင်....

'ဒီနှစ်တွေကတော့ ကျွန်မဘဝမှာ စိတ်အချမ်းသာဆုံး နှစ်တွေပါပဲ၊ မိသားစုအားလုံး ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့ ဖြစ်ကြရပါတယ်'

ဟု ရေးထားသည်။

မေမေမှာ ထိုစာတိုကလေးကိုဖတ်ပြီး ဝမ်းသာလွန်းလို့ ဆိုဖို့ထံသို့ ပစ္စည်းတွေ ထပ်ပို့ပြန်သည်။ထိုပစ္စည်းများတွင် ဆိုဖို့၏ အဆစ်ရောင်ရောဂါအတွက် အက်စ်ပရင်ဆေးများ၊ရေအိမ်သုံး စက္ကူလိပ်များ၊ဘူးသွတ် ဝက်ပေါင်ခြောက်များ၊ စပျစ်သီးခြောက်များ၊ဆပ်ပြာနှင့် သကြားလုံးထုပ်များ ပါဝင်သည်။ပို့လိုက်သော ပစ္စည်းတွေ ရတော့ ဆိုဖို့က ဝမ်းသာလွန်းလို့ ကျေးဇူးအထူးတင်ကြောင်း ပြန်စာရေးသည်။ပစ္စည်းတွေအားလုံး အပြည့်အစုံရကြောင်းလည်း သိရ၏။

[၃]

ခရီးမထွက်ခင် တစ်လလောက်က ကျွန်မ ပိုလန်သို့ လာမည့်အကြောင်း အဘွား ဆိုဖီထံသို့ စာရေးလိုက်သည်။ သို့သော် ပြန်စာမရ။ အဘွားကြီး သေများသေသွား ပြီးလား။

ကျွန်မ ခရီးထွက်ခါနီးကျတော့ မေမေဆီသွားသည်။ သွားမည့်နေရာတွေကို ပြောပြသည်။ ကျွန်မ၏ခရီးစဉ်တွင် ချက်ကိုဆလိုဗားကီးယားနိုင်ငံ ပရတ်(ပဟာရား) မြို့၊ ပိုလန်နိုင်ငံ ဝါဆောမြို့၊ ဟန်ဂေရီနိုင်ငံ ဘူဒါပတ်မြို့တို့ ပါဝင်သည်။

ကျွန်မ ခရီးထွက်တော့ မေမေက မိသားစု ဓာတ်ပုံတွေပါသော စာအိတ် ကြီးတစ်အိတ်ပေးရင်း.....

'ဒီပုံတွေကို ဆိုဖီ မြင်ချင်လိမ့်မယ်' ဟု ပြောသည်။

ပြီးတော့ မေမေက ဆိုဖီအတွက် တခြား လက်ဆောင်ပစ္စည်းတွေလည်း ယူထုတ်လာသည်။ သို့သော်လည်း ကျွန်မ၏အိတ်မှာ ပစ္စည်းတွေများနေသော ကြောင့် ကျွန်မက ဆပ်ပြာနှင့် ရှန်ပူ ခေါင်းလျှော်ရည်များကိုသာ ရွေးထည့်သည်။ ထိုနောက် မေမေက စာအိတ်ကလေးတစ်အိတ် ပေးပြန်သည်။ ဒေါ်လာ တစ်ရာတန် ပါသော စာအိတ် ဖြစ်၏။ စာအိတ်ပေါ်တွင် မေမေလက်ရေးဖြင့် 'ချစ်ခင်သော ဆိုဖီ အတွက်' ဟူ၍ ရေးထားသည်။

[၄]

တားနောင်းမြို့သို့ ရောက်တော့ ကားဆရာ အန်ဒီနှင့် ကျွန်မတို့ အဘွားဆိုဖီ၏ လိပ်စာကို လိုက်ရှာကြသည်။ မြေလျင်လျှောက်လာသော လူတစ်ယောက်တွေတိုင်း အန်ဒီက ကားမှနှံတံခါးကို ဆွဲချပြီး 'ဆိုဖီယာ ကော့စင်စကာ ဆိုတဲ့ အဘွားကြီးကို သိပါသလား ခင်ဗျား။ ဘရွန်နယူးစကေးဂိုးလမ်း၊ အိမ်နံပါတ်(၁)ပါ' ဟု ပြောရင်း စုံစမ်းသည်။ သို့သော် တွေ့သမျှလူတိုင်းပင် အဘွားဆိုဖီကို မသိကြ။

အချိန်က ညနေစောင်းနေပြီ။ ကျွန်မက ခုနှစ်နုနုရီ ရထားအမိ ဘူတာဘက် သို့ ခရီးဆက်ရဦးမည်။

နောက်ဆုံးတော့ နောက်ဖေးလမ်းကျဉ်းကလေး တစ်လမ်းပေါ်တွင် လျှောက်လာသော အဘိုးကြီးတစ်ယောက်ရှေ့မှာ ကျွန်မတို့ကားကို ထိုးရပ်ပြီး စုံစမ်းသည်။ အဘိုးကြီးက ခေါင်းညိတ်ပြီး လမ်းညွှန်ပြသည်။ လက်စသတ်တော့ ကျွန်မတို့က အဘွားဆိုဖီ၏အိမ်နှင့် မလှမ်းမကမ်းသို့ ရောက်နေတာကိုး။

နှစ်ခန်းတွဲ တိုက်ခံအိမ်ကလေး ဖြစ်သည်။ တိုက်ကပ်ပင်တွေနှင့် ဖုံးနေသည်။ အိမ်ရှေ့ကွက်လပ်ကို ခြံစည်းရိုး နိမ့်နိမ့်ကလေး ကာထားသည်။ ခြံတံခါးဝ တွင် နှင်းဆီပင်တွေ စိုက်ထားသည်။ အန်ဒီက ကားပေါ်က မဆင်းသဖြင့်.....

'လာပါ။ ရှင်ပါ လိုက်ခဲ့ပါ။ နို့မဟုတ်ရင် ကျွန်မ ဘာမှ နားလည်မှာမဟုတ်ဘူး'

ဟု ကျွန်မက ပြောလိုက်သည်။ သည်တော့မှ အန်ဒီက ပြီးလိုက်ပြီး ကားပေါ်မှ ဆင်းလာသည်။

ကျွန်မတို့ အိမ်ရှေ့တံခါးဝသို့ လျှောက်လာခဲ့ကြသည်။ ကျွန်မက တံခါးကို ခေါက်လိုက်သည်။

အရပ်ပူပူနှင့် အခေါ်ကြီးတစ်ယောက် တံခါးလာဖွင့်သည်။ သူ့ဆံပင်တွေ ဖြူနေပြီ။ သို့သော်လည်း အဘွားဆိုဖီအရွယ် မဟုတ်။ တော်တော် နုသေးသည်။ ကျွန်မက ပြောလိုက်သည်။

'အဘွားဆိုဖီနဲ့ တွေ့ချင်လို့ပါ'

အခေါ်ကြီး ပျာပျာသလဲ ဖြစ်သွားပြီး.....

'ဟင်.....ဒါ ဘယ်သူလဲ၊ အင်ဒီကလပ် မဟုတ်ဘူးလား.....ဟင်' သူက ယင်းသို့ ပြောရင်း အုတ်လှေကားခြေရင်းအထိ ဆင်းလာသည်။

'ဟုတ်ပါတယ်.....အမေ၊ ကျွန်မ အင်ဒီကလပ်ပါ'

ကျွန်မက ဝမ်းသာစွာဖြင့် ပြန်ပြောလိုက်သည်။

'အို.....အို.....ဟုတ်ပြီ.....ဟုတ်ပြီ၊ ဝမ်းသာလိုက်တာ သမီးရယ်၊ အမေကြီးက သမီးကို မျှော်နေတာ'



သူက ယင်းသို့ပြောရင်း ကျွန်မကို အားရပါးရ ဖက်ပြီး လှည့်ပတ်ကခုန် နေသည်။

နောက်တော့မှ သူက အဘွားဆိုဖိ၏ ချွေးမ ဒနူတာ ဖြစ်ကြောင်း သိရ သည်။

ထို့နောက်အဒေါ်ကြီး ဒနူတာက ကျွန်မတို့အား ဘေးခန်းဘက်သို့ ခေါ်သွား ပြီး တံခါးဖွင့်သည်။ အခန်းထဲတွင် သေးသေးသွယ်သွယ် အဘွားကြီးတစ်ယောက် ရပ်နေသည်။ တော်တော်လည်း အိုနေပြီ။

‘အဘွားဆိုဖိ.....ကျွန်မ အက်ဒီလေ.....ကျွန်မ ရောက်လာပြီလေ.....အဘွား’ အဘွားကြီးက ဘာမှ ပြန်မပြောဘဲ မျက်နှာကို လက်ဝါးနှင့် အုပ်ပြီးသာ ဝိုပါလေတော့သည်။ ခဏကြာတော့မှ သူက.....

‘ဪ.....နှစ်ပေါင်း ခုနှစ်ဆယ်.....နှစ်ပေါင်း ခုနှစ်ဆယ်တောင် ကြာ ခဲ့ပြီကိုး.....’

အဘွားကြီးသည် ကျွန်မကို ဖက်ပြီး ပခုံးပေါ်တွင် ခေါင်းတင်ကာ အားရ ပါးရ ရှိုက်ငိုနေသည်။

သူတို့က ဒေါ်တီ၏သမီးမစွက်ရာမန်း၏ မြေးမလေး၊ ကျွန်မကို မျှော်နေ ကြသည်။ လက်ဖြစ် ကိတ်မုန့်တွေ၊ အသားညှပ်မုန့်တွေ ထုတ်ယူလာသည်။ အဒေါ် ကြီး ဒနူတာက မုန့်ဘန်းကို လက်ညှိုးထိုးပြပြီး.....

‘အမေတို့က.....’ဟု စကား စလှိုက်သည်။ သို့သော် သူက ဆက်မပြောဘဲ ဘီဒိုဆီသို့ ထသွားပြီး စာတစ်စောင် ထုတ်ယူလာသည်။ ပိုလန့်သို့ မလာခင် ကျွန်မ ရေးပို့လိုက်သော စာဖြစ်သည်။ အဒေါ်ကြီးက စာကို ဖတ်ပြသည်။

‘ကျွန်မ ပိုလန်ကို လာမလို့.....’

အဒေါ်ကြီးက စာကို ရပ်ထားလိုက်သည်။ သူ အလွန် စိတ်လှုပ်ရှားနေ၏။ သူက ကျွန်မ မျက်နှာကို မော်ကြည့်လိုက်သည်။ သူ့မျက်လုံးတွေ ပြုံးရွှင်ကာ အရောင် တောက်နေသည်။

ပြီးတော့ သူ့ပါးစပ်က ‘တက်.....တက်.....တက်’ ဟူ၍ တတွတ်တွတ် ရွတ်နေ၏။ ‘ဟုတ်ပြီ.....ဟုတ်ပြီ.....ဟုတ်ပြီ’ ဟု ဆိုလိုကြောင်း ကျွန်မ သဘော ပေါက်မိပါသည်။

ထို့နောက် ကျွန်မက ကားဆရာ အန်ဒီနှင့် မိတ်ဆက်ပေးပြီး အန်ဒီအား စကားပြန်လုပ်ကာ စကားတွေ ပြောကြတော့သည်။ အဘွားဆိုဖိ၏ သား ဝလာဒီ ဆလောလည်း ရောက်လာသည်။ ကျွန်မတို့ ငါးယောက်သား စားပွဲမှာ ဝိုင်းထိုင် ကြသည်။ အဘွားဆိုဖိက ကျွန်မဘေးမှာ ထိုင်သည်။ တတ်သမျှ မှတ်သမျှဖြင့် အင်္ဂလိပ်လို ပြောသည်။ စစ်အတွင်းက ဒုက္ခရောက်ခဲ့ရုံ၊ အစာငတ်၍ သူ့ယောက်ျား သေသွားရုံ၊ ဆိုက်ဘေးရီးယား သုံးပန်းစခန်းသို့ အပို့ခံရလုနီးပါး ကြုံခဲ့ရုံတို့ကို ဟိုတစ်စ သည်တစ်စဖြင့် ဆက်စပ်ပြောပြသည်။ အဘွား၏ သားတစ်ယောက်မှာ ‘ချာနိုဘိုင်း’ နျူကလီယား ဓာတ်ပေါင်းဖို ပေါက်ကွဲစဉ်က ဓာတ်ငွေ့သင့်၍ သေဆုံး သွားသည်ဟု ဆိုသည်။

တားနောင်းမှ အနောက်ဘက်သို့ (၇၅)မိုင်သာဝေးသော ‘အောစဝစ်’ အကျဉ်းစခန်းသို့ ကျွန်မတို့ သွားကြည့်ခဲ့ပြီးဖြစ်ကြောင်း ကျွန်မက ပြောပြသောအခါ ဘယ်သူမှ စကားပြန်မပြောဘဲ လုံးဝ တိတ်ဆိတ်နေကြသည်။ ခဏကြာတော့မှ အဘွားကြီးက တိုးတိုးကလေး ရှိုက်ငိုနေသည်။ သူ့ညီမ၊ သူ့မတ်နှင့် သူတို့ကလေး တွေအားလုံးမှာ ဂျူးလူမျိုးတွေ မဟုတ်ကြသော်လည်း ‘အောစဝစ်’ အကျဉ်းစခန်းတွင် အရှင်လတ်လတ် မီးလောင်တိုက် အသွင်းခံသွားကြရသည်ဟု အဘွားက မျက် ရည်စက်လက်ဖြင့် ပြောပြသည်။

သို့သော်လည်း ကြားရသမျှမှာ စိတ်မချမ်းသာစရာချည်းတော့ မဟုတ်ပါ။ အဘွား၏ သား ဝလာဒီဆလောမှာ ဆောက်လုပ်ရေး အင်ဂျင်နီယာ အလုပ်ဖြင့် အ ဆင်ပြေခဲ့ပြီး မကြာမီကမှ အငြိမ်းစားယူခဲ့သည်။ ချွေးမဖြစ်သူ အဒေါ်ကြီး ဒနူတာက လည်း နှစ်ပေါင်း (၃၀)တိတိ ကျောင်းဆရာမ လုပ်ခဲ့ပြီးနောက် အငြိမ်းစားယူပြီးခါစ ရှိသေးသည်။ အဘွား၏ အချစ်ဆုံးသမီးဖြစ်သူ တီရီဆာမှာ ဆွစ်ဇာလန်တွင် နေထိုင်

သည်။အဘွားက သူ့ စာထဲတွင် တိရိစ္ဆာန်အကြောင်းကို အမြဲတမ်း ထည့်ရေးလေ့ရှိသည်။တိရိစ္ဆာန်၏ သမီးလေးမှာ ဆွစ်ဇာလန်တွင် အိမ်ထောင်ကျနေသည်ဟုဆိုသည်။

အဘွားဆိုဖီ၏ အိမ်တွင် တယ်လီဖုန်း မရှိ၊ ရေနွေးပိုက် မရှိ၊ ရေလောင်း အိမ်သာ မကောင်းသို့သော်လည်း အိမ်ခန်းကလေးက သန့်ရှင်းသည်။စားပွဲကုလားထိုင်များကို ပန်းထိုး အခင်းအစွပ်များဖြင့် လှလှပပ ပြင်ဆင်ထားသည်။ခဏခဏ အလယ် နံရံကပ်စင်ပေါ်မှ မှန်ရှေ့တွင် ဖန်ပန်းအိုးနှစ်လုံး တင်ထားသည်။

‘အဘွား စက်ချုပ်တော်တဲ့အကြောင်း မေမေက ခဏခဏ ပြောပါတယ်။ ကျွန်မဘိုးဘိုး သေတုန်းက အဘွားက အနက်ရောင် အသုဘမြို့လွှာ ချုပ်ပေးတာကိုလည်း ကျွန်မဘွားဘွားက အမြဲသတိရနေတယ်လို့ မေမေက ပြောပါတယ်’

ကျွန်မ ဘွားဘွားအကြောင်း ပြောလိုက်တော့ အဘွားဆိုဖီက မျက်ရည်တွေ စီးကျလာပြီး.....

‘ဪ.....မစွက်ရာမန်း.....မစွက်ရာမန်း.....ဒီကမ္ဘာမှာ သူ့လို စိတ်ကောင်းရှိတဲ့ မိန်းမမျိုး ရှားပါတယ်’

ပြောရင်း သူ့စိတ်အာရုံက အတိတ်ကာလသို့ ရောက်သွားဟန်တူသည်။ သူ့အသံက တဖြည်းဖြည်း တိုးသွားသည်။ ပြီးတော့ သူက ကိုယ်ကို အသာအယာယိမ်းလှုပ်ရင်း :.....

‘အတော်ဆုံး မိန်းမ ....အတော်ဆုံး ....အတော်ဆုံး.....’ဟု ထပ်တလဲလဲ ရေရွတ်နေ၏။

အဘွားဆိုဖီ၏ မျက်နှာတွင် မျက်ရည်တွေက ဘယ်တော့မှ မခန်းတော့ပါ။ ကျွန်မတို့အားလုံး ထိုင်ပြီး စကားတွေ ဆက်ပြောနေကြသည်။အဘွားဆိုဖီက နီနီရဲ့ရဲ့ မျက်လုံးကျယ်ကြီးများနှင့် ကျွန်မကို မယုံကြည်သလို မျက်တောင်မခတ်စိုက်ကြည့်နေ၏။

ဟုတ်ပါသည်။ကျွန်မတို့သည် ဆွေမတော် မျိုးမတော် သူ့စိမ်းတွေ ဖြစ်ကြသည်။သို့သော်လည်း မိတ်ဟောင်း ဆွေဟောင်းတွေ ဖြစ်ကြသည်။

ကျွန်မတို့ မိသားစုအားလုံးက ဆိုဖီကို အထူးချစ်ခင်ကြသည်။ဆိုဖီက ဖင်ပေါ့သည်။ အလုပ် ကောင်းကောင်းလုပ်သည်။ဘာသာတရားကို ကိုင်းရှိုင်းသည်။ ပြီးတော့ သူ့မျက်နှာက အမြဲတမ်း ပြုံးနေသည်။

ဆိုဖီသည် သူ့အခန်းထဲတွင် ဒူးထောက်ထိုင်ကာ အကြာကြီး ဘုရားရှစ်ခိုးပြီး လူတိုင်းကို မေတ္တာပို့နေတတ်သည်ဟု ဘွားဘွားနဲ့ မေမေတို့က ကျွန်မကိုမကြာခဏ ပြောပြခဲ့ကြသည်။

ထိုသို့ ဘာသာတရား ကိုင်းရှိုင်းသောကြောင့်လည်း အဘွားဆိုဖီသည် စစ်ဘေးအန္တရာယ် ကပ်ဆိုးကြီးကို ဘေးမသိ ရန်မခ ကျော်လွှားနိုင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပေလိမ့်မည်။

“အဘွားက ဒီကို ထွက်လာတဲ့နေ့ကစပြီး သမီးဘွားဘွားနဲ့ သမီးမေမေတို့ကို အမြဲတမ်း မေတ္တာပို့နေတယ်။ နေ့တိုင်း ပို့တယ်။ တစ်နေ့မှ မပြတ်ဘူး” ဟု အဘွားက ပြောသည်။

ထို့နောက်တော့ ကျွန်မက လက်ဆောင်ပစ္စည်းတွေ ပေးပြီးမိသားစု ဓာတ်ပုံတွေ ထုတ်ပြသည်။ပြောစရာ စကားတွေကိုလည်း မြန်မြန်ထက်ထက် ပြောရသည်။ကျွန်မမှာက ညရထားအမိ ပြန်ရဖို့ ရှိသေးသည် မဟုတ်လား။

ကျွန်မ ထိုင်ရာမှ ထရပ်လိုက်တော့ အဘွားက သူ့မျက်နှာကို လက်ဝါးဖြင့် အုပ်လိုက်ပြန်သည်။ပြီးတော့ ကျွန်မတစ်ကိုယ်လုံးကို ကျစ်ကျစ်ပါအောင် ဖက်ထားသည်။

‘သမီးလေး ပြန်လာဦးမှာလား....ဟင်’  
‘ဟုတ်ကဲ့....သမီး ပြန်လာဦးမှာပါ အဘွား’

ကျွန်မ တံခါးအပြင်ဘက် ရောက်တော့မှ အဘွားက လှေကားထိပ်မှာ ရပ်ရင်း ‘သမီးလေး....ခဏ....ခဏ....’ ဟု လှမ်းပြောပြီး အိမ်ထဲပြန်ဝင်သွားသည်။ ပြီးတော့ ဖန်ပန်းအိုးတစ်လုံးကိုင်ကာ ပြန်ထွက်လာသည်။ပန်းအိုးကလေးမှာ ပန်းကွက်ဖော်ထားသော်လည်း နှုတ်ခမ်းအနားတွေကတော့ အတော်ကလေး ပွန်းနေပြီ။

'ရော့.....ဒါလေးက သမီးမေမေအတွက်'

'အို....နေပါစေ အဘွား၊ နေပါစေ'

အဘွား၏ အမြတ်တန်း ပစ္စည်းကလေး ဖြစ်မည်ထင်၍ ကျွန်မက မယူရဲပါ။ သို့သော်လည်း အဘွားက ကျွန်မလက်ထဲသို့ အတင်းထိုးပေးနေသည်။

'ယူပါ သမီးရယ်၊ယူပါ။ သမီးမေမေ ဒေါ်တို့အတွက် အဘွားရဲ့ လက်ဆောင်လေးပါကွယ်'

[၅]

ကျွန်မ၏ ဘိုးဘိုးဘွားဘွားတို့အိမ်မှာ နေခဲ့စဉ်က ဆိုဖီမှာ စာအုပ်စင်ကလေး ရှိသည်။ စာအုပ်စင်မှာ ပုပ်ရဟန်းမင်းကြီးမယ်တော် တီရီဆာဘိုးဘိုး ဘွားဘွားမေမေနှင့် ဒေါ်လေးတို့၏ ဓာတ်ပုံများကို အမြဲတမ်း တင်ထားသည်။ ယခုလည်း ဆိုဖီနေခဲ့သော အိပ်ခန်းထဲကမှန်တွင် ဆိုဖီဓာတ်ပုံ သေးသေးလေးကို မေမေက အမြတ်တန်း ကပ်ထားသည်။

ယခုတော့ သူတို့ချင်း တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် မတွေ့မမြင်ကြရသည်မှာ နှစ်ပေါင်း(၇၀) ကျော်ပင် ရှိခဲ့ပြီ။ အဘွားဆိုဖီက (၇၈)နှစ်၊ မေမေက (၇၇)နှစ်။

သူတို့နှစ်ယောက် ကွဲကွာသွားခဲ့ကြပြီးနောက်မှာ နှစ်ယောက်စလုံး အိမ်ထောင်ပြုခဲ့ကြသည်။ သားသမီးတွေ မွေးခဲ့ကြသည်။ သူတို့၏ ဘဝခရီးကို ကိုယ့်အကြောင်းကံနှင့်ကိုယ် ကွဲပြားခြားနားစွာ ကျော်လွန်ခဲ့ကြသည်။

သို့သော်လည်း တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် ဝေးပေမယ့် စိတ်စေတနာချင်းကတော့ အမြဲတမ်း ဆက်သွယ်ထိတွေ့ နေကြသည်။ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် အမြဲတမ်း မေတ္တာပို့နေခဲ့ကြသည်။ သည်မေတ္တာမျိုးကို စာနှင့်ရေးဖွဲ့၍ ရနိုင်မည်ဟု ကျွန်မ မယုံကြည်ပါ။

[၆]

ကျွန်မ အိမ်သို့ပြန်ရောက်သောအခါ မေမေနှင့် သွားတွေ့သည်။ ဖန်ပန်းအိုးနှင့်

ကျွန်မ ရိုက်ယူလာခဲ့သော အဘွားဆိုဖီယာ ဓာတ်ပုံများကို ပေးသည်။ ယခုအခါ မေမေလည်း အဘွားဆိုဖီလိုပင် အဘွားကြီးအို ခါးကုန်းကုန်း ဖြစ်ခဲ့ပြီ။ လက်ဆောင်ပစ္စည်းကို လက်ခံရင်း၊ သတင်းစကားကို နားကောင်ရင်း အဘွားဆိုဖီ ငိုသလိုပင် မေမေလည်း ငိုပါသည်။

'ဘုရားရေ... သူ့ခမြာ... အို... သနားလိုက်တာ၊ သူ့ပုံလိုတောင် မထင်ရပါလား သမီးရယ်'

မေမေက ဓာတ်ပုံကိုကြည့်ရင်း ငိုနေပြန်သည်။ ထို့နောက်တွင်တော့ ဘယ်တော့မှ ပြော၍ မဆုံးနိုင်သော ဓာတ်လမ်းကို မေမေက တာတွတ်တွတ် ပြန်ပြောနေပြန်ပါတော့သည်။

သူငယ်ငယ်တုန်းက အိပ်ရာမှ တိတ်တိတ်ကလေး ပြန်ထပြီး ဆိုဖီအခန်းသို့ တက်သွားသည့်အကြောင်း ..... ဆိုဖီက စက်ချုပ်နေရင်းမှ သူ့အား ပုံတွေ ပြောပြသည့်အကြောင်း.....၊ သူ့အား ဆိုဖီက လက်တွန်းလှည်းကလေးဖြင့် ဟိုဟိုဒီဒီ လှည့်လည် လျှောက်ပြသည့်အကြောင်း.....၊ ပြီးတော့ ဆိုဖီ၏ ချစ်စရာ အပြုံးမျက်နှာကလေးအကြောင်း.....။

တကယ်တော့ အဘွားဆိုဖီအား ပြန်တွေ့ရခြင်းသည် မျိုးဆက်နှစ်ခုအကြား ပြတ်နေသောစက်ဝိုင်းကို ကျွန်မက ပြန်ဆက်ပေးလိုက်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။ ကျွန်မ၏ အိမ်သို့ ပြန်ရောက်ပြီးနောက် ရက်သတ္တနှစ်ပတ်ခန့်အကြာတွင် အဘွားဆိုဖီထံမှ မေမေထံသို့ စာတစ်စောင် ရောက်ရှိလာသည်။ သူက ထိုစာကို သူတတ်သမျှ မှတ်သမျှ အင်္ဂလိပ်စာဖြင့် ရေးသားထားသည်။ အင်္ဂလိပ်စာလုံးများသည် မှောင်မည်းသော အတိတ်ကာလမှ ပေါ်ထွက်လာသော မီးရောင်မှိန်မှိန် ကလေးများနှင့် တူနေသည်။

သို့ပေမယ့် အဘွားဆိုဖီ၏ စာတိုကလေးသည် ကျွန်မအဖို့တော့ အလွန်အလင်္ကာမြောက်သော ကဗျာတစ်ပုဒ်ကဲ့သို့ ခံစားရပါသည်။



'အက်ဒီ ရောက်လာတာ တို့အတွက်တော့ အမှောင်ထဲက နေထွက်လာ သလို ပါပဲကွယ်' တဲ့။

တကယ်တော့ ကျွန်မတို့ အနေဖြင့်လည်း သူ့လိုပင် ထပ်တူထပ်မျှ ခံစား ရပါသည်။ထိုအကြောင်းကို အဘွားဆိုဖိကတော့ သိလိမ့်မည် မဟုတ်ပါ။

[Ref: 'In Search of Sophie' by  
Edie Clark, RD., April, 1994.]

တောင်တရုတ်ပင်လယ်ထဲက မဏိမေလော

[၁]

၁၉၆၆ ခုနှစ်က ဖြစ်သည်။

တိုင်ဝမ်ကျွန်း အရှေ့ဘက်ရှိ ဟွာလီယန်မြို့တွင် အသက် ၂၈နှစ်အရွယ် ဗုဒ္ဓဘာသာ သီလရှင်တစ်ပါးသည် သားပျက်ကျ၍ သွေးလွန်နေသော တိုင်းရင်းသား လူမျိုးစု အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ကို အမှတ်မထင် တွေ့မြင်ရသည်။ ထိုအမျိုးသမီး သည် ဆေးရုံဝင်ကြေး မပေးနိုင်သောကြောင့် ဆေးရုံတက်ခွင့် မရခဲ့ဟု သိရှိရသည်။

ဤဖြစ်ရပ်ကို တွေ့မြင် သိရှိရသောအခါ အဆိုပါ သီလရှင်ကလေးသည် အလွန်ပင် တုန်လှုပ်ချောက်ချားမိလေသည်။ ယခု တွေ့မြင်ရသော ဝေဒနာရှင် အမျိုးသမီးကိုသာ မကတော့ဘဲ အလားတူ ဝေဒနာရှင်များအတွက်ပါ အလွန်တရာ ကရုဏာ ပွားမိလေသည်။

ထိုသီလရှင်ဆရာလေး၏ နာမည်မှာ ချန်ယင်း (Cheng-yen) ဖြစ်သည်။

ဆရာလေးချန်ယင်းသည် ဆင်းရဲသော ဝေဒနာရှင်များအတွက် ကုသိုလ် ဖြစ် ဆေးရုံတစ်ရုံ ဆောက်လုပ်ရန် သန္နိဋ္ဌာန် ချလိုက်သည်။

သို့ဖြင့် သူသည် တပည့် သီလရှင်ငါးပါးနှင့်အတူ ကလေးဖိနပ်များ ပြု

လုပ်ရောင်းချခြင်းဖြင့် သူ့စိမ့်ကိန်းကို စတင် အကောင်အထည် ဖော်သည်။ သူတို့သည် နေ့တိုင်း ဈေးဝယ်ထွက်သော အိမ်ရှင်မများထံမှလည်း တစ်ယောက်လျှင် နှစ်ဆင့်နှုန်း အလှူခံကြသည်။ ဟွာလီယန်မြို့တွင်းရှိ ဈေးတိုင်း၌ နေ့စဉ် နေ့တိုင်း အလှူခံကြရာ အိမ်ရှင်မများကလည်း သဒ္ဓါတရားအပြည့်ဖြင့် ထည့်ဝင် လှူဒါန်းခဲ့ကြသည်။



တစ်စ တစ်စဖြင့် လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှု ရရှိလာသောအခါ ဆရာလေးချန်ယင်းသည် 'ဆူချီ ဗုဒ္ဓဘာသာအသင်း'(Tsu-chi Buddhist Contribution) ကို တည်ထောင်လိုက်သည်။

ရပြည်စာတိုက်

တည်ထောင်စက ဆူချီအသင်းတွင် အသင်းဝင် သုံးဆယ်သာ ရှိခဲ့သော်လည်း ယခုအခါတွင်မူ အသင်းဝင်ပေါင်း တစ်သန်းခွဲနီးပါး ရှိခဲ့ပြီ ဖြစ်သည်။

ဆူချီအသင်းသည် ဆရာလေးချန်ယင်း၏ အဓိက ရည်မှန်းချက်ကိုလည်း အောင်မြင်စွာ အကောင်အထည် ဖော်နိုင်ခဲ့သည်။ ယင်းမှာ အခြား မဟုတ်။ ဟွာလီယန်မြို့ရှိ ခုတင် ၂၅၀ဆန့်သော ဆူချီ ကုသိုလ်ဖြစ်ဆေးရုံပင် ဖြစ်သည်။

ဆူချီအသင်း၏ ကုသိုလ်ဖြစ်လုပ်ငန်းများအတွက် လွန်ခဲ့သောနှစ်က အသင်းဝင်များက ဒေါ်လာ သန်းလေးဆယ်ကျော် လှူဒါန်းခဲ့ကြသည်။

ယခုနှစ်တွင် ဆူချီအသင်းသည် ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ် လေဘေးအတွက် ဒေါ်လာ ၁၆၀,၀၀၀ လှူဒါန်းခဲ့သည်။ ထို့ပြင် တရုတ်ပြည်ရေဘေးအတွက်လည်း ဆေးဝါး ဗစ္စည်းများ ပေးပို့ လှူဒါန်းခဲ့သည်။

ဤသို့ဖြင့် ဆူချီအသင်းသည် တိုင်ဝမ်ကျွန်းတွင် တိုင်းကျိုးပြည်ဆောင်ပထမဆုံး ဗုဒ္ဓဘာသာအသင်းအဖြစ် ထင်ရှားလာခဲ့သည်။

၁၉၆၆ ခုနှစ်က အသက် ၂၈နှစ်အရွယ် ဆရာလေးချန်ယင်းမှာ ယခုအခါ ၅၃ နှစ်အရွယ် သီလရှင်ကြီးဘဝသို့ ရောက်ရှိနေပြီ ဖြစ်သည်။ ဆရာလေးချန်ယင်းသည် ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည်အတွက် နှစ်စဉ်ချီးမြှင့်သော 'ရာမွမ် မက်ဆေးဆေးဆု'ကို လွန်ခဲ့သော ဇူလိုင်လက ရရှိခဲ့သည်။ ဤဆုမှာ ကွယ်လွန်သူ ဖိလစ်ပိုင် သမ္မတ(၁၉၅၃-၅၇) ရာမွမ်မက်ဆေးဆေး(၁၉၀၇-၁၉၅၇)အား ဂုဏ်ပြုသောအားဖြင့် အာရှတိုက်မှ တိုင်းကျိုးပြည်ဆောင် ပုဂ္ဂိုလ်များကို ချီးမြှင့်သောဆု ဖြစ်သည်။

'ရိုးရာ ဗုဒ္ဓဘာသာ အယူဝါဒ၏ ကရုဏာတရားနှင့် သဒ္ဓါတရားကို ခေတ်သစ်တိုင်ဝမ်သားတို့အား ထိရောက်စွာ ဟောပြောနိုင်ခြင်းအတွက်' မက်ဆေးဆေးဆုကို ချီးမြှင့်ခြင်း ဖြစ်သည်။

တိုင်ဝမ်ကျွန်းတွင် ဗုဒ္ဓဘာသာဝင်ဦးရေသည် ၁၉၆၆ ခုနှစ်မှစ၍ တစ်နှစ်ထက်တစ်နှစ် တိုးတက်လာခဲ့ရာ ဆူချီအသင်း၏ အသင်းဝင် ဦးရေမှာလည်း လွန်ခဲ့သောနှစ်တွင် သုံးဆယ်ထိ တိုးလာခဲ့သည်။

ရပြည်စာတိုက်

'မေတ္တာတရားနှင့် လူသားများအား ကြင်နာမှုသည် ဆူချီအသင်း၏ အရိုးသားဆုံး အနှစ်သာရပင် ဖြစ်သည်' ဟူ၍ မက်ဆေးဆေး မောင်ဒေးရှင်းက မှတ်ချက်ချခဲ့သည်။

[၂]

ဆူချီ ဗုဒ္ဓဘာသာအသင်း၏ အံ့ဖွယ်အောင်မြင်မှုသည် ခေါင်းဆောင် ဆရာလေးချန်ယင်း၏ ထူးခြားသော စွမ်းရည်ပေါ်တွင်လည်း အများကြီး တည်သည်။

'သူနှင့် တွေ့ရတော့ သူ့ရဲ့ စိတ်တန်ခိုးစွမ်းအားတွေဟာ ကျွန်တော့်ကိုယ်ခန္ဓာထဲ စီးဝင်သွားသလို ထင်ရတယ်။ သူဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့လူငယ်ဘဝ စိတ်ကူးယဉ်မျှော်မှန်းချက်တွေကို ပြန်ပြီး အသက်သွင်းပေးတယ်'

ဟု ဆရာလေးချန်ယင်းနှင့် နှစ်နာချီကြာမျှ တွေ့ဆုံခွင့်ရခဲ့သူ ကိုဆင်ချိုင်က ပြန်လည်ပြောပြသည်။ ကိုဆင်ချိုင်မှာ ထိုစဉ်က 'ချိုင်းနား တိုင်းမိစ် အိက္ကမပရက်' သတင်းစာ၏ ညွှန်ကြားရေးမှူး ဖြစ်သည်။ ယခုအခါ သူသည် ဆူချီ ဗုဒ္ဓဘာသာအသင်းတွင် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင် နေလေပြီ။

ဆူချီဗုဒ္ဓဘာသာအသင်း၏ ပရဟိတလုပ်ငန်းမှာ အဓိကအားဖြင့် ဆင်းရဲသားများအား ကုသိုလ်ဖြစ် ဆေးဝါးကုသပေးခြင်း ဖြစ်သည်။

ဆူချီအသင်းသည် ၁၉၈၉ ခုနှစ်က တိုင်းရင်းသားလူမျိုးစု မိသားစုပေါင်းလေးထောင်ကျော်အတွက် ဒေါ်လာ လေးသန်းအထိ လှူဒါန်းခဲ့သည်။ ဆင်းရဲသားများ၏ ကျန်းမာရေးအတွက်လည်း အဆိုပါ ငွေကြေးပမာဏ နီးပါးခန့်ပင် သုံးစွဲခဲ့သည်။ ထိုင်ဝမ်ကျွန်းတွင် ဆူချီဗုဒ္ဓဘာသာ ကုသိုလ်ဖြစ်ဆေးရုံသည် ဆေးဝါး ကုသခွင့်အတွက် ပိုက်ဆံတစ်ပြားမှ မယူသော ပထမဦးဆုံး ဆေးရုံပင် ဖြစ်သည်။

ဆေးရုံကြီးအပြင် သူ့နာပြုသင်တန်းကျောင်းကြီးကိုလည်း ဖွင့်လှစ်ထားသည်။ ထိုကျောင်းမှ ယခုနှစ်တွင် သူ့နာပြုဆရာမ ၁၀၇ ယောက် အောင်လက်မှတ်ရရှိကြမည် ဖြစ်သည်။

ယခုအခါ လူပေါင်း ၆၅၀ ဆန့်သော ဗုဒ္ဓဘာသာ ယဉ်ကျေးမှုဗိမာန်နှင့်

ဆေးဝါးသုတေသနသိပ္ပံကို ဆောက်လုပ်ဆဲရှိရာ မကြာမီတွင် ပြီးစီးတော့မည် ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် ဆေးတက္ကသိုလ်ကိုလည်း ၁၉၉၃ ခုနှစ်တွင် ဖွင့်လှစ်နိုင်ရန် ခိုင်းပြင်းလျက် ရှိသည်။ ဝိဇ္ဇာနှင့် သိပ္ပံတက္ကသိုလ်ကိုလည်း ဆောက်လုပ်ရန် စီစဉ်ထားသည်။

ဆူချီအသင်းတွင် စာပုံနှိပ်စက်နှင့် စာအုပ်ထုတ်ဝေရေးဌာနလည်း ရှိသည်။ ထိုဌာနမှ စာအုပ်များသာမက လစဉ်မဂ္ဂဇင်း(စောင်ရေ ၁၂၀,၀၀၀)နှင့် အပတ်စဉ်ဂျာနယ်(စောင်ရေ ရှစ်သောင်း)တို့ကိုလည်း ထုတ်ဝေသည်။

ထိုမျှသာမကသေး၊ ဆူချီအသင်းသည် တိုင်ဝမ်ကျွန်းသို့ ရေဒီယိုလှိုင်းငါးခုမှ နေ့စဉ် အသံလွှင့်လုပ်ငန်းကိုလည်း လုပ်သေးသည်။ ဘာသာရေးနှင့် ယဉ်ကျေးမှုလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ကက်ဆက်ခွေနှင့် ဒီဗီယိုခွေများကိုလည်း ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိသည်။

ဆူချီဗုဒ္ဓဘာသာအသင်းသည် ဗုဒ္ဓဘာသာကို လူမှုရေးနှင့် သီးခြားဖြစ်သော လျှို့ဝှက်ဆန်းကြယ်သော ဘာသာတစ်ခုအဖြစ် မဟောပြော၊ ဘုရားကျောင်းများ၊ မေ့ရုံများ အထူးတလည် ဆောက်လုပ်ထားခြင်း မရှိ၊ အသင်းဝင်များသည် သက်သတ်လွတ်စားရန် မလို၊ ဂါထာ မန္တန်များ ရွတ်ဖတ် သရဇ္ဈာယ်ရန် မလို။

ထောင်ပေါင်းများစွာသော ပရိသတ်များက ဆရာလေးချန်ယင်း၏ တရားကို နာယူကြရသော နေရာမှာလည်း ထုံးဖြူသုတ်ထားသော သာမန်အဆောက်အအုံ တစ်ခုသာ ဖြစ်သည်။ ဘုရားဝတ်ပြုသော နေရာမှာ တိတ်ဆိတ်အေးချမ်းသော သီးသန့်ခန်းမ ဖြစ်သည်။ သီလရှင်များ နေထိုင်သော အဆောင်များမှာလည်း တခမ်းတနား မရှိဘဲ တော်သင့်ရုံသာ မွမ်းမံ ပြုလုပ်ထားသည်။

သီလရှင်များသည် ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုးစနစ်ဖြင့် နေထိုင်ကြရသည်။ အိုးလုပ်ခြင်း၊ ဖယောင်းတိုင် လုပ်ခြင်း၊ သံဃာတော်များအတွက် သက်န်းချုပ်ခြင်းတို့ဖြင့် နေ့စဉ် စားရေးသောက်ရေးကို ဖြည့်ဆည်းကြရသည်။ အလှူခံ၍ရသော ဝတ္ထုငွေနှင့် ပစ္စည်းများကို အသင်း၏ ပရဟိတ လုပ်ငန်းများအတွက် အသုံးပြုသည်။

ဆူချီအသင်းကို ဆရာလေးချန်ယင်းက ၂၅၀၀ အဖြစ် ဆောင်ရွက်သော

အုပ်ချုပ်မှု ဒါရိုက်တာအဖွဲ့က ကွပ်ကဲအုပ်ချုပ်သည်။ဆရာလေးချန်ယင်း၏ မောင် ဖြစ်သူ ဝန်တန်ချင်းက ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်သည်။ဝန်တန်ချင်းမှာ ကုမင်တန် အစိုးရ သတင်းစာ'စင်ထရယ် ဒေးလီ' နယူးစ်'၏ အယ်ဒီတာချုပ်ဟောင်း ဖြစ်သည်။

ဆူချီအသင်းသို့ ဒေါ်လာလေးသောင်း လှူဒါန်းသောလူတိုင်း အုပ်ချုပ်မှု ဒါရိုက်တာလူကြီး ဖြစ်နိုင်သည်။တခြား အသင်းဝင်များမှာ ကော်မတီလူကြီးများ၊ မြို့နယ်တာဝန်ခံများနှင့် ရိုးရိုးအသင်းဝင်များ ဖြစ်သည်။အသင်းဝင် အများစုသည် လစဉ် အလှူငွေများ ထည့်ဝင်ကြသည်။

ဆူချီအသင်းဌာနချုပ်မှာ တိုင်ပေမြို့နှင့် ၁၀၅ ကီလိုမီတာ ဝေးသည်။စေတနာရှင် ထောင်ပေါင်းများစွာတို့သည် အတွဲ ၁၁ တွဲပါသော မီးရထားဖြင့် ဆူချီအသင်း ဌာနချုပ်သို့ လာရောက်ကာ ဆရာလေးချန်ယင်း၏ တရားကို နာယူကြသည်။

သို့သော် ဆရာလေးချန်ယင်းသည် သူ့အား ဘုရားတစ်ဆူ၊ ဂုတစ်လုံး သဖွယ် ဂုဏ်ပြုပူဇော်ခြင်းကို အမြဲတမ်း ငြင်းပယ်သည်။

ဆရာလေး သီလရှင်ငယ်ဘဝက ကျမ်းဂန်စာပေများ သင်ကြားနေစဉ် သူ၏ စရပ်ခေါင်မိုးမှ တောက်ပသော အလင်းရောင်များ ပေါ်ထွက်နေခဲ့သည်ဟု တချို့ သဒ္ဒါလွန်သူများက ပြောဆိုကြသည်။

'ဒီလို စကားမျိုးတွေကို ဆရာလေး မကြိုက်ဆုံးဘဲ'

ဟု ဆရာလေးက ပြောသည်။

[၃]

ဆရာလေးချန်ယင်းအား တိုင်ဝမ်ကျွန်း အလယ်ပိုင်းရှိ ချင်ရွှီမြို့တွင် မွေးဖွားခဲ့သည်။ ငယ်နာမည်မှာ ဝန်ချင်ယွန် ဖြစ်သည်။ငယ်စဉ်ကပင် ဖင်ယွန်မြို့မှ ဦးလေးနှင့် အဒေါ်တို့က မွေးစားခဲ့သည်။

အသက် ၁၅နှစ် အရွယ်တွင် မိခင်ကြီး မကျန်းမမာဖြစ်နေစဉ် ချန်ယင်းသည် အမြဲတမ်း ဆုတောင်းမေတ္တာ ပို့သူ နေခဲ့သည်။ ထိုအတောအတွင်း အိပ်မက်ဆန်းတစ်ခုကို သုံးညဆက်တိုက် မြင်မက်ခဲ့သည်။

အိပ်မက်ထဲတွင် နတ်သမီးတစ်ပါးသည် တိမ်လွှာတွေကြားမှ ဆင်းသက်လာပြီး မိခင်ကြီးအတွက် 'နတ်ဆေး'ကို ချန်ယင်းအား ပေးသည်ဟု မြင်မက်သည်။ ထိုအချိန်မှစ၍ မိခင်ကြီးလည်း တစ်နေ့ထက်တစ်နေ့ ကျန်းမာလာခဲ့လေသည်။ ချန်ယင်းလည်း ထိုအချိန်မှစ၍ သက်သတ်လွတ်စားသူ ဖြစ်လာခဲ့သည်။

ချန်ယင်း အသက်နှစ်ဆယ်အရွယ်တွင် ဖခင်ကြီး ရုတ်တရက် ကွယ်လွန်သွားခဲ့သည်။သူသည် သောကပြေရာကိုရှာရင်း မြောက်ပိုင်းရှိ ရိပ်သာကျောင်းတစ်ခုသို့ ရောက်ရှိသွားသည်။မကြာမီတွင် မိခင်ကြီးက ပြန်လာခေါ်သည်။

နောက်နှစ်တွင် တစ်ကျွန်းလုံးကိုလှည့်လည်ရင်း ဟွာလီယန်မြို့သို့ ရောက်လာခဲ့သည်။ ဤတွင် အိပ်မက်များထဲတွင် သူ မကြာခဏ မြင်တွေ့ရသော 'ပူးမင်း' ရိပ်သာကျောင်းကို တွေ့ရှိခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ဤရိပ်သာတွင်ပင် အတည်တကျ နေထိုင်တော့မည်ဟု ဆုံးဖြတ်လိုက်သည်။

ချန်ယင်းသည် သခံမိတ်စုတ်ကလေးတစ်ခုတွင် နေထိုင်ကာ ဗုဒ္ဓကျမ်းစာများကို အထူး ကြိုးစားဆည်းပူးသည်။ ၁၉၆၄ ခုနှစ် ရောက်သောအခါ သူသည် ဗုဒ္ဓဘာသာ ဓမ္မကထိက ဖြစ်လာသည်။နောက်နှစ်နှစ်အကြာတွင် 'ဆူချီ ဗုဒ္ဓဘာသာ အသင်း'ကို တည်ထောင်သည်။

ချန်ယင်းနှင့် သူ၏ ဆူချီဗုဒ္ဓဘာသာအသင်းကို အမျိုးမျိုး ဝေဖန်သူများလည်း ရှိသည်။တချို့က အသင်း၏ ဩဇာအာဏာ ကြီးထွားလာမှုသည် နိုင်ငံရေးနှင့် ယုတ်နွယ် ပတ်သက်လာနိုင်သည်ဟု ပြောကြသည်။ခရစ်ယာန် ဘာသာဝင် ဖြစ်သော သမ္မတ လီတင်ဟွီးကိုယ်တိုင် ဆူချီအသင်းဝင် ဖြစ်နေသည်။

အချို့ကလည်း ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်၏ စွမ်းရည်အပေါ် အခြေတည်ပြီး တည်ဆောက်ထားသော အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုသည် တာရှည် မခံနိုင်ဟု ဆိုကြသည်။ဆရာလေးချန်ယင်း နောက်ပိုင်းတွင် ဆူချီအသင်းကို ဆက်ခံနိုင်မည့်သူ မရှိသေး။ထို့ကြောင့် ဤကိစ္စသည် အနာဂတ်တွင် ပြဿနာကြီးတစ်ရပ် ဖြစ်လာနိုင်သည်ဟု ပြောကြသည်။

လောလောဆယ် အဓိက ပြဿနာကတော့ အခြားဗုဒ္ဓဘာသာ အသင်း အဖွဲ့များ၏ အပြိုင်ပြဿနာပင် ဖြစ်သည်။

သို့သော်လည်း ‘ဖူးသတင်းစဉ်’အမည်ရှိ ဗုဒ္ဓဘာသာကျာနယ် အယ်ဒီတာ ချုပ် ဟန်ချီဆန်ကတော့

‘ရေရှည်မှာ တခြားအင်အားစုတွေ နောက်ဆုတ်သွားပြီး ဆူချိတစ်ခုတည်း သာ တည်တံ့ကျန်ရစ်မှာပါ’

ဟု ကြိုတင် နိမိတ်ဖတ်သည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ၊ ဆရာလေးချွန်ယင်းကတော့ တစ်ပါးသူတို့၏ ဝေဖန် ပြောဆိုမှုကြောင့် ဝမ်းမြောက်ခြင်း၊ တွန့်လှုပ်ခြင်း မရှိ၊ ပကတိ တည်ငြိမ်စွာ မိမိအလုပ် ကို ဆက်လက် လုပ်ကိုင်လျက်သာ ရှိနေသည်။

‘ဆရာလေးတို့က အလှူဒါနကို အဓိကထားတဲ့ ဘာသာရေး အဖွဲ့အစည်း ပါ။ ဆရာလေးက နိုင်ငံရေးစကားပြောဖို့ ဝါသနာ မပါပါဘူး။ ဆရာလေးတို့ အသင်း ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က ပြည်သူလူထုရဲ့ နှလုံးသားကို ဖြူစင်အောင် ပြုလုပ်ဖို့ပါ’

ဟု ဆရာလေး ချွန်ယင်းက သူ၏ သဘောထားကို ထုတ်ဖော်ဖွင့်ဟသည်။

ဆရာလေးချွန်ယင်းသည် သူ၏ ခံယူချက်အတိုင်း ဆူချီအသင်း ကြီးပွား သည်ထက် ကြီးပွားရေးအတွက်သာ နေ့မအား ညမအား မရပ်မနား ကြိုးစားလုပ် ကိုင်လျက် ရှိသည်။ အလုပ်နှင့်ပတ်သက်သော သူ၏ ခံယူချက်ကလည်း မှတ်သား စရာ ကောင်းလှသည်။

‘အလုပ် မလုပ်ရတာကို လူတိုင်း သဘောကျတယ်။ ဒါပေမယ့် အလုပ်တစ် ခုခုကို လုပ်ကြည့်တဲ့အခါကျတော့ ခက်တယ်လို့ မထင်ရတော့ပါဘူး။ တောင်တက် ဝါသနာပါတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ ဘယ်လောက်ပဲ အန္တရာယ်များများ ပျော်ပျော် ရွှင်ရွှင် တက်မှာပဲ။ ဒါပေမယ့် လမ်းလျှောက်ဖို့ ပျင်းတဲ့လူ၊ တောင်တက်ဖို့ ကြောက် တဲ့လူကျတော့ ခက်ခဲတယ်ဆိုပြီး လက်လျှော့သွားမှာပဲ။ ဆရာလေးကတော့ တောင်တက်တာကို ကြိုက်တယ်’

ရေခဲတောင်ပေါ်မှာ ဆယ်လေးရုဏ်ကြာ

[သုညအောက် ၄၀ ဒီဂရီကျော်အောင် အေးသည် ရေခဲပြင်ပေါ်ဝယ် ရာသီဥတုဒဏ်နှင့် ဆာလောင်မွတ်သိပ်မှုဒဏ်ကို ကြိုကြိုခံရင်း အသက်ရှင်နေစေရန် အစွမ်းကုန် ကြိုးစားခဲ့ကြရသည့် လူသား သုံးယောက်၏ အံ့မခန်းဖြစ်ရပ်....]

“ပထမ ခုနစ်ရက်အတွင်းမှာ ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လိုနေကြရသလဲ ဆိုတာကို သိ ချင်ရင် ခင်ဗျားမိတ်ဆွေ နှစ်ယောက်နဲ့အတူ (သံမဏိ)စလင်ဒါ ပိုက်လုံးကြီးထဲ ဝင်ကြည့်ပါ။ ပြီးတော့ အအေးဒီဂရီကို သုညအောက် ၄၀ ဒီဂရီအထိ လျော့ချလိုက် ပါ။ အဲဒါ ကျွန်တော်တို့သုံးယောက် နေနေခဲ့ရတဲ့ အခြေအနေပဲ။ အစားအစာဆိုလို့ လဲ ဘီစကွတ်လေး တစ်ချပ်လောက်ပဲ စားရတာ။ သောက်ရေကျတော့လည်း စလင် ဒါ ပိုက်ခေါင်းနေရာမှာ ကပ်နေတဲ့ ရေခဲတွေကိုပဲ ခြစ်ပြီး သောက်ကြရတယ်”

လေယာဉ်မှူး လေသူရဲ ဒေးဗစ် ဝှတ်ဒလက်က ဤသို့လျှင် သူတို့ဇာတ် လမ်းကို စတင် ပြောပြသည်။

ထို့နောက် အပူပေးစက်ရှေ့မှ ကုလားထိုင်တွင် ထိုင်နေသော ဒုအရာခံ ဗိုလ် အာသာစီးဗားက ဖြည့်စွက် ပြောပြပြန်သည်။

“ပြီးတော့ ဘယ်နေရာကို ရောက်နေတယ်။ ဘယ်နေရာကို သွားရမယ် ရပြန်တယ်”



ဆိုတာကိုလည်း လုံးဝ မသိကြဘူး။ အဲဒါကတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အဆိုးဆုံး အခြေအနေပဲ”

လွန်ခဲ့သော နှစ်လခန့်က လေသူရဲ ဝတ်ဒလက်၊ ဒုအရာခံဗိုလ် ဝီးဗားနှင့် လေကြောင်းပြ ဆက်သွယ်ရေးမှူး အယ်လ်နက်ရှိတို့ သုံးယောက်သည် ဖုံးကြံလေယာဉ်ဖြင့် အင်္ဂလန်နိုင်ငံသို့ ပျံသန်းလာကြစဉ် ရာသီဥတု ဆိုးရွားမှုကြောင့် လေယာဉ်ကို ဂရင်းလန်ကျွန်း၏ ကမ်းရိုးတန်းရှိ ရေခဲပြင်ပေါ်သို့ အတင်း ထိုးဆင်းခဲ့ကြရသည်။ သူတို့သည် အအေးဒီဂရီ သုညအောက် ၄၀ ဒီဂရီ ဖာရင်ဟိုက်ရှိသော ရေခဲပြင်ပေါ်တွင် ၁၄ ရက်လုံးလုံး နေထိုင်ခဲ့ကြရသည်။

သို့သော်လည်း သူတို့သည် သေကံမရောက် သက်မပျောက်ဘဲ လွတ်မြောက်လာခဲ့ကြသည်။

ကျွန်တော်သည် ၁၉၄၃ နှစ် အတွင်းက တစ်နေ့တွင် ကနေဒါနိုင်ငံ တို့ရွန်တိုမြို့မှ ဟိုတယ်တစ်ခု၌ ဝတ်ဒလက်နှင့် ဝီးဗားတို့အား တွေ့ဆုံကာ သူတို့၏သက်စွန့်ဆံ့များ အတွေ့အကြုံကို မေးမြန်းနေခြင်း ဖြစ်သည်။ သူတို့နှစ်ယောက်မှာ အသက်အရွယ်အားဖြင့် အလွန်ငယ်ကြသေးသည်။ ဝတ်ဒလက်က ၂၁နှစ်၊ ဝီးဗားက ၂၂နှစ်။ နှစ်ယောက်စလုံးပင် အဟာရပြတ်ပြီး အရိုးပေါ် အရေတင်ကာ ကမ္ဘာ့နှုန်းရုပ် ပေါက်နေကြသည်။ အယ်လ်နက်ရှိမှာမူ ထိုအချိန်က ဝင်နီပက်မြို့သို့ သွားပြီး အနားယူနေသည်။ သို့သော်လည်း ယခုဆွေးနွေးပွဲတွင် သူလည်း ကျွန်တော်တို့နှင့် အတူရှိနေသည် ဟူ၍ပင် ကျွန်တော်က ထင်မှတ်နေသည်။ အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် သူတို့သုံးယောက်သည် ဤဖြစ်ရပ်ကို အတူတကွ ကြုံဆုံ ခံစားခဲ့ရသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ဝတ်ဒလက်နှင့် ဝီးဗားတို့ကလည်း ကျွန်တော် ယူဆသလိုပင် ယူဆကြသည်။

တစ်ခန်းလုံးကို အပူဓာတ် လုံလောက်စွာ ပေးထားသည်။ ဝီးဗားသည် အလုပ်ခွင်ဝတ် ကုတ်အင်္ကျီ ထူထူကြီးကို ဝတ်ထားဆဲ ဖြစ်သည်။ သူက အပူပေးစက်ကို ဒီဂရီမြင့်လိုက်ပြီးနောက်

“ကျွန်တော်တို့ကို ရေခဲတောင်ပေါ်က ကယ်ဆယ်လာခဲ့တာ နှစ်လ ရှိသွားပါပြီ။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တော့ အခုအချိန်ထိ တစ်ကိုယ်လုံး အေးစိမ့်နေသလို ခံစားနေရတုန်းပဲ” ဟု ပြောသည်။

သူတို့သည် နယူးဖောင်းလင်းကျွန်းမှ နှစ်နာရီလောက် ပျံသန်းလာကြပြီး သောအခါ သိပ်သည်းသော မြူဆိုင်ကြီးနှင့် ဝင်တိုးတော့သည်။ ထိုအချိန်တွင် အသံဖမ်းစက်ကလည်း ပျက်သွားပြီ။ လုံးဝ အသုံးပြု၍ မရတော့။ ဝတ်ဒလက်သည် လေယာဉ်ကို မြူဆိုင်ပေါ်မှ ထိုးဖောက်ပြီး အပေါ်မှ မောင်းနှင်သွားရန် အစွမ်းကုန်ကြိုးစားသည်။ သို့သော် ရေခဲတွေ ဖုံးနေသောကြောင့် လေယာဉ်က အပေါ်သို့ မတက်တော့။ သို့နှင့် ပေ ၁၅၀၀၀ခန့် အကွာအဝေးသို့ရောက်ရန် နောက်ထပ်၆ နာရီလုံးလုံး ဦးတည်ရာမရှိဘဲ စွတ်မောင်းနေမိသည်။

ဝတ်ဒလက်က ဆက်ပြောသည်။

“နောက် နာရီဝက်လောက် ဆက်မောင်းရင် လောင်စာဆီ လုံးဝ ပြတ်သွားတော့မယ်။ အဲဒါဆိုရင် လေယာဉ်ကို ရောက်တဲ့နေရာမှာ ထိုးဆင်းသွားရတော့မယ်။ ဒီလိုနဲ့ ကျွန်တော်တို့ဟာ မြူဆိုင်ကြီးတွေကို ထိုးဖောက်ပြီး ဆက်လက် ပျံသန်းလာခဲ့ကြတယ်။ စိတ်ထဲမှာတော့ ‘ဘုရား ဘုရား ကံကောင်း ထောက်မပြီး တောင်ကြီးနဲ့ ဝင်မတိုက်ပါစေနဲ့’ ဆိုပြီး ရင်တဒိတ်ဒိတ်နဲ့ ကြိတ်ပြီး ဆုတောင်းနေကြတာပေါ့။

“ဒီလိုနဲ့ တစ်နေရာရောက်တော့ လေယာဉ်ပျံဟာ မြူဆိုင်ထဲက ဘွားကနဲ ထွက်လာခဲ့တယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကမ်းရိုးတန်းထဲကို ၁၅မိုင်လောက် ဝင်လာပြီဆိုတာ ကျွန်တော် သတိပြုမိလိုက်တယ်။ အောက်ကို ငုံ့ကြည့်လိုက်တဲ့ အခါမှာတော့ ရေခဲဖုံးနေတဲ့ တောင်တွေကို ထိုးထိုးထောင်ထောင် မြင်နေရတယ်။ လည်ပင်းပြတ်၊ တစ်ပိုင်းပြတ်နေတဲ့ ပုလင်းတွေလို ကမ်းရိုးတန်းနဲ့ မျဉ်းပြိုင် တန်းစီပြီး ခြေရင်းက ကုန်းချောဆင်းသွားတဲ့ ကုန်းပြင်မြင့်တစ်ခုကို ဖြတ်သန်းပြီး ပင်လယ်ဘက်ကို ဦးတည်မောင်းနှင် လာခဲ့ကြတယ်။

“အဲဒီ အချိန်မှာ ကျွန်တော်က လေယာဉ်ကို ပေ ၅၀၀ လောက်စီ ရှေ့တိုး

မောင်းလိုက်၊ နောက်ဆုတ်မောင်းလိုက်နဲ့ လုပ်နေတယ်။ အဲဒီလို လုပ်နေတာက တခြားကြောင့် မဟုတ်ဘူး။ အောက်ဘက်မှာ လေယာဉ်ဆင်းမယ့်နေရာကို ရှာမတွေ့နိုင်လို့ပဲ။ ကုန်းပြင်မြင့်ကလည်း ခရုပတ်လို ရေခဲအက်ကြောင်းကြီးတွေနဲ့ တစ်ထပ်ပြီး တစ်ထပ် ပြည့်နက်နေတယ်။ ဒါပေမယ့် နောက်ဆုံး ဘယ်လိုမှ မတတ်သာတော့ လေယာဉ်ကို ဝမ်းစိုက်နဲ့ရှုပ်ပြီး ထိုးဆင်းလိုက်ရတော့တယ်။ လေယာဉ်ဘီးတွေကလည်း အပြင်ဘက်မှာ တန်းလန်းကြီးပဲပေါ့။”

“သူပြောတာက သိပ်ပြီး လွယ်လွန်းအားကြီးနေတယ် ခင်ဗျ” ဝီးဗားက ဝင်ပြောလိုက်သည်။ “တကယ်တော့ တကယ်အဖြစ်က သူပြောတာထက် အများကြီး ခက်ခဲပါတယ်။ တစ်နာရီ ၁၁၀ မိုင်နှုန်းနဲ့ ပျံနေတဲ့ လေယာဉ်ကို ရေခဲတောကြီးထဲ ထိုးဆင်းလိုက်တာဟာ လွယ်တဲ့အလုပ်မှ မဟုတ်ဘဲ။ ဒါပေမယ့် ဒေ့စ်က တကယ်တော်ပါပေတယ်။ သူက ပညာသားပါပဲ။ အသားကလေး ထိုးဆင်းလိုက်တယ်။ ဒိုင်းကနဲ့ ဒေါင်းကနဲ့ ဘာသံမှ မကြားလိုက်ရပါဘူး။ အဲဒီမှာ အယ်လ်နဲ့ ကျွန်တော်တို့က “တော်ပါ့ကွာ” ဆိုပြီး အော်လိုက်မိကြတယ်။ ပြီးတော့ လေယာဉ်မှူးအခန်းထဲက ထွက်လာတဲ့ ဒေ့စ်ကို ဝမ်းသာအားရနဲ့ ဝိုင်းပြီး ထုကြ ထောင်းကြတော့တာပေါ့။”

“အဲဒီနောက် ဒေ့စ်ဟာ လေယာဉ်အခြေအနေကို စစ်ဆေးကြည့်မလို့ လေယာဉ်ပေါ်က ဆင်းလိုက်တော့ သူတစ်ကိုယ်လုံး ပေါင်လောက်အထိ ဆီးနှင်းထဲ မြုပ်ဝင်သွားတယ်။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော်တို့က သူ့ကို အတင်းဆွဲတင်ပြီး လေယာဉ်တံခါး ပြန်ပိတ်လိုက်တယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ နေက တော်တော်နိမ့်ဆင်းလာပြီ။ လေကလည်း လေယာဉ်ကို ဝန်းဝန်းနဲ့ တိုက်ခတ်နေတယ်။ လေနဲ့အတူ ဆီးနှင်းတွေကလည်း အဆုပ်လိုက် အဆုပ်လိုက် ပါလာတယ်။ ကျွန်တော်က အပူချိန်တိုင်းကရိယာ (သာမိမိတာ) လှမ်းကြည့်လိုက်တော့ အအေးဒီဂရီ သုညအောက် ၃၄ ဒီဂရီအထိ ဆင်းသွားပြီ။”

“အဲဒီနောက်တော့ ကျွန်တော်တို့ အသားညှပ်မုန့်တွေ ထုတ်စားကြတယ်။

ကျွန်တော်တို့ ထွက်လာခါနီး သူတို့ မျော်ပေးလိုက်တဲ့ ကော်ဖီကို သောက်ကြတယ်။ ကော်ဖီက ရေခဲတဲ့ ဖြစ်နေပြီ။ အသားညှပ် မုန့်တွေကလည်း ကျောက်ခဲလို မာနေကြပြီ။ ဒါနဲ့ အဲဒါတွေကိုပဲ စိတ်ရှည်ရှည်နဲ့ လျှာနဲ့ယက်ပြီး အရည်ကို စုပ်စားကြရတော့တာပေါ့။

“စားသောက်ပြီးတော့ စီးကရက်တစ်လိပ်စီ ညှိသောက်ကြတယ်။ ကျွန်တော်တို့မှာ စီးကရက်တွေ အလိပ် ၅,၀၀၀ တောင် ပါလာတယ်။ အင်္ဂလန်က မိတ်ဆွေတွေအတွက် ယူလာကြတာ။ ဒါပေမယ့် မီးခြစ်ကျတော့ သစ်သားမီးခြစ်တစ်ဘူးနဲ့ ဒေ့စ်ရဲ့ ဓာတ်ငွေ့မီးခြစ်တစ်ခုပဲ ပါလာကြတယ်။”

“ဒီလိုနဲ့ သိပ်ချမ်းလာတော့ ကျွန်တော်တို့ ဒီအတိုင်း ထိုင်မနေနိုင်ကြတော့ဘူး။ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် ထုထောင်းကြတယ်။ လေယာဉ်ကြမ်းပြင်ပေါ်မှာ ခုန်ပေါက်ကြတယ်။ လေယာဉ်နံရံကို လက်သီးနဲ့ ထုကြတယ်။ ဖနောင့်နဲ့ ဆောင့်ကန်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် အအေးဒဏ်က ပျောက်မသွားပါဘူး။ တစ်ချိန်ထက်တစ်ချိန် အသားထဲ ကြော့ထဲ စိမ့်ဝင်လာသလို ထင်ရတယ်။ ဒေ့စ်က လေယာဉ်ဦးခန်းထဲဝင်ပြီး လေတိုက်နှုန်းပြ ဒိုင်စွက်ကို သွားကြည့်တယ်။ လေက ဘယ်လောက်တောင် ပြင်းသလဲဆိုရင် လေယာဉ်ရဲ့ သံမဏိနံရံတွေကို ဖောက်ပြီး ဝင်လာသလားလို့ တောင် ထင်ရတယ် ခင်ဗျ။”

“အဲဒီနောက်တော့ အယ်လ်က စိတ်ကူးရလာပြီး ကျွန်တော်တို့ တစ်ကိုယ်လုံး ခြေလက်တွေပါမကျန် လေထီးပိတ်ပြီး ပတ်သွင်းကြတယ်။ ဒီစိတ်ကူးသာ မရခဲ့ရင် ကျွန်တော်တို့ အအေးဒဏ်ကို ၂၄ နာရီတောင် ခံနိုင်မှာ မဟုတ်တာ သေချာတယ်။ သန်းခေါင်လောက်ရောက်တော့ အအေးဒီဂရီက သုညအောက် ၄၁ ဒီဂရီကို ရောက်လာတယ်။ ကျွန်တော်တို့ သုံးယောက်စလုံး ငှက်ဖျားတက်သလို မေးတက်တက် ရိုက်ပြီး ခိုက်ခိုက်တုန်နေကြတယ်။ ဒါနဲ့ လေယာဉ် အမြီးပိုင်းထဲ လေးဘက်တွားပြီး ဝင်ကြတယ်။ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် ထပ်ပြီး ငြိမ်ငြိမ်ကလေးလပ်နေကြတယ်။ ကိုယ်ငွေ့ကြောင့် နည်းနည်းတော့ အချမ်း သက်သာသလိုပဲ။”

“ဒါပေမယ့် တစ်ကိုယ်လုံးတော့ တုန်မြဲ တုန်နေတုန်းပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အလယ်လူနေရာကို တစ်လှည့်စီပြောင်းပြီး တစ်ညလုံး အဲဒီလိုပဲ နေနေကြရတယ်။အလယ်လူနေရာက နည်းနည်းတော့ ခံသာသေးတာပေါ့။

“ဒီလိုနဲ့ တော်တော်နဲ့ မိုးမလင်းခင်တော့ အချိန်ကုန်အောင် စကားပြောကြတယ်။ စိတ်ကူးထဲ ရရာ ပြောကြတာပဲ။ပြီးတော့ သံမဏိလောက်မှာတဲ့ ဘီစကွတ်တွေကို ထုတ်စားကြတယ်။ ရှေ့ကို ဘယ်လောက်ကြာကြာ နေရဦးမယ်ဆိုတာ မပြောနိုင်တော့ ရိက္ခာကို အစွမ်းကုန် ချွေတာဖို့ သဘောတူ ဆုံးဖြတ်ကြတယ်။ ဒါနဲ့ ၂၄ နာရီမှာမှ ဘီစကွတ်တစ်ချပ်စီ စားကြမယ်လို့ သဘောတူကြတယ်။ ဘီစကွတ်ကလည်း ဘယ်လောက်ကြီးသလဲ မေးပါဦး။စတုရန်း လက်မဝက်သာသာပဲ ရှိတယ်။ ဗီတာမင် အပြည့်ပါတယ်ဆိုတော့ အင်အားတော့ အထိုက်အလျောက် ရှိလိမ့်မယ်လို့ ထင်ရတာပဲ။ဒါပေမယ့် ပါးစပ်ထဲ ထည့်လိုက်တော့ လွှစာမုန့် စားရသလို ဖွယ်နေတာပဲ။ ဘာ အရသာမှ မတွေ့ဘူး။

“အဲဒီနောက် ကျွန်တော်တို့ဟာ ရောက်တတ်ရာရာ ပြောရင်းပြောရင်းနဲ့ အိန္ဒိယခေါင်းဆောင်ကြီး မဟတ္တမဂန္ဒီအကြောင်း ရောက်သွားတယ်။လူတစ်ယောက်ဟာ အစာမစားဘဲနဲ့ ဘယ်နှစ်ရက် ခံနိုင်မှာလဲဆိုတာ ဆွေးနွေးကြတယ်။ ဂန္ဒီကြီးအကြောင်း စကားစပ်မိတာ မဆိုဘူး ဆိုရမှာပဲ။ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သူ့ကြောင့် ကျွန်တော်တို့သုံးယောက် အတော်ကလေး ဖြေသာလာကြလို့ပဲ။ ဂန္ဒီကြီးဟာ အရိုးပေါ် အရေတင်နေတဲ့ အဘိုးကြီး လူဗလံကလေးပါ။ဒါပေမယ့် သူတောင် အစာမစားဘဲ ရက်ပေါင်း ၅၀/၆၀ နေနိုင်သေးတာပဲ။ ငါတို့ကရော ဘာလို့ မနေနိုင်ရမှာလဲ။ အဲဒီလိုတွေ့ပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကို အားတင်းကြတယ်။ဒါပေမယ့် ဂန္ဒီကြီးက ကျွန်တော်တို့ထက် ကောင်းမွန်တဲ့ ရာသီဥတု အခြေအနေထဲမှာ ရှိနေတယ်ဆိုတာကိုတော့ တစ်ယောက်မှ မပြောဖြစ်ကြပါဘူး။

“နောက်နေ့ မနက် ၈ နာရီကျတော့ လေယာဉ်တံခါးကို တုတ်နဲ့ကလန့်ပြီး

အတင်းဖွင့်ကြရတယ်။ အပြင်ဘက်မှာ နှင်းမုန့်တိုင်းကြီး တိုက်ခတ်နေတုန်းပဲ။ သာမိုမိတာကြည့်လိုက်တော့ သုညအောက် ၂၈ ဒီဂရီမှာ ပြနေတာ တွေ့ရတယ်။

“ဒီလိုနဲ့ ဒုတိယည ရောက်လာခဲ့တယ်။ကျွန်တော့်စိတ်ထဲမှာ ပထမညကထက် ပိုပြီး ဆာလာသလို ခံစားရတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ကလေးဘဝက စားခဲ့ရတဲ့ ခရစ္စမတ် ညစာစားပွဲတွေကို သတိရပြီး လျှာရည်တမြားမြား ကျလာမိတယ်။ ဗိုက်ကားအောင် စားသောက်ပြီးတာတောင်မှ ပန်းကန်ပြားထဲမှာ အများကြီး ကျန်နေသေးတာကို ပြောဖြစ်ကြတယ်။နောက်ဆိုရင် အဲဒီလို ပန်းကန်ပြားထဲမှာ ဘယ်တော့မှ ချန်မထားတော့ဘဲ အကုန်စားပစ်ကြမယ်ဆိုပြီး လက်ကိုမြှောက်ရင်း သစ္စာဆိုမိကြတယ်။ ဒီလိုနဲ့ အချိန် မကုန် ကုန်အောင် တစ်ညလုံး စကားတွေ ပြောကြတယ်။ဆေးလိပ် သောက်ကြတယ်။လေယာဉ်ဝမ်းခေါင်းထဲ လမ်းလျှောက် ခုန်ပေါက်ကြတယ်။ခြေထောက်တွေက ထုံကျဉ်နေကြပြီ။ ဒီအတိုင်းသာဆိုရင် သွေးခဲပြီး ပြတ်ကျသွားမှာကို တွေးပြီး လန့်လာကြတယ်။

“ဒီလိုနဲ့ပဲ သုံးရက်တိတိ ကြာသွားတယ် ဆိုပါတော့။တတိယည ၁၁ နာရီလောက်မှာ လေယာဉ်ဟာ တုန်ခါမှု ရုတ်တရက် ရပ်သွားတာ သတိပြုမိလိုက်ကြတယ်။ဒါဟာ လေတိုက်ရပ်သွားပြီဆိုတာ ပြတာပဲ ဆိုတာလည်း သိလိုက်ကြတယ်။ဒီအခါ အယ်လ်က အညွန့်တွေ အားလုံးကို စုပြီး ကျွန်တော်တို့ ရောက်နေတဲ့ နေရာကို သေသေချာချာ စစ်ဆေးကြည့်ကြတယ်။ကျွန်တော်တို့ဟာ အာတိတ်စက်ဝိုင်းထဲမှာပဲ ရှိနေသေးတာကို တွေ့ရတယ်။ အတ္တလန္တိတ် သမုဒ္ဒရာနဲ့ဆိုရင် ၁၅ မိုင်လောက်ပဲ ဝေးတယ်။ကျွန်တော်တို့ မြေပုံပေါ်က အနီးဆုံးနေရာနဲ့တော့ မိုင်ပေါင်း ၁၁၀ အထိ ကွာဝေးသွားတယ်။

“အဲဒီအချိန်ကျတော့ အအေးဒဏ်က ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဦးနှောက်ကိုလည်း နှိပ်စက်စ ပြုလာပြီ။ ဦးနှောက်တွေ ထုံထိုင်းစ ပြုလာသလို ခံစားကြရတယ်။ ကျွန်တော်တို့က ကြောက်တော့ လုံးဝ မကြောက်ကြပါဘူး။ဒါနဲ့ ဒီနေရာက အမြန်ဆုံး

ထွက်ခွာပြီး မြေပုံပေါ်က ရည်ညွှန်းရာနေရာကို ဘယ်နည်းနဲ့ သွားကြမလဲဆိုတာကို ဆွေးနွေးကြတယ်။ အကြံထုတ်ကြတယ်။

“နောက်ဆုံးတော့ လေယာဉ်ပေါ်မှာ အသင့်ပါလာတဲ့ ရာဘာလှေကလေးကို လေသွင်းမယ်။ ပြီးတော့ ရေစပ်ကိုရောက်တဲ့အထိ ဆီးနှင်းပြင်ကို ဖြတ်ပြီး ဆွဲယူသွားမယ်။”

“အဲဒီကမှ ကျန်တဲ့ မိုင် ၁၁၀ ကို လှော်တက်နဲ့ လှော်ပြီး သွားကြမယ်။ အဲဒီလို သုံးယောက်သဘောတူ ဆုံးဖြတ်လိုက်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် ကမ်းခြေရောက်တဲ့အထိ ဒီခြေထောက်တွေနဲ့ ဆီးနှင်းထဲ လျှောက်သွားဖို့ ဘယ်လိုမှ မဖြစ်နိုင်ဘူး။ ရေခဲပြင်စီး ဖိနပ်ရှိမှ ဖြစ်မယ်။ ဒါနဲ့ ဘယ်လို လုပ်ရမလဲလို့ အကြံထုတ်ကြတော့ ကုန်တင်ခန်းထဲက သုံးထပ်ပြား သေတ္တာတွေကို သတိရမိကြတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ဒေဗဲမှာ ပါလာတဲ့ စားနဲ့ တစ်ညလုံး မအိပ်မနေ လုပ်ကြတာ။ မနက်မိုးလင်းတော့ သစ်သားဖိနပ် ငါးဘက်ရတယ်။ ကျန်တဲ့ တစ်ဘက်ကိုတော့ လေသူရဲထိုင်ခုံက ဆိုဖာကူရှင်ကိုဖြုတ်ပြီး လုပ်ကြတယ်။ အဲဒီနောက်တော့ လမ်းပြအိမ်မြှောင်ရယ်၊ ဗယ်ရီပစ္စတို သေနတ်ရယ်၊ ရေကြောင်းအချက်ပြ ကိရိယာသုံးခုရယ်နဲ့ ဘီစကွတ်ဘူးတွေကို ထုပ်ပိုးကြတယ်။”

“ကျွန်တော်တို့ ခရီးစထွက်မလို့ ပြင်နေတုန်းမှာပဲ လေက ပြင်းလာတယ်။ လေနဲ့အတူ ဆီးနှင်းပွင့်တွေ လွင့်ပါလာပြီးတော့ ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခုလုံး ပြာမှိုင်းနေတယ်။ ကျွန်တော်တို့ သုံးယောက်စလုံး အကြီးအကျယ် စိတ်ဓာတ်ကျသွားတယ်။ စကားတောင် တစ်ယောက်မှ မပြောကြတော့ဘူး။”

“အဲဒီနေ့ ညနေမှာ ကျွန်တော်ဟာ အသံဖမ်းစက်ကို ဟိုစမ်းဒီစမ်း ပြင်ရင်းက စကားပြောလို့ရတဲ့ အခြေအနေအထိ ကောင်းလာတယ်။ ဒါနဲ့ ကနေဒါလေဆိပ်ကို လှမ်းပြီး ဆက်တယ်။ အသံက သိပ်ပြီး တိုးလွန်းနေတယ်။ ပြတ်ပြတ်သားသား မကြားရဘူး။ ကျွန်တော်က ကယ်ဆယ်ရေး အချက်ပြ သတင်းပို့လိုက်ပြီး ကျွန်တော်တို့ အခြေအနေကိုပါ ပြောပြလိုက်တယ်။ အဲဒီလို ပြောနေရင်းမှာပဲ အသံဖမ်း

စက်က ဘက်ထရီ ကုန်သွားတော့တယ်။ ဒီလိုနဲ့ နောက်နှစ်ရက်နဲ့ နှစ်ညတိတိ စကားပြောလိုက်။ ဆေးလိပ်သောက်လိုက်၊ ဘီစကွတ် စားလိုက်နဲ့ အချိန်ဖြုန်းကြရတယ်။ အခုအချိန်မှာ ဘီစကွတ်လက်ကျန်(၁၇) နည်းလာပြီဖြစ်လို့ တစ်နေ့ကို လေးပုံတစ်ပုံသာ စားကြရတော့တယ်။

“အခု အချိန်အထိ လေတိုက်နှုန်းကလည်း လုံးဝ မကျသေးဘူး။ အအေးဒဏ်ကလည်း ပိုတောင် သည်းလာသလိုပဲ။ လေယာဉ်ထဲမှာတောင် ရေခဲထွက်သုံးလက်မလောက် တက်လာတယ်။ ဒီအတိုင်းသာဆိုရင် မကြာခင်မှာ တစ်ကိုယ်လုံး ရေခဲပုံးပြီး သေရတော့မလားလို့ ထင်လာမိတယ်။”

“ရေခဲတွေ၊ ဆီးနှင်းတွေကို လျက်စုပ် သောက်နေရလို့ ပါးစပ်တွေလည်း အကုန်လုံး ပွန်း၍ ကွဲအက်ကုန်ကြပြီ။ ရေခဲရေနဲ့ ဆီးနှင်းရေတွေကို ဘယ်လောက်ပဲ သောက်သောက် ရေငတ်ကလည်း လုံးဝ မပြေဘူး။ ကျွန်တော်တို့ သုံးယောက်ဟာ နယူးဖောင်းလင်းကျွန်းက ထွက်လာတဲ့ နေ့ကစပြီး တစ်ရက်မှ မအိပ်ကြရသေးဘူး။ ဒါပေမယ့် ကိုယ့်ကိုယ်တော့ သိပ်ပြီး အားပြတ်နေပြီလို့ မထင်ကြဘူး။ ဆာလည်း သိပ်ပြီး မဆာသလိုပဲ။”

“ခြောက်ရက်မြောက်နေ့ ကျတော့ ရာသီဥတု တော်တော် ကြည်လင်လာတယ်။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော်တို့ ရာဘာလှေကလေးကို ကာဗွန်ဒိုင်အောက်ဆိုဒ်နဲ့ လေသွင်းကြတယ်။ ပြီးတော့ ဝှုံးကြံမယ့် နေရာပြ အညွှန်းတွေနဲ့ စာရွက်စာတမ်းအားလုံးကို မီးပုံရုံကြတယ်။ အဲဒီ မီးနဲ့ပဲ ကော်ဖီပျော်အောင်လုပ်ပြီး တစ်ယောက်တစ်ခွက်စီ သောက်ကြတယ်။ ပြီးတော့ ခရီး စထွက်ကြတော့တယ်။”

“ဒါပေမယ့် ခရီးက မှန်းသလောက် မပေါက်ဘူး။ ရာဘာလှေက တော်တော် အဆွဲရခက်တယ်။ နှစ်နာရီလောက် ဆွဲလာကြတာတောင်မှ မိုင်တစ်မတ်လောက်ပဲ ခရီးပေါက်တယ်။ အဲဒီနောက် ဆီးနှင်းတွေ တဖွဲဖွဲ ကျလာပြန်တယ်။ ဒီအတိုင်း ဆက်သွားလို့ ဘယ်လိုမှ မဖြစ်နိုင်တော့ဘူး။ ဒါနဲ့ နောက်ပြန်လှည့်ပြီး လေယာဉ်ဝမ်းခေါင်းထဲ ပြန်ဝင်ကြရပြန်တယ်။”

“နောက်တစ်နေ့ ညနေမှာ ရာသီဥတု အခြေအနေဟာ မယုံကြည်နိုင်လောက်အောင် ပြောင်းလဲသွားတယ်။ အပူချိန် ဒီဂရီဟာ ၅၄ ဒီဂရီအထိ ထိုးတက်သွားတယ်။ မိုးလည်း ရွာလာတယ်။ ကျွန်တော်တို့ လေယာဉ်အပြင်ဘက်ကို ထွက်လိုက်တော့ အပူပိုင်းခုံဒေသများ ရောက်နေရောသလားလို့တောင် ထင်မိတယ်။ ဆီးနှင်းပြင်က သိပ်ပြီး ချောနေတော့ မနေ့ကလောက်တောင် ခရီးမတွင်ချင်ဘူး။ ဒါပေမယ့် ဇွဲမလျော့ဘဲ ညအမှောင်လာတဲ့အထိ ဆက်လျှောက်လာခဲ့ကြတယ်။

“အဲဒီညမှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ လေယာဉ်မောင်း ဂျက်ကန်တွေနဲ့ ဘွတ်ဖိနပ်တွေဟာ ဆီးနှင်းတွေခဲပြီး သံချပ်ကာ အဝတ်အစားတွေလို ဖြစ်သွားကြတယ်။ ဒါနဲ့ ရာဘာလှေကို အလှူမိနီယမ်တွေနဲ့ ထောက်ပြီး ကျွန်တော်တို့က လေကွယ်ရာဘက်မှာ ဝပ်နေကြရတာ ဘုရားနဲ့ တိတိပဲ။

“နောက်တစ်နေ့မနက် အလင်းရောင်လာတာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် ကျွန်တော်တို့ဟာ ကမ်းရိုးတန်းဘက်ကို စတင် ထွက်ခွာကြတော့တယ်။ မကြာခင်မှာပဲ ရေခဲအက်ကြောင်းကြီး တစ်ခုကို တွေ့ကြရတယ်။ အဲဒီ အက်ကြောင်းကြီးကို ကျော်နိုင်ဖို့အတွက် တစ်မိုင်လောက် ကွေ့ပတ်ပြီး လျှောက်ကြရတယ်။ အဲဒီနောက်တော့ ကျွန်တော်တို့ လေယာဉ်ပျံသံ ကြားကြရတယ်။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော်တို့က ရေကြောင်းအချက်ပြအဖြစ် ဝှမ်းထိုးပြလိုက်တယ်။ တစ်ကြိမ်ပဲ ပြနိုင်တယ်။ ဒါပေမယ့် တစ်ကြိမ်နဲ့ပဲ လုံလောက်ပါတယ်။ လေယာဉ်ဟာ ကျွန်တော်တို့အပေါ် နိမ့်နိမ့်ကလေးဝဲဆင်းလာပြီး လေထီးကလေးနဲ့ ရိက္ခာတွေ ချပေးတယ်။ ရိက္ခာတွေထဲမှာ စားစရာတွေ၊ အဝတ်အစားတွေ၊ ကိုယ်လုံးစွပ် အိပ်ရာတွေ ပါလာတယ်။ ပြီးတော့ စကော့ဝီစကီ တစ်ပုလင်းနဲ့ ရေခဲပြင်စီး ဖိနပ်တွေ၊ ကိုက်တစ်ရာပါ ကြိုးခွေတစ်ခွေနဲ့ ညွှန်ကြားချက် စာရွက်တစ်ရွက်လည်း ပါလာသေးတယ်။

“အဲဒီနောက်တော့ ကျွန်တော်တို့ အဝတ်အစားတွေ လဲကြပြီး ရိက္ခာဘူးတွေ ဖွင့်ကြတယ်။ မနက်စာ စားကြပြီးတဲ့နောက် ညနေစာ စားချိန်အထိ ခရီးဆက်ထွက်လာခဲ့ကြပြန်တယ်။ လေယာဉ်ပေါ်က ချပေးသွားတဲ့ ညွှန်ကြားချက် စာရွက်မှာ

ကျွန်တော်တို့ဟာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ကြိုးချည်ပြီး ဆက်သွယ်ထားဖို့ရယ်။ ပြီးတော့ ကမ်းရိုးတန်းဘက်ကို ဖြောင့်ဖြောင့်တန်းတန်း ဆက်သွားကြဖို့ ရည်ရွယ်ညွှန်ကြားထားတယ်။ ကျွန်တော်တို့ကို ကင်းလှည့် သင်္ဘောတစ်စင်းက လာပြီး ကယ်လိမ့်မယ်လို့လည်း ပြောထားတယ်။

“အဲဒီနောက် ကျွန်တော်တို့ စွပ်အိပ်ရာတွေထဲ ဝင်ပြီး အိပ်လိုက်ကြတော့တယ်။ ဒါဟာ ကိုးရက်အတွင်းမှာ ပထမဆုံးအကြိမ် အိပ်ရခြင်းပါပဲ။ နောက်တစ်နာရီလောက်ကြာတော့ ကျွန်တော်တို့ ပြန်နိုးလာကြတယ်။ ကိုယ်လက်တွေ မအိမသာဖြစ်ပြီး သုံးယောက်စလုံး နေမကောင်းကြဘူး။ အဲဒီညမှာ မိုးတွေ ရွာလာတယ်။ ဆီးနှင်းတွေ ကျတယ်။ အဝတ်အစားတွေနဲ့ အိပ်ရာလိပ်တွေအားလုံး ရွဲရွဲစိုပြီး နှင်းတွေ ဖုံးနေတယ်။ အဲဒီလို နှင်းထဲရေထဲမှာ လှဲအိပ်နေရတာ ဘယ်လို အနေရခက်မှန်း မသိဘူး။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော်တို့ဟာ နောက် ဘုရားနဲ့လုံးလုံး မတ်တတ်ရပ်ပြီး နေကြရတယ်။ မိုးစိုသက်သာအောင်ဆိုပြီး ခေါင်းပေါ်မှာလည်း စွပ်အိပ်ရာတွေကို တင်ထားကြတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရှေ့မှာ ရေခဲအက်ကြောင်းကြီးတွေ ရှိနေတော့ ဒီအခြေအနေကြီးထဲမှာ ရှေ့ဆက်ပြီး ခရီးထွက်ဖို့လည်း ဘယ်လိုမှ မဖြစ်နိုင်ဘူး။

“နောက်နေ့ မနက်ကျတော့လည်း မြူနှင်းတွေက ပတ်ဝန်းကျင် တစ်ခုလုံး ပိန်းပိတ်နေတယ်။ ဒါနဲ့ ခရီးဆက်မထွက်ဘဲ နေမြဲအတိုင်း နေကြရပြန်တယ်။ ဒီအတောအတွင်း တစ်ယောက်ခြေထောက်ကို တစ်ယောက် နှိပ်ကြတယ်။ ခြေထောက်တွေက ရောင်ကိုင်ပြီး နာကျင်နေကြတယ်။ ရေခဲပြင်စီး ဖိနပ်ကြီးတွေနဲ့ ဆျောက်သွားရတာ ရေရှည်ကျတော့ မသက်သာလှဘူး။ ရုတ်တရက် စိတ်ကူးရပြီး ခြေထောက်တွေကို ဝိုင်အရက်တွေနဲ့ လိမ်းကြတယ်။ နည်းနည်းတော့ နေသာထိုင်သာ ရှိသလိုပဲ။

“ဒီလိုနဲ့ နောက်တစ်နေ့ ညနေကျတော့ မြူနှင်းတွေ ကွဲသွားကြတယ်။ ဒါနဲ့ ဆီးနှင်းပြင်ကြီး ဖြတ်လျှောက်ပြီး ခရီးဆက်ကြပြန်တယ်။ လူတွေလည်း ပင်ပန်းလွန်းအားကြီးလို့ တော်တော်ကလေး အားယုတ်နေကြပြီ။ ဒါနဲ့ နောက်ဆုံးမှာ

ဘယ်လိုမှ မတတ်နိုင်တော့တာနဲ့ စွပ်အိပ်ရာလိပ်တွေကို စွန့်ပစ်ခဲ့ကြရတော့တယ်။

“အဲဒီညမှာ အအေးဒဏ်ကလည်း တော်တော် ပြင်းထန်တယ်။ ကျွန်တော်တို့ သုံးယောက်ဟာ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် ဖက်ပြီး နေကြရတယ်။ အဲဒီလို နေလို့ လောလောဆယ် အချမ်းသက်သာသလို ရှိပေမယ့် တစ်နာရီလောက်ကျ တော့ သုံးယောက်စလုံးကို ဆီးနှင်းတွေဖုံးပြီး ရေခဲတုံးကြီး တစ်တုံးလို ဖြစ်သွားတယ်။ ကျွန်တော်တို့အဖြစ်ကတော့ ငိုရခက်ခက်၊ ရယ်ရခက်ခက်ဆိုတဲ့ အဖြစ်မျိုးပါပဲ။ ဆီးနှင်းတွေခဲပြီး လူသုံးယောက် ပူးကပ်နေတာကို ပြန်ခွာရတာလည်းပင် ပန်းလိုက်တာ မပြောပါနဲ့တော့။”

“ဒါပေမယ့် အဲဒီညမှာ ကျွန်တော်တို့ သုံးယောက်စလုံးပဲ အတွေးတစ်ခု တည်းကို ပထမဆုံးအကြိမ် စဉ်းစားမိကြတယ်လို့ ကျွန်တော် တွေးမိတယ်။ အဲဒါက တခြား မဟုတ်ပါဘူး။ ဘယ်လိုပဲ အခက်အခဲတွေ တွေ့ရ တွေ့ရ ကျွန်တော်တို့ဟာ တစ်နည်းနည်းနဲ့ ဒီတောင်က ကောင်းကောင်းကြီး ကျော်နိုင်မှာပဲဆိုတဲ့ အတွေးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ရေခဲလွှာတွေက တဖြည်းဖြည်းနဲ့ ကြွတက်လာကြတယ်။ မိုးခြိမ်းသံတွေကလည်း နာရီမလပ် တရစပ် ထွက်ပေါ်နေတယ်။ ပဲ့တင်သံတွေဟာ တောင်တန်း တောင်ကြားတွေထဲမှာ ဟိန်းသွားတာပဲ။”

“အဲဒီမှာ အယ်လ်က “တို့ ဓမ္မသီချင်း ဆိုကြမယ်ကွာ” ဆိုပြီး အဆိုပြုတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့က “ဘုရင်မင်းမြတ်အား ဘုရာသခင် ကယ်မပါစေ” နဲ့ “ဘုရာသခင်ကို ဦးတင်ပါ၏” ဆိုတဲ့ သီချင်းနှစ်ပုဒ်ကလွဲပြီး တခြား ဘာသီချင်းမှ ရကြတာ မဟုတ်ဘူး။ ဒါနဲ့ အဲဒီသီချင်းနှစ်ပုဒ်ကိုပဲ ကျွန်တော်တို့ သံပြိုင်အော်ဆိုကြတယ်။ သီချင်းဆိုကောင်းတာကြောင့် ပါးစပ်နဲ့ နှုတ်ခမ်းတွေကျွဲပြီး သွေးတွေတောင် ထွက်လာတယ်။ ဒါပေမယ့် စိတ်ထဲမှာတော့ တော်တော် ပေါ့သွားကြတယ်။ အတော်ကလေး နေသာထိုင်သာ ရှိသွားကြတယ်။”

“နောက်တစ်နေ့ကျတော့ ရာသီဥတုက အတော်ကလေးကောင်းလာတယ်။ ကမ်းရိုးတန်းနဲ့ နီးလာလေလေ ရေခဲအက်ကြောင်းတွေ တစ်ခုပြီးတစ်ခု

တွေ့ရလေ ဖြစ်ပေမယ့် ခရီးတော့ တော်တော် တွင်ပါတယ်။ ပန်းတိုင်ရောက်ခါနီးလို့ စိတ်ဓာတ်တွေလည်း တော်တော်ပဲ တက်ကြွနေကြတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ စက်ရုပ်တွေလို လှုပ်ရှားပြီး၊ စက်ရုပ်တွေလိုပဲ ကွေးနေကြတယ်။ ရေခဲအက်ကြောင်းကြီး ကမ်းပါး နားကို ရုတ်တရက် ရောက်သွားတောင်မှ လုံးဝ မကြောက်ကြတော့ဘူး။ တချို့ အက်ကြောင်းကြီးတွေဟာ ပေတစ်ထောင်လောက်တောင် နက်လိမ့်မယ် ထင်ပါတယ်။ အဲဒီလို အက်ကြောင်းကြီး ကမ်းပါးကို ရုတ်တရက် ဘွားကနဲ ရောက်သွားတဲ့အခါ အလိုအလျောက်ပဲ နောက်ကိုပြန်ဆုတ်ပြီး အက်ကြောင်းကို ရှောင်ပြီး လျှောက်သွားကြတယ်။”

“နောက်တစ်နေ့ မွန်းလွဲ သုံးနာရီခွဲလောက် ကျွန်တော်တို့ရှေ့က ရေခဲပြင်ပေါ်မှာ လှေတစ်စင်း လှော်ခတ်လာသလိုလို လှမ်းမြင်လိုက်ကြရတယ်။ ဟုတ်ပြီ၊ ဟုတ်ပြီ၊ ဒါဟာ ဧကန္တ တို့ကို ကယ်ဖို့လာတဲ့ သင်္ဘောပဲဆိုပြီး အကြီးအကျယ်အား တက်သွားကြတယ်။ မြေထောက်နာတာတွေ၊ ရေငတ်တာတွေ၊ မောတာပန်းတာတွေ အားလုံး သတိမရတော့ဘဲ ကမ်းရိုးတန်းအထိ နောက်နှစ်မိုင်လောက် ကျန်သေးတဲ့ ခရီးကို အားကုန်သွန်ပြီး လျှောက်လာခဲ့ကြတယ်။”

“ဒီလိုနဲ့ မမှောင်ခင်ကလေးမှာပဲ ရေခဲမြစ်ရဲ့ ကမ်းပါးကို ရောက်လာခဲ့ကြတယ်။ ပထဝီ အနေအထားကို လေ့လာကြည့်လိုက်တဲ့အခါ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကမ်းရိုးတန်းပေါ်က ပေ ၂၅၀ လောက် မတ်စောက်တဲ့ ရေခဲ ကမ်းပါးကြီးပေါ်ကို ရောက်နေတာ တွေ့ကြရတယ်။ အဲဒီမှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ သားမွေးအင်္ကျီတွေကို မီးပုံရှို့တော့ ရေတွေ သိပ်စိုနေတာကြောင့် မီးမခွဲဘဲ ဖြစ်နေတယ်။”

“ည က နာရီလောက်ကျတော့ ကယ်ဆယ်ရေးသင်္ဘောက ကမ်းရိုးတန်း တစ်လျှောက် ဆလိုက်မီးတွေ ထိုးပြီး အချက်ပြတယ်။ အဲဒီလို ဆလိုက်မီး တစ်ချက် ထိုးလိုက်တိုင်း ကျွန်တော်တို့သုံးယောက် ခေါင်းထောင် ခုန်ပေါက်ပြီး သံကုန်အော်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် ဆလိုက်မီးက ကျွန်တော်တို့အပေါ်ကို ဘယ်တော့မှ မထိုးမိဘူး။”

“ဒီလိုနဲ့ မိုးလင်းလာပြီ။ အလင်းရောင်ပေါ်လာတဲ့ အချိန်မှာ သင်္ဘောအနီးက လေယာဉ်တစ်စင်း ထွက်ပျံလာတာကို လှမ်းမြင်ကြရတယ်။ ကျွန်တော်တို့က သံကုန် အော်ဟစ်ပြီး အဝတ်တွေကို ငှေ့ယမ်းပြုလိုက်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် လေသူရဲက ကျွန်တော်တို့ကို မြင်ပုံမရဘူး။ ကြည့်နေရင်းမှာပဲ လေယာဉ်ဟာ နောက်ပြန်လှည့်ပြီး သင်္ဘောဆီကို ပျံသန်းသွားတယ်။

“အတော်ကလေး ညဉ့်နက်လာတဲ့ အချိန်မှာ သင်္ဘောဟာ ပင်လယ်ပြင်ဘက်ကို ဦးတည် ခုတ်မောင်းသွားတယ်။ ကျွန်တော်တို့ သုံးယောက်စလုံး စကားတစ်ခွန်းမှ မပြောမိကြဘူး။ နေရာမှာ မတ်တတ်ရပ်ပြီး သင်္ဘောကိုပဲ လှမ်းကြည့်ကြတယ်။ အတော်ကလေးကြာတော့ သင်္ဘောဟာ အမှောင်ထုထဲ ဝင်ရောက်သွားတော့တယ်။

“အဲဒီနောက်တော့ ကျွန်တော်တို့ သုံးယောက်စလုံး အကြီးအကျယ် စိတ်ဓာတ်ကျသွားတော့တယ်။ ဒီတစ်ခါတော့ တို့ ဘယ်လိုမှ မတတ်နိုင်တော့ဘူး။ သွားပြီ၊ လုံးဝ သွားပြီဆိုပြီး လက်လျှော့လိုက်ကြတော့တယ်။ ကျွန်တော်တို့ အနေနဲ့ လေယာဉ်ပျံကိုလည်း ဘယ်လိုနည်းနဲ့မှ ဆက်သွယ်လို့ မရနိုင်တော့ဘူး။ ဒီအတိုင်း ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့တော့ သေရတော့မှာ အမှန်ပဲ။ သူညီအောက် ၄၀ ဒီဂရီရောက်နေတဲ့ အအေးဒဏ်ကို တစ်ညလုံး ဘယ်လိုလုပ်ပြီး ခံနိုင်တော့မှာလဲ။

“နောက် တစ်နာရီလောက်ကြာတော့ ဒေဗ်က အကြံရလာပြီး “ဟေ့ တို့အဝတ်တွေ တော်တော်ခြောက်သွားပြီ။ ထပ်ပြီး မီးရှို့ကြည့်ကြရအောင်” ဆိုပြီး ပြောလိုက်တယ်။ ဒါနဲ့ အဝတ်တွေကို အစိပ်စိပ်အမွှာမွှာ စုတ်ဖြုတ်ပြီး စုပုံကြတယ်။ ပြီးတော့ ဒေဗ်က သူ့ဓာတ်ငွေ့မီးခြစ်ကို ခြစ်လိုက်တယ်။ ဓာတ်ငွေ့က ကုန်ခါနီး ပြစ်နေတော့ အကြိမ်ပေါင်းများစွာ ခြစ်တော့မှ ကံကောင်းထောက်မလို့ ဖြတ်ခနဲ တစ်ချက် တောက်လာတယ်။ ဒီလိုနဲ့ မကြာခင်မှာပဲ အဝတ်တွေကို မီးစွဲလောင်ပြီး မီးရောင်တွေ ထိန်လင်းသွားတော့တယ်။

“အဝတ်ပုံကြီးက မီးထိန်ထိန်လင်းသွားတယ်ဆိုရင်ပဲ သင်္ဘောဆီက

ဆလိုက်မီးတွေ ပြန်ထိုးတော့တာပါပဲ။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ အချက်ပြမီးကိုလည်း မှိတ်လိုက် ဖွင့်လိုက် လုပ်ပြတယ်။ အဲဒီမှာ ကျွန်တော်က အချက်ပြ သင်္ဘောတက် “ရေခဲမြစ်ရဲ့ အခွန်က ပြန်ဆုတ်၊ တောင်ဘက်ကိုသွား၊ ကယ်ဆယ်ရေးအဖွဲ့ တွေ လိမ့်မယ်” ဆိုပြီး လွယ်လွယ်ကူကူပဲ အမိဗွာယ် ဖော်လိုက်တယ်။

“အဲဒီတော့မှ ကျွန်တော်တို့ သုံးယောက်သား ဝမ်းသာအားရ အော်ဟစ်ပြီး တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် ထုထောင်း ဖျစ်ညှစ်ကြတယ်။ အဲဒီ အချိန်ကျတော့ ကျွန်တော်တို့ အခြေအနေက သိပ်ကောင်းလာခဲ့ပြီ။ အဲဒီညမှာ လကလည်း ထိန်ထိန်သာနေတယ်။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော်တို့ ရေခဲအက်ကြောင်းကြီးကို ရှောင်ပြီး နောက်ပြန် လှည့်လာခဲ့ကြတယ်။ ပြီးတော့ ရေခဲမြစ် ဆင်ခြေလျော့အတိုင်း လိုက်လာခဲ့ကြတယ်။

“ဒီလိုနဲ့ နောက် ၆ နာရီကြာတဲ့အခါမှာ ကယ်ဆယ်ရေးအဖွဲ့နဲ့ တွေ့ကြုံရပါတော့တယ်။ ကျွန်တော်တို့ကို သင်္ဘောပေါ် ဆွဲတင်ကြတယ်။ သင်္ဘောက အမေရိကန် ကမ်းစောင့်တပ်ကင်းလှည့်သင်္ဘော၊ သင်္ဘောသားတွေ အားလုံးကပဲ ကျွန်တော်တို့ သုံးယောက်စလုံးကို မွေးခါစ ကလေးတွေလို လာယုတယ ဆက်ဆံပြုစုကြတယ်။

“ကျုပ်က ခင်ဗျားတို့ကို ဘယ်လိုမှ ရှာမတွေ့နိုင်တော့ဘူးလို့ လုံးဝ လက်လျှော့လိုက်ပြီးပြီ။ နောက်တော့ မီးရောင် လှမ်းမြင်တော့မှ သိပ်ပြီး ဝမ်းသာသွားတာ” ဆိုပြီး မာလိန်မူးက ကျွန်တော်တို့ကို ပြောပြတယ်။ သင်္ဘောပေါ်ရောက်တော့ ဆရာဝန်က ကျွန်တော်တို့ကို စစ်ဆေး စမ်းသပ်ကြည့်တယ်။ ကျွန်တော်တို့ကတော့ ကျွန်တော်တို့ကို ကျွန်တော်တို့ ဘာမှ မဖြစ်ဘူး။ ပုံမှန်အနေအထားမှာ ရှိတယ်လို့ ယုံကြည်တာပဲ။ ဒါပေမယ့် ဆရာဝန်ကတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိတ်ဓာတ်အခြေအနေဟာ ကြားနေအဆင့်ကို ရောက်နေတယ်လို့ ပြောတယ်။ သူ့ဆိုလိုတာက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိတ်ဓာတ်တွေဟာ ပုံမှန်အနေအထားမှာ မရှိဘူး။ စိတ်ဖောက်ပြန်တဲ့ အခြေအနေနဲ့ ပုံမှန်အနေအထားတို့ရဲ့ စပ်ကြားမှာ ရှိနေတယ်။ ဒါကြောင့်မို့လို့ တစ်ချိန် ချိန်မှာ စိတ်ဖောက်ပြန်လာနိုင်တယ်လို့ ဆိုတယ်။

“ကျွန်တော်တို့နဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဆရာဝန်စိတ်အဝင်စားဆုံး အချက်ကတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ၁၄ ရက် ကာလအတွင်းမှာ နှစ်နာရီလောက်ပဲ အိပ်ခဲ့ရတယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။ ဒါနဲ့ ဆရာဝန်က ကျွန်တော်တို့ကို အိပ်ဆေးတွေပေးတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်ကတော့ သဘောပေါ် ရောက်လာပြီး စိတ်ချမ်းချမ်းသာသာနဲ့ အိပ်ရတာတောင်မှ တစ်ချိန်မှာ တစ်နာရီလောက်ပဲ အိပ်လိုရတယ်။ ကျွန်တော် အိပ်ရာက နိုးလာတော့ အယ်လ်နဲ့ ဒေဗ်တို့လည်း ကျွန်တော့်လိုပဲ ကြာကြာမအိပ်နိုင်ဘဲ နိုးနေကြတာ တွေ့ရတယ်။ သူတို့က လေယာဉ်ထဲမှာတုန်းကလိုပဲ ဆေးလိပ်သောက်ရင်း စကားတွေ တပြောတည်း ပြောနေကြတုန်းပဲ။

“နောက်ပိုင်းကျတော့လည်း အဲဒီအတိုင်း ဖြစ်နေတယ်။ ဒေဗ်ရော ကျွန်တော်ပါ တစ်ခါအိပ်ရင် တစ်နာရီထက်ပိုပြီး မအိပ်နိုင်ကြဘူး။ အယ်လ်ကတော့ တခြား ရောက်နေလို့ ဘယ်လိုနေတယ် မပြောတတ်တော့ဘူး။ ဒါပေမယ့် မဟုတ်မှ လွဲရော ကျွန်တော်တော့ ကျိန်းသေ ပြောရဲပါတယ်။ သူလည်း ကျွန်တော်တို့ နှစ်ယောက်လုံး သန်းခေါင်လောက်ကြာရင် ရေခဲပြင်ပေါ် ပြန်ရောက်သွားပြီး တစ်ကိုယ်လုံး ခိုက်ခိုက်တုန်ရင်း လန့်နိုးလာမှာ သေချာပါတယ်”

ဟု ပြောပြီး ဒုအရာခဲဗိုလ် ဝီးဗားက သူတို့သုံးယောက်၏ သေရွာပြန်ဇာတ်လမ်းကို နိဂုံးချုပ်လိုက်လေသည်။

ထို့နောက် သူတို့သုံးယောက်အား ယခုကဲ့သို့ အသက်မသေဘဲ ပြန်ရောက်လာအောင် ဘယ်အရာက စိတ်အား ကိုယ်အား ဖြည့်ပေးထားပါသလဲဟု ကျွန်တော်က ထပ်မေးလိုက်သည်။

ဤတွင် သူတို့နှစ်ယောက်စလုံးက ကျွန်တော့်အမေးကို ချက်ချင်းမဖြေဘဲ တွေဝေနေကြသည်။

အတန်ကြာတော့မှ ဝီးဗားက.....

“ဒေဗ်မှာက မိန်းမနဲ့ကလေး ရှိတယ်ခင်ဗျ။ အယ်လ်ကလည်း ဝင်နိပတ်မှာ တစ်ယောက်တည်း ကျန်ရစ်တဲ့ သူ့အမေကြီးကို အမြဲ သတိရနေတယ်။ ပြီးတော့

**ရပြည်တောင်စိုက်**

ကျွန်တော့်မှာလည်း မိန်းမရှိတယ် ခင်ဗျ။ ဒါဆို ကျွန်တော် ဆိုလိုတာ သိရောပေါ့။ တကယ်တော့ ကျွန်တော်တို့က လွယ်လွယ်နဲ့ သေလို့ မဖြစ်သေးဘူး ခင်ဗျ။ သံယောဇဉ်တွေက ရှိနေသေးတယ် မဟုတ်လား”

[ Reader's Digest လီမိတက်မှ ထုတ်ဝေသည့် 'Secrets and Stories of the War' (Vol.2) စာအုပ်မှ Carl Wall ရေးသားသော 'Fourteen Days of Hell on an Iccap' ]

မောင်ပေါ်ထွန်း





“မသိသူကျော်သွား၊သိသူပေးစား”

မသိသူအဖို့.....

- မြတောင်ပို့သည် တောင်ကြီးဖြစ်လိမ့်မည်။
- နွားခြေရာရွက်သည် ပင်လယ်နက်ဖြစ်လိမ့်မည်။
- ငြိတစ်လှမ်းသည် မိုင်တစ်သန်းအကွာ ရှိချိမ့်မည်။
- တစ်သက်လုံး ဆင်းရဲနေဖို့ လွယ်သည်။ထိုထက် ချမ်းသာဖို့က ပို၍လွယ်သည်။
- မြန်မြန်ချမ်းသာရေးအတွက် အလွန်လွယ်သော၊အလွန်ရိုးသော ကိုနိုးသေပေါက် အောင်မြင်နည်းများ ကို ကိုယ်ပိုင်စာကြည့်တိုက် သုံးစု၊ ကိုယ်ပိုင်ပိုင်တွဲပေါင်း မြောက်မြားစွာနှင့် နှစ်ပေါင်း ၄၀ လုံးလုံး သုတေသနပြုခဲ့၊ စမ်းသပ်ခဲ့၊ပြုစုဖော်ထုတ်ခဲ့သည်

ကုမ္ပဏီရှစ်ခု၏ ဥက္ကဋ္ဌ

M.R. Kopmeyer ၏

How You Can Get Richer.....Quicker! ကို

မောင်ပေါ်ထွန်း(မြန်မာပြန်)

အမြန်ဆုံး သူဌေးဖြစ်နည်း

[စက်တင် ပုံနှိပ်နေပါပြီ။]

- ယှဉ်ပြိုင်မှုကို သွေးကကြိုက်သော
- အခွင့်အလမ်းကို စွန့်စားယူတတ်သော
- တီထွင်မှုကို လိုလားနှစ်ခြိုက်သော
- အများနှင့် လမ်းခွဲထွက်သည့် ဓလေ့ကို ခုံမင်သော
- အခက်အခဲကို အခွင့်အလမ်းအဖြစ် ပြောင်းလဲတတ်သော.....

ဤသို့ဖြင့်

ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာကြွယ်ဝနေကြသည့်

ကမ္ဘာကျော် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများ၏

အောင်မြင်ရေး လျှို့ဝှက်ကျင့်စဉ်များ

[ နတ်ရွယ်နှင့် ချစ်ဝင်းညွန့် ပူးတွဲပြုစုသည်။ ]

သူ့ကို.....

ရန်ကုန်မှာ မွေးသည်။

ပညာအဆင့်အတန်းအားဖြင့် အလယ်တန်းပင် မအောင်ခဲ့။

ငယ်စဉ်က ကျောင်းပြေး၊ လူပျံ၊ လူပေါ်ကြော့အဖြစ် နာမည်ဆိုးနှင့် ကျော်ကြားသူ။

“သာဆိုးသားမိုက်၊ တုံးတိုက်တိုက် ကမ်းတိုက်တိုက်၊ မြစ်ချင်ရာ ဖြစ်ပစေတော့”

ဟု မိဘကပင် အပြီးအပိုင် လက်လွှတ်ထားရသူ။

သို့သော်.....

‘ကျားဘမ်းပရတ်ဆီ’ ဟု ခေါ်တွင်သော သာမန် အိမ်သုံးဆေးဝါးကလေး တစ်မျိုးကို

ရန်ကုန်မြို့တွင် တီထွင် ထုတ်လုပ်လိုက်ရာ

ထိုအချိန်မှစ၍

အာရှတိုက်၏ စီးပွားရေးသည် သူ့ခြေပေါ်အောက်သို့ ရောက်ခဲ့၏။

သူ မည်မျှ ချမ်းသာသည်ကို သူ့ကိုယ်တိုင်ပင် မခန့်မှန်းနိုင်။

ဟောင်ကောင်း၊ စင်ကာပူတစ်ပြည်၊ မြန်မာပြည်အနှံ့ လုပ်ငန်းရုံ၊ ခဲသူ။

အာရှတိုက်တွင် အမျမ်းသာဆုံး ဇွန်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်ကြီး။

သူကား.....

“ကျား” ဘမ်း သူဌေးကြီး အော့ဘွန်ဟော။

သူ့ဘဝနှင့် သူ့လုပ်ငန်းသည်

အဆင့်မြင့် အောင်မြင်ကြီးပွား ချမ်းသာလိုသူများအတွက်

အတုယူဖွယ်၊ အားကျဖွယ်၊ နည်းယူစံပြဖွယ်အတီ

ပြီးပြည့်စုံနေရကား

မောင်ပေါ်ထွန်း (မြန်မာပြန်)

ရန်ကုန်သား

ကျားဘမ်းသူဌေးကြီး၏ မီးပွားရေးရွှန်စားခန်းများ

(TIGER BALM KING by SAM KING)

[ ရာပြည့် မူအတိုင်း အစ အဆုံး၊ ပြည့်ပြည့်စုံစုံ သေသပ်ကျနစွာ ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေခြင်း။ ]

ကမ္ဘာစာပေလောက က  
စံပြုကိုးကားနည်းယူရသော  
လေးနက်ပြီး ခေတ်အဆက်ဆက် မပျောက်မပျက် မတိမ်မကော

တန်ခိုးမလျော့သော  
အချိန်၏ တိုက်စားမှုကို မှတ်ကျောက်တင်ခံနိုင်သည့်  
ကမ္ဘာကျော် ပြင်သစ်စာရေးဆရာကြီး၏  
ကမ္ဘာဂန္ထဝင် ဝတ္ထုတိုများ

**မောင်ထင်**

(မြန်မာပြန်)

# မိုပါဆွန်း ဝတ္ထုတိုများ

ရွှင်စေးပြုံးစေ

ငိုစေမဲ့စေ

ကြင်နာစေကြမ်းကြုတ်စေ

ရက်စက်စေကြေကွဲစေသော

လူ့ဘဝ၊ လူ့သဘောနှင့် လူ့မနော့လူ့စရိုက်။

**မျိုး**

ခေတ်အသွင်၊ ခေတ်သန္တန်နှင့် ခေတ်ဟန်၊ ခေတ်သရုပ်။

**ယင်တီဂျီ**

ရဲဝံ့စွာ ဖော်ကျူး၏။ ဝေဖန်၏။ ရွှဲခြမ်းစိတ်ဖြာ၏။

ခန့်၏။ သရော်၏။ လှောင်၏။ ပြုံးတမဲ့မဲ့ ဖြစ်စေ၏။

ကမ္ဘာစာကြီးပေးကြီးဖတ် အဆင့်မြင့် စာရှုသူများအတွက်

မြစ်ကြီးနားမြို့မှ စာချစ်သူတစ်ဦး၏ စီစဉ်မှု။

ကွန်ပျူတာစာလုံးပန်းချီစတိုး နှစ်ဖက်ပုံးဖြင့်

တတိယအကြိမ် သေသပ်ကျနစွာ ထုတ်ဝေခြင်း။

[မကြာမီ ထွက်မည်။]

ကမ္ဘာစာပေတွင် အထူးခြားဆုံး၊ အလေးနက်ဆုံး၊ အကောင်းဆုံးဟူ၍

ထင်ရှားကျော်ကြားပြီး

မြန်မာစာပေတွင် မရှိသေးသည့်

- ခရစ္စတိုမာမာလို၏ ဒေါက်တာဖော့စတပ်
- ဝပ်ဂန့် ဖြန့်ဂါထာ၏ ဖောက်စံ
- ဂျိမ်းစ် ဖန်နီမိုးကူးပါး၏ နောက်ဆုံးပိုဟ်ကန်များ
- ဟာမင် မဲလ်ဗီး၏ မိုဒီဇစ်
- မျိုးဒါ ခေါ့တောယက်စကီ၏ ကာရာမာဇော ညီအစ်ကိုများ
- အနာတိုဖရန့်၏ ပင်ဂွင်ကျွန်း
- အီးအမ် ဖော့စတာ၏ ဟောင်းဝပ်အင်း
- ဂျိမ်းရှိုက်စ်၏ အနုပညာရှင်တစ်ဦး၏ ငယ်စဉ်ဘဝ
- ရှာဂုပ် အန်ဒါဆင်၏ ဝိုင်စဘတ် ဆိုဟိုင်းယို
- ဆစ်ဂနီအန်းဆက်၏ ခရစ္စတွင် လက်ခရင် ဒက်တာ
- သောမတ်မန်း၏ ပဉ္စလက်တောင်နှင့် ဒေါက်တာဖော့စတပ်
- ဖရန့်ကပ်ဖကာ၏ ရဲတိုက်နှင့် တရားစွင့်
- ဟာမန်ဟက်ဆာ၏ အထီးကျန်ပုံပုလွေ
- ဇာဂျီနီယာဝပ်၏ လှိုင်းများ
- ဣန်ပီ မာကွမ်၏ ကွယ်လွန်သူ ကျောအက်ပလီ
- ယန်ပေါဆတ်၏ အော့နှလုံး
- ဂရေဟမ် ဂရင်၏ တန်ခိုးအာဏာနှင့် ဂုဏ်သိက္ခာ
- ရက်ပ် အယ်လီဆန်၏ မတွေ့မြင်နိုင်သူ
- ဆော်တဲလိုး၏ အော်ဂီမတ်၏ ဇွန်စားခန်းများ.....စသည်

ကမ္ဘာကျော် ဝတ္ထုကြီးများ၏ 'စာပေရသ'ကို

ခံယူစံပြု၊ နည်းမှီနိုင်စေရန်

- \* ဝတ္ထုနှင့် ဝတ္ထုရေးသူ
- \* ဖန်တီးမှု အတတ်ပညာ
- \* စာပေဝေဖန်ရေးဆရာများ၏ အမြင်
- \* စာရေးသူတို့၏ အခြားစာပေလက်ရာများ

ပြည့်ပြည့်စုံစုံ၊ မိတ်ဆက်ပေးထားသည့်

**နတ်မွှယ်**

၏

# ကမ္ဘာ့ဝတ္ထုအညွှန်း