



စိုးပွားရေးဗဟိုဘဏ်  
ဘဏ်စာတမ်း (ဘဏ်စာတမ်း)

မောင်ဒီပ (သိပ္ပံ/ချည်မြေ)  
 ဖွဲ့စည်းစီစဉ်သည်

စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်	၅၄၄/၉၅ (၉)
မျက်နှာဖုံးခွင့်ပြုချက်အမှတ်	၅၃၄/၉၅ (၉)
အကြိမ်	ပထမအကြိမ်
ထုတ်ဝေသည့်လ	၁၉၉၅-ခုနှစ်၊ စက်တင်ဘာလ
အုပ်ရေ	၁၀၀၀
တန်ဖိုး	၇၅-ကျပ်
မျက်နှာဖုံးပန်းချီ	စံတို
ထုတ်ဝေသူ	ဦးမိုးကြည် မိုးကြည်စာပေ ၃၈၇(က)၊ (၇) ရပ်ကွက်၊ ဖျာပုံလမ်း၊ ဒဂုံမြို့သစ်တောင်ပိုင်း ရန်ကုန်မြို့။
မျက်နှာဖုံးနှင့်အတွင်းပုံနှိပ်သူ	ဦးမောင်လှိုင် (၀၃၈၅၄) လှိုင်အောင်ဆက် ၈၈၊ အထက်ပုဇွန်တောင်လမ်းမ၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်။
ကွန်ပျူတာစာစီ	ဒီပီမိုးကွန်ပျူတာ ဦးချစ်အေး၊ ကိုဟန်စိုး အမှတ် ၄၊ ရေကျော်လမ်းမ ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ဖုန်း-၉၁၄၈၈။

# စီးပွားရေး မျက်စိ

ခင်မောင်ညို (ဘောင်ဗေဒ)

# မာတိကာ

## == ကျေးဇူးတင်ပါသည်...အောင်သင်း ==

## == လာဘ်နှင့် စီးပွားရေး ....၁ ==

လာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှုသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို လျင်မြန်သွက်လက်စွာ လည်ပတ်လှုပ်ရှားစေနိုင်သဖြင့် စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးမှုကို အထောက်အကူပြုနိုင်သည်ဟု ကောက်ချက်ချသူကလည်း ချသည်။။

လာဘ်ပေး လာဘ်ယူကြလျှင် တိတ်တိတ်လုပ်ကြတာ များသည်။ မပုံးနိုင် မဖိနိုင်သည့်အခါများတွင်သာ ဟိုးလေးတစ်ကြော်ကြော် ဖြစ်ကာ-။

## == ကံနှင့် စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးမှု....၉ ==

ကံကောင်းလိုဖြစ်စေ၊ ကံဆိုးလိုပင်ဖြစ်စေ ကံဆိုးမှ ကံကောင်း၊ ကံကောင်းမှ ကံဆိုးကို ပြောင်းလဲပစ်နိုင်သည်မှာ ထိုတိုင်းပြည်၏ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးမှုများပင် ဖြစ်သည်။

မြန်မာ့စီးပွားရေးသမိုင်းကို ပြန်လည်တူးဆွကြည့်သောအခါ ကမ္ဘာ့ဆေးကွက်တွင် ဆန်ဈေးကောင်းနေချိန် မြန်မာတို့တွင် ဆန်ရောင်းစရာမရှိ၊ ကမ္ဘာ့ဆေးကွက်တွင် ဆန်ဈေးကျနေချိန်၌ ဆန်တွေ ပုံနေသည့် အဖြစ်မျိုးတွေ။

မာတိကာ

== ကောက်ရိုးမီး ဖွဲမီးနှင့် ပြိုင်ဆိုင်မှု....၁၇ ==

တစ်ခါတစ်လေ တိုးတက်လာရုံမျှနှင့်ပင် အချိုးကျူး မစောဖို့၊  
ဝမ်းအသာကြီး မသာမိစေဖို့ သမိုင်းက သင်ခန်းစာ အထပ်ထပ် ပေးခဲ့ပြီး  
ဖြစ်သည်။

တိုးတက်မှုအကြောင်းကို ပြောကြရာ၌ ကောက်ရိုးမီးလား၊ ဖွဲမီးလား  
ဆိုသည်ကို အမြဲတမ်း စဉ်းစားကြရသည်။ ကောက်ရိုးမီး မဟုတ်သော ဖွဲမီး  
တိုးတက်မှုမျိုးကို ရဖို့ သာမန်ကြိုးစားအားထုတ်မှုမျိုးဖြင့် မရနိုင်။ ကမ္ဘာနှင့်  
ပြိုင်ရဲမှ၊ ကမ္ဘာစင်မြင့် တက်ပြိုင်နိုင်မှ --

ပြိုင်ပွဲက ခေါ်နေပြီ။ ပြိုင်နိုင်လျှင်ပြိုင်၊ မပြိုင်နိုင်လျှင်--။

== ကွင်းဆက်....၂၅ ==

ကြီးတဲ့သူကလည်း သူ့ဟာနဲ့ သူ နေချင်၊ ငယ်တဲ့သူကလည်း  
သူ့ဟာနဲ့သူ နေချင် ဆိုတော့ ပေါင်းလို့ မရဘူးတဲ့။

တကယ်လို့များ မြန်မာနိုင်ငံကို ပြည်ပနိုင်ငံတစ်ခုက စစ်ကြေညာတယ်  
ဆိုပါနို့။

အားလုံးပေါင်းပြီး တွန်းလှန်ကြမှာ သေချာပါတယ်။

အခုလည်း--

မြန်မာနိုင်ငံကို ပြည်ပ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေက စစ်ကြေညာ  
နေကြ၊ စိန်ခေါ်နေကြတာကို မကြားမိ၊ မသိမိကြရောသလား။

ကြားတယ်ဆိုရင် ဘာလို့--။

မကြားဖူးဆိုရင် ဘာလို့--။

မာတိကာ

== မုန့်.ဟင်းခါး ဘောဂဗေဒ....၃၅ ==

ဟိုတုန်းက နိုင်ငံခြားလုပ်ငန်းတွေကို ခြံစည်းရိုး လုံလုံခြုံခြုံ ပိတ်ထားတာတောင်မှ ဝယ်တဲ့လူက ရှိ၊ အားပေးတဲ့လူက ရှိနေတော့ ခြေပေါက်ပြီး ရောက်လာခဲ့တယ် မဟုတ်လား။

အခုဆိုရင် ကိုယ့်အိမ်၊ ကိုယ့်ရာ၊ ကိုယ့်ခြံဝင်းထဲမှာကို လာပြိုင်ကြတော့မှာ။ 'ကိုယ့်အိမ်ထဲမို့ ခံလိုက်ရတယ်' ဆိုတာမျိုး ဖြစ်ကြတော့မယ်။

ဒါဖြင့် အမြင်ကျဉ်းတဲ့ မျက်ကန်း မျိုးချစ်ဝါဒီများလို နိုင်ငံခြား ပစ္စည်းမှန်သမျှ သိမ်းကျူးပြီး မုန့်ကြမလား၊ မသုံးဘဲ နေကြမလား။

စီးပွားရေးပညာရှင်ကြီး

== စိတ်ညစ်သွားခြင်း....၄၃ ==

ဆရာကြီး ပီမိုးနင်းက နိုင်ငံကြီးပွားဖို့၊ သူတစ်ပါး ကြီးပွားဖို့ စဉ်းစားနေရတာနဲ့ ကိုယ် ကြီးပွားဖို့ စဉ်းစားချိန်တောင် မရဘူးလို့ ပြောသွားတယ်။ ခုလည်း အဲသလို--။

အချိန်ဘယ်ဘက်ကို

== မျက်နှာလှည့်သလဲ....၅၁ ==

နိုင်ငံတကာ အတွေ့အကြုံတွေ ရှိထားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးက ၂:၀၀-နာရီ ကျော်ကျော်လောက် နောက်ကျပြီးမှ ရောက်လာတယ်။ သူ နောက်ကျတဲ့အတွက် 'ဆောရီး'ဆိုပြီး တောင်းပန်ပါတယ်။ ပြီးတော့ တစ်ခု နှစ်ခုလောက် လိုက်ကြည့်

## မာတိကာ

ပြီး သူ အချိန်မရဘူး၊ ပြန်တော့မယ်၊ သူ့အိမ်မှာလာပြီး တင်ပြလို့ အမိန့်ရှိပြီး ပြန်သွားတယ်။

အချိန်ဆိုတာ မျက်နှာလိုက်တတ်သလား။ သူ့အတွက် အချိန်က တစ်မျိုး၊ ကိုယ့်အတွက် အချိန်က တစ်မျိုး ရှိသလား။

## ===== ဖိနပ်ဆိုင်မှာ ခဏတာ ....၅၉ =====

ရောင်းတာရဲ့ တစ်ဝက်က လူတွေကို သက်သာအောင် လုပ်ပေးတာပဲ။ မင်း တကယ် ဂရုစိုက်တယ်လို့ သူတို့က ထင်ရင် တုံ့ပြန်ကြမှာပဲ။ မင်းဆီက မဝယ်ဘဲကို နေနိုင်မှာ မဟုတ်တော့ဘူး။ သူတို့အတွက် ဘာမှ လုပ်မပေးဘူးလို့ ထင်ရင် တံခါးပေါက်ကနေ ပြန်ထွက်သွားတာ မင်းတောင် သိလိုက်မှာ မဟုတ်ဘူး။

သူတို့ လာဝယ်တာကိုပဲ ပေးလိုက်ရရင် ရောင်းတယ်လို့ မခေါ်ဘူး။ တစ်ခုခုကို ပေးလိုက်ရမှ ရောင်းတယ်လို့ ခေါ်တာ။ ဈေးရောင်းလိုက်ရတော့ ကိုယ်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှု ရတယ်။

ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှု ရှိပြီဆိုရင် တစ်သက်စားပေတော့။

## တီသုံးလုံးနှင့်

## ===== နိုင်ငံပေါင်းစုံ ကုမ္ပဏီကြီးများ.....၇၁ =====

အာရှ ထွန်းသစ်စ စက်မှုနိုင်ငံများနှင့် အာဆီယံ အဖွဲ့ဝင် နိုင်ငံများ ယခုကဲ့သို့ စီးပွားရေး အရှိန်အဟုန် ကောင်းနေခြင်းမှာ ပို့ကုန်ဦးစားပေး စက်မှုလုပ်ငန်းများကို တည်ထောင်ခဲ့ခြင်း၏ ရလဒ်ဖြစ်သည်။ တီသုံးလုံး

## မာတိကာ

တော်လှန်ရေးက ပို့ကုန်ဦးစားပေး မူဝါဒကို ချောမွေ့စွာ အကောင်အထည်  
ဖော်နိုင်ရေးအတွက် အရေးပါသော အခန်းက ပါဝင်ခဲ့သည်။

နိုင်ငံပေါင်းစုံ ကုမ္ပဏီပေါင်း တစ်သောင်းတစ်ထောင်ကျော်သည်  
နိုင်ငံပေါင်း(၁၆၀)ကျော်တွင် ကုမ္ပဏီခွဲပေါင်း တစ်သိန်းကျော်ဖြင့် စီးပွားရေး  
လုပ်ငန်းများကို ဆောင်ရွက်လျက် ရှိသည်။ နိုင်ငံစုံ ကုမ္ပဏီကြီးများ သယ်ဆောင်  
လာသော နည်းပညာများသည် အာရှနှင့် ပစိဖိတ်ဒေသများကို တိုက်ရိုက်  
အကျိုးပြုသည်။ အနာဂတ်တွင်လည်း-။

## ===== အမှား (၇)သွယ် .... ၈၁ =====

အခြားသူများ အောင်မြင်အောင် ဘယ်လိုလုပ်ကြသည်ကို လေ့လာနိုင်  
သလို ဘာကြောင့် ပြိုကွဲပျက်စီးသွားကြသည်ကိုလည်း သင်ခန်းစာ ယူနိုင်သည်။  
အများအားဖြင့် သူတစ်ပါး၏ အမှားအယွင်းကို သင်ခန်းစာ မယူတတ်သော  
ကြောင့် ထပ်ခါတလဲလဲ မှားကြသည်။ ထို့ကြောင့်ပင် ရွှေရောင်အိပ်မက်များ  
ပျောက်ပျက်သွားကြရသည်။

ပြင်ပ အကြံဉာဏ်ကို ရယူခြင်း၊ ဘဏ်၏ အကြံဉာဏ်ကို ရယူခြင်း၊  
ဓာရင်းကိုင်၏ သဘောထားကို တောင်းခံခြင်း၊ လုပ်ငန်းတွင်းမှ ဝန်ထမ်းများ  
နှင့် တိုင်ပင်ဆွေးနွေးခြင်း၊ အခြားလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် နီးနှောခြင်းများ  
ပြုလုပ်သင့်သည်။

ဤနည်းဖြင့်--။



# မာတိကာ

## ပညာနှင့်လုပ်ငန်း

### လုပ်ငန်းနှင့်ပညာ....၈၉

ပုဂ္ဂလိက လုပ်ငန်း၊ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်သူ စီးပွားရေးပညာရှင်များနှင့် တွေ့ရလျှင် အလွန်စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းသော စကားတွေကို ကြားရတတ်သည်။

တည်းခိုခန်းကို သတင်းစာထဲမှာ ကြော်ငြာထည့်တာထက် ဆိုက်ကားသမားကို ကော်မရှင်ပေးတာက ပိုအကျိုးရှိကြောင်း ပြောကြသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ကလေးတွေ တက္ကသိုလ်ရောက်ပြီဆိုလျှင် မိဘက ရှိစုမဲ့စု အကုန်လုံး ဆင်ပေးလိုက်ကြသည်။ အိမ်မှာ ဘယ်လိုနေနေ ကျောင်းမှာ မျက်နှာမငယ်ရအောင် ဆားနဲ့ပဲ စားရ စားရ မိဘတာဝန် ကျေကြသည်။ တက္ကသိုလ်က ဘွဲ့ရတော့ မတောက်ပြောင်နိုင်ပြီ။ ဘယ်နေရာမှာ မှားနေကြပါလိမ့်။

စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှ ပညာရေးတိုးတက်မလား၊ ပညာရေးတိုးတက်မှ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမလား။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနယ်ပယ်နှင့် စီးပွားရေး ပညာရပ်နယ်ပယ် နယ်ပယ်နှစ်ရပ်တို့ကို ပေါင်းစပ်ဖို့ ကြိုးပမ်းနေကြသည်မှာ.....။

ဗိုလ်ချုပ်ကို သတိရသည်

သို့.သော်....၉၇

တစ်ခါက ပန်းကန်စက်ရုံတစ်ရုံတွင် အရည်အသွေးညံ့ဖျင်းမှုကို ဆွေးနွေးကြသည်။ တာဝန်ရှိသူ တစ်ဦးက တရုတ်နိုင်ငံသည် နှစ် ထောင်နှင့် ချီပြီး အတွေ့အကြုံရမှ ယခုအဆင့်အတန်းသို့ ရောက်လာကြောင်း၊ မြန်မာတို့က တရုတ်တို့ရလာသည့် အဆင့်ကို နေ့ချင်းညချင်း မရနိုင်ကြောင်း၊ နောင် နှစ်ပေါင်း (၅၀)ခန့် မိမိတို့မရှိသည့် အချိန်လောက်ဆိုလျှင် တိုးတက်လာနိုင်၍ စိတ်ပူစရာ မလိုကြောင်း၊ လောစရာမလိုကြောင်း ပြောခဲ့ဖူးသည်။

သို့.သော် ပန်းကန်စက်ရုံ၏ အခြေခံအားနည်းချက်ကို ဟိုတုန်းကလည်း မပြင်နိုင်၊ နောင်လည်း မပြင်နိုင်သဖြင့် ယခုထက်ထိ .....

ဟောပြောပွဲ တစ်ခုတွင်လည်း အမေးသာ အမျိုးမျိုး ကွဲသွားသော် လည်း အဖြေက 'မကြာမီ ဖြစ်လာမည်ထင်ပါကြောင်း' တစ်ခုတည်းသာ ဖြေသည်။ တကယ်တော့လည်း ဖြေသူတွင် အပြစ်မရှိပါ။ မေးခွန်းများကို မေးကြသည့် ပုဂ္ဂိုလ်များကိုသာ.....။

'အတော့်ကို ပြီအောင် လုပ်နိုင်မှ၊ အတော့်ကို ကုန်းရုန်းလုပ်နိုင်မှ၊ သူများ ခြေတစ်လှမ်း လှမ်းရင် လေးငါးဆယ်လှမ်း လှမ်းနိုင်မှ တော်ကာ ကျမယ်' ဆိုတဲ့ ဗိုလ်ချုပ် မိန့်ကြားခဲ့ဖူးသော မိန့်ခွန်းတစ်ခုကို ယခုတလော့ အတော်သတိရနေမိပါသည်။ ဗိုလ်ချုပ် ရည်ညွှန်းခဲ့သော နိုင်ငံများတွင် ယခု ထောင်ထောင်လုပ်နေကြသော အာရှနိုင်ငံများ မပါသေးပါ။

ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းသာ ယနေ့ခေတ်၌ ရှိနေလျှင် ကျွန်တော်တော့ ဗိုလ်ချုပ်ပြောမှာ နားမထောင်ရဲပါ။

ချာတိတ် ....၁၀၅

မြန်မာပြည်တွင် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် ဘာလုပ်ကြမယ်ဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်လို့ ပညာရှင်တွေရဲ့ အမြင်အမျိုးမျိုးကို ဖတ်ခဲ့ရဖူးတယ်။

ဆရာ တစ်ဦးက “လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးက အဓိက”တဲ့။

နောက်ဆရာတစ်ဦးက “လူ့စွမ်းအား ဖွံ့ဖြိုးရေး”တဲ့။

ဒီဆရာကြီး နှစ်ယောက် အရှေ့နဲ့ အနောက်လို ဆန့်ကျင်နေကြပါလား။

တစ်နေ့က အငြိမ်းစား ကထိကကြီးတစ်ဦးရဲ့ စကားသံတွေကို ကြားရပြန်တယ်။

“၂၁-ရာစုကို ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လို ဝင်ကြမလဲ၊ အသက်ကလဲ ချာတိတ်၊ အသိဉာဏ်ကလဲ ချာတိတ်ဆိုရင်တော့ သူများချိတ်တာပဲ ခံရမယ်”တဲ့

ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံတွေမှာ ဘွဲ့ထက် ပညာအရည်အချင်းက ပိုပြီးအရေးကြီး တယ်။ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတွေမှာ ဘွဲ့ဟာ ဂုဏ်တစ်ခုပဲ။ ဂုဏ်ရှိဖို့အတွက် ‘ဘွဲ့’ ရအောင်လုပ်တယ်။ ဘွဲ့ရှိတော့ ဂုဏ်ရှိတာပေါ့လေ။

ဒါပေမယ့်.....။

ပြိုင်ရဲရဲ့လား....၁၁၃

အခုပေါ်လာတဲ့ ပုဂ္ဂလိက လုပ်ငန်းတွေ အရင်က လုံးဝ မတွက်ဆခဲ့တဲ့ (သို့မဟုတ်) နည်းနည်းပဲ တွက်ဆခဲ့တဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုကတော့ ‘ပြိုင်ဆိုင်မှု’ ပါပဲ။ အခုအချိန်မှာ ထည့်မတွက်လို့ မရတော့ပါဘူး။ လုပ်ငန်းတစ်ခုစီ

## မာတိကာ

အလိုက်၊ လုပ်ငန်းအမျိုးအစားတွေ အလိုက် ပြိုင်ဆိုင်ပုံ ကွာခြားမှုတွေ ရှိပါတယ်။

လက်ရှိ သူများရဲ့ လုပ်ငန်းတွေကို စနည်းနာနိုင်မယ်၊ လုပ်ပုံကိုင်ပုံ တွေကို အကဲခတ်နိုင်မယ်၊ သဘောကျ နှစ်ခြိုက်စရာလေးတွေ တွေ့ရင် အတုခိုး နိုင်မယ်။

မြန်မာထဲမှာ သူတစ်ပါးကို ကွန်ချက်ပြပေးချင်တဲ့ စေတနာကောင်းတဲ့ သူတွေ အများကြီးရှိသေးတယ်။ သမုဒ္ဒရာရေဟာ တစ်ယောက်တည်း သောက်လို့ ကုန်နိုင်တာမှ မဟုတ်ဘဲ။ လုပ်ချင်ကိုင်ချင်စိတ်ရှိရင် လုပ်နိုင် ကိုင်နိုင်တာတွေက အများကြီးပါပဲ။

စွန့်စားတယ်ဆိုတာ လူတိုင်းလုပ်ရဲတဲ့ အလုပ်မဟုတ်ဘူး။ လူတိုင်းမလုပ်ရဲ၊ လူတိုင်း မလုပ်နိုင်တဲ့ အလုပ်မျိုးကို လုပ်မှ လူတိုင်း မရသေးတဲ့၊ လူတိုင်း မရနိုင်တဲ့ အကျိုးအမြတ်မျိုးကို ရတတ်တယ်။ သတိထားပြီး မျက်စိစူးစူးရှရှ နဲ့ ကြည့်မယ်ဆိုရင် သူများလုပ်ငန်းရဲ့ အားနည်းချက်တွေသာ ကိုယ်လုပ်နိုင် မယ်ဆိုရင် အကျိုးဖြစ်မယ့် အကွက်တွေချည်းပဲ။

ဒီတော့ ပြိုင်ရဲရဲ့လား၊ မပြိုင်ရဲဘူး ဆိုရင် .....နောက်ဆုတ်။

## ===== စေတနာဝန်ဆောင်မှု ....၁၂၁ =====

ဖောက်သည်ကို ဂရုစိုက် အလေးပေးတာ ကျွန်တော်တို့ မြန်မာ့ မိရိုးဖလာ ရောင်းဝယ်ရေး မဟာဗျူဟာပါတဲ့။

ဟုတ်ပါသလား။

## မာတိကာ

ကားထဲမှာ 'ကျေနပ်မှု မရှိရင် တိုင်ပါ' ဆိုပြီး ဖုန်းနံပါတ်တွေ ထည့်ရေးထားတတ်ကြတယ်။ တကယ် တိုင်ဖြစ်တဲ့ သူတော့ သိပ်ရှိမယ် မထင်ပါဘူး။ မကျေနပ်တိုင်းသာ တိုင်ရရင်လည်း ကားတစ်ခါစီးတိုင်း တစ်ခါ တိုင်နေရတော့မှာပဲ။

တချို့ ကားဆရာများ ဓာတ်ဆီရောင်းစားတာက ကားထွက်တာထက် ကိုက်သေးတယ်။ ကားဆွဲနေတာပဲ ကျေးဇူးတင်ပါဦး ပြောလို့ ကျေးဇူးရှင် များကို ကျေးဇူးတင်ရပါသေးတယ်။ ကိုယ်က သိအိုရီသမားဆိုတော့ ကား ဆိုတာ ပြေးဖို့လောက်ပဲ သိတာ၊ ဓာတ်ဆီရောင်းစားဖို့လို့ သိတာမှ မဟုတ်ဘဲ။

တကယ်တော့ ဝန်ဆောင်မှုပေးတယ်ဆိုတာ 'စေတနာ'ပါပဲ။ ကမ္ဘာ အတိုင်းအတာနဲ့ ပြောရရင် ကုန်ကြမ်းထုတ်လုပ်ရောင်းစားလို့ ကြီးပွားတဲ့ ခေတ်လည်း ကုန်ပြီ။ ကုန်ချောအထုတ် ပြိုင်ကြရာမှာလည်း နည်းပညာတွေက သူမသာ ကိုယ်မသာ ဖြစ်နေပါပြီ။ နောက်ဆုံး ဝန်ဆောင်မှု အပြိုင်အဆိုင် လုပ်တဲ့ အဆင့် ရောက်နေပါပြီ။

မန္တလေးက ကာရာအိုကေတစ်ခုမှာ အိမ်သာတက်ပြီး ဆင်းလာရင် 'လက်ဆေးမလား အစ်ကို' ဆိုပြီး လက်လိုက်ဆေးပေးတဲ့ အထိ ဝန်ဆောင်မှု ပေးတယ်လို့.....။

## == ကျွဲကျွဲမြန်မြန် လှမ်းစမ်းပါ .... ၁၃၃ ==

ကားစီးရေထက် ခရီးသည် ဦးရေက အဆမတန် များလာသောအခါ ပြေးသည့်ကားကို ကျေးဇူးတင်နေရသည်။ ဒရိုင်ဘာ၊ စပါယ်ယာ တို့၏ မျက်နှာကို ကြည့်နေရသည်။ နည်းမျိုးစုံဖြင့် ထိန်းကျောင်းကြသည်မှာ မှန်သည်။ သို့သော်လည်း နည်းမျိုးစုံဖြင့် ထွက်ပေါက်တွေ ရကြသည်။

## မာတိကာ

ယနေ့ခေတ် ဘတ်စ်ကားလိုင်း လောကသည် ရောင်းသူ အလိုကျ  
ဈေးကွက် ဖြစ်နေသေးသည်။ စီးသူအလိုကျ ဈေးကွက် ဖြစ်လာသေး။  
ဖြစ်လာဖို့ကလည်း.....။

ရထားလက်မှတ်က ဝယ်ဖို့မလွယ်တော့ ပုဂ္ဂလိက ကားကို ဈေးကြီးပေး၍  
အားပေးရတာ တန်သည်ဟု ယူဆသည်။ ကားက ညနေ (၆:၀၀)နာရီ  
ထွက်မည် ဆိုပြီး ဘရိတ်ပြင်နေ၍ (၆:၃၀)နာရီမှ ထွက်ဖြစ်သည်။ ဦးလေးကြီး  
တစ်ယောက်က စေ့ချင်းတော့ ကောင်းသေးသည်။ တဖြည်းဖြည်း ပျက်လာသည်။  
အားပေးသူများလာလျှင် ပျက်ကရော-ဟု ဝေဖန်သည်။

မြန်မာလုပ်ငန်းများအနေဖြင့် ဖောက်သည်ကို လေးစားဖို့၊ စားသုံးသူကို  
ဦးစားပေးဖို့၊ ဈေးကွက်ကို ဆက်ထိန်းဖို့ ဆိုသည်မှာ ခပ်စိမ်းစိမ်းသာ  
ဖြစ်နေဆဲ.....။

## အချိန်ပုစ္ဆာ ....၁၄၃

လွန်ခဲ့သော (၃)နှစ်ခန့်က ညီမငယ်တစ်ဦး စင်ကာပူက ပြန်ရောက်လာ  
သည်။ သူ စင်ကာပူ ရောက်ခါစက ပင်ပန်းနွမ်းနယ်လွန်းသဖြင့် အိမ်သာထဲ  
ကြာကြာဝင်ထိုင်ပြီး ငိုက်လိုက်မိရာ အိမ်သာ တက်တာ ဘယ်လောက်ကြာကြောင်း၊  
ဘယ်နှစ်ခါ တက်ကြောင်းက အစ မှတ်သားထားပြီး နောက် မဖြစ်စေရန်  
သတိပေးကြောင်း ပြောပြပါသည်။

အချိန်တိုင်း ငွေဖြစ်နေသူတွေ၊ အချိန်နှင့်အမျှ ငွေပေးရသူတွေအတွက်  
အချိန်သည် တန်ဖိုးရှိနေပါလိမ့်မည်။

တစ်နေ့က ရန်ကုန်မြို့ထဲ ရောက်ခိုက် နိုင်ငံပိုင်ရော၊ ဖက်စပ်ရော၊  
ပုဂ္ဂလိကဆိုင်များကိုပါ ကြည့်မိသည်။ နိုင်ငံပိုင် လုပ်ငန်းတစ်ခုမှ ကလေးမလေး

## မာတိကာ

တစ်ဦးကတော့ နှုတ်က တွင်တွင်ရွတ်ဆိုနေသည်ကို တွေ့ရသည်။ အရောင်း သွက်စေရန်၊ လာဘ်လာဘ ရွှင်စေရန် ဂါထာတစ်ခု ရွတ်နေတာလား။

ပုဂ္ဂလိကနှင့် ဖက်စပ်စတိုးဆိုင်များမှ အရောင်းဈေးသည်လေးများခမျာ ကောင်တာတွင်ပင် မတ်တပ်ရပ် ထမင်းစားနေကြသည်ကိုချည်း တွေ့ရသည်။

အချိန်မှန်မှ၊ အချိန်နှင့်လုပ်မှ စီးပွားဖြစ်သူများအတွက် အချိန်ကို ထိထိရောက်ရောက် အသုံးချတတ်ကြပါသည်။

သို့သော် အချိန်မှန်၍လည်း ဘာမှ မဖြစ်၊ အချိန်မမှန်တော့လည်း ဘာမှ မဖြစ်၊ အချိန်ကို နိုင်ချင်တိုင်း နိုင်နေသူများကတော့ .....

## မိသားစုအယ်လ်ဘန်ထဲက

### == လုပ်ငန်းရှင် စိတ်ဓာတ် ....၁၅၁ ==

ရစ်ချက်နဲ့ မေရီလင်းတို့ ဇနီးမောင်နှံဟာ မိဘဆီက အကူအညီကို တတ်နိုင် သမျှ မယူဘဲ ကိုယ့်ခူး ကိုယ်ချွန် လုပ်တတ်ကြတယ်။ ကိုယ့်စွမ်း ကိုယ့်စနဲ့ လုပ်နိုင်တာကို ဂုဏ်ယူကြတယ်။

မိဘဆီက လက်ဖြန့်တောင်းနေတတ်တဲ့၊ ပညာသင်စရိတ်လည်း မိဘဆီက တောင်းတတ်တဲ့၊ ပညာမစုံခင် ကြင်ယာစုံအောင် ကြိုးစားမိတဲ့ အခါမျိုးမှာတောင် မိဘက တင်ကျွေး ထားကြရတဲ့ ကျွန်တော်တို့တွေဟာ ဘာလို့ မတိုးတက်သလဲ။

အမှီအခိုများနေလို့လား။ တကယ် လွတ်လွတ်လပ်လပ်ကြီး မနေချင်၊ မနေတတ်သေးလို့လား။

## မာတိကာ

အခြားနေရာတွေမှာ ခေါင်းမာပေမယ့် မိဘဆီက အကူအညီတောင်းဖို့ ခေါင်းမာစွာ ငြင်းဆန်ရဲပါသလား။

ဒါမှ မဟုတ် မိဘက စိတ်မချ၊ မယုံကြည်လို့ မပေးချင် ပေးချင် ဖြစ်နေတာကို ဇွတ်အတင်းတောင်းခံခဲ့ဖူးကြပါသလား။

## == အလွမ်းမပြေ မန္တလေး ....၁၅၇ ==

၁၉၉၃-ခုနှစ်၊ ဒီဇင်ဘာလက မန္တလေးကို ခဏသွားဖြစ်ပါတယ်။ မြို့လယ်ခေါင် လမ်းမကြီးအလယ်မှာ မြို့ပတ်ရထား ဖြတ်သွားတာတွေ့ရတော့ စီးချင်လိုက်တာ။ ရန်ကုန်မှာတောင် ဒီလို စီးရတာ မဟုတ်ဘူး။

အဆောက်အအုံ ထိုးထိုးထောင်ထောင်ကြီးတွေကို ကြည့်ပြောရရင် မန္တလေးဟာ တိုးတက်ပါတယ်။ ဘယ်သူက ပိုင်သလဲ ဆိုတာ မေးမကြည့် မိလို့ မသိခဲ့ရပါဘူး။ ခက်တာက အချို့ တိုက်ကြီးတာကြီးများရဲ့ ဆိုင်းဘုတ်များဟာ မြန်မာလည်း မဟုတ်၊ အင်္ဂလိပ်လည်း မဟုတ်၊ ဘာမှန်း မသိတဲ့ဟာတွေနဲ့ ရေးထားတာကိုး။

ကံချင်း ၊ ဉာဏ်ချင်း၊ ဝီရိယချင်း၊ ငွေဖြူ ငွေဖြူချင်း တရားသဖြင့် ပြိုင်ကြလို့ ကံညံ့၊ ဉာဏ်နည်း၊ ဝီရိယမရှိ၊ အစုအဆောင်းမရှိ၊ ငွေဖြူ အင်အားနည်းတဲ့ လူတွေက နောက်ကောက်ကျ ကျန်ရစ်ခဲ့တယ်ဆိုရင် ခံသာပါတယ်။ ကိုယ်က ညံ့တာကိုး။



== ဧည့်လာလို့ အိမ်သာပို့ ....၁၇၅ ==

နိုင်ငံတကာ အဆင့်ကို တက်တော့မယ်ဆိုရင် ရှေ့ မီး စတဲ့ ကျောထောက်နောက်ခံ အဆောက်အအုံတွေ အများကြီး လိုလာပြီ။ အခု ခင်ဗျားတို့လည်း ဒီအဆင့် ရောက်နေပြီ။ တယ်လီဖုန်း၊ ရှေ့ မီး လိုလာပြီ။

သတိထားရမှာက လူအများကြီး လာပြီဆိုရင် ခင်ဗျားတို့ရဲ့ ‘ထုတ်ကုန်’ တွေကို ဖျက်ဆီး သွားတတ်တယ်။ ကမ္ဘာလှည့် ခရီးသည်ကို မြင်ပြီး အတုမြင် အတတ်သင် ဆိုသလို လူမှုရေးတွေလည်း ပျက်စီးနိုင်တယ်။ မိသားစု တွေ ပြိုကွဲတယ်။

ပုဂံကို ၁၉၉၄-ခုနှစ်က ရောက်ဖူးတယ်။ အခု တစ်ခါ ရောက်တယ်။ ကျွန်တော်အတွက်တော့ ပုဂံဟာလည်း ပြောင်းလဲနေတယ်။ ကျွန်တော် အရင်တုန်းက တွေ့ရတာတွေ မတွေ့ရတော့ဘူး။ အရင်က မရှိတာတွေ ရှိလာတယ်။ တို့တုန်းက ရှိတာတွေ ပျောက်စပြုလာပြီ။ နောက်ဆိုရင် ပိုပြောင်းမယ်။ ကျွန်တော် အရင်ကလို မခံစားရတော့ဘူး။

တချို့ ကမ္ဘာလှည့်တွေက စေတီပုထိုးတွေကို ဖျက်ဆီးတယ်လို့ ကြားရတယ်။ လူများများလာလေ ပျက်စီးလေ။ ပျက်စီးရင်.....။

== အဖြေ ....၁၈၉ ==

အထူးသဖြင့် ဘွဲ့ရလူငယ်များကို ရည်ညွှန်းပြီး ဤဆောင်းပါးကို ရေးပါသည်။ တစ်စုံတစ်ယောက်က ကျွန်တော်ပြောတာတွေ မဟုတ်ကြောင်း ပြန်ပြောလျှင် ဝမ်းသာအားရ ကြိုဆိုပါမည်။

## မာတိကာ

အမေ ဒေါ်အမာခင်ဗျား။

‘ရတနာပုံ မန္တလေး၊ မန္တလေး၊ ကျွန်မတို့ မန္တလေး’ တွေ အများကြီး ထွက်လာဦးမည်ဟု ဖျော်လင့်ပါသည်။

ဒါပေမယ့် ဖတ်ရတာ အလွမ်းမပြေပါခင်ဗျား။

## == ဈေးမရောင်းတတ်တဲ့ လူမျိုး ....၁၆၇ ==

ကျွန်တော်တို့ လူမျိုးဟာ ဈေးမရောင်းတတ်ဖူးလို့ ခံစားမိလာပါတယ်။ ကျွန်တော် မှားရင်လည်း ပြောကြပါ။ ကျွန်တော်ပြောတာ မှားပါစေလို့လည်း ဆုတောင်းပါတယ်။

ပြဿနာက ကျွန်တော်တို့တစ်တွေဟာ ဈေးရောင်းတာကို ပညာလို့ မထင်ဘူး။ ပညာတစ်ရပ်ရယ်လို့လည်း သင်ပေးဖို့ သတိမရကြသလို သင်ယူအပ်တဲ့ ပညာရယ်လို့လည်း သိပ်မထင်ကြဘူး။

တွေ့တဲ့ လူကို ဆွဲခန့်၊ ဘယ်လိုမှ မရောင်းတတ်၊ စားသုံးသူနဲ့ အဆင်ပြေအောင် ဘယ်လိုမှ မဆက်ဆံတတ်၊ တစ်ခါဆက်ဆံ တစ်သက် လန်တွေ ပြစ်ကုန်ကြတာ မကြာခဏ။

သူတို့ဆီမှာတော့ ပစ္စည်းက တန်းကုန်နေပြီ။ ပစ္စည်းချင်းက ဘယ်လိုမှ ဖြိုင်လို့မရတော့ဘူးဆိုတော့ လူချင်း ပြိုင်ကြတယ်။ ဝန်ဆောင်မှု ပေးပုံချင်း ပြိုင်ကြတယ်။ ဆက်ဆံပုံချင်း ပြိုင်ကြတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဆီကလို အကြံအပန် ကံစမ်းမဲတွေနဲ့ ဆွယ်တာ မဟုတ်ဘူး။

## မာတိကာ

အလုပ်ခေါ်ကြသည်က ပုဂ္ဂလိက လုပ်ငန်းများ။ ကျား၊ မ၊ မရွေး  
အကုန်လုံး လျှောက်လွှာခေါ်ပြီး ခန့်တော့ မိန်းကလေးတွေချည်း ခန့်ကြသည်။  
အလုပ်ခေါ်လိုက်လျှင်လည်း မိန်းကလေးတွေချည်း အခေါ်များကြသည်။  
ကျောင်းမှာ၊ နယ်မှာ၊ လှယဉ်ကျေးမယ် ဖြစ်မှ၊ ကွင်းဖြစ်မှ၊ စတားဖြစ်မှ၊  
စံပြမယ်ဖြစ်မှ ဟုလည်း ပြောကြသည်။

‘မိန်းကလေးတွေချည်း အလုပ်ရကြတာများတယ် ဆိုပြီး ကျွန်မတို့  
ဒုက္ခကို ခပ်ပေါ့ပေါ့လို့ မအောက်မေ့လိုက်ပါနဲ့။ အိပ်ခန်းထဲအထိ ရုပ်မြင်  
သံကြား ကင်မရာနဲ့ တစ်ချိန်လုံး လိုက်ချိန်ထား လိုက်ရိုက်ထားတာ ဘယ်သူမှ  
မပြောရဲလို့ ဒီအတိုင်း ကြိတ်ခံနေရတာ သိရဲ့လား’ ဆိုသော....။

တူမကြီးများ၊ မီး၊ များနှင့် အန်ကယ်ကြီးများ ထိကပါး ရိုကပါးရှိနေသည့်  
ကြားက ဝန်ထမ်းအချင်းချင်း ချစ်သူမဖြစ်ရ ဟူသော စည်းကမ်းချက်ကြီး  
အောက်မှာ ဝမ်းရေးထက် လွမ်းရေးက ခက်နေသည်။

အလုပ်လျှောက်ကြစဉ်က (၃)နှစ် ခံဝန်ချက်နဲ့ လုပ်နိုင်မလား ဆိုတဲ့  
မေးခွန်းကို လုပ်ငန်းက (၃)နှစ်မခံရင် ဘာခံစားခွင့် ရှိမလဲ ပြန်မေးတော့  
စိတ်ဆိုးခံခဲ့ရဖူးသည်။

လူငယ်တွေ ဘယ်လို လုပ်နေကြသလဲ ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့  
ဘယ်လူကြီးကို အတုယူရမလဲဟု ပြန်မေးကြသည်။

အမေးကို အမေးနှင့် ပြန်ဖြေကြသည်ဆိုတော့ ....

အဖြေ မရှိလို့လား.....။

# အမှာမဟုတ်ပါ

ဤစာအုပ်တွင် ဆရာအောင်သင်း၏ စာသုံးပုဒ်ကို ထည့်သွင်းဖော်ပြထားပါသည်။ သို့သော် ထိုစာသုံးပုဒ်စလုံး ဤစာအုပ်၏ အမှာလည်းမဟုတ်သလို နိဒါန်းလည်းမဟုတ်ပါ။

အမှန်အတိုင်းဝန်ခံရလျှင် နိဒါန်း (သို့မဟုတ်) အမှာစာထက် လိပ်ပြာသန့်စင်သော၊ ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်လည်း ကျသောကြောင့် ထည့်သွင်းဖော်ပြရန် ဝံ့ရဲခြင်းဖြစ်ပါသည်။

ဆရာသည် လစဉ်ထုတ် မဂ္ဂဇင်းများထဲမှ အကြိုက်ဆုံးဆောင်းပါးများကို 'ကျေးဇူးတင်ပါသည်' ဟူသော အမည်ဖြင့် ရေးသားလျက်ရှိပါသည်။ ဤစာသုံးပုဒ်မှာ ထိုကဏ္ဍတွင် ဖော်ပြခဲ့သော စာများဖြစ်ပါသည်။

ဤ၌ ဖော်ပြသည်မှာမူ ထုတ်ဝေသူ ကျွန်တော်၏ အစီအစဉ်မျှသာ ဖြစ်ပါသည်။ ထုတ်ဝေသူ တစ်ဦးအနေနှင့် ကိုယ်ထုတ်သော စာအုပ်နှင့်စပ်၍ အပြည့်စုံဆုံး ဖြစ်လိုသည့် 'အာသာဆန္ဒ'၊ ဆောင်းပါးရှင်များကို 'ကျေးဇူးတင်ပါသည်' ဆိုသော ဆရာနှင့် ဆရာအားထုတ်မှုတို့အား စာဖတ်သူများ အနေဖြင့်လည်း တံကယ့်ကို လှိုက်လှိုက်လှဲလှဲ 'ကျေးဇူးတင်ပါသည်' ဟု ကျေးဇူးစကား ဆိုလိုသည့်ဆန္ဒ၊ ဤဆန္ဒနှစ်ရပ် ပေါင်းစပ်ရာမှ ဖြစ်မြောက်နိုင်သန်လာခဲ့သော 'အစီအစဉ်' တစ်ရပ်မျှသာ ဖြစ်ပါသည်။ ထိုထက်ပို၍ သုံးထူးထွေထွေ ရည်ရွယ်ချက် မရှိပါ။

# ကျေးဇူးတင်ပါသည် အောင်သင်း

ကျွန်တော် ဤကဏ္ဍကို “အကြိုက်ဆုံးဆောင်းပါး” ဟူ၍ အမည်မပေးဘဲ “ကျေးဇူးတင်ပါသည်” ဟူသော ခေါင်းစဉ်ကို ပေးခဲ့ပါသည်။ တကယ့်ကို ကျေးဇူးတင်သောကြောင့် ထိုအမည်ကို ပေးခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါသည်။

စာဖတ်သူများ တကယ် လေးစားလောက်သော ဆောင်းပါး တစ်စောင်ကို ရေးနိုင်ရန် အဘယ်မျှ အားထုတ်ရကြောင်းကို ကျွန်တော် ကောင်းကောင်း သိပါသည်။ ထို့ပြင် ဝတ္ထုတို၊ ဝတ္ထုရှည် တို့ကဲ့သို့ ပရိသတ်အများစုက တောင်းဆိုသည့်စာမျိုး မဟုတ်သောကြောင့် မဂ္ဂဇင်းတစ်စောင်အတွက် ဈေးခေါ်ကောင်းလှသည် မဟုတ်ပါ။ ထို့ကြောင့် စာမူခတွင်လည်း ဝတ္ထုသမားများကဲ့သို့ မြီးမြီးမြက်မြက် ရကြရှာသည်မဟုတ်ပါ။ ထို့ပြင် ဟိုလူကချစ် သည်လူကခင် စသည်ဖြင့် မိတ်ဆက်စာတွေ တစ်ပြိုင်တည်း ရောက်လာလောက်အောင် မျက်နှာပွင့်နိုင်သည်လည်း မဟုတ်ပါ။ သို့ပါလျက် နှင့်ပင် ကြိုးစား ပမ်းစား စူးစမ်းတွေ့တော်ပြီး ရေးနေကြသောကြောင့် ထိုသို့သော ပုဂ္ဂိုလ်များအား “ကျေးဇူးတင်ရသည်” မှာ အမှန်ဖြစ်ပါသည်။

“ကျေးဇူးတင်ပါသည်” ကဏ္ဍအတွက် အကြိုက်ဆုံးဆောင်းပါး များကို ရွေးရသည်မှာ (ကျွန်တော့်အဖို့) “အကြိုက်ဆုံးဝတ္ထု” ကို ရွေးခဲ့ရသည်ထက်ပင် ပို၍ခက်သေးသည်ဟု ထင်နေမိပါသည်။

မဂ္ဂဇင်းများကို ကြည့်လိုက်လျှင်လည်း တိုင်းမိစ် နယူးဝိခိစ် စသော နိုင်ငံခြားမဂ္ဂဇင်းများမှ နိုင်ငံတကာရေးရာ သတင်းပေါင်းစုံကို အလှအယက် ဘာသာပြန်ထားခြင်း ဖြစ်နေရုံမျှမက တစ်ခါတစ်ရံ မျက်နှာဖုံးဓာတ်ပုံများပင် တစ်ထပ်တည်းတူနေကြသည်ကို တွေ့ကြရပါသည်။ ဆောင်းပါးများတွင်လည်း ထိုနည်းတူ ဖြစ်နေကြသည်ကို တွေ့ကြရတတ်ပြန်ပါသည်။

နောက်တစ်မျိုးက စီးပွားရေးနှင့် ကြီးပွားရေး အကြံပေး နည်းပြဆောင်းပါး များ ဖြစ်ပါသည်။ ထိုဆောင်းပါးများမှာလည်း (များသောအားဖြင့်) ဘာသာပြန် များသာ ဖြစ်နေတတ်ကြပြန်ပါသည်။

နိုင်ငံတကာသတင်းများ၊ ထူးဆန်းထွေလာများသည်လည်း ဖတ်လို ကောင်းကြပါ၏။ မှတ်သား သတိပြုဖွယ် ရှိကြပါပေ၏။ ကြီးပွားရေး စီးပွားရေး ဆောင်းပါးများသည်လည်း ထိုနည်းတူပင် ဖြစ်ပါပေသည်။

ထိုကဲ့သို့ဖြစ်နေသောအခါ လူအများ သတိပြုသင့်သော၊ စာဖတ်ပရိသတ် အများစု သတိပြုသင့်သော စာမျိုးကို ရွေးချယ် တင်ပြတော့မည်ဆိုလျှင် မည်သို့သောဆောင်းပါးများကို ရွေးချယ် တင်ပြမည်နည်း ဟူသော အခြေခံမှုကို ကျွန်တော် စဉ်းစားရပါတော့သည်။

နောက်ဆုံးတွင်တော့ ကျွန်တော်တို့၏ လက်ရှိအခြေအနေကို ထောက်၍ လူအများ သတိပြုသင့်သော၊ ကိုယ်ပိုင်အတွေးအခေါ်လည်း ပါသော၊ စာရေးသူ၏ အားထုတ်မှုကိုလည်း ထင်ရှားသိသာစေသော ဆောင်းပါးမျိုးကို ရွေးချယ် တင်ပြမည်ဟု သတ်မှတ်လိုက်ရပါတော့သည်။

## ကမ္ဘာပြန်နေသည့် မသမာမှု

ခင်မောင်ညို (ဘောဂဗေဒ) ကို ကျွန်တော် သတိထားမိနေသည်မှာ အတော်ကလေး ကြာပြီ။ သူသည် ဘောဂဗေဒ ပြဿနာများကိုသာ တင်ပြနေတတ်သည်မဟုတ်။ ကျွန်တော်တို့ နိုင်ငံသူ နိုင်ငံသား အားလုံး သတိထားပြီး (အမှတ်ထင်ထင်ကြီးကို သတိထားပြီး) သုံးသပ်ကြရမည့် ပြဿနာများကို မကြာခဏ တင်ပြလေ့ရှိသည်။

ယခုတစ်ပတ် တင်ပြလိုက်သည်က တစ်ကမ္ဘာလုံးတွင်ပျံ့နှံ့လာသည့် လာဘ်ပေးလာဘ်ယူ ကိစ္စကြီးပင် ဖြစ်သည်။ ယခင်ကတော့ သည်ကိစ္စကို သိပ်မပြောကြ။ ပြောကြစေဦးတော့ စင်မြင့်ကနေပြီး ကျယ်ကျယ်လောင်လောင် မပြောခဲ့ကြ။ ယခုတော့ဖြင့် လာဘ်ပေးလာဘ်ယူကိစ္စကို ထိထိရောက်ရောက် ဖြေရှင်းနှိမ်နင်းကြရန် ပြောလာကြရပြီ ဖြစ်သည်။ ခင်မောင်ညို ပြောထားသည်က လာဘ်ပေးလာဘ်ယူကြောင့်.....

ရိုးသားသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ ထိခိုက်နစ်နာလာသော အခါ စီးပွားရေးစနစ် တစ်ခုလုံးကို ထိခိုက်လာသည်။ စီးပွားရေး ကုမ္ပဏီကြီးများကလည်း ဝမ်းရိုးသားသား မလုပ်တော့ဘဲ ခြတက် ပျက်စီးကုန်ကြသည်။ ထိုအခါ ဂျပန်ရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု ဖြစ်ထွန်း မလာနိုင်တော့။

လွတ်ပေး လွတ်ယူမှုကြောင့် ကြီးပွားနေကြသည်ကို မြင်နေရသော ဂျပန်အစိုးရကလည်း အားကျစရာတစ်ခုဟု ထင်မှတ် လာကြသည်။ သို့ဖြစ်၍ မသမာမှုသည် ပစ္စုပ္ပန်နိုင်ငံတော်ကိုသာ ပျက်ဆီးသည်မဟုတ်၊ အနာဂတ် နိုင်ငံတော်ကိုပါ ကြိုတင်ပျက်စီး စေသည်။

အလားတူပင် လွတ်ပေး လွတ်ယူမှုသည် ဒီမိုကရေစီ၏ ရန်သူလည်း ဖြစ်သည်။ ပွင့်လင်းသော အစိုးရဖြစ်ပေါ်မှုကို ဟန့်တားသည်။



ခင်မောင်ညိုက အထက်ပါအတိုင်း လွတ်ပေး လွတ်ယူ မသမာမှုသည် နိုင်ငံတော်ကို ပျက်စီးစေနိုင်ကြောင်းကို တင်ပြလိုက် ကြောင်းနောက် လွတ်ပေး လွတ်ယူ မသမာမှုများ တိုးပွားဖြစ်ပေါ်လာ တတ်သော တိုင်းရေးပြည်ရေး အခြေအနေတို့ကိုလည်း သည်သို့ တင်ပြထားသည်။

စနစ်ဟောင်းကို ဖြိုဖျက်နေချိန်၊ စနစ်သစ်ကို ခိုင်ခိုင်မာမာ မချမှတ် စီးပွားမီ နိုင်ငံရေး၊ တရားရေး နယ်ပယ်တို့တွင် ကွက်လပ်တွေ ဖြစ်ပေါ်နေသည်။ ကွက်လပ်များတွင် ဘယ်ဟာဖြစ်ဖြစ် ဖြစ်နိုင်သည်။ အဟောင်းထဲလည်း နောင်မဝင်တော့။ အသစ်ကလည်း မရှိသေး၍ လွတ်လပ်နေသည်။ မသမာမှု များကို တားဆီးရန် လုံလောက်သော အစီအမံများကလည်း မရှိသေး။ အောက်အဖုံသစ်၊ အစည်းသစ်ကေ ကက်အောက်အိ ကြီးကြီးလား



ခင်မောင်ညို (ဘောဂဗေဒ) ပြောပြသော မသမာမှု၊ လာဘ်ပေး  
 လာဘ်ယူ ပြုလုပ်မှုတို့သည်လည်း ကြောက်စရာ လန့်စရာကောင်းလှ  
 ပါသည်။ အခြား အခြားသော နေရာများတွင် မသမာမှုပြုလုပ်  
 ခြင်းထက် ပညာရေးတွင် မသမာမှုများ ပေါ်ပေါက်လာပါက  
 နိုင်ငံနှင့်လူမျိုးအတွက် အခြေအမြစ်ကျကျ အန္တရာယ်ကြီးနိုင်သည်  
 ဟုလည်း ဆက်ပြီး တွေးလိုက်မိပါသေးသည်။

ကျေးဇူးတင်ပါသည် (၂)

အဖြေ

'သင့်ဘဝ' မဂ္ဂဇင်းမှာ ခင်မောင်ညို (ဘောဂဗေဒ)၏ 'အဖြေ' ဆောင်းပါးကို ဖတ်ပြီး စိတ်ပျက်လက်ပျက်နှင့်ပင် ရယ်မော လိုက်ခြင်း ဖြစ်မိပါသည်။ တကယ်ပဲ ရယ်မိပါသည်။ သို့သော်လည်း ဦးပုည၏ 'မချိုလို့ပေါ်တဲ့သွားတောင် ရယ်သလားမေးကြရှာတယ်' ဟူသော စကားကိုလည်း ပြန်ပြီး သတိရမိသည်။

ခင်မောင်ညိုသည် မိမိ၏ တပည့် မျိုးဆက်သစ်များနှင့် အဆက်မပြတ်ရှိနေဟန်တူသည်။ သူရေးလိုက်သမျှမှာ တကယ့်ကို လက်တွေ့ ကွင်းဆင်းလေ့လာပြီး 'ထဲထဲဝင်ဝင်' သိပြီးမှ ရေးသော စာမျိုးဖြစ်သည်။ တကယ်အဖြစ်အမှန်ကို အခြေခံပြီး ရေးလိုက်သော ဝတ္ထုများတွင် အသေးစိတ်ကအစ အသင့်ယုတ္တိရှိပြီး စာဖတ်သူ ဘဝင်ကျကျ လက်ခံနိုင်လောက်အောင် ဖြစ်လာတတ်သလို ယခု ဆောင်းပါးကိုလည်း တကယ့်အဖြစ်မှန်တွေကို ချပြီး ရေးနေတာဟု ခံစားမိလောက်သည်။

စီးပွားရေး တံခါးဖွင့်လိုက်ပြီးသည့်နောက် ကုမ္ပဏီဆိုတာတွေ၊ အင်တာပရိုက်စ် ဆိုတာတွေကလည်း မှီပေါက်လာလိုက်သလို ဖြစ်နေသည်။ ဦးဘဂျမ်း၏ ကာတွန်းတစ်ခုကို ပြန်ပြီး သတိရမိသည်။ ထိုစဉ်အခါက ဖဆပလခေတ်၊ သွင်းကုန် ထုတ်ကုန် လိုင်စင်တွေကို ဖောဖောသီသီကြီး ထုတ်ပေးနေသည့်အချိန်၊ 'ဦးဘယ်သူ၊ ဒေါ်ဘယ်ဝါ အထွေထွေ သွင်းကုန် ထုတ်ကုန် ကုန်သည်ကြီး' ဟူသော ဆိုင်းဘုတ်တွေကလည်း ပလူပျံနေအောင် များလှသည်။ သောင်းကျန်းသူများ၏ ဘေးရန်ကြောင့် တောကျေးလက်က လူတွေကလည်း ရန်ကုန်မြို့ဆီ ပြေးလာကြသည်။ ဦးဘဂျမ်း၏ ဇာတ်ကောင်တစ်ကောင်က တောရွာက မြို့ပေါ် ပြေးလာသည့် မအူမလည် 'ကိုတေ့နောင်'။ ရေးထားသည့် အရုပ်က တဲစုတ်ကလေးတစ်ခု။ ထိုတဲစုတ်တွင် ချိတ်ထားသည့် ဆိုင်းဘုတ်က 'ဦးတေ့နောင်၊ အဲထွေထွေ သွင်းကုန် ထုတ်ကုန် ကုန်သည်ကြီး' ဆိုပဲ။ သည်တော့ ဦးဖျောက်ဆိတ်က "အလို....ကိုတေ့နောင်၊ ခင်ဗျားက မြို့ရောက်လာတာ မကြာသေးဘူး၊ သွင်းကုန် ထုတ်ကုန် လိုင်စင်တွေဘာတွေ ရနေပလား"။ သည်တော့ ကိုတေ့နောင်က "မရပါဘူးဗျာ၊ ခင်ဗျားတို့မြို့မှာ ဒီဆိုင်းဘုတ်ကို အိမ်တိုင်း ချိတ်ထားကြတော့ မချိတ်မနေရ အမိန့် ထုတ်ထားသလားလို့ လုပ်ထားရတာပါ" တဲ့။

ယခုအချိန်မှာလည်း ဦးတေ့နောင် ကာတွန်းလိုဟာမျိုး တွေက မတွေ့ချင်အဆုံးလိုသာ နေကြရသည်။ ထိုသို့သော လုပ်ငန်းရှင်တွေ၊ ကုမ္ပဏီတွေအကြောင်း ခင်မောင်ညို ဖောက်သည်ချထားသည်ကို

ဖတ်ကြည့်ပါဦး။ ဦးဘဂျမ်းရဲ့ ကာတွန်းလောက်ကိုပဲ ရယ်ရပါလိမ့်  
မည်။ ခင်မောင်ညိုကလည်း ဟာသရှိသောသူ ဖြစ်သည်။ သို့သော်  
ဘားနဒ်ရှော ပြောသလိုသာ ပြောလိုက်ချင်သည်။ “ကျုပ်က ရယ်စရာ  
ပြောတတ်သူ မဟုတ်ပါဘူး။ အမှန်တွေကို ပြောပြနေတာပါ။ အဲဒီ  
အမှန်တွေ ဆိုတာတွေကိုက ရယ်စရာဖြစ်နေတာပါ” ဆိုတာမျိုးပါပဲ။  
တက္ကသိုလ်က ဘွဲ့ရလူငယ်များမှာ အိမ်ကိုဒုက္ခမပေးချင်တော့သော  
ကြောင့် အလုပ်ရှာကြသည်။ အများဆုံး အလုပ်ခေါ်ကြသည်ကလည်း  
ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းရှင်တွေသာ ဖြစ်သည်။ ခင်မောင်ညိုရေးထားလိုက်  
တာကို ကြည့်ပါဦး....

အင်္ဂလိပ်စာ တတ်ရမည်၊ ကွန်ပျူတာ သုံးတတ် ရမည်တဲ့။  
တကယ်ကျတော့ စစ်မေးသူ ကိုယ်တိုင်က အင်္ဂလိပ်စကားကို သွက်သွက်  
လက်လက် မပြောတတ်။ ကွန်ပျူတာသုံးဖို့ နေနေသာသာ စာရင်းစာအုပ်  
တောင် မရှိသည့် လုပ်ငန်းတွေက အများကြီး။

ဤသို့လျှင် လုပ်ငန်းကြီး တစ်ခုလုံး၏ အခြေအနေကို  
ကွက်ကွက်ကွင်းကွင်း ပေါ်လာအောင် ရယ်ကာမောကာ ရေးလိုက်  
သည်။ ပြီးမှ လုပ်ငန်းကို ဦးစီးလုပ်ကိုင်နေသည့် ပုဂ္ဂိုလ်ကျော်များ  
အကြောင်းကို ဤသို့ သရုပ်ဖော်ပြန်သည်။

ကိုယ်က အလုပ် လုပ်ချင်သည်ဆိုတော့ မေးသမျှ သည်းခံပြီး  
ဖြေရသည်။ လုပ်ငန်းအကြောင်း၊ ဘာသာရပ် အကြောင်းကို နားလည်  
သူကို မိမိနားလည်ထားသမျှ ဖြေရသည်က မခက်လှ၊ နားမလည်ဘဲ  
နားလည်ချင်ယောင် ဆောင်နေသူကို ဘယ်လိုရှင်းပြလို့မှမရ။

ဤသို့လျှင် လူတွေ၏ အခြေအနေ၊ လုပ်ငန်းအခြေအနေ  
များကို စာဖတ်သူ စိတ်ပျက် ရယ်မောသွားအောင် တင်ပြထားသည်။  
သည်ထက် ရယ်မောစရာကောင်းတာတွေလည်း ပါနေသေးသည်။

ကွန်ပျူတာသင်တန်းတွေ၊ အင်္ဂလိပ်စာသင်တန်းတွေ တက်ပြီး  
ခါမှ ယာဉ်မောင်းလိုင်စင် ရှိသလား မေးသည့်သူ တွေကလည်း  
ရှိသည်။ ပြီးတော့ စီးစရာဆို၍ စက်ဘီးပင်မရှိသည့် လုပ်ငန်းတွေလည်း  
ရှိသည်။

ဤသို့လျှင် ပေါက်တတ်ကရ ဟန်လုပ်နေကြသည့် လုပ်ငန်း  
များ၊ လုပ်ငန်းရှင်များ အကြောင်းကို သရုပ်ဖော်ထားပါသည်။  
အလုပ်ရှာနေသည့် လူငယ်များအား သတိပြုရန်တွေကို အသိပေးထား  
လိုက်သကဲ့သို့ ရှိသည်။ ခင်မောင်ညို၏ ဆောင်းပါးအဆုံးသတ်  
လိုက်ပုံကလေးမှာလည်း ကောင်းလှသည်။ ကြည့်ပါဦး....

လူငယ်တွေ ဘယ်လဲ ဟု မေးကြလျှင် လူကြီးတွေ ကကော  
ဘယ်လဲဟု ပြန်မေးကြမည်။

လူငယ်တွေ ဘာလုပ်နေကြသလဲဟု မေးလျှင် ကျွန်တော်တို့  
ဘယ်လူကြီးကို အတုယူကြရမလဲဟု ပြန်မေးကြသည်။

အမေးကို အမေးနှင့် ပြန်ဖြေကြသည်ဆိုတော့ အဖြေ  
မရှိလို့လား။

ယနေ့လူငယ်တွေကိုယ်စား ခင်မောင်ညိုကို ကျေးဇူးတင်မိ  
သည်။ မိမိတို့ကိုယ်ကို ပြတ်ပြတ်သားသား သိအောင်လည်း  
ညွှန်းသည်ဟု ထင်မိသည်။

### ဘောဂဗေဒပညာရှင်တစ်ဦးနှင့် တွေ့ဆုံခြင်း

ကျွန်တော်က ခေါင်းစဉ်ကို တိုသွားအောင် ချုံ့ပြီးရေးလိုက်  
သော်လည်း မူလ ခေါင်းစဉ်မှာ အတော်ကြီး ရှည်လျားပါသည်။  
“ဘောဂဗေဒပညာရှင်တစ်ဦး၏ ယနေ့ မြန်မာနိုင်ငံထုတ် စီးပွားရေး  
မဂ္ဂဇင်းများအပေါ် အမြင်” ဟူ၍ ဖြစ်သည်။

မျိုးမြတ်သူက စီးပွားရေးတက္ကသိုလ် ဘောဂဗေဒဌာနမှ  
လက်ထောက်ကထိက ဦးခင်မောင်ညိုနှင့် သွားရောက်တွေ့ဆုံရာတွင်  
ဆရာဦးခင်မောင်ညို [ကလောင်အမည် ‘ခင်မောင်ညို(ဘောဂဗေဒ)’] က  
ပြန်လည်ဖြေကြားသည်တို့ကို ရေးသားထားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

ဖတ်လိုက်လျှင် ဖတ်လိုက်ချင်း ကျွန်တော့်ရင်ထဲ ငြိသွားသည့်  
အဖြေကို ပြောလိုက်ရပါဦးမည်။ စာဖတ်သူနှင့် စိတ်သဘောချင်း  
တိုက်ဆိုင်ရန်တော့ မမျှော်လင့်ဝံ့ပါ။ မျိုးမြတ်သူက ဘောဂဗေဒဆိုင်ရာ  
ဆောင်းပါးများ ရေးဖြစ်လာပုံအကြောင်းကို မေးလိုက်သည်။  
ဖြေလိုက်သည်က-

“ရေးဖြစ်တာကတော့ ကျောင်းတွေ ပိတ်ထားတဲ့အချိန် စာတွေဖတ်ဖို့  
အချိန်ပိုရတဲ့အချိန်မှာ ကျောင်းဆရာဆိုတော့ ကိုယ် ဖတ်ထားမိသမျှ ပြန်သင်  
ချင်တယ်၊ ပြန်ပြောချင်တယ်၊ ဒါပေမယ့် ပြောစရာလူမရှိတော့ ကိုယ်လေ့လာ  
ထားမိတာလေးတွေကို မဂ္ဂဇင်းတွေကို ပို့ကြည့်မိရာက ရေးဖြစ်သွားတာပါပဲ”

ကျွန်တော်က တက္ကသိုလ် ဆရာဘဝမှာ ကျင်လည်ဖူးခဲ့  
လေတော့ ထိုအဖြေကို ချက်ချင်း နှလုံးတွေ့သွားပါသည်။ တက္ကသိုလ်

ဆရာကောင်း ဆိုသည်မှာ (တက္ကသိုလ် ဆရာ စစ်စစ်မှန်လျှင်) အချိန်ပိုဟူ၍ မရှိစကောင်း၊ တစ်ခုခု ဖတ်ရှုလေ့လာနေကြရမည်သာ ဖြစ်ပါသည်။ အားအားရှိ ဦးချစ်ဆိုင်မှာ ထိုင်ပြီး လေပစ်နေတာမျိုး၊ ဆရာမတွေဆိုလျှင်လည်း မင်္ဂလာဈေး၊ ဗိုလ်ချုပ်ဈေး စသည်တို့ အကြောင်းကိုသာ ပြောနေတာမျိုး မဟုတ်ကြပါ။ ထို့ကြောင့် ကျွန်တော်ရင်ထဲမှာ ငြိသွားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ပြင် တပည့်တွေကို ပြန်ပြီးသင်ပြချင်သည် ဟူသော “ဆရာစိတ်” ကိုလည်း ကျွန်တော် ခံစားမိဖူးပါသည်။ “သားသယ်အမေ နို့တောင့်နည်းမျိုး” ကို ဆရာ ဝင်မောင်ညိုက ဆိုလိုကြောင်း ကျွန်တော် ခံစားမိလိုက်ပါသည်။

ဤသည်မှာ ကျွန်တော်တို့ ကျောင်းဆရာ အချင်းချင်း ခံစားမိလိုက်ခြင်းမျှသာ ဖြစ်ပါသည်။

မျိုးမြတ်သူ၏ မေးခွန်းများကို ဆရာခင်မောင်ညိုက ဖြေကြားရာတွင် ကြီးပွားရေး၊ စီးပွားရေး မဂ္ဂဇင်းများတွင် ပါဝင်သော ဆောင်းပါးများမှာ နိုင်ငံခြားမဂ္ဂဇင်းများ၊ စာစောင်များမှ ထုတ်နုတ် ဘာသာပြန်ကြသည်သာ များသောကြောင့် ကျွန်တော်တို့ လက်ရှိ အခြေအနေနှင့် လုပ်လို၊ ကိုင်လို မဖြစ်နိုင်ကြသည်သာလျှင် များနေကြောင်းကို အတော်များများကြီး ပြောသွားသည်။

အခြားအခြားသော အချက်များမှာ စီးပွားရေး ကိစ္စချည်း သာလျှင် ဖြစ်နေသောကြောင့် လူတိုင်း စိတ်ဝင်စားနိုင်လိမ့်မည် မထင်ပါ။ သို့သော်လည်း လူတိုင်း သတိပြုသင့်သည် ဟူသော အချက် နှစ်ချက် သုံးချက်ကိုမူ တင်ပြလိုက်ချင်ပါသေးသည်။ သူပြောသည့်အတိုင်းဆိုလျှင်-

“ဥပမာတစ်ခုပြောမယ်။ ရုံးခန်းတစ်ခန်းကို ဝင်သွားတယ်။ ‘ဟာ- ဒီလူတွေကတော့ အလုပ်မလုပ်ကြဘူး’ ဝေဖန်တာပေါ့။ ကောင်းပြီ။ ဒီလူတွေ အလုပ်မလုပ်ဘူး။ ခုဟာက ဒီလူတွေ အလုပ် မလုပ်ကြဘူး ဆိုတာလောက် ထိအောင်တော့ ရေးကြတယ်။ ဘာဖြစ်လို့ အလုပ်မလုပ် ကြသလဲ။ နောက်က လိုက်ကြည့်ဦးလေ။ အလုပ် လုပ်နိုင်လောက်တဲ့ တွန်းအား၊ ဆွဲအား၊ မက်လုံး၊ ဘာမှ မရှိဘူး။ --- နိုင်ငံခြား ကုမ္ပဏီတွေမှာကျတော့ သူတို့အလုပ်ကိုပဲ ဖိဖိစီးစီး လုပ်စေချင်တယ်။ တခြား အလုပ်လုပ်တာ မကြိုက်ဘူး။ [ဒီတော့ မိသားစုဘဝပါ လုံခြုံအောင် တန်အောင်လည်း ပေးတယ်။ တန်အောင် လည်း ခိုင်းတယ်] တို့ဆီမှာက အလုပ်သမားတွေ အလုပ်ရကြပါစေဆိုပြီး လခ ၆၀၀ ကျပ်နဲ့ နှစ်ယောက်ခိုင်းတယ်။ ဒါက တို့ရဲ့ တွေးပုံခေါ်ပုံပေါ့။ သူတို့က တစ်ယောက်တည်းကို ၁၂၀၀ ကျပ် ပေးပြီး ခိုင်းတယ်”

ဤသို့သော ဗဟုသုတမျိုးကို ကျွန်တော်တို့လို စီးပွားရေး ဘောဂဗေဒ လူပြန်များ သိခွင့်ရလိုက်ပါသည်။ ထို့ပြင် ပြဿနာ တစ်ရပ်ကို ကြည့်လိုက်လျှင် အပြစ်ကို ဝေဖန်နေရုံနှင့် မပြီးဘဲ ကုစားနိုင်စိမ့်သောငှာ အကြောင်းရင်းကိုပါ ရှာဖွေရေးသင့်ကြကြောင်း ပြောထားပါသည်။ သို့သော်လည်း ဆရာခင်မောင်ညိုက ဤကဲ့သို့ မရေးကြသည်မှာ အခြားအကြောင်းများလည်း ရှိနိုင်ပါသေးသည်ဟု ဖြည့်စွက်တင်ပြလိုက်သည်ဖြစ်ရာ သူ့စကားနှင့် အပြုအမူ ညီသည်ဟု ချီးမွမ်းလိုပါသည်။

ဆရာခင်မောင်ညိုတင်ပြထားသော နောက်တစ်ချက်ကို ကျွန်တော်တို့ မဂ္ဂဇင်းသမားများ အထူးသတိပြုသင့်ပါသည်။ အတွေ့အကြုံများလှသော ဝါရင့် သက်ရင့် ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများထံ တွေ့ကြုံဆွေးနွေး၍ ပညာယူထားသင့်ကြောင်း အကြံပေးထားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။



“ဥပမာ ဦးခင်မောင်ညွန့်တို့လိုပေါ့၊ ဦးခင်မောင်ညွန့် ဆိုရင် သီတဂူ ကပ္ပိယကာရက၊ ဒီလောက်ပဲ လူသိများတယ်၊ သူတို့ဆီမှာ အတွေ့အကြုံအတော် များများရှိကြတယ်ဆိုတာကို မသိကြဘူး၊ သူတို့တစ်တွေကလည်း ကြီးကြပြီ ဆိုတော့ အချိန်ရှိတုန်း များများယူနိုင်သလောက် ယူထားကြဖို့လိုလိမ့်မယ်”

ဦးခင်မောင်ညို၏ အကြံပြုချက်ကို စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင် မျှသာ မဟုတ်ပါ။ အခြားအခြားသော အုပ်ချုပ်ရေး စသည့် နယ်ပယ်များတွင်လည်း ဤသို့ သက်ရင့် ဝါရင့်ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေ များစွာရှိပါတယ်။ ယခုတော့ စာပေလောကရှိ လူများကသာ မိမိတို့၏ အတွေ့အကြုံကို ပြန်ပြီးရေးတတ်သားတတ်ကြသည်။ ထိုထိုသော အခြားပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများ၏ အတွေ့အကြုံကိုလည်း ကျွန်တော်တို့ တစ်တွေ ရရှိရန် ဝိုင်းဝန်း ကြိုးပမ်းသင့်ကြသည်ဟု သဘောရပါသည်။

“ပညာသင်ခြင်းဆိုသည်မှာ အတွေ့အကြုံ လက်ဆင့်ကမ်းခြင်းပင် ဖြစ်သည်” မဟုတ်ပါလား ခင်ဗျား။

ဦးခင်မောင်ညို၏ အကြံပြုချက် နောက်တစ်ချက်မှာ စီးပွားရေး ပညာသင်ကြားမှုကို ပြည်သူပိုင် ပညာရေးစနစ်တစ်ခုတည်းနှင့် မလုံလောက်တော့သောကြောင့် ပုဂ္ဂလိက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကျောင်း များ၊ နောက်တစ်ဆင့် တက္ကသိုလ်ဘာသာရပ်များထိအောင် ပုဂ္ဂလိက ကျောင်းများ ဖွင့်ခွင့်ပြုသည်အထိ စဉ်းစားသင့်ကြကြောင်းကိုပါ တင်ပြသွားပါသည်။

ဆရာဦးခင်မောင်ညိုက တိုင်းပြည် စီးပွားရေး ကြီးပွားရေး စိတ်ဝင်စားသူများအတွက် စဉ်းစားစရာ များစွာကို တင်ပြလိုက်သည် ဟု ကျွန်တော် သဘောရမိပါသည်။

အောင်သင်း

## လာဘ်နှင့် စီးပွားရေး

(၁)

အနှောင်အဖွဲ့များ၊ အချုပ်အချယ်များ၊ အဟန့်အတားများကြောင့်  
ထိုအနှောင်အဖွဲ့၊ အချုပ်အချယ်၊ အဟန့်အတားတို့ကို ကျော်လွှားရန်  
လာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှုများ ပေါ်ပေါက်လာရသည်ဟု အဆိုရှိသည်။  
ထို့ကြောင့် လာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှုသည် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများကို  
လျှင်မြန်သွက်လက်စွာ လည်ပတ်လှုပ်ရှားစေနိုင်သဖြင့် စီးပွားရေး  
ဖွံ့ဖြိုးမှုကို အထောက်အကူပြုနိုင်သည်ဟု ကောက်ချက် ချသူကလည်း  
ချသည်။

(၂)

လာတ်ပေးလာတ်ယူမှု အများဆုံး နိုင်ငံများအကြောင်း ပြောကြလျှင် ဘရာဇီးလ်နှင့် နိုင်ဂျီးရီးယားတို့ ရှေ့ဆုံးက ပါနေကြသည်။ လာတ်ပေး လာတ်ယူမှုများသော်လည်း စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်မှုကို အထောက် အကူ မပြုပေ။ အထောက်အကူ မဖြစ်သည့် အပြင် အဟန့်အတားပင် ဖြစ်နေသေးသည်။ ကိုယ်ကျင့်သီလ စောင့်ထိန်းမှုနှင့် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှု ဆက်စပ်နေသည်ဟု ဆိုရမည်လား။

အစိုးရဝန်ထမ်းများက အစိုးရပိုင်ပစ္စည်းများကို အများ ပြည်သူ သို့ ရောင်းချရာ၌ဖြစ်စေ၊ ခွင့်ပြုလက်မှတ်တွေ လိုင်စင်တွေ ထုတ်ပေးရာ၌ ဖြစ်စေ မိမိ၏ ကိုယ်ကျိုးစီးပွားအတွက် မသမာမှု ပြုခြင်းသည် အများအကျိုးကို ထိခိုက်စေနိုင်သည်။

ဥပမာ-အစိုးရ ကန်ထရိုက်တစ်ခုကို ရဖို့အတွက် လာတ် အများဆုံးပေးနိုင်သော လုပ်ငန်းတစ်ခုသည် တကယ်တော့ အသင့် တော်ဆုံး ကုမ္ပဏီ ဖြစ်ကောင်းမှ ဖြစ်မည်။ နည်းမှန်လမ်းမှန် ကြိုးစားခြင်းထက် မသမာသော နည်းလမ်းဖြင့် ကြိုးစားခြင်းက ပိုမိုအောင်မြင် နိုင်သည်ဟု ယူဆသော အတွေးအခေါ်များ ပျံ့နှံ့သွားလျှင်၊ အခြားသူများလည်း အလားတူ လိုက်လံပြုမှု ဆောင်ရွက်ကြပေလိမ့်မည်။ ရိုးသားသော၊ ကြိုးစားသော၊ ကျွမ်းကျင် သော လုပ်ငန်းများကို ဟန့်တားရာ ရောက်ပေသည်။ အရေး အကြောင်းဆိုလျှင် အမှန် အကန် လုပ်ငန်းများက နောက်ဆုတ် နေကြပေလိမ့်မည်။

(၃)

သို့သော် တစ်ဖက်ကလည်း လာဘ်ပေးလာဘ်ယူ နာမည်ကျော် နိုင်ငံအချို့၌ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်နေသည်ကို တွေ့ရသည်။ သည်လိုဆိုပြန်တော့လည်း ကိုယ်ကျင့်တရားနှင့် စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးမှု မဆက်စပ်သယောင်။

လာဘ်ပေးလာဘ်ယူ သက်သက်က စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုနှင့် မဆက်စပ်ဘဲ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှု ဖြစ်ပေါ်လာပုံကသာ အရေးကြီး နေသည်ဟု လေ့လာသူ အမေရိကန်ပညာရှင်နှစ်ဦးက ဆိုသည်။ သူတို့အဆိုကို လျော့လျော့ပေါ့ပေါ့ တွက်၍မရ။ လောလောဆယ်တွင် ရုရှားအစိုးရ၏ စီးပွားရေးအကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်များအဖြစ် တာဝန် ထမ်းဆောင်နေကြသူများ ဖြစ်သဖြင့် လာဘ်ပေးလာဘ်ယူတွေနှင့် ဘယ်လောက် ယဉ်ပါးနေမည်မသိ။ ကွန်မြူနစ်ဝါဒ မပြုလဲမီကပင် ရုရှား၌ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှုများ အားကောင်းခဲ့ရာ ယခုအထိ ပန်းပန်နေဆဲ။ သို့သော် လာဘ်ပေးလာဘ်ယူ လုပ်မှု ပုံသဏ္ဍာန် ကတော့ ပြောင်းသွားသည်။

လာဘ်ပေး လာဘ်ယူမှုကြောင့် စီးပွားရေးအဆောက်အအုံ အပေါ် ဘယ်လောက် ပျက်စီးထိခိုက်စေသလဲ ဆိုသည်မှာ ပြောရခက်လှသည်။ ဝန်ဆောင်မှုတွေ၊ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို အစိုးရ ထစ်ဦးတည်းကသာ လက်ဝါးကြီးအုပ် ချုပ်ကိုင် ရောင်းဝယ်နေချိန် တွင် လာဘ်တောင်းသော အရာရှိများကို တွေ့ရတတ်သည်။ သို့မဟုတ် ခါက လာဘ်တောင်းသူနှင့် မဆက်ဆံဘဲ၊ လာဘ်မပေးရသော

အခြားသူ တစ်ဦးတစ်ယောက်နှင့်သော် လည်းကောင်း၊ နည်းနည်း သာ တောင်းသူနှင့်သော် လည်းကောင်း ဆက်ဆံနိုင်သည်။

လက်ဝါးကြီးအုပ်ခွင့်ရ အစိုးရဝန်ထမ်း တစ်ဦးက လာဘ် တောင်းခံ ခြင်းအားဖြင့် ဈေးနှုန်းတွေ တက်စေသည်။

(၁၉၉၁)ခုနှစ်က ရုရှတွင် လုပ်ငန်းစတင်တည်ထောင်ရန် ကြိုးပမ်းသူ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးသည် ဒေသအာဏာပိုင်များကို ပေးရ၊ ဗဟိုအာဏာပိုင်များကို ကမ်းရ၊ အာဏာပိုင်များကို စည်းရုံးရ၊ ရဲကိုလည်း ပေါင်းရ၊ လူဆိုး ဂိုဏ်းတွေနှင့်လည်း တည့်အောင်နေရသဖြင့် အတော်ဗျာများခဲ့သည်။ တစ်ဦးတစ်ယောက်ကို ပေးပြီး မျှစားကြ သည်ထက် ဟိုလိုက်ပေးရ၊ သည်လိုက်ပေးရတာတွေက ပိုပြီးအကုန် အကျ များသည်။ လာဘ်ပေး လာဘ်ယူသာ နည်းလျှင် လုပ်ငန်းခွင် အငယ်တွေ၊ အရင်းအနှီး နည်းနည်းသာ ရှိသူတွေပင် လုပ်ငန်း တည်ထောင်နိုင်ကြမည်။

လာဘ်နည်းနည်း၊ စရိတ်သက်သက်သာသာဖြင့် လုပ်ငန်း များများ တည်ထောင်နိုင်လျှင် စီးပွားရေး လျင်မြန်စွာ ဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်လာနိုင်သည်။ ထိုအခါ လာဘ်ငွေလည်း တိုးပွားလာနိုင်သည်။

(၄)

လူတကာက သူ့အတွက် အမိအရ၊ အလှအယက်၊ ရနိုင်သမျှ ရအောင် ကြိဖန်နေခြင်းမျိုးနှင့် စာလျှင် စနစ်တကျ စည်းကမ်း ရှိရှိ လာဘ်ယူကြ၊ ပေးကြခြင်းသည် စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို အထိ

အခိုက် နည်းစေနိုင်သည်ဟု ဆိုကြပါသည်။ စည်းကမ်းဆို၍ သိပ်ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် စည်းကမ်းမျိုးကို မဆိုလိုပါ။ တော်ရုံတန်ရုံ လောက် လုပ်ငန်းကိုလည်း မထိခိုက်၊ ပေးသူကို လည်း မထိခိုက်သော ကိစ္စမျိုးတွင် လျစ်လျူရှုထားပြီး ကြီးကြီး မားမား ထိထိခိုက်ခိုက် လုပ်လျှင် ထိထိရောက်ရောက် အရေးယူနိုင်ပါသည်။ ဥပမာ ရုရှတွင် ကွန်မြူနစ်စနစ်အောက်ရှိစဉ်က လည်းကောင်း၊ ဂျပန်တွင် အယ်ဒီပီ ပါတီ အာဏာရစဉ်က လည်းကောင်း ဤစည်းကမ်းမျိုးကို ထားရှိခဲ့ကြ ပါသည်။ တစ်ဖန် လာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှုကို ယုံကြည်စိတ်ချလောက် သော လူတစ်စုကိုသာ ခွင့်ပြုခြင်းဖြင့် ထိန်းရကျောင်းရ လွယ်ကူသည် ဟု ဆိုပါသည်။

အစိုးရပိုင် လုပ်ငန်းတစ်ခုမှသာ မဟုတ်တော့ဘဲ အစိုးရပိုင် လုပ်ငန်း အတော်များများက ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှု အမျိုးမျိုး ကို ရယူရန် လိုအပ်ပြီဆိုလျှင် အလုပ်အတော်ရှုပ်ကာ ငွေကုန်ကြေးကျ အတော်များတော့မည်။

အစိုးရဈေးအပြင် အပိုပေးရသော စရိတ်စကတွေကြောင့် ဈေးတက်ရသည်။ ဈေးတက်ရောင်းလျှင် ဝယ်အားကျမည်၊ လုပ်ငန်း တွင် ရေရှည်အလုပ်လုပ်ရန် ကြံရွယ်သူဆိုလျှင် အရှည်ဆက်ဆံနိုင်ရန် လာဘ်အနည်းငယ်သာ တောင်းပေလိမ့်မည်။ ဤသို့ မဟုတ်ဘဲ တစ်နပ်စားကြံသူ၊ အပြုကြံသူဆိုလျှင် တစ်ချိတည်း၊ တစ်ကြိမ်တည်းဖြင့် များများ တောင်းပေလိမ့်မည်။

ဤသည်မှာ လုံးဝပပျောက်အောင် မလုပ်နိုင်သော လာဘ်ပေး  
လာဘ်ယူမှုကို ထိန်းချုပ်သည့်နည်းများ ဖြစ်ပါသည်။

(၅)

အချို့ပညာရှင်များက လာဘ်ပေးလာဘ်ယူ လုပ်ကြခြင်းကို ပြစ်မှု  
တစ်ခုအနေထက် ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုအနေဖြင့် ရှုမြင်ကြပါ သည်။  
သို့ဖြစ်၍ ဘယ်လောက်ပေးရပြီး ဘယ်လောက် ဆောင်ရွက် ပေးသလဲ၊  
ဘယ်လောက်ပြန်ပေးသလဲဆိုသည်ကို ပို၍ စိတ်ဝင်စား ကြပါသည်။  
ထို့ကြောင့် ဘယ်တော့မျှ မပျောက်ပျက်နိုင်မည့်ကိစ္စ ကို အပြတ်အသတ်  
ချေမှုန်းဖို့ထက် အလုပ်ဖြစ်အောင် ဘယ်လို လုပ်ကြမည်ကို အာရုံဝင်စား  
နေကြခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

ဥပမာ-ရုရှက လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အနေဖြင့် အရာရှိ  
တစ်ယောက်ကို အနည်းအကျဉ်း ပေးကမ်းထားခြင်းဖြင့် သူ  
လုပ်ငန်းကိုသူ စိတ်ချ လက်ချ လုပ်နိုင်သည်။ ပေးရကမ်းရတာ  
“တန်”သည်ဟု ယူဆသည်။ ဤသို့သော ထွက်ပေါက်တွေ များလေ  
အလုပ်လုပ်လို့ ကောင်းလေဟု မြင်သည်။ သို့သော် တောင်း၍ရမှန်း  
သိပြီး ဟိုက လာတောင်း၊ ဒီကလာတောင်းတွေများနေ၍ လုပ်ရကိုင်ရ  
ပိုခက်တာမျိုး၊ ရတာထက် ပေးရတာများနေတာမျိုး၊ ပေးရ တာတွေ  
ထက် နောက်ဆုံးတွင် စားသုံးသူတွေအပေါ် ဝန်ပီစေတာမျိုး  
တွေကိုလည်း တွေ့ကြရပါသည်။ ထို့ကြောင့် လာဘ်ယူပြီး ဝန်ဆောင်  
ပေးသလား၊ ဝန်ပီစေသလားဆိုတာ ပြောရခက်လှပါသည်။

အချို့ပညာရှင်တွေက လာဘ်ပေးခြင်းကို အခွန်ဆောင် သည့်သဖွယ် သဘောထားကြသည်။ ထို့ကြောင့် ဝန်မပိစေသည့် အတိုင်းအတာအထိ၊ အခွန်ဆောင်တာမျိုးကို မကန့်ကွက်ကြပါ။ အခွန်လည်းရစေ၊ ဝန်ဆောင်ပေးသူလည်း အကျိုးရှိစေ၊ အခွန်နှင့်လာဘ် ကို ပေးရသူများလည်း ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုး သက်သာကာ လုပ်ရ ကိုင်ရ လွယ်စေဆိုသော သဘောမျိုးကို နှစ်ခြိုက်ကြပါသည်။ သိအိုရီအရ ပြောကြလျှင် အခွန်ကောက်ပြီး ဝန်ထမ်းတွေကို ထောက်ပံ့ရသည် နှင့် ဝန်ထမ်းများကိုယ်တိုင်က လာဘ်ယူပြီး ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ထောက်ပံ့ကြခြင်းမျိုးသည် မထူးလှပါ။

(၆)

စနစ်တကျ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှုလုပ်ခြင်းကြောင့် အကျိုးများမည် (သို့မဟုတ်) အန္တရာယ်များမည်ဟု ခြုံပြောရန် ခက်ပါသည်။ ကိစ္စတစ်ခုချင်းကို လိုက်၍သာ ပြောနိုင်ဖွယ်ရာ ရှိပါသည်။

လာဘ်ပေး လာဘ်ယူမှုသည် မကောင်းမှန်း လူတိုင်း သိပါသည်။ မကောင်းမှန်းသိ၍ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူပြုကြလျှင် တိတ်တိတ် လုပ်ကြတာ များသည်။ မဖုံးနိုင် မဖိနိုင်သည့်အခါများ တွင်သာ ဟိုးလေးတကြော်ကြော်ဖြစ်ကာ ဘူးပေါ်သလိုပေါ်လာလေ့ ရှိသည်။ ပြည်တွင်းကသိ ပြည်ပကသိပြီး ကမ္ဘာကျော်သွားသည့် အဖြစ်မျိုးကို မည်သူမျှ မလိုလားကြပါ။



အချို့ဝန်ထမ်းများကလည်း အကျိုးရှိမည့် ကျန်းမာရေး၊ ပညာရေးလုပ်ငန်းမျိုးတွင် အသေးစားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုထက် တောင်းလို့ ကောင်းမည့် အကြီးစား လုပ်ငန်းကြီးများတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို သဘောကျတတ်ကြပါသည်။ လုပ်ငန်းကြီးတော့ လာဘ်ပေးရတာ မသိသာဟု တွက်ဆကြပါသည်။

(၇)

တစ်ခုပြောစရာရှိသည်မှာ တိတ်တိတ် လာဘ်ပေး လာဘ်ယူ လုပ်နေကြတာတွေကို ဘယ်လိုလုပ်သိပြီး၊ နည်းတယ် များတယ် ပြောနိုင်သနည်းဟု မေးစရာ ရှိပါသည်။

ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ကာယကံရှင်တွေကတော့ သိကြမည် သာ။ အနည်းဆုံးတော့ ပေးသူ ယူသူ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်က သိကြသည်။ သည်တော့လည်း ပါးစပ်ပေါက် တစ်ခုကိုပင် ပိတ်ဖို့ခက်ရာ နှစ်ပေါက် ဆိုတော့ တော်တော်ကို ခက်မည်။

တစ်ဖန် တရားဝင်ခွင့်ပြု၍လည်း မဖြစ်နိုင်။ ထောင့်စေ့အောင် လည်း မထိန်းနိုင်သော အခြေအနေတွင် မျက်စိကြီးနားကြီး သတင်းစာ များက အနံ့ခံနိုင်ကြသည်သာ။

သိအိုရီအရရော၊ လက်တွေ့ပါ တွေးကြခေါ်ကြ၊ ပြောကြ ဆိုကြ၊ လုပ်ကြကိုင်ကြပုံများကတော့ စိတ်ဝင်စားစရာ။ သို့သော် စိတ်ဝင်စားသည်ထက်တော့ မပိုပါ။



ကံနှင့်

စီးပွားရေးပွံ့ဖြိုးမှု

(၁)

ကံကို ယုံကြည်သော ဗုဒ္ဓဘာသာဝင် မြန်မာတို့က လူတစ်ဦး တစ်ယောက်၏ တိုးတက်မှုသည် အတိတ်ကံ (ကံ)နှင့် ပစ္စုပ္ပန်ကံ (ဉာဏ်၊ ဝီရိယ)တို့အပေါ်တွင် မူတည်သည်ဟု ယုံကြည်ကြသည်။

အလားတူပင် နိုင်ငံတို့၏ တိုးတက်မှုသည်လည်း ကံ အပေါ်တွင် မူတည်သလား၊ အခြားအကြောင်းတရားများအပေါ်တွင် မူတည်သလား အမေးထုတ်ကြပြန်သည်။

တစ်ခုထူးခြားသည်မှာ လူတစ်ယောက်တွင် ကံအနိမ့်အမြင့်၊ ကံအတက်အကျ ရှိသလို နိုင်ငံများတွင်လည်း တက်ချိန်၊ ကျချိန်ဟု ရှိသည်။ တသမတ်တည်း တက်နေသော (သို့မဟုတ်) တစ်ချိန်လုံး

ကျနေသော နိုင်ငံဟူ၍ ယေဘုယျအားဖြင့် မရှိတတ်ပေ။ ခြွင်းချက် သဘောလောက်သာ ရှိတတ်သည်။ ထို့ကြောင့် ဘယ်အချိန်တွင် ဘာကြောင့်တက်သည်၊ ကျသည်မှာ နိုင်ငံတို့၏ ကံကြမ္မာနှင့် ဆက်စပ်မှုရှိသလား စဉ်းစားလာကြသည်။ ဥပမာ-ဆယ်နှစ်လောက် စီးပွားရေးတက်လာပြီး နောက်ထပ် ဆယ်နှစ်လောက် စီးပွားရေး ကျသွားခြင်းမျိုးကို မည်သည့် စီးပွားရေး ဂြိုဟ်စီးဂြိုဟ်နင်း အပြောင်းအလဲကြောင့်လဲဟု တွေးစရာဖြစ်လာသည်။

နိုင်ငံတို့၏ စီးပွားရေး ကံဇာတာတွင် ကြိုတင်မမျှော်မှန်း နိုင်သော သဘာဝ ဘေးဒဏ်များ၊ နိုင်ငံတကာ အပြောင်းအလဲများ နှင့် တွေ့ကြုံရတတ်သည်။ ဥပမာ-မိုးခေါင်ရေရှားဒဏ်၊ လေမုန်တိုင်း ဒဏ်တို့ကြောင့် စီးပွားရေး ကျဆင်းသွားတတ်သည်။ မိမိတိုင်းပြည် အဓိက အားကိုးနေရသော ပို့ကုန်၏ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက် ပေါက်ဈေးမှာ ရုတ်တရက် ထိုးကျသွားလျှင်လည်း ဒုက္ခရောက်ကြရသည်။

အလားတူပင် ရာသီဥတု မကြုံစဖူး ကောင်းမွန်ခြင်း၊ မိုးဦး၊ မိုးလယ်၊ မိုးနှောင်း သုံးမိုးစလုံး ဈာတခြင်း၊ မိမိ၏ ပို့ကုန်များ ဈေးကောင်းမိခြင်းတို့နှင့် ကြုံသောအခါ စီးပွားရေး တိုးတက်သွားတတ် သည်။

ရယ်စရာတစ်ခု ပြောပြလိုပါသည်။ အတိတ်က မြန်မာ့စီးပွား ရေး သမိုင်းကို ပြန်လည်တူးဆွ ကြည့်သောအခါ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်တွင် ဆန်ဈေးကောင်းနေချိန် မြန်မာတို့တွင် ဆန်ရောင်းစရာ မရှိ။ ကမ္ဘာ ဈေးကွက်တွင် ဆန်ဈေးကျနေချိန်၌ ဆန်တွေပုံနေသည့် အဖြစ်မျိုး

တွေ တွေ့ရဖူးပါသည်။ တစ်ကြိမ်မက တိုက်ဆိုင်လှ၍ ကံဟုပင် အပြစ်ပုံချ၍ ရမည်မထင်ပါ။ ကမ္ဘာတွင် ရာသီဥတုမကောင်း၍ ဆန်ဈေးတက်နေချိန်တွင် မြန်မာနိုင်ငံ၌လည်း ရာသီဥတုမကောင်း၍ ဆန်အထွက်လျော့ပြီး ရောင်းစရာမရှိ။ တစ်ကမ္ဘာလုံး ရာသီဥတု ကောင်းနေချိန်တွင် မြန်မာနိုင်ငံ၌လည်း အထွက်ကောင်းပါလျက် ဈေးကောင်းမရ။ သည်လိုနှင့် ကမ္ဘာဆန်ဈေးကွက်မှ မြန်မာတို့ တဖြည်းဖြည်း နောက်ဆုတ်လာစဉ် အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများက မြန်မာ့ နေရာ ဝင်ရောက်လာသည်။ ဆန်ဈေး တက်တက်ကျကျ ဆန် အထွက်ကောင်းအောင် လုပ်နိုင်ခဲ့ကြသည်။

အလားတူပင် ရေနံဈေးတွေ ထိုးတက်သွားပြီး ကံဆိုး မိုးမှောင်ကျနေသော အခြေအနေ၌ပင် ရေနံကို ဈေးတာသော နည်းများ သုံးပြီး တိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်သည့် နိုင်ငံများရှိသည်။ ရေနံဈေးကြီး ၍ ဆိုပြီး အပြစ်ပုံချသည့် နိုင်ငံများလည်း ရှိသည်။ ဈေးကောင်းရသော ရေနံမှ ရငွေများကို သုံးကြရတာချင်းအတူတူ၊ တိုးတက်မှုမြန်သည့် နိုင်ငံများရှိသလို၊ တိုးတက်မှု နှေးကွေးသည့် နိုင်ငံများလည်း ရှိသည်။ အခြေအနေကို ရင်ဆိုင်ပုံအပေါ် မူတည်ပြီး ကံဆိုးကံကောင်း ကွဲသွားလေသလား။

(၂)

(၁၉၆၀) ပြည့်လွန်နှစ်များက တွက်ကိန်းများတွင် မြန်မာနှင့် ဖိလစ်ပိုင်တို့ကို အတော်အထင်ကြီးခဲ့ကြဖူးသည်။ ထိုစဉ်က မြန်မာနိုင်ငံ သည် ကမ္ဘာ့အဆင့်မီ အထည်အလိပ်တွေကို ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့သည်။

ကျန်အာရှဒေသတစ်ခုလုံးကို မည်သူမျှ စာရင်းထဲ ထည့်မတွက် ခဲ့ကြပေ။ လက်တင်အမေရိက၊ အာဖရိကနှင့် အရှေ့အလယ်ပိုင်းတို့၏ နောက်၌သာ စာရင်းသွင်းခဲ့ကြသည်။ အာရှတိုက်သည် သက္ကရာဇ် (၂၀၀၀)ကျော်မှ ချမ်းသာမည်ဟု တွက်ခဲ့ကြဖူးသည်။ အာဖရိက က ရှေ့က ရောက်နေမည်ဟု ထင်ကြသည်။ ယခု ပြောင်းပြန်တွက်နေ ကြပြန်ပြီ။

ကံကြမ္မာအလှည့်အပြောင်းတွင် ကံကောင်းနေရာမှ ကံဆိုး၊ ကံဆိုးနေရာမှ ကံကောင်းသွားတတ်သည့် အဖြစ်မျိုးတွေကို ထည့် မတွက်မိတတ်ကြဘဲ ရှိသည်။

ပြည်ပကုန်သွယ်ရေး၌ မထင်မှတ်ဘဲ မိမိကုန်စည် ဈေးကောင်း မိသွားလျှင် တိုင်းပြည်ဝင်ငွေ (၁)% ထိတက်လာတတ်သလို ကျဈေးမိ သွားလျှင် (၁)% ကျသွားတတ်သည်။ ဤသို့ဆိုလျှင် ကျန်တိုင်းပြည် ဝင်ငွေတိုးတက်နှုန်းမှာ မထင်မှတ် မမျှော်လင့်သော အပြောင်းအလဲများ ကြောင့် မဟုတ်ဘဲ ထင်မှတ်မျှော်လင့်ထားသည့် အကြောင်းတရားများ ကြောင့် ဖြစ်နေပေသည်။

ကံကောင်းအကြောင်းလှ၍ စီးပွားရေးစန်းပွင့်ချိန်နှင့် ကြိုကြိုက် ပြီဆိုလျှင်လည်း သိပ်တော့မကြာလှ။ (၅)နှစ်ခန့်သာ ဖြစ်သည်။ ကံဆိုး၍ စီးပွားရေး ကျချိန်နှင့်ကြိုလျှင်လည်း (၅)နှစ်ခန့်သာ ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေး သံသရာကြီးတစ်ခုလုံးနှင့် ယှဉ်လိုက်လျှင် “ရေပွက်ပမာ”သာ ဖြစ်သည်။

သာမန်စီးပွားရေး အခြေအနေကောင်းတာမျိုးနှင့် ကြိုလျှင် (၅)နှစ်အတွင်း တိုင်းပြည်ဝင်ငွေ (၁၀)%လောက် တိုးလာပြီး ထူးထူးကဲကဲဆိုလျှင် (၃၀)%လောက် တက်လာနိုင်သည်။ (၅)နှစ်လောက် စီးပွားရေးကျလျှင် တိုင်းပြည်ဝင်ငွေ (၁၅)%လောက် လျော့သွားတတ်သည်။

(၃)

ကံကောင်းလို့ဖြစ်စေ၊ ကံဆိုးလို့ပင်ဖြစ်စေ၊ ကံဆိုးမှ ကံကောင်း၊ ကံကောင်းမှ ကံဆိုးကို ပြောင်းလဲပစ်နိုင်သည်မှာ ထိုတိုင်းပြည်၏ စီးပွားရေး မူဝါဒများပင်ဖြစ်သည်ဟု ပညာရှင်များက ဆိုးလာကြပြန်သည်။ အထောက်အထားများလည်းရှိသည်။ ကုန်သွယ်မှုကို ဦးစားပေး၊ ပြင်ပကမ္ဘာနှင့် အထိအတွေ့များ၊ ဈေးကွက်ကို ချစ်ကျွမ်းဝင်သော မူဝါဒများက ကံဆိုးကံကောင်း အပြောင်းအလဲကြားမှပင် နိုင်ငံကို အကောင်းဘက်သို့ ဆွဲတင်နိုင်ကြသည်။

နှစ်(၃၀)လောက်အတွင်း ဖြည်းဖြည်းနေ့နေ့ တိုးတက်နေသော နိုင်ငံများနှင့် မြန်မြန်ဆန်ဆန် တိုးတက်နေသော နိုင်ငံများကို ယှဉ်ကြည့်ကြသည်။ ထိုသို့ ယှဉ်ကြည့်သော အခါ တိုးတက်မှု မြန်သော နိုင်ငံများ၌ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု နှစ်ဆလောက်တိုးခဲ့ခြင်း၊ ငွေဖောင်းပွနှုန်း တစ်ဝက်လောက်သာရှိအောင် ထိန်းထားနိုင်ခြင်း၊ ဝို့ကုန်နှစ်ဆတိုးခဲ့ခြင်း၊ ပညာရေးကို ဦးစားပေးခြင်း၊ ကျောင်းသား ဦးရေ (၄)ဆတိုးခဲ့ခြင်း၊ မူလတန်း ကျောင်းသားဦးရေ (၂)ဆ တိုးခဲ့

ခြင်း စသော ဉာဏ်ပိုင်း၊ ဝီရိယပိုင်းတွေကို တွေ့ရသည်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရန် အခွင့်သာသော ဝန်းကျင်ကို ဖန်တီးပေးရုံမျှသာမက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ၍ အကျိုးဖြစ်ထွန်းနိုင်အောင် စီမံပေးကြသည်။

တစ်နည်းဆိုရလျှင် မူဝါဒများက ကံဆိုးဒဏ်မှ သက်သာအောင်၊ ကံကောင်းနေချိန်တွင် လသာတုန်း ဗိုင်းငင်နိုင်အောင် ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ကြသည်။

(၄)

ထို့ကြောင့် ကံကောင်းနေသလား၊ ကံဆိုးနေသလား ဆိုသော မေးခွန်းအစား၊ ကံကောင်းနေချိန်တွင် ဘယ်လိုအခွင့်ကောင်းတွေ ယူနိုင်ခဲ့သလဲ၊ ကံဆိုးနေချိန်တွင် ဘယ်လိုဆန့်ကျင်ရုန်းကန်ခဲ့သလဲ ဆိုသော မေးခွန်းတွေကို ပြောင်းမေးလာကြသည်။ ကံဆိုးအောင်၊ ကံကောင်းအောင် ပြင်ပကမ္ဘာက ဖန်တီးသည်မဟုတ်။ ပြည်တွင်း စီးပွားရေးမူဝါဒများ၏ တုန့်ပြန်ပုံ တုန့်ပြန်နည်းကသာ အရေးကြီးသည်ဟု အဖြေထုတ်လာကြသည်။

‘ကံမဲ့၊ ဉာဏ်နဲ့၊ မလုံ့မလ၊ နတ်မ၊မဘူး’ ဆိုသော စကား အတိုင်းပင် ကံဆိုးကြုံနေခိုက် ဉာဏ်နှင့်လုံ့လ ဝီရိယ နည်းသော မူဝါဒများအတွက် အကျိုးနည်းသည်။ ကံညံ့သည့်တိုင် ဉာဏ်ကောင်းလုံ့လ ဝီရိယ ကောင်းသော မူဝါဒများကြောင့် နတ်ကလည်း မနေနိုင်ဘဲ မ၊ရသည့်ပုံရှိသည်။

(၅)

ကံဆိုး ကံကောင်းပြောကြရာတွင် ခါးပတ် ပတ်ထားသော ကားစီး ခရီးသည်နှင့် ဥပမာပေးပြောလေ့ ရှိကြသည်။ ခါးပတ်ပတ်ထားခြင်းကြောင့် မတော်တဆ ထိခိုက်မှုနှင့် လွတ်မည်တော့ မဟုတ်။ ဒဏ်ရာရခြင်း၊ မရခြင်းမှာ မတော်တဆဖြစ်မှုနှင့် ကြုံကြိုက်ခြင်း၊ မကြုံကြိုက်ခြင်းအပေါ်တွင် မူတည်သည်။ မတော်တဆဖြစ်မှုနှင့် ကြုံလျှင် ဒဏ်ရာရမည်။ မတော်တဆဖြစ်မှုနှင့် မကြုံကြိုက်လျှင် ဒဏ်ရာမရနိုင်။ ခါးပတ်ပတ်ထား၍ ဒဏ်ရာမရဟု မပြောနိုင်။ သို့သော် မတော်တဆ ကားတိုက်မှုမျိုးနှင့် ကြုံပြီဆိုလျှင် ခါးပတ်ပတ်ထားသော ကားစီးခရီးသည်က ထိခိုက်ဒဏ်ရာရမှု နည်းသည်။ ခါးပတ် ပတ်ထားသော ခရီးသည်က ဒဏ်ရာ ပိုရနိုင်သည်။

မတော်တဆဖြစ်မှုဆိုသည်မှာကိုက သူတစ်ပါးကားကို ဝင်တိုက်မိမှ မဟုတ်။ သူတစ်ပါးကားက မိမိကို ဝင်တိုက်လျှင်လည်း ဖြစ်နိုင်သည်။ မတော်တဆ ထိခိုက်မှု မဖြစ်အောင် ယာဉ်မောင်းလည်း မတတ်နိုင်၊ ကားသည်လည်း မတတ်နိုင်။

သို့သော် မတော်တဆ ထိခိုက်မှုဖြစ်လာပြီဆိုလျှင် ခါးပတ်ပတ်ထားသော ခရီးသည်က ဒဏ်ရာရ သက်သာမည်။ ခါးပတ်ပတ်ထားလျှင် များများခံရမည်။

အလားတူပင် ကြိုတင်ထားသော မူဝါဒ ခါးပတ်တို့သည် စီးပွားရေးဂြိုဟ်စီးဂြိုဟ်နင်း မကောင်းသည့်အခိုက်နှင့် ကြုံတွေ့ရသည့်အခါ ဒဏ်ရာ အနာတရမဖြစ်ဘဲ ပွန်းရုံပဲ့ရုံမျှနှင့် ပြီးသွားနိုင်သည်။



တစ်ခုပြောစရာရှိသည်မှာ ခါးပတ်ကောင်း၊မကောင်း အပေါ်၌ လည်း မူတည်သည်ဟု ဆိုနိုင်သည်။ မှန်ပါသည်။ မှန်ကန်သော မူဝါဒ ခါးပတ်ကြောင့် သက်သာစေနိုင်သလို ခါးပတ် မကောင်း လျှင်ဖြင့် မတတ်နိုင်။ ခါးပတ်လည်း ပတ်ထားဖို့၊ ပတ်ထားသော ခါးပတ် ကောင်းမကောင်းကိုလည်း စစ်ဆေးထားဖို့ အရေးကြီး ပါသည်။

တစ်ဖန် ကံဆိုသည်မှာ တစ်ခဏ၊ ခါးပတ်ဆိုသည်မှာ တစ်ဘဝခံတတ်သော သဘောကိုထောက်ပြီး တစ်ခဏမျှသာ ပေါ်ပေါက်လာတတ်သော “ကံ”ထက်၊ တစ်ဘဝတာမျှ ခံသော ခါးပတ်ကို ပို၍ အားကိုးအားထားပြုထိုက်ကြောင်း ဤဥပမာမှာပင် ထင်ရှားနေပါသည်။

(၆)

ရှိတ်စပီးယား ရေးခဲ့ဖူးသလို “ကံဆိုကံကောင်းသည် ကောင်းကင်က နက္ခတ်တာရာများအပေါ် တည်နေသည် မဟုတ်။ ကျွန်ုပ်တို့အပေါ်တွင် တည်နေသည်” ဟူသောစကားမှာ နိုင်ငံများအတွက်လည်း မှန်နေဆဲ ဖြစ်ပါသည်။



မသမာမူတွေ အခွင့်ကောင်းရလေ။ ကြာလာတော့ မသမာမူတွေကိုပင် ထုံးတမ်းစဉ်း၊ တရားပင်လုပ်ငန်းလို သဘော ထားလာကြပြီး အမြစ်တွယ်ပြီဆိုလျှင် အပျက်ရခက်တတ်သည်။



ခင်မောင်ညိုက ထိုသို့လျှင် ကမ္ဘာတွင် ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သော ဖြစ်ရပ်များ၊ ယနေ့ဖြစ်ပေါ်နေသော ဖြစ်ရပ်များကို ဘောဂဗေဒ သဘောတရားနှင့် ပေါင်းစပ်ပြီး ကိုယ့်တိုင်း ကိုယ့်ပြည်အတွက် သတိပြုတတ်ရန်၊ ပူပင်တတ်ရန် နှိုးဆော်ထားသည်။

ထိုမျှမက လာဘ်ပေး လာဘ်ယူ မသမာမူများကြောင့် ပြည်သူတို့ မူလက ရည်မှန်းထားခဲ့သည့် နိုင်ငံရေးမျှော်မှန်းချက် ပန်းတိုင်ကြီးများပင် ရွေ့လျားသွားတတ်ကြောင်း၊ သဲရေသွန် ဖြစ်သွား တတ်ကြောင်းကိုလည်း ယင်းသို့ သာဓကများတင်ပြီး သတိပေးထား ပါသည်။ ကြည့်ပါဦး-

လာဘ်ပေး လာဘ်ယူမှုများကြောင့် ယခင် ဆိုဗီယက်နိုင်ငံတွင် ဒီမိုကရေစီ ပေါ်ထွန်းရန် ခက်ခဲပြီး အာဏာရှင်စနစ်များ ပြန်လည်၍ ထွက်ပေါ်လာနိုင်သည်။ လာဘ်ပေး လာဘ်ယူ များလာခြင်း၊ အကျင့်ပျက်လာခြင်းကို ဒီမိုကရေစီ၏ လက္ခဏာရပ် ဟုပင် အမြင်စောင်းသွားစေနိုင်သည်။ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်၏ အနိစ္စာရုံအဖြစ် အထင်လွှဲစေနိုင်သည်။ ပိုလန်နှင့် လစ်သူယေးနီးယား နိုင်ငံတို့၏ အတွေ့အကြုံကို ကြည့်လိုက်လျှင် လက်ရှိအခြေအနေ အပေါ် ပြည်သူလူထု၏ မကျေနပ်မှုကြောင့် ကွန်မြူနစ်လက်ဟောင်းကြီးများ ပြန်လည်အာဏာရလာ နိုင်ကြောင်းကို တွေ့ရသည်။

ခင်မောင်ညိုက အမေရိကန် ကာကွယ်ရေးဝန်ကြီးဟောင်း၊ ကမ္ဘာ့ဘဏ် ဥက္ကဋ္ဌဟောင်း မက္ကနာမာရား၏ စကားကို အခြေခံပြီး သည်ဆောင်းဝါးကို ရေးထားခြင်းဖြစ်သည်။ မစ္စတာ မက္ကနာမာရားက မသမာမူဟု ဆိုရာတွင် သာမန်ခါးပိုက်နှိုက်မှု၊ ခိုးမှုမျိုးလောက်ကို ဆိုလိုသည်မဟုတ်။ ဟိုကိစ္စ၊ ဒီကိစ္စလောက်ကလေးအတွက် အရာရှိ ပေါက်စလေးများ၊ တံစိုးလက်ဆောင် ယူကြသည်တို့ကို စကားထဲ တွင်ပင် ထည့်မပြော။ ထိပ်တန်းအရာရှိကြီးများ၊ ဝန်ကြီးများ၊ ခေါင်းဆောင်များ၏ မသမာမူကိုသာ စာရင်းသွင်း ပြောဆိုနေခြင်း ဖြစ်သည်။ ထိုစာရင်းကိုလည်း ကြည့်လိုက်ပါဦး-

(၁) ဒေါ်လာ နှစ်သိန်းတန် လုပ်ငန်းအတွက် ငါးရာနှုန်း မျှသော ငွေကို အရာရှိကြီးတစ်ဦးက စိတ်ဝင်စားသည်။

(၂) ဒေါ်လာ နှစ်သိန်း၏ ငါးရာနှုန်းကို ထိပ်တန်း အရာရှိကြီး တစ်ဦးက စိတ်ဝင်စားသည်။

(၃) ဒေါ်လာ သန်း ၂၀ ၏ ငါးရာနှုန်းသည် ဝန်ကြီးနှင့် သူ၏ လက်ထောက်များနှင့် သက်ဆိုင်သည်။

(၄) ဒေါ်လာသန်း ၂၀ ၏ ငါးရာနှုန်းဆိုလျှင် နိုင်ငံအကြီးအကဲ တစ်ယောက်၏ အာရုံဝင်စားမှုကို ဆွဲဆောင်နိုင်သည်။

(၅) အများအားဖြင့် ငါးရာနှုန်းသာ အပေးများသော်လည်း ၁၀ ရာနှုန်းမှ ၁၅ ရာနှုန်းအထိ မကြာခဏ ကြားနေရသည်။



# ကောက်ရိုးမီးဖွဲမီးနှင့် ပြိုင်ဆိုင်မှု

(၁)

အာရှဒေသအတွင်းရှိ တောင်ကိုးရိုးယား၊ စင်ကာပူ၊ မလေးရှားနှင့်  
စင်ဒီနိုးရှားတို့ကိုကြည့်လျှင် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှု အလားအလာ များ  
ကောင်းနေသည်ကို တွေ့ရသည်။

လွန်ခဲ့သည့် အနှစ်(၂၀)ခန့်အတွင်း တစ်ခါတစ်ရံ အနည်းငယ်  
ထူးခြားတတ်သည်မှအပ ထိုတိုင်းပြည်များ၏ ဝင်ငွေမှာ အရှိန်  
ကောင်းကောင်းဖြင့် တိုးတက်နေသည်ကို တွေ့ရသည်။

တောင်ကိုးရိုးယားနှင့် စင်ကာပူတို့ကို ထွန်းသစ်စ အာရှ  
စက်မှုနိုင်ငံများဟု ခေါ်လေ့ရှိကြသည်။ သူတို့သည် တိုးတက်  
ဖွံ့ဖြိုးနေသော စက်မှုနိုင်ငံကြီးများကို အမိလိုက်လုနီးနေပြီ။ မကြာမီ  
စက်မှုနိုင်ငံကြီးများ ဖြစ်လာကြတော့မည်။ သူတို့၏ နေရာတွင်

မလေးရှားနှင့်ထိုင်းတို့က ဝင်ရောက်နေရာယူကြမည်။ တောင်ကိုးရီးယား  
 နှင့် စင်ကာပူတို့သည် လောလောဆယ် တိုးတက်နေရုံမျှသာမက  
 တိုးတက်မှုအရှိန်အဟုန်ကို ဆက်လက်၍ပင် ထိန်းသိမ်းထားနိုင်စေ  
 အကြောင်းတွေ ရှိနေသည်။

အခြား အာဆီယံ အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများသည် ပြည်တွင်း နိုင်ငံ  
 ရေး၊ စီးပွားရေးနှင့် လူမှုရေး မညီမျှမှုများကြောင့် ဖွံ့ဖြိုးမှုလမ်းခရီး  
 တွင် ချောချောမွေ့မွေ့ ဖြောင့်ဖြောင့်တန်းတန်း ဖြစ်ကောင်း  
 ဖြစ်မည်။ ထို့ကြောင့် စိတ်ချလက်ချ နေ၍ မရသေး။

(၂)

တိုးတက်မှု အကြောင်းကို ပြောကြရာ၌ ကောက်ရိုးမီးလား  
 ဖွဲ့မီးလားဆိုသည်ကို အမြဲတမ်း စဉ်းစားကြရသည်။ အချို့နိုင်ငံများက  
 တစ်ခဏ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာပြီးနောက် ပြန်ကျသွားတတ် ပြန်မှီ  
 သွားတတ်သည်။ အချို့နိုင်ငံများကား စိုက်လိုက်မတ်တတ် ဆက်တိုက်  
 တိုးတက်လာကြသည်။ ထို့ကြောင့် လောလောဆယ် တိုးတက်  
 တစ်ခုတည်းကိုသာ ကြည့်ပြော၍မဖြစ်။ နောင်ဆက်လက် တိုးတက်  
 ဖို့ အလားအလာ ရှိ/မရှိ၊ အခြေခံ ခိုင်/မခိုင်ကိုပါ ထည့်တွက်ကြ  
 ရသည်။ ကမ္ဘာ့သမိုင်းကို အချိန်အတော်ကြာ လွှမ်းမိုးထားနိုင်သူ  
 နိုင်ငံကြီးများပင် နောက်ဆုံး၌ မထင်မရှား ဇာတ်သိမ်းသွားရသည့်  
 အဖြစ်မျိုးတွေ ရှိရသည်။

ထို့ကြောင့် တစ်ခါတစ်လေ တိုးတက်လာရုံမျှနှင့် အချိုးကျူးမစောဖို့ ဝမ်းအသာကြီး မသာမိစေဖို့ ဆင်ခြင်ကြရသည်။ သမိုင်းက သင်ခန်းစာ အထပ်ထပ်ပေးခဲ့ပြီး ဖြစ်သည်။ ဝန်းခနဲ တက်ကာ၊ ဒိုင်းခနဲ ပြန်ကျသွားတတ်သော အဖြစ်မျိုးတွေက နီးနီးနားနားမှာပင် ရှိသည်။

(၁၉၅၀)ပြည့်လွန် နှစ်များက ဖိလစ်ပိုင်နှင့် သီရိလင်္ကာ တို့ကို အတော်အထင်ကြီးခဲ့ကြဖူးသည်။ နေ့ချင်းညချင်းပင် စက်မှု နိုင်ငံကြီး များ ဖြစ်လာတော့မည်လောဟု တွက်ကိန်းချကြည့်ကြသည်။ လက်တွေ့တွင် အနှစ်(၃၀)ခန့်ကြာသည့်တိုင် တွက်ရေး အတိုင်း ဖြစ်မလာသည်ကို တွေ့ရသည်။ ပြည်တွင်းရေး မတည်ငြိမ်မှုများ ကြောင့် အဆိုပါ နိုင်ငံများ စိတ်သွားတိုင်း ကိုယ်မပါ နိုင်ခဲ့ကြ။

ထို့ကြောင့် ရေရှည်စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှု ဖြစ်နိုင် မဖြစ်နိုင်ကို တွက်ဆကြရာတွင် ပြည်တွင်း၌ တည်ငြိမ်မှု ရှိ-မရှိကိုလည်း ထည့်စဉ်းစားကာ ချိန်ချိန်ဆဆ ပြောတတ်ကြသည်။

တစ်ဖန် တိုင်းပြည်တစ်ပြည် တိုးတက်သည်ဆိုရုံမျှနှင့် အက်ပေါင်းစုံက ကျေနပ်စရာကောင်းနေမည်ဟု မဆိုနိုင်ပါ။ တိုးတက်မှု နှင့်အတူ မလိုလားအပ်သော အလုပ်လက်မဲ့ဖြစ်မှုများ၊ ဒေသများ အကြား မညီမမျှ ဖြစ်မှုများ၊ ဝင်ငွေမြင့်သူက မြင့်၍ နိမ့်သူက နိမ့်ခြင်းစသည်များ တွဲကပ်ပါလာတတ်သည်။ ထို အနုတ် လက်ကောက် များကို နိုင်နင်းအောင် မကိုင်တွယ်နိုင်လျှင် နိုင်ငံရေး မတည်မငြိမ်မှုတွေ

ဖြစ်ကာ လူမှုရေးပြဿနာများ တက်ကုန်တတ်သည်။ ထိုအခါ စီးပွားရေး ပြန်ကျသွားတတ်သည်။

သို့ဖြစ်၍ စီးပွားရေးတိုးတက်မှု အကြောင်းပြောသည့် အခါ စီးပွားရေးအကြောင်းချည်းသက်သက် ပြော၍မဖြစ်။ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို ဖြစ်စေသော အကျိုးပြုသော နောက်ခံ နိုင်ငံရေးအကြောင်းများကိုပါ ထည့်ပြောကြရသည်။ လူမှုရေး ကိစ္စများကိုပါ ထည့်သွင်းစဉ်းစားကြရသည်။ စီးပွားရေး၊ နိုင်ငံရေး၊ လူမှုရေး ကိစ္စဆိုသည်များကလည်း တကယ့်လက်တွေ့တွင် ခွဲခြားမရ။ အပြန်အလှန် ရောယှက်နေကြသည်။ ဆက်နွယ်နေကြသည်။ အကြောင်းအကျိုး ပြုနေတတ်ကြသည်။

(၃)

စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးမှုကို လေ့လာသည့် သိအိုရီ(၃)ခုကို မကြာ ခဏ ကိုးကားဖော်ပြလေ့ရှိကြသည်။

‘ခေတ်သစ်ကျမ်းရိုး ဘောဂဗေဒ ပညာရှင်များ’က လွတ်လပ်သော ဈေးကွက်ဘက်ကို အလေးသာသည်။ ဝယ်လို အားရောင်းလိုအားတွေကို လွတ်လွတ်လပ်လပ် လှုပ်ရှားစေလိုသည်။ ထိုအခါ ဝယ်သူတွေ ရောင်းသူတွေ၏ ဆင်ခြင်တုံ တရားကြောင့် အသင့်တော်ဆုံး၊ အကျိုးအရှိဆုံး လုပ်ငန်းများကို လုပ်ကိုင်ကြမည်။ တိုးတက်မှုအသီးအပွင့်တွေကို ခံစားကြရမည်ဟု ယုံကြည်ကြသည်။

‘မိုခိုမှု သိအိုရိသမားများ’က အချက်အချာကျသော နေရာမှာ နို့နေကြသည့် စက်မှုနိုင်ငံကြီးများသည် အစွန်အဖျားနေရာရောက် နေကြသည့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများကို ၎င်းတို့၏ အကျိုးအတွက် ဆင်းပုံဖြတ်ကြသဖြင့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ တိုးတက်ခွင့်မရ။ ဖွံ့ဖြိုး ြိုးနိုင်ငံများသာ တိုးတက်ပြီးရင်း တိုးတက်နေကြသည်။ ဖွံ့ဖြိုး ပြီး နိုင်ငံများကို မိုခိုနေကြသော နိုင်ငံများ အကျိုးမရှိဟု ယူဆကြသည်။ ထက်တွေ့တွင် ၎င်းတို့ ယူဆသလို မဟုတ်ဘဲ ဖွံ့ဖြိုးဆဲ နိုင်ငံများပါ ဆိုးတက်လာကြောင်း အာရှနိုင်ငံများက သက်သေပြခဲ့ကြသည်။

‘အချို့သော စီးပွားရေး ပညာရှင်များ’က စက်မှု ထူထောင်ရေး လုပ်ငန်းစဉ်အား အစိုးရက ဦးဆောင်ရန် လိုလားကြသည်။ စက်မှု ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းစဉ်အား ပုဂ္ဂလိကဘက်သို့ ယုံမှတ်အပ်နှံ ထားဘဲ ထိရောက်စွာ စီမံကိန်းချရန်နှင့် အကောင်အထည်ဖော်ရန် အစိုးရကို ပါဝင်စေချင်သည်။

သိအိုရိအမျိုးမျိုးက ဖွံ့ဖြိုးမှု ဖြစ်စဉ် အစိတ်အပိုင်း တစ်ခုစီကို သိခြားစီ စဉ်းစားခဲ့ကြသော်လည်း အားလုံးခြုံငုံ၍ သုံးသပ်ခြင်းမျိုး မဟုတ်။ စီးပွားရေးအဆောက်အအုံ အမျိုးမျိုး၊ နိုင်ငံရေးအခြေအနေ အမျိုးမျိုး၊ ယဉ်ကျေးမှု အဖုံဖုံ၊ တိုးတက်မှုနှုန်း အစားစားအတွက် တစ်ခုတည်းသော အဖြေကို ထုတ်မပေးနိုင်။

(၄)

တစ်ချိန်တည်းမှာပင် ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး အခြေအနေသည် အပြောင်းအလဲကြီး ပြောင်းလဲနေသည်။ အတတ်ပညာ၊ တီထွင်မှု၊ ဆက်သွယ်ရေးနှင့် သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနယ်ပယ်များတွင် လျင်မြန်စွာ တိုးတက်နေသည်။ နယ်နိမိတ်များကို ကျော်ဖြတ်ကာ လူတွေ၊ အရင်းအနှီးတွေ၊ အတတ်ပညာတွေ ပိုမိုလွတ်လပ်စွာ စီးဆင်း ဝင်ထွက်နေကြသည်။ ဤအချိန်တွင် သမားရိုးကျ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများအပေါ်မှာသာမက အုပ်ချုပ်ရေးပိုင်း၊ စီမံခန့်ခွဲရေး အပိုင်း များကိုပါ ဂယက်ရိုက်ခတ်သည်။ စီးပွားရေးတိုးတက်မှု ရအောင်၊ ရပြီးတိုးတက်မှုကို ဆက်လက်ထိန်းသိမ်းနိုင်အောင် မည်သို့ ဆောင်ရွက်ကြမည်ဆိုသည့် အချက်ပေါ်တွင်လည်း ဩဇာသက်ရောက်သည်။

အစိုးရက သတင်းမှန်သမျှ ထိန်းချုပ်ထားပြီး ပြည်သူလူထုကို ပြင်ပကမ္ဘာနှင့် အဆက်ဖြတ်ထားသော ခေတ်မှာ ကုန်ခွဲပြီး ဖြစ်၏။ (၁၉၈၉)ခုနှစ် တစ်ဝိုက်တွင် ဖြစ်ပွားခဲ့သော အရှေ့ဥရောပ အတွေ့အကြုံများက ထိုအချက်ကို သက်သေပြနေသည်။ (၁၉၈၀) ပြည့်လွန်နှစ်များတွင် ဖြစ်ပွားသော စီးပွားရေးကျဆင်းမှုများကလည်း အပြောင်းအလဲများကို မျက်ခြည်ပြတ်မခံရန် သင်ခန်းစာပေးသည်။

အပြောင်းအလဲများကို မျက်ခြည်မပြတ်ဖို့ အမီလိုက်နိုင်ဖို့ အတွက် သော့ချက်စကားမှာ “ပြိုင်ဆိုင်နိုင်စွမ်း” ဖြစ်သည်။ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ၏ ဥစ္စာဓနသည် သူ့နိုင်ငံရှိ ကုန်ထုတ်စွမ်းအားစုများကို အမြင့်မားဆုံး အသုံးချနိုင်ပြီး နိုင်ငံတကာဈေးကွက်တွင် ထိရောက်



ဆုပြိုင် ထိုးဖောက်နိုင်မှုအပေါ် မူတည်သည်။ ထုတ်လုပ်မှု စွမ်းအား ထိုးတက်မှုအပေါ် အားကိုးရသည်။

အရည်အသွေးမြင့် ပစ္စည်းများအား စရိတ်နည်းနည်းဖြင့် ထုတ်လုပ်နိုင်ပါသလား? အချိန်တိုတိုနှင့် ထုတ်လုပ်နိုင်ပါသလား? နည်းပညာအဆင့်အတန်း မြင့်ရဲ့လား?

ကျန်းမာရေးနှင့် ညီညွတ်ပါသလား?

နောက်ဆုံး ပတ်ဝန်းကျင် ညစ်ညမ်းမှုကို ဖြစ်စေနိုင် သလား? ကစစ စဉ်းစားလာကြသည်။ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်သည် ရောင်းသူဈေးကွက် ဟုတ်၊ ဝယ်သူဈေးကွက် ဖြစ်သည်။ ဝယ်သူ လက်ညှိုးထိုးရာ နာခံကြရသည်။

မိမိ ဈေးကွက်ကျဉ်းကျဉ်းလေးကိုသာ စဉ်းစားနေ၍ မရတော့။ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်တွင် 'ပေါ၊ ချောင်၊ ကောင်း' တွေ အလုပ်မဖြစ်။ ဆမမိ၊ ကိုက်မမိ။ အလေးခိုး၊ ရေထိုးတွေအတွက် နေရာမရှိ။

(၆)

တစ်လောက ပြည်ပဧည့်သည်များလာ၍ စားသောက်ကုန် လုပ်ငန်း အချို့ကို လိုက်ပြုဖူးသည်။ စားသောက်ကုန်များအား ခြေဖြင့် နင်းနေသည်ကို တွေ့ရတော့ အတော်စိတ်ညစ်သွားကြသည်။ ကျွန်တော်တို့ကတော့ ဒါမျိုးတွေ ရိုးနေပြီ။

မြန်မာလူမျိုး ဘောဂဗေဒ ပါမောက္ခတစ်ဦးသည် မြန်မာတို့  
ကိုယ်ငါးချဉ် ကိုယ်ချဉ်ကာ သူရဲကောင်းဘွဲ့ပေးထားသော တွင်ခဲ  
လုပ်ငန်းများ၊ သံထည်လုပ်ငန်းများကို သွားကြည့်ကာ အတော်  
အားမလို အားမရ ဖြစ်သွားခဲ့ဖူးသည်။

ကောက်ရိုးမီး မဟုတ်သော ဖွဲမီး တိုးတက်မှုမျိုးကို ရဖို့  
သာမန်ကြိုးစား အားထုတ်မှုမျိုးဖြင့် မရနိုင်။ ကမ္ဘာနှင့် ပြိုင်ရဲမှု  
ကမ္ဘာစင်မြင့်တက်ပြိုင်နိုင်မှ ဖြစ်ပါမည်။

ပြိုင်ပွဲက ခေါ်နေပြီ။

ပြိုင်နိုင်လျှင်ပြိုင်

မပြိုင်နိုင်လျှင် နေခဲ့ရမည်။



## ကွင်းဆက်

(၁)

အာရှက တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလှပါတယ် ဆိုတဲ့ နိုင်ငံတွေ အကြောင်းကို ပြောကြတဲ့အခါ ကွင်းဆက် ဆိုတဲ့ စကားတစ်လုံး အမြဲတမ်းလိုလို ပါလေ့ရှိတယ်။ ပုဂ္ဂလိကနဲ့ အစိုးရ အချိတ်အဆက် အပေးအယူ မျှကြတာ၊ ပုဂ္ဂလိက လုပ်ငန်းအကြီးတွေနဲ့ အသေးလေးတွေ အပြန်အလှန် အမှီသဟဲပြုကြတာ၊ လုပ်ငန်းအချင်းချင်းလည်း အပြန်အလှန် ရိုင်းပင်း ကူညီမှုပြုကြတာတွေကို အားရပါးရ ပြောလေ့ရှိကြပါတယ်။

(၂)

မကြာသေးမီက တက္ကသိုလ်တစ်ခုရဲ့ နှစ်(၃၀)ပြည့် အခမ်းအနားတစ်ခုကို တက်ခွင့်ရပါတယ်။ နောင်နှစ်တွေလည်း ဒီလိုပဲ နှစ်စဉ်နှစ်တိုင်း အခမ်းအနားတစ်ခု ကျင်းပမယ်လို့ သိရပါတယ်။ ပွဲကြိုက်တတ်တဲ့ ကျွန်တော်တို့ လူမျိုးတွေဟာ မွေးနေ့ပွဲတို့၊ နှစ်ပတ်လည် အခမ်းအနားတို့ကို တခုတ်တရ ကျင်းပခဲလှပါတယ်။ ကျွန်တော်သိသလောက် ပြောရရင်တော့ (၅၅)နှစ်ပြည့်တုန်းကလည်း တစ်ခါ အမှတ်တရပွဲ ကျင်းပဖူးပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျောင်းပိတ်ထားတဲ့ အချိန်ကာလလည်းဖြစ်၊ သက်ဆိုင်ရာများကလည်း သိပ်ပြီး လူစည်ကားတာကို မလိုလားကြတဲ့ အချိန်လည်းဖြစ်လို့ (၂၅)နှစ်ပြည့် မွေးနေ့ပွဲဟာ မထင်မရှားနဲ့ ပြီးဆုံးသွားရှာပါတယ်။

ကျွန်တော်လည်း ဒီတက္ကသိုလ်ရဲ့ သက်တမ်း (၃၀)မှာ သုံးပုံနှစ်ပုံကျော် ပါဝင်ပတ်သက်နေလို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ရှေ့မီ နောက်မီလို့ အောက်မေ့မိတယ်။ တကယ့်လက်တွေ့ကျတော့ ကိုယ်မမိလိုက်တဲ့ နှစ်တွေမှာ ကိုယ်မသိလိုက်တာတွေ၊ မသိလိုက်တဲ့ သူတွေအများကြီးပဲ။ ရှေ့ပိုင်းမှာ အမိတက္ကသိုလ်ကို စတင်ပြုစုပျိုးထောင်ပေးတဲ့ သူတွေဆိုရင် ကိုယ်မသိတဲ့ သူတွေက ပိုများတယ်။ ဒီလိုပဲ နောက်ပိုင်းကလူတွေကို သူ့ရဲ့ နောက်ပိုင်းက လူတွေက မသိကြပြန်ဘူး။ လူဆိုတာက ကိုယ့်ရဲ့ စားရေး၊ ဝတ်ရေး၊ နေရေး၊ သားရေး သမီးရေးတွေနဲ့ လုံးပမ်းနေကြရတော့ ရန်ကုန် ရွှေမြို့တော်ကြီး တစ်မြို့တည်းမှာ နေတဲ့သူ အချင်းချင်းတောင်မှ ဆယ်နှစ်နေလို့ တစ်ခါ မဆုံမိဘူး။

ဆယ်နှစ်ဆိုတာ အသာထား။

တက္ကသိုလ်က နောက်ဆုံးနှစ် ကျောင်းသားများ၊ ကျောင်းသူများဆိုရင် မကြာမီ ခွဲရတော့မယ်ဆိုတဲ့ အသိနဲ့ အော်တိုတွေ၊ အော်ရှည်တွေ ရေးလိုက်ကြ၊ သွားလိုက်ကြ၊ လာလိုက်ကြ၊ ပျော်လိုက်ကြ၊ ပါးလိုက်ကြနဲ့ ကျောင်းပိတ်ရင်လည်း အဆောင်က မနေနဲ့ တော့ ဆိုပြီး ဇွတ်အတင်းနှင့်ချမှ အိမ်ပြန်တက်ကြတယ်။

စာမေးပွဲအောင်တာနဲ့ ဘွဲ့ပေးတာ သိပ်မကြာဘူး။ တစ်နှစ်လောက်ပဲကြာတတ်တယ်။

အဲ- ဘွဲ့နှင့်သဘင်တက်လာကြတဲ့ အခါကျတော့ စောစောက ချစ်လှချည်ရဲ့၊ လွမ်းလှချည်ရဲ့ ဆိုတဲ့သူတွေဟာ ဆယ်ယောက်ပြည့်အောင်တောင်စုလို့ မရတော့ဘူး။ သူကလည်း သူ့မိသားစုနဲ့ သူ၊ ကိုယ်ကလည်း ကိုယ့်မိသားစုနဲ့ ကိုယ်ဆိုတော့ သူငယ်ချင်းထက် ချစ်ရမယ့်သူတွေ တွေနေကြပြီ။ ဒါတစ်နှစ်အတွင်း ဖြစ်တာ၊ နှစ်သုံးဆယ်၊ နှစ်နှစ်ဆယ်ကြာတဲ့အခါ ဘယ်လိုဖြစ်မလဲဆိုတာ မှန်းဆလို့ ရပါတယ်။

နှစ်(၃၀)ပြည့် အခမ်းအနားကို ကျင်းပကြတဲ့ ဆရာကြီးများရဲ့ အလိုကတော့ ခုအခါမှာ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကို ကျင့်သုံးနေချိန်ဆိုတော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကိုင်ငံနဲ့တွေ လုပ်လို့ကောင်းတဲ့ အချိန်။ ဒီလိုအချိန်မှာ ပျောက်နေတဲ့ ကွင်းဆက်တွေ၊ အဆက်အစပ်တွေ ပြန်ပြီး ရှိစေချင်သတဲ့။ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် အဆက်အစပ်ရှိရှိ ကွင်းဆက်မိမိနဲ့ဆိုရင် သူလည်းကြီးပွား၊ ကိုယ်လည်း

ကြီးပွားဆိုတဲ့ အခြေအနေမျိုးကို ရောက်မှာပဲ။ တစ်နှစ်တစ်ခါ ဒီကွင်းဆက်တွေ ပြန်ပေါ်လာပါစေလို့ ရည်ရွယ်ပါသတဲ့။

တချို့ နိုင်ငံတွေမှာ တက္ကသိုလ်က ဘွဲ့ရသွားသူတွေက လုပ်ငန်းတွေ လုပ်ဆောင်ကြ၊ အောင်မြင်ကြ ဆိုတဲ့အခါကျတော့ တက္ကသိုလ်ကို ပြန်ပြီး အလှူဒါနတွေလုပ်ကြ၊ ပညာသင်စရိတ်တွေ ထောက်ပံ့ကြ၊ လူမှုရေးရန်ပုံငွေတွေ ထူထောင်ကြနဲ့ ပြန်ပြီး ကြည့်တတ် ကြပါသတဲ့။ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာတော့ ဒီအစဉ်အလာမျိုးတွေ ပျောက်သလိုဖြစ်ကုန်ဟန် ရှိတယ်။ တက္ကသိုလ်ခမ္မာရုံကြီး ပြန်လည် မွမ်းမံတဲ့ အရေးတောင် ခုထိ မပြီးနိုင် မစီးနိုင်ဘဲတန်းလန်းကြီး ရှိသေးတယ်။

အခုလို ပညာရေးနယ်နဲ့ လုပ်ငန်းခွင် နယ်ပယ် နှစ်ခုကို လည်း အချိတ်အဆက်မိစေချင်ပုံ ရပါတယ်။

ဒါပေမယ့် အဲဒီနေ့က အခမ်းအနားကို အားတက်သရော တက်ကြတဲ့ သူတွေက လက်ရှိကျောင်းသားသစ်တွေ ဖြစ်ကြပါ တယ်။ မတက်လိုက်ရလို့ ပူညံ့ပူညံ့ဖြစ်တဲ့ သူတွေက အများကြီးပဲ။ သူတို့က သွေးလည်း ပူနေတုန်းကိုး။ နောက်နှစ်ဆိုရင်တော့ သူတို့လည်း သွေးအေးသွားမှာပါ။

:(၃)

ခတ္တိယနဲ့ ပညာရေးဝန်ထမ်း သမဝါယမတို့ရဲ့ သင်တန်းတစ်ခု ကိုလည်း မကြာမီက လေ့လာခွင့် ရခဲ့ပါတယ်။ တက္ကသိုလ်က

ဆရာ၊ ဆရာမတွေကို ဟိုတုန်းကတော့ ဆင်စွယ်နန်းတော်ပေါ်က  
 ဖိုလ်များလို တင်စားခဲ့ကြဖူးပါတယ်။ အခုတော့ သက်ကယ်နန်းတော်  
 လို့ ခေါ်ရမလားပဲ။ ပြင်ပနဲ့ အထိအတွေ့နည်းလှတဲ့ တက္ကသိုလ်က  
 ပညာရှင်များနဲ့ ပညာရပ်တွေ ငမ်းငမ်းတက် ဆာလောင်မွတ်သိပ်နေ  
 ကြတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်များ၊ လုပ်ငန်းရှင်လောင်းလျာများ ဆုံစည်းမိကြ၊  
 ကွင်းဆက်မိကြတာ မင်္ဂလာတစ်ပါးပါပဲ။

တက္ကသိုလ်ပါမောက္ခ ဆရာမကြီးတစ်ဦးက ပြဿနာတွေ  
 ယူလာခဲ့ကြပါတဲ့။ အခုလို လုပ်ငန်းရှင်တွေ၊ စီးပွားရေးပညာရှင်တွေ  
 ဆုံစည်းမိတဲ့အတွက် လုပ်ငန်းရှင်တွေလည်း ပညာရ၊ ပညာရှင်  
 ဆွေလည်း အတွေ့အကြုံရ၊ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်အကျိုးများတဲ့ လုပ်ငန်းတွေနဲ့  
 တိုးပွားလာပါစေ။

(၄)

ဇယားနီင်င်က ပြန်လာတဲ့ ပါရဂူဆရာမကြီး တစ်ဦးက ဂျပန်မှာ  
 လုပ်ငန်းကြီးတွေ၊ လုပ်ငန်းလေးတွေ အပြန်အလှန် အချိတ် အဆက်ရှိ  
 ကြကြောင်း၊ အခုလို ချိတ်ဆက်မှုမှာ အပြန်အလှန် ယုံကြည်မှု၊  
 အပြန်အလှန်လေးစားမှု၊ အပြန်အလှန်အသိအမှတ်ပြုမှုတွေ ရှိကြ  
 ကြောင်း မိန့်ကြားသံကိုလည်း နာခံမှတ်သားဖူးပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ကွင်းဆက်တွေပျောက်နေကြတာဟာ  
 ကြီးသူက ငယ်သူကို၊ ငယ်သူက ကြီးသူကို အပြန်အလှန် ယုံကြည်မှု၊  
 အပြန်အလှန်လေးစားမှု၊ အပြန်အလှန်အသိအမှတ်ပြုမှု မရှိကြလို့လား။

(၅)

စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦးနှင့် တစ်ခါက တွေ့တော့  
ပေါင်းလုပ်ကြရင်ကောင်းမယ်လို့ ပြောဖူးတယ်။ သူက ကြီးတဲ့  
သူကလည်း သူ့ဟာနဲ့သူနေချင်၊ ငယ်တဲ့သူကလည်း သူ့ဟာနဲ့သူ  
နေချင် ဆိုတော့ ပေါင်းလို့မရဘူးတဲ့။

တကယ်လို့များ မြန်မာနိုင်ငံကို ပြည်ပနိုင်ငံတစ်ခုက စစ်  
ကြေညာတယ်ဆိုပါစို့။

အားလုံးပေါင်းပြီး တွန်းလှန်ကြမှာ သေချာပါတယ်။

အခုလည်း--

မြန်မာနိုင်ငံကို ပြည်ပစီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်တွေက စစ်ကြေ  
ညာနေကြ၊ စိန်ခေါ်နေကြတာကို မကြားမိ၊ မသိမိကြရောသလား။

ကြားတယ်ဆိုရင် ဘာလို့.--။

မကြားဘူးဆိုရင် ဘာလို့.--။

(၆)

အသေးစား စက်မှုလုပ်ငန်းတွေဟာ စက်မှု လုပ်ငန်းကြီးတွေနဲ့  
ယှဉ်လိုက်ရင် ငွေအင်အား နည်းတယ်။ စီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့ အတတ်  
ပညာ၊ နည်းပညာတွေ ချို့တဲ့တယ်၊ လုပ်သားတွေ ကျွမ်းကျင်မှု  
နည်းတယ်။ ခေတ်မီမိတဲ့ စက်ပစ္စည်းတွေကို သုံးစွဲနေကြရ  
တယ်။



ဒါပေမယ့် ဒီအသေးစား စက်မှုလုပ်ငန်းလေးတွေဟာ အလုပ်အကိုင်သစ်တွေ ရှာဖွေပေးနိုင်တယ်။ ကျေးလက်နဲ့ မြို့ပြ တွာဟာမှုကို လျှော့နည်းစေနိုင်တယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် အသစ် တွေ ပေါ်ထွက်လာစေနိုင်တယ်။ စိုက်ပျိုးကဏ္ဍနဲ့ စက်မှု လက်မှု ကဏ္ဍကို ဆက်စပ်ပေးနိုင်တယ်။ ဈေးကွက်အခြေအနေနဲ့ လိုက်လျော ညီထွေ၊ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ပြောင်းလဲထုတ်လုပ်နိုင်တယ်။ စက်မှု လက်မှုလုပ်ငန်းကြီးတွေက ထုတ်လုပ်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတွေကို ထုတ်လုပ်ပေးနိုင်တယ်။ ဒီလိုအားသာတဲ့ အချက် တွေကြောင့် ဘယ်နိုင်ငံမှာပဲဖြစ်ဖြစ် စက်မှုလုပ်ငန်းငယ်တွေကို ပစ်မထားကြဘူး။

ဂျပန်မှာ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးဖို့၊ ကိုရီးယားမှာ ပို့ကုန်တိုးမြှင့်တင်ဖို့ ဖို့၊ အိန္ဒိယမှာ အလုပ်လက်မဲ့ပြဿနာ ဖြေရှင်းဖို့ဆိုတဲ့ ရည်ရွယ် ချက်နဲ့ အသေးစား စက်မှုလုပ်ငန်းတွေကို အားပေးလေ့ရှိကြတယ်။

အသေးစား စက်မှုလက်မှု လုပ်ငန်းတွေဟာ စက်မှုလုပ်ငန်းကြီး တွေနဲ့ ပြိုင်လို့ မရဘူး။ ပြိုင်လို့မရတော့ ပေါင်းကြရတယ်။ စက်မှု လုပ်ငန်းကြီးတွေကို ပစ္စည်းပေးသွင်းကြတယ်။ အရေးကြီးတာက လုပ်ငန်းကြီးတွေနဲ့ လုပ်ငန်းငယ်တွေ အပြန်အလှန် ယုံကြည်မှု၊ အားထားမှုပါပဲ။ ဆင်လည်း ဆင့်အထွာနဲ့၊ ဆိတ်လည်း ဆိတ်အထွာ နဲ့ ယုံကြည်ကြ၊ အားကိုးကြရပါတယ်။

ရယ်စရာလည်းဖြစ်၊ မောစရာလည်း ကောင်းတာက မြန်မာနိုင်ငံမှာလည်း နိုင်ငံပိုင်လုပ်ငန်းကြီးတွေနဲ့ အသေးစား စက်မှု

လုပ်ငန်းတွေ (ဥပမာ-သမဝါယမ)။ အဲသလို ကွင်းဆက်တွေ ချိတ်ပြီး တစ်ဆင့်ပေး ကန်ထရိုက်စနစ်ကို ကျင့်သုံးကြပေမယ့် ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ကွင်းဆက်မှန်း မသိကြဖူးတဲ့ ကိုယ့်ဘာသာ ကိုယ် တစ်ဆင့်ပေး ကန်ထရိုက် (ဆပ်ကန်ထရိုက်)စနစ် ကျင့်သုံးနေလို့ ကျင့်သုံးမှန်းမသိတော့ ကိုယ့်တာဝန်၊ သူ့တာဝန်၊ ကိုယ့် အခွင့်အရေး၊ သူ့ အခွင့်အရေးတွေကိုလည်း မသိကြဘူးတဲ့။ မခက်လား။

ဥပမာတစ်ခုပြောရရင် ကန်ထရိုက်ပေးတဲ့သူက စရိတ်သက်သာ ရင်ပြီးရောဆိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်၊ ကန်ထရိုက်လက်ခံတဲ့သူက ပုံမှန် ဝင်ငွေရရင် ပြီးရောဆိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်လောက်ပဲရှိကြတယ်။

အခြားတိုင်းပြည်တွေမှာတော့ ကန်ထရိုက်ပေးတဲ့သူဟာ ကိုယ့်လုပ်ငန်းအောင်မြင်ရေး အတွက်သာ မဟုတ်ဘဲ ကန်ထရိုက် လက်ခံတဲ့ သူရဲ့ လုပ်ငန်းအောင်မြင်ရေးအတွက်ပါ အဘက်ဘက်က ကူညီပံ့ပိုးမှု ပေးကြရတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ နားထဲ မျက်စိထဲ မှာ အတော့်ကို ဆန်းနေတာပါ။

ဒါက ကွင်းဆက်ရှိပေမယ့် ကွင်းဆက်ရှိမှန်း မသိ၊ တာဝန်တွေ ဝတ္တရားတွေ မသိတဲ့ သာဓက တစ်ခုပါ။

(၇)

ကွင်းဆက်က ရှိရမယ့်နေရာတွေမှာ မရှိ၊ ရှိတဲ့နေရာမှာ ရှိလို့ ရှိမှန်းမသိကြလို့ ဆိုရင် ပေးစရာတွေက ရှိလာပြန်တယ်။ ကွင်းဆက်ရှိပါလျက်နဲ့ ဖုံးထားတယ်။

ကွင်းဆက်ရှိလျက်နဲ့ ဝှက်ထားတယ်။

ကွင်းဆက်ရှိပေမယ့် မရှိချင်ယောင် ဆောင်နေတယ် ဆိုတော့ လှုပ်ငန်းတွေအတွက်ကရော...။

ကျွန်တော် ပြောချင်တာက ကွင်းဆက် မရှိတာရယ်၊ ရှိမှန်း သိတာရယ်လေ။

ကွင်းဆက်ရှိလျက်နဲ့ ဖုံးဝှက်ထားတာ...

ကွင်းဆက်ကို ဖျောက်ထားတာ

ကွင်းဆက်မရှိချင်ယောင် ဆောင်နေတာတွေကတော့ ဟဲဟဲ...

ကျွန်တော်နဲ့ မဆိုင်ဘူးထင်ကြောင်းပါ။

မေတ္တာ၊ ကရုဏာ၊ မုဒိတာ တွေ ပွားလိုကပွား၊ ဥပေက္ခာတွေ ပြုလိုက ပြု၊ လောဘ၊ ဒေါသ၊ မောဟတွေ များလိုက များ၊ ကျွန်တော့် ဆောင်းပါးနှင့် “ကွင်းဆက်” မရှိကြောင်းပါ။



## မုန့်.ဟင်းခါးဘောဂဗေဒ

တစ်နေ့တုန်းက မုန့်.ဟင်းခါး လာစားဖို့ မိတ်ဆွေတစ်စုက  
မိတ်ကြတာနဲ့ ဘာများထူးဆန်းသလဲလို့ စူးစမ်းတဲ့စိတ်နဲ့ သွားစားမိ  
ပါတယ်။ မုန့်.ဟင်းခါးဟင်းရည်က ကျွန်တော်တို့ စားနေကျ  
ဆင်တင်အေး မုန့်.ဟင်းခါးဆိုင်ကပါ။ မုန့်.ဖတ်က ထူးဆန်းတယ်။  
စင်ကာပူမိတ်ဆွေတွေက လေယာဉ်နဲ့ သယ်လာကြတာ။ သူတို့  
စစ်တွေက မြန်မာတွေ မုန့်.ဟင်းခါးကြိုက်တဲ့အကြောင်း၊ မုန့်.ဟင်းခါး  
အမြဲစားလေ့ရှိတဲ့အကြောင်း သိထားနှင့်ကြတယ်။ (၄၂)သန်းသော  
မြန်မာလူဦးရေနဲ့ဆိုရင် မုန့်.ဟင်းခါး အတော်ရောင်းလို့ကောင်းမယ်  
ဆိုပြီး မုန့်.ဖတ်စက်ရုံတည်ချင်ကြပုံ ရပါတယ်။

သူတို့ယူလာတဲ့ မုန့်.ဖတ်က နန်းကြီး (မုန့်.တီ) အရွယ်မျိုး  
ဖြစ်နေတယ်။ ပြီးတော့ အချဉ်ဖောက်ထားတာ မဟုတ်လို့ စားရတာ

ပေါ့ရွတ်ရွတ်နဲ့။ အချဉ်ဖောက်ထားတာ မဟုတ်တဲ့ အတွက် (၃)ရက်  
လောက်အထိ အထားခံပါသတဲ့။ ကျွန်တော်တို့ မြန်မာမိတ်ဆွေများ  
ကတော့ မကြိုက်တဲ့အကြောင်း ပြောင်ပဲ ပြောကြပါတယ်။ •

စားပြီးတော့ မေးခွန်းတွေက လာပါရော။ လူတစ်ယောက်  
တစ်ပတ်ကို မုန့်ဟင်းခါး ဘယ်လောက်စားသလဲ။ ရန်ကုန်မှာ  
တစ်နေ့ကို မုန့်ဟင်းခါး ဘယ်လောက်ထုတ်လုပ်သလဲ။ ဘယ်လောက်  
ရောင်းရသလဲနဲ့ စုံနေတာပဲ။

ကျွန်တော်တို့ ဖြေလိုက်တဲ့ အဖြေကိုတော့ သိပြီးသား  
ဖြစ်မှာပါ။ ဖြေနိုင်တဲ့ မေးခွန်းတွေမှ မဟုတ်တာ။ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ်  
စားတာဆိုတော့ ဘာမှတ်တမ်းမှ မရှိဘူး။ မုန့်ဟင်းခါးဆိုင်တွေရင်  
စားကြည့်လိုက်မိတာပါပဲ။ ကြိုက်ရင် ဆက်စားမယ်၊ မကြိုက်ရင်  
နောက်မစားဘူး။ ဆကာကြီး မုန့်ဟင်းခါး၊ မအူပင်မုန့်ဟင်းခါး၊  
ဒေသအလိုက် လက်ရာကွာတဲ့ မုန့်ဟင်းခါးတွေကိုလည်း စားကြည့်  
လိုက်တာပါပဲ။

မုန့်ဟင်းခါးမဟုတ်ဘူး။ မနေ့က ဘာဟင်းနဲ့ စားသလဲ။  
ဘယ်လောက်သား စားသလဲဆိုတာ သတိမရတော့ဘူး မဟုတ်လား။  
ခက်တာလိုက်လို့၊ နေ့တိုင်း ကန်စွန်းရွက်စားနေတာပဲလို့ဆိုရင်  
ကောင်းပြီ- ကန်စွန်းရွက် ဘယ်လောက်သား စားသလဲဆိုရင်  
ဖြေဖို့ အတော်ခက်သွားပြီ။

ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ စစ်တမ်း အမျိုးမျိုး  
ကောက်ကြပေမယ့် မေးတဲ့သူက မေးလို့ ဖြေတဲ့သူက ဖြေကြပေမယ့်

“ကြည့်သာရေးလိုက်ကွာ” ဆိုတာမျိုးတွေက များပါလိမ့်မယ်။  
ဒီဘက်ခေတ်မှာ နိုင်ငံခြားသား လုပ်ငန်းရှင်တွေက စက်ရုံ  
ဆောက်ချင်ကြ၊ ပစ္စည်းတွေထုတ်ချင်ကြတော့ ဝယ်အား ဘယ်လောက်  
နည်းသလဲ၊ ဈေးကွက်ဘယ်လောက်ရှိသလဲဆိုတာ သူတို့ သိပ်သိချင်  
ကြပေမယ့် ကျွန်တော်တို့က မဖြေနိုင်ဘူး ဖြစ်နေတယ်။

တကယ်တော့ နိုင်ငံခြားသားတွေက သိချင်သည်ဖြစ်စေ၊  
သိချင်သည်ဖြစ်စေ၊ ကျွန်တော်တို့က ကိုယ့်အကြောင်းကို သိဖို့  
အတော်လေး အရေးကြီးပါတယ်။ မှတ်တမ်းမှတ်ရာတွေ သေသေ  
ချာချာ ဂဃဏန- ရှိရင် စီမံခန့်ခွဲရသူများအတွက်လဲအတော်လေး  
အထောက်အပံ့ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ တစ်ခုတော့ ရှိတာပေါ့လေ။ ကိုယ့်  
စင်ငွေ ဘယ်လောက်ရှိတယ်၊ ဘယ်လောက်တောင် သုံးစွဲနေ  
ဆယ်ဆိုတာ သူတစ်ပါးသိရင် ကိုယ့်ဆီ လာများတောင်းနေဦးမလား  
တော့ စိုးရိမ်တတ်ကြပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဆီကို ဧည့်သည်များက လာပြီး ကျွန်တော်တို့  
အကြောင်းသိဖို့ ကြိုးစားကြတယ်။ တစ်လောကပဲ စင်ကာပူမှာ  
အာကွလုပ်နေတဲ့ ဆရာတစ်ယောက်လာပြီး နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေး  
ပေါ့ လာကြည့်တယ်။ မြန်မာပြည်ထဲမှာနေတဲ့ ကျွန်တော်တို့က  
အဲဒါတော့။ ဘယ်မှလဲ သွားမကြည့်ဖြစ်ဖူး။ စီးပွားရေး မဂ္ဂဇင်းများရဲ့  
အကြောင်းကြောင့် တစ်ချို့တစ်ဝက်ကို သိခွင့်ရပေမယ့် နှိုက်နှိုက်ချွတ်ချွတ်  
လွယ်ကျယ်ပြန်ပြန် သိရတာမျိုးတော့ မဟုတ်ဘူး။

စင်ကာပူမိတ်ဆွေများက ဈေးတွေလည်း လိုက်ကြည့်ချင်တယ်။ မုန့်ဟင်းခါးဖိုနဲ့ ကြာဆံစက်တွေကိုလည်း လိုက်ကြည့်ချင်တယ်ဆိုလို့ ကျွန်တော်တို့ လိုက်ပြကြရပါတယ်။ လိုက်ပြတယ်ဆိုတာက တကယ်တော့ လူကြားကောင်းအောင်သာပြောရတာပါ။ တကယ်တော့ ကျွန်တော်တို့ ကိုယ်တိုင်လဲ မရောက်ဖူးတဲ့ နေရာတွေကို လိုက်ကြည့်ကြတာပါပဲ။ ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံတွေဆိုတာ နာရီဝက်ခရီးပဲ ရှိပေမယ့် မရောက်ဖူးတော့ ကျွန်တော်တို့ကိုယ်တိုင်လဲ တအံ့တဩတွေ ဖြစ်လို့ မုန့်ဟင်းခါးဖိုတွေ၊ ကြာဆံစက်တွေရောက်တော့ ထုတ်လုပ်ပုံ၊ ထုတ်လုပ်နည်းတွေကအစ ခြေထောက်နဲ့နင်းတဲ့ နည်းတွေလဲပါနေတော့ ကျန်းမာရေးနဲ့ မကိုက်ညီဘူးလို့ သူတို့ယူဆကြပုံရတယ်။ လူအားတွေ အများကြီးသုံးပြီး ထုတ်လုပ်နေတဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ နည်းတွေနဲ့ စာရင် သူတို့က လူနည်းနည်းနဲ့ စက်သုံးပြီး ပစ္စည်းများများ ထွက်အောင် လုပ်လို့ရတယ်တဲ့။

ဒီမှာလဲ ကျွန်တော်တို့ စဉ်းစားစရာတွေ ပေါ်လာပြန်ပြီ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ပြင်ပလေ၊ ပြင်ပကမ္ဘာနဲ့ အထိအတွေ့ အဆက်အဆံ နည်းခဲ့တာအမှန်ပဲ။ ဒီတော့ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ကောင်းလှပြီလို့ ထင်နေတဲ့ နည်းလမ်းတွေ၊ စက်ကိရိယာ အကို အပဲ့ အစုတ်အပြတ်တွေကို သုံးစွဲနေခဲ့ကြတယ်။ ဈေးကွက်ဆိုတာကလဲ ကိုယ်ရောင်းသမျှ ပစ္စည်းကို ကြိုက်တဲ့ဈေးနဲ့ ကိုယ်ရောင်းချင်သလို ရောင်းခဲ့တဲ့ ဈေးကွက်ပဲ။ အခု အပြင်က ဧည့်သည်တွေ ဝင်လာကြ တော့မယ်။ သူတို့ရဲ့ ကိရိယာသစ်တွေ၊ နည်းပညာသစ်တွေနဲ့ စားသုံးသူအကြိုက် စီမံချယ်လှယ်ထားတဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ရောင်းကြ

တော့မယ်။ ဝယ်သူဆိုတာကလည်း ဘယ်လောက်ပဲ မျိုးချစ် စိတ်ဓာတ်တွေ ထက်သန်နေပါစေ ပိုကောင်းတဲ့ ပစ္စည်းကို ဝယ်မှာ သေချာပါတယ်။ အဲသလိုဆိုရင် နိုင်ငံခြားက လုပ်ငန်းတွေနဲ့ ကျွန်တော်တို့ ပြိုင်နိုင်ပါ့မလား။ ဟိုတုန်းက နိုင်ငံခြားလုပ်ငန်းတွေကို ကျွန်တော်တို့ ခြံစည်းရိုး လုံလုံခြုံခြုံ ပိတ်ထားတောင်မှ ဝယ်တဲ့သူက ရှိ၊ အားပေးတဲ့သူက ရှိနေတော့ ခြေပေါက်ပြီးရောက်လာခဲ့တယ် မဟုတ်လား။ အခုဆိုရင် ကိုယ့်အိမ်၊ ကိုယ့်ရာ၊ ကိုယ့်ခြံဝင်းထဲ မှာကို လာပြိုင်ကြတော့မှာ။ “ကိုယ့်အိမ်ထဲမို့ ခံလိုက်ရတယ်” ဆိုတာမျိုး ဖြစ်ကြတော့မယ်။ ဒါဖြင့်ရင် အမြင်ကျဉ်းတဲ့ မျက်ကန်း မျိုးချစ်ဝါဒီများလို နိုင်ငံခြားပစ္စည်းမှန်သမျှ သိမ်းကျုံးပြီး မုန်းကြမလား။ မသုံးဘဲနေကြမလား။ ဒီလိုမျိုးခေတ် မဟုတ်တော့ပြန်ဘူး။

ဒီတော့ အကောင်းဆုံးက ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် လက်ရှိ ထုတ်လုပ်တဲ့ နည်းလမ်းတွေ၊ စက်ကိရိယာတွေ၊ စီမံခန့်ခွဲရေး နည်းလမ်းတွေ ပိုမိုတိုးတက်လာအောင်၊ ပိုမိုကောင်းမွန်လာအောင် ကျွန်တော်တို့ ကြိုးစားဖို့ လိုပါလိမ့်မယ်။ ဒီလိုမှ မဟုတ်ရင်တော့ ကျွန်တော်တို့ လုပ်ငန်းအတော်များများ ခံကြရလိမ့်မယ်။ အခုပဲ ငြင်ပက စားအုန်းဆီတွေ ဝင်လာတာရယ်၊ ပြည်ပက မြေပဲ၊ နှမ်းတွေ ဝယ်တာရယ်ကြောင့် ဆီစက်တွေ ခံနေရဆို မဟုတ်လား။ ကမ္ဘာ့ဘဏ်ရဲ့ အကူအညီနဲ့ တစ်ချို့ဆန်စက်တွေကို ပစ္စည်းကိရိယာ အသစ်တွေ တပ်ဆင်သုံးစွဲနိုင်လို့ ပိုပြီး အရည်အသွေးကောင်းတဲ့ ဆန်တွေ ထုတ်လုပ်နိုင်နေပြီ ဆိုပါလား။



ပြောတာက လွယ်ပါတယ်။ ဘယ်လို လုပ်ကြမလဲလို့ မေးစရာရှိပါတယ်။ သေချာပေါက် ပြောနိုင်တာ တစ်ခုကတော့ တစ်ဦးချင်း၊ တစ်ယောက်ချင်း လုပ်လို့ကတော့ ငွေအရင်းအနှီး နည်းနည်းနဲ့မို့ ဘယ်လိုမှ လုပ်နိုင်ကြမယ် မဟုတ်ဘူး။ ပြီးတော့ အရင်းအနှီး ကြီးကြီးမားမား ရင်းနှီးမြုပ်နှံဖို့ဆိုတာ အန္တရာယ် ကြီးမားလွန်းလှတယ်။ စွန့်စားရတာတွေ များတယ်။ ဒီအခါ တာဝန်ရှိသူတွေက အန္တရာယ်တွေလျော့ပါးပြီး ထိုက်သင့်တဲ့ အကျိုးခံစားခွင့်တွေ ရယူနိုင်အောင် စီမံပေးကြမယ်ဆိုရင်ဖြင့် အတိုင်းထက်အလွန် ဖြစ်မှာပါ။ ရင်းနှီးမြုပ်နှံရကျိုး နပ်စေမယ့် အစီအမံမျိုးကို စီမံပေးနိုင်မယ်ဆိုရင်ဖြင့် တိုင်းရင်းသား ရင်းနှီး မြုပ်နှံသူတွေ အနေနဲ့ ဝန်လေးမယ် မဟုတ်ဘူး။

အဆင့်မြင့် ကိရိယာတွေ၊ နည်းပညာတွေရဖို့ အစိုးရရဲ့ တိုက်ရိုက်အကူအညီကို မျှော်လင့်တတ်ကြပေမယ့် အစိုးရဆိုတာမျိုး ကလဲ သူ့အလုပ်နဲ့သူရှုပ်နေတတ်တာမို့ တိုက်ရိုက်အကူအညီရဖို့ သိပ်လွယ်မယ်မထင်ဘူး။ ဒီတော့ အစိုးရဆီက တိုက်ရိုက် အကူအညီ ထက် စက်ကိရိယာတွေ၊ နည်းပညာတွေကို ပုဂ္ဂလိကက တင်သွင်းရာမှာ အကူအညီပေးဖို့ဆိုတဲ့ သွယ်ဝိုက်တဲ့ အကူအညီ အနေမျိုးဆိုရင် နှစ်ဦးနှစ်ဖက် ပြေလည်စရာ ရှိပါတယ်။

စင်ကာပူနည်းသည်များမှာ သားအဖ နှစ်ယောက်ပါလာ တယ်။ အဖေက လုပ်ငန်း နားလည်ပုံ ရတယ်။ အတန်းစားတော့ သိပ်မတတ်ဘူး။ အင်္ဂလိပ်စကားတောင် မပြောတတ်ဘူး။

သားလုပ်တဲ့သူက ရောင်းဝယ်ရေးပညာနဲ့ စီမံခန့်ခွဲရေးပညာတွေမှာ  
 ဒီလိုမာ ယူထားတယ်။ အင်္ဂလိပ်စကား ကောင်းကောင်း ပြောနိုင်  
 တယ်။ တရုတ်စကားတော့ သိပ်မကျွမ်းကျင်ဘူး။ သူ့ဌေးသားပေမယ့်  
 သူ့ယူဖို့ ကျောင်းဆက်မတက်ဘဲ စာပေးစာယူနဲ့ပဲ လုပ်ငန်းအုပ်ချုပ်မှု  
 ဟောဝိဇ္ဇာကို ဆက်သင်နေတယ်။ အဖေက ကြာဆံလုပ်ငန်းရဲ့  
 ဆုတ်လုပ်မှုပိုင်းကို စိတ်ဝင်စားတယ်။ သားက ရောင်းဝယ် ဖြန့်ဖြူးရေး  
 ပိုင်းကို စိတ်ဝင်စားတယ်။ တိုင်းပြည်ဝင်ငွေ (G.N.P.)  
 ဆယ်လောက်ရှိသလဲ။ တစ်ဦးကျ ဝင်ငွေဘယ်လောက် ရှိသလဲ  
 ဆိုတဲ့ အပိုင်းတွေမှာ စိတ်ဝင်စားတယ်။ မျိုးဆက်နှစ်ခုရဲ့ ပေါင်းစပ်ပုံဟာ  
 စိတ်ဝင်စားစရာပါ။

ကျွန်တော်တို့ဆီမှာတော့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှိနေတဲ့ သူတွေဟာ  
 မိဘလက်ငုတ်လက်ရင်းကို ဆက်လုပ်နေတဲ့ သူတွေလဲ ရှိသင့်  
 သလောက် ရှိပါတယ်။ မိဘလက်ငုတ်လက်ရင်းကို တိုးတက်အောင်  
 ဆောင်ရွက်နိုင်သူတွေလဲ ရှိပါတယ်။ သို့သော်လည်း ကျောင်းတက်ပြီး  
 ပညာဆက်သင်တဲ့သူတွေဟာ မိဘလုပ်ငန်းနဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ ပညာရပ်  
 ကို သင်ယူကြတာ၊ သင်ယူခွင့်ရကြတာ နည်းပါးလိမ့်မယ်။

တစ်နေ့ကပဲ စီးပွားရေး ပညာရပ်သင်ကြားနေကြတဲ့ သူတွေကို  
 ကြည့်တော့ စီးပွားရေးပညာရပ်ကို ပညာတစ်ရပ်အနေထက်  
 သူတစ်ခုရဖို့အတွက် ပိုပြီးစိတ်ဝင်စားတာ၊ ပညာတွေ သင်ပြီး  
 ဆီပညာနဲ့ လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ဖို့ထက် လခစားလုပ်ဖို့လောက်ပဲ  
 စိတ်ဝင်စားတာ တွေနေရပါသေးတယ်။

မှန်ပါတယ်။ ဈေးကွက်စီးပွားရေး စနစ်ကို အသွင်ကူးပြောင်း  
နေချိန်မှာ အချိန်ယူကြရ၊ ပြင်ဆင်ကြန့်ကြာနေတာတွေ ရှိတတ်  
ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် အလျင်အမြန်ပြောင်းလဲနေတဲ့ ကမ္ဘာမှာ လူတစ်ဦး  
ချင်း အနေနဲ့ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ လုပ်ငန်းတစ်ခုစီ အနေနဲ့ပဲ ဖြစ်ဖြစ်  
ပြောင်းလဲစရာတွေ အများကြီး လုပ်ကြရပါဦးမယ်။ ကမ္ဘာစီးပွားရေး  
ပြိုင်ပွဲကြီးမှာ ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုနဲ့အတူ လိုက်နိုင်သူများ၊ ကမ္ဘာနဲ့  
ရင်ပေါင်တန်းနိုင်သူများ၊ အိပ်မောကျ တွေဝေငေးခိုင်းနေသူများသာ  
ရှင်သန် ကျန်ရစ်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။



စီးပွားရေးပညာရှင်ကြီး  
စိတ်ညစ်သွားခြင်း

(၁)

“ဆရာ၊ စားသောက်ကြေးက အခု ဘယ်လောက်သွင်းရမှာလဲ”

“မတက်သေးပါဘူး၊ အရင်လို (၄၀၀)ပဲသွင်းရမှာလေ”

“အခု မသွင်းသေးလို့ မရဘူးလား ဆရာ”

“ဘာဖြစ်လို့လဲကွ၊ ကျောင်းဖွင့်ကာစ ရှိသေး၊ ပိုက်ဆံမပါလာ  
လို့လား”

“မဟုတ်ပါဘူး ဆရာရဲ့၊ အခု မသွင်းသေးဘဲ ပြန်ခါနီးကျမှ  
သွင်းရင် ငွေတိုးပေးထားလို့ ရတယ်လေ၊ တစ်လ ငွေ(၁၀၀)ကို

(၅)ကျပ်တိုးပဲထား၊ (၅)လလောက် မသွင်းသေးဘဲထားရင် ငွေ (၁၀၀)လောက်တော့ ထွက်လာနိုင်တယ်လေ”

“အဲသလိုသာ ငွေမသွင်းဘဲထားရင် မင်းတို့ကို ဘယ်က ပိုက်ဆံနဲ့ ထမင်းကျွေးရမှာလဲ”

“ဆရာကလဲ ပူရန်ကော၊ တခြားကျောင်းသားတွေ သွင်းလိမ့် မပေါ့”

(၂)

“ဆရာ၊ ဒီနားက သစ်တိုသစ်စတွေ၊ သံပိုက်ဟောင်းတွေက အဆောင်ပြန်ပြင်တုန်းက ထွက်လာတာတွေလား”

“အေး-ဟုတ်တယ်”

“ဆရာတို့က အဲဒါတွေ ခက်တာပဲ၊ သစ်ဈေးက အခုဆို တစ်တန်(-- )လောက် ရှိတယ်၊ သံပိုက်ဟောင်းတွေဆိုရင်လည်း တစ်ပိဿာကို (-- )ပေးတယ်၊ ကျွန်တော် လုပ်ပေးရမလား”

“မလုပ်ပါနဲ့ကွာ၊ ဒါ အစိုးရ ပစ္စည်းတွေကွ”

(၃)

“လာ ဆရာ၊ ရွှေကြယ်သွားပြီး လက်ဖက်ရည် သောက်ရအောင်”

“ငါ့မှာ ဒီကနေ့ မုန့်ဖိုးကုန်ပြီကွ”

“ဘာလဲ၊ ဆရာမက ထပ်မပေးတော့ဘူးလား၊ လိုက်သာ လိုက်ခဲ့ပါ ဆရာရယ်၊ ကျွန်တော် တိုက်မှာပါ”

“ဗျို၊ ဦးတင်အောင်၊ ခင်ဗျား ကျွန်တော်တို့ဆီက နို့ဆီ ထူပါလား၊ ဈေးလည်း သက်သာတယ်၊ ကြာကြာလည်း ခံမယ်”

“အဆင်ပြေရင် ယူတာပေါ့ဗျာ”

“ကဲ-သောက် ဆရာရယ်၊ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ တိုက်ပါ့မယ်လို့ ပြောတာ၊ ဒော်-ဦးလင်အောင်၊ ငွေတောင်ဆေးလိပ်လည်း ကျွန်တော် လာတင်ထားမယ်နော်”

(၄)

“ဆရာ-ထီးကိုးလက်ကုန်တိုက်က ပစ္စည်းတွေ ပေးမယ်ဆို”

“အေး-ဟုတ်တယ်၊ ငါလဲကုန်တိုက်မန်နေဂျာ ဦးသန်းထွန်းက ကျောင်းသားစာရင်းတွေ တောင်းလို့ ပေးလိုက်ရသေးတယ်”

“အဲဒီပစ္စည်းတွေကောက်ပြီး ပြန်သွင်းပါလား”

“မလုပ်ပါနဲ့ကွာ၊ အဆောင်မှူး စီးပွားရေးသောင်းကျန်းတယ် အပြောခံနေရဦးမယ်”

“အဲဒါဆို ကျွန်တော်ကောက်မယ် ဆရာ၊ ကျွန်တော် သွင်းဈေးတွေလည်း စုံစမ်းခဲ့ပြီးပြီ၊ အဲဒါ အခန်း ( )မှာ နေ့စဉ်ဝယ်သည်လို့ ကြော်ငြာတပ်ခွင့်လေးတော့ ဆရာက ခွင့်ပေးနိုင်မယ် ထင်ပါ တယ်”

“မင်း စိတ်ချမ်းသာသလိုသာ လုပ်ပါမောင်ရာ”

(၅)

“ဝိုင်းကျူရှင်တွေ ဈေးကြီးတယ်၊ ဈေးကြီးတယ်နဲ့ ပြောကြတာ ကျွန်တော်က မခံချင်ဘူး ဆရာရဲ့။”

“ပေးနိုင်တဲ့သူက ပေး၊ သင်နိုင်တဲ့သူက သင်နေတာ ငါဘာမှ မပြောချင်ပါဘူးကွာ”

“ဆရာကော မသင်ဘူးလား။”

“ငါ့မှာ စာသင်ရတာနဲ့ အဆောင်အလုပ်နဲ့၊ လူမှုရေး အသင်းအဖွဲ့တွေ၊ အားကစားအသင်းအဖွဲ့ အလုပ်တွေနဲ့၊ ပြီးတော့ စာရေးချင်တာနဲ့ မအားရပါဘူးကွာ”

“ဆရာက အဲဒါတွေ ခက်တာပဲ၊ ဆရာကြီး ပီမိုးနင်း ပြောသလို ဖြစ်နေပြီ”

“မင်းက ပီမိုးနင်းတော့ သိသလား။”

“ဆရာကလဲ ကျွန်တော့်ကို စာပေ စိတ်မဝင်စားဘူး၊ စီးပွားရေးပဲ လုပ်နေတဲ့ ကျောင်းသားလို့ ထင်ထားတာကိုး၊ ထားပါတော့၊ ဆရာကြီး ပီမိုးနင်းက နိုင်ငံကြီးပွားဖို့၊ သူတစ်ပါး ကြီးပွားဖို့ စဉ်းစားနေရတာနဲ့ ကိုယ်ကြီးပွားဖို့ စဉ်းစားချိန်တောင် မရဘူးလို့ ပြောသွားတယ် ဆရာရဲ့၊ ဆရာလဲ အဲသလို ဖြစ်နေပြီ”

“ဒါကတော့၊ ငါက စီးပွားရေး ပညာရှင်ကိုးကွ”

“ဆရာ၊ ပါရဂူ ရေးတဲ့ (လက်ချိမီးနဲ့ သူရဲသမီး)ဆိုတဲ့ ဝတ္ထုရော ဖတ်ဖူးလား။”

“ဖတ်ဖူးတယ် ထင်ပါရဲ့ကွာ၊ မင်း ဘာပြောချင်လို့လဲ”

“သူရဿတီဆိုတဲ့ ပညာနတ်သမီး စောင့်တဲ့သူကို လက်ချိမ်း  
ဆိုတဲ့ ဥစ္စာနတ်သမီးက မစောင့်ဘူးတဲ့ ဆရာရဲ့၊ ဆရာတို့တော့  
သူရဿတီနတ်သမီးပဲ စောင့်ပုံရပါတယ်”

“သူ့ဘာသာသူ စောင့်ချင်တဲ့ နတ်သမီးစောင့်တာ ငါ  
ဘာတတ် နိုင်မလဲကွ”

“အဲဒါကြောင့် ဆရာ့ကို ဝိုင်းပြုဖို့ ပြောတာ၊ ဆရာသင်ချင်တယ်  
ဆိုရင် ကျွန်တော် လူစုပေးမလို့၊ အဲ-ကျွန်တော့်တော့ အလကား  
သင်ပေးရမယ်နော်”

“မင်းသင်ချင်ရင် သင်ပေးပါ့မယ် မောင်ရာ၊ ဝိုင်းတော့  
ပြုပါရစေနဲ့။”

(၆)

“ဆရာ၊ စာမေးပွဲပြီးရင် စာအုပ်ဟောင်းတွေ၊ စက္ကူတွေ  
အယ်သူလာဝယ်သလဲ”

“ကုလားတွေ လာဝယ်ကြတာ တွေတာပဲကွ”

“ဒီနှစ်တော့ ဘယ်သူမှ လာမဝယ်စေနဲ့တော့ ဆရာ၊ ကျွန်တော်  
အလုပ်သမားတစ်ယောက်ကို ဝယ်ခိုင်းထားတယ်”

“ဒါဆိုလဲ ပြီးတာပဲကွာ”

“ငြော်-ဆရာ၊ အောင်စာရင်းထွက်ရင် ကျွန်တော့်ဆီ ဖုန်း  
အိတ်ပေးဦးနော်၊ ဆရာတို့ဖုန်းက အစိုးရဖုန်းဆိုတော့ အလကား  
အယ် မဟုတ်လား၊ ဆရာလိုချင်တာရှိလဲ မှာလိုက်ပေါ့ဆရာ၊  
ကျွန်တော်သွင်းဈေးနဲ့ ဆရာ့ကို ပေးမှာပါ”



“လိုချင်တာ မရှိပါဘူးကွာ၊ တယ်လီဖုန်းက နယ်အဝေး ပြောကို အစိုးရက မခံဘူး၊ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ခံရတယ်”

“ဒါလောက်တော့ ဆရာ တပည့်အပေါ် တွက်မနေပါနဲ့ ဆရာရယ်”

“အေးပါကွာ၊ ငါဆက်လိုက်ပါ့မယ်၊ ဒါနဲ့ မင်းပြန်ဖို့ကော စီစဉ်ပြီးပြီလား”

“စီစဉ်ပြီးပြီ ဆရာ၊ ကျွန်တော်တို့က အသင်းအဖွဲ့လိုက် ပြန်မှာလေ”

“ကောင်းပါတယ်ကွာ၊ အခုလို စည်းစည်းလုံးလုံး ရှိတာ”

“မဟုတ်ဘူးဆရာရဲ့၊ (၃၄)ယောက်ပဲ လက်မှတ်ဝယ်ထားတာ၊ ကျွန်တော်တို့ (၅)ယောက်က လက်မှတ်မဝယ်ဘဲ ကပ်လိုက်မှာ”

“ကြည့်လဲလုပ်ပါကွာ၊ တော်ကြာ လက်မှတ် လာစစ်လို့ အဖမ်းခံနေရပါဦးမယ်”

“ကျောင်းသားတွေဆို ဘယ်သူမှ လာမစစ်ဘူး ဆရာရဲ့၊ ဪ-ဒါနဲ့ ကျောင်းပြန်ဖွင့်ရင် အရင်တစ်ခါတုန်းကလို ဆရာတို့ လာကြိုဦးမလား”

“လူကြီးတွေက ခိုင်းရင်တော့ လာကြိုရမှာပေါ့ကွာ၊ ဘာလဲ အားနာလို့လား”

“ဖြစ်နိုင်ရင်တော့ လာမကြိုနဲ့ ဆရာ၊ ကျွန်တော်တို့က အထုပ် အပိုးတွေနဲ့မို့ မင်္ဂလာဈေးကို တန်းသွားချင်တာ၊ ဆရာတို့က

သက်သာအောင်ဆိုပြီး အဆောင်ပြန်ခေါ်ချင်တာနဲ့ ကိုရီး  
ယားကို ဖြစ်လို့။”

“အေးပါကွာ၊ လာမကြိုနဲ့ဆိုလဲ မကြိုပါဘူး။”

(၇)

ဒီလရေးတဲ့ ဆောင်းပါးတွေကလဲ စိတ်ညစ်စရာ တွေချည်း  
ပဲ။”

“ငါက စိတ်ညစ်စရာ ရေးတာ မဟုတ်ဘူးကွ၊ ကမ္ဘာ  
ပေါ်မှာ အနေတွေက စိတ်ညစ်စရာ ဖြစ်နေတာ”

“ဒီလ မြန်မာ့နေ့က စာမူခ ရပြီလား၊ (၂၃)ရက်နေ့က  
တာတို့ မင်္ဂလာဆောင်အတွက် လက်ဖွဲ့ဝယ်ရမှာလေ”

“မြန်မာ့နေ့ ဆောင်းပါး မပါတာ (၃)လ ရှိပြီလေကွာ၊  
စိတ်ညစ်စရာ မရှိတော့လဲ မသွားဘဲ နေတာပေါ့”

“မသွားလို့မှ မဖြစ်တာ၊ ရှင်က စိတ်ညစ်စရာတွေချည်း  
ပဲတော့ သူတို့က ပယ်မှာပေါ့”

“ငါလဲစာသင်တာ စာရေးတာကလွဲလို့ ဘာမှ မလုပ်တတ်  
ဘူးဟေ့၊ ဒီတစ်ခါတော့ ငါလဲ စိတ်ညစ်လာပြီ၊ စိတ်ညစ်စရာ  
ပဲ မရေးနိုင်တော့ပါဘူး။”



အချိန်ဘယ်ဘက်ကို  
မျက်နှာလှည့်သလဲ

ချီတင်မောင်သန်း

(၁)

မောင်ဇော်က “အချိန်”တွေ၊ “ရည်မှန်းချက်”တွေ၊ နှလုံးသားကို  
ညှိနှိုင်းပစ်ခွင်းတာတွေ လုပ်နေလို့ စိတ်ဝင်စားမယ် ထင်တာ  
တွေ ပြောပြချင်တယ်”

(၂)

(၁၀-၇-၉၄) နေ့က စေ့စပ်ပွဲတစ်ခုကို ရောက်တယ်။ ကိုယ်  
ထိုင်ထောင်ကျစဉ် အခါတုန်းကလည်း အဖေတို့အဖေတို့ရေပိုက်ဆံ

ယူပြီး လာခဲ့ကြပါဦးဆို ပြီးသွားတာမို့၊ စေ့စပ်ပွဲဆိုတာ ဘယ်လိုဟာမှန်  
 တောင် မသိလိုက်ဘူး။ အခုလည်း စေ့စပ်ပွဲကို လာခဲ့ဖို့၊ ဖိတ်စာရတဲ့  
 လူကြီးသူမ အနေနဲ့၊ ဖိတ်တာတော့ ဟုတ်ပုံမရဘူး။ (လူကြီးမှ  
 မဟုတ်သေးတာကိုး) လေ့လာသူအနေနဲ့၊ ဖိတ်သလား၊ ကျွေးချင်လို့  
 ဖိတ်သလားဆိုပြီး သွားစားလိုက်ပါတယ်။

သတို့သားလောင်းက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရေးဖော်ရေးဖက်  
 မောင်ရစ်ပေါ့။ ဦးခင်မောင်လတ်၊ ဒေါ်ခင်မျိုးချစ်တို့ရဲ့ မြေး၊ သင်္ချာ  
 ဆရာကြီး ဒေါက်တာခင်မောင်ဝင်းရဲ့သား။ သတို့သမီးလောင်းက  
 သူ့သူငယ်ချင်းပါပဲ။ ဖိတ်တဲ့အချိန်က ၇:၃၀နာရီ။ ကျွန်တော်  
 ရောက်တာက ၈:၄၅နာရီ။ လူကြီးတော်တော်များများလည်း  
 ရောက်နှင့်နေကြလို့၊ မိတ်ဆက်ပေးနေကြပြီ၊ တစ်ချို့လည်း  
 ကျန်သေးတယ်။

(၃)

သတိရတုန်း ကြားဖြတ်ပြီး ပုံပြင်လေးတစ်ပုဒ် ပြောပြဦးမယ်။  
 တစ်ခါက ပုဂ္ဂလိကဘဏ်တစ်ခု ထူထောင်ဖို့၊ စီစဉ်ကြတယ်။  
 အဲဒီဘဏ်ရဲ့ ဦးစီးဦးဆောင်ဖြစ်တဲ့ နိုင်ငံတကာ အတွေ့အကြုံတွေ  
 အပြည့်ရှိတဲ့ ဆရာကြီးတစ်ဦးက တပည့်တွေကို ချီးမြှင့်တဲ့အနေနဲ့  
 အဲဒီဘဏ်ရဲ့ ငွေသွင်းငွေထုတ်ကိစ္စတွေအတွက် ကွန်ပျူတာ အစီအစဉ်  
 ရေးဆွဲခိုင်းတယ်။ ဆရာဆရာဖြစ်နေလေတော့ စာရွက်စာတမ်းတွေ  
 ဘာတွေ လုပ်မနေကြပါဘူး။ ခိုင်းတဲ့အတိုင်း လုပ်လိုက်ကြတာပါပဲ။

လုပ်ပြီးပြီဆိုတော့ သူလာကြည့်မယ်ဆိုလို့ ရုံးခန်းမှာ အဆင်သင့်စောင့်ကြတယ်။ မြန်မာ့ထုံးစံအတိုင်း အစား အသောက်တွေ ဘာတွေနဲ့ပေါ့ဗျာ။

အချိန်နဲ့ပတ်သက်လို့ နိုင်ငံတကာ အတွေ့အကြုံတွေရှိထားတဲ့ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ကြီးက ၂:၀၀နာရီကျော်ကျော်လောက် နောက်ကျပြီးမှ ဆောက်လာတယ်။ သူ့နောက်ကျတဲ့အတွက် “ဆောရီး” ဆိုပြီး တောင်းပန်ပါတယ်။ ပြီးတော့ တစ်ခုနှစ်ခုလောက် လိုက်ကြည့်ပြီး သူ့အချိန်မရဘူး ပြန်တော့မယ်၊ သူ့အိမ်မှာလာပြီး တင်ပြလို့ အမိန့်ရှိပြီး ပြန်သွားတယ်။ သွားဖို့ မွေးဖို့ ပြင်ဆင်ထားတာတွေ တို့တောင် မသွားဘူး။ သူ့အချိန်က အရေးပါပြီး ကိုယ့်အချိန်က အရေးမပါပုံများ ပြောပါတယ်။

အဲဒီတော့ ကိုတင်မောင်သန်းကို မေးချင်တာ တစ်ခုက အချိန်ဆိုတာ မျက်နှာလိုက်တတ်သလားဗျာ။ သူ့အတွက်ကျ အချိန်က အရေးမရှိ။ ကိုယ့်အတွက်ကျ အချိန်က တစ်မျိုး ရှိသလားဗျာ။

သူ့အိမ်မှာ လာပြဆိုတော့လည်း သွားပြကြပေါ့ဗျာ။ အိမ်ရောက်တော့ သူက စစ်ဆေးကြည့်ပြီး ဒါလေးပြင်ပေးဦး၊ ဟိုဟာလေး ပြင်ပေးဦးဆိုတာတွေ လိုက်မှတ်သားကြရတာပေါ့။

ပြီးတော့- “ထားခဲ့ပါ” တဲ့။

“ဆရာကြီး၊ ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်းမှာ သဘောတူ စာချုပ်ချုပ်ဆိုထားခဲ့တဲ့ထုံးစံရှိပါတယ်” လို့ သံတော်ဦးတင်တော့ သူက သံတော်မူပြီး ငွေငါးသောင်းဆိုတာ ဘာမှ မဖြစ်လောက်ဘူး။ (တစ်ခုတော့ ဟုတ်ပါတယ်) ဒါအတွက်များ မထားခဲ့နိုင်ဘူး

ပြောရသလားလို့ စိတ်ကောက်တော်မူပြီး ငွေလည်း မပေး၊ ဆက်လည်း မခိုင်းတော့ဘဲ တခြားလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ပြောင်းအပ်ပါလေရော။

ဒါ နိုင်ငံတကာမှာ အတွေ့အကြုံတွေ စုံတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်နော်။ အဲဒီမှာ မေးစရာရှိလာတာက နိုင်ငံတကာမှာ တစ်မျိုးကျင့်သုံးပြီး မြန်မာနိုင်ငံမှာ တစ်မျိုးကျင့်သုံးမယ်လို့ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ စံချိန် စံညွှန်း နှစ်မျိုးရှိလေသလားပေါ့ဗျာ။

(၄)

သတို့သားလောင်း၊ သတို့သမီးလောင်းတွေ အတွက် နှစ်ဖက်လူကြီးတွေက ပြောဆိုပြီး လက်စွပ်လဲပြီးကြတော့ ဘာဘလတ်က ဩဝါဒပေးပါတယ်။

ဘာဘလတ်က ဩဝါဒ ပေးလေ့မရှိဘူး။ စကားလည်း ရှည်ရှည် ဝေးဝေး ပြောလေ့မရှိဘူး။ “ကနေ့တော့ ပျော်လွန်းလို့ ပြောဦးမယ်” ဆိုပြီး လက်ခုပ်တဖြောင်းဖြောင်းနဲ့ ပြောပါလေရောဗျာ။

“လူငယ်တွေကို ဆုံးမမယ်လို့ စိတ်ကူးလိုက်ရင် ဘာသွားသတိရသလဲဆိုတော့ ငါကကော ဘယ်လောက် ကောင်းလို့လဲ၊ ငါမကောင်းတာ သူတို့မသိလို့သာ၊ အသက်ကြီးလို့ ဟိုပြောသည်ပြောလျှောက်ပြောသလို ဖြစ်နေမလား မသိဘူးလို့ စိတ်ထဲက ပေါက်ပေါက်သွားတော့ ငါပြောတာ ဟုတ်မှဟုတ်ပါလေစဆိုပြီး ထပ်မပြောဖြစ်ဘူး။ အခုတော့ ကိုယ့်မြေးကိစ္စဆိုတော့ ကိုယ်ကြားဖူးတဲ့ သမ္မာကျမ်းစာမှာပါတဲ့ It is not given to man to know his own needs. လူတွေဟာ ကိုယ့်အကျိုးကိစ္စအတွက်

အလိုအပ်တယ်ဆိုတာ မသိနိုင်ဘူး။ ကိုယ်လိုချင်တာကိုတော့ သိကြတဲ့  
အရည်ပဲ။ ဒီအဆုံးအမလေးကို ဘဝတစ်သက်တာမှာ ကျင့်သုံး  
ရမယ့်အတိုင်း” ဆိုပြီး ပြောပြပါတယ်။

“ဘာလတ် ငယ်ငယ်တုန်းက သတင်းစာဆရာ သိပ်ဖြစ်  
တာ။ အခုတော့ သိပြီ၊ မဖြစ်ပေလို့သာ ဖြစ်ရင် ဒီလိုနေရမှာ  
မထုတ်ဘူးတဲ့။ အချို့သော ကောင်းကျိုးချမ်းသာ မင်္ဂလာတွေဟာ  
အောင်းကျိုးလိုလို ရုပ်ဖျက်ပြီး ဝင်လာတတ်တယ်” တဲ့။

“ဘာလတ်ရဲ့ ဘဝမှာ လခအများဆုံးရခဲ့တာ ၅၀၀/- တဲ့။  
ဒီဗွဲဇေတ် Civil Supplies Board လို့ ခေါ်တဲ့ ပြည်သူ့ ရိက္ခာ  
ထောက်ပံ့ရေးအဖွဲ့မှာ Press Liasom Officer ခေါ်တဲ့ သတင်း  
ထုတ်ဝေရေးအရာရှိ လုပ်တုန်းက ရခဲ့တာတဲ့။ ကံဆိုးချင်တော့  
ဒါ ပြည်သူ့ရိက္ခာထောက်ပံ့ရေး အမှုထမ်း အသင်းမှာ ဥက္ကဋ္ဌ  
နေတယ်။ (၁၉၄၆)ခုနှစ်မှာ သပိတ်တိုက်ပွဲဝင်လိုက်တာ လခ  
၅၀၀/- ရတဲ့ အလုပ်ကလေး တစ်ခါတည်း ပြုတ်ပါရော”

“သံအမတ်ကြီး ဦးဝင်း အိန္ဒိယမှာ သံအမတ်ကြီး ဖြစ်နေချိန်  
အရည်အလုပ်မရှိတော့ တတိယအတွင်းဝန် လုပ်မလား မေးတယ်။  
“မေးမယ့် သက်ဆိုင်ရာကို တင်ပြလိုက်တော့ မရဘူး ဖြစ်ရော”

“အဲဒီတော့မှ ကိုယ့်အရေးကိုယ် သတိရပြီး သက်ကြီး  
အတ္တသိုလ်တက်ပြီး ဘီအေကို အောင်အောင် ဖြေတယ်”

“လခ ၄၀၀/-နဲ့ လုပ်ရတဲ့ အလုပ်တစ်ခု ရပြန်တော့  
ဒီအလုပ်က ပင်ပန်းလိုက်တာ နေ့လယ် ထမင်းစားချိန်တောင်  
အားနည်း ပင်ပန်းလွန်းလို့။”

“ကိုယ့်ဒူးကိုယ်ချွန်ပြီး စာသင်ဖို့၊ စာကျက်ဖို့၊ ၄၀ဝိ/-ရ အလုပ်တစ်ခုကို စွန့်လွှတ်ပြီး စာပေဗိမာန်က ခေါ်တဲ့ စာပြု လ ၁၅ဝိ/-နဲ့ လုပ်ခဲ့တယ်။ ကိုယ့်အခြေအနေက လခ ၄၀ဝိ/-ဆို အလုပ်က ကိုယ့် တက်လမ်းအတွက် ဘာမှ အခြေအနေ မပေးဘူး စာပြုစုတာက စာနဲ့ပေးနဲ့လည်း နီးစပ်တယ်။ တက္ကသိုလ်မှာ ပညာဆက်သင်ဖို့အတွက် ၄၀ဝိ/-ဆိုတဲ့ အလုပ်ကို စွန့်လွှတ်ပြီး ၁၅ဝိ/-ဆိုတဲ့ အလုပ်ကို ပြောင်းလုပ်ခဲ့တယ်”

“အစ်ကိုတွေကဆို ကျွန်တော့်ကို ဆဲတာပဲ”

“ဘီအေအောင်ပြီးတော့ စာပြုလခ ၁၅ဝိ/-ကနေ ၂၅ဝိ/-အထိ တိုးတော့မယ်။ ဒါပေမယ့် တက္ကသိုလ်မှာ အမ်အေ ဆက်တက်ရင်တော့ ကျူတာလုပ်မှ တက်လို့ရမယ်ဆိုလို့ အဲဒီအလုပ်ကို စွန့်လွှတ်ပြီး ၁၂ဝိ/-ရတဲ့ ကျူတာအလုပ်ကို ပြောင်းလုပ်ခဲ့တယ်။ ပညာရေးအတွက် စူးစိုက်ပြီး ကိုယ့်စိတ်က ရည်ရွယ်ချက်ထားတာကိုပန်းတိုင်က မြင်ထားတာကိုး”

“လူငယ်ဆိုတာ အလုပ်လုပ်တဲ့အခါ Prospect ခေါ်တဲ့ တက်လမ်းကို ကြည့်တာပေါ့။ တက္ကသိုလ်ဝင်တဲ့အခါကျတော့ အသက် ၃၅-နှစ် ရှိနေပြီ။ ပါမောက္ခက ကျွန်တော့်ကို ကြည့်ပြီး ဘာတက်လမ်း ရှိသလဲ။ ဒေါ်သိန်းညွန့်တို့၊ ဒေါ်ခင်မူတို့ဆိုတာ ခင်ဗျားအထက်က ဆိုပြီး ပြောတော့ ကျွန်တော် တစ်သက်လုံး ကျူတာလုပ်မယ်။ စာသင်တဲ့ ကိစ္စကို ကျွန်တော် သိပ်မြတ်နိုးတယ်ဆိုပြီး လုပ်တာ ၄,၅-လလောက်ကြာတော့ ရတနာသုံးပါး ဂုဏ်ကျေးဇူးကြောင့် ၂၀ဝိ/-လောက်ရတယ်။ ၄-နှစ်လောက်ကြာတော့ အမ်အေလည်းအောင်



ရာ ၃၅၀/ရခဲတယ်၊ ယခင်ကလို ၅၀၀/တော့ မရဘူး။ လခအနေနဲ့ စဉ်းစားရင်တော့ စိတ်ညစ်စရာကြီးပဲ။ သို့ပေမယ့် ကျွန်တော် ပျော်ရွှင်တယ်။ စိတ်ချမ်းသာတယ်၊ ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်ကို မျက်ခြည် မပြတ်လို့ ကျေနပ်မှုရခဲတယ်”

“နိုင်ငံခြားမှာ အတွင်းဝန်သာ လုပ်ရရင် အမ်အေဘွဲ့ရမှာ မဟုတ်ဘူး”

“အဆင်မပြေမှု လေးပင်လျှင် အရှည်သဖြင့်မှာ ကောင်းဖို့ပဲ၊ မကောင်းတာလေးတွေ တွေ့လို့ စိတ်မပျက်နဲ့၊ ရတနာသုံးပါးသာ ကိုင်းရှိုင်း၊ ကိုယ့်အတွက် အဆင်ပြေတာလေးတွေ ဖြစ်လာတယ်”

“လူတွေဟာ ကား၊ မြေ၊ အိုးအိမ်၊ တိုက်တာ၊ ရာထူးတွေ လိုချင်ကြတယ်၊ ကိုယ့်အတွက် တကယ်ကောင်း မကောင်း မသိကြဘူး၊ ကိုယ်ကသာ ကောင်းတယ် ထင်နေတာ”

“အဲ-ဘာလတ်ကတော့ အမ်အေဘွဲ့ တစ်ခုကို ရဖို့ ၅၀၀/ ကနေ ၄၀၀/၊ ၄၀၀/ကနေ ၁၂၅/ရတဲ့ အလုပ်ကို ပြောင်းလုပ်သွား ခဲ့ပါတယ်။ ဒါဟာ မိမိရဲ့ ရည်မှန်းချက်တစ်ခုကို ရရာကြောင်း နည်းလမ်းကောင်းတစ်ခုပေလား။

ကိုယ်ကတော့ အဲဒီခေတ်က ၁၂၅/နဲ့ ဘာတွေ ဝယ်လို့ ရသလဲ၊ ဘယ်လိုနေနိုင်သလဲဆိုတာ လှမ်းတွေးနေမိပါတယ်။

ပြီးတော့ အဲဒီလို ၅၀၀/ရတဲ့ အလုပ်ကနေ ၁၂၅/ရတဲ့ အလုပ်ကို ပြောင်းလုပ်နိုင်ခဲ့တဲ့ အဲဒီခေတ်၊ အဲဒီအချိန်နဲ့ ယခုခေတ် ယခုအချိန်ကို နှိုင်းယှဉ်ပြီး စဉ်းစားနေမိပါတယ်။

(၅)

ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ နည်းနည်းလေးပြောခွင့်ပြုပါ။ တစ်လောက  
လခ သောင်းချီရမယ့်အလုပ်တစ်ခုကို လျှောက်ပါတယ်။ မရဘူးဗျာ။  
ဝမ်းသာလိုက်တာ။ လခကို မက်လိုသာ လျှောက်လိုက်တာ၊  
ရများရရင် ဒုက္ခပဲလို့ တွေးမိတယ်။

ဘာလတ်တို့က ၅၀၀/ကနေ ၁၂၅/ရတဲ့အလုပ်ကို  
ပြောင်းလုပ်တယ်။ ကိုယ်က တစ်ထောင်ကျော်ရတဲ့ အလုပ်ကနေ  
တစ်သောင်းကျော်၊ တစ်သိန်းကျော်ရမယ့် အလုပ်တွေ မျှော်ကြည့်  
နေတယ်။ မတော်တဆ အဲဒီအလုပ်များ ရသွားရင် စိတ်ချမ်းသာဖို့  
မလွယ်ဘူး။ ဒါပေမယ့် ငွေရေးကြေးရေးတော့ နည်းနည်း (များများ)  
ကျပ်တာပေါ့။ တစ်ခါတစ်လေ အထက်လည်း ပြောမရ၊ တပည့်  
သားမြေးလည်း ပြောမရ၊ အထက်က အောက်ကလူတွေနဲ့ ပေါင်းတယ်  
ထင်၊ တပည့်သားမြေးတွေက အထက်ရဲ့လူလို့ ထင်တဲ့အခါမျိုး  
ကျရင်တော့ ထွက်ပြေးချင်စိတ် အတော်ပေါက်တယ်။ ဒါပေမယ့်  
ချည်တိုင်မှာ ခေါက်ရိုးကျိုးပြီး ပျော်နေတာ များပါတယ်။

(၆)

ကိုတင်မောင်သန်းရေး-

အချိန်တို့၊ ရည်မှန်းချက်တို့ဆိုတာ ပုဂ္ဂိုလ်၊ ကာလ၊ ဒေသ၊  
ပယောဂကို လိုက်သလားဗျာ။



# ဖိနပ်ဆိုင်မှာ

ခဏတာ

ကျွန်တော်တို့ မိသားစု (၁၉၆၀)ပြည့်လွန်နှစ်များတွင် မြို့ပေါ်သို့  
ပြောင်းလာသောအခါ ငယ်သူငယ်ချင်းများနှင့် ခွဲခွာ ခဲ့ရသည်။  
ဆယ်ကျော်သက်တစ်ဦးအနေဖြင့် အထီးကျန်နိုင်ကာ မလုံမခြုံ  
နို့လှသည်။ လအတန်ကြာခန့် အိမ်ထဲတွင် မှိုင်တွေနေပြီး နောက်  
အဖေက စတိုးဆိုင်တစ်ခုတွင် အလုပ်သွင်းပေးသည်။ သည်အလုပ်  
တို့လည်း အလွန်မုန်းသည်။

တစ်ရက်တွင် ဈေးဝယ်လာသူများ၏ ပစ္စည်းများကို ကားသို့  
အရောက်သယ်ပေးနေစဉ် လမ်းတစ်ဖက်တွင် ဖိနပ်ဆိုင်ကြီး တစ်ဆိုင်  
တို့ တွေ့လိုက်ရသည်။ ဖိနပ်ဆိုင်ကို ကြည့်ရသည်မှာ အေးချမ်းပြီး  
ဈေးဆန်ပုံရသည်။ ပြတင်းပေါက်တွင် တောက်ပြောင်နေသော ဖိနပ်များ  
တို့ စီပြထားသည်။ လေအေးစက်တပ်ထားသည့်ဆိုင်တွင် အလုပ်လုပ်

ရလျှင် ဘယ်လောက်ကောင်းမလဲဟု အမြဲ တွေးတောခဲ့ဖူးသည်။ ဘယ်လောက်ကောင်းသလဲဆိုတာ သိအောင် လုပ်မည်ဟု ဆုံးဖြတ်ချက်ချလိုက်သည်။

ရက်အတန်ကြာတွင် ရှိစုမဲ့စု အကောင်းဆုံး အဝတ်အစားများကို ဝတ်ဆင်ပြီး ရှိသမျှသတ္တိတွေ စုစည်းကာ ဖိနပ်ဆိုင်ထဲသို့ ဝင်ခဲ့သည်။ ပိန်ပိန်ရှည်ရှည် လူတစ်ယောက်က ကြိုဆိုနှုတ်ဆက်သည်။ ဆံပင်ကို ကော့နေအောင် ဖိထားပြီး အမြဲပြုံးနေသည်။ ငွေကိုင်းတပ်ဆင်ထားပြီး မိုးပြာရောင်ဝတ်စုံကို ဝတ်ဆင်ထားသည်။ ရှေးပုံစံလည်စည်းနှင့် အမည်းရောင်ထိပ်ဝိုင်းဖိနပ်ကို စီးထားသည်။ ကျွန်တော် သပ်သပ်ယပ်ယပ် ဝတ်လာခဲ့မိ၍ တော်သေးသည်။

သူက “အလုပ်လိုချင်လို့လား”ဟု မေးလိုက်သည်။

သူဘယ်လိုလုပ် စဉ်းစားမိသည် မသိပါ။ “ဟုတ်ကဲ့”ဟု ကျွန်တော် ပြန်ဖြေလိုက်ပါသည်။

“ဪ-ပြထားတဲ့ ဖိနပ်တွေကို လိုက်ကြည့်မနေတော့ မှန်းလို့ ရတာပေါ့”ဟု ပြောပါသည်။ ထို့နောက် ကျွန်တော် စိတ်ကို နားလည်ဟန်ဖြင့်-

“ငါက ဒီဆိုင်မန်နေဂျာ ဂျန်ဟီးလ်လေ၊ နောက်စင်အရောင်းဈေးသည်တစ်ယောက်တော့ ခန့်နိုင်ပါသေးတယ်၊ မင်း လူတွေနဲ့ ဆက်ဆံရတာကို သဘောကျသလား။”

မေးခွန်းကြောင့် ကျွန်တော် လန့်သွားသည်။ ဤအရပ်သို့ ရွှေ့ပြောင်းလာပြီးနောက် ဖွဲ့မိသော မိတ်ဆွေများမှာ လက်တစ်ဖက်

ထစ်မျှသာ ရှိပါသည်။ ကျွန်တော့်အတွက်တော့ ဤအနီးတစ်ဝိုက်မှ  
ထေးများသည် မဖော်ရွေ၊ ကိုယ့်အုပ်စုနှင့်ကိုယ်သာ နေလိုပုံရသည်။

“သဘောကျတယ်လို့ ထင်ပါတယ်” ဟု မဝံ့မရဲ ဖြေလိုက်  
သည်။

“ဒါအဖြေ မဟုတ်ဘူးကွ”

ဟု ကျွန်တော့်ပခုံးကို ပုတ်ပြီး ထလိုက်သည်။

“ရောင်းတာရဲ့ တစ်ဝက်က လူတွေကို သက်သာအောင်  
လုပ်ပေးတာပဲ၊ မင်းတကယ်ဂရုစိုက်တယ်လို့ သူတို့က ထင်ရင်  
တုန့်ပြန်ကြမှာပဲ၊ မင်းဆီက မဝယ်ဘဲကို နေနိုင်မှာမဟုတ်တော့  
ဘူး၊ သူတို့အတွက် ဘာမှ လုပ်မပေးဘူးလို့ထင်ရင် တံခါးပေါက်  
ထနေ ပြန်ထွက်သွားတာ မင်းတောင် သိလိုက်မှာ မဟုတ်ဘူး”

သူကတော့ ခပ်လွယ်လွယ် ခပ်ရိုးရိုးသာ ပြောပြသည်။  
ထူတိုင်းကို သဘောကျ နှစ်ခြိုက်ပုံရသော ဤလူကြီးထံမှာ လေ့လာ  
ဧရာတွေ အများကြီးရှိမှန်း သတိထားလိုက်မိပါသည်။

ဘာကြောင့်ရယ်မဆိုနိုင်။ ကျွန်တော့်ကိုတော့ ထိုနေရာမှာပဲ  
မန္တတာဟီးလ်က အလုပ်ခန့်ခဲ့ပါသည်။ အလုပ်ဝင်သည့် ပထမရက်များ  
တွင် ရှောင်ရန်၊ ဆောင်ရန်များကို နားထောင်ကာ အချိန်ကုန်ရသည်။  
မန္တတာဟီးလ်က “တို့ဆိုင်က တခြားဆိုင်တွေနဲ့ မတူဘူးကွ” ဟု  
ပြောပြသည်။ လူစည်ကားနေသော လမ်းမကြီးကိုလည်း လက်ညှိုးထိုး  
ပြသည်။

“တို့ဆီကိုလာဖို့ နည်းနည်း အပင်ပန်းခံရတယ်၊ ဒီတော့လည်း တို့က နည်းနည်းပိုပြီး ပြန်ပေးနိုင်ဖို့ ကြိုးစားရတယ်၊ မင်းရော ပေးနိုင်မယ် ထင်သလား။”

ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော် မယုံကြည်မှုမှာ ပုန်းအောင်း၍ မနေနိုင်တော့။ ခပ်မာမာပင်-

“သူတို့လိုချင်တာ ခင်ဗျားမှာ မရှိရင် ဘယ်နှယ်လုပ်မလဲဗျာ” ဟု မေးလိုက်သည်။

သူ့မျက်နှာကိုကြည့်ရသည်မှာ ကျွန်တော် အပြစ်တစ်ခု ကျူးလွန်ထားသလိုပဲ။ သူက-

“မရှိဘူးလို့ ဘယ်တော့မှ မပြောနဲ့ကွ၊ အဲဒီအစား မင်းမှာ ရှိတာကို ပြကွာ”

“ဒါပေမယ့် တကယ်လို့”

“မပြောနဲ့၊ ပြကွာ”ဟု သူက ဖြတ်ပြောလိုက်သည်။

“လူတွေလိုချင်တာကို မင်းက အမြဲတမ်း ဘယ်ပေးနိုင် မလဲ၊ ဒါပေမယ့် မင်းမှာ သူတို့ကိုပေးစရာ တစ်ခုခုတော့ အမြဲတမ်း ရှိနေတယ်၊ လက်ခံတာ လက်မခံတာကတော့ သူတို့အပိုင်းပဲ၊ ဒါပေမယ့် မင်းက လက်ချည်းဖြန့်ပြရင်တော့ သူတို့မှာ ရွေးစရာ မရှိတော့ဘူး၊ ဒီတော့ တစ်ခြား သွားရှာရတော့မှာပေါ့”

“လူတွေရဲ့ မျက်လုံးကို အရောင်တောက်သွားအောင် လုပ်စရာ တစ်ခု မင်းမှာ ရှိနေတယ်ဆိုတာ အမြဲတမ်း မှတ်ထားကွ၊ အေး-ဘာနဲ့ လုပ်ရမလဲဆိုတာကတော့ မင်းက ခန့်မှန်းတတ်ရမှာပေါ့”

ထို့နောက် သူက စတိုးဆိုင်တစ်လျှောက် ခေါ်သွားသည်။ အလုပ်စနစ်ကိုလည်း ပြောပြသည်။ နာရီအလိုက် လုပ်ခရသည့်အပြင် ရောင်းရငွေအပေါ်မှ ကော်မရှင်ရဦးမည်။ ကော်မရှင်အများဆုံး ရသော ပစ္စည်းများမှာမူ ဖိနပ်တိုက်ဆေး၊ ပိုက်ဆံအိတ်နှင့် အခြား လိုက်ဖက်သော အဘုံးအဆောင်များပင် ဖြစ်သည်။

ထို့နောက် ကျွန်တော့်ကို ဈေးဝယ် အသစ်တစ်ယောက်လို သရုပ်ဆောင်ခိုင်းသည်။ မစ္စတာဟီးလ်က လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ကာ ကြိုဆိုသည်။ ခုံတစ်လုံးဆီသို့ ခေါ်သွားပြီး ထိုင်ခိုင်းသည်။ စီးလာသော ဖိနပ်ကို မြန်မြန်ဆန်ဆန် ညင်ညင်သာသာပင် ချွတ်ပေးသည်။ “ဒီပေါ်မှာ ခဏလေးရပ်ပေးနော်” ဆိုပြီး ခြေနှစ်ဖက်၏ အတိုင်းကို ယူသည်။ ကျွန်တော် ပြန်ထိုင်လိုက်ပြီးနောက်-

“ကျွန်တော် ဘာလိုချင်သလဲ ဆိုတာလေးမှ မမေးတော့ဘူးလား။”

“အခုဆိုရင် ငါက ထိန်းထားနိုင်ပြီလေ၊ ဖိနပ်ချွတ်ထားပြီး ကုလားထိုင်မှာ သက်တောင့်သက်သာ ထိုင်နေပြီ မဟုတ်လား၊ မတ်တပ်ထရပ်ပြီး ထွက်သွားလို့ မရတော့ဘူး၊ ဒီအချိန်ကျမှ လူတွေကို သူတို့ ဘာလိုချင်တယ်ဆိုတာ ငါက မေးတယ်”

“ကျွန်တော် ဖိနပ်နံပါတ် ဘယ်လောက်ကို စီးတယ်ဆိုတာ မမေးတော့ဘူးလား။”

“ဘယ်အရွယ်စီးတယ်ဆိုတာ ဘယ်တော့မှ မမေးနဲ့ကွ၊ ခြေထောက်ကို တိုင်းကြည့်လိုက်တဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က ဖောက်သည်ရဲ့”

စိတ်ထဲမှာ မင်းဟာမင်း ဘာလုပ်နေတယ်ဆိုတာ သိတဲ့အကြောင်း ခွဲသွားအောင် လုပ်လိုက်တာပဲ။ အဲဒီတော့မှ မင်းက ဟိုဖိနပ် စီးကြည့်ပါလား။ ဒီဖိနပ်စီးကြည့်ပါလားလို့ ပြောတဲ့အခါ မင်းစကား ကို ယုံကြည်မှုရှိမှာ”

ယုံကြည်မှုတဲ့။ မှန်ပါသည်။ ကျွန်တော့်တွင် ယုံကြည်မှု မရှိပါ။ မစ္စတာဟီးလ်တွင် ရှိပါသည်။ ယုံကြည်မှုက ဘယ်လိုအလုပ် ဖြစ်သွားသလဲဆိုတာ ကြည့်ရပါဦးမည်။ ရက်ကြလာတော့ ကျွန်တော် လည်း သူ့အရိပ်လို သူ့နောက်က တကောက်ကောက် လိုက်နေမိ ပါသည်။ အလွန်ညည်းသော အလွန်ဂျိုးများသော (ကြေးများသော) ဈေးဝယ်များကို သူက ဟာသနှော၍ ဆက်ဆံပါ သည်။ အများအားဖြင့် သူ အရိုးပေါ် အရေတင်သည့် အကြောင်းကို ပြောတတ်ပါသည်။ “ကျွန်တော်သာ အစားမရှောင်ရင် ဒီခုံလေးနဲ့ ဘယ်ဆုံမလဲ”ဟု နောက်တတ်ပါသည်။

တစ်ခါက အမျိုးသမီးနှစ်ယောက် ဈေးဝယ်လာသည်ကို စောင့်ကြည့်ဖူးပါသည်။ သူတို့မေးသော ဖိနပ်တွေသာမက အခြား ဖိနပ်များကိုပါ ထုတ်ပြပါသည်။ သူ့အကြံပေးသောဖိနပ်ကို ကိုယ်လုံး ပေါ်မှန်ရှေ့တွင် စီးကြည့်နေစဉ် ဖိနပ်နှင့်လိုက်ဖက်သော ပိုက်ဆံ အိတ်များကို လှမ်းပေးပြီး-

“ဘယ်လောက် လိုက်သလဲကြည့်စမ်း” ဟု ရိုးရိုးသားသားပင် ပြောသည်။ မြောက်ပင်သံ မပါ။ အခြားဖိနပ်များကိုလည်း တစ်ရံပြီး တစ်ရံ စက်ဝိုင်းခြမ်းပုံသဏ္ဍာန် သပ်သပ်ရပ်ရပ် စီပြီး ချပြထားသည်။



တစ်စုံတစ်ခုနှင့် လိုက်ဖက်သော လက်ကိုင်အိတ် တစ်အိတ်စီကို  
တွဲပြုသည်။

ဆိုင်ထဲကို ဤဖောက်သည်များ ဝင်လာစဉ် သူတို့၏ စိတ်ထဲ၌  
မည်သို့မည်သို့ မည်သူကမျှ မပြောနိုင်ပါ။ သို့သော် ဆိုင်က  
သွားသည့် အခါ ဖိနပ်အတော်များများနှင့် လက်ကိုင်အိတ်  
အတော်များများ ရောင်းလိုက်သည်။ သူတို့ကို ကြည့်ရသည်မှာ  
နုပျိုပုံရပြီး ပြုံးပျော်လျက် ရှိသည်။ နားနေချိန်၌-

“သူတို့လာဝယ်တာကိုပဲ ပေးလိုက်ရရင် ရောင်းတယ်လို့  
ဘူးကွ၊ တစ်ခုခုကို ပေးလိုက်ရမှ ရောင်းတယ်လို့ ခေါ်တာ၊  
ဆိုင်အတွက်လည်း ကောင်းတယ်၊ ရောင်းတဲ့သူလဲ ကော်မရှင်  
တယ်၊ ဈေးရောင်းလိုက်ရတော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှု  
ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုရှိပြီဆိုရင် တစ်သက်စားတော့၊  
အင်တာထက် ပိုပြီး နည်းမျိုးစုံသုံးလို့ရတယ်၊ ငါတို့လုပ်သမျှ  
အကုန်လုံးဟာ ဈေးရောင်းတဲ့ သဘောမျိုး အနည်းနဲ့  
ပျော်ပါတာပဲကွ” ဟု ဆိုပါသည်။

ကျွန်တော်သည် ပထမဆုံးဖောက်သည်နှင့် တွေ့ရမည့်  
အတွက် ရင်တုန်ပန်းတုန်ရှိလှပါသည်။ မစ္စတာဟီးလ်ကတော့  
ပေးပါသည်။ “မင်းကို ဆက်ဆံတာ ကြိုက်သလို ကိုယ့်ကလဲ  
ပေးပြီး သူတို့ကို ဆက်ဆံပါ၊ ကျန်တာ အလိုလို အဆင်ပြေ  
သိမ့်မယ်” တဲ့။

သားအမိနှစ်ယောက်ကို ထိုင်ခိုင်း၊ ခြေတိုင်းတွေယူ၊ သင့်တော်သော ဖိနပ်များကို ပြုပြီး ဖိနပ်တိုက်စရာ (ဝက်မ်ဘီး၊ ဘရပ်ရှ်)နှင့် ရေပန်းဘူးတို့ကို ပြုကြည့်ပါသည်။ အမျိုးသမီးက အားလုံးကို ဝယ်သွားပါသည်။ မစ္စတာဟီးလ်ထက် ကျေးဇူးတင်စရာ ဘယ်သူ့မှ မရှိပါ။

နေ့ချင်းညချင်း တိုးတက်ပြောင်းလဲလာခြင်း မဟုတ်သော်လည်း မစ္စတာဟီးလ်၏ စံနမူနာကြောင့် ကျွန်တော်သည် ပါရောဂါအနည်းငယ်ရှိသော အရောင်းဆိုင်သမားတစ်ဦး ဖြစ်လာခဲ့သည်။ သူ့ဆီက နည်းလမ်း အသစ်အဆန်း မတိုးပွားသော နေ့ဟူ၍ တစ်နေ့မျှ မရှိပါ။

တစ်ခါက နံပါတ်(၉)ကို စမ်းစီးနေသော အမျိုးသမီးတစ်ယောက်အား ထိုဖိနပ်သည် တကယ်တော့ သူမ စီးလိုသည့် နံပါတ် (၆)ဖြစ်ကြောင်း နံပါတ်ကို အထက်အောက် ပြောင်းပြန်ရိုက်မိခြင်းဖြစ်ကြောင်း ပြောပြပါသည်။ အမျိုးသမီးက ရယ်ရယ်မောမောဖြင့် ဖိနပ်ကို ဝယ်သွားပြီး နောက်လည်း လာဝယ်ဦးမည် ပြောသွားပါသည်။

လမှ နှစ်သို့ကူးလာချိန်တွင် မစ္စတာဟီးလ်သည် အထက်လူကြီးနှင့် မတူဘဲ ပညာရှိ ဦးလေးကြီးတစ်ယောက်နှင့် တူနေပါသည်။ သူ၏ လမ်းညွှန်မှုသည် ဘဝ၏ အစိတ်အပိုင်းအသီးသီးအတွက် အသုံးဝင်ပါသည်။ အလုပ်အကိုင်ရွေးတာကအစ ချစ်ရေးရာ အထိ ပါဝင်ပါသည်။

တစ်ညနေခင်း လူရှင်းနေချိန်တွင် “ကျွန်တော့်မိဘတွေကို ခင်ဗျားလို ဖြစ်စေချင်လိုက်တာ” ဟု ပြောမိသည်။ မစ္စတာဟီးလ်က သူ့မျက်နှာပေါ်က ကျော်ကြည့်ပြီး “ဘယ်လိုဖြစ်စေချင်တာလဲကွ” ဟု မေးပါသည်။ ကျွန်တော့် မိဘများကို သူ ကြိမ်ဖန်များစွာ ဆွေဖူးပြီး တော်တော်လဲ အထင်ကြီးပါသည်။

“ခင်ဗျားနဲ့ ကျွန်တော်ဆိုရင် ဘယ်ကိစ္စဖြစ်ဖြစ် ပြောလို ရတယ်၊ ခင်ဗျားကတော့ ဘယ်တော့မှ စိတ်မပျက်ဘူး၊ သူတို့နဲ့ တူတော့ ဒီလို မဟုတ်ဘူး”

တော်တော်ကြာအောင် အဝေးကို ငေးနေပြီးမှ ကျွန်တော့် ဘက်ကို လှည့်ကြည့်ပြီး တစ်ချိန်တည်းမှာပင်-

“မိဘကောင်းလဲဖြစ်၊ မိတ်ဆွေကောင်းလဲ ဖြစ်ဖို့ဆိုတာ မလွယ်ဘူးကွ၊ ဒီတော့ မိဘတွေကို မာမာတင်းတင်း မဆက်ဆံနဲ့ ထွာ၊ သူတို့ လူကောင်းတွေပါ”

မစ္စတာဟီးလ်ပြောတာ မှန်ပါသည်။ သူ သင်ပေး၍ ကျွန်တော် တော်တော်များများ နားလည်တတ်မြောက်ခဲ့ရပါသည်။ သို့သော် တတ်သမျှကို ဆိုင်မှာပင် ချန်ထားခဲ့သည်။ အိမ်အထိ သယ်မသွား ဖြစ်။ ကျွန်တော်လူကြီးဆန်ဆန်နေလျှင် ကျွန်တော့် မိဘများကလည်း ကျွန်တော့်ကို လူကြီးလို သဘောထားပြီး ဆက်ဆံမည် ဖြစ်ပါသည်။

ရက်အတန်ကြာ၍ မိဘများ အပြင်ထွက်နိုင်ရန် ညီမငယ်လေး ထို ကျွန်တော် ထိန်းပေးပါမည်ဟု မခိုင်းဘဲ တာဝန်ယူလိုက်သော ကျွန်တော့်စကားကြောင့် လှမ်းကြည့်လိုက်သော အကြည့်ကို ကျွန်တော် ဘယ်တော့မှ မေ့မည် မထင်ပါ။

ဒီလိုနှင့် တက္ကသိုလ် တက်ရမည့်အချိန်အထိ ဖိနပ်ဆိုင်မှာ အလုပ်လုပ်နေခဲ့ပါသည်။ နှုတ်ဆက်ရမည့် ရက်ကလွဲ၍ အခြား မည်သည့်အခါမှ အလုပ်သွားရန် ဝန်မလေးခဲ့ပါ။ အလုပ်သိမ်း၍ အခြားသူများ အိမ်ပြန်သွားသည့်အခါတွင် မစွတာဟီးလ်ထံသွားပြီး “ကျွန်တော့်အတွက် ခင်ဗျား အများကြီး လုပ်ပေးခဲ့တာကို ကျွန်တော် ဘယ်တော့မှ မမေ့ပါဘူး” ဟု ပြောချလိုက်သည်။ ကျွန်တော့်ကို ကြည့်လိုက်သော သူ့မျက်နှာသည် ရဲနေပြီး မျက်ရည်စများကိုလည်း တွေ့ရပါသည်။

“ငါ ဘာမှမလုပ်ပါဘူးကွ၊ မင်းဘာသာ မင်း လုပ်တာပါ” ဟု ပြုံးပြီးပြောလိုက်သည်။

“ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားက ဘယ်လို လုပ်ရမလဲ ဆိုတာ ကျွန်တော့် ကို ပြခဲ့တယ်လေ”

“ဘယ်သူဖြစ်ဖြစ် လုပ်လို့ပြလို့ ရတာကွ၊ မင်း မိဘတွေ မင်းဆရာတွေလဲ ပြောပြလို့ ရတာပဲ၊ တစ်ခုပဲ မင်းက ငါနဲ့တွေ့တဲ့ အချိန်မှာ မင်းက နားထောင်ချင်တယ်၊ တကယ်တော့ မင်းကိုယ် ထဲမှာ ရှိပြီးသားတွေပါ”

ခဲဏလောက် ကျွန်တော်ပြန်စဉ်းစားကြည့်မိစဉ် အဖွဲ့အစည်း တွေမှာ ဝင်ပါသည်။ ရုံးအချို့မှာ ဝင်လုပ်သည်။ မိတ်ဆွေတွေ အများကြီး တိုးသည်။ ကျွန်တော်၏ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များ၊ မိဘများက ကျွန်တော့်ကို မခေါ်ချင်၊ မပြောချင်၊ မဆက်ဆံချင်တာ မဟုတ်။ ကျွန်တော်ကသာ မခေါ်ချင်၊ မပြောချင်၊ မဆက်ဆံချင်တာ ဖြစ်နေ

သည်။ ကျွန်တော့်ဘက်က တံခါးဖွင့်လိုက်သောအခါ လူတိုင်းက ချက်ချင်းပင် တုန်ပြန်ပါသည်။

မိမိကိုယ်ကို မိမိယုံကြည်လျှင် အခြားသူများကလည်း ယုံကြည် ဝါလိမ့်မည်။ သူတို့ကို ပြောမပြပါနှင့် လုပ်ပြပါ။ သင့်ကို ဆက်ဆံ ဆဲချင်သလို ကိုယ်ချင်းစားပြီး သူတို့ကို ဆက်ဆံပါ။ သူတို့ နှော်လင့် ထားသည်ထက် ပိုပေးလိုက်ပါ။

ထိုဥပဒေများကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှအစ မိသားစုအလယ် အခြားနယ်ပယ်အဆုံး နေရာတိုင်းမှာ သုံးလို့ရပါသည်။

ဖိနပ်ရောင်းသင်ရန် မစ္စတာဟီးလ်က အောင်မြင်ရေးအတွက် ချွေ့ဝှက်ချက်တွေ ပေးသွားခဲ့သည်။ လူတွေတောင်းဆိုတာ သင့်မှာ အမြဲမရှိနိုင်ပါ။ သို့သော် သင့်မှာ ပေးစရာ တစ်ခုခုတော့ အမြဲ ရှိနေပါသည်။ အခြားဖိနပ်သော်လည်းကောင်း၊ ဖိနပ်တိုက်ဆေးသော် လည်းကောင်း ရှိမည်။ ဘာမျှမရှိ၍ သင်ကိုယ်တိုင်က ဆောင်ရွက် ဆေးလိုက်သည်။



တီသုံးလုံးနှင့်

နိုင်ငံပေါင်းစုံ ကုမ္ပဏီကြီးများ

တီသုံးလုံးဆိုသည်မှာ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး(Transportation)၊  
ဆက်သွယ်ရေး (Telecommunication)နှင့် ကမ္ဘာလှည့်  
ခရီးသည်လုပ်ငန်း (Tourism)တို့ ဖြစ်သည်။ ယနေ့ခေတ် တွင်  
အဆိုပါ နယ်ပယ်သုံးခု၌ သိပ္ပံပညာနှင့် နည်းပညာတို့၏  
အကျိုးစီးကြောင့် လျင်မြန်စွာ တိုးတက်လျက်ရှိသည်။ တီသုံးလုံး  
နယ်ပယ်တွင် တိုးတက်မှုကြောင့် နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေး၊ လူမှုရေး  
ကွဲပြားမှုများကို တွေ့ပေးနိုင်သည်။ ခြားနားချက်များကို ညှိပေးနိုင်  
သည်။ ဒေသအလိုက် ကွဲပြားမှုတွေ လျော့နည်းသွားသည်။ ကွဲပြား  
ချက်တွေ ရှိနေသော်လည်း ကြီးမားသော လူ့အဖွဲ့အစည်းကြီး  
အစ်ရပ် ပေါ်ပေါက်ရေးကို အားပေးသည်။

တီသုံးလုံး တော်လှန်ရေးကြောင့် စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးမှု ဖြစ်စဉ်ကို အထောက်အကူပြုသည်။ ဖွံ့ဖြိုးပြီးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲ နိုင်ငံများအကြား ခြားနားချက်တွေကို လျော့ပါးသွားစေနိုင်သည်။

### ပို့ကုန် ဦးစားပေးခဲ့ကြ၍

အာရှ ထွန်းသစ်စ စက်မှုနိုင်ငံများနှင့် အာဆီယံ အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများ ယခုကဲ့သို့ စီးပွားရေးအရှိန်အဟုန် ကောင်းနေခြင်းမှာ ပို့ကုန် ဦးစားပေး စက်မှုလုပ်ငန်းများကို တည်ထောင်ခဲ့ခြင်း၏ ရလဒ် ဖြစ်သည်။ တီသုံးလုံး တော်လှန်ရေးက ပို့ကုန်ဦးစားပေးမှုဝါဒကို ချောမွေ့စွာ အကောင်အထည်ဖော် နိုင်ရေးအတွက် အရေးပါသော အခန်းက ပါဝင်ခဲ့သည်။

နည်းပညာသစ်များက ထုတ်လုပ်မှု စွမ်းအားများကို တိုင်းနိုင်နယ်နိမိတ်များ ကျော်ဖြတ်ကာ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ပူးပေါင်းစေခဲ့သည်။ ဤအတတ်ပညာ၊ နည်းပညာသစ်များကြောင့်ပင် ဖွံ့ဖြိုးဆဲ နိုင်ငံများသည် ယခုကဲ့သို့သောအောင်မြင်မှုများ ရရှိနိုင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

ပြည်တွင်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များရော၊ ပြည်ပစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များကပါ စိတ်ဝင်စားကြသော မြေကွက်များဘဝသို့ ရောက်အောင် မြေရိုင်းများကို အသွင်ပြောင်းပေးကြသည်မှာ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့် လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေးပင် ဖြစ်သည်။

တီသုံးလုံးနှင့် ဆက်စပ်ပြီး အခြေခံအဆောက်အအုံများ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးကို ဆောင်ရွက်ရာတွင် တီသုံးလုံးအကြား ဆက်နွှယ်

များကိုပါ မူဝါဒ ချမှတ်သူများက အာရုံစိုက်လာခဲ့ကြသည်။ စီးပွားရေး စီမံကိန်းများတွင် တီသုံးလုံး၏ အခန်းကဏ္ဍကို ဦးစားပေးခဲ့ကြသည်။

၂၁ရာစုတွင် ကုန်စည်တွေတိုး၊ လူဦးရေတွေကများ၊ သတင်းတွေက ပေါနေမည်ဖြစ်ရာ သဘောဆိပ်များ၊ လေဆိပ်များ၊ လမ်းမကြီးများ၊ စာတိုက်နှင့် ဆက်သွယ်ရေး စခန်းများ၊ ဟိုတယ်များသည် ပို၍ပင် လိုအပ်လာဦးမည်။

စီးပွားရေး အဆောက်အအုံအမျိုးမျိုးတွင် အခြေခံ အဆောက်အအုံများ မည်သို့ခြားနားမှုရှိသည်၊ အဆင့်အတန်း မည်မျှရှိသည်ကို လေ့လာဆန်းစစ်ကာ ခြားနားမှုများ လျော့ပါးအောင် ဆောင်ရွက်ကြရပေမည်။

### အဆင့် သုံးဆင့်

လက်ရှိ အခြေအနေကို အဆင့်သုံးဆင့် ခွဲနိုင်သည်။

(၁) နောက်ဆုံးပေါ် လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေး ကိရိယာများကို အသုံးပြုနိုင်ကြသော နိုင်ငံများ၊

(၂) လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေး လုပ်ငန်းများကို တည်ဆောက်ဆဲနိုင်ငံများနှင့်

(၃) ယခုအထိ လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေး မကောင်းသော နိုင်ငံများတို့ ဖြစ်ကြသည်။

လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေး စီမံကိန်းများကို ဆောင်ရွက်ကြရာတွင် မြေအနေအထား၊ ယဉ်ကျေးမှုနှင့် နေထိုင်ပုံတို့ကိုပါ ထည့်သွင်းစဉ်းစားကြရသည်။



### နိုင်ငံစုံ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးများ

ယခုခေတ်တွင် နိုင်ငံပေါင်းစုံ ကုမ္ပဏီပေါင်း တစ်သောင်း တစ်ထောင်ကျော်သည် နိုင်ငံပေါင်း ၁၆၀-ကျော်တွင် ကုမ္ပဏီခွဲပေါင်း တစ်သိန်းကျော်ဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ဆောင်ရွက်လျက် ရှိသည်။ အရင်းရှင် စီးပွားရေးအဆောက်အအုံ၏ ထုတ်ကုန် ၅၀%ကို အဆိုပါ နိုင်ငံစုံကုမ္ပဏီကြီးများက ထုတ်လုပ်သည်။ ထို့အပြင် နိုင်ငံခြား တိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၏ ၉၀%၊ နည်းပညာသစ်များ၏ ၈၀% အတတ်ပညာလွှဲပြောင်းပေးမှု များ၏ ၈၀ရာခိုင်နှုန်းသည် နိုင်ငံစုံကုမ္ပဏီကြီးများပင် ဖြစ်သည်။

၁၉၈၅-ခုနှစ် နောက်ပိုင်းတွင် နိုင်ငံစုံကုမ္ပဏီကြီးများသည် ကမ္ဘာစီးပွားရေးတွင် ထုတ်လုပ်မှု၊ ကုန်သွယ်မှုနှင့် နည်းပညာပိုင်း တို့၌ အရှိန်မြင့်လာကာ အင်အားနှင့်ဩဇာ တောင့်တင်းလာခဲ့ကြသည်။ ကမ္ဘာထုတ်လုပ်မှုနှင့် ဖြန့်ဖြူးမှုကို ထိန်းချုပ်နိုင်ရန် ရည်ရွယ်၍ နိုင်ငံခြား တိုင်းပြည်များတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများကိုပါ ပြုလုပ်လာ ခဲ့ကြသည်။

ထို နိုင်ငံစုံကုမ္ပဏီကြီးများသည် ကုန်ကြမ်းထုတ်လုပ်ရေးနှင့် အချောကိုင်ရေးလုပ်ငန်းများသို့ လည်းကောင်း၊ လယ်ယာသစ်တော ထွက်ကုန် ထုတ်လုပ်ရေးမှ ကုန်ချောထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများသို့ လည်းကောင်း၊ သမားရိုးကျ စက်ရုံများမှ စက်ရုံသစ်များသို့

လည်းကောင်း၊ ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းများမှ ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းများသို့လည်းကောင်း ပြောင်းရွှေ့ကာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံကြသည်။

အထူးသဖြင့် အဆင့်မြင့်နည်းပညာသုံး လုပ်ငန်းများ၊ ဘဏ်နှင့် အာမခံလုပ်ငန်းများ၊ ကုန်သွယ်မှုဝန်ဆောင် လုပ်ငန်းများနှင့် အိမ်ရောင်းအိမ်ဝယ် လုပ်ငန်းများကိုပါ အာရုံစိုက်လာခဲ့ကြသည်။ ထို့အပြင် ဥရောပဘုံဈေး၊ မြောက်အမေရိကနှင့် အထူးသဖြင့် အာရှပစိဖိတ်ဒေသတို့သည် နိုင်ငံစုံကော်ပိုရေးရှင်းကြီးများ စီးပွားပြိုင်ရာ နယ်ပယ်များ ဖြစ်လာခဲ့ကြသည်။ နိုင်ငံစုံကော်ပိုရေးရှင်းကြီးများသည် နိုင်ငံနယ်နိမိတ်များကိုကျော်ဖြတ်၍ အမြတ်ကောင်းရရာ၊ ဈေးကွက်ကို ရေရှည်ထိန်းချုပ်နိုင်ရာ၊ ထုတ်လုပ်မှု စရိတ်စက သက်သာရာ၊ ဘုန်ဖြန့်ရန် ပိုမို အဆင်ပြေရာ နိုင်ငံများသို့ သွားရောက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံကြသည်။ နိုင်ငံစုံကုမ္ပဏီကြီးများကြောင့် နိုင်ငံတကာ အလုပ်ခွဲခြား လုပ်ကိုင်မှုများကို ဖြစ်ပေါ်စေသည်။ ထုတ်လုပ်သည့် နည်းပညာများ၊ စီမံခန့်ခွဲရေးအတတ်ပညာများလည်း ပြန့်ပွားသွားသည်။

ယခင်ကလို တစ်နိုင်ငံတည်း၌သာ ထုတ်လုပ်သော ထုတ်လုပ်နည်းမျိုး မဟုတ်တော့ဘဲ ထုတ်လုပ်သည့် ပုံစံလည်းပြောင်းသွားသည်။ ၁၉၇၇-ခုနှစ်တွင် ပြုလုပ်ခဲ့သော စစ်တမ်းတစ်ရပ်အရ နိုင်ငံစုံလုပ်ငန်း ၈၈၆ခုကို လေ့လာရာတွင် ပြည်ပတွင် ၂၇%ထုတ်လုပ်ခြင်း၊ မိခင်ကုမ္ပဏီက စုစုပေါင်း ပို.ကုန်၏ ၁၉%ကိုသာ တင်ပို့ ခြင်း၊ ပြည်ပတွင် ၄၀% အသုံးပြုကြခြင်း၊ ပြည်ပတွင် ထုတ်လုပ်မှု၏

၆၆%ကို ပြည်ပ၌ပင် အသုံးပြုကြခြင်းများကို တွေ့ရသည်။

နိုင်ငံစုံကုမ္ပဏီကြီးများ သယ်ဆောင်လာသော နည်းပညာများသည် အာရှနှင့် ပစိဖိတ်ဒေသ နိုင်ငံများကို တိုက်ရိုက်အကျိုးပြုသည်။ အနာဂတ်ကာလတွင်လည်း နိုင်ငံစုံကုမ္ပဏီကြီးများ၏ အရှိန်အဟုန်သည် ဆက်လက် အားကောင်းနေဖွယ်ရာ ရှိသည်။

**ဒေသအတွင်း ဖွံ့ဖြိုးမှု အဆင့်အမျိုးမျိုး**

သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့်လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေး ဖွံ့ဖြိုးမှု နိုင်ငံစုံကုမ္ပဏီကြီးများ ပေါ်ပေါက်လာမှုတို့သည် ကမ္ဘာ့ဒေသအားလုံးအပေါ် အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိသည်။ အာရှ-ပစိဖိတ်ဒေသတွင် ထူးခြားသည်မှာ ဒေသအတွင်းတွင် ဖွံ့ဖြိုးမှု အဆင့် အမျိုးမျိုး ရှိနေခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ အခြားသော ဒေသများမှာလိုပင် အာရှ-ပစိဖိတ်ဒေသတွင် ဖွံ့ဖြိုးပြီး နိုင်ငံများနှင့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲများ ရှိနေသည်။ သို့သော် အခြားဒေသများနှင့်မတူဘဲ တစ်ဖက်တစ်ခြားသည်မှာ ထွန်းသစ်စစက်မှုနိုင်ငံများလည်း ရှိသည်။ သူတို့နောက်က လိုက်နေသော နိုင်ငံများလည်း ရှိသည်။ တစ်ဖက်တွင် ငွေဖောင်းပွမှုနှင့် ပြည်ပကြွေးမြီတင်နေမှုများလည်း ရှိသည်။ အကြမ်းဖျင်းပြောရလျှင် အဆင့်သုံးဆင့် ရှိနေသည်။

- (၁) ဂျပန်နှင့် အမေရိကန်တို့ပါဝင်သော ဖွံ့ဖြိုးပြီး စက်မှုနိုင်ငံများ၊
- (၂) ထွန်းသစ်စ စက်မှုနိုင်ငံများနှင့်

(၃) အာဆီယံ အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများ၊ တရုတ်၊ ဗီယက်နမ်နှင့်

ဗျား ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများတို့ ဖြစ်သည်။

ဤပုံစံသည် အရှေ့အာရှတွင်လည်း သိသိသာသာ

ဖြစ်ပေါ်နေသည်။ ထိုသို့ဖြစ်ပေါ်သည့် ပုံစံကို ပျံလွှားငှက်များ

သန်းပုံနှင့် တင်စားသုံးခွဲကြသည်။

ယခုရာစုနှစ်အကုန်တွင် ထွန်းသစ်စ စက်မှုနိုင်ငံများသည်

ဖွံ့ဖြိုးပြီး စက်မှုနိုင်ငံများ ဖြစ်လာနိုင်သည်။ သူတို့၏ တစ်ဦးကျ

ဝင်ငွေသည် တိုးပွားလာနိုင်သည်။ ကိုရီးယားသမ္မတနိုင်ငံသည်

နိုင်ငံပြည်ဝင်ငွေ (အမေရိကန် ဒေါ်လာ) ၃၄၄.၂ ဘီလျံအထိ

တိုးပွားလာကာ တစ်ဦးကျဝင်ငွေက ဒေါ်လာ ၇၀၀၀၊ ပို.ကုန်က

အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၀၇.၇ ဘီလျံအထိ ဖြစ်လာနိုင်သည်။ ထိုင်ဝမ်၊

အင်ကောင်နှင့် စင်ကာပူတို့၏ တစ်ဦးကျဝင်ငွေသည် ကိုရီးယား

သမ္မတနိုင်ငံထက်ပင် များနိုင်သေးသည်။ သို့သော် ဂျပန်ကိုတော့

နိုင်သေး။

ထိုအချိန်တွင် ထိုင်းနှင့် မလေးရှားတို့သည် ထွန်းသစ်စ

စက်မှုနိုင်ငံအသစ်များ ဖြစ်လာကြကာ တစ်ဦးကျ ဝင်ငွေ အမေရိကန်

ဒေါ်လာ ၃၀၀၀-မှ ၄၀၀၀-အထိ ရနေကြမည်။

ဤသို့ စီးပွားရေးအလွှာများ အဆင့်မြင့်လာခြင်းသည်

အာရှရှိ နိုင်ငံများ၊ ဆက်နွယ်နေသော နိုင်ငံများ၏ စီးပွားရေး

အားကို ပိုမိုတောင့်တင်းစေမည်။ ဥပမာ-ကိုရီးယားသမ္မတနိုင်ငံ

အနောက်ဥရောပ နိုင်ငံများလောက် အဆင့်မြင့်လာမည်။

၁၉၅၆-သန်းရှိသည့် ထိုင်းနှင့် ၁၈-သန်းရှိသည့် မလေးရှားတို့

ထွန်းသစ်စ စက်မှုနိုင်ငံ ဖြစ်လာလျှင် ဟောင်ကောင်နှင့် စင်ကာပူ တို့ထက် ဩဇာကြီးနိုင်သည်။

ဖွံ့ဖြိုးမှု အဆင့်ကွာဟချက်များကို ထုတ်လုပ်မှုပုံစံက ဖော်ပြ နေသည်။ ၁၉၄၀-ပြည့်လွန်နှစ်များတွင် အရှေ့အာရှရှိ နိုင်ငံများသည် ထုတ်လုပ်မှု ပုံစံများကို အဆင့်မြင့်ခဲ့ကြသည်။ ၁၉၈၀-ပြည့်လွန်နှစ် များတွင် အီလက်ထရွန်းနစ် အဆင့်မြင့် စက်ပစ္စည်းများ၊ သယ်ယူ ပို့ဆောင်ရေး၊ ဓာတုဗေဒပစ္စည်းများ၊ အထွေထွေသုံး စက်ပစ္စည်းများ၏ ထုတ်လုပ်မှု တန်ဖိုး နှစ်ဆတိုးလာခဲ့သည်။

တစ်ချိန်တည်းမှာပင် နဂါးလေးကောင် (ထွန်းသစ်စ စက်မှု နိုင်ငံများ)က လုပ်အားများများသုံး လုပ်ငန်းများမှ စွန့်ခွာစွာ အရင်းအနှီးနှင့် အဆင့်မြင့်နည်းပညာသုံး လုပ်ငန်းများကို ပြောင်းရွှေ့ လုပ်ကိုင်ကြသည်။ ၁၉၉၀ပြည့်လွန်နှစ်များ၌ ထပ်မံအဆင့် မြင့်သည်ကို တွေ့ရဦးမည်။ ဂျပန်တို့သည် မိုက္ကရိုအီလက်ထရွန်းနစ်၊ အာကာသနှင့် အဏ္ဏဝါ စူးစမ်းလေ့လာရေးလုပ်ငန်း၊ ဇီဝအင်ဂျင်နီယာ လုပ်ငန်းများကို အာရုံစိုက်လိမ့်မည်။ ပြည်သူ့အများ သုံးစွဲနေသော လုပ်ငန်းများနှင့် လူတို့၏ လူနေမှုအဆင့်ကို မြင့်မားအောင် တိုးတက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမည်။

အာဆီယံ အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများသည် မော်တော်ကား၊ သံနှင့် သံမဏိလုပ်ငန်း၊ ဓာတုဗေဒပစ္စည်းနှင့် စက်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေး လုပ်ငန်းများကို တိုးတက်အောင် လုပ်ကြမည်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပင် ချည်ထည်လုပ်ငန်းနှင့် လုပ်အားများများသုံးရသော လုပ်ငန်းများကို ဆက်လက် ချဲ့ထွင်နေဦးမည်။

ဖွံ့ဖြိုးမှု အဆင့်ကွာခြားခြင်းနှင့် ထုတ်လုပ်ပုံ ခြားနားခြင်းတို့ကြောင့် နိုင်ငံများအကြား ဆက်ဆံရေးကို နှစ်မျိုးနှစ်ဖုံ အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိသည်။ တစ်ဖက်တွင် အတူယှဉ်တွဲ နေထိုင်ရေး၊ ပူးပေါင်းရေး စိတ်ဓာတ်များ ပေါ်ပေါက်စေ၍ ဖွံ့ဖြိုးမှုကို အကျိုးပြုသည်။ ဖွံ့ဖြိုးမှု မျောက်ကျသော နိုင်ငံများတွင် စက်မှုလုပ်ငန်းသစ်များ တည်ထောင်ရန် နည်းပညာနှင့် အရင်းအနှီးများကို ဆွဲဆောင်နိုင်ကြသည်။ တိုးတက်နေသော နိုင်ငံများတွင် ပိုမိုအဆင့်မြင့်သော နည်းပညာများအသုံးပြုသည့် စက်ရုံများတည်နိုင်သည်။ ယခင်ကလုပ်နေကျ သမားရိုးကျစက်ရုံများကို ဖွံ့ဖြိုးမှု နည်းသော နိုင်ငံများသို့ ရွှေ့ပြောင်းနိုင်သည်။

အခြားတစ်ဖက်တွင် တစ်ဖက်စောင်းနင်းဆက်ဆံမှုများကို ဖြစ်စေနိုင်သည်။ ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံများက နည်းပညာ၊ အတတ်ပညာ အရလည်းကောင်း၊ စီးပွားရေးအရ လည်းကောင်း အသာစီးရထားသဖြင့် အပေါ်စီးက ဆက်ဆံမှုတွေ ဖြစ်စေနိုင်သည်။

နှစ်ဦးနှစ်ဖက် ဆက်ဆံရေးတွင် အကျိုးတူ ပူးပေါင်းမှုတွေ တိုးပွားကာ မတရား ဆက်ဆံမှုများ လျော့နည်းရန်အတွက် နှစ်ဖက်စလုံး တွင် တာဝန်ရှိသည်။ အထူးသဖြင့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများသည် ဣန္ဒာဗျက် ကို လျော့နည်းစေရန် ဖွံ့ဖြိုးမှုအရှိန်ကို မြှင့်တင်ကြရမည်။

အနာဂတ်ကာလတွင် စဉ်ဆက်မပြတ် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကို ရကာ ကွာဟချက် ကျဉ်းမြောင်းလာနိုင်ပေသည်။ ဂျပန်နှင့်ထွန်းသစ်စ စက်မှုနိုင်ငံများအကြား၊ ထွန်းသစ်စ စက်မှုနိုင်ငံများနှင့် အာဆီယံ အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများအကြား ကွာဟချက်များသည် ၁၉၉၀ပြည့်လွန်များ တွင် ကျဉ်းမြောင်းလာမည်ဟု မျှော်လင့်ရပေသည်။



## အမှား(၇)သွယ်

အမှားရေး လုပ်ငန်းများ လုပ်ဆောင်ရာ၌ အခြားသူများ  
အောင်မြင်အောင် ဘယ်လိုလုပ်ကြသည်ကို လေ့လာနိုင်သလို  
ဘာကြောင့် ပြိုကွဲပျက်စီး သွားကြသည်ကိုလည်း သင်ခန်းစာယူ  
နိုင်သည်။ အမှားအားဖြင့် သူတစ်ပါး၏ အမှားအယွင်းကို သင်ခန်းစာ  
ယူတတ်ကြသောကြောင့် ထပ်ခါတလဲလဲ မှားကြသည်။ ထို့ကြောင့်  
ဝေ ရွှေရောင်အိပ်မက်များ ပျောက်ပျက်သွားကြရသည်။

အကယ်၍သာ-

စောစောစီစီကပင် အခြားလုပ်ငန်းများ ကြုံတွေ့ခဲ့ရသော  
အမှားအယွင်းများကို လေ့လာထားမည်၊ ဆင်ခြင်သုံးသပ်နိုင်မည်ဆိုလျှင်  
အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်နှင့် ပို၍ နီးစပ်နိုင်ပေသည်။



အများသူငါ၊ ကြံတွေ့နေရသော အမှား(၇)ခုမှာ-

၁။ ဝါသနာ ရှိရုံသာရှိခြင်း

အများအားဖြင့် လုပ်ငန်းရှင် လောင်းလျာများက “ဝါသနာ ပါလျှင် လုပ်လို့ရမည်ဟု အထင်မှားနေကြသည်” ဝါသနာ ဆိုသည်မှာ ဝါသနာမျှသာ ဖြစ်သည်။ မည်မျှပင် တတ်သိနားလည် သည်ဖြစ်စေ၊ ကျွမ်းကျင်သည်ဖြစ်စေ မအောင်မြင်နိုင်သေးပါ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုအတွက် အသက်သွေးကြောသဖွယ်ဖြစ်သော အတွေ့အကြုံရှိဖို့ လိုပါသေးသည်။ ဥပမာ-ဟင်းချက်ကောင်းတတ်ရုံ အစားကောင်း အသောက်ကောင်း ဝါသနာပါရုံမျှနှင့် စားသောက်ဆိုင် ဖွင့်၍ မရနိုင်ပါ။ စီးပွားရေးနယ်ပယ်နှင့် အဆက်အစပ်ရှိဖို့၊ လုပ်တတ် ကိုင်တတ်ရှိဖို့၊ ရောင်းတတ်ဝယ်တတ်ဖို့ အများကြီး လိုပါသေးသည်။

ဝါသနာပါခြင်းသည် လမ်းစသစ်မျှသာ ဖြစ်ပါသည်။ ဝါသနာ ပါရုံအပြင် အတွေ့အကြုံရှိထားဖို့ လိုပါသည်။ အတွေ့အကြုံရှိရန် အတွက်-

- (က) ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းမလုပ်မီ အခြားသူများ၏ လုပ်ငန်းတွင် လုပ်ခစားအဖြစ် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်နိုင်သည်။ အလုပ်သမား အဖြစ် သဘောထားကာ လေ့လာဆည်းပူးနိုင်သည်။ ပြဿနာ တွေ အခွင့် အလမ်းတွေ ကျွမ်းကျင်မှုတွေကို အခြားသူ မှ ရင်းနှီးငွေဖြင့် လေ့လာသင်ယူနိုင်သည်။

(ခ) လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်၍ လက်တွေ့အတွေ့အကြုံရှိသော အခြားသူ တစ်ယောက်နှင့် ဖက်စပ်လုပ်နိုင်သည်။

အထက်ပါ ဥပမာအရဆိုလျှင် ထမင်းဟင်းချက် ဝါသနာပါသူ တစ်ယောက်နှင့် စားသောက်ဆိုင်လက်တွေ့ အတွေ့အကြုံရှိထားသော မန်နေဂျာတစ်ယောက် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လျှင် မိမိတစ်ယောက် တည်း စွတ်လုပ်သည်ထက် ပိုမိုအောင်မြင်နိုင်သည်။

ဝါသနာတစ်ခုတည်းဖြင့် စွတ်လုပ်လိုက်လျှင် မြန်မြန် အရင်းပြုတ် သွားနိုင်သည်။

၂။ လူတိုင်း ကြိုက်အောင် လုပ်ခြင်း

အများအားဖြင့် လုပ်ငန်းငယ်ကလေးများသည် မိမိတို့ လုပ်ငန်း အပေါ် လူတိုင်းက စွဲမက်မှသာ အောင်မြင်သည်ဟု အထင်လွဲတတ် ကြသည်။ လူတိုင်းကြိုက်ဖို့ဆိုသည်မှာ လက်တွေ့တွင် မဖြစ်နိုင်ပါ။ လူတိုင်းကြိုက်ရန် ကြိုးစားနေသဖြင့် ဟုန်သွားနိုင်သည်။ တကယ် ဖောက်သည် တစ်စု၏ အကြိုက်နည်းသွားနိုင်သည်။ အများ ကြိုက်ဖို့ထက် တကယ် ဝယ်မည့်သူ၊ တကယ်အလားအလာရှိသူ တစ်စု အကြိုက်တွေ့ဖို့ အရေးကြီးသည်။ ထိုလူစု ကြိုက်ရန်အတွက်သာ မီးကုန်ယမ်းကုန် ဆောင်ရွက်ပါ။ ကြော်ငြာပါ။ ဆက်သွယ်ပါ။ လျှော့ဈေးဖြင့်ရောင်းပါ။

ဥပမာ- အဘိုးကြီးလည်းကြိုက်၊ အဘွားကြီးလည်းကြိုက်၊ လူငယ်တွေလည်း ကြိုက်အောင် ကြိုးစားမနော့ ဆယ်ကျော်သက်

တစ်စု အသည်းစွဲအောင် လုပ်ပါ။ နည်းမျိုးစုံဖြင့် ထိထိရောက်ရောက် ဆွဲဆောင်ပါ။ ဟိုလိုက်ရောင်း၊ သည်လိုက်ရောင်း လုပ်မနေဘဲ တစ်နေရာတည်းမှာ ထိထိရောက်ရောက် ရောင်းပါ။

၃။ ငွေရင်း အလွန်နည်းခြင်း

လုပ်ငန်းတော်တော်များများသည် ချက်ချင်း အမြတ်ထွက် သည်မဟုတ်ပါ။ လအတန်ကြာ အရုံးခံပြီးမှ မြတ်သူက မြတ်သည်။ နှစ်အတန်ကြာမှ အရင်းရရှိသာ ရသည့် လုပ်ငန်းများလည်း ရှိသည်။ ချက်ချင်းလုပ် ချက်ချင်းမြတ်မည်ထင်ပြီး ဝင်လုပ်လျှင် အမြတ် လည်းမရသေး၊ နောက်လည်း ဆုတ်ရခက် ဖြစ်တတ်သည်။ ထို့ကြောင့် အဆိုးဆုံး အခြေအနေကို ကြိုတွက်ထားသင့်သည်။ အနည်းဆုံး (၂)နှစ်စာခန့် အများဆုံး ကုန်ကျနိုင်မည့် စရိတ်များ၊ အနည်းဆုံး ရနိုင်သည့် ဝင်ငွေများကို တွက်ဆထားရမည်။ အများအားဖြင့် ရှေ့ရေးကို အကောင်းမြင်ကာ ရစရာတွေကို ပိုမှန်းထားပြီး စရိတ် စကတွေကို လျော့တွက်တတ်ကြသည်။

မည်သည့်အခြေအနေတွင် စရိတ်ကို ကာမိနိုင်သော ဝင်ငွေရှိဖို့ ကိုလည်း သိထားပါ။ ဘယ်လောက်အထိ အရုံးခံနိုင်သည်၊ ဘယ်လောက်ကြာကြာခံနိုင်သည်ကို ကြိုတွက်ထားပါ။ ပြီးမှ လုပ်ငန်း စတင်ရန်လိုအပ်မည့် အရင်းအနှီး၊ လက်ကျန်တွေ၊ ကိရိယာ တန်ဆာ ပလာတွေ အတွက် ကုန်ကျမည့် အသုံးစရိတ်တွေကို တွက်ပါ။

အများအားဖြင့် လုပ်ငန်းစတင်ရန် ငွေအရင်းအနှီးကိုသာ တွက်ဆထားပြီး လုပ်ငန်းလည်ပတ်စရိတ်ကို ထည့်မတွက်ကြ၍ ရှေ့တိုးရခက်၊ နောက်ဆုတ်ရအခက် ဖြစ်နေတတ်သည်။

မိမိကိုယ်ပိုင် အရင်းအနှီးနည်းနေလျှင် မည်သည့်ဘဏ်က မည်မျှချေးငွေရနိုင်သည်ကို ကြိုတင်ဆက်သွယ် စုံစမ်းထားပါ။ မိမိ ချေးထားသော ငွေကို ကြွေးရှင်များက ပြန်တောင်းခံလျှင် အခြားချေးငွေ ဖြင့် ခုသာခံသာအောင် ပြင်ထားပါ။ အထူးသဖြင့် ဝင်ငွေထက် အသုံးစရိတ်က များနေလျှင်ပင် လုပ်ငန်းဆက်လက် လည်ပတ်နိုင်ရန် အဆင်သင့် ပြင်ထားပါ။

၄။ ကြွေးဆုံးနိုင်သည့် အန္တရာယ်ကို တွက်မထားခြင်း

မိမိလုပ်ငန်းက ကြွေးရောင်းသည့်အခါ အချိန်မီ ပြန်မရ ခြင်း၊ လုံးဝဆုံးရှုံးခြင်းများကို ကြိုတွေ့ရတတ်သည်။ တတ်နိုင် သလောက် ကြိုတင်ထောက်လှမ်းထားပါ။ ကြွေးဆုံး၍ အရင်းပြုတ်ပြီး လုပ်ငန်းရပ်သွားနိုင်သည်။

၅။ ဈေးနှုန်းများခြင်း

မိမိလုပ်ငန်းက ထုတ်သော ပစ္စည်းများ ဈေးသက်သာလျှင် အရောင်းသွက်နိုင်သည်။ သို့သော် အရောင်းသွက်သလောက် အရှုံး သွက်နေနိုင်သည်။

ဈေးနှုန်းမြင့်နေပြန်လျှင် စရိတ်ကို ကာမိသော်လည်း ဈေးကြီး၍ အရောင်းရခက်တတ်သည်။

ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်မှု မှားယွင်းခြင်းကြောင့် အရှုံးပေါ်ခြင်း၊ အရောင်းမထွက်ခြင်း ဟူသော အန္တရာယ်များကို ရင်ဆိုင်ရနိုင်သည်။

သို့ဖြစ်၍ အရှုံးလည်းထွက် အရောင်းလည်းသွက်စေရန် ဈေးနှုန်းကို သေသေချာချာ ရွေးချယ်သတ်မှတ်ရန် လိုသည်။

၆။ လုပ်ငန်းကို ထိခိုက်နစ်နာအောင်လုပ်ခြင်း

လုပ်သားများအား လုပ်ခတွေ့ ရက်ရက်ရောရော ပေးခြင်း၊ ဆုငွေများ ချီးမြှင့်ခြင်း၊ ကားတွေဝယ်ခြင်းတို့ဖြင့် လုပ်ငန်းကို အောင်မြင်စေနိုင်သလို ထိခိုက်နစ်နာစေနိုင်သည်။ ကုမ္ပဏီ၏ ဝင်ငွေများကို အားလုံးသုံးဖြုန်းမပစ်ဘဲ အသင့်စုဆောင်းပေးရပေမည်။ ဝင်ငွေ၏ မည်မျှရာခိုင်နှုန်းကို ဖယ်ထားရမည်ဟု လုပ်ငန်းအစကပင် ဆုံးဖြတ်ထားသင့်သည်။ သတ်မှတ်ဆုံးဖြတ်ထားပြီးလျှင် ၎င်းဆုံးဖြတ်ချက်အတိုင်း မဖြစ် ဖြစ်အောင် ဖယ်ချန်ထားသင့်သည်။

၇။ တစ်ကိုယ်တော်ဆောင်ရွက်ခြင်း

လုပ်ငန်းကြီးများအနေဖြင့် အဆင့်ဆင့်တင်ပြရာ အချင်းချင်း ညှိနှိုင်းရခြင်းများကြောင့် လုပ်ငန်းမတွင်ကျယ်၊ နှောင့်နှေး ကြန့်ကြာမှုများနှင့် ရင်ဆိုင်ရတတ်သည်။

လုပ်ငန်းငယ်များအနေဖြင့် လျန်မြန်သွက်လက်သည်။ မှန်ပါသည်။ သို့သော် ဆုံးဖြတ်ချက်မှန်သမျှ တစ်ဦးကောင်း တစ်ယောက်ကောင်းသာ စဉ်းစားဆုံးဖြတ်နေခြင်းသည် မှားစရာရှိလျှင် မြန်မြန်ဆန်ဆန်နှင့် မှားတတ်သည်။ ဘက်ပေါင်းစုံက မဆင်ခြင်၊ မတွက်ဆနိုင်ဘဲ ဖြစ်တတ်သည်။

အကောင်းဆုံးနည်းမှာ ပြင်ပ အကြံဉာဏ်ကို ရယူခြင်း၊ ဘဏ်၏ အကြံဉာဏ်ကို ရယူခြင်း၊ စာရင်းကိုင်၏ သဘောထားဆောင်းခံ ခြင်း၊ လုပ်ငန်းတွင်းမှ ဝန်ထမ်းများနှင့် တိုင်ပင်ဆွေးနွေးခြင်း၊ အခြား လုပ်ငန်းရှင်များနှင့် နီးနှောခြင်းများပြုသင့်သည်။ ဤနည်းဖြင့် အမြင် ပိုကျယ်လာကာ အမှားအယွင်း နည်းစေနိုင်သည်။

အထက်က ဖော်ပြခဲ့သော-

- (၁) ဝါသနာ ရှိရုံသာ ရှိခြင်း၊
- (၂) လူတိုင်းကြိုက်အောင် လုပ်ခြင်း၊
- (၃) ငွေရင်း အလွန်နည်းခြင်း၊
- (၄) ကြွေးဆုံးနိုင်သည့် အန္တရာယ်ကို တွက်မထားခြင်း၊
- (၅) ဈေးနှုန်းများခြင်း၊
- (၆) လုပ်ငန်းကို ထိခိုက်နစ်နာအောင် လုပ်မိခြင်း၊
- (၇) တစ်ကိုယ်တော် ဆောင်ရွက်ခြင်း- ဟူသော (၇)ခုကို

ဆင်ခြင်လျှင် အောင်မြင်မှု ပန်းတိုင်နှင့် နီးစပ်နိုင်သည်။



ပညာနှင့်လှုပ်ငန်း  
လှုပ်ငန်းနှင့်ပညာ

( ၁ )

တစ်ခါက ဘောဂဗေဒပညာရှင်တွေဟာ “ပုပ်နေတဲ့ အာလူးတွေ”  
ဆိုပြီး ပြောကြ ဆိုကြ၊ ငြင်းကြ ခုံကြဖူးသည်ဟု မှတ်မိသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ စီးပွားရေးကျဆင်းရတာ စီးပွားရေးပညာရှင်တွေရဲ့  
တာဝန်မကင်းဟု တာဝန်ရှိပုဂ္ဂိုလ်ကြီး တစ်ဦး၏ မိန့်မှာသံကို  
နာခံဖူးသည်။

ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ဆိုတော့ စီးပွားရေးပညာရှင်တွေ  
ဆတ်ပေါ့။ အနည်းဆုံး စီးပွားရေးဆောင်းပါးတွေ ရေးစားလို့ရတယ်  
ဟု ပြောသံလည်း ကြားရသည်။ လက်ရှိ စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းများတွင်

ရေးသားနေသူ၊ ရေးသားခွင့်ရကြသူ စီးပွားရေးပညာရှင် ဘယ်နှစ်ယောက် ရှိပါသလဲ။

( ၂ )

အများအားဖြင့် ဝါဏိဇဗေဒဘွဲ့ရများ ခေတ် အဆက်ဆက်တွင် မျက်နှာပန်းလှခဲ့သည်။ စီမံကိန်းခေတ်တွင် ဘောဂဗေဒနှင့် စာရင်းအင်းဘွဲ့ရများလည်း အသုံးဝင်သည်။ ရှေ့ပိုင်းတွင် (R.A) မှတ်ပုံတင် စာရင်းကိုင်သင်တန်း အောင်ပြီးသူများ၊ နောက်ပိုင်းတွင် (C.P.A) လက်မှတ်ရ ပြည်သူ့စာရင်းကိုင်များ မျက်နှာပွင့်သည်။ ကုမ္ပဏီတွေက လက်မှတ်ရ ပြည်သူ့စာရင်းကိုင်တွေကို လိုချင်ကြသည်။ မဟာဘွဲ့ရ သူတွေကို လိုချင်ကြသည်။ မဟာဘွဲ့ရသူတွေကို ဦးစားပေး ခေါ်သူ၊ ခန့်သူတော့ ရှားသည်။ မဟာဘွဲ့ရ ပညာရှင်များလည်း ပြင်ပမှာ သိပ်များများစားစား မရှိ။ တက္ကသိုလ်ဝန်းကျင်မှာသာ ကျက်စား ကြသည်။

ပညာရှင်တွေကို ဆီလျော်ရာမှာ အသုံးချနိုင်ဖို့အတွက် အသုံးချ တတ်ဖို့၊ အသုံးချခွင့်ပေးဖို့တွေ လိုသည်။ လုပ်ငန်းလည်း ကျယ်ကျယ် ပြန့်ပြန့် တိုးတိုးတက်တက်ရှိမှ ပညာရှင်တွေ သုံးနိုင်မည်။ ပညာရှင်တွေ သုံးနိုင်မှ လုပ်ငန်းကျယ်ပြန့် တိုးတက်မည်။ ဝါးလုံးခေါင်းထဲ လသာရုံမျှ မက နိုင်ငံတကာလေ၊ နိုင်ငံတကာရေ၊ နိုင်ငံတကာ ဈေးကွက်တွင် ကူးဝတ်နိုင်မည်။



ကုမ္ပဏီများ၏ လက်ရှိအနေအထားကို ပညာရှင်များ၏ သုံးသပ်ချက်အရဆိုလျှင် မိသားစုလုပ်ငန်းဘောင်ထဲက သိပ်ထွက်ချင်ပုံ ရေး၊ လုပ်ငန်းကိုင်ငန်းကလည်း သိပ်ရှုပ်ရှုပ်ထွေးထွေးမရှိ။ အလွန်ဆုံး ဦးသည့်အလုပ်၊ ဝယ်သည့်အလုပ်လောက်သာ ရှိသည်။ သည်အလုပ် ကတော့ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် လုပ်လို့ရသည်ပဲ ထင်ကြသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် လူသိအများဆုံး၊ အကြီးဆုံးကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခု နိုင်ရှင်၏သားဖြစ်သူက ပိုင်ရှင်ကို ဘဏ္ဍာရေးကျွမ်းကျင်နိုင်နင်းသူ တစ်ဦးခန့်ဖို့ အကြံပေးသည်။ ပိုင်ရှင်က တကယ်စျမ်းကျင်သူကို သိန်းချီလခပေးခန့်ရမှာ နှမော့သည်ဟုဆိုသည်။

နိုင်ငံတကာ စာရင်းအင်းပညာသင်တန်းများ သင်ကြားသူ ဆရာတစ်ဦးက သူကိုယ်တိုင် သူ့သားကို အဆင့်မြင့်ပညာများ သင်ကြားရန် ပြည်ပသို့ စေလွှတ်ထားသည်။ ဒေါ်လာငွေဖြင့်ပင် ဆောင်းချိ၍ အကုန်အကျခံရသည်။ ထိုစရိတ်ကျေရန် ပြည်ပတွင်ပင် ဝင်ငွေ ပြန်ရှာခိုင်းရမည်ဟု ပြောပြသည်။

မြန်မာနိုင်ငံရှိ ကုမ္ပဏီတစ်ချို့တွင် ဝင်ရောက် အလုပ်လုပ်နေသူ ဦးပွားရေးပညာရှင်များနှင့်တွေ့လျှင် သူတို့ တတ်သိလေ့လာ ဆည်းပူး ဆားသမျှ အသုံးချခွင့် မရကြဟု ပြောကြသည်။ အချို့ကုမ္ပဏီများ ကလည်း စီးပွားရေးပညာရှင်တွေက သူတို့ပေးအပ်သည့် တာဝန် များကို ကျွမ်းကျင်စွာ ထမ်းဆောင်နိုင်ခြင်းမရှိဟု ဆိုကြသည်။ သူမှန် နေရာမှန် မရသေးသည့်သဘော။

ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်း၊ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်သူ စီးပွားရေးပညာရှင်များနှင့်တွေ့ရလျှင် အလွန် စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းသော ပြောစကားတွေကို ကြားရသည်။ စာအုပ်ထဲက ဘယ်လို၊ လက်တွေ့က ဘယ်လိုဆိုသော ကောက်ချက်တွေ သိရသည်။ တည်းခိုခန်းကို သတင်းစာထဲမှာ ကြော်ငြာထည့်တာထက် ဆိုက်ကားသမားကို ကော်မရှင်ပေးတာက ပိုအကျိုးရှိကြောင်း ပြောကြသည်။

မဟာဝိဇ္ဇာဘွဲ့ရ ဆိုသည့် လုပ်ငန်းရှင် ဆရာမကြီးတစ်ယောက်ကတော့ အပြတ်ပြောသည်။ စာအုပ်တွေ၊ သီအိုရီတွေက မမှားစာအုပ်က မလုပ်နဲ့ဆိုတာ သွားလုပ်လျှင် ဒုက္ခရောက်သည်။ လုပ်ဆိုတာ မလုပ်လျှင် အကျိုးမများဟု ဆိုသည်။

တစ်နေ့က ဂျပန်နိုင်ငံတွင် နှစ်ပေါင်းများစွာ အလုပ်လုပ်ခဲ့သူ ဂျပန်က ဂျပန်စကားထက် အင်္ဂလိပ်စာ၊ အင်္ဂလိပ်စကားကို စူးစိတ်လုပ်သူ၊ အိုးတိုက် ပန်းကန်ဆေးဖိုထက် စာကြည့်တိုက်တွေလှည့်စာအုပ်ဆိုင်တွေလှည့် ပညာရှာသူတစ်ဦးနှင့် တွေ့သည်။ ယခုအမေရိကန်နိုင်ငံမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲမှု မဟာဝိဇ္ဇာဘွဲ့ သွားဗူးမည်ဟု သိရသည်။ ပြီးလျှင် မြန်မာနိုင်ငံသို့ ပြန်လာအလုပ် လုပ်မည်တော့ မထင်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲမှု မဟာဝိဇ္ဇာဘွဲ့သင်တန်းကို တက်ရောက်ကြသူများတွင် အသက်ငယ်သူ သိပ်မပါ။ အလုပ်ခွင်တွင် ဝင်ရောက်နေသူများ၊ လူလတ်ပိုင်းများက အများဆုံးဖြစ်သည်။ ကျွန်တော်တို့ ဆီမှာဆိုလျှင် စာမကျက်နိုင်တော့ဟု ပြောကြမည်လား

သိ။ သူတို့ဆီမှာတော့ ပညာရှာလိုကောင်းတုန်း။ ပညာရှာဖို့  
 အတွက် ဥစ္စာရှိဖို့လိုသည်။ ပညာရှိပြီဆိုတော့လည်း ဥစ္စာရှိကြသည်။  
 တစ်လောက စင်ကာပူတက္ကသိုလ်တွင် အလုပ်လုပ်နေသူ  
 အရာတစ်ဦးက ပြောပြသည်။ သူတို့ကျောင်းတွင် လာတက်နေသူ  
 များမှာ ဆင်းဆင်းရဲရဲ၊ ကြိုးကြိုးစားစား၊ အဝတ်အံစား၊ နွမ်းနွမ်း  
 ဖြင့် ပညာသင်ကြားကြသည်။ ဘွဲ့ရပြီဆိုလျှင် နေချင်းညချင်း  
 ဆောက်ပြောင်ကုန်သည်တဲ့။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ကလေးတွေ တက္ကသိုလ်ရောက်ပြီဆိုလျှင်  
 ဆက် ရှိစုမဲ့စု အကုန်လုံးဆင်ပေးလိုက်ကြသည်။ အိမ်မှာဘယ်လို  
 နေနေ ကျောင်းမှာမျက်နှာမငယ်ရအောင် ဆားနဲ့ပဲ စားရစားရ မိဘ  
 တစ်ဝန်ကျေကြသည်။ တက္ကသိုလ်က ဘွဲ့ရတော့ ဟိုတုန်းကလို  
 ဆောက်ပြောင်နိုင်ပြီ။ အလုပ်ရှာရ၊ သားကျွေးမှု မယားကျွေးမှုတွေ  
 ဆီကူးရ၊ သူတို့ဆီနဲ့ ပြောင်းပြန်။ ဘယ်နေရာမှာ မှားနေကြပါလိမ့်။

ဝယ်အားမရှိလို့ ရောင်းအားမရှိတာလား၊ ရောင်းအားမရှိလို့  
 ဝယ်အားမရှိတာလား၊ ဝယ်တဲ့သူကလည်း အေးအေးဆေးဆေး၊  
 ရောင်းတဲ့သူကလည်း အေးအေးဆေးဆေး၊ မဖွံ့မဖြိုး၊ မတိုးတက်တဲ့  
 နက္ခတ်လား၊ ပိုနေမြဲ ကျားနေမြဲ ဈေးကွက်လား၊ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှု  
 ပညာရေးတိုးတက်မလား၊ ပညာရေးတိုးတက်မှု စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမလား။

( ၃ )

နိုင်ငံတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနယ်ပယ်နှင့် စီးပွားရေး ပညာရပ်  
 နယ်ပယ် နယ်ပယ်နှစ်ရပ်တို့ကို ပေါင်းစပ်ဖို့ ကြိုးပမ်းနေကြ

သည်မှာ ကြာပြီ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနယ်ပယ်က ပုဂ္ဂိုလ်များ စီးပွားရေးပညာရပ်တွေ ကြိုကြားကြိုကြား၊ ဟိုနား သည်နား ဆည်းပူးခွင့်ရနေကြရာမှ မဟာဘွဲ့တွေ ဘာတွေ မကြာမီ ပေးတော့မည် ဟု ဆိုသည်။

မကြာသေးမီက စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်တွင် ကျင်းပခဲ့သော Seminar on Business Education in Asian Context (အာရှစီးပွားရေး ပညာပေးအတွေ့အကြုံဆွေးနွေးပွဲ)၌ အမေရိကန် နာမည်ကြီး Kellogg စီမံခန့်ခွဲမှုတက္ကသိုလ်မှ ပါမောက္ခတစ်ဦးက ညွှန်ကြားရေးမှူးတစ်ဦးတို့ ဟောပြောသွားခဲ့ကြသည်ကို နားထောင် လိုက်ရသည်။

သူတို့အလိုအရဆိုလျှင် ကမ္ဘာကြီးသည် တစ်နေ့တပြန် ကျဉ်းလာပြီး ကမ္ဘာ့ရယ်၊ အာရှရယ်လို့ ခွဲခြားမရတော့။

အောင်မြင်သောစီမံခန့်ခွဲမှုပညာ၊ မဟာဝိဇ္ဇာဘွဲ့သင်တန်းတို့ ဖြစ်မြောက်ဖို့အတွက်ဆိုလျှင် အစိတ်အပိုင်းလေးခု လိုအပ်သည်။

(၁) နောက်ဆုံးပေါ် ခေတ်မီသင်ရိုးညွှန်းတမ်းများ၊ စာစာတမ်းများရှိရမည်။ သူတို့ဆီမှာ မနှစ်က စာအုပ်ဆိုလျှင် သည် သိပ်မကိုင်ချင်။ စာအုပ်အသစ်သည်ပင် နောက်တစ်အုပ် မထု လာခင်သာ သစ်သည်။ စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ကြည့်လျှင် ဘယ်နှစ် ထုတ်တာလဲဆိုတာ ဦးစွာကြည့်ကြသည်။ ကျွန်တော်တို့ဆီက တချို့နေရာများ၌ လွန်ခဲ့သော နှစ် (၁၀၀) ကျော်၊ (၂၀၀)လောက် စာအုပ်တွေ ကိုင်နေရတုန်း ရှိသေးသည်။

(၂) ထူးချွန်သော ဆရာတွေ လိုသည်။ ထူးချွန်သော ဆရာတွေ မွေးထားနိုင်ရမည်။ ကျွန်တော်တို့ ဆီမှာလည်း ပညာရပ် တစ်ခုကို စူးစူးစိုက်စိုက် လိုက်စားသော ထူးချွန်သော ဆရာတွေ ရှိသည်။ အများစုသည် သူတို့၏ ပညာကို တန်ဖိုးထားရာ နေရာများသို့ ရောက်ကုန်ကြသည်။

(၃) နောက်ဆုံးပေါ် ကမ္ဘာဖြစ်ရပ်၊ အာရှဖြစ်ရပ်၊ ကမ္ဘာကိစ္စ၊ အာရှကိစ္စ၊ ကမ္ဘာလုပ်ငန်း၊ အာရှလုပ်ငန်းများကို လေ့လာထားသော ဗြိသိန်နာလေ့လာဖြေရှင်းပုံများ ရှိရမည်။ လုပ်ငန်းနှင့် ပညာနယ်ပယ် အပြန်အလှန်ဆက်သွယ်မှုရှိမည်။

(၄) နိုင်ငံတကာနှင့် ထိတွေ့ဖို့ နိုင်ငံတကာ အတွေ့အကြုံ ရှိရမည်။ ဆရာတွေသာ မဟုတ်၊ သင်တန်းသားတွေပါ နိုင်ငံတကာ အတွေ့အကြုံ လေ့လာဆည်းပူးခွင့် ရရမည်။

မြန်မာပညာရှင်တို့ကတော့ ထိုအစိတ်အပိုင်းလေးခုကို သဘော တူညီကြပါသည်။ ထိုအစိတ်အပိုင်း လေးခုကို ဘယ်လို ရယူကြမလဲ ဆိုသည့် အပိုင်းကို စိတ်ဝင်စားကြသည်။

( ၄ )

စီးပွားရေးပညာရှင်များ၊ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များကို ဈေးကွက်က မိန့်ခေါ်နေပြီ။



# ဗိုလ်ချုပ်ကိုသတိရသည် သို့.သော်....

( ၁ )

ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်း မိန့်ကြားခဲ့ဖူးသော မိန့်ခွန်းတစ်ခုကို ယခု  
ထစ်လော အတော် သတိရနေမိပါသည်။ အနီးအနားတွင် ကိုးကား  
ရာ အဆင်သင့်မရှိ၍ ပညာရှင်များလို ဘယ်တုန်းက၊ ဘယ်နေရာတွင်  
ဗိုလ်ကြားခဲ့ကြောင်း အထောက်အထား အလွယ်တကူ မပြနိုင်သည်ကို  
ရှင်လွတ်ပါ။ တံကယ်လည်း အထောက်အထား ပြစရာမလိုအောင်  
ဆင်မိနေမည် ထင်ပါသည်။

ဗိုလ်ချုပ် မိန့်ခွန်းတွင် ကျွန်တော်မှတ်မိသော ဝေါဟာရအချို့မှာ  
အတော်ကို ပြီအောင် လုပ်နိုင်မှ၊ အတော့်ကို ကုန်းရန်း လုပ်နိုင်မှ၊

သူများ ခြေတစ်လှမ်း လှမ်းရင် လေးငါးဆယ်လှမ်း လှမ်းနိုင်မှ တော်ကာကျမယ်” ဟူ၍ ဖြစ်ပါသည်။ စကားလုံး အတိအကျ ဖြစ်ကောင်းမှ ဖြစ်ပါမည်။ သို့သော် လိုရင်းအဓိပ္ပာယ်မှာ ထိုအတိုင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။

အကြမ်းဖျဉ်း ပြောရလျှင် လွန်ခဲ့သော အနှစ် (၅၀) ခန့်က မိန့်ခွန်း ဖြစ်ပါလိမ့်မည်။

ဒုတိယအချက်၊ ထိုစဉ်က ဗိုလ်ချုပ် ရည်ညွှန်းခဲ့သော နိုင်ငံကြီး များမှာ ဗြိတိန်၊ အမေရိကန်၊ ပြင်သစ် စသော နိုင်ငံကြီးများ ဖြစ်ပါ သည်။ ယခု ထောင်ထောင် ထောင်ထောင် လုပ်နေကြသော အာရှ နိုင်ငံများ မပါသေးပါ။

( ၂ )

တစ်လောက ကျွန်တော် ကျောင်းသားများကို ဖွံ့ဖြိုးရေးမဟာ ဗျူဟာများအကြောင်း သင်ကြား ပို့ချပါသည်။

ကမ္ဘာ့ဘဏ်နှင့် နိုင်ငံတကာ ငွေကြေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့တို့က ချမှတ်သည့် “စံဗျူဟာ” တွင် တစ်နိုင်ငံလုံး အတိုင်းအတာနှင့် ဦးစွာ ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးလုပ်၊ ပြီးမှ လုပ်ငန်းအဆင့် ပြုပြင် ပြောင်းလဲရေး လုပ်ဖို့ အဆိုပြုပါသည်။

အရှေ့ဥရောပနှင့် ဆိုဗီယက်နိုင်ငံဟောင်းတို့ ကျင့်သုံးသော ဖွံ့ဖြိုးရေး မဟာဗျူဟာအဖွဲ့မှာ နေ့ချင်းညချင်း အကုန်ပြောင်းပစ်သည့်

နည်း ဖြစ်ပါသည်။ ဘယ်ဟာက ရှေ့၊ ဘယ်ဟာကနောက် ဟူ၍ ရှေ့တွေ နောက်တွေ တန်းစီ ဇယား ဆွဲစဉ်ကမလို။ အကုန်ပြင်၊ အကုန်ပြောင်း၊ အဟောင်းတွေ အကုန်ဖျက်သည့်နည်း ဖြစ်ပါသည်။

အဲ-ယနေ့ ရေပန်းစားနေသော အာရှနိုင်ငံတို့က “အာရှနည်း” ကို ကျင့်သုံးပါသည်။ လုပ်ငန်းအဆင့်ကို အရင်ပြောင်း၊ ပြီးမှ တစ်နိုင်ငံလုံးအဆင့်ကို လိုက်ပြောင်းသည့်နည်း ဖြစ်ပါသည်။ တစ်နည်းပြောရလျှင် အောက်ခြေကို အရင်ပြောင်းပြီးမှ အပေါ်ပိုင်းကို နောက်မှ ပြောင်းသည့်နည်း ဖြစ်ပါသည်။ အောက်ခြေကို အရင်ပြောင်း ပြီးမှ အပေါ်ပိုင်းကို ဘာကြောင့် နောက်မှပြောင်းရသလဲ ဆိုသော ကိစ္စမှာ သူ့အကြောင်းနှင့်သူ ရှိပါလိမ့်မည်။ အောက်ခြေက ဘာဖြစ်လို့၊ အပေါ်ပိုင်းက ဘာဖြစ်လို့ စသော ဆင်ခြေဆင်လက် ဆင်နားရွက်တွေ ရှိပါလိမ့်မည်။

ပြီးတော့ အာရှနည်းကို ဖြည်းဖြည်း မှန်မှန် လှမ်းသည့်နည်း၊ တစ်လှမ်းပြီး တစ်လှမ်း လှမ်းသည့်နည်း၊ တစ်ဆင့်ပြီးမှ တစ်ဆင့် တက်သည့်နည်းဟု ပြောလေ့ပြောထ ရှိပါသည်။

ကျွန်တော်တို့ မြန်မာများကတော့ မယုတ်လွန်း၊ မလျော့လွန်း သည့် အလယ်လမ်း (Middle Way) ဟု ပြောလေ့ပြောထရှိပါသည်။ အချို့ကတော့ မပြတ်မသား၊ ခြံစည်းရိုးခွထိုင်သည့်ဝါဒဟု ပုတ်ခတ် ကြပါသည်။



ကျွန်တော်၏ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအမြင်ကို တင်ပြရလျှင် ကိုယ့်ကိုယ်ကို နှိပ်စက်သည့် အစွန်းနှင့် ဖိမိခံသည့်အစွန်း နှစ်ခုတို့မှ လွတ်ကင်းသော “မဇ္ဈိမပဋိပဒါ” လမ်းကြောင်းကို တရားအရလည်း လက်ခံပါသည်။ အကျင့်အရလည်း ကိုယ်ကျင့်နိုင်တာ မကျင့်နိုင်တာ အသာထား၊ လမ်းကောင်း လမ်းမှန် အကျင့်ကောင်း အကျင့်မှန်ဟု ယုံကြည်လက်ခံ ပါသည်။ အခြားသူများ ပြောပြောနေကြသော၊ တစ်ချိန်က နားမဆံ့ အောင် ကြားခဲ့ရသော (ကျွန်တော်တို့ကိုယ်တိုင်လည်း ပြောခဲ့ဖူး ကြောင်း၊ တာဝန်မကင်းကြောင်း ဝန်ခံပါသည်။) “အလယ်လမ်း” ကိုဖြင့် ယခုချိန်တွင် ‘တစ်ခါဆက်ဆံ ဆယ်ခါလန်’အောင် အော့နှလုံး နာလျက်ရှိပါသည်။ တစ်နည်းဆိုရလျှင် ‘အလယ်လမ်း’ အသံ ကြားတိုင်း တွန့်တွန့်သွားပါသည်။

( ၃ )

တစ်ခါက ပန်းကန်စက်ရုံတစ်ခုတွင် အရည်အသွေး ညံ့ဖျင်းမှုကို ဆွေးနွေးကြသည်။ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက တရုတ်နိုင်ငံသည် နှစ် ထောင်ချီပြီး အတွေ့အကြုံ ရမှ ယခုအဆင့်အတန်းသို့ ရောက်လာ ကြောင်း၊ မြန်မာတို့က တရုတ်တို့ ရလာသည့်အဆင့်ကို နေ့ချင်း ညချင်း မရနိုင်ကြောင်း၊ နောင် နှစ်ပေါင်း (၅၀) ခန့် မိမိတို့မရှိသည့် အချိန်လောက်ဆိုလျှင် တိုးတက်လာနိုင်၍ စိတ်ပူစရာမလိုကြောင်း၊ လောစရာ မလိုကြောင်း ပြောခဲ့ဖူးသည်ဟု ဆိုပါသည်။

ထိုပုဂ္ဂိုလ်ကြီး ယခုအထိ အသက်ထင်ရှား ရှိသေးသလား၊

မရှိတော့လား မသိပါ။

သို့သော် ပန်းကန်စက်ရုံ၏ အခြေခံ အားနည်းချက်များကို တုန်းကလည်း မပြင်နိုင်၊ နောက်လည်း မပြင်နိုင်သဖြင့် ယခုထက်ထိ ဆေးတက်မှု မရှိသေးကြောင်း ကြားသိရပါသည်။

( ၄ )

အခုတစ်လော ကျွန်တော်သည် ဟောပြောပွဲ၊ ဆွေးနွေးပွဲတွေကို တော်လှိုက်တက်ပြီး နားထောင်ပါသည်။ သူများပြောတာတွေ ငြားချင်၊ နားထောင်ချင်၍ ဖြစ်ပါသည်။ တစ်ခါတစ်လေလည်း ကြေ ဖြေကြတာတွေ နည်းနည်း အားရပါသည်။ များသောအားဖြင့် နည်းချုပ်အောင်ဆန်း၏ မိန့်ခွန်းကိုသာ သတိရနေမိပါသည်။

တစ်နေ့က ဟောပြောပွဲတစ်ခုတွင်လည်း အမေးသာ အမျိုးမျိုး နှိုးသော်လည်း အဖြေက “မကြာမီ ဖြစ်လာမည်ထင်ပါကြောင်း” ခုတည်းသာ ဖြေသည်။ တကယ်တော့ ဖြေသူလည်း အပြစ်မရှိပါ။ မနိုင်သော မေးခွန်းများကို မေးကြသည့်ပုဂ္ဂိုလ်များကိုသာ ဖြစ် တင်မိပါသည်။

( ၅ )

စီးပွားရေးကိုယ်တာ အနည်းငယ်ပြောခွင့်ပြုပါ။ ကျွန်တော်၏ အလေးများကို နေရာပေး ချီးမြှင့်ကြသော အယ်ဒီတာမင်းများက

ကျွန်တော့်ကို ချီးကျူးတာလား၊ ကဲ့ရဲ့တာလားမသိ၊ “ဆရာ-  
စာအတော်ရေးနိုင်တယ်နော်” ဟု ဆိုကြပါသည်။

ကျွန်တော်က ‘တစ်ယောက်တည်းနေတုန်းက တစ်ယောက်စာ  
ရေးတယ်။ အိမ်ထောင်ကျတော့ နှစ်ယောက်စာ ရေးတယ်။  
သမီးကလေး ရလာတော့ သုံးယောက်စာရေးတယ်’ ဟု ပြန်နောက်ဖော်  
လိုက်ပါသည်။ ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော် သိရသမျှပြောရလျှင်  
ကျွန်တော် စာရေးတာ တော်တော်နည်းပါသည်။ ပညာရှာရာတွင်  
လောဘကြီးလွန်းသဖြင့် လည်းကောင်း၊ အသက်နည်းနည်းကြီးလာ  
မသိတာတွေများမှန်း သိလာလေ၊ သိလာလေ သိချင်လေဖြစ်သဖြင့်  
စာအတော်ဖတ်ဖြစ်ပါသည်။ ဖတ်ပြီးတော့လည်း ငြိမ်ငြိမ်မနေနိုင်  
ကိုယ်ဖတ်ထားတာ တွေ ပြောချင် ရေးချင်သည်။

တကယ်တော့ ကျွန်တော် ဖတ်မိတာ၊ ဖတ်ထားတာတွေမှာ  
စာလျှင် ကိုယ်ပြောဖြစ် ရေးဖြစ်သည်မှာ အနည်းငယ်မျှသာ။ ပြီးထဲ  
ကျွန်တော်က မေ့တတ်သည်။ မမေ့ခင် ကိုယ်ပြောစရာ ရှိတာ  
ခပ်မြန်မြန် ပြောပစ် ရေးပစ်မှ ဖြစ်မည်ထင်ပြီး စိတ်သွက်သွက်  
လက်သွက်သွက် ရေးလိုက်မိတတ်သည်။ ဒါတောင်မှ မရေးအ  
မရေးဖြစ်တာတွေ အများကြီးပါ။

“ပိုက်ဆံချမ်းသာလို့ကတော့ ငါရေးချင်တာတွေ အကုန်ရေး  
မဂ္ဂဇင်းထုတ်ပစ်လိုက်ဦးမယ်” ဟု မကြာခဏ ကြိမ်းဝါးမိပါသည်။

( ၆ )

ရယ်စရာ ထပ်ပြောရလျှင် ကျွန်တော်နှင့် ချစ်သူဘဝ ကျွန်တော်၏ ဇနီးသည်လောင်းလျာက ကျွန်တော့်အကြောင်း သူ့ ဝတ္ထုများတွင် ထည့်ရေးလေ့ရှိပါသည်။ တကယ်တမ်းအိမ်ထောင်ကျတော့ စာရေး ဆရာမ မအိမ်သူမမျာ အိမ်မှုကိစ္စတွေနှင့် အလုပ်ရှုပ်နေ၍ ဘာမျှ မရေးနိုင်။ ထိုအခါကျမှ ကျွန်တော်က လက်စားချေသည့် အနေဖြင့် ကျွန်တော်၏ ဆောင်းပါးများတွင် သူ့အကြောင်းကို ထည့်ရေးလေ့ ရှိပါသည်။

ကျွန်တော် စိတ်မြန်လက်မြန်ရှိပုံကိုလည်းကောင်း၊ စာမရေးမီ ကပင် ပြီးချင်နေတတ်၍ စာမျက်နှာ များများရေးမနေဘဲ တိုတို တုတ်တုတ် ရေးလွတ်လိုက်တတ်ပုံကိုလည်းကောင်း သိ၍ သူက ကျွန်တော့်ကို ဆရာတော် ဦးလောဘိတဟု နောက်တတ်ပါသည်။ သူ့ကိုတော့ ကျွန်တော်က နှေးကွေးသည်၊ လေးလံသည်ဟု အားမလို အားမရ ဖြစ်စာတ်ပါသည်။

သည်တော့ မြန်တာ နှေးတာဆိုသည်မှာ သူ့ဘက်က ကြည့်ပြောတာလား၊ ကိုယ့်ဘက်က ကြည့်ပြောတာလား။

ဗိုလ်ချုပ်က ပြီအောင်လုပ်နိုင်မှ၊ ကုန်းရုန်းလုပ်နိုင်မှ ဟု ပြောပါသည်။ ယနေ့အထိ ကျွန်တော်သည် ပြီအောင်မလုပ်ရ၊ ကုန်းရုန်းမလုပ်ရသေးပါ။ လက်ဖက်ရည်ဆိုင် ထိုင်လိုက်၊ လမ်းလေး သွှောက်လိုက်၊ ကလေးထိန်းလိုက် (တကယ်တော့ ကလေးနှင့် ဆော့ကစားနေခြင်း)၊ စာရေးလိုက် လုပ်နေခြင်းသာ ဖြစ်ပါသည်။

( ၇ )

တစ်ခုပြောစရာရှိသည်က ကျွန်တော့်ဘဝကို ကျွန်တော် ပိုင်သည်  
ထင်သလောက် မပိုင်ပါ။ မြန်သည်၊ လောသည် ဆိုသော ကျွန်တော်  
ဘာမျှမမြင်နိုင်ဘဲ ခံလိုက်ရသည့် အကြိမ်တွေကလည်း အများကြီးပါ။  
သို့သော် သည့်အတွက် ကျွန်တော်တစ်ယောက်သာ နစ်နာပါသည်။

လွန်ခဲ့သည့် နှစ် (၅၀) ခန့်က အင်္ဂလိပ်၊ အမေရိကန်၊  
ပြင်သစ်တို့ကိုကြည့်၍ ထိုမျှပြောခဲ့သော ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းသာ  
ယနေ့ခေတ်၌ ရှိပါလျှင် ကျွန်တော်တော့ သူပြောမှာ နားမထောင်ရဲပါ။

(စနိုးသည်သို့ မွေးနေ့လက်ဆောင်)



## ချာတိတ်

(၁)

အတော်ဆိုးတဲ့ အယ်ဒီတာတွေ။

ဆောင်းပါးတွေ ဘာသာပြန်ရတာ မူလဆရာရဲ့ အာဘော်ကို လိုက်ရ၊ ကိုယ့်အာဘော်ကို ပြောလို ကမရ ဖြစ်နေတာနဲ့ စိတ်အချဉ် ပေါက်ပြီး ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ရေးချင်တာ ရေးမဟာ ဆိုပြီး ရေးလွှတ်လိုက်တာ။

အယ်ဒီတာမင်းများက အဲသဟာမျိုးမှ ပိုပြီးကြိုက်တော်မူသတဲ့။ အဲသလို ကိုယ်ပိုင်အတွေးအခေါ်နဲ့ရေးတဲ့ စာမူမျိုးကိုပဲ ပေးပါတဲ့။ ခက်ဘူးလား။

ခက်တာပေါ့။ ဘာသာပြန်ဆိုတာက တစ်ထိုင်တည်းနဲ့ တစ်ပုဒ် နည်း ရေးလို့ရတယ်၊ နှစ်ပုဒ်လည်း ရေးလို့ရတယ်။ ဘာသာစကား

ရယ်၊ ပညာရပ်ရယ် အတန်အသင့် နားလည်ထားရင် ဖြစ်တယ်။ ဦးနှောက်ကို သိပ်သုံးစရာ မလိုဘူး။ (ဒီစကားပြောလို ဘာသာပြန် ဆရာများကို ဇော်ကားတယ်လို့ တစ်စုံတစ်ယောက်က ပြောလာရင် မဟုတ်ဘူးလို့ ငြင်းပါမယ်)။

ဟုတ်တယ်လေ။ ကိုယ့်အတွေးနဲ့ကိုယ် ရေးတယ်ဆိုတာက စွတ်တွေး စွတ်ရေးလို့ ဖြစ်တာ မဟုတ်ဘူး။ မျက်စိဖွင့် နားဖွင့်ထားရ တယ်။ ကြာရှည် မျက်စိဖွင့် နားဖွင့်ထားဖို့ ဆိုတာကလည်း လွယ်တာ မဟုတ်ဘူးလေ။ ပြီးတော့ စာထဲက ဗဟုသုတနဲ့ ပြင်ပ လောကက အတွေ့အကြုံကို ဆီလျော်အောင် ပေါင်းစပ်နိုင်ရတယ်။ ဦးနှောက် သုံးရတယ်။ ဒီတော့ တစ်လလောက် တွေးတာတောင်မှ တစ်ပုဒ်ရေးလို့ ရချင်မှရတာ။ ဦးနှောက်လည်း သိပ်သုံးချင်တာ မဟုတ်ဘူး။ သိပ်သုံးရင်လည်း ဒုက္ခများတတ်တယ်။ တခြားဟာတွေ တောင်တောင် အီအီ စဉ်းစားမနေနဲ့၊ အတွေးလွန်ရင် သွေးတိုးတတ်လွန်းလို့ ပြောတာ။

ပြီးတော့ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်မှာက ခဏလေး ဘာသာ ပြန်ပေးလိုက်ရင်လည်း ဒီစာမူပဲ၊ တစ်လလုံးတွေးနေရင်လည်း ဒီ စာမူခပဲ။ ဒီစာမူတစ်ပုဒ်ခနဲ့တင် စားလို့ရတာမှ မဟုတ်တာ။ တချို့စာမူခများဆို ပေးရတဲ့သူမှာ ခက်ခက်ခဲခဲ ရှားရှားပါးပါးမို့ ယူတောင်မယူရက်ချင်ဘူး။

( ၂ )

ဘာတွေ လျှောက်ရေးနေလဲ၊ ဘာပြောချင်လဲလို့ စိတ်မရှည် ဖြစ်လာရင် နည်းနည်းတော့ သည်းခံဗျာ။

တကယ်တော့ ကျွန်တော်က စာရေးရာမှာလည်း စိတ်မြန် တယ်၊ မရေးခင်က ပြီးနှင့်ချင်တာ။ တစ်ပုဒ်စာ (၄) မျက်နှာ (၅) မျက်နှာလောက်ရရင် ရပ်ချင်တာ။ “ငါပြောချင်တာက ဒီတစ်လုံးထဲ၊ ဒီတစ်ကြောင်းထဲကွာ၊ ဒါပြောဖို့အရေး အများကြီး ရေးနေရ၊ ပြောနေရတာ ပင်ပန်းလိုက်တာကွာ” ဆိုတော့ မိန်းမ လုပ်သူက “ဒါဆိုရင်လဲ အဲဒီ တစ်လုံးထဲ၊ တစ်ကြောင်းထဲကိုပဲ ရေးပို့လိုက်ပါလား၊ စာတစ်လုံး၊ စာတစ်ကြောင်း ဆောင်းပါးတိုဆိုပြီးတော့ ပို့လိုက်ပေါ့” လို့ ခွဲပြော တယ်။ ဘယ်နှယ်ဗျာ မဖြစ်နိုင်တာ။ တစ်မျက်နှာဝတ္ထုတိုပဲရှိတာ၊ တစ်မျက်နှာဆောင်းပါးလို့တော့ မရှိဘူး။

ဒါပေမယ့် အခု နည်းနည်းအသက်ကလေးရလာလို့လား မသိဘူး၊ လေကြော အတော်ရှည်တတ်လာပြီ။ ဟိုလှည့် ဒီလှည့်နဲ့ ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ်က စာမျက်နှာ အတော်ရလာတတ်တယ်။ ဒီတော့လည်း တော်မှပဲဆိုပြီး တုံးတိတိဖြတ်ပစ်မိတတ်ပြန်ရော။

ဒါကြောင့် ကိုယ်ပြောသမျှ ဆိုသမျှ ခံတဲ့ မိန်းမကိုပဲ ဖိပြော မိတော့ သူက “ရှင်က ကိုယ့်ထက် အသက်ကြီးတဲ့လူလဲ အားမရ၊ ရွယ်တူ တန်းတူလဲ အားမရ၊ တပည့်သားမြေးလဲ အားမရနဲ့ ရှင်တစ်ယောက်ပဲ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် အတော်ကျေနပ်နေလား” ဆိုတော့-



“သူများလဲ အားမရဘူး၊ အားမရဆုံးကတော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုပဲ။  
ငါသိချင်တာ၊ တတ်ချင်တာ၊ သင်ပေးချင်တာ၊ တတ်စေချင်တာ  
တွေက အများကြီးကွ၊ အခုတော့ ဘာညာ”နဲ့ ထွက်ပေါက်ရှာမိ  
နေပြန်ရော။

ခက်တာက စာများများဖတ်ပြီးရင် သူများပြောကြ ဆိုကြ  
လုပ်ကြ ကိုင်ကြတာတွေကို ခပ်များများမြင်တွေ့ပြီးရင် အဲဒီ ရောဂါက  
ပိုပိုဆိုးလာတယ်။

( ၃ )

မြန်မာပြည် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် ဘာလုပ်ကြမယ် ဆိုတာနဲ့  
ပတ်သက်လို့ ပညာရှင်တွေရဲ့ အမြင်အမျိုးမျိုးကို ဖတ်ခဲ့ရဖူးတယ်။

ဆရာတစ်ဦးက “လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေး”က အဓိကတဲ့။

နောက်ဆရာကြီးတစ်ဦးက “လူ့စွမ်းအားဖွံ့ဖြိုးရေး” တဲ့။

ဒီဆရာကြီးနှစ်ယောက် အရှေ့နဲ့အနောက်လို ဆန့်ကျင်နေကြပါလား  
လို့ ပြောတဲ့လူလည်းရှိတယ်။

မဆန့်ကျင်ပါဘူး၊ အတူတူပါပဲလို့ပြောတော့ ခင်ဗျား  
မနောက်နဲ့ဗျာ့ တဲ့။

စဉ်းစားကြည့်လေ။

လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးက အဓိကဆိုတာ မှန်တယ်။ စိုက်ဧက  
တွေ၊ အောင်ဧကတွေ ဘာတွေညာတွေထက် အဲဒီမြေကွက်တွေပေါ်မှာ  
ပိုက်ဆံမြန်မြန် ရှာပေးနိုင်တဲ့ သီးနှံတွေ ဘယ်လိုစိုက်မလဲ၊ ဘယ်တော့

စိုက်မလဲဆိုတဲ့ “အသိပညာ” က ပိုအရေးကြီးတယ်။ အထူးအထွက်တိုးတဲ့ “မျိုးစေ့” ထက် အထူးအထွက်တိုးမျိုးစေ့ကို ထုတ်ပေးနိုင်တဲ့ “အသိပညာ” “လူ” က ပိုအရေးကြီးတယ် မဟုတ်ပါလား။ စိုက်ရုံ ပျိုးရုံနဲ့ မပြီးသေးဘူး။ ရောင်းတတ် ဝယ်တတ်၊ တွက်တတ် ချက်တတ်တာ “အသိပညာ” မပါပေဘူးလား။ ဒါကြောင့် လယ်ယာ စိုက်ပျိုးရေးဆိုတာနဲ့ လယ်ကို သွားမြင်နဲ့။ လယ်စိုက်တဲ့သူရဲ့ ဦးနှောက်၊ လယ်ယာထွက်ကုန်ရောင်းတဲ့သူရဲ့ ဦးနှောက်ကို သွားမြင်ဖို့ လိုလိမ့်မယ်။

အံ့ဖွယ် အာရှနိုင်ငံတွေမှာလည်း ဦးနှောက်အတွက် ပညာရေးအတွက် အလေးထား သုံးစွဲခဲ့ကြတာကို တွေ့ရပါတယ်။

( ၄ )

ငယ်ငယ်တုန်းက သားကြီး ဩရသက သူငယ်တန်းကနေ ပထမတန်းကို ကျော်ပြီး (ပထမတန်းမှာ နှစ်ရက်ပဲနေခဲ့ရတယ် ဆိုလား။ အမေကတော့ မှတ်မိပါတယ်) ဒုတိယတန်းကို တက်ခဲ့ရတာ။ အမေက မကြာခဏ ပြောလေ့ရှိတယ်။ ကျောင်းပိတ်ရက်မှာ အိမ်က ဆင်ပေးတာ၊ အိမ်မှာ တွက်ချက်ရတာ မိဘများက အာစရိယ ဘဝန်ကို ယူခဲ့ကြတာ။ ကျူရှင်အပ်တာမဟုတ်၊ ကိုယ်တိုင်သင်ပေး ကြတာ။ (သင်လည်း သင်ပေးနိုင်ခဲ့ကြ၏) ဝမ်းသာလို့ မဆုံးဘူး။ သို့သော် သမီးအလှည့်ကျရင်—

တခြားဟာတွေတော့ ကောင်းကောင်း မမှတ်မိပါဘူး။ မှတ်မိတာ တစ်ခုက ကျောက်တံမှ ကောင်းကောင်း မကိုင်တတ်ခင် ခဲတံကိုင်ခဲ့ရတော့ ခဲတံက မနိုင်၊ လက်ရေးက မကောင်း။

တစ်နေ့က စကားစပ်မိလို့ အဲဒီအကြောင်း တပည့်သားဖြေ တွေကို ပြန်ပြောပြတော့ “ဆရာရယ် ဒါများ အဆန်းလုပ်လို့” တဲ့။

“ဟ-ဆန်းတာပေါ့ကွာ၊ အဲဒီလို အတန်းတက်ရတာ တစ်ကျောင်းလုံး တစ်မြို့လုံးမှ ငါတစ်ယောက်ပဲ ရှိတာကွ”

ဒီတော့လည်း သူတို့က ရယ်သေးတယ်။

“ဆရာရယ်၊ ဆရာတို့ငယ်ငယ်တုန်းက ပထမတန်းလောက် အတန်းတက်ရတာကို အထူးအဆန်းကြီးဖြစ်လို့”

ဟုတ်ပေသားပဲ။

မျက်စိထဲမှာတော့ ခဲတံ မနိုင်၊ ဖောင်တိန် မနိုင်၊ ဘောလ်ပင် မနိုင်၊ ကဲကူလေတာ မနိုင်၊ ကွန်ပျူတာ မနိုင်တာတွေပဲ တွေးပြီး မြင်နေမိတယ်။

( ၅ )

သူတို့လုပ်ထားတာတွေ အဖြေလွှာထဲကျ သိပ်သိသာတာပဲ။

ကြည့်-ဒီနှစ်ယောက်က မှားပုံမှာနည်း တစ်ထပ်တည်းကျတယ်။

ဒီတစ်ယောက်က မတွက်ဘဲနဲ့ အဖြေထွက်နေတယ်။

ဒီလူကျ အလယ်က မှားနေရက်သားနဲ့ နောက်ဆုံးက အဖြေမှန်တယ်။

ဟောဒီနေရာရောက်ရင် မှားတော့မယ်ဆိုပြီး တိုင်ပင် ထားသလား မသိဘူး။ မှားပုံမှားနည်းကလည်း အတူတူပဲ။ မှားတဲ့ နေရာကလည်း အတူတူပဲ။

စာဖြောင့်ဖြောင့်ရေးလို့ မရဘူးဗျာ။ ဘေးကစာစစ်နေတဲ့ တက္ကသိုလ်ဆရာမရဲ့ အသံတွေလေ။

ဒါကြောင့် “နာ (၃) နာပဲ ရှိတယ်နော်။ နောက်ထပ် နာ (၁) နာ မတိုးချင်နဲ့၊ ပြဿနာဖြစ်သွားမယ်” လို့ ထအော်ပစ်လိုက် ရတယ်။

တစ်လောကလည်း နှစ် (၃၀) ပြည့် တက္ကသိုလ်မဂ္ဂဇင်းအတွက် စာမူတောင်းတော့ ကျောင်းသားဟောင်းတစ်ဦးက “ဘွဲ့ ရပညာတတ် လား၊ ဘွဲ့ မရပညာတတ်လား” ဆိုပြီး လှမ်းရေးသားတယ်။

ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံတွေမှာ ဘွဲ့ထက် ပညာအရည်အချင်းက ပိုပြီး အရေးကြီးတယ်။ ဘွဲ့ကိုလည်း ပညာတစ်ခု၊ တက်လမ်းတစ်ခုအနေနဲ့ ဧည့်စားကြတယ်။

ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတွေမှာ ဘွဲ့ဟာ ဂုဏ်တစ်ခုပဲ။ ဂုဏ်ရှိဖို့အတွက် ဘွဲ့ရအောင် လုပ်တယ်။ ဘွဲ့ရှိတော့ ဂုဏ်တော့ ရှိတာပေါ့လေ။ ဒါပေမယ့် ....

## ( ၆ )

တစ်နေ့က ကုန်သွယ်ရေး ဝန်ကြီးဌာန စီးပွားရေး ပညာရေး  
ဆွေးနွေးပွဲအမှတ်စဉ် (၁၃) ကို ရောက်ခဲ့၊ တက်ခဲ့ပြန်တော့  
အငြိမ်းစား ကထိကကြီးတစ်ဦးရဲ့ စကားသံတွေကို ကြားရပြန်တယ်။

“(၂၁) ရာစုကို ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လိုဝင်ကြမလဲ၊ အသက်  
ကလည်း ချာတိတ်၊ အသိဉာဏ်ကလည်း ချာတိတ် ဆိုရင်တော့  
သူများ ချိတ်တာပဲ ခံရမယ်” တဲ့ဗျာ။



# ပြင်ရဲရဲလား

( ၁ )

ချက်ကြောင်းကို ပြန်ကြည့်ကြရင် လူတစ်ယောက်ရဲ့ စားဝတ်နေရေး  
အရေးသုံးပါးစလုံးကို နိုင်ငံတော်က စီမံဖို့ ကြိုးစားခဲ့ကြတဲ့ အချိန်တွေကို  
ကျွန်တော်တို့ ကျော်ဖြတ်ခဲ့ကြဖူးပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီအချိန်များ  
တစ်ခု ကျွန်တော်တို့ရဲ့ လိုအပ်ချက်တွေကို နိုင်ငံတော်က အပြည့်အဝ  
ဖြည့်ဆည်းနိုင်ခဲ့လို့ ပြင်ပကို အားကိုးရတာ၊ ပုဂ္ဂလိကတွေကို  
အားကိုးခဲ့ကြရတာ အများအသိပါပဲ။

ဒီကနေ့ ဒီအချိန်မှာတော့ ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းတွေကို တရားဝင်  
ပြုခဲ့ပြီဖြစ်လို့ ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းတွေဟာ နေမြင် လမြင်  
ထင်ထင်ရှားရှား ပေါ်ထွက်ခွင့် ရခဲ့ပါပြီ။

အခု ပေါ်လာတဲ့ ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းတွေ အရင်ကလုံးဝမတွက်ဆဲ  
 ခဲ့တဲ့ (သို့မဟုတ်) နည်းနည်းပဲ တွက်ဆခဲ့တဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု  
 ကတော့ 'ပြိုင်ဆိုင်မှု'ပါပဲ။ အခု အချိန်မှာ ထည့်မတွက်လို့  
 မရတော့ပါဘူး။ များများကြီးကို ထည့်တွက်ဖို့ လိုလာပါပြီ။  
 လုပ်ငန်းတစ်ခုစီ အလိုက်၊ လုပ်ငန်း အမျိုးအစားအလိုက် ပြိုင်ပုံဆိုင်ပုံ  
 ကွာခြားမှုတွေ ရှိပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီမှာတော့  
 ယေဘုယျကြုံတွေ့ရမယ့် ပြိုင်ဆိုင်မှုတွေကို ပြောပြချင် ပါတယ်။

( ၂ )

ကိုယ်က စိတ်ကူးလေး တစ်ခုရလို့ လုပ်ငန်းတစ်ခု ထောင်ထား  
 မယ် ဆိုပါတော့၊ ပစ္စည်းတစ်ခု ထွင်တာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း  
 တစ်ခုဖြစ်ဖြစ်။

အကောင်းဘက်ကပြောရရင် လက်ရှိ သူများရဲ့ လုပ်ငန်းတွေ  
 စနည်းနာနိုင်မယ်၊ လုပ်ပုံကိုင်ပုံတွေကို အကဲခတ်နိုင်မယ်၊ သဘော  
 နှစ်ခြိုက်စရာလေးတွေ တွေ့ရင် အတုခိုးနိုင်မယ်။ မြန်မာထဲ  
 သူများကို ကွန်ချက် ပြပေးချင်တဲ့ စေတနာကောင်းတဲ့ လူ  
 အများကြီးရှိနေသေးတယ်။ သမုဒ္ဒရာရေဟာ တစ်ယောက်တည်း  
 သောက်လို့ ကုန်နိုင်တာမှမဟုတ်ပဲဆိုတဲ့ အပြောတွေ ကြား  
 ရသေးတယ်။

ဒီလိုပဲ ကိုယ်ကသာ ရိုးသားဖြောင့်မှန်တဲ့သူ၊ တစ်  
 အလုပ်လုပ် မယ့်သူမှန်ရင် ကုန်ကြမ်းတွေ အကြွေးရောင်း

(ရောင်းလို့ မကုန်တဲ့ အရောင်းမသွက်တဲ့ ကုန်ကြမ်းတွေကို သုံးပေးမယ့် ဖောက်သည်မျှော်နေတဲ့) လုပ်ငန်းတွေ ရှိတတ်ပါတယ်။ ငွေအရင်းအနှီးနဲ့ ပတ်သက်ရင်လည်း အရင်းအနှီးရှိနေပြီး ဘာလုပ်ရုံမှန်း မသိတဲ့ သူတွေလည်း ရှိနေကြပါတယ်။ (ကိုယ့်အပေါ် စိတ်ချယုံကြည်မှု ရှိဖို့နဲ့ ကိုယ်က တန်ရာတန်ကြေး ပြန်ပေးဖို့လည်း လိုသပေ့။) တစ်ခါ စားသုံးသူတွေဘက်ကို ကြည့်ရင် ဝင်ငွေတိုးလာတာနဲ့ အမျှ စားသုံးမှုဟာ အရေအတွက်ရော၊ အမျိုးအစားရော၊ အရည်အသွေးရော ပြောင်းလဲသွားတတ်ပါတယ်။ ပေါ-ချောင်ကောင်းတွေ အတွက် နေရာ သိပ်မရှိတော့ပါဘူး။ ချို့ချို့ချောင်းချောင်းဆိုတာမျိုး တွေက တကယ့်တကယ်မှာ အလုပ်မဖြစ်တဲ့ အချဉ်တွေ ဖြစ်နေကတ်ပါတယ်။ နို့တိုဘာကြိုက်မလဲ၊ ဘာလိုချင်သလိုဆိုတာ ကိုယ်တွေ့၊ စာတွေ့ လေ့လာစူးစမ်းနိုင်ပါတယ်။ ကုန်ကြမ်းပဲ ထုတ်ထုတ်၊ ကုန်ချောပဲ ရောင်းရောင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုပဲ လုပ်လုပ် လုပ်စရာတွေ အများကြီးပဲ။ အနီးစပ်ဆုံးပြောရရင် စတိုးဆိုင်တွေ ဒီလောက် ခေါများနေတာတောင်မှ အိမ်ဆိုင်လေးတွေ၊ ကွမ်းယာဆိုင်လေးတွေဟာ အရောင်းသွက်နေတုန်းပဲ မဟုတ်လား)

အဲ-တစ်ခု သတိထားရမှာက စိတ်ကူးလေးတစ်ခု ရပြီဆိုရင် အရပ်တကာလှည့်၊ လက်ဖက်ရည်ဆိုင်ထိုင်ပြီး လျှောက်ပြောလို့ မရတော့ဘူး။

လက်တွေ့ စီးပွားရေးနယ်ပယ်က လူတွေ အသိကြဆုံး ဖြစ်မှာပါ။ နာမည်လေး တစ်ခုက အစ ကိုယ်က စဉ်းစားမိရုံ။



ကြံနေရုံ ရှိသေး။ သူများကစပြီး သုံးသွားနှင့်ပြီ။ အခု ခရီးသွား  
 ကုမ္ပဏီတွေဆို အတောင်နဲ့အကောင်တွေ၊ အပြေးမြန်တဲ့ သတ္တဝါ  
 တွေရဲ့ နာမည်မှန်သမျှ ကုန်သလောက် ဖြစ်သွားပြီ မဟုတ်လား။  
 ဒါ-နာမည်ပဲရှိသေးတယ်။

ဒီတော့ လုပ်ငန်း စထောင်မယ့်သူ အတွက် အကြံတူ  
 ရန်သူတွေကို သတိထားဖို့၊ သိုသိုသိပ်သိပ်လုပ်ဖို့၊ ဖောက်သည်တွေ  
 ကုန်ဖြန့် လမ်းကြောင်းတွေ၊ ကုန်ကြမ်းသွင်းမယ့် သူတွေထံ  
 အကွက်ချထားဖို့ လိုပါမယ်။ တစ်ခုအားပေးစကား ပြောနိုင်တာ  
 ကတော့ လုပ်ချင်ကိုင်ချင်စိတ်သာရှိရင် လုပ်နိုင်ကိုင်နိုင်တာတွေထဲ  
 အများကြီးပါပဲ။

(၃)

ကဲ- လုပ်ငန်းထောင်လို့ အရှိန်ရလာပြီ ဆိုပါတော့။ တချို့  
 ကတော့ လုပ်ငန်း မနိုင်မနင်း ဖြစ်သွားမှာစိုးလို့ မတိုးချဲ့ချင်ကြ  
 သူး။ ဥပမာ-မဂ္ဂဇင်းအတွက် စောင်ရေ (၂)သောင်းရောက်မှ  
 တော်ပြီဆိုတဲ့ လူမျိုးတွေလည်း ရှိကြတယ်။ အဲ-သတိထားရမှာ  
 ကိုယ်က မချဲ့ရင်လည်း သူများက ချဲ့မှာပဲ။ ဒီတော့ ကိုယ့်ရဲ့  
 ကွက်က ပဲ့ပါသွားမှာစိုးရတာပဲ။ ပဲ့အပါမခံချင်ရင်တော့ ချဲ့နေ  
 လိမ့်မယ်။ ချဲ့တယ်ဆိုတာလည်း ကိုယ့်အတွက်ပဲ ဖြစ်ရမှာပေါ့။  
 လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ကြားမိလိုက်တယ်၊ အကြီးအကျယ် ကြော်ငြာ  
 ပြီးမ အဝယ်တွေက တအားလိုက်လား၊ ကိုယ်က မပေးနိုင်လေ။

တခြားလုပ်ငန်းတွေက ဆင်တူယိုးမှား သမားတွေအတွက် ကိုယ်က  
ငွေကုန်ခံ ကြော်ငြာပေးသလို ဖြစ်သွားတယ်။

ဒါကြောင့် ဈေးကွက် ချဲ့တော့မယ်၊ လုပ်ငန်းချဲ့တော့မယ်  
ဆိုရင် ငွေရှိလား၊ ကုန်ကြမ်းရှိလား၊ ကျွမ်းကျင်လုပ်သား ရမလား၊  
လောင်စာ ရမလား၊ မရရင် ဘယ်နည်းနဲ့ ရှာမလဲဆိုတာတွေပါ  
ကြည့်ရလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်ဘက်က လုံပြီ၊ စိတ်ချရပြီ ဆိုရင်တော့  
ခွဲပေးရော။

သတိထားရမှာက ကိုယ်လိုပဲ တခြားသူတွေလည်း  
ချီကြလိမ့်မယ်။ ဒီလိုဆိုရင် ကုန်ကြမ်းဈေးတွေ ထက်ကုန်မလား၊  
ကုန်ချောဈေးတွေ ကျကုန်မလား၊ သယ်ယူပို့ဆောင်စရိတ်တွေ  
ထက်ကုန် မလား၊ မျက်စိရှေ့မှာ မြင်သမျှလေးတွေ ပြောရရင်  
အလျင်တုန်းက မာလကာသီးကို အခွံချွတ်ပြီး ရောင်းတာမျိုး  
တွေ့မိဘူး။ အခုနောက်ပိုင်းမှာ အခွံချွတ်ပြီး ရောင်းလာတာ။  
အတ္တုအိတ်မသုံးတော့ဘဲ ကျွတ်ကျွတ်အိတ် သုံးလာတာမျိုးတွေ  
တွေ့ရတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ သရက်သီး၊ ငွေသီး၊ နာနတ်သီး  
ဆောင်းတဲ့ ဆိုင်တွေအားလုံး လိုက်လုပ်လာကြတာ တွေ့ရပြန်တယ်။

(၄)

ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ လူတကာ တက်လုပ်လို့ ရတာမဟုတ် ဘူးလေ။  
သူများထက်သာမှ ဖြစ်တာ။ ဒီလိုပဲ-ရောင်းတဲ့ သူချင်း အတူတူ  
သူများထက် ပိုတွေးနိုင်တဲ့၊ ပိုလုပ်နိုင်တဲ့သူမှ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်တာ။

အဲ-သူများထက် သာနေတဲ့အချိန်မှာ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်ပြီး ကျန်တဲ့ လူတွေက ကိုယ်နဲ့ တစ်တန်းစားတည်း ဖြစ်လာပြီဆိုရင်တော့ ကိုယ်က ခေါင်းဆောင် မဟုတ်တော့ဘူး။ ဒီတော့ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ လည်း အခု ဘာလိုနေသလဲ ဆိုတာထက် နောက်ကို ဘာလုပ်မလဲ ဆိုတာက ပိုပြီး အရေးပါလာပြန်တယ်။

ဆိုပါတော့။ စက်ဘီးပြင်ဆိုင်တစ်ဆိုင်၊ အစတုန်းကတော့ ကိုယ့်ဆိုင်က ဆက်ဆံရေးကောင်းတယ်။ လေအလကား ထိုးပေး တယ်။ မြန်မြန် လုပ်ပေးတယ်။ ကြာရှည်ခံတယ်ဆိုတဲ့ နာမည်ကောင်း လေးတွေရထားချိန်မှာ ကိုယ်က ခေါင်းဆောင်ပဲ။ ဒါပေမယ့် သူများ တွေကလည်း ကိုယ့်လိုပဲ လုပ်ပေးနိုင်လာကြပြီ ဆိုရင် ခေါင်းဆောင် မဟုတ်တော့ဘူး။ တစ်ဆင့်တက်ပြီး စက်ပစ္စည်း ရောင်းနိုင်တယ်။ နောက် ဆိုင်ကယ်လည်း ပြင်နိုင်တယ်။ ဆိုင်ကယ် ပစ္စည်းလည်း ရောင်းနိုင်တယ်ဆိုပြီး ရပ်မနေမှ ဆက်ပြီး ခေါင်းဆောင် နိုင်မယ်။

စီးပွားရေး နယ်ပယ်မှာလည်း ခေါင်းဆောင်ဖြစ်ဖို့ ကြိုးစား ရသလို၊ ခေါင်းဆောင်အဖြစ်က ပြုတ်ကျမသွားအောင်လည်း မနည်းကြိုး ကြိုးစားကြရတယ်။ လုပ်ငန်းအသေးအဖွဲ့လေးတွေက အစ နိုင်ငံတကာ ကုမ္ပဏီကြီးအများဆုံး အတက်အကျ သံသရာတွေ၊ လောကခံတွေကို တွေ့ကြရပါတယ်။

ဒီတော့ ထိပ်ရောက်နေတဲ့ လုပ်ငန်းများအဖို့ ထိပ်ဆုံးမှာလည်း ပြိုင်နေကြရ၊ ကြိုးစားနေကြရသလို ထိပ်မရောက်သေးတဲ့ လုပ်ငန်း များအဖို့လည်း ထိပ်ရောက်အောင် ကြိုးစားခွင့်ရှိနေပါတယ်။

(၅)

တက်ပြီးပြီဆိုရင်တော့ မကျဖို့ (သို့) ဆက်လက် ရပ်တည်ဖို့ ကြိုးစား ရလိမ့်မယ်။

ဆိုပါတော့။ တည်းခိုခန်းတွေ ခေတ်မစားခင် စိတ်ကူး ပေါက်ပြီး တည်းခိုခန်းထဲလုပ်ကြတဲ့ သူတွေက စားရရော။ တည်းခိုခန်းတွေ ကိုယ်တယ်ဟဲ့ဆိုပြီး နေကပ်က လိုက်လုပ်ကြတဲ့သူတွေ တစ်ပုံကြီးပဲ။ အဲဒီအချိန်မှာ မူလတည်းခိုခန်း စဖွင့်တဲ့သူတွေက လုပ်ငန်းအသစ် ပြောင်းသွားကြပြန်ပြီ။ စောစောက ဥပမာလိုပဲ စက်ဘီးပြင်ဆိုင်ကနေ စက်ဘီးပစ္စည်းရောင်း၊ ဆိုင်ကယ်ပြင်၊ ဆိုင်ကယ် ပစ္စည်းရောင်း ဆိုသလို လုပ်ငန်းရှင်သန်ဖို့ ကြိုးစားကြရတယ်။

တွက်ကြည့်လေ။ စွန့်စားတယ်ဆိုတာ လူတိုင်းလုပ်ရဲတဲ့ အလုပ်မဟုတ်ဘူး။ (မိုက်ရူးရဲတာမျိုးကို မဆိုလို)။ လူတိုင်းမလုပ်ရဲတဲ့ အလုပ်။ လူတိုင်းမလုပ်နိုင်တဲ့ အလုပ်မျိုးကို လုပ်မှ လူတိုင်း မရသေးတဲ့၊ လူတိုင်းမရနိုင်တဲ့ အကျိုးအမြတ်မျိုးကို ရတတ်ပါတယ်။ သတိထားပြီး မျက်စိ စူးစူးရှရှနဲ့ ကြည့်မယ်ဆိုရင် သူများလုပ်ငန်း ရဲ့ အားနည်းချက်တွေသာ ကိုယ်လုပ်နိုင်မယ်ဆိုရင် အကျိုးဖြစ်မယ့် အကွက်တွေချည်းပဲ။

ခုအချိန်က တိုးတက်မှုတွေ သိပ်မြန်၊ အပြောင်းအလဲတွေ သိပ်မြန်၊ လူတွေကလည်း တိုးတက်လာ၊ ပြောင်းလဲတာကြိုက်၊ ပစ္စည်းအကောင်း၊ ဝန်ဆောင်မှု အကောင်းတွေကြိုက်၊ ကြိုက်တတ်

အောင်လည်း နည်းမျိုးစုံနဲ့ ဆွယ်နေကြတာဆိုတော့ လုပ်ငန်း  
 လုပ်ချင်သူတွေအတွက် မလုပ်နိုင်ရင်တောင်မှ လုပ်ချင်စရာတွေ  
 အများကြီးပဲမဟုတ်လား။ အဲ-လုပ်ရိုးလုပ်စဉ်မဟုတ်ဘဲ ကြံနိုင်ပြီ၊  
 ထွင်နိုင်ပြီဆိုတဲ့ သူတွေအတွက်၊ ရှေ့ကပြေးနိုင်ပြီဆိုတဲ့ သူတွေအတွက်  
 စားကွက်တွေ အများကြီးပါပဲ။

အဲ-မကြံနိုင်၊ မထွင်နိုင်ဘူး၊ ကြံရ၊ ထွင်ရလောက်အောင်လည်း  
 အသိပညာ၊ အတတ်ပညာ မရှိဘူးဆိုရင်တော့ သူများနောက်ကပဲ  
 လိုက်ပေတော့။ သူများနောက်က လိုက်တယ်ဆိုတော့ သူများ  
 မလိုချင်တဲ့ ဟာတွေလောက်တော့ ရမှာပေါ့လေ။

ဒီတော့ ပြိုင်ရဲသလား၊ မပြိုင်ရဲဘူးဆိုရင် နောက်ဆုတ်၊  
 ကူလီကူမာတော့ သိပ်ကြံမနေနဲ့၊ ခေတ်မရှိတော့ဘူး။



## စေတနာဝန်ဆောင်မှု

(၁)

ဖောက်သည်ကို ဂရုစိုက် အလေးပေးတာ ကျွန်တော်တို့ မြန်မာ  
နိုင်ငံဖလာ ရောင်းဝယ်ရေး မဟာဗျူဟာပါတဲ့။ ဟုတ်ပါသလား။  
ကျွန်တော်ကတော့ စားသုံးသူတွေ၊ ဖောက်သည်တွေကို အရေးမပေးတဲ့  
အဖွဲ့မှာ ကြီးထွားလာခဲ့ရသူမို့လား မသိဘူး။ အရေးပေးခံရတဲ့  
ဖောက်သည်၊ အရေးပေးခံရတဲ့ စားသုံးသူဘဝကို ကောင်းကောင်း  
ကြည့်ကြိုက်ခဲ့ပါဘူး။ အစဉ်အလာတွေ၊ ဓလေ့ထုံးစံတွေပဲ ပျောက်ကုန်လို့  
မင်း။ ဟိုတုန်းက ဖောက်သည်ကို ဘယ်လို ဂရုစိုက်ကြောင်း၊  
စားသုံးသူကို ဘယ်လို ဂရုစိုက်ကြောင်း ပြောကြတဲ့အခါ သမိုင်းတွေ၊  
ပြင်တွေ အဖြစ်ပဲ မှတ်ထင် နားလည်ခဲ့ရပါတယ်။

(၂)

ဟိုတုန်းက မန္တလေးမှာ မြို့သူမြို့သား လူလတ်တန်းစားက သမီးမိန်းကလေးကို အရောင်းအဝယ်တတ်အောင် သင်ပေးဖို့ပဲ အားသန်ကြတယ်တဲ့။ (ယခု-ဘာသင်ပေးဖို့ အားသန်ကြသလဲ မသိပါ) ဒါကြောင့် သေစာ ရှင်စာ ဖတ်တတ်ရင်၊ ဒါမှမဟုတ် သမီးမိန်းကလေးက အပူဆာကြီးပူဆာလို့ (၁၀)တန်း အောင်လောက် တဲ့ အထိ ပညာသင်ပေးပြီးရင် ဈေးချိုထဲက ဈေးသည်ကြီးတွေဆီကို အခဲ ကြေးငွေလည်း မပေးရ၊ လဲလည်း တစ်ပြားတစ်ချပ်မှ မပေးရ၊ ကိုယ့်ထမင်းချိုင့်ကလေး ကိုယ်ယူပြီး ဆိုင်ရှင်နဲ့ အတူ ဆိုင်ဖွင့်၊ အတူဆိုင်သိမ်းပြီး တစ်နှစ်လောက် သင်ကြသတဲ့။

ဈေးကွက်အနေအထား မရှုပ်ထွေး၊ ပစ္စည်းအမျိုးအမည်တွေ မထွေပြားတဲ့အချိန်မှာတောင် တစ်နှစ်စေ့တက် ဈေးရောင်းသင်ကြတယ် ဆိုကတည်းက ပညာရဲ့ အတိမ်အနက်ကို အကဲခတ်လို့ ရပါတယ်။ အခုအချိန်မှာ ချက်ချင်းအလုပ်လျှောက်၊ ချက်ချင်းခန့်၊ ချက်ချင်း ဆိုင်ပေါ် တက်ရောင်းတာမျိုးတွေ ပေါ်လာတော့ ကိုယ်ရောင်းတဲ့ ပစ္စည်းအကြောင်းလည်း ကောင်းကောင်းမသိ၊ ကိုယ့်ဆီလာဝယ်တဲ့ သူအကြောင်းလည်း ကောင်းကောင်းမသိတာ မဆန်းလှပါ။

ဟိုတုန်းက ဘာတွေ သင်ကြသလဲ၊ သင်စရာ လိုလိုလား ဆိုတော့ ကုန်ပစ္စည်းရောင်းပုံ ဝယ်ပုံတင်မကဘူး။ စကားအပြော အဆိုတတ်အောင်၊ လူအရိပ်အကဲ ဖမ်းတတ်အောင်၊ ဈေးသည် တစ်ယောက်အတွက် လိုအပ်တဲ့ ပီယဝါစာ စကားမျိုးတွေ

ပြောတတ်အောင်၊ ဖောက်သည်ရအောင်အထိ ရောင်းတတ်အောင် သင်ပေးရတယ်။ ပထမဆုံး လူရဲအောင်၊ လူတောတိုးဝံ့အောင် သင်ရသတဲ့။ (ဒီခေတ်မှာ မလိုတော့ဘူးထင်ရဲ့) လူမျိုးစုံနဲ့ ဆက်ဆံ ပြောဆိုတတ်အောင်၊ အဒေါ်အရွယ်အဒေါ်၊ အမေအရွယ် အမေ၊ အစ်ကိုအရွယ်အစ်ကို ခေါ်တတ် ပြောတတ် ဆက်ဆံတတ်အောင် သင်ရသတဲ့။ (ဒါကြောင့် ဒီဘက်ခေတ်မှာ တရုတ်စကား ပြောတတ် ရမည်လို့ သတ်မှတ်ထားတာ ဖြစ်ရမယ်)

တော်တော် ကလေးရည်လည်ပြီဆိုတဲ့အခါ ကိုယ်သင်ခဲ့တဲ့ ဆိုင်က ပစ္စည်းမျိုးကို ဖြစ်စေ၊ တခြားပစ္စည်းမျိုးကို ဖြစ်စေ၊ မိဘက သုတ်ပေးတဲ့ အရင်းအနှီးနဲ့စပြီး ရောင်းနိုင်ဝယ်နိုင်ပြီ။ အသက်မွေးမှု ဘစ်ခုကို ဆုပ်ကိုင်မိတဲ့ (ဒီခေတ်တော့ မိဘတွေက အရင်းအနှီး သုတ်ပေးနိုင်မယ်မထင်။ ဒီတော့လည်း လခစား ဝန်ထမ်းများ၊ အရောင်းဈေးသည်များပဲ လုပ်ကြရမယ်ထင်ပါ။)

ခေတ်တွေ ဘယ်လို ပြောင်းပြောင်း၊ မန္တလေးမှာ အစဉ်အလာ ကောင်းလေးတွေ တချို့ ရှင်သန်ကျန်ရစ်ကြပုံ ရပါတယ်။

(၃)

ရန်ကုန်မှာ အိမ်ကနေ ဘတ်စ်ကား ထွက်စီးရင် အနီးစပ်ဆုံးက အမှတ်(၅၀)ကားဂိတ်ပဲ။ ဒီတော့လည်း သူ့ပဲ အားပေးဖြစ်တာ များပါတယ်။



သူ့အားပေးဖို့ကလည်း မလွယ်ပါဘူး။ မျက်စိလျင်ရတယ်။ လက်မြန်ရတယ်။ ခြေမြန်ရတယ်။ ကားတစ်စီး ဝင်လာတာကို ခပ်လှမ်းလှမ်းက မြင်နိုင်ရမယ်။ အပြေးသွားနိုင်ရမယ်။ စောင့်လိမ့်မယ်လို့ မထင်နဲ့။ ပြီးရင် လက်ကိုင်တန်းကို လက်မြန်မြန်နဲ့ လှမ်းဆွဲနိုင်ရမယ်။ ဒါမှ ခြေထောက်မတက်ရသေးရင်တောင်မှ လက်ပါသွားလို့ လိုက်နိုင်မယ်။ လက်မမြန်၊ ခြေမမြန်လို့ အတက်မှာ ကျန်ရစ်သူတွေ အဆင်းမှာ အထက်တစ်ဝက် အောက်တစ်ဝက် ဖြစ်ပြီး ဒုက္ခများတဲ့သူတွေ အတော်များတယ်။ ဆင်းတဲ့အခါ ကျတော့လည်း ပခုံးလေးကို ခပ်ဖိဖိ တို့တို့ပြီး တွန်းချသေး။

အဲ-သတိရလို့ ဖြတ်ပြောရဦးမယ်။ ကားထဲမှာ ကျေနပ်မှု မရှိရင် တိုင်ပါဆိုပြီး ဖုန်းနံပါတ်တွေ ထည့်ထည့်ရေးထားတတ်ကြတယ်။ တကယ်တိုင်ဖြစ်တဲ့သူတော့ သိပ်ရှိမယ် မထင်ပါဘူး။ မကျေနပ်တိုင်းသာ တိုင်ရရင်လည်း ကားတစ်ခါစီးတိုင်း တစ်ခါတိုင်နေရတော့မှာပဲ။ အဲသလို အခါမျိုးကျရင် ကမ္ဘာ့ အတိုင်ခိုင်ဆုံး လူသားဆိုပြီး ဂင်းနစ်ဆိုတဲ့ ကမ္ဘာကျော် စာအုပ်ကြီးမှာ စံချိန်ချိုးသွားမယ် ထင်ပါတယ်။

ဒီတော့ ကိုယ်က ကျေနပ်မှုမရှိရင် တိုင်ပါဆိုတဲ့ စာသားမှာ မတိုင်ရအောင် ကျေနပ်မှုရှိအောင် လုပ်ပါဆိုတာလေးရေးပြီး ကပ်ထားချင်တယ်။ အခုအထိတော့ မရေးရဲ၊ မကပ်ရဲသေးဘူး။ ခန္တီပါရမိပဲ ဖြည့်ဆည်းနေရတယ်။

မန္တလေးက ဘတ်စ်ကားတွေ စီးရတဲ့အခါ ဟဲ့-ငါ့တောင်း  
 လာတင်ပေးဦး၊ တောင်းလေး ချပေးဦးဟဲ့ ဆိုတဲ့ စကားမျိုး အတော်  
 ကြားရတယ်။ ခရီးသည်က ကားစပယ်ယာတွေကို အတော်မီးသေတဲ့  
 သဘောရှိတယ်။ ဒီလမ်း၊ ဒီခရီးကိုပဲ ဒီလူ ဒီလူတွေက နေ့တိုင်း  
 သွားလာနေကြတာဆိုတော့ မှက်မှန်းချင်းလည်း တန်းမိ၊ ဆက်ဆံရေး  
 လည်း နည်းနည်းကျလိုက်ရင် တခြားကားပဲ စီးတော့မယ်ဆိုတာမျိုး  
 အထိ ခရီးသည်တွေက အသာစီးရပုံ ရတယ်။ ဒါမှမဟုတ်လည်း  
 ကိုယ့်ဘာသာ စက်ဘီးနဲ့ပဲ သွားတော့မယ်ဆိုတဲ့အထိ ခရီးသည်  
 တွေက တင်းနိုင်ပုံရပါတယ်။ (ကားအားလုံးကိုတော့ မစီးပါဘူး။)

ရန်ကုန်မှာလည်း လိုင်းချင်း အတူတူ မတူကြတဲ့ ကားတွေ  
 ရှိပါတယ်။ ဥပမာ(၅၀)နဲ့ ပြိုင်ပြေးနေတဲ့ (၄၅)ကားကြီးလိုင်းဆိုရင်  
 ဇွတ်ဝင်၊ ဇွတ်ထွက်၊ ဇွတ်မောင်း၊ ဇွတ်ကျော်တက်၊ ဇွတ်မောင်းချ  
 တာမျိုးတွေ မတွေ့ရဘူး။ သိပ်လည်း မပြောရဲပါဘူး။ တချို့ကားဆရာ  
 များ ဓာတ်ဆီရောင်းစားတာက ကားထွက်တာထက် ကိုက်သေးတယ်။  
 ကားဆွဲနေတာပဲ ကျေးဇူးတင်ပါဦးပြောလို့ ကျေးဇူးရှင်များကို ကျေးဇူး  
 တင်ရပါသေးတယ်။ ကိုယ်က သီအိုရီသမားဆိုတော့ ကားဆိုတာ  
 ပြေးဖို့လောက်ပဲ သိတာ၊ ဓာတ်ဆီရောင်းစားဖို့လို့ သိတာမှ မဟုတ်ပဲ။

(၄)

မန္တလေးက ကာရာအိုကေတစ်ခုမှာ အိမ်သာတက်ပြီး ဆင်းလာရင်  
 “လက်ဆေးမလား အစ်ကို” ဆိုပြီး လက်လိုက်ဆေးပေးတဲ့ အထိ

ဝန်ဆောင်မှုပေးတယ်လို့ ကြားဖူးတယ်။ ကြားဖူးတယ်လို့ ပြောရတာက ကိုယ်က အဲသည်လို နေရာမျိုးကို သွားပြီး သုံးနိုင်လောက်တဲ့ ဝင်ငွေ မရှိဘူးလေ။ အယ်ဒီတာမင်းများ ချီးမြှင့်တဲ့ စာမူဆိုတာကလည်း ဓာတ်ပုံဖိုးတောင် မကျေချင်ဘူး။ ဝန်ဆောင်မှုပေးတာကို သဘောကျတာပါ။

ကိုယ့်ဝင်ငွေနဲ့ တတ်နိုင်တဲ့ လက်ဖက်ရည်ဆိုင် တစ်ဆိုင်မှာ တော့ စားပွဲထိုးတွေအပေါ် မကျေနပ်ရင် ဆက်ဆံရေး အဆင်မပြေရင် ကောင်တာကို ပြောပါလို့ ရေးထားတာတွေ့ခဲ့ရတယ်။ ဒါနဲ့ ကိုယ်လည်း မကျေနပ်စရာ လိုက်ရှာကြည့်မိတယ်။ ကြံဖူးကြမှာပါ။ ဘယ်လက်ဖက်ရည်ဆိုင်ဖြစ်ဖြစ် ရေခွေးကြမ်းလိုချင်ရင် ရေခွေးကြမ်းအိုးမြှောက်မြှောက်ပြီး ခဏခဏတောင်းကြရတာ များတယ်။ ကိုယ်ကတော့ ရေခွေးကြမ်းမတောင်းရတဲ့ လက်ဖက်ဆိုင် တွေကို မတွေ့ဖူးဘူး။

တွက်ကြည့်လေ။ လက်ဖက်ရည်ဆိုင် ထိုင်ကြတာဟာ လက်ဖက်ရည် သောက်ဖို့ထက် ရေခွေးကြမ်းသောက်ဖို့၊ ရေခွေးကြမ်းသောက်ရင်း စကားပြောဖို့တွေက များတယ်မဟုတ်လား။ ဒီတော့ ရေခွေးကြမ်းအိုးဆိုတာ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ တချို့ဆိုင်တွေဆို ရေခွေးကြမ်းကောင်းတယ်လို့ကို တမင်တကာ ချီးကျူးရတယ်။ တချို့ဆိုင်များကျတော့လည်း မတတ်နိုင်လွန်းလို့ဆိုပြီး ခပ်ပေါ့ပေါ့ လက်ဖက်ခြောက်ကို သုံးသတဲ့။ ဆိုင်တစ်ဆိုင်ကို ဝင်ကြည့်တဲ့ အခါ သူတို့ ဆိုင်က ကော်ဖီဟောက်စံတဲ့ လက်ဖက်ရည် ဘာလို့

မရောင်းသလဲဆိုတော့ ကော်ဖီသောက်တာက မြန်တယ်တဲ့။ လက်ဖက်ရည်သောက်ပြီး ရေခွေးကြမ်းသောက်ရင်းနဲ့ လေထိုင် ပန်းနေကြမှာ မလိုလားဘူးတဲ့၊ ဒါကြောင့် ရေခွေးကြမ်းလည်း မရဘူးတဲ့၊ ရေခဲရေပဲ ရမယ်ဆိုလို့ မှားပါတယ်ဗျာ ဆိုပြီး ပြန်ခဲရဖူး တယ်။

မကျေနပ်ရင် ပြောပါဆိုတဲ့ ဆိုင်မှာ ဆိုင်အလုပ်သမား တစ်ယောက်က ရေခွေးကြမ်းအိုးကြီးတစ်လုံးနဲ့ လိုက်ပြီး တစ်ချိန်လုံး ဖြည့်ပေးနေတာ တွေ့ခဲ့ရတယ်။ ဒီတစ်ခုတည်းနဲ့တင် တော်တော် ကျေနပ် သွားခဲ့ပါတယ်။ မဟုတ်ရင် ရေခွေးကြမ်းတောင်းလို့ အာခြောက်ရ၊ အာခြောက်လို့ ရေခွေးကြမ်းတောင်းသောက်၊ ဒီလိုနဲ့ သံသရာလည်နေရော။

အခုလို ရေခွေးကြမ်း မတောင်းဘဲနဲ့ သောက်ရအောင် လုပ်ပေးတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုအတွက် စရိတ်စကလည်း ထူးပြီး မကုန်ပါဘူး။ ကွန်ပျူတာတွေ ဘာတွေလည်း တတ်ဖို့မလိုပါဘူး။ ပိုက်ဆံတွေ အများကြီး အကုန်ခံထားပေမယ့်လည်း စိတ်ကျေနပ်လောက်အောင် ဝန်ဆောင်မှု မပေးနိုင်တာတွေ အများကြီးရှိသလို ပိုက်ဆံမကုန်ရဘဲနဲ့ စိတ်ကျေနပ်မှုရှိအောင် လုပ်ပေးနိုင်တယ်ဆိုတဲ့ သာဓက တစ်ခုပါပဲ။

(၅)

မန္တလေးကိုရောက်ရင် တောင်သမန်အင်းကို အမြဲရောက်ဖြစ်တယ်။ ဆရာတော်ဦးပညာကို ဝင်ဖူးတယ်။ စာတရားတွေ နာဖြစ်တယ်။

တောင်သမန်ကို လာလေ့ရှိတဲ့ ပရိသတ်ကို အကဲခတ်တယ်။ ဝန်းကျင်ကို အမြဲလေ့လာတယ်။

တော်တော်ကြာသွားပြီ။ (၁၉၈၆) (၁၉၈၇)လောက်က ဆိုတော့ ဆယ်နှစ်လောက်ကြာပြီ။ တောင်သမန်အင်းထဲက အုတ်ဖုတ် လုပ်ငန်းတချို့ကိုတွေ့တော့ အယ်ဒီတာချုပ်ဟောင်း ဆရာကြီး တစ်ဦးက “ဘက်စုံ” ထဲမှာ ထင်ရဲ့။ စုတ်တစ်သပ်သပ်နဲ့ ရေးရှာ ခဲ့ဖူးတယ်။ ခုတော့ သူ့ခမျာလည်း မရေးနိုင်ရှာဘူး။ မရေးနိုင်၊ မမြင်နိုင်တာလည်း ခပ်ကောင်းကောင်းပါ။ ဟိုတုန်းက တည်ဆောက် ပြုပြင်ချိန် မဟုတ်လို့ အုတ်ဖို တစ်ဖိုနှစ်ဖိုလောက်သာ ရှိတယ်။ ခုများဖြင့် (၁၉၉၆)ခုနှစ် ဆိုရင် နိုင်ငံခြားသား ခရီးသည်တွေ အများကြီး လာကြမှာတဲ့။ အဲဒီခရီးသည်တွေကို ကမ္ဘာ့အံ့ဖွယ် တစ်ခုအနေနဲ့ သမိုင်းဝင် တောင်သမန်အင်းထဲက ခေတ်ပေါ် အုတ်ဖုတ် လုပ်ငန်းများကို ပြလိုက်ရင် ဒေါ်လာငွေတွေ စိမ်းခနဲ ဝင်လာမှာပဲ။

တောင်သမန်အင်းစောင်းရောက်ရင် မယ်ဇင်ပင်တွေအောက် မှာ ကောက်ညှင်းပေါင်းနဲ့ ငါးကြော်နဲ့ စားနေကျ၊ ကောက်ညှင်းပေါင်း မရဘူးလားလို့ မေးတော့ ဧည့်သည်အလာနည်းလို့ မပေါင်းဘူး။ ငါးကြော်ပဲရမယ်တဲ့။ (ငါးကြော်လည်း အေးစက်စက်နဲ့ နေမှာပဲ အောက်မေ့တယ်။ ပြန်နွေးပြီး ပူပူနွေးနွေး လာပေးလို့ ကျန်းမာရေး နဲ့ ကိုက်ညီတဲ့အတွက် ကျေးဇူးတင်ရသေးတယ်။) ထိုင်ရတဲ့ ခုံတွေတ လည်း ကိုယ့်အိမ်မှာတောင် မရှိတဲ့ ကြိမ်ခုံတွေနဲ့ ဆိုတော့ သဘောကို

ခွေ့လို၊ ခဏနေတော့ ခြင်၊ ယင်တွေ နည်းနည်း ဝင်လာရော။ ဆိုင်ရှင်က ခြင်ဆေးတွေ ဖျန်းပေးပြန်ရော၊ တယ်ဟုတ်နေပါလားဟလို။ ခြင်ဆေး ဖျန်းပေးရတာနဲ့၊ ကြိမ်ကုလားထိုင်နဲ့ ထိုင်ရတာနဲ့ ဈေးကွက်စီးပွားရေးမှာ အတော်အဆင့်မြင့်လာကြတာပဲ။ (စရိတ်တက်တော့ ဈေးနှုန်းလည်း တက်လာသပေါ့။)

တောင်သမန်ကိုလာကြတဲ့ ပရိသတ်ထဲမှာ ကိုယ်ပိုင်ကားနဲ့ လာကြသူတွေက အသားတွေဖြူ၊ အသားတွေဝါနေပြီး ဘုရားဖူးဘတ်စ်ကားကြီးပေါ်က ဆင်းလာသူတွေကတော့ အသား ခပ်ညိုညို ဖြစ်နေတာ တွေ့ရတယ်။ နောက်တစ်ခုက ကိုယ်ပိုင်ကားစီးခရီးသည်တွေက ခရီးတိုသမားတွေဖြစ်ပြီး ဘတ်စ်ကားစီးတွေက ခရီးရှည်သွားကြတဲ့ ခရီးသည်တွေ ဖြစ်ပုံရပါတယ်။

မြန်မာလူမျိုးများ၊ ခရီးရှည်သွားကြတာတောင်မှ အတော်အပင်ပန်း အဆင်းရဲ ခံနိုင်ကြပါပေတယ်လို့ အောက်မေ့မိရဲ့။

(၆)

အင်းလျားကန်စောင်းက ဆိုင်တစ်ဆိုင်မှာ “နောက်လည်း လာခဲ့နော်၊ ခုလဲကျေးဇူးတင်ပါတယ်” တဲ့။ ကျေးဇူးတင်တာတောင်မှ နောက်မှ ကျေးဇူးတင်ပြီး နောက်လာဖို့ ခေါ်တာက အရင်ဖြစ်နေတယ်။ ဒီစာတမ်းလေးနဲ့ပဲ စားသုံးသူတွေ၊ ဖောက်သည်တွေကို ဘယ်လောက်ဂရုစိုက်သလဲဆိုတာ အတော်ထင်ရှားနေပါတယ်။

(၇)

တကယ်တော့ ဝန်ဆောင်မှု ပေးတယ်ဆိုတာ “စေတနာ” ပါပဲ။ မြန်မာမှာ စေတနာနဲ့ လုပ်ပေးတယ်ဆိုတာ မထူးဆန်းလှပေမယ့် ပျောက်သလိုလို ဖြစ်နေပါတယ်။ စေတနာလေးနဲ့ လုပ်ပေးရင် ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာ ဖြစ်လာတာပါပဲ။

ကမ္ဘာ့အတိုင်းအတာနဲ့ ပြောရရင် ကုန်ကြမ်းထုတ်လုပ် ရောင်းစားလို့ ကြီးပွားတဲ့ ခေတ်လည်း ကုန်ပြီ။ ကုန်ချော အထုတ် ပြိုင်ကြရမှာလည်း နည်းပညာတွေက သူမသာ ကိုယ်မသာ ဖြစ်နေပါပြီ။ နောက်ဆုံး ဝန်ဆောင်မှု အပြိုင်အဆိုင် လုပ်တဲ့အဆင့်ကို ရောက်နေပါပြီ။

မြန်မာတွေအနေနဲ့ ကုန်ကြမ်းပဲ ထုတ်ထုတ်၊ ကုန်ချောပဲ ထုတ်ထုတ်၊ ဝန်ဆောင်မှု သက်သက်ကိုပဲ လုပ်လုပ် “စေတနာ” လေးတွေ ထည့်ပေးလိုက်ရင် ကောင်းသည်ထက် ကောင်းလာမှာပါ။

(၈)

“တရုတ်ပြည်ကို အပ်သွားရောင်းသလို ဖြစ်နေမယ်” ဆိုတဲ့ စကားကြားဖူးပါတယ်။ ပစ္စည်းပေါများရာမှာ ကိုယ့်ပစ္စည်းကို သွားရောင်းလို့ ရမလားဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ဆိုးနဲ့ သိမှတ်ဖူးပါတယ်။

ဒီစကားကို ပဲ နည်းပညာ အဆင့်မြင့်မားစွာနဲ့ တရုတ်ပြည်ကို တရုတ်ထက်သာတဲ့ အပ်သွားရောင်းနိုင်ဖို့ ကြိုးစားကြစေချင် ကြောင်း၊ ဆရာကြီးတစ်ဦးက သတိပေးတာ ဖတ်ရဖူးပါတယ်။

တရုတ်ပြည်မှာ တရုတ်အပ်လိုမျိုးကိုသော်မှ တရုတ်ထက်  
သာတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုမျိုး ပေးပြီး ရောင်းရင် မရောင်းရဘဲ နေမလား။

တည်းခိုခန်းတွေ၊ ဟိုတယ်တွေ ဒီလောက်ပေါတဲ့ မန္တလေး  
မှာ တည်းခိုခန်းဖွင့်ဖို့ ကြိုးစားနေတဲ့ ဝါဏီဇွဲဘွဲ့ရ တစ်ဦးကို  
ဆွဲခဲ့ရပါတယ်။ ဘယ်လို စေတနာတွေ၊ ဘယ်လို ဝန်ဆောင်မှုတွေ  
ပေးပြီး ဆွဲဆောင်မယ်ဆိုတာ စောင့်ကြည့်ရဦးမှာပါပဲ။

ပုဂ္ဂလိက ဝန်ဆောင်မှုတွေ အကြောင်းချည်း ပြောလို့  
အစိုးရ ဝန်ဆောင်မှုတွေအကြောင်း ကျန်နေပါတယ်။ အစိုးရဌာနဆိုရင်  
အစကတည်းက အထင်သေးတတ်သမို့ ပုဂ္ဂလိကနဲ့ တူအောင်၊  
ပုဂ္ဂလိကထက်သာအောင် ကြိုးစားနေကြောင်း၊ သူတို့ဌာနက လုပ်တဲ့  
အားလုံးပိုင်လုပ်ငန်းဆိုရင် အစိုးရပိုင်လို့ မထင်ကြဘဲ ပုဂ္ဂလိကပိုင်  
လို့ ထင်ကြကြောင်း ရန်ကုန်-မန္တလေးခရီးစဉ် ပြေးဆွဲဖို့ ရန်ကုန်  
ကို ရောက်လာတဲ့ တာဝန်ရှိပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးက ပြောသွားပါတယ်။  
သူပြောသလို ဟုတ်၊ မဟုတ်တော့ မန္တလေးရောက်မှ သွားကြည့်ရ  
ဦးမယ်။

စေတနာရှိရင်တော့ ဝန်ဆောင်မှုဆိုတာ ပုဂ္ဂလိကပဲဖြစ်ဖြစ်၊  
အစိုးရပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ရန်ကုန်ပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ မန္တလေးပဲ ဖြစ်ဖြစ်  
ဖြစ်နိုင်စရာ မရှိပါ။





# ကျွဲကျွဲမြန်မြန် လှမ်းစမ်းပါ

(၁)

သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး ဘောဂဗေဒကို လေ့လာခဲ့ဖူးသည်။ နေ့စဉ် ခရီးသွားသည့်အခါ လက်တွေ့လေ့လာ စူးစမ်းဖြစ်သည်။ မိမိ စီးနင်းနေကျ ဘတ်စ်ကားလိုင်းများကို သတိထားပြီး ကြည့်ဖြစ် သည်။ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းဆိုသည်မှာ အများပြည်သူနှင့် သက်ဆိုင်သော လုပ်ငန်းဖြစ်သည်။ ဆင်းရဲချမ်းသာမရွေး ခရီးသွား လာနိုင်ရန် အခကြေးငွေ နည်းနည်းသာ ကောက်ခံရသည်။ သည်တော့ ဝင်ငွေနည်းသည်။ ဝင်ငွေနည်းတော့ ဝန်ထမ်းများ လစာနိမ့်ကျရ သည်။ အရည်အသွေးကောင်းအောင်၊ ဆက်ဆံရေးကောင်းအောင် မဆွဲဆောင်နိုင်။ ကားများကို ကောင်းကောင်း မပြုပြင်၊ မထိန်းသိမ်းနိုင်။

အသစ်ဆိုသော ကားများသည် သက်တမ်း သိပ်မကြာမြင့်မီမှာပင် လမ်းမပေါ်က ပျောက်သွားသည်။ ဤသည်မှာ ပြည်သူပိုင် ဘတ်စ်ကားလိုင်းများ၏ စရိုက်ပုံကြမ်း ဖြစ်သည်။

ပြည်သူပိုင်ဘတ်စ်ကားများဖြင့် မလုံလောက်သောအခါ ပုဂ္ဂလိက ကားများကို အားကိုးအားထား ပြုရသည်။ အစိုးရက ဓာတ်ဆီထုတ်ပေးသည်။ အချို့သော ကားများအနေဖြင့် လိုင်းပြေးစိုက် ထက် လောင်စာရောင်းစားဖို့ ကြိုးစားကြသည်။ ကားစီးရေထက် ခရီးသည် ဦးရေက အဆမတန် များနေသောအခါ ပြေးသည့်ကားကို ကျေးဇူးတင်နေရသည်။ ဒရိုင်ဘာ၊ စပယ်ယာတို့၏ မျက်နှာကို ကြည့်နေရသည်။ နည်းမျိုးစုံဖြင့် ထိန်းကျောင်းကြသည်မှာ မှန်သည်။ သို့သော်လည်း နည်းမျိုးစုံ ထွက်ပေါက်တွေ ရကြသည်။

ယနေ့ခေတ် ဘတ်စ်ကားလိုင်းလောကသည် ရောင်းသူ အလိုကျ ဈေးကွက် ဖြစ်နေသေးသည်။ ကားစီးသူ အလိုကျ ဈေးကွက် ဖြစ်မလာသေး။ ဖြစ်လာဖို့ကလည်း-။

(၂)

မိမိ မှတ်မိသမျှ စောစောပိုင်းက ရုံးတက် ရုံးဆင်းချိန်တွင် ကားကြပ်သည်။ နောက်တော့ လောင်စာဆီ ချွေတာသလားမသိ။ ကြားချိန်များတွင်ပါ ကားကြပ်သည်။ မှတ်တိုင်တွင် စောင့်ရသော အချိန်က ကားစီးရသည့် အချိန်ထက် ကြာသည်။ သည်တော့ ကစ်ခါ တစ်ရံ သွားချင် လာချင်လျှင် အငှားကားကို စီးဖြစ်သည်။

ရင်းနှီးငွေဖြင့် လေ့လာသင်ယူနိုင်စေရန်။

မြန်မြန်သွား၊ မြန်မြန် ကိစ္စပြီး၊ မြန်မြန် ပြန်ချင်သည်။ ငွေကြေး တတ်နိုင်လွန်း၍ မဟုတ်၊ လိုင်းကားစီးသည့်အခါ ခရီးသည်တွေ ပြောကြဆိုကြသံတွေကို ကြားချင်သည်။ မိမိနေသည့်နေရာက ရပ်ထဲရွာထဲနှင့် ကင်းသည်မို့ ရပ်ရွာအခြေအနေနှင့် ထိတွေ့မှု နည်းသည်။ ဘတ်စ်ကားစီးတော့ ရပ်စကား ရွာစကားတွေ ကြားရ သည်။ သို့သော် အချိန်ကြာသည်ကို သည်းမခံချင်။

မိမိသတိထားမိသမျှ အငှားကားစီးရတာ တန်သည်။ သိပ်ပြီး ဈေးကြီးသည်ဟု မထင်။ ဓာတ်ဆီရောင်းမထုတ်ဘဲ ကားဆွဲတာနှင့်ပင် ကျေးဇူးတင်လှပြီ။ ကားဆရာတွေနှင့် အာလာပ သလ္လာပ ပြောရသည်။ ကားဆွဲရတာ ကိုက်သည်။ တစ်လကို သောင်းချီရှာပေးသည်ဟု ပြောသည့်ကားတွေ တွေ့ရသည်။ လေးဘီးကားဈေးက ဇိမ်ခံကား တွေထက်ပင် ဈေးကြီးသေးသည်ဆိုတော့ အံ့ဩမိသည်။ မြန်မာ့ ကားဈေးကွက်က တစ်မျိုး။ တစ်နိုင်သူများအတွက် ဈေးကြီးပေ ဆိုသော ဇိမ်ခံကားတွေ ဈေးကွက်က သတ်သတ်၊ ဝင်ငွေရှာပေး နိုင်သော ကားဈေးကွက်က သတ်သတ်။ သို့သော် ကားတွေက သည်လောက် အရည်အသွေး မကောင်းလှ။ အကျိုးကားတွေဆို ဘီးလိုမ့်နိုင်ရုံသာသာ။ အရေးကြီး၍ လေးဘီးတစ်စီး ငှားစီးဖူး သည်။ ဆင်းပြီး လမ်းလျှောက်တာက မြန်ဦးမည် ထင်သည်။ ခဏနေတော့ လမ်းဘေးထိုးရပ်သည်။

လမ်းဘေးဓာတ်ဆီဆိုင်က ဓာတ်ဆီဝယ်ထည့်ပြီး ဆက်ထွက် လာတော့ မကြာမီ ထိုးရပ်သည်။ဓာတ်ဆီက မသန်ဟု ပြောသည်။

ပြည်ပက အငှားကားတစ်စီးတွင် ဆက်စရာ တယ်လီဖုန်းပါသည်။ စားစရာ သစ်သီးခြင်းပါသည်ဟု ဖတ်လိုက်ရဖူးသည်။ မြန်မာလေးဘီးတို့ တယ်လီဖုန်းတော့ မတတ်နိုင်သေး။ အိမ်နီးချင်း အချို့နိုင်ငံများ၌ နိုင်ငံခြား တယ်လီဖုန်းကုမ္ပဏီတွေ အပြိုင်ကြံနေ၍ ဒေါ်လာ ရာဂဏန်းမျှဖြင့် ဆယ်လူလာ တယ်လီဖုန်း ရနိုင်သည်။ မြန်မာမှာ ထောင်ချီ (ဒေါ်လာ) တတ်နိုင်မှ ဖြစ်သည်။ မြန်မာလေးဘီး ကားဆရာတွေကတော့ လေသာ တတ်နိုင်သည်။

တစ်ခါက ရေးဖော် မောင်ရစ်တို့ စေ့စပ်ပွဲမှ အပြန် အကြားအမြင်ရသည်ဆိုပြီး ဗေဒင်ဟောသော ကားဆရာကို တွေ့ရဖူးသည်။ ဟုတ်တာ မဟုတ်တာ သေသာထား၊ အကောင်းတွေချည်း လျှောက်ပြောတော့ ကားစီးနေတုန်း စိတ်ချမ်းသာရသည်။ အငှားကား ဆရာအတော်များများက အပြန်ခရီးတွင် ခရီးသည်မရ၊ ခါလီပြန်ရမှာ စိုးသည်က တစ်ကြောင်း၊ ဓာတ်ဆီ အလဟဿ ဖြစ်မှာစိုးသည်က တစ်ကြောင်းကြောင့် အသွားအပြန် ဓာတ်ဆီ ကုန်မှာကို ဇွက်ပြီး ကားခထောင်းကြပုံရသည်။ သို့သော် စောင့်ဆိုင်းခမယူဘဲ စောင့်ဆိုင်းပါမည်ဟု ကမ်းလှမ်းသော ကားဆရာတွေ အတော်များများကို တွေ့ရသည်။

(၃)

လေအေးစက်တပ် အငှားကားများ ပေါ်လာသောအခါ စီးမည့်သူ ရှိပါမလားဟု စိတ်ပူခဲ့ဖူးသည်။ ကုမ္ပဏီတွေ တစ်ခုပြီး တစ်ခု

တိုးလာတော့ တွက်ခြေကိုက်၍သာ ဖြစ်မည်ဟု နားလည်သည်။  
 ပြည်ပဧည့်သည်တွေကို ဦးတည်ပြီး တည်ထောင်ကြပုံ ရသည်။  
 ကိုယ်တိုင်လည်း ပြည်ပ ဧည့်သည်များကို မြို့ပြင် တစ်ခေါက်  
 လိုက်ပို့တော့ အအေးခန်းကား ငှားစီးခဲ့ဖူးသည်။ ခရီးပန်း အတော်  
 အတန် သက်သာသည်မှာ မှန်သည်။ သို့သော် လမ်းက ကြမ်းသဖြင့်  
 ဒင်ကျိန်းမသက်သာ။ ကားဘယ်လောက်ကောင်းကောင်း၊ လမ်း  
 ကောင်းလျှင် ဘာမှ မတတ်နိုင်၊ ယခုလို မိုးတွင်းဆိုလျှင်--။

(၄)

တစ်လောက အဝေးသင် တက္ကသိုလ်ကျောင်းသား တစ်စု စာမေးပွဲ  
 ဖြေရန် ရန်ကုန်ရောက်လာကြသည်။ ကျောင်းသား လုပ်စားရတာ  
 အတော်ကောင်းသည်။ မန္တလေး-ရန်ကုန် ရထားလက်မှတ် ဝယ်ရတာ  
 လွယ်သည်ဟု ပြောသည်။ မီးရထားလည်း ရောင်းသူ ဈေးကွက်ပဲ။  
 ပုဂ္ဂလိကနှင့် တွဲလုပ်တော့လည်း တွက်ခြေကိုက်သင့် သလောက်  
 ကိုက်သည်။ ခရီးသည်တွေ ကုန်စည်တွေကို တိုး၍ ပို့နိုင်သည်ဟု  
 ကြားရ၍ ဝမ်းသာပါသည်။

ဤအခက်အခဲကို ဖြေရှင်းသည့်အနေဖြင့် ပုဂ္ဂလိက ခရီးသည်  
 အဆင့်မြင့် ကားများပေါ်လာသည်။ တစ်လောတုန်းက  
 ရထားလက်မှတ် ဝယ်ဖို့ပင် မလွယ်တော့ ပုဂ္ဂလိက ကားကို  
 ကြီးပေး၍ အားပေးရတာ တန်သည်ဟု ယူဆသည်။ ကားက

ညနေ (၆:၀၀)နာရီ ထွက်မည်ဆိုပြီး ဘရိတ်ပြင်နေ၍ (၆:၃၀)နာရီမှ ထွက်ဖြစ်သည်။ ဤကားလှိုင်းကို စီးနေကြဖြစ်ဟန်တူသော ခရီးသည် ဦးလေးကြီးတစ်ယောက်က စတင်တော့ ကောင်းသေးသည်။ တဖြည်းဖြည်း ပျက်လာသည်။ အားပေးသူများလာလျှင် ပျက်ကရော့ပေဖန်သည်။ မြန်မာလုပ်ငန်းများအနေနှင့် ဖောက်သည်ကို လေးစားဖို့၊ စားသုံးသူကို ဦးစားပေးဖို့၊ ဈေးကွက်ကို ဆက်ထိန်းစို့ဆိုသည်မှာ ခပ်စိမ်းစိမ်းသာ ဖြစ်နေဆဲ။

ထိုလိုင်းကားကို မစီးမီက စီးပွားရေး ဂျာနယ်တစ်ခုတွင် ရေးထားသော ဆောင်းပါးကို ဖတ်ပြီး အတော်သဘောကျ ချီးကျူးဖူးသည်။ လက်ဆွဲ ပစ္စည်းမှအပ အိတ်တစ်လုံးသာ ခွင့်ပြုသည်ဆို၍ ယူစရာလည်း မရှိ၍ ခပ်သေးသေး အိတ်တစ်လုံးသာ ယူခဲ့သည်။ သွားနေကျဖြစ်ဟန်တူသော ခရီးသည်များ၏ အိတ်ကြီးများထက် ကားဂိတ်ရောက်တော့ တစ်ပုံတစ်ပင်ကြီး တွေ့ရသည်။

ကားထွက်လို့ တစ်နာရီခွဲခန့်အကြာတွင် ကားရပ်နားညီညာစေကျွေးသည်။ သွားနေကျ ဖြစ်ဟန်တူသော ခရီးသည်များထက် ထမင်းစားကြသည်။ မိမိတို့ကမူ အိမ်ကပင် ညစာ စောစောစားပြီးပြီမို့ လက်ဖက်ရည်၊ အအေးတို့လောက်နှင့် ကိစ္စပြီးသည်။ ခရီးသွားချိန်တွင် အလုပ်မရှုပ်ရအောင် အစားအသောက်လည်း ဆင်ခြင်သည်။ ကားဆရာများက ထမင်းစားဖြစ်ကြပုံ မရ။ နှိုက်ဟန်ချွတ်ဟန်နှင့် အလုပ်များနေကြသည်။

ခရီးဆက်ထွက်ပြီး အတော်လေးကြာတော့ ခရီးသည် တစ်ယောက် ခုံကျိုးသည်။ ပြင်လို၊ ဆင်လို၊ မရတော့။ ပြနေသော ဗွီဒီယိုဇာတ်လမ်းက ကောင်းသော်လည်း ခွေးခြေပေါ်မှာ ထိုင်ကြည့် ရသည်ကို တွေ့ရသည်။ အချို့ခရီးသည်များက ဖျော်ရည်တွေ မှာသောက်ကြ၊ ဝယ်သောက်ကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ ရေသန့်ပင် အလကားမရ။ ဝယ်သောက်ရသည်။ ညဉ့်လယ်တွင် တစ်ခါ၊ ညဉ့်လယ်စာ ကျွေးပြန်သည်။ ခရီးလည်း တစ်ဝက်ကျိုးပြီ။

ညဉ့်နက်လာတော့ အိပ်ချင်ပြီ။ မိုးအလင်း ပွဲကြည့်တတ်ပုံ ရသော မြန်မာခရီးသည်တို့က ဗွီဒီယိုကားအသစ်ကို အကြိုက် တွေ့နေကြပုံ ရသည်။ ဗွီဒီယိုက အသံကြောင့် အိပ်မရ။ စာဖတ်မယ် ကြံတော့ စာကြည့်မီးက မလင်း၊ ကားထဲက မီးရှောင်က စာဖတ်ရလောက်အောင် အားမကောင်း။ သည်တော့လည်း ရိုဝေသော မျက်လုံးများဖြင့်သာ ဗွီဒီယိုဇာတ်ကားကို အားပေးရတော့သည်။ အအေးပေးစက်ကြောင့် နေထိုင်ရ သက်သာပါသည်။

ခရီးဆုံးက မဝေးလှတော့။ ညက ခပ်များများ စားထားသော ခရီးသည်တို့ ဒုက္ခများစပြုပြီ။ ကားကမရပ်။ နံနက် မိုးလင်းတော့ ရေမွှေးမျက်နှာသုတ်ပဝါ တစ်ထည်စီ ဝေပြီး ကိစ္စပြီးကြရသည်။ တစ်နေရာတွင်သာ ခေတ္တရပ်ပြီး ခရီးသည်အချို့ ပြဿနာရှင်းကြသည်။ နံနက်စာ စားချိန်လည်း မရှိ၊ ပြဿနာရှင်းချိန်လည်း မရှိ။

တစ်လောက မန္တလေးမှ ရန်ကုန်သို့ စီးလာကြသော ခရီးသည်များတွင် ပါလာသည့် နိုင်ငံခြားသား ခရီးသည်များက

ခရီးစဉ်တစ်လျှောက် သန့်ရှင်းသပ်ရပ်သော အိမ်သာ မရှိသည်ကို တဗျစ်တောက်တောက် ပြောသွားကြသည်ကို ကြားလိုက်ရသည်။ ခရီးကြွန့်ကြာတော့ ညစာက နံနက်စာ ဖြစ်သွားသည်ဟုပြောသည်။

မိမိတို့ကားက ရပ်မည့်ရပ်တော့ စားစရာမရှိ၊ နားစရာမရှိသော လမ်းခုလတ်တွင် ပျက်ပြီး ရပ်သည်။ အပေါ့ အလေး စွန့်ရအောင်လည်း အဆင်မချော။ အောင်းဘိဝတ် မိန်းမသားများအတွက် ပိုဆိုးသည်။

ကားဆရာတစ်ဦးက စက်ဆိုတာ ပျက်တတ်တာပဲဟု ပြောသည်။ မှန်ပါသည်။ စက်ဆိုတာ ပျက်တတ်တာပေါ့။ ပျက်တတ်သော စက်ကို ကြိုတင်ပြင်ဆင်ရ၊ ထိန်းသိမ်းရမည်သာ။ သက်တမ်းကြာလာလေ ပြင်ဆင်မှု၊ ထိန်းသိမ်းမှု ပိုလုပ်ရလေ။ မလုပ်နိုင်လေ ပိုပျက်လေ။ ပျက်တတ်သော၊ ဘာမှ ပြန်မပြောနိုင်သော စက်ကို အပြစ်ပုံချရန် မသင့်ပါ။

ညချမ်းအေးအေးတွင် အလုပ်လုပ်နေသော အအေးပေးစက်ကလည်း မန္တလေးအဝင် ရာသီပူချိန်တွင် ပျက်ပြန်သည်။ အအေးပေးကားဘဝမှ ချွေးထုတ်ခန်းကားဘဝ ပြောင်းရသည်။ ပြန်ပြီး မပြောနိုင်သော စက်ကို အပြစ်ဖို့ကြရပြန်သည်။

(၅)

ရှုပ်မြင်သံကြားတွင် လက်မှတ် အိမ်အရောက် ပို့ပေးမည်။ ခရီးသည်ကို အိမ်အရောက် ကြိုပို့ပေးမည်။ အစိုးရကုန်သွယ်ရေး လုပ်ငန်းကလည်း



သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးဈေးကွက်တွင် ထိုးဖောက် ဝင်ရောက်မည်ဆိုသော ကောင်းသတင်းကို ထပ်ခါတလဲလဲ ကြားရတော့ / နည်းနည်း ဝမ်းသာမိသည်။ အပြိုင်အဆိုင်တွေများ လာလျှင် စားသုံးသူတွေ၊ ခရီးသည်တွေ၏ ကျေနပ်မှုကို ပိုမိုရယူ ကြမည်ဟု မျှော်လင့်မိသည်။

စားသုံးသူကို ဦးစားပေးဖို့၊ ကျေနပ်အောင် လုပ်ဖို့ ဆိုသော စိတ်ဓာတ် နေ့ချင်းညချင်း ပေါ်လာဖို့ မမျှော်လင့်ပါ။ အချိန် အတန် ယူ၍ ပြုစုပျိုးထောင်ရပါဦးမည်။

အလုပ်ပိတ် မှန်တံခါးတွင်းတွင် ဓာတ်ပုံ အရိုက်ခက်နေသော၊ အိမ်သာတက်ဖို့ ခက်နေသော နိုင်ငံခြားသားတွေ ကျေနပ်ဖို့ အသာ ထား၊ ပြည်တွင်းခရီးသည်များ အဆင်ပြေအောင်၊ ကျေနပ်အောင် လုပ်စရာ ခြေလှမ်းတွေအများကြီး ကျန်နေပါသေးသည်။ ခြေလှမ်း ကျဲကျဲ၊ မြန်မြန်လှမ်းကြဖို့ ခရီးသည် ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းများကို လက်တို့ချင်ပါသည်။



## အချိန်ပုစ္ဆာ

(၁)

လွန်ခဲ့သော (၂၅)နှစ်ခန့်က ရန်ကုန်ကို ပထမဦးဆုံး အကြိမ်  
ရောက်ဖူးသည်။ ရန်ကုန်က လူတွေသွားလာနေကြပုံကို ကြည့်ပြီး  
ညီလူတွေ အချိန်လုပြီး ပြေးလွှား သွားလာနေကြတာ၊ တိုးရေ  
သွားလာနေကြတာတွေကို ရင်မောခဲ့ဖူးပါသည်။ နယ်မြို့မှာလို  
အေးအေးဆေးဆေးနေ၊ သွားချင်တဲ့ အချိန်သွား၊ လာချင်တဲ့အချိန်  
လာ လုပ်၍ မရတော့။ ကျေးလက်နှင့် မြို့ပြအကြား အချိန်အသုံးချမှု  
ဥပမာချက်လေလား။

လွန်ခဲ့သော (၃)နှစ်ခန့်က ညီမငယ်တစ်ဦး စင်ကာပူက  
ခေါ်ရောက်လာသည်။ နံနက် ၆-နာရီထိုးလျှင် လူတိုင်း

လမ်းပေါ်ရောက်နေကြပြီတဲ့။ သွားသွား လာလာတွေကလည်း တကယ့်ကို အပြေးအလွှား၊ အိတ်ဆောင်ကက်ဆက်တွေကို သွားရင်း လာရင်း ဖွင့်ကာ နားထောင်ရသည်။ သွားလာရင်း ပေဂျာ ( )မှ တစ်ဆင့် တယ်လီဖုန်းခေါ်သံကြားလျှင် နီးရာ ဖုန်းမှသွား၍ ဆက်ကြရသေးသည်။ ရုံးဆင်းချိန် ဘတ်စ်ကားပေါ်မှ ဆိုလျှင် လူတိုင်းပင်ပန်း နွမ်းနယ်နေကြကြောင်း တွေ့ရသည်။

စင်ကာပူရောက်ခါစက ပင်ပန်းနွမ်းနယ်လွန်းသဖြင့် အိမ်သာထဲ ကြာကြာဝင်ထိုင်ပြီး ငိုက်လိုက်မိရာ အိမ်သာတက်တာ ဘယ်လောက် ကြာကြောင်း၊ ဘယ်နှစ်ခါတက်ကြောင်းက အစ မှတ်သားထားပြီး နောက်မဖြစ်စေရန် သတိပေးကြောင်း ပြောပြပါသည်။

အချိန်တိုင်း ငွေဖြစ်နေသူတွေ၊ အချိန်နှင့်အမျှ ငွေပေးသူတွေအတွက် အချိန်သည် တန်ဖိုးရှိနေပါလိမ့်မည်။

(၂)

တစ်နေ့က ရန်ကုန်မြို့ထဲရောက်ခိုက် စတိုးဆိုင်တွေ လှမ်းကြည့်မိသည်။ ရန်ကုန်မြို့ပြင်တွင်နေသော်လည်း ရန်ကုန်မြို့ထဲသို့ တစ်လတစ်ခေါက်ပင် မရောက်ဖြစ်သည်မို့ ဘာတွေရောင်းဝယ်နေကြသည်ကို သိချင်သည်။ နိုင်ငံပိုင်ရော၊ ဖက်စပ်ရော၊ ပုဂ္ဂလိက ဆိုင်များကိုပါ ကြည့်ဖြစ်သည်။

နိုင်ငံပိုင် လုပ်ငန်းတစ်ခုမှ ကလေးမတစ်ဦးကတော့ နှုတ်ကတွင်တွင် ရွတ်နေသည်ကို တွေ့ရသည်။ အရောင်းသွက်စေရန် လာဘ်လာဘ ရွှင်စေရန် ဂါထာတစ်ခုကို ရွတ်နေတာလား မသိပါ။

နောက်ပိုင်းလုပ်ငန်းတစ်ခုမှ ကလေးမကတော့ စာကြည့်နေသည်ကို တွေ့ရသည်။ ကျောင်းဆရာဆိုတော့ စာကျက်နေတာ တွေ့ရလျှင်၊ စာကျက်သံကြားရလျှင် သိပ် “ကြည့်နူး” ရသည်။

ရောက်သည့်အချိန်က ထမင်းစားချိန် ဖြစ်နေ၍လား မပြောတတ်။ ပုဂ္ဂလိကနှင့် ဖက်စပ်စတိုးဆိုင်များမှ အရောင်းဈေးသည်လေးများခမျာ ကောင်တာတွင်ပင် မတ်တပ်ရပ်ရင်း ထမင်းစားနေကြသည်ကိုချည်း တွေ့ရသည်။ မိမိတို့လို လက်ဖက်ရည်ဆိုင် အခေါက်ခေါက် အခါခါ ဆင်းရန်၊ ထမင်းစား အကြိမ်ကြိမ် ဆင်းရန်၊ ကွမ်းယာဝယ် ခဏခဏထွက်ရန် အခြေအနေပေးတော့ပုံ မပေါ်။

မိမိရှိသမျှ မိမိပိုင်သမျှ အချိန်ကို ကုသိုလ်ရဖို့၊ ပညာရဖို့၊ ဥစ္စာရဖို့ အမျိုးမျိုး အသုံးချနေကြသည်ကို တွေ့ရသည်။

အကုသိုလ်များဖို့၊ ပညာဆုတ်ယုတ်ဖို့၊ ဥစ္စာလျော့ပါးဖို့ အသုံးချနေသူတွေ ကြီးစားနေသူတွေလည်း ရှိကောင်းရှိပါလိမ့်မည်။

(၃)

ခရီးထွက်ချင်လှသော်လည်း ခရီးထွက်ရန် အခြေအနေ မပေးတော့ စာရေးသူ၏ ရှားရှားပါးပါး ခရီးစဉ်အချို့ကို ပြန်သတိရမိသည်။

မင်းဘူး-စကုသို့ တစ်ခေါက် ထွက်ဖူးသည်။ တပည့်ကျော် ဆရာ ဦးအောင်ဖြိုးကို ကားဘယ်အချိန်ထွက်မလဲမေးရာ မေးမရ၍ အတော် စိတ်တိုခဲ့ဖူးပါသည်။ သူကတော့ စောင့်ကြည့်လျှင် သဘောပေါက်သွားလိမ့်မည်ဟု သဘောထားပုံရသည်။ မင်းဘူးမှ စကုသို့ ကားထွက်သောအချိန်မှာ ကားတစ်စီးစာကုန်နှင့် လူပြည်ချိန်၊ ကားမပျက်ချိန်၊ ဒရိုင်ဘာနှင့် စပါယ်ယာစုံချိန်၊ ဓာတ်ဆီရသောအချိန်၊ အရေးကြီးသော ပုဂ္ဂိုလ်များ ကြွလာချိန်အပေါ် မူတည်နေပါသည်။ စ-နာရီထွက်မည်ဟု သတ်မှတ်၍ မရ။ သူ့အရပ် သူ့ဒေသကတော့ ထွက်တဲ့ အချိန် ရောက်လိမ့်မပေါ့ဟု သဘောထားကြပုံ ရပါသည်။ ဆေးလိပ် တဖွာဖွာ၊ စကားလေး တပြောပြော၊ ဟိုနားသွား၊ ဒီနားသွားနဲ့ အေးအေးဆေးဆေးသာ တွေ့ရသည်။

နောက်ခရီးစဉ်တစ်ခုမှာ စစ်တွေ-ကျောက်တော်-မြောက်ဦး-စစ်တွေ ခရီးစဉ် ဖြစ်ပါသည်။ စစ်တွေမှ ကျောက်တော်အထိ သဘောက အချိန်မှန်ပါ၏။ ကျောက်တော်မှ မဟာမုနိဘုရားအထိ ဘယ်အချိန်ထွက်မလဲ မမေးနှင့်၊ ထွက်မည့်ကားပင် မရှိ၍ ကိုယ့်ဘာသာ ငှားရသည်။ ငှားစီးစရာ ကားရှိ၍ ဝမ်းသာရသေးသည်။ ကျောက်တော်မှ မြောက်ဦးအထိ သွားဖို့က ကားငှားရရုံဖြင့် မပြီးသေး။ လမ်းပျက်ပြင်အပြီး စောင့်နေရသည်။ မြတ်စွာဘုရားသခင်၊ တန်ခိုးတော်ဖြင့် ကြွလာသော ခရီးများကို အာရုံပြု ကြည့်ညို့ သဒ္ဓါ ပွားနေလိုက်သည်။ မြောက်ဦးတွင် ညအိပ်၊ ဘုရားစုံလှည့်ဖူးပြီး စစ်တွေသို့ ပြန်သည်။ နံနက်စောစောက ထွက်မည့်မော်တော်သည်

လည်စာ စားအပြီးမှ ထွက်ဖြစ်သည်။ စစ်တွေကို မရောက်။  
မြောက်ဦးအထွက်က ကျွန်းတစ်ခုတွင် တစ်ညအိပ်ရသည်။  
နောက်တစ်နေ့ ရောက်မှ စစ်တွေကို ဝင်သည်။

ကားသမားတို့၊ သင်္ဘောဆရာတို့ ပြောလေ့ပြောထရှိသည့်  
ဘယ်တော့ ရောက်မှာလဲလို့ မမေးကောင်းဘူး"ဆိုတာ အတော်  
သဘောပေါက်သွားသည်။ မေးလျှင်လည်း ပြောနိုင်ဖွယ် မမြင်။  
မြောက်လဲ လွဲဖို့က များသည်။ သည်တော့ မမေးကောင်းဘူးဆိုတာ  
အကောင်းဆုံး ဖြစ်ကာ ယဉ်ကျေးမှု တစ်ရပ်လို့၊ ခလေးထုံးစံတစ်ရပ်လို့  
တွင်ကျယ်လာပုံရသည်။

တတိယ ခရီးကတော့ သြချလောက်သည်။ ကားကလည်း  
အလွန်ကောင်း၊ ဓာတ်ဆီကလည်း အလွန်စား၊ ဓာတ်ဆီမီတာပင်  
ကြည့်ရဲ။ မောင်းသည့်သူကလည်း အလွန်ကျွမ်းကျင်သည်။ ပြီးတော့  
ကုန် နိုင်ငံခြားသားများနှင့် ခရီးသွားနေကျ။ ဘယ်နေရာနဲ့ ဘယ်နေရာ  
သယ်လောက်ဝေးသည်။ အချိန်ဘယ်လောက် ကြာအောင်  
မောင်းရမည်ကို တွက်ပြီးသား။ ပြီးတော့ မွန်းတည့်သည့်အချိန်အတိုင်း  
ရောက်အောင် မောင်းနိုင်သည်။ ရောက်လည်းရောက်သည်။

အချိန်ကိုက်ဖြစ်ဖို့၊ အချိန်ကိုလေးစားဖို့ ဆိုသည်မှာ  
မြဲအခြားသော ပစ္စည်းပစ္စယတွေအပေါ်မှာ မူတည်နေပါလား  
ကောက်ချက်ဆွဲမိတော့မလို ဖြစ်သွားသည်။

(၄)

စာရေးသူ စာပေသင်ကြားပို့ချရာ ကျောင်းကို ဆရာ ဆရာမ  
အများစုက ခရီးထောင့်သည်။ တကူးတကန့် လာရသည်ဟု မနှစ်ခြို  
ကြ။ သို့သော် ပထမဦးဆုံး စာသင်ချိန် ဖြစ်သည့် ၈-  
အတန်းကို အချိန်မီ အရောက်လာကြသည်။ အချိန်ကို  
ဝင်နိုင်ကြသည်။

စာသင်ခန်းနှင့် စာရေးသူနေထိုင်ရာ ကျောင်းဆောင်သူ  
(၁၀)မိနစ်ခန့်လျှောက်ရုံဖြင့် ရောက်သည်။ သို့သော် အတန်းထဲ  
ဘယ်အခါမျှ အချိန်မီ မရောက်ပေ။

လမ်းလျှောက်သွားလိုက်လျှင် ခဏလေးနဲ့ ရောက်တာထက်  
သဘောထားပြီး စောစောထွက်နိုင်ရန် မည်သည့်အခါမျှ မကြိုးစား  
(၁၅)မိနစ်အလိုမှ ထွက်ရန် ကြိုးစားသည်။

ထွက်တော့မည်ဆိုမှ တယ်လီဖုန်းလာ၍ ပြေးထူးရသည်  
တစ်ခါတရံ လေကြောရှည်သူများနှင့်တွေ့လျှင် ဇွတ်ဖြတ်ပြီး  
ထွက်ရသည်။ အထွက်ကို စောင့်ကြည့်ကာ ဟိုအကြောင်း  
သည်အကြောင်းတွေ၊ အလုပ်သမားတွေက လာပြောသဖြင့်  
သွားခါနီးဆဲဆဲ ဖြေရှင်းပေးရသည်။

သွားခါနီးကျမှ ဧည့်သည်တွေ၊ စာမူလာတောင်းသူတွေလည်း  
ရောက်လာတတ်သည်။ အဲ-ဝန်ခံရလျှင် သည်လိုလူမျိုးတွေနဲ့  
တွေ့ဆုံစကားပြောနေရလျှင် စာသင်ရမှာ၊ အတန်းယူရမှာ မေ့ချင်ချင်

မိမိကိုယ် မိမိ၊ ပြန်ကြည့်လိုက်မိတော့ အချိန်မမှန်ခြင်း၊  
အချိန်နောက်ကျခြင်း၊ အချိန်ကို မလေးစားခြင်း၊ ပြင်ပအကြောင်းများ  
သော ပစ္စည်းပစ္စယများ၊ မိုးလေဝသများတို့ အပေါ်သာ  
တည်သည်မဟုတ်။ မိမိအပေါ်တွင်လည်း မူတည်သည်ကို  
တိရလိုက်ပါသည်။

(၅)

ရာမကြီး ဒေါ်ခင်မျိုးချစ်၏ ဆောင်းပါးတစ်ခုတွင် မြန်မာတွေ  
လွန်အချိန်ဖြုန်းတယ်ဟု နိုင်ငံခြားသားများက ဝေဖန်ကြောင်း၊  
ရာမကြီးက အချိန်တွေ ဖြုန်းတယ်ဆိုကတည်းက အချိန်တွေ  
နေလိုပေါ့ဟု ပြန်ပြောခဲ့ကြောင်း ဖတ်ဖူးပါသည်။

တကယ်တော့ အချိန် မပေါ့ပါ။ ဘယ်သူမဆို တစ်နေ့လျှင်  
(၅)နာရီထက် ပိုမပိုင်ကြပါ။ အချိန်ဖြုန်းတယ်ဟု ဝေဖန်ခံရခြင်းမှာ  
ချိန်ကို မသုံး၍ အကျိုးရှိရှိ အသုံးမချတတ်၊ မချနိုင်၍ ပြောခြင်း  
တို့ဟန်တူပါသည်။

တိုးတက်သော အချို့နိုင်ငံများတွင် ရုံးချိန်ဆိုလျှင် ရုပ်ရှင်ရုံ  
ချောင်၊ ဘတ်စ်ကားတွေလည်းချောင်နေကြကြောင်း  
တိုးတက်မှုများက ပြောကြပါသည်။ ကျွန်တော်တို့ဆီတွင် ရုပ်ရှင်ရုံ  
ဘတ်စ်ကားပါ သိပ်မချောင်လှပါ။ (ရုပ်ရှင်ရုံနည်းလို့၊  
ဘတ်စ်ကားနည်းလို့ဟု ပြောချင်လည်း ပြောကြပါလိမ့်မည်။)



စန္ဒာမဂ္ဂဇင်းတွင် ဆရာမကြီး ဒေါ်ပတ္တမြားခင်က သူတို့နိုင်ငံများ၌ အချိန်နှင့်အလုပ်လုပ်ကာ လူတန်းစေ့နေနိုင်အောင် စီးပွားရှာသဖြင့် အချိန်တိုတိုနှင့် ပြီးနိုင်သည့် အိမ်ထောင်စက်ကိရိယာများကို အားကိုးနေကြောင်း ရေးသွားခဲ့ဖူးပါသည်။ စာရေးသူတို့ နိုင်ငံတွင်လည်း ဘတ်စ်ကားအဆင်ပြေအောင် ဖယ်ရီမီအောင်၊ ဈေးဝယ်ရသက်သာအောင် ရေခဲသေတ္တာတွေ၊ ထမင်းအိုးတွေ သုံးစပြုလာကြပါပြီ။ သူဌေးမို့ ဝယ်သုံးရခြင်း မဟုတ်ဘဲ အချိန်နှင့် အလုပ်လုပ်နေရသော အလုပ်သမားများမို့ ဝယ်သုံးရခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ နောင်ဆိုလျှင် အလွယ်တကူ အဆင်သင့် ထားနိုင်အောင် ( )အစားအစာများ တွင်ကျယ်လာစရာ ရှိပါသည်။

(၆)

အချိန်မှန်မှ၊ အချိန်နှင့်လုပ်မှ စီးပွားဖြစ်သူများအတွက် အချိန်ထိထိရောက်ရောက် အသုံးချတတ်ကြပါသည်။

သို့သော် အချိန်မှန်၍လည်း ဘာမှမဖြစ်၊ အချိန်မမှန်လည်း ဘာမှ မဖြစ်၊ အချိန်ကို နိုင်ချင်တိုင်း နိုင်နေသူများကလေး အချိန်မှန်ဖို့၊ အချိန်ကိုက်ဖို့ မည်သည့်အခါမှ ကြိုးစားကြမယထင်ကြောင်းပါ။



# မိသားစု အယ်လ်ဘန်ထဲက လုပ်ငန်းရှင်စိတ်ဓာတ်

မိသားစု အယ်လ်ဘန်-ယူအက်စ်အေထဲက စတူးဝပ် မိသားစုဟာ သမားရိုးကျ အမေရိကန်မိသားစု တစ်စုကို ကိုယ်စားပြုပါတယ်။ သူတို့ အင်္ဂလိပ်စကား ပြောတာကို နားထောင်ရင်း သူတို့စာတွေရဲ့ အခြေအနေတွေ၊ အတွေ့အကြုံ တွေကို သူတို့နဲ့အတူ မျှဝေ ခံစားနိုင်ကြပါတယ်။ ဒီဇာတ်လမ်း တွဲလေးက ဇာတ်လမ်းချည်း သက်သက် အနေနဲ့ကို အတော်စိတ်ဝင် စားစရာ ကောင်းလှပါတယ်။ အင်္ဂလိပ်စာ လေ့လာဆည်းပူးလို သူများအတွက်လည်း အင်္ဂလိပ်စာ တိုးတက် ထက်မြက်ဖို့ အထောက်အကူဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

ကျွန်တော်စိတ်ဝင်စားတာက သူတို့ရဲ့ မိသားစုထဲက အမေရိကန်တွေရဲ့ စွန့်စားတီထွင် လုပ်ငန်းရှင် စိတ်ဓာတ် (Entnepnership)ပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ အခုဆိုရင် ဒီ ဝေါဟာရနဲ့ ယဉ်ပါးနေပါပြီ။ တချို့လည်း စွန့်စား တီထွင် လုပ်ငန်းရှင်စိတ်ဓာတ်လို့ ပြန်ဆိုကြပါသေးတယ်။ ထားပါတော့။

ကိုယ်ပိုင်နေရာလေး တစ်ခုဆိုတဲ့ ဇာတ်လမ်းတွဲ အခန်း (၁၁)ကို ကြည့်ရအောင်-

ရစ်ချက်နဲ့ မေရီလင်းတို့ လင်မယားနှစ်ယောက်မှာ မကြာမီ ကလေးတစ်ယောက်ရတော့မည်။ ဒီအခါ ကိုယ့်အိုးကိုယ့်အိမ်နဲ့ နေချင်တဲ့ စိတ်ဖြစ်လာကြတယ်။ ယောက္ခမများကတော့ သူတို့နဲ့ပဲ အတူနေစေချင်ကြသေးတယ်။ သို့သော်လည်း သူတို့ ကိုယ်တိုင် ငယ်ရာက ကြီးလာသူများမို့ ကိုယ့်ဘာသာ လွတ်လွတ် လပ်လပ် နေချင်တဲ့ ဆန္ဒကို နားလည်နိုင်ကြပါတယ်။ သူတို့ ကိုယ်တိုင်လည်း ကလေးတစ်ယောက်ရလာတုန်းက ဒီလို ဆန္ဒမျိုး ဖြစ်ပေါ်ခဲ့ဖူးကြ ပါတယ်။ ဒီလို ဖြစ်တာဟာ သဘာဝလည်း ကျပါတယ်။

အိမ်လိုချင်တော့ အိမ်လိုက်ရှာကြ။ ရတဲ့အိမ်ကို သဘောကျပေ မယ့် ငွေမလိုက်နိုင်၊ မိဘများက ချေးမယ် (ပေးတာမဟုတ်ဘူးနော်) ဆိုတာလဲ အမှီအခို ကင်းချင်တဲ့ ဇနီးမောင်နှံက မချေးချင်ကြဘူး။ အဖေတုန်းကလည်း ဒီလိုပဲ၊ သားကျတော့လည်း ဒီလိုပဲ၊ အမှီအခို ကင်းချင်တယ်။ တစ်ခါတစ်ခါ ခေါင်းမာတယ်။ ဒီတော့လည်း

ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် လင်မယားနှစ်ယောက် အလုပ်လုပ်ပြီး လုပ်လို့ ရတဲ့ ငွေလေးနဲ့ ခြေနိုင်လက်နိုင် အိမ်ကလေးတစ်လုံး ဝယ်ခဲ့ကြဖူး တယ်။

သားဖြစ်တဲ့ ရစ်ချက်နဲ့ မေရီလင်းတို့ လင်မယားကလည်း အိမ်ဝယ်ဖို့ ဘဏ်က ငွေချေးဖို့ စီစဉ်ကြတယ်။

ဒီနေရာမှာ စိတ်ဝင်စားစရာလေး တစ်ခုပြောပါရစေ။

ဘဏ်က အရာရှိများနဲ့ တွေ့တဲ့အခါမှာ ဘဏ်အရာရှိ များက လစာအကြောင်း၊ စုငွေတွေအကြောင်းကိုသာ မေးမြန်း ခံစမ်းရုံမက အရင်နှစ်က အခွန် ဘယ်လောက်ဆောင်ခဲ့သလဲ ဆိုတာကိုပါ မေးတယ်။ အခွန်ဆောင်ထားတာဟာ လုံလောက်တဲ့ ဝင်ငွေ တစ်စုံတစ်ရာ ရှိတာကို ပြပါတယ်။ ဝင်ငွေခွန်ကို ကြည့်ပြီး ဝင်ငွေဘယ်လောက်ရှိတယ်ဆိုတာ တွက်လို့ ရပါတယ်။

ဘဏ်က ဝယ်မယ့်အိမ်ရဲ့အခြေအနေတွေ၊ နေရာတွေ၊ ချေးနှုန်းတွေကိုလည်း မေးတယ်။ ဒါမှ သူက တန်တယ်။ မှန်တယ်။ သင့်တယ်။ မသင့်ဖူးဆိုတာ ဆုံးဖြတ်နိုင်မယ်။ အကြံဉာဏ်ပေးနိုင် မယ်။

ခက်တာက ရစ်ချက်တို့မှာ ဘာမြေ၊ ဘာအိမ်မှ မပိုင်ကြဖူး။ ဘယ်လုပ်ငန်းမှာမှ အစုရှယ်ယာ ဝင်ထားတာလည်း မရှိဘူး။

အစိုးရက ထုတ်ရောင်းတဲ့ ငွေတိုက်စာချုပ်၊ ငွေစုစာချုပ်၊ ပုဂ္ဂလိက လုပ်ငန်းတွေကနေ၍ ရောင်းတဲ့ စာချုပ်မျိုးတွေလည်း သူတို့ ဝယ်ထားတာ မရှိဘူး။ ဘဏ်က အိမ်တန်ဖိုးနဲ့ ဆယ်ရာခိုင်နှုန်းကို

လက်ငင်းချေပြီး ကျန်ငွေကို နှစ်သုံးဆယ် ခွဲဆပ်ဖို့ သဘောတူပေးမယ့် ပေါင်နှံစရာ အာမခံ ပစ္စည်း ဘာမှ မရှိဘူး။

ပေါင်စရာ ပစ္စည်းမရှိသော်လည်း အာမခံမည့်သူတစ်ယောက် ရှိရင် ငွေချေးလို့ရတယ်။ လစဉ်မှန်မှန် ဆပ်ဖို့၊ မဆပ်နိုင်ရင် လျော်ပေးဖို့ လူတစ်ယောက်က အာမခံရတယ်။

ဘယ်သူ့ကို အာမခံခိုင်းမလဲ။ ကျွန်တော်တို့ကိုသာ ဆိုရင်တော့ ကိုယ့်အဖေက လူသိရှင်ကြား ဖြစ်ပြီးသားဆိုတော့ အဖေ့ကို အာမခံ ခိုင်းလိုက်ရင် ပြီးတာပါပဲ။ ဒါဆိုငြင်းမှာမဟုတ်ဘူး၊ သေချာပေါက် ငွေထုတ်ချေးမှာပဲ။ အဖေကလည်း သားအဖ အချင်းချင်းဆိုတော့ ငြင်းမှာ မဟုတ်ဘူး။ နှစ်ခါပြောမနေရင် လက်မှတ် ထိုးပေး လိုက်မှာပဲ။

လူတိုင်းဟာ အနည်းဆုံး တစ်ချိန်ချိန်မှာတော့ တစ်ယောက် ယောက်ဆီက အဲကူအညီတောင်းကြရတာ ထုံးစံပဲ မဟုတ်ဘူးလား။ ဒါပေမယ့် အိမ်ဝယ်တဲ့ကိစ္စမှာ အဖေ မပါစေချင်ဘူး။ အဖေ့ရဲ့ အကူ အညီကို မယူချင်ဘူး။ မိဘရဲ့ အကူအညီဆိုတာ သေချာပေါက်ရ နိုင်ရဲ့သားနဲ့ မတောင်းဘူး။ မိဘရဲ့ အကူအညီကို မတောင်းရတဲ့ တစ်ခြားနည်းကို ပြောင်းပြီး စဉ်းစားတယ်။ မိဘကလည်း ဇွတ် အတင်းမတိုက်တွန်းဘူး။ သားရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို နားလည် တယ်။

မိဘတွေက တစ်ခွန်းတော့ ပြောတယ်။ မိဘ အကူအညီ လိုလာပြီ ဆိုရင်တော့ ငါတို့ ရှိတယ်တဲ့။

မှန်ပါတယ်။ မိဘဆိုတာ သားသမီးအပေါ် မေတ္တာ အကြီးမား ဆုံးပုဂ္ဂိုလ်များဆိုတော့ အကူအညီ လိုလာပြီဆိုရင် ပေးဖို့ အဆင်သင့်ပဲ။

ဒါပေမယ့် သားသမီးများက အကူအညီလိုတိုင်း မတောင်းဘူး။ မိဘဆီက အကူအညီကို တတ်နိုင်သမျှ မယူဘဲ ကိုယ့်ဒူးကိုယ်ချွန် လုပ်တတ်ကြတယ်။ မိဘဆီက အကူအညီမပါ၊ ကိုယ်စွမ်း ကိုယ့်စနဲ့ လုပ်နိုင်တာကို ဂုဏ်ယူကြတယ်။ ဒါကြောင့် မိဘရဲ့အကူအညီ တောင်းဖို့ ဝန်လေးကြတယ်။ အကူအညီမပါ၊ လွတ်လပ်စွာ ခေါင်းမာစွာ ရှင်သန်ချင်ကြတယ်။

အရွယ်ရောက်လာပြီး လွတ်လွတ်လပ်လပ် နေချင်ပြီဆိုပေမယ့် မိဘဆီက လက်ဖြန့်တောင်းနေတတ်တဲ့၊ ပညာသင်စရိတ်လည်း မိဘဆီက တောင်းတတ်တဲ့၊ ပညာမစုံခင် ကြင်ယာစုံအောင် ကြိုးစား မိတဲ့ အခါမျိုးမှာတောင် မိဘက တင်ကျွေးထားကြရတဲ့ ကျွန်တော်တို့ တွေဟာ ဘာလို့ မတိုးတက်သလဲ။

အမှီအခိုများနေလို့လား။ တကယ့် လွတ်လွတ်လပ်လပ်ကြီး မနေချင်၊ မနေတတ်သေးလို့လား။

အခြားနေရာတွေမှာ ခေါင်းမာနေပေမယ့် မိဘဆီက အကူအညီ တောင်းဖို့ ခေါင်းမာစွာ ငြင်းဆန်ရဲပါသလား၊ ဒါမှ မဟုတ် မိဘက စိတ်မချ မယုံကြည်လို့ မပေးချင် ပေးချင်ဖြစ်နေတာကို ဇွတ်အတင်း တောင်းခံခဲ့ဖူး ကြပါသလား။

တိုးတက်ချင်တဲ့ ကြံပွားချင်တဲ့၊ လူငယ်တွေ အတွက် စဉ်းစားစရာပဲ။



အလွမ်းမပြေ

မန္တလေး

(၁)

အမေ လူထုဒေါ်အမာရဲ့ “ရတနာပုံ မန္တလေး၊ မန္တလေး၊ ကျွန်မတို့၊  
မန္တလေး” စာအုပ်မှာ အမေက-

“ဒီမြို့မှာ အပြောင်းအလဲတွေ၊ မကြာမကြာဖြစ်လာခဲ့တော့  
ငယ်ရွယ်သူတွေ သိရအောင် ကျွန်မတို့၊ သိမိတာ၊ မှတ်မိတာ၊  
ကြားဖူးနားဝ ရှိတာတွေကိုရောထားတာကလေးတွေကို တစ်စုတစ်ဝေး  
သည်အုပ်ကလေး လုပ်ပေးရတာပါ” လို့ ရေးခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီအတိုင်းဆိုရင်တော့ အမေဒေါ်အမာ စာအုပ်ကလေးတွေ  
မကြာခဏ လုပ်ပေးရလိမ့်မယ် ထင်ပါတယ်။

အလွမ်းမပြေ

မန္တလေး

(၁)

အမေ လူထုဒေါ်အမာရဲ့ “ရတနာပုံ မန္တလေး၊ မန္တလေး၊ ကျွန်မတို့ မန္တလေး” စာအုပ်မှာ အမေက-

“ဒီမြို့မှာ အပြောင်းအလဲတွေ၊ မကြာမကြာဖြစ်လာခဲ့တော့ ငယ်ရွယ်သူတွေ သိရအောင် ကျွန်မတို့ သိမိတာ၊ မှတ်မိတာ၊ ကြားဖူးနားဝ ရှိတာတွေကိုရောထားတာကလေးတွေကို တစ်စုတစ်စေး သည်အုပ်ကလေး လုပ်ပေးရတာပါ” လို့ ရေးခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီအတိုင်းဆိုရင်တော့ အမေဒေါ်အမာ စာအုပ်ကလေးတွေ မကြာခဏ လုပ်ပေးရလိမ့်မယ် ထင်ပါတယ်။



၁၉၉၃-ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလက မန္တလေးကို ခဏ ဖြတ်သွားဖြစ်  
 ပါတယ်။ မသွားတတ် မလာတတ်ဖြစ်အောင် ပြောင်းလဲနေတာ  
 အမှန်ပါပဲ။ မြို့လယ်ခေါင် လမ်းမကြီး အလယ်မှာ မြို့ပတ်ရထား  
 ဖြတ်သွားတာတွေ ရတော့ စီးချင်လိုက်တာ။ ရန်ကုန်မှာတောင် ဒီလို  
 စီးရတာ မဟုတ်ဘူး။ အိမ်နားက သူရဲဈေးဘူတာကနေ စီးဦးမှ  
 ပဲလို့ တေးထားမိတယ်။ အခု ဒီတစ်ခေါက်ရောက်တော့ မြို့လယ်က  
 ရထားလမ်းကြီး မရှိတော့ဘူး။

အရင်တုန်းက အိမ်မသိတဲ့ သူတွေကို လမ်းညွှန်တဲ့အခါ  
 ငါ့အိမ်ကို ကားနဲ့လည်း လာလို့ ရတယ်၊ ကျုံးထဲကနေ လာလို့ ရတယ်၊  
 ရထားနဲ့ လာလို့လည်း ရတယ်၊ နန်းတွင်းကနေ မြောက်ဘက်ကို  
 ထွက်လာရင် ရထားလမ်းရဲ့ အရှေ့ဘက်၊ မြောက်ကျုံးပေါ်က  
 ငါတို့အိမ်ကို အရင်ဆုံး ဦးတိုက်ရတယ်လို့ လမ်းညွှန်မိခဲ့ဖူးပါတယ်။  
 အခုသာ အဲသလို လမ်းညွှန်မိရင် ဒုက္ခပဲ။ တည်ဆောက်ပြုပြင်ရေးတွေ  
 မြန်လိုက်ပုံက မြောက်ကျုံးလမ်းပေါ်မှာ ရထားလမ်းမရှိတော့ဘူး။  
 မူလက တစ်လမ်းတည်း အသွားအပြန် လုပ်နေကြတဲ့ လမ်းက အခု  
 (၁၂)ပေကျယ် ပန်းစုံနဲ့ အသွားလမ်း အပြန်လမ်း ဖြစ်နေလေရဲ့။  
 အိမ်က အဖေတို့ အမေတို့တော့ ပြန်ဆောက်နေတဲ့ အိမ်အတွက်  
 သဲပုံး ထုံးပုံး အုတ်ပုံတွေကို ဂျူတီလဲပြီး စောင့်နေကြလေရဲ့။

(၂)

မန္တလေးကို လာရတာများ သိပ်အားငယ်တာပဲလို့ လွန်ခဲ့တဲ့  
 (၁၀)နှစ်လောက် ညည်းတွားခဲ့ဖူးတယ်။ ကိုယ်က လခစား

ဝန်ထမ်းဆိုတော့ ငွေများများ မကိုင်နိုင်ဘူး။ ဆည်တော်ကြီး စီမံကိန်းတို့၊ အဲဒီရုံးက ညောင်ကြတ်လို့ ခေါ်တဲ့ စီမံကိန်းတို့ ရှိနေချိန်မှာ ကားဆရာတွေ၊ စီမံကိန်းနဲ့ ဆက်သွယ်နေတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေအသုံးကြမ်းလိုက်ပုံက သူတို့ရဲ့ ကွမ်းယာဖိုးဟာ အိမ်ထောင်ထဲက ငွေထက် ၁၀ များကြီး သာနေခဲ့ဖူးတယ်။

စီးပွားရေး ဖြစ်ထွန်းနေတဲ့ မန္တလေးမှာ ဘယ်လိုလုပ်ပြီး စာရေးနေနိုင်ကြသလဲလို့ မြန်မာ့ဓနမှာ တစ်ခါ ဆုံးဖူးတဲ့ ဆရာကိုကံချွန်ကို မေးကြည့်ဖူးတယ်။ သူက “ဒါကတော့ ရှင်းပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ရင်း စာရေးတာပေါ့” လို့ ပြန်ဖြေခဲ့ဖူးပါတယ်။

မနှစ်က (၄)နှစ်လောက် ကင်းကွာနေတဲ့ မန္တလေးကို တစ်ခေါက် တစ်ခါ ပြန်အရောက်မှာ ကိုယ့်အိမ် ကိုယ့်ထမင်းမစားဘဲ ရပ်ကွက်ထဲက ဆိုင်တစ်ခုမှာ သွားစားခဲ့ဖူးတယ်။ အတူစားတဲ့ လူကြီးတစ်ယောက်က “အတော်ပျက်စီး နေကြသကိုး” လို့ မှတ်ချက်ချတာ ခံရဖူးတယ်။ ရန်ကုန်လိုနေရာမျိုးက လာတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ရဲ့ မှတ်ချက်ချသံပါ။

အခုတစ်ခေါက် မန္တလေး အရောက် စတိုးဆိုင်တွေလိုက်ကြည့်မိတော့ ပစ္စည်းတွေလည်း များပါရဲ့၊ ဈေးတွေလည်း ကောင်းပါရဲ့။ ဘယ်သူတွေ ဘယ်လိုဝယ်နိုင်ကြ၊ သုံးနိုင်ကြသလဲတော့ မသိဘူး။ မန္တလေးက ရန်ကုန်ကို ပြန်ရောက်တဲ့အခါ မျက်စိထဲ အမြင်ရှင်းနေလို့ မြို့ကနေ တောကို ရောက်လာသလို ခံစားရမိတယ်။ မိုးထိုးနေတဲ့ အဆောက်အအုံ တွေဆိုတာကတော့ ပြည့်လို့ကိုး။

မန္တလေးကို လေ့လာရေးသွားတဲ့ မဂ္ဂဇင်းစာစောင်က မန္တလေးမှာ လမ်းဘေးပလက်ဖောင်းတောင် မရှိတာကို သတိပြုမိသတဲ့ လမ်းလျှောက်သူသိပ်မရှိဘဲ စက်ဘီးစီးသူများလို လမ်းဘေးဆိုင်ရှိပုံ မရတာလို ကောက်ချက်ချသွားပါတယ်။

ရန်ကုန်ဆိုတာကတော့ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ လက်လုပ်လက်စားတွေ များပြီး အားလုံးက တစ်နေရာကနေ ဝေးလံလှတဲ့ တစ်ခြားနေရာ (မြို့ထဲက မြို့သစ်တွေ၊ မြို့သစ်တွေက မြို့ထဲ)ကို အချိန်လု အပြေး အလွှား သွားနေကျတော့ သွားရင်းလာရင်း ဝယ်ကြခြမ်းကြရတာကို သဘောကျ နှစ်ခြိုက်ပုံ ရပါတယ်။

မန္တလေးမှာတော့ အချိန်လုပြီး ပြေးရလွှားရတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေ သိပ်မများလှဘူး။ အများအားဖြင့် ပုဂ္ဂလိက လုပ်ငန်းလုပ်နေတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်နဲ့ ဝန်ထမ်းတွေသာ များပါတယ်။ အရှေ့ပြင်က စိန်ပန်းပင် အောက်မှာ စက်ဘီးလေဝင်ထိုးရင်း လက်တောက်ခုံ ဝင်ထိုင်နိုင်တဲ့ သူတွေ ရှိကြတယ်။ အကြမ်းဖျင်းပြောရရင် မန္တလေးမှာ အချိန်လုပြီး ပြေးရလွှားရတာမျိုးတွေ သိပ်မမြင်မိဘူး။ ဒီတော့လည်း အချိန်လုပြီး ဝယ်လို့ရတဲ့ ဆိုင်မျိုးတွေ (ယခုအထိ) သိပ်ပေါ်လာစရာ မရှိဘူး။

(၃)

စီးပွားရေးတိုးတက်မှု အကြောင်း ပြောကြတဲ့အခါ ဘယ်သူ့အတွက် တိုးတက်မှုလဲ၊ ဘယ်သူတွေက နောက်ကျကျန်ရစ်ခဲ့ သလဲဆိုတာ

ပြောလေ့ပြောထ ရှိပါတယ်။ တိုးတက်အောင် ဘယ်လို လုပ်ကြသလဲ ဆိုတာလဲ မေးစရာ ရှိပါတယ်။

အဆောက်အအုံကြီးတွေ ထိုးထိုးထောင်ထောင် ဖြစ်ပေါ် ဘာရေးကို ကြည့်ပြီးပြောရရင် မန္တလေးဟာ တိုးတက်ပါတယ်။ အငြင်းပွားမယ်ဆိုရင် ပွားနိုင်ပါတယ်။ ထိုးထိုးထောင်ထောင်ကြီးတွေကို ဘယ်သူက ပိုင်သလဲဆိုတာ မေးမကြည့်မိလို့ မသိခဲ့ရပါဘူး။ ခက်တာက အချို့တိုက်ကြီး တာကြီးများရဲ့ ဆိုင်းဘုတ်များဟာ ငြိန်မာလည်း မဟုတ်၊ အင်္ဂလိပ်လည်း မဟုတ်၊ ဘာမှန်းမသိတဲ့ လူတွေနဲ့ ရေးထားတာကိုး။

လွတ်လပ်တဲ့ ဗူတစ်ယောက်ရဲ့ အမြင်ကို လွတ်လွတ်လပ်လပ် ပြောခွင့်ပြုရန်၊ ကံချင်း၊ ဉာဏ်ချင်း၊ ဝီရိယချင်း၊ ငွေဖြူငွေဖြူချင်း စားရားသဖြင့် ပြိုင်ကြလို့ ကံညံ့၊ ဉာဏ်နည်း၊ ဝီရိယ မရှိ၊ အဆောင်းမရှိ၊ ငွေဖြူအင်အားနည်းတဲ့ သူတွေက နောက်ကောက် ကျန်ရစ်ခဲ့တယ်ဆိုရင် ခံသာပါတယ်။ ကိုယ်က ညံ့တာကိုး။

(၄)

မလေးက အဆောက်အအုံကြီးတွေမှာ ကွမ်းတံတွေ ထွေးတာ ရင် ဒဏ်ငွေ ၅၀ဝိ- ဆိုလို့ ကွမ်းပဲ ဖြတ်ရတော့မလား၊ ပိုက်ဆံ ၁၀-ပဲ ဆောင်ထားရမလားလို့ အောက်မေ့မိတယ်။ မန္တလေး မှာ ဘူးယာဆိုင်မှ ရှိသေးရဲ့ လားလို့တောင် တွေးဖူးလိုက်သေး။

မန္တလေးရောက်မှပဲ ၅၀ဝိ-မက ငါးသောင်း၊ ငါးသိန်းလောက်တန်တဲ့ ကွမ်းတံထွေးကွက်ကြီးတွေကို အဆောက်အအုံသစ်ကြီးတွေမှာ တွေ့ခဲ့ရရဲ့။

ဟိုတုန်းက မန္တလေးက ကျေးလက် ခပ်ဆန်ဆန် ဆိုတော့ တစ်နေရာနဲ့ တစ်နေရာ၊ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် သိကြတာ များတယ်။ ကျုံးဟိုဘက်ထိပ် သည်ဘက်ထိပ် မေးလို့လည်း ရတယ်။ ဈေးချိုတိုက်တန်းသစ်ကြီးပေါ်တက်၊ ရွှေဆိုင်တန်းထဲလျှောက်ကြည့်၊ ရောင်းဝယ်နေကြတာလည်း မတွေ့မိ။ ပြန်ဆင်းလာပြီး ရွှေရင်အေး မှာသောက်တယ်။ ရွှေရင်အေးဆိုင်က အစ်မနဲ့ သိသမျှ တပည့် ဟောင်းတွေ အကြောင်းမေးကြည့်မိတယ်။

ဘယ်ဆိုင်က မချိုကတော့ မိဘတွေ မရှိတော့တဲ့ အကြောင်း၊ ဘယ်ဆိုင်က ဝင်းဝင်းဦးကဆိုင်မှာ သိပ်မထိုင်ဘဲ လှုပ်ရှားနေကြောင်း အကုန်ပြောပြနိုင်တယ်။ ဒီတစ်ခုတော့ ရှိသေးသကဲ့လို့ အောက်ဖျ မိတယ်။ တစ်ခုတော့ ရှိလေရဲ့။ နောက်ဆိုရင် မြန်မာစကားနဲ့ ပြောလို့ ဆိုလို့မှ ရပါ့မလား။

(၅)

ဘုရာကြီးအရှေ့ဘက် စောင်းတန်းက စာရေးဆရာမကြီး မေမောင်ကို ဂါရဝပြုဖို့ရောက်တော့ အပြောင်းအလဲတွေမြန်နေတဲ့ မန္တလေးမှာ သိပ်ပြီး တရားတွေ ရနေလို့လားတော့ မသိဘူး။ အသက်လေး နည်းနည်းကြီးလာတာကလွဲရင် မပြောင်းလဲသေးတာ တွေ့ရတယ်။

သူ့ဆိုင်မှာ ဟိုတုန်းက မတွေ့ဖူးတဲ့ လာဘမုနိဘုရား ပုံတော်ကို တွေ့လို ဘယ်က ဘုရားလဲ၊ ဘာလဲနဲ့ စပ်စုမိတယ်။ သူက ဝါဏိဇွာ့ရုပ်ပီ ကိုယ်ရောင်းတဲ့ ကုန်အကြောင်း အတော် သိပုံရတယ်။ ဘယ်က ပုံလဲတော့ မသိဘူး။ ရောင်းတော့ အတော် ရောင်းရတယ်၊ လူတွေကချမ်းသာချင်ကြတာကိုးလို့ ဖြေတယ်။ သူကတော့ ချမ်းသာဖို့ထက် ချမ်းသာဖို့ ကြိုးစားနေတဲ့ သူတွေအကြောင်း ထိုင်ကြည့်နေပုံပါပဲ။

(၆)

သက်ဆိုင်ရာက ကာရာအိုကေတွေ စိစစ်ဟယ်၊ ပိတ်ဟယ်၊ တားဟယ်၊ ဆံသဆိုင်တွေ ကြီးကြပ်ဟယ်နဲ့ အတော်ပွဲကြမ်းဖူးရင်း မန္တလေးမှာ ပန်ကျာကျောင်းက ဆရာမကို ပင့်ဖိတ်ပြီး ကျောင်းပိတ်ရက်မှာ အကသင်နေကြတဲ့ ကျောင်းသူတွေတွေ့ရတာ ကြည်နူးစရာပါ။

တကယ့် မန္တလေးဟာ ယဉ်ကျေးမှု မန္တလေးမဟုတ်ပါလား။

(၇)

နည်းနည်းလေး ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် ပြောခွင့်ပြုပါ။

နိုင်ငံပိုင် ကဏ္ဍနဲ့ ပုဂ္ဂလိကပိုင် ကဏ္ဍရယ်လို့ ရှိကြရာမှာ ဟိုတုန်းက အယူအဆအရ နိုင်ငံပိုင် ကဏ္ဍက စီးပွားရေး လုပ်လေ တော့ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ကဏ္ဍအတွက် နေရာ သိပ်မရှိလှပါဘူး။

ရွှေမန္တလေးမှာ ပုဂ္ဂလိက ကဏ္ဍနေရာ မရတဲ့ ခေတ်က ဘယ်သူတွေ ဘယ်လောက်နှိမ်နှိမ်၊ ပုဂ္ဂလိက လုပ်ငန်းများဟာ မတိုးတက်ရင် တောင်မှ ရှင်သန်ကျန်ရစ်နိုင်အောင် အသက်ပြင်းခဲ့ ကြပါတယ်။

ဒီဘက်ခေတ်ရောက်တော့ ပုဂ္ဂလိက လုပ်ငန်းတွေကို တရားဝင် ခွင့်ပြုလိုက်ရော ပုဂ္ဂလိက လုပ်ငန်းတွေ တိုးတက်သွားလိုက်ကြတာ။

ဒီဘက်ခေတ်မှာ နိုင်ငံပိုင် လုပ်ငန်းတွေဟာ ကိုယ်ပိုင် စီးပွားရေးလုပ်ဖို့ ထက် ပုဂ္ဂလိကစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို တတ်နိုင် သလောက် ထောက်ပံ့ဖို့၊ ကူညီဖို့ ပဲလို့ ဖြစ်လာကြတယ်။ သို့သော် နိုင်ငံပိုင် ကဏ္ဍဆိုတာက အစနေ့တဲ့ သဘောရှိလေတော့ ပုဂ္ဂလိက က အပြေးမြန်လေ၊ သူက နောက်ကျ ကျန်ရစ်လေဘဲ။

အဆောက်အအုံအကြီးကြီးတွေမှာ မှောင်မည်းနေတာ၊ ယပ်ခတ်နေရတာ၊ မိုးရွာ၍ ရေစီးမြောင်း မရှိတာ၊ တယ်လီဖုန်း ကောက်ကိုင်လိုက်ရင် မြို့ထဲမှာတောင် အော်တိုချက်ချင်း မဝင်တာ တွေက နိုင်ငံပိုင် ကဏ္ဍရဲ့ နှေးကွေးမှုကို ပြနေပါတယ်။

အခုအခါမှာတော့ ဆိုင်ရာက မန္တလေးမြို့တော်စည်ပင်သာယာ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် ရေရှည် စီမံကိန်းများ ချမှတ်နေကြပြီလို့ သိရတာ ဝမ်းသာစရာပါ။

မန္တလေးတောင်ပေါ်က ဗျာဒိတ်တော်ထားဟန်၊ လက်ညှိုး တော်အစွန်းနဲ့ နေပြည်တော်ကြီးရဲ့ အရှေ့ဘက် မြို့ရိုးအစွန်း မျဉ်းတစ်ဖြောင့်တည်းရှိနေအောင် ပန္နက်ချခဲ့တဲ့ မန္တလေးမြို့ရိုး မြို့ကွက် ကို ပေါ့သေးသေး တွက်လို့မရပါ။

အရှိန်အဟုန်နဲ့ တိုးတက်လာတဲ့ မြို့ပြရဲ့ အခြေအနေနဲ့ လိုက်လျောညီထွေရှိတဲ့ အဆင်တန်ဆာ အခင်းအကျင်းများ လိုအပ်လျက် ရှိတယ်ဆိုတာလည်း အမှန်ပါ။

အဝေးရောက် မန္တလေးသားဟောင်း တစ်ယောက်အနေနဲ့ ပြောခွင့် အနည်းငယ် ရမယ်ဆိုရင်-

မန္တလေးရဲ့ တန်ဖိုးဟာ အသစ်အဆန်းများ၊ တိုက်ကြီးတာကြီး များ မဟုတ်၊ ယဉ်ကျေးမှု ရုပ်ဝတ္ထုအဟောင်းများ၊ အစဉ်အလာ ယဉ်ကျေးမှု စိတ်ဓာတ်ဟောင်းများပါ။ ရုပ်ယဉ်ကျေးမှု အဟောင်း၊ စိတ်ယဉ်ကျေးမှု အဟောင်းများကို ထည့်သွင်းပေါင်းစပ် တတ်နိုင် သမျှ ထိန်းသိမ်းပြီး စီမံကြမယ်ဆိုပါရင် အတိုင်းထက် အလွန် တံခွန်နဲ့ ကုက္ကားဆိုသလို။

(၈)

အမေ ဒေါ်အမာခင်ဗျား။

“ရတနာပုံ မန္တလေး၊ မန္တလေး ကျွန်မတို့ မန္တလေး”တွေ အများကြီး ထွက်လာဦးမည်ဟု မျှော်လင့်ပါသည် ခင်ဗျား။ ရေးနိုင်ပါစေဟုလည်း ဆုတောင်းပါသည် ခင်ဗျား။

ဒါပေမယ့် ဖတ်ရတာ အလွမ်းမပြေပါ ခင်ဗျား။





## ဈေးမရောင်းတတ်တဲ့

လူမျိုး

(၁)

ကျွန်တော်ဟာ မြန်မာပြည်က လွဲလို့ ဘယ်တိုင်းပြည်ကိုမှ ရောက်ဖူးခြင်း မရှိပါဘူး။ ဒါပေမယ့် စာအုပ်စာတမ်းများက တစ်ဆင့် ပြင်ပကမ္ဘာနဲ့ တော်တော်တန်တန် ထိတွေ့ခွင့်ရသလို၊ ပြည်ပက ပြန်လာသူများဆီကလည်း အတန်အသင့် လေ့လာခွင့် ရသလို၊ နိုင်ငံခြားသားအချို့နဲ့လည်း တွေ့ထိခွင့် အနည်းအကျဉ်း ရပါတယ်။ အဲသလို ကိုယ့်အတိုင်းတာနဲ့ ကိုယ် ထိတွေ့မိရာက ကျွန်တော်တို့လူမျိုးဟာ ဈေးမရောင်းတတ်ဖူးလို့ ခံစားမိလာပါတယ်။ ကျွန်တော်မှားရင်လည်း ပြောကြပါ။ ကျွန်တော်ပြောတာ မှားပါစေလို့လည်း ဆုတောင်းပါတယ်။

ဥပမာတချို့ကို ကျွန်တော် ပြောပါရစေ။

ပြည်ပ ကုမ္ပဏီကြီးတွေနဲ့ ဆက်ဆံပြီး ဝန်ဆောင်မှုပေးနေတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုက အကြီးအကဲ လူငယ်များနဲ့ ကျွန်တော် အတန် အသင့် ရင်းနှီးပါတယ်။ သူတို့က နိုင်ငံခြား ကုမ္ပဏီကြီးများထံက ဝန်ဆောင်ခ တောင်းခံတဲ့အခါ နိုင်ငံတကာနှုန်းနဲ့ဆိုတာ အသာ ထားလို့ မြန်မာနှုန်းနဲ့တောင် သိပ်ပြီး နည်းလှတယ်လို့ ကျွန်တော် နားလည်တယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ကို အကျိုးအကြောင်း ပြောပြတော့ ဟုတ်တယ်တဲ့။ သူတို့က စရိတ်သက်သက်သာသာနဲ့ ဆောင်ရွက်ပေး နိုင်တယ်ဆိုတာ ဖြစ်ချင်တယ်တဲ့။ သူတို့ရဲ့ ဝန်ဆောင်မှုဟာ မတန်ဘူးလို့ ဖြစ်မှာစိုးတယ်။ ဒါကြောင့် ဈေးသက်သက်သာသာ နဲ့ပဲ ဝန်ဆောင်ခ ယူတယ်လို့ ဖြေပါတယ်။

သာမန်ကြည့်ရင်တော့ သူတို့ပြောတာ မှန်သလိုပဲ။ ဒါပေမယ့် ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှု မရှိတာ၊ ကိုယ့်ရဲ့ နည်းပညာ၊ အတတ်ပညာ ပိုင်း အားနည်းချွတ်ယွင်းချက်တွေကို ဖုံးကွယ်ချင်တာနဲ့ စရိတ်လျှော့ လျှော့ပေါ့ပေါ့ တောင်းတာပဲလို့ ကျွန်တော် မြင်ပါတယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ သူတို့နဲ့ ဆက်ဆံနေတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေဆိုတာက ငွေကို သိပ်မမြင်ဘဲ အရည်အသွေးကို အဓိကထားတဲ့ သူတွေ ဖြစ်နေလို့ပါပဲ။ ဒီဖောက်သည်တွေကတော့ ခပ်ပေါ့ပေါ့နဲ့ရတဲ့ အရည်အသွေး ခပ်ညံ့ညံ့ ဝန်ဆောင်မှုနှုန်းပဲလို့ မြင်စရာ အကြောင်း ရှိပါတယ်။

ကျွန်တော် နားလည်မိသလောက်ကတော့ နိုင်ငံခြားသားများ နဲ့ ဆက်ဆံရာမှာ ထိုက်ထိုက်တန်တန် အရည်အသွေးရှိရှိ လုပ်ပေးဖို့နဲ့ ထိုက်ထိုက်တန်တန် အခကြေးငွေ တောင်းခံဖို့ သင့်တယ်လို့ မြင်ပါတယ်။

(၂)

အခု ဒီဘက်ခေတ်ပိုင်းမှာ ဥရောပနာမည်တွေနဲ့ ဥရောပ အစားအစာ ရောင်းတဲ့ ဆိုင်လေးတွေ အတော် ပေါ်လာတယ်။ ကျွန်တော်လည်း လက်လှမ်းမီသလောက် သွားရောက် လေ့လာ စားသောက်မှု ပြုကြည့်ပါတယ်။

တချို့ဆိုင်တွေဟာ နာမည်သာ ဥရောပဆန်ပြီး ကျန်တဲ့ အပိုင်းတွေက ဥရောပမဆန်လှတာ တွေ့ရပါတယ်။

အဓိက ချွတ်ယွင်းချက်ကတော့ စားသုံးသူကို ဝန်ဆောင်မှု ပေးတဲ့ နေရာပါပဲ။

- စားသုံးသူ ရောက်လာလို့ ရောက်လာမှန်း မသိတာ။
- ဖောက်သည်လုပ်သူ ဘာစားတတ်တယ်ဆိုတာ မမှတ်မိတာ။
- စားစရာတစ်ခုရဖို့ မှာဖို့အရေး အတော်ကြာအောင် စောင့်ရတာ။
- ကိုယ်ရောင်းချတဲ့ အစားအသောက်ကို ကိုယ်တိုင်တောင်မှ စားကြည့်ဖူးရဲ့လားလို့ သံသယ ဖြစ်စရာ။
- ငွေချေဖို့အရေးအတွက် မနည်းခေါ်ယူရတာ။

စသဖြင့်ပေါ့လေ။ ပြောရမယ်ဆိုရင်တော့ အရှည်ကြီးပါပဲ။

တစ်နေ့တုန်းက ဧည့်သည်များလာလို့ ဧည့်သည်တွေကို မွန်မွန်မြတ်မြတ် ကောင်းကောင်းမွန်မွန် ကျွေးချင်တာနဲ့ ဥရောပ စားသောက်ဆိုင်လေး တစ်ဆိုင်ကို ခေါ်သွားတယ်။

သွက်သွက်လက်လက် ချက်ချက်ချာချာ လုပ်တတ်တဲ့ မိန်းကလေးတွေက မီးဖိုဆောင်မှာ။ စားပွဲထိုးရာမှာတော့ ကလေးငယ်တွေ။ တချို့ကလေးငယ်တွေက ဖိနပ်တောင် မပါဘူး။ အဝတ်အစား သပ်သပ်ရပ်ရပ်ရှိဖို့ဆိုတာ ထားပါဦး။ အဲဒီတော့ ဆိုင်ရှင်ကိုယ်တိုင်က ပျာပျာသလဲ ဟိုအော် ဒီအော်ရနဲ့ မနိုင်မနင်း တွေဖြစ်နေလိုက်တာ၊ စားရတာတောင် မျိုမကျဘူး။

ပြဿနာက ကျွန်တော်တို့တစ်တွေဟာ ဈေးရောင်းတာကို ပညာလို့ မထင်ဘူး။ ပညာတစ်ရပ်ရယ်လို့လည်း သင်ပေးဖို့ သတိမရကြသလို သင်ယူအပ်တဲ့ ပညာရပ်ရယ်လို့လည်း သိပ် မထင်ကြဘူး။

အဲဒီတော့ တွေ့တဲ့လူကို ဆွဲခန့်၊ ဘယ်လိုမှ မရောင်းတတ်၊ စားသုံးသူနဲ့ အဆင်ပြေအောင် ဘယ်လိုမှ မဆက်ဆံတတ်၊ တစ်ခါ ဆက်ဆံ တစ်သက်လန်တွေ ဖြစ်ကုန်တာ မကြာခဏ တွေ့ရပါတယ်။ အခြေခံကျတဲ့ စိတ်ပိုင်း စေတနာပိုင်းကိုက အားနည်းနေတာ၊ စေတနာမပါတာ မကြာခဏ တွေ့ရပါတယ်။

(၃)

တစ်လောက တပည့်တစ်ယောက် ဘွဲ့လာယူလို့ သူ့အတွက် ပစ္စည်းသွား ငှားကြတယ်။

ဆိုပါတော့ဗျာ။ သူ့နာမည်က “ရဲနိုင်ထွန်း” ဆိုတာ။ သေသေချာချာ စာနဲ့ပေနဲ့ ပြောထားရဲ့သားနဲ့ ပထမတစ်ခေါက် နာမည် မှားရေးတယ်။ နောက်တစ်ခါ ထပ်ရေးတော့လည်း ထပ်မှား တယ်၊ ထပ်ပြင်ရတယ်။

နာမည်တောင် (မြန်မာအချင်းချင်း) မှားရေးတယ်ဆိုတဲ့ ဈေးရောင်းပုံမျိုး၊ ဝန်ဆောင်ပုံမျိုးဟာ ဘယ်လောက် ညံ့သလဲ။

ဒါကြောင့် နိုင်ငံခြားသားမိတ်ဆွေတွေနဲ့ ခရီးသွားတဲ့အခါ ကျွန်တော်တို့ လုပ်ပုံကိုင်ပုံ အားနည်းချက်တွေကို ကြည့်ပြီး သူတို့ ကိုယ်တိုင် ဝင်လုပ်ချင်တယ်ဆိုတဲ့ စိတ်တွေ ပေါ်လာကြတော့တာပါ ပဲ။ ကျွန်တော်တို့ ကချွတ်ကချော် လုပ်ပုံတွေကို ကြည့်ပြီး အတော် အူယားပုံရကြတယ်။ ဟိုဟာလည်း သူတို့လုပ်ချင်၊ ဒီဟာလည်း သူတို့လုပ်ချင်နဲ့။

ဒီကနေ့ညပဲ သတင်းတစ်ခု ကြားလိုက်ရတယ်။ နိုင်ငံခြားက အရင်းအနှီးအလုံးအရင်းနဲ့ ကားစီးရေ ထောင်ချီပြီး ဝင်လာမှာကို လူကြီးတွေက ခွင့်မပြုလိုက်ဘူးတဲ့။

ခွင့်ပြုလိုက်လို့ကတော့ ဘယ်ပြောကောင်းမလဲ။ အရင်းအနှီး နည်းနည်း၊ စေတနာနည်းနည်း၊ ကျွမ်းကျင်မှု နည်းနည်း၊ ဝန်ဆောင်မှု နည်းနည်းနဲ့ လုပ်နေတဲ့ ကျွန်တော်တို့ ကားလိုင်းတွေ ပြုတ်သွား လိုက်မယ့် အဖြစ်မျိုး။

(၄)

ဒီလိုဗျ။ သူတို့ဆီမှာတော့ ပစ္စည်းပစ္စယတွေက တန်းကုန် နေပြီ။ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် အပြိုင်အဆိုင် ကြိုးစားနေကြတာ တွေဆိုတော့ ပစ္စည်းတစ်ခုနဲ့ တစ်ခုကလည်း သိပ်ပြီးကွာကြတော့တာ မဟုတ်ဘူး။

အဲဒီတော့ တံဆိပ်တောင် အစွဲအလမ်း မထားကြတဲ့အထိ ဖြစ်လာတယ်။ နောက်ဆုံး ဘာတံဆိပ်မှ မတပ်ဘဲ ရောင်းတဲ့ ပစ္စည်းတွေတောင် ရှိလာတယ်။

အဲ-ဘာမှာ ကိွာသွားသလဲဆိုတော့ “လူ”ပဲ။ ပစ္စည်းချင်းက ဘယ်လိုမှ ပြိုင်လို့မရတော့ဘူးဆိုတော့ လူချင်းပြိုင်ကြတယ်။ ဝန်ဆောင်မှု ပေးပုံချင်း ပြိုင်ကြတယ်။ ဆက်ဆံပုံချင်း ပြိုင်ကြ တယ်။

ကျွန်တော်တို့ဆီကလို အကြံအဖန် ကံစမ်းမဲတွေနဲ့ ဆွယ်တာ မဟုတ်ဘူးနော်။

ဈေးဝယ်တစ်ယောက်၊ စားသုံးသူတစ်ယောက်ဆီက ပိုက်ဆံ  
ဆိုတာ အလကားရနိုင်တာ မဟုတ်ဘူး။ သူကျေနပ်မှ ရတာ။  
သူပေးချင်မှ ဖြစ်တာ။

ဒီတော့ သူ့အိတ်ထဲက ပိုက်ဆံတွေ ခုန်ထွက်ဖို့ အရေးအတွက်  
ထိုက်ထိုက်တန်တန် ကြိုးစားရတယ်။ ကိုယ်က ရအောင် မလုပ်နိုင်  
ရင် အဲဒီပိုက်ဆံတွေက သူများဆီ ရောက်သွားမှာ။ သူ့ဆီက  
ပိုက်ဆံမရရင် ကိုယ့်လုပ်ငန်း ဘယ်လိုမှ မလည်ပတ် နိုင်တော့ဘူး။  
ဘယ်လိုမှ မရပ်တည်နိုင်တော့ဘူး။ သူတို့ဆီက စားသုံးသူတွေမှာ  
“ရွေးချယ်စရာ”တွေ အများကြီး ရှိနေတယ်။

မှန်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ဟိုတုန်းက ဈေးမဆစ်နဲ့၊  
ကြိုက်ရင်ဝယ်ထား။ ဈေးမများတို့၊ လျှောက်လွှာတင်ရတာတို့၊  
တန်းစီရတာတို့ တွေရှိခဲ့ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် အဲဒီခေတ်က ကုန်ပြီ။ အခု ရွေးစရာတွေ ရှိနေပြီ။  
ရွေးချယ်ခွင့်တွေ ရှိနေပြီ။ ဒီအခါမှာ ကျွန်တော်တို့က အရွေးခံ  
ရအောင်လုပ်ဖို့၊ ရောင်းတတ်ဖို့၊ ဝန်ဆောင်မှု ပေးတတ်ဖို့၊  
လိုလာပါတယ်။ မဟုတ်ရင် ကျွန်တော်တို့ထက် နည်းပညာ၊  
အတတ်ပညာတွေ၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးတာတွေနဲ့ တွေ့တဲ့အခါ ကျွန်တော်  
တို့ နောက်ကောက်ကျနေတော့မှာပဲ။

(၅)

လူထုဒေါ်အမာတို့ ငယ်ငယ်က ဈေးချိုမှာ ဘယ်လို ဈေးရောင်း သင်ရတယ်၊ ဘယ်လောက် လေ့လာရတယ်ဆိုတာ ပြောပြလို ကျွန်တော်တို့ ပုံပြင်လို နားထောင်ခဲ့ကြရပါတယ်။

အခုခေတ်လို နည်းပညာတွေ မရှုပ်ထွေး၊ ပစ္စည်းအမျိုး အမည်တွေ မဆန်းပြား၊ လူဦးရေ မထူထပ်ချိန် မှာတောင် ဈေးရောင်းတာ၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးတာ ပညာတစ်ရပ်လို နှစ်ချိပြီး လေ့လာ ဆည်းပူးခဲ့ကြတယ် ဆိုရင်--

အခုခေတ်မှာ ဈေးရောင်းတာ၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးတာကို ပညာတစ်ရပ်လိုကို လေ့လာကြ၊ ဆည်းပူးကြ၊ သင်ပေးကြ၊ သင်ယူ ကြရပါလိမ့်မယ်။

အဲသလို သင်ဇူးဖို့၊ သင်ယူဖို့၊ အတွက် ပထမဆုံး ကိုယ့်ကိုယ်ကို ကျွန်တော်ဟာ ဈေးမရောင်းတတ်တဲ့ လူတွေ ဖြစ်ကြောင်း အမှန်အတိုင်း သိရှိနားလည်ထားဖို့ လိုပေလိမ့်မယ်။





ဧည့်လာလို့  
အိမ်သာဖို့

(၁၉၉၅) ခုနှစ် ဇွန်လ (၁၆) ရက်နေ့က မြန်မာနိုင်ငံသို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လေ့လာရေးအဖွဲ့ (စင်ကာပူနိုင်ငံ-နန်ယန်းနည်းပညာတက္ကသိုလ် နန်ယန်းစီးပွားရေး လုပ်ငန်း ပညာသင်ကျောင်း တက္ကသိုလ်)နှင့် အတူ အဖွဲ့ဝင်တစ်ဦးအဖြစ် လိုက်ပါလာသော ဖော်ရွေမှုနှင့် ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည် စီမံခန့်ခွဲမှု ပညာ အစီအစဉ် ညွှန်ကြားရေးမှူး မစ္စတာ အိုင်ဝင်ပေါလ်ပိုလူနှင့် တွေ့ဖြစ်သည်။

သူသည် နန်ယန်းတက္ကသိုလ်တွင် (၂)နှစ်ခန့် တာဝန်ထမ်းဆောင်လျက်ရှိပြီး ယခင် အနှစ်(၂၀)ခန့်က ဗြိတိသျှ အစိုးရ ကမ္ဘာလှည့် ခရီးသည်လုပ်ငန်းတွင် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့သည်။

ကမ္ဘာလှည့် ခရီးသည်လုပ်ငန်း၊ အထူးသဖြင့် အာရှတိုက်နှင့် ပတ်သက်၍ လက်တွေ့အတွေ့အကြုံ များစွာ ရှိထားပြီး သူ၏ လက်တွေ့ အတွေ့အကြုံပေါ် မူတည်၍ ပြောဆိုသွားခြင်း ဖြစ်သည်။ မြန်မာနိုင်ငံသို့ လွန်ခဲ့သည့် (၁၀)နှစ်က တစ်ကြိမ်၊ ယခင်နှစ် နိုဝင်ဘာလက (၁)ကြိမ် ရောက်ဖူးခဲ့ပြီး ယခုအကြိမ်သည် တတိယ အကြိမ် ဖြစ်သည်။

ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်များအတွက် နေရာသစ် တစ်ခုဖြစ်သော မြန်မာနိုင်ငံအတွက် တွေးဆဆင်ခြင်စရာတွေ အတော်များများ ပြောသွားသည်ကို မှတ်တမ်းတင်ပြီး ပြန်လည် တင်ပြလိုက်ပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံအပေါ် စေတနာအပြည့်အဝဖြင့် ဆွေးနွေးသွားခဲ့သော အချက်များကို ကမ္ဘာလှည့် ခရီးသည်လုပ်ငန်းနှင့် ဆက်နွှယ်သူများ စိတ်ပါဝင်စားမည်ဟု မျှော်လင့်ပါသည်။

မေး။ ကျွန်တော်တို့ မြန်မာနိုင်ငံအနေနဲ့ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည် ဈေးကွက်မှာ ဘယ်လိုအနေအထားမှာ ရှိပါသလဲ?

ဖြေ- အဓိကကတော့ ကိုယ်ပေးချင်တာကို ရအောင် ရောင်းမလား၊ သူတို့လိုချင်တာကို ကိုယ်က ပေးမလားဆိုတဲ့ ပြဿနာပဲ။ ခင်ဗျားတို့ ရဲ့ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်လုပ်ငန်း အနေအထားကို ပြောရရင် ပစ္စည်း တစ်ခုလို တင်စားပြီး ပြောပါရစေ။

ခင်ဗျားတို့မှာ အလွန်ကောင်းတဲ့ ပစ္စည်းရှိနေတာတော့ မှန်တယ်။ ခင်ဗျားတို့မှာ ယဉ်ကျေးမှုတွေ သမိုင်းကြောင်း တွေရှိနေတာ မှန်တယ်။ ဒါပေမယ့် ဘယ်သူ စိတ်ဝင် စားသလဲ။ စိတ်ဝင်စားတဲ့ လူလည်း နည်းတယ်၊ ပြိုင်ဘက်တွေလည်း များတယ်။

ဗုဒ္ဓဘာသာ ထွန်းကားတာ မှန်တယ်။ ဒါပေမယ့် ဘာသာရေးဟာ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်တွေကို ဆွဲဆောင်နိုင်ပါ့မလား။

အပန်းဖြေစရာ ကမ်းခြေတွေ ရှိနေတာ မှန်တယ်။ ဒါပေမယ့် အနီးကပ်ဆုံး ပြိုင်ဘက်ဖြစ်တဲ့ ထိုင်းမှာလည်း ရှိနေတယ်။

အင်းလေးကန်လို သဘာဝ ရှုမျှော်ခင်းတွေ ရှိတယ်။ ဒါပေမယ့် သွားလာရေး ခက်တယ်၊ နေထိုင်ရေး ခက်တယ်။

တချို့က စကိတ်စီးစရာ နေရာတွေ ရှိတယ်လို့ ပြောတယ်။ ဒါကတော့ စိတ်ကူးယဉ်တယ်လို့ပဲ ထင်တယ်။ အရင်းအနှီးတွေ အများကြီး အကုန်အကျခံပြီး နိုင်ငံခြားက ပစ္စည်းတွေ တင်သွင်းမှ စကိတ်စီး စခန်းတွေ ဖြစ်လာမှာဗျ။

မေး- ဒါဖြင့် ဆရာပြောသလို ဝယ်အားရဲ့ နောက်ကို ကျွန်တော်တို့က လိုက်မယ် ဆိုပါတော့။

ဖြေ- ဝယ်အားရဲ့ နောက်ကို ခင်ဗျားတို့ လိုက်ဖို့အတွက် ဘယ်သူတွေ ခရီးသွားနေကြသလဲ။

- သူတို့ ဘာလို့ချင်သလဲ။
- ဘယ်သူ့မှာ ပိုက်ဆံရှိသလဲ။
- ဘယ်သူ့မှာ အချိန်ရှိသလဲ။
- ဘယ်သူတွေက မြန်မာကို စိတ်ဝင်စားသလဲ။
- ခင်ဗျားတို့က ဘယ်လို ပုံရိပ်တွေနဲ့ ဆွဲဆောင်မလဲ။

- ဈေးကွက်(ခရီးသည်)တွေက ခင်ဗျားတို့ဆီက ဘာလိုချင် သလဲ။ ဘာလတွေ ရလိမ့်မယ်လို့ မျှော်လင့်ထားသလဲဆိုတာ သိရလိမ့်မယ်။

ဈေးကွက်နဲ့ ခင်ဗျားတို့ရဲ့ ပစ္စည်း ကိုက်ညီရလိမ့်မယ်။ လိုက်အပ်ချက်တွေကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ရလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားတို့ရဲ့ ပစ္စည်းကို ဈေးကွက်မှာ သေသေချာချာ နေရာချရလိမ့်မယ်။ ဥပမာ တချို့ကို ပြောရရင်-

ဗြိတိန်နိုင်ငံကို ဂျပန်ဈေးကွက်မှာ ကြော်ငြာတဲ့ အခါ ယောက်ျားဆန်ဆန် ဆွဲဆောင်တော့ မအောင်မြင်ဘူး။ အမျိုးသမီး ကြိုက် ဆွဲဆောင်ရတယ်။ ထိုင်ဝမ်ဟာ အမျိုးသားတွေပဲ သွားလည်ကြတဲ့ နေရာဆိုတဲ့ အမြင်ကနေ ပျားရည်ဆမ်းထွက်တဲ့ နေရာရယ်လို့ ဖြစ်အောင် လုပ်ယူရတယ်။ စပိန်ကိုလည်း ကမ်းခြေကို ပဲ မြင်နေကြရာက သမိုင်းဝင် အဆောက်အအုံတွေကို မြင်အောင် လုပ်ရတယ်။ စင်ကာပူကိုလည်း စိတ်လှုပ်ရှားစရာ အရှေ့တိုင်းလို့ မြင်ရာက (၂၁) ရာစု အာရှရဲ့ သရုပ်သကန်လို့ ဖြစ်အောင် ပြောင်းယူရတယ်။

**မေး-ဒါဖြင့် ကျွန်တော်တို့ကရော ဆရာ။**

ဖြေ-ခင်ဗျားတို့မှာ သာတာက ခင်ဗျားတို့က အသစ်အဆန်း ဖြစ်နေတယ်၊ လူ သိပ်မသိကြဘူး။

အသစ်အဆန်းဖြစ်တဲ့နေရာ လူမသိ သူမသိတဲ့ နေရာက လူတွေက ပိုစိတ်ဝင်စားကြတယ်ဗျ။ ဒီတော့ ခင်ဗျားတို့အတွက် အခွင့်အလမ်းကောင်းပဲ။

မေး- အခွင့်အလမ်းကောင်းဆိုလို့ ကျွန်တော်တို့ ဝမ်းသာပါ တယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အားနည်းချက်တွေကိုလည်း ဆရာမြင်သလို ပြောပြပါဦး။

ဖြေ- တစ်ခု သတိထားရမှာက လေကြောင်းလိုင်းတွေနဲ့ ခရီးသွား လုပ်ငန်းတွေကို သိပ်အားမကိုးမိဖို့ လိုတယ်။ သူတို့က စရိတ် သက်သက်သာသာနဲ့ ခရီးသည်တွေကို ဆွဲချင်တာနဲ့ ခင်ဗျားတို့ဆီကို ဆက်မပို့တာမျိုးတွေ ဖြစ်နိုင်တယ်။ ဟိုတယ်တွေ စားသောက်ဆိုင်တွေ စတဲ့ နိုင်ငံခြား အရင်းအနှီးရှိတဲ့ သူတွေကိုပဲ အားကိုးတာ သိပ် အန္တရာယ်များတယ်။ သူတို့အတွက်ပဲ သူတို့လုပ်သွားမှာ စိုးရတယ်။ ရောက်သင့်တဲ့ နေရာ မရောက်၊ ပို့သင့်တဲ့နေရာ မပို့တာ ဖြစ်တတ် တယ်။ ဒီတော့ ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို လူသိများအောင် လုပ်ရာမှာ တစ်နိုင်ငံလုံးနဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ အဖွဲ့အစည်း (ဥပမာ ဝန်ကြီးဌာန) အောက်မှာ စုစည်းပြီး လုပ်ရမှာ၊ သူတို့ ထိန်းချုပ်တာကို မခံဘဲ ခင်ဗျားတို့ ထိန်းချုပ်တာကိုပဲ ခံရမယ်။ ပိုက်ဆံအများကြီး မလိုဘူး။ သူတို့ဆီက ငွေကြေးတွေစု၊ ပစ္စည်းတွေစုပြီး နိုင်ငံရဲ့ အဖွဲ့အစည်းက ပြပွဲတွေလုပ် လက်ကမ်းကြော်ငြာတွေဝေ သတင်းစာတွေမှာထည့် လုပ်ရမယ်။

မေး- ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည် လုပ်ငန်းကြောင့် ဘာတွေထိခိုက်လာ နိုင်ပါသလဲ။

ဖြေ- အစပိုင်းမှာတော့ တို့မှာ သဘာဝ သယံဇာတတွေ ရှိတယ်၊ လူတွေရှိတယ်။ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည် လုပ်ငန်းလုပ်ရင် နိုင်ငံခြားငွေ

ရမယ်၊ အလုပ်အကိုင်တွေ ရကြမယ်။ ကိုယ့်မှာ သဘာဝအရ ကမ္ဘာလှည့်တွေ စိတ်ဝင်စားစရာရှိတယ်။ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ဟိုတယ်တွေ ဆောက်နိုင်တယ်၊ စားစရာတွေ သားငါးတွေ သီးနှံတွေ ရှိတယ်။ ဒီတော့ အရင်းအနှီးများများ မလိုဘူးလို့ ပြောကြတယ်။ ဟုတ်ပါတယ်။ နိုင်ငံခြားက အတတ်ပညာတွေ၊ ကျွမ်းကျင်မှုတွေ စီမံခန့်ခွဲမှုတွေ မလိုဘူးဆိုတာလဲ ဟုတ်ပါတယ်။ ဒါနဲ့ စ-ကြံသာ မှန်တယ်။

ဒါပေမယ့် အဲဒီအဆင့်က ကျော်လာပြီဆိုရင် နိုင်ငံတကာ အဆင့်ကို တက်တော့မယ်ဆိုရင် ရေ၊ မီး စတဲ့ ကျောထောက် နောက်ခံ အဆောက်အအုံတွေ အများကြီးလိုလာပြီ။ အခု ခင်ဗျားတို့လည်း ဒီအဆင့်ကို ရောက်နေပြီ။ အရင်းအနှီးတွေ အများကြီးလိုလာပြီ၊ တယ်လီဖုန်း၊ ရေ၊ မီး လိုလာပြီ။

နောက်တစ်ခု သတိထားရမှာက လူအများကြီးလာပြီ ဆိုရင် ခင်ဗျားတို့ရဲ့ “ထုတ်ကုန်” ကို ဖျက်ဆီးသွားတတ်တယ်။ ထိုင်းနိုင်ငံကို ကြည့်လေ။ ကမ်းခြေတွေမှာ အမှိုက်တွေစု၊ ရေတွေ ညစ်ပတ်၊ သစ်ပင်တွေ ပျက်စီး၊ အဆောက်အအုံ ထိုးထိုးထောင်ထောင်ကြီး တွေက သဘာဝအလှ အပတွေကို ဖျက်ဆီးလှတယ် ဆိုတာတွေ မလှတော့ဘူး။ ကျွန်တော်ကတော့ သိပ်ခံစားရတယ်။ နောက် မသွားချင်တော့ဘူး ဖြစ်လာတယ်။

နောက် ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည် မြင်ပြီး အတုမြင် အတတ်သင် ဆိုသလို လူမှုရေးတွေလည်း ပျက်စီးတယ်၊ မိသားစုတွေ ပြိုကွဲတယ်။

ပုဂံကို နိုဝင်ဘာလ (၁၉၉၄)ခုနှစ်က ရောက်ဖူးတယ်။ အခု တစ်ခါရောက်တယ်။ ကျွန်တော့်အတွက်တော့ ပုဂံဟာလည်း ပြောင်းလဲနေတယ်။ ပုဂံဟာ ကျွန်တော့်အတွက် ပြောရရင်တော့ အပူပိုင်းဒေသမဟုတ်ဘူး၊ စေတီပုထိုးတွေ မဟုတ်ဘူး။ ပတ်ဝန်းကျင် လောကီကို ကြိုက်တယ်၊ ခံစားရတယ်။ အခု လမ်းတွေ ပေါ်လာ တယ်။ ကျွန်တော် အရင်တုန်းက တွေ့ရတာတွေ မတွေ့ရတော့ဘူး။ အရင်က မရှိတာတွေ ရှိလာတယ်။ ဟိုတုန်းက ရှိတာတွေ ပျောက်စ ပြုလာပြီး နောက်ဆိုရင် ပိုပြောင်းမယ်။ ကျွန်တော် အရင်ကလို မခံစားရတော့ဘူး။ တချို့ ကမ္ဘာလှည့်တွေက စေတီပုထိုးတွေကို ဖျက်ဆီးတယ်လို့ ကြားရတယ်။ လူများများ လာလေ ပျက်စီး လေဖြစ်တာကို သတိထားဖို့ လိုတယ်။ ပျက်စီးရင် လူနည်းနည်းပဲ လာတော့မယ်။

မေး- ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည် လုပ်ငန်းက ရမယ့် ဝင်ငွေကိုပဲ ကျွန်တော် တို့က မြင်နေကြတယ်၊ ယိုပေါက် ထွက်ပေါက်တွေရော ရှိပါသလား။

ဖြေ- ရှိတာပေါ့။ ဟိုတယ်တွေအတွက် အသုံးအဆောင်တွေ အစားအသောက်တွေ ဝယ်ရတယ်။ ခင်ဗျားတို့ဆီမှာ သစ်သား ရှိလျက်သားနဲ့ ဘာလို့ နိုင်ငံခြားက ဆောက်လုပ်ရေး ပစ္စည်းတွေ ဝယ်ရသလဲဆိုတာ ကျွန်တော်တော့ နားမလည်ဘူး။ နိုင်ငံခြားသား တွေကိုလည်း အလုပ်ပေးရတယ်။ ရလာတဲ့ အကျိုးအမြတ်ကို လည်း ပြန်သယ်သွားမယ်။ နိုင်ငံခြားသား စီမံခန့်ခွဲသူတွေကိုလည်း အခကြေးငွေပေးရတယ်။

အထူးသဖြင့် ချမ်းသာကြွယ်ဝသူတွေလာရင် သူတို့က နိုင်ငံတကာ အဆင့်မီ နေချင်ကြတယ်၊ စားချင်ကြတယ်ဆိုတော့ အဲဒါတွေ တင်သွင်းနေရလို့ နိုင်ငံခြားငွေ ယိုတယ်၊ ပြည်တွင်းဖြစ် နေစရာ စားစရာတွေ သဘောကျ နှစ်ခြိုက်တဲ့ လူတွေကို ဆွဲဆောင်ဖို့ ကောင်းတယ်။

ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည် လုပ်ငန်းကို လုပ်တဲ့အခါ ပတ်ဝန်းကျင် ထိခိုက် ပျက်စီးမှုမရှိအောင် သတိထားဖို့ ကောင်းတယ်။

ယိုပေါက်ထွက်ပေါက်တွေလျှော့အောင်၊ ပြည်တွင်းဖြစ် ပစ္စည်းတွေ ဘယ်လောက် သုံးရမယ်ဆိုတာမျိုး သတ်မှတ်ချက် ရှိဖို့ ကောင်းတယ်။ ပြည်တွင်းက ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ အားကိုလည်း တတ်နိုင်သမျှ သုံးသင့်တယ်။

မေး- ဒေသခံတွေနဲ့ ကမ္ဘာလှည့်တွေကြားမှာ ပြဿနာ ဖြစ်တတ် ပါသလား။

ဖြေ- ပထမအဆင့်မှာတော့ ဒေသခံတွေက စိတ်ဝင်စားတယ်။ ဧည့်သည်တွေလာတာကို အထူးအဆန်းဖြစ်ပြီး ကြိုဆိုကြတယ်။ တုန့်ပြန်မှု ကောင်းတယ်။

ဒုတိယအဆင့်ရောက်လာတော့ သိပ်ပြီး စိတ်လှုပ်ရှားမှု မရှိတော့ဘူး။ ကမ္ဘာလှည့်တွေကို တွေ့ရတာ ရိုးလာကြပြီ။

တတိယအဆင့်ရောက်လာတော့ ဆိုင်တွေ လုပ်ငန်းတွေက ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်တွေကို ဦးစားပေး ဆက်ဆံတယ်။ အငှားကားတွေ ဘတ်စ်ကားတွေကလည်း ကမ္ဘာလှည့်ကို ဦးစားပေးတယ် ဆိုရင်



ကြာလာတော့ ဒေသခံတွေက မကျေမနပ် ဖြစ်လာတတ်ကြတယ်။ ကမ္ဘာလှည့်တွေကို မုန်းလာတတ်ကြတယ်။ ဝတ်ပုံစားပုံက အစကြည့်မရ ဖြစ်လာတယ်။

ရန်ကုန်တို့၊ မန္တလေးတို့က ဒုတိယ အဆင့် လက်ခံတဲ့ အဆင့်ကျော်ပြီး ရိုးနေတဲ့ အဆင့်ကို ရောက်နေပြီ။ တချို့နေရာတွေမှာ တော့ ပထမအဆင့်ဖြစ်တဲ့ အထူးအဆန်းဖြစ်နေတာကို တွေ့ရသေးတယ်။ နောက်ဆိုရင် ကမ္ဘာလှည့်တွေ လာတာကို မကြိုက်တဲ့အဆင့် ရောက်လာလိမ့်မယ်။

အဲဒီတော့ အစကတည်းက ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်လုပ်ငန်း မှာ အားလုံးပါဝင်ပြီး အားလုံး အကျိုးခံစားခွင့် ရတယ် ဆိုတာမျိုး ဖြစ်စေရမယ်။ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည် လုပ်ငန်းဟာ ငါတို့နဲ့ မဆိုင်ပါဘူး၊ ငါတို့ အကျိုးမရှိပါဘူး ဆိုတာမျိုး မဖြစ်စေရဘူး။ ကမ္ဘာလှည့် ခရီးသည်လုပ်ငန်းကြောင့် ဆိုင်တွေ ကောင်းလာတယ်၊ လမ်းတွေ ကောင်းလာတယ်၊ တယ်လီဖုန်းတွေ ကောင်းလာတယ်၊ တို့အကျိုး ရှိတယ် ဆိုတာမျိုး ဖြစ်ရမယ်။ ကမ္ဘာလှည့် ခရီးသည်တွေသာ အကျိုးရှိတာ မဟုတ်ဘူး။ တို့လူ့အဖွဲ့အစည်းလည်း အကျိုးရှိတယ်၊ တိုင်းပြည်လည်း အကျိုးရှိတယ် ဆိုတာမျိုး ဖြစ်စေရမယ်။

မေး- လာတဲ့ခရီးသည်တွေ သွားချင်တဲ့နေရာကို မပို့နိုင်ရင်ရော။  
ဖြေ- ခင်ဗျားတို့ရဲ့ ဧည့်သည်တွေကို ပို့နိုင်တဲ့ စွမ်းအားမရှိရင် မကြော်ငြာနဲ့၊ ကျွန်တော်က အင်းလေးကို သွားချင်တယ် ဆိုရင် မပို့နိုင်ဘဲနဲ့ မကြော်ငြာနဲ့၊ ကျွန်ုပ်တွေကို သွားချင်တယ်၊ ငပလီကို

သွားချင်တယ်၊ သွားဖို့ခက်တယ်။ ဒီလို ပို့နိုင်တဲ့ စွမ်းအားမရှိရင် မကြော်ငြာနဲ့။ နောက်တစ်ခေါက်လည်း လာမှာမဟုတ်ဘူး။ သွားချင်တဲ့နေရာတွေကို ရောက်အောင် ပို့နိုင်တဲ့ စွမ်းအားက အရေးကြီးတယ်။

မေး- တခြားနိုင်ငံက တစ်ဆင့် လာမယ့် ခရီးသည်တွေကို အားကိုးလို့ ရမလား။

ဖြေ- အဲသလို တစ်ခြားနိုင်ငံက တစ်ဆင့်လာမယ့် ခရီးသည်ကို အားကိုးနေရင်တော့ ခင်ဗျားတို့ရဲ့ လုပ်ငန်း သိပ်ပြီး မြန်မြန် ဆန်ဆန် တိုးတက်မှာ မဟုတ်ဘူး။ သူတို့ဆီလာတဲ့ ထဲက ပိုမှ လျှံမှ ဟိုမှာနေစရာမရှိမှ လာမယ့်သဘောမျိုး ဖြစ်နေမယ်။

ပြီးတော့ အဓိကထားလာရမယ့် နေရာလို့ ခင်ဗျားတို့ကို မထင်ဘဲ သွားချင်သွား၊ မသွားချင်လည်း နေလို့ရတဲ့ ဒုတိယတန်းစား နေရာတစ်ခုလို့ သတ်မှတ်ကြမယ်။ ခရီးလမ်းကြောင်းကိုလည်း သူတစ်ပါးက ထိန်းချုပ်ထားမယ်။ ကိုယ်ကလည်း သူတို့ကို အားကိုး နေတော့ ကိုယ့်ဆီကို တိုက်ရိုက်လာလို့ရအောင် အချိန်ကုန် သက်သာ အောင် ခရီးတိုအောင် သွားလို့လာလို့ကောင်းအောင် လုပ်ပေးချင် တော့ဘူး ဖြစ်တော်တယ်။

ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်တွေမှာ ဘယ်နေရာသွားချင်တယ် ဆိုရုံလောက်ပဲ အချိန်ရှိတယ်၊ ဘယ်ကို ဆက်သွားပါဦးဆိုလို့ အချိန်မရှိဘူး။

စောစောက ပြောသလို တခြား ခရီးသွားလုပ်ငန်းတွေက သနားမှ ခင်ဗျားတို့ စားရမှာ၊ သူတို့က မပို့ရင် သူတို့ မကျေနပ်ရင် ခင်ဗျားတို့ ငုတ်တုတ်ထိုင်နေရုံပဲ ရှိတယ်။

အိမ်နီးချင်းဆိုတာကလည်း အမြဲတမ်း တည့်နေတာ မဟုတ်ဘူး။ သူတို့ဘက်က ပိတ်ပစ်လိုက်ပြီဆိုရင် ခရီးသည် ဘယ်လာလို့ ရမလဲ။

ပြီးတော့ အဲဒီလို တစ်ဆင့်လာမယ်ဆိုရင် အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံရဲ့ အရိပ်က ခင်ဗျားတို့ကို မိုးနေမယ်။ သူ နာမည်ပျက်ရင် ခင်ဗျားတို့လည်း အချောင် နာမည်ပျက်မယ်။ သူ့ပြည်တွင်းရေး မတည်ငြိမ်ရင် ခင်ဗျားတို့ဆီကိုလည်း ဧည့်သည်လာမှာ မဟုတ်တော့ဘူး။

မေး- ကျွန်တော်တို့ဆီကိုလာမယ့် ဖောက်သည်တွေ အကြောင်း ပြောပါဦး ဆရာ။

ဖြေ- နှစ်ဆင့်ရှိတယ်။ ပထမဆင့်မှာ လုပ်ငန်းရှင်တွေ၊ ချမ်းသာကြွယ်ဝပြီး ယဉ်ကျေးမှုကို လေ့လာချင်တဲ့ သူတွေ၊ သက်သောင့် သက်သာ သွားချင်တဲ့သူတွေ ရယ်လာမယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေကတော့ ရန်ကုန်နဲ့ မန္တလေးပဲ အသွားများမယ်။ နိုင်ငံတကာ အဆင့်အတန်းမီ နေချင်ကြတယ်။ ဒီလူတွေအတွက် ခင်ဗျားတို့မှာ နေရာထိုင်ခင်းတွေ၊ စွမ်းအားတွေ၊ မသုံးရသေးသော ခွန်အားတွေ၊ အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေ အများကြီး ရှိတယ်။

ယဉ်ကျေးမှုကို ကြည့်ချင်တဲ့ ချမ်းသာတဲ့ သူတွေက တစ်ယောက်ချင်း လာတာရှိတယ်။ အစုအဖွဲ့လိုက် လာတာ ရှိတယ်။ သူတို့က ဒေသ အစားအစာတွေ အနေအထိုင်တွေ ကြိုက်တယ်။ ပုဂံတို့၊ ပုပ္ဖါး တို့ကို သွားရတာ ကြိုက်မယ်။

ပေါ့ပေါ့ပါးပါး ချွေချွေတာတာနဲ့ ကိုယ့်အိပ်ရာလိပ်ကို ကိုယ်ထမ်းလာတဲ့ သူတွေက လက်ရှိအခြေအနေကို အများဆုံး သုံးတဲ့ သူတွေပဲ။ ဥပမာ ဘုန်းကြီးကျောင်းရှိရင် ဘုန်းကြီးကျောင်းမှာပဲ တည်းမယ်။ သူများ မရောက်ဖူးသေးတဲ့နေရာကို သူတို့ ရောက်အောင် သွားမယ်။

ဒုတိယအဆင့်ရောက်မှ ကမ်းနားကို သွားပြီး အပန်းဖြေ မယ့်သူတွေနဲ့ စွန့်စားတဲ့ သူတွေလာမှာ။

ရခိုင်တို့ မြန်မာနိုင်ငံ တောင်ဘက်ပိုင်းမှာ ရှိတဲ့ ကမ်းခြေ တွေကို သွားဖို့ လေယာဉ်ပျံငှားနိုင်ရမယ်။ ကျန်းမာရေး လေ့ကျင့်ခန်းတွေ လှစ်စရာ ထားပေးရမယ်။ ဂျပန်၊ အာရှနဲ့ အနောက်နိုင်ငံသားတွေ အကြိုက်ပေါ့ဗျာ။ အထူးသဖြင့် အပျက်ဆီး မခံရသေးတဲ့ နေရာသစ်တွေရရင် ပိုကောင်းမယ်။

တောင်တွေ၊ မြစ်တွေ၊ ကျွန်းတွေကို စွန့်စားရှာဖွေသွားဖို့ ဆိုတာက သူတို့ဘက်ကလည်း စရိတ်အတော်အကုန်ခံနိုင်မှ ဖြစ်တာ။ ကိုယ့်ဘက်ကကြည့်ရင် ပိုက်ဆံရနိုင်သလို အကြံဉာဏ်ကောင်းဖို့လည်း လိုတယ်။ သဘာပ လေ့လာရေးခရီးသည်တွေပေါ့ဗျာ။

မေး- နိဂုံးချုပ်အနေနဲ့ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်လုပ်ငန်းမှာ ကျွန်တော် တို့ရဲ့ အလားအလာကို ဆရာအတွေ့အကြုံအရ ခန့်မှန်းပြပါဦး ဆရာ။

ဖြေ- ခင်ဗျားတို့က အားသာတဲ့အချက်တွေ အများကြီး ရှိတယ်။

ပထမအချက်က ခင်ဗျားတို့ဟာ ဒီလုပ်ငန်းထဲကို နောက်ကျ ဝင်လာတဲ့ သူတွေ ဖြစ်တယ်။ ဒီတော့ သူတစ်ပါးဆီက လေ့လာ စရာတွေ ရှိပြီးသား။

ဒုတိယအချက်က ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်လုပ်ငန်းဟာ ကမ္ဘာမှာ အကြီးဆုံးလုပ်ငန်း၊ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်လုပ်ငန်းမှာ သိပ်နောက်ကျ တယ်လို့ မရှိဘူး။

ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်လုပ်ငန်း ကြီးထွားလာလေလေ၊ ကမ္ဘာလှည့်တွေ များလာလေလေ နေရာသစ်တွေရှာလေပဲ။ လူတွေက သွားနေကျ နေရာနဲ့ မတူတဲ့ နေရာတွေ၊ သူများမရောက်ဖူးသေးတဲ့ နေရာတွေကို စိတ်ဝင်စား တယ်။

တတိယအချက်က သံယောဇဉ်ဗျာ။ အနောက်တိုင်းသား တစ်ယောက်အနေနဲ့ အထူးသဖြင့် ဗြိတိသျှ လူမျိုးတစ်တောက် အနေနဲ့ ပြောရရင် မြန်မာနိုင်ငံကို သံယောဇဉ်ရှိကြတယ်။ အင်္ဂလိပ် တွေဟာ ဥရောပမှာ အရေးပါတဲ့ ဈေးကွက်ပဲ။ မြန်မာကို အင်္ဂလိပ် လူမျိုးတွေ လာချင်ကြလိမ့်မယ်။

စတုတ္ထအချက် ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်လုပ်ငန်းဟာ လူတွေနဲ့ ဆိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းဗျ။ ခင်ဗျားတို့ဆီက လူတွေဟာ သိပ် ဖော်ရွေ တယ်၊ ပျူငှာကြတယ်၊ ဧည့်ဝတ်ကျေတယ်။

ဒါတွေဟာ ခင်ဗျားတို့အတွက် အားသာတဲ့ အချက်တွေပဲ။

မေး- ကျေးဇူးတင်ပါတယ် ဆရာ။

(Courtesy of Nanyang Business School, Business study Mission members and Director (Hospitality) Mr Lvan Faul Polunin)



## အဖြေ

(၁)

တကယ်တော့ သည်အကြောင်း ရေးချင်သည်မှာ ကြာပြီ။ မမျှမတ မပြည့်မစုံ ဖြစ်နေမှာစိုး၍ ချမရေးဖြစ်။ ပြောကို ပြောမှ ဖြစ်တော့မည် ဟု ယူဆ၍ ချပြောဖြစ်သည်။ ထပ်ဆွေးနွေးစရာတွေ ပြောစရာတွေ၊ ဖြည့်စရာတွေ ထပ်တိုးလာမည်ဟု မျှော်လင့်ရသည်။ အထူးသဖြင့် ဘွဲ့ရလူငယ်များကို ရည်ညွှန်းပြီး ဤဆောင်းပါးကို ရေးပါသည်။ ကျွန်တော် လက်လှမ်းမီသမျှကိုသာ စုစည်းပြီး ရေးကြောင်း အထူး ပြောဖို့ လိုမည်မထင်ပါ။ တစ်စုံ တစ်ယောက်က ကျွန်တော် မြောတာတွေ မဟုတ်ကြောင်း ပြန်ပြောလျှင် ဝမ်းသာ အားရ ကြိုဆိုပါမည်။

(၂)

ကျွန်တော်တို့ဆီက လူငယ် အတော်များများသည် ကံကောင်းသည်ဟု ကျွန်တော်ထင်သည်။ ထိုကံကောင်းခြင်းကပင် နောက်ကျတော့ ကံဆိုးဖို့ ဖြစ်သွားသည်။

ကျွန်တော် သိသမျှ ပြောရလျှင် ဘွဲ့ရ ပညာတတ် တစ်ယောက် ဖြစ်ဖို့ မကြောင့်မကျ ၊ မတောင့်မတ ပညာသင်ခွင့် ရကြသူများသည် မိဘ အတော်များများက ချမ်းသာကြွယ်ဝသည်ပဲ ဖြစ်စေ၊ မပြည့်စုံသည်ပဲဖြစ်စေ “ဘွဲ့အမွေ” တစ်ခုလောက်တော့ ပေးချင်ကြသည်။ (ပညာအမွေလို၊ ပြောလေ့ရှိသော်လည်း ပညာအမွေလို ဆိုနိုင်ကောင်းမှ ဆိုနိုင်မည်) ဘွဲ့တစ်ခုရှိဖို့၊ စာကြိုးစားစေချင်သည်။ ပညာကြိုးစားစေချင်ကြသည်။ ခြေမွေးမီးမလောင် လက်မွေးမီးမလောင် ထားချင်ကြသည်။

တက္ကသိုလ် ဇာတ်လမ်းများကို ဖတ်ရသည့်အခါ ကျောင်းပြေးလိုက်၊ ချစ်သူနှင့် ဆုံတွေ့လိုက် ဇာတ်လမ်းတွေက များသည်။ သို့ဖြစ်၍ ကိုယ်ကိုယ်တိုင် တက္ကသိုလ်ရောက်လျှင် ချစ်သူလေး တစ်ယောက်လောက်၊ ဇာတ်လမ်းလေး တစ်ခုလောက်တော့ရှိမှ ဖြစ်မည်ဟု ထင်ကြသည်။ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း ဖြစ်သွားကြတာတွေ၊ စိတ်အနေပြောင်းရင်း ချစ်သွားကြတာတွေ ချစ်ကျိုးနည်းရ (သို့) ချစ်ကျိုးများရတာတွေ မဆန်းလှပါ။



ဆန်းသည်မှာ စာ (သို့) ပညာကို ကြိုးစား သင်ရတာ၊ ဘဝကို ရင်ဆိုင်ဖို့ အသင့်ပြင်ထားတာ၊ ဘဝနှင့် ပတ်သက်လျှင် အလေးအနက်ထားတာ၊ ရည်မှန်းချက် စနစ်တကျ ချမှတ်ပြင်ဆင် ထားတာတွေ မရှိခြင်း ဖြစ်သည်။ ဝတ္ထုထဲမှာရော လက်တွေ့မှာပါ အတော်များများ ရှိမနေခြင်း ဖြစ်သည်။

သင်ရတဲ့ ပညာက ဘယ်လို၊ ပညာရေးစနစ်က ဘယ်လို ဆိုသော ဆွေးနွေးချက်များကို ဤနေရာတွင် ချန်လှပ်ထား ခဲ့ချင်ပါသည်။

သည်တော့ တက္ကသိုလ် ဘဝတစ်ဝိုက်မှာ ကြုံရသမျှ ဒုက္ခဆိုသည်မှာ-

- အဆောင်က ထမင်းဟင်းတွေ မကောင်းခြင်း၊
- စာမေးပွဲနား နီးသည့်အခါ စာကျက်ရခြင်း၊
- ချစ်သူမွေးနေ့တွင် လက်ဆောင်ပေးဖို့ အိမ်ကို ငွေပြန်မှာရခြင်း၊
- စာမေးပွဲကျလျှင် အပြင်ဆောင်ရှာရခြင်း၊
- ဘတ်စ်ကားကြပ်ခြင်း။

တို့လောက်သာ ရှိမည်ထင်ပါသည်။ ရှိစုမဲ့စု ပိုက်ဆံနှင့် ကျောင်းထားရသော ကျောင်းသားများကို လည်း တွေ့ဖူးပါသည်။ သို့သော် ဘယ်လိုဖြစ်သည်မသိ ဆင်းရဲသားနှင့် မတူ။ သူဌေးသားနှင့် တူနေတာတွေက များသည်။

သဘောကျစရာ တချို့တော့ ရှိပါသည်။

စာ(သို့) ပညာကို ဦးစားပေးလိုသူများ ရှိနေပါသေးသည်။ တကယ်လည်း ကိုယ်တိုင် အလုပ်လုပ် စီးပွားရှာပြီး စာကျက်တော့လည်း ပြတ်ပြတ်သားသား စာကျက်သော ကျောင်းသား အချို့ကိုလည်း တွေ့ဖူးပါသည်။ “ရှိတော့ရှိတယ် ရှားတယ်” ဟု ပြောနိုင်လောက်ပါသည်။

(၃)

ဘယ်နည်းနှင့်ပဲဖြစ်ဖြစ် ဘွဲ့လည်း ရရော အလုပ်ကလည်း မရှိသေး၊ ဝင်ငွေကလည်း မရ၊ မိဘဆီက တောင်းရမှာလည်း အခက်။ မိဘကလည်း မပေးချင်။ ချစ်သူနှင့်လည်း အိမ်ထောင်ပြုချင် နေပြီ။ မိဘရိုးရာအလုပ်ကို ဆက်လုပ်ဖို့ ကျတော့ ကိုယ်က ဘွဲ့ရထားတာဆိုတော့ မတန်သလိုလို၊ ရန်ကုန်လိုနေရာမှာ နေဖူးပြီဆိုတော့လည်း နယ်မပြန်ချင်။ ပြီးတော့ မိသားစု အချင်းချင်း စကားပြောရဆိုရသည်မှာ ကိုယ်က အငယ်ဆိုတော့ အကြီးတွေက နေရာမပေးချင်၊ မယုံကြည်ချင်၊ နင်က ဘာသိလို့လဲဆိုသော မေးသံမြန်းသံ တွေကို အမြဲကြားနေကြရသည်။ တက္ကသိုလ် ကျောင်းသားဘဝတုန်းက ဖူးဖူးမှုတ်ထားသမျှ ပြောင်းပြန်တွေ ဖြစ်ကုန်သည်။

အစိုးရ အလုပ်ကို လုပ်ဖို့ဆိုတာက နေ့စားပင် ဖြစ်ဖို့ မလွယ်။ နေ့စားလစာနှုန်း နှစ်ဆယ်ဆိုတာကလည်း တစ်နာရီစာလောက်ပါပဲ။ အများဆုံး အလုပ်ခေါ်ကြသည်က ပုဂ္ဂလိက

လုပ်ငန်းများ၊ အင်္ဂလိပ်စာ တတ်ရမည်၊ ကွန်ပျူတာ သုံးတတ်ရမည်တဲ့။ တကယ့်တကယ်ကျတော့ စစ်မေးသူကိုယ်တိုင်က အင်္ဂလိပ်စာကို သွက်သွက်လက်လက် မပြောတတ်။ ကွန်ပျူတာသုံးဖို့ နေနေသာသာ စာရင်းစာအုပ်တောင် မရှိသည့် လုပ်ငန်းတွေက အများကြီး။ ကိုယ်က အလုပ်လုပ်ချင်သည်ဆိုတော့လည်း မေးသမျှ သည်းခံပြီး ဖြေရသည်။ လုပ်ငန်းအကြောင်း ဘာသာရပ်အကြောင်း နားလည်သူကို မိမိနားလည်ထားသမျှ ဖြေရတာက မခက်လှ။ နားမလည်ဘဲ နားလည်ချင်ယောင် ဆောင်နေသူကို ဘယ်လိုရှင်းပြလို့မှ မရ။ ပြီးတော့မှ တယ်လီဖုန်းနံပါတ်တောင်းပြီး ဆက်သွယ်အကြောင်းပြန် မည်လို့ ဆိုသည်။ တယ်လီဖုန်းမရှိလို့ကတော့ ဘယ်လောက် တောင့်နေနေ လိုက်ခေါ်လိမ့်မည်မဟုတ်။ ကွန်ပျူတာသင်တန်းတွေ၊ အင်္ဂလိပ်စာ သင်တန်းတွေ တက်ပြီးကာမှ ယာဉ်မောင်းလိုင်စင်ရှိသလား မေးသည့်သူတွေကလည်း ရှိသည်။ ပြီးတော့ စီးစရာဆို၍ စက်ဘီးပင် မရှိသည့် လုပ်ငန်းတွေလည်း ရှိသည်။

ကျားမ၊ မရွေး အကုန်လုံး လျှောက်လွှာခေါ်ပြီး ခန့်တော့ မိန်းကလေးတွေချည်း ခန့်ကြသည်။ အလုပ်ခေါ်လိုက်လျှင်လည်း အမျိုးသမီးတွေကို အခေါ်များကြသည်။ ကြာလာတော့ “ကွန်တော်တို့ တစ်တွေ ထဘီဝတ်မှ ဖြစ်တော့မယ်” ဟု ပြောသူက ပြောသည်။ ထဘီဝတ်ရုံနဲ့ မပြီးသေး။ ကျောင်းမှာ နယ်မှာ လှယဉ်ကျေးမယ် ဖြစ်မှ ကွင်းဖြစ်မှ စတားဖြစ်မှ ခံပြမယ်ဖြစ်မှ ဟုလည်း ပြောကြ ပြန်သည်။

အလှအပတွေ တန်ဖိုးထိုးတက်လာတာ ကောင်းတယ်ဟု ပြောရမလား။ ကျောင်းက အောင်စာရင်းမထွက်ခင် အလုပ်ရသည့် သူတွေ ရှိတယ်-တယ်ဟုတ်ပါလား ဆိုပြီး သွားမေးကြည့်လျှင် သူငယ်ချင်းပိုင် လုပ်ငန်းများ ဖြစ်နေတတ်သည်။ မိသားစု လုပ်ငန်း ဆိုတော့လည်း မိသားစုလို ဟာတွေကို ခန့်တာ မဆန်းပါဘူး။ သူငယ်ချင်းက အကြီးအကဲဖြစ်နေ၍ အင်တာဗျူးရာတွင် အဆင်ပြေ လိမ့်မယ် မထင်ပါနှင့်။ အကြောင်းသိချင်း အတူတူ ဖိဟောက်နေ၍ ပြန်လာခဲ့ရသည်။

(၄)

တစ်ခါတလေ မျက်စိလည် လမ်းမှားပြီး အလုပ်ကလေး ရပြန် တော့လည်း ကြာရှည် ဝမ်းမသာနိုင်။

လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဖို့လို ခေါ်ခန့်ပြီး လပိုင်းရှိသေး၊ လုပ်ငန်း လျှော့ဖို့ လူလျှော့တဲ့အထဲ ပါသွားချင်ပါသွားသည်။ ဒါကြောင့် အလုပ်လျှောက်ကြစဉ်က (၃)နှစ် ခံဝန်ချက်နဲ့ လုပ်နိုင်မလားဆိုတဲ့ မေးခွန်းကို လုပ်ငန်းက (၃)နှစ် မခံရင် ဘာခံစားခွင့် ရှိမလဲ ပြန်မေးတော့ စိတ်ဆိုးခံခဲ့ရဖူးသည်။

အားပါးပါး-တူမကြီးများ-“မီး” များနှင့် အန်ကယ်ကြီးများ ထိကပါး ရိကပါး ရှိနေသည့်ကြားက ဝန်ထမ်းအချင်းချင်း ချစ်သူ မဖြစ်ရဟူသော စည်းကမ်းချက်ကြီးအောက်မှာ ဝမ်းရေးထက် လွမ်းရေးက ခက်နေသည်။

ချစ်သူတွေဘဝမှာ အလုပ်ဝင်ကြပြီး လက်လည်းထပ်လိုက်ရော အိမ်ထောင်သည် ဝန်ထမ်း (၂)ဦးကို ကုမ္ပဏီတွင် မထားနိုင်ဆိုသော စည်းကမ်းချက်ကြောင့် အလုပ်က ထွက်ရပြန်သည်။ ကိုယ်က ပညာတွေ ဘယ်လောက်တတ်ထားထား၊ ဘွဲ့ဘယ်နှစ်ခု ရရ၊ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင် သူဌေးသမီး၏ အုပ်ချုပ်မှုကို မခံနိုင်တော့လည်း လစာကို မက်မနေနိုင်။

သည်ကြားထဲ ကုမ္ပဏီဆိုင်းဘုတ်တွေကလည်း များမှများ၊ ဒီလူဒီလူတွေပဲ လုပ်နေတဲ့ကြားက ကုမ္ပဏီဆိုင်းဘုတ် ခဏခဏ ပြောင်းတာ (ဘာစိတ်ကူးမှန်းမသိ) ဒီ တစ်နိုင်ငံပဲ ရှိမည်ထင်သည်။

မိန်းကလေးတွေ အလုပ်ရကြတာ များတယ်ဆိုပြီး ကျွန်မတို့ ဒုက္ခကို ခပ်ပေါ့ပေါ့လို မအောက်မေ့လိုက်ပါနဲ့။ အိပ်ခန်းထဲအထိ ရုပ်မြင်သံကြားကင်မရာနဲ့ တစ်ချိန်လုံး လိုက်ချိန်ထား၊ လိုက်ရိုက် ထားတာ ဘယ်သူမှ မပြောရဲလို၊ ဒီအတိုင်း ကြိတ်ခဲနေရတာ သိရဲ့လား-ဆိုသော မိန်းကလေးတို့၏ အသံများကလည်း တိုးတိုးသာ လွင့်ပျံ့ရဲရှာသည်။

လစာက မဆိုးလှပေမယ့် တစ်နေ့ကုန် မိုးလင်းမိုးချုပ် ဘာကြီးပွားရေး၊ ဘာတိုးတက်ရေးမှ မရှိ။ ဘာဗဟုသုတတွေ သင်တန်းတွေမှ လေ့လာဆည်းပူးချိန်လည်း မရှိ။ လုပ်ငန်းမှာ ငုတ်တုတ်လည်း မနေနိုင်တော့ လစာမျက်နှာကို ကြည့်မနေချင်ဘဲ ကျောခိုင်းကြပြန်သည်။

တချို့သူဌေးသားတွေများ ဇိမ်နဲ့ နေနိုင်ပေမယ့် လုပ်ငန်းခွင်ထဲမှာ ကိုယ့်အလုပ်လို သဘောထားပြီး အသေအလဲ ကြီးစားလုပ်လိုက်ကြတာ၊ ပြီးတော့လည်း ဘာခံစားခွင့်မှ မရှိ။ ကုမ္ပဏီက မကြီးပွား မတိုးတက် ရင်လည်း ထားပါ။ တုမ္ပဏီက ကြီးပွားတိုးတက်ပါလျက်လည်း ဝန်ထမ်းက ဒုံရင်းဒုံရင်းဆိုတော့ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီက ဝန်ထမ်းတွေ အတွေ့အကြုံရအောင် လေ့ကျင့်ပေးသလိုချည်းပဲ ဖြစ်မနေဘူးလား ဟု ဒေါမနသတွေ ပွားကုန်ကြသည်။ ကိုယ့်ဘက်က ဝန်ထမ်းတွေကို ဆွဲဆောင်ဖို့ မက်လုံးပေးဖို့ဆိုတာ သတိမရကြအား။

ဝင်ငွေမရှိလို့ ဝန်ထမ်းလုပ်ပါတယ်ဆိုမှ အစုရှယ်ယာ ထည့်ပါလား၊ အကျိုးအမြတ် ခွဲပေးမှာပေါ့ ဆိုတော့ အကျိုးအမြတ် ခွဲပေးချင်တာလား၊ အစုရှယ်ယာတွေနဲ့ အရင်းအနှီး တိုးပွားအောင် လုပ်ချင်တာလား မေးစရာ ဖြစ်လာသည်။ သည်တော့လည်း ရုံးတက် ရုံးဆင်း မှန်မှန်လေး လုပ်နေလို့ရတဲ့ အစိုးရဝန်ထမ်းလုပ်ဖို့ စာမေးပွဲဖြေနည်း သင်တန်းတွေ တက်ရမလား ဇေဇေဝါ ဖြစ်စရာ။

တစ်နေ့က ဘွဲ့ရလူငယ်များဦးစီးသော လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ရေး အတွက် အစုရှယ်ယာများကို လူငယ်များထဲကသာ လိုချင်ပါသည်ဟု ဖိတ်ကြားသော လုပ်ငန်းအစည်းအဝေး တစ်ခုကို ဇွတ်ဆွဲခေါ်၍ ရောက်သွားဖူးသည်။ ကိုယ် တစ်ခါမျှ မရောက်ဖူးသော နေရာကို ငှားတတ် သုံးတတ်နေကြတာတွေ ကြည့်ပြီး အတော်အားရ ဂုဏ်ယူမိသည်။ သို့သော် ကြာကြာ ဝမ်းသာ ဂုဏ်မယူနိုင်။ ပြောပုံ ဆိုပုံတွေ၊ လုပ်ပုံကိုင်ပုံတွေ ကြည့်ပြီး အားမရ။ ကိုယ့်တာဝန်

မဟုတ်သည့် ချွတ်ယွင်းချက်ကို ကိုယ့်တာဝန်လိုလို၊ ကိုယ့်တာဝန်  
တွေကျ ကိုယ့်တာဝန် မဟုတ်သလိုလို၊ ပြောသံဆို သံတွေ  
ထွက်လာသည်။

မနေနိုင်သည့်အဆုံး လူကြီးတွေချည်း စုပြီး လုပ်လျှင်  
အလုပ်မပြီး လူငယ်တွေချည်း စုပြီး အလုပ်လုပ်လျှင် အလုပ်တော့  
ပြီးသည်။ သို့သော် “အိုးနင်းခွက်နင်း” တွေဖြစ်ပြီး ပြီးသည်ဆိုသည်  
စကား တစ်ခွန်းကို အားနာနာနှင့်ပင် လက်ဆောင်ပေးခဲ့ရသည်။

(၅)

လူငယ်တွေ ဘယ်လဲဟု မေးလျှင် လူကြီးတွေကတော့ ဘယ်လဲဟု  
ပြန်မေးကြမည်။

လူငယ်တွေ ဘယ်လို လုပ်နေကြသလဲ ဆိုလျှင်ကျွန်တော်တို့  
ဘယ်လူကြီးကို အတုယူရမလဲဟု ပြန်မေးကြသည်။

အမေးကို အမေးနှင့် ပြန်ဖြေကြသည် ဆိုတော့ အဖြေမရှိ  
လို့လား?။

