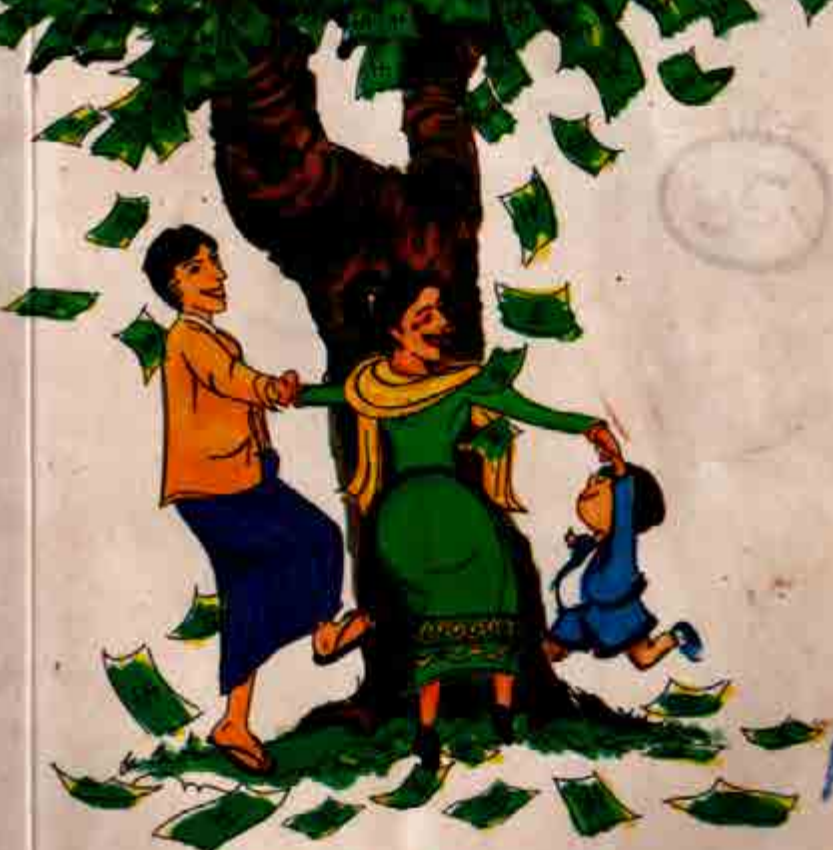


ငွေငွေငွေ

လောကမှာငွေဟာလေ



ကြည်မင်း

ဒုတိယအကြိမ်



- လူဆိုတာ ကြောက်စိတ်တို့၊ လောဘစိတ်တို့ ရှိကြတာ ဖြစ်ပေ။ လောဘနောက်၊ အကြောက်တရားနောက် စိတ် အလိုမလိုက်ဘဲ ထိန်းချုပ်ပြီး ဦးနှောက်ကို သုံးတတ်ဖို့ အရေးကြီးတယ်။

- တို့အားလုံးကို ဘဝဆရာကြီးက ဘက်စုံထောင့်စုံကနေ တွန်းနေ၊ တွယ်နေ၊ ထိုးနေတာပဲ။ တချို့က လက်မြောက် အစွမ်းပေး ငြိမ်ခံလိုက်ကြတယ်။ တချို့က ပြန်တိုက်တယ်။ လူနည်းစုကတော့ ပညာရသွားပြီး ရှေ့ဆက်တိုးသွားကြ တယ်။

- လူ့ဘဝသည် ဉာဏ်မဲ့ခြင်းနှင့် ဉာဏ်ပွင့်ခြင်း နှစ်ခုကြား တွင် ရုန်းကန်နေခြင်းဖြစ်သည်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သိနား လည်ဖို့ မကြိုးစားတော့သည်နှင့် ဉာဏ်မဲ့ခြင်း (ဦးနှောက် မရှိခြင်း)က ဝင်လာတတ်သည်။ ထိုအခါတွင် ဉာဏ်ပွင့် အောင် ကိုယ့်စိတ်ကို လွတ်လွတ်လပ်လပ် ထားရမလား၊ ဉာဏ်တုံးအောင် စိတ်တံခါးကို ပိတ်ထားမလား ဆိုတာ ရွေးချယ်ရာနှစ်ခု ရှိလာပေပြီ။

ဒို့တာဝန်အရေသုံးပါး

- ပြည်ထောင်စုမမြို့ကွဲရေး ဒို့အရေး
- တိုင်းရင်းသား စည်းလုံးညီညွတ်မှု မမြို့ကွဲရေး ဒို့အရေး
- စာချုပ်အခြာအာဏာတည်တံ့ခိုင်မြဲရေး ဒို့အရေး

ပြည်သူ့သဘောထား

- ပြည်ပဘက်ကို ပုခေါင်းမိတ် အဆိုပြု၍ ဝါဒီများထားသင့်ကွပ်ကွား
- နိုင်ငံတော်တည်ငြိမ်ရေးနှင့် နိုင်ငံတော်တိုးတက်ရေးကို မျှော်မှန်းစွာ စီစဉ်မှုများထားသင့်ကွပ်ကွား
- နိုင်ငံတော်စံပြုညွှန်ကြားရေးနှင့် စီမံကိန်းရေးရာတွင် ယှဉ်းသောပြိုင်ပွဲ နိုင်ငံများထားသင့်ကွပ်ကွား
- ပြည်တွင်းပြည်ပ စာဖျက်သမားများအား ဘုံရန်သူအဖြစ် သတ်မှတ်ဆွေးနွေးကွား

နိုင်ငံရေး ဦးတည်ချက် (၄)ရပ်

- နိုင်ငံတော် တည်ငြိမ်ရေး ရှိစေရန်အဖမ်းသားယာဇာန်နှင့် တရားဥပဒေစိုးမိုးရေး
- အမျိုးသား ပြန်လည် စည်းလုံးညီညွတ်ရေး
- နိုင်ငံတော်တွင် ဖွဲ့စည်းပုံ အခြေခံ ဥပဒေသစ်ဖြစ်ပေါ်လာရေး
- ဖြစ်ပေါ်လာသည့် ဖွဲ့စည်းပုံ အခြေခံဥပဒေသစ်နှင့်အညီ သတ်မှတ်ပို့ချရေးတို့ထက်သော နိုင်ငံတော်သစ်တစ်ရပ်တည်ဆောက်ရေး

စီးပွားရေး ဦးတည်ချက် (၄)ရပ်

- ဇိုက်ပွဲရေးကိုအခြေခံ၍ အခြားစီးပွားရေးကဏ္ဍများကိုလည်းကောင်းနှင့် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် တည်ဆောက်ရေး
- နေရာတိုင်းစီးပွားရေးနှင့် ဝိညာဉ်စွမ်းဖြစ်ပေါ်လာရေး
- ပြည်တွင်းပြည်ပ အတတ်ပညာနှင့် အရင်းအနှီးများ ပိတ်ပင်၍ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် တည်ဆောက်ရေး
- နိုင်ငံတော် စီးပွားရေးတစ်ရပ်ကို အနိမ့်နိုင်ငံပုဂ္ဂိုလ်အားသည် နိုင်ငံတော်နှင့် တိုင်းရင်းသား ပြည်သူတို့၏ သက်ဝယ်တွင်ပို့ရေး

ကျွေးရေး ဦးတည်ချက် (၄)ရပ်

- အင်အားစုအဖွဲ့၏ ဦးတည်ချက်နှင့် အကျင့်စားပိုမိုပြုမိရေး
- အမျိုးသား တစ်ဝက်ပြိုင်ပွဲအရေနှင့် ယဉ်ကျေးမှုအင်အားစုများ အမျိုးသားရေးကဏ္ဍအားဖြင့် အတတ်ပညာတို့အောင် စီမံကိန်းစောင့်ရှောက်ရေး
- ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေရန် ရည်ရွယ်ချက်ရှိရေး
- အင်အားစုအဖွဲ့၏ ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် ပညာရည်ပြည့်မီရေး

WISDOM HOUSE

စာအုပ် ၁၅

ငွေ ငွေ ငွေ

လောကမှာ ငွေဟာလေ

ကြည်မင်း



WISDOM HOUSE

အစန်း ၁၀၁၊ တိုက် ၁၁၉၁-၁၁၉၂၊
လက်ဝဲမင်းဘင်လမ်း၊ မေတ္တာညွန့်ရပ်ကွက်၊
တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကင်းမြို့။
• ၀၉-၅၀၅-၀၅၃၃

စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်
မျက်နှာပုံခွင့်ပြုချက်အမှတ်
ပထမအကြိမ်

ဒုတိယအကြိမ်
မျက်နှာပုံဒီဇိုင်း
ထုတ်ဝေသူ

ပုံနှိပ်သူ

မျက်နှာပုံမလင်
အတွင်းမလင်
စာအုပ်ချုပ်
အုပ်စု
တန်ဖိုး

၄၀၁၈၄၁၀၈

၄၀၁၃၂၉၁၂၀၈

ထက်ဝေယံစာအုပ်တိုက်၊

စက်တင်ဘာလ၊ ၂၀၀၆ ခုနှစ်။

ဖေဖော်ဝါရီလ၊ ၂၀၀၉ ခုနှစ်။

KTM

ဦးကျော်အေး၊ တရားသစ္စာစာပေ

၁၉၅၂၊ မြသီတာလမ်း၊ သုဝဏ္ဏ၊ သယ်နိုးကျွန်း။

ဦးစော်မြင့်ဝင်း၊ ကာလာစုန်ပုံနှိပ်တိုက်

၁၈၄၊ ၃၁ လမ်း၊ ကျောက်တံတား။

စိန်နဂါး

အောင်ဇော် (ပုံရိပ်ရှင်)

မောင်မဲ

၅၀၀

၁၂၀၀ ကျပ်

လောကနှင့်ငွေအကြောင်း

(ဒုတိယအကြိမ် ထုတ်ဝေခြင်းအတွက် စာရေးသူ၏အမှာစာ)

၁

'ဘာသာပြန်'ဟု ဖြစ်နေရမည့် စာအုပ်အတွက် အမှာစာသည် 'ဘာသာပြန်သူ၏ အမှာစာ'သာ ဖြစ်ရပါမည်။ သို့သော် ဤ စာအုပ်ပါ အကြောင်းအရာများကို ကြည့်လျှင် Robert Kiyosaki ၏ Rich Dad, Poor Dad ကို အချိန်ယူ ဖတ်ရှုပြီးနောက် သင့်သလို ပြန်ရေးပြထားခြင်းမျှသာ ဖြစ်နေသည်ကို တွေ့ပါလိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့်ပင် 'ဖေချမ်းသာနှင့် ဖေပညာ' ဆိုသော ခေါင်းစဉ်အစား (ကျွန်တော်ငယ်ငယ်က ကြားဖူးနားဝ မှီခဲ့သော သီချင်းတစ်ပုဒ်၏ အစပိုင်းဖြစ်သည်) 'ငွေ . ငွေ ။ ငွေ . . . လောကမှာ ငွေဟာလေ'ဟု အမည်ပေးလိုက်ခြင်း ဖြစ်သည်။

၂

မူရင်း စာအုပ်၏ အဓိက အချက်မှာ ကီယိုဆာကီ တီထွင်သော Money Game ခေါ် ကစားပွဲအကြောင်း ဖြစ်သည်။ ငွေကြေးစိမ့်ခန့်ခွဲခြင်းကို ကစားပွဲ အသွင်ဖြင့် သင်ကြားပြသခြင်း ဖြစ်သည်။

ဤအပိုင်းများသည် လေးနေပြီး မြန်မာပရိသတ်နှင့်လည်း စိမ်းနေ
သောကြောင့် ကျွန်တော် ထည့်မရေးသလောက်ပင် ဖြစ်သည်။
ထိုအစား ကျွန်တော် ကြုံတွေ့ခဲ့ရဖူးသည်များကို ရောမွှေပေးလိုက်
သည်။ မူရင်း အာဘော်ကို အရင်းတိုင်း သိလိုကြသူများကတော့
ကျွန်တော့်မူကို သဘောတွေ့ကြမည် မထင်။ သို့သော် မူရင်းကို
အတိအကျ ဘာသာပြန်ပေးထားသော စာအုပ်များက ကျွန်တော့်
ထက် နှစ်နှစ်လောက် စောပြီး ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေပြီးကြပြီ ဖြစ်၍ အား
နာခြင်းတော့ မဖြစ်ပါ။ ကျွန်တော်က ကျွန်တော် နားလည်သလို
ပြန်ရေးပြလိုက်ခြင်းကို နှစ်သက်မည်သူများ အတွက်သာ ကျေနပ်
ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

၇

ကျွန်တော်သည် လူပျင်းတစ်ယောက် ဖြစ်ပါကြောင်း ဝန်ခံရဦးမည်။
စာရေးရန် အလွန်ပျင်းသည်။ စိတ်မပါလျှင် ရေးလက်စကိုပင်
ဆုံးအောင် ဆက်မရေးဘဲ ဖတ်စရာ တစ်ခုခု ထရှာတတ်သူ ဖြစ်၏။
ဝန်ထမ်းဘဝမှ အငြိမ်းစားယူသောအခါ စားဝတ်နေရေးအတွက်
စာရေးခြင်း အလုပ်ကိုပင် အားကိုးရတော့မည့် အခြေအနေသို့
ရောက်လာသည့်တိုင်ပင် ကျွန်တော် စာရေးရန် ပျင်းနေဆဲ ဖြစ်၏။
ယခင်ကထက်ပင် ပိုပြီး ပျင်းကြောသန်လာသေး၏။ ဤသည့်ကိစ္စ
အတွက် (ကျေးဇူးရှင်ဟု ပြောပြော၊ တရားခံဟု ပြောပြော၊ ကြိုက်သ
လို ပြောနိုင် ယူနိုင်သည့်) လက်သည်မှာ ဤစာအုပ်၏ မူရင်းရေးသူ
ကိယိုဆာကီ ဖြစ်ပါသည်။

ဝန်ထမ်းအဖြစ် ၃၆ နှစ် လုပ်ကိုင်ခဲ့သော်လည်း ကျွန်တော့်မှာ
ကျောင်းဆရာမျှသာ ဖြစ်ပြီး စာရေးခြင်းမှ လွဲ၍ အခြား အပိုဝင်ငွေ
လည်း မရှိခဲ့လေရာ အငြိမ်းစားယူချိန်တွင် ကရုဏာကြေး ချီးမြှင့်ငွေ

၃ သိန်း မပြည့်တပြည့်နှင့် လစဉ်ဝင်ငွေ ၇၀၀၀ မပြည့်တပြည့်သာ ရှိသည်။ ထို့ကြောင့် ကျွန်တော် စာတွေ ရေးဖြစ်သည်။ လုံးချင်း လာအပ်သမျှတွေကို လက်ခံခဲ့သည်။ ဂျာနယ်တွေ၊ မဂ္ဂဇင်းတွေ အပြိုင်အရိုင်း ထွက်လာသော ကာလနှင့် ကြုံ၍လည်း လာတောင်း သမျှကို မပျက်မကွက် ရေးပေးခြင်းဖြင့် အတော်ကြီး ဟန်ကျ ခဲ့သည်။

ဤလို ရေစီးရေလာကောင်းမှုမျိုးကို ရှေ့လျှောက် မြဲနေလိမ့် မည်ဟု မမျှော်လင့်သင့်ကြောင်း လူတိုင်း သိပါသည်။ ကျွန်တော်တို့ လို စာရေးဆရာမျိုးမှာ တစ်သက်လုံး လက်ဖျားငွေသီးနေမည့် အမျိုးအစား မဟုတ်။ ရေထမ်းသမားတို့၊ ဆိုက်ကားသမားတို့လို လုပ်ခွင့်ရခိုက်၊ လုပ်နိုင်ခိုက်သာ စားနိုင်သောက်နိုင် ရှိမည်။ ထို့ ကြောင့် ပုံမှန်ဝင်ငွေ တစ်ခုကို ဖန်တီးထားရမည်။

၄

ပုံမှန်ဝင်ငွေကို ဘယ်လို ဖန်တီးရမလဲဟု စဉ်းစားသောအခါ ကိယို ဆာကီ၏ လိမ္မာသူသည် ငွေတို ခိုင်းစားသည် ဟူသော အဆုံးအမ ကို သတိရလိုက်ပါသည်။ တိုက်ဆိုင်ချင်တော့ လုပ်ငန်းသစ် တစ်ခု အတွက် ငွေလိုနေသည့် မိတ်ဆွေရင်း တစ်ယောက် ရောက်လာ သည်။ ကျွန်တော်က သူ့ကို ကူညီရန် တာဝန်ရှိနေသည်။ အလွန် တရာလည်း ပြောမတ်သူဖြစ်ရာ ကြိုက်သလောက်ယူ ပေးနိုင်တော့ မှ ပြန်ပေး ဟု ပြောကာ စုဆောင်းထားသမျှ စာမူခများကို ပေးလိုက် ပါသည်။ သူက မယူ။ သူ့စည်းကမ်းကို လိုက်နာမှသာ ယူမည်ဟု ဆိုသည်။ အတိုးပေးမည်၊ အတိုး မယူဘူး ဆိုလျှင် အကူအညီကို လက်မခံ တဲ့။ ဤလို ကိစ္စများကို ကျွန်တော် ဘာမှမသိ။ ကျွန်တော် က အတိုးမဲ့ ကူညီဖို့ အတင်းအကျပ် ပြောသည်။ သူက လက်မခံ။

ဒီကာလမှာ ဆွေမျိုးသားချင်း အရင်းတွေဆီကတောင် အတိုးပဲ့
မပြောနှင့်၊ တစ်ဆယ်တိုးနှုန်းမျိုးတောင် အပေါင် မပါလျှင် မရ။
နောက်ဆုံးတော့ သူက ကျွန်တော် တိုက်တွန်းလွန်း၍ အလွန် သက်
သာသော နှုန်း တစ်ခုဖြင့် ယူသွားပါသည်။ ထိုအတွက် ကျွန်တော်၏
နေရေး၊ စားရေးမှာ မပူရတော့။ ထိုအချိန်မှ စပြီး ကျွန်တော် အပျင်း
ဇာတ် ဝင်သွားပါတော့သည်။

၅

အငြိမ်းစား ယူရန် လျှောက်ထားစဉ်က မိခင်ဌာန(တက္ကသိုလ်)
အတွက် အကူအညီ လိုအပ်ပါက စေတနာ့ဝန်ထမ်း လာကူပေးပါ
မည် ဟူ၍ ကတိပေးခဲ့ရသည်။ ကျွန်တော် တာဝန်ယူခဲ့သော ဘာသာ
ရပ် အများစုမှာ အစားထိုးနိုင်သော်လည်း စီးပွားရေးပညာကျတော့
အစားထိုးရမည့်သူ မရှိ။ ထို့ကြောင့် နှစ်စဉ် ပြန် စာသင်ပေးနေရဆဲ
ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့်ပင် *GDP, GNP, Elasticity, Production,
Constraints, Economic Policy* ဆိုတာတွေနှင့် လုံးထွေးနေရဆဲ
ဖြစ်သည်။

မနေ့ကပင် ပီကင်းအိုလံပစ်ပွဲဟော်ကြီး ပြီးသွားခဲ့သည်။
တစ်နာရီခွဲကျော်ကျော် အချိန်ယူ ကျင်းပခဲ့သော ပီတံပွဲကြီးမှာ အံ့
မခန်း ရှိလှသည်။ အင်အားကြီးမှု၊ စီးပွားရေး တိုးတက်မှုနှင့် ပြည်သူ
ဘဝ တိုးတက်လာမှုတို့ကို ကောင်းကောင်းကြီး အသားယူပြသွား
သောပွဲ ဖြစ်သည်။ ဖွင့်ပွဲတုန်းကလည်း ဤလိုပင် ခမ်းခမ်းနားနား
လုပ်ပြခဲ့ပြီးပြီ။ နောင် လေးနှစ်အကြာ ဖြစ်သော ၂၀၁၂ တွင်
လန်ဒန် အိုလံပစ်ကို ကျင်းပဦးမည်။ တစ်ခု ကျိန်းသေ ပြောနိုင်
သည်မှာ လန်ဒန်ပွဲသည် ပီကင်းပွဲ၏ ခမ်းနားပြည့်စုံ ထယ်ဝါမှုကို
မပီနိုင် ဟူ၍ပင်။ ဘာကြောင့်နည်း။ တိုင်းပြည်၏ ဝင်ငွေကို ခန့်ခွဲ

သုံးစွဲရာတွင် ကျင့်သုံးသော ပူကြောင့်ဟု (စီးပွားရေးမျက်စိဖြင့် ကြည့်
ပြီး) ပြောရပါမည်။ လန်ဒန်တို့၊ ဝါရှင်တန်တို့၊ ကင်ဘာရာတို့မှာ
အတိုက်အခံ ပါတီတွေ လွတ်တော်ထံ၌ ရှိ၏။ ဖွင့်ပွဲ၊ ဝိတ်ပွဲအတွက်
(လန်ဒန်အနေအထား အရ) ဒေါ်လာ သန်း ၂၀ လောက် သုံးရန်
ကိစ္စမှာ လွတ်တော်တွင် အတော် အချောအတင် ဖြစ်ကုန်မည်။

၆

စီးပွားရေးမျက်စိ ဆိုသည်မှာ ဘာအတွက်မှာ ဘာခလုပ် နှိပ်လိုက်ရင်
ဘယ်လောက် ပွမည်ဟု မြင်တတ်ခြင်းမျိုးလောက် သေးသေးဖွဲဖွဲလေး
မဟုတ်ပါ။ ဒါက ကုန်သည်ပွဲစား အမြင်လောက်သာ ရှိသေးသည်။
စီးပွားရေး ပညာရှင်သည် GDP, GNP တို့ကို ကြည့်ပြီး အားလုံးကို
မြင်သည်။ ဘတ်လျက်ကို ကြည့်ပြီး အားလုံးကို မြင်သည်။ တိုင်းပြည်
ဝင်ငွေကို သုံးစွဲရန် လျှာထားချက်ကို ကြည့်ပြီး လူမှုရေး၊ နိုင်ငံရေး
မှ အစ ရွေ့အလားအလာတွေ အထိ မြင်သည်။

ကျွန်တော်သည် စီးပွားရေးပညာရှင် မဟုတ်ပါ။ အကြောင်း
တိုက်ဆိုင်၍ ကျောင်းသားများအတွက် ဖတ်မှတ်လေ့လာရင်းက
အခြေခံလောက်သာ သိလာသူ ဖြစ်ပါ၏။ ထိုမျှလောက်ကလေး
သိခြင်းကပင်လျှင် အတော် အကျိုးများပါသည်။ စီးပွားရေးပညာ
ကိုလည်း လေးစားလာမိပါသည်။

ဧရာဘတ် ကီယိုဆာကီ ပြောပြခဲ့သော ဝင်ငွေထွက်ငွေ
သဘောများ၊ ဝင်ငွေကို ခန့်ခွဲပုံသဘောများမှာ တိုင်းပြည် တစ်ခုလုံး
၏ စီးပွားရေးကို ထိန်းကျောင်းမှုများ၊ ဗဟိုဘဏ်၏ အခန်းကဏ္ဍ
စသည်တို့နှင့် စာလျှင် ဘာမျှ မပြောပလောက်ပါ။ အမှန်တော့ ရည်
ရွယ်ပုံချင်းလည်း မတူပေ။ ကီယိုဆာကီက ဝင်ငွေ မနိမ့်သော်လည်း
ငွေကြေးအပေါ် သဘောထားပုံ မှားနေ၍ (financial literacy

မရှိ၍) ကြွေးတင်ကျွန်ဖြစ်နေကြရသူများ၏ လွတ်မြောက်ရေးကို ချည်
ရွယ်ခြင်း ဖြစ်သည်။ တစ်ဦးချင်း စီးပွားရေးမှာ တကယ်လည်း အရေး
ကြီးသောကိစ္စ ဖြစ်နေသည်။ ထို အသိကို မျှဝေလို၍ ကျွန်တော်
ရေးသားခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

?

ဤ ဒုတိယအကြိမ် ပုံနှိပ်ခြင်း ဖြစ်မြောက်လာရန်အတွက် တိုက်တိုက်
တွန်းတွန်း ကြိုးစားသော ကိုကြည်စွန်း(Wisdom House)ကို ထိပ်ဆုံး
မှာ ထား၍ ကျေးဇူးစကားဆိုရပါမည်။ ဒုတိယ အနေဖြင့်ကား ဒုတိယ
အကြိမ် ထုတ်ဝေခြင်းကို ခွင့်ပြုသော (ပထမ ထုတ်ဝေသူ) ဇော်စာပေ
ဖြစ်သည်။ ကျန်သူများကိုကား ပထမ နှိပ်ခြင်း၏ အမှာစာတွင် ဖော်
ပြခဲ့ပြီး ဖြစ်ပါသည်။

ကြည်မင်း

၂၀၀၈ ခုနှစ်၊ သြဂုတ်လ ၂၆ ရက်။

ထို သုံးမျိုးကို တစ်နေရာစီ သုံးရသည်ဟု မမှတ်ပါနှင့်။ ဘာပဲလုပ်လုပ် ထို သုံးမျိုးစလုံး ပါသည်။ ထို သုံးမျိုးစလုံး စီမံကွပ်ကဲရသည်။ သုံးမျိုးစလုံးတွင် ထိထိရောက်ရောက် စီမံကွပ်ကဲနိုင်မှု မရှိလျှင် (ဝါ) တစ်နေရာတွင် လစ်ဟာလျှင် ဆုံးရှုံးမည်သာ ဖြစ်ပါ၏။

ကျွန်တော့်အဖေသည် အချိန်ကို စီမံရာတွင် တော်ပါသည်။ ကြံ့သလိုထပြီး လုပ်ဆောင်သူ မဟုတ်။ ဘယ်တော့ ဘာလုပ်မည် ဆိုသော စီမံကိန်းနှင့် လုပ်သူ ဖြစ်သည်။ သို့သော် အလုပ်သမားများကို စီမံခန့်ခွဲရာတွင်ကား သိပ်မတော်။

ငွေကို စီမံကွပ်ကဲရာတွင်ကား အဖေ့ကို တော်သည်ဟုလည်း ပြောနိုင်သလို ညံ့သည်ဟုလည်း ပြောနိုင်ပါသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုကို လည်ပတ်ဖို့အတွက် ငွေကြေး သတ်မှတ်ခြင်းများတွင် မေမေတကယ် တော်ပါသည်။ ညံ့သည်ဟု ပြောခြင်းမှာ ယခုလို Money Management များ ဖတ်မိတော့မှ ပြောနိုင်ခြင်း၊ ပြောရခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

စီးပွားရေး လုပ်သည်ဟု ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေး ပြောခြင်းကို ခပ်လွယ်လွယ် တဲ့တိုးပြောလျှင် ငွေရှာခြင်းဟု ပြောရမည်ပင်။ ငွေရှာရာတွင် အရင်းအနှီး လိုသည်။ အရင်းအနှီး စိုက်ထုတ်ပြီး အမြတ် ထွက်လာအောင် လုပ်ရသည်။ ပွဲရှာအဘောမျိုး ဖွင့်ပြီး အဆက်အသွယ် ရှာကာ လာသွင်းသမျှ လက်ခံပြီး ပြန်ရောင်းလျှင် ဝင်ငွေ သိပ်မများသည့်တိုင် အခြေတော့ မပျက်။ ရိုးမထ ကိုယ်တိုင်ဆင်းလျှင် အမြတ်များများ ရရှိတော့ ရှိပါ၏။ သို့သော် ပေးဆပ်ရသော တန်ဖိုးက မနည်း။ ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေတွေကလည်း များလှသည်။

တင်ကျီးတစ်ဝမ်း၊ ငြိုင်းတစ်ဝမ်း ဆိုသောစကား ရှိ၏။ တင်ကျီးရော ငြိုင်းပါ ရေနား၊ ချောင်းနားမှာ ငါးရှာစားကြသော ငှက်မျိုးတွေချည်း

မူရင်းစာအုပ်တွင် အခြေခံမှာ စာရေးဆရာ ကီယိုဆာကီ မူပိုင်
တီထွင်ထုတ်လုပ်သော (မိုနိုပိုလီကစားပွဲနှင့် ဆင်ဆင်တူသည့်) မန်းနီး
ဂိမ်း ခေါ် ငွေကြေးကစားပွဲ ဖြစ်ပါသည်။ စီးပွားရေး လုပ်ကိုင်မှုများ
နှင့် ပတ်သက်ပြီး သူ့ အဓိကထား၍ ဆွေးနွေးသည်မှာ ဝင်ငွေအခြင်း
အရာ၊ ထွက်ငွေအခြင်းအရာ၊ ပိုင်ခွင့်နှင့် ကြွေးမြီ၊ ရွှေ့ပြောင်းနိုင်သော
ပိုင်ခွင့်နှင့် အမာခံအက်ဆက်များအကြောင်း စသည်တို့ ဖြစ်ပါသည်။
မန်းနီးဂိမ်းသည် ကျွန်တော်တို့နှင့် အလှမ်းဝေးနေ၍ ချန်တန်ချန်၊
ဖော့တန်ဖော့ခဲ့ပါသည်။ မူရင်းစာအုပ်တွင် စာရေးဆရာက အဓိက
ပြောချင်သည့်အရာဟု ကျွန်တော် ထင်သည့် ငွေရဲ့ကျွန် လုပ်မလား၊
ငွေရဲ့သခင် အဖြစ် နေမလား ဆိုသော အချက်ကိုပဲ ကျွန်တော်
အမြင်များ၊ အတွေ့အကြုံများ စွက်ကာ ရေးခဲ့ပါသည်။

ဆရာညိုထွန်းလူ၊ ကြော်ငြာနှင့် ဈေးဝယ်လမ်းညွှန် မဂ္ဂဇင်းမှ
ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်နှင့် မိုးဆမ်းပန်းဂျာနယ်မှ ဦးဇော်မင်းအေးတို့
အား ကျေးဇူးတင်ပါ၏။

ကြည်မင်း

၂၀၀၅ ခုနှစ်၊ နိုဝင်ဘာလ ၈ ရက်။

စာအုပ်ပေါ်မှ ဘဝရုပ်ပုံကား

ကံကောင်းထောက်မပူကြောင့်လား မသိပါ။ ညနေက ကျွန်တော့် ညာဘက်တွင် သွေးချင်းချင်းနီခဲ့သည်။ ကားတံခါးကို အလျင်စလို ပိတ်လိုက်ရာမှ လက်ချောင်းများတွင် ဖျင်းခနဲ ဖြစ်သွားသည်ကို ခံစားလိုက်ရ၏။ စာအုပ်ဆိုင်ပေါ် ရောက်၍ မီးရောင်နှင့် ကြည့်တော့မှ လက်ချောင်းများတွင် သွေးတွေ ရဲနေသည်ကို တွေ့ရ၏။ လက်ခလယ်နှင့် လက်သူကြွယ်ထိပ်ဖျားအဆစ် အလွန်မှာ ကွဲထွက်သွားသည်။ ဟင်းစီးပလပ် ဝယ်ကပ်ပြီး အိမ်ပြန်လာခဲ့ရသည်။ လက်ချောင်းတွေ တော်တော်နှင့် သုံးရဦးမည်မထင်။ ထို့ကြောင့် စာရေးစားပွဲပေါ်မှ ဖိုင်တစ်ခု ဆွဲထုတ်လိုက်သည်။ ဘာတွေတွေ့ ဖတ်တော့မည်။ ကံကြံ့ချင်တော့ ထုတ်ဝေသူဘဝ တိုးဝင်ချင်နေသည့် မိတ်ဆွေတစ်ဦးက ပို့ထားသည့် စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ဖိုင်တွဲလျက်သား တွေ့လိုက်ရပါ၏။

ဤစာအုပ်ကို လွန်ခဲ့သော ၆ လလောက်က ရပါသည်။ ဖတ်ကြည့်ပြီး ကြိုက်သွားသည်။ ငွေကြေးစီမံခြင်းဖြင့် ချမ်းသာနည်း ဟု ဆိုထားသဖြင့် သူငွေးဖြစ်နည်း စာအုပ်ရိုးရိုးဟု ထင်ထားရာမှ ငွေကြေးစီမံမှု အတတ်ပညာစာအုပ် ဖြစ်နေ၍ပင်။ သူခေါင်းစဉ် အပြည့်အစုံကို ကြည့်လျှင်ပင် စိတ်ဝင်စားရာကောင်းသည်။ *RICH DAD, POOR DAD - What the Rich Teach Their Kids About Money That the Poor and Middle Class Do Not!* တဲ့။

ကြည်မင်း

သားသမီးများကို ကျောင်းထားကြသောအခါ မိဘတွေ၊ အထူးသဖြင့် ပညာတတ် မိဘတွေက *Study hard and get good grades and you will find a high paying job with great benefits* ဟု ဆုံးမလေ့ ရှိကြသည်။ စာကြိုးစား၊ အမှတ်ကောင်းကောင်း ရအောင်လုပ်၊ သင်္ခကောင်းကောင်း ရမယ်၊ ပင်စင်ကောင်းကောင်း ရမယ်။

စာအုပ်ကို ဖတ်နေရင်းက စာမျက်နှာများပေါ်တွင် မှတ်ဆိုတ်ဖြူဖြူ ဆံပင်ဖြူဖြူ မေးရိုးကြီးကြီးနှင့် ပြတ်သားသောမျက်လုံးများ ရှိသည့် ပင်စင်စား အဘိုးကြီးတစ်ဦး၏ ရုပ်သွင်ကို မြင်ယောင်ပါတော့သည်။ တက္ကသိုလ်ကျောင်းထွက် မဟုတ်သော်လည်း ပညာထက်မြက်သူ၊ ဘဝရေစီးတွင် ဆန်တက်ရမည်ကို မကြောက်တတ်သူ . . . ။

ကျွန်တော့်အဖေ။

ပညာဟူသည် မြတ်ရွှေအိုး

ကျွန်တော့်အဖေ၏ အဖေဖြစ်သော အဘိုးကို ကျွန်တော် မမြင်ဖူးပါ။ အဖေ လေးငါးနှစ်သား အရွယ်မှာပင် အဘိုး ကွယ်လွန်ခဲ့သည်။ အဖေက ကျွန်တော့်ကို ပညာကြိုးစားဖို့ သိပ်မပြော၊ ပြောစရာ မလိုသူ ဖြစ်နေ၍ မပြောခြင်းသာ ဖြစ်ပါသည်။ မပြောသော်လည်း အဖေ့ဝါဒကို ကျွန်တော် သိပြီးသားပါ။ စာကြိုးစား၊ ထူးထူးချွန်ချွန်လုပ်၊ ဘွဲ့ရရင် အလုပ်ကောင်းကောင်း ရမယ်၊ ဘဝမှာ လုံခြုံမယ် . . . ။

အဖေ လူလားမြောက်ချိန်၊ ပညာသင်ချိန် အထိသာ အဘိုး အသက်ရှင်နေခဲ့သေးလျှင် အဖေ့ကို အဘိုးက ဘယ်လို ဆုံးမမည်နည်း။ အဘိုးသည် စာမတတ်။ ထို့ပြင် ကုန်သည်၊ ကုန်သွယ်လူမျိုး၊ အဖေတို့ လူလားမြောက်ချိန်က ကိုလိုနီခေတ် ဖြစ်သည်။ စာရေး ဖြစ်ဖြစ်၊ ရုံးလုလင် ဖြစ်ဖြစ် အစိုးရအလုပ်ကလေးများ တစ်ခုခုလောက် ရလိုက်

ဆုံးအောင် မတက်လိုက်ရ။ သို့သော် အသက် ၃၀ အရွယ်မှာပင် ကမ္ဘာ့ အချမ်းသာဆုံး စာရင်းမှာ (ကိုယ့်ဂွေးကိုယ်ချွန် ချမ်းသာသူတွေ စာရင်းမှာ) နံပါတ်တစ်။

ပါရဂူလည်း ဆယ်တန်း တက်ခဲ့ဖူးသည်။ ဘီလိဂိတ်လည်း ဆယ်တန်း တက်ခဲ့ဖူးသည်။ သူတို့နှစ်ယောက် ရခဲ့သော အခြေခံပညာ ရေးက ကွဲပြားနေလို့လား ဆိုတော့ ကွဲပြားမှု မရှိပေ။ အင်္ဂလိပ်စာ၊ သင်္ချာ၊ ဓာတု စသည်ဖြင့် အတူတူပင်။ ဘီလိဂိတ်ကျတော့မှ သူ့ငွေး ဖြစ်နည်း။ ဥစ္စာရှာနည်း ဘာသာတွဲ ယူခဲ့လို့လားဟု မေးနေစရာ မလို။ ဘာ ကွာသွားပါသလဲ။

ကျောင်းပညာခေါ် အိတ်တန်းပညာ (သို့မဟုတ် ဘွဲ့လက်မှတ်) အပေါ် ကိုယ်ပိုင်အမြင် ကွဲသွားကြ၍သာ ဖြစ်သည်။ ပါရဂူ ဒေါက်တာ ကီယိုဆာကီက လက်ဖြန့်ခံစားသောက်ခွင့် လက်မှတ်တစ်ခု ရဖို့ ပညာ သင်သည်။ ဘီလိဂိတ်က ပေးဝေသူ Boss ဖြစ်လာဖို့ ပညာ သင်သည်။ အမျိုးသားရေးလှုပ်ရှားမှုကာလမှ စကားတစ်လုံး ရင်ထဲသို့ တိုးဝင် လာသည်။ ကျွန်ုပ်ပညာရေးနှင့် သခင်ပညာရေး၊ တချို့က လုပ်ငန်း ကြီးတွေမှာ ဝန်ထမ်း ဝင်လုပ်ပြီး လစာကလေး ရဖို့ ပညာသင်သည်။ တချို့ကတော့ ထို လုပ်ငန်းကြီးမျိုးတွေ ကိုယ်တိုင် ထူထောင်ဖို့ ပညာ သင်သည်။

ရငွေ - သုံးငွေ

ရိုးရိုးလေး ကြည့်လျှင် ရငွေက သုံးငွေထက် ပိုပါက စုငွေကျန်မည်။ သုံးငွေက ပိုများနေလျှင် ဆင်းရဲတွင်း ပိုနက်နက်လာမည်။

ငွေကြေးကို မစီမံနိုင်၊ မစီမံတတ်သဖြင့် လုပ်အားကို ~~ဆောင်~~ ရသူများအဖို့ တစ်လတာ ဝင်သမျှကို တိုင်းသုံးနေရမည်။ ~~ကျန်~~

ကြည်မင်း

နှုန်းက ပျော့ပျောင်းလျှင် စုငွေ ထွက်လာမည်။ မာကျောလျှင် ရှိတာ ပြောင်လျှင် ပြောင်မည်။ လူပိန်လျှင် ပိန်မည်။ ငွေကြေးကို စိမ့်နိုင်လျှင် တော့ ဥစ္စာဓနသည် တိုးပြီးရင်း တိုးနေလိမ့်မည်။

ချွေတာစုဆောင်း သူ့ငွေလောင်းဟု ဆိုကြသည်။ ဤစကား မှန်၏။ ငွေကို လှည့်နိုင်လျှင် (ဝါ) အကျိုးအမြတ်ထွက်အောင် လည်ပတ်နေနိုင်လျှင် ငွေအင်အား တိုးပွားလာမည်သာ။ လက်ထဲ ထားလျှင် အရင်းအတိုင်းပဲ ရှိမည်။ ဘဏ်တွင်အပ်လျှင် တစ်ကျပ်ခွဲတိုးလောက် တော့ ရမည်။ အရောင်းအဝယ်ကလေး ထက်ထက်မြက်မြက် လုပ်တတ်လျှင် ငါးကျပ်တိုးလောက် ကိုက်လာနိုင်သည်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ တတ်လျှင်တော့ ထို့ထက်ပို၍ မြတ်စွန်းလာနိုင်သည်။

Rich Dad, Poor Dad စာအုပ်သည် ဤလို အကျိုးထွက်အောင် ငွေလည်ပတ်နည်းများကို ရှင်းပြထားသည် ဖြစ်ရာ မူကို သဘောကျမိ သဖြင့် ဆက်ဖတ်နေမိတော့သည်။

လှော်ရင်းနှစ်လာနေသော စာရင်းကိုင်တစ်ဦး

ကျွန်တော့်ဖခင်၏ အရည်အချင်းများထဲတွင် ကျွန်တော် အကြိုက်ဆုံးမှာ အဆိုးလောကဝံ(လောကဓမ္မ၏အညံ့ပိုင်း)များကို ခံတိုက်ရဲသော သတ္တိပင် ဖြစ်သည်။

အဖေ့၌ ရာထူးကံ မသာခဲ့ပါ။ သူ့ အလုပ်သွင်းပေးခဲ့သော ခုနစ်တန်းအောင်များကပင် သူ့ကိုကျော်ပြီး ရာထူးကြီးတွေ ရသွားကြသည်။ သူကတော့ နူးစာရေးလိုင်းမှာသာ နေခဲ့သူဖြစ်၍ စာရင်းကိုင် စာရေးကြီး အဖြစ်သာ သောင်တင်ကျန်ခဲ့ပါတော့သည်။ တက္ကသိုလ် တက်ကြသောအခါ အဖေသည် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ထူထောင် ရတော့သည်။ ထင်းနှင့်ခနိ ရောင်းဝယ်ရေး ဖြစ်၏။ ခနိတစ်ရာကို ရောင်းစွေး နှစ်ဆယ်၊ ကနစို ထင်းပေါက်ခြမ်း တစ်ထောင်ကို မေါက်သည်စွေး ၁၈ ကျပ်၊ လက်လီ ၂၅ ကျပ်ဖြင့် အတော် ရောင်းကောင်းပါသည်။ ထင်းလှည်း တစ်စီး(တစ်ထောင်) ရောင်းရလျှင် နှစ်ကျပ်လောက် မြတ်သည်။ တစ်နေ့ ၁၀ ကျပ်လောက် မြတ်လိုက်လျှင် ပျော်စရာ ကောင်းလှပြီ။

ဝန်ထမ်းလုပ်သက် နှစ်လေးဆယ် ပြည့်သောနေ့တွင် အဖေပင်စင် ယူပါသည်။ ယခု ဖွံ့ဖြိုးစည်ပင်နေသော ရွှေပြာ၊ ချောင်းသာ၊ ငဆော် (ငွေဆောင်) တစ်ဝိုက်သည် ထိုစဉ်က တောကြီးမျက်မည်းသာ ရှိသေး၏။ မုန်တိုင်းဒဏ်ကြောင့် လဲပြိုကျန်ခဲ့သော သစ်လုံးများကို

ကြည်မင်း

ထုတ်ယူရန် လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခု လမ်းပွင့်သည်နှင့် ထိုလောကသို့ ဖေဖေ ခုန်ကူးလိုက်သည်။ ဟုတ်မလို ဟုတ်မလိုနှင့် နောင်တော့ ဝုန်းခနဲ ပြိုလဲသွားလေရာ နှစ်ပေါင်းများစွာ မူးစု၊ ပဲစု စခဲ့သော အရင်းအနှီးများ အားလုံး ကုန်သွားပါတော့သည်။ ကြိုတင် တွက်ချက်မှုရော လုပ်ဆောင် မှုပါ လစ်ဟင်းမှု မရှိ။ လူလိမ်တစ်ဦးနှင့် တွေ့ပြီး ကိုယ့်ကိုပင် ပြန်တရားစွဲ လာသောကြောင့် အမှုရင်ဆိုင်ရင်းက လုပ်ငန်းများကို လှည့်မကြည့်နိုင် တော့ခြင်း ဖြစ်သည်။ ထို လိမ်လည်သူမှာလည်း သူသာ ကျွန်တော် တို့အပေါ် လွှဲမချလျှင် သူ့ကိုယ်တိုင် ထောင်ထဲဝင်ရမည့် အလွဲသုံးစား မှုကြီး ဖြစ်လာ၍ ကျွန်တော်တို့ လာသွင်းသော သစ်များကို အသွင်းမပြတ် အပျောက်ရိုက်လိုက်ရခြင်း ဖြစ်သည်။ ထိုအမှုမှ ကျွန်တော်တို့ ကွင်းလုံးကျွတ် လွတ်ပါသည်။ သို့သော် သုံးနှစ်ကျော် တရားဆိုင်ခဲ့ ရသဖြင့် တောတွင်းလုပ်ငန်းများ၌ လစ်ဟားသွားကာ လုပ်ငန်းကြီး ပျက်သွားပါတော့သည်။

စီမံကွပ်ကဲမှု

စီမံကွပ်ကဲသည်ဟု ဆိုလျှင် ဟိုလူ ဟိုဟာလုပ်၊ ဒီလူ ဒီဟာလုပ် စသဖြင့် ညွှန်ကြားခိုင်းစေမှုကိုသာ မြင်နေတတ်ကြသည်။ ဤသည်မှာ *Administration* ခေါ် အုပ်ချုပ်မှုသာ ဖြစ်သည်။ စီမံကွပ်ကဲမှု ဆိုသော *Management* သည် ပိုမိုမြင့်မားပြီး ပိုမိုရှုပ်ထွေးပါသည်။

Management တွင် သုံးမျိုး ရှိသည် -

- (က) လူ (*Man-Power Management*)၊
- (ခ) ငွေ (*Money Management*)၊
- (ဂ) အချိန် (*Time Management*)။

ထို သုံးမျိုးကို တစ်နေရာစီ သုံးရသည်ဟု မမှတ်ပါနှင့်။ ဘာပဲလုပ်လုပ် ထို သုံးမျိုးစလုံး ပါသည်။ ထို သုံးမျိုးစလုံး စီမံကွပ်ကဲရသည်။ သုံးမျိုးစလုံးတွင် ထိထိရောက်ရောက် စီမံကွပ်ကဲနိုင်မှု မရှိလျှင် (ဝါ) တစ်နေရာတွင် လစ်ဟာလျှင် ဆုံးရှုံးမည်သာ ဖြစ်ပါ၏။

ကျွန်တော့်အဖေသည် အချိန်ကို စီမံရာတွင် တော်ပါသည်။ ကြုံသလိုထပြီး လုပ်ဆောင်သူ မဟုတ်။ ဘယ်တော့ ဘာလုပ်မည် ဆိုသော စီမံကိန်းနှင့် လုပ်သူ ဖြစ်သည်။ သို့သော် အလုပ်သမားများကို စီမံခန့်ခွဲရာတွင်ကား သိပ်မတော်။

ငွေကို စီမံကွပ်ကဲရာတွင်ကား အဖေ့ကို တော်သည်ဟုလည်း ပြောနိုင်သလို ညံ့သည်ဟုလည်း ပြောနိုင်ပါသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုကို လည်ပတ်ဖို့အတွက် ငွေကြေး သတ်မှတ်ခြင်းများတွင် ဖေဖေ တကယ် တော်ပါသည်။ ညံ့သည်ဟု ပြောခြင်းမှာ ယခုလို Money Management များ ဖတ်မိတော့မှ ပြောနိုင်ခြင်း၊ ပြောရခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

စီးပွားရေး လုပ်သည်ဟု ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေး ပြောခြင်းကို ခပ်လွယ်လွယ် တဲ့တိုးပြောလျှင် ငွေရှာခြင်းဟု ပြောရမည်ပင်။ ငွေရှာရာတွင် အရင်းအနှီး လိုသည်။ အရင်းအနှီး စိုက်ထုတ်ပြီး အမြတ် ထွက်လာအောင် လုပ်ရသည်။ ပွဲရုံသူ့စောမျိုး ဖွင့်ပြီး အဆက်အသွယ် ရှာကာ လာသွင်းသမျှ လက်ခံပြီး ပြန်ရောင်းလျှင် ဝင်ငွေ သိပ်မများသည့်တိုင် အခြေတော့ မပျက်။ ရိုးမထဲ ကိုယ်တိုင်ဆင်းလျှင် အမြတ်များများ ရဖို့တော့ ရှိပါ၏။ သို့သော် ပေးဆပ်ရသော တန်ဖိုးက မနည်း။ ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေတွေကလည်း များလှသည်။

တင်ကျီးတစ်ဝမ်း၊ ဗျိုင်းတစ်ဝမ်း ဆိုသောစကား ရှိ၏။ တင်ကျီးရော ဗျိုင်းပါ ရေနား၊ ချောင်းနားမှာ ငါးရှာစားကြသော ငှက်မျိုးတွေချည်း

ကြည်မင်း

ဖြစ်၏။ သို့သော် တင်ကျီးက ရေငုပ်ကူးခတ်ပြီး ရွာဖွေစားမှ တစ်ဝမ်း
ပြည့်သော ငှက်မျိုး၊ ဇိုင်းကတော့ ငြိမ်ငြိမ်ကလေး ထိုင်စောင့်ပြီး ဝမ်းကို
ဖြည့်သော ငှက်မျိုး။ အဖေသည် တင်ကျီးလို စီးပွားရှာခဲ့ပေသည်။

ပညာမရှိ သူ၏ဝန်ထမ်း

သိပညာ ဖြစ်ပွားအောင်
ချစ်သားတို့ သင်ကြပါ။
မိဘ၊ ဆရာတို့
ဖန်ခါခါ တပည့်သားကို
ထောင်နား နာနာမှတ်
သပ်အပ်ပေရား
လှေလှော် လှေခတ်နှင့်
အတတ်ကယ် မဲ့သူမှာ
ဝန်ထမ်းသာ ဖြစ်မြဲ။
ပညာရှင် ဖြစ်ပေက
လှူပြည်မှာ ဂုဏ်သိန်တိုးလို့ရယ်
ဖိုးလ ထက်ကဲ။ ။

ဒုတိယတန်းလောက် မြန်မာကြည့်စာခေါ် ကျောင်းသုံးစာအုပ်မှ
ဖတ်ခဲ့ ကျက်ခဲ့ဖူးသော ကဗျာကလေး ဖြစ်သည်။ ဝန်ထမ်း ဆိုသော
စကားလုံးကို စဉ်းစားတိုင်း ဤကဗျာလေးကို ပြန်သတိရကာ 'လှေလှော်
လှေခတ်နှင့် အတတ်ကယ်မဲ့သူမှာ ဝန်ထမ်းသာ ဖြစ်မြဲ' ဆိုသော
အပိုဒ်ကို ပြန် ရွတ်ကြည့်မိတတ်ပါသည်။

ထိုကဗျာမှ ပြောသော 'ဝန်ထမ်း' ဆိုသည့် စကားမှာ ဝန်ကို ထမ်း
ပေးသူ၊ အလေးအပင် သယ်သူ၊ တဲ့တိုးပြောရလျှင် ကူလီ။

'ပညာမရှိ သူ၏ဝန်ထမ်း' ဆိုသော စကားတွင်တော့ ဝန်ထမ်း ဆိုသည်မှာ အစေအပါးဟု အဓိပ္ပာယ်ထွက်ပါသည်။ သူတစ်ပါးထံတွင် တာဝန်ထမ်းဆောင်သူဟု အဓိပ္ပာယ်ရပါသည်။ ပညာသင်ကြား စာကြိုးစားကြ၊ ပညာမတတ်ရင် ပင်ပင်ပန်းပန်း လုပ်စားရမယ်၊ အောက်တန်းကျ ကျ လုပ်စားရမယ်ဟု လူကြီးသူမတို့ ဆုံးမလေ့ ရှိခဲ့၏။

အရင်းစစ်လျှင် ထိုစကား မမှန်ပါ။ ပညာရှိ မင်းတိုင်ပင် အမတ်ကြီး ဆိုသူများသည်လည်း ဘုရင်၏ အစေအပါးမျှသာ ဖြစ်သည်ကို ကြည့်ပါ။ ပါရဂူဘွဲ့ရပြီး ပညာရှင်ဟု လက်မ ထောင်နေသူသည်လည်း လခစား အဖြစ် ဝင်လုပ်လျှင် ဝန်ထမ်းပါပဲ။ အစိုးရဝန်ထမ်း ဖြစ်ချင် ဖြစ်မည်၊ ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်း ဖြစ်ချင်ဖြစ်မည်။

ဝန်ထမ်းသည် ပုံမှန်လစာ ရမည်။ အခါအားလျော်စွာ ခန့်မြှင့်သော အခွင့်အရေးများ၊ အဆင့်အားလျော်စွာ ခွင့်ပြုသော အခွင့်အရေးများ ရမည်။ အစိုးရဝန်ထမ်း ဆိုလျှင် နောင်ရေးအတွက် ပင်စင်ရမည်။ ထို့ကြောင့် ဝန်ထမ်းဘဝကို တည်ငြိမ်သည်၊ အာမခံချက် ရှိသည်ဟု ပြောနိုင်၏။

ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကြောင့် ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းတွေ ပေါ်ထွန်းလာကြသည်။ လူငယ်များစွာတို့သည် လစာပိုများများ ရသော ထိုပုဂ္ဂလိက လုပ်ငန်းဈေးကွက်ထဲသို့ ဝန်ထမ်းအဖြစ် ဝင်ကြသည်။ တော်တော်လေး ကြာတော့ လုပ်ရတာ သိပ်ပင်ပန်းလို့၊ ခိုင်းလွန်းလို့၊ ကုမ္ပဏီပြုတ်သွားလို့ စသည် စသည်တို့ဖြင့် ပြန်ထွက်လာကြတာ တွေနေရပါသည်။ တချို့လည်း ပိုကောင်းသော အခွင့်အလမ်းတွေ တွေ့သွားကြသည်။ တချို့ကတော့ လစာ မများသော်လည်း အာမခံချက် ပိုကောင်းသော အစိုးရ လုပ်ငန်းခွင်သို့ ပြန်ဝင်လာကြသည်။ ခေတ်ကလည်း ပညာခေတ် ဖြစ်လေရာ အတန်းပညာပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ကျွမ်းကျင်မှု တစ်ခုခုပဲ ဖြစ်ဖြစ်

ကြည်မင်း

မရှိဘဲ ဝန်ထမ်း မဖြစ်နိုင်တော့ပေ။ ထို့ကြောင့် ပညာမရှိ သူ၏ဝန်ထမ်း ဆိုသော စကား မမှန်တော့။ ထမ်းရွက်သယ်ပိုးသော ကာယလုပ်သား ဟု ယူလျှင်တော့ တစ်မျိုး။

Rich Dad, Poor Dad

ရောဘတ် ကီယိုဆာကီ၏ Rich Dad, Poor Dad ကို ဖတ်တိုင်းမှာ ဤ 'ဝန်ထမ်း' ကိစ္စကို ပြန်ပြန်စဉ်းစားမိပါသည်။

သူ့တွင် အဖေနှစ်ယောက် ရှိသည်။ တစ်ဦးက အဖေရင်း၊ နောက် တစ်ဦးက သူ့ဘဝ လမ်းကြောင်းကို ရှေ့ဆောင် လမ်းပြခဲ့သော ဖခင် သဖွယ် ပုဂ္ဂိုလ်။ အဖေရင်းက ပါရဂူဘွဲ့ရ ပညာရေးဝန်ထမ်း အကြီးစား၊ သေသွားတော့ ကြွေးစာရင်းတွေပဲ ချန်ထားခဲ့နိုင်သူ၊ မွေးစားအဖေက တော့ အသက် ၁၃ နှစ် အရွယ်မှာပင် ကျောင်းထွက်ခဲ့ရ၍ ရှစ်တန်းပင် မအောင်။ သို့သော် လုပ်ငန်းရှင် လူချမ်းသာကြီး။

အဖေ နှစ်ယောက်လုံးက ပညာကို ဦးစားပေးသည်။ ပညာသင် ဖို့ တက္ကသိုလ်ဘွဲ့ရဖို့ တွန်းအားပေးသည်။ သို့သော် ပညာသင်ကြားရေး ရည်ရွယ်ချက်အပေါ် ရှုမြင်ကြပုံများ မတူ။

ပညာတတ်အဖေ(အဖေရင်း)က "စာကြိုးစား၊ ထူးထူးချွန်ချွန် အောင်လာရင် အလုပ်ကောင်းကောင်း ရမယ်၊ ဘဝအာမခံချက် ရှိတဲ့ အလုပ် ရနိုင်တယ်" ဟု သွန်သင်သည်။ မွေးစားအဖေက "တက္ကသိုလ် မှာ နေဖူးရင် လူဝင်ဆုံတယ်၊ အမြင်ကျယ်တယ်" ဟု သွန်သင်သည်။

ငွေအပေါ် ရှုမြင်ကြပုံကတော့ လုံးဝ လမ်းကွဲသွားပါသည်။ ပညာ တတ်က ပညာကို အရင်းပြုပြီး လစာရဖို့ (ဝါ) အခိုင်းခံဖို့ ချည်ရွယ်သည်။ လူချမ်းသာက ငွေကို ခိုင်းစားဖို့ (ဝါ) ငွေကို အရင်းပြုပြီး ငွေကို ထပ်တိုး ပွားအောင် လုပ်ဖို့၊ အခိုင်းခံမယ့် လူတွေကို အခပေး စေခိုင်းပြီး ကိုယ့်

လုပ်ငန်းတွေ လုပ်ဖို့ စဉ်းစားသည်။

လူချမ်းသာအဖေ(မွေးစားအဖေ)၏ သြဝါဒထဲတွင် မှတ်လောက် သားလောက် စကားတစ်ခွန်း ပါ၏။ လောကမှာ ငွေနဲ့ လည်ပတ်နေကြ ရတာ၊ ဒါကြောင့် ငွေကို စီမံခန့်ခွဲတတ်ဖို့ဟာ လူတိုင်းအတွက် အရေး ကြီးဆုံးပဲ။ ဝင်ငွေ ရှိတဲ့သူ- ဝန်ထမ်းဖြစ်ဖြစ်၊ ကုန်သည်ဖြစ်ဖြစ်ဟာ ဝင်ငွေကို ခန့်ခွဲတတ်ရမယ်။ ဝင်ငွေကို မခန့်ခွဲတတ်ရင် ရရစားစား၊ ဝါးဝါးမြိုမြိုနဲ့ အရေးကြုံတော့ အကြွေး ပတ်လည်ပိုင်းမှာပဲ။ ဒီတော့ ဝင်ငွေကို ခန့်ခွဲတတ်ဖို့၊ စီမံတတ်ဖို့ လိုတယ် . . . ။

ဘယ်လောက် မှန်လိုက်ပါသလဲ၊ ဘယ်လောက်များ အေးစက်မာ ကြောတဲ့ အမှန်တရားလဲ။

ငွေလုပ်ကြပုံဇာတ်လမ်း

ငွေကို ဘယ်လို လုပ်သလဲ။ သတ္တုတွေနှင့် သွန်းသလား။ စာရွက်တွေ ပေါ်မှာ ပုံနှိပ်သလား။

အသက် ရှစ်နှစ်လောက်အရွယ် ကလေးနှစ်ယောက် အဖို့တော့ ငွေရှာခြင်းကို ငွေလုပ်ခြင်းဟု တွေးသည်။ ငွေ ဆိုတာ လုပ်ယူရင် ရမှာပဲ ဟု တွေးသည်။ သူတို့ နှစ်ယောက် အကြံကြီးကြသည်။ စိတ်ကူးတွေ ထုတ်ကြသည်။ စီမံကိန်းတွေ ဆွဲသည်။ သွားတိုက်ဆေးဘူး အဟောင်းတွေ စုသည်။ အိမ်နီးချင်းတွေဆီ အကူအညီတောင်းသည်။ ကလေးနှစ်ယောက် ဘာတွေ လုပ်ကြမည်ကို စိတ်ဝင်စားလှသော အိမ်နီးချင်းများလည်း သွားတိုက်ဆေးတွေ မြန်မြန်ကုန်အောင် သုံးပေးကြသည်။

သူတို့ လိုချင်သလောက် ရလာတော့ သွားတိုက်ဆေးဘူးခွဲတွေကို ဝယ်ဖိုးနှင့် ကျိုသည်။ ပုံစံလောင်းသည်။ ရပြီ . . . ၊ ငါးမူးစေ့တွေ၊ ဒေါ်လာပြားတွေ ထွက်လာပြီ။ အားရဝမ်းသာ ပြေးပြေး စော့ဆိုင်မှာ သုံးကြည့်တော့ အဟားခံရသည်။ ခဲမူးစေ့တွေကိုး . . . ၊

ဤကား ခောဘတ် ကီယိုဆာကီနှင့် သူ့သူငယ်ချင်း မိုက်တို့၏ ပထမဦးဆုံး စွန့်ထွင်စွန့်စား ငွေရှာ/ငွေလုပ်ခန်းကြီး ဖြစ်သည်။ ဤအဖြစ်ပျက်ကို မိုက်၏အဖေ ဖြစ်သော (ရှစ်တန်း မအောင်သည်) လူချမ်းသာက ကြားသွားသည်။ ကလေးနှစ်ယောက်၏ စူးစမ်းလိုစိတ်နှင့် ကြိုးစားချင်စိတ်ကိုလည်း သဘောကျသွားသည်။ သို့နှင့် ကလေးတွေကို

သူထံမှာ အလုပ်ပေးလိုက်သည်။ လုပ်ခက တစ်နာရီလျှင် ဆယ်ပြား (ten cents)။ ငွေနှင့် ပတ်သက်၍ လည်းကောင်း၊ လုပ်ငန်းလောကနှင့် ပတ်သက်၍ လည်းကောင်း လေ့ကျင့် သင်ကြားပေးမည်ဟုလည်း ဆိုသည်။ လုပ်ခ တစ်နာရီဆယ်ပြား ဆိုသည်မှာ အလွန်နည်းသည်။ ထို့ပြင် အရွယ် မရောက်သူများကို ခိုင်းစေခြင်းမှ တားမြစ်သော ဥပဒေ ကလည်း ရှိနေသည်။

ကလေးနှစ်ယောက်ကို ဤသို့ 'အလုပ်ပေး'ရင်းနှင့် လူချမ်းသာ က တစ်ဆင့်ချင်း ပညာပေးသည်။ လုပ်ငန်း၏ သဘောများထက် ငွေကြေး စီမံခန့်ခွဲမှု၏ သဘောများကို ရှင်းပြပေးသည်။

ယနေ့တွင် သူ့သား မိုက်သည် အဖေနေရာ ဝင်ယူပြီး လုပ်ငန်း ချဲ့ထွင်ကာ ဒေါ်လာ သန်းပေါင်းထောင်ကျော် လုပ်ငန်းကြီးကို ဦးစီးနေလေပြီ . . . ။ ရောဘတ်ကတော့ သူ့လောက် မချမ်းသာ။ သန်းပေါင်း ၂၀၀ လောက် ခုလာသော် အသက် ၄၀ လောက် အရွယ်မှာပင် လုပ်ငန်းလောကမှ အနားယူပြီး စာရေးခြင်း၊ ဆွေးနွေး လမ်းညွှန်မှုပေးခြင်း၊ ဟောပြောခြင်းတို့ လုပ်ကာ သက်သောင့်သက်သာ နေထိုင်နေသည်။

ဘယ်လိုလဲ

ပါရဂူတဲ့မျိုး ခရိုင်ပညာရေးအရာရှိ အဖြစ် ရာထူးကြီးကြီး ရခဲ့သော ဖခင်က အကြွေးတွေ ဝိုင်းနေချိန်မှာ ဤခုသည်ဆိုရုံရသော သားက သန်းရာနှင့်ချီ ချမ်းသာသွားသည်မှာ ဘာကြောင့်လဲ။ မတော်လောဘတွေ တက်ပြီး တရားမဝင်ကိစ္စတွေနှင့် စီးပွားရှာလို့လား။ ဝန်ထမ်းတွေကို မသေထမင်း၊ မသေဟင်း ကျွေးပြီး ရက်ရက်စက်စက် ခေါင်းပုံဖြတ်ခဲ့လို့လား။ ကန်ထရိုက်တွေ၊ ပါမစ်တွေနှင့် လူနပ်ချမ်းသာ လုပ်ခဲ့လို့လား။

မဟုတ်ပါ။

ကြည်မင်း

စာရင်းကိုင် အသိလေးနှင့် ရငွေ၊ သုံးငွေကို ခန့်ခွဲခွဲကလေးပါ။
ဇိုးဇိုးလေးပါ။
ဘောက်ပုံများကိုကြည့်ပါ။

ပုံ (က)



ပုံ (ခ)



ဤပုံ ၂ ခုကို ကြည့်လျှင် ရှင်းရှင်းလေး မြင်လွယ်ပါသည်။ ဇိုးဇိုးလေး၊ ရှင်းရှင်းလေးပါ။ ဤမျှ ဇိုးဇိုးလေးကို ကျောင်းမှာ ရေးကြီးခွင့်ကျယ်လုပ်ပြီး သင်ပေးနေစရာ မလိုတာ အမှန်ပင်။ သို့သော် ထိုမျှ ဇိုးဇိုးရှင်းရှင်း

လေးကိုပင် သတိမမူမိကြသူတွေ အများကြီး ရှိပါသည်။ အထူးသဖြင့် *Budget Balance Sheet* ဆိုတာရယ်ကို ခွဲခြား မသိလျှင် ဖြစ်ပါသည်။

Balance Sheet

အောက်တွင် ရသုံးငွေစာရင်းရှင်းတမ်း (မိသားစုရသုံး)ကို စိတ်ကူးဖြင့် ရေးဆွဲပြထားပါသည်။ ဤလို ရှင်းတမ်းမျိုးသည် လူတစ်ဦးချင်းအတွက်၊ အိမ်တစ်အိမ်အတွက် သာမက နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံအတွက်လည်း အရေးကြီးပါသည်။ စာရင်းအင်းသဘော အရတော့ ဘယ်ဘက်ခြမ်းနှင့် ညာဘက်ခြမ်း စာရင်းကိုက်နေဖို့သာ အရေးကြီးသည်။ ရငွေ+သုံးငွေ+ လက်ကျန် ဖြစ်နေခြင်းကို ဖော်ပြပါ ဇယားတွင် တွေ့မည်။ အကယ်၍ သုံးငွေ အခြမ်းက ပိုများနေလျှင် ရငွေ+ခွေးငွေ+သုံးငွေ ဖြစ်လာလိမ့်မည်။

ဤအချက်သည် တစ်ဦးချင်း စီးပွားရေးမှာရော တစ်တိုင်းပြည်လုံး စီးပွားရေးမှာပါ အရေးကြီးသည်။ ထို့ကြောင့် ဘတ်ဂျက်ခန့်မှန်းခြေများ ရေးဆွဲရခြင်း ဖြစ်သည်။ အိမ်ထောင်စုမှာလည်း ထို့အတူပင် ဖြစ်သည်။ ဒီလ၊ ဒီနှစ်အတွင်း ဘာတွေ ကုန်စရာ ရှိသလဲ၊ ဘယ်လောက် ကုန်မှာလဲ။

| ရသုံးငွေစာရင်းရှင်းတမ်း (၂၀၀၂) ခုနှစ်၊ ဇွန်လ | |
|--|-------------|
| A | |
| ရငွေ | |
| ၁။ အိမ်ထောင်ဦးစီး ဦးဘ လစာ | ၃၀၀၀၀ ကျပ် |
| ၂။ ဇနီး ဂေါ်မြ လစာ | ၂၀၀၀၀ ကျပ် |
| ၃။ သားကြီးလစာ | ၃၅၀၀၀ ကျပ် |
| ၄။ အိမ်ဆိုင်ဝင်ငွေ | ၃၃၀၈၅ ကျပ် |
| စုစုပေါင်း | ၁၁၈၀၈၅ ကျပ် |

ကြည်မင်း

| B | |
|-----------------------------|------------|
| သုံးငွေ | |
| ၁။ ဝိပ်လခ | ၁၅၀၀၀ ကျပ် |
| ၂။ မီးဖိုချောင် | ၄၆၀၇၅ ကျပ် |
| ၃။ အဝတ်အစား | ၄၂၂၁ ကျပ် |
| ၄။ သားရေး/နားရေး | ၃၈၀၀ ကျပ် |
| ၅။ ဆေးဝါး | ၆၈၅၀ ကျပ် |
| ၆။ လျှပ်စစ်၊ ရေ၊ တယ်လီဖုန်း | ၃၃၀၀ ကျပ် |
| ၇။ သွားလာသယ်ယူ | ၄၉၆၀ ကျပ် |
| ၈။ ဘဏ်တိုး | ၂၈၁၅ ကျပ် |
| ၉။ ပျော်ရွှင်မှု | ၄၄၀၀ ကျပ် |
| စုစုပေါင်း | ၉၁၄၂၁ ကျပ် |

| C | |
|------------|-------------|
| ရှင်းတမ်း | |
| ၁။ ဝင်ငွေ | ၁၁၈၁၈၅ ကျပ် |
| ၂။ ထွက်ငွေ | ၉၁၄၂၁ ကျပ် |
| လက်ကျန် | ၂၆၇၆၄ ကျပ် |

ဝင်စရာက ပုံမှန်အားဖြင့် ဘယ်လောက် ရှိသလဲ၊ အပိုကုန်စရာ ဘာတွေ ရှိလာနိုင်သလဲ၊ ဝင်ငွေထက် ကုန်ဖို့ငွေက ပိုများနေရင် ဘယ်လို ဖြည့်မလဲ။

ဤမျှလောက် ကြည့်လိုက်လျှင် စည်းမရှိ ကမ်းမရှိ သုံးစွဲဖို့ ဆိုသည်မှာ ဘယ်အဆင့်မှာမှ မဖြစ်နိုင်ကြောင်း တွေ့လိမ့်မည်။ ထို့အတူပင် နေအင်အား တိုးပွားဖို့အတွက် အဝင်ကို များအောင် လုပ်ပြီး အထွက်ကို ကန့်သတ်၍ စည်းနှင့်ကမ်းနှင့် သုံးစွဲရမည် ဖြစ်ကြောင်း တွေ့မည်။

ရှင်းတမ်းတစ်ခုကို ကြည့်ပြီ ဆိုလျှင် တချို့က စာလုံးတွေကိုပဲ မြင်သည်။ ထိုသို့ မြင်ခြင်း (ဥပမာ- လခရကြပါလား၊ နေမကောင်း ဖြစ်ကြပါလား)သည် ဘာမျှ အဓိပ္ပာယ်မရှိ။ တချို့က ကိန်းဂဏန်းကို မြင်သည်။ ဤကား စာရင်းကိုင် အမြင်မျိုး ဖြစ်၏။ ဘယ်လောက် ဝင်တယ်၊ ဘယ်နေရာတွေမှာ သုံးစွဲတယ်ဟု မြင်လိုက်ခြင်း ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးသမား မြင်သလို မြင်ဖို့ လိုသည်။ ဝင်သင့်တာတွေ ဝင်ရဲ့လား။ မထွက်သင့်ဘဲ ထွက်နေတာတွေ ရှိသလား။ ဘယ်လောက် အပို ကုန်ကျမှုတွေ ရှိနေသလဲ။ ဘယ်နေရာတွေမှာ ပြုပြင်လို့ ရမလဲ။ ဤအချက်များကို မြင်လာတော့မှ ဖျက်လုံးပွင့်မည်။ ဤအဆင့်ထိ မြင်လာမှသာ *Financial Literacy* ဟု ခေါ်ပါသည်။ *Literacy* ကို စာတတ်မြောက်ခြင်းဟု ဆိုလေ့ ရှိကြသောကြောင့် *Financial Literacy* ကို ငွေရေးကြေးရေးမှာ 'စာတတ်'သွားခြင်းဟု ဆိုသင့်လှသည်။

စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ 'စာတတ်'ဖို့ လိုသည်။ ပညာရေးမှာ ဘွဲ့ရဖို့ ထက် 'စာတတ်'ဖို့က တိုင်းပြည်အတွက် ပိုအရေးကြီးသည်။ စီးပွားရေးမှာလည်း 'စာတတ်'ကြဖို့ အရေးကြီးပါသည်။ စာရင်းကိုင်ပညာ၏ အခြေခံအဆင့်လောက်မျှသာ ဖြစ်သော ဤ ရသုံးငွေစာရင်း ကိစ္စလေးကိုပင် 'စာမတတ်'ကြ၍ လူလတ်တန်းစားတွေ ဝင်ငွေနည်း၊ အနိမ့်လွှာ

ကြည်မင်း

တွေ ဆင်းရဲတွင်း နတ်နေကြရကြောင်း ရောဘတ် ကိယိုဆာကီက လည်လည်ပတ်ပတ် တင်ပြထားသည်။

Assets and Liability

ပြောမည့်သာ ပြောရသည်။ ဤ ဆောင်းပါးကို ရေးနေသူ ကိုယ်တိုင်မှာ ငွေကြေးပမာဏ အရာတွင် အတော် ညံ့သူတစ်ဦး ဖြစ်ပါ၏။ ဥပမာ ပြောပါမည်။

လွန်ခဲ့သော သုံးနှစ်လောက်က ကျွန်တော် အဝတ်လျှော်စက်တစ်လုံး ဝယ်လိုက်သည်။ တစ်သိန်းတန်ဟု ဆိုပါစို့။ အတော် ဟန်ကျသွားပါသည်။ များများဝတ်၊ မြန်မြန်လျှော်၊ လက်တွေ ပဲကြီးခွဲတွန့်စရာ မလို၊ အချိန်ကုန်ခံစရာ မလို။

လွန်ခဲ့သော ၂ နှစ်လောက်က ကျွန်တော် ကွန်ပျူတာ အစုံလိုက် ဝယ်ဖြစ်သည်။ နှစ်သိန်းကျော်ကျသွားသည်။ ဟန်ကျသည်။ ကိုယ်ရေးချင်၊ ရိုက်ချင်၊ ဆွဲချင်တာလေးတွေလည်း အဆင်ပြေ၊ ကလေးတွေလည်း ကွန်ပျူတာ တတ်ကြ။

အဝတ်လျှော်စက်ကို ယခု ပြန်ရောင်းလျှင် အလွန်ဆုံး ဈေးရင်းအတိုင်း တစ်သိန်းပင် ရမည်။ ပုံမှန်အရ ဆိုလျှင် ငါးသောင်းလောက်သာ မှန်းနိုင်မည်။ ထို တစ်သိန်းကို ရွှေသာ ဝယ်ထားခဲ့ပါလျှင် ယခုအခါ သုံးသိန်းလောက် ရနေပြီ။ ထို တစ်သိန်းကိုပင် သုံးကျပ်တိုးဖြင့် မြှုပ်နှံလိုက်သည် ဆိုပါစို့။ လစဉ် ရသော အတိုး ၃၀၀၀ ကျပ်ဖြင့် ကောင်းကောင်း ငှားလျှော်နိုင်သည်။ လက်ငင်း မဝယ်ဘဲ အရစ်ကျ ဝယ် / ငှားစနစ်သာ ဝယ်မိပါက တစ်လလျှင် အတိုး ၂၀၀၀ ကျပ်တော့ ပေးနေရတော့မည်။ အပိုင် ဝယ်နိုင်လျှင်တော့ ပိုင်ဆိုင်မှု *Asset* ဖြစ်လာနိုင်သည်။ ချေးငွေဖြင့် ဝယ်လျှင် ကြွေးတင်မှု *Liability* ဖြစ်လာပြီ။

ကွန်ပျူတာသည် ကျွန်တော်တို့အတွက် အရေးကြီး မလိုအပ်ပါ။ ပြီးတော့ ကွန်ပျူတာ ဆိုသည်မှာ ဝယ်ပြီးသည်နှင့် အဟောင်း ဖြစ်သွားပြီး ချက်ချင်း တန်ဖိုးကျသွားသော ပစ္စည်း . . . ။

အပိုင် ဝယ်ထားသဖြင့် ထိုပစ္စည်း နှစ်မျိုးစလုံးကို ပိုင်ဆိုင်မှုထဲ ထည့်နိုင်ပါသည်။ သို့သော် တိုးပွားမှုကို ပေးသော (ဥပမာ- ဘဏ်အပ်ငွေ) ကျိန်းသေ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမျိုး မဟုတ်။ ဈေးရင်း ပြန်မရနိုင်သည့် ပိုင်ဆိုင်ခွင့်/ အပိုင်ပစ္စည်းများ။

Asset အစစ် ဆိုသည်မှာ အရင်း မဆုံးနိုင်သော၊ အမြတ်အစွန်း ထွက်ကောင်းထွက်နိုင်သော ပစ္စည်းမျိုးကို ခေါ်သည်။ *Asset* အစစ်ကမူ ကိုယ့်ဝင်ငွေကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်မည်။ ပင်မင်းဆိုင်ထောင်လျှင် အဝတ်လျှော်စက်သည် *Asset* အစစ် ဖြစ်လာပြီ။ ကွန်ပျူတာမှ ငွေဝင်လမ်း ရှိလျှင် ကွန်ပျူတာသည် *Asset* အစစ် ဖြစ်လာပြီ . . . ။

Liabilty မှာ ကိုယ်က ပေးရမည့် ကိစ္စများ။ အကြွေးများဟု ဆိုကြပါစို့။ ခရက်ဒစ်ကတ်ဖြင့် ဈေးဝယ်ထားခြင်း၊ အရစ်ကျစနစ်ဖြင့် ပစ္စည်းတွေ ဝယ်ထားခြင်း၊ ဘဏ်မှ ငွေချေးထားခြင်း၊ အိမ်ပေါင်ခြင်း၊ အရစ်ကျချေးငွေ ပေးသွင်းနေရခြင်းမျိုးများသည် *Liability* တွေ ဖြစ်ပါသည်။

အတိအကျ မဟုတ်ဘဲ အလွယ်သဘော ပြောရလျှင် ပုံမှန်ဝင်ငွေ၊ ပုံမှန် မဟုတ်သော ဝင်ငွေနှင့် တွန်ကြေးရှိ ကိုယ်ပိုင်ပစ္စည်းများ စသည် အပေါင်းလက္ခဏာဘက်ကို *Credit* အပိုင်းဟု ခေါ်ပြီး အသုံးစရိတ်များ၊ ပေးဆပ်ရန် ကြွေးမြီ စသည်များ ဖြစ်သော အနုတ်လက္ခဏာပိုင်းကို *Debit* အပိုင်းဟု ခေါ်ပါသည်။

ရှင်းရှင်းလေး သို့သော် သိပ်မရှင်း

ဤအခြင်းအရာတွေအားလုံး ရှင်းရှင်းလေးပါ။ သို့သော် ကပ်ရွပ်နေ

ကြည်မင်း

တတ်ခြင်းများလည်း ရှိသည်။ ဥပမာ- သုံးသိန်းဖြင့် ဝယ်ထားသော အပေါ်စက်၊ အောက်စက် တစ်စုံစာသည် *Asset* လား၊ *Liability* လား။ ထိပေါက်သောကြောင့် လက်ရှိ နေထိုင်ရာ တိုက်ခန်း ကျဉ်းကျဉ်းကို ပြန်အပ်ပြီး သိန်း ၂၀၀ တန် အိမ်တစ်လုံး ဝယ်ခြင်းမှာ *Asset* လား၊ *Liability* လား။

တချို့ *Asset* များသည် *Liability* ယောင်ဆောင်တတ်ကြသည်။ ကိစ္စမရှိ။ တချို့ *Liability* တွေက *Asset* ယောင်ဆောင်တတ်သည်။ ဤလိုအခါမျိုးတွင် ကိစ္စရှိလာပါပြီ . . . ။

မောင်းနှင်အား

စားဝတ်နေရေးသည် လူတိုင်းအတွက် လိုအပ်ချက် ဖြစ်သည်။ လူမှုရေး၊ ကျန်းမာရေး၊ ပညာရေးများသည် အိမ်ထောင်စုတိုင်းအတွက် လိုအပ်ချက် ဖြစ်သည်။ ထို လိုအပ်ချက်များကို ငွေဖြင့် လဲလှယ်ရသည်မှာ လုပ်ရိုးလုပ်စဉ်ကြီး ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့်ပင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တာဝန်ယူထားသူများနှင့် အိမ်ထောင်တာဝန် ယူထားသူများသည် ငွေရှာနေကြရ (၁) ဝင်ငွေရသောအလုပ် လုပ်နေကြရခြင်း ဖြစ်သည်။

ငွေကို ရှာရာတွင် အများဆုံး တွေ့နိုင်သော နည်းတစ်နည်းမှာ ကာယလုပ်အားကို အရင်းအနှီးပြုခြင်းနှင့် ဉာဏလုပ်အားကို အရင်းအနှီးပြုခြင်းတို့ ဖြစ်၏။ ကော်လာပြာနှင့် ကော်လာဖြူ အလုပ်များဟု ခေါ်လေ့ ရှိသည်။ ထို အလုပ်သမား နှစ်မျိုးလုံးသည် မိမိ၏ ကျွမ်းကျင်မှုကို ရောင်းချပြီး လုပ်ခလစာ ရယူကြသူများ ဖြစ်သည်။ အတန်းပညာ မြင့်မြင့် မတတ်လျှင် လုပ်အားကို ရောင်းရမည်။ ပညာမြင့်မြင့် တတ်လျှင် ပညာကို ရောင်းရမည်။

ငွေရှာနည်း နောက်ထပ်တစ်မျိုး ရှိပါသေးသည်။ ငွေကိုခိုင်း၍ ငွေတိုးပွားအောင် လုပ်ခြင်း ဖြစ်သည်။ ဤပညာကို ဘယ်ကျောင်း၊ ဘယ်တက္ကသိုလ်မှာမှ မသင်။ လူလတ်တန်းစား အဆင့်အထိ မိဘတွေကလည်း ဘွဲ့ကောင်းကောင်းကို အမှတ်ကောင်းကောင်းနဲ့ အောင်ဖို့ ကြိုးစား၊ ဒါဆို အလုပ်ကောင်းကောင်းတစ်ခု ရပြီး လစာကောင်းကောင်း

ကြည်မင်း

ရမယ် ဟူသော သြဝါဒမျိုးကိုသာ သင်သည်။ ပညာကို ငွေနှင့် မျှောလိုက်
သော ရွှေပေါ်မြတင် လူတန်းစားကသာ သူတို့ မျိုးဆက်သစ်ကို သင်
ကြားပေးလေ့ ရှိသည်။ ပညာကို တတ်အောင်သင်၊ ဝါပေမဲ့ ငွေခွဲ ရင်းနှီး
ပြီး ဒီလို လုပ်စား . . .

နေ့စဉ်ဘဝအတွက် မောင်းနှင်အား ဖြစ်သော 'ငွေ'ကို ရှာကြ
ရာတွင် ဤလို ကွဲပြားသွားပါသည်။

ပုံပြင် ၁။ ။ မော်တော်ဆိုင်ကယ် စီးချင်သူ

ကုန်သည်ကြီးတစ်ဦး၏ သားအကြီးဆုံးက ဆယ်တန်းအောင်ပြီး မြို့
ကြီးတစ်မြို့တွင် တက္ကသိုလ် သွားတက်ရသည်။ ကုန်သည်ကြီးမှာ ချမ်း
သာသော်လည်း စည်းကမ်းရှိသူ ဖြစ်၍ သားကို သိပ် ဖြုန်းခွင့် မပေး။
ထို့အပြင် ငွေကြေးပညာကို သင်ပေးပြီး သူ့လိုပင် လုပ်ငန်းလောကထဲ
ပြန်ဝင်စေချင်သော ဆန္ဒရှိ၏။ သားကတော့ လူငယ်ပီပီ ငွေ ဆိုတာ
အဖေ အမေ အိတ်ထဲက ဖြစ်လာတာဟု ထင်နေသူ။ မြို့ကြီးရောက်တော့
အပေါင်းအသင်းစုံပြီး ဖြုန်းချင်သုံးချင်စိတ် ဝင်လာသည်။ ထို့ကြောင့်
ကျောင်းတက်ရာမှာ လွယ်ကူစေရေးအတွက် မော်တော်ဆိုင်ကယ်
ဝယ်မည် ဆိုပြီး ငါးသိန်း တောင်းသည်။ ဆူပါကပ် အသစ်စက်စက်မှ
သုံးသိန်းခွဲသာ ရှိသည်။ ကုန်တစ်သိန်းခွဲက သူ စတိုင်ကျကျ ဝတ်စားဖို့
နှင့် ဖြုန်းဖို့ သုံးဖို့ ဖြစ်၏။

အဖေက အကွက်ကောင်း တွေ့သွားသည်။ သူ့လို သိန်းရာကျော်
လုပ်ငန်းကြီးပိုင်ရှင်အဖို့ သားကြီးအတွက် ငါးသိန်း ဆိုတာ ဘာမှ အရေး
မဟုတ်။ ထို ငါးသိန်းကို ရင်းပြီး သားကို 'ပညာသင်'ဖို့ အခွင့်အရေး
ရသွားပြီး ငွေငါးသိန်း ကိုင်ကာ ကိုယ်တိုင် လိုက်သွားသည်။ ငွေရှာနည်း၊
သူငွေးဖြစ်နည်း စာတုပ်များ၊ စီးပွားရေး၊ မဂ္ဂဇင်းများ၊ ဂျာနယ်များ

ဝယ်သွားသည်။ သားနှင့်အတူ နေရသော ၁၀ ရက်လောက် အတွင်းမှာ
ဈေးတွေ၊ ပွဲရုံတွေ လှည့်လည်ပြသည်။ လုပ်ငန်းသဘောတွေ ရှင်းပြ
သည်။ ငွေကြေး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု သဘောတွေ ရှင်းပြသည်။ ပြီးမှ ငွေ
ငါးသိန်းနှင့် ပတ်သက်သော စည်းကမ်းချက်ကို ပြောပြသည်။

“ဒီမှာ သားအတွက် ငွေငါးသိန်း၊ ဒါပေမဲ့ အဖေစည်းကမ်းချက်ကို
လက်ခံမှ မင်း ဒီပိုက်ဆံကို ရမယ်။ စည်းကမ်းကတော့ ဒီပိုက်ဆံကို မော်
တော်ဆိုင်ကယ် ဝယ်မစီးရဘူး။ ဒီပိုက်ဆံကို အရင်းပြုပြီး တိုးပွားစောင်
လုပ်၊ ဆူပါကပ် တစ်စီးဟာ အခုအချိန်မှာ သုံးသိန်းခွဲပဲ ရှိတယ်။ ဒီတော့
အမြတ် သုံးသိန်းခွဲ ရတဲ့ အချိန်မှာ အဲဒီ အမြတ်နဲ့ ဝယ်ပါ။ ပေးထားတဲ့
အရင်းငါးသိန်းကို အဲဒီအချိန်ကျရင် ဘဏ်မှာ စာရင်းဖွင့်ပြီး မင်းအတွက်
ကျောင်းစရိတ်လို့ ထားလိုက်ပေတော့”

အဖေနှင့် လေ့လာရေး ထွက်ခဲ့ရသော ဆယ်ရက်အတွင်းမှာ သူ
မျက်စိပွင့်သွားသည်။ စီးပွားရေးစာတုပ်တွေ၊ မဂ္ဂဇင်းတွေ၊ ကျာနယ်တွေ
ဖတ်ရတာ အရသာ တွေလာသည်။ ဓနအင်ဇား တည်ဆောက်ခြင်း
သဘောကိုလည်း မြင်သွားသည်။ ထို့ကြောင့် ကျေးကျေနပ်နပ်ကြီး ကတိ
ပေးပြီး ငွေငါးသိန်းကို ယူထားလိုက်၏။

ဝတ္ထု ရုပ်ရှင်တွေထဲမှာတော့ နောင်လေးငါးလ အကြာမှာ သားက
ဆူပါကပ် အသစ်ကလေး ငါးပြီပြီပြန်လာခန်းနှင့် ဆုံးပေမည်။ တကယ့်
ဖြစ်ရပ်ကတော့ ထိုသို့ မဟုတ်ပါ။ သားဖြစ်သူက ကျောင်းစာ တစ်ဖက်နှင့်
လုပ်ငန်းလောကထဲ ဝင်သည်။ ခန့်မှန်းချက်တွေ မှားသောကြောင့် သုံး
သိန်းလောက် ပြုတ်သွားသည်။ စက်ဘီးစုတ်ကလေး စီးနေရဆဲပင်
ဖြစ်သည်။

“ခင်ဗျားသား ငါးသိန်းစလုံး ပြုတ်သွားရင်ကော”

“ပြုတ်ပစေ”

ကြည်မင်း

“နှမြောစရာဗျာ၊ ဆူပါကပ်သာ ဝယ်ထားလိုက်ရင် . . .”

“ဘာ နှမြောစရာရှိလဲ၊ သူ့ပညာရေးအတွက် ကျွန်ုပ် သုံးခဲ့ရသမျှ မှာ ဒီငါးသိန်းဟာ အဓိပ္ပာယ်အရှိဆုံး၊ အဖိုးအတန်ဆုံးပဲ၊ ပညာသင်စရိတ် ပေါ့ဗျ”

ပုံပြင် ၂။ ။ ငါးစာကိုသာ မြင်သူများ

ဈေးကလေးတစ်ဈေးတွင် ဆန်သည် မိန်းမတစ်ယောက် ရှိခဲ့ဖူးသည်။ ဆန် သုံးမျိုးလောက်ကို တစ်တင်းစီလောက် ထူထောင်ပြီး ခွက်ခြင်ရောင်း ချသူ ဖြစ်၏။ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ရန် ငွေကြေး လိုအပ်သောအခါ ပတ်ဝန်း ကျင်မှ ငွေပိုငွေလွှဲ ရှိသူများထံ ချဉ်းကပ်ပြီး တစ်ဆယ်တိုးနှင့် ချေးသည်။ ငွေ ၁၀၀၀ ရတော့ လစဉ် အတိုး ၁၀၀ ပေးသည်။ ထပ်ချွဲချင်ပြန်၍ နောက်တစ်ထောင် ထပ်ချေးသည်။ စိတ်ဝင်စားသူ သုံးလေးယောက်က ပါ ဝိုင်းချေးငှားလိုက်၍ အရင်းက ငါးထောင် ဖြစ်လာသည်။ အတိုး ၅၀၀ ကို မပျက်မကွက် ဆပ်သည်။ ဤသို့နှင့် လေးငါးခြောက်လ ရှိလာ သောအခါ သူ့ကို အကင်းဝိုင်းချေးကြသည့် ငွေမှာ သိန်းဂဏန်းနီးပါး ဖြစ်လာသည်။ အတိုး မှန်မှန်ပေးနိုင်သည် ဟူသော ဂုဏ်သတင်းကြောင့် လာချေးလျှင် ပေးချင်သူတွေချည်း ဖြစ်လာ၏။ တစ်နေ့တော့ ထိုမိသားစု ပျောက်သွားသည်။ ငွေချေးထားသူ တစ်ယောက်မှ အရင်း မကျေလိုက်။ တချို့ ဆိုလျှင် အတိုးပင် မရဖူး။

သူ အတိုးဆပ်နိုင်နေခြင်းမှာ ထပ်ချေး၍ ရလာသောငွေကို အတိုး အဖြစ် လှည့်ပေးနေ၍ ဖြစ်သည်။ ဆိုပါစို့၊ ချေးငွေ ငါးသောင်းအတွက် အတိုး ၅၀၀၀ ပေးရမည်။ ထိုအခါ လဆန်းရက်တွင် ငွေ ၅၀၀၀ ရအောင် လိုက်ချေးပြီး အတိုးတွေ လိုက်ဆပ်သည်။

ဤလို အဖြစ်တွေ များစွာ ရှိပါသည်။

ပုံပြင် ၃။ ။ ငါးမျှားချိတ်ကို မမြင်သူများ

ဈေးထဲက ဇာတ်လမ်းမှ ဇာတ်လမ်းပင် ဖြစ်သည်။ ငါးရက် တစ်ဈေးသည် အညာ၏ခလေး ဖြစ်သည်။ ထိုဈေးမျိုး ၅ ဈေးလောက်ကို ခွဲပြီး ကုန်လိုက်ရောင်းသူများ ရှိတတ်သည်။

ဆီသည် တစ်ဦးသည် အစိုးရဝန်ထမ်း အချို့နှင့် အသိအကျွမ်း ဖြစ်သွားသည်။ သူက တစ်ဈေးလျှင် ပဲဆီတစ်ပုံး၊ နှမ်းဆီတစ်ပုံး၊ ပဲနှမ်းတစ်ပုံး၊ စားအုန်းဆီတစ်ပုံး စသည်ဖြင့် အချိန် ၄၀ လောက် ထောင်ပြီး လက်လီရောင်းသူ ဖြစ်၏။ ထိုစဉ်က ဆီဈေးမှာ ကျပ် ၂၀၀ ဝန်းကျင်သာ ဖြစ်ရာ အရင်းအနှီးမှာ ၈၀၀၀ ကျပ်ဖိုးထက် မများ။

ဝန်ထမ်းများကို သူက ဆီရောင်းကောင်းပုံနှင့် လုပ်ငန်းချဲ့ကွက် တွေ ရှိပုံ ပြောပြောပြသည်။ ပဲတို့၊ နှမ်းတို့ကို ကိုယ်တိုင်ဝယ်ယူ ကြိုတ်ခွဲ ပြီး လက်ကြီးကြီးနှင့် ဖောက်ကားလျှင် တစ်သိန်းရင်း တစ်လ နှစ်သောင်း လောက်တော့ အေးအေးကျန်နိုင်ကြောင်း တွက်တွက်ပြသည်။ ဤသို့နှင့် ဝန်ထမ်းတွေ၏ ခွေးနဲ့စာတွေ ထွက်လာသည်။ အကျိုးအမြတ် ရှယ်ယာ သဘောမျိုး မဟုတ်တော့ဘဲ ၆ ကျပ်တိုးဖြင့် ငွေချေးသည့် သဘောမျိုး သာ လုပ်ကြံဖို့ သဘောတူကြသည်။

ပထမလမှာပင် အတိုးမှုရ။ ပဲတွေ လှောင်ထားလို့၊ နှမ်းတွေ ကြိုပေးထားလို့နှင့် အချိန်ဆွဲသည်။ နောက်လ နောက်လတွေလည်း ဒီအတိုင်းပင်။ ငါးလလောက် ရှိတော့ ထို ဆီသည် အစပျောက်သွား ပါတော့သည်။ မြက်မြက်ကလေး စားရမလားလို့ ပေးလိုက်ကြသူတွေ ၅ သိန်းလောက် ထိသွားသည်။

ရှစ်ထောင်ဖိုးလောက် အရင်းအနှီးဖြင့် လုပ်စားနေသူ (ထို ဆီပုံး တွေသည်ပင် ခေါက်ပြန်ပေးနှင့် ယူလာတာမျိုး ဖြစ်ချင် ဖြစ်နေမည်) တစ်ဦးကို ဘယ်ကမှန်း၊ ဘာမှန်း၊ ရေရေလည်လည် မသိဘဲ ယုံလိုက် ဖို့လိုက်သူတို့၏ ဇာတ်လမ်း။

ပုံပြင် ၄။ ။ 'ခုန်ယုံ' ကုမ္ပဏီ

နှစ်ကျပ်ခွဲတိုး၊ သုံးကျပ်တိုးတွေ ပေးမည် ဆိုပြီး အပ်ငွေများကို ရှယ်ယာ သဘောမျိုး လက်ခံသော လုပ်ငန်းများ၊ ငွေစုငွေခွေး ကုမ္ပဏီများက လုပ်ငန်းကြီး ထူထောင်ပြီး အမြတ်ရှာသည်။ ရှယ်ယာသဘောမှာ အမြတ်ကို အချိုးကျသာ ခွဲယူရန် ဖြစ်သည်။ တစ်သောင်းတန် ရှယ်ယာ တစ်ခုအတွက် တစ်နှစ် ၅၀၀ ပေးနိုင်ချင် ပေးနိုင်သည်။ ၅၀၀၀ ပေး ချင်လည်း ပေးနိုင်မည်။ သို့သော် တစ်လလျှင် ငါးကျပ်တိုးနှုန်းဖြင့် ပုံမှန်ဝင်ငွေ ပေးပါမည်ဟု ပြောခွင့် မရ။ တရားမဝင်၊ ဥပဒေနှင့် မညီ။

ငွေစုငွေခွေးလုပ်ငန်းများကျတော့ အပ်ငွေကို ၂ ကျပ်ခွဲတိုး ပေးပြီး ချေးလျှင် သုံးကျပ်ခွဲတိုး ယူသော လုပ်ငန်းမျိုးနှင့် လှည့်လည်ရသည်။ သဘောကတော့ ဘဏ်များ အတိုင်းပင် ဖြစ်၏။ သို့သော် အတိုးပေးမှု၊ ယူမှုတွင် အစိုးရနှုန်း၏ သုံးဆကျော်ကျော် ဖြစ်နေသည်။

အထက်ဖော်ပြပါ လုပ်ငန်းများ ဖြစ်သော၊ အများပြည်သူ၏ အပ်ငွေဖြင့် စီးပွားရေး လုပ်ပြီး အတိုးပေးခြင်းနှင့် ငွေစုငွေခွေး လုပ်ပြီး အတိုးပေးခြင်း ၂ မျိုးစလုံးမှာပင် အပ်ငွေအပေါ် အတိုးပေးပါမည်ဟု ပဋိညာဉ် ရှိနေပြီး ဖြစ်ရာ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှု နှေးသွားလျှင် ကွဲပါသည်။ ငွေစုငွေခွေးလုပ်ငန်း ဆိုပါစို့။ အပ်ငွေက သိန်း ၅၀၀ မျှသာ ဆိုလျှင် ဝင်ငွေက ၁၇.၅ သိန်းသာ ရှိမည်။ စရိတ်စကကြောင့် အသားတင် ဝင်ငွေက ၁၅ သိန်းသာ ရှိတော့လျှင် တစ်လ ၁၀ သိန်း နှုံးပြီး တစ်နှစ် ဆိုလျှင် သိန်း ၁၂၀။

ဥပမာအဖြစ် 'ခုန်ယုံ' ကုမ္ပဏီကို ကြည့်ကြပါစို့။

(တကယ် မတည်ရှိခဲ့ဖူးသော) ခုန်ယုံကုမ္ပဏီသည် လုပ်ငန်းကြီး များကို ကိုင်၏။ လူသုံးကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်မေး လုပ်ငန်းများ၊ သွင်းကုန် ထုတ်ကုန် လုပ်ငန်းများ၊ ဆောက်လုပ်ရေး လုပ်ငန်းများ စသည်ဖြင့်

တကယ့်အကြီးစားကြီးများ လုပ်ကိုင်သော ကုမ္ပဏီကြီး ဖြစ်သည်။

ခုန်ယုံက ရှယ်ယာတွေကို တိုးတိုးတိတ်တိတ်၊ သို့သော် အတိ
အလင်းပင် ခေါ်သည်။ တစ်ခုကို ၁၀ သိန်း၊ အတိုးက ပထမနှစ်မှာ ၇
ကျပ်နှုန်း မှန်ပါသည်။ တစ်လ ၇ ကျပ်နှုန်းပါ။ နောက်နှစ်တွေမှာတော့
၃ ကျပ်နှုန်းပဲ ပေးမည်ဟု ဆိုသည်။ ဝင်လာလိုက်သည့် ငွေလုံးငွေရင်းတွေ
သောက်သောက်လဲပင်။ သိန်း ၁၀၀ အပ်ထားလျှင် ပထမနှစ်မှာပင်
၈၄ သိန်း ပြန်ရမည်။ နောက်နှစ်တွေမှာ နှစ်စဉ် ၃၆ သိန်း၊ ၂ နှစ်
ထားလျှင်ပင် အရင်းထက် ကျော်သွားလေပြီ။ အမြတ်တော်ခွန်လည်း
လွတ်နေသည်။ ပိုက်ဆံတွေ အများကြီး ပိုနေသူအဖို့ သည့်ထက်ကောင်း
တာ ရှိပါဦးမလား။

ရှိပါသည်။ ကျော်လွှား ဆိုသော ကုမ္ပဏီ ဖြစ်ပါ၏။ သူကတော့
ကြမ်းသည်။ အာမခံချက်အပြည့် ရှိသည်။ အားလုံး စနစ်တကျ ဆောင်
ရွက်ထားသည်ဟု ကြေညာသည်။ ၆ ကျပ်တိုး ပုံမှန်ပေးမည်။ ထို့ကြောင့်
သိန်း ၁၀၀ ထည့်ထားလျှင် တစ်လ ၆ သိန်း၊ သုံးလ တစ်ခါ အတိုး
ထုတ်ပေးမည်။ တစ်နှစ်လျှင် ၇၂ သိန်း ပုံမှန် ဝင်နေမည့် မြှုပ်နှံမှုကြီး
ဖြစ်သည်။

ခုန်ယုံ၏ နှစ်နှစ်အတွင်း အရှင်းကျေမည့် မက်လုံး၊ ကျော်လွှား၏
တစ်နှစ်ခွဲအတွင်း အရင်းကျေမည့် မက်လုံးတို့မှာ အလွန် သံသယ
ဖြစ်စရာ ကောင်းလှသည်။ ခုန်ယုံ ဆိုပါစို့။ သိန်းပေါင်း ၁၀၀၀ အတွက်
ပထမနှစ်မှာ အတိုး သိန်း ၈၄၀ ပေးရမည်။ သိန်း ၈၄၀ ဖြစ်ပါသည်။
ကျော်လွှား ဆိုလျှင် သိန်း ၇၂၀။

သို့သော် ငါးစာက ကောင်းလွန်လွန်း၍ ရပ်နီးရပ်ဝေးမှ ပြေးလာ
ကြသူတွေ ခြေချင်းလိမ်နေတော့သည်။ အချိန်တန်လို့ ခုန်ယုံကော ကျော်
လွှားပါ ပြုတ်ကျသွားတော့ ဆယ်ပုံတစ်ပုံပဲ ရရ ဆိုပြီး လာတန်းစီကြသူ

ကြည်မင်း

တွေ ခြေချင်းလိမ်နေကြပြန်ပါသည်။ ရပ်ဝေးသမားတွေနှင့် မိုးမပြုနိုင် ပါဘူး ထင်ခဲ့သူတွေ ကောင်းကောင်းကြီး 'ကွဲ'သွားကြပါသည်။

ဘာဆိုင်လို့လဲ

ပုံပြင် ၁ မှ မော်တော်ဆိုင်ကယ် ဇာတ်လမ်းနှင့် နောက်ဆုံး ပုံပြင်မှ ခုန်ပျံ၊ ကျော်လွှားတို့အထိ အားလုံး တူညီနေသည့်အချက် ရှိပါသည်။ အမြတ်အတွက် စွန့်စားရင်းနှီးပြီး ရှုံးသွားကြခြင်းများ ဖြစ်သည်။

သို့သော် ဘာဆိုင်လို့လဲ။

ဆူပါကပ် ဝယ်စီးချင်သော သားခများ သုံးသိန်းလောက် ပြုတ် သွားသည်။ သို့သော် သူသည် ကိုယ်တိုင် လေ့လာ၊ ကိုယ်တိုင် ပညာ ယူကာ ကိုယ်တိုင် စွန့်စားသူ ဖြစ်သည်။ တွက်ချက်စွန့်စားမှု Calculated Risk ကို ယူသူ ဖြစ်သည်။ သူ့ကို ခွင့်ပြုထားသော ၅ သိန်း ကုန်သွားလျှင်ပင် သူ့အဖို့ တစ်သက်စာ ပညာရသွားမှုက ၅ သိန်းမက တန်သွားပါပြီ။ တစ်နေ့တွင် ခိုင်ခံ့သော လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခု သူ တည် ထောင်နိုင်လိမ့်မည်။

ကျန်သူတွေကတော့ လောဘဇောတိုက်ခြင်း သက်သက်မျှသာ ဖြစ်ပါသည်။ ငါးစာက ကောင်းလွန်းနေတော့ အန္တရာယ်ကို လုံးဝ မေ့ သွားခြင်း ဖြစ်သည်။

ရှုံးဖူးမှ နိုင်မည်

တစ်ခု မပေးရင် တစ်ခု မရတဲ့ လူ့ဘဝ ဆိုသော ဆိုရိုးစကား ရှိပါသည်။ အောင်နိုင်ဖို့အတွက် အရှုံးတွေ ကြုံဖူးရပါမည်။ ထို့ကြောင့် ငွေရှာရာတွင် အရှုံး ဆိုတာလည်း ရှိလာမည်ပင်။ ဂေါက်သမားလိုပင် ဖြစ်ပါသည်။ ဂေါက်သီး မပျောက်ဖူးသော ဂေါက်သမား ဟူ၍ မရှိပါ။

သေသေချာချာ တွက်ဆ လုပ်ကိုင်ရင်းနှင့် ရုံးသွားရခြင်းမျိုးမှာ ကိုယ့်အတွက် အမြတ်သာ ဖြစ်သည်။ အတွေ့အကြုံ ရသွားမည်။ ပညာ ရသွားမည်။ ရမ်းသမ်း စွန့်စားသူများ။ လောဘစိတ် ထိပ်တက်၍ ငါးများ ဆိုတ်ကို မမြင်သူများကိုတော့ 'ငွေကြေးပညာ မတတ်သေးသူများ'ဟုပဲ ခေါ်ဖို့ ရှိပါ၏။

ရုံးမှာစိုး၍ မစွန့်စားသူများ အဖို့ကတော့ လမ်းပေါက် ပွင့်လျှင် တောင်မှ ခပ်သေးသေးသာ ပွင့်လိမ့်မည်။ ငွေ ၁၀ သိန်း ရှိသူ နှစ်ဦး။ တစ်ဦးက ခုန့်ယုံကုမ္ပဏီတွင် သွားရောက် မြှုပ်နှံလိုက်ရာ ပထမနှစ်မှာ အတိုး ၈.၄ သိန်း ရလိုက်သည်။ နောင်နှစ်ကျတော့ ခုန့်ယုံက မြတ် ကျသွားသည်။ ထို့ကြောင့် ၂ နှစ်အတွင်း သူ ၁.၆ သိန်း ရုံးသွားသည်။ ကံကောင်းလို့ ၁၀ သိန်းစလုံး မရုံးတာ ဖြစ်သည်။ သို့သော် ခုန့်ယုံသာ အဆင်ပြေနေခဲ့လျှင် သူ့အတွက် အကျိုးအမြတ်က တစ်နှင့်တစ်ပိုးပင် ဖြစ်၏။ ရသမျှ ပြန်လည်မြှုပ်နှံလိုက်လျှင် သုံးလေးနှစ် အတွင်းမှာ အများ ကြီး ပွားလာနိုင်သည်။ ခုန့်ယုံလို ကုမ္ပဏီမျိုးသည် သိပ်ကြာကြာ ခုန့်ယုံ နေနိုင်ဖို့ မရှိသည်ကတော့ အမှန်ပင် ဖြစ်၏။

ဇုတီယပုဂ္ဂိုလ်ကတော့ သူ့ငွေ ၁၀ သိန်းကို အစိုးရ ငွေစုလက် မှတ်တွေ ဝယ်ထားလိုက်သည်။ တစ်နှစ်မှ အတိုး အလွန်ဆုံး ရလျှင် ၁.၂ သိန်းသာ ရှိမည်။ သို့သော် တိုးရင်းပေါင်း သဘောအရ ၁၂ နှစ် ကြာလျှင် စုစုပေါင်း ၃၅ သိန်းလောက် ဖြစ်လာမည်။ ဤသည်မှာ ဘေးကင်း လုံခြုံရေးကို ဦးစားပေး မြှုပ်နှံခြင်း ဖြစ်သည်။ ဈေးကွက် ဝီးပွားရေး နယ်ပယ်မှာတော့ လူကြိုက် မများပါ။

ဆယ်သိန်းကနေ ၃၅ သိန်း နီးပါး ဖြစ်လာခြင်းကို ဘာလို့ မကြိုက် ကြတာလဲ၊ လူတိုင်း ကြိုက်ကြမှာပေါ့ဟု ပြောချင်ကြပါလိမ့်မည်။ လွန်ခဲ့ သည့် ၁၂ နှစ်က ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့ခြင်းကို မပေပါနှင့်။ ထိုစဉ်ကသာ ရွှေ

ကြည်မင်း

၁၀ သိန်းဖိုး ဝယ်ထားလိုက်လျှင် သို့မဟုတ် အလုံး၊ ကြည့်မြင်တိုင်လို နေရာမျိုးမှာ အိမ်/တိုက်ခန်း ဝယ်ထားလိုက်လျှင် . . . ။

ဤလို အချိန်နှင့်အမျှ တန်ဖိုးတက်လာနေသော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမျိုး သို့မဟုတ် ကိုယ့်ကို လစဉ် ဝင်ငွေ ပြန်ပေးနေပြီး တန်ဖိုးကလည်း ပြန် ကျဆင်းသွားစရာ မရှိသော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမျိုးကို Assets ဟု ခေါ်ပါ သည်။ အဓိပ္ပာယ်ရှိရှိ မြှုပ်နှံလိုပါလျှင် Assets တွေ စုဆောင်းရပါသည်။

အက်ဆက်၏ အင်အား

အက်ဆက် Asset ခေါ် ပိုင်ခွင့်များတွင် မရွှေ့ပြောင်းနိုင်သော Asset နှင့် ရွှေ့ပြောင်းနိုင်သော Asset ဟူ၍ ၂ မျိုး ရှိသည်။ အိမ်နှင့် မြေတို့မှာ မရွှေ့ပြောင်းနိုင်သော ပစ္စည်းဟု အများသိကြသည်။ (ယေဘုယျ ခေါ် ဝေါ်ခြင်း ဖြစ်ပြီး တစ်ဦးချင်း၏ နေကို ဖြတ်လျှင် မရွှေ့ပြောင်းနိုင်သော ပိုင်ဆိုင်မှု(ပိုင်ခွင့်)ဟု ခေါ်ပါသည်။) ရွှေ့ထည်၊ ရတနာပစ္စည်း၊ ပန်းချီကား၊ မော်တော်ကား၊ ဇိမ်ခံပစ္စည်းကို ရွှေ့ပြောင်းနိုင်သော အမျိုးအစားတွင် ထည့်ပါသည်။ စဉ်းစားလျှင်တော့ ငွေကြေးကိုလည်း ရွှေ့ပြောင်းနိုင်သော အက်ဆက်အမျိုးအစားထဲတွင် ထည့်သင့်သည်။ သို့သော် ငွေကြေးတို့၊ ငွေတိုက်စာချုပ်တို့သည် တကယ်တမ်းအားဖြင့် စက္ကူမျှသာ ဖြစ်သည်။ စတော့လက်မှတ်၊ ရှယ်ယာလက်မှတ်တို့လည်း ထိုအတူပင်။ ဤအပိုင်းကို ရှင်းလျှင် လမ်းကြောင်း ရှည်ဝိုက်ပြီး ပိုရှုပ်ကုန်ပါလိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့် အာမခံ တင်နိုင်ခွင့်ရှိသော ပစ္စည်းများဖြစ်သည့် ဘဏ်စာရင်း၊ ငွေတိုက်စာချုပ်၊ စတော့နှင့် ရှယ်ယာလက်မှတ်များကို အက်ဆက်များဟုပဲ မှတ်ယူကြမည်။ လက်ထဲတွင် ထားသော ဆောင်ငွေနှင့် အကြွေးကတ်ပြား ကျတော့ အက်ဆက်ထဲ အကျုံးမဝင်ပါ။

အက်ဆက်သည် အင်အားရှိ၏။ မရွှေ့ပြောင်းနိုင်သော အက်ဆက်သည် အင်အားအကြီးဆုံး ဖြစ်သည်။ ကမ္ဘာတစ်ဝန်း နာမည်ကြီး နေသော မက်ဂေါ်နယ် အသားညှပ် မုန့်ဆိုင်ကြီး၏ အဓိကလုပ်ငန်းကို

ကြည်မင်း

မုန့်ရောင်းချသော စားသောက်ဆိုင် လုပ်ငန်းဟု ယူဆကြလိမ့်မည်။ ထိုသို့ မဟုတ်ပါ။ သူသည် ဝန်ဆောင်မှုကို ရောင်းချနေသော Service Company တစ်ခုသာ ဖြစ်ပါ၏။ သို့သော် ဝန်ဆောင်မှုသည် အက်ဆက် မဟုတ်။ ထို့ကြောင့် မက်ဒေါ်နယ် ကုမ္ပဏီ၏ အဓိက အက်ဆက်သည် မုန့်ရောင်းခြင်းတို့၊ ဝန်ဆောင်မှုတို့ မဟုတ်။ မက်ဒေါ်နယ်သည် နေရာကောင်းတွေ ရှာပြီး မြေဝယ်သည်။ ဆိုင်ဆောက်သည်။ ပြီးမှ တစ်ဆင့်ခံ လိုင်စင်ချပေးခြင်း Franchise လုပ်သည်။ ယနေ့ဆိုလျှင် ထို မက်ဒေါ်နယ် ကုမ္ပဏီသည် မြေကြီးအပိုင်ဆုံး ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခု ဖြစ် နေပြီဟု ဖတ်လိုက်ရ၏။ မြေဝယ်သည်။ အဆောက်အအုံ ဆောက် သည်။ ပြီးတော့ ငှားစားသည်။ မြေတန်ဖိုးက မဆုံး။ အဆောက်အအုံ တန်ဖိုးက ငှားခဖြင့် ကျေမည်။ နောင်နှစ် ၂၀ အကြာမှာ အဆောက် အအုံသည် မြေဝယ်ဈေးမျှသာ အရင်းကျတော့မည်။

မြေဈေးသည် ဘယ်နေရာမှာမဆို တစ်ရိပ်ရိပ် တက်သည်။ နှစ် ၂၀ အတွင်း ဘယ်လို တက်လိမ့်မည်နည်း မှန်းကြည့်လိုက်လျှင် မက် ဒေါ်နယ် ကုမ္ပဏီ၏ အက်ဆက်အင်အားကို ခန့်မှန်းနိုင်မည်။

မြင်သာသော ဥပမာ

ကန်ထရိုက်တိုက် ဆောက်သော လုပ်ငန်းကို ကြည့်ကြရအောင်။ စမ်းချောင်းလို ရပ်ကွက်မျိုးတွင် (၄၀'x၆၀') မြေတစ်ကွက်၏ တန်ဖိုးမှာ သိန်း ၂၅၀ လောက် ရှိသည်။ ဆောက်လုပ်စရိတ်က တစ် စတုရန်းပေကို ကျပ်ငါးထောင်နှုန်းနှင့် သိန်း ၁၂၀ ခန့် ကုန်မည်။ ထို့ ကြောင့် သိန်း ၄၀၀ ဝန်းကျင် ဖြစ်ပုံရမည်။ တိုက်ခန်း ၁၂ ခန်းစလုံးကို လွန်ခဲ့သော ၂ နှစ်က ဈေးဖြင့် တွက်လျှင်ပင် စုစုပေါင်း သိန်း (၄၀၀) ခန့် အသာလေး ပြန်ရမည်။ လစဉ် ငှားရမ်းခလည်း ရဦးမည်။ မြေကို

ကိုယ် ပိုင်မည်။ အောက်ဆုံးထပ်မှ သိန်း ၅၀ တန် တစ်ခန်းကို ယူထားလိုက်လျှင် သိန်း ၂၅၀ တန် မြေကွက် တစ်ကွက်အပြင် ကိုယ့် မှာလည်း တစ်လ သုံးသောင်းလောက် အိမ်ငှားခ သက်သာသွားမည့် အပိုင် တိုက်ခန်းတစ်ခန်း ရပြီ။

ဤကား မြေညီထပ်ကို သိန်း ၅၀ နှင့် တွက်ထားခြင်း ဖြစ်၏။ မနေ့တစ်နေ့က ကြုံလို့ မေးကြည့်တော့ ထို(၁၅×၅၀) တိုက်ခန်း မြေညီထပ်၏ ခေါ်ဈေးမှာ သိန်း ၁၅၀ ဖြစ်နေလေပြီ။ မနှစ်က အထိပင် သိန်း ၈၀ လောက်နှင့် ရနိုင်သေး၏။

ဤကား အက်ဆက်၏ အင်အား (၀၁) တန်ခိုး ဖြစ်သည်။

လိမ္မာသူသည် အက်ဆက်ကို စုသည်

လိမ္မာသူတိုင်းတော့ အက်ဆက်ကို မစုနိုင်ပါ။ ငွေပိုငွေလျှံ ရှိနေဖို့က သို့သေးသည်။ ငွေပိုငွေလျှံလေး ရှိတော့ တိဗ္ဗိ ဝယ်ချင်၊ ကား ဝယ်ချင်၊ ဟိုတယ် တက်ချင်၊ နောက်တွဲ ချိတ်ချင်ကြသည်။ ထိုသူများကို လိမ္မာ သူဟု မခေါ်ပါ။ အခြေခိုင်လာလျှင် လုပ်ချင်တာ လုပ်ပါ။ အခြေ မခိုင် မှားကို ပူစရာ မလိုလောက်အောင် ဆည်ထဲ ရေစီးဝင်သလို၊ ဧရာဝတီ ခြစ်ကြီးထဲသို့ မြောက်ဘက်အရပ် ရေခဲတောင်များမှ ရေစီးဝင်သလို ခေမီးရေလာ ကောင်းနေလျှင်တော့ ပြောစရာ မရှိပါ။ ကျွန်တော် ပြော နေသော ငွေကြေးခန့်ခွဲမှု ပညာသည် ရိုးသားစွာ ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုး နေသော လူသာမန်များနှင့်သာ ဆိုင်ပါသည်။

အိမ် မဝယ်နိုင်သေးလို့ အိမ် ဝယ်ဖို့ ဦးစားပေးမည်။ ကလေးတွေ ပညာရေးကတော့ ထားလိုက်ပါဦး ဆိုတာမျိုးကိုကား လိမ္မာသည်ဟု ပြောမရသည့်ပြင် မိုက်မဲခြင်းဟုပင် ကျိန်းသေ ပြောနိုင်ပါသည်။ ကလေး တို့၏ အနာဂတ်သည် တိုင်းပြည်၏ ရှေ့ရေးပင် ဖြစ်သည်။ သူတို့၏

ကြည်မင်း

ပညာရေးကို အထိခိုက်ခံ *Sacrifice* လုပ်လို့ မရ၊ မြေတစ်ကွက် ဝယ် နိုင်ဖို့အတွက် ဆယ်တန်းရောက် သမီးကြီးကို ကျွန်ုပ် မထားနိုင်တော့ တာမျိုး လုပ်လို့ မရပါ။

ကျွန်တော့်ဇနီးဘက်မှ အဘိုးနှင့်အဘွားကို သွားကန်တော့သည့် အကြောင်းကို အကြောင်းဆိုက်၍ ရေးလိုက်ပါဦးမည်။ အဘိုးက ဦးအောင်မြင်ဟု ခေါ်ပါသည်။ ရှေးနေ လုပ်ခဲ့ဖူးသည် ထင်ပါ၏။ သို့သော် အဓိကလုပ်ငန်းက ယောက္ခမ လက်ငုတ်လက်ရင်းကို ခန့်ခွဲခြင်းသာ ဖြစ်သည်။ အဘွား ဒေါ်အုန်းရင်က သူဌေးသမီးကိုး၊ အဘိုးသည် သူဌေးသမီးကို ရ၍ ကြီးပွားသွားသူဟု ကျွန်တော် ထင်ခဲ့သည်။ ဇနီး၏ အရင်းအချာများ မဟုတ်ကြ၍ ကျွန်တော် သိပ်မသိ။ တစ်နှစ် သီတင်းကျွတ်မှာ ကျွန်တော်တို့ သွားကန်တော့ဖြစ်သည်။ အဘွားက ဆုပေးသည်။ အဘိုးကတော့ ထူးထူးဆန်းဆန်း ဆုံးမသည်။ မေးခွန်း ကလေးနှင့် ဆုံးမခြင်း ဖြစ်၏။ “ဟေ့၊ မင်းတို့တွေ ငွေ ဘယ်လို စုသလဲကွ” တဲ့။ အတော် နားခါးစရာ ကောင်းသော ခွက္ခကုမ္ပဏီမေးခွန်း ဖြစ်သည်။ လိုစဉ်က ကျွန်တော်သည် နိုင်ငံခြားမှာ ပညာသင်အပြီး ပြန်လာခါစ၊ အိမ်ထောင်ကျခါစ ဖြစ်ရာ အားလုံး အဆင်ပြေနေသေးသော ကာလ ဖြစ်သည်။ ပြီးတော့ မေးလိုက်ပုံက ငွေ ဘယ်လို စုသလဲ တဲ့။ ဘယ်လို ငွေစုနေကြသလဲဟု မေးလျှင် ဖြေလို့ ရနိုင်သေးသည်။ ဘယ်လို ငွေစုမလဲ ဆိုသည်မှာ နည်းစနစ်ကိစ္စ မေးခွန်းမျိုး ဖြစ်နေ၍ အဖြေ ရှုတ်တရက် ရှာမရ။

“မှတ်ထားကွ၊ စုမယ့်ဟာကို အရင်စု၊ ကျန်တာ သုံး”

ရှေးလူကြီးများကို ဆလံသရသော၊ လေးစားရသော အချက်မှာ ဤအချက်ပင် ဖြစ်သည်။ သူတို့၏ နည်းများမှာ ရှေးဦးဆန်ကောင်း ဆန်မည်။ အူတူတူ နိုင်ကောင်းနိုင်မည်။ ကျွန်တော်ပင်လျှင် ကြား

လိုက်စက 'ဒါလေးများ . . .' ဟူသော အတွေးဖြင့် စိတ်တွင်းမှာ ခဲ့ပြလိုက်မိသေးသည် ထင်ပါ၏။ တကယ် တွေးကြည့်တော့ အလွန် လက်တွေ့ဆန်ပြီး အသုံးဝင်သော နည်းစနစ်ပါတကား။ ငွေစုစာအုပ် ဖွင့်ပြီး ပုံမှန် ငွေစုသည် ဆိုပါစို့။ တစ်လ တစ်ရာစုမည်ဟု ဆုံးဖြတ်ထား လျှင် လခထုတ်ပြီးသည်နှင့် ပြေးထည့်ပေးရော။ စုပြီး ကျန်သမျှကို စား ဝတ်နေရေး၊ သာရေး/နာရေးမှာ လောက်ငအောင် ကြံဖန်သုံး။ တစ်နှစ် ကြာလျှင် စုငွေ ၁၂၀၀+အတိုး။ ၂ နှစ်ကြာတော့ စုငွေ ၂၅၀၀ ကျော်ကျော်နှင့် အတိုး။ ဆယ်နှစ် ကြာတော့ စုငွေ ၁၅၀၀၀ (တစ်သောင်း ငါးထောင်)ခန့်နှင့် အတိုး။ ဤသည်မှာ ဘဏ်စာရင်း အက်ဆက်ပင် ဖြစ်၏။ (တစ်နှစ်ပြီးမှ အတိုး ပေးသည် ဟူသော မူရိုးနှင့် အလွယ် တွက် ပြထားခြင်းသာ ဖြစ်ပါသည်။ လစဉ် အတိုးပေးခြင်း၊ နေ့စဉ် အတိုး ပေးခြင်း စသော ကိစ္စများတွင် တစ်မျိုး ဖြစ်လိမ့်မည်။

လိမ္မာတာလား မိုက်တာလား

ကျွန်တော်နှင့် အလွန်အင်မတန် ရင်းနှီးသူတစ်ဦး အကြောင်း ပြောလိုက် ပါဦးမည်။ ကား မရ၊ တယ်လီဖုန်း မရှိ၊ လကုန်လျှင် လစာကို မျှော်ရ။ နောက်တော့ အပိုင်ငွေကလေးများ ရမလားဟု ကြက် မွေးသည်။ လုပ်ငန်း စတင်ပြီးကာမှ မသူထီနိုင်တော့၍ အားလုံး ဖြုတ်ပစ်လိုက် သည်။ အိမ်စရိတ်အတွက် တစ်ခုခုတော့ လုပ်မှဟု စိတ်ကူးပြီး စာရေး ကြည့်သည်။ ဂျာနယ်တွေမှာ အဆင်ပြေလာပြီး လုံးချင်းတွေပင် ထုတ် နိုင်လာသည်။

ယနေ့ သူ့အိမ်မှာ အဝတ်လျှော်စက် ရှိသည်။ အပေါ်စက်၊ အောက်စက်တွေ၊ ကက်ဆက်တွေ ရှိသည်။ ကွန်ပျူတာတွေ၊ ပရင်တာ တွေ ရှိလာသည်။

ကြည်မင်း

သူ့အသက်မှာ ငါးဆယ်ကို တော်တော် ကျော်နေပြီ။ ပင်စင်နီး
 နေပြီ။ ကလေးတွေကလည်း တက္ကသိုလ် ရောက်နေကြပြီ။ ယနေ့
 တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားတို့၏ ကုန်ကျစရိတ်ကိုလည်း သူ သိသည်။ ဤ
 အခြေအနေမျိုးတွင် ငွေ ငါးသိန်းခန့် တန်ဖိုးရှိသော ပစ္စည်းများ(ကျွန်
 တော့် အမြင်တော့ ဇိမ်ခံပစ္စည်းများ)ကို သူ ဝယ်ယူ သုံးစွဲလိုက်သည်မှာ
 လိမ္မာတာလား၊ မိုက်တာလား။

ထိုစဉ်က ငါးသိန်းနှင့် ရွှေပြည်သာမှာ မြေကွက်ကောင်းကောင်း
 တစ်ကွက် ရနိုင်သည်။ သို့မဟုတ် 'ည' နံပါတ် ကိုရိုလာ ဆလွန်းကား
 တစ်စီး ရနိုင်သည်။ ကားသာ ဝယ်ထားဖြစ်လိုက်လျှင် ယခုအချိန်မှာ
 သိန်း ၃၀ လောက် ဖြစ်နေရောမည်။ အဝတ်လျှော်စက်တွေ၊ ကွန်ပျူ
 တာတွေ၊ အပေါ်စက်၊ အောက်စက်တွေက အရင်းပြန်ရဖို့ပင် မလွယ်။

ဤလို ကြည့်လျှင်တော့ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေကြီး တော်တော် မိုက်
 ပါသည်။ သို့သော် သူ မမိုက်ပါ။ မမိုက်သည့်အကြောင်း နောက်ပိုင်း
 ကျတော့ ရှင်းပြပါမည်။ ယခု လောလောဆယ်တော့ သူ့ကို မမိုက်မဲသူ
 (ဝါ) လိမ္မာသူဟု ခေါ်နိုင်သည့်တိုင် မိုက်သည်ဟု မပြောနိုင်သူဟု
 ဘာကြောင့် ဆိုရကြောင်း စဉ်းစားခန်းလေး လုပ်ကြည့်ကြစေချင်ပါ၏။

ခေတ်ပေါ် သက်သာပစ္စည်း

၁၉၆၀ ဝန်းကျင်မှ စ၍ *Mod Cons* ဟူသော စကားလုံးတစ်လုံး
 အင်္ဂလိပ်စာလုံးထဲ ဝင်လာသည်။ *Modern Conveniences* ဆိုသည်ကို
 စကားလုံးအတို သုံးထားခြင်း ဖြစ်၏။ လူ့ သက်သာစေသော ခေတ်
 ပေါ်ပစ္စည်းများဟု အဓိပ္ပာယ်ရပါသည်။ ခေတ်ပေါ် သက်သာဟု ဆိုကြ
 ပါဖို့။

ဆင်းရဲသော နိုင်ငံများတွင်တော့ ထို ခေတ်ပေါ် သက်သာပစ္စည်း

များကို ဒိမ်ခံပစ္စည်းလို့ ထင်လိုထင်၊ Status Symbol ခေါ် ဓန/ရာထူး အင်အားပြပစ္စည်းဟု ထင်လိုထင် ဖြစ်ကြသည်။ ဥပမာ- မော်တော်ကား ဆိုပါစို့။ သွားလိုရာ အလွယ် ရောက်စေနိုင်အောင် ဆောင်ကြဉ်းပေး သောယာဉ် ဖြစ်၍ ခေတ်ပေါ် သက်သာပစ္စည်းမျှသာ။ သို့သော် မာဇဒါ ငျစ်ကျတော့ Status Symbol ဖြစ်လာပြီ။ ရာထူးကြီးမြင့်ခြင်းကို ပြနေ လေပြီ။ တယ်လီဖုန်းသည် ဆက်သွယ်ရေးအတွက် အလွန် တာသွားသော ပစ္စည်း ဖြစ်သည်။ ဒိမ်ခံပစ္စည်း၊ အကြွားပစ္စည်း မဟုတ်။ ရုပ်မြင်သံကြား၊ အောက်စက်၊ ကက်ဆက်တို့သည်လည်း ခေတ်ပေါ် သက်သာပစ္စည်း များသာ ဖြစ်သည်။ အပန်းဖြေရသည်။ ရုပ်ရှင်ရုံ သွားနေစရာ မလို၊ ဝတ်တံစိုး သွားနေစရာ မလို၊ ဆို့သော် ဆင်းရဲသည့် ဝန်းကျင်မှာ ဤလို သက်သာပစ္စည်းတွေကို အသုံးချပစ္စည်း အဖြစ် မမြင်ကြဘဲ အင်အားပြ ဒိမ်ခံပစ္စည်းဟုသာ မြင်တတ်ကြသည်။ ကေးဇွာတွေမှာ ဆိုလျှင် စက် ဘီးကိုပင် တစ်ခမ်းတစ်နား ဂုဏ်ဆောင် ပစ္စည်းသဖွယ် ယူဆနေကြ တုန်း ရှိသေး၏။

ဤနေရာတွင် ရုပ်မြင်သံကြားတို့၊ အောက်စက်တို့ကို မရှိမဖြစ် ပစ္စည်းတွေလို့ ယူဆမလားဟု မေးချင်စရာ ရှိသည်။ မရှိလည်း ဖြစ်ပါ သည်။ သို့သော် ဖော်ဖြေမှုကို ခံစားပိုင်ခွင့်မှာ လူတိုင်း၏ အခွင့်အရေး ဖြစ်သည်။ နားချိန်တွင် အေးချမ်းပျော်ရွှင်စွာ နားနေပိုင်ခွင့်မှာလည်း ဆိုအတူပင်။ လူချင်း တူသော်လည်း သုံးပိုင်ခွင့်၊ သုံးနိုင်စွဲနိုင်ခွင့်တွေ မတူကြတာ မဆန်းပါ။ သို့သော် သုံးစွဲနိုင်သည့် အခွင့်အရေးကတော့ တန်းတူသာ ဖြစ်ရပါမည်။ လူမည်းမို့ ဘတ်စ်ကား ပေါ်မှာ မတ်တတ် ရပ်စီးရမည် ဆိုသော ခေတ်၊ လူမည်းမို့ ဘားဆိုင်ထဲ ဝင်ခွင့်မပြုသော ခေတ်တွေ ကုန်ခဲ့ပါပြီ။

ပိုက်ဆံ ရှိလျှင် ဝင်လိုဝင် . . . ပေါ့။

ကြည်မင်း

ခေတ်ပေါ် သက်သာပစ္စည်းတွေ သုံးစွဲနိုင်ခွင့်မှာလည်း ဤနည်းနှင့် နှင်သာ ဖြစ်၏။ စောစောက ကျွန်တော် ပြောခဲ့သော မိတ်ဆွေ ညွှန်မှုကြီး အပေါ်စက်၊ အောက်စက်တွေ၊ ကွန်ပျူတာတွေ ဝယ်လာတော့ ကျွန်တော်ကပင် ဘာမဆို ညာမဆို ဝင်အပြစ်တင်လိုက်မိသေး၏။ သူကတော့ နိုးနိုးပဲ ဖြေပါသည်။ ကလေးတွေ မအာအောင်လို့ တဲ့။ အီလက်ထရောနစ်ခေတ်ကြီး၊ အိုင်တီခေတ်ကြီးမှာ သူလည်း သူ့ သားသမီးတွေကို ရုပ်မြင်သံကြားလေး၊ ကွန်ပျူတာလေး သုံးစွဲစေချင်ရှာမှာပဲဟု ကျွန်တော် အသိသစ် ရလိုက်ပါသည်။

ထိုမိတ်ဆွေသည် ငွေကို ငွေလို မှတ်သူတစ်ဦး ဖြစ်၏။ အရမ်း ဖြုန်းသူ မဟုတ်။ ဝင်ငွေ/ထွက်ငွေ ကာမိရုံ မိသားစု ဖြစ်၍ အသုံးနှင့် အဖြုန်းကို ခွဲခြား သိသူ၊ သိလည်း သိနေရမည့်သူ ဖြစ်သည်။ ဤလို လူမျိုးက စွန့်စွန့်စားစားပင် အရင်းနှီးမည့် ခေတ်ပေါ် သက်သာများကို ဝယ်လာတော့ သူ့မှာ စိတ်ကူးတစ်ခု ဖြစ်ဖြစ်၊ ကျောထောက်နောက်ခံ တစ်ခု ဖြစ်ဖြစ် ရှိလိမ့်မည်ဟု တွေးမိသည်။ ထင်တဲ့ အတိုင်းပါပဲ။ သူ စာအုပ်တွေကို စာစီဖို့နှင့် ကွန်ပျူတာ စာစီစာရိတ် လုပ်ငန်းလေး၊ အငယ်စား ကွန်ပျူတာ သင်တန်းလေး ဖွင့်ဖို့ သူ စီစဉ်ထားခဲ့သည်။ ထို့ကြောင့် ဝင်ငွေလေး နည်းနည်းပါးပါး ရှိလာသည်။ ဤ ဝင်ငွေက တကယ်တော့ အဓိက မကျပါ။ သူ့ သားသမီးတွေ ကွန်ပျူတာ တတ်ကျွမ်းလာကြခြင်းကို ဝမ်းသာနေပုံ ကြည့်ပြီး သူ မျှော်မှန်းသော အမြတ်ကို ကျွန်တော် မြင်လိုက်ပါ၏။ ဥပမာအဖြစ် ပြောရလျှင် အခန်း ၄ တွင် ပါသော မော်တော်ဆိုင်ကယ်(ဆူပါကပ်) ဝယ်လိုသူ ကျောင်းသား ပုံပြင်လိုပင်။ ကျောင်းသားအတွက် သူ့အဖေက ငွေ ငါးသိန်း အကုန်ကျခံပြီး 'ငွေကြေးပညာ' သင်ပေးလိုက်သည်။ မိတ်ဆွေကြီးက ငွေ လေးသိန်းလောက် အကုန်ခံပြီး အိမ်တွင်းပျော်စရာကို ပေးရင်း ကွန်ပျူတာ ကျွမ်းကျင်မှုကိုပါ ပညာ

ပေးလိုက်သည်။ ဆယ်ကျော်သက် ကလေးများအဖို့ ကွန်ပျူတာ တတ်ကျွမ်းသွားခြင်းမှာ လိုလျှင် ထုတ်သုံးနိုင်သော အလုပ်အကိုင် ရှာရမည့် အချိန် ရောက်လျှင် များစွာ အထောက်အကူ ဖြစ်နိုင်သော ပညာကြီးတစ်ခု မဟုတ်ပါလား။

အက်ဆက်လား

မိတ်ဆွေကြီး ဝယ်ယူလိုက်သော ခေတ်ပေါ် သက်သာပစ္စည်းများကို *Asset* ဟု ခေါ်မည်လော။

ငွေကြေးပညာတွင်တော့ အက်ဆက် ဆိုသည်မှာ အရင်းမရှုံးသော၊ ရင်းနှီးစားသောက်နေလျှင် ပုံမှန်အမြတ် တစ်စုံတစ်ရာကို ပေးသော ပိုင်ခွင့်မျိုး ဖြစ်သည်။ အဝတ်လျှော်စက် ဝယ်ပြီး အဝတ် လျှော်လုပ်ငန်း သေးသေးတစ်ခု ထူနေထောင်ကာ ဝင်ငွေ ရှာလျှင် ထို အဝတ်လျှော်စက်ကို အက်ဆက်ဟု ပြောလို့ ရသည်။ သို့သော် မိသားစု သက်သာရေးအတွက် ဝယ်သုံးသော အဝတ်လျှော်စက်သည်ကား (ငွေကြေးပညာအရ ပြောလျှင်) အက်ဆက် မဟုတ်။

ငွေကြေးပညာရေးအရ မဟုတ်ဘဲ စီးပွားရေးပညာအရ ပြောလျှင်တော့ လိုအပ်လာလျှင် အပေါင်ထားနိုင်၊ အာမခံ တင်နိုင်သော ပစ္စည်းမျိုးကိုပါ အက်ဆက်ထဲ ထည့်သွင်းလေ့ ရှိသည်။

ငွေကြေးပညာ *Financial Literacy* အရ ဆိုလျှင် ပေါင်လိုက်နဲ့လိုက်လျှင် ကိုယ့်လက်က လွတ်သွားမည့် ပစ္စည်းမျိုး၊ အထူးသဖြင့် ခုပ်မြင်သံကြားလို၊ ကွန်ပျူတာလို လူသုံးပစ္စည်းမျိုးကို အက်ဆက်ဟု မခေါ်ပါ။ ရွှေတို့၊ စိန်တို့၊ ပန်းချီကားတို့လိုထဲမှာ မထည့်။ အမာထည် အက်ဆက်မှာ မြေ၊ အိမ်၊ ငွေတိုက်စာချုပ် စသည်တို့သာ ဖြစ်သည်။ ခုပ်မြင်သံကြားစက်တို့၊ ကွန်ပျူတာတို့ကျတော့ အက်ဆက်ထဲ မထည့်

ကြည်မင်း

သည့်ပြင် အက်ဆက်နှင့် ပြောင်းပြန်ဖြစ်သည့် ပေးရန်တာဝန် *Liability* ထဲသို့ပင် ထည့်ပါသည်။ အရစ်ကျ အကြွေးဝယ်ထားသဖြင့် ကြွေးမြီ ထဲ ထည့်ခြင်း မဟုတ်ပါ။ ကိုယ်ပိုင်ပင် ဖြစ်သော်လည်း *Depreciation* ခေါ် တန်ဖိုးကျလာခြင်း၊ *Input* ခေါ် ထပ်ထည့် ထပ်ဖြည့် (အခွေ ဝယ်ခ၊ အခွေ ငှားခ၊ ကွန်ပျူတာခါတ်ပြား ဝယ်စရိတ် စသည်) ကုန်ကျ ရမှုတွေ ရှိလာ၍ ဖြစ်ပါသည်။

ငွေကြေးပညာခေါ် *Financial Literacy* သည် မရှုပ်ပါ။ ရှင်း ပါသည်။ ရှင်းရှင်းကလေးမျှသာ ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် ထင်သလောက် လည်း ရိုးရိုးစင်းစင်း ရှင်းရှင်း မဟုတ်ပါ။ စီးပွားရေး ပညာလောက်တော့ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် ရှုပ်ထွေးမှု မရှိ။ ကုန်သွယ်မှု ငွေပေးငွေယူ ရှင်း တမ်းလောက်ပင်လျှင် မရှုပ်ထွေးပါ။ သို့သော် ချမ်းသာ ပြည့်စုံရေး အတွက် ဤ ရိုးရိုးစင်းစင်း ငွေကြေးပညာလေးက ကူညီနိုင်ပါလိမ့်မည်။

ဇာတ်ပုဒ်အကျဉ်း

ပြောပြီးခဲ့ပြီး ဖြစ်သော်လည်း လမ်းပျောက်လုပြီ ဖြစ်၍ ပြန်ကောက်ပါဦးမည်။ *Rich Dad, Poor Dad* ဇာတ်ပုဒ်ကို ရေးသူမှာ ရောဘတ် ကီယို ဆာကီ အမည်ရှိ (ဟာဂိုင်ယံကျွပ်ကမ်း ပြစ်ပုံရသော) အမေရိကန် လူမျိုးတစ်ဦး ဖြစ်သည်။ အဖေက ပါရဂူဘွဲ့ရ ပညာရေးအရာရှိ တစ်ဦး ဖြစ်သည်။ ရောဘတ်တွင် မိုက် အမည်ရှိ ငယ်သူငယ်ချင်း တစ်ဦး ရှိသည်။ မိုက်၏ အဖေသည် အထက်တန်းလောက်ထိသာ စာသင်ဖူးသည်။ ဆိုင်ထောင်သည်။ ဆောက်လုပ်ရေး လုပ်ငန်းတွေ လုပ်သည်။ ငီးပွားရေး အမြင်၊ ငွေကြေးခန့်ခွဲမှု အမြင်တို့ ရှိသည်။ ထို မွေးစားအဖေကို *Rich Dad* (ဖေချမ်းသာ) ဟု ညွှန်းသည်။ ပါရဂူဘွဲ့ရကြီး အရာရှိကြီး လုပ်နေသော အဖေရင်းကတော့ *Poor Dad* (ဖေပညာ) ပေါ့။

ဟာဂိုင်ယံကျွန်းတွင် ထိုစဉ်(၁၉၅၀ ခုနှစ်ဝန်းကျင်)က ကြံစိုက်ခင်းများသည် အဓိကလုပ်ငန်း ဖြစ်၏။ ကြံကို အကြောင်းပြုပြီး သကြားစက်များ တည်ထောင်ကြသည်။ ထို့ကြောင့် ကြံနှင့် ပတ်သက်နေသူ သကြားနှင့် ပတ်သက်သူများက 'သူဌေးကြီး'တွေ ဖြစ်သည်။ အိမ်ကြီး၊ အိမ်ကောင်းတွေနှင့် နေနိုင်သည်။ ကက်ဒီလက်လို ထိပ်တန်းကားကြီးတွေ ဝီးနိုင်သည်။ ပင်လယ်ကမ်းခြေမှာ အိမ်အပို ဆောက်ထားနိုင်ကြသည်။ မူလတန်းအပြီးမှာ အလယ်တန်းကျောင်းသို့ ပြောင်းရသည်။

ကြည်မင်း

သတ်မှတ်ချက်အရ ကိုယ့်ရပ်ကွက်က အလယ်တန်းကျောင်းကိုပဲ တက်ရမည်။ သူတို့နှစ်ဦး နေသော ရပ်ကွက်မှာ အစွန်အဖျားပင် ဖြစ်သော်လည်း လူချမ်းသာများ၏ နယ်နိမိတ်အတွင်း ဝင်နေ၍ လူချမ်းသာသားသမီး အများစု ရှိသည့် အလယ်တန်းကျောင်းတွင် တက်ရ၏။ လမ်း၏ ဟိုဘက်ခြမ်းမှာသာ နေဖြစ်လျှင် သူတို့သည် 'ဆင်းရဲသား' များနှင့်အတူ ကျောင်းနေကြရလိမ့်မည်။ ယခုတော့ သူတို့နှစ်ဦးက ဇွဲင်းကြားထဲကကျိုး ဖြစ်နေကြရသည်။ 'ဆင်းရဲသား ကောင်လေးတွေ' ဆိုပြီး ဝိုင်းပယ်ခံရသည်။ ဤလို ခံရဖန် များလာသောအခါ ရောဘတ်သည် ချမ်းသာချင်လာသည်။

"ချမ်းသာချင်ရင် ငွေများများ ရွာတတ်အောင် လုပ်၊ ဘယ်လို ရွာရမလဲ ဆိုတာတော့ ငါ့ လာမမေးနဲ့၊ ငါ မသိဘူး ဆိုတာကို ဝန်ခံရမှာ မျက်နှာပူတယ်"

အဖေအရင်း(ဖေပညာ)က ရှင်းပြသည်။ ဖေချမ်းသာကတော့ "သူ့ဆီမှာ လာပြီး အခစား အလုပ်သမား ဝင်လုပ်၊ အချိန်တန်တော့ သိချင်တာတွေ သင်ပေးမယ်"ဟု အာမခံသည်။ အမှန်တော့ ဖေချမ်းသာဆီမှာ ပညာယူဖို့ အကြံပေးသူက ဖေပညာ။

"ငါက ဆင်းရဲဇာတာပါလို့ ကျောင်းဆရာ ဝင်လုပ်တာ၊ စာသင်ရတာ ဝါသနာပါလို့ ကျောင်းဆရာ ဝင်လုပ်တာ၊ ဆင်းရဲ ချမ်းသာကို ဝရမစိုက်ဘူး၊ စာသင်နေရရင် ကျေနပ်နေတာ၊ အေး . . . ချမ်းသာချင်ရင်တော့ မိုက်ရဲ့အဖေ(ဖေချမ်းသာ)ဆီကို သွား . . ."

ဤသို့ တိုက်တွန်းသံကို ကြားရတော့ မိုက်သည်ပင်လျှင် အံ့ဩသွားရပါသည်။ သူ့အဖေက ချမ်းသာရေး ညွှန်ပြနိုင်မည်ဟု သူ မထင်ခဲ့။ "မိုက်ရဲ့အဖေနဲ့ ငါနဲ့က ဘဏ်ခွဲတစ်ခုထဲမှာပဲ စာရင်း ဖွင့်ကြတာ၊ ဘဏ်မန်နေဂျာက ဖေချမ်းသာ ဘယ်လို တော်တယ်၊ ထက်မြက်တယ်၊

အကွက်မြင်တယ် ဆိုတာတွေ ဆိုးမွမ်းပါဗျာ၊ ဟုတ်လည်း ဟုတ်ပါတယ် သားတို့ လိုချင်တဲ့ ပညာကို သူ ပေးနိုင်မှာပါ . . . ”

ပညာပေးခြင်း

ကလေးနှစ်ယောက်ကို ကျောင်းအားရက်မှာ တစ်နာရီ ဆယ်ပြားနှုန်းဖြင့် အလုပ်ခန့်သည်။ တိုလီဖိုလီ လုပ်ရသည်။ ၁၉၅၆ ခုနှစ်၏ နှုန်းထားအရ ကြည့်လျှင်ပင် တစ်နာရီ ဆယ်ပြား ဆိုသည်မှာ အလွန် နည်းပါသည်။ ပညာသင်ပေးမည်ဟု ပြောထားခဲ့သည်။ ဘာ သင်ကြားမှုမှ မရ၊ ဘာ ပညာမှ မရ၊ သည်တော့ ရောဘတ်က မခံချီ မခံသာ ဖြစ်ကာ ဖေချမ်း သာကို တက်အရေးဆိုတော့သည်။

“ကျွန်တော်တို့ကို ပညာသင်ပေးမယ် ဆိုပြီး မဖြစ်စလောက် ဆယ် ပြားလေးနဲ့ ခိုင်းထားတယ်၊ ဘာ ပညာမှလည်း မရဘူး”

“သင်နေတာပဲလေ”

“ဦးဦးက စကားတောင် လာမပြောပါဘူး၊ ဒီ မဖြစ်စလောက် လစာလေး ဆိုတာ တရားစွဲလို့ ရတယ်ဗျ၊ ကလေးတွေ ခိုင်းစားမှု ဆိုတာ လည်း အပြစ် ရှိတာပဲ တဲ့၊ ဖေဖေ အစိုးရရုံးမှာ လုပ်နေတာ၊ တိုင်ပြော မယ်”

“ဟား . . . တကယ့် အလှူသမားတွေရဲ့ လေသံနဲ့ တူလာပြီကွ၊ ငါ့ အလုပ်သမားတွေလိုပေါ့၊ အဖြုတ်ခံရရင် ခံရ၊ ထွက်ရင် ထွက်၊ ဒါ မှိုးလား”

“ပညာမှ သင်မပေးဘဲ . . . ”

“မသင်ဘူးလို့ မင်း ဘယ်လိုလုပ် ပြောနိုင်လဲ”

“သုံးပတ် ရှိပြီ၊ ကျွန်တော် အလုပ်လုပ်နေတာ၊ စကားတစ်လုံး တောင် လာပြောလို့ လား”

“စာသင်တာ ဆိုတာ စကားနဲ့ ပြောမှ၊ ကျောင်းစာသင်သလို

သင်မှ . . . ဟုတ်လား”

“ဟုတ် . . . ဟုတ်ကဲ့”

“အဲဒါ ကျောင်းမှာ စာသင်တဲ့နည်း သားရဲ့၊ ဘဝဆိုတဲ့ ဆရာကြီးကတော့ အဲဒီလို မသင်ဘူး၊ တကယ်တော့ ဆရာအားလုံးထဲမှာ ဘဝဆရာကြီးဟာ အတော်ဆုံး၊ အကောင်းဆုံး၊ ဘဝဆရာကြီးဟာ သင်မပြဘူး၊ တွန်းတယ်၊ ညှစ်တယ်၊ ကြိမ်နဲ့ တို့တယ်၊ အဲဒီလို တို့လိုက်တိုင်း၊ တွန်းလိုက်တိုင်းမှာ . . မှတ်ထား၊ ဒါ သင်ခန်းစာပဲ၊ ပညာယူ . . လို့ ပြောနေသလိုပဲ”

ဘာ အူကြောင်ကြောင်တွေ ပြောနေပါလိမ့်ဟု ရောဘတ်က တွေးနေမိသည်။

“ဘဝဆရာကြီးဆီက ပညာရသွားရင် မင်း ဟန်ကျပြီ မှတ်၊ မရသေးဘူး ဆိုရင် ဘဝဆရာကြီးက ဆက်ပြီး တွန်းနေ၊ ကြိမ်တို့နေဦး မှာပဲ၊ ဘဝဆရာကြီးနဲ့ တွေ့ရင် လူတွေ လုပ်လေ့ရှိတာ နှစ်မျိုး၊ ငြိမ်ခံ၊ ကုန်းခံနေတာမျိုး လုပ်မယ်၊ ဒါမှမဟုတ် ပြန်တွန်းပစ်၊ တိုက်ပစ်တာမျိုး လုပ်မယ်၊ ဒါပေမဲ့ သူတို့ ပြန်တိုက်နေကြတာ၊ ပြန်တွယ်နေကြတာ သူတို့ အလုပ်ရှင်တို့၊ သူတို့ထမင်းလက်တို့၊ အိမ်က အိမ်ရှင်မတို့ ဖြစ်နေတယ်၊ တရားခံရှာ ရန်လုပ်နေကြတယ်၊ ဘဝဆရာကြီးက သူတို့ကို တွန်းနေ၊ တွယ်နေတာ ဆိုတာ သဘောမပေါက်ဘူး”

ဒုက္ခပါပဲ။ အူကြောင်ကြောင်တွေ။

“တို့အားလုံးကို ဘဝဆရာကြီးက ဘက်စုံထောင့်စုံကနေ တွန်းနေ၊ တွယ်နေ၊ ထိုးနေတာပဲ၊ တချို့က လက်မြှောက်အနှံ့ပေး ငြိမ်ခံလိုက်ကြ တယ်၊ တချို့က ပြန်တိုက်တယ်၊ လူနည်းစုကတော့ ပညာရသွားပြီး ရှေ့ဆက်တိုးသွားကြတယ်၊ အဲဒီလူစားတွေက ဘဝဆရာကြီး ပေးတဲ့ ဒုက္ခတွေဟာ သူတို့အတွက် ရွှေလို၊ စိန်လို ရတနာတွေပဲလို့ သဘော

ထားကြတယ်၊ ဒါကြောင့် ဒုက္ခကို ရင်ဆိုင်ချင်ကြတယ်၊ ဒါကို သဘောပေါက်ရင် သားဟာ ငယ်ငယ်ရွယ်ရွယ်နဲ့ ပညာရပြီး ပညာရှိ လူချမ်းသာကလေး ဖြစ်လာမှာပဲ၊ ပညာမယူတတ်ရင်တော့ အစိုးရကို ဒေါပွ၊ ကုမ္ပဏီကို ဒေါပွ၊ လစာ မလောက်မငလို့ ဆိုပြီး ဒေါပွနဲ့ သိန်းထိကြီးပေါက်ရင်ပေါက်၊ ပြဒါးရှင်လုံး ရရင်ရ . . . အဲဒါမျိုး စိတ်ကူးယဉ်ရင်းဆင်းရဲနေတော့မှာပဲ”

“ဘဝမှာ အခက်အခဲတွေကို ငွေခံတတ်တဲ့ လူစားမျိုး ရှိတယ်၊ သူတို့ဟာ လုပ်ငန်းလုပ်စဉ်ကြားမှာပဲ မြေမသေ တုတ်မကျိုး နေကြတယ်၊ ငါ့အစွမ်းသတ္တိတွေ တစ်ချိန်မှာတော့ ထုတ်သုံးရမယ်၊ အခုတော့ ချို့ထားလိုက်ဦးမယ်၊ ရေစုန်မျှောပြီး ထမင်းနပ်မှန်အောင် နေလိုက်ဦးမယ် ဆိုတဲ့ *Play Safe* ‘အစွမ်းမထုတ်၊ လစာမပြုတ်’ လူစားမျိုးတွေပေါ့၊ ခေါင်းကလေး ငွေလိုက်၊ လက်ကလေး ဖြန့်လိုက်နဲ့ လူအေးကြီးတွေပေါ့ကွာ၊ အမှန်တော့ သူတို့ဟာ ဘဝဆရာကြီးက အစမ်းသဘော ပေးလွှတ်လိုက်တဲ့ ဒုက္ခတွေကို ငွေခံကြတာ၊ မစွန့်စားရဲကြတာ၊ အောင်မြင်တာတော့ အောင်မြင်ချင်တယ်၊ ဒါပေမဲ့ ရွှံ့သွားရင် ပြုတ်ကျသွားမှာကို သိပ်ကြောက်ကြတာ၊ သေချာတဲ့ နေရာလေးမှာပဲ ကုပ်တွယ် နေကြတော့တာ”

“ဝန်ထမ်းအများစုက ဓူရလိုကြတယ်၊ ငွေလိုတော့ တိုးတောင်းတယ်၊ မရရင် ထွက်မယ်၊ ရတော့လည်း ထပ်လိုလာပြန်၊ ထပ်တောင်းပြန်ပေါ့၊ သူတို့မှာ အသိဉာဏ် တစ်ခုတည်းပဲ ရှိတယ်၊ လကုန်ရင် လခထုတ်ဖို့၊ မလောက်ရင် တိုးပေးမလား ပြောဖို့၊ အေး . . . ချမ်းသာချင်ရင် ဘယ်သူ့ကိုမဆို ကူညီနိုင်တာ တစ်နေရာပဲ ရှိတယ်”

“ဘယ်မှာလဲ ”

“နားရွက် နှစ်ဖက်ကြား”

နားရွက် နှစ်ဖက်ကြား

တင်လိပ်လို *Between Your Ears* ဟု ပြောလျှင် အဓိက အဖြစ် ဦးနှောက်ကို ရည်ညွှန်းပါသည်။ သို့သော် နားရွက် နှစ်ဖက်ကြားကို သေသေချာချာ ကြည့်ပါ။ ရွှေမှာ မျက်စိ၊ နှာခေါင်း၊ လျှာ၊ ပါးစပ်တို့ ရှိသည်။ ရှင်းရှင်း ပြောရလျှင် နားရွက်နှစ်ဖက် ကြားမှာ ရှိတာ ခေါင်း ဖြစ်သည်။ 'ခေါင်းကို သုံး' ဟု ပြောခြင်း ဖြစ်သည်။ မြင်တတ်၊ မေးတတ်၊ ပြောဆို စေ့စပ်တတ်၊ ဆုံးဖြတ်တတ်ခြင်း စသော လူ့ဘုံခန်းပါ လူ့ကိစ္စ အားလုံး၏ အခရာသည် ခေါင်း၊ ဦးခေါင်း။

ဤနေရာတွင် သရဖူမဂ္ဂဇင်း၌ ကျွန်တော် ဘာသာပြန်ခဲ့ဖူးသော 'တိုင်စတိုင်းဦးနှောက် ရွာပုံတော်' ဆိုသည့် ဆောင်းပါးကို ပြန်ကိုးကား ရပါလိမ့်မည်။ တိုင်စတိုင်းက သူ သေလျှင် သူ ဦးနှောက်ကို ထုတ်ယူ၍ လေ့လာကြပါဟု မှာခဲ့သည်။ ထို့ကြောင့် ကမ္ဘာတစ်ဝန်းမှ သိပ္ပံပညာရှင် တွေ သဲသဲမဲမဲ လေ့လာခဲ့ကြသည်။ တွေ့လာသော အဖြေက တစ်ခု တည်း။ တိုင်စတိုင်း၏ ဦးနှောက်ပုံစံ အရွယ်အစား၊ ဖွဲ့စည်းပုံ အားလုံး တို့သည် သူလိုငါလို လူသာမန်အတိုင်းပါပဲ . . . တူသတည်း။

ဦးနှောက်အတူတူ ရကြတာ ဖြစ်ပါသည်။ ဦးနှောက်အတူတူ ချင်းမှာ တစ်ဦးက တိုင်စတိုင်း ဖြစ်ပြီး တစ်ဦးက မီးရထားတွဲစောင့် ဖြစ်နေတာမျိုးကို စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ဦးနှောက်သည် ကွန်ပျူတာလိုပါပဲ။ ပရိုဂရမ်များများ ထည့်ပြီး များများ သုံးနိုင်လျှင် များများ ပြန်ထုတ် ပေးမည်။ စာစိစာရိုက်လောက် လုပ်နေလျှင်လည်း ရပါသည်။ ဦးနှောက် ချင်း အတူတူ အသုံးချပုံချင်း ကွဲပြားသွား၍သာ ထွက်တုန်ချင်း ကွာခြား သွားရခြင်း ဖြစ်၏။

'ငွေကြေးပညာ'မှာလည်း နားရွက် နှစ်ဖက်ကြားက ပစ္စည်းသည် အဓိက ဖြစ်၏။ မြန်မာဆန်ဆန် ပြောရလျှင်တော့ ပခုံး နှစ်ဖက်ကြားက ခေါင်းဟု ပြောရပါလိမ့်မည်။

ပညာသင်ခြင်းမှ ဥပဒေသ ၆ ရပ်

ရောဘတ် ကီယိုဆာကီအား သူ့မွေးစားအဖေ(ဖေချမ်းသာ)က သဘောကျသွားသည်။ လူပင် ငယ်သော်လည်း ထို ဆယ်နှစ်သားကလေးသည် မဟုတ်မခံ ပြောရဲဆိုရဲသူ။ ထို့ပြင် စဉ်းစားရဲသူ။ ထို့ကြောင့် ရောဘတ်နှင့် သူ့သားအရင်း မိုက်တို့ကို ပညာပေးပါသည်။ ပညာပေးလိုက်သမှ တစ်နာရီ ဆယ်ပြား လုပ်အားခကို မကျေနပ်ကြသူ ထို ကလေးနှစ်ဦးအား အလကားပင် အလုပ်ခိုင်းလိုက်သေး၏။ ပြီးမှ တစ်ဆင့်ချင်း သင်ယူစေသည်။ စာသင်ခန်းထဲမှာ ဟောပြော ပို့ချတာမျိုး မဟုတ်။ လက်တွေ့နှင့် ယှဉ်ပြီး ပညာယူစေခြင်း ဖြစ်သည်။

ဇာတ်လမ်းကို အတိုချုံးကြပါစို့။ တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားဘဝ ရောက်လာသောအခါ ရောဘတ်သည် ဖေချမ်းသာ၏ လုပ်ငန်းတွင် နေရာစုံနီးပါး ဝင်လုပ်ဖူးသော အမှုထမ်းတစ်ဦး ဖြစ်နေလေပြီ။ စာရင်းအင်းဌာနတွင်ပင် စာရင်းကိုင်အဖြစ် အလုပ်လုပ်ရဖူးသည်။ ဘတ်စ်ကားသမား ဆောက်လုပ်ရေး၊ အလုပ်သမား၊ အရောင်းဈေးသည်၊ ဈေးကွက်ဈာသမား စသည်ဖြင့် စုံသည်။ ရောဘတ်နှင့် မိုက်တို့ကို နေရာစုံ၊ လုပ်ငန်းစုံမှာ လေ့ကျင့်ပေးနေခြင်း ဖြစ်သည်။ အတွေ့အကြုံ စုံလာသဖြင့် ငွေကြေး ညှိနှိုင်းပွဲတွေ၊ ဒါရိုက်တာ အစည်းအဝေးတွေမှာ ဝင်ထိုင်နိုင်သော အဆင့်သို့ပင် ရောက်လာသည်။ လုပ်ငန်း အင်ပါယာကြီး တစ်ခုလုံးကို တို့တို့တိတိဖြင့် ထောင့်စေ့အောင် သိနေစေသည်။

ကြည်မင်း

၁၉၆၉ ခုနှစ်တွင် ရောဘတ်သည် ရေကြောင်းသိပ္ပံမှ ဘွဲ့ရသည်။
ဖေပညာက ဝမ်းသာဂုဏ်ယူ၏။ Standard Oil ကုမ္ပဏီကြီး၏
ရေနံတင်သင်္ဘော အုပ်စုတွင် တတိယအရာရှိ အဖြစ် အလုပ် ဝင်သည်။
ကျောင်းနေဖက် သူငယ်ချင်းတွေလောက် လခ မကောင်း။ အချိန်ပိုကြေး
ပါ ပေါင်းမှ တစ်နှစ် ဒေါ်လာ ၄၂၀၀၀ သာ ရသည်။ သို့သော် တစ်နှစ်
မှာ ၇ လသာ အလုပ်လုပ်ရသည်။ ကျန် ၅ လက လစာပြည့် နားခွင့်
ရသည်။ အနားမယူဘဲ လုပ်လျှင် ဝင်ငွေက နှစ်ဆလောက် ဖြစ်လာမည်။
ဤမျှ ရှေ့ရေးကောင်းနေသော အလုပ်ကို ၆ လပဲ လုပ်ပြီး ကမ်းတက်
တပ်ဖွဲ့သို့ ဝင်လိုက်၏။ လေယာဉ် မောင်းတတ်ချင်၍ ဖြစ်သည်။ ဖေ
ပညာက ဒေါသဖြစ်မဆုံး။ ဖေချမ်းသာကတော့ လက်ခုပ်လက်ဝါးတီး၍
အားပေးသည်။

၁၉၄၀ ခုနှစ်ဝန်းကျင်မှ စပြီး ကမ္ဘာပေါ်တွင် အထူးပြု သဘော
တရား လွှမ်းမိုးလာသည်။ အထူးကုတို့၊ ပါရဂူတို့လို တစ်နေရာရာကို
ကွက်ပြီး စူးစိုက်လေ့လာလျှင် ဝင်ငွေကောင်းလာမည်။ ရာထူး တက်ဖို့
လွယ်မည်။ ထို့ကြောင့်ပင် ဆရာဝန်များ၊ သုတေသီများ၊ စာရင်းကိုင်
များ၊ ဗိသုကာများ၊ ရွှေနေများ၊ လေယာဉ်မောင်းသူများမှ အစ ပညာ
သည် အားလုံးလိုလိုမှာ အထူးကု၊ အထူးပြုလောင်းကို အားသန်လာကြ
တော့သည်။

ဖေပညာတွင်လည်း ဤခံယူချက် ရှိသည်။ သူ ကိုယ်တိုင်ပင်
တကုပ်ကုပ် ကြိုးစားကာ အလုပ်တစ်ဖက်နှင့် ပါရဂူဘွဲ့ ယူပြသည်။ ပါရဂူ
ဆိုသည်မှာ ပိုပြီး ကျဉ်းကျဉ်းလာသော နယ်ပယ်မှာ ပိုပြီး ကျယ်ကျယ်
ပြန့်ပြန့် သိလာကြသူများဟု ဆိုပါသည်။ ဒီလို ကြိုးစားနိုင်တဲ့ လူတွေဟာ
အကျိုးခံစားရတာပဲဟု ဖေပညာက ပြောတတ်၏။

ဖေချမ်းသာကတော့ ဆန့်ကျင်ဘက်။ အကျယ်ကြီးကို နည်းနည်းစီ

သိအောင်လုပ်ဟု ဆုံးမသည်။ ထို့ကြောင့်ပင် သူ့လုပ်ငန်းကြီး တစ်ခုလုံး နေရာအနှံ့မှာ ရောဘတ်နှင့် မိုက်ကို ဝင်လုပ်ပြီး ပညာ သင်ယူစေခဲ့ခြင်း ပြစ်၏။

ဝင်ငွေကောင်းလှသော ရေနံတင်သင်္ဘောမောင်း အလုပ်မှ ထွက် လိုက်သောအခါ ဖေပညာနှင့် ရောဘတ်တို့ အခြေအတင် ပြောရ ဆိုရ တော့သည်။ ဒီလောက် ဝင်ငွေကောင်း၊ အားလပ်ချိန်လည်း ရ၊ ရှေ့ရေး အလားအလာလည်း ကောင်းနေတဲ့ အလုပ်ကနေ ဘာကြောင့် ထွက် သလဲ။ ရောဘတ်က ရှင်းပြဖို့ ကြိုးစားသော်လည်း မအောင်မြင်။ ရော ဘတ်၏ အမြင်မှာ ဖေချမ်းသာ၏ အမြင် ဖြစ်နေ၍ သားအမချင်း အမြင် မတူနိုင်တော့ပေ။

အာမခံချက် ကောင်းသော လခစား ရာထူးသည် ဖေပညာ အတွက် တန်ဖိုးထားစရာပစ္စည်း။ သို့သော် ဖေချမ်းသာ အတွက်မူ လေ့ လာသင်ယူရေးကသာ တန်ဖိုးထားစရာပစ္စည်း။

ရေကြောင်းပညာသိပ္ပံသို့ သွား၍ ဘွဲ့ယူသည်မှာ သင်္ဘော အရာရှိ တစ်ယောက် ဖြစ်ချင်လို့ပဲဟု ဖေပညာက ထင်သည်။ ဖေချမ်းသာ ကတော့ ရောဘတ်သည် နိုင်ငံတကာ ကုန်သွယ်ရေး သင်္ဘောကို သိချင် လို့ ကျောင်းသွားတက်တာမှန်း ရိပ်မိသည်။ တခြားသင်တန်းသားတွေက လျှောက်လည်ကြ၊ ပါတီတက်ကြနှင့် အချိန်ဖြုန်းနေစဉ်တွင် ရောဘတ်က ဘာဝန်တွေ လက်ခံပြီး ကမ္ဘာ့ ရေပြင်တစ်လျှောက် သင်္ဘောလိုက်နေခဲ့ သည်။ အာရှသည် တစ်ချိန်တွင် အင်အား ကြီးမားလာလိမ့်မည်။ ထို့ ကြောင့် ပစ်ဖိတ်သမုဒ္ဒရာမှာပဲ နေပြီး အာရှနှင့် တောင်ပင်လယ် တစ်ဝိုက် ကို သေသေချာချာ လေ့လာပါဟု ဖေချမ်းသာက အကြံပေးသည်။

သင်္ဘောကုမ္ပဏီမှ ထွက်ပြီး ကမ်းတက်တပ်ဖွဲ့ကို ဝင်တော့ ရော ဘတ်က ဖေပညာကို "လေယာဉ် မောင်းကြည့်ချင်လို့"ဟု အကြောင်း

ကြည်မင်း

ပြသည်။ တကယ်တော့ လူစုလူဝေးကို အုပ်ချုပ်ပုံ နည်းလမ်းများအား လေ့လာ တတ်မြောက်လို၍သာ ဖြစ်သည်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခု တည်ထောင် တာမှာ အခက်ဆုံးအပိုင်းက ဝန်ထမ်းတွေကို ကိုင်တွယ်ရတာပဲဟု ဖေချမ်းသာက ပြောဖူးသည်။ သူကိုယ်တိုင်လည်း စစ်မှုထမ်းခဲ့ဖူး၏။ "အန္တရာယ်ကြားမှာ လူတွေကို ဦးဆောင်ပြီး ကွပ်ကဲသွားနိုင်တဲ့ ပညာဟာ အရေးကြီးတယ်၊ ခေါင်းဆောင်မှုပညာဟာ ဒီနေရာမှာ တကယ် လိုလာ တယ်၊ မင်းဟာ ခေါင်းဆောင်ကောင်း မဟုတ်ရင် (နောက်က ပစ်သတ်လို့) နောက် ကျည်ဆံမှန်ပြီး သေမှာပဲ၊ စီးပွားရေးလောကလိုပေါ့ကွာ" ဟု ဖေချမ်းသာက ဆုံးမပါသည်။

၁၉၇၃ ခုနှစ်တွင် ဝိယက်နမ်စစ်မြေပြင်မှ ရောဘတ် ပြန်လာ သည်။ လေယာဉ်မောင်းရသည်ကို သဘောတွေ့လှသော်လည်း ရာထူး တက်ပေးမည်ကိုပင် ငြင်းကာ စစ်တပ်မှ ထွက်သည်။ ဇီးရော့ ကုမ္ပဏီသို့ ဝင်သည်။ ဇီးရော့သို့ ရည်ရွယ်ချက် တစ်ခုနှင့် ဝင်ခြင်း ဖြစ်သည်။ ရောဘတ်သည် ပင်ကိုအရ ရှက်ရွံ့ရွံ့လူစား၊ အရောင်းဈေးသည် လုပ် စားဖို့ အံ့မဝင်၊ သို့သော် ဇီးရော့ကုမ္ပဏီ၌ အမေရိကန် တစ်ပြည်လုံး၏ အကောင်းမွန်ဆုံး အရောင်းသင်တန်း ရှိသည်။

ဖေချမ်းသာက သူ့ မွေးစားသား ရောဘတ် ဤလိုင်း ဧည့်လိုက် ခြင်းကို ဂုဏ်ယူနေခိုက် ဖေပညာကတော့ ရှက်နေသည်။ ပညာတတ် လူတန်းစားများ ကြားတွင် အရောင်းဈေးသည် (တစ်အိမ်ချင်း တံခါး ခေါက်ပြီး ဈေးရောင်းရသူ) အလုပ်မျိုး ဆိုသည်မှာ နှာခေါင်းရွံ့စရာ။

ဇီးရော့ကုမ္ပဏီတွင် လေးနှစ်တာ အလုပ်လုပ်ခဲ့သည်။ အိမ်တံခါး များကို ရဲရဲ ခေါက်ဝံ့သွားပြီ။ မဝယ်ချင်ပါဘူးဟု ပစ်ပစ်ခါခါ ပြောလွတ် သည်များကိုလည်း ခံနိုင်ရည် ရှိသွားပြီ။ အရောင်း လုပ်ငန်းတွင်လည်း အရောင်းနိုင်ဆုံး ထိပ်သီးငါးဦးထဲမှာ နေရာမြဲမြဲ ရလောက်အောင်ပင်

ကြီးပွားခဲ့လေပြီ။ ထွက်ဖို့ တော်ပြီ။ ရောဘတ် ကီယိုဆာကီသည် ရှေ့နေ အလွန် ကောင်းလှသော ရာထူးကြီးတစ်ခုကို စွန့်ခါ လမ်းပေါ် ထွက်ခဲ့ ပြန်သည်။ သည်တစ်ခါတွင်တော့ ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ် ကိုယ် ရပ်ဖို့ ထွက်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ ၁၉၇၇ ခုနှစ်တွင် သူ့ ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီကို စ ထောင်ပါတော့သည်။

စာရေးဆရာမလေး၏ တလွဲမာန

ရောဘတ် ကီယိုဆာကီ၏ ဘဝဇာတ်ကြောင်းကို အသာထား၍ သူ ကြုံခဲ့ရသော စိတ်ဝင်စားစရာလေး တစ်ခုအကြောင်း ပြောပါဦးမည်။

ရောဘတ်သည် ကုမ္ပဏီ ထောင်ကာ 'ငွေရှာပညာရှင်'ကြီး အဖြစ် အသက် ၄၇ နှစ်အထိ လှုပ်ရှားခဲ့သည် (ဝါ) လုပ်စားခဲ့သည်။ သူ လုပ်ငန်းက ဒေါ်လာသန်း ၂၀၀ ဖိုးလောက်အထိလား မသိ၊ ကြီးထွား ခိုင်ခံ့လာသောအခါ လုပ်ငန်းလောကမှ အနားယူပြီး အရောင်းအဝယ် နည်းနည်း လုပ်သည်။ ကမ္ဘာတစ်ဝန်း ဟောပြော ပို့ချသည်။ စာအုပ်တွေ ရေးသည်။ ထိုစာအုပ်များ၊ ဟောပြောချက်များ၊ ရောင်းဝယ်မှုများကပင် သူ့ကို ထပ်မံ ကြွယ်ဝစေပြန်ပါသည်။

သူ ပထမဆုံး စာအုပ်မှာ *If You Want To Be Rich and Happy, Don't Go To School?* ဖြစ်၏။ ချမ်းသာပြီး ပျော်ရွှင်ချင် ရင် ကျောင်းတက်မနေနဲ့ဟု လွယ်လွယ် ဘာသာပြန်လိုက်လျှင် သွက် သွက်လည်အောင် မှားသွားပါလိမ့်မည်။ အမှန်ကို ထိမိအောင် ကျွန်တော် ဘာသာ မပြန်တတ်ပါ၍ ဒီအတိုင်း ထားပါရစေ။

ထိုစာအုပ်မှာ ပညာရေး၏ စီးပွားရေးမျက်နှာစာ အပိုင်းကို ရေး ထားခြင်း ဖြစ်ရာ ထုတ်ဝေသူက *Economics of Education* ဟု ပေးစေချင်သည်။ ဒီခေါင်းစဉ်နဲ့ ဆိုရင်တော့ နှစ်အုပ်ပဲ ရောင်းရမည်။

ကြည်မင်း

တစ်အုပ်က ကျွန်တော့်မိသားစု၊ ကျန်တစ်အုပ်က ကျွန်တော့် သူငယ်ချင်း အရင်းတစ်ယောက်ဟု ရောဘတ်က ပြောပြီး သူ ခေါင်းစဉ်ကို မပြင်ပါ။ စိတ်ဝင်စားစရာ ခေါင်းစဉ် ဖြစ်နေ၍ မေးကြမြန်းကြ၊ ဆောင်းပါးရေးကြ၊ အင်တာဗျူးကြနှင့် စာအုပ်မှာ ဝက်ဝက်ကွဲအောင် စွဲပါသည်။ (ယခု Rich Dad, Poor Dad လိုပင်) အရောင်းစွဲဆုံး နံပါတ်တစ် ဖြစ်သွား ခဲ့ပါသည်။

၁၉၉၅ ခုနှစ်တွင် စင်ကာပူသို့ ဟောပြောပွဲ သွားရင်းနှင့် ရော ဘတ်က သတင်းစာစောင်အား အင်တာဗျူးခွင့် ပေးပါသည်။ သတင်း ထောက် အမျိုးသမီးလေးက အချိန်အတိအကျ ရောက်လာပြီး အင်တာ ဗျူးကိုလည်း မြန်မြန်ဆန်ဆန် လုပ်သည်။ ပြီးသွားတော့ ဖက်ဖီ သောက်ကြရင်းနှင့် အမျိုးသမီးလေးက “တစ်နေ့တော့ ရှင့်လိုပဲ ကျွန်မ လည်း အရောင်းစွဲ ထိပ်သီး စာရေးဆရာ ဖြစ်ချင်တာ”ဟု ပြောသည်။ ထို အမျိုးသမီးလေး ရေးသော ဆောင်းပါးတချို့ ရောဘတ် ဖတ်ဖူးသည်။ တိကျ ပြတ်သားသော အရေးအသားများကြောင့် စိတ်ဝင်စားဖွယ် ကောင်းသည်ဟု ရောဘတ် မှတ်ချက်ချမိ၏။

“မင်း စာရေးကောင်းပါတယ်၊ ထိုးထွက်မလာနိုင်သေးတာကတော့ အခက်အခဲများ ရှိနေလို့လား။”

“ဘာကြောင့် နာမည် မရသေးတာလဲ မသိပါဘူးရှင်၊ ကျွန်မ ဝတ္ထုတွေက ကောင်းတယ်လို့ ဖတ်ရတဲ့လူတိုင်း ပြောကြပါတယ်၊ ဒါပေမဲ့ စာအုပ် ဖြစ်မလာဘူးလေ၊ ဒါနဲ့ သတင်းစာတိုက်မှာပဲ မှေးလုပ်နေရတာ၊ စားဝတ်နေရေးတော့ အေးသွားတာပေါ့၊ အကြံလေးများ ပေးနိုင်ရင် ပေး ပါဦး။”

“အရောင်းသမားသင်တန်း တက်ပါလား၊ ဒီမှာ ကျွန်တော့် မိတ် ဆွေ တစ်ယောက်က သင်တန်းဖွင့်တယ်၊ စင်ကာပူရဲ့ ထိပ်သီး ကော်ပို

ရေးရှင်းကြီးတွေက ဝန်ထမ်းတွေကို လေ့ကျင့်ပေးနေတာ၊ အဲဒီ သင်တန်း
မျိုး တစ်ခုလောက် တက်လိုက်ရင် တော်တော် ထူးခြားသွားပါလိမ့်မယ်”

“ရှင် . . . အရောင်းသမားသင်တန်း တက်ရမယ်”

“အင်း”

“နောက်တာ မဟုတ်ပါဘူးနော်”

“မဟုတ်ပါဘူး ဘာကိစ္စများ . . . ”

“ကျွန်မက အင်္ဂလိပ်စာနဲ့ မဟာဝိဇ္ဇာဘွဲ့ ရပြီးသား၊ သတင်းစာ
တိုက်မှာလည်း အလုပ်လုပ်နေတဲ့ စာရေးဆရာတစ်ယောက်၊ အရောင်း
စာရေး သင်တန်းများ သွားတက်ရမယ်လို့ ကျွန်မက အဲဒီလို အိမ်ပေါက်
နေ လည်ရောင်းရတဲ့ လူစားမျိုး သိပ်မုန်းတာ၊ သူတို့ဟာ ရောင်းရဖို့
တစ်ခုပဲ၊ ငွေမျက်နှာ တစ်ခုပဲ ကြည့်တာ၊ ကျွန်မလို လူက အရောင်း
စာရေးသင်တန်း တက်ရမယ်လို့ . . . ”

အမျိုးသမီးလေးက လက်ဆွဲသေတ္တာကို ဆောင့်ပိတ်လိုက်၏။

စားပွဲပေါ်တွင် ရောဘတ် ရေးသော ရောင်းစွဲထိပ်သီးစာအုပ်
တစ်အုပ် ရှိနေ၏။ ထိုအနားတွင်ပင် အမျိုးသမီးလေး၏ ရေးလက်စ
စာရွက် တစ်ထပ်လည်း ကျန်နေ၏။ ရောဘတ်က အမျိုးသမီးကလေး
ရေးထားသော စာတစ်လုံးကို ထောက်ပြပြီး “ဒါ သတိထားမိလား” ဟု
မေးသည်။

“ဘာလဲ”

“ကြည့်လေ မင်း ရေးထားတာ၊ ရောဘတ် ကီယိုဆာကီ
ရောင်းစွဲထိပ်သီး စာရေးဆရာ တဲ့၊ လက်ရာမွန် စာရေးဆရာ Best W-
riting Author မဟုတ်ဘူးနော်”

အမျိုးသမီးလေး မျက်လုံး ကျယ်သွား၏။

“ကျွန်တော်က တော်တော်ကို အရေးအသား မတတ်တဲ့ စာရေး

ကြည်မင်း

ဆရာပါ၊ မင်းက တကယ် စာရေးကောင်းတာ၊ ကျွန်တော်က အရောင်း
သမား သင်တန်းဆင်း၊ မင်းက တက္ကသိုလ်ကနေ မဟာဝိဇ္ဇာဘွဲ့ ရ
ထားတာ၊ ဒီ နှစ်မျိုးကို ပေါင်းတတ်ရင် လက်ရာမွန် ရောင်းစွဲထိပ်သီး
စာရေးဆရာ ဖြစ်ရော”

အမျိုးသမီးလေး၏ မျက်နှာ တင်းသွားသည်။

“အရောင်းစာရေးသင်တန်း တက်ဖို့ ဆိုတဲ့ အောက်တန်းကျကျ
စိတ်ကူးမျိုး ကျွန်မ တစ်ခါမှ မစဉ်းစားဖူးပါဘူး၊ ရွှင်တို့လို လူစားမျိုးဟာ
စာပေနဲ့ ဆိုင်တာ မဟုတ်ဘူး၊ ကျွန်မဟာ စနစ်တကျ သင်ယူခဲ့ရတဲ့
စာပေသမား၊ ရှင်ကတော့ အရောင်းစာရေး တကယ့် ကမောက်ကမဲ”

နောက်နေ့ထုတ် သတင်းစာတွင် အင်တာဗျူးကို မှန်မှန်ကန်ကန်
တည်တည်တံ့တံ့ပင် ရေးပေးထားသည်ကို ရောဘတ် ဖတ်လိုက်ရပါ၏။

အရောင်းသမားသည် လူသဘော သိရ၏၊ လူသဘောကို နော
ကျနေဘောင် သိမှ အစွဲရောင်းနိုင်မည်၊ စာရေးဆရာသည် သူ့ အမြင်
များ၊ သူ့ အနုပညာများကို လူထုထံ ပို့ချင်သူ ဖြစ်ပါသည်။ အရောင်း
သင်တန်းမှ ရလိုက်သော ပညာတစ်ခုခုက စာရေးဆရာ၏ စာပေ ဖန်တီး
မှုကို အကူအညီ မပေးနိုင်ဟု တစ်ထစ်ချကြီး ပြောလို့ မရနိုင်ပါ။

ရောဘတ်၏ စကား

ဤဖြစ်ရပ်နှင့် ဆက်ပြီး ရောဘတ် ကီယိုဆာကီက ရေးထားသည်ကို
အရင်းတိုင်း ဘာသာပြန်လိုက်ပါမည်။

ထက်မြက်တဲ့ ပါရမီရှိတဲ့ ပညာလည်း တတ်ပြီး 'ဇ'လည်း ကောင်း
တဲ့လူတွေ ဒီလောကမှာ ပြည့်လို့ပါ။ နေ့စဉ် တွေ့နေရပါတယ်။ ဝန်း
ကျင်မှာ တစ်ပုံကြီးပါ။

လွန်ခဲ့တဲ့ လေးငါးရက်က ကားပျက်သွားလို့ ဆိုင်သွားပြတယ်။

လူငယ် စက်ပြင်ဆရာလေးက တစ်အောင့်လေးနဲ့ ပြင်ပေးလိုက်တယ်။
ထားစက်သံ နားထောင်ပြီး ဘာပျက်နေပြီ ဆိုတာ တန်းပြော၊ တန်း
ပြင်လိုက်တာ ကျွန်တော်ဖြင့် အံ့ဩရော။

စိတ်မကောင်းစရာကတော့ ထက်မြက်နေရုံနဲ့ မရဘူး ဆိုတဲ့ အမှန်
ဘာပဲ။ သိပ်တော်တဲ့၊ တတ်တဲ့လူတွေ ဘယ်လို ဝင်ငွေရကြတယ်၊
ဘယ်လောက် ဝင်ကြတယ် ဆိုတာ ကြည့်ပြီး ကျွန်တော် အံ့ဩမိပါတယ်။
မနေ့ဘစ်နေ့ကပဲ ကြားလိုက်ရသေးတယ်။ အမေရိကန်ပြည်မှာ ၅
ရာခိုင်နှုန်းလောက်ကပဲ တစ်နှစ်ကို လုပ်ခ ဒေါ်လာ တစ်သိန်းကျော်
ရကြတယ်။ ပညာတွေ တတ်ပြီး တကယ် ထက်မြက်တဲ့ လူတွေ လစာ
(တစ်နှစ်စာ) နှစ်သောင်း ဈေးလျော့လောက်နဲ့ လုပ်နေရတာ တွေဖူး
မိတယ်။ ဆေးကုမ္ပဏီက မန်နေဂျာတစ်ယောက် ပြောသလို ဆိုရင်
ဆရာဝန်တွေ၊ သွားစိုက်ဆရာဝန်တွေ၊ အကြောပြင် ပညာရှင်တွေဟာ
ငွေရေးကြေးရေးမှာ လုံးချာလိုက်နေကြတာ အများကြီး တဲ့။ ဘွဲ့ရပြီးတာနဲ့
သူတို့တစ်တွေဆီ ငွေတွေ လိုမ့်ဝင်လာကြမှာပဲလို့ ကျွန်တော်က ထင်ထား
တာ။ အခုနက မန်နေဂျာ မှတ်ချက်ချသွားပုံကတော့ ရှင်းတယ်။ “အဲဒီ
လူတွေဟာ ကြီးပွားချမ်းသာရေးအတွက် ပညာတစ်ထစ် လိုနေသေးတဲ့
လူတွေ” တဲ့။ သူ ပြောချင်တာက လိုနေတဲ့ ပညာကိုသာ သင်ရကောင်း
မန်း သိရင် အဲဒီ ပညာရှင်တွေဟာ သောက်သောက်လဲ ငွေ ဝင်လာ
ကြမယ်။ သူတို့ ထင်နေတာက အလုပ်ကြိုးစားရင် ဝင်ငွေ များလာမယ်
ဆိုတာမျိုးပဲ။ ငွေကြေးပညာ ဆိုတာ စာရင်းအင်း နားလည်တာရယ်၊
ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတတ်တာရယ်၊ ဝယ်တတ်၊ ရောင်းတတ်တာရယ်၊ ဥပဒေကို
ဆီးခေါက်မိတာရယ်တို့ ပေါင်းထားတဲ့ ပညာပါ။ ဒီပညာကို တတ်ရင်
ငွေကို ငွေနဲ့ ရင်းပြီး ရှာတတ်လာမယ်။

စင်ကာပူမှာ တွေ့ခဲ့ရတဲ့ စာရေးဆရာမလေးကို ဥပမာပြုရမှာပါ။

ကြည်မင်း

သူသာ အရောင်းသင်တန်း တက်လိုက်ရင် အရောင်းအဝယ်ရဲ့ သဘော၊
ဈေးကွက်ရဲ့ သဘောကို သိလာပြီး ဝင်ငွေလည်း တက်လာလိမ့်မယ်။
ကျွန်တော်သာ သူ့နေရာမှာ ဆိုရင် ကြော်ငြာရေးနည်း သင်တန်းကိုပါ
တက်မှာပဲ။ ကိုယ့်အတွက် အခမဲ့ကြော်ငြာတွေ ရလာမယ်။ အားလပ်ချိန်
မှာ ဝတ္ထုရေးပေါ့။ ရေးပြီးသွားရင် ထုတ်ဝေသူ ရှာရတာ လွယ်ပြီပေါ့။
ဒီလိုနဲ့ ရောင်းစွဲထိပ်သီး စာရေးဆရာဘဝ သိပ်မကြာခင် ရောက်လာ
မှာပဲ။

စာဖတ်သူများ စိတ်ဝင်စားကြလိမ့်မည်ဟု မျှော်လင့်ပါသည်။

ပြီးခဲ့သောအခန်းတွင် ပညာသင်ခြင်းမှ ဥပဒေသ ၆ ရပ်ဟု ခေါင်းစဉ်ငယ် ထိုးခဲ့ပါသည်။ ရောဘတ် ကီယိုဘာကီအား သူ့ မွေးစားဖခင် ဖေချမ်းသာ က သင်ကြားခဲ့သော ဥပဒေသ ၆ ခုကို ရေးပြရန် ဖြစ်ပါ၏။ သို့သော် အကြောင်းမဆိုက်သေး၍ မရေးလိုက်ရပါ။

ဥပဒေသ ၁။ လူချမ်းသာတွေဟာ ပိုက်ဆံရဖို့ အလုပ်မလုပ်။

ဥပဒေသ ၂။ 'ငွေကြေးပညာ' ဘာကြောင့် တတ်သင့်သလဲ။

ဥပဒေသ ၃။ 'ကိုယ့်အလုပ်' ကိုယ်လုပ်။

ဥပဒေသ ၄။ အခွန်အတောက်များ၏ သမိုင်းကြောင်းနှင့် ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးများ၏ အင်အား။

ဥပဒေသ ၅။ လူချမ်းသာတွေက ငွေကြေးကို တီထွင်သည်။

ဥပဒေသ ၆။ ငွေရဖို့ အလုပ်လုပ်နေတာ မဖြစ်စေနဲ့၊ ပညာရဖို့သာ အလုပ်လုပ်ပါ။

ဥပဒေသ- ၁ လူချမ်းသာတွေဟာ ပိုက်ဆံရဖို့ အလုပ်မလုပ် (လူချမ်းသာတွေ အလုပ်လုပ်တာ ပိုက်ဆံရဖို့ မဟုတ်)

ဖေချမ်းသာက ၁၈၁၈ ပြောလေ့ရှိသော စကားတစ်ခွန်း ရှိ၏။ ကြားရဖန် များလာတော့ ကိုးနှစ်သားကလေး ရောဘတ်၏ စိတ်ထဲမှာ စွဲသွားသည်။ စွဲသွားသောကြောင့် ဥပဒေသအမှတ်တစ် အဖြစ် ယူမှတ်ထားလိုက်တော့သည်။ *The poor and the middle class work for*

money. The rich have money work for them. ဆင်းရဲသားတွေနဲ့ လူလတ်တန်းစားတွေဟာ ပိုက်ဆံရဖို့ အလုပ်လုပ်ကြတယ်။ လူချမ်းသာ တွေကတော့ ငွေကို ခိုင်းစားကြတယ် တဲ့။

တစ်နေ့တွင် ရောဘတ်က ဖေချမ်းသာသည် အလုပ်သမားတွေကို အစိုးရထက်ကော တခြားလုပ်ငန်းရှင်တွေထက်ပါ လျှော့ပေးနေခြင်းမှာ မကောင်းကြောင်း ပြောပြီး ပိုပေးဖို့ တောင်းဆိုကြည့်သည်။

“ပေးဖို့ မလိုဘူးလေ၊ ပေးလည်း သူတို့ ပြဿနာတွေက အေးသွား မှာမှ မဟုတ်တာ၊ မင်းအဖေကိုပဲ ကြည့်၊ လခ အများကြီး ရတယ်၊ အကြွေး တင်နေတာပဲ မဟုတ်လား၊ လူအများစုဟာ ဝင်ငွေ များလာလေ အကြွေး ပိုထူလာလေကွ”

“ကျွန်တော့်ကို စာသင်နေပြီလား”

“အေးပေါ့၊ မင်းအဖေကို ကြည့်၊ ပညာတွေ တတ်လာရင် အလုပ် ကောင်းကောင်း ရပြီး ဝင်ငွေကောင်းမယ် ထင်ခဲ့တယ်၊ ကောင်းလည်း ကောင်းပါတယ်၊ ဒါပေမဲ့ ငွေကြေးပညာ ဆိုတာကို ကျောင်းက သင် မပေးလိုက်တော့ အကြွေးပဲ ထူနေတော့တာပေါ့၊ ပိုဆိုးတာက သူဟာ အလုပ်သည် လခအတွက်လို့ ထင်နေတာ၊ ငွေရဖို့ အလုပ်လုပ်ရမယ်လို့ ထင်နေတာ”

“မမှန်ဘူးလား”

“ငါတော့ မထင်ဘူး၊ ကျောင်းစာတတ်မှ ဝင်ငွေကောင်းမယ်လို့ ထင်ရင်တော့ ကျောင်းသာတက်၊ ကျောင်းဆိုတာ ပညာရှာရမယ့် နေရာ ကောင်းကြီး၊ ငွေကို ခိုင်းစားတဲ့ပညာ တတ်ချင်ရင်တော့ ငါ သင်ပေးမယ်၊ အေး မင်းက လိုလားရင်ပေါ့”

“လူတိုင်း သင်ချင်မှာပေါ့” . . .

“မထင်နဲ့၊ လခရဖို့၊ လုပ်စားဖို့ ပညာသင်ရတာမျိုးက ပိုလွယ်

တယ်၊ အထူးသဖြင့် ကြောက်တတ်ရင်ပေါ့”

“ကျွန်တော် ချုပ်သွားပြီ”

“မပူပါနဲ့၊ နောက်တော့ ရှင်းလာပါလိမ့်မယ်၊ လောလောဆယ် သိထားဖို့က လူတွေဟာ ကြောက်လို့ လခစားဘဝကို တွယ်ကပ်နေတယ် ဆိုတာပဲ၊ စားဝတ်နေရေး မပြေလည်မှာ ကြောက်ကြတယ်၊ အလုပ်ပြုတ် မှာ ကြောက်ကြတယ်၊ ငွေ လုံလုံလောက်လောက် မရှိမှာ ပူကြတယ်၊ အသစ် ပြန်စရမှာ၊ အလုပ်သစ် ရှာရမှာကို စိုးရိမ်ကြတယ်၊ ပညာသင် လာပြီး အဲဒီပညာနဲ့ လခစား ဝင်လုပ်ရင် ဒီလို ငွေခံရတော့တာပဲ၊ ငွေရဲ့ ကျေးကျွန် ဖြစ်လာပြီး အင်း . . ကြာတော့ အလုပ်ရှင်ကို ဗိတ်နာ . .”

“ငွေကို ခိုင်းစားဖို့ပညာ ဆိုတာ ကျောင်းစာနဲ့ မတူဘူးပေါ့”

“ဒါပေါ့၊ တကယ်ပေါ့”

အခွန်အကောက်များ

သူတို့နိုင်ငံတွင် အခွန်အကောက်စနစ်က ဖွံ့ဖြိုးသည်။ ရှောင်မပြေးသာ အောင် စနစ်ကျသည်။ အလုပ်ကြမ်းသမားများ အတွက် တစ်ပတ်တစ်ခါ လုပ်ခ ရှင်းသည်။ ရုံးသမားအတွက်တော့ နှစ်ပတ်တစ်ခါ ရှင်းသည် လည်း ရှိ၏။ တစ်ပတ်တစ်ခါ ရှင်းသည်လည်း ရှိ၏။ တနင်္လာမှ သောကြာအထိ အလုပ်လုပ်ပြီးသွားလျှင် ပထမ လေးရက်စာ အတွက် သောကြာနေ့မှာ ရှင်းပေးလိုက်သည်။ နောက်တစ်ပတ် သောကြာနေ့ ကတော့ ပြီးခဲ့သည့် သောကြာနှင့် နောက်လေးရက်စာအဖြစ် ငါးရက်စာ ရသည်။

တစ်နေ့ ဒေါ်လာ ၁၀၀ ဆိုလျှင် လစာထုတ်လျှင် ငါးရက်စာ ဒေါ်လာ ၅၀၀ ရမည်။ တကယ်တော့ မရပေ။ တစ်ပတ် ဒေါ်လာ ၅၀၀ ဆိုတော့ တစ်နှစ်မှာ နှစ်သောင်းခြောက်ထောင်၊ ဥပဒေအရ ဝင်ငွေ

ကြည်မင်း

တစ်သောင်း အထိကို အခွန်လွတ်ခွင့် ပြုသည် ဆိုပါက ကျန် ၁၆၀၀၀ အတွက် အခွန် ဆောင်ရတော့မည်။ အပို ၁၀၀၀၀ အတွက် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း ကောက်ပြီး နောက်ထပ် ပိုသော ၁၀၀၀၀ အထိဝင်ငွေ အတွက် ၁၅ ရာခိုင်နှုန်း ကောက်သည် ဆိုလျှင် -

ဝင်ငွေ တစ်နှစ်စာ ၂၆၀၀၀ အတွက်

ပထမ တစ်သောင်း - ကင်းလွတ်

အပို ပထမ ၁၀၀၀၀ - ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း - ဝင်ငွေခွန် ၁၀၀၀

အပိုကျန် ၆၀၀၀ (၁၅) ရာခိုင်နှုန်း - ဝင်ငွေခွန် ၉၀၀

ထို့ကြောင့် တစ်နှစ်လုံးအတွက် ဝင်ငွေခွန် ၁၉၀၀ ပေးရမည်။

ထို ၁၉၀၀ ကို (၅၂)နှင့် စားတော့ တစ်ပတ်လျှင် အစိုးရက ဝင်ငွေခွန် အဖြစ် ကြိုတင်နုတ်ယူငွေမှာ ၃၆. ၅၄ ဒေါ်လာ ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် အပတ်စဉ်လုပ်ခ ဒေါ်လာ ၅၀၀ ရသည့် ၄၆၃. ၃၆ ဒေါ်လာသာ ထုတ်ရသည်။ လစာပေးသော ငွေစာရင်းဌာနမှ တစ်ပါတည်း နုတ်ပြီး အစိုးရဆီ သွင်းလိုက်ရ၏။

နှစ်ကုန်လျှင် ဝင်ငွေခွန် ပြန်အမ်းငွေအတွက် လျှောက်လွှာ တင်နိုင်သည်။ ပုံစံများ အခမဲ့ ထုတ်ပေးသည်။ အကြောင်းကြောင်းကြောင့် လစာ လျော့သွားတာတွေ၊ အခွန်လွတ်ခွင့် ပြုနိုင်သော သုံးစွဲမှု၊ လျှော့ခါနီးမှုတွေကို အထောက်အထားဖြင့် တင်ပြပြီး ပြန်လျှောက်ယူရသည်။ တင်ပြချက် ခိုင်လုံလျှင် ရသင့်တာ ပြန်ထုတ်ပေးသည်။ ကြားပေါက်ဝင်ငွေ ရှိနေ၍ အခွန်ကောက်ထိုက်သော ဝင်ငွေ ဖြစ်နေလျှင်လည်း တင်ပြရသည်။ တင်မပြဘဲ ထားသည်ကို စစ်ဆေးတွေ့ရှိလျှင် တရားစွဲ ခံရပါသည်။ အမေရိကန်မှ ဒုတိယသမ္မတ တစ်ဦးပင်လျှင် ဤလို ဝင်ငွေ မကြေညာမှုကြောင့် သမ္မတ ဖြစ်နေ၍ တရားစွဲတော့ မရဘဲ ရာထူးမှ နုတ်ထွက်ပေးရဖူးပါသည်။

စိတ်ကူးယဉ်ကြည့်ရအောင်

ဤလို ဝင်ငွေခွန် စနစ်တကျ ကောက်ပုံမျိုးမှာ အစိုးရအတွက်တော့ လစာရ ဝန်ထမ်းတွေနှင့် ဆက်ဆံရာတွင် အဆင်ပြေလှသည်။ ကျွန်တော် ကိုယ်တိုင်ဝင် လူပျိုဘဝက ဤလိုပဲ လစာမှ အဖြတ်ခံခဲ့ရဖူးပါသည်။ သို့သော် မြန်မာပြည်မှာက ဟိုမှာလို Tax Return Form ပြန်သွင်းခွင့် မပေး။ ဘုရားအတွက် လှူလှူ၊ ကျောင်းအတွက် လှူလှူ၊ ကြက်ခြေနီ အတွက် လှူလှူ၊ ဆေးရုံတက်ရတက်ရ ပြန်တောင်းခွင့် မရှိ။ ဟိုမှာတော့ Non taxable Income ပြဋ္ဌာန်းပေးသည်။ နေမကောင်းတာ၊ သွားစိုက် တာတွေကိုလည်း ပြန် Claim လုပ်ခွင့် ရသည်။ ဤလို အလှူတို့ ကျန်းမာရေးတို့အတွက် ချွေလောင်းရာ ကုန်သွားလျှင် ထိုငါးရာအတွက် ကောက်ထားသော ၇၅ ဒေါ်လာကို ပြန်ပေးသည်။ ဆိုင်လေးတွေလို လုပ်ငန်းသေးတွေကျတော့ ပုံစံတစ်မျိုးနှင့် ကောက်သည်။ အငှားယာဉ် မောင်းသမားလိုမျိုးကျတော့ တစ်နည်းသုံးသည်။ ဟောပြောခတို့၊ စာမူခတို့ ပေးလျှင်လည်း မှန်းဆပြီး ပိုပိုသာသာ ဖြတ်ယူထားသည်။ ပြီးမှ ပြန်လျှောက်ယူပေတော့။

အခွန်အခများ မှန်မှန်ကန်ကန် ရရှိရေးကို လုပ်ဆောင်လာနေ သော ဤလို အခါမျိုးတွင် အသုံးတည့်မလားဟု ကျွန်တော် တစ်ခု အဆို ပြုကြည့်ချင်ပါသည်။

အနုပညာရှင်များထံမှ ဝင်ငွေခွန် ကောက်ခံရာတွင် ပထမနှစ်ကို အားယူစနစ်အဖြစ် လုံးဝ သက်သာခွင့်ပေးသည့် နိုင်ငံများ ရှိပါသည်။ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံတွင်လည်း ဤသို့ ရှိခဲ့ဖူးမည် ထင်ပါသည်။ ထားတော့။

လက်ရှိရေးနှုန်းများအရ တစ်နှစ်လျှင် ဝင်ငွေ ၂ သိန်း ကျော်သူကို အခွန် စကောက်မည် ဆိုပါစို့။ တစ်နှစ်အတွင်း စုစုပေါင်း ဝင်ငွေ ၂ သိန်းကျော်သူကို ဝင်ငွေခွန် ကောက်မည်။ သာမန်အားဖြင့် တွေးလျှင်

ကြည်မင်း

နှစ်သိန်းတစ်ထောင် ရသ့ကို ပိုငွေ ၁၀၀၀ မှ ကောက်ယူမည်ဟု ထင်နိုင်သည်။ ဖြစ်လေ့ရှိသည်မှာ-

ဝင်ငွေ ၂၀၀,၀၀၀ ကျပ်မှစ၍
ပထမ ၁၀၀,၀၀၀ ကိုယ်ပိုင် ကင်းလွတ်ခွင့်
နောက်ထပ် ၂၀,၀၀၀ ဇနီး/ခင်ပွန်းအတွက် ကင်းလွတ်ခွင့်
နောက်ထပ် ၁၀,၀၀၀ မှီခို သားသမီးတစ်ဦးအတွက် ကင်းလွတ်ခွင့်
ကျန်ငွေ၏ ၂၀% - အထူးကင်းလွတ်ခွင့်
အပိုငွေမှ -

- ပထမ ၅၀,၀၀၀ - ဝင်ငွေခွန် ၅%
- ဒုတိယ ၅၀,၀၀၀ - ဝင်ငွေခွန် ၆%
- တတိယ ၅၀,၀၀၀ - ဝင်ငွေခွန် ၇%
- စတုတ္ထ ၅၀,၀၀၀ - ဝင်ငွေခွန် ၈%

ဤသို့ ကောက်သည် ဆိုပါစို့။ ကလေး ၄ ဦး ရှိသည့် အိမ်ထောင် ဦးစီးတစ်ယောက်တွင် ဝင်ငွေ နှစ်သိန်းတစ်ထောင် ရှိခဲ့သည် ဆိုပါက ကင်းလွတ်ခွင့် ရငွေမှာ ၁၆၀,၀၀၀ ဖြစ်ပြီး ကျန် ၄၀၀၀၀ ၏ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း ဖြစ်သော ၈၂၀၀ ကိုလည်း ကင်းလွတ်ခွင့် ရမည်။ ထို့ကြောင့် ဝင်ငွေစည်းကြပ်ရန်မှာ ၃၂,၈၀၀ ကျပ် ဖြစ်၏။ ၅ ရာခိုင်နှုန်း ဘောင် အတွင်း အားလုံး ဝင်နေသောကြောင့် ဝင်ငွေအခွန် အဖြစ် ၁၆၄၀ ကျပ် (တစ်လလျှင် ၁၃၉ ကျပ်နီးပါး) ပေးဆောင်ရမည်။

ထို အိမ်ထောင်ဦးစီးသည် တစ်လတစ်သိန်း ဝင်လျှင် သူသည် ဝင်ငွေခွန် အဖြစ် တစ်လလျှင် ၁၅,၆၅၀ ကျပ် (တစ်သောင်းခွဲကျော်) ပေးဆောင်ရတော့မည် ဖြစ်သည်။

ဤလိုသာ ကောက်လျှင် ကြော်ငြာရိုက် ၁၀ သိန်း၊ ကားကြီးရိုက် သိန်း ၇၀ ဆိုသော သရုပ်ဆောင်များသည် ဝင်ငွေခွန် အဖြစ် သိန်း

ရာနှင့်အံ့ ပေးဆောင်ရတော့မည်ကို တွေ့ပါလိမ့်မည်။ ဟိုခေတ်တုန်းက နာမည်ကြီးမင်းသား၊ မင်းသမီးတွေ ချက်ချင်းပဲ တိုက်တွေ၊ ကားတွေ နှင့် ဖြစ်ပြီး ချက်ချင်းကြီး ပြန်မွဲသွားကြသည်မှာ အမြတ်ခွန်ခေါ် ဤ ဝင်ငွေခွန်ကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ ထိုစဉ်က ဝင်ငွေ တစ်နှစ် ၄၂၀၀ ကျပ် ကျော်လျှင် အမြတ်ခွန် ဆောင်ရသည်။ ပထမ ၁၅၀၀ ကျပ်ကိုသာ ကင်းလွတ်ခွင့် ရသည်။ ၄၀၀၀ သာ ရသုထက် ၄၂၀၀ ကျော်သွားသူက ဝင်ငွေ နည်းသွားတာမျိုး တွေရှိခဲ့သည်။ စောစောက ဥပမာကိုပင် ကြည့် လျှင် ဝင်ငွေ နှစ်သိန်းသာ ရှိသူက နှစ်သိန်းအပြည့် ရပြီး နှစ်သိန်းတစ် ထောင် ရသူက နှစ်သိန်း မပြည့်တပြည့်သာ ရတော့တာ တွေပါမည်။ (အားနည်းချက် ဖြစ်၏)။

စိတ်ကူးယဉ်ကြည့်ရအောင်ဟု ခေါင်းစဉ်တပ်ခဲ့ခြင်းမှာ ဝင်ငွေခွန် ကောက်ခံမှုကို ကြိုတင်ဖြတ်/ပြန်လျှောက်စနစ်ဖြင့် အသွင်ပြောင်း ကောက်ခံခဲ့လျှင် တိုင်းပြည်ဘဏ္ဍာ ဘယ်လောက် တိုးလာမည်နည်းဟု စိတ်ကူးယဉ်ကြည့်ရန်၊ တစ်နေ့တစ်နေ့ လူမသိ သူမသိတွေ ထောင်နှင့် အံ့ ဝင်နေသော ကွမ်းယာဆိုင်လို ဆိုင်လေးတွေမှ ဘယ်လောက် တိုင်း ပြည်ဘဏ္ဍာ ရလာမည်နည်းဟု စိတ်ကူးယဉ်ကြည့်ရန် ဖြစ်ပါ၏။

ငွေရှာနည်းနှင့် ဆိုင်သလား

ငွေရှာရာတွင် ဝင်ငွေခွန်ဥပဒေကို သိထားလျှင် အားသာချက်တွေ ရှိလာ တတ်သည်။ လခစား တစ်ယောက်တွင် ကုမ္ပဏီရှယ်ယာ အမြတ်ဝေစုမှ ဝင်ငွေ ထပ်ရလာ၍ (ဥပမာ ပြသည့်အတိုင်း) ဝင်ငွေ နှစ်သိန်းကျော်သွား ပါက ဘာလုပ်မည်နည်း။ ဝင်ငွေနှစ်သိန်း ကျော်သွားပြီ ဖြစ်၍ ဝင်ငွေခွန် ပေးရမည့် Bracket ထဲ ရောက်သွားပြီ ဖြစ်ရာ ဝင်ငွေခွန် ဆောင်ရ တော့မည်သာ ဖြစ်၏။ သို့သော် ရှယ်ယာမှ ရလာသော ငွေကိုကား ကင်း

ကြည်မင်း

လွတ်ခွင့် ပေးရလေ့ ရှိပါသည်။ အခွန် ထပ်မံဆောင်ရတော့ပါ။ ကုမ္ပဏီက ကျသင့်သော အမြတ်ခွန်ကို ဆောင်ပြီးမှ ရှယ်ယာခွဲခြင်း ဖြစ်ရလေရာ အခွန်နှစ်ထပ် မဆောင်ရ ဥပဒေဖြင့် ကင်းလွတ်ခွင့် ရပါသည်။ ပထမ ဥပမာအရ ဝင်ငွေခွန် စည်းကြပ်ခံရမည့် ငွေက ၃၂,၈၀၀ ဖြစ်ရာ ရှယ်ယာအမြတ်ငွေက နှစ်သောင်းထပ်ရ၍ စုစုပေါင်း စည်းကြပ်ရန်မှာ ၅၂,၈၀၀ ဖြစ်မသွားပါ။ ၃၂,၈၀၀ အပေါ်တွင်သာ စည်းကြပ်ရပါသည်။ (မြန်မာနိုင်ငံမှာတော့ ကျွန်တော် မသိပါ။)

ဝင်ငွေခွန်ဥပဒေ အပါအဝင် အခွန်အခ ဥပဒေတွေကို သိထားလျှင် တရားဝင် ကင်းလွတ်ခွင့်တွေကို သိလာမည်။ လက်တစ်လုံးခြား ရှောင်ခြင်း၊ ထိန်ချန်ခြင်းမျိုး မဟုတ်ဘဲ ငွေဖြူ ထွက်လာနိုင်သည်။

ရောဘတ် ကီယိုဆာကီ၏ စာအုပ်ပါ ဥပဒေသ ၆ ခုအနက် နံပါတ် ၄ မှာ ဤအချက်များကို အထူးပြု ပြောထားခြင်း ဖြစ်သည်။

ရှင်းရှင်းလင်းလင်း သိရမည့် အချက်တစ်ချက် ရှိပါသေးသည်။ လုပ်ဆောင်စရိတ်နှင့် ဝင်ငွေခွန်တို့မှ အခွန်နှစ်ထပ်ကိစ္စ ဖြစ်၏။ ကားရောင်း၊ ကားဝယ် လုပ်၍ သိန်း ၂၀ မြတ်လိုက်သည် ဆိုပါစို့။ ကားကို မှတ်ပုံတင်လွှဲ ပြောင်းလိုက်ခြင်းအတွက် သက်ဆိုင်ရာတစ်ဖွဲ့အလိုက် တံဆိပ်ခေါင်း ကပ်ခိုင်းရာ ၅ သိန်း ကုန်သွားသည်။ ယာဉ်နှင့်ပတ်သက်သော အခြားအခွန်အခတွေအတွက် ၁ သိန်း ကုန်သွားသည်။ ဤတရားဝင် ကုန်ကျစရိတ် ၆ သိန်းကို ပေးဆောင်ပြီး ဖြစ်၍ အမြတ် သိန်း ၂၀ အပေါ် ဝင်ငွေခွန် ပေးရန် မလိုတော့ဟု မယူဆရပါ။ ထို ၆ သိန်းသည် လုပ်ဆောင်မှု ကုန်ကျငွေ Processing Fees သာ ဖြစ်၏။ ရောင်းသူက ကုန်ကျခံရလျှင် အမြတ်ငွေ သိန်း ၂၀ သည် ၁၄ သိန်း ဖြစ်သွားမည်။ ထို ၁၄ သိန်း အပေါ် ဝင်ငွေခွန် စည်းကြပ်ရမည်သာ ဖြစ်ပါ၏။ (ဤသည်လည်း မြန်မာ ဥပမာ မဟုတ်ပါ။)

ဝင်ငွေခွန် ဆိုသည်မှာ လွတ်တော်မှ ဥပဒေ အဖြစ် နှစ်စဉ် ပြဋ္ဌာန်းပေးပြီး IRS ခေါ် Internal Revenue Service (ပြည်တွင်း အခွန်ဌာန)မှ စနစ်တကျ ပြောဆိုမတ်မှန်ကန်စွာ ကောက်ယူပေးရပါသည်။ နွားထီးတစ်ကျပ် နွားမတစ်ကျပ်တွေ၊ မကောင်းသူ ထိပ် ကောင်းသူ ထိပ်တွေ လုပ်လို့ မရပါ။

ဘယ်သူတွေ အခွန်ဆောင်နေကြသလဲ

တိုင်းပြည်တစ်ပြည်ကို ကြည့်လိုက်လျှင် အခွန်အခတွေ နုတ်ပြီး လက်ကျန် လုပ်ခလေးကို လက်ဝါးဖြန့်နေသူများမှာ ဆင်းရဲသားများနှင့် အလတ်တန်းစားတွေကသာ အများစု ဖြစ်နေလိမ့်မည်။ လက်တင် အမေရိကတို့လို တချို့နိုင်ငံတွေမှာ တကယ့် သူငွေတွေ၊ အရာရှိ ဒိတ်ဒိတ်ကြဲတွေက အခွန်လွတ်နေကြသည်များ တွေ့နိုင်၏။ ဤကား ဥပဒေစိုးမိုးရေးနှင့် ပတ်သက်သောကိစ္စ၊ တာဝန်ရှိသူများ၏ အရည် ပမီသော ကိစ္စသာ ဖြစ်သည်။

ရောဘတ် ကီယိုဆာကီ ပြောလိုသော သဘောက ငွေကို မစိမံတတ်သူတွေမှာ ရသမျှလေးထဲက ဝင်ငွေခွန် စသော အခွန်အခတွေ ထပ်အဖိစီးခံရနေရ၏ မှာ ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့်ပင် လခစား ပညာရှင်ကြီးတွေကို လူလတ်တန်းစားလို့ပဲ သတ်မှတ်ထားတာ ဖြစ်မည်။

ချမ်းသာသော သူများကျီတော့ စောစောက ပေးခဲ့သော ဥပမာမှာ ရှယ်ယာ ဝယ်စုတာမျိုးလို အခွန်လွတ် ဝင်ငွေတွေ ရလာအောင် ကြံဆောင်နိုင်ကြသည်။ ကုန်ကျစရိတ်တွေကို လုပ်ငန်းဝင်ငွေထဲမှ ကျခံနိုင်အောင် ဖန်တီးနိုင်ကြသည်။ ပြီးတော့ ပိုငွေကို (Asset) အက်ဆက်တွေ ဖြစ်လာအောင် ပြောင်းလဲနိုင်ကြသည်။ ထို့ကြောင့် ဝင်ငွေပိုင်းက ပိုလာသည်။ ပိုလာသော ဝင်ငွေကို ရှယ်ယာတို့၊ မြေတို့၊ အိမ်တို့လို အက်ဆက်တွေမှာ ပိုမြှုပ်နှံလာနိုင်ကြသည်။

ရသုံးငွေစာရင်း

ထို့ကြောင့်ပင် ရသုံးငွေစာရင်း ရှင်းတမ်းကို ဆွဲတတ်ခြင်းမှာ ငွေကြေး ပညာ၏ အခြေခံဟု ဆိုခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

ပိုက်ဆံရဖို့ အလုပ်လုပ်နေရသော လူဆင်းရဲများ၊ လူလတ်တန်းစား များသည် ပိုရလာလေ အခွန်အခတွေ ပိုပေးရလေနှင့် လိုက်လေတေး လေ ဖြစ်လာကာ အိမ်ဝယ်၊ ကားဝယ်ချင်သောအခါ အကြွေးတွေက ပိုမို၍ ဖိစီးလာတော့သည်။ ရသုံးငွေစာရင်းတွင် မျှတရုံ ဖြစ်နေတာမျိုး မဟုတ်တော့ဘဲ အနုတ်လက္ခဏာ *In The Red* (ဖီးနီပြု) အနေအထားမျိုး သို့ပင် ရောက်သွားနိုင်သည်။

ဤသည်မှာ အတတ်ပညာ သင်ယူပြီး ထိုအတတ်ပညာကို ငွေရ ရေးကိစ္စ (လခရရေးကိစ္စ) တစ်ခုတည်းမှာ အသုံးချရန် စိတ်ကူးကြ သူများ၏ အပူမီး (*dilemma*) ပင် ဖြစ်သည်။ အခြေခံကတော့ ငွေကြေး ပညာ မတတ်ကြတာ ဖြစ်သည်။ တက္ကသိုလ်တွေမှာ ဒီလို ပညာမျိုး သင်မပေး။ သင်ပေးလေ့ မရှိ။ ထို့ကြောင့် စာကြိုးစား၊ အမှတ် ကောင်း ကောင်းနဲ့ အောင်လာရင် အလုပ် ကောင်းကောင်း ရပြီး လစာ ကောင်း ကောင်း ရမယ် ဟူသော ခံယူချက်ကြီး ရင့်သန်ကြီးထွားခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ စောစောပိုင်းမှာ ပြောခဲ့သလိုပင် 'အကြောင်းတရား'က ရေနက်ပိုင်းသို့ တွန်းတွန်း ပို့နေခြင်း ဖြစ်သည်။ စားဝတ်နေရေး အာမခံချက်ကို စွန့်လွှတ်ရဲသောသတ္တိ မရှိလေလေ ဒီလို နေ၊ ဒီလို သေသွားဖို့ လမ်းများ လေလေဟု ဆိုချင်ပုံ ရသည်။ ကြံတတ်ဖန်တတ်သူများကတော့ နှိုးသား ဖြောင့်မတ်သည့် လမ်းကြောင်းပေါ်မှာပင် ငွေကို ခိုင်းစားကာ တိုးပွား အောင် လုပ်ယူသည်။

ဤကား *The poor and middle class work for money. The rich have money work for them* ဆိုသော ပထမ ဥပဒေသ၏ မိတ်ဆက် ဖြစ်ပါသည်။

ဇာတ်လမ်း ဆက်ပါဦးမည်

ဖေချမ်းသာက ရောဘတ်နှင့် မိုက်တို့ကို တစ်နာရီ ဆယ်ပြားနှုန်းဖြင့် အလုပ်သမား ခန့်ခဲသည့်အကြောင်း မှတ်မိကြဦးမည် ထင်ပါသည်။ ထို လုပ်ခမှာ နည်းလွန်းလှ၍ ကိုးနှစ်သားကလေး ရောဘတ်က ဒေါသ တကြီးနှင့် အရေးဆိုခဲ့ခြင်းကိုလည်း မှတ်မိကြပါလိမ့်မည်။ လုပ်ခက နည်းလွန်းသည် ဆိုတော့ မင်းတို့ ဘယ်လောက်များ ရချင်လို့လဲဟု ဖေချမ်းသာက မေးသည်။ ပြီးတော့ စမ်းပေးကြည့်သည်။ ၂၅ ပြား၊ ကလေးတွေက ကြိုက်နေပြီ။ သို့သော် လက်မခံဖြစ်။ ကဲ... တစ်ဒေါ်လာကွာ၊ ငြိမ်နေကြဆဲ။ ဟုတ်ပြီ တစ်နာရီ နှစ်ဒေါ်လာ၊ ဟုတ်ပါ့မလား။ ၁၉၅၆ ခုနှစ်လို အချိန်မျိုးမှာ တစ်နာရီ နှစ်ဒေါ်လာ ရသော ကလေးသည် ကမ္ဘာ့သူဌေးကလေး ဖြစ်မည်။ လက်ခံချင်လှပြီ။ သို့သော် သူတို့ခေါင်းထဲမှာ တစ်ခုခု ခံနေသည်။ လိုချင်လိုက်တာ တစ်ပိုင်း သေလုမတတ် ဖြစ်နေစေည့်တိုင် ကျန်တစ်ခြမ်းသော အသိစိတ်က တားမြစ်နေ၏။ ကဲ . . . ငါးဒေါ်လာ။ ကလေးနှစ်ယောက်စလုံး ငြိမ်နေကြသည်။ တစ်ခုခုတော့ ရှိနေပြီ။ သိပ် ကောင်းလွန်းနေသော မက်လုံး၏ နောက်ကွယ်မှာ တစ်ခုတော့ ရှိပြီ။ သူတို့ ခေါင်းထဲတွင် စောစောကလို မက်မောမှု ရင်ခုန်မှုမျိုး မရှိတော့။

“ကောင်းတယ်၊ လူတွေဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တန်ဖိုးဖြတ်လေ့ ရှိကြတယ်။ ဒါကလည်း လူ့သဘာဝပါပဲကွာ၊ ကြောက်စိတ်ရယ်၊ လော

ဘရယ်ကြောင့် တန်ဖိုးဖြတ်ကြတာ၊ ငွေလိုချင်လို့ အလုပ်လုပ်ကြတယ်၊
ငွေရှိလာရင် ဝယ်လို့ခြမ်းလို့ ရလာနိုင်တာတွေ စိတ်ကူးယဉ်ကြည့်ပြီး ငွေကို
လောဘတက်လာတယ်၊ ငွေမရှိရင် ဒုက္ခရောက်မှာကို ကြောက်တော့
အလုပ်လုပ်ချင်လာတယ်၊ အဲဒီလို အကြောက်ရယ်၊ လောဘရယ် ဝင်လာ
ရင် သံသရာလည်တော့တာ . . . ”

“သံသရာ . . . ”

“အိပ်ရာ ထ၊ အလုပ် သွား၊ လုပ်ခ ထုတ်၊ သံသရာကြီးပေါ့၊
အကြောက်တရားရယ်၊ လောဘရယ်က ဒီ သံသရာကြီးကို တွန်းပို့နေ
တာ၊ လစာတိုးလာတော့ ပိုပြီး အသုံးကြီးလာတယ်၊ သံသရာက လည်
မြဲ လည်တုန်းပဲပေါ့၊ Rat Race လို့ ခေါ်တယ်”

“တခြားလမ်းပေါက်ကော” မိုက်က မေးသည်။

“ရှိတယ်၊ ဒါပေမဲ့ လူနည်းစုကလေးကပဲ ရှာတွေ့နိုင်တာ”

“အဲဒီ ထွက်ပေါက်က . . . ”

“အေး တို့တစ်တွေ လုပ်ရင်းကိုင်ရင်း တွေလာပါလိမ့်မယ်၊ ဒါ
ကြောင့်လဲ သားတို့ကို တစ်ပြားမှ မပေးဘဲ ခိုင်းမယ်လို့ ပြောတာ၊ ပညာ
တွေ ရလာလိမ့်မယ်”

“ကျွန်တော်တို့က တစ်ပြားမှ မရဘဲ လုပ်ရတာနဲ့တင် စိတ်
တော်တော်ကုန်နေပြီ၊ နည်းနည်းလေးတော့ ကြုံပြောထား . . . ”

“ဟုတ်ပါပြီ၊ ဒီလိုဆိုရင် မင်းတို့ မလိမ်မညာ မှန်မှန် ပြောကြရမယ်၊
ဟုတ်ပြီလား”

“ဘာကိုလဲ”

“စိတ်ထဲမှာ ဘယ်လိုဖြစ်နေသလဲ ဆိုတာပါ၊ ဖွင့်ပြောနေစရာ
မလိုဘူး၊ ကိုယ့်ဟာကိုယ် ပြောကြည့်”

“ဖေဖေ အလုပ်သမားတွေက အဲဒီလို လုပ်လို့လား”

“လုပ်မယ် မထင်ပါဘူး၊ စိတ်ထဲမှာ ဘယ်လို ဖြစ်နေတယ် ဆိုတာ စိစစ်ကြည့်မယ့်အစား သူတို့ဟာ ဝင်ငွေအတွက်ပဲ ပူနေကြတယ်၊ ဝင်ငွေ နည်းမှာပဲ ကြောက်နေကြတယ်၊ အဲဒီ အကြောက်တရားကို ဆင်ခြင် ဉာဏ်နဲ့ ရင်မဆိုင်ကြဘူး၊ ထိကရုန်းလို ရင်ဆိုင်နေကြတယ်၊ ငွေ ရလာ ပြန်တော့ ဖျော်ရွှင်ပြီး လောဘတွေ တက်လာကြပြန်ရော၊ ဒီလို ထပ်မရမှာ ကြောက်ကြ ပူကြပြန်ရော၊ အဲဒါ ထိကရုန်းလို ရင်ဆိုင်တာ ခေါ်တယ်၊ တုံ့ပြန်တာ ခေါ်တယ်၊ မစဉ်းစားဘူး၊ မဆင်ခြင် မတွေးတော့ဘူး၊ တုံ့ ပြန်ပစ်လိုက်တာ . . .”

ကိုးနစ်အရွယ် ကလေးများအတွက် ထို စကားများမှာ မြင့် လွန်းနေခဲ့ပါသည်။ အကြောက်၊ လောဘ၊ တုံ့ပြန်မှု၊ တွေးတောမှု။

အကြောက်နဲ့တွန်း

“ကြောက်တာဟာ သူငွေတွေမှာလည်း ရှိတာပဲ၊ ချမ်းသာလာတော့ ဆင်းရဲရမှာ ကြောက်တယ်၊ ဒီတော့ ပိုပြီး ကြိုးစားတယ်၊ ကြိုးစားလို့ ပိုရလာတော့ ပိုပြီး လောဘတက်၊ ပိုပြီးကြောက်နဲ့ နောက်တော့ စိတ် ရောဂါတွေ ချ အရူးတွေ ဖြစ် . . .”

“ဆင်းရဲတဲ့လူက ပိုပြီး စိတ်ချမ်းသာမှာပေါ့”

“ဒီလိုလည်း မဟုတ်သေးဘူး၊ ငွေမရှိတော့လည်း စိတ်ဆင်း ရဲရတာပဲ၊ ငါ့ဝန်ထမ်းတွေကို ကြည့်၊ ပြောတော့သာ အလုပ်လုပ်ရတာ မြတ်နိုးလို့လေး၊ ပိုက်ဆံကို ဂရုမစိုက်ဘူးလေးနဲ့ အချိန်တန်တော့ လုပ်ခ လာထုတ်တာပဲ၊ တိုးပေးရင် ကြိုက်တာပဲ၊ သူတို့ဟာ အမှန်ကို သိအောင် မတွေးတာ၊ တကယ့် အမှန်ကိုလည်း ဝန်မခံတာ”

“ဒီတော့ ကျွန်တော်တို့က လောဘတွေ၊ အကြောက်တရားတွေ မရှိတော့တဲ့ အထိကို ပိုက်ဆံ ဂရုမစိုက်ဘဲ လုပ်ပြကြရမှာလား”

ကြည်မင်း

“ဘယ်ဟုတ်မလဲ၊ အချိန်ကုန်ရုံပဲ ရှိမှာပေါ့၊ စိတ်ခံစားမှုတွေကို သဘောပေါက်အောင် လုပ်ရမှာ၊ ပြီးရင် အဲဒီခံစားမှုကို ကိုယ့်အတွက် အားသာချက် ဖြစ်အောင် လုပ်ယူရမှာ၊ စိတ်ခံစားမှုတွေ ရှိမှ လူ ပီသ တယ်၊ လူ ဖြစ်တယ်၊ *Emotion ဆိုတာ Energy in Motion* လို့ ဆိုလို တယ်လို့ မှတ်ထား၊ တွန်းအားပေးနေတဲ့ အင်အားတွေ ဆိုပါတော့”

“အင်း . . .”

“မပူနဲ့၊ သဘောမပေါက်လည်း မပူနဲ့၊ အကြာကြီး သင်ပေးရဦးမှာ၊ ဒီတော့ နားလည်လိမ့်မယ်၊ ခုတော့ စိတ်ခံစားချက် ပေါ်လာရင် ဘာတွေ ဘယ်လို ပေါ်လာသလဲပဲ စောင့်ကြည့်၊ စိတ်ခံစားချက်နောက် လိုက်ပြီး မလုပ်မိစေနဲ့၊ လူတွေဟာ များသောအားဖြင့် ဆင်ခြင်မှုနဲ့ ဆုံးဖြတ်ကြ တာ မဟုတ်ဘူး၊ စိတ်အလိုလိုက်ပြီး ဆုံးဖြတ်ကြတာ၊ ခံစားတာတော့ ခံစားပေါ့၊ ကိုယ်ပိုင် တွေးတတ် ဆင်ခြင်တတ်ဖို့ကိုတော့ အများကြီး လေ့ကျင့်ယူရဦးမယ်”

“ဥပမာ . . .”

“ဟုတ်ပြီ လူတစ်ယောက်က ငါ အလုပ်တစ်ခု ရှာမှ ဖြစ်မယ်လို့ ပြောရင် အဲဒါ စိတ်ခံစားမှုနဲ့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တာ၊ ဘိုင်ကျမှာ ကြောက်တဲ့ အကြောက်တရားက ဒီလို ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ပေးတာ”

“စားဖို့၊ နေဖို့အတွက် ငွေလိုတာ မဟုတ်ဘူးလား”

“လိုတာပေါ့၊ အကြောက်က ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ် ဆိုတာကိုပဲ ပြောချင်တာလေ”

“ကျွန်တော်တော့ မရှင်းသေးဘူး” မိုက်က ပြော၏။

“ဘိုင်ကျမှာကို ကြောက်တဲ့စိတ် ပေါ်လာတဲ့အခါမှာ ဈေးသုံးရဖို့ ချက်ချင်းပြေး အလုပ်ရှာမယ့်အစား ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဒီလို မေးကြည့်

လိုက်ဖို့ ကောင်းတယ်။ အလုပ်ရရင်ကော ရေရှည်မှာ ဒီ ငွေရေး၊ ကြေးရေး ပြဿနာကြီး ပြေလည်သွားမှာလားလို့၊ ငါ့အထင်တော့ မပြေလည်နိုင်ဘူး။ အထူးသဖြင့် ဘဝတစ်သက်လုံးနဲ့ ချိန်ကြည့်ရင်ပေါ့။ အလုပ် Job ဆိုတဲ့ ရေရှည်ပြဿနာ တစ်ခုကို ရေတို့ ဖြေရှင်းတာမျိုးသာ ဖြစ်တယ်”

“ဒါပေမဲ့ ဖေဖေ (ဖေပညာ) ကတော့ ကျောင်းတက်၊ စာကြိုးစား၊ ဒါမှ ဝင်ငွေမှန်တဲ့ အလုပ်တစ်ခု ရမယ်တဲ့”

“အေးပါ၊ ဒီလိုပဲ ပြောတတ်ကြတာပဲ။ လူများစုအတွက်လည်း ဒါ အကြံကောင်းပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ဒီလို အပြောဟာ အကြောက်တရားက လာတာ”

“ဖေဖေက ကြောက်လို့ ဒီလို တိုက်တွန်းတယ်ပေါ့”

“အေးပေါ့၊ မင်းကို ဝင်ငွေ ရှိပြီး လူကြားထဲ ဝင်ဆုံတဲ့ လူတစ်ယောက် ဖြစ်မလာမှာ ကြောက်လို့ပေါ့။ ဟေ့ . . . တလွဲတော့ မထင်နဲ့။ မင်းအဖေက မင်းကို သိပ်ချစ်တာ အမှန်ပဲ။ ဘာမဆိုလည်း အကောင်းဆုံး ဖြစ်လာစေချင်တယ်။ ဒီတော့ သူ စိုးရိမ်တာပေါ့။ မှန်ပါတယ်။ အတန်းပညာနဲ့ အလုပ်အကိုင် ဆိုတာ အရေးကြီးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကြောက်စိတ်၊ စိုးရိမ်စိတ်ကိုတော့ မဖြေနိုင်ဘူး။ အလုပ်သွားဖို့ စောစော ထရတာလည်း ကြောက်စိတ်ကြောင့်ပဲ။ မင်းကို ကျောင်းမှန်မှန်တက်၊ စာကျက်ဖို့ တဖွဖွ ပြောနေတာလည်း ကြောက်စိတ်ကြောင့်ပဲ”

“ဒါဖြင့်ရင် . . . ”

“သားကို ဦးဦးက ငွေကြေးကို ကြောက်မနေဘဲ သူ့ရဲ့စွမ်းအားကို ပိုင်ပိုင် ကိုင်တတ်အောင် သင်ပေးမယ်။ ဒါတွေဟာ ကျောင်းမှာ သင်လို့ရတာ မဟုတ်ဘူး။ ဒါကို မတတ်ရင် ပိုက်ဆံရဲ့ ကျွန် ဖြစ်သွားမယ် (တကယ်တော့ သခင် ဖြစ်ရမှာ)”

ကြည်မင်း

ထောင်ချောက်ရှောင်

ရောဘတ်၏ ခေါင်းတွင် ရှင်းစပြုလာ၏။ ဖေချမ်းသာသည် သူတို့ကို မြင်ကွင်းကျယ် မြင်တတ်စေချင်မှန်း သိလာ၏။ ဖေချမ်းသာသည် ဖေပညာမှအစ သူဝန်ထမ်း အားလုံးအထိ ကြံ့ရာကို ဥပမာပြုပြီး သင်ကြား ဆွေးနွေးပေးသည်။ ထိုစဉ်ကတော့ အပြော ရက်စက်လိုက်တာဟု ထင်ခဲ့မိသည်။ မြင်သင့်တာ မြင်လာတော့ တွေးတတ်စ ပြုပြီး လူများစု၏ ရှေ့လမ်းမှာ စောင့်ကြိုနေသော ထောင်ချောက်ကြီးကို မြင်လာလေပြီ။

“တို့အားလုံးဟာ ဘာပဲပြောပြော အလုပ်လုပ်စားနေကြတာချည်းပဲ။ အဲဒီ ထောင်ချောက်ဟာ အကြောက်နဲ့ လောဘကြောင့် ဖြစ်လာတာ။ မင်းတို့နှစ်ယောက် အဲဒီ ထောင်ချောက်ကို ရှောင်တတ်စေချင်တယ်။ အကြောက်နဲ့ လောဘကို ကိုယ့်အတွက် အကျိုး ဖြစ်လာအောင်၊ အားသာချက် ဖြစ်လာအောင် လုပ်နိုင်ရမယ်။ အဲဒါကိုပဲ ငါ သင်ပေးမှာ။ ပိုက်ဆံတွေ လှိမ့်ဝင်လာအောင် နည်းပေးလမ်းပြလုပ်ဖို့ ငါ စိတ်မဝင်စားဘူး။ ဒီလိုလုပ်ရင် မင်းတို့မှာ အကြောက်နဲ့ လောဘ ဝိုးပွားများလာမယ်။ အကြောက်နဲ့ လောဘကို နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ငွေတွေသာ ရှိနေတယ်။ ကြောက်နေတုန်း၊ လောဘတက်နေတုန်းပဲ ဆိုရင် မင်းတို့က ကျွန် အကြီးစားပဲ ဖြစ်လာလိမ့်မယ်”

“ဒီလိုဆိုရင် အဲဒီ ထောင်ချောက်ကို ဘယ်လို ရှောင်မလဲ”

“လူတွေ ဆင်းရဲကြ၊ ကျပ်တည်းကြတာဟာ အကြောက်တရားနဲ့ ignorance (ခေါင်းမရှိမှု) နှစ်ခုကြောင့်ပဲ။ စီးပွားရေးစနစ်ကြောင့်တို့၊ အစိုးရညံ့ဖျင်းလို့ တို့၊ သူဌေးတွေက ဂုတ်သွေးစုပ်လို့ ဆိုတာတွေကြောင့် မဟုတ်ဘူး။ ကိုယ့်ဟာကိုယ် တွေးပြီး ကြောက်နေတာတွေ၊ ဦးနှောက် မရှိတာတွေကြောင့်သာ ထောင်ချောက်ထဲ ကျကြရတာ။ မင်းတို့ ကျောင်းတက်ကြ၊ ပညာသင်ကြ၊ အချိန်တန်တော့ အဲဒီ ထောင်ချောက် ရှောင်နည်းကို သင်ပေးမယ်”

ကြောက်စိတ်နှင့်လောဘ

ရောဘတ်ကီယိုဆာကီ၏ အာရုံထဲတွင် ရုပ်လုံးများ အပိုင်းအစတွေ ဖြစ်လျက်သား ပေါ်လာလေပြီ။ သူ့ဖခင်ရင်း ဖေပညာသည် ဘွဲ့ကြီးကြီး ရာထူးကြီးကြီး ရထားသူ၊ သို့သော် ကျောင်းမှာ သင်ခဲ့ရသော ပညာများ ထဲတွင် ငွေကြေးစီမံနည်းတွေ၊ အကြောက်တရားကို ရင်ဆိုင်နည်းတွေ မပါခဲ့။ အဖေနှစ်ယောက်ထံမှ ကွဲပြား ခြားနားသော သို့သော် အရေးပါသော ပညာတွေ သင်ယူနိုင်မည် ဖြစ်ကြောင်း ရောဘတ် သဘောပေါက်လာသည်။

“ဖေဖေပြောတဲ့ ဘိုင်ကျမှာ ကြောက်စိတ် ဆိုတာတော့ ဟုတ်ပါပြီ လောဘကကော” မိုက်က ဝင်မေးသည်။

“ငါ မင်းတို့ကို လုပ်ခ တိုးတိုးပေးနေတုန်းက လောဘတွေ တက်မလာကြဘူးလား။”

“ဟုတ်ကဲ့”

“လောဘနောက် ရုတ်တရက် မလိုက်ဘဲ မင်းတို့ စဉ်းစားနိုင်ခဲ့ကြတယ်။ အဲဒါ အရေးအကြီးဆုံးပဲ။ လူဆိုတာ ကြောက်စိတ်တို့၊ လောဘစိတ်တို့ ခိုတတ်ကြတာချည်းပဲ။ လောဘနောက်၊ အကြောက်တရားနောက် စိတ်အလိုမလိုက်ဘဲ ထိန်းချုပ်ပြီး ဦးနှောက်သုံးတတ်ဖို့ အရေးကြီးတယ်။ ရေရှည်အတွက် အကျိုးရှိရှိ သုံးတတ်ကြဖို့ အရေးကြီးတယ်။ အများစုက အဲဒီ အကြောက်နဲ့ လောဘကို ငွေခံပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဖျက်ဆီးကြတယ်။ အဲဒါ ဦးနှောက် မရှိတာပဲ။ လူတွေ အလုပ်ရှာကြ၊ လခတိုးရဖို့ ကြိုးစားကြ၊ အလုပ်မြဲဖို့ ကြိုးစားကြတာမှာ များသောအားဖြင့် လောဘရယ်၊ အကြောက်ရယ် ဆိုတဲ့ ခံစားမှုတွေကြောင့်သာ ဖြစ်နေတယ်။ အဲဒီလို ခံစားမှု အရင်းခံတဲ့ အတွေးတွေ၊ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေဟာ သူတို့ကို ဘယ်နေရာ ရောက်အောင် တွန်းပို့နေသလဲ ဆိုတာ စဉ်းစားနိုင်ကြတာ

ကြည်မင်း

ရွားတယ်၊ မြင်းလှည်းမှာ မြင်းကလေး တစ်ကောင် ဆွဲလို့၊ ပိုင်ရှင်က ငါးမျှားတံနဲ့ ချည်ထားတဲ့ အစာကို မြင်းရွှေမှာ ပြုလို့၊ ပိုင်ရှင်ကတော့ သူလိုရာ လှည်းကို မောင်းနေတာပဲ၊ မြင်းကတော့ အာရုံနောက်ကို လိုက်နေတာ၊ စားရနိုး လိုက်နေတာ၊ နောက်နေ့ကျရင်လည်း မြင်းရဲ့ မျက်လုံးရွှေမှာ နောက်ထပ် အစာသစ်တစ်ခု ရောက်နေဦးမှာပဲ”

“ဖေဖေ လုပ်ခကို တိုးပေးမယ်လို့ ပြောတော့ ကျွန်တော့် မျက်စိ ထဲမှာ မြင်လာတဲ့ ဘိုင်စကယ်တို့၊ ချောက်လက်တို့၊ ကစားစရာတို့က အဲဒီလို ငါးမျှားတံထိပ်က အစာပေါ့၊ ဟုတ်လား”

မိုက်က မေးသည်။

“ဒါပေါ့ သားရဲ့၊ အသက်ကြီးလာတာနဲ့ အဲဒီအထုပ်က ပိုကြီး လာရော၊ ကားအသစ်၊ အိမ်အသစ် ဆိုတာမျိုး၊ အကြောက်တရားက မင်းကို အိမ်ထဲမှာ ငြိမ်မနေနိုင်အောင် လုပ်တယ်၊ လောဘက အစာ နောက် ငမ်းငမ်းတက် လိုက်အောင် လုပ်ပြီး ချောက်ကမ်းပါးဆီ ခေါ်သွားတယ်၊ အဲဒါပေါ့ ထောင်ချောက်ဆိုတာ”

“ရှောင်ဖို့ဆိုရင် . . . ”

“အကြောက်နဲ့ လောဘကို ပိုပိုကြီးလာအောင် ဉာဏ်မဲ့မှု၊ ခေါင်း မရှိတာပေါ့ကွာ၊ အဲဒါက လုပ်တယ်၊ ငွေသိပ်ချမ်းသာတဲ့ လူတွေ ပိုပြီး ချမ်းသာလာရင် ပိုကြောက်တတ်လာတာ အဲဒီ ခေါင်း မရှိမှုကြောင့် ပဲပေါ့၊ ငွေဆိုတာ ငါးမျှားတံထိပ်က အစာပဲ၊ အရိပ်ပဲ၊ မြင်းကသာ အဖြစ်မှန်ကို နားလည်ရင် သူက ငမ်းငမ်း လိုက်နေတဲ့ အဖြစ်ကိုပြန်စဉ်းစားတော့မယ်”

ပိတ်မလားဖွင့်မလား

လူဘဝသည် ဉာဏ်မဲ့ခြင်းနှင့် ဉာဏ်ပွင့်ခြင်း နှစ်ခုကြားတွင် ရုန်းကန် နေခြင်းဟု ဖေချမ်းသာက အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ပြသည်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်

သိနားလည်ဖို့ မကြိုးစားတော့သည်နှင့် ဉာဏ်မဲ့ခြင်း (ဦးနှောက်မရှိခြင်း) က ဝင်လာတတ်သည်။ ထိုအခါတွင် ဉာဏ်ပွင့်အောင် ကိုယ့် စိတ်ကို လွတ်လွတ်လပ်လပ် ထားရမလား၊ ဉာဏ်တုံးအောင် စိတ်တံခါးကို ပိတ် ထားမလား ဆိုတာ ရွေးချယ်စရာ နှစ်ခု ရှိလာပြီ။ *Struggle* ရှိလာပြီ။

“နားထောင် . . . ကျောင်း ဆိုတာ သိပ်အရေးကြီးတယ်၊ လောဘ အတွက် တစ်ခုခု လုပ်ပေးနိုင်ဖို့ ကျောင်းမှာ အတတ်တွေ၊ ပညာတွေ သင်ကြရတယ်၊ ဘယ်ကာလမှာမဆို ဆရာဝန်တွေ၊ အင်ဂျင်နီယာတွေ၊ ကျောင်းဆရာတွေ၊ စားဖို့မှူးတွေ၊ စာရင်းကိုင်တွေ လိုတာချည်းပဲ၊ ကျောင်းက သင်ပေးလိုက်လို့သာ ဒီလောကကြီးဟာ ဆက် ရှင်သန်နေ တာပေါ့၊ ခက်တာကကွာ အားလုံးလောက် ဆိုပါတော့၊ အဲဒီလူတွေ အတွက် ကျောင်းဟာ စခန်းဆုံး ဖြစ်နေတာ၊ တာထွက် မဟုတ်ဘဲ ပန်းဝင် ဖြစ်နေတာ”

စကားသံ ငြိမ်သက်သွားသည်။ ဖေချမ်းသာက ပြုံးနေ၏။ ရော ဘတ်တွင် ထိုနေ့က ဖေချမ်းသာ ပြောခဲ့သမျှတွေ ဉာဏ်မမီတာတွေ ရှိနေခဲ့၏။ သို့သော် ပညာရှိစကား ဆိုတာ တစ်ပုံစီပုံနှင့် တော်တော်ကြီး ကြာမှ သဘောပေါက်ရတာမျိုးတွေ ရှိသည်။ ရောဘတ် အဖို့တော့ ထို သင်ကြားချက်များသည် သူ့ခေါင်းထဲတွင် ယနေ့ထိ ရှိနေဆဲ။

စောစောကလေးကပင် ဖေချမ်းသာသည် လူတစ်ယောက်ကို ပိုက်ဆံတစ်ဒေါ်လာ ပေး၏။ ထိုသူမှာ အမှိုက်ပုံတွေ မွှေနှောက်ပြီး ရောင်းစရာ၊ စားစရာ ရှာဖွေသူတစ်ဦး။ ဖေချမ်းသာက လှမ်းခေါ်ပြီး ပိုက်ဆံပေးတော့ မယူချင်သလိုလို လုပ်ပြီးမှ လာယူကာ ကျေးဇူးတင် စကားတွေ အများကြီး ပြောပြီး ထွက်သွားသည်။

“ကြည့် . . . ငါ့ အလုပ်သမားတွေဟာလည်း ဒီလူလိုပဲ ငွေကို ဂရု မစိုက်ဘူး ပြောမယ်၊ ရမယ် ဆိုရင် ယူချင်တယ်၊ အမှန်ကို ဝန်မခံချင် ကြဘူး”

ကြည်မင်း

ထိုစကားများကို ကြားလိုက်ရသည်တွင် ရောဘတ်၏ ခေါင်းထဲ၌ စကားသံ တစ်ခု ကြားယောင်လာသည်။

“ဖေဖေက ငွေရေးကြေးရေး စိတ်မဝင်စားဘူးကွ၊ အလုပ်ကို ချစ်လို့သာ လုပ်နေတာ”

အဖေအရင်း ဖေပညာ၏ စကားလုံးများ . . . ။

“ဦးနှောက် မရှိရင် လောဘနဲ့ အကြောက်တရား . . .”

“ဒါလား . . ငွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဦးနှောက် မရှိရင် သိပ်ပြီး လောဘ တက်တတ်တယ်၊ သိပ်လည်း ကြောက်တတ်တယ်၊ ဥပမာပေါ့ကွာ . . ဆရာဝန် ဆိုပါတော့၊ သူ့အိမ်ထောင်အတွက် ဝင်ငွေ ပိုရလာဖို့ ဆေးကုခကို ပိုတောင်းလာတယ်၊ ဆေးကုခ ဈေးကြီးလာတယ်၊ ဒီတော့ ဆင်းရဲတဲ့ လူတွေ ဆေးမကုနိုင်ကြတော့ဘူး။

“ဆရာဝန်တွေက ဈေးတက်တော့ ရှေ့နေတို့ ဘာတို့ကလည်း လိုက်ပြီးတက်ရော၊ ဒီတော့ အစိုးရအခွန်တွေလည်း တက်လာရော၊ သံသရာကြီးလည်ရော၊ ဒီလိုနဲ့ ချမ်းသာတဲ့အုပ်စုနဲ့ ဆင်းရဲတဲ့ အုပ်စုကြား သိပ်ကြီးကွာဟလာရော၊ ပြဿနာတွေ ရှုပ်လာရော၊ အကြာကြီး တည်ဆောက်ယူလာခဲ့ရတဲ့ လူ့ဘောင်တစ်ခု ပြိုကျသွားရော၊ ရာဇဝင်မှာ ဒီလိုပဲ ဖြစ်ခဲ့ကြတာ၊ ရာဇဝင်ဆိုတာ သင်ခန်းစာ ယူဖို့၊ ခုတော့ နာမည်တွေ၊ နေ့စွဲတွေပဲ အလွတ်ကျက်နေကြတယ်၊ ပညာမယူကြဘူး။”

“စီးပွားရေး တက္ကသိုလ်တွေကတော့ကော ဖေဖေ၊ ဖေဖေပဲ ကျွန်တော့်ကို စီးပွားရေး တက်ခိုင်းမယ်ဆို” မိုက်က ဝင်မေး၏။

“အဲဒီမှာလည်း အလုပ်မရှိ ပဲစေ့သွန်ကောက်တဲ့ ပညာတွေပဲ သင်သင်နေကြတာ၊ အဆင့်မြင့် စီးပွားရေးဘွဲ့ရတွေ ဆိုပြီး ဂဏန်းတွေပဲ တွက်ကြ၊ ဝန်ထမ်းတွေ ဖြုတ်၊ နောက်တော့ လုပ်ငန်းပါ ပျက်ရော၊ သူတို့ လုပ်တတ်တာက ကုန်ကျစရိတ်နည်းအောင် လုပ်မယ်၊ ဈေးနှုန်းတွေကို

မြင့်မယ်၊ ဒီတော့ ပြဿနာတွေ ပိုဆိုးလာရော၊ စာရင်းဇယား ဆိုတာ အရေးကြီးပါတယ်၊ တတ်တဲ့လူ ပိုများပါစေ ဆုတောင်းပါတယ်၊ ဒါပေမဲ့ ဒါနဲ့တင် မပြီးဘူး”

“ပြဿနာ ပြေလည်ဖို့ နည်းလမ်း ရှိပါ့မလား၊ ဖေဖေ”

“ရှိပါတယ်၊ လောဘတို့၊ ဒေါသတို့နဲ့ မတုံ့ပြန်နဲ့၊ လောဘတို့၊ ဒေါသတို့ခံပြီး မဆုံးဖြတ်နဲ့၊ လောဘ၊ ဒေါသကို ဘေးဖယ်ပြီး ဆင်ခြင် ဉာဏ်ကို သုံး၊ မင်းတို့ နှစ်ယောက်က တစ်ပြားမှ မယူဘဲ အလုပ်လုပ်ဖို့ သဘောတူလိုက်တော့ မျှော်လင့်ချက်တော့ ရှိသေးရဲ့လို့ ဖေဖေ သိလိုက် တယ်၊ တိုးတိုးပေးတဲ့ လုပ်ခကို လိုချင်ရက်နဲ့ သိပ်လိုချင်နေရက်နဲ့ ဆင်ခြင်ဉာဏ်ကို သုံးနိုင်တာ တွေရတော့ သားတို့တွေ ပညာ နည်းနည်း ရလာပြီလို့ သိလိုက်တယ်၊ ဒါဟာ ပထမအဆင့်ပဲ”

“ဒီအဆင့်က အရေးကြီးလား”

“ကိုယ့်ဟာကိုယ်၊ စဉ်းစားယူပေတော့၊ ပညာသင်ယူချင်တယ် ဆိုရင်တော့ လူတိုင်း ကြောက်တဲ့ ဝက်ပါထဲ ခေါ်သွားဖို့ပဲ ရှိတယ်၊ အဲဒီထဲ ဝင်ကြည့်လိုက်ရင်တော့ ငွေရဖို့၊ လခရဖို့၊ အလုပ်လုပ်တယ် ဆိုတဲ့ အမြင် ကို စွန့်နိုင်လာမယ်၊ ငွေကို ခိုင်းစားတဲ့ အတတ်ပညာတွေ တတ်လာမယ်”

ဆူးချုံ

လူသည် ဆူးချုံထဲ ကျမှား ကြောက်သည်။ သို့သော် လောဘနှင့် အကြောက်တရားတို့က မျက်စိကို ကန်းစေသောကြောင့် ဆင်ကန်း တောတိုးသလို တိုးရင်း ဆူးချုံထဲ နစ်သထက် နစ်ရသည်။ လွတ်မြောက် ရာ လမ်းကတော့ စိတ်နှင့် ဆိုင်သည်။

စိတ်ကို ထားတတ်ဖို့၊ စိတ်ထားကို ပြောင်းဖို့၊ တွေးပုံ၊ တွေးနည်း ကို ပြောင်းဖို့က အခြေခံ ဖြစ်သည်။ အခစားအလုပ် ဆိုသည်မှာ (အလုပ်

ကြည်မင်း

အကိုင် ဆိုသည်မှာ) ရေရှည် ပြဿနာကို ရေတို ဖြေရှင်းခြင်းသာ ဟု ဆိုခဲ့ဖူးပါသည်။ လူများစုသည် ပန်းတိုင် တစ်ခုတည်းကိုသာ ဦးတည် လှုပ်ရှားနေကြသည်။ လကုန်ရင် လခထုတ်၊ အကြွေးဆပ်၊ မိဘတွေက လည်း ဒီလိုပဲ ဘဝတစ်လျှောက်လုံး လုပ်ခဲ့ကြသည်။ သားသမီးတွေက လည်း မိဘတွေထံမှ အတုမြင် အတတ်သင်သည်။ တခြားလမ်းသွယ် ရှိသေးသလား ဆိုတာမျိုးကို စဉ်းစားချိန် မရှိ။ စဉ်းစားနိုင်စွမ်း မရှိ။

Emotional Thinking ခေါ် စိတ်အလိုလို တွေးခေါ်ခြင်းနှင့် *Head Thinking* ခေါ် 'ခေါင်းသုံးခြင်း' (ဝါ) ဆင်ခြင်ဉာဏ်ဖြင့် တွေး ခေါ်ခြင်းတို့မှာ ခြားနားပါသည်။

လူတိုင်း အလုပ်လုပ်ကြရတာပဲ၊

- သူငွေ ဆိုတာ လူလိမ်တွေ၊
- ကျုပ်ကို လခတိုးပေးဖို့ တန်နေပြီ၊ နှစ်ပြား တစ်ပဲနဲ့ ခိုင်းချင်နေ လို့ ဘာရမလဲ၊ ထွက်ပစ်လိုက်မယ်။

ဤလို အပြောအဆိုများသည် စိတ်နောက်ကိုယ်ပါ (ဝါ) စိတ် အလိုလိုက်၍ တွေးရာက ထွက်လာခြင်း ဖြစ်သည်။ "ဒီအလုပ် လုပ်နေ တာက ဟာတာတာကြီး၊ တစ်ခုခု လိုနေသလိုပဲ" ဆိုသော အတွေးမျိုး ကတော့ ခံစားမှုကို ဖြတ်ကာ ဆင်ခြင်တွေးခေါ်ရာမှ ထွက်လာခြင်း ဖြစ်သည်။

ငွေဆိုတာ ဘာလဲ

ဖေချမ်းသာက သူ့ကားပေါ် မတက်ခင်မှာ ငွေအကြောင်း ပြောသွားပါ သေးသည်။ ရောဘက်နှင့် မိုက်တို့ ခဲမွှေးစေ့သွန်းကာ ငွေလုပ်ကြ၊ ငွေ ရှာကြပုံကို စာဖတ်သူများ မှတ်မိပါလိမ့်မည်။

"မင်းတို့ လုပ်တာ ငွေရှာနည်းနဲ့ တော်တော် နီးစပ်ပါတယ်၊ ပုလိပ်

ဖမ်းမှာ ကြောက်ရတာပဲ၊ ဖမ်းနိုင်တယ်လေ၊ ငွေလုပ်တယ် ဆိုတာ အစိုးရကမှ လုပ်ရတာ၊ အစိုးရက လုပ်ရင် တရားဝင်တယ်၊ ရိုးရိုး လူတွေက လုပ်ရင် ထောင်ထဲ ရောက်မယ်၊ ငွေဆိုတာ အရိပ်၊ တကယ် အစစ်မဟုတ်ဘူး၊ တွေနေရတယ်၊ ဖမ်းလို့ဆုပ်လို့ မရဘူး၊ မြင်းရွှေမှာ ပြထားတဲ့ မြက်လိုပေါ့ကွာ၊ ဒါကို လူချမ်းသာတွေက သဘောပေါက်တယ်၊ လောဘ၊ ဒေါသတွေနဲ့ မွန်နေတဲ့ လူအသင်္ချေအတွက်တော့ ငွေကို အစစ်အမှန်လို့ ထင်နေကြတယ်၊ အဲဒီလို အထင်အမြင်မှားမှုကြောင့်၊ အရိပ်ကို အကောင်လို့ ထင်နေတာကြောင့်၊ ဒီ ငွေနောက်လိုက်ပွဲကြီးဟာ စည်ကားနေတာပေါ့ကွာ၊ တကယ်တော့ ငွေစက္ကူထက် မြင်းရွှေက မြက်တစ်ဆုပ်ကမှ ပိုပြီး အစိုးတန်သေးတယ်။

“ဒီ ငွေစက္ကူကို ကြည့်၊ စက္ကူပဲ၊ ဒါပေမဲ့ တို့တိုင်းပြည်မှာ ငွေစက္ကူပုံနှိပ်ရင် ဗဟိုဘဏ်မှာ ရွှေခွဲ အာမခံ ထားရတဲ့ စနစ်ကို ကျင့်သုံးတယ်၊ (ငွေစက္ကူ သိန်း ၁၀၀ ဖိုး ထုတ်ဝေလျှင် အာမခံအဖြစ် ဘဏ်သို့ သိန်း ၂၀ သို့မဟုတ် သိန်း ၁၀၀ အထိ တန်ဖိုးရှိသော ရွှေချောင်းများ အပ်နှံကာ အာမခံ တင်ရခြင်းကို ဆိုလိုပါသည်။) တကယ်လို့များ ဒီစနစ်ကို ဖျက်ပစ်လိုက်ရင် ဒီငွေစက္ကူတွေမှာ ဘာမှ အာမခံချက် မရှိတော့ဘူး၊ အဲဒီလို ဖြစ်လာရင် ငွေကို အဟုတ်မှတ်ပြီး အသက်ရှင်နေတဲ့ ဆင်းရဲသားတွေ လူလတ်တန်းစားတွေအဖို့ မိုးပြုတာပဲ၊ အားထားရာ သစ်ပင်ကြီး လဲသွားသလို ဖြစ်မယ်”

(ငွေစက္ကူ ဆိုသည်မှာ ဗဟိုဘဏ်၏ အာမခံချက်တစ်မျိုး ဖြစ်သည်။ ရွှေတစ်ကျပ်သား တစ်သိန်း ဆိုပါစို့။ ရွှေ အာမခံစနစ်တွင် ရွှေတစ်ကျပ်သား ပေးမည့်အစား ငွေစက္ကူ တစ်သိန်းတန်ကို ပေးလိုက်ပြီး ရွှေသား တစ်ကျပ်သားကိုတော့ ဘဏ်မှာ သိမ်းထားမည်။ လိုချင်လျှင် ရွှေနှင့် အချိန်မရွေး လာလဲနိုင်သည်။ Gold Standard ဟု ခေါ်ပါသည်။

ကြည်မင်း

လှပန်ခေတ်က ငွေစက္ကူလို ငွေမျိုးကျတော့ *Soft Currency* ခေါ်မလား
မသိ။ ခေါ်တာတော့ မတွေ့ဖူးပါ။ ငွေမာနှင့် ချိတ်ဆက်ထားသော *Peg-
ged* လုပ်ထားရုံသာ ဖြစ်သော ငွေထက် *Standard* ခေါ် အာမခံ ကျော
ထောက်နောက်ခံကိုပါ *Pegged* လုပ်ထားမှ ငွေမာ ဖြစ်ပါသည်။)

ပထမ ဥပဒေသ ဖြစ်သော 'လူချမ်းသာတွေက ပိုက်ဆံရဖို့
အလုပ်မလုပ်' နှင့် ပတ်သက်ပြီး ဖေချမ်းသာ၏ အဓိက သင်ကြားချက်
များကို ဤမျှနှင့် ရပ်ပြီး ဒုတိယ ဥပဒေသကို ဆက်ပါမည်။ ငွေကြေး
ပညာတွင် ဤ ပထမ ဥပဒေသက အခြေခံကျပါသည်။ ထို့ကြောင့်
အရေးကြီးပါသည်။

နောက်အခန်းတွင် ရောဘတ် ကီယိုဆာကီ၏ အရင်းမရှိ 'ကိုမြတ်
သာ' ငွေရှာပုံ အကြောင်း ရေးပါမည်။

ဂတိ

ဝန်ထမ်းအဖြစ် လုပ်စားကြသူများသည် ပုံမှန်ဝင်ငွေကို မျှော်ကိုးကြ၏။
ဝင်ငွေ မရမှာ/မရလျှင် ဒုက္ခရောက်မှာကို ကြောက်ကြ၏။ လောက်င
တယ်လို့ မရှိကြသောကြောင့် လည်းကောင်း၊ လိုချင်စရာတွေ ပေါ်ပေါက်
လာသဖြင့် ဝင်ငွေ ပိုများလိုသော လောဘကြောင့် လည်းကောင်း
ငွေနောက်သို့ လိုက်ကြ၏။ ငွေတို့၊ အလုပ်တို့ အပါအဝင် အကြောင်း
အရပ်ရပ်ကို ရှုမြင်ရာတွင် ဦးနှောက် မသုံးတော့ဘဲ ဆန္ဒဂတိ၊ ဘယာ
ဂတိ၊ ဒေါသာဂတိ၊ မောဟဂတိ ဆိုသော အဂတိများဖြင့် ရှုမြင် ဆုံးဖြတ်
ကြတော့သည်။ ထိုသို့ အဂတိ အရင်းခံ တွေးခြင်းကို *Emotions Think-
ing (Emotional Thinking)* ဟု ခေါ်ပါသည်။

ရှေ့အခန်းများတွင် ဤ *Emotions Thinking* ကို ခံစားမှု အရင်း
ခံ တွေးတောခြင်းဟု သုံးခဲ့ပါသည်။ မူရင်းအတိုင်း မဟုတ်သော်လည်း

မူရင်းနှင့် အနီးစပ်ဆုံး ဖြစ်ပြီး ပုံလည်းပေါ်စေရန် ဘာသာပြန်လိုက်
 ရာ ပြန်ဟုနားတွင် ရှင်းသင့်သလောက် ရှင်းမည် မထင်ပါ။ ဆန္ဒာဂတိ
 ဟု ဆိုလိုက်လျှင် ဆန္ဒစွဲဖြင့် ဘက်လိုက်ခြင်းဟု သိကြမည်။ ဝင်ငွေက
 လိုချင်သလို ဖြစ်မလာသောအခါ ငါ ရိုးသားကြိုးစားပါလျက်နဲ့ ငါ့နယ်
 သနားဖို့ ကောင်းလိုက်တာ ဆိုတာမျိုးတွေ တွေးခြင်း ဖြစ်ပါ၏။ ဘယာ
 ဂတိ ဆိုသည်မှာ ကြောက်၍ ဘက်လိုက်မိခြင်း၊ ဘေးကို မြင်၍ ကိုယ်
 မခံရအောင် အဂတိဖြင့် အလွတ်ရုန်းခြင်း ဟု သိကြပါလိမ့်မည်။ ဝတ်
 မှာ ကြောက်၍ အလုပ်ကို ရိုသေနေခြင်းမျိုးကို (ယခု စာစုများ၏ အလို
 အရ) ဘယာဂတိဟု ဆိုရပါမည်။ ဒေါသာဂတိ ဆိုသည်မှာ ဒေါသ
 ကြောင့်၊ ငြုစုမှုကြောင့် အဂတိသို့ ရောက်ခြင်း ဖြစ်သည်။ အမျက်
 ကြောင့်၊ ငြုစုမှုကြောင့် အဂတိသို့ ရောက်ခြင်း ဖြစ်သည်။ အမျက်ဒေါသ
 ကို ကောစဟု ခေါ်ပါသည်။ ဒေါသကျတော့ ကြောက်စိတ်လည်း
 ပါသည်။ ဆူဝေမှုလည်း ပါသည်။ ဝင်ငွေ နည်း၍ အလုပ်ရှင်အပေါ်
 ဒေါသထွက်ခြင်း၊ ခေတ်ကို အကောင်းမမြင်နိုင်တော့ခြင်းတို့မှာ ဒေါသာ
 ဂတိ ဖြစ်ပါသည်။ မောဟာဂတိကတော့ အမှန်ကို မဆင်ခြင်နိုင်၍
 အဂတိသို့ ရောက်ခြင်း ဖြစ်သည်။ ဦးနှောက် မသုံးတတ်၍ အမှန် မမြင်
 ခြင်း (ignorance) ဟု ဆိုကြပါစို့။

ဂတိ ဆိုသည်မှာ လားရာ/ရောက်ရှိရာဟု အဓိပ္ပာယ်ထွက်ပါ
 သည်။ သုဂတိ-ကောင်းသောလားရာ၊ ဝုဂ္ဂတိ-မကောင်းသောလားရာ၊
 အဂတိ-မမှန်သောလားရာဟု ယူကြပါသည်။

မောဟာဂတိ (မောဟ+အဂတိ) ဆိုလျှင် အမှန်မမြင်၍
 လားရာမှားခြင်းဟု ယူရပါမည်။

ဤသို့ ဗုဒ္ဓဘာသာစကားလုံးတို့ကို သုံး၍ ရှင်းလင်းလျှင် ပို၍
 လွယ်ကူလာပါမည်။

ရောဘတ်၏ ပထဆုံး ငွေရှာပုံ

ဖေချမ်းသာထံမှ တစ်နာရီ ဆယ်ပြားနှုန်းဖြင့် တောက်တိုမယ်ရ လုပ်နေရာက လုပ်ခကို မကျေနပ်၍ အရေးဆိုပုံ၊ အခမဲ့ လုပ်ပေးရမည်ဟု ဖြစ်လာပုံ၊ တစ်နာရီ ငါးဒေါ်လာအထိ တိုး၍ မြူဆွယ်သည်ကိုပင် လိုချင်လျက်နှင့် ငြင်းပယ်ခဲ့ကြပုံ၊ ထို့ကြောင့်ပင် ငွေကြေးပညာတွေ သင်ခွင့် ရလာပုံတို့ကို အများကြီး ရေးပြခဲ့ပါသည်။

ဖေချမ်းသာ၏ စတိုးဆိုင် တစ်ခုမှာ အခမဲ့ လုပ်နေစဉ်အတွင်း ဆိုင်ဘေးတွင် ရောင်းနေသော ကာတွန်းစာအုပ်များကို ရောဘတ် ငေးနေမိသည်။ အရင် တစ်နာရီဆယ်ပြား ဘဝတုန်းက သူ ဝယ်နိုင်ခဲ့သေး၏။ ခုတော့ မဝယ်နိုင်သဖြင့် ငေးနေရုံသာ ရှိ၏။ ထိုစဉ် အရောင်းစာရေး အမျိုးသမီးကြီးက ကာတွန်းစာအုပ်များကို အမှိုက်ပုံထဲ ထည့်သည်။ ရောင်းမထွက် လက်ကျန်များ ဖြစ်ကြောင်း သက်သေပြပြီး စာအုပ်အသစ် လာပေးလျှင် လျှော့ရှင်းရန် ဤသို့ အဖုံး ဖြေယူရကြောင်း အမျိုးသမီးကြီးက ရှင်းပြသည်။ မကြာမီပင် စာအုပ်သမား ရောက်လာပါသည်။ စာအုပ်သမားထံမှ ထိုစာအုပ် အပြေတွေ ထည့်ထားသည့် ပုံးကို တောင်းကြည့်သည်။ “အေး၊ ကလေးတို့ ဒီဆိုင်မှာ အလုပ်လုပ်နေသမျှတော့ ငါ အလကားပေးမယ်၊ ပြန်တော့ မရောင်းရဘူးနော်”ဟု ထပြောကာ ပေးသွားသည်။

မိုက်၏အိမ်မှ မြေအောက်ခန်းတွင် တိုလီမိုလီတွေထားသော အခန်းတစ်ခန်း ရှိ၏။ ခွင့်တောင်းပြီး ထိုအခန်းကို ရှင်းကြသည်။ အဖုံးအပြု ကာတွန်းစာအုပ်တွေ ရာနှင့် ချီလာရသောအခါ ကာတွန်း စာဖတ်ခန်းလေး ဖွင့်လိုက်သည်။ မိုက်၏ ညီမလေးက စာကြမ်းပိုးမို့ သူ့ကိုပင် စာကြည့်တိုက်မှူအဖြစ် အခပေး ငှားရမ်းလိုက်သည်။ ကျောင်းဆင်း ချိန် ဖြစ်သော မွန်းလွဲ ၄:၃၀ မှ ၄:၃၀ နာရီအထိ စာကြည့်တိုက် ဖွင့်သည်။ ဝင်ကြေးက ဆယ်ပြား။ ပိုက်ဆံဆယ်ပြားနှင့် ထို နှစ်နာရီအတွင်း ကြိုက်သလောက် ထိုင်ဖတ်။ ကာတွန်းတစ်အုပ် တန်ဖိုးက ဆယ်ပြားဖို့ ဈေးပေါပေါဖြင့် (နှစ်နာရီအတွင်း လေးငါးအုပ် ဖတ်နိုင်မည် ဖြစ်၍) ဖတ်ရသော ဤစာကြည့်တိုက်ကလေးသို့ ချာတိတ်တွေ လိုမ့်ဝင်လာကြသည်။ မိုက်၏ ညီမလေးမှာ သေချာသူ ဖြစ်ရာ စာအုပ်တွေ မပျောက်အောင်လည်း ကြပ်မတ်သည်။ ဘယ်သူတွေ လာသည်၊ ဘယ်လိုဝေဖန်သည် ဆိုတာတွေကိုပါ မှတ်တမ်းတင်သည်။ ထို စာကြည့်တိုက်ကလေးမှ မိုက်နှင့် ရောဘတ်တွင် တစ်ပတ်လျှင် ပျမ်းမျှ ကိုးခေါ်လာခဲ့ဝင်သည်။ စာကြည့်တိုက်မှူကို လခအဖြစ် တစ်ပတ် တစ်ခေါ်လာထိုးအပြင် ကာတွန်းတွေ ဖတ်ချင်သလောက် ဖတ်။ စာကြမ်းပိုးလေးကလည်း ဖတ်ရှာသည်။

စတိုးဆိုင်တွေ ဇာညီပြီး ဤနည်းဖြင့် ကာတွန်းစုကြသည်။ ပြန်မရောင်းပါဟု ကတိပေးထား၍ စာကြည့်တိုက်သို့သာ သွင်းသည်။ စာအုပ်တွေ ကြေလာလျှင် မီးရှို့ပစ်သည်။ နောက် စာကြည့်တိုက်ခွဲ တစ်ခုပင် ထပ်ဖွင့်ဖို့ စဉ်းစားကြသေး၏။ သို့သော် မိုက်၏ ညီမလေးလို စနစ်ကုသ ရှာမတွေ့နိုင်၍ မဖွင့်ဖြစ်။ (ဝန်ထမ်းကောင်းကို ရှာတတ်နေကြပြီ ဆိုတာ မြင်နိုင်ပါသည်။)

ရပ်ဆိုင်းသွား

သုံးလလောက် အဆင်ပြေနေပြီးမှ လုပ်ငန်း ပိတ်လိုက်ရသည်။ တခြား ရပ်ကွက်မှ မိုက်ကန်းကန်း လူစွာလေးများက အတင်း ဝင်လာပြီး တမင် ရန်စ ဖျက်ဆီးသောကြောင့် ဖေချမ်းသာက စာကြည့်တိုက်လုပ်ငန်း ပိတ် သင့်ပြီ ဖြစ်ကြောင်း ပြောသဖြင့် ပိတ်လိုက်ရတော့သည်။ ဖေချမ်းသာ ၏ စတိုးဆိုင်မှာလည်း မလုပ်ဖြစ်တော့။ ဖေချမ်းသာကတော့ ကျေနပ်နေ သည်။ သင်ပေးစရာတွေ ရှိနေပြီ။ ဖေချမ်းသာ ကျေနပ်နေခြင်းမှာ သူ ခွိုက်သွင်းပေးလိုက်သော ဥပဒေသ အမှတ် (၁) ကို ရောဘတ်တို့ ကောင်း ကောင်း အသုံးပြုပြီး 'ငွေကို ခိုင်းစား' ပြုလိုက်ကြ၍ ဖြစ်၏။ စတိုးဆိုင်မှာ တမင်ပင် အခမဲ့ လုပ်အားပေးခဲ့၍ ဝင်ငွေအတွက် ကြံစည်ယူရကောင်း မှန်း သိလာကြ၍ ဖြစ်၏။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကလေး ဆိုတော့ အလုပ်ရှင် အပေါ် မှီခိုအားထားနေစရာ မလိုတော့။ အကောင်းဆုံးကတော့ သူတို့ နှစ်ယောက်ကိုယ်တိုင် ဝင်မလုပ်ရဘဲနှင့် အသာလေး ဝင်ငွေ ရလာမှု ဖြစ်သည်။ ငွေကို ခိုင်းစားတတ်ပြီ။

လုပ်ခ မပေးဘဲ ခိုင်းရက်သော ဖေချမ်းသာက ကလေးနှစ်ယောက် ကို အများကြီး ပေးလိုက်လေသည်။

တရုတ် ညီအစ်ကို

'ဖေချမ်းသာ၊ ဖေပညာ'ကို ခဏထားပြီး ကျွန်တော့်ခေါင်းထဲ ပေါ်ပေါက် လာတာလေး တစ်ခု ရေးလိုက်ပါဦးမည်။

ကျွန်တော်၏ 'မျက်ရည်' အမည်ရှိ ဝတ္ထုတိုထဲတွင် လူတကာ၏ အနှိမ်ခံ အောင်မောင်းတို့ သားအမိသုံးယောက် အကြောင်း ရေးခဲ့ဖူး ပါသည်။ အချင်းချင်းကပင် ပြန်လူလည်ကျခြင်း ခံရသော အဖြစ်ကို 'ကြောက်သွေးသတ္တိ'တွင် ရေးခဲ့ပါသည်။ အောင်မောင်း ဟူသော ဇာတ်

ကောင်တစ်ကောင်ကို ကျွန်တော် ၁၉၆၄ ခုနှစ်လောက်မှာပင် ဖန်ဆင်းခဲ့ပါသည်။ စာမျက်နှာများပေါ်သို့တော့ ၁၉၇၀ လောက်ကျမှ ရောက်ပါသည်။ (အောင်မောင်း ဝတ္ထုတိုများချည်း စုပေါင်းပြီး 'ဗေဒါတောမှ ဆည်းဆာ' အမည်ဖြင့် ဝတ္ထုတိုပေါင်းချုပ်တစ်အုပ် ထုတ်ခဲ့ဖူးပါသည်) အောင်မောင်း ဝတ္ထုများမှာ ကိုယ်တွေ့ဇာတ်လမ်းများဟု ထင်ရလောက်သော်လည်း အမှန်တော့ မွမ်းမံမှုတွေသာ ဖြစ်ပါ၏။ တကယ့် ဖြစ်ရပ်မှန်ကို ကား ရေးပြရန် မလွယ်ပါ။ ယခု ရေးရာတွင်ပင် အနည်းငယ် လှီးလွှဲရေးရဦး မည်ဖြစ်သော တရုတ်ညီအစ်ကို ဇာတ်ကြောင်းက ဒီလိုမျိုး . . .

ယခု ဤအခန်း • ရေးနေချိန်သည် တန်ဆောင်တိုင်ပွဲ ပြီးခါစ။ တန်ဆောင်တိုင်အကြောင်း ပြန်တွေးရင်းနှင့် တစ်ခုသော တန်ဆောင်တိုင်ကို သတိရနေသည်။ ထိုနှစ် မိုးတွင်းတွင် ဖေဖေက ဘာစိတ်ကူးပေါက်သည် မသိ၊ ဒိုးပတ်တစ်လုံးနှင့် လင်းတွင်းတစ်စုံ အပိုင်ဝယ်ပါသည်။ အိမ်မှာ သံပတ္တလားနှစ်လုံး ရှိသည်။ သူငယ်ချင်း စိုးတင်က ပြွေတို့ နဲ့တို့ မှတ်တတ်သည်။ တန်ဆောင်တိုင်မီးထွန်းပွဲမှာ ကျွန်တော်တို့ တစ်သိုက် ဒိုးပတ်ဝိုင်းဖွဲ့ပြီး လိုက်အလှူခံကြသည်။ ပြောပလောက်အောင် မရ။ ဒိုးပတ်ဝိုင်း ဘန်းပြုပြီး ဝင်မိုးလာသော မာလကာသီး လေးငါးဆယ်လုံးလောက်ပင် ရှိမည်။ အာလသားကြီးတွေက သန်းခေါင်ထမင်း ချက်မည် ဆိုပြီး ကျွန်တော်တို့ကို ဆန်တို့၊ ကြက်သွန်၊ ငရုတ်သီးတို့ ရှာခိုင်းသည်။ သူတို့က ဘူးသီးနှင့် ကြက်သား တာဝန်ယူသည်။ ဝယ်ကြခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ကျွန်တော့်အိမ်က အနီးဆုံး ပြည့်လည်း အပြည့်စုံဆုံး ဆိုတော့ ဆီ၊ ဆန်၊ ငရုတ်သီး၊ ကြက်သွန် ပေးရသည်။ ကျယ်လောင်ကျယ်လောင် တိုင်ပင်နေကြသံကို ဖေဖေတို့ မေမေတို့က ကြားပြီး ထုတ်ပေးခြင်း ဖြစ်သည်။

ကြည်မင်း

ချက်ကြ၊ ပြုတ်ကြတာ လမ်းဘေးမှာ၊ 'တရုတ်ညီအစ်ကို'ဟု ကျွန်တော် သုံးနှုန်းသွားမည့် ပုဂ္ဂိုလ်လေး နှစ်ပါးကလည်း ယောင်တောင် တောင်နှင့် လာရပ်သည်။ ဆီ၊ ဆန် ခွဲတမ်းချသ ကြားတော့ သူတို့အိမ်က လှမ်းခေါ်၍ ပြန်သွားကြသည်။ ပြန်မလာ။ အားလုံးက မီးဖိုအနား ငြိမ်သက်စွာ ထိုင်စောင့်နေကြသည်။ ကျွန်တော်မှာသာ အိမ်ပြန် ဇွန်းယူရ ပန်းကန် ယူရ၊ ဆား ယူရနှင့် အငြိမ်မနေရ။ ကျက်ပြီ ဆိုတော့ လှုပ်လှုပ် ခွရွ ဆူညံဆူညံ ဖြစ်လာသည်။ တရုတ်ကလေးနှစ်ယောက် ပြေးဆင်း လာသည်။ ထမင်းတွေ ခူးထည့်ပြီး ဟင်းအိုးနားမှာ ရှေ့ဆုံးက ရောက် နေပြီ။ စားတာလည်း မြန်မှမြန်။ ပြီးလည်းပြီးရော အိမ်ကျမှ ဆပ်ပြာနဲ့ လက်ဆေးတော့မည် ဆိုပြီး ပြန်လစ်သွားကြသည်။ ရေပြည့်နေသော မြစ်ပြင်က ဝါးတစ်စိုက်ပင် မကွာ၊ လှမ်းမြင်နေရသည်။ သူတို့ ပန်းကန် တွေပါ ဆေးပေးလိုက်ရသည့် အဖြစ်။

ဈေးသည်စိတ်

ကုန်သည်ပွဲစား စိတ်ဓာတ်ဟု ယခုအခါ သုံးနှုန်းကြသော ဖျံကျချင်စိတ် မျိုးကို ဟိုတုန်းကတော့ ဈေးသည်စိတ်ဟုပင် ခေါ်ပါသည်။ အရာရာ အမြတ်ကို ကြည့်ချင်သောစိတ်။ ပစ္စည်းတွေ ထမ်းပိုးပြီး အိမ်ထဲ ဝင်လာ တော့ ဖေဖေက "ဟိုကောင်နှစ်ကောင် လာမှ စားရဲ့လား" ဟု ရယ်ကျဲကျဲ ဖြင့် မေးသည်။ အိမ်နီးချင်းတွေ ဆိုတော့ "သွားကုလုပ်မနေနဲ့၊ ကျက် တော့မှ သွား" တို့၊ "ထတော့ ထတော့၊ စားကြတော့မယ်၊ မြန်မြန်သွား" တို့ကို လှမ်းကြားနေရဟန် တူသည်။

ငယ်ငယ်တုန်းက အဖြစ်တစ်ခုကို သတိရ၏။ ကျွန်တော့် သူငယ် ချင်းများတွင် မိဘက သိပ်မတတ်နိုင်သော သူတွေလည်း ပါ၏။ သူတို့

သည် မုန့်ဖိုးရဖို့အတွက် နွေဆိုလျှင် မန်ကျည်းရွက် ခူးရောင်းတတ်ကြသည်။ တောင်းငယ်တစ်လုံးစာ(ငါးပြည်ခန့်) ဆိုလျှင် ဈေးသည်တွေက အနည်းဆုံး ငါးမူးတော့ ပေးမည်ဟု ဆိုကြ၏။ တစ်နေ့တော့ ကျွန်တော်လည်း ငွေပိုလေး တစ်ကျပ်တစ်ပြား ရမလား ဆိုပြီး မန်ကျည်းရွက် ခူးပါသည်။ အိမ်ရှေ့က မန်ကျည်းပင်မှာ စိမ်ပြေနပြေ ခူးလိုက်ရာ ညနေ သုံးနာရီလောက် ရောက်တော့ တောင်းငယ် နှစ်လုံးစာလောက် ရလာပါသည်။ တစ်ကျပ်တော့ ရမည်ဟု ကိုယ့်ဟာကိုယ် တွက်သည်။

တရုတ်ညီအစ်ကိုကလည်း သူတို့မိဘတွေက ကျွန်တော်တို့ထက်ပင် ပြည်စုံသည်တိုင် မန်ကျည်းရွက် ခူးပါသည်။ နေ့စဉ် လိုက်ခူးပြီး ရုပ်ရှင်ဖိုး စုကြခြင်း ဖြစ်သည်။ သူတို့က ကျွန်တော့်ကို ဈေးခေါ်သွားသည်။ ကျွန်တော်က တောင်းကို ထမ်းလျက် စိတ်ကူးယဉ်ရင်း လိုက်သွားသည်။ ဈေးဝ ရောက်တော့ မင်းက လူသစ် ဆိုတော့ ဈေးနှိမ်လိမ့်မယ် ငါတို့ ရောင်းနေကျသလို ရောင်းမှ ပိုရမှာ၊ မင်း ဒီမှာ နေခဲ့ ဆိုပြီး တောင်းကို ဆွဲကာ ဈေးထဲကို ဝင်သွားပါသည်။ သူတို့မှာက တစ်ယောက် လွယ်အိတ် တစ်လုံးစာမျှသာ။ တော်တော်ကြာကြာလေး စောင့်ပြီးတော့ တောင်းအလွတ်နှင့် သူတို့ ပြန်လာသည်။ ဆယ်ပြားတန် ကုလားပဲပြုတ် ချဉ်စပ်တစ်ထုပ် ပါလာသည်။ စားကွာ ဟုပြော၍ ကျွန်တော် စားသည်။ သူတို့လည်း စားသည်။ သူတို့ ဘာပြောမလဲ စောင့်ရင်း စောင့်ရင်းက အိမ်နား ရောက်တော့မှ မင်း မန်ကျည်းရွက်ကို တစ်မတ်ပဲ ပေးတယ်ကွာ အဲဒါ ကုလားပဲသုပ် ဆယ်ပြားဖိုး ဝယ်လိုက်တယ်၊ ရော့ ပိုတဲ့ ၁၅ ပြားဟု ဆယ်ပြားတစ်စေ့နှင့် ငါးပြားတစ်စေ့ ပေးပါသည်။

ထိုအပတ်က သူတို့ စနေနေ့ ညပွဲကော တနင်္ဂနွေနေ့ မနက်ပွဲကော သွားကြည့်ပြီး အော်ဒီ မာဖီတို့၊ စတီးဝတ် ဂရိန်ဂျာတို့ ဆိုတာတွေ ကျယ်ကျယ်လောင်လောင် လုပ်နေခဲ့တာ မှတ်မိပါသည်။

အသုခံတမ်း

ကျွန်တော်က အနှိမ်ခံဘဝမှာ ကြီးပြင်းလာရသူ၊ အပါသည်။ နုံပါသည်။ ခံနေရသည့်တိုင် ပြန်မပြောရဲ။ ဤလို လူစားမျိုးအတွက် ဘဝတူ၊ အလုံးတူ၊ အရပ်တူ 'တရုတ်ညီအစ်ကို'တို့က အသာလေး နှစ်သွားမည်ပင်။ ဈေးအဝမှာ ညာပြီး ခွာခဲ့ပုံ၊ အပြန်ကျတော့ ဈေးနှင့်ဝေးရာ ရောက်သည် အထိ ကုလားပဲတစ်ထုတ်နှင့် မျှားထုတ်ခဲ့ပုံ၊ တော်ပါပေသည်။ တကယ့်ကို လူလည်ကြီး သားသမီးများပါ။ ပညာရေးမှာ ကွေလိမ်ကွေလိမ် ဖြစ်ခဲ့ရသော်လည်း သူတို့ ရာထူးကောင်းကောင်းတွေ ရပြီး ကြီးပွားကြပါသည်။

သူတို့လို စိတ်ဓါတ်မျိုးနှင့်ကတော့ မကြီးပွားဖို့ မရှိ။ လှော်တတ်ပေသကဲ့သို့။ အသုတွေ ရှိနေသမျှ၊ ဝါးကြောတွေ ပွင့်နေသမျှ တရုတ်ညီအစ်ကိုတို့ ကောင်းစားနေမည်သာ။ သူတို့ လုပ်ရပ်မှာ ကျွန်တော်ရေးလာသော ရောဘတ် ကီယိုဆာကီ၏ နည်းစနစ်တွေနှင့် ဘာမှ မဆိုင်ပါ။ သူတို့ ရုပ်နည်းက လိမ်စားနည်း ဖြစ်၏။ ဒေဝဒတ်အလောင်း ရွဲကုန်သည်၏ စိတ်ဓါတ်မျိုး။

အခွန်ရှောင်တာ တရားသလား

တိုင်းသူပြည်သားမှန်သမျှ တရားသဖြင့် ဥပဒေပြဋ္ဌာန်း၍ ကောက်ခံသော အခွန်အခများကို ပေးရန် တာဝန်ရှိပါသည်။ ပေးသင့်သည်ကို ရှောင်လျှင် ပြည်သားကျင့်ဝတ်နှင့် မညီ၊ ဥပဒေနှင့်လည်း မလွတ်။ ထို့ကြောင့် အခွန်ရှောင်တာ မတရားပါ။

သို့သော် ရှောင်လို့ ရသော အခွန်များ ရှိလျှင် ရှောင်ခွင့်ရှိပါသည်။ ဤလို ရှောင်လျှင် တရားပါသည်။ ထို့ကြောင့်ပင် ဖေချမ်းသာ၏ သင်ကြားချက် အမှတ် ၄ (ဥပဒေသ ၄)တွင် အခွန်ကိစ္စများ ရှင်းသွားအောင် ပြောကြည့်ပါမည်။ ယခုတော့ အကျဉ်းမျှသာ ပြောပါရစေ။

လုံးဝ မဆီလျော်သော်လည်း ဒက်ခနဲ မြင်သွားနိုင်သည့် ဥပဒေ တစ်ခုကို ဥပမာပေးပါမည်။ သိန်း ၃၀၀ ထိ ပေါက်ပြီ ဆိုပါစို့။ ထိုငွေ အတွက် ဝင်ငွေခွန် ပေးစရာ လိုသလား။ ထိလက်မှတ်၏ နောက်ကျော ကို သေသေချာချာ ကြည့်ပါ။ ထိပေါက်လျှင် ဆုငွေအပေါ် အမြတ်ခွန် ပေးဆောင်ရန် မလိုပါဟု ထင်ထင်ရှားရှား ရေးထားပါသည်။ စဉ်းစား လျှင် အဖြေပေါ်ပါသည်။

နောက် ဥပမာတစ်ခုမှာ အရင်အခန်းတစ်ခုတွင် ပေးပြီးသား ဖြစ်၏။ ကုမ္ပဏီက ခွဲဝေပေးသော ရှယ်ယာအမြတ်ငွေတို့၊ ဘဏ်တိုးတို့ လည်း ဝင်ငွေခွန်တို့၊ အမြတ်ခွန်တို့မှ လွတ်ပါသည်။ ဘဏ် (ပုဂ္ဂလိက ဘဏ်)သည် လည်းကောင်း၊ ကုမ္ပဏီသည် လည်းကောင်း အသားတင် အမြတ်ငွေအပေါ် အခွန်ဆောင်ပြီး ကျန်တာကိုမှ ခွဲဝေပေးခြင်း ဖြစ် သောကြောင့် အခွန်တစ်ကြိမ် ကောက်ပြီးသားငွေ ဖြစ်သွားပြီ။ တံတား တစ်စင်းမှာ အရှေ့ထိပ်က ကောက်လိုက်၊ အနောက်ထိပ်က ကောက် လိုက်နှင့် နှစ်ဆင့် ကောက်တာမျိုး မရှိရပါ။ (နယ်ခြားတံတား ဆိုလျှင် တော့ ခြွင်းချက်) ဘဏ်တိုးတို့၊ ရှယ်ယာ အမြတ်ငွေတို့ အပေါ်မှာလည်း အမြတ်ခွန် ကောက်ရမည် ဟူသော ဥပဒေ ပြဋ္ဌာန်းထားလျှင်တော့ ပေး ရမည်။

ဥပဒေ ဆိုသည်မှာ ရှိပါသည်။ ထို့ကြောင့် သိအောင် လေ့လာ ထားသင့်သည်။ မသိ၍ ကျွန်လွန်ခြင်းသည် ခွင့်လွှတ်စရာ မဟုတ်ဟု အမြဲ လက်ခံကျင့်သုံးလေ့ ရှိသည်။ မလေ့လာအားလျှင်၊ ဉာဏ်မမီလျှင် သူတို့နိုင်ငံမှာတော့ အကြံပေး လုပ်ငန်းတွေ တစ်ပုံကြီး ရှိသည်။ အဖိုးအခ ပေး၍ တိုင်ပင်နိုင်သည်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုင်ရာ အကြံပေးလုပ်ငန်းများ သည် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုသူများကို လုံခြုံစိတ်ချရသော လမ်းများ၊ အန္တရာယ် ရှိနိုင်သော်လည်း မြက်မြက်ကလေး စားရမည့် လမ်းများ စသည်ဖြင့်

ကြည်မင်း

ရွေးစရာလမ်းတွေ သေသေချာချာ ညွှန်ပြနိုင်ကြသည်။ တရားသဖြင့်
ဘခွန်ရှောင်နိုင်ပည့် ဥပဒေတွင်း နည်းလမ်းများကိုပါ ညွှန်ပြနိုင်ကြသည်။

ရောဘတ် ကီယိုဆာကီ၏ ကိုယ်ပိုင်ဘဝအစ

သီအိုရီတွေ ခဏထားပြီး စိတ်ဝင်စားစရာလေးတွေ ဆက်ကြဦးစို့။

ရေကြောင်းသိပ္ပံမှ ဘွဲ့ရအပြီးတွင် ရေနံတင်သင်္ဘောလိုက်သည်။
ပြီးတော့ ဝီယက်နမ်စစ်ပွဲသို့ ကမ်းတက်တပ်သားအဖြစ် (ရဟတ်ယာဉ်
မောင်း၊ လေယာဉ်မောင်း အဖြစ်) လိုက်သည်။ ပြန်ထွက်ပြီး ဇီးရော
ကုမ္ပဏီတွင် အရောင်းစာရေး ဝင်လုပ်သည်။ ၁၉၉၇ ခုနှစ်မှာ ထွက်ပြီး
ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီ ထူထောင်သည်။ ဤသည်များကို ကျွန်တော် ရေးပြခဲ့ပြီး
ဖြစ်၏။

ဖေချမ်းသာက ရောဘတ်ကို လုပ်ငန်းထူထောင်နည်းများ လေ့
ကျင့် သင်ကြားပေးခဲ့သည်။ ထို့ကြောင့်ပင် ရွှေရေးကောင်းလှသော
အလုပ်ကို စွန့်လွှတ်ပြီး ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလောကထဲ ဝင်လိုက်သည်။
ပထမဆုံး ထွက်ကုန်မှာ ကပ်စေ့ (Velcro ဦးထုတ်များ၊ ဂျာကင်များတွင်
လစ်အစား သုံးသော ကပ်ခွာ) တပ်သော နိုင်လွန် ပိုက်ဆံအိတ် ဖြစ်၏။
အရှေ့ဖျားနိုင်ငံတစ်နိုင်ငံမှ မှာယူပြီး နယူးယောက်တွင် သိုလှောင်ဖြန့်
ဖြူးသည်။ ရှိသမျှ ပုံအောလိုက်ခြင်း ဖြစ်ရာ 'ဖြစ်ရင်စား မဖြစ်ရင်သွား'
ရမည်သာ။ ဖေချမ်းသာက မင်း ကွဲမယ် ဆိုရင်လည်း အသက်သုံးဆယ်
မတိုင်ခင်မှာ ကွဲပစေ၊ ပြန်ဆယ်ဖို့ အချိန်ရနေနိုင်သေးတယ်ဟု ပြောဖူး
၏။ သုံးဆယ်ပြည့်ဖို့ တစ်ရက်အလိုမှာ ရောဘတ်၏ ပထမဆုံး ထုတ်ကုန်
သည် ကိုရီးယား ဆိပ်ကမ်းကို ခွာ၍ နယူးယောက်သို့ ဦးတည်လာနေ
လေပြီ။

ဈေးသက်သာပြီး လက်ရာကောင်းသော ထုတ်လုပ်မှုကို ရေ

ကြောင်းအရာရှိ ဘဝမှာပင် လေ့လာခဲ့သည်။ လုပ်ငန်းစီမံမှုကို ကမ်း
တက်တပ်၏ အတွေ့အကြုံများနှင့် တည်ဆောက်သည်။ ဈေးကွက် တင်
သောအခါ အရောင်းဈေးသည်ဘဝမှ အတွေ့အကြုံများကို အသုံးချ
သည်။ ယောက်ျားသုံး ပိုက်ဆံအိတ် အများစုမှာ ရေမလုံ၊ ရေစိုမခံ၊
ရေမြှုပ်သည်။ ရောဘတ် ထွင်လိုက်သော အိတ်က ရေလုံသည်။ ထို့
ကြောင့် သူပစ္စည်း ပေါက်သွားသည်။

အလုပ်လုပ်ရင် ငွေအတွက်ကို မကြည့်နဲ့၊ ပညာအတွက် ကြည့်
ဟု မေချမ်းသာက ဆုံးမခဲ့သည်ကို လက်တွေ့ အသုံးချနိုင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်
သည်။ ဤလုပ်ငန်းမှ စတင်ပြီး ရောဘတ် ကိုယ့်ဆာကီသည် လုပ်ငန်း
နယ်ပယ် အတွင်း ကိုယ်တိုင် ဝင်လာခဲ့သည်။

ကြည့်တတ်လျှင် မြင်၊ မြင်လျှင် အကွက်ရှာတတ်

နောက်တစ်ခု ပြောပြပါဦးမည်။ ငွေရှာဖို့ ခက်သည်ဟု ပြောနေသူများ
ဖတ်လိုက်လျှင် အို . . ဒါမျိုးများ နိုးလို့ဟု ပြောကြမည် ထင်သည်။

အိမ်၊ ခြံ၊ မြေ ဆိုသော *real estate* လုပ်ငန်းသည် မျက်စိရှင်ပြီး
တွက်တိန်းကောင်းလျှင် အလွန်စားရသည်။ မဆင်မခြင် သွားလုပ်လျှင်
လည်း ဝှပ်ခနဲ ကွဲသွားတတ်သည်။ ကွဲသွားသူ တစ်ဦးအကြောင်း ပြော
ပါမည်။ လွန်ခဲ့သော ၁၅ နှစ်လောက်က မန္တလေးတွင် မြေဈေးကွက်
ကလေးတစ်ခု ဖြစ်လိုက်ဖူးသည်။ ငွေကြေးဂယက်ကြောင့်လား မသိ
လူတွေက မြေဝယ်ကြသည်။ မြို့သစ်အကွက်တွေ ဈေးတက်လာသည်။
တချို့က ငွေထုပ်ပိုက်ပြီး ထိုအကွက်တွေ ဝယ်ရောင်းလုပ်ရာ တနင့်တပိုး
မဟုတ်သော်လည်း တော်တော် စားကြရသည်။ လေးငါးကွက်လောက်
လုပ်အပြီးမှာ အပိုတစ်ကွက် ထွက်လာတာမျိုး ဖြစ်လာ၏။ ဤတွင် အကြံ
ကြီးသူတွေက ဝင်ချလာသည်။ သူတို့က နည်းနည်း ပိုလှမ်းသော ကား

ကြည်မင်း

လမ်းဘေး(ဟိုင်းဝေးဘေး)ရွာတွေ ဆင်းပြီး မြေလွတ်တွေ ဝယ်သည်။ တစ်ခဏကို တစ်သိန်းလောက်နှင့် ဝယ်ပြီး လမ်းတွေ ဖော်၊ ပေ ၆၀x၄၀ ဆယ့်ရှစ်ကွက်ရှိက်ပြီး တစ်ကွက်တစ်သောင်းကနေ သုံးသောင်း အထိ ရောင်း။ ထိုလုပ်ကွက်ကို ငွေသမားတွေ ပြုဝင်လာကြတော့ ကျွန်တော့် မိတ်ဆွေ တစ်ယောက်လည်း အစုထည့်ကာ ခြေစုံပစ်ဝင်သည်။ မြေဈေး ကလည်း တရိပ်ရိပ် တက်လာလေရာ အရင်း၏ သုံးဆလောက် မြတ်ဖို့ ပြေးမလွတ်တော့ဟု စိတ်ကူးယဉ်နေခဲ့သည်။ သို့သော် ထိုအကွက်ကြီး ပြုတ်ကျသွားပါသည်။ မြို့သစ် ဆိုသည်မှာ လူနေရပ်ကွက် ဖြစ်လာဖို့ ဝိုင်းကွက် သတ်မှတ်ဖော်ထုတ် ရောင်းချခြင်း ဖြစ်သည်။ ရွာမြေတွေ ကတော့ လယ်မြေ၊ ယာမြေမို့ . . . လန-၃၉ နှင့် ငြိသည်။ စိတ်ကြိုက် လုပ်ခွင့် မရှိ။ ထို့ကြောင့် ရေစုန်မော့သွားပါတော့သည်။

၁၉၉၂ ခုနှစ်တုန်းက ရောဘတ် ကီယိုဆာကီနှင့် ဇနီးတို့ နေထိုင် ရာ ဖီးနစ်မြို့ကလေးသို့ ဘော်စတွန်ပု ရစ်ချတ် ဆိုသူ သူငယ်ချင်း တစ်ဦး အလည်လာသည်။ ရစ်ချတ်မှာ အိမ်ရောင်းအိမ်ဝယ်တွင် စိတ်ဝင်စား သူ ဖြစ်မည် ထင်သည်။ ရောဘတ်နှင့် ဇနီးတို့က လုပ်ငန်းတွင် ရင်းနှီး မြှုပ်နှံလေ့ ရှိသော investor စစ်စစ်များသာ ဖြစ်နေကြသည်။ ရောဘတ် ၏ ငွေကြေးအောင်မြင်မှုများကို ကြားရပြီး 'စားကွက်' ရှာကြည့်ချင်စိတ် ဝင်နေသော ရစ်ချတ်အတွက် အဆင်ပြေနိုင်မည့် လုပ်ကွက်များ လိုက် ရှာသည်။

အပန်းဖြေ အလည်လာကြသူများ ငှားတတ်လေ့ရှိသော ရပ်ကွက် သန့်သန့် တစ်ခုတွင် အိမ်သန့်သန့်တစ်လုံး တွေ့သည်။ ပွဲစားနှင့် ဆက် သွယ်လိုက်ရာ ထိုညနေတွင်ပင် ဒေါ်လာ ၄၂၀၀၀ နှင့် တည့်သွားသည်။ ထိုစဉ်က ဖီးနစ်မြို့၏ အိမ်ပြေဈေးကွက်မှာ အကျဘက် ရောက်နေလေ ရာ ဝယ်ပျော်သည်ဟု ဆိုရမည်။ ထိုအိမ်ဖိုး၏ ပေါက်ဈေးသည်ပင်

၆၅,၀၀၀ လောက် ရှိရာ အချောင်ရလိုက်သည်ဟုပင် ပြောရပါမည်။ ပေါချောင်ကောင်းနှင့် မိပြီဆိုပြီး ဝမ်းသာစွာဖြင့် ရစ်ချတ်က အိမ်ပြန် သွားသည်။ ဆယ်ရက်လောက် ကြာတော့ ပွဲစားက ရောဘတ်တို့ လင် မယားထံ “ရစ်ချတ်က မဝယ်ချင်တော့ဘူး တဲ့”ဟု လှမ်းအကြောင်း ကြားသည်။ ဘော်စတွန် ပြန်ရောက်ပြီး အိမ်နီးချင်း တစ်ယောက်နှင့် တိုင်ပင်ကြည့်တော့ ဈေးများလွန်းတယ်လို့ ပြောတယ်ဟု ရစ်ချတ်က ဖြေသည်။

“အဲဒီ လူက ဝယ်တတ်ရောင်းတတ်တဲ့ လူလား”

“မဟုတ်ပါဘူး”

“ဒီလို နားမလည်ပါးမိလည် လူစားက ပြောတာကို မင်း ယုံ သလား ရစ်ချတ်”

ရစ်ချတ်က ခပ်အင်အင်လုပ်ပြီး တခြားမှာ ကြည့်ချင်သေးတယ် ကွာ ဟု ဖြေသည်။

၁၉၉၄ ခုနှစ်တွင် ဖီးနစ်မြို့၏ အိမ်ခြေဈေးမှာ တက်လာ၏။ ထို အိမ်လေးကို ငှားရမ်းလျှင် ပုံမှန်တစ်လ ၁၀၀၀၊ အပန်းဖြေ ရာသီတွင် တစ်လ ၂၅၀၀ အထိ ရဇာသည်။ ၁၉၉၅ ခုနှစ်တွင် ထိုအိမ်၏ တန်ဖိုး မှာ ဒေါ်လာ ၉၅,၀၀၀ ဖြစ်လာသည်။ တစ်သိန်းနီးပါး၊ ရစ်ချတ်သာ ဝယ်ဖြစ်ခဲ့လျှင် သူသည် လက်ငင်းအဖြစ် ဒေါ်လာ ငါးထောင်သာ ပေးပြီး ဘက်မှ ငွေခေးကာ ဖွဲ့ဆပ်ရင်း အိမ်ငှားစားနေရုံသာ ဖြစ်သည်။ အိမ်ကို သုံးနှစ်လောက် ခိုင်းစားအပြီးမှာ အိမ်ဖိုးချည်းပင် ဒေါ်လာ ငါးသောင်း ကျော် မြတ်သွားမည် ဖြစ်၏။ မသိတဲ့လူကို ဆရာတင်မိတော့ ရစ်ချတ် သည် ယခုတိုင်ပင် ဝေလေလေတောထဲက မထွက်နိုင်။ ယခုအချိန်မှာပင် ဖီးနစ်၌ ဝယ်တန်သော၊ ဝယ်တတ်လျှင် မြတ်မှာကျိန်းသေသော အိမ်တွေ ရှိနေသေး၏။

ကြည်မင်း

ရစ်ချတ်သည် ကိုယ့်ဦးနှောက်ဖြင့် လွတ်လွတ်လပ်လပ် ချေရင့်ရင့် ဆင်ခြင် ဆုံးဖြတ်ရမည့်အစား ရှုံးများရှုံးမလား ဆိုသော ကြောက်စိတ် နှင့် ပိုပြီး ပေါ်ချောင်ကောင်းကို ရရင် ပိုမြတ်မယ် ဆိုသော လောဘတို့က ဦးဆောင်သည့် အဂတိစေစားရာသို့ လိုက်ပါသွားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

ရောဘတ် ကိုယ့်ဆာကီကတော့ အကွက်မြင်ပြီး ထိုအချိန်မှ စ၍ အိမ်ခြံမြေ ဈေးကွက်ထဲ ဝင်ပါတော့သည်။

ဝယ်တတ်လျှင် မြတ်သည်

သူတို့နိုင်ငံမှာ ထိုသို့ အိမ်ခြံမြေဝယ်ရောင်း (ပွဲစားမဟုတ်) လုပ်ချင်သည် ဆိုလျှင် သင်တန်းပေးစားသူတွေ ရှိ၏။ အိမ်ခြံမြေ လောကထဲကို ဝင် တော့မည် ဆိုတော့ ရောဘတ်က သင်တန်းကြေး ဒေါ်လာ ၅၀၀ ပေးပြီး သင်တန်းတက်သည်။ သူ့လိုပဲ 'ငွေပွား'ချင်သူ တစ်ယောက်ကတော့ သင်တန်းကြေး ဒေါ်လာငါးရာ ဆိုတာ ဒီလောက် ဝယ်ရောင်းလုပ်ငန်း ရိုးရိုးရှင်းရှင်းလေးအတွက် များလွန်းသည်။ ဈေးကြီးလွန်းသည်ဟု ဆို၏။ တက်ဖို့လည်း အချိန်မအားလပ်ဟု ဆိုပါသည်။

ထိုသူက ကွန်ဒိုတစ်လုံးကို ဒေါ်လာတစ်သိန်းနှင့် ဝယ်လိုက်သည်။ ကိုယ်ပိုင်အိမ်ရာ ဟူ၍ မပြနိုင်သော ပွဲစားတစ်ယောက်မှ တစ်ဆင့် ဝယ် လိုက်ခြင်း ဖြစ်သည်။ ဝယ်ပြီးတော့ အိမ်စေ့တွေ တက်လာမလား ထိုင် စောင့်သည်။ တက်မလား။ ရောဘတ်ကတော့ အဲဒီ ကွန်ဒိုနှင့် ကပ်လျက် သား အသွေးတူ၊ အမွေးတူ ကွန်ဒိုကို ဒေါ်လာ ငါးသောင်းတည်းနှင့် ရသွားသည်။ ဘဏ်တွေမှာ စနည်းနာပြီး ဝယ်ခြင်း ဖြစ်၏။ သာမန် ဝယ်သူအဖို့ ပစ္စည်းဈေး တက်မှ အမြတ် ဆိုတာ ထွက်လာမည်။ ရောဘတ်လို ဝယ်တတ်၊ ရောင်းတတ်သူ အဖို့တော့ ဝယ်လိုက်သည့် အချိန်မှာပင် မြတ်နေပြီ။ အမြတ် ဆိုတာ ပြန်ရောင်းမှ ရနိုင်တာ မဟုတ်

ဘူး၊ ဝယ်တဲ့ အချိန်မှာပဲ မြတ်ပြီးသား ဖြစ်နေရမည်။ ဤကား ရောဘတ် ကီယိုဆာကီ၏ ဩဝါဒ ဖြစ်သည်။ သူ၏ ပေါ်ချောင်ကောင်း အိမ်ဝယ် နည်းကို နောက်အခန်းတွင် ဆက်ပါမည်။

ရောဘတ်နှင့် ဝေလီဝေလင်း

ပြီးခဲ့သည့် အခန်းတွင် ရောဘတ် ကီယိုဆာကီက သူများ တစ်သိန်းနှင့် ဝယ်ထားသော အိမ်မျိုးကို ငါးသောင်းနှင့် ရအောင် ဝယ်ပုံအကြောင်း ပလ္လင်ခံခဲ့ပါသည်။ ထို အခန်းတွင်ပင် ကျွန်တော့် မန်ကျည်းရွက်ကို ဖြတ် ခုတ်သော တရုတ်ညီအစ်ကို အကြောင်းလည်း ရေးခဲ့ပါသည်။ ကြီးလာ သောအခါ တရုတ်ညီအစ်ကိုအား 'ဝေလီ ဝေလင်း' ဟု နာမည်ပြောင်း ပေးကြပါသည်။ ထို့ကြောင့် သူတို့ကို ဝေလီ ဝေလင်း ဟုပင် သုံးစွဲလိုက် ပါ၏။

ရောဘတ်က ခေါက်ချိုးဈေးဖြင့် (မန်ကျည်းရွက် တစ်တောင်း မဟုတ်၊ ကွန်ဒိုမီနီယံ တစ်လုံးကို) ဝယ်လိုက်နိုင်သည် ဆိုရာ သူသည် ကော ဝေလီ ဝေလင်းတို့နှင့် ဘာ ထူးပါသနည်း။ လည်သူ စားတမ်း လုပ်သွားတာမျိုး မဟုတ်ဘူးလား။

မဟုတ်ပါ။ ဝေလီ ဝေလင်းတို့က ကျွန်တော့် မန်ကျည်းရွက်ကို အပျောက်မရိုက်ရုံတစ်မယ် အိမ်ပြတ် နှာသွားကြခြင်း ဖြစ်၏။ ပိုင်ရှင် ကျွန်တော်နှင့် ဝယ်သူတို့ကို လုံးဝ တွေ့ခွင့်မပေး။ ရောဘတ် ကီယိုဆာကီ ကတော့ ပိုင်ရှင် သို့မဟုတ် ရောင်းခွင့် ရှိသူထံမှ တရားဝင် ဝယ်ယူခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ကျေးကျေနပ်နပ် အရောင်းအဝယ်ပင် ဖြစ်ပါ၏။

ဂျက် ကွင်း ကင်းနှင့် ကျွန်တော်

ကြားဖြတ်ပြီး ထိုးဇာတ်ကခြင်းမှာ ကျွန်တော်၏ မူပိုင် ဖြစ်လာနေသလား မသိပေ။ 'ဖေချမ်းသာ၊ ဖေပညာ' (Rich Dad Poor Dad)ကို ကျွန်တော် လုံးစေ့ပတ်စေ့ ဘာသာပြန်ပေးနေခြင်း မဟုတ်ပါ။ ဖတ်ရှုခံစားပြီး မိတ်ဆက်ပေးနေခြင်းသာ ဖြစ်၏။

ကျွန်တော် ယခု ရေးရန် ပြင်ဆင်ထားသည်မှာ မော်တော်ကားများ အကြောင်း ဖြစ်သည်။ ပြန်စဉ်းစားလိုက်တော့ ထိုဇာတ်လမ်းကြီးသည် အတော်ရှည်လျား။ ပေများသည့် ဇာတ်လမ်းကြီး ဖြစ်သည်။ စဉ်းစားရတာသည်ပင်လျှင် တော်တော်လေး အရသာ မှီနေ၍ ရေးလျှင် အတော်လက်တွေ့လိမ့်မည်။ လက်တွေ့နေသမျှ ရေးလိုက်ရလျှင်လည်း ရောဘတ် ကီယိုဆာကီ စုန်းစုန်းမြုပ်သွားဖို့ ရှိသည်။ ထို့ကြောင့်ပင် အတိုပဲ ရေးပါတော့မည်။

ကျွန်တော့်ထံမှ ကားတစ်စီးကို ဝယ်သွားကြသူများမှာ အိမ်နီးချင်းကပ် နိုင်ငံတစ်ခုမှ ပုဂ္ဂိုလ်သုံးဦး ဖြစ်၏။ ဂျက်၊ ကွင်း၊ ကင်း ဟု ဆိုကြပါစို့။ ကျွန်တော် ဇာတိမြေ မပြန်ခင် တစ်လလောက်မှာပင် ကားကို လာကြည့်ပြီး လေသံတွေ ပစ်ကြသည်။ ကားတစ်စီး လိုအပ်နေကြောင်း ညည်းကြသည်။ ပြန်ခါနီး ၁၀ ရက်လောက် အလိုကျတော့ ဝယ်မည်ဟု အတိအကျ လာပြောကြသည်။ ဈေးညှိသည်။ ကျွန်တော်က သူတို့ အလိုကျ အားလုံး ပြင်ပေးထားပြီးပြီ ဖြစ်၍ ဒေါ်လာ ၄၀၀ ဟု ဆိုသည်။

သူတို့က ငိုပြသည်။ သုံးရာ ဆစ်သည်။ ကျောင်းသားအချင်းချင်းတွေပဲ
လေ ဆိုပြီး ကျွန်တော် လျှော့ပေးလိုက်ပါသည်။ သူတို့က မကြာမီ လာ
ယူမည်ဟု ဆို၏။ နောက်နေ့ကျတော့ မပြန်ခင် သုံးရက်အလိုမှာ လာ
ယူမည်။ တစ်ပါတည်း ငွေချေမည်ဟု ဆို၏။ ထိုနေ့မှာ ရောက်မလာ။
ကျွန်တော် စိတ်ပူနေချိန်။ သတင်းစာမှာ ကြော်ငြာပြီး ရောင်းနေဖို့ အချိန်
မရှိတော့မှာ စိုးသည်။ သူတို့ဆီက ကြော်ငြာ ဝီည သွားထည့်လျှင် မနက်
သတင်းစာမှာ ပါပြီ။ ဝယ်သူက ချက်ချင်း လိုက်လာမည်။ ထို့ကြောင့်
ရောင်းမထွက်မှာကို မပူ။ မရောင်းဖြစ်လည်း မိတ်ဆွေ မြန်မာကျောင်း
သားများကို အပ်ပြီး ဖြစ်သလို ရောင်းခိုင်းခဲ့ရုံပင်။ ကျွန်တော် စိတ်ပူသည်
က ကားတစ်စီး အပူတပြင်း လို့အပ်နေပါသည် ဟု ဆိုသော ထို ဂျက်
ကွင်း၊ ကင်း သုံးဦးတို့ ဘာများ အခက်အခဲ တွေ့နေကြသလဲ ပူခြင်း
ဖြစ်၏။

လာပါပြီ။ ပြန်ဖို့ ၂ ရက်အလိုမှာ ရောက်လာကြသည်။ ယူပါမည်
စိတ်ချပါ။ ငွေရှာနေလို့ပါ။ ဒီနေ့ မလာရင်တောင် နက်ဖြန် ကျိန်းသေ
လာပါမည်ဟု ဆိုကြသည်။ တကယ် လာကြတော့ ပြန်ခါနီးညကျမှ
မနက်ဆို လေယာဉ်ပေါ် တက်ရတော့မည့် ကျွန်တော့်မှာ သူတို့အိမ်
အရောက်မောင်းပေးပြီး ခံက်ခက်ခဲခဲ သွင်းပေးလိုက်ရသည်။ ပြီးတော့မှ
ဝိုင်းဈေးဆစ်ကြပါလေတော့သည်။ သနားအောင်လည်း ငိုပြသည်။
ဒေါ်လာ ၂၀၀ ပဲ ထားပါဟု ဝိုင်းပြောသည်။ ကျွန်တော်က အပြန်လမ်း
မှာ သုံးချင်တာ သုံးရတာပဲလေ ဆိုပြီး ၂၅၀ အထိတော့ လျှော့ပေးပါ
သေးသည်။ မရ။ ညဉ့်ကလည်းနက်လာပြီ။ ကျွန်တော် တော်တော် ဒေါသ
ဖြစ်ပြီး ကားသေ့ မြန်တောင်းတော့မှ ငိုမလို၊ ရယ်မလိုနှင့် ဝိုင်းတောင်း
ပန်တာ ဒေါ်လာ ၂၂၀ အတင်းထိုးပေးသည်။

ဤ ဂျက်၊ ကွင်း၊ ကင်းလို လူစားမျိုးကို ဈေးပေါင်ကျိုးစောင့်
သူများဟု ခေါ်လေ့ ရှိပါသည်။

ရောဘတ် ဝယ်တဲ့ အိမ်တစ်လုံး

ရောဘတ် ကီယိုဆာကီ၏ 'လက်'ကို သိရန် သူ ဝယ်ခဲ့သော အိမ်တစ်လုံး
လတ်ကြောင်းကို ကြည့်နိုင်သည်။

သူ့အိမ်နှင့် နှစ်ပြသုံးပြလောက်တွင် ကွန်ဒိုအသေးတစ်လုံး ရှိ၏။
ဘဏ်မှ သိမ်းထားသောပစ္စည်း ဖြစ်သည်။ ဘဏ်မှာ စုံစမ်းကြည့်တော့
ဒေါ်လာ ခြောက်သောင်းနှင့် ဖြတ်ထားသည်ဟု သိရ၏။ ပေါက်ဈေးက
ထို့ထက် များမည်။ ထို ကွန်ဒိုမီနီယံကို ငါးသောင်း ပေးမည်ဟု ရောဘတ်
က ဘဏ်သို့ အဆိုပြုလိုက်ရာ ဘဏ်က လက်ခံသည်။ ရောဘတ်က
ငါးသောင်းတန် ငွေလွှဲ လက်မှတ်ကို တင်ပြပြီး ဝယ်သောကြောင့် ဖြစ်၏။
သူတို့ဆီမှာ ဤလို အိမ်မြေအရောင်းအဝယ် ဆိုလျှင် အများဆုံး ၂၀
ရာခိုင်နှုန်းအထိသာ လက်ငင်းပေးချေကြပြီး ကျန်တာကို နောက်မှ
ဝယ်သူဘဏ်နှင့် အိမ်ကို သိမ်းထားသော ဘဏ်တို့ ညှိကြရလေ့ ရှိသည်။
ဆိုပါစို့ 'ဖိုးဝ'ဘဏ်က သိမ်းထားသောအိမ်ကို ငါးသောင်းဖြင့် ကျွန်တော်
ဝယ်မည်။ ကျွန်တော်က 'ဖိုးဝ'ဘဏ်ကို လက်ငင်း တစ်သောင်း ချေရ
မည်။ ကျန်လေးသောင်းကို 'ဗြူတီအာကျယ်'ဘဏ်မှ ကျွန်တော် ချေးရ
မည်။ ဘဏ်ချင်း လွှဲရမည်။ ထို လေးသောင်းအတွက် လစဉ်ဆပ်ငွေနှင့်
အတိုးကို ဗြူတီအာကျယ်ဘဏ်သို့ ကျွန်တော် ပုံမှန်သွင်းရမည်။ အာမခံ
ပစ္စည်းလည်း တင်ပြထားရမည်။ ဤလို မဟုတ်ဘဲ အိမ်ရောင်းမည့် ဖိုးဝ
ဘဏ်နှင့်ပင် ညှိကာ အတိုးပေးချေယူ၊ အရစ်ကျ ဆပ်၊ အပေါင်ထား
လုပ်ရမည်။ ဤလို အရစ်ရှည်တွေအစား ဘဏ်က ချက်ချင်းလက်ငင်း
ရသော ငါးသောင်းကို ယူလိုက်သည်။ သူက ရရန်ရှိသည်မှာ ငါးသောင်း
ပင် ပြည့်မည် မဟုတ်၍ နာစရာ မရှိ။

ချေးငွေဖြင့် ဝယ်နိုင်လျက်နှင့် ဤလို လက်ငင်း ဝယ်လိုက်တော့
ငွေတွေ ကုန်မသွားဘူးလားဟု မေးစရာ ရှိသည်။ အရစ်ကျ ဝယ်ခြင်း

များတွင် ထိုပစ္စည်းကိုပင် ပြန်အပေါင်တင်လျှင် ကန့်သတ် ချုပ်ချယ်
သော စည်းကမ်းတွေ ပါလာတတ်သည်။ ပြုပြင်ခြင်း မလုပ်ရ၊ လူမတင်ရ
ဆိုတာမျိုးတွေ ဖြစ်မည် ထင်၏။ လက်ငင်း ဝယ်လိုက်တော့ ငွေတစ်
သောင်း မြတ်သွားသည်။ ထိုအိမ်ကို ပြင်ဆင်ပြီး အပန်းဖြေခရီးတွေကို
ငှားတော့ တစ်နှစ်အတွင်း လူစည်ကားသည့် ၄ လမှာ တစ်လ ၂၅၀၀
နှုန်း ရသည်။ ကျန် ၈ လမှာ တစ်လ ၁၀၀၀ နှုန်း ရသည်။ သုံးနှစ်
လောက် ကြာတော့ အရင်းကျေသွားပါတော့သည်။

ဝယ်တတ်ခြင်း၏ အမြတ်

ထိုအိမ်မျိုးသည် ပုံမှန်အားဖြင့် ၇၅၀၀၀ လောက် တန်ဖိုးရှိသည်။
အိမ်ရှင်က ဘဏ်သို့ ၄၅၀၀၀ လောက်နှင့် အကြွေးဆုံး အသိမ်းခံရပုံ
ပေါ်သည်။ ဘဏ်က စရိတ်စက အပါအဝင် ၅၀၀၀၀ လောက် ကျ
မည် ဖြစ်ရာ ၆၀၀၀၀ နှင့် ရောင်းပါက အိမ်ရှင်သို့ နည်းနည်းပါးပါး
ပြန်အမ်းနိုင်မည်။ သို့သော် ၅၀၀၀၀ နှင့် လွတ်လိုက်ရလျှင်လည်း မရှုံး။

ရာဘတ်အဖို့ကား ၇၅၀၀၀ တန် အိမ်ကို ငါးသောင်းနှင့် ရလိုက်
ကတည်းက နှစ်သောင်းခွဲ မြတ်နေလေပြီ။ ငှားစားလိုက်တော့ သုံးနှစ်
အကြာမှာ အိမ်ဖိုး ပြန်ရသည်။ ထိုအချိန်တွင် အိမ်တန်ဖိုးက တစ်သိန်း
လောက် ဖြစ်နေလျှင် တစ်သိန်းတန် အိမ်တစ်လုံး အလကား ရလိုက်
သည့်သဘော ဖြစ်သွားပါ၏။

ဝင်ငွေသုံးမျိုး

ရာဘတ် ကိုယ့်အာဏာကို ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စဖြင့် ဝင်လာရသော ဝင်ငွေ
သုံးမျိုးကို ဤသို့ ခွဲပြသည်။

၁။ လုပ်ခ၊ စွမ်းဆောင်ခ ရငွေ *Earned Income*

ကြည်မင်း

၂။ အမာထည်မှ ရငွေ *Passive Income*

၃။ စာရွက်ပေါ်မှ ရငွေ *Portfolio Income*

လခတို့၊ လုပ်ခတို့ စသော ရရစားစား ဝါးဝါးမျှမျှ သမားတို့၏ ဝင်ငွေမျိုးမှာ *Earned Income* ဖြစ်သည်။ ဝင်ငွေ မှန်ချင်လို့ အလုပ် လုပ်ကြသူများ၏ အလုပ်မှ ရလာသောငွေ ဖြစ်သည်။

ချမ်းသာတဲ့ လူတွေဟာ ငွေရဖို့ အလုပ်မလုပ်ဘူး။ ငွေကို ခိုင်းစား တယ် ဟု ဖေချမ်းသာက အမြဲပြောတတ်သည်။ ငွေကို ခိုင်းစားရာမှ ရလာသော ဝင်ငွေတို့မှာ *Passive Income* နှင့် *Portfolio Income* တို့ ဖြစ်သည်။ အိမ်ခြံမြေတွင် မြှုပ်နှံရာမှ ရလာလျှင် *Passive Income* ။ စတော့၊ ရှယ်ယာ၊ ငွေတိုက်၊ စာချုပ်၊ အာမခံချုပ် စသော စာရွက် စာတမ်းများမှ ရလာသည်ကား *Portfolio Income* ။

“ချမ်းသာချင်ရင် အမှတ်တစ်ကို နှစ်တို့ သုံးတို့ ဖြစ်ကုန်အောင် မြန်မြန် အသွင်ပြောင်းနိုင်ရမယ်” ဟု ဖေချမ်းသာက ပြောလေ့ ရှိသည်။ *Earned Income* ခေါ် လုပ်ခလစာကို အမာထည်မှ ရငွေ *Passive Income* တို့၊ စာရွက်ပေါ်မှငွေ *Portfolio Income* တို့ ဖြစ်အောင် လုပ်ရန် ဖြစ်၏။ ဝင်ငွေကို အပိုင်ဖြစ်အောင် တိုးပွားလမ်း ပေါ်သည် နေရာတွေမှာ မြှုပ်နှံလိုက်ဟု ပြောတာမျိုး ဖြစ်ပါသည်။

ESBI လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှ လူလေးမျိုး

ဝန်ထမ်းတွေဖြင့် ဖွဲ့စည်းထားသော လုပ်ငန်းဌာန ဟူသမျှကို လူလေး မျိုးဖြင့်သာ ဖွဲ့စည်းထားသည်။ *ESBI* ဟု အတို မှတ်နိုင်၏။

- E - *Employee* ဝန်ထမ်း/လုပ်သား
- S - *Self-employed* တစ်နိုင်တစ်ပိုင် လုပ်ငန်းသမား
- B - *Business Owner* လုပ်ငန်းကြီးပိုင်ရှင်

I - Investor ငွေနှင့်ရင်းသူ

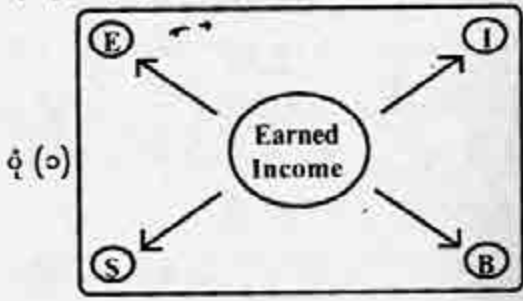
လုပ်ခစား၊ လခစား ဝင်လုပ်သော ဝန်ထမ်းသည် *E* ။ စတိုးဆိုင် ပိုင်ရှင်၊ လယ်သမား၊ မွေးမြူရေးသမား စသည်တို့မှာ *S* ။ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင် စားသောက်ဆိုင်ပိုင်ရှင်၊ ကားလိုင်းပိုင်ရှင် စသည်တို့မှာ *B* ။ ငွေကိုပဲ ကိုင်ထားပြီး အိမ်ပြေရေးကွက်၊ ရွယ်ယာရေးကွက် စသော ရွေးကွက် တွေမှာ ဝင်ရောက်မြှုပ်နှံ ဖိးပွားရှာသူကတော့ *I* ။

အများစုအဖို့ ကျောင်းတက် ပညာသင်ကြသည်မှာ ပထမ နှစ်မျိုး ဖြစ်သော *B* သော်လည်းကောင်း၊ *S* သော်လည်းကောင်း ဖြစ်လာဖို့ ဖြစ်သည်။ *ESBI* လေးမျိုးစလုံး *Earned Income* ခေါ် လုပ်ခလစာရ ကြည့်များသာ ဖြစ်ပါသည်။ လုပ်ငန်း စတင်၏ သဘောကို ပူးတွဲပါ ပုံ (၁)တွင် ကြည့်ပါ။

သို့သော် ဒုတိယနှစ်မျိုး (ဘီနှင့်အိုင်) ကျတော့ သူတို့သည် လုပ်ခ ရငွေ *Earned Income* ကို *Portfolio Income* အဖြစ် မြန်မြန် ပြောင်း ပြီး ဝင်ငွေထပ်တိုးအောင် လုပ်နိုင်ကြသည်။ ပူးတွဲပါ ပုံ (၂)တွင် ကြည့်ပါ။

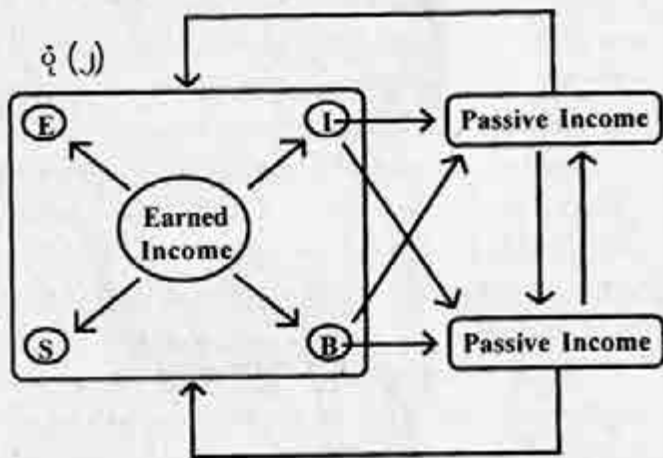
ငွေပိုငွေလွှဲ

ရငွေ သုံးငွေ စာရင်းရှင်းတမ်းတွင် ရငွေ (ဝင်ငွေ) ဘက်တွင် ပိုနေလျှင်



ကြည်မင်း

Positive Balance ဟု ခေါ်ပါသည်။ အသားတင် အမြတ် (Net Profit) ဟု ပြောလျှင် ပိုရှင်းပါသည်။



ရငွေနှင့် သုံးငွေ မျှနေလျှင် ခြေစောင့်လက်စောင့် ထားစရာ လောက်ပဲ ကျန်မည်။ ငွေပို ငွေလျှံ မရှိ။ (ပုံ ၃)

ပုံ (၃)

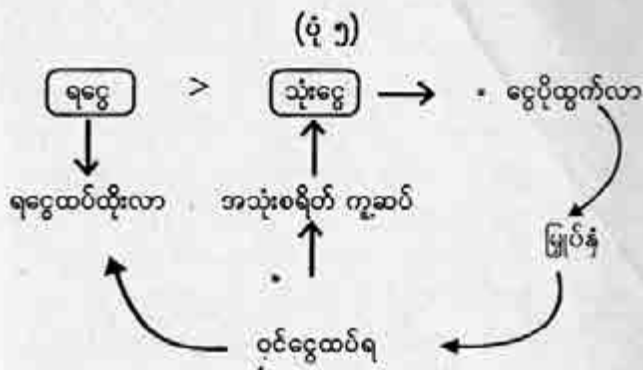
ရငွေ = သုံးငွေ → ပိုငွေ = 0 (Zero)

ရငွေ(ဝင်ငွေ)ထက် သုံးငွေ(ထွက်ငွေ)က များနေလျှင် Negative Balance ဖြစ်သည်။ ဘတ်ဂျတ်လိုငွေပြုမည်။ အကြွေးတင်သည်။ (ပုံ ၄)

ပုံ (၄)

ရငွေ < သုံးငွေ → • အကြွေးတင်

ဝင်ငွေပိုင်းက များနေလျှင် ငွေပိုငွေလျှံ ထွက်မည်။ ငွေကြေး ပညာတတ်လျှင် ငွေကို လှည့်နိုင်မည်။ ပိုမြတ်လာအောင် လုပ်နိုင်မည်။ (ပုံ ၅)



စီးရီး၏ အကြံအစည်

ဝင်ငွေ/ထွက်ငွေ မျှနေသောကြောင့် မပိုမလိုကွက်တိ ဖြစ်နေသော ဇီးရီးသမားမှာလည်း လုပ်ကွက် ရှိနိုင်ပါသည်။ ဥပမာအဖြစ် ကြည့်ကြ ပါစို့။

လစဉ်ဝင်ငွေက တစ်သိန်း၊ အိမ်စရိတ်က တစ်ပတ် နှစ်သောင်း နှင့် ရှစ်သောင်း၊ ဘဏ်မှတစ်ဆင့် ပေးဆပ်ရသော ကြွေးမြီများက နှစ်သောင်း၊ စုစုပေါင်း တစ်သိန်း။ ကြွေးမြီနှစ်သောင်းကို နောက်ဆုံးထား ဆပ်ရသည်မှာ လစဉ် ၂၀ ရက်နေ့။

ပထမပတ်တွင် အိမ်စရိတ်နှစ်သောင်း နုတ်ပြီး ကျန်ရှစ်သောင်းကို ဘဏ်တွင် Call Deposit အဖြစ် သွင်း။ ထို ၇ ရက် အတွက် အတိုး စုစုပေါင်း ၁၀၅ ကျပ်။ ဒုတိယအပတ်တွင် နှစ်သောင်း ထပ်ထုတ်။

ကြည်မင်း

ခြောက်သောင်းကျန်၊ အတိုးရ ၉၀ ကျပ်၊ တတိယအပတ်တွင် ဘဏ်သို့ပေးရန် နှစ်သောင်းနှင့် အိမ်စရိတ် နှစ်သောင်းထုတ်၊ နှစ်သောင်းကျန်၊ အတိုးရ ၃၀၊ နောက်ဆုံး အပတ်တွင် ဘဏ်ထုံးစံအရ တစ်ထောင် ချန်ပြီး အားလုံးထုတ်၊ အတိုး မည်မည်ရရ မရှိ၊ ထိုတစ်လ အတွက် ဘဏ်စာအုပ်တွင် ၁၂၂၅ ကျပ် ရှိနေလိမ့်မည်။ တကယ့်ဖြစ် ရပ်တွင် နေ့စဉ်အတိုး တွက်သောကြောင့် ထုတ်မှုသွင်းမှုကို အကြောင်း ပြုပြီး ထို့ထက် များနိုင်ပါသည်။ ဤသည်မှာ အတိုးအနည်းဆုံး ဘဏ်အပ် ငွေနှင့် လှည့်ခြင်း ဖြစ်၏။ ရက်တိုလှည့်ငွေ (ငွေအပေါ် မြန်သော အရောင်းအဝယ်မျိုး) လုပ်နိုင်လျှင် ၂ ကျပ်တိုးနှုန်းလောက်ပဲ မြတ် သည်ထား၊ ပထမပတ်မှာ ၁၆၀၀၊ ဒုတိယပတ်မှာ ၁၂၀၀၊ တတိယ အပတ်မှာ ၄၀၀ နှင့် ငွေသုံးထောင်ကျော် ပိုထွက်လာမည်။

ဤဥပမာမှာ လက်တန်းဥပမာ ခပ်ညံ့ညံ့မျှသာ ဖြစ်ပါသည်။ လုပ် တတ်လျှင် ထိုတစ်သိန်းနှင့် ရင်းပြီး ဘဏ်ကြေးမြီ နှစ်သောင်းကိုတော့ အေးအေး ဆပ်ပေးနိုင်သည်။

ဇီးရိုးသမားသည် ဇီးရိုးအဖြစ် ငွေခနဲလျှင် တစ်သက်လုံး ဇီးရိုးပဲ ဖြစ်နေမည်သာမက အရေးပေါ်လျှင် အနုတ်လက္ခဏာ ပြသွားမည်။ ဒီအတိုင်းနေလျှင် ဒီအတိုင်း သေရမည်။ ဒီအတိုင်း မနေချင်မှသာ လက်ရှိဘဝမှ ရုန်းထွက်နိုင်လိမ့်မည်။

အပ္ပကြံရမှာလား

အခန်းတစ်တွင် ကျွန်တော့်ဖခင်အကြောင်း ပြောခဲ့ပါသည်။ ပုဂ္ဂိုလ် တစ်ဦးက ကလိန်ကျလိုက်၍ လိမ်လည်မှုဖြင့် တရားစွဲခံ ရသည်ကိုပါ ဖတ်ကြရမည် ထင်ပါ၏။ ကျွန်တော့်ဖခင်အား ဒုက္ခပေးလိုက်သူ (ဦးလင်း ဟု ဆိုပါစို့)မှာ အပ္ပကြံလိုက်၍ ဒုက္ခရောက်သွားရာမှ မတတ်သာလွန်း၍

ထမင်းရည်ပူလာလျှာလွှဲ လုပ်လိုက်ရဟန် တူပါသည်။ ကျွန်တော်တို့က မျောတိုင်တွေ ပေးသွင်းသည်။ သူက ငွေကို ထုတ်ထားပြီး လျစ်ကား ပုတ်ပြတ်ငှားကာ လိုင်းဆွဲသည်။ အမြတ်ထွက်လာလျှင် ကျွန်တော်တို့ကို ဖြည်းဖြည်းချင်း ဖဲ့ဆပ်ပြီး သူ့အတွက် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထူထောင်ပြီးသား ကျွန်အောင် လုပ်မည်ဟု ရည်ရွယ်ပုံ ရပါသည်။ ကံဆိုးချင်တော့ လျစ်ကား က ပထမ အခေါက်မှာပဲ မှောက်ပါသည်။ စပေါ် တင်ထားသော ငွေက အလျော်ငွေ ဖြစ်သွားလေတော့သည်။

အမှန်တော့ သူ့အပြစ်ပါ။ သူများငွေကို လှည့်သုံးချင်၍ အပြစ် ရှိခြင်း မဟုတ်ပါ။ မကျိန်းသေတာကို ပုံအောချင်သည့် အပြစ်သာ ဖြစ် ပါ၏။ ဆင်ခြင်ဉာဏ်က အားနည်းသွားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ရင်းနှီး မြှုပ်နှံ ရာတွင် အမြတ်များလေ ကြောက်ရလေ ဖြစ်သည်။ အမြတ် များများ ရနိုင်ခြေ ရှိလေ စိတ်မချရလေ ဖြစ်သည်။

ကျွန်တော့် မိတ်ဆွေတစ်ဦး ဆိုလျှင် လူပြောသူပြောတွေ နား ယောင်ပြီး ငွေထုပ်ပိုက်ကာ ဖားကန့် တက်သည်။ ကားတစ်စီးဖိုး ပြုတ် ပြီး ပြန်လာရ၏။ နောက်ကားတစ်စီး ထပ်ဝယ်ပြီး *Private Taxi* ဆွဲနေ ရာက အစိမ်းလောကကို ပြန်စိတ်လည်ပြီး ဝယ်ရောင်း လုပ်ပြန်သည်။ အချို့ကြီး မိလိုက်လျှင် ဟန်ကျမည်ဟု ပွပေါက်ကိုပဲ မြင်သည်။ ကား တစ်စီးစာ အကုန်ခံပြီး ဖားကန့်မှာ အစိမ်းပညာ သင်ခဲ့သူပို့ ပစ္စည်း အရည်အသွေးမှာတော့ လူလိမ်မခံရ။ နယ်စပ်ဝယ်လက်က အပျောက် ရိုက်သွား၍ ကားကို အလျော်အဖြစ် ပေးခဲ့ကာ လိုင်းကားဖြင့် ပြန်လာ ရသည်။

'အလျင်လို လမ်းတိုလိုက်' ဆိုသောစကား ရှိ၏။ မြန်မြန် ချမ်းသာ ချင်သူတွေကတော့ ဖြတ်လမ်းကိုပဲ စိတ်ကူးကြသည်။ လုပ်ငန်း လုပ်လုပ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပဲ လုပ်လုပ် စွန့်စားရမှုတော့ အထိုက်အလျောက် ရှိသည်။

ကြည်မင်း

သာပင်။ သို့သော် အချိန်ယူ လေ့လာအကဲခတ်ပြီး ပညာသင်လေလေ
မှားဖို့ အခွင့်အလမ်း နည်းလေလေ ဖြစ်၏။ အပိုင်အခိုင် ဆိုတာတွေပင်
မြတ်ကျပြီး ပြောင်းထဲရောက်နိုင်လမ်း ရှိလေရာ လုပ်တိုင်းမြတ်၊ မြှုပ်
တိုင်းမြတ်မည်ဟုတော့ တစ်ထစ်ချ မျှော်လင့်နေ၍ မရ။ ကွဲစရာ ရှိလျှင်
ကွဲမည်သာ။ သို့သော် ကြိုးတန်းလမ်းလျှောက်ရသလို စွန့်စားမှု မှားလှ
သော ရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှုမျိုးမှာတော့ အပွဲကြဲလိုစိတ်ဖြင့် ရှိသမျှ ပုံအော
တာမျိုးသည် ကျားရှေ့ ခေါင်းထိုးပေးတာမျိုး ဖြစ်သွားမည်သာ။ ရောဘတ်
ကီယိုဆာကီ၏ မိတ်ဆွေ ရစ်ချတ်သည် လေ့လာမှုလည်း မရှိ၊ သတ္တိ
လည်း မရှိ၍ ပွပေါက်နှင့် လွဲရသည်။ ကြောက်၍ လွဲသွားရခြင်း ဖြစ်
သည်။ သို့သော် ရဲတိုင်းလည်း မင်း မဖြစ်ပါ။ လုပ်ငန်းလောက၊ ရင်းနှီး
မြှုပ်နှံမှုလောကမှာ ပိုမန်ပါသည်။ မြေတွေ၊ မိကျောင်းတွေ၊ ငြောင့်တွေ၊
ဆူးတွေ ဘယ်လို ရှိနေမှန်း မသိရသော ယခုမှ မြင်ဖူးသည့် အိုင်ထဲသို့
မျက်စိမှိတ် ဒိုင်ဗင်ထိုးချခဲ့သူကို သူ့ရဲကောင်း ခေါ်ကြမည်လော။

ထို့အတူပင် လူတိုင်း ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင် ကူးခတ်နေကြသော အများ
သုံး ရေကူးကန်မှာ ရေမကူးဝံ့၊ ရေထဲ မဆင်းဝံ့သူသည် ရေမကူးတတ်လို့
သော်လည်းကောင်း၊ တခြားတစ်ခုကြောင့် သော်လည်းကောင်း ဖြစ်မည်။

အရှုံးပေါ် In the Red

လုပ်ငန်းတွင် ဝင်ငွေ/ထွက်ငွေ မမျှ၍ အရှုံးပေါ်သည်။ အိမ်ထောင်စု တွင်လည်း ရတာထက် သုံးတာက များနေလျှင် လိုငွေပြမည်။ ရှင်းတမ်း ထုတ်လိုက်သောအခါ *Balance Sheet* တွင် *Negative Balance* ခေါ် ဘတ်ဂျက်လိုငွေ ပြနေခြင်းကို *In the Red* ဟု သုံးပါသည်။

ငွေကြေးပညာနှင့် ငွေကြေးဦးနှောက်

ဝင်ငွေ/ထွက်ငွေ ဆိုသည်မှာ တကယ်တော့ ကိန်းဂဏန်းများသာ ဖြစ်၏။ အိမ်ထောင်တစ်ခု၏ ရငွေ၊ သုံးငွေ၊ တိုင်းပြည် တစ်ပြည်၏ ရငွေ၊ သုံးငွေ . . . ၊ ထိုအရာအားလုံးသည် ကိန်းဂဏန်း အဖြစ်ပဲ မြင်သည်။ စာရင်းသမား(စာရင်းကိုင်)တွေကတော့ ကိန်းဂဏန်းအပြင် ပိုမိုလိုမှု အမြတ်အရှုံးကိုပါ မြင်သည်။ သူတို့သည် ဤလို မြင်တတ်အောင် လေ့ကျင့်သင်ကြားလာခဲ့သူများ ဖြစ်၏။ ဖရိုဖရဲ ပြန်ကျနေသော ကိန်းဂဏန်းများကို တုရာစုပြီး ဘဏ္ဍာရေး အခြေပြတစ်ခု ဖြစ်အောင် လုပ်မည်။ ရှင်းတမ်းဆွဲပြီး ပိုငွေလိုငွေ ကြည့်မည်။

ငွေကြေးပညာတတ်သူကတော့ ငွေရှင်ငွေသေ၏ သဘော၊ တိုးပွားနိုင်မှု၊ ဆုတ်ယုတ်နိုင်မှု အလားအလာတွေကိုပါ မြင်သည်။

ငွေကြေးဦးနှောက် ရှိသူကတော့ ဘာတွေ ဘယ်လို လုပ်လို့ ရနိုင်မည် ဆိုသည့် လှုပ်ရှားမှု *Dynamics* ကိုပါ မြင်သည်။

ကြည်မင်း

ငွေကြေးပညာ *Financial Literacy* သည် ငွေကို သခင်လို မကုံးကွယ်ဘဲ ကျွန်ုပ်တို့ ခိုင်းစားနိုင်မည့် ပညာ ဖြစ်သည်။

ငွေကြေးဦးနှောက် *Financial Intelligence* ကတော့ ငွေကို ကျွန်ုပ်တို့ ခိုင်းစားရာမှာပင် ဘယ်တွေ့၊ ဘယ်တက်နဲ့ လှော်မလဲ ဆိုသည်ကို အာရုံသိဖြင့် သိနိုင်သော မျက်စိ (ဝါ) ဦးနှောက် ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးမျက်စိ ဆိုတာမျိုးလို ဖြစ်၏။ စီးပွားရေးမျက်စိ ဆိုသည်မှာ လုပ်ကွက်တွေ မြင်ခြင်း၊ (တရားသဖြင့်) ငွေရှာနိုင်မည့် လုပ်ကွက်တွေ သိခြင်းကို ခေါ်ပါသည်။ ငွေကြေးမျက်စိကတော့ ငွေနှင့်ရင်းပြီး ငွေလုပ်နိုင်မည့် အခွင့်အလမ်းတွေ မြင်တတ်ခြင်းကို ဆိုလိုပါသည်။ ငွေကြေးပညာ တတ်လာလျှင် ငွေကြေးမျက်စိကို တဖြည်းဖြည်းနှင့် ရလာသည်သာ။

မိုက်နှင့် ရောဘတ်

ဖေချမ်းသာ၏ သားအရင်း 'မိုက်' ဘာဖြစ်သွားပါသနည်း။ အနုပညာ လိုက်စား၊ ဟစ်ပီလမ်းစဉ် သက်ဝင်ပြီး တေပေလေလွင့်သွားသည်ဟု ဆိုလျှင် ယုံကြည်မည်လား မသိပါ။ မယုံပါနှင့်။ ယုံစရာ မရှိပါ။ ဤလို ငွေကြေးပညာသမား မိသားစုမှ အနုပညာရှင် ထွက်လာဖို့ ခဲယဉ်းပါသည်။ ထွက်လာပြီ ဆိုတော့လည်း တကယ်ပင် တေပေလေလွင့်သွားဖို့သာ ရှိသည်။ ပြီးမှ လျှမ်းလျှမ်းတောက် အောင်မြင်ကာ ချမ်းသာပြည့်စုံသည့် ဘဝ ပြန်ရောက်ကောင်း ရောက်မည်။ မိုက်က တက္ကသိုလ်ဘွဲ့ရ အပြီး ဖခင်၏ လုပ်ငန်းတွေမှာပဲ ဝင်ရောက်ထမ်းဆောင်သည်။ ၁၉၉၀ ကတော့ 'ဖေချမ်းသာ'က အလုပ်မှ အနားယူပြီး သားကို အားလုံး လွှဲပေးလိုက်သည်။ 'မိုက်'က ဖခင်ထက်ပင် လက်စောင်းထက်ကာ ဝေါ်လာသန်းပေါင်း ထောင်နှင့်အမျှသော လုပ်ငန်းအင်ပါယာကြီးကို ထူထောင် ထိန်းသိမ်းနိုင်လာသည်။

ရောဘတ် ကီယိုဆာကီ၏ ဖခင်အရင်း ဖေပညာမှာမူ ပညာတတ် အရာရှိကြီး ဖြစ်လျက်နှင့် အကြွေးပတ်လည်ဝိုင်းနေရသည်။ ရောဘတ် ကုမ္ပဏီထောင်ပြီး ပထမဆုံး ထုတ်လုပ်ရောင်းချသော ပိုက်ဆံအိတ်မှာ ပေါက်သွားသည်။ သန်းနှင့်ချီ ရောင်းလိုက်ရသည်။ လုပ်ငန်းကို တဖြည်းဖြည်း တိုးချဲ့ကာ ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်ငန်းဘက်သို့ ကူးခဲ့သည်။ လုပ်ငန်းတွေက အခြေခိုင်လာပြီး သူ့တစ်သက် ပူစရာ မလိုတော့သော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေကို ရပြီဟု သေချာသော အခါတွင် ရောဘတ်သည် လုပ်ငန်းလောကမှ အနားယူလိုက်ပါသည်။ ၁၉၉၄ တွင် ဖြစ်၏။ ထိုအချိန်မှာ သူ့အသက် ၄၇ နှစ် ရှိပြီ။ အသက် ၃၀ မပြည့်တပြည့်မှာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထူထောင်ခဲ့ရာ ၁၇ နှစ် အကြာမှာ ဒေါ်လာသန်းပေါင်း ၄၅၀ လောက် ဖြစ်သွားလေပြီ။ စီးပွားရေး ရှာဖွေခြင်းကို ရောဘတ်က သစ်ပင်နှင့် ဥပမာပေးခဲ့သည်။ စိုက်ပျိုးရ ရေလောင်းရ ပေါင်းသင်ရ ဝရုစိုက်ရနှင့် အချိန်ယူ ပြုစု ပျိုးထောင်ခဲ့ရသည်။ အဆုံးမှာတော့ သစ်ပင်က သူ့ဟာသူ ရပ်တည်သွားနိုင်သောအခါ သူ့အရိပ် ခိုပြီး သူ့အသီးစားနေရုံပါပဲဟု ရောဘတ်က ဆိုပါသည်။ အသက် ၄၇ နှစ်တွင် သူ စိုက်ပျိုးခဲ့သော အပင်ကြီး၏ အရိပ်မှာ ထိုင်ပြီး အသီးစားနေနိုင်လေပြီ။

သို့သော် ရောဘတ် အေးအေးလူလူ ထိုင်မနေပါ။ စာအုပ်တွေ ရေးသည်။ သင်တန်းတွေ ဧေးသည်။ ဟောပြောပွဲတွေ လုပ်သည်။ အားကျစရာ မကောင်းဘူးလား။

ဥပဒေသ- ၂ 'ငွေကြေးပညာ' ဘာကြောင့် တတ်သင့်သလဲ
Financial Literacy 'ငွေကြေးပညာ' မတတ်လျှင် ကိုယ့်လက်ထဲ ရှိနေတာ ဘာမှန်းသိမည် မဟုတ်။ မြင်းစီးပြီး အထီးမှန်း၊ အမမှန်းမှ မသိလျှင် ထိထိရောက်ရောက် ခရီးသွားနိုင်မည် မဟုတ်။

ကြည်မင်း

ငွေကြေးပညာတွင် အခြေခံပိုင်းနှင့် အသုံးချအပိုင်း ဆိုပြီး နှစ်ပိုင်း ရှိပါသည်။

ထို နှစ်ပိုင်းစလုံးတွင် စီးပွားရေးပညာ၊ ဘောဂဗေဒပညာ ဆိုတာ မျိုး ခက်ခက်ခဲခဲတွေ ဘာမှမပါ။ အခြေခံအပိုင်း ဆိုလျှင် စာလုံး လေး ငါးလုံးလောက်ကို နားလည်နေရုံသာ ရှိ၏။ နှစ်ပိုင်းစလုံးကို ခြုံပြီး တစ်ချက်ချင်း ပြောကြည့်ပါမည်။

(က) ဘဏ္ဍာရေးအခြေပြ *Financial Statement*

ရစရာနည်းလမ်းနှင့် ပမာဏ၊ ကုန်ကျစရံများနှင့် ပမာဏ၊ ဤနှစ်ပိုင်းကို ဖော်ပြချက် ဖြစ်၏။ ရစရာတွင် လုပ်ခ (*Wage*) နှင့် ပိုင်ခွင့် (*Assets*) များမှ ဝင်ငွေ ဟူ၍ စုစုပေါင်းငွေ ဖော်ပြချက် ဖြစ်သည်။ ကုန်ကျစရိတ် တွင် အသုံးစရိတ် (*Expenses*) နှင့် ကြွေးမြီ (*Liability*) ဟူ၍ ရှိသည်။

(ခ) ရှင်းတမ်း *Balanced Sheet*

စုစုပေါင်းဝင်ငွေ၊ စုစုပေါင်းထွက်ငွေ၊ ပိုငွေ/လိုငွေများကို ပြထားသော ရှင်းတမ်း ဖြစ်သည်။

(ဂ) ပိုင်ခွင့်များ အက်ဆက် *Assets*

မရွှေ့ပြောင်းနိုင်သော ပစ္စည်းပိုင်ခွင့် *Property* နှင့် ရွှေ့ပြောင်းနိုင်သော စာချုပ်စာတမ်း ငွေစုလက်မှတ် စသည်တို့ကို *Porfolio* ဟုခေါ်သည်။ *Asset* သည် လက်ဝယ်ရှိသော ကိုယ်ပိုင်ပစ္စည်း/စာရွက်စာတမ်းတို့ ဖြစ် ၏။ ဤပိုင်ခွင့် အက်ဆက်မှာပင် *Income Generating Asset* 'ပုံမှန် အမြတ်ငွေရ အက်ဆက်'က ပိုပြီး အကျိုးပေးသည်။

(ဃ) ကြွေးမြီ *Liability*

ပေးရန်တာဝန်ဟုလည်း ခေါ်သည်။ ကား စသော အသုံးအဆောင်များ အတွက် အရပ်ကျဆပ်ရငွေ (*Hire Purchase Through Bank Loan*)၊ အိမ်အတွက် ဘဏ်ချေးငွေအတိုး (*House Loan*)၊ အိမ်ပေါင်အတိုး

ကြည်မင်း

ဖြန့်ခြင်းမျိုးကို 'ကြွားသုံးမှု' (Conspicuous Consumption) ဟု Veblen က နာမည်ပေးခဲ့သည်။ မြန်မာပြည်တွင် ဤလို ကြွားသုံးသူတွေ များလှသည်။

ဇာတ်လမ်းကြီးတစ်ပုဒ်

ကျွန်တော် နှစ်ခါသုံးခါလောက် ဖတ်ဖူးခဲ့သော ဇာတ်လမ်းကြီးတစ်ပုဒ်ကို ရောဘတ်က ပြန်လည် ရေးပြထားပါသည်။ ဒီလိုပါ။

၁၉၂၃ တွင် အိုကာရိုမြို့မှ Edgewater Beach ဟိုတယ်တွင် အမေရိကန်ပြည်၏ အချမ်းသာဆုံး လူတစ်စုတို့ စုဝေးတွေ့ဆုံကြပြီး အစည်းအဝေး တစ်ခု ကျင်းပသည်။ ထိုအထဲတွင် ပါသူများအနက် ၉ ဦးမှာ -

- ၁။ ချားလ်ရွက်ဘ် (Schwab) - ပုဂ္ဂလိက သံမဏိလုပ်ငန်းများအနက် အကြီးဆုံး ကုမ္ပဏီ၏ အကြီးအကဲ။
- ၂။ ဆင်မြူယယ် အင်ဆားလ် (Insull) - လူသုံးကုန် ထုတ်လုပ်ရေး တွင် ကမ္ဘာပေါ်၌ အကြီးဆုံးကုမ္ပဏီ၏ ဥက္ကဋ္ဌ။
- ၃။ ဟောင်းဝပ် ဟော့ပ်ဆန် (Hopson) - လူသုံးကုန် ထုတ်လုပ်ရေး တွင် ကမ္ဘာပေါ်၌ အကြီးဆုံးကုမ္ပဏီ၏ အကြီးအကဲ။
- ၄။ ဘီတာ ခရူးဂျား (Kreuger) - ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံး ကုမ္ပဏီများထဲတွင် ပါသော International Match ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ။
- ၅။ လီယွန် ဖရေဇီယာ (Frazier) - Bank of International Settlement ဘဏ် ဥက္ကဋ္ဌ။
- ၆။ ရစ်ချက် ဝှစ်တနီ (Whitney) - နယူးယောက် စတော့ရှေးကွက်၏ ဥက္ကဋ္ဌ။
- ၇။ အာသာ ကော့တွန် (Cotton) - နာမည်ကျော် စတော့ရှယ်ယာ ပွဲစား။

၈။ လျက်စီ လစ်လာမိုး (Livermore) - နာမည်ကျော် စတော့ရှယ်ယာ ပွဲစား။

၉။ အဲလ်ဘတ် ဖော (Fall) - သမ္မတကြီး၏ ကက်ဘီနက်အဖွဲ့ဝင်။
နောင် ၂၅ နှစ် ကြာသောအခါ အမှတ်(၁) Schwab သည် ငါး နှစ်လုံးလုံး ဆေးငှားစားသောက်ရင်း ခြူးတစ်ပြား မကပ်ဘဲ သေသွား သည်။ အမှတ်(၂) Insull သည် စီးပွားပျက်ကာ နိုင်ငံခြား တိုင်းပြည် တစ်ပြည်တွင် ဆင်းဆင်းရဲရဲ သေသွားသည်။ အမှတ်(၄) Kraeger နှင့် အမှတ်(၇) Cotton တို့လည်း စုတ်ပြတ်ဆင်းရဲစွာ ကွယ်လွန်သွားကြရ သည်။ အမှတ်(၃) Hopson က ဓားသွားသည်။ အမှတ်(၆) Whitney နှင့် အမှတ်စဉ် (၉) Fall တို့မှာ ထောင်မှ လွတ်လာခဲ့စေ။ အမှတ်စဉ် (၅) Frazier နှင့် အမှတ်စဉ် (၈) Livermore တို့က သတိသေသွားခဲ့ ကြ၏။

၁၉၂၃ တွင် ထိပ်ဆီးတွေကြား ပါဝင်ခဲ့ကြသော ထို ၉ ဦးသည် ၁၉၂၉ တွင်ဝင်သော အမေရိကန် စီးပွားပျက်ကပ် The Great De- pression နှင့် အကြံမှာ ကသောင်းကနင်းတွေ ဖြစ်သွားကြရသည် ထင် ပါသည်။ ဝမ်းနည်းစရာလည်း ကောင်း၊ ကြောက်စရာလည်း ကောင်း လှသော ဇာတ်လမ်းကြီးပင်။ ဤမျှ ချမ်းသာသူများပင် ကုန်းကောက် စရာ မရှိလောက်အောင် ဖြစ်သွားလေရာ သာမန်လူတွေ အဖို့တော့ အတော်ကြီး ဆိုးဝါးတော့မည်ကို တွေးကြည့်နိုင်ပါသည်။

နိတိတစ်ခု

In Life, it is not how much money you make, it is how much money you keep ဆိုသော ဆိုရိုးစကား နိတိတစ်ခု ရှိ၏။ ဘဝမှာ တကယ် အရေးကြီးတာက ဘယ်လောက် အိတ်ဝင်သပိတ်ဝင် ကျန်ခဲ့

ကြည်မင်း

သလဲ ဆိုတာပဲ၊ ဘယ်လောက် ဝင်ငွေ ရခဲ့သလဲ ဆိုတာ မဟုတ်ဘူး ဟု
တာသာပြန်ရပါလိမ့်မည်။

ဆင်းရဲရာမှ ထိဆုကြီး ပေါက်ပြီး ချမ်းသာသွားပြီးတော့ ပြန်ဆင်းရဲ
သွားသည့် ဇာတ်လမ်းများ၊ ငယ်ငယ်ရွယ်ရွယ်နှင့် ဒေါ်လာ သန်းချီဝင်ငွေ
ရသော အားကစားသမားများ နောက်ဆယ်နှစ်လောက် ကြာတော့ လမ်း
ဘေး၏ တိုက်ကြိုတိုက်ကြားမှာ အိပ်နေရပုံ ဇာတ်လမ်းများမှာ ရိုးလှ
လေပြီ။ ဘတ်စကတ်ဘော ကစားသမားတစ်ဦး ဆိုလျှင် မနှစ်ကအထိ
သူသည် သန်းကြွယ်သူဌေး၊ ယခုတော့ ကားရေဆေးလုပ်ငန်း တစ်ခုမှာ
နေစားအလုပ်သမား ဖြစ်နေရသည်။ သူ့အသက်မှာ ၂၉ နှစ်သာ ရှိ
သေး၏။ အားကစားချွန်ပီယံ ဘဝက ရခဲ့သော အမှတ်တရ လက်စွပ်ကို
ပိုင်ရှင်က ဖြုတ်ခိုင်းသည်။ ကားရေဆေးရာတွင် ကားဘော်ဒီဆေးသားကို
ခြစ်မိနိုင်၍ ကားပိုင်ရှင်က မကြိုက်သောကြောင့် ဖြစ်သည်။ သူက သူ့
အတိတ်ဘဝအတွက် အမှတ်ရစရာ ဂုဏ်ယူစရာ ဆိုလို့ ဒါလေးပဲ ရှိပါ
သည်ဟု ဆိုပြီး အလျှော့မပေးသဖြင့် အလုပ်ဖြုတ်ခံရသည်။

အမှတ်တစ် စည်းမျဉ်း

ရောဘတ် ကိယိုဆာကီ၏ စာအုပ် *Rich Dad, Poor Dad* တွင် ဥပဒေသ ၆ ရပ် ပါသည်။ ယခု ဇယားပုံဖြင့် အခန်းမှာ ဥပဒေသ နံပါတ် ၂ ဖြစ်သော ငွေကြေးပညာနှင့် ပတ်သက်သည့်အခန်း ဖြစ်၏။ ဤအခန်းတွင် ဤ 'အမှတ်တစ်စည်းမျဉ်း' ပါသည်။ အမှတ်တစ်ဟု ဆိုသောကြောင့် နှစ်တွေ၊ သုံးတွေ လာများလာဦးမလားဟု ရှာကြည့်သည်။ မတွေ့။ ဤစည်းမျဉ်းသည် စာအုပ်တစ်အုပ်လုံး၏ တစ်ခုတည်းသော စည်းမျဉ်းပင် ဖြစ်သည်။ ရွှေစည်းမျဉ်း *Golden Rule* ဟုပင် ဆိုနိုင်ပါသည်။ သို့သော် 'ရွှေရှိသူတွေကသာ ထုတ်ပြန်ခွင့် ရှိသော ဥပဒေကို ရွှေစည်းမျဉ်း ရွှေဥပဒေဟု ခေါ်သည်' ဆိုသော သရော်တော်တော် ဖွင့်ဆိုချက် တစ်ခု ရှိနေ၍ ဤအမှတ်တစ် စည်းမျဉ်းဥပဒေကို 'အမှတ်တစ်စည်းမျဉ်း' အဖြစ်သာ ထားရပါမည်။ ချမ်းသာတဲ့ လူတွေက အက်ဆက်တွေ စုကြတယ်၊ ဆစ်ချာတွေ၊ လူလတ်တန်းစားတွေကတော့ အကြွေးတွေ စုကြတယ်၊ အဲဒီ အကြွေးကို သူတို့က အက်ဆက်လို့ ထင်နေကြတာဟု ဖေချမ်းသာက ပြောဖူးသည်။

ဤနေရာ၌ အကြွေး ဆိုသည်မှာ *Credit* ကို ပြောခြင်း မဟုတ်ပါ။ *Liability* ကို ပြောခြင်းသာ ဖြစ်ပါ၏။ ရှင်းလင်းအောင် ပြောကြည့်လျှင် ဤသို့ ရမည်။ ဆင်းရဲသားတွေက ငရဲပန်းကို ရွှေထင်ပြီး စုကြဆောင်းကြတယ်။ သူဌေးတွေကတော့ ရွှေပဲ စုတယ်...။ ဒါလည်း သိပ်မကောင်း

ကြည်မင်း

သေးပါ။ ငရဲပန်းဟု ကျွန်တော် ပြောသော *Liabilites* သည် တချို့
ဒေသများတွင် ရွှေ ဖြစ်တတ်၏။ မနှစ်တုန်းက ကျွန်တော့် မိတ်ဆွေ
တစ်ဦးသည် တစ်သိန်းခန့်တန်သော ရုပ်မြင်သံကြားစက် တစ်လုံးကို
အရစ်ကျ *Hire Purchase* စနစ်ဖြင့် တစ်သိန်းနှစ်သောင်းထားကာ
ယူလိုက်သည်။ တစ်နှစ်ပြည့်၍ အကြွေးကျေသွားသည့် အချိန်တွင် ထို
စက်မျိုး၏ အသစ်ဈေးမှာ နှစ်သိန်းနှစ်သောင်း ဖြစ်နေလေပြီ။ သူ့စက်
က အဟောင်း ဖြစ်နေ၍ အသစ်ဈေး မရဘူးဘဲထား၊ တစ်သိန်းခြောက်
သောင်းတော့ ရမည်။

တကယ်တော့ ဤလို ဝမ်းပစ္စည်း *Luxury* များသည် ဝယ်လိုက်
သည်နှင့် ဈေးကျသွားပြီ။ ကျွန်တော့် တိုင်တာနီယံဂေါက်တံက ဒေါ်လာ
၄၀၀ ပေးရတယ်။ တစ်ချက်လည်း ရိုက်ပြီးရော ဒေါ်လာ ၁၆၀ ပဲ တန်
တော့တယ်ဟု ရောဘတ် ကိယိုဆာကီက ရေး၏။ အသုံးအဆောင်ပစ္စည်း
ဆိုသည်မှာ ဝယ်လိုက်သည်နှင့် အဟောင်း ဖြစ်သွားသောသဘော ရှိ
သည်။ အချောင်ရတာ မဟုတ်ဘဲ ဈေးမှန်နှင့် ဝယ်ထားတာကို ပြန်
ရောင်းတော့ မြတ်နေသည် ဆိုသည့်ကိစ္စမှာ ရှေးဟောင်းပစ္စည်းတို့ ပန်းချီ
ကားတို့၊ ရှားပါးပစ္စည်းတို့မှသာ ဖြစ်နိုင်သည်။ ရုပ်မြင်သံကြားစက်လို
ပုံးပေါအောက်တိုက် ပစ္စည်းမျိုးကား ဤလို မြတ်စွန်းခွင့် မရှိပါ။ ကမောက်
ကမ အခြေအနေကြောင့်သာ ဖြစ်လာရသော ခြွင်းချက်ကိစ္စတွေ ဖြစ်
ပါသည်။

Rule One ■ ■ You must know the difference between
an asset and a liability, and buy assets.

အမှတ်တစ် စည်းမျဉ်း။ ■ အက်ဆက်နှင့် ဝန်ထုတ်ဝန်ပိုးတို့၏
ကွာခြားချက်ကို သိပါ။ အက်ဆက်ကိုသာ စုပါ။

(ရှင်းသွားအောင် ဘာသာပြန်လိုက်ခြင်းကို မြင်နိုင်စေရန်နှင့်

မူရင်းကိုပါ သိနိုင်စေရန်အတွက် မူရင်းပါ တွဲပေးလိုက်ပါသည်။)

ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုး

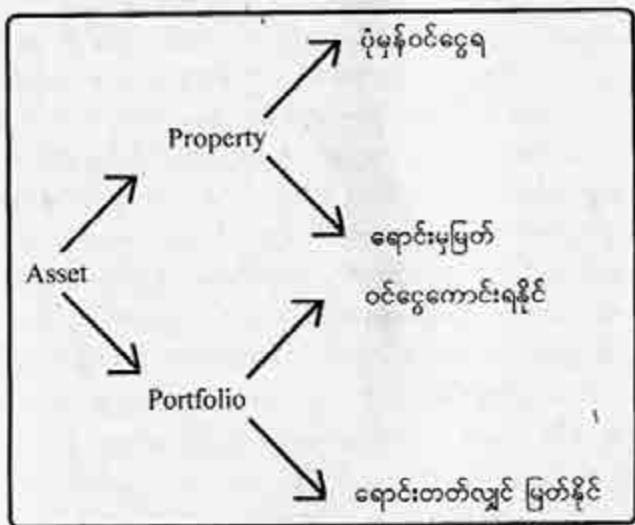
Liability ကို ကြွေးမြီဟု ပြောလိုက်လျှင် ချေးငှားထားသော ပိုက်ဆံဟုပဲ မြင်တတ်ကြသည်။ ရှင်းတမ်းများတွင်တော့ ပေးရန်တာဝန်ဟု သုံးတတ် ကြပါသည်။ အကြွေးယူထားတာ မှန်သမျှ Liability ချည်းသာ ဖြစ်၏။

ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ Hire Purchase ခေါ် ငှား/ဝယ် ကိစ္စမျိုး သိပ်ခေတ်မစားသေးပါ။ ငှား/ဝယ်ကို ပစ္စည်းကြိုတင်ယူ၊ စရန်ပေး၍ အရစ်ကျသွင်းဟု ပြောလိုက်လျှင် ရှင်းပါလိမ့်မည်။ သူတို့ဆီမှာတော့ ရေဒီယိုကတ်ဆက်လို၊ ထမင်းပေါင်းတိုးလို အသေးအဖွဲ့ကိုပင် ဤလို အရစ်ကျနှင့် လက်ငင်း ယူသုံးလို့ ရသည်။ ဒီမှာတော့ အိမ်ခန်း အရောင်း အဝယ်လောက်မှာပဲ ရှိသည်။ ဒါတောင် ဘဏ်တွေက အတော် စွန့်စား ခြင်း ဖြစ်သည်။ သိန်း ၄၀ တန် တိုက်ခန်းတစ်ခန်းကို အရာရှိကြီး တစ်ဦး က ဝယ်သည် ဆိုပါစို့။ ၂၅% ကို လက်ငင်း ပေးရမည်။ ၁၀ သိန်း၊ ကျန်သိန်း ၃၀ ကို ၁၀ နှစ် ဆပ်ရမည် ဆိုပါစို့။ လျှော့လျှော့ပေါ့ပေါ့ တွက်လျှင်ပင် တစ်နှစ်လျှင် ၃. ၆ သိန်း၊ တစ်လ သုံးသောင်း ဆပ်ရမည်။ ညွှန်/ချုပ် တစ်ဦး၏ လစာမှာ တစ်သောင်းခွဲသာ။ နိုင်ငံခြားမှာက ဤလို အရစ်ကျပေး စနစ်မျိုးတွင် ဝယ်မည့်သူ၏ ဝင်ငွေကို တင်ပြရသည်။ လစာက တစ်သောင်းခွဲ၊ ပေးရဦးက တစ်သောင်း ဆိုလျှင်ပင် မစဉ်းစား တော့။ (လွယ်လွယ် ဥပမာကို ပြခြင်းသာ ဖြစ်ပါသည်။ ဘဏ်က အိမ်ဖိုး ငွေ စိုက်ရှင်းပြီးမှ အိမ်ပေါင်ထားငွေ ပြန်ချေးခြင်းမျိုးက ပိုများမည် ထင်သည်။)

လွန်ခဲ့သည့် နှစ်နှစ်လောက်က ကျွန်တော် ဗီစီဒီစက် တစ်လုံး ဝယ်သည်။ ကလေးတွေ ကာရာအိုကေဆိုကြဖို့ ဖြစ်ပါသည်။ နှစ်သောင်း ပေးရသည်။ အခုအထိ ဓါတ်ပြားဖိုးတွေ တွက်လိုက်တော့ လေးသောင်း

ကြည်မင်း

ကျော်နေပြီ။ ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုး မဟုတ်ဘူးလား။ ကိုယ်ပိုင် ဝယ်ထားသဖြင့် အက်ဆက်ပင် ဖြစ်သော်လည်း အက်ဆက်ယောင်ဆောင်ထားသော ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုး ဖြစ်နေသည်ကို တွေ့မည်။



အထက်ပုံ ပုံစံတွင် *Property* ဆိုသည်မှာ အိမ်၊ မြေ၊ စသည် တို့ ဖြစ်ပါသည်။ ကိုယ့်လက်ထဲ ရှိနေတုန်း လူငှားတင်ထားလျှင် လစဉ် ပုံမှန်ဝင်ငွေ ရမည်။ မြတ်မည်ထင်ပြီး ဝယ်ထားသော မြေကွက်လွတ်ဖျိုး ကတော့ ပြန်ရောင်းတော့မှ အမြတ်ထွက်မည်။

ပုံမှန်ဝင်ငွေကို ဘဏ်အပ်ငွေတို့၊ ငွေတိုက်စာချုပ်တို့၊ ရှယ်ယာတို့ မှလည်း ရနိုင်သည်။ ရှယ်ယာကတော့ သိပ်မကျိန်းသေတာမျိုးလည်း ရှိမည်။ စောစောပိုင်း အခန်းတွေမှာ ပါခဲ့သော 'ခုန်ယုံ'တို့၊ 'ကျော်လွှား' တို့လို ကုမ္ပဏီမှာ ရှယ်ယာဝင်မိလျှင် အရင်းပါ ဆုံးမည်။

ပုံမှန်ဝင်ငွေ ရမည့် အက်ဆက်မိုးကို *Income Generating Assets* ဟု ခေါ်ပါသည်။

လွယ်လွယ်လေးကို

“အက်ဆက်တွေကို စု၊ ဒါဆိုရင် ချမ်းသာမယ်၊ ဟုတ်လား”

ရောဘတ်က ဖေချမ်းသာကို မေးသည်။

“ဒါပေါ့”

“ဒီလောက် လွယ်နေတာ၊ ဘာကြောင့် လူတိုင်း မချမ်းသာကြ သလဲ”

“ဘာကြောင့်လည်း ဆိုတော့ အက်ဆက်နဲ့ ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးကို ခွဲခြား မသိကြလို့ပေါ့”

စာဖတ်သူတိုင်း စာဖတ်နိုင်ကြပါသည်။ သို့သော် ဖတ်တိုင်း သဘောပေါက် နားလည်လိမ့်မည်ဟု ယူဆ၍ မရပါ။ ရောဘတ်က သူ့ကိုယ်တွေ့ကို တင်ပြသည်။ သောကြာနေ့ ဆိုလျှင် သူ မအားလပ်။ သူ ကြိုက်သော ရုပ်မြင်သံကြား အစီအစဉ် တစ်ခုကလည်း သောကြာနေ့ ညဦးဖိုင်းမှာမှ လာတတ်သည်။ ထို့ကြောင့် အောက်စက် VCR တစ်လုံး ဝယ်သည်။ လိုချင်သော အစီအစဉ်ကို အလိုအလျောက် ဖမ်းဖို့ ပရိုဂရမ် လုပ်နည်း သူ ဖတ်ကြည့်သည့်။ သူ ဘာမှ နားမလည်။ ရောဘတ်သည် စီးပွားရေးမျက်စိ ရှိသူ ဖြစ်၏။ သို့သော် စက်ကိရိယာကိစ္စတွေ ဖြစ်သော *Technical/ Mechanical* တွေကျတော့ သူ မလိုက်နိုင်။

(ကျွန်တော်လည်း တော်တော်ထုံသော အတန်းအစားထဲတွင် ပါပါ သည်။ ထို့ကြောင့်ပင် ဗာသင်ကြားသူ ကျောင်းဆရာအဖြစ် အဆင်ပြေ နေသလား မသိပါ။ စာတစ်ပုဒ်ကို နားလည်အောင် အချိန်ယူ ဖတ်ရ၏။ နားလည်သွားတော့ ကိုယ်သိသလို တစ်ဆင့်ချင်း ပြန် မှတ်စု ထုတ်သည်။

ကြည်မင်း

ခက်တာတွေကို အဆင့်ခွဲပြီး လွယ်ကူအောင် ရှင်းထုတ်ထားသော ထို မှတ်စုသည် စာပြန်သင်ဖို့ကျတော့ အလွန်အဆင်ပြေသွားသည်။ GSM တို့လို အီလက်ထရောနစ် ပစ္စည်းတွေကျတော့ ညွှန်ကြားချက်တွေ ဖတ်ရင်း လည်နေတော့သည်။)

"အက်ဆက်ရဲ့ အနှစ်သာရကို အကွရာတွေပေါ်မှာ မရှာနဲ့၊ ဂဏန်းတွေပေါ်မှာ ကြည့်၊ ဂဏန်းတွေကို နားမလည်ရင် အက်ဆက်နဲ့ ကက်ဆက် ဘာကွာသလဲ မင်းတို့ သိမှာ မဟုတ်တော့ဘူး။"

"စာရင်းကိုင်တာကျတော့ ဂဏန်းတွေထက် အဲဒီဂဏန်းတွေက ဘာပြောနေသလဲ ဆိုတာ အရေးကြီးလာတယ်။ စာတစ်ပုဒ်ကို ဖတ်လိုက်ရင် စာလုံးတွေထက် အဓိပ္ပါယ်တို့ ဇာတ်လမ်းတို့က အရေးကြီးသလိုပေါ့။"

"ချမ်းသာချင်ရင် ကိန်းဂဏန်းတွေ ဖတ်တတ်ရတယ်။ နားလည်နိုင်ရတယ်။"

KISS

ဘာသာစကား ဆိုသည်မှာ ကြားခံပစ္စည်း ဖြစ်၏။ ကိုယ် ပြောချင်တာကို သယ်ဆောင် (Convey)သော ကြားခံပစ္စည်း (Medium) သို့မဟုတ် လိုရာပို့သော ယာဉ် (Vehicle) ဖြစ်သည်။ ကြားခံက ဝက်ပါလို ကောက်ကွေ့နေလျှင် ခလုတ်တိုက်တာကနေ ဖားပြုတ်ကိုက်တယ်တို့၊ တရုတ်နိုက်တယ်တို့ အထိ ဖြစ်သွားနိုင်သည်။ ကိုယ် ပြောချင်တာက တစ်မျိုး ကြားနေသူက ရသွားသည်မှာ တစ်မျိုး ဖြစ်နေလျှင် အလွန် ဆုံးရှုံးပါသည်။ ထို့ကြောင့် သင်ကြားပေးသူသည် လို-တို-ရှင်း-စွဲ ဆိုသည့် မူလေးရပ်ကို ကိုင်ရသည်။ လိုရင်း ပြောတတ်-တို့တို့ ပြောတတ်-ရှင်းရှင်း လင်းလင်း ပြောတတ်-စွဲသွားအောင် ပြောတတ်ဖို့ လို၏။

သူတို့ဆီမှာတော့ KISS ဆိုသည့် စည်းမျဉ်း ရှိသည်။ Keep It

Simple, Stupid! ဟု အဓိပ္ပာယ်ရသည်။ လိုရင်းတို့ရှင်းလေး လုပ်ငန်းခွင်ထဲ
ငွေထဲရဲ့ ဟု အဓိပ္ပာယ် ပြန်ရမလို ဖြစ်နေသည်။ တက္ကသိုလ် စာသင်ခန်း
တွေအထိ ခေတ်စားလှသော်လည်း တော်ဝင် အသုံးအနှုန်းတော့ မဟုတ်
ပါ။ ကျွန်တော်တို့ အဖို့တော့ *KISS* ဆိုသည့် လေးလုံးကို လို-တို-ရှင်း-
စွဲလေး ဟဲလိုက်ကြစို့ဟု ဖလှယ်ရမည်လား မသိ။

အက်ဆက်နှင့် ပတ်သက်ပြီး ဖေချမ်းသာက *Assets Put Money
in Your Pocket* ဟု လို-တို-ရှင်း-စွဲ လုပ်ပြသည်။ အက်ဆက် ဆိုတာ
အိတ်ထောင်ထဲ ပိုက်ဆံဝင်လာအောင် လုပ်ပေးနေတာတွေပဲ။ မရှင်း
ဘူးလားဟု အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ပြသည်။

ဖွင့်စရာလေး

လုပ်ငန်းလောက စာအုပ်များကို ဖတ်လျှင် တွေ့ရတတ်သော စာလုံးများ
အနက် အတွေ့ရ များသော စာလုံးအချို့ကို ဖွင့်ဆိုပေးလိုက်ပါသည်။

(တစ်) 9 to 5 Jungle

နံနက် ကိုးနာရီတွင် ရုံးတက်ပြီး ညနေ ငါးနာရီတွင် ရုံးဆင်းရသည်။
ဝန်ထမ်းများသည် ဤ မြင်မြင်ထင်ထင် အချိန်ကြီးမှာ အလုပ်ထဲ နစ်
နေ၊ လည်နေကြရသည်။ အလုပ်ဝက်ပါမှာ လည်နေကြရသည်။

(နှစ်) Rat Race

ဝမ်းတစ်ထွာတိုက်ပွဲဟု ဘာသာပြန်ရပါမည်။ သို့သော် နွမ်းလှ၊ ဟောင်း
လှသောစကား ဖြစ်၍ ကြွက်ပြေးပွဲကို ပုံပေါ်အောင် လုပ်မပေးနိုင်ပါ။
လှောင်အိမ်ထဲမှာ ကြွက်တွေ ထည့်ထားသည်။ လှောင်အိမ်နှင့်
ပြေးလမ်းကို ဆက်ထားသည်။ ပြေးလမ်းအဆုံးမှာ စားစရာ ချပေးထား
သည်။ လှောင်အိမ် ဖွင့်လိုက်တော့ ပထမပိုင်းမှာ ကြွက်တွေ ခဏ ယောင်

ကြည်မင်း

တောင်တောင် ဖြစ်နေပြီးမှ အစာရှိရာ ပြေးသည်။ နောက်တော့ လှောင် အိမ် ဖွင့်သည်နှင့် အစာရှိရာ တန်းပြေးသည်။ မြန်မြန်ပြေးလို့ စောစော ရောက်လျှင် များများ ပိုစားရသည်ကို ကြွက်တို့ တွေ့လာသည်။ သည် တော့ သူ့ထက်ငါ အမြန် ပြေးကြတော့သည်။ ဤသို့နှင့် ကြွက်ပြေးပြိုင် ပွဲကြီး ဖြစ်လာတော့သည်။

အထက်ပါ တစ်နှင့် နှစ်ကို ပေါင်းပြီး 9 to 5 Rat Race ဟု သုံးတတ်ကြပါသည်။

(သုံး) ဆင်းရဲသား *Poor, Have nots*

ဝင်ငွေနှင့် ထွက်ငွေ မမျှတသူ၊ အကြွေးတင်သူကို ဆင်းရဲသားဟု ခေါ်သည်။ သူတို့နိုင်ငံတွင် တစ်နှစ်ဝင်ငွေ ဘယ်လောက် ရလျှင် *Poverty Line* ခေါ် ဆင်းရဲခြင်း နယ်ခြားမှတ်တိုင်တွင် ရောက်နေသည်ဟု သတ်မှတ်တတ်၏။ ဥပမာ တစ်နှစ် ခေါ်လာ တစ်သောင်း ဆိုပါစို့။ ထို့ထက် နည်းလျှင် *Below Poverty Line* ဖြစ်သွားပြီ။ ဆင်းရဲသား စာရင်းဝင်ပြီ။ ဤကား ဝင်ငွေကိုကြည့်၍ သတ်မှတ်ခြင်း ဖြစ်၏။ ခေါ်လာ တစ်သောင်း ပဲ ဝင်သော်လည်း သုံးစရာ၊ ကုန်စရာ မများသဖြင့် အကြွေး မတင်လျှင် မပြည့်မစုံ နေရတာသာ ရှိမည်။ *Poverty* လိုင်းသို့တော့ မရောက်နိုင်ပါ။ ထို့အတူပင် ဝင်ငွေ ခေါ်လာနှစ်သောင်း ရှိသော်လည်း အကြွေးတင် နေလျှင် *Poor* စာရင်းထဲ ထည့်ရပါလိမ့်မည်။ ယေဘုယျအားဖြင့်တော့ ဝင်ငွေနည်းခြင်းနှင့် အိမ်ရာ ပြည့်ပြည့်စုံစုံ မရှိခြင်းကို *Poor* ဟု ခေါ်ပါသည်။

ဝင်ငွေ များသော်လည်း မစုမိသူ၊ ကြွေးပင် တင်သူများကျတော့ လူ့လတ်တန်းစား *Middle Class* ဟု ခေါ်ရမည် ထင်သည်။ လူ့လတ်

တန်းစားဟု ဆိုခြင်းကြောင့် ပြည့်စုံအေးချမ်းပြီဟု မထင်စေလိုပါ။ ဆင်း
ရဲသားအိပ်ထက် ပစ္စည်းတွေ ပိုများခြင်း၊ လစာ/ဝင်ငွေ ပိုများခြင်းနှင့်
နေထိုင်မှု နည်းနည်း ပိုမြင့်ခြင်းတို့သာ ရှိပါလိမ့်မည်။

Wealthy ကို ဆက်ဖတ်လျှင် ရှင်းသွားမည်။

(လေး) ပြည့်စုံအေးချမ်း/လူတန်းစား *Wealthy*

Wealth ကို ဓန/ဥစ္စာ စသည်ဖြင့် ဘာသာပြန်ကြပြီး *Wealthy* ကျတော့
လူချမ်းသာ/ကြွယ်ဝ ချမ်းသာခြင်းဟု ဘာသာပြန်ကြပါသည်။ ဝင်ငွေက
တစ်လ ၂၅၀၀ ရှိပြီး သုံးငွေက ၂၀၀၀ ရှိသဖြင့် လစဉ် ခေါ်လာဝါးရာ
ပိုသည်။ စုဆောင်းနိုင်သည်။ မြှုပ်နှံနိုင်သည်။ အပို ဝယ်ခြမ်းနိုင်သည်။
ဤလို အနေအထားကို *Wealthy* ဟု ခေါ်ပါသည်။

(ငါး) သူငွေးသူကြွယ် *The Rich*

ဝင်ငွေကောင်းပြီး ထွက်ငွေနည်းသူ၊ အက်ဆက်တွေ အများကြီး ပိုင်သူ၊
ထို အက်ဆက်များမှ ပုံမှန်ဝင်ငွေ ရနေသူ၊ ငွေပိုငွေလျှံ အများကြီး ရှိ
သူ၊ ငွေရေးကြေးရေး ဘာမှ ပူပင်စရာ မရှိသူ၊ လိုတာ ရနိုင် ဖြန့်ချင်
သမျှ ဖြန့်နိုင်သူ။ (တရားလွန် သုံးဖြန့်ခြင်းတော့ မဟုတ်။)

ဤလို ဝင်ငွေပိုင်ရှင်မျိုးကို သူငွေးသူကြွယ်ဟု ခေါ်ပါသည်။

ထို့ကြောင့် ဝင်ငွေ မရှိဘဲ စွဲတောင်ကြီး ထိုင်ဖဲစားနေသူမျိုးကို
The Rich စာရင်းထဲ မထည့်ဟု သိနိုင်ပါသည်။ သူငွေး၊ သူကြွယ်ဟု
ဆိုသော *The Rich* ၏ ဖွင့်ဆိုချက်မှာ ဝင်ငွေ ရှိရမည်။ အရင်းအနှီး
တွေက တိုးပွားနေမည် ဟူ၍ ဖြစ်ပါသည်။

(မှတ်ချက်။ *Income Statement* ခေါ် *Profit and Loss
Statement* တွင် ရငွေနှင့် သုံးငွေကိုသာ ဖော်ပြပြီး *Balance Sheet*
တွင်တော့ *Assets* နှင့် *Liabilities* ကိုသာ ဖော်ပြလေ့ ရှိပါသည်။ ဤ

ကြည်မင်း

သည်မှာ စာရင်းကိုင် ပညာ၏ သဘောအရ ဖြစ်ပါသည်။ ကျွန်တော်
ဖွင့်ဆိုပုံနှင့် တူချင်မှ တူပါလိမ့်မည်။ သို့သော် အနှစ်သာရကတော့ အတူ
တူသာ ဖြစ်ပါသည်။)

အလုပ်သမား

ကျောင်းတက်၊ ပညာသင်၊ အလုပ်ရှာ၊ လခစား လုပ်။

ဤကား ခေတ်ပေါ် လူသားအများစု၏ သံသရာ။

ရောဘတ် ကီယိုဆာကီကတော့ ဤသံသရာကို လစာရ၊ ကုန်အောင် သုံး၊ လစာတိုးရ များများပိုသုံး . . . နှင့် ဝက်ပါမှာ လည်နေသည့် အရင်းမဲ့ (အက်ဆက် မရှိသော) လူတန်းစား *Have Nots* တို့၏ ဘဝဟု ပြော၏။

လစာထုတ်တော့ အပြည့်မရ၊ အခွန်အခတွေ ဖြတ်ယူပြီးသား ဖြစ်နေ၏။ ကွန်တာလေးကိုမှ သုံးရသည်။

အလုပ်ရှင်

အလုပ်ကို ထူထောင်-ဝန်ထမ်းခွင့်-ဝင်ငွေရ-လုပ်ငန်းထပ်ချဲ့-ဝင်ငွေတွေ ထပ်ရ။ ဤကား အလုပ်ရှင်တို့၏ သဘော။

အမြဲတမ်း အမြတ်ရနေလိမ့်မည် ဟူ၍တော့ ပြောမရပါ။ စီးပွားရေးလောက ကမောက်ကမ ဖြစ်လျှင် အရှုံးပေါ်လိမ့်မည်။ အရှုံးပေါ်လျှင် *Reorganizaation* တို့၊ *Downsizing* တို့ လုပ်ပြီး လုပ်ငန်းကို ချဲ့ပစ်မည်။ ဝန်ထမ်းတွေ ဖြုတ်ပစ်မည်။ အကုန်အကျ သက်သာအောင် နည်းမျိုးစုံနှင့် လုပ်ပြီး အရှုံးကို ထေမိအောင် လုပ်မည်။ အမြတ်

ကြည်မင်း

မြန်ထွက်လာအောင် လုပ်မည်။

ထို့ကြောင့် အလုပ်ရှင်က အသာစီးမှချည်း ဖြစ်သည်။

ဆက်ဆံရေးကို ကြည့်လျှင် အလုပ်ရှင်က အလုပ်သမား၏ လုပ်အားကို ငှားရမ်းသုံးစွဲသူ၊ အလုပ်သမား ဆိုတာ အလုပ်ရှင် ချမ်းသာအောင် လုပ်ပေးနေရသူ၊ စီးပွားရေး ဆိုသည်မှာ ကျောက်ခဲသလဲနှင့် ကောက်လုပ်နေတာ မဟုတ်လေရာ ဤလို အလုပ်ရှင်၊ အလုပ်သမား ဆက်ဆံရေးသည် အရင်းခံကျသော၊ မရိုးနိုင်သော ဆက်ဆံရေးကြီး ဖြစ်သည်။

မြင်အောင် မကြည့်လျှင် လမ်းမတွေ့

ယနေ့ခေတ်ကို ကုမ္ပဏီတို့၏ခေတ် (ဝါ) ကုမ္ပဏီခေတ်ဟု ပြောကြပါစို့။ ဘွဲ့ရပြီးလူငယ် တော်တော်များများသည် အစိုးရအလုပ် မဝင်ဘဲ ကုမ္ပဏီလောကသို့ ဝင်ကြ၏။ လစာကလည်း မက်လောက်စရာကိုး၊ လုပ်ကြည့်တော့မှ ပင်ပန်းမှန်း သိလာသည်။ အချောင်ခိုလို့ မရမှန်း သိလာသည်။ အလုပ်ရှင်ကလည်း ပေးရတာနှင့် တန်အောင် ခိုင်းမည်သာ။ လစာက ပါမောက္ခလစာထက် နှစ်ဆလောက် များနေတော့ ဟုတ်နိုးနိုး ထင်ကြသည်။ ကုန်စွေးနှုန်းတွေ တက်လာသောအခါ စားနိုင်၊ သောက်နိုင်ရုံ လောက်ရုံငှရုံသာ ဖြစ်လာတော့သည်။ ရှေ့ဆက် စခန်းသွားနိုင်ပါတော့ မလားဟု တွေးပူလာရတော့မည်။

ခေတ်ပေါ် လူငယ်စုံတွဲ တစ်တွဲကို ရောဘတ် ကီယိုဆာကီက ဥပမာ ပြပါသည်။

ဘွဲ့ရပြီး မက်လောက်စရာ အလုပ်ကိုယ်စီ ရှိကြသော စုံတွဲ၊ လက်ထပ်လိုက်ကြသည်။ မိန်းကလေးက အဆောင်မှ ထွက်ပြီး ယောက်ျားနှင့်အတူ အခန်းငှားနေသည်။ အိမ်လခ နှစ်ဆ မကုန်တော့၍ သက်သာ

သွားသလို ထင်ရသည်။ ငွေပိုငွေလုံ့လေးတွေ ထွက်လာတော့ အိမ်ခန်း
ဝယ်ဖို့ စိတ်ကူးကြသည်။ ဘဏ်ခွေးငွေနှင့် ဝယ်လိုက်ကြသည်။ အိမ်ခန်း
ရယ်လို့ ကိုယ်ပိုင် ရှိလာတော့ အိမ်လခ သက်သာသွား၏။ သို့သော်
Property Tax ခေါ် အခွန်စည်းကြပ်မှု တက်လာသည်။ စည်ပင်သာ
ယာခွန် စသော တခြား ပေးစရာတွေကိုလည်း ကိုယ်တိုင် ပေးရပြီ။ ဘဏ်
သို့လည်း အရစ်ကျဆပ်ငွေ သွင်းရပြီ။ ဒီကြားထဲမှာ ပရိဘောဂ ကောင်း
ကောင်း လိုချင်၊ အပေါ်စက်၊ အောက်စက်တို့၊ ကားတို့ပါ ဝယ်ချင်လာ
သောအခါ ဘဏ်ခွေးငွေတွေ ထပ်ဆင့်လာတော့သည်။ ရသမျှ လခကို
အပြီး နုတ်၊ ခေါင်းနုတ် လုပ်မည့် Liability တွေ များလာသည်။ ဒီတော့
ဝင်ငွေ ထပ်ရှာရသည်။ အချိန်ပိုတွေ ဆင်းရဲ၊ နောက်အလုပ်တစ်ခု အပို
ရှာရ ဆိုတာတွေ ဖြစ်လာသည်။ ဝင်ငွေ များလာတော့ အခွန်အကောက်
ကလည်း အချိုးကျ များလာသည်။

အကြွေးကတ်

မျက်မှောက်ခေတ်တွင် Credit Card ခေါ် အကြွေးကတ်သည် ခေတ်
ပေါ် မရှိမဖြစ်ပစ္စည်း ဖြစ်လာသည်။ ဒီမှာတော့ ပိုက်ဆံ ကြိုသွင်းထားပြီး
သုံးစွဲရသော (နည်းနည်းပါးပါး ပို့သုံး၍ ရသော) ကတ်မျိုးလည်း ရှိ၏။
ငွေနည်းနည်းပဲ စရန်ပေးထားပြီး အများကြီး သုံးစွဲနိုင်သော ကတ်မျိုး
လည်း ရှိ၏။ တချို့နိုင်ငံများတွင်တော့ စမ်းသုံးကြည့်ပြီးမှ ပြန်ပိတ်လိုက်
ရတာမျိုး ရှိသည်။

သူတို့ဆီမှာကျတော့ အကြွေးကတ် လိုချင်လျှင် လျှောက်လွှာတင်
ရသည်။ ဘဏ်စာရင်း ပြုရသည်။ အလုပ်ရှိလျှင် အာမခံချက် ပိုရှိသည်။
ထောက်ခံပေးမည့် သူလည်း လိုသည်။ ဘဏ်က လက်ခံခင်းစားပြီး ထုတ်
ပေးသင့်လျှင် စာတိုက်မှ ပို့ပေးလိုက်သည်။

ကြည်မင်း

အကြွေးကတ် ရလိုက်သူတိုင်းလိုလိုက ဗိဘာအမွေ ရလိုက်သလို ထင်သွားတတ်ကြသည်။ အကြွေးကတ်သည် တကယ်တော့ ထောင်ချောက်တစ်ခု ဖြစ်၏။ လွယ်လွယ်သုံး ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် မလိုတာတွေ ဝယ်မိတာမျိုး၊ ဈေးကြီးကြီးတွေ ဝယ်သုံးချင်စိတ်ကို မနှိပ်ကွပ်နိုင်တာမျိုး ဖြစ်လာသည်။ တကယ်တော့ အကြွေးယူခြင်း တစ်မျိုးသာ ဖြစ်၍ ပြန်ဆပ်ရမည်သာ။ ဘဏ်မှ တောင်းသော ဆောင်ရွက်ခငွေကို အပိုအဖြစ် ပေးရမည်။ သတ်မှတ်ကာလအတွင်း ငွေမသွင်းလျှင် နှစ်ထပ်တိုးဖြင့် အတိုး တွက်ယူလိမ့်မည်။

သာမန်လူတစ်ဦးအဖို့ ကိုယ့်အိတ်ထဲ ပိုက်ဆံ မရှိလျှင် သုံးဖို့၊ ဖြုန်းဖို့ ကိစ္စများကို စိတ်ကူးရန်ပင် မရှိ။ ခရက်ဒစ်ကတ်ကို ကိုင်ထားသူကျတော့ ငွေမဆောင်တော့။ သုံးချင်လျှင် ကတ်ပြားလေး ဆွဲထုတ်လိုက်ရုံပင်။ အမှန်တော့ သူသည် ကိုယ့်မှာ မရှိသော ငွေဖြင့် ပစ္စည်း ဝယ်နေသူသာ ဖြစ်သည်။ ကြိုတင်ငွေ ပေးပြီး ခရက်ဒစ်ကတ် ဆောင်သူကျတော့ တကယ် တွေးကြည့်လျှင် ပိုခံရသည်။ ငွေလည်း အိပ်သွားသည်။ အတိုးလည်း ဆုံးသေးသည်။ (သူတို့ဆီမှာတော့ ဤလို ငွေအပြည့် ကြိုတင် ပေးဝယ်ရသော ခရက်ဒစ်ကတ်မျိုး မရှိပါ။)

ခရက်ဒစ်ကတ် ခေတ်ကြီးမှာ ကတ်ပြား သုံးလေးမျိုး ကိုင်ကြသူတွေပင် ရှိသည်။ အလကား ရတယ် ထင်ပြီး စိတ်ဓူးပေါက်တိုင်း လျှောက်ဝယ်နေတာမျိုးတွေ ရှိသည်။ တချို့ကတော့ ပေါ်ချောင်ကောင်း တလေးတွေ တွေ့ရင် ဝယ်ရအောင် ဆိုပြီး ခရက်ဒစ်ကတ် ဆောင်ထားကြတာမျိုး။ သို့သော် လူသည် လူပဲ။ လောဘကို ဘယ်လောက်ကြာကြာ ဆိုးနှိမ်နိုင်မှာလဲ။ ဈေးမကြီးပါဘူးလေ၊ တန်ဖိုးကလည်း မများပါဘူး ဆိုပြီး ဖိနှပ်လေး ဝယ်လိုက်၊ အကျီလေး ဝယ်လိုက်၊ ဓါတ်ပြားလေး ဝယ်လိုက်နှင့် တဖြည်းဖြည်း အကြွေးတွေ ထူလာတတ်သည်။

အကြွေးထူလာတော့ ဝင်ငွေရဖို့ အလုပ်ပို လုပ်ရသည်။ အပို အလုပ် ရှာရသည်။ ငွေပို ဝင်လာလျှင် ဒုက္ခတွေ ငြိမ်းသွားလိမ့်မည်ဟု ထင်ကြသည်။ တကယ်မှာကား အပိုဝင်ငွေသည် ငွေကြေးဒုက္ခကို ဖြတ် ပေးနိုင်လေ့ မရှိသည်သာ များပါ၏။ အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် ကိုယ့် တွင်း ကိုယ် တူးနေတာကို မသိကြဘဲ ဆက်ဖြန်းနေမိတတ်၍ ဖြစ်သည်။ ကိုယ့်တွင်း ကိုယ်တူးနေပြီ ဆိုတာ သိရင် ရပ်လိုက်ပါ ဆိုသော စည်းမျဉ်း ရှိသည်။ တချို့ကျတော့ တူးနေတာ သိလျက်နှင့် မရပ်။

ဂျပန်တို့၏ အားသုံးပါး

ဧရာဘတ် ကီယိုဆာကီသည် အမေရိကန်၊ ဂျပန်ကပြား ဖြစ်၏။ တစ်ခါ တွင် သူ့ဖခင် ဖေပညာက ဂျပန်လူမျိုးတို့၏ အားသုံးပါး ယုံကြည်ချက်ကို ပြောပြသည်။ ဓားရယ်၊ ရတနာရယ်၊ မှန်ရယ်။

ဓားသည် လက်နက်ကို ရည်ညွှန်းသည်။ လက်နက်သည် အင် အား ဖြစ်၏။ လက်နက်ရှိသည့် အသာစီး ရသည်။ အမေရိကန်သည် ငွေကို ရေလိုသုံးပြီး စစ်အင်အားကို တိုးချဲ့သောကြောင့် ကမ္ဘာပေါ်မှာ စစ်အင်အား အကြီးဆုံး ဖြစ်နေသည်။ အားလုံးက လန့်ကြောက် လေး စားခြင်း ခံရသည်။

ရတနာသည် ငွေကြေးကို ကိုယ်စားပြုသည်။ ဤနေရာတွင် ရတနာအစား 'ရွှေ'ဟု ပြောလျှင် ပို၍ပင် သင့်တော်ပါမည်။ *Remember the golden rule. He who has the gold makes the rules* ဟု ဆိုဖို့ ရှိသည်။ ဥပဒေကို လှောင်တာပင် ဖြစ်သော်လည်း ဤစကား၌ အမှန်တရား တော်တော် ပါသည်။ ရွှေ၊ ငွေ၊ ရတနာ ဆိုပြီး ပြောမနေ တော့ဘဲ ချမ်းသာတာဟာ အင်အားတစ်ရပ်ဟု ပြောလိုခြင်း ဖြစ်သည်။

မှန် ဆိုတာတော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကို နားလည်ခြင်း၊ ဆင်ခြင်ဉာဏ်

ကြည်မင်း

ရိုခြင်းကို ရည်ညွှန်းပါသည်။ ကိုယ့်နှလုံးသား ကိုယ် သိသော ပညာဟု ပြောရပါမည်။ ဤ တတိယအင်အား ဖြစ်သော 'မှန်'သည် အား သုံးပါး အနက် လေးစားစရာ အကောင်းဆုံး၊ တန်ဖိုး အရှိဆုံးဟု ဂျပန်တို့က ခံယူသည်။

အားနှစ်ပါးကို ချိန်ဆရန်

စစ်အင်အားကိုတော့ ထားလိုက်ပါ။ စီးပွားရေးလောက၊ လူ့သာမန်တို့ လောကနှင့် အလွမ်းဝေးနေ၍ ဖြစ်သည်။

ဆင်းရဲသားများ၊ လူလတ်တန်းစားများသည် ဒုတိယအင်အား ဖြစ်သော ငွေကို တတိယအင်အား ဖြစ်သော ဆင်ခြင်ဉာဏ်အပေါ် ဖုံးအုပ်လွှမ်းမိုးခွင့် ပေးနေတတ်ကြသည်။ ငွေနောက်လိုက်ပြီး ငွေကို ကိုးကွယ်ကာ ငွေ၏ စေစားရာသို့ ကျေးကျွန်သဖွယ် ခေါင်းငွံ နာခံနေကြခြင်းကို ဆိုလိုပါသည်။ တွေးခေါ်ဆင်ခြင်မှုကိုပင် ငွေက ကျော်လွှမ်းသွားသည်။

မြင်းရွှေမှာ ငါးမျှားတံဖြင့် မြတ်ထုံးကလေး ချိတ်ကာ မြင်းကို 'လိုက်လို့မမီ ပြေးပြန်ပြီ' လုပ်စေသော ဥပမာကို ပြန်ယူရပါမည်။ မြက်သည် အဓိကဟု ခံယူခြင်းသည် ငွေ၏အင်အားကို ခေါင်းငွံခံလိုက်ခြင်းနှင့် တူပါသည်။ ငါ ဘာလုပ်နေတာလဲ၊ ဒီမြက်ဟာ ငါ့ဘဝရဲ့ ထွက်ပေါက်လား ဟု စဉ်းစားလိုက်မိခြင်းမှာ တတိယအင်အား ဖြစ်သော 'မှန်'။

လမ်းခွဲထွက်သွားသူတစ်ဦး

ရေးခဲ့သမျှအနက် ယခုအခန်းမှာ သွေခြောက်ခြောက် အနိုင်ဆုံး ဖြစ်လိမ့်မည်။ ကျောင်းဆရာတစ်ယောက်အကြောင်း ပြောပြလိုပါသည်။ သူသည် နယ်မြို့ကြီးတစ်မြို့မှာ ကျောင်းဆရာ လုပ်နေခဲ့သည်။ ဟိုတုန်းက ကျူရှင် ဆိုသည်မှာ စာညံ့သော ကျောင်းသားကို အိမ်ခေါ် ထမင်း

ကျေးဇူးပြု သင်ရတာမျိုး၊ ပိုက်ဆံ မရ၊ ယခုခေတ်လို စီးပွားဖြစ်ဖို့ ဝေး။
 ထိုဆရာက ထုတ်ဝေသူ သိပ်ဖြစ်ချင်သည်။ နယ်မြို့မှာ နေလို့
 သူ ဖြစ်ချင်တာ ဖြစ်မလာနိုင်မှန်း သဘောပေါက်ပြီး ရန်ကုန်သို့ ပြောင်း
 လျှောက်သည်။ ကျောင်းအားချိန်များ၊ ပိတ်ရက်များတွင် စာပေနယ်
 အကြောင်း ခရေစတုတွင်းကျ စူးစမ်းသည်။ ထုတ်ဝေရေးလောက
 အကြောင်း လေ့လာသည်။ လခထုတ်လျှင် ဝတ္ထုထုပ် သုံးလေးထုပ် ပြေး
 ဝယ်သည်။ ကိုယ်တိုင် ထမ်းပိုးပြီး အိမ်ယူလာသည်။ လူငယ်ကြိုက် စာရေး
 ဆရာများတွင် အလားအလာ ရှိသူဟု ထင်ရသော စာရေးဆရာလေးများ
 နှင့် ပေါင်းသည်။ ပုံနှိပ်တိုက် လောကသို့လည်း ဝင်ပြီး ပညာယူသည်။
 ရင်းနှီးအောင် လုပ်သည်။ ဤသို့နှင့် ပထမ ဝတ္ထုတစ်အုပ် ထွက်လာ
 သည်။ ထိုခေတ်က နှစ်ကျပ်တန် ဝတ္ထုခေတ် ဖြစ်သည်။ စာမူခက သုံး
 လေးရာထက် မပို။ စာအုပ်အစုံအစိုင်ခေတ် မဟုတ်သေး၍ ဘာစာအုပ်
 ရိုက်ရိုက် အနည်းဆုံး ၃၀၀၀ ရိုက်ကြရသောခေတ်။ ပုံနှိပ်တိုက်က
 အကြွေးပေးသည်။ ထုတ်ဝေရေးအတွက် နာမည်လှလှ တစ်ခု ရွေးသည်။
 ပေါင်းသင်းထားသော ပန်းချီဆရာတွေက စေတနာပါပါ ဝိုင်းလုပ်ပေး
 ကြသည်။ ပထမ တစ်အုပ်မှာပင် တစ်ထောင်ကျော် မြတ်သည်။ နောက်
 တစ်အုပ် နောက်တစ်အုပ်နှင့် ဆက်တိုက် ထုတ်သည်။ တစ်ခါတလေ
 နာမည်ကြီး စာရေးဆရာ သုံးဦးလောက်၏ ဝတ္ထုတွေ ပြိုင်ထွက်လာတာ
 မျိုးပင် ရှိ၏။ သိပ်မကြာမီမှာပင် ရန်ကုန်ဆင်ခြေဖုံးမှာ တိုက်နှင့် ပုံနှိပ်
 စက်နှင့် ကားနှင့် ဖြစ်သွားပြီး ကျောင်းဆရာအလုပ်ကို ကျောခိုင်း
 လိုက်နိုင်တော့သည်။

သူ ဘာလုပ်နေသေးသလဲ

ယခု သူ ဘာလုပ်နေသေးသလဲ ကျွန်တော် မသိပါ။ သူတိုက်ထုတ် စာ

ကြည်မင်း

အုပ်များကို မတွေ့မီတာ နှစ်ပေါင်း ၂၀ နီးပါးပင် ရှိတော့မည်။ အော့ဖ်ဆက်ခေတ်မှာ အော့ဖ်ဆက်ကိုပဲ ပြောင်းကိုင်နေလေသလား မသိ။ ထုတ်ဝေရေးကို မလုပ်တော့ဟု ထင်ပါသည်။

လုပ်ငန်းထူထောင်ဖို့ ရေခဲမြေခဲကောင်းတွေ စုဆောင်းပုံမှာ အလွန်ကောင်းသည်။ ဤလို အခြေခံကို စနစ်ကျကျ စေ့စေ့စပ်စပ် ပျိုးထောင်သူတစ်ဦးအဖို့ မအောင်မြင်စရာ သိပ်မရှိ။

အောင်မြင်လာ၍ ပြည့်စုံလာသောအခါ ခြံနှင့်တိုက်နှင့် ဖြစ်လာသည်မှာလည်း ခြေလှမ်းကောင်းကောင်း တစ်ခုပင် ဖြစ်ပါသည်။ ဣန္ဒြေရရ နေစရာ အိမ်တစ်ခု ရလာသည်။ စက္ကူတွေဝယ်ပြီး သို့လှောင်စရာ ဂိုဒေါင်တစ်ခု ရလာသည်။ သောင်းဂဏန်းလောက်နှင့် ဝယ်ခဲ့သော ခြံနှင့် နှစ်ထပ်တိုက်သည် ယခုအချိန်မှာ အနည်းဆုံး သိန်း ၄၀၀ လောက် တန်နေလေပြီ။

ပုံနှိပ်စက် ဝယ်လိုက်သည်ကိုတော့ မှန်လှသည်ဟု သိပ်မပြောလိုပါ။ ပေါ်ချောင်ကောင်း ရလိုက်သည်မှာ မှန်သော်လည်း အရင်းအနှီးကြီးသည်။ သတင်းစာ၊ ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်း စသည်ဖြင့် မအားမလပ်ရအောင် အလုပ်လုပ်နေမည့် လုပ်ငန်းမျိုးကို ကိုင်ထားလျှင်တော့ ကိုယ်ပိုင်စက် ရှိခြင်းက တစ်ပန်းသာသည်။ ဝတ္ထုလောက် ရိုက်မည် ဆိုလျှင်တော့ တခြားစက်မှာ အငှားရိုက်တာ ပိုကောင်းပါသည်။ စက်ဝယ်မည့်ငွေကို တခြားမှာ မြှုပ်နှံထားနိုင်သည်။ ရွှေ ဝယ်ထားလျှင်ပင် ထိုစဉ်က ရွှေဈေးမှာ ၃၀၀ ကျပ်ပဲ ရှိ၏။ စက်ကိုင်တော့ စက်သမားတွေ၊ စာစီသမားတွေ၏ တာဝန်ကို ယူလာရတော့သည်။ သို့သော် ထိုပုဂ္ဂိုလ်မှာ အတွက်အချက်ကောင်းလှသူ ဖြစ်ရာ အရမ်းတော့ လုပ်မည် မဟုတ်ပါ။ သူတိုက်မှာ စာစောင်တွေ မဂ္ဂဇင်းတွေ ထုတ်ဖူးပါသည်။ သူကိုယ်တိုင် မထုတ်ပါ။ ထုတ်လိုသူတွေကို ရုံးခန်းငှား၊ စက်ငှားခြင်း ဖြစ်၏။ ဤလို လုပ်ငန်းမျိုး

တွင်တော့ စက်ပိုင် ရှိနေခြင်းက အဆင်ပြေလှ၏။ သို့သော် ထိုခေတ်က သိပ်မကြာလိုက်။ ယခုလို အော့ဖ်ဆက်တွေ ခေတ်တွင်ကာ ခဲစာလုံး ပုံနှိပ်စက်သည် သုံးမည့်သူ မရှိသလောက် ဖြစ်နေလေပြီ။

အောင်မြင်မှု အနေဖြင့် ကြည့်သောအခါ တစ်လလျှင် ကျပ် ၃၀၀ နီးပါးသာ ရသော ကျောင်းဆရာတစ်ယောက် ဘဝမှ ယခုအချိန်တွင် သိန်း ၅၀၀ ခန့်တန်မည့် အက်ဆက်တွေ ရလာအောင် ထူထောင်နိုင် ခဲ့ခြင်းမှာ အောင်မြင်မှုကြီးပင် ဖြစ်သည်။

ဆုံးဖြတ်မှုအတတ်ပညာ

The Art of Decision စာအုပ်တွင် လမ်းဆုံလမ်းခွ ရောက်ပြီး ဘယ် လမ်း လိုက်ရမည် မသိ ဖြစ်နေသည့်အခါ လူလျှောက်နည်းသော လမ်း ကိုသာ ဧွေးပါဟု အကြံပေးထားသည်။ လူလျှောက်များသော လမ်းသည် လမ်းချောလမ်းကောင်း ဖြစ်နေတတ်၍ ဘာမှ မပင်ပန်း၊ လမ်းပျောက် စရာလည်း မရှိ။ သို့သော် လူစုလူဝေးကြီးထဲမှ ကိုယ်လည်း ဝေလေလေ အဖြစ် ဘဝဆုံးသွားမည်။ ကြွက်ပြိုင်ပွဲမှာ အားကြီးမာန်တက် ပြေးနိုင်၍ ပထမပဲ ရရ ကြွက်သည် ကြွက်သာ ဖြစ်မည်။ ကြွက်ထက် မပိုနိုင်။

လူလျှောက်နည်းသော လမ်းကား ခက်ခဲ၏။ ဆူးတွေ၊ ခလုတ်တွေ နှင့် ကြမ်းတမ်း၏။ ကိုယ့်ဟိုက်ကိုယ် လမ်းထွင်သွားရသောကြောင့် ပင်ပန်း ၏။ သို့သော် ကြိုးစားရသည့် အရသာနှင့် ခရီးဆုံးတော့ ကိုယ့်ရှေ့မှာ ဘယ်သူမှ မရှိဘဲ ကိုယ်ကသာ ဦးဆောင်လမ်းထွင်သူ ဖြစ်နေရသည့် အရသာကား ဘာနှင့်မှ မတူ။

ဤလို သဘောထားမျိုးနှင့် ကဗျာတစ်ပုဒ်ကို ရောဘတ် ကီယို ဆာကီက သူ့စာအုပ်ထဲတွင် ရှေ့ဆုံးမှာ အသားပေး ဖော်ပြထားပါသည်။

ကြည်မင်း

မလိုက်ဖြစ်ခဲ့တဲ့လမ်း

အဝါရောင် သစ်တောထဲမှာ လမ်းနှစ်သွယ်
နှစ်ခုလုံး လိုက်ဖို့ ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်လို့ ခက်ပါရဲ့
တစ်လမ်းလမ်းကိုတော့ လိုက်ရမယ့် ဘဝမို့
တစ်မျှော်တစ်ခေါ် လှမ်းကြည့်နေမိတယ်။
တစ်သွယ်ကတော့ လူသုံးများလို့
လမ်းဖုံဖုံထ လွယ်ကူလှ
အဝေးကိုလည်း မြင်နေရ
နောက်တစ်သွယ်က ခြုံကြိုခြုံကြား
အုပ်မိုးကာဆိုင်း ရှုပ်ထွေးလှ။ ။

နံနက်ခင်းမှာ ရပ်ငေးနေမိ
လမ်းတစ်ခုကို ရွေးဖို့ကလည်း ရှိ
နေခဲ့ပေတော့ ပထမလမ်းသွယ်ရေ
ကြုံရင်တော့ ပြန်လာပြီး
လျှောက်ကြည့်သင့် ကြည့်မလေ။ ။

နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြာတဲ့အခါ
တော်ပါသေးရဲ့လို့ သက်ပြင်းချနိုင်ခဲ့
တောထဲမှာ တွေ့ခဲ့တဲ့ လမ်းနှစ်သွယ်
လူကြိုက်နည်းတဲ့ လမ်းကို ရွေးချယ်
ဒါကပဲ
ငါ့ဘဝကို ပြောင်းလဲစေခဲ့တဲ့
အဆုံးအဖြတ်။ ။

ရောဘတ်ဖရော့စ် (၁၉၁၆)

The Road Not Taken And that made all the difference

ဟု ကဗျာဆရာကြီးက အဆုံးသတ်ပါသည်။ သူများနဲ့ မတူအောင် ဖြစ်လာစေခဲ့တာ ဒီလမ်းကို ရွေးချယ်မိခဲ့လို့ပဲဟု ပြောချင်တာ ဖြစ်ပါသည်။ အောင်မြင်ထူးခြား ထင်ရှားစေသော ကိစ္စများကို ပြောလျှင် ဤလိုပဲ ပြောကြပါသည်။ တိုက်ရိုက် ဘာသာပြန်ရန်ကား ခက်ပါသည်။

အောင်မြင်ဖို့အတွက် နွဲ့ လုံ့လ၊ ဝီရိယ၊ ဉာဏ် စသည်တို့ အား လုံး လိုအပ်ပါသည်။ ထို အခြားအရာများ မပါဘဲ မအောင်မြင်နိုင်ပါ။

သို့သော် ရ-သုံး၊ ရ-သုံး သံသရာကို မြင်အောင် မဆင်ခြင်မိလျှင် လွတ်အောင် ရုန်းချင်စိတ်လည်း ပေါ်မည် မဟုတ်ပါ။ ထို့ကြောင့် ပါးစပ် လှုပ်ဖို့ လက်လှုပ်နေရသော အာဝကို ဆင်ခြင်မိပြီး လွတ်လမ်းကို ရှာဖွေ နိုင်ဖို့က အရေးကြီးပါသည်။ လွတ်လမ်း ရှာဖွေနိုင်ဖို့အတွက် ရှာဖွေချင် စိတ်က အရင်းခံပါသည်။ စိတ်ကို နိုင်လျှင် လောကကို နိုင်သည်ဟု ဆိုရိုးစကား ရှိထားသည် မဟုတ်ပါလား။

ဥပဒေသ- ၃ 'ကိုယ်အလုပ်' ကိုယ်လုပ်

ယခင်အခန်းတွင် ပြောပြခဲ့သော ကျောင်းဆရာဇာတ်လမ်းကို မှတ်မိနေကြပါလိမ့်မည်။ ယခု ကျွန်တော် မေးခွန်း သုံးခု မေးပါမည်။

(၁) သူ့အတတ်ပညာ (Profession) က ဘာလဲ။

(၂) သူ့အလုပ် (Job) က ဘာလဲ။

(၃) သူ့လုပ်ငန်း (Business) က ဘာလဲ။

သူ့အတတ်ပညာမှာ Educator (ပညာဖြန့်ဖြူးသူ၊ စာသင်သူ) ဖြစ်ပါသည်။ သူ့အလုပ် Job မှာ ကျောင်းဆရာ (School Teacher) ဖြစ်ပါသည်။ သူ့လုပ်ငန်းမှာ ထုတ်ဝေသူ (Publisher) ဖြစ်ပါသည်။ သိပ်မရှုပ်သေးပါ။

ကျွန်တော့် မိတ်ဆွေလေး တစ်ဦး၊ ဆရာဝန်ဘွဲ့ရသည်။ ကွန်ပျူတာ လေ့လာပြီး ဒီဇိုင်းဆွဲသူ အဖြစ် လုပ်စားသည်။ သူ့ အတတ်ပညာ ကျတော့ နှစ်မျိုး ဖြစ်နေသည်။ ဆရာဝန်နှင့် အနုပညာ။ သို့သော် Profession အရ ပြောလျှင်တော့ Medical Profession ၊ အလုပ်က Graphic Designer ၊ Business ကတော့ သူတစ်ပါး ကုမ္ပဏီမှာ လခစား လုပ်နေ၍ Business မရှိ၊ သိပ်မရှုပ်သေးပါ။

မက်ဒေါ်နယ်ဟမ်ဘာဂါ လုပ်ငန်းအကြောင်း ကျွန်တော် ဖော်ပြခဲ့ဖူးပါပြီ။ ပိုင်ရှင်မှာ Ray Kroc ဖြစ်၏။ သူ့ Profession ကိုတော့ ကျွန်တော် မသိ။ အလုပ်ကတော့ CEO လား၊ ဥက္ကဋ္ဌလား၊ Chairman

လား တစ်ခုခု လုပ်ငန်း (Business) ကျတော့ စားသောက်ကုန် ရောင်းချခြင်း (ဝါ) အစားအသောက် ရောင်းချခြင်း၊ အတိအကျ ဆိုလျှင် ဟမ်ဘာဂါ လုပ်ငန်း။

Keith Cunningham ဆိုသော ပုဂ္ဂိုလ်သည် ကား ရေဆေးသန့်စင်ပေးသော အလုပ်ရုံများ ထောင်ထားသည်။ ထို့ကြောင့် သူ့လုပ်ငန်း (Business) မှာ ကားရေဆေးလုပ်ငန်း။ Ray နှင့် Keith တို့၏ လုပ်ငန်းများအကြောင်းကျတော့ ရှင်းရှင်းမြင်ဖို့ ခုတ်တရက် ခက်ပါသည်။ သူတို့က မြေဝယ်သည်။ နေရာကောင်းတွေ သေသေချာချာ ရွေးဝယ်ခြင်းဖြစ်သည်။ ပြီးတော့ ဆိုင်ဆောက်သည်။ ပြီးလျှင် ဤလုပ်ငန်းတွင် လာလုပ်ချင်သူကို ငှားစားလိုက်သည်။ တစ်ဆင့်ခံ လုပ်ကိုင်ခွင့် (Franchise) ချပေးခြင်း ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းငှားခ၊ နာမည် ယူသုံးခလည်း ရသည်။ အဆောက်အအုံ ငှားခလည်း ရသည်။ မြေကွက်နှင့် ဆိုင်မှာ သူတို့အပိုင် ဖြစ်နေ၍ မြေဈေးတက်သမျှ ကိုယ်က လိုက်မြတ်နေသည်။

ထို့ကြောင့် Ray ၏ မက်ဒေါ်နယ် ဟမ်ဘာဂါနှင့် Keith ၏ ကား ရေဆေးလုပ်ငန်းများသည် လုပ်ငန်းအစစ် မဟုတ်ပေ။ လုပ်ငန်းအစစ်က အိမ်/မြေ လုပ်ငန်း ဖြစ်ပါသည်။ အိမ်/မြေတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ မက်ဒေါ်နယ် ကုမ္ပဏီသည် ကမ္ဘာတစ်ဝန်းတွင် နေရာကောင်း မြေကွက်တွေ အများကြီး ပိုင်သည်။ ကက်သလစ်ဘုရားကျောင်း တော်ထက်ပင် များသေးသည်။ ကမ္ဘာပေါ်တွင် မြေကြီး အပိုင်ဆုံး (မြေကွက်ဧရိယာ ပိုင်ဆိုင်မှု အများဆုံး) ဟု ဆိုပါသည်။

Mind Your Own Business (MYOB)

ကျွန်တော်တို့ ငယ်ငယ်တုန်းက သင်ခဲ့ရသည်မှာတော့ တစ်ယောက်ယောက်က ဤလို MYOB ဟု လာပြောလျှင် လာမရှုပ်စမ်းနဲ့ တခြား

ကြည်မင်း

သွားစမ်း။ ကိုယ့်အလုပ် ကိုယ်လုပ်ဟု အဓိပ္ပာယ်ရသည် ဟူ၍ပင်။ ထို့ကြောင့်ပင် ဤသို့ လူသိများသော ကိုယ့်အလုပ်ကိုယ်လုပ် ကိုပင် ယူခဲ့ပါသည်။

ရောဘတ် ကီယိုဆာကီ ပြောချင်သော MYOB ကတော့ "ကိုယ့်လုပ်ငန်း ကိုယ် ဝရစိုက်" ဟု အဓိပ္ပာယ်ရပါသည်။ Business ဆိုသော စကားမှာ ဤနေရာတွင် အဓိပ္ပာယ် အထူးရှိနေသောကြောင့် စောစောကလေးကပင် ကျွန်တော် ပလ္လင်ခံတွေနှင့် နေရာတော်ခင်းခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။ မြန်မာတွေက Job ကိုလည်း အလုပ်၊ Business ကိုလည်း အလုပ်၊ Work ကိုလည်း အလုပ်ဟု ဘာသာပြန်ကြသည်။ ဤစာအုပ်အတွက် Business ကို 'လုပ်ငန်း' (ကိုယ်က အလုပ်ရှင် ဖြစ်နေသောလုပ်ငန်း) ဟု ဘာသာပြန်သင့်ပါသည်။

Financial Freedom ဆိုသော ငွေရေးကြေးရေး အမှီအခိုကင်းမှု ရချင်လျှင် (သူများအောက်မှာ လခစား ဝင်လုပ်နေဆဲပင် ဖြစ်စေ) မိမိ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း တစ်ခုတော့ ထူထောင်ရပါမည်။ ရုံးခန်းနှင့် ဆိုင်းဘုတ်နှင့် ဆိုင်ခန်းနှင့်မှ လုပ်ငန်း မဟုတ်ပါ။ အချိန်ပိုင်း ပွဲစား လုပ်တာမျိုးသည်လည်း လုပ်ငန်းပင် ဖြစ်ပါသည်။

အမှီအခိုကင်းဖို့

သူများဆီမှာ ကျွန်ခံပြီး လက်ဖြန့်ခံနေလျှင် ကျွန်တွင်းမှ မလွတ်နိုင်ပါ။ အလုပ်ရှင်အပေါ် တစ်နည်းနည်းဖြင့် မှီခိုနေရမည်။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ကျတော့ အမှီအခို ကင်းသွားပြီ။ ထို့ကြောင့် ဤလို ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထူထောင်ရေးကို အာရုံပြုပါ။ ထူထောင်ပြီးလျှင်လည်း ဖိမိစီးစီး လုပ်ပါ။

Mind Your Own Business

ဝန်ထမ်းများအတွက် လစာတွက်ချက်ရာတွင် ဝိုင်ရှင်သည် သူ့ ကုန် ကျစရိတ်တွေ၊ သူ့ ဝေစုအမြတ်တွေ အားလုံးတွက်ချက် ဖြတ်တောက် ပြီးမှ ကျန်တာကို သင့်သလို သတ်မှတ်ခြင်း ဖြစ်သည်။ သူတို့ဆီမှာ ဝန်ထမ်းတိုင်း လူမှုဖူလုံရေးအတွက် ထည့်ဝင်ကြရသည်။ ၅ ရာခိုင်နှုန်း ထည့်ဝင်ရသည် ဆိုလျှင် လစာ ၁၀၀ တွင် ၅ ကျပ်က လူမှုဖူလုံရေး အတွက် ဖြတ်မည်။ ထို့ကြောင့် ၉၅ ကျပ်သာ ရမည်။ (ထိုအထဲမှ ဝင်ငွေ ခွန် ထပ်ဖြတ်ဦးမည်။) အလုပ်ရှင်ဘက်မှလည်း ၅% စိုက်ရလေရာ လုပ်သားကို ၁၀၅ ကျပ် ပေးမည့်အစား ၁၀၀ ပဲ ပေးပြီး ကျန် ၅ ကျပ်ဖြင့် စိုက်ပေးခြင်း ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် အစိုးရသို့ လူမှုဖူလုံရေး ပေးငွေ ၁၀ ကျပ်လုံးမှာ လုပ်သား၏ လခမှ ဖြတ်ယူသလိုသာ ဖြစ်၏။ ဝင်ငွေ ခွန်ကို တွက်တော့ လုပ်သား၏ အသားတင်ရငွေ ၉၅ ကျပ်ပေါ်မှာ မတွက်ပါ။ လစာရင်း ၁၀၀ ပေါ်မှာသာ တွက်ပါသည်။ *Social Security* စုငွေသည် ဝင်ငွေခွန် မလွတ်။

ပြောချင်သည်မှာတော့ လခစား လုပ်နေလျှင် ဖြတ်စရာတွေ ဖြတ် တောက်ယူငင်ပြီးမှ လုပ်သားက ရခြင်း ဖြစ်ကြောင်းပင်။ ရငွေနှင့် သုံးငွေ မျှနေ၍ အလုပ်မမိတမိ ဖြစ်လေလျှင် လုပ်သားက လုပ်ခတိုး ရဖို့ မျှော် လင့်သည်။ အိမ်တွေဘာတွေ၊ အကြွေးဝယ်ထားမိပြီ ဆိုလျှင် အလုပ်မြဲ နေပါစေဟု ဆုတောင်းနေရသည်။ မိမိဘဝ ရှင်သန်ရေးအတွက် အလုပ် ရှင်ကို မှီခိုနေရသည်။ အလုပ်ရှင်၏ အသနားကို ခံနေရသည်။

မိမိ၏ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းမှာကျတော့ ဝင်သမျှက ကိုယ့်ဖို့ချည်း ဖြစ်သည်။ လုပ်ရကိုင်ရ လွတ်လပ်သည်။ ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စ ရှိသလောက် အကျိုးခံစားခွင့်တွေ ရလာမည်။

ကြည်မင်း

ထို့ကြောင့် ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို ကိုယ်ဂရုစိုက်ဟု ပြောခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ လခစား လုပ်နေရင်းက ထွက်ပေါက်ရှာသည့် အနေဖြင့် လုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်ပါ။ စုဆောင်းငွေဖြင့် အက်ဆက်တွေ ဝယ်ပြီး ငွေပြန်ပင်လာအောင် ကြံစည်ပါ။ ဝင်ငွေရလာလျှင် ဝင်ငွေခွန် ပေးဆောင်ပြီး ကျန်တာတွေကို အက်ဆက် ထပ်ဝယ်ပါ။ အခါအခွင့်ကိုလည်း သတိနှင့် မပြတ် ကြည့်နေပါ။

အိမ်ပဲ ဆိုပါစို့။ စောစောပိုင်း အခန်းတွေမှာ ပြောခဲ့သလို ဝယ်ကတည်းက အမြတ်ထွက်နေအောင် ပညာပါပါ ဝယ်မည်။ ပြီးတော့ အိမ်ငှားစားမည်။ ဈေးသင့်လျှင် ပြန်ထုတ်ပြီး ပိုကြီးတာတစ်ခု ဝယ်လိုက်ခြင်းဖြင့် အခွန်ရှောင်ခွင့် ဖြစ်၏။ ထိုအက်ဆက်ကို ငှားစားခြင်းဖြင့် လစဉ် ဝင်ငွေ ရမည်။ အခြေအနေကောင်းလျှင် အမြတ်နှင့် ပြန်ထုတ်မည်။ လုပ်ရင်းကိုင်ရင်းနှင့် ပိုကောင်းသော အခွင့်အရေးများ (ဥပမာ - ဇွယ်ယာလက်မှတ်၊ ငွေချေးစာချုပ် စသည်) တွေ့လာ၍ လစဉ်ဝင်ငွေက စိတ်ကြိုက် ဖြစ်လာလျှင် လခစားအလုပ်က ထွက်လို့ရပြီ။ ဒါမှမဟုတ် ဝန်ထမ်းတွေ ငှားပြီး ကုမ္ပဏီထောင်ကာ လုပ်ငန်းလုပ်လို့ ရပြီ။ ကိုယ့် အရင်းအနှီး(ငွေ)တွေက သူတို့ စီးဆင်းနေရင်း ကိုယ့်ကို မုန့်ဖိုးပေးနေကြပြီ။ ထမင်းကျွေးနေကြပြီ။

ဤလို ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ကြံစည်ပြီး မိမိစီးစီး ကြီးစားဆောင်ရွက်ပါ *Mind your own business* ဟု ရောဘတ် ကီယိုဆာကီက အကြံပေးပါသည်။

ဥပဒေသ - ၄ အခွန်အကောက်များ၏ သမိုင်းကြောင်းနှင့် ကော်ပိုရေးရှင်းတို့၏ အင်အား
လုပ်ငန်းလုပ်နေလျှင် အခွန်အကောက်များနှင့် ပတ်သက်သော ဥပဒေ

များ၊ ပြဋ္ဌာန်းချက်များကို သိရ၏။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ဥပဒေ၊ စက်မှုဇုန်၊ စိုက်ပျိုးမွေးမြူရေးဇုန် စသော စီးပွားရေးဇုန်နယ်များ သတ်မှတ်မှုနှင့် ဥပဒေများကို သိရ၏။ လျှပ်စစ်ဓာတ်အား သုံးစွဲခြင်း စသော စည်ပင်သာယာ ဥပဒေများကို သိရ၏။

သိထားလျှင် တစ်ပန်းသာသည်။ မသိလျှင် သိအောင် လုပ်ထားသင့်သည်။ မသိလည်း ဘာဖြစ်တာမှတ်လို့ဟု ထင်နေကြသော စီးပွားရေးသမားတွေ တစ်ပုံကြီး ရှိသည်။ မဖွံ့ဖြိုးသော နိုင်ငံများတွင် 'ရေ' ကို အားကိုးလေ့ ရှိကြ၏။ ရေလောင်းလိုက်လျှင် ပြီးသွားမှာပဲဟု ထင်ကြ၏။ သို့သော် နိုင်ငံကြီးသား စစ်စစ်သည် ဥပဒေကို ဦးထိပ်ထားသည်။ တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးသော နိုင်ငံတွင် ဥပဒေကသာ ထိပ်ဆုံးမှာ ရှိသည်။ ဥပဒေအထက်မှာ ဘယ်သူမှ မရှိ။ ဤလို နိုင်ငံမျိုးတွင် ဥပဒေကို မသိလျှင် များစွာ ဆုံးရှုံးနိုင်သည်။ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် မီးဖိုချောင်ထဲ ကိုယ် ချက်တာ ဘာဖြစ်လဲ ဆိုပြီး နိုင်ငံခြားမှာ ငါးပိရည် ကျွဲမိ၍ တရားစွဲခံရဒဏ်ငွေဆောင်ရသော မြန်မာတွေ တစ်ပုံကြီး။

ဥပဒေ မသိလျှင်ကော။ မသိလျှင် သင်တန်း တက်နိုင်သည်။ မအားလပ်လွန်းလျှင် ဥပဒေအကျိုးဆောင်တွေ ငှားနိုင်သည်။ ဈေးကြီးပါသည်။ သို့သော် ဆုံးရှုံးမှာ မြတ်လာနိုင်မှာတွေက ပိုကြီးမားပါသည်။

ဟာကွက်

ဥပဒေသည် ထောင့်စေ့နေအောင်တော့ အမြဲတမ်း စီစဉ်နေရပါသည်။ လက်တစ်လုံးခြား မရှိ၊ ဟာကွက် မရှိအောင် စီစဉ်ရပါသည်။ လက်တစ်လုံးခြား လုပ်လိုသူအဖို့ မရောင်းရ ဆိုလျှင် ပေါင်မည်၊ မရောင်းရ မပေါင်ရ ဆိုလျှင် ငှားမည်၊ မရောင်းရ မပေါင်ရ မငှားရ ဆိုလျှင် ပေးကမ်းမည်၊ ခေတ္တ အပ်ထားမည်၊ ပြင်ဖို့ ဆိုင်ပို့ထားတာပါဟု ဆိုမည်။ ဤလို လက်

ကြည်မင်း

တစ်လုံးခြား လုပ်သူမျိုးသည် ဥပဒေ၏ ပျော့ကွက်ကို ရွာပြီး အကျိုးရှိ
အောင် သုံးတတ်သူမျိုး ဖြစ်၏။ အရေးယူလို့ မရအောင်ပင် ရှောင်ခြင်း
ဖြစ်ရာ ဒီကမ္ဘာ့ထိုက်သူတွေပင်။ အတော်တော့ အမြင်ကတ်စရာ ကောင်း
ပါသည်။

ဥပဒေ ပြဋ္ဌာန်းချက်ထဲမှာပင် ဟာကွက် ရှိနေလျှင် ထို ဟာကွက်
ကလေးကို ဝင်နှိုက်ပြီး လုပ်စားသွားတတ်ကြ၏။ အမေရိကန်ပြည်၏
နောက်ဆုံးပြည်နယ် ဖြစ်သော အလာစကာသည် အမေရိကန်ပြည်မ
နှင့် ကနောဒါနိုင်ငံကြီး တစ်ခုလုံး ခြားနေသည်။ မြောက်ဝင်ရိုးစွန်းနှင့်ပင်
ကပ်နေပြီ။ ဝေးလံခေါင်းပါး အထူးဒေသ ဖြစ်ရာ တန်းတူညီမျှမှု ရရေး
အတွက် *Service Departments* ခေါ် ဝန်ဆောင်မှုဌာနများ (အမြတ်
ရရှိရေးထက် ပြည်သူ့သက်သာချောင်ချိရေးကို ဦးစားပေးရသော ဌာန
များ- ဥပမာ စာတိုက်နှင့် ကြေးနန်း၊ ပညာရေး၊ ကျန်းမာရေး) သည်
အနှုံးခံ လုပ်ကြရသည်။ စာပို့သည် ဆိုပါစို့။ ပြည်တွင်းလေကြောင်းစာ
(သာမန်) တစ်စောင်ကို ၂၅ ပြား ဆိုလျှင် အလာစကာသို့ ပို့လျှင်လည်း
၂၅ ပြားပင် ဖြစ်သည်။ တစ်ရက်အတွင်းလည်း ရောက်အောင် ပို့ပေး
ရသည်။ အထူးအခွင့်အရေးပင် ပေးရတာတွေ ရှိ၏။ ဝေးလံခေါင်းပါး
ဒေသ ဖြစ်၍ အလေးချိန် (ဥပမာ) ၁၀ ပေါင်ထက် မပိုသော ပါဆယ်
ထုပ်များကို သာမန်ဈေးနှုန်းဖြင့်ပင် လေကြောင်းမှ ပို့ခွင့် ရှိသည်။

ဆောက်လုပ်ရေးသမား တစ်ယောက်က အလာစကာသို့ ဘီလပ်
မြေ ပို့ချင်သည်။ ကုန်တင်လေယာဉ်ဖြင့် အိတ်လိုက်ပို့လျှင် ဈေးအလွန်
ကြီးသည်။ သင်္ဘောဖြင့် ပို့ပြန်တော့လည်း အလွန်ကြာမည်။ ဆောင်းတွင်း
ဆိုလျှင် သင်္ဘောပင် မရှိ။ သူက စာတိုက်ဥပဒေကို လေ့လာပြီး ဘီလပ်
မြေကို ၁၀ ပေါင်ထုပ်တွေ ခွဲထုပ်ကာ စာတိုက်မှ ပါဆယ်ဖြင့် ပို့သည်။
အလာစကာသို့ ထွက်သော ချောပို့လေယာဉ် တစ်ခုလုံး သူ့ဘီလပ်မြေ

အိတ်တွေချည်း ဖြစ်ကုန်တော့သည်။ ဥပဒေအတိုင်း လိုက်နာ၍ တောင်
အတွင်းမှ အလုပ်လုပ်သွားခြင်း ဖြစ်ရာ အစိုးရက ဘာမှ လုပ်လို့ မရ။
ဤသည်မှာ ဥပဒေ၏ ဟာကွက်ကို နှိုက်၍ အမြတ်ထုတ်သွား
သော ဖြစ်ရပ်တစ်ခုပင်။

ရော်ဘင်ဟု၊ ငတက်ပြား

ပထမ အင်းဝခေတ်တွင် သူခိုးကြီး ငတက်ပြား ဟူသော အစွမ်းရှိသည့်
လူထူးလူဆန်းတစ်ဦး ပေါ်ဖူးကြောင်း ရာဇဝင်တွေမှာ ဖတ်ရသည်။ သူ
ဌေးတွေဆီက ခိုးယူပြီး ဆင်းရဲသားတွေကို ဝေပေးသည်ဟု အားလုံး
သိနှင့်နေကြပါလိမ့်မည်။

အင်္ဂလိပ်စာပေတွင်လည်း ရော်ဘင်ဟုနှင့် လူပျော်တစ်စု *Robin Hood and Merry Men* အမည်ရှိ တောပုန်းအုပ်စု ဒဏ္ဍာရီသည် ထင်ရှား၏။ ချမ်းသာသူတွေထဲမှ လူယက်ယူငင်ပြီး ဆင်းရဲသားများကို ပေးဝေ လှူဒါန်းသည်။ *Robbing Hood* ဟု လိုက်နောက်ထားသည်များကိုလည်း ဖတ်ရသည်။ ကလေးများအတွက်တော့ တကယ့်ပီးရီးရီး၊ အားကျစရာ လူစွမ်းကောင်း၊ စေတနာရှင်၊ ကယ်တင်ရှင်။

ရောဘင်ဟုကား မရှိတော့ပြီ။ သို့သော် ရော်ဘင်ဟု စိတ်ဓာတ်ကား ရှင်သန်နေဆဲ ဖြစ်၏။ အလေးတွေမှအစ လူကြီးတွေအဆုံး အားလုံးတွင် ရော်ဘင်ဟု စိတ်ဓာတ် အမွေကျန်နေသည်။ လူချမ်းသာတွေရဲ့ အိတ်ထဲက နှိုက်ပြီး ဆင်းရဲသားတွေဆီ ဝေပေးရမယ်။ သူဌေးတွေကို အခွန်အတုပ် များများချ၊ ဆင်းရဲသားတွေဆီ ထောက်ပံ့ . . . ။

ထို့ကြောင့်ပင် သူဌေးတွေကို များများတွယ်သော အခွန်အတုပ် ဥပဒေတွေ ပြဋ္ဌာန်းလာကြသည်။ သို့သော် တကယ်တမ်း အခွန်ကောက်သောအခါ သူဌေးတွေက လွတ်ထွက်သွားပြီး လူလတ်တန်းစားများ အထူး

ကြည်မင်း

သဖြင့် ပညာတတ်၊ ရာထူးရှိ၊ လစာ ကောင်းသော *Upper Middle Class* ခေါ် လူလတ်တန်းစား အထက်လွှာတွေ အပေါ်မှာသာ အခွန် အတုပ်တွေ ပိလာတော့သည်။ သူ့ဌေးတွေဆီက ယူပြီး ဆင်းရဲသားကို ထောက်ပံ့တာ မဟုတ်တော့ဘဲ လူလတ်တန်းစားတွေဆီက မိုက်ကြေးခွဲ ပြီး ဆင်းရဲသားတွေကို ထောက်ပံ့သလို ဖြစ်နေတာမျိုး (အခွန်အကောက် စနစ် မှန်ကန်စွာရှိသော၊ ကျင့်သုံးသော) နိုင်ငံတိုင်းမှာ တွေ့နိုင်ပါသည်။

အခွန်အကောက်များ၏ သမိုင်းကြောင်း

အခွန်အကောက် ဆိုသည်မှာ ကမ္ဘာဦးကတည်းက ပေါ်လာခဲ့သည်ဟု မြန်မာတွေက ဆိုတတ်ကြသည်။ အကြီးအကဲရယ်လို့ ဈေးကောက်တင် မြှောက်လိုက်သောအခါ (ထိုသူတွင် ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရှာချိန် မရှိတော့၍) အုပ်ချုပ်ခ ပေးသည့် သဘောဖြင့် ကိုယ့်လယ်ကိုယ့်ယာမှ ထွက်သမျှ၏ ဆယ်ပုံတစ်ပုံကို ပေးကြသည်။ ပေးသူက စပေးသလား၊ တောင်းသူက တောင်းလို့ ပေးရတာလားတော့ ကျွန်တော် ကွဲကွဲပြားပြား မသိပါ။ သဿ မေခအခွန် ဆိုတာ ဤသို့ ဆိုလျှင် ပဒေသာပင်ခေတ်မှာ အခွန်အတုပ် တွေ မရှိခဲ့သေးတာတော့ သေချာပြီ ဖြစ်၏။ ပုဂ္ဂလိက ပိုင်ဆိုင်မှုတွေ ရှိလာတော့မှပင် သဿမေခ ဝင်လာတာ ဖြစ်သည်။ ကျေးကျွန်ခေတ် ကံကျွေးချစနစ် ပေါ်လာတော့ အခွန်အခ ဆိုတာ ပေါ်လာမည်။ မြေရှင် ခေတ်မှာ သီးစားစနစ်သည် ကံကျွေးချစနစ်မှာထက် ပိုပြီး ပီပြင်လာမည်။

အခွန်အကောက် *Taxes* ဆိုသော စကားသည် အစိုးရနှင့် ပတ် သက်သည်။ အခွန်တော်ဟု သုံးနှုန်းခဲ့ကြသည်။ ထို့ကြောင့် ရွာစား၊ မြို့ စား၊ စစ်ကဲ၊ ဘုရင် စသော အုပ်စိုးသူများအတွက် ဆက်သရန် ကောက်ခံ ရာမှ အတည်ဖြစ်လာပုံ ပေါ်သည်။

အမှန်တော့ အမေရိကန်မှာရော အင်္ဂလန်မှာပါ အခွန်အကောက်

စနစ် ဟူ၍ ရှိလာခဲ့တာ နှစ်ပေါင်း တစ်ရာကျော်ကျော်လောက်ပဲ ရှိလိမ့် ဦးမည်။ ထိုမတိုင်မီက စစ်စရိတ်အတွက် လိုအပ်သလို ထထကောက် တာမျိုးသာ ရှိခဲ့သည်။ နပိုလီယံနှင့် စစ်တိုက်ဖို့အတွက် အင်္ဂလန်တွင် ၁၇၉၉ မှ ၁၈၁၆ အတွင်း အခွန် ကောက်ခဲ့သည်။ အမေရိကန်မှာ လည်း ၁၈၆၁ အတွင်းမှာ ပြည်တွင်းစစ်အတွက် အခွန် ကောက်ခဲ့ကြ ရသည်။

အင်္ဂလန်တွင် ဝင်ငွေခွန်ကို စတင် ပြဋ္ဌာန်းသည်။ အမေရိကန်မှာ တော့ အခြေခံဥပဒေကြီးတွင် ၁၆ ခုမြောက် ပြင်ဆင်ချက်အဖြစ် ရေးဆွဲ ပြဋ္ဌာန်းပြီး လူထုဆန္ဒခံယူကာ ဝင်ငွေခွန် ကောက်ခံခြင်းကို စတင်ခဲ့ သည်။ ထိုမတိုင်မီကတော့ အကောက်ခွန်လောက်သာ ရှိခဲ့သည်။ အမေ ရိကန်များသည် အခွန်ကို မုန်းတီးကြသူများ ဖြစ်သည်ဟု ဆိုပါသည်။ လက်ဖက်ခြောက် သွင်းကုန်အပေါ် အခွန်အကောက် မတန်တဆ တင် သောကြောင့် Boston Tea Party ခေါ် အုံကြွမှု ဖြစ်ရာက တဖြည်း ဖြည်းနှင့် လွတ်လပ်ရေး လှုပ်ရှားမှုကြီး ဖြစ်လာခြင်းကို ညွှန်ပြကြသည်။

တကယ်တော့ အခွန်အကောက်ကို မုန်းသည်မှာ အမေရိကန်လူ မျိုးများသာ မဟုတ်ပါ။ ပေးရသူတိုင်းက မုန်းကြသည်သာ ဖြစ်ပါ၏။ ကိုယ့်အိတ်ထဲက ငွေကို အတင်း လာနှိုက်နေမှတော့ ဘယ်သူက ကြိုက် နိုင်ပါမည်နည်း။

သို့သော် ဝင်ငွေခွန် ဥပဒေလို၊ စည်ပင်သာယာ အခွန်အတုပ်တို့ လို၊ စာပို့ခ တံဆိပ်ခေါင်းဖိုး ငါးပြားကနေ ခြောက်ပြားသို့ တိုးမြှင့်ပြီး တစ်ပြား ဈေးတက်လိုက်ခြင်းတို့လို အခွန်အတုပ်ကိစ္စမျိုးသည် ပြည်သူ ပြည်သားတို့၏ ဆန္ဒမပါဘဲ (လွှတ်တော်က မပြဋ္ဌာန်းဘဲ) လုပ်လို့ မရပါ။ ကိုယ့်ခေါင်း ကိုယ်ပြန်ထမည့် ဥပဒေကို ပြည်သူပြည်သားတို့က ခေါင်း သိတ်ကြခြင်းမှာ အတင်းအကျပ် လုပ်လို့လား၊ သူတို့ရဲ့ အမတ်တွေကိုပဲ

ကြည်မင်း

ကြည်ကြလို့လား၊ မဲဆွယ် ကောင်းလွန်းလို့လားဟု မေးစရာ ရှိသည်။ မဟုတ်ပါ။ သူတို့ကိုယ်တိုင်က လိုလိုလားလား ဆန္ဒပြုပေးခဲ့ကြခြင်း ဖြစ်သည်။ ဆွယ်လုံးက ကောင်းခဲ့ပေသကဲ့သို့။ ရော်ဘင်ယု ဇာတ်လမ်းပါပဲ။ ချမ်းသာတဲ့ လူတွေဆီက နှိုက်ပြီး ဆင်းရဲသား ပြည်သူလူထု တစ်ရပ်လုံးကို အကျိုးပြုမယ် ဆိုသော မူကို ကြိုက်သွားကြခြင်းပါ။

တကယ်ပင်လျှင် အမြတ်ခွန်တို့ ဝင်ငွေခွန်တို့သည် သူဌေးတွေကို တွယ်ဖို့ ပြဋ္ဌာန်းခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ ဆူကြွနိမ့်မြင့်ကို ညီတန်သလောက် ညီသွားစေရန် ညှိပေးဖို့ ရည်ရွယ်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ ဥပဒေ ပြဋ္ဌာန်းပြီး ကောက်ခံလိုက်တော့ ငွေတွေရလာသည်။ ရလာတော့ လမ်းတွေ၊ တံတားတွေ၊ ကျောင်းတွေ၊ ဆေးရုံတွေ၊ တိုးချဲ့လာနိုင်သည်။ တိုင်းပြည် တိုးတက်လာသည်။ ငွေက လိုမြဲလိုနေသောအခါ သို့မဟုတ် ထပ်ဖြန်းစရာတွေတွေ့လာသောအခါ ငွေထပ်ရှာသည်။ ဝင်ငွေခွန် စည်းကြပ်ရန် သတ်မှတ်ချက်ကို နှိမ့်ချလျှင် ပိုများများ ရလာနိုင်မည်။ ထို့ကြောင့် ဥပမာ ဝင်ငွေ တစ်သောင်းကျော်လျှင် အခွန်ဆောင်ရမည် ဆိုသည့်အစား ဝင်ငွေ ငါးထောင်ကျော်တွေ ထိလာတော့သည်။ တိုင်းပြည်တိုင်းမှာ သူဌေးဆိုတာက လူနည်းစု ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် သူတို့ဆီက ရတာ ဘာမှ မပြောပလောက်။ လူလတ်တန်းစားဆီ ဆင်းကောက်တော့ အများကြီး ပိုရလာသည်။ ရလေလိုလေ ဖိုတရွေ့ ဖြစ်လာသည့် အခါဖိုးတွင် နည်းနည်း ဝင်ငွေကောင်းသော ဆင်းရဲသားများကိုပင် ထိလာတော့သည်။ သူဌေးတွေကို ရည်ရွယ်ပစ်လွှတ်သော မြားက ဆင်းရဲသားကိုပါ ထိလာခြင်း ဖြစ်သည်။ အများဆုံး ခံရသည်က လူလတ်တန်းစား ဖြစ်သွားသည်။ သူဌေးက ငွေရှာနိုင်သည်။ ရှောင်တတ်သည်။ ထို့ကြောင့် အခြေမပျက်။ လူလတ်တန်းစားနှင့် ဆင်းရဲသားတွေမှာသာ အခြေပျက်လာတော့သည်။ ရော်ဘင်ဟုတို့အဖွဲ့ ကိုယ့်တပ် ကိုယ်နင်းခန်း ဖြစ်ပါ၏။

အခွန်အတုပ်များသည် ဆင်းရဲသားတို့ကို မကူညီဘူးလား ဆိုတော့ အလွန် ကူညီပါသည်ဟု ဖြေရမည်သာ။ သူတို့၏ လူမှုဖူလုံရေး၊ သူတို့ သားသမီးတွေ၏ ပညာရေးတို့ကို အလွန် ကူညီပါသည်။ အခွန်အတုပ်သာ မရှိလျှင် ငွေသုံးဌာန *Spending Departments, Welfare Departments* ဟု ခေါ်သော ပညာရေး၊ ကျန်းမာရေး၊ လူမှုရေးတွေမှာ ဘာမှ ထွန်းထွန်းကားကား ဖြစ်လာနိုင်မည် မဟုတ်။ သူဌေးတွေကို ခေါင်းနှိမ်ဖို့ လုပ်တာ လူလတ်တန်းစားမှာ အထိနာရခြင်းကိုသာ ပြောလိုရင်း ဖြစ်ပါသည်။

ဘာကြောင့်လဲ။

ဥပဒေမှာ ဟာကွက်တွေ ရှိနေလို့ အဲဒီ ဟာကွက်တွေကို သူဌေးတွေက မြင်ပြီး ရှောင်သွားကြလို့ဟု ဖြေရပါမည်။ ရှေ့ဆက်ပြောမည့် အကြောင်းများမှာ သူတို့နိုင်ငံ၏ လုပ်ငန်းလောကနှင့် သူတို့ ဥပဒေများ အကြောင်းသာ ဖြစ်ပါသည်။

ကော်ပိုရေးရှင်း

Corporation, Corporetate Tax ဆိုသော စကားများကို ကျွန်တော် အတိအကျ ဘာသာမပြန်တတ်ပါ။ အတိအကျ နားမလည်သောကြောင့်လည်း ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းအကြောင်းက ကျွန်တော်တို့လို သာမန်လူတွေအဖို့ ရှုပ်သည်။ *Holding, Trust Company Limited, Private Company, Joint Venture, Corporation* စသည်ဖြင့် အမျိုးစုံလှသည်။ ခွဲခွဲခြားခြား ကျွန်တော် မသိပါ။ ခပ်ရေးရေးလောက်ပဲ သိပါသည်။ အစိုးရကော်ပိုရေးရှင်းတွေပဲ မြင်နေခဲ့ရ၍ ပိုမျက်စိလည်သွားတာလည်း ဖြစ်မည်။

ရောဘတ် ကီယိုဆာကီကတော့ ကော်ပိုရေးရှင်းကို သူဌေးတွေ၏

ကြည်မင်း

သုခဘုံအဖြစ် ရေးပြသွားပါသည်။

ဝင်ငွေခွန် ကောက်ရာမှာ ကော်ပိုရေးရှင်းတွေအပေါ် အထူးအခွင့်အရေးပေး သက်ညှာသော ဥပဒေတစ်ခု သူတို့ဆီမှာ ရှိပုံရသည်။ သာမန် လခစားများ ပေးဆောင်ရသော ဝင်ငွေခွန် အပါအဝင် ဖြစ်သည့် သာမန် ဝင်ငွေခွန်မျိုးသည် ကိုယ် မသုံးရသေးခင် ပေးလိုက်တာမျိုး ဖြစ်သည်။ *Gross Income* ခေါ် စုစုပေါင်း ဝင်ငွေပေါ်မှာ တွက်သည်။ *Corporate Tax* ကျတော့ ကုန်ကျစရိတ်တွေ အားလုံး နုတ်ယူပြီးသော အသားတင် ဝင်ငွေ *Net Income* ပေါ်မှာသာ တွက်သည်။ ဤအချက်သည် မြင်တတ်သူအဖို့ တကယ့် အကွက်ကောင်းကြီး ဖြစ်၏။ ကော်ပိုရေးရှင်းတစ်ခု ထောင်၊ အသုံးစရိတ် မှန်သမျှ အဲဒီ ကော်ပိုရေးရှင်း၏ စာရင်းထဲ ထည့်။

အက်ဆက်တွေ စုပြီး ကော်ပိုရေးရှင်း ထောင်လိုက်လျှင် မိမိ၏ အသုံးစရိတ်မှ တချို့တစ်ဝက်ကို ကော်ပိုရေးရှင်း၏ အသုံးစရိတ်အဖြစ် ပြုလို့ ရမည်။ ဤသို့ဆိုလျှင် ကိုယ်ပိုင်ထွက်ငွေကဏ္ဍမှာ လျော့သွားမည်။ ဒီတော့ ဝင်ငွေတိုးလာမည်။ အသုံးစရိတ် ငါးထောင်မှာ ကော်ပိုရေးရှင်းဘက် သုံးထောင်လောက် ပြောင်းယူနိုင်လျှင် ကိုယ့်အတွက် တရားဝင် သုံးထောင် ပိုထွက်လာမည်။ *Corporate Tax* ဆိုသော ဥပဒေဟာတွက်ကို သိ၍ အသုံးချလိုက်ခြင်းကြောင့် အမြတ်ထွက်လာခြင်း ဖြစ်သည်။ ကားစရိတ်၊ တယ်လီဖုန်းစရိတ်၊ ဧည့်ခံစရိတ်၊ ခရီးသွားစရိတ် စသည်ဖြင့် ဘာညာတွေကို ကော်ပိုရေးရှင်း အသုံးစရိတ်ထဲမှာ ထည့်ပြန်နိုင်သည်ကို ကား သိနေရပါမည်။ ဥပဒေကို လေ့လာထားလျှင် သိပါသည်။

အလုပ်သမား/အလုပ်ရှင်

ဖေပညာက ရောဘတ်ကို "ငါ့သား စာကြိုစား၊ ပညာတွေ ကောင်းကောင်း တတ်ရင် *Coroprate Ladder* မှာ ရာထူးတွေ တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် တက်မယ်" ဟု ဆုံးမသည်။ *Corporate Ladder* ဆိုသည်ကို ကုမ္ပဏီ ရာထူးလှေကားဟု ဘာသာပြန်ကြပါစို့။ ကျွန်အဖြစ်နဲ့ တိုးတက်မှုတွေ ရမယ်ဟု ရင့်ရင့်သီးသီး (သို့သော် အမှန်တရား) ပြောချလိုက်လျှင်လည်း ရပါသည်။

ဖေပညာက ဤသို့ သြဝါဒပေးကြောင်းကို ဖေချမ်းသာက သိသွား တော့ ပြုံးပြီး *Why not own the ladder?* ဟု ဆိုပါသည်။ လှေကားမှာ တက်ဖို့ထက် လှေကားကို ပိုင်တဲ့ ပိုင်ရှင် လုပ်လိုက်ပေါ့ကွဟု ဘာသာပြန် ရပါမည်။ အရောင်းစာရေး ဝင်လုပ်မယ်၊ တစ်နေ့ကျ မန်နေဂျာတို့ ဒါရိုက်တာတို့ ဖြစ်ရမယ်ဟု ရည်မှန်းသူကို "ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင် လုပ်မှပေါ့ကွ" ဟု ပြောသလိုမျိုးပင်။ ကျွန်လုပ်မယ့်အစား သခင်လုပ်ပြီး ကျွန်တွေ ခိုင်း စား ဟူသော သဘော။

အလုပ်သမားက

တစ် - လစာရ

နှစ် - အခွန်အကောက်တွေ ပေးဆောင်

သုံး - ပိုတာလေး သုံးစွဲ။

ဤသံသရာတွင် ကျင်လည်နေရသည်။ အလုပ်ရှင် (ကော်ပိုရေး

ကြည်မင်း

ရှင်းပိုင်ရှင်) ကတော့

တစ် - ဝင်ငွေရ

နှစ် - သုံးစွဲ

သုံး - ပြီးမှ အခွန်အကောက် ပေးဆောင်။ ဤလို ကျင့်သုံးသည်။

ရတာလေး ဖဲ့ပေးပြီးမှ သုံးခြင်းနှင့် သုံးစွဲပြီးမှ ပိုတာ ဖဲ့ပေးခြင်းတို့၏
ခြားနားပုံကို မြင်ကြရပါမည်။

ငွေကြေးအိုင်ကျူ

Financial IQ ခေါ် ငွေကြေးကိစ္စ လာဘ်မြင်မှုအတွက် နယ်ပယ်ကြီး
လေးခုတွင် ပိုင်ရမည်။

(၁) စာရင်းကိုင်ပညာ (*Financial Literacy*) ဆိုသော ငွေကြေး
ပညာသည် ကောင်းဆိုး သိမြင်တတ်ဖို့နှင့် ဆိုင်သည်။ စာရင်းကိုင်ပညာ
Accounting ကျတော့ ကိန်းဂဏန်း နိုင်နင်းမှု၊ တိကျစေ့စပ်မှုနှင့် ဆိုင်
သည်။ စာရင်းအင်း မနိုင်လျှင် စီးပွားရေး လုပ်လို့ မရပါ။

(၂) မြှုပ်နှံရင်းနှီးမှု *Investing or The Science of Making
Money* ငွေကို ရင်းပြီး ငွေဖြစ်အောင် လုပ်ခြင်းပညာ။ နည်းပရိယာယ်
တွေ တတ်မြောက်ရမည်။

(၃) ဈေးကွက်ကိုသိဖို့ ဝယ်လိုအားနှင့် ရောင်းလိုအား ဆိုသော
ဈေးကွက်၏ အခြေခံသဘာဝကို နပ်နေရမည်။ သို့မှသာ အတက်အကျ
ခန့်မှန်းပြီး အလိုက်သင့် လှုပ်ရှားနိုင်မည်။

(၄) ဥပဒေရေးရာ *Corporate Tax* ကဲ့သို့ ကိစ္စမျိုးတွင် နောက်ကျ
နေလျှင် ဘဏ်မှာ ငွေစုလက်မှတ် ဝယ်တာ၊ အသေးစားလုပ်ငန်း ထူ
ထောင်တာမျိုးထက် အများကြီး ပိုမြတ်စွန်းနိုင်မည်။ အိမ်ခြေဝယ်ရောင်း
လုပ်ငန်းများတွင်ပင် တရားဝင် အခွန်ရှောင်နိုင်ခွင့်တွေ ရှိသည်။ အခွန်

ဥပဒေက မျက်နှာသာပေးထားသော အထူးအခွင့်အရေးတွေ၊ ကင်းလွတ်
ခွင့်တွေ ပေးထားသော ကိစ္စမျိုးတွေ လေ့လာထားရမည်။ ဥပဒေ၏
အကာအကွယ်ကိုလည်း တရားသဖြင့် ရယူတတ်ရမည်။

ဥပဒေကို လေးစားပါ

ဉာဏ်သစ်လောင်းခေတ်ခေါ် အသိဉာဏ်ပွင့်လင်းခေတ်မှ စပြီး ယဉ်ကျေး
သော လူ့အဖွဲ့အစည်း မှန်သမျှကို ဥပဒေကသာ အုပ်ချုပ်လာခဲ့သည်။
ဥပဒေချင်း မတူတာ၊ အပြင်းအပျော့ မတူတာ၊ အာဏာသက်ရောက်ပုံ
ချင်း မတူတာသာ ရှိမည်။

ဘယ်နိုင်ငံမှာမဆို အုပ်ချုပ်သူအပိုင်းကလည်း ဥပဒေအတိုင်း
အုပ်ချုပ်ရမည့် တာဝန်ကို ကျေပွန်စွာ ထမ်းဆောင်ရပါသည်။ အုပ်ချုပ်
ခံတို့ကလည်း ဥပဒေကို လေးစားစွာ လိုက်နာရမည့်တာဝန် ရှိပါသည်။
တိုင်းသူပြည်သား ဟူသည် တိုင်းပြည်ထဲမှာ နေထိုင်ရုံမျှသာမက တိုင်း
ပြည်၏ ကောင်းကျိုးကို တစ်တပ်တစ်အား ပါဝင်ကူညီပေးရပါမည်။
ဥပဒေကို လေးစားရပါမည်။

ဥပဒေက ခွင့်ပြုထားသော ဘောင်အတွင်းမှာ စီးပွားရေး လုပ်ကိုင်
ခြင်းဖြင့် တရားဝင် အမြတ်တွေ ပိုရလာခြင်းသည် နိုးကျွေးပွယ်ပင် ဖြစ်ပါ
သည်။ မြင်သူ၊ လျင်သူက စားသွားမည်မှာ စေတနာပါ။ သို့သော် ဥပဒေကို
ဆန့်ကျင်ခိုးဖောက်ပြီး လည်သူ စားစတမ်း လုပ်တာမျိုးတော့ မဖြစ်သင့်
ပေ။ ထိစရာ ရှိလျှင် အထိနာတတ်ပါ၏။

(၁)

ကျွန်တော်တို့ခေတ်မှ သိချင်းတစ်ပုဒ် (ငွေ) ၏ စာသားတစ်ကြောင်းကို ယူပြီး ရောဘတ် ကီယိုဆာကီ၏ *Rich Dad Poor Dad* ကို ကျွန်တော် ခံစားရသလို ပြန်ရေးပြခဲ့ပါသည်။ ယခုအထိတော့ အခွန်အကောက် ကိစ္စက လွဲလို့ အားလုံး မော်ပြနိုင်ခဲ့ပြီး ဖြစ်သည်။

မူရင်းစာအုပ်ထဲတွင်တော့ တီထွင်သော ငွေကြေးကစားပွဲ (မိုနိုပိုလီ လိုလို ကစားပွဲ)ကို အခြေခံပါသည်။ စာအုပ်ကို ဘာသာပြန်ခြင်း ဖြစ် လျှင်တော့ ကျွန်တော်သည် ထိုကစားပွဲ အကြောင်းပါ ထည့်သွင်းရ ပေလိမ့်မည်။ မြန်မာပြန် စာအုပ်များတွင်လည်း ပါနေပြီး ဖြစ်ကာ ထို ကစားပွဲသည် ကျွန်တော်တို့ မြန်မာပြည်နှင့် သိပ်ပြီး အသုံးမတည့်လှ သောကြောင့် ကျွန်တော်အဖို့ ဘာမှ သိပ်မခံစားရသဖြင့် ကစားပွဲ အကြောင်း ကျွန်တော် ချန်ထားခဲ့ပါသည်။

ကျွန်တော် အဓိကထား တင်ဆက်ခဲ့သည်မှာ ငွေကြေးဦးနှောက် နှင့် ငွေကြေးစဉ်းစားပုံ အကြောင်းသာ ဖြစ်ပါသည်။

(၂)

ကျွန်တော် ခံစားရသလောက် ပြောရလျှင် စာရေးသူ ကီယိုဆာကီက ငွေကြေးနှင့် ပတ်သက်၍ အဓိက နှစ်ခုကို ပြောခဲ့သည်။ *Financial Literacy* နှင့် *Financial IQ* တို့ ဖြစ်၏။ *Financial Literacy*

ဆိုသည်ကို ငွေကြေးပညာဟု ကျွန်တော် အာသာပြန်လေ့ရှိပါသည်။ အဝင်အထွက်တွေ၊ အနုတ်အသွင်းတွေ၊ ပေးရန် ရရန်တွေမှာ 'စာတတ်' ဖို့ (ဝါ) မြင်ဖို့ ဖြစ်ပါသည်။ *Financial IQ* ကျတော့ နည်းနည်း ဝို မြင့်လာသည်။ ငွေကိုမျှောပြီး ငွေလုပ်ဖို့ (ဝါ) ငွေကြေးကို ခိုင်းစားတတ် ဖို့ (ဝါ) 'ငွေဦးနှောက်' ရှိဖို့ ဖြစ်ပါသည်။ *Financial Literacy* ကို တော်တော်များများ ရေးပြခဲ့ပြီး ဖြစ်ပါသည်။ *Financial IQ* ကိုလည်း အတန်အသင့် ရေးပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ ယခု ထပ်မံ အနှစ်ချုပ်ပါမည်။

(၃)

ကိယိုဆာကီက *Financial IQ* ရှိနေဖို့အတွက် ကျွမ်းကျင်ရန် လိုအပ် သော နယ်ပယ်ကြီး ၄ ခု ရှိသည်ဟု ဆို၏။

(က) စာရင်းကိုင်ပညာ *Accounting*

စာရင်းကိုင်ပညာကို တီးမိခေါက်မိ ရှိလျှင် *Financial Literacy* ရရှိလာ နိုင်သည်။ လုပ်ငန်းမှန်သမျှ ငွေကြေးဖြင့် လည်ပတ်ကြရသည်။ ငွေကြေး ကို အရင်းတည်ကြရသည်။ လုပ်ငန်းကြီးလာလေ ပါဝင်လှည့်ပတ်ရသော ငွေပမာဏ ကြီးလာလေလေ ဖြစ်သည်။ အကျိုးအမြတ်ကြီးကြီးကို မျှော်မှန်းလျှင် စွန့်စားမှု *Risk* လည်း ကြီးမားလာသည်။ *Risk* ကြီးမား လာလျှင် စာရင်းဇယားက ပိုပြီး အရေးကြီးလာသည်။ စာရင်းအင်း တိတိ ကျကျ ရှိဖို့ အရေးကြီးလာသည်။ လုပ်ငန်းက အဆင်ပြေလျက်သားနှင့် အရှုံးပေါ်သွား၊ လုပ်ငန်းပျက်သွားကြခြင်းမှာ စာရင်းအင်း မနိုင်၍ ဖြစ်သည်။

စာရင်းဇယားကို နားလည်သူသည် ရှင်းတမ်း *Statement* တစ်ခု ကို ကြည့်လိုက်ရုံနှင့် လုပ်ငန်း၏ အားသာသည့်အပိုင်း၊ အားနည်းနေသည့် အပိုင်းများကို ဒက်ခနဲ မြင်သည်။

ကြည်မင်း

ဤပညာမှာ ဦးနှောက်၏ ဘယ်ဘက်အခြမ်းကိုစွဲ။

(ခ) ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု Investing

ဤပညာကတော့ ဦးနှောက်၏ ညာဘက်အခြမ်းကိုစွဲ ဖြစ်သည်။ စွန့်ထွင် စွန့်စားရမှုတွေ ပါသည်။ ငွေကိုရင်းပြီး ငွေဖြစ်အောင် ထပ်ပွားရာတွင် ဘာတွေ လုပ်မလဲ၊ ဘယ်လို လုပ်မလဲ ဆိုသော မဟာဗျူဟာအပိုင်း၊ နည်းဗျူဟာအပိုင်းများ ဖြစ်သည်။

(ဂ) ဈေးကွက်မြင်မှု Understanding Market

စီးပွားရေးပညာတွင် Input (သွင်းအားစု)နှင့် Output(ထွက်ကုန်)တို့ အကြောင်း သင်ပြီးလျှင် ရောင်းလိုအားနှင့် ဝယ်လိုအား ဆိုသော Supply and Demand အပိုင်းကို ဆက်သင်ကြရ၏။ အလွန် အရေးကြီးသော အပိုင်း ဖြစ်သည်။ အထူးသဖြင့် ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ခြင်း Production များတွင် အသွင်းအင်အားစုတစ်ခု Single Variable (input) အတွက် ရလာနိုင်သော အကျိုးအမြတ် အဆင့်သုံးမျိုး Three areas of return ကို နားလည်ရသည်။ ဤအဆင့်နှင့်စာလျှင် Supply and Demand က ပို၍ လွယ်ပါသည်။ ဈေးကွက်ရှိမှ ရောင်းလိုရမည်။ ဈေးကွက်က တောင်းဆိုမှု များလျှင် အမြတ်များများ ကျန်မည်။ သို့သော် ဈေးကွက်က အားကောင်းနေတိုင်း အောတိုက်ထုတ်လုပ်လို့ မဖြစ်။

“ဈေးကွက် မရှိလျှင် အလုပ်မဖြစ်” ဟုလည်း ပြောလို့ မရပြန်ပါ။ ရောင်းကုန် မှန်သမျှတွင် အစကနဦး၌ ဘာဈေးကွက်မှ မရှိခဲ့ပါ။ ထို့ ကြောင့် ဈေးကွက်ကို ထွင်ယူတတ်ဖို့ လိုသည်။ ထို့အတူပင် ဘာ အသစ် အဆန်းကို မျှော်လင့်နေကြမလဲ။ အဲဒီဈေးကွက်မှာ ဘာဝင်လုပ်ရင် ရ မလဲဟု တွက်ဆတတ်သူများက သူ့ငွေ ဖြစ်သွားကြသည်သာ။

Supply and Demand ဆိုသည်မှာ စီးပွားရေးပညာသမား၏ ကိစ္စသာ ဖြစ်သည်။ လူသာမန်များ၊ ကလေးများနှင့် လားလားမျှ မဆိုင်ဟု

ထင်နေလျှင် မှားပါသည်။ ရောဘတ် ကိယိုဆာကီ ပေါက်စကလေး (ဆယ်နှစ်သားကလေး)ကို ဖေချမ်းသာက ပညာပေးခဲ့ပုံ ကြည့်ပါ။

ဈေးကွက်တွင် ခြေလှမ်းဦးသော်လည်း မူပိုင်ခွင့်ဥပဒေ၏ အကာအကွယ်ကို ကောင်းစွာ မရလျှင်တော့ ဦးနှောက်ကို သူများ ဖောက်စားခံရတာသာ အဖတ်တင်မည်။ ကျွန်တော်တို့ဆီက သင်္ကြန်ပလတ်စတစ် ပစ္စည်းဈေးကွက်ကို ကြည့်ပါ။ တစ်မိုးတွင်းလုံး စိတ်ကူး ထုတ်ကြရသည်။ ပုံစံတွေ ထုတ်ပြီး စမ်းသပ်ကြရသည်။ အကောင်းဆုံး ဖြစ်အောင် အမျိုးမျိုး အမှမ်းတင်ရသည်။ ကျိတ်ကြိုးစားကြရခြင်း ဖြစ်သည်။ တစ်ခုအောင်မြင်သွားလျှင် သိမ်းထားပြီး နောက် အသစ်အဆန်း တစ်မျိုး (ဥပမာ-ရေသေနတ် အောင်မြင်သွားလျှင် ရေကင်မရာ) ထပ် ထွင်ကြရပြန်သည်။ မိုးကုန်တော့ သွားဈေးလာရေး ခရီးလမ်း သာလာပြီ ဖြစ်၍ လိုသော ကုန်ကြမ်းတွေ စုဆောင်းကြရသည်။ စက်တွေ ဖန်တီးရသည်။ ထိုအတောအတွင်းမှပင် ပြိုင်ဘက်တွေ၏ ခြေလှမ်းတွေကို အကဲခတ်ရ ထောက်လှမ်းရသည်။ ပစ္စည်း ကိုယ်တိုင် မထုတ်ဘဲ စက်သာ ထောင်ထားသူ၊ လုပ်ငန်း လက်ခံသူများနှင့် စကားပြောထားရ၊ စာချုပ် ချုပ်ထားရသည်။ စက်တွေ ငှားထားလျှင် ထိုစက်တွေမှာ သုံးစွဲရမည့် 'မို' (Mould) များ အလုံအလောက် ရှိနေဖို့ လိုသည်။ ဖေဖော်ဝါရီလဆန်း ပြီ ဆိုသည်နှင့် နေ့မီး၊ ညမီးနှင့် ထုတ်လုပ်ရေးတွေ လုပ်ရပြီ။ အစိတ်အပိုင်း တစ်ခုချင်း ထုတ်လုပ်ပြီး ဂိုဒေါင်တွင် သိမ်းသည်။ အချောထည် ဖြစ်အောင် တပ်ဆင်၍ အိတ်သွတ်၊ တံဆိပ်တပ်သည်။ မတ်လဆန်းတွင် ဒိုင်များသို့ အလုံးအရင်းဖြင့် လိုက်သွင်းရသည်။ ဒိုင်များက ကြိုက်လျှင် သိန်းနှင့်ချီ မှာယူပြီး ဖြန့်ပေးသည်။ မလုံလောက်လျှင် အချိန်မီ ထပ်ထုတ်ပေးနိုင်ဖို့ ပြင်ထားရသည်။ မတ်လ တစ်လလုံး ဖြန့်ချိလိုက်သော အခါ ပြုလဆန်းမှ စ၍ လက်လီဆိုင်များပေါ် ရောက်သွားတော့သည်။

ကြည်မင်း

အကယ်၍ မိမိ တီထွင်ထားသော ပစ္စည်း၏ မူပိုင်ခွင့်ကိုသာ ထိထိ
ရောက်ရောက် မူပိုင်ခွင့် ရလျှင် ဤလို လျှို့ဝှက်ဝှက် လုပ်နေဖို့
မလိုပါ။ *Pirate Copy* လုပ်စားသူများကို တရားစွဲ လျော်ကြေးတောင်း
နေရုံသာ ရှိသည်။

(ယခု ရေးပြခဲ့သည်မှာ အောက်တွင် ဖော်ပြသည့် နောက်ဆုံး
အချက်ကို ထင်ရှားစေလို၍ ဖြစ်ပါသည်။)

(ဃ) ဥပဒေနှင့် စည်းမျဉ်းများ

ဥပဒေကို နားလည်လျှင် ကော်ပိုရေးရှင်း ထောင်ပြီး လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်မှု
ကိစ္စ၊ ဆွေးကွက်ကိစ္စ၊ စာရင်းအင်းကိစ္စတွေကို ထက်ထက်မြက်မြက် လုပ်
ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် ကိုယ့်အခြေ ပိုမို ကြီးထွားလာနိုင်သည်။ ဥပဒေ
နှင့် စည်းမျဉ်းများကို နားလည်ခြင်း (ဝါ) လေ့လာထားခြင်းဖြင့် အခွန်
အကောက် သက်သာရာ ရစေမည့် နည်းလမ်းများ၊ ခံစားခွင့်များ တွေ့
လာမည်။ ထို့အပြင် တရားတဘောင် ကိစ္စများတွင်လည်း အားသာချက်
တွေ ရလာနိုင်သည်။

သူတို့နိုင်ငံတွင် လူချမ်းသာ ဆိုသူများကို စာရင်းစစ်လိုက်လျှင်
ဘာမှ မပိုင်ကြသည်ကို တွေ့သည်။ ကိုယ်ယောင်ဖောက်ထားသည်ဟု
သုံးနှုန်းရမည် ထင်သည်။ သုံးစရာ မှန်သမျှ ကုမ္ပဏီစရိတ်မှ သုံးမည်။
ပေးစရာကုတော့ ကုမ္ပဏီက ပေးလိမ့်မည်။ အကြွေးကိစ္စတွေ ရှင်းစရာ
လင်းစရာ နဲ့ရောက်၊ ဂါတ်ရောက် ရောက်စရာ ရှိလျှင်လည်း ကုမ္ပဏီနှင့်
ကုမ္ပဏီ ကိုယ်စားပြု ရှေ့နေရှေ့ရပ်တွေကပဲ တာဝန်ယူကြမည်။

(င)

ကီယိုဆာကီ တင်ပြခဲ့သော သင်ခန်းစာ(ဥပဒေသ) ခြောက်ခုအနက်
စတုတ္ထ ဖြစ်သော အခွန်အကောက်များ၏ သမိုင်းကြောင်းနှင့် ကော်ပို

၄
၆၆
Li

ရေးရှင်းတို့၏ အားသာချက်အထိ တင်ပြပြီးခဲ့ပြီ။ ဥပဒေသ အမှတ် ၅ မှာ 'သူငွေးသည် ခနကို ဖန်တီးသည်' ဟူ၍ ဖြစ်၏။

ရှင်းပါသည်။ ဝန်ထမ်းက လုပ်အားတို့၊ ကျွမ်းကျင်မှုတို့ကို သူငွေးထံ လာရောင်းသည်။ ပညာရှင်က သူ ဦးနှောက်သုံး၍ ကိထွင်ထားရသော ပစ္စည်းကို သူငွေးထံ လာရောင်းသည်။ သူငွေးက ဘာနှင့် ဝယ်ပါသနည်း။ ငွေနှင့် တန်ဖိုးဖြတ် ဝယ်ယူလိုက်ပါသည်။ သူ့မှာ ဒီလို ဝယ်ဖို့ ငွေ ဘယ်က ရပါသနည်း။ သူ ကိုယ်တိုင် ဖန်တီးယူပါသည်။ ထို့ကြောင့် *The rich invent money* ဟု ဆိုပါသည်။

ဤနေရာတွင် ကိယိုဆာကီက ရှုပ်မြင်သံကြားသတင်း နှစ်ပုဒ် အကြောင်း တင်ပြပါသည်။* တိုက်တိုက်ဆိုင်ဆိုင် ရှေ့ဆင့် နောက်ဆင့် လွင့်သော သတင်းနှစ်ပုဒ်ပါ။ ပထမတစ်ခုကတော့ ဟိုတုန်းကကိစ္စ ဖြစ်သည်။ ဘဲလ် ဆိုသုတစ်ဦးက တယ်လီဖုန်း ခေါ် အဝေးပြောကိရိယာ တစ်ခုကို တီထွင်သည်။ ပြီးတော့ ထိုစဉ်က တကယ့်ဆူပါဂရိတ် ကုမ္ပဏီကြီး ဖြစ်သည့် *Western Union* သို့ သွားကာ သူတီထွင်မှု တစ်ခုလုံးကို ဒေါ်လာတစ်သိန်းနှင့် ရောင်းလိုကြောင်း ဈေးသွားစပ်သည်။ ကုမ္ပဏီ ဥက္ကဋ္ဌက ဘာမဟုတ်တာကလေးကို ဈေးမြင့်လွန်းသည် ဆိုပြီး လှောင်လွတ်လိုက်သည်။ ထို့ကြောင့်ပင် *AT & T* ဆိုသော ကုမ္ပဏီ ပေါက်စလေး ပေါ်ပေါက်လာရပြီး ဘီးလုံးကို ဖြတ်တက်သွားတော့သည်။

ဤမှတ်တမ်း သတင်းကား အပြီးမှာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုတွင် စရိတ် သက်သာဖို့ လူလျှော့သည့်အထဲ ပါသွားသော မန်နေဂျာ မိသားစုက အလုပ်မဖြစ်ရေး အသနားခံကြပုံသတင်း ပေါ်လာသည်။ အလုပ်ဖြစ်လျှင် အကြွေးဝယ်ထားသော ကားတို့၊ အိမ်တို့ကို ဘဏ်က သိမ်းတော့မည်။ သူတို့မှာ တခြားထွက်ပေါက် မရှိ။ သူများလခစား လုပ်ရမှု ထမင်း ဝမည့်သူတွေ။ ကိယိုဆာကီက *Financial IQ* ကို လေ့ကျင့်ယူကြစေ

ကြည်မင်း

ချင်သည့် ရည်ရွယ်ချက်မှာ “ထွက်ပေါက်များများ ပွင့်အောင်လို့”ဟု ပြောပါသည်။ ကိုးနာရီ နံနက်၊ ငါးနာရီ နံနက် ဆိုသော 9 to 5 rat race တွင် ကျင့်လည်နေသူအဖို့ ထွက်ပေါက်က တစ်ပေါက်တည်းသာ ရှိသည်။ လကုန်ရက်မှာ လခထုတ်ဖို့မျှသာ။ Financial IQ ရှိထား သူတွေ၊ နယ်ပယ် တော်တော်များများမှာ လေ့ကျင့်ယူထားသူတွေ အတွက်ကျတော့ Plan A/Plan B တွေ ရှိနေတတ်သည်။ Plan A ခေါ် ပုံမှန်စီမံချက်က အဆင်မပြေတော့လျှင် Plan B ဖြင့် လမ်းကြောင်း ပြောင်းနိုင်သည်။

(၅)

ဤနေရာတွင် ကျွန်တော်၏ လောလောလတ်လတ် ကိုယ်တွေ့ကို ပြော ရတော့မည်။ ပညာရေးနယ်တွင် ၃၅ နှစ်ကျော် ကျင့်လည်ခဲ့ပြီးနောက် ထိပ်ဆုံးရာထူးတွင်လည်း အကြံသဘော တာဝန်ပေး ခံထားရပြီးပြီ ဖြစ်၍ ရှေ့ရေးလမ်းခရီးမှာ အထစ်အဖုမရှိ ချောမွေ့နေပြီဟု ကျွန်တော် ထင် ခဲ့သည်။ ကိုယ့်ဝန်းကျင်မှာ ကိုယ်နှင့် အနီးဆုံး ဆို၍ လွန်ခဲ့သော ဆယ် နှစ်လောက်ကမှ ကိုယ်ကိုယ်တိုင် ဘွဲ့လွန်လုပ်ပေးထားရသူ တစ်ဦးသာ ရှိနေသည်။ ဘွဲ့လွန်မှာ နှစ်ပေါင်း ၂၀ လောက် ကိုယ်က စောနေတာ အပြင် လက်ရှိရာထူးမှာပင် ကိုယ်က တစ်နှစ်ကျော် စောနေခဲ့တာတွေ ထောက်ပြီး ကျွန်တော် အေးအေးနေခဲ့၏။ ချောက်တွေ၊ ကမ်းပါးတွေ၊ မြွေတွေ၊ ကင်းလိပ်ချောတွေ အကြောင်း မစဉ်းစားခဲ့။ ကျွန်တော်သည် ကိုယ့်ခရီးကိုသာ အကောင်းဆုံး ဖြစ်အောင် နေ့မအား ညမအား ကြိုး စားနေခဲ့၏။ သို့သော် အချိန်တန်တော့ ကုလားထိုင်ကို ရသွားသူက ကျွန်တော် မဟုတ်။ ဤလို ဖြစ်လာသောအခါ ကျွန်တော်မှာ ရွေးစရာ လမ်း မရှိတော့ပေ။ ကျွန်တော်က အသက် ပိုငယ်နေတာ မှန်သော်လည်း

အခွင့်အရေး ပြန်ပေါ်လာစရာ မရှိနိုင်။ တကယ်တော့ ကုလားထိုင်ကို မပေးခြင်းမှာ "မင်းထွက်တော့" ဟု ပြောလိုက်ခြင်းသာ ဖြစ်သည်။

ဘာလုပ်မလဲ။ ပင်စင်လေး တင်ပြီး ယောဂီအဝတ်အစား ဝယ်ကာ ဘုရားသွား ကျောင်းတက် လုပ်ဖို့သာ ရှိတော့သည်။ သို့သော် ကျွန်တော် ကား မြေဖြူခဲ့ ကိုင်တာ တစ်ခုတည်း တက်မြောက်သူ မဟုတ်။ *Option* တွေ ပွင့်နေသည်။ ဒီရည်းစားက ကိုယ့်ကို ပစ်သွားလို့ ပူဆွေး ဝမ်းနည်းကာ သတ်သေချင်စိတ် ပေါက်နေတာမျိုး ကျွန်တော် စိတ်မဝင် စားပေ။ ချောင်းငယ်မြောင်းငယ်မှ ထွက်ပြီး မြစ်ကြီးအင်းကြီးမှာ ငါးကြီး ကြီးငွေ့ ကြောင့် မဖမ်းနိုင်ရမှာလဲ။

စာရေးသူ ရောဘတ် ကီယိုဆာကီက *The more real you think money is, the harder you will work for it. If you can grasp the idea that money is not real, you will grow richer and faster.* ဟု ဆိုပါသည်။ ငွေကြေးကို တကယ်အဟုတ်ကြီး ထင်နေရင် ငွေအတွက် (ဝင်ငွေ/လစာအတွက်) တစ်အားကြီးစားပမ်းစား လုပ်တော့ မယ်။ ငွေဆိုတာ အရှိတရား မဟုတ်ဘူး။ ငွေရဖို့က အရေးမကြီးဘူး ဆိုတဲ့ သဘောတရားကို ရသွားပြီ ဆိုရင်တော့ ခင်ဗျား မြန်မြန် ချမ်းသာ လာတော့မယ်ဟု ဘာသာပြန်လိုက်ပါသည်။ "ငွေဟာ အရှိတရား မဟုတ်ဘူး။ အစစ်အမှန် မဟုတ်ဘူး ဆိုရင် ဘာက အစစ်အမှန်လဲ။ ဘာက အရေးကြီးတာလဲ" ဟု ရောဘတ်တို့ ငယ်ငယ်က ဖေချမ်းသာကို မေးကြည့်သည်။

"ကိုယ် သန်ရာသန်ရာ ထင်ကြပေါ့ကွာ" ဟု မြေလိုက်သော်လည်း ထင်ကြ ဆိုသော စကား၏ အကျယ်အဝန်းကိုတော့ စဉ်းစားဖို့ ထားခဲ့ပုံရ ၏။ ဘယ်သူ့မှာမဆို တစ်ခုတည်းသော အဖိုးတန်ပိုင်ဆိုင်မှုမှာ 'စိတ်' ဖြစ်ပါ၏။ စိတ်ကို စနစ်တကျ လေ့ကျင့်ယူလျှင် ခနကိုသာ မဟုတ်

ကြည်မင်း

ဘာကိုမဆိုပင် ဖန်တီးနိုင်ပါသည်။ ကိုယ့်စိတ် (ဦးနှောက်နှင့်ပညာ) ကို စနစ်တကျ လေ့ကျင့်၊ အောင်မြင်မှု၊ ကြွယ်ဝမှုတွေဖန်တီး၊ အဲဒီ စိတ် အရည်အသွေးကို မိသားစုအတွင်း လက်ဆင့်ကမ်း . . .

ထို့အတူပင် *Untrained mind* ခေါ် ပျိုးထောင်မှု မရှိခဲ့သည့်စိတ် (ဦးနှောက်/ပညာ)သည် ဆင်းရဲခြင်းကို ယူဆောင်လာတတ်သည်။ ထို ခပ်ညံ့ညံ့ စိတ်အရည်အသွေးသည်လည်း မိသားစုအတွင်း လက်ဆင့် ကမ်း ဝင်ရောက်သွားတတ်သည်သာ။

(၆)

စာအုပ်ထဲတွင်တော့ ဥပမာဖြင့် ပြထားသည်။ ကျွန်တော် အကြမ်းဖျင်း သာ ပြန်ရေးပြပါတော့မည်။ ရောဘတ်တစ်ယောက် အိမ်ရောင်းအိမ်ဝယ် လုပ်ငန်းဖြင့် စားသာနေကြောင်း သတင်းကြားရသော သူငယ်ချင်းတစ် ယောက်က သူလည်း ဤလုပ်ငန်း လုပ်ချင်ကြောင်း ပြောသည်။ အဆင် ပြေလောက်သော အိမ်တစ်လုံး တွေ့၍ လိုက်ပြတော့ တောင်တောင် အိမ်လုပ်နေသည်။ မဝယ်ဖြစ်လိုက်။ ဝယ်သာ ဝယ်လိုက်လျှင် အတော် မြတ်သွားနိုင်သည့် ပွပေါက်ကြီး ဖြစ်၏။ ရောဘတ်ကို အိမ်ရောင်း အိမ်ဝယ် လုပ်သည် ဆိုခြင်းမှာ မဝယ်မီကပင် မြတ်နေအောင် ဝယ်ခြင်း ဖြစ်ကြောင်း ကျွန်တော် ရေးပြခဲ့ဖူးပါသည်။

မြေဖြင့် သူငွေးဖြစ်လိုသော ထိုသူငယ်ချင်းမှာ အမှားများစွာ ရှိ သည်။ အရေးကြီးသော နှစ်ချက်မှာ -

(က) အိမ်ရောင်းမြေရောင်း လုပ်ချင်သည်ဟုသာ ပြောသည် ဘာကိုမှ ဆည်းပူးမထား၊ ဈေးကွက်ကိုမျှ မသိ။

(ခ) ဗစွန်စားရဲ။

ထိုနှစ်ချက်သည် ဆက်စပ်နေ၏။ ချမ်းသာချင်လျှင် စွန့်စားရဲရ

မည်။ မစွန့်စားရဲဘဲနှင့်တော့ ချမ်းသာဖို့ မလွယ်။ သို့သော် ရောဘတ်တို့
လို လူစားမျိုး၏ စွန့်စားမှုမျိုးကား *Calculated risk* ခေါ် ဖားလုံး
တွက်ချက် ဆင်ခြင်ပြီးမှ စွန့်စားခြင်း ဖြစ်သည်။ ထိုသို့ တွက်ချက်
ဆင်ခြင်နိုင်ဖို့အတွက် တိမ်မြေရောင်းဝယ်နည်းသင်တန်းတို့၊ မြေယာ
ပိုင်ဆိုင်ခွင့် ဥပဒေသင်တန်းတို့၊ နေရာ ထိုင်ရင်း ဝင်ငွေ တိုးပွားစေနည်း
သင်တန်းတို့ စသော ဒေါ်လာငါးရာ တစ်ထောင်တန် သင်တန်းတွေ
တက်သည်။ ဈေးကွက်ထဲ ကိုယ်တိုင်ဝင်သည်။ တချို့ကတော့ ဒေါ်လာ
သောင်းနှင့်ချီပြီး အလုပ်လုပ်ဖို့ ကိစ္စတွင် ဒေါ်လာ ငါးရာတန် သင်တန်း
တက်ဖို့ နှမြောနေကြသည်။ စွန့်စားမှု ဆိုတာ ရှိမည်ပင်။ စွန့်စားမှုကို
ရှောင်လိုလျှင် ရှောင်လို့ ရပါသည်။ ဘာမှ မလုပ်လျှင် ဘာမှ စွန့်စား
နေစရာ မရှိပါ။ သို့သော် တကယ် ဖြစ်သင့်သည်ကတော့ (သင်တန်း
ကြိုတက်ကာ ဈေးကွက် ဆင်းလေ့လာတာမျိုးလို) စွန့်စားမှုကို ရင်ဆိုင်
စိမ့်ခြင်း ဆိုသော *Management of risk* ပဲ လုပ်ရမှာ ဖြစ်ပါ၏။

(၇)

ရောဘတ် ကီယိုဆာကီ၏ ဆဌမ ဥပဒေသမှာ ငွေရဖို့ အလုပ်လုပ်တာ
ထက် ပညာရဖို့ အလုပ်လုပ်တာ ဖြစ်ပါစေ ဟူ၍ ဖြစ်ပါသည်။ အခကြေး
ငွေ အတွက် အလုပ်လုပ်နေသူသည် အလုပ်၏ အလှအပနှင့် တန်ဖိုး
အစစ်ကို မမြင်နိုင်ပေ။ ကျွန်စိတ်သက်သက်နှင့် ကျွန်ခံနေခြင်းဟု ဆိုရ
ပေမည်။ ကျွန်စိတ်ဖြင့် အမှုတော်ထမ်းနေလျှင် ကိုယ့်အတွက် လုပ်အားခ
က လွဲပြီး ဘာမျှ ရမည် မဟုတ်။ ကွန်ပျူတာ စာစီစာရိုက် လုပ်ငန်း ဆို
ပါစို့။ ပေးသမျှ ရိုက်လွှတ်နေသူအဖို့ သူ့လုပ်ငန်းမှ သူ ရမည်မှာ တစ်မျက်
နှာ ဘယ်လောက် သို့မဟုတ် နေ့တွက် ဘယ်လောက် ဆိုသည့် လုပ်အားခ
သာ ဖြစ်လိမ့်မည်။ ပညာရှာလိုသူ၊ သခင်စိတ်ဖြင့် အလုပ်လုပ်သူက

ကြည်မင်း

ကိုယ် ရိုက်နေရသော စာတွေကို သေသေချာချာရိုက်ပြီး လှအောင်၊ အဆင်ပြေအောင်၊ မှန်ကန်အောင် ပြင်ပေးနေရင်းကပင် လိုလိုလားလား ဖတ်ရှုပြီးသား ဖြစ်ကာ နေရင်းထိုင်ရင်း ဝဟုသုတတွေ ကြွယ်ဝလာ နိုင်သည်။ ကိုယ် ကိုင်နေသည့် ကွန်ပျူတာကို တိုးချဲ့လေ့လာခြင်းဖြင့် စာစီစာရိုက်ထက် ပိုကျယ်ပြန့်သော ကွန်ပျူတာလောကထဲသို့ ဝင်ရောက် လေ့လာ တတ်မြောက်နိုင်သည်။

(၈)

ခွေးတို့ကြီး လက်ပေးသင်လို့ ရမလား၊ ဘာထူးမှာလဲဟု ဆင်ခြေပေးကြပါ လိမ့်မည်။ အသစ်အဆန်းတစ်ခုကို လုပ်ကြည့်တော့မည် ဆိုလျှင် အတား အဆီး အပျားဆုံးနှင့် အကြန့်ကြာဆုံး အပိုင်းမှာ လုပ်ရနီး၊ မလုပ်ရနီး ချီတုံ့ချတုံ့ ဖြစ်နေသောကာလ ဖြစ်၏။ စိတ်တင်းပြီး ရဲရဲဆုံးဖြတ်လျှင် အားလုံး လွယ်လင့်တကူ ဖြစ်သွားပါလိမ့်မည်။ Mind Set ဟု ခေါ်သော စိတ်နေစိတ်ထားက အဓိက ဖြစ်သည်။ ဒီအရွယ်ကြီးကျမှ ကောင်းပါ့ မလားတို့၊ သင်လို့ တတ်မှတတ်ပါ့မလားတို့ ဆိုသော အပျက်တွေ့များ သည် လူကို နိမ့်ရာသို့သာ ဆွဲချတတ်ပါသည်။ ကျွန်တော့်အိမ်တွင် မိသားစု ခြောက်ယောက် ရှိသည်။ ကွန်ပျူတာ ရှိသည်။ ကျွန်တော်နှင့် သမီးလေးယောက်စလုံး ကွန်ပျူတာ တတ်ကြသည်။ ကျွန်တော့်ဇနီး ဆေးပညာပါမောက္ခကြီးသည် ကွန်ပျူတာ လုံးဝ မတတ်ပေ။ ကွန်ပျူတာ သာမကပါ ရုပ်ပြင်သံကြားစက်တို့၊ ဝီစီဒီတို့လည်း မဖွင့်တတ်ပါ။ မိုက် ကရိုဒေဖ်မီးဖိုကိုလည်း ကြောက်လို့ ဆိုပြီး မဖွင့်ပါ။ အဝတ်လျှော်စက် တို့၊ ရေခဲသေတ္တာတို့ကျတော့ အိုကေပါပဲ။ မလုပ်ချင်တာ မသိချင်တာ လောက် ဆိုးဝါးသည်ကိစ္စ မရှိပါ။ မသိသူကို သိအောင် သင်ပေးနိုင်

သည်။ မတတ်သူကို တတ်အောင် သင်ပေးနိုင်သည်။ သို့သော် မလုပ်
ချင်သူ၊ မသိချင်သူကိုတော့ လက်လျှော့လိုက်တာ ကောင်းပါသည်။

(၉)

ပညာ ဆိုသည်မှာ အလိုလို တတ်လာတာမျိုး မရှိပါ။ သင်တန်းတက်လျှင်
တတ်၊ စာအုပ်ဖတ်ပြီး ကိုယ့်ဟာကိုယ် ကြိုးစားလျှင်ကြိုးစား၊ တစ်မျိုးမျိုး
တစ်နည်းနည်းဖြင့်တော့ ပညာသင်ရပါမည်။ ချမ်းသာချင်လျှင်လည်း
ချမ်းသာဖို့ ပညာကိုတော့ တတ်နေဖို့ လိုသည်။

| | |
|---------------------------|---------------------|
| မိမိကိုယ်ဖို့ | ကုသိုလ်ပို့က |
| ငါတို့မျိုးရာ | စီးပွားလာ - ဟု |
| ကြမ္မာကိုချည်း | မှတ်ထင်ရည်း - ရှင့် |
| ကျင့်နည်းသွမ်းသုံး | လူမိုက်ထုံးကို |
| နလုံးမငြိတွယ်စေမင်း . . . | |

ဟု ရှေးပညာရှိတို့က ဆုံးမပါသည်။ ရှေးကုသိုလ် ရှိရင် ဓနဥစ္စာတွေ
အလိုလို ရောက်လာလိမ့်မယ် ဆိုတဲ့ လူမိုက်တွေ ကံကို အားကိုးသလိုမျိုး
အားမကိုးနဲ့ ဟု ဆိုလိုပါသည်။

(၁၀)

ရောဘတ် ကီယိုဆာကီတွင် အဖေနှစ်ယောက် ရှိပါသည်။ ဖခင်
အရင်းက ပါရဂူဘွဲ့ရသူ ပညာရေးအရာရှိကြီး၊ လစာကောင်းကောင်း
ရသော်လည်း အကြွေးတွေ၊ အခွန်အခတွေကြားမှာ ဝဲနစ်နေသူ၊ ထို
'ဖေပညာ'က ငါ့သား ပညာတတ်အောင် သင်၊ ပညာထူးချွန်ရင်
ရာထူးကောင်းကောင်း ရပြီး လစာကြီးကြီး ရမယ်ဟု ဆုံးမသည်။

ကြည်မင်း

နောက်ထပ် ဖခင်တစ်ဦး ဖြစ်သူ ဖေခမ်းသာ(သူ့သူငယ်ချင်း မိုက်၏ ဖခင်)ကတော့ ဘွဲ့တွေ ဒီဂရီတွေ ရှိပုံပေါ့။ လုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦးမျှသာ။ သို့သော် ငွေကြေးကို စီမံခန့်ခွဲတတ်သောကြောင့် သန်းပေါင်း ရာနှင့်ချီသော လုပ်ငန်း အင်ပါယာကြီး ချဲ့ထွင်နိုင်ခဲ့ သည်။ ထို 'ဖေပညာ'က ပညာသင်ပါ ပညာနဲ့ လောကကို မြင် အောင် ကြည့်ပါ။ ငွေကြေးပညာကို တတ်အောင် သင်ပြီး သခင် စိတ်နဲ့ အလုပ်လုပ် ဟု ဆုံးမသည်။

ရာဘတ် ကီယိုဆာကီကတော့ ဖခင်နှစ်ဦးဆီမှ ပညာယူပြီး သူ့ဘဝကို တည်ဆောက်ပါကြောင်း ဝန်ခံသည်။

Rich Dad Poor Dad ကို ကျွန်တော် ခံစားရသလို ပြန်ရေးပြ ရသည်မှာ ပေ့စ်စရာကောင်းပါသည်။ ဂရုတစိုက် စောင့်မျှော် ထည့် သွင်းခဲ့သော *Living Color* မဂ္ဂဇင်းကိုလည်း ကျေးဇူးတင်ပါသည်။ စောင့်မျှော် ဖတ်ရှုကြသော ပရိသတ်ကိုလည်း ကျေးဇူးတင်ပါသည်။

ကြည်မင်း

ဝတ်ကြည်ပါ
လက်တွေ့အသုံးချကြည်ပါ
မုချအကျိုးရှိပါလိမ့်မည်။

ကြည်ရွန်း

၏

ကျန်းမာချမ်းသာ

နည်းပေါင်း ၁၀၀

(စာမုခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၄၀၁၃၉၃၁၂၀၇)

ပျော်ရွှင်ချမ်းသာ

နည်းပေါင်း ၁၀၀

(စာမုခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၄၀၀၇၆၅၀၆၀၆)

နှင့်

အောင်မြင်ချမ်းသာ

နည်းပေါင်း ၁၀၀

(စာမုခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၄၀၀၀၁၃၀၀၀၇)

(Mortgage) စသည်တို့မှာ ကြွေးမြီများ ဖြစ်သည်။ အကြွေးကတ်ဖြင့် သုံးလျှင် အတိုးတက်လာပါက *Liability* ပင် ဖြစ်သည်။ သို့သော် ပစ္စည်းကို ရွေးနည်းနည်း ပိုပေးပြီး ဝယ်သည့်သဘော ရောက်နေ၍ အသုံးစရိတ် *Expense* ထဲတွင် ထည့်မည်ဆိုလည်း ရသည်။

(c) အသုံး *Expenses*

စားဝတ်နေရေးအတွက် သုံးခြင်း၊ လူမှုရေး၊ ပညာရေးအတွက် သုံးခြင်း၊ အခွန်အခများ ပေးဆောင်ခြင်းတို့ကဲ့သို့ လက်ငင်းကုန်ငွေများ၊ နေ့စဉ် သုံးစွဲခြင်းများတို့သည် *Expense* ဖြစ်ပါသည်။ ရိုးရိုးကုန်ကျမှု (ဝါ) မဖြစ်မနေ သုံးရမည့် ကိစ္စများအတွက် ကုန်ကျမှုမှာ အသုံးဖြစ်သည်။ တချို့သည် အိမ်နီးချင်းများ၊ အဆင့်တူများနှင့် လိုက်ပြိုင်တတ်သည်။ သူတို့က *TV* ဆို ကိုယ်လည်း *TV* စသည်ဖြင့် ရေခဲသေတ္တာ၊ အဝတ်လျှော်စက် စသော (*Mod Cons, Modern Conveniences*) များ အောက်ကျမခံကြေး လိုက်ဝယ်ကြသည်။ မရှိလျှင် အကြွေးတင်ခံသည်။ ဤလို အိမ်နီးချင်း ဂုဏ်ပြိုင်မှုမျိုးကို *Keeping up with the Joneses* ဟု ခေါ်၏။ ဤလို မနိုင်ဝန်ခံခြင်းကို လည်းကောင်း၊ တစ်ရာတန် သုံးလျှင် ရလျက်နှင့် သူများနှင့် ပြိုင်ကာ နှစ်ရာတန်ပစ္စည်း ဝယ်သုံးခြင်းမျိုးကို လည်းကောင်း 'အဖြုန်း'ဟု ခေါ်သည်။ ဘာမှ လုပ်စရာ မလိုဘဲ အရမ်း ချမ်းသာနေသော လူစားမျိုးကို *Thornton Veblen* အမည်ရှိ ဘောဂဗေဒ ပါမောက္ခ တစ်ဦးက လတ်လျားလတ်လျား (လတ်ယား လတ်ယား) လူတန်းစား *Leisure Class* ဟု ခေါ်ခဲ့၏။ ထို လူတန်းစားမျိုးသည် လူ့ အထင်ကြီးခံရအောင်၊ သိန်း ထောင်ကျော်တန်ကား၊ သိန်းငါးဆယ်တန် နာရီ၊ သိန်းသုံးရာတန် ဂေါက်ဆက်၊ တစ်သိန်းကျော်တန် ဖိနပ်၊ ပလက်တီနမ်၊ စိန်နှင့် ပတ္တမြားရောထားသော သိန်းရာကျော်တန် လည်ဆွဲ စသည်တို့ကို သုံးစွဲကြသည်။ ဤလို အကြွေး