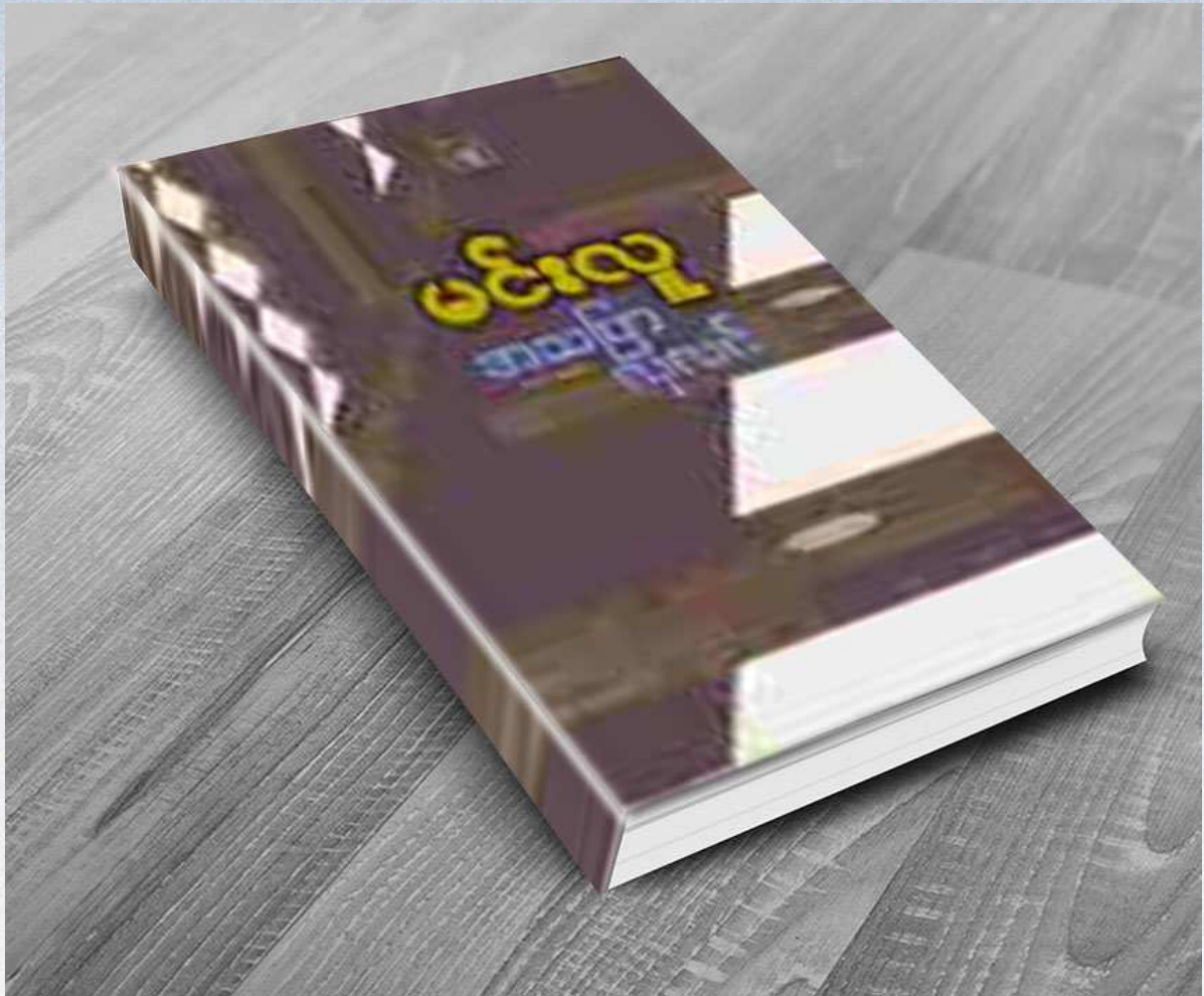


# အသပြာလှူပိုင်

မင်းလှ







စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်  
မျက်နှာပုံခွင့်ပြုချက်အမှတ်  
ပုံနှိပ်မှတ်တမ်း

- ၅၀၀၄၃၂၀၅၀၄
- ၅၀၀၈၈၅၀၅၀၇
- ပထမအကြိမ်
- ၂၀၀၃ ခုနှစ်၊ ဩဂုတ်လ၊ နတ်သမီးစာအုပ်တိုက်  
ဒုတိယအကြိမ်

အုပ်စု  
ထုတ်ဝေသူ

- ၂၀၀၅ ခုနှစ်၊ ဩဂုတ်လ၊ သီဟရတနာစာပေ
- (၁၀၀၀)
- ဦးသိန်းစိုး
- (မြို့-၀၃၉၈၂)
- (သီဟရတနာစာပေ)
- အမှတ် (၁၀၀-D)၊ အင်းလျားလမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်။

ကွန်ပျူတာစာစီ  
တန်ဖိုး

- Dream City
- ၁၂၀၀ ကျပ်





## အခန်း(၁)

နည်းနည်းတော့ ကြိုတင် ရှင်းပြစရာကလေးတွေ ရှိပါသည်။ ပထမတစ်ခုကတော့ ခေါင်းစဉ်အမည်နှင့် ပတ်သက်ပါသည်။ လွန်ခဲ့သော နှစ်ပိုင်းလောက်က ကျွန်တော်သည် 'ယမကာလုလင်' အမည်ရှိ စာအုပ်တစ်အုပ် ရေးခဲ့သည်။ အရက်အကြောင်း၊ အရက်သမားတွေ အကြောင်း၊ အရက်မြတ်နိုးသူများ အကြောင်း ဖြစ်၏။ ထိုစာအုပ်သည် မထင်မှတ်ဘဲ အောင်မြင်မှုရပြီး လူကြိုက်များသွားလေသည်။

သည်လိုဖြစ်သွားရတာကတော့ အချစ်အကြောင်းရေးလျှင် လူငယ်တွေ စိတ်ဝင်စားသလို၊ ဘောလုံးပွဲအကြောင်းရေးလျှင် အားကစားဝါသနာရှင်တွေ နှစ်သက်ကြသလို၊ ယမကာအကြောင်း ဆိုတော့လည်း ယမကာချစ်သူတွေ သဘောကျကြတာပေါ့။ ထိုစာအုပ် လူကြိုက်များခြင်းကို ကြည့်ပြီး ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ယမကာ ဘက်တော်သားတွေ ဘယ်လောက် များနေသလဲဆိုတာ ခန့်မှန်းကြည့်နိုင်သည်။

ထို့အတူ ဈေးကွက်စီးပွားရေး ခေတ်ကြီးထဲမှာ စီးပွားရေးကို စိတ်ဝင်စားသူတွေ အများအပြားရှိမှာ သေချာသည်။ စီးပွားရေးနှင့်ပတ်သက်ပြီး တို့ထိကြည့်လျှင် ဘယ်လိုနေမလဲ စဉ်းစားသည်။ သည်အကြောင်းအရာက အစိမ်းသက်သက်တော့မဟုတ်။ လွန်ခဲ့သော ၁၀ နှစ်ခန့်က စီးပွားရေးမှာ အလွန်လာဘ်မြင်ပြီး အလွန်ပါးနပ်သော သူတစ်ယောက်ကို ဇာတ်ကောင်ပြု၍ 'သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ကြောင်း' အမည်ရှိ စာအုပ်တစ်အုပ်ရေးခဲ့ဖူးသည်။ (ထိုစာအုပ်ထဲကဇာတ်ဆောင် ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းစိန်ကြောင်သည် ခုရေးမည့် အကြောင်းအရာထဲမှာလည်း တစ်ထောင့်တစ်နေရာမှ ပြန်လည်အသုံးတော်ခံဖွယ်ရာ ရှိပါသည်။)

လူတွေ အလုပ်လုပ်ကြ၊ စီးပွားရှာကြတာ ဘာအတွက်လဲ။

စားဝတ်နေရေးအတွက်၊ အခြေအနေပေးလျှင် ကြီးပွားချမ်းသာဖို့အတွက် ဖြစ်၏။ ဒါတွေ ဖြစ်လာဖို့အတွက် အဓိက လိုအပ်ချက်က ငွေဖြစ်၏။ ငွေကို ရှေးယခင်က 'အသပြာ' ဟူ၍လည်း ခေါ်ဝေါ်ခဲ့ကြသည်။ အသပြာဆိုသော အသုံးအနှုန်းက ကဗျာဆန်သည်။ ရှေးစကားလုံးဖြစ်သော်လည်း ခေတ်မီနေသေးသည်။ ခေါ်ရတာ နားဝင်ချိုသည်။ ပြီးတော့ 'ယမကာ' ဆိုသော စကားလုံးနှင့်လည်း ကာရန်သင့်သည်။

ယမကာလုလင်ဆိုသည်မှာ အရက်သမားကို ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေး ခေါ်ခြင်းဖြစ်သလို 'အသပြာလုလင်' ဆိုတာကလည်း စီးပွားရေးသမားကိုသိမ်သိမ်မွေမွေ ရည်ညွှန်းလိုက်ခြင်းဖြစ်၏။

ယမကာလုလင်စာအုပ်၏ အောင်မြင်မှုကို ခိုစီးရင်း လူစိတ်ဝင်စားအောင် တမင်ထွင်သည်ဟု ပြောကြလျှင် ဟုတ်မှန်ကြောင်း ဝန်ခံပါသည်။ ယမကာလုလင်လို စာအုပ်မျိုးဟု ချက်ချင်း သိစေချင်သောကြောင့် ဖြစ်၏။





တစ်ချို့စာဖတ်ပရိသတ်က ဇာတ်လမ်းဝတ္ထုမျိုးမှ ဖတ်ချင်သည်။ စကားပြောခန်းများများပါမှ ကြိုက်သည်။ ဝတ္ထုလည်းမဟုတ်၊ ဆောင်းပါးလည်းမကျ၊ အက်ဆေးလည်း မမည်သော (ဘာပုံစံမှန်း မသိသော) စာမျိုးကို သဘောကျချင်မှ ကျမည်။ ထိုစာဖတ်ပရိသတ်မျိုးက ဝတ္ထုမှတ်လို့ဝယ်ပြီး ငှားပြီးဖတ်ကြည့်တော့မှ 'ဘာကြီးမှန်းလဲ' ဆိုပြီး ငွေကုန်ရကျိုး မနပ်မှာစိုးသည်။ ထို့ကြောင့် ယမကာလုလင်လိုပဲ တောင်မရောက်မြောက်မရောက် စာမျိုးဖြစ်ကြောင်း(ရှောင်ချင်လျှင် ရှောင်လို့ရအောင်) ကြိုတင် သတိပေးသည့်အနေနှင့် သည်ခေါင်းစဉ် တပ်လိုက်ရခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

နောက်တစ်ချက်ကတော့ ကောင်းပြီ၊ စီးပွားရေးအကြောင်း ရေးမည်ဆိုတော့ မင်းက ဘောဂဗေဒအကြောင်း ဘယ်လောက်နားလည်လို့လဲဟု မေးစရာရှိသည်။ သူများတွေမမေးခင် ကိုယ့်ဘာသာ အရင်ပြန်မေးကြည့်၏။

ကျွန်တော်သည် ၁၀တန်းကို (science) ဘာသာတွဲကိုနှင့် အောင်သဖြင့် ဘောဂဗေဒနှင့် နီးစပ်မှုမရှိခဲ့။ တက္ကသိုလ်ကျတော့လည်း ဒဿနိကဗေဒယူခဲ့သဖြင့် စီးပွားရေးနှင့် ပတ်သက်မှုမရှိပြန်။ အလုပ်လုပ်တော့ စာရေးဆရာ။ အရောင်းအဝယ်လည်း တစ်ခါမှ မလုပ်ဖူးခဲ့၊ ကုန်သည်လည်း မလုပ်ဖူးခဲ့၊ ဘာစီးပွားရေးမှလည်း မလုပ်ဖူးခဲ့။

စာအုပ် ထုတ်ဝေရေးတော့ လုပ်ဖူးသည်။ ဒါကလည်း ဝါသနာပါလို့ လုပ်ခြင်းသာဖြစ်၏။ စီးပွားရေးမဟုတ်။ တက္ကသိုလ်တက်နေစဉ် ကျောင်းစရိတ် ကာမိရုံလောက်သာ ရသည်။ အရုံးအမြတ်မတွက်ဘဲ ကိုယ်ထုတ်ချင်သည့် စာအုပ်တွေသာ ရွေးထုတ်သဖြင့် ကြာတော့အရင်းပြုတ်ပြီး ဆက်မလုပ်နိုင်တော့။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်က စီးပွားရေးသမား မဟုတ်သော်လည်း ကျွန်တော့်ပတ်ဝန်းကျင်မှာ စီးပွားရေးသမားတွေ ရှိနေသည်။ ကွမ်းယာ ဆေးလိပ်ရောင်းသူ၊ ကုန်စုံဆိုင်၊ စတိုးဆိုင်၊ မီနီမားကက်၊ ကားဝယ်ရောင်း ပွဲစား၊ အိမ်ခြံမြေ အကျိုးဆောင်၊ တက္ကစီထောင်ထားသူ၊ ဆိုက်ကားပိုင်ရှင်၊ ဗီဒီယို ကာရာအိုကေရုံစသော အောက်ခြေနှင့် အလယ်အလတ် လုပ်ငန်းရှင်မှအစ သိန်းရာထောင်ချီကိုင်၍ အလုပ်လုပ်နေသော လုပ်ငန်းကြီးသမားတွေ ရှိနေသည်။ သူတို့ဆီက မေးမြန်းလေ့လာလို့ရသည်။

ပြီးတော့ ကျွန်တော်က ခန၊ မြန်မာခန၊ ကြော်ငြာနှင့် ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်၊ ဈေးကွက်စသော စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်း ဂျာနယ်တွေ ဖတ်လေ့ရှိသဖြင့် စီးပွားရေးကိစ္စ နည်းနည်းနားရည်ဝနေသည်။

စာရေးဆရာဆိုတာကလည်း ဘာသာရပ်မျိုးစုံ၊ အကြောင်းအရာမျိုးစုံကို ခြေခြေမြစ်မြစ် မဟုတ်တောင် တီးမိခေါက်မိတော့ ရှိရသည်။ လက်တွေ့မဟုတ်တောင် စာတွေတော့ ဖတ်မှတ်ရသည်။ စီးပွားရေး၊ နိုင်ငံရေး၊ ကျန်းမာရေး၊ science၊ ယဉ်ကျေးမှု စသည်ဖြင့်။ ထို့အတူ သမိုင်းရာဇဝင်တို့ကိုလည်း လွှတ်လို့မဖြစ်။ ဆေးပညာ ဗဟုသုတရှိအောင်လည်း လုပ်သည်။ ဗိန္နာတို့၊ ပယောဂတို့ကိုလည်း ချန်ထားလို့မရ။ ဂန္ထီရတို့၊ ပေဒင်ယတြာတို့ကိုလည်း လေ့လာထားဖို့လိုသည်။ အနည်းဆုံး မဟာဘုတ်တိုင် အဟောလောက်တော့ တတ်သင့်သည်။ (သည်လိုဆိုသောကြောင့် တစ်နေ့သောအခါမှာ ယတြာလုလင်ဆိုသော စာအုပ်တစ်အုပ်ရေးဖြစ်ကောင်း ရေးဖြစ်လိမ့်မည်ဟု ဆိုလိုခြင်းတော့ မဟုတ်ပါ။)





စီးပွားရေး မဂ္ဂဇင်းတွေမှာ ပညာရှင်တွေ ဆောင်းပါးတွေရေးကြသည်။ စီးပွားရေးနှင့်ဆိုင်သော စကားပိုင်းတွေ၊ အင်တာဗျူးတွေ လုပ်ကြသည်။ တကယ်တော့ စီးပွားရေးပညာရှင်နှင့် စီးပွားရေးသမား မတူပါ။ စီးပွားရေးနှင့် ပတ်သက်နေသူတွေချည်းဖြစ်သော်လည်း (စကားလုံးထွားထွားနှင့် ပြောရလျှင်) မဟာဗျူဟာနှင့် နည်းဗျူဟာလို ကွာခြားမှု ရှိ၏။

စီးပွားရေးသမားဆိုတာက လက်တွေ့ဆောင်ရွက်ရခြင်းဖြစ်၏။ သူတို့သည် စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ဘွဲ့ဒီဂရီတွေရဖို့ မလိုပါ။ အသေးအဖွဲ့လုပ်ငန်း လုပ်သူမျိုးဆိုလျှင် တချို့စာတောင်မတတ်ကြ။ လုပ်ငန်းကြီး လုပ်နေသူတွေ၊ အောင်မြင်ကြီးပွားနေသူတွေထဲမှာ ၁၀ တန်းတောင် မအောင်တဲ့လူတွေ၊ အင်္ဂလိပ်လို တစ်လုံးမှ မတတ်သူတွေ (တစ်ချို့ဆို မြန်မာစကားတောင် ကောင်းကောင်းမတတ်သူတွေ) ရှိနေ၏။

သူတို့က ဘဝထဲမှာ သင်ယူလေ့ကျင့်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။ ကိုယ်တွေ့အဖြစ်အပျက်များထဲမှ သင်ခန်းစာ ယူခဲ့ကြခြင်း ဖြစ်၏။ တစ်ခါတလေ သူတို့ဘာသာစွတ်ရွတ်ပြီး ချခင်းလိုက်သော စီးပွားရေးဗျူဟာ တစ်ခုသည် ဘောဂဗေဒ ပညာရှင်ကြီးတွေတောင် အံ့ဩရလောက်အောင် ပြောင်မြောက်ချင် ပြောင်မြောက်နေတတ်သည်။ တကယ်တော့လည်း ဘောဂဗေဒပညာ ဆိုတာ သမိုင်းဦးကာလကတည်းက ရှိခဲ့သော ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားမှု၊ ကုန်သွယ်မှုများကို စံထားပြီး ထုတ်နုတ်ဆင်ခြင် တည်ဆောက်ခဲ့ရသော ပညာရပ်ပဲ မဟုတ်လား။

သည်လိုဆိုသောကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ရာမှာ ဘောဂဗေဒကို လေ့လာစရာ မလိုတော့။ လက်တွေ့သာ အရေးကြီးသည်။ အလုပ်က သင်သွားလိမ့်မည်ဟု ဆိုလိုလည်း မဖြစ်ပြန်။ စီးပွားရေးလုပ်တယ်ဆိုတာ ကံ၊ ဉာဏ်၊ ဝီရိယ သုံးပါးစုံမှ အောင်မြင်သည်။ သည်ထဲမှာမှ ပညာကိုပါ ထပ်ပေါင်းပေးလိုက်လျှင် အတိုင်းအထက် အလွန်ဖြစ်မည်။ နိုင်ငံတကာနှင့် ယှဉ်ပြီး အလုပ်လုပ်ပြီးဆိုလျှင်တော့ 'ပညာ' မပါလျှင် အရှုံးနှင့် ရင်ဆိုင်ရမည်သာ ဖြစ်၏။

သည်နေရာမှာ ဘောဂဗေဒ ပညာရှင်များ၏ အခန်းက အရေးပါလာပြန်သည်။ သူတို့သည် ကိုယ်တိုင်စီးပွားရှာသူတွေတော့ မဟုတ်ကြ။ စီးပွားရေးပညာရှင်ဆိုတိုင်း ချမ်းသာကြီးပွားနေကြသူများ မဟုတ်ကြ။ သူတို့သည် စီးပွားရေးနှင့်ပတ်သက်ပြီး လေ့လာကြ၊ သုတေသန ပြုကြမည်။ ဝေဖန်ဆန်းစစ်ကြမည်၊ အကဲဖြတ်ကြမည်၊ သီအိုရီတွေထုတ်ကြမည်၊ အကြံဉာဏ်တွေ ပေးကြမည်၊ ဟောကိန်းတွေ ထုတ်ကြမည်။

သူတို့ပြောတိုင်းကော ယုံရမလား။

မျက်စိမှိတ်ယုံဖို့တော့ မဟုတ်။ သို့ရာတွင် သူတို့က ကိုယ့်ထက်ပိုတတ်တယ်ဆိုတာကိုတော့ လက်ခံရမည်။ သူတို့ထံမှ လေးစားလောက်သော အကြံပေးချက်တွေ ထွက်ပေါ်ခဲ့တာကို သတိပြုရမည်။

ဟိုအရင် မြေဈေးတွေ အရမ်းတက်ပြီး အရောင်းတက်ပြီး အရောင်းအဝယ်ဖြစ်နေကြသော အချိန်တွင် စီးပွားရေး ပညာရှင်များက ထိုကိစ္စသည် ယာယီသာဖြစ်ကြောင်း၊ ဝယ်လိုအား အတုသာဖြစ်ကြောင်း သတိပေးခဲ့သည်။ ဒါကိုဖတ်မိသော ကျွန်တော်က မြေအရောင်းအဝယ်လုပ်နေသော





မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ကို ပြောပြသည်။ သူက ကျွန်တော့်လိုကောင်၏ စကားကို ဘယ်ယုံမလဲ။ ခုတော့ သူ့မှာ ဈေးကြီးပေးဝယ်ထားပြီး ဘာမှတန်ဖိုးမရှိတော့သော မြေတွေပိုက်လျက် ဘာလုပ်ရမှန်းမသိဖြစ်နေပြီ။

အိမ်ရာလုပ်ငန်းတွေ အကြီးအကျယ် ဖွံ့ဖြိုးခဲ့တုန်းကလည်း အိမ်ရာလုပ်ငန်းသည် အမြတ်အစွန်းများတာ၊ မြန်မြန်အကျိုးရှိတာ မှန်သည်။ သို့ရာတွင် စွန့်စားရလွန်းသည်။ အန္တရာယ်ကြီးသည်။ ကျပြဆိုလျှင် အထိနာတတ်သည်။ ရှိသမျှ ပုံအောပြီး မလုပ်သင့်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု (အထူးသဖြင့် လယ်ယာကဏ္ဍနှင့် မွေးမြူရေးကဏ္ဍ) မှာသာ ပုံအောသင့်သည်ဟု အကြံပေးသည်။ ဒါလည်း သူတို့ပြောတာ မှန်ကြောင်းသိရပြီ။

ဒါဖြင့် သူတို့မှားတာရော မရှိဘူးလား။ ရှိတာပေါ့။

မော်တော်ကားဈေးတွေ တရိပ်ရိပ်တက်လာပြီးနောက် တစ်ချိန်တွင် ကားဈေးများမှာ ယုတ္တိမရှိသော ဈေးတွေ ဖြစ်နေပြီ။ မကြာခင် ကားဈေးကွက်ပျက်တော့မည်၊ ဈေးတွေ ထိုးကျတော့မည်ဟု ခန့်မှန်းသည်။ သူတို့ခုလိုပြောပြီး မကြာခင်မှာပင် ကားဈေးက နှစ်ဆ၊ သုံးဆလောက် ထပ်တက်သွားတာကြုံရသည်။ ခုလို တက်တက်စင် လွဲတာမျိုးလည်းရှိ၏။

ပညာရှင်တွေထဲမှာ အယူအဆ မတူတာတွေလည်းရှိသည်။ ငွေဖောင်းပွမှုနှင့်ပတ်သက်ပြီး တချို့က လက်မခံ၊ တချို့က လက်ခံသည်။ တချို့က အကန့်အသတ်နှင့်သာ ဖောင်းပွစေလိုသည်။ တချို့က အရှင်မျှော ထားချင်သည်။

တစ်ခါတလေ ဘယ်ပညာရှင်ကမှ ကြိုတင်မခန့်မှန်းနိုင်ဘဲ ရုတ်တရက် အငိုက်မိသွားတာလည်း ရှိ၏။ အာရှငွေကြေး အကျပ်အတည်းက စပြီး ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကို ခြိမ်းခြောက်ခဲ့သည့် ကိစ္စမျိုးဖြစ်၏။ ခုချိန်မှာ အဖြစ်အပျက်တွေက မြန်လွန်းလှသဖြင့် လိုက်မမီအောင်ဖြစ်နေရတာမျိုးတွေ ရှိသည်။ သီအိုရီတစ်ခုကို ထုတ်တောင် မထုတ်ရသေး၊ ကမ္ဘာ့အခြေအနေက ရုတ်တရက် ပြောင်းသွားသဖြင့် ထိုသီအိုရီမှာ ချမပြောင်ကပင် ခေတ်မီတော့ဘဲ ဖြစ်သွားရသည်ဟုဆို၏။ တကယ့်လက်တွေ့ ပြောင်းလဲဖြစ်ပျက်မှုတွေက အရင်ရှေ့ကပြေးနေပြီး သီအိုရီက အမောတကော မမီကမ်း ပြေးလိုက်နေရရှာသည်ဆိုသော အခြေအနေ ဖြစ်နေ၏။

ကိုင်း စီးပွားရေး ပညာရှင်တွေတောင် မှားတဲ့အခါလည်း မှားပေမပေါ့ဆိုတာမျိုး ဖြစ်နေသည့်အချိန်မှာ ကျွန်တော့်လို ဘောဂဗေဒပညာရှင်လည်း မဟုတ်၊ အောင်မြင်သော စီးပွားရေးသမားလည်း မဟုတ်သော စာရေးဆရာတစ်ယောက်က စီးပွားရေးအကြောင်း ရေးမည်ဆိုတော့ ယုံကြည်နိုင်စရာ ရှိရဲ့လား။

တကယ်တော့ ကျွန်တော် ရေးမည့် အကြောင်းအရာများသည် စီးပွားရေး ပညာပေး မဟုတ်ပါ။ ကြီးပွားရေးလမ်းညွှန်လည်းမဟုတ်ပါ။ တက်ကျမ်းလည်း မဟုတ်ပါ။ သည်စာကို ဖတ်ပြီးစီးပွားရေးလုပ်လျှင် အောင်မြင်တိုးတက်လိမ့်မည်ဟုလည်း အာမ မခံပါ။ စီးပွားရေးနှင့် ပတ်သက်ပြီး တွေ့ကြုံဖူးတာလေးတွေ ဖတ်မှတ်ဖူးတာလေးတွေ၊ တွေးတောမိတာလေးတွေ၊ ခံစားမိတာလေးတွေကို တင်ပြခြင်းသာ ဖြစ်ပါသည်။ တချို့အယူအဆများသည် ပညာရှင်များ၏ အဆိုအမိန့်များနှင့် ကိုက်ညီမှုရှိချင်မှ ရှိပါလိမ့်မည်။ လက်တွေ့





အသုံးကျချင်မှလည်း ကျပါလိမ့်မည်။ ရှုထောင့်တစ်မျိုးက ပြောင်းလဲတင်ပြတာမျိုးတွေလည်း ပါနိုင်ပါသည်။ စီးပွားရေးနှင့်ပတ်သက်ပြီး တစ်ခါတလေ အက်ဆေးလို၊ တစ်ခါတလေ ဝတ္ထုဇာတ်လမ်းလေးတစ်ပုဒ်လို ဖတ်ကြရမည့် 'စီးပွားရေးရသ' များ ဖြစ်ပါသည်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော့်လိုကောင်မျိုးက စီးပွားရေးအကြောင်း ရေးလိုက်ခြင်းသည် အသားမည်းမည်း ဆရာအောင်မောင်းက အသားဖြူ သနပ်ခါး ရောင်းသလိုမျိုး၊ ခေါင်းဖြူဖြူ ဆရာမောင်မိုးသူက ဆံပင်နက်ဆေး ထုတ်လုပ်သလိုမျိုးမတော်မတည့် ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နေလိမ့်မည်။

တစ်ခါက သိပ္ပံ ပညာရှင်ကြီး အက်ဒီဆင်သည် လျှပ်စစ်ပစ္စည်းတစ်ခုတီထွင်နိုင်ရန် စမ်းသပ်မှုပေါင်း မြောက်မြားစွာ ပြုလုပ်ခဲ့သော်လည်း အောင်မြင်မှု မရရှိခဲ့။ သို့တိုင်အောင် သည်ကြားထဲကပင် သူ့အတွက် တန်ဖိုးရှိသော အချက်များကို ထုတ်ယူနိုင်ခဲ့သည်။ သူက "ကျွန်တော်သည် လျှပ်စစ်ဓာတ်မကူးနိုင်သော အရာဝတ္ထုအမျိုးပေါင်း ၁၀၀၀ခန့် ရှာဖွေတွေ့ရှိပြီ" ဟုကြေညာခဲ့လေသည်။

ခုလည်း သည်လိုပဲပေါ့။ ကျွန်တော့်စာကို ဖတ်ပြီးနောက် "ကျွန်ုပ်တို့သည် အောင်မြင်ကြီးပွား တိုးတက်ရေးနှင့်ပတ်သက်၍ အလုပ်မဖြစ်နိုင်သော၊ အသုံးမတည့်သော အချက်အလက်များကို ရှာဖွေတွေ့ရှိပြီ" ဟု ဂုဏ်ယူဝင့်ကြွား ကြွေးကြော်လိုလျှင် ရှေ့ဆက်ဖတ်ကြည့်ကြပေတော့။

ရိုသေလေးစားလျက်  
မင်းလူ





## အခန်း(၂)

အိပ်ရာကနိုးတော့ နေမြင့်နေပြီ။ ဒါကလည်း နေ့စဉ်ဖြစ်၏။ ညဘက်မှာ ညဉ့်နက်အောင် စာရေးသဖြင့် မနက်အိပ်ရာထ နောက်ကျတတ်သည်။

စာပေနိုင်ငံသားဆရာကြီး အားနက်စ်ဟဲမင်းဝေက သူသည်မနက်နေထွက်သည့် မြင်ကွင်းကို တစ်ရက်မှ မပျက်ကွက်ဘဲ စောင့်ကြည့်မြင်တွေ့ခဲ့သူ ဖြစ်သည်ဟု ကြွေးကြော်ဖူးသည်။ ကျွန်တော်သည်လည်း နေထွက်ချိန်ကို နှစ်ပေါင်းများစွာ လွဲချော်ခဲ့သူအဖြစ် စံချိန်တင်ကောင်း တင်နိုင်ပေလိမ့်မည်။ သန်းခေါင်ယံကိုတော့ နေ့စဉ်နေ့တိုင်းမအိပ်ပဲ ကျော်ဖြတ်ခဲ့သူဖြစ်၏။ အိပ်ရာထ နောက်ကျခြင်းကို အဖေ၏ အစဉ်အလာအတိုင်း ဆက်လက်ထိန်းသိမ်းသူအဖြစ် ကြံဖန်ဂုဏ်ယူလို့တော့ ရပါသည်။ ကံဆိုးတဲ့ အချက်တစ်ချက်ကတော့ အိပ်ရာကနိုးလျှင် မိန်းမမျက်နှာကို မြင်ခွင့်မရခြင်းပင်ဖြစ်၏။ ကြားရကတွေမှာ ရုံးသွားရလို့၊ ရုံးပိတ်ရက် ကျတော့လည်း ဈေးသွားနေရလို့ ကျွန်တော် နီးလာလျှင် သူ မရှိတော့တာ များသည်။ ဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ကတော့ "ငါသာဆိုရင် အဲဒါ ကံကောင်းတယ်လို့ ပြောရမှာပဲ၊ ငါ့မှာ အိပ်ရာက မနိုးခင်ကတည်းက ပူညံပူညံလုပ်နေတဲ့ မိန်းမရဲ့ အသံကို နေ့တိုင်းကြားနေရတာကိုးကွ" ဟုဆိုသည်။

ကျွန်တော်ကတော့ မိန်းမ မျက်နှာကိုလည်း မမြင်ရ၊ အသံကိုလည်းမကြားရ။ သွားပွတ်တံမှာ ဖောက်စွပ်ထားသော စာတိုလေးတစ်စောင်ကိုသာ တွေ့ရသည်။ မနက်ဘက် ကျွန်တော့်ကို မှာစရာရှိလျှင် ခုလိုပဲလုပ်ထားလေ့ ရှိ၏။ အိပ်ရာကနိုးလျှင် သွားတိုက်၊ မျက်နှာသစ် လုပ်ကို လုပ်ရမည်။ သွားပွတ်တံမှာ စာချိတ်ထားတော့ ကျိန်းသေတွေတာပေါ့။

"ကောက်ညှင်းပေါင်းဝယ်ထားတယ်၊ ကြောင်အိမ်ထဲမှာ"

အမယ်လေးဟဲ့၊ ကောင်းညှင်းပေါင်း ဝယ်ထားတာကိုများ ရေးကြီးခွင့်ကျယ်လုပ်ပြီး စာနဲ့ပေနဲ့ မှာနေရသလားဟု ထင်စရာရှိ၏။ ခုချိန်မှာ ကောက်ညှင်းပေါင်းက စားချင်တိုင်း လွယ်လွယ်ဝယ်လို့ရတာ မဟုတ်။ ဘာတာကိတ်(Butter Cake) ကမှ အဆင်သင့် ဝယ်လို့ရနိုင်သေးသည်။ အရင်ကတော့ ကောက်ညှင်းပေါင်းသည်က မနက်တိုင်းရပ်ကွက်ထဲ လှည့်အော်ရောင်းတတ်သည်။ နောက်ပိုင်း ကောက်ညှင်းဈေးတွေတက်၊ စားတော်ပဲဈေးတွေ တက်လာသောအခါ ကောက်ညှင်းပေါင်းသည်၊ ပဲပြတ်သည်တွေ ရှားပါးကုန်သည်။ မနက်စောစောမှာ ကြားရတတ်သော သူတို့၏ အော်သံများသည် ကြက်တွန်သံနှင့်အတူ ပျောက်ကွယ်သလောက်ဖြစ်သွားပြီ။

ကောက်ညှင်းပေါင်းတို့၊ ပဲပြတ်တို့ဆိုတာ အရပ်ထဲ လှည့်အော်ရောင်းရလောက်အောင် ဈေးမချိုတော့။ စားချင်လျှင် ဈေးမှာ တကူးတက သွားဝယ်ရတာမျိုး ဖြစ်လာ၏။ ကျွန်တော်က ကောက်ညှင်းငချိပ် ပေါင်းကို ပဲပြတ်ထည့်၊ ဆီကလေးဆမ်းပြီး ဆုပ်နယ်စားရတာကို ခံတွင်းတွေသည်။ အထူးသဖြင့် ဆောင်းဦးပေါက် မနက်ပိုင်းဆိုလျှင် ကောက်ညှင်းပေါင်းနှင့် လက်ဖက်ရည်မှာ အလွန်လိုက်ဖက်သည်။





သည်နေအဖို့တော့ အိပ်ရာက နီးနီးချင်း မိန်းမမျက်နှာ မမြင်ရသော်လည်း ကောက်ညှင်းပေါင်း စားရတော့မည်ဖြစ်သဖြင့် ကံကောင်းသည်ဟု ဆိုနိုင်သည်။ သွားပွတ်တံကို ယူသည်။ သွားတိုက်ဆေးဘူးကို ယူလိုက်တော့ ပြားကပ်နေတာကို တွေ့ရသည်။ အဖုံးဖွင့်ပြီး ထိပ်ဘက်ရှိ အဝိုင်းအောက်ခြေကို တအားဖိလိုက်သည်။ အပြင်ကိုတော့ ထွက်မလာ။ ဖိထားသော လက်ကို လွှတ်လိုက်တော့ ပြန်ငုပ်ဆင်းသွား၏။ ဘူးအသစ်ရှိသော်လည်း နောက်ဆုံးလက်ကျန်လေးကို ရသလောက် ညှစ်ထုတ်လိုက်ချင်သေးသည်။ ထို့ကြောင့် သွားတိုက်ဆေးဘူးကို ကြမ်းပြင်ပေါ်ချလိုက်ပြီး ပုလင်းလွှတ်တစ်လုံးနှင့် အောက်ခြေဘက်ကစပြီး ဆေးကြိတ်သလို ဖိလိုက်လိုက်သည်။ သွားတိုက်ဆေး တစ်ခါသုံးစာလောက် အန်ထွက်လာ၏။ ဒါအရင်ကတည်းက အကျင့်ပါနေခြင်းဖြစ်၏။ ဟိုတုန်းကဆို ပုလင်းနှင့် လှိမ့်ရုံမက ဘူးခွံကိုခွဲ၍ အကပ်အသပ်ကျန်နေသော သွားတိုက်ဆေးကို သွားပွတ်တံနှင့် ခြစ်ယူပြီး တစ်ခါစာလောက် ထပ်သုံးနိုင်သေးသည်။

ခပ်ခနဲ ရယ်သံလိုလိုကြားသဖြင့် လှမ်းကြည့်လိုက်သည်။ သမီးနှစ်ယောက်သည် အခန်းတံခါးမှ ချောင်းကြည့်ရင်း ပြုံးစိစိဖြစ်နေကြ၏။ သွားတိုက်ဆေးဘူးခွံကို ပုလင်းနှင့်လိမ့်ပြီး ရသလောက် ညှစ်ထုတ်နေသော ကျွန်တော့်ကိုကြည့်၍ သူတို့စိတ်ထဲမှာ အဖေဟာ တော်တော်ကပ်စေးနေပါလားဟု ထင်ချင်ထင်နေကြမည်။ ဒါမှမဟုတ် အတော်စနစ်ကျ စိစစ်တတ်တဲ့ အဖေဟု ယူဆချင် ယူဆနေကြမည်။

အင်းပေါ့လေ၊ သူတို့က လူသုံးကုန်ပစ္စည်း ရှားပါးပြတ်လပ်တဲ့ အရသာကိုမှ မခံစားဖူးကြရှာပဲကိုး။ သူတို့အဖို့ ကုန်ပစ္စည်းဆိုတာ အနီးအနားက စတိုးဆိုင်မှာဖြစ်စေ၊ စူပါမားကတ်မှာဖြစ်စေ အလွယ်တကူ ဝယ်လို့ရကြောင်းကိုသာ နားလည်သည်။ ခွဲတမ်းစနစ်၊ မဲစနစ်၊ ဦးရာလူစနစ်၊ တန်းစီတိုးစား စနစ်တွေကို သူတို့ မကြုံဖူးကြ။ သည်တော့လည်း ကျွန်တော့်အပြုအမူသည် သူတို့အတွက် ရယ်စရာ ဖြစ်ကောင်း ဖြစ်နေမည်။ ကုန်ပစ္စည်းတွေ ပေါပေါများများ ဝယ်ချင်တိုင်းဝယ်လို့ရသော ဈေးကွက်စီးပွားရေး ခေတ်ကြီးမှာမှ လူလားမြောက်လာကြသော လူငယ်လေးများ ရယ်ချင်ရယ်လို့ရအောင် ရှေးဖြစ်ဟောင်း အောက်မေ့ဖွယ်ကလေး များကို တင်ပြပါဦးမည်။

တကယ်တော့ ကျွန်တော်သည်လည်း ငယ်ငယ်က ကုန်ပစ္စည်းတွေ ဗုံးပေါလအောသုံးနိုင်သော ကာလတစ်ခု၏ နောင်ပိုင်းကို မြည်းစမ်းကြည့်ရုံ မိခွဲဖူးသည်။ အတော်ငယ်သေးတာကြောင့် အလုံးစုံတော့ မမှတ်မိ။ ကလေးတစ်ယောက်နှင့်ဆိုင်သော အပိုင်းကလေးတချို့ကိုသာ ပြန်ပြောပြနိုင်မည်။

ထိုအချိန်က နာမည်ကျော် ကုန်တိုက်ကြီးများမှာ ရိုးတိုက်နှင့် စိန်ဘရာသားတို့ ဖြစ်ကြ၏။ စိန်ဘရာသားက မြန်မာပိုင်ဖြစ်၏။ အဖေက စိန်ဘရာသားမှာ ဝယ်လေ့ရှိသည်။

ကျွန်တော် သူငယ်တန်း စတက်ခါနီးတော့ စိန်ဘရာသားမှာ ကျောင်းဝတ်စုံ သွားဝယ်သည်။ သူတို့ဆီမှာ စိန်ပေါလ်ကျောင်းဝတ်စုံတွေ အဆင်သင့်ချုပ်ပြီးသားရှိ၏။ အရောင်းဝန်ထမ်းတွေ ကျွမ်းကျင်ပြီးပြီးသား ဖြစ်သောကြောင့် ကျွန်တော့်ကိုယ်ခန္ဓာကို မြင်ရုံနှင့် နံပါတ်ဘယ်လောက်နဲ့ တော်မယ်ဆိုတာသိပြီး တစ်ခါတည်း ရွေးပေးနိုင်သည်။

ကျောင်းဝတ်စုံအတွက် အဆင်ပြေသော်လည်း ရိုးရိုးရှုပ်အင်္ကျီလေးတစ်ထည် ဝယ်ရာမှာတော့ စိတ်ကြိုက်မတွေ့နိုင်ဘဲ ဖြစ်နေ၏။ အရောင်းဝန်ထမ်းခမျာ ရှိသမျှ အဆင်မျိုးစုံ၊ အရောင်မျိုးစုံကို





မညည်းမညူ ထုတ်ပြောသည်။ ကျွန်တော်က တစ်ထည်ပြီးတစ်ထည် ဝတ်ကြည့်လိုက်၊ မှန်ထဲကြည့်လိုက်၊ ခေါင်းခါလိုက်လုပ်ရင်းက မှန်ရိုးကွေ့ကြီးဆီ မျက်လုံးရောက်သွားသည်။ ကလေးပုံစံ လုပ်ထားသော အရုပ်နမူနာအဖြစ် ဝတ်ဆင်ပေးထားသည့် ရုပ်အင်္ကျီဖက်ဖူးစိမ်းကလေးကို တွေ့သည်။

"အဲဒါ ကြိုက်တယ်"

ဆိုပြီး လက်ညှိုးထိုးပြလိုက်၏။ ထိုအခါ အရောင်းဝန်ထမ်းသည် တော်တော်အလုပ်ရှုပ်အောင်လုပ်တဲ့ ကောင်လေးပဲဆိုသော မျက်နှာထားမျိုးလုံးဝမဖြစ်ဘဲ

"ဪ... ငါတူက အရောင်ရွေးတတ်သားပဲ၊ ရိုးရိုးယဉ်ယဉ်ကလေးမှ ကြိုက်တတ်တာကိုး" ဟု ဝမ်းသာအားရချီးကျူးပြီး ရိုးကွေ့ထဲက အင်္ကျီကို တကူးတက သွားဖြတ်ယူပေးလေသည်။

ကျောင်းတတ်လျှင် စီးဖို့ ရှားဖိနပ်ကျတော့ ဗိုလ်ချုပ်ဈေးအရှေ့ဘက်တန်းမှ ဘာတာဖိနပ်ဆိုင်မှာ သွားဝယ်သည်။ ဘာတာ ကုမ္ပဏီသည် နာမည်ကျော်ဖြစ်၏။ အရင်ကတော့ နိုင်ငံခြားမှ တိုက်ရိုက် တင်သွင်းဟန်တူသည်။ နောက်ပိုင်းကျတော့ ပြည်တွင်းမှာပင် စက်ရုံတည်သည်။ နောင်တွင် ပြည်သူပိုင် အသိမ်းခံရသော်လည်း ထိုစက်ရုံတည်နေရာရှေ့ရှိ ဘက်စ်ကားမှတ်တိုင်ကို ဘာတာမှတ်တိုင်ဟု ခုထိခေါ်နေကြတုန်းပင်ဖြစ်၏။

ဖိနပ်ဆိုင်မှ အရောင်းဝန်ထမ်းသည် အိန္ဒိယနွယ်ဖွားဖြစ်၏။ ရုပ်က သန့်သန့်ပြန့်ပြန့်၊ အဝတ်အစားက သပ်သပ်ရပ်ရပ်၊ စကားပြောတာက ပျူပျူငှာငှာ။ သူဖိနပ်ရောင်းပုံကိုလည်း ကြည့်ဦး။

ကျွန်တော့်က ခုံလေးပေါ် ခြေထောက်တင်ပေးရုံသာ ဖြစ်၏။ သူက ဖိနပ်တွေ တစ်ရန်ပြီးတစ်ရန် ထုတ်ပြီး ကျွန်တော့်ခြေထောက်ကို ကိုင်၍ စွပ်ပေးရသည်။ ပါးစပ်ကလည်း သည်ဖိနပ်ဟာ နောက်ဆုံးထုတ်တဲ့ ဒီဇိုင်းအသစ်ဖြစ်ကြောင်း၊ လူကြိုက်များလွန်းလို့ လက်ကျန်တောင် နည်းနေပြီဖြစ်ကြောင်း၊ နောက်လိုချင်လျှင် အော်ဒါမှာမှ ရတော့မည်ဖြစ်ကြောင်း သည်ဈေးနဲ့လည်း ရတော့မှာ မဟုတ်ကြောင်း တတွတ်တွတ် ပြောနေသေးသည်။

(ဟိုတစ်လောက ရုပ်မြင်သံကြားမှာ ကုန်တိုက်တစ်ခုအကြောင်း ရိုက်ထားသည့် ဂျပန်ဇာတ်လမ်းတွဲထဲက 'ဒိုင်းဆက်' ဆိုသော အရောင်းစာရေးကိုမြင်တော့ ငယ်ငယ်က ဘာတာဖိနပ်ဆိုင်မှ လူကြီးကို သတိရမိ၏။ သူလည်းပဲ ဒိုင်းဆက်ပေါ့လေ။)

ဟိုအချိန်က လူဦးရေ နည်းသေးသည်။ တင်သွင်းထားသည့် ကုန်ပစ္စည်းတွေက အလျှံပယ်ဖြစ်နေ၏။ ထို့ကြောင့် ဝယ်သူဈေးကွက်ဖြစ်နေသည်။ တိုင်းပြည်စီးပွားရေး အခြေအနေ ကောင်းသလား၊ နိုင်ငံခြားကြွေးမြီ ဘယ်လောက်ရှိသလဲ၊ ပြည်တွင်းပြည်ပ နိုင်ငံရေးဘယ်လို အနေအထား ဖြစ်နေသလဲ။ ရှေ့အလားအလာ ဘယ်လိုရှိသလဲ။ ဘာမှထည့်မစဉ်းစား။ လူအများစုတို့သည် သုံးမယ်စွဲမယ်၊ ဝယ်မယ်ခြမ်းမယ်၊ လောင်းမယ်စားမယ်၊ ပျော်မယ်ပါးမယ်၊ စားကြမယ်ဟေ့ ကောင်းကောင်း။

သို့ရာတွင် ထိုအခြေအနေကို ပြောင်းပြန်လှန်ပစ်ပြီး လူတွေကို ကောင်းကောင်းပညာပေးမည့် ကာလရှည်ကြီးတစ်ခုသည် နောက်ကျောမှာ ရောက်နေပြီဖြစ်ကြောင်း သတိမမူမိကြပေ။ ပန်းကို လာတို့လို့ လှည့်ကြည့်လိုက်တော့မှ... ..





"မရှိဘူး၊ ကုန်ပြီ"

ဆိုသော ပြည်သူ့ဆိုင် အရောင်းစာရေးမ၏ စကားကို ကြားရသောအခါ အံ့သြတကြီး ဖြစ်ရ၏။ ဟိုအရင်တစ်လောကပဲ သည်ဟာတွေက လဟာပြင်ဈေးမှာ "လာပါယူပါ နှစ်ကျပ်ခွဲ၊ ကြိုက်တာယူပါ နှစ်ကျပ်ခွဲ" ဆိုပြီး အော်ရောင်းနေကြတာ တောင်ပုံရာပုံ မဟုတ်လား။

ဈေးသည်ဆိုတာ ကိုယ့်ရောင်းကုန်ပစ္စည်း ပြတ်လပ်မှာကို စိုးရိမ်တတ်ကြသည်။ ဖောက်သည်ပျက်မှာကို မလိုလား။ ပြီးတော့ များများရောင်းရလေ ကြိုက်လေပဲ။ ဒါမှ အမြတ်များများရမှာကိုး။ ခုတော့ "လူတစ်ယောက် တစ်ခုပဲ" ဆိုတာမျိုး ကြားရသောအခါ ကိုယ့်နားတောင် ကိုယ်မယုံချင်အောင် ဖြစ်ရသည်။ အိပ်မက်မက်နေသလားတောင် ထင်ရသည်ဟု လူကြီးတွေ ပြောပြောနေတာ ကြားရ၏။

ထိုကာလ၏ ခေတ်ဦးမှာ စနစ်တစ်ခု စတင်ခြင်းတို့၏ ထုံးစံအတိုင်း စည်းကမ်းတင်းကျပ်သည်။ မှောင်ခိုလမ်းကြောင်းလည်း မရှိသေး။ သွင်းကုန်ထုတ်ကုန် မှန်သမျှ နိုင်ငံတော်က ချုပ်ကိုင်ထားသည်။ အရေးပါသော ကုန်ပစ္စည်းကို 'ပပက' ဟုခေါ်သော ပြည်သူ့ပစ္စည်း ကော်ပိုရေးရှင်းကသာ ဖြန့်ဝေရောင်းချသည်။ နောက်ပိုင်းကျမှ ကုန်သွယ်ရေး၊ ထိုမှတစ်ဆင့် သမဝါယမလက်ထက် ရောက်သည်။

ထိုစဉ်က ဆန်ဆီစသော အခြေခံစားကုန်နှင့် ဆပ်ပြာ၊ သွားတိုက်ဆေးစသော လူသုံးကုန်များကို ခွဲတမ်းစနစ်ဖြင့် ဖြန့်ဝေသည်။ ခွဲတမ်းဆိုတာက ပစ္စည်းရှိသလောက်ကို နယ်မြေအလိုက်၊ ဒေသစိတ်အလိုက်၊ ရပ်ကွက်အလိုက် ဝေပုံကျခွဲပေးလိုက်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

(ဟိုတုန်းက မြို့နယ်ကို ဒေသစိတ်ဟု ခေါ်သည်။ ဒေသစိတ်အချို့ကို ပေါင်းပြီး နယ်မြေအဖြစ် သတ်မှတ်သည်။ ကျွန်တော်တို့က အမှတ် ၄ နယ်မြေ၊ သင်္ကန်းကျွန်းဒေသစိတ် ဖြစ်၏။)

ရပ်ကွက်ပြည်သူ့ဆိုင် တစ်ဆိုင်အတွက်ရရှိသောခွဲတမ်းမှာ လူဦးရေကိုလိုက်ခြင်း ပေးခြင်းမဟုတ်။ ရှိတဲ့ကုန်ပစ္စည်းကိုပဲ အချိုးကျ ခွဲပေးလိုက်ခြင်းဖြစ်၏။ သည်တော့ လူတစ်ဦးလျှင် ပစ္စည်းဘယ်နှယူနစ် ဆိုတာမျိုးမဟုတ်ဘဲ ပစ္စည်းတစ်ယူနစ်လျှင် လူဘယ်နှယောက်ဆိုတာမျိုး ဖြစ်သွားသည်။ လူက ကုန်ပစ္စည်းကို ရွေးချယ်နိုင်ခြင်းမရှိ။ ကုန်ပစ္စည်းကသာ လူကိုရွေးချယ်သည်။ ပြည်သူ့ဆိုင်က ဆန်ကိုတော့ လောက်လောက်ငင ပေးနိုင်သည်။ ဆီကလည်း ချွေချွေတာတာသုံးလျှင် လောက်ရုံတော့ ရသည်။ ငရုတ်၊ ကြက်သွန်နှင့် သားငါးကတော့ လွတ်လပ်ကုန်ဖြစ်သဖြင့် ဈေးထဲမှာ လိုသလောက်ဝယ်နိုင်သည်။

အဝတ်အထည်နှင့် လူသုံးကုန်ကတော့ အလွန်ရှားပါးသည်။ တစ်နှစ်လုံးနေမှ ပုဆိုးလေးတစ်ထည်၊ နှစ်ထည်၊ စွပ်ကျယ်လေးနှစ်ထည် သုံးထည်၊ ပိတ်စလေး လေးငါးကိုက် ရတတ်သည်။ ကျောင်းတွေမှာ ဝတ်စုံကို တစ်နှစ်လုံးအတွက် တစ်စုံစာလောက်သာ ရောင်းပေးနိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် ကျောင်းဝတ်စုံကို တနင်္လာနေ့တစ်ရက်သာ ဝတ်ကြရတာမျိုး ကြုံခဲ့ရသည်။ ကွန်ပါဘူးလိုဟာမျိုးဆိုလျှင် မဲနိုက်ပြီး ပေါက်တဲ့လူမှ ဝယ်ခွင့်ရသည်။ ငါးတန်းတုန်းက ရထားသော ကွန်ပါဘူးသည် ဆယ်တန်းအထိ ဆက်သုံးရတာမျိုးရှိသည်။

(ထိုကွန်ပါဘူးခွဲလေးမှာ ခုထိရှိသေးသည်။ တိုလီမိုလီ ပစ္စည်းလေးတွေ ထည့်ထားသည်။)





ဖောင်တိန်တစ်ချောင်းကို မပျက်မချင်း သုံးရသည်။ မင်ယိုတာတို့ နှစ်ဖျားကျိုးတာ၊ ကောက်တာဖြစ်လျှင် ကျောင်းရှေ့က ဖောင်တိန်ပြင်ဆိုင်မှာ ပြင်ပြီးသုံးရသည်။ ရှစ်တန်းတုန်းက အဖေ ဝယ်ပေးခဲ့သည့် ဆီကို နာရီလေးကို တက္ကသိုလ် တတိယနှစ်အထိ ပတ်ဖြစ်သည်။

ရပ်ကွက်တစ်ခုအတွက် ရရှိသော ခွဲတမ်းပစ္စည်းအရေအတွက်ကို လိုက်ပြီးဖြန့်ဝေ ရောင်းချပုံစနစ် ကွာခြားသွားသည်။ ပစ္စည်းက လောက်လောက်ငငရှိလျှင် တစ်အိမ်ထောင် ဘယ်လောက်ဆိုပြီး အားလုံးပြည့်ပြည့်စုံစုံ ရသည်။ အိမ်ထောင်စုဦးရေထက် ခွဲတမ်းပစ္စည်းဦးရေက အသင့်သင့်လောက် လျော့နေလျှင် ဦးရာလူစနစ်ဖြင့် ပေးသည်။ (ကျွန်တော် ငယ်ငယ်က ဦးရာလူဆိုသည်မှာ လူတစ်ယောက်၏ နာမည်ဟု ထင်ခဲ့သည်။ သည်လူကြီးက ရပ်ကွက်ထဲမှာ အရေးပါတဲ့လူမို့ ပစ္စည်းတွေ သူချည်းရနေတာဖြစ်မယ်ဟု တွေးခဲ့မိသေးသည်။)

ပစ္စည်းက အသုံးလည်းဝင်၊ အရေအတွက်ကလည်း သိပ်နည်းနေလျှင် မဲစနစ်ကို သုံးသည်။ မဲပေါက်တဲ့လူ ဝယ်ခွင့်ရသည်။ သည်နေရာမှာ ရှားပါးပစ္စည်းမျိုးတွေဆိုလျှင် အမြဲသူပဲ ပေါက်တတ်သည့် ကံထူးရှင် 'ဦးမဲပေါက်' တွေ ပေါ်ပေါက်တတ်သေးသည်။ ဗလာမဲစာရွက်တွေပေါ်မှာ 'ကျေးဇူးတင်ပါသည်'၊ 'နောက်တစ်ကြိမ် ကံကောင်းပါစေ'၊ "Try Again" စသော စာတန်းမျိုးတွေတော့ ပါလေ့မရှိပါ။

အခါကြီးရက်ကြီးနား နီးလျှင်ဖြစ်စေ၊ ဘတ်ဂျတ်ပိတ်ခါနီး ဂိုဒေါင်ခါတွဲ အချိန်မျိုးမှာဖြစ်စေ ပစ္စည်းမျိုးစုံကို မဲဖောက်ရောင်းလေ့ရှိသည်။ တချို့နှစ်တွေမှာ မောင်ဗမာ စက်ဘီးတို့၊ စားပွဲတင်နာရီတို့လို တန်ဖိုးရှိတာမျိုး ပါတတ်သည်။ များသောအားဖြင့်တော့ သာမန်အသုံးဝင်သော ပစ္စည်းများသာ ဖြစ်တတ်သည်။ အပျိုကြီးက စွပ်ကျယ်အင်္ကျီမဲပေါက်ပြီး လူပျိုကြီးက ပေါ်ပလင်ပွင့်ရိုက်ပေါက်တာမျိုး၊ မုဆိုးမ အဘွားကြီးက ကင်းဘတ်ဖိနပ် မဲပေါက်တာမျိုး ခွကျကျတွေလည်း ဖြစ်လေ့ရှိ၏။

နောက်တစ်ခုကတော့ ထိုစဉ်က အလွန်ရှားပါးသော ဆေးဝါးတွေ ဖြန့်ချိရောင်းချပုံတွေဖြစ်၏။ ပြည်သူ့ဆေးရုံတွေကိုဦးစားပေး ဖြန့်ဝေသဖြင့် ဆေးရုံမှာ ဆေးဝါးအတော် အသင့် ပြည့်စုံသည်ဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။ ဆေးခန်းဖွင့်သော ဆရာဝန်တွေအတွက်တော့ ဆေးဝယ်ခွင့်စာအုပ်များ ထုတ်ပေးထားပြီး တစ်လတစ်ခါ သို့မဟုတ် အခါအားလျော်စွာ ရောင်းချပေးသည်။ ပြည်သူ့ဆေးဆိုင်တွေမှာ ဆရာဝန်လက်မှတ်၊ အထူးကု ထောက်ခံစာတို့နှင့် ဝယ်လို့ရတာရှိသည်။

အိမ်သုံးဆေးဝါးများကို ရပ်ကွက်ပြည်သူ့ဆိုင်တွေက တစ်ခါတလေ ခွဲတမ်းချပေးလေ့ ရှိ၏။ တစ်အိမ်ထောင်လျှင် ဘားပလက်အားဆေး ၁၀ ပြား၊ အေပီစီ ကိုက်ခဲဖျားနာပျောက်ဆေး ငါးပြား စသည်ဖြင့်။ သည်လိုပေးရာမှာလည်း ရောဂါဖြစ်တဲ့ အချိန်နဲ့ တိုက်ဆိုင်မှု ရှိချင်မှ ရှိမည်။ သာလာဆပ် ဝမ်းပိတ်ဆေးမျိုးကို မိုးဦးကျ ဝမ်းလျှောတတ်သောအခါမျိုးမှာ မရဘဲ ဆောင်းတွင်းကာလ ဝမ်းချုပ်တတ်သည့် အချိန်မျိုးမှ ရချင်ရမည်။ နွေခေါင်ခေါင် အပူလွန်ကဲချိန်ကျမှ တေဇာဘမ်း ပေးချင်ပေးမည်။ ရောဂါတစ်ခုခုဖြစ်ချင်လျှင် သက်ဆိုင်ရာ ဆေးဝါးထုတ်ပေးချိန်နှင့် တိုက်ဆိုင်အောင် စောင့်သင့်စောင့်ရမလိုပါပဲ။





တချို့ကုန်ပစ္စည်းတွေကို နှစ်အိမ်ထောင် ပေါင်းပေးတတ်သည်။ ခွဲဝေလို့ကောင်းသော ပစ္စည်းမျိုးဆိုလျှင်တော့ ကိစ္စမရှိ။ နှစ်အိမ်ထောင် ငှားယာစီးကရက် တစ်ဘူးဆိုလျှင် ဆယ်လိပ်စီ ခွဲယူလို့ရသည်။ ရွှေဝါတစ်တောင့်ဆိုလျှင် တစ်ပိုင်းစီ ဖြတ်ယူလို့ရသည်။

နှစ်အိမ်ထောင်ပေါင်း နို့ဆီတစ်ဘူး ဆိုတာမျိုးကျတော့ ပြဿနာ။ နို့ဆီတစ်ဘူးကို တစ်ဝက်တိတိ ဘယ်လိုခွဲမလဲ။ ဘူးခွဲပါတဲ့အပိုင်းကို ဘယ်သူက ယူမလဲ။ သွားတိုက်ဆေးဆိုလျှင် ပိုဆိုးသည်။ ဟိုတုန်းက နှစ်ယောက်တစ်အိပ်မက်ပေါ့နော်။

ဒါတွေကို သူနည်းသူဟန်နှင့် ဖြေရှင်းတဲ့နည်းလမ်းတော့ ရှိသည်။ ပြည်သူ့ဆိုင်ရှေ့မှာ ပစ္စည်းကို အမြတ်ပေး ကောက်သူတွေ ရှိသည်။ သူတို့ဆီ ပြန်သွင်းပြီး အမြတ်ကို ခွဲယူလိုက်ရုံသာရှိ၏။ တချို့က သည်လောက်တောင် ဒုက္ခခံမနေတော့။ ကုန်ဝယ်စာအုပ်ကို တစ်ခါတည်း အမြတ်နှင့် ငှားထားလိုက်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။ တစ်နည်းအားဖြင့် ပေါင်နှံလိုက်ခြင်းဖြစ်၏။ ထိုကာလအတွင်း ဆိုင်က ထုတ်ပေးသမျှ ပစ္စည်းကို အပေါင်ခံထားသူကသာ ထုတ်ယူခွင့်ရှိသည်။

ထိုစဉ်က အိမ်ထောင်စု လူဦးရေစာရင်း (သန်းခေါင်စာရင်း) တစ်ခုအတွက် ကုန်ဝယ်စာအုပ် တစ်အုပ်ရသည်။ တချို့ကလည်း နည်းမျိုးစုံသုံးပြီး ကုန်ဝယ်စာအုပ် အရေအတွက်ပွားအောင် လုပ်ကြသည်။ စည်းကမ်းအရ သတ်မှတ်ထားသော 'ခွဲ' များနှင့်ညီလျှင် ကုန်ဝယ်စာအုပ်တစ်အုပ် သက်သက် ရပိုင်ခွင့်ရှိသည်။ အိမ်ထောင်ခွဲ၊ စီးပွားခွဲ၊ အိမ်ခန်းခွဲ စသည်ဖြင့် 'ခွဲ' စည်းကမ်းတွေ ရှိသည်။ ဒါတွေနှင့် ညီရမည်။

တကယ်လို့များ သင်သည် ကိုယ့်ချစ်သူလေးနှင့် လက်ထပ်သည့်အခါမှာ သူ့ကြီးတော် အပျိုကြီးကိုပါ အိမ်ပေါ်ခေါ်တင် ကျွေးမွေးထားရမည်ဆိုလျှင် ဘယ်လိုနေမလဲ။

သည်အတိုင်းပါပဲ အရောင်းသွက်ပစ္စည်းများကို အရောင်းထိုင်းပစ္စည်းများနှင့် တွဲရောင်းတာမျိုး ရှိခဲ့သည်။ တွဲစပ်ရာမှာလည်း လိုက်ဖက်မှု ရှိမရှိ အရေးမကြီး။ သက်သာဆပ်ပြာမှုန့်နှင့် ခေါက်ဆွဲခြောက် တွဲချင်တဲ့သည် လီမွန်ဘာလီ ဖျော်ရည်ပုလင်းနှင့် ဖိနပ်တိုက်ဆေး တွဲချင်တဲ့သည်။

ခုလို ကုန်ပစ္စည်းတွေ ရှားပါးပြတ်လပ်မှုကို ဖြည့်ဆည်းဖို့အတွက် မှောင်ခိုလမ်းကြောင်းသည် တစ်စတစ်စ တိုးဝင်လာသည်။ မှောင်ခိုဆိုသော ဝေါဟာရမှာ အင်္ဂလိပ်စကားလုံး 'ဘလက်မားကတ်' မှ လာခြင်းဖြစ်၏။ အင်္ဂလိပ်ဘာသာစကားတွင် တရားမဝင်သည့် ကိစ္စ၊ မကောင်းသောကိစ္စတွေရှေ့မှာ 'ဘလက်' ဆိုသော စကားလုံးကို ခံ၍သုံးလေ့ရှိ၏။

ဘလက်မန်းနီး (ငွေမည်း၊ တရားမဝင်ငွေ)၊ ဘလက်လစ် (နာမည်ပျက်စာရင်း)၊ ဘလက်မေး (ငွေညှစ်ခြင်း)၊ ဘလက်အောက် (မှောင်ချခြင်း)၊ ဘလက်အတ် (အောက်လမ်းပညာ) စသည်တို့ဖြစ်၏။ (ဘလက်လေဘယ်ကတော့ ခြွင်းချက်ပေါ့။)





ကုန်ပစ္စည်းတွေ တရားမဝင် တင်သွင်းရာမှာ အကောက်ခွန်ဂိတ်များ၊ သက်ဆိုင်ရာ အာဏာပိုင်များကို ရှောင်ရှားနိုင်ရန်အတွက် ညအမှောင်ကို အကာအကွယ်ယူပြီး ခိုးသွင်းကြရသည်။ ထို့ကြောင့် 'မှောင်ခို' ဟု မြန်မာတို့က ကဗျာဆန်ဆန် ခေါ်ခဲ့ကြခြင်း ဖြစ်လေ၏။

မှောင်ခိုနှင့် ပတ်သက်ပြီး အယူအဆအမျိုးမျိုး ရှိခဲ့ကြသည်။ တချို့က မှောင်ခိုဆိုသည်မှာ ဆိုရှယ်လစ်စီးပွားရေးစနစ်ကို ထိခိုက်ပျက်စီးစေနိုင်သောကြောင့် လုံးဝတားမြစ်သင့်သည်ဟု ဆိုသည်။ တချို့ကတော့ မှောင်ခိုလမ်းကြောင်းကို တရားဝင် နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးသဘောမျိုး ဖွင့်ပေးလိုက်လျှင် အခွန်အကောက်လည်း ရမည်၊ ခက်ခက်ခဲခဲ ကွေ့ရှောင်သယ်စရာ မလိုသဖြင့် သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး စရိတ်လည်း သက်သာသွားသောကြောင့် ဈေးလည်း သက်သာမည်။ ကုန်ပစ္စည်း ရှားပါးမှုလည်း ပြေလည်မည်ဟု အကြံပြုသည်။ တချို့ကတော့ သာမန်လူသုံးကုန်များကို သိပ်မတင်းကျပ်ဘဲ မသိမသာ လွှတ်ပေးထားလျှင် ပြည်သူလူထုအတွက် အကျိုးရှိနိုင်သည်ဟု ထောက်ပြသည်။

စီးပွားရေးစနစ်တိုင်းတွင် အားနည်းချက် အားသာချက်ဆိုတာတွေ ယှဉ်တွဲ ဖြစ်ပေါ်စမြဲပင်ဖြစ်၏ ။ ဟိုတစ်ချိန်က အားသာချက်ဆိုတာတွေကတော့...

ကုန်ပစ္စည်းဈေးနှုန်းတွေ ချိုသာခြင်း။

အထူးသဖြင့် ပြည်သူပိုင်စက်ရုံတွေက ထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်းများသည် အရည်အသွေး ကောင်းသလောက် ဈေးနှုန်းက တော်တော်ချိုသာလှသည်။

ကုန်ဈေးနှုန်း တည်ငြိမ်ခြင်း။

ဈေးနှုန်း အတက်အကျသည် မသိမသာလောက်သာ ရှိသည်။ ဈေးနှုန်းတစ်ခုသည် နှစ်အတော်ကြာအောင် ငြိမ်နေတတ်ပြီး ဖြည်းဖြည်းချင်းသာ တက်လေ့ရှိ၏။ ဥပမာ လျှပ်စစ်မီတာခသည် တစ်ယူနစ် ၄၂ ပြားနှင့် နှစ်ပေါင်းများစွာကြာမှ ပြား၅၀ သို့ တက်သည်။

ငွေဖောင်းပွမှု နည်းပါးခြင်း။

အလွယ်ဆုံး ဥပမာပေးရလျှင် ၁၉၆၂ တုန်းက လက်ဖက်ရည်တစ်ခွက်လျှင် တစ်မတ် (၂၅ ပြား) ဖြစ်ပြီး ၁၉၇၂ တွင် ၃၅ ပြား ဖြစ်၏။ ၁၀ နှစ်ကြာမှ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းသာ ဈေးတက်သည်။ လူပြိန်းတွက် တွက်လျှင် တစ်နှစ်လျှင် ငွေဖောင်းပွမှုနှုန်းမှာ ၄ ရာခိုင်နှုန်းအောက်သာရှိ၏။

နောက်ထူးခြားသည့် အချက်တစ်ခုကတော့ ထိုကာလတွင် လူအများစုသည် ချမ်းသာဖို့ အခွင့်အလမ်း အလွန်နည်းသဖြင့် အလိုအလျောက် တင်းတိမ်ရောင့်ရဲနေကြခြင်းပင် ဖြစ်၏။ ဇိမ်ခံပစ္စည်းနှင့် ခေတ်မီအသုံးအဆောင်တွေ ရှားပါးမှုကြောင့် ဝယ်ချင်တိုင်း ဝယ်လို့မရ။ သည်တော့ ငွေကို သဲကြီးမဲကြီး ရှာစရာ မလိုတော့သဖြင့် လောဘကို အထိုက်အလျောက် ထိန်းချုပ်ထားနိုင်ကြသည်။ ဒါကိုပင် မရှိခြင်း၏ တန်ဖိုးဟု ဆိုရလေမလားမသိ။

သို့ရာတွင် လူဆိုတာက မတတ်သာလျှင်တော့ လိုအပ်ဆန္ဒတွေကို ချုပ်တည်းထားမည်။ အခွင့်အရေးရလျှင်တော့ ကောင်းကောင်းစားချင်၊ ဝတ်ချင်၊ နေချင်၊ သုံးချင်၊ စွဲချင်ကြတာ သဘာဝပါပဲ။





ထိုအခါ သည်လိုအခြေအနေမျိုးကို ဖန်တီးပေးနိုင်မည့် စီးပွားရေး အခွင့်အလမ်းမျိုးကို မျှော်လင့်တောင့်တ လာခဲ့ကြပြန်လေသည်။





## အခန်း(၃)

သိပ္ပံပညာရှင်ကြီးနယူတန်၏ နိယာမထဲတွင် 'အင်နားရှား' ဆိုသော သဘောတရားတစ်ခု ပါဝင်သည်။ အရာဝတ္ထုတို့၏ နေမြဲအခြေအနေအတိုင်း ဆက်လက်တည်ရှိလိုသော သဘာဝကို ဆိုလိုခြင်းဖြစ်၏။ ရွှေ့နေသော အရာဝတ္ထုသည် ဆက်လက်ရွှေ့လျားနေလိုသော သဘောကိုဆိုလိုသည်။

ဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး ရူပဗေဒပညာမှာ အသေးစိတ် ရှင်းပြထားတာရှိသော်လည်း ခုရေးနေတာက စာမေးပွဲအထူးထုတ် စာအုပ်မဟုတ်သဖြင့် အကျယ်တဝင့် မရှင်းပြတော့ပါ။ အလွယ်ဆုံး ဥပမာပေးရလျှင် အရှိန်နှင့် သွားနေသော မော်တော်ကားတစ်စီးကို ရုတ်တရက် ဘရိတ်ဖမ်းလိုက်သောအခါ ဘီးတွေက တုံ့ခနဲ ရပ်သွားသော်လည်း ကားကိုယ်ထည်က ချက်ချင်းမရပ်ပဲ ရှေ့ကို ဆက်လျှောထွက်သွားခြင်းမျိုး ဖြစ်၏။

လူတို့၏ စိတ်မှာကော အင်နားရှားသဘော ရှိတတ်သည်ဟုပြောလျှင် လက်ခံနိုင်မလား မသိ။

ခေတ်ဆိုတာကတော့ ပြောင်းလဲတတ်စမြဲ ဖြစ်၏။ ပြောင်းတတ်လို့လည်း 'ခေတ်' ဆိုသော ဝေါဟာရ ရှိနေခြင်းဖြစ်၏။ ဘယ်တော့မှ မပြောင်းလဲဘူးဆိုလျှင် ခေတ်ဆိုသော စကားလုံးကို သုံးနေစရာတောင် မလိုတော့။ ခေတ်တွေကတော့ အချိန်တန်လျှင် တစ်ခုပြီးတစ်ခု ပြောင်းမှာပဲဖြစ်၏။ ဘယ်လိုပြောင်းသွားသလဲဆိုတာသာ ကွဲပြားမှုရှိသည်။

မော်တော်ကားကို တဖြည်းဖြည်း အရှိန်လျှော့ပြီးမှ ဘရိတ်ဖမ်းလိုက်သလို ညင်ညင်သာသာဆိုလျှင် ပြောင်းလဲမှုသည် သက်သောင့်သက်သာရှိမည်။ ဒါမှမဟုတ်လျှင်တော့ 'အင်နားရှား' နှင့် ကြုံရလိမ့်မည်။

ခေတ်ခေတ်ကြီးက တရွတ်တိုက်ဆွဲခေါ်လျှင် ခေတ်ကြီးနှင့် သဟဇာတဖြစ်အောင် ပင်ပန်းမောဟိုက်စွာ ကြိုးစားကြရလိမ့်မည်။ လူအများစုသည် အထနေ့တတ်သော ဓမ္မတာပဲဖြစ်၏။

ခေတ်ပြောင်းတော့မှာကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းတတ်သောကြောင့် အချိန်မီ ပြင်ဆင်နိုင်သူတွေလည်း ရှိသည်။ ခေတ်ကြီး၏ လှိုင်းကိုစီးပြီး ငြိမ့်ငြိမ့်ကလေး လိုက်သွားသူတွေလည်း ရှိသည်။ ခေတ်ပြောင်းတာကို လက်မခံဘဲ ကန့်လန့် ကြီးလုပ်နေလို့ တလိမ့်ခေါက်ကွေး ပါသွားသူတွေလည်း ရှိသည်။ ခေတ်ပြောင်းတာကို ကိုယ်နှင့်မဆိုင်သလို အေးအေးဆေးဆေး ဘေးမှ ရပ်ကြည့်နေသူတွေလည်း ရှိသည်။ ကမ္ဘာနှင့်ချီပြီး ပြောင်းလဲသွားတာကိုတောင် မသိနားမလည်လောက်အောင် အသူ နသူတွေလည်း အများကြီးပဲ။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ခေတ်အပြောင်းအလဲနှင့်အတူ စီးပွားရေးပုံစံသစ် တစ်ခုသည်လည်း ဖြစ်ထွန်း ပေါ်ပေါက်လာလေသည်။

ဟိုအရင် သည်မှာက ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ဆိုတာကို စီးပွားရေး လေ့လာသူတွေကလွဲလို့ ကြားဖူးသူ သိပ်မရှိလှ။ ၉၀ ပြည့်နှစ်များကျမှသာ သည်အသုံးအနှုန်း ခေတ်စားလာခြင်းဖြစ်၏။ 'ဈေးကွက်' ဆိုသော စကားလုံး သက်သက်ကိုတော့ သုံးခဲ့တာကြာပြီ။ ကားဈေးကွက်၊ ရွှေဈေးကွက်၊ သီးနှံဈေးကွက် စသည်ဖြင့် ပြောဆိုနေခဲ့ကြသည်။ 'ဈေးကွက်' နှင့် 'စီးပွားရေး' နှစ်ခုကိုပေါင်းပြီး ပြောလိုက်တာကျတော့





ဘာအဓိပ္ပါယ်လဲဆိုတာကို လူအများစုက နက်နက်နဲနဲ မစဉ်းစားကြ။ သူများဈေးကွက်ဆိုလို့ လိုက် 'ကွက်' လိုက်တာ။ တချို့က ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ဆိုတာ အရင်းရှင်စနစ် နာမည်ပြောင်းပြီး တစ်ကျော့ပြန်လာတာဟု ယူဆသည်။ သည်အယူအဆအရဆိုလျှင် ဆိုရှယ်လစ်စီးပွားရေးစနစ်ကလည်း တစ်ချိန်ချိန်မှာ နာမည်ပြောင်းပြီး ပြန်ကောင်းလာနိုင်သည်ဟု ပြောရမလို ဖြစ်နေ၏။ အဲ မလာဘူးလို့လည်း မပြောနိုင်။

ရုရှားမှာဆိုလျှင် စီးပွားရေးအကျပ်အတည်း တွေနေသဖြင့် ဆိုရှယ်လစ်ခေတ်ကို ပြန်တမ်းတနေသူတွေ ရှိလာသည်ဟုဆို၏။ ပြောလို့တော့မရ။ ဆိုရှယ်လစ် ဈေးကွက်စီးပွားရေး၊ ပြည်သူ့စီးပွားရေး၊ ပြည်သူ့ဈေးကွက် စသော အခေါ်အဝေါ်များဖြင့် ပြန်လည်ရှင်သန်ချင် ရှင်သန်လာမလားမသိ။

တချို့ကလည်း ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ဆိုတာ အရင်းရှင်စီးပွားရေးစနစ်ကို ပြုပြင်မွမ်းမံထားခြင်း ဖြစ်သည်ဟု ဆိုသည်။ ဒါလည်း ငြင်းရခက်သည်။ ဈေးကွက်စီးပွားရေးဆိုသော အသံက အရင်းရှင်နိုင်ငံတွေဆီက စထွက်လာတာကိုး။ ဆိုဗီယက်ပြည်ထောင်စု ပြိုကွဲသွားပြီးမှ သည်အသံက ပိုပြီး ကျယ်လောင်လာတာကိုး။ ပြီးတော့ ဈေးကွက်စီးပွားရေးမှာ ပုဂ္ဂလိက၊ ကဏ္ဍက ပိုအရေးပါနေတယ် မဟုတ်လား။

တချို့ကတော့ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်သည် ဆိုရှယ်လစ်စီးပွားရေးစနစ်၏ ဆန့်ကျင်ဘက်ဟု ထင်သည်။ ဆိုရှယ်လစ်စနစ်ကို ဖျက်သိမ်းပြီး ပြောင်းလဲကျင့်သုံးလာသော စနစ်ဖြစ်သောကြောင့် သည်လိုထင်ကြတာ သဘာဝကျသည်။ တချို့တွေက ဒါကို အကြောင်းပြပြီး လိုရာဆွဲ တွေးချင်သည်။ ဆိုရှယ်လစ်စနစ်မှာ အရင်းရှင်ကို နှိမ်ထားပြီး အလုပ်သမား၊ လယ်သမား အခြေခံ လူတန်းစားတွေကို အကာအကွယ် ပေးထားသည်။ ဒါနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်ဆိုတော့ အခြေခံ လူတန်းစားတွေကို အကာအကွယ်ပေးစရာ မလိုဘဲ လွတ်လွတ်လပ်လပ် စိတ်ကြိုက်ခေါင်းပုံဖြတ်နိုင်ပြီဟု တလွဲ အဓိပ္ပါယ် ကောက်ချင်သည်။

အလုပ်သမားတွေကို လုပ်ခနည်းနည်းပေးပြီး အလုပ်ချိန်များများ ခိုင်းချင်တာမျိုး၊ လယ်သမားတွေဆီက သီးနှံတွေကို ဈေးနှိမ်ဝယ်ပြီး သူတို့တင်သွင်းထုတ်လုပ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေကျတော့ ဈေးမြင့်ပြီးပြန်ရောင်းတာမျိုး၊ ငွေကြေးဈေးကစားတာမျိုး၊ ကုန်ဈေးနှုန်းကို ခြယ်လှယ်တာမျိုး လုပ်ခွင့်ရမလားဟု စိတ်ကူးယဉ်ချင်သည်။

တကယ်တော့ အရင်းရှင်စီးပွားရေးစနစ်ဆိုတာက အမြတ်အစွန်းကိုသာ အဓိကထားသည်။ အမြတ်ရလျှင် ဘာမဆို လုပ်မည်။ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းကို ဈေးပေါပေါနှင့် အဆက်မပြတ်ရဖို့၊ ကုန်ချောကို အမြတ်များများနှင့် ရောင်းဖို့ အရေးကြီးသည်။ သည်အတွက် ဈေးကွက်လိုသည်။ ဈေးကွက်ကိုလည်း တစ်ဦးတည်း လက်ဝါးကြီး အုပ်ထားနိုင်ဖို့လိုသည်။ ထို့ကြောင့် ကိုလိုနီ နယ်ပယ်အဖြစ် အပိုင်သိမ်းပိုက်သင့် သိမ်းပိုက်ရသည်။ ကိုယ့်လိုလူမျိုးနှင့် ထိပ်တိုက်တွေ့တဲ့အခါ နယ်မြေခွဲယူချင်ယူ၊ အဝေမတည့်ရင် စစ်တိုက်။ ကမ္ဘာစစ်ကြီးတွေ ဖြစ်ခဲ့ရတာ သူတို့ချင်း ဈေးကွက်လုရာက စဖြစ်ခဲ့ကြတာပေါ့။





ဆိုရှယ်လစ်စီးပွားရေးစနစ် ဆိုတာကတော့ အရင်းရှင်စနစ်ကို တိုက်ဖျက်မည်ဟု ကြွေးကြော်ရင်း ပေါ်ပေါက်လာရခြင်း ဖြစ်၏။ လူလူချင်းခေါင်းပုံဖြတ် အမြတ်ကြီးစားခြင်းကင်းသော လူ့ဘောင်သစ် တည်ဆောက်မည်ဆို၏။ စီးပွားရေးပုံစံကို စီမံကိန်းများဖြင့် အကောင်အထည် ဖော်သည်။ စီမံကိန်းများကို ဗဟိုက ချပေးသည်။ ကုန်ထုတ်အရင်းအနှီးတွေကို နိုင်ငံတော်ကသာ ပိုင်ဆိုင်သည်။ လူတွေကိုတောင် စီမံကိန်း၏ ယန္တရားများအဖြစ် သဘောထားသည်။

ဈေးကွက်စီးပွားရေး စနစ်ကျတော့ တစ်မျိုးဘာသာ ဖြစ်၏။ သူက ဈေးကွက်ကိုသာ အဓိက ထားသည်။ ဈေးကွက်၏ လိုအပ်ချက်၊ ဈေးကွက်၏ တောင်းဆိုမှုအပေါ် မူတည်ပြီး မူဝါဒကို ပြောင်းလဲချမှတ်ကြခြင်းဖြစ်၏။ အရင်းရှင်စနစ်မှာလို တစ်နိုင်ငံ၊ သို့မဟုတ် နိုင်ငံအနည်းငယ်က ဈေးကွက်ကို လက်ဝါးကြီး အုပ်ထားလို့မရ။ နိုင်ငံတော်က နေရာတကာ ထိန်းချုပ်ထားလို့လည်းမရ။ အားလုံးလွတ်လပ်စွာ ပြိုင်ဆိုင်ခွင့်ရှိသည်။

သူ၏ ဦးတည်ချက်က လွတ်လပ်စွာ ကုန်သွယ်နိုင်သော ဒေသများ ဖြစ်ပေါ်လာရေးဖြစ်၏။ ကုန်သွယ်ရေး အတားအဆီးများ၊ အဟန့်အတားများ၊ ကြိုးနှိမ်စနစ်များ၊ အခွန်အကောက် ကြီးလေးမှုများကို ပယ်ဖျက်ပစ်ရမည်။ ဒေသအလိုက် လွတ်လပ်သော စီးပွားရေး၊ ကုန်သွယ်ရေးဇုန်တွေ ပေါ်ပေါက်လာရမည်။ ထိုစီးပွားရေးဇုန်များသည် တဖြည်းဖြည်း ပေါင်းစည်းကြပြီး အဆုံးတစ်နေ့တွင် ကမ္ဘာတစ်ဝန်းလုံးသည် တစ်ခုတည်းသော ဈေးကွက်ကြီး ဖြစ်လာရမည်ဟု မျှော်မှန်းသည်ဟု တချို့က ယူဆသည်။

တစ်နည်းအားဖြင့် ကမ္ဘာကြီးသည် ဈေးကြီးတစ်ခုလို ဖြစ်လာမည်။ ဘယ်သူမဆို လာရောင်းဝယ်နိုင်သည်။ ဘယ်သူကမှ ထိန်းချုပ်ကန့်သတ်ထားလို့မရ။ ကြိုက်ရောင်းကြိုက်ဝယ်ဖြစ်၏။

တချို့က ဈေးကွက်စီးပွားရေးကို နိုင်ငံရေးနှင့် ဆက်စပ်ထားချင်သည်။ တချို့က နိုင်ငံရေးက သတ်သတ်၊ စီးပွားရေးက သီးခြားဟု ယူဆလိုသည်။

လက်တွေ့မှာ တကယ်ဖြစ်နေတာကလည်း ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကို ဂျီကာလို အသုံးပြုနေကြတာပါ။ ကွန်မြူနစ် နိုင်ငံတွေကတောင် ဈေးကွက်စီးပွားရေးကို သူနည်းသူဟန်ဖြင့် ယူသုံးနေကြသည်။

ကိုယ့်အတွက် အကျိုးရှိမည်ဆိုလျှင် နိုင်ငံရေးအရ သဘောထားကွဲလွဲသော နိုင်ငံအချင်းချင်းတောင် ဈေးကွက်စီးပွားရေးကို ကြားခံပွဲစားထားပြီး အလုပ်တွဲလုပ်နေကြတာမျိုး ရှိ၏။ သူကလည်း အသုံး တည့်သကဲ့။

စီးပွားရေးမှာ လွတ်လပ်စွာ ပြိုင်ဆိုင်ကြရမယ်ဆိုတော့ လက်တွေ့တွင် ပင်းဝိတ်၊ ဖယ်သာဝိတ်၊ ဟဲဗီးဝိတ် စသည်တို့ဖြင့် ကိုယ်အလေးချိန်အလိုက် ဝိတ်တန်းခွဲထားဘဲ အားလုံးတစ်တန်းတည်း ပြိုင်နိုင်သလို ဖြစ်နေမည်။ ဒါဆို ဟဲဗီးဝိတ်သမားကပဲ သိမ်းကျိုး အနိုင်ယူသွားမှာပေါ့ဟု စိုးရိမ်သူတွေ ရှိသည်။





ဟုတ်တော့ဟုတ်သည်။ ခုတောင်မှ စီးပွားရေးပြိုင်ဆိုင်မှုမှာ ပိုပြီးထိရောက်အောင်ဆိုပြီး ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်း ကုမ္ပဏီကြီးတွေ တစ်ခုနှင့်တစ်ခု ပေါင်းစည်းပြီး မဟာစီးပွားရေး အင်အားစုကြီးဖြစ်အောင် လုပ်နေကြပြီ။ သည်အတိုင်းဆိုလျှင် တော၏ ဥပဒေသလို အင်အားကြီးသူ နိုင်စတမ်းဆိုမျိုး ဖြစ်လာမည်။ ဒါကို တန်ပြန်ထိန်းနိုင်ဖို့ နိုင်ငံငယ်တွေက အချင်းချင်း ပို၍စည်းလုံးဖို့လိုသည်ဟု ဆိုသည်။ ဒေသဆိုင်ရာ အဖွဲ့အစည်းများ ဖွဲ့ကြသည်။ နီးစပ်ရာ စီးပွားရေးအင်အားကြီး နိုင်ငံများနှင့် မဟာမိတ်ပြုဖို့ ကြံစည်ကြသည်။ အာဆီယံ နိုင်ငံများနှင့် တရုတ်၊ ဂျပန်၊ ကိုရီးယားတို့ နားလည်မှုယူကြသည့် ကိစ္စမျိုးဖြစ်၏။ ဆက်လက်၍ အိန္ဒိယနှင့် ရုရှားကိုပါ စည်းရုံးဖို့ စိတ်ကူးရှိသည်ဟု ဆို၏။

သည်လိုနဲ့ပဲ ဟိုအရင်က အရှေ့အုပ်စုနှင့် အနောက်အုပ်စုတို့ စစ်အေးတိုက်ပွဲ ဆင်နွှဲခဲ့သလို တစ်ချိန်ချိန်မှာ အုပ်စုကြီးတွေ အလိုက်ပြိုင်ဆိုင်ကြသော "စီးပွား တိုက်ပွဲ" ဖြစ်မလားဟု မဆိုနိုင်။ ကျွန်တော်တို့လို နိုင်ငံငယ်များအနေဖြင့် ကြားညှပ်မခံရအောင် အတော်သတိထားရလိမ့်မည်။

ခုလို ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်တွေ လျှောက်ပြောနေသော်လည်း တကယ်တမ်းကျတော့ စီးပွားရေးဆိုသည်မှာ ဘာမှရှုပ်ရှုပ်ထွေးထွေး မဟုတ်။ သမိုင်း၏ အစောပိုင်းကာလတွေတုန်းက လူတို့သည် ကိုယ်တိုင် စိုက်ပျိုးရေးလုပ်၊ ကိုယ်တိုင် အမဲလိုက်၊ ငါးဖျား၊ ကိုယ်တိုင် အဝတ်အထည်ရက်၊ ကိုယ်တိုင် အိမ်ဆောက်။ တစ်ကိုယ်တည်းက အစုံလျှောက်လုပ်ရသောအခါ ထောင့်မစေတာတွေ ကြုံရသည်။ စိုက်ပျိုးရေးကိုသာ ကျွမ်းကျင်ပြီး အမဲလိုက်မကောင်းသူမျိုး၊ ငါးဖျားတော်ပြီး ဝိုင်းမငင်တတ်သူမျိုးတွေမှာ အခက်ကြုံရသည်။

ထို့ကြောင့် ကိုယ်သန်ရာကိုသာ ဇောက်ချလုပ်ပြီး တခြားကိုယ်လိုချင်တာအတွက် ကိုယ့်ပစ္စည်းနှင့် လဲလှယ်သည့်ပုံစံကို စမ်းသပ်ကြည့်သောအခါ အဆင်ပြေကြောင်း တွေ့လာရသည်။ ထိုအခါ ကိုယ် ကျွမ်းကျင်ရာကို သတ်သတ်မှတ်မှတ် ဇောက်ချလုပ်ရာမှ လယ်သမား၊ အမဲလိုက်သမား၊ တံငါသည်၊ အဝတ်အထည် ရက်လုပ်သူဟူ၍ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းတွေ ပေါ်လာသည်။ ကိုယ့်ပစ္စည်းနှင့် သူထွက်ကုန် ဖလှယ်ကြရာမှ ကုန်သွယ်ရောင်းဝယ်မှု စတင်ပေါ်ပေါက်လာသည်။

ကုန်ပစ္စည်းချင်း ဖလှယ်သည့်စနစ်ကို ဘာတာစနစ်ဟု ခေါ်သည်။ ထိုစနစ်သည် ခေတ်မီတော့သော်လည်း ခုချိန်ထိအောင် တစ်ခါတလေ အသုံးတည့်နေတုန်းဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရသည်။ အထက်အညာဒေသရှိ ကျေးလက်တချို့မှာ မြို့ပေါ်ကယူသွားသည့် အဝတ်အထည်တွေနှင့် မန်ကျည်းသီး တန်ဖိုးသင့်ပြီး လဲတာ၊ တစ်နှစ်စာ ဆန်ကိုယူစားပြီး ထန်းလျက်နှင့် ပြန်ဆပ်တာ၊ လက်တွန်းထွန်စက်ကို အကြွေးဝယ်ထားပြီး ပဲတွေ၊ နှမ်းတွေ၊ ပြန်သွင်းတာမျိုး ခုထိ ကျင့်သုံးနေဆဲ။

တောမှာသာ မဟုတ်။ ရန်ကုန်မြို့ကြီးမှာပင် ဘာတာစနစ် ရှိသေးသည်။ မော်တော်ကားချင်း အလဲအထပ်လုပ်ခြင်း၊ တိုက်ခန်းနှင့် ကားလဲခြင်း၊ မြေကိုအပ်ပြီး တိုက်ခန်းပြန်ယူခြင်းတို့သည် သည်သဘောပဲဖြစ်၏။

နိုင်ငံအချင်းချင်းတောင် သည်စနစ်ဖြင့် ကုန်သွယ်မှုကို အသုံးပြုနေဆဲဖြစ်၏။ စက်ပစ္စည်းတွေ တင်သွင်းပြီး ထွက်လာသော ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ပြန်ဆက်တာမျိုး၊ အီလက်ထရွန်းနစ် ပစ္စည်းတွေ တင်သွင်းပြီး သီးနှံတွေ ပြန်ပို့ပေးတာမျိုးတွေ ရှိသည်။





ကုန်ပစ္စည်းချင်း ဖလှယ်ကြသောစနစ်တွင် အဆင်မပြေတာတွေ အများကြီးရှိသည်။ ကိုယ့်မှာ ပြောင်းဆန်တွေရှိသည်။ နွားတစ်ရှဉ်းနှင့် လဲချင်သည်။ နွားပိုင်ရှင်က ပြောင်းဆန်မလိုချင်၊ ဆိတ်ပိုင်ရှင်က လိုချင်သည်။ ကိုယ်က ဆိတ်မလိုချင်၊ တစ်ခါတလေကျတော့ ကိုယ့်သီးနှံတွေ မပျက်ခင် ထွက်သွားအောင် မလိုချင်ဘဲနှင့် ဖလှယ်လိုက်ရတာမျိုး ရှိသည်။ ထိုအခါ အသုံးမဝင်သောပစ္စည်းက ကိုယ့်ဆီမှာ လာပုံနေပြန်သည်။

ဒါတွင်မက ကုန်ဖလှယ်ရာမှာ တန်ဖိုးသတ်မှတ်ရ ခက်သည်။ တစ်ဖက်နှင့်တစ်ဖက် ပစ္စည်းအရေအတွက်၊ အချိန်အတွယ်ချင်း ညှိနှိုင်းရာမှာ လွယ်လွယ်နှင့် မပြီးပြတ်။ အငြင်းပွားစရာတွေ ဖြစ်လာသည်။ ကြက်ဘယ်နှစ်ကောင်ဟုပြောရာမှာ အကောင်အကြီးအသေး စကားပြောစရာ ရှိလာသည်။

သည်အခက်အခဲတွေ ပြေလည်ဖို့အတွက် ကြားခံပစ္စည်းတစ်ခုကို သုံးစွဲဖို့စိတ်ကူးပေါ်လာကြသည်။ ထိုပစ္စည်းသည် တန်ဖိုးတည်ငြိမ်ရမည်။ လူတိုင်းလက်ခံနိုင်သော ပစ္စည်းမျိုးဖြစ်ရမည်။ သေးငယ်ကျစ်လျစ်ပြီး သယ်ဆောင်ရ လွယ်ကူရမည်။ သည်အရည်အချင်းတွေနှင့် ကိုက်ညီတာက ရွှေဖြစ်သည်။ ရွှေကို ကြားခံပစ္စည်းအဖြစ် အသုံးပြုလာကြသည်။

တစ်ခုရှိတာက ရွှေသည် အလွန်ရှားသည်။ တန်ဖိုးလည်း အလွန်ကြီးသည်။ သာမန်အသေးအဖွဲ ရောင်းဝယ်မှုမျိုးမှာ သုံးစွဲဖို့ကျတော့ ခက်သည်။ ထို့ကြောင့် ရွှေလောက် တန်ဖိုးမကြီးဘဲ လူတိုင်း လက်ခံနိုင်သော ငွေသတ္တုကိုပါ သုံးစွဲလာကြသည်။ အစတုန်းကတော့ အတုံးအခဲ၊ အပိုင်းအစ အဖြစ်သာ ချိန်တွယ်ပြီး သုံးခဲ့ကြသည်။ နောက်ပိုင်း သတ္တုအရည်ကျိုသော အတတ်၊ ပုံသွင်းလောင်းသော အတတ်ကို တတ်မြောက်လာသောအခါ ပုံသဏ္ဌာန် အတိအကျရှိသော အတုံးအခဲများ၊ ဒင်္ဂါးများ သွန်းလုပ်သုံးစွဲ လာကြသည်။ ထိုအခါမှစ၍ ငွေကြေးသုံးစွဲမှု ပေါ်ပေါက်လာသည်ဟု အကြမ်းအားဖြင့် ဆိုနိုင်သည်။

တရုတ်တို့သည် ကမ္ဘာပေါ်မှာ စက္ကူကို စတင်တီထွင်ခဲ့သူများ ဖြစ်၏။ သူတို့သည် ရွှေတုံးငွေတုံးများကိုလည်း ပုံစံသွန်းလုပ်ပြီး ငွေကြေးအဖြစ် အသုံးပြုခဲ့ကြသည်။ ရွှေတုံးငွေတုံးများသည် အလေးချိန်စီးခြင်း၊ ဝန်ကျယ်ခြင်း၊ သိမ်းဆည်းရန် မလုံခြုံခြင်း စသော အဆင်မပြေမှုများ ရှိ၏။ ထို့ကြောင့် စက္ကူများပေါ်တွင် တန်ဖိုးသတ်မှတ် ရိုက်နှိပ်ထားသော ငွေလက်မှတ်များကို အစားထိုး သုံးစွဲကြသည်။ ဥပမာ ငွေတုံးငါးပိဿာအစား ၅၀၀ တန်ဖိုးရှိသော ငွေလက်မှတ်ကို သုံးသည်။

ကုန်သည်တစ်ယောက်အနေဖြင့် မိမိလှည်းပေါ်မှာ ငွေတုံးတွေ အများကြီး သယ်စရာ မလိုသောကြောင့် ဝန်ပေါ့သွားသည်။ အခြားကုန်ပစ္စည်းကို ပိုမို သယ်ဆောင်နိုင်သည်။ ရွှေတုံး ငွေတုံးတွေကိုလည်း ဟိုက သည်ရွှေ၊ သည်က ဟိုပြောင်း လုပ်နေစရာ မလိုတော့။ ပြီးတော့ ငွေလက်မှတ် တန်ဖိုးများစွာကို မိမိကိုယ်ပေါ်မှာပင် သိမ်းဆည်းထားနိုင်သဖြင့် ပိုပြီးလုံခြုံစိတ်ချရသည်။ တရုတ်တို့၏ ငွေလက်မှတ်များသည် နောင်အသုံးတွင်လာမည့် ငွေစက္ကူများ၊ ချက်လက်မှတ်များလို သဘောမျိုး ဖြစ်လာမည်ထင်၏။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ငွေကြေးစနစ်ကို ဘယ်ခေတ်လောက်ကစပြီး သုံးစွဲခဲ့ကြောင်း အတိအကျ ပြောဖို့မလွယ်။ ပျူခေတ်လောက်ကစပြီး ဒင်္ဂါးပြားများကို တူးဖော်တွေ့ရှိသော်လည်း ငွေကြေးအဖြစ်





သုံးစွဲခြင်းမဟုတ်။ အဆင်တန်ဆာ၊ အထိမ်းအမှတ် ပစ္စည်းအဖြစ် သုံးခြင်းသာဖြစ်ကြောင်း သိရသည်။ သို့တိုင်အောင် ပျူခေတ်တွင် ရွှေငွေတို့ကို လက်ဝတ်တန်ဆာအဖြစ် လှပဆန်းကြယ်စွာ ပြုလုပ်နိုင်သော ပန်းထိမ်အတတ် ထွန်းကားနေပြီဖြစ်သဖြင့် ရွှေနှင့်ငွေကို အရောင်းအဝယ်ကိစ္စတွေမှာလည်း သုံးစွဲလိမ့်မည်ဟု ခန့်မှန်းနိုင်သည်။

ပုဂံခေတ်မှာတော့ ငွေသတ္တုကို ကြားခံပစ္စည်း (ငွေကြေး) အဖြစ် ကောင်းစွာ အသုံးပြုနေပြီ ဖြစ်ကြောင်း ကျောက်စာများအရ သိရှိရသည်။ ငွေသတ္တုကို သုံးခဲ့သောကြောင့်လည်း ခုချိန်အထိ 'ငွေ' ဟု ခေါ်နေကြခြင်းဖြစ်၏။ သုံးစွဲရာမှာလည်း ငွေစများကို တစ်ကျပ်သား၊ နှစ်ကျပ်သား၊ ငါးကျပ်သား စသည်ဖြင့် ချိန်တွယ်သုံးစွဲကြသဖြင့် ကျောက်စာတွေမှာ ငွေငါးကျပ်၊ ငွေသုံးဆယ် စသည်ဖြင့် ရေးထိုးထားတာ တွေ့ရသည်။ ထိုခေတ်က ငွေကို တိုင်းတာသောယူနစ်မှာ အလေးချိန် (ကျပ်သား) ဖြစ်ပြီး 'ကျပ်' ဆိုသော အသုံးအနှုန်းမှာ ခုခေတ်အထိ ဆက်ပြီး ခေါ်ဝေါ်သုံးစွဲခဲ့ကြလေသည်။

ပုဂံခေတ်က ငွေကို 'ငယ်' ဟု စာလုံးပေါင်းသည်။ အသံထွက်မှာ 'ငွေ' နှင့် 'ငယ်' ကြား အသံမျိုး ဖြစ်လိမ့်မည်ထင်၏။

ထိုခေတ်က တစ်ခါတရံ ကြေးသတ္တုကိုလည်း သုံးခဲ့ကြသည်။ ထို့ကြောင့် 'ငွေကြေး' ဆိုသော ဝေါဟာရ ပေါ်ပေါက်ခဲ့ခြင်းဖြစ်နိုင်သည်။

ဆရာကြီး ဒေါက်တာသန်းထွန်း၏ 'မြန်မာပြည်အုပ်ချုပ်ရေး' စာတမ်းတွင် ပုဂံခေတ်က လယ်မြေ နယ်နိမိတ်တိုင်ကို ဆွဲနုတ်ပစ်သည့် အမှုအတွက် ဒဏ်ငွေ ၁၀၀ ပေးဆောင်စေကြောင်း ရေးထားသည်။ ထိုခေတ်က ငွေ ၁၀၀ ဆိုသည်မှာ အလွန်များပြားသော ငွေဖြစ်၏။

ဆရာကြီး လှသမိန်၏ ပုဂံခေတ် မြင်ကွင်းကျယ်စာအုပ်တွင် ကျောက်စာများကို ကိုးကား၍ ငွေသုံးစွဲပုံကို ရေးထားသည်။

'ပေစာလုပ်စေရကား လက်ခငွေ ၅ ကျပ်၊ 'နှမအိုထက်ပြည့်ကိုလည်း ငွေသား၁၀၀ မျှပေး၍ ကျွတ်မိအာ' စသည်ဖြင့် ဖတ်ရသည်။ ပုဂံခေတ်က ကုန်ဈေးနှုန်းမှာ လယ်တစ်ပယ်လျှင် တစ်ကျပ်မှ ၂၀ ကျပ်အထိ၊ နွားတစ်ကောင် လေးကျပ်၊ ဆင်တစ်ကောင် ၁၀၀ ကျပ်ခန့်၊ နွားနို့တစ်ပိဿာ တစ်ကျပ်၊ ဆန်တစ်တင်း တစ်ကျပ် ၅၀ ပြား၊ ရွှေတစ်ကျပ်သား ၁၀ကျပ်ဟု ခန့်မှန်းသိရှိရ၏။

ထိုကုန်ဈေးနှုန်းစာရင်းကို ကြည့်ပြီး ပုဂံခေတ်မှာ သွားနေချင်စိတ်တောင် ပေါက်လာမိ၏။

သို့ရာတွင် ပုဂံခေတ်မှာ စက္ကူမပေါ်သေး။ နိုင်ငံခြားက တင်သွင်းလာတာမျိုးလည်း မရှိ။ ပြည်တွင်းဖြစ် စက္ကူများဖြစ်သော 'ဂံဖြူ' တို့၊ 'ဂံပြာ' တို့လည်း မရှိနိုင်။ သည်တော့ ဂျာနယ်မဂ္ဂဇင်းတွေလည်း မရှိ။ လုံးချင်းစာအုပ်လည်း ထုတ်နိုင်မှာမဟုတ်။ ရှိခဲ့လျှင်လည်း ဂျာနယ်တစ်စောင်ကိုတောင် ကျောက်စာ ၁၆ ချပ်လောက်ထွင်းရမှာ၊ လုံးချင်းစာအုပ် တစ်အုပ်ဆိုလျှင် ကျောက်စာချပ်ရေပေါင်း ရာချီရှိမှာဆိုတော့ ဘယ်ကိုက်ပုံမလဲ။ ကျောက်စာထွင်းနေရတာနဲ့ပဲ စာအုပ်တစ်အုပ်ပြီးဖို့ နှစ်ပေါင်းအတော်ကြာသွားနိုင်သည်။ ပြီးတော့ စာမူခကကော ဘယ်လောက်ရမယ်မှန်း မသိ။ တော်ကြာ ထုတ်ဝေမယ့်သူ မရှိလို့ 'ငတ်သေသရောတည်း' ဖြစ်နေမှာ စိုးရသည်။ ကိုယ့်ခေတ်မှာပဲ ကိုယ်နေတာ ကောင်းပါတယ်နော်။





## အခန်း(၄)

အမှန်တော့ စီးပွားရေးဆိုတာ ဘာမှကြီးကြီးကျယ်ကျယ် မဟုတ်။ လူတွေစတင်ယဉ်ကျေးလာသည့် သမိုင်းဦးကာလ ကုန်ပစ္စည်း ဖလှယ်ကြသည့် အချိန်ကတည်းက စတင်ပေါ်ပေါက်လာခြင်း ဖြစ်၏။ ကိုယ့်မှာ ရှိသောအရာကို ကိုယ့်မှာမရှိသေးသည့်အရာနှင့် လဲလှယ်ခြင်း၊ တစ်နည်းအားဖြင့် ကိုယ်လိုချင်သော ကုန်ပစ္စည်းကို သူလိုချင်သော ကုန်ပစ္စည်းနှင့် အလဲအလှယ်ပြုလုပ်ခြင်းသည် စီးပွားရေးအစပင် ဖြစ်၏။

စီးပွားရေးတွင် အခြေခံ အချက်နှစ်ချက်သာရှိသည်။ ရောင်းခြင်းနှင့် ဝယ်ခြင်းပင်ဖြစ်၏။ လူတန်းစားဟူ၍လည်း နှစ်မျိုးသာရှိ၏။ ရောင်းသူနှင့် ဝယ်သူဖြစ်၏။ ရောင်းသူနှင့်ဝယ်သူ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် သဘောတူကျေနပ်လျှင် ပြီးပြီ။ အတော်ရိုးစင်းသည့် ကိစ္စဖြစ်၏။

သို့ရာတွင် လူတွေက ခေတ်ပြောင်းလာလေ အစစအရာရာ ပိုမိုဆန်းပြားပြောင်းလဲလာလေ ဖြစ်လာ၏။ လူ့အသုံးအဆောင်များ ဆန်းပြားပြောင်းလဲလာသည့်နည်းတူ ရောင်းဝယ်မှုများပြောင်းလဲလာ၏။ စီးပွားရေးဆိုင်ရာများသည်လည်း ကြီးကျယ်လာ၏။

ဘယ်လောက်တောင်ကြီးကျယ်သွားသလဲဆိုတော့ တက္ကသိုလ်က စီးပွားရေးဆိုင်ရာ သို့တွေ၊ ဒီဂရီတွေ ပေးရတဲ့အဆင့်အထိ ဖြစ်သွားသည်။ စီးပွားရေးပညာရှင်တွေ ပေါ်လာသည်။ သူတို့က ဟောကိန်းတွေထုတ်ကြ၊ အကြံဉာဏ်တွေ ပေးကြသည်။ အစိုးရတွေကတောင် သူတို့ကို လေးစားရသည်။ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ကျမ်းတွေ၊ စာအုပ်တွေ ရေးကြသည်။

ကြည့်လေ နေစီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းဆိုတာလည်း စီးပွားရေးအကြောင်းတွေ ထည့်သွင်းဖော်ပြပြီး စီးပွားရှာနေတာပဲ မဟုတ်လား။ ကျွန်တော်တို့ စာရေးဆရာတွေကကော စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းတွေမှာ ဝတ္ထုတွေ၊ ဆောင်းပါးတွေ ဝင်ရေးပြီး စာမူခယူနေကြတာပဲ မဟုတ်လား။

ကုန်ပဒေသာ ဆိုင်တစ်ဆိုင်ထဲ ဝင်သွားပြီးနောက် အရောင်းစာရေးကို ရှာသည်။ သူတို့သည် ကောင်တာကို ကတုတ်ကျင်းလို အကာအကွယ် ယူ၍ ကင်းပုန်းဝပ်ရင်း ဝတ္ထုစာအုပ် ဖတ်နေလေ့ ရှိ၏။ ထိုအခါမျိုးတွင် အရိပ်အခြည်ကို ကြည့်ရသည်။ ဝတ္ထုက ကောင်းခန်းရောက်နေလို့ သိပ်စိတ်ဝင်စားနေပုံပေါ်လျှင် ခဏစောင့်နေရသည်။ သည်လိုအခါမျိုးမှာ အလိုက်ကမ်းဆိုးမသိဘဲ သွားခေါ် လိုက်မိလျှင် ရသခံစားမှုကို နှောင့်ယှက်သလို ဖြစ်သွားတတ်၏။

ထိုအခါ ပစ္စည်းဝယ်ရတာ အဆင်ပြေမှာ မဟုတ်တော့။ မှန်ရှိုးကွေ့ထဲက ပစ္စည်းတစ်ခုကိုညွှန်ပြပြီး 'အဲဒါလေး ကြည့်ချင်လို့' ဟု မရဲတရဲပြောကြည့်။ 'ဒါက ရောင်းဖို့ မဟုတ်ဘူး' ဟု ပြန်ပြောလိမ့်မည်။

ထိုစကားမှာ အတော်ခွကျကျနိုင်၏။ ရှိုးကွေ့ထဲမှာလည်း ထည့်ပြထားသေးတယ်၊ ရောင်းဖို့ မဟုတ်ဘူးလည်း ဆိုသေးတယ်။ သို့ရာတွင် စားသုံးသူများအနေဖြင့် အလိုအလျောက် နားလည်မှုရှိပြီးသား ဖြစ်၏။ ပစ္စည်းမှာ နမူနာပြထားခြင်းသာ ဖြစ်၏။ ရောင်းမိန့်မကျသေး၊ ဒါမှမဟုတ် ဈေးနှုန်းမသတ်မှတ်ရသေး၊ ဒါမှမဟုတ် စတုရန်းထဲက သွားထုတ်ယူလာဖို့ အချိန်မပေးနိုင်သေး။





အရေအတွက် များများနေတာမြင်ရသော ပစ္စည်းမျိုးဆိုလျှင်တော့ အဆင်သင့်ရာတစ်ခုကို ထုတ်ပြလိမ့်မည်။ အနာအဆာ တစ်ခုခုပါနေလို့ ‘နောက်တစ်ခုလောက် ပြပါဦး’ ဆိုလျှင် ‘အားလုံး အတူတူချည်းပဲ’ ဟု ပြန်အပြောခံရလိမ့်မည်။ ပိုက်ဆံလည်းပေးရသေး၊ ဆလံလည်း ပေးရသေးဆိုတာမျိုး ဖြစ်၏။ ထိုစဉ်က ရှားပါးသော ပစ္စည်းမျိုးဆိုလျှင် တန်းစီတိုးပြီး ဝယ်ကြရသည်။ ကျသင့်ငွေကို လက်ထဲမှာ အတိအကျ ကိုင်ထားနိုင်ဖို့လိုသည်။ ပြန်အမ်းစရာ အကြွေမရှိလျှင် ဝယ်ယူဘက်က အမြဲအနာခံရသည်။ ပစ္စည်းကိုလည်း အရောင်အသွေး အဆင်းရွေးခွင့်မရှိ။ ကိုယ့်အလှည့်မှာကျရာကို ယူရသည်။ ကိုယ်ရတဲ့ပစ္စည်းက အနာအဆာပါလာလျှင်လည်း ပြန်လဲလို့မရ။ ကိုယ့်ထိုက်နဲ့ ကိုယ့်ကံပဲ။

ပြည်သူ့ကုန်တိုက်ကြီးတွေမှာ တစ်ခါတလေ ရှားပါးပစ္စည်းတွေ ရောင်းတတ်သည်။ ထိုအခါ တန်းစီဝယ်ကြရသည်။ ကိုယ်တိုင်သုံးမယ့် လူတွေရော၊ တစ်ဆင့်ပြန်ရောင်းမယ့် လူတွေရောပေါ့။ ကုန်ပစ္စည်းတွေ တစ်ဆင့်ပြန်ကောက်တဲ့ လူတွေကလည်းအောက်မှာ အဆင်သင့် စောင့်နေကြ၏။

ရှားပါးပစ္စည်းဆိုသော်လည်း သိပ်ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်တော့ မဟုတ်။ ထူးထူးဆန်းဆန်းလည်း မဟုတ်။ ဆပ်ပြာမှုန့်၊ သွားတိုက်ဆေး၊ ကြွေရည်သုတ် သံပန်းကန်၊ ဘာလီဖျော်ရည်ပုလင်း စသည်တို့သာ ဖြစ်၏။

တစ်ခါတလေကျရင် အတော်ရယ်စရာကောင်းသည်။ ဘာလီဖျော်ရည်ပုလင်း ပေးမည်ဆိုသဖြင့် လူတွေတန်းဆီကြသည်။ (ပေးမည်ဆိုတာ အလကားပေးခြင်း မဟုတ်။ ရောင်းမည်၊ ဝယ်ခွင့်ရမည်ဆိုတာကို ဟိုအချိန်က ပြောလေ့ရှိသည် ဝေါဟာရဖြစ်၏။)

ရောင်းရင်းနဲ့ အတန်ကြာသောအခါ ‘ဘာလီကုန်ပြီ၊ ဇီးပဲရတော့မယ်’ ဟု အရောင်းကောင်တာမှ အော်လိုက်သောအခါ စောစောက တိုးဝေ့နေသော လက်ကျန်လူတန်းကြီးသည် ပြိုပျက်ပြီး လူစုကွဲသွားကြလေတော့သည်။ ဘာလီဖျော်ရည်က တကယ်ပဲ ကုန်သွားလို့လား၊ အရောင်းတာဝန်ခံကပဲ အလှည့်အပြောင်း လုပ်လိုက်တာလား၊ လူတန်းရှည်လွန်းလို့ပဲ ရှင်းသွားအောင် လုပ်လိုက်တာလားတော့ မသိ။ အကြောသိနေသူ တချို့ကတော့ နောက်တစ်ကြိမ် ဘာလီအလှည့် ပြန်ကျမယ့်အချိန်ကို မယောင်မလည်လုပ်ရင်း ချောင်းနေကြ၏။

သည်ကြားထဲမှာ ကျွန်တော်တို့ကို အူကြောင်ကြောင် ကောင်တွေကလည်း ရှိသေးသည်။ တစ်ခါက ကုန်တိုက်မှာ ကျွန်တော် ဝင်တန်းစီသည်။ ကျွန်တော့်အလှည့်ရောက်လို့ ကျသင့်ငွေကိုပေးလိုက်တော့ အရောင်းဝန်ထမ်းက ဘာလီဖျော်ရည်တစ်ပုလင်းကို ကောင်တာပေါ် တင်ပေးသည်။ ကျွန်တော်က...

“ဟာ... ကျွန်တော် ဘာလီ မလိုချင်ဘူး၊ ဇီးဖျော်ရည်ပဲပေးပါ”

ဟုပြောလိုက်၏။ အရောင်းဝန်ထမ်းက-

“မရဘူး၊ အခု ဘာလီပေးတဲ့ အလှည့်ပဲ”

ဟု ပြန်ပြောသည်။

တန်းစီနေသူတွေကလည်း ကျွန်တော့်ကို ငကြောင်ပဲ ဆိုသော အကြည့်နှင့် ကြည့်နေကြသည်။ အရောင်းဝန်ထမ်းက စိတ်မရည်ဘဲ...

“ယူမှာလား မယူဘူးလား၊ အချိန်မရှိဘူး”





ခပ်ငေါက်ငေါက်ပြောသဖြင့် ကျွန်တော်လည်းရှက်ပြီး ဘာလီပုလင်းကိုပင်ယူ၍ ထွက်လာရသည်။  
ထိုအခါ မိန်းမတစ်ယောက် နောက်က လိုက်လာပြီး-

“ဇီး လိုချင်လို့လား၊ ဒီမှာ လဲမယ်လေ”

သူ့လက်ထဲက ဇီးဖျော်ရည်ပုလင်းကို ပြရင်းပြောသဖြင့် လဲယူလိုက်သည်။

အမှန်မှာ ဘာလီက လူကြိုက်များသဖြင့် အပြင်မှာ ပြန်ရောင်းလျှင် အမြတ်ရသည်။  
ဇီးဖျော်ရည်ကတော့ အပြင်က ဆိုင်မှာဝယ်လျှင် ဈေးရင်းထက်တောင် သက်သာသေးသည်။ ထို့ကြောင့်  
ဟိုမိန်းမက လာလဲသွားခြင်းဖြစ်၏။ ကျွန်တော့်မှာ အချိန်ကုန်ခံပြီး တန်းလည်း စီရသေး၊ ငွေလည်း  
ပိုကုန်သေးဆိုတာမျိုး ဖြစ်ရ၏။ (သည်လိုကောင်းမျိုးက စီးပွားရေးအကြောင်း ရေးမယ်ဆိုတော့  
အထင်ကြီးစရာကော ရှိသေးရဲ့လား။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် တချို့ဆရာတွေလို ‘ကျွန်တော်ကဲ့သို့ မမှားကြစေရန်  
သတိပေး တင်ပြလိုက်ရပါသည်’ ဆိုတာမျိုးလိုပဲ သဘောထားချင် ထားကြပေါ့။)

ပြည်သူ့ကုန်တိုက်တွေမှာ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ပြသာပြထားပြီး ရောင်းရန်မဟုတ်ဆိုတာမျိုး  
မကြာခဏ တွေ့ရသည်။ ထို့ကြောင့် တချို့က ‘ပြည်သူ့ပြတိုက်’ ဟု နာမည်ပြောင်းထားကြသည်။  
လူသုံးများသော ပစ္စည်းတွေကလည်း များသောအားဖြင့် ပြတ်လပ်နေပြီး ‘ကုန်ပြီ’ ဆိုသော စာတန်းကသာ  
အမြဲတမ်း ကြိုဆိုနေတတ်သည်။ ထို့ကြောင့် ‘အမြဲတမ်းကုန်နေလို့ ကုန်တိုက်လို့ ခေါ်တာပေါ့နော်’ ဟု  
ကာတွန်းဆရာတွေက ကလိကြ၏။

သည်လိုအခြေအနေမျိုးမှာ နှစ်ပေါင်းများစွာ အသားကျ နေထိုင်လာသူတို့မှာ ကုန်ပဒေသာ  
ဆိုင်တစ်ဆိုင်ထဲဝင်ပြီး အရောင်းဝန်ထမ်းကို ရှာသည်။ ထုံးစံအတိုင်း ကောင်တာနောက်မှာ ကွယ်၍ထိုင်ရင်း  
ဝတ္ထုစာအုပ် ဖတ်နေလိမ့်မည်ဟုထင်ပြီး ငုံ့ကြည့်လိုက်ရာ ဘယ်သူကိုမှ မတွေ့ရ။ ထိုစဉ်...

“ဘာအလိုရှိပါသလဲ”

မိန်းကလေးတစ်ယောက် ရှေ့မှာလာရပ်ပြီး မေးသည်။ အမှန်မှာ သူသည် စောစောကတည်းက  
ရှိနေခြင်းဖြစ်၏ ကိုယ်ကသာ ခါတိုင်းလိုမှတ်ပြီး နောက်ဘက်ကိုသာ လျှံကြည့်လိုက်မိသောကြောင့်  
ရုတ်တရက် သတိမပြုမိခြင်း ဖြစ်၏။

“ဟို... ပုဆိုးကြည့်ချင်လို့”

“ဟုတ်ကဲ့၊ ပြမယ်နော်”

ဆိုပြီး မှန်ရှိုးကွေ့စက ပုဆိုးသုံးထည်လောက်ထုတ်ပြီး ရှေ့မှာချပြသည်။ ကိုင်ကြည့်တော့ ပုဆိုးတွေက  
အသားလည်းချော၊ အဆင်တွေ အရောင်တွေလည်း လှသည်။

“လွန်းပြန်ပုဆိုးလေ၊ ဆေးလည်းခိုင်တယ်၊ အဆင်စုံရှိပါတယ်”

အရောင်းဝန်ထမ်း ကောင်မလေးက ထူးထူးခြားခြား သဘောတွေကောင်းပြီး စိတ်ရှည်လက်ရှည်  
ရှင်းပြနေသဖြင့် တစ်မျိုးကြီး ဖြစ်နေ၏။ စိတ်ထဲကလည်း တစ်ခုခု လွဲချော်နေသလို ခံစားရသည်။  
ရှိုးကွေ့စထဲ မျက်လုံးဝေ့ကြည့်လိုက်တော့လည်း ရှားပါးပစ္စည်းတွေ တစ်နေရာတည်းမှာ တစ်စုတစ်ဝေး  
တွေနေရသည်။ တကယ်တော့ သည်ပစ္စည်းတွေဟာ တန်းစီပြီးဝယ်ရမှာ မဟုတ်လား၊ ထောက်ခံစာနဲ့မှ  
လျှောက်လွှာနဲ့မှ ရောင်းမှာ မဟုတ်လား၊ ဗီအိုင်ပီခွဲတမ်းတွေ မဟုတ်လား၊ ဒါတင်မက  
တချို့ပစ္စည်းကောင်းလေးတွေဆိုလျှင် ဝှက်ထားရမှာ မဟုတ်လား၊ မရှိဘူး ကုန်ပြီလို့ ပြောရမှာ မဟုတ်လား။





အခုတော့ ဖောချင်းသောချင်း အလွတ်ရောင်းနေတာ ရိုးမှရိုးရဲ့လား။ အရောင်းစာရေးမလေးကလည်း အတင်းတွန်းထိုး ရောင်းနေတာ ဘာသဘောလဲ။ တိုက်ဆွေးတွေ မို့လို့လား၊ ရက်လွန်ပစ္စည်းတွေကို လိမ်ရောင်းနေတာလားဟု မသင်္ကာဖြစ်မိ၏။ နောက်တော့မှ သတိရပြီး စိတ်ထဲမှာ ရှက်ပြုံးပြုံးမိ၏။ ဪ ခေတ်ပြောင်းသွားပြီကိုး။

ဈေးကွက်ခေတ်ဦးကာလတုန်းက လူအတော်များများသည် ခုလိုပင် ယောင်တိယောင်ချာ အတွေးမျိုး ဝင်ခဲ့ကြလိမ့်မည်ထင်၏။ အရောင်းဝန်ထမ်းက ပျူပျူငါ့ငါ့၊ ချိုချိုသာသာ ဆက်ဆံတာ ခံရသောအခါ မနေတတ်၊ မထိုင်တတ်ဖြစ်ပြီး အားနာသလိုလို၊ ဘာလိုလို။ ဟိုအရင်က ရှားပါးပစ္စည်း စာရင်းဝင်ခဲ့သော ကုန်စည်တချို့ကို အလွယ်တကူ လိုသလောက် ဝယ်ယူခွင့်ရသောအခါ ကိုယ်ကပဲ မတရားအခွင့်အရေး ယူမိသလိုလို၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ပဲ ဗီအိုင်ပီအဖြစ် ဘဝင်မြင့်ရမလိုလို ကြောင်တောင်တောင် ဖြစ်ဖူးကြပါလိမ့်မည်။

လူတွေရဲ့စိတ်ကလည်း တစ်မျိုးပဲ။ ရှားပါးသောအရာကို ပို၍ တန်ဖိုးထားတတ်ကြသည်။ မရနိုင်တာဆိုလျှင် ပို၍လိုချင်ကြသည်။ ပေါပေါများများ၊ လွယ်လွယ်ကူကူရလျှင် သိပ်တန်ဖိုးမထားချင်ကြ။ လမ်းတွေကောင်းနေတဲ့အခါ ဝမ်းသာဖို့ သတိမရကြဘဲ လမ်းပျက်နေပြီဆိုမှ စိတ်ပျက်ညစ်ညူးဖို့ သတိရကြသည့် သဘောမျိုးဖြစ်မည်။ တချို့ကလည်း 'လမ်းဆိုကတည်းက ကောင်းဖို့တာဝန် ရှိပြီးသားပဲဟာ၊ ဘာကြောင့် ထူးပြီးဝမ်းသာစရာလိုလို့လဲ' ဟုဆိုလိမ့်မည်။ ဒါလည်း မှန်တာပဲ။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ထိုသဘောတရားကို စီးပွားရေးသမားတွေက ဆွဲယူပြီး အကျိုးရှိလာအောင် အသုံးပြုကြသည်။ ကိုယ်ထုတ်လုပ်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းလူကြိုက်များလာလျှင် ဈေးကွက်က လိုအပ်သလောက် မပေးတော့ဘဲ ထိန်းပြီးဖြန့်သည်။ အဝယ်ကလိုက်၊ ပစ္စည်းက ပြတ်ပြီဆိုတော့မှ ဈေးတင်ပြီး ရောင်းသည်။

တစ်ခါက ဆေးဝါးတွေကိုတောင် သည်လိုနည်းသုံးပြီး အမြတ်များများရအောင် ကြံစည်ခဲ့ကြဖူးသည်။ မရှိမဖြစ် မဝယ်မဖြစ် သုံးနေကြရသော ကင်ဆာဆေး၊ နှလုံးရောဂါဆေး၊ တီဘီဆေး၊ ဆီးချိုဆေးတွေကို အခုလိုလုပ်လိုက်တာကတော့ လူ့အသက်ကို ဈေးကစားသလို ဖြစ်နေသည်။

တချို့ကိစ္စတွေမှာ ကုန်ပစ္စည်း တကယ်ပြတ်လတ်ခြင်း မဟုတ်ဘဲ အတုပြုလုပ်ခြင်းသာ ဖြစ်၏။ တစ်ချိန်က ရုပ်ရှင်သမားတွေ လုပ်ခဲ့ကြပုံကို သတိရမိ၏။ ကိုယ်ထုတ်သည့် ရုပ်ရှင်ကား ရုံတင်သောအခါ လက်မှတ်တွေကို ကိုယ့်ဘာသာပြန်ဝယ်ပြီး 'ရုံပြည့်ပြီ' ဆိုင်းဘုတ်ချိတ်ပစ်လိုက်သည်။ ထိုလက်မှတ်တွေကို မှောင်ခိုသမားတွေက တစ်ဆင့်ပြန်ထုတ်သည်။ ပြီးတော့မှ ပွဲစဉ်တိုင်း ရုံပြည့်ရုံလျှံ အားပေးကြတဲ့အတွက် ကျေးဇူးတင်ပါသည် ဘာညာနဲ့ ကြော်ငြာလိုက်တော့ ပရိတ်သတ်က အထင်ကြီးပြီး တိုးဝေ ကြည့်ကြတာပေါ့။

စာအုပ်သမားတွေလည်း သည်နည်းသုံးဖူးတာပဲ။ စာရေးဆရာ အသစ်တစ်ယောက်၏ စာအုပ်ကို အုပ်ရေနည်းနည်းလေးရိုက်ပြီး ဆိုင်တွေကို နည်းနည်းစီလိုက်ဖြန့်သည်။ ပြီးတော့ ကိုယ့်လူတွေလွှတ်ပြီး ပြန်ဝယ်ခိုင်းသည်။ သည်တော့ စာအုပ်က ပြိုက်ခနဲ ကုန်တာပေါ့။ ပြီးမှ ပွဲဦးထွက် စာအုပ်မှာတင် တစ်ပတ်အတွင်း လက်ကျန်မရှိအောင် ကုန်သွားသော စာရေးဆရာမလေးဆိုပြီး ကြော်ငြာသည်။ ဒါမျိုး နှစ်အုပ်၊ သုံးအုပ် လုပ်ပေးလိုက်တော့ ဈေးကွက်ဝင်သွားရော။





ကျူရှင်ဆရာတွေကတော့ တစ်မျိုး၊ တချို့က ကြော်ငြာရာမှာ တန်းခွဲ-၃ ကျောင်းသား စတင်လက်ခံပြီဟု ဆိုသည်။ တန်းခွဲ ၁ နှင့် ၂ က လူပြည့်သွားဆိုသည့်သဘော အထင်ရောက်စေသည်။ အမှန်မှာ တန်းခွဲ-၃ ကို ပထမဆုံး စတင်လက်ခံခြင်းသာဖြစ်၏။

‘ဦးရာလူရမည်’ ဆိုတာလည်း တစ်ခါတလေတော့ သည်သဘောပဲဖြစ်၏။ အမြန်လာဝယ်မှ စိတ်ချရမည်ဟု အဓိပ္ပာယ် ပေါက်သယောင်ရှိသော်လည်း တကယ်တော့ ရောင်းချင်လွန်းလို့ ပထမဆုံးလာသူနှင့် တည့်အောင် ညှိပေးမှာကို ဆိုလိုခြင်းဖြစ်၏။

ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်က အထည်ရောင်းသည်။ အထူးသဖြင့်တော့ ရှပ်အင်္ကျီတွေ၊ စပွဲရှပ်တွေ ရောင်းခြင်းဖြစ်၏။ သူက လူကြိုက်နည်းပြီး အရောင်းထိုင်းတတ်သော အရောင်မျိုး၊ အဆင်းမျိုးဆိုလျှင် ပေါပေါများများ တင်မထားဘဲ တစ်ထည်တည်းသာ ထုတ်ပြထားသည်။ တခြားအဆင်တွေ၊ အရောင်တွေကို တစ်မျိုးလျှင် သုံးလေးထည်စီ တင်ထားသည်။ ထိုအခါ တစ်ထည်တည်းသာရှိသော လူကြိုက်နည်းတတ်သည့် အဆင်က အရင်ရောင်းထွက်သွားတာမျိုး ရှိသည်ဆို၏။ သည်အခါကျမှ နောက်တစ်ထည် ထပ်ထုတ်ရသည်။ တကယ်တော့ ထိုအဆင်၊ ထိုအရောင်မျိုးတွေ သူ့ဆီမှာပုံနေတာ ၁၀ထည်မက ရှိသည်။ သည်လိုမျိုးနှင့် အစွဲထုတ်ရကြောင်း သူက ပြောပြသည်။

“တစ်ခါတလေ လေးငါးခြောက်လကြာအောင် ရောင်းမထွက်တာမျိုးကို သပ်သပ်ရပ်ရပ်ခေါက်၊ ပလစ်စတစ်အိတ်နဲ့ သေချာထည့်ပြီး သီးသန့်ခင်းပြထားလိုက်မှ ချက်ချင်းထွက်သွားတာမျိုးရှိတယ်” ဟုဆို၏။ ရှားပါးတာတွေကို ပို၍အထင်ကြီးတတ်သော လူသဘော သဘာဝကို သူက အသုံးပြုလိုက်ခြင်း ဖြစ်၏။

ဒါဖြင့် ပေါများတာကျတော့ကော ဘယ်လိုလဲ။

ဈေးကွက်စီးပွားရေးခေတ်သို့ ပြောင်းခါစတွင် လူသုံးကုန်ပစ္စည်းတွေ အရမ်းပေါများလာသည်။ ရက်အတော်ကြာအောင် လျှပ်စစ်မီးပျက်နေရာမှ ရုတ်တရက် ပြန်လာသောအခါ ရေစုတ်စက်တွေဖွင့်၊ ပန်ကာတွေဖွင့်၊ တီဗွီတွေ ဗီဒီယိုတွေဖွင့်၊ ကက်ဆက်တွေဖွင့်၊ အိမ်မှာရှိတဲ့ မီးချောင်းတွေ မီးလုံးတွေဖွင့်။ လိုလို မလိုလို လျှပ်စစ်ပစ္စည်းအကုန် လျှောက်ဖွင့်တာမျိုး လုပ်လေ့ရှိကြသည်။ ဘာရယ်လို့မဟုတ် ပျော်ပြီးလျှောက်လုပ်တာလည်း ဖြစ်နိုင်သည်။ မီးလာတုန်း ဝအောင် သုံးလိုက်မည်ဆိုသော သဘောလည်း ဖြစ်နိုင်၏။

သည်လိုပါပဲ၊ ပစ္စည်းတွေ ပေါများလာသောအခါ လူတွေက စိတ်ကူးတည့်ရာ လျှောက်ဝယ်ကြသည်။ အသုံးမလိုတာတွေလည်း ဝယ်ချင်မိသည်။ ရှိပြီးသားပစ္စည်းတွေလည်း ထပ်ဝယ်ချင် ဝယ်မိသည်။ လူတစ်ယောက်တည်းက လက်ပတ်နာရီ သုံးလုံးဖြစ်နေတာ၊ နွေခေါင်ခေါင်ကြီးမှာ ကုတ်အင်္ကျီဝယ်မိတာ၊ ရတုန်းပေါတုန်း ဝယ်ထားမှဆိုပြီး ပါရာစီတာမော ဆေးလုံး ၁၀၀၀ ပါသော ပုလင်းကြီး ဝယ်လိုက်မိတာ၊ သုံးခုဝယ်ရင် တစ်ခုလက်ဆောင်ရမယ်ဆိုလို့ ထီးသုံးလက် ဝယ်လိုက်မိတာမျိုးတွေပေါ့။





သည်အတွက် လူတွေကိုလည်း အပြစ်တင်လို့တော့မရ။ သူတို့မှာလည်း ဟိုတစ်ချိန်က အမှန်တကယ် အသုံးလိုသော သာမန်ပစ္စည်းကလေးများကိုတောင် လွယ်လွယ်ဝယ်ခွင့် မရခဲ့လေတော့ ပေါပေါများများ ဖြစ်လာသောအခါမှာ အတိုးချပြီး လက်စားချေတဲ့အနေနဲ့ စွတ်ဝယ်ကြတာလားမသိ။

တချို့ကျတော့လည်း၊ ပစ္စည်းတွေပေါသော်လည်း ငွေကမပေါသဖြင့် သွားရည်ယိုရုံသာ တတ်နိုင်သည်။ ပစ္စည်းအမယ်တွေများလာတော့ ဘယ်ဟာကို ရွေးရမှန်းမသိဘဲ ခေါင်းတောင်ရှုပ်တယ်ဟု ပြောသူလည်း ရှိသည်။

ဟုတ်တော့လည်းဟုတ်သည်။ ဟိုအရင်ကဆိုလျှင် ရွေးချယ်ပိုင်ခွင့် သိပ်မရှိ။ စီးကရက်ဆိုလျှင် နူးယားနှင့် ခပေါင်း။ အရက်ဆိုလျှင် ရမ်၊ အိုးဘရန်ဒီနှင့် ဘီအီး။ သွားတိုက်ဆေး ဆိုလျှင် ပက်ဆိုးဒင့်။ အဝတ်လျှော်ဆပ်ပြာဆို ရွှေဝါနှင့် သပြေညို။ ဆပ်ပြာမှန်ဆို သူလိုကိုယ်လိုပဲ သက်သာနှင့် ကြယ်ပြာ။ ကိုယ်တိုက်ဆပ်ပြာဆို မွှေးနှင့် ကာဘော်လစ်။

ကျွန်တော်တို့အိမ်ဆိုလျှင် ယောက်ျားလေးတွေချည်းပဲလည်းဖြစ်၊ လူကလည်းများတော့ ဆပ်ပြာမွှေး မသုံးနိုင်။ အဝတ်လျှော်လည်း ရွှေဝါ၊ ရေချိုးလည်း ရွှေဝါ၊ ခေါင်းလျှော်လည်းရွှေဝါ၊ အောလ်အင်ဝမ်း သဘောထားပြီး သုံးခဲ့ရတာပေါ့။ တစ်ခါတလေ ရွှေဝါကိုတုပြီးထုတ်တဲ့ ရွှေဝါးတို့၊ ရွှေဝတ်တို့တောင် သုံးရသေး။

ခုတော့လည်း သည်လိုမဟုတ်ပေါင်။ ကုန်ပစ္စည်း တစ်မျိုးတစ်မျိုးကို နာမည်တံဆိပ်ပေါင်း မြောက်မြားစွာ ထွက်နေသည်။ ဆပ်ပြာဆိုလျှင် တံဆိပ်တစ်မျိုးတည်းကိုပဲ အရောင်မျိုးစုံ၊ အနံ့မျိုးစုံ။ သာမန်အသား အရေရှိသူအတွက် တစ်မျိုး၊ အဆီပြန်တတ်တဲ့လူအတွက် တစ်မျိုး၊ ခြောက်သွေ့တဲ့ အသားအရေအတွက် တစ်မျိုး၊ ဗီတာမင်အီးပါတယ်၊ ရှားစောင်းလက်ပပ် ပါတယ်၊ သခွားသီးလည်းပါတယ်၊ ခရမ်းလွန်ရောင်ခြည်ဒဏ်ကိုလည်း ကာကွယ်နိုင်တယ် ဆိုတာပဲ။ နောက်ဆိုလျှင် ကြက်ဟင်းခါးသီး ဆပ်ပြာတို့၊ ပဒိုင်းသီး ဆပ်ပြာတို့တောင် ပေါ်လာနိုင်သည်။ (မဖြစ်နိုင်ဘူး မထင်ပါနဲ့။ အမေရိကားမှာဆိုလျှင် ငရုတ်သီး ရေခဲမှုန့် ပေါ်နေပြီဟု ဆောင်းပါးထဲမှာ ဖတ်ဖူးသည်။)

အရက်ဆိုတာကတော့ ဘာပြောကောင်းမလဲ၊ တံဆိပ်တွေ တစ်မျိုးပြီးတစ်မျိုး ပြောင်းသောက်ကြည့်လျှင် ကိုယ်သာ အသည်းကင်ဆာနှင့် လျော့ချင်လျော့မည်၊ တံဆိပ်စုံအောင် သောက်လိုက်ရမှာ မဟုတ်။ ယမကာလုလင်တွေကတော့ 'ဒီမန်းနဲ့ ဆပွလိုင်' ညီညွတ်မျှတအောင် ဖြန့်ပေးကြရာပါပေသည်။

ခုလို ကုန်ပစ္စည်းတွေ ဖောချင်းသောချင်း ဖြစ်လာတော့လည်း ဟင်းတစ်မယ်ကောင်းလောက် အနိုင်နိုင် ဟဲနေရသူက ဘူဖေး ညစာစားပွဲရောက်သွားသလို ဘယ်ဟာစားလို့ ဘယ်ဟာနှိုက်ရမှန်း မသိအောင်ဖြစ်ရတာ သဘာဝတော့ကျပါသည်။

ဈေးကွက်ခေတ်ဦးမှာ ထူးခြားမှုတစ်ခုကို တွေ့ရသည်။ စားသုံးသူများသည် ဟိုအရင်က အသည်းအသန် တိုးဝှေ့ဝယ်ယူခဲ့ရသော ကုန်ပစ္စည်းများကို စိတ်ဝင်စားမှု နည်းပါးသွားကြခြင်းပင် ဖြစ်၏။ တချို့ပစ္စည်း အရည်အသွေး ပိုကောင်းနေတာတောင် တခြားတံဆိပ်တွေ အသစ်ပြောင်းသုံးတာ





တွေရသည်။ အရင်က မရောင်းခင်ကပင် ကြိုတင်ကုန်နေတတ်သော ပစ္စည်းမျိုးတွေတောင် အရောင်းထိုင်းစာရင်း ဝင်သွားရသည်။

သည်လို ဘာကြောင့် ဖြစ်ရသလဲ။ လူ့စိတ်သဘာဝအတိုင်း အသစ်အဆန်းကို ပိုပြီး စိတ်ဝင်စားသွားလို့လား၊ တံဆိပ်သစ်တွေမို့ စမ်းသပ်ကြည့်ချင်တာလား၊ အရောင်အသွေးပိုလှပြီး ထုတ်ပိုးပုံ သပ်ရပ်လို့လား၊ ဒါမှမဟုတ် ကိုယ်သိပ်စွဲလမ်း တပ်မက်ပါလျက် ပိုင်ဆိုင်ခွင့်မရခဲ့သော မာနကြီးလွန်းသည့် မိန်းမတစ်ယောက်ကို စိတ်နာနေသလို ဖြစ်နေမလားဟု အတွေးခေါင်မိသေးသည်။ ဘာဖြစ်ဖြစ် နိုင်ငံပိုင်စက်ရုံတွေက ထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်းတချို့ ရောင်းအားကျသွားတာတော့ အမှန်ပဲဖြစ်၏။ ခုနောက်ပိုင်းနှစ်တွေကျတော့မှ ပုဂ္ဂလိကတွေနှင့် ဖက်စပ်လုပ်၊ အရည်အသွေးကိုပြန်ထိန်း၊ ထုတ်ပိုးပုံ သပ်ရပ်လှပအောင်လုပ်၊ ဖြန့်ချိပုံစနစ်ကိုပြောင်း စသည်ဖြင့် ကြိုးစားဆောင်ရွက်လိုက်တော့မှ ရောင်းအား ပြန်တက်လာသည်။

တစ်ချိန်က စူပါဖြစ်ခဲ့ပြီး မာမာထန်ထန် ရောင်းခဲ့ကြသော ကုန်းပစ္စည်းအချို့သည် ခုချိန်မှာတော့ ဈေးကွက်ဝေစုအတွက် ထိုးဖောက်နိုင်ဖို့ ကျားကုတ်ကျားခဲ ကြိုးစားနေကြရသည်။ တချို့ဆိုလျှင် ထိပ်တန်းမင်းသား၊ မင်းသမီးတွေကိုငှားပြီး သိန်းပေါင်းများစွာ အကုန်ခံ ကြော်ငြာနေကြရသည်။ ဟိုတုန်းကဆိုလျှင် စားသုံးသူကို သည်လို ဆွဲဆောင်နေစရာတောင်မလို။

“အတွေးမှားပြီး ဈေးမသွားနဲ့၊ အဖေတို့ ငယ်ငယ်ကတည်းက သောက်တာ အရက်ဖြူတဲ့” ဆိုတာမျိုး၊ ‘ကုန်သွယ်ရေး ဗလာစာအုပ်လေးပါ အီးယားအီးယားယို’ ဆိုတာမျိုးတွေလည်း ကြော်ငြာနေစရာမလိုပါ။

ဆိုင်ရှေ့က ကျောက်သင်ပုန်းပေါ်မှာ မြေဖြူဖြူ ‘ယနေ့ တစ်အိမ်ထောင် သကြားတစ်ဆယ်သား ပေးမည်’ ဟုရေးထားလိုက်ရုံဖြင့် လုံလောက်ပါသည်။

ဟိုခေတ်က စူပါမင်းသား၊ မင်းသမီးတွေဖြစ်သော ကောလိပ်ဂျင်နေဝင်းတို့၊ ကြည်ကြည်ဌေးတို့မှာ တီဗွီကြော်ငြာ ရိုက်ခွင့်မကြုံခဲ့ကြရှာတာကတော့ စိတ်မကောင်းစရာပါပဲ။





## အခန်း(၅)

ကြော်ငြာဆိုတာဘာလဲ။

လူအများသိစေချင်တဲ့ အကြောင်းအရာ၊ အချက်အလက်တွေကို ဖော်ထုတ်တင်ပြခြင်းပင် ဖြစ်၏။  
ခုခေတ်မှာ ကြော်ငြာဟု ဆိုလိုက်လျှင် စီးပွားရေးကိစ္စကိုသာ အရင်သတ်ရကြမည်။ ဒါမှမဟုတ်  
ထက်ထက်မိုးဦးကို ပြေးမြင်ချင် မြင်မိမည်။ တကယ်တော့ စီးပွားရေးကြော်ငြာ၊ လူမှုရေးကြော်ငြာ၊  
နာရေးကြော်ငြာ စသည်ဖြင့် အမျိုးမျိုးရှိ၏။ ဥပမာ-

"လူကလေး မောင်သိန်း

မင်းကြီးတော် စိတ်ပူနေသည်။

အမြန်ပြန်လာပါ။

အပြစ်အားလုံး ခွင့်လွှတ်သည်။"

ဘကြီးမိုး

-----

### အများသိစေရန်

ကျွန်တော်၏ ဇနီးဖြစ်သူ စင်ဒီကရော့ဇီသည် ကျွန်တော် မရှိခိုက်တွင် အတွင်းပစ္စည်းများ  
ယူဆောင်၍ အိမ်မှထွက်သွားပါသဖြင့် နောက်နောင် ၎င်းနှင့်ပတ်သက်သည့် ကိစ္စအဝဝကို တာဝန်ယူမည်  
မဟုတ်ပါကြောင်း။

ပုံ-ခင်အောင်

-----

ဒါတွေက လူမှုရေးကြော်ငြာများ ဖြစ်၏။ နောက်တစ်ခုက-  
**ကန့်ကွက်ရန်ကြော်ငြာ**

ကျွန်ုပ်၏ မိတ်ဆွေဖြစ်သူ ဦးသိန်းစိုးသည် ဝေါထရိုက်စင်တာကို ဝယ်ယူရန် စရန်ငွေပေးချေပြီး  
ဖြစ်ပါသဖြင့် ကန့်ကွက်လိုသူရှိပါက ယနေ့မှစ၍ ခုနစ်ရက်အတွင်း ကန့်ကွက်နိုင်ပါသည်။

ပုံ- ဝေလျံစိန်

(တရားရုံးချုပ်ရှေ့နေ)

ဆိုသော ကြော်ငြာမျိုး။ အိမ်ရောင်းရန်၊ ကားရောင်းရန်၊ ခွေးရောင်းရန် ဆိုတာမျိုးတွေက အရောင်းအဝယ်  
ကြော်ငြာများဖြစ်၏။ လူတစ်ဦးချင်း၊ နှစ်ဦးချင်းနှင့်ဆိုင်သော စီးပွားရေးကြော်ငြာဖြစ်၏။

အလုပ်အကိုင်နှင့်ပတ်သက်သည့် ကြော်ငြာမျိုးလည်း ရှိသေးသည်။ ကုမ္ပဏီတွေ၊ လုပ်ငန်းတွေက  
အလုပ်သမားဝန်ထမ်း ခေါ်ယူသည့်ကြော်ငြာမျိုးဖြစ်၏။ ဥပမာ-

### ညစောင့်အလုပ်သမား အလိုရှိသည်

ရုပ်ရည်ပြေပြစ်ရမည်၊

၁၀တန်းအောင်ရမည်၊

အင်္ဂလိပ်စကားပြော ကျွမ်းကျင်ရမည်၊

ပြည်တွင်း၌ ခန့်ထားရန်သာ ဖြစ်သည်။





ကွန်ပျူတာ ကိုင်တွယ်တတ်ရမည်။

သည်လိုကြော်ငြာမျိုးတွေ တွေ့နေရသည်။ အရဝမ်အလုပ်နှင့် ရုပ်ရည်ပြေပြစ်တာ ဘယ်လို ပတ်သက်လဲတော့ မသိ။ ၁၀တန်း အောင်ရမည်ဆိုကကော ဘာကြောင့်လဲမသိ။ အဲ အင်္ဂလိပ်စကားပြော ကျွမ်းကျင်ရမည် ဆိုတာကကော။ စောရတွေက အင်္ဂလိပ်လို ပြောတတ်တယ်လို့ မကြားဖူးပါဘူး။ ညစောင့်အလုပ်နှင့် ကွန်ပျူတာ ဘယ်လိုဆက်စပ်နေသလဲ ဆိုတာတော့ စဉ်းစားလို့မရပါ။

ဒါက ဥပမာအဖြစ် ပြောပြခြင်းသာ ဖြစ်၏။ အားလုံး သည်အတိုင်းပဲဟု မဆိုလို။ တချို့တွေတော့ အလုပ်ခေါ်ဖို့ အရည်အချင်း သတ်မှတ်ရာမှာ ဆိုင်သလား၊ မဆိုင်သလား မစဉ်းစားဘဲ စိတ်ကူးတည့်ရာတွေ အကုန်လျှောက်ထည့်ထားတာပဲ။ လခကျတော့ ၃၀၀(၀) လောက်ပဲ ပေးချင်တာလေ။ ဒါမျိုးတွေ တစ်ခါတစ်ခါ တွေ့နေကြားနေရသည်။

ကြော်ငြာဆိုတာ ဘယ်ကစတင်ပေါ် ပေါက်လာသလဲ။

မှတ်တမ်းများအရ လွန်ခဲ့သောနှစ်ပေါင်း ၃၀၀၀ ကျော်ခန့်က သီးဗီးမြို့မှ သူကြွယ်တစ်ဦးက သူ့အိမ်မှ ကျွန်တစ်ယောက် ထွက်ပြေးသွားသဖြင့် ပြန်ပို့ပေးသူအား ဆုငွေပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း ပပိုင်းရပ်ခေါ် ကျူရီးစက္ကူပေါ်တွင်ရေးပြီး ဈေးလယ်ကောင်မှာ ချိတ်ဆွဲထားခဲ့ဖူးသည်။ ထိုကိစ္စသည် ကြော်ငြာ၏ အစအဦး ဖြစ်ဖွယ်ရှိသည် ဆို၏။

ရှေးတုန်းက စာမတတ်သူတွေ ပေါများသဖြင့် စာဖြင့်ကြော်ငြာခြင်းထက် အော်ဟစ်ကြော်ငြာခြင်း၊ သရုပ်ပြခြင်းတို့ကို ပိုသုံးကြသည်။ လှည်းဘီးပြင်သော ပန်းပဲဆရာအိမ်ရှေ့တွင် လှည်းဘီးကြီး ချိတ်ဆွဲပြထားခြင်း၊ အရက်ဆိုင်ရှေ့တွင် စပျစ်ရွက်များ ချိတ်ထားခြင်း၊ ဆံသဆိုင်ရှေ့တွင် ဖြူနီကျား တိုင်လုံးများ ချထားခြင်းတို့ဖြစ်၏။ (ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ လေထိုးကျွတ်ဖာဆိုင်ရှေ့တွင် ကားတာယာကြီး ချိတ်ဆွဲပြထားခြင်း၊ လမ်းဘေးဓာတ်ဆီ ရောင်းသူများက ပလက်ဖေါင်းပေါ်မှာ အုတ်နီခဲထောင်ပြထားခြင်းတို့ သည်လည်း သည်သဘောပဲဖြစ်၏။)

ပုံနှိပ်ကြော်ငြာများသည် ၁၄၈၀ ပြည့်နှစ်တွင် စတင်ပေါ်ပေါက်ပြီး အင်္ဂလန်တွင် သတင်းစာ ကြော်ငြာထည့်ခြင်း သည် ၁၆၂၅ တွင် စတင်ခဲ့သည်ဟု သိရ၏။ အစပိုင်းတွင် ကြော်ငြာများမှာ ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအစား၊ တန်ဖိုး၊ ရနိုင်သည့်နေရာ စသော သာမန်အချက်အလက်များသာ ပါဝင်သည်။ နောက်ပိုင်းကျမှ ဝယ်သူကို ဆွဲဆောင်သည့် အကြောင်းအရာများ ထည့်သွင်းလာခဲ့ကြသည်။

ကြော်ငြာခြင်းတွင် အခြေခံအားဖြင့် ခုနစ်မျိုးရှိသည်။

- ၁။ စာစောင်များမှတစ်ဆင့် ကြော်ငြာနည်း၊
- ၂။ နံရံကပ် ကြော်ငြာနည်း၊
- ၃။ စင်မြင့်ပေါ်မှ ကြော်ငြာနည်း၊
- ၄။ ခင်းကျင်းပြသ၍ ကြော်ငြာနည်း၊
- ၅။ တိုက်ရိုက်ပေးပို့သောစနစ်ဖြင့် ကြော်ငြာနည်း၊
- ၆။ ရုပ်ရှင် ရုပ်ငြိမ်ကားများဖြင့် ကြော်ငြာနည်း၊
- ၇။ ရေဒီယိုမှ ကြော်ငြာနည်း





တို့ဖြစ်၏။

ကြော်ငြာရှင်တို့ လိုက်နာသင့်သော ဆောင်ပုဒ်များမှာ-

၁။ အမှန်ကိုသာ ကြော်ငြာပါ။

၂။ ဝယ်သူ၏ အကျိုးကို ရှေးဦးစွာကြည့်ပါ။

၃။ ရောင်းသူအချင်းချင်း ပြစ်တင်ရှုတ်ချခြင်းကို ရှောင်ကြဉ်ပါ။

ဟူ၍ဖြစ်၏။

(အထက်ပါ အချက်အလက်များကို မြန်မာ့စွယ်စုံကျမ်း၊ အတွဲ၂ မှ ကိုးကားပါသည်။)

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ရှေးမြန်မာမင်းများလက်ထက်က 'တိုင်းသူပြည်သား လူအများတို့လေ' ဆိုပြီး ဘုရင့်အမိန့်ပြန်တမ်းကို ဖတ်ကြားခြင်း၊ သူကြီးအိမ်က မောင်းတနုထု၍ လူစုခိုင်းပြီး ရပ်ရေးရွာရေး ဆွေးနွေးမှာကြားခြင်း၊ ရွာဆော်ကြီးက 'ဗျို' ဟစ်ပြီး သာရေးနာရေးကိစ္စများ နှိုးဆော်ခြင်းတို့သည် ကြော်ငြာ၏ အစ ဖြစ်သည်ဟု ဆို၏။

စီးပွားရေးကြော်ငြာနှင့် ပတ်သက်လို့တော့ 'ဟောဒီက ပဲပြတ်' ဆိုတာက စသည်ဟုထင်၏။ 'လာနော် လာနော် ငါးသလောက်တွေ လတ်တယ်' ဆိုသော ဈေးခေါ်သံသည်လည်း ကြော်ငြာ၏ အစပင် ဖြစ်နိုင်၏။

သတင်းစာ ကြော်ငြာကတော့ ဘယ်အချိန်က စပေါ်သလဲမသိ။ မြန်မာနိုင်ငံ၏ အစောဆုံးသတင်းစာ တစ်စောင်ဖြစ်သော မော်လမြိုင် ခရော်နီကယ် သတင်းစာနှင့် မင်းတုန်းမင်းကြီး လက်ထက်မှာ ထုတ်ဝေသော ရတနာပုံ နေပြည်တော် သတင်းစာတွေမှာတော့ ကြော်ငြာသဘောဆောင်သည့် ဖော်ပြချက်တွေ ပါဝင်ခဲ့ကြောင်း ကြားဖူးသည်။ စီးပွားရေးကြော်ငြာ သက်သက်တွေကတော့ ကိုလိုနီခေတ်ကျမှ အနောက်နိုင်ငံတွေကို အတုယူပြီး ပေါ်ပေါက်လာဟန်တူသည်။

ရှေးဦးအစက မြန်မာတို့သည် ကြော်ငြာခြင်းကို စိတ်ဝင်စားမှုမရှိ။ ကြော်ငြာရကောင်းမှန်း သိဟန်လည်းမတူ။ ကိုယ့်ကုန်ပစ္စည်းကို တစ်ပြည်လုံး ပျံ့အောင် ဖြန့်ချိရောင်းချဖို့လည်း စိတ်ကူးမရှိကြ။ တစ်မြို့၊ တစ်နယ်၊ တစ်ရပ်ကွက်လောက် ဈေးကွက်ရထားလျှင် ကျေနပ်ပြီ။ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဖို့ထက် စားဖို့သောက်ဖို့၊ လှူဖို့တန်းဖို့ လုံလောက်လျှင် တော်ပြီဆိုသောလူမျိုးဖြစ်၏။

ကုန်ပစ္စည်းကို နာမည်၊ တံဆိပ် အမှတ်အသားလုပ်တာမျိုးလည်း မရှိ။ ဆိုင်ဆိုလျှင်လည်း နာမည်တပ်ထားခြင်း မရှိ။ ပိုင်ရှင်နာမည်သည် လုပ်ငန်းအမည်၊ ဆိုင်အမည်ပင်ဖြစ်၏။ ဦးဘဝွဲရုံ၊ လှည်းထောင်ဆရာ ဦးဖိုးမြ စသည်ဖြင့်။

ဆိုင်းဘုတ်တွေ ဘာတွေ တပ်ထားခြင်းမျိုးလည်း မရှိ။ ပန်းပဲဖို ဘယ်နားမှာလဲမေးလျှင် လမ်းညွှန်မယ့်လူတွေ အိမ်တိုင်ရာရောက်တောင် လိုက်ပို့လိုက်ဦးမည်။ ဆိုင်ရှင်ကို အော်ခေါ်ပေးတာတို့၊ ခွေးမောင်းပေးတာတို့တောင် ကြုံတုန်း ဝင်ကူညီသွားကြဦးမည်။





အပြိုင်အဆိုင်ရယ်လို့လည်း သိပ်မရှိ။ တစ်ယောက်က သည်အလုပ်လုပ်လျှင် နောက်တစ်ယောက်က လိုက်လုပ်တာမျိုးသိပ်မရှိ။ သူများထမင်းလုတ်ကို ဝင်မလုကောင်းဘူး ဆိုသော ကျင့်ဝတ်ကို လိုက်နာကြသည်။ ပြီးတော့ ရှေးခေတ်က စွန့်စွန့်စားစား အလုပ်ပြောင်းလုပ်သူ ရှားသည်။ မိရိုးဖလာ အလုပ်ကိုပဲ ဆက်လုပ်ကြတာ များသည်။ လယ်သမားသားက လယ်ဆက်စိုက်၊ တံငါသည်သားက ပိုက်ကွန်ဆက်ကိုင်၊ ကုန်သည်သားက အရောင်းအဝယ်ဆက်လုပ်၊ ကိုယ့်လုပ်ငန်းနှင့်ကိုယ်၊ ကိုယ့်ဖောက်သည်နှင့် ကိုယ်၊ ကိုယ့်ကုန်ပစ္စည်း ပိုပြီး အရောင်းရ တွင်ကျယ်အောင်ဆိုပြီး ကြော်ငြာနေစရာ ဘာလိုတော့လို့လဲ။

လုပ်ငန်းအမည်ပေးခြင်း၊ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်တပ်ခြင်း၊ ဆိုင်းဘုတ်ထောင်ခြင်း၊ ကြော်ငြာခြင်း စသည်တို့မှာ နိုင်ငံခြားကုန်သည်များနှင့်အတူပါလာသော အလေ့အထများ ဖြစ်လိမ့်မည်။ နောက်ပိုင်းကျမှ အမြင်ကျယ် ခေတ်မီလာသော မြန်မာများက အတုယူခဲ့ဟန်တူပါသည်။

ကြော်ငြာနည်းအမျိုးမျိုးရှိ၏။ အခြေခံအကျဆုံးနှင့် ကုန်ကျစရိတ် အသက်သာဆုံးနည်းကတော့ ကိုယ်တိုင် အော်ဟစ်ကြော်ငြာခြင်းဖြစ်၏။ လမ်းဘေးဈေးသည်များ သုံးလေ့ရှိသည်။ ထိုနည်းမှာ ရှေးအကျဆုံးဖြစ်သော် လည်း ခုထိတိုင် အသုံးဝင်နေသေးသည်။ ဈေးသည်ကလေးများသာမက ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်း ကုမ္ပဏီများပင် သည်နည်းကို သုံးနေကြတုန်း ဖြစ်၏။ အရောင်းပြခန်းကို ရောက်လာသောသူတွေကို ရှင်းလင်းပြောပြခြင်းသည် သည်သဘောပဲဖြစ်၏။

သည်နည်းလမ်းရဲ့ အားနည်းချက်ကတော့ ကိုယ့်ဆီ ဆိုက်ဆိုက်မြိုက်မြိုက် ရောက်လာသူကိုသာ ကြော်ငြာခွင့်ရသဖြင့် နယ်ကျဉ်းသည်။ ထို့ကြောင့် စားသုံးသူဆီ အရောက်သွားပြီး ကြော်ငြာရောင်းချကြသည်။ မော်တော်ကားပေါ် ကုန်ပစ္စည်းတွေတင်၊ လူစည်ကားရာ နေရာမှာရပ်ပြီး အသံချဲ့စက်ဖြင့် အော်ဟစ်ကြော်ငြာခြင်းမျိုး ဖြစ်၏။ တချို့ ဘုရားပွဲတွေရှိရာသို့ လှည့်လည်ရောင်းချသည်။ ဆယ့်နှစ်ရာသီ ပွဲတော်တွေကို လိုက်ရောင်းသဖြင့် ဆယ့်နှစ်ရာသီဈေးသည်ဟု ခေါ်သည်။ ခုနောက်ပိုင်းကျတော့ ဈေးပွဲတော်တွေမှာပါ လိုက်ပြီး ကြော်ငြာရင်း ရောင်းချကြသည်။

ကုမ္ပဏီကြီးတွေကတော့ ကုန်စည်ပြပွဲများ၊ သရုပ်ပြ ရှင်းလင်းပြပွဲများမှတစ်ဆင့် ကြော်ငြာကြသည်။

သည်နည်းလမ်းရဲ့ ကောင်းကွက်တစ်ခုကတော့ သုံးစွဲသူများအနေဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းကို တိုက်ရိုက် မြင်တွေ့ခွင့်ရခြင်းဖြစ်၏။ ကုန်ပစ္စည်း၏ အားသာချက်များ၊ ကိုင်တွယ် အသုံးပြုပုံများကို လက်တွေ့မြင်ရသည်။ မရင်းတာရှိလျှင် တာဝန်ရှိသူကို မေးမြန်းစုံစမ်းလို့ရသည်။ အခွင့်သာလျှင် ကိုယ်တိုင် စမ်းသပ်သုံးစွဲကြည့်လို့ရသည်။

တကယ်တော့ ကုန်ပစ္စည်း သရုပ်ပြရှင်းလင်းပွဲဆိုတာ ခန်းမကြီးတွေ၊ ဟိုတယ်ဧည့်ခန်းကြီးတွေ ဌာနပြီး ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်လုပ်မှ ဖြစ်တာမဟုတ်၊ လမ်းဘေးမှာလည်း လုပ်လို့ရသည်။ မျက်လှည့်တို့၊ မြွေအလမွှာယ် တို့ပြရင်း ဆေးရောင်းတာလည်း သရုပ်ပြပွဲပါပဲ၊ ကြွက်နို့ လက်တွေ့သတ်ပြတာလည်း သရုပ်ပြပွဲပါပဲ။ သူတို့ပစ္စည်း ခိုင်ခံ့ကြောင်းကို ပလက်ဖောင်းပေါ် တဖုန်းဖုန်းရိုက်ပြီး သရုပ်ပြခဲ့ကြသော တိုက်ကြီးတံမြက်စည်း ရောင်းချသူများလည်း ထို့အတူပါပဲ။





နောက်ကြော်ငြာနည်း တစ်ခုကတော့ ပိုစတာများကပ်ခြင်း၊ ဆိုင်းဘုတ်များ ထောင်ခြင်းတို့ဖြစ်၏။ သည်နေရာမှာ ဆိုင်းဘုတ် အသေထောင်ခြင်းနှင့် ရွေ့လျားဆိုင်းဘုတ်များနှင့် ကြော်ငြာခြင်းဟူ၍ နှစ်မျိုးရှိသည်။ လူစည်ကားရာနေရာတွေမှာ ပိုစတာများကပ်ခြင်း၊ ဆိုင်းဘုတ်များ စိုက်ထူခြင်းတို့အပြင် မော်တော်ကား၊ မီးရထား၊ သင်္ဘောစသော ယာဉ်များမှာ ကြော်ငြာများချိတ်ဆွဲခြင်း၊ ရေးသားခြင်းများလည်း ပြုလုပ်ကြသည်။ လက်ကမ်းကြော်ငြာများလည်း ဝေငှကြသည်။

ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားများ ကြော်ငြာရာတွင် ခုချိန်ထိ သည်နည်းလမ်းကို သုံးနေကြတုန်းဖြစ်၏။ မော်တော်ကား၏ ဘေးတစ်ဖက်တစ်ချက်မှာ မင်းသား၊ မင်းသမီးပုံနှင့် ဇာတ်ကား အမည်၊ သရုပ်ဆောင်အမည်၊ ပြသနေသောရုံတို့ ရေးဆွဲထားသော ပိုစတာကြီးတွေချိတ်ပြီး လှည့်လည်ခြင်းဖြစ်၏။ ဟိုအရင်က ရန်ကုန်မြို့လယ်မှာ လက်တွန်းပိုစတာတွေလည်းရှိ၏။ တွန်းလှည်းပေါ်မှာ ပိုစတာတင်ပြီး မြို့တွင်း လှည့်တွန်းသွားကြခြင်း ဖြစ်၏။

ကျွန်တော်တို့ ငယ်ငယ်က ရုပ်ရှင်ကြော်ငြာကားလာလျှင် ခြံထိပ်ပြေးထွက်ပြီး ကြည့်ရသည်။ 'တုံချမ် တုံချမ်' ဆိုသော ဆိုင်းသံကြားလျှင် ကြော်ငြာကားလာကြောင်း သိရ၏။ တစ်ခါတလေ လက်ကမ်းကြော်ငြာ စာရွက် နှစ်ရွက်သုံးရွက် ကြေညာသွားတတ်သည်။ အလှအယက် ပြေးကောက်ကြရသည်။ ကြော်ငြာကားသည် ဈေး၊ လမ်းဆုံ၊ လမ်းခွ စသော လူစည်ကားရာ နေရာတွေမှာရပ်ပြီး အသံချဲ့စက်ဖြင့် အော်လေသည်။

"တင်ညွန့်၊ ရွှေဘ တကယ်ချတဲ့ 'ဗီဇ' ဇာတ်ကားကြီး၊ တင်ညွန့် ကပဲကြမ်းနိုင်မလား၊ ရွှေဘကပဲ ရမ်းနိုင်မလား၊ သိချင်ရင် မြန်မာ့လင်းရောင်ရုံသို့ အပြေးသာ ကြွလှမ်းခဲ့ကြပါ"

ထိုသူ အပြောကောင်းလျှင် ကောင်းသလို ဇာတ်ကား လူတိုးလေသည်။

တစ်ခါက ရန်ကုန်မြို့ရှိ အုတ်နံရံတွေပေါ်မှာ ရေးဆွဲပြီး အကြီးအကျယ် ကြော်ငြာခဲ့သော မြန်မာဆေးတစ်မျိုး ပေါ်ပေါက်ခဲ့ဖူးသည်။ အုတ်နံရံ အတော်များများသည် သူ့ကြော်ငြာနှင့်မလွတ်။ ဘုန်းကြီးကျောင်း အုတ်ရိုးဝင်း ထရံတောင် ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ထိပ်ပြောင်ပြောင် လူတစ်ယောက်ကို တွေ့လျှင် 'အပြင်ထွက်ရင် ဦးထုပ် ဆောင်းသွားဦးနော်၊ တော်ကြာ ဆေးကြော်ငြာ လာရေးသွားဦးမယ်' ဟု နောက်ပြောင်ကြရတဲ့ အထိပဲ။

လမ်းဘေးအုတ်နံရံများ၊ ဓာတ်တိုင်များ၊ သစ်ပင်များမှာ ကြော်ငြာကပ်ခြင်း၊ ချိတ်ဆွဲခြင်းတို့ကို ဟိုအရင်က အသေးအဖွဲ့ ဆေးထုတ်လုပ်သူများနှင့် ဇာတ်သဘင်များ၊ အငြိမ့်များက ပြုလုပ်ကြသည်။ နောက်ပိုင်းကျတော့ သည်ခွင်ကို ကျူရှင်ကြော်ငြာတွေက လွှမ်းမိုးလာသည်။ ကျောင်းတွေ ဖွင့်ခါနီး တစ်ကြိမ်၊ စာမေးပွဲရာသီနား နီးလျှင် တစ်ကြိမ် ကျူရှင်ကြော်ငြာတွေ ပလူပျံလာတတ်သည်။

ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်း ကျူရှင်ဆရာတစ်ယောက်ဆိုလျှင် သွားလေရာမှာ လက်ဆွဲအိတ်တစ်လုံး ပါသည်။ အိတ်ထဲမှာလည်း ကြော်ငြာပိုစတာ၊ ကော်ထုတ်၊ တူသေးသေးလေး တစ်ချောင်းနှင့် သံတို အဆင်သင့်ရှိသည်။ ကြော်ငြာကပ်လိုကောင်းသော နေရာတစ်ခုတွေ့လျှင် အိတ်ထဲက ပိုစတာကို ထုတ်ပြီးကပ်တော့သည်။ တစ်ခါတလေ မိုးအစိုခံအောင် ပလစ်စတစ် လောင်းထားပြီးသား ပိုစတာကို သစ်ပင်မှာ သံနှင့်ရိုက်ပြီး ချိတ်ဆွဲတတ်သည်။ ကျွန်တော်တောင် ကြုံလျှင် ဝင်ကူပေးရသေးသည်။





တစ်ပြည်လုံး အတိုင်းအတာနှင့် ပျံ့နှံ့စေချင်လျှင်တော့ မီဒီယာတွေကတစ်ဆင့် ကြော်ငြာရသည်။ မီဒီယာဆိုသည်မှာ စာနယ်ဇင်းများ၊ ရေဒီယိုနှင့် ရုပ်မြင်သံကြား၊ ရုပ်ရှင်၊ အင်တာနက် ဆက်သွယ်ရေးတို့ဖြစ်၏။ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာတော့ စာနယ်ဇင်းများ၊ ရေဒီယိုနှင့် ရုပ်မြင်သံကြားတို့က လောလောဆယ်တွင်ကျယ် နေသည်။

စာနယ်ဇင်းတွေမှာ အများဆုံး ကြော်ငြာကြသည်။ သည်နည်းလမ်းက ကုန်ကျစရိတ် သက်သာသည်။ တစ်ပြိုင်နက်တည်းတွင် စောင်ရေပေါင်းများစွာ (ကြော်ငြာထည့်သည့် စာနယ်ဇင်း၏ စောင်ရေတိုင်းတွင်) ပါဝင်နိုင်သည်။ အချိန်နှင့်တစ်ပြေးညီ ကြော်ငြာခြင်း မဟုတ်သဖြင့် ပရိတ်သတ်မြင်တွေ့ အခွင့်အလမ်း ပိုရနိုင်သည်။ ကြော်ငြာသက်တမ်း ကြာရှည်နိုင်သည်။ ပရိတ်သတ် တစ်ဦးသို့ လွှဲပြောင်းနိုင်သဖြင့် ကြော်ငြာကို မြင်တွေ့သူပွားများနိုင်သည်။ ပရိတ်သတ်က ကြော်ငြာကို အချိန်ယူ ကြည့်နိုင်သဖြင့် မိမိကုန်ပစ္စည်းအကြောင်း အသေးစိတ် ဖော်ပြနိုင်သည်။

တစ်ခုရှိတာက စာနယ်ဇင်းကြော်ငြာဆိုတာ ပရိတ်သတ်က တမင် ဂရုစိုက်ကြည့်ပါမှ မြင်တွေ့နိုင်ခြင်းဖြစ်၏။ စိတ်မဝင်စားလို့ သေသေချာချာ မကြည့်တာမျိုး၊ စာမျက်နှာကျော်ပြီး လှန်သွားတာမျိုးဖြစ်လျှင် လွတ်သွားနိုင်သည်။

ရေဒီယိုတို့၊ ရုပ်မြင်သံကြားတို့ ဆိုတာကတော့ သည်လိုမဟုတ်။ ရေဒီယိုမှ လာသောအသံကို တမင်နားမထောင်သည့်တိုင် ကြားနေရသည်။ နားရွက်ဆိုတာက လက်နှင့် ပိတ်မထားလျှင် ဘာသံဖြစ်ဖြစ် ဝင်လာနိုင်တာကိုး။ ကိုယ့်မှာ ရေဒီယိုမရှိသည့်တိုင် တစ်ဖက်ခန်းမှဖွင့်လျှင် ကြားနိုင်သည်။ ရေဒီယိုရှေ့ ထိုင်မနေလည်း အသံရောက်ရှိရာ နေရာက ကြားနိုင်သည်။ အိမ်သာထဲဝင်နေလျှင်တောင် ကြားနေရတတ်သည်။ ပြီးတော့ ရေဒီယိုဆိုတာ လူအများအပြား တစ်ပြိုင်နက်တည်း နားထောင်နိုင်သည်။ စာနယ်ဇင်းတွေလိုလည်း စာတိုက်၊ ကား၊ သင်္ဘော၊ လေယာဉ်တို့နှင့် တကူးတကတင်ပို့ရာမလို။ လေလှိုင်းထဲက တိုက်ရိုက်ရောက်ရှိသွားနိုင်သည်။ တောကြိုအုံကြားထိ ပျံ့နှံ့နိုင်သည်။ သည်အချက်တွေမှာ တစ်ပန်းသာသည်။

ကျွန်တော်တို့ငယ်ငယ်က ရေဒီယိုကြော်ငြာတွေ တစ်ကြိမ် ခေတ်စားလိုက်သေးသည်။ ထိုစဉ် လူအများသည် အထူးအဆန်းသဖွယ် စောင့်ပြီးနားထောင်ခဲ့ကြရသည်။ ကျွန်တော်မှတ်မိသမျှ ရေဒီယိုကြော်ငြာများမှာ-

‘ဈေးသွားရင်လည်း မောင်ဗမာ၊ ကျောင်းသွားရင်လည်း မောင်ဗမာ မောင်ဗမာ’ ဆိုသော မောင်ဗမာစက်ဘီး ကြော်ငြာ။

‘ခေတ်အကြိုက် နိုင်လွန် အဆင်ကလေးကလည်း ဆန်းပေတာ၊ လာ လာ လား လာ လား၊ လား လာ လာ’ ‘ဟံသာအေး အမှတ်တံဆိပ်များကိုသာ မေးဝယ်ကြပါ’ ဆိုသော နိုင်လွန်အင်္ကျီစုံ ကြော်ငြာများ။

“ဟော.....ဟော..... ဟောလစ်”

“သင့်အင်အားကို တိုးပွားစေရန် အရသာရှိသော အိုဗာတင်း”

“အားကုန်လျှင် ပျားအုံကိုစားပါ”

“ဟောဒီမှာ ကျားပျံမကောက် ဆေးလိပ်ပါ”

“ဆရာမောင် ဆေးနီအမှုန့်အလုံးများနှင့် တစ်ပြည်လုံးသုံးကာ ကျန်းမာကြပါစေ”





စသော ကြော်ငြာများဖြစ်၏။ နောက်တော့ ဆိုရှယ်လစ်မူန့် မကိုက်ညီလို့ဆိုလား မသိ၊ ရေဒီယိုကြော်ငြာတွေ ရပ်ဆိုင်းသွားသည်။ ခုနောက်ပိုင်းကျမှ ပြန်ပေါ်လာခြင်းဖြစ်၏။

ခုခေတ်မှာ မီဒီယာတွေထဲမှာ ကြော်ငြာနဲ့ပတ်သက်လို့ စူပါဖြစ်နေတာကတော့ ရုပ်မြင်သံကြားပါပဲ။ အရုပ်လည်းမြင်ရ၊ အသံလည်းကြားရဆိုတော့ ပိုပြီးထိရောက်သည်။ စာမတတ်သူတွေတောင် နားလည်နိုင်သည်။ ကိုယ့်ကုန်ပစ္စည်းကို အရောင်အသွေးကစ အပြင်မှာ တကယ်မြင်ရသလို ပြသနိုင်သည်။ သုံးစွဲပုံများကိုလည်း သရုပ်ပြနိုင်သည်။ ကြော်ငြာကို ကြည့်ဖြစ်အောင် အထူးဆွဲဆောင်နေစရာမလို။ ဇာတ်လမ်းတွေတွေက ပရိသတ်ကို ရုပ်မြင်သံကြားရှေ့က မခွာနိုင်အောင် ထိန်းထားပေးသည်။

သည်နည်းလမ်းက ငွေကုန်ကြေးကျများသလောက် အကျိုးရှိသည်ဟု ဆို၏။ ရုပ်မြင်သံကြားမှာ ကြော်ငြာနာနာ ထည့်နိုင်လျှင် ရောင်းအားတက်တာ အမှန်ပဲတဲ့။ တီဗွီကြော်ငြာမှာပါသော ကုန်ပစ္စည်းကို စားသုံးသူတွေက တောင်းဆိုသဖြင့် လက်လီဆိုင်တွေက ဝယ်တင်ပေးရသည်။ သည်လိုပဲ လက်လီဆိုင်တွေက ကြော်ငြာကိုကြည့်ပြီး ကုန်ပစ္စည်း ဝယ်တင်ကြပြန်သည်။

ခုခေတ်ကလည်း အပြိုင်အဆိုင်တွေ အလွန်များသည်။ ကုန်ပစ္စည်းတစ်မျိုးတည်းကိုပင် အမှတ်တံဆိပ်ပေါင်းများစွာ ထွက်နေသည်။ အရည်အသွေးကလည်း မတိမ်းမယိမ်း။ ထိုအခါ ဆိုင်ပေါ်မှာ ယှဉ်တင်ထားလျှင် စားသုံးသူက ကြော်ငြာမှာ အမြင်အတွေ့များလို့ မှတ်မိနေသော ကုန်ပစ္စည်းကိုသာ ဦးစားပေး ရွေးချယ်တတ်သည်။

ထို့ကြောင့် တီဗွီကြော်ငြာသည် အရေးပါသော အခန်းကဏ္ဍ ဖြစ်လာ၏။ တီဗွီမကြော်ငြာလျှင် အဆင့်အတန်း မဝင်သလိုပင် ဖြစ်လာ၏။ သည်တော့ တီဗွီမှာ ကြော်ငြာ အလှအယက် ထည့်ကြရသည်။ ကြော်ငြာရိုက်ကူးရေး လုပ်ငန်းတွေပေါ်လာသည်။ ကြော်ငြာဒါရိုက်တာတွေ အလုပ်ဖြစ်သည်။ မင်းသား၊ မင်းသမီးတွေ ဝင်ငွေသောက်သောက်လဲ ပိုရလာသည်။ ကြော်ငြာရှင်တွေလည်း ကုန်ပစ္စည်း ရောင်းအားတက်သဖြင့် အကျိုးရှိသည်။

ဒါဖြင့် ကြော်ငြာတွေကို ထိုင်ကြည့်နေရသော ပရိသတ်အနေနှင့်ကော။ အကျိုးနှင့်အပြစ် ဆန်းစစ်ကြည့်ရအောင်။

မြန်မာကြော်ငြာ အများစုသည် ဖျော်ဖြေရေးဆန်သဖြင့် အသင့်အတင့်ဆိုလျှင် ကြည့်ရတာ အပျင်းပြေသည်။ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို တိုက်ရိုက်မြင်ခွင့်ရသည်။ ကုန်ပစ္စည်းများ အကြောင်းပိုသိလာသဖြင့် စားသုံးသူ တစ်ယောက်အဖို့ အမြင်ကျယ်လာနိုင်သည်။ ရွေးချယ်စရာ အခွင့်အရေးတွေလည်း ပိုများလာသည်။

ဆိုးကျိုးတွေကတော့ ရုပ်မြင်သံကြားစက်၏ တောက်ပသော အလင်းရောင်ကို ကြာကြာကြည့်လျှင် မျက်စိကို အထိုက်အလျောက် ထိခိုက်နိုင်သည်။ ကြော်ငြာတွေပေါ်လာသဖြင့် သူတို့အတွက်ပါ ပိုကြည့်ပေးနေရသဖြင့် မျက်စိထိခိုက်မှု ပိုများလာနိုင်သည်။ တီဗွီကြည့်ချိန်ပိုများသဖြင့် အနားယူချိန် နည်းသွားသည်။ တီဗွီပြီးဆုံးချိန် နောက်ကျသဖြင့် အိပ်ရာဝင်ချိန် နောက်ကျလာသည်။ တီဗွီဖွင့်ချိန်





ပိုများသဖြင့် မိတာခပိုကုန်သည်။ တီဗွီက အလုပ်ပိုလုပ်ရသဖြင့် စက်ပိုနာသည်။ ကြော်ငြာစရိတ်ကို ကုန်ပစ္စည်းတန်ဖိုးတွင် ပေါင်းထည့်ထားသဖြင့် စားသုံးသူက မျှဝေကျခံရသည့်သဘော ဖြစ်နေသည်။

တစ်ဖက်က ကြည့်ပြန်တော့လည်း ခုချိန်မှာ မီဒီယာလုပ်ငန်းမှန်သမျှ ကြော်ငြာကို အားကိုးနေရသည်။ တချို့ ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်းတွေဆိုလျှင် ရောင်းဈေးထက် ကုန်ကျစရိတ်က ပိုများနေသည်။ ကြော်ငြာခရတဲ့ငွေက ခုမိကာမိလို့ ရပ်တည်နေနိုင်ခြင်း ဖြစ်၏။

ရုပ်မြင်သံကြားလုပ်ငန်းက ပိုဆိုးသည်။ ဂျာနယ် မဂ္ဂဇင်းဆိုတာက စောင်ရေ အတိုးအလျှော့ လုပ်လို့ရသည်။ မကိုက်လျှင် ရပ်ပစ်လိုက်လို့ရသည်။ နှစ်လသုံးလစောင့်ပြီး အခြေအနေကောင်းမှ ပြန်ထုတ်လို့ရသည်။

ရုပ်မြင်သံကြားမှာကျတော့ ရပ်ပစ်လို့မရ၊ ပြသချိန် လျှော့လို့လည်းမရ၊ ခဏနားပြီး အခြေအနေ စောင့်ကြည့်လို့လည်းမရ။ အချိန်တန်လျှင် ထုတ်လွှင့်ရသည်။ တစ်ရက်ကလေးတောင် နားလို့မရ။ ဝင်ငွေနည်းလျှင် အိတ်ထဲက စိုက်ပြီးသုံးရသည်။ ဝင်ငွေဆိုတာကလည်း ကြော်ငြာ တစ်ခုသာရှိ၏။ ရုပ်မြင်သံကြား လိုင်စင်ကြေး ဆိုတာက ဘယ်လောက်မှ ရတာမဟုတ်။

ကြော်ငြာခများများရမှ ဇာတ်လမ်းတွဲ ကောင်းကောင်းတွေ ဝယ်နိုင်မည်။ အစီအစဉ် ကောင်းကောင်းတွေ စီစဉ်ထုတ်လွှင့်နိုင်မည်။ ယခုအခါ ပြည်တွင်းပြည်ပ ဘောလုံးပွဲတွေ တိုက်ရိုက်ကြည့်ခွင့် ရနေခြင်းမှာ ကြော်ငြာရှင်တွေရဲ့ ကျေးဇူးကြောင့်ဖြစ်၏။ သည်တော့လည်း ကြော်ငြာတွေကို ဆန့်ကျင်ဖို့ မသင့်တော်ပြန်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်ကတော့ ဘောလုံးပွဲ တိုက်ရိုက်ပြတဲ့အချိန် အတွင်းမှာလာသော ကြော်ငြာတွေကို ပိုကြိုက်သည်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ထိုအစီအစဉ်တွင် ကြော်ငြာတွေကို ပထမပိုင်းပြီးလို့ ၁၅ မိနစ် နားချိန်အတွင်းမှာသာ ထုတ်လွှင့်နိုင်သောကြောင့် ဖြစ်လေ၏။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ကြော်ငြာသည် အရေးပါသော အခန်းကဏ္ဍမှ ပါဝင်ကြောင်းသိလာကြသည်။ ကြော်ငြာကို ဂရုတစိုက် လုပ်လာကြသည်။ တချို့ဆိုလျှင် ကုန်ထုတ်လုပ်မှု စရိတ်ထက်တောင် ကြော်ငြာစရိတ်ကို ပိုသုံးလာကြသည်။ ကြော်ငြာကို ပိုပြီးထိရောက်အောင် လုပ်လာကြသည်။ ကြော်ငြာနည်းလမ်း အသစ်တွေကိုလည်း ရှာဖွေ အသုံးပြုလာကြသည်။ အင်တာနက်၊ အီးကောမာ့စ် ပေါ်လာတော့ အွန်လိုင်းကနေ ကြော်ငြာတာ ခေတ်စားလာသည်။ ကွန်ပျူတာမှာတောင် ကြော်ငြာထည့်ဖို့ စိတ်ကူးနေကြသည်။

သူတို့ အကြံအစည်ကတော့ ကြော်ငြာပါသော ကွန်ပျူတာတွေကို ဈေးလျှော့ပြီး ရောင်းမည်။ စက်ကိုဖွင့်လျှင် ကြော်ငြာတွေ အရင်လာမည်၊ ပြီးမှ အလုပ်စလုပ်လို့ရမည်။ သည်သဘောပဲ ကြော်ငြာပါတဲ့ တယ်လီဖုန်းတွေလည်း ပေါ်လာနိုင်သည်။ သည်ဖုန်းမျိုးက ဆက်သွယ်ခ ဈေးသက်သာမည်။ ကြော်ငြာတွေကိုတော့ နားထောင် ပေးပြီးမှ ဖုန်းခေါ်လို့ရမည်။





ကြော်ငြာ၏ အသုံးဝင်ပုံ၊ ထိရောက်ပုံကို သိလာကြသောအခါ လူမှုရေး၊ စီးပွားရေးမှာသာမက နိုင်ငံရေးမှာပါ သုံးလာကြသည်။ ရွေးကောက်ပွဲတွေမှာ နာမည်ကြီး သရုပ်ဆောင်တွေကို ခေါ်ပြီး မဲဆွယ်ခိုင်းတာမျိုး၊ နာမည်ကြီး တီးဝိုင်း၊ အဆိုတော်တွေကို ဖျော်ဖြေခိုင်းတာမျိုး ဖြစ်၏။

နေရာတကာမှာ ကြော်ငြာက အရေးပါလာသော စစ်ရေးကိစ္စမှာတောင် အသုံးပြုလာကြသည်။ အမေရိကန်က အာဖဂန်နစ္စတန်ကို ဝင်တိုက်တော့ ဗုံးတွေကြီးပဲ ကြတာမဟုတ်။ တစ်ဖက်က စားနပ်ရိက္ခာတွေလည်း ကြချပေး သေးသည်။ ဒါဟာ အမေရိကန် အစိုးရရဲ့ပေါ်လစီကို ကြော်ငြာတဲ့ သဘောပဲ မဟုတ်လား။ အာဖဂန်ကို ဝင်တိုက်ရတာဟာ အကြမ်းဖက်ဝါဒကို တိုက်ခိုက်ခြင်းသာ ဖြစ်ကြောင်း၊ အာဖဂန်ပြည်သူတွေကို တိုက်ခိုက်ခြင်း မဟုတ်ကြောင်း ဝါဒဖြန့် ရှင်းပြထားသည့် စာရွက်တွေ လေယာဉ်ပေါ်မှ ကြချတာလည်း ကြော်ငြာခြင်း တစ်မျိုးပဲလေ။

ပြောလို့မရ။ နောက်ဆိုလျှင် စစ်တိုက်ရာမှာတောင် စီးပွားရေး ကြော်ငြာတွေ ဝင်ချင်ဝင်လာနိုင်သည်။ လေယာဉ် တင်သင်္ဘောကြီးတွေ၊ တိုက်လေယာဉ် ကိုယ်ထည်တွေပေါ်မှာ ကုန်အမှတ်တံဆိပ် ကြော်ငြာတွေ ရေးချင်ရေးလာမည်။ ခရစ် ခုကျည်ပေါ်မှာ ‘ဘယ်ကုမ္ပဏီက ကူညီပံ့ပိုးသည်’ ဆိုသော စာတန်းတွေ ပါချင်ပါလာမည်။ ကလပ်စတာခေါ် အတွဲလိုက်ဗုံးတွေ ပေါက်ကွဲတဲ့အခါ ဗုံးစတွေနဲ့အတူ ကြော်ငြာစာရွက်ကလေးတွေ ပြန့်ကျဲထွက်လာတာကို မြင်တွေ့ကောင်း မြင်တွေ့ကြရပေလိမ့်မည်။

စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတတ်သော နိုင်ငံများတွင် ကြော်ငြာကို အလွန်အလေးထား ဂရုစိုက်ကြသည်။ ကြော်ငြာတစ်ခုကို အဘက်ဘက်က ထောင့်စုံစဉ်းစားပြီးမှ ပြုလုပ်ကြသည်။ ကုန်ကျစရိတ်နှင့် အကျိုးကျေးဇူး ကာမိအောင် တွက်ချက်ကြရသည်။ သည်အတွက် ပညာရှင်များပါဝင်သော ကြော်ငြာ အကျိုးဆောင်အဖွဲ့များကို အားကိုးကြရသည်။ ထိုအဖွဲ့ထဲမှာ နယ်ပယ်အသီးသီးက ကျွမ်းကျင်သူများပါဝင်ရာ စိတ်ပညာရှင်တွေကိုတောင် ထည့်သွင်းထားသည်ဟု ဆို၏။ တချို့နိုင်ငံတွေမှာဆိုလျှင် ကြော်ငြာပညာနှင့် ပတ်သက်သော ဘွဲ့ဒီဂရီတွေတောင် ပေးအပ်လေ့ရှိသည်ဟု သိရ၏။

ကျွန်တော်တို့ဆီမှာတော့ ကြော်ငြာပညာကို စနစ်တကျ သင်ကြားတတ်မြောက်ထားသူတွေ အတော်နည်းနေသေးသည်။ သို့ရာတွင် မြန်မာ့ရုပ်သံကြော်ငြာလောကသည် အချိန်အတိုအတွင်းမှာပင် တိုးတက်မှု ရှိလာခဲ့သည်။ တချို့ကြော်ငြာတွေဆိုလျှင် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ စံချိန်စံညွှန်းမီသည်ဟု ပြောနိုင်သည်။ (ကုန်ကျ စရိတ်များခြင်းကို မဆိုလို၊ အတွေးအမြင်နှင့် တင်ပြပုံကိုသာဆိုလိုသည်။)

ထို့အတူ ကြော်ငြာဖြစ်လျှင် ပြီးရောဆိုပြီး လုပ်နေတာတွေ၊ ငွေများများကုန်မှ ဂုဏ်ရှိတယ်ထင်ပြီး မလိုအပ်ဘဲ ချဲ့ကားနေတာတွေ၊ စကားလုံးတွေဖောင်းပွပြီး မထိမိဘဲဖြစ်နေတာတွေ၊ ကိုယ်ပိုင်စိတ်ကူး မထုတ်ချင်ဘဲ သူများနောက်က လိုက်လုပ်တာတွေ မြင်နေရသည်။

တကယ်တော့ ကြော်ငြာဆိုသည်မှာ ကုန်ကျစရိတ် အနည်းဆုံးနှင့် အထိမိဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်မှ အကျိုးရှိသည်ဟု ထင်၏။





ခုအခါ ရုပ်မြင်သံကြားမှ လွှင့်နေသော ကြော်ငြာအများစုသည် သီချင်းနှင့်သာ သရုပ်ဖော်နေကြတာ တွေရသည်။ သီချင်းမပါလျှင် မစိုပြေဘူးဟု ထင်နေကြသလား မသိ။ သံစဉ်တွေကလည်း အင်္ဂလိပ်သီချင်း၊ တရုတ်သီချင်း၊ အိန္ဒိယသီချင်း၊ ဂျပန်သီချင်း အလိုက်တွေကများသည်။ တစ်ခါတလေများ သံစဉ်တစ်မျိုးတည်းကို ကြော်ငြာနှစ်ခု၊ သုံးခု ပြိုင်လုပ်နေတာတောင် တွေ့ရသည်။

ထိုအခါ အမေ ပြောပြသော အကြောင်းတစ်ခုကို သွားသတိရ၏။

အမေတို့ငယ်စဉ်က ညမှောင်ပြီဆိုလျှင် မိန်းကလေးများ လမ်းပေါ် မထွက်ကြတော့။ အိမ်ထဲမှာပင် စာဖတ်ရင်း၊ စကားပြောရင်း၊ လူကြီးတွေကို နင်းပေးနှိပ်ပေးရင်း ရပ်ကွက်ထဲ လှည့်ရောင်းသော ဈေးသည်တွေကို မျှော်ကြရသည်။

ဆီချက်ခေါက်ဆွဲသည် တရုတ်ကြီးသည် ခေါင်းပွသစ်သားတုံးကလေးကို တတောက်တောက် ခေါက်ပြီး အသံပေးတတ်၏။ တရုတ်ဇာတ်လမ်းတွဲတွေထဲမှာ ပါတတ်သော ရှောင်လင်ဘုန်းကြီးတွေ ခေါက်တတ်သော သစ်သားခေါင်းလောင်းမျိုးလေးတွေ ဖြစ်လိမ့်မည်ထင်၏။ သူကလည်း တိတ်ဆိတ်သော ညအခါမှာ အသံအတော် မြည်သတဲ့။ လမ်းထိပ်လောက်က ခေါက်တာတောင် ကြားရသည်ဆို၏။ ပဲကျားပြုတ်၊ ဂျုံပြုတ်ဆိုတာကလည်း လာသည်။

သည်ထဲမှာ ထူးခြားတာကတော့ ဂျာနာဂျီသည်ကြီးဖြစ်၏။ ဂျာနာဂျီဆိုတာက ကုလားပဲကို ပြားနေအောင် တစေ့ချင်းထောင်းပြီး မဆလာနှင့် လှော်ထားခြင်းဖြစ်၏။ သူ့ဂျာနာဂျီ အမြဲတမ်း ပူနွေးနေအောင် မီးသွေးမီးဖို ကလေးတစ်ခုလည်း ပါလာသည်။ သူက တခြားဈေးသည်တွေလိုမဟုတ်ဘဲ သီချင်းကလေးအော်ဆိုပြီး လာတတ်သည်။ သီချင်းစည်းချက်နှင့်အတူ ခြေထောက်ကလေး လှုပ်ပြီးကပြသေးသည်။

သူ့သီချင်းက 'ဂျာနာဂျီ၊ တွမ်မာဘို၊ ဟားနား ဟားနား ရေးထ၊ ဂျာနာဂျီ၊ ဂရမ်' ဆိုလားပဲ။

သီချင်းအဓိပ္ပာယ်ကတော့ သူရောင်းတဲ့ ဂျာနာဂျီကိုစားလျှင် အားလည်းရှိသည်၊ ကလေးတွေလည်း အင်္ဂုတိတ်စေသည်၊ ရန်ဖြစ်နေတဲ့ လင်မယားတွေတောင် ပြန်တည့်သွားစေသည်ဟူ၍ ဖြစ်သည်ဆို၏။

သည်အကြောင်းကို စဉ်းစားမိတော့ အမယ်ကြော်ငြာသီချင်းအစ ဂျာနာဂျီကပါလားဟု တွေးလိုက်မိ၏။ အဆိုပါ စွန့်ဦး တီထွင်သမား ဂျာနာဂျီသည်ကြီးကိုလည်း ကြော်ငြာသီချင်းတို့၏ ဖခင်ကြီးအဖြစ် ဂုဏ်ပြုမှတ်တမ်းတင်သင့်သည် ထင်ပါ၏။

(လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်း ၇၀-ဝန်းကျင်က အကြောင်းကို အမေက မှတ်မိသမျှ ပြန်ပြောပြရခြင်း ဖြစ်သောကြောင့် ဂျာနာဂျီ ကြော်ငြာသီချင်းစာသားတွေ ပြည့်စုံအောင် မဖော်ပြနိုင်ပါ။ စကားလုံး အသံထွက်တွေလည်း မှားနိုင်ပါသည်။ ကျွမ်းကျင်သော ပညာရှိများ ပြင်ဆင်ဖြည့်စွက်ပေးကြပါရန်။)





## အခန်း(၆)

ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်သူများ၊ ကြော်ငြာသူများအနေဖြင့် ဘယ်လိုလူတန်းစားကို ပစ်မှတ်ထားရမယ်ဆိုတာ ဂရုစိုက်ဖို့လိုသည်ဟု ဆိုကြသည်။ ကိုယ်ထုတ်လုပ်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းကို ဘယ်လိုလူတန်းစားမျိုးက အများဆုံး အသုံးပြုနေတာလဲဆိုတာ သတိပြုရမည်။ ပစ်မှတ်လွဲချော်သွားလျှင် ထိရောက်မှု မရှိနိုင်တော့။

လယ်ယာသုံးပစ္စည်းဖြစ်သော ဓာတ်မြေဩဇာကို ရန်ကုန်မြို့လယ်က စူပါမားကတ်ကြီးပေါ် တင်ရောင်းလျှင် လူစိတ်ဝင်စားမှာ မဟုတ်။ အင်းလေးလို ဒေသမျိုးမှာ စက်ဘီးသွားရောင်းလျှင် ရောင်းအားကောင်းမှာ မဟုတ်။ ထို့အတူ အမှန်တကယ် လိုအပ်နေသော နေရာသို့ အမှန်တကယ် လိုအပ်နေသော ကုန်ပစ္စည်းကို ရောက်အောင် ပို့မပေးနိုင်တာလည်း ပစ်မှတ်လွဲချော်မှုပင်ဖြစ်၏။

ရုပ်မြင်သံကြား ကြော်ငြာတွေမှာလည်း သည်လို ပစ်မှတ်လွဲချော်မှုတွေ တွေ့နေရ၏။ ကိုယ်ထုတ်လုပ်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းကို ဘယ်လိုလူတန်းစားက သုံးမှာလဲဆိုတာ ဆန်းစစ်မှု အားနည်းနေသည်။ အခြေခံလူတန်းစားများ အသုံးများသောပစ္စည်းကို ကြော်ငြာရာမှာ သိန်းထောင်ကျော်တန် တိုက်ကြီးတွေ၊ ကားကြီးတွေ၊ ဆယ်လူလာဖုန်းတွေပါ မဆီမဆိုင် ထည့်ရိုက်တာတွေရသည်။ မင်းသား၊ မင်းသမီးတွေကလည်း သောင်းကျော်တန် အဝတ်အစားတွေဝတ်၊ စိန်တွေ ရွှေတွေ၊ လက်ဝတ်ရတနာတွေ ဆင်မြန်းလို့ပေါ့။

သည်အခါမှာ ကြည့်တဲ့ပရိတ်သတ်တွေက 'ဪ... ဒီပစ္စည်းဟာ သူဌေးတွေမှ သုံးနိုင်တဲ့ပစ္စည်းမျိုး ဖြစ်မှာပဲ၊ ဈေးကြီးမှာပဲ၊ ငါတို့နဲ့မဆိုင်ပါဘူး' ဟုထင်သွားစရာရှိ၏။ ကုန်ပစ္စည်းအပေါ် စိတ်ဝင်စားမှု နည်းသွားနိုင်သည်။

တစ်ဖက်က ကြည့်ပြန်တော့လည်း 'သူဌေးတွေ တောင်သုံးတဲ့ပစ္စည်းဆိုတော့ တကယ်ကောင်းမှာပဲ' ဟု အထင်ကြီးမိတာမျိုးလည်း ဖြစ်သွားနိုင်သည်။ လူ့သဘာဝအရ ကိုယ့်ထက်သာတဲ့လူကို အားကျတတ်တာကိုး။

ရုပ်မြင်သံကြားမှလာသော ကြော်ငြာတစ်ချို့ကို သိမ်းအားမရလှတာတော့ အမှန်ပင်ဖြစ်၏။ မင်းသား၊ မင်းသမီးတွေက သီချင်းဆိုပြီး သရုပ်ဆောင်တာတွေပဲ များနေသည်။ ရုပ်ရှင်မှာဆိုလျှင် ပလေးဘက်ဟုခေါ်သော ပြကွက်မျိုးဖြစ်၏။ သီချင်းက အချိန်တွေအများကြီး ယူထားပြီး ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်သော အရေးပါသည့် အချက်အလက်များ၊ လိပ်စာ၊ တယ်လီဖုန်းနံပါတ်တွေကျတော့ အချိန်မလောက်သဖြင့် နောက်က ကျားလိုက်လာသလို အရောသောပါး ရွတ်ဆိုလိုက်ရတာတွေ တွေ့ရသည်။

'သီချင်းမပါ၊ ကြော်ငြာမဖြစ်'ဟု ပြောရမည်။ ထိုကိစ္စနှင့် ပတ်သက်ပြီး ကြော်ငြာဒါရိုက်တာ တစ်ယောက်က ပြောပြသည်။ သူက ကျွန်တော့်ကို ကြော်ငြာဇာတ်ညွှန်းတစ်ခု လာအပ်ခြင်းဖြစ်၏။ ကျွန်တော်က ကြော်ငြာ ရိုက်ရာမှာ ပလေးဘက်ချည်းပဲ ဦးစားမပေးပဲ အိုင်ဒီယာကို ဦးစားပေးသင့်ကြောင်းပြောရင်း





“ခင်ဗျားတို့ကလဲ နည်းနည်းပါးပါး စိတ်ကူးသစ်ကလေးများ ထွင်ပါဦးလား၊ ဘာလဲ လွယ်တာတွေချည်းလုပ်ပြီး မိုန်းစားနေတာလား”  
ဟု ပြောမနာဆိုမနာမို့ ထွေလိုက်သောအခါ သူက

“ထွင်ချင်တာပေါ့ဗျာ၊ ဒါပေမဲ့ အခွင့်အရေးက သိပ်ရတာမဟုတ်ဘူး”  
ဆိုပြီး သူတို့အခက်အခဲကို ပြောပြသည်။ ကြော်ငြာရိုက်ရတာက ဗီဒီယိုဇာတ်လမ်းတို့၊ ရုပ်ရှင်ရိုက်တို့ ရိုက်သလို မဟုတ်။ ဇာတ်လမ်းဇာတ်ကွက်က အရေးမကြီး။ ပရိတ်သတ်ကြိုက်တာ မကြိုက်တာလည်း အရေးမကြီး၊ ကြော်ငြာရှင် ကြိုက်ဖို့သာ အရေးကြီးသည်။ ကြော်ငြာပေါက်တာ မပေါက်တာက နောက်ကိစ္စ။ သူတို့က ငွေထုတ်ပေးပြီး ငှားတာဆိုတော့ သူတို့အကြိုက် ရိုက်ပေးဖို့တာဝန်ရှိသည်။

တချို့လုပ်ငန်းရှင်ကတော့ အနုပညာကို စိတ်ဝင်စားသည်။ ကြော်ငြာသဘောကို နားလည်တန်သလောက် နားလည်သည်။ ဒါရိုက်တာနှင့် ညှိညှိနှိုင်းနှိုင်း လုပ်သည်။ ဒါရိုက်တာ၏ အကြံဉာဏ်လက်ခံသည်။ တချို့က ဘာမှမသိ။ ကောင်းအောင်သာ လုပ်ပေးပါဆိုပြီး ပုံအပ်သည်။ ဒါမျိုးကျတော့ ကိုယ့်စိတ်ကူးလေးတွေ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်သည်။

တချို့လုပ်ငန်းရှင်က တစ်မျိုး။ သူတို့ကြိုက်တဲ့ ပုံစံအတိုင်းသာ ဒါရိုက်တာကို ရိုက်ခိုင်းသည်။ ဒါကလည်း ထူးထူးခြားခြား မဟုတ်။ စူပါမင်းသား၊ မင်းသမီးပါရမယ်၊ သီချင်းပါရမယ်၊ ဒါပဲ။ အသစ်ထွင်ဖို့ထက် သူများလုပ်တာ လိုက်လုပ်သည့် အကျင့်ကပါနေပြီ။ တချို့ဆိုလျှင် ‘ဟိုကြောငြာမျိုးအတိုင်း လုပ်ပေးပါ’ ဆိုပြီး ပြောလာတာမျိုးတောင်ရှိသည်။ နောက်တစ်ချက်ကတော့ ကုန်ပစ္စည်းမျိုးတူ ထုတ်လုပ်သော ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီက ‘မင်းသား ဘယ်နှစ်လက်၊ မင်းသမီး ဘယ်နှစ်လက်နဲ့ ဘယ်လောက်တောင် အကုန်ခံပြီး ရိုက်တာ’ ဆိုလျှင် ကိုယ်ကလည်း လိုက်လုပ်မှ၊ ဒါမှမဟုတ် သိက္ခာကျသည်ဟု ထင်ကြတာလည်း တစ်ကြောင်းဖြစ်၏။

“ဒီတော့ဗျာ၊ ကျွန်တော်တို့က လုပ်ချင်တိုင်း လုပ်လို့ရတာ မဟုတ်တော့ဘူးပေါ့။ တစ်ခါတလေကျတော့လည်း သူတို့ခိုင်းတဲ့အတိုင်း တစ်ချိုးလုပ်ပေးပြီး ကိုယ် လုပ်ချင်တာလေးကိုလည်း တစ်ချိုးထပ်လုပ်၊ တစ်လှည့်စီ ကြော်ငြာထိုးကြည့်ပါလို့ ပြောရတယ်။ အိုင်ဒီယာနဲ့ လုပ်ပေးလိုက်တာလေးက ပရိတ်သတ်ကြားထဲ တကယ်ယှဉ်ထိုးပြီး ကြော်ငြာလိုက်လို့ ပေါက်သွားတော့မှ သူတို့နားလည်သွားကြတာ”  
ဟုရှင်းပြသည်။

ကျွန်တော်က သူ့ကို သီချင်းမပါသော အိုင်ဒီယာ ဇာတ်ညွှန်းကလေးတစ်ခု ရေးပေးလိုက်သည်။ သူက ဇာတ်ညွှန်းကို တော်တော်သဘောကျသည်ဟုဆို၏။ သို့ရာတွင် ဘာကြောင့်မှန်းမသိ၊ ထိုကြော်ငြာ မရိုက်ဖြစ်ဘူးတဲ့။ တစ်ခါတလေကျတော့ စားသုံးသူကို ပစ်ကွင်းထဲဝင်လာအောင် ဆွဲဆောင်စည်းရုံးရတာမျိုး ရှိသည်။ ဥပမာ ကော်ဖီမစ်။

မြန်မာလူမျိုးတို့သည် ကော်ဖီကို လက်ဖက်ရည်လောက် စွဲစွဲမက်မက်မရှိကြ။ ဟိုတုန်းကဆိုလျှင် သာမန်လူတို့အဖို့ ကော်ဖီဆိုသည်မှာ လူမမာစာဖြစ်၏။ နေထိုင်မကောင်းဖြစ်မှ ကော်ဖီတစ်ခွက် ဝယ်ပြီး ပေါင်မုန့်နှင့် တို့စားကြတာ များသည်။ လူနည်းစုလောက်ကသာ အိမ်မှာ ကော်ဖီမူန့်ဝယ်ထားပြီး ဖျော်သောက်ကြသည်။ တချို့လည်းဧည့်သည်လာလျှင် ဖျော်တိုက်ဖို့လောက်သာ ဆောင်ထားခြင်းဖြစ်၏။





ဆိုင်းတွေမှာဆိုလျှင်လည်း လက်ဖက်ရည် ဆယ့်လေးငါးခွက်ရောင်းရလို့ ကော်ဖီတစ်ခွက်မှာသူ ရှိချင်မှရှိသည်။

ကော်ဖီမစ်တွေ ပေါ်လာသောအခါမှာလည်း အစပိုင်းတွင် ဖျော်ရလွယ်လို့ အိမ်မှာ ဆောင်ထားတာလောက်သာ ရှိ၏။ နက်စ်ကော်ဖီ အရသာမျိုး ကြိုက်တတ်သူတွေလောက်သာ သောက်ကြသည်။ ကော်ဖီမစ်၏ အရသာမှာ သကြားနှင့်နို့ ထပ်မစွက်လျှင် အချို့ပေါ့ပေါ့၊ ခါးသက်သက်ဖြစ်သောကြောင့် မြန်မာပါးစပ် ရုတ်တရက် လက်မခံနိုင်သေး။

နောက်ပိုင်းကျမှ တစ်စတစ်စ အကြိုက်တွေလာကြသည်။ ကြော်ငြာအားကလည်း တော်တော်လေး ဖိပြီးတွန်းလိုက်တော့ လူတန်းစားမရွေး သောက်သုံးသော ကုန်ပစ္စည်း ဖြစ်လာသည်။ လက်ဖက်ရည်ဆိုင်းတွေမှာ မထားလျှင်မဖြစ်သော အခြေအနေသို့ ရောက်လာသည်။ သူ့ချည်း သက်သက်တွင်သာမက နို့ဆီထပ်ဖြည့်တာ၊ နို့စိမ်းဖောက်တာတို့ ဖြစ်လာ၏။ “ပလိန်းတစ်ခွက်ဟေ့” ဟု မှာလိုက်လျှင် ကော်ဖီမစ်ကို ဆိုလိုကြောင်း လူတိုင်းသိကြ၏။ စည်ဘီယာနှင့် အပြိုင် ကော်ဖီမစ် ယဉ်ကျေးမှု ထွန်းကားလာသည်ဟု ဆိုရမည်။

ကိုယ့်ကုန်ပစ္စည်းသည် လူအများသုံး မဟုတ်သော်လည်း လူတိုင်းပါးစပ်ဖျားမှာ ပြောစမှတ် ဖြစ်အောင် နာမည်ကို တည်ဆောက်ထားတာမျိုးလည်း ရှိ၏။ ဥပမာ မာစီဒီး မော်တော်ကား။

မာစီဒီးဆိုလျှင် ကမ္ဘာပေါ်မှာ အကောင်းဆုံး ကားအမျိုးအစားတစ်ခုဖြစ်ကြောင်း လူတိုင်း သိကြသည်။ ကားစီးနိုင်သော လူတန်းစားသာမက လမ်းဘေးလူလည်း သိသည်။ ဆိုက်ကားတောင် ငှားမစီးနိုင်သူကလည်း သိသည်။ ကလေးတွေကလည်း အပိုင်းထဲမှာ သုံးမြှောင်ပုံ အမှတ်တံဆိပ်ကလေးကို မှတ်မိကြသည်။ မာစီဒီးကားကို တစ်ခါမှ မမြင်ဖူးသော တောသားတွေကလည်း ရွာကို ကားလမ်းမပေါက်လျှင်သာ ရှိမည်။ ‘ထီဆုကြီး ပေါက်လို့ကတော့ မာစီဒီးကား ဝယ်စီးပစ်လိုက်မယ်’ ဟုကြုံးဝါးတတ်ကြသည်။

လောကီကိစ္စတွေနဲ့ ခပ်ကင်းကင်းနေလေ့ရှိသော တချို့ ဘုန်းတော်ကြီးများပင်လျှင် မာစီဒီးကားကိုတော့ ကြားဖူးနားဝ ရှိကြလေသည်။

ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံတွေမှာတော့ ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်သူများ၏ အဓိက ပစ်မှတ်မှာ လူလတ်တန်းစားများပင် ဖြစ်၏။ အကြောင်းမှာ လူလတ်တန်းစားများသည် ကုန်ပစ္စည်းတွေကို အများဆုံး ဝယ်ယူ သုံးစွဲနေကြသူများ ဖြစ်နေလို့ပါပဲ။

စီးပွားရေးပညာရှင်များ၏ တွက်ချက်မှုအရ ငွေကြေး ချမ်းသာကြွယ်ဝသူများသည် ပစ္စည်းအကောင်းစားကို ဝယ်သုံးတတ်သည်။ ပစ္စည်းက ကောင်းသဖြင့် တာရှည်ခံသည်။ တစ်ခါဝယ်ထားလျှင် နောက်ထပ်ဝယ်ဖို့ မလိုတော့။ ထို့အပြင် သူတို့က နဂိုကပင် ပြည့်စုံပြီးဖြစ်သဖြင့် နောက်ထပ်ဝယ်သုံးစရာ သိပ်မရှိ။ တိုက်တာခြံမြေလို ဖိမ်ခံမော်တော်ကားကြီးတွေလို ထုကြီးထည်ကြီးမျိုးကိုသာ ထပ်ဝယ်လေ့ရှိသည်။ ဒါမျိုးဆိုတာကလည်း နေ့စဉ် အရောင်းအဝယ် ဖြစ်နေတာမဟုတ်။





ဆင်းရဲသားတွေကျတော့ စားဖို့ကိုသာ အဓိက အာရုံစိုက်နေရသည်။ ငွေမရှိသောကြောင့် ဝယ်လိုအားလည်း သိပ်မရှိ။ မရှိမဖြစ်သော ပစ္စည်းမျိုးကိုသာ မဝယ်မဖြစ်လို့ ဝယ်ကြရရှာခြင်းဖြစ်၏။ အခြေခံစားကုန်၊ အခြေခံ လူသုံးကုန်ကလွဲလျှင် သူတို့ကို အားကိုးလို့မရ။

ဝယ်အား အကောင်းဆုံးကတော့ လူလတ်တန်းစားများဖြစ်၏။ သူတို့က မရှိမရှား၊ တစ်ကြိမ်တည်း တနင့်တပိုး မဝယ်နိုင်သော်လည်း မကြာခဏ ဝယ်တတ်ကြသူတွေ၊ ငွေပိုငွေလျှံလေး နည်းနည်းရှိလာတာနဲ့ ပစ္စည်းဝယ်လေ့ရှိသူတွေ။ သူတို့က အဖိုးနည်းဝန်ပါ ပစ္စည်းများကို ဝယ်လေ့ရှိ၏။ ထိုပစ္စည်းများမှာ သူ့အတိုင်းအတာနှင့်သူ သုံးပျော်သော်လည်း သိပ်တာရှည်တော့ အသုံးမခံ။ ထိုအခါ နောက်ထပ် ဝယ်ကြပြန်သည်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် တစ်ခါတည်း ငွေများမသုံးရဘဲ အလီလီ ဝယ်ရသောကြောင့် မထောင်းတာလှ။ သူတို့အဖို့ ဝယ်စရာတွေက တစ်ခုပြီးတစ်ခု အလှည့်ကျပေါ်နေသည်။ ကုန်ပစ္စည်း ရောင်းသူများအနေဖြင့် လူလတ်တန်းစားတွေဆီက အမြတ်ငွေကို တစ်ချို့တည်းနှင့် နင့်နေအောင် မရသော်လည်း အမယ်ဆုံအောင် မကြာခဏ ရောင်းရသဖြင့် ပိုကိုက်သည်ဟု ဆိုရမည်။

ထိုသဘောတရားအရဆိုလျှင် လူလတ်တန်းစားတွေ များများရှိဖို့လိုသည်။ အလွန်အမင်း ချမ်းသာသူက နည်းနည်း၊ ဆင်းရဲသားက နည်းနည်း၊ လူလတ်တန်းစားက များများရှိနေလျှင် ထိုတိုင်းပြည် စီးပွားရေးကောင်းသည်ဟု မှတ်ယူရမည်ဆိုသော အယူအဆတစ်ခုရှိ၏။

လူလတ်တန်းစားတွေ များလာအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲဆိုတော့ အခြေခံလူတန်းစားတွေကို အဆင့်မြင့်လာအောင် ဆွဲတင်ရမည်။ သူတို့ဝင်ငွေတိုးအောင် လုပ်ရမည်။ သူတို့သည် အဆင့်တက်လာသောအခါ လူလတ်တန်းစားနှင့် ထိုက်တန်အောင် နေထိုင်စားသောက်ကြမည်။ လူလတ်တန်းစားသုံး ပစ္စည်းများ ဝယ်ယူဖြည့်တင်းလာကြမည်။ ထိုအခါ ဝယ်လိုအားတက်လာပြီး ကုန်ပစ္စည်းတွေ အရောင်းသွက်မည်။ သည်အတွက် လိုအပ်သောစက်ရုံ၊ အလုပ်ရုံများ တိုးချဲ့ရမည်။ လူတွေအတွက် အလုပ်အကိုင် အခွင့်အလမ်းတွေပိုလာမည်။ အလုပ်အကိုင်ကောင်းလာတော့ ဝင်ငွေပိုလာမည်။ ဝင်ငွေပိုလာတော့ ဝယ်လိုအား တက်လာမည်။ သည်နည်းနဲ့ တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် စီးပွားရေးတစ်ခုလုံး တိုးတက်လာမည်ဟု ယူဆကြသည်။

ဒါဖြင့် ချမ်းသာတဲ့လူတွေများလာရင် ပိုမကောင်းဘူးလားဟု မေးစရာရှိ၏။ သီအိုရီအရဆိုလျှင်တော့ ချမ်းသာတဲ့လူ များလာလျှင် ဆင်းရဲတဲ့လူလည်း အချိုးကျ ပိုများလာတတ်သည်ဟု အဆိုရှိ၏။ အကြောင်းကတော့ လူတစ်ယောက် ချမ်းသာလာတာဆိုတာ တခြားလူအများစုရဲ့ ငွေတွေ သူတစ်ယောက်တည်းဆီ စုပြုံရောက်ရှိလာလို့ပဲ မဟုတ်လား။ ငွေဆိုတာကလည်း လူအများစုလက်ထဲမှာ လှည့်လည်ပျံ့နှံ့နေမှ အဓိပ္ပာယ်ရှိသည်။ လူအများဆုံး သုံးနိုင်၊ စွဲနိုင်မှ ငွေပီသသည်ဟု ဆိုရပါမည်။ ဒါကြောင့်လည်း လူလတ်တန်းစားများသည် စီးပွားရေးမှာ အရေးပါသော အစိတ်အပိုင်းဟု ဆိုကြခြင်းဖြစ်လိမ့်မည်။

လူလတ်တန်းစားဆိုတာ ဘယ်လိုဟာမျိုးလဲ။ သူ့စကားလုံးထဲမှာ အဓိပ္ပာယ်က ပါပြီးသားဖြစ်၏။ အလယ်အလတ် အဆင့်ရှိသူ၊ သိပ်လည်းမချမ်းသာ၊ သိပ်လည်း မဆင်းရဲဆိုသော လူမျိုးဖြစ်၏။





တစ်ခုတော့ရှိသည်။ လူလတ်တန်းစားကို သတ်မှတ်ရာမှာ စံချိန်စံညွှန်း တစ်ခုတည်းကို ပုံသေထားလို့တော့မရ။ သူ့နိုင်ငံအလိုက် ကွဲပြားတာတွေ ရှိနိုင်၏။

အမေရိကန်မှာ မော်တော်ကားစီးနိုင်သူတိုင်း သူဌေးဟု ခေါ်လို့မရ။ သူတို့ဆီမှာ တစ်အိမ်ထောင်မှာ အနည်းဆုံး ကားတစ်စီး မရှိလို့မဖြစ်။ အလုပ်အကိုင်သာ မရှိဘဲ နေချင်နေသည်။ ကားကတော့ ရှိကြသည်။

စင်ကာပူမှာကျတော့ ချမ်းသာသူတွေမှ ကိုယ်ပိုင်ကား စီးနိုင်သည်။ နိုင်ငံကျဉ်းတော့ ကားစီးရေကို ကန့်သတ်ထားရသည်။ ကားတစ် စီးပိုင်ဆိုင်ခွင့် ရဖို့ဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာထက်တောင် ခဲယဉ်းသေးသည်။

ဂျပန်မှာ တိုက်ခန်းဈေးတွေ၊ မြေဈေးတွေ အလွန်ကြီးသည်။ ဂင်ဇာလို အချက်အချာကျသော နေရာမျိုးဆိုလျှင် မြေဈေးတွေက ခေါင်ခိုက်နေသည်။ တစ်ပေပတ်လည်၊ တစ်မီတာပတ်လည်လို့တောင် မပြောတော့။ ပို့စကတ်အရွယ်အစားလောက်ကို ဘယ်လောက် တန်သည်ဆိုပြီး ပြောကြရသည်အထိ။ တိုက်ခန်းတစ်ခန်းပိုင် ဖွင့်ဖို့မလွယ်။ ကိုယ်ပိုင်မြေကွက်နဲ့ လုံးချင်းအိမ်နဲ့နေလျှင် လူကုန်စာရင်း ဝင်သည်။

ကျွန်တော်တို့ဆီမှာတော့ မြို့စွန်ဘက်မှာနေနိုင်လျှင် တိုက်ခန်းတစ်ခန်းကို ဈေးပေါပေါနှင့် ရနိုင်သည်။ မြေတွေဆိုတာတော့ ပေါလိုက်တာ၊ တချို့တွေ နေတောင်မနေဘဲ သည်အတိုင်းပစ်ထားတဲ့ မြေကွက်တွေ ဒဂုံမြို့သစ်ဘက်မှာ မျက်စိတစ်ဆုံးရှိသည်။

ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ဆယ်လူလာဖုန်း ခါးနှာချိတ်ထားလျှင် ဘော့စ်ပဲဟု ယူဆသည်။ ဂျပန်လို နေရာမျိုးမှာကျတော့ ဆယ်လူလာဖုန်းဆိုတာ ကျောင်းသားကျောင်းသူတွေကအစ ဖောဖောသီသီ ကိုင်နေကြသည်။

တစ်ခုရှိပြန်တာက ငွေကြေးသုံးစွဲနိုင်မှု အနည်းအများကိုချည်းပဲ ကြည့်ပြီး အဆင့်ခွဲလို့လည်း မဖြစ်သေး။ လမ်းဘေးမှာ ဈေးရောင်းနေသူ တစ်ယောက်သည် ကျောင်းဆရာတစ်ယောက်ထက် ပိုပြီးသုံးစွဲနိုင်သောကြောင့် သူက ပိုအဆင့်မြင့်သည်ဟု ပြောလို့မရ။ ထို့အတူ ကဗျာဆရာတစ်ယောက်နှင့် ရုပ်ရှင်မင်းသားတစ်ယောက်ကို ဝင်ငွေချင်းယှဉ်ပြီး အကဲဖြတ်လို့လည်းမဖြစ်။

- ယေဘုယျအားဖြင့်ဆိုလျှင်တော့ လူလတ်တန်းစားဆိုသည်မှာ-
- စားဝတ်နေရေးအတွက် လုံလောက်သော ဝင်ငွေရှိပြီး စုဆောင်းနိုင်သော အခြေအနေရှိခြင်း။
  - မိသားစုတစ်ခုအတွက် အခြေခံလိုအပ်သော ခေတ်မီအသုံးအဆောင်များ သုံးနိုင်ခြင်း။ (ကက်ဆက်၊ ရုပ်မြင်သံကြား၊ ဗီဒီယို စသည်)။
  - ဂုဏ်သိက္ခာရှိပြီး အာမခံချက်ရှိသော အလုပ်အကိုင် အတည်တကျရှိခြင်း။
  - ပညာတတ်ခြင်း။ (အတန်းပညာ တစ်ခုတည်းကို မဆိုလို၊ အသိပညာ၊ အတတ်ပညာတွေလည်း အကျုံးဝင်သည်။)
  - အဆင့်အတန်းမြင့်သော ပြောဆို၊ နေထိုင်၊ ပြုမူမှုရှိခြင်း။

ထိုအချက်တွေထဲက အများစုနှင့်ကိုက်ညီလျှင် လူလတ်တန်းစားဟု ခေါ်နိုင်မည်ထင်၏။





လူလတ်တန်းစားအကြောင်း ပြောရင်းက သံတူကြောင်းကွဲ တစ်ခုကို သွားစဉ်းစားလိုက်မိ၏။ ပစောက်သတ်နှင့်လုပ်သော 'လူလတ်တန်းစား' များကြောင်းပင်ဖြစ်၏။ အထက်လည်းမရောက်၊ အောက်လည်းမဟုတ်၊ အလယ်မှာလည်း မရှိဘဲ ကြားမှာ 'လပ်' နေကြသောသူများ ဖြစ်၏။

သူတို့မှာ ငွေကြေးများစားစား မရှိသောကြောင့် လုပ်ငန်းလည်း မလုပ်နိုင်၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ဖို့ အင်အားလည်းမရှိ။ အကြံအဖန်လည်း မလုပ်တတ်။ အလုပ်ကြမ်း လုပ်ရအောင်လည်း ခွန်အားကမရှိ။ လမ်းဘေးမှာ ဈေးရောင်းဖို့ကျတော့လည်း ရှက်သည်။ ကုမ္ပဏီမှာ လုပ်ဖို့ သွားစုံစမ်းသောအခါ 'ကွန်ပျူတာကိုင်တတ်လား' ဆိုသော မေးခွန်းတစ်ခုနှင့်ပင် လန်ထွက်လာသည်။ ခပ်နိမ့်နိမ့် ရာထူးလောက်နဲ့လည်း မလုပ်ချင်။ ကိုယ်က ဘွဲ့ရပညာတတ်ဆိုတော့ မာန်ကလေးက ရှိနေသည်။ မြန်မာစကားတောင် ပီသအောင် မပြောတတ်တဲ့လူကို အရှိအသေပေးပြီး အောက်ကျိုးရတာမျိုးလည်း မလုပ်နိုင်။

ထိုအခါ သူတို့သည် အလုပ်အကိုင် အတည်တကျမရှိဘဲ ဟိုယောင်ယောင် သည်ယောင်ယောင် ဖြစ်နေကြရ၏။ တစ်နေ့ကုန်နီးပါး လက်ဖက်ရည်ဆိုင်ထိုင်ပြီး နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေးအကြောင်းတွေပြော၊ ဂဏန်းတွေတွက်၊ ညနေပိုင်းကျတော့ တချို့က ဘီအီးဆိုင်သွား ထိုင်၊ တချို့က ဘုရားတက် ပုတီးစိပ်ကြသည်။ သည်လိုနဲ့ပဲ ကြာတော့ အသားကျသွားပြီး သူတို့၏ နေ့စဉ်နေထိုင်မှုဘဝက သည်ပုံစံအတိုင်း အတည်ဖြစ်သွားတော့သည်။

ပြောသာပြောရတယ်။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်ပင်လျှင် စာရေးဆရာဆိုသော အလုပ်ကလေးသာ မရှိလျှင် သူတို့လို 'လူလတ်တန်းစား' စာရင်းဝင် ဖြစ်နေလေမလားမသိ။ တစ်ရက်မှာတော့ ကျွန်တော်၏ ဇာတ်လိုက်ကျော်ကြီး သူငယ်ချင်း စိန်ကြောင်နှင့် လမ်းမှာသွားဆုံသည်။ လက်ဖက်ရည်ဆိုင် ထိုင်ကြရင်း သူက မေးသည်။

"မင်း အခု ဘာတွေရေးနေလဲကွ"

"ငါလား၊ လောလောဆယ်တော့ နေစီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းမှာ အသပြာ လုလင်ဆိုတဲ့ခေါင်းစဉ်နဲ့ စီးပွားရေးအကြောင်းလေးတွေ ရေးနေတယ်" ဟု ကျွန်တော်က ဖြေသောအခါ သူ ဟားတိုက် ရယ်လေတော့သည်။ အတော်ကြာအောင် အူနိပ်နေပြီး-

"ဟာ့ ဟား မင်းလိုကောင်က စီးပွားရေးအကြောင်းရေးတယ်၊ ဟုတ်လား၊ ဒီမှာ ဟေ့ကောင်၊ ဟိုးအရင်တုန်းက မင်းကံ့ကော်ပန်းဝယ်တာ မှတ်မိသေးလား"

ကျွန်တော် လူပျိုဘဝက ရည်းစားကို မျက်နှာလုပ်ဖို့ ကံ့ကော်ပန်းဝယ်ပုံကို သည်ကောင် အစဖော်သည်။ ထိုစဉ်က လမ်းဘေးမှာ ကံ့ကော်ပန်း ရောင်းသော ကောင်လေးကို ကျွန်တော်က တစ်ပွင့် ဘယ်လောက်လဲမေးသည်။

"ပြားသုံးဆယ်ပါ"

"တစ်ကျပ်ဖိုး သုံးပွင့်ထားလိုက်ကွာ" ဟု ကျွန်တော်က ဆစ်သည်။ ကောင်လေးက-

"ဟုတ်ကဲ့ ယူလေ"





တကယ်တော့ ကျွန်တော် ကြောင်ခြင်းဖြစ်၏။ တစ်ပွင့် ပြားသုံးဆယ်ဆိုတော့ သုံးပွင့်ယူလျှင် ပြားကိုးဆယ်ပဲကျသည်။ ဒါကို ကျွန်တော်က ဆယ်ပြားတောင်ပိုပေးပြီး ဆစ်ဝယ်လိုက်ခြင်းဖြစ်၏။ အမှန်မှာ တစ်ပွင့်၊ သုံးဆယ်ငါးပြားဆိုမှ တစ်ကျပ်ဖိုး သုံးပွင့် ဆစ်ရမှာလေ။

ကျွန်တော်၏ ကြောင်ကွက်ကို သည်ကောင်က ငယ်ကျိုးငယ်နာဖော်ခြင်းဖြစ်၏။ တစ်နည်းအားဖြင့် ပန်းဝယ်တာတောင် ဈေးမဆစ်တတ်တဲ့ ကောင်က စီးပွားရေးအကြောင်း ရေးမယ်ဆိုလို့ ဟားခြင်းဖြစ်၏။

“ဒီအတိုင်းဆိုလျှင် ငါလည်း မော်ဒန်ကဗျာရေးရင် ရပြီပေါ့” ဟုသူက ထပ်ရိုလိုက်ပြီးမှ-  
“ဆိုပါဦး၊ မင်းက ဘာအကြောင်းတွေ ရေးတာလဲ” ကျွန်တော်က ရေးပြီးသမျှ ပြောပြပြီး-  
“ဒီတစ်လတော့ လူလတ်တန်းစားအကြောင်း ရေးမလို့ကွ”  
“ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်ကွ၊ လူတန်းစားဆိုတာ မရှိပါဘူး”  
“ဘာ...မရှိဘူး၊ ဟုတ်လား”

“အေးလေ၊ တကယ်တော့ လူအားလုံး သူလိုကိုယ်လိုချည်းပါပဲကွ၊ မင်းစဉ်းစားကြည့်၊ မြစ်ထဲ ချောင်းထဲမှာ ကွန်ပစ်စားတဲ့ လူကို ဘာခေါ်သလဲ၊ တံငါသည်လို့ ခေါ်တယ် မဟုတ်လား။ အင်း၊ ကန်ကြီးတွေတူးပြီး တူးပြီး ငါးတွေ အကြီးအကျယ် မွေးတဲ့လူတွေ၊ သဘောကွ၊ စက်လှေတွေနဲ့ ငါးဖမ်းတဲ့အလုပ်ကို လုပ်တဲ့လူတွေကျတော့ ရေလုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်သွားရော။ ဒီလိုပဲ သစ်သားအိမ်ဆောက်တဲ့လူကို လက်သမားလို့ခေါ်တယ်၊ တိုက်ကြီးတာကြီးတွေ ဆောက်တဲ့လူကျတော့ အင်ဂျင်နီယာလို့ ခေါ်တယ်လေ၊ တကယ်တော့ သိပ်မထူးပါဘူးကွ၊ ငယ်တာနဲ့ကြီးတာပဲ ကွာတာပေါ့”

“မင်း ပြောတာလည်း ဟုတ်တုတ်တုတ်ပဲ၊ ဒါပေမဲ့”

“တစ်ခုရှိသေးတယ်ကွ၊ ကိုယ့်မှာဖြစ်နေတဲ့ ဒုက္ခကို တစာစာအော်ပြီး ပိုက်ဆံတောင်းတဲ့လူကို သူတောင်းစားလို့ ခေါ်တယ်။ အဲ ကိုယ်ခံစားချက်တွေကို စာနဲ့ပေနေရေးပြီး တိုင်းသိပြည်သိ ထုတ်ဖော်ပြောဆိုတဲ့ လူမျိုးကျတော့ ဘာခေါ်သလဲ သိလား”

“ပြောပါအုံးကွ”

“စာရေးဆရာလို့ ခေါ်တယ်ကွ၊ မှတ်ထား”

“အေပေး၊ နှိုင်းစရာရှားလို့ကွ”

“ဟုတ်တယ်လေ၊ မင်းတို့ စာရေးဆရာတွေလည်း ဝေဒနာကို ရောင်းစားနေကြတာပဲ မဟုတ်လား”

ကျွန်တော်က သူ့ကို ရေခဲခွေးကြမ်းနဲ့ လှမ်းပက်မည့်ဟန် ပြုသည်။ သူက လက်နှင့် ကာလိုက်ပြီးမှ-

“အဲ... အဲ နေပါဦးကွ၊ ခုနက မင်းပြောတာ ဘာ၊ ဪ... ပစောက်သတ်နဲ့လပ်တဲ့ လူလပ်တန်းစား၊ ဟုတ်လား၊ အဲဒီစကားလုံးကလေးတော့ သဘောကျတယ်ကွ၊ ဒါနဲ့ ငါ့ကိုတော့ ဘယ်အတန်းအစားလို့ သတ်မှတ်လဲ”

ကျွန်တော်မဖြေခင် သူ့ဘာသာ ဆက်ပြောသည်။

“ငါတို့လိုကောင်မျိုးကျတော့ လူနပ်တန်းစားလို့ ခေါ်တယ်ကွ၊ ဟုတ်တယ်၊ ငါတို့ စီးပွားရေးသမားလောကမှာတော့ နပ်မှ ရှင်သန်နိုင်တာ၊ မနပ်ရင်တော့ ခံရပြီသာမှတ်”

ကျွန်တော်ကလည်း သူ့စကားကို သဘောကျပြီး ပြုံးလိုက်မိသည်။ ထိုအခါ သူက-





“ဟေ့ကောင် ဟေ့ကောင်၊ မင်းပြုံးပုံကို ငါသိတယ်၊ ငါ့အကြောင်းတွေ စာထဲထည့်ရေးမလို့ ကြံနေတာ မဟုတ်လား၊ ဒီတစ်ခါထည့်ရေးရင် ငါဆွဲထိုးမှာနော်”

သည်ကောင် ခုလိုကြိမ်းမောင်းလျှင် ကျွန်တော်သဘောပေါက်ပြီ။ ရေးလို့ကောင်းတဲ့အကြောင်းတွေ သူ ထပ်ပြီး ပြောပြတော့မည်ဖြစ်ကြောင်း သေချာသွားပါပြီ။

## အခန်း(၇)

ကျွန်တော်သည် ‘သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်အကြောင်း’ အမည်ရှိ စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ရေးခဲ့ဖူးသည်။ ထိုစာအုပ်ကို ဖတ်ဖူးသူတွေကတော့ ‘စိန်ကြောင်’ ဟု ဆိုလိုက်တာနဲ့ အသားညိုညစ်ညစ်၊ မျက်နှာမှာ ဝက်ခြံဗရပျစ်၊ ခေါင်းတုံးဆံတောက်နှင့် ကွမ်းလေးတမြို့မြို့လုပ်ရင်း အကြံထုတ်နေသော လူတစ်ယောက်ကို ပြေးမြင်မိကြပါလိမ့်မည်။ စာအုပ်ကို မဖတ်ဖူးသေးသူတွေအတွက်တော့ နည်းနည်း ပြန်မိတ်ဆက်ပေးဖို့ လိုမည်ထင်ပါသည်။

စိန်ကြောင်သည် ကျွန်တော်၏ ငယ်သူငယ်ချင်းဖြစ်၏။ ငယ်ငယ်ကတည်းက အိမ်က လုပ်ငန်းကို ကူလုပ်ရင်း ကျောင်းတက်ရသူဖြစ်၏။ သူ့အတွက် စီးပွားရှာဖို့သာ အရေးအကြီးဆုံးဟု ယူဆသူဖြစ်၏။

လူငယ်တို့သဘာဝ ကစားခုန်စားခြင်း၊ ဝတ္ထုဖတ်ခြင်း၊ သီချင်းနားထောင်ခြင်း၊ ဂစ်တာတီးခြင်း၊ ဘောလုံးကန်ခြင်း၊ ရုပ်ရှင်ကြည့်ခြင်း စသည်တို့ကို လုံးဝဝါသနာမပါ။ ၎င်းတို့အားလုံးကလေးတို့အတွက် အရေးအကြီးဆုံးဟု ယူဆသူဖြစ်၏။

သူက စီးပွားရေးလုပ်ရာမှာ အလွန်လျင်သည်။ ကွက်ကျော်မြင်တတ်သည်။ တစ်ခါတစ်ခါ လူလည်ကျတတ်သည်။ သည်လိုဆိုသောကြောင့် သူ့ကို ဝိသမသမားဟု ပြောလို့မရပြန်။ သူသည် လောဘကြီးသောကြောင့် စီးပွားရှာနေခြင်း ဟုတ်ဟန်မတူ။ အလုပ်မလုပ်ရလျှင် မနေတတ်သူ၊ ငွေရှာခြင်းသည် အသွေးအသားထဲမှာ မွေးရာပါပီအဖြစ် ပါလာသူဟု ဆိုနိုင်မည် ထင်၏။ မျောက်တစ်ကောင် ဖြစ်လာလျှင် ကူနွေနှင့် နေလို့မရသလို စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက်အဖို့ အကွက်ကောင်းတွေလျှင် လက်ရှောင်ပြီး နေလို့ သဘာဝမကျသည့် သဘောပါပဲ။

သည်ကောင်က စိတ်ရင်းတော့ ကောင်းသည်။ သူ့ခေါင်းထဲမှာ စီးပွားရေးသာ ရှိသည်ဆိုသော်လည်း လူမှုရေး စိတ်ဓာတ်ကလေးတော့ တစ်ထောင့်တစ်နေရာမှာ ခိုအောင်းလျက် ရှိပါသေးသည်။ တစ်ချက်တစ်ချက် အလစ်မှာ လှစ်ခနဲ လှစ်ခနဲ ပေါ်ထွက်လာတတ်သည်။

ကျွန်တော်တို့တော့ ရည်းစားထားခြင်း၊ ချစ်သူနှင့် ချိန်းတွေ့ခြင်းတို့ကို သူက အဖိုးတန်သော အချိန်တွေကို အလဟဿ ဖြုန်းတီးပစ်ခြင်းဟုဆိုသည်။ မိန်းမယူတဲ့လူဟာ ကိုယ့်ထမ်းပိုး ကိုယ်ရှာတဲ့ နွားလိုပဲဟု ရှုတ်ချတတ်သည်။





“ဘယ့်နယ်ကွာ၊ ကိုယ့်အမေလဲမဟုတ်၊ ကိုယ့်နမလဲမဟုတ်၊ ဆွေမျိုးလဲမတော်စပ်တဲ့ သူစိမ်း မိန်းမတစ်ယောက်ကို ပင်ပင်ပန်းပန်း ရှာဖွေကျွေးမွေးရမယ်ဆိုတာ ဘယ်လိုမှ တွက်ခြေမကိုက်တဲ့ ကိစ္စပဲကွ” ဟု ဆိုတတ်သည်။

သူငယ်ချင်းတွေ မင်္ဂလာဆောင်ပြီဆိုလျှင်တော့ ဆဲဆဲဆိုဆိုနှင့်ပင် ဝိုင်းလုပ်ပေးပြန်သည်။ သူ့မှာ တစ်ခုကောင်းတာက သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ယောက် ဒုက္ခရောက်နေပြီဆိုလျှင် အကူအညီပေးဖို့ ဝန်မလေးတတ်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။

သည်ကောင့် ဝါသနာတစ်ခုက နာရေးကိစ္စတွေမှာ ကိုယ်ဖိရင်ဖိ ကူညီတတ်ခြင်းပင်ဖြစ်၏။ မိတ်ဆွေ အပေါင်းအသင်းမှမဟုတ်၊ ရပ်ကွက်ထဲနာရေးကိစ္စတွေမှာလည်း သူပဲ ဦးစီးဦးဆောင် လုပ်တတ်သည်။ မွေးနေ့ညှော်ခံပွဲတို့၊ ဘာတို့သာ မသွားဘဲ နေချင်နေမည်၊ နာရေးကိစ္စဆိုလျှင်တော့ ဘယ်လောက် အလုပ်များများ ရောက်အောင်သွားပြီး အစအဆုံး ကူညီတတ်သည်။ သည်လို ကိစ္စတွေမှာ ဘယ်လောက်တောင် ပါဝင်ဆောင်ရွက်ခဲ့သလဲဆိုလျှင် နိဗ္ဗာန်ယာဉ်လုပ်ငန်းက လူတွေ၊ သုသာန်က လူတွေနဲ့တောင် ခင်မင်သွားသည်အထိ ဖြစ်၏။

“ငါ့များ အခေါင်းပရိုမိုတာ ထင်နေသလား မသိပါဘူးကွာ၊ ငါရောက်သွားရင် အခေါင်းရောင်းတဲ့ လူတွေက ကာရာအိုကေမှာ ပန်းကုံးအများဆုံး စွပ်တတ်တဲ့လူကို ကြိုဆိုသလိုအရေးပေးစာတ်ကြတယ်ကွ” ဟု သူကရယ်ပြီး ပြောခဲ့ဖူးသည်။

ကျွန်တော်က စီးပွားရေးမှာ သူ လူလည်ကျတဲ့အကြောင်းတွေ စာထဲထည့်ရေးသည်။ သူက ကျွန်တော့်ကိုဆဲသည်။ ပြီးတော့မှ ရေးလို့ကောင်းတဲ့ အကြောင်းအရာ ကုန်ကြမ်းတွေထပ်ပြီးပြောပြသည်။ သူတို့စီးပွားရေး အသိုက်အဝန်းထဲက လူတွေနဲ့ဆုံတဲ့အခါ...

“ကျွန်တော့်အကြောင်းတွေ ပေါက်ကရလျှောက်ရေးတာ ဒီကောင်ပေါ့ဗျာ” ဆိုပြီး ကျွန်တော်နဲ့ မိတ်ဆက်ပေးပြန်သည်။ ထိုအခါ ဟိုလူတွေက “ဖတ်ဖူးပါတယ်ဗျာ၊ ဒါပေမဲ့ ခင်ဗျားက ကိုယ့်သူငယ်ချင်းမို့ဆိုပြီး လျှော့လျှော့ပေါ့ပေါ့ ရေးတာတော့ ဘယ်ကောင်းမလဲ” ဟုဝေဖန်သည်။ စိန်ကြောင်က...

“ဟဲ့... ဟဲ့ အကုန်ပြောပြလို့တော့ ဘယ်ဖြစ်မလဲဗျ၊ အဲ... အတော်ပဲဗျာ၊ နောက်တစ်ခါကျရင် ခင်ဗျားအကြောင်း ရေးခိုင်းရမယ်၊ လတာပြင်က နှင်းနုတွေကို အခြောက်လှန်း၊ အမှုန့်လုပ်ပြီးဘိလပ်မြေထဲ ရောတာလေ” ဟု ပြန်ပြောလိုက်ရာ ဟိုလူ၏မျက်နှာ ရဲခနဲနီပြီး ပြုံးမဲမဲကြီး ဖြစ်သွားရ၏။

စိန်ကြောင်နှင့် ကျွန်တော်သည် ဟိုအရင်က မကြာခဏ ဆုံဖြစ်သည်။ နောက်ပိုင်း သူ့လုပ်ငန်းနယ်ပယ်က ကျယ်ပြန့်လာသောအခါ အားလပ်ချိန် နည်းလာသည်။ ကျွန်တော်နဲ့လည်း သိပ်မတွေ့ဖြစ်တော့။ တစ်ခါတလေကျမှ အချိန်မတော်ကြီး အိမ်ကို ပေါက်ချလာတတ် သည်။

အချိန်မတော်ကြီး ဆိုတာက ညကြီးမင်းကြီးကို ပြောခြင်းမဟုတ်။ မနက်အစောကြီး ရောက်လာတတ်ခြင်းကို ဆိုလိုသည်။ ကျွန်တော်က ညဆိုလျှင် ညဉ့်နက်အောင်စာရေးပြီး မနက်နေ့မြင့်မှ အိပ်ရာထတတ်သည်။





သည်ကောင်က မနက် ၆:၀၀ နာရီလောက် နိုးတတ်သူဖြစ်၏။ ဒါတောင်ခုကျမှ အကျင့်ပျက်သွားတာတဲ့။ ငယ်ငယ်ကဆို မနက် ၅:၀၀ နာရီထဲပြီး အိမ်အလုပ်တွေ ကုလုပ်ရတာတဲ့။

စိန်ကြောင်သည် အလိုက်ကန်းဆိုး သိတတ်သူ မဟုတ်။ အိမ်ကို သူရောက်လာလို့ ကျွန်တော် အိပ်ကောင်းနေတုန်းဆိုလျှင် အိပ်ခန်းထဲထိ ဝင်နှိုးတတ်သည်။ စောင်တွေဆွဲလှန်၊ ခုတင်ပေါ်က အတင်းဆွဲချ လုပ်တတ်သည်။

တစ်ရက်မှာတော့ မနက် ၇:၀၀ နာရီလောက်မှာ အိမ်ရှေ့ဘက်က ဆူဆူညံညံ စကားပြောသံကြောင့် ကျွန်တော် လန့်နိုးလာသည်။ ပုရစ်အော်သံလို စူးစူးရှရှအသံမျိုးမှာ သူတစ်ယောက်တည်းသာရှိသဖြင့် သည်ကောင်ရောက်လာကြောင်း သိလိုက်သည်။ ကျွန်တော့်မိန်းမက ကျွန်တော် ညက ညဉ့်နက်မှ အိပ်ရကြောင်း ပြောပြီး ဟန့်တားနေသံကြားရသည်။ သည်ကောင်ကလည်း 'နင့်ယောက်ျား တစ်ရက်လောက် စောစောထလိုက်ရလို့ သေမသွားဘူး'ဟု ပြန်ပြောသည်။

သည်ကောင် အိပ်ခန်းထဲ ဇွတ်ဝင်လာတော့မှာ သေချာသည်။ အိပ်ရေးမဝဘဲ ထရတော့မည်။ ထိုအချိန်မှ ငယ်ငယ်ကလို နောက်ချင်ပြောင်ချင်စိတ် ပေါ်လာသည်။ သည်ကောင်ကို နည်းနည်းပညာ ပညာပေးရမည်။ ထို့ကြောင့် ပုဆိုးကို ကွင်းလုံးချွတ်ပြီး စောင်ကလေး ပြန်ခြုံ၍ အိပ်ချင်ဟန်ဆောင်လိုက်၏။

"အမယ် ကြည့်စမ်း၊ ဒီအချိန်ထိ ဇိမ်နဲ့နှပ်နေတယ်။ သူ့ကိုယ်သူ ဘာအောက်မေ့နေလဲမသိဘူး။ ခုလို အပျင်းကြီးတဲ့ကောင်မျိုး ဘယ်တော့မှ လူမွေးလူတောင် ပြောင်မှာ မဟုတ်ဘူး"

ပြောပြောဆိုဆို 'ဟေ့ကောင်ထစမ်း'ဆိုပြီး လှုပ်နှိုးသည်။ ကျွန်တော်က မျက်စိမဖွင့်ဘဲ အိပ်ချင်မူးတူးလေသံ တမင်လုပ်၍-

"ဘယ်သူလဲကွာ အစောကြီး လာနိုးတာ"

"အမယ် မင်းဘကြီးကွ မင်းဘကြီး"

ဆိုပြီး သည်ကောင် စိတ်မရှည်တော့ဘဲ ခြုံထားသော စောင်ဆွဲလှန်ပစ်လိုက်သည်။ တစ်ဆက်တည်းမှာပဲ 'ဟာ' ဆိုသောအသံ ထွက်လာသည်။ သည်ကောင်မှ ကျွန်တော်က တဟားဟား ရယ်လိုက်၏။

"တော်တော် အကျင့်ယုတ်တဲ့ကောင်" ဟုအော်ပြီး အခန်းပြင် ထွက်ပြေးလေသည်။

ကျွန်တော်မျက်နှာသစ်နေတုန်းမှာ ကျွန်တော်မိန်းမကို-

"နင့်ယောက်ျားက ငါ့ကို လက်နက်ပုန်းနဲ့ ခြိမ်းခြောက်တယ်ဟာ သိလား၊ သတိလဲထားဦးနော်၊ တော်ကြာ ဂျာမန်လက်ပစ်ဗုံး ဝှက်ထားတယ်ဆိုပြီး အဖမ်းခံနေရဦးမယ်" ဟု စ,နေသံ ကြားရသည်။ ကျွန်တော့်မိန်းမလည်း နားရှက်ဟန့်ဖြင့်...

"စိန်ကြောင်ရယ် မနက်စောစောစီးစီး နင့်မျက်နှာမြင်ပြီး နင့်အသံ ကြားရတာ ကျက်သရေ ယုတ်လိုက်တာ၊ အိမ်ရှေ့မှာ အေးအေးဆေးဆေး သွားထိုင်စောင့်နေစမ်းပါ" ဟု မီးဖိုခန်းထဲက နှင်ထုတ်နေသည်။

ကျွန်တော်လည်း အဝတ်အစား အမြန်လဲပြီး ထွက်လာခဲ့၏။ သည်ကောင်ကိုမြင်တော့-





“ဟေ့ကောင် ပိုက်ဆံချေးတာလား၊ ဒီအချိန်ဘက်မဖွင့်သေးဘူးကွ” ဟု ဦးအောင်နိုင်လိုက်ရာ သူက-

“ဟင်း မင်းလိုကောင်မျိုးများ ဘက်တိုက်မပြောနဲ့၊ အပေါင်ဆိုင်ကတောင် အဝင်ခံမှာ မဟုတ်ဘူး၊ မင်းသာ ပိုက်ဆံလိုချင်ရင် ငါ့အိမ်လိုက်ခဲ့။ အိမ်မှာ ပိုက်ဆံတွေ မင်းတစ်ရပ်မက ရှိတယ်”

“ဘာလဲ ၅၀၀ တန်တစ်ရွက်ကို ကြိုးနဲ့ချည်ပြီး ထုပ်တန်းမှာ ဆွဲထားလို့လား”

ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက်ဆုံလျှင် ခုလိုပဲ အပြန်အလှန် နှိပ်ကွပ်တတ်ကြသည်။

လက်ဖက်ရည်ဆိုင်မှာ ထိုင်မိကြတော့မှ သည်ကောင့်ကို သေသေချာချာ အကဲခတ်မိ၏။ မတွေ့ဖြစ်ကြသည့် လေးငါးခြောက်လအတွင်းမှာ အတော်ပြောင်းလဲသွားသည်။ ခုနောက်ပိုင်း စိန်ကြောင်သည် ညနေတိုင်း ဘီယာဆိုင်ထိုင်နေသည်ဟု သတင်းကြားထားသည်။ ထို့ကြောင့် သည်ကောင် အတော်ဝဖြိုးနေလေသည်။ ကျွန်တော်က-

“ဟေ့ကောင် မင်း တော်တော်အဆင်ပြေနေတယ်ထင်တယ်၊ ဝလို့ဖြိုးလို့ ကြည့်စမ်း၊ ဗိုက်လဲ ရွဲလာတယ်၊ မျက်နှာကြီးကလဲ ဖောင်းအစ်လို့ ပြီးတော့”

“အဲဒါပေါ့ကွာ၊ ကာလဝိတ်ပါက ကုပ်ပိုးတက်ဆိုတာ”

“ဟာ... လုပ်ပြန်ပြီ စိန်ကြောင်ရာ၊ မင်းနဲ့ကျမှ စကားပုံတွေ ပျက်တော့တာပဲ။ ကာလဝိတ် နောက်ပိုးတက်လို့သာ ကြားဖူးပါတယ်”

သူက ရယ်နေသည်။ ပြီးမှ-

“မင်းစဉ်းစားကြည့်လေ၊ စီးပွားရေးသမားတွေဟာ လုပ်ရကိုင်ရတာ ကျပ်တယ် အဆင်မပြေဘူး၊ မကိုက်ဘူး၊ မကျန်ဘူး ဆိုပြီး ညဉ့်ကြည့်ကြရင်းနဲ့ပဲ ကားတစ်စီးက နှစ်စီး၊ တိုက်တစ်လုံးက နှစ်လုံး၊ မြေတစ်ကွက်က နှစ်ကွက်၊ မိန်းမတစ်ယောက်က နှစ်ယောက်၊ ကုပ်ပိုးတစ်ထစ်က နှစ်ထစ် ဖြစ်လာကြတာပဲ၊ မဟုတ်လား”

ကျွန်တော် ခေါင်းညိတ်ထောက်ခံလိုက်သည်။ သူကလည်း ကျွန်တော့်ကို ပြန်အကဲခတ်သည်။

“မင်းကတော့ ကြာလေ ပိန်လေပါပဲကွာ”

ဟု ပြောသည်။ ထိုအခါ ကျွန်တော်သည် ဆရာကြီး တက်တိုး၏ ကမ္ဘာဆိုးပေကြီးများ စာအုပ်ထဲက စာရေးဆရာကြီး ဘားနတ်ရှောအကြောင်းကို သတိရမိ၏။

တစ်ခါက သူနှင့် စာပြိုင်ဘက် စာရေးဆရာတစ်ဦးက သူ၏ အရိုးပဒေသာ ရုပ်ကိုကြည့်ပြီး ‘ဘားနတ်ရှောရယ် ခင်ဗျားကြည့်ရတာ ကျုပ်တို့ အင်္ဂလန်ပြည်မှာ ငတ်မွတ်ခေါင်းပါးခြင်းဘေး ဆိုက်နေတယ်လို့ ထင်စရာဖြစ်နေပါလား’ ဟု ပြောလိုက်ရာ ဘားနတ်ရှောက ‘ငတ်မွတ်ခေါင်းပါးခြင်း ဖြစ်မှာပေါ့ဗျာ၊ ရှိသမျှ အစားအစာတွေကို ခင်ဗျားကချည် နင်းကန်တုတ်နေတာကိုး’ ဟု တစ်ဖက်ပုဂ္ဂိုလ်၏ ဗိုက်ပူကြီးကို ကြည့်ရင်း ပြန်နက်လိုက်သည် ဆို၏။

ဒါကို သတိရပြီး ကျွန်တော် ပြုံးလိုက်သောအခါ-

“ဘာလဲ၊ မင်းက ငါ့ကို ဘာတွေ နှိပ်ကွပ်ချင်သေးလို့လဲ”

ဟု သူကမေးသည်။





“မဟုတ်ပါဘူးကွာ၊ ငါက သိပ်အသုံးကျတဲ့ကောင် မဟုတ်ဘူးလေ၊ ဒါ့ကြောင့် မြေကြီးပေါ်အောင် ပိန်ပိန်လေး လုပ်ထားရတာ ပြောမလို့ပါ”

သူက ခေါင်းခါသည်။ စိန်ကြောင်သည် တခြားအချိန်တွေမှာ ကျွန်တော့်ကို ရစရာမရှိအောင် ပြောတတ်သော်လည်း သူ့သူငယ်ချင်း စာရေးဆရာ တစ်ယောက်ဖြစ်နေတာကိုတော့ ဂုဏ်ယူတတ်သူ ဖြစ်၏။ ကျွန်တော်က ခုလို ကိုယ့်ကိုယ်ကို ချိုးချိုးနှိမ်နှိမ် ပြောတာကိုတော့ သူလက်မခံနိုင်ဟန်ဖြင့်-

“ဒီလိုတော့ မပြောပါနဲ့ကွာ၊ မင်းကို ငါ တစ်ခုပြောပြမယ်။ မင်းမှတ်ဆိတ်မွေးတို့၊ နှုတ်ခမ်းမွေးတို့ ရိတ်တဲ့အခါ ပုဆိန်နဲ့ ရိတ်လို့ ရမလား၊ ဘလိတ်ခါးပါးပါးလေးနဲ့ ရိတ်ရမှာပေါ့။ မင်းစာရေးတဲ့အခါ ကျရင်ကော သံတူရွှင်းကြီးနဲ့ ရေးလို့ရလား၊ လက်သန်းလောက်ရှိတဲ့ ဘောလ်ပင်လေးနဲ့ ရေးရတာ မဟုတ်လား”

သူ့ဥပမာကို ကျွန်တော် သဘောကျသွားသည်။ သို့ရာတွင် သည်ကောင် ရောင့်တက်မှာ စိုးသဖြင့်-

“မင်း ပါးစပ် နတ်စကားထွက်သားပဲ”

“သိပ်အထင်မသေးပါနဲ့ကွာ၊ ငါလဲ တစ်ခါတလေ ကြုံတဲ့အခါ စာဖတ်ပါတယ်၊ ဟိုတစ်လောကတောင် မဂ္ဂဇင်းတစ်စောင်ထဲမှာ ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ် ဖတ်လိုက်မိသေးတယ်၊ ခေါင်းစဉ်က ဘာလဲကွာ ငယ်သော်သေး၏ ဆိုလား”

“လုပ်ချလိုက်ပြန်ပြီ၊ ငယ်သော်လှ၏ ပါကွာ၊ အရွယ်အစားကိုချုံ့ပစ်ပြီး အရည်အသွေးကို တိုးမြှင့်တဲ့သဘောတရားလို့ အကြမ်းအားဖြင့် ပြောနိုင်တာပေါ့ကွာ”

“အေး၊ ဟုတ်တယ် ဟုတ်တယ်၊ ငါက အဲဒီသဘောကို ပြောတာ၊ဒါ့ကြောင့် လူပိန်တာ အရေးမကြီးဘူး၊ စိတ်မပိန်ဖို့ အရေးကြီးတယ်”

ထို့နောက် သူသည် စားပွဲပေါ်ရှိ သတ္တုပန်းကန်ထဲက ပေါက်စီ တစ်လုံးကို ကောက်ယူလိုက်ပြီး-

“ငယ်သော်လှ၏ ဆိုပေမယ့် လက်ဖက်ရည်ပန်းကန်တွေ ငယ်သွားတာ၊ ပေါက်စီတွေ သေးသွားတာကတော့ မကောင်းဘူးကွာ၊ ဗိုက်မဝဘူး၊ ကောင်မလေးတွေ ငယ်ရင်လှတာတော့ အမှန်ပဲကွာ၊ ဟဲ... ဟဲ”

ဆိုပြီးပေါက်စီကို အားပါးတရ စားနေသည်။ ပြီးမှ-

“ဒါနဲ့ မင်းကော စီးပွားရေး အခြေအနေ အဆင်ပြေရဲ့လား”

ဟု မေးသဖြင့် ကျွန်တော်က-

“ဒီလိုပါပဲကွာ၊ ငဲ့အခြေအနေက ဟိုအရင်ကအတိုင်းပဲ၊ တိုးလဲမတိုးတက်ဘူး၊ ဆုတ်လဲ မဆုတ်ယုတ်သွားဘူး”

“အကြွေးကော တင်သေးလား”

“အကြွေးမတင်အောင်တော့ သတိထားပြီး သုံးစွဲရတာ ပေါ့ကွာ”

“အေး၊ ခုချိန်မှာ အကြွေးမရှိရင် အခြေအနေကောင်းတယ် လို့ဆိုရမယ်” သူက ရေနွေးကြမ်း ငဲ့သောက်သည်။ ကျွန်တော်က ဆေးလိပ်မီးညှိဖွာသည်။ သူသည် တစ်စုံတစ်ခု စဉ်းစားမိဟန်ဖြင့်-

“အမယ် ဟေ့ကောင်၊ မင်း လက်ဖက်ရည်ဖိုး ရှင်းရမှာစိုးလို့ ငိုပြနေတာ မဟုတ်ဘူး။ မင်း စာအုပ်တွေ ရောင်းရတယ်လို့ စာလုပ်ငန်း ဦးမြတ်ကျော်က ပြောတယ်ကွာ၊ စာအုပ်ဈေးတွေလဲ ကြီးလာတော့ မင်းလဲ စာမူခ ပိုရမှာပေါ့”





သူက ပြန်ချေပသည်။ ကျွန်တော်က-

"မင်း သိတဲ့အတိုင်းပဲ၊ ကလေးတွေကလဲ တဖြည်းဖြည်း ကြီးလာပြီ၊ သူတို့ရဲ့မုန့်ဖိုး၊ ကျောင်းစရိတ်တွေကလဲ တက်လာတယ်လေ"

"အဲဒါ ခက်တာပေါ့ကွ၊ ကိုယ့်ဒုက္ခ ကိုယ် မရှာပါနဲ့လို့ ငါ သတိပေးခဲ့သေးပဲ၊ မင်းတို့က နှလုံးသားကို တယ်အလိုလိုက်ကြတာပဲ၊ အခုတော့ ရုန်းကန်ရ ရှာဖွေရနဲ့"

အစချီပြီး ပျစ်ပျစ်နှစ်နှစ် ဆော်လေတော့သည်။ ပြီးတော့မှ တကယ်စေတနာထားဟန်ဖြင့်-

"ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် စုမိဆောင်းမိဖြစ်အောင်တော့ လုပ်ထားဦးကွ၊ ပုလင်းထဲက အရက်တစ်ခွက် ငဲ့သောက်လိုက်၊ ရေတစ်ခွက်ပြန်ရောထားလိုက် ဆိုတာမျိုးတော့ မဖြစ်စေနဲ့၊ ကြည့်လိုက်ရင်တော့ ပုလင်းက အမြဲအပြည့်ပဲ၊ ဒါပေမဲ့ အရက်ရဲ့ ဒီဂရီက တဖြည်းဖြည်းလျော့လာပြီး နောက်ဆုံးတော့ ရေပဲကျန်တာမျိုးဆိုရင် မကောင်းဘူး"

ဟု လေးနက်စွာ ဆုံးမစကားဆိုပြန်လေသည်။

သူနဲ့ ကျွန်တော်နဲ့ ဆုံမိလျှင် သည်အတိုင်းပဲ။ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် စကားနဲ့နှိပ်ကွပ်လိုက်၊ တည်တည်တံ့တံ့ ပြောဆိုဆွေးနွေးလိုက်၊ သည်ကြားထဲမှ စကားအထအန ကောက်ပြီးဖောက်လိုက်၊ နောက်လိုက်၊ ပြောင်လိုက်ဆိုရင်းကပင် စိန်ကြောင်ဆီက ပြောင်မြောက်သော စကားလုံးတွေ၊ ထူးခြားသော အတွေးအမြင်တွေ ထွက်ပေါ်လာတတ်၏။ သည်ကောင်ကစကားလုံး အသစ်အဆန်းတွေလည်း ထွက်တတ်သည်။ ခေတ်စားနေသော အကြောင်းအရာတွေကိုလည်း အကွက်မိမိ သုံးတတ်သည်။ ဥပမာ ဆုံးပြီဟု ထင်ရသောငွေ ပြန်ရလျှင် 'ကျောက်ခဲ ရေပေါ်တာပဲ' ဟုပြောလေ့ရှိကြသည်။ သူကတော့ 'တိုက်တန်းနှစ် ပြန်ပေါ်လာပြီဟေ့' ဟု ဆို၏။

တစ်လောက ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေတစ်ယောက်၏ ပုံနှိပ်စက် ပျက်သွားသည်။ ခေတ်ဟောင်းက စက်ဖြစ်သောကြောင့် အပိုပစ္စည်းတွေက မရှိတော့၊ ပျက်သွားသော အစိတ်အပိုင်းကလည်း တစ်နည်းနည်း ထွင်ထည့်လို့ ရတဲ့နေရာမဟုတ်။ စက်ကို ရပ်ထားရပြီး ဒုက္ခရောက်နေရရာ၏။ သည်လိုကိစ္စမျိုးမှာ နံနံစပ်စပ်ရှိသော စိန်ကြောင်ဆီကို ကျွန်တော်က ခေါ်သွားပေးသည်။ စိန်ကြောင်က ပစ္စည်းအစိတ်အပိုင်းကို ကြည့်ပြီး ခေါင်းတွင်တွင်ခါ၍-

"ခုချိန်မှာ ဒီပစ္စည်းမျိုး ရှာခိုင်းမယ့်အစား ဘင်လာဒင် ယိုတဲ့ချီးကို ရှာခိုင်းတာကမှ လွယ်လိမ့်ဦးမယ်" ဟုပြောသည်။ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေမှာ စိတ်ညစ်နေရတဲ့ကြားထဲ မှာတောင် မပြုံးဘဲမနေနိုင်အောင် ဖြစ်သွားရသည်။ စိန်ကြောင်က ဆက်ပြောသေးသည်။

"တစ်ခုတော့ရှိတယ်၊ ကနောင်မင်းသားကြီးရဲ့ သံရည်ကျို စက်ရုံမှာ သွားပြီးပုံလောင်းခိုင်းရင်တော့ ရချင်ရမယ်" ကျွန်တော် ဆဲပြီး ပြန်လာခဲ့ရ၏။

တစ်ခါကလည်း သူ တူလေးတစ်ယောက်သည် ငယ်ငယ်ရွယ်ရွယ်နှင့် ရည်းစားထားပြီး မိန်းမယူဖို့ စိတ်ကူးနေတာ သိရတော့ သူက-

"မင်းဟာ လူကသာ မူကြို၊ နှာခေါင်းက တက္ကသိုလ် ဆိုတဲ့ ကောင်မျိုးပဲ" ဟု ကြိမ်းမောင်းနေတာကြားလို့ ရယ်လိုက်မိသေးသည်။





ကျွန်တော်တို့ ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက်တွေလျှင်တော့ သည်ကောင် ညှပ်ပူးညှပ်ပိတ် ခံရတတ်သည်။ ကျွန်တော်က ပင့်ပေး ထောင်ပေးလိုက် ကိုရူပက ရိုက်ချလိုက်၊ ကိုရူပက ချန်ပေးလိုက်၊ ကျွန်တော်က သိပ်လိုက်နဲ့ စိန်ကြောင်သည် အလူးအလဲ ခံရသည်။ သည်အခါမျိုးမှာ သူက ခေတ်သစ် ကျေးညီနောင်ပုံပြင်ဖြင့် တုံ့ပြန်သည်။

မူရင်း ကျေးညီနောင်ပုံပြင်တွင် လေမုန်တိုင်းကြီးတိုက်သဖြင့် ကျေးညီနောင်တို့ တကွတပြားစီ လွင့်ပါသွားကြရာ တစ်ကောင်က ရသေ့ကြီး၏ ကျောင်းသခံမ်းကိုရောက်သွားပြီး ယဉ်ကျေးဖွယ်ရာသော စကားတွေ ပြောတတ်လာသည်။ တစ်ကောင်ကတော့ ခိုးသားဓားပြတွေဆီ ရောက်သွားပြီး ရုန်ရင်းကြမ်းတမ်းသော စကားတွေ ပြောတတ်လာပုံအကြောင်း ဖြစ်၏။

“မင်းတို့ ညီအစ်ကိုတွေကတော့ လေမုန်တိုင်းတိုက်ရင် နှစ်ကောင်စလုံး ခိုးသားဓားပြတွေဆီကို ချည်းပဲ အရင်ဦးအောင်လုပြီး ပျံမယ့် ကျေးမိုက်တွေ ဖြစ်မှာပဲ”

“မင်း စာအုပ်တွေ စောင်ရေ ဘယ်လောက်ရှိက်သလဲကွ” ဟု စိန်ကြောင်က မေးသဖြင့် ကျွန်တော်က-

“ဒါကတော့ကွာ လုံးချင်းဝတ္ထုဆိုရင် တစ်မျိုး၊ အတိုတွေ စုထုတ်တာဆိုရင် တစ်မျိုးပေါ့”

“ခုလောလောဆယ်ဆယ်ထွက်မယ့် စာအုပ်ရှိရင် ထုတ်ဝေသူကို စောင်ရေ ပိုရှိက်ခိုင်းကွ၊ ခါတိုင်းထက် ပိုရောင်းရလိမ့်မယ်”

“ဘာဖြစ်လို့ ပိုရောင်းရမှာလဲ”

“မီးပျက်လို့ကွ”

“ဟာ... မီးပျက်တာနဲ့ စာအုပ်ရောင်းရတာနဲ့ ဘာဆိုင်လို့လဲ”

“မင်း အဲဒါခက်တာပေါ့၊ မင်းတို့က စာရေးဖို့ပဲသိတယ်၊ ဈေးကွက်သဘောကို နားမလည်ဘူး”

“ကဲ ဒါဆို မင်းပဲ ရှင်းပြစမ်းပါဦး”

“ငါမေးမယ်၊ ဖျော်ဖြေရေးလုပ်ငန်းတွေထဲမှ မင်းတို့စာအုပ်လုပ်ငန်းရဲ့ အဓိက ပြိုင်ဘက်တွေက ဘာတွေလဲ”

“ရုပ်ရှင်တို့၊ ဗီဒီယိုတို့၊ ရုပ်မြင်သံကြားတို့ပေါ့ကွ”

“ဗီစီဒီ ကာရာအိုကေးလဲ ပါသေးတယ်လေ၊ ဟုတ်ပြီ၊ အဲဒီပစ္စည်းတွေက လျှပ်စစ်မီးရှိမှ သုံးလို့ရတာ မဟုတ်လား၊ မီးပျက်နေရင် ဘာမှလုပ်လို့မရတော့ဘူး၊ စာဖတ်တာကျတော့ ဘာလျှပ်စီးမီးမှ မလိုဘူး၊ အလင်းရောင်ရှိရင် ဖတ်လို့ရတယ်၊ ညမှောင်နေရင်တောင် ဖယောင်းတိုင် တစ်တိုင်ရှိရင် ဖတ်လို့ရပြီ၊ ဟုတ်လား”

ကျွန်တော် ခေါင်းညိတ်သည်။ သူက ဆက်၍-

“မီးပျက်တော့ တီဗီတို့၊ ဗီစီဒီတို့ ကြည့်လို့မရဘူးလေ၊ ဒီအခါမှာ အနားယူအပန်းဖြေဖို့ ဘာလုပ်ကြမလဲ၊ စာဖတ်ဖို့ပဲ ရှိတာပေါ့ကွ၊ ဒါ့ကြောင့် စာအုပ်ရောင်းအား တက်လာနိုင်တယ်လို့ပြောတာ”

“တော်ပါတော့ကွာ၊ စာအုပ်တွေ ပိုရောင်းမကောင်းရင်လဲ နေပါစေ၊ တီဗီက လာမယ့် ကမ္ဘာ့ဖလား ဘောလုံးပွဲလေးတော့ ကြည့်ပါရစေ”

ဟုပြန်ပြောလိုက်ရ၏။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သူ့သီအိုရီကို ဟားတိုက်ရယ်မောပစ်လိုက်ဖို့တော့ ခက်သည်။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်ပင်လျှင် မီးပျက်တဲ့အခါ ဘက်ထရီမီးချောင်းလေး ထွန်းပြီး စာဖတ်လေ့ရှိတယ် မဟုတ်လား။





ခုချိန်မှာ ရာခိုင်နှုန်းဆိုသော စကားကို မကြာခဏ တွေ့နေကြားနေရသည်။ 'လစဉ် ၃ ရာခိုင်နှုန်းအထိ လျှော့ပေးနေပြီ၊ 'တင်း ပါဆင့်ပဲ မြတ်တာပါ' စသည်ဖြင့်။ စိန်ကြောင်ကတော့-

"ရာခိုင်နှုန်းဆိုတာ မသေချာမရေရာတဲ့ သဘောပါပဲကွာ" ဟုဆိုသည်။ သူ့အယူအဆအရ ရာခိုင်နှုန်းဆိုသည်မှာ ဖြစ်ပြီးသော ကိစ္စတွေကို တွက်ချက်ပြရာမှာသာ တိကျမှုရှိသည်။ မဖြစ်သေးတာကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းရာမှာတော့ သိပ်အသုံးမတည့်လှပါဘူးတဲ့။

"ဒီလိုကွ၊ မိုးလေဝသ ခန့်မှန်းရာမှာ ရွာရန်ရွာနှုန်း ၆၀ လို့ပြောတယ်၊ တကယ်လို့ မိုးရွာရင် မှန်တယ်၊ မရွာရင်လဲ မမှားဘူး၊ ဟိုဘက် ၄၀ ထဲပါသွားလို့လေ၊ တကယ်တော့ မိုးဆိုတာက ရွာချင်ရွာမယ်၊ မရွာချင်မရွာဘူး၊ ဒီနှစ်မျိုးပရှိတာ၊ နောက်ပြီး ရှိသေးတယ်ကွ၊ ကိစ္စတစ်ခုကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းတဲ့အခါ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းသေချာတယ်လို့ ပြောတာမျိုးလေ၊ သေချာတယ်ဆိုရင် ကျန်တဲ့ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းဆိုတာ ဘာကြောင့် ဆရာစား ချန်ထားရတာလဲ"

"ဟေ့ကောင် စိန်ကြောင်၊ ကေ့တော့ ကျောင်းမှာတုန်းက ကျောင်းခေါ်ချိန် ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းမပြည့်လို့ ပြဿနာဖြစ်ပြီးကတည်းက ရာခိုင်နှုန်းဆိုတာ မင်းစိတ်နာနေတာ မဟုတ်လား"

ကျွန်တော်က တစ်ချက်ထောက်လိုက်သည်။

"အမယ်၊ အဲဒီတုန်းက ဆရာကြီးကို သွားငိုပြလိုက်လို့ စာမေးပွဲဖြေခွင့် ရခဲ့ပါတယ်ကွာ"

ကျွန်တော် ရယ်နေလိုက်၏။ သူကဆက်၍...

"ငါ့စကားမဆုံးသေးဘူးကွ၊ ကျန်သေးတယ်၊ တကယ်တော့ ရာခိုင်နှုန်းဆိုတာဟာ ကိန်းဂဏန်း အရေအတွက်များလာလေ စိတ်မချရလေပဲကွ"

"မင်းအတွေးက မြင့်လှချည်လား၊ ရှင်းပြစမ်းပါဦး"

ငွေ့သလိုလို ပင့်သလိုလို လုပ်ပေးလိုက်ရာ သူက-

"ငါ တစ်ခုပြောမယ်ကွာ၊ တကယ်လို့ မင်းဝင်ငွေရဲ့ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ငါ့ကို ပေးမယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ထားတယ် ဆိုပါတော့"

"ဟာ... .. ဘာလို့ ပေးရမှာလဲ မင်းက သူငွေပဲ"

"ငါ့လခွေး အရေးထဲမှာ၊ ဥပမာ ပြောတာဟ"

"အေးပါ၊ ပေးမယ်ပဲ ထားပါတော့၊ ဘာဖြစ်သလဲ"

"မင်းဝင်ငွေက ၁၀၀၀ ဆိုရင် ငါ့ကို ၁၀၀ လောက်ကတော့ ပစ်ပေးလိုက်မှာပဲ၊ ၁၀,၀၀၀ ဝင်လို့ ၁၀၀၀ ပေးရမယ်ဆိုရင်လဲ လက်နှေးမှာ မဟုတ်ဘူး။ ၁၀၀,၀၀၀ မို့လို့ ၁၀,၀၀၀ ပေးရမယ်ဆိုတဲ့အခါ နည်းနည်း နှမြောပေမယ့် သူငယ်ချင်းဆိုတော့ ပေးသင့်တယ်လို့ တွက်လိမ့်မယ်၊ ၁၀ သိန်းဝင်လို့ ၁၀၀,၀၀၀ ပေးဖို့ကျတော့ လက်တွန့်လာပြီ၊ သိန်း၁၀၀ မို့ ၁၀သိန်း ပေးဖို့ဆိုရင်တော့ သိပ်မဖြစ်နိုင်တော့ဘူး၊ သိန်း ၁၀၀၀ ဝင်လို့ သိန်း၁၀၀ ပေးမလား ဆိုရင်တော့ လုံးဝခေါင်းခါတော့မှာပဲ၊ အဲဒါပဲလေ၊ ၁၀ရာခိုင်နှုန်းချင်းတူတူ ငွေတန်ဖိုး များလာတာနဲ့အမျှ မသေချာ မရေရာမှုက ပိုတိုးလာတာပဲ"

ကျွန်တော်က ခေါင်းတညိတ်ညိတ် နားထောင်နေပြီးမှ-

"ကဲကွာ တကယ်လို့ ငါ့နေရာမှာ မင်းဆိုရင် ငါ့ကို ဘယ်နှစ်ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ ပေးမလဲ"

"ငါသာဆိုရင် ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ ဘယ်ပေးမလဲ၊ တစ်ခါတည်း ပုတ်ပြတ် ပေးလိုက်မှာပေါ့"

"ဘယ်လောက်ပေးမယ် စိတ်ကူးလဲကွ"

"ငါးရာ တစ်ထောင်ပေါ့"

"အေး ကောင်းပြီ၊ ဒါဆို အခုသောက်တဲ့ လက်ဖက်ရည်ဖိုးကို မင်းပဲ ရှင်းလိုက်တော့"

သူ ကျွန်တော့်ကို ဆဲသည်။





စိန်ကြောင်သည် စိတ်လို လက်ရရှိသောအခါ တည်တည်တံ့တံ့ စကားမျိုးတွေ ပြောတတ်သေးသည်။ စီးပွားရေးသမား အမျိုးမျိုးရှိကြောင်း သရုပ်ခွဲပြသည်။ သူ့ပြောပြချက်အရ

ပထမတစ်မျိုးမှာ စီးပွားရေးလုပ်တဲ့အခါ ရှုံးလျှင်လည်း နည်းနည်း၊ မြတ်လျှင်လည်း အသင့်အတင့်ဆိုသော သူမျိုး၊ ထိုသူမျိုးကို တရားမျှတသော စိတ်ထားရှိသူ သမ္မာအာဇီဝသမားဟု ခေါ်သည်။

ဒုတိယတစ်မျိုးက ရှုံးလျှင်လည်း ခွက်ခွက်လန်၊ မြတ်လျှင်လည်း သောက်သောက်လဲ ဆိုသူမျိုးဖြစ်၏။ လောင်းကစားဆန်သော်လည်း သူ့ဘက်ကိုယ့်ဘက် အခွင့်အရေး တစ်ဝက်စီ ဖြစ်သောကြောင့် မျှတသည်ဟု ဆိုနိုင်သေးသည်။

တတိယ တစ်မျိုးကတော့ အရှုံးနည်းနည်း၊ အမြတ်များများဆိုသော သူမျိုးဖြစ်၏။ ဒါလည်း စီးပွားရေးသမားဆိုတာ အမြတ်များများလိုချင်တာ သဘာဝပဲဆိုပြီး ခွင့်လွှတ်လို့ရနိုင်သေးသည်။

စတုတ္ထတစ်မျိုးကား သူ့ဘက်က လုံးဝတစ်ပြားတစ်ချပ်မှ အရှုံးမခံနိုင်ဘဲ အကျိုးအမြတ်ကျတော့ အဆမတန် လိုချင်သူများဖြစ်၏။ ဒါမျိုးကိုတော့ ဝိသမလောဘသမားဟု ခေါ်ရလိမ့်မည်။

“ကဲ မင်းကို ငါမေးမယ်၊ အဲဒီလေးမျိုးထဲ ငါကတော့ ဘယ်အတန်းအစားထဲမှာပါတယ်လို့ မင်း ထင်သလဲ”

ဟု သူက မေးသည်။ ကျွန်တော်က-

“မင်းဘာသာပဲ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ဖော် မသူတော် လုပ်စမ်းပါဦး”

“ငါက တတိယအမျိုးအစားထဲမှာ ပါတယ်ကွ၊ အရှုံးနည်းအောင် ကြိုတင်ကာကွယ်မှုတွေ လုပ်တယ်၊ အမြတ်များများရအောင် အကြံထုတ်တယ်၊ ရင်းသင့်တာကိုတော့ ရင်းရတာပေါ့ကွာ၊ တစ်ခုရှိတာက လုပ်ရင်းကိုင်ရင်းနဲ့ အမြင်ကျယ်လာတော့ အကွက်ကောင်းတွေ မြင်လာတယ်၊ အချောင်ရနိုင်တဲ့ အခွင့်အရေးတွေ တွေ့လာတယ်၊ ဒီအခါမှာ စီးပွားရေးကျင့်ဝတ်တွေ ဘာတွေ ဘေးချိတ်ပြီး ရိတ်လိုက်ချင်တဲ့ စိတ်မျိုး ပေါ်လာတယ်၊ ဝိသမလောဘဘက် ကူးချင်လာတယ် ဆိုပါတော့ကွာ၊ အဲဒီလို အခါမျိုးမှာ ငါဘာလုပ်လဲ သိလား”

ကျွန်တော်ခေါင်းခါပြသည်။ သူကပဲ ဆက်၍ပြောသည်။

“ဘာလုပ်လဲဆိုတော့ ငါ မင်းတို့ဆီ လာလိုက်တာပေါ့ကွ”

“ဟင်... ငါတို့နဲ့ ဘာဆိုင်လို့လဲ”

“မင်းတို့ဆီရောက်လာရင် မင်းတို့က ငါ့ကို စီးပွားရေးသောင်းကျန်းတယ် ဘာညာဆိုပြီး ဝိုင်းနှိပ်ကြတယ်လေ”

“ငါတို့က နောက်တာပါကွ”

“နောက်တာဆိုပေမယ့် အမှန်တွေချည်းပဲလေ၊ အဲဒီအခါမှာ ငါလဲ ကိုယ်ရှိန်သတ်လို့ ရသွားတာပေါ့၊ ပြီးတော့ မင်းတို့ကောင်တွေ စီးပွားရေးသမားတွေလို နေ့ရှိသရွေ့ အရှုံးအမြတ်ပဲတွက်နေတာမဟုတ်တော့ မင်းတို့မျက်နှာတွေက ဟိုငနဲတွေလို မပူလောင်ဘူးကွ၊ မင်းတို့ကောင်တွေဟာ ငပျင်းတွေ





ငကြောင်တွေဆိုပေမယ့် မင်းတို့နဲ့ စကားပြောတာ စိတ်ချမ်းသာတယ်၊ သူငယ်ချင်းတွေ ဆဲတာဟာ ဟိုလူတွေ ပြုံးပြတာထက် ပိုပြီးစိတ်ချရတယ်လို့ ထင်တာပဲကွ”

ကျွန်တော် ဘာမှ ပြန်မပြောဘဲ ပြုံးရုံသာ ပြုံးနေလိုက်သည်။ တကယ်တော့ ကျွန်တော်သည်လည်း သာမန်ပုထုဇဉ် လူသားတစ်ဦးသာ ဖြစ်၏။ လောဘကြီးခွင့်ရဖို့ အခြေအနေ မပေးသေးလို့သာ ငြိမ်ကုပ်နေရတာကော မဖြစ်နိုင်ဘူးလား။

## အခန်း(၈)

ကျွန်တော့်အစ်ကို မောင်ဝဏ္ဏရေးသော စာပိုဒ်တစ်ပိုဒ်ထဲတွင် သူက တစ်ဖက်လွတ်စက္ကူ အတိုအစတွေကို လွှင့်မပစ်ဘဲ အတိုအထွာရေးလို့ရအောင် စုထားတာကို ကလေးတွေက ပြုံးကြသည်ဆိုသောအကြောင်း ဖတ်လိုက်ရသည်။

ထိုအခါ ကျွန်တော်လည်း ပြုံးလိုက်မိ၏။ အကြောင်းကတော့ ကျွန်တော်နှင့် အကြံတူနေသောကြောင့် ဖြစ်၏။ ကျွန်တော်သည်လည်း ကျောဘက်မှာ လွတ်နေသော ဆေးညွှန်းစာရွက်၊ ကုန်ပစ္စည်းတံဆိပ်ပတ်၊ ပြက္ခဒိန် စသည်တို့ကို ကလစ်နှင့်ညှပ်ပြီး ချိတ်ထားတတ်သည်။ အတိုအထွာ ရေးချင်တာရှိလျှင် သုံးလို့ရအောင်ပေါ့။

သည်အကျင့်ကို အဖေ့ဆီက အတုယူရရှိခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။ အဖေသည် သူ သောက်သည့် ဒူးယားစီးကရက် ဘူးခွံများကို လွှင့်ပစ်လေ့မရှိ။ အထဲက ငွေရောင်တစ်ဖက် အဖြူသားတစ်ဖက် စက္ကူတွေရော၊ ဘူးခွံတွေကိုရော ဖြန့်ပြီး ကလစ်နှင့် ညှပ်ထားသည်။

သူက ညဆိုလျှင် ညဉ့်နက်အောင် စာရေးစာဖတ်ပြုလုပ်ပြီး မနက်နေ့မြင့်မှ အိပ်ရာ ထတတ်သည်။ သူ မနီးခင် ဆောင်ရွက်ထားနှင့် စေလိုသော ကိစ္စများကို စာနှင့်ရေးပြီး သူ၏ ဘက်စုံသုံး စားပွဲဝိုင်းကလေးပေါ် တင်ထားသည်။ မနက်ကျလျှင် သူ့တပည့်တွေက စာကိုကြည့်ပြီး လုပ်စရာရှိတာ လုပ်ထား၊ အဆင်သင့်ပြင်ဆင်သင့်တာ ပြင်ဆင်ထားရသည်။ သည်အတွက် စောစောက စာရွက်တွေကို အသုံးပြုသည်။

အဖေသည် စာရေးဆရာတစ်ယောက်သာမက ပုံနှိပ်လုပ်ငန်းကိုလည်း လုပ်ကိုင်ခဲ့ဖူးသဖြင့် စက္ကူ၏တန်ဖိုးကို နားလည်နေသည်။ ဂျပန်ခေတ်တုန်းက စက္ကူအလွန်ရှားပါးသည့်အကြောင်း အဖေ ပြောပြဖူးသည်။ စာနယ်ဇင်းတွေ၊ စာအုပ်စာတမ်းတွေ မထွက်သလောက် နည်းပါးသည်။ ရှားရှားပါးပါး ထွက်လာသော စာအုပ်စာတမ်းတွေကလည်း ရရာ စက္ကူနှင့် ရိုက်ရသောကြောင့် တစ်အုပ်တည်းမှာပင် စက္ကူအမျိုးအစားပေါင်းစုံ၊ အထူအပါးအမျိုးမျိုး၊ အရောင်းအမျိုးမျိုး ဖြစ်နေ၏။ ဒါတွင်မက တစ်ဖက်လွတ် စက္ကူတွေကိုလည်း သုံးရသဖြင့် စာသားတွေကို တစ်ဖက်တည်းမှာသာ ရိုက်နိုင်သည်။ ကျောဘက်မှာက ပြက္ခဒိန်ဟောင်းဖြစ်စေ၊ ကြော်ငြာအပိုင်းအစတွေဖြစ်စေ၊ ဂျပန်စာတွေဖြစ်စေ ရှိနေတတ်၏။ စာဖတ်တဲ့လူက စာတစ်မျက်နှာပြီးလျှင် နောက်တစ်မျက်နှာကို ခုန်ကျော်၍ ဖတ်ကြရသည်။ (ခုခေတ်မှာ ထုတ်ဝေနေသော ကြော်ငြာများများပါသည့် မဂ္ဂဇင်းတွေ ဖတ်ရတဲ့ အရသာမျိုး ဖြစ်လိမ့်မည်ထင်၏။)





ခုလို စက္ကူ အလွန်ရှားပါးသော ခေတ်ကို ကြုံခဲ့ရသောကြောင့် အဖေသည် စက္ကူတွေကို အလဟဿ လွှင့်ပစ်ရမှာကို နှမြောတတ်ခြင်းဖြစ်နိုင်၏။ ကျွန်တော်လည်း စက္ကူခေတ်မျိုးစုံကို ဖြတ်သန်းခဲ့ဖူးသည်။ စက္ကူလည်းပေါ၊ ဈေးလည်းပေါသောခေတ်၊ စက္ကူရှားပြီး ဈေးပေါသောခေတ်၊ စက္ကူရှားပြီး ဈေးကြီးသောခေတ်၊ စက္ကူလည်းပေါ ဈေးလည်းကြီးသောခေတ် စသည်ဖြင့်။ ကျွန်တော်တို့ မူလတန်းကျောင်းသားဘဝက ဗလာစာအုပ် အလွန်ပေါသည်။ ဈေးကလည်း သက်သာသည်။ တစ်အုပ်မှ ၃၅ ပြားသာ ပေးရသည်။ စက္ကူသားကလည်း တော်တော်ကောင်းသည်။ အလယ်တန်း၊ အထက်တန်းလောက်ရောက်တော့ ရှားပါးစပြုလာသည်။ ကျောင်းသားတစ်ယောက်လျှင် တစ်နှစ်အတွက် စာအုပ် ဘယ်နှစ်အုပ်ဆိုတာမျိုး ကန့်သတ်မှုရှိလာသည်။ စက္ကူသားကတော့ မဆိုးလှ။ ဈေးလည်း သက်သာသေးသည်။

ခုခေတ်ကလေးတွေကတော့ ကံလည်း ကောင်းသည်၊ ကံလည်း ဆိုးသည်ဟု ဆိုရမည်။ ကံကောင်းတဲ့အချက်က ဗလာစာအုပ်တွေ ပေါများခြင်းဖြစ်၏။ ညီညစ်ညစ် ကြမ်းတမ်းတမ်းစက္ကူကစပြီး အချောဆုံး၊ အဖြူဆုံး ဘေးမျဉ်းပါ အဆင်သင့်သားပေးထားသော စက္ကူမျိုးအထိ ရွေးချယ်နိုင်သည်။ ကံဆိုးတာကတော့ ဈေးကြီးခြင်းပင်ဖြစ်၏။ အစိတ် သုံးဆယ်တန်က အနည်းဆုံးပဲ။ အကောင်းစားဆိုလျှင် စာမျက်နှာ ၈၀ တစ်အုပ်ကို ၁၀၀ ကျော်အထိ ပေးရသည်။

ကျွန်တော်သည် စာရေးဆရာ မဖြစ်ခင်ကတည်းက စာအုပ်လောကထဲ ဝင်ရောက်ခဲ့သူဖြစ်၏။ ၁၀ တန်းအောင်ပြီးခါစမှာ စာအုပ်ထုတ်ဝေရေးလုပ်ငန်းကို ပညာသင်အဖြစ် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်သည်။ တက္ကသိုလ် တက်နေရင်း တစ်ဖက်က စာအုပ်ထုတ်ဝေရေး လုပ်ဖူးသည်။ ထို့ကြောင့် စက္ကူအကြောင်း နားလည်နေသည်။

ဟိုတစ်ချိန်က စက္ကူရောင်းဝယ်ရေးကို နိုင်ငံပိုင် ကော်ပိုရေးရှင်းကသာ လုပ်ကိုင်ခွင့်ရှိသည်။ စာအုပ်ထုတ်ဝေသူတွေက ကော်ပိုရေးရှင်းမှာ စက္ကူဝယ်ခွင့် လျှောက်ရသည်။ ဝတ္ထုတို၊ မဂ္ဂဇင်း ဂျာနယ်တို့၊ သတင်းစာတို့ ရိုက်သောစက္ကူကို နယူးစ်ပရင့်ဟုခေါ်သည်။ ထိုစဉ်က နယူးစ်ပရင့်မှန်သမျှကို နိုင်ငံခြားက တင်သွင်းတာချည်းပဲဖြစ်၏။ များသောအားဖြင့် အနောက်နိုင်ငံတွေဆီက ထုတ်လုပ်ခြင်းဖြစ်၏။ စက္ကူသားက ကျစ်ပြီး ညက်နေသည်။

နောက်ပိုင်း ကမ္ဘာမှာ စက္ကူရှားပါးမှု ဖြစ်လာပြီးနောက် စက္ကူတွေ ဈေးတက်လာသည်။ ထိုအခါ ဈေးသက်သာပြီး သယ်ယူဖို့လွယ်ကူသော ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နိုင်ငံက စက္ကူတွေ ပြောင်းမှာသည်။ စက္ကူတွေက အရောင်နည်းနည်း ညစ်သည်။ စက္ကူသားကလည်း ပွသည်။ သို့ရာတွင် အဖိုးနည်းဝန်ပါမို့ အလုပ်ဖြစ်သည်။ သူတို့က စက္ကူနှင့်ပတ်သက်ပြီး သူတို့ကိုသာ အားကိုးနေရသည်ဟု ထင်လားမသိ။ ဈေးကို တဖြည်းဖြည်း မြှင့်မြှင့်လာသည်။ တခြားအကြောင်းတွေလည်း ရှိကောင်းရှိမည်။ ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်က စက္ကူအဝယ် ရပ်လိုက်သည်။ နော်ဝေစက္ကူကို ပြောင်းပြီးမှာသည်။ ထိုအချိန်ကစ၍ နယူးစ်ပရင့်ကို နော်ဝေစက္ကူဟု ခေါ်ခဲ့ကြသည်။ ခုနောက်ပိုင်း ဝင်လာနေသော နယူးစ်ပရင့်များမှာ နိုင်ငံပေါင်းစုံမှ ဖြစ်သည်။ အင်ဒို၊ မလေး၊ တရုတ် စသည်ဖြင့်။ ဘယ်နိုင်ငံကပဲလာလာ နယူးစ်ပရင့်ဆိုလျှင် နော်ဝေလိုပဲခေါ်တာ နှုတ်ကျိုးနေပြီ။

စာအုပ်အဖုံးနဲ့ ပတ်သက်လို့ကတော့ အတ်ပေပါခေါ် ကြွေစက္ကူချောနှင့် ဂျူးပလက်ခေါ် တစ်ဖက်ဖြူ တစ်ဖက်ညို ကတ်ပြားတွေ ပေးတတ်သည်။ တစ်ခါတော့ ပစ္စည်းတွေ ပြတ်သွားသဖြင့် အဖုံးအတွက်





ပိုစတာပေါ်တွေသာ ပေးတော့သည်။ ပိုစတာပေါ်ဆိုတာက ကုန်ပစ္စည်း ကြော်ငြာတွေ၊ တံဆိပ်တွေလောက်သာ ပုံနှိပ်လို့ကောင်းသည်။ စာအုပ်အဖုံးလုပ်လို့ မကောင်းလှ။ အသားကပါးပြီး ပျော့ဖပ်ဖပ်နိုင်သည်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ရတာကိုပဲ ကျေးဇူးတင်ရဦးမည်။

တချို့ကတော့ တစ်ဖက်လွတ် အတ်ပေါ်တွေရှာပြီး ကျောဘက်က အဖြူသားပေါ်မှာ ပုံနှိပ်သည်။ မူလရိုက်ထားတာကို အတွင်းဘက်ကထားပြီး ပြည်တွင်းဖြစ် ကတ်တွေပြားတွေခံ၍ ကော်နှင့် ကပ်ပစ်လိုက်သည်။ သည်လိုပဲ ကြံဖန်ပြီး ဖြစ်အောင် လုပ်ခဲ့ကြရသည်။

နောက်ပိုင်းကျတော့ ပုဂ္ဂလိကထုတ်ဝေသော စာအုပ်တွေအတွက် စက္ကူ လုံးဝထုတ်မပေးတော့။ ကိုယ့်နည်းကိုယ့်ဟန်နှင့် ရှာကြံရသည်။ သည်လိုအပ်ချက်ကို ဖြည့်ပေးဖို့အတွက် ပြည်တွင်းဖြစ် စက္ကူစက်ကလေးတွေ ပေါ်လာသည်။ သုံးပြီးသား စက္ကူတွေကို ပျော့ဖတ်လုပ်ပြီး ပြန်ကြိတ်ရခြင်းဖြစ်၏။ အရည်အသွေးကတော့ သိပ်မကောင်းလှ။ အလုပ်တော့ ဖြစ်သည်။

သည်မှာတွင်ပဲ ဘားပြာ၊ ဘားဖြူ ဆိုသော ဝေါဟာရတွေ ပေါ်လာခဲ့ခြင်းဖြစ်၏။ ဘားပြာဆိုတာက ကုန်ကြမ်း သိပ်မကောင်းသဖြင့် အရည်အသွေး ညံ့သည်။ အရောင်က ပြာမှိုင်းမှိုင်း။ စက္ကူအဖြူရည်း သန့်သန့်ကို ပြန်ကြိတ်တာက ဘားဖြူ။ နည်းနည်းပိုကောင်းသည်။ နော်ဝေစက္ကူတစ်မျိုးတည်းကိုပဲ ပြန်ကြိတ်တာကျတော့ ဘားနော်ဟုခေါ်သည်။ သည်လိုပဲ ဂူဖရီစက္ကူကို ပြန်ကြိတ်တော့ ဘားဂူ ဖြစ်သွား၏။ (ဘားသက်ဆိုတာကတော့ စက္ကူမဟုတ်ပါ။ ပြင်သစ်လက်ရွေးစင် ဂိုးသမားသာ ဖြစ်ပါသည်။)

ကျွန်တော်တို့လို စာပေလောကသားများအတွက် စက္ကူသည် မရှိမဖြစ် ပစ္စည်းပင်ဖြစ်၏။ စက္ကူကို မှီပြီး ထမင်းစားနေကြရသူများ ဖြစ်၏။ စက္ကူသည် အသက်တမျှ အရေးကြီးသည်ဟု ဆိုနိုင်သည်။ စက္ကူသာမရှိလျှင် စာပေယန္တရားကြီး တစ်ခုလုံး ရပ်တန့်သွားလိမ့်မည်။ ကားဈေးတွေ အဆမတန် မြင့်တက်လာခြင်းနှင့် ပတ်သက်ပြီး စမ္မာနဂိုက နွားမကြီး နို့ထွက်ကောင်းတာ ကိုယ်နဲ့ဘာဆိုင်လဲဆိုပြီး ဘာသိဘာသာနေနိုင်သည်။ စက္ကူတွေ ပြတ်လပ်နေပြီ၊ စက္ကူတွေ တက်တော့မည်ဆိုလျှင်တော့ ညောင်ဦးကမ်းပါး ပြိုလေပြီ။ စာအုပ်သမားတို့သည် ကမ္ဘာဦးသူတို့ မီးကိုးကွယ်သလို စက္ကူကို ပူဇော်သနေကြရသည်။ ထို့ကြောင့် စက္ကူတစ်ရွက်ကို အလဟဿ ဖြုန်းတီးပစ်လျှင် ကျိန်စာသင့်တော့မလောက် အယူသီးသလို ဖြစ်နေဟန်တူပါသည်။

စက္ကူတစ်ရွက်ကို သာမန်အားဖြင့် ကြည့်လိုက်လျှင် ပါးလှပ်လှပ် အရွက်ကလေး အလွှာကလေးတစ်ခုဟု ထင်ရသော်လည်း နက်နက်နဲနဲ စဉ်းစားကြည့်လျှင် သူ့ထံမှာ ဝိညာဉ်တွေ ပျော်ဝင်နေသည်။

ခုလိုပြောလိုက်တော့ စက္ကူပေါ်မှာ ရိုက်နှိပ်ထားသော ဝတ္ထု၊ ကဗျာတွေ အကြောင်း ပြောတော့မည်ဟု ထင်စရာရှိ၏။ မဟုတ်ပါ။ စက္ကူကို ဘာကုန်ကြမ်းနဲ့ လုပ်သလဲ။ ဝါးပင်၊ သစ်ပင်တို့နှင့် လုပ်သည်။ အပင်များသည် သက်ရှိအရာများဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် စက္ကူဆိုသည်မှာ အသက်နှင့်လုပ်ထားသော ပစ္စည်းဟု ဆိုချင်ခြင်းဖြစ်၏။ စက္ကူတွေကို အလဟဿ ဖြုန်းတီးပစ်ခြင်းသည် သစ်တော သစ်ပင်တွေကို ဖျက်ဆီးပစ်ခြင်းနှင့် တူတူပဲဖြစ်၏။ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ကို ဖျက်ဆီးပစ်တာလည်းမည်၏။





ကမ္ဘာမှာ စက္ကူသုံးစွဲမှုက တဖြည်းဖြည်း ပိုများလာသည်။ ကွန်ပျူတာတွေ တွင်ကျယ်လာသောအခါ စက္ကူသိပ်သုံးစရာ မလိုတော့ဟု ထင်ခဲ့ကြသည်။ သည်လိုမဟုတ်ဘဲ ပိုတောင်တိုးလာသည်ဟု ဆို၏။ လူတွေ ပညာပိုတတ်လာလေ စက္ကူပိုသုံးလေဟုလည်း ယူဆနိုင်သည်။

ကျွန်တော်တို့ဆီမှာလည်း စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးလာခြင်း၊ ကျောင်းသားဦးရေ တိုးလာခြင်း၊ စာအုပ်စာတမ်း ရိုက်နှိပ်မှု ပိုမိုလာခြင်းကြောင့် စက္ကူသုံးစွဲမှု များပြားလာသည်။ ခုနောက်ပိုင်းမှာ အတွက်အချက်သမားတွေကလည်း စက္ကူကို တော်တော်ဖြုန်းပေးကြသည်။ တစ်လမှာ သုံးကြိမ်လောက် တွက်ချက်နေကြခြင်း ဖြစ်၏။ လက်တွက်သမားတွေက စက္ကူသုံးကြသလို အတိတ်ကောက်သူ၊ စာလိမ်ဖောက်သူ၊ ဟောကိန်းလေ့လာသူတွေအတွက် စာရွက်စာတမ်းတွေက ထွက်သေးသည်။ လဆန်းရက်ဆိုလျှင် ခုနစ်ရက်ပတ်လုံး တွက်ချက်ကြသဖြင့် စာရွက်ရေ သိန်းနှင့်သန်းနှင့်ချီပြီး ကုန်သည်။ ဘောက်ချာစာရွက်အတွက် ကုန်တာက ရှိသေးသည်။

ထိုကိစ္စနှင့်ဆက်စပ်သော ကိစ္စတစ်ခု ရှိသေးသည်။ အမွှေးတိုင်ထွန်းခြင်းပင် ဖြစ်၏။ အရင်က အိမ်တွေမှာ အမွှေးတိုင် အမြဲထွန်းလေ့မရှိ။ ယတြာချေတာလို အထူးကိစ္စမျိုးမှာမှ ထွန်းလေ့ရှိ၏။ လူနည်းစုလောက်သာ သုံးသောပစ္စည်း ဖြစ်၏။

ခုကျတော့ ထွန်းလိုက်ကြတာ အမွှေးတိုင်ယဉ်ကျေးမှုလို့တောင် ခေါ်လိုရသည်။ လူတွေ ဘယ်လောက်တောင် အမွှေးတိုင် ထွန်းကြသလဲဆိုတာ ရုပ်မြင်သံကြား ကြော်ငြာတွေကြည့်လျှင် သိနိုင်သည်။ အမွှေးတိုင် ကုန်ကြမ်းအတွက် ခုတ်လှဲကြလို့ အညာက သက်တမ်းရင့် မန်ကျည်းပင်ကြီးတွေ ကုန်ပါတော့မည်ဟု ဆောင်းပါးရှင်တစ်ယောက်က သတိပေးတာတောင်ရှိသေးသည်။

ခုချိန်မှာ ပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးဆိုတာ ကိစ္စက အတော်ကို အသံကျယ်လောင်လာသည်။ ကမ္ဘာကြီးသည် ဖန်လုံအိမ် အာနိသင်ကြောင့် ပူနွေးလာသည်။ ရာသီဥတုတွေ ဖောက်ပြန်လာသည်။ ဝင်ရိုးစွန်းက ရေခဲတောင်တွေ၊ ရေခဲပြင်တွေ အရည်ပျော်စ ပြုလာသည်။ ပင်လယ်ရေမျက်နှာပြင် မြင့်တက်လာမှုကြောင့် မြေနိမ့်ပိုင်းတွင် ရေလွှမ်းမိုးမည်။ တချို့နေရာတွေမှာ မုန်တိုင်းတွေတိုက်ပြီး ရေကြီးမည်။ တချို့နေရာတွေမှာ မိုးခေါင်ပြီး သောက်သုံးရေ ပြတ်လပ်မှုနှင့် ကြုံရမည်။

သည်ကြားထဲမှာ အယ်လ်နီညှိုးဆိုတာက ရှိသေးသည်။ အယ်လ်နီညှိုးသည် အယ်လ်ခွန်းရီလို အသံချိုချို အေးအေးလေးလေးနှင့် နားထောင်ကောင်းတာမျိုး မဟုတ်။ ဆိုင်ကလုန်းမုန်တိုင်းတွေ၊ တိုင်ဖုန်းမုန်တိုင်းတွေ၊ တိုနေဒို မုန်တိုင်းတွေကိုသာ ဝုန်းဒိုင်းကြံအောင် သယ်ဆောင်လာတတ်သော ရာသီဥတု ဖောက်ပြန်မှု အခြေအနေတစ်ခုဖြစ်၏။ သူက သူ့ဘာသာ တစ်ကိုယ်တည်းမလာဘဲ လာနီညာဆိုသော အဖော်အပေါင်းကို နောက်ဆက်တွဲ ခေါ်လာတတ်သေးသည်။

ထိုရာသီဥတု ဖောက်ပြန်မှုတွေကြောင့် ကမ္ဘာပေါ်ရှိ တချို့နေရာမှာ မိုးသည်းထန်စွာ အဆက်မပြတ် ရွာပြီး တချို့နေရာတွေမှာ လပေါင်းများစွာ မိုးခေါင်နေတတ်သည်။ တချို့နေရာတွေမှာ အအေးလွန်ကဲပြီး တချို့နေရာတွေမှာ အပူလွန်ကဲမှုတွေ ဖြစ်ကုန်သည်။ ဒါတွေက သဘာဝ ဘေးအန္တရာယ်တွေ ဖြစ်သောကြောင့် ဘယ်လိုမှ တားဆီးလို့မရ။





လုံခြုံရေးကောင်စီ အရေးပေါ် အစည်းအဝေးထိုင်ပြီး ၂၄ နာရီအတွင်း အယ်လ်နီညိုး ဆုတ်ခွာပေးရမည်ဆိုပြီး တောင်းဆိုလို့ မရ။ အိုစမာအယ်လ်နီညိုးကို လွှဲမပေးဆိုလျှင် စစ်ရေးအရ အရေးယူမည်ဟု ခြိမ်းခြောက်လို့ ရတာလည်းမဟုတ်။ အယ်လ်နီညိုးက နေတိုးအဖွဲ့ကိုလည်း ဂရုမစိုက်။ ကမ္ဘာ့စူပါ ပါဝါဆိုသော အမေရိကန်တို့ပင်လျှင် အယ်လ်ခါယီဒါကိုသာ ချေမှုန်းနိုင်မည်၊ အယ်လ်နီညိုးကိုတော့ သူလည်း ကြောက်သည်။

ခုလို ရာသီဥတုတွေ ဖောက်ပြန်ပြောင်းလဲနေရတာ အယ်လ်နီညိုး တစ်ခုတည်းကိုသာ အပြစ်ပုံချလို့မရ။ လူတွေရဲ့ ပယောဂလည်းပါသည်ဟု သိပ္ပံပညာရှင်တို့က ဆိုသည်။ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် ပျက်စီးခြင်းသည် အဓိကအကြောင်းဖြစ်၏။

စက်မှုလုပ်ငန်းတွေက ထုတ်လွှင့်တဲ့ မီးခိုးတွေကြောင့်၊ စီအက်ဖ်စီ ဓာတ်ငွေ့တွေကြောင့်၊ နျူကလီးယား စွန့်ပစ်ပစ္စည်းတွေကြောင့်၊ မော်တော်ကားတွေက ထွက်တဲ့ မီးခိုးငွေ့တွေကြောင့်၊ သစ်ပင်တွေ အလွန်အမင်း ခုတ်လှဲပစ်တာကြောင့်၊ တောမီးလောင်တာကြောင့်၊ မြို့ကြီးတွေ တိုးချဲ့တာကြောင့်၊ လူဦးရေ အဆမတန်တိုးပွား လာတာကြောင့် စသည်ဖြင့်။ သူ့ကြောင့် ငါ့ကြောင့်ဆိုပြီး အပြန်အလှန် စွပ်စွဲအပြစ်ဖို့ နေကြတာလည်းရှိ၏။ သည်ကိစ္စတွေကို ထိန်းချုပ်ဖို့ ညီလာခံတွေလုပ်၊ အစည်းအဝေးတွေ ထိုင်ပြီး သဘောတူစာချုပ်ချုပ်ရာမှာ တာဝန်အရှိဆုံး နိုင်ငံတချို့က လက်မှတ်မထိုးနိုင်ပါဘူး လုပ်နေလို့ ပြဿနာ ဖြစ်ရသေးသည်။ တချို့ကလည်း နောက်မှဖြစ်ချင်တာဖြစ် လောလောဆယ် စီးပွားရေးက အရေးကြီးတယ်ဆိုပြီး လျစ်လျူရှုနေတာလည်း ရှိသည်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် နိုင်ငံတိုင်းကတော့ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းရေးကို ကိုယ့်နည်းကိုယ့်ဟန်ဖြင့် နိုင်သလောက် ဆောင်ရွက်နေကြရသည်။ ချမ်းသာတဲ့နိုင်ငံ၊ တိုးတက်တဲ့နိုင်ငံတွေကတော့ ပိုပြီးတတ်နိုင်တာပေါ့လေ။ ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ်ထဲမှာ ဖတ်ဖူးတာက တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံတွင် ကျောက်တောင်တွေပေါ်မှာ ပိုက်ကွန်ကြီးတွေ အုပ်ထားတတ်သည်ဟု ဆို၏။ ဘာလုပ်တာလဲဆိုတော့ မြေကြီးဖမ်းတာတဲ့။ ကျောက်နံရံတွေက ချောနေတော့ မြေသားမတင်နိုင်။ ပိုက်တွေ အုပ်ထားသောအခါ လေထဲမှာ ပါလာသော ဖုန်မှုန့် သိပ်မှုန့်တွေက ပိုက်မှာလာပြီး တင်နေသည်။ သည်နည်းနှင့် နှစ်တွေကြာလာလျှင် ကျောက်တွေပေါ်မှာ မြေသားတွေ တစ်ထပ်ပြီး တစ်ထပ် ဖုံးလာမည်။ သစ်ပင်ငယ်တွေ စိုက်လို့ ရလာမည်။ တောင်ကတုံးတွေ သျှောင် မထုံးနိုင်ရင်တောင် အားနီးကေလောက်တော့ ဖြစ်လာမည်ဟု ယုံကြည်နေကြသည်။

ဂျပန်နိုင်ငံသည် သစ်ပင်ကို အလွန်ကပ်စေးနဲ့သော နိုင်ငံဖြစ်၏။ ဝါးပင်တစ်ပင်ကိုတောင် ခုတ်ရမှာ နှမြောသည်။ ဝါးနဲ့လုပ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေ ကျတော့ အများဆုံး သုံးချင်သူများ ဖြစ်၏။ အစားအသောက် စားရာမှာ ဝါးတူကို သုံးသည်။ သည်နေရာမှာ သူတို့ဆီက ဝါးတွေကို မသုံး။ နိုင်ငံခြားက မှာသုံးသည်။ ဝါးပေါသော နိုင်ငံတွေဆီကို တူတို့၊ သွားကြားထိုးတံတို့ လုပ်သော စက်တွေပို့ပေးသည်။ စက်ဖိုးကို ပစ္စည်းပြန်ပို့ပြီး ပေးချေခိုင်းသည်။

ကိုဘေးငလျင်ကြီးလှုပ်ပြီးနောက် မြို့ကိုပြန်လည်ထူထောင်ရာမှာ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းအတွက် ကုန်ကြမ်းတွေ လိုလာသည်။ အုတ်၊ သဲ၊ ကျောက်တွေအတွက် သူတို့ဆီက ကျောက်တောင်တွေ၊





မြေကြီးတွေကို အထိမခံ။ နိုင်ငံခြား (အထူးသဖြင့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ)က မှာယူတင်သွင်းခဲ့သည်ဟု ကြားဖူးသည်။

ချမ်းသာသော တချို့ကျွန်းနိုင်ငံများသည် ပင်လယ်ထဲမှာ လူလုပ်ကျွန်းတွေတည်ပြီး ပိုင်နက်နယ်မြေ ချဲ့ထွင်ကြသည်။ နောက်ဆိုလျှင် တခြားနိုင်ငံက မြေကြီးတွေဝယ်ပြီး ပင်လယ်ကိုဖို့၍ နိုင်ငံကို ကျယ်ဝန်းလာအောင် လုပ်လာကြလိမ့်မည်ဟု ယူဆရသည်။

အမေရိကန် နိုင်ငံမှာတော့ နယ်မြေကျယ်ဝန်းပြီးသား ဖြစ်၏။ သို့ရာတွင် သူ့မှာ အမှိုက်ပြဿနာ ရှိနေသည်။ လူဦးရေများသလို အမှိုက်လည်းများသည်။ ပြီးတော့ သူတို့ဆီမှာ အသင့်စားနိုင်သော အဖျော်ယမကာတွေ ပေါတော့ ထွက်လာတဲ့ အိတ်ခွံတွေ၊ ဘူးခွံ၊ ပုလင်းခွံတွေလည်း များသည်။ ကုန်ပစ္စည်း သုံးစွဲမှုများသဖြင့် ထုပ်ပိုးသည့် ဘူးခွံ၊ သေတ္တာခံတွေ စွန့်ပစ်ပစ္စည်းတွေလည်း များသည်။

သူတို့လူမျိုးတွေကလည်း ပစ္စည်းတစ်ခုသုံးပြီး ပျက်သွားလျှင် ပြင်သုံးဖို့ထက် အသစ်ဝယ်ဖို့သာပိုပြီး စိတ်သန်ကြသည်။ ပြင်နေလျှင် အချိန်ကုန်သည်၊ ပြင်ဆင်ခကလည်း အသစ်ဝယ်တာလောက်နီးပါး ကုန်ကျနိုင်သည်။ သည်တော့ ပစ္စည်းတစ်ခုပျက်သွားလျှင် အမှိုက်ပုံ သွားပစ်လိုက်ကြတာ များသည်။ တခြားအမှိုက်မပြောနဲ့၊ စွန့်ပစ်ထားသော ကွန်ပျူတာများပင် အလုံးရေ သန်းပေါင်းများစွာ ရှိနေသည်ဆို၏။ မော်တော်ကားအတွက် သင်္ချိုင်းဆိုတာ ထားပေးရတာ ရုပ်ရှင်တွေထဲ မြင်ဖူးသည်။ ကားတစ်စီးလုံးကို ထုထောင်းကြိတ်ခြေပြီး လေးထောင့်တုံးကြီးတွေလိုဖြစ်အောင် လုပ်ပစ်တာ ကြည့်ရသည်။

အမှိုက်ပြဿနာကြောင့် သူတို့လည်း ခေါင်းခဲနေသည်။ နည်းမျိုးစုံနှင့် ဖြေရှင်းကြရာ တစ်ခါတလေ သူတို့ဆီက အမှိုက်တွေကို သင်္ဘောနှင့် တင်ပြီး တခြားနိုင်ငံတွေမှာ တရားဝင်နည်းလမ်းနဲ့ရော ခိုးကြောင်းခိုးဝှက်ပါ သွားစွန့်ကြသည်။ ဒါတွေကို ဒေသခံတွေက မကျေနပ်လို့ ပြဿနာဖြစ်ကြတာလည်း ကြားဖူးသည်။

နိုင်ငံအတော်များများကို ပြဿနာ ရှာနေတာကတော့ ကျွတ်ကျွတ်အိတ်တွေပဲ ဖြစ်၏။ ကြွပ်ကြွပ်အိတ်တွေက တခြားပစ္စည်းတွေလို ကြာလျှင် ဆွေးမြေ့ပျက်စီးပြီး မြေဩဇာဖြစ်သွားတာမျိုး မဟုတ်။ နှစ်ပေါင်း များစွာမပျက်စီးဘဲ ရှိနေနိုင်သည်။ မီးရှို့ပစ်လျှင်လည်း ထွက်လာသော အခိုးအငွေ့က အဆိပ်သင့်စေနိုင်သည်။ ရေထဲသွားပစ်လျှင်လည်း ရေသတ္တဝါတွေကို ဒုက္ခပေးသည်။ သည်အတိုင်း ထားတော့လည်း အနှောင့်အယှက်ပေးသည်။

ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နိုင်ငံမှာဆိုလျှင် ကြွပ်ကြွပ်အိတ်ကြောင့် ငါးမျိုးပြုန်းတီးခြင်း၊ ရေမြောင်းတွေပိတ်ပြီး မြို့ထဲရေလျှံလို့ ရောဂါဘဝ ထူပြောခြင်း၊ မြို့ကိုအကျည်းတန်စေခြင်းတို့ကြောင့် ကြွပ်ကြွပ်အိတ် သုံးစွဲမှုကို ထိန်းချုပ်သင့်သည်ဟု ဆို၏။

ကျွန်တော်တို့ဆီမှာလည်း ကြွပ်ကြွပ်အိတ်ကြောင့် တစ်စုံတစ်ခုသော အတိုင်းအတာထိတော့ ပြဿနာရှိနေမှာ သေချာသည်။ သို့ရာတွင် သူ့ကို ပစ်ပယ်လို့လည်း မရသေး။ ကြွပ်ကြွပ်အိတ် မသုံးလျှင် ဘာသုံးမလဲ။ စက္ကူအိတ်တွေ ပြန်သုံးမလား။ မဖြစ်နိုင်။ အလိုလိုကမှ စက္ကူရှားနေရတဲ့အထဲ။ ဖက်ရွက်တွေ ပြန်သုံးရင်ကော။ သစ်ပင်တွေ ဒုက္ခရောက်ဦးမည်။ အစားထိုးစရာတစ်ခုခု မတွေ့မချင်းတော့ မြေပေါ်မှာ





တဖျပ်ဖျပ်လှုပ်နေသော လမ်းပေါ်မှာ ရှုပ်တိုက်ပြေးနေသာ ကြွပ်ကြွပ်အိတ်တွေကို မြင်နေရပေဦးမည်။ ပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းရေးသမားတွေကြွေးကြော်နေသော စကားတစ်ခွန်းရှိ၏။ ‘ကမ္ဘာတစ်ခုတည်းသာ ရှိသည်တဲ့’။

မှန်လိုက်လေ။ ကျွန်တော်တို့မှာ မှီတင်းနေထိုင်စရာဆိုလို့ သည်ကမ္ဘာကြီး တစ်ခုသာရှိ၏။ လူဦးရေတွေက တိုးပွားလာ၊ အဆောက်အအုံတွေက ချဲ့ထွင်လာသော်လည်း မြေကြီးကတော့ ပိုမိုကျယ်ပြန့်လာမှာ မဟုတ်။ ကမ္ဘာကြီးကလည်း ပိုကြီးလာမှာ မဟုတ်။ မကြီးတဲ့အပြင် တဖြည်းဖြည်း ကျုံ့လာနေသယောင် ပြောနေဆိုနေကြသေးသည်။ လူဦးရေတွေများလာ၊ အဆောက်အအုံတွေ များလာတော့ ကမ္ဘာကြီးခမျာ ထမ်းထားရတဲ့ ဝန်ပိုလေးလာမလားဟု ကလေးတွေ တွေးချင်စရာ။

တကယ်လို့များ လူတွေက မထိန်းသိမ်း၊ မစောင့်ရှောက်ကြလို့ ကမ္ဘာကြီးပျက်စီးသွားလျှင် ကျွန်တော်တို့ ဘယ်မှာသွားနေကြရပါ့မလဲ။ သည်လိုစဉ်းစားမိသောအခါ ဆရာကြီး ရွှေဥဒေါင်း၏ တစ်သက်တာ မှတ်တမ်းထဲက ပဲခူးငလျင်အကြောင်းကို သွားသတိရသည်။

၁၉၃၀ ပြည့်နှစ်က ပဲခူးမြို့မှာ ငလျင်အကြီးအကျယ် လှုပ်ခဲ့သည်။ မြေပြင်ပေါ်မှာ မတ်တပ်ရပ်နေလို့ မရအောင် ယိမ်းထိုးနေသဖြင့် ဝမ်လျားမှောက်နေရသည်။ ထိုအခါ မြေကြီးသည် ရေလိုင်းတံပိုးတွေလို အလိပ်လိပ်ထနေသည်။ ထိုအခိုက်အတန့်တွင် သူ ခံစားခဲ့ရပုံကို ဆရာကြီးက အောက်ပါအတိုင်း ပြန်ရေးခဲ့သည်။

“သတ္တဝါသည် မြေကြီးကို အခိုင်အမာထား၍ အခါခပ်သိမ်း အားကိုးအားထား ပြုနေရသည်ဖြစ်ရာ မိမိက အခိုင်အမာထားသော မြေကြီးကိုယ်တိုင်က ဤကဲ့သို့ အပြင်းအထန် လှုပ်ခါနေခြင်းကို ခံစားရသော အခါ၌ အားကိုးရာမဲ့ဖြစ်၍ အသည်းနှလုံးနှင့် အူထဲ မကျန် လွှတ်ကန်ပြီး အားငယ်မိသည်မှာ အထူးအဆန်းမဟုတ်ချေ”

## အခန်း(၉)

ကမ္ဘာကြီးသည် အမှိုက်ပုံကြီးလို ဖြစ်နေပြီဟု ဆိုကြသည်။ ဟုတ်လည်း ဟုတ်သည်။ လူတွေမှာ အမှိုက်ပစ်စရာ နေရာဆိုလို့ သည်ကမ္ဘာကြီးပဲ ရှိတာပဲလေ။ နောင်အနာဂတ်ကျလျှင်တော့ အမှိုက်တွေကို လပေါ်သွားပြီး စွန့်ပစ်တာမျိုး ဖြစ်လာနိုင်သည်။

သို့ရာတွင် လဆိုတာက နီးနီးလေးမဟုတ်။ ခေါင်းလောင်းတီးလိုက်သောအခါ အမှိုက်အိတ်တွေကို အာကာသလွန်းပြန်ယာဉ်ပေါ် သွားတင်လိုက်ရုံလောက် လွယ်ကူတာမျိုး မဟုတ်။ စရိတ်စကက အလွန်ကြီးသည်။ ဆိုးဆိုးရွားရွား အဆိပ်သင့်စေနိုင်သော ဓာတုပစ္စည်းတို့၊ ရေဒီယိုသတ္တိကြွ ပစ္စည်းတို့လောက်သာ စွန့်ပစ်နိုင်မည်။ သည်အဆင့်ရောက်ဖို့တောင် တော်တော်လိုသေးသည်။ လောလောဆယ်မှာတော့ ကမ္ဘာ့ကုန်ကျယ်သရွေ့ အမှိုက်တွေ ပစ်နေရပေဦးမည်။

အမှိုက်ဆိုရာမှာ ဟိုအရင်က အမှိုက်တွေလို မဟုတ်တော့။ အရင်အမှိုက်တွေက ကြာလျှင် ဆွေးမြည့်ပြီး ပျက်စီးသွားတတ်၏။ ဒါကို မြေဩဇာအဖြစ်တောင် ပြန်သုံးရသေးသည်။ ခေတ်သစ် အမှိုက်တွေကတော့ သည်လိုမဟုတ်။ အရင်လို စက္ကူပုံးတွေ၊ ပုလင်းခွံတွေလောက် မကတော့။





တီဗွီအဟောင်း၊ ကွန်ပျူတာအပျက်တွေ၊ ရေခဲသေတ္တာအခွံတွေ ပါလာသည်။ ခေတ်သစ်နည်းပညာနှင့် ပြုလုပ်ထားသော ပစ္စည်းတွေက နှစ်ပေါင်းများစွာကြာအောင် မပျက်မစီး မဆွေးမမြည့်ဘဲ တည်ရှိနေနိုင်သည်။ မြေဩဇာဖြစ်သွားတဲ့အပြင် မြေကြီးကိုတောင် ဒုက္ခပေးနိုင်သည်။ အမှိုက်ပေါ် အမှိုက်ထပ်ပုံပြီး အမှိုက် ကိုလိုနီနယ်မြေ ကျယ်ပြန့်လာသည်။

လူဦးရေ များလာသည့်အပြင် လူသုံးကုန်ပစ္စည်းတွေလည်း အဆမတန် ထုတ်လုပ်လာကြသည်။ ကုန်ကြမ်းအတွက် သဘာဝ သယံဇာတတွေ အမြောက်အမြား တူးဖော်ထုတ် ယူကြရသည်။ ဒါတွေကလည်း တခြားနေရာမှာ မရှိ။ ကိုယ်နေသော ကမ္ဘာမြေကြီးထဲကပဲ ထုတ်ယူရခြင်းဖြစ်၏။ အိမ်တွင်းသူရီးတွေလို ဖြစ်နေသည်။ ကြာတော့ သယံဇာတတွေ ခန်းလာသည်။ ရေနံတွင်းတွေ အထွက်နည်းလာတာ၊ သတ္တုတွင်းတွေ ကောလာတာ တွေဖြစ်လာ၏။ အပေါများဆုံးဆိုသော ရေတောင်မှ ရှားပါးစပြုလာသည်။ ဘယ်တော့မှ မကုန်နိုင်အောင် အလကားရနေသော လေထုပင်လျှင် သန့်သန့်လေးရဖို့ မလွယ်သလောက် ဖြစ်လာ၏။

ထိုအခါ အမှိုက်ပုံတွေရဲ့ နယ်ပယ်ချဲ့ထွင်မှုလည်း ကျုံ့သွားအောင်၊ ပတ်ဝန်းကျင် ညစ်ညမ်းမှုလည်း နည်းပါးအောင်၊ သဘာဝ သယံဇာတ ပြုန်းတီးမှုလည်း လျော့ပါးအောင်၊ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းလည်း လွယ်လွယ်ကူကူ ကုန်ကျစရိတ် သက်သက်သာသာရအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်မည့် နည်းလမ်းကို ရှာဖွေကြံဆ ကြရတော့သည်။ သည်နေရာမှာ 'ရီဆိုင်ကယ်' ဆိုတာ ပေါ်ပေါက်လာခြင်း ဖြစ်၏။ 'ရီဆိုင်ကယ်'ဆိုသည်မှာ ဆိုင်ကယ်တွေ ပြန်လာခြင်းကို ဆိုလိုခြင်းမဟုတ်ပါ။ အသုံးပြုပြီးသော ပစ္စည်းတစ်ခုကို နောက်တစ်ခါ ထပ်၍ အသုံးပြုနိုင်အောင် စီစဉ်ဆောင်ရွက်ခြင်း ဖြစ်၏။ တစ်နည်းအားဖြင့် ပစ္စည်းတစ်ခုကို အသုံးပြုပြီး ပျက်စီးသွားသောအခါ ဟောင်းနွမ်းသွားသောအခါ၊ အသုံးမလိုတော့သောအခါ လွှင့်မပစ်ဘဲ နောက်တစ်နည်းတစ်ဖုံ ပြန်လည်အသုံးပြုခြင်းကို ဆိုလိုသည်။

ရီဆိုင်ကယ် သဘောဆောင်သော နည်းလမ်းအမျိုးမျိုး ရှိ၏။

ပထမတစ်မျိုးက ပစ္စည်းတစ်ခုကို မူလပုံစံမပျက် ပြန်လည်အသုံးပြုခြင်း ဖြစ်၏။ ဥပမာ ရမ်ပုလင်းအလွတ်ကို ငုံ့ပြာရည်ပုလင်းအဖြစ် အသုံးပြုခြင်း။

ဒုတိယတစ်မျိုးက ပစ္စည်းတစ်ခုကို အနည်းငယ် (တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း) ပြုပြင်ပြီး ပြန်လည် အသုံးပြုခြင်း။ ဥပမာ နို့ဆီဘူးခွံဖြင့် မီးခွက်လုပ်ခြင်းမျိုးဖြစ်၏။

တတိယတစ်မျိုးက ပစ္စည်းတစ်ခုကို ကြိတ်ချေ၊ အရည်ဖျော်၊ ကျိုချက်ပြီး ကုန်ကြမ်းအဖြစ် ပြန်သုံးခြင်းဖြစ်၏။ သည်နည်းလမ်းမှာလည်း မူလပစ္စည်းအတိုင်း အမျိုးတူ ပြန်လုပ်ခြင်း (စက္ကူအဟောင်းတွေကနေ စက္ကူပြန်လုပ်ခြင်း)နှင့် အခြားကုန်ပစ္စည်း အသစ်တစ်မျိုး ပြုလုပ်ခြင်း (ပလတ်စတစ် ရေခွက်ကို ကျိုချက်ပြီး ကော်ဖီနပ်ပြုလုပ်ခြင်း) ဟူ၍ ကွဲပြားနိုင်သေးသည်။

ပစ္စည်းဟောင်းတစ်ခုထဲက အသုံးဝင်မည့် အစိတ်အပိုင်းကို ထုတ်ယူခြင်းသည်လည်း ရီဆိုင်ကယ်တစ်မျိုးဟု ဆိုလိုရန်မည် ထင်၏။ မော်တော်ကား အဟောင်းအပျက်တွေထဲက





သုံးလို့ရတဲ့ပစ္စည်းကို ဖြုတ်ယူခြင်း၊ ကရက်ပါသော လက်ပတ်နာရီဟောင်း၊ မျက်မှန်ဟောင်း၊ ဖောင်တိန် နှစ်ဟောင်းတွေထဲက ရွှေထုတ်ယူခြင်းမျိုးတွေပေါ့။

ရီဆိုင်ကယ်ဆန်သော တခြားနည်းလမ်းတွေလည်း ရှိနိုင်သေးသည်။

ခုနောက်ပိုင်းမှာ နိုင်ငံအတော်များများက ရီဆိုင်ကယ်ကို ပိုပြီးစိတ်ဝင်စားလာကြသည်။ အထူးသဖြင့် သဘာဝ သယံဇာတ ရှားပါးသောနိုင်ငံများဖြစ်၏။ ရီဆိုင်ကယ်နှင့် ပတ်သက်သော သုတေသနလုပ်ငန်းများကို ငွေကုန်ကြေးကျခံပြီး လုပ်လာကြသည်။ အစိုးရတွေကိုယ်တိုင်က အားပေး တိုက်တွန်းလာသည်။

ဟိုအရင်က ဘေးထွက်ပစ္စည်းအဖြစ် လွှင့်ပစ်သော အမှိုက်တွေကို ပြန်အသုံးချသော နည်းပညာတွေ စမ်းသပ်တီထွင်လာကြသည်။

ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံလို သစ်ဝါးပေါသောနေရာမှာ သစ်လုံးတွေကို ခွဲစိတ်ဖြတ်တောက်သောအခါ ဘေးသား (ပကာသား)တွေကို အလကားလောက် နီးနီးစွဲပြီး ပြန်ရောင်းထုတ်ပစ်တတ်သည်။ ဒါတွေကို ဝယ်တဲ့လူက ထင်းဆိုက်ပစ်လိုက်၏။ အလွန်ဆုံး ငွေကြေးမတတ်နိုင်သူတွေက ခြံစည်းရိုး လုပ်တာလောက်သာ ရှိ၏။ လွှစာမှုန့်ဆိုလျှင် သစ်စက်တွေမှာ ဟိုအရင်က အလကားသွားတောင်းလို့ ရသည်။ သူတို့ကလည်း အမှိုက်ရှုပ်သက်သာသဖြင့် ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာ ပေးကြသည်။ ဝယ်ရတယ်ဆိုလျှင်တောင် လက်ဖက်ရည်ဖိုးလောက်သာ ပေးရခြင်းဖြစ်၏။

ခုနောက်ပိုင်းကျတော့ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတွေ ရောက်လာပြီး သစ်အချောထည်လုပ်ငန်း ဖက်စပ် လာလုပ်ကြသည်။ ကျွန်းပကာသားတွေ စွေးပေါပေါနဲ့ ထုတ်ရောင်းနေတာမြင်တော့ ဒါတွေဝယ်ပြီး ဘာလုပ်ကြသလဲဟု သူတို့က မေးသည်။ ထင်းဆိုက်ကြတာပေါ့ဟု ပြောသောအခါ စုတ်တသပ်သပ်ဖြစ်ပြီး နှမြောနေကြ၏။ သည်နောက်မှာတော့ သစ်မှန်သမျှ လုံးဝအလေအလွင့် မရှိရအောင် နည်းပညာတွေ သုံးတော့သည်။ ပကာသားတွေကို တစ်ငါးမူးအချောင်း ကလေးတွေဖြစ်အောင် စက်နှင့်ဖြတ်သည်။ ငါးလက်မ ခြောက်လက်မ အတိုကလေးတွေကို ကော်ကောင်းကောင်းနှင့် ထိပ်ချင်းဆက်ပြီး အချောင်းရှည်ရအောင် လုပ်သည်။ ပြီးတော့ ဘေးချင်းကပ် ကော်သုပ်၊ ဖိစက်နှင့်ဖိ၊ ကော်ပတ်စက်နှင့် တိုက်၊ အရောင်တင်လိုက်သောအခါ စားပွဲတစ်လုံးစာ ပျဉ်ချပ်ကြီးတစ်ခု ဖြစ်သွားလေသည်။

သည်အတိုင်းပဲ လွှစာမှုန့်တွေကိုလည်း အလွတ်မပေး။ ဓာတုပစ္စည်းတွေ၊ ကော်တွေနဲ့ရောပြီး ဖိစက်နှင့်ဖိ၊ ချပ်ပြားတွေ လုပ်သည်။ သူတို့နိုင်ငံတွေမှာဆိုလျှင် ရီဆိုင်ကယ်နှင့် ပတ်သက်ပြီး သုတေသနတွေ အမျိုးမျိုး လုပ်နေသည်။ လူထုကိုလည်း စိတ်ဝင်စားလာအောင် စည်းရုံးပညာပေးနေသည်။ ရီဆိုင်ကယ်လုပ်နိုင်သော ပစ္စည်းတွေထည့်ဖို့ သီးခြား အမှိုက်ပုံးတွေ ထားပေးသည်။ အမှိုက်ပုံးထဲ ထည့်ချင်အောင်လည်း နည်းအမျိုးမျိုးနှင့် ဆွဲဆောင်သည်။ ရီဆိုင်ကယ် အမှိုက်ပုံးထဲ အမှိုက်ထည့်လျှင် စက်ထဲက ကံစမ်းမဲလက်မှတ် ထွက်လာတာမျိုးရှိသည်။ စာသင်ကျောင်းတွေမှာဆိုလျှင် အမှိုက်ပုံးနှင့် တွဲလျက်ရှိသော စက်ထဲမှ သကြားလုံးတို့ ချောကလက်တို့ ထွက်လာအောင် လုပ်ပေးထားသည်။





တစ်လောက ဖတ်လိုက်ရသော ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ်ထဲတွင် ဂျပန်မှာ အမှိုက်ကားလာလို့ သတင်းစာစက္ကူ အဟောင်းတွေကိုစုပြီး သပ်သပ်ရပ်ရပ် ထုပ်ပိုးထားလျှင် အိမ်သာသုံးစက္ကူတို့၊ တစ်ရှူးပေပါတို့ လက်ဆောင်ပြန်ပေးသည်ဟု ရေးထားသည်။

ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်သူတွေကလည်း သူတို့ပစ္စည်းသည် ရီဆိုင်ကယ် လုပ်လို့ရကြောင်း အမှတ်အသားတွေ၊ စာတန်းတွေ ရိုက်နှိပ်ပေးကြသည်။ တချို့ဆိုလျှင် သူပစ္စည်းသည် ရီဆိုင်ကယ်လုပ်ထားသော ကုန်ကြမ်းဖြင့် ပြုလုပ်ထားခြင်းဖြစ်ကြောင်း ဂုဏ်ယူစွာ ဖော်ပြကြသည်။

ပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းရေးသမားတွေကလည်း ရီဆိုင်ကယ်လုပ်နိုင်သော အမှိုက်များကို စေတနာ့သန်ထမ်း ကောက်ယူစုဆောင်းပေးကြသည်။ တစ်ခါတလေ ရီဆိုင်ကယ် လုပ်ရသော စရိတ်က ကုန်ကြမ်းအသစ်ကို သုံးရတာထက် ပိုကြီးချင် ကြီးနေတတ်သည်။ ကရိယထုလုပ်ပြီး အလုပ်ပိုရှုပ်ချင် ရှုပ်သည်။ သို့ရာတွင် ပတ်ဝန်းကျင် သန့်ရှင်းရေး ဘက်က ကြည့်လျှင် အမြတ်ထွက်သည်ဟု ယူဆကြသည်။

အစိုးရတွေကလည်း ဥပဒေစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေ ထုတ်ကြသည်။ ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရာမှာ ရီဆိုင်ကယ် လုပ်နိုင်သောပစ္စည်း ဘယ်လောက်ရာခိုင်နှုန်း အနည်းဆုံးပါ ရမည်ဆိုတာမျိုး၊ ရီဆိုင်ကယ် ကုန်ကြမ်းကို အသုံးပြုပြီးပြုလုပ်သော ပစ္စည်းဆိုလျှင် အခွန်လျှော့ကောက်တာမျိုးဖြင့် မက်လုံးပေးကြသည်။ ရီဆိုင်ကယ် မလုပ်နိုင်သော၊ ပတ်ဝန်းကျင် ညစ်ညမ်းမှုဖြစ်စေသော ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်လျှင် အခွန်ပိုကောက်သည်။ သည်နည်းနှင့် ရီဆိုင်ကယ် အလေ့အကျင့် ထွန်းကားလာအောင် ဆောင်ရွက်ကြသည်။

ရီဆိုင်ကယ်နှင့် တိုက်ရိုက်မသက်ဆိုင်သော်လည်း နည်းပညာကို အဆင့်ဆင့်လွှဲပြောင်း အသုံးချသော ကိစ္စအကြောင်း ကြုံတုန်း တင်ပြချင်သေးသည်။ နည်းပညာအသစ်အဆန်း တော်တော်များသည် အာကာသသိပ္ပံနှင့် စစ်ရေးကိစ္စအတွက် စတင် တီထွင်ကြခြင်းဖြစ်၏။ ထိုနည်းပညာများကို ပြိုင်ဘက်နိုင်ငံတွေ၊ ရန်သူနိုင်ငံတွေ မသိအောင် လျှို့ဝှက်ထားကြသည်။ အရေးအကြောင်းရှိလို့ ထုတ်သုံးပြီးမှ သိကြရ၏။ သည်နောက်မှာတော့ ထိုနည်းပညာသည် ထိပ်တန်းလျှို့ဝှက်ချက် မဟုတ်တော့။ အရပ်ဘက်သုံး နည်းပညာအဖြစ် ရွေ့လျော့သွားသည်။ ကြာတော့ လူတိုင်း သုံးနိုင်သော ပစ္စည်းများ ဖြစ်လာ၏။

ကွန်ပျူတာများသည် သည်လိုသဘောမျိုးမှ ပြောင်းလဲအသုံးချလာခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။ ဂြိုဟ်တုတွေ လွှတ်တင်ခဲ့ကြခြင်းသည်လည်း မူလက ရန်သူနိုင်ငံကို သူလျှိုလုပ်ပြီး ထောက်လှမ်းဖို့ အဓိက ရည်ရွယ်ခဲ့ခြင်းဖြစ်၏။ နောက်ကျတော့မှ ဆက်သွယ်ရေး၊ ရုပ်မြင်သံကြား ထုတ်လွှင့်ရေးနှင့် အင်တာနက်အထိ အသုံးဝင်လာခြင်း ဖြစ်၏။

အာကာသယာဉ်တွေကို ဒုံပျံနှင့်လွှတ်တင်ရာမှာ အရိန်အလွန်ပြင်းသဖြင့် လေထု၏ပွတ်မှုအားကို ခံရသည်။ အထူးသဖြင့် အာကာသယာဉ်များ လေဟာနယ်ထဲကနေ ကမ္ဘာ့လေထုထဲပြန်အဝင်မှာ မြင့်မားသော အပူစွမ်းအင် ထွက်လာတတ်သည်။ ဒါကို ခံနိုင်ရည်ရှိဖို့ အပူကာပစ္စည်း လိုအပ်သည်။ ထိုအခါ ပါးလွှာခိုင်ခံ့သော အပူကာ သတ္တုစပ် အလွှာတစ်မျိုးကို တီထွင်နိုင်ခဲ့သည်။ နောက်ပိုင်းကျတော့





မီးသတ်ရဲဘော်တွေအတွက် အထူးဝတ်စုံချုပ်ရာမှာ အသုံးပြုလာကြသည်။ အိမ်ဆောက်ရာမှာ အပူဒဏ်ခံနိုင်ဖို့အတွက် ခေါင်မိုးနှင့်မျက်နှာကြက်ကြားမှာ ထည့်သွင်းအသုံးပြုလာကြသည်။

အာကာသယာဉ်မှူးတွေ၊ တာဝေးပျံသန်းရသော တိုက်လေယာဉ်မှူးတွေအတွက် ပြဿနာ တစ်ခုရှိသည်။ ခရီးသွားနေစဉ် အပေါ့သွားဖို့ကိစ္စပင် ဖြစ်၏။ သူတို့သည် သည်ကိစ္စအတွက် ကရိုကထခံဖို့ အချိန်မရှိ။ ထိုအခါ အရွယ်နှင့်မမျှအောင် အရည်မြောက်မြားစွာကို စုပ်ယူထားနိုင်သော ပိတ်စတစ်မျိုးကို တီထွင်ခဲ့သည်။ ဒါကို အခြေခံပြီး ကလေးသေးခံအခင်းများ၊ ကြမ်းတိုက်အဝတ်စများ ဖြစ်လာသည်။

အနောက်နိုင်ငံများသည် စစ်ပွဲ တစ်ခါဖြစ်တိုင်း လျှို့ဝှက်ထားသော နည်းပညာတွေ ထုတ်သုံးတတ်သည်။ ပြီးတော့ ထိုနည်းပညာတွေကို အရပ်ဘက်သို့ လွှဲပြောင်းပေးတတ်သည်။ ပင်လယ်ကွေ့စစ်ပွဲဖြစ်တုန်းက သူတို့ဘက်က တိုက်လေယာဉ်တစ်စင်း ပစ်ချခံရသည်။ လေသူရဲမှာ လေထီးဖြင့် ခုန်ချလွတ်မြောက်သွားသည်။ အီရတ်နယ်မြေထဲက တစ်နေရာမှာ ဆင်းသက်ပြီး ပုန်းအောင်းနေရသည်။ သူ့မှာ ဆက်သွယ်ရေး ကိရိယာလေးတစ်ခု ပါသည်။ ထိုကိရိယာမှ အချက်ပြသင်္ကေတများ အဆက်မပြတ် ထုတ်လွှင့်နေသည်။ ဒါကို ဂြိုဟ်တုမှဖမ်းမိပြီး သူရှိနေသောနေရာ အတိအကျ သိရသဖြင့် သွားရောက် ကယ်တင်နိုင်ခဲ့သည်။

ထိုစစ်ပွဲပြီးဆုံးသွားတော့ ထိုကိရိယာလေးများကို သင်္ဘောများ၊ မော်တော်ကားများမှာ တပ်ဆင်လာနိုင်သည်။ ဘေးဒုက္ခကျလျှင် ဂြိုဟ်တုမှ တစ်ဆင့် ကယ်ဆယ်ရေးအဖွဲ့များနှင့် ဆက်သွယ်နိုင်သည်။ အာဖဂန် စစ်ပွဲမှာကျတော့ တောင်ဖျိဖုံးဆိုတာ ထုတ်သုံးသည်။ ဗုံးက မြေကြီးထဲကို ပေ ၁၀၀ လောက်ထိ လွန်သွားလို့ ဖောက်ဝင်သွားပြီးမှ ပေါက်ကွဲသည်။ နောင်တစ်ချိန်ကျလျှင် ထိုဗုံးမျိုးကို ရေနံတူးဖော်ရာမှာ သုံးကောင်းသုံးလာကြပေလိမ့်မည်။

ထို့အတူ ဆိုဗီယက်ခေတ်က လက်ကျန် သံချပ်ကာကားတွေကို ပြုပြင်မွမ်းမံပြီး လူနာတင်ယာဉ်အဖြစ် အသုံးပြုခြင်း၊ သူလျှိုလုပ်ငန်းအတွက် တီထွင်ခဲ့သော ဗီဒီယိုကင်မရာ အသေးစားလေးတွေကို သုတေသနနှင့် ဆေးပညာဘက်မှာ အသုံးပြုလာကြခြင်း၊ အနီအောက်ရောင်ခြည် သုံးညကြည့်မှန်ပြောင်းများကို အမဲလိုက် မုဆိုးတွေတောင် သုံးလာနိုင်ခြင်းတို့လည်း ရှိသေးသည်။

ခုချိန်မှာ အသုံးတွင်ကျယ်နေသော အာထရာဆောင်း ကိရိယာမှာ ရေငုပ်သင်္ဘောမှ ဆုနာကိရိယာကို မှီပြီး တီထွင်ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည် ဆို၏။ တစ်ချိန်က ထူးဆန်းအံ့ဩဖွယ် ဖြစ်သော လေဆာရောင်ခြည်တောင်မှ ခုချိန်မှာ ကလေးတွေ လက်ဆော့သည့် ကစားစရာတစ်ခုလို ဖြစ်နေခဲ့ပြီ။

ရီဆိုင်ကယ်ဆိုသော စကားလုံးသည် အင်္ဂလိပ်လိုကြီး ဖြစ်နေတာက တစ်ကြောင်း၊ ပညာရပ်ဆန်နေတာက ဆိုတစ်ကြောင်း၊ မကြာမီကမှ ခေတ်စားလာတာက တစ်ကြောင်းတို့ကြောင့် လူတွေက ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် အောက်မေ့နေကြသည်။ တကယ်တော့ ဘာမှအထူးအဆန်း မဟုတ်။

ဟိုးရှေးရှေးတုန်းကတည်းက ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ရီဆိုင်ကယ်သဘောဆန်သော အလေ့အထတွေ ရှိခဲ့ပြီးသား ဖြစ်၏။ အုန်းသီးတစ်လုံးကို ခွဲစားပြီးလျှင် အုန်းဆံဖတ်ကို အိုးတိုက်ရာမှာ သုံးသည်။ အုန်းမှုတ်ခွက်ကို အရိုးတပ်ပြီး ရေမှုတ်လုပ်သည်။ ဆပ်ပြာခွက်လုပ်သည်။ ပုဆိုးတစ်ထည်





ဟောင်းနွမ်းစုတ်ပြသွားလျှင် ကလေးအနီးလုပ်သည်၊ လက်သုတ်ပေါ်လုပ်သည်၊ လက်နှီးစုတ်လုပ်သည်။ စွပ်ကျယ်စုတ်ကို တို့ဖတ်လုပ်သည်။

ငါးသေတ္တာ ဖောက်စားပြီးလျှင် ဘူးခွံကို ဆေးလိပ်ခွက်လုပ်သည်။ ဟောလစ်ပုလင်းခွံကို ထန်းလျက်ထည့်သည်။ နို့ဆီဘူးခွံကို မီးခွက်လုပ်သည်။ တိုင်ကီသံပြားနှင့် မော်တော်ကားဘော်ဒီရိုက်သည်။ ကားဘော်ဒီအပျက်တွေ ကျတော့ ဖွန်းတို့၊ ပတ္တာတို့ ဖြစ်လာသည်။ ဟိုအရင် ရေနံဆီတွေ ပေါတုန်းက နာမည်ကြီးခဲ့သော သဗြရေနံဆီမီးဖိုဆိုတာ စစ်အတွင်းက ပျက်ကျခဲ့သော လေယာဉ်တွေရဲ့ ကိုယ်ထည်သတ္တုပြားတွေနဲ့ လုပ်တာဟု ကြားဖူးသည်။ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ တစ်ခါသုံး မီးခြစ်တွေ ဂက်စ်ကုန်သွားလျှင် လွှင့်မပစ်ဘဲ ဂက်စ်ပြန်ထည့်ပြီး သုံးကြသည်။ ကျွန်တော်တောင် ကွမ်းယာဆိုင် ဖွင့်ထားသော သူငယ်ချင်းတစ်ယောက် သင်ပေးလို့ မီးခြစ်ဂက်စ်ထည့်တဲ့ပညာ တတ်ခဲ့သေးသည်။

မြန်မာနိုင်ငံမှာ လူ ၅၀ လျှင် တစ်ယောက်နှုန်း ဂက်စ်မီးခြစ် အသုံးပြုတယ် ထားပါတော့၊ ပုံမှန်သုံးစွဲနေသော ဂက်စ်မီးခြစ် အလုံးရေ တစ်သန်း ရှိပေလိမ့်မည်။ မီးခြစ်တစ်လုံးကို တစ်လ အသုံးခံတယ်ဆိုလျှင် တစ်နှစ်အတွက် အလုံးရေ ၁၂ သန်း လိုအပ်မည်။ တစ်ခါသုံးပြီး လွှင့်မပစ်ဘဲ ဂက်စ်ပြန်ထည့်ပြီး သုံးလျှင် မီးခြစ်တစ်လုံးကို အနည်းဆုံး သုံးလလောက် ခံတယ်ထား၊ တစ်နှစ်အတွက် အလုံးလေးသန်းသာ လိုမည်။ မီးခြစ်အလုံးပေါင်း ရှစ်သန်းစာလောက် ငွေရော၊ အမှိုက်ရော သက်သာသည့် သဘောဖြစ်၏။

အစတုန်းက သတင်းစာစက္ကူတို့၊ ဗလာစာအုပ်ဟောင်းတို့ကို ကုန်ထုပ်စက္ကူအဖြစ် သုံးကြသည်။ စက္ကူအိတ်တွေ လုပ်ကြသည်။ ၁၉၈၀ ခုနှစ်များ၏ အလယ်ပိုင်းလောက်ကစပြီး စက္ကူရှားပါးမှု ဖြစ်လာသော စက္ကူဟောင်းတွေကို ပျော့ဖတ်လုပ်ပြီး စက္ကူပြန်ကြိတ်သော ပြည်တွင်းဖြစ် စက်ကလေးတွေ ပေါ်လာသည်။

သံတို့၊ သတ္တုတို့နဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့လည်း သည်အတိုင်းပဲ။ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်း ရှားပါး ပြတ်လပ်လာသောအခါ သံတို့ သံစ၊ သတ္တုအကျိုးအပျက်၊ ကြေးဝါယာကြိုး အပြတ်တွေကို ကျိုချက်ပြီး ပြန်သုံးလာကြသည်။ သံကြွပ်တွေကို အရည်ကျိုပြီး ပင်နယန်တို့၊ မောင်းတံတို့ပုံသွင်းလောင်းကြသည်။ ပုံနှိပ်ဘလောက်တုံး အဟောင်းတွေကနေ ဇင့်ထုတ်ယူသည်။ ဘက်ထရီ အပျက်တွေထဲက ခဲထုတ်ယူသည်။ ပိုက်ဆံအကြွေစေ့တွေကိုတောင် အရည်ကျိုပြီး ပန်ကာရွက် သွန်းလုပ်ခဲ့တာ ကြားခဲ့ရဖူးသည်။

ပလတ်စတစ်နှင့် ပတ်သက်ပြီးတော့လည်း သည်အတိုင်းပဲ။ ပလတ်စတစ် ပစ္စည်းအဟောင်း မှန်သမျှ စုဆောင်းပြီး ကော်စပ်ပြန်လုပ်၍ ကုန်ပစ္စည်းတွေ တစ်ကျော့ပြန် ထုတ်လုပ်ကြသည်။ အခြေခံလူတန်းစား အမျိုးသမီးတွေ အများဆုံးစီးခဲ့ကြတဲ့ နာမည်ကျော် ဂွပ်ဂွပ်ဖိနပ်ဆိုတာ သည်နည်းစဉ်နဲ့ ထုတ်လုပ်ခဲ့တာပေါ့။ ကြော်ငြာနေစရာ မလိုလောက်အောင် ရောင်းအားကောင်းခဲ့တာလေ။

တစ်ချိန်က အခြေအနေအရ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်း ရှားပါးမှုကိုအကြောင်းပြုပြီး ကိုယ့်နည်းကိုယ့်ဟန်ဖြင့် ဖြစ်သလို လုပ်ခဲ့ကြရသော်လည်း အလုပ်တော့ ဖြစ်သည်။ နိုင်ငံခြားငွေ အများကြီး သက်သာခဲ့သည်။ သယံဇာတ ပြန့်တီမှုကို အများကြီး ကာကွယ်နိုင်ခဲ့သည်။ ဟိုတုန်းက လမ်းကြိုလမ်းကြား အိမ်ကြိုအိမ်ကြားမှာ ပလတ်စတစ် လိုက်ကောက်သော ကောင်လေးတွေကို လူတွေက အော်ကြ၊ ငေါက်ကြ





မောင်းထုတ်တတ်ကြသည်။ အမှန်မှာ သူတို့သည် ပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းရေးကို ကူညီဆောင်ရွက် ပေးနေကြသူများသာ ဖြစ်၏။

ထို့အတူ အရပ်တကာလှည့်ပြီး စက္ကူ၊ ပုလင်း၊ ဒန်အိုးဒန်ခွက်၊ သံတိုသံစ လိုက်ဝယ်ကြသော ဘော်တယ်ကုလားများသည်လည်း ရီဆိုင်ကယ်လစ်များအဖြစ် မှတ်တမ်းဝင်သင့်သူများ ဖြစ်၏။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ရီဆိုင်ကယ်အရာမှာ ကျွန်တော်တို့က သူများနိုင်ငံတွေထက် နှစ်ပေါင်းအတော်ကြာ အရှေ့ကဦးဆောင်ခဲ့တာ အမှန်ပဲဖြစ်၏။ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ဘော်တယ်ကုလားတွေ ရှိသလို တစ်ချိန်ကျလျှင် သူတို့ဆီမှာလည်း ဘော်တယ်တရုတ်၊ ဘော်တယ်ဂျပန်၊ ဘော်တယ်ကိုရီးယား၊ ဘော်တယ်အင်္ဂလိပ်၊ ဘော်တယ်အမေရိကန် ဆိုတာမျိုး ပေါ်ချင်ပေါ်လာနိုင်သည်။ သူတို့သည် ဘေဂျင်း၊ တိုကျို၊ ဆိုးလ်၊ လန်ဒန်၊ နယူးယောက် စသောမြို့များ၏ လမ်းကြိုလမ်းကြားထဲ လှည့်လည်ပြီး အောက်ပါအတိုင်း အော်ဟစ်နေကြတာကို ကြားကောင်း ကြားလာရပေလိမ့်မည်။

“ကွန်ပျူတာ အပျက်တွေဝယ်တယ်၊ ကိုကာကိုလာပုလင်းလွတ်တွေ ဝယ်တယ်။ ဝေါ့ထရိုက်စင်တာ သံချောင်းတွေဝယ်တယ်၊ လေယာဉ်ကိုယ်ထည်သတ္တုတွေ ဝယ်တယ်၊ တင့်ကား ဘော်ဒါသံပြားတွေ ဝယ်တယ်၊ တိုက်ချင်းပစ် ဒံပျံထိပ်ဖူးတွေ ပဲလှော်နဲ့လဲတယ်”

## အခန်း(၁၀)

ကျွန်တော် နည်းနည်းပါးပါး သောက်တတ်စားတတ်စဉ်အချိန်က သူငယ်ချင်းသဘောသားတွေ နိုင်ငံခြားက ပြန်လာခါနီးပြီဆိုလျှင် လုပ်လက်စ အလုပ်တွေကို အမြန်ပြီးအောင် ဖြတ်လေ့ရှိ၏။ ရေးလက်စ စာမူတွေကိုလည်း သူတို့ပြန်မရောက်ခင် လက်စသတ်နိုင်အောင် အသည်းအသန် ကြိုးစားပြီး ရေးတတ်၏။

အကြောင်းကတော့ သူတို့ပြန်လာလျှင် ပွဲဆက်တွေ များတော့မည်၊ အလုပ်ပျက်တော့မည်၊ သူတို့နှောက်ယှက်တာကြောင့်ချည်းမဟုတ်၊ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်က စိတ်မခိုင်ဘဲ သူတို့လာခေါ်လျှင် လိုက်ချင်တတ်သောကြောင့်ဖြစ်၏။ သည်တော့ သူတို့ ရန်ကုန်မှာရှိတဲ့အချိန် လွတ်လွတ်လပ်လပ် ကဲလို့ရအောင် ကိစ္စဝိစ္စတွေ ကြုံရင်းထားခြင်းဖြစ်၏။

သူတို့ကလည်း ရန်ကုန်ပြန်ရောက်နိုင်သောရက်ကို လအနည်းငယ်ကြိုတင်၍ ခန့်မှန်းထားကြသည်။ သဘောကုမ္ပဏီနှင့် ချုပ်ဆိုထားသော စာချုပ်စေ့မည့် ရက်နှင့် ထိုရက်ဝန်းကျင်မှာ ဆိုက်ကပ်မယ့် ဆိပ်ကမ်းတို့ကို ကြည့်ပြီး ရက်ညှိကြခြင်း ဖြစ်၏။ ရန်ကုန်နှင့်အနီးဆုံး ဆိပ်ကမ်း ရောက်တဲ့အခါမှာ ဆင်းလေ့ရှိကြသည်။ သည်ကြားထဲမှာ ဘယ်လပိုင်းလောက် ပြန်ဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတာ စာရေး အကြောင်းကြားသဖြင့် မှန်းလို့ရပြီ။ ကျိန်းသေသလောက် ရှိပြီဆိုလျှင် ရောက်ရာသဘောဆိပ်မှ ဖုန်းလှမ်းဆက်သည်။ ဒါဆို အတော်နီးနီးစပ်စပ် သိရပြီ။ ရန်ကုန်အပြန် နောက်ဆုံးခရီးတစ်ထောက်ဖြစ်သော စင်္ကာပူသို့ရောက်ပြီ ဆိုလျှင်တော့ ဘယ်နေ့ ဘယ်လေယာဉ်နှင့် ပြန်လာမယ်ဆိုတာ ဖုန်းလှမ်းဆက်သည်။





သူတို့အိမ်တွေမှာ ဖုန်းမတပ်ရသေးခင်က ကျွန်တော့်ဆီ ဆက်တတ်သည်။ ကျွန်တော်က သူတို့အိမ်တွေ သွားပြော။ ပြီးတော့ ကျန်သူငယ်ချင်းတွေကို အကြောင်းကြား။ ပြီးတော့ သူတို့ အထွက်တုန်းကလိုပင် လေဆိပ်မှာ တစုတဝေးကြီး သွားကြကြသည်။

အိမ်ပြန်ရောက်လို့ အထုပ်အပိုးတွေချ၊ ခဏအနားယူပြီးလျှင် ဆိုင်တစ်ဆိုင်ဆိုင်ကို ချီတက်ချင် ချီတက်သည်။ ဒါမှမဟုတ် သူငယ်ချင်း တစ်ယောက်ယောက်က သူ အသင့်ယူလာသော ပုလင်းကို ထုတ်ရှိုးတတ်သည်။ အမယ် တစ်ခါတလေများ ‘အေးပေး’ တွေက လေယာဉ်ပေါ်မှာကတည်းက တစ်ခွက်တစ်ဖလားလောက်တောင် သောက်ပြီး အရောင်တင်လာခဲ့သေးတာ။

ဒါကတော့ ရောက်ရောက်ချင်း အကြံနုတ်ဆက်ခြင်းသား ဖြစ်၏။ နောက်ရက်ကျမှ ‘အစိန်ကြီး’ လာပါဦးမည်။ သင်္ဘောသားတွေပြန်လာလျှင် ရော်နီဝါကား ဘလက်လေဘယ် တစ်လီတာ ပုလင်းကြီးတစ်လုံး ပါလာတတ်သည်။ သူငယ်ချင်းတွေ အားလုံးစုံအောင် တစ်ရက်ချိန်းပြီး ထိုပုလင်းကို ဖွင့်ကြသည်။ စားသောက်ဆိုင်တွေကလည်း ‘ပြင်ပမှအရက်များ ယူလာခွင့် မပြုပါ’ ဆိုသည့်တိုင် ကျွန်တော်တို့ အုပ်စုတို့တော့ လက်ခံကြတာ များသည်။ သည်လောက် လူဆယ့်လေးငါးယောက်ဟာ ဝီစကီတစ်ပုလင်းနဲ့ ဘယ်လောက်ပျံ့မလဲ။ ပြီးရင် သူတို့ဆိုင်က တစ်ပုလင်းပြီး တစ်ပုလင်း ထပ်မှာတော့မယ်ဆိုတာ သိတာပေါ့။ ဒါတွင်မက သည်လူအုပ်စားမယ့် အမြည်းဖိုးကိုက မနည်းမနော ရမှာကိုး။ ပြီးတော့ သည်တစ်ပွဲတည်းနဲ့လည်း ပြီးမှာမဟုတ်။ နောက်နောင်လည်း သုံးလေးရက် တစ်ခါလောက် နီးစပ်ရာ လေးငါးယောက် စုစုပြီး လာကြဦးမှာကို သိနေတယ်လေ။ တချို့သင်္ဘောသားတွေက အဆန်းလည်း ထွင်ချင်သေးသည်။

“တစ်ခါတလေ ဘလက်လေဘယ်၊ တစ်ခေါက်လာ ဘလက်လေဘယ် ဆိုတော့ရိုးနေပြီကွာ၊ မင်းတို့ကောင်တွေ အပြောင်းအလဲ ဖြစ်အောင်ဆိုပြီး ဒီတစ်ခါ တစ်မျိုးဝယ်လာခဲ့တယ်ကွ” ဆိုပြီး ဘလက်အင်ဂိုက်၊ ဗယ်လင်တိုင်း၊ ဗော့ဒကာ စသော အရက်ပုလင်းများ ဝယ်လာသည်။ တစ်ခါတလေ တရုတ်ဆေးမြစ်စိမ်အရက်၊ ကြွေအိုးနှင့်ထည့်ထားသော ဝိုင်အရက်များလည်း ဝယ်လာတတ်သည်။

လေဆိပ်မှာ သွားမကြိုဖြစ်တဲ့အခါကျလျှင် အိမ်မှာ သွားစောင့်တတ်ကြသည်။ ပြန်ရောက်ခါစမှာ သူတို့မိသားစုနဲ့ ဝအောင် စကားပြောပါစေဦးဆိုပြီး မသွားဘဲနေတဲ့အခါကျတော့ ဖုန်းဆက်ပြီး လှမ်းခေါ်သည်။ ဖုန်းဆက်လို့မရလျှင် လူကိုယ်တိုင် ပေါက်ချလာတတ်၏။ ထိုအခါမျိုးတွင် ကျွန်တော်က-

“ဟာ... .. မင်းဘယ်တုန်းက ပြန်ရောက်တာလဲ”

ဟုမေးလျှင်-

“အခုပဲကွ၊ အိမ်ရောက်ရောက်ချင်း ဘောင်းဘီချွတ် ပုဆိုးလဲပြီး ထွက်လာခဲ့တာ၊ ကဲ အဝတ်အစားလဲကွာ၊ ဟိုကောင်တွေ အိမ်လိုက်ခေါ်ရအောင်”

ဟု ပြန်ပြော၏။

အခုလို နိုင်ငံခြားက ပြန်ရောက်ရောက်ချင်း အိမ်ကမိန်းမကို မျက်နှာပြရုံပြပြီး သူငယ်ချင်းတွေဆီ ဆီးပြေးတတ်တဲ့ ကောင်တွေကို သူတို့ မိန်းမတွေက ကျေနပ်ကြရဲ့လားဟု မေးစရာရှိ၏။ လုံးဝကြည်ဖြူပါသည်ဟု ပြောလျှင် တစ်ဖက်သတ်အမြင် ဖြစ်သွားလိမ့်မည်။ သို့တိုင်အောင် မကျေမနပ်တော့ မဖြစ်ရာကြပါ။





ဒါကလည်း အကြောင်းရှိ၏။ ကျွန်တော်တို့ သူငယ်ချင်းအုပ်စုမှာ အရက်သောက်တတ်တာ တစ်ခုပဲရှိ၏။ တခြား မဟုတ်တာတွေ ဝါသနာမပါကြပါ။ စားကြသောက်ကြတာတောင် အစားအသောက် ကောင်းပြီး ဈေးနှုန်းသင့်တင့်သော အလယ်အလတ် ဆိုင်မျိုးမှာသာ ထိုင်ကြသောကြောင့် ငွေကုန်ကြေးကျ သိပ်မများလှ။ ပြီးတော့ ကျွန်တော်တို့ အုပ်စုအတွင်းမှာ လိုက်နာရသော စည်းကမ်းတစ်ခုလည်းရှိ၏။ အိမ်က မိန်းမအပေါ် သစ္စာရှိရမည်ဆိုသော အချက်ပင်ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် တခြားမိန်းမတစ်ယောက် နောက်ကို ကောက်ကောက်ပါအောင် လိုက်သွားလို့ ကိုယ့်ယောက်ျားကို ဆုံးရှုံးရတာထက်စာလျှင် သည်ငမူးတွေနှင့် ပေါင်းတာကမှ တော်သေးတယ်။ အနည်းဆုံးအိမ်ကို (လေးဘက်ထောက်ပြီးတော့ပဲဖြစ်ဖြစ်) ပြန်လာဖော်ရသေးတယ်ဟု တွက်ပြီး သူတို့မိန်းမတွေက ခွင့်လွှတ်ကြခြင်း ဖြစ်ဟန်တူပါသည်။

ကျွန်တော်က 'သင်္ဘောသားတွေ' ဟုဆိုသော်လည်း အားလုံးသင်္ဘောသားတွေချည်းတော့ မဟုတ်ပါ။ ရှိရော့ဟုခေါ်သော နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်မှာ အလုပ်သွားလုပ်နေသူတွေလည်း ပါသည်။ လွယ်လွယ်ကူကူ သင်္ဘောသားဟု ခြုံငုံပြောလိုက်ခြင်းဖြစ်၏။

သူတို့သည် ရန်ကုန်ပြန်ရောက်ခါစ တစ်ပတ်ဆယ်ရက်လောက်တော့ အလုပ်ရှုပ်သည်။ ဘဝတူသင်္ဘောသားတွေက မိသားစုဆီ လူကြုံပေးလိုက်သော စာတွေ၊ ပစ္စည်းတွေ လိုက်ပို့ပေးရခြင်း၊ သင်္ဘောသားကိုယ်စားလှယ်နှင့် သက်ဆိုင်ရာရုံးဌာနတွေကို သတင်းပို့ခြင်း၊ နိုင်ငံခြား ကုန်သွယ်မှုဘဏ်မှာ ငွေကြေးကိစ္စ စာရင်းရှင်းရခြင်းတို့ ပြုလုပ်ကြရသည်။

ဒါတွေ ပြီးပြီဆိုလျှင်တော့ အားလပ်ပြီ။ ထိုအခါ သူငယ်ချင်းတွေ လိုက်ခေါ်ပြီး ယမကာ တစ်ဝိုင်းပြီးတစ်ဝိုင်း ဖွဲ့ကြသည်။ ပြီးတော့ ကားလိုက်ရှာကြသည်။ တချို့ကောင်တွေက သင်္ဘောတက်လျှင် အိမ်ကကားကို ရောင်းသွားတတ်သည်။ ပြန်လာမှ နောက်တစ်စီးထပ်ဝယ်သည်။ ဝယ်တဲ့အခါမှာလည်း အရင်စီးတဲ့ကားနဲ့ မတူသော နောက်တစ်မျိုးကို ဝယ်တတ်သည်။

အရင်တစ်ခါက ပါဘလေကာဆို ခုတစ်ခေါက် ဆန်နီ၊ နောက်တစ်ခေါက်ကျတော့ ပစ်ကပ် မဟုတ်တော့ဘဲ အက်စ်အီးဆလွန်း ဖြစ်သွားသည်။ နောက်တစ်ခါ စူပါဆလွန်း၊ ပြီးတော့ ဗင်ကား ဖြစ်ပြန်ရော။

ကျွန်တော်က ကိုယ်ပိုင်ကား မရှိသော်လည်း ကားပွဲစား၊ မက္ကင်းနစ် အသိအကျွမ်းတွေ ရှိသည်။ သည်တော့ ကားဝယ်ရာ အဆင်ပါတော့တာပေါ့။ သည်ကောင်တွေ ကားဝယ်လျှင် နောက်က တတန်းတန်းလိုက်ရသည်။ သည်လိုနဲ့ ကျွန်တော်တောင် ခေါင်းရှင်းမရှင်းစစ်ဆေးတာ၊ ပက်တီးများမများ ခေါက်ကြည့်တာ၊ ချိန်းသံရှိမရှိ နားထောင်တာလောက်တော့ နည်းနည်းပါးပါး တတ်လာသည်။

သူတို့ကလည်း ဝယ်ဖန် ရောင်းဖန်များလာတော့ ကားအကြောင်း နားလည်လာသည်။ ကားတစ်စီး ဝယ်စီးလိုက်၊ မြတ်တော့ ပြန်ရောင်းလိုက်၊ ထပ်ဝယ်လိုက်နဲ့ အရသာတွေလာသည်။ ရန်ကုန်မှာရှိနေခိုက် ကားဝယ်ရောင်းသမားတစ်ဝိုင်း ဖြစ်လာသည်။





သဘောသား အများစုမှာ ကားရူးကြတာတွေ အမှန်ပဲဖြစ်၏။ သူတို့မှာ ရူးလို့ ကောင်းတာကလည်း ဒါပဲရှိတာကိုး။ ထူးခြားတာတစ်ခုကတော့ သဘောသားအများစုသည် အရင်က ဘယ်လိုပဲနေခဲ့နေခဲ့ သဘောတစ်ခေါက်လောက် လိုက်ပြီးပြန်လာလျှင် ဘတ်စ်ကား မစီးကြတော့ခြင်းပင် ဖြစ်၏။ ဒါကို ဆန်းစစ်ကြတော့ သူတို့သည် သဘောပေါ်မှာ ပင်ပင်ပန်းပန်း လုပ်ကိုင်လာခဲ့ရသောကြောင့် ရန်ကုန်ပြန်ရောက်တဲ့အခိုက် သက်သောင့်သက်သာနေလိုခြင်းကြောင့်လည်း ဖြစ်နိုင်၏။ သူတို့သည် ရန်ကုန်မှာ လပိုင်းလောက်သာ နားခွင့်ရကြသဖြင့် အချိန်တွေကို အကျိုးရှိအောင် သုံးချင်သည်။ ဘတ်စ်ကားစီးလျှင်အချိန် ကြာသည်။ ဒါကြောင့် အချိန်မဖြုန်းချင်တာလည်း ဖြစ်ကောင်းဖြစ်မည်။ ဟိုအရင် ဘတ်စ်ကားကို တိုးတိုးဝှေ့ဝှေ့ ကျပ်ကျပ်တည်းတည်း စီးခဲ့ရသောဘဝကို စိတ်နာပြီး လှည့်မကြည့်ချင်တာလည်း ဖြစ်ချင်ဖြစ်မည်။ နောက်ပြီး ဘတ်စ်ကား စီးတာမြင်လျှင် သူတို့သဘောသား အချင်းချင်း ခွက်ကျသည်ဟု အထင်သေးခံရမှာ စိုးသောကြောင့်ဟုလည်း တချို့ကဆိုသည်။

သဘောသား အားလုံးကိုတော့ မဆိုလိုပါ။ အခြေအနေအရ ဘတ်စ်ကားနဲ့ လိမ့်ရတာမျိုးလည်း ရှိပါသေးသည်။ သဘောသားဖြစ်လို့ နိုင်ငံခြားတစ်ခေါက် သွားပြီးပြန်လာလျှင် အရင်ကနဲ့ အသွင်သဏ္ဌာန် လုံးဝခြားနားသွားတတ်သည်။ ဆံပင်အရှည်ကြီး ထားမည်၊ အသားတွေ ဖြူလာသည်၊ လူက ဝမ်းလှမ်းလာမည်၊ ရုပ်ကလည်း နည်းနည်းရင့်လာတတ်သည်။ ပြီးတော့ စကားပြောလျှင် အသံကျယ်လာသည်။ လေသံလည်း ပြောင်းလာသည်။ ဘယ်လိုလေသံ ဖြစ်လာသလဲဆိုတော့ တိတိကျကျ ပြောရခက်သည်။ အနီးစပ်ဆုံးပြောရလျှင် တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် မျက်နှာချင်းဆိုင် ပြောနေသလိုမျိုး မဟုတ်ဘဲ တယ်လီဖုန်းဖြင့် ပြောသလိုမျိုး၊ အထူးသဖြင့် နယ်မြို့တွေနှင့် တယ်လီဖုန်းပြောတဲ့ လေသံမျိုးဟု ဆိုနိုင်သည်။ ဘာကြောင့် သည်လိုဖြစ်ရသလဲတော့ မပြောတတ်။ သဘောသား တော်တော်များများ ရောက်ခါစ သည်လိုလေသံမျိုး ဖြစ်တတ်သည်။ နောက်တစ်ခုက ပထမဆုံး တစ်ခေါက်ထွက်ပြီးသွားတာနဲ့ သဘောပေါ်က အကြောင်းတွေကို မြိန်ရေရှက်ရေ ပြောတတ်ကြခြင်းဖြစ်၏။ ဒါတော့ ဖြစ်တတ်တဲ့ သဘာဝပဲ။ အတွေ့အကြုံသစ်တစ်ခုကို ပြန်ဖောက်သည် ချချင်တတ်တဲ့ သဘော။ တက္ကသိုလ်မှာ ပထမနှစ်သွားတက်ပြီး မြို့ကိုပြန်လာတဲ့ ကျောင်းသားတစ်ယောက်လိုပေါ့။ ခက်တာက သူတို့သည် သဘောပေါ်က ဝေါဟာရတွေကို ညှပ်ညှပ်ပြီးပြောတတ်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။ စ၊လုံးတွေက ဘယ်လို၊ စ၊လုံးဆိုတာ စင်ကာပူကိုပြောတာ၊ ဂ၊ငယ်ဆိုတာ ဂျပန်၊ သူကြီးဆိုတာ ကပ္ပတိန်၊ စက်ချုပ်ဆိုတာ အင်ဂျင်နီယာချုပ်၊ ဓာတ်ကြီးဆိုတာ လျှပ်စစ်အင်ဂျင်နီယာ၊ အနိပ်သည်က ရေဒီယိုဆက်သွယ်ရေးအရာရှိ စသည်ဖြင့် သိလာရ၏။

ပြီးတော့ ဒီကောင်တွေက အင်္ဂလိပ်လို သိပ်ပြောချင်တတ်သည်။ ရိုးရိုးသာမန်ချိန်မှာ တစ်လုံးတစ်လေ ညှပ်ပြောတာမျိုးသာ ရှိသော်လည်း ယမကာလေးဝင်သွားလို့ နည်းနည်းထွေလာပြီဆိုလျှင် အင်္ဂလိပ်လို ချည်းမှုတ်တော့သည်။ သူတို့ သဘောသားအချင်းချင်းဆုံလျှင် ပိုဆိုးသည်။

တစ်ခါက သဘောသားနှစ်ကောင်နှင့် ကျွန်တော် အတူသောက်ကြသည်။ အရည်လေး ဝင်လာသောအခါ ထုံးစံအတိုင်း သူတို့နှစ်ယောက်က အင်္ဂလိပ်လိုချည်း ပြောကြတော့သည်။ အရက်သောက်ထားလျှင် အသံကျယ်တတ်သည်။ သည်တော့ ဘေးက ဝိုင်းတွေက ကွက်ကြည့်ကွက်ကြည့် လုပ်လာကြသည်။ တချို့က အထင်ကြီးတဲ့ပုံ၊ တချို့ အမြင်ကတ်တဲ့ မျက်နှာထား၊ တချို့က ပြုံးစိစိ။





ကျွန်တော်က သိပ်များများသောက်တတ်သူ မဟုတ်သဖြင့် အကုန်မြင်နေရသည်။ ရှက်လည်းရှက်၊ မျက်နှာလည်း ပူလာမိ၏။ ဟိုနှစ်ကောင်ကတော့ အရှိန်တောင် ပိုမြင့်လာသေးသည်။ နောက်ဆုံးတော့ ကျွန်တော်ပင် သည်းမခံနိုင်တော့သဖြင့် မတ်တပ်ထရပ်လိုက်ပြီး-

"ငါ ပြန်တော့မယ်ကွာ" ဟု ပြောလိုက်သည်။ သူတို့ အံ့သြသွားပြီး-

"ဟင်... .. ဘာဖြစ်လို့လဲ၊ ထိုင်တာမှ မကြာသေးဘူး၊ ခုမှ ပြောလို့ဆိုလို့ ကောင်းတုန်း ရှိသေးတယ် ဘယ်လိုဖြစ်တာလဲ"

"ဘာဖြစ်ရမှာလဲ၊ မင်းတို့စဉ်းစားကြည့်စမ်း၊ ဒီဝိုင်းမှာ အားလုံးပေါင်းမှ သုံးယောက်တည်းရှိတယ်၊ အခု မင်းတို့နှစ်ယောက်က ငါ့ကိုရှေ့မှာထားပြီး အင်္ဂလိပ်လို ပြောနေကြတယ်ဆိုတော့ ဒါဟာ ငါမသိစေချင်တဲ့ အကြောင်းအရာတွေပဲ ဖြစ်မှာပဲ၊ ဒါ့ကြောင့် ငါက အလိုက်တသိနဲ့ ရှောင်ပေးမလို့"

သည်တော့မှ သူတို့ကို ကျွန်တော် ရဲငွေနေမှန်း သိသွားပြီး " ငါလေးခွေးတဲ့မှပဲ" ဟု မြန်မာလို ဆဲလေသည်။

နောက်တစ်ခုကတော့ ဒီကောင်တွေ အသန့်အပြန့် ကြိုက်လာခြင်းပင် ဖြစ်၏။ မကြာခဏ ရေချိုးသည်။ တစ်နေ့ကို အဝတ်အစား နှစ်စုံလောက်လဲသည်။ ဘော်ဒီစပရေးတွေ နင်းကန်ဆွတ်သည်။ အစားအသောက် ကိစ္စမှာ ပိုသိသာသည်။ အပြင်သွားလို့ ရေဆာလျှင် ရေသန့်ဘူး ဝယ်သောက်သည်။ လမ်းဘေးဆိုင်တွေက ညစ်ပတ်တယ်ဆိုပြီး ဝင်မစားတော့။ လက်ဖက်ရည်ဆိုင်က လက်သုတ်ပဝါကို မသန့်ဘူးဆိုပြီး တစ်ရှူးနဲ့မှ သုတ်သည်။ ဘီယာဆိုင်ထိုင်တဲ့အခါ ဖန်ခွက်တွေကို ထပ်ဆေးခိုင်းသည်။ ငရုတ်ဆီ အချဉ်ထဲမှာ ဆိုးဆေးပါလို့ဆိုပြီး တို့တောင်မတို့၊ စားသောက်ရာမှာလည်း သီးခြားတူတစ်စုံစီ ဖွန်းခက်ရင်း တစ်စုံစီနဲ့ စားချင်သည်။ တစ်ခါက ကျွန်တော် အမြည်းစားဖို့ တူ ကောက်ကိုင်လိုက်ရာ-

"အဲဒါ ငါတူကွ၊ မင်းဟာက ဟိုဘက်ကဟာ"

ဟုပြောသဖြင့် ကြောင်တောင်တောင် ဖြစ်သွားရသေးသည်။ သည်လိုဝိုင်းမျိုးမှာ စိန်ကြောင် ပါလာလျှင်တော့ ပျစ်ပျစ်နှစ်နှစ် ပြောတတ်သည်။

"အေပေးတွေ၊ ဟိုးအရင်က လမ်းဘေးဆိုင်မှာ အညှိတက်နေတဲ့ ဖန်ခွက်နဲ့သောက်၊ ဒေါ်ပု နှပ်ချေးညှစ်ထားတဲ့ လက်နဲ့နယ်ပေးတဲ့ ပဲခြမ်းကြော်သုပ်စားလာတဲ့ ကောင်တွေကများ၊ ခုမှလာပြီး ကြီးကျယ်မနေနဲ့"

စိန်ကြောင်သည် သူ့ကို အမြဲဝိုင်းပြီး နှိပ်ကွက်ခဲ့တာကို လက်စားချေခြင်းဖြစ်၏။ တကယ်တော့ သဘောထားများမှာ ဘဝင်မြင့်ပြီး စိတ်ကြီးဝင်နေသောကြောင့် မဟုတ်ပါ။ အကျင့်ပါနေသောကြောင့်သာ ဖြစ်၏။ သူတို့တွေ တကယ်မူးလာကြပြီဆိုတော့လည်း ကျွန်တော် သောက်လက်စ ဆေးလိပ်တို့ကို ယူပြီး ဖွာချင်ဖွာတတ်သည်။ ဒါကို နောက်တစ်ယောက်က ဆက်သောက်ချင် သောက်သည်။ တစ်ယောက် ကိုက်စားနေသော ကြက်ကြော်ကို တစ်ယောက်က လုစားသည်။ တူနဲ့ ဖွန်းခက်ရင်းနဲ့ မစားတော့ဘဲ လက်နှင့်နှိုက်ချင် နှိုက်သည်။ စားပွဲပေါ် ပြုတ်ကျသော အသားဖတ်ကို ပြန်ကောက်စားချင် စားသည်။ ပယ်နုတီ ဘောကန်မယ်ဆိုပြီး တစ်ယောက်က ဟိုဘက်စားပွဲထိပ်စွန်းမှာ ပါးစပ်ဟထားသည်။ တစ်ယောက်က သည်ဘက်ထိပ်ကနေ စားပွဲပေါ် ငုံးဥတင်ပြီး လက်နှင့်တောက်၍ ဂိုးသွင်းသည်။ ငုံးဥက စားပွဲပေါ် လိမ့်သွားသည်။ ပါးစပ်ထဲ မဝင်လျှင် လက်နှင့်ဖမ်းပြီး တစ်လှည့် ပြန်တောက်သည်။ သည်လိုနှင့် ငုံးဥသည် စားပွဲပေါ်မှာ ဟိုဘက်လိမ့်လိုက် ဒီဘက်လိမ့်လိုက် ဖြစ်နေ၏။ ပါးစပ်ထဲ တည့်တည့် ဝင်သွားတော့မှ ဂိုးဆိုပြီး ဝါးစားလိုက်လေသည်။ တစ်ခါတစ်လေကျတော့လည်း အိမ်အပြန် လမ်းဘေးမှာတွေ့သော ရေအိုးစင်ထဲက ရေအကပ်အသပ်ကို ခွက်နဲ့ တချစ်ချစ်ခပ်ပြီး လက်ကျန် အရက်ပုလင်းထဲ ရောသောက်ချင် သောက်ပြန်သည်။





ဒါကြောင့်လည်း သူတို့ကို ကျွန်တော်တို့က ငြိမ်းငြိမ်းတော့ ခေါ်ခြင်းဖြစ်၏။

သူတို့သည် ခုလိုပဲ နိုင်ငံခြားက ပြန်ရောက်ခါစမှာ ရှေးပေါပေါ ဖြစ်တတ်ကြ၏။ တစ်လ၊ နှစ်လလောက်နေမှ အသားကျပြီး ဟိုအရင်ကအတိုင်း ပုံမှန်ပြန်ဖြစ်သွားတတ်သည်။ သူတို့ကလည်း ငြိမ်းငြိမ်းတော့ စွပ်စွဲတာကို လက်ခံသည်။

“အဲဒါ ပထဝီလွတ်တာလို့ ခေါ်တယ်ကွ”

ဟု ဆို၏။ လူတို့သည် ပထဝီ၊ တေဇော၊ အာပေါ၊ ဝါယော ဆိုသော မြေ၊ မီး၊ ရေ၊ လေ ဓာတ်ကြီးလေးပါးနှင့် အမြဲထိတွေ့နေရသည်။ သူတို့သဘောသားတွေကတော့ ပင်လယ်ထဲမှာပဲ ရက်ရှည်လများနေရတော့ မီး၊ ရေ၊ လေ ဓာတ်သုံးမျိုးနှင့်သာ ထိတွေ့နေရသည်။ ပထဝီခေါ် မြေကြီးဓာတ်နှင့် ကာလကြာမြင့်စွာ ကင်းလွတ်နေရသောကြောင့် ပြန်ရောက်ခါစမှာ ခုလို ပေါကြောင်ကြောင် ဖြစ်နေရတာ။ ဒါကို “ပထဝီလွတ်တာ” ဟု သူတို့က ဆိုခြင်းဖြစ်၏။

“အေးလေ၊ ပထဝီလွတ်တာက အရေးမကြီးပါဘူး၊ သမိုင်းတွေမလွတ်စေနဲ့ပေါ့ကွာ”

ဟု စိန်ကြောင်က ပြောသောအခါ သူတို့က တစ်ချက်စီ ဝိုင်းထိုးကြ၏။ ပြီးတော့ ဖမ်းချုပ်ပြီး ပါးစပ်ထဲကို အရက်တွေ အတင်းလောင်းထည့်ကြသည်။

“မင်းက ငါ့အကြောင်းကျတော့ ငယ်ကျိုးငယ်နာတွေ ဖော်ပြီး လျှောက်ရေးတယ်၊ မင်းကောင်တွေကိုတော့ မရေးရဲဘူး မဟုတ်လား၊ ဘာလဲ၊ သူတို့က နိုင်ငံခြားပြန် လက်ဆောင်တွေနဲ့ မင်းကို သူငယ်ချင်းချင်း အတူတူ ခုလို ခွဲခွဲခြားခြားလုပ်တာတော့ ဘယ်ကောင်းမလဲ”

ဟု စိန်ကြောင်က အကျပ်ကိုင်သဖြင့် သဘောသားတွေကိုလည်း နည်းနည်း တို့ထိပေးလိုက်ရခြင်းဖြစ်၏။ စိန်ကြောင့်တုန်းကလိုပဲ သူတို့ရဲ့ ကောင်းကွက်လေးတွေကို ဖော်ပြမှ တရားမျှတပါလိမ့်မည်။

သည်ကောင်တွေရဲ့ ချစ်စရာကောင်းတဲ့ အကျင့်တစ်ခုကတော့ လက်ဖက်ရည်ဝိုင်း၊ ယမကာဝိုင်းတွေမှာ ကျသင့်ငွေကို သူတို့ကချည်း ခိုင်ခံ့ရှင်းတတ်သည့် အချက်တစ်ချက်ပါသည်။ နိုင်ငံခြားကပြန်လာလျှင် သူငယ်ချင်းတွေအတွက် သင့်လျော်ရာလက်ဆောင်တွေ ပါလာတတ်သည်။ အနည်းဆုံးတော့ ဝီစကီပုလင်းပေါ့။ သူငယ်ချင်းတွေထဲကဖြစ်စေ၊ သူတို့ မိသားစုထဲက ဖြစ်စေ၊ မကျန်းမာလို့၊ ဆေးရုံတက်ရလို့ ဆိုလျှင် ဆေးဖိုးဝါးခ ပေးရသေးသည်။ ယမကာ မှီဝဲတတ်တဲ့ သူငယ်ချင်းလာလျှင် လိုက်တိုက်ရသည်။ မွဲနေတဲ့ကောင်တွေလျှင် ပိုက်ဆံချေးရသည်။ အဝတ်အစား ဝယ်ပေးရသည်။ နာရီမရှိတဲ့ကောင်ကို ဝယ်ဆင်ရသည်။ သည်ကြားထဲ မိန်းမတွေက နင်တို့က ကိုယ့်သူငယ်ချင်းကိုပဲ သတိရတာပါ ဟု စကားနာထိုးလျှင် ပါတိတ်တွေ၊ ရေမွှေးတွေနဲ့ ဖားရသေးသည်။

သဘောသားတစ်ယောက်ဆိုလျှင် အရေးပေါ် ရန်ပုံငွေဆိုပြီး သိန်းနှင့်ချီ မတည်ထားသည်။ သူငယ်ချင်းတွေထဲက ငွေလိုတဲ့ အခါ အတိုးအနည်းငယ်နှင့် ထုတ်ချေးမည်။ အတိုးဆိုတာကလည်း ရန်ပုံငွေထဲကိုသာ ထပ်ဖြည့်ဖို့ဖြစ်၏။ သည်လိုနှင့် ငွေရင်းက တဖြည်းဖြည်း တိုးပွားများပြားလာလိမ့်မည်ဟု စိတ်ကူးယဉ်သည်။

အမယ် ရန်ပုံငွေ စတင်တည်ထောင်ခြင်း အထိမ်းအမှတ်ဆိုပြီး ယမကာဝိုင်းဖွဲ့လိုက်တာတောင် ခုနှစ်ထောင်ရှစ်ထောင် ကုန်သွားသေးဆိုပဲ။ သည်ကောင်တွေကလည်း အမြဲတမ်း ငွေလိုနေကြတာဆိုတော့





ဝိုင်းပြီး အားပေးကြတာပေါ့။ သည်လိုနဲ့ တစ်လလောက်အတွင်းမှာပဲ ငွေအားလုံး ပြောင်းသွားသည်။  
ဟိုကောင်လည်း သူ့အကြံအစည်ပြဆိုပြီး ဝမ်းသာနေ၏။

နောက်တစ်နှစ်လောက်ကြာတော့ ကျွန်တော်က သူ့ကို-  
“မင်းရဲ့ အရေးပေါ်ရန်ပုံငွေ အခြေအနေ ဘယ်လိုလဲ” ဟု စကားစပ်မိရာ သူက-  
“သုံးပုံတစ်ပုံလောက်ပဲ ပြန်ရသေးတယ်ကွာ” ဟုပြောသည်။

သည်ကောင်တွေမှာ ခုလို ကောင်းကွက်တွေရှိတာတောင် အနေအထိုင်၊ အပြောအဆို မတတ်လျှင်  
ခံရသေးသည်။ သဘောကအပြန် စေတနာနဲ့ စိစစ်တစ်ပုလင်း ဝယ်လာတာကို-

“လူက ဆယ့်လေးငါးယောက်ရှိတာ ဒီပုလင်းနဲ့ လောက်မလားကွ၊ တော်တော်  
ပေသီးခေါက်တဲ့ကောင်”

ဟု အဟောက်ခံရသည်။ အတူသောက်နေကျ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက် အိမ်ကိုလာစဉ် အလုပ်များနေလို့  
ဖြစ်စေ၊ နေမကောင်းလို့ဖြစ်စေ

“ဒီနေ့တော့ လိုက်မတိုက်နိုင်ဘူးကွာ” ဟုပြောမိလျှင်-

“ဒီကောင်က လူမြင်တိုင်း အရက်တိုက်ခိုင်းမယ့်ကောင်လို့ ထင်နေသလားမသိဘူး” ဟု ကွယ်ရာမှာ  
အပြောခံရသည်။

ကားမောင်းသွားရင်းက လမ်းဘေးကလျှောက်လာသော အသိအကျွမ်းကို မမြင်လို့  
နှုတ်မဆက်မိလျှင်-

“ကားပေါ်လဲရောက်ရော အချိုးကပြောင်းသွားတာပဲ၊ မမြင်ချင်ယောင်ဆောင်သွားတယ်” ဟု  
အထင်ခံရသည်။

ယမကာဝိုင်းတွေမှာ စကားအပြောအဆို မှားသွားလျှင်လည်း-

“ဘာလဲ ငါတိုက်တဲ့အရက် သောက်နေရတဲ့ကောင်တွေဆိုပြီး ကျောချင်တာလား၊ မရဘူးကွ၊ ဒီမှာ  
ဟေ့ကောင်၊ မင်းတိုက်တဲ့ အရက်ကို တစ်သက်လုံး မသောက်ဘူး၊ မင်းကားလဲ မစီးဘူး၊  
လမ်းလျှောက်ပြန်မယ်” ဆိုပြီး ပွဲကြမ်းခံရတာမျိုးလည်း ကြုံနိုင်သည်။

သူတို့ခမျာ ရုပ်ရှင်မင်းသားတွေလိုပဲ တော်တော်အနေအထိုင် အပြောအဆို ဆင်ခြင်ကြရသည်။  
ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သဘောသားတွေထဲမှာ ဘယ်လောက်ချမ်းသာချမ်းသာ စိတ်ထားမပြောင်းဘဲ  
အနေမှန်သူတွေ ရှိသလို ပထဝီလွတ်ရုံမျှမက သမိုင်းရော ဘောဂဗေဒပါ လွတ်သွားတတ်သူတွေလည်း  
ရှိနေကြောင်းကိုလည်း ဝန်ခံရပေမည်။

သည်ကောင်တွေက သူတို့ကို ‘အသပြာလုလင်’ များအဖြစ် ပုံဖော်တာကိုတော့ သိပ်မကြိုက်လှ။  
ထိုကိစ္စအတွက် စိန်ကြောင်နှင့်သူတို့ မကြာခဏ ငြင်းခုံကြသည်။

“ဘာလဲကွာ ဒေါ်လာလိုချင်လို့၊ တိုက်ဆောက်ချင်လို့၊ ကားစီးချင်လို့၊ ချမ်းသာချင်လို့  
သဘောလိုက်တယ်ဆိုတာ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ဝန်ခံလိုက်စမ်းပါကွာ”





“မချမ်းသာချင်တဲ့လူ ဘယ်မှာရှိမှာလဲကွာ၊ ဒါပေမဲ့ ငွေကလွဲပြီး ဘာမှထည့်မတွက်တဲ့ ကောင်တွေတော့ မဟုတ်ဘူး၊ ငါတို့က ကိုယ့်လုပ်အားနဲ့ကိုယ် သမ္မာအာဇီဝနည်းနဲ့ ငွေရှာတာ၊ သန့်သန့်ရှင်းရှင်းရတဲ့ငွေကွ၊ ကလိန်ကကျစ် စီးပွားရေးသမား မဟုတ်ဘူး” ဟု စိန်ကြောင်ကို ဝင်တွယ်သည်။ သူတို့မှာ ကမ်းမမြင်လမ်းမမြင် ပင်လယ်ကြီးထဲ သက်စွန့်ဆံဖျား အလုပ်လုပ်နေရကြောင်း ပြောတဲ့ကိစ္စနှင့် ပတ်သက်ပြီးတော့လည်း စိန်ကြောင်က-

“ဒီကလူတွေကတော့ နေ့တိုင်း ဘတ်စ်ကားကို သက်စွန့်ဆံဖျား တွယ်စီးပြီး သွားလာ လုပ်ကိုင်နေရတာပဲ မဟုတ်လား၊ မင်းတို့က သင်္ဘောကို တွယ်စီးရတာ မဟုတ်ဘူး” ဟု စကားကတ်သည်။

“မင်းတို့က ငါတို့ကို နားမလည်သေးဘူး၊ ပင်လယ်ထဲမှာ အထီးကျန်ဆန်ဆန် နေရတဲ့ဘဝ၊ မိသားစုနဲ့ရော သူငယ်ချင်းတွေနဲ့ပါ ခွဲခွာပြီး နေရတဲ့ ဒုက္ခ၊ သူတစ်ပါး နိုင်ငံခြားသား လက်အောက်မှာ အလုပ်လုပ်ရလို့ ခံစားရတဲ့ စိတ်ဖိစီးမှုတွေကို မင်းတို့ ကိုယ်ချင်းစာ မကြည့်နိုင်ကြပါဘူးကွာ”

“အဲဒီစွန့်လွှတ်မှုတွေအတွက် ထိုက်တန်တဲ့ အကျိုးကျေးဇူး ပြန်ရတာပဲ မဟုတ်လား၊ မင်းတို့က ချမ်းလဲ ချမ်းသာချင်သေးတယ်၊ လူတွေရဲ့သနားတာလဲ ခံချင်သေးတယ် ဆိုတာကတော့ မလွန်လွန်းဘူးလား” ဟု စိန်ကြောင်ကဖွဲ့သည်။

ထိုအခါ ကျွန်တော်ကဝင်၍ ပုံပြင်လေးတစ်ပုဒ်ကို ပြောပြ၏။

တစ်ခါက ဆရာတော်ကြီးတစ်ပါးကို ကပ္ပိယကြီးက နွားနို့ကပ်သည်။ ဆရာတော်ကြီးသည် နွားနို့ကို တကျိုက်ကျိုက် မော့သောက်ချလိုက်ပြီးနောက် “အင်း ဒုက္ခ ဒုက္ခ” ဟု ရေရွတ်သည်။ ဆရာတော်ကြီး အနေနဲ့ကတော့ သည်ရုပ်ခန္ဓာဝန်ကြီးကို ထမ်းနေရတာ၊ မသေအောင် အာဟာရတွေ ဖြည့်တင်း ပေးနေတာလည်း ဒုက္ခ တစ်မျိုးပါတကားဟု တရားသဘောနဲ့ ဆင်ခြင်မိလို့ ခုလိုရေရွတ် မြည်းတမ်းလိုက်ခြင်းသာ ဖြစ်၏။ ကပ္ပိယကြီးကတော့ ဘာမှနားမလည်သဖြင့် “အဲလို ဒုက္ခမျိုး တပည့်တော်လဲ ခံချင်လိုက်တာ ဘုရား” ဟု ပြောလိုက်သည် ဆို၏။

ကျွန်တော့်ပုံပြင်ကို နားထောင်ပြီးတော့ သင်္ဘောသားတွေက “မင်းကတော့ ထေ့ဖို့ငေါဖို့လောက်ပဲ စဉ်းစားနေတာပဲ” ဟု ဩဘာပေးကြလေ၏။

ကျွန်တော်သည် မဂ္ဂဇင်းကို အချိန်မှီ စာမူပေးနိုင်ဖို့ ကြိုးစားရေးနေသည်။ နွေခေါင်ခေါင် နေ့လယ်ခင်းကြီး ဖြစ်သဖြင့် ပူပြင်းလှသည်။ ရေးနေရင်းက ဦးနှောက်တွေ ဆူပွက်လာသည်။ အတွေးတွေ ခန်းခြောက်ကုန်သည်။ ဆက်ရေးလို့ မရတော့ဘဲ ရပ်တန့်သွား၏။ စာတစ်ကြောင်း၊ စကားလုံး တစ်လုံးတောင် ခေါင်းထဲ ပေါ်မလာတော့။ ထို့ကြောင့် လက်ဖက်ရည်ဆိုင်မှာ ထိုင်အပန်းဖြေရင်း စဉ်းစားမည်ဟုတွေးပြီး ဆင်းလာခဲ့၏။ ဆိုင်မှာထိုင် လက်ဖက်ရည်သောက် ဆေးလိပ်ဖွာရင်း ရေးလက်စကို ဆက်တွေးသော်လည်း အချည်းအနီး ဖြစ်နေ၏။ စိတ်တွေ ရှုပ်ထွေးလာတာပဲ အဖတ်တင်သည်။ တော်တော်မလွယ်တဲ့ ကိစ္စပဲ။

ထိုစဉ်မှာ ဆိုင်ရှေ့ကို ဆိုက်ကားတစ်စီး ဝင်လာပြီး ရပ်သည်။ ကျွန်တော်နှင့်သိသော ဆိုက်ကားဆရာကြီးသည် ချွေးသံတရွဲ့ရွဲ့နှင့် ဆိုင်ထဲ ဝင်လာ၏။ ဝါးဖတ်ဦးထုပ်ကို ယပ်တောင်လိုလုပ် ခတ်လာရင်း-





“ပူလိုက်တဲ့ နွေဗျာ၊ နေဆယ်စင်းထွက်မယ်လို့ ရှေးလူကြီးတွေ ပြောတာ ဟုတ်များနေလား မသိဘူး၊ အရေးထဲ ဒီနေ့မှာ လာလိုက်တဲ့ အော်ဒါတွေကလည်း ပစ္စည်းအလေးကြီးတွေ သယ်ဖို့ချည်းပဲ၊ ပင်ပန်းလိုက်တာ၊ လူကို ဖယောင်းလို အရည်ပျော်ကျသွားမလား အောက်မေ့ရတယ်။”

ဟု ပြောရင်း ကျွန်တော့်ကို လှမ်းအကဲခတ်ပြီး-

“ဆရာတို့ပဲ ကောင်းတယ်၊ နေရိပ်ထဲမှာ အိုးမကွာ အိမ်မကွာ လုပ်ရတာ၊ စာလေးရေးလိုက်၊ ပျင်းရင် လက်ဖက်ရည်ဆိုင် ထွက်ထိုင်လိုက်၊ တယ်သက်တောင့်သက်သာ ရှိတာကိုး၊ ဒီလိုမှန်းသိရင် ဆိုက်ကားဆရာ မလုပ်ပါဘူးဗျာ၊ စာရေးဆရာ လုပ်ပါတယ်၊ ဇိမ်ပဲ” ဟု ဆိုလေသည်။

ထိုအခါ ကျွန်တော့်စိတ်ထဲ “ဪ... ဒုက္ခ ဒုက္ခ” ဟု ရေရွတ်လိုက်မိ၏။

## အခန်း(၁၀)

စီးပွားရေးသမား အဘိုးကြီးတစ်ယောက်သည် ရောဂါသည်းထန်သဖြင့် သတိရတစ်ချက် မရတစ်ချက် ဖြစ်နေ၏။ မိသားစုတွေကလည်း အစိုးရိမ်ကြီးစွာ စောင့်နေကြသည်။ သတိတစ်ချက် လည်လာသည့်အခိုက်တွင် အဘိုးကြီးက မျက်စိဖွင့် မကြည့်ဘဲ မေးသည်။

“အမေကြီးရှိလား” ဇနီးဖြစ်သူက လက်ကိုဆုပ်ကိုင်ပြီး-

“ရှိပါတယ်၊ ကျွန်မတစ်ချိန်လုံး အနားမှာ ရှိနေပါတယ်” အဘိုးကြီးက ဆက်မေးသည်။

“သားကြီးရှိလား”

“ရှိပါတယ်အဖေ”

“သားလတ်ရော”

“ကျွန်တော် ရှိပါတယ်”

“သမီးကြီး”

“ဟုတ်ကဲ့ အဖေ”

“သမီးငယ်”

“ရှိပါတယ် အဖေ”

“သားထွေး”

“ဟုတ်ကဲ့ အဖေ၊ ကျွန်တော်ရှိပါတယ်”

အမေကြီးက ဝင်ပြောပြန်သည်။

“အဖေကြီး ဘာပြောချင်လို့လဲ၊ မိသားစုအားလုံး အနားမှာ စုံစုံလင်လင် ရှိကြပါတယ်”

ထိုအခါ အဘိုးကြီးက ဒေါသတကြီး လေသံမာမာဖြင့်-

“ရှိသမျှလူအားလုံး ငါ့နားမှာပဲ လာနေကြတော့ ဆိုင်ကို ပိတ်ထားရမှာပေါ့ကွ၊ တစ်ယောက်မှ အသုံးမကျဘူး” ဟုပြောပြီး ဇာတ်ကျိုးကျသွားလေသည်။

ကြားဖူးဖတ်ဖူးသော ဟာသလေးတစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။ အပြင်လောကမှာလည်း သည်လိုသဘောမျိုးတွေ တကယ်ရှိနေတတ်သည်။ ထို့ကြောင့် ကျွန်တော် ကြုံတွေ့ဖူးသော စိန်ကြောင် ပြန်ပြောပြသော၊ တခြားသူငယ်ချင်းတွေ ဖောက်သည်ပြန်ချသော စီးပွားရေးသမားအချို့၏ စရိုက် သဘာဝကလေးများကို တင်ပြပါဦးမည်။





သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်က သူ့ကားရောင်းမည်ဟု ပြောသည်။

“မင်းတို့အသိထဲက ယူမယ့်လူရှိရင်လဲ စပ်လိုက်ကြကွာ၊ ငါ ပိုက်ဆံလိုနေလို့ကွ၊ ပေါက်ဈေးထက် လျော့ရောင်းမှာ” ဟု ဆိုသည်။

သည်ကိစ္စကို ကျွန်တော့်အသိ ကားဝယ်ရောင်းသမားတစ်ယောက်နှင့် စကားစပ်မိသည်။ သူက စိတ်ဝင်စားသည်ဆိုသဖြင့် ခေါ်သွားသည်။ တခြားသူငယ်ချင်းနှစ်ယောက်လည်း ကျွန်တော်နဲ့အတူ လိုက်လာသည်။ ကားက သန့်လည်းသန့်၊ ဈေးလည်းသင့်သဖြင့် ချက်ချင်းအရောင်းအဝယ် ဖြစ်သွား၏။ နောက်တစ်ပတ်လောက်အကြာမှာ ထိုဝယ်ရောင်းသမားနှင့် ပြန်တွေ့သည်။ သူက-

“ခင်ဗျားတို့ ပွဲခ ဘယ်လောက်ရလိုက်လဲ” ဟုမေးသည်။

“ဟာဗျာ၊ ကျွန်တော်က ပွဲစားမှ မဟုတ်တာ”

“ပွဲစားမဟုတ်ပေမယ့် အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ရင် ပွဲခပေးရတာပဲ၊ ဒါကား လောကမှာ ထုံးစံပဲ၊ ပွဲစားမှ မဟုတ်ဘူးနော်၊ ကားရောင်းမယ့် အိမ်လိပ်စာ ပေးတဲ့လူကိုတောင် နည်းနည်းပါးပါးတော့ ရှယ်ယာ ခွဲပေးရတာပဲ”

“ဟာ သူငယ်ချင်းဆီက ပွဲခယူရမှာလားဗျာ၊ မဟုတ်တာဘဲ”

“အင်း၊ ခင်ဗျားတို့ကတော့ ရှားပါးသတ္တဝါတွေပဲ၊ ခုချိန်မှာ ညီအစ်ကိုချင်းတောင် ပွဲခယူနေကြတာဗျာ၊ အကျိုးအမြတ်မရှိရင် သိပ်လုပ်ချင်ကြတာ မဟုတ်ဘူး၊ အဖေ့ရဲ့ကား သားက ရောင်းပေးတာတောင် ကိုယ့်အတွက်ကျန်အောင် တင်ရိုက်တာမျိုး လုပ်နေကြတာဗျာ”

သူ့စိတ်ထဲမှာ ကျွန်တော်တို့ကို လူရိုးလူကောင်းတွေလို့ပဲ ထင်သလား၊ ငတုံးငအတွေ့လို့ပဲ ယူဆသလား၊ ဈေးကွက်စီးပွားရေးခေတ်ထဲမှာ အံဝင်ခွင်ကျ မဖြစ်သေးဘူးများလို့ပဲ သဘောထားသလား မသိ။ (လူတွေပြည့်ကျပ်နေတဲ့ ဘတ်စ်ကားပေါ်မှာ ငါ့ရှဉ့်တိုး မတိုးတတ်သူတွေလိုပေါ့)။

“ခင်ဗျားတို့လိုလူတွေသာ ပွဲစားလုပ်ရင် ဟိုဒဲ့ဒီဒဲ့နဲ့ ထမင်းငတ်မှာပဲ” ဟု သူက ဆက်ပြီးဝေဖန်သည်။ ကျွန်တော်ကလည်း-

“ဒါကြောင့်လဲ ကျွန်တော်တို့ ပွဲစားမလုပ်တာပေါ့ဗျာ” ဟု ပြန်ပြောသည်။ သူကဆက်၍-

“ဝယ်ရောင်းလောက၊ ပွဲစားလောကမှာ လူလည်တွေ များလာပြီဗျာ၊ ကားရောင်းတဲ့ လူတွေကလဲ အရင်လို အချဉ်တွေ မဟုတ်တော့ဘူးလေ၊ လုပ်ပါများတော့ တတ်လာပြီ၊ တချို့ဆို အသေးအဖွဲ့ကလေးက အစ ရိတ်ချင်တာ” ဆိုပြီး သူ ကားတစ်စီး ဝယ်စဉ်က အကြောင်းပြောပြသည်။

ရောင်းကားတစ်စီး သွားကြည့်သည်။ ကားကိုရော ဈေးကိုရော ကြိုက်သည်။ သို့ရာတွင် ညဘက်ကြီး ဖြစ်နေသောကြောင့် နောက်နေ့မနက်သေသေချာချာ ထပ်ကြည့်ပြီးမှ ငွေချေပြီး ယူမည်ဟု မှာခဲ့သည်။ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ဖို့က ကျိန်းသေသလောက် ရှိနေပြီ။

နောက်တစ်နေ့မနက်တွင် ထပ်သွားကြည့်တော့ ကားက တကယ်ပဲ သန့်ကြောင်း တွေ့ရ၏။ သို့ရာတွင် ကားပိုင်ရှင်က ကားအစွပ်တွေ ဖြုတ်သိမ်းထားလိုက်ပြီ။ ဒါတွေက သူဝယ်တုန်းက ပါလာတာမဟုတ်၊ နောက်မှ ဝယ်ထည့်ထားရသောကြောင့် မပေးနိုင်ဘူးတဲ့။ ဒါတွင်မက နောက်ကြည့်မှန်မှာ ချိတ်ထားသော အရုပ်ကလေးရယ်၊ နောက်ဘက် လေကာမှာ စုပ်ခွက်နှင့်ကပ်ထားသော





လက်ဝါးပုံကလေးရယ်ကိုလည်း မတွေ့ရတော့။ သော့ချိတ်ကိုတောင် အပေါစားအဟောင်းတစ်ခုနှင့် လဲထားသည်။

“ကျွန်တော်လဲ ကားလေးကသန့်နေတော့ လက်မလွှတ်ချင်တာနဲ့ ငွေချေပြီး ယူလာခဲ့တယ်။ လမ်းရောက်တော့ ဓာတ်ဆီကိတ်က အမ်းပတီးမှာ ပြနေတာနဲ့ ဆီဝင်ထည့်ဦးမှပဲဆိုပြီး ဓာတ်ဆီ စာအုပ်လှန်ကြည့်လိုက်တော့ လားလား အဲ့ဒီနေ့ရက်စွဲနဲ့ပဲ ဆီ ခြောက်ဂါလန် ဆိုင်ကထုတ်ထားကြောင်း ရေးထားတာ တွေ့လိုက်ရတယ်။ လက်စသတ်တော့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးက မနက်အစောကြီး ကြိုပြီး ဆီသွားထည့်၊ ကားထဲမှာ မောင်းလို့ ဖြစ်ရုံလောက်ပဲ ချန်ထားပြီး ကျန်တာတွေ ထုတ်ယူထားလိုက်တာကိုး၊ ကြည့်ဦးဗျာ၊ သိန်းဆယ်ကုန်းချီရှိတဲ့ ကားတစ်စီးလုံးရောင်းတာကို ဆီငါးဂါလန်လောက်ကို မက်နေသေးတယ်။ အဲဒါ သိပ်မရှိရှာတဲ့လူ မဟုတ်ဘူးနော်၊ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ယောက်ဗျ” ကျွန်တော်ပြုံးလိုက်မိ၏။ စိန်ကြောင် ပြောခဲ့သည့် ‘ပိုက်ဆံချမ်းသာလေ ပိုက်ဆံကို ပိုမက်လေပဲ’ ဆိုသော စကားကို သတိရမိသောကြောင့်ဖြစ်၏။ ဒါမျိုးတွေ ကျွန်တော်လည်း တွေ့ဖူးသည်။ သိန်းလေးငါးရာတန် ကားစီးနေသော်လည်း ဆိုင်က ထုတ်ပေးသော ဓာတ်ဆီတစ်ရက်စာ နှစ်ဂါလန်လောက်ကို ဆုံးရှုံးခံရမှာ စိုးရိမ်တတ်တဲ့ လူမျိုးတွေပေါ့။

ကားရောင်းလိုက်တဲ့ ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းကတော့ ပွဲခ မပေးရသောကြောင့် အသားတင် စားလိုက်ရသည်ဟု ပြောလို့မရ။ သည်ကောင်က သူ့ကားရောင်းထွက်သွားတဲ့ အထိမ်းအမှတ်ဆိုပြီး သူငယ်ချင်းတွေ တစ်အုပ်ကြီးခေါ်၍ စားသောက်ဆိုင်တစ်ခုမှာ ပွဲကြီးပွဲကောင်းပေးသည်။ ပွဲခပေးရတာထက်တောင် ပိုကုန်သွားသေးသည်။

ကျွန်တော်တို့ သူငယ်ချင်းများမှာ ဒါမျိုးကျလျှင် အားမနာတတ်ဘဲ တဝတပြစားသည်။ အလဲအကွဲ သောက်သည်။ သူငယ်ချင်းအတွက် အလုပ်တစ်ခုခုကို အချိန်ကုန် လူပန်းခံပြီး လုပ်ပေးတဲ့အတွက် လုပ်အားခတို့၊ ပွဲခတို့ ယူဖို့ကျတော့ ဝန်လေးတတ်ကြသည်။ သည်ကိစ္စနှင့်ပတ်သက်ပြီး စိန်ကြောင်ကတော့ ခပ်ရှင်းရှင်းဝေဖန်သည်။

“ငါတို့ မြန်မာတွေမှာ အဲဒါခက်တာကွ၊ သူငယ်ချင်းမို့၊ ညီအစ်ကိုမို့၊ ဆွေမျိုးမို့၊ မျက်နှာနာရမယ့်လူ မို့လို့ဆိုပြီး တိတိကျကျ မလုပ်ချင်ဘူး၊ ရပါတယ်၊ အချင်းချင်းတွေပဲ ကြည့်လုပ်တာပေါ့၊ ပေးချင်သလောက်သာ ပေးပါဆိုတာမျိုးတွေ လုပ်တတ်တယ်။ နောက်မှ အဆင်မပြေတဲ့ အခါကျတော့ ပြဿနာတွေ အကြီးအကျယ် ဖြစ်ကြရော၊ ဒါကြောင့် ငါကတော့ အလုပ်လုပ်ရင် ခပ်ပြတ်ပြတ်ပဲ”

တကယ်တော့ ကျွန်တော်တို့ နိုင်ငံတွေမှာသာ မဟုတ်၊ အလွန်တိကျ ပြတ်သားပါတယ်၊ စနစ်ကျပါတယ်ဆိုသော အနောက်နိုင်ငံတွေမှာတောင် ဒါမျိုးကိစ္စတွေ ရှိ၏။ ထို့ကြောင့်လည်း သူတို့ဆီမှာ အောက်ပါစကားပုံတစ်ခု ပြောစမှတ် ရှိနေခြင်းဖြစ်၏။

**Dine with your friend, do no business with him.**

**သူငယ်ချင်းနှင့် ထမင်းပဲ အတူစားပါ။ လုပ်ငန်းတော့ စပ်တူမလုပ်ပါနှင့်။**

ကျွန်တော့် သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်သည် စတိုးဆိုင်ကြီးတစ်ခုမှာ တာဝန်ခံ လုပ်နေသည်။ ပိုင်ရှင်သူဌေးမှာ တခြားလုပ်ငန်းတွေလည်း ရှိသည်။ နှစ်ရက်၊ သုံးရက် တစ်ခါလောက်တော့ ဆိုင်ကို လာစစ်ဆေးတတ်သည်။ ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းက ရိုးသားသူဖြစ်ကြောင်း သိထားသဖြင့် စိတ်ချစွာ လွှဲထားခြင်းဖြစ်၏။





တစ်လတစ်ခါ စာရင်းတွေတင်ပြတော့ ဆိုင်အသုံးစရိတ်ထဲမှာ ဘုရားပန်းအတွက် ၁၂၀၀ ဆိုတာ ပါလာသည်။ ထိုအခါ ပိုင်ရှင်က-

"ဘုရားပန်းတင်တာ ၁၂၀၀ တောင် ကုန်သလား" ဟု မေးသည်။ ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းက-

"တစ်ပတ်ကို နှစ်ခါလောက်တော့ ပန်းလဲရတာကိုး"

"အင်း၊ တစ်လ ၁၂၀၀ ဆိုတော့ တစ်နှစ်ဆိုရင် ၁၅၀၀၀ နီးပါးဖြစ်နေပြီ"

ဘုရားပန်းကပ်တဲ့ ကိစ္စဆိုတော့လည်း တားမြစ်ဖို့ခက်နေသည်။ ထိုအခါ-

"ဒီလိုလုပ်လေ၊ နောက်ဆိုရင် ဆိုင်က ပလတ်စတစ်ပန်းတွေပဲ ကပ်လိုက်ပေါ့၊ တစ်ခါကပ်ထားရင် နေရော့၊ ခပ်လှမ်းလှမ်းက ကြည့်ရင် ပန်းအစစ်အတိုင်းပါပဲ။ ဘုရားကလဲ ကိုယ့်ဘုရားပဲဟာ၊ နားလည်ခွင့်လွှတ်မှာပါ" လို့ ပြောသတဲ့။

ဆိုင်မှာ တင်ထားသော ကုန်ပစ္စည်းတွေထဲမှာ အနာအဆာပါလျှင် ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းက ဖယ်ထုတ်ချင်သည်။ ပိုင်ရှင်ကတော့-

"ဝယ်တဲ့လူက မျက်စိပါပါတယ်၊ သူ့ဘာသာ စစ်ဆေးပြီး ဝယ်မှာပေါ့၊ ဒါကို မမြင်လိုက်မိလို့ ဝယ်သွားရင် ကျွန်တော်တို့တာဝန် မဟုတ်ဘူးလေ"

ဆိုင်က ဝန်ထမ်းတွေကို တစ်နှစ်တစ်ခါ ဆုကြေးပေးရသည်။ ပိုင်ရှင်က သင်္ကြန်နားနီးတဲ့အချိန်ကျမှ ပေးသည်။ သည်အချိန်မျိုးမှာ စားသောက်ကုန်ကလွဲလျှင် လူသုံးကုန်တွေ၊ အဝတ်အထည်တွေ အရောင်းထိုင်းတတ်သည်။ ဈေးနှုန်း ချပေးရတတ်သည်။

ပိုင်ရှင်က အရောင်းထိုင်းပစ္စည်းတွေ ရွေးထုတ်သည်။ ပြီးတော့မှ သည်ပစ္စည်းတွေထဲက ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ကို ၅၀၀၀ ဖိုးစီ ကြိုက်ရာ ရွေးပြီး ဘောနပ်စ်အဖြစ် ယူကြဟုဆိုသည်။ ဈေးရင်းနှင့်မတွက်ဘဲ ရောင်းဈေးနှင့် တွက်ထားသည်။ အရောင်းထိုင်း ပစ္စည်းတွေလည်း ထွက်သွားအောင်၊ ဆုကြေးငွေအဖြစ် ငွေထပ်ပေးရတာလည်း သက်သာအောင်၊ ၅၀၀၀ ပေးပါတယ်ဆိုသော သဘောလည်း သက်ရောက်အောင် ကြံစည်ခြင်းဖြစ်၏။ သူ့လုပ်ပေါက်က ကိုယ့်ဝန်ထမ်းကို ကိုယ့်ပစ္စည်းပြန်ရောင်းပြီး အမြတ်ထုတ်ခြင်း ဖြစ်၏။

"အခုတော့ ငါအလုပ်ထွက်လိုက်ပြီကွ" ဟု သူငယ်ချင်းက ပြောသည်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့-

"တစ်ရက်တော့ ဆိုင်လူကျနေတာနဲ့ ငါလဲ နာရီကောင်တာမှာ ဝင်ပြီး ကူရောင်းပေးနေရတယ်၊ အဲဒီမှာ နယ်ကလာတာလို့ ထင်ရတဲ့ လူကြီးတစ်ယောက်က နာရီတစ်လုံးကို ပြခိုင်းတယ်၊ ပြီးတော့ ဒီနာရီ အစစ်လားလို့ မေးတယ်"

တကယ်တော့ ထိုနာရီများမှာ အိမ်ကသက်သက်၊ စက်ကသက်သက်၊ ဒိုင်ခွက်က သက်သက် ဝင်လာခြင်းဖြစ်၏။ သည်ရောက်မှ ပြန်ဆင်ယူရသည်။ တံဆိပ်တော့ နာမည်ကြီးတံဆိပ်တွေ တပ်ပစ်လိုက်သည်။

"ဒါနဲ့ ငါက ဒီတံဆိပ်မျိုး အစစ်ဆို ဒီဈေးနဲ့ ဘယ်ရပုံမလဲ ဦးလေးရယ်၊ အစစ်လိုချင်ရင်တော့ ကိုယ်စားလှယ်ဆိုင်ကိုသွားပါ၊ အာမခံကတ်နဲ့ရောင်းတာ၊ ဈေးတော့ကြီးလိမ့်မယ်၊ အခု ဒီနာရီကတော့





အဖိုးနည်း ဝန်ပါပေါ့။ သူဈေးနဲ့သူတော့ ပတ်ပျော်ပါတယ်လို့ အမှန်အတိုင်း ပြောလိုက်တယ်” လူကြီးလည်း ခေါင်းကုတ် စဉ်းစားလိုက်ပြီးနောက် ပြန်လှည့်ထွက်သွားတယ်။ ဖြစ်ချင်တော့ ထိုအချိန်တွင် ပိုင်ရှင်သူဌေးလည်း ဆိုင်ကို ရောက်နေသည်။ တစေ့တစောင်း အကဲခတ်နေသောကြောင့် စောစောက အဖြစ်အပျက်ကို မြင်လည်းမြင်၊ ကြားလည်း ကြားသွားသည်။ ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းက အမှန်အတိုင်း ပြောလိုက်လို့ နာရီတစ်လုံး ရောင်းခွင့်ဆုံးရှုံးသွားတို သူဌေးက မကျေနပ်။ သူတို့နှစ်ယောက် ပြဿနာဖြစ်ကြ၏။

“သူဌေးက ငါ့ကို ခင်ဗျားလုပ်ပုံနဲ့ ကျုပ်ဆိုင် ပြုတ်တော့မှာပဲ၊ ခင်ဗျား ဈေးမရောင်းတတ်သေးပါဘူး လို့ ပြောတယ်၊ ငါကလဲ ခင်ဗျား အမြတ်အစွန်းပိုရဖို့ ကျုပ်ကတော့ ဝယ်သူတွေကို လိမ်ညာတာမျိုး လုပ်မပေးနိုင်ဘူး လို့ ပြောပြီး အလုပ်ကထွက်လိုက်တယ်”

“ဒါဆို အခု မင်းဘာလုပ်နေလဲ” ကျွန်တော်မေးတော့ သူက-

“အိမ်ရှေ့မှာ လက်ဖက်သုပ် ချင်းသုပ်ဆိုင်လေး ဖွင့်ထားတယ်ကွ၊ အခုဆိုရင်တော့ စားသုံးသူတွေကို လက်ဖက်သုပ်ချင်းသုပ် အစစ်ဖြစ်ကြောင်း အာမခံပြီး ရောင်းနိုင်ပြီပေါ့ကွာ” ဟု ရယ်မောလျက်ပြောသည်။

စီးပွားရေးလုပ်နေသူအချို့မှာ ငွေတွေဝင်လာလိုက်၊ ထွက်သွားလိုက်၊ ပြန်ဝင်လာလိုက် လည်ပတ် လှုပ်ရှားနေတာကို သဘောကျသည်။ သည်နေရာမှာ သူတို့ရဲ့အကျင့်လေးတစ်ခုကို သွားသတိပြုမိ၏။ သူတို့သည် (ထူးခြားသော အခြေအနေ တစ်ခုခုမရှိလျှင်) ငွေကို တတ်နိုင်သလောက် လက်ထဲမှာ ကိုင်ထားချင်ကြခြင်းပင် ဖြစ်၏။ အထူးသဖြင့် သူများကို ငွေပေးရမယ့်အခါမျိုးမှာ နှောင့်နှေးလေ့ရှိကြသည်။ ဥပမာ လဆန်း ၁- ရက်နေ့ ငွေချေမယ်ပြောထားတယ် ဆိုပါတော့။ လကုန်ရက်မှာ ပေးရမယ့်ငွေက လက်ထဲမှာ အဆင်သင့်ရှိနေပြီ။ သည်တော့ တစ်ရက်ကြိုပေးလိုက်လျှင် ကိုယ်လည်း ငွေတွေ ထိန်းသိမ်းရ သက်သာသည်။ တစ်ဖက်လူမှာလည်း တစ်ရက်စောပြီး ငွေရသဖြင့် အဆင်ပြေမည်။ သို့ရာတွင် မပေးဘဲ ချိန်းထားတဲ့ရက်ကျမှ ပေးသည်။ ကိုယ်သုံးလို့ မရတော့သည့်ငွေ ဖြစ်နေသည့်တိုင် လက်ထဲမှာ တစ်ရက်ပို ကိုင်ထားချင်သည်။

စီးပွားရေးသမားအချို့သည် ငွေကို မြင်နေရမှ စားဝင်အိပ်ပျော်တတ်ဟန် တူပါသည်။ သည်အတွက် အပြစ်ပြောလို့တော့မရ။ ငွေစက္ကူတွေ အများကြီး မြင်နေရပါလျက် မပျော်ဘဲလူဆိုလို့ ဘက်တိုက်က ဝန်ထမ်းတွေလောက်ပဲ ရှိမယ်ထင်သည်။ ငွေတွေရေတွက်၊ စာရင်းသွင်းဖို့ အလုပ်ရှုပ်တော့မှာကိုး။

မင်္ဂလာဆောင်လက်ဖွဲ့ဖို့ ပစ္စည်းတစ်ခု ဝယ်ချင်တာကြောင့် ဈေးကြီးတစ်ခုထဲ ဝင်ခဲ့သည်။ ဆိုင်တစ်ဆိုင်မှာ ကျွန်တော် လိုချင်သော ပစ္စည်းတွေသည်။ ဈေးမေးကြည့်ပြီးတော့ နည်းနည်းများသည်ဟု ထင်မိ၏။ ထို့ကြောင့် တခြားဆိုင်တစ်ဆိုင် ပြောင်းပြီးမေးကြည့်သည်။ သည်ဆိုင်က အရင်ဆိုင်ထက်တောင် ဈေးပိုများနေသေးသည်။

“ဘယ်လိုဖြစ်တာလဲဗျ၊ ခင်ဗျားဆိုင်က ဟိုဘက်ဆိုင်ထက်တောင် ဈေးပိုကြီးနေပါလား” ဟု ကျွန်တော်က ပြောတော့ ဆိုင်ရှင်က “ကျွန်တော်မှာက သားသမီးများတယ်လေ အစ်ကိုရဲ့၊ ဟဲ့... ဟဲ့” ဟု ရယ်ကျဲကျဲလုပ်ရင်း ပြန်ပြောသည်။

“ဒါဆို ခင်ဗျားသာ နောက်မိန်းမတစ်ယောက် ထပ်ယူရင် အဲဒီအတွက်ပါ ဈေးထပ်တင်ဦးမယ့် သဘောပေါ့ ဟုတ်လား” ကျွန်တော်က နောက်လိုက်သည်။ ဆက်၍-





“လူပျိုကြီး ရောင်းတဲ့ဆိုင်ရှိရင် လမ်းညွှန်စမ်းပါဦး” ဆိုတော့-

“မထင်နဲ့ အစ်ကိုရေ၊ လူပျိုကြီးဆိုင်ဆိုရင် ကာရာအိုကေပန်းကုံးဖိုးပါ ဆောင်းပေးနေရလိမ့်မယ်” ဟု ဆိုင်ရှင်က ပြန်လည်ချေပသည်။ နောက်တော့ သူ့ဆိုင်မှာပဲ ဈေးဆစ်ပြီး ဝယ်ဖြစ်ခဲ့၏။

ဈေးထဲက ပြန်ထွက်လာပြီးနောက်တွင် ကျွန်တော့်မှာ တွေးစရာတွေ ပါလာသည်။ ငယ်ငယ်က ရောက်ဖူးသော ကျောက်မြောင်း ဘုရင့်နောင် ရုပ်ရှင်ရုံနားက လက်ဖက်ရည်ဆိုင်ကလေးကိုလည်း သတိရမိ၏။ ထိုဆိုင်ရှင်အဘိုးကြီး၊ အဘွားကြီး လင်မယားသည် အမေတို့နှင့် ရပ်ဆွေရပ်မျိုး ဖြစ်ခဲ့ဖူးသည်။ တစ်ခါတစ်ရံ သူတို့ဆိုင်ကို သွားလည်ကြသည်။

ထိုစဉ်က ရန်ကုန်မြို့ရှိ ဘယ်လက်ဖက်ရည်ဆိုင်မဆို လက်ဖက်ရည်တစ်ခွက် တစ်မတ် (နှစ်ဆယ့်ငါးပြား) ဖြစ်၏။ သူတို့က ပြားနှစ်ဆယ်နှင့် သာရောင်းသည်။

“ဒီလိုဆိုအမြတ်သိပ်ကျန်မှာ မဟုတ်ဘူးပေါ့” လို့ဆိုတော့ သူတို့က-

“ငါတို့မှာ လင်မယားနှစ်ယောက်တည်း၊ ကျွေးစရာသားသမီးလဲ မရှိဘူး၊ တခြား သုံးစရာလဲ မရှိဘူး၊ စားဖို့နဲ့လှူဖို့ရရင် တော်ရောပေါ့” ဟု ပြန်ပြောခဲ့တာ မှတ်မိသေးသည်။ သူတို့ကျတော့ စောစောက ဆိုင်ရှင်နှင့် ပြောင်းပြန်ဖြစ်နေ၏။

တကယ်တမ်းကျတော့ လူတစ်ယောက်၏ဝင်ငွေ၊ သို့မဟုတ် လုပ်အားခသည် ထိုသူ၏ မိသားစုဝင် လူဦးရေနှင့် ဘာမှ မပတ်သက်ကြောင်း တွေ့ရ၏။ လူတစ်ယောက်၏ လုပ်ခလစာသည် ကျပ် ၅၀၀၀ ဆိုပါစို့။ လူပျို အပျိုဆိုလည်း ၅၀၀၀ ပဲ၊ ကလေး ၁၀ ယောက်ရှိလည်း ၅၀၀၀ ပဲ။

လုပ်အားခကို မိသားစုဦးရေနှင့် တွက်ချက်ပြီးပေးတဲ့ စနစ်မျိုး လုပ်ကြည့်လျှင် ဘယ်လိုနေမလဲဟု စဉ်းစားကြည့်၏။ ဒါဆိုလျှင် လူပျိုကြီး အပျိုကြီးတွေ အမြန်အိမ်ထောင်ပြုကြလိမ့်မည်။ ကလေးတစ်ယောက် မွေးလာလျှင် အရင်လျှင် ‘ပါးစပ်ပေါက် တစ်ပေါက်တော့ တိုးပြန်ပြီ’ ဟု မည်သည့်ကြတော့ဘဲ ‘လခ တိုးပြန်ပဟေ့’ ဟု ဝမ်းသာအားရ ကြွေးကြော်ကြလိမ့်မည်။ အမြွှာပူးတွေဆိုလျှင် ‘လာဘ်ကောင်းတယ်၊ မိဘကို အကျိုးပေးတဲ့ ကလေးတွေ’ ဆိုပြီး ပိုချစ်ကြလိမ့်မည်။ ‘သားသမီး အမြန်ရနည်း၊ ကလေးများများရအောင် ပြုလုပ်နည်း’ ဆိုသော စာအုပ်တွေလည်း ထွက်ပေါ်လာလိမ့်မည်။ ကိုယ်ဝန်ဆောင်ကာလကို လျော့ချနိုင်မည့် နည်းလမ်းများကိုလည်း သိပ္ပံပညာရှင်များက သုတေသနပြု ရှာဖွေဖော်ထုတ်ကြလိမ့်မည်။

လူဦးရေတွေလည်း တိုးလိုက်မည့် ဖြစ်ခြင်း။

“ပစ္စည်းဈေးတွေကလဲ တက်လိုက်တာ၊ မနက်နဲ့ညနေတောင် မတူဘူး” ဟု ဇနီးသည်က ညည်းသည်။ ကျွန်တော်က-

“ပစ္စည်းကတော့ ဒီပစ္စည်းပဲ မဟုတ်လား”

ဟု နောက်လိုက်၏။ ပြီးတော့မှ ဒါဘယ်လိုသဘောပါလိမ့်ဟု ဆက်စဉ်းစားကြည့်မိ၏။ ဆိုင်တစ်ဆိုင်ပေါ်မှာ တင်ထားသော ပစ္စည်းတစ်ခု မနက်မှာ ဈေးတစ်မျိုး၊ ညနေကျတော့ ဈေးတစ်မျိုး၊ ပစ္စည်းက ပြောင်းမသွား၊ ဈေးကသာ ပြောင်းသွားသည်။

“ဟင်... မနက်ပဲ ဈေးမေးသွားသေးတယ်လေ၊ ဘယ်လိုဖြစ်ပြီး အခုဈေးတက်သွားတာလဲ”





ဟုမေးတော့ ဆိုင်ရှင်က “ကုမ္ပဏီက နေ့လယ်ကပဲ ဈေးလာပြင်သွားတာပါ” ဟု ဖြေသည်။

ဟိုအရင်က ကုန်ဈေးနှုန်းတက်ရခြင်းမှာ ပစ္စည်း ပြတ်လပ်သောကြောင့် ဖြစ်၏။ တချို့က ကုန်ပစ္စည်းတွေကို လှောင်ထားပြီး ဈေးကွက်မှာ ပစ္စည်းပြတ်အောင်၊ ဈေးတက်အောင် လုပ်သည်။ ပြီးတော့မှ ထုတ်ရောင်းသည်။

ခုကျတော့ ကုန်ပစ္စည်းတွေက ပြတ်လပ်ခြင်းမရှိ။ ဆိုင်တွေပေါ်မှာ ရှိနေသည်။ လိုသလောက် ဝယ်လိုရသည်။ ဈေးနှုန်းကသာ တက်တက် သွားခြင်းဖြစ်၏။

လူပြိုင်းတွက် တွက်ရင်တော့ ဘာဆိုင်လို့လဲ။ ပစ္စည်းတွေက အရင်ဈေးနဲ့ ဝယ်ထားတာ၊ သည်ပစ္စည်းတွေက သည်ပစ္စည်းပဲ၊ ဒါကြောင့် အရင်ဈေးနဲ့ပဲ ရောင်းရမှာပေါ့။ နောက်ထပ်ဝယ်တဲ့ ပစ္စည်းကျမှ နောက်ဈေးနဲ့ ရောင်းရမှာပေါ့ဟု ထင်လိမ့်မည်။

သည်လို မဟုတ်ဘူးတဲ့။ ကုန်ပစ္စည်း ရောင်းလို့ရတဲ့ကျပ်ငွေကို နိုင်ငံခြားငွေနဲ့ ပြန်ဖလှယ်ပြီးမှ နောက်ထပ်ပစ္စည်း ပြန်မှာရတာ။ ဟိုအရင် ဈေးနဲ့ပဲ ရောင်းခဲ့လျှင် ရတဲ့ကျပ်ငွေကို ပြန်ဖလှယ်တဲ့အခါ နိုင်ငံခြားငွေဈေးက တက်နေတော့ မကိုက်တော့ပါ။ ဒါကြောင့် ပစ္စည်းဈေးကို ကြိုပြီး တင်ထားရတာပါတဲ့။

ဟုတ်တော့လည်း ဟုတ်သည်။ ငွေဈေးတက်လို့ ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ အရုံးကို တစ်ယောက်တည်းက စုခံရမယ်ဆိုလျှင် ဘယ်တရားပဲမလဲ။ မရှိမဲ့ရှိမဲ့ လင်ခရူဆာလေး၊ မာစီဒီးလေးတွေ ပြုတ်သွားရှာမှာပေါ့။ စားသုံးသူအများစုက နည်းနည်းစီ မျှခံလိုက်ရင် သိပ်ဆိုးဆိုးရွားရွားကြီး မထိခိုက်နိုင်ဘူး မဟုတ်လား။

သည်နေရာမှာ မေးစရာတစ်ခု ရှိလာ၏။ တကယ်လို့ ပစ္စည်းဈေးကို ကြိုတွက်ထားပြီးခါမှ ငွေဈေးကမတက်ဘဲ ကျသွားရင်ကော။ ဒါကတော့ မိုးနတ်မင်းရဲ့ ကျေးဇူးကြောင့်ပေါ့ ခင်ဗျာ။ တစ်ခုပဲရှိတာက ငွေဈေးတက်ပြီဆိုလျှင် လက်ကိုင်ဖုန်းတွေ၊ ဖက်ဖ်တွေနဲ့ ချက်ချင်းဆက်သွယ်ကြ၊ ကုမ္ပဏီကားတွေနဲ့ လှည့်ပတ်ပြီး နာရီမဆိုင်းဘဲ ဈေးပြင်ကြသော်လည်း ငွေဈေးကျပြီဆိုရင်တော့ ‘အေးဆေးပေါ့’။

သည်တော့ကာ သူတို့မှာ နည်းနည်းမြတ်တာရယ်၊ များများမြတ်တာရယ်ပဲ ရှိတော့တာပေါ့ဟု ထင်စရာဖြစ်နေ၏။ သည်အတွက်လည်း အပြစ်မတင်သင့်ပါ။ တရုတ်ဇာတ်လမ်းတွဲတွေထဲက စကားနှင့် ပြောရလျှင် ‘ဒါ ကုသိုလ်လုပ်နေတာ မဟုတ်ဘူးလေ’

ပြောသာ ပြောရတယ် ငွေဈေးတက်နိုင်တယ်၊ ကျနိုင်တယ်ဆိုကို သူတို့ မှန်းလိုက်လျှင် လွဲခဲ့ပါသည်။ တန်းခနဲ မှန်တာသာများသည်။

သူများသားသမီးများ တော်ချက်ဗျာနော။

လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ဦးသည် အသက်အရွယ် ကြီးရင့်လာသဖြင့် အနားယူလိုက်ပြီး လုပ်ငန်းကို သားသမီးများနှင့် လွှဲထားလိုက်သည်။ တကယ်ဆို သူက မနားချင်သေး။ ငွေတစ်ဆုပ်နိုင်တဲ့အထိ





လုပ်ချင်သေးတာ။ သားသမီးတွေက တစ်သက်လုံး လုပ်လာခဲ့ပြီးပြီ။ သက်သက်သာသာ နေပေါတော့ဟု တောင်းပန်လို့ နားလိုက်ရခြင်းဖြစ်၏။

ထူးခြားတာကတော့ အလုပ်လုပ်နေတုန်းက ဘာမှမဖြစ်ဘဲ ဒေါင်ဒေါင်မြည်အောင် ကျန်းမာခဲ့သော်လည်း နားလိုက်တော့မှ ချူချာချင်လာခြင်းဖြစ်၏။ ခေါင်းထဲက မူးနောက်နောက် ဖြစ်ချင်သလိုလို၊ ရင်ဘတ်က အောင့်ချင်သလိုလို၊ ခြေထောက်တွေ ကိုက်ခဲချင်သလိုလို၊ ရင်ဘတ်က အောင့်ချင်သလိုလို၊ ခြေထောက်တွေ ကိုက်ခဲချင်သလိုလို၊ အလိုလိုနေရင်း မောချင်သလိုလို၊ အစားအသောက် ပျက်ချင်သလိုလို ဖြစ်လာ၏။

သားသမီးတွေက စိုးရိမ်ပြီး မိသားစုဆရာဝန်ကို ခေါ်ပြသည်။ ဆရာဝန်က အထူးကု ဆရာဝန်ကြီးဆီ ညွှန်းသည်။ ဆရာဝန်ကြီးက ဆီး၊ ဝမ်း၊ သွေး၊ သလိပ် စစ်ခိုင်းသည်။ ဓာတ်မှန်အယ်လ်ထရာဆောင်း ရိုက်ခိုင်းသည်။ ဘာရောဂါမှ ရှာမတွေ့။ အစာလမ်းကြောင်းကို မှန်ပြောင်းဖြင့် ကြည့်ခိုင်းသည်။ ဘာမှမဖြစ်။ စိတ်စကင် ရိုက်ခိုင်းသည်။ ရောဂါ ရှာမတွေ့။

ထို့ကြောင့် ဆရာဝန်ကြီးက ဘာမှမဖြစ်ကြောင်း ဆုံးဖြတ်ချက်ချပြီး အားဆေးသောက်ရန်၊ လေ့ကျင့်ခန်းလုပ်ရန်သာ ညွှန်ကြားလိုက်သည်။ စမ်းသပ်ခ၊ ဆေးဖိုးနှင့် ရောဂါရှာဖွေစစ်ဆေးတဲ့စရိတ် အားလုံးပေါင်း သိန်းနှင့်ချီ ကုန်ကျသွားသည်။

လုပ်ငန်းရှင် အဘိုးကြီးသည် လုံးဝ မကျေနပ်။

“ဘယ်နှယ့်ကွာ ဒီလောက် ငွေသိန်းချီ အကုန်ခံစစ်ဆေးပြီးတော့ ဘာရောဂါမှ မရှိဘူးတဲ့၊ မတန်ဘူး၊ ငွေကုန်ရကျိုးမနပ်ဘူးကွ” ဟု တဖျစ်တောက်တောက် ဖြစ်နေသည်ဆို၏။

## အခန်း(၁၂)

ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်း စိန်ကြောင် အကြောင်းရေးတော့ သူ့စရိုက်ကို သရုပ်ဖော်ရာမှာ စီးပွားရေးလာဘ်မြင်သူ၊ တစ်ခါတလေ လူလည်ကျတတ်သူ၊ ကိုယ်တိုင်က စီးပွားရေးကို လုပ်နေပါလျက် စီးပွားရေးသမားများရဲ့ အတွင်းရေးတွေကို ဖွင့်ချတတ်သူ၊ စီးပွားရေးသမား အချင်းချင်းကလျှင် နည်းနည်းမျှ အကျောမခံသော်လည်း သူငယ်ချင်းတွေနဲ့ ကျတော့ အနံ့အတာခံတတ်သူ၊ ဒုက္ခရောက်နေသူကို ကူညီတတ်သူ၊ သူဌေးတွေနှင့် ပေါင်းနေပြီး ဆင်းရဲသားတွေကိုသာ ယုံကြည်တတ်သူ၊ စာပေအနုပညာအကြောင်း တစ်လုံးတလေမှ နားမလည်သော်လည်း ကျွန်တော့်ကို အလွန်ချစ်ခင်ပြီး သံယောဇဉ်ရှိသူ စသည်ဖြင့် ရေးခဲ့သည်။

သူ့စရိုက်မှာ ကျွန်တော်တို့စာပေ ဝေါဟာရနှင့်ပြောလျှင် ရောင်းကာရိုက်တာခေါ် ရှင်သန် လှုပ်ရှားနေသော စရိုက်ဖြစ်၏။ သည်လိုဇာတ်ကောင် စရိုက်မျိုးက ရေးရတာ အသက်ဝင်ပြီး ရုပ်လုံးကြွနေတတ်သည်။

သူ့အကြောင်း ရေးတော့မည်ဆိုလျှင် သူ့ကို စိတ်ကူးကြည့်လိုက်၊ အာရုံထဲမှာ သူ့မျက်နှာကြီး မြင်ယောင်လာသည်။ သူ ပြောခဲ့တဲ့စကားတွေ ကြားယောင်လာသည်။ သူ၏ သွားလာလှုပ်ရှား





လုပ်ကိုင်ပုံများကို သတိရလာသည်။ ထိုအခါ ရေးရတာ လက်တွေ့လာသည်။ စာဖတ်ပရိတ်သတ် အချို့ကလည်း သူ့အကြောင်းဆိုလျှင် ဖတ်ရတာ ပိုသွက်သည်ဟု ဆိုကြသည်။

စိန်ကြောင်အကြောင်းကိုချည်း သီးသန့်ရေးထားသော 'သူငယ်ချင်း တစ်ယောက်အကြောင်း' အမည်ရှိစာအုပ်ကို ပြန်လည်ရိုက်နှိပ်ထုတ်ဝေဖို့ စီစဉ်နေကြောင်း ပြောပြသောအခါ သူက-

"အေပေး၊ ငါ့အကြောင်းနဲ့ လုပ်စားနေတာ များပြီ" ဟု ဆိုဆိုဆဲဆဲ အားပေးသည်။ ကျွန်တော်က-

"အမယ် ငါက မင်းကို ချီးမြှောက်တာနော်၊ မင်းဘာသာဆိုရင် လူမသိ သူမသိ အညကြ စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက် ဘဝနဲ့ပဲ နေနေရမှာ၊ ငါက စာအုပ်ထဲ ထည့်ရေးလိုက်လို့ မင်း နိုင်ငံကျော် သွားတာပေါ့ကွ"

"ဟင်း နိုင်ငံကျော်တော့ ဘာလုပ်ရမှာလဲ၊ ပြုတ်စားလို့မှ မရတာ၊ နိုင်ငံကျော်ထက်စာရင် ဗရာဏ္ဍိကမှ အဆာပြေဦးမယ်" ဟု သူ့ထုံးစံအတိုင်း လက်တွေ့ကျကျပြော၏။

သူ့ကိုကြည့်လိုက်လျှင် ဘယ်တော့မှအငြိမ်နေတာ မတွေ့ရ။ အစဉ် လှုပ်ရှားတက်ကြွနေတတ်သည်။ အမြဲအလုပ်ရှုပ်နေတတ်သည်။ သည်ကောင် ငြိမ်သက်တိတ်ဆိတ်စွာထိုင်နေလျှင် တွေဝေငေးခိုင်နေခြင်း မဟုတ်၊ တစ်စုံတစ်ခုကို ကျိတ်ပြီး ကြံစည်နေတာဟု မှတ်ယူရမည်။ ခုလို တွေလိုက်တိုင်း ပျာယာခတ်နေတတ်သောကြောင့် ကျွန်တော်တို့က သူ့ကို မျောက်ဟု ကင်ပွန်းတပ်သည်။ ဒါကို သူက ဘာပြောသလဲဆိုတော့-

"လူဆိုတာ မျောက်က ဆင်းသက်လာတာလို့ ဆိုစကားရှိတယ် မဟုတ်လားကွ၊ ဒီတော့ ငါက မျောက်ဆိုရင် မင်းတို့ထက် ဝါကြီးတဲ့ နောင်တော်ကြီးပေါ့၊ တကယ်တော့ မျောက်မှန်ရင် ဆော့ရမယ်ကွ၊ ငြိမ်နေရင် မျောက် မပီသတော့ဘူး၊ တစ်ချိန်တုန်းက မျောက်တွေဟာ လွတ်လွတ်လပ်လပ်၊ ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင် ခုန်ပေါက်ပြေးလွှား ဆော့ကစားနေရာက တစ်ကောင်နဲ့တစ်ကောင် ဘယ်လို မကောင်းကြံစည်ရပါ့မလဲလို့ ငြိမ်ကုပ်ပြီး စဉ်းစားလာတဲ့ အချိန်က စပြီး လူအဖြစ် ပြောင်းလဲသွားတာ ဖြစ်မယ်ကွ"

စိန်ကြောင်က သည်လိုပဲ။ အမြဲတမ်း ပေါက်ကရတွေပဲ ပြောတတ်သည်။ သည်လို မဟုတ်က ဟုတ်က စကားတွေထဲမှာပင် အဖိုးတန်သော အတွေးအမြင်တွေ ပါလာတတ်၏။ ဒါတွေကလည်း ဆင်ခြင်တွေးခေါ်ပြီး ပြောခြင်းမဟုတ်။ စာအုပ်စာတမ်းတွေထဲက ကိုးကားခြင်းမဟုတ်၊ စိတ်ကူးတည့်ရာ ပြောနေရင်းက လွတ်ခနဲ ထွက်ကျလာခြင်း ဖြစ်၏။ သည်ကောင့်မှာ ခုလိုမျိုး လျှပ်တစ်ပြတ် ဦးနှောက်ရှိဟန် တူသည်။ ဒါ့ကြောင့်လည်း ပြဿနာ အခက်အခဲ တစ်ခုခုကြုံတဲ့အခါ တွေဝေငေးခိုင်ခြင်းမရှိဘဲ ရုတ်တရက် ဖြေရှင်းနိုင်စွမ်းရှိခြင်း ဖြစ်ဟန်တူ၏။

သည်ကောင်နှင့် ကျွန်တော်တို့ဆုံလျှင် ဘယ်တော့မှ စကားကောင်း ပြောလေ့မရှိ။ တစ်ယောက်ကို တစ်ယောက် ဦးအောင်နောက်ရင်း၊ ပြောင်ရင်း၊ နှိပ်ကွက်ကြသည်။ သည်ကောင်က စကားပြောလျှင် အသံက ကျယ်ကျယ်လောင်လောင်ဖြစ်၏။ စိန်ကြောင်ဟု ဆိုလိုက်လျှင် မျက်စိနောက်လောက်အောင် ယောက်ယက်ခတ်ပြီး ကွမ်းသွေးတပျစ်ပျစ် ထွေးရင်း စီခနဲ ညံခနဲ ဟောင်ဖွာဟောင်ဖွာပြောနေသော ဟန်ပန်ကိုသာ မျက်စိထဲ မြင်ယောင်လာကြလေ့ရှိ၏။

သို့ရာတွင် တစ်ရက်မှာတော့ သည်ကောင် အံ့ဩစရာကောင်းလောက်အောင် တည်ငြိမ်ပြီး ထူးထူးခြားခြား လေးနက်သော စကားတွေ ပြောခဲ့တာကို ကြုံခဲ့ဖူးလေသည်။





စိန်ကြောင်နှင့် မတွေ့ဖြစ်တာ အတော်ကြာသွားပြီ။ ကျွန်တော်ကလည်း ကိုယ့်အလုပ်နှင့်ကိုယ်၊ သူကလည်း သူ့အလုပ်နှင့်သူ။ သည်ကောင့်သတင်းတွေတော့ ကြားရသည်။ 'ကက' နံပါတ် တက္ကစီတွေ ဝင်လာခါစတုန်းက သူများတွေ မပုံမရဲ ဖြစ်နေတုန်းမှာပင် သူက ငါးစီးလောက် ဆွဲလိုက်သည်။ အစဦးဆိုတော့ ဈေးသက်သက်သာသာနှင့် ရသည်။ သူ့မိတ်ဆွေ ကုမ္ပဏီတစ်ခုက တင်သွင်းခြင်း ဖြစ်သောကြောင့် ငွေတစ်ချို့တစ်ဝက်သာ သွင်းပြီး ကျန်တာ ဆိုင်းထားလို့ရသည်။ သည်ကြားထဲမှာ ကားတွေကို အငှားချထားလိုက်သည်။

နောက်ပိုင်း 'ကက'တွေ လူကြိုက်များပြီး ဈေးတွေ မြောက်လာတော့မှာ တစ်စီးပြီးတစ်စီး ပြန်ထုတ်သည်။ ကုမ္ပဏီကို ကားဖိုးငွေချေသည်။ သူ မြတ်မြတ်ကလေး စားလိုက်ရသည်။ ဈေးအတက်စောင့်ရင်း အငှားချထားတာက ဝင်ငွေရခဲ့သေးသည်။ ဒဂုံဘက်က မြေကွက်တွေ ဈေးကစားကြတုန်းကလည်း ဝင်နွဲ့လိုက်သေးသည်။ ဘယ်အချိန်မှာ ဆုတ်ခွာရမယ်ဆိုတာ သိနေသူမို့ သူများတွေ ပျာသွားချိန်မှာ သူက ငွေထုပ်ပိုက်ပြီး နူးနဲ့နေသည်။ ဂျာနယ်တွေ ဟောတစ်စောင် ဟောတစ်စောင် ထွက်လာသောအခါ စက္ကူဝယ်အား၊ ဖြုန်းအား ကောင်းတော့မယ်ဆိုတာ သူခန့်မှန်းမိသည်။ ထို့ကြောင့် ပြည်တွင်းဖြစ် စက္ကူစက်ကလေးတစ်လုံး တည်လိုက်သည်။

ဒါတွေက ကျွန်တော်တို့ ကြားရသိရတာပဲ ရှိသေးသည်။ တခြားဘာခွင်တွေ ရိုက်ခဲ့သေးသလဲ ဆိုတာတော့ သူကိုယ်တိုင်မှ သိမည်။ ပုံနှိပ်စက် အသစ်ထပ်ဝယ်တာလောက်ကတော့ သိပ်အထူးအဆန်း မဟုတ်။

သည်ကောင့်ကို တွေ့ချင်လျှင် ဆက်သွယ်ရတာ အတော်ခက်သည်။ အကြောင်းကိစ္စရှိလို့ သူ့အိမ်ဖုန်းလှမ်းဆက်လျှင် မတွေ့တာက များသည်။ ကျွန်တော်က အိပ်ရာထ နောက်ကျတတ်သူဖြစ်သဖြင့် နီးတဲ့အချိန် သူ့ဆီ ဖုန်းလှမ်းဆက်လျှင် ထွက်သွားပြီဟု ဆိုသည်။ ညဦးပိုင်းဆက်တော့ ပြန်မရောက်သေး။ နောက်ကျမှ ဆက်တော့လည်း အိပ်သွားပြီတဲ့။ အိမ်ကို သွားဖမ်းလျှင်လည်း မတွေ့ရတာများသည်။ အစောကြီးသွားတော့ ညက ပြန်မအိပ်ဘူး။ ပုံနှိပ်စက်မှာ အိပ်မယ်ပြောတယ်ဟု သူ့အိမ်က လူတွေကဆိုသည်။ ပုံနှိပ်စက် လိုက်သွားလျှင်လည်း 'ခဏပဲလာတာ၊ လေလံကိစ္စရှိလို့ဆိုပြီး ထွက်သွားပြီ' ဟု တိုက်ကလူတွေက ပြောတတ်သည်။ ဖုန်းပြန်ဆက်ခိုင်းလျှင်လည်း ဆက်ချင်မှဆက်သည်။ အိမ်ကို ဝင်ခဲ့ပါဦးမှာလို့လည်း လာချင်မှလာသည်။

သည်ကောင့်ကို အမိဖမ်းချင်လျှင် စျာပနတစ်ခုခုမှာ သွားစောင့်၊ ကျိန်းသေ တွေနိုင်သည်။ သည်ကောင်က အသိအကျွမ်း တစ်ယောက်ယောက် ကွယ်လွန်လျှင် ဘယ်လောက်အလုပ်များများ ရောက်အောင် သွားတတ်သည်။ အသုဘကို မဖြစ်မနေ လိုက်ပို့တတ်သည်။ ဒါ သူ့ကောင်းကွက်တစ်ခု ဖြစ်၏။ သို့ပေမယ့် တစ်မျိုးကြီးပဲ။

"မင်းဟာက ဘယ်လိုကြီးလဲကွာ၊ မင်းကိုတွေ့ချင်ရင် လူတစ်ယောက်သေပါစေလို့ ဆုတောင်းရမလို ဖြစ်နေပြီ" ဟု ကျွန်တော်တို့ကပြောတော့-

"မင်းတို့ဘာသိလဲကွာ၊ မင်းတို့ကောင်တွေက ဒီနေ့မတွေ့ရလဲ နောင်ကြုံရင် တွေ့လို့ရတယ်၊ သေသွားတဲ့လူကျတော့ ဒီတစ်ခါ နောက်ဆုံးတွေ့ရတာ" ဟု ပြောသည်။





တစ်နှစ်က ကျွန်တော်တို့ငယ်ငယ်က တက်ခဲ့သောကျောင်းမှ ဆရာ ဆရာမကြီးများကို ပူဇော်ကန်တော့ဖို့ စီစဉ်ကြသည်။ အလှူငွေ ကောက်ဖို့ရော တတ်နိုင်သမျှ ဝင်ကူပေးဖို့ရော ပြောဖို့ သည်ကောင်ကို ဆက်သွယ်ရာ တော်တော်နှင့် မတွေ့ရဘဲ ဖြစ်နေ၏။

ကံကောင်းချင်တော့ ထိုရက်အတွင်းမှာ အသိတစ်ယောက် ဆုံးသွားသည်။ (သူများဆုံးတာကို ကံကောင်းချင်တော့ဟု သုံးနှုန်းလိုက်ရတာ သိပ်တော့မကောင်းလှ။ သည်ကောင်နဲ့ ဆက်ဆံရတာ သည်လိုပဲ ခွကျကျ နိုင်လှသည်။) သင်္ဂြိုဟ်မယ့်နေ့မှာ ထုံးစံအတိုင်း သည်ကောင် သုတ်သီးသုတ်ပျာ ရောက်လာသည်။ ကျွန်တော်က ဆရာကန်တော့ပွဲကိစ္စ ဆီးပြောတော့-

“ဟာ... အလှူငွေ ထည့်ရမှာပေါ့ကွ၊ ကိုယ့်ဆရာ ဆရာမကြီးတွေပဲ” ဟု အားတက်သရော ပြောသဖြင့်-

“ကဲ ဒါဖြင့် အခုပေး”

“အခုတော့ ငါ့မှာ ပိုက်ဆံ သိပ်မပါဘူးကွ”

“မင်းလိုကောင်မျိုး ပိုက်ဆံမပါဘူးဆိုတာ နတ်ကနားပွဲမှာ အရက်မပါဘူး ဆိုတာလိုပဲ ယုံနိုင်စရာ မရှိဘူး”

“ဒီလိုကွ၊ မနက်ဖြန် မန္တလေးသွားရမှာ၊ ရက်လည်တဲ့ နေ့လာနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး၊ ဒါ့ကြောင့် အခု ငါ့မှာ ပါလာတာကို တစ်ခါတည်း ကူငွေထည့်သွားမလို့”

“ဒါဆို ဆရာကန်တော့ပွဲအတွက် ဘယ်တော့ပေးမှာလဲ၊ မင်းကိုဖမ်းရတာက သိပ်လွယ်တာ မဟုတ်ဘူး”

“ဒီလို လုပ်ကွာ၊ ညနေ ၆ နာရီလောက် အရှေ့ရွာကိုလာခဲ့၊ မင်းကို ငါ ထမင်းကျွေးမယ်၊ ဆရာကန်တော့ပွဲအတွက် အလှူငွေလဲ တစ်ခါတည်းပေးမယ်” ဆိုပြီး ချိန်းဆိုသွား၏။

ညနေကျတော့ သူ ချိန်းတဲ့အတိုင်း အရှေ့ရွာစားသောက်ဆိုင်ကို သွားသည်။ အလှူငွေ လိုချင်လို့သာ သွားရတာ စိတ်ထဲကတော့ ခပ်လန့်လန့်ပဲ။ သည်ကောင်က ယုံရတာမဟုတ်။ တစ်ခါတုန်းကလည်း ဖြစ်ဖူးသည်။

သူ့မွေးနေ့မို့ သူငယ်ချင်းတွေကို ကျွေးမွေးပြုစုချင်လို့ဆိုပြီး စားသောက်ဆိုင်တစ်ခုကို ချိန်းသည်။ သူငယ်ချင်းတွေလည်း ပွဲကြီးပွဲကောင်းဆိုပြီး လာကြတာပေါ့။ အားလုံးစုံတဲ့တိုင် သည်ကောင်က ရောက်မလာသေး။ စားပွဲထိုးကလေးတွေကလည်း ဘာမှာမလဲ လာလာမေးသည်။ စိန်ကြောင်အလုပ်ရှိလို့ နောက်ကျနေတာ ဖြစ်မှာပဲဆိုပြီး စားစရာ သောက်စရာတွေ မှာသည်။ တချို့ကောင်တွေက စိန်ကြောင် ပိုက်ဆံကုန်အောင်ဆိုပြီး မလိုအပ်ပဲ စားစရာတွေ လျှောက်မှာကြသေးသည်။ ကျွန်တော်ကတော့ ရင်တမမ ဖြစ်နေပြီ။

ထင်တဲ့အတိုင်းပဲ။ အချိန်ကုန်တဲ့ထိ သည်ကောင် ရောက်မလာ။ သည်ကောင် ကျွန်တော်တို့ကို ပညာပေးလိုက်ပြီ။ စားထားသောက်ထားတာတွေ ဘယ်လိုရှင်းကြမလဲ။ အလယ်အလတ်အဆင့် စားသောက်ဆိုင်ဖြစ်သော်လည်း စိန်ကြောင်ကို ဒုက္ခပေးချင်တဲ့ဇောနဲ့ လျှောက်မှာစားထားတာတွေကြောင့် ကျသင့်ငွေက မနည်းလှ။ စိန်ကြောင်ကျွေးမှာပဲဆိုပြီး စိတ်ချလက်ချ လာခဲ့ကြသောကြောင့် ငွေလည်း သိပ်မပါခဲ့ကြ။ ကံကောင်းချင်တော့ (ကံလည်းဆိုးချင်တော့) နေ့လယ်က ထုတ်ဝေသူဆီက ယူလာခဲ့သော စာမူစာရန်ငွေလေး ကျွန်တော့်ဆီမှာ ပါလာသည်။ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ကတော့ ရုံးက ဘောနပ်စ်ရတဲ့





ငွေလေးပါလာသည်။ ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက် ပေါင်းတဲ့ငွေနဲ့တောင် မလောက်လို့ ကျန်တဲ့ကောင်တွေကပါ ရှိသလောက် စုထည့်ပြီး ရှင်းလိုက်ရ၏။

ထိုနေ့က ကျွန်တော် အိမ်ပြန်ရောက်ပြီး မကြာခင် စိန်ကြောင်ဖုန်းဆက်သည်။ ကျွန်တော်က သည်ကောင့်အသံမှန်းသိတာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် သတိရသမျှ ဆဲနည်းပေါင်းစုံနဲ့ တိုက်ခိုက်သည်။ စိန်ကြောင်က-

“မင်း တယ်မိုက်ပါလားကွဲ့၊ မင်းရဲ့ဉာဏ်ကလေး တစ်ထွာ တစ်မိုက်လောက်နဲ့ ဗိုလ်လုပ်ချင်တယ်ပေါ့ ဟုတ်စ၊ ဖားတိုလို့ ခရုခုန်ရင် အိုင်ပျက်ရုံ ရှိတော့မပေါ့ကွဲ့၊ ဟား... ဟား” ဟု ဗိုလ်အောင်အင် ဇာတ်ကားထဲက စကားလုံးများဖြင့် ကျွန်တော့်ကို ကလိလေတော့သည်။

သည်တစ်ခါတော့ အရှေ့ရွာ စားသောက်ဆိုင်မှာ သည်ကောင် အဆင်သင့်စောင့်နေတာ တွေ့လိုက်ရသည်။ သူ့ရှေ့မှာတော့ ဆေးဘဲဥသုပ်တစ်ပွဲနှင့် ရမ်တစ်ပုလင်း ရှိနေ၏။ ပုလင်းအခြေအနေကို ကြည့်ပြီး သည်ကောင် နှစ်ပက်လောက်တော့ ချပြီးဖြစ်ကြောင်း သိရ၏။

“လာသာလာရတာ မင်းက သိပ်ယုံရတဲ့ကောင် မဟုတ်ဘူး” ဟု ပြောရင်း ဝင်ထိုင်လိုက်သည်။ သူက ဖန်ခွက်လွတ် တစ်လုံးထဲကို အရက်လက်နှစ်လုံးလောက်ထည့်ပြီး ကျွန်တော့်ရှေ့မှာ ချပေးသည်။

“ကဲ သောက်ကွာ”

“ဟေ့ကောင် ငါမသောက်တာ ကြာပြီလေကွာ”

“မသောက်လို့မရဘူး၊ သောက်ရမယ်၊ ဘာအခုမှ သူတော်ကောင်း လုပ်နေတာလဲ၊ ဟိုအရင် ငါ မသောက်တတ်ခင်တုန်းက မင်းတို့ ငါ့ကို နှာခေါင်းပိတ်ပြီး ပါးစပ်ထဲ အတင်းလောင်းထည့်ခဲ့တာ မှတ်မိသေးလား”

“သူတော်ကောင်းလုပ်တာ မဟုတ်ပါဘူးကွဲ့၊ အရက်သောက်ရင် ပိုက်အောင့်တတ်လို့ ရပ်ထားတာပါ”

“အေး၊ ဒါဆိုရင် အပြင်းမသောက်နဲ့၊ ဘီယာသောက်”

“ဟာ ဘီယာကလဲ မဖြစ်”

“ဟေ့ကောင် စကားမရှည်နဲ့၊ မင်း ဘီယာတစ်လုံးကုန်အောင် သောက်ပြီးရင် ဆရာကန်တော့ပွဲအတွက် အလှူငွေ ၅၀၀၀ ထည့်မယ်”

“ဟာ ဘာဆိုလဲ”

“ဆိုင်ဆိုင် မဆိုင်ဆိုင်ကွဲ့၊ မင်းသောက်မလား၊ မသောက်ဘူးလား၊ မသောက်ရင်တော့ တစ်ပြားမှ မထည့်ဘူး”

ကျွန်တော်လည်း မတတ်သာတော့သဖြင့် တစ်ပုလင်းလုံးတော့ ကုန်အောင် မသောက်ပါရစေနဲ့၊ တစ်ဘူးလောက်ဆို ကျေနပ်ပါကွာဟု တောင်းတောင်းပန်ပန် ပြောရသည်။ တကယ်တော့ သည်ကောင် သက်သက်ဂျီကျနေခြင်းသာ ဖြစ်၏။ ဆရာကန်တော့ပွဲကျတော့လည်း သူ့ကားပါ ယူလာပြီး ဆရာတွေ ဆရာမတွေကို ကြိုပေးပို့ပေးတဲ့အပြင် သူ့ဆရာရင်းတစ်ယောက်ကို စားသောက်ဆိုင်ခေါ်သွားပြီး ကောင်းကောင်းကျွေးမွေးပြုစုလိုက်သေးသည်။ ငွေလည်း သောင်းနဲ့ချီပြီး ထပ်ကန်တော့လိုက်သေးသည်။ စိန်ကြောင်က သည်လိုကောင်မျိုး။





စာရေးဆရာတစ်ယောက် ကွယ်လွန်သွားတာကြောင့် အသုဘလိုက်ပို့သည်။ သည်လိုအခါမျိုးမှာ မတွေ့ရတာ ကြာပြီဖြစ်သော စာရေးဆရာတွေ၊ ပန်းချီဆရာ၊ ကာတွန်းဆရာတွေ ဆုံကြသည်။ နှုတ်ဆက်ကြ၊ သတင်းမေးကြ၊ စာပေနယ်အကြောင်း ပြောကြသည်။ ကျွန်တော်လည်း နှုတ်ဆက်သင့်သူကို နှုတ်ဆက်၊ ဂါရဝပြုသင့်သူကို ဂါရဝပြု၊ စာရေးဆရာ၏ ကျန်ရစ်သူမိသားစုကို နှစ်သိမ့်စကားပြောပြီး ပြန်လှည့်ထွက်အလာ အသုဘရှုခန်းမ၏ နောက်ဆုံးထောင့်မှာ ထိုင်နေသော စိန်ကြောင်ကို တွေ့လိုက်ရ၏။ သူက ကျွန်တော့်ကို လက်လှမ်းပြသည်။ ကျွန်တော် သူ့အနား လျှောက်သွားပြီး-

“ဟေ့ကောင် မင်းနဲ့ စာပေနယ်နဲ့ ဘာဆိုင်လို့လဲ၊ အခု ဒီကို လာတဲ့လူတွေက ခပ်မွဲမွဲတွေ ချည်းပဲ၊ မင်းအတွက် အကျိုးရှိမယ့် လူတစ်ယောက်မှ မပါဘူး” ဟု စတင်တိုက်ခိုက်ရင်း သူ့ဘေးကနံမှာ ဝင်ထိုင်လိုက်သည်။

“ငါက ဒီအသုဘ လာပို့တာ မဟုတ်ပါဘူးကွ၊ ငါတို့ ရပ်ကွက်ထဲက လူတစ်ယောက်ဆုံးလို့ သူ့မိသားစုကလဲ ဘာမှ မလုပ်တတ်၊ မကိုင်တတ်ဆိုတော့ ငါပဲဦးစီးပြီး သင်္ဂြိုဟ်ပေးရတာ”

“မင်းက ကန်ထရိုက်ယူထားတာပေါ့၊ ဟုတ်လား”

“အေး၊ ရှုံးမယ်မှန်း သိလျက်နဲ့ဆွဲတဲ့ ကန်ထရိုက်လေ၊ မင်းတို့ ကဗျာစာအုပ် ထုတ်သလိုပေါ့”

သူဥပမာ ပေးပုံကို သဘောကျသဖြင့် ကျွန်တော်ရယ်လိုက်သည်။ သူကဆက်၍-

“ဟိုဘက်က ကိစ္စပြီးတော့ ဒီခန်းမရှေ့ ငါမြင်ဖူးတဲ့ စာပေနယ်ကလူတွေ တရုန်းရုန်းတွေတာနဲ့ ဒီလိုအခါမျိုးမှာ မင်းကျိန်းသေလာမှာပဲဆိုပြီး စောင့်နေတာ”

စိန်ကြောင်ကိုမိချင်လျှင် အသုဘပို့တဲ့အချိန် စောင့်ဖမ်းရတတ်ကြောင်း သတိရမိ၏။ ခုတော့ သူက သည်နည်းကို ပြန်သုံးပြီး ကျွန်တော့်ကို တွေ့အောင် ကြံသည်။

“မင်းက ငဲ့ကို ဘာလို့စောင့်နေတာလဲ၊ ဂါရဝပြုချင်လို့လား”

“တစ်ခုခု စားရင်းသောက်ရင်း စကားပြောချင်လို့၊ မင်းနဲ့ငါ မတွေ့ရတာလဲ ကြာပြီ၊ ငါမင်းကို ပြောပြစရာတွေ အများကြီးရှိတယ်ကွ”

“ဒါဆိုရင်လဲ ရေးရချေသေချေပေါ့ကွာ”

ကျွန်တော်စိတ်ထဲမှာ သည်ကောင်ကိုကြည့်ပြီး တစ်ခုခု ထူးခြားနေသလိုလို၊ တစ်ခုခု လိုနေသလိုလို ထင်မိ၏။ ပြီးမှ သဘောပေါက်သည်။ သည်ကောင် ငြိမ်ငြိမ်လေး ထိုင်နေသောကြောင့်ပင်ဖြစ်၏။

အရင်ကဆိုလျှင် သူသည် အမြဲပြာယာခတ်နေသည်။ ကျောင်းတုန်းကဆိုလျှင် အတန်းထဲမှာ ဆရာစာသင်နေတုန်း လှုပ်ခွင့်မသာသောအခါ ဒူးဖြစ်ဖြစ်နဲ့နေရမှ ကျေနပ်သူဖြစ်၏။ နာရေးကိစ္စစွဲ အိန္ဒြေရနေတာဟု ပြောလို့လည်းမရ။ သည်ကောင်က အလိုက်ကမ်းဆိုး သိတတ်သူမဟုတ်။ အသုဘအိမ်မှာလည်း ဟိုလူ့ လျှောက်နောက် သည်လူ့လျှောက်စ၊ အသံပြုကြီးနဲ့ တဟားဟား ရယ်လိုရယ်၊ လုပ်သဖြင့် အသုဘရှင်များ၏ မျက်စောင်းခဲခြင်းကို မကြာခဏ ခံခဲ့ရဖူး၏။

ခုတော့ သည်ကောင် ထူးထူးခြားခြား အိန္ဒြေရနေသဖြင့်-

“ဟေ့ကောင် မင်း ငြိမ်လှချေလား၊ ဘာဖြစ်နေတာလဲ” ကျွန်တော်က မေးတော့-

“မငြိမ်လို့ မဖြစ်ဘူးကွ၊ ခါနာနေတယ်”

“နာမှာပေါ့၊ မင်းက ငွေထုပ်အကြီးကြီးကို မနိုင်မချင်း မချင်နေတာကိုး”

သူက-





“မဟုတ်ဘူးကွ၊ ငွေထုပ်နဲ့ အပေါက်ခံရလို့ ဖြစ်မယ်”

ကာတွန်းဆရာတစ်ယောက်က လာနုတ်ဆက်သဖြင့် စကားကောင်းနေသည်။ စိန်ကြောင်က-  
“ငါ ကားပေါ်က စောင့်နေမယ်၊ ပြီးရင် လိုက်လာခဲ့” ဟု မှာပြီးထွက်သွားသည်။

ကျွန်တော်လည်း ကာတွန်းဆရာနှင့် စကားဆက်ပြောနေသည်။ ခဏကြာမှ ခန်းမအပြင်ကို ထွက်ပြီး စိန်ကြောင်ကို ရှာသည်။ သည်ကောင် ဘာကားစီးနေမှန်း မသိသဖြင့် ရုတ်တရက် ရှာမတွေ့။ သူက ကားဝယ်ရောင်းလည်း လုပ်သဖြင့် ကားတစ်စီးကို ကြာကြာစီးလေ့မရှိ။

နောက်တော့မှ ဗင်ကားတစ်စီးပေါ်မှ လှမ်းလက်ပြသဖြင့် သူ့ကားရှိရာ လျှောက်သွားသည်။ ကားက ကျွန်တော်မြင်းဖူးနေကျ ဗင်ကားမဟုတ်။ ကားမှာ ကပ်ထားတာကတော့ တိုယိုတာတံဆိပ်ပဲ။ ကားက ကောင်းပုံလည်း ရသည်။ ကားနောက်ခန်းတံခါးကို ဖွင့်ပြီး စိန်ကြောင်ဘေးမှာ ဝင်ထိုင်သည်။ ကူရှင်တွေကလည်း ရှုခိုင်းသား ဖြစ်ပြီး အိအိစက်စက် ရှိလှသည်။

“ဟိုဆိုင်ကိုပဲ မောင်းကွာ” ဟု သူက အရိုင်းဘာကို ပြောလိုက်၏။ သူ့ကားက တော်တော် ကောင်းသည်။ လမ်းနည်းနည်းကြမ်းတာတောင် စီးရတာ ငြိမ့်နေသည်။ ကျွန်တော်က-

“မင်း ကားကြီးက ကောင်းလှချည်လားကွ”

“ကားကောင်းပေမယ့်၊ လူမကောင်းတော့ ဘာလုပ်ရမှာလဲ”

“ကြွေးမနေပါနဲ့၊ မင်းမကောင်းတာ လူတိုင်းသိတယ်”

“အဲဒါကို ပြောတာမဟုတ်ဘူး၊ ကျန်းမာရေးမကောင်းတာကို ပြောတာ”

“မင်းက ဘာဖြစ်လို့လဲ”

“ခုတလော ငါချူချာချင်တယ်ကွ၊ ခါးနာတယ်၊ တစ်ခါ တစ်ခါ ရင်ဘတ်ထဲကအောင့်ပြီး အသက်ရှူမဝဘူး၊ ခြေထောက်လဲ ကိုက်ကိုက်နေတတ်တယ်၊ မနက်အိပ်ယာထရင် တစ်ကိုယ်လုံး အကြောတွေတောင့်ပြီး နာနေတတ်တယ်”

သည်ကောင် အရင်က တော်တော်ကျန်းမာသူဖြစ်၏။ ဖျားတယ် နာတယ်ဆိုတာ တစ်ခါမှ မကြားဖူးခဲ့။ ဘဝတစ်လျှောက်လုံး အလုပ်ကို မနားမနေလုပ်ခဲ့သော ဒဏ်တွေ ခုမှစပြီး ပေါ်လာတာဖြစ်မည်။

“ငါက အလုပ်မျိုးစုံလုပ်လို့ ရောဂါမျိုးစုံဝင်တာ ထင်တယ်ကွ”

“မင်း ရိတ်ခွဲတဲ့လူတွေက ကျိန်ဆဲနေတာကြောင့်လဲ ဖြစ်နိုင်တယ်”

“ဟုတ်ချင် ဟုတ်မှာပေါ့”

သူနဲ့ပတ်သက်သော နောက်ထပ်ထူးခြားချက်တစ်ခု တွေ့ပြန်ပြီ။ အရင်ကဆိုလျှင် သူ့ကို ခုလိုနှိပ်ကွပ်လိုက်လျှင် မတုံ့မဆိုင်းဘဲ ချက်ချင်း ပြန်ပက်သည်။ စကားလုံးပြောင်ပြောင်များဖြင့် ပြန်ဆော်တတ်သည်။ ခုကျတော့ ငြိမ်ခံနေတာတွေရ၏။

“မင်း မက်ဒီကယ်ချက်ကပ် လုပ်ကြည့်သေးလား”

“လုပ်တာပေါ့ကွ၊ အစုံပဲ၊ နှလုံးသွေးကြောကျဉ်းချင်တယ်တဲ့၊ အေအက်စ်အို ဘာဖြစ်တယ်ဆိုလဲ၊ ယူရစ်အက်ဆစ်က တက်နေတယ်ဆိုလား၊ ကျောက်ကပ် နည်းနည်းရောင်သလိုပဲ ပြောတယ်၊ စစ်လိုက်တိုင်း





တစ်ခုမဟုတ်တစ်ခု တွေနေတာပဲကွ၊ အဲဒါကြောင့် ငါလဲ ဆက်မစစ်ရဲတော့ဘူး၊ လူတစ်ကိုယ်လုံး အစားထိုးရမယ်ဆိုရင် ခက်မယ်ကွ”

“ဆေးတွေ မသောက်ဘူးလား”

“သောက်ရတာပေါ့ကွ၊ သောက်လိုက်ရတဲ့ ဆေးတွေကလဲ ရွှေဘုံသာ လမ်းတစ်ခုလုံး မျိုချနေသလား အောက်မေ့ရတယ်၊ ဆေးတွေဝယ်ရင်းနဲ့ ဆေးဈေးကွက် အကြောင်းသိလာလို့ ဆေးဆိုင်တစ်ဆိုင်တောင် ဖွင့်မလားတောင် စိတ်ကူးမိသေးတယ်”

“မင်းကတော့ ဖြစ်ရမယ်၊ အရေးထဲမှာတောင် စီးပွားရေး အကွက်က မြင်လိုက်သေးတယ်”

“ဒါတော့ သွေးသားထဲမှာရှိနေတဲ့ ဝါသနာကွီးကွ၊ ဒါပေမဲ့ အလုပ်မဖြစ်ပါဘူး”

ကားက ကမ္ဘာအေး ဘုရားလမ်းပေါ်ရှိ စားသောက်ဆိုင်တစ်ဆိုင် ရပ်သည်။ ကားပေါ်က ဆင်းပြီးနောက် စိန်ကြောင်က ဒရိုက်ဘာကို ညွှန်ကြားချက်ပေးသည်။

“စက္ကူဂိုဒေါင်ထဲဝင်ပြီး ဘားဖြူရေမပေါက် ငါးထုပ်တင်သွား၊ ပုံနှိပ်စက်ကို ပို့လိုက်၊ ပြီးမှ ငါတို့ကို လာပြန်ခေါ်၊ ဪ နေဦး၊ ပုံနှိပ်တိုက်က ငါ့စားပွဲပေါ်မှာ ဗီစီစက်တစ်လုံးရှိတယ်၊ အဲဒါကိုယူပြီး အန်ကယ်ကြီးဆီ ဝင်ပို့ခဲ့၊ သူ့စက်အဟောင်းက ပြင်ရင်လဲ ကုန်ကျစရိတ်များမှာမို့ မထူးဘူး၊ ဒါကြောင့် စက်အသစ်တစ်လုံးပဲ ဝယ်ပေးလိုက်တယ်လို့၊ ငါလဲ လာခဲ့ပါဦးမယ်လို့ ပြောလိုက်”

ဆိုင်ထဲ ဝင်လာစဉ်မှာ ကျွန်တော်က-

“မင်းက လူကြီးသူကြီးကို ရိုသေတတ်တယ်နော်၊ ဒါကြောင့်လဲ မိုးနတ်မင်းက မင်းကို မ,စတာပဲ” ဟု ပြောတော့ သူက-

“မင်းဆီက ဒီလို အပြောမျိုးလေးတွေ ကြားချင်နေတာကြာပြီ၊ ဒါကြောင့် ဒီနေ့ တမင်စောင့်ခေါ်တာ”

ဆိုင်က သပ်သပ်ရပ်ရပ်၊ သန့်သန့်ရှင်းရှင်း ရှိသည်။ သည်ဆိုင်မှာ စိန်ကြောင် ထိုင်နေကျ ဖြစ်ဟန်တူ၏။ စားပွဲထိုးကလေးက ပျာပျာသလဲ ဆီးကြိုပြီး လူရှင်းသော ထောင့်စားပွဲတစ်လုံးမှာ နေရာချပေးသည်။

“ငါ့အတွက်တော့ ထုံးစံအတိုင်းပဲ၊ မင်းကော ဘီယာသောက်မလား” စားပွဲထိုးကလေးကို ပြောရင်း ကျွန်တော့်ကိုပါ မေးသည်။

“ငါ မသောက်ချင်ဘူး”

“သောက်ပါကွ”

“မသောက်ဘူးကွ၊ မင်းဆီက အလှူငွေကောက်စရာ အကြောင်းမရှိတော့ မင်းလဲ ငါ့ကို အတင်းတိုက်လို့ မရဘူး”

ဟု ဆိုပြီး တောနစ်ဝါတာတစ်လုံးသာ မှာလိုက်၏။ အမြည်းတွေတော့ စိန်ကြောင်ကပဲ ကြည့်မှာလိုက်သည်။ ကျွန်တော်က-

“မင်း အရက်မသောက်သင့်တော့ဘူး၊ မင်းရောဂါတွေက အရက်နဲ့တည့်တာ မဟုတ်ဘူး”

“အေးပါကွ၊ ငါ လျော့သောက်ပါတယ်၊ နေ့တိုင်းလဲ မသောက်တော့ပါဘူး၊ တစ်ခါတလေ စိတ်ဆာလာမှာ သောက်တာပါ၊ ဒီနေ့လို နေ့မျိုးပေါ့၊ ငါ့မှာလဲ ဖိမ်ယူစရာဆိုလို့ ဒါပဲရှိတာပဲ၊ ဒီလိုမှမဟုတ်ရင် ရူးသွားလိမ့်မယ်ကွ”

စားရင်းသောက်ရင်း ရှေးဟောင်းနှောင်းဖြစ်များ ပြောသည်။ သူက မတွေ့တာကြာပြီဖြစ်သော သူငယ်ချင်းများအကြောင်း မေးသဖြင့် ပြောပြရသည်။





"ဒါနဲ့ ဟိုကောင် ပျော့ကြီးကကော ဘာလုပ်နေလဲ"

"ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ လုပ်နေတယ်ကွ"

"ဒါဆို အဆင်ပြေနေတာပေါ့"

"သိပ်မပြောဘူးကွ၊ ဖြစ်ပုံက ဒီလို၊ သူတို့ကုမ္ပဏီက အစုံလုပ်တာကွ၊ ပျော့ကြီးက နေရာတိုင်းမှာ ဝင်ပါနေရတယ်၊ ပင်လဲ ပင်ပန်းတယ်၊ လခကျတော့ တိုးမပေးဘူး၊ အကြောင်းကတော့ ကုမ္ပဏီသူဌေးရဲ့ အမြင်မှာ ပျော့ကြီးက သူနည်းသူဟန်နဲ့ ကိုက်အောင် အကြံအဖန် လုပ်လိမ့်မယ်၊ ဒါကြောင့် လခလျှော့ပေးထားတာ၊ ခိုးမှာနဲ့ဆို အတော်ပဲလို့ တွက်ထားတာကိုး၊ မင်းတို့သူဌေးတွေက အလုပ်သမားဆို ခိုးလိမ့်မယ်ချည်း ထင်နေတာပဲ၊ ပျော့ကြီးက ဘယ်လောက်ရိုးတယ်ဆိုတာ မင်းသိသားပဲ"

"စီးပွားရေးသမား ဆိုတာကတော့ အမြဲတမ်းတွက်ချက်နေတာပဲလေ၊ ဒါမှလဲ အလုပ်ဖြစ်မှာကိုး"

"ခုဟာကတော့ လွန်လွန်းပါတယ်ကွ၊ သူတို့ကျတော့ ညစဉ်ညတိုင်း သောင်းနဲ့ချီ သုံးဖြုံးနေပြီးတော့"

"မထင်နဲ့ ဟေ့ကောင်၊ လူတိုင်း အဲဒီလိုသုံးဖြုန်းနေတာ မဟုတ်ဘူး၊ တချို့လူတွေက ချမ်းသာတယ်လေ ကပ်စေးနဲ့လေ ဖြစ်တတ်တယ်၊ ငါနဲ့ စက္ကူစက် စပ်တူတည်ထားတဲ့ လူကြီးဆို အရက်သောက်ရင် ဆိုင်မှာ ဘယ်တော့မှ မသောက်ဘူး၊ ဈေးကြီးလို့တဲ့၊ အိမ်မှာပဲ သောက်တယ်၊ အမြည်းကိုလဲ သူမိန်းမကို လုပ်ခိုင်းတယ်၊ အပြင်မှာ ရှုပ်ရှုပ်ပွေ့ပွေ့လဲ မလုပ်တတ်ဘူး"

"ဒါတော့ ချီးကျူးရမှာပေါ့ကွ၊ ရောဂါကင်းတာပေါ့"

"ဒီရောဂါကြောက်လို့ မဟုတ်ဘူးကွ၊ ပိုက်ဆံကုန်မှာစိုးလို့၊ သူက ဘာပြောသလဲဆိုတော့ အိမ်မှာဆို အလကားရတယ်တဲ့"

ကျွန်တော်သည် တောနစ်ဝါတာကို ပါးစပ်ထဲငုံထားတုန်း ရယ်လိုက်မိသဖြင့် နွီးခနဲ သီးသွားသည်။ သူက-

"အေးလေ၊ ဘယ်နေရာမှာပဲဖြစ်ဖြစ် အကောင်းနဲ့အဆိုး ဒွန်တွဲနေတာပါပဲ၊ စီးပွားရေးသမားမှန်သမျှ လောဘဇော တက်နေကြတဲ့သူတွေချည်း မဟုတ်ပါဘူး၊ အလုပ်သမားတွေအပေါ် ညှာညှာတာတာ ဆက်ဆံပြီး အများအကျိုး ကိုယ့်အကျိုး မျှတအောင် လုပ်နေတဲ့လူတွေလဲ အများကြီး ရှိပါသေးတယ်"

"ဒါတော့ ငါလက်ခံပါတယ်ကွ၊ ငါကလဲ အားလုံးကို သိမ်းကျုံးပြောတာ မဟုတ်ပါဘူး၊ တရားလွန်လွန်းတဲ့ လူတွေကိုသာ ပြောတာပါ၊ ကြီးပွားရေး ဦးမြဲသောင်းတို့လို သမာသမတ်ကျတဲ့ လုပ်ငန်းရှုပ်ကြီးမျိုးတွေ၊ ဘောဂဝတီ ဦးခင်မောင်တို့လို တရားမျှတတဲ့ စီးပွားရေးသမားတွေရှိတယ်ဆိုတာ ဝန်ခံပါတယ်"

သူက ခေါင်းတစ်ချက်ဆတ်သည်။ ဖန်ခွက်ထဲက လက်ကျန်ကို မော့ချပြီး အရက်ထပ်ငဲ့သည်။ ရေခဲထည့်သည်။ ဆိုဒါရောသည်။

ကျွန်တော် ခုမှ သူ့ကို သေသေချာချာ ဂရုစိုက်ကြည့်မိ၏။ သည်ကောင် တော်တော်ကျသွားတာပဲ၊ သူနားသယ်စပ်မှာ ဆံပင်ဖြူတွေ စုဝေးနေတာကို တွေ့ရ၏ မျက်နှာက ဖောင်းဖောင်းတင်းတင်း၊ အသားရေက ညိုညစ်ညစ်မို့ အရက်အသောက် များခဲ့ကြောင်း ဖော်ပြနေသည်။ အထူးသဖြင့် သူ့မျက်လုံးများသည် အရင်လို စူးစူးရဲရဲ မဟုတ်တော့၊ လှိမ့်ဖန်များသော ဖန်ဂေါ်လီလို အရောင်မွဲနေသည်။ သူ့ကို ကြည့်ရတာ ရှိရင်းစွဲအသက်ထက် ၁၀ နှစ်လောက် ပိုကြီးသလို ဖြစ်နေ၏။





“မင်း ငါ့ကို ပြောစရာတွေ ရှိတယ်ဆို၊ ဘာလဲ” ဟု ကျွန်တော်က မေးလိုက်သည်။ သူက အရက်ဖန်ခွက်ဘေးမှာ သီးနေသော ရေစက်မှုန်များကို လက်နှင့်သပ်ချလိုက်ပြီး-

“ငါ ပိုက်ဆံရှာရတဲ့အလုပ်ကို ငြီးငွေ့နေပြီကွာ”

ကျွန်တော်က နားရွက်နောက်မှာ လက်ဝါးကားလိုက်ပြီး-

“ဘာ၊ ကျားက သက်သက်လွတ်စားတော့မလို့တဲ့ ဟုတ်လား”

“မနောက်ပါနဲ့ကွာ၊ ငါတကယ်ပြောတာပါ”

“မင်း ဘယ်လိုဖြစ်နေတာလဲ၊ စိန်ကြောင် အစစ်မှ ဟုတ်ရဲ့လား”

“ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အတုလုပ်လို့ရရင် သိပ်ကောင်းတာပေါ့ကွာ”

“နေ့စမ်းပါဦး၊ ဒီနေ့ မင်းကို ကြည့်ရတာ တစ်မျိုးပဲ၊ အရင်နဲ့ လုံးဝမတူဘူး၊ အရမ်းပြောင်းလဲနေတယ်၊ ငါတောင် အံ့သြတယ်”

“အေးကွာ၊ ငါ ပြောင်းလဲနေတာကို မင်းသိစေချင်လို့၊ ဘာကြောင့် ခုလို ဖြစ်ရတာလဲဆိုတာလဲ ပြောပြချင်လို့”

တစ်ရက်မှာ သူ့မိတ်ဆွေတစ်ယောက်က အအေးခန်းစက်ရုံလုပ်ငန်းကို လေ့လာချင်သည်ဟု ဆိုသည်။ စိန်ကြောင်ကလည်း စိတ်ဝင်စားသည်။ ထို့ကြောင့် သူ့အဆက်အသွယ်များ၏ စီစဉ်ပေးမှုကြောင့် ပုစွန်ထုပ်ပိုး စက်ရုံတစ်ရုံကို သွားကြည့်ကြသည်။ နိုင်ငံခြား အိတ်စပို့လုပ်သော စက်ရုံဖြစ်သောကြောင့် စနစ်ကျသည်။ သန့်ရှင်းမှုကို အထူးဦးစားပေးထားသည်။ ထုပ်ပိုးခန်းမထဲ မဝင်ခင်မှာ ပိုးသတ်သော ဝတ်စုံတွေဝတ်ရသည်။ ရော်ဘာလက်ရှည် ဖိနပ်တွေ စီးရသည်။ ခန်းမကျယ်ကြီးထဲ အဝင်မှာ ခြေမျက်စိလောက်အမြင့်ထိ ပိုးသတ်ဆေးရည်တွေ ထည့်ထားသော ကွန်ကရစ်ကန်ငယ်ကလေးထဲ ဖြတ်လျှောက်ရသေးသည်။

“အထဲမှာ ပုစွန်တုပ်တွေကို အရွယ်အစားအလိုက်ခွဲခြားပြီး အဆင့်ဆင့် ထုပ်ပိုးဖို့ ပြင်ဆင်နေတာကို လျှောက်ကြည့်ကြတာပေါ့၊ အမယ် ပုစွန်တွေကို ဆေးကြောသန့်စင်တဲ့ အခါမှာ ရေသန့်ကိုပဲ သုံးရတယ်တဲ့၊ ရောဂါပိုးမွှား ပါမလာအောင်လို့ပေါ့ကွာ”

“မင်း ပြောတာနဲ့ ငါတောင် ပုစွန်စားချင်လာပြီ၊ ပုစွန်တုပ်ကြီးများ မစားရတာ ဘယ်နှစ်နှစ်တောင် ရှိနေပြီလဲ မသိဘူး”

“မင်းက စားချင်နေ၊ ငါက တရားကျမိတာကွ”

“တရားကျတယ်၊ ဟုတ်လား”

“ဒီလိုကွာ၊ တိုက်ဆိုင်ချင်တော့ အဲဒီမတိုင်ခင် တစ်ပတ်လောက်က ငါ့အလုပ်သမားတစ်ယောက်ရဲ့ အဖေဆုံးလို့ ထုံးစံအတိုင်း ငါပဲ အစအဆုံးလိုက်လုပ်ပေးရတယ်၊ ရေဝေဏာ အအေးတိုက်ထဲ အထိဝင်ပြီး အလောင်း ထုတ်ပေးရတယ်လေ၊ အဲဒီမြင်ကွင်းကို ဖျတ်ခနဲ သတိရမိလိုက်လို့ကွ”

သူ့စကားကြောင့် စောစောက ပုစွန်အစိမ်းသုပ် တစ်ပွဲလောက်မှာဖို့ စိတ်ကူးတောင် ပျောက်ပျက်သွားရ၏။ သူက ဆက်ပြောသည်။

“မင်း စဉ်းစားကြည့်စမ်း၊ လူတစ်ယောက် သေဆုံးလို့ ရေချိုးသန့်စင်ပေးတဲ့အခါမှာ ရေသန့်နဲ့ ဆေးကြောပေးတယ်လို့ ဘယ်နှစ်ခါ ကြားဖူးလဲ”

“တောက်တီးတောက်တဲ့ကွာ”

“တွေ့တဲ့ကြုံတဲ့ရေကိုပဲ သုံးလိုက်တာ မဟုတ်လား၊ ပုစွန်တွေကျတော့ ရေသန့်နဲ့မှတဲ့၊ ဒါပေါ့လေ သေသွားလူဆီက ပိုက်ဆံရစရာမှ မရှိတော့ဘဲ၊ ပုစွန်ကတော့ ဒေါ်လာတွေရှာပေးမှာ မဟုတ်လား၊ အဲဒီ





အတွေးလဲ ဝင်လာရော လူဆိုတာသေပြီးရင် ဘာမှ အသုံးမကျတော့ပါလားဆိုပြီး သံဝေဂ ရမိလာတယ်ကွာ”

သူသည် စိန်ကြောင် အတုမဟုတ်။ တကယ့် အစစ်အမှန်ဖြစ်၏။ လက်တွေ့ ဘဝထဲကနေ သီအိုရီတစ်ခုကို ထုတ်ပြနေပြီ မဟုတ်လား။

“အဲဒီနောက်မှာတော့ ငါ့ကိုယ်ငါ ပြန်ပြီး သုံးသပ်လာမိတယ်”

သူ့ဖန်ခွက်ထဲမှာ အရက်ကုန်နေပြီ။ သူက ထပ်ငဲ့သည်။ ကျွန်တော် မတားမြစ်တော့ဘဲ ဆိုဒါပုလင်းကို ယူ၍ ဖန်ခွက်ထဲ ဖြည့်ပေးလိုက်မိ၏။ သူက တစ်ငုံ ငုံလိုက်ပြီးနောက်-

“ငါ ငယ်ငယ်က ဆင်းရဲတာ မင်း သိပါတယ်၊ ပိုက်ဆံမရှိတော့ သိပ်ဒုက္ခရောက်တယ်ကွ၊ ဒါကြောင့် ချမ်းသာအောင် လုပ်မယ်ဆိုပြီး ကြိုးစားခဲ့တာပဲ၊ ပိုက်ဆံမရှိတာ စိတ်ညစ်စရာ ကောင်းတယ်ဆိုတာ မှန်ပေမယ့် ပိုက်ဆံတွေ အများကြီးရှိတာကတော့ ပျော်စရာမဟုတ်တာ အမှန်ပဲကွ”

ကျွန်တော် ခေါင်းညိတ်ထောက်ခံလိုက်သည်။ သူ့ကိုလည်း ပို၍ နားလည်လာမိသလို ခံစားရသည်။ သူက ဖန်ခွက်ကို ကောက်ကိုင်ပြီးမှ မသောက်သေးဘဲ ဆက်ပြောသည်။

“ငါဟာ ကလေးသာသာ အရွယ်ကတည်းက အလုပ်ကို ပင်ပင်ပန်းပန်း လုပ်ခဲ့ရတာ၊ ကြာတော့ ခြေကုန်လက်ပန်းကျပြီး ပြီးငွေလာပြီ၊ တကယ်တော့ တစ်နေ့နေ့ကျရင် ဘာအလုပ်မှ မလုပ်ဘဲ ဖိမ်နဲ့ထိုင်စားနိုင်အောင်ဆိုပြီး အလုပ်တွေအများကြီး သိမ်းကျုံးလုပ်ခဲ့တာကွ၊ ဒါပေမဲ့ ဟေ့ကောင်ရေ၊ အလုပ်တွေက ကုန်မသွားဘဲနဲ့ ပိုလုပ်လေ ပိုများလာလေပါလား၊ လူ့ဘဝဆိုတာ ကံကြမ္မာက အပ်ထားတဲ့ အလုပ်တွေကို ပြီးဆုံးအောင် မလုပ်နိုင်ခင်မှာပဲ နိဂုံးချုပ်ရတာမျိုး ထင်ပါရဲ့ကွာ”

သူသည် ဖန်ခွက်ထဲက အရက်ကို အကုန်မော့ချလိုက်၏။ အရိုင်းဘာရောက်လာပြီး ကားရောက်ပြီဖြစ်ကြောင်း သတင်းပို့သည်။ စိန်ကြောင်က ဘေလ်တောင်းပြီး ငွေရှင်းလိုက်၏။ စားပွဲကို လက်ထောက်အားပြပြီး ထရပ်ဖို့ ကြိုးစားသည်။ ရုတ်တရက် မထနိုင်။ ‘ကျွတ် ကျွတ်’ ဟု ရှုံ့မဲ့စုတ်သပ်ပြီးမှ ဖြည်းဖြည်းချင်း ထရပ်နိုင်သည်။

“ကြာကြာထိုင်ပြီး ပြန်ထရင် နူးကနာတယ်ကွ၊ ခြေထောက်တွေ သိပ်မကောင်းတော့ဘူး၊ ဆိုက်ကားသမားတစ်ယောက်ရဲ့ ခြေထောက်နဲ့ လဲလို့ရရင် သိပ်ကောင်းမှာပဲ”  
ဟု ပြောရင်း ဖြည်းဖြည်းချင်း လျှောက်သွားသည်။

ခပ်လှမ်းလှမ်းက စားပွဲတစ်လုံးမှာ ဘီယာထိုင်သောက်နေသော လူတစ်ယောက်သည် မိုဘိုင်းလက်ကိုင်ဖုန်းကို နားမှကပ်ရင်း ဒေါသတကြီး အော်ဟစ်ပြောဆိုနေတာ လှမ်းမြင်လိုက်ရ၏။

ကျွန်တော့်ကို အိမ်ပြန်ဖို့ပေးသည်။ လမ်းတစ်လျှောက်လုံး စကားထပ်မပြောဖြစ်ကြ။ ကျွန်တော့် အိမ်ဝင်းရှေ့မှာ ကားရပ်လိုက်တော့မှ ကျွန်တော့်လက်မောင်းကို ဆုပ်ကိုင်လိုက်ပြီး-

“တကယ်တော့ ငါဟာ တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ အချိန်တွေကို ငွေရှာခြင်းအားဖြင့် ဖြန့်တီးပစ်ခဲ့မိတယ်ကွာ” ဟု လှိုက်လှိုက်လဲ့လဲ့ ပြောသည်။

ကျွန်တော် သူ့ပခုံးကို ပုတ်၍ နှုတ်ဆက်သည်။





“ကျန်းမာရေးလည်း ဂရုစိုက်ဦးကွာ” ဟု ပြောပြီး ကားပေါ်က ဆင်းလိုက်သည်။ ပြီးတော့ သူ့ကားထွက်သွားရာကို ငေးကြည့်နေမိ၏။ ကား၏ အိတ်ဇောပိုက်မှ ထွက်လာသော မီးခိုးများသည် စိန်ကြောင် မှုတ်ထုတ်လိုက်သော သက်ပြင်းတွေများဖြစ်နေမလား။

လမ်းပေါ်မှာ ကားမျိုးစုံတို့သည် လှစ်ခနဲ လှစ်ခနဲ ပြေးလွှားနေကြ၏။ လူတွေက သက်ပြင်းတွေ ရှိုက်နေပြီး ကားတွေက သက်ပြင်းတွေ မှုတ်ထုတ်နေကြ၏။

လူတွေဟာ ဘာတွေများ လုပ်နေကြတာလိမ့်။ ကိုယ်လုပ်ချင်တာ လုပ်ခွင့်ရဖို့အတွက် မလုပ်ချင်တာတွေကို လုပ်နေကြတာလား၊ ဒါမှမဟုတ် လုပ်ချင်တာ လုပ်ဖို့အတွက် လုပ်ချင်တာတွေ လျှောက်လုပ်နေကြတာလား။

လူတွေက ငွေတွေကို ရှာနေကြတာလား၊ ငွေတွေက လူတွေကို ရှာနေကြတာလား၊ လူတွေက အချိန်တွေကို ဝါးမျိုးနေကြတာလား၊ အချိန်တွေက လူတွေကို ဝါးမျိုးနေကြတာလား။

လူတို့သည် မွေးဖွားလာစဉ်တုန်းက ပိုက်ဆံဆိုလို့ တစ်ပြားတစ်ချပ်တောင်မှ ပါမလာခဲ့။ သေဆုံးသွားတဲ့ အခါကျတော့ ပါးစပ်ထဲမှ ကူးတို့ခ ငွေကလေးဆောင်သွားနိုင်ကြသည်။

စီးပွားရေးအမြင်နှင့် ကြည့်မည်ဆိုလျှင် လူ့ဘဝဆိုတာ ‘တစ်မတ်’ တော့ မြတ်သေးသည်ဟု ဂုဏ်ယူကျေနပ်ဖွယ် ဖြစ်ကောင်းဖြစ်ပါလိမ့်မည်။

မင်းလူ