

The Art of Thinking Clearly
(Rolf Dobelli)

++++

ရှင်းလင်းစွာ စဉ်းစားခြင်း အနုပညာ
(Translated by Casper Zaw)

ခင်ဗျားဘာကြောင့် သုဿာန်ကို သွားသင့်သလဲ
(ရှင်ကျန်သူ အစွဲ)

++++

ရစ်ခ် ဘယ်ကိုပဲကြည့်လိုက် ကြည့်လိုက် ရော့ခ်အဆိုကျော်တွေကို တွေ့တယ်။ တီဗီထဲမှာတွေ့တယ်။ မဂ္ဂဇင်းမျက်နှာဖုံးတွေမှာ တွေ့တယ်။ ရိုးပွဲတွေမှာတွေ့တယ်။ အွန်လိုင်းပေါ်မှာ တွေ့တယ်။ သူတို့သီချင်းတွေကိုလည်း ရော့ခ်မရဘူး။ ရော့ခ်ပေးမောလိမ့်မယ်။ အွန်လိုင်းက သီချင်းဆိုဒ်တွေထဲမှာ။ ဂျင်မိကစားတဲ့ ခန်းမတွေထဲမှာပေါ့။ ရော့ခ် အဆိုကျော်တွေဟာ နေရာတိုင်းမှာ ရှိနေကြပါတယ်။ အဲလို ကျော်ကြားသူတွေ အများကြီးပဲ။ အောင်မြင်သူတွေပေါ့။ မရေမတွက်နိုင်လောက်တဲ့ ဂစ်တာသူရဲကောင်းတွေရှိ ဇာတ်လမ်းတွေရှိ တွန်းအား ပေးသူကြောင့် ရစ်ခ် လည်း ဂီတဘန်တစ်ခု ထူထောင်လိုက်ပါတယ်။ အဲဒါကို အောင်မြင်လာအောင် သူလုပ်နိုင်ပါ့မလား။ ဖြစ်တန်စွမ်းကတော့ သူညီအထက်က အပိုင်းကိန်း တစ်ခုခု အနေနဲ့သာ ရှိနေပါလိမ့်မယ်။ အခြားလူပေါင်းများစွာလိုပဲ သူလည်း အိမ်နောက်ကိုထောင်ထဲက မအောင်မြင်တဲ့ ဂီတပညာရှင်အဖြစ်နဲ့သာ အဆုံးသတ်သွားပါလိမ့်မယ်။ အဲသလို မြေမြှုပ်လိုက်ရမှုပေါင်းဟာ စင်ပေါ်မှာ အောင်မြင်နေတဲ့ အဆိုတော်တွေထက် အဆပေါင်း (၁၀၀၀၀) လောက်မက ရှိနေပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ဘယ် ဂျာနယ်လစ်ကမှ မအောင်မြင်တဲ့လူတွေကို စိတ်မဝင်စားပါဘူး။ အရင်က အောင်မြင်ခဲ့ပြီး အခုမအောင်မြင်တော့တဲ့ ကြယ်ကြွေ တစ်ချို့လောက်ကိုက လွဲလို့ပေါ့။ ဒါဟာ သုဿာန်ကို အပြင်က လူတွေ မမြင်ကြတာနဲ့ ပုံစံတူပါတယ်။

နေ့စဉ်ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုတွေကို ကျန်းမူတွေထက် ပိုမိုမြင်နေရတဲ့အတွက် ခင်ဗျားဟာ စနစ်ကျနစွာပဲ ခင်ဗျားရဲ့ အောင်မြင်နိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းကို ပိုပိုသာသာ တွက်မိနေတာ ဖြစ်ပါတယ်။ အပြင်ဖက်ကလူတစ်ယောက်အနေနဲ့ ခင်ဗျားဟာ (ရစ်ခ် လိုပဲ) ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်ပြီး ခင်ဗျားရဲ့ အောင်မြင်နိုင်တဲ့ ဖြစ်တန်စွမ်း ဘယ်လောက် သေးငယ်တယ် ဆိုတာကို သတိမမူမိဘူးဖြစ်နေတာပါ။ အခြားသူများစွာလိုပဲ ရစ်ခ်ဟာလည်း ရှင်ကျန်သူ အစွဲရဲသားကောင်ဖြစ်နေတာပါ။

အောင်မြင်နေတဲ့ စာရေးဆရာတစ်ယောက်ရဲ့နောက်မှာ သူ့စာအုပ်ဘယ်တော့မှ မရောင်းရတဲ့ စာရေးဆရာ အယောက် (၁၀၀) ရှိပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီအယောက် (၁၀၀) ရဲ့နောက်မှာ ထုတ်ဝေသူ ရှာမတွေတဲ့ စာရေးဆရာ အယောက် (၁၀၀) ရှိနေပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီ အယောက် (၁၀၀) ရဲ့နောက်မှာ အပြီးမသတ်နိုင်သေးတဲ့ စာမူကြမ်း တစ်အုပ်ကို ဖုံအတိုနဲ့ အဲဆွဲ ထဲမှာ ထိုးထားတဲ့ စာရေးသူ အယောက် (၁၀၀) ရှိနေပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီ အယောက် (၁၀၀) ရဲ့ နောက်မှာ တစ်နေ့မှာတော့ ငါ စာတစ်အုပ် ရေးမယ်လို့ ကြံရွယ်ထားတဲ့ စာရေး ချင်သူ အယောက် (၁၀၀) ရှိနေပါလိမ့်မယ်။ ဒီနေ့အချိန်အခါမှာတော့ ကိုယ့်ဟာကို ထုတ်ဝေပြီး လူသိများနေပေမယ့် စာပေအရ အောင်မြင်မှု မကြုံတဲ့ စာရေးဆရာတွေကိုလည်း ခင်ဗျား တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဓါတ်ပုံဆရာတွေ၊ စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေ၊ အနုပညာရှင်တွေ၊ အားကစားသမားတွေ၊ ဗိသုကာပညာရှင်တွေ၊ နိဘယ်လ်ဆုရသူတွေ၊ ရုပ်သံ အစီအစဉ် တင်ဆက်သူတွေ၊ အလှဘုရင်မတွေ အားလုံးဟာလည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပါပဲ။ မီဒီယာတွေကတော့ မအောင်မြင်သူတွေရဲ့ အုတ်ဂူကို တူးဖော်ဖို့အတွက် စိတ်ဝင်စားကြမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အဲလိုလုပ်တာက သူတို့အလုပ်လဲ မဟုတ်ဘူးလေ။ ရှင်ကျန်သူအစွဲကို ကျော်လွှားနိုင်ဖို့အတွက် ခင်ဗျားကတော့ ကိုယ့်အုတ်ဂူကိုယ် တူးဖော်ရလိမ့်မယ်။

ငွေကြေးတွေ၊ မရေရာတဲ့စွန့်စားရမှုတွေနဲ့ ကြုံတဲ့အခါမှာလည်း ခင်ဗျားဟာ ရှင်ကျန်သူအစွဲနဲ့ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ စိတ်ကူးကြည့်ပါ။ မိတ်ဆွေတစ်ဦးက လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုကို စ ထူထောင်တယ် ဆိုကြပါစို့။ ခင်ဗျားဟာ သူ့ဆီမှာ ပါဝင်ပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ အလားအလာရှိတဲ့သူတစ်ဦးပေါ့။ အလားအလာကောင်းရှိတယ်လို့လည်း ခင်ဗျား ထင်မယ်။ အဲဒီလုပ်ငန်း ကလည်း နောက်ထပ် ဂူဂဲလ် တစ်ခု ဖြစ်မယ်လို့ ခင်ဗျားယူဆတယ်ပေါ့။ ခင်ဗျား ကံကောင်းနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် တကယ့်အဖြစ်မှန်က ဘာလဲ။ တကယ့်အဖြစ်မှန်နဲ့ နီးစပ်တဲ့ ဇာတ်လမ်းက ကုမ္ပဏီဟာ စပြီး မထူထောင်နိုင်ဖြစ်တာမျိုး ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဒုတိယ ဖြစ်နိုင်တဲ့ ဇာတ်လမ်းက လုပ်ငန်းဟာသုံးနှစ်အတွင်းမှာပဲ ဒေဝါလီ ခံလိုက်ရတာမျိုးပါ။ ပထမ သုံးနှစ်ကို တောင်ခံနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းအတော်များများဟာလည်း လူ (၁၀) ယောက်ကျော်တဲ့ လုပ်ငန်းအဖြစ်ကို ကြီးထွားလာလေ့ မရှိပါဘူး။ ဒါဆို ခင်ဗျားဟာ ခင်ဗျားရဲ့ ငွေတွေကို ဘယ်မှာမှ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု မလုပ်ရတော့ဘူးတဲ့လား။ အဲသလိုတော့လည်း မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ဒီ ရှင်ကျန်သူအစွဲ ဆိုတာလေးကိုတော့ ခင်ဗျား အမြဲသတိရနေဖို့ လိုပါတယ်။ အဲဒီအစွဲလေးဟာ အောင်မြင်နိုင်တဲ့ ဖြစ်တန်စွမ်းကို ပုံဖျက်ပေးတတ်ပါတယ်။

ဒိုးဂျွန်း စက်မှုလုပ်ငန်း ပျမ်းမျှအညွှန်းကိန်း (Dow Jones Industrial Average Index) ကိုကြည့်ပါ။ အဲဒီ အညွှန်းကိန်းတွေဟာ လုံးဝရှင်ကျန်သူတွေနဲ့ ဖွဲ့စည်းထားတာဖြစ်ပါ တယ်။ ကျန်းသွားတဲ့ မအောင်မြင်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေဟာ ဘယ်တော့မှ စတော့ဈေးကွက်ထဲကို ရောက်မလာပါဘူး။ အဲလို မအောင်မြင်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေဟာလည်း စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွေရဲ့ အများစုသော အစိတ်အပိုင်းဖြစ်နေပါတယ်။ စတော့ဈေးကွက်ဟာ နိုင်ငံတစ်ခုရဲ့ စီးပွားရေးအခြေအနေမှန်ကို ဖော်ပြတဲ့ ညွှန်းကိန်း မဖြစ်ပါဘူး။ ထိုနည်းတူစွာပါပဲ သတင်းမီဒီယာတွေဟာ အောင်မြင်တဲ့ဂီတပညာရှင်တွေအကြောင်းနဲ့ မအောင်မြင်တဲ့ ဂီတပညာရှင်တွေအကြောင်းကို အချိုးအစားကျကျ ဖော်ပြနေပါဘူး။ ဒါကြောင့် အောင်မြင်ရေး ကြီးပွားရေး တက်ကျမ်းတွေက ဖော်ပြတဲ့ အောင်မြင်ခြင်းဆိုတာကိုလည်း ခင်ဗျားဟာ သံသယကြီးကြီး ထားသင့်ပါတယ်။ မအောင်မြင်တဲ့သူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ မအောင်မြင်မှုနဲ့ ကျန်းမူတွေကို စာအုပ်ရေးမထုတ်ကြလို့သာ ခင်ဗျားဟာ အောင်မြင်တဲ့ ဇာတ်လမ်းတွေကိုပဲ အများအပြားကြားနေရတာပါ။

ရှင်ကျန်သူ အစွဲဟာ အထူးသဖြင့် ခင်ဗျားဟာ အောင်မြင်တဲ့ အသင်းအဖွဲ့တစ်ခုရဲ့ အဖွဲ့ဝင်ဖြစ်လာတဲ့အခါမှာ ခင်ဗျားကို ထိခိုက်နှစ်နာမှု ဖြစ်စေတတ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားတို့တစ်ခုခု လုပ်လိုက်ပြီး မတော်တဆ အောင်မြင်သွားခဲ့ရင် ခင်ဗျားဟာ အဲဒီအချက်တွေကို အောင်မြင်ခြင်းရဲ့ အကြောင်းအရင်းတွေအဖြစ် စွဲမှတ်သွားပါလိမ့်မယ်။ သို့ပေမယ့်လည်း ခင်ဗျား ဟာ တစ်ဦးချင်းစီနဲ့ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ အုတ်ဂူကို တူးဆွကြည့်တတ်တဲ့ အလေ့အထ ရှိမယ်ဆိုရင် အဲဒီလူတွေကို လေ့လာခြင်းကနေ ခင်ဗျားဟာ ခင်ဗျားရဲ့ အောင်မြင်မှုကို ရရှိစေမယ့် သဘောတရားတွေကို သုံးသပ်မိနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

သိပ္ပံပညာရှင်တွေ ကိစ္စတစ်ခုကို လေ့လာတဲ့အခါမှာ တကယ်မမှန်တဲ့ ရလဒ်တစ်ခုကို မတော်တဆနဲ့ ဖော်ထုတ်မိတတ်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ပိုင်နီ သောက်သုံးခြင်းကြောင့် အသက်ရှည်စေတယ်ဆိုတဲ့ အချက်မျိုးပါ။ အဲလို မမှန်ကန်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်မျိုးဟာ လူတွေအကြားမှာ လျှင်လျှင်မြန်မြန်ပဲ ရေပန်းစားသွားတတ်ပါတယ်။ အကျိုးဆက် အနေနဲ့ ခင်ဗျားဟာ ရလဒ်မှန်ကန်ပြီး ပျင်းစရာကောင်းတဲ့ လေ့လာချက်ရလဒ်တွေကို မဖတ်ချင်တော့ဘူး ဖြစ်သွားတတ်ပါတယ်။

ရှင်ကျန်သူ အစွဲဆိုတာက လူတွေဟာ စနစ်တကျနဲ့ပဲ အောင်မြင်နိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းကို ပိုပိုသာသာ တွက်မိကြတာမျိုးပါ။ အဲလို အစွဲမျိုးကျွတ်ဖို့ဆို အသုဘကမ္မဋ္ဌာန်း ရှု ပေးရပါတယ်။ မအောင်မြင်တဲ့ လူတွေ လုပ်ငန်းတွေအကြောင်းကို ရှာဖွေလေ့လာတာမျိုးပါ။ အဲလိုလေ့လာရတာဟာ ဝမ်းနည်းစရာတော့ ကောင်းပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သင့်အတွေးတွေကိုတော့ရှင်းရှင်းလင်းလင်းဖြစ်သွားစေပါလိမ့်မယ်။

ဟားဗတ်က ခင်များကို ပိုမိုမတ်ဖြစ်အောင် လုပ်ပေးသလား
(ရေကူးသမား ခန္ဓာကိုယ် အစွဲ)

++++++

အက်ဆေးရေးသူနဲ့ ကုန်သည် တစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ နာဆင်မ် တာလတ် ဟာ သူ့မှာ တိုးလာတဲ့ အဆီပိုတွေအတွက် တစ်ခုခုလုပ်ဖို့ ကြံစည်ပါတယ်။ အားကစားအမျိုးမျိုးကို သူ စဉ်းစားကြည့်တယ်။ လမ်းလျှောက်သမားတွေကြည့်ရတာ ကြုံလို့ပြီး မပျော်မရွှင်ဖြစ်တဲ့ပုံပေါက်တယ်။ ကာယဗလသမားတွေကျတော့ ကြီးဘောကြီးဖြစ်ပြီး ထုံထိုင်းတဲ့ပုံပေါက် တယ်။ တင်းနစ် ကစားမလားဆိုတော့လည်း အထက်နံနံရောက်တဲ့ လူလတ်တန်းစားတွေ ကစားတဲ့ ကစားနည်းမျိုးဖြစ်နေတယ်။ ရေကူးသမားတွေကိုစဉ်းစားမိတော့ သူတို့ရဲ့ တောင်မြေငြိမ်းပြီး အချိုးကျတဲ့ ဘော်ဒီပုံစံက ဆွဲဆောင်မှုရှိတယ်လို့ သူထင်မိတယ်။ အဲ့ဒါနဲ့ အိမ်နားက ရေကူးအသင်းတစ်ခုမှာ စာရင်းသွင်းပြီး တစ်ပတ်ကို နှစ်ကြိမ် ပြင်းပြင်းထန်ထန် ရေကူးလေ့ကျင့်တော့တယ်။

မကြာမီမှာပဲ သူဟာ အစွဲဖြစ်နေတယ်ဆိုတာကို သူသိလာတယ်။ ကြေးစားရေကူးသမားတွေဟာ လေ့ကျင့်ခန်းတွေ ပြင်းပြင်းထန်ထန်လုပ်ရတာကြောင့် သူတို့မှာ ပြီးပြည့်စုံတဲ့ ဘော်ဒီရှိတာ မဟုတ်ဘူး။ သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ ခန္ဓာကိုယ်တည်ဆောက်ပုံကြောင့်သာ ထူးချွန်တဲ့ ရေကူးသမားတွေ ဖြစ်လာကြတာပါ။ သူတို့ကို ကြေးစားရေကူးသမားအဖြစ် ရွေးချယ်သတ်မှတ်ပေးတဲ့အရာဟာ သူတို့ရဲ့ ခန္ဓာကိုယ် ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်ပုံကြောင့်ဖြစ်ပြီး သူတို့ရဲ့ လေ့ကျင့်မှုတွေကြောင့် ဒီလို ခန္ဓာကိုယ်ဖြစ်နေကြတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ထိုနည်းတူစွာပဲ မော်ဒယ်မလေးတွေအလှကုန်ပစ္စည်းကြော်ငြာကြတဲ့အခါ အမျိုးသမီးသုံးစွဲသူတွေက အဲ့ဒီအလှကုန်ကို သုံးလိုက်ရင် အဲ့ဒီမော်ဒယ်မလေးလို လှသွားမယ်လို့ ထင်တတ်ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် တကယ်တမ်းမှာတော့ အဲ့ဒီမော်ဒယ်မလေးကို လှအောင် အဲ့ဒီ အလှကုန်ပစ္စည်းက လုပ်ပေးထားတာမဟုတ်ပါဘူး။ မော်ဒယ်မလေးတွေဟာ လှတပတ်ရုပ်ရေလေးနဲ့ မွေးဖွားလာလို့သာ လှနေကြတာဖြစ်ပြီး အဲ့သလို လှနေကြလို့သာ အလှကုန်ကြော်ငြာမယ် မော်ဒယ်အဖြစ် ရွေးချယ်ခံရတာဖြစ်ပါတယ်။ ရေကူးသမား တွေရဲ့ ခန္ဓာကိုယ်ဖွဲ့စည်းပုံလိုပဲ မော်ဒယ်မလေးတွေဟာလည်း သူတို့ရဲ့ ပင်ကိုယ်အလှကြောင့်သာ မော်ဒယ်အဖြစ် ရွေးချယ်ခံရတာဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ကြော်ငြာတဲ့အလှကုန်ကြောင့်လှနေတာမဟုတ်ပါဘူး။

အဲ့သလို ရွေးချယ်ခံရခြင်းအကြောင်းရင်းနဲ့ ရလဒ်ကို ရောထွေးနေကြတဲ့အခါ ကျွန်တော်တို့ဟာ တာလတ်ကြုံရတဲ့ ရေးကူးသမား ခန္ဓာကိုယ် အစွဲထဲကို ကျရောက်သွားပါ တော့တယ်။ အဲ့ဒီအစွဲသာ မရှိဘူးဆိုရင် ကြော်ငြာပွဲတွေရဲ့ တစ်ဝက်လောက်ဟာ အလုပ်မဖြစ်ဘူး ဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီအစွဲဟာ ဘော်ဒီအမှိုက်စားရှိတယ်ဆိုတာထက် ပိုပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ဟာ ဂုဏ်သတင်းကြီးတဲ့ ထိပ်တန်းတက္ကသိုလ်တွေထဲမှာ ပါပါတယ်။ ထင်ရှားကျော်ကြားပြီး အောင်မြင်ခဲ့တဲ့လူ အတော်များများ အဲ့ဒီမှာ ပညာဆည်းပူးခဲ့ကြပါတယ်။ အဲ့ဒါနဲ့ပဲ ဟားဗတ်ဟာ ကျောင်းကောင်းတစ်ခု ဖြစ်သွားသလား။ ကျွန်တော်တို့ မသိပါဘူး။ ကျောင်းက မကောင်းပေမယ့် လူတော်တွေကိုပဲ ရွေးပြီး လက်ခံခဲ့တာမျိုးလည်း ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ အဲ့လိုအတွေ့အကြုံမျိုးကို ဆွစ်ဇာလန်မှာရှိတဲ့ စိန့်ဂါလန် တက္ကသိုလ်မှာ ကျွန်တော်ကြုံဖူးပါတယ်။ အဲ့ဒီကျောင်းဟာ ဥရောပမှာရှိတဲ့ ထိပ်တန်းစီးပွားရေးကျောင်း (၁၀) ကျောင်း စာရင်းဝင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်ကြုံခဲ့ရတာကတော့ အဲ့ဒီကျောင်းဟာ (လွန်ခဲ့တဲ့ ၂၅ နှစ်က ကြုံခဲ့တာပါ) သာမန်ကျောင်း တစ်ခုပါပဲ။ ဘာပဲပြောပြော အဲ့ဒီကျောင်းထွက် အတော်များများက အောင်မြင်နေကြတာတွေတွေ့ရပါတယ်။ အဲ့ဒါရဲ့ နောက်ကွယ်က အကြောင်းအရင်းကိုတော့ မသိပါဘူး။ ကျဉ်းမြောင်းတဲ့ တောင်ကြားလေးမှာရှိတဲ့ ရာသီဥတုအခြေအနေကြောင့်လား ကျောင်းကရောင်းတဲ့ ကဖေးတီးယားကြောင့်လားတော့ မသိပါဘူး။ ဖြစ်နိုင်ခြေ အများဆုံး အကြောင်းရင်းကတော့ မှန်ကန်တဲ့ ကျောင်းသားစိစစ်ရွေးချယ် လက်ခံမှုကြောင့် ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

ကမ္ဘာအနှံ့က အမ်ဘီအေ ကျောင်းတွေကတော့ ကျောင်းဆင်းပြီးနောက် အလုပ်လုပ်တဲ့အခါ ရတဲ့ ဝင်ငွေ စာရင်းအင်း ကိုပြပြီး ကျောင်းသားတွေကို ငါးစာချပါတယ်။ အဲ့ဒီအချက် ကြောင့် ကျောင်းသားတွေဟာ ကျောင်းတက်စဉ်မှာပေးရတဲ့ မြင့်မားတဲ့ သင်တန်းကြေးတွေကို ပေးကြပါတယ်။ ကျောင်းသားအတော်များများဟာ အဲ့ဒီငါးစားကို ဟပ်မိကြပါတယ်။ ကျောင်းဟာ စာရင်းအင်းအချက်အလက်တွေကို အလွဲသုံးစားလုပ်တယ်လို့ ကျွန်တော် မဆိုလိုပါဘူး။ ဒါပေမယ့် သူတို့ရဲ့ စာရင်းအင်း တင်ပြချက်ကိုတော့ ကျွန်တော် လုံးလုံးလျားလျား လက်မခံပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အမ်ဘီအေ တက်တယ်ဆိုတာတည်းက စီးပွားရေးကို စိတ်ဝင်စားလို့တက်ကြတာပါ။ အမ်ဘီအေ ရသူတွေနဲ့ မရသူတွေ ကြားက ဝင်ငွေကွာခြားချက်ဟာ အမ်ဘီအေအသွဲ့ဆိုတာနဲ့ ဘာမှမဆိုင်တဲ့ အခြားသော အကြောင်းရင်းများစွာကြောင့်ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ရေကူးသမား ခန္ဓာကိုယ်အစွဲကို အလုပ်မှာ ထည့်သွင်းစဉ်းစားကြည့်ပါ။ လုပ်ငန်းတွေက လူရွေးတဲ့အချက်ဟာ ဝန်ထမ်းလောင်းတွေ ရထားတဲ့ ရလဒ်တွေနဲ့ မသက်ဆိုင်ပါဘူး။ အဲ့ဒီအချက်ကို ဆက်လက်လေ့လာမယ် ဆိုရင်တော့ ဝင်ငွေလစာ ချက်လက်မှတ်နဲ့ မဆိုင်တဲ့အချက်တွေကို အထူးပြုလေ့လာကြည့်ပါ။

ပျော်ရွှင်နေတဲ့ သူတွေကို သူတို့ရဲ့ ရောင်ရဲပျော်ရွှင်နိုင်မှုနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်ကို ကျွန်တော်မေးကြည့်တဲ့အခါ ကျွန်တော်မကြာခဏကြားရတဲ့ အဖြေကတော့ ရေတစ်ဝက်ရှိတဲ့ ရေခွက်ကို တစ်ဝက်လျော့နေတယ်လို့ မမြင်ဘဲ တစ်ဝက်ပြည့်နေတယ်လို့ မြင်ရမယ် ဆိုတဲ့အဖြေပါပဲ။ ဒီလူတွေက သူတို့ဟာ မွေးကတည်းက ပျော်တတ်တဲ့ ဗီဇ ပါလာတယ်ဆိုတာကို သတိမပြုမိတတ်ကြဘဲ အရာရာတိုင်းမှာ အပြုသဘောမြင်တတ်လို့ ပျော်ရွှင်နေကြတယ်လို့ ထင်နေကြတာပါ။ ပျော်ရွှင်မှုဟာ မွေးရာပါ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး နဲ့အများကြီးသက်ဆိုင်တယ်။ အဲ့ဒီကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးဟာ ဘဝတစ်လျှောက်လုံး တည်မြဲသွားလေ့ရှိကြတယ် (လေ့လာမှုများစွာဖြင့် ရလဒ်ရရှိပြီး .. ဥပမာ .. ဟားဗတ်က ဒန်ဂေးလ်ဘတ်ရဲ့လေ့လာမှုမျိုး) ဆိုတာကို အဲ့ဒီလူတွေ မသိရှိကြပါဘူး။ နောက် .. လူမှုရေးသိပ္ပံပညာရှင် လက်ကန်နဲ့ တယ်လီဂန် ရဲ့ လေ့လာမှုအရ ပျော်ရွှင်တတ်တဲ့သူ ဖြစ်ဖို့ ကြိုးစားတာဟာ အရပ်ရပ်ရှိတဲ့သူ ဖြစ်လာဖို့ ကြိုးစားတာ ခက်ခဲသလိုမျိုးပဲ ခက်ခဲတယ် လို့ဆိုပါတယ်။ ဒါကြောင့် ရေကူးသမား ခန္ဓာကိုယ်အစွဲ ဆိုတာဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လှည့်စားထားတဲ့ အစွဲတစ်မျိုးဖြစ်ပါတယ်။ အဲ့လို အကောင်းမြင်တတ်တဲ့ သူတွေကို ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးတိုးတက်ရေး စာအုပ်တွေရေးသားခိုင်းလိုက်ရင် အဲ့ဒီအစွဲဟာ သူတို့ကို သစ္စာဖောက်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးတိုးတက်ရေး စာအုပ်တွေထဲက လမ်းညွှန်ချက်တွေ ဖော်နည်းကားတွေကို သေသေချာချာ စေ့ငု လေ့လာဖို့လိုပါတယ်။ လူသန်းထောင်ပေါင်းများစွာအတွက် တက်ကျမ်းစာအုပ်တွေထဲက လမ်းညွှန်ချက်တွေဟာ အလုပ်မဖြစ်ပါဘူး။ မပျော်မရွှင်ဖြစ်နေတဲ့ သူတွေကလည်း သူတို့ရဲ့ မပျော်မရွှင်ဖြစ် ရခြင်း အကြောင်းအရင်းတွေရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်ကို စာအုပ်ထုတ်ထားတယ်ဆိုတာ မရှိသေးပါဘူး။ အဲ့ဒီအချက်တွေကလည်း လျှို့ဝှက်ချက်အဖြစ် ရှိနေဆဲပါ။

နိဂုံးချုပ်ရမယ်ဆိုရင် တစ်ခုခုကို လုပ်ဖို့ အားပေးစကားပြောခံရတဲ့အခါ သတိကြီးကြီးထားပါ။ ခြောက်ပစ်ကင်းတယ်လို့ ပြောနေရင်၊ မြင့်မားတဲ့ဝင်ငွေရမယ်လို့ ပြောနေရင်၊ အသက်ရှည်မယ်လို့ပြောနေရင်၊ ပျော်ရွှင်စေရမယ်လို့ ပြောနေပြီဆိုရင် သတိသာထားပါတော့။ ရေကူးသမား ခန္ဓာကိုယ် အစွဲနဲ့ ငြိပါတော့မယ်။ ရှေ့ဆက်တိုးတော့မယ် လို့ဆုံးဖြတ်ပြီးရင် မှန်ထဲကို သေချာပြန်ကြည့်ပါ။ ကိုယ်မြင်တဲ့အရာကို ရိုးရိုးသားသားနဲ့ပဲ ရှုမြင်သုံးသပ်ပါ။

တိမ်စိုင်းတွေထဲမှာ အရုပ်ပုံတွေ ဘာလို့မြင်တာလဲ
(ပြန်ကျအစွဲ)

+++++

(၁၉၅၇) ခုနှစ်မှာ ဆွီဒင် အော်ပရာအဆိုတော် ဖရက်ဒရစ် ဂျော်ဂန်ဆန် ဟာ သူ့သီချင်းသံတွေကို အသံသွင်းဖို့ ကက်ဆက်တစ်လုံးဝယ်ခဲ့ပါတယ်။ အသံသွင်းပြီး သူ့ပြန်နားထောင် ကြည့်တဲ့အချိန်မှာ အဲဒီတိမ်စိုင်းကနေ သဘာဝလွန် သတင်းစကားတွေကို ပေးနေသလိုမျိုး ဆူညံသံတွေကိုပါ သူ့ကြားနေရပါတယ်။ နှစ်အနည်းငယ်ကြာပြီးတဲ့အခါ ငှက်တွေ တေးသီတဲ့အသံကို သူ အသံဖမ်းခဲ့ပါတယ်။ ဒီတစ်ကြိမ် ပြန်ဖွင့်နားထောင်တဲ့အခါမှာတော့ ကွယ်လွန်သွားပြီးဖြစ်တဲ့ သူ့အမေရဲ့ တီးတိုးပြောသံတွေကိုသူ့ကြားရပါတယ်။

“ ဖရက် .. ငိုရဲ့ ဖရက်လေး .. မေမေအသံကို ကြားရဲ့လား .. အခုပြောနေတာ မေမေလေ ”

အဲလိုဖြစ်ပြီးနောက်ပိုင်းမှာတော့ ဂျော်ဂန်ဆန်ဟာ သေလွန်ပြီးသူတွေနဲ့ အသံဖမ်းတိမ်စိုင်းကနေတဆင့် ဆက်သွယ်ပေးတဲ့သူအဖြစ် သူ့ဘဝကို တဆစ်ချိုးပြောင်းလဲ ခဲ့ပါတယ်။

(၁၉၉၄) ခုနှစ်မှာ ဖလော်ရီဒါမှာနေတဲ့ ဒိုင်ယာနီ ဒိုင်ဆာ ဆိုသူဟာဟာလည်း အခြားလောကနဲ့ ဆက်သွယ်မှုကို ကြုံခဲ့ရပါတယ်။ ပေါင်မုန့်မီးကင်တစ်ချပ်ကို ကိုက်ပြီး ယန်းကန်ပြီး ထဲ ပြန်အချမှာ အပျိုစင် မေရီရဲ့ပုံကို အဲဒီပေါင်မုန့်ပေါ်မှာ မြင်လိုက်ရပါတယ်။ ချက်ချင်းဆိုသလိုပဲ စားတာရပ်ပြီး ဒီမြင့်မြတ်တဲ့ သတင်းစကားကို သူဟာ ပလပ်စတစ်တူတစ်ခုထဲ ထည့်သွင်းသိမ်းဆည်းလိုက်ပါတယ်။ (၂၀၀၄) ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလမှာတော့ သူ့သေချာထိန်းသိမ်းထားတဲ့ ပေါင်မုန့်ကို အီးဘေး မှာလေလံတင်ရောင်းချခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ ပေါင်မုန့် ကနေ သူဟာ ဒေါ်လာ (၂၈၀၀၀) ရရှိခဲ့ပါတယ်။

(၁၉၇၈) ခုနှစ်မှာ နယူးမက္ကဆီကို က အမျိုးသမီးတစ်ဦးဟာလည်း အလားတူ ကြုံတွေ့ခဲ့ရပါတယ်။ သူနဲ့ပြားဖုတ်လိုက်တဲ့အခါမှာ တူးသွားတဲ့ အမည်းရောင် အကွက်ကလေးဟာ ယေရှုခရစ်တော်ရဲ့ မျက်နှာပုံဖြစ်နေတာပါ။ ဒီဇာတ်လမ်းကို စာနယ်ဇင်းတွေက ဖော်ပြခဲ့ကြပြီး လူထောင်ပေါင်းများစွာဟာ ကယ်တင်ရှင်ကို မက္ကဆီကန် ဟင်းလျာပုံစံနဲ့ မြင်တွေ့ ကြည့်ရှု နိုင်ဖို့အတွက် နယူးမက္ကဆီကို ကို ရောက်လာခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီထက် နှစ်နှစ်စောတဲ့ (၁၉၇၆) ခုနှစ်မှာတုန်းက အာကာသပတ်သုတစ်ဦးဟာ ဗိုက်ကင်း အာကာသယာဉ် ပေါ်ကနေ အင်္ဂါဂြိုဟ်ပေါ်မှာရှိတဲ့ ကျောက်ဆောင်အစုအဝေးကို ဓါတ်ပုံရိုက်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီကျောက်တွေဟာ လူရဲ့ မျက်နှာပြင်ပုံပေါ်နေပါတယ်။ အင်္ဂါဂြိုဟ်ပေါ်က လူမျက်နှာပုံ ဟာ ကမ္ဘာ့နိုင်ငံအနှံ့အပြားမှာ ခေါင်းကြီးသတင်းဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

ခင်ဗျားရော ဘယ်လိုလဲ။ တိမ်စိုင်းတွေထဲမှာ လူမျက်နှာတွေ ကျောက်ဆောင်တွေထဲမှာ တိရစ္ဆာန်ပုံတွေ မြင်ဖူးလား။ မြင်ဖူးမှာပါ။ ဒါဟာ လုံးဝကို ပုံမှန်ဖြစ်တဲ့ ဖြစ်စဉ်တစ်ခုပါ။ လူရဲ့ ဦးနှောက်ဟာ ပုံစံတွေ စည်းမျဉ်းတွေကို ရှာဖွေတတ်ပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာတော့ အဲဒါဟာ တဆင့်ကျော်သွားတာပါ။ မရင်းနှီးတဲ့ ပုံစံတွေကို မြင်ရင် ရင်းနှီးတဲ့ပုံစံတွေဖြစ် အောင် ကိုယ့်ဟာကိုယ် ဖန်တီးပစ်လိုက်တာပါ။ အချက်အလက်သင်္ကေတတွေက ရုပ်ထွေးလေလေ (ဥပမာ တိမ်စိုင်းက နောက်ခံ ရုပ်ထွေးတဲ့အသံတွေလို) သူ့အထဲက လျှို့ဝှက်သတင်းစကားကို ရှာရလွယ်လေလေပါ။ အင်္ဂါဂြိုဟ်ပေါ်က လူမျက်နှာကို ရှာတွေ့ပြီး (၂၅) နှစ်အကြာမှာ အင်္ဂါဂြိုဟ်လေ့လာရေး သမားတွေဟာ ပိုပြီးကြည်လင်တဲ့ ကျောက်ဆောင်အစုအဝေးပုံကို ရယူနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအခါမှာတော့ လူမျက်နှာပုံဟာ ခေတ်ဟောင်းက အော်သံတွေထဲမှာပဲ ကျန်နေခဲ့ပါပြီ။

ဒီဥပမာတွေထဲမှာတော့ ပြန်ကျအစွဲဟာ အန္တရာယ်မပေးနိုင်ဘူးလို့ ထင်စရာရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် တကယ်တမ်းတော့ မှားပါတယ်။ ငွေကြေးဈေးကွက်တစ်ခုကို စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ငွေကြေးဈေးကွက်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေဟာ စက္ကန့်တိုင်းမှာပဲ အများအပြား ဖြစ်ပေါ်နေပါတယ်။ တဆင့်စကား တဆင့်နားနဲ့ ပျံ့နှံ့နေကြပါတယ်။ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်က ကျွန်တော့်ကို ပြောပါတယ် .. များပြားလှစွာသော သတင်းအချက်အလက် တွေထဲကနေမှ သူဟာ ပုံသေနည်းတစ်ခုကို ဖော်ထုတ်နိုင်ပါပြီ။ ဒိုးဂျူး အညွှန်းကိန်းရဲ့ ပြောင်းလဲမှု ရာခိုင်နှုန်းကို ဆီးဈေးအညွှန်းကိန်း အပြောင်းအလဲ ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ မြှောက်လိုက်ရင် နှစ်ရက်အတွင်း အပြောင်းအလဲဖြစ်မယ့် ရွှေဈေးကို ရမယ်။ တနည်း ပြောရရင်တော့ .. ယူနီစနစ်ရဲ့ ရှယ်ယာဈေးနှုန်းနဲ့ ဆီးဈေး တက်နေ/ကျနေရင် မနက်ဖြန်မှာ ရွှေဈေးကျလိမ့်မယ်။ သူ့ရဲ့ သီအိုရီဟာ ရက်သတ္တပတ်အနည်းငယ်အတွက်တော့ အလုပ်ဖြစ်ပါတယ်။ သူ ငွေအလုံးအရင်း များများနဲ့ မကစားမိ အထိပေါ့။ အဲလို ကစားခဲ့ရင်တော့ သူဟာ ဘယ်မှာမှ မရှိတဲ့ ဖော်မြူလာတစ်ခုကို အာရုံရသွားပါလိမ့်မယ်။

0XXXXXXX000X00XX00 .. အဲဒီကိန်းစဉ်တန်းဟာ ကျပန်းဖြစ်နေတာလား သေချာအစီအစဉ်ချရေးထားတာလား။ စိတ်ပညာပါမောက္ခ သောမတ် ဂီလိုဗစ် ဟာ လူ အယောက် (၁၀၀) ကို အင်တာဗျူးလုပ်ပြီး အဖြေထုတ်ခဲ့ပါတယ်။ လူအများစုကတော့ ဒါဟာ ကျပန်းဖြစ်နေတယ် ဆိုတာကို လက်မခံလိုကြပါဘူး။ ဒီကိန်းစဉ်တန်းဟာ ဥပဒေသ တစ်ခုခုကို လိုက်နာနေရမယ် လို့ သူတို့က ဆိုကြပါတယ်။ အဲဒါ မှားပါတယ်။ ဂီလိုဗစ်က ရှင်းပြပြီး အန်စာတုံး တစ်ချို့ကို ပြပါတယ်။ တူညီတဲ့ နံပါတ် လေးခုကို ဆက်တိုက် ကျအောင် လိုမိုနိုင်ဖို့ဆိုတာ ဖြစ်နိုင်ချေရှိပါတယ်။ အဲလို လိုမိုနိုင်လိုက်ရင် လူအတော်များများကို အံ့အားသင့်သွားစေပါလိမ့်မယ်။ သိသာစွာပဲ အဲလို ဖြစ်ရပ်မျိုးဟာ မတော်တဆ ဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်တို့ လက်ခံဖို့ ခက်ခဲနေတတ်ကြပါတယ်။

ဒုတိယ ကမ္ဘာစစ်အတွင်းမှာ ဂျာမန်တွေ လန်ဒန်ကို ဖုံးကြွပ်ပါတယ်။ လက်နက်တွေအများကြီးထဲကမှာ သူတို့ဟာ V1 ခုံးကျည်တွေကို သုံးခဲ့ကြပါတယ်။ ကိုယ်တိုင် လမ်းကြောင်း ပြနိုင်တဲ့ ခုံးကျည်တစ်မျိုးပါ။ တိုက်ခိုက်မှု တစ်ခုတိုင်းမှာ ထိခိုက်ရမယ့် နေရာတွေကို မြေပုံပေါ်မှာ သေသေချာချာ အကွက်ချထားပြီးသားပါ။ လန်ဒန်သားတွေကို အတော် ထိတ်လန့်စေပါတယ်။ ဒါနဲ့ သူတို့ဟာ ပစ်ခတ်မယ့်နေရာကို တွက်ချက်နိုင်မယ့် ဖော်မြူလာပုံစံကို ရှာကြပါတယ်။ ပြီးတော့ မြို့ ရဲ့ ဘယ်နေရာဟာ အလုံခြုံဆုံးဖြစ်မလဲ ဆိုတာကို တွက်ချက်ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့်လည်း စစ်ကြီးပြီးသွားတဲ့အခါမှာ ပြုလုပ်ခဲ့တဲ့ စာရင်းအင်းဆိုင်ရာ သုံးသပ်ချက်တွေအရ ဂျာမန်တွေဟာ ကျပန်း ပစ်ခဲ့တာ ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို ဖော်ထုတ်နိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီနေ့မှာတော့ ပိုသေချာသွားစေတာက V1 ရဲ့ လမ်းကြောင်းရှာတဲ့ စနစ်ဟာ အလွန်အမင်းကို တိကျမှု ကင်းမဲ့တယ်ဆိုတာကို သိလာရလို့ပါ။

နီးချုပ်ရမယ်ဆိုရင် ဖော်မြူလာပုံစံတွေကို သိမှနဲ့ ပတ်သက်လာရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ ပိုမိုခံစားလွယ်တတ်ကြပါတယ်။ သံသယထားပါ။ ဖော်မြူလာ ပုံစံ တစ်ခု ခင်ဗျားရှာတွေ့ ပြီလို့ထင်ရင် သူ့ရဲ့ သဘာဝအတိုင်းတိုင်း ဖြစ်တန်စွမ်းကို အရင်းဆုံးအနေနဲ့ စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ကောင်းလွန်းလို့ ခက်နေတယ် ဆိုတဲ့ အခြေအနေမျိုးနဲ့ ကြုံလာရင် သင်္ချာပညာရှင် တစ်ယောက်ကိုရှာပြီး ဒေတာတွေကို စာရင်းအင်းဆိုင်ရာ နည်းစနစ်တွေနဲ့ တွက်ချက်ကြည့်ပါ။ တကယ်လို့များ ခင်ဗျားဖုတ်တဲ့ ဘိန်းမုန့်မှာ ယေရှု

ခရစ်တော်ရဲ့ မျက်နှာတော်ပုံမျိုး ပေါ်လာခဲ့ရင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မေးကြည့်ပါ။ သူသာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တကယ်ကိုယ်ထင်ရှားပြချင်တာမျိုးဆိုရင် ဘာကြောင့်မို့ တိုင်းမိစကွလဲ တို့ CNN တို့မှာ ထင်ရှား မပြသလဲ ဆိုတာကိုပေါ့။

#The_art_of_thinking_clearly

#Rolf_Dobelli

သန်း (၅၀) သောလူတွေက မဟုတ်တရပ်တွေကို အဟုတ်လုပ် ပြောနေခဲ့ရင်လည်း အဲဒါဟာ မဟုတ်တရပ်ပါပဲ (လူ့အဖွဲ့အစည်းရဲ့ အရှိန်)

+++++

ခင်ဗျား ကွဲတစ်ခုကိုသွားနေတယ်။ လမ်းမှာ လူတစ်စု ကောင်းကင်ကို မော့ကြည့်နေကြတယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားလည်း အဲဒီလူစုထဲဝင်ပြီး ကောင်းကင်ကို မော့ကြည့်မိမှာပါပဲ။ ဘာကြောင့်လဲ။ လူ့အဖွဲ့အစည်းရဲ့ အရှိန် ကြောင့်ပါပဲ။ ကွဲရောက်လို့ ကြည့်နေရင်း ဆိုလိုတီးနေတဲ့သူ လက်စွမ်းပြတီးလိုက်တဲ့အခါ တစ်ယောက်က လက်ခုပ် စတီး လိုက်ရင် အကုန်လုံး လိုက်တီးကြပါလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားလဲ တီးပါလိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲ။ လူ့အဖွဲ့အစည်းရဲ့ အရှိန်ကြောင့်ပါပဲ။ ကွဲပြီးတဲ့အခါမှာ ခင်ဗျား ကုတ်အကျီ ချိတ်ထားတဲ့ နေရာ ကို သွားမယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ ရှေ့ကလူတွေ ပန်းကန်ပြားလေးထဲကို ငွေအကြွေလေးတွေ ထည့်ပေးခဲ့တာကိုခင်ဗျားတွေမယ်။ တကယ်တမ်းကတော့ အဲဒီဝန်ဆောင်မှုအတွက် အဖိုး အခဟာ ကွဲလက်မှတ်ထဲမှာ ပါပြီးသားပါ။ ခင်ဗျား ဘာလုပ်မလဲ။ ခင်ဗျားလဲ တစ်ပဲ ပေးခဲ့မှာပါပဲ။

လူ့အဖွဲ့အစည်းရဲ့ အရှိန် (တစ်ခါတစ်ရံ တိရစ္ဆာန်အုပ်ရဲ့ မူလသဘာဝစိတ် လို့လည်းခေါ်) ဟာ လူအများလုပ်တဲ့အတိုင်း လိုက်လုပ်ရင် မလွဲမှားနိုင်ဘူးဆိုတဲ့ သက်သာရာရတဲ့ စိတ်ကို ဖြစ်စေပါတယ်။ နောက်တစ်နည်းပြောရရင် အိုင်ဒီယာတစ်ခုကို လူအများက လိုက်နာလေလေ အမှန်အတိုင်းလုပ်နေတဲ့သူတစ်ဦးဟာ မှန်ကန်နေတဲ့သူအိုင်ဒီယာ အပေါ် သံသယ ဝင်လေလေ ဖြစ်လာပါတယ်။ အမူအကျင့် တစ်ခုကို လူအများက ပြုမူလေလေ အဲဒီအမူအကျင့်ကို မှန်ကန်တဲ့အပြုအမူလို့ လူတွေက ထင်လေလေပါပဲ။ တကယ်တော့ အဲဒါ တလွဲ အယူအဆကြီးပါ။

လူ့အဖွဲ့အစည်းရဲ့ အရှိန်ဟာ ပေါ်ပင်တွေနဲ့ စတော့ဈေးကွက်သွေးပျက်မှု တို့ရဲ့နောက်ကွယ်က မြို့စွာပါပဲ။ အဲဒါကို ဖက်ရှင်လောကမှာ၊ စီမံခန့်ခွဲမှု နည်းစနစ်တွေမှာ၊ ဝါသနာတွေမှာ၊ ဘာသာရေးတွေမှာ၊ အစာလျော့စားမှု အလေ့အထတွေမှာ တွေ့ရတတ်ပါတယ်။ အဲဒါဟာ ယဉ်ကျေးမှု အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလုံးကို လေ့မြတ်သွားစေနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ - အစုလိုက် အပြုံလိုက် အဖွဲ့အစည်းလိုက် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သတ်သေမှုဆိုတာတွေဟာ ဒီသဘောတရားကြောင့် ဖြစ်တာဖြစ်ပါတယ်။

(၁၉၅၀) ခုနှစ်များမှာ ဂန္ထဝင် စိတ်ပညာရှင်ကြီး ဆော်လမွန် အက်ရှ် ဟာ လူအများရဲ့ဖိအားဟာ လူတစ်ဦးရဲ့ ယေဘုယျအသိကို ဘယ်လို သက်ရောက်မှု ရှိစေသလဲ ဆိုတဲ့ ရိုးရှင်း တဲ့ စမ်းသပ်မှုတစ်ခုကို ပြုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ အစမ်းသပ်ခံကို စာရွက်ပေါ်မှာ မျဉ်းကြောင်းတစ်ကြောင်းဆွဲထားတာကို ပြပါတယ်။ အဲဒီမျဉ်းကြောင်းရဲ့နောက်မှာတော့ မျဉ်းကြောင်း သုံးကြောင်း ထပ်ဆွဲထားပါတယ်။ မျဉ်းကြောင်းအမှတ် ၁ ၊ ၂ ၊ ၃ ဆိုကြပါစို့။ တစ်ကြောင်းကိုတော့ တိုတိုဆွဲထားပါတယ်။ နောက်တစ်ကြောင်းကိုတော့ ရှည်ရှည်ဆွဲထားပါတယ်။ တတိယတစ်ကြောင်းကိုတော့ ပထမဆုံး မျဉ်းကြောင်းနဲ့ အလျားတူညီအောင် ဆွဲထားပါတယ်။ ပြီးတော့ အစမ်းသပ်ခံကို မျဉ်းသုံးကြောင်းထဲက ဘယ်မျဉ်းဟာ မူလဆွဲထားတဲ့ မျဉ်းနဲ့ တူညီသလဲ ဆိုပြီးမေးပါတယ်။ အမေးခံရတဲ့သူဟာ အခန်းထဲမှာ တစ်ယောက်ထဲ ရှိနေချိန်မှာ မေးခံရတာဆိုရင် အဖြေမှန်ကို ပေးနိုင်ပါတယ်။ အံ့ဩစရာတော့မရှိပါဘူး။ မေးတာက လွယ်လွယ်လေးမို့လို့ပါ။ အခုချိန်မှာတော့ နောက်ထပ် လူငါးယောက် အခန်းထဲကို ဝင်လာပါပြီ။ သူတို့ကတော့ စမ်းသပ်သူတွေနဲ့ ကြုံတင်ညှိထားတဲ့သူတွေပါ။ အဲလို ကြုံညှိထားတယ်ဆိုတာကိုတော့ အစမ်းသပ်ခံက မသိပါဘူး။ သူတို့ကို မေးတဲ့အခါမှာ နံပါတ် (၃) က အဖြေမှန်ဖြစ်တယ်ဆိုတာ သိပေမယ့်လည်း သူတို့ဟာ နံပါတ် (၁) လို့ပဲ တမင်တကာအမှားကို ဖြေကြပါတယ်။ အဲဒါပြီးတဲ့နောက်မှာ အစမ်းသပ်ခံဖြေရမယ့်အလှည့်ပါ။ အစမ်းသပ်ခံတွေရဲ့ သုံးပုံတစ်ပုံဟာ ညှိထားတဲ့သူတွေ ဖြေတဲ့အတိုင်းပဲ နံပါတ် (၁) ကိုပဲ ဖြေကြပါတယ်။

ဘာလို့ ဒီလိုဖြစ်ရတာပါလဲ။ အတိတ်ကာလတွေတုန်းက အခြားသူတွေနောက် လိုက်လုပ်ခြင်းက ရှင်သန်မှုအတွက် ကောင်းတဲ့ ဗျူဟာတစ်ခု ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း (၅၀၀၀) မှာ ခင်ဗျားဟာ ခင်ဗျားရဲ့ အမဲလိုက်ဖော် မိတ်ဆွေတွေနဲ့ ဆီရန်နီတီ လွင်ပြင်ထဲမှာ ခရီးလှည့်နေတယ် ဆိုကြပါစို့။ ခင်ဗျားရဲ့ မိတ်ဆွေအားလုံး ရုတ်တရက် တိုင်ချလိုက် ကြတယ် ဆိုပါစို့။ ခင်ဗျားဘာလုပ်မလဲ။ ဆက်ပြီး မတ်တပ်ဆက်ရပ်နေမလား။ ခေါင်းကုပ်နေမလား။ ခင်ဗျားမြင်ရတဲ့အရာဟာ ခြင်္သေ့လို ထင်ရပေမယ့် ခြင်္သေ့မဟုတ်ဘဲ အခြား အန္တရာယ်မပေးနိုင်တဲ့အကောင်မျိုး စားစပ်လိုက်ရရင် ပရိုတိုနီးခတ် ရနိုင်တဲ့ကောင်မျိုး ဖြစ်နေလေမလားဆိုပြီး စေဖန်သုံးသပ်နေမလား။ မလုပ်ပါဘူး။ သေချာပါတယ်။ ခင်ဗျားလဲ ခင်ဗျားမိတ်ဆွေတွေလိုပဲ တိုင်ချလိုက်မှာပါပဲ။ ခင်ဗျားတို့ လုံခြုံစိတ်ချရပြီဆိုမှ ခင်ဗျားဟာ တကယ့်ခြင်္သေ့ဟုတ်လား မဟုတ်လား ဆိုတာကို သွားလေ့လာကောင်း လေ့လာလိမ့် မယ်။ အများစုလုပ်သလို လိုက်မလုပ်တဲ့သူတွေလည်း ရှိပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့အားလုံးဟာ သူများလုပ်သလို လိုက်လုပ်ရတဲ့ မျိုးရိုးစဉ်ဆက်က ဆင်းသက်လာကြ သူတွေပါ။ အဲဒီ အမူအကျင့်ပုံစံဟာ ကျွန်တော်တို့ထဲမှာ နက်နက်ရှိုင်းရှိုင်းကိုပဲ အမြစ်တွယ်နေပါတယ်။ ဒီနေ့ဒီအချိန်အထိလည်း အဲဒီ အမူအကျင့်ကို ဆက်လက် ပြုမူနေကြဆဲပါ။ ရှင်သန်မှုအတွက် အကျိုးကျေးဇူး မရှိတဲ့အချိန်မှာတောင်မှ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဒီအမူအကျင့်ကို ဆက်လက် ကျင့်သုံးနေကြဆဲပါ။ အချို့ ကိစ္စရပ်အနည်းငယ်မှာတော့ လူ့အဖွဲ့ အစည်းရဲ့ အရှိန်ဟာ တန်ဖိုးရှိနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ခင်ဗျားဟာ နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်တစ်ခုမှာ ရောက်နေပြီး ဘယ်ဆိုင်မှာ စားရမလဲ ဝေခွဲမရဖြစ်နေချိန်မှာ ဒေသခံလူတွေ ပြည့်ကြပ်နေတဲ့ ဆိုင်မှာ ဝင်စားတာဟာ အကျိုးကျေးဇူးရှိနိုင်ပါတယ်။ တခြားနည်းနဲ့ ပြောရရင်တော့ ခင်ဗျားဟာ ဒေသခံတွေရဲ့ အမူအကျင့်ကို ကော်ပီကူးလိုက်တာပေါ့။

ဟာသပွဲတွေနဲ့ ဟောပြောပွဲတွေဟာ အဓိကကျတဲ့နေရာလေးတွေမှာ ရယ်စရာလေးတွေကို ထည့်ပြောခြင်းအားဖြင့် လူ့အဖွဲ့အစည်းရဲ့ အရှိန်ကို အသုံးပြုကြပါတယ်။ အဲလိုလုပ်ခြင်း အားဖြင့် လူတွေကို ပွဲတစ်လျှောက်လုံး ရှင်မြူးစေပြီး အဆုံးထိ ဆွဲခေါ်သွားနိုင်ပါတယ်။ လူတွေကို ဒုက္ခရောက်စေပေမယ့် အထင်ကြီးလောက်တဲ့ လူ့အဖွဲ့အစည်းရဲ့ အရှိန်ကို အသုံးပြုသွားမှု တစ်ခုကို နာဇီဒီအဖြစ်ချီရေး ဝန်ကြီး ဂျိုးဇက် ဂိုလ်ဘဲလ် (Joseph Goebbels) (1943) ခုနှစ်မှာ လူထုကို ပြောကြားသွားတဲ့ ကျော်ကြားတဲ့ မိန့်ခွန်း တစ်ခုမှာ တွေ့နိုင်ပါတယ်။ (မိန့်ခွန်းကို You Tube မှာရှာကြည့်နိုင်ပါတယ်။) စစ်ကြီးဟာ ဂျာမဏီအတွက် ဆိုးသည်ထက် ဆိုးလာတဲ့အခါမှာ သူဟာ လူထုကိုမေးမြန်းခဲ့တယ်..

“ခင်ဗျားတို့ အဆုံးစွန်ဆုံးသော စစ်ပွဲကို လိုချင်သလား .. လိုအပ်ခဲ့လို့ရှိရင် ခင်ဗျားတို့ဟာ အဆုံးစွန်ဆုံးသောတိုက်ပွဲဆိုတာထက် ပိုပြင်းထန်တဲ့ တိုက်ပွဲမျိုးကို တိုက်ရမယ်”

အဲဒီမှာ တက်ရောက်လာတဲ့ လူထုကြီးက ကြွေးကြွေအော်ဟစ်ကြပါလေရော။ အဲသလို လူအုပ်ကြီးနဲ့ မဟုတ်ဘဲ တစ်ယောက်ချင်းစီကို လိုက်မေးမယ်သာဆိုရင်

တော်ရုံလူက ဒီလူ ရူးကြောင်ကြောင် စစ်ပွဲကြီးကို တိုက်ပါမယ်လို့ ပြန်ဖြေမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ လူမသိ သူမသိ စစ်တမ်းလိုက်ကောက်ကြည့်ရင်လည်း တိုက်မယ်လို့ ပြောတဲ့သူ နည်းပါလိမ့်မယ်။

လူအဖွဲ့အစည်းရဲ့ အရှိန်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အားနည်းချက်ကြောင့် ကြော်ငြာလုပ်ငန်းတွေဟာ အကျိုးအမြတ် အများကြီးရရှိနေပါတယ်။ အခြေအနေ တစ်ခုဟာ ရှင်းရှင်း လင်းလင်း မရှိရင် အဲဒါက ပိုအလုပ်ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် သိသာထင်ရှားတဲ့ ကောင်းကျိုးဆိုးကျိုးမရှိတဲ့ ကားအမျိုးအစားတွေအကြား ရွေးချယ်ရတာတွေ၊ အိမ်သန့်ရှင်းရေး သုံး ပစ္စည်းတွေ ရွေးရတာတွေ၊ အလှကုန်ပစ္စည်းရွေးချယ်တာတွေ စတဲ့အရာတွေမှာ ဒီအချက်ကို အသုံးပြုပြီးကြော်ငြာလုပ်ရင် ပိုထိရောက်တတ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ “မင်းလို ငါလို လူစားတွေ” ဆိုတာဖြစ်လာပြီး လူညီတာနဲ့ပဲ ဤ ကို ကျွဲ ဖတ်ကြပါတော့တယ်။

ဒါကြောင့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုက သူတို့ရဲ့ ထုတ်ကုန်တွေဟာ လူအများက ကြိုက်နှစ်သက်နေကြတာကြောင့် ကောင်းမွန်တဲ့ ထုတ်ကုန်တွေ ဖြစ်ပါတယ်လို့ ပြောလာပြီဆိုရင် ဒီအချက် ကို သတိရပါ။ ရောင်းအကောင်းဆုံး ဆိုတာနဲ့ပဲ အရည်အသွေး အကောင်းဆုံး ပစ္စည်းလို့ ဘယ်လိုပြောလို့ ဖြစ်ပါ့မလဲ။ ဝတ္ထုရေးဆရာ ဆရာမများဆက်ဖွံ့န့် ရဲ့ ဉာဏ်ပညာပါတဲ့စကားလေးတစ်ခွန်းကိုအမြဲသတိရနေပါ။ ..

“သန်း (၅၀) သောလူတွေက မဟုတ်တရပ်တွေကို အဟုတ်လုပ် ပြောနေခဲ့ရင်လည်း အဲဒါဟာ မဟုတ်တရပ်ပါပဲ”

#The_art_of_thinking_clearly

#Rolf_Dobelli

အတိတ်ကို ဘာကြောင့် မေ့မိသင့်တာလဲ
(ကုန်ကျပြီးငွေ အစွဲ)

+++++

ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားက တော်တော်ဆိုးရွားပါတယ်။ တစ်နာရီအကြာ ထိုင်ကြည့်ပြီးတဲ့နောက်မှာ ကျွန်တော့်ဇနီးကို တီးတိုးပြောလိုက်ပါတယ်။

“လာပါကွာ ပြန်ကြရအောင်”

“အိုး .. ဘာလို့ပြန်ရမှာလဲ .. ဒေါ်လာ ၃၀ တောင် အကုန်ခံထားရတာ”

“ဟာကွာ ... ကြည့်လို့မှ လုံးဝ မကောင်းတာ”

“ပိုက်ဆံက ပေးပြီးသွားပြီလေ”

ဒါဟာ ကုန်ကျပြီးငွေ အစွဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စဉ်းစားပုံ မှားယွင်းမှု ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဆက်ကြည့်သည်ဖြစ်စေ ပြန်သွားသည်ဖြစ်စေ ဒေါ်လာ ၃၀ ကတော့ ကုန်ကျပြီး ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီ ပေးပြီးဖြစ်တဲ့ ဒေါ်လာ ၃၀ ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပြန်မယ် မပြန်ဘူး ဆိုတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ပြုလုပ်မှုမှာ အဓိက နေရာမှာ ရှိမနေသင့်ပါဘူး။ ကျွန်တော့် ဇနီးကို ပြန်ဖို့ ပြောပေမယ့်လည်း မအောင်မြင်ဘဲ ရုပ်ရှင်ကို ပြီးတဲ့အထိ ကျွန်တော် အောင့်အည်းပြီး ကြည့်လိုက်ရပါတယ်။

နောက်တစ်နေ့ မှာတော့ ကျွန်တော်ဟာ မားကက်တင်း အစည်းအဝေး တစ်ခုမှာ ရှိနေပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကြော်ငြာ အစီအစဉ်ဟာ လေးလံတိုင်အောင် ပြုလုပ်ခဲ့ပြီး သူ့ရဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေထဲက တစ်ချက်ကိုမှ မပြည့်မီခဲ့ပါဘူး။ ကျွန်တော်က အဲဒါကို ရပ်လိုက်ဖို့ပြောပါတယ်။ ကြော်ငြာမန်နေဂျာက ကန့်ကွက်ပါတယ် ..

“ကျွန်တော်တို့ အဲဒီထဲမှာ ငွေအမြောက်အများ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားပြီးပြီလေ .. အခုအချိန်မှ ရပ်လိုက်မယ်ဆိုရင် အဲဒီ ကုန်ထားတဲ့ငွေတွေက အလဟဿာ ဖြစ်သွားမှာပေါ့”

ကုန်ကျပြီးငွေ အစွဲရဲ့ နောက်ထပ် သားကောင် တစ်ယောက်ပါ။

သူငယ်ချင်းတစ်ယောက် ဟာ အဆင်မပြေတဲ့ ချစ်မှုရေးရာ ဆက်ဆံရေး တစ်ခုမှာ နှစ်ပေါင်းများစွာ ရုန်းကန်နေရပါတယ်။ သူကောင်မလေးဟာ အမြဲတမ်းသူ့ကို လှည့်ဖျားနေပါ တယ်။ အကြိမ်တိုင်းမှာ ကောင်မလေးဟာ ပြန်ရောက်လာပြီး သူ့ကို ခွင့်လွှတ်ပေးဖို့ အမြဲတောင်းပန်ပါတယ်။ အဲဒီအကြောင်း ကျွန်တော့် သူငယ်ချင်းက ကျွန်တော့်ကိုပြောပြပါတယ်..

“ငါ ဒီဆက်ဆံရေးလေးကို အင်အားတွေ အများကြီးသုံးပြီး ထူထောင်ထားရတာကွာ .. အဲဒါကို ဖျက်ဆီးပစ်လိုက်ရင် မှားသွားမှာပေါ့” ကုန်ကျပြီးငွေ အစွဲရဲ့ ထင်ရှားတဲ့ သာဓက တစ်ခုပါပဲ။

ကျွန်တော်တို့ဟာ တစ်စုံတစ်ခုအပေါ်မှာ များစွာသော အချိန်တွေ၊ ငွေတွေ၊ အင်အားတွေ၊ အချစ်တွေ ဒါမှမဟုတ် တစ်ခုခုကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုက်ပြီးတဲ့ အခြေအနေမှာ ဒီ ကုန်ကျပြီးငွေအစွဲက ကျွန်တော်တို့ကို အန္တရာယ်ကြီးကြီးမားမား ပေးနိုင်ပါတယ်။ အဲဒီ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေဟာ ကျွန်တော်တို့ ရှေ့ဆက်လေလေ ပိုမိုဆုံးရှုံးလေလေ ဖြစ်မယ် ဆိုရင်တောင်မှ ရှေ့ဆက်တိုးဖို့ အကြောင်းပြချက်တွေဖြစ်လာပါတယ်။ လုပ်ထားတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုက ကြီးလေလေ ကုန်ကျပြီးငွေက များလေလေဖြစ်ပြီး ရှေ့ဆက်တိုးလိုတဲ့ ဆန္ဒ ကြီးမားလေလေ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေဟာ မကြာခဏ ဆိုသလိုပဲ ကုန်ကျပြီးငွေ အစွဲရဲ့ သားကောင်တွေဖြစ်တတ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို စတော့ရှယ်ယာ တစ်ခုကို သူတို့ ဝယ်ယူထားရတဲ့ ဈေးနှုန်းတွေပေါ်မူတည်ပြီး ပြုလုပ်လေ့ရှိကြပါတယ်။ တကယ်တမ်း စဉ်းစားသင့်တာက စတော့ရှယ်ယာ တစ်ခုရဲ့

အနာဂတ်မှာ ဖြစ်လာနိုင်မယ့် ဈေးနှုန်း နဲ့ အခြားသော ရွေးချယ်နိုင်တဲ့ စတော့ရှယ်ယာတွေရဲ့ အနာဂတ်မှာ ဖြစ်လာနိုင်မယ့် ဈေးနှုန်းတွေပါ။ သရော်တဲ့သဘောနဲ့ ပြောရမယ်ဆိုရင်တော့ စတော့ရှယ်ယာ တစ်ခု ကနေ အရုံးတွေ များထားလေလေ ရှယ်ယာပိုင်ရှင်တွေဟာ အဲဒီစတော့ကို ရောင်းမထုတ်နိုင်ဘဲ ဆက်လက် သိမ်းထားချင်လေလေ ဖြစ်နေကြပါတယ်။

ဒီ ကြောင်းကျိုး မဆီလျော်တဲ့ အမူအကျင့်ဟာ ပြောထားတဲ့အတိုင်းဖြစ်ရမယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပေါ်မူတည်ပြီး ဖြစ်ပေါ်လာတာပါ။ အခြားသော အရေးပါတဲ့ အချက်အလက်တွေ ရှိနေ ပေမယ့်လည်း ပြောထားတဲ့အတိုင်းဖြစ်မှုဟာ လူအများရဲ့ ယုံကြည်မှုကို ရစေပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ပြောထားတဲ့အတိုင်းမဖြစ်တာတွေကို မကောင်းဘူးလို့ ယူဆထားတတ်ကြပါတယ်။ ပရောဂျက်တစ်ခုကို တစ်ဝက်တစ်ပျက်နဲ့ ရပ်ဆိုင်းမယ်လို့ ပြောလိုက်ပြီဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ ပြောထားတဲ့အတိုင်းမဖြစ်တာပါ။ အစမှာ အောင်မြင်မယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ ထင်ထားပြီး အခုအချိန်မှာတော့ အောင်မြင်နိုင်ချေ မရှိတော့ဘူးဆိုတာကို ဝန်ခံလိုက်ရတာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုမျိုး မအောင်မြင်နိုင်တော့ဘူးလို့ ဝန်ခံလိုက်ရတာကို လူတွေက မလိုလားကြပါဘူး။ ဒီလို အကျိုးမရှိ တဲ့အလုပ်ကို ဆက်လုပ်နေခြင်းအားဖြင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ မအောင်မြင်နိုင်တော့ဘူးလို့ ဝန်ခံရတဲ့အခါ နာကျင်ခံစားရမယ့် နာကျင်မှုကို ယာယီရှောင်လွှဲထားနိုင်ပါတယ်။ ကွန်ကောဒီ (Concorde) ဟာ အစိုးရရဲ့ မအောင်မြင်ခဲ့တဲ့ ပရောဂျက်တစ်ခုကို ပြုစု အကောင်းဆုံး ဥပမာပါ။ ဗြိတိန်နဲ့ ပြင်သစ် နှစ်ဖက်စလုံးက အသံထက်မြန်တဲ့ လေယာဉ်ပျံ ထုတ်လုပ်မှု လုပ်ငန်းဟာ မအောင်မြင်နိုင်ဘူးဆိုတာ အချိန်အတော်ကြာကြာကတည်းက သူတို့သိခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမယ့်လည်း သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ အရှက်နဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ငွေကြေး ပမာဏ အတော်များများကို အဲဒီပရောဂျက်ထဲကို ဆက်လက် ထည့်ဝင်ခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီ ပရောဂျက်ကို ရပ်ဆိုင်းလိုက်ခြင်းဟာ သူတို့ရဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေ မအောင်မြင်နိုင်တော့ဘူးလို့ ဝန်ခံရာ ကျသွားမှာပါ။ ဒါကြောင့် ကုန်ကျပြီးငွေ အစွဲကို မကြာခဏဆိုသလိုပဲ ကွန်ကောဒီ သက်ရောက်မှု လို့ ခေါ်ကြပါတယ်။ အဲဒီအစွဲဟာ ကုန်ကျစရိတ်တွေကို ပိုမို ဆုံးရှုံးစေပါတယ်။ ဆင်ခြင်ဆုံးဖြတ်မှုကို ဆုံးဆုံးရှုံးရှား ရှားလွှမ်းစေပါတယ်။ အမေရိကန်တွေ ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲကို တော်တော်နဲ့ မရပ်ဆိုင်းချင်တာဟာလည်း ဒီအချက်ကြောင့်ပါပဲ။ သူတို့ရဲ့ စဉ်းစားပုံက .. ဒီစစ်ပွဲမှာ ငါတို့ တော်တော် ပေးဆပ်ထားခဲ့ပြီးပြီ အခုအချိန်မှာ ရပ်လိုက်ရင် အမှားဖြစ်သွားလိမ့်မယ်။

“အိုး..ငါတို့ဒီလောက်ထိလုပ်ခဲ့ပြီးပြီပဲ”

“ငါဒီစာအုပ်ရဲ့အခန်းတော်တော်များများကိုဖတ်ပြီးနေပြီလေ”

“ငါ ဒီသင်တန်းကို တက်ခဲ့တာ နှစ်နှစ်တောင်ရှိပြီပဲ”

ခင်ဗျားမှာ အထက်က ဖော်ပြခဲ့တဲ့ စကားရပ်တွေနဲ့ ဆင်တူတဲ့ စကားရပ်မျိုး ရှိခဲ့ဖူးတယ်ဆိုရင် ကုန်ကျပြီးငွေ အစွဲဟာ ခင်ဗျား ဦးကျောက်ရဲ့ ချောင်တစ်ခုခုမှာနေပြီး အလုပ်လုပ်နေလို့ပါပဲ။

တကယ်တော့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု တစ်ခုကို ဆက်လက်လုပ်ဆောင်ဖို့ အကြောင်းပြချက်ကောင်းတွေ အများကြီးရှိပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ဂရုပြုရမှာက မှားယွင်းတဲ့ အကြောင်းပြချက် တွေနဲ့ ဆက်လုပ်နေကြတာလားဆိုတာကိုပါ။ ပြန်ဈေးတက်လာနိုင်ချေမရှိတော့တဲ့ စတော့တွေကို ဆက်လက် ကိုင်ထားချင်တာမျိုးတွေဟာ ဒီအစွဲကြောင့်ပါ။ ကျိုးကြောင်း ဆီလျော်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခု ချမယ်ဆိုရင် အတိတ်က ကုန်ကျခဲ့ရပြီးသားဖြစ်တဲ့အရာတွေကို မေ့ထားလိုက်ပါ။ ဘယ်လောက်ပမာဏပဲ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပြီးခဲ့သည်ဖြစ်ပါစေ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေလုပ်တဲ့အခါကျရင် အနာဂတ်မှာ ဘယ်လောက် အကျိုးအမြတ် ရလာနိုင်မလဲ ဆိုတာပေါ်ကိုသာ အခြေခံပြီး စဉ်းစားသုံးသပ်ပါ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

အလကားတိုက်ရင် မသောက်ပါနဲ့
(အပေးအယူသဘော)

+++++

သိပ်မကြာသေးခင်အချိန်ကပဲ ခင်ဗျား ရထားသို့မဟုတ် လေယာဉ်ခရီးအောင် ပြေးလွှားနေရတဲ့အချိန်မှာ ဟဲရတ်ရှုနား ဂိုဏ်းဝင်တစ်ယောက် လီမွှော်ရောင် သယ်နီးကြီး တကားကားနဲ့ သွားလာနေတာ မြင်ဖူးပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီဂိုဏ်းဝင်တစ်ယောက်က ခင်ဗျားကို ပြုံးပြပြီး ပန်းလေးတစ်ပွင့်ပေးမယ်ဆိုပါစို့။ အခြားသော လူအများလိုပဲ ရိုင်းစိုင်းတဲ့ သူလို့ အထင်မခံရအောင် အဲဒီပန်းကလေးကို ခင်ဗျားယူမိမှာပါပဲ။ ခင်ဗျားငြင်းလိုက်မယ်ဆိုရင် သူက နူးညံ့သိမ်မွေ့တဲ့ အသံနဲ့ “ယူလိုက်ပါ .. ဒါက မင်းအတွက် ငါတို့ရဲ့ လက်ဆောင်ပါ” လို့ပြောပါလိမ့်မယ်။ ပန်းကို ရှေ့မှာ ခင်ဗျားတွေတဲ့ အမှိုက်ပုံးထဲ ထည့်မယ်ဆိုရင် အဲဒီအမှိုက်ပုံးထဲမှာ အဲဒီသလို ပန်းအချို့ ရှိနေပြီးတာကို ခင်ဗျား တွေ့ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ဒါဟာ အဆုံးသတ်မဟုတ်သေးပါဘူး။ ခင်ဗျားရဲ့ သိတိတ်က ခင်ဗျားကို တပ်လှန့်ပေးလိုက်ခြင်းနဲ့အတူ ဟဲရတ်ရှုနား ဂိုဏ်းဝင်နောက်တစ်ဦး ခင်ဗျားနားကို ချည်းကပ် လာတာကို ခင်ဗျား တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဒီတစ်ခါတော့ အလှူခံတာပါ။ ဒီအလှူခံနည်းက တော်တော်လေး အလုပ်ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် တော်တော်လေး ပျံ့နှံ့လာတဲ့အခါမှာ တော့ လေဆိပ်တော်တော်များများက အဲဒီဂိုဏ်းဝင်တွေကို လေဆိပ်ဥပစာထဲ မလာရဆိုပြီး တားမြစ်ချက်ထုတ်လိုက်ပါတယ်။

စိတ်ပညာရှင် စီရယ်ဒီနိုဟာ အဲဒီလုပ်ဆောင်ချက်နဲ့ အဲဒါမျိုးနဲ့ ဆင်တူတဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေ ဘာကြောင့်အလုပ်ဖြစ်ရတယ်ဆိုတာ ရှင်းပြပါတယ်။ သူဟာ အပေးအယူသဘော ရဲ့ သဘောသဘာဝတွေကိုလေ့လာခဲ့ပြီး လူတွေဟာ လူတစ်ဦးရဲ့ ကိုယ့်အပေါ်တင်ရှိနေတဲ့ အကြွေးကို အင်မတန်မှကို ပြန်ပေးဆပ်လိုတဲ့ သဘောရှိတယ်ဆိုတာကိုဖော်ထုတ်ခဲ့ပါတယ်။

NGO အတော်များများနဲ့ လူမှုကူညီရေးအဖွဲ့အစည်းတော်တော်များများဟာ ဒီနည်းစနစ်ကို သုံးကြပါတယ်။ အရင် ပေးပါတယ်။ ပြီးတော့ ယူပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့အပတ်က ပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းရေးအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုက ကျွန်တော့်ဆီကို သာယာလှပတဲ့ ရှူ့ခင်းပုံတွေပါတဲ့ ပို့စကတ်တွေ အပြည့်နဲ့ စာအိတ်တစ်အိတ် ကျွန်တော့်ဆီ ပို့ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီ ပို့စကတ်တွေနဲ့ ပူးတွဲပါလာတဲ့ စာတစ်စောင်မှာတော့ ဒီ ပို့စကတ်တွေဟာ သူတို့အဖွဲ့အစည်းအတွက် ကျွန်တော် လှူဒါန်းသည်ဖြစ်စေ မလှူဒါန်းသည်ဖြစ်စေ

ကျွန်တော့်အတွက် သူတို့ပေးတဲ့ လက်ဆောင်ဖြစ်ကြောင်း ရေးသားထားပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ နည်းစနစ်တွေကို ကျွန်တော်နားလည်ပေမယ့်လည်း အဲဒီပို့စကတ်တွေကို အမှိုက်ပုံးထဲ ထည့်လိုက်ရတဲ့ ကိစ္စမှာ ကျွန်တော်ဟာ စိတ်စွမ်းအားနဲ့ နဲ့ ရိုင်းပျမှုနည်းနည်းကို သုံးလိုက်ရပါသေးတယ်။

ကံမကောင်းစွာနဲ့ပဲ ဒီလို အေးခါးပြတိုက်မှုမျိုးဟာ (ခြစားမှုလို့လည်းခေါ်နိုင်ပါတယ်) ပျံ့နှံ့နေပါတယ်။ မူလီ (Screw) ထုတ်လုပ်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဟာ ဖေါက်သည် အဖြစ် အလားအလာ ရှိနိုင်တဲ့သူတွေကို ကြီးကျယ်တဲ့ အားကစားပြိုင်ပွဲတစ်ခုမှာ သူနဲ့အတူ ပါဝင်ဆင်နွှဲဖို့ ဖိတ်ခေါ်ခဲ့ပါတယ်။ နောက်တစ်လအကြာမှာတော့ မူလီတွေကို ကုန်မှာစာ တင်ရမယ့် အချိန်ရောက်လာပါတယ်။ ကြွေးတင်မခံလိုတဲ့ စိတ်ဆန္ဒက အလုပ်လုပ်ခဲ့ပြီး အဲဒီလူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ မိတ်ဆွေသစ်ဆီကနေ မူလီတွေ ဝယ်ဖို့ အမှာစာ တွေတင်ခဲ့ကြပါတယ်။

ဒါဟာ ရှေးဟောင်းနည်းစနစ်တစ်ခုပါ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အပေးအယူသဘောကို အစာရင်းမြစ် အတက်အကျများလွန်းတဲ့ မျိုးစိတ်တိုင်းလိုလိုမှာ တွေ့ရပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ ကုမ္ပဏီမဆိုးတစ်ဦး ဆိုကြပါစို့။ တစ်ရက်မှာတော့ ခင်ဗျားဟာ ကံကောင်းပြီး သမင်တစ်ကောင် သတ်နိုင်ခဲ့တယ်။ ခင်ဗျားအဲ့ဒါကို တစ်ရက်ထဲ ကုန်အောင် မစားနိုင်ဘူး။ ရေခဲသေတ္တာဆိုတာဟာလည်း ရာစုနှစ်အဝေးကြီးမှာ။ သမင်သားကို အုပ်စုထဲကလူတွေဆီ ဝေပေးဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ အဲလိုလုပ်လိုက်ခြင်းအားဖြင့် ခင်ဗျားသားကောင် မရဘဲ သူတို့တွေ သားကောင်ရတဲ့အချိန်မှာ သူတို့ရဲ့ ပြန်လည်ကျေးဇူးပြုမှုကို ရယူခံစားနိုင်လိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားမိတ်ဆွေတွေရဲ့ ဝမ်းဗိုက်ကို ခင်ဗျားရဲ့ ရေခဲသေတ္တာအဖြစ် အသုံးပြု လိုက်တာပါပဲ။

အပေးအယူသဘောဟာ ရှင်သန်မှုအတွက် ကောင်းမွန်တဲ့ နည်းဗျူဟာတစ်ခုပါ။ မရေရာမှုစီမံခန့်ခွဲခြင်း (Risk Management) တစ်မျိုးလည်းဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီသဘောတရား ကိုသာ အသုံးပြုခဲ့ဘူးဆိုရင် လူသားတွေနဲ့ မရေမတွက်နိုင်သော အခြားမျိုးစိတ်တွေဟာ မျိုးတုန်းပျောက်ကွယ်သွားနိုင်ပါတယ်။ ဒီသဘောတရားဟာ ဘယ်လိုမှ မဆက်စပ်တဲ့ လူတွေ အချင်းချင်းစုပေါင်းလုပ်ဆောင်ကြခြင်းရဲ့ အနှစ်အသားအချက်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုနဲ့ ဥစ္စာနေ ဖန်တီးမှုတွေမှာ မပါမဖြစ် အရေးပါတဲ့ အရာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီသဘောတရားသာ မရှိခဲ့ရင် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေးဆိုတာလည်း ရှိမလာနိုင်ပါဘူး။ စီးပွားရေး အဆောက်အုံ ဆိုတာကို ဖြစ်လာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါတွေ ကတော့ အပေးအယူသဘောရဲ့ ကောင်းတဲ့ အပိုင်းပါ။

ဒါပေမယ့် အပေးအယူသဘောရဲ့ မကောင်းတဲ့ အပိုင်းလည်းရှိပါတယ်။ ဂလွဲစားချေခြင်းပါ။ ဂလွဲစားချေခြင်းဟာ ပြန်လည်ဂလွဲစားချေခြင်းကိုသာဖြစ်စေပြီး မကြာမီမှာပဲ စစ်ပွဲကြီး လုံးလုံး ဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။ ဒါတွေကို ရပ်တန့်စေဖို့ ယေရှုခရစ်တော်က ကိုယ့်ပါးကို ရိုက်ရင် နောက်ပါးတစ်ဖက်ကိုပါ လှည့်ပေးလိုက်ပါလို့ သွန်သင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါဟာ လိုက်နာ ကျင့်သုံးဖို့တော့ ခက်ခဲပါတယ်။ အဲသလောက်မဟုတ်တာလေးတွေကိုတောင်မှ အပေးအယူသဘောနဲ့ပဲ လုပ်ဆောင်လိုစိတ် ရှိနေကြတာပါ။

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အနည်းငယ်တုန်းက ဇနီးမောင်နှံ နှစ်ယောက်က ကျွန်တော်နဲ့ ကျွန်တော့်ဇနီးကို ညစာ စားဖို့ ဖိတ်ပါတယ်။ သူတို့ကို ကျွန်တော် မကြာခဏတွေ့ဖူးပြီး မျက်မှန်းတန်းမိ နေပါတယ်။ လူကောင်းသူကောင်းတွေပါ။ ဒါပေမယ့် ပျော်ရွှင်တတ်တဲ့သူမျိုးတွေတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ငြင်းဖို့အတွက် အကြောင်းပြချက်ရှာမရဘူး။ ဒါနဲ့ပဲ သူတို့ဖိတ်တာကို လက်ခံ လိုက်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ထင်ထားတဲ့အတိုင်းပဲ ဖြစ်လာပါတယ်။ ညစာစားပွဲကြီးက ပျင်းရိပြီးငွေစရာကြီးပါ။ ဘယ်လိုပဲ ဖြစ်ဖြစ် လအနည်းငယ်ကြာတဲ့အခါမှာ သူတို့ စုံတွဲကို ကျွန်တော်တို့ အိမ်ကို ဖိတ်ခေါ်ဖို့ တာဝန်ရှိတယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ တွေးတောမိပါတယ်။ အပေးအယူသဘောကြောင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ အခုဆိုရင် ပျင်းရိပြီးငွေဖွယ်ရာကောင်းတဲ့ ညနေခင်းတွေကို ရင်ဆိုင်ရပါတော့မယ်။ ကျွန်တော်တို့လည်း ဖိတ်ပါတယ်။ မကြာခင်မှာ သူတို့ကလည်း ပြန်ဖိတ်ပါတယ်။ အပေးအယူသဘောရဲ့ လွှမ်းမိုးမှုနဲ့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ပျင်းရိပြီးငွေဖွယ် ပါတီတွေကို ဘယ်လောက်တောင်များ သွားဦးမှာလဲ။

ဒီနည်းအတိုင်းပါပဲ .. စုပါမားကတ်မှာ လူတစ်ယောက် ခင်ဗျားအနားကပ်လာပြီး ဝိုင်အရသာလေး မြည်းကြည့်ပါ။ ချိတ်အရသာလေး မြည်းကြည့်ပါ။ သံလွင်သီးလေးတွေ စားကြည့်ပါဦး ပြောလာရင် ငြင်းလိုက်ဖို့ပဲ ကျွန်တော် အကြံပေးချင်ပါတယ်။ ရေခဲသေတ္တာထဲမှာ ခင်ဗျားမကြိုက်တဲ့ မလိုအပ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေနဲ့ ပြည့်မနေစေချင်ဘူး ဆိုရင်ပေါ့။

#The_art_of_thinking_clearly

#Rolf_Dobelli

မြင်းချက် ဆိုတာတွေကို ဂရုပြုပါ
အတည်ပြုမှု အစွဲ (အပိုင်း ၁)

+++++

ဂီးလ်ဟာ ကိုယ်အလေးချိန်လျော့ချချင်နေပါတယ်။ သူဟာ အစားလျော့စားတဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုကို ရွေးချယ်လုပ်ဆောင်နေပြီး သူတိုးတက်မှုကိုလည်း အမြဲစစ်ဆေးနေပါတယ်။ ပေါင်ချိန်စက်နဲ့ အမြဲတိုင်းတာပါတယ်။ ပေါင်ချိန်လျော့သွားရင် သူ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ချီးမွမ်းပြီး ဒါကို အောင်မြင်မှု တစ်ခုလို့ သတ်မှတ်တယ်။ ပေါင်ချိန်တိုးလာရင်တော့ ဒါဟာ ပုံမှန် ဖြစ်လေ့ရှိတဲ့ ကိစ္စပဲလို့ သတ်မှတ်ပြီး အဲဒီဟာကို မေ့ပစ်လိုက်တယ်။ လအနည်းငယ်ကြာတဲ့အခါ သူ့ကိုယ်အလေးချိန်ဟာ နဂိုအတိုင်းရှိနေပေမယ့်လည်း ဒီအစားလျော့စားတဲ့ နည်းလမ်းကို အောင်မြင်တယ်လို့ သူထင်မှတ်လာတယ်။ ဂီးလ်ဟာ အတည်ပြုမှု အစွဲ ရဲ့ သားကောင်ဖြစ်နေပါတယ်။ ဒါပေမယ့်လည်း ဒါဟာ အတည်ပြုမှု အစွဲရဲ့ ထိခိုက်နစ်နာ စေမှု မရှိတဲ့ ပုံစံတစ်ခုပါ။

အတည်ပြုမှု အစွဲဟာ အကောက်အယူလွှဲချော်ခြင်းအားလုံးရဲ့ မိခင်ပါ။ သတင်းအချက်အလက်အသစ်တစ်ခုကို ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရှိနှင့်ပြီးသား သိအိုရီတွေ၊ ယုံကြည်ချက်တွေ၊ ခံယူချက်တွေနဲ့ ကိုက်ညီသွားအောင် ဘာသာပြန်ဖို့အတွက် ဒီအစွဲက လုပ်ပါတယ်။ တနည်းပြောရရင် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရှိပြီးသား အခံတွေနဲ့ မကိုက်ညီတဲ့ အယူအဆအသစ် တွေကို ဖယ်ထုတ်ပစ်ဖို့ကို ဒီအစွဲက လုပ်ဆောင်ပါတယ်။ ဒါဟာ အန္တရာယ်ကြီးမားပါတယ်။ “အချက်အလက်ဆိုတာတွေဟာ လစ်လျူရှု လိုက်ရုံနဲ့ မရှိတော့ဘဲ ဖြစ်သွားတာ မဟုတ်ပါဘူး” လို့ စာရေးဆရာ အယ်ဒိုးရပ်စ် ဟက်စ်လေ က ပြောပါတယ်။ ဒါပေမယ့်လည်း ကျွန်တော်တို့ဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ အကြီးစားကြီး ဝါရင်းဘတ်ဖတ် ပြောတဲ့အတိုင်း အတိအကျကို ဖြစ်နေကြပါတယ်။ သူပြောတာက ..

“လူတွေအကောင်းဆုံး လုပ်တတ်တာတစ်ခုက သတင်းအချက်အလက်အသစ်တွေကို ဘာသာပြန်ပုံဖော်ရာမှာ ကိုယ့်မှာ ရှိတဲ့ နဂိုအခံအယူအဆတွေ ပုံပျက်မသွားအောင် ဘာသာပြန်တတ်တာပါပဲ”

အတည်ပြုမှုအစွဲဟာ စီးပွားရေးလောကထဲမှာ ရှင်သန်ပြီး ကောင်းကောင်းကြီး အလုပ်လုပ်နေပါတယ်။ ဥပမာတစ်ခု ကြည့်ပါ။ အမှုဆောင်အရာရှိ အဖွဲ့တစ်ခုဟာ မဟာဗျူဟာ အသစ်တစ်ခုကို ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ဖို့လုပ်နေကြပါတယ်။ အဖွဲ့ဟာ မဟာဗျူဟာအသစ်ရဲ့ အောင်မြင်နိုင်မယ့် လက္ခဏာတွေတွေ့တိုင်းကို အကောင်းပြောပြီး အမွှမ်းတင်နေကြ ပါတယ်။ သူတို့ ကြည့်တဲ့နေရာတိုင်းမှာ မဟာဗျူဟာအသစ် အလုပ်ဖြစ်လိမ့်မယ်ဆိုတဲ့ သက်သေခံချက်တွေကို သူတို့ တွေ့နေပါတယ်။ မအောင်မြင်နိုင်ဘူးလို့ ညွှန်ပြနေတဲ့ လက္ခဏာတွေကိုတော့ သူတို့ မမြင်ဟန်ပြုကြပါတယ်။ အဲဒီအချက်တွေကို ခြွင်းချက်တွေလို့ သူတို့ သဘောထားကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ မအောင်မြင်နိုင်ဘူးလို့ ညွှန်ပြနေတဲ့ လက္ခဏာတွေကိုတော့ မမြင်နိုင်လောက်အောင်ကို ကန်းနေခဲ့ကြပါတယ်။

ခင်ဗျားဘာလုပ်နိုင်မှာလဲ။ တကယ်လို့ ခြွင်းချက်ဆိုတဲ့ စကားလုံးကို ခင်ဗျားကြားလိုက်ရင် ခင်ဗျားအာရုံစိုက်မှာလား။ ခြွင်းချက်ဆိုတဲ့ စကားလုံးဟာ မကြာခဏဆိုသလိုပဲ မအောင်မြင်နိုင်ချေတွေကို ဖုံးကွယ်ထားတတ်ပါတယ်။ ချားလ်စ်ဒီဝင်ကို ကြည့်ပါ။ သူဟာ လူငယ်ဘဝမှာကတည်းက အတည်ပြုမှု အစွဲကို စနစ်တကျ ချေချက်ဖို့ ကြိုးပမ်းခဲ့ ပါတယ်။ လေ့လာမှုတွေက သူ့ သီအိုရီတွေနဲ့ ဆန့်ကျင်နေတဲ့ အခါတိုင်းမှာ အဲဒါတွေကို သူ သေသေချာချာ လေ့လာသုံးသပ်ပြီး သူ့မှတ်စု စာအုပ်မှာ ချရေးထားလေ့ရှိပါတယ်။ ဦးကျောက်ဟာ ကိုယ့်အယူနဲ့ ဆန့်ကျင်နေတဲ့ အချက်တွေကို မကြာခဏမှာပဲ မေ့ပစ်တတ်တယ်ဆိုတာကို သူသိနေပါတယ်။ သူ့သီအိုရီတွေ ပိုမိုမှန်ကန်စေဖို့ဆိုရင် ဆန့်ကျင်ဖက် ဖြစ်နေတဲ့ အချက်တွေကို သေသေချာချာ ရှာဖွေရမယ်ဆိုတာကို သူသိပါတယ်။

အောက်မှာဖော်ပြမယ့် စမ်းသပ်ချက်ဟာ ကိုယ့်ရဲ့သီအိုရီတစ်ခုကို သံသယနဲ့ မေးခွန်းထုတ်ဖို့ရာ ဘယ်လောက်အားစိုက်ထုတ်သင့်သလဲ ဆိုတာကို ဖော်ပြပါတယ်။ ပါမောက္ခ တစ်ဦးဟာ သူ့ကျောင်းသားတွေကို 2-4-6 ဆိုတဲ့ ကိန်းစဉ်တစ်ခုကို ပြပါတယ်။ ကျောင်းသားတွေဟာ စာရွက်တစ်ခုမှာ ပါမောက္ခရေးသားထားပြီး ဖြစ်တဲ့ အဲဒီကိန်းစဉ်တန်းရဲ့ နောက်ကွယ်က ပုံသေနည်းကို ဖော်ထုတ်ကြရပါမယ်။ ကျောင်းသားတွေဟာ ကိန်းစဉ်ရဲ့ နောက်ကိန်းတစ်လုံးကို တွက်ထုတ်ရပါမယ်။ သူတို့တွက်လို့ ရတဲ့ကိန်းကို ပြောရင် ပါမောက္ခက သူ့ရဲ့ ပုံသေနည်းနဲ့ ကိုက်ညီတယ် မကိုက်ညီဘူး ဆိုတာကို ပြန်ပြီးပြောပေးပါလိမ့်မယ်။ ကျောင်းသားတွေဟာ ကိန်းတွေကို ကြိုက်သလောက် ခန့်မှန်းနိုင်ပေမယ့် သူတို့ရဲ့ ပုံသေနည်းကို တစ်ကြိမ်ပဲ ဖော်ပြရပါမယ်။ ကျောင်းသားအများစုက နောက်ကိန်းကို 8 လို့ပြောကြပါတယ်။ ပါမောက္ခက ကိုက်ညီတယ် လို့ပြောပါတယ်။ ကျောင်းသားတွေ ဟာ ပိုပြီးသေချာသွားအောင် နောက်ထပ်ကိန်းတွေကို 10, 12, 14 လို့ ထပ်ပြောကြပါတယ်။ အဲဒီအခါတွေမှာလည်း ပါမောက္ခက ကိုက်ညီတယ်လို့ပဲ ပြန်ဖြေ ပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ကျောင်းသားတွေက ပုံသေနည်းကို ပြောကြပါတယ်။ ပုံသေနည်းက ရှေ့ကိန်းကို 2 ပေါင်းပေါင်း သွားတာပါ လို့ ကျောင်းသားတွေက ပြောပါတယ်။ အဲဒီအခါမှာတော့ ပါမောက္ခက ပုံသေနည်း မမှန်ပါဘူးလို့ ဖြေပါတယ်။

ကျောင်းသားတစ်ယောက် အခြားနည်းတစ်ခု ပြောင်းပြီးစဉ်းစားပါတယ်။ သူက နောက်ကိန်းကို -2 လို့ပြောပါတယ်။ ပါမောက္ခက မကိုက်ညီပါလို့ ဖြေလိုက်ပါတယ်။ 7 ဆိုရင်ရော လို့ သူက မေးလိုက်ပါတယ်။ ပါမောက္ခက ကိုက်ညီပါတယ် လို့ ဖြေလိုက်ပါတယ်။ ကျောင်းသားဟာ သေချာအောင် အခြား ကိန်းဂဏန်းတွေကိုလည်း ပြောကြည့်လိုက်ပါတယ်။ -24, 9, -43 တွေကိုပါ။ ရုတ်တရက် သူ အကြံတစ်ခု ရလိုက်ပါတယ်။ သူဟာ အဲဒီကိန်းစဉ်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အပြစ်အနာအဆာကို ရှာဖွေဖော်ထုတ်ကြည့်ဖို့ပါ။ နောက်ထပ် အပြစ်အနာ အဆာကို ရှာလို့ မတွေ့တော့တဲ့အချိန်ကျမှ သူပြောလိုက်ပါတယ်။ ပုံသေနည်းက .. နောက်ကိန်းဟာ ရှေ့ကိန်းထက် ကြီးရမယ် ဆိုတာပါ။ အဲဒီအခါကျမှ ပါမောက္ခက သူရေးထားတဲ့ ပုံသေနည်းကို လှန်ပြလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီကျောင်းသား ပြောတာနဲ့ ကွက်တိပါတယ်။

သေချာအောင် စစ်ဆေးခဲ့တဲ့ ကျောင်းသားနဲ့ အခြားအလွယ်တကူ ပြောခဲ့တဲ့ ကျောင်းသားတွေရဲ့ ကြားက ခြားနားချက်ဟာ ဘာပါလဲ။ အခြားကျောင်းသားတွေက သူတို့ရဲ့ သီအိုရီကို အတည်ပြုပေးမယ့် အချက်တွေကိုပဲ ရှာဖွေခဲ့တဲ့အချိန်မှာ အဖြေမှန်ရသွားတဲ့ ကျောင်းသားကတော့ သူ့သီအိုရီရဲ့ မှားယွင်းမယ့်အချက်တွေကို သေချာသည်ထက် သေချာအောင် ရှာဖွေခဲ့ခြင်းပါပဲ။ အဖြေမှန်တဲ့ ကျောင်းသားအတွက်က ကောင်းပေမယ့် အဖြေမှန်မရခဲ့တဲ့ ကျောင်းသားတွေအတွက်ကလည်း ဆိုးဆိုးရွားရွားကြီး ဘာမှ ဖြစ်သွား တာမှ မဟုတ်တာလို့ ခင်ဗျား ထင်ကောင်းထင်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် အတည်ပြုမှု အစွဲထဲ ကျသွားခြင်းဟာ အသိဉာဏ်ပညာပိုင်းဆိုင်ရာ ကိစ္စတွေမှာ သေးသေးဖွဲ့ဖွဲ့ ကိစ္စလေး မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီကိစ္စဟာ ကျွန်တော်တို့ ဘဝတွေကို ဘယ်လိုသက်ရောက်မှု ရှိသလဲ ဆိုတာကို နောက်အခန်းတွေမှာ ဖော်ပြသွားပါမယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ခင်ဗျားရဲ့ အချစ်ကလေးကို သတ်လိုက်ပါ
အတည်ပြုမှု အစွဲ (အပိုင်း ၂)

+++++

ပြီးခဲ့တဲ့ အခန်းမှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ အတည်ပြုမှု အစွဲဆိုတဲ့ အကောက်အယူမှားမှုတွေ အားလုံးရဲ့ ဖခင်ကြီးကို တွေ့ခဲ့ပြီးပါပြီ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ လောကကြီးနဲ့ ပတ်သက်တဲ့၊ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဘဝတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနဲ့ ပတ်သက်တဲ့၊ အခြားများစွာသော ကိစ္စတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အရာတွေမှ ယုံကြည်မှု တစ်ခုကို တည်ဆောက်လိုက်ဖို့ ဖိအားပေးခံကြရပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အများအားဖြင့်တော့ ယူဆချက်တွေနဲ့ ကြုံကြရတာပါ။ အဲဒီယူဆချက်တွေဟာ ပြင်းထန် လေလေ အတည်ပြုမှု အစွဲဟာ အားကောင်းလေလေပါပဲ။ ခင်ဗျားဟာ လူတွေဟာ အများအားဖြင့် ကောင်းကြတယ်လို့ ယူဆသည်ဖြစ်စေ လူတွေဟာ အများအားဖြင့် မကောင်း ကြဘူးလို့ ယူဆသည်ဖြစ်စေ နေ့စဉ်ဘဝမှာ ခင်ဗျားရဲ့ ယူဆချက်ကို ထောက်ခံတဲ့ အချက်တွေကိုပဲ ခင်ဗျားတွေ့ရမှာပါ။ လူ့ဘောင်ကို ချစ်သူဖြစ်စေ လူ့ဘောင်ကို မုန်းသူဖြစ်စေ အဲဒီလူ နှစ်မျိုးစလုံးဟာ ကိုယ့်အယူနဲ့ မကိုက်ညီတဲ့အချက်တွေကို လက်မခံဘဲ စစ်ထုတ်ပစ်ကြပါလိမ့်မယ်။ လူတွေကို ကောင်းတယ်လို့ အမြင်ရှိတဲ့သူက ကောင်းတာတွေကိုပဲ လိုက်ကြည့်ပြီး လူတွေကို မကောင်းဘူးလို့ အမြင်ရှိတဲ့သူတွေကတော့ လူ့ဘောင်ရဲ့ မကောင်းတဲ့အချက်တွေကိုပဲ လိုက်ကြည့်ကြပါလိမ့်မယ်။ သူတို့ရဲ့ ယူဆချက်ကို ထောက်ခံ မယုံအချက်တွေကိုပဲ ရှာဖွေကြပါလိမ့်မယ်။

နက္ခတ်ဗေဒဆရာတွေနဲ့ စီးပွားရေးပညာရှင်တွေဟာလည်း ထိုနည်းအတိုင်းပဲ လုပ်ဆောင်ကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ ဘယ်လိုပဲ အဓိပ္ပါယ်ကောက်ကောက် ကောက်လို့ရစေမယ့် ဝိုးဝိုးဝေးဝေး ရှေ့ ဖြစ်တွေကိုပဲ ဟောကြပါတယ်။ လာမယ့်အပတ်မှာ ခင်ဗျား ဝမ်းနည်းမှု ကြုံရလိမ့်မယ်။ အလယ်အလတ်ကာလမှာ ဒေါ်လာအပေါ် ဖိအားတွေ ရှိလာပါလိမ့်မယ်။ စတာမျိုးတွေ ပါ။ ဒါပေမယ့် အလယ်အလတ်ကာလဆိုတာ ဘယ်လိုဟာပါလဲ။ ဒေါ်လာအပေါ် ဖိအားဖြစ်ရခြင်းရဲ့ အကြောင်းအရင်းတွေဟာ ဘာတွေပါလဲ။ ဒေါ်လာအပေါ် သက်ရောက်တဲ့ ဖိအားဆိုတာ ဘာကို မူတည်ပြီး သတ်မှတ်မှာပါလဲ။ ရွှေလား .. ယန်းလား .. ပီဆိုလား .. ဂျူလား .. မန်ဟက်တန်မှာရှိတဲ့ လူနေအိမ် ပိုင်ဆိုင်မှုလား .. ဟော့ဒေါ့ တစ်ခုရဲ့ ပျမ်းမျှဈေးနှုန်းလား။

ဘာသာရေးနဲ့ ဒဿနဆိုင်ရာ ယုံကြည်မှုတွေဟာ အတည်ပြုမှု အစွဲရဲ့ ဆိုးကျိုးအရှိဆုံးဆုံးသော နယ်ပယ်တွေဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီနယ်ပယ်တွေမှာ ဒီအစွဲဟာ ကြမ်းရိုင်းလွတ်လပ်စွာ ရှင်သန်ကြီးထွားပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ယုံကြည်သူတွေဟာ ဘုရားသခင်တည်ရှိတယ်ဆိုတဲ့ သက်သေကို အမြဲရှာဖွေနေပါတယ်။ ဒါပေမယ့်လည်း ဘုရားသခင်ဟာ ဘယ်တော့မှ ထင်ထင်ရှားရှားကိုယ်ထင်မပြပါဘူး။ သူကိုယ်ထင်ပြီဆိုရင်လည်း ကမ္ဘာ့ရည်မှန်းနေတဲ့ စာပေမတတ်သူတွေနဲ့ တောင်ကြားတွေမှာနေတဲ့ ရွာသားတွေကိုပဲ ကိုယ်ထင်ပြလေ့ ရှိပါတယ်။ ဖရန်ကတ်တို့ နယူးယော့တို့လို လူသူအများအပြားရှိတဲ့နေရာမျိုးမှာ ဘယ်တော့မှ ကိုယ်ထင်ပြလေ့မရှိပါဘူး။ ဘုရားသခင်မရှိကြောင်း ငြင်းဆိုတာတွေကို ယုံကြည်သူ တွေက ယုံကြည်မှုနဲ့ပဲ ပြန်လည်ချေပလေ့ရှိပါတယ်။ အဲဒါတွေဟာ အတည်ပြုမှု အစွဲဟာ ဘယ်လောက် စွမ်းအားကြီးလဲ ဆိုတာကို ဖော်ပြနေတဲ့ အချက်တွေဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးဆိုင်ရာ စာနယ်ဇင်းသမားလောက် အတည်ပြုမှု အစွဲရဲ့ဒဏ်ကို ခံရတဲ့ အလုပ် ရှိမှာမဟုတ်ပါဘူး။ မကြာခဏဆိုသလိုပဲ သူတို့ဟာ သီအိုရီတွေ အလွယ်တကူ ထုတ်ကြပါ တယ်။ ပြီးတော့ ပြီးလွယ်စီးလွယ် လိုရာဆွဲ သက်သေပြချက် နှစ်ခု သုံးခုလောက်ပြပြီး တစ်နေ့စာ ရေးထုတ်ဖြန့်ဝေလိုက်ကြပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် .. ဂုဏ်လင် အောင်မြင်ရခြင်း အကြောင်းရင်းဟာ သူတို့အဖွဲ့အစည်းဟာ တီထွင်ဖန်တီးမှုကို အားပေးတဲ့ ဓလေ့ရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီဖြစ်တာကြောင့်ပါ။ ဒီအယူအဆကို စာနယ်ဇင်းသမားတွေက အခြားသော အောင်မြင်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီအနည်းငယ်ကိုပါ သက်သေပြပြီး ကောက်ချက်ဆွဲ ရေးသားလိုက်ပါတော့တယ်။ စာနယ်ဇင်းသမားတွေဟာ အဲဒါကို ဆန့်ကျင်ဖက်ပြုမယ့် အယူအဆ တွေကို မရှာဖွေကြတော့ပါဘူး။ တကယ်တမ်းမှာတော့ တီထွင်ဖန်တီးမှုကို အားပေးတဲ့ ဓလေ့ရှိပေမယ့်လည်း ရုန်းကန်နေရတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေရှိပါတယ်။ အဲဒီ အချက်တွေကို ရှာဖွေ ဖို့ ပျက်ကွက်ခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ တီထွင်ဖန်တီးမှုကို အားမပေးပေမယ့် အောင်မြင်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေလည်း ရှိတာပါပဲ။ ဒီလို သက်သေတွေကို ရှာဖွေဖို့ စာနယ်ဇင်းသမားဟာ ပျက်ကွက်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီလိုမျိုး ကုမ္ပဏီတွေ အများအပြားရှိပါတယ်။ စာနယ်ဇင်းသမားက မသိကျိုးကျွံပြခဲ့တာပါ။ အဲဒါတွေကို ထောက်ပြလိုက်ရင် သူ့ရဲ့ ဆောင်းပါး ပျက်ပါပြီ။

တက်ကျမ်းတွေနဲ့ ကြီးပွားရေးကျမ်းတွေဟာ မရေမရာ ဇာတ်လမ်းတွေနဲ့ တင်ပြလေ့ရှိခြင်းရဲ့ နောက်ထပ်ဥပမာ တစ်ခုပါပဲ။ စာရေးဆရာဟာ သူ့ရဲ့ မရေရာတဲ့ သီအိုရီကို သက်သေ သာကေ များစွာနဲ့ ဟုတ်သယောင်ယောင်လုပ်ရေးပါတယ်။ ဥပမာ .. “တရားထိုင်ခြင်းသည် ပျော်ရွှင်မှု၏ အဓိကသော့ချက်ဖြစ်သည်” ဆိုတာမျိုးပါ။ အဲဒါကို မထောက်ခံတဲ့ အချက် တွေကို တွေ့ထားသူအဖို့ အဲဒီ အဆိုဟာ အချည်းနှီးဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။ တရားမထိုင်ဘဲ ပျော်ရွှင်နေကြသူတွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ တရားထိုင်ပြီး ဝမ်းနည်းနေကြတဲ့ သူတွေလည်း အများကြီးပါ။

အင်တာနက်ဟာလည်း အတည်ပြုမှုအစွဲ ပေါက်ဖွားဖို့ရာ ရေခဲမြေခံကောင်းတဲ့ နေရာတစ်ခုပါ။ သတင်းအချက်အလက် ပြည့်စုံစွာရသူ တစ်ဦးဖြစ်ဖို့ရာအတွက် ကျွန်တော်တို့ဟာ ဝတ်ဆိုင်တွေ ဘလော့တွေ ကို ဖတ်ရှု ကြပါတယ်။ အဲလိုဖတ်ရှု ကြတဲ့အခါမှာ ကျွန်တော်တို့ အကြိုက်ဆုံးဆိုတဲ့ ဆိုင်တွေ ဘလော့တွေ ဖေ့ချ်တွေဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ တန်ဖိုး တွေကို ရောင်ပြန်ဟပ်နေတတ်ပါတယ်။ လစ်ဘရယ်ဖြစ်သလား ရှေးရိုးစွဲဖြစ်သလား အဲဒီကြားထဲမှာလား ဆိုတာပေါ်မူတည်ပြီး ကျွန်တော်တို့ ကြည့်တဲ့ အရာတွေ ကွာခြားသွား တတ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဝတ်ဆိုင် ပေါင်းများစွာဟာ ဝင်ရောက်ကြည့်ရှု သူရဲ့ ဝင်ကြည့်တဲ့ရာဇဝင်ကို လိုက်ပြီး တစ်ဦးချင်းစီအတွက် သီးသန့် သတင်းအချက်အလက်တွေ ပေးနိုင် နေပါပြီ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အကြိုက်တူခြင်း ပေါင်းစပ်စေတဲ့ လူ့အဖွဲ့အစည်းကြီးအတွင်းမှာ ရှောင်မရဘဲ နေနေကြရပါတယ်။ အဲဒီအချက်ကနေ အစပြုပြီး နောက်ပိုင်းမှာ အတည် ပြုမှု အစွဲတွေ ဖွဲ့တည်လာတတ်ပါတယ်။

စာပေဝေဖန်ရေးသမား ကိုလာကို့ချ် မှာ မှတ်သားလောက်တဲ့ ဆောင်ပုဒ်တစ်ခုရှိပါတယ်။ “ခင်ဗျားရဲ့ အချစ်ကလေးကို သတ်လိုက်ပါ” တဲ့။ ဒါဟာ ဝါကျတွေ အများကြီးရေးပြီး စာပိုဒ် ဖေါင်းပွနေတဲ့ စာရေးဆရာတွေကို သူပေးတဲ့ အကြံပြုချက်ပါ။ သူ့အကြံပြုချက်ဟာ စာရေးဆရာတွေအတွက်သာမက အမှန်တရားပါဆိုပြီး ရိုက်သွင်းခံထားရတဲ့ အရာတွေနဲ့ နားပင်းနေကြတဲ့ ကျွန်တော်တို့ အားလုံးအတွက် အသုံးဝင်ပါတယ်။ အတည်ပြုမှုအစွဲကို တွန်းလှန်နိုင်ဖို့အတွက် ခင်ဗျား ယုံကြည်ထားတဲ့ အရာကို ချရေးလိုက်ပါ။ ခင်ဗျားယုံကြည်တဲ့အရာဟာ ကမ္ဘာ့အရေးအခင်းနဲ့ ပတ်သက်သည်ဖြစ်စေ .. ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၊ လက်ထပ်ထိမ်းမြားခြင်း၊ ကျန်းမာရေး၊ အစားလျော့ချရေး၊ အလုပ်အကိုင်ရွေးချယ်ရေး စတာတွေနဲ့ ပတ်သက်သည်ဖြစ်စေ ချသာရေးလိုက်ပါ။ ပြီးရင်တော့ ခင်ဗျားယုံကြည်မှုကို ဆန့်ကျင်ဖက်ပြုမယ့် သက်သေအထောက်အထားတွေကို ရှာပါ။ မိတ်ဆွေဟောင်း တစ်ယောက်လိုပဲ နိုင်ငံမာတွယ်ပြီးနေတဲ့ ယုံကြည်မှုတစ်ခုကို ဖျက်ဆီးဖမ်းစွာရတာဟာ ခက်ခဲတဲ့အလုပ်တစ်ခုပါ။ ဒါပေမယ့် ဒါဟာ မဖြစ်မနေ လုပ်သင့်တဲ့ အရာတစ်ခုပါ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

အာဏာပိုင်တွေကို ဦးမညွတ်ပါနဲ့
(အာဏာ အစွဲ)

+++++

သမ္မာကျမ်းစာရဲ့ ပထမဆုံးစာအုပ်က ကြီးမြတ်တဲ့ အာဏာပိုင်ကို မနာခံတဲ့အခါ ဘာတွေခံစားရမလဲဆိုတာ ရှင်းပြပါတယ်။ ကောင်းကင်ဘုံကနေ နှင်ထုတ်ခံလိုက်ရတာပါ။ မနာခံ ရင် အပြစ်ပေးခံရမယ်ဆိုတာဟာ ဘုရားသခင်မဟုတ်တဲ့ အခြားသော အာဏာပိုင်များကလည်း ကျွန်တော်တို့ကို ယုံကြည်စေချင်တဲ့ အချက်ဖြစ်ပါတယ်။ နိုင်ငံရေးသမားတွေ၊ သိပ္ပံပညာရှင်တွေ၊ ဆရာဝန်တွေ၊ စီအီးအိုတွေ၊ ဘောဂဗေဒပညာရှင်တွေ၊ အစိုးရခေါင်းဆောင်တွေ၊ အားကစားပွဲကြွေငြာသူတွေ၊ အကြံပေးတွေ၊ စတော့ဈေးကွက် ဂူရုတွေ အားလုံးက မနာခံရင် အပြစ်ပေးခံရမယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ကို ယုံကြည်နေစေချင်ကြပါတယ်။

အာဏာပိုင်တွေဟာ သူတို့ရဲ့ မှတ်တမ်းမှတ်ရာတွေကို သက်သေခိုင်လုံအောင် ပြုစုထားကြပါတယ်။ ဒီကမ္ဘာပေါ်မှာ လေ့ကျင့်ထားကြတဲ့ ဘောဂဗေဒပညာရှင် တစ်သန်းလောက် ရှိပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီထဲကမှ (နီရိုယာယ် ရူဘိနိုနဲ့ နာဆင်တာလတ်) ကလဲ့လို ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဘဏ္ဍာရေး အကျပ်အတည်းဖြစ်မယ့် အချိန်ကို ဘယ်သူမှ အတိအကျ မခန့်မှန်းနိုင်ခဲ့ကြ ပါဘူး။ အိမ်ခြံမြေ ဈေးနှုန်းတွေ မတန်တဆ ဖေါင်းပွလာရာကစပြီး စီးပွားရေးအဆောက်အအုံ တစ်ခုလုံး ဘယ်လိုပြိုလဲသွားမယ်ဆိုတာကို ဘယ်သူမှ အတိအကျ မခန့်မှန်းနိုင်ခဲ့ ကြပါဘူး။ ပညာရှင်တွေနဲ့ စုဖွဲ့ထားတဲ့ အဖွဲ့တောင်မှ မှားယွင်းတတ်ပါတယ်။ ဆေးပညာလောကမှာလည်း အလားတူ ဇာတ်လမ်းမျိုးတွေ ရှိခဲ့ပါတယ်။ (၁၉၈၀) ပြည့်နှစ်တွေ မတိုင် မီအထိ လူနာတွေဟာ ဆရာဝန်တွေဆီကို သွားမပြဘဲ ရှောင်ကြပါတယ်။ ကုသမှုက ခံစားရတဲ့ ရောဂါထက် ပိုဆိုးလို့ပါ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဆရာဝန်တွေဟာ သွေးဖောက် တာတွေ ရောဂါကို စစ်ဆေးတာတွေမှာ သန့်ရှင်းမှု နည်းပါးကြလို့ပါ။

စိတ်ပညာရှင် ပါမောက္ခ စတန်လေး မေးလ်ဂရမ်ဟာ အာဏာအစွဲကို (၁၉၆၁) ခုနှစ်မှာ သရုပ်ပြမှုတစ်ခုလုပ်ပြီး ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့အစမ်းသပ်ခံကို မှန်ခန်းရဲ့တစ်ဖက်မှာ ထိုင်နေတဲ့ လူဆီကို လျှပ်စစ်ခါတ်လွှတ်ဖို့ စေခိုင်းပါတယ်။ (၁၅) ဦးကနေ စလွှတ်ခိုင်းပြီး တဖြည်းဖြည်းနဲ့ ငို (၃၀) ၊ (၄၅) ငို စသဖြင့်တဖြည်းဖြည်း တိုးသွားခိုင်းပြီး လူသေစေနိုင်တဲ့ (၄၅၀) ဦးအား အထိ မြှင့်ခိုင်းလိုက်ပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာတော့ လျှပ်စစ်ခါတ်အား လွှတ်မထားပါဘူး။ တစ်ဖက်မှာ ထိုင်နေတဲ့လူကို သရုပ်ဆောင်ဖို့ ညွှန်ကြားထားပြီးသားပါ။ အဲဒီ အကြောင်းကိုတော့ ဦးအားလွှတ်တဲ့သူက မသိပါဘူး။ ရလဒ်က အံ့ဩစရာကောင်းပါတယ်။ လျှပ်စစ်ခါတ်အလွှတ်ခံရတဲ့သူ မှုဝေလူးလွန့်လာတဲ့အခါမှာ လျှပ်စစ်ခါတ်လွှတ်တဲ့ သူတွေက အဲဒါကို ရပ်ပစ်လိုက်ချင်ကြပါတယ်။ အဲဒီအခါမှာ ပါမောက္ခက “ခါတ်အားဆက်လွှတ်ပါ .. ခါတ်အားလွှတ်တာအပေါ်မှာ စမ်းသပ်မှုက မူတည်နေပါတယ်” လို့ ပြောပါတယ်။ အများစုသော စမ်းသပ်ခံတွေဟာ ခါတ်အားကို ဆက်တိုးပြီး လွှတ်ခဲ့ကြပါတယ်။ အစမ်းသပ်ခံတွေရဲ့ တစ်ဝက်ကျော်ဟာ အမိန့်ပေးမှုကို မဆန့်ကျင်ကြဘဲ အမြင့်ဆုံး ဦးအားရောက်သည့်အထိ ဆက်လွှတ် ခဲ့ကြပါတယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့ ဆယ်စုနှစ်မှာ လေကြောင်းလိုင်းတွေဟာ အာဏာအစွဲ ရဲ့ အန္တရာယ်ကြီးမားမှုကို သိမြင်ခဲ့ကြပါတယ်။ အရင်အချိန်တွေမှာ လေယာဉ်မှူးဟာ ဘုရင်ပါပဲ။ သူ့အမိန့်ကို တသေမဟိမ်း နာခံရပါတယ်။ လေယာဉ်မှူး သတ်လက်လွတ်ဖြစ်သွားတဲ့ အချက်တွေကို တွဲဖက်လေ့လာပြီး သတိပြုမိခဲ့ရင်လည်း လေယာဉ်မှူးကို လေးစား ကြောက်ရွံ့တာ ကြောင့် မတင်ပြရဲခဲ့ကြပါဘူး။ ဒီအကြောင်းကို လေကြောင်းလိုင်းတွေက သတိပြုမိသွားခဲ့တာကြောင့် လေကြောင်းလိုင်း အားလုံးနီးပါးဟာ လေကြောင်းဝန်ထမ်း အရင်းအမြစ် စီမံခန့်ခွဲမှု ဌာန ဆိုတာကို ဖွဲ့စည်းထူထောင်ခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီ ဌာနက လေယာဉ်ဝန်ထမ်းတွေအားလုံးဟာ သံသယဖြစ်စရာတစ်ခုခုကို တွေ့ရှိရင် ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းနဲ့ လျင်လျင် မြန်မြန် ဆွေးနွေးနိုင်ဖို့ကို သင်ကြားလမ်းညွှန်ပေးခဲ့ကြပါတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင်တော့ သူတို့ဟာ အာဏာ အစွဲကို သေသေချာချာ စနစ်တကျ ဖယ်ရှားခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီ ဌာန ဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ် နှစ်ဆယ်အတွင်းမှာ လေးကြောင်းဆိုင်ရာနည်းပညာ တိုးတက်မှုတွေထက် ပိုပြီးတော့ လေကြောင်းအန္တရာယ်လုံခြုံရေးကို ပိုမို ဖြစ်ထွန်းစေခဲ့ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီတွေဟာလည်း ဒီအစွဲရဲ့ အန္တရာယ်ကို သိခဲ့ကြပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ဘေးအန္တရာယ်တွေဟာ လွှမ်းမိုးလွန်းပြီး သူတစ်ပါးရဲ့ အတွေးအမြင်ကို အလေးမထား တဲ့ စီအီးအိုတွေကြောင့် ပေါ်ပေါက်လာရပါတယ်။ အဲသလိုမျိုး စီအီးအိုတွေရှိတဲ့ အဖွဲ့အစည်းတွေမှာ ဝန်ထမ်းတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တွေကို ထုတ်ဖော်မပြောကြတော့ ဘဲ ရေငုံနှုတ်ပိတ်နေလေ့ရှိကြပါတယ်။

အာဏာပိုင်တွေဟာ လူတွေရဲ့ အထင်ကြီးအသိအမှတ်ပြုမှုကို မက်မောကြပြီး သူတို့ရဲ့ လွှမ်းမိုးနိုင်စွမ်းကို မြင့်မားလာစေမယ့် အချက်တွေကို အမြဲမပြတ် ရှာဖွေနေကြပါတယ်။ ဆရာဝန်တွေနဲ့ သုတေသနသမားတွေဟာ အဖြူရောင် ကုတ်အင်္ကျီကြီးတွေကို ဝတ်ဆင်ကြပါတယ်။ ဘဏ်ဒါရိုက်တာတွေဟာ ပွဲတက်ကုတ်တွေကို နက်ခိုက်တွေနဲ့ တွဲဖက် ဝတ်ဆင်ကြပါတယ်။ ဘုရင်တွေက သရဖူဆောင်းကြပါတယ်။ စစ်တပ်အရာရှိတွေက ရာထူးတံဆိပ်တွေ ချိတ်ကြပါတယ်။ ယနေ့ခေတ်မှာတော့ ကျွမ်းကျင်သူအဖြစ် အသိအမှတ် ပြုတဲ့ အထိမ်းအမှတ် သင်္ကေတတွေဟာ ပိုမိုများပြားလာကြပါတယ်။ အာဏာပိုင်ဆိုတဲ့ လူတန်းစားဟာလည်း နယ်ပယ်အနှံ့မှာ ပေါ်ပေါက်လာကြပါတယ်။ လူတွေဟာလည်း အဲဒီ အာဏာပိုင် ဆိုသူတွေရဲ့ နောက်လိုက်တွေ ဖြစ်လာကြပါတယ်။

အချုပ်အားဖြင့် ပြောရမယ်ဆိုရင် ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခု လုပ်တော့မယ့်အချိန်မှာ ခင်ဗျားရဲ့ ကြောင်းကျိုးဆင်ခြင်မှုဟာ ဘယ်အာဏာပိုင်ရဲ့ သက်ရောက်မှု အောက်မှာ ရောက်နေ သလဲ ဆိုတာကို ပြန်သုံးသပ်ပါ။ အဲသလို အာဏာပိုင် တစ်ဦးဦးနဲ့ နဖူးတွေ ခူးတွေ တွေနေပြီဆိုရင်လည်း ခင်ဗျားရဲ့ အထင်အမြင်က ကြောင်းကျိုးဆီလျော်နေတဲ့အခါ သူ့ကို စိန်ခေါ်ရဲပါစေ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ခင်ဗျားရဲ့ စူပါမော်ဒယ်သူငယ်ချင်းကို အိမ်မှာထားခဲ့ပါ
(နှိုင်းယှဉ် သက်ရောက်မှု)

++++++

သူ့ရဲ့ “လွှမ်းမိုးမှု” (Influence) ဆိုတဲ့ စာအုပ်ထဲမှာ ရောဘတ် စီရယ်ဒီနို ဟာ ဆဒ် နဲ့ ဟယ်ရီ ဆိုတဲ့ ညီအစ်ကို နှစ်ယောက်ရဲ့ ဇာတ်လမ်းကို ပြောပြပါတယ်။ သူတို့ဟာ (၁၉၃၀) နှစ်များမှာ အမေရိကမှာ အဝတ်အထည်ဆိုင်ဖွင့်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဆဒ်က အရောင်းပိုင်းကို တာဝန်ယူပြီး ဟယ်ရီက အဝတ်အထည်ချုပ်လုပ်မှုကို တာဝန်ယူပါတယ်။ ဝယ်သူ တစ်ယောက်က သူတို့အဝတ်ကိုဝတ်ပြီး မှန်ရေ ရုပ်ကြည့်တဲ့အခါမှာ သူတို့ရဲ့ အဝတ်အထည်ကို နှစ်သက်နေပုံပေါက်လာတိုင်း ဆဒ်ဟာ နားထိုင်းချင်ယောင်ဆောင်ပါတော့တယ်။ သူ့အစ်ကိုကို သူ့အော်ပြောပါတယ်။ “ဟယ်ရီ .. ဒီဝတ်စုံက ဘယ်လောက်လဲ” .. ဟယ်ရီကလည်း အဝတ်ချုပ်နေရာကနေ လှမ်းကြည့်ပြီး ပြန်အော်ပါတယ်။ “အဲဒီ ကော်တွန့် ဝတ်စုံ လှလှလေး က (၄၂) ဒေါ်လာဟေ့” (တကယ်တော့ အဲဒီဈေးနှုန်းဟာ အဲဒီအချိန်မှာ တော်တော်လေး မြင့်တဲ့ ဈေးနှုန်းပါ) .. ဆဒ်ဟာ မကြားချင်ယောင်ဆောင်ပြီး ထပ်အော် ပါတယ် .. “ဘယ်လောက် ??” .. ဟယ်ရီကလည်း ပြန်အော်ပါတယ် “ (၄၂) ဒေါ်လာဟေ့” .. အဲဒီအခါမှာ ဆဒ်ဟာ ဝယ်သူဖက်ကို ပြန်လှည့်ပြီး “ (၂၂) ဒေါ်လာပါခင်ဗျာ” လို့ ပြော လိုက်ပါတယ်။ အဲလိုလဲ ပြောလိုက်ရော ဝယ်သူဟာ သူ့အိတ်ထဲက ပိုက်ဆံ (၂၂) ဒေါ်လာကို အမြန်ထုတ် .. ဆဒ်ကို ပေးပြီး ဆဒ်သူ့အများကို မသိခင် ဝတ်စုံကို ယူကာ အမြန်ပြန် ပြေးပါတော့တယ်။

အဲလို အတွေ့အကြုံမျိုးကို ခင်ဗျားကျောင်းတက်နေစဉ်တုန်းက စမ်းသက်ချက် လုပ်ဖူးပါလိမ့်မယ်။ ရေပုံးနှစ်ပုံးကိုယူ .. ပထမပုံးကို ကြက်သီးနွေးလေးရှိတဲ့ ရေနံဖြည့် .. ဒုတိယပုံး ကို ရေခဲရေနံဖြည့် .. ခင်ဗျားရဲ့ ညာဖက်လက်ကို ရေခဲရေပုံးထဲ တစ်မိနစ်လောက် နှစ်ထား .. အဲဒီနောက်မှာ လက်နှစ်ဖက်စလုံးကို ကြက်သီးနွေးလေးနွေးနေတဲ့ ရေပုံးထဲကို နှစ်လိုက်ပါ။ ခင်ဗျားဘာကို သတိပြုမိသလဲ။ ညာလက်က ဘယ်လက်ထက် ပိုပြီး အပူကို ခံစားရတာကို ခင်ဗျားသတိပြုမိပါလိမ့်မယ်။

ဒီဇာတ်လမ်းနှစ်ခုက နှိုင်းယှဉ် သက်ရောက်မှုကို ဖော်ပြနေပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ရှေ့မှာ မလှမပတဲ့ ဈေးပေါတဲ့၊ သေးငယ်တဲ့ အရာတွေရှိနေခဲ့ရင် သူတို့ထက် နဲ့နဲ့ သာတဲ့ အရာကိုတွေ့ရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ လှပတယ်၊ ဈေးကြီးတယ်၊ ကြီးမားတယ်လို့ ဆုံးဖြတ်တတ်ကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ နှိုင်းရသဘောတွေနဲ့ပဲ ဆုံးဖြတ်နေကြတာဖြစ်ပြီး။ ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျတဲ့ ဆုံးဖြတ်မှုကို လုပ်ဖို့ အခက်အခဲ ရှိနေတတ်ကြပါတယ်။

နှိုင်းယှဉ် သက်ရောက်မှုဟာ အတော်များများတွေ့ရတဲ့ အကောက်အယူလွှဲများ တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ ခင်ဗျားရဲ့ ကားအသစ်အတွက် ဒေါ်လာ (၃၀၀၀) တန် လယ်သာထိုင်ခုံကို ဖုတ်လိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကားရဲတန်ဖိုး ဒေါ်လာ (၆၀၀၀) နဲ့ နှိုင်းယှဉ်လိုက်တဲ့အခါ ဒေါ်လာ ၃၀၀၀ ဆိုတာဟာ ဘာမှမဟုတ်တဲ့ ဗဟုက လို့ ထင်စရာရှိသွားလို့ပါ။ လုပ်ငန်းစု အားလုံးဟာ ဒီ သက်ရောက်မှုကို အသုံးပြုပြီး အပိုပစ္စည်းတွေကို ရောင်းချလေ့ရှိကြပါတယ်။

နှိုင်းယှဉ် သက်ရောက်မှုဟာ အခြားနေရာတွေမှလည်း ရှိပါတယ်။ စမ်းသပ်ချက်တွေအရ လူတွေဟာ အစားအစာအတွက် (၁၀) ဒေါ်လာသက်သာဖို့ (၁၀) မိနစ် လမ်းပိုလျှောက် ရမယ် ဆိုလည်း လျှောက်တတ်ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီလူတွေကပဲ ဒေါ်လာ (၁၀၀၀) တန်ဝတ်စုံဝယ်မယ်ဆိုရင်တော့ (၁၀) ဒေါ်လာသက်သာဖို့အတွက် (၁၀) မိနစ် လမ်းပို မလျှောက်ကြ တော့ပါဘူး။ ဒါဟာ ကြောင်းကျိုးမဆီလျော်တဲ့ အပြုအမူပါ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ (၁၀) မိနစ်ကလည်း (၁၀) မိနစ်ပဲဖြစ်ပြီး (၁၀) ဒေါ်လာကလည်း (၁၀) ဒေါ်လာပဲ ဖြစ်လို့ပါ။ ကြောင်းကျိုး ဆီလျော်စို့ဆိုရင်တော့ ခင်ဗျားဟာ လျှောက်ချင်ရင်လဲ အခြေအနေနှစ်ရပ်စလုံးမှာ လျှောက်ပြီး မလျှောက်ချင်ရင်လဲ အခြေအနေ နှစ်ရပ်စလုံးမှာ မလျှောက်ဘဲ နေရမှာပါ။

နှိုင်းယှဉ် သက်ရောက်မှုသာမရှိရင် ဒစ်စကောင့်ချတယ် ဆိုတဲ့ဟာတွေကို လူတွေစိတ်ဝင်စားကြမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒေါ်လာ (၁၀၀) ကနေ (၇၀) ကို ချလိုက်တဲ့ ပစ္စည်းကို အရင် ကတည်းက (၇၀) လို့သတ်မှတ်ထားတဲ့ ပစ္စည်းထက် လူတွေက ပိုလိုချင်တတ်ကြပါတယ်။ တကယ်တော့ ကနဦး သတ်မှတ်ထားတဲ့ ဈေးနှုန်းကို ထည့်မစဉ်းစားနေသင့်ပါဘူး။ တစ်နေ့က ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတစ်ယောက် ကျွန်တော့်ကိုပြောပါတယ်။ “ဒီရှယ်ယာ တန်ဖိုးရှိနေပြီ အမြင့်ဆုံးဈေးထက် (၅၀) % သက်သာနေပြီ” .. ကျွန်တော် ခေါင်းယမ်းမိပါတယ်။ ရှယ်ယာဈေးနှုန်းမှာက မြင့်တယ် နိမ့်တယ်ဆိုတာ မရှိပါဘူး။ သူ့အရှိအတိုင်းက သူတန်ဖိုးပါ။ အဓိက ကျတာက လက်ရှိဈေးနှုန်းကနေ ထပ်ကျသွားနိုင်မလား ထပ်တက်သွားနိုင် မလားဆိုတဲ့အချက်ပါ။

နှိုင်းယှဉ်မှုတွေနဲ့ ကြုံတဲ့အခါ ကျွန်တော်တို့ဟာ သေနတ်သံကြားတဲ့ ငှက်လို တုန်ပြန်ကြပါတယ်။ ထယ့်ပြီးထွက်ပြေးကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အားနည်းချက်က သေးငယ်တာ တွေ၊ တဖြည်းဖြည်းချင်းပြောင်းလဲနေတာတွေကို ဂရုမပြုမိကြတာပါ။ မျက်လှည့်ဆရာတစ်ယောက်ဟာ ခင်ဗျားရဲ့ နာရီကို ဖျောက်ပစ်လိုက်နိုင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုရင် သူက ခင်ဗျားရဲ့ ကိုယ်ခန္ဓာတစ်နေရာကို ထိထားတဲ့အခါ ခင်ဗျားရဲ့ အာရုံဟာ အဲဒီထိထားတဲ့နေရာကို ရောက်နေပါတယ်။ ပြီးတော့ အဲဒါလောက် ပြင်းပြင်းထန်ထန် ထိထားတဲ့ ခင်ဗျားလက်ကောက်ဝတ်ကို ဂရုမပြုမိဘဲ ခင်ဗျားရဲ့ ရိုးလက်နာရီဟာ အဖြတ်ခံလိုက်ရပါတော့တယ်။ ထိုနည်းတူစွာပဲ ကျွန်တော်တို့ငွေတွေ ဘယ်လို ပျောက်ကွယ်သွားတယ် ဆိုတာကို ကျွန်တော်တို့ ဂရုမပြုမိကြပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ငွေတွေဟာ အချိန်နဲ့အမျှ တန်ဖိုးကြနေပါတယ်။ ငွေကြေးမောင်းပွမှုကြောင့်ပါ။

နှိုင်းယှဉ်သက်ရောက်မှုဟာ ခင်ဗျားရဲ့ ဘဝတစ်ခုလုံးကို ပျက်စီးစေနိုင်ပါတယ်။ ချစ်စဖွယ်ကောင်းတဲ့ မိန်းကလေးဟာ ပုံမှန်သာမန်လူတစ်ဦးကို လက်ထပ်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် မိန်းကလေးရဲ့ မိဘတွေဟာ နိမ့်ပါးတဲ့သူတွေ ဖြစ်တာကြောင့် သူတို့အမြင်မှာတော့ သာမန်လူဟာ မင်းသားတစ်ပါးလို ဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။

အခုအချိန်မှာ များပြားလှစွာသော ကြော်ငြာတွေမှာ စူပါမော်ဒယ်တွေကို အသုံးပြုနေကြတာကြောင့် လှပတဲ့ မိန်းကလေးတွေကို မြင်ရင်ပဲ ကျွန်တော်တို့ဟာ သာမန်ပါပဲလို့သာ မှတ်ယူကြပါတော့တယ်။ ခင်ဗျားအတွဲရှာဖို့ အပြင်သွားတဲ့အခါ ဘယ်တော့မှ ခင်ဗျားရဲ့ စူပါမော်ဒယ်သူငယ်ချင်းနဲ့ အတူတူ မသွားပါနဲ့။ လူတွေက ခင်ဗျားဆွဲဆောင်မှုရှိတဲ့ အနေ အထားထက် လျော့ပြီး ခင်ဗျားကို မြင်ကြပါလိမ့်မယ်။ တစ်ယောက်ထဲသွားချင်သွားပါ။ ဒါမှမဟုတ် ရုပ်ဆိုးတဲ့ သူငယ်ချင်း နှစ်ယောက်လောက်ကို ခေါ်သွားပါ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

မြေပုံလုံးဝမရှိတာထက်စာရင် မြေပုံအမှားရှိနေသေးတာကို ဘာကြောင့် ပိုကြိုက်ကြတာလဲ
(ထင်သာမြင်သာမှု အစွဲ)

+++++

ဆေးလိပ်သောက်တာဟာ ခင်ဗျားအတွက် ဒီလောက်ကြီးလည်း မဆိုးရွားနိုင်ပါဘူး။ ကျွန်တော့်အဖိုးဟာ ဆေးလိပ်တစ်နေ့သုံးငှားသောက်ပြီး အသက်တစ်ရာကျော်အထိ နေသွားခဲ့တယ်။

မန်ဟက်တန်ဟာ လုံခြုံစိတ်ချရတဲ့နေရာပါ။ ရွာလယ်မှာနေတဲ့ လူတစ်ယောက်ကို ငါသိတယ်။ သူ့အိမ်ဘယ်တော့မှ သော့ခတ်ထားဖို့မလိုဘူး။ အပျော်ခရီး ထွက်သွားရင်တောင်မှ တံခါးသော့ခတ်ခဲ့စရာမလိုဘူး။

တစ်ခုခုကို သက်သေပြဖို့အတွက် အထက်ပါ ဖော်ပြချက်မျိုးတွေနဲ့ ဖော်ပြကြတာကို ကျွန်တော်တို့ မြင်ဖူးကြပါလိမ့်မယ်။ တကယ်တမ်းမှာတော့ အဲဒါလို အပြောမျိုးတွေဟာ ဘာကိုမှ သက်သေပြမနေကြပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ အဲဒါလိုတွေ ပြောနေကြပြီဆိုရင်တော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ထင်သာမြင်သာမှု အစွဲထဲကို ကျရောက်နေပါပြီ။

အင်္ဂလိပ်ဝေါဟာရတွေမှာ K နဲ့စတဲ့ စာလုံးနဲ့ K ဟာ တတိယနေရာမှာရှိတဲ့ စာလုံး ဘယ်ဟာက ပိုများသလဲ။ အဖြေကတော့ K က တတိယနေရာမှာ ရှိတဲ့ စာလုံးတွေဟာ K နဲ့ စတဲ့စာလုံးတွေထက် နှစ်ဆကျော်ပိုများပါတယ်။ လူအများစုကတော့ K နဲ့စတဲ့ စာလုံးက ပိုများတယ်လို့ ထင်နေကြပါတယ်။ ဘာကြောင့်ပါလဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်တော် တို့ဟာ K နဲ့ စတဲ့ စကားလုံးတွေကို ပိုပြီးတော့မြန်မြန် တွေးယူနိုင်ကြလို့ပါ။ ကျွန်တော်တို့ မှတ်ဉာဏ်အတွက် K နဲ့ စတဲ့ စာလုံးတွေက ပိုထင်သာမြင်သာရှိတာ ဖြစ်လို့ပါ။

ထင်သာမြင်သာမှုအစွဲက ဒီလိုပြောပါတယ် .. ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ စိတ်ထဲကို အလွယ်တကူ ဝင်ရောက်နိုင်တဲ့ အချက်တွေကိုအသုံးပြုပြီး လောကကြီးကို ပုံဖော်ကြပါတယ်။ ဒါဟာ ယုတ္တိမတန်ပါဘူး။ တကယ့်လောကမှာ အဖြစ်အပျက်တွေဟာ ကျွန်တော်တို့ ပုံဖော်ထားတဲ့အတိုင်း ဖြစ်နေကြတာမဟုတ်ပါဘူး။

ကျွန်တော်တို့ဟာ မမှန်ကန်တဲ့ မြေပုံကြီးကို ခေါင်းထဲထည့်ပြီး ဘဝကို ဖြတ်သန်းနေကြရတာဟာ ထင်သာမြင်သာမှု အစွဲကြောင့်ပါ။ ဒါကြောင့်ပဲ ကျွန်တော်တို့ဟာ လေယာဉ်ပျက်ကျမှုမှာ ပါသွားနိုင်တဲ့၊ ကားမတော်တဆဖြစ်မှုဖြစ်နိုင်တဲ့၊ သတ်ဖြတ်ခံရနိုင်တဲ့ ဖြစ်နိုင်ချေတွေကို ပိုမိုတွက်ချက်မိနေကြတာပါ။ ပြီးတော့ သိပ်တွေ့ရလေ့မရှိတဲ့

ကိစ္စတွေနဲ့ သေမှာကို လျော့တွက်မိကြတာပါ။ ဥပမာအားဖြင့် ဆီးချို ရောဂါ၊ အစာအိမ်ကင်ဆာရောဂါ စတာတွေပါ။ ဗုံးခွဲတိုက်ခိုက်ခံရတဲ့ ဖြစ်နိုင်ချေဟာ ကျွန်တော်တို့ တွေးထင်ထားတာထက်ကို နည်းပါးပါတယ်။ စိတ်ကျရောဂါ ခံစားရနိုင်ခြေက ပိုများပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ မြင်ရတာများတဲ့၊ အုံးအုံးကြွက်ကြွက်ဖြစ်လေ့ရှိတဲ့၊ ကျယ်ကျယ်လောင်လောင်ဖြစ်တဲ့ ကိစ္စတွေ ကို ပိုမိုခွဲနေလေ့ရှိပါတယ်။ တိတ်တဆိတ်ဖြစ်ပွားတဲ့၊ မမြင်ရတဲ့ ကိစ္စတွေကိုတော့ ကျွန်တော်တို့စိတ်က သိပ်အလေးမထားတတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဦးကျောက်ဟာ တစ်ခါ တစ်လေမှဖြစ်တဲ့ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်ကိစ္စတွေကို မှတ်သားထားတတ်ပြီး အမြဲဖြစ်လေ့ရှိတဲ့ မထင်မရှားကိစ္စတွေကိုတော့ လျစ်လျူရှု ထားတတ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဇာတ်လမ်းဇာတ်ကွက်ပေါ်မူတည်ပြီး သာ စဉ်းစားလေ့ရှိပြီး အကြိမ်အရေအတွက်ပေါ်မူတည်ပြီး စဉ်းစားလေ့မရှိပါဘူး။

ဆရာဝန်တွေဟာ မကြာခဏဆိုသလိုပဲ ထင်သာမြင်သာမှုအဖွဲ့ရဲ့ သားကောင် ဖြစ်တတ်ပါတယ်။ သူတို့မှာ သူတို့ရဲ့ အကြိုက်ဆုံး ကုသမှုတွေရှိပါတယ်။ ရောဂါဝေဒနာတိုင်းကို သူတို့ဟာ အဲ့ဒီနည်းစနစ်နဲ့ ကုသဖို့ ကြိုးပမ်းတတ်ကြပါတယ်။ အဲ့ဒီနည်းထက် ပိုသင့်လျော်တဲ့ နည်းလမ်းရှိရင်တောင်မှ အဲ့ဒီနည်းလမ်းတွေဟာ ဆရာဝန်ရဲ့ အကြိုက်ဆုံးနည်းလမ်း ကိုကျော်လွန်ပြီး ဆရာဝန်ရဲ့ စိတ်ထဲကို ရောက်မလာတတ်ကြပါဘူး။ အကျိုးဆက်အားဖြင့် သူတို့ဟာ သူတို့အကြိုက်ဆုံးနည်းလမ်းထဲမှာပဲ ပိတ်မိနေတတ်ကြပါတယ်။ အကြံပေး တွေဟာလည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပါပဲ။ ကိစ္စရပ်အသစ်ကို ကြုံရရင်တောင်မှ သူတို့ရဲ့ အနစ်သက်ဆုံးနည်းလမ်းနဲ့ပဲ ဖြေရှင်းဖို့အကြံပေးတတ်ကြပါတယ်။ နဲ့နဲ့ ပိုတွေ့ကြည့်ရင် အဲ့ဒီထက် ကောင်းတဲ့ နည်းလမ်းရှိရင်တောင်မှ သူတို့ဟာ သူတို့ရင်းနှီးမှု ရှိပြီးသား နည်းလမ်းအပေါ်မှာပဲ အာရုံကျနေကြလေ့ရှိပါတယ်။

တစ်ခုခုဟာ လုံလုံလောက်လောက် ထပ်ခါတလဲလဲဖြစ်ပြီးရင် အဲ့ဒီကိစ္စဟာ ကျွန်တော်တို့စိတ်ထဲမှာ သိုလှောင်ထိန်းသိမ်းပြီးသား ဖြစ်သွားပါပြီ။ အဲ့ဒီကိစ္စဟာ မှားနေသည့်တိုင် အောင်ပါ။ နာရီခေါင်းဆောင်တွေဟာ လူထုက ယုံကြည်လာတဲ့အထိ ဂျူးတွေဟာ ပြဿနာရှိတဲ့လူတွေဖြစ်တယ် လို့ ထပ်ခါတလဲလဲ ပြောခဲ့ကြတာပါ။ ခင်ဗျား UFO ၊ ဘဝစွမ်းအင်၊ ကမ္ဘာ့ စတာတွေကို ထပ်ခါတလဲလဲသာပြောနေပါ။ လူတွေ ယုံကြည်လက်ခံလာကြပါလိမ့်မယ်။

ထင်သာမြင်သာမှု အဖွဲ့ဟာ ကော်ပိုရိတ် ဘုတ်အဖွဲ့ရဲ့ စားပွဲပေါ်မှာလည်း ရှိနိုင်ပါတယ်။ ဘုတ်အဖွဲ့ဟာ စီမံခန့်ခွဲမှု အဖွဲ့က တင်ပြလာတာတွေကို ဆွေးနွေးကြပါတယ်။ အများ အားဖြင့် အခြားအရေးကြီးတဲ့ ကိစ္စတွေထက် လေးလပတ် အစီရင်ခံစာပေါ် မူတည်ပြီးတော့ပဲ ဆွေးနွေးတတ်ကြပါတယ်။ တကယ်တမ်းက ပြိုင်ဖက်တွေက ဘယ်လို ရွှေ့ကွက် ကောင်းတွေလုပ်နေသလဲ၊ ဝန်ထမ်းတွေ ဘာကြောင့် တက်ကြွမှု လျော့နည်းလာသလဲ၊ ဝယ်ယူမှုတွေရဲ့ ဝယ်ယူမှု ပုံစံတွေ ဘယ်လိုပြောင်းလဲ နေသလဲ စတဲ့အချက်တွေကို ပို ဆွေးနွေးသင့်တာပါ။ အစည်းအဝေးအစီအစဉ်ထဲ ထည့်မရေးထားတဲ့ ကိစ္စတွေကို သူတို့ ဆွေးနွေးချင်ပုံ မရပါဘူး။ ဒါ့အပြင် လူတွေဟာ အလွယ်တကူရနိုင်တဲ့ သတင်းအချက် အလက်ကိုပဲ ပိုမိုနှစ်သက်တတ်ကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို ရရှိခက်ပေမယ့် ပိုမိုဆီလျော်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေပေါ် အခြေခံပြီး ချရမယ့်အစား အလွယ် တကူရတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေပေါ် မူတည်ပြီးပဲ ချတတ်ကြပါတယ်။ အဲ့ဒါတွေဟာ မကြာခဏဆိုသလိုပဲ ဆိုးရွားတဲ့ ရလဒ်တွေကို ဖြစ်စေပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ ငွေရေးကြေးရေးဈေးကွက်ဆိုင်ရာ အချက်အလက်တွေကို သုံးသပ်ရာမှာ မှန်ကန်မှုမရှိတဲ့ ဖေါ်မြူလာတစ်ခုကို သုံးနေကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့မှာ အခြားသုံး စရာ ဖေါ်မြူလာလည်း မရှိပါဘူး။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့မှာ ရှိတဲ့ မမှန်တဲ့ ဖေါ်မြူလာကြီးကိုပဲ ဆက်သုံးနေကြရပါတယ်။ ဒါဟာ ဘာနဲ့ တူသလဲ ဆိုတော့ ခင်ဗျားဟာ နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်တစ်ခုမှာ ရောက်နေပြီး ကြည့်စရာ မြေပုံမရှိတဲ့အခါ ခင်ဗျားမြို့ ၊ ဟိုပြတို မြေပုံကြီးကို ကြည့်ပြီး နိုင်ငံခြားမှာ သွားဖို့ ကြိုးစားနေတာနဲ့ တူနေပါတယ်။ လူတွေဟာ သတင်းအချက်အလက် မရှိတာထက်စာရင် မှားယွင်းတဲ့ သတင်းအချက်အလက်ကလေး ရှိနေတာကိုပဲ ကျေနပ်နှစ်သက်နေတတ်ကြပါတယ်။ ဒီအချက်ကြောင့် ထင်သာမြင်သာမှု အဖွဲ့ဟာ ဘဏ်တွေကို ဘီလီယံနဲ့ ချီတဲ့ ငွေကြေးဆုံးရှုံးမှုတွေကို ဖြစ်စေပါတယ်။

ဖရန်ခ် စီနာထရာ ရဲ့ သီချင်းလေးကို နားထောင်ကြည့်ပါ ..

“အိုး..ငါ့ရင်ခုန်သံတွေကြမ်းကြမ်းရိုင်းရိုင်းမြည်ဟီးနေ
မင်းလေးငါ့အနားရှိနေလို့ပါလေ..
ငါချစ်တဲ့ မိန်းကလေးရဲ့ အနားမှာ မရှိနိုင်တဲ့အခါ
ငါဟာ အနားမှာရှိတဲ့ မိန်းကလေးကို ချစ်မိသွားခဲ့တာ”

ကြည့်ပါ။ ထင်သာမြင်သာမှု အဖွဲ့ရဲ့ အကောင်းဆုံး ဥပမာတစ်ခုပါ။ ခင်ဗျားရဲ့ ယူဆချက်တွေနဲ့ ဆန့်ကျင်ဖက်ဖြစ်နေတဲ့ လူတွေနဲ့ အချိန်ကုန်ဆုံးပါစေ။ လူတွေရဲ့ အတွေ့အကြုံတွေ ဟာ ခင်ဗျားရဲ့ အတွေ့အကြုံတွေနဲ့ ကွဲပြားခြားနားပါတယ်။ ထင်သာမြင်သာမှု အဖွဲ့ကို ကျော်လွှားဖို့ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ ကွဲပြားခြားနားတဲ့ သွင်းအားစု တွေလိုပါတယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ဘာကြောင့် အနာခံမှ အသာခံရမယ် ဆိုတဲ့စကားမှာ အချက်ပေးခေါင်းလောင်းသံ တပ်ထားသင့်တာလဲ
(အသာမစံခင် အနာခံ အစွဲ)

++++++

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အနည်းငယ်တုန်းက ကျွန်တော် ကော်စီကာကို အပန်းဖြေခရီးထွက်ခဲ့စဉ်မှာ နာမကျန်းဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ခါမှ မခံစားဖူးတဲ့ ရောဂါလက္ခဏာပါ။ တစ်နေ့ထက်တစ်နေ့ ပိုပို နာကျင်လာပါတယ်။ အနီးအနားက ဆေးခန်းတစ်ခုကို သွားပြခဲ့ပါတယ်။ ဆရာဝန်လေးက ကျွန်တော်ကို စတင်စမ်းသပ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ကို လက်ချောင်းနဲ့ ထိုးကြည့် ပါတယ်။ ကျွန်တော် ပခုံးနဲ့ ခူးခေါင်းတွေကို လက်နဲ့ ညှစ်ကြည့်ပါတယ်။ ကျောရိုးဆစ်တွေကိုလည်း လက်နဲ့ လိုက်ထိုးကြည့်ပါတယ်။ ကျွန်တော်ရောဂါကို သူ ကုနိုင်ပါ့မလားလို့ ကျွန်တော် စပြီးသံသယဝင်လာပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သိပ်မသေချာတာကြောင့် ကျွန်တော်လည်း ထူးဆန်းတဲ့ စမ်းသပ်မှုတွေကို သည်းခံခဲ့ပါတယ်။ စမ်းသပ်လို့ ပြီးတဲ့အခါမှာ သူဟာ သူ့ရဲ့ မှတ်စုစာအုပ်ကို ဆွဲထုတ်လိုက်ပြီး .. “ဦးသတ်ဆေး ပေးလိုက်ပါမယ် .. တစ်ရက်ကို သုံးပြားသောက်ပါ .. အစပိုင်းမှာ ပိုပြီး ဆိုးဆိုးဝါးဝါး နာလာလိမ့်မယ် .. ပြီးရင် တော့ ကောင်းသွားပါလိမ့်မယ်” ။ ကုသမှု ရပြီဖြစ်လို့ ကျွန်တော် စိတ်သက်သာရာ ရခဲ့ပါတယ်။ ဆေးတွေကို ယူပြီးကျွန်တော် ဟိုတယ်ကို ပြန်ခဲ့ပါတယ်။

နာကျင်မှုက ဆရာဝန်လေး ပြောလိုက်တဲ့အတိုင်းပဲ ပိုဆိုးလာပါတယ်။ ဆရာဝန်လေးဟာ ကျွန်တော့်ရောဂါအခြေအနေကို ကောင်းကောင်းသိနေတာပဲလို့ တွေးလိုက်မိသေး တယ်။ ဒါပေမယ့် သုံးရက်လောက်ကြာတဲ့အထိ နာကျင်တာ မပျောက်တဲ့အခါ ကျွန်တော်သူ့ဆီ ဖုန်းခေါ်ပါတယ်။ သူက “တစ်ရက်ကို ဆေးသုံးပြားသောက်နေရာကနေ ငါးပြားအထိ တိုးသောက်ပါ .. နဲ့နဲ့ ပိုနာပါလိမ့်မယ်” လို့ပြောပါတယ်။ နောက်နှစ်ရက်လောက် အထိ နာတာ မပျောက်တဲ့အခါ ကျွန်တော်လည်း နိုင်ငံတကာ လူနာတင်လေယာဉ် ကိုခေါ်ပြီး ပြေးရပါတော့တယ်။ ဆွစ်ဇာလန်က ဆရာဝန်က အူအတက်ယောင်တာလို့ ရောဂါသတ်မှတ်ပေးပြီး ချက်ချင်း ခွဲစိတ်ဖို့ လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ “ခင်ဗျားဘာလို့ ဒီလောက် အကြာ ကြီး စောင့်နေတာလဲ” လို့လည်း ခွဲစိတ်မှုပြီးတဲ့အခါမှာ ကျွန်တော့်ကို ပြောပါတယ်။

“ဆရာဝန်လေး ပြောတဲ့အတိုင်း မှန်နေတာကြောင့် ကျွန်တော်လည်း သူ့ကို ယုံကြည်ခဲ့မိတာပါ” လို့ ပြန်ဖြေလိုက်ပါတယ်။

“အား .. ခင်ဗျား အသာမစင် အနာခံ အစွဲရဲ့ သားကောင်ဖြစ်သွားတာပဲ .. ကော်စီကာက ဆရာဝန်က ဒီရောဂါကို ကုဖူးပုံမရဘူး .. ဒီလိုအဖြစ်မျိုးတွေကို အပန်းဖြေဖြူငယ်လေး တွေမှာ ခရီးသွားရာသီတွေမှာ အများအပြား ခင်ဗျားတွေရလိမ့်မယ်” လို့ ဆရာဝန်က ကျွန်တော့်ကို သတိပေးပါတယ်။

နောက်ထပ် ဥပမာတစ်ခုလောက် ကြည့်ရအောင်။ CEO တစ်ယောက်ဟာ အကြံကုန်ပြီး စိတ်အိုက်နေပါတယ်။ အရောင်းကလည်း အိမ်သာထဲကို ထိုးကျနေတယ်။ အရောင်း သမားတွေကလည်း စိတ်အားထက်သန်မှု မရှိ။ မားကက်တင်း အစီအစဉ်ကလည်း ဘာမှ အကျိုးမသက်ရောက်။ နောက်ဆုံး ကြံရာမရတဲ့အဆုံး အကြံပေးတစ်ယောက် ငှားလိုက် ပါတယ်။ တစ်ရက်ကို ဒေါ်လာ (၅၀၀၀) ပေးရပါတယ်။ အကြံပေးဟာ ကုမ္ပဏီကို လေ့လာသုံးသပ်ပြီး သူတွေရှိချက်တွေကို ပြန်တင်ပြပါတယ်။ “ခင်ဗျားရဲ့ အရောင်းဌာန ဟာ အနာဂတ်ဖော်မှန်းချက်အမြင် မရှိဘူး။ ခင်ဗျားရဲ့ ကုန်ပစ္စည်းကလည်း ဈေးကွက်မှာ နေရာယူထားတာ ရှင်းလင်းပြတ်သားမှု မရှိဘူး။ အခြေအနေကတော့ ရှုပ်ရှုပ်ထွေးထွေး ဖြစ်နေတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်ရှင်းပေးနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ခဏချင်းအတွင်းတော့ မဖြစ်နိုင်ဘူး။ လုပ်ရကိုင်ရတာ သိမ်မွေ့တော့ အခြေအနေပြန်မကောင်းလာခင်မှာ အရောင်း ပိုကျသွားဖို့ ရှိတယ်” .. CEO ဟာ အဲ့ဒီအကြံပေးကို ငှားလိုက်ပါတယ်။ တစ်နှစ်ကြာပြီးတဲ့နောက်မှာလည်း အရောင်းက ကျုံ့ကျနေပါတယ်။ နောက်တစ်နှစ်မှာလည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပါပဲ။ ကုမ္ပဏီရဲ့ တိုးတက်မှုဟာ သူပေးတဲ့ အကြံဉာဏ်ပေါ်မှာ မူတည်တာကြောင့် အကြံပေးလည်း ဒီအားများလာပါတယ်။ တတိယနှစ်မှာလည်း အရောင်း က ကျမြဆက်ကျနေတာမို့ CEO ဟာ အကြံပေးကို တာဝန်ကနေ ရပ်ဆိုင်းလိုက်ပါတယ်။

အသာမစင် အနာခံ အစွဲဟာလည်း ပြောရမယ်ဆိုရင်တော့ အတည်ပြုမှု အစွဲ အမျိုးအစားထဲ အကြီးစင်ပါလိမ့်မယ်။ အခြေအနေ ပိုဆိုးလာလေလေ ခန့်မှန်းချက်တွေ ဟုတ် သယောင်ယောင် ထင်ရလေလေပါပဲ။ မထင်မှတ်ဘဲ အရောင်းပြန်တက်ခဲ့ရင်လည်း အကြံပေးဟာ သူ့အစွမ်းအစကြောင့်လို့ မှတ်ယူပါလိမ့်ဦးမယ်။ ဘယ်လိုဖြစ်ဖြစ် သူက အနိုင်ပါပဲ။

ခင်ဗျားဟာ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံရဲ့ သမ္မတ ဆိုကြပါစို့။ ပြီးတော့ နိုင်ငံကို ဘယ်လိုစီမံအုပ်ချုပ်ရမလဲ မသိဘူးဆိုပါစို့။ ခင်ဗျားဘာလုပ်မလဲ။ တိုင်းပြည်ဟာ နှစ်အနည်းငယ်တော့ ရုန်းကန်ရ လိမ့်မယ်လို့ ခန့်မှန်းချက်ထုတ်လိုက်ပါ။ နိုင်ငံသားတွေကို ကြံ့ကြံ့ခံထားကြဖို့ပြောပါ။ အခြေအနေပြန်ကောင်းလာမယ်လို့ ကတိကဝတ်ပြုပါ။ ဒီဆိုးရွားတဲ့ ကာလလေးကို ကျော်လွန် ပြီးတဲ့အခါကျရင် .. မြူပြင်ပြောင်းလဲရေး ကာလလေးပြီးရင် .. မကောင်းတာတွေကို သန့်စင်တဲ့ ကာလလေးပြီးရင် .. ပြန်လည်တည်ဆောက်ရေး ကာလလေးပြီးရင် တိုင်းပြည်ရဲ့ အခြေအနေပြန်ကောင်းလာပါလိမ့်မယ်လို့ ပြောပါ။ မဖြစ်ခဲ့ရင်လည်း ပြဿနာမရှိပါဘူး။ ခင်ဗျားသက်တမ်း ကုန်လွန်သွားပါပြီ။

ဒီနည်းစနစ်ရဲ့ အောင်မြင်မှုကို ခရစ်ယာန်အသိုင်းအဝိုင်းမှာ အကောင်းဆုံးတွေ့ရပါတယ်။ ကမ္ဘာမြေကြီးဟာ ကောင်းကင်ဘုံဖြစ်လာလိမ့်မယ်လို့ သူတို့ယုံကြည်ကြပါတယ်။ အဲ့သလို မဖြစ်ခင်မှာ ကမ္ဘာမြေကြီးဟာ ပျက်စီးသွားလိမ့်မယ်လို့ ကြိုတင်ဗျာဒိတ်ပေးထားပါတယ်။ ဒီတော့ သဘာဝဘေးအန္တရာယ်တွေ၊ ရေကြီးတာတွေ၊ မီးလောင်တာတွေဟာ ကောင်းကင်နိုင်ငံ တည်မယ့် မဟာအစီအမံကြီးရဲ့ အစီအမံအသေးလေးတွေအဖြစ် လူတွေက ရှုမြင်ကြပါတော့တယ်။ ဒါကြောင့် ဘုရားသခင်ကို ယုံကြည်ကြသူတွေဟာ ဘေးဒုက္ခဆိုး ကြုံတိုင်းကို ဒါဟာ ဘုရားသခင်ရဲ့ အစီအမံဖြစ်ပြီး ကောင်းကင်နိုင်ငံတော် တည်နေတဲ့ ဗျာဒိတ်စကားမှန်ကန်ကြောင်းကို သက်သေပြနေတဲ့ ဘုရားသခင်ရဲ့ လက်ဆောင်မွန်အဖြစ် မှတ်ယူကြပါတော့တယ်။

နိဂုံးချုပ်ရမယ်ဆိုရင် တစ်ယောက်ယောက်က အခြေအနေပြန်ကောင်းမလာခင် နဲ့တော့ ဆိုးရွားမယ် လို့ ပြောလာရင် အချက်ပေးခေါင်းလောင်းသံကို ကြားလိုက်ပါ။ ဒါပေမယ့် တစ်ခုပြန်သတိထားရမှာက အစမှာဆိုးပြီးမှ ပြန်ကောင်းလာတာပဲ။ အခြေအနေဆိုတာလည်း ရှိနိုင်တယ်ဆိုတာပါ။ ဥပမာ အလုပ်အပြောင်းအလဲလုပ်တာဟာ အချိန်ယူဖို့ လိုအပ်ပြီး တစ်ခါတစ်ရံမှာ အရင်အလုပ်ထက် နည်းတဲ့ ခံစားခွင့်တွေရနိုင်တယ်ဆိုတဲ့အချက်ကို သတိပြုရမှာပါ။ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ပြန်လည်ထူထောင်ရတာဟာလည်း တစ်ခါ တစ်လေ အချိန်ယူရပါတယ်။ သို့ပေမယ့်လည်း အထက်ကတင်ပြခဲ့တာတွေမှာ အခြေအနေတွေ ပြန်လည်ကောင်းမွန်လာတော့မယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ ကောင်းတဲ့ လက္ခဏာတွေကို မြန်မြန်နဲ့ ထင်ထင်ရှားရှား မြင်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်နိုင်မယ့် လက္ခဏာတွေဟာ ရှင်းလင်းပြီး ဟုတ်မဟုတ် သုံးသပ်စစ်ဆေးနိုင်ပါတယ်။ ကောင်းကင်ဘုံကြီး ကို မျှော်လင့်တော့မယ်ဆိုရင် ဒီအချက်တွေကိုလည်း သတိရမိလိုက်ဖို့ လိုပါတယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ဖြစ်ရပ်မှန်တွေတောင်မှ နတ်သမီးပုံပြင်တွေပါ
(ပုံပြင်အစွဲ)

+++++

ဘဝဟာ ရွံ့ထူထပ်တဲ့လမ်းလို့ပဲ။ ပြီးတော့ အင်မတန်မှလည်း ရှုပ်ထွေးတယ်။ ကိုယ်ပျောက် အင်္ဂါငြိမ်သားတစ်ဦးက ခင်ဗျားနောက်ကို တကောက်ကောက်လိုက်ပြီး ခင်ဗျား ဘာတွေလုပ်သလဲ၊ ဘာတွေတွေးသလဲ ဘာတွေစိတ်ကူးသလဲ ဆိုတာကို လိုက်ပြီး မှတ်တမ်းတင်နေတယ်လို့ စိတ်ကူးကြည့်ပါ။ ခင်ဗျားဘဝကို သူ အနှစ်ချုပ်လိုက်ရင် ကော်ဖီ .. သကြားနှစ်ထုပ် .. အိမ်ဘေးက ကောင်မလေးကို နမ်းတယ်လို့ စိတ်ကူး .. အားလပ်ရက်ခရီးအတွက် ဘွတ်ကင်လုပ် .. မော်လဒိုက် .. ငွေကုန်ခါနီး .. နားရွက်ကနေ အမွှေးလေး တွေထွက် .. နှုတ်ပစ် .. စတာတွေကို သူတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဒီလို ခြောက်သောက်ဖြစ်နေတဲ့ အရာတွေကို ဇာတ်လမ်းလေးတစ်ခုအဖြစ် ဖန်တီးလိုက်ကြဖို့ကို နှစ်သက်တတ်ကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဘဝတွေကို ရှင်းလင်းလွယ်ကူတဲ့ ပုံစံတွေအဖြစ် ဖွဲ့စည်းချင်ကြပါတယ်။ တချို့ ကလည်း အဲသလိုဖွဲ့စည်းဖို့ စည်းမျဉ်း ကို “အနက်အဓိပ္ပါယ်” လို့ခေါ်ကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဘဝဇာတ်လမ်းလေးဟာ အဲ့ဒီ

ပုံစံအတိုင်းလေးပဲ နှစ်များစွာရှေ့ဆက်သွားမယ်ဆိုရင်တော့ အဲ့ဒါဟာ ကျွန်တော်တို့ တစ်ဦးချင်းစီရဲ့ “သရုပ်သကန်” တွေဖြစ်လာပါတယ်။ ထင်းရှားတဲ့ ဆွစ်လူမျိုး ဝတ္ထုရေးဆရာ မက် ဖရစ်ရှ်က ကျွန်တော်တို့ဟာ အဝတ်အစားရွေးချယ်ဝတ်ဆင်သလိုပဲ ဇာတ်လမ်း တွေကို ရွေးချယ်ဖန်တီးကြပါတယ် လို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။

ကမ္ဘာ့သမိုင်းကြောင်းနဲ့ ပတ်သက်ရင်လည်း ကျွန်တော်တို့ဟာ ထိုနည်းတူစွာပဲ လုပ်ဆောင်ကြပါတယ်။ မြောက်သောက်ခြံခွဲကြတဲ့ ဖြစ်စဉ်တွေကို အနက်အဓိပ္ပါယ်ရှိတဲ့ ဇာတ်လမ်း တွေအဖြစ် ဖန်တီးခဲ့ကြပါတယ်။ အဲ့သလို ဇာတ်လမ်းဖွဲ့လိုက်ခြင်းအားဖြင့် ရုတ်တရက်ဆိုသလို တချို့အရာတွေကို ကျွန်တော်တို့ နားလည်လာပါတယ်။ ဥပမာ - ဟာဆေး စာချုပ်ဟာ ဘာကြောင့် ဒုတိယ ကမ္ဘာစစ်ကြီးကို မွေးဖွားပေးခဲ့တာလဲ .. အယ်လန် ကရင်းစပန်ရဲ့ လျှော့ရဲတဲ့ငွေကြေးဆိုင်ရာ မူဝါဒဟာ လီမန် ညီအစ်ကိုများ ငွေကြေးဝန်ဆောင်မှု ကုမ္ပဏီကို ဘာကြောင့် ပြိုလဲ သွားစေတာလဲ .. ဆိုတာမျိုးတွေပါ။ ဘာကြောင့် ဥရောပကို နှစ်ပိုင်းကန်ထားတဲ့ သံလိုက်ကာကြီးကို ဖြိုချသင့်တာလဲ ဆိုတာနဲ့ ဟယ်ရီပေါ့တာ ဇာတ်လမ်းတွေဟာ ဘာကြောင့် အရင်းရဆုံး စာရင်းဝင်ဖြစ်ခဲ့တာလဲ ဆိုတာတွေကို ကျွန်တော်တို့ နားလည်လာခဲ့ပါတယ်။ ဒီမှာ နားလည်မှု အကြောင်းကို ကျွန်တော်တို့ ပြောပါတယ်။ ရှေးရိုးတွေ့တော့ပုံတွေ့တော့နည်းနဲ့ဆိုရင် ဒီအရာတွေကို ကျွန်တော်တို့ နားလည်နိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ အဖြစ်အပျက်တွေ ဖြစ်ပြီးတဲ့နောက်မှာ အဲဒါတွေကို ကျွန်တော်တို့ အနက်အဓိပ္ပါယ်ရှိအောင် ဖွဲ့စည်းခဲ့ကြလို့သာ ဒါတွေကို နားလည်နိုင်ကြတာပါ။ ဇာတ်လမ်း ပုံပြင်တွေဟာ သံသယထားသင့်တဲ့အရာတွေပါ။ သူတို့ဟာ အဖြစ်မှန်တွေကို ပုံဖျက်ပြီး ဇာတ်လမ်းဇာတ်ကွက်ဖြစ်အောင်လုပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဇာတ်လမ်းနဲ့ အံ့မဝင်တဲ့ အချက်တွေကိုတော့ ဖယ်ထုတ်ခဲ့ကြပါတယ်။ အဲ့သလို မလုပ်ရင်လည်း ဇာတ်လမ်းပုံပြင်ကောင်းတစ်ခု မဖြစ်နိုင်တော့ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ဇာတ်လမ်းပုံပြင်တွေဟာ ရှင်းလင်းတိကျမှုတော့မရှိပါဘူး။ ဟိုးရှေးကာလတွေကတည်းက လူသားတွေဟာ လောကရဲ့ အဖြစ်အပျက်တွေကို ရှင်းလင်းပြောကြားဖို့အတွက် ဇာတ်လမ်းပုံပြင်တွေကို ဖန်တီးခဲ့ကြပါတယ်။ လူတွေ စနစ်တကျ မတွေးခေါ်တတ်ခင်ကတည်းက ဇာတ်လမ်းပုံပြင် တွေဟာ ရှိနေခဲ့ပါပြီ။ ဒဏ္ဍာရီဟာ ဒဿနဗေဒ ထက် ရှေးကျခဲ့ပါတယ်။ အဲ့ဒါတွေကနေ ပုံပြင်အစွဲတွေ ဖြစ်လာပါတော့တယ်။

မီဒီယာလောကမှာ ပုံပြင်အစွဲဟာ တောမီးပမာပျံ့နှံ့နေပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် တံတားပဲ့ကျတဲ့အတွက် ကားတစ်စီးဟာ တံတားပေါ်ကနေ ပြုတ်ကျသွားတယ် ဆိုကြပါစို့။ နောက်နေ့ သတင်းစာထဲမှာ ဘာတွေ ဖတ်ရမယ်ထင်ပါသလဲ။ ကံမကောင်း အကြောင်းမလှခဲ့တဲ့ ကားမောင်းသမားရဲ့ ဇာတ်လမ်းတွေကို ဖတ်ရပါမယ်။ သူ့ဘယ်ကနေ လာပြီး ဘယ်လိုသွားနေသလဲ။ သူရဲ့ အတ္ထုပ္ပတ္တိကို ဖတ်ရပါမယ်။ ဘယ်မှာမွေးခဲ့သလဲ။ ဘယ်မှာကြီးပြင်းခဲ့သလဲ။ ဘာအလုပ်အကိုင်နဲ့ အသက်မွေးနေသလဲ။ သူ့ဘာ မသေခဲ့ရင် သူ့ကို အင်တာဗျူးကြပါဦးမယ်။ တံတားပဲ့ကျသွားတဲ့အချိန်မှာ ဘယ်လိုခံစားရပါသလဲဆိုတာတွေ ကြားရပါဦးမယ်။ အရေးမပါတဲ့ ဇာတ်လမ်းပုံပြင်တွေကို ကြားရပါလိမ့်မယ်။ ဒီ ဇာတ်လမ်း ပုံပြင်တွေဟာ တံတားပဲ့ကျသွားရခြင်းရဲ့ အကြောင်းအရင်းကို ဘယ်လိုမှ မရှင်းပြနိုင်ကြပါဘူး။ တကယ်တော့ ကားမောင်းသမားအကြောင်းတွေကို ဘေးချိပ်ထားပြီး တံတားရဲ့အကြောင်းကို ဦးစားပေး တင်ပြကြရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်နေရာမှာ အားနည်းချက် ရှိနေတာလဲ။ ဘယ်နေရာက ယိုင်နဲ့ တိုက်စားခံနေရတာလဲ။ အဲ့သလိုမှ အားနည်း ချက်တွေ မရှိဘူးဆိုရင် တံတား ပဲ့ကျရခြင်း အကြောင်းရင်းက ဘာလဲ။ ပုံကောင်းတဲ့ တံတားဒီဇိုင်းကို ရေးဆွဲအသုံးပြုသင့်သလား။ အဲ့ဒါနဲ့ ဒီဇိုင်းတူတဲ့ တံတားတွေ ဘယ်မှာ ရှိသေးလဲ။ ဒီတံတားနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ပြဿနာတွေကို အချက်အလက်ခိုင်ခိုင်လုံလုံနဲ့ ဆန်းစစ်ရပါမယ်။ ဒီအချက်တွေကို ဇာတ်လမ်းပုံပြင်ဆန်ဆန် ရေးသားဖော်ပြလို့ မရပါဘူး။ ဇာတ်လမ်းပုံပြင်တွေက ကျွန်တော်တို့ကို ပိုမိုပြီး ဆွဲဆောင်တတ်ပါတယ်။ သတင်းအချက်အလက် သီးသန့်ဆန်တဲ့ အသေးစိတ် အချက်အလက်တွေကိုတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ မှတ်မှတ်သားသား သိပ်မရှိတတ်ကြပါဘူး။ အကျိုးဆက်အနေနဲ့ကတော့ တစ်ခုခု ဖြစ်ပြီဆိုရင် တကယ်သိသင့်တဲ့ အသေးစိတ်အချက်အလက်တွေကို မဖော်ပြကြတော့ဘဲ ဇာတ်လမ်းပုံပြင်ဆန်တဲ့ အရေးမပါတာတွေကိုပဲ သတင်းသမားတွေက ရေးသားဖော်ပြကြပြီး အများပြည်သူကလည်း အဲ့ဒါတွေကိုပဲ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတတ်ကြတာပါပဲ။

ဒီမှာ အင်္ဂလိပ် ဝတ္ထုရေးဆရာ အီးအမ် ဖေါ်စတာရဲ့ ဝတ္ထုနှစ်ပုဒ်ရှိပါတယ်။ ဘယ်တစ်ခုကို ခင်ဗျား ပိုမှတ်မိမယ်ထင်ပါသလဲ။ (က) ဘုရင်ကြီးသေတယ် ပြီးတော့ မိဖုရားကြီး သေတယ်။ (ခ) ဘုရင်ကြီးသေပြီးတော့ မိဖုရားကြီး လွမ်းနာကျပြီး သေတယ် ..။ လူအများစုကတော့ ဒုတိယ ဝတ္ထုကို ပိုပြီးလွယ်လွယ်ကူကူ မှတ်မိနေကြပါတယ်။ ဒုတိယ ဝတ္ထုမှာ မိဖုရားကြီးရဲ့ သေဆုံးမှုဟာ ရိုးရိုးသေတာမဟုတ်တော့ဘဲနဲ့ စိတ်ခံစားမှုဆိုင်ရာ ချိတ်ဆက်မှုတွေ ရှိနေပါတယ်။ ဇာတ်လမ်း (က) က အချက်အလက် သက်သက်ကို ဖော်ပြပေးနေတာ ဖြစ်ပြီး ဇာတ်လမ်း (ခ) ကတော့ အနက်အဓိပ္ပါယ် တစ်ခုခုကို ထည့်သွင်းထားပါတယ်။ သတင်းအချက်အလက် သီအိုရီ အရ ဆိုရင်တော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ပိုပြီး တိုတောင်းတဲ့ (က) ကို မှတ်မိနေသင့်တာပါ။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဦးကျောက်က အဲ့ဒီနည်းအတိုင်း အလုပ်လုပ် မနေပါဘူး။

ဒီအချက်ကို ကြော်ငြာသမားတွေက အကျိုးရှိအောင် အသုံးပြုကြပါတယ်။ ပစ္စည်းတစ်ခုရဲ့ ကောင်းကျိုးတွေကို ဒီအတိုင်းပြောတာထက် ဇာတ်လမ်းလေးဆင်ပြီးပြောကြပါတယ်။ ပြောရမယ်ဆိုရင်တော့ နောက်ခံ ဇာတ်လမ်းပုံပြင်တွေဟာ အပိုတွေပါ။ ဒါပေမယ့်လည်း ကျွန်တော်တို့ဟာ အဲ့ဒီအရာတွေကို မတွန်းလှန်နိုင်ကြဘဲ လက်ခံနေကြရမယ်။ ဂူဂဲလ် ဟာ ဒီအချက်ကို ၂၀၁၀ မှာ ဖြန့်ခဲ့တဲ့ သူရဲ့ “Google Parisian Love” ဆိုတဲ့ ကြော်ငြာလေးမှာ အသုံးပြုသွားခဲ့ပါတယ်။ အချိန်ရရင် You Tube မှာ ရှာပြီးကြည့်သင့်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ နေ့စဉ်အဖြစ်အပျက်တွေကစလို့ ကမ္ဘာ့အဖြစ်အပျက်တွေအထိကို ကျွန်တော်တို့ဟာ အနက်အဓိပ္ပါယ်ရှိတဲ့ ဇာတ်လမ်းပုံပြင်တစ်ခုအဖြစ် ဖန်တီးပြီး ရှုမြင်တတ် ကြပါတယ်။ အဲ့သလိုလုပ်ခြင်းဟာ တကယ်အဖြစ်မှန်ကို ပုံဖျက်သွားစေပြီး ကျွန်တော်တို့ လုပ်မယ့် ဆုံးဖြတ်ချက်တွေရဲ့ အရည်အသွေးကို ထိခိုက်စေပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကုစား နည်းတော့ရှိပါတယ်။ အဲ့သလိုအဖြစ်မျိုးကြုံခဲ့ရင် ကိုယ့်ကိုယ်ကို မေးကြည့်ပါ။ သူတို့ မဖော်ပြဘဲ ဘာကိုဖုံးကွယ်ဖို့ ကြိုးစားနေသလဲ။ စာကြည့်တိုက်ကိုသွားပြီး သတင်းစာဟောင်း တွေကို နေ့တိုင်းလောက် လေ့လာကြည့်ပါ။ ဒီနေ့အချိန်အခါမှာ အချိတ်အဆက်ရှိနေတယ်လို့ မြင်ရတဲ့ ကိစ္စတွေဟာ အဲ့ဒီအချိန်တွေတုန်းက ကိစ္စတွေနဲ့ အချိတ်အဆက် ရှိတယ်လို့ မထင်ရဘူး ဆိုတာကို တွေ့မြင်ရပါလိမ့်မယ်။ အဲ့ဒီသက်ရောက်မှုကို ထပ်မံသိမြင်ဖို့ ခင်ဗျားရဲ့ ဘဝဇာတ်လမ်းတွေကို ပြန်လည်ဝေဖန်သုံးသပ်ကြည့်ပါ။ ဒိုင်ယာရီ ဟောင်းတွေ ကို ပြန်လှန်ဖတ်ကြည့်ပါ။ ခင်ဗျားရဲ့ ဘဝဟာ မျဉ်းပြောင်းတစ်ကြောင်းလို့ပဲ တဖြောင့်ထဲသွားပြီး ဒီနေ့ဒီအချိန်ကို ရောက်လာတာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို တွေ့ရပါ လိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးဟာ မစီစဉ်ထားတဲ့ ကိစ္စတွေ၊ မထင်မှတ်ထားတဲ့ ကိစ္စတွေ မထင်မှတ်ထားတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေနဲ့ ဖွဲ့စည်းလာတယ်ဆိုတာကို လည်း တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

ဇာတ်လမ်းပုံပြင်တစ်ခုကို ခင်ဗျားကြားတိုင်းမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်မေးပါ။ ဘယ်သူဖန်တီးထားတဲ့ ဇာတ်လမ်းလဲ။ သူရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က ဘာလဲ။ သူ့ဘာတွေကို ထိန်းချုပ်ထားသလဲ။ သူ မဖော်ပြထားခဲ့တာတွေထဲမှာ အဲ့ဒါနဲ့ သက်ဆိုင်တာတွေ ရှိနေမလား။ တစ်ခါတစ်လေမှာ မဖော်ပြဘဲ ချန်လှပ်ထားခဲ့တဲ့ အချက်တွေဟာ ဇာတ်လမ်းထဲမှာ ဖော်ပြထားတဲ့ အချက် တွေထက် ပိုပြီး ကြောင်းကျိုးဆီလျော်နေတာ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ ဘဏ္ဍာရေး အကူအညီတစ်ခုဖြစ်ရခြင်း အကြောင်းအရင်းတွေ စစ်ပွဲတစ်ခု ဖြစ်ရခြင်း အကြောင်း အရင်း တွေကို ဖော်ပြတဲ့ အခါမျိုးမှာပါ။ ဇာတ်လမ်းပုံပြင်တွေရဲ့ တကယ်ပြဿနာက သူတို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ကို လွှဲမားတဲ့ နားလည်မှုတွေ ပေးတာပါ။ အဲ့ဒါဟာ ကျွန်တော်တို့ကို ကြီးကျယ်တဲ့ ဆုံးရှုံးမှုတွေဆီကို ဦးတည်စေပြီး ပါးလွှာလွန်းတဲ့ ရေခဲပြင်ပေါ်မှာ စကိတ်တက်စီးမိစေသလိုမျိုး ဖြစ်စေပါတယ်။

ဘာကြောင့် ခိုင်ယာရီ ရေးသင့်တာလဲ
(ငါထင်တဲ့အတိုင်းပဲ အစွဲ)

+++++

ကျွန်တော့်အဘိုးလေးရဲ့ ခိုင်ယာရီစာအုပ်ကို လောလောလတ်လတ်ပဲ ဖတ်လိုက်ရတယ်။ (၁၉၃၂) ခုနှစ်မှာ သူဟာ ဆွစ်ဇာလန်မှာရှိတဲ့ ရွာငယ်လေးကနေ ရုပ်ရှင်လောကထဲ ကိုဝင်ဖို့အတွက် ပြင်သစ်ကို ပြောင်းရွှေ့လာခဲ့တယ်။ (၁၉၄၀) ဩဂုတ်လ .. ပြင်သစ်ကို ဂျာမနီတွေ သိမ်းပိုက်ပြီး နှစ်လအကြာမှာ သူ့ဒီလို ရေးထားခဲ့တယ်။ “ နှစ်အကုန်မှာ ဂျာမနီတွေ ထွက်ခွာသွားလိမ့်မယ်လို့ လူတိုင်းက ယုံကြည်ထားကြတယ်။ အရာရှိပိုင်းတွေကလည်း အဲ့သလိုပဲ ပြောနေကြတယ်။ အင်္ဂလန်လည်း ပြင်သစ်လိုပဲ မြန်မြန်ဆန်ဆန် သိမ်းပိုက်ခံရလိမ့်မယ်။ အဲ့ဒီနောက်မှာလည်း ငါတို့ဟာ ငါတို့ရဲ့ ပြင်သစ်သားဘဝကို ပြန်ရပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ဂျာမနီရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုအဖြစ်တော့ ရှိနေလိမ့်မယ်” တကယ်တမ်းမှာတော့ ဂျာမနီရဲ့ သိမ်းပိုက်အုပ်စိုးမှုဟာ လေးနှစ်ကြာခဲ့ပါတယ်။

ဒီနေ့ခေတ်ရဲ့ သမိုင်းစာအုပ်တွေမှာလည်း ဂျာမနီတွေ ပြင်သစ်ကို သိမ်းပိုက်တာဟာ ရှင်းလင်းတဲ့ စစ်ရေးမဟာဗျူဟာ တစ်ခုအရ သိမ်းဖို့ လိုအပ်လို့ သိမ်းတာ ဖြစ်တယ် လို့ဖော်ပြကြပါတယ်။ ဖြစ်ပြီးမှ ပြန်သုံးသပ်ကြည့်ကြတဲ့အခါမှာတော့ စစ်ပွဲဖြစ်ရခြင်း အကြောင်းအရင်းတွေဟာ အခြားသောစစ်ပွဲတွေလိုပဲ သိသာထင်ရှားနေပြန်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ငါထင်တဲ့အတိုင်းပဲ အစွဲရဲ့ သားကောင်တွေ ဖြစ်နေလို့ပါပဲ။

ပိုပြီး နီးစပ်တဲ့ ကာလက ဥပမာတစ်ခုကို ကြည့်ရအောင်။ (၂၀၀၇) ခုနှစ်မှာ ဘောဂဗေဒ ဂုဏ်ထူးဆောင် လာမယ့်နှစ်မှာ စီးပွားရေးအခြေအနေ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မယ်လို့ ဟောကိန်းထုတ် ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့်လည်း (၁၂) လကြာပြီးတဲ့အခါမှာတော့ ငွေကြေးဈေးကွက် ပြိုလဲခဲ့ပါတယ်။ အဲ့ဒီအကျပ်အတည်းအကြောင်း မေးတဲ့အခါမှာ အဲ့ဒီ ပညာရှင်တွေကပဲ ဖြစ်ရတဲ့ အကြောင်းအရင်းကို ရှင်းပြကြပြန်ပါတယ်။ ငွေကြေးပြန်ကားလာမှုတွေကို ဂရင်းစပန် သီအိုရီနဲ့ ရှင်းပြကြပါတယ်။ အိမ်ခြံမြေ အပေါင်ထားရာမှာ အထောက်အထား လျော့နည်းခြင်းကြောင့်လို့ ထောက်ပြကြပါတယ်။ အကျင့်ပျက်ချစားနေတဲ့ အဆင့်သတ်မှတ်ပေးတဲ့ အဖွဲ့အစည်းတွေကြောင့်လို့ ထောက်ပြကြပါတယ်။ ငွေအရင်းအနှီး လိုအပ်ချက် သိပ်မလိုတော့တာကြောင့် လိုလည်း ပြောကြပါတယ်။ စသဖြင့် အကြောင်းရင်းတွေကို သူတို့ကပဲ ရှင်းပြကြပြန်ပါတယ်။ ဖြစ်ပြီးတဲ့အချိန် ပြန်ရှင်းပြကြတဲ့ အခါမှာတော့ ဈေးကွက် ပြိုလဲမှုရဲ့ အကြောင်းအရင်းတွေဟာ နာကျင်စရာကောင်းလောက်အောင်ကို သိသာထင်ရှားနေပါတော့တယ်။

ငါထင်တဲ့အတိုင်းပဲ အစွဲဟာ သိသာထင်ရှားတဲ့ အကောက်အယူမှားတွေထဲက တစ်ခုပါ။ အဲ့ဒီအစွဲကို ကျွန်တော်တို့ဟာ “ငါ ပြောခဲ့သားပဲ” ဆိုတဲ့ စကားနဲ့ ယှဉ်တဲ့ သိမြင်နိုင်ပါတယ်။ ဖြစ်ပြီးချိန်မှ နောက်ပြန်ကြည့်လိုက်ရင် အရာအားလုံးဟာ ရှင်းရှင်းလင်းလင်းရှိပြီး ရှောင်လွှဲမရသလိုဖြစ်နေပါတယ်။ စီအီးအိုတစ်ယောက် အကြောင်းကြောင်းကြောင့် အောင်မြင် လာရင် လူတွေဟာ သူ့ရဲ့ အောင်မြင်မှုကို တကယ့်အချိန်ထက် ပိုမိုပြီး ချဲ့ကားထင်မြင်တတ်ကြပါတယ်။ ထိုနည်းတူစွာပဲ (၁၉၈၀) ရွေးကောက်ပွဲမှာ ရော်နယ်ရေဂင်ဟာ ဂျင်မီကာတာကို အပြတ်အသတ်အနိုင်ရရှိခဲ့ပါတယ်။ သတင်းကြေငြာသူတွေကတော့ ဒီလိုဖြစ်မှာကို ကြိုမြင်ခဲ့သယောင်ယောင် ပြောကြပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာတော့ ရွေးကောက်ပွဲဟာ နောက်ဆုံးနေ့ မတိုင်ခင် ရက်အနည်းငယ်အထိ သူမသာ ကိုယ်မသာ အခြေအနေမှာ ရှိနေခဲ့တာပါ။ ကနေ့ခေတ်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စာနယ်ဇင်း သမားတွေဟာ ဂုဏ်လဲရဲ့ လွှမ်းမိုးမှုကို အခင်ကတည်းက သူတို့ တွက်ထားခဲ့ပြီးသားလိုလိုပြောကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် တကယ်တမ်းက သူတို့ဟာ (၁၉၉၈) ခုနှစ်လောက်မှာ အဲ့သလို ခန့်မှန်းခဲ့တဲ့သူတွေကို နာခေါင်းရုံ ပြီး သရော်လှောင်ပြောင်ခဲ့ကြသူတွေပါ။ ဥပမာ ပြောရရင် ဒီနေ့ အချိန်အခါကနေ ပြန်ကြည့်ရင် (၁၉၁၄) ခုနှစ်က ဆာရာယေဘို မှာ ပစ်ခတ် သေနတ်ကျည်ဆံ တစ်ချက်ကြောင့် ကမ္ဘာကြီးဟာ နှစ်ပေါင်း သုံးဆယ်လောက် ဝရန်းသုန်းကား ဖြစ်ပြီး လူသန်းပေါင်း (၅၀) လောက် သေကျေခဲ့တယ် ဆိုတဲ့ အဖြစ်ဟာ မထူးဆန်းဘဲ ဖြစ်နိုင်တဲ့ ကိစ္စတစ်ခုလို့ ထင်ရပါတယ်။ ယနေ့ ကလေးငယ်တွေဟာလည်း အဲ့ဒီ အဖြစ်အပျက်အသေးစိတ်ကို ကျောင်းတွေမှာ သမိုင်းသင်ခန်းစာအဖြစ် သင်ယူနေ ကြရပါတယ်။ ဒါပေမယ့် တကယ်ဖြစ်ခဲ့တဲ့ အချိန်အခါတုန်းကတော့ အဲ့သလောက်ကြီး ဖြစ်သွားလိမ့်မယ်လို့ ဘယ်သူကမှ မထင်ခဲ့ကြတာပါ။ အင်မတန်ကို ယုတ္တိမတန် မဖြစ်နိုင်တဲ့ ကိစ္စကြီးလိုက် ဖြစ်နေတာပါ။

ငါထင်တဲ့အတိုင်းပဲ အစွဲဟာ ဘာကြောင့် အန္တရာယ်ရှိတာလဲ။ အဲ့ဒီအစွဲဟာ ကျွန်တော်တို့ကိုယ် ကျွန်တော်တို့ ခန့်မှန်းတာ တော်တဲ့သူတွေအဖြစ် အထင်ရောက်သွားစေတတ် ပါတယ်။ ငါထင်တာ မှန်ရမယ် ဆိုတဲ့ မောက်မာမှုမျိုးဖြစ်စေပြီး မလိုအပ်တဲ့ စွန့်စားမှုတွေကို လုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်မိသွားစေနိုင်ပါတယ်။ ကမ္ဘာနဲ့ ချီအောင် ကြီးကျယ်တဲ့ ကိစ္စတွေမှာ မှ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီအစွဲဟာ နေ့စဉ်အရေးကိစ္စတွေမှာပါ ဖြစ်စေနိုင်ပါတယ်။ “ဟဲ့ နင်ကြားပြီးပြီလား .. ဆယ်စီယာနဲ့ ခရစ် ပြတ်သွားပြီတဲ့ .. သူတို့က အစကတည်းကမှ အဆင်ပြေ တာမှ မဟုတ်တာ .. သူတို့ စရိုက်ချင်းကလည်း တူကြတာမဟုတ်ဘူးလေ” အဲ့လိုတွေ ခင်ဗျားကြားဖူးပါလိမ့်မယ်။ ဒါ့အပြင် .. “ဟယ် .. အဲ့ဒီ အတွဲက သိပ်လိုက်ဖက် ညီကြတာပဲနော်” .. “သူတို့ အမြဲ တပုဒ်တွေပဲနော်” .. “သူတို့ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် သိပ်ဆုံဖြစ်ကြတာမဟုတ်ဘူး” စတာမျိုးတွေကိုပါ ကြားဖူးပါလိမ့်မယ်။

ငါထင်တဲ့အတိုင်းပဲ အစွဲကို ကျော်လွှားဖို့ သိပ်တော့ မလွယ်ကူပါဘူး။ လေ့လာမှုတွေအရတော့ အဲ့ဒီအစွဲရှိကြောင်း သိထားတဲ့သူတွေတောင်မှ အခြားမသိတဲ့သူတွေ လိုပဲ အဲ့ဒီ အစွဲရဲ့ သားကောင်ဖြစ်လေ့ရှိကြပါတယ်။ ဒီတော့ .. ခင်ဗျားအတွက် ဝမ်းနည်းပါတယ်။ ဒီအခန်းကို ဖတ်ရတာဟာ ခင်ဗျားအတွက် အချိန်ဖြုန်းတာ သက်သက်ဖြစ်သွားပါပြီ။

ခင်ဗျားကျွန်တော့်ကို ယုံနေသေးတယ်ဆိုရင် နောက်ဆုံးနည်းလမ်းတစ်ခုတော့ ပေးပါမယ်။ ကိုယ်တွေ အတွေ့အကြုံဆိုတာထက် လုပ်ငန်းလုပ်ရင်း ရတဲ့ အတွေ့အကြုံပါ။ အဲ့ဒါက တော့ ကိုယ်ရေးမှတ်တမ်း ရေးတဲ့အကျင့်ကိုမွေးပါ။ ခင်ဗျားထင်တာတွေကို ချရေးထားပါ။ နိုင်ငံရေးနဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့ဖြစ်ဖြစ်၊ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ် ပြောင်းတာပဲ ဖြစ်ဖြစ်။ ခင်ဗျား ခန္ဓာကိုယ် အလေးချိန်နဲ့ ပတ်သက်ပြီးဖြစ်ဖြစ်၊ စတော့ဈေးကွက်နဲ့ ပတ်သက်ပြီးဖြစ်ဖြစ်။ ဖြစ်လာမယ်လို့ ခင်ဗျားထင်တဲ့ အချက်တွေကို ချရေးထားပါ။ အဲ့ဒီနောက် မှာ ခင်ဗျားရဲ့ ထင်မြင်ချက်တွေနဲ့ တကယ့်အဖြစ်အပျက်တွေကို ယှဉ်ယှဉ်ကြည့်ပါ။ ခင်ဗျားဟာ အနာဂတ်ကို ခန့်မှန်းရာမှာ ဘယ်လောက် ညံ့ဖျင်းတဲ့သူ ဖြစ်ကြောင်းကို ခင်ဗျား သိလာပါလိမ့်မယ်။ သမိုင်းစာအုပ်တွေ ဖတ်ဖို့ကိုလည်း မမေ့ပါနဲ့။ သမိုင်းစာအုပ်ဆိုရာမှာ သင်ခန်းစာအနေနဲ့ ရေးထားတဲ့ စာအုပ်တွေလည်းပါသလို ခိုင်ယာရီတွေလည်း ပါပါတယ်။ ပါးစပ်ရာဇဝင်တွေလည်းပါပါတယ်။ သမိုင်းမှတ်တမ်း စာတမ်းတွေလည်း ပါပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ သတင်းအချက်အလက်နဲ့ အသက်မွေးရတဲ့သူဆိုရင်တော့ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ် ငါးနှစ် .. ဆယ်နှစ် .. အနှစ် နှစ်ဆယ်လောက်က သတင်းစာဟောင်းတွေကိုလည်း ပြန်လေ့လာသင့်ပါတယ်။ အဲ့လိုတွေ လုပ်ခြင်းအားဖြင့် ကမ္ဘာလောကကြီးဟာ ဘယ်ကလောက် ကြုံတင်မခန့်မှန်းနိုင်တဲ့ အဖြစ်အပျက်တွေနဲ့ ဖွဲ့စည်းထားတယ်ဆိုတာကို ခင်ဗျား သဘောပေါက်လာပါလိမ့်မယ်။ ဒီအစွဲဟာ ရှုပ်ထွေးမှုတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်နေရတဲ့သူတွေ အဖို့ ယာယီ စိတ်သက်သာရာ ရစေနိုင်ပေမယ့် ကမ္ဘာလောကကြီးရဲ့ ဖြစ်စဉ်တွေအကြောင်း နက်နက်နဲနဲ လေ့လာသုံးသပ်နေသူတွေအဖို့တော့ အဲ့ဒီ အစွဲကို ဖယ်ထုတ်နိုင်မှသာ မှန်ကန်တဲ့ သုံးသပ်ချက်တွေကို ဖြစ်စေနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

ခင်ဗျားရဲ့ ဗဟုသုတနဲ့ စွမ်းရည်ကို ဘာကြောင့် ပိုတွက်မိတာလဲ
(လွန်ကဲယုံကြည်ချက် သက်ရောက်မှု)

+ + + + +

ကျွန်တော်အကြိုက်ဆုံး ဂီတပညာရှင်က ဂျီဟန် ဆီဘက်ရှန် ဘက်ချီ ပါ။ သူဟာ တစ်ခွေပဲ ပေါက်ခဲ့တဲ့သူပါ။ ဂီတသံစဉ် အမြောက်အများ ရေးဖွဲ့ခဲ့ပါတယ်။ သူ ဘယ်နည်း
ရေးဖွဲ့ ခဲ့တယ်ဆိုတာကို နောက်ဆုံးပိတ်မှာ ကျွန်တော် ဖော်ပြပေးပါမယ်။ အခုတော့ စမ်းသပ်ချက်လေးတစ်ခုလုပ်ကြည့်ရအောင်။ ဘက်ချီဟာ ဂီတသံစဉ် ဘယ်နည်းလောက်
ရေးဖွဲ့ခဲ့ သလဲ ဆိုတာ ဖြေကြည့်ပါ။ ဥပမာ - အပုဒ် (၁၀၀) မှ (၅၀၀) အတွင်း ဆိုတာမျိုး အကန့်တစ်ခု ရွေးကြည့်ပါ။ ခင်ဗျားရဲ့ ခန့်မှန်းချက် (၉၈) % မှန်ပြီး (၂) % ပဲ
မှားနိုင်ချေရှိအောင် ရွေးချယ်ကြည့်ပါ။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဗဟုသုတအပေါ်မှာ ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လောက်ယုံကြည်မှု ရှိပါသလဲ။ စိတ်ပညာရှင် ဟောင်းဝပ် ရစ်ဖ်ဇာ နဲ့ မာ့စ် အဲလ်ပါ တို့ဟာ အဲဒီအချက်ကို
လေ့လာခဲ့ကြ ပါတယ်။ သူတို့ဟာ လူအယောက် (၁၀၀) ကို အင်တာဗျူးလုပ်ပြီး မေးခွန်းတွေ မေးခဲ့ပါတယ်။ အမေရိကန်မှာ ထုတ်လုပ်တဲ့ ကြက်ဥ အရေအတွက် ကို
ခန့်မှန်းပါ။ ဘောစတွန် အတွက် လုပ်ထားတဲ့ တယ်လီဖုန်း လမ်းညွှန်စာအုပ်ထဲက သမားတော် အရေအတွက် သို့မဟုတ် ခွဲစိတ်ဆရာဝန် အရေအတွက်ကို ခန့်မှန်းပေးပါ။
အမေရိကန်နိုင်ငံထဲကို တင်သွင်းတဲ့ ဖုန်းအရေအတွက်ကို ခန့်မှန်းပေးပါ။ ပနားမားတူးမြောင်းကနေ ရရှိတဲ့ ဖြတ်သန်းခကောက်ခံငွေ သန်းထောင်ပေါင်း မည်မျှ ရှိသလဲ
ခန့်မှန်းပေးပါ။ စတဲ့ မေးခွန်းတွေ ကိုမေးပါတယ်။ ဖြေတဲ့သူတွေဟာ ဘယ်လောက်ကနေ ဘယ်လောက်ဆိုတဲ့ အကန့်တစ်ခု ရွေးရပါတယ်။ သူတို့ကို (၂) % ထက်
ပိုမမှားစေဖို့ ခန့်မှန်းခိုင်းပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ သူတို့ဟာ (၄၀) ရာခိုင်နှုန်းလောက်အထိ မှားကြတာကို တွေ့ရပါတယ်။ ဒါကို လွန်ကဲယုံကြည်ချက် သက်ရောက်မှု
လို့ခေါ်ပါတယ်။

ယုံကြည်ချက် လွန်ကဲမှုဟာ ခန့်မှန်းချက်တွေ ပြုလုပ်တဲ့နေရာမှာလည်း သက်ရောက်မှု ရှိပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် စတော့ဈေးကွက်ရဲ့ တစ်နှစ်တာအလားအလာကို
ခန့်မှန်းတာမျိုး ခင်ဗျားလုပ်ငန်းရဲ့ သုံးနှစ်တာ အမြတ်ကို ခန့်မှန်းတာမျိုးတွေမှာ ဒါဟာ သက်ရောက်မှု ရှိနိုင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဗဟုသုတနဲ့
ခန့်မှန်းနိုင်တဲ့ စွမ်းရည်တွေကို စနစ်တကျပဲ ပိုမို တွက်ချက်မိနေကြပါတယ်။ လွန်ကဲယုံကြည်ချက် သက်ရောက်မှုဟာ ခန့်မှန်းချက်တစ်ခုကို လုပ်ရာမှာ မှန်သွားသလား
မှားသွားသလား ဆိုတာနဲ့ မဆိုင်ပါဘူး။ တကယ်တမ်းက လူတွေ တကယ် သိထားတာနဲ့ သူတို့သိထားတယ်လို့ ထင်မှတ်နေတာကြားက ကွာခြားမှုကို တိုင်းတာတာပါ။
အံ့ဩစရာကောင်းတာက ကျွမ်းကျင်သူ ဆိုတဲ့သူ တွေဟာ သာမန်လူတွေထက်ကို လွန်ကဲယုံကြည်ချက် သက်ရောက်မှုကို ပိုခံစားကြရတယ်ဆိုတာပါ။
နောက်ပါးနှစ်အတွက် စက်သုံးဆီဈေးကို ခန့်မှန်းခိုင်းတယ်ဆိုပါစို့ ဘောက ဗေဒ ပါမောက္ခတစ်ယောက်ရဲ့ ခန့်မှန်းချက်ဟာ တိရိစ္ဆာန်ရဲ့ အစောင့်တစ်ယောက်ရဲ့ ခန့်မှန်းချက်နဲ့
ဘာမှ ကွာမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ပါမောက္ခဟာ သူရဲ့ ခန့်မှန်းချက်ကို မှန်ရ မယ် ဆိုတဲ့ ယုံကြည်မှုနဲ့ ဖော်ပြပါလိမ့်မယ်။

ယုံကြည်မှု လွန်ကဲခြင်းဟာ စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ အမြဲရှိနေတဲ့အရာပါ။ စစ်တမ်းတွေကောက်ယူကြည့်တဲ့အခါမှာ (၈၄) ရာခိုင်နှုန်းသော ပြင်သစ်တွေဟာ သူတို့ဟာ
ပုံမှန်ထက် ပိုပြီး ချစ်တတ်သူတွေလို့ ယုံကြည်နေကြပါတယ်။ ယုံကြည်ချက် လွန်ကဲမှုသာ မရှိရင် ရလဒ်ဟာ (၅၀) % ထက်ပိုစရာအကြောင်းမရှိပါဘူး။ စာရင်းအင်းပညာရဲ့
အလယ်ကိန်း သဘောတရားအရ (၅၀) % နှုန်းဟာ ပုံမှန်ရဲ့အောက်မှာ ရှိနေပြီး (၅၀) % ဟာ ပုံမှန်ရဲ့ အထက်မှာ ရှိနေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ နောက်စစ်တမ်းတစ်ခုမှာလည်း
(၉၃) % သော အမေရိကန် ကျောင်းသားတွေဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ပုံမှန်ထက် ပိုတော်တဲ့ ကားမောင်းသူတွေဖြစ်တယ်လို့ ဖြေကြားကြပါတယ်။ နီဘားစကားမှာရှိတဲ့
(၆၈) % သော ဆရာတွေ ကလည်း သူတို့ရဲ့ သင်ကြားမှုစွမ်းရည်ဟာ ထိပ်ဆုံး (၂၅)% ထဲမှာပါတယ်လို့ ဖြေကြားကြပါတယ်။ စွန့်ပီးတီတွင်သူတွေဟာလည်း သူတို့ဟာ
ထူးခြားတဲ့ စွမ်းရည်ရှိသူတွေလို့ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ထင်နေကြပါတယ်။ လွန်ကဲယုံကြည်ချက် သက်ရောက်မှုသာ မရှိခဲ့ရင် အဲ့သလို ထင်နေတဲ့ ရာခိုင်နှုန်းဟာ
နိမ့်သွားပါလိမ့်မယ်။ ဥပမာအားဖြင့် စားသောက်ဆိုင် တိုင်းက သူတို့ဟာ မီရယ်လင်း အဆင့်အတန်းသတ်မှတ်ချက်ဝင် စားသောက်ဆိုင်ဖြစ်လာမယ်လို့ ထင်ခဲ့ကြတာပါ။
တကယ်တမ်းမှာတော့ သုံးနှစ်အတွင်းမှာပဲ ပိတ်ပစ်လိုက်ရတဲ့ ဆိုင်တွေက များပါတယ်။ စားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်းတွေရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကနေ ပြန်ရတဲ့ နှုန်း (ROI) ဟာ
စိတ်မကောင်းစွာနဲ့ပဲ သုညအောက်မှာ ဖြစ်နေပါတယ်။

ပရောဂျက်တိုင်းဟာ ခန့်မှန်းထားတာထက် အချိန်စောစော၊ ကုန်ကျစရိတ်နည်းနည်းနဲ့ပြီးသွားတယ်ဆိုတာ ရှားပါတယ်။ အချို့ နောက်ကျမှုတွေနဲ့
ကုန်ကျစရိတ်ကျော်လွန်မှု တွေဟာ ဒဏ္ဍာရီဆန်ဆန်တောင်ဖြစ်သွားတတ်ပါတယ်။ ဥပမာ လေသင်္ဘော A400M ၊ ဆစ်ဒနီ အော်ပရာ ဇာတ်ရုံ၊ ဘော်စတွန်
တူးမြောင်းစီမံကိန်း တွေကိုကြည့်ပါ။ ဆန္ဒရှိရင် အဲဒီစာရင်းကို ထပ်ဖြည့်လို့ ရတာတွေရှိပါသေးတယ်။ ဘာကြောင့်ဒီလိုဖြစ်ရတာလဲဆိုရင် အချက်နှစ်ချက်ကြောင့်ပါ။
ပထမအချက်ကတော့ လွန်ကဲယုံကြည်ချက် သက်ရောက်မှု ကြောင့်ပါ။ ဒုတိယအချက်ကတော့ ကုန်ကျစရိတ်ကို လျှော့ခန့်မှန်းလိုက်ရင် စီမံကိန်းမှာ ပါဝင်တဲ့
အချို့ လူတွေအတွက် တိုက်ရိုက်အကျိုးအမြတ်ရှိသွားလို့ပါ။ ဥပမာ အကြံပေး တွေ၊ ကန်ထရိုက်တာတွေ၊ ပစ္စည်းတင်သွင်းသူတွေပါ။ လျှော့တွက်ထားတဲ့
ကိန်းဂဏန်းအချက်အလက်တွေကြောင့် ဆောက်လုပ်ရေးသမားတွေဟာ သူတို့ရဲ့ လုပ်ဆောင်မှုတွေ ဟာ ထိရောက်မှု ရှိတယ်လို့ မြင်နေတတ်ကြပါတယ်။ စီမံကိန်းကို
အကောင်အထည်ဖော်တဲ့ နိုင်ငံရေးသမားတွေဟာလည်း မဲပိုရသွားကြပါတယ်။

လွန်ကဲယုံကြည်ချက် သက်ရောက်မှုဟာ ဘာကြောင့်ကောင်းတယ်ထင်ရတာလဲ ဆိုတာနဲ့ သူ့ရဲ့သက်ရောက်မှုဟာ ဘာကြောင့်ရှုပ်ထွေးရတာလဲ ဆိုတာက သူဟာ
အကျိုးအမြတ် တစ်ခုခု ရလိုတာကြောင့် လုပ်လိုက်တဲ့ ဟာမဟုတ်ဘဲ လူတွေရဲ့ မသိစိတ်က အစွဲနဲ့ လုပ်မိသွားတာမျိုး ဖြစ်တာကြောင့်ပါ။ ပြီးတော့ သူဟာ
လျော့ရဲယုံကြည်ချက်ဆိုတာမျိုးနဲ့ ပြန်လည် ထိန်းညှိလို့ ရတာမျိုးမဟုတ်ပါဘူး။ တကယ်တမ်းမှာ လျော့ရဲယုံကြည်ချက်ဆိုတာလည်း မရှိပါဘူး။ ယုံကြည်ချက် လွန်ကဲမှုဟာ
ယောက်ျားတွေမှာ ပိုအတွေ့ရများပါ တယ်။ မိန်းမတွေဟာ ယောက်ျားတွေလောက် သူတို့ရဲ့ ဗဟုသုတနဲ့ စွမ်းရည်တွေမှာ ယုံကြည်မှု မလွန်ကဲတတ်ကြပါဘူး။ ပိုဆိုးတာက
အကောင်းမြင်သမားတွေသာ ယုံကြည်မှု လွန်ကဲကြတာမဟုတ်ပါဘူး။ အဆိုးမြင်သမားတွေလည်း ယုံကြည်မှု လွန်ကဲကြပါတယ်။ အနည်းနဲ့ အများသာကွာတာပါ။

အချုပ်အားဖြင့် ပြောရမယ်ဆိုရင် ကိုယ့်ရဲ့ ဗဟုသုတအပေါ် ယုံကြည်မှု လွန်ကဲတတ်တာမျိုးကို ဂရုပြုပါ။ ခန့်မှန်းချက်တွေကို သံသယထားပါ။ အထူးသဖြင့်
ကျွမ်းကျင်သူဆိုသူတွေ ထုတ်တဲ့ ခန့်မှန်းချက်ဆိုရင် ပိုပြီး သံသယထားပါ။ စီမံကိန်းတွေရေးဆွဲပြီးဆိုရင်လည်း အဆိုးမြင်တတ်တဲ့ စိတ်ကိုလည်း ထည့်သွင်းရေးဆွဲပါ။
အဲ့သလို လုပ်ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် ခင်ဗျားဟာ လက်တွေ့နဲ့ နီးစပ်တဲ့ သုံးသပ်မှုတွေကို လုပ်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။

အစပိုင်းက မေးထားတဲ့ မေးခွန်းဆီကို ပြန်သွားရအောင်။ ဂျီဟန် ဆီဘက်ရှန် ဘက်ချီ ဟာ တရားဝင် ဂီတသံစဉ် (၁၁၂၇) ပုဒ် ရေးဖွဲ့ထားခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါဟာ ဒီနေ့အထိ
မှတ်တမ်းမှတ်ရာနဲ့ ကျန်တဲ့ ဂီတသံစဉ်တွေပါ။ သူဟာ ဒီထက်ပိုပြီးတော့ လည်း ရေးဖွဲ့ထားခဲ့နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲ့ဒါတွေဟာ မှတ်တမ်းမှတ်ရာ မကျန်တော့ပါဘူး။

အစီအစဉ်တင်ဆက်သူတွေကို အရမ်းအထင်မကြီးလိုက်ပါနဲ့
(ယာဉ်မောင်းသမား အသိ)

++++++

(၁၉၁၈) ခုနှစ်မှာ ရူပဗေဒဘာသာရပ်နဲ့ နိဘယ်လ်ဆုရပြီးနောက်ပိုင်းမှာ မက်စ်ပလန်ဟာ ဂျာမနီ တဝှမ်းလှည့်လည်ပြီး ဟောပြောဆွေးနွေးပွဲတွေလုပ်ခဲ့ပါတယ်။
ဖိတ်ကြားခံရတဲ့ နေရာတိုင်းမှာ သူဟာ ကွမ်တမ်မက္ကင်းနစ် နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ဟောပြောပို့ချမှုကိုပဲ အမြဲပြုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ အချိန်ကြာလာတဲ့အခါမှာ သူ့ရဲ့
ယာဉ်မောင်းသမားဟာ သူ့ရဲ့ ပို့ချချက် တွေကို အလွတ်ရလာပါတယ်။ သူ့ယာဉ်မောင်းက သူ့ကိုပြောပါတယ် .. “ဒီပို့ချချက်ကိုချည်းပဲ နေရာတိုင်းမှာ လုပ်နေရတာ
မပျင်းဘူးလား မစ္စတာ ပလန် .. မြူးနစ် မှာတော့ ခင်ဗျားအစား ကျွန်တော်ပဲ ပို့ချချက် လုပ်လိုက်ပါရစေလား .. ခင်ဗျားကတော့ ကျွန်တော်ရဲ့ ယာဉ်မောင်းဝတ်စုံကို ဝတ်ပြီး
ရေ့ ဆုံးတန်းက ထိုင်ကြည့်နေပေါ့ .. ဒါဟာ ကျွန်တော်တို့ နှစ်ယောက်စလုံးအတွက် အတွေ့အကြုံအသစ်ဖြစ်တာပေါ့” .. ပလန်ကလဲ အဲ့ဒီ အစီအစဉ်ကို
သဘောကျသွားပါတယ်။ ဒါကြောင့် အဲ့ဒီနေ့ ညနေခင်း ဟောပြောပွဲ လုပ်တဲ့အချိန်မှာ ယာဉ်မောင်းသမားဟာ စင်မြင့်ပေါ်ကို တက်ပြီး ဖိတ်ကြားထားတဲ့ ပညာရှင်တွေ
ရေ့ မှောက်မှာ ကွမ်တမ်မက္ကင်းနစ် အကြောင်းကို ဟောပြောပို့ချပါတော့တယ်။ မကြာခင်မှာပဲ ရူပဗေဒ ပါမောက္ခတစ်ယောက်က ထ ရပ်ပြီး မေးခွန်းတစ်ခုမေးပါတယ်။
အဲ့ဒီအခါမှာ ပြန်မဖြေတတ်တော့တဲ့ ယာဉ်မောင်းက .. “မြူးနစ်မှာရှိတဲ့ ပညာရှင်တွေက ဒီလို ရိုးရှင်းလွယ်ကူတဲ့ မေးခွန်းမေးလိမ့်မယ်လို့ ကျွန်တော် မထင်ထားပါဘူး ..
ဒီမေးခွန်းကို ကျွန်တော့်ယာဉ်မောင်းက ဖြေပေးပါလိမ့်မယ်” လို့ပြောပြီး မက်စ်ပလန်ကို စင်ပေါ် တက် ဖြေရှင်းခိုင်းလိုက်ပါတယ်။

ကမ္ဘာ့အတော်ဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတစ်ဦးဖြစ်တဲ့ ချာလီ မွန်ဂါ ရဲ့အလိုအရ အသိဉာဏ်ပညာဟာ နှစ်မျိုးနှစ်စားရှိပါတယ်။ ပထမက ကျွန်တော်တို့မှာ အသိအစစ်အမှန်
ရှိပါတယ်။ ဒီအသိမျိုးဟာ ဘာသာရပ်တစ်ခုမှာ အချိန်ပေးပြီး နက်နက်နဲနဲ လေ့လာထားတဲ့သူတွေမှာ ရှိတဲ့ အသိမျိုးပါ။ နောက်တစ်မျိုးကတော့ ယာဉ်မောင်းသမား အသိပါ။
ဒါကတော့ ရိုးပွဲ တစ်ခုမှာ တင်ဆက်ဖို့အတွက် အပေါ်ယံကြော လေ့လာထားတဲ့ အသိမျိုးပါ။ သူတို့ဟာ အဲ့ဒီ အပေါ်ယံအသိကို ပြောင်ပြောင်မြောက်မြောက်
တင်ပြနိုင်ကောင်း တင်ပြနိုင်ပါလိမ့် မယ်။ ဒါပေမယ့် ဒါဟာ သူတို့ရဲ့ တကယ့်စစ်မှန်တဲ့ ကိုယ်ပိုင်အသိတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့ဟာ ဇာတ်ညွှန်းထဲမှာ ပါတဲ့ လှပတဲ့
စကားလုံးတွေကို ဖတ်ပြတ် သရုပ်ဆောင်တွေ လိုပါပဲ။

လူတစ်ယောက်ရဲ့ အသိဟာ အသိအစစ်အမှန်လား ယာဉ်မောင်းသမားအသိလား ဆိုတာခွဲခြားဖို့ ခက်ပါတယ်။ သတင်းကြေငြာသူတွေ အစီအစဉ်တင်ဆက်သူတွေ
အနေနဲ့တော့ အဲ့ဒါဟာ အလွယ်တကူသိနိုင်ပါတယ်။ သူတို့ကတော့ ပါတာကို ဖတ်ပြတ်သူတွေပါပဲ။ လူတိုင်းသိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အံ့ဩစရာကောင်းတာက အဲ့သလို
ဇာတ်ညွှန်းထဲ ပါတာဖတ် ပြတ်သူတွေကို လူတွေက တကယ့်အသိအစစ်အမှန်ရှိသူအဖြစ် သတ်မှတ်ပြီး လေးစားနေကြတယ်ဆိုတဲ့အချက်ပါပဲ။ တချို့ဆိုရင် သူတို့ မသိတဲ့
နယ်ပယ်တွေမှာ ခပ်တည်တည် နဲ့ အကဲဖြတ် သူအဖြစ်တောင် ဆောင်ရွက်နေတတ်ကြပါတယ်။

စာနယ်ဇင်းသမားတွေကို အကဲဖြတ်မယ်ဆိုရင် အစီအစဉ်တင်ဆက်သူတွေကို အကဲဖြတ်တာထက် ပိုခက်ခဲပါတယ်။ အချို့ စာနယ်ဇင်းသမားတွေမှာ အသိအစစ်အမှန်
ရှိပါတယ်။ ဘယ်လိုလူမျိုးတွေလဲဆိုတော့ နယ်ပယ်တစ်ခုကိုပဲ နှစ်ပေါင်းများစွာ ဇောင်းပေးပြီး သတင်းယူခဲ့ကြတဲ့ ဝါရင့်သတင်းသမားကြီးတွေပါ။ သူတို့ဟာ ရုပ်တွေတွေ
ကိစ္စတွေကိုတောင် ရှင်းရှင်းလင်းလင်းဖြစ်အောင် မြင်တတ် ရေးသားတင်ပြတတ်ကြပါတယ်။ အဖြစ်အပျက်တွေကို ကွက်ကွက်ကွင်းကွင်းမြင်အောင် ဆောင်းပါးရှည်ကြီးတွေ
နဲ့ ရှင်းလင်းရေးသားတတ်ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အများစုသော စာနယ်ဇင်းသမားတွေကတော့ ယာဉ်မောင်းအသိသာ ရှိတဲ့သူတွေပါ။ သူတို့ဟာ သူတို့ခေါင်းထဲက အပေါ်ယံ
အသိနဲ့သာ ဆောင်းပါးတွေရေးတတ်ကြတာပါ။ ပိုဆိုးတာကတော့ ဂုဏ်လဲခေါက်ပြီး တွေ့ရတဲ့ အချက်တွေကိုပဲ ရေးသားကြတာမျိုးပါ။ သူတို့ရဲ့ ရေးသားချက်တွေက
တစ်ဖက်သက် ဆန်ပါတယ်။ တိုတောင်းပါတယ်။ ဟိုရောက်ဒီရောက်နဲ့ လိုရင်းမရောက်ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ သူတစ်ပါးကို ဖေဖန်ပုတ်ခပ်ပြီး ကိုယ့်ကိုယ့်ကိုယ် အမွှန်းတင်တဲ့
လေသံတွေ ပါနေတတ်ပါတယ်။

အဲ့သလို ယာဉ်မောင်းသမား အသိမျိုးဟာ စီးပွားရေးလောကမှာလဲ တွေ့နိုင်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီကြီးလေလေ အဲ့ဒီကုမ္ပဏီကို စီမံအုပ်ချုပ်တဲ့ စီအီးအို ဟာ အရည်အသွေးပြည့်ဝ
ပြီး ဉာဏ်ပညာ ကောင်းကောင်းရှိလေ လို့ ထင်တတ်ကြပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာတော့ အဲ့လိုလူမျိုးတွေဟာ အမြဲကောင်းပြီး တကယ်တမ်း လုပ်ရမယ့် အလုပ်တွေမှာ
ကျွမ်းကျင်မှု မရှိသူတွေလည်း ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ မကြာခဏ ဆိုသလိုပဲ ရှယ်ယာရှင်တွေနဲ့ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ စာနယ်ဇင်းသမားတွေဟာ အပြောအဟော အပြကောင်းရင်
ရလဒ်ကောင်းကောင်းတွေ ရလိမ့်မယ် လို့ ထင်နေကြပါတယ်။ တကယ့်လက်တွေ့မှာတော့ အဲ့ဒါဟာ ဘာမှ အလုပ်မဖြစ်ပါဘူး။

ယာဉ်မောင်းသမားအသိ ကနေ အကာအကွယ်ရစေဖို့ မွန်ဂါရဲ့ စီးပွားဖက်ဖြစ်တဲ့ ဝါရင်းဘက်ဖက် က စကားရပ်လေးတစ်ခု ပြောခဲ့ပါတယ်။ အဲ့ဒါကတော့ ကျွမ်းကျင်မှု
စက်ဝိုင်း ဆိုတဲ့ စကားလေးပါ။ အဲ့ဒီစက်ဝိုင်းရဲ့ အတွင်းမှာရှိတဲ့အရာတွေကို ခင်ဗျားဟာ သေသေချာချာ နည်းလည်နေပါတယ်။ အဲ့ဒီ စက်ဝိုင်းရဲ့ အပြင်က အရာတွေ ဆိုရင်
တော့ ခင်ဗျားဟာ သေသေချာချာ နားမလည်ပါဘူး။ မွန်ဂါ က အကောင်းဆုံး အကြံပေးတာကတော့ .. ကျွမ်းကျင်မှု စက်ဝိုင်းရဲ့ အတွင်းပိုင်းကိုပဲ အာရုံစိုက်ပါ .. ခင်ဗျား
ဘာတွေကို နားလည်တယ် ဆိုတာနဲ့ ဘာတွေကို နားမလည်ဘူးဆိုတာကို သိအောင်လုပ်ပါ .. အဲ့ဒီ စက်ဝိုင်းဘယ်လောက် ကြီးတယ် ဆိုတာက သိပ်အရေးမပါပါဘူး ..
တကယ်တမ်း အရေးကြီးတာက အဲ့ဒီစက်ဝိုင်းရဲ့ အနားသတ် ဘောင်တွေဟာ ဘယ်နားအထိရှိတယ်ဆိုတာကို သေသေချာချာသိဖို့ပါ။ ပြီးတော့ မွန်ဂါက အထူး အကြံပေးပါ
သေးတယ် .. ခင်ဗျားရဲ့ တကယ့်စိတ်ဝင်စားမှုနဲ့ ကျွမ်းကျင်မှု ရှိတဲ့ နယ်ပယ်ကို သိအောင် အားထုတ်ပါ .. အများယောင်လို့ လိုက်ယောင်ပြီး အဲ့ဒီနယ်ပယ်မှာ ခင်ဗျား တကယ်
စိတ်ဝင်စားမှု မရှိခဲ့ဘူးဆိုရင် ခင်ဗျား အရှုံးနဲ့ ရင်ဆိုင်ရပါလိမ့်မယ်။ ပြီးတော့ အဲ့သလို ကိုယ့်နယ်ကိုယ် မသိဘူးဆိုရင် ခင်ဗျား မကျွမ်းကျင်တဲ့ ကိစ္စတွေမှာ ခင်ဗျား
ခန့်မှန်းချက် တွေထုတ်မိပြီး အရှုံးနဲ့ ရင်ဆိုင်ရပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ် ဘယ်နယ်ပယ်မှာ တော်လဲ ဆိုတာ ကိုယ်သိဖို့ လိုပါတယ်။ ပြီးတော့ ကိုယ့်ရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှု စက်ဝိုင်း အတွင်း
မှာပဲ အမြဲနေထိုင်ပါ။

နိဂုံးချုပ်အနေနဲ့ ပြောရရင် ယာဉ်မောင်းသမား အသိ တွေကိုဂရုစိုက်ပါ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ပြောရေးဆိုခွင့်ရှိသူ၊ ညွှန်ကြားချက်ထုတ်သူ၊ သတင်းစုဆောင်းသူ၊ သတင်းဖြန့်ဖြူး
သူ၊ တွေ့နဲ့ တကယ်သိတဲ့သူကို မရောထွေးပါစေနဲ့။ အဲ့သလို လူမျိုးတွေကို ဘယ်လို ခွဲခြားကြမလဲ။ ရှင်းလင်းတဲ့ မှတ်ကျောက် တစ်ခုရှိပါတယ်။ တကယ်ကျွမ်းကျင်သူတွေ
ဟာ သူတို့ ဘယ်ဟာတွေကို သိတယ်ဆိုတာနဲ့ ဘယ်ဟာတွေကို မသိဘူး ဆိုတဲ့ အကန့်အသတ်တွေကို နားလည်ပါတယ်။ အဲ့လိုလူတွေဟာ သူတို့ မသိတာတွေကို ဆိုရင်
ငြိမ်ငြိမ်နေရင်လည်း နေပါလိမ့်မယ်။ မဟုတ်ရင်လည်း “ငါမသိပါဘူး” လို့ ရိုးသားစွာ ပြောပါလိမ့်မယ်။ အဲ့လို ရိုးသားခြင်းဟာ သူတို့အတွက် နောင်တတရား မရှိစေနိုင်တဲ့
ဂုဏ်ရည်ပုံဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်မသိဘဲ လျှောက်ပြောတဲ့ လူတွေဆီကတော့ ငါမသိပါဘူး ဆိုတဲ့ စကားကို ဘယ်တော့မှ ကြားရမှာ မဟုတ်ဘဲ လျှောက်ပြောတာတွေပဲ
ကြားရမှာဖြစ်ပါတယ်။

ခင်ဗျားဟာ ခင်ဗျားထင်တာထက် ထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်း မဲ့ပါတယ်
(ထိန်းချုပ်မှု အထင်မှား)

+++++

နေ့တိုင်း ကိုးနာရီမတိုးခင်လေးမှာ ဦးထုပ်အနီရောင်ဆောင်းထားတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ ရင်ပြင်ကိုရောက်လာပြီး သူ့ဦးထုပ်ကို ခပ်ကြမ်းကြမ်းလေး ဝှေ့ယမ်းပါတယ်။ ငါးမိနစ်လောက် အဲ့သလို လုပ်ပြီးရင်တော့ သူထွက်သွားပါလေရော။ တစ်ရက်မှာတော့ ရဲသားတစ်ယောက် ရောက်လာပြီး သူ့ကိုမေးပါတယ်။

“ခင်ဗျား ဘာလုပ်နေတာလဲ”

“ကျွန်တော် သစ်ကုလားအုတ်တွေကို မောင်းထုတ်နေတာပါ”

“ဒီမှာ သစ်ကုလားအုတ်တွေမှ မရှိတာ”

“တွေလား .. ကျွန်တော် ဘယ်လောက်စွမ်းတယ်ဆိုတာကို”

ခြေထောက်ကျိုးလို့ အိပ်ယာထ လဲနေရတဲ့ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်က သူ့အတွက် ထိလက်မှတ် ဝယ်ခဲ့ဖို့ ကျွန်တော့်ကိုပြောပါတယ်။ ကျွန်တော် စတိုးဆိုင်သွားပါတယ်။ လက်မှတ်တွေကိုကြည့် သူ့နာမည်ရေးဖြည့် ဝယ်ပြီး သူ့ကိုပေးခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်ပေးတဲ့ လက်မှတ်ကိုကြည့်ပြီး သူက “ဟာကွာ .. ဘာလို့ ဖြည့်ခဲ့တာလဲ .. ငါ ကိုယ့်ဟာကို ဖြည့်မလို့ဟာကို .. သူများဖြည့်ပေးရင် ငါ ပေါက်မှာ မဟုတ်တော့ဘူးကွ” ဆိုပြီး ပြောလာပါတယ်။ အဲ့ဒီတော့ ကျွန်တော်လည်း “ဘယ်သူရေးဖြည့်တယ်ဆိုတာက မင်းရဲ့ ထိပေါက်နိုင်တဲ့ ဖြစ်နိုင်ချေအပေါ် တကယ်ပဲ သက်ရောက်မှု ရှိတယ်လို့ မင်းထင်လို့လား” ဆိုပြီး ကျွန်တော်လည်း ပြန်မေးလိုက်ပါတယ်။ အဲ့သလိုမေးလိုက်တော့ သူလည်း ကျွန်တော့်ကို မျက်လုံး အကြောင်သားနဲ့ ပြန်ကြည့်နေပါတယ်။

ကာစီနိုတွေမှာ အချို့ လူတွေဟာ အံ့စားတုံးပစ်တဲ့အခါမှာ အပွင့်ကြီးကြီးရချင်ရင် အားပြင်းပြင်းနဲ့ ပစ်ပြီး အပွင့်သေးသေးလေး လိုချင်ရင်တော့ ဖြည်းဖြည်းပစ် လေ့ရှိကြပါတယ်။ အဲ့ဒါက အဓိပ္ပါယ်မရှိတဲ့အချက်ပါ။ ဘောလုံးအသင်း ပရိတ်သတ်တွေလည်း ထို့အတူပါပဲ။ တီဗီရေ မှာ သူတို့ လက်နဲ့ ညွှန်ပြလိုက်တာနဲ့ ကစားပွဲရဲ့ အခြေအနေ ပြောင်းလဲ သွားလိမ့်မယ်လို့ ထင်နေကြပါတယ်။ အဲ့သလိုလူတွေဟာ ဒီ အထင်မှားကို အခြားသူတွေဆီကိုလည်း ဖြန့်ဝေတတ်တာပါပဲ။ အဲ့ဒီလူတွေက သူတို့ရဲ့ တုန့်ခါလှိုင်းတွေ၊ အပြုသဘောဆောင်တဲ့ စွမ်းအင်တွေ ကမ္ဘာ့စွမ်းအင်တွေကနေ ကမ္ဘာကြီးကို ပြောင်းလဲထိန်းချုပ်လွှမ်းမိုးနိုင်လိမ့်မယ်လို့ ထင်နေကြပါတယ်။

ဒီ ထိန်းချုပ်မှု အထင်မှားဟာ ကျွန်တော်တို့ ထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်းမရှိတဲ့အရာတွေကို ထိန်းချုပ်နိုင်လိမ့်မယ်ဆိုတဲ့ မှားယွင်းတဲ့ ယုံကြည်မှုကို ဖြစ်စေပါတယ်။ ဒီအချက်ကို (၁၉၆၅) ခုနှစ်မှာ သုတေသနသမား ဂျန်ကင်းနဲ့ ဝဒ် တို့က တွေ့ရှိခဲ့ကြတာပါ။ သူတို့ စမ်းသပ်ချက်က ရိုးရှင်းပါတယ်။ ခလုန်နှစ်ခုနဲ့ မီးလုံးတစ်လုံးကို ဆက်ထားတာပါ။ ခလုန်က မီးလုံးနဲ့ ဆက်ထားတဲ့အချိန်မှာ အစမ်းသပ်ခံတာ မီးကို ပိတ်လို့ဖွင့်လို့ ရပါတယ်။ မဆက်ထားချိန်မှာတော့ ပိတ်လို့ဖွင့်လို့ မရပါဘူး။ မီးကို ဆက်ထားမလား ဖြတ်ထားမလား ဆိုတာကို ကျပန်း စီစဉ်ထားပါတယ်။ မီးခလုန်ကို ဖွင့်ကြည့်လို့ မလာဘူးဆိုရင်တောင်မှ အစမ်းသပ်ခံတွေဟာ မီးခလုန်ကို ဖွင့်လိုက် ပိတ်လိုက် ဖွင့်လိုက် ပိတ်လိုက် လုပ်ပြီး လာမလားလို့ စမ်းလုပ်ကြည့်ကြပါသေးတယ်။

ဒီ ဥပမာကိုလည်း စဉ်းစားကြည့်ပါ။ အမေရိကန် သုတေသနသမားတစ်ယောက်ဟာ နာကျင်မှုနဲ့ အသံကို တုန်ပြန်နိုင်မှုရဲ့ ဆက်သွယ်မှုကို စမ်းသပ်ပါတယ်။ သူဟာ လူတွေကို အသံကြားနိုင်တဲ့ အခန်းတစ်ခုထဲမှာ ထည့်ထားပြီး အစမ်းသပ်ခံက တော်ပါတော့လို့ အချက်မပြမချင်း အသံကို ကျယ်သွားပါတယ်။ အခန်း A နဲ့ အခန်း B ဆိုပြီး ထပ်တူညီတဲ့ အခန်း နှစ်ခန်း လုပ်ထားပါတယ်။ တစ်ခုပဲ ကွာတာက အခန်း B ထဲမှာ မခံနိုင်ရင် နှိပ်လိုက်ဖို့ အနီရောင် ခလုန်တစ်ခု ထည့်ထားတာပါပဲ။ အဲ့ခလုန်က ဘာမှ အလုပ်မလုပ်ပါဘူး။ သက်သက် ထည့်ထားတာပါ။ ဒါပေမယ့် အစမ်းသပ်ခံတဲ့သူအတွက်တော့ သူဟာ အခြေအနေကို ခလုန်နှိပ်ခြင်းအားဖြင့် ထိန်းချုပ်လို့ရတယ် ဆိုတဲ့ အသိတစ်ခု ရှိသွားစေပါတယ်။ အဲ့ဒီ အသိကြောင့်ပဲ အခန်း B ထဲက လူတွေဟာ ချည်သံကို ပိုပြီး ခံနိုင်ရည်ရှိကြတာကို တွေ့ရပါတယ်။ တကယ်လို့ ခင်ဗျားသာ အလက်ဇန်ဒါနဲ့ ဆိုဟန်နစ်ဆင်၊ ပရို ဗီဇီ၊ ဗစ်တာ ဖရန်ကယ် တို့ရဲ့ စာအုပ်တွေကို ဖတ်ဖူးထားတယ်ဆိုရင်တော့ ဒီအချက်ဟာ အံ့ဩစရာ မဟုတ်တော့ပါဘူး။ လူတွေဟာ ကိုယ့်ကြံ့ခိုင်မှုကိုယ် စီမံခန့်ခွဲနိုင်တယ်ဆိုတဲ့ အယူအဆဟာ ကြောင့်သာ ဒီ အကျဉ်းထောင်မှာ အကျဉ်းခံခဲ့ရတဲ့သူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ လွတ်မြောက်ရမယ်ဆိုတဲ့ မျှော်လင့်ချက်ကို မစွန့်ခဲ့ကြတာပါ။

လော့စ်အင်ဂျင်နီယာ လမ်းမြတ်ကူးရတာဟာ အတော်ကလေး ရှုပ်ထွေးပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကံကောင်းတာက အရေးကြီးရင် ယာဉ်တွေရပ်သွားစေဖို့ ခလုန်နှိပ်လို့ ရတာပါပဲ။ အဲ့ဒီခလုန်ရဲ့ တကယ်ရည်ရွယ်ချက်က ယာဉ်တွေရပ်သွားစေဖို့လား။ ဒါမှမဟုတ် ယာဉ်တွေရပ်သွားအောင် လုပ်ချင်ရင် လုပ်လို့ရတယ်ဆိုတဲ့ လွှမ်းမိုးနိုင်တဲ့ အသိနဲ့ မီးပွိုင့်နီမှာ ကို သည်းခံစောင့်နိုင်စွမ်းရှိသွားစေခြင်းလားဆိုတာ စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ဓါတ်လှေကားမှာပါတဲ့ တံခါး အဖွင့်အပိတ် ခလုန်တွေဟာလည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပါပဲ။ တချို့ဆိုရင် အဲ့ဒီခလုန်တွေဟာ လျှပ်စစ်ဆားကပ်ဘုတ်နဲ့ ဆက်တောင်မထားပါဘူး။ ဒီလိုလှည့်ကွက်မျိုးကို အခန်းကျယ်ပုံစံဆောက်ထားတဲ့ ရုံးခန်းတွေမှာလည်း တွေ့နိုင်ပါတယ်။ တချို့က အေးတာကြိုက်မယ်၊ တစ်ချို့က ပူတာကြိုက်မယ်။ ဒါကြောင့် အင်ဂျင်နီယာဟာ အပူထိန်းခလုန် အတုတစ်ခုကို ထည့်ပေးထားလိုက်ပါတယ်။ အဲ့သလိုနဲ့ ထိန်းချုပ်မှု အထင်မှားကြောင့် ဝန်ထမ်းတွေဟာ အပူချိန်နဲ့ အဆင်ပြေပြေ နေနိုင်သွားကြပါတယ်။ အဲ့ဒါဟာ မီတာခက် သက်သာစေသလို ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ စောဒက တက်တာတွေကိုလည်း သက်သာသွားစေပါတယ်။ ဒီလို ခလုန်မျိုးတွေကို ပလာစီဘိုး ခလုန်လို့ ခေါ်ပြီး အဲ့ဒါမျိုးကို နယ်ပယ် အတော်များများမှာ တွေ့ရတတ်ပါတယ်။

ပဟိုဘက်နဲ့ အစိုးရရုံးတွေမှာ ပလာစီဘိုး ခလုန်ကို ဗျူဟာကျကျ အသုံးချလေ့ရှိကြပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ဖက်ဒရယ် စုစုပေါင်းတွေကိုကြည့်ပါ။ အဲ့ဒါတွေဟာ အင်မတန် တိုတောင်းတဲ့ ကာလတိုနှုန်းတွေပါ။ တိတကျကျရှိတဲ့ တစ်နေ့တာနှုန်းတွေပါ။ တကယ်တမ်းမှာ ဒီနှုန်းတွေဟာ ကာလရှည် အတိုးနှုန်းတွေနဲ့ စတော့ဈေးကွက် အပေါ်မှာ ဘာသက်ရောက်မှုမှ မရှိ ပါဘူး။ (တကယ်တမ်းက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမှာ အရေးအကြီးဆုံးဖြစ်တဲ့ ဝယ်လိုအား ရောင်းလိုအားတွေကသာ သက်ရောက်မှု ရှိတာပါ) .. တကယ်လက်တွေ့မှာ လူတွေဟာ အဲ့ဒီနှုန်းတွေရဲ့ အပြောင်းအလဲပေါ်မှာ ကမူးရှူးထိုးနဲ့ တုန်ပြန်နေကြပါတယ်။ ကာလတို အတိုးနှုန်းတွေဟာ ကာလရှည်အတိုးနှုန်းပေါ်မှာ ဘယ်လို သက်ရောက်မှု ရှိနိုင်လို့လဲ ဆိုတာကို လူတွေက သေချာ မစဉ်းစားကြပါဘူး။ သက်ရောက်မှု ရှိတယ်လို့ပဲ သူတို့က ထင်ကြပြီး သူတို့ထင်တဲ့အတိုင်း ဆုံးဖြတ်ချက်တွေချပြီး

အရောင်းအဝယ် လုပ်နေကြပါတယ်။ ဖက်ဒရယ် ရုံးငွေ ဥက္ကဋ္ဌ ရဲ့ ထုတ်ပြန်ကြေငြာချက်တွေဟာလည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပါ။ သူစကားလေး နည်းနည်းပြောလိုက်တာ နဲ့ပဲ ဈေးကွက်ကြီးဟာ လှုပ်လှုပ်ရှားရှားတွေ ဖြစ်ကုန်ပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာတော့ သူပြောတာတွေက ဈေးကွက်အပေါ် ဘာသက်ရောက်မှုမှ မရှိတဲ့ စကားတွေပါ။ အသံ လှိုင်းတွေ သက်သက်ပါပဲ။ စီးပွားရေးခေါင်းကို ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်မှုတွေနဲ့ မောင်းနှင်လိုကောင်းနေကြတုန်းပါ။ အမှန်တရားတစ်ရပ်ကို ပြောပြလိုက်ရင် အားလုံး အလန့်တကြား ဖြစ်ပြီး မျက်လုံးတွေပြူးကျယ်ကုန်ပါလိမ့်မယ်။ အဲဒါကတော့ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး စနစ်ကြီးဆိုတာ အခြေခံအားဖြင့် ဘယ်သူမှ ထိန်းချုပ်လို့ မရတဲ့ စနစ်ကြီး ဖြစ် တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပါ။

ခင်ဗျားရော ဘယ်လိုလဲ။ အားလုံးကို ခင်ဗျားထိန်းချုပ်မှု အောက်မှာ ထားနိုင်ပြီလား။ တကယ်တမ်းမှာ ခင်ဗျားဟာ ခင်ဗျားထင်သလောက်ကို ထိန်းချုပ်နိုင်မှု မရှိပါဘူး။ ခင်ဗျား ဘဝမှာ ခင်ဗျားလျှောက်နေတဲ့ လမ်းကြောင်းကို ရောမအင်ပါယာကြီးကို အမိန့်အာဏာနဲ့ ထိန်းချုပ်ထားသလို ထိန်းချုပ်နိုင်ပြီလို့ မထင်လိုက်ပါနဲ့။ အဲသလိုမှ မဟုတ်ဘူး ဆိုရင်တော့ ခင်ဗျားဟာ ဦးထုပ်နီဆောင်းထားတဲ့လူပါပဲ။ ဒါကြောင့် ခင်ဗျားတကယ်ထိန်းချုပ်နိုင်တဲ့ အနည်းငယ်သော ကိစ္စရပ်တွေအပေါ်မှာပဲ အာရုံစိုက်ပါ။ အခြား ကျန်တဲ့အရာတွေ အတွက်တော့ ဖြစ်တာတွေကို .. ဖြစ်ပါစေလေ .. လို့ပဲ သဘောထားလိုက်ပါ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ခင်ဗျားရဲ့ရှေ့နေကို ဘယ်တော့မှ နာရီနဲ့ မငှားပါနဲ့
(ဆုကြေးကို အလွန်အမင်း တုန်ပြန်မှု အလားအလာ)

+++++

ကြက်ပျံ့ပွားမှုကို ထိန်းချုပ်ဖို့အတွက် (၁၉) ရာစုမှာ ဟန့်တင်းကို သိမ်းပိုက်ထားတဲ့ ပြင်သစ်ဘုရင်ခံဟာ ဥပဒေတစ်ခုထုတ်ပြန်ခဲ့ပါတယ်။ အစိုးရကို ကြွက်သေတစ်ကောင် အပ်နှံတဲ့သူတိုင်းကို ဆုငွေချီးမြှင့်မယ်ဆိုတဲ့ ဥပဒေပါ။ အဲဒီ ဥပဒေထုတ်ပြီးတဲ့နောက်မှာ ကြွက်အမြောက်အများကို နှိမ်နှင်းလိုက်နိုင်တာတော့ဟုတ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် လူတွေက ဆုကြေးရလို့မူနဲ့ ကြွက်မွေးမြူရေးကိုလည်း စီးပွားဖြစ် လုပ်ကြပြန်ပါတယ်။

(၁၉၄၇) ခုနှစ် ပင်လယ်သေထဲက ရှေးဟောင်းစာလိပ်တွေကို ရှာဖွေခဲ့စဉ်က ရှေးဟောင်းသုတေသန သမားတွေဟာ ရှာပေးတဲ့လူတွေရဲ့လုပ်ခကို သူတို့ရှာတွေ့တဲ့ စာလိပ် အရေအတွက်နဲ့တွက်ပြီး ပေးခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီအခါမှာ စာလိပ်တွေကို အကောင်းအတိုင်းတွေရမယ့်အစား ရှာပေးတဲ့သူတွေဟာ စာလိပ်အကောင်းတွေကို အပိုင်းပိုင်းဖြုတ်ပြီး ပေးခဲ့ကြပါတယ်။ ထိုနည်းတူပါပဲ (၁၉) ရာစုက တရုတ်ပြည်မှာ ခိုင်ခံ့ဆောအရိုး ရှာတွေ့တဲ့သူတွေကို ဆုပေးပါတယ်။ လယ်သမားတွေဟာ ခိုင်ခံ့ဆောအရိုးတွေရင် အကောင်း အတိုင်း ပေးအပ်ရမယ့်အစား အပိုင်းပိုင်းဖြုတ်ပြီး ပေးအပ်ကာ ဆုငွေများများရအောင်လုပ်ကြပါတယ်။ ယနေ့ခေတ် ဆုကြေးငွေပေးတာတွေဟာလည်း အဲဒါတွေနဲ့ ထူးခြားနား ဖြစ်နေပါတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဘုတ်အဖွဲ့က သတ်မှတ်အရောင်းပမာဏ ပြည့်ရင် ဆုကြေးပေးမယ် ဆိုတဲ့ ပေါ်လစီကို ရေးဆွဲထားကြပါတယ်။ မန်နေဂျာတွေက လုပ်ငန်းကို တိုးတက်သည်ထက် တိုးတက်အောင် လုပ်ရမယ့်အစား သတ်မှတ်အရောင်းပမာဏကို လျော့ချနိုင်ရေးအတွက်ပဲ အားထုတ်ကြပုံပန်းကြပါတော့တယ်။

ဒါဟာ ဆုကြေးကို အလွန်အမင်း တုန်ပြန်မှု အလားအလာရဲ့ ဥပမာအချို့ပါပဲ။ ချာလီ မွန်ဂါက ပြောပါတယ်။ ဆုကြေးနဲ့ ပတ်သက်လာရင် လူတွေဟာ သူတို့အတွက် အကျိုး အမြတ် အရှိဆုံးဖြစ်အောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲလို့ စဉ်းစားပြီး တုန်ပြန်ကြပါတယ်။ မှတ်သားသင့်တဲ့ ပထမအချက်က ဆုကြေးဟာ လူတွေရဲ့ အပြုအမူကို ဘယ်လောက် မြန်မြန်နဲ့ ဘယ်လောက်အရင်းအမြစ်ကျကျ ပြောင်းလဲစေနိုင်သလဲ ဆိုတာနဲ့ လူတွေကို ဘယ်လောက် တက်ကြွလှုပ်ရှားသွားစေသလဲဆိုတဲ့ အချက်ပါ။ ဒုတိယ အချက်က လူတွေဟာ ဆုကြေးကိုပဲ တုန်ပြန်ကြတာဖြစ်ပြီး ဆုကြေးပေးရခြင်းရဲ့ နောက်ကွယ်က တကယ်ဖြစ်စေချင်တဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကို တုန်ပြန်ကြတာ မဟုတ်ဘူး ဆိုတဲ့ အချက်ပါ။

ကောင်းကောင်းရေးဆွဲထားတဲ့ ဆုကြေး စနစ်တစ်ခုဟာ လူတွေကို စိတ်အားထက်သန်မှုရော ချီးမြှင့်တယ်ဆိုတဲ့ ခံစားမှုကိုရော ရရှိစေပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ရှေးခေတ် ရောမမှာ အင်ဂျင်နီယာတွေကို သူတို့ဆောက်ထားတဲ့တံတားတွေရဲ့ ဖွင့်ပွဲအခမ်းအနားမှာ တံတားအောက်မှာ ရပ်နေစေပြီး ချီးကျူးဂုဏ်ပြုကြပါတယ်။ ည့်ဖျင်းတဲ့ ဆုကြေး စနစ်တွေကျတော့ ဆုကြေးပေးရခြင်းရဲ့ နောက်ကွယ်က ရည်ရွယ်ချက်ကို မဖြစ်မြောက်စေတဲ့အပြင် တစ်ခါတစ်ရံ ကပြောင်းကပြန်တွေတောင် ဖြစ်စေပါတယ်။ ဥပမာ စာအုပ် တစ်အုပ်ကို ဆင်ဆာဖြတ်လိုက်တယ်ဆိုရင် အဲဒီစာအုပ် ထဲမှာပါတဲ့ အကြောင်းအရာဟာ ပိုပြီးတော့တောင် နာမည်ကြီးသွားတတ်ပါတယ်။ အကြွေးရောင်းချခြင်း တစ်ခုအတွက် ဘဏ်ဝန်ထမ်းတွေကို ဆုကြေးပေးလိုက်ရင် အကြွေးဝယ်သူတွေများလာပြီး ကြွေးဆုံးတွေ ဖြစ်တတ်ပါတယ်။ စီအီးအိုတွေရဲ့ လစာကို အများကို ဖွင့်ချပြလိုက် တာဟာ အာကာသယာဉ်မှူးတွေရဲ့ လစာတွေကို လျော့ချဖို့ အကြောင်းအရင်း ဖြစ်သွားပါဘူး။ အကျိုးဆက်က စီအီးအိုတွေရဲ့ လစာတွေကို တိုးမြှင့်ပေးဖို့သာ ဖြစ်သွားပါ တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဘယ်သူမှ လစာနည်းတဲ့ စီအီးအိုအဖြစ် ဖော်ပြမချင်ကြလို့ ဖြစ်ပါတယ်။

လူတွေ၊ အဖွဲ့အစည်းတွေရဲ့ အမူအကျင့်တွေကို ချုပ်ကိုင်လွှမ်းမိုးချင်ပါသလား။ အဲသလို လွှမ်းမိုးဖို့အတွက် ခင်ဗျား တန်ဖိုးနှုန်းစံတွေ၊ အနာဂတ်အမြင်တွေအကြောင်း ဟောပြောလို့ ရပါတယ်။ ခင်ဗျား အကျိုးအကြောင်းတွေနဲ့ ရှင်းလင်းပြောကြားလို့ရပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒါတွေထက် ဆုကြေးက ပိုပြီးအလုပ်ဖြစ်ပါတယ်။ ဆုကြေးဟာ ငွေကြေးဖြစ်မှ မဟုတ်ပါဘူး။ ဆုကြေးအဖြစ် သုံးစရာ အများအပြား ရှိပါတယ်။ အဆင့်သတ်မှတ်ချက်ကောင်းကောင်း ပေးတာ၊ နိဗ္ဗာန်လမ်းဆွဲပေးတာ နဲ့ နောင်ဘဝမှာ ကောင်းကောင်း စံစားရမယ့် ဆိုတာတွေအထဲမှာ ဆုကြေးအဖြစ် အသုံးပြုလို့ရတဲ့ အရာတွေပါ။

အလယ်ခေတ်က ဝတ္ထုတွေမှာ လူတွေဟာ သူတို့ ဘဝကို သက်တောင့်သက်သာနေရဖို့ကို ဘယ်လိုလုပ်ကြသလဲဆိုတော့ .. သူတို့ဟာ မြင်းတွေစီးပြီး ခရူးဆိတ် စစ်ပွဲတွေမှာ ပါဝင်ဆင်နွှဲကြတယ်။ ဂျေရုဆလမ်ကို မြင်းစီးသွားရမှာဟာ ခြောက်လကြာသွားရတဲ့ ခရီးကြမ်းဖြစ်ပြီး ရန်သူနယ်မြေကိုလည်း ဖြတ်သန်းသွားရတယ် ဆိုတာ သူတို့ သိကြတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒါကို သူတို့ ဖြတ်ကြတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတာ အစက ကျွန်တော် နားမလည်ခဲ့ဘူး။ နောက်မှ ဒါဟာ ဆုကြေးစနစ်နဲ့ ပတ်သက်နေတယ် ဆိုတာကို ကျွန်တော်နားလည်သွားတယ်။ သူတို့ အသက်ရှင်လျက် ပြန်လာနိုင်ခဲ့ရင် ဆုကြေးရပြီး လူချမ်းသာတစ်ယောက်အဖြစ်နဲ့ နေသွားရမှာဖြစ်ပြီး တကယ်လို့ သေဆုံး သွားခဲ့ရင်လည်း နောက်ဘဝမှာ သူရဲကောင်းတစ်ယောက်အဖြစ် ပြန်လည်မွေးဖွားလာမယ်လို့ သူတို့ ယုံကြည်ထားကြလို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်လိုပဲ ဖြစ်ဖြစ် နှစ်ခုစလုံးဟာ သူတို့ အတွက် အကျိုးအမြတ်ရှိနေလို့ သူတို့ အဲသလို စွန့်စားရဲကြတာဖြစ်ပါတယ်။

ခဏလောက် စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ရန်သူရဲ့ ပစ္စည်းဥစ္စာတွေကို သိမ်းယူတာ မဟုတ်ဘဲ စစ်သည်တော်တွေကို နာရီနဲ့ အခကြေးငွေ ပေးမယ်ဆိုကြပါစို့။ သူတို့ဟာ စစ်ကို မရည် ရည်အောင် အချိန်ဆွဲပြီး တိုက်ကြပါလိမ့်မယ်။ အဲဒါဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ ဒါမျိုးကို ရှေ့နေတွေ၊ ဗီသုကာပညာရှင်တွေ၊ အကြံပေးတွေ၊ စာရင်းကိုင်တွေနဲ့ ယာဉ်မောင်းသင်

ပေးတဲ့သူတွေကို ငှားရမ်းရာမှာ သုံးနေကြတာပါလဲ။ ကျွန်တော် အကြံပေးချင်တာက နာရီနဲ့ ငှားတာတွေကို မေ့ပစ်ပြီး နောက်ပိုင်းမှာ ပုံသေနန်းထားနဲ့ပဲ ငှားရမ်းဖို့ ကြိုးစား စေချင်ပါတယ်။

ရွှေဈေးကွက်၊ စတော့ဈေးကွက်မှာ ကစားဖို့ ခင်ဗျားကို လာဆွယ်တဲ့သူတွေကိုလည်း ဂရုပြပါ။ သူတို့ဟာ ခင်ဗျား ချမ်းသာကြွယ်ဝဖို့ အရေးကို စိတ်ဝင်စားကြသူတွေ မဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့ ကော်မရှင်ရဖို့ အရေးသာ စိတ်ဝင်စားကြသူတွေပါ။ စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေနဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ဘဏ်လုပ်ငန်း လုပ်တဲ့သူတွေရဲ့ စီးပွားရေး စီမံကိန်းတွေဟာ လည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပါပဲ။ အဲဒီစီမံကိန်းတွေဟာ ခင်ဗျားအတွက်ဆွဲထားတာမဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့စိတ်ထဲမှာ သူတို့ အကျိုးအမြတ်ရဖို့သာ အဓိက ထားပြီး လုပ်ထား တာလို့ပါ။ ဒါကြောင့် ရှေးဆိုရိုးစကားတစ်ခုကို သတိရပါ။ “ကျွန်တော် ဆံပင်ညှပ်ဖို့ လိုနေပြီလားလို့ ဆံသဆရာကို ဘယ်တော့မှ မမေးပါနဲ့” ... တဲ့။

နိဂုံးချုပ်ပြောရမယ်ဆိုရင်တော့ ဆုကြေးကို အလွန်အမင်း တုန်ပြန်ချင်စိတ်တွေကို သတိထားပါ။ လူတစ်ယောက် ဒါမှမဟုတ် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုဟာ ခင်ဗျားကို ရှုပ်ထွေး အောင် လုပ်နေပြီဆိုရင် သူတို့ရဲ့ အပြုအမူနောက်ကွယ်မှာ ဘယ်လို ဆုကြေးစနစ် မျိုးရှိနေသလဲ ဆိုတာကို လေ့လာပါ။ အဲသလို လေ့လာလိုက်တဲ့အခါမှာ (၉၀) % သော ဖြစ်ရပ်တွေကို ဒီဆုကြေးစနစ်နဲ့ ရှင်းပြလို့ ရနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ကျန်တဲ့ (၁၀) % ကရော ဘယ်လိုလဲ။ အဲဒါကိုတော့ စိတ်ထက်သန်မှု၊ ဗိုက်မပျံ့၊ ရူးသွပ်စံလွဲမှု၊ ရန်ငြိုးထားမှု စတာတွေနဲ့ ရှင်းပြနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ဆရာဝန်၊ အကြံပေးနှင့် စိတ်ရောဂါကု ဆရာတို့၏ သတိထားဖွယ်ရာ ညွှန်ကြားချက်များ
(အလယ်ကိန်းဆီ ဦးတည်မှု)

+++++

သူ နောက်ကျောနာတာဟာ တစ်ခါတစ်လေ သက်သာလာတယ် တစ်ခါတစ်လေ ပိုဆိုးလာတယ်။ တောင်တွေကိုတောင် ရွေ့နိုင်တယ်လို့ ခံစားရတဲ့ နေ့တွေရှိသလို တုပ်တုပ်မှ လှုပ်မရတဲ့နေ့တွေလည်း ရှိတယ်။ သူနဲ့နဲ့ သက်သာတဲ့ တစ်ရက်မှာ သူ့ဇနီးက သူ့ကို အကြောပြင်ဆရာဆီကို ကားမောင်းပို့တယ်။ နောက်နေ့မှာ သူဟာ အရင်ထက် ပိုလှုပ်ရှားလာနိုင်တာကြောင့် အကြောပြင်ဆရာကောင်းတယ်ဆိုပြီး အခြားသူတွေကိုလည်း အဲဒီဆရာဆီညွှန်းပေးပါတယ်။

နောက်တစ်ယောက်ကတော့ လူငယ်လေးဖြစ်ပြီး ဂေါက်ရိုက်ရာမှာ တော်တဲ့ ဟင်ဒီကပ် (၁၂) ရတဲ့ သူပါ။ သူ့ကို ဂေါက်သီးရိုက်လမ်းညွှန်မှုပေးတဲ့ ဆရာအပေါ်မှာ အလားတူ အထင်အမြင်ကောင်းရှိနေတာ ဖြစ်ပါတယ်။ သူကစားတာ အဆင်မပြေဖြစ်တိုင်းမှာ အဲဒီဆရာနဲ့ တစ်နာရီလောက် လေ့ကျင့်လေ့ရှိပါတယ်။ လေ့ကျင့်ပြီးနောက်ပိုင်းမှာ သူ့ရိုက်ချက်တွေ ပြန်ကောင်းလာပါတယ်။

တတိယတစ်ယောက်ကတော့ ဘဏ်တစ်ခုက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အကြံပေးတစ်ယောက်ပါ။ သူဟာ အိမ်သာခန်းထဲမှာ သူတီထွင်ထားတဲ့ အကတစ်မျိုးကို ကမီတဲ့အခါတိုင်းမှာ သူ့စတော့တွေဟာ ဆိုးဆိုးရွားရွားတွေဖြစ်ကုန်လေ့ရှိပါတယ်။ ယုတ္တိမတန်သလို ဖြစ်နေပေမယ့် သူ့အဲဒီအကကို မကတော့မှသာ သူ့စတော့တွေက အခြေအနေ ပြန်ကောင်း လာလေ့ရှိပါတယ်။

ဒီလူသုံးယောက် ဖြစ်နေတဲ့ အဖြစ်တွေဟာ အကောက်အယူမှားမှုတစ်ခုပါ။ အလယ်ကိန်းဆီဦးတည်မှု ဆိုတဲ့ အကောက်အယူမှားပါ။

ခင်ဗျားတို့ဒေသဟာ ရာသီဥတု အေးတာကို ဆိုးဆိုးရွားရွားခံစားနေရတယ် ဆိုကြပါစို့။ ဖြစ်တန်စွမ်းအရ နောက်ရက်တွေမှာ အအေးချိန်လျော့လာပြီး ပျမ်းမျှအပူချိန်ဆီကို တဖြည်းဖြည်း ပြန်နီးကပ်သွားမှာဖြစ်ပါတယ်။ အပူလွန်ကဲမှု၊ မိုးခေါင်ရှေးခြင်းနဲ့ ရေကြီးခြင်းတွေဟာလည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပါပဲ။ ရာသီဥတု အခြေအနေဟာ အလယ်ကိန်းကို ဗဟိုပြုပြီးပဲ အပြောင်းအလဲ ဖြစ်နေတာဖြစ်ပါတယ်။ နာကျင်မှုကို ခံစားရတာတွေ၊ ဂေါက်သီးရိုက်တဲ့အခါ ရတဲ့ ဟင်ဒီကပ်တွေ၊ စတော့ဈေးကွက် အခြေ အနေတွေ၊ အချစ်ရေးအချစ်ရာမှာ ကံကောင်း ကံဆိုးမှုတွေ၊ ကိုယ့်ရဲ့ ပျော်ရွှင်တဲ့ခံစားမှုတွေ၊ ကျူတိုရီရယ် ရမှတ်တွေ အားလုံးဟာ အထက်ပါ ပုံစံနဲ့ပဲ ဖြစ်ပွားနေတာ ဖြစ်ပါ တယ်။ ကာလတိုမှာ နောက်ကျောနာတာဟာ အကြောပြင်ဆရာဆီ မသွားဘဲလည်း သက်သာလာနိုင်ချေရှိပါတယ်။ ဂေါက်ဟင်ဒီကပ်ဟာလည်း လေ့ကျင့်ပေးတဲ့ ဆရာနဲ့ မကျင့်ရင်လည်းပဲ (၁၂) ကို ပြန်ရောက်လာမှာဖြစ်ပါတယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အကြံပေးရဲ့ စတော့ဈေးနှုန်းတွေကလည်း သူ့ဟာသူ အိမ်သာခန်းထဲမှာ ကသည် ဖြစ်စေ မကသည် ဖြစ်စေ ပျမ်းမျှဈေးနှုန်း ဆီကို ပြန်လည် ရွေ့လာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ရှေ့သုံးနှစ်က အကောင်းဆုံးဖြစ်ခဲ့တဲ့ စတော့တွေဟာ နောက်လာမယ့် သုံးနှစ်မှာ အကောင်းဆုံးဖြစ်မယ်လို့ ပြောလို့မရပါဘူး။ ဒီသဘောတရားကို သိထားရင် ပြေးခုန်ပစ် သမားတွေဟာ ဘာကြောင့် သတင်းစာရဲ့ ပထမဆုံးစာမျက်နှာမှာ ဖေါ်ပြမခံချင်ကြတာလဲ ဆိုတာကို ခင်ဗျားနားလည်ပါလိမ့်မယ်။ သူတို့ရဲ့ မသိစိတ်မှာ နောက်နှစ်တွေမှာ သူတို့ ဒီလို ရလဒ်ကောင်းတွေ ရနိုင်တော့မှာ မဟုတ်ဘူး ဆိုတာကို သိထားကြပါတယ်။ မီဒီယာတွေရဲ့ အာရုံစိုက်မှုကို ရတာဟာ ဘာအကျိုးကျေးဇူးမရှိပါဘူး။ အနိုင်အရှုံး ဆိုတာက ဖြတ်တန်စွမ်းလို့ပဲ နိုင်လိုက်ရုံးလိုက် ဖြစ်နေတဲ့အရာပါ။

ဌာနခွဲမန်နေဂျာတစ်ယောက်ရဲ့ အဖြစ်ကို ဥပမာအနေနဲ့ကြည့်ပါ။ သူဟာ ဝန်ထမ်းတွေ လုပ်ငန်းခွင်မှာ တက်ကြွမှုရှိစေဖို့ အောက်ဆုံး ဝန်ထမ်း (၃)% ကို သင်တန်းတစ်ခု တက်ခိုင်းပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ နောက်တစ်ကြိမ် ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ စိတ်အားထက်သန်မှု အနေအထားကို ကြည့်လိုက်တဲ့အခါမှာ အောက်ဆုံး (၃)% ဟာ သင်တန်း တက် ထားတဲ့သူတွေ မဟုတ်တော့ဘဲ အခြားသူတွေ ဖြစ်နေပါတယ်။ သင်တန်းက ထိရောက်မှု ရှိလို့လား။ ပြောဖို့ခက်ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ စိတ်အားထက်သန်မှုဟာ သင်တန်း မတက်ရင်လည်းပဲ သူတို့ရဲ့ ပုံမှန်အနေအထားကို ပြန်ရောက်သွားတာ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ စိတ်ကျရောဂါအတွက် ဆေးရုံတက်တဲ့ ဝေဒနာရှင်ဟာလည်း ထိုနည်းတူပါပဲ။ ဆေးခန်းမှာ ဆွေးနွေးမှု ခံယူလိုက်ရင် ပိုကောင်းလာတယ်လို့ ထင်ရပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကုသမှု မခံယူလည်း သူ့ဟာသူ ပြန်ကောင်းလာတာလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

နောက်ထပ်ဥပမာတစ်ခုက ဘော်စတွန်မှာ အညံ့ဆုံးကျောင်းတွေကို ရှုပ်ထွေးတဲ့ ပုံပိုးမှု အစီအစဉ်တွေလုပ်ပေးကြပါတယ်။ နောက်တစ်နှစ်မှာတော့ အဲဒီကျောင်းဟာ အဆင့် တက်လာပါတယ်။ အဲသလို တိုးတက်လာတာကို အာဏာပိုင်တွေဟာ အလယ်ကိန်းဆီ ဦးတည်မှုကြောင့်လို့ မမြင်ဘဲ သူတို့ရဲ့ ပုံပိုးမှု အစီအစဉ်တွေ ကောင်းလို့ လို့ သုံးသပ် ကြပါတယ်။

အလယ်ကိန်းဆီ ဦးတည်မှု ကို လျှစ်လျူရှုတာဟာ ပျက်စီးဆုံးရှုံးတဲ့ အကျိုးဆက်တွေကို ဖြစ်စေပါလိမ့်မယ်။ ဆရာတွေ (သို့မဟုတ် မန်နေဂျာတွေ) ဟာ ဆုပေးတာထက် အက်ပေးတာက ပိုကောင်းတယ်လို့ ကောက်ချက်ချသွားနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် စာမေးပွဲတစ်ခုမှာ အမှတ်အများဆုံးသူတွေကို ချီးမွမ်းပြီး အမှတ်အနည်းဆုံးသူတွေကို ပြင်းပြင်းထန်ထန် အပြစ်ပေးလိုက်တယ်ဆိုပါစို့။ တိုက်ဆိုင်စွာနဲ့ပဲ နောက်စာမေးပွဲမှာ အမှတ်အများဆုံးရတာရော အမှတ်အနည်းဆုံး ရတာရောဟာ ယခင် ကျောင်းသားတွေမဟုတ်တော့ဘဲ အခြားကျောင်းသားတွေ ဖြစ်နေတယ်ဆိုကြပါစို့။ ဆရာတွေ ဘယ်လိုကောက်ချက်ချမလဲ။ အပြစ်ပေးတာဟာ အလုပ်ဖြစ်ပြီး ချီးမွမ်းတာဟာ အလုပ်မဖြစ်ဘူးလို့ ကောက်ချက်ချသွားပါလိမ့်မယ်။ ဒီအကောက်အယူမှားကနေပြီး နောက်ထပ် လွှဲမှားတဲ့ ကောက်ချက်တွေ ချမိသွားနိုင်ပါတယ်။

နိဂုံးချုပ်ရမယ်ဆိုရင်ခင်ဗျားဒီလိုစကားတွေကြားခဲ့ရင်

“ငါဗျားနေတုန်းကအဲ့ဒီဒေါက်တာဆီသွားခဲ့တာပါ..တစ်ရက်နှစ်ရက်အတွင်းမှာပဲလေ”

“ကုမ္ပဏီက နှစ်အနည်းငယ် အခြေအနေဆိုးနေခဲ့တာပေါ့ .. ငါတို့ အကြံပေးတစ်ယောက် ငှားလိုက်တယ်လေ .. အခုတော့ အခြေအနေပြန်ကောင်းနေပြီ”

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ မိတ်ဆွေဟောင်းကြီးဖြစ်တဲ့ အလယ်ကိန်းဆီ ဦးတည်မှု ဆိုတာကို ပြန်သတိရလိုက်ပါ။

#The_art_of_thinking_clearly

#Rolf_Dobelli

ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကိုသွေဖည်စွာရလဒ်နဲ့ဘယ်တော့မှကောင်းတယ်မကောင်းဘူးမသတ်မှတ်ပါနဲ့
(ရလဒ်အစွဲ)

++++++

စမ်းသပ်ချက် အလွယ်လေးတစ်ခု လုပ်ကြည့်ရအောင်။ မျောက်အကောင်တစ်သန်း စတော့ဈေးကွက်ထဲမှာ စတော့ရှယ်ယာ ကစားနေကြတယ် ဆိုကြပါစို့။ သူတို့ စတော့ရှယ်ယာ တွေကို အရူးတွေလို ဝယ်ကြ ရောင်းကြတယ်။ လုံးဝ ကျပန်း အရောင်းအဝယ်လုပ်ကြတယ် ဆိုပါစို့။ ဘာတွေ ဖြစ်ကုန်ကြမလဲ။ တစ်ပတ်ကြာ ပြီးတဲ့နောက်မှာ မျောက် တစ်ဝက်ဟာ အမြတ်ရပြီး ကျန်မျောက်တစ်ဝက်ဟာ အရှုံးပေါ်ပါလိမ့်မယ်။ အမြတ်ရတဲ့ မျောက်တွေကို ဆက်ကစားခိုင်းပြီး အရှုံးပေါ်တဲ့ မျောက်တွေကို အိမ်ပြန်ပို့ပါ။ နောက် တစ်ပတ်မှာ ကျန်တဲ့မျောက်တွေထဲက တစ်ဝက်ဟာ အမြတ်ရပြီး ကျန်မျောက်တစ်ဝက်ကတော့ အရှုံးပေါ်ကာ အိမ်ပြန်ပို့ခံရမှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲ့သလို လုပ်သွားလိုက်တာ (၁၀) ပတ်ကြာပြီးတဲ့နောက်မှာ မျောက် အကောင် (၁၀၀၀) ပဲ ကျန်ပါလိမ့်မယ်။ စတော့ရှယ်ယာဈေးကွက်ထဲမှာ ကောင်းကောင်း ကစားနိုင်ခဲ့တဲ့ကောင်တွေ ကျန်တာပေါ့။ အပတ် (၂၀) ကြာပြီးနောက်မှာတော့ မျောက်တစ်ကောင်ပဲ ကျန်ပါလိမ့်မယ်။ ဒီတစ်ကောင်ထဲကျန်တဲ့ မျောက်ဟာ မှန်ကန်တဲ့ စတော့ရှယ်ယာတွေကို အမြဲရွေးဝယ်နိုင်ခဲ့ပြီး အခုဆိုရင် ဘီလျံနာ ဖြစ်နေပါပြီ။ သူ့ကို အောင်မြင်တဲ့ မျောက်လို့ ခေါ်ကြပါစို့။

မီဒီယာတွေ ဘယ်လို တုန်ပြန်ကြမလဲ။ ဒီမျောက်ကို သေချာလေ့လာပြီး သူ့ရဲ့ အောင်မြင်ရေး နည်းလမ်းစဉ်တွေကို သူတို့ဖော်ထုတ်ကြပါလိမ့်မယ်။ နည်းလမ်း တစ်ချို့ကို သူတို့ တွေ့ပါလိမ့်မယ်။ သူတို့ တွေ့တဲ့ နည်းလမ်းတွေက .. ဒီမျောက်ဟာ အခြားမျောက်တွေထက် ငှက်ပျောသီးပိုစားတယ် .. သူဟာ လှောင်အိမ်ရဲ့ ထောင့်လေးမှာပဲ တိုင်နေလေ့ရှိတယ် .. သူဟာ သစ်ကိုင်းတွေ ပိုဝေးတဲ့ သစ်ကိုင်းတွေဆီ လွှဲခုန်ကျူးနိုင်တယ် .. သူ့အခြားက ပိုရည်တယ် .. အဲ့ဒါမျိုးတွေ ဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။ သူဟာ အောင်မြင် တဲ့ မျောက်ဆိုတော့ သူမှာ အောင်မြင်မှုရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက် တစ်ခုရဲ့ ရှိရမှာပေါ့။ မဟုတ်ဘူးလား။ အဲ့သလိုမှ မဟုတ်ရင် သူ့ဘာကြောင့် အဲ့ဒီလောက် ကောင်းကောင်းမွန်မွန် လုပ်ဆောင်နိုင်တာလဲ။ သာမန်မျောက်တစ်ကောင်က ဘာကြောင့် အဲ့သလောက် ပြောင်ပြောင်မြောက်မြောက် လုပ်ဆောင်နိုင်တာလဲ။

ဒီမျောက်တွေရဲ့ ဇာတ်လမ်းက ရလဒ်အစွဲကို သရုပ်ပြနေပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို ဆုံးဖြတ်မှုဖြစ်စဉ်ထက် ရလဒ်အပေါ်မူတည်ပြီးတော့ ကောင်း မကောင်း ဆုံးဖြတ်သတ်မှတ်နေကြပါတယ်။ ဒီအစွဲကို သမိုင်းကြောင်းခံ အမှား လို့လည်း အသိများပါတယ်။ အကောင်းဆုံးဥပမာကတော့ ဂျပန်တွေရဲ့ ပုလဲ ဆိပ်ကမ်းကို တိုက်ခိုက်မှုပါ။ ပုလဲဆိပ်ကမ်းက စစ်အခြေစိုက်စခန်းကို စွန့်ခွာသင့်သလား။ ဒီနေ့ ဒီအချိန်ကနေ ပြန်သုံးသပ်ကြည့်ရင်တော့ ဂျပန်တွေ တိုက်ခိုက်လာလိမ့်မယ် ဆိုတဲ့ အချက်အလက်တွေ ရှိနေတယ်ဆိုတာကို သိသိသာသာ မြင်နိုင်မှာပါ။ တကယ်တမ်းမှာတော့ ဒီအချိန်ကနေ ပြန်ကြည့်မှသာ လာတိုက်ခိုက်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်းရင်း တွေဟာ သိသာရှင်းလင်းနေတာပါ။ အဲ့ဒီအချိန် (၁၉၄၁) ခုနှစ်တုန်းကတော့ ဝေခွဲမရနိုင်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေက လိုတာထက်ပိုပြီးကို ရှိနေခဲ့တာပါ။ တချို့အချက် တွေက ဂျပန်တွေလာတိုက်လိမ့်မယ် လို့ ညွှန်ပြနေပြီး အချို့အချက်တွေကတော့ လာတိုက်မှာ မဟုတ်ဘူးလို့ ဖော်ပြနေပါတယ်။ အဲ့ဒီအချိန်က ပြုလုပ်ခဲ့တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် တစ်ခုကို သုံးသပ်ဖို့ ကျွန်တော်တို့ဟာ အဲ့ဒီအချိန်က ရခဲ့တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို လေ့လာရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဖြစ်ပြီးနောက်ပိုင်းမှ ရတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေ ကို ဖယ်ထုတ်ပစ်ရမှာပါ။ (တကယ်တမ်းမှာတော့ ဖြစ်ပြီးမှ ရတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေက နေရာယူနေတာပါ)

နောက်ထပ်စမ်းသပ်ချက်တစ်ခုကိုကြည့်ပါ။ နှလုံးခွဲစိတ်က ဆရာဝန်သုံးယောက်ရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ကို ခင်ဗျားအကဲဖြတ်ရပါမယ်။ အဲ့ဒါကိုလုပ်ဖို့ တစ်ယောက်ချင်းစီကို ခက်ခဲ တဲ့ ခွဲစိတ်မှု ငါးကြိမ်စီ လုပ်ခိုင်းရပါမယ်။ နှစ်ကြာလာတဲ့အခါ ဒီရောဂါနဲ့ သေတဲ့နှုန်းဟာ (၂၀) % ပဲရှိပါတော့တယ်။ ဆရာဝန် (A) ခွဲတာ တစ်ယောက်မှ မသေပါဘူး။ ဆရာဝန် (B) ခွဲတာ တစ်ယောက်သေပါတယ်။ ဆရာဝန် (C) ခွဲတာ နှစ်ယောက်သေပါတယ်။ ဆရာဝန် A, B, C တို့ရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ကို ခင်ဗျား ဘယ်လို အကဲဖြတ်မလဲ။ အများတကာလို ပုံမှန်စဉ်းစားမယ်ဆိုရင်တော့ A ကို အကောင်းဆုံး၊ B ကို ဒုတိယအကောင်းဆုံးနဲ့ C ကို အညံ့ဆုံးအဖြစ် သတ်မှတ်ပါလိမ့်မယ်။ အဲ့သလို သတ်မှတ်လိုက်ပြီ ဆိုရင် ခင်ဗျားဟာ ရလဒ်အစွဲ ထဲကို ရောက်နေပါပြီ။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတာကြည့်ပါ။ စမ်းသပ်ခံလုပ်တဲ့ နမူနာ အရေအတွက်ဟာ သေးငယ်လွန်းနေပါတယ်။ ဒါဟာ ရလဒ် အမှန် မဖြစ်တော့ပါဘူး။ ခွဲစိတ်က ဆရာဝန်တစ်ယောက်ကို အကဲဖြတ်မယ်ဆိုရင် တကယ်ခွဲစိတ်နေတဲ့ အခြေအနေမှာ သူ့ဘယ်လို ပြင်ဆင်တယ် ဘယ်လိုလုပ်ဆောင်တယ် ဆိုတာတွေကိုပါ ကြည့်ဖို့လိုမှာဖြစ်ပါတယ်။ တနည်းပြောရရင်တော့ လုပ်ငန်းစဉ်ကိုကြည့်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ရလဒ်သက်သက်ကို ကြည့်လို့ မဖြစ်ပါဘူး။ တနည်းအားဖြင့် ခွဲစိတ်မှု အရေအတွက် နမူနာကို တိုးမြှင့်လိုက်လို့လည်း ရပါတယ်။ (၁၀၀) ၊ (၁၀၀၀) လောက်အထိပေါ့။ အခုအချိန်မှာတော့ ပုံမှန် ခွဲစိတ်ဆရာဝန်တစ်ယောက်ရဲ့ လူမသေ အောင်ခွဲစိတ်နိုင်မယ့်နှုန်းက (၃၃)% ရှိတယ် .. တစ်ယောက်သေမယ့် ရာခိုင်နှုန်းက (၄၁)% ရှိတယ် .. နှစ်ယောက်သေမယ့် ရာခိုင်နှုန်းက (၂၀)% ရှိတယ်ဆိုတာ သိထား ရင် ရပါပြီ။ ဒါက ရိုးရိုး ဖြစ်တန်စွမ်းနဲ့ တွက်ကြည့်လိုက်တာပါ။ ထင်ထင်ရှားရှားကောက်ချက်ချလို့ ရတာက တစ်ယောက်မှ မသေနိုင်ချေနဲ့ နှစ်ယောက်သေနိုင်ချေကြားမှာ

ကွာခြားချက်က သိပ်မကြီးဘူးဆိုတာပါ။ ခွဲစိတ်ကုဆရာဝန် သုံးယောက်ကို အထက်က ရလဒ်နဲ့ ကောက်ချက်ချလိုက်တာဟာ မလုပ်သင့်တဲ့အလုပ်တစ်ခု ဖြစ်ပြီး ကျင့်ဝတ်နဲ့ မညီညွတ်တဲ့ ကိစ္စတစ်ခုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

နိဂုံးချုပ်အားဖြင့် ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကို သူ့ရဲ့ ရလဒ်တစ်ခုထဲနဲ့ ဘယ်တော့မှ အကဲမဖြတ်ပါနဲ့။ အထူးသဖြင့် ကျန်းမာရေးလုပ်ရင်လည်း သက်ရောက်မှုတွေ ရှိနိုင်တဲ့ ကိစ္စတွေနဲ့ ပြင်ပအကြောင်းအကျိုးတွေ ရှိနိုင်တဲ့ကိစ္စမျိုးတွေကို ပိုသတိထားပါ။ ရလဒ်ဆိုးတစ်ခုဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်မကောင်းလို့ ဖြစ်ရတာလို့ သတိမှတ်လို့ မရသလို အပြန်အလှန်အား ဖြင့် ဆုံးဖြတ်ချက် ကောင်းတိုင်းလည်း ရလဒ်ကောင်းထွက်မယ်လို့ သတိမှတ်လို့ မရပါဘူး။ ဒါကြောင့် ဆုံးဖြတ်ချက် မှားတစ်ခု ချမှတ်တဲ့အခါမှာ ခင်ဗျားဆဲပင်ကို ထိုးဖူးပြီး အကြံ အိုက်နေမယ့်အစား၊ ကောင်းမွန်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခု ချမှတ်အခါတိုင်းမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အမွှန်းတင် ဂုဏ်ပြုနေမယ့်အစား ခင်ဗျားလုပ်မိတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ဘာ အကြောင်းတွေကြောင့် လုပ်မိသွားသလဲ ဆိုတာကို ပြန်သုံးသပ်ပါ။ ခင်ဗျားလုပ်မိတဲ့ အကြောင်းတွေဟာ ကြောင်းကျိုးဆီလျော်ရဲ့လား။ နားလည်သဘောပေါက်ဖွယ် ရှိရဲ့လား သုံးသပ်ပါ။ အဲလို ဆင်ခြင်သုံးသပ်ပြီးမှသာ အဲဒီနည်းစနစ်တွေကို အသုံးပြုပါ။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ အရင်တစ်ခေါက်က ခင်ဗျား ကံလိုက်လို့ အောင်မြင်သွားတာ။ ကံ အကြောင်းမလှလို့ မအောင်မြင်ဖြစ်သွားတာ ဖြစ်နေနိုင်လို့ပါ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

နည်းတာက ပိုကောင်းတယ်
(ရွေးချယ်မှု အစွဲမှား)

+ + + + +

မကြာခင်ကပဲ ကျွန်တော့်ညီမနဲ့ သူ့ခင်ပွန်းဟာ မပြီးသေးဘဲ တန်းလန်းဖြစ်နေတဲ့ အိမ်တစ်လုံးကို ဝယ်လိုက်ကြတယ်။ အဲဒီအချိန်ကစလို့ ကျွန်တော်တို့ဟာ အခြားဘာစကား မှ မပြောဖြစ်ကြတော့ဘူး။ ကျွန်တော်တို့ ပြောဖြစ်ကြတာက ရေချိုးခန်းမှာ ကပ်မဲ့ကြွေးပြားအကြောင်း၊ အိမ်သာအိုးအကြောင်း၊ ဂရက်နိုင်ငံတွေ၊ ကျောက်ပြားတွေ၊ သတ္တုတွေ၊ သစ်သားတွေ၊ မှန်တွေ၊ ကျွန်တော်တို့သိသမျှ လက်မနီတ် အမျိုးအစားအကြောင်းတွေပဲ ဖြစ်နေခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ညီမ အဲသလောက် သောကပွားနေရတာမျိုး ကျွန်တော် တစ်ခါမှ မမြင်ဖူးခဲ့ပါဘူး။ ကက်တလောက်တွေကို ကြည့်ပြီး စိတ်ပျက်လက်ပျက် လေသံနဲ့ “ရွေးချယ်စရာတွေက များလှတာ” ဆိုပြီး ပြီးတွားနေပါတယ်။

ကျွန်တော်တွေကပြီး သုတေသနလေး လုပ်ကြည့်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ရပ်ကွက်ထဲက စတိုးဆိုင်မှာ ဒိန်ချည် (၄၈) မျိုးရှိတယ်။ ဝိုင်နီ (၁၃၄) မျိုးရှိတယ်။ သန့်ရှင်းရေး ပစ္စည်း (၄၆) မျိုးရှိပြီး စုစုပေါင်းဆိုရင် ကုန်ပစ္စည်း အမျိုးအမည် (၃၀၀၀၀) ရှိပါတယ်။ အင်တာနက်ပေါ်ကနေ စာအုပ်ရောင်းတဲ့ အမေရိကန် ဝတ်ဆိုင်မှာဆိုရင် စာအုပ်ခေါင်းစဉ် နှစ်သန်းလောက်အထိ ရှိပါတယ်။ ဒီနေ့ခေတ်မှာဆိုရင် လူတွေဟာရွေးချယ်စရာတွေ မိုးရေပေါက်တွေလို ကျနေတဲ့ အခြေအနေနဲ့ ကြုံနေရပါတယ်။ စိတ်ရောဂါတွေကလည်း အမျိုး တစ်ရာ လောက်ရှိနေပါတယ်။ ရွေးချယ်လုပ်ကိုင်စရာ အလုပ်အကိုင်တွေဟာလည်း အမျိုးတစ်ထောင်လောက်ရှိနေပါတယ်။ အားလပ်ရက် ခရီးထွက်မယ်ဆိုရင် တောင်မှ ဘယ်သွားရမလဲ စဉ်းစားရတာတွေများနေပြီး ဘဝနေထိုင်မှု ပုံစံတွေလည်း များပြားစွာပေါ်ထွန်းလာနေပါတယ်။ ဘယ်တုန်းကမှ အခုခေတ်လောက် ရွေးချယ်စရာ များပြားတာမျိုး မရှိခဲ့ဖူးပါဘူး။

ကျွန်တော်တို့ ငယ်ငယ်တုန်းကဆို ဒိန်ချည် သုံးမျိုးပဲ ရှိပါတယ်။ တီဗီလိုင်း သုံးလိုင်းပဲ ရှိပါတယ်။ ဘုရားကျောင်း နှစ်ကျောင်းပဲရှိပါတယ်။ ချိတ်ဆိုရင်လည်း နှစ်မျိုး (အပြင်းနဲ့ အပျော့) ပဲရှိပါတယ်။ ငါးဆိုရင်လည်း ထရောက်ငါး တစ်မျိုးပဲ ရှိပါတယ်။ ဖုန်းအော်ပရေတာဆိုရင်လည်း ဆွစ်စာတိုက်က လုပ်တဲ့ ဖုန်းတစ်မျိုးပဲ ရှိပါတယ်။ လှည့်ရတဲ့ အဝိုင်းကြီး ပါတဲ့ အနက်ရောင်ဖုန်းတွေပဲ ရှိပါတယ်။ ဖုန်းပြောဖို့ကလွဲလို့ တခြားဘာမှလုပ်လို့ မရပေမယ့် ကျွန်တော်တို့အတွက်တော့ အဆင်ပြေခဲ့တာပါ။ ဒီနေ့ခေတ် အခါမှာတော့ ဖုန်းပယ်ဖို့၊ ဖုန်းဆိုင်တစ်ခုထဲ ဝင်သွားတဲ့သူဟာ ဖုန်းအမှတ်တံဆိပ်အမျိုးမျိုးတွေ၊ ဖုန်းမော်ဒယ်ပုံစံ အမျိုးမျိုးတွေ၊ ငွေပေးချေမှု နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးတွေကြောင့် ရွေးချယ်ရတာ ခေါင်းကိုက်လာစေပါတယ်။

သို့ပေမယ့်လည်း ရွေးချယ်စရာတွေ များပြားလာခြင်းဟာ တိုးတက်လာခြင်းရဲ့ ပြယုဂ် တစ်ခုတော့ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ ဗဟိုချုပ်ကိုင်မှုရှိတဲ့ စီးပွားရေးပုံစံတွေနဲ့ ကျောက်ခေတ် တွေကနေ ကျွန်တော်တို့ကို ကင်းလွတ်စေခဲ့ပါတယ်။ ရွေးချယ်စရာများလွန်းခြင်းဟာ ခင်ဗျားကို မူးစေပေပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သူ့မှာ အကန့်အသတ်တော့ရှိပါတယ်။ လိုအပ်တာထက် ရွေးချယ်စရာတွေ ပိုမိုများပြားနေတဲ့အခါ ရွေးချယ်စရာတွေနောက် လိုက်ပါစီးမြှောနေခြင်းဟာ ခင်ဗျားရဲ့ ဘဝနေထိုင်မှု အရည်အသွေးကို ကျဆင်းစေပါတယ်။ အဲသလို ဖြစ်တာကို ဘာသာရပ်ဆိုင်ရာ ဝေါဟာရအရ ရွေးချယ်မှု အစွဲမှား လို့ခေါ်ပါတယ်။

သူ့ရဲ့ “ရွေးချယ်မှု အစွဲမှား” ဆိုတဲ့ စာအုပ်ထဲမှာ စိတ်ပညာရှင် ဘယ်ရီ ရွတ် က အဲဒီအစွဲမှား ဘာကြောင့်ဖြစ်ရသလဲဆိုတာကို ရှင်းပြထားပါတယ်။ ပထမအဆင့်အနေနဲ့ များပြားလှတဲ့ ရွေးချယ်စရာတွေဟာ အတွင်းစိတ်ဆွံ့အလေ့ဖြစ်သွားမှုကိုဖြစ်စေပါတယ်။ ဒီအချက်ကို စမ်းသပ်ဖို့အတွက် စူပါမားကက်တစ်ခုက စင်လေးတစ်ခုပေါ်မှာ ဈေးဝယ်သူတွေ အမြည်းစားနိုင်ဖို့ ဂျယ်လီ နှစ်ဆယ့်လေးမျိုးကို တင်ပေးထားပါတယ်။ သူတို့စိတ်ကြိုက် အမြည်းစားကြည့်နိုင်ပြီး ကြိုက်လို့ ဝယ်ချင်ရင်လည်း လျော့ဈေးနဲ့ ရောင်းပေးပါတယ်။ နောက်တစ်နေ့မှာတော့ စူပါမားကက်ပိုင်ရှင်က အဲဒီ စမ်းသပ်ချက်ကိုပဲ ဂျယ်လီအမျိုးအစား ခြောက်မျိုးနဲ့ပဲ လုပ်ပါတယ်။ ရလဒ်က ဘယ်လိုဖြစ်သွားသလဲ။ ဒုတိယနေ့မှာ ဂျယ်လီ ဆယ်ဆ ပိုရောင်းရပါတယ်။ အဲသလို ဘာကြောင့် ဖြစ်ရတာလဲ။ ရွေးစရာ နှစ်ဆယ့်လေးမျိုးက ရွေးဖို့ရာ များပြားလွန်းနေပြီး ဈေးဝယ်သူတွေကို ဘယ်ဟာကို ဝယ်ရမလဲ ဆိုတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ဆီကို ရောက်မလာစေတော့ပါဘူး။ ဒါကြောင့် ဘာမှလဲ မဝယ်ကြတော့ပါဘူး။ အဲဒီစမ်းသပ်ချက်ကိုပဲ မတူညီတဲ့ ကုန်ပစ္စည်း တွေနဲ့ ထပ်ခါတလဲလဲ လုပ်ကြပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ အမြဲတမ်း အတူတူပါပဲ။

ဒုတိယအဆင့်အနေနဲ့ ရွေးချယ်စရာများပြားနေခြင်းဟာ ဝယ်ဖို့ဆုံးဖြတ်ချက်တွေရဲ့ အရည်အသွေးကို ကျဆင်းသွားစေပါတယ်။ လူငယ်တစ်ယောက်ကို ဘဝလက်တွဲဖော် ရဲ့ အရေးကြီးတဲ့ အချက်တွေဟာ ဘာတွေဖြစ်မလဲလို့ မေးကြည့်ရင် ပုံမှန် အရည်အသွေးတွေကို သူတို့ ဖြေကြပါလိမ့်မယ်။ ဉာဏ်ရည်ထက်မြက်မှု၊ စိတ်သဘောထား ကောင်းမွန်မှု၊ နွေးထွေးပျူငှာမှု၊ အရေးဖို့ကိန်းဆောင်တတ်မှု၊ ဟာသဉာဏ်ရှိမှု၊ ရုပ်ရည်ဆွဲဆောင်မှု ရှိမှု စတာတွေကို ဖြေကြပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် တကယ်တမ်း သူတို့ ဘဝလက်တွဲဖော် ရွေးကြတဲ့အခါမှာ ဒီအချက်တွေကို တကယ်ရော အလေးအနက်ထားပြီး ရွေးကြရဲ့လား။ အတိတ်ကာလမှာ ပုံမှန်လူဦးရေရှိတဲ့ ရွာကလေးတစ်ရွာက လူငယ်လေးတစ်ဦးဟာ သူနဲ့ ကျောင်းနေဖက် သက်တူရွယ်တူ မိန်းကလေး အယောက် (၂၀) လောက်ထဲက တစ်ယောက်ကိုပဲ ရွေးလေ့ရှိကြပါတယ်။ ကောင်မလေးနဲ့ ကောင်မလေးမိသားစုကို သူကောင်းကောင်းသိပြီး မိန်းကလေး ဖက်ကလည်း ထို့အတူ ကောင်းကောင်းသိပါတယ်။ ရွေးချယ်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို သူတို့ ကောင်းကောင်း သိတဲ့ အချက်တွေပေါ် မူတည်ပြီး လုပ်လေ့ရှိကြပါတယ်။ ဒီနေ့ခေတ်အခါမှာတော့ အွန်လိုင်းဖူးစာဖက်ရှာဖွေမှု လုပ်ငန်းတွေ ခေတ်စားလာပါတယ်။ အလားအလာရှိတဲ့လူ

တစ်သန်းလောက်ရှိ အချက်အလက်တွေကို ကြည့်နိုင်ကြပါတယ်။ အဲဒီလောက် များတဲ့ ရွေးချယ်စရာတွေဟာ ကောင်လေးတွေရဲ့ ဦးကျောက်ကို ရှုပ်ထွေးသွားစေပြီး အခြား အချက်အလက်တွေကို ထည့်မစဉ်းစားမိစေတာဘဲ ရုပ်ရည်ဆွဲဆောင်မှု ရှိမှု တစ်ခုနဲ့ပဲ ကြည့်ရွေးသွားစေမှုကို ဖြစ်သွားစေပါတယ်။ ဒီလို ရွေးလိုက်တဲ့ ရွေးချယ်မှု ဖြစ်စဉ်ရဲ့ အကျိုးဆက်တွေကိုတော့ ခင်ဗျားသိပြီးဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ်တိုင်တောင် ကြိုးစားချင် ကြိုးစားနေပါလိမ့်ဦးမယ်။

နောက်ဆုံး အဆင့်အနေနဲ့ ရွေးချယ်စရာများလွန်းခြင်းဟာ မရောင့်ရဲနိုင်မှုကို ဖြစ်စေပါတယ်။ ရွေးချယ်စရာ (၂၀၀) လောက်ခင်များအနားမှာ ရှိနေတဲ့အခါ ခင်ဗျားရွေးလိုက် တဲ့ တစ်ခုဟာ မှန်ကန်တဲ့ ရွေးချယ်မှု ဟုတ်မှ ဟုတ်ပါ့မလားဆိုတဲ့စိတ်ကို ဖြစ်စေပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ ရောင့်ရဲကျေနပ်မှု ဘယ်လိုမှ မဖြစ်ပါဘူး။ ခင်ဗျားမှာ ရွေးချယ်စရာတွေ များများရှိလေလေ ရွေးပြီးနောက်မှာ မသေချာမှုနဲ့ စိတ်မကျေနပ်မှု များများရှိလေလေ ဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။

ဒါဆို ဘယ်လိုလုပ်ကြမလဲ။ ရွေးချယ်စရာတွေထဲကနေ မရွေးချယ်ခင်မှာ ခင်ဗျား တကယ်တမ်းလိုချင်တာ ဘာလဲဆိုတာကို သေသေချာချာ သုံးသပ်ပါ။ အဲဒီ အချက်တွေကို ချရေးထားပြီး ရွေးချယ်တဲ့အခါမှာ အဲဒီအချက်တွေထဲကနေ သွေဖည်သွားပါစေနဲ့။ ပြီးတော့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ဟာ ဘယ်တော့မှ ပြီးပြည့်စုံတယ်လို့ မရှိဘူး ဆိုတာကိုလည်း နားလည်လက်ခံပါ။ အကောင်းဆုံးရွေးချယ်မှုဆိုတာထက် ကောင်းတဲ့ ရွေးချယ်မှုဆိုတာလောက်နဲ့ ကျေနပ်တတ်ပါစေ။ ဘဝလက်တွဲဖော် ရွေးချယ်ရာမှာ တောင်မှပေါ့။ အကောင်းဆုံးဆိုတာကိုမှ လိုချင်သလား။ ဒီလောက်ရွေးချယ်စရာတွေများပြားလွန်းနေတဲ့ ခေတ်ကြီးမှာ ကောင်းတဲ့ရွေးချယ်မှု လုပ်နိုင်တယ် ဆိုတာဟာပဲ အကောင်းဆုံးဖြစ်လို့နေပါပြီ။

#The_art_of_thinking_clearly

#Rolf_Dobelli

မင်းငါ့ကို ခင်မင်နှစ်သက်တယ် .. မင်းငါ့ကို အရမ်း အရမ်း ခင်မင်နှစ်သက်တယ်
(ခင်မင်နှစ်သက်မှု အစွဲ)

++++++

ကယ်လ်ဖင် မာရဂေါ့ (Morgaux) ပိုင် နှစ်သေတ္တာဝယ်လာတယ်။ သူ ပိုင်သောက်လေ့မရှိပါဘူး။ ဘော်ဒေါ့(Bordeaux) တောင် သောက်လေ့မရှိပါဘူး။ ဒါပေမယ့် အရောင်း သမားက သိပ်တော်တယ်။ ဟန်ဆောင်ပန်ဆောင်လည်း မလုပ်ဘူး။ တွန်းထိုးရောင်းတာလဲ မဟုတ်ပါဘူး။ အရောင်းသမားက တကယ့်ကို နှစ်လိုဖွယ်ကောင်းနေတာပါ။ ဒါကြောင့် သူ အဲဒီပိုင်တွေကို ဝယ်ခဲ့တာပါ။

ဂျီဂီရာဒို ဟာ ကွမ္မာပေါ်မှာ အောင်မြင်မှု အရှိဆုံး ကားအရောင်းသမားပါ။ သူ့ရဲ့ အောင်မြင်မှုအတွက် အကြံပေးစကားက “အရောင်းလောကမှာ သူ့ကို ခင်ဗျား ခင်မင် နှစ်သက်ပြီး ရရှိနိုင်နေပါတယ်ဆိုတဲ့ ဝယ်သူရဲ့ ယုံကြည်မှု၊ တကယ့်နှစ်နှစ်ကာကာ ယုံကြည်မှုကို ရတာထက် ကောင်းတဲ့ အချက်မရှိပါဘူး” ..။ ဂီရာဒိုဟာ အပြောသမား သက်သက်မဟုတ်ပါဘူး။ သူ့ရဲ့ လျှို့ဝှက်လက်နက်ကတော့ သူ့ဖောက်သည်တွေဆီကို သူလစဉ်ပိုတဲ့ ကဒ် လေးတွေပါပဲ။ “ကျွန်တော် ခင်ဗျားတို့ကို ခင်မင်နှစ်သက်ပါတယ်” ဆိုတဲ့ ဝါကျလေးတစ်ကြောင်းက ဖောက်သည်တွေရဲ့ စိတ်နှလုံးကို သိမ်းပိုက်လိုက်တာပါပဲ။

ခင်မင်နှစ်သက်မှု အစွဲ ဟာနားလည်ဖို့ အင်မတန်ရိုးရှင်းလွယ်ကူပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာလည်း အဲဒီအစွဲကို ရှောင်မရဘဲ ရစ်ပတ်ခံနေရပြန်ပါ။ လူတစ်ယောက်ကို ကျွန်တော်တို့ ပိုခင်မင်လေလေ သူ့ဆီကနေ ဝယ်ချင်လေလေ သူ့ကို အကူအညီပေးချင်လေလေပါပဲ။ ဒါပေမယ့် မေးခွန်းတစ်ခု ကျန်နေပါတယ်။ ခင်မင်နှစ်လိုဖွယ် ကောင်းတဲ့သူ ဆိုတာ ဘယ်လိုလူမျိုးပါလဲ။ လေ့လာချက်တွေအရ လူတစ်ယောက်ကို အောက်ပါအချက်တွေနဲ့ ခင်မင်နှစ်လိုဖွယ်ကောင်းတယ်လို့ သတ်မှတ်ကြပါတယ်

- (က)အဲဒီလူဟာအပြင်ပန်းရုပ်လက္ခဏာဆွဲဆောင်မှုရှိရပါတယ်
- (ခ)အဲဒီလူဟာ ကိုယ်နဲ့ မူလဇီဝ၊ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး၊ စိတ်ဝင်စားမှုတွေမှာ တူညီမှု ရှိရပါတယ်
- (ဂ)သူတို့ကျွန်တော်တို့ကိုခင်မင်နှစ်သက်ရပါတယ်

အဲဒီအချက်သုံးချက် ရှိရင် ခင်မင်နှစ်လိုဖွယ်ကောင်းသူအဖြစ် ကျွန်တော်တို့ သတ်မှတ်လိုက်ကြပါတယ်။ ကြော်ငြာတွေကို လေ့လာကြည့်ရင် ရုပ်ရည်ဆွဲဆောင်မှု ရှိတဲ့သူတွေ ကိုပဲ သုံးကြပါတယ်။ ရုပ်ဆိုးတဲ့သူတွေကျတော့ နှစ်လိုဖွယ်မကောင်းတာကြောင့် နောက်ခံပါဝင်ရတဲ့သူအဖြစ်တောင် ကြော်ငြာတွေမှာ မသုံးကြပါဘူး။ (က) ကိုကြည့်ပါ။ အရမ်းဆွဲဆောင်မှုရှိတဲ့သူတွေကို သုံးကြတဲ့အပြင် ကျွန်တော်တို့ ခင်ဗျားတို့နဲ့ ကွဲပြားခြားနားမှုမရှိလှတဲ့ သူလိုကိုယ်လို ပုံမှန်ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး ရှိသူတွေ၊ လေယူလေသိမ်း တူတဲ့သူတွေ၊ နောက်ခံအခြေအနေတူတဲ့သူတွေကိုသာ ကြော်ငြာ တွေမှာ သုံးကြပါတယ်။ (ခ) ကိုကြည့်ပါ။ အတိုချုပ်ပြောရင်တော့ ကိုယ်နဲ့တူလေလေ ပိုကောင်းလေးပါ။ ကြေးမုံရိပ်ပြခြင်းကို အရောင်းနယ်ပယ်မှာ အသုံးများရခြင်း အကြောင်းရင်းက ဒီအကျိုးသက်ရောက်မှုကို ရချင်ကြလို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ကြေးမုံရိပ်ပြခြင်းဆိုတာကတော့ အရောင်း သမားဟာ ဝယ်သူရဲ့ ကိုယ်နေဟန်ထားတွေ၊ လက်ဟန်ခြေဟန်တွေ၊ မျက်နှာအမူအယာတွေ၊ စကားပြောပုံဆိုပုံ လေယူလေသိမ်းတွေ ကို တူနိုင်သမျှတူအောင် တုပပြီးလိုက်လံပြောဆိုပြုမူတာဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးဝယ်သူက စကားကို ဖြည်းဖြည်းအေးအေးနဲ့ ပြောရင် အရောင်းသမားကလည်း ဖြည်းဖြည်းအေးအေးနဲ့ လိုက်လံ တုပပြော ဆိုပါတယ်။ ဝယ်သူက ခေါင်းကုပ်ရင် အရောင်းသမားကလည်း ခေါင်းလေးကို မသိမသာလေး လိုက်ကုပ်ပါတယ်။ အဲလို ကြေးမုံရိပ်ပြခြင်းအားဖြင့် ဝယ်သူရဲ့ မျက်လုံးထဲမှာ အရောင်းသမားကို သူနဲ့ တူတဲ့လို့ ခံစားရပြီး အရောင်းသမားအပေါ် ခင်မင်နှစ်လိုတဲ့စိတ်ကို တိုးပွားစေပါတယ်။ အဲသလိုစိတ်ခံစားမှု ဖြစ်လာရင် အရောင်းလုပ်ငန်းစဉ်ဟာ မြန်မြန်ဆန်ဆန် အောင်မြင်သွားပါတယ်။ တကယ်တော့ ဝယ်သူကို မမြှောက်ပင့် မပြောဆိုတဲ့ အရောင်းသမားဆိုတာ မရှိသလောက်ပါပဲ။ “ဆရာလူလူမျိုးက ဒီလိုပစ္စည်းမျိုး သုံးသင့်တာပေါ့” ဆိုတဲ့စကားကြောင့် ဝယ်ဖြစ်သွားခဲ့တဲ့ ပစ္စည်းတွေ ဘယ်လောက်များနေပြီလဲ။ အဲဒီနောက်မှာ (ဂ) ရဲ့ အခန်းကဏ္ဍ ပါဝင်လာပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ကို ခင်မင်နှစ်သက်တဲ့သူတွေကို သဘောကျလေ့ရှိကြပါတယ်။ တကယ်မမှန်မကန် အနှစ်မရှိတဲ့ စကားပင်ဖြစ်ပါစေဦး ကျွန်တော်တို့ကို မြှောက်ပင့်ပြောတဲ့ စကားဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ သဘောကျတတ်ကြပါတယ်။

လူကိုယ်တိုင်လိုက်ပြီး ရင်းနှီးသူတွေကို ပစ္စည်းရောင်းတဲ့ ဆင့်ပွားဈေးကွက်ရှာဖွေနည်း ဆိုတာဟာလည်း ခင်မင်နှစ်သက်မှု အစွဲကို အသုံးပြုနေကြတာပါပဲ။ အင်မတန် ကောင်းမွန်တဲ့ ပလပ်စတစ်ပွားတစ်ခုကို စူပါမားကက်တွေမှာ ဈေးနှုန်းလေးပုံတစ်ပုံလောက်နဲ့ ဝယ်လို့ရနိုင်ပေမယ့်လည်း တပ်ပါဝင် လူမှုဇာတိ တစ်နှစ်ကို နှစ် ဘီလီယံ ဒေါ်လာဖိုးလောက် ရောင်းအားရှိနေပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်က တပ်ပါဝင်က ပလပ်စတစ်ပွားလေးတွေကို သုံးပြီး ပါတီပွဲ လုပ်လိုက်ရင် ကျန်တဲ့ မိတ်ဆွေတွေရဲ့ မသိစိတ်ထဲမှာလည်း တပ်ပါဝင် ပစ္စည်းလေးတွေဝယ်ပြီး ပါတီပွဲလုပ်မယ် ထမင်းဖူးထည့်မယ် ဆိုတဲ့ စိတ်လေးတွေ ဖြစ်သွားတာကြောင့်ပါပဲ။

လူမှုကူညီရေးအဖွဲ့တွေဟာ ခင်မင်နှစ်သက်မှု အစွဲကို အကျိုးအရှိဆုံးဖြစ်အောင် အသုံးပြုသွားခဲ့ကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ ကြော်ငြာ အစီအစဉ်အတော်များများမှာ ပြုံးရယ်ပျော်ရွှင်နေတဲ့ အမျိုးသမီး တွေပုံနဲ့ ကလေးပုံတွေကို အတော်များများ အသုံးပြုခဲ့ကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ ဘီလ်ဘုတ်တွေမှာ အေးစက်စက်မျက်နှာထားနဲ့ ခင်ဗျားကို စိုက်ကြည့်နေတဲ့ ပျောက်ကျားတပ်ဖွဲ့က စစ်သားပုံတွေ ခင်ဗျားတွေရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒီလူတွေကို ကူညီဖို့ ရံပုံငွေရှာနေတာ ဖြစ်ခဲ့ရင်တောင်မှပေါ့။ ပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေး အဖွဲ့တွေဟာလည်း သူတို့ကြော်ငြာတွေမှာ ဘယ်သူဟာ အဓိကနေရာက ပါသင့်သလဲဆိုတာကို သေသေချာချာစိစစ်ရွေးချယ်လေ့ရှိကြပါတယ်။ ပင့်ကူပုံတွေ၊ တီကောင်ပုံတွေ၊ ရေညှိပုံတွေ၊ ဘက်တီးရီးယားပုံတွေနဲ့ ဒီရိုင်းထုတ်ထားတဲ့ ကမ္ဘာတောရိုင်းသဘာဝပတ်ဝန်းကျင် ကာကွယ်ရေး ရံပုံငွေပိုစတာတွေ ဘယ်နှခုလောက် ခင်ဗျားတွေဖူးလို့လဲ။ တကယ်တမ်းမှာတော့ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးမှာ ပင့်ကူတွေ၊ တီကောင်တွေဟာလည်း ပန်ဒာတွေ၊ ဂေါ်ရီလာတွေ၊ ခိုးအားလားတွေ၊ ဖျံတွေလိုပဲ အရေးတကြီး စောင့်ရှောက်ကာကွယ်ရမယ့်အထဲမှာ ပါပါတယ်။ သဘာဝ ဂေဟစနစ်အတွက်ဆိုရင် အဲဒီအကောင်တွေကတောင် ပိုပြီးအရေးပါနေပါသေးတယ်။ ဒါပေမယ့် ကြော်ငြာပိုစတာတွေ ထုတ်တဲ့အခါမှာတော့ ချစ်စရာကောင်းတဲ့ အကောင်တွေနဲ့သာ ထုတ်လေ့ရှိပါတယ်။ ပင့်ကူတွေ၊ တီကောင်တွေအတွက် ကျွန်တော်တို့ သိပ်ပြီး အလေးအနက်ထားလေ့ မရှိခဲ့ကြပါဘူး။ လူနဲ့ ပိုပြီး နီးနီးစပ်စပ်တူတူညီညီ လှုပ်ရှားပြုမူတဲ့ အကောင်တွေကို ကျွန်တော်တို့ ပိုချစ်ခင်ကြလေ့ရှိပါတယ်။ အရိုးခွန်ယင်ကောင် ဆိုတဲ့ ယင်ကောင်မျိုးစိတ်တစ်ခုဟာ အခုဆို မျိုးတုန်းသွားပါပြီ။ ဒါဟာ တော်တော် ဆိုးတဲ့ ကိစ္စဖြစ်ပါတယ်။

နိုင်ငံရေးသမားတွေဟာလည်း ခင်မင်နှစ်သက်မှုအစွဲကို ပါရဂူမြောက် အသုံးပြုသွားနေကြပါတယ်။ ပြည်သူလူထုရဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုပေါ်ကို မူတည်ပြီး သူတို့ ဟောပြောရမဲ့ အကြောင်းအရာကို သူတို့ ပြောင်းလဲ ပြင်ဆင်လေ့ရှိပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် လူနေထိုင်မှုနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ကိစ္စ၊ လူမှုရေးနောက်ခံအခြေအနေ၊ စီးပွားရေး အခြေအနေ စသဖြင့် လူအများစိတ်ဝင်စားတဲ့ကိစ္စကိုသာ ဦးစားပေး ဟောပြောကြပါတယ်။ ပြီးတော့မှ လူတွေကို မြှောက်ပင့်ပါတယ်။ လူတစ်ဦးချင်းစီဟာ အဖွဲ့ရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတွေ ဖြစ်သွားတယ်လို့ မြင်သွားအောင်အထိ သူတို့ပြောဆို စွဲဆောင်နိုင်ကြပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ မဲတစ်မဲဟာလည်း အင်မတန်မှကို အရေးကြီးတဲ့ အရာတစ်ခုဖြစ်ပါတယ် ဆိုပြီးတော့ ကို သူတို့ ဆွဲဆောင်စည်းရုံးနိုင်ကြပါတယ်။ တကယ်တမ်းတော့လဲ တစ်ဦးချင်းစီရဲ့ မဲတွေဟာ အရေးပါတယ်ဆိုတာ ဟုတ်တော့ဟုတ်ပါတယ်။ အစိတ်အပိုင်း သေးသေးလေးတွေပေါင်းစပ်ပြီး ကြီးမားတဲ့သက်ရောက်မှု တစ်ခုဖြစ်သွားတဲ့ ပုံစံနဲ့ အရေးပါနေတာပါ။

ရေနံထုတ်လုပ်ခြင်းနဲ့ ဆက်စပ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေ ရောင်းနေတဲ့ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်က တစ်ခါမှာ သူ ရုရှားမှာ ရေနံပိုက်တွေကို ဂဏန်းရှစ်လုံး ပမာဏအထိ အရောင်း စာချုပ်ချုပ်နိုင်ခဲ့တယ်လို့ ကျွန်တော့်ကို ပြောပါတယ်။ “မင်း လာဘ်ထိုးလိုက်တာလား” လို့ ကျွန်တော်မေးတော့ သူ ခေါင်းယမ်းပြပါတယ်။ “ငါတို့ စကားစမြည်ပြောနေကြ တာကွ .. စကားပြောနေရင်းနဲ့မှ ရွက်လှေဖြင့်ပွဲအကြောင်းရောက်သွားကြတယ် .. အဲဒီမှာ ငါတို့နှစ်ယောက်စလုံးဟာ Die-Hard 470 ရဲ့ ပရိသတ်တွေ ဖြစ်နေတယ်ဆိုတာ သိလိုက်ရတာပဲ .. အဲဒီကစပြီးတော့ သူ ငါ့ကို ခင်မင်သဘောကျသွားတာပဲ .. ငါဟာ သူ့ သူငယ်ချင်း အရင်းအမြစ်တစ်ယောက်လို့ဖြစ်သွားတယ် .. အဲသလိုနဲ့ အရောင်း ဖြစ်သွားတာပဲဟေ့ .. ခင်မင်နှစ်သက်ဖွယ်ကောင်းတာက လာဘ်ထိုးတာထက်ပိုပြီး အလုပ်ဖြစ်တယ်ဟေ့” လို့ ကျွန်တော့် မိတ်ဆွေက ပြောပြပါတယ်။

တကယ်လို့ ခင်ဗျားဟာ အရောင်းသမားတစ်ယောက် ဖြစ်ခဲ့ရင် ဝယ်သူတွေက သူတို့ကို ခင်ဗျား ခင်မင်နှစ်သက်တယ်လို့ ထင်အောင်လုပ်ပါ။ ဒီအကြံပြုချက်ဟာ လှည့်စားဟန်ဆောင်ရတဲ့ သဘောဖြစ်နေခဲ့ရင်တောင်မှ အဲဒါကို လုပ်ဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။ တကယ်လို့ ခင်ဗျားဟာ ဝယ်သူဖြစ်နေခဲ့တယ် ဆိုရင်တော့ ရောင်းနေတဲ့လူထက် ဝယ်မယ့် ပစ္စည်းပေါ်မှာပဲ အာရုံစိုက်ထားပါ။ အရောင်းသမားကို ခင်ဗျား ဦးကျောက်ထဲက ဖျောက်ထားပါ။ ဒါမှမဟုတ်ရင်တော့ အဲဒီအရောင်းသမားကို ခင်ဗျား မခင်မင် မနှစ်သက်သလိုမျိုးသာ ဟန်ဆောင်နေလိုက်ပါ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ပစ္စည်းတွေကို မတွယ်ငြိမ့်နဲ့
(ကိုယ်ပိုင်တာကြောင့် တန်ဖိုးထားမိခြင်း အစွဲ)

++++++

BMW တစ်ပတ်ရစ်ကား အရောင်းပြပွဲလုပ်နေပါတယ်။ မိုင်နှုန်းပြခွက်မှာ မိုင်အနည်းငယ်မောင်းထားပြီးကြောင်း ပြနေပေမယ့်လည်း ကားတွေက အကောင်းအတိုင်ပဲရှိပါသေးတယ်။ တစ်ပတ်ရစ်ကားတွေအကြောင်းကို ကျွန်တော်သိပါတယ်။ ဈေးဖြတ်ကြည့်တော့ ဒေါ်လာ (၄၀၀၀၀) လောက်တန်တယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်သိပါတယ်။ ဒါပေမယ့်လည်း အရောင်းသမားက ဒေါ်လာ (၅၀၀၀၀) ကနေ လျော့မပေးတာကြောင့် မဝယ်ဖြစ်ခဲ့ပါဘူး။ နောက်နှစ်ပတ်လောက်နေတော့ အဲဒီအရောင်းသမား ကျွန်တော့် ဆီဖုန်းခေါ်ပြီး ဒေါ်လာ (၄၀၀၀၀) နဲ့ ယူပါတော့လို့ ပြောပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ အဲဒီကားကို ဝယ်ဖြစ်သွားပါတယ်။ နောက်တစ်နေ့ ကားလှည့်ပတ်မောင်းကြည့်ပြီး ဆီဆိုင်မှာ ဆီဖြည့်တော့ ဆီဆိုင်ပိုင်ရှင်ထွက်လာပြီး ကားကို ကြည့်ပြီး သဘောကျနေတယ်။ ကားကို ရောင်းမလား လို့မေးတယ်။ ရောင်းမယ်ဆိုရင် ငွေသား (၅၃၀၀၀) ချက်ချင်းပေးမယ်လို့ ကမ်းလှမ်းလာပါတယ်။ ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေးပဲ ငြင်းလိုက်ပါတယ်။ အိမ်ကို ပြန်လာတဲ့ လမ်းတစ်လျှောက်မှာတော့ ကျွန်တော်ဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဘယ်လောက် ခိုရာကောင်းပြီး အစွဲမကင်းတဲ့သူ ပါလိမ့် ဆိုပြီး သုံးသပ်မိလာပါတယ်။ ကျွန်တော် (၄၀၀၀၀) ပဲတန်တယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ထားတဲ့ အရာတစ်ခုဟာ ကျွန်တော်ပိုင်ဆိုင်တဲ့ အရာဖြစ်လာပြီးတဲ့နောက်မှာ (၅၃၀၀၀) ထက် ပိုတန်တယ်လို့ ကျွန်တော်ထင်သွားမိလိုက်လို့ သူ့ကို မရောင်းပါဘူးလို့ ငြင်းလိုက်မိတာပါပဲ။ ကျွန်တော်သာ အစွဲကင်းကင်းနဲ့ စဉ်းစားနိုင်တဲ့သူဆိုရင် အဲဒီကားကို ချက်ချင်းရောင်းလိုက်မိမှာပါ။ တကယ်တမ်းမှာတော့ ကျွန်တော်ဟာ ကိုယ်ပိုင်တာကြောင့် တန်ဖိုးထားမိခြင်း အစွဲထဲ ရောက်သွားတာပါ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ပစ္စည်းတွေကို ကျွန်တော်တို့ ပိုင်ဆိုင်သွားပြီဆိုရင် ရှိသင့်တဲ့ တန်ဖိုးထက် ပိုပြီး တန်ဖိုးသတ်မှတ်မိတတ်ကြပါတယ်။ တနည်းပြောရမယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ တစ်ခုခုကို ရောင်းတော့မယ့်အချိန်မှာ ကျွန်တော်တို့ ဝယ်မယ့်ဆိုရင် ပေးရမယ့် ဈေးနှုန်းထက်ကို ပိုပြီး တန်ဖိုးသတ်မှတ်တတ်ကြပါတယ်။

ဒီအချက်ကိုသက်သေပြဖို့အတွက် စိတ်ပညာရှင် ဒန် အဲလေ က အောက်ပါစမ်းသပ်ချက်ကို လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ အတန်းတစ်ခုမှာ ကျောင်းသားတွေကို ဘက်စကတ်ဘောပွဲလက်မှတ်အချို့ကို ဝေပေးခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ သူတို့ရဲ့ လက်မှတ် ဘယ်လောက် တန်သလဲဆိုတာကို ကျောင်းသားတွေကို သတ်မှတ်ခိုင်းခဲ့ပါတယ်။ လက်မှတ် မရတဲ့ ကျောင်းသားတွေက ဒေါ်လာ (၁၇၀) ဝန်းကျင်မှာ ခန့်မှန်းကြပါတယ်။ လက်မှတ်ရတဲ့ ကျောင်းသားတွေကတော့ သူတို့ရဲ့လက်မှတ်တွေကို ဖုန်းမျှအနေနဲ့ ဒေါ်လာ (၂၄၀၀) အောက်ဆို မရောင်းနိုင်ဘူးလို့ သတ်မှတ်ကြပါတယ်။ ပိုင်ဆိုင်မှု ဆိုတဲ့ ရိုးရှင်းတဲ့ အချက်ကလေးတစ်ခုကပဲ ပစ္စည်းတစ်ခုရဲ့ ဈေးနှုန်းနောက်မှာ သုည တွေတိုးသွားစေခဲ့တာပါ။

အိမ်ခြံမြေလောကမှာ ဒီအစွဲကို ထင်ထင်ရှားရှားတွေ့ရတယ်။ အိမ်ရောင်းမယ့်သူတွေဟာ သူတို့ရဲ့အိမ်ကို စိတ်ခံစားမှုအရ စွဲလန်းနေတာဖြစ်တော့ အိမ်ရဲ့တန်ဖိုးကို ရှိသင့်တဲ့ ပေါက်ဈေးထက်ကို ပိုပြီး သတ်မှတ်မိတတ်ကြတယ်။

ရစ်ချက် သဲလ်လာဟာ ဒီအစွဲကို တိုင်းတာနိုင်ဖို့အတွက် စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ စာသင်ခန်းအတွင်း စမ်းသပ်မှုတစ်ခုကို ကော်နီ တက္ကသိုလ်မှာ ပြုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ အတန်းထဲက ကျောင်းသားတွေရဲ့ တစ်ဝက်ကို ကော်ဖီမတ်ခွက်တွေ ပေးလိုက်ပြီး အဲဒီခွက်ကို အိမ်ကိုယူချင်လည်း ယူသွားနိုင်တယ် ဒီအခန်းထဲမှာပဲ ဈေးနှုန်းတစ်ခု သတ်မှတ်ပြီး ရောင်းချင်လည်း ရောင်းသွားနိုင်တယ်လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။ မတ်ခွက်မရတဲ့ ကျန်တဲ့ ကျောင်းသားတစ်ဝက်ကိုတော့ ဒီခွက်ကို ဘယ်လောက်ဈေးနှုန်းပေးပြီး ဝယ်ချင်သလဲလို့ မေးခဲ့ပါတယ်။ တနည်းပြောရရင်တော့ သဲလ်လာဟာ ကော်ဖီမတ်ခွက်ဈေးကွက် တစ်ခုကို ထူထောင်လိုက်ပါတယ်။ အကြမ်းအားဖြင့်တော့ ကျောင်းသား တွေရဲ့ (၅၀) ရာခိုင်နှုန်းလောက်ဟာ ကော်ဖီမတ်ခွက် အရောင်းအဝယ်ကို လုပ်ဖြစ်ကြလိမ့်မယ် လို့ တစ်ယောက်ယောက်က ထင်ကောင်းထင်မိပါလိမ့်မယ်။ တကယ်တမ်းမှာ တော့ ရလဒ်က အဲဒီထက်ကို နိမ့်လွန်းနေပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ပျမ်းမျှခွက်ပိုင်ရှင်တွေဟာ သူတို့ရဲ့ခွက်ကို (၅၂၅) ဒေါ်လာထက် လျော့မရောင်းချင်ဘဲ ပျမ်းမျှ ဝယ်သူတွေကတော့ မတ်ခွက်ကို (၂၂၅) ဒေါ်လာထက် ပိုမပေးချင်ကြတာကြောင့် ဈေးမတည့်ဘဲ အရောင်းအဝယ် မဖြစ်ကြလို့ပါ။

ကျွန်တော်တို့ဟာ ပစ္စည်းတွေကို ဝယ်ယူစုဆောင်းချင်ကြပြီး ပြန်လည်စွန့်ပစ်ဖို့ကျတော့ တွန့်ဆုတ်နေတတ်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့အိမ်တွေမှာဆိုရင် အသုံးပြု လို့မရတော့တဲ့ ပစ္စည်း အပျက်တွေ ပုံနေတတ်ပါတယ်။ တံဆိပ်ခေါင်းစုဆောင်းသူ၊ နာရီစုဆောင်းသူ၊ အနုပညာပစ္စည်းစုဆောင်းသူတွေဆိုတာဟာလည်း ဒီအစွဲနဲ့ ပတ်သက် နေကြတဲ့သူတွေဖြစ်ပါတယ်။

အဲဒါ့စရာကောင်းတာတစ်ခုက ဒီအစွဲဟာ ကိုယ်ပိုင်တဲ့ ပစ္စည်းကိုသာမက ပိုင်လုနီးနီးဖြစ်နေတဲ့ ပစ္စည်းတွေအပေါ်မှာပါ သက်ရောက်မှု ရှိနေတတ်တာပါ။ လေလံရုံတွေ ဖြစ်တဲ့ ခရစ်စတီးတို့ ဆိုသလိုတို့ဟာ ဒီအချက်ကို ကောင်းကောင်းအသုံးပြုကြပါတယ်။ လေလံပစ္စည်းတစ်ခုကို ဈေးလိုက်ပေးနေတဲ့သူဟာ အဲဒီပစ္စည်းဟာ သူပိုင်လုနီးနီး ဖြစ်နေတဲ့အတွက် သူစိတ်ထဲမှာ သူပစ္စည်းလို့ကို သတ်မှတ်နေပါပြီ။ ဒါကြောင့်ပဲ အဲဒီလေလံပစ္စည်းကို မရမက ဈေးလိုက်တိုးပေးပြီး ရယူဖို့ ကြိုးစားနေတာဖြစ်ပါတယ်။ ပိုင်ဆိုင်လုနီးနီးဖြစ်နေတဲ့ စိတ်ခံစားချက်ဟာ ကိုယ်ပေးမယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ထားတဲ့ ဈေးထက်ကို ပိုပေးမိစေပြီး ဆက်မလိုက်နိုင်တော့ဘဲ လက်လျှော့လိုက်ရတာကို အရှုံးလို့ စိတ်ထဲမှာ စွဲသွားစေပါတယ်။ သတ္တုတူးဖော်ခွင့်တွေ ရေဒီယိုထုတ်လွှင့်ခွင့်တွေ စတဲ့ တင်ဒါအကြီးကြီးတွေကို လိုက်တဲ့အခါမှာလည်း ဒီအစွဲကြောင့်ပဲ တစ်ခါတစ်လေမှာ တင်ဒါအောင်တဲ့သူတွေဟာ အနိုင်ရသကျိန်စာ နဲ့ တွေ့ကြရတာဖြစ်ပါတယ်။ တင်ဒါကြေးများများပေးလိုက်ရပြီး တကယ်တမ်းလုပ်တော့ ကိုယ့်အတွက် အမြတ်မကျန်တော့ ဘဲ အရှုံးပေါ်တာမျိုး ဖြစ်သွားပါတယ်။

အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းဈေးကွက်ထဲမှာလဲ အလားတူ အဖြစ်အပျက်တွေရှိပါတယ်။ ခင်ဗျားအလုပ်တစ်ခုအတွက် လျှောက်လွှာတင်ထားပြီး ဖုန်းပြန်ခေါ်တာ မခံရတဲ့အခါ ခင်ဗျား စိတ်ဓါတ်ကျပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် လူရွေးချယ်မှု နောက်ဆုံးအဆင့်ထိခင်ဗျား ပါလာခဲ့ပြီမှ အရွေးမခံရဘူးဆိုရင်တော့ ခင်ဗျားဟာ ပိုပြီးတော့ ပြင်းပြင်းထန်ထန် စိတ်ဓါတ်ကျပါလိမ့် မယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒါဟာ ကြောင်းကျိုး မဆီလျော်ပါဘူး။ အဓိက ကျတာက နှစ်ခုပဲရှိပါတယ်။ အလုပ်ရတယ် ဆိုတာနဲ့ အလုပ်မရဘူးဆိုတာပါ။ ကျန်တဲ့ အချက်တွေက အရေးမပါပါဘူး။

နိဂုံးချုပ်ရရင် ပစ္စည်းတွေအပေါ်မှာ မတွယ်ငြိပ်နဲ့။ ခင်ဗျားပိုင်ဆိုင်တယ်ဆိုတဲ့ အရာတွေကို စကြဝဠာကြီးက ခင်ဗျားကို ခဏတာသာ အသုံးပြုခွင့်ပေးထားတာလို့ သဘော ထားပါ။ ဆန့်သောလက် မကွေးမီ ကွေးသောလက် မဆန့်မီ ပျက်စီးသွားနိုင်တယ်ဆိုတာကို အမြဲမပြတ် နှလုံးသွင်းနေပါ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ဖြစ်ခဲ့တဲ့ အဖြစ်အပျက်တွေကို ရှောင်လွှဲမနိုင်မှု
(တိုက်ဆိုင်မှု)

++++++

(၁၉၅၀) ခုနှစ်၊ မတ်လ (၁) ရက်နေ့ ညနေ (၇း၁၅) မှာ နီဘာရားစကားမှာရှိတဲ့ ဘီယားထရစ်မြို့က မွေးတေးသီချင်း သီဆိုတဲ့ အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ဟာ ဘုရားကျောင်းမှာ ရီဟာဇယ် လုပ်ဖို့ ချိန်းဆိုထားကြပါတယ်။ အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် အဖွဲ့သားအားလုံးဟာ နောက်ကျနေကြပါတယ်။ ဘုန်းတော်ကြီးမိသားစုလည်း နောက်ကျပါတယ်။ သူနီးက သူ့သမီးရဲ့ ဝတ်စုံကို မီးပူတိုက်နေတာ မပြီးလို့ပါ။ စုံတွဲတစ်တွဲကတော့ သူတို့ကား စက်နှိုးမရလို့ နောက်ကျပါတယ်။ စန္ဒယားဆရာက မိနစ် (၃၀) လောက်စောရောက်ချင်ပါ တယ်။ ဒါပေမယ့် ညစာစားပြီးတဲ့အချိန်မှာ သူအိပ်မောကျသွားပါတယ်။ အဲသလို အကြောင်းအမျိုးမျိုးနဲ့ အစမ်းလေ့ကျင့်ဖို့ လာမယ့်သူတွေ အကုန်လုံးဟာ နောက်ကျနေကြ ပါတယ်။ ညနေ (၇း၂၅) မှာတော့ ဘုရားကျောင်းမှာ ပေါက်ကွဲမှု ဖြစ်ပါတော့တယ်။ ပေါက်ကွဲသံကြီးကို တစ်ရွာလုံးကြားရပါတယ်။ နံရံတွေအားလုံး လွင့်စင်ကုန်ပြီး အမိုးဟာ လည်း မြေပြင်ပေါ်ကို ပုံကျသွားပါတယ်။ ထူးဆန်းအံ့ဩဖွယ်ကောင်းစွာပဲ ဘယ်သူမှ မသေခဲ့ပါဘူး။ မီးသတ်အရာရှိချုပ်က ပေါက်ကွဲမှုဖြစ်ရခြင်းအကြောင်းရင်းဟာ ဓါတ်ငွေ့ ယိုစိမ့်မှုကြောင့်ဖြစ်တယ်ဆိုတာ ဖော်ထုတ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ မွေးတေးသီချင်းအဖွဲ့ကလူတွေကတော့ သူတို့ဟာ ဘုရားသခင်ရဲ့ ကယ်မမှုကို ရခဲ့တယ်လို့ ယူဆကြပါတယ်။ ဒါဟာ တကယ်ပဲ ဘုရားသခင်ရဲ့ စောင့်မမှုလား တိုက်ဆိုင်မှု လား။

ရှေ့တစ်ပတ်က ဖြစ်ခဲ့တဲ့ အဖြစ်အပျက်တစ်ခုက ကျွန်တော့်ကျောင်းနေဖက်သူငယ်ချင်း အန်ဒီကို ပြန်အမှတ်ရစေခဲ့ပါတယ်။ သူနဲ့ စကားမပြောဖြစ်တာ အတော်ကို ကြာပါပြီ။ ကျွန်တော် အန်ဒီကို ပြင်းပြင်းပျူ သတိရနေတုန်းမှာ ဖုန်းသံမြည်လာပါတယ်။ ကျွန်တော်ဖုန်းကို ကောက်ကိုင်လိုက်တဲ့ အချိန်မှာ တစ်ဖက်က ပြောနေတဲ့သူဟာ အန်ဒီ ဖြစ် နေပါတယ်။ "ငါ ... တယ်လီပသီ ရနေပြီ" လို့ အော်လိုက်မိပါသေးတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒါဟာ တယ်လီပသီလား တိုက်ဆိုင်မှုလား။

(၁၉၉၀) ခုနှစ် အောက်တိုဘာလ (၅) ရက်နေ့မှာ ဆန်ဖရန်စစ္စကို စောင့်ကြည့်လေ့လာရေးအဖွဲ့က အင်တဲဟာ သူရဲပြိုင်ဖက် AMD ကို တရားစွဲလိမ့်မယ်လို့ ဖော်ပြကြပါ တယ်။ AMD ဟာ AM386 လို့ခေါ်တဲ့ ကွန်ပျူတာချစ်ပဲ တစ်မျိုးကို ဈေးကွက်ထဲကို ဖြန့်ချိ ဖို့လုပ်နေတယ်ဆိုတာကို အင်တဲက သိရှိထားပါတယ်။ အဲဒီ ချစ်ပဲဟာ အင်တဲရဲ့ 386 ချစ်ပဲ ကို တုပထားတယ်ဆိုတာ ထင်ရှားနေပါတယ်။ အဲဒီသတင်းအချက်အလက်ကို အင်တဲဟာဘယ်လိုရခဲ့တယ်ဆိုတဲ့အချက်က ထူးခြားပါတယ်။ လုံးဝ တိုက်ဆိုင်စွာ နဲ့ပဲ ကမ္ဘာ့နံရံခွဲစုလုံးဟာ မိုက်ခိုဝတ် လို့ခေါ်တဲ့ သူ့ကို အလုပ်ခန့်ထားမိကြပါတယ်။ မိုက်ခိုဝတ် နှစ်ယောက်စလုံးကလည်း ကယ်လီဖိုးနီးယားမှာရှိတဲ့ ဟိုတယ် တစ်ခုထဲမှာ တိုက်တိုက်ဆိုင်ဆိုင် တည်းကြပါတယ်။ ဟိုတယ်ကနေ ပြန်တော့လည်း တစ်နေ့ထဲမှာ ပြန်ကြပါတယ်။ သူတို့ နှစ်သွားပြီးနောက်မှာ ဟိုတယ်ဟာ မိုက်ခိုဝတ်အတွက် ပို့ပေး တဲ့ ပစ္စည်းထုပ်တစ်ခု ကို လက်ခံရရှိခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီ အထုပ်ထဲမှာ AM386 နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ လျှို့ဝှက် အချက်အလက် တွေပါနေပါတယ်။ ဟိုတယ်ဟာ မှားယွင်းပြီးတော့ အဲဒီ အထုပ်ကို အင်တဲက မိုက်ခိုဝတ် ဆီကို ပို့ပေးလိုက်မိပါတယ်။ အင်တဲက မိုက်ခိုဝတ်ကလည်း အဲဒီအထုပ်ကို ဥပဒေရုံးကို ချက်ချင်း ပို့ပေးလိုက်ပါတော့တယ်။

ဘယ်လောက်တောင် တိုက်ဆိုင်လိုက်ပါသလဲ။ ဆွစ်လူမျိုး စိတ်ပညာရှင် စီဂီယွန်းဟာ အဲဒါလိုဖြစ်ရပ်တွေထဲက မသိနိုင်တဲ့တွန်းအားတစ်ခုကို တွေ့ရှိခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါကို သူက ဆင်ခရိုနိုစီတီ လို့ခေါ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျိုးကြောင်းဆင်ခြင်တတ်သူတွေက အဲဒါလိုဖြစ်ရပ်တွေအပေါ် ဘယ်လိုသုံးသပ်မလဲ။ စာရွက်တစ်ရွက် ခဲတံတစ်ချောင်း ကိုပဲ သုံးပြီး ရေးချသုံးသပ်ကြည့်လို့ရပါတယ်။ ပထမဖြစ်ရပ်ကို စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ဘုရားကျောင်းပေါက်ကွဲတဲ့ ကိစ္စပေါ့။ ဖြစ်နိုင်တဲ့ ကိစ္စလေးခုကို ချရေးဖို့ အကွက် လေးကွက် ဆွဲလိုက်ပါ။ ပထမအကွက်မှာ တကယ်ဖြစ်ခဲ့တဲ့ ကိစ္စကိုချရေးလိုက်ပါ။ ဓမ္မတေးအဖွဲ့ နောက်ကျ .. ဘုရားကျောင်းပေါက်ကွဲ။ ဒါပေမယ့် နောက်ထပ်ချရေးဖို့ ဖြစ်နိုင်တာ သုံးခု ကျန်နေပါသေးတယ်။ ဓမ္မတေးအဖွဲ့ နောက်ကျ .. ဘုရားကျောင်း မပေါက်ကွဲ။ ဓမ္မတေးအဖွဲ့ နောက်မကျ .. ဘုရားကျောင်း ပေါက်ကွဲ။ ဓမ္မတေးအဖွဲ့ နောက်မကျ .. ဘုရားကျောင်း မပေါက်ကွဲ ..။ ဒီလို အလားတူဖြစ်ရပ်တွေ ဖြစ်တဲ့ အကြိမ်အရေအတွက် တွေကို သက်ဆိုင်ရာ အကွက်တွေထဲမှာ ချရေးကြည့်လိုက်ပါ။ နောက်ဆုံး ဖြစ်ရပ် ဖြစ်တဲ့ အကြိမ်အရေအတွက်ကို သေချာ ဂရုပြုလေ့လာပါ။ အဲဒါဟာ နေ့တိုင်းဖြစ်နေကျ ကိစ္စပါ။ ဓမ္မတေးအဖွဲ့တွေ နောက်မကျ .. ဘုရားကျောင်းလည်း မပေါက်ကွဲတဲ့ ကိစ္စ တွေပါ။ နေ့တိုင်း သန်းပေါင်းများစွာသော ဓမ္မတေးအဖွဲ့တွေ အချိန်မီ ရောက်ကြပြီး ဘုရားကျောင်းဟာလည်း မပေါက်ကွဲခဲ့ပါဘူး။ အဲဒီသန်းပေါင်းများစွာသော ဘုရားကျောင်း တွေအတွက် ဘီးယားထရစ်က ဘုရားကျောင်းလို အဖြစ်မျိုးဟာ နှစ်တစ်ရာနေ့လို့မှ တစ်ခါ ဘယ်လိုမှ မဖြစ်နိုင်တဲ့ ကိစ္စတစ်ခုပါ။ ဒါကြောင့် အဲဒီ ရှားပါးစွာ တိုက်ဆိုင်သွားတဲ့ အဖြစ်ဟာ ဘုရားသခင်ရဲ့ ကယ်တင်စောင့်မမှု ဘယ်လိုမှ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ ပြီးတော့ ဘုရားသခင်ရဲ့အလိုတော်ဆိုရင် ဘာကြောင့် ဘုရားကျောင်းတစ်ခုကို အစိတ်စိတ်အမွှာမွှာ ဖြစ်သွားအောင် ဖောက်ခွဲပစ်မှာလဲ။ ဒါဟာ ကိုယ့်ကို ယုံကြည်ဦးခိုက်သူတွေနဲ့ ဆက်သွယ်တဲ့ နည်းလမ်းသာဆိုရင် အင်မတန်မှ ရယ်စရာကောင်းတဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခု ဖြစ်နေ မှာပါ။

ဖုန်းခေါ်ဆိုတဲ့ ဖြစ်ရပ်ကိုလည်း အလားတူ သုံးသပ်မှုမျိုးနဲ့ သုံးသပ်ကြည့်ပါ။ အန်ဒီဟာ ခင်ဗျားအကြောင်းတွေးနေပြီး ခင်ဗျားဖုန်းမခေါ်တဲ့ ဖြစ်ရပ် .. ခင်ဗျား အန်ဒီအကြောင်း တွေးနေပြီး အန်ဒီဖုန်းမခေါ်တဲ့ဖြစ်ရပ် .. ခင်ဗျား သူ့အကြောင်းတွေးမနေတဲ့အချိန် သူဖုန်းခေါ်တဲ့ ဖြစ်ရပ် .. သူခင်ဗျားအကြောင်းတွေးမနေတဲ့အချိန် ခင်ဗျားသူ့ဆီ ဖုန်းခေါ်တဲ့ ဖြစ်ရပ်တွေနဲ့ အချိုးချတွက်ချက်ကြည့်ပါ။ ပြီးတော့ ခင်ဗျားသူ့အကြောင်းတွေးမနေတဲ့အချိန် သူဖုန်းမခေါ်တာတွေဟာလည်း အများအပြားကို ဖြစ်နိုင်တာပါပဲ။ လူဆိုတာမျိုး က သူ့အချိန်ရဲ့ (၉၀) ရာခိုင်နှုန်းလောက်မှာ အခြားသူတစ်ယောက်ယောက်အကြောင်းကိုတွေးတောနေတာများပါတယ်။ ဒါကြောင့် လူနှစ်ယောက်ဟာ တစ်ယောက် အကြောင်း တစ်ယောက်တွေးနေချိန်မှာ ဖုန်းဆက်လာတဲ့ အဖြစ်အပျက်မျိုးဟာ ဖြစ်တန်စွမ်း များပြားတဲ့ကိစ္စပါ။ အန်ဒီနဲ့မှ မဟုတ်ပါဘူး။ ခင်ဗျားမှာ အခြားသူငယ်ချင်း အယောက် (၁၀၀) ရှိနေသေးရင် ဒီလိုဖြစ်နိုင်တဲ့ ဖြစ်တန်စွမ်းဟာ ပိုမိုများပြားပါလိမ့်မယ်။

ဖြစ်တန်စွမ်းတွေကို တွက်ချက်ကြတဲ့အချိန်မှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ ယိမ်းယိုင်တွေဝေတတ်ကြပါတယ်။ တစ်ယောက်ယောက်က ဘယ်တော့မှ မဖြစ်နိုင်ဘူး လို့ ပြောလိုက်ရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ သုညထက် နံနံပိုတဲ့ ဖြစ်နိုင်ချေအဖြစ် မှတ်ယူတတ်ကြပါတယ်။ ဘယ်တော့မှ ဆိုတဲ့စကားကို အနုတ်လက္ခဏာဆောင်တဲ့ စကားအဖြစ် ကျွန်တော်တို့ မမှတ်ယူကြပါဘူး။

ချုပ်ရရင် အရမ်းစိတ်မလျှပ်ရှားလွယ်ပါစေနဲ့။ မဖြစ်နိုင်တဲ့ တိုက်ဆိုင်မှုတွေဆိုတာက အလွန်ရှားပါးပေမယ့်လည်း ဖြစ်နိုင်ချေရှိတဲ့ အဖြစ်အပျက်တွေပါ။ တကယ်လို့ အဲဒါလို အဖြစ်မျိုးဖြစ်လာခဲ့တယ် ဆိုရင်လည်း အံ့သြစရာမရှိပါဘူး။ တကယ်တမ်း အံ့သြရမှာက အဲဒါလို အဖြစ်မျိုး တစ်ခါမှ မဖြစ်ဘူးဆိုရင်မှသာ အံ့သြရမှာပါ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

အများညီမှုရဲ့ဘေးအန္တရာယ်
(အုပ်စုဖွဲ့စည်းစားခြင်း)

++++++

အစည်းအဝေးတစ်ခုအတွင်းမှာ ကိုယ့်လျှာကိုယ် ကိုက်ပြီးနေဖူးလား။ ကြုံဖူးမှာပါ။ ခင်ဗျား အဲဒီ အစည်းအဝေးထဲမှာ ထိုင်နေတယ်။ ဘာမှ မပြောဘဲ တင်ပြတာတွေကိုပဲ ခေါင်းလေးညှိပြီး နားထောင်နေရတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ခင်ဗျား အဆိုးမြင်သမားလို့ အထင်မခံနိုင်ဘူးလေ။ ပြီးတော့ တင်ပြချက်ကို ခင်ဗျား သဘောမကျဘူး ဆိုတာကလည်း (၁၀၀) ရာခိုင်နှုန်း မသေချာဘူးဖြစ်နေတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျန်တဲ့သူ အားလုံးက တစိတ်တဝမ်းထဲ ညီညီညွတ်ညွတ် ထောက်ခံ သဘောတူ နေတာကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ ထပြောလိုက်ရင် ငတုံးလို့ အထင်ခံရမှာကလည်း ရှိသေးတယ်မဟုတ်လား။ ဒါကြောင့် ခင်ဗျား ပါးစပ်ပိတ်ပြီးတော့ပဲ နေလိုက်တော့တယ်။ အဲဒါလိုမျိုး အားလုံး စုပေါင်းပြီး စဉ်းစားသုံးသပ်ကြတာကို အုပ်စုဖွဲ့ စဉ်းစားခြင်းလို့ခေါ်ပါတယ်။ ဒီလိုအုပ်စုဖွဲ့ စဉ်းစားကြတဲ့အခါမှာ ထက်မြက်တဲ့ လူတစ်စုဟာ သတိ လက်လွှတ် ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို ချမိတတ်ကြပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူတိုင်းက သူတို့ရဲ့ အထင်အမြင်ကို အများရဲ့ အထင်အမြင်နဲ့ လိုက်လျောညီထွေ ရှိစေချင် တာကြောင့်ပါပဲ။ အခုလို အများစုရဲ့ သဘောတူညီမှုတွေ မရှိခဲ့ဘူးဆိုရင် တချို့အခြေအနေတွေကို ပါဝင်စဉ်းစားတဲ့လူတွေ ငြင်းဆန်ကောင်း ငြင်းဆန်မိပါလိမ့်မယ်။ အုပ်စုဖွဲ့ စဉ်းစားခြင်းဟာ လူ့အဖွဲ့အစည်းရဲ့ အရှိန် (Social proof) ရဲ့ အခွဲတစ်ခုပါ။

(၁၉၆၀) ခုနှစ် မတ်လမှာ အမေရိကန် လျှို့ဝှက်ထောက်လှမ်းရေး အဖွဲ့ဟာ ကျူးဘားကနေ ထွက်ပြေးလာပြီး မီယာမီမှာ ခိုအောင်းနေကြတဲ့ ကွန်မြူနစ်ဆန့်ကျင်ရေးအဖွဲ့ တွေကို တိုက်ခိုက်သုတ်သင်ဖို့ စီစဉ်ကြပါတယ်။ (၁၉၆၁) ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလမှာတော့ ကျူးဘားကို ဝင်တိုက်ဖို့ ဆွဲထားတဲ့ လျှို့ဝှက် အစီအမံကို သမ္မတကနေဒီ သမ္မတရုံးကို ရောက်အပြီး နှစ်ရက် အကြာမှာ တင်ပြခဲ့ကြပါတယ်။ သုံးလကြာပြီးနောက်မှာ သမ္မတကနေဒီနဲ့ သူ့ရဲ့ အကြံပေးအဖွဲ့ဟာ အိမ်ဖြူ တော် မှာ ထိပ်တန်းအစည်းအဝေးတစ်ခုပြုလုပ်ပြီး အကြံပေးအဖွဲ့ဝင်အားလုံးက ကျူးဘားကို ဝင်တိုက်ဖို့ကို ထောက်ခံခဲ့ကြပါတယ်။ (၁၉၆၁) ခုနှစ် ဧပြီလမှာတော့ တပ်သား (၁၄၀၀) ပါဝင်တဲ့ အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ဟာ အမေရိကန် ရေတပ်၊ လေတပ် နဲ့ စီအိုင်အေ တို့ရဲ့ အကူအညီနဲ့ ကျူးဘား တောင်ဖက်ကမ်းရိုးတန်းက ပစ်ခတ်လှုပ်ရှားမှုအားကို ကျူးဘား နိုင်ငံသားတွေကို မောင်းထုတ်ခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က ကက်စထရိုရဲ့ အစိုးရကို ဖြုတ်ချဖို့ပါ။ ဒါပေမယ့်လည်း အစီအစဉ်လုပ်ထားတဲ့အတိုင်း မဖြစ်ခဲ့ကြပါဘူး။ ပထမရက်မှာ ဘယ်ထောက်ပံ့ သင်္ဘောမှ ကမ်းရိုးတန်းဆီ အရောက်မလာနိုင်ခဲ့ပါဘူး။ ကျူးဘားလေတပ်က သင်္ဘောနှစ်စီးကို မြှုပ်ပစ်လိုက်ပါတယ်။ နောက်နှစ်စီးကတော့ လှည့်ပြန်ပြေးသွားရပါတယ်။ နောက်တစ်ရက်မှာတော့ ကက်စထရိုရဲ့ တပ်က အမေရိကန်တပ်သားတွေကို ထွက်ပေါက်မရှိအောင် ပိုင်းထားလိုက်နိုင်ပါတယ်။ တတိယနေ့ မှာတော့ ရှင်ကျန်တဲ့ တပ်သား (၁၂၀၀) ဟာ ဖမ်းဆီးခံလိုက်ရပြီး စစ်အကျဉ်းစခန်းကို အပို့ခံလိုက်ရပါတယ်။ ကနေဒီရဲ့ ပစ်ခတ်လှုပ်ရှားမှုအားကို ဝင်ရောက်တိုက်ခိုက်မှုဟာ အမေရိကန် နိုင်ငံခြားရေး မူဝါဒ သမိုင်းမှာ အကြီးမားဆုံးသော မှားယွင်းမှုလို့ သတ်မှတ်ခြင်းခံလိုက်ရပါတယ်။ ဒီလို မဖြစ်နိုင်တဲ့ စီမံကိန်းမျိုးကို အကြံပေးအဖွဲ့တွေ အားလုံး က သဘောတူညီခဲ့ကြပြီး တကယ်အကောင်အထည်ဖော်ခဲ့ကြတာဟာ အင်မတန်မှ အံ့သြစရာကောင်းတဲ့ ကိစ္စဖြစ်ပါတယ်။ ဝင်တိုက်သင့်တယ်လို့ ယူဆတာကို အထောက် အပံ့ပြုတဲ့ အချက်တွေ အားလုံးမှာ ဟာကွက် ပျော့ကွက်တွေ အများကြီးပါ။ ဥပမာအားဖြင့် ကနေဒီနဲ့ သူ့အဖွဲ့ဟာ ကျူးဘားလေတပ်ရဲ့ စွမ်းရည်ကို လုံးဝ လျော့တွက်ခဲ့ကြပါ တယ်။ နောက်တော့ တပ်ဖွဲ့ဝင်တွေဟာလည်း အရေးကြီးရင် အဓိကမံဘလေ တောင်မှာ သွားရောက်ပုန်းခိုပြီး ကက်စထရိုရဲ့ တပ်ကို အဲဒီနေရာကနေ ပျောက်ကျားနည်းနဲ့ ပြန်တိုက်နိုင်လိမ့် မယ်လို့ ယူဆခဲ့ကြတာပါ။ မြေပုံကို တစ်ချက်ကြည့်လိုက်ရင်ပဲ သူတို့ ပုန်းခိုဖို့ ရည်မှန်းထားတဲ့နေရာဟာ ပင်လယ်အော်နဲ့ မိုင်တစ်ရာ ဝေးပြီး ကြားထဲမှာ

လည်း ရှောင်ကွင်းသွားလို့ မရတဲ့ ရွံ့နွံတွေနဲ့ ပြည်နေတာကို တွေ့ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာတော့ ကနေဒါနဲ့ သူ့အဖွဲ့ဆိုတာဟာ အမေရိကန်ကို ဦးဆောင် အုပ်ချုပ်နေတဲ့ တကယ့် ဉာဏ်ရည်ထက်မြက်တဲ့ သူတွေချည်းပါပဲ။ ဒါပေမယ့် (၁၉၆၁) ခုနှစ်ရဲ့ ဇန်နဝါရီလနဲ့ ဧပြီလ အကြားမှာ ဘာတွေ မှားယွင်းသွားခဲ့ပါသလဲ။

စိတ်ပညာ ပါမောက္ခ အာဗင်း ဂျာနစ်ဟာ များစွာသော အုပ်စုဖွဲ့ စဉ်းစားခြင်းတွေရဲ့ ရှုံးနိမ့်ခဲ့တဲ့ အဖြစ်အပျက်တွေကို လေ့လာခဲ့ပါတယ်။ ရှုံးနိမ့်ရခြင်း အကြောင်းအရင်း တွေအတွက် သူ့ရဲ့ ကောက်ချက်က အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်ပါတယ်။ ပါဝင်စဉ်းစားတဲ့ အဖွဲ့ဝင်တွေဟာ အဖွဲ့အစည်း စိတ်ဓါတ်ကို (မသိစိတ်အားဖြင့်) မှားယွင်းတဲ့ အကောက်အယူတွေအပေါ် အခြေခံပြီး ဖွဲ့စည်းလိုက်ကြပါတယ်။ မှားယွင်းတဲ့ ယူဆချက်တစ်ခုက မရှုံးနိမ့်နိုင်မှု ဆိုတဲ့ အယူအဆပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်ရော ငယ်သားတွေပါ ညီညွတ်နေရင် အစီအမံဟာ အလုပ်ဖြစ်ပြီး ကံတရားကလည်း ကိုယ့်ကို ဖေးမလိမ့်မယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်မှုပါ။ နောက်တဆင့်အနေနဲ့ ညီညွတ်မှု အစွဲဖြစ်လာပါတယ်။ ကျန်တဲ့သူအားလုံးက တညီတညွတ်ထဲဖြစ်နေရင် ကိုယ့်ရဲ့ သူတို့နဲ့ ဆန့်ကျင်နေတဲ့ အမြင်က မှားနေလိမ့်မယ်လို့ လက်ခံလိုက်တဲ့ အစွဲပါ။ ဘယ်သူမှ အဖွဲ့အစည်းရဲ့ ညီညွတ်မှုကို ဖျက်ဆီးလိုက်တဲ့ အဆိုးမြင်သမားတစ်ယောက် မဖြစ်လိုကြပါဘူး။ နောက်ဆုံးအဆင့်ကတော့ လူတိုင်းဟာ ညီညွတ်နေတဲ့ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုရဲ့ အစိတ်အပိုင်းဖြစ်နေတာကို ပျော်ရွှင်တတ်ကြပါတယ်။ ဆန့်ကျင်တဲ့ အမြင်တစ်ခုခုကို တင်ပြလိုက်ခြင်းဟာ အဲ့ဒီအဖွဲ့ထဲကနေ ဖယ်ထုတ်ခံလိုက်ရခြင်းလို့ ယူဆထားတတ်ကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဆင့်ကဲတိုးတက်မှု ဖြစ်စဉ်ကို ပြန်ကြည့်ရင်လည်း အဲ့သလို အများနဲ့ ဆန့်ကျင်နေခြင်းဟာ သေဆုံးမှုဆီ ဦးတည်နေတာကို တွေ့ရပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကမ္ဘာဦးလူသား စိတ်ဆန္ဒသဘာဝဟာ အများစုနဲ့ လိုက်လျောညီထွေရှိတဲ့ အစုအဖွဲ့တစ်ခုအတွင်းမှာ နေလိုစိတ် ရှိနေတာပါ။

စီးပွားရေးလောကမှာတော့ အုပ်စုဖွဲ့စဉ်းစားခြင်းဆိုတာဟာ အထူးအဆန်းမဟုတ်တော့ပါဘူး။ အကောင်းဆုံး ဥပမာတစ်ခုကတော့ ကမ္ဘာ့အဆင့်မီ လေကြောင်းလိုင်းဖြစ်တဲ့ ဆွစ်ဇာလန်လေကြောင်းလိုင်းရဲ့ အဖြစ်အပျက်ပါပဲ။ ကြေးကြီးပေးရတဲ့ အကြံပေးအဖွဲ့တွေဟာ CEO ဟောင်းရဲ့ အနားမှာ ရှိခဲ့ပါတယ်။ အတိတ်က အောင်မြင်ခဲ့တာတွေ အပေါ်မှာ သာယာယစ်မှုပြီး မသေချာမှုများတဲ့ (ဥရောပမှာရှိတဲ့ လေကြောင်းလိုင်း အတော်များများကို ဝယ်ယူဖို့အပါအဝင်) လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်ရေး မဟာဗျူဟာကို ဖော်ထုတ်ခဲ့ကြပါတယ်။ ညီညွတ်တက်ကြွနေတဲ့ အဖွဲ့ဟာ အဲ့ဒီမဟာဗျူဟာကို သဘောတူထောက်ခံခဲ့ကြပြီး အဆင်မပြေနိုင်တဲ့ အချက်တွေကိုတော့ လျော့ပေါ့ပြီးပဲ စဉ်းစားသုံးသပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ အဲ့သလိုနဲ့ (၂၀၀၁) ခုနှစ်မှာ လေကြောင်းလိုင်းဟာ လုံခြုံသွားခဲ့ပါတယ်။

ခင်ဗျားဟာ အဲ့သလို အုပ်စုဖွဲ့ စဉ်းစားမှုမျိုးထဲ ပါနေရပြီး အားလုံးက ညီညွတ်နေကြပြီဆိုရင် ကိုယ့်စိတ်ကိုယ် ပြန်မေးကြည့်ပါ။ ခင်ဗျားရဲ့ အဖွဲ့က မကြိုက်ဘူးဆိုရင်တောင်မှ အဆိုပြုချက်ရဲ့ အားနည်းမှုတွေကို ထောက်ဆ ဝေဖန်ပါ။ အသင်းအဖွဲ့ကနေ ဖယ်ထုတ်ခံရတဲ့ စိတ်ခံစားမှု ဖြစ်နေခဲ့ရင်တောင်မှ အချက်အလက်အားလုံးကို သံသယနဲ့ မေးခွန်း ထုတ်ဖို့ မမေ့ပါနဲ့။ ခင်ဗျားသာ အဲ့သလို ဆွေးနွေးမှုမျိုးကို ဦးဆောင်ရတဲ့သူ ဖြစ်ခဲ့ရင် အဆိုပြုခြင်းအချက်တွေနဲ့ချည်းပဲ ထောက်မပယ် အဖျက်သမားတစ်ယောက်ကို တာဝန်ပေးအပ်ထားပါ။ အဲ့သလိုလူမျိုး တစ်ယောက်ရှိဖို့ဆိုတာဟာ အုပ်စုဖွဲ့ ဆွေးနွေးမှုတွေမှာ အင်မတန်မှန် အရေးကြီးပါတယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ခင်ဗျား ဘာကြောင့် မကြာခင် မီဂါထရီလီယံ ကစားရမှာလဲ
(ဖြစ်တန်စွမ်းကို လျှစ်လျူရှုမှု)

+++++

အခွင့်အလမ်းနဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ ဂိမ်းနှစ်ခုရှိတယ်။ ပထမတစ်ခုက ခင်ဗျား (၁၀) သန်း အနိုင်ရနိုင်တယ်။ ဒုတိယတစ်ခုမှာကတော့ ဒေါ်လာ (၁၀၀၀၀) ပဲ ရနိုင်တယ်။ ဘယ်ဟာကို ကစားမလဲ။ ပထမဂိမ်းကို နိုင်ရင် ခင်ဗျားဘဝ လုံးဝ ပြောင်းလဲသွားမယ်။ အလုပ်ကနေ အနားယူလိုက်လို့ရမယ်။ အေးအေးသက်သာ သွားပြီး အနားယူ အပန်းဖြေနိုင်မယ်။ ဒုတိယဂိမ်းမှာနိုင်ရင်တော့ ကာရောဘီယန်ကို အပန်းဖြေခရီးသွားလို့ရမယ်။ ဒါပေမယ့် ငွေကုန်သွားရင်တော့ အလုပ်စားပွဲဆီ ပြန်လာရမှာပါပဲ။ နောက်ထပ် အခြေအနေတစ်ခု ထပ်ထည့်ပါမယ်။ ပထမဂိမ်းမှာ နိုင်နိုင်ခြေက သန်းတစ်ရာပုံပုံရင် တစ်ပုံပဲရှိပြီး ဒုတိယဂိမ်းရဲ့ အနိုင်ရနိုင်ခြေက (၁၀၀၀၀) ပုံ ပုံရင် တစ်ပုံ ရှိပါတယ်။ ကဲ အခုဆိုရင် ဘယ်ဂိမ်းကို ခင်ဗျား ကစားမလဲ။

ဒုတိယဂိမ်းက ဆယ်ဆလောက် နိုင်နိုင်ချေပိုများနေပေမယ့်လည်း ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိတ်ခံစားမှုက ကျွန်တော်တို့ကို ပထမဂိမ်းကို ကစားဖို့ ဆွဲဆောင်နေပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အမြဲတမ်းပဲ လောင်းကြေးပိုရမယ့် ဟာကိုပဲ ရွေးချယ်ချင်နေကြပါတယ်။ နိုင်နိုင်ချေဘယ်လောက်ပဲနည်းပါစေ ကျွန်တော်တို့ဟာ မီဂါ မီလီယံ၊ မီဂါဘီလီယံ၊ မီဂါထရီလီယံ စတာတွေကိုပဲ ကစားချင်နေကြပါတယ်။

(၁၉၇၂) ခုနှစ်မှာ စမ်းသပ်ချက်တစ်ခုကိုပြုလုပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ ပါဝင်ကူညီတဲ့သူတွေကို အုပ်စုနှစ်စု ခွဲလိုက်ပါတယ်။ ပထမအုပ်စုထဲမှာ ပါတဲ့သူတွေကို သူတို့ကို လျှစ်စစ်နဲ့ လျှော့နည်းနည်း ရိုက်မယ်လို့ ပြောထားပါတယ်။ ဒုတိယ အုပ်စုမှာ ပါဝင်တဲ့သူတွေကိုတော့ လျှစ်စစ်ရှော့ ရိုက်ခံရမယ့် ဖြစ်နိုင်ချေဟာ (၅၀-၅၀) ပဲလို့ ပြောထားပါတယ်။ လေ့လာသူတွေဟာ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ဖိစီးမှု (နုလုံစုနဲ့နှုန်း၊ အာရုံကြောတုန်ပြန်ပုံ၊ ချွေးထွက်နှုန်း စတာတွေကို) တွေကို ရှေ့မရိုက်ခင်လေးမှာ တိုင်းတာကြပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ အံ့သြစရာပါပဲ။ အုပ်စုနှစ်ခု ဟာ ဘာခြားနားချက်မှ မရှိပါဘူး။ အုပ်စုနှစ်ခုစလုံးက လူတွေအားလုံး အတူတူပဲ စိတ်ဖိစီးမှုကို ခံကြရပါတယ်။ နောက်တစ်ဆင့် အနေနဲ့ လေ့လာသူတွေဟာ ဒုတိယအုပ်စုကို ရှေ့ရိုက်ခံရမယ့် ရာခိုင်နှုန်းကို (၅၀)% ကနေ (၂၀)%၊ (၁၀)%၊ (၅)% စသဖြင့် လျှော့လျှော့ပြောပြီး စမ်းသပ်ကြပါတယ်။ ဘယ်လိုပဲ လျှော့လျှော့ အုပ်စုနှစ်ခုစလုံးရဲ့ ရလဒ်က ကွဲပြားခြားနားမှု မရှိပါဘူး။ သို့ပေမယ့်လည်း ရှေ့ရိုက်တဲ့ လျှစ်စစ်ပမာဏကို တိုးမယ်ပြောလိုက်တဲ့အခါမှာတော့ အုပ်စု နှစ်ခုစလုံးရဲ့ စိတ်ဖိစီးမှုဟာ တိုးသွားပါတယ်။ တိုးသွားတဲ့ နှုန်းကလည်း တူညီကြပါတယ်။ ဒီစမ်းသပ်မှုက ဘာကိုဖော်ပြသလဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဖြစ်ရပ်တစ်ခုရဲ့ ပမာဏ (အနိုင်ရနိုင်မယ့် ငွေကြေးပမာဏ၊ လျှစ်စစ်ခံစား ပမာဏ စသဖြင့်) ကိုသာ တုန်ပြန်ကြပြီး သူ့ရဲ့ ဖြစ်နိုင်ချေကို မတုန်ပြန်ကြဘူးဆိုတာပါပဲ။ တစ်မျိုးပြောရရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ ဖြစ်တန်စွမ်းကို ဆုပ်ကိုင်ရာမှာ အားနည်းကြပါတယ်။

ဒါကို ပိုကောင်းတဲ့ဝေါဟာရ အနေနဲ့ ဖြစ်တန်စွမ်းကို လျှစ်လျူရှုမှု လို့ခေါ်ပါတယ်။ အဲဒါဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေချမှတ်ရာမှာ အမှားအယွင်းတွေကို ဖြစ်စေပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ စတင်ထူထောင်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလေ့ရှိကြပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ မျက်စိထဲမှာ အဲ့ဒီလုပ်ငန်း အောင်မြင်ခဲ့ရင် ရမယ့် ငွေကြေးပမာဏတွေကို မြင်ယောင် နေကြလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ မေ့ (ပျင်းရိတာလည်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်) နေတာက စတင်ထူထောင်ခါစ လုပ်ငန်းတွေရဲ့ အောင်မြင်နိုင်တဲ့ ဖြစ်တန်စွမ်းကို လေ့လာသုံးသပ်ဖို့လိုတယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ထိုနည်းတူစွာပဲ လေယာဉ်ပျက်ကျတဲ့ သတင်းတစ်ခုကို မီဒီယာတွေက အလွန်အကျွံဖော်ပြကြတာကြောင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ လေယာဉ်တစ်စင်းပျက်ကျမယ့် ဖြစ်တန်စွမ်းကို အလေးမထားတော့ဘဲ လေယာဉ်ခရီးစဉ်တွေကို ဖျက်သိမ်းတတ်ကြပါတယ်။ (တကယ်တော့ လေယာဉ်တစ်စင်းပျက်ကျမယ့် ဖြစ်တန်စွမ်းဟာ လေယာဉ်ပျက်ကျပြီးတဲ့အချိန်မှာတောင်မှ အပြောင်းအလဲမရှိ အတူတူပဲ ဖြစ်နေမှာပါ) ..။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု

လုပ်ငန်းကို စတင်၍ လူတွေဟာ ဘယ်လောက် အမြတ်ရနိုင်မလဲ ဆိုတာတစ်ချက်ထဲကိုပဲ အလေးထားစဉ်းစားကြပါတယ်။ သူတို့အတွက်ကတော့ (၂၀)% အမြတ်ရစေမယ့် ဂုဏ်ရည် ရှယ်ယာတွေဟာ အခြား (၁၀)% လောက်သာ အမြတ်ရစေမယ့် ရှယ်ယာတွေထက် ပိုကောင်းတယ်လို့ ထင်တတ်ကြပါတယ်။ တကယ်တော့ ဒါဟာ မှားပါတယ်။ အမှန်က ရှယ်ယာနှစ်ခုရှိ မသေချာမရေရာမှု တွေကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ လူသဘာဝမှာ အဲဒါကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားဖို့ အသိပါမလာပါဘူး။ ဒါကြောင့် ဘယ်လောက်မြတ်မလဲဆိုတာကိုပဲ စဉ်းစားတတ်ကြပြီး မြတ်နိုင်ချေ ဘယ်လောက်ရှိသလဲဆိုတာအတွက်တော့ ထည့်သွင်းစဉ်းစားဖို့ ပျက်ကွက်တတ်ကြပါတယ်။

လျှပ်စစ်ရှေ့ရိုက်တဲ့ စမ်းသပ်ချက်ဆီကို ပြန်သွားကြရအောင်။ ဒုတိယ အုပ်စုကို ရှေ့ရိုက်ခံရမယ့် ရာခိုင်နှုန်းကို (၅)% ကနေ (၄)%၊ (၃)% အထိလျှော့ချသွားမယ် ဆိုကြပါစို့။ လျှော့ချလိုက်တဲ့ ရာခိုင်နှုန်း (၁) ကိုရောက်မှသာ ဒုတိယအုပ်စုရဲ့ တုန့်ပြန်မှုဟာ ပထမအုပ်စုရဲ့ တုန့်ပြန်မှုနဲ့ သိသိသာသာ ကွာခြားသွားပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့အတွက် (၁)% ဟာ (၁)% ထက် အများကြီး ပိုကွာခြားသလိုဖြစ်နေပါတယ်။

ဒီအချက်ကို စမ်းသပ်ဖို့အတွက် ရေကို သန့်စင်တဲ့ နည်းစနစ် နှစ်ခုကို ကြည့်ကြရအောင်။ မြစ်တစ်ခုထဲကို တူညီတဲ့ မြစ်လက်တက် နှစ်ခု စီးဝင်နေတယ် ဆိုကြပါစို့။ ပထမမြစ်ကို နည်းလမ်း (က) ကိုအသုံးပြုပြီး သန့်စင်ပါတယ်။ အဲဒီနည်းစနစ်က ရေထုညစ်ညမ်းပြီး သောက်သုံးသူတွေ သေဆုံးမယ့် အန္တရာယ်ကနေ (၅)% ကနေ (၂)% အထိ သက်သာစေပါတယ်။ နောက်မြစ်တစ်ခုကိုတော့ နည်းလမ်း (ခ) ကို အသုံးပြုပြီး သန့်စင်ပါတယ်။ အဲဒီနည်းလမ်းကတော့ သောက်သုံးသူတွေ သေဆုံးမယ့် ဘေးအန္တရာယ်ကနေ (၁)% ကနေ (၁၀)% အထိ သက်သာစေပါတယ်။ ဆိုလိုတာက လုံးဝ ဘေးအန္တရာယ် မရှိနိုင်တဲ့ နည်းစနစ်ပါ။ အဲဒီတော့ ဘယ်နည်းစနစ်ကို ရွေးကြမလဲ။ နည်းစနစ် (က) လား (ခ) လား။ လူအများစုလိုမျိုးပဲ စဉ်းစားရင်တော့ ခင်ဗျားဟာ နည်းလမ်း (ခ) ကိုရွေးမှာပေါ့။ အဲဒါဟာ မှားယွင်းပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ နည်းလမ်း (က) နဲ့ဆိုရင် လူသေမယ့်ရာခိုင်နှုန်းက (၃)% လျော့နည်းပြီး နည်းလမ်း (ခ) နဲ့ဆိုရင် လူသေမယ့် ရာခိုင်နှုန်းဟာ (၁၀)% ပဲ လျော့နည်းတာ ဖြစ်လို့ပါပဲ။ နည်းလမ်း (က) က နည်းလမ်း (ခ) ထက် သုံးဆ ပိုကောင်းမွန်ပါတယ်။ ဒီအစွဲမှာကိုတော့ မသေချာမှု သူညီ အစွဲလို့ ခေါ်ပါတယ်။

ဒီအစွဲအတွက် အကောင်းဆုံး ဥပမာကတော့ (၁၉၅၈) ခုနှစ်မှာ ပြဋ္ဌာန်းခဲ့တဲ့ အမေရိကန် အစားအသောက် ဥပဒေပါပဲ။ အဲဒီဥပဒေက ကင်ဆာဖြစ်စေတဲ့ ဓါတုပစ္စည်းတွေ ပါဝင်တဲ့ အစားအစာတွေကို တားမြစ်ပိတ်ပင်ခဲ့ပါတယ်။ ကင်ဆာဖြစ်စေတဲ့နှုန်းကို သူညီအထိ လျှော့ချနိုင်ဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို တားမြစ်လိုက်တာဟာ ကောင်းတယ်လို့ အစပိုင်းမှာ ထင်ရပါတယ်။ ဒါပေမယ့်လည်း အဲဒီတားမြစ်မှုဟာ (ကင်ဆာဖြစ်စေတဲ့ ဓါတုပစ္စည်းမပါပေမယ့်) ပိုပြီးအန္တရာယ်ကြီးမားတဲ့ အစားအစာကို စွဲသွားစေတတ်တဲ့ ဓါတုပစ္စည်းတွေကို အသုံးပြုစေဖို့ ဦးတည်သွားခဲ့ပါတယ်။ ဆယ်ခြောက်ရာစုတုန်းက ပါရာဆီဆင်စ် ပြောခဲ့သလို အဆိပ်သင့်မှုဆိုတာဟာ ပမာဏပေါ် မူတည်ပါတယ် ဆိုတဲ့ အတိုင်းပါပဲ။ ဒါ့အပြင် ဒီဥပဒေဟာ ပြဋ္ဌာန်းသော ပြဋ္ဌာန်းခဲ့ပေမယ့် ဘယ်သူကမှ လိုက်နာအောင် ဖိအားမပေးခဲ့ကြပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ တားမြစ်ထားတဲ့ မော်လီကျူး တစ်ခုဟာ အစားအစာတွေကနေ ဖယ်ထုတ်လိုက်ဖို့ ဘယ်လိုမှ မဖြစ်နိုင်တဲ့ အရာဖြစ်တာကြောင့်ပါ။ အဲဒီ မော်လီကျူးကို ဖယ်ထုတ်မယ်ဆိုရင် ကွန်ပျူတာချစ်ပုံ ထုတ်လုပ်တဲ့စက်ရုံတွေလို ခေတ်မီစက်ပစ္စည်းတွေ တပ်ဆင်ရမှာဖြစ်ပြီး အဲသလို တပ်ဆင်လိုက်ရင် ထုတ်လုပ်တဲ့ အစားအစာရဲ့ ဈေးနှုန်းဟာ အဆတစ်ရာလောက် မြင့်တက်သွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေး လောကမှာ မရေရာတဲ့ စွန့်စားရမှု သူညီ ဆိုတာ တကယ်တမ်းတော့ မရှိပါဘူး။ အဓိပ္ပါယ်လည်းမရှိပါဘူး။ ခြွင်းချက်အနေနဲ့ကတော့ အကျိုးဆက် အရမ်းကြီးမားတဲ့ ကိစ္စတွေမှာတော့ မရေရာတဲ့ စွန့်စားရမှုကို သူညီ ဖြစ်အောင် လုပ်ထားသင့်ပါတယ်။ ဥပမာ အသက်အန္တရာယ်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ကိစ္စတွေ .. ကူးစက်မြန် တဲ့ ဝိုင်းရပ်စ်တွေ ဓါတ်ခွဲခန်းတွေထဲကနေ ပျံ့နှံ့သွားနိုင်တဲ့ ကိစ္စမျိုးတွေမှာပေါ့။

မသေချာမှုတွေနဲ့ ပတ်သက်ရင် ကျွန်တော်တို့မှာ ထိုးထွင်းသိတတ်တဲ့ အသိမျိုး မရှိပါဘူး။ မတူညီတဲ့ အနောက်အယုက် အခက်အခဲတွေကိုခွဲခြားသုံးသပ်နိုင်စွမ်း မှာလည်း အားနည်းကြပါတယ်။ အနောက်အယုက် အခက်အခဲက ပြင်းထန်လေလေနဲ့ စိတ်ခံစားမှုနဲ့ ပိုပြီးသက်ဆိုင်လေလေ ကျွန်တော်တို့ဟာ မရေရာမသေချာတဲ့ စွန့်စားရမှုတွေကို လျော့ချရာမှာ အားနည်းလေလေ ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ ရိုကာဂီတက္ကသိုလ်က သုတေသနသမားနှစ်ဦးက လူတွေဟာ ဓါတုအဆိပ်သင့်မှု (၁)% လောက်ရှိတယ်ဆိုရင်ကိုပဲ (၉၉)% လောက်ရှိသကဲ့သို့ပဲ ကြောက်ရွံ့ တတ်ကြတယ်ဆိုတာကို သက်သေပြခဲ့ကြပါတယ်။ ကျိုးကြောင်းမဆီလျော်ပေမယ့် လူတွေမှာ ယေဘုယျအားဖြင့် တွေ့ရတတ်တဲ့ တုန့်ပြန်မှု တစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ဗူးထဲက နောက်ဆုံးကွတ်ကီးဟာ ဘာကြောင့် ခင်ဗျားပါးစပ်ထဲမှာ သွားရေတွေ ထွက်လာစေတာလဲ (ရှားပါးမှု အစွဲမှား)

+++++

မိတ်ဆွေရဲ့ အိမ်မှာ ကော်ဖီသောက်ကြပါတယ်။ မိတ်ဆွေရဲ့ ကလေးသုံးယောက် ကြမ်းပြင်ပေါ်မှာ လူးလိုမ့်ပြီး တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် တွန်းထိုးကစားနေတုန်းမှာ ကျွန်တော်တို့ ထိုင်ပြီး စကားပြောနေကြတယ်။ ရုတ်တရက် ကျွန်တော့်မှာ ဖန်ဂေါ်လီလုံးလေးတွေ တစ်အိတ် ပါလာတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်သတိရလိုက်တယ်။ တစ်အိတ် အပြည့်ပေါ့။ ကျွန်တော် အဲဒီဖန်ဂေါ်လီလုံးလေးတွေကို ကြမ်းပြင်ပေါ် ကြုံချပေးလိုက်တယ်။ ကလေးလေးတွေ ဖန်ဂေါ်လီလုံး လှလှလေးတွေနဲ့ ကစားပြီး ငြိမ်သွားကြလိမ့် မယ် ဆိုတဲ့ မျှော်လင့်ချက်နဲ့ပေါ့။ တကယ်တမ်းမှာ အဲသလို ငြိမ်သွားကြတဲ့ ပိုပြီးဆူဆူညူညူ ငြင်းခုံသံတွေ ထွက်လာတာကို ကြားလိုက်ရပါတယ်။ ဒီလောက် ဖန်ဂေါ်လီလုံးတွေ အများကြီး ပေးထားပါလျက်နဲ့ ဘာကြောင့် ငြင်းခုံနေကြသလဲ ဆိုတာကို ကျွန်တော်နားမလည်ပါဘူး။ သေသေချာချာ မေးမြန်းကြည့်လိုက်တော့မှ ဖန်ဂေါ်လီလုံးလေးတွေ ထဲမှာ အပြာရောင် ဖန်ဂေါ်လီလုံးလေး တစ်လုံးပါနေပြီး ကလေးတွေဟာ အဲဒီ ဖန်ဂေါ်လီလုံးလေးကို ရယူနိုင်ဖို့ ငြင်းခုံနေပြောဆိုနေကြတာဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာတော့ ဖန်ဂေါ်လီလုံး အားလုံးဟာ အရွယ်အစားရော ပုံစံပါ အတူတူပါပဲ။ အတူတူပဲ တောက်တောက်ပပ လှနေကြတာပါ။ ဒါပေမယ့် အဲဒီ အပြာရောင်လေးကတော့ အခြားသော ဖန်ဂေါ်လီလုံးတွေထက်ပိုပြီး ကလေးတွေရဲ့ တန်ဖိုးထားမှုကို ရနေပါတယ်။ ကလေးတွေရဲ့ ကလေးဆန်တဲ့ မရင်ကျက်မှုကိုကြည့်ပြီး ကျွန်တော် ရယ်မောမိပါတယ်။

(၂၀၁၅) ခုနှစ် ဩဂုတ်လမှာ ဂူဂဲလ်က သူ့ကိုယ်ပိုင် အီးမေးလ် ကို စအသုံးပြုခွင့်ပေးမယ်ကြားတဲ့အခါမှာ ကျွန်တော်လည်း အကောင်တစ်ခု ဖွင့်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းက ဂူဂဲလ်ရဲ့ အီးမေးလ် အသစ်ဟာ အင်မတန် အကန့်အသတ်များခဲ့ပါတယ်။ လူတစ်ယောက်က ဖိတ်ကြားညွှန်းဆိုပေးမှ အကောင်တစ်ခု ဖွင့်လို့ရတဲ့ အနေအထားပါ။ အဲသလို ကန့်သတ်ထားတဲ့အတွက် ကျွန်တော်ဟာ အီးမေးလ်အကောင်တွေကို ပိုလိုချင်စိတ် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဘာကြောင့် ကျွန်တော် အဲသလို အီးမေးလ် အကောင်တွေ ပိုလိုချင်စိတ်ဖြစ်တာပါလဲ။ ကျွန်တော် အီးမေးလ်တစ်ခုထက် ပိုပြီး လိုအပ်တာကြောင့်လား။ တကယ်တမ်း အဲဒီအချိန်က ကျွန်တော်ဟာ အီးမေးလ်အကောင် လေးခု ရှိနှင့်ပြီး

နေပါပြီ။ ဂျီမေးလ်ဟာ အခြားပျိုင်းဖက် တွေထက် ပိုကောင်းနေလို့လည်း မဟုတ်ပါဘူး။ လူတိုင်း မရနိုင်တဲ့ဟာ ဖြစ်နေလို့ ကျွန်တော် ပိုလိုချင်မိနေတာပါ။ လူကြီးတွေရဲ့ ကလေးဆန်တဲ့ မရင့်ကျက်မှုတွေကို ကျွန်တော် ရယ်မောမိပြန်ပါတယ်။

“ရာရ ဆန် ကာရ” လို့ ရိုမန်တွေက ပြောပါတယ်။ ရှားပါးတဲ့ အရာဟာ တန်ဖိုးရှိတယ် တဲ့။ တကယ်တမ်းမှာတော့ ရှားပါးမှု အစွဲမှားဟာ လူသမိုင်းကြောင်းနဲ့ အတူ သက်တမ်း ကြာမြင့်နေပါပြီ။ ကလေးသုံးယောက်ရှိတဲ့ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေဟာ အိမ်ခြံမြေ အကျိုးဆောင်လုပ်ငန်းကို အချိန်ပိုင်းလုပ်တဲ့သူတစ်ဦးပါ။ အိမ်ကို စိတ်ဝင်စားပြီး ဝယ်ဖို့ မဝယ်ဖို့ ကို ဆုံးဖြတ်ချက် မပြတ်မသားဖြစ်နေတဲ့ ဝယ်သူနဲ့ ကြုံတိုင်းမှာ သူမဟာ အဲဒီဝယ်သူဆီဖုန်းဆက်ပြီး ပြောလေ့ရှိပါတယ် .. “ လန်ဒန်က ဆရာဝန်တစ်ယောက်က အိမ်ကို အရမ်း သဘောကျ နေတယ် .. ရှင်ရော ဘယ်လိုလဲ .. စိတ်ဝင်စားသေးလား .. ရှင်စိတ်မဝင်စားရင် သူ့ကိုရောင်းလိုက်မယ်နော်” ..။ လန်ဒန်က ဆရာဝန် ဆိုတဲ့ နေရာမှာ တစ်ခါတစ်ရံ ပါမောက္ခတို့ ဘက်လုပ်ငန်းရှင်တို့ ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ တကယ်တမ်းတော့ ဒါဟာ လုပ်ကြံဇာတ်လမ်းထွင်တာပါ။ ဒါပေမယ့် သူ့ရဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုက တော့ တော်တော်လေးကောင်းပါတယ်။ အဲသလို ပြောလိုက်ချင်းအားဖြင့် ဝယ်သူရဲ့ အတွေးထဲမှာ သူတို့ ဆုံးရှုံးသွားရတော့မယ့် အခွင့်အလမ်းကြီးကို မြင်ယောင်လာစေ ပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ သူတို့ဟာ အိမ်ကို ဝယ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက် ကျသွားပါတော့တယ်။ ဘာကြောင့်လဲ။ ဒါဟာ ကမ်းလှမ်းတဲ့ ပစ္စည်းကို ရှားပါးသွားအောင် လုပ်လိုက်ခြင်း တစ်မျိုး ပါပဲ။ မွေမိဌာနကျကျ ကြည့်ရင်တော့ ဒီကိစ္စက အဓိပ္ပါယ်မရှိပါဘူး။ လန်ဒန်က ဆရာဝန် ပါပဲ မပါပဲ အဓိက ကျတာက ဝယ်သူဟာ အဲဒီအိမ်ကို သတ်မှတ်ထားတဲ့ ဈေးနှုန်းနဲ့ ဝယ်လိုစိတ် ရှိ မရှိ ပါပဲ။

ကွတ်ကီးတွေရဲ့ အရည်အသွေးကို အကဲဖြတ်ဖို့အတွက် ပါမောက္ခ စတီဇင် ဝေါ်လ်ချယ်ဟာ ပါဝင်ကူညီမယ့်လူတွေကို နှစ်ဖွဲ့ခွဲလိုက်ပါတယ်။ ပထမတစ်ဖွဲ့က မူးနေအပြည့်ထည့် ထားတဲ့ ကွတ်ကီးတွေ ရပါတယ်။ ဒုတိယ အဖွဲ့ကတော့ ကွတ်ကီး နှစ်ခုပဲ ရပါတယ်။ နောက်ဆုံးရလဒ်ကတော့ နှစ်ခုပဲ ရတဲ့သူတွေက မူးလိုက်ရတဲ့ လူတွေထက် ကွတ်ကီးရဲ့ အရည်အသွေးကို ပိုပြီး မြင့်မြင့် ပေးထားကြပါတယ်။ စမ်းသပ်ချက်ကို အကြိမ်များများ ထပ်လုပ်ပေးမယ့် ရလဒ်ကတော့ အတူတူပါပဲ။

“ကုန်ပစ္စည်း မကုန်မီ အထိသာ” လို့ရေးထားတဲ့ ကြော်ငြာဆိုင်းဘုတ်လေးတွေကို တွေ့ဖူးကြပါလိမ့်မယ်။ “ယနေ့ တစ်နေ့တည်းသာ” လို့ရေးထားတဲ့ ဆိုင်းဘုတ်လေးတွေ ကိုလဲ မြင်ဖူးကြပါလိမ့်မယ်။ အဲလို ရေးထားတာတွေက ဝယ်သူကို ဝယ်ဖို့ လှုံ့ဆော် သတိပေးပါတယ်။ ဝယ်ချင်စိတ်ကို နှိုးဆွပေးပါတယ်။ ပန်းချီအနုပညာ ပြခန်းပိုင်ရှင် တွေကလည်း ဒီ ရှားပါးမှု အစွဲမှားကို အသုံးပြုကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ပန်းချီကား အချို့အောက်မှာ “ရောင်းပြီး” ဆိုတာကို စာလုံးအနီတွေနဲ့ ရေးထားလေ့ရှိပါတယ်။ အဲသလို လုပ်လိုက်ခြင်းအားဖြင့် ကျန်တဲ့ ပန်းချီကား အနည်းငယ်ဟာ ရှားပါးကုန်ပစ္စည်း၊ အကုန်အသတ်နဲ့သာ ကျန်တော့တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေ ဖြစ်သွားကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ တံဆိပ်ခေါင်းတွေ၊ အကြွေစေ့တွေ၊ ကားဟောင်းတွေ စုကြတယ်။ တကယ်တမ်းတော့ သူတို့မှာ ဘာလက်တွေ့တန်ဖိုး မှ မရှိပါဘူး။ စာတိုက်ကလည်း တံဆိပ်ခေါင်း အဟောင်းတွေကို လက်မခံပါဘူး။ ဘက်ကလည်း ရှေးဟောင်းအကြွေစေ့တွေကို လက်မခံပါဘူး။ ကားဟောင်းတွေကိုလည်း လမ်းပေါ်မှာ သွားခွင့်မပြုတော့ပါဘူး။ ဒါတွေ မှာ တခြားဘေးထွက်တန်ဖိုးပဲ ရှိပါတယ်။ အဓိက ဆွဲဆောင်နေတဲ့အချက်က အဲဒါတွေဟာ ရှားပါးပစ္စည်းတွေ ဖြစ်နေတယ် ဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။

လေ့လာမှုတစ်ခုမှာ ကျောင်းသားတွေကို ပိုစတာဆယ်ခုပေးပြီး ဆွဲဆောင်မှု အလိုက် စိစစ်ခိုင်းပါတယ်။ အဲလိုစိစစ်ပြီးတဲ့နောက်မှာ သူတို့ ပါဝင်ကူညီတဲ့အတွက် ပိုစတာ တစ်ခုကို လက်အောင်အဖြစ် ယူလို့ရတယ်လို့ ပြောထားပါတယ်။ ငါးမိနစ် ကြာပြီးတဲ့နောက်မှာ ဆွဲဆောင်မှု အဆင့် တတိယနေရာမှာရှိတဲ့ ပိုစတာကိုတော့ မရနိုင်တော့ပါဘူးလို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။ ပြီးတော့ ပိုစတာတွေကို နောက်တစ်ကြိမ်ထပ်ပြီး အကဲဖြတ်ပေးပါဦးလို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီအခါမှာ မရနိုင်တော့ပါဘူး ဆိုတဲ့ ပိုစတာကို အလှဆုံး အဖြစ် ရုတ်တရက် ပြောင်းလဲ သတ်မှတ်လိုက်ကြတာကို တွေ့ရပါတယ်။ စိတ်ပညာမှာတော့ ဒီ သဘောသဘာဝကို ရှားပါးတဲ့အရာတွေကို ပိုနှစ်သက်တတ်မှု (reactance) လို့ခေါ်ပါတယ်။ ရွေးချယ်စရာ အကုန်အသတ်ရှိတဲ့ အရာတွေကို ပိုဆွဲဆောင်မှု ရှိတယ်လို့ ထင်တတ်တဲ့သဘောပါ။ ဒါကို ရိုမီယိုနဲ့ ဂျူးလီယက် သက်ရောက်မှု လို့လည်း ခေါ် ကြပါတယ်။ ရိုမီယိုနဲ့ ဂျူးလီယက် ဘာကြောင့် ဒီလောက် အချစ်သည်းကြသလဲဆိုတော့ သူတို့နှစ်ယောက်ကို မချစ်ကြဖို့ မိဘတွေက တားမြစ်ထားကြလို့ပါပဲ။ အမေရိကန် မှာ ဆိုရင်လည်း လူငယ်လူရွယ်တွေ ပါတီပွဲလုပ်ရင် အလွန်အကျွံသောက်စားမူးယစ်ကြတာကို တွေ့ရပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ အမေရိကန်မှာ လူငယ်တွေ အသက် (၂၁) နှစ် မပြည့်မချင်း မသောက်ရဘူး လို့ တားမြစ်ထားလို့ပါပဲ။

နိဂုံးချုပ်ရမယ်ဆိုရင် ရှားပါးမှုအပေါ်ကို သဘာဝအတိုင်းတုန်ပြန်မှုက ရှင်းရှင်းလင်းလင်းတွေးခေါ်ဖို့ရာအတွက် အဟန့်အတားဖြစ်စေပါတယ်။ ပစ္စည်းတွေ ထုတ်ကုန်တွေ အပေါ်မှာ သူတို့ရဲ့ တန်ဖိုး၊ ဈေးနှုန်းနဲ့ ရနိုင်မယ့် အကျိုးကျေးဇူး သီးသန့်အပေါ်မှာပဲ မူတည်ပြီး စဉ်းစားပါ။ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခု ကုန်တော့မှာနော် ဆိုတာတွေကို ကိုယ့်စဉ်းစား တွေးခေါ်ဆုံးဖြတ်မှုမှာ ဘယ်တော့မှ နေရာပေးပြီး မစဉ်းစားပါနဲ့။ လန်ဒန်က ဘယ်ဆရာဝန်ကိုမှလည်း ကိုယ့် ဝယ်ယူမှု ဆုံးဖြတ်ချက်ထဲမှာ ထည့်မစဉ်းစားလိုက်ပါနဲ့။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ခွာသံကြားရုံနဲ့ မြင်းကျားလို့မမှတ်လိုက်ပါနဲ့
(ဖြစ်နိုင်ချေနန်းကို လျှစ်လျူရှုမှု)

+++++

မာန်ဟာ ပိန်သွယ်တဲ့ ဂျာမဏီနိုင်ငံသားဖြစ်ပြီး မျက်မှန်ကလေးတပ်လေ့ရှိကာ မိုးဇက်ရဲ့ ဂီတတွေကိုလည်း နှစ်သက်သူတစ်ဦး ဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်ဟာဖြစ်နိုင်မလဲ တွေး ကြည့်ပေးကြပါဦး။ မာန်ဟာ (က) ကုန်ကားမောင်းသမား (ခ) ဖရန်ဖက် တက္ကသိုလ်က ပါမောက္ခ (သို့မဟုတ်) ကထိက ..။ အများစုကတော့ (ခ) ကိုရွေးကြပါလိမ့်မယ်။ တကယ်တော့ အဲဒါ မှားပါတယ်။ တကယ်က မာန်ဟာ ကုန်ကားမောင်းသမားပါ။ ဖရန်ဖက်မှာ ရှိတဲ့ ပါမောက္ခ နဲ့ ကထိက အရေအတွက်ထက် အဆ (၁၀၀၀) ပိုများတဲ့ ကုန်ကားမောင်းသမားတွေ ဂျာမဏီမှာ ရှိပါတယ်။ ဒါကြောင့် မာန်ဟာ ကုန်ကားမောင်းသမားဖြစ်ဖို့ များပါတယ်။ ဒါဆို ဘာလို့ (ခ) ကိုရွေးမိကြတာလဲ။ အသေးစိတ်ရှင်းလင်း ဖော်ပြချက်တွေက စာရင်းအင်းဆိုင်ရာ ဖြစ်တန်စွမ်းတွေကို ဖုံးလွှမ်းသွားစေတာကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။ သိပ္ပံပညာရှင်တွေက ဒီအစွဲမှားကို ဖြစ်နိုင်ချေနန်းကိုလျှစ်လျူရှုမှု လို့ခေါ်ပါတယ်။ စာရင်းအင်း အသုံးအနှုန်းနဲ့ ပြောရမယ်ဆိုရင် အခြေခံ ပျံ့နှံ့မှု အဆင့်ကို မေ့ထားတာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချက်ဟာ ကြောင်းကျိုးဆင်ခြင်မှုမှာ တွေ့ရလေ့ရှိတဲ့ အကောက်အယူမှားဖြစ်ပါတယ်။ စာနယ်ဇင်းသမားတွေ၊ ဘောဂဗေဒပညာရှင်တွေ၊ နိုင်ငံရေးသမားတွေဟာ ဒီအစွဲမှားထဲကို မကြာခဏ ကျရောက်လေ့ရှိပါတယ်။

နောက်ထပ်ဥပမာတစ်ခုကိုကြည့်ပါ။ လူငယ်တစ်ယောက် ဓါးထိုးခံရပြီး သေမလျိဖြစ်နေပါတယ်။ ဘယ်ဟာက ပိုဖြစ်နိုင်ချေနန်းလည်း ကြည့်ပါဦး။ (က) တိုက်ခိုက်တဲ့သူဟာ ရုရှားကနေ လာရောက်ခိုလှုံသူဖြစ်ပြီး တိုက်ခိုက်ရေးဓါးတွေကို တရားမဝင် တင်သွင်းသူ (ခ) တိုက်ခိုက်တဲ့သူဟာ အမေရိကန် လူလတ်တန်းစား ..။ အခုဆို လူညံ့ကွက်ကို ခင်ဗျားသိလောက်ပါပြီ။ (ခ) က ပိုပြီးဖြစ်နိုင်ချေနန်းပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အမေရိကန်မှာ အမေရိကန်လူလတ်တန်းစားတွေဟာ ရုရှားကနေ လာရောက်ခိုလှုံ ပြီး ဓါးရောင်းနေတဲ့သူတွေထက် အဆ သန်းပေါင်းများစွာ ပိုများပါတယ်။

ဆေးပညာလောကမှာလည်း ဒီအစွဲဟာ အရေးပါတဲ့နေရာမှာရှိနေပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ခေါင်းတခြမ်းကိုက်လာပြီဆိုရင် ဆရာဝန်တွေက ကူးစက်ပိုးကြောင့်ဖြစ်တယ် (သို့မဟုတ်) ဦးကျောက်ကျူးဟာ လို့ သတ်မှတ်ကြလေ့ရှိပါတယ်။ သို့သော်လည်း ဦးကျောက်ကျူးဟာထက်စာရင် ကူးစက်ပိုးကြောင့်ဖြစ်တာက ပိုများပါတယ်။ တနည်းပြောရရင် ကူးစက်ပိုးကြောင့်ဖြစ်ခြင်းဟာ ဖြစ်နိုင်ချေနည်း ပိုများပါတယ်။ ဒါကြောင့် ခေါင်းတခြမ်းကိုက်လာတဲ့ လူနာလာရင် ဆရာဝန်တွေဟာ ကျူးမာ မစစ်ခင် ကူးစက်ပိုးကြောင့် ဖြစ်တာလားဆိုတာကို အရင်စစ်ကြပါတယ်။ ဒါက ကြောင်းကျိုးဆီလျော်ပါတယ်။ ဆေးကျောင်းတွေမှာဆိုရင် ဆရာဆရာမတွေဟာ သူတို့ကျောင်းသားတွေဆီမှာ ဖြစ်နိုင်ချေနည်းကို လျှစ်လျူရှုမှု အစွဲတွေ ပါမသွားအောင် အချိန်များများယူပြီးကို သွန်သင်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် အမေရိကန်မှာဆိုရင် ဆရာဝန်လောင်းတွေအတွက် ဆောင်ပုဒ်တစ်ခုကို အမြဲသတိရနေအောင်လုပ်ထားပါတယ်။ အဲ့ဒါကတော့ .. “ဗွာသံကြားရုံနဲ့ မြင်းကျားလို့ မမှတ်လိုက်ပါနဲ့” ဆိုတာပါ။ ဆိုလိုရင်းကတော့ ရောဂါတစ်ခုကို ရောဂါအမည် မသတ်မှတ်ပေးခင်မှာ ဖြစ်နိုင်သမျှသော ဖြစ်နိုင်ချေ အားလုံးကို စစ်ဆေးပါ ဆိုတာပါ။ တကယ်လို့ ခင်ဗျားဟာ အထူးကု တစ်ယောက်ဖြစ်နေတယ် ဆိုရင်တောင်မှပေါ့။

ဆရာဝန်တွေက ဒီလိုဖြစ်နိုင်ချေကို လစ်လျူမရှု ပေးတဲ့ သင်တန်းတွေကို နှစ်သက်ကြပါတယ်။ ဝမ်းနည်းစရာကောင်းတာက စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ ဒီအချက်ကို လူအနည်းငယ်ကပဲ သတိပြုမိကြတာပါ။ မကြာခဏဆိုသလိုပဲ အပျံ့စားရေးဆွဲထားကြတဲ့ စွန့်ဦးတည်တွင်သူ လုပ်ငန်းရှင်တွေရဲ့ စီးပွားရေး စီမံကိန်းတွေကို တွေ့နေရပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ထုတ်ကုန်တွေ၊ အိုင်ဒီယာတွေ၊ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးတွေနဲ့ ပတ်သက်တာတွေကို စိတ်လှုပ်ရှားဖွယ်ကောင်းလောက်အောင် ရေးသားထားကြတာတွေကို တွေ့ရပါတယ်။ သူတို့ စီမံကိန်းတွေကို ဖတ်ကြည့်လိုက်ရင် အဲဒါဟာ နောက်ထပ် ဂူဂဲလ်တစ်ခု တောင်ဖြစ်နိုင်တယ်လို့ ကျွန်တော် တွေးမိသွားစေပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဖြစ်နိုင်ချေနည်း အကြောင်း တွေးမိသွားရင်တော့ ကျွန်တော်အတွေးတွေဟာ တကယ့်အရှိတရားဆီကို ပြန်ရောက်လာပါတယ်။ ပထမငါးနှစ်အတွင်းမှာ လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု ရှင်သန်နိုင်တဲ့နှုန်းက (၂၀) % ပဲ ရှိပါတယ်။ ဒါဆိုရင် အဲဒီလုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု ကမ္ဘာအဆင့်ဝင် လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်မဲ့နှုန်းက ဘယ်လောက်ပါလဲ။ သူ့ည နီးပါးပါ။ ဇီဝနည်းပညာ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ရှယ်ယာတွေကို သူ့ဘာလို့ မဝယ်သလဲ ဆိုတာကို ဝါရင်း ဘတ်ဖက်က ဒီလို ရှင်းပြပါတယ်။ “ဒီကုမ္ပဏီတွေ ဝင်ငွေသန်းတစ်ရာလောက်ရတယ်ဆိုတာ ခင်ဗျား ဘယ်တုန်းက ကြားဖူးသလဲ .. ဘာကြောင့်သူတို့ ဝင်ငွေပြန်မရတာလဲ .. ဖြစ်နိုင်ချေအများဆုံး အဖြစ်အပျက်က ဒီကုမ္ပဏီတွေဟာ အလယ်နားမှာပဲ တွယ်ပြီးသောင်တင်နေတတ် ကြတာမျိုးပါ” ..။ ဒါဟာ ရှင်းလင်းတဲ့ ဖြစ်နိုင်ချေနည်းပေါ် မူတည်စဉ်းစားမှုပါ။ အခန်း (၁) မှာဖော်ပြခဲ့တဲ့ ရှင်ကျန်သူအစွဲဟာ ဒီ ဖြစ်နိုင်ချေနည်းကို လျှစ်လျူရှုမှု ကိုဖြစ်စေတဲ့ အကြောင်းရင်းတွေထဲက တစ်ချက်ဖြစ်ပါတယ်။ လူတွေက ကျန်းသွားတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ လူတွေ အကြောင်း စာအုပ်တွေဘာတွေ ရေးမထုတ်ကြတော့ အောင်မြင်သွားတဲ့ အကြောင်းတွေပဲ ဖတ်နေရတာပါ။ ဒါကြောင့် အောင်မြင်မှုတွေကိုပဲ မြင်တာများပြီး ငါလည်း အောင်မြင်နိုင်တာပဲ ဆိုတဲ့ အစွဲဝင်နေကြတာပါ။ ဒီအစွဲဟာ လူတွေကို ကြီးမားတဲ့ အစိတ်အပိုင်းဖြစ်တဲ့ ရှုံးနိမ့်သွားတဲ့လူတွေအကြောင်းဆိုတဲ့ မမြင်လိုက်ရတဲ့ အဖြစ်တွေကို လျှစ်လျူရှုမှုမိသွားစေပါတယ်။

ခင်ဗျားဟာ စားသောက်ဆိုင်ကိုလာစားတဲ့သူတွေကို ဝိုင်အမြည်းတိုက်ပြီး ဘယ်တိုင်းပြည်က ဝိုင်လဲဆိုတာကို ခန့်မှန်းခိုင်းတယ်ဆိုပါစို့။ ဝိုင်တံဆိပ်ကိုတော့ ခင်ဗျား ဖုံးအုပ်ထားပါတယ်။ တကယ်လို့ (ကျွန်တော့်လိုပဲ) ခင်ဗျားဟာ ဝိုင်အကြောင်း အကျွမ်းမဝင်သူတစ်ဦးဆိုရင် ခင်ဗျားမှာရှိတဲ့ အတွေ့အကြုံကိုပဲ အခြေခံပြီး အဖြေပေးရတော့မှာပါ။ ခင်ဗျားရဲ့ အတွေ့အကြုံဟာ ခင်ဗျားသတ်မှတ်လိုက်တဲ့ ဖြစ်နိုင်ချေနည်း ဖြစ်သွားပါတယ်။ အတွေ့အကြုံအရ မိန်းမထဲမှာ ဖော်ပြထားတဲ့ ဝိုင်တွေရဲ့ လေးပုံသုံးပုံဟာ ပြင်သစ် ဝိုင်လို့ ခင်ဗျားသိထားရင် ပြင်သစ်ဝိုင်လို့ပဲခင်ဗျားဖြေတော့မှာပါ။

တစ်ခါတစ်ရံမှာ ကျွန်တော့်ကို ဖိတ်ကြားလို့ စီးပွားရေးကျောင်းတွေက ကျောင်းသားတွေရဲ့ မှာ ဟောပြောရတာတွေ ရှိပါတယ်။ ကျောင်းသားတွေကို သူတို့ရဲ့ အလုပ်အလားအလာ အတွက် ဘယ်လို မျှော်မှန်းချက်ရှိထားသလဲလို့ မေးတဲ့အခါ အများစုက နှစ်အနည်းငယ်ကြာတဲ့အခါမှာ သူတို့ဟာ နိုင်ငံတကာ ကုမ္ပဏီကြီးတွေရဲ့ ဘုတ်အဖွဲ့ထဲမှာ ရောက်နေ လိမ့်မယ် လို့ဖြေကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော့်လေ့လာမှုအရ အဲသလိုမဟုတ်တဲ့အတွက် သူတို့ထင်နေတဲ့ ဖြစ်နိုင်ချေနည်းတွေကို ကျွန်တော် ဖျက်ဆီးပေးရပါတယ်။ ဒီကျောင်းကနေ ရသွားတဲ့ ဘွဲ့နဲ့ဆိုရင် ဖော်ကျွန်း (၅၀၀) ကုမ္ပဏီ (အမေရိကန်ရဲ့ အအောင်မြင်ဆုံး ကုမ္ပဏီ ၅၀၀) တွေထဲမှာ ဘုတ်အဖွဲ့ဝင် ဖြစ်နိုင်တဲ့ ရာခိုင်နှုန်းဟာ (၀.၁) % ထက်နည်းပါတယ် လို့ ပြောပြရပါတယ်။ ခင်ဗျား ဘယ်လောက်ပဲ ထက်မြက်ပြီး ဘယ်လောက်ပဲ ရည်မှန်းချက်ကြီးတဲ့သူဖြစ်ပါစေ ဖြစ်နိုင်ချေအရှိဆုံးက ခင်ဗျားဟာ အလယ်အလတ် စီမံခန့်ခွဲသူ အဖြစ်နဲ့ပဲ အဆုံးသတ်သွားမှာပါ။ အဲသလို ပြောလိုက်တဲ့အခါတိုင်းမှာ ကျွန်တော်တုန့်လှုပ်တဲ့ အကြည့်တွေကို တွေ့ရပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်လည်း ပြောမိပါတယ်။ ငါသူတို့ရဲ့ အနာဂါတ်ဘဝမှာ အပြင်အထန်ရှုန်းကန်ပြီး ပူလောင်နေရမယ့် ဘဝအခြေအနေအတွက် သက်သာရာရကြောင်း နံနံပါးပါးတော့ လုပ်ပေးခဲ့ပြီ ဆိုတာကိုပေါ့။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

စကြဝဠာကြီးရဲ့ သဟဇာတဖြစ်အောင်ထိန်းညှိပေးမှုဟာ ဘာကြောင့် အလုပ်မဖြစ်ရတာလဲ
(လောင်းကစားသမားအစွဲ)

+++++

(၁၉၁၃) ခုနှစ်ရဲ့ နွေရာသီ မွန်တီကာလိုမှာ ထူးဆန်းတဲ့ အဖြစ်အပျက်တစ်ခု ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ လူအုပ်စုကြီးဟာ အနီအနက် ပစ်ကစားရတဲ့ စားပွဲမှာ ဝိုင်းအုံနေကြပြီး ဖြစ်နေတာကို မယုံကြည်နိုင်ဖြစ်နေကြပါတယ်။ အလုံးလေးဟာ အနက်ပေါ်မှာပဲ အကြိမ် (၂၀) ဆက်တိုက် ကျနေပါတယ်။ ကစားသမားတွေဟာ အဲ့ဒါကို အခွင့်ကောင်းယူတဲ့ အနေနဲ့ သူတို့ရဲ့လောင်းကြေးတွေကို အနီဖက်ကို စုပြုံတင်ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် လိုမိုလိုက်တဲ့အခါမှာ အလုံးလေးဟာ အနက်ကိုပဲ ကျသွားပြန်ပါတယ်။ လူတွေ ပိုများများ စုဝေးလာပြီး အနီဖက်ကို လောင်းကြေးတွေ ထပ်တင်ကြပြန်ပါတယ်။ တကယ်ဆို အနီကျသင့်နေပါပြီ။ ဒါပေမယ့် လိုမိုလိုက်တဲ့အခါ အနက်ကိုပဲ ကျသွားပြန်ပါတော့တယ်။ နောက်ထပ် နောက်ထပ်လည်း အနက်ပဲ ဆက်ကျနေပါတယ်။ (၂၇) ကြိမ်ဆက်တိုက်အထိ အနက်ပဲ ကျပါတယ်။ အဲ့ဒီအချိန်မှာ ကစားသမားတွေဟာ သန်းနဲ့ချီပြီး လောင်းပြီးနေကြပါပြီ။ နောက်တစ်ပွဲနဲ့ပွဲ ဆက်ကစားလိုက်ရင် သူတို့ မွဲပြာကျပါတော့မယ်။

မြို့ကြီးတစ်မြို့မှာရှိတဲ့ ကျောင်းသားတွေရဲ့ ပျမ်းမျှ အိုင်ကျူးက (၁၀၀) ပါ။ ဒါကို စစ်ဆေးဖို့အတွက် ကျောင်းသား (၅၀) ကို ကျပန်း ရွေးချယ်လိုက်ပါ။ ပထမ ကျောင်းသားကို စစ်ဆေးလိုက်တာ အိုင်ကျူး (၁၅၀) ရပါတယ်။ ခင်ဗျားရွေးထားတဲ့ ကျောင်းသား (၅၀) ရဲ့ ပျမ်းမျှ အိုင်ကျူးက ဘယ်လောက်ဖြစ်မလဲ။ လူအများစုကတော့ (၁၀၀) ဖြစ်မယ် လို့ ခန့်မှန်းကြပါလိမ့်မယ်။ သူတို့ထင်ကြတာက တအားဉာဏ်ထက်တဲ့ သူတွေကို ဉာဏ်မထက်တဲ့သူတွေနဲ့ ချေသွားလိမ့်မယ်လို့ ထင်ကြတာပါ။ နောက်တစ်ယောက် စစ်လိုက်ရင် အိုင်ကျူး (၅၀) ရှိတဲ့ကလေး သို့မဟုတ် အိုင်ကျူး (၇၅) ရှိတဲ့ ကလေးနှစ်ယောက် တွေ့လာလိမ့်မယ်ပေါ့။ ဒါပေမယ့်လည်း ဒီလောက်နည်းပါးတဲ့ ကျောင်းသားအရေအတွက်မှာဆိုရင်တော့ သူတို့ထင်တဲ့အတိုင်း မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ နောက်ကျန်တဲ့ ကျောင်းသား (၄၉) ယောက်စလုံးက အိုင်ကျူး (၁၀၀) ရှိနေတာလည်း ဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။ ဒါဆိုရင် အိုင်ကျူး (၁၀၀) ရှိတဲ့ ကျောင်းသား (၄၉) ယောက်နဲ့ အိုင်ကျူး (၁၅၀) ရှိတဲ့ ကျောင်းသားတစ်ယောက်ဟာ ဒီ ပါဝင်ကူညီသူ ကျောင်းသား (၅၀) အတွက် ပျမ်းမျှ အိုင်ကျူးဟာ (၁၀၁) ဖြစ်နေပါပြီ။

မွန်တီကာလိုက ဥပမာနဲ့ ကျောင်းသားတွေရဲ့ အိုင်ကျူကို စစ်ဆေးတဲ့ ဥပမာတွေက လူတွေဟာ စင်္ကြံဝဠာကြီးရဲ့ သဟဇာတဖြစ်အောင် ထိန်းညှိပေးမှု ကို ယုံကြည်လက်ခံ ကြတယ်ဆိုတာကို ဖော်ပြနေပါတယ်။ ဒါဟာ လောင်းကစားသမား အစွဲပါပဲ။ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု မှီခိုမှု မရှိတဲ့ ဖြစ်ရပ်တွေမှာ ဘာ သဟဇာတဖြစ်အောင် ထိန်းညှိမှုမှ မရှိပါဘူး။ ဘောလုံးလေးဟာ သူ့ အမည်းပေါ်မှာ ဘယ်နှကြိမ်ကျပြီးပြီလဲ ဆိုတာကို မသိပါဘူး။ အဲ့သလို ဖြစ်နေပေမယ့်လည်း ကျွန်တော့် မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ဟာ အပတ်စဉ် ထွက်တဲ့ မီဂါမီလီယံ နံပါတ်တွေကို အိတ်ဇဲလ်ရှိ တွေထဲမှာ ထည့်သွင်းသိမ်းဆည်းထားပြီး နောက်တစ်ပတ် ထွက်မယ့် ဂဏန်းကို သိနိုင်မယ့် ဖော်မြူလာကို ရှာဖွေ ဖော်ထုတ် လေ့ရှိပါတယ်။ ဒါဟာ အတော် ရယ်စရာကောင်းတဲ့ ကိစ္စဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာလည်း လောင်းကစားသမား အစွဲရဲ့ နောက်ထပ် သားကောင် တစ်ဦးဖြစ်ပါတယ်။

အောက်မှာ ဖော်ပြမယ့်ဟာသဟာ ဒီအစွဲရဲ့ သဘောသဘာဝကို ပြနေပါတယ်။ သင်္ချာပညာရှင်တစ်ယောက်ဟာ အနည်းငယ်သော လေယာဉ်အကြမ်းဖက်မှုတွေကို ထိတ် လန့်နေတဲ့အတွက် လေယာဉ်စီးဖို့ကို ကြောက်နေပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူဟာ လေယာဉ်စီးတိုင်းမှာ သူ့ အဝတ်သေတ္တာထဲမှာ ဗုံးတစ်လုံးထည့်ပြီး ယူသွားလေ့ရှိပါတယ်။ သူ့ရဲ့ စဉ်းစားပုံက ဒီလိုပါ .. “လေယာဉ်တစ်စီးပေါ်မှာ ဗုံးတစ်လုံး ပါလာမယ့် ဖြစ်တန်စွမ်းက အရမ်းကို နည်းပါးပါတယ် .. လေယာဉ်တစ်စီးပေါ်မှာ ဗုံးနှစ်လုံး ပါလာမယ့် ဖြစ်တန် စွမ်း ဆိုရင်တော့ ဇီးရီး ဖြစ်သွားပါပြီ .. ဒါကြောင့် သူဟာ ဗုံးတစ်လုံး ထည့်ယူလာတာပါ” ..။

ငွေအကြွေစေ့ တစ်ခုကို သုံးကြိမ် မြှောက်ရာမှာ ခေါင်းချည်းပဲ သုံးကြိမ် ကျပါတယ်။ ဆိုကြပါစို့ လူတစ်ယောက်က ခင်ဗျားကို ခင်ဗျားကိုယ်ပိုင်ငွေ တစ်ထောင်လောက် လောင်းခိုင်းရင် စတုတ္ထအကြိမ်အတွက် ခင်ဗျား ခေါင်းကိုလောင်းမလား ပန်းကို လောင်းမလား။ အများစုလိုသော တွေးတတ်တဲ့လူမျိုးဆိုရင် ခင်ဗျား ပန်းကို လောင်းမှာပေါ့။ တကယ်တမ်းမှာတော့ ခေါင်းကျတာလည်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ စတုတ္ထအကြိမ် မြှောက်ရာမှာလည်း ခေါင်းကျနိုင်ချေနဲ့ ပန်းကျနိုင်ချေဟာ (၅၀-၅၀) ပါပဲ။ လောင်းကစားသမား အစွဲကြောင့်သာ ကျွန်တော်တို့ဟာ ပန်းကျနိုင်ချေဟာ ပိုများနေပါတယ်လို့ ထင်မိနေကြတာပါ။

ငွေအကြွေစေ့ တစ်ခုကို အကြိမ် (၅၀) မြှောက်ရာမှာ ခေါင်းချည်းပဲ အကြိမ် (၅၀) ကျပါတယ်။ တစ်ယောက်ယောက်က ခင်ဗျားကို နောက်တစ်ကြိမ်အတွက် လောင်းခိုင်းမယ် ဆိုရင် ခင်ဗျား ခေါင်းကိုလောင်းမလား ပန်းကိုလောင်းမလား။ အခုတော့ ဥပမာအချို့ ပြပြီးပြီဆိုတော့ ခင်ဗျား သဘောပေါက်လောက်ပါပြီ။ ခေါင်းကျနိုင်ချေနဲ့ ပန်းကျနိုင်ချေ ဟာ (၅၀) ကြိမ်မြောက်အတွက်မှာလည်း (၅၀-၅၀) စီပဲ ရှိတာပါ။ ဒါပေမယ့် (၅၀-၅၀) အခွင့်အလမ်းရှိတယ်လို့ စဉ်းစားလိုက်မိရင်လည်း ကျွန်တော်တို့ဟာ အခြား ထောင်ချောက်တစ်ခုထဲကို ကျသွားတာပါပဲ။ ဒါကို သင်္ချာပညာရှင်တွေရဲ့ ပညာရှင်ဆန်လွန်းသော အမြင် လို့ ခေါ်ပါတယ်။ တကယ်တမ်း ပုံမှန်စဉ်းစားဉာဏ်နဲ့ စဉ်းစားကြည့် မယ်ဆိုရင်တော့ အကြွေစေ့ဟာ ပုံမှန်အကြွေစေ့မဟုတ်အောင် ခဲလောင်းထားတယ်ဆိုတာ စဉ်းစားမိပါလိမ့်မယ်။

အရင်အခန်းတွေမှာကျွန်တော်တို့ဟာ အလယ်ကိန်းဆီ ဦးတည်မှု အစွဲအကြောင်းပြောခဲ့ကြပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ခင်ဗျားနေတဲ့ ဒေသမှာ အပူချိန်အလွန်အမင်းကျဆင်းပြီး အေးလွန်းနေတယ်ဆိုရင် နောက်ရက်အနည်းငယ်မှာ ပုံမှန်အပူချိန်ဆီကို ပြန်လည် ရောက်ရှိလာမယ် ဆိုတဲ့သဘောပါ။ တကယ်လို့ ရာသီဥတုဟာ ကာစီနိုလောင်းကစားနဲ့ သဘောသဘာဝချင်းတူမယ်ဆိုရင် အပူချိန်ဟာ ဆက်ကျဖို့ (၅၀)% ရှိမှာဖြစ်ပြီး ပြန်တက်လာဖို့လည်း (၅၀)% ရှိမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ရာသီဥတုနဲ့ ကာစီနိုဟာ သဘော သဘာဝချင်း မတူပါဘူး။ လေထုလွှာရဲ့ ရှုပ်ထွေးတဲ့ တုန်ပြန်မှု ယန္တရားကြောင့် အပူလွန်ကဲတာတွေ အအေးလွန်ကဲတာတွေဟာ သူ့ဟာသူ ကုစားပြီး ပုံမှန်အခြေအနေကို ပြန်လည် ရောက်ရှိသွားပါလိမ့်မယ်။ တခြားအခြေအနေမှာတော့ လွန်ကဲတာတွေဟာ ပိုမိုလွန်ကဲလာတာမျိုး ရှိတတ်ပါတယ်။ ဥပမာ ချမ်းသာတဲ့ သူတွေဟာ ပိုပိုပြီး ချမ်းသာ ချင်ကြတယ် ဆိုတာမျိုးပါ။

ဒါကြောင့် ခင်ဗျားရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မှာရှိတဲ့ ဖြစ်ရပ်တွေဟာ တစ်ခုနဲ့ တစ်ခု မှီခိုမှု ရှိတဲ့ ဖြစ်ရပ်တွေလား မှီခိုမှု မရှိတဲ့ ဖြစ်ရပ်တွေလားဆိုတာကို သေချာ လေ့လာဆန်းစစ်ဖို့ လိုပါတယ်။ အဲ့ဒီဖြစ်ရပ်တွေကို ခွဲခြားလေ့လာသုံးသပ်ပါ။ လုံးဝ မှီခိုမှုကင်းတဲ့ ဖြစ်ရပ်မျိုးဟာ လောင်းကစားရယ်၊ ထိရယ်နဲ့ သီအိုရီတွေထဲမှာပဲ ရှိတတ်ပါတယ်။ တကယ် လက်တွေ့ဘဝ၊ ငွေကြေးဈေးကွက်နဲ့ စီးပွားရေးလောက၊ ရာသီဥတုနဲ့ ခင်ဗျားရဲ့ ကျန်းမာရေးကိစ္စရပ်တွေမှာတော့ အဖြစ်အပျက်တွေဟာ အပြန်အလှန်မှီခို ဆက်သွယ်မှုတွေ ရှိနေပါလိမ့်မယ်။ နောက်ဖြစ်လာတဲ့ ကိစ္စတွေဟာ ရှေ့မှာဖြစ်တဲ့ ကိစ္စတွေရဲ့ သက်ရောက်မှုတွေကြောင့်ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ အခုတင်ပြနေတဲ့ အစွဲအကြောင်း သီးသန့်ပြောရမယ် ဆိုရင်တော့ တစ်ခုနဲ့ တစ်ခု မှီခိုမှုကင်းတဲ့ ဖြစ်ရပ်တွေအတွက်တော့ သဟဇာတဖြစ်အောင် ထိန်းညှိပေးနေတဲ့ အားတွေ လုံးဝ မရှိပါဘူးဆိုတာကို ပြောချင်တာပါ။ အဲ့သလို ဖြစ်ရပ်တွေအတွက်ပဲ့တင်သံကိုယ့်ထံပြန်၍လာလိမ့်မည်ဆိုတာမျိုးတွေမရှိပါဘူး။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ကြမ္မာဘီးဟာ ဘာကြောင့် ကျွန်တော်တို့ခေါင်းတွေကို လည်စေတာလဲ
(နှိုင်းယှဉ် ချိန်ထိုးမှတ်သားမှု)

+++++

အေဘရာဟမ် လင်ကွန်းကို ဘယ်အချိန်မှာ မွေးခဲ့ပါသလဲ။ ဘယ်ခုနှစ်မှာ မွေးသလဲဆိုတာ ခင်ဗျားခေါင်းထဲ ပေါ်မလာခဲ့ဘူး .. ခင်ဗျား စမတ်ဖုန်းကလည်း ဘက်ထရီကုန်နေ ပြီဆိုရင် ခင်ဗျားအဲ့ဒီ မေးခွန်းကို ဘယ်လို အဖြေပြန်ပေးမလဲ။ သူဟာ ပြည်တွင်းစစ်ဖြစ်နေတဲ့ (၁၈၆၀) ခုနှစ်တွေမှာ သမ္မတဖြစ်ခဲ့တယ် ဆိုတာရယ် ပထမဦးဆုံး လုပ်ကြံခံရ တဲ့ အမေရိကန်သမ္မတ ဖြစ်တယ်ဆိုတာရယ်ကို ခင်ဗျားသိနေတယ်ဆိုပါစို့။ ဝါရှင်တန်မှာရှိတဲ့ လင်ကွန်းအမှတ်တရ ရုပ်တုကို ကြည့်လိုက်ရင်လည်း ငယ်ရွယ်ပြီး ခွန်အား တက်ကြွနေတဲ့ လင်ကွန်းကို တွေ့ရမှာ မဟုတ်ဘဲ အားအင်ကုန်ခန်း နွယ်နယ်နေတဲ့ အသက် (၆၀) အရွယ် စစ်ပြန်ကြီး လင်ကွန်းကိုပဲ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ အမှတ်တရ ရုပ်တု ဟာ သူ့ နိုင်ငံရေးအာဏာလွှမ်းမိုးနိုင်မှု အတွင်းအထိပ်ရောက်နေတဲ့ အသက် (၆၀) အရွယ်ကို မှန်းပြီးထုလုပ်ထားတာပါ။ ပြီးတော့ သူဟာ (၁၈၆၀) အလယ်ပိုင်းနှစ်တွေမှာ လုပ်ကြံခံခဲ့ရတယ်လို့ ယူဆပြီး ခင်ဗျား သူမွေးတဲ့နှစ်ကို (၁၈၀၅) ခုနှစ်လို့ မှန်းဆလိုက်တယ်ဆိုပါစို့။ (အဖြေမှန်က (၁၈၀၉) ခုနှစ်ပါ) ..။ အဲ့သလို အနီးစပ်ဆုံး အဖြေရအောင် ခင်ဗျားဘယ်လိုမှန်းဆလိုက်တာပါလဲ။ (၁၈၆၀) နှစ်တွေမှာ ဖြစ်ပွားခဲ့တဲ့ ထင်ရှားတဲ့ ပြည်တွင်းစစ်ကို အခြေခံပြီး ခင်ဗျား ဉာဏ်ပညာပါတဲ့ ခန့်မှန်းမှုတွေလုပ်ခဲ့လို့ ဒီလို အနီး စပ်ဆုံး အဖြေကို ရသွားတာပါ။

တစ်ခုခုကို ခန့်မှန်းရတော့မယ့် အခြေအနေတိုင်းမှာ (မစ်စပွီ မြစ်ရဲ့ အရှည်၊ ရုရှားနိုင်ငံရဲ့ လူဦးရေသိပ်သည်းဆ၊ ပြင်သစ်မှာရှိတဲ့ နယူးကလီးယား စက်ရုံအရေအတွက်) ကျွန်တော်တို့ဟာ ထင်ရှားတဲ့ အဖြစ်တွေနဲ့ ချိန်ထိုးခန့်မှန်းကြရပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ သေသေချာချာသိထားတဲ့ ဖြစ်ရပ်တစ်ခုပေါ်မှာ အခြေခံပြီးမှ ကျွန်တော်တို့ မသိသေးတဲ့ အရာတစ်ခုကို မှန်းဆရပါတယ်။ အဲ့ဒီနည်းလမ်းကလွဲလို့ အခြားဘယ်လို လုပ်နိုင်သေးသလဲ။ ခေါင်းထဲပေါ်လာတဲ့ ကိန်းဂဏန်းတစ်ခုခုကို ပြောချ လိုက်လို့လည်း ရပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲ့ဒါက ကြောင်းကျိုး မဆီလျော်ပါဘူး။

ဆိုးတဲ့အချက်က ကျွန်တော်တို့ဟာ ချိန်ထိုးမှတ်သားမှု မလိုအပ်တဲ့နေရာမျိုးတွေမှာပါ အဲဒီချိန်ထိုးမှတ်သားမှုကို အသုံးပြုနေကြတာပါ။ ဥပမာအားဖြင့် သင်ခန်းစာ ပို့ချနေတဲ့ တစ်ရက်မှာ ပါမောက္ခဟာ ပိုင်တစ်ပုလင်းကို စားပွဲပေါ်တင်လိုက်ပါတယ်။ သူဟာ သူ့ကျောင်းသားတွေကို သူတို့ လူမှုဖူလုံရေးနံပါတ်ရှိ နောက်ဆုံး ဂဏန်းနှစ်လုံးကို ချရေးခိုင်းလိုက်ပြီး အဲဒီလောက် ငွေပမာဏနဲ့ ပိုင်ပုလင်းကို ဝယ်ကြမလား လို့ မေးလိုက်ပြီး အဲဒီပိုင်ကို လေလံဆွဲခိုင်းပါတယ်။ အဲဒီ လေလံပွဲလေးမှာ ဂဏန်းမြင့်တဲ့ ကျောင်းသားတွေဟာ ဂဏန်းနိမ့်တဲ့ကျောင်းသားတွေထက် နှစ်ဆပေးပြီး ပိုင်ပုလင်းကို လေလံဆွဲကြတာကို တွေ့ရပါတယ်။ လူမှုဖူလုံရေးနံပါတ်တွေဟာ ချိန်ထိုးမှတ်သားမှုနဲ့ ဖြစ်သွားတာပါ။ မသိစိတ်ထဲကနေ ပုန်းလျှိုးကွယ်လျှိုးနဲ့ မှားယွင်းတဲ့ ဈေးနှုန်းပေးမှုဆိုတဲ့ ဆွဲခေါ်သွားတာဖြစ်ပါတယ်။

စိတ်ပညာရှင် အေဗိုဗ် တာဗာစကိုဟာ ကြမ္မာဘီးကို အသုံးပြုပြီး စမ်းသပ်ချက်တစ်ခုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ပါဝင်ကူညီသူတွေကို အဲဒီဘီးကို လှည့်ခိုင်းပါတယ်။ ပြီးတဲ့နောက်မှာ ကုလသမဂ္ဂအဖွဲ့မှာ အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံ ဘယ်လောက်ပါသလဲ ဆိုတာကို မေးပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ဖြေဆိုမှုတွေက နှိုင်းယှဉ်ချိန်ထိုး မှတ်သားချက် သက်ရောက်မှုကို အတည်ပြု ပေးနေကြပါတယ်။ ဘီးလှည့်တဲ့နေရာမှာ ဂဏန်းမြင့်မြင့်ကျတဲ့သူတွေက အရေအတွက်များများကို ဖြေဆိုကြပြီး ဘီးလှည့်တဲ့နေရာမှာ ဂဏန်းနည်းနည်းပဲ ကျတဲ့သူတွေက အရေအတွက် နည်းနည်းကို ဖြေဆိုကြပါတယ်။

သုတေသနသမား ရပ်ဆိုနဲ့ ဂျူးဗိတ်ကာ တို့ဟာ ကျောင်းသားတွေကို ဟန်ဘုရင် အက်တီလာဟာ ဥရောပမှာ သူ့ရဲ့ရှုံးနိမ့်မှုတွေကို ဘယ်နှခုနစ်မှာ ကြုံတွေ့ခဲ့ရတာလဲ လို့မေးပါတယ်။ လူမှု ဖူလုံရေး နံပါတ်တန်းကလိုပါပဲ ကျောင်းသားတွေဟာ နှိုင်းယှဉ်မှတ်သား သက်ရောက်မှုကို ခံကြရတာပါ။ ဒီတစ်ကြိမ်မှာတော့ သူတို့ရဲ့ ဖုန်းနံပါတ်ရဲ့ နောက်ဆုံးဂဏန်းတချို့ကို သုံးလိုက်တာပါ။ ရလဒ်ကတော့ ဖုန်းနံပါတ်ကြီးတဲ့ ကျောင်းသားတွေက နောက်ပိုင်းပိုကျတဲ့ နှစ်တွေကို ဖြေကြပြီး ဖုန်းနံပါတ် သေးတဲ့ ကျောင်းသားတွေကတော့ ရှေ့ပိုင်းကျတဲ့ နှစ်တွေကို ဖြေကြတာပါ။

နောက်စမ်းသပ်ချက်တစ်ခုကတော့ ကျောင်းသားတွေကို လုပ်သက်ရင့် အိမ်ခြံမြေ အကျိုးဆောင်တွေနဲ့ အိမ်တွေဆီကို လိုက်သွားစေပြီး အိမ်တွေရဲ့ တန်ဖိုးကို ခန့်မှန်းခိုင်းပါတယ်။ အဲဒီအတိုင်းခင်မှာ သူတို့ကို ကျပန်းထုတ်ထားတဲ့ အိမ်ခြံမြေဈေးနှုန်းစာရင်းတွေ ပေးထားပါတယ်။ မျှော်လင့်ထားတဲ့ အတိုင်းပါပဲ နှိုင်းယှဉ်ချိန်ထိုး သတ်မှတ်ချက် ဟာ ကျောင်းသားတွေအပေါ်မှာ သက်ရောက်မှု ရှိပါတယ်။ သူရတဲ့ ဈေးနှုန်းစာရင်းတွေက မြင့်တယ်ဆိုရင် သူရဲ့ ခန့်မှန်းတန်ဖိုးကလည်း မြင့်ပါတယ်။ လုပ်သက်ရင့် အိမ်ခြံမြေ အကျိုးဆောင်တွေကတော့။ သူတို့ အိမ်တွေရဲ့ ဈေးနှုန်းတွေကို မွေစိဋ္ဌာန်ကျကျ ခန့်မှန်းနိုင်ကြလိမ့်မယ်လို့ ထင်ပါသလား။ အဖြေကတော့ မခန့်မှန်းနိုင်ခဲ့ကြပါဘူး။ သူတို့ဟာ လည်းပဲ ကျပန်းထုတ်ထားတဲ့ ဈေးနှုန်းစာရင်းတွေရဲ့ သက်ရောက်မှုကို ခံကြရတာပါ။ ပစ္စည်းတစ်ခုရဲ့ တန်ဖိုးဟာ တိတိကျကျ သတ်မှတ်လို့ မရလေလေ (ဥပမာ - အိမ်ခြံမြေ၊ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ စတော့ရှယ်ယာဈေးနှုန်း၊ အနုပညာပစ္စည်းတစ်ခုရဲ့ ဈေးနှုန်း) ကျွမ်းကျင်သူတွေကိုတောင် နှိုင်းယှဉ်ချိန်ထိုး မှတ်သားချက် သက်ရောက်မှု နဲ့ လှည့်စားလို့ ရလေလေ ဆိုတာ မြင်တွေ့ရပါတယ်။

နှိုင်းယှဉ်ချိန်ထိုးချက်ရဲ့ သက်ရောက်မှုတွေဟာ နေရာအနှံ့မှာ ရှိနေပြီး ကျွန်တော်တို့အားလုံးဟာ အဲဒီသက်ရောက်မှုကို ခံစားနေကြရပါတယ်။ ကုန်ပစ္စည်းတွေပေါ်မှာ ရိုက်နှိပ်ထားတဲ့ သင့်တင့်သော လက်လီရောင်းဈေးဆိုတာတွေဟာ ကျွန်တော်တို့ကို အဲဒီသက်ရောက်မှုထဲ ဆွဲထည့်နေကြတဲ့ အရာတွေပါ။ ကျွမ်းကျင် အရောင်းသမားတွေက သူတို့ဟာ ဝယ်သူကို ဈေးနှုန်းဘယ်လောက်ပါလို့ မပြောခင်ကတည်းကပဲ ဈေးနှုန်းတစ်ခုကို အရောင်းဖြစ်စဉ်ရဲ့ အစဦးဆုံး အဆင့်တွေကတည်းက ဝယ်သူရဲ့ မသိစိတ်ထဲ ကို ရိုက်ထည့်ထားရမယ်ဆိုတာကို သိကြပါတယ်။ ကျောင်းသားတွေရဲ့ အရင်က အဆင့်တွေကို သိထားတဲ့ ဆရာတွေဟာလည်း ကျောင်းသားတွေ နောက်ပိုင်းလုပ်တဲ့ အိမ်စာတွေကို အက်ဖြတ်တဲ့အခါ အရင်အဆင့်တွေရဲ့ လွှမ်းမိုးမှုကို ခံကြရတယ်ဆိုတာ သက်သေပြထားချက်တွေ ရှိပါတယ်။ ကျောင်းသားတွေရဲ့ နောက်ဆုံး တွေ့ရတဲ့ အဆင့်တွေဟာ နောက်ထပ်လုပ်တဲ့ အိမ်စာတွေ ပရောဂျက်တွေအတွက် နှိုင်းယှဉ်ချိန်ထိုး မှတ်သားမှုတွေ ဖြစ်သွားပါတယ်။

ကျွန်တော့်ရဲ့ အစောပိုင်းနှစ်တွေမှာ အတိုင်ပင်ခံလုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ လုပ်ကိုင်ခဲ့ရပါတယ်။ ကျွန်တော့်အထက်အရာရှိဟာ အမှုသည်တွေရဲ့စိတ်ထဲကို နှိုင်းယှဉ်ချိန်ထိုးမှတ်သားမှုတွေ ထည့်ပေးတဲ့နေရာမှာ ဆရာတစ်ဆူပါ။ အမှုသည်နဲ့ ပထမဆုံး စကားပြောတဲ့အချိန်မှာပဲ အမှုသည်ရဲ့ မသိစိတ်ထဲကို ကျွန်တော်တို့ ကုန်ကျမယ့် ကုန်ကျစရိတ်ထက် များစွာပိုလွန်တဲ့ ဈေးနှုန်းတွေကို ရိုက်သွင်းပေးတတ်ပါတယ်။ “ဘယ်လောက်လောက် ကုန်ကျနိုင်မယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော် အခုပဲ ပြောထားပါမယ် .. ဈေးနှုန်း ငွေတောင်းခံလွှာ ပို့တဲ့အခါမှာ ခင်ဗျားတို့ မအံ့သြသွားအောင်ပေါ့ .. ခင်ဗျားတို့ရဲ့ ပြိုင်ဖက် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုကို အခုလို ပရောဂျက်မျိုးကို ကျွန်တော် ငါးသန်းနဲ့ လုပ်ပေးခဲ့တာလေ” စသဖြင့် ပြောတတ်ပါတယ်။ အဲသလိုနဲ့ အမှုသည်တွေရဲ့ မသိစိတ်ထဲကို နှိုင်းယှဉ်ဈေးနှုန်းလေး ထည့်ပေးလိုက်ပါတယ်။ ဈေးနှုန်းအကြောင်းညှိနှိုင်းရမယ့် အချိန်ရောက်လာတဲ့အခါမှာတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ လွယ်လွယ်ကူကူပဲ ဒေါ်လာငါးသန်းကနေ စညှိလို့ ရသွားပါတော့တယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

သူတို့ငွေ သန်းပေါင်းများစွာ ဆုံးရှုံးမယ့်အရေးကနေ လူတွေကို ဘယ်လို သက်သာရာရစေမလဲ
(ခြုံယူဆင်ခြင်ခြင်း)

+++++

လယ်သမားတစ်ယောက်က ငန်းတစ်ကောင်ကို အစာကျွေးတယ်။ အစမှာတော့ ငန်းဟာစားဖို့ တွန့်ဆုတ်နေတယ်။ ဘာဖြစ်နေတာလဲဆိုတာ သူ စူးစမ်းလေ့လာတယ်။ သူ ငါ့ကို ဘာလို့ အစာကျွေးနေတာလဲလို့ တွေးတောတယ်။ ဒီလိုမျိုးဟာ ငန်းရဲ့သံသယတွေ မပျောက်ပြယ်ခင် ရက်သတ္တပတ် အနည်းငယ်အထိ ဖြစ်နေတယ်။ လအနည်းငယ် ကြာတဲ့အခါမှာတော့ လယ်သမားဟာ သူ့အတွက် ကောင်းကျိုးပြုနေသူတစ်ဦးဖြစ်တယ်ဆိုတာကို ငန်းဟာ လက်ခံမှတ်ယူသွားတယ်။ နောက်ပိုင်းရက်တွေ သူ့ကို အစာဆက်ကျွေးနေတာက ငန်းရဲ့ ထင်မြင်မှတ်ယူမှုကို ပိုပိုပြီး ခိုင်မာလာစေတယ်။ ငန်းဟာ လယ်သမားရဲ့ စေတနာကို လုံးဝ သံသယကင်းသွားပါတော့တယ်။ ဒါပေမယ့် ခရစ်စမတ်နေ့ ရောက်တဲ့အခါမှာ ပြောင်းလဲသွားတဲ့ အခြေအနေဟာ ငန်းကို အံ့အားသင့်သွားစေပါတယ်။ လယ်သမားဟာ သူ့ကို သတ်ပြီး ကင်စားလိုက်ပါတော့တယ်။ ဒီခရစ်စမတ်ငန်းလေးဟာ ခြုံယူဆင်ခြင်ခြင်းရဲ့ သားကောင်ဖြစ်သွားတာပါ။ ခြုံယူဆင်ခြင်ခြင်းဆိုတာကတော့ လက်ရှိဖြစ်နေတဲ့ အဖြစ်အပျက် အတွေ့အကြုံတွေကို အခြေခံပြီး သီအိုရီ ကောက်ချက်တစ်ခု ထုတ်ယူခြင်းပါ။ ဒဿနပညာရှင် ဒေးဗစ်ဟျမ်းဟာ (၁၈) ရာစုနှစ်မှာ ခြုံယူဆင်ခြင်ခြင်းရဲ့ အားနည်းချက်တွေကို ထောက်ပြဖို့အတွက် ဒီ ငန်း ဥပမာလေးကို အသုံးပြုခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ခြုံယူဆင်ခြင်ခြင်းရဲ့ သားကောင်ဖြစ်နေတာဟာ အဲဒီငန်းတင် မကပါဘူး။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတစ်ယောက်ဟာ X ဆိုတဲ့ စတော့ရှယ်ယာကို ဝယ်လိုက်ပါတယ်။ ရှယ်ယာဈေးနှုန်းက မြင့်နေတယ်။ အစပိုင်းမှာတော့ သူ စိုးရိမ်ပူပန်နေတယ်။ ခဏပဲ ဈေးတက်ပြီး မကြာခင်ဝုန်းကနဲ ပြန်ကျသွားမှာလား .. ဆပ်ပြာပူဖောင်းလို ဝုန်းကနဲ ပေါက်ကွဲသွားမှာလား သံသယဖြစ်နေပါတယ်။ လအနည်းငယ်ကြာပြီးနောက်မှာတော့ သူ့ရဲ့

စိတ်ပူပန်မှုတွေဟာ ရင်ခုန်စိတ်လှုပ်ရှားမှုအဖြစ်ပြောင်းလဲလာပါတယ်။ ဒီစတော့ဟာ ဘယ်တော့မှ ဈေးကျမှာမဟုတ်တဲ့ စတော့ဖြစ်တယ် လို့မှတ်ယူလိုက်ပါတယ်။ နှစ်ဝက် လောက်ကြာပြီးတဲ့နောက်မှတော့ သူဟာ ဒီစတော့နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ မသေချာမှုတွေကို ဘာမှ မမြင်တော့ဘဲ သူ့ဘဝတလျှောက်စုဆောင်းထားတာတွေကို အဲဒီစတော့မှာပဲ အကုန်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပစ်လိုက်ပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာတော့ အဲဒီလူဟာ သူ့ရဲ့ ပိုက်မဲတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအတွက် ပေးဆပ်ရပါတော့တယ်။ သူဟာ မြို့ယူဆင်ခြင်မှုကို မျက်စိမှိတ် ပစ်သုံးလိုက်တဲ့ သူတစ်ဦးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

မြို့ယူဆင်ခြင်ခြင်းဟာ ပျက်ဆီးမှုဆီသွားတဲ့ လမ်းတစ်ခု မဖြစ်သင့်ပါဘူး။ တကယ်တမ်းမှာတော့ ခင်ဗျားဟာ မြို့ယူဆင်ခြင်မှုနဲ့ ကြီးပွားအောင်လုပ်လို့ရပါတယ်။ အီးမေးလ် အနည်းငယ်ပဲ ပို့ခိုလိုတာပါ။ ဘယ်လိုလုပ်ရမှာလဲဆိုတော့ ကုန်စည်တစ်ခုရဲ့ စတော့ဈေးကွက် ခန့်မှန်းချက် နှစ်ခုကိုလုပ်ပါ။ တစ်ခုကိုတော့ နောက်လမှာ ဈေးကျမယ်လို့ ခန့်မှန်းပြီး နောက်တစ်ခု ကိုတော့ နောက်လမှာ ဈေးတက်မယ်လို့ ခန့်မှန်းပါ။ ပထမ အီးမေးလ်ကို လူ (၅၀၀၀၀) ဆီကိုပို့ပါ။ ဒုတိယ အီးမေးလ်ကိုတော့ မတူညီတဲ့ အခြားလူ (၅၀၀၀၀) ဆီကို ပို့ပါ။ နောက်လမှာ ဈေးကျတယ်ဆိုကြပါစို့။ ခင်ဗျား နောက်ထပ် အီးမေးလ်တစ်စောင် ထပ်ပို့ပါ။ ဒီတစ်ခါတော့ မှန်တဲ့ခန့်မှန်းချက်ကို ရရှိခဲ့တဲ့ လူ (၅၀၀၀၀) ဆီကိုပဲ ပို့ပါ။ အဲဒီလူ (၅၀၀၀၀) ကို အုပ်စု နှစ်ခု ခွဲလိုက်ပါ။ အဲဒီ (၅၀၀၀၀) ရဲ့ တစ်ဝက်ကို အဲဒီ စတော့ နောက်လမှာ ဈေးကျမယ်လို့ ပြောပြီး ကျန်တစ်ဝက်ကို တော့ အဲဒီ စတော့ နောက်လမှာ ဈေးတက်မယ်လို့ ပြောပါ။ အဲသလိုမျိုး ဆက်တိုက် ဆက်လိုက် လစဉ်လုပ်သွားပါ။ (၁၀) လကြာပြီးတဲ့နောက်မှာတော့ ခင်ဗျားမှာ လူ (၁၀၀) ကျန်ပါ မယ်။ အဲဒီ (၁၀၀) ဟာ ခင်ဗျား ပြီးပြည့်စုံတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အကြံဉာဏ်ကောင်းကို ပေးနိုင်ခဲ့တဲ့ သူတွေချည်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ အမြင်မှာတော့ ခင်ဗျားဟာ ပါရမီရှင် စတော့ဈေးကွက် ဂုရုကြီးပါပဲ။ အဲဒီလူတွေထဲက အတော်များများဟာ သူတို့ငွေတွေနဲ့ ခင်ဗျားကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခိုင်းဖို့ စဉ်းစားနေကြပါပြီ။ သူတို့ ငွေတွေကို လက်ခံရယူပြီး ဘရာဇီးမှာ ဘဝသစ်တစ်ခု စပါတော့။

ဒါပေမယ့်လည်း အသိဉာဏ်နဲ့နဲ့ လူစိမ်းတွေကိုပဲ ဒီနည်းနဲ့ လိမ်လည်လို့ရတာမဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ကိုယ်တိုင်ဟာလည်း ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဒီနည်းနဲ့ လိမ်လည်နေ ကြပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ဖျားခဲ နာခဲတဲ့သူတွေဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ မသေနိုင်တဲ့သူတွေအဖြစ် အထင်ရောက်နေတတ်ပါတယ်။ သုံးလပတ် ဆက်တိုက် အမြတ်ရအောင် လုပ်ပေးနိုင်တဲ့ စီအီးအို တွေဟာလည်း သူတို့ကိုယ်သူတို့ မကျရှုံးနိုင်တဲ့သူတွေအဖြစ် အထင်ရောက်တတ်ပါတယ်။ သူ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ရှယ်ယာရှင်တွေကလည်း အဲသလို ထင်မြင်တတ်ကြပါတယ်။ ကျွန်တော်မှာ မိတ်ဆွေတစ်ဦးရှိခဲ့ဖူးပါတယ်။ သူဟာ အမြင့်ကနေ ခုန်ချတဲ့ အားကစားကိုလုပ်တဲ့သူပါ။ သူဟာ တောင်စွန်းတွေ၊ တိုက်တွေပေါ်က နေ ခုန်ချလေ့ရှိပြီး နောက်ဆုံးမိနစ်ကိုရောက်မှ ချည်းထားတဲ့ကြိုးကို ဆွဲပြီး အပေါ်ပြန်တက်သွားအောင် သံတိတ်ရင်ဖို လုပ်ပြလေ့ရှိပါတယ်။ တစ်နေ့မှာ စကားစပ်မိလို့ သူ လုပ်နေတဲ့ အားကစားဟာ အသက်အန္တရာယ်နဲ့ နီးကပ်လွန်းတယ် ဆိုတာကို ကျွန်တော် ပြောမိတယ်။ သူက ကိန်းဂဏန်း အချက်အလက်နဲ့ ပြန်ပြောပါတယ်။ ကျွန်တော် ဒီ ခါးပတ်ကြိုးနဲ့ပဲ အကြိမ် (၁၀၀၀) လောက်ခုန်ဖူးပါတယ်။ ဘာမှ မဖြစ်ပါဘူး လို့ ပြန်ပြောပါတယ်။ နှစ်လကြာပြီးတဲ့နောက်မှာတော့ သူ သေသွားပါတယ်။ တောင်အာဖရိက မှာရှိတဲ့ အရမ်းအန္တရာယ်များတဲ့ တောင်စွန်းကနေ ခုန်ချရင်း သေဆုံးသွားတာပါ။ ဒီအဖြစ်က ဘာကိုပြသလဲဆိုတော့ အကြိမ် (၁၀၀၀) စမ်းသပ်ထားတဲ့ သီအိုရီ တစ်ခုဟာ လည်း အမှတ်မထင် ကျိုးပျက်သွားတတ်တယ်ဆိုတာကို ပြနေပါတယ်။

မြို့ယူဆင်ခြင်ခြင်းဟာ ဆိုးရွားတဲ့ ရလဒ်တွေကို ဖြစ်စေတတ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒါမရှိဘဲလဲ ကျွန်တော်တို့ နေထိုင်လို့ မဖြစ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ လေယာဉ်စီးနေကြတဲ့ အခါမှာ အေရိုဒိုင်းနမစ် ဥပဒေသတွေဟာ အလုပ်ဖြစ်နေသေးတယ်ဆိုတာကို သိရပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ လမ်းပေါ်မှာ အရှိန်ခံရလိမ့်မယ်လို့ မတွေးထားမိတတ်ကြပါ ဘူး။ ကျွန်တော်တို့ နှလုံးဟာ မနက်ဖြန်မှာလည်း ဆက်ခုန်နေဦးမှာပဲလို့ ကျွန်တော်တို့ မျှော်လင့်ထားကြတာပါ။ ဒီလိုယုံကြည်မှုမျိုးတွေ မရှိဘဲ ကျွန်တော်တို့ အသက်ရှင် နေထိုင်ဖို့ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ တစ်ခုသိထားရမှာက သေချာမှုဆိုတာ အမြဲတမ်းပဲ ပျက်ပြယ်သွားနိုင်တယ် ဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။ ဘင်ဂျမင် ဖရန်ကလင် ပြောခဲ့သလိုပါပဲ .. “အခွန်အခ နဲ့ မရက ကလွဲလို့ ဘာမှ မသေချာပါဘူး” ..။

မြို့ယူဆင်ခြင်ခြင်းဟာ အောက်ဖော်ပြပါ ကောက်ချက်တွေကို ချမိစေပါတယ်။ “လူသားမျိုးနွယ်ဟာ အမြဲတမ်း အန္တရာယ်တွေကနေ ရှုန်းကန်ပြီး ရှင်သန်တိုးတက်လာခဲ့တယ် .. ဒါကြောင့် နောင်ကြုံလာမယ့် ဘယ်လို အန္တရာယ်မျိုးကိုမဆို ကျော်လွှားရှင်သန်နိုင်ဦးမှာပဲ” ဆိုတဲ့ကောက်ချက်ပါ။ သီအိုရီ အရတော့ အတော်လေးကောင်းပါတယ်။ ဒါပေ မယ့် ကျွန်တော်တို့ မေ့နေတာက ဒီလိုသီအိုရီမျိုးဆိုတာ အခုချိန်ထိ ရှင်သန်နေသေးတဲ့ မျိုးစိတ်တွေဆိုတာပဲ ပေါ်ထွက်လာတတ်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့ ဒီနေ့ အထိ ရှင်သန်နေခြင်းက ကျွန်တော်တို့ဟာ နောင်လည်း အမြဲတာဝရ ရှင်သန်နေမယ့် မျိုးစိတ်ဖြစ်တယ်လို့ယူဆလိုက်ခြင်းဟာ ကြောင်းကျိုးဆင်ခြင်မှုမှာ အင်မတန် မှားယွင်း တဲ့ အကောက်အယူပဲဖြစ်ပါတယ်။ အကောက်အယူမှား အားလုံးမှာ အဆိုးဆုံးတောင်ဖြစ်နေနိုင်ပါတယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ဘာကြောင့် မကောင်းခြင်းက ကောင်းခြင်းထက် ပိုပြင်းပြင်းထန်ထန် တိုက်ခိုက်တတ်တာလဲ
(ဆုံးရှုံးမှုကို ပိုကြောက်မှုအစွဲ)

+++++

ဒီနေ့ဟာ ခင်ဗျားအတွက် ဘယ်လောက်ကောင်းတဲ့ နေ့တစ်နေ့ ဖြစ်သလဲဆိုတာကို (၁) ကနေ (၁၀) အထိ အဆင့်သတ်မှတ်ကြည့်လိုက်ပါ။ ဘယ်အချက်တွေနဲ့ ပြည့်စုံရင် ခင်ဗျားရဲ့နေ့တစ်နေ့ကို အမြင့်ဆုံးအဆင့် (၁၀)မှတ်အဖြစ် ခင်ဗျား သတ်မှတ်မလဲဆိုတာကို စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ခင်ဗျားအမြဲတမ်းစိတ်ကူးယဉ်နေတဲ့ ကာရေဘီယံမှာ အပန်းဖြေ ခရီးထွက်ခွင့်ရရင် သတ်မှတ်မှာလား။ ခင်ဗျားရဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်မှာ နောက်ထပ်တစ်ဆင့် ထပ်မြင့်သွားရင် သတ်မှတ်မှာလား။ နောက်မေးခွန်း တစ်ခု - ဘယ်လို ဒုက္ခမျိုးနဲ့ ကြုံရင် ခင်ဗျားရဲ့ နေ့တစ်နေ့ကို ဆိုးဝါးတဲ့နေ့တစ်နေ့အဖြစ် သတ်မှတ်မှာလဲ။ လေဖြတ်တာ၊ ဦးကျောက်မှတ်ဉာဏ်ချို့ယွင်းတာ၊ ကင်ဆာဖြစ်တာ၊ စိတ်ကျ ရောဂါဖြစ်တာ၊ စစ်ပွဲတွေနဲ့ ကြုံတာ၊ အငတ်ဘေးဆိုက်တာ၊ နှိပ်စက်ညှဉ်းပန်းခံရတာ၊ စီးပွားပျက်တာ၊ ဂုဏ်သတင်းပျက်ယွင်းတာ၊ အခင်ဆုံးသူငယ်ချင်းကို ဆုံးရှုံးလိုက်ရတာ၊ ခင်ဗျားကလေးတွေ ပြန်ပေးဆွဲခံရတာ၊ မျက်စိကန်းသွားတာ၊ သေတာ .. စတဲ့ အဖြစ်မျိုးတွေလား။ ဒီ ဒုက္ခစာရင်း ရှည်ကြီးဟာ ပျော်ရွှင်မှုဆိုတာဆိုကို ရောက်ဖို့ အခက်အခဲ တွေ ဘယ်လောက်များနေတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ကို သိမြင်လာစေပါတယ်။ ရှင်းရှင်းလေး ပြောရရင်တော့ လောကမှာ ကောင်းတဲ့အရာတွေထက် ဆိုးတဲ့အရာတွေ များ တယ် ဆိုတာပါပဲ။ ပြီးတော့ ကောင်းတဲ့အရာတွေထက် ဆိုးတဲ့အရာတွေဟာ နောက်ဆက်တွဲ အကျိုးဆက် ပိုမိုများပြားတတ်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အတိတ်က ဆင့်ကဲတိုးတက်မှု ဖြစ်စဉ်ထဲမှာဆိုရင် ဒီအချက်ဟာ ဥပမာပြစရာ အဖြစ်အပျက် တစ်ခု ဆိုတာထက်ကို ပိုပါတယ်။ အမှားတစ်ခုလုပ်မိပြီဆိုတာနဲ့ အသက်ပါ ဆုံးရှုံးရတော့တာပါပဲ။ ဖြစ်သမျှတိုင်းဟာ ခင်ဗျားကို ဘဝဆိုတဲ့ ကစားပွဲထဲကနေ အမြန်ဆုံးထွက်ခွာသွားစေမယ့်အရာတွေချည်းပါပဲ။ အမဲလိုက်ရာမှာ သတိ လက်လွတ်ဖြစ်မှု၊ ရောဂါပိုးမွှားကူးစက်ခံရမှု၊ မျိုးနွယ်စုရဲ့ ကွပ်မြစ်ခံရမှု စတဲ့ အဖြစ်တွေအားလုံးဟာ ဆိုးရွားတဲ့အဖြစ်တွေချည်းပါပဲ။ သတိလက်လွတ် ပေါ့ဆတဲ့ သူတွေနဲ့

တိုက်ပွဲမှာ ဗိုက်ရှူးရဲဆန်တဲ့သူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ မျိုးရိုးဗီဇကို နောက်မျိုးဆက်တစ်ခု ဆီကို လက်ဆင့်ကမ်းပေးခွင့်မရဘဲ သေဆုံးသွားကြပါတယ်။ သတိတရားနဲ့ ပြည့်စုံစွာ လှုပ်ရှားသွားလာတဲ့သူတွေဟာ ရှင်ကျန်ခဲ့ကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အဲဒါလို ရှင်ကျန်သူတွေကနေ ဆင်းသက်လာတဲ့ မျိုးဆက်တွေဖြစ်ပါတယ်။

ဒါကြောင့်ပို့လို့ပဲ ကျွန်တော်တို့ဟာ တစ်ခုခုကို ရလိုက်တာမှာ သာယာတာထက် ဆုံးရှုံးလိုက်တာမှာ နာကျင်တာက ပိုနေတတ်တာဟာ အဆန်းတော့မဟုတ်ပါဘူး။ ဒေါ်လာ (၁၀၀) ကို ဆုံးရှုံးလိုက်ရလို့ နာကျင်တဲ့ နာကျင်မှုဟာ ကျွန်တော် ခင်ဗျားကို ဒေါ်လာ (၁၀၀) ပေးလိုက်လို့ ပျော်ရွှင်ရတဲ့ ပျော်ရွှင်မှုထက် သက်ရောက်မှု ပိုများနေပါလိမ့်မယ်။ တကယ်တမ်းမှာတော့ စိတ်ခံစားမှုအရ တစ်ခုခုကို ဆုံးရှုံးလိုက်ရလို့ နာကျင်မှုဟာ ပမာဏ တူတဲ့ တစ်ခုခုကို ရလို့ပျော်ရွှင်ရတဲ့ သာယာမှုထက် နှစ်ဆ ပိုကြီးမားတယ် ဆိုတာ ကို ပညာရှင်တွေ သက်သေပြခဲ့ကြပြီးဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကို လူမှုရေးသိပ္ပံပညာရှင်တွေက ဆုံးရှုံးမှုကို ပိုကြောက်မှု အဖွဲ့ လို့ခေါ်ကြပါတယ်။

ဒါကြောင့် ခင်ဗျားဟာ တစ်ယောက်ယောက်ကို ဆွဲဆောင်မှု လုပ်နေတယ်ဆိုရင် ရလာမယ့် ကောင်းကျိုးတွေကို အဓိကထားပြီး မပြောပါနဲ့။ အဲဒီအစား ခင်ဗျားပြောနေတဲ့ အရာနဲ့ မကောင်းကျိုးတွေကို ဘယ်လို ရှောင်ရှားနိုင်မလဲ ဆိုတာကို ဇောင်းပေးပြောပါ။ ကိုယ့်ရင်သားကို ကိုယ့်ဟာကိုယ် စစ်ဆေးမှု အကြောင်း လူထုပညာပေးလုပ်တဲ့ ပွဲလေးက ဥပမာကို ကြည့်ပါ။ သူတို့ဟာ အမျိုးသမီးတွေဆီကို လက်ကမ်းကြော်ငြာ နှစ်မျိုးလိုက်ဝေပါတယ်။ လက်ကမ်းကြော်ငြာ (က) မှာရေးထားတာက “ကိုယ့်ရင်သားကို ကိုယ့်ဟာကိုယ် စစ်ဆေးမှုလုပ်တဲ့ အမျိုးသမီးများဟာ ရင်သားမှာ အကျိတ်ဖြစ်တာကို စောစောစီးစီး သိရှိကြပြီး ကုသပျောက်ကင်းနိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်း ပိုမိုများပြားကြောင်း လေ့လာမှုများက ဖော်ပြနေပါသည်” .. လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ လက်ကမ်းကြော်ငြာ (ခ) မှာကတော့ “ကိုယ့်ရင်သားကို ကိုယ့်ဟာကိုယ် စစ်ဆေးမှု မလုပ်တဲ့ အမျိုးသမီးများဟာ ရင်သားမှာ အကျိတ်ဖြစ်တာကို စောစောစီးစီး မသိရှိကြသောကြောင့် ကုသပျောက်ကင်းနိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်း ပိုမို နည်းပါးကြောင်း လေ့လာမှုများက ဖော်ပြနေပါသည်” .. လို့ ရေးသားထားပါတယ်။ လေ့လာသုံးသပ်ကြည့်လိုက်တဲ့အခါမှာ လက်ကမ်းကြော်ငြာ (ခ) (ဆုံးရှုံးမှု ဘောင်အတွင်းက ရေးသားထား) ဟာ လက်ကမ်းကြော်ငြာ (က) (ရရှိမှု ဘောင်အတွင်းကရေးထား) ထက်ပိုပြီး အမျိုးသမီးထုရဲ့ ဂရုပြုမှုကို ပိုမိုရရှိကာ ကိုယ့်ရင်သားကို ကိုယ့်ဟာကိုယ် စစ်ဆေးတဲ့ အလေ့အထကို တိုးပွားစေကြောင်း တွေ့ရှိခဲ့ပါတယ်။

တစ်ခုခုကို ဆုံးရှုံးမှာ ကြောက်တဲ့စိတ်ဟာ ပမာဏတူညီတဲ့ တစ်ခုခုကို ရရင် ပျော်ရမယ့်စိတ်ထက်ပိုပြီး လူတွေကို လှုံ့ဆော်မှု ပြုနိုင်ပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ အိမ်အပူခံ ပစ္စည်း ရောင်းတဲ့လုပ်ငန်းကို လုပ်တယ်ဆိုကြပါစို့။ ဝယ်သူတွေ ခင်ဗျားပစ္စည်းကို ဝယ်ချင်စိတ်ဖြစ်လာအောင် အကောင်းဆုံးလှုံ့ဆော်ပေးနိုင်မယ့် အချက်ကတော့ အိမ်အပူခံ ပစ္စည်း တပ်ထားရင် ငွေဘယ်လောက်သက်သာသလဲ ဆိုတာမျိုးထက် အိမ်အပူခံပစ္စည်း မတပ်ထားရင် ငွေဘယ်လောက် ပိုမိုကုန်ကျနိုင်မလဲဆိုတဲ့ အချက်မျိုးကို ဝယ်သူတွေသိအောင် ပြောပြပေးဖို့ပါပဲ။

ဒီလိုမျိုး ဆုံးရှုံးမှုကို ပိုကြောက်တဲ့ အဖွဲ့ကို စတော့ရှယ်ယာဈေးကွက်မှာလဲ တွေ့ရပါတယ်။ မသိလိုက်ရတဲ့ ဆုံးရှုံးမှုဟာ သိလိုက်ရတဲ့ ဆုံးရှုံးမှုလောက် မနာကျင် မခံစားရပါဘူး။ တစ်ခါက ကျွန်တော် လူတစ်ယောက်နဲ့ ဆုံဖူးပါတယ်။ သန်းကြွယ်သူဌေးတစ်ယောက်ပါ။ သူ့အတော်လေး စိတ်ပျက်လက်ပျက် ဖြစ်နေတာ မြင်လို့ မေးကြည့်လိုက်တော့ ဒေါ်လာ (၁၀၀) တန် တစ်ရွက်ပျောက်သွားလို့ပါတဲ့။ အဲဒါနဲ့ ကျွန်တော်လည်း သူဝယ်ထားတဲ့ ရှယ်ယာအစုဟာ တစ်စက္ကန့်အတွင်းမှာပဲ ဈေးအတက်အကျက ဒေါ်လာ (၁၀၀) မက အပြောင်းအလဲ ဖြစ်နေတယ် ဆိုတာကို ထောက်ပြလိုက်ပါတယ်။

စီမံခန့်ခွဲမှု ဂုရုတွေဟာ ကုမ္ပဏီကြီးတွေက ဝန်ထမ်းတွေကို ရဲရဲဝံ့ဝံ့လုပ်ဆောင်ဖို့နဲ့ စွန့်ဦးတီထွင် စိတ်ဓါတ်မျိုးရှိဖို့ တွန်းအားပေးကြပါတယ်။ တကယ်အခြေအနေမှာ ဝန်ထမ်းတွေမဟာ မသေချာတဲ့အခြေအနေမှာ စွန့်စားမှုလုပ်ဖို့ တွန့်ဆုတ်တတ်ကြပါတယ်။ သူတို့ဖက်က အမြင်မှာ ဒီလိုတွန့်ဆုတ်တာဟာ လုံးဝ အဓိပ္ပါယ်ရှိပါတယ်။ ဒီလို စွန့်စားလုပ်ဆောင်လိုက်တာက သူတို့အတွက် အကောင်းဆုံးပေးနိုင်တာက ဘောနပ်စ် ဖြစ်ပြီး အဆိုးဆုံးပေးနိုင်တာက အလုပ်ထုတ်စာ ဖြစ်နေတာကြောင့်ပါ။ ဆိုးကျိုးက ကောင်းကျိုးထက် ပိုပြီး ဆိုးဆိုးရွားရွား ထိခိုက်စေပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတိုင်းနဲ့ အခြေအနေတိုင်းမှာ ဆုကြေးတစ်ခုခု ရတာထက် ခင်ဗျားရဲ့ အလုပ်ကို ပြုတ်မသွားအောင် နေထိုင်တာက ပိုကောင်းနေပါတယ်။ ဒါကြောင့် ခင်ဗျားကုမ္ပဏီက ဝန်ထမ်းတွေ ဘာကြောင့် ရဲရဲဝံ့ဝံ့ မလုပ်ဆောင်ကြတာလဲ ဆိုတာကို ခင်ဗျား ခေါင်းကိုက်လောက်အောင် စဉ်းစားနေမိတယ် ဆိုရင် ခင်ဗျား အခု အဖြေကို သိသွားပါပြီ။ တကယ်လို့ ဝန်ထမ်းတွေဟာ မသေချာမှုတွေကို ရဲရဲဝံ့ဝံ့နဲ့ စွန့်စားဆုံးဖြတ်ကြတယ်ဆိုရင်လည်း သူတို့ဟာ အဲဒီ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို အုပ်စုလိုက်စဉ်းစားမှု ဆိုတာအောက်မှာ ဖုံးကွယ်ထည့်သွင်းထားတတ်ကြပါတယ်။

အဲဒါကို ကျွန်တော်တို့ မတွန်းလှန်နိုင်ပါဘူး။ မကောင်းခြင်းက ကောင်းခြင်းထက် ပိုမိုပြင်းထန်နေမှာ အမှန်ပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကောင်းတဲ့ ကိစ္စရပ်တွေထက် မကောင်းတဲ့ ကိစ္စရပ်တွေကို ပိုမိုခံစားလွယ်တတ်ကြပါတယ်။ လမ်းမတွေကို ကြည့်လိုက်ရင် ပြုံးရွှင်နေတဲ့ မျက်နှာထက် တင်းမာထိတ်လန့်နေတဲ့ မျက်နှာတွေကိုပဲ အများအပြား တွေ့ရမှာပါ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကောင်းတဲ့ အပြုအမူတွေထက် ဆိုးတဲ့ အပြုအမူတွေကို ပိုမိုအမှတ်ရနေတတ်ကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့လုပ်တဲ့ ဆိုးတဲ့ အပြုအမူတွေက တော့ မြင်းချက်ပေါ့။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

အဖွဲ့တွေဟာဘာကြောင့်ပျင်းရိကြတာလဲ
(လူအများကြားအချောင်ခိုခြင်း)

+++++

(၁၉၁၃) ခုနှစ်မှာ မက်ဆီဒိုလီယံ ရင်ဂယ်မန်း ဆိုတဲ့ ပြင်သစ်အင်ဂျင်နီယာ တစ်ယောက်ဟာ မြင်းတွေရဲ့ ဆောင်ရွက်ချက်တွေကို လေ့လာပါတယ်။ သူတွေ့ရှိချက်က ဝန်တစ်ခုကို မြင်းနှစ်ကောင်ဆွဲတဲ့အားဟာ မြင်းတစ်ကောင်ထဲ ဆွဲတဲ့အားရဲ့ နှစ်ဆ မပြည့်ဘူး ဆိုတာပါပဲ။ အဲဒီရလဒ်ရတော့ သူ အံ့သြသွားတယ်။ သူ့ရဲ့ စမ်းသပ်ချက်ကို လူတွေနဲ့ ပြုလုပ်ကြည့်ပါတယ်။ လူတစ်ချို့ ကို ကြိုးတစ်ချောင်းကို ဆွဲစေပြီး သက်ရောက်တဲ့ အားကို မူတည်ပြီး တစ်ယောက်ချင်းစီ ထုတ်တဲ့အားကို သူတွက်ချက်ပါတယ်။ ပျမ်းမျှအားဖြင့် လူနှစ်ယောက်ကြိုးကို အတူဆွဲကြတဲ့အခါ လူတစ်ယောက်စီဟာ သူတို့ ထုတ်နိုင်တဲ့ အားရဲ့ (၉၃)% ကိုပဲ ထုတ်ကြပါတော့တယ်။ သုံးယောက်အတူဆွဲကြတဲ့အခါ (၈၅)% သာထုတ်ကြတော့ပြီး လူရှစ်ယောက် အတူဆွဲကြတဲ့အခါ (၄၉)% ပဲ အားထုတ်ကြပါတော့တယ်။

ပညာရပ်ဝေါဟာရကတော့ ဒါကို လူအများကြား အချောင်ခိုခြင်းလို့ ခေါ်ပါတယ်။ လူတစ်ဦးချင်းစီရဲ့ လုပ်ဆောင်မှုကို တိုက်ရိုက်တိုင်းတာလို့ မရဘဲ လူအများရဲ့ လုပ်ဆောင်မှုတွေကြားထဲမှာ ရောထွေးသွားတတ်တဲ့အခါမျိုးမှာ ဒီအချက် ဖြစ် ပွားလေ့ရှိပါတယ်။ လှေထိုးသားတွေကြားမှာ ဖြစ်တတ်ပေမယ့် လက်ဆင့်ကမ်းပြေးပွဲတွေမှာတော့ ဖြစ်လေ့မရှိပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ လက်ဆင့်ကမ်းပြေးပွဲကလည်း အသင်းအဖွဲ့နဲ့ လုပ်ရတယ်ဆိုပေမယ့် တစ်ယောက်ချင်းစီရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်ကို သီးသန့် တိုင်တာလို့ ရနေ

တာကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။ လူအများကြား အချောင်ခိုခြင်းဆိုတာဟာ ကြောင်းကျိုးဆီလျော်တဲ့ ကိစ္စဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ဝက် အားစိုက်ထုတ်ရုံနဲ့ ပြီးမြောက်နိုင်တဲ့ ကိစ္စမှာ ဘာကြောင့် အားကုန်ထုတ်နေရမှာလဲ။ အထူးသဖြင့် နန်လောက်ရေသာခိုလိုက်တာကို ဘယ်သူမှ သတိမပြုမိနိုင်တဲ့ အခြေအနေမျိုးမှာပေါ့။ တကယ်တော့ လူအများကြား အချောင်ခိုခြင်း ဆိုတာဟာ ကျွန်တော်တို့အားလုံး မသိစိတ်နဲ့ ကျူးလွန်နေကြလေ့ရှိတဲ့ လိမ်ညာလှည့်စားမှုတစ်ခုပါပဲ။ ရင်ဂယ်မန်းရဲ့ မြင်းတွေလိုပေါ့။

လူအများ စုပေါင်းအလုပ်လုပ်ကြတဲ့အခါ တစ်ဦးချင်းစီရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေ ကျပါတယ်။ ဒါဟာ အံ့ဩစရာမဟုတ်ပါဘူး။ မှတ်သာဆိုကောင်းတာက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အားထုတ်လုပ်ဆောင်မှုကို အပြည့်အဝ မလုပ်ကြဘူးဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ အခြားသူကို သူဟာသူ လုပ်ပစ်စေဆိုပြီး ဘာကြောင့် ဘေးထွက်ရပ်မနေကြတာလဲ။ ဖြစ်လာမယ့် အကျိုးဆက်ကြောင့်ပါ။ လုပ်ဆောင်ချက် သူညီ ဆိုတာကို ကျန်လူတွေက သိမြင်ပြီး အပြစ်ပေးခံရမှာ ကြောင့်ပါ။ အဖွဲ့ထဲက ထုတ်ပယ်ခံရတာတို့ အမနာပ ပြောခံရတာတို့ စတာတွေ ဖြစ်လာနိုင်တာကြောင့်ပါ။ ဆင့်ကဲဖြစ်စဉ်က ကျွန်တော်တို့ကို အရမ်းကောင်းမွန်တဲ့ အာရုံခံမှုတွေ ဖြစ်လာအောင် လုပ်ပေးခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ့်ရဲ့ ပျင်းရိမှုတွေကို အခြားသူတွေ မရိပ်မိအောင် ဘယ်လိုရှောင်ရှားရမလဲ ဆိုတာတွေကို တတ်ကျွမ်းလာခဲ့ကြပါတယ်။

လူအများကြား အချောင်ခိုခြင်းဟာ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ လုပ်ဆောင်ချက်တွေမှာချည်း သီးသန့် ဖြစ်တာမဟုတ်ပါဘူး။ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ လုပ်ဆောင်ချက်တွေမှာပါ ဖြစ်တာပါ။ ဥပမာ အားဖြင့် အစည်းအဝေးတစ်ခုမှာ ပါဝင်ဆွေးနွေးတဲ့ အဖွဲ့မှာ လူများလေလေ ကျွန်တော်တို့ တစ်ဦးချင်းစီရဲ့ ထင်မြင်ချက်တွေ တင်ပြဖို့ အားပျော့လေလေပါပဲ။ သို့ပေမယ့်လည်း ရှိသင့်ရှိထိုက်တဲ့ အဖွဲ့ဝင်ဦးရေနဲ့ ဆိုင်ရင်တော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေ မြင့်မားနိုင်ပါတယ်။ အသင်းအဖွဲ့ထဲမှာ လူ (၂၀) ပါမလား (၁၀၀) ပါမလား ဆိုတာက အရေးမကြီးပါဘူး။ အဓိက ကျတာက မှန်ကန်တဲ့ အဖွဲ့ဝင်ဦးရေကို ဆုံးဖြတ်နိုင်ဖို့ပါပဲ။

မေးဖို့ ကျန်တဲ့ မေးခွန်းတစ်ခုက လူတစ်ဦးတစ်ယောက်လုပ်တာထက် အဖွဲ့လိုက်လုပ်တာက ပိုကောင်းတဲ့ ရလဒ်ဖြစ်အောင် ဘယ်သူတွေ လုပ်နိုင်ကြသလဲ ဆိုတာပါပဲ။ ဂျပန်လူမျိုးတွေ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်သုံးဆယ်တုန်းက သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ ထုတ်ကုန်တွေနဲ့ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်အသီးသီးကို သိမ်းပိုက်နိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဘောဂဗေဒပညာရှင်တွေ စက်မှုလုပ်ငန်းတွေမှာ ထူးခြားတဲ့ဖြစ်ရပ်တွေကို သေသေချာချာလေ့လာကြည့်တဲ့အခါ ဂျပန်တွေရဲ့ စက်ရုံတွေမှာ အသင်းအဖွဲ့ ပုံစံနဲ့ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ကြတာကို တွေ့ကြရပါတယ်။ အဲဒီပုံစံကို ကူးယူအသုံးပြုခဲ့ကြပါတယ်။ အနည်းငယ်ပဲ အောင်မြင်မှု ရခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်မှာ ကောင်းကောင်းအလုပ်ဖြစ်ခဲ့တဲ့ ပိုဒယ်ဟာ အမေရိကန်နဲ့ ဥရောပမှာ ကူးယူအသုံးပြုကြည့်တော့ အလုပ်မဖြစ်ခဲ့ပါဘူး။ ဂျပန်မှာတော့ လူအများကြား အချောင်ခိုခြင်းဟာ ရှားပါးတဲ့ ကိစ္စဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ အနောက်တိုင်းမှာတော့ အသင်းအဖွဲ့နဲ့ အလုပ်လုပ်တာဟာ အဖွဲ့ဝင် နံနပ်ပါပြီး ပါတဲ့သူတွေကလည်း နယ်ပယ်အသီးသီးက ကျွမ်းကျင်သူတွေ ဖြစ်နေမှသာ ရလဒ်ကောင်းတွေရရှိလေ့ရှိပါတယ်။ ဒါက အဓိပ္ပါယ်ရှိပါတယ်။ ဘာလို့လဲ ဆိုတော့ ဒီလို အသင်းအဖွဲ့တွေမှာ ကျွမ်းကျင်သူ တစ်ဦးချင်းစီရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်ကို စောင့်ကြည့် သုံးသပ်လို့ ရတာကြောင့်ပါပဲ။

လူအများကြား အချောင်ခိုခြင်းမှာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ ဆက်နွယ်ချပ်ထွေးမှုတွေလည်း ရှိတတ်ပါတယ်။ အသင်းအဖွဲ့တွေမှာဆိုရင် လူတွေဟာ ပါဝင်ဆုံးဖြတ်မှုကို ရှောင်ရှားချင်တာသာမက တာဝန်ခံမှုကိုပါ ရှောင်ရှားချင်တတ်ကြပါတယ်။ ဘယ်သူမှ အဖွဲ့ရဲ့ လွှဲမှားတဲ့ ဆောင်ရွက်ချက်တွေ ညံ့ဖျင်းတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေအတွက် တရားခံ မဖြစ်ချင်ကြပါဘူး။ ထင်ရှားတဲ့ ဥပမာတစ်ခုက နရင်ဘတ်ခုံရုံးမှာ နာဇီတွေကို ကွပ်မျက်တဲ့ အဖြစ်အပျက်ပါပဲ။ ပြီးတော့ ကုမ္ပဏီဘုတ်အဖွဲ့တွေ၊ စီမံခန့်ခွဲမှု အဖွဲ့တွေမှာလည်း ဒီသဘောတရားကို တွေ့ရပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အဖွဲ့ရဲ့ ဆုံးဖြတ်မှုတွေနောက်မှာ ပုန်းကွယ်နေတတ်ကြပါတယ်။ ဒီအချက်ကို ပညာရပ်ဝေါဟာရ အနေနဲ့ တာဝန်ခံမှုကို ဖျောက်ဖျက်ပစ်ခြင်းလို့ ခေါ်ပါတယ်။ အဲဒီအကြောင်းကြောင့်ပဲ အဖွဲ့တွေဟာ တစ်ဦးချင်းယူရတဲ့ မသေချာတဲ့ အခြေအနေတွေမှာ စွန့်စားဆုံးဖြတ်ရတာတွေကို တစ်ဦးချင်းစီ ထက် ပိုမိုလုပ်ဆောင်ရလေ့ရှိပါတယ်။ အဖွဲ့ဝင်တစ်ဦးချင်းစီကတော့ တစ်ခုခု မှားသွားခဲ့ရင် အပြစ်တင်ခံရမှာက သူတို့တစ်ယောက်ထဲ မဟုတ်ဘူးဆိုတဲ့ အကြောင်းနဲ့ သက်သာရာ ရှာကြပါတယ်။ ဒီအချက်ကို စွန့်စားဆုံးဖြတ်ရမှု လမ်းလွှဲခြင်း လို့ခေါ်ပါတယ်။ ဒီအချက်ဟာ ကုမ္ပဏီတွေအများစုရဲ့ ဘေးအန္တရာယ်ဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ကာကွယ်ရေးဌာန အနေနဲ့လည်း နယူးကလီးယား လက်နက်တွေ အသုံးပြုဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို အဖွဲ့လိုက်ဆုံးဖြတ်မှုနဲ့ ပိုပြီးလွယ်လွယ် ချမိသွားတတ်ပါတယ်။

အချုပ်အနေနဲ့ ပြောရရင် လူတွေဟာ အဖွဲ့ထဲရောက်သွားရင် တစ်ယောက်ထဲဆိုလုပ်မယ့် အပြုအမူတွေနဲ့ ကွဲပြားခြားနားသွားတတ်ကြပါတယ်။ အဖွဲ့ဖွဲ့လိုက်ခြင်းရဲ့ ဆိုးကျိုးတွေကို တစ်ယောက်ချင်းစီရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေကို သီးသန့်အကဲဖြတ်လို့ရအောင် လုပ်လိုက်ခြင်းအားဖြင့် သက်သာအောင်လုပ်လို့ရပါတယ်။ အရည်အသွေးအလိုက် မြှောက်စားတာကြီး အခွန်ရှည်ပါစေ .. လုပ်ဆောင်ချက်ကိုကြည့်ဆုံးဖြတ်တဲ့ လူအဖွဲ့အစည်းကြီး အခွန်ရှည်ပါစေသော်လည်း ..။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

စက္ကူတစ်ရွက်ဟာသစ်ငှက်တိုလောက်ထူသွားနိုင်သလား
(မြှောက်ပွားတိုးတက်မှု)

+++++

စက္ကူတစ်ရွက်ကို ယူပြီး တစ်ဝက်ခေါက်လိုက်ပါ။ နောက်ထပ် တစ်ဝက်ထပ်ခေါက်ပါ။ အဲ့သလို ထပ်ကာ ထပ်ကာ ခေါက်သွားပါ။ အခါ (၅၀) ခေါက်ပြီးတဲ့အခါမှာ အဲ့ဒီစက္ကူဟာ ဘယ်လောက်ထူသွားမယ် ထင်ပါသလဲ။ ဆက်မဖတ်ခင် ဘယ်လောက်ထူသွားမလဲဆိုတာကို ခင်ဗျားခန့်မှန်းမိသလောက်ကို ချရေးထားပါ။

နောက်စမ်းသပ်ချက်တစ်ခု .. (က) နဲ့ (ခ) ဘယ်ဟာကို ရွေးမလဲ။ (က) နောက် ရက်သုံးဆယ်အထိ ခင်ဗျားကို ကျွန်တော် တစ်ရက်ကို ဒေါ်လာ (၁၀၀၀) ပေးသွားမယ်။ (ခ) နောက်ရက်သုံးဆယ်အထိ ပထမရက်မှာ ခင်ဗျားကို ကျွန်တော် တစ်စဉ်ပေးမယ်။ ဒုတိယနေ့မှာ နှစ်စဉ်ပေးမယ်။ တတိယနေ့မှာ လေးစဉ် ပေးမယ်။ စတုတ္ထနေ့မှာ ရှစ်စဉ် စသဖြင့် နှစ်ဆတိုးတိုးပြီးပေးသွားမယ်။ သိပ်ကြာကြာမစဉ်းစားဘဲ (က) နဲ့ (ခ) ဘယ်ဟာရွေးမလဲ ဖြေကြည့်ပါ။

စက္ကူရဲ့ အထူဟာ (၀.၀၀၄) လက်မ ရှိတယ်ဆိုကြပါစို့။ ဒါဆိုရင် အကြိမ် (၅၀) ခေါက်ပြီးတဲ့အချိန်မှာ သူ့ရဲ့ အထူဟာ မိုင်ပေါင်း သန်း (၆၀) ကျော်သွားပါလိမ့်မယ်။ ကမ္ဘာနဲ့ နေရဲ့ အကွာအဝေးနဲ့ ညီပါလိမ့်မယ်။ မယ့်ခဲ့ရင် ဂဏန်းပေါင်းစက် တစ်ခုကို သုံးပြီး စစ်ဆေးကြည့်ပါ။ ဒုတိယ စမ်းသပ်ချက်မှာတော့ (ခ) ကိုရွေးချယ်ရမှာပါ။ သာမန် ကြည့်လိုက်ရင်တော့ (က) က ပိုများများရတယ်လို့ ထင်စရာရှိပါတယ်။ (က) ကိုရွေးလိုက်ရင် ရက်သုံးဆယ်ကြာပြီးတဲ့နောက်မှာ ခင်ဗျား ဒေါ်လာ (၃၀၀၀၀) ပဲ ရမှာပါ။ (ခ) ကိုရွေးလိုက်ရင်တော့ ဒေါ်လာ (၅) သန်းကျော်ရပါလိမ့်မယ်။

ပေါင်းပွားတိုးတက်မှုကို ကျွန်တော်တို့ဟာ ထိုးထွင်းအသိနဲ့ မြင်ကြည့်တတ်ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ဟာ မြောက်ပွား (ရာခိုင်နှုန်း) တိုးတက်မှုကိုတော့ ထိုးထွင်းအသိနဲ့ အာရုံမခံတတ်ကြပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲ။ အရင်အခြေအနေတွေမှာ အဲဒါဟာ ကျွန်တော်တို့အတွက် မလိုအပ်ခဲ့တာကြောင့်ပါ။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရှေးဘိုးဘေးဘီဘင်တွေ တွေ့ကြုံခဲ့ရတာ အများစုက ပေါင်းပွားတိုးတက်မှု နဲ့ပဲ ဖြစ်ခဲ့တာကြောင့်ပါ။ ကမ္ဘာဦးခေတ်မှာ ဘယ်ရီလီးကို အချိန်နှစ်ဆတိုးပြီး လိုက်ရူးတဲ့သူဟာ ဘယ်ရီလီးမဟာ နှစ်ဆရပါမယ်။ ဆင်တစ်ကောင်ကို အမဲလိုက်မယ့်အစား နှစ်ကောင်လိုက်ထားတဲ့သူဟာ နှစ်ဆပိုကြာကြာစားရပါမယ်။ ကျောက်ခေတ်မှာ လူတွေဟာ မြောက်ပွားတိုးတက်မှုနဲ့ ကြုံတွေ့ရတယ်ဆိုတာ အင်မတန်ရှားပါးတယ်။ ဒီနေ့ခေတ်အခါမှာတော့ အခြေအနေတွေ ပြောင်းလဲကုန်ပါပြီ။

တစ်နှစ်ထက်တစ်နှစ် ယာဉ်မတော်တဆဖြစ်မှုဟာ (၇) % တိုးလာပါတယ် လို့ နိုင်ငံရေးသမားတွေက သတိပေးကြပါတယ်။ ရိုးရိုးသားသား ပြောရရင် အဲဒီဟာကို ကျွန်တော်တို့ဟာ ထိုးထွင်းအသိနဲ့ မြင်မကြည့်တတ်ကြပါဘူး။ (၇)% ဆိုတာအပေါ်မှာ သိပ်ထူးထူးထွေထွေ မခံစားကြရပါဘူး။ ဒါကြောင့်နှစ်ဆတိုးတဲ့နှုန်းကို ကျွန်တော်တို့ တွက်ကြည့်ကြရအောင်။ မတော်တဆဖြစ်မှု အရေအတွက် (၇၀) ဆိုတာနဲ့ စတွက်ကြည့်ကြရအောင်။ တိုးတက်နဲ့ နှုန်းနဲ့ အဲဒီ (၇၀) ကို စားကြည့်လိုက်ရင် (၁၀) ရပါတယ်။ ဒီတော့ နိုင်ငံရေးသမားတွေ သတိပေးနေတာကို ဘာသာပြန်ကြည့်လိုက်ရင် ယာဉ်မတော်တဆ ဖြစ်မှုတွေဟာ (၁၀) ပြည့်တဲ့ အခါတိုင်း နှစ်ဆ နှစ်ဆ တိုးလာလိမ့်မယ် လို့ အမိမ့်လဲ ရပါတယ်။ နဲ့နဲ့တော့ အမိမ့်လဲရှိလာပြီ မဟုတ်ပါလား။ (ဘာလို့ (၇၀) ဆိုတာကို သုံးရတာလဲလို့ ခင်ဗျား မေးကောင်းမေးပါလိမ့်မယ်။ ဒါဟာ လော်ဂရစ်သမ် လို့ခေါ်တဲ့ သင်္ချာဆိုင်ရာ သဘောတရားကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်)

နောက်ဥပမာ တစ်ခုကို ကြည့်ကြရအောင်။ ငွေကြေးဖေါင်းပွမှု နှုန်းဟာ (၅)% ရှိနေပါတယ်။ ဒါကို ကြားတဲ့သူတိုင်းက အခြေအနေ မဆိုးပါဘူး လို့ပဲ မှတ်ယူကြပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် တကယ်တမ်း (၅)% ဆိုတာ ဘာပါလဲ။ တိုးနှုန်းနှစ်ဆဖြစ်မှာကို တွက်ကြည့်ကြရအောင်။ (၇၀) နဲ့ပဲ တွက်ပါမယ်။ (၇၀) ကို (၅) နဲ့စားလိုက်ရင် (၁၄) ပါ။ နောက် (၁၄) နှစ်ကြာတဲ့အခါမှာ တစ်ဒေါ်လာရဲ့ တန်ဖိုးဟာ ယနေ့ ရှိနေတဲ့ တန်ဖိုးရဲ့ တစ်ဝက်ပဲ ရှိတော့မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘဏ်ငွေစုစာရင်းဖွင့်ပြီး ဖွင့်ထားတဲ့သူတွေအတွက်တော့ ဒီသတင်းစကားဟာ ဘေးဒုက္ခဆိုကြီး ဆိုက်သလိုဖြစ်နေမှာပါ။

ခင်ဗျားဟာ စာနယ်ဇင်းသမားတစ်ယောက်ဖြစ်ပြီး ခင်ဗျားတို့မြို့မှာ ရှိနေတဲ့ စာရင်းသွင်းမှတ်ပုံတင်တဲ့ ခွေးအရေအတွက်ဟာ တစ်နှစ် တစ်နှစ်ကို (၁၀)% တိုးလာတယ်ဆိုတာကို လေ့လာသိရှိလိုက်ရတယ် ဆိုကြပါစို့။ ခင်ဗျား သတင်းရေးတဲ့အခါ ခေါင်းစဉ် ဘယ်လိုတင်မလဲ။ "စာရင်းသွင်း မှတ်ပုံတင်သော ခွေးအရေအတွက် (၁၀)% တိုးတက်" ဆိုပြီး တင်မလား။ အဲသလိုတင်လိုက်ရင် ဘယ်သူမှ ဂရုစိုက်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒီအစား "ခွေးအရေအတွက် တိုးပွားလာ - နောက် (၇) နှစ်မှာ လက်ရှိ အရေအတွက်ထက် နှစ်ဆ ဖြစ်လာပါမည်" လို့ ကြေငြာချက် ထုတ်လိုက်သင့်ပါတယ်။

မြောက်ပွား တိုးတက်နှုန်းနဲ့ တိုးတက်နေတဲ့ အရာတွေဟာ ထာဝရ တိုးတက်နေတာတော့မဟုတ်ပါဘူး။ နိုင်ငံရေးသမား၊ ဘောဂဗေဒပညာရှင်နဲ့ စာနယ်ဇင်းသမား အများစုဟာ ဒီအချက်ကို မေ့နေတတ်ကြပါတယ်။ အဲသလို တိုးတက်မှုမျိုးတွေဟာ သူ့အကန့်အသတ်ကို ရောက်သွားတတ်ကြပါတယ်။ သေချာပါတယ်။ ဥပမာ အားဖြင့် အူလမ်းကြောင်းထဲက ဗက်တီးရီးယားနဲ့ ဝမ်းကိုက်ရောဂါပိုးတွေဟာ အီကိုလိုင်းပိုးမွှားတွေဟာ မိနစ် (၂၀) မှာ နှစ်ဆပွားတတ်ကြပါတယ်။ ဒီလိုသာဆိုရင် ရက်အနည်းငယ်အတွင်းမှာပဲ ကမ္ဘာပြိုလဲကြီးဟာ အဲဒီ ဗက်တီးရီးယားတွေနဲ့ ဖုံးလွှမ်းသွားဖို့ ရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီလို ပိုးတွေတိုးလာလေ ရနိုင်တဲ့ အောက်ဆီဂျင်နဲ့ သကြားဓါတ်ထက် ပိုမို စားသုံးဖို့လိုလာလေ ဖြစ်တာကြောင့် တိုးတက်နှုန်းတစ်ခုကို ရောက်တဲ့အခါမှာ အဲဒီပိုးတွေ ဆက်မတိုးပွားနိုင်တော့တာဖြစ်ပါတယ်။

ရှေးဟောင်းပါရုန်း တွေဟာ လူတွေဟာ ရာခိုင်နှုန်းတိုးတက်မှုနဲ့ ပတ်သက်ရင် ဒုက္ခများတတ်တယ်ဆိုတာကို ကောင်းကောင်း သတိပြုမိခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီမှာ ရိုးရာ ပုံပြင်တစ်ပုဒ် ရှိပါတယ်။ တစ်ခါတုန်းက ပညာရှိ အမတ်တစ်ဦးရှိပါတယ်။ တစ်ရက်မှာ သူဟာ ဘုရင်ကို စစ်တုရင်ကစားခုံ တစ်ခု ဆက်သပါတယ်။ ဘုရင်ကလည်း မင်းကိုငါ ဘယ်လို ဆုမျိုး ချီးမြှင့်ရမလဲ ပြောပါ လို့ မေးပါတယ်။ ပညာရှိ အမတ်က .. အရှင်မင်းကြီး ကျွန်တော် အများကြီး မတောင်းဆိုချင်ပါဘူး။ ဒီစစ်တုရင် ခုံနဲ့ ညီမျှတဲ့ ဆန်စေ့တွေကိုပဲ တောင်းဆိုချင်ပါတယ်။ ပထမ အကွက်မှာ ဆန်စေ့တစ်စေ့ ချပေးပါ။ ဒုတိယအကွက်မှာ နှစ်ဆတိုးပြီး ဆန်စေ့တစ်စေ့ချပေးပါ။ အဲသလိုနဲ့ စစ်တုရင် အကွက်တွေ ကုန်တဲ့အထိ နှစ်ဆတိုးပြီးတော့သာ ဆန်စေ့လေးတွေ ပေးသနားတော်မူပါ လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။ ဘုရင်ကြီးလည်း အံ့သြသွားတယ်။ မင်း ဒီလောက်ကလေးပဲ တောင်းဆိုရသလားကွာ လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။

တကယ်တမ်းမှာတော့ ဆန်စေ့ ဘယ်နှစ်စေ့လဲဆိုတာ တွက်သားကြည့်ကြပါတော့။ ဘုရင်ကြီးရဲ့ စိတ်ထဲမှာတော့ တစ်အိတ်လောက်ပဲ လို့ ထင်နေတာပါ။ အဲသလိုနဲ့ ဆန်စေ့တွေ ထည့်ပေးရင်း ဘုရင်ကြီး သိသွားတာက ကမ္ဘာပေါ်မှာ စိုက်ပျိုးလို့ ရသမျှ ဆန်စေ့တွေပေးရင်တောင်မှ အမတ်ကြီးကို ပြည့်အောင်ပေးနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာ ပါပဲ။

တိုးတက်နှုန်းတွေနဲ့ ပတ်သက်ရင် ခင်ဗျားရဲ့ ထိုးထွင်းသိမြင်မှုကို မယုံကြည်လိုက်ပါနဲ့။ ခင်ဗျားမှာ မြောက်ပွားတိုးတက်မှုနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အာရုံခံနိုင်မှု မရှိပါဘူး။ ဒါကို လက်ခံလိုက်ပါ။ တကယ်တမ်း အထောက်အကူပြုမှာက ဂဏန်းပေါင်းစက်ပါပဲ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ခင်ဗျားရဲ့စိတ်အားထက်သန်မှုကိုချီးနှိမ်ပါ
(အနိုင်ရသူကျိန်စာ)

++++++

(၁၉၅၀) ခုနှစ်တွေဆီက တက္ကဆက် မှာ မြေကွက်တစ်ကွက်ကို လေလံပစ်ပါတယ်။ ရေနံ ကုမ္ပဏီ ဆယ်ခုက အဲဒီမြေကွက်အတွက် ယှဉ်ပြိုင်လေလံဆွဲပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတွေက အဲဒီမြေကွက်ရဲ့ တန်ဖိုးကို သူတို့ဟာသူတို့ ခန့်မှန်းချက် ထုတ်ထားပါတယ်။ အနိမ့်ဆုံးခန့်မှန်းချက်က ဒေါ်လာ (၁၀) သန်းဖြစ်ပြီး အမြင့်ဆုံး ခန့်မှန်းချက်တန်ကြေးက ဒေါ်လာ သန်း (၁၀၀) ဖြစ်ပါတယ်။ လေလံပွဲမှာ ဈေးနှုန်းတိုးမြှင့်ပြီး ပေးလာတာနဲ့အမျှ ယှဉ်ပြိုင်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ ထွက်ထွက်သွားကြပါတယ်။ နောက်ဆုံးမှာတော့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကအားလုံးမပေးနိုင်တဲ့ဈေးနှုန်းကိုပေးပြီးလေလံအောင်သွားပါတယ်။ ရှန်ပီနီပုလင်းဖေါက်ကြပါပြီ။

အနိုင်ရသူကျိန်စာ ဆိုတာက လေလံပွဲတွေမှာ အနိုင်ရတဲ့သူတွေဟာ အရှုံးသမားဖြစ်သွားတတ်တဲ့သဘောကိုပြောတာပါ။ ဒီလုပ်ငန်းတွေကို စောင့်ကြည့်လေ့လာသုံးသပ်ကြသူတွေက ရေနံကုမ္ပဏီတွေဟာ လုပ်ကွက်တစ်ခုကို လေလံဆွဲတဲ့အခါမှာ သင့်တင့်တဲ့ဈေးနှုန်းထက်ပိုပြီး ပေးတတ်ကြတာကို သတိပြုကြပါတယ်။ လုပ်ငန်းစတင်ပြီး နှစ်အနည်းငယ် ကြာလာတဲ့အခါမှာတော့ အဲဒီလုပ်ကွက်ဟာ ထင်ထားသလောက်မထွက်တော့ဘဲ ကုမ္ပဏီတွေ ဒုက္ခရောက်သွားတတ်ပါတယ်။ ဒါက နားလည်ရတာ မခက်

ပါဘူး။ မြေကွက်ရဲ့တန်ဖိုးကိုခန့်မှန်းရာမှာ ဒေါ်လာ (၁၀) သန်းကနေ သန်း (၁၀၀) အတွင်းလို့ ခန့်မှန်းထားရင် အဲဒီမြေကွက်ရဲ့ တကယ့်တန်ဖိုးအမှန်ဟာ အဲဒီနှစ်ခုရဲ့ ကြား အလယ်နဲ့နီးနီး တစ်နေရာရာမှာ ရှိနေပါလိမ့်မယ်။ လေလံပွဲမှာ အမြင့်ဆုံးပေးလိုက်မိတဲ့ ဈေးနှုန်းကတော့ အဲဒီအမှန်ရှိရမယ့် တန်ဖိုးထက်ကို အတော်များနေပါလိမ့်မယ်။ တကယ်လို့ ဒီ တင်ဒါပြိုင်သူတွေထဲမှာ အခြားသူတွေ မရထားတဲ့ လျှို့ဝှက်သတင်းအချက်အလက်တွေကို ရမထားဘူးဆိုရင်ပေါ့။ ဒီကိစ္စက တက္ကဆက်မှာတင် ဖြစ်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ ရေနံလုပ်ငန်း မန်နေဂျာတိုင်းဟာ ကြေးကြီးပေးရပြီး မထိုက်တန်တဲ့ အောင်ပွဲတွေကို ရနေကြတာပါ။

ဒီနေ့ခေတ်မှာတော့ အဲဒီအချက်ဟာ ကျွန်တော်တို့ အားလုံးအပေါ်မှာ သက်ရောက်မှု ရှိနေပါတယ်။ အီးဘေး၊ ဂရုပွန်၊ ဂူဂဲလ်အိတ်ဒေါ့ခ် စတဲ့ဆိုင်တွေအားလုံးမှာ ဈေးနှုန်းကို လေလံပုံစံနဲ့ သတ်မှတ်ကြပါတယ်။ ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်း လုပ်ပိုင်ခွင့်ရဖို့ အပြိုင်အဆိုင် လေလံဆွဲနေကြတဲ့ မိုးဘိုင်းဆက်သွယ်ရေး ကုမ္ပဏီတွေဟာလည်း အနိုင်ရသူ ကျိန်စာသင့်ပြီး ဒေါလ်ဇံသွားကြရတာတွေကို တွေ့နေရပါတယ်။ လေဆိပ်တွေကလည်း သူတို့ရဲ့ ကြော်ငြာဘုတ်နေရာတွေကို အမြင့်ဆုံး ဈေးနှုန်းကို ဈေးပြိုင်ပေးနိုင်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကို ငှားလေ့ရှိပါတယ်။ ဝေါလ်မတ် စတိုးကလည်း ဆပ်ပြာမှန် အသစ်တစ်ခု သူတို့စတိုးမှာ တင်တော့မယ်ဆိုရင် ပစ္စည်းသွင်းသူ ငါးဦးလောက်ကို တင်တာ အပြိုင် တင်သွင်းခိုင်းတတ်ပါတယ်။ ဒါကလည်း လေလံပြိုင်ခိုင်းတဲ့ သဘောပါပဲ။ အနိုင်ရသူကျိန်စာ ထဲရောက်သွားနိုင်ပါတယ်။

အင်တာနက်ရဲ့ ကျေးဇူးနဲ့ နေ့စဉ်လုပ်ဆောင်နေရတဲ့ အရာတွေထဲမှာ လေလံသဘောသက်ရောက်နေတာတွေ အများကြီးရှိနေပါပြီ။ ကျွန်တော့်အိမ်နံရံတွေ ဆေးသုတ်ဖို့ လိုအပ်တဲ့အခါ ဘယ်သူတဲဆေးနဲ့ ဆေးသုတ်အဖွဲ့တွေက အကောင်းဆုံးဖြစ်မလဲ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်လိုက်ရှာကြည့်နေစရာတောင် မလိုပါဘူး။ အိမ်ဆေးသုတ်ဖို့ အလုပ်ကို လိုင်းပေါ်မှာ ကြော်ငြာလိုက်ရုံပါပဲ။ ဆေးသုတ်သမား (၃၀) လောက် (အချို့ဆိုရင် ကျွန်တော့်နေရာနဲ့ မိုင် (၃၀၀) လောက်ဝေးလိမ့်မယ်) ကျွန်တော့်ဆီက အလုပ်ကို ရဖို့ လာယှဉ်ပြိုင်ပါလိမ့်မယ်။ အကောင်းဆုံး ကမ်းလှမ်းမှုကို ပြုတဲ့ ဆေးသုတ်သမားဟာ သူ့ဈေးနှုန်းကို အနိမ့်ဆုံးအထိ ချထားပါလိမ့်မယ်။ အနိုင်ရသူကျိန်စာကို သူမိသွားမှာကို သနားမိတဲ့အတွက် ကျွန်တော်သူ့ကို မရွေးဖြစ်ခဲ့ပါဘူး။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ စတော့ဈေးကွက်ထဲ စဝင်တဲ့အချိန်မှာ ပထမဆုံး ရှယ်ယာထုတ်ရောင်းတဲ့ဟာကလည်း လေလံသဘောမျိုးသက်ရောက်ပါတယ်။ ပြီးတော့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုက အခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ဝယ်လိုက်တဲ့ အချိန်မှာ၊ ကုမ္ပဏီနှစ်ခု ပေါင်းလိုက်တာပဲဖြစ်ဖြစ် လုံးဝသိမ်းလိုက်တာပဲဖြစ်ဖြစ် အဲသလို အခြေအနေမျိုးတွေမှာ အနိုင်ရသူကျိန်စာဟာ ဖြစ်လာလေ့ရှိပါတယ်။ မက်ကင်ဇီရဲ့ လေ့လာမှု အရ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို သိမ်းလိုက်တဲ့ အဖြစ်တွေရဲ့ တစ်ဝက်ကျော်ကျော်လောက်မှာ အသိမ်းခံရတဲ့ ရှိရင်းစွဲ တန်ဖိုးတွေ နှုန်းစံတွေဟာ အဖျက်ဆီးခံလိုက် ကြရပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ ဘာကြောင့် အနိုင်ရသူကျိန်စာရဲ့ သားကောင်တွေဖြစ်ကုန်ကြတာလဲ။ ပထမအချက်က အရာဝတ္ထုတွေရဲ့ တကယ့်အစစ်အမှန်တန်ဖိုးကို သေသေချာချာ မသတ်မှတ်နိုင်လို့ပါ။ ဒါ့အပြင် စိတ်ပါဝင်စားတဲ့သူ များလေလေ လေလံဆွဲတဲ့သူတွေဟာ ပိုပြီးတက်တက်ကြွကြွလေလံဆွဲလေ ဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ဒုတိယအချက်က ကျွန်တော်တို့ဟာ ပြိုင်ဖက်တွေအပေါ်မှာ အသာရလိုစိတ်ရှိနေပါတယ်။ မိုက်ခရို အင်တင်နာ စက်ရုံပိုင်ဆိုင်တဲ့ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေတစ်ယောက်က အိုင်ဖုန်းကို စတင်ထုတ် လုပ်နေချိန်က အက်ပဲကုမ္ပဏီမှာကြုံရတဲ့ တစ်ယောက်လည်ပင်းတစ်ယောက် ဖြတ်ပစ်ရသလိုဖြစ်တဲ့ လေလံစစ်ပွဲအကြောင်း ကျွန်တော့်ကို ပြောပြပါတယ်။ ရတဲ့ ကန်ထရိုက် စာချုပ်မှာပါတဲ့ ငွေပမာဏက နည်းပါးလွန်းနေပေမယ့်လည်း လူတိုင်းဟာ အက်ပဲရဲ့ တရားဝင် ပစ္စည်းတင်သွင်းသူ ဖြစ်ချင်ခဲ့ကြပါတယ်။

ဒေါ်လာ (၁၀၀) အတွက် ခင်ဗျား ဘယ်လောက်ပေးချင်သလဲ။ ခင်ဗျားနဲ့ ပြိုင်ဖက်တစ်ဦးဟာ ဒီလိုလေလံပွဲမှာ ပါဝင်ဆင်နွှဲဖို့ ဖိတ်ခေါ်ခံရတယ်လို့ စိတ်ကူးယဉ်ကြည့်ပါ။ စည်းမျဉ်းကတော့ အမြင့်ဆုံးဈေးကိုပေးတဲ့သူဟာ ဒေါ်လာ (၁၀၀) တန် ငွေဝတ္ထုကိုရပါမယ်။ ပိုအရေးကြီးတာက နှစ်ဦးစလုံးဟာသူတို့ရဲ့ နောက်ဆုံးဈေးကို တစ်ခါတည်း ပေးရမှာပါ။ ကဲ ခင်ဗျား ဘယ်လောက် များများပေးမလဲ။ ခင်ဗျားဖက်က အမြင်က ဒေါ်လာ (၂၀) (၃၀) (၄၀) လောက်ပေးတာက အမိမ္မိယရှိတယ်လို့ မြင်ပါလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျား ပြိုင်ဖက်ကလည်း အဲသလိုပဲ တွက်ပါလိမ့်မယ်။ ဒေါ်လာ (၁၀၀) တန်အတွက်တော့ (၉၉) ဒေါ်လာပေးလိုက်တာကလည်း အမိမ္မိယရှိပါသေးတယ်။ ကဲ အခုဆိုရင် ခင်ဗျားပြိုင်ဖက်က (၁၀၀) ပေးမယ်လို့ ပြောလိုက်ပါပြီ။ ဒေါ်လာ (၁၀၀) ပေးလိုက်တာဟာ တစ်ရာတန် တစ်ရွက်အတွက် အမြင့်ဆုံး ဈေးနှုန်းပေးလိုက်တာပါပဲ။ အဲဒီထက် ကျော်ပေးခဲ့ရင် အရှုံးပေါ်ပါပြီ။ ခင်ဗျား (၁၁၀) ပေးလိုက်ရင် (၁၀) ဒေါ်လာ အရှုံးပေါ်ပါပြီ။ ခင်ဗျားရဲ့ ပြိုင်ဖက်က (၁၀၉) ဒေါ်လာပေးလိုက်ရင် (၉) ဒေါ်လာ အရှုံးပေါ်ပါပြီ ခင်ဗျားတို့ ဘယ်အချိန်မှာ ရပ်ကြမှာပါလဲ။

နိဂုံးချုပ်အနေနဲ့ ပြောရမယ်ဆိုရင်တော့ လေလံပွဲတွေနဲ့ ပတ်သက်လာရင် ဝါရင်းဘတ်ဖတ် ရဲ့ ဒီအကြံပေးချက်ကလေးကို သတိရပါ။ လေလံပွဲတွေဆီ မသွားပါနဲ့။ တကယ်လို့ ခင်ဗျားရဲ့ အလုပ်ဟာ အဲဒါတွေနဲ့ ရှောင်လို့မရတဲ့ အလုပ်ဖြစ်နေခဲ့ရင် ကိုယ်အမြင့်ဆုံးပေးမယ့် ဈေးနှုန်းကို သတ်မှတ်ထားပြီး အဲဒီထက် (၂၀)% လျှော့ချထားတဲ့ ဈေးနှုန်းကို စာရွက်တစ်ရွက်မှာ ချရေးထားပါ။ အဲဒီထက် တစ်စင့်မှ ပိုပြီး မပေးမိပါစေနဲ့။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

စာရေးဆရာတစ်ယောက်ကို သူဝတ္ထုဟာ ကိုယ်တိုင်ရေး အထုပ္ပတ္တိလားလို့ ဘယ်တော့မှ မမေးပါနဲ့။
(အချက်အလက်ထက် ပုဂ္ဂိုလ်ရေးကို အာရုံစိုက်မိခြင်း အမှား)

++++++

သတင်းစာကို ဖတ်ကြည့်လိုက်ရင် နောက်ထပ် စီအီးအိုတစ်ယောက် ရလဒ်မကောင်းလို့ ရာထူးကနေ ထုတ်ပယ်ခံလိုက်ရပြီ ဆိုတဲ့ သတင်းမျိုး ဖတ်ရပါလိမ့်မယ်။ အားကစား မှာဆိုရင်လည်း ခင်ဗျားတို့ အသင်းရဲ့ ဒီရာသီအောင်မြင်မှုဟာ ကစားသမား မောင်ဝနဲ့ နည်းပြ ကိုလူ တို့ကို ကျေးဇူးတင်ရပါမယ် ဆိုတာမျိုးတွေ တွေ့ပါလိမ့်မယ်။ သမိုင်း စာအုပ်တွေ ဖတ်တဲ့အခါမှာလည်း (၁၈၀၀) နှစ်များမှာ ပြင်သစ်တပ်မတော်ရဲ့ အောင်မြင်မှုများဟာ နပိုလီယံရဲ့ ပြောင်မြောက်တဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုနဲ့ မဟာဗျူဟာတွေကြောင့် ဆိုတာမျိုး ရေးထားတာ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ “ဇာတ်လမ်းတိုင်းမှာ မျက်နှာတစ်ခုကို တွေ့ရပါလိမ့်မယ်” ..။ တကယ်တော့ အဲဒီ စကားဟာ သတင်းသမားတွေ လက်ကိုင် ထားရ တဲ့ ဆောင်ပုဒ်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ သတင်းသမားတွေအနေနဲ့က အဖြစ်အပျက်တိုင်းမှာ လူနဲ့ပတ်သက်တာတွေကို ရှာဖွေရမယ်ဆိုတာမှန်ပေမယ့် သတင်းသမားတွေနဲ့ စာဖတ် သူတွေဟာ အဲဒီထက်ကို အဆင့်ကျော်ပြီး အချက်အလက်ကို မကြည့်ကြတော့ဘဲနဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဖက်ကိုပဲ လုံးလုံး အာရုံစိုက်မိသွားပါတော့တယ်။ အဲသလိုနဲ့ သူတို့ဟာ ဒီ အစွဲမှားထဲကို ရောက်သွားပါတယ်။ ဒီအစွဲဖြစ်သွားရင် ပြင်ပအချက်အလက်တွေနဲ့ အခြေအနေတွေကို လျှော့တွက်ပြီး လူတစ်ဦးတစ်ယောက်ရဲ့ လွှမ်းမိုးမှုကိုပဲ ပိုမိုအလေးပေး မိသွားတတ်ကြပါတယ်။

(၁၉၆၇) ခုနှစ်မှာ ဒုတိယကမ္ဘာပွဲက သုတေသနသမားတွေဟာ အောက်ပါ စမ်းသပ်ချက်ကို ပြုလုပ်ကြပါတယ်။ အစမ်းသပ်ခံတွေဟာ ဖီဒလ်ကက်စထရိုက် ချီးမွမ်းမလား ရှု့ချမလား ဆိုတဲ့ ဆောင်းပါးကို ဖတ်ကြရပါတယ်။ ပြီးတော့ ဆောင်းပါးရေးသူဟာ ကက်စထရိုက် စစ်မှန်တဲ့ နိုင်ငံရေး အမြင်ကို အခြေခံပြီး သုံးသပ်ထားတာမဟုတ်ဘဲ အဆင်ပြေသလို ပြီးလွယ်စီးလွယ်သာ သုံးသပ်ထားတာဖြစ်ကြောင်း အစမ်းသပ်ခံတွေကို ပြောထားပါတယ်။ အဲ့သလိုပြောထားပေမယ့်လည်း အစမ်းသပ်ခံ အများစုက ဆောင်းပါးရှင်ရေးထားတဲ့ အချက်တွေဟာ ကက်စထရိုက် တကယ့်ပုံရိပ်အတိုင်း ထင်ဟပ်နေတယ်လို့ပဲ လက်ခံကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ ဆောင်းပါးထဲမှာပါတဲ့ အကြောင်း အရာထက် ကက်စထရိုက် ပုံရိပ်ကိုပဲ သူတို့စိတ်ထဲမှာ စွဲနေကြတာဖြစ်ပါတယ်။

ဒီအစွဲမှားဟာ ဆိုးရွားတဲ့အဖြစ်တွေကို တစ်ဦးဦးအပေါ် သေသေသပ်သပ်ကလေး ပုံချလိုတဲ့အခါမှာ အသုံးဝင်ပါတယ်။ စစ်ပွဲကြီးကို အပြစ်တင်ရမယ့်နေရာမှာ ကျွန်တော်တို့ ဟာ ပျင်းရိရွာနဲ့ပဲ လူတစ်ယောက်ကိုပဲ အပြစ်တင်လိုက်ကြပါတယ်။ ပထမကမ္ဘာစစ်ကြီး အတွက် ဆာရာယေဘိုက ယူရိုဆလပ် လုပ်ကြံသတ်ဖြတ်ရေးသမားကို အပြစ်တင် ကြပါတယ်။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အတွက် ဟစ်တလာကို အပြစ်တင်ကြပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာတော့ ကမ္ဘာစစ်ကြီး ဖြစ်ရတာဟာ ဒီလောက်ရိုးရှင်းတဲ့ အကြောင်းလေးတွေ ကြောင့်မဟုတ်ဘဲ မမြင်ရတဲ့ အကြောင်းတရားတွေအများအပြားပါဝင်ပြီး ပြည့်ပြည့်ဝဝနားလည်ဖို့ မလွယ်ကူလှပေမယ့်လည်း ဒီလို ရှင်းလင်းအောင် အလွယ်ပြုထားလိုက်တဲ့ အချက်ကို လူအများကလည်း လက်ခံလိုက်ကြ ပါတယ်။ ဒီအစွဲမှားကို ငွေကြေးဈေးကွက်နဲ့ မိုးလေဝသခန့်မှန်းချက်တွေမှာလည်း တွေ့ရပါတယ်။

ဒီလိုပုံစံကို ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ရလဒ်တွေ ကောင်း မကောင်း ကြောငြာချက်ထုတ်ပြန်ရာမှာလည်း တွေ့ရပါတယ်။ ကြောငြာချက်ထုတ်ပြန်လိုက်တဲ့အခါမှာ အားလုံးရဲ့ မျက်လုံး တွေက စီအီးအိုရဲ့ ရုံးခန်းဖက်ဆီကိုပဲ လှည့်သွားတတ်ကြပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာတော့ အောင်မြင်ခြင်း ကျရှုံးခြင်းဆိုတာဟာ စီအီးအို တစ်ယောက်ထဲနဲ့ပဲ လုံးလုံး သက်ဆိုင်တဲ့ ကိစ္စတွေမဟုတ်ပါဘူး။ တကယ်တော့ အောင်မြင်ခြင်း ကျရှုံးခြင်းဆိုတာက စီအီးအိုတစ်ယောက်ရဲ့ ထက်မြက်တဲ့ခေါင်းဆောင်မှု တင်သာမက ကိုယ့်လုပ်ငန်း ရှိနေတဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်ရဲ့ ပျမ်းမျှ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု အခြေအနေ စတဲ့ အချက်တွေအများကြီးပေါ်မှာလည်း တည်မှီနေပါသေးတယ်။ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာက ကျဆင်းနေတဲ့ အခြေအနေမှာရှိနေတဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်တွေဟာ စီအီးအို ဘယ်နှယောက်ကိုမျှား ရလဒ်မကောင်းလို့ ဆိုပြီးထုတ်ပယ်ပစ်ပြီးပြီလို့။ ကျရှုံးနေတဲ့ လုပ်ငန်းတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ဝန်ထမ်း ခန့်ထားရေး လုပ်ငန်းစဉ်မှာ ဂရုစိုက်မှု လျော့နည်းခဲ့လို့လား။ ဒီလိုမျိုး ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေကိုမကြည့်ဘဲ စီအီးအိုတွေကိုပဲ ထုတ်ပယ်နေတဲ့ အဖြစ်ဟာ ဘောလုံး အသင်း တွေ ရလဒ်မကောင်းလို့ နည်းပြကို ထုတ်ပယ်လိုက်တယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်းရင်းကို သေချာမစိစစ်ဘဲ လူကိုပဲ အပြစ်တင်တတ်တဲ့ ဖြစ်ရပ်တွေလို့ပဲ ကြောင်းကျိုး မဆီလျော်တဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တေးဂီတ ဖျော်ဖြေပွဲတွေကို မကြာခဏ သွားလေ့ရှိပါတယ်။ ကျွန်တော့်ဇာတိမြို့ဖြစ်တဲ့ ဆွစ်ဇာလန်ရဲ့အလယ်က လူစန်းနဲ့ မြို့လေးမှာဆိုရင် ကျွန်တော် တေးဂီတ ဖျော်ဖြေပွဲတွေကို သွားကြည့်တိုင်း စိတ်ပျက်ရတယ်။ အားလပ်ချိန်ပေးလို့ ပရိတ်သတ်တွေ စကားစမြည်ပြောတဲ့အချိန်မှာ လူတွေက ဂီတမျိုး ဒါမှမဟုတ် တကိုယ်တော် လက်စွမ်းပြတဲ့သူတွေ အကြောင်းကိုပဲ အသားပေးဝေဖန်ပြောဆိုနေတာကို ကြားရပါတယ်။ ကမ္ဘာ့အတော်ဆုံး ထင်ရှားတဲ့ တေးပြုဆရာကြီးတွေလောက်ကလွဲလို့ ဂီတ ဖျော်ဖြေပွဲတွေမှာ တေးပြုဆရာတွေအကြောင်းကို ဝေဖန်ပြောဆိုကြတာ အင်မတန်မှ တွေ့ရခဲပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ။ တကယ်တမ်းမှာတော့ ဂီတတစ်ခုရဲ့ အနှစ်သာရ အဓိက အသက်ဝင်စရာ တေးသွားပါပဲ။ တေးသွားကို သိဖို့တော့ သူ့ပါပဲ။ ဖန်တီးထားတဲ့ အသံတွေ၊ ရစ်သစ်တွေ၊ စည်းနံရီတွေကသာ အဓိကပါ။ အဲ့ဒီတွေကိုတော့ ဂီတပွဲကို လာရောက်ခံစားတဲ့သူတွေက တီးခတ်သူတွေရဲ့ရဲ့မှာ ချထားတဲ့ စာရွက်ကလေးတစ်ရွက် လို့ပဲ မြင်နေကြပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာ တေးဂီတစိစစ်ဖို့စပ်မှု အကြားခြားနားမှု ဟာ တီးခတ်မှု အကြားခြားနားမှုတွေထက် ပိုပြီးတော့ အရေးပါပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ဟာ အဲ့ဒီလို မမှတ်ယူကြပါဘူး။ ဂီတမျိုးနဲ့ တီးခတ်သူတွေ မျက်နှာရနေကြတဲ့ အချိန်မှာ တေးဂီတစိစစ်ဖို့စပ်မှုဟာ မျက်နှာမဲ့နေရပါတော့တယ်။

ကျွန်တော့်ရဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်ဖြစ်တဲ့ ရသစာပေရေးသားမှု မှာလည်း ဒီအစွဲမှားကို တွေ့ရပါတယ်။ ကျွန်တော့်ဝတ္ထုတစ်ပုဒ်ကို ဖတ်ပြီးကြတဲ့အချိန်မှာ ဝတ္ထုပါ အကြောင်းအရာကို ဆွေးနွေးကြရမဲ့ နေရာမှာ အမြဲတမ်းစာဖတ်သူတွေ မေးကြတဲ့ မေးခွန်းက “ခင်ဗျားဝတ္ထုထဲက ဘယ်အပိုင်းက ခင်ဗျားရဲ့ ကိုယ်တိုင်ရေး အထူးဖွဲ့လို့ ဆိုတဲ့မေးခွန်းပါပဲ။ အဲ့လိုအမေးခံရရင် ကျွန်တော့်နားထဲမှာ မိုးခြိမ်းလိုက်သလို ခံစားရပါတယ်။ ကျွန်တော့်အဖြစ်အပျက်လား ဆိုတာက မေးစရာကိုမလိုတာပါ။ တကယ်တမ်း က ဝတ္ထုထဲမှာပါတဲ့ အကြောင်းအရာကို ဆွေးနွေးရမှာပါ။ ရေးသားပုံ၊ ဘာသာစကား အသုံးပြုပုံ၊ ဝတ္ထုဇာတ်လမ်းအကြောင်းတွေကို ဆွေးနွေးပါ။ ကျွန်တော်လက်ခံနိုင်ပါတယ်။ တစ်ခါတစ်လေ အဲ့လိုမေးလာတဲ့သူတွေကို ဘု ပြောပစ်လိုက်ချင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကံမကောင်းစွာနဲ့ပဲ ကျွန်တော့်အသိတရားက အဲ့သလို ပေါက်ကွဲမပစ်လိုက်ဖို့ ထိန်းချုပ် ထားပါတယ်။

ဒီလို အစွဲမှားနဲ့ ပြောနေကြတဲ့သူတွေကိုလည်း အဆောတလျင် အပြစ်တင်တာတော့ မလုပ်သင့်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အခြားလူများအပေါ် ကြိုတင်ထင်မြင်ချက် တွေရှိပြီး လူပုဂ္ဂိုလ်အပေါ်ပဲ အာရုံစိုက်တတ်တဲ့ သဘာဝဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဆင့်ကဲတိုးတက်လာတဲ့ ဖြစ်စဉ်ကြီးက သင်ကြားပေးလိုက်တာဖြစ်လို့ပါပဲ။ သမိုင်းဦးခေတ်မှာ အုပ်စုတစ်ခုအတွင်း ရှိနေရခြင်းဟာ ရှင်ကျန်ဖို့အတွက် အရေးကြီးပါတယ်။ မျိုးပွားခြင်း၊ ကာကွယ်ခြင်း၊ ကြီးမားတဲ့ တောကောင်တွေကို အမဲလိုက်ခြင်း စတာတွေအားလုံး ဟာ တစ်ဦးတစ်ယောက်ထဲ လုပ်ဆောင်ဖို့ မဖြစ်နိုင်တဲ့ ကိစ္စတွေပါ။ အုပ်စုကနေ နှင်ထုတ်ခံရပြီဆိုရင် သေဖို့ သေချာသလောက်ရှိသွားပါပြီ။ တစ်ယောက်ထဲ ဧကစာ နေတဲ့ ဘဝကို ကိုယ့်ဟာကိုယ် ရွေးချယ်နေထိုင်တဲ့သူတွေဟာလည်း မျိုးရိုးဗီဇအရ ထဲကနေ သူ့မျိုးရိုးဗီဇ ပျောက်ကွယ်သွားမှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ လိုရင်းကို ပြောရရင် အဲ့ဒီခေတ်အခါ တုန်းက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အသက်ရှင်သန်မှုဟာ အခြားသူတွေနဲ့ တွယ်ကပ်စုစည်းနေထိုင်နိုင်ခြင်းအပေါ်မှာ မူတည်နေပါတယ်။ အဲ့ဒီအချက်ဟာ ဒီနေ့ခေတ်လူသားတွေဟာ လူပုဂ္ဂိုလ်အပေါ်မှာ ပဲအာရုံစိုက်တတ်တဲ့ ဗီဇတွေ ဖြစ်နေရခြင်းရဲ့ အကြောင်းရင်းပါပဲ။ အဲ့ဒီ အချက်ရဲ့ ရလဒ်ကတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ စဉ်းစားတွေးတောချိန်ရဲ့ (၉၀)% လောက်ကို လူပုဂ္ဂိုလ်တွေအပေါ်မှာ သုံးနေကြပြီး အခြားပြင်ပ အကြောင်းအရာ အချက်အလက်တွေအပေါ်မှာ (၁၀)% လောက်ပဲ သုံးမိနေခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

အချုပ်အားဖြင့်ပြောရမယ်ဆိုရင် ဘဝရဲ့ အခြင်းအရာတွေကို ကျွန်တော်တို့ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ရှုမြင်သုံးသပ်တတ်မယ်ဆိုရင် စင်ပေါ်ကလူကို ပြီးပြည့်စုံတဲ့သူ အဖြစ်မြင်မှာ မဟုတ်တော့ပါဘူး။ သူဟာ အခြေအနေ တစ်ခုကနေ အခြေအနေတစ်ခုကို ပြောင်းလဲလှုပ်ရှားနေတဲ့သူအဖြစ်သာ မြင်တတ်လာမှာပါ။ လက်ရှိကြည့်နေတဲ့ ပြဇာတ်ကို နားလည်ချင်တယ်ဆိုရင်တော့ ကနေတဲ့သူတွေကို မေ့ထားပြီး ဇာတ်လမ်းကို အာရုံစိုက်ထားပါ။ ဘယ်အကြောင်းကြောင်းတွေကြောင့် အဲ့ဒီ သရုပ်ဆောင်ဟာ အဲ့ဒီ လုပ်ဆောင်မှုကိုလုပ်နေတယ်ဆိုတာကိုနားလည်အောင်ပြည့်ပြည့်ဝဝစူးစိုက်သုံးသပ်ကြည့်ပါ။

ငှက်ကျားတွေကို ဘာကြောင့် မယုံသင့်တာလဲ
(မှားယွင်းကြောင်းကျိုးဆက်မှု)

++++++

စကော့တလန်မြောက်ပိုင်းမှာရှိတဲ့ ကျွန်းစုတွေဖြစ်တဲ့ ဟီးဘရိုက်ဒ်မှာနေထိုင်တဲ့လူတွေအတွက် ခေါင်းမှာရှိတဲ့ သန်းတွေဟာ သူတို့ဘဝရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ သန်းတွေခေါင်းကနေ မရှိတော့ရင် အဲဒီလူဟာ ဖျားနာပါတော့တယ်။ ဒါကြောင့် အဖျားပျောက်ဖို့အတွက် အဲဒီလူရဲ့ ခေါင်းပေါ်ကို သန်းတွေကို တမင်တကာထည့်ပေးရပါ တယ်။ သန်းတွေခေါင်းပေါ်မှာ ပြန်လည်အခြေကျသွားတာနဲ့ အဲဒီလူရဲ့ အဖျားရောဂါဟာ သက်သာလာပါတော့တယ်။

မြို့ကြီးတစ်မြို့မှာ လေ့လာသုံးသပ်မှု တစ်ရပ်က မီးလောင်တိုင်းမှာ လာရောက်ငြိမ်းသတ်တဲ့ မီးသတ်သမား များလေလေ အပျက်အစီးများလေလေ ဆိုတာကို တွေ့ရှိခဲ့ပါ တယ်။ ဒါကြောင့် မြို့ဝန်ဟာ မီးသတ်သမား ခန့်ထားခြင်းကို လျော့ချလိုက်ပြီး မီးသတ်အတွက် သုံးမယ့် ဘတ်ဂျက်ကိုလည်း ဖြတ်တောက်လိုက်ပါတယ်။

ဒီဖြစ်ရပ်နှစ်ခုစလုံးဟာ ဂျာမန် ရူပဗေဒပညာရှင်တွေဖြစ်တဲ့ ဟန်းစ်ဝီတာဘက်ခ်ဘွန်ဟော့ဒ်နဲ့ ဟန်းစ်ဟာမန်းဒက်ဘန် တို့ဆီက လာတာပါ။ သူတို့ရဲ့ စာအုပ် (ကံမကောင်း စွာနဲ့ပဲ အင်္ဂလိပ်ဘာသာပြန်မရှိပါဘူး) ထဲမှာ အကြောင်းနဲ့ အကျိုးရဲ့ အစီအစဉ်မကျ ရှုပ်ထွေးမှုကို ဖော်ပြဖို့ ဒီဖြစ်ရပ်တွေကို ပြခဲ့တာပါ။ တကယ်တမ်းမှာက သန်းတွေဟာ လူတစ်ယောက် ဖျားလို့ ကိုယ်အပူချိန်တက်လာတဲ့အခါမှာ သူတို့ခြေထောက်တွေပူလာလို့ အဲဒီလူကို စွန့်ခွာသွားတာဖြစ်ပြီး သူ့အပူချိန်ပြန်ကျသွားတဲ့အချိန်မှာ ပြန်ရောက် လာတာဖြစ်ပါတယ်။ မီးသတ်တဲ့ ကိစ္စမှာလည်း မီးကြီးလေလေ မီးသတ်သမား များများလာရလေလေ ဖြစ်ပြီး အပျက်အစီးကလည်း ပိုများလေလေဖြစ်တာပါပဲ။ ရိုးရှင်းပါ တယ်။

ဒီဇာတ်လမ်းတွေကိုကြားတော့ ခင်ဗျား ပြုံးမိပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် မှားယွင်းကြောင်းကျိုးဆက်မှုဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ နေ့စဉ်ဘဝမှာ ကြုံနေကျပါ။ ဒီသတင်း ခေါင်းကြီးတစ်ခု ကို စဉ်းစားကြည့်ပါ။ “ဝန်ထမ်းများ လုပ်ငန်းခွင်တွင် တက်ကြွမှုရှိခြင်းသည် လုပ်ငန်းကို အမြတ်တော်ပေးစေသည်” ..။ အဲဒါ ဟုတ်ရဲ့လား။ ကုမ္ပဏီက အခြေအနေကောင်းနေ လို့ ဝန်ထမ်းတွေ တက်ကြွမှု ရှိနေတာလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ နောက်ခေါင်းကြီးတစ်ခုကလည်း ကုမ္ပဏီရဲ့ ဘုတ်အဖွဲ့မှာ အမျိုးသမီးများလေလေ လုပ်ငန်းဟာ အမြတ်များများ ရလေလေ လို့ ရေးသားဖော်ပြပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာတော့ အဲဒါတွေဟာ အမှန်ဟုတ်ပါရဲ့လား။ အဲသလိုမဟုတ်ဘဲ အခြေအနေကောင်းနေတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေက သူတို့ ဘုတ်အဖွဲ့ထဲကို အမျိုးသမီးတွေ ပိုခေါ်ထည့်နေတာရော မဖြစ်နိုင်ဘူးလား။ စီးပွားရေးစာအုပ်ရေးသားသူတွေ နဲ့ အခြားပေးအတော်များများဟာ ဒီလို မှားယွင်းကြောင်းကျိုး ဆက်မှုတွေကို လုပ်လေ့ရှိကြပါတယ်။ အဲသလောက်မဟုတ်ရင်တောင် ဝေဝါးရပ်တွေတဲ့ ကြောင်းကျိုးဆက်မှုတွေကို လုပ်လေ့ရှိကြပါတယ်။

(၁၉၉၀) နှစ်တွေမှာ ဗဟိုရုံပုံငွေအဖွဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ အလန်ဂရင်းစပန်ထက် ပိုကြီးကျယ်ထင်ရှားသူ မရှိပါဘူး။ ငွေကြေးမူဝါဒအပေါ် သူဝေဝေဝါးဝါး ချလိုက်တဲ့ မှတ်ချက်တစ်ခုဟာ တိုင်းပြည်ကို ကြွယ်ဝမှုဆီရောက်အောင် ပို့ပေးနိုင်တဲ့ လျှို့ဝှက် နည်းစနစ်တစ်ခုတောင် ဖြစ်သွားတတ်ပါတယ်။ နိုင်ငံရေးသမားတွေ၊ စာနယ်ဇင်းသမားတွေနဲ့ စီးပွားရေး ခေါင်းဆောင်တွေဟာ သူ့ကို သူတို့ရဲ့ စံပြပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ် သတ်မှတ်ထားကြပါတယ်။ ဒီနေ့ခေတ်မှာတော့ ဂရင်းစပန်ရဲ့ မှတ်ချက်တွေကို လိုက်နာကျင့်သုံးခဲ့သူတွေဟာ မှားယွင်း ကြောင်းကျိုးဆက်မှုရဲ့ သားကောင်တွေ ဖြစ်ခဲ့ကြတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ သိခဲ့ရပါပြီ။ အမေရိကန်နဲ့ (ကမ္ဘာ့ ဈေးအသက်သာဆုံး ထုတ်လုပ်သူနဲ့ အမေရိကန်ရဲ့ ကြွေးရှင်ဖြစ်တဲ့) တရုတ်ရဲ့ အပြန်အလှန်ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုတွေက ပိုပြီးအရေးပါတဲ့ အခန်းကဏ္ဍမှာ ရှိနေခဲ့ပါပြီ။ တနည်းပြောရမယ်ဆိုရင်တော့ ဂရင်းစပန်ရဲ့ မှတ်ချက်တွေ ဟာ သူ့ခေတ်သူ့အခါမှာ ကံကောင်းထောက်မပြီး စီးပွားရေး အခြေအနေ ကောင်းမွန်နေခဲ့လို့သာ မှန်ကန်အသုံးဝင်ခဲ့တာပါ။

ပိုနက်တဲ့ ဥပမာတစ်ခုကြည့်ကြရအောင်။ ဆေးရုံမှာ ကြာရှည်တက်ရောက်ကုသခံခြင်းဟာ လူနာတွေအပေါ်မှာ ဆိုးရွားတဲ့ ထိခိုက်မှုတွေရှိတယ် လို့ သိပ္ပံပညာရှင်တွေက တင်ပြကြပါတယ်။ ဒါဟာ ကျန်းမာရေးမကောင်းသူတွေရဲ့ နားထဲမှာတော့ ဂီတသံလိုပဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူနာတွေဟာ ဆေးရုံမှာ တတ်နိုင်သမျှ ရက်တိုတိုပဲ နေ ချင်ကြတာပါ။ ဒါပေမယ့် ရိုးရိုးလေးတွေကြည့်လိုက်ရင် ဆေးရုံအမြန်ပြန်ဆင်းရတဲ့သူတွေဟာ ဆေးရုံမှာ ကြာကြာတက်ကုသခံရမယ့်လူတွေထက် ပိုမိုကျန်းမာလို့ ဆိုတာကို တွေ့ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာတော့ အဲဒီ တင်ပြချက်ဟာ ဆေးရုံကို ကြာရှည်တက်ရောက်ကုသခံရမယ့်သူတွေအတွက် ဆိုးကျိုးတောင်ဖြစ်သွားပါတယ်။

ဒီကြေငြာချက်ကိုကြည့်ပါ။ XYZ ရှန်ပူကိုနေ့စဉ်သုံးသော အမျိုးသမီးများသည် ပိုမိုသန်မာသော ဆံသားကို ရရှိကြသည်။ အဲဒီရှန်ပူဟာ ခင်ဗျားရဲ့ ဆံပင်ကို အနည်းငယ် သန်မာကောင်းသန်မာလာစေနိုင်ပေမယ့် အဲဒီ ကြေငြာချက်ဟာ အခြားအကြောင်းအကျိုးကြောင့်လည်းဖြစ်နိုင်ပါသေးတယ်။ ဥပမာ ဆံပင်သန်တဲ့ အမျိုးသမီးတွေကပဲ အဲဒီရှန်ပူကို ရွေးသုံးတာကြောင့်လဲဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒီရှန်ပူပုလင်းပေါ်မှာ ဆံပင်ထူသောသူများအတွက် လို့ ရေးထားလို့ပါပဲ။

မကြာခင်ကပဲ ကျွန်တော်ဖတ်လိုက်ရတာက သူတို့အိမ်တွင် စာအုပ်များရှိပါက ကျောင်းသားများကျောင်းတွင် အဆင့်ကောင်းကောင်း ရသည် ဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။ ဒီလေ့လာမှု ကတော့ စာအုပ်ရောင်းတဲ့သူတွေအတွက်တော့ ကောင်းတဲ့ထုတ်ပြန်ချက်ပါပဲ။ ဒါပေမယ့်လည်း ဒါဟာလည်း မှားယွင်းကြောင်းကျိုးဆက်မှု တစ်ခုပါပဲ။ ရိုးရှင်းတဲ့ အမှန်တရား ကတော့ ပညာတတ်တဲ့ မိဘတွေက ပညာမတတ်တဲ့ မိဘတွေထက် သူတို့သားသမီးရဲ့ ပညာရေးကို ပိုမိုတန်ဖိုးထားပြီးအထောက်အပံ့ပေးနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ပညာတတ် တဲ့ မိဘတွေဟာ ပုံမှန်အားဖြင့် အိမ်မှာ စာအုပ်အတော်များများရှိတတ်ပါတယ်။ ရှင်းရှင်းပြောရရင်တော့ အိမ်မှာရှိနေတဲ့ စစ်နှင့်ငြိမ်းချမ်းရေး စာအုပ်ဟာ ဘယ်ကျောင်းသားရဲ့ အဆင့်ကိုမှ လွှမ်းမိုးနိုင်မှု မရှိပါဘူး။ တကယ်အချက်က မိဘတွေရဲ့ ပညာရေးအဆင့်အတန်းနဲ့ သူတို့ရဲ့ မျိုးရိုးဗီဇပါပဲ။

မှားယွင်းကြောင်းကျိုးဆက်မှုရဲ့ အကောင်းဆုံးဥပမာကတော့ ဂျာမနီမှာရှိတဲ့ ငှက်ကျားမောင်နှံအရေအတွက်နဲ့ ကလေးမွေးနှုန်းပါပဲ။ နှစ်မျိုးစလုံး ကျဆင်းနေပြီး အဲဒါတွေကို (၁၉၆၅) ခုနှစ်ကနေ (၁၉၈၇) ခုနှစ်အထိ ဂရပ်တစ်ခုမှာ အမှတ်ချကြည့်ရင် တစ်ထပ်ထဲနီးပါး တူညီနေတာကိုတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဒီအချက်က ဒဏ္ဍာရီပုံပြင်ထဲကအတိုင်း ငှက်ကျားတွေဟာ ကလေးလေးတွေကို ချီယူလာပြီး ဇနီးမောင်နှံတွေရဲ့ အိမ်ရှေ့တွေမှာ လာချပေးကြလို့လား။ လုံးဝမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါဟာ မတော်တဆ တိုက်ဆိုင်သွားတဲ့ ဆက်သွယ်ချက် တစ်ခုသာဖြစ်ပါတယ်။

နီးပါးချုပ်အနေနဲ့ ဆက်သွယ်မှုရှိနေတိုင်းဟာ ကြောင်းကျိုးကျနေတယ် လို့အလွယ်တကူ မမှတ်ယူသင့်ပါဘူး။ ဆက်နွယ်နေတဲ့ အဆက်အနွယ်တွေကို သေသေချာချာ နီးနီး ကပ်ကပ် လေ့လာကြည့်ပါ။ တစ်ခါတစ်ရံမှာ အကြောင်းတရားလို့ ထင်နေတဲ့ အရာတွေက အကျိုးတရားဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ အကျိုးလို့ထင်တဲ့ အရာတွေကလည်း အကြောင်း ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံမှာ လုံးဝအကြောင်းအကျိုး ဆက်နွယ်မှု ရှိမနေတာလည်း ဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ငှက်ကျားအရေအတွက်နဲ့ ဂျာမနီက ကလေး မွေးနှုန်းလို့ပေါ့။

လူတိုင်းကတော့ထိပ်ပိုင်းမှာဆိုလှကြတာပါပဲ
(ရောင်ခြည်စက်ဝန်းသက်ရောက်မှု)

++++++

စီလီကွန်တောင်ကြားက ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်တဲ့ စစ္စကို (Cisco) ကုမ္ပဏီဟာ တစ်ခါတုန်းက စီးပွားရေးအဆောက်အအုံသစ်ရဲ့ အချစ်တော်ကလေး ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ စီးပွားရေးဆောင်းပါးရှင် တွေဟာ သူ့ရဲ့ အောင်မြင်မှုနယ်ပယ်တွေအကြောင်းကို အစွမ်းကုန်ချီးမွမ်းခန်းဖွင့်ခဲ့ကြပါတယ်။ အံ့ဩလောက်စရာကောင်းတဲ့ ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှု ပေးခြင်း၊ ကောင်းမွန်ပြည့်စုံတဲ့ မဟာဗျူဟာ၊ ကျွမ်းကျင်တဲ့ လုပ်ငန်းသိမ်းယူမှု၊ ထူးခြားတဲ့အဖွဲ့အစည်း ဓလေ့ထုံးစံ နဲ့ စွမ်းပကားရှိတဲ့ စီအီးအို စသဖြင့် အဖက်ဖက်ကနေ ချီးမွမ်းခဲ့ကြပါတယ်။ (၂၀၀၀) ခုနှစ် မတ်လမှာတော့ စစ္စကိုဟာ ကမ္ဘာ့တန်ဖိုးအရှိဆုံး ကုမ္ပဏီဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

နောက်တစ်နှစ်မှာပဲ စစ္စကိုရဲ့ စတော့ရှယ်ယာတွေ (၈၀)% တန်ဖိုးကျသွားတဲ့အခါမှာ စာနယ်ဇင်းသမားတွေရဲ့ လေသံပြောင်းသွားပါတယ်။ ရုတ်တရက်ဆိုသလိုပဲ ကုမ္ပဏီရဲ့ ပြိုင်ဆိုင်မှုအားသာချက်တွေဟာ အဖျက်သဘောဆောင်တဲ့ ကိစ္စတွေဖြစ်သွားပြန်ပါတယ်။ ညံ့ဖျင်းတဲ့ ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှု၊ အဆံ့ချောင်နေတဲ့ မဟာဗျူဟာ၊ ပြာယာခတ်နေတဲ့ လုပ်ငန်းသိမ်းယူမှု၊ ချိန်နေတဲ့ အဖွဲ့အစည်းဓလေ့ထုံးစံ နဲ့ ပေါ့ပျက်ပျက် စီအီးအို စသဖြင့် ပြောင်းလဲသွားပါတော့တယ်။ မဟာဗျူဟာရော စီအီးအိုပါ ပြောင်းလဲမှု မရှိပါဘဲနဲ့ ဒီလိုမျိုး ပြောင်းလဲသွားတာပါ။ တကယ်တမ်းပြောင်းလဲသွားတာက ဒေါက်ကွန်း လုပ်ငန်းပြုလဲမှု နီးထလာခြင်းကြောင့် စစ္စကိုရဲ့ ထုတ်ကုန်တွေအပေါ် ဝယ်လိုအား ပြောင်းလဲသွားတာပါပဲ။ ဒီလိုပြောင်းလဲသွားခြင်းမှာ လုပ်ငန်းရဲ့အမှားအယွင်း တစ်ခုမှ မပါပါဘူး။

ရောင်ခြည်စက်ဝန်းသက်ရောက်မှုဟာ ပြီးပြီးလက်လိုက်တဲ့ အချက်တစ်ခုဟာ ကျွန်တော်တို့ မျက်စိတွေကို ကျိန်းစပ်သွားစေပြီး အဲ့ဒါကနေ ရုပ်ပုံတစ်ခုလုံးကို ကြည့်တဲ့အမြင်ပါ ပြောင်းလဲသွားတတ်တဲ့အခါမျိုးမှာ ပေါ်ပေါက်တတ်ပါတယ်။ စစ္စကိုရဲ့ အဖြစ်အပျက်မှာ သူ့ရဲ့ရောင်ခြည်စက်ဝန်းဟာ အတော်လေးကို တောက်ပခဲ့ပါတယ်။ အဲ့ဒီအခါမှာ စာနယ်ဇင်းသမားတွေဟာ စစ္စကိုရဲ့ မြင့်တက်နေတဲ့ စတော့ရှယ်ယာဈေးနှုန်းတစ်ခုကိုပဲကြည့်ပြီး ကျန်တဲ့ကိစ္စတွေကို အသေးစိတ်မသုံးသပ်တော့ဘဲ လုပ်ငန်းဟာ အတော်အခြေအနေကောင်းနေတယ်လို့ မှတ်ယူသွားကြတာပါ။

ရောင်ခြည်စက်ဝန်းသက်ရောက်မှုဟာ အမြဲ အဲ့ဒီပုံစံနဲ့ အလုပ်လုပ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ သိရှိဖို့လွယ်တဲ့ ဒါမှမဟုတ် ထူးခြားတဲ့ အချက်တစ်ခု (ဥပမာ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဘဏ္ဍာရေးအခြေအနေ) ကိုပဲ ကြည့်ပြီး ကောက်ချက်ဆွဲတတ်ကြပါတယ်။ အဲ့သလို ကောက်ချက်ချရာမှာမူ ပိုမိုဆိုင်ရာရင် စီမံခန့်ခွဲမှု နည်းစနစ်၊ မဟာဗျူဟာရဲ့ အလုပ်ဖြစ်နိုင်မှုကိုလေ့လာချက် စတဲ့အသေးစိတ်အချက်အလက်တွေကို လေ့လာမှု ကြည့်ဖို့ခက်ခဲသွားတတ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အချက်အနည်းငယ်တွေရုံနဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ အောင်မြင်နေတယ်၊ အများထက်သာနေတယ်လို့ အထင်ရောက်တတ်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဂုဏ်သတင်းကောင်းတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုက ထုတ်ကုန်တွေဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ သိပ်စဉ်းစားမနေဘဲ ကြိုက်နှစ်သက်တတ်ကြပါတယ်။ ရောင်ခြည်စက်ဝန်းသက်ရောက်မှုရဲ့ နောက်ထပ်ဥပမာတစ်ခုက လုပ်ငန်းနယ်ပယ်တစ်ခုမှာ အောင်မြင်အောင် ကိုင်တွယ်တတ်တဲ့ စီအီးအိုတစ်ယောက်ကို ဘယ်နယ်ပယ်မှာပဲဖြစ်ဖြစ် အောင်မြင်အောင် ကိုင်တွယ်နိုင်လိမ့်မယ်လို့ ကျွန်တော်တို့က ထင်နေတတ်ကြပါတယ်။ ပြီးတော့ သူတို့ရဲ့ လူမှုဘဝမှာလဲ ထူးချွန်ထက်မြက်စွာ စီမံခန့်ခွဲနိုင်သူတွေ ဖြစ်လိမ့်မယ်လို့ ထင်တတ်ကြပါတယ်။

စိတ်ပညာရှင် အက်ဒွက်လီးသွန်းဒိုက်က ရောင်ခြည်စက်ဝန်းသက်ရောက်မှုကို လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း (၁၀၀) နီးပါးကတည်းက တွေ့ရှိခဲ့တာပါ။ သူ့ရဲ့ကောက်ချက်က တစ်ခုသောအရည်အသွေး (ဥပမာ - အလှ၊ လူမှုအခြေအနေ၊ အသက်အရွယ်) ဟာ အခြားသောအရာများထက် ပိုမိုတောက်ပတဲ့ အပြုသဘောရောင်ခြည် အဖျက်သဘောဆောင်တဲ့ရောင်ခြည်တွေကို ထုတ်လွှတ်ပြီး ကျန်တဲ့အချက်တွေက မှေးမှိန်ကုန်တယ် ဆိုတာပါပဲ။ လှပချောမောခြင်းဟာ လေ့လာထားသူထဲက အကောင်းဆုံး ဥပမာ တစ်ခုပါပဲ။ လေ့လာမှုများစွာက ဖော်ပြနေတာက ရုပ်ရည်ကြည့်ကောင်းတဲ့သူတွေကို ကျွန်တော်တို့ဟာ အလိုအလျှောက်ပဲ ပိုပြီးကောင်းတဲ့သူ၊ ရိုးသားတဲ့သူ၊ ထက်မြက်တဲ့သူလို့ သတ်မှတ်မိလိုက်ကြတယ် ဆိုတာပါပဲ။ ဆွဲဆောင်မှုရှိတဲ့သူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ လုပ်ငန်းခွင်မှာ ပိုမိုအောင်မြင်ကြပါတယ်။ ဒါဟာ မိန်းမတွေဟာ ကိုယ်ခန္ဓာကိုရင်းပြီး အထက်ကို တက်ကြတယ် ဆိုတဲ့ ယုံတမ်းစကားနဲ့ ဘာမှ မသက်ဆိုင်ပါဘူး။ ဒီသက်ရောက်မှုကို ကျောင်းတွေမှာလည်း တွေ့ရတတ်ပါတယ်။ ဆရာ ဆရာမ တွေဟာ ရုပ်ရည်ချောမောတဲ့ ကျောင်းသား ကျောင်းသူတွေကို အဆင့်ကောင်းကောင်းပေးမိတတ်ကြပါတယ်။

ကြော်ငြာလုပ်ငန်းတွေဟာ ရောင်ခြည်စက်ဝန်းသက်ရောက်မှုကို သူတို့ရဲ့ မဟာမိတ်အဖြစ် အသုံးပြုကြပါတယ်။ တီဗီကြော်ငြာ၊ ဘီလ်ဘုတ်ကြော်ငြာ နဲ့ မဂ္ဂဇင်းကြော်ငြာတွေထဲကနေ ခင်ဗျားကို ပြုံးပြီးကြည့်နေတတ်တဲ့ နာမည်ကျော်တွေကို စဉ်းစားကြည့်ပါ။ နာမည်ကျော် တင်းနစ်ကစားသမား ရော်ဂျာဖက်ဒရာကို ကော်ဖီဖျော်စက် ထုတ်လုပ်သူ တစ်ယောက်က ဘာဖြစ်လို့ သူတို့ ဆွေးနွေးပွဲကို ဖိတ်ခေါ်တာပါလဲ။ ဒါဟာ တင်းနစ်ပွဲမှာ အနိုင်ရမှု နဲ့ မသက်ဆိုင်လှပါဘူး။ နာမည်ကျော်တွေနဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေ ကြော်ငြာတာကို ကျွန်တော်တို့ဟာ အမြဲတစေတွေ့နေရပေမယ့် ဒီနာမည်ကျော်တွေဟာ ဒီကုန်ပစ္စည်းရဲ့ ကောင်းခြင်းအပေါ်မှာ ဘယ်လို အထောက်အပံ့ပြုနိုင်လို့လဲ ဆိုတာကို ကျွန်တော်တို့ မစဉ်းစားမိတတ်ကြပါဘူး။ ဒါဟာ ရောင်ခြည်စက်ဝန်းသက်ရောက်မှုရဲ့ တိတ်တဆိတ်တီးဝင်သက်ရောက်မှုကြောင့်ပါပဲ။ သူဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ မသိစိတ်ထဲမှာ အလုပ်လုပ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို ဝယ်ယူဖို့ စာရင်းသွင်းမှုအတွက် လိုအပ်တာကတော့ ဆွဲဆောင်မှုတစ်ခုရှိတဲ့ မျက်နှာတစ်ခု၊ အိပ်မက်ဆန်တဲ့ ဘဝနေထိုင်မှုပုံစံနဲ့ အဲ့ဒီကုန်ပစ္စည်းသာ ဖြစ်လို့နေပါတော့တယ်။

ရောင်ခြည်စက်ဝန်းသက်ရောက်မှုဟာ အဖျက်သဘောဆောင်တဲ့ ကိစ္စတွေကိုလည်း မှန်ကန်တဲ့အရာတွေလို့ ထင်ရအောင် လုပ်ပေးတတ်ပါတယ်။ ဥပမာ လူမျိုးရေးခွဲခြားဆက်ဆံမှု၊ လိင်ခွဲခြားဆက်ဆံမှုတွေဟာလည်း ဒီသက်ရောက်မှုကြောင့် ဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ လူမျိုးရေးခွဲခြားတတ်သူ၊ လိင်ခွဲခြားဆက်ဆံတတ်သူ မဟုတ်ရင်တောင်မှ ဒီသက်ရောက်မှုရဲ့ သားကောင်ဖြစ်သွားတတ်ပါတယ်။ ဒီသက်ရောက်မှုဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အမြင်တွေကို ဒီအစွဲသက်ရောက်ခံနေရတဲ့ စာနယ်ဇင်းသမားတွေ၊ ပညာပေးသူတွေ နဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဖောက်သည်တွေရဲ့ အမြင်တွေနဲ့ ဖုံးကွယ်ခံရသွားစေတတ်ပါတယ်။

မကြာခဏဆိုသလိုပဲ ဒီသက်ရောက်မှုမှာ (အနည်းဆုံး ရေတိုမှာဖြစ်ဖြစ်) သာယာဖွယ်ကောင်းတဲ့ အကျိုးဆက်တွေ ရှိနေတတ်ပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ကို ဆံစကားနေခြေများအထိ ရှုရှုမှူးမှူး ချစ်ဖူးပါသလား။ ချစ်ဖူးတယ်ဆိုရင်တော့ ခင်ဗျားဟာ အပြစ်အနာအဆာ မရှိတဲ့သူဆိုတာ ဘယ်လိုလူမျိုးလဲဆိုတာ မြင်ဖူးတဲ့သူပါပဲ။ ခင်ဗျားရဲ့ ခြောက်ပစ်ကင်းလေးဟာ ဆွဲဆောင်မှုရှိ၊ ဉာဏ်ရည်ထက်မြက် နှစ်လိုဖွယ်ကောင်းပြီး နွေးထွေးမှုလည်းရှိတဲ့သူလေး ဖြစ်နေမှာပါပဲ။ ခင်ဗျားရဲ့ မိတ်ဆွေတွေက သူ့ရဲ့ အပြစ်အနာအဆာကို ထောက်ပြရင်တောင်မှ အဲ့ဒါလေးတွေကိုက ချစ်ဖို့ကောင်းနေတာလို့ ခင်ဗျား သတ်မှတ်မိမှာပါပဲ။

ဒီသက်ရောက်မှုဟာ အမှန်တရားကို ကြည့်မယ့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အမြင်တွေကို အဟန့်အတားဖြစ်စေပါတယ်။ ဒီအစွဲကို ကျော်လွှားဖို့အတွက် ပြင်ပအမြင်တန်ဖိုးကို ကျော်လွန်အောင် ကြည့်ပါ။ ထင်ထင်ရှားရှားပေါ်နေတဲ့ အချက်တစ်ခုထဲကို အာရုံမစိုက်ပါနဲ့။ ကမ္ဘာ့အဆင့်မီ သံစုံတီးဝိုင်းကြီးတစ်ခုဟာ နောက်ကွယ်ကနေ တီးခတ်နေသူတွေအားလုံး စုပေါင်းပြီးမှ ထွက်ပေါ်လာတဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုပါ။ ဒါကြောင့် သူတို့ရဲ့ တီးခတ်မှုမှာ လိင်၊ လူမျိုး၊ အသက်နဲ့ ရုပ်သွင်ပြင်တွေဟာ အဓိက နေရာမှာ ရှိမနေပါဘူး။ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ စာနယ်ဇင်းသမားတွေကို လွယ်လွယ်ကူကူ ရတဲ့ သတင်းအချက်အလက်ဖြစ်တဲ့ သုံးလပတ် အမြတ်ငွေ ထက်ကျော်လွန်တဲ့ အခြားအချက်တွေကိုပါ သုံးသပ် လေ့လာပြီးမှ ကုမ္ပဏီတစ်ခုအကြောင်း သတင်းထုတ်ပြန်သင့်တယ်လို့ အကြံပေးလိုပါတယ်။ စတော့ဈေးကွက် သုံးသပ်ချက်တွေလည်း ထို့အတူပါပဲ။ နက်နက်တူးပါ။ အချိန်ယူပြီးလေ့လာသုံးသပ်ပါ။ နက်နက် သုံးသပ်လို့ ရလာတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေဟာ လှချင်မှလှပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် အသုံးပြုရင် အကျိုးရှိမယ့် အချက်တွေ ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ဂုဏ်ယူပါတယ် .. ခြောက်လုံးပြူးနဲ့ နားထင်တွေပစ်တဲ့ ကစားပွဲမှာ ခင်ဗျားအနိုင်ရသွားပါတယ် (မတူညီတဲ့ လမ်းကြောင်းများ)

++++++

ရုရှားလူမျိုး အာဏာရှိတဲ့ စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက်နဲ့ ခင်ဗျားနေထိုင်ရာ မြို့ရဲ့ အပြင်ဖက် တောအုပ်ထဲမှာ တွေ့ဆုံဖို့ ခင်ဗျားစဉ်ထားတယ်။ ခင်ဗျားရောက်ပြီး မကြာခင်မှာပဲ လက်ဆွဲသတ္တောနဲ့ သေနတ်တစ်လက်ကိုင်ပြီး သူရောက်လာတယ်။ သတ္တောကို သူကားအမိုးပေါ်တင်ပြီးခင်ဗျားကို ဖွင့်ပြတယ်။ အဲ့ဒီအထဲမှာ ဒေါ်လာ (၁၀) သန်းပါတယ်။ ရုရှားကစားနည်း ခြောက်လုံးပြူးနဲ့ နားထင်တွေပစ်တာ ကစားမလားလို့ ခင်ဗျားကိုမေးပါတယ်။ သေနတ်မောင်းကို တစ်ခဲပဲ ဖြုတ်ပါ။ ပြီးရင် ဒီပိုက်ဆံအားလုံး ခင်ဗျားယူသွားလို့ ပြောပါတယ်။ သေနတ်ထဲမှာတော့ ကျည်ဆန်က တစ်တောင့်ပဲ ထည့်ထားပါတယ်။ ကျည်ဆံအိမ် နောက် ငါးခန်းကတော့ အလွတ်ပါ။ ခင်ဗျားရွေးချယ်နိုင်မယ့် နည်းလမ်းတွေကို ခင်ဗျား စဉ်းစားပါတယ်။ ဒေါ်လာ (၁၀) သန်းကတော့ ခင်ဗျားဘဝကို ပြောင်းလဲသွားစေနိုင်ပါတယ်။ အလုပ်မလုပ်ဘဲ ထိုင်စားသွားလို့ ရပါလိမ့်မယ်။ တံဆိပ်ခေါင်းတွေစုနေရာကနေ မြိုင်ကားတွေ စုနိုင်လာပါလိမ့်မယ်။

စိန်ခေါ်မှုကို ခင်ဗျား လက်ခံလိုက်ပါပြီ။ သေနတ်ကို ခင်ဗျားနားထင်မှာတော့ပြီး သေနတ်မောင်းကို ဆွဲလိုက်ပါပြီ။ ချောက်ကနဲ အသံကြားလိုက်ပြီး အက်ဒရီနလင်းတွေ ခင်ဗျားခန္ဓာကိုယ်ထဲ စီးဆင်းကုန်ပါတယ်။ ခင်ဗျား ဘာမှ မဖြစ်သွားပါဘူး။ ကျည်ဆန်မရှိတဲ့ အခန်းလွတ်နဲ့ ကြုံလိုက်တာပါ။ ခင်ဗျားရှင်ကျန်ပါတယ်။ ပိုက်ဆံတွေကိုယူလိုက်ပါတယ်။ အလှဆုံးမြို့တစ်မြို့ကို ပြောင်းရွှေ့နေထိုင်ပြီး ဒေသခံအိမ်တွေကို မကြိုက်တဲ့အတွက် အလှဆုံး ဗီလာကြီးဆောက်ပြီး နေထိုင်ပါတယ်။

အိမ်နီးနားချင်းတွေထဲက တစ်ဦး (အခုတော့ သူ့အိမ်ဟာ ခင်ဗျားအိမ်ရဲ့ အရိပ်အောက်ရောက်နေပြီ) ဟာ ထင်ရှားတဲ့ ရှေ့နေတစ်ဦးဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ တစ်ရက်ကို (၁၂) နာရီ အလုပ်လုပ်ပြီး တစ်နှစ်ကို ရက်သုံးရာ အလုပ်လုပ်ပါတယ်။ သူရတဲ့ လုပ်ခနွန်းက အထင်ကြီးစရာပါ။ ဒါဟာ ပုံမှန်လုပ်ခနွန်းတော့မဟုတ်ပါဘူး။ သူဟာ တစ်နာရီကို ဒေါ်လာ (၅၀၀) ရပါတယ်။ တစ်နှစ်ကို သူဟာ အခွန်အခနဲ့ နေထိုင်စားသောက်စရိတ်တွေနုတ်အပြီးကို ဒေါ်လာ (၅) သိန်း အသားတင်စုမိပါတယ်။ ခင်ဗျားကားမောင်းထွက်သွားပြီး သူနဲ့ ဆုံတိုင်းမှာ ခင်ဗျားသူ့ကို လက်ပြနုတ်ဆက်ပေးမယ့် စိတ်ထဲကတော့ ကျိတ်ရယ်မောနေပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ ကြွယ်ဝမှုကို မိမိအတွက် သူ အနှစ် (၂၀) လောက်လုပ်ရမယ်ဆိုတာကို တွေးပြီးတော့ပေါ့။

ဆိုကြပါစို့ .. အနှစ် (၂၀) ပြည့်သွားတဲ့အခါမှာ ခင်ဗျားရဲ့ အလုပ်ကြီးစားတဲ့ အိမ်နီးချင်းဟာ ဒေါ်လာ (၁၀) သန်း စုမိသွားပါပြီ။ တစ်ရက်မှာ စာနယ်ဇင်းသမားတစ်ယောက်ရောက်လာပြီး ခင်ဗျားတို့ နှစ်ဦးရဲ့ နေအိမ်တွေကို ဓါတ်ပုံရိုက်ပြီး ဒေသတွင်း အလှဆုံး အိမ်နှစ်လုံးအဖြစ် ယှဉ်တွဲဖော်ပြပါတယ်။ အိမ်ရဲ့ ပြင်ပပုံစံကို ဓါတ်ပုံရိုက်မယ် ခင်ဗျားတို့ရဲ့ လှပတဲ့ ဇနီးတွေအကြောင်းနဲ့ အိမ်တွင်းအလှဆင်ထားတဲ့ ပုံတွေကို ရေးသားဖော်ပြကြပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့်လည်း ခင်ဗျားတို့ နှစ်ဦးရဲ့ စည်းစိမ်ဥစ္စာတွေ နောက်ကွယ်က လျှို့ဝှက်အချက်တစ်ခုကိုတော့ ဒီစာနယ်ဇင်းသမားဟာ ဘယ်လိုမှ ဖော်ပြနိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အဲ့ဒါကတော့ ဒီ ဒေါ်လာ (၁၀) သန်း နှစ်ခုရဲ့ နောက်ကွယ်က ဘယ်လို ရရှိလာသလဲ ဆိုတဲ့အချက်နဲ့ ရရှိလာဖို့ ဘယ်လိုစွန့်စားရမှုတွေကို ကျော်ဖြတ်ခဲ့ရသလဲ ဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။ ဒီအတွက်တော့ စာနယ်ဇင်းသမားဟာ ရလဒ်တစ်ခုရဲ့ နောက်ကွယ်က မတူညီတဲ့ လမ်းကြောင်းတွေကို သိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ အဲ့ဒီစာနယ်ဇင်းသမားမှာပဲ အဲ့သလို နောက်ကွယ်က လမ်းကြောင်းတွေကို သိနိုင်တဲ့ စွမ်းရည် မရှိတာမဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ အားလုံးမှာ အဲ့ဒီစွမ်းရည် မရှိတာကြတာပါ။

မတူညီတဲ့လမ်းကြောင်းတွေဆိုတာဟာ ရလဒ်တစ်ခုကို ရနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတွေဖြစ်ပြီး ကျွန်တော်တို့ အသုံးမပြုမိတဲ့ နည်းလမ်းတွေပါ။ ရုရှား သေနတ်ပစ်ကစားနည်းမှာ နောက်ထပ် နည်းလမ်းလေးခုဟာ ခင်ဗျားကို တူညီတဲ့ ရလဒ်ဖြစ်တဲ့ ဒေါ်လာ (၁၀) သန်းကို ရရှိစေနိုင်ပါသေးတယ်။ နောက်ဆုံး နည်းလမ်းတစ်ခုကတော့ ခင်ဗျားကို သေစေပါလိမ့်မယ်။ အဲ့ဒီနောက်ဆုံးနည်းလမ်းနဲ့ဆိုရင်တော့ လုံးဝကို ကွဲပြားခြားနားတဲ့ ရလဒ်ကို ဖြစ်သွားစေမှာပါ။ အိမ်နီးချင်းရှေ့နေရဲ့ ဇာတ်လမ်းမှာဆိုရင် ဖြစ်နိုင်တဲ့ အခြားနည်းလမ်းတွေဟာ ဆင်တူရိုးမှာပဲ ရှိနေပါတယ်။ ရွာတစ်ရွာမှာဆိုရင် သူဟာ တစ်နာရီကို ဒေါ်လာ (၂၀၀) ပဲ ရတာလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ နယူရော့မြို့လယ်ခေါင်မှာဆိုရင် သူဟာ နာမည်ကြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူဘဏ်တစ်ခုမှာ လုပ်တာဖြစ်နိုင်ပြီး တစ်နာရီကို ဒေါ်လာ (၆၀၀) ရတာလည်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သူ့မှာ ခင်ဗျားလိုတော့ ခင်ဗျားအသက်နဲ့ ဘဝကြီးတစ်ခုလုံး ဆုံးရှုံးသွားနိုင်တဲ့ စွန့်စားရမှု မျိုးတော့ မရှိဘူးပေါ့။

မတူညီတဲ့ လမ်းကြောင်းတွေဆိုတာဟာ မမြင်နိုင်တဲ့ အရာတွေပါ။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ အဲ့ဒီအရာတွေကို အာရုံစူးစိုက်မိတယ်ဆိုတာ ရှားပါတယ်။ အမြတ်လည်း အရမ်းများပြီး မသေချာတဲ့ စွန့်စားရမှုလည်း အရမ်းမြင့်တဲ့ ငွေချေးစာချုပ်တွေ၊ ငွေစာချုပ်တွေ၊ ရှယ်ယာတွေကို ကစားနေကြတဲ့သူတွေဟာ သူတို့ဟာ ပျက်ဆီးမှုဆီ ဦးတည်နေတဲ့ များစွာသော မတူညီတဲ့လမ်းကြောင်းတွေပေါ်မှာ လျှောက်လှမ်းနေကြတယ်ဆိုတာ ဘယ်တော့မှ မမေ့သင့်ပါဘူး။ ကြောင်းကျိုးဆင်ခြင်တတ်သူ တစ်ယောက်အဖို့ကတော့ စွန့်စားရမှုကြီးကြီးနဲ့ ရလာမယ့် ဒေါ်လာဆယ်သန်းထက် နှစ်ကြာကြာတဖြည်းဖြည်းချင်း စုဆောင်းပြီး ရလာမယ့် ဒေါ်လာ ဆယ်သန်းက ပိုကောင်းပါလိမ့်မယ်။ (ဒါကို စာရင်းကိုင်တွေကတော့ သဘောတူလိမ့်မယ် မဟုတ်ပါဘူး) ...။

မကြာခင်ကပဲ ကျွန်တော်ဟာ အမေရိကန်မိတ်ဆွေတစ်ယောက်နဲ့ ညစာစားခဲ့ပါတယ်။ သူက ညစာဖိုးကို ဘယ်သူရှင်းမလဲဆိုတာကို ခေါင်းပန်းလှန်ပြီး ဆုံးဖြတ်ပါတယ်။ သူရှုံးသွားပါတယ်။ ဒီအခြေအနေဟာ ကျွန်တော့်အတွက် ကသိကအောက် ဖြစ်စေပါတယ်။ တကယ်တမ်းက သူဟာ ဆွစ်ဇာလန်ကို လာလည်တဲ့ ကျွန်တော့်ရဲ့ ဧည့်သည်ပါ။ နောက်တစ်ကြိမ်ဆိုရင် ဒီမှာပဲဖြစ်ဖြစ် နယူးရော့ မှာပဲဖြစ်ဖြစ် ညစာငါးကျွေးပါရစေ လို့ သူ့ကိုပြောလိုက်ပါတယ်။ သူ ခဏစဉ်းစားပြီးတော့ ကျွန်တော့်ကို ပြောပါတယ်။ မတူညီတဲ့လမ်းကြောင်းကနေ စဉ်းစားကြည့်ရင်တော့ မင်းက ဒီညစာအတွက် တစ်ဝက်ဖိုးကို ပေးလိုက်ပြီပေါ့ကွာ .. တဲ့ ...။

အချုပ်အားဖြင့် ပြောရမယ်ဆိုရင် မသေချာတဲ့စွန့်စားရမှုတွေကို တိုက်ရိုက်မမြင်နိုင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် တစ်ခုခုလုပ်တော့မယ်ဆိုရင် တခြားရွေးချယ်စရာ မတူညီတဲ့ နည်းလမ်း ဘာရှိသေးလဲဆိုတာကို စဉ်းစားပါ။ ကြောင်းကျိုးဆင်ခြင်တတ်တဲ့သူတစ်ယောက်ဟာ စွန့်စားရမှု အင်မတန်မြင့်ပြီး များများပြန်ရမယ့် ကိစ္စတွေထက် နည်းနည်းသာပြန်ရပေ မယ့် သေချာတဲ့ ကိစ္စတွေကို ပိုရွေးချယ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့်စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ စွန့်စားသူတွေထက် ပုံမှန်ဝင်ငွေရတဲ့ ရှေ့နေ၊ သွားဆရာဝန်၊ နှင်းလျှောစီးနည်းပြဆရာ၊ လေယာဉ်မောင်း၊ ဆံသဆရာ၊ အကြံပေး စတဲ့အလုပ်တွေကို လုပ်ကိုင်ကြသူတွေက ပိုများနေတာပါ။ အမှန်တော့လည်း မတူညီတဲ့ နည်းလမ်းတွေကို အပြင်ကနေ ကြည့်ရ တာဟာ ခက်ခဲတဲ့အလုပ်ပါ။ အတွင်းကနေ ကြည့်မယ်ဆိုရင်လည်း ဒါဟာ မဖြစ်နိုင်လောက်တဲ့ ကိစ္စကြီးပါ။ အဲသလို ကြည့်တဲ့အခါမှာ ခင်ဗျားရဲ့ ဦးကျောက် ခင်ဗျားမြင်ထား တဲ့လမ်းကြောင်းဟာ ဘယ်လောက်ပဲ စွန့်စားရမှုတွေ များနေပါစေ အောင်မြင်ဖို့အတွက် အသေချာဆုံးလမ်းကြောင်းပါပဲလို့ ခင်ဗျားကို ပြောနေဦးမှာပါပဲ။ ပြီးတော့ ဖြစ်နိုင် ဖွယ်ရှိတဲ့ အခြားလမ်းကြောင်းအားလုံးကို ခင်ဗျားရွေးချယ်ထားတဲ့ လမ်းကြောင်းထက် မေးမှီနဲ့လွန်းနေတယ် လို့ပဲ ခင်ဗျားဦးကျောက်က ပြောနေဦးမှာပါ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

မှားယွင်းသော ရှေ့ဖြစ်ဟောချက်များ
(ခန့်မှန်းချက်ရှုပ်ထွေးမှုများ)

++++++

“ဖွယ်ခံသွတ်ခံဟာ သုံးနှစ်အတွင်းမှာ နံပါတ် (၁) ဖျော်ဖြေရေး ပလက်ဖောင်းတစ်ခု ဖြစ်လာလိမ့်မယ်”

“မြောက်ကိုရီးယားမှာ နှစ်နှစ်အတွင်း အာဏာအပြောင်းအရွှေ့ဖြစ်မယ်”

“အာဂျင်တီးနားနိုင်ငံလို့မျိုးပဲ ပြင်သစ်ရဲ့စပျစ်ချဉ်ဟာ ဈေးကွက်ကို လွှမ်းမိုးလာလိမ့်မယ်”

“ယူရိုငွေကြေး ပြုလဲလိမ့်မယ်”

“2025 မှာ ဈေးနှုန်းသက်သာတဲ့ လေကြောင်းလိုင်းတွေ ပေါ်လာမယ်”

“နောက် (၁၅) နှစ်နေရင် ရေနံစိမ်း ထွက်တော့မှာ မဟုတ်ဘူး”

နေ့တိုင်းပါပဲ နယ်ပယ်အသီးသီးက ကျွမ်းကျင်သူတွေဟာ ခန့်မှန်းချက်ဟောကိန်း မျိုးစုံထုတ်ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီဟောကိန်းတွေဟာ ဘယ်လောက်စိတ်ချရလို့လဲ။ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အနည်းငယ်မတိုင်မီအထိ အဲဒီဟောကိန်းတွေကို စစ်ဆေးဖို့ ဘယ်သူမှ မကြိုးစားခဲ့ကြပါဘူး။ အဲသလိုနဲ့ စီးလစ်တက်လော့ ရောက်လာပါတယ်။ သူဟာ ကုန်ခဲ့တဲ့ (၁၀) နှစ်အတွင်းမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ကျွမ်းကျင်သူအဖြစ် ကြေငြာထားတဲ့သူ (၂၈၄) ဦးရဲ့ ကြိုတင်ဟောကိန်း (၂၈၄၆၁) ခုကို ဆန်းစစ်သုံးသပ်ခဲ့ပါတယ်။ ရုတ်တရက် တိကျသောချမှန်ပြောရရင် ကျွမ်းကျင်သူဆိုသူတွေရဲ့ ခန့်မှန်းချက်တွေဟာ ကျပန်းခန့်မှန်းချက်ထုတ်စက်ထက် အနည်းငယ်ပဲ သာခဲ့တာပါ။ ပြောရရင်တော့ မီဒီယာ သမားတွေဟာ အဲဒီထဲကမှ အညံ့ဆုံး ခန့်မှန်းချက်ထုတ်သူတွေပါပဲ။ အဆိုးဆုံးကတော့ ပျက်စီးမယ် ပြိုကွဲမယ်ဆိုတဲ့ ခန့်မှန်းချက်တွေပါပဲ။ သူတို့ရဲ့ လွှဲမှားတဲ့ ခန့်မှန်းချက် တွေထဲမှာ ကနေဒါ၊ နိုင်ဂျီးရီးယား၊ တရုတ်၊ အန္ဒမာနာ၊ တောင်အာဖရိက၊ ဘယ်လဂျီယံနဲ့ အီးယူ စတဲ့ နိုင်ငံတွေ ပြိုကွဲမယ်ဆိုတာ ပါပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီနိုင်ငံတွေ ဘယ်တစ်ခုမှ မပြိုကွဲခဲ့ပါဘူး။

ခန့်မှန်းချက်ဟောကိန်းထုတ်သူ နှစ်မျိုးနှစ်စားရှိပါတယ်။ အဲဒီနှစ်မျိုးကတော့ မသိတဲ့သူနဲ့ သူတို့မသိဘူးဆိုတာ မသိတဲ့သူ တွေပါပဲ လို့ ဟားဗတ်က ဘောဂဗေဒပညာရှင် ဂျွန်ကဲနက် ဂဲဘရစ်က ပြောပါတယ်။ ဒီစကားကြောင့်ပဲ သူဟာ သူနယ်ပယ်မှာ မှန်းတီးခံရတဲ့သူတစ်ဦးဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ရံပုံငွေ မန်နေဂျာ ပီတာလင့်ချ် ကတော့ ပိုပြီး ပြတ်ပြတ် သားသားပြောခဲ့ပါတယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ ဘောဂဗေဒသမား (၆၀၀၀၀) ရှိပါတယ်။ သူတို့ထဲက အများစုဟာ စီးပွားပျက်ကပ်နဲ့ အတိုးနှုန်းကို အချိန်ပြည့်အလုပ် တစ်ခု အနေနဲ့ ခန့်မှန်းချက်ထုတ်နေကြပါတယ်။ သူတို့ နှစ်ကြိမ်ဆက်တိုင်း မှန်အောင်သာ ခန့်မှန်းနိုင်ခဲ့ရင် သူတို့အားလုံး ဘီလျံနာတွေ ဖြစ်နေကြမှာပါ။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်သိရ သလောက်ကတော့ သူတို့ဟာ အခုအချိန်အထိ လစာစားဝန်ထမ်းအဖြစ်လုပ်နေပြီး ဆက်လက်ခန့်မှန်းချက်ထုတ်နေကြတုန်းပါပဲ။ ဒါဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ ဆယ်နှစ်လောက်ကပါ။ အခုအချိန်မှာတော့ အမေရိကန်မှာ ဘောဂဗေဒပညာရှင်အရေအတွက်ဟာ အဲဒါထက် သုံးဆလောက်များနေလောက်ပါပြီ။ ဒါပေမယ့် သူတို့ခန့်မှန်းချက်တွေရဲ့ အရည် အသွေးကတော့ မရှိသလောက်ပါပဲ။ သူတို့ရဲ့ခန့်မှန်းချက်တွေဟာ စီးပွားရေး အဆောက်အအုံအပေါ်မှာ ဘာသက်ရောက်မှုမှ ရှိမနေပါဘူး။

ပြဿနာက ပညာရှင်ဆိုသူတွေဟာ ဆိုးဝါးတဲ့အကျိုးဆက်နဲ့နဲ့ ရှိတယ်ဆိုရင်တောင်မှ လွတ်လပ်စွာထုတ်ဖော်ပြောဆိုချင်တတ်ကြတာပါ။ ကံကောင်းထောက်မပြီး သူတို့ ဟောကိန်းတွေ မှန်သွားခဲ့ရင် သူတို့နာမည် ကျော်ကြားသွားမယ်၊ အတိုင်ပင်ခံအဖြစ် ငှားရမ်းခံရမယ်၊ စာအုပ်ထုတ်ဝေဖို့ ကမ်းလှမ်းတာတွေ ခံရပါလိမ့်မယ်။ တကယ်လို့ သူတို့ခန့်မှန်းချက်တွေ မှားယွင်းသွားခဲ့ရင်လည်း ငွေကြေးအရပ်ဖြစ်ဖြစ်၊ ဂုဏ်သတင်းအရပ်ဖြစ်ဖြစ် ဆုံးရှုံးနှစ်နာမူ သိပ်ရှိလှတာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီလို ဘာဖြစ်ဖြစ် ဆုံးရှုံးနှစ်နာ မှ ရှိမနေတဲ့ သဘောသဘာဝကြောင့် သူတို့ဟာ ထုတ်နိုင်သမျှ ခန့်မှန်းချက်ဟောကိန်းတွေကို ထုတ်ပါတော့တယ်။ သူတို့ခန့်မှန်းချက် များများထုတ်လေ တစ်ခုမဟုတ် တစ်ခု က မှန်သွားနိုင်ချေ ပိုရှိလေလေ ဖြစ်လာမှာပါ။ တကယ်တမ်းမှာတော့ ခန့်မှန်းချက်ထုတ်သူတွေကို ခန့်မှန်းချက်တစ်ခုထုတ်ရင် ငွေဘယ်လောက်ထည့်ရမယ် ဆိုတာမျိုး စည်းမျဉ်းထုတ်ထားသင့်ပါတယ်။ ဥပမာ - ခန့်မှန်းချက် တစ်ခုထုတ်ရင် ဒေါ်လာ (၁၀၀၀) ထည့်ဝင်ရမယ် ဆိုတာမျိုး သတ်မှတ်ထားသင့်ပါတယ်။ သူခန့်မှန်းချက် မှန်ခဲ့မယ် ဆိုရင် သူထည့်ထားတဲ့ငွေကို အတိုးနှုန်းတစ်ခုနဲ့ ပြန်ထုတ်ပေးတာမျိုး လုပ်သင့်ပါတယ်။ တကယ်လို့ သူခန့်မှန်းချက် မှားခဲ့တယ်ဆိုရင် သူထည့်ထားတဲ့ ငွေကို ရံပုံငွေ အလှူ ထဲ ထည့်လိုက်တာမျိုး လုပ်ထားသင့်ပါတယ်။

ဘယ်လိုအရာမျိုးတွေက ခန့်မှန်းလို့ ရပြီး ဘယ်လိုအရာမျိုးတွေက ခန့်မှန်းလို့ မရတာတွေပါလဲ။ အချို့အရာတွေက အတော်လေးကို ရိုးရှင်းပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် တစ်နှစ် အတွင်းမှာ ကျွန်တော် ပေါင်ဘယ်လောက် တက်လာမလဲ ဆိုတာမျိုးဟာ ခန့်မှန်းလို့ ရနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် စနစ်တစ်ခုဟာ ပိုပြီးရှုပ်ထွေးလာလေလေနဲ့ အချိန်ကာလက ရှည်ကြာလေလေ ဖြစ်လာတဲ့အခါမှာ အနာဂတ်ကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းရတာဟာ ပိုပြီးရှုပ်ထွေးလာလေလေ ဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ကမ္ဘာကြီးပူနေ့လာမှု၊ ရေနံဈေးနှုန်းနဲ့ ငွေလဲလှယ်

မှုနှုန်းထားတွေဟာ ခန့်မှန်းဖို့ မဖြစ်နိုင်တဲ့ ကိစ္စတွေဖြစ်ပါတယ်။ တီထွင်မှုတွေဟာလည်း ကြိုတင်ခန့်မှန်းလို့ မရတဲ့ ကိစ္စတွေဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်လို့ အနာဂတ်မှာ ဘယ်လို တီထွင်မှုတွေ ရှိလာမလဲဆိုတာကို ခန့်မှန်းနိုင်တယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ အဲ့လိုအရာတွေကို တီထွင်ပြီး ဖြစ်နေမှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် ကြိုတင်ခန့်မှန်းချက်တွေနဲ့ ပတ်သက်ရင် ဝေဖန်ပိုင်းခြားတတ်တဲ့ ဉာဏ်ကိုအသုံးပြုပါ။ ခန့်မှန်းချက်တစ်ခုကို ကြားတဲ့အခါတိုင်းမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မေးခွန်းနှစ်ခု ထုတ်ပါမယ်။ ပထမတစ်ချက်က ခန့်မှန်းချက်ထုတ်တဲ့သူဟာ ဘယ်လို အကျိုးအမြတ်တွေ၊ အပြစ်ဒဏ်တွေ ရနိုင်သလဲဆိုတာပါ။ တကယ်လို့သူဟာ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးဖြစ်နေ ခဲ့ရင် သူခန့်မှန်းချက် မှားသွားတဲ့အခါ သူဟာ အလုပ်ကထုတ်ပယ်ခံရနိုင်သလား။ တကယ်လို့ သူဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ပိုင်အလုပ်နဲ့ကိုယ်လုပ်နေတဲ့ ဂုဏ်တစ်ဦး (စာအုပ်ရေးသား ထုတ်လုပ်သူ၊ သင်တန်းပို့ချသူ) ဖြစ်နေသလား ဆိုတာကို ကြည့်ရပါမယ်။ ဒုတိယ အမျိုးအစားဟောကိန်းထုတ်သူတစ်ဦးဟာ မီဒီယာတွေရဲ့ အာရုံစိုက်မှုအပေါ်မှာ မှီခိုနေရပါ တယ်။ ဒါကြောင့် သူ့ခန့်မှန်းချက်ဟာ လူအများစိတ်ဝင်စားဖွယ်ရာကောင်းတာ တစ်ခုခုဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။ ဒုတိယအချက်အနေနဲ့ သူ့ရဲ့ ခန့်မှန်းချက် မှန်ကန်နှုန်း ဘယ် လောက်ရှိသလဲဆိုတာကို ကြည့်ပါမယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့ ငါးနှစ်အတွင်း သူ ခန့်မှန်းချက် ဘယ်နှခုထုတ်ခဲ့သလဲ ဆိုတာကြည့်ပါမယ်။ ပြီးတော့ အဲ့ဒီခန့်မှန်းချက်တွေထဲက ဘယ်နှခု မှန်ခဲ့ပြီး ဘယ်နှခု မှားခဲ့သလဲ ဆိုတာကို ကြည့်ပါမယ်။ ဒီလို သတင်းအချက်အလက်မျိုးကို ဘယ်သူမှ မဖော်ပြတတ်ကြပေမယ့် ဒီအချက်ဟာ အရေးကြီးပါတယ်။ ကျွန်တော် မီဒီယာတွေကို အနီးအနားတဝိုက် တောင်းပန်လိုတာက ပညာရှင်တစ်ဦးရဲ့ ခန့်မှန်းချက် မှန်ကန်တဲ့ နှုန်းကို မဖော်ပြဘဲနဲ့ သူ့ရဲ့ ခန့်မှန်းချက်တွေကို မဖော်ပြပါနဲ့ ဆိုတာပါပဲ။

နောက်ဆုံးအနေနဲ့ ဒီအကြောင်းအရာနဲ့ ဆီလျော်လွန်းနေတဲ့ ဗြိတိသျှဝန်ကြီးချုပ်ဟောင်း တိုနီဘဲ ရဲ့ စကားလေးနဲ့ အဆုံးသတ်လိုက်ချင်ပါတယ်။ သူပြောခဲ့တာက “ကျွန်တော် ဘယ်တော့မှ ဟောကိန်းမထုတ်ဘူး .. ထုတ်လည်းမထုတ်ခဲ့ဘူး .. နောင်လည်း ထုတ်မှာမဟုတ်ဘူး” ဆိုတဲ့ စကားလေးပါပဲ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

အဖြစ်အပျက်တစ်ခုရဲ့ လှည့်ဖျားမှု
(ပေါင်းစပ်အစွဲများ)

++++++

ခရစ်ဟာ အသက် (၃၅) နှစ်ရှိပါပြီ။ သူဟာ လူမှုရေးဒဿနပညာကို လေ့လာနေပါတယ်။ ပြီးတော့ သူလူရွယ်ဘဝကတည်းက ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတွေမှာ အလုပ်လုပ်ဖို့ကို စိတ်အားထက်သန်နေပါတယ်။ ဘွဲ့ရပြီးတဲ့အခါမှာ သူဟာ အနောက်အာဖရိကမှာရှိတဲ့ ကြက်ခြေနီအဖွဲ့တစ်ခုအတွက် သူ့ရဲ့ ရုံးချုပ်ဖြစ်တဲ့ ဂျနီဗာမှာ သုံးနှစ်အလုပ်လုပ်ခဲ့ ပါတယ်။ အဲ့ဒီမှာသူဟာ အာဖရိက အကူအညီပေးရေး ဌာနရဲ့ ဌာနမှူးရာထူးအထိ ရာထူးတိုးမြှင့်ပေးခြင်းခံခဲ့ရပါတယ်။ အဲ့ဒီနောက်မှာ သူဟာ MBA ဘွဲ့ရခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ ဘွဲ့ယူစာတမ်းကိုတော့ အဖွဲ့အစည်းများ၏ ပြည်သူလူထုအပေါ်တာဝန်ယူမှု ဆိုတဲ့ ခေါင်းစဉ်နဲ့ ရေးသားခဲ့ပါတယ်။ ခရစ်အလုပ်လုပ်တော့မယ်ဆိုရင် ဘယ်အလုပ်မှာ လုပ်တာ ဖြစ်နိုင်မလဲ ရွေးကြည့်ကြပါ။

- (က)ခရစ်ဟာဘဏ်ကြီးတစ်ခုမှာအလုပ်လုပ်ပါလိမ့်မယ်
- (ခ)ခရစ်ဟာသူ့အလုပ်လုပ်နေတဲ့ဖွံ့ဖြိုးဆဲတတိယနိုင်ငံမှာဖွင့်ထားတဲ့ဘဏ်ကြီးတစ်ခုမှာအလုပ်လုပ်ပါလိမ့်မယ်

အများစုကတော့ (ခ) ကိုရွေးကြပါလိမ့်မယ်။ ကံဆိုးစွာနဲ့ပဲ အဲ့ဒီအဖြေဟာ မှားပါတယ်။ (ခ) က ခရစ်ဟာ ဘဏ်ကြီးတစ်ခုမှာ အလုပ်လုပ်တယ်ဆိုတာတင်မကဘဲ အပို သတင်းအချက်အလက်ဖြစ်တဲ့ အခြေအနေတစ်ခုကိုပါ ထည့်ထားပါသေးတယ်။ တကယ်တော့ ဘဏ်ကြီးတစ်ခုက ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ တတိယကွမ္မာက နိုင်ငံငယ်လေး တစ်ခုမှာ သွားလုပ်တဲ့ ဝန်ထမ်းဦးရေဆိုတာဟာ အင်မတန်မှ အချိုးအစားနည်းပါးလှပါတယ်။ ဒါကြောင့် (က) ကပိုပြီးဖြစ်နိုင်ချေများပါတယ်။ အဲ့သလို အချိုးအစားနည်းပါးလှတဲ့ ကိစ္စ တွေဟာ တကယ်အဖြစ်အပျက်ထက် ကြီးမားတယ်လို့ ထင်ရတဲ့ကိစ္စမျိုးတွေမှာ ပေါင်းစပ်အစွဲများ ဖြစ်ပေါ်တတ်ပါတယ်။ စာဆိုကပီ ဒန်နီရယ် ခါနီမန်နဲ့ အေးမိုင်ဗာစကီး တို့ဟာ ဒီလိုအဖြစ်အပျက်တွေကို အထူးပြု လေ့လာခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ ပေါင်းစပ်အစွဲများရဲ့ သားကောင် လွယ်လွယ်ကူကူဖြစ်သွားနိုင်တဲ့သူတွေပါ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဗီဇထဲမှာ သဘာဝကျသယောင်ရှိတဲ့ ကိစ္စတွေ ဖြစ်နိုင်ဟန်ရှိတဲ့ကိစ္စတွေကို အလွယ်တကူအမှန်အဖြစ်ယူလိုက်တတ်တဲ့ စိတ်မျိုးတွေ ပါရှိနေတာကြောင့်ပါ။ ဒီဇာတ်လမ်းမှာဆိုရင် အကောက်အယူများကို ကောက် ယူမိလေလေ ခရစ်ရဲ့ လူမှုဝန်ထမ်းလုပ်သား အဖြစ် လုပ်ကိုင်လိုတဲ့ ပုံရိပ်ဟာ ထင်ထင်ရှားရှား သိသိသာသာကို ပေါ်လွင်လေလေ ဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။ ခရစ်အကြောင်းကို ကျွန်တော် အခြားနည်းနဲ့ ဖော်ပြမယ်ဆိုရင်လည်း ခင်ဗျားဟာ အရေးမပါတဲ့ အသေးစိတ်အချက်တွေကို အရေးပါတဲ့ အဓိက အချက်ထက်ကိုပိုပြီး မှတ်မိနေဦးမှာပါ။ ဥပမာ အားဖြင့်-ခရစ်ဟာ(၃၅) နှစ်ရှိပါပြီ။ပြီးတော့ဘယ်ဟာကိုပိုမှတ်မိမလဲ..

- (က)ခရစ်ဟာဘဏ်တစ်ခုမှာအလုပ်လုပ်ပါတယ်
- (ခ) ခရစ်ဟာ နယူးယောက်မှာရှိတဲ့ ဘဏ်တစ်ခုမှာ အလုပ်လုပ်ပြီး သူ့ရုံးခန်းဟာ စင်ထရယ်ပန်းခြံကို မြင်ရတဲ့ အဆောက်အဦရဲ့ (၂၄) ထပ်မှာရှိပါတယ်

နောက်ထပ် ဥပမာ တစ်ခုကိုကြည့်ပါ။ ဘယ်ဟာက ပိုပြီးဖြစ်နိုင်ချေရှိသလဲ ..

- (က) ဆီယက်တဲ လေဆိပ်ကို ပိတ်လိုက်ပြီ။ လေယာဉ်ခရီးစဉ်အားလုံးကို ဖျက်သိမ်းလိုက်ပါတယ်။
- (ခ) ဆီယက်တဲလေဆိပ်ကို ရာသီဥတုဆိုးဝါးမှုကြောင့် ပိတ်လိုက်ပါပြီ။ လေယာဉ်ခရီးစဉ်အားလုံးကို ဖျက်သိမ်းလိုက်ပါတယ်။

ဘယ်ဟာကို ပိုမှတ်မိပါမလဲ။ တကယ်က (က) ဟာ တကယ်အချက်အလက်ပါ။ (ခ) မှာကတကယ်အချက်အလက်ထဲကို အပိုသတင်းအချက်အလက် ထည့်ပေးထားတာပါ။ ရာသီဥတုဆိုးဝါးမှု ဆိုတဲ့ အပိုသတင်းအချက်အလက်ပါ။ အဲ့ဒီနေရာမှာ ဗုံးလန့်တာ၊ မတော်တဆဖြစ်တာ၊ သပိတ်မှောက်တာ စတဲ့ အခြားအချက်တွေ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ အဲ့ဒီ အချက်တွေကြောင့် လေယာဉ်ကွင်း ပိတ်ရတာ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့်လည်း ဖြစ်နိုင်ဟန်ရှိတဲ့ အပိုသတင်းအချက်အလက်တွေနဲ့ ကြုံရတဲ့အခါမှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ အဲ့ဒါ တွေကို မစဉ်းစားဘဲ မနေနိုင်ကြပါဘူး။ အခုတော့ ခင်ဗျားဒီသဘောတရားကို နားလည်သွားပါပြီ။ သူငယ်ချင်းတွေနဲ့ စမ်းသပ်ကြည့်ပါ။ အများစုကတော့ (ခ) တွေကိုပဲ ရွေးကြပါလိမ့်မယ်။

ကျွမ်းကျင်သူတွေတောင်မှ ပေါင်းစပ်အဖွဲ့များကို ခံနိုင်ရည်မရှိကြပါဘူး။ (၁၉၈၂) ခုနှစ်က အနာဂတ်မှာပြုလုပ်မယ့် သုတေသနတွေအတွက် နိုင်ငံတကာ ကွန်ဖရင့် တစ်ခု ပြုလုပ်ပါတယ်။ ဝါဝင်တဲ့သူတွေကတော့ ကျွမ်းကျင်သူတွေ ပညာရှင်တွေချည်းပါပဲ။ အဲဒီပညာရှင်တွေကို အုပ်စုနှစ်ခုခွဲလိုက်ပါတယ်။ ဒန်နီယယ် ခါနီမန်ပါတဲ့ အုပ်စု (က) က (၁၉၈၃) ခုနှစ်အတွက် ဒီဇန်နဝါရီလကို ပြုလုပ်ပါတယ်။ “ရေနံသုံးစွဲမှု (၃၀)% ကျဆင်းသွားမည်” ..။ အုပ်စု (ခ) ကတော့ “ရေနံဈေးနှုန်း တဖြည်းဖြည်း ကြီးမြင့်လာမှု ကြောင့် ရေနံသုံးစွဲမှု (၃၀)% ကျဆင်းသွားမည်” ..။ အုပ်စု နှစ်ခုစလုံးကတော့ ရလဒ်မှာ အတူတူပဲ ခန့်မှန်းထားကြပါတယ်။ အုပ်စု (ခ) ကတော့ အပိုသတင်းအချက်အလက် တစ်ခု ထည့်သွင်းထားပါတယ်။

တွေးခေါ်သိမြင်ပုံ နှစ်မျိုးရှိတယ်လို့ ခါနီမန်က ယုံကြည်ပါတယ်။ ပထမတစ်မျိုးက ထိုးထွင်းသိတာမျိုးပါ။ အလိုအလျောက်ဖြစ်ပြီး တိုက်ရိုက်ကျပါတယ်။ ဒုတိယတစ်မျိုး ကတော့ ဆင်ခြင်သိတာမျိုးပါ။ အကြောင်းအကျိုးကိုကံညီပါတယ်။ နှေးကွေးပြီး ယုတ္တိဗေဒနဲ့ ညီညွတ်ပါတယ်။ ကံမကောင်းစွာနဲ့ပဲ ကြောင်းကျိုးသိတတ်မှုမျိုးက ကောက်ချက် မချရသေးမီအတော်ကြာကြာကတည်းက ထိုးထွင်းသိမြင်မှုက ကောက်ချက်ချပြီး ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ဒီအတွေ့အကြုံကို ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေး စင်တာကို တိုက်ခိုက်ခံရတဲ့ (9/11) တိုက်ခိုက်မှု အပြီးမှာ ကျွန်တော် ရရှိခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနောက်ပိုင်း ခရီးသွားအာမခံလုပ်တဲ့အခါမှာ ပုံမှန် အာမခံတွေမှာ အကြမ်းဖက်မှု အာမခံလဲ ပါဝင်ပြီးဖြစ်ပေမယ့် အကြမ်းဖက်မှု အာမခံကို အထူးပြုကြေငြာတဲ့ အာမခံကုမ္ပဏီမှာပဲ ကျွန်တော် အာမခံလုပ်ဖြစ်ပါတယ်။ အဓိကကတော့ ကျွန်တော်ဟာ အဓိက အချက်ကိုပဲ အာရုံစိုက်ရမယ့်နေရာမှာ အခြား အပိုအချက်အလက်တွေအပေါ်မှာ အာရုံစိုက်မိနေတာဖြစ်ပါတယ်။

နီဂုံးချုပ်အနေနဲ့ ပြောရရင် ဘယ်ဖက်ခြမ်းဦးကျောက်တွေ ညာဖက်ခြမ်းဦးကျောက်တွေကို မေ့လိုက်ပါ။ ထိုးထွင်းသိနဲ့ ကျိုးကြောင်းဆက်အသိ ကြားကာ ခြားနားချက်က ပို ထင်ရှားပါတယ်။ အရေးကြီးတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို ချတော့မယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ ဦးကျောက်ရဲ့ ထိုးထွင်းသိတတ်တဲ့အလွှာမှာ ဖြစ်နိုင်ချေရှိတဲ့အရာတွေကို တကယ့် အချက်လို့ ထင်တတ်တဲ့ စိတ်မျိုးရှိတယ်ဆိုတာကို သတိရပါ။ ဒါကြောင့် သာယာဖွယ်ကောင်းတဲ့ အသေးစိတ်အချက်အလက်တွေနဲ့ ပျော်ရွှင်စရာ အဆုံးသတ်လို့ ထင်ရတဲ့ အရာမျိုးတွေကို တွေ့ရင် သေသေချာချာသုံးသပ်ပါ။ နောက်ဆုံးအနေနဲ့ ကပြရမှာက .. အပိုသတင်းအချက်အလက်တွေကိုတွေ့ရင် ဘယ်လောက်ပဲ ဖြစ်နိုင်ဖွယ်ရှိတဲ့ ကိစ္စတွေဖြစ်နေပါစေ ဒါတွေကို အပိုအချက်အလက်တစ်ခုသာလို့ပဲ သိမြင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ခင်ဗျားဘာပြောတယ်ဆိုတာ အဓိကမဟုတ်၊ ခင်ဗျားဘယ်လို ပြောတယ်ဆိုတာက အဓိက (ဘောင်ကန်ခြင်း)

++++++

အောက်ပါစာကြောင်းနှစ်ခုကို စဉ်းစားကြည့်ပါ ..

“ဟေ့ .. အမှိုက်ပုံးပြည့်နေပြီ”

“အချစ်ရေ .. အမှိုက်ပုံးသွားသွန်လိုက်ရင် ကောင်းမယ်ထင်တယ်နော်”

ဘာပြောတယ်ဆိုတာထက် ဘယ်လိုပြောတယ်ဆိုတာက ပိုအဓိကကျပါတယ်။ သတင်းစကားတစ်ခုကို နည်းလမ်းမျိုးစုံနဲ့ ပေးပို့လို့ရသလို နည်းလမ်းမျိုးစုံနဲ့ လက်ခံလို့ ရပါ တယ်။ စိတ်ပညာဆိုင်ရာ ဝေါဟာရအနေနဲ့ကတော့ ဒီအချက်ကို ဘောင်ကန်ခြင်း လို့ခေါ်ပါတယ်။

တူညီတဲ့ အခြေအနေတစ်ခုကိုပဲ ပြောတဲ့သူ ဘယ်လိုပြောသလဲဆိုတာပေါ်မူတည်ပြီး ကျွန်တော်တို့ဟာ ကွဲပြားခြားနားစွာ တုန့်ပြန်တတ်ကြပါတယ်။ (၁၉၈၀) နှစ်တွေမှာ ခါနီမန်နဲ့ တစ်ကီးတို့ဟာ စမ်းသပ်ချက်တစ်ခုပြုလုပ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ကပ်ရောဂါ ထိန်းချုပ်ရေး မဟာဗျူဟာအပေါ်မှာ ရွေးချယ်စရာ နှစ်ခုပေးထားပါတယ်။ လူ (၆၀၀) ဟာ အသက်အန္တရာယ်ရှိနေပါတယ်။ အစမ်းသပ်ခံတွေကို နည်းလမ်း (က) က လူ လူ (၂၀၀) ကို ကယ်တင်နိုင်မယ်လို့ ပြောပါတယ်။ နည်းလမ်း (ခ) ကတော့ လူ (၆၀၀) စလုံးရဲ့ အသက်ကို ကယ်တင်နိုင်ဖို့ ရာခိုင်နှုန်း (၃၃) % ရှိပြီး လူ (၆၀၀) စလုံး သေဆုံးနိုင်ဖို့ ရာခိုင်နှုန်း (၆၆)% ရှိတယ်လို့ ပြောပါတယ်။ နည်းလမ်း (က) နဲ့ (ခ) ဟာ လူ (၂၀၀) ကို ကယ်တင်နိုင်မယ့် ရလဒ်ခြင်း အတူတူပေမယ့် ပါဝင်သူ အစမ်းသပ်ခံ အားလုံးကတော့ နည်းလမ်း (က) ကိုသာ ရွေးချယ်ခဲ့ကြပါတယ်။ လက်ထဲမှာ ရှိတဲ့ ငှက်တစ် ကောင်ဟာ ချုံတုတ်ထဲမှာရှိတဲ့ ငှက်နှစ်ကောင်ထက် ပိုတန်ဖိုးရှိတယ် ဆိုတဲ့ ဆိုရိုးစကားကို သတိရမိပါတယ်။ အဲဒီ အဖြစ်ကိုပဲ ဘောင်ပြန်ကန်ကြည့်တဲ့ အခါ စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းတာကို တွေ့ရပါတယ်။ နည်းလမ်း (က) က လူ (၄၀၀) ကို သေဆုံးစေပလိမ့်မယ်။ နည်းလမ်း (ခ) ကတော့ တစ်ယောက်မှ မသေမယ့် ရာခိုင်နှုန်း (၃၃)% ရှိပြီး အားလုံးသေမယ့် ရာခိုင်နှုန်း (၆၆)% ရှိပါတယ်။ ဒီလိုပြောင်းလဲဖို့ဖြပြီး ရွေးချယ်ခိုင်းတဲ့အခါမှာတော့ လူအနည်းငယ်ကပဲ နည်းလမ်း (က) ကိုရွေးချယ်ကြပြီး အများစုက နည်းလမ်း (ခ) ကို ရွေးချယ်ကြပါတယ်။ သုတေသနသမားတွေဟာ ဒီလိုမျိုး လုံးဝ ပြောင်းလဲသွားတဲ့ အခြေအနေတွေကို လေ့လာခဲ့ကြပါတယ်။ အစမ်းသပ်ခံတွေဟာ ကယ်တင်နိုင်မယ် ဆိုတဲ့ စကားရပ်နဲ့ သေဆုံးမယ် ဆိုတဲ့ စကားရပ်ပေါ်မှာ မူတည်ပြီးတော့ပဲ သူတို့ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေဟာ လုံးဝ အပြောင်းအလဲ ဖြစ်သွားကြတာပါ။

နောက်ထပ် ဥပမာ တစ်ခု .. လေ့လာသူတွေဟာ အစမ်းသပ်ခံတွေကို အသားနှစ်မျိုးပေးပါတယ်။ (၉၉)% အဆီကင်းတဲ့ အသားနဲ့ (၁)% အဆီပါတဲ့ အသားပါ။ ပြီးတော့ ဘယ်အသားက ကျန်းမာရေးနဲ့ ပိုပြီး ညီညွတ်မလဲ ဆိုတာကို မေးပါတယ်။ ဘယ်အသားကို သူတို့ရွေးမယ်လို့ ခင်ဗျားထင်ပါသလဲ။ ဟုတ်ပါတယ် ခင်ဗျားထင်တာ မှန်ပါ တယ်။ နှစ်ခုစလုံးက အတူတူပေမယ့် အစမ်းသပ်ခံတွေဟာ ပထမ အသားကို ကျန်းမာရေးနဲ့ ပိုညီညွတ်တယ်လို့ ဖြေဆိုခဲ့ကြပါတယ်။ နောက်တဆင့် တက်ပြီး (၉၈)% အဆီကင်းတဲ့ အသားနဲ့ (၁)% အဆီပါတဲ့ အသားကို ရွေးခိုင်းတဲ့အခါမှာလည်း တကယ်တန်မှာ (၉၈)% အဆီပါတာက ကျန်းမာရေးအတွက် ပိုဆိုးပေမယ့် အစမ်းသပ်ခံ တွေဟာ အဲဒါကိုပဲ ကျန်းမာရေးနဲ့ ပိုညီညွတ်တယ်လို့ ရွေးချယ်ခဲ့ကြပါတယ်။

အရောင်တင်ခြင်း ဟာ ထင်ရှားတဲ့ ဘောင်ကန်ခြင်း နည်းစနစ်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီနည်းစနစ်ကို သုံးလိုက်တဲ့အခါမှာ မြင့်မားတဲ့ ရှယ်ယာဈေးနှုန်းတွေဟာ သင့်တင့်တဲ့ ဈေးနှုန်းတွေလို့ အထင်ရောက်သွားစေပါတယ်။ ဈေးနှုန်းမြင့်နေတဲ့ ရှယ်ယာတွေကို နာမည်ကောင်း ဆိုတဲ့ အချက်ကလေးနဲ့ ထိန်းပြီး သင့်တင့်တဲ့ ဈေးနှုန်းလို့ အထင်ရောက် အောင်လုပ်ကြပါတယ်။ စီမံခန့်ခွဲမှု လုပ်ငန်းစဉ်တိုင်းမှာ ပြဿနာတစ်ခုဟာ မှော်ဆန်စွာပဲ အခွင့်အလမ်း သို့မဟုတ် စိန်ခေါ်မှု အဖြစ်ပြောင်းသွားတတ်ပါတယ်။ အလုပ်ထုတ် ခံရမယ့် ဝန်ထမ်းတိုင်းကို အသက်မွေးလုပ်ငန်း အပြောင်းအရွှေ့ ဖြစ်တာပေါ့ကွာလို့ ပြောကြပါတယ်။ ကျဆုံးသွားတဲ့ စစ်သားတစ်ယောက်ဟာ (စစ်မြေပြင်မှာ ဘယ်လောက် ပေါက်ကရဲတွေလုပ်လို့ ကျဆုံးသွားသည်ဖြစ်စေ) စစ်သူရဲကောင်းဖြစ်သွားတတ်ပါတယ်။ မျိုးဖြတ်သတ်ဖြတ်မှုကနေ မျိုးနွယ်စုရှင်းလင်းခြင်း ဖြစ်သွားပါတယ်။ အရေးပေါ်

အခြေအနေဖြစ်လို့ လေယာဉ်ကို (ဥပမာ - ဟဒ်ဆွန်မြစ်ပေါ်မှာ) ထိုးဆင်းလိုက်ရပြီး ဆင်းသက်လို့ရသွားတဲ့အခါမျိုးမှာ ဒါဟာ လေယာဉ်ပျံသန်းမှုသမိုင်းထဲက အောင်ပွဲတစ်ခု ဖြစ်သွားပါတယ်။

ငွေကြေးဆိုင်ရာကုန်စည်တွေရဲ့ အနှစ်ချုပ်ကို အနီးကပ် သေသေချာချာ လေ့လာဖူးပါသလား။ ဥပမာအားဖြင့် - ETFs (ငွေလဲလှယ်ကုန်သွယ်ရေးရုံပုံငွေ) ဆိုပါစို့။ ပုံမှန်အားဖြင့် လက်ကမ်းကြော်ငြာတွေမှာ ကုန်စည်ရဲ့ နှစ်အနည်းငယ်အတွင်းက အခြေအနေကောင်းတွေကို ဖော်ပြထားတတ်ကြပါတယ်။ အရင် အခြေအနေ မကောင်းခဲ့စဉ်နှစ်များက ရလဒ်တွေကိုမဖော်ပြဘဲ ဂရပ်ဆွဲကောင်းရဲ့ ရလဒ်ကောင်းခဲ့တဲ့ နှစ်အနည်းငယ်က အခြေအနေတွေကိုပဲ ဖော်ပြတတ်ကြတာပါ။ ဒါဟာလည်း ဘောင်ကန့်ခြင်း နည်းစနစ်တစ်ခုပါ။ နောက်ထပ် ရိုးရှင်းတဲ့ ဥပမာတစ်ခုကတော့ ပေါင်မုန့် အပိုင်းအစလေးတစ်ခုပါ။ ဘယ်လိုဘောင်ကန့်ပြလိုက်တယ် ဆိုတာပေါ် မူတည်ပြီး ပေါင်မုန့်လေးတစ်ခုဟာ တန်ဖိုးကြီးမြင့်သွားတတ်ပါတယ်။ တစ်ခုခုရဲ့ သင်္ကေတအနေဖြစ်စေ၊ ခရစ်တော်ရဲ့ စစ်မှန်တဲ့ သွေးသားခန္ဓာအဖြစ်ဖြစ်စေ သတ်မှတ်လိုက်တာနဲ့ အဲဒါဟာ (၁၆) ရာစုနှစ် ပြန်လည်တည်ဆောက်ရေးကာလမှာ ဖြစ်ခဲ့သလို ဘာသာတရားတစ်ခုကိုတောင် နှစ်ခြမ်းကွဲသွားစေနိုင်ပါတယ်။

ဘောင်ကန့်ခြင်း နည်းစနစ်ကို ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးမှာလည်း ရလဒ်ကောင်းတွေရအောင် အသုံးပြုကြပါတယ်။ တပတ်ရစ် ကားတွေကိုကြည့်ပါ။ ခင်ဗျား အဲဒီ တပတ်ရစ် ကားရောင်းတဲ့နေရာတွေကို သွားတဲ့အခါမှာ အရောင်းသမားတွေဟာ ကားရဲ့ ကောင်းတဲ့အချက် အနည်းငယ်လောက်ကိုသာ အာရုံစိုက်စေအောင် ခင်ဗျားကို ဆွဲခေါ်သွားကြမှာဖြစ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားလိုချင်တဲ့ သတ်မှတ်ချက်တွေထက် သူတို့မှာရှိတဲ့ ကားရဲ့ ကောင်းကွက်တွေကိုပဲ ဇောင်းပေးပြီး ခင်ဗျားကို ဆွဲဆောင်ကြပါလိမ့်မယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ကားဟာ မိုင်နှုန်းနဲ့ပဲသွားထားတဲ့ကားဖြစ်ပြီး တာယာတွေကောင်းနေသေးတယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားကို အဲဒီအပေါ်မှာ အာရုံကျစေပြီး အင်ဂျင်၊ ဘရိတ်နဲ့ အတွင်းပိုင်းတွေကို အာရုံစိုက်မှု နည်းအောင် လုပ်ကြပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီအခါမှာ မိုင်နှုန်းနဲ့တော့ တာယာဟာ အဓိက ရောင်းချမှုအချက် ဖြစ်လာပြီး ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဝယ်ယူမှု ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ဘောင်ကန့်ပေးသွားပါလိမ့်မယ်။ ဒီလိုမျိုး တစ်ခုအပေါ်မှာ အာရုံကျသွားရင် အခြားအရာတွေအပေါ် အာရုံစိုက်မှု လျော့သွားတတ်တာဟာ သဘာဝပါ။ ပြီးတော့ ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ကလည်း အချက်အားလုံးရဲ့ ကောင်းကျိုးဆိုးကျိုး အကုန်လုံးကို အာရုံစိုက်ဖို့ရာကလည်း ခက်ခဲတတ်ပါတယ်။

စာရေးဆရာတွေဟာလည်း သိစိတ်ကို ဘောင်ကန့်ပေးတဲ့သူတွေဖြစ်ပါတယ်။ ရာဇဝတ်မှုအကြောင်းရေးတဲ့ ဝတ္ထုတွေမှာ လူသတ်သမားကို အစကတည်းက ဖော်ပြထားလိုက်ရင် ဖတ်ရတာ ပျင်းစရာကောင်းပါလိမ့်မယ်။ လူသတ်သမားရဲ့ ကြံစည်ပုံတွေကို အစကတည်းက တဆင့်ချင်း တဆင့်ချင်း ဖော်ပြရေးသားသွားရင် အဲဒီ ဝတ္ထုဟာ ဖတ်ရတာ အရသာမရှိဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။ လူသတ်ရခြင်းရဲ့ ရည်ရွယ်ချက် မိုးတစ်စုံ၊ လူသတ်လက်နက် စတာတွေကို အစကတည်းက ဖော်ပြထားလို့ မသင့်ပါဘူး။ အကြောင်း အရာက အတူတူပဲ ဆိုပေမယ့်လည်း စာရေးဆရာဟာ လူသတ်ကောင်ကို မြှုပ်ထားပြီးမှ တဆင့်ချင်း ပြန်လည်စုံထောက်တဲ့ ပုံစံ ရေးသားခြင်းအားဖြင့် ဖတ်သူတွေကို ဘောင်ကန့်ပေးပြီး စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းအောင် လုပ်ယူပါတယ်။

အချုပ်အားဖြင့်ပြောရရင် ခင်ဗျား သတင်းအချက်အလက်ပေးတာတိုင်းမှာ ဘောင်ကန့်ခြင်းတွေ ပါဝင်နေတတ်တယ်ဆိုတာကို သတိပြုပါ။ ခင်ဗျားဆီကို ရောက်ရှိလာတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေဟာလည်း (ယုံကြည်ရတဲ့ သတင်းဌာနဆီကနေ ဖြစ်စေ .. မင်ခင်ရင်းနှီးတဲ့ သူငယ်ချင်း ဆီကနေဖြစ်စေ) ဘောင်ကန့်ထားတာတွေ ပါလိမ့်မယ် ဆိုတာကို အမြဲဂရုပြုပါ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ဘာကြောင့် ထိုင်ကြည့်ပြီး စောင့်နေရတာဟာ နှိပ်စက်ခံရသလို ဖြစ်နေတာလဲ
(လုပ်ဆောင်ချက် အစွဲမှား)

++++++

ဘောလုံးပွဲမှာ ပင်နယ်တီအပေးခံရပြီဆိုရင် ဘောလုံးဟာ ကန်တဲ့သူဆီကနေ ဂိုးထဲကိုရောက်ဖို့ (၀.၃) စက္ကန့်လောက်ပဲ ကြာပါတယ်။ ဂိုးသမားအနေနဲ့က အဟုန်နဲ့ သွားနေတဲ့ဘောလုံးရဲ့ လမ်းကြောင်းကို ကြည့်ဖို့ရာ အချိန်လုံလုံလောက်လောက်မရပါဘူး။ ဘောလုံးကို တစ်ဖက်ကစားသမား မကန်ခင်ကတည်းက သူဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ချထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ပင်နယ်တီကန်မယ့် ဘောလုံးသမားဟာ သူကန်တဲ့သုံးပုံတစ်ပုံလောက်ကို ဂိုးပေါက်ရဲ့ အလယ်တည့်တည့်ကို ကန်လေ့ရှိပါတယ်။ ဘယ်ဖက်ကို သုံးပုံ တစ်ပုံ လောက်ကန်လေ့ရှိပြီး ညာဖက်ကိုလည်း အကြိမ်အရေအတွက် သုံးပုံတစ်ပုံလောက် ကန်လေ့ရှိပါတယ်။ ဂိုးသမားဟာ သေချာပေါက် မိအောင်ဖမ်းရမှာပါ။ ဒါဆို သူ ဘယ်လို လုပ်မလဲ။ ဂိုးသမားတွေဟာ ညာဖက်ကိုသော်လည်းကောင်း ဘယ်ဖက်ကိုသော်လည်းကောင်း တစ်ဖက်ပိတ်ပြီး ဒိုက်ထိုးဖမ်းလေ့ရှိကြပါတယ်။ ကန်တဲ့ ဘောလုံးတွေရဲ့ သုံးပုံ တစ်ပုံဟာ အလယ်ကို ကန်တတ်တယ်ဆိုပေမယ့် အလယ်မှာ ရပ်စောင့်နေတဲ့ ဂိုးသမားကတော့ အတော်လေး ရှားပါတယ်။ ဘာကြောင့် ဒီလို အလယ်မှာ ရပ်စောင့်ဖမ်းတဲ့ ဂိုးသမားမျိုး နည်းပါးနေတာလဲ။ ရိုးရှင်းတဲ့ အဖြေကတော့ တစ်ဖက်ဖက်ကို ဒိုက်ထိုးဖမ်းလိုက်လို့ လွဲမှားသွားတာထက် အလယ်မှာ ရပ်နေပြီး ဂိုးပေးလိုက်ရတဲ့ အဖြစ်ဟာ ပိုပြီး ရှက်ဖို့ကောင်းတယ်လို့ သူတို့စိတ်မှာ စွဲနေကြလို့ပါ။ ဒါဟာ လုပ်ဆောင်ချက် အစွဲမှားပါ။ ကြည့်လိုက်ရင် အလုပ်လုပ်နေသလိုနဲ့ ဘာမှ ရလဒ်မရှိတဲ့ အဖြစ်မျိုးပါ။

ဒီသုတေသနကို အစွဲရေးသုတေသနသမား မိုက်ကယ်ဘာအလီက ပင်နယ်တီကန်ချက် (၁၀၀) ကိုလေ့လာပြီး သုံးသပ်ချက်ထုတ်ခဲ့တာပါ။ ဒါပေမယ့် လုပ်ဆောင်ချက် အစွဲမှားရဲ့ သားကောင်ဖြစ်နေကြရတာဟာ ဂိုးသမားတွေတင်မကပါဘူး။ လူငယ်တစ်စုဟာ နိုက်ကလပ်ကနေ ထွက်လာပြီး အငြင်းအခန်ဖြစ်နေကြပါတယ်။ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် အော်ကြီးဟစ်ကျယ်တွေဖြစ်လာပါတယ်။ အဲသလိုနဲ့ ရန်ပုံဖြစ်တော့မယ့် အခြေအနေဆီ ဦးတည်လာပါတယ်။ အဲဒီနယ်မြေမှာရှိတဲ့ ရဲအရာရှိတွေ (အချို့က လူငယ်ပိုင်း ဖြစ်ပြီး အချို့က စီနီယာတွေဖြစ်ပါတယ်) ဟာ ပြဿနာကို အေးအေးဆေးဆေးကြည့် အသာလေး ရံနေပြီး ပေါက်ကွဲတော့မယ့် အခြေအနေရောက်မှ အသာတကြည့်ပဲ ထိန်းသိမ်းလိုက်ပါတယ်။ လုပ်သက်ရင် ရဲအရာရှိတွေမပါရင် အခြေအနေက တစ်မျိုးဖြစ်ကောင်းဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။ ငယ်ရွယ်ပြီး တက်ကြွလွန်နေတဲ့ ရဲအရာရှိ ပေါက်စလေးတွေဟာ အတင်းကာရာ ဝင်ရောက်အကြမ်းဖက်ထိန်းသိမ်းရင်းနဲ့ လုပ်ဆောင်ချက် အစွဲမှားထဲကို ကျရောက်သွားနိုင်ပါတယ်။ လေ့လာချက်တွေအရ ဝါရင့်ရဲတွေရဲ့ ထိန်းသိမ်းမှုတွေဟာ ပြဿနာတွေကို ပိုမိုကြီးထွားမလာစေဘဲ အသာတကြည်ပြေလည်သွားစေတတ်တယ်ဆိုတာကို တွေ့ရပါတယ်။

လုပ်ဆောင်ချက်အစွဲမှားဟာ တစ်ခါမှမဖြစ်ဖူးတဲ့ အခြေအနေတွေဖြစ်ရင်နဲ့ ဖြစ်နေတဲ့ အခြေအနေတွေဟာ ရှင်းလင်းမှု မရှိတဲ့အခါတွေမှာ ပေါ်ပေါက်လာတတ်ပါတယ်။ စတော့ရှယ်ယာဈေးကွက်မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံကြတဲ့သူအများစုဟာ လူငယ်တွေ၊ တက်ကြွပြီးလူစွမ်းပြချင်နေတဲ့ ရဲအရာရှိပေါက်စလေးတွေလို ပြုမူတတ်ကြပါတယ်။ အဲသလို တက်ကြွပြီး လုပ်ချင်ကိုင်ချင်စိတ်များနေတဲ့အတွက် သူတို့ဟာ စတော့ရှယ်ယာဈေးကွက်ရဲ့ တကယ့်လက်ရှိအဖြစ်အပျက်တွေကို သုံးသပ်နိုင်စွမ်းမှာ အားနည်းသွားတတ်ကြပါတယ်။ အဲသလို တက်ကြွပြီး ဟိုလုပ်ဒီလုပ်လုပ်ကာ ရလဒ်မရတဲ့ အဖြစ်တွေဟာ တကယ့်ကို အချိန်ဖြုန်းတီးမှုဖြစ်ပါတယ်။ ချာလီမွန်ဂါ က ဒီလိုသုံးသပ်ခဲ့ပါတယ်။ “ကျွန်တော်တို့ဟာ ရလဒ်မထွက်တဲ့ ကိစ္စတွေကို လုပ်ကိုင်နေကြတာဟာ ဘာမှမလုပ်ဘဲ မနေတတ်ကြလို့ပါ” ...။

ပညာအတတ်ဆုံးသောဆိုတဲ့ လူတန်းစားအသိုင်းအဝိုင်းမှာတောင်မှ လုပ်ဆောင်ချက် အစွဲမှားဟာ ရှိနေပါတယ်။ လူနာတစ်ယောက်ရဲ့ ရောဂါကို စစ်ဆေးကြည့်ပြီး ရောဂါ မသတ်မှတ်နိုင်ခဲ့ရင် ဆရာဝန်တွေဟာ ဆက်လက်စောင့်ကြည့်ရမယ့် အစား နီးစပ်ရာ ရောဂါတစ်ခုခုကို အမည်တပ်ပေးလိုက်ကြပါတယ်။ သူတို့ စောင့်ဆိုင်းမနေနိုင်ကြဘဲ တစ်ခုခုကို လုပ်ချင်နေကြပါတယ်။ ဒီလိုချမှတ်လိုက်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေဟာ အန္တရာယ်ရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် လူသဘာဝကိုက မသေချာတာကြီးကို သေချာအောင် ထိုင်စောင့်ဆိုင်းရမှာကို မလုပ်ချင်ကြဘဲ တစ်ခုခုကို ချက်ချင်းလုပ်ပစ်လိုက်ချင်တတ်ကြတာပါ။

ဒါဆိုရင် ဒီအစွဲမှားကို ဘယ်လိုကျော်ဖြတ်ကြမလဲ။ ကျောက်ခေတ် မုဆိုးဘဝ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ လှုပ်ရှားမှုဟာ အသက်ရှင်သန်ဖို့အတွက် အရေးပါပါတယ်။ မြန်မြန်လှုပ်ရှားနိုင်မှုဟာ ရှင်ကျန်မှုအတွက် အတော်လေးကို အရေးပါနေပါတယ်။ မလှုပ်မရှားဘဲ တုံ့နေနေခြင်းဟာ သေဖို့ဖြစ်နေပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဘိုးဘေးတွေ တောအုပ်အစွန်မှာ မည်းနက်တဲ့အရာတစ်ခုကိုတွေ့ပြီးဆိုရင် (အဲ့ဒါဟာ အစွယ်ချွန်တဲ့ ကျားတစ်ကောင်နဲ့ အတော်တူပါတယ်) အဲ့ဒါဘာလဲဆိုတာ ရပ်တန့်ပြီး စူးစမ်းဖို့ အချိန် မရပါဘူး။ အမြန်ပြေးပြီးသာ လုံခြုံတဲ့နေရာရောက်အောင်လုပ်ရတာပါ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဒီလို အမြန်တုံ့ပြန်ရတဲ့ မျိုးရိုးကနေ ဆင်းသက်လာကြသူတွေပါ။ အဲ့ဒီအချိန်အခါ တုန်းက အမြန်ပြေးတာဟာ ရှင်သန်မှုအတွက် စိတ်အချရဆုံးပါ။ အခုအခါမှာတော့ အခြေအနေတွေက ပြောင်းလဲကုန်ပါပြီ။ ဒီနေ့ခေတ်မှာတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ မူလအရိုင်း စိတ်က မြန်မြန်ဆန်ဆန်လှုပ်ရှားဖို့ စေ့ဆော်နေပေမယ့်လည်း သေသေချာချာသုံးသပ်ပြီး တုန့်ပြန်နိုင်တဲ့သူက ပိုလို့ အကျိုးကျေးဇူးရှိနေပါပြီ။

ယနေ့အချိန်အခါမှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ ငြိမ်ငြိမ်ကလေးထိုင်ပြီး စဉ်းစားသုံးသပ်တာကို ပိုအလေးပေးနေပြီဆိုပေမယ့် လုံးလုံးမလှုပ်ရှားဘဲ ပျင်းရိတတ်တာကိုတော့ အဓိက အပြစ်တစ်ခုအဖြစ် သတ်မှတ်ကြပါတယ်။ ဘာမှမလုပ်ဘဲ ကုမ္ပဏီရဲ့ ကောင်းကျိုးအတွက် မှန်ကန်တဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ထိုင်စောင့်နေတာပါဆိုပြီး နေရင်တော့လည်း ခင်ဗျားကို ဘယ်သူကမှ ဂုဏ်ပြု ချီးကျူးမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဘာဆုတ်ဆိပ်မှ ပေးမှာမဟုတ်ပါဘူး။ တခြားတစ်ဖက်ကကြည့်ရင် ခင်ဗျားဟာ ဆုံးဖြတ်ချက် မြန်မြန်နဲ့ ပြတ်ပြတ် သားသား ချနိုင်ပြီး ခင်ဗျားချတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကြောင့် (တိုက်ဆိုင်မှုကြောင့်ဖြစ်ဖြစ်) တိုးတက်မှုတွေ ဖြစ်လာမယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားရဲ့ အထက်လူကြီးကဖြစ်စေ ဖြူတော်ဝန်က ဖြစ်စေ ခင်ဗျားကို လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ပြီး ဂုဏ်ပြုပါလိမ့်မယ်။ လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလုံးအနေနဲ့ကတော့ စောင့်ကြည့်ဆုံးဖြတ်ဖျူဟာထက်စာရင် ဟောဟောခိုင်းခိုင်း လုပ်လိုက် တာမျိုးကို နှစ်သက်နေကြဆဲပါ။

နိဂုံးချုပ်ပြောရရင်တော့ အခြေအနေ အသစ်အဆန်းတွေ မရေရာမှုတွေများနေတဲ့ အခြေအနေတွေမှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ တစ်ခုခုကို လုပ်ပစ်လိုက်ချင်တတ်ကြပါတယ်။ မှားယွင်းသွားခဲ့ရင်တောင်မှ ကျွန်တော်တို့ဟာ အဲ့သလို လုပ်ပစ်လိုက်ရတဲ့အတွက် ကျေနပ်နေတတ်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီအချက်ကို သတိပြုပြီး ဂုဏ်ပြုတံဆိပ် ချီးမြှင့်ခံ ရမှာမဟုတ်တဲ့ အခြေအနေတွေမှာ မသေချာတဲ့ ကိစ္စတွေဆိုရင် အလျှင်စလို မလုပ်ဘဲ စောင့်ကြည့်သုံးသပ်ပါ။ “လူသားတွေရဲ့ ပြဿနာအားလုံးဟာ လူတစ်ယောက်ဟာ အခန်းတစ်ခုအတွင်းမှာ ငြိမ်ငြိမ်ကလေး ထိုင်နေနိုင်စွမ်း မရှိခြင်းကြောင့်သာ ဖြစ်ပွားလာခြင်းပါပဲ” လို့ ဘလေ့စ်ပါစကယ်က ပြောခဲ့တာပါ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ဘာကြောင့် ခင်ဗျားဟာ အခြေရော ပြဿနာရော ဖြစ်နေတာလဲ
(မလုပ်ဆောင်မှု အစွဲမှား)

++++++

ခင်ဗျားဟာ တောင်တက်သမား နှစ်ယောက်နဲ့အတူ ရေခဲတောင်ပေါ်ရောက်နေပါတယ်။ ပထမတစ်ယောက်ဟာ ခြေချော်ပြီး ရေခဲချောက်ထဲကို ကျသွားပါတယ်။ ခင်ဗျား အကူအညီပေးခဲ့ရင် သူ့အသက်ရှင်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားအကူအညီပေးခဲ့လို့ သူ့သေဆုံးသွားပါတယ်။ ဒုတိယတစ်ယောက်ကိုကျတော့ ချောက်ထဲကို ခင်ဗျား ကိုယ်တိုင် တွန်းချလိုက်တာပါ။ ခဏကြာတော့ သူ့သေသွားပါတယ်။ ဘယ်တစ်ခုက ခင်ဗျားရဲ့ စိတ်စေတနာနဲ့ ပိုသက်ဆိုင်မလဲ။

အဲ့ဒီဖြစ်ရပ်နှစ်ခုကို ကြောင်းကျိုးကျကျ ဆင်ခြင်သုံးသပ်ကြည့်ပါ။ နှစ်ခုစလုံးကတော့ ခင်ဗျားကို ညီတူညီမျှအပြစ်တင်ရမယ့် ဖြစ်ရပ်တွေပါပဲ။ ဖြစ်ရပ်နှစ်ခုစလုံးမှာ ခင်ဗျား ကြောင့် လူတစ်ဦး သေဆုံးသွားတယ်။ ဒါပေမယ့် တစ်စုံတစ်ခုက အားထုတ်တာမဟုတ်ဘဲ ပထမ ဖြစ်ရပ်ကို အပြစ်လျှော့ပေးလိုစိတ်ကို ဖြစ်စေပါတယ်။ ဒီစိတ်အခြေအနေ ကို မလုပ်ဆောင်မှု အစွဲမှား လို့ခေါ်ပါတယ်။ လုပ်ခြင်းနဲ့ မလုပ်လိုက်ခြင်းဟာ တူညီတဲ့ အကျိုးဆက်တွေကို ပေးတဲ့ အခြေအနေမျိုးမှာ ဒီအစွဲမှား ဖြစ်ပေါ်စေပါတယ်။ အဲ့သလို အခြေ အနေတွေမှာ မလုပ်လိုက်တာကို လုပ်လိုက်တာထက် ကျွန်တော်တို့ဟာ ပိုပြီး စိတ်သက်သာရာ ရတတ်ကြပါတယ်။

ခင်ဗျားဟာ ဗဟိုဆေးဝါးထိန်းချုပ်ရေးဌာနရဲ့ ဌာနမှူးဖြစ်တယ် ဆိုကြပါစို့။ သေလုမတတ်များနာနေတဲ့ လူတွေအတွက် ဆေးတစ်မျိုးကို ခွင့်ပြု ပေးသင့်သလား မပေးသင့် သူးလား ခင်ဗျား ဆုံးဖြတ်ရပါမယ်။ ဆေးမှာက အသက်အန္တရာယ်ရှိနိုင်တဲ့ ဘေးထွက်ဆိုးကျိုးရှိနေပါတယ်။ အဲ့ဒီဆေးဟာ (၂၀)% သောလူနာတွေကို ချက်ချင်းသေစေပြီး (၈၀)% သော လူနာတွေကိုတော့ အချိန်တိုအတွင်း သက်သာပျောက်ကင်းစေခဲ့ပါတယ်။ ခင်ဗျားဘယ်လိုဆုံးဖြတ်မလဲ။

အများစုကတော့ ဆေးကို ခွင့်ပြုချက် မပေးဖို့ကို ရွေးချယ်ကြပါလိမ့်မယ်။ သူတို့အတွက်က လူနာငါးယောက်မှာ တစ်ယောက် သေဆုံးနေခြင်းဟာ လူနာ (၈၀)% ပျောက် ကင်းသက်သာနေတဲ့ ဆေးတစ်မျိုးကို ခွင့်ပြုချက်ပေးရမယ် ဆိုတာထက် ပိုဆိုးဝါးတယ်လို့ ခံစားနေရပါတယ်။ တကယ်တော့ဒါဟာ ကြောင်းကျိုး မဆီလျော်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် တစ်ခုသာ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ မလုပ်ဆောင်မှု အစွဲမှားရဲ့ အကောင်းဆုံးသော ဥပမာတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ ဒီအစွဲအမှားအကြောင်းကို သိတဲ့သူ ဖြစ်ပြီး အဲ့ဒီဆေးကို ခွင့်ပြုချက်ပေးလိုက်တယ် ဆိုကြပါစို့။ ဂုဏ်ယူချီးကျူးပါတယ်ဗျာ။ ဒါပေမယ့် ပထမဆုံးလူနာ သေသွားခဲ့ရင် ဘာတွေဖြစ်မလဲ။ မီဒီယာတွေက ခင်ဗျားကို ပိုင်းဝန်း အပြစ်တင်ပါမယ်။ ခင်ဗျားအလုပ်ပြုတ်သွားနိုင်ပါတယ်။ ပြည်သူ့ဝန်ထမ်းတစ်ယောက် (သို့မဟုတ်) နိုင်ငံရေးသမားတစ်ယောက်အနေနဲ့ဆိုရင် ခင်ဗျားဟာ မလုပ်ဆောင်မှု အစွဲမှားကို ကောင်းကောင်း သတိထားရပါလိမ့်မယ်။ ဒီအစွဲမှားကို တမင်တကာ မွေးမြူသင့်ရင်တောင် မွေးမြူထားရပါလိမ့်ဦးမယ်။

အရင်ဖြစ်ရပ်တွေကို အခြေခံပြီး ထုတ်ခဲ့ရတဲ့ ဥပဒေတွေဟာ ကျွန်တော်တို့ လူ့အဖွဲ့အစည်းမှာ ဒီလို “လူမှုကျင့်ဝတ် သွေဖည်ပုံပြောင်းမှု” တွေဘယ်လောက် ရှိနေပြီလဲ ဆိုတာကိုဖော်ပြနေပါတယ်။ မနာမကျင်လေးသေသွားချင်လို့ သတိပေးတာမျိုး (လူနာရဲ့ ဆန္ဒအရ ဖြစ်ရင်တောင်မှ) ဟာ ဥပဒေကြောင်းအရ အရေးယူခံရမှာပါ။ တခြား တစ်ဖက်မှာတော့ သတိပြန်လည်လာနိုင်တော့မှာ မဟုတ်တဲ့သူတွေကို အသက်ဆက်ပေးဖို့ ငြင်းဆိုတာကကျတော့ ဥပဒေကြောင်းအရ အပြစ်ကင်းပါတယ်။

ဒီစဉ်းစားတွေးခေါ်မှုဟာ မိဘတွေဟာ သူတို့ကလေးတွေကို ကာကွယ်ဆေးထိုးဖို့ ငြင်းဆန်တာဟာ လက်ခံနိုင်တဲ့ အချက်ဖြစ်တယ်လို့ ထင်မြင်ခံစားရစေပါတယ်။ တကယ်လို့ ဆေးထိုး တာက ရောဂါဖြစ်ပွားမှုကို ကာကွယ်လျော့ချပေးနိုင်တယ်ဆိုရင်တောင်မှပေါ့။ ဆေးထိုးတာမှာ ဖျားနာမှုဖြစ်စေနိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းနည်းနည်း ရှိတာတော့ မှန်ပါတယ်။ ခြုံကြည့်မယ်ဆိုရင်တော့ ကာကွယ်ဆေးထိုးတာက ကြောင်းကျိုးဆီလျော်ပါတယ်။ ဆေးထိုးတာက ကလေးတွေကို ကာကွယ်ပေးရုံသာမက လူ့အဖွဲ့အစည်းကိုလည်း ကာကွယ်ပေးရာရောက်ပါတယ်။ ရောဂါပိုးကို ခံနိုင်ရည်ရှိသွားတဲ့ သူတစ်ဦးဆိုကနေ အခြားသူတွေကို ရောဂါပိုးကူးနိုင်မှာ မဟုတ်တော့ပါဘူး။ ဓမ္မဗိဇ္ဇာနဲ့ကျကျ ပြောရရင် ကာကွယ်ဆေးမထိုးထားတဲ့ ကလေးတွေဟာ ရောဂါပိုးတစ်မျိုးမျိုး ကူးစက်ခံရနိုင်ချေရှိနေပါတယ်။ အဲသလိုဖြစ်ခဲ့ရင်တော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဆေးထိုးမပေးခဲ့တဲ့ သူတို့ မိဘတွေကိုပဲ အပြစ်တင်ရမှာပါ။ ဒါပေမယ့် အဓိက အချက်က မလုပ်ခဲ့မိတာတစ်ခုကို ရည်ရွယ်ချက်ရှိရှိလုပ်မိတာတစ်ခုလောက် လူတွေက အပြစ်လို့ မယူဆခဲ့ကြတာပါပဲ။ လူတွေရဲ့ အမြင်မှာတော့ မိဘတွေဟာ ကလေးတွေကို ရည်ရွယ်ချက်ရှိရှိနဲ့ ရောဂါကူးစက်အောင်လုပ်တာမဟုတ်ဘူးလို့ပဲ မြင်နေကြတာပါ။

မလုပ်ဆောင်မှု အစွဲမှားဟာ အောက်ပါ ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်မှုတွေထဲမှာ တည်ရှိနေပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ လူတွေကို သေနတ်နဲ့ ကျွန်တော်တို့ကိုယ်တိုင် ချိန်ရမှာထက် သူတို့ဟာသူတို့ သူတို့ခြေထောက်တွေကို ပစ်တဲ့အထိ စောင့်တာကို ပိုသဘောကျတတ်ကြပါတယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေနဲ့ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ စာနယ်ဇင်းသမားတွေဟာ ထုတ်ကုန်အသစ်ထုတ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေထက် ညံ့ဖျင်းတဲ့ ထုတ်ကုန်အသစ်တွေ ထုတ်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကို ပိုကောင်းတယ်လို့ ထင်တတ်ကြပါတယ်။ တကယ်တမ်းကတော့ အဲသလို ကုမ္ပဏီနှစ်မျိုးစလုံးဟာ ပျက်စီးခြင်းလမ်းကြောင်းပေါ်မှာ အတူတူလျှောက်လှမ်းနေကြတဲ့ သူတွေချည်းပါပဲ။ အခြေအနေမကောင်းတဲ့ ရှယ်ယာတွေကို ခိုင်ခိုင်မြဲမြဲဆုပ်ကိုင်ထားတာကို အခြေအနေမကောင်းတဲ့ ရှယ်ယာအသစ်တွေဝယ်မိတာထက် ပိုကောင်းတယ်လို့ ထင်နေတတ်ကြပါတယ်။ ကျောက်မီးသွေး စက်ရုံတွေမှာ ဓါတုအဆိပ်ငွေ့ ထုတ်လွှတ်မှုကို ကာကွယ်တဲ့ ဇကာ မတပ်တာကို လက်ရှိတပ်ထားတဲ့ ဇကာကို ကုန်ကျစရိတ်များလို့ ဖြုတ်လိုက်တာထက် ပိုကြိုက်နေတတ်ကြပါတယ်။ ဝင်ငွေခွန်ကိစ္စ ကြေငြာချက်မထုတ်တာကို ဝင်ငွေခွန်အတုပြတာလောက် မဆိုးဘူးလို့ ထင်တတ်ကြပါတယ်။ တကယ်တမ်းက ဝင်ငွေခွန်မပြတာရော အတုလုပ်တာရောဟာ နိုင်ငံတော်ကို ညီတူညီမျှနစ်နာစေတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ရှေ့အခန်းမှာ ကျနော်တို့ဟာ လုပ်ဆောင်ချက် အစွဲမှားအကြောင်း ပြောခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါက အခုတင်ပြတဲ့ မလုပ်ဆောင်မှု အစွဲမှားနဲ့ ဆန့်ကျင်ဖက်ပါ။ လုပ်ဆောင်ချက် အစွဲမှားက အခြေအနေတွေဟာ မရှင်းမလင်း မပြတ်မသား ဖြစ်ပြီး ရှုပ်ထွေးကာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချဖို့ မပြတ်မသားဖြစ်နေတဲ့အချိန်မျိုးမှာ မစောင့်ဆိုင်းတော့ဘဲ တစ်ခုခုကို ကောက်လုပ်ချပ်လိုက်တာမျိုးဖြစ်ပါတယ်။ မလုပ်ဆောင်မှု အစွဲမှားကတော့ အခြေအနေတွေဟာ ထိတွေ့ကိုင်တွယ်လို့ မရတဲ့ အခါမျိုးမှာ တစ်ခုခုလုပ်လိုက်လို့ ဖြစ်သွားတဲ့ ဆိုးကျိုးနဲ့ မလုပ်ဘဲနေလိုက်လို့ ဖြစ်သွားတဲ့ဆိုးကျိုး တူညီနေရင်တောင်မှ လုပ်လိုက်လို့ ဖြစ်သွားတဲ့ ဆိုးကျိုးကို ပိုအပြစ်တင်တတ်ကြတာမျိုးဖြစ်ပါတယ်။

မလုပ်ဆောင်မှု အစွဲမှားဟာ သိရှိနိုင်ဖို့ အလွန်ခက်ခဲပါတယ်။ မလုပ်တာထက် လုပ်လိုက်တာကို လူတွေပိုမြင်ကြပါတယ်။ (၁၉၆၀) နှစ်တွေဆီက ကျောင်းသားတွေရဲ့ လှုပ်ရှားမှုမှာ အသုံးပြုခဲ့တဲ့ ဆောင်ပုဒ်တစ်ခုဟာ ဒီအစွဲမှားနဲ့ အဝင်နေပါတယ်။ အဲဒါကတော့ ..

“ခင်ဗျားဟာ အခြေဖက်မှာ မရှိနေရင် .. ခင်ဗျားဟာ ပြဿနာဖက်မှာ ရှိနေတာပါပဲ” .. တဲ့ ..။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ငါ့ကို အပြစ်မတင်ပါနဲ့
(အတ္ထုအစွဲမှား)

+++++

နှစ်ချုပ်အစီရင်ခံစာတွေ ဖတ်ဖူးပါသလား။ အဲဒီအထဲမှာပါတဲ့ စီအီးအိုရဲ့ မှတ်ချက်သဘောထားကို အာရုံစိုက်ပြီး ဖတ်ဖူးပါသလား။ မဖတ်ဖူးဘူးလား။ ဆိုးပါတယ်ဗျာ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒီအထဲမှာ ဒီအစွဲမှားရဲ့ ဥပမာတွေကို အမြောက်အများတွေ့နိုင်တာကြောင့်ပါ။ ပြီးတော့ ကျွန်တော်တို့အားလုံးဟာလည်း ဒီအစွဲမှားထဲကို တစ်ကြိမ်မဟုတ် တစ်ကြိမ်မှာ ကျခဲ့ဖူးကြပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် - ကုမ္ပဏီအခြေအနေကောင်းတဲ့နှစ်ဆိုရင် စီအီးအိုဟာ သူ့ရဲ့ ထူးခြားပြောင်မြောက်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ၊ မမောမနန်းနိုင်တဲ့ အားထုတ်မှုတွေ၊ လှုပ်ရှားရှင်သန်နေတဲ့ အဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာတန်ဖိုးတွေကို ပျိုးထောင်ပေးနိုင်ခဲ့မှုတွေ စတာတွေကို ဝေဝေဆာဆာ ရေးသားထားပါလိမ့်မယ်။ တကယ်လို့ ကုမ္ပဏီဟာ အခြေအနေမကောင်းတဲ့ နှစ်ဖြစ်နေတယ်ဆိုရင်တော့ စီအီးအိုဟာ အခြားအချက်တွေဖြစ်တဲ့ ငွေလဲလှယ်နှုန်းထား အပြောင်းအလဲတွေ၊ အစိုးရရဲ့ ဝင်ရောက်စွက်ဖက်မှုတွေ၊ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ ကုန်သွယ်ရေးရာ ထိုးနှက်မှုတွေ၊ အမျိုးမျိုးသော အခွန်အခတွေ၊ ဝယ်ယူမှုတွေရဲ့ အကြိုက်ပြောင်းလဲမှုတွေ စတဲ့ အချက်တွေကို လက်ညှိုးထိုးပြပါလိမ့်မယ်။ အချုပ်ကတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ အောင်မြင်မှုတွေကို ကိုယ့်ကြောင့်လို့ ယူဆကြပြီး ဆုံးရှုံးမှုတွေကိုတော့ ပြင်ပ အကြောင်းအရာတွေကြောင့်လို့ ယူဆတတ်ကြတာပါ။ ဒါကို အတ္ထုအစွဲမှား လို့ခေါ်ပါတယ်။

ဒီအစွဲမှားအကြောင်းကို မကြားဖူးခဲ့ရင်တောင်မှ ခင်ဗျားဟာ အထက်တန်းကျောင်းသားဘဝမှာကတည်းက ဒီအစွဲမှားထဲကို ကျူးခဲ့ပါလိမ့်မယ်။ A အဆင့်ရတဲ့အခါမျိုးမှာ ခင်ဗျားတော်လို့လို့ ထင်ပါလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ ဉာဏ်ရည်ဉာဏ်သွေး၊ ကြိုးစားအားထုတ်မှု၊ ကျွမ်းကျင်မှုတွေကြောင့် ရတာလို့ ယူဆပါလိမ့်မယ်။ အဆင့် မကောင်းတဲ့ အခါမျိုးတွေမှာတော့ မမျှတတဲ့ စာမေးပွဲတစ်ခုလို့ ခင်ဗျား ယူဆပါလိမ့်မယ်။

အခုအချိန်မှာတော့ အဲဒီ အဆင့်တွေဟာ ခင်ဗျားအတွက် အရေးကြီးမှာမဟုတ်တော့ပါဘူး။ အဲဒီအဆင့်တွေနေရာမှာ စတော့ရှယ်ယာဈေးကွက်တွေ အစားထိုးဝင်လာပြီပေါ့။ အဲဒီဈေးကွက်ထဲမှာ ခင်ဗျားအမြတ်ရရင် ခင်ဗျားတော်လို့လို့ထင်မယ်။ ခင်ဗျားရွေးဝယ်ထားတဲ့ စတော့ရှယ်ယာအစုတွေ အရုံးပေါ်နေရင်တော့ ခင်ဗျားဟာ ဈေးကွက်ကြီးကို အပြစ်တင်မယ်။ ဒါမှမဟုတ် အဲဒီ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အကြံပေးတွေကို အပြစ်တင်မိပါလိမ့်မယ်။ ကျွန်တော်ဟာလည်း အဲဒီ အတ္ထုအစွဲမှားကို လှိုင်းလှိုင်းသုံးခဲ့တဲ့ သူတစ်ဦး ဖြစ်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ ကျွန်တော် ဝတ္ထုတွေ အရောင်းရဆုံးစာရင်းထဲပါရင် ကျွန်တော် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပုခုံးပုတ်ပြီးချီးကျူးမိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်စာအုပ်ဟာ အသစ်ထွက်စာအုပ် စာရင်းတွေရဲ့ အောက်ဆုံးမှာ မြှုပ်နေပြီဆိုရင်တော့ စာဖတ်သူတွေဟာ စာကောင်းပေကောင်းတွေကို မဖတ်တတ်ကြဘူးလို့ ယူဆမိတတ်ခဲ့ပါတယ်။ စာပေဝေဖန်ရေးဆရာတွေက ဝေဖန်ရေးသားခဲ့ရင်တောင်မှ မနာလိုလို့ ရေးတာလို့ပဲ မှတ်ယူမိခဲ့ပါတယ်။

ဒီအစွဲကို လေ့လာဖို့အတွက် သုတေသနသမားတွေဟာ ပါဝင်ကူညီသူတွေကို ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး စစ်ဆေးချက်လုပ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ ကောင်းနဲ့ ညံ့ ဆိုတဲ့ သတ်မှတ်ချက်ကို ကျပ်နားထည့်ပေးလိုက်ပါတယ်။ ကောင်းရပြီး အဆင့်မြင့်မြင့်ရတဲ့သူတွေက စစ်ဆေးမှုဟာ မျှတတဲ့စစ်ဆေးမှုဖြစ်တယ်လို့ သတ်မှတ်ကြပြီး ညံ့ရပြီး အဆင့်နိမ့်နိမ့်ရတဲ့သူတွေကတော့ ဒီစစ်ဆေးချက်ဟာ လုံးဝသုံးစားမရတဲ့ စစ်ဆေးချက်ဖြစ်တယ်လို့ သတ်မှတ်ကြပါတယ်။ ဒါဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ ဘာကြောင့် အောင်မြင်မှုကို ကိုယ်တော်လို့

လို့သတ်မှတ်ပြီး ကျန်းမူကိုတော့ ပြင်ပ အချက်အလက်တွေကို လက်ညှိုးထိုးချချင်ကြတာပါလဲ။ အဲ့ဒါနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ သီအိုရီတွေ အမြောက်အများရှိပါတယ်။ အရှင်းဆုံး အဖြေကတော့ .. အဲ့သလို သတ်မှတ်ရတာဟာ ခံစားချက်ကောင်းလို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ အဲ့ဒီလို ယူဆလိုက်ခြင်းအားဖြင့် ကြီးမားတဲ့ ထိခိုက်နစ်နာမှုတွေ မရှိတာကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်လို့ အဲ့သလို သတ်မှတ်ယူဆလိုက်တာဟာ ကျွန်တော်တို့အတွက် ကြီးမားတဲ့ ထိခိုက်နစ်နာမှုတွေ ဖြစ်စေတယ်ဆိုရင် ဆင့်ကဲဖြစ်စဉ်ဟာ အဲ့ဒီ စိတ်ကို လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ရာပေါင်း ထောင်ပေါင်းများစွာကတည်းက ဖယ်ထုတ်ပစ်ခဲ့မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သတိပြုရမှာက မမြင်နိုင်တဲ့ မသေချာမှုတွေနဲ့ ပြည့်နှက်နေတဲ့ ဒီနေ့လို ဖော်ဒန်ခေတ်ကြီးမှာတော့ ဒီအတ္တအစွဲမှားဟာ ပျက်ဆီးဆုတ်ယုတ်မှုတွေဆီ အလျင်အမြန်တွန်းပို့လာနိုင်တဲ့ အစွဲမှားတစ်ခု ဖြစ်နေပါပြီ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကို စကြာဝဠာကြီးရဲ့ အရှင် သခင်လို့ သတ်မှတ်ထားတဲ့ ရစ်ချက်ဗျေဒိ ကလည်း ဒီအစွဲမှားကို မီးထိုးပေးနေပါတယ်။ သူဟာ လေမန်းဘရားသားစ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဘဏ် (၂၀၀၈) ခုနှစ်မှာ ဒေါ်လီမခံခင် အထိ အဲ့ဒီဘဏ်ရဲ့ တုတ်မဂ်ရီတဲ့ စီအီးအို တစ်ယောက်ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ သူ သူ့ကိုယ်သူ စကြာဝဠာကြီးရဲ့ အရှင်သခင်လို့ ဆက်လက်သုံးနှုန်းနေပြီး ဘဏ်ရဲ့ ပြုလုမှုအတွက် အစိုးရရဲ့ လုပ်ဆောင်ဖို့ ပျက်ကွက်တာတွေကို အပြစ်ဘာကြောင့်တင်နေလဲဆိုတာကို ကျွန်တော် နားလည်ပေးလို့ ရနေပါတယ်။

SAT စာမေးပွဲမှာ ကျောင်းသားတွေဟာ အမှတ် (၂၀၀) ကနေ (၈၀၀) အတွင်း ရနိုင်ပါတယ်။ နောက်တစ်နှစ်ကြာလို့ သူတို့ ရလဒ်တွေကို ပြန်မေးကြည့်တဲ့အခါမှာ သူတို့ဟာ သူတို့ရတဲ့ ရလဒ်ထက် အမှတ် (၅၀) လောက်ပိုပြောကြပါတယ်။ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာက သူတို့ဟာ လိမ်ပြောနေကြတာ၊ ချဲ့ကားပြောနေကြတာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ စိတ်ထဲမှာ အမှန်တကယ်ပဲ သူတို့ အဲ့ဒီလောက်ရခဲ့တယ်လို့ စွဲမှတ်ကြရင်းနဲ့ကမှ အဲ့သလောက်ရခဲ့တယ်လို့ တကယ်ယုံကြည်မှု ဖြစ်သွားကြတာပါ။

ကျွန်တော်နေတဲ့ အဆောက်အဦမှာဆိုရင် အခန်းတစ်ခန်းကို ကျောင်းသားငါးယောက် စုပြီးနေကြတာရှိပါတယ်။ ဓါတ်လှေကားထဲမှာ သူတို့နဲ့ မကြာခဏ ဆုံပါတယ်။ ကျွန်တော် သူတို့ကို ဘယ်လောက်ကြာရင်တစ်ခါ အမှိုက်ပစ်သလဲလို့ သီးခြားစီမေးကြည့်ဖို့ စိတ်ကူးမိပါတယ်။ ပထမတစ်ယောက်က နှစ်ခါမှာ တစ်ခါ သူပစ်ပါတယ်လို့ ပြောပါတယ်။ ဒုတိယတစ်ယောက်က သုံးခါမှာ တစ်ခါပစ်တယ်လို့ပြောပါတယ်။ တတိယတစ်ယောက်ကတော့ (၉၀)% လောက်က သူပဲ ပစ်နေတာပါလို့ ပြောပါတယ်။ ကျွန်တော်ယောက်ကတော့ သူတို့ချည်းပဲ ပစ်ရတာပါလို့ ဖြေကြပါတယ်။ သူတို့ ပစ်ရတာတွေကို ရာခိုင်နှုန်းတွက်ကြည့်လိုက်တော့ (၃၂၀) % တောင်ဖြစ်နေပါပြီ။ ကျောင်းသား ငါးယောက်ဟာ ပုံစံကျစွာပဲ သူတို့လုပ်ရတဲ့ အလုပ်ကို ပိုတွက်ချက်မိကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ အားလုံးလည်း ထိုနည်းတူပါပဲ။ ဇနီးမောင်နှံတွေမှာလည်း အဲ့ဒီအတိုင်းပဲ ဖြစ် နေတတ်ပါတယ်။ နှစ်ယောက်စလုံးက အိမ်ထောင်တည်မြဲသာယာရေးမှာ သူတို့ထည့်ဝင်ရတဲ့ အခန်းကဏ္ဍကို (၅၀) % အကျော်တွေမှာချည်းပဲ ထင်ထားတတ်ကြပါတယ်။

ဒါဆိုရင်ကျွန်တော်တို့ဟာ ဒီအတ္တအစွဲမှားကို ဘယ်လိုကျော်ဖြတ်ကြမလဲ။ ခင်ဗျားမှာ အရှိကို အရှိအတိုင်း မချွင်းမချန် ဝေဖန်ထောက်ပြတတ်တဲ့ မိတ်ဆွေရှိပါသလား။ ရှိတယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားဟာ ကံကောင်းသူတစ်ယောက်ပါပဲ။ မရှိဘူးဆိုရင်တော့ ခင်ဗျားမှာ အနည်းဆုံး ရန်သူတစ်ယောက်လောက် ရှိရပါလိမ့်မယ်။ အဲ့သလို ရှိရင် ကောင်းပါ တယ်။ အဲ့ဒီရန်သူတော်ကို ကော်ဖီသောက်စိတ်ခေါ်ပြီး ခင်ဗျားရဲ့ အားနည်းချက် အားသာချက်တွေကို မချွင်းမချန် အမြင်အတိုင်း ဝေဖန်ခိုင်းလိုက်ပါ။ အဲ့သလို လုပ်ခဲ့မိတာ ကို ခင်ဗျား ထာဝရ တန်ဖိုးထားမိနေပါလိမ့်မယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ခင်ဗျားတောင်းတဲ့ဆုကို ဂရုပြုပါ
(ပုံမှန်ပျော်ရွှင်မှုအနေအထားဆီ ပြန်ရောက်သွားခြင်း)

++++++

တစ်နေ့မှာ ဖုန်းသံမြည်လာတယ် ဆိုကြပါစို့။ တစ်ဖက်ကနေ စိတ်လှုပ်ရှားနေတဲ့အသံနဲ့ ခင်ဗျား ထီ ဒေါ်လာ (၁၀) သန်းဆုပေါက်တယ်လို့ ပြောပါတယ်။ ခင်ဗျား ဘယ်လို ခံစားရမလဲ။ ပြီးတော့ အဲ့ဒီခံစားချက်ကရော ဘယ်လောက်ကြာရှည်ခံမလဲ။ နောက်ဇာတ်လမ်းတစ်ခု .. ဖုန်းသံမြည်လာပြီး ခင်ဗျားရဲ့ အချစ်ဆုံးသူငယ်ချင်း ဆုံးပါးသွားတယ် ဆိုတဲ့ သတင်းစကားကို ကြားလိုက်ရမယ်။ ဒီအခါမှာရော ခင်ဗျား ဘယ်လိုခံစားရမလဲ။ ဘယ်လောက်ကြာကြာခံစားရမလဲ။

ရှေ့ကအခန်းတစ်ခုမှာ မှားယွင်းတဲ့ ရှေ့ဖြစ်ဟောကိန်းတွေအကြောင်းကို တင်ပြခဲ့ပါတယ်။ ခန့်မှန်းချက်ဟောကိန်းတွေရဲ့ မတိကျ မရေရာ မသေချာတဲ့အကြောင်းပါ။ ဥပမာ အားဖြင့် နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေးနဲ့ လူမှုရေးရာကိစ္စရပ်တွေမှာ ဖြစ်လေ့ရှိပါတယ်။ အဲ့ဒီမှာတုန်းက ကျွမ်းကျင်သူပါလို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သတ်မှတ်ထားကြတဲ့သူတွေရဲ့ ခန့်မှန်း ချက်တွေဟာ ကျပန်းခန့်မှန်းချက်ထုတ်စက်က ထုတ်တဲ့ ခန့်မှန်းချက်တွေနဲ့ မကွာခြားလှပါဘူးလို့ ကျွန်တော်တင်ပြခဲ့ပါတယ်။ အဲ့ဒီလိုခန့်မှန်းတဲ့ကိစ္စကို အခြားနယ်ပယ် တစ်ခု ဆီရွှေ့ ကြည့်ကြရအောင်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ခံစားချက်တွေကို ဘယ်လောက်တိတိကျကျ ခန့်မှန်းနိုင်ကြပါသလဲ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ့်အကြောင်း ကိုယ် အသိဆုံးလူတွေ ဖြစ်ကြပါသလား။ ထိပေါက်လိုက်ခြင်းဟာ ကျွန်တော်တို့ကို တစ်နှစ်တာလုံးပျော်ရွှင်နေတဲ့သူ ဖြစ်စေနိုင်ပါသလား။ ဟားဗတ်က စိတ်ပညာရှင် ဒန်းဂေးလ်ဘတ်ကတော့ အဲ့သလို မဖြစ်စေပါဘူးလို့ ပြောထားပါတယ်။ ထိပေါက်တဲ့သူတွေကို သူလေ့လာကြည့်တဲ့အခါမှာ ပျော်ရွှင်မှုဟာ လအနည်းငယ်ပဲ ခံတယ်ဆိုတာ တွေ့ရပါတယ်။ ဒါကြောင့် ခင်ဗျားဟာ ငွေပမာဏများပြားတဲ့ ချက်လက်မှတ်ကို လက်ခံရယူပြီး မကြာမီမှာပဲ ခင်ဗျားရဲ့ အရင်ပုံမှန်စိတ်အခြေအနေအတိုင်း ပြန်ဖြစ်သွားပါလိမ့် မယ်။ ဒီအချက်ကို သူက ခံစားချက်ကို ခန့်မှန်းရခက်ခြင်း လို့ခေါ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ပိုင်ခံစားချက်ကိုတောင် တိတိကျကျ ခန့်မှန်းမသိနိုင်မှုပါ။

ဘဏ်မှာ အမှုဆောင်အရာရှိလုပ်နေတဲ့ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ဟာ ဝင်ငွေကောင်းတာကြောင့် မြို့ နဲ့ဝေးတဲ့နေရာမှာ အိမ်ဆောက်ပြီး အေးအေးဆေးဆေးနေဖို့ လုပ်ပါ တယ်။ သူ့စိတ်ကူးထဲက အိမ်က အိပ်ခန်းဆယ်ခန်းပါတဲ့ ဗီလာတစ်ခုပါ။ ရေကူးကန်လည်းပါပြီး ဘေးပတ်ဝန်းကျင်မှာလည်း ရေကန်နဲ့ တောင်တန်းတွေကို မြင်ရတဲ့ လှပတဲ့ ရွာ ခင်းတွေရှိပါမယ်။ အဲ့သလိုနဲ့ သူ့အိမ်ဆောက်ပြီး သွားနေတဲ့အခါမှာ ပထမ ရက်သတ္တပတ်အနည်းငယ်မှာတော့ သူကျေနပ်ပျော်ရွှင်နေပါတယ်။ ကြာလာတဲ့အခါမှာတော့ ပျော်ရွှင်တာတွေ တဖြည်းဖြည်းလျော့လာပြီး ခြောက်လကြာတဲ့အခါမှာတော့ သူဟာ ပုံမှန်အတိုင်းပဲ ပြန်ဖြစ်သွားပါတယ်။ ဘာဖြစ်သွားတာပါလဲ။ အခုတော့ ဘယ်လောက် ကြီးမားတဲ့ ပျော်ရွှင်မှုပဲဖြစ်ဖြစ် အချိန်ကာလ တစ်ခုရောက်ရင် အငွေပျောက်ကွယ်သွားကြတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ သိပါပြီ။ ဗီလာကြီးဟာလည်း အခုသူရဲ့ စိတ်ကူးယဉ် အိပ်မက်မဟုတ်တော့ပါဘူး။ “ကျွန်တော်အလုပ်ကနေ အိမ်ကိုပြန်လာတယ်ဗျာ .. တံခါးဖွင့်ဝင်တယ် .. ပြီးတော့ ဘာမှလည်း မဟုတ်တော့ဘူးဗျာ .. အခုဗီလာမှာ နေရတာနဲ့ ကျွန်တော်ကျောင်းသားဘဝတုန်းက အခန်းတစ်ခန်းပဲပါတဲ့ တိုက်ခန်းလေးမှာနေရတာဟာ ဘာမှခြားနားတဲ့ ခံစားမှု မရှိတော့သလိုပါပဲ” ..။ ပိုဆိုးတာကတော့ သနားစရာ ကောင်းတဲ့ ကျွန်တော် သူငယ်ချင်းဟာ အိမ်ကနေ အလုပ် အလုပ်ကနေ အိမ်ကို တစ်နေ့ တစ်နာရီစီ ကားမောင်းပြီး သွားလာနေရတာပါပဲ။ ဒါဟာ ဘာမှမဟုတ်လောက်တဲ့ ကိစ္စလို့ ထင်ရပေမယ့် လေ့လာမှုတွေအရကတော့ ကားမောင်းပြီးအလုပ်သွားရတာဟာ လုပ်ငန်းခွင်မှာ မကျေနပ်မှုနဲ့ စိတ်ဖိစီးမှုတွေဖြစ်စေတဲ့ အရင်းအမြစ်တစ်ခု ဖြစ်နေပါ တယ်။ ပြီးတော့လူတွေဟာ အဲ့ဒီအင်နဲ့ နေသားတကျဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ နောက်တနည်းပြောရရင်တော့ အလုပ်ကို ကားမောင်းပြီးသွားရတာကို မခံစားနိုင်တဲ့သူတွေဟာ အဲ့သ လို ကားမောင်းပြီးအလုပ်သွားရခြင်းဟာ တစ်နေ့နှစ်ကြိမ် နာကျင်ခံစားနေရသလိုပါပဲ။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ်ပါ ကျွန်တော်သူငယ်ချင်းရဲ့ ဇာတ်လမ်းကနေ ထုတ်နုတ်ရလိုက်တဲ့ ဥပဒေသကတော့ သူ့ရဲ့ ဗီလာကြီးဟာ ကျွန်တော်သူငယ်ချင်းရဲ့ ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့မှု အပေါ်မှာ အနုတ်သဘောဆောင်တဲ့ သက်ရောက်မှုတွေ ရှိနေတယ် ဆိုတာပါပဲ။

အခြားသောလူအများဟာလည်း အဲဒီပုံပမာအတိုင်းပါပဲ။ အလုပ်ပြောင်းလိုက်တဲ့လူတွေပဲဖြစ်ဖြစ် အလုပ်မှာ တိုးတက်မှု ရလိုက်တဲ့သူပဲဖြစ်ဖြစ် အစပထမမှာတော့ ပျော်နေပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် သုံးလလောက်ကြာသွားတဲ့အခါမှာ သူတို့ရဲ့ ပျော်ရွှင်မှု အခြေအနေဟာ မူလအခြေအနေကို ပြန်ရောက်သွားကြတာပါပဲ။ နောက်ဆုံးပေါ် ပိုရေးကားကို ဝယ်စီးတဲ့ သူတွေလည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပါပဲ။ သိပ္ပံပညာကတော့ ဒီသက်ရောက်မှုကို ပုံမှန်ပျော်ရွှင်မှု အနေအထားဆီ ပြန်ရောက်သွားခြင်း လို့ခေါ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့အလုပ်တွေကို ကြိုးစားပမ်းစားလုပ်ကြတယ်။ ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ ရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်းတွေကို ရယူခံစားဖို့ကြိုးပမ်းကြတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီလိုဟာတွေရရှိခြင်းဟာလည်း ကျွန်တော်တို့ကို ပိုမိုပျော်ရွှင်စေတဲ့လူတစ်ယောက် ဖြစ်လာစေပါသေး။

ဒါဆိုရင် ဆိုးရွားတဲ့အဖြစ်တွေကရော ကျွန်တော်တို့အပေါ်မှာ ဘယ်လိုသက်ရောက်မှုရှိပါသလဲ။ ဥပမာ ကျောရိုးမကြီး ဒဏ်ရာရတာမျိုး၊ အခင်ဆုံးသူငယ်ချင်းတစ်ယောက် ဆုံးရှုံးသွားတာမျိုးပေါ့။ ဒီနေရာမှာလည်း ကျွန်တော်တို့ဟာ သက်ရောက်တဲ့ ဆိုးကျိုးရဲ့ ပြင်းအားနဲ့ ကာလကြာချိန်ကို ပိုမိုတွက်ဆမိတတ်ကြပြန်ပါတယ်။ ဥပမာ ချစ်သူနဲ့ ပြတ်သွားပြီဆိုရင် အစပထမပိုင်းမှာတော့ ကွာကြီးဟာ အရင်အတိုင်း ပြန်မကောင်းနိုင်တော့သလိုပဲ ခံစားရတတ်ကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့တွက်ဆမှုတွေက ကျွန်တော်တို့ ဟာပျော်ရွှင်မှုဆိုတာကို ဘယ်တော့မှ ပြန်ရမှာ မဟုတ်တော့ဘူးလို့တောင် ထင်မိတတ်ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သုံးလ လေးလလောက်ကြာတဲ့အခါမှာ အဲဒီလူတွေကို နောက်တစ်ယောက်နဲ့ ဒီတိလုပ်နေတာကို တွေ့ရပြန်တာပါပဲ။

တကယ်လို့လူတွေဟာ ကားသစ်ရတာတို့ အလုပ်သစ်ရတာတို့ ချစ်သူသစ်ရတာတို့မှာ ဘယ်လောက်ပျော်ရွှင်တယ်ဆိုတဲ့ ပမာဏကို အတိအကျ သိနိုင်ကြရင် မကောင်းဘူးလား။ ဒါဟာတစ်တိုင်းအားဖြင့်တော့လုပ်လို့ရတဲ့ကိစ္စပါ။ သိပ္ပံနည်းကျစမ်းသပ်ထားတဲ့ဒီနည်းစနစ်လေးတွေကိုသုံးကြည့်ပါ။

(၁)ခင်ဗျား ဘယ်တော့မှ ကျင့်သားရလာနိုင်မှာမဟုတ်တဲ့ ဆိုးကျိုးပေးတဲ့ အချက်တွေကို ရှောင်ရှားပါ။ ဥပမာ - အလုပ်ကိုကားမောင်းသွားခြင်း၊ ဆူညံသံများနှင့် စိတ်ဖိစီးမှုများ

(၂)ရှုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်းတွေဆီကနေ ကာလတိုပျော်ရွှင်မှုပဲ ရနိုင်တယ်ဆိုတာ နှလုံးသွင်းထားပါ။ ဥပမာ - ကား၊ အိမ်၊ ထိပေါက်၊ ဆုကြေးနှင့် ဆုချီးမြှင့်ခံရခြင်းများ

(၃)အချိန်ပိုလေးရနိုင်သမျှရအောင်လုပ်ပါ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပိုင်စိုးနိုင်သမျှ ပိုင်စိုးနိုင်အောင် လေ့ကျင့်ပါ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ခင်ဗျားအပေါ် ရှည်ကြာစွာ သက်ရောက်တဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုတွေဟာ ခင်ဗျား တက်တက်ကြွကြွလုပ်တဲ့ ကိစ္စတွေကနေ လာတာဖြစ်လို့ပါ။

ခင်ဗျားရဲ့ ဝင်ငွေတစ်တိုင်းကို အဲဒီအရာအတွက်ပေးရမယ်ဆိုရင်တောင်မှ ခင်ဗျားစိတ်ပါဝင်စားမှုရှိတဲ့အရာလေးတွေကို လုပ်ပါ။ မိတ်ဆွေတွေတိုးပွားအောင်လုပ်ပြီး ရင်းနှီးမှု ခိုင်မြဲအောင်လုပ်ပါ။ လူအများစုအတွက်ကတော့ အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းလုပ်ငန်းမှာ ဂုဏ်သတင်းကောင်းတာဟာ ကြာရှည်ခံတဲ့ ပျော်ရွှင်မှုကို ဖြစ်စေတတ်ပါတယ်။ အလုပ်အတွတ်လုပ်နေကျ လူတွေနဲ့ မခွဲခွာရသမျှ ပျော်ရွှင်မှုကို ရစေတတ်ပါတယ်။ တနည်းပြောရမယ်ဆိုရင်တော့ ခင်ဗျားဟာ စီအီးအို ရာထူးကို ရပေမယ့် ခင်ဗျားနဲ့ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်မှုမရှိတဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိတွေနဲ့ အလုပ်စတွဲလုပ်ရမယ်ဆိုရင် ဒီသက်ရောက်မှု ရှိလာနိုင်ပါတယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ခင်ဗျားရဲ့ ဖြစ်တည်မှုကိုပဲ အံ့ဩမနေပါနဲ့
(ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်သာအလေးထားနေမှု အစွဲများ)

++++++

ဖီလ်ဒဲဗီးယားကနေ နယူးရော့ ကိုသွားတဲ့လမ်းမှာ ကားလမ်းပိတ်တာနဲ့ ကြုံရပါတယ်။ “ငါ့ကျမှ ဘာလို့ ဒီလိုဖြစ်နေတာလဲကွာ” လို့ကျွန်တော်ရေရွတ်မိပါတယ်။ လမ်းရဲ့ တခြားတစ်ဖက်ကိုကြည့်လိုက်တဲ့အခါမှာတော့ တောင်ဖက်ကိုဦးတည်မောင်းနေတဲ့ ကားတွေဟာ အေးအေးဆေးဆေးပဲ အရှိန်နဲ့မောင်းသွားလို့ရနေတာကို ကျွန်တော် တွေ့ရပါတယ်။ နောက်တစ်နာရီလောက် ခရုသွားနှုန်းလေးနဲ့ ရွေ့ပြီးနောက်မှာတော့ နံနံ မြန်မြန်လေးမောင်းလို့ရလာပါတယ်။ အဲဒီအခါမှာ ကျွန်တော် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မေးမိပါတယ်။ ငါ့ကျမှပဲ ကံမကောင်းမှုတွေ အမြဲကြုံနေရတာလား ဆိုတာကိုပါ။ ဘာက၊ စာတိုက်နဲ့၊ စတိုးဆိုင်တွေမှာ တန်းစီတဲ့အခါမှာလည်း ကျွန်တော်ရွေးမိတဲ့လိုင်းကပဲ အမြဲအကြာဆုံး ဖြစ်နေတာလား။ ဒါမှမဟုတ် ကျွန်တော်ကပဲ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ကံဆိုးတယ်လို့ တွေးတောမိနေတာလား။

အဲဒီလမ်းမှာ ကာလမ်းပိတ်တာဟာ စုစုပေါင်းမောင်းရချိန်ရဲ့ (၁၀) % လို့ပဲ ဆိုကြပါစို့။ ကျွန်တော်ကားလမ်းပိတ်တာကို ကြုံရချိန်ဟာ အဲဒီနှုန်းထက် မပိုသင့်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်ကြုံရပြီဆိုရင် အဲဒီ (၁၀)% ဆိုတဲ့ နှုန်းထက် အမြဲပိုကြုံပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ ကားပိတ်နေတဲ့အချိန်တွေမှာ ကျွန်တော်ဟာ ရှေ့ကို ဘီးလိုမိုရ်လေးပဲ လိုမ့်ပြီးသွားနိုင်လို့ပါ။ အမှန်က ကားပိတ်နှုန်းက (၁၀)% ပဲဆိုပေမယ့် အဲလိုလိုမိုပြီးသွားနေရတဲ့ အချိန်တွေမှာ အချိန်ပိုကြာသွားတာပါ။ နောက်တစ်ချက်က ကားလမ်းမပိတ်ဘဲ မောင်းလို့ရတဲ့အချိန်တွေဟာ ကျွန်တော်စိတ်ထဲမှာ သတိထားမိမနေတတ်ဘဲ ကားလမ်းပိတ်တဲ့အချိန်တွေကပဲ စိတ်ထဲမှာ ပိုအမှတ်ရမိနေတတ်လို့ဖြစ်ပါတယ်။

ဘက်မှာတန်းစီတာနဲ့ မီးပွိုင့်မိတာတွေဟာလည်း ဒီသဘောတရားအတိုင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ အမှတ် (က) နဲ့ (ခ) ကြားက လမ်းကြောင်းမှာ မီးပွိုင့် (၁၀)ခု ရှိတယ် ဆိုကြပါစို့။ ပျမ်းမျှအားဖြင့် အဲဒီဆယ်ခုထဲက တစ်ခုဟာ နီနေမှာဖြစ်ပြီး ကျန်တာတွေကတော့ စိမ်းနေနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားဟာ စုစုပေါင်းကြာချိန်ရဲ့ (၁၀) % ထက်ပိုတဲ့ အချိန်ကို စီးနစ်တစ်ခုမှာ စောင့်နေရင်း သုံးလိုက်နိုင်ပါတယ်။ ဒါကို မမှန်ဘူးလို့ထင်ရင် ခင်ဗျားဟာ အလင်းရဲ့အလျင်နီးပါးနဲ့ ခရီးသွားနေတယ်လို့ တွေးကြည့်ပါ။ ဒီဖြစ်ရပ်မှာ ခင်ဗျားဟာ ခင်ဗျားရဲ့ ခရီးသွားရမယ့် စုစုပေါင်းကြာချိန်ရဲ့ (၉၉.၉၉) % .. (၁၀ % မဟုတ်) .. ကို နီနေတဲ့ မီးပွိုင့်တွေရဲ့ရှေ့မှာ စောင့်ရင်း ကုန်ဆုံးနေရမှာဖြစ်ပါတယ်။

ကံမကောင်းဘူးလို့ ညည်းတွားတဲ့အချိန်တိုင်းမှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်သာ အလေးထားနေမှု အစွဲများကို သတိပြုရပါမယ်။ ကျွန်တော်သူငယ်ချင်းတွေထဲက ယောက်ျားလေးတွေက သူတို့ကုမ္ပဏီမှာ မိန်းကလေးနည်းလွန်းတယ်လို့ ညည်းတွားပြီး ကျွန်တော်သူငယ်ချင်း မိန်းကလေးတွေကတော့ သူတို့ကုမ္ပဏီတွေမှာ ယောက်ျားလေး နည်းလွန်းတယ်လို့ ညည်းတွားကြပါတယ်။ ဒါဟာကံမကောင်းတာနဲ့ မဆိုင်ပါဘူး။ ညည်းညူတဲ့သူတွေဟာ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုကိုပဲ ကြည့်ပြောနေလို့ပါ။ တကယ်တမ်းမှာက လုပ်ငန်းတွေရဲ့ အလုပ်လုပ်ကြသူတွေရဲ့ သဘောသဘာဝ ဖြစ်တန်စွမ်းကြောင့်ပါ။ ယောက်ျားတွေဟာ ယောက်ျားနဲ့သက်ဆိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေမှာ လုပ်ကိုင်ကြတာများပြီး မိန်းမတွေဟာလည်း မိန်းမတွေနဲ့ ဆိုင်တဲ့လုပ်ငန်းတွေမှာ လုပ်ကိုင်ကြတာ များလို့ပါ။ လိင်ကွဲပြားမှုနှုန်းအရ ကြည့်မယ်ဆိုရင် ယောက်ျားများတဲ့ တရုတ်လိုနိုင်ငံမှာ နေသည်ဖြစ်စေ မိန်းမများတဲ့ ရုရှလိုနိုင်ငံမှာနေသည်ဖြစ်စေ ခင်ဗျားဟာ များတဲ့ဖက်က အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်နေတယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားဟာ ဆန့်ကျင်ဖက်လိင်ဦးရေ

နည်းတယ်လို့ပဲ ခံစားမိမှာဖြစ်ပါတယ်။ ရွေးကောက်ပွဲတွေမှာဆိုရင် ခင်ဗျားဟာ အကြီးဆုံးပါတီကို ရွေးမိဖို့ ဖြစ်တန်စွမ်းများပါတယ်။ မဲပေးတဲ့အခါမှာလည်း ခင်ဗျားရဲ့မဲဟာ အနိုင်ရသွားတဲ့ ကိုယ်စားလှယ်ကို ပေးမိတဲ့ အများကြီးထဲက တစ်မဲ ဖြစ်နေဖို့ အခွင့်အလမ်းများပါတယ်။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်သာ အလေးထားနေမှု အစွဲများဟာ နေရာအနှံ့မှာရှိနေပါတယ်။ ဈေးကွက်ဖေါ်ဆောင်သူတွေဟာဆိုရင် အဲ့ဒီအစွဲကြောင့်ပဲ ထောင်ချောက်ထဲကို ကျသွား တတ်ကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ သတင်းစာကို သုံးစွဲသူ ဘယ်လောက်များများက အလေးထားကြသလဲ ဆိုတာကို သိဖို့သူတို့ဟာ မေးခွန်းလေးတွေထုတ်ပြီး ဖြေခိုင်းတဲ့ စစ်ဆေးလွှာကိုလုပ်ကြပါတယ်။ ကံမကောင်းစွာနဲ့ပဲ ဒီစစ်ဆေးလွှာဟာ သုံးစွဲသူအစုအဖွဲ့ တစ်ခုကိုပဲ ဝေဖိတတ်တာများပါတယ်။ ဘယ်အဖွဲ့လဲဆိုတော့ သူတို့ဆီကို ဝယ်ယူဖို့ စာရင်းသွင်းထားပြီးဖြစ်တဲ့ သုံးစွဲသူ အစုပါပဲ။ ဒီလူတွေက အစကတည်းကမှ သူတို့သတင်းစာကို ကြိုက်နှစ်သက်လို့ စာရင်းပေးသွင်းထားကြသူတွေဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ ရလဒ်မှာ မကြိုက်နှစ်သက်သူမရှိဘဲ ရာနှုန်းပြည့် ထောက်ခံမှုကို ရသွားပါတယ်။ အကျိုးဆက်အနေနဲ့ကတော့ ဒီလေ့လာမှုဟာ တန်ဖိုးမရှိဖြစ်သွားတာပါပဲ။

မကြာသေးခင်ကပဲ စိတ်ခံစားမှု တိမ်းညွတ်လွယ်တဲ့ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ကပြောတယ်။ သူအံ့ဩမိတာတစ်ခုရှိပါတယ်တဲ့။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ သူတွေ့ကြည့်လိုက် တိုင်းမှာ သူဟာ အမြဲဖြစ်တည်မှု ရှိနေလို့ပါတဲ့။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်သာ အလေးထားနေမှု အစွဲများရဲ့ တကယ့်သားကောင် တစ်ယောက်ပါပဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူ့ရှင်သန် နေလို့သာ ငါ့မှာဖြစ်တည်မှုရှိနေသလား ရှိမနေတော့ဘူးလားဆိုတာကို လေ့လာသုံးသပ်လေ့ရှိကြတာပါ။ ရှင်သန်မှု မရှိတော့တဲ့ လူတွေကတော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဖြစ်တည် သလား မဖြစ်တည်ဘူးလားဆိုတာမျိုးကို မတွေးတောကြတော့ပါဘူး။ ဒီထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်မှုဟာ အနည်းဆုံးတော့ တစ်ဒါဇင်လောက်သော ဒဿနစာအုပ်တွေရဲ့ အခြေခံ အတွေးအခေါ်ကို ဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ဘာသာစကား ဖြစ်ထွန်းလာတဲ့ နှစ်တွေကိုကြည့်ပြီး ဘာသာစကား ရှိ တာဟာ ကံကောင်းတယ်လို့ ဆိုကြပါတယ်။ သူတို့အသလို အံ့အားသင့်နေတာကိုကြည့်ပြီး ကျွန်တော်သူတို့ကို ကရုဏာသက်မိပါတယ်။ တကယ်လို့ ဘာသာစကား သာ မရှိခဲ့ဖူးဆိုရင် အဲ့ဒီဘာသာစကားနဲ့ ပတ်သက် တဲ့ကိစ္စကို ဒဿနဆရာတွေ အလေးဂရုပြုမိနေမှာကို မဟုတ်ပါဘူး။ ပြီးတော့ ဒဿနဆရာဆိုတာဟာလည်း ရှိလာတော့မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

အထူးသဖြင့် မကြာခင်က ပြုလုပ်ခဲ့တဲ့ တယ်လီဖုန်းနဲ့ပတ်သက်တဲ့ စစ်တမ်းတစ်ရပ်ဟာ ရယ်စရာကောင်းနေပါတယ်။ ဖုန်းကုမ္ပဏီတစ်ခုက မိသားစုတစ်စုမှာ ဖုန်း (ကြီးဖုန်း ရော ဆဲလ်ဖုန်းရော) ဘယ်နှလုံးလောက်ပိုင်ဆိုင်ကြသလဲဆိုတာကို သိချင်တဲ့အတွက် ဖုန်းဆက်ပြီး စစ်တမ်းကောက်ယူပါတယ်။ ရလဒ်တွေကို တာလီချိုးလိုက်တဲ့အခါမှာ ဘယ်အိမ်ထောင်စုကမှ ဖုန်းမရှိဘူးလို့ မဖြေခဲ့ ကြတာကို တယ်လီဖုန်းကုမ္ပဏီက အံ့အားသင့်နေခဲ့ပါတယ်တဲ့။ တကယ့်ဟာသကြီးတစ်ခုပါပဲ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ဘာကြောင့် အတွေ့အကြုံဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အကဲဖြတ်မှုတွေကို ပျက်စီးစေတာလဲ
(တွဲစပ်အစွဲများ)

+++++

ကီပင်လ်ဟာ သူ့ဌာနခွဲရဲ့ ရလဒ်တွေကို ကုမ္ပဏီရဲ့ ဘုတ်အဖွဲ့ကို အခမ်းအနားသုံးခုမှာ သုံးကြိမ်တင်ပြရပါတယ်။ သုံးကြိမ်စလုံးမှာ ချောချောမွေ့မွေ့နဲ့ အကောင်းဆုံးတင်ပြနိုင်ခဲ့ ပါတယ်။ သုံးကြိမ်စလုံးမှာ သူဟာ အစကဲအပြောက်လေးတွေပါတဲ့ အစီမံခန့်ခွဲရောင် အတွင်းခံကို ဝတ်ထားခဲ့ပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူဟာ ဒီအတွင်းခံလေးဟာ ငါ့ကို ကံကောင်း စေတဲ့ အတွင်းခံလေးပါလားဆိုပြီး မှတ်ထင်မိသွားပါတယ်။

ရတနာပစ္စည်းအရောင်းဆိုင်ထဲက ကောင်မလေးက ကီပင်လ်ကို ဒေါ်လာ (၁၀၀၀၀) တန် ဓမ္မစင်လက်စွပ်တစ်ကွင်းကို ပြနေပါတယ်။ ကီပင်က အဲ့ဒါကို မဝယ်နိုင်ပါဘူး။ ဒေါ်လာ တစ်သောင်းဆိုတာဟာ သူ့သုံးမယ်လို့မှန်းထားတဲ့ ပမာဏထက် ပိုနေပါတယ် (အခုလို ဒုတိယအကြိမ်လက်ထပ်တာမျိုး ဆိုရင်ပိုဆိုးတာပေါ့) ..။ ဒါပေမယ့် ကီပင်လ် ဟာ အဲ့ဒီလက်စွပ်ကို သူ့ကောင်မလေးနဲ့ တွဲပြီးမြင်ယောင်ကြည့်လိုက်တဲ့အခါ သူ သတို့သမီးလောင်းဟာ အဲ့ဒီလက်စွပ်လေးနဲ့ဆို တောက်ပနေမှာပဲလို့ မြင်ယောင်လာပါ တယ်။

ကီပင်လ်ဟာ သူ့ကျန်းမာရေးကို ဆရာဝန်ဆီ တစ်နှစ်တစ်ခါသွားပြီး စစ်ဆေးစမ်းသပ်ခံလေ့ရှိပါတယ်။ ပုံမှန်အားဖြင့်တော့ သူ့ကျန်းမာရေးက အခြေအနေကောင်းပါတယ်။ အသက် (၄၄) နှစ်အရွယ် လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ ကျန်းမာတဲ့ ကိုယ်ခန္ဓာပါပဲလို့ ဆရာဝန်ကပြောပါတယ် နှစ်ကြိမ်ပဲ သူ သတင်းဆိုးကြားခဲ့ဖူးတာပါ။ ပထမ တစ်ကြိမ်က အူ အတက်မှာ ပြဿနာရှိလို့ ခွဲထုတ်ရတာပါ။ ဒုတိယအကြိမ်မှာတော့ အဓိသုတ်ရောလင်း ယောင်နေတာပါ။ ဒီတစ်ကြိမ်မှာတော့ ဆက်လက်စစ်ဆေးခံယူပြီး စမ်းသပ်လိုက်တဲ့ အခါ ကင်ဆာမဟုတ်ဘဲ သာမန်ယောင်ယမ်းတာဖြစ်နေပါတယ်။ နှစ်ကြိမ်စလုံးမှာပဲ ကီပင်လ်ဟာ ဆေးခန်းထဲကနေ စိုးရိမ်ပူပန်စွာနဲ့ ပြန်ထွက်လာရတာပါ။ တိုက်ဆိုင်စွာနဲ့ပဲ နှစ်ရက်စလုံးမှာ ရာသီဥတုက တအားပူပြင်းနေခဲ့ပါတယ်။ အဲ့ဒီကတည်းကစလို့ ကီပင်လ်ဟာ ရာသီဥတုပူနွေးတဲ့နေ့တွေရောက်တိုင်း စိတ်မသက်မသာ ခံစားရပါတော့တယ်။ အဲ့ဒီအချိန်ကစလို့ သူသွားပြီး ဆေးစစ်ခံမယ့်နေ့မှာ ရာသီဥတုပူနွေးတယ်ဆိုရင် ကီပင်လ်ဟာ ချိန်းဆိုထားတာကို ဖျက်ပစ်တော့တာပါပဲ။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဦးကျောက်ဟာ ဆက်သွယ်ချက်တွေလုပ်တဲ့ စက်ကြီးတစ်လုံးပါ။ အဲ့ဒါဟာ အတော်လေးလက်တွေ့ကျပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ တစ်ခါမှမစားဖူးတဲ့ အသီးတစ် ခုကို စားလိုက်ပြီးနောက်မှာ ကျွန်တော်တို့ နာဖျားမကျန်းမှုဖြစ်ခဲ့တယ်ဆိုရင် နောက်ပိုင်းမှာ အဲ့ဒီအသီးကို ရှောင်တော့တာပါပဲ။ အဲ့ဒီအသီးကိုလည်း အဆိပ်အတောက်ရှိတဲ့ အသီး အဲ့သလောက်မဟုတ်ရင်တောင်မှ မစားသင့်တဲ့အသီးတစ်ခုအဖြစ် သတ်မှတ်ပစ်လိုက်ကြတာပါပဲ။ ဗဟုသုတဆိုတာတွေဟာ အဲ့သလိုပုံစံနဲ့ ကျွန်တော်တို့ဆီ ရောက် လာတာပါ။ ဒါပေမယ့်လည်း အဲ့သလိုနည်းနဲ့ ရလာတဲ့ ဗဟုသုတဆိုတာတွေဟာ မှားယွင်းတဲ့ဗဟုသုတတွေကိုလည်း ဖြစ်စေတတ်ပါတယ်။ ရုရှားသိပ္ပံပညာရှင် အီဗန် ပက်ဗလာဟာ ဒီအချက်ကို ပထမဦးဆုံး စမ်းသပ်ခဲ့သူဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ မူလရည်ရွယ်ချက်ကတော့ ခွေးတွေရဲ့ သွားရေထွက်မှုကို လေ့လာဖို့ဖြစ်ပါတယ်။ ခွေးတွေကို အစာ ကျွေးဖို့သူဟာ ခေါင်းလောင်းလေးတီးပြီးခေါ်ပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ ခွေးတွေဟာ အစာကိုမမြင်သေးခင် ခေါင်းလောင်းသံကြားကတည်းကကို သွားရေထွက်နေကြပါပြီ။ တိရစ္ဆာန်တွေရဲ့ ဦးကျောက်ဟာ လုပ်ဆောင်ချက်အရ အဆက်အစပ်မရှိတဲ့ အရာနှစ်ခုကိုတောင် ချိတ်ဆက်နိုင်ကြပါတယ်။ ခေါင်းလောင်းသံနဲ့ သွားရေထွက်မှုပါ။

ပက်ဗလာရဲ့ နည်းစနစ်ဟာ လူတွေအတွက်မှာလည်း အလုပ်ဖြစ်ပါတယ်။ ကြော်ငြာတွေဟာ ကုန်စည်နဲ့ လူတွေရဲ့ စိတ်ခံစားမှုကို ချိတ်ဆက်ပေးပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကိုကာကိုလာကြော်ငြာတွေမှာဆိုရင် မျက်မှောင်ကုတ်နေတဲ့သူတွေ၊ အရေးအကြောင်းတွေနဲ့ မျက်နှာတွေ ကိုမတွေ့ရတာပါ။ အဲ့ဒီကြော်ငြာတွေမှာဆိုရင် ငယ်ရွယ်နပျို လှပ တက်ကြွပြီး ပျော်ရွှင်နေတဲ့သူတွေကိုပဲ တွေ့ရတာပါ။ အဲ့ဒီမျက်နှာတွေကို နေရာအနှံ့မှာတွေ့ရပြီး တကယ်လက်တွေ့ဘဝမှာတော့ အဲ့လိုလူမျိုးကို တွေ့ရခဲပါတယ်။

ဒီလိုမျိုးမှားယွင်းတဲ့ ချိတ်ဆက်မှုတွေဖြစ်သွားတာဟာ တွဲစပ်အစွဲမှားကြောင့်ပါ။ အဲဒီအစွဲဟာ ကျွန်တော်တို့ချမှတ်တဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်တွေရဲ့ အရည်အသွေးပေါ်မှာလည်း လွှမ်းမိုးမှုရှိပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ သတင်းဆိုးတွေ ယူလာလေ့ရှိသူတွေကို မနှစ်သက်တတ်ကြပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ အဲဒီသတင်းယူလာသူနဲ့ သတင်းပါအကြောင်းအရာ ဘာမှမဆိုင်တာနစ်နာကို ချိတ်ဆက်မိသွားလို့ပါ။ (အဲဒါကို သတင်းယူလာတဲ့သူကိုပစ်သတ်ခြင်း ရောဂါလက္ခဏာလို့လည်း ခေါ်ပါသေးတယ်) ...။ တစ်ခါတစ်ရံမှာ စီအီးအိုတွေ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေဟာ (မသိစိတ်ထဲကနေ) ဒီလိုမကောင်းသတင်းကို နှိမ်တ်ပြနေတဲ့ အချက်အလက်တွေကို ဖယ်ရှားပစ်တတ်ပြီး ကောင်းကျိုးရှိတဲ့ သတင်းတွေကိုသာ တကယ့်အချက်အလက်လို့ ယူဆလေ့ရှိကြပါတယ်။ အဲဒီလိုအစွဲဟာ အမြစ်အပျက်တွေရဲ့ တကယ့်အရှိတရားကို ပုံပျက်ပြီး မြင်စေပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ အစွဲတစ်ခုကို ဦးဆောင်နေရပြီး မှားယွင်းချိတ်ဆက်မိတာမျိုးတွေကနေ လွတ်ကင်းချင်ရင် ခင်ဗျားဝန်ထမ်းတွေနဲ့ စကားပြောတဲ့အခါ သတင်းဆိုးကို အရင်ပြောဖို့ ညွှန်ကြားထားပါ။ ပြီးတော့ မြန်မြန်ပြောဖို့ပါ ပြောထားပါ။ အဲသလိုလုပ်ချင်အားဖြင့် သတင်းယူလာတဲ့သူကို ပစ်သတ်ခြင်း လက္ခဏာကနေ လွတ်ကင်းစေပြီး သတင်းကောင်းတွေကိုပါ ဆက်လက်နားထောင်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

အီးမေးတွေ၊ တယ်လီဖုန်းနဲ့ ပစ္စည်းစပ်တာတွေ မထွန်းကားခင်ကာလတုန်းက အရောင်းသမားတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို တအိမ်တက်ဆင်း လိုက်ရောင်းခဲ့ရတာပါ။ တစ်နေ့မှာ အရောင်းသမားတစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ ကျောဖေါ်စတာဟာ အိမ်တစ်အိမ်ရဲ့ တံခါးရှေ့မှာရပ်လိုက်ပါတယ်။ အဲဒီအိမ်မှာ ဘယ်သူမှရှိမနေပါဘူး။ အဲဒါကို သူမသိပါဘူး။ အဲဒီအိမ်ထဲမှာ ကက်ယိုဗ်မို့ဖြစ်ပြီး အိမ်တစ်ခုလုံးဟာ ကက်တွေနဲ့ ပြည့်နေပါတယ်။ တံခါးဘဲလ်ကလည်း ပျက်နေပါတယ်။ တံခါးဘဲလ်ကိုသူနှိပ်လိုက်တဲ့အခါမှာ မီးပွားတွေ ထွက်လာပြီး အိမ်ဟာ ပေါက်ကွဲသွားပါတယ်။ ကံဆိုးလှတဲ့ ကျောဖေါ်စတာဟာ ဆေးရုံမှာ ရက်အတော်ကြာကုသခံလိုက်ရပါတယ်။ ကံကောင်းထောက်မစွာနဲ့ပဲ မကြာမီမှာ သူလမ်းပြန်လျှောက်လာနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် တံခါးဘဲလ်တွေကို ကြောက်တတ်တဲ့အစွဲဟာ သူ့မှာအတော်ပြင်းထန်နေပြီး နှစ်အတော်ကြာ သူရဲ့ အရောင်းသမားအလုပ်ကို ပြန်မလုပ်နိုင် ဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။ ဒီလိုအဖြစ်မျိုးဟာ အင်မတန်မှ ဖြစ်တောင့်ဖြစ်ခဲ ကိစ္စတစ်ခု ဆိုတာကို သူသိပေမယ့်လည်း သူဘယ်လို ကြိုးစားကြိုးစား သူရဲ့ မှားယွင်းတဲ့ စိတ်ခံစားမှုဆိုင်ရာ ဆက်သွယ်ချက်ကို သူပြန်မပြောင်းလဲပစ်နိုင်ခဲ့ပါဘူး။

ဒီအဖြစ်အပျက်တွေကနေ ရတဲ့သင်ခန်းစာကို မာခ်တို့နားရဲ့ စကားတစ်ခွန်းနဲ့ ပြောနိုင်ပါတယ်။

"ကျွန်တော်တို့ဟာ အတွေ့အကြုံဆိုတာတွေကနေ အသိပညာကို စစ်ထုတ်ယူတော့မယ်ဆိုရင် အင်မတန်မှ သတိထားသင့်ပါတယ်။ အတွေ့အကြုံကို အတွေ့အကြုံအနေနဲ့သာ သတိမှတ်ထားပါ။ ဒီလိုမှမဟုတ်ရင်တော့ ဒန်အိုးဖိုးအပူပေါ်မှာ ထိုင်မိတဲ့ ကြောင်ဟာ ဒန်အိုးဖိုးအပူပေါ်မှာ ဘယ်တော့မှ ပြန်မထိုင်တော့သလိုဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါဟာ သူ့အတွက်ကောင်းပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီကြောင်ဟာ ဒန်အိုးဖိုး အအေးပေါ်မှာပါ ဘယ်တော့မှ မထိုင်တော့ဘူးဆိုရင်တော့ အဲဒါဟာ မကောင်းပါဘူး" ...။

#The_art_of_thinking_clearly

#Rolf_Dobelli

အစပိုင်းမှာ ကောင်းမွန်တဲ့ ရလဒ်တွေရနေခဲ့ရင် သတိပြုပါ
(လူသစ်ရဲ့ ကံကောင်းမှု)

++++++

နောက်ဆုံးအခန်းမှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ တွဲစပ်အစွဲမှား အကြောင်းကို ဆွေးနွေးခဲ့ကြပါတယ်။ ဆက်စပ်မှု မရှိတဲ့အရာတွေကို လွဲမှားဆက်စပ်မိတဲ့ အစွဲမှားပါ။ ကီပင်လ်ရဲ့ အစိမ်းရောင် အစက်ကလေးတွေပါတဲ့ အတွင်းခံဘောင်းဘီဟာ ကီပင်လ်ရဲ့ တင်ပြချက်တွေနဲ့ ဘယ်လိုမှ ဆက်စပ်မှုရှိမနေပါဘူး။

အခုတစ်ခါမှာတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ တွဲစပ်အစွဲမှားရဲ့ လှည့်စားတတ်တဲ့ အမျိုးအစားအခွဲတစ်ခုကို ဆွေးနွေးကြပါမယ်။ အတိတ်ကဖြစ်ပြီးခဲ့တာတွေနဲ့ မှားယွင်းစွာ ဆက်စပ်တာမျိုးပါ။ ကာစီနိုတွေမှာ ကစားနေကြတဲ့သူတွေကတော့ ဒါကို ကောင်းကောင်းသိပါတယ်။ အဲဒါကို သူတို့က လူသစ်ရဲ့ ကံကောင်းမှု လို့ခေါ်ပါတယ်။ လောင်းကစားကို အခုမှ စလုပ်ဖူးပြီး လုပ်လုပ်ချင်းမှာပဲ အရှုံးတွေနဲ့ ကြုံရရင် အဲဒီလူဟာ နောက်ထပ်ကစားဖို့ တွန့်ဆုတ်သွားပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် အစပိုင်းမှာ ကံကောင်းကြတဲ့သူတွေကတော့ ဆက်ကစားဖို့ အလားအလာရှိသွားပါတယ်။ အဲသလိုလူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ လောင်းကစားကံဟာ ပုံမှန်ထက်သာလွန်နေတယ်လို့ထင်သွားပါတယ်။ အဲသလိုနဲ့ အပျော်တမ်း ကစားသမားအဖြစ်ကနေ လောင်းကြေးတိုးမြှင့်ပြီး ကစားလာပါတယ်။ နောက်ဆုံး သူတို့ရဲ့ လောင်းကစားမှာ အနိုင်ရနိုင်တဲ့ ဖြစ်တန်စွမ်းဟာ အခြားသူတွေနဲ့ ပိုမထူးပါဘူးဆိုတဲ့ အသိကို သူတို့ရသွားတဲ့အချိန်မှာမှ သူတို့ အသိတရားရပြီး လန့်နိုးကုန်ကြပါတယ်။

လူသစ်ရဲ့ ကံကောင်းမှုဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာလည်း ကြီးမားတဲ့ အခန်းကဏ္ဍကနေ ပါဝင်နေပါတယ်။ ကုမ္ပဏီ A ဟာ ကုမ္ပဏီအသေးလေးတွေဖြစ်တဲ့ B, C, D တို့ကို တစ်ခုပြီးတစ်ခု လိုက်ဝယ်တယ်ဆိုကြပါစို့။ အဲသလို ကုမ္ပဏီတွေလိုက်သိမ်းတာဟာ အောင်မြင်မှုရှိခဲ့ပြီး ဒါရိုက်တာလူကြီးတွေကလည်း သူတို့ဟာ ဒီလို ကုမ္ပဏီတွေလိုက်သိမ်းတဲ့နေရာမှာ ကျွမ်းကျင်မှုရှိတယ်လို့ ထင်သွားကြပါတယ်။ ဒီလိုယုံကြည်ချက်တွေရဲ့ တွန်းအားနဲ့ သူတို့ဟာ အခုဆိုရင် ပိုကြီးတဲ့ ကုမ္ပဏီ E ကို ဝယ်လိုက်ကြပါပြီ။ အဲဒီအခါမှာ ကုမ္ပဏီနှစ်ခုကို ပေါင်းစပ်တဲ့နေရာမှာ ပြဿနာတွေ ရှိလာပါတယ်။ အဲဒီပေါင်းစပ်မှုဟာ ကိုက်တွယ်ရခက်ခဲလာပါတယ်။ ပေါင်းလိုက်ခြင်းအားဖြင့် ပိုထွက်လာမယ်လို့ယုံကြည်ထားတဲ့ စုစည်းအင်အားဟာလည်း ဖြစ်မလာပါဘူး။ မွေဗိဇ္ဇာန်ကျကျပြောရရင် ဒါဟာ ကြုံမြင်နိုင်တဲ့အရာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အရင် ကုမ္ပဏီသေးသေးလေးတွေနဲ့ လုပ်ခဲ့တုန်းက မှော်ဆန်တဲ့လက်တစ်စုံက ဖန်ဆင်းပေးလိုက်သလိုပဲ အဆင်ပြေပြေဖြစ်သွားတယ်ဆိုတဲ့အတွက်ကြောင့် ဒီအချက်ကို သူတို့ဟာ ကြုံမမြင်နိုင်တော့ဘဲ ဖြစ်သွားတာပါ။ လူသစ်ရဲ့ ကံကောင်းမှုက သူတို့မျက်လုံးတွေကို ကန်းသွားစေခဲ့တာပါ။

စတော့ဈေးကွက်မှာလည်း ထို့အတူပါပဲ။ အစပိုင်းကစားတုန်းက အောင်မြင်မှုရတာကြောင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ဘဝနောက်ပိုင်းအတွက် စုဆောင်းထားတာတွေကိုပါ အင်တာနက်နဲ့ဆိုင်တဲ့ စတော့တွေဝယ်ပစ်ခဲ့ကြတာမျိုး (၁၉၉၀) နှစ်တွေမှာ ဖြစ်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ တချို့ ဆိုရင် ငွေဈေးပြီးတော့တောင် ဝယ်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေဟာ အလွန်သေးငယ်တဲ့ အသေးစိတ်အချက်အလက်တစ်ချက်ကို မျက်စိလှုံ့ခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒါကတော့ အဲဒီအချိန်မှာ သူတို့ရနေတဲ့ အမြတ်တွေဟာ သူတို့ရဲ့ စတော့ဈေးရယ်ဝယ်ယူနိုင်တဲ့ စွမ်းရည်ကြောင့် မဟုတ်ဘူးဆိုတဲ့အချက်ပါပဲ။ ဈေးကွက်ကိုက တက်နေလို့ သူတို့အမြတ်ရခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ ဘာမှမသိတဲ့သူ ဝင်လာပြီး အဲဒီစတော့တွေကိုဝယ်ရင် အမြတ်ကြီးကြီးရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးကွက်ပြန်ကျတဲ့အချိန်ရောက်တဲ့အခါမှာတော့ များစွာသော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေဟာ တောင်လောက်ကြီးတဲ့ ဒေါ်ကွန်း အကြွေးတွေနဲ့ ပိပြီးကျန်ခဲ့ကြတာပါပဲ။

အဲဒီအစွဲမှားကို လက်ရှိအချိန် အမေရိကန်မှာလည်း တွေ့နေရပါတယ်။ အိမ်ခြံမြေဈေးကွက် ဖွံ့ဖြိုးနေတာပါ။ သွားဆရာဝန်တွေ၊ ရှေ့နေတွေ၊ ကျောင်းဆရာတွေနဲ့ တက္ကစီမောင်းသမားတွေဟာ သူတို့လက်ရှိအလုပ်ကို စွန့်လွှတ်ပြီး အိမ်ခြံမြေဝယ်ရောင်း လုပ်လာကြပါတယ်။ ဝယ်ပါတယ် ပြီးတော့ ချက်ချင်းပဲ အမြတ်နဲ့ ပြန်ရောင်းထုတ်ကြပါ

တယ်။ အစပိုင်းမှာ အဲသလိုအမြတ်ကလေး ရလိုက်ခြင်းက သူတို့ရဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်ကို အပြောင်းအလဲ ဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမယ့်လည်း ဒီအမြတ်ဟာ သူတို့ရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုစွမ်းရည်ကြောင့် ရတဲ့ အမြတ်မဟုတ်ပါဘူး။ အိမ်ခြံမြေဈေးကွက်ကောင်းနေခြင်းကသာ ဘာမှ မသိနားမလည်တဲ့ ပွဲစားတစ်ဦးကိုတောင် အမြတ်အစွန်း ရရှိစေခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေဟာ အကြွေးတင်ခံပြီးတော့ အိမ်ကြီးတွေဝယ်ထားကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အိမ်ခြံမြေဈေးကွက် ပြန်ကျတဲ့အချိန်မှာတော့ သူတို့ ဟာ ပြန်ရောင်းလို့မရတော့တဲ့ အိမ်တွေကို ပိုက်မိကျန်ခဲ့ကြပြီး ဒုက္ခရောက်ကြပါတော့တယ်။

သမိုင်းမှာလည်း လူသစ်ရဲ့ ကံကောင်းမှု ဆိုတဲ့ အချက်ကို အများအပြားတွေ့ရပါတယ်။ နပိုလီယံနဲ့ ဟစ်တလာတို့တောင်မှ ရှေ့ကတိုက်ပွဲသေးသေးလေးတွေမှာ အနိုင်မရ ခဲ့ရင် ရုရှားကို သွားတိုက်ဖို့ ဆုံးဖြတ်မိကြပါလားလို့ သံသယဖြစ်မိပါတယ်။

ဒါဆိုရင် လူသစ်ရဲ့ ကံကောင်းမှုနဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုရှိခြင်းရဲ့ လက္ခဏာရပ်ကို ဘယ်လိုခွဲခြားကြမလဲ။ ရှင်းလင်းတဲ့ စည်းမျဉ်းတော့ မရှိပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ဒီအချက်နှစ်ချက်နဲ့ ကြည့်ရင် အကျိုးရှိပါလိမ့်မယ်။ ပထမအချက်က ခင်ဗျားဟာ အခြားလူတွေထက် ကာလရှည်မှာ သာနေတယ်ဆိုရင်တော့ ကျွမ်းကျင်မှုကြောင့်လို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ (ဒါပေမယ့် ၁၀၀ % တော့ သေချာတယ်လို့ မမှတ်လိုက်ပါနဲ့) ..။ ဒုတိယအချက်ကတော့ လူများများ ပါဝင်ယှဉ်ပြိုင်ကြလေလေ အဲဒီအထဲက လူတစ်ယောက်ဟာ ထပ်ကာထပ်ကာ ကံကောင်းမှုနဲ့ ကြုံရနိုင်ချေ များလေလေ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီလူဟာ ခင်ဗျားလည်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ပြိုင်ဆိုင်သူ ဆယ်ယောက်ထဲမှာမှ ခင်ဗျားဟာ ဈေးကွက်ဦးဆောင်သူ အဖြစ် နှစ်အတော်ကြာကြာ ထိန်းထားနိုင်ရင်တော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လက်ခုပ်တီး ဂုဏ်ပြုသင့်ပါတယ်။ ဒါကတော့ ကျွမ်းကျင်မှုကြောင့်ဆိုတာ သေချာပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားဟာ (၁၀) သန်းသော ပါဝင်သူတွေထဲကမှ (ငွေကြေးဈေးကွက်မှာ ဆိုကြပါစို့) ဘဏ္ဍာရေးနှစ် တစ်နှစ်လောက် ထိပ်ဆုံးထဲ ပါရှိနေတော့ ခင်ဗျားကိုယ်ခင်ဗျား ငွေကြေး ဈေးကွက်ဆိုင်ရာ ဂုဏ်ကြီးလို့ မမှတ်ယူလိုက်ပါနဲ့ဦး။ အဲဒါဟာ ခင်ဗျား ဒီတိုင်းပဲ ကံကောင်းတာ ဖြစ်ဖို့ဖြစ်နိုင်ချေ အလွန်များလွန်းနေပါတယ်။

ခင်ဗျား ကောက်ချက်တစ်ခုခု ဆွဲတော့မယ်ဆိုရင် စောင့်ကြည့်ပါ။ စောင့်ဆိုင်းပါ။ လူသစ်ရဲ့ ကံကောင်းမှုဟာ ခင်ဗျားရဲ့ အယူအဆတွေကို မှားယွင်းစေပြီး ဒုက္ခအကြီးအကျယ် ပေးနိုင်ပါတယ်။ ခင်ဗျား သီအိုရီတစ်ခု ထုတ်တော့မယ်ဆိုရင် သိပ္ပံပညာရှင်တွေ ကျင့်သုံးတဲ့ထုံးကို နှလုံးမူပါ။ ခင်ဗျားရဲ့ သီအိုရီကို မှားတယ်လို့ ယူဆထားပြီး မှားကြောင်း သက်သေပြနိုင်ဖို့ အပြင်းအထန်ကြိုးစားပါ။ “သုံးဆယ့်ငါး” လို့ အမည်ပေးထားတဲ့ ကျွန်တော်ရဲ့ ပထမဆုံး ဝတ္ထုစာအုပ် ထုတ်ဝေဖို့ အဆင်သင့်ဖြစ်တဲ့ အချိန်မှာ ကျွန်တော် ထုတ်ဝေသူတစ်ယောက်ဆီကိုပဲ ပို့လိုက်ပြီး သူကလည်း ထုတ်ဝေဖို့ ချက်ချင်းလက်ခံလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီအခါမှာ ကျွန်တော်ဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပါရမီရှင်လို့ ခံစားမိခဲ့ လိုက်ပါတယ်။ (ဒီထုတ်ဝေသူက စာမူကြမ်းတစ်ခုကို ထုတ်ဝေဖို့ လက်ခံနိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းက အကြိမ် (၁၅၀၀၀) မှာမှ တစ်ကြိမ်ပဲ ရှိတာပါ။) ...။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်ဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဆန်းစစ်ဖို့အတွက် အဲဒီစာမူကို နောက်ထပ် နာမည်ကြီး ထုတ်ဝေသူ ဆယ်ယောက်ဆီကိုပဲ ပို့လိုက်ပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ ငြင်းပယ်စာ ဆယ်စောင် ရောက်လာတာပါပဲ။ ကျွန်တော်ကိုယ်ကျွန်တော် ပါရမီရှင်လို့ ထင်လိုက်တဲ့ ကျွန်တော့်သီအိုရီကြီး ပျက်စီးသွားပြီး ကျွန်တော်လည်း မြေကြီးပေါ် ပြန်ရောက်လာပါတော့တယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ချို့မြို့နဲ့တဲ့ မုသားလေး
(သိမှု ပုံပျက်ခြင်း)

+++++

မြေခွေးတစ်ကောင်ဟာ စပျစ်နွယ်ပင်တွေကို တွယ်တက်နေပါတယ်။ သူဟာ ဝင်းမှည့်ပြီး အသားပြည့်ရွှမ်းနေတဲ့ စပျစ်သီးတွေကို စားချင်နေပါတယ်။ သူ့ရှေ့မြေထောက်တွေ ကို စပျစ်နွယ်ပင်ပေါ်ကုတ်တက်ပြီး လည်ပင်းကို ဆန့်ကာ စပျစ်သီးတွေကို စားဖို့လုပ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် စပျစ်သီးတွေက သူ့အတွက် မြင့်လွန်းနေပါတယ်။ စာချင်စိတ် ပြင်းပြနေတဲ့အတွက် နောက်တစ်ကြိမ် ထပ်ခွန်ပြီး စပျစ်သီးကို ဟပ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သူ လေကိုပဲ ဟပ်မိပါတယ်။ တတိယအကြိမ် သူ့ရှိသမျှ ခွန်အားတွေကိုဖျက်ညှစ်ပြီး ထပ်ခွန်ဟပ်ပြန်ပါတယ်။ မြေပေါ်ကိုပဲ ဘုန်းကန် ပြန်ပြုတ်ကျပြီး အရွက်ကလေးတစ်ရွက်ကိုတောင်မှ မဟပ်မိခဲ့ပါဘူး။ အဲဒီနောက်မှာတော့ မြေခွေးဟာ “အင်း .. စပျစ်သီး တွေကြည့်ရတာ သိပ်မှည့်သေးပုံလည်း မပေါ်ပါဘူး .. ဒီစပျစ်သီး အချဉ်တွေကို ဘာလို့ စားနေတော့မှာလဲကွာ” လို့ရေရွတ်ပြီး တောထဲကို ပြန်ဝင်သွားပါတော့တယ်။

ဂရိကဗျာဆရာ အီစွပ်ဟာ လူတွေရဲ့ ကြောင်းကျိုးဆင်ခြင်မှုမှာ အဖြစ်များတဲ့ အကောက်အယူမှားတစ်ခုကို တင်ပြဖို့အတွက် ဒီပုံပြင်လေးကို ဖန်တီးခဲ့ပါတယ်။ မြေခွေးဟာ တစ်ခုခုကို လုပ်ဖို့ကြိုးစားပြီး မအောင်မြင်တဲ့အချိန်မှာ သူ့ရဲ့ သိမှုမှာ ရှေ့နောက်မညီဘဲ ပုံပျက်တာတွေ ဖြစ်သွားခဲ့ပါတယ်။ ဒီပုံပျက်မှုကို သူဟာ နည်းလမ်း သုံးခုနဲ့ ပြန်လည် ကုစားနိုင်ပါတယ်။

- (က) တနည်းနည်းနဲ့ စပျစ်သီးကို ရအောင်ယူခြင်း
- (ခ) သူ့မှာလုံလောက်တဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ စွမ်းရည် မရှိပါဘူးလို့ ဝန်ခံခြင်း
- (ဂ) အတိတ်ကိုပြန်လည်ဆင်ခြင်သုံးသပ်ပြီး ဖြစ်ခဲ့တဲ့အရာတွေကို ပြန်လည်အနက်သစ်ဖွင့်ခြင်း

နောက်ဆုံးတစ်ခုက သိမှုပုံပျက်ခြင်းရဲ့ ဥပမာတစ်ခုပါပဲ။

ခင်ဗျားကားသစ်တစ်စီးဝယ်လိုက်တယ် ဆိုကြပါစို့။ မကြာခင်မှာပဲ ခင်ဗျားရဲ့ ရွေးချယ်မှုကို ခင်ဗျားနောင်တရလာပါတယ်။ ကားအင်ဂျင်သံဟာ ဂျက်လေယဉ်သံလို မြည်နေပြီး ဒရိုင်ဘာထိုင်ခုံကလည်း ထိုင်ရတာ သက်တောင့်သက်သာ မရှိလှဘူးဖြစ်နေပါတယ်။ အဲလိုအခြေအနေမှာ ခင်ဗျား ဘာလုပ်လဲ။ ကားကိုလည်း ခင်ဗျား ပြန်မအပ်ချင်ပါဘူး။ ပြန်အပ်ရင်လည်း အရောင်းဆိုင်က ငွေအားလုံးကို ပြန်အမ်းပေးမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့်ခင်ဗျားဟာ ဆူညံနေတဲ့ အင်ဂျင်သံနဲ့ ထိုင်ရတာ အဆင်မပြေတဲ့ ထိုင်ခုံဟာ လုံခြုံရေးအတွက် ကောင်းတယ် .. ကားမောင်းရင် အိပ်ပျော်သွားတာကို ကာကွယ်ပေးနိုင်တယ်လို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်ဖြေဆိုလိုက်ပါတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သိပ်တုံး တယ်လို့ မခံစားရတော့ဘဲ ခင်ဗျားဟာ ဆူညံတဲ့ အင်ဂျင်နဲ့ အဆင်မပြေတဲ့ ထိုင်ခုံကို ကျေနပ်သွားပြီး ဝယ်ရတာတန်တယ်လို့ မှတ်ယူလိုက်ပါတော့တယ်။

စတန်းဖို့ တက္ကသိုလ်က လီယွန် ဖက်စတင်ဂျာနဲ့ မာရေးကားလ် စမစ်တို့ဟာ သူတို့ကျောင်းသားတွေကို ပျင်းရိပြီးငွေဖွယ်ရာ ကောင်းတဲ့ အလုပ်တစ်ခုကို တစ်နာရီ ကြာ အောင် လုပ်ခိုင်းပါတယ်။ ပြီးတဲ့နောက်မှာ ကျောင်းသားတွေကို အုပ်စု နှစ်စု ခွဲလိုက်ပါတယ်။ အုပ်စု (က) က ကျောင်းသား တစ်ယောက်စီတိုင်းကို တစ်ဒေါ်လာ (၁၉၅၉ ခုနှစ်က တစ်ဒေါ်လာပါ) ပေးပါတယ်။ ပြီးတော့ အပြင်မှာစောင့်နေတဲ့ ကျောင်းသားတွေကို အလုပ်အကြောင်းကို တက်တက်ကြွကြွ အာဘောင်အာရင်း သန့်သန့်နဲ့ ပြောခိုင်း ပါတယ်။ တနည်းပြောရရင်တော့ အလုပ်ဟာ စိတ်ဝင်စားဖို့ကောင်းသယောင် လိမ်ခိုင်းတာပါ။ အုပ်စု (ခ) က ကျောင်းသားတွေကိုလည်း အလားတူ လုပ်ခိုင်းပါတယ်။

ဒါပေမယ့် သူတို့ကတော့ တစ်ယောက်ကို ဒေါ်လာ (၂၀) စီရကြပါတယ်။ အဲဒီနောက်မှာတော့ ကျောင်းသားတွေဟာ သူတို့လုပ်ခဲ့ရတဲ့ အလုပ်အကြောင်းကို ပြောပါတော့တယ်။ စိတ်ဝင်စားဖို့ကောင်းတာက တစ်ဒေါ်လာပဲ ရတဲ့သူတွေက သူတို့လုပ်ခဲ့ရတဲ့ အလုပ်ဟာ မျော်စရာကောင်းတယ်၊ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ရာကောင်းတယ်လို့ ပိုသတ်မှတ်ကြတာပါ။ ဘာကြောင့် ဒီလိုဖြစ်ရတာလဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ တစ်ဒေါ်လာလောက်သော ငွေဟာ သူတို့ကို လိမ်လည်ပြောဆိုသူတွေဖြစ်အောင် လာဘ်ထိုးဖို့အတွက် မလုံလောက်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် သူတို့ဟာ အလုပ်ဟာ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ရာကောင်းပါတယ်လို့ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ပြန်ညာကြတော့တာပါ။ အိစွပ်ရဲ့ မြေခွေးဟာ အခြေအနေကို အနက်သစ်ပြန်ဖွင့်ခဲ့သလိုမျိုးပဲ သူတို့လုပ်ခဲ့ကြတာပါ။ ဒေါ်လာ (၂၀) ရခဲ့တဲ့သူတွေကတော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်လိမ်ညာစရာ မလိုခဲ့ပါဘူး။ သူတို့ဟာ ဒေါ်လာ (၂၀) ရခဲ့တဲ့အတွက် ဆရာတွေ လိမ်ပြောခိုင်းတဲ့အတိုင်း လိမ်ပြောရုံပြောခဲ့တာပါ။ သူတို့ဟာ သိမှုပုံပျက်ခြင်း ဖြစ်စဉ်ကို မခံစားခဲ့ရပါဘူး။

ခင်ဗျားအလုပ်တစ်ခုကို လျှောက်ထားပြီး ခင်ဗျားဟာ အခြားလျှောက်ထားသူတွေထက် အရည်အချင်းနိမ့်ပါးနေတယ်ဆိုတာ တွေ့ရပါတယ်။ အဲဒီအခါမှာ အခြားသူတွေဟာ ခင်ဗျားထက် သာတယ်လို့ ဝန်ခံရမယ့်အစား ခင်ဗျားဟာ ဒီအလုပ်ကို တကယ်လိုချင်လို့လျှောက်တာမဟုတ်ပါဘူး။ ကိုယ့်ရဲ့ ဈေးကွက်မှာပေါက်နေတဲ့ တန်ရာတန်ကြေးကို သိချင်လို့ လာစမ်းဖြေကြည့်တာပါ လို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လိမ်ညာပါလိမ့်မယ်။

ကျွန်တော် အရင်က မဟုတ်ဘဲ စတော့ရှယ်ယာ နှစ်ခုမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ ရွေးချယ်ရစဉ် အချိန်တုန်းက ကျွန်တော်လည်း အလားတူ ဖြစ်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ ကျွန်တော် ဝယ်ပြီးနောက် မကြာမီမှာပဲ ကျွန်တော်ဝယ်လိုက်တဲ့ စတော့ဟာ ဈေးထိုးကျပါတော့တယ်။ ကျွန်တော် မရွေးခဲ့လိုက်တဲ့ စတော့ကတော့ ဈေးထောင်တက်ပါတယ်။ ဒါကို ကျွန်တော်ဟာ ကျွန်တော့အမှားလို့ လက်မခံနိုင်ခဲ့ပါဘူး။ ဆန်ကျင်ဖက်အနေနဲ့ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ကို ဒီစတော့ဟာ လတ်တလော အခြေအနေမကောင်းလို့ ကျနေတာဖြစ်ပြီး သူ့မှာ တက်လာနိုင်တဲ့ အလားအလာအများကြီးရှိနေသေးတယ် ဆိုပြီး သွားပြောမိခဲ့ပါသေးတယ်။ ဒီလိုမျိုး ကြောင်းကျိုးမဆီလျော်တဲ့ တုန့်ပြန်မှုတွေကို သိမှုပုံပျက်ခြင်း အစွဲမှားနဲ့ပဲ ရှင်းပြလိုရနိုင်ပါတယ်။ တကယ်လို့ အဲဒီစတော့ကို ကျွန်တော်ဝယ်ဖို့ ဒီနေ့အထိ ရွှေ့ဆိုင်းလိုက်မယ်ဆိုရင် သူ့ရဲ့ ပြန်တက်လာနိုင်တဲ့ အလားအလာဟာ ပိုကောင်းနေလိမ့်မယ်လို့ သူငယ်ချင်းကိုပြောပါတယ်။ အဲဒီသူငယ်ချင်းကပဲ ကျွန်တော့်ကို ဒီ အိစွပ်ပုံပြင်လေးကို ပြန်ပြောပြပြီး “ခင်ဗျားဟာ ခင်ဗျားပြောချင်သလိုပြောပြီး အသိဉာဏ်ကြွယ်ဝတဲ့ မြေခွေးအဖြစ် ဟန်ဆောင်လို့ရပါတယ် .. ဒါပေမယ့် အဲသလို လုပ်ခြင်းအားဖြင့်တော့ စပျစ်သီးကို ရမှာမဟုတ်ပါဘူး” လို့ ပြန်ပြောသွားခဲ့ပါတယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

နေ့တိုင်းကိုခင်ဗျားရဲ့နောက်ဆုံးနေ့လို့မှတ်ယူပြီးနေထိုင်ပါ..ဒါပေမယ့်တန်ခံနေ့တွေမှာပဲအဲသလိုနေပါ
(အလွန်အမင်းခံစားစေ့လျော့ခြင်း)

++++++

“နေ့တိုင်းကို ခင်ဗျားရဲ့ နောက်ဆုံးနေ့လို့ မှတ်ယူပြီးနေထိုင်ပါ” .. အဲဒီဆိုရိုးစကားကို ခင်ဗျားကြားဖူးပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီဆိုရိုးကို ဘဝနေထိုင်မှုပုံစံလမ်းညွှန် မဂ္ဂဇင်းတိုင်းဟာ အနည်းဆုံး သုံးကြိမ်လောက်တော့ ဖော်ပြဖူးပါလိမ့်မယ်။ ပြီးတော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တိုးတက်အောင်လုပ်နည်း လမ်းညွှန်အားလုံးရဲ့ အဓိကကျောရိုး ဇာတ်ညွှန်းလည်း ဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီ ပညာပါတယ်လို့ ထင်ရတဲ့ စကားဟာ ခင်ဗျားကို ဘာအသိမှ မတိုးစေပါဘူး။ အဲဒီစကားအတိုင်း လိုက်နာကျင့်သုံးနေထိုင်လိုက်ရင် ဘာတွေဖြစ်လာမလဲ တွေးကြည့်ပါ။ ခင်ဗျား သွားတိုက်စရာမလိုတော့ဘူး။ ခေါင်းလျှော်မှာလည်း မဟုတ်တော့ဘူး။ အိမ်သန့်ရှင်းရေးလည်း လုပ်စရာမလိုတော့ဘူး။ အလုပ်ကိုလည်း ဘာလို့သွားတော့မှာလဲ။ အခွန်အခဘောင်တွေ ဆောင်နေစရာ မလိုတော့ပါဘူး။ မကြာခင်မှာပဲ ခင်ဗျား ငွေကြေးပြတ်လပ်သွားပါမယ်။ ဖျားနာလာပါမယ်။ ထောင်တောင် ကျကောင်း ကျသွားနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သူဆိုလိုရင်းကတော့ မြင့်မြတ်ကောင်းမွန်ပါတယ်။ သူ့အနက်အဓိပ္ပါယ်က တစ်ကိုယ်တည်း ဧကစာသုံးပြီး ပစ္စုပ္ပန်တည်တည်မှာ နေထိုင်ခြင်းကို အားပေးတဲ့ စကား ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ တကိုယ်တည်း ငြိမ်းချမ်းစွာ ပစ္စုပ္ပန်တည်တည်မှာ နေထိုင်နိုင်ခြင်းကို တန်ဖိုးထားကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့်လည်း ဒီနေ့ကို ပြည့်ပြည့်ဝဝ ခံစားနေထိုင်ပြီး မနက်ဖြန် အတွက်ကို တွေးပူမနေဘဲ နေထိုင်ခြင်းဆိုတာဟာ တကယ်ကောင်းမြတ်တဲ့ ဘဝနေထိုင်နည်းပုံတော့ မဟုတ်ပါဘူး။

ခင်ဗျား တစ်နှစ်အတွင်းမှာ ဒေါ်လာ (၁၀၀၀) ရတာနဲ့ တစ်နှစ်နဲ့ တစ်လအကြာမှာ ဒေါ်လာ (၁၁၀၀) ရတာ ဘယ်ဟာကို ပိုကြိုက်မလဲ။ အများစုကတော့ ဆယ်သုံးလမှာ ပိုရတာကို ကြိုက်ကြပါလိမ့်မယ်။ အခြားဘယ်နေရာတွေမှာများ တစ်လအတွင်း (၁၀)% အတိုးရနိုင်လို့လဲ။ ဉာဏ်ပညာပါတဲ့ ရွေးချယ်မှု တစ်ခုပါပဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ပိုရတဲ့အတိုးနှုန်း (၁၀)% ဟာ စောင့်ရတဲ့ တစ်လတာကာလအတွင်း ဖြစ်လာနိုင်တဲ့ မရေရာမှုတွေကို ကာမိစေပါတယ်။

နောက်မေးခွန်းတစ်ခုက .. ဒေါ်လာ (၁၀၀၀) ကိုငွေသားနဲ့ ဒီနေ့ရမယ်ဆိုတာနဲ့ တစ်လအကြာမှာ ဒေါ်လာ (၁၁၀၀) ရမယ်ဆိုတာ ဘယ်ဟာကို ပိုကြိုက်ပါသလဲ။ အများစုလိုပဲ ခင်ဗျားစဉ်းစားမယ်ဆိုရင်တော့ လက်ငင်းရမယ့် ဒေါ်လာ (၁၀၀၀) ကိုယူမှာပါ။ ဒါဟာ အံ့သြစရာကောင်းပါတယ်။ ဖြစ်ရပ်နှစ်ခုစလုံးမှာ ခင်ဗျားဟာ တစ်လပိုကြာကြာ စောင့်လိုက်ရုံနဲ့ ဒေါ်လာ (၁၀၀) ပိုရသွားမှာပါ။ ပထမဖြစ်ရပ်မှာတော့ ခင်ဗျားဒီလိုစဉ်းစားပါလိမ့်မယ်။ “ငါ (၁၂) လတောင်စောင့်ခဲ့ပြီးပြီပဲ နောက်ထပ် တစ်လ ပိုစောင့်လိုက်ရတာ ဘာများထူးသွားမှာမို့လို့လဲ” ...။ ဒုတိယဖြစ်ရပ်မှာတော့ မတူတော့ပါဘူး။ “အခုချက်ချင်း” ဆိုတဲ့ စကားလေးက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို ဖြစ်ရပ်နှစ်ခုမှာ ကွဲပြားခြားနားသွားစေခဲ့တာပါ။ လူမှုရေးသိပ္ပံပညာက ဒီလက္ခဏာကို အလွန်အမင်းခံစား ဈေးလျှော့ခြင်း လို့ခေါ်ပါတယ်။ ရိုးရိုးရှင်းရှင်းပြောရရင် ရမှာက နီးကပ်လေလေ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိတ်ခံစားမှုထဲမှာ အဲဒီအတွက် အတိုးနှုန်းက များလေလေဖြစ်ပြီး နောက်ပိုင်းမှာ ရလာနိုင်တဲ့ အရာတွေကို ထည့်မစဉ်းစားတော့ဘဲ စွန့်လွှတ်လိုက်တဲ့ စိတ်ဖြစ်တာပါပဲ။ အများစုသော ဘောဂဗေဒ ပညာရှင်တွေကတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ အတိုးနှုန်းအပေါ်မှာ စိတ်ခံစားမှုအလိုက် တုန့်ပြန်ကြပြီး မသမတ်တည်းမဟုတ်ဘဲ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေနဲ့ လုပ်ဆောင်နေကြတယ်ဆိုတာကို မသိကြပါဘူး။ သူတို့ရဲ့ သီအိုရီတွေကတော့ ကိန်းသေအတိုးနှုန်းကို အခြေခံပြီး ဖော်ထုတ်ထားတာဖြစ်ပြီး မကြာခဏဆိုသလိုပဲ မေးခွန်းထုတ်စရာအခြေအနေတွေနဲ့ ကြုံရလေ့ရှိပါတယ်။

အလွန်အမင်းခံစားစေ့လျော့ခြင်း ဆိုတဲ့ ချက်ချင်းလက်ငင်း ကိစ္စတွေကို ပိုကြိုက်မှုအစွဲဟာ ကျွန်တော်တို့တွေ တိရစ္ဆာန်အဖြစ်နဲ့ နေခဲ့ရစဉ်ကနေ ကြွင်းကျန်ရစ်ခဲ့တဲ့ စိတ်ခံစားမှု တစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။ တိရစ္ဆာန်တွေဟာ ချက်ချင်းရတဲ့ဟာကို စားတာပါပဲ။ နောက်ပိုင်းမှာ ပိုများများ ရလာနိုင်ဦးမလားဆိုတဲ့ အတွေးမျိုး သူတို့ဆီမှာ မရှိပါဘူး။ ကြက်တွေကို ခင်ဗျားကြိုက်သလောက် လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးလို့ရတယ်။ ဒါပေမယ့် မနက်ဖြန်မှာ ဒိန်ခဲနှစ်တုံးရမလားဆိုတဲ့ မျှော်လင့်ချက်နဲ့ ဒီနေ့ရတဲ့ ဒိန်ခဲကို စွန့်လွှတ်လိုက်တဲ့ ကြက်ဆိုတာ မရှိပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျား ပြန်မေးစရာရှိတယ်။ ရှဉ့်တွေဟာ အစာကိုရှာဖွေကြပြီး နောင်ကာလအတွက် စုဆောင်းကြတယ်မဟုတ်ဘူးလား လို့ပေါ့။ မှန်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲသလို လုပ်နေတာဟာလည်း သဘာဝတုန့်ပြန်စိတ်နဲ့သာလုပ်နေကြတာပါ။ စိတ်ခံစားမှုကြောင့်၊ သင်ယူမှုကြောင့် လုပ်ကြတာမဟုတ်ပါဘူး။

ပြီးတော့ ကလေးတွေကရော ဘယ်လိုလဲ။ (၁၉၆၀) နှစ်တွေမှာ ဝေါ်လတာမစ်ချယ်ဟာ လိုဘာပြည်မှနောင်နွေးခြင်းနဲ့ ဆိုင်တဲ့ ကော်ကြားတဲ့ စမ်းသပ်မှုတစ်ခုကို ပြုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီစိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ စမ်းသပ်ချက် ဗီဒီယိုကို ယူကျူ မှာ “marshmallow experiment” လို့ရှိပြီး ရှာဖွေကြည့်နိုင်ပါတယ်။ စမ်းသပ်မှုကတော့ လေးနှစ်

အရွယ်ကလေးငယ် တစ်စုကို မုန့်အချိုတစ်မျိုးပေးထားပါတယ်။ သူတို့ အခုစားလိုက်ရင် တစ်ခုပဲ စားရပြီး နောက်ထပ် မိနစ် အနည်းငယ် ထပ်စောင့်ရင်တော့ နှစ်ခု စားရမယ် လို့ပြောထားပါတယ်။ အံ့သြစရာကောင်းတာက ကလေးအနည်းငယ်ကပဲ နှစ်ခုရရှိစောင့်ကြပါတယ်။ ပိုပြီးအံ့သြစရာကောင်းတာက ဒီလိုဘဲပြည့်မှီနှောင့်နှေးခြင်း လက္ခဏာ ဟာ ကလေးတွေရဲ့ အနာဂတ် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်း အောင်မြင်မှုမှာ သက်ရောက်မှုရှိနေတဲ့ ခိုင်လုံတဲ့ အချက်တစ်ခု ဖြစ်တယ်ဆိုတာပါပဲ။ စိတ်ရှည်သည်းခံ စောင့်ဆိုင်းနိုင်မှုဟာ တကယ်တော့ ကောင်းမြတ်မှုတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ အသက်ကြီးလာလေလေ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ထိန်းချုပ်နိုင်မှုကို ထူထောင်နိုင်စွမ်းရှိလာလေလေပါပဲ။ ရမယ့်အရာတွေ နှောင့်နှေးတာကို သည်းခံစောင့်ဆိုင်းနိုင်မှု ရှိလာလေလေပါပဲ။ ဆယ့်နှစ်လအစား ဒေါ်လာတစ်ရာ ပိုရရှိ တစ်လပိုပြီး စောင့်ဆိုင်းနိုင်လာကြပါတယ်။ သို့သော်လည်း လက်ငင်းချက်ချင်းရမယ်ဆိုတာနဲ့ ကြုံလာတဲ့ အခါမှာ တော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ နောက်ထပ်ကာလတွေကို မစောင့်ချင်တော့လောက်အောင်ကိုပဲ ချက်ချင်းရမယ့်ဟာကို ယူချင်တတ်ကြပါတယ်။ ဒါရဲ့ အဓိက အချက်က တော့ အကြွေးဝယ်ကဒ်တွေအပေါ် ဘဏ်တွေက ကောက်ခံတဲ့ မတန်တဆများပြားတဲ့ အတိုးနှုန်းတွေနဲ့ တခြားကာလတိုချေးငွေတွေ ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အခုချက်ချင်း ရတာကို ကြိုက်တယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ခံစားမှုကို ကောင်းကောင်းအသုံးပြုနေကြတယ် ဆိုတာပါပဲ။

နိမ့်ချပ်အားဖြင့်ပြောရမယ်ဆိုရင် ချက်ချင်းရမယ်ဆိုတဲ့အရာတွေနဲ့ ကြုံခဲ့ရင် အလွန်အမင်းခံစားပေးလျော့ခြင်း ဆိုတဲ့ အချက်ကို သတိရပါ။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရုတ်ချည်းဖြစ်တဲ့ စိတ်ခံစားမှုကို ထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်းရှိလာလေလေ ဒီထောင်ချောက်ကို ရှောင်နိုင်လေလေ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ စိတ်ခံစားမှုတွေကို ထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်း နည်းလေလေ (ဥပမာ - ကျွန်တော်တို့ဟာ အရက်ခွဲနေပြီး အရက်ရဲ့ လွှမ်းမိုးချုပ်ကွပ်မှုကို ခံနေရတယ်ဆိုရင်) ကျွန်တော်တို့ဟာ ဆိုးကျိုးတွေနဲ့ ကြုံရလေလေဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။ တခြားတစ်ဖက်က မြင်ကြည့်မယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ လူသုံးကုန်ပစ္စည်းတွေ ရောင်းချတယ်ဆိုရင် ဝယ်သူတွေကို ကုန်ပစ္စည်းအပေါ်ကို ချက်ချင်းလက်တင်ပြီး ယူသွားနိုင်တဲ့ အခွင့်အရေးကို ပေးလိုက်ပါ။ တချို့လူတွေဟာ စောင့်ဆိုင်းနေရတာထက် ချက်ချင်းသာရမယ်ဆိုရင် ငွေပိုပေးဆိုလည်း ပေးကြပါလိမ့်မယ်။ အမေရိကန် ဝတ်ဆိုင်ဟာ အဲဒီနည်းကို အသုံးပြုပါ တယ်။ ဒီနေ့မှာ မနက်ဖြန်ပို ဆိုတာကနေ ရတဲ့ အပိုငွေကြေးတွေဟာ သူတို့ရဲ့ မီးခံသေတ္တာကို ပြည့်စေပါတယ်။ နေ့တွေကို ခင်ဗျားရဲ့ နောက်ဆုံးနေ့အဖြစ် မှတ်ယူ နေထိုင် တာဟာ ကောင်းပါတယ်။ ဒါပေမယ့် တစ်ဖတ် တစ်ရက်လောက်ပဲ လုပ်ပါဗျာ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ယုတ္တိမရှိသော ဆင်ခြေများ
("ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့")

+++++

လော့စ်အင်ဂျင်နီယာ ဆန်ဖရန်စစ္စကိုကြားက အဝေးပြေးလမ်းမကြီးမှာ ကားလမ်းပိတ်ဆိုမှုဖြစ်နေပါတယ်။ လမ်းမျက်နှာပြင် ပြင်ဆင်နေတာပါ။ ကျွန်တော် မိနစ်သုံးဆယ် ကြာ အောင် ဖြည်းဖြည်းချင်းရှေ့ လာရပါတယ်။ ကျွန်တော့်ကား နောက်ကြည့်မှန်ထဲကနေလည်း ဝရုန်းသွန်းကားဖြစ်နေတာတွေကို မြင်နေရပါတယ်။ ကျွန်တော် စိတ်အတော် ညစ်ညူးမိပါတယ်။ နောက်ထပ် နာရီဝက်အကြာမှာလည်း လမ်းပြင်နေတာ တစ်ခုဆိုကို ရောက်လာပြီး ကားတွေဟာ ဘန်ပါ အချင်းအချင်း ထိကပ်လှအောင် ပိတ်ပြီး တဖြည်းဖြည်းချင်းသာ လိုဏ်းသွားနေရပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ထူးဆန်းစွာပဲ ဒီတစ်ကြိမ်မှာတော့ ကျွန်တော့် စိတ်ညစ်ညူးမှု ရေချိန်ဟာ အတော်လေး သက်သာနေပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဆိုင်းဘုတ်လေးတစ်ခု ထောင်ထားတာ တွေ့လိုပါပဲ။ အဲဒီဆိုင်းဘုတ်မှာရေးထားတာက "ခင်ဗျားအတွက် ကျွန်တော်တို့ လမ်းကို ပြင်ဆင်ပေးနေပါ တယ် ခင်ဗျာ" .. တဲ့ ..။

ဒီလမ်းပိတ်မှုက ကျွန်တော့်ကို ဟားဗတ်က စိတ်ပညာရှင် အယ်လန် လန်ဂါ (၁၉၇၀) ခုနှစ်မှာ လုပ်ခဲ့တဲ့ စမ်းသပ်ချက်တစ်ခုကို ပြန်အမှတ်ရမိစေပါတယ်။ သူမဟာ စာကြည့် တိုက်တစ်ခုကိုသွားပြီး မိတ္တူကူးစက်ရှေ့မှာ လူတွေတန်းစီလာတဲ့အထိ စောင့်ပါတယ်။ ပြီးတော့ ရှေ့ဆုံးကလူဆီကို သွားပြီး "ခွင့်ပြုပါရင် .. ကျွန်မ ငါးမျက်နှာပဲ ကူးမှာပါ .. ကျွန်မကို အရင်ကူးခွင့်ပေးပါလားရှင်" လို့ပြောလိုက်ပါတယ်။ သူမရဲ့ အောင်မြင်မှု နှုန်းဟာ (၆၀)% ရှိပါတယ်။ အဲဒီစမ်းသပ်ချက်ကို သူ နောက်တစ်ကြိမ်ထပ်လုပ်ပါတယ်။ ဒီတစ်ကြိမ်မှာတော့ သူက အကြောင်းပြချက်လေးတစ်ခုပါ ထည့်လိုက်ပါတယ်။ "ခွင့်ပြုပါရင် .. ကျွန်မ ငါးမျက်နှာပဲကူးမှာပါ .. ကျွန်မကို အရင်ကူးခွင့်ပေးပါလားရှင် .. ကျွန်မ အလျှင်လိုနေလို့ပါ" ..။ အဲဒီအခါမှာ သူရဲ့ အောင်မြင်မှုနှုန်းက (၉၄)% အထိတက်သွားပါတယ်။ ဒါက နားလည်ဖို့မခက်ပါဘူး။ အလျှင်လိုနေတဲ့သူတွေကို တွေ့ရင် ရှေ့ဆုံးမှာ ကူးခွင့်ပေးလိုက်မိမှာပါပဲ။ နောက်ပုံစံတစ်မျိုးနဲ့ ထပ်စမ်းသပ်ပြန်ပါတယ်။ "ခွင့်ပြုပါရင် .. ကျွန်မ ငါးမျက်နှာပဲ ကူးမှာပါ .. ကျွန်မကို အရင်ကူးခွင့်ပေးပါလား .. ကျွန်မမှာ မိတ္တူ ကူးစရာလေးတွေ ရှိနေလို့ပါ" ...။ ရလဒ်က အံ့သြစရာကောင်းပါတယ်။ (၉၃)% အထိအောင်မြင်ပါတယ်။ သူပေးတဲ့ အကြောင်းပြချက်ကြီးက အဓိပ္ပာယ်မရှိပါဘူး။ တန်းစီနေ တဲ့လူတိုင်းမှာ မိတ္တူကူးစရာက ရှိနေတာပါ။ ဒါပေမယ့်လည်း အဲဒီလူတွေဟာ သူကို အရင်ကူးခွင့်ပေးခဲ့ကြပါတယ်။

ဒီစမ်းသပ်မှုကနေ ကောက်ချက်ချလိုရတာက ခင်ဗျားပေးတဲ့ အကြောင်းပြချက်က ကောင်းသလား ညံ့သလားဆိုတာက နဲ့နဲ့ပဲ အရေးပါပါတယ်။ ခင်ဗျား အကြောင်းပြချက် တစ်ခုခုကို ပြောလိုက်တာနဲ့ကို လူတွေက ခင်ဗျားတောင်းဆိုတာကို ခွင့်ပြုပေးတတ်ကြပါတယ်။ "ခင်ဗျားအတွက် ကျွန်တော်တို့ လမ်းကိုပြင်ဆင်ပေးနေပါတယ် ခင်ဗျာ" ဆိုတဲ့ ဆိုင်းဘုတ်လေးကလည်း အတော် တာသွားပါတယ်။ အဲဒီဆိုင်းဘုတ်လေးကြောင့် ခင်ဗျား လမ်းပြင်နေတဲ့ အလုပ်သမားတွေကို သတိပြုမိလာပါတယ်။ အရင်က သတိမပြုမိရင်တောင် ကားပြတင်းကနေ ခင်ဗျားကြည့်မိပြီး လုပ်သားတွေကို စာနာမိပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီအခါမှာ လမ်းပိတ်လို့ စောင့်နေရတာကို ခင်ဗျား စိတ်ညစ်ညူးမှု မဖြစ် တော့ပါဘူး။

JFK လေဆိပ် ဝင်ပေါက် A57 မှာစောင့်နေတုန်း ကြေငြာချက်တစ်ခု လော်စဗီကာကနေ ကြေငြာပါတယ်။ "ခရီးသည်များရှင် လေယာဉ်ခရီးစဉ် ၁၂၃၄ ဟာ သုံးနာရီကြာ နောက်ကျမှာ ဖြစ်ပါတယ်ရှင်" ...။ ကျွန်တော် ကောင်တာဆီကို လျှောက်သွားပြီး ဘာဖြစ်တာလဲလို့ မေးမြန်းစုံစမ်းပါတယ်။ ဘာမှ ရေရေရာရာ မသိရဘဲ ပြန်လာခဲ့ရပါတယ်။ ကျွန်တော် အတော် စိတ်ပျက်လက်ပျက်ဖြစ်သွားပါတယ်။ အံ့လည်း အံ့သြမိပါတယ်။ ဘာကြောင့် ခရီးသည်တွေကို သတင်းအစုံအလင် မပေးဘဲ စိတ်ပျက်လက်ပျက် ဖြစ်စေ ရတာလဲ။ အခြားလေကြောင်းလိုင်းတွေဆိုရင် ခရီးသည်ကို သတင်းအစုံအလင်ပေးပြီး စိတ်သက်သာရာရစေပါတယ်။ "လေယာဉ်ခရီးစဉ် ၅၆၇၈ ဟာ နည်းပညာပိုင်းဆိုင်ရာ အခက်အခဲတစ်ခုကြောင့် သုံးနာရီကြာ နောက်ကျမှာ ဖြစ်ပါတယ်ရှင်" ...။ ပေးတဲ့အကြောင်းပြချက်က ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် အရေးမကြီးပါဘူး။ ခရီးသည်တွေကလည်း သိပ်ဂရု မစိုက်ကြပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ဖြစ်ရခြင်း အကြောင်းအရင်းလေး တစ်ခု ထည့်ပြောလိုက်တာနဲ့ကို ခရီးသည်တွေဟာ စိတ်ကျေနပ်မှု ရသွားစေပါတယ်။

လူတွေဟာ အကြောင်းပြချက်တွေကို စွဲနေပုံရပါတယ်။ တစ်ခါတစ်လေ မလိုအပ်ဘဲနဲ့တောင်မှ အကြောင်းပြချက်တွေ ပေးတတ်ကြပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ အကြီးအကဲ ခေါင်းဆောင် တစ်ဦးဖြစ်တယ်ဆိုရင် ဒီအချက်ကို ကိုယ်တွေ့ကြုံဖူးပါလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားဟာ ဝန်ထမ်းတွေကို စုစည်းညီညွတ် တက်ကြွအောင် အကြောင်းပြချက်လေးတွေ

ပေးထားရင် သူတို့တွေရဲ့ စိတ်အားထက်သန်မှုတွေ မြင့်မားနေပါလိမ့်မယ်။ ဥပမာအားဖြင့် - ကျွန်တော်တို့ ရှူးဖိနပ်ကုမ္ပဏီရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ဟာ ရှူးဖိနပ်တွေ ထုတ်လုပ်ဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲသလိုပြောတာဟာ ဘာမှ စိတ်အားထက်သန်မှု မဖြစ်စေပါဘူး။ အကြောင်းပြချက်တစ်ခု မပါလို့ပါ။ အဲသလိုပြောတာထက်စာရင် ပိုပြီးမြင့်မားတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်တစ်ခု အကြောင်းပြချက်တစ်ခုနဲ့ အဲဒီစကားနောက်မှာ ဇာတ်လမ်းတစ်ခုရဲ့ ရှိနေရင် ပိုကောင်းပါလိမ့်မယ်။ “ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရှူးဖိနပ်တွေဟာ ဈေးကွက်ကို တော်လှန် ပြောင်းလဲပစ်နိုင်ပါလိမ့်မယ်” (ပြောင်းတာ မပြောင်းတာက နောက်ပိုင်းကိစ္စပါ) ..။ “ပိုကောင်းတဲ့ ကမ္ဘာကြီးဖြစ်ဖို့ ပေါင်းကူးတစ်ခု ဖြစ်စေရမယ်” (ဖြစ်တာ မဖြစ်တာက နောက်ပိုင်းကိစ္စပါ) ..။ “ဇက်ပိုဟာ ပျော်စရာကောင်းတဲ့ လုပ်ငန်းခွင် တစ်ခုပါ” ..။

စတော့ဈေးကွက်ကြီးဟာ (၁.၅) % လောက်အတက်အကျဖြစ်ရင် စတော့ဈေးကွက်လေ့လာသုံးသပ်သူတွေဆီကနေ အတက်အကျ ဖြစ်ရခြင်းရဲ့ အကြောင်းအရင်းကို မသိနိုင်ပါဘူး။ ဒါဟာ ဈေးကွက်ကြီးထဲက အကြောင်းပေါင်းမြောက်များစွာရဲ့ သက်ရောက်မှုကြောင့်ဖြစ်ရတာပါ။ ဘယ်သူမှလဲ အတိအကျ မသိနိုင်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့်လည်း လူတွေက အကြောင်းပြချက်တစ်ခုခုကို လိုချင်ကြပါတယ်။ လေ့လာသုံးသပ်သူဟာ အကြောင်းပြချက်ကြိုက်ရာတစ်ခုခုကို ပြောချလိုက်လို့ရပါတယ်။ ဒါဆိုရင် လူတွေက ကျေနပ်သွားကြပါပြီ။ ပေးလိုက်တဲ့ အကြောင်းပြချက်ဟာ ဘယ်လောက်ပဲ အဓိပ္ပါယ်မရှိတဲ့ အကြောင်းပြချက်ဖြစ်ပါစေ လူတွေကတော့ လုံးဝ အကြောင်းပြချက် မပေးတာ ထက်စာရင် ပေးတာကို ပိုမိုစိတ်ကျေနပ်ကြပါတယ်။ လေ့လာသုံးသပ်သူ အများစုကတော့ ဗဟိုရုံပုံငွေဘက် ဥက္ကဋ္ဌရဲ့ ထုတ်ပြန်ကြေငြာချက်တွေကိုပဲ လက်ညှိုးထိုးလိုက် ကြတာပါပဲ။

လုပ်စရာတစ်ခုခုကို ဘာကြောင့်မပြီးသေးတာလဲလို့ တစ်ယောက်ယောက်က မေးလာရင် အဲဒီဖက်ကို လှည့်ကို မလှည့်နိုင်သေးလို့ပါဗျာ လို့သာ ဖြေလိုက်ပါ။ ဒီအဖြေဟာ သိပ်တော့မကောင်းလှပါဘူး (ခင်ဗျားသာ အဲဒီဖက်လှည့်နိုင်ရင် ဒီလိုမေးစရာကို အကြောင်းမရှိတော့ဘူးလေ) ..။ ဒါပေမယ့် အဲသလိုဖြေလိုက်ရင် မေးတဲ့သူကလည်း ကျေနပ် သွားပြီး ပိုပြီး ယုတ္တိကျတဲ့ အကြောင်းပြချက်တွေကိုတောင် မတောင်းတတ်ကြတော့ပါဘူး။

တစ်ရက်မှာ ကျွန်တော့်ဇနီးဟာ အင်္ကျီ အမည်းတွေနဲ့ အပြာတွေကို သတ်သတ်စီခွဲလျှော်ဖို့လုပ်နေပါတယ်။ တကယ်က အဲလိုလုပ်ဖို့ မလိုပါဘူး။ အတူတူပေါင်းလျှော်လည်း ရပါတယ်။ နှစ်ပေါင်းများစွာလည်း ဒီလိုလျှော်လာခဲ့တာပါပဲ။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော်လည်း မေးလိုက်ပါတယ်။

“မင်းဘာလို့ အဲသလို လုပ်နေတာလဲ”

“ကျွန်မ သတ်သတ်စီ ခွဲလျှော်ချင်လို့ပါ”

ကျွန်တော်ဘာမှ ဆက်မမေးမိတော့ပါဘူး။ လုံလောက်တဲ့ အဖြေတစ်ခု ရသလိုပါပဲ။

အပြင်သွားလည်မယ်ဆိုရင် အိမ်ကို အကြောင်းပြချက်မပေးခဲ့ဘဲ မသွားပါနဲ့။ ဒီအကြောင်းပြချက် ဆိုတဲ့ စကားလုံး သေးသေးလေးဟာ လူတွေရဲ့ ဆက်သွယ်မှု ဘီးကို ချောဆီထည့်ပေးပါ တယ်။ အဲဒါကို အကန့်အသတ်မရှိ အသုံးပြုပါ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ကောင်းကောင်းဆုံးဖြတ်ပါ .. နဲ့နဲ့ ဆုံးဖြတ်ပါ
(ဆုံးဖြတ်ချက်ချရခြင်းကြောင့် နွမ်းလျမှု)

++++++

ခင်ဗျားဟာ ရက်သတ္တပတ်များစွာ ဒီတင်ပြချက်ကို ပြင်ဆင်နေခဲ့ပြီး ပင်ပန်းနွမ်းနေပါပြီ။ ပါဝါပွင့် ဆလိုဒ်တွေကို မွမ်းမံနေပါတယ်။ အိတ်ဖဲမှာ ဖေါ်ပြထားတဲ့ ကိန်းဂဏန်းတွေ ကိုလည်း သေသေချာချာစစ်ဆေးပြီးပါပြီ။ အရာအားလုံးဟာ ခင်ဗျားရဲ့ တင်ပြချက်ပေါ်မှာ မူတည်နေပါတယ်။ တကယ်လို့ တင်ပြချက်သာ အဆင်မပြေခဲ့ရင် ခင်ဗျား အလုပ် အကိုင်ရှာဖွေရေးရုံးကို ထပ်သွားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ စီအီးအိုရဲ့ လက်ထောက်က တင်ပြချက်အတွက် အောက်ပါအချိန်တွေကို ပြောပါတယ်။ မနက် (၈) နာရီ၊ နေ့ခင်း (၁၁း၃၀) နာရီနဲ့ ညနေ (၆) နာရီ တွေပါ။ ခင်ဗျား ဘယ်အချိန်ကို ရွေးမလဲ။

စိတ်ပညာရှင် ရှိုင်းဘူမိစတာနဲ့ သူ့ရဲ့ တွဲဖက်ပညာရှင် ဂျန်နီတွန်း ဟာ စားပွဲတစ်ခုပေါ်မှာ ဈေးသိပ်မများတဲ့ ပစ္စည်းလေးတွေ အခု (၁၀၀) လောက်တင်ထားပါတယ်။ တင်းနစ် ဘောလုံး၊ ဖယောင်းတိုင်၊ တီရှပ်၊ ပီကော၊ ကိုကာကိုလာအချိုရည်ဗူး စသဖြင့်ပေါ့။ ပြီးတော့ သူ့ရဲ့ကျောင်းသားတွေကို အုပ်စု နှစ်စု ခွဲလိုက်ပါတယ်။ ပထမ တစ်စုကို “ဆုံးဖြတ်သူများ” ဆိုပြီး အမည်ပေးလိုက်ပါတယ်။ နောက်တစ်စုကိုတော့ “မဆုံးဖြတ်သူများ” ဆိုပြီး သတ်မှတ်ပေးလိုက်ပါတယ်။ ပထမတစ်စုကို “မင်းတို့ကို ငါ ပစ္စည်းနှစ်မျိုးစီ ကျပန်း ပြသွားမယ် .. မင်းတို့က ဘယ်ဟာကို ပိုကြိုက်လဲ ဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်ပေးရမယ် .. စမ်းသပ်ချက် ပြီးတဲ့အခါမှာ မင်းတို့ယူသွားဖို့ ပစ္စည်းတစ်ခုကို ပေးလိုက်မယ်” ဆိုပြီးပြော ပါတယ်။ အစမ်းသပ်ခံတွေရဲ့ စိတ်ထဲမှာ သူတို့ ကောင်းတယ်လို့ဆုံးဖြတ်လိုက်တဲ့ ပစ္စည်းတွေဟာ သူတို့ရမယ့် ပစ္စည်းနဲ့ ဆက်စပ်မှု ရှိတယ်လို့ ထင်သွားပါတယ်။ ဒုတိယ တစ်စုကိုတော့ “ပစ္စည်းတစ်ခုစီရဲ့အကြောင်းကို ချရေးပေးပါ .. စမ်းသပ်ချက် ပြီးတဲ့အခါမှာ ပစ္စည်းတစ်ခု ပေးလိုက်ပါမယ်” လို့ပြောပါတယ်။ အဲဒီစမ်းသပ်ချက်ကို ပြုလုပ်ပြီးပြီးချင်း မှာ အစမ်းသပ် ခံ ကျောင်းသားအားလုံးကို သူတို့ရဲ့လက်တွေ့ကို ရေခဲရေခဲမှာ ကြာနိုင်သမျှ ကြာကြာစိမ်ထားဖို့ စေခိုင်းပါတယ်။ စိတ်ပညာမှာတော့ ဒါဟာ စိတ်စွမ်းအင် (သို့) ကိုယ့်ကိုယ် ကိုယ်ထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်းကို တိုင်းတာစမ်းသပ်တဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားမှာ စိတ်စွမ်းအင် နည်းရင် သို့မဟုတ် မရှိရင် ခင်ဗျားဟာ လက်ကို မြန်မြန်ဆန်ဆန်ပဲ ပြန် ရုပ်ပါလိမ့်မယ်။ ရလဒ်ကတော့ ဆုံးဖြတ်သူများဟာ မဆုံးဖြတ်သူများထက် လက်ကို မြန်မြန်ပိုရုပ်ကြတာကို တွေ့ရပါတယ်။ ဒါက ဘာကို သိစေသလဲ ဆိုတော့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ များများပြုလုပ်ရခြင်းဟာ ခင်ဗျားရဲ့ စိတ်စွမ်းအင်နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်းကို ကျဆင်းစေတယ်ဆိုတာကို သိစေပါတယ်။ အခြား စမ်းသပ်ချက်ပေါင်းများစွာကလည်း ဒီအချက်ကို အတည်ပြုပေးထားပါတယ်။

ဆုံးဖြတ်ချက်တွေပြုလုပ်ရတာဟာ လူကိုပင်ပန်းနွမ်းနယ်စေပါတယ်။ အွန်လိုင်းပေါ်မှာ လက်တော့ဝယ်ဖို့ ရှာဖွေသူတွေ၊ ခရီးရှည်တစ်ခု သွားဖို့ စီစဉ်သူတွေ (လေယာဉ်၊ ဟိုတယ်၊ ခရီးမှာဘာတွေလုပ်မလဲ၊ စားသောက်ဆိုင်၊ ရာသီဥတု) ဟာ ဒီအချက်ကို ကောင်းကောင်းသိကြပါတယ်။ နှိုင်းယှဉ်၊ ရွေးချယ်၊ ဆုံးဖြတ်တာတွေ ပြုလုပ်အပြီးမှာ လူဟာ ပင်ပန်းနွမ်းလျသွားပါတော့တယ်။ ပညာရပ်ဝေါဟာရအနေနဲ့ ဒီအချက်ကို ဆုံးဖြတ်ချက်ချခြင်းကြောင့် နွမ်းလျမှု လို့ခေါ်ပါတယ်။

ဆုံးဖြတ်ချက်ချရခြင်းကြောင့် နှမ်းလျမှုဟာ အန္တရာယ်ရှိပါတယ်။ ဝယ်သူတစ်ယောက်အနေနဲ့ ခင်ဗျားဟာ ကြော်ငြာသတင်းအချက်အလက်တစ်ခုအပေါ်မှာ သုံးသပ်နိုင်စွမ်း လျော့နည်းပြီး ဝယ်မိသွားတတ်ပါတယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချရသူတစ်ယောက်အနေနဲ့ လိင်စိတ်ကြွဖွယ် ဆွဲဆောင်မှုတွေကို တွန်းလှန်နိုင်မှု လျော့နည်းစေပါတယ်။ စိတ်စွမ်းအင် ဟာ ဘတ္တရီလိုမျိုးပါပဲ။ သူဟာ သုံးတာများရင် ကုန်ခမ်းသွားတတ်ပြီး ပြန်လည် အားဖြည့်ပေးဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ခင်ဗျား ဘယ်လို အားပြန်ဖြည့်ပေးလေ့ရှိပါသလဲ။ ကြားဖြတ် နားချိန်ယူပြီး တစ်ခုခု စားခြင်း၊ ဖြေလျော့ခြင်းတွေလုပ်ပြီး အားပြန်ဖြည့်သင့်ပါတယ်။ သွေးတွင်းသကြားခါတ် အလွန်အမင်းနည်းပါးနေချိန်မှာ စိတ်စွမ်းအင်ဟာ သူ့ည အနား အထိ ကျနေလေ့ရှိပါတယ်။ IKEA ဟာ ဒီအချက်ကို ကောင်းကောင်းသိပါတယ်။ ဝက်ဘာလို ရုပ်ထွေးအောင် ပစ္စည်းတွေကို ခင်းကျင်းပြသထားပြီး စင်တွေကိုလည်း အမြင့် ကြီးတွေလုပ်ထားခြင်းအားဖြင့် ဝယ်သူကို နှမ်းလျအောင်လုပ်ပါတယ်။ ဒီအကြောင်းကြောင့်ပဲ သူ့ရဲ့ စားသောက်ဆိုင်တွေကိုတော့ ကုန်တိုက်ရဲ့ အလယ်မှာ လုပ်ထားလေ့ရှိပါ တယ်။

အစွဲရလေထောင်မှာရှိတဲ့ ထောင်သား (၄) ယောက်ကို စောစီးစွာပြန်လွှတ်ရေးအတွက်တရားရုံးမှာ ကြားနာပါတယ်။ အမှုအမှတ် (၁) ကို မနက် (၈:၅၀) မှ ကြားနာပါတယ်။ လတ်စားမှုအတွက် ထောင်ဒဏ် လ (၃၀) ကျခံရတဲ့ အာရပ် တစ်ဦးပါ။ အမှုအမှတ် (၂) ကိုတော့ နေ့ခင်း (၁:၂၇) မိနစ် မှာ ကြားနာပါတယ်။ ကိုယ်ထိလက်ရောက် တိုက်ခိုက်မှုအတွက် ထောင်ဒဏ် (၁၆)လ ကျခံရတဲ့ ဂျူးတစ်ယောက်ရဲ့ အမှုပါ။ အမှုအမှတ်စဉ် (၃) ကတော့ ညနေ (၃:၁၀) မိနစ်မှာ ကြားနာပါတယ်။ ကိုယ်ထိလက်ရောက် တိုက်ခိုက်မှုအတွက် ထောင်ဒဏ် (၁၆)လ ကျခံရတဲ့ ဂျူးတစ်ယောက်ရဲ့ အမှုပါ။ အမှုအမှတ်စဉ် (၄) ကတော့ ညနေ (၄:၃၅) မိနစ်မှာ ကြားနာပါတယ်။ လတ်စားမှုအတွက် ထောင်ဒဏ် လ (၃၀) ကျခံရတဲ့ အာရပ် တစ်ဦးရဲ့ အမှုပါ။ တရားသူကြီး ဘယ်လိုဆုံးဖြတ်ခဲ့ပါသလဲ။ အမှုရဲ့ အသေးစိတ်အချက်အလက်တွေထက် တကယ်တမ်း အရောကျခဲ့ တာက တရားသူကြီးရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချရခြင်းကြောင့် နှမ်းလျမှုပါပဲ။ တရားသူကြီးတွေဟာ အမှုအမှတ်စဉ် (၁) နဲ့ (၂) ကို ခွင့်ပြုခဲ့ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ သူတို့ ကိုယ်ထိမှာ မနက်စာကြောင့် သွေးတွင်းသကြားခါတ် များနေသေးလို့ပါ။ အမှတ်စဉ် (၃) နဲ့ (၄) ကျတော့ သူတို့မှာ ကောင်းကောင်း နားထောင်ဆုံးဖြတ်ဖို့ စွမ်းအင် လုံလုံ လောက်လောက်ရှိမနေခဲ့တော့ပါဘူး။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချရမှုကြောင့် နှမ်းလျမှုတွေဖြစ်နေပါပြီ။ သူတို့ဟာ လွယ်ကူတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ဖြစ်တဲ့ နဂိုအတိုင်းနေ ဆိုတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ပဲ ချလိုက်ကြပါတော့တယ်။ အဲဒီ နှစ်ယောက် ထောင်ထဲမှာပဲ ဆက်နေခဲ့ရပါတယ်။ တရားသူကြီးတွေ ဆုံးဖြတ်ခဲ့တဲ့ အမှုပေါင်း (၁၀၀) ကိုလေ့လာကြည့်တဲ့အခါမှာ တရားခွင် တွေပြုလုပ်နေစဉ်မှာ တရားသူကြီးတွေရဲ့ ရဲတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေဟာ (၆၅)% ကနေ (၀) % နီးပါး အထိကျသွားတတ်ပြီး အနားယူပြီးစ အချိန်တွေမှာတော့ (၆၅)% အထိ ပြန်တက်လာတာကို တွေ့ရပါတယ်။ တရားမျှတမှုကို စောင့်တဲ့ နတ်သမီးကိုပဲ သေချာစဉ်းစားဆုံးဖြတ်နိုင်ပါစေလို့ ဆုတောင်းရတော့မလို့ပါပဲ။ ကဲ အခုဆိုရင်တော့ ခင်ဗျားရဲ့ စီအီးအိုကို ဘယ်အချိန်မှာ တင်ပြချက်လုပ်ရမလဲ ဆိုတာကို ခင်ဗျား ဆုံးဖြတ်နိုင်ပြီလို့ ထင်ပါတယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ဟစ်တလာရဲ့ ဆွယ်တာကို ဝတ်မလား
(ကူးစက်မှု အဖွဲ့)

++++++

(၉) ရာစုမှာ ကယ်ရိုလင်ဂျီယံ အင်ပါယာ ပြီးလဲသွားပြီးနောက်မှာ ဥရောပ (အထူးသဖြင့် ပြင်သစ်) ဟာ မင်းမဲ့ဝါဒဆီကို ရောက်သွားခဲ့ပါတယ်။ သူကောင်းမျိုးတွေ၊ အမိန့်ပေး သူတွေ၊ စစ်သည်တော်တွေ နဲ့ အခြားသော ဒေသတွင်း အုပ်စိုးသူတွေဟာ စစ်ပွဲတွေထဲမှာ ပါဝင်တိုက်ခိုက်ရပြီး အကြပ်အတည်းဆိုက်ကြရပါတယ်။ ရက်စက်ကြမ်းကြုတ်တဲ့ စစ်သည်တော်တွေဟာ လယ်မြေတွေကို ဝင်ရောက်လုယက်ကြပါတယ်။ အမျိုးသမီးတွေကို အမွေကျင့်ကြပါတယ်။ လယ်ကွက်တွေကို ဖျက်ဆီးကြပါတယ်။ ဘုန်းတော်ကြီး တွေကို ပြန်ပေးဆွဲကြပါတယ်။ သီလရှင်ကျောင်းတွေကို မီးရှို့ဖျက်ဆီးခဲ့ကြပါတယ်။ ဘုရားကျောင်းတွေနဲ့ လက်နက်မဲ့တဲ့ လယ်သမားတွေဟာ ရိုင်းစိုင်းတဲ့ စစ်လိုလားသူတွေ လက်အောက်မှာ မတွန်းလှန်နိုင်ဘဲ အစွမ်းမဲ့ခဲ့ကြရပါတယ်။

(၁၀) ရာစုနှစ်မှာတော့ ပြင်သစ်ဘုန်းတော်ကြီးတစ်ပါးက အကြံတစ်ခုရခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ မင်းညီမင်းသားတွေနဲ့ သူရဲကောင်းစစ်သည်တော်တွေကို ကွင်းတစ်ခုထဲမှာ စုစည်း ဖို့ပြောလိုက်ပါတယ်။ တစ်ချိန်ထဲမှာပဲ ဘုန်းတော်ကြီးတွေ၊ ဂိုဏ်းအုပ်တွေနဲ့ ဂိုဏ်းချုပ်တွေကို စုစည်းစေပြီး သူတို့ စုဆောင်းလို့ ရသမျှ သူတော်စင် လူသေတွေရဲ့ အကြွင်း အကျန် တွေကို ယူလာခဲ့ဖို့ စေခိုင်း လိုက်ပါတယ်။ အဲဒါဟာ အင်မတန် ကြေကွဲဖွယ်ကောင်းတဲ့ မြင်ကွင်းဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ အရိုးတွေ၊ သွေးစွန်းနေတဲ့ အဝတ်အထည်တွေ၊ အုတ်ခဲ အကျိုးအပဲ့ တွေများစွာ အဲဒီမှာ စုပုံနေခဲ့ပါတယ်။ ဘုန်းတော်ကြီးဟာ အဲဒီ အပျက်အစီးတွေကို စုဝေးရောက်ရှိလာတဲ့ မင်းညီမင်းသားတွေနဲ့ သူရဲကောင်း စစ်သည် တော်တွေကို ကြည့်ရှု စေပြီး ဒီလိုဆူပူသောင်းကျန်းမှုတွေနဲ့ လက်နက်မဲ့ ပြည်သူလူထုတွေကို ဒီလိုတိုက်ခိုက်နေကြတာတွေဟာ လက်ခံနိုင်ဖွယ်မရှိကြောင်းကို မိန့်ခွန်း ပြောကြားခဲ့ပါတယ်။ သူပြော ဆိုချက်ကို ပိုမိုလေးနက်စေဖို့ရာအတွက် သူဟာ သွေးစွန်းနေတဲ့ အဝတ်တွေနဲ့ အရိုးတွေကို သူတို့ရေ မှာ ဝှေ့ယမ်းပြခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီ ဘုန်းတော်ကြီးရဲ့ လူ့ဆော်မှုဟာ ဥရောပ တလွှားကို “ဘုရားသခင်ရဲ့ ငြိမ်းချမ်းရေးနဲ့ အကြမ်းဖက်မှု ရပ်စဲရေး” လို့ ဆော်မှု အနေနဲ့ ပျံ့နှံ့သွားခဲ့ပါတယ်။ “အလယ်ခေတ်မှာ သူတော်စင်တွေနဲ့ သူတော်စင်တွေရဲ့ အကြွင်းအကျန် ဓါတ်တော်တွေကို ကြောက်ရွံ့မှုကို လျော့တွက်လို့ မရပါဘူး” လို့ အမေရိကန်သမိုင်းပညာရှင် ဖီးလစ် ဒိုင်လီယေဒါ က ပြောခဲ့ပါတယ်။

အသိဉာဏ်ကြွယ်ဝသူတစ်ဦးအနေနဲ့တော့ ခင်ဗျားဟာ ဒီလို ယုတ္တိမတန်တဲ့ အယူသည်းမျိုးကို ရယ်ကောင်းရယ်မိပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် မရယ်လိုက်ပါနဲ့ဦး။ ဒီလို အယူ သည်းမျိုး ခင်ဗျားဆီမှာ ဖြစ်သွားအောင် ကျွန်တော်လုပ်ပြနိုင်ပါတယ်။ သန့်စင်အောင်ပြန်လည် လျှော်ဖွပ်ထားပြီးဖြစ်တဲ့ ဟစ်တလာ တစ်ခါက ဝတ်ခဲ့တဲ့ ဆွယ်တာကို ဝတ် မလားလို့ ခင်ဗျားကိုမေးရင် ဘယ်လိုဖြေမလဲ။ ခင်ဗျားဝတ်ချင်လိမ့်မယ် မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါဟာ ဘာကိုဖော်ပြသလဲဆိုတော့ ခင်ဗျားဟာ မမြင်ရတဲ့ အားတွေရဲ့ သက်ရောက်မှု ဆိုတာကို အမြစ်ပြတ် မစွန့်ပယ်နိုင်သေးဘူးဆိုတာကို ဖော်ပြပါတယ်။ တကယ်တမ်းပြောရရင် အဲဒီဆွယ်တာဟာ ဟစ်တလာနဲ့ အခုအချိန်မှာ ဘာမှ မသက်ဆိုင်တော့ပါဘူး။ အဲဒီ ဆွယ်တာပေါ်မှာ ဟစ်တလာ ချွေးစက်တွေရဲ့ ဘယ်မော်လီကျူးတစ်ခုမှ ရှိမနေတော့ပါဘူး။ ဒါပေမယ့်လည်း ခင်ဗျားဟာ အဲဒါကို ဝတ်ရတာကို မသတိ တွဲစိတ် ဖြစ်နေပါ တယ်။ ဟစ်တလာဆိုတဲ့ အရှိန်ကြောင့် ဝတ်ဖို့ မပုံမရ ဖြစ်နေတာလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အခြားသူတွေနဲ့ ကျွန်တော်တို့ကိုယ်တိုင်ရဲ့ စစ်မှန်တဲ့ ပုံရိပ်ကို မြင် ကြည့်တတ်ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့်လည်း ကျွန်တော်တို့ဟာ ဟစ်တလာရဲ့ ဆွယ်တာဆိုတာကြီးနဲ့ တွေ့တဲ့အခါ အမှန်ကို မြင်ယောင်မကြည့်နိုင်ဘူး ဖြစ်နေပါတယ်။ ဟစ်တလာ ဆိုတာကြီးက ကျွန်တော်တို့ အတွေးထဲမှာ အင်မတန် ကြီးမားပြီး အားကောင်းနေပါလိမ့်မယ်။ အဲဒါကို ကျော်လွှားဖို့ ခက်နေပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်ဟာကိုယ် ကြောင်းကျိုးကျကျ စဉ်းစားတတ်ပါတယ်ဆိုတဲ့သူတွေတောင်မှ ဒီလို မမြင်နိုင်တဲ့ စွမ်းအင်တွေရဲ့ လွှမ်းမိုးမှုကို ကျော်လွန်နိုင်ဖို့ ခက်ခဲတတ်ပါတယ်။ အဲဒီအထဲ ကျွန်တော် လည်း ပါပါတယ်။

ဒီလိုမျိုး ထူးခြားဆန်းကြယ်တဲ့ တန်ခိုးအင်အားတွေကို အလွယ်တကူနဲ့ မဖယ်ရှားပစ်နိုင်တတ်ကြပါဘူး။ ပေါလ်ရိုဇင်နဲ့ ပန်ဆယ်ဘေးလ်နီးယား တက္ကသိုလ်က လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်သုတေသနသမားတစ်စုဟာ အစမ်းသပ်ခံတွေကို သူတို့ချစ်တဲ့ သူတစ်ဦးရဲ့ ဓါတ်ပုံကို ယူလာခဲ့ဖူး စေခိုင်းလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီဓါတ်ပုံကို ပစ်မှတ်ရဲ့ အလယ်မှာ တပ်လိုက်ပြီး အစမ်းသပ်ခံကို အဲဒီပစ်မှတ်ကို မြှားတလေးနဲ့ ပစ်ဖို့ပြောပါတယ်။ ဓါတ်ပုံကို မြှားစိုက်တာဟာ အဲဒီဓါတ်ပုံထဲက လူကို ဘာမှ ထိခိုက်မှု မရှိပါဘူး။ ဒါပေမယ့်လည်း အစမ်းသပ်ခံတွေဟာ အဲဒီပစ်မှတ်ကို မြှားနဲ့ ပစ်ဖို့ တုံ့ဆိုင်းလေးကန်နေခဲ့ကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ ပုံမှန်အချိန်မှာ ပစ်တာထက် ပတ်မှတ်ရဲ့ အလယ်ဗဟိုကို တိကျအောင် ပစ်နိုင်မှု လျော့နည်းခဲ့ကြပါတယ်။ အစမ်းသပ်ခံတွေဟာ အမြင်ရတဲ့ အင်အားတစ်ခုက သူတို့ကို ပစ်မှတ်ရဲ့ အလယ်ဗဟိုကို မပစ်ရအောင် ဟန့်တားနေသကဲ့သို့ ခံစားပြုမှု နေကြပါတယ်။

ကူးစက်မှု အစွဲက ကျွန်တော်တို့ဟာ တစ်စုံတစ်ခုသော အရာတွေနဲ့ စိတ်ခံစားမှုခြင်းဆက်သွယ်မိသွားတယ်ဆိုရင် လျှစ်လျူရှုဖို့ မတတ်နိုင်ကြဘူးဆိုတာကို ရှင်းပြပါတယ်။ အဲသလို အရာတွေဟာ အချိန်အတော်ကြာကြာက အရာတွေလည်းဖြစ်နိုင်သလို သွယ်ဝိုက်ပြီး ဆက်စပ်နေတဲ့ (အထက်က ပြောခဲ့တဲ့ ဓါတ်ပုံလို) အရာတွေ ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ သူငယ်ချင်း တစ်ယောက်ဟာ ပြင်သစ် ရုပ်မြင်သံကြားရဲ့ လိုင်းခွဲတစ်ခုဖြစ်တဲ့ ပြင်သစ် ချန်နယ် (၂) မှာ စစ်ဖက်ဆိုင်ရာ သတင်းထောက်အဖြစ် အတော်ကြာကြာ လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ကာရစ်ဘီယံ အပျော်စီးသင်္ဘောနဲ့ လည်ပတ်ကြတဲ့အချိန်မှာ ခရီးသည်တွေဟာ ကျွန်းတွေက အမှတ်တရပစ္စည်းတွေကို ဝယ်ယူကြပါတယ်။ ကျွန်တော့် သူငယ်ချင်းလည်း ဝယ်တာပေါ့။ သူမရဲ့နောက်ဆုံး တာဝန်တွေထဲက တစ်ခုက (၂၀၀၃) ခုနှစ်မှာ ဘက်ဂဒက်မှာ တာဝန်ကျခဲ့တာပါ။ အမေရိကန်တပ်ဖွဲ့ဝင်တွေ ဆက်အိမ်ဟုစိန်ရဲ့ နေရာကို ဝင်ရောက်သိမ်းပိုက်ပြီး နာရီအနည်းငယ်အကြာမှာ သူမဟာ အိမ်ရဲ့ ထမင်းစားခန်းထဲကို ခိုးဝင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီမှာ ရွှေပြားနဲ့လုပ်ထားတဲ့ ပိုင်ခွက် (၆) ခွက်ကိုတွေ့တဲ့အတွက် သူမဟာ အဲဒါတွေကို သိမ်းယူခဲ့ပါတယ်။ မကြာသေးမီက ပြင်သစ်မှာပြုလုပ်တဲ့ သူမရဲ့ ညစာစားပွဲတစ်ခုကို ကျွန်တော်တက်ရောက်တဲ့အခါမှာ အဲဒီခွက်တွေကို လူကုန်တွေရဲ့ အသုံးအဆောင်အဖြစ် ညစာစားပွဲပေါ်မှာ စီရိပ်သထားတာကို တွေ့ရပါတယ်။ ပြီးတော့ အဲဒီခွက်တွေထဲ ပိုင်ငွေထည့်ပြီး သောက်ဖို့ လုပ်ကြပါတယ်။ တစ်ယောက်က “အဲဒီခွက်တွေဟာ လာဇာရက်တီ ကလား” လို့ မေးလိုက်ပါတယ်။ “မဟုတ်ပါဘူး အဲဒါတွေက ဆက်အိမ်ဟုစိန်ရဲ့ ဟာတွေပါ” လို့သူမက ရှင်းရှင်းဘွင်းဘွင်းပဲ ပြောချလိုက်ပါတယ်။ အဲသလိုပြောလိုက်တဲ့အခါမှာ ကြောက်ရွံ့သွားတဲ့ ဧည့်သည်တစ်ယောက်က ပိုင်ကို ခရားထဲကို ပြန်သွန်ထည့်လိုက်ပြီး စိတ်လက်မအိမ်သာ ဖြစ်သွားပါတယ်။ အဲဒီလူကို ကျွန်တော်မေးလိုက်ပါတယ်။ “ခင်ဗျား အသက်တစ်ခါရှုရုံနဲ့ ဆက်အိမ်ဟုစိန်ရဲ့ မော်လီကျူးတွေ ဘယ်လောက် ခင်ဗျားနဲ့ ပေါင်းစည်းသွားပြီလို့ဆိုတာ ခင်ဗျားသိလား” .. “အသက်တစ်ခါရှုလိုက်ရင် တစ်ဘီလီယံ လောက် ရှိမယ်ထင်တယ်” လို့ အဲဒီလူက ပြန်ဖြေပါတယ်။ အင်း .. ချောင်းဆိုးလိုက်ရင်တော့ ပိုဆိုးသွားတော့မယ် ထင်ပါတယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ပျမ်းမျှစစ်ပွဲဆိုတာမျိုး ဘာကြောင့် မရှိရတာလဲ
(ပျမ်းမျှ ပြဿနာ)

+++++

ခင်ဗျားဟာ အခြားသောသူ လေးဆယ့်ကိုးယောက်နဲ့အတူ ဘတ်စ်ကားတစ်စီးပေါ်မှာ ရှိနေတယ် ဆိုကြပါစို့။ နောက်မှတ်တိုင်မှာ အမေရိကန်မှာရှိတဲ့ ကိုယ်အလေးချိန် အလေးဆုံးလူ ကားပေါ်တက်လာပါတယ်။ မေးခွန်းက - ခရီးသည်တွေရဲ့ ပျမ်းမျှအလေးချိန် ဘယ်လောက်တိုးလာသလဲ။ လေးရာခိုင်နှုန်းလား။ ငါးရာခိုင်နှုန်းလား။ အဲသလိုမျိုး ရာခိုင်နှုန်းတစ်ခုလား။ ဘတ်စ်ကားဟာ ထပ်မံရပ်တန့်သွားပြီး ကားပေါ်ကို ဘီလ်ဂိတ်တက်လာတယ် ဆိုကြပါစို့။ ဒီတစ်ကြိမ်မှာတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ အလေးချိန် ကိစ္စကို မတွေ့မိကြတော့ပါဘူး။ မေးခွန်းက - ပျမ်းမျှကြွယ်ဝချမ်းသာမှု ဘယ်လောက်တိုးသွားပါသလဲ။ လေးရာခိုင်နှုန်းလား။ ငါးရာခိုင်နှုန်းလား။ အဲဒါထက် အများကြီး ပိုပါလိမ့်မယ်။

ဒုတိယဥပမာကို အမြန်လေး တွက်ချက်ကြည့်ကြပါစို့။ လူငါးဆယ်ထဲက တစ်ယောက်ကို ကျပန်းရွေးချယ်လိုက်ပြီး အဲဒီလူရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုဟာ ဒေါ်လာ (၅၄၀၀၀) ရှိတယ်ဆိုကြပါစို့။ ဒါဟာ စာရင်းအင်းပညာရပ်ရဲ့ အလယ်တန်ဖိုးဆိုကြပါစို့။ အဲဒါကို အလယ်တန်းလို့ ခေါ်ပါတယ်။ အဲဒီနောက်မှာ အဲဒီအထဲကို ဘီလ်ဂိတ်ကို ပေါင်းထည့်လိုက်ပါတယ်။ သူရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုဟာ ဒေါ်လာ (၅၉) ဘီလီယံရှိပါတယ်။ ပျမ်းမျှကြွယ်ဝချမ်းသာမှုဟာ ဒေါ်လာ (၁.၁၅) ဘီလီယံအထိ မြင့်တက်သွားပါတယ်။ နှစ်မီလီယံ ရာခိုင်နှုန်းလောက် မြင့်တက်သွားပါတယ်။ အောက်လိုင်း မျှဉ်းလေးတစ်ကြောင်းဟာ ရုပ်ပုံတစ်ခုလုံးကို ပြောင်းလဲသွားစေတာပါ။ လူတစ်ယောက်ကလေး တိုးလာတာဟာ အပြောင်းအလဲကို ကြီးကြီးမားမားဖြစ်သွားစေတာပါ။ အဲသလို လူမျိုးတွေဟာ ပျမ်းမျှ ဆိုတဲ့ စကားရပ်ကို လုံးဝ အဓိပ္ပါယ် ကင်းမဲ့သွားစေတဲ့သူတွေပါ။

“မြစ်ရဲ့ ပျမ်းမျှအနက်ဟာ လေးပေပါ” လို့ ရေးထားတိုင်းလည်း အဲဒီမြစ်ကို အရမ်းကာရော မဖြတ်ကူးလိုက်ပါနဲ့ လို့ နာဆင်တာလတ်က သတိပေးထားပါတယ်။ အပေါ်က ပျမ်းမျှခြင်းအတွက် ဖေးထားတဲ့ ဥပမာတွေကို သူ့ဆီကနေ ကျွန်တော်သိခွင့်ရခဲ့တာပါ။ မြစ်ရဲ့ ပျမ်းမျှအနက်က လေးပေဆိုပေမယ့် မြစ်ဟာ အချို့နေရာတွေမှာ အင်မတန် တိမ်ပြီး အချို့နေရာတွေမှာ ပေ (၂၀) လောက်နက်နေတာ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ တကယ်လို့ အဲသလို အခြေအနေသာ ဖြစ်နေခဲ့တယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားဟာ ကူးလိုက်တာနဲ့ နစ်သွားမှာပါ။ ပျမ်းမျှခြင်းတွေနဲ့ အလုပ်လုပ်ရတာဟာ စွန့်စားရတဲ့ အခြေအနေဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုရင် အဲဒီ ပျမ်းမျှခြင်းရဲ့ နောက်ကွယ်က ပျံ့နှံ့နေတဲ့ ကိန်းတွေကို ဖုံးကွယ်ထားတတ်လို့ဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်လိုကိန်းဂဏန်းတွေ စုစည်းပြီး အဲဒီပျမ်းမျှကိန်းကို ရနေတာလဲ ဆိုတာကိုပဲ ခင်ဗျားအနေနဲ့ သိဖို့လိုပါတယ်။

နောက်ထပ်ဥပမာတစ်ခုကြည့်ရအောင်။ ဇွန်လရဲ့ နေ့တစ်နေ့မှာ ခင်ဗျားထိတွေ့ရတဲ့ ခရမ်းလွန်ရောင်ခြည် အချိုးအဆဟာ ခင်ဗျားရဲ့ ကျန်းမာရေးကို မထိခိုက်စေပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားဟာ ခင်ဗျားရဲ့ နေ့ရာသီတစ်ခုလုံးကို နေရောင်မထိတွေ့ရတဲ့ ရုံးခန်းထဲမှာ ကုန်ဆုံးစေခဲ့ပြီး ဘာဘေးခိုးစက် ကို လေယာဉ်စီးသွားကာ နေရောင်ကာ ခရင်မလိမ်းဘဲ တစ်ပတ်လုံး နေစာလုံနေမယ်ဆိုရင်တော့ အဲလိုလုပ်တာဟာ ခင်ဗျားအတွက် ပြဿနာရှိနိုင်ပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ နေ့ရာသီတစ်ခုလုံးကို ပျမ်းမျှခြုံကြည့်ရင် အခြားအပြင်မှာ လူပျံ့ရှားသွားလာနေတဲ့ ပုံမှန်လူတစ်ဦးထက် ခရမ်းလွန်ရောင်ခြည်ကို ပိုမိုမထိတွေ့ခဲ့ရဘူး ဆိုပေမယ့်လည်း အဲသလို ဆက်တိုက် ခရမ်းလွန်ရောင်ခြည် ထိတွေ့မှုဟာ ခင်ဗျားကို ဒုက္ခဖြစ်စေပါလိမ့်မယ်။

ဒီဥပမာတွေဟာ ရှိစင်းပြီး ခင်ဗျားဟာ ဒါတွေကို သိပြီးသားလည်း ဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ခင်ဗျားဟာ ညနေစာမစားမီတိုင်းမှာ ပိုင်နီတစ်ခွက်သောက်တယ် ဆိုကြပါစို့။ ဒါဟာ ခင်ဗျားကျန်းမာရေးကို ထိခိုက်မှု မရှိစေနိုင်ပါဘူး။ ဆရာဝန်များစွာက ဒီအချက်ကို ထောက်ခံကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားဟာ တစ်နှစ်လုံး အယ်လ်ကိုဟောကို လုံးဝမသောက်ခဲ့ဘဲ ဒီဇင်ဘာ (၃၁) ရက် ညမှာမှ (၃၆၅) ခွက် (ပုလင်း ၆၀ နဲ့ ညီမျှပါတယ်) သောက်လိုက်မယ်ဆိုရင်တော့ ခင်ဗျား ပြဿနာ တက်ပါလိမ့်မယ်။ ပျမ်းမျှခြင်း တွက်ကြည့်ရင်တော့ နှစ်ခုစလုံးဟာ အတူတူပါပဲ။

ပိုပြီး ရှုပ်ထွေးလာတဲ့ ကမ္ဘာလောကကြီးမှာ ပျံ့နှံ့ပုံတွေကလည်း ပိုပြီး ပိုပြီး ပုံမမှန် ဖြစ်လာနေပါတယ်။ တခြားတနည်းပြောရမယ် ဆိုရင်တော့ ကိစ္စရပ်တိုင်းမှာ ဘီလ်ဂိတ် လက္ခဏာဟာ အမြဲပါရှိနေပါတယ်။ ပျမ်းမျှ ဝတ်ဆံ့ဒ် တစ်ခုဟာ ဝင်ကြည့်သူ အရေအတွက် ဘယ်လောက်ရှိသလဲ။ အဖြေကတော့ ပျမ်းမျှဝတ်ဆံ့ဒ် ဆိုတာ မရှိပါဘူး။ အချို့သော ဝတ်ဆံ့ဒ်တွေ (နယူးယောက်တိုင်း၊ ဖွတ်ဘွတ်ခ်၊ ဂုဂဲလ်) ဟာ ဝင်ရောက်ကြည့်ရှုသူ အများအပြားရှိပါတယ်။ အချို့သော ဆံ့ဒ်တွေကတော့ ဝင်ကြည့်တဲ့သူ မရှိသလောက်ကို နည်းပါးပါတယ်။ ဒီလိုကိစ္စမျိုးမှာ သင်္ချာပညာရှင်တွေဟာ ထပ်ညွှန်းကိန်းလို့ ခေါ်တဲ့အရာအကြောင်းကို ပြောပါလိမ့်မယ်။ မြို့ကြီးတွေကိုလည်း ကြည့်လိုက်ပါ။ ဒီကမ္ဘာဗြဟ္မာပေါ်မှာ လူသန်းသုံးဆယ်ကျော်ရှိတဲ့ မြို့တစ်မြို့ရှိပါတယ်။ တိုကျိုပါ။ လူဦးရေ သန်း (၂၀) နဲ့ (၃၀) ကြားရှိတဲ့ မြို့ကြီး (၁၁) မြို့ရှိပါတယ်။ (၁၀) သန်းနဲ့ သန်း (၂၀) ကြား ရှိတဲ့မြို့ (၁၅) မြို့ရှိပါတယ်။ (၅) သန်းနဲ့ (၁၀) သန်းကြားက (၄၈) မြို့ပါ။ (၁) သန်းနဲ့ (၅) သန်းကြားကတော့ ထောင်ဂဏန်းလောက်ရှိပါတယ်။ ဒါဟာ ပါဝါဥပဒေပါပဲ။ အနည်းငယ်သော အစွန်းရောက်များပြားတဲ့ အရာတွေက ပျံ့နှံ့မှု တစ်ခုလုံးကို လွှမ်းမိုးသက်ရောက်နေပါတယ်။ ဒီလိုအခြေအနေမျိုးမှာ ပျမ်းမျှခြင်းဟာ လုံးဝအဓိပ္ပာယ်မဲ့နေပါလိမ့်မယ်။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ပျမ်းမျှ ဝန်ထမ်းဦးရေဟာ ဘယ်လောက်ရှိပါသလဲ။ မြို့တစ်မြို့ရဲ့ ပျမ်းမျှလူဦးရေဟာ ဘယ်လောက်ပါလဲ။ ပျမ်းမျှစစ်ပွဲတစ်ခု (သေဆုံးသူ ဦးရေနဲ့ ကြာချိန်အားဖြင့်) ဆိုတာ ဘာလဲ။ မိုးရိုး စတော့ဈေးကွက်ရဲ့ တစ်နေ့တာ ပျမ်းမျှ အပြောင်းအလဲဖြစ်မှုက ဘယ်လောက်ပါလဲ။ ဆောက်လုပ်ရေး ပရောဂျက်တစ်ခုရဲ့ ပျမ်းမျှ ကုန်ကျစားရိတ်က ဘယ်လောက်ပါလဲ။ စာအုပ်တစ်အုပ်ရဲ့ ပျမ်းမျှ ဖြန့်ချိရတဲ့ အရေအတွက်က ဘယ်လောက်ပါလဲ။ ဟာရီကိန်းတစ်ခုတိုက်ခတ်မှုရဲ့ ပျမ်းမျှအပျက်အစီးက ဘယ်လောက်ပါလဲ။ ဘက်လုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်သူတစ်ဦးရဲ့ ပျမ်းမျှ ဘောနပ်စ်ဆုကြေးက ဘယ်လောက်ပါလဲ။ မားကတ်တင်း အစီအစဉ်တစ်ခုရဲ့ ပျမ်းမျှအောင်မြင်မှု နှုန်းက ဘယ်လောက်ပါလဲ။ အိုင်ဖုန်း အပ်ပလီကေးရှင်းတစ်ခုရဲ့ ပျမ်းမျှဒေါင်းလုပ်ဆွဲယူခံရမှု နှုန်းက ဘယ်လောက်ပါလဲ။ ပျမ်းမျှသရုပ်ဆောင်တစ်ဦးရဲ့ ဝင်ငွေက ဘယ်လောက်ပါလဲ။ အဲ့ဒါတွေရဲ့ အဖြေတွေကို ခင်ဗျားတွက်ချက်ကြည့်လို့ ရနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒါဟာ သက်သက် အချိန်ဖြုန်းတီးမှု တစ်ခုပါပဲ။ အဲ့ဒီလို ကိစ္စမျိုးတွေဟာ ပါဝါဥပဒေသနဲ့ ဆက်နွယ်နေတဲ့ ကိစ္စရပ်တွေပါ။

နောက်ဆုံး ဥပမာတစ်ခုကို ကြည့်ကြရအောင်ပါ။ အချို့သော သရုပ်ဆောင်တွေရဲ့ ဝင်ငွေဟာ တစ်နှစ်ကို ဒေါ်လာ (၁၀) သန်းရှိပါတယ်။ အဲ့ဒီအချိန်မှာပဲ အခြားသော ထောင်ပေါင်းများစွာသော သရုပ်ဆောင်တွေကတော့ မငတ်ရုံတမည် ဝင်ငွေလောက်နဲ့ ရပ်တည်နေကြရတာပါ။ သရုပ်ဆောင်တွေရဲ့ ပျမ်းမျှဝင်ငွေက တော်တော်လေးကောင်းတယ်ဆိုပြီးတော့ ခင်ဗျား သား၊ သမီး ကို သရုပ်ဆောင်လုပ်ဖို့ အားပေးမလား။ အားမပေးပါနဲ့။ မှားယွင်းတဲ့ ယုတ္တိပေဒ ဖြစ်ပါတယ်။

အချုပ်ပြောရရင် တစ်ယောက်ယောက်က ပျမ်းမျှအနေနဲ့ လိုပြောပြဆိုရင် နှစ်ကြိမ်စဉ်းစားပါ။ အဲ့ဒီပျမ်းမျှခြင်းနောက်က ပျံ့နှံ့ပုံကိုပါ သိအောင် ဖော်ထုတ်ပါ။ တစ်စုံတစ်ခုသောအချက်က လွှမ်းမိုးနေမှု မရှိဘူးဆိုရင်တော့ အဲ့ဒီ ပျမ်းမျှဆိုတဲ့ စကားဟာ အသုံးဝင်ပါတယ်။ တကယ်လို့ ဘီလ်ဂိတ် လက္ခဏာလိုမျိုး တစ်စုံတစ်ခုက လွှမ်းမိုးနေပြီဆိုရင်တော့ အဲ့ဒီ ပျမ်းမျှဆိုတဲ့ စကားကို တန်ဖိုးလျော့ချရပါမယ်။ ဝတ္ထုရေးဆရာ ဝီလီယံ ဂတ်ဆင်ရဲ့ စကားလေးကို သတိရပါ။

“အနာဂတ် ဆိုတဲ့အရာဟာ အခုဒီမှာ ရောက်နေပါပြီ။ အဲ့ဒီအရာဟာ ဘယ်လိုမှ ညီညီမျှမျှပျံ့နှံ့မှု မရှိတော့ပါဘူး။” ...။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ဆုကြေးငွေဟာ စိတ်အားထက်သန်မှုကို ဘယ်လို ဖျက်ဆီးလိုက်သလဲ
(စိတ်အားထက်သန်မှု လျော့ရဲခြင်း)

++++++

လအနည်းငယ်အကြာက ကွန်နက်တီကက်မှာနေတဲ့ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ဟာ နယူးယောက်ကို ပြောင်းလာဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပါတယ်။ သူ့မှာ အရမ်းကောင်းတဲ့ ရှေးဟောင်းပစ္စည်းတွေ စုဆောင်းထားတာရှိပါတယ်။ ရှားပါးစာအုပ်ကောင်းတွေ၊ လွန်ခဲ့တဲ့ မျိုးဆက်က လုပ်ခဲ့တဲ့ လက်လုပ်မှုရာနီဖန်ထည်တွေ စသဖြင့်ပေါ့။ အဲ့ဒါတွေကို သူ့ဘယ်လောက် စွဲလန်းမှန်း ကျွန်တော်သိပါတယ်။ အဲ့ဒါတွေကို ရွှေ့ပြောင်းဖို့အတွက် အိမ်ပြောင်းကုမ္ပဏီလက်ကို အပ်ရမှာကိုလည်းအလွန်စိတ်ရှုပ်ထွေး စိုးရိမ်နေပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျိုးပဲ့လွယ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ကျွန်တော် ပြန်တဲ့အခါ ယူသွားပေးမယ်လို့ ပြောလိုက်ပြီး သူ့ကို ကူညီလိုက်ပါတယ်။ နှစ်ပတ်ကြာတဲ့ အခါမှာတော့ သူ့ဆီကနေ ကျေးဇူးတင်ကြောင်းပို့တဲ့ စာရောက်လာပါတယ်။ စာထဲမှာလည်း ဒေါ်လာ (၅၀) တန် တစ်ရွက် ပါလာပါတယ်။

ဆွစ်ဇာလန်ဟာ နှစ်အတော်ကြာကြာပဲ သူ့ရဲ့ ရေဒီယိုသတ္တိကြွအညစ်အကြေးတွေကို ဘယ်မှာစွန့်ပစ်ရမလဲ ဆိုတာကို စဉ်းစားနေခဲ့ပါတယ်။ တာဝန်ရှိသူတွေဟာ ဆွစ်ဇာလန်နိုင်ငံ အလယ်က ပုစရက်ကီရက်ဒန် ရွာလေးရဲ့အောက်က စွန့်ပစ်ပစ္စည်းသိုလှောင်တဲ့ နေရာ အပါအဝင် နေရာ အတော်များများကို စဉ်းစားခဲ့ကြပါတယ်။ ဘောဂဗေဒ ပညာရှင် ဘရူနိုဗေရိုင်းနဲ့ ဇူးရစ်တက္ကသိုလ်က သူ့ရဲ့ သုတေသန အဖွဲ့တွေဟာ အဲ့ဒီနေရာကိုသွားပြီး အများပြည်သူတွေနဲ့ တွေ့ဆုံကာ သူတို့ရဲ့ သဘောထားကို စစ်တမ်းကောက်ယူခဲ့ပါတယ်။ အံ့ဩစရာကောင်းစွာပဲ (၅၀.၈) ရာခိုင်နှုန်းသောလူတွေက စွန့်ပစ်အညစ်အကြေးထားဖို့ကို သဘောတူခဲ့ကြပါတယ်။ သူတို့ သဘောတူကြရခြင်းရဲ့ အကြောင်းရင်းတွေထဲမှာ များစွာသော အချက်တွေပါဝင်ပါတယ်။ နိုင်ငံအတွက် အနှစ်နာခံမှု၊ နိုင်ငံသားကောင်းပီသမှု၊ လူမှု တာဝန်သိတတ်မှု၊ အလုပ်အကိုင် အခွင့်အလမ်း မျှော်မှန်းမှု စတဲ့ အချက်တွေပါဝင်ပါတယ်။ လေ့လာရေးအဖွဲ့ဟာ ဒုတိယ အကြိမ်ထပ်မံ စစ်တမ်းကောက်ယူကြပြန်ပါတယ်။ ဒီတစ်ကြိမ်မှာတော့ သူတို့ဟာ လက်ခံခဲ့ရင် ရွာမှာရှိတဲ့ သူတွေ တစ်ယောက်ကို ဆုငွေ ဒေါ်လာ (၅၀၀၀) ရမယ်လို့ ကြေငြာခဲ့ပါတယ်။ ဘာဖြစ်သွားသလဲတော့မသိပါဘူး။ ဒီတစ်ကြိမ်မှာတော့ (၂၄.၆) % ကပဲ လက်ခံပါတော့တယ်။

နောက်ထပ် နေ့ကလေးထိန်းကျောင်းက ဥပမာလေးကို ကြည့်ကြရအောင်။ နေ့ကလေးထိန်းလုပ်သားတွေကြုံနေရတဲ့ ပြဿနာက ကလေးမိဘတွေဟာ ကလေးတွေကို ကျောင်းဆင်းချိန်ကျော်မှ လာလာခေါ်ကြတာပါ။ အဲ့ဒီတော့ ကလေးထိန်းလုပ်သားတွေဟာ ဘာမှ မတတ်နိုင်ဘဲ လာကြိုတဲ့အထိ စောင့်ကြရတော့တာပါပဲ။ နောက်ဆုံးကျန်တဲ့ကလေးကို တက်စီနဲ့ တင်လွှတ်လိုက်တာတို့ ပလက်ဖေါင်းပေါ်မှာ တစ်ယောက်ထဲ ချန်ထားခဲ့တာတို့ လုပ်လို့မရပါဘူး။ ကလေးမိဘတွေ နောက်ကျမှလာကြတာကို လျော့ချဖို့အတွက် ကလေးထိန်းကျောင်းအတော်များများက နောက်ကျဒဏ်ကြေးဆိုတာကို လုပ်ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် လေ့လာမှုတွေအရ ဒဏ်ကြေးသတ်မှတ်လိုက်ပြီးတဲ့အခါမှာ နောက်ကျမှုဟာ လျော့ကျမသွားဘဲ ပိုတိုးလာတာကိုသာ တွေ့ရပါတယ်။ တကယ်ဆိုရင် သူတို့ဟာ အလွန်ပြင်းထန်တဲ့ ငြိမ်ဒဏ်ကို ချမှတ်နိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ တစ်နာရီနောက်ကျတာတိုင်းအတွက် ဒေါ်လာ (၅၀၀) ဆိုပြီး သတ်မှတ်နိုင်ပါတယ်။ ထို့အတူပဲ ဆွစ်ဇာလန်လူထုတွေအတွက် စွန့်ပစ်အညစ်အကြေးထားဖို့ လက်ခံရင်

တစ်ယောက်စီတိုင်းကို ဒေါ်လာ တစ်သန်းပေးမယ်လို့ ကြေငြာနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဓိကပြောချင်တာက အဲဒါမဟုတ်ပါဘူး။ အဓိကပြောချင်တာက နည်းပါးတဲ့ ငွေကြေး ဆုကြေးဟာ အခြားသော လှူဆောင်ထက်သန်မှုတွေကို ပျက်ပြယ်သွားစေပါတယ်။

ဇာတ်လမ်းသုံးခုက ပြောနေတာက တစ်ခုထဲ ရှိပါတယ်။ ငွေကြေးဟာ စိတ်ထက်သန်မှုကို အမြဲတမ်း မဖြစ်စေပါဘူး။ ကိစ္စအတော်များများကိုကြည့်ရင် ဆန့်ကျင်ဖက် သက်ရောက်မှုကိုတောင် ဖြစ်စေပါတယ်။ ကျွန်တော့်အဖြစ်ကိုကြည့်ရင် သူငယ်ချင်းရဲ့ ဒေါ်လာ (၅၀) ဟာ ကျွန်တော့် စိတ်စေတနာကို စော်ကားလိုက်သလို ဖြစ်နေပါတယ်။ ကျွန်တော့်တို့ရဲ့ ခင်မင်ရင်းနှီးမှုကိုလည်း လျော့ပါးသွားစေပါတယ်။ နယူးကလီးယား အညစ်အကြေးကို လက်ခံဖို့အတွက် ငွေပေးလိုက်တာဟာလည်း လတ်တိုင်း သဘော ဖြစ်သွားပြီး လူထုရဲ့ နိုင်ငံချစ်စိတ် စေတနာကို မှေးမှိန်အောင်လုပ်လိုက်သလို ဖြစ်သွားပါတယ်။ နေ့ကလေးထိန်းကျောင်းရဲ့ နောက်ကျဒဏ်ကြေး သတ်မှတ်လိုက်ခြင်းဟာ လည်း ကလေးမိဘတွေနဲ့ သူတို့ရဲ့ ဆက်ဆံရေးကို လူနဲ့လူချင်း ခင်မင်ရင်းနှီးတဲ့ ဆက်ဆံရေးကနေ ငွေကြေးနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့သဘောကို သက်ရောက်သွားစေပြီး နောက်ကျ လာကြိုတာကို တရားဝင်ငွေပေးပြီး လာကြိုလို့ ရစေတဲ့ ပုံစံဖြစ်သွားစေပါတယ်။

လူမှုရေးသိပ္ပံပညာကတော့ ဒီအချက်ကို စိတ်အားထက်သန်မှု လျော့ချခြင်းလို့ ခေါ်ပါတယ်။ လူတွေ တစ်ခုခုကို ကောင်းမြတ်တဲ့ အနက်အဓိပ္ပါယ်နဲ့ ငွေကြေးကို ထည့် မစဉ်းစားဘဲ စိတ်စေတနာကောင်းနဲ့ လုပ်တဲ့အခါ ငွေစကားပြောလိုက်တာဟာ အဲဒီ စိတ်စေတနာတွေကို ပျက်ပြားသွားစေပါတယ်။ ငွေကြေးဆုကြေးဟာ အခြားသော စိတ်ထက်သန်စေတဲ့ အချက်တွေကို ဖျက်ဆီးပစ်လိုက်ပါတယ်။

ခင်ဗျားဟာ အမြတ်ကို မမျှော်ကိုးတဲ့ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခု ထူထောင်ထားတယ်ဆိုကြပါစို့။ ယုတ္တိဗေဒအရ ခင်ဗျားပေးတဲ့ လစာဟာ နည်းပါးရပါလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားခန့်ထားတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေက သူတို့ဟာ ကောင်းမှုကုသိုလ်ကို လုပ်နေတာလို့ ယုံကြည်နေကြတဲ့အတွက် အင်မတန်ကို တက်ကြွထက်သန်နေကြတာပါ။ ရုတ်တရက်ဆိုသလိုပဲ ခင်ဗျား ဟာ ဆုကြေးစနစ်တစ်ခု (အလှူငွေ ကောက်ခံရရှိလာတာတစ်ခုအတွက် လစာအနည်းငယ် တိုးမြှင့်လိုက်တာပဲဖြစ်ဖြစ်) ပြုလုပ်လိုက်ရင် စိတ်အားထက်သန်မှု လျော့ချခြင်း ဟာပေါ်ပေါက်လာပါတော့တယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ ဝန်ထမ်းတွေဟာ ခင်ဗျားဘာမှ မပေးခဲ့ရင် ပိုပြီးတော့ စိတ်အားထက်သန်နေပါလိမ့်မယ်။ အဲသလိုပေးလိုက်တဲ့အခါမှာ တီထွင် ဖန်တီးနိုင်မှု၊ အဖွဲ့အစည်းရဲ့ ဂုဏ်သတင်း၊ အသိဉာဏ်ဗဟုသုတ ဝေမျှမှု စတာတွေဟာ ဘာမှ အရေးမပါတော့ဘဲဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။ မကြာမီမှာပဲ ဝန်ထမ်းတွေဟာ အလှူရှင် ရရှိရေးတစ်ခုကိုသာ ဦးတည်ကြိုးပမ်းလာကြပါလိမ့်မယ်။

ဒါဆိုရင် ဘယ်သူက စိတ်အားထက်သန်မှုလျော့ချခြင်း ကနေ ကင်းလွတ်နိုင်မှာပါလဲ။ ဒီနည်းလမ်းလေးက အထောက်အကူ ရမယ်ထင်ပါတယ်။ ခင်ဗျား သူတို့အလုပ်ကို စိတ်အားထက်သန်မှုသက်သက် အမှမဟုတ် မြှင့်မြတ်တဲ့ ရည်ရွယ်ချက်တွေနဲ့ လုပ်ကိုင်နေတဲ့ ပုဂ္ဂလိက ဘဏ်လုပ်ငန်းလုပ်နေသူ၊ အာမခံကိုယ်စားလှယ်၊ ငွေကြေးဆိုင်ရာ စာရင်းစစ် တစ်ဦးဦးကို သိပါသလား။ ကျွန်တော်ကတော့ တစ်ယောက်မှ မတွေ့ဖူးပါဘူး။ ငွေကြေးဆုကြေးနဲ့ လုပ်ဆောင်မှု ဆုကြေး ကပဲ အဲသလိုမျိုး ဝန်ထမ်းတွေဟာ သူတို့ ထုတ်ကုန်နဲ့ ကုမ္ပဏီအတွက် ဂုဏ်ယူနေမှုမရှိတဲ့ လုပ်ငန်းတွေမှာ ကောင်းကောင်းတွန်းအားပေးနေပါတယ်။ အဲဒီလူတွေဟာ လစာချက်လက်မှတ်နဲ့ ဆုကြေးအတွက် အလုပ်လုပ်နေကြတာပါ။ အခြားတစ်ဖက်မှာတော့ ခင်ဗျားဟာ လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု စတင်ထူထောင်တယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားဟာ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ထက်သန်မှုကို ကုမ္ပဏီရဲ့ အောင်မြင်မှု၊ အခက်အခဲကို ကြုံကြုံခံ ကျော်လွှားနိုင်မှု စတဲ့ အချက်တွေနဲ့ ချိတ်ဆက်တာက ခင်ဗျားမပေးနိုင်တဲ့ ငွေကြေးဆိုင်ရာ ဆုကြေးတွေနဲ့ ချိတ်ဆက်တာက ပိုကောင်းပါ တယ်။

ကလေးရှိတဲ့သူတွေအတွက်လည်း အကြံပေးစရာတစ်ချက်ရှိပါတယ်။ ကလေးလေးတွေဟာ ရောင်းကုန်တွေမဟုတ်ကြပါဘူး။ ကလေးတွေ သူတို့အိမ်စာကို ကောင်းကောင်း လုပ်စေချင်ရင်၊ ဂီတတူရိယာတွေကို လေ့ကျင့်စေချင်ရင်၊ မြက်ရိတ်ခိုင်းချင်ရင် ခင်ဗျားပိုက်ဆံအိတ်ကို ဆွဲထုတ်ပြီး မုန့်ဖိုးပေးမယ် ဆိုတာထက် အခြားသော သူတို့ စိတ်ဝင် စားတာလေးတွေနဲ့ ဆွဲဆောင်တာ ပိုကောင်းပါတယ်။ ကလေးတွေကို ပုံသေမုန့်ဖိုးပေးပါ။ ဘာခိုင်းခိုင်း ပိုက်ဆံလေးနဲ့ မျှားပြီးခိုင်းတာမျိုးမလုပ်ပါနဲ့။ အဲသလိုသာ လုပ်ခဲ့ရင် ကလေးတွေဟာ မကြာခင်မှာပဲ ပိုက်ဆံဆိုတဲ့ စနစ်တစ်ခုထဲရောက်သွားပြီး မုန့်ဖိုးပေးမှ အိပ်ယာဝင်မယ် ဆိုတဲ့ အခြေအနေကို ရောက်သွားပါလိမ့်မယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ဘာမှပြောစရာ မရှိရင် ဘာမှမပြောပါနဲ့
(အဓိပ္ပါယ်မရှိသောစကားလုံးများ ဖြစ်သွားရန် အလားအလာရှိမှု)

++++++

အမေရိကန်မှာရှိတဲ့လူတွေရဲ့ ငါးပုံတစ်ပုံဟာ ကျွန်ုပ်မြေပုံပေါ်မှာ ရှိတဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ တည်နေရာကို ထောက်မပြနိုင်တာ ဘာကြောင့်လဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းကို အထက်တန်း အောင်မြင်ပြီးသူ တောင်ကယ်ရိုလိုင်းနား အငယ်တန်းမယ် တစ်ယောက်ကို မေးလိုက်တဲ့အခါမှာ သူမဟာ ကင်မရာတွေရှေ့မှာပဲ ဒီလိုဖြေပါတယ် ..

“ယူအက်စ် အမေရိကန်တွေဟာ အဲသလိုမလုပ်နိုင်ဘူးလို့ ကျွန်မယုံကြည်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်မတို့နိုင်ငံက လူအချို့မှာ မြေပုံမရှိကြပါဘူး။ ပြီးတော့ ကျွန်မ ယုံကြည်တာက ကျွန်မတို့ရဲ့ ပညာရေးဟာ တောင်အာဖရိကနဲ့ အီရတ်လိုပါပဲ။ နေရာတိုင်းလိုပါပဲ။ ကျွန်မတို့ရဲ့ အမေရိက ပညာရေးဟာ အမေရိကကို အထောက်အကူ ဖြစ်သင့်ပါတယ်။ ပြီးတော့ အမေရိက ပညာရေးဟာ တောင်အာဖရိက၊ အီရတ်နဲ့ အာရှနိုင်ငံအချို့ကို အထောက်အကူပေးသင့်ပါတယ်။ အဲသလိုနဲ့ ကျွန်မတို့ဟာ ကျွန်မတို့ရဲ့ အနာဂတ်ကို တည်ဆောက်သင့်ပါတယ်”

အဲဒီဒီဒီလိုဟာ အတော်ပျံ့နဲ့သွားခဲ့ပါတယ်။

အတော်ဆိုးဆိုးဝါးဝါးလို့ ခင်ဗျားသဘောတူပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် အလှမယ်ရဲ့ ဗီဒီယိုကို ကြည့်ပြီး ခင်ဗျား အချိန်မဖြုန်းဘူးဆိုတော့။ ကောင်းပြီ .. ဒီဝါကျကိုလည်း ကြည့်ပါ ဦး ..

“အတိတ်မှ ဖြစ်ရပ်များကိုအခြေခံသော လူမှုထုံးစံ များသည် အကြောင်းဝတ္ထုအခြေပြုသော ကျိုးကြောင်းဆင်ခြင်ခြင်း၊ အနာဂတ်အခြေပြု သမိုင်းဆိုင်ရာသိမှု တို့နှင့် တွဲစပ် မှု တိုးပွားလာဖို့ရန်သည် သေချာပေါက် မလိုအပ်ပေ။ လွတ်လပ်ခြင်း၏ ပုဂ္ဂလဗိဇ္ဇာန်သဘောအရ အပြန်အလှန်ချိတ်ဆက်ဖွဲ့စည်းမှုကို သိမြင်မှု အတိုင်းအဆတွင် လူတစ်ဦးစီ ၏ ကိုယ်ပိုင်လွတ်လပ်ခွင့်အပေါ်တွင် ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်မှု ကို ကျွန်ုပ်တို့သည် ကိုယ့်ပိုင်ဆိုင်မှုများ ပြုကြံလာသကဲ့သို့ သိမြင်ဂရုပြုမိလာကြလေသည်”

တော်တော်လေး ဦးကျောက်မှ ခြောက်သွားပါရဲ့လား။ ဂျာမန် ထိပ်တန်း ဒဿနပညာရှင် နဲ့ လူမှုဗေဒပညာရှင် ဂျာကန် ဟာဗမက်စ်ရဲ့ “အချက်အလက်နှင့် စံနှုန်းများအကြား” ဆိုတဲ့ စာအုပ်ထဲကပါ။

အဲဒီနှစ်ခုစလုံးမှာတူညီတဲ့ ဝိသေသလက္ခဏာရှိနေပါတယ်။ အဲဒါကတော့ အဓိပ္ပါယ်မရှိသော စကားလုံးများ ဖြစ်သွားရန် အလားအလာရှိမှု ပါပဲ။ အဲဒီမှာ စက္ကူတစ်ထုပ်စာ လောက်သော စကား လုံးတွေဟာ အသိဉာဏ်သစ်ရှာဖွေဖို့ရန် ပျင်းရိမှု၊ တိုးအိုက်မှု၊ ပြီးပြည့်စုံအောင် စုံပြီးမှု မရှိသေးသော အတွေးအခေါ်အယူအဆ စတာတွေရဲ့ ရုပ်ဖျက်မှုအဖြစ် ရှိနေတတ်ပါ တယ်။ တစ်ခါတစ်လေမှာ အဲဒါတွေကနေ အောင်မြင်တဲ့ အတွေးအခေါ်တစ်ရပ် အဖြစ် စုံပြီးလာတတ်ပြီး။ တစ်ခါတစ်လေမှာ ဒီအတိုင်းပဲ ပြီးသွားတတ်ပါတယ်။ အလှမယ် အတွက်က သူပြောတဲ့စကားတွေဟာ သူ့မသိနားမလည်မှုကို ဖုံးကွယ်တဲ့ ရေခဲရေခဲနေတဲ့ မှန်သားပြင်လိုမျိုးဖြစ်အောင် လုပ်ဆောင် ခဲ့တာဖြစ်ပေမယ့် သူ့အားနည်းချက်ကို လူတိုင်းသိနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဟာဗမက်စ် အတွက်တော့ အဲဒါဟာ အလုပ်ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ စကားလုံးကြီးတွေက ကြီးပြီး ဝေဝါးလေလေ လူတွေက ဒဿနတစ်ရပ်ကို ပိုမိုလေးနက်လေလေလို့ ထင်တတ်ပါတယ်။ အာဏာအစွဲနဲ့ ပေါင်းစပ်မိသွားတဲ့အခါ ကျွန်တော်တို့ဟာ သူပြောတဲ့ စကားတွေကို မဆန်းစစ်တော့ဘဲနဲ့တောင် အမှန်လို့ လက် ခံယူဆမိသွားတတ်ကြပါတယ်။

ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်လည်း နေရာအတော်များများမှာ အဓိပ္ပါယ်မရှိသော စကားလုံးများဖြစ်သွားရန် အလားအလာရှိမှုထဲကို ရောက်သွားခဲ့ဖူးပါတယ်။ ကျွန်တော်ငယ်စဉ်တုန်း က ပြင်သစ်ဒဿနဆရာ ဂျက်ကွက် ဒါရီဒါကို အင်မတန် နှစ်ခြိုက်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ သူ့စာအုပ်တွေကို အငမ်းမရ ဖတ်တယ်။ သေသေချာချာကြိုးစားဖတ်ပေမယ့်လည်း သိပ်တော့ နားမလည်လှပါဘူး။ ဒါပေမယ့်လည်း သူ့ရဲ့ရေးသားမှုတွေမှာ ထူးခြားဆန်းပြားတဲ့ ဆွဲဆောင်မှု အရှိအစေ့တစ်ခုရှိနေခဲ့ပြီး ကျွန်တော်ကို ဒဿနကဗေဒနဲ့ဆိုင်တဲ့ ဖွင့်ဆိုချက် တွေရေးသားဖြစ်အောင် တွန်းအားပေးခဲ့ပါတယ်။ အခုအချိန်မှာ ပြန်သုံးသပ်ကြည့်လိုက်တော့ သူ့စာအုပ်တွေရော ကျွန်တော်အဖွင့်ကျမ်းတွေရောက အသုံးမဝင်တဲ့ စကား တွေ ဖြစ်နေတယ်ဆိုတာ သိလိုက်ရပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ မသိနားမလည်မှုနဲ့ ကျွန်တော်ဟာ ကျွန်တော့်ကိုယ်ကျွန်တော် သက်ရှိစကားပြောငွေထုတ်စက်တစ်ခုအဖြစ် ပြောင်းလဲမိခဲ့တာပါ။

အဓိပ္ပါယ်မရှိသော စကားလုံးများ ဖြစ်သွားရန် အလားအလာရှိမှုကို အထူးသဖြင့် အားကစားလောကမှာ ဖေါဖေါသီသီတွေ့ရပါတယ်။ အင်တာဗျူးသမားတွေကလည်း အသက်မရှူစတမ်းမေးမြန်းကြပြီး ဖြေကြားတဲ့ အားကစားသမားတွေကလည်း ကစားပွဲရဲ့ အကြောင်းကို အသက်မရှူစတမ်း ဆစ်ဆစ်ပိုင်းပိုင်းဝေဖန် ဖြေကြားနေကြရ ပါ တယ်။ တကယ်တမ်း သူတို့ပြောချင်တာက “ဒီကစားပွဲမှာ ကျွန်တော်တို့ ရှုံးသွားတယ်” ..။ ဒါပါပဲ။ သူတို့ပြောရမှာက အဲသလောက်ကို ရှိုးရှင်းပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အစီအစဉ် တင်ဆက်သူတွေအနေနဲ့ကျတော့ အဲသလောက် ပြောရုံနဲ့ မရတော့ပါဘူး။ သူတို့အစီအစဉ် ဝေဝေဆာဆာ မြိုင်မြိုင်ဆိုင်ဆိုင်ဖြစ်ဖို့အတွက် ကစားသမားတွေနဲ့ နည်းပြတွေကို ပါ ဆွဲခေါ်ပြောခိုင်းရပါတော့တယ်။ အဲသလိုနဲ့ ကစားသမားတွေနဲ့ နည်းပြတွေဟာ ပြောစရာမလိုတဲ့ အကြောင်းအရာတွေကို ရှာကြံပြောရင်း အဓိပ္ပါယ်မရှိတဲ့ စကားတွေကို ပြောနေကြရပါတယ်။

ဒီအချက်ဟာ ပညာတတ်အသိုင်းအဝိုင်းအလွှာမှာလည်း အမြစ်တွယ်နေပါတယ်။ သုတေသနတစ်ရပ်က တွေ့ရှိချက်ရလဒ်ဟာ ထုတ်ဝေဖော်ပြဖို့ အကြောင်းအရာနည်း လေလေ အဓိပ္ပါယ်မရှိတဲ့ အပိုစကားတွေ များများဖြည့်သွင်းရလေလေပါပဲ။ အထူးသဖြင့်တော့ ဘောဂဗေဒပညာရှင်တွေပါ။ အဲဒီအချက်ကို သူတို့ရဲ့ သဘောထား မှတ်ချက် တွေ၊ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ခန့်မှန်းချက်တွေ ထုတ်ပြန်ရာမှာ တွေ့ရတတ်ပါတယ်။ ဒါမျိုးကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာလည်း တွေ့ရပါတယ်။ လုပ်ငန်းက အခြေအနေမကောင်းရင် စီအီးအိုဟာ စကားများများပြောရပါတယ်။ အပိုပြောရတဲ့ စကားတွေဟာ စကားများချင်ရုံသက်သက်မဟုတ်ပါဘူး။ လုပ်ငန်းရဲ့ ဆုံးရှုံးမှုနဲ့ အခက်တွေ့နေမှုကို မျက်နှာဖုံးအုပ် ထားဖို့ ရည်ရွယ်ချက်လည်း ပါဝင်ပါတယ်။ အဲသလို စီအီးအိုမျိုးထဲမှာ မပါဝင်တဲ့ ချီးကျူးထိုက်တဲ့သုတစ်ယောက်ကတော့ ဂျီဒီး (ဂျင်နရယ် အီလက်ထရစ်) ရဲ့ စီအီးအို ဟောင်းဂျက်ဝဲလ်စ်ဖြစ်ပါတယ်။တစ်ခါကအင်တာဗျူးတစ်ခုမှာသူပြောဖူးပါတယ်..

“ရှိုးရှိုးနဲ့ ရှင်းရှင်း ဖြစ်ဖို့ရာက ဘယ်လောက်ခက်ခဲတယ်ဆိုတာ ခင်ဗျားယုံနိုင်မှာတောင် မဟုတ်ပါဘူး .. သူတို့ကို ရှိုးစင်းသူလို့ အထင်ခံရမှာကို လူတွေဟာ အင်မတန်မှ စိုးထိတ် ကြပါတယ် .. တကယ့်လက်တွေ့လောကမှာ ရှိုးစင်းသူဖြစ်ဖို့သာ အရေးကြီးတာပါ”

နီဂုံးချုပ်ရရင် ပြောစကားတွေဆိုတာက စိတ်ရဲ့ ရောင်ပြန်ဟပ်မှုဖြစ်ပါတယ်။ အတွေးရှင်းတဲ့သူရဲ့ ပြောစကားတွေဟာ ရှိုးစင်းပါတယ်။ ရှုပ်ထွေးတဲ့ အတွေးတွေကကျတော့ လိုရင်းမရောက်ဘဲ ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ ပြဿနာက ကိစ္စအတော်များများမှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ မြင်တွေးနိုင်စွမ်းမရှိ ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ လောက ကြီးကလည်း ရှုပ်ထွေးပါတယ်။ ကိစ္စရပ်တစ်ခုရဲ့ မျက်နှာပြင်တစ်ဖက်ကို နားလည်ဖို့ရာတောင်မှ စိတ်အင်အားတွေ အများကြီးစိုက်ထုတ်ရပါတယ်။ ခင်ဗျား အဲသလို အခြေ အနေမျိုးကြုံတွေ့ခဲ့ရရင် မာမ်တိုန်းရဲ့ စကားတစ်ခုကို သတိရလိုက်ပါ ..

“ခင်ဗျားမှာ ပြောစရာမရှိရင် .. မပြောပါနဲ့” .. တဲ့ ..။ ရှိုးစင်းမှုဆိုတာဟာ ခက်ခဲတဲ့ ဘဝခရီးရှည်ကြီးတစ်လျှောက်လုံးမှာ ကိုယ်နဲ့မကွာ ထိန်းသိမ်းထားရမယ့်အရာပါ။ အစမှတ် တစ်ခုသာ မဟုတ်ပါဘူး။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ပြည်နယ်နှစ်ခုရဲ့ ပျမ်းမျှအိုင်ကျူကို မြင့်လာအောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ
(ဇီလ်ရော်ဂျာ ဝိသေသ လက္ခဏာ)

+++++

ခင်ဗျားဟာ ပုဂ္ဂလိကဘဏ် အသေးစားလေးတစ်ခု ကိုဦးဆောင်နေတယ်ဆိုကြပါစို့။ ဘဏ်ဟာ ချမ်းသာကြွယ်ဝပြီး အငြိမ်းစားယူခန်းဖြစ်နေတဲ့ သူတွေရဲ့ ငွေကြေးတွေကို စီမံခန့်ခွဲ ဖေးပါတယ်။ ငွေကြေးဆိုင်ရာ မန်နေဂျာ နှစ်ယောက်ရှိပါတယ်။ (က) နဲ့ (ခ) ပါ။ အဲဒီနှစ်ယောက်က ခင်ဗျားကို အစီရင်ခံရတဲ့သူတွေပါ။ မန်နေဂျာ (က) က အင်မတန် ချမ်းသာကြွယ်ဝတဲ့သူတွေရဲ့ ငွေကြေးတွေကို စီမံခန့်ခွဲပေးပါတယ်။ (ခ) ကတော့ ချမ်းသာပေမယ့် တအားကြီးချမ်းသာတာ မဟုတ်တဲ့သူတွေရဲ့ ငွေကြေးကို စီမံခန့်ခွဲပေးပါ တယ်။ ဘုတ်အဖွဲ့က (က) နဲ့ (ခ) စီမံခန့်ခွဲနေရတဲ့ ပျမ်းမျှငွေကြေးပမာဏကို ခြောက်လအတွင်းမှာ တိုးမြှင့်အောင်လုပ်ဆောင်ဖို့ ခင်ဗျားကို ညွှန်ကြားလာ

ပါတယ်။ ခင်ဗျား အောင်မြင်အောင်လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့ရင် ပမာဏများပြာတဲ့ ဘောနပ်စ်ကို ရရှိပါလိမ့်မယ်။ မအောင်မြင်ခဲ့ရင်တော့ အဲ့ဒီအလုပ်ကိုလုပ်ဖို့ အခြားသူတစ်ယောက်ကို သူတို့ ရှာဖွေ ပါလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားဘယ်က စလုပ်မလဲ။

တကယ်တော့ ဒါဟာ အတော်လေး ရိုးရိုးပါတယ်။ (က) ထဲက ငွေပမာဏ များပေမယ့် တအားကြီးမများတဲ့ ဖောက်သည်တွေကို (ခ) ဆီကို လွှဲပေးလိုက်လို့ရပါတယ်။ အဲ့သလို လုပ်လိုက်ရင် ဘာဖောက်သည်အသစ်မှ ထပ်ရှာစရာမလိုဘဲ (က) နဲ့ (ခ) နှစ်ယောက်စလုံးရဲ့ စီမံခန့်ခွဲနေရတဲ့ ပျမ်းမျှ ငွေကြေးပမာဏဟာ တိုးမြှင့်သွားပါလိမ့်မယ်။ မေးစရာကျန်နေတဲ့ တစ်ခုတည်းသော မေးခွန်းက ခင်ဗျားရဲ့ ဘောနပ်စ် ရတဲ့ငွေတွေကို ခင်ဗျား ဘယ်လို သုံးမလဲ ဆိုတဲ့မေးခွန်းပါပဲ။

ခင်ဗျား အလုပ်ပြောင်းသွားတယ်ဆိုကြပါစို့။ ဒီတစ်ကြိမ်မှာတော့ ခင်ဗျားဟာ ပုဂ္ဂလိက ရံပုံငွေ အကောင့် သုံးခုရဲ့ တာဝန်ခံအဖြစ် တာဝန်ယူရတယ်ဆိုကြပါစို့။ ရံပုံငွေ (က) က အမြတ်များများရတယ် (ခ) က အလယ်အလတ်လောက်ရတယ် (ဂ) က အခြေအနေဆိုးဆိုးရွားရွားဖြစ်နေတယ် ဆိုကြပါစို့။ ခင်ဗျားဟာ ခင်ဗျားရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည် ကောင်းတယ်ဆိုတာ လူတွေသိအောင်ပြချင်တယ်ဆိုကြပါစို့။ ခင်ဗျား ရဲ့ မာစတာ ပလန်က ဘယ်လိုလဲ။ ခင်ဗျားဟာ အထက်က ဟိုရွှေ၊ ဒီရွှေ လုပ်တဲ့ လှည့်ကွက်ကို သိနေပါပြီ။ အဲ့ဒီတော့ ခင်ဗျားဟာ (က) ထဲက ငွေကြေးအချို့ ကို (ခ) နဲ့ (ဂ) ထဲကို ရွှေ့ထည့်လိုက်ပါတယ်။ (က) ရဲ့ အမြတ်ငွေဟာ အနည်းငယ် ကျကောင်းကျသွားနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် (ခ) နဲ့ (ဂ) ဟာ အခြေအနေကောင်းလာပါလိမ့်မယ်။ မကြာခင်မှာပဲ ရံပုံငွေအကောင့် သုံးခုစလုံးဟာ အခြေအနေကောင်းတဲ့ ပုံစံ ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျား အပြောင်းအလဲ လုပ်လိုက်တာက ကိုယ့်အတွင်းမှာလုပ်လိုက်တာ ဖြစ်တဲ့အတွက် ဘာကုန်ကျစရိတ်မှ မရှိပါဘူး။ နောက်ပြီးတော့ အကောင့်သုံးခုပေါင်းရဲ့ ငွေကြေးပမာဏ ဟာလည်း တိုးလာတာ မရှိပါဘူး။ ဒါပေမယ့် အကောင့်သုံးခုစလုံးကို အခြေအနေကောင်းအောင်လုပ်နိုင်ခဲ့တာဖြစ်တဲ့အတွက် ခင်ဗျားကို ကျော်သင်ချီးကျူးကြပါလိမ့်မယ်။

ဒီအချက်ကို ပြည်နယ်ပြောင်းရွှေ့ခြင်း (သို့) ဝီလ်ဇော့ရှာ ဝိသေသ လက္ခဏာ လို့ခေါ်ကြပါတယ်။ အိုကလာဟိုးမားက အမေရိကန် လူ့စွဲတော်တစ်ယောက်ကို အစွဲပြုပြီး သတ်မှတ်ထားတဲ့ အမည်ဖြစ်ပါတယ်။ အိုကလာဟိုးမားကနေ ကယ်လီဖိုးနီးယားကို ပြောင်းရွှေ့သွားသူ အချို့ကြောင့် ပြည်နယ်နှစ်ခုစလုံးရဲ့ ပျမ်းမျှအိုင်ကျဟာ မြင့်တက်လာတယ်လို့ သူ အမြဲပျက်လုံးထုတ်လေ့ရှိပါတယ်။ အစဦးတုန်းက ကျွန်တော်တို့ဟာ အဲ့ဒီအချက်ကို သတိမပြုမိကြပါဘူး။ အခုအချိန်ကစပြီးတော့ ဝီလ်ဇော့ရှာ ဝိသေသ လက္ခဏာကို ခင်ဗျားရဲ့ မှတ်ဉာဏ်ထဲမှာ ထည့်ထားလိုက်ပါတော့။

ဥပမာကောင်းတစ်ခုကတော့ ကားအရောင်းဆိုင်ခွဲ ဖွင့်တဲ့ ကိစ္စပါ။ ခင်ဗျားဟာ တစ်မြို့ထဲမှာပဲ ရှိတဲ့ ဆိုင်ခွဲ နှစ်ခုနဲ့ အရောင်းသမား ခြောက်ယောက်ကို စီမံအုပ်ချုပ်ရတယ်ဆိုပါစို့။ ဆိုင်ခွဲ (က) မှာ အရောင်းသမား ၁၊ ၂၊ ၃ တို့ ရှိပါတယ်။ ဆိုင်ခွဲ (ခ) မှာ အရောင်းသမား ၄၊ ၅၊ ၆ တို့ရှိပါတယ်။ ပျမ်းမျှခြင်းအားဖြင့် အရောင်းသမား (၁) ဟာ တစ်ပတ်ကို ကားတစ်စီး ရောင်းထွက်ပါတယ်။ အရောင်းသမား (၂) က တစ်ပတ်ကို နှစ်စီးရောင်းထွက်ပါတယ်။ ထို့အတူ (၃) က သုံးစီး စသဖြင့် အရောင်းသမား (၆) က ခြောက်စီးရောင်းထွက်တယ် ဆိုကြပါစို့။ နံနံ တွက်ချက်ကြည့်လိုက်ရုံနဲ့ ဆိုင်ခွဲ (က) ဟာ အရောင်းသမား တစ်ယောက်ကို (၂) စီးနှုန်းရောင်းထွက်နေပြီး ဆိုင်ခွဲ (ခ) က အရောင်းသမားတစ်ယောက်ကို (၅) စီးနှုန်း ရောင်းထွက်နေတာကို တွေ့ရပါတယ်။ အဲ့ဒီအချိန်မှာ အရောင်းသမား အမှတ် (၄) ကို ဆိုင်ခွဲ (က) ဆီကို ရွှေ့ဖို့ ခင်ဗျား ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်ဆိုပါစို့။ အဲ့ဒီဆိုင်ရင် ဘယ်လိုဖြစ်မလဲ။ ဆိုင်ခွဲ (က) ရဲ့ ပျမ်းမျှအရောင်းဟာ အရောင်းသမားတစ်ဦးကို (၂.၅) အထိတိုးတက်သွားပါတယ်။ ဆိုင်ခွဲ (ခ) မှာရော ဘယ်လိုဖြစ်သွားမလဲ။ သူ့ရဲ့ ပျမ်းမျှ အရောင်းဟာ (၅.၅) အထိ တိုးမြှင့်သွားပါတယ်။ ဒီလို ဟိုပြောင်းဒီရွှေ့လုပ်တဲ့ နည်းစနစ်ဟာ အားလုံးခြုံကြည့်ရင်တော့ ဘာမှ တိုးတက်မှု မရှိပါဘူး။ ဒါပေမယ့် အထင်ကြီးလောက်စရာဖြစ်သွားစေတတ်တဲ့ ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်မှုကို ဖြစ်စေပါတယ်။ ဒီအကြောင်းကြောင့်ပဲ စာနယ်ဇင်းသမားတွေ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေ၊ ဘုတ်အဖွဲ့ဝင်တွေဟာ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံမှာ၊ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ၊ ဌာနတစ်ခုမှာ ပျမ်းမျှ တိုးတက်မှု ရှိပါတယ် ဆိုတဲ့ စကားကိုကြားရင် အင်မတန် သတိထားသင့်ပါတယ်။

ဝီလ်ဇော့ရှာ ဝိသေသ လက္ခဏာရဲ့ လှည့်ကွက်များတဲ့ ပုံစံတစ်ခုကို ဆေးပညာလောကမှာလည်းတွေ့ရတတ်ပါတယ်။ အကျိတ်ယောင်၊ တစ်ရှူးယောင်တာတွေမှာ အဆင့်လေးဆင့်ရှိပါတယ်။ အသေးဆုံးနဲ့ ကုသပျောက်ကင်းနိုင်တဲ့ အခြေအနေကို အဆင့် (၁) လို့သတ်မှတ်ပါတယ်။ အဆိုးဆုံးကိုတော့ အဆင့် (၄) အဖြစ် သတ်မှတ်ပါတယ်။ အဲ့ဒီရောဂါရဲ့ တိုးတက်ဖြစ်ထွန်းမှုတွေဟာ အဆင့်ပြောင်းရွှေ့ခြင်းကို ဖြစ်စေပါတယ်။ ပြန်လည်ကောင်းမွန်ရှင်သန်နိုင်မှုနှုန်းဟာ အဆင့် (၁) ရောဂါသည်တွေအတွက် အင်မတန် မြင့်မားပြီး အဆင့် (၄) ရောဂါသည်တွေအတွက် အင်မတန်မှ နည်းပါးပါတယ်။ အခုအချိန်အခါမှာတော့ နှစ်စဉ် ကုသမှု နည်းစနစ် အသစ်တွေ ပေါ်ထွက်လာနေပြီး ရောဂါအခြေအနေသတ်မှတ်မှုကလည်း ပိုမိုပြီး တိကျလာပါတယ်။ ဒီလိုနည်းပညာတိုးတက်လာမှုကြောင့် အရင်တုန်းက ဘယ်ဆရာဝန်မှ မသိနိုင်ခဲ့တဲ့ အင်မတန်သေးငယ်တဲ့ အကျိတ်ယောင်တာလေးတွေကိုပါ တွေ့ရှိလာကြပြီဖြစ်ပါတယ်။ အဲ့ဒါရဲ့ ရလဒ်အနေနဲ့ကတော့ အရင်က ရောဂါမရှိလို့ သတ်မှတ်ခံရတဲ့ လူနာတွေဟာ အဆင့် (၁) အကျိတ်ယောင်ရောဂါ ရှိသူအဖြစ် သတ်မှတ်ခံရပါပြီ။ ဒီလို အကျိတ်ယောင်သေးသေးလေးတွေကို အဆင့် (၁) ထဲ ထည့်လိုက်ခြင်းအားဖြင့် အဆင့် (၁) ရောဂါသည်တွေရဲ့ ပျမ်းမျှဓာတ်ကင်းမှုနှုန်းတိုးမြှင့်လာပြီး ပျမ်းမျှသက်တမ်းလည်း ပိုရှည်လာကြပါတယ်။ အဲ့သလို တိုးမြှင့်လာတာဟာ ဆေးပညာတိုးတက်လာမှုကြောင့်လား။ ကံဆိုးစွာနဲ့ပဲ မဟုတ်ဘူးလို့ပြောရပါမယ်။ ဒါဟာ အဆင့်ရွှေ့ပြောင်းခြင်း လက္ခဏာရပ်ကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ခင်ဗျားမှာ ရန်သူတစ်ယောက်ရှိရင် သူ့ကို သတင်းအချက်အလက်တွေ ပေးလိုက်ပါ
(သတင်းအချက်အလက် အစွဲမှား)

+++++

သူ့ရဲ့ စာပိုဒ်တစ်ပိုဒ်တည်းသာပါတဲ့ ဝတ္ထုတိုတစ်ပိုဒ်ဖြစ်တဲ့ “သိပ္ပံပညာ၏ တင်းမာမှု” ဆိုတဲ့ ဝတ္ထုထဲမှာ ကျောလူးဝစ် ဘောဂတ်က ထူးခြားတဲ့ တိုင်းပြည်တစ်ခုအကြောင်းကို ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ အဲ့ဒီတိုင်းပြည်မှာ မြေပုံရေးဆွဲခြင်းအတတ်ပညာဟာ အင်မတန်ထွန်းကားတိုးတက်နေတဲ့အတွက် တကယ့်မြေပြင်ရဲ့ အသေးစိတ် အချက်အလက်တွေကို တောင်ထည့်သွင်းရေးဆွဲနိုင်ပါတယ်။ ဆိုလိုတာက မြေပုံကို (၁:၁) စကားနဲ့ ရေးဆွဲထားပါတယ်။ နိုင်ငံရဲ့ တကယ့်မြေပြင်အတိုင်း အတိအကျပါပဲ။ မကြာမီမှာပဲ အဲ့ဒီနိုင်ငံက နိုင်ငံသားတွေဟာ မြေပုံက သူတို့အတွက် ဘာအကျိုးကျေးဇူးမှ မပြတာကို သိလာကြပါတယ်။ အဲ့ဒီမြေပုံဆိုတာကြီးက သူတို့အပြင်မှာ တကယ်မြင်နိုင်တာကြီးအတိုင်း အတိအကျ ပုံတူကူးထားတာကြီးပဲဆိုတာ သိလာကြပါတယ်။ ဘောဂတ်ရဲ့ မြေပုံကြီးဟာ သတင်းအချက်အလက် အစွဲမှားရဲ့ အကောင်းဆုံးသော ဥပမာပဲဖြစ်ပါတယ်။ သတင်းအချက်အလက် အစွဲမှားဆိုတာက သတင်းအချက်အလက်များများရလေ ဆုံးဖြတ်ချက်ချရတာ ပိုကောင်းလေလေ လို့ထင်နေတဲ့ အစွဲမှားပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကြောသေးမိက မိမိမိမှာ ကျွန်တော် ဟိုတယ်ရှာဖွေခဲ့ပါတယ်။ အကောင်းဆုံးလို့ထင်ရတဲ့ ဟိုတယ်ဦးခိုက် ကျွန်တော် ရွေးထုတ်ခဲ့ပါတယ်။ အဲ့ဒီထဲက တစ်ခုကို ကျွန်တော် သဘောကျမိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်ရွေးတဲ့ ဟိုတယ်ဟာ အကောင်းဆုံးဟုတ်ပါ့မလားဆိုတာ သေချာချင်တဲ့အတွက် ဆက်လက် ရှာဖွေသုံးသပ်ဖို့ ကျွန်တော် ဆုံးဖြတ်ခဲ့ပါတယ်။ တည်းခိုသူတွေရဲ့ သုံးသပ်ချက်ရေးသားတာတွေကို ကျွန်တော်ဖတ်ပါတယ်။ ဘလော့ပို့စ်တွေကို ဝင်ကြည့်ပါတယ်။ များပြားလှတဲ့ ဓါတ်ပုံတွေနဲ့ ဗီဒီယိုတွေကိုကျွန်တော်ကြည့်ပါတယ်။ နှစ်နာရီလောက်အကြာ လေ့လာကြည့်ရုံ ပြီးတဲ့အချိန်မှာတော့ ဘယ်ဟိုတယ်က အကောင်းဆုံးလည်းဆိုတာ ကျွန်တော် သိသွားပါတယ်။

အဲဒါကတော့ အစကတည်းက ကျွန်တော်သဘောကျတဲ့ ဟိုတယ်ပါပဲ။ တောင်တစ်ခုစာလောက် မြင့်နေတဲ့ အပိုသတင်းအချက်အလက်တွေဟာ ကျွန်တော့်ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ပိုမို ကောင်းမွန်သွားစေခဲ့ပါဘူး။ ဆန့်ကျင်ဖက်အနေနဲ့ အချိန်ဟာ ငွေကြေး ဆိုလို့ရှိရင် ကျွန်တော်ဟာ အဲဒီအပိုသတင်းအချက်အလက်တွေကို ရှာဖွေတာလုပ်လိုက်မိတဲ့ အချိန်တွေအတွက် အရှုံးပေါ်သွားခဲ့ပြီဖြစ်ပါတယ်။

ပင်ဆယ်ဗေးနီးယား တက္ကသိုလ်က ဂျိနသန် ဘာရွန်ဟာ သမားတော်တွေကို အောက်ပါ မေးခွန်းကိုမေးပါတယ်။ လူနာတစ်ဦးဟာ ရောဂါ (A) ဖြစ်နိုင်တဲ့ ရောဂါ လက္ခဏာ တွေ (၈၀)% လောက်အထိပြနေပါတယ်။ တကယ်လို့ အဲဒီရောဂါသာ မဟုတ်ဘဲသွားဆိုရင် ရောဂါ (X) နဲ့ (Y) ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒီရောဂါသုံးခုစလုံးက ညီတူညီမျှပဲ ဆိုးရွားကြ ပါတယ်။ ကုသပုံနည်းစနစ်တိုင်းမှာလည်း တူညီတဲ့ ဘေးထွက်ဆိုးကျိုးတွေရှိပါတယ်။ သမားတော်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ဘယ်လိုကုသမှုမျိုးကို ပေးမလဲ။ ပုံမှန်စဉ်းစားပုံနဲ့ ဆိုရင်တော့ ခင်ဗျားဟာ ရောဂါ (A) ကိုပဲ အမည်တပ်ပြီး ကုသမှာဖြစ်ပါတယ်။ အခုအခါမှာ နောက်ထပ် ရောဂါစစ်ဆေးမှု တစ်ခုထပ်လုပ်တယ်ဆိုကြပါစို့။ အဲဒီစစ်ဆေးမှုက ရောဂါ (X) ကိုတွေ့ရင် ပေါ့စတစ်ပြမှာဖြစ်ပြီး ရောဂါ (Y) ကိုတွေ့ရင် နက်ကတစ် ပြမှာဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်လို့ လူနာသာ ရောဂါ (A) အမှန်တကယ်ဖြစ်နေတယ်ဆိုရင် (၅၀)% တစ်ခုပြမှာဖြစ်ပြီး အခြားတစ်ခုကိုလည်း (၅၀)% လို့ ပြမှာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီ စမ်းသပ်မှုကို လုပ်ပါလို့ ခင်ဗျား လူနာကိုအကြံပေးမလား။ ဆရာဝန် အများစုကတော့ ရလဒ်ဟာ ဘာမှ ဆီလျော်မှုမရှိပေမယ့် လုပ်ပါလို့ အကြံပေးကြပါလိမ့်မယ်။ စမ်းသပ်မှုရဲ့ ရလဒ်ဟာ ပေါ့စတစ် ဖြစ်တယ်ဆိုကြပါစို့။ ရောဂါ (A) ဖြစ်နိုင်တဲ့ ဖြစ်တန်စွမ်းဟာ ရောဂါ (X) ဖြစ်နိုင်တဲ့ ဖြစ်တန်စွမ်းထက် ပိုများနေဦးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ထပ် တိုးပြီးသိလာရတဲ့ သတင်းအချက်အလက်ဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်ရဲ့ အရည်အသွေးပေါ်မှာ ဘာတန်ဖိုးမှ ထပ်ဖြည့်မပေးနိုင်ပါဘူး။

ထပ်တိုး သတင်းအချက်အလက်တွေကို ရချင်တာဟာ ဆရာဝန်တွေချည်းသာပဲ မဟုတ်ပါဘူး။ မန်နေဂျာတွေနဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေဟာလည်း အဲဒီ အပိုသတင်းအချက် အလက်တွေကို စွဲနေကြပါတယ်။ အရေးကြီးတဲ့ သတင်းအချက်အလက်ကို ရပြီးဖြစ်ပေမယ့်လည်း အဖွဲ့အစည်းတွေဟာစမ်းလေ့လာမှုတွေကို ထပ်ထပ်လုပ်မိနေကြတာ ဘယ်လောက်များနေပြီလဲ။ ထပ်တိုးသတင်းအချက်အလက် အပိုတွေဟာ အချိန်နဲ့ငွေကြေးကို ကုန်စေတာသာမက ခင်ဗျားကို အခြားသော မကောင်းကျိုးတွေပါပေးနိုင်ပါ တယ်။ ဒီမေးခွန်းကို စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ဘယ်မြို့မှာ နေထိုင်သူဦးရေ ပိုများသလဲ။ ဆန်ဒီယေဂိုလား ဆန်အန်တိုနီယိုလား။ ဂျာမနီမှာရှိတဲ့ မက်စ်ပလန် အင်စတီကျု က ဂါဒ် ဂီဂါရန်ဇာဟာ ဒီမေးခွန်းကို ရှိကတိုတက္ကသိုလ်နဲ့ မြူးနစ်တက္ကသိုလ်က ကျောင်းသားတွေကို မေးခဲ့ပါတယ်။ ရှိကတိုကျောင်းသားတွေရဲ့ (၆၂)% ဟာ အဖြေမှန်ကို ခန့်မှန်းနိုင် ခဲ့ပါတယ်။ ဆန်ဒီယေဂိုက နေထိုင်သူဦးရေ ပိုများပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒါတွေကောင်းတာက ဂျာမနီကျောင်းသားအားလုံးက အဖြေကိုမှန်အောင် ဖြေနိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ မှန်ရ ခြင်းအကြောင်းရင်းက သူတို့ဟာ ဆန်ဒီယေဂိုကိုသာကြားဖူးပြီး ဆန်အန်တိုနီယိုကို မကြားဖူးတာကြောင့် သူတို့ကြားဖူးတာကိုသာ ရွေးချယ်ဖြေဆိုလိုက်ကြတာကြောင့် ပါ။ ချီကာဂိုက လူတွေအတွက်ကကျတော့ မြို့နှစ်မြို့စလုံးဟာ အိမ်ထောင်စုအမည်တွေဖြစ်ပြီး သူတို့ကြားဖူးနေတာကြောင့် အဲဒီကြားဖူးနေခြင်းက သူတို့ကို အဖြေမှားဆီ ရောက်အောင် ပို့ဆောင်ပေးလိုက်တာဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့မှာ အပိုသတင်းအချက်အလက်ရှိနေပြီး အဲဒါက သူတို့ကို အမှားအယွင်းဆီကို ဦးတည်သွားစေပါတယ်။

ထောင်ပေါင်းများစွာသော ဘောဂဗေဒပညာရှင်တွေကို စဉ်းစားကြည့်ပါ။ သူတို့ဟာ ဘက်လုပ်ငန်းတွေ၊ သင့်တန်ခံ လို့ခေါ်တဲ့ ဉာဏ်ကြီးရှင် အဖွဲ့တွေ၊ ရံပုံငွေဖုန်းတွေနဲ့ အစိုးရဌာနတွေမှာ ရှိနေကြပါတယ်။ (၂၀၀၅) ခုနှစ်ကနေ (၂၀၀၇) ခုနှစ်အထိ သူတို့ရေးသားခဲ့တဲ့ အစီရင်ခံစာတွေကို စဉ်းစားကြည့်ပါ။ စာကြည့်တိုက်ကြီး တစ်ခုစာမက သော သုတေသန စာတမ်းတွေနဲ့ သန့်ရှင်းစင်ရာ မိုဒယ်တွေကို တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ကြောက်စရာကောင်းလောက်အောင် များပြားတဲ့ သဘောထားမှတ်ချက် အစီရင်ခံစာတွေ ကိုတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ သေချာပြင်ဆင်ထားတဲ့ ပါဝါပွိုင့် တင်ပြချက် တွေကိုတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဘလွန်းဘချိန် ရိုက်တာသတင်းဌာနမှာလည်း သတင်းအချက်အလက်တွေဟာ တာရာပိုက်လောက် ရှိနေပါလိမ့်မယ်။ သတင်းအချက်အလက်နတ်ဘုရားကို ပူဇော်ပသကခုန်နေတဲ့ နတ်ကနားပွဲတစ်ပွဲလိုပါပဲ။ အဲဒါတွေအားလုံးဟာ အနှစ်မရှိတဲ့ ဟာတွေ ပါပဲ။ ဖြစ်သွားခဲ့တဲ့ ဘဏ္ဍာရေးအကျပ်အတည်းဟာ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ကို ဖောက်ထိုးကျသွားစေခဲ့ပြီး မရေမတွက်နိုင်လောက်သော ခန့်မှန်းချက်တွေနဲ့ ပညာရှင်တွေရဲ့ သဘောထားမှတ်ချက်တွေကို တန်ဖိုးမရှိဖြစ်သွားစေခဲ့ပါတယ်။

သတင်းအချက်အလက် အားလုံးကို စုဆောင်းဖို့ကြိုးပမ်းနေတာကို မေ့ပစ်လိုက်ပါ။ ရနိုင်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်နဲ့ပဲ အကောင်းဆုံးလုပ်ဆောင်ပါ။ အဲသလိုလုပ်တာက ခင်ဗျားကို ဆုံးဖြတ်ချက်ကောင်းကောင်းတွေကို ချတတ်တဲ့သူ ဖြစ်စေပါလိမ့်မယ်။ မလိုအပ်တဲ့ အပိုထပ်တိုး အသိတွေဟာ တန်ဖိုးမရှိပါဘူး။ အဲဒီအချက်ကို ခင်ဗျား သိသည် ဖြစ်စေ မသိသည်ဖြစ်စေပေါ့။ ဒန်နီယယ် ဂျေ ဘော်စတင် ပြောခဲ့တာက .. “ရှာဖွေစူးစမ်းမှုတွေရဲ့ အကြီးမားဆုံး အဟန့်အတားဟာ မသိမှု မဟုတ်ပါဘူး .. အသိပညာ အပေါ်မှာ ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်မှု ပဲဖြစ်ပါတယ် ..”။ ခင်ဗျားပြင်ဖက်တွေနဲ့ ပြိုင်ဆိုင်နေရပြီး သူတို့ကို အမြစ်ဖြတ်တိုက်ခိုက်ချင်တယ်ဆိုရင် သူတို့ကို သတင်းအချက် အလက်တွေ များများသာပေးလိုက်ပါ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

နာကျင်ပေမယ့် ခံစားရတာ ကောင်းတယ်
(အားထုတ်မှုမှန်ကန်ကြောင်းပြခြင်း အစွဲ)

++++++

ဂျွန်ဟာ အမေရိကန်တပ်မတော်က စစ်သားတစ်ဦးဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ လေထီးတပ်သားသင်တန်းကို ပြီးမြောက်ခဲ့သူပါ။ သူဟာ လေထီးစစ်သားအဖြစ် အသိအမှတ်ပြုတဲ့ ရင်ထိုးတံဆိပ်လေးကို ရရှိ စိတ်ရှည်ရှည်နဲ့ စောင်းဆိုင်းခဲ့ပါတယ်။ နောက်ဆုံးမှာတော့ သူ့ရဲ့ အထက်အရာရှိဟာ သူ့ရဲ့ မှာရပ်ပြီး တံဆိပ်ကို သူရင်ဘတ်မှာတပ်ပေးပြီး သူ့ အသားထဲဖောက်ဝင်သွားသလိုနာကျင်ရတဲ့အထိ တံဆိပ်လေးကို ထုချလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီကတည်းက စလို့ ဂျွန်ဟာ သူရင်ဘတ်က တံဆိပ်ထုတုန်းကရတဲ့ အမာရွတ်လေး ကို လူတွေမြင်အောင်လို့ သူ့အင်္ကျီကို ရင်ဘတ်ဟာပြီး ဝတ်လေ့ရှိပါတယ်။ ဆယ်စုနှစ်တစ်ခုကြာတဲ့အခါမှာ ဂျွန်ဟာ အဲဒီရင်ထိုးတံဆိပ်လေးကလွဲလို့ စစ်တပ်ကနေ သူရဲခွဲတဲ့ အမှတ်တရ ပစ္စည်းအားလုံးကို စွန့်ပစ်လိုက်ပါတယ်။ အဲဒါလေးကိုတော့ ဂုဏ်ယူစရာတစ်ခုအနေနဲ့ သူ့ဧည့်ခန်းရဲ့ နံရံမှာ ချိတ်ဆွဲထားလေ့ရှိပါတယ်။

မာ့ခ်ဟာ ဈေးညှိတက်နေတဲ့ ဟာလီဒေ့စ်ဆင် ဆိုင်ကယ်တစ်စီးကို ဘယ်သူ့အကူအညီမှမပါဘဲ ပြန်လည်ပြင်ဆင်နေပါတယ်။ စနေ၊ တနင်္ဂနွေ ပိတ်ရက်တွေနဲ့ အားလပ်ရက် ရတဲ့အချိန်တိုင်းမှာ သူဟာ အဲဒီဆိုင်ကယ်ကို အားကြိုးမာန်တက် ပြင်ဆင်နေပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ သူ့ရဲ့ အိမ်ထောင်ရေးအခြေအနေဟာလည်း ပြိုကွဲလုနီးနီးဖြစ်နေ ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်တွေဟာ မာ့ခ်အတွက် ရုန်းကန်ရတဲ့ အချိန်တွေပါပဲ။ ဒါပေမယ့် နောက်ဆုံးမှာတော့ မာ့ခ် ကြိုးစားအားထုတ်မှုရဲ့ ဆုလဒ်အဖြစ် သူ့ရဲ့ ဆိုင်ကယ်ဟာ လမ်းပေါ်မှာ စီးနင်းဖို့ အဆင့်သင့်ဖြစ်သွားပြီး နေရောင်အောက်မှာ ပြုံးပြက်တောက်ပနေပါတော့တယ်။ နှစ်နှစ်ကြာတဲ့အခါမှာတော့ မာ့ခ်ဟာ ဆိုးဆိုးရွားရွားပဲ ငွေလိုလာပါ တယ်။ သူဟာ သူ့ရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှုတွေအားလုံးကို ရောင်းထုတ်ခဲ့ပါတယ်။ တီဗီ၊ ကား ကစလို့ သူ့အိမ်ကိုတောင်မှ ရောင်းထုတ်ခဲ့ပေမယ့် မာ့ခ်ဟာ ဆိုင်ကယ်ကိုတော့ မရောင်းခဲ့ ပါဘူး။ လူတစ်ယောက်က ပေါက်ဈေးရဲ့ နှစ်ဆပေးမယ်လို့ ကမ်းလှမ်းလာတာကိုတောင်မှ မာ့ခ်ဟာ သူ့ဆိုင်ကယ်ကို ရောင်းဖို့ရာ ငြင်းဆန်ခဲ့ပါတယ်။

ဂျွန်နဲ့ မာ့ခ်ဟာ အားထုတ်မှု မှန်ကန်ကြောင်းပြခြင်း အစွဲရှိ သားကောင်တွေဖြစ်ပါတယ်။ အလုပ်တာဝန်တစ်ခုအပေါ်မှာ ခင်းများ အားအင်စိုက်ထုတ်ထားတာ များတဲ့အခါ ရလာဒ်အပေါ်မှာ အလွန်အမင်း တန်ဖိုးထားမိသွားတတ်ပါတယ်။ ဂျွန်ဟာ လေထီးစစ်သားဆိုတဲ့ တံဆိပ်ကလေးရရှိအရေးမှာ သင်တန်းတက်နေတဲ့ တလျှောက်လုံး စိုက်ထုတ်ထားရတဲ့ ကိုယ်ကာယပင်ပန်းဆင်းရဲမှုတွေဟာ အလွန်ကြီးမားပါတယ်။ အဲ့ဒီ ဆင်းရဲဒုက္ခဟာ သူခံစားခဲ့ရတဲ့ အခြားသော ဆင်းရဲဒုက္ခတွေထက် ပိုမိုများပြားလွန်းခဲ့ပါတယ်။ မာ့ခ်ရဲ့ ဟာလီဟာ သူ့ကို နာရီပေါင်းများစွာ ကုန်စေခဲ့ပါတယ်။ သူ့ဇနီးနဲ့တောင် ပြတ်လုနီးနီးဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူဟာ အဲ့ဒီဆိုင်ကယ်ကို ဘယ်တော့မှပြန်မရောင်းမယ့် ဆုတစ်ခုအဖြစ် သတ်မှတ်ခဲ့ပါတယ်။

အားထုတ်မှု မှန်ကန်ကြောင်းပြခြင်းအစွဲဟာ သိပ္ပံပျက်ယွင်းခြင်း တစ်မျိုးဖြစ်ပါတယ်။ ပုံမှန်ဆုတ်ဆိပ်လေးတစ်ခု တပ်လို့ ရင်ဘတ်မှာ အပေါက်လေးဖြစ်သွားတာဟာ ဘာမှထူးခြားတဲ့ကိစ္စတော့မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ဂျွန်ရဲ့ ဦးကျောက်ဟာ သူခံစားခဲ့ရတဲ့ ဒုက္ခတွေကို အစားထိုးတဲ့အနေနဲ့ ဒီဆုတ်ဆိပ်လေးအပေါ်မှာ တန်ဖိုးပိုထားပေးလိုက်ပါတယ်။ ပုံမှန်ရိုးရိုး တံဆိပ်လေးတစ်ခုအပေါ်မှာပဲ တန်ဖိုးအားအင်တစ်ခုခု ရှိနေသလို သူ့စိတ်က သတ်မှတ်လိုက်တာပါ။ ဒါတွေအားလုံးဟာ မသိစိတ်အားဖြင့် ဖြစ်ပွားလေ့ရှိပြီး ကာကွယ်ဖို့လည်း အင်မတန်ခက်ခဲပါတယ်။

အစုအဖွဲ့တွေဟာ အဖွဲ့ဝင်တွေ သူတို့နဲ့ မြဲမြံနေစေဖို့အတွက် ဒီအဖွဲ့ကို အသုံးပြုကြပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ဂိုဏ်းဝင်အဖြစ် သွတ်သွင်းခြင်းအခမ်းအနားတွေကို ကြည့်နိုင်ပါတယ်။ ဂိုဏ်းဂဏတွေ အဖွဲ့အစည်းအသင်းအပင်းတွေဟာ ခက်ခဲကြမ်းတမ်းတဲ့ စမ်းသပ်မှုတွေကို ခံနိုင်ရည်ရှိပြီး အောင်မြင်မှုသာ အဖွဲ့ဝင်အဖြစ် လက်ခံခြင်းအားဖြင့် အဖွဲ့ဝင်တွေအနေနဲ့ အဖွဲ့ထဲကို ဝင်ခွင့်ရတာကို ဂုဏ်ယူမှုတစ်ခုအနေနဲ့ ထင်သွားအောင် လုပ်လေ့ရှိပါတယ်။ လေ့လာမှုတွေအရ ဝင်ခွင့်စာမေးပွဲဟာ ခက်ခဲလေလေ ဝင်ခွင့်ရသူတွေဟာ သူတို့တက်ရတဲ့ သင်တန်းကို တန်ဖိုးထားဂုဏ်ယူလေလေဖြစ်ပါတယ်။ အမ်ဘီအေ ကျောင်းတွေဟာ အဲ့သလိုနည်းနဲ့ပဲ သူတို့ရဲ့ သင်တန်းကို ပိုမိုတန်ဖိုးထားအောင် လုပ်လေ့ရှိကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ ကျောင်းသားတွေကို နေ့ရောညပါ အနားမရဘဲ လေ့လာဆည်းပူးနေအောင် လုပ်ထားကြပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံ စိတ်ပင်ပန်းနွမ်းနယ်အောင် အထိလုပ်ထားလေ့ရှိပါတယ်။ သင်တန်းမှာသင်တဲ့အရာတွေဟာ ဘယ်လောက်အသုံးဝင်သလဲ ဘယ်လောက်ချာတူးလန်သလဲ ဆိုတာပေါ် မူမတည်ဘဲ အမ်ဘီအေ ရသွားတာနဲ့ ကျောင်းသားတွေဟာ သူတို့ပင်ပင်ပန်းပန်းလုပ်ပြီးမှ ရလာတဲ့ ဘွဲ့တစ်ခုဖြစ်တဲ့အတွက် ဒီဘွဲ့ဟာ သူတို့ရဲ့ လုပ်ငန်းခွင်အတွက် အင်မတန်မှ အရေးကြီးတဲ့ ဘွဲ့တစ်ခု အဖြစ် မှတ်ယူသွားကြတော့တာပါ။

အားထုတ်မှု မှန်ကန်ကြောင်းပြခြင်းအစွဲရဲ့ အပျော့စားပုံစံကိုတော့ အိုင်ကီယာ သက်ရောက်မှုလို့ခေါ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ့်ဟာကိုယ်တပ်ဆင်ရတဲ့ ပရိဘောဂတွေကို အခြားသော ဒီဇိုင်းနာတွေထုတ်လုပ်တဲ့ ဈေးကြီးတဲ့ အရံသင့်ပရိဘောဂတွေထက် ပိုမိုတန်ဖိုးထားတတ်ကြပါတယ်။ လက်ချုပ်ခြေအိတ်တွေ ဆိုတာလည်း ထို့အတူပါ။ ကိုယ်တိုင်လက်နဲ့ချုပ်ထားတဲ့ ခြေအိတ်တစ်ခုဟာ စုတ်ပြဲပြီး ခေတ်မမှီဘဲ ဒီတိအောက်နေပြီဆိုရင်တောင်မှ အလွယ်တကူ စွန့်မပြစ်ချင်တတ်ကြပါဘူး။ မဟာဗျူဟာတစ်ခု ဖြစ်သော်လည်း လပေါင်းများစွာ ကြိုးပမ်းအားထုတ် အလုပ်လုပ်ထားတဲ့ မန်နေဂျာတစ်ဦးဟာ သူ့ရဲ့ စီမံကိန်းဗျူဟာကို မေ့မိဋ္ဌာန်ကျကျ ပြန်သုံးသပ်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီဇိုင်းနာတွေ၊ ဇာတ်ညွှန်းရေးသူတွေ၊ ကုန်စည်အသစ်ထုတ်လုပ်သူတွေ နဲ့ အခြားသော ကိုယ်ပိုင်ဖန်တီးမှုနဲ့ အသက်မွေးကြတဲ့သူတွေဟာ ကိုယ်လုပ်ထားတာကို ကောင်းတယ်လို့ပဲ မြင်ပြီး ဒီအစွဲရဲ့ သားကောင်တွေအဖြစ် ရောက်ကုန်ကြလေ့ရှိပါတယ်။

(၁၉၅၀) နှစ်တွေမှာ ကိတ်မုန့် အသင့်လုပ် အမုန့်တွေကို ဈေးကွက်ထဲကို စတင်မိတ်ဆက်ခဲ့ပါတယ်။ လုံးဝကျိန်းသေ ဈေးကွက်ထဲမှာပေါက်မယ် လို့ ထုတ်လုပ်သူတွေက ထင်ခဲ့ကြပါတယ်။ တက်တက်စင်လဲ့တာပါ။ အိမ်ရှင်မတွေက အသင့်လုပ်အမုန့်တွေကို မကြိုက်ကြပါဘူး။ သူတို့လုပ်ရတဲ့ အလုပ်ကို လွယ်ကူသွားတယ်လို့ အများက ထင်တာကိုမကြိုက်ကြလို့ပါ။ အဲ့ဒီမှာ ထုတ်လုပ်သူတွေဟာ မုန့်လုပ်ရတဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်ကို နံနက်ပိုမို ခက်ခဲအောင် ပြင်ဆင်ခဲ့ရပါတယ်။ ကြက်ဥကို ကိုယ်တိုင်ခေါက်ရ တာမျိုးလို အဆင့်တွေ ထပ်တိုးခဲ့ရပါတယ်။ အဲ့သလို အဆင့်တွေထပ်တိုးလိုက်တော့မှ အမျိုးသမီးတွေရဲ့ နှစ်သက်မှုကို ပိုမိုရရှိခဲ့ပါတယ်။

အခုဆိုရင် ခင်ဗျားဟာ အားထုတ်မှု မှန်ကန်ကြောင်းပြခြင်းအစွဲကို သိပါပြီ။ ခင်ဗျားရဲ့ ပရောဂျက်တွေကို မေ့မိဋ္ဌာန်ကျကျ ဝေဖန်သုံးသပ်နိုင်ပါပြီ။ ဒါလေးကို စမ်းကြည့်ပါ။ ခင်ဗျား တစ်ခုခုကို အချိန်တွေ အားထုတ်မှုတွေ များစွာပေးပြီး ကြိုးပမ်းခဲ့တယ်ဆိုရင် နောက်အနည်းငယ်ဆုတ်ပြီးတော့ ရလဒ်ကို သုံးသပ်ကြည့်ပါ။ ရလဒ် သန့်သန့်ကိုသာ သုံးသပ်ကြည့်ပါ။ ခင်ဗျား ဝတ္ထုတစ်ပုဒ်ကို ငါးနှစ်တိုင်ကြိုးစားရေးခဲ့ပြီး ဘယ်ထုတ်ဝေသူကမှ မကြိုက်ဘူးဆိုရင် အဲ့ဒီဝတ္ထုဟာ မကောင်းတာကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျား တက်ခဲ့တဲ့ အမ်ဘီအေ သင်တန်းကို အခြားတစ်ယောက်ကို ခင်ဗျား တက်ဖို့ညွှန်းနိုင်မလား။ ခင်ဗျားနှစ်ပေါင်းများစွာ ပိုးပန်းနေတဲ့ မိန်းကလေးတစ်ဦး ရှိတယ်ဆိုကြပါစို့။ သူမဟာ အခြားသော အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ထက်ပိုကောင်းသလားလို့မေးရင် ကောင်းတယ်လို့ ဘယ်သူ ချက်ချင်းဖြေမလဲ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ဘာကြောင့် သေးငယ်တဲ့အရာတွေကို အကြီးကြီးမြင်ယောင်နေတာလဲ
(သေးငယ်သော ကိန်းဂဏန်းများ ဥပဒေသ)

++++++

ခင်ဗျားဟာ စတိုးဆိုင် (၁၀၀၀) ရှိတဲ့ လက်လီအရောင်းဆိုင်ကုမ္ပဏီရဲ့ ဘုတ်အဖွဲ့ဝင်တစ်ဦးဆိုကြပါစို့။ စတိုးဆိုင်တွေရဲ့ တစ်ဝက်ဟာ မြို့ကြီးမှာရှိပါတယ်။ ကျန်တဲ့ တစ်ဝက်ကတော့ မြို့ကြီးနဲ့ အလှမ်းဝေးတဲ့ မြို့ငယ်လေးတွေမှာ ရှိပါတယ်။ စီအီးအိုရဲ့ ညွှန်ကြားချက်အရ အကြံပေးတစ်ဦးဟာ ဆိုင်မှာ အလစ်သုတ်ခံရတဲ့ ကိစ္စတွေကို လေ့လာပြီး အခု သူ့ရဲ့ တွေ့ရှိချက်တွေကို တင်ပြတော့မှာဖြစ်ပါတယ်။ ပရိုဂျက်တာမှာ အရေးနိမ့်နည်းယှဉ်ရင် အလစ်သုတ်မှုနှုန်း အများဆုံးဖြစ်နေတဲ့ ဆိုင်ခွဲ (၁၀၀) ရဲ့ စာရင်းကို ထိုးပြထားပါတယ်။ အဲ့ဒီ ဇယားရဲ့ အပေါ်မှာ စာလုံးအမည်းနဲ့ ထိုးပြထားတဲ့ သူ့ခွဲသုံးသပ်ချက်က “အလစ်သုတ်ခံရမှုနှုန်း အများဆုံး ဆိုင်ခွဲများသည် မြို့ငယ်လေးများရှိ ဆိုင်များဖြစ်သည်” ..။ ခဏတာငြိမ်သက်နေပြီးမှ မယုံမကြည်နိုင်ဖြစ်နေတဲ့ စီအီးအိုဟာ “လူကြီးမင်းများခင်ဗျာ .. ကျွန်တော်တို့ လုပ်ရမယ့် နောက်တဆင့်ကတော့ ရှင်းသွားပါပြီ .. ကျွန်တော်တို့ ဟာ အပိုလိုမြို့ရေးစနစ်တွေကို မြို့ငယ်လေးတွေမှာရှိတဲ့ ဆိုင်ခွဲတွေမှာ တပ်ဆင်ရတော့မှာဖြစ်ပါတယ် .. အဲ့ဒီ တောသားတွေ ကျုပ်တို့ဆီက ထပ်မိုးနိုင်ဦးမလား ကြည့်ကြ တာပေါ့ .. ခင်ဗျားတို့အားလုံး ကျွန်တော်ပြောတာကို သဘောတူကြရဲ့လားဗျာ” ..။

ခင်ဗျားဟာ စီအီးအိုပြောတာကို အပြည့်အဝကြီးသဘောမတူပါဘူး။ အဲ့ဒီတော့ ခင်ဗျားဟာ အကြံပေးကို အလစ်သုတ်ခံရမှုနှုန်း အနည်းဆုံး ဆိုင်ခွဲ (၁၀၀) ရဲ့ စာရင်းကို ပြပေးဖို့ တောင်းဆိုလိုက်ပါတယ်။ စာရင်းကို အနည်းငယ် အပြောင်းအလဲလုပ်ပြီးကြည့်လိုက်တဲ့အခါမှာ အလစ်သုတ်ခံရမှု အနည်းဆုံး ဆိုင်ခွဲ (၁၀၀) ရဲ့ စာရင်းပေါ်လာပါတယ်။ အံ့ဩစရာ ပါပဲ။ အလစ်သုတ်ခံရမှု အနည်းဆုံး ဆိုင်ခွဲ (၁၀၀) ကလည်း မြို့ငယ်လေးတွေက ဆိုင်ခွဲတွေပဲ ဖြစ်နေပါတယ်။ အဲ့ဒီနောက်မှာ ခင်ဗျားရဲ့ ယူဆချက်ကို

တင်ပြပါ တယ်။ “အဓိက မူတည်ပြီး ဆုံးဖြတ်ချက်ချရမယ့် အချက်က တည်နေရာမဟုတ်ပါဘူး ... တကယ် အရေးပါတဲ့ အချက်က ဆိုင်ရဲ့ အရွယ်အစားပဲဖြစ်ပါတယ် ... ဗြိတိသျှလေးတွေမှာ ဆိုင်ရဲ့ အရွယ်အစားတွေက သေးပါတယ် ... အဲဒီတော့ အလစ်သုတ်မှု အနည်းငယ်လေးဖြစ်တာနဲ့ အရောင်းနဲ့ အလစ်သုတ်ခံရတဲ့ နှုန်းကို အချိုးချ ကြည့်လိုက်တဲ့ အခါမှာ များပြားကြီးမားနေတာဖြစ်ပါတယ် ... ဒါကြောင့် ကျေးလက်က ဆိုင်တွေရဲ့ အလစ်သုတ်ခံရတဲ့ နှုန်းဟာ ဗြိတိသျှက ဆိုင်တွေရဲ့ နှုန်းထက် များပြား နေတာဖြစ်ပါတယ် ... လူကြီးမင်းများခင်ဗျာ ... ကျွန်တော်အခု ခင်ဗျားတို့ကိုပြောပြလိုက်တဲ့ အကြောင်းအရာက သေးငယ်သော ကိန်းဂဏန်းများ ဥပဒေသ ဆိုတာပဲ ဖြစ်ပါ တယ် ... အဲဒါကို ထည့် မစဉ်းစားမိကြတဲ့အတွက် ခင်ဗျားတို့ဟာ ဆုံးဖြတ်ချက် အမှားထဲကို ရောက်သွားလုနီးနီးဖြစ်သွားကြတာပါပဲ” ...။

သေးငယ်သော ကိန်းဂဏန်းများ ဥပဒေသ ဆိုတာဟာ ကျွန်တော်တို့ ထိုးထွင်းသိနဲ့ သိနိုင်တာမျိုးမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် လူတွေ (အထူးသဖြင့် စာနယ်ဇင်းသမားတွေ၊ မန်နေဂျာတွေ၊ ဘုတ်အဖွဲ့ဝင်တွေ) ဟာ အဲဒီအဖွဲ့ထဲကို ကျတုန်းကြတာပါ။ တော်တော်ကြီး သိသာနိုင်တဲ့ ဥပမာတစ်ခုကို ကြည့်ကြရအောင်။ အလစ်သုတ်ခံရတဲ့ နှုန်းနေရာမှာ ဆိုင်တွေမှာရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ပျမ်းမျှကိုယ်အလေးချိန်ကို စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ဆိုင်ပေါင်း (၁၀၀၀) အစား နှစ်ဆိုင်ကိုပဲ ယူပြီးစဉ်းစားကြည့်ရအောင်။ ဆိုင်အကြီးကြီးတစ်ဆိုင်နဲ့ ဆိုင်သေးသေး လေးတစ်ဆိုင်ပေါ့။ ဆိုင်ကြီးမှာက ဝန်ထမ်း (၁၀၀၀) ရှိမယ်။ ဆိုင်လေးမှာကတော့ နှစ်ယောက်ပဲ ရှိမယ်။ ဆိုင်ကြီးတွေမှာရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ပျမ်းမျှ ကိုယ်အလေးချိန်ဟာ အကြမ်းဖျင်းအားဖြင့် ဝန်ထမ်းအရေအတွက်နဲ့ ဆက်နွယ်မှု ရှိနေပါလိမ့်မယ်။ ဆိုင်ကြီးတစ်ဆိုင်ရဲ့ ပျမ်းမျှကိုယ်အလေးချိန်ဟာ (၁၇၀) ပေါင် ရှိတယ် ဆိုကြပါစို့။ ဘယ်သူတွေကိုပဲ ထုတ်ပစ်သည်ဖြစ်စေ အသစ်ထပ်ခန့်သည်ဖြစ်စေ အဲဒီပျမ်းမျှကိုယ်အလေးချိန်ပေါ်မှာ အများကြီးသက်ရောက်မှု မရှိနိုင်ပါဘူး။ ဆိုင်လေးတွေမှာ တော့ အဲသလို မဟုတ်တော့ပါဘူး။ ဆိုင်မန်နေဂျာနဲ့ သူရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်ဟာ ဝသလား ပိန်သလား ဆိုတဲ့အချက်ဟာ ပျမ်းမျှ ကိုယ်အလေးချိန်အပေါ်မှာ အများကြီး သက် ရောက်မှု ရှိသွားပါပြီ။

အလစ်သုတ်ခံရတဲ့ ကိစ္စဆီကို ပြန်သွားကြည့်ရအောင်။ အခုဆိုရင် ဆိုင်သေးလေလေ သူရဲ့ အရောင်းနဲ့ အလစ်သုတ်ခံရမှုနှုန်းအချိုးအဆဟာ အပြောင်းအလဲများများ ဖြစ်နိုင် လေလေဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ နားလည်နေပါပြီ။ တအားမြင့်တဲ့နှုန်းကနေ တအားနိမ့်တဲ့ နှုန်းအထိကို အပြောင်းအလဲဖြစ်သွားနိုင်တာပါ။ သူရဲ့ အိတ်ဇဲလ် ဇယားကွက်ကို အကြံပေးတာ ဘယ်လိုပဲ အပြောင်းအလဲလုပ်သည်ဖြစ်စေ အလစ်သုတ်ခံရတဲ့ နှုန်းကို ဆိုင်ရဲ့ အရွယ်အစားနဲ့ပဲ အချိုးချပြီး စီးသွားမယ်ဆိုရင် ဆိုင်လေးတွေဟာ အောက်ဆုံး မှာပဲ ရှိနေမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဆိုင်ကြီးတွေကတော့ အလယ်ပိုင်းမှာရှိနေမှာဖြစ်ပါတယ်။ အပေါ်ပိုင်းမှာတော့ရော၊ အပေါ်ပိုင်းမှာတော့ ဆိုင်လေးတွေပဲ ရှိနေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် စီးဒီးအိုရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ဟာ အသုံးမဝင်ပါဘူး။ အနည်းဆုံးတော့ ဗြိတိသျှလေးက ဆိုင်ခွဲတိုင်းကို အပိုလိုမြဲရေးစနစ်တွေလိုက်တပ်စရာ မလိုပါဘူး။

အောက်က ဇယားလမ်းလေးကို ခင်ဗျား သတင်းစာထဲမှာဖတ်ရတယ် ဆိုပါစို့။ “ယခုမှ စတင်ထူထောင်သော လုပ်ငန်းလေးများသည် ပို၍ထက်မြက်သော ဝန်ထမ်းများကို ခန့်ထားလေ့ရှိကြသည် ... အချိုးသား မလိုအပ်မှုသုတေသန အင်တီကျူမှ ကြီးမားပြုလုပ်သော လေ့လာမှုတစ်ရပ်တွင် အမေရိကန် ကုမ္ပဏီများရှိ ဝန်ထမ်းများ၏ ပျမ်းမျှ အိုင်ကျူကို တွက်ချက်ခဲ့ကြသည် ... ရလဒ်မှာ စတင်ထူထောင်သော လုပ်ငန်းငယ်လေးများမှ ဝန်ထမ်းများသည် မင်ဆာ(အိုင်ကျူစစ်ဆေးလွှာ) အဆင့်ထက်မြက်သော ဝန်ထမ်းများကို ငှားရမ်းခန့်ထားကြောင်း တွေ့ရှိရသည်” ...။ အဲဒါကို ဖတ်ပြီးပြီးချင်းမှာ ခင်ဗျား ဘယ်လိုတုန့်ပြန်မလဲ။ မျက်ခုံးတော့ ပင့်မိသွားမယ်ထင်ပါတယ်။ ဒါဟာ သေးငယ်သော ကိန်းဂဏန်းများ ဥပဒေသ ရဲ့ ဥပမာကောင်းတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ စတင်ထူထောင်ကာစ လုပ်ငန်းလေးတွေဟာ ဝန်ထမ်းနည်းနည်းပဲ ငှားပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ ရဲ့ ပျမ်းမျှအိုင်ကျူဟာ လုပ်ငန်းကြီးတွေနဲ့ နှိုင်းယှဉ်ရင် အပြောင်းအလဲ ကျယ်ပြန့်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် လုပ်ငန်းငယ်လေးတွေဟာ ထိပ်ဆုံးနဲ့ အောက်ဆုံးမှာ ရှိနေကြမှာပါပဲ။ အချိုးသား အင်စတီကျူရဲ့ သုတေသနဟာ အသုံးမကျဖြစ်သွားပါတယ်။ ဒါဟာ ပြောင်းလဲမှု ဥပဒေသကို သေချာအောင် အထောက်အပံ့ပေးသလိုပဲ ဖြစ်သွားပါတယ်။

ဒါကြောင့် သေးငယ်တဲ့ အရာလေးတွေရဲ့ စာရင်းအင်းကို ခင်ဗျားကြားရတိုင်းမှာ ဂရုပြပါ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖြစ်စေ၊ အိမ်ထောင်စုဖြစ်စေ၊ ဗြိတိသျှဖြစ်စေ၊ သတင်းအချက် အလက် စင်တာတွေဖြစ်စေ၊ ခြံတောင်ပိုဖြစ်စေ၊ ကျောင်းဖြစ်စေ ... စသဖြင့်ပေါ့။ အံ့ဩဖွယ်ရာကောင်းတဲ့ တွေ့ရှိချက်ဆိုတာတွေဟာလည်း သေသေချာချာလေ့လာ ကြည့်ရင် ကျပန်းပျံ့ နဲ့ပုံနဲ့ ပျံ့ နဲ့နေကြတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူရဲ့ နောက်ဆုံးထုတ်တဲ့ စာအုပ်ထဲမှာ နိဗ္ဗာန်ဆိုင်ရာ အနိစ္စရယ် ခန့်မှန်းကာ အတွေ့အကြုံ ရင်ကျက်တဲ့ သိပ္ပံ ပညာရှင်တွေတောင်မှ သေးငယ်သော ကိန်းဂဏန်းများ ဥပဒေသ ထဲကို ရောက်သွားတတ်ကြတယ်လို့ ဖော်ပြထားပါတယ်။ အဲဒါက ဒီအဖွဲ့အကြောင်းကို ထပ်မံ အားဖြည့် ပြောပြနေတာပါပဲ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ဂရုတစိုက် ကိုင်တွယ်ပါ
(မျှော်မှန်းချက်များ)

+++++

(၂၀၀၆) ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ (၁) ရက်နေ့မှာ ဂူဂဲလ်ဟာ (၂၀၀၅) ခုနှစ် နောက်ဆုံးသုံးလပတ်ရဲ့ ဘဏ္ဍာရေး ရလဒ်တွေကို ထုတ်ပြန်ခဲ့ပါတယ်။ ဝင်ငွေဟာ (၉၇)% တိုးတက်ခဲ့ ပါတယ်။ အသားတင် အမြတ်က (၈၂)% တိုးတက်ခဲ့ပါတယ်။ စံချိန်ချိုးခဲ့တဲ့ သုံးလပတ်ပါပဲ။ စတော့ဈေးကွက်ဟာ ဒီလိုထူးခြားတဲ့ အခြေအနေကို ဖြစ်သွားတဲ့ ကိန်းဂဏန်း တွေကို ဘယ်လိုတုန့်ပြန်ခဲ့ပါသလဲ။ စက္ကန့်ပိုင်းအတွင်းမှာပဲ ရှယ်ယာဈေးဟာ (၁၆)% ကျသွားပါတယ်။ အဲဒီအချိန်လေး အတောအတွင်းမှာ ဝယ်ကြရောင်းကြလို့ပါ။ ပြန် တည်ငြိမ်သွားတဲ့အချိန်မှာတော့ ရှယ်ယာဈေးနှုန်းဟာ နောက်ထပ် (၁၅)% ကျသွားပြန်ပါတယ်။ တကယ်ကြောက်စရာကောင်းတဲ့ အခြေအနေပါ။ စိတ်ပျက်လက်ပျက် ဖြစ်သွားတဲ့ စတော့ဈေးကွက်မှာ အရောင်းအဝယ်လုပ်တဲ့သူတစ်ဦးဟာ သူ့ ဘဏ္ဍာရန် ဒီလိုရေးထားပါတယ် ... “ငါ ခုန်ချပစ်လိုက်ဖို့ ဘယ်မိုးမျှော်တိုက်က အကောင်းဆုံး ဖြစ်မလဲ” ...။

ဘာမှားလို့ပါလဲ။ ပေါလ်စတိုက သုံးသပ်သူတွေကတော့ ဖြစ်လာမယ့်အခြေအနေကို သုံးသပ်ရာမှာ ပိုကောင်းတဲ့ ရလဒ်ရရှိခဲ့ပါတယ်။ အချို့သူတွေ အရုံးပေါ်တဲ့ အချိန်မှာပဲ သူတို့ဟာ မီဒီယာဘီလူးကြီး ဂူဂဲလ်ဆီကနေ ဒေါ်လာ (၂၀) ဘီလီယံလောက် အမြတ်ထွက်ခဲ့ကြပါတယ်။

ငွေကြေးဈေးကွက်ရဲ့ ဖြစ်လာမယ့်အခြေအနေတွေကို ဘယ်သူမှ တိတိကျကျ ခန့်မှန်းလို့မရဘူးဆိုတာကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတိုင်း သိကြပါတယ်။ မှားယွင်းညံ့ဖျင်းတဲ့ ခန့်မှန်းချက် တွေအတွက် ယုတ္တိဗေဒတုန့်ပြန်မှုတွေကတော့ “ညံ့ဖျင်းတဲ့ ခန့်မှန်းမှုပါပဲ ... ငါ့အမှားပါ” စတဲ့ စကားတွေဖြစ်ရပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေကတော့ အဲဒီအတိုင်း မတုန့်ပြန်ခဲ့ကြပါဘူး။ (၂၀၀၆) ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလမှာ ဂျူနီပါ နက်ဝက်စ် က ရှယ်ယာတစ်ခုစီကနေ ပြန်ရတဲ့ ဝင်ငွေဟာ သုံးသပ်သူတွေခန့်မှန်းတာထက် စင် ဆယ်ပုံတစ်ပုံပဲ နည်းခဲ့တာပါဆိုတဲ့ သတင်းကောင်းကို ကြေငြာချက်ထုတ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကြေငြာချက်ထုတ်ပြီးနောက်မှာ ရှယ်ယာဈေးနှုန်းက (၂၁)% ကျဆင်းခဲ့ပြီး ကုမ္ပဏီရဲ့ တန်ဖိုး က ဒေါ်လာ (၂.၅) ဘီလီယံ ကျဆင်းသွားခဲ့ပါတယ်။ ကြေငြာချက်ထုတ် ပြီးနောက်မှာတော့ ခန့်မှန်းချက်နဲ့ကွာဟမှုဟာ ဘယ်လောက်ပဲ သေးငယ်နေပါစေ လူတွေရဲ့

မျှော်မှန်းချက်ထဲမှာ ဒါကို ကုမ္ပဏီအခြေအနေ မကောင်းဘူး လို့ ယူဆခဲ့ကြတဲ့ အတွက် ဒီလိုမျိုး ဈေးကျတာတွေဖြစ်ရတာပါ။ သေးငယ်တဲ့ အပြစ်လေးအတွက် ကြီးမားတဲ့ ပြစ်ဒဏ်ပေးခံရတယ်ဆိုတဲ့ ခြာကိုနီယံ အပြစ်ပေးမှု အခြေ အနေမျိုး ဖြစ်သွားခဲ့ တာပါ။

များစွာသော ကုမ္ပဏီတွေကတော့ လေ့လာသုံးသပ်သူတွေရဲ့ ခန့်မှန်းချက်ကို ပြည့်မီအောင် အသည်းအသန်အားထုတ်ကြိုးပမ်းကြပါတယ်။ ဒါမျိုးကို ရှောင်လွှဲချင်တဲ့အတွက် တချို့က ကိုယ်တိုင်ခန့်မှန်းချက်တွေထုတ်ကြပါတယ်။ ဘုရားစူး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လမ်းညွှန်စာစောင်တွေထွက်လာတာပေါ့။ ကောင်းတဲ့ ကိစ္စရပ်တော့ မဟုတ်ပါဘူး။ အခုဆိုရင် ဈေးကွက်ဟာ ဒီလိုမျိုး အဖွဲ့အစည်းအတွင်းက ထုတ်ပြန်တဲ့ ခန့်မှန်းချက်တွေကိုပဲ အာရုံစိုက်ကြပါတော့တယ်။ ပြီးတော့ အဲဒီ ခန့်မှန်းချက်တွေကို သေသေချာချာလေ့လာပြီး အဲဒီကနေ အမြတ်ငွေရဖို့ ကြိုးပမ်းကြပါတယ်။ ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တွေကိုလည်း ဒီခန့်မှန်းချက်တွေအတိုင်း ပြည့်မီအောင်လုပ်ဖို့ တွန်းအားပေးကြပါတယ်။ ပြီးတော့ ဒါတွေကို မပြည့်ပြည့်အောင် စာရင်းဇယားတွေကိုလည်း လှည့်ကွက်အမျိုးမျိုးသုံးပြီး ရေးဆွဲကြပါတော့တယ်။

ကံကောင်းထောက်မစွာနဲ့ပဲ မျှော်မှန်းချက်တွေဟာ သိသာတဲ့ ကောင်းကျိုးတွေကိုလည်း ဖြစ်စေနိုင်ပါတယ်။ (၁၉၆၅) ခုနှစ်မှာ အမေရိကန် စိတ်ပညာရှင် ရောဘတ် ရိုစနီသယ် ဟာ အကျိုးရှိတဲ့ စမ်းသပ်ချက်တစ်ရပ်ကို ကျောင်းတွေမှာ လုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ ဆရာ၊ ဆရာမတွေကို ကျောင်းသားတွေထဲက ဉာဏ်ရည်မြင့်မားပြီး အလားအလာရှိတဲ့ ကျောင်းသားတွေ ကိုရွေးထုတ်ပေးနိုင်မယ့် စမ်းသပ်ချက်အသစ် (အတုပါ) တစ်ခု လုပ်မယ်လို့ ပြောထားပါတယ်။ ပြီးတော့ ကျောင်းသားတွေထဲက အယောက် (၂၀) လောက်ကို ကျန်းမာရေးထုတ်လိုက်ပြီး အဲဒီကျောင်းသားတွေဟာ ပါရမီရှင်လောင်းလေးတွေပါလို့ ပြောထားလိုက်ပါတယ်။ ဆရာ၊ ဆရာမတွေရဲ့ စိတ်ထဲမှာတော့ ဒီကျောင်းသားလေးတွေဟာ ပါရမီရှင်လေးတွေပါလား ဆိုတဲ့ အထင်ကြီးစိတ်ကို ဖြစ်သွားစေခဲ့ပါတယ်။ တစ်နှစ်ကြာပြီးတဲ့နောက်မှာတော့ အဲဒီ ထိန်းချုပ်ထားတဲ့ အစမ်းသပ်ခံကျောင်းသားတွေထဲကနေမှ ရွေးထုတ်ခံထားရတဲ့ ကျောင်းသားတွေဟာ အခြားသောကျောင်းသားတွေထက် ဉာဏ်ရည်သာလွန်တိုးတက်လာတာကို တွေ့ရပါတယ်။ ဒီသက်ရောက်မှုကို ရိုစနီသယ် သက်ရောက်မှု (သို့) ပက်ဂ်မလီယွန် သက်ရောက်မှုလို့ လူသိများထင်ရှားခဲ့ပါတယ်။

သူတို့ရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေကို ခန့်မှန်းချက်တွေနဲ့ မကိုက် ကိုက်အောင် အတင်းအကြပ်သိစိတ်နဲ့ လုပ်ခဲ့တဲ့ စီအီးအိုတွေ စီအမ်အိုတွေနဲ့ မတူပါဘူး။ ဆရာတွေဟာ မသိစိတ်အားဖြင့် လုပ်ဆောင်ခဲ့ကြတာဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ကိုယ်သူတို့ သတိမထားမိဘဲနဲ့ ပါရမီရှင်လေးတွေရဲ့ အပေါ်မှာ ပိုမိုအထူးပြု သင်ကြားပေးမိကြတာပါ။ အဲဒီ အကျိုးဆက်အဖြစ်နဲ့ ပါရမီရှင်လေးတွေဟာ အခြားသူတွေထက် ပိုမိုလေ့လာသင်ကြားခွင့်ရခဲ့ပြီး ဉာဏ်ရည်တိုးတက်ထက်မြက်လာတာဖြစ်ပါတယ်။ ပါရမီရှင်ကျောင်းသားတွေဆိုတဲ့ အချက်ဟာ ဆရာတွေအပေါ်မှာ အလွန်အမင်း လွှမ်းမိုးမှုရှိသွားပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဆရာတွေရဲ့ စိတ်ထဲမှာ ဒီကလေးတွေဟာ ကျောင်းစာတင် ထူးချွန်ရမှာ မဟုတ်ဘဲ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးတွေလည်း မြင့်မားနေရမှာပဲဆိုတဲ့ စိတ်ဖြစ်သွားတာပါ။ ရောင်ခြည်စက်ဝန်း သက်ရောက်မှု (Halo effect) သဘောမျိုးဖြစ်သွားတာပါ။

ကိုယ့်ပုဂ္ဂလမျှော်မှန်းချက်တွေကိုရော ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လိုတုန့်ပြန်ကြပါသလဲ။ ဒါတွေကကျတော့ ကျွန်တော်တို့ကို ပလာစီဘိုး သက်ရောက်မှုဆီ ဦးတည်သွားစေပါတယ်။ ဆေးတွေနဲ့ ကုတုံးတွေဟာ ရောဂါကို သက်သာပျောက်ကင်းစေမှု မရှိရင်တောင်မှ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ယုံကြည်ချက်ကြောင့် ပျောက်ကင်းသွားတာမျိုးပါ။ လူနာတွေ အားလုံးရဲ့ သုံးပုံတစ်ပုံမှာ ပလာစီဘိုး သက်ရောက်မှုကိုတွေ့ရပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီသက်ရောက်မှု ဘယ်လို အလုပ်လုပ်နေသလဲဆိုတာကိုတော့ ကောင်းကောင်းနားမလည်ကြသေးပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့သိရသလောက်ကတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ယုံကြည်မျှော်မှန်းချက်က ကျွန်တော်တို့ ဦးကျောက်နဲ့ ကိုယ်ခန္ဓာရဲ့ ဇီဝဓါတု တွေကို အပြောင်းအလဲ ဖြစ်သွားစေတယ် ဆိုတာလောက်ပါပဲ။ ဒါကြောင့် အယ်လ်ဇိုင်းမားရောဂါသည်တွေကတော့ ဒီသက်ရောက်မှုရဲ့ အကျိုးကို ခံစားခွင့်ရမှာမဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့ရဲ့ ရောဂါအခြေအနေက မျှော်မှန်းချက်နဲ့ ပတ်သက်ပြီးအလုပ်လုပ်တဲ့ ဦးကျောက်ရဲ့ အစိတ်အပိုင်းကို အနားပေးထားလို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

မျှော်မှန်းချက်ဆိုတာ ထိတွေ့ကိုင်တွယ်လို့ မရပေမယ့် သူသက်ရောက်မှုတွေကတော့ တကယ့်ကို အရှိတရားပါ။ သူတို့မှာ တကယ့်အရှိတရားကို ပြောင်းလဲပစ်နိုင်တဲ့ စွမ်းအား ရှိပါတယ်။ မျှော်မှန်းချက်တွေကို လိုသလိုစေစားနိုင်မယ့် ပရိုဂရမ်တွေ ကျွန်တော်တို့ရေးနိုင်မလား။ မျှော်မှန်းချက်တွေ မရှိတဲ့ ဘဝမျိုးနဲ့ ကျွန်တော်တို့ နေထိုင်လို့ ဖြစ်နိုင်ပါ့မလား။ ကံမကောင်းစွာနဲ့ပဲ အဲဒါမျိုးတွေဟာ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် အဲဒါတွေကို အသိစိတ်နဲ့ ကိုင်တွယ်လို့တော့ ရနိုင်ပါတယ်။ ခင်ဗျားအတွက် နဲ့ ခင်ဗျားချစ်တဲ့ သူတွေအတွက် မျှော်မှန်းချက်တွေထားပါ။ အဲဒါဟာ စိတ်အားထက်သန်မှုကို ဖြစ်စေပါလိမ့်မယ်။ တစ်ချိန်ထဲမှာပဲ ခင်ဗျား ထိန်းချုပ်လို့ မရနိုင်တဲ့ ကိစ္စတွေအပေါ်မှာတော့ မျှော်မှန်းချက်သိပ်မထားပါနဲ့။ ဥပမာအားဖြင့် စတော့ဈေးကွက်လိုဟာမျိုးပေါ့။ သူတို့ရဲ့ အန္တရာယ်ကနေ ကာကွယ်နိုင်ဖို့ဆိုရင် အဲဒါတွေရဲ့ အလားအလာဟာ သံသယဖြစ်ဖွယ်ရာကောင်းလေလေ သတိနဲ့ ဆန်းစစ်ဖို့ လိုလေလေ လို့သာ မှတ်ယူထားပါ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ရှေ့တွင် အရှိန်ပိုင်းနှုန်းတိုင်း ကိရိယာရှိသည်
(ရိုးရှင်းသော ယုတ္တိဗေဒ)

++++++

လွယ်ကူတဲ့မေးခွန်းလေး သုံးခုမေးပါမယ်။ ဖြစ်နိုင်ရင် စာရွက်တစ်ရွက်နဲ့ ခဲတံတစ်ချောင်းကို ခပ်မြန်မြန်သွားယူပြီး ခင်ဗျားရဲ့ အဖြေတွေကို ရေးချထားကြည့်ပါ။

ပထမမေးခွန်းက စတိုးဆိုင်တစ်ခုမှာ ပင်ပေါင်ဘောလုံးတစ်လုံးနဲ့ ဘက်တံတစ်ချောင်းကို (၁.၁၀) ဒေါ်လာနဲ့ ရောင်းပါတယ်။ ဘက်တံရဲ့ တန်ဖိုးက ဘောလုံးရဲ့ တန်ဖိုးထက် (၁) ဒေါ်လာ ပိုများပါတယ်။ ဘောလုံးရဲ့ တန်ဖိုးက ဘယ်လောက်ပါလဲ။

ဒုတိယမေးခွန်းက အထည်ချုပ်စက်ရုံတစ်ခုမှာ စက်ငါးခုကနေ အင်္ကျီ ငါးထည်ထွက်ဖို့ ငါးမိနစ် ကြာပါတယ်။ စက်အလုံး (၁၀၀) ကနေ အင်္ကျီ အထည် (၁၀၀) ထွက်ဖို့ ဘယ်နှမိနစ် ကြာပါမလဲ။

တတိယမေးခွန်းက ရေကန်တစ်ခုမှာ ကြားပင်တွေပေါက်နေပါတယ်။ ကြာပင်တွေဟာ အလျှင်အမြန်တိုးပွားနေပြီး တစ်နေ့တစ်နေ့ကို ဧရိယာ နှစ်ဆ တိုးတိုးလာပါတယ်။ ရေကန်တစ်ခုလုံးကိုဖုံးသွားဖို့ (၄၈) ရက်ကြာတယ်ဆိုရင်ရေကန်တစ်ဝက်ကိုဖုံးဖို့ဘယ်နှရက်ကြာပါမလဲ။

အဖြေတွေကို ရေးချမပြီးမချင်း ရှေ့ဆက် မဖတ်ပါနဲ့။

မေးခွန်းတစ်ခုစီရဲ့ အဖြေတစ်ခုစီတိုင်းအတွက် ခင်ဗျားစိတ်ထဲမှာ တွက်မကြည့်ဘဲနဲ့ ထိုးထွင်းပြီးသိနေတဲ့ အဖြေတစ်ခု ရှိနေပါလိမ့်မယ်။ မှန်ကန်တဲ့အဖြေတစ်ခုပေါ့။ မြန်ဆန်ပြီး စိတ်ထဲကနေ ထိုးထွင်းသိလိုက်တဲ့ အဖြေတွေဟာ (၁၀) စဉ်၊ မိနစ် (၁၀၀) နဲ့ (၂၄) ရက်ဆိုပြီးဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။ အဲ့ဒါတွေ အားလုံး မှားပါတယ်။ အဖြေမှန်တွေကတော့ (၅) စဉ်၊ (၅) မိနစ်နဲ့ (၄၇) ရက်တို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

လူထောင်ပေါင်းများစွာဟာ ပါမောက္ခ ရှိန်းဖရက်ဒရစ် ဖန့်တီးထားထံ အထက်က မေးခွန်းသုံးခုဖြစ်တဲ့ (CRT) လို့ခေါ်တဲ့ သိမှုရောင်ပြန်ဟပ်ခြင်း စစ်ဆေးလွှာကို ဖြေဆိုခဲ့ကြပါတယ်။ အခုလက်ရှိအချိန် အထိတော့ ဘော်စတွန်မှာရှိတဲ့ မန်ဆာချူးဆက် နည်းပညာ အင်စတီကျု (MIT) က ကျောင်းသားတွေက ရလဒ်အကောင်းဆုံးပါပဲ။ ပျမ်းမျှအနေနဲ့ သူတို့ဟာ (၂.၁၈) အထိ အဖြေမှန်ခဲ့ကြပါတယ်။ ပရင်စတန်တက္ကသိုလ်က ကျောင်းသားတွေက ဒုတိယလိုက်ပါတယ်။ ပျမ်းမျှ (၁.၆၃) ရှိကြပါတယ်။ အောက်ပိုင်းမှာတော့ မီချီဂန် တက္ကသိုလ်က ကျောင်းသားတွေဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ပျမ်းမျှ (၀.၈၃) ပဲ ရှိကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီလို အဆင့်တွေကို စိတ်ပေးမယ့်လည်း ပျမ်းမျှရမှတ်တွေက စိတ်ဝင်စားဖို့ရာမကောင်းပါဘူး။ တကယ်စိတ်ဝင်စားဖို့ကောင်းတာက အမှတ်များများရတဲ့သူတွေနဲ့ နည်းနည်းပဲရတဲ့သူတွေ ဘာတွေကွာခြားကြသလဲဆိုတာပါ။

သဲလွန်စတစ်ခု ပေးပါမယ်။ လက်ထဲက ငှက်တစ်ကောင်နဲ့ ချုံထဲက ငှက်နှစ်ကောင် ဘယ်ဟာကို ခင်ဗျား ပိုနှစ်သက်ပါသလဲ။ ဖရက်ဒရစ်ရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့တာက (CRT) ရမှတ်နည်းတဲ့ ကျောင်းသားတွေက လက်ထဲက ငှက်တစ်ကောင်ကို ပိုကြိုက်တတ်ကြတဲ့သူတွေပါ။ သူတို့က လုံခြုံစွာပဲ (စွန့်စားမှုမလုပ်ရင်) ကစားချင်ကြတဲ့သူတွေပါ။ တစ်ခုခုရှိတာဟာ ဘာမှမရှိတာထက် ပိုကောင်းတယ်ဆိုတဲ့ စိတ်သဘောမျိုးရှိတဲ့သူတွေပါ။ (၂) မှတ်နဲ့ အထက်ရတဲ့သူတွေကတော့ စွန့်စားမှုတွေကို ပိုမိုလိုလားတဲ့သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ လောင်းကစားသမားစိတ်ဝင်စားချိုးရုံပါတယ်။ များသောအားဖြင့် ယောက်ျားလေးတွေမှာ အဲ့လိုစိတ်မျိုးရှိတတ်ပါတယ်။

အဆင့်နိမ့်သူတွေနဲ့ မြင့်သူတွေကို ခွဲခြားသွားတဲ့ နောက်ထပ်အချက်တစ်ခုကတော့ သူတို့ရဲ့ ရုတ်တရက်ဖြစ်လာတဲ့ စိတ်ကို ထိန်းချုပ်နိုင်မှု ဖြစ်ပါတယ်။ အလွန်အမင်း ဈေးလျှော့ခြင်း ဆိုတဲ့ အခန်းမှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ ချက်ချင်းရမယ် ဆိုတာရဲ့ ကျွန်တော်တို့အပေါ် ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းရှိပုံကို သိရှိခဲ့ကြပြီးဖြစ်ပါတယ်။ ဖရက်ဒရစ်ဟာ အောက်ပါ မေးခွန်းကိုလည်း ပါဝင်ဖြေဆိုတဲ့သူတွေကို မေးခဲ့ပါသေးတယ်။ “ခင်ဗျား အခု ဒေါ်လာ (၃၄၀၀) ယူမလား၊ နောက်လမှ (၃၈၀၀) ယူမလား။ ယေဘုယျအားဖြင့် (CRT) ရမှတ်နည်းတဲ့သူတွေက နည်းနည်းနဲ့ ချက်ချင်းရမယ့်ဟာကို ပိုနှစ်သက်ကြပါတယ်။ သူတို့အတွက်တော့ စောင့်ဆိုင်းရတာဟာ စိန်ခေါ်မှုတစ်ခုလိုပဲ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူတို့ဟာ စိတ်ခံစားမှုအပေါ် အလွန်အမင်း အားပြုကြလို့ပါပဲ။ ဒီအချက်ဟာ ပစ္စည်းတစ်ခုကိုဝယ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်အပေါ်မှာလည်း သက်ရောက်မှု ရှိပါတယ်။ ဆန့်ကျင်ဖက်အနေနဲ့ (CRT) ရမှတ် များတဲ့ သူတွေဟာ ပိုများတဲ့ ရလဒ်ရရှိအတွက် ရက်သတ္တပတ်အနည်းငယ်ထပ်စောင့်ရမယ်ဆိုလည်း စောင့်ကြပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ ပိုများများရရှိအတွက် အခုလက်ရှိဖြစ်နေတဲ့ လိုချင်စိတ်ကို ထိန်းချုပ်နိုင်တဲ့ စိတ်စွမ်းအား သူတို့မှာ ရှိကြပါတယ်။

စဉ်းစားတွေးတောခြင်းဟာ အာရုံခံခြင်းထက် လူကိုပိုမို ပင်ပန်းနွမ်းနယ်စေပါတယ်။ အကျိုးအကြောင်းညီညွတ်အောင် စဉ်းစားတတ်ဖို့ဟာ စိတ်ထဲပေါ်လာတဲ့အတိုင်း ရိုးရိုးလေးလုပ်လိုက်ဖို့ရာထက်ကို စိတ်စွမ်းအင် ပိုမိုလိုအပ်ပါတယ်။ အခြားတနည်းနဲ့ ပြောရရင် စိတ်ထဲပေါ်လာတဲ့ ခံစားချက်အတိုင်း အလိုက်သင့်လုပ်တတ်တဲ့သူတွေဟာ သေသေချာချာ စဉ်းစားပြီး ဝေဖန်သုံးသပ်ရတာတွေကို မလုပ်လိုကြပါဘူး။ ဒီအချက်ဟာ ဟားဗတ်က စိတ်ပညာရှင် အာမီတိုင် ရှန်ဟပ်နဲ့ သူလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် တသိုက်ကို လူတွေရဲ့ (CRT) ရလဒ်နဲ့ သူတို့ရဲ့ ယုံကြည်သက်ဝင်မှုတွေဟာ အဆက်အစပ်ရှိသလားဆိုတာကို လေ့လာဖို့ တွန်းအားပေးခဲ့ပါတယ်။ (CRT) ရလဒ်မြင့်တဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံသားတွေ (လေ့လာမှုကို အမေရိကန် တစ်နိုင်ငံမှာပဲ လုပ်ခဲ့တာပါ) ဟာ ဘာသာမဲ့တွေ ဖြစ်နေကြလေ့ရှိပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ဘုရားသခင်အပေါ် မယုံကြည်မှုဟာ နှစ်များစွာ ကတည်းက ဖြစ်နေတာကို တွေ့ရပါတယ်။ (CRT) ရလဒ် နိမ့်တဲ့သူတွေကတော့ ဘုရားသခင်နဲ့ ထာဝရမသေဆုံးနိုင်တဲ့ ဝိညာဉ်ဆိုတာအပေါ် ယုံကြည်သက်ဝင်မှု ရှိနေကြပါတယ်။ မကြာခဏလည်း နတ်ပူးတာလိုမျိုး ထူးခြားတဲ့ အတွေ့အကြုံကို တွေ့ကြုံခံစားရသူတွေဖြစ်လေ့ရှိပါတယ်။ ဒါက သဘာဝကျပါတယ်။ စိတ်ခံစားမှုနောက် လိုက်ပြီး လုပ်ဆောင်ကြတဲ့သူတွေဟာ ကြောင်းကျိုးကို မဆင်ခြင်တတ်တော့ဘဲ ဘာသာရေးယုံကြည်ချက် ပြင်းထန်နေတတ်ပါတယ်။

ခင်ဗျားဟာ (CRT) ရမှတ် နိမ့်တဲ့သူဖြစ်ပြီး အဲ့ဒါကို တိုးတက်အောင်လုပ်ချင်တယ်ဆိုရင် အခုအချိန်ကလို့ ဘယ်လောက်ရိုးစင်းတဲ့ မေးခွန်းကိုပဲဖြစ်ဖြစ် သေချာဆန်းစစ်တတ်တဲ့ အကျင့်ကိုပြုလုပ်ထားသင့်ပါတယ်။ စိတ်ထဲမှာ မှန်တဲ့လို ထိုးထွင်းသိလိုက်တဲ့ အရာတိုင်းဟာ အမှန်မဟုတ်ကြပါဘူး။ ခင်ဗျားခေါင်းထဲကို ချက်ချင်းပေါ်လာတဲ့ အဖြေလွယ်လွယ်လေးတွေကို ငြင်းဆိုပါ။ ကဲ နောက်တစ်ခုလောက် ထပ်ကြိုးစားကြည့်လိုက်ပါဦး။ ခင်ဗျားဟာ (A) ကနေ (B) ဆီကို ကားမောင်းသွားတယ်ဆိုပါစို့။ အသွားတုန်းက ခင်ဗျားဟာ တစ်နာရီကို မိုင် (၁၀၀) နှုန်းနဲ့ မောင်းသွားပြီး အပြန်မှာတော့ တစ်နာရီကို မိုင် (၅၀) နှုန်းနဲ့ပဲ မောင်းခဲ့တယ်ဆိုပါစို့။ ခင်ဗျားရဲ့ ပျမ်းမျှအမြန်နှုန်းက ဘယ်လောက်ပါလဲ။ (၇၅) လို့ ဖြေမလို့လား။ အရှိန်လျှော့ လိုက်ပါဦး .. အရှိန်လျှော့လိုက်ပါဦး ..။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ဆရာယောင်တွေကို ဘယ်လို ဖော်ထုတ်မလဲ
(ဖော်ရာ သက်ရောက်မှု)

++++++

စာဖတ်နေသူခင်ဗျာ .. ခင်ဗျားအံ့အားသင့်ကောင်းသင့်သွားပါလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားအကြောင်းတွေကို ကျွန်တော်သိနေပါတယ်။ ခင်ဗျားအကြောင်း ကျွန်တော်သိထားတာလေးကို ပြောပြပေးချင်ပါတယ်။

“ခင်ဗျားဟာ အခြားသူတွေက ခင်ဗျားကို နှစ်သက်လေးစားစေချင်စိတ်ရှိတဲ့သူတစ်ယောက် ဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဝေဖန်သုံးသပ်လိုစိတ် ရှိသူတစ်ယောက် ဖြစ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားမှာ အသုံးမချရသေးတဲ့ စွမ်းဆောင်ရည် အလားအလာတွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ အဲ့ဒီစွမ်းဆောင်ရည်တွေကို ခင်ဗျားရဲ့ အကျိုးအတွက် ခင်ဗျား အသုံးမချရသေးပါဘူး။ ခင်ဗျားမှာ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးဆိုင်ရာ အားနည်းချက် အနည်းငယ်ရှိပေမယ့်လည်း အဲ့ဒါကို ခင်ဗျားဟာ အခြားသော ခင်ဗျားရဲ့ အားသာ ချက်တွေနဲ့ ပြန်ဖြည့်ဆည်းနိုင်တဲ့သူ ဖြစ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားမှာ လိင်ပိုင်းဆိုင်ရာ ထိန်းညှိမှု ပြဿနာ လည်းရှိနေပါတယ်။ အပြင်ပန်းမှာ စည်းဘောင်နဲ့နေပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်းရှိနေပေမယ့်။ ခင်ဗျားရဲ့ အတွင်းစိတ်ထဲမှာတော့ စိုးရိမ်ပူပန်မှုနဲ့ မလုံခြုံမှုတွေ ခံစားနေရပါတယ်။ ငါမှန်ကန်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေချခဲ့ရဲ့လား မှန်ကန်တဲ့ အလုပ်တွေ လုပ်ခဲ့ရဲ့လား ဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သံသယစိတ်ဖြစ်နေပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ အပြောင်းအလဲကိုလိုလားတဲ့သူဖြစ်ပါတယ်။ ကန့်သတ်ချုပ်ချယ်တာတွေကို မကြိုက်နှစ်သက် တတ်ပါဘူး။ ခင်ဗျားကိုယ်ခင်ဗျား လွတ်လွတ်လပ်လပ်စဉ်းစားတွေးခေါ်တတ်သူအဖြစ် ဂုဏ်ယူနေတတ်ပြီး အခြားသူတွေရဲ့ တင်ပြချက်တွေကို ခိုင်မာတဲ့ သက်သေပြချက်မရှိဘဲ လက်မခံတတ်သူတစ်ယောက်ဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ့်အကြောင်းကိုယ် အခြားသူတွေကို ဖွင့်ချပြတာဟာ ဉာဏ်ပညာကင်းမဲ့တဲ့ အပြုအမူဖြစ်တယ်လို့ ခံယူထားတဲ့သူပါ။ ခင်ဗျားဟာ တစ်ခါတစ်ရံမှာ အပြင်စွဲဖြစ်နေတတ်ပြီး ခင်မင်နှစ်သက်ဖွယ်ကောင်း၊ လူမှုဆက်ဆံရေးကောင်းနေတတ်ပါတယ်။ ကျန်အချိန်တွေမှာတော့ အတွင်းစွဲဖြစ်နေတတ်ကာ သံသယ

စိတ်တွေနဲ့ စောင့်ကြည့်နေတတ်ပြီး တကိုယ်တည်းသီးသန့်နေထိုင်တတ်ပါတယ်။ တစ်ချို့သော ခင်ဗျားရဲ့ အိုင်ဒီယာသစ်တွေကတော့ လက်တွေ့မဆန်ဘဲ ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ ဘဝမှာ အကြီးမားဆုံးရည်မှန်းချက်ကတော့ လုံခြုံစိတ်ချရတဲ့ ဘဝမှာ နေထိုင်လိုခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။”

ခင်ဗျားအကြောင်းပြောထားတာတွေ မှန်ရဲ့လား။ အဆင့် (၁) ကနေ (၅) အတွင်းပေးရမယ်ဆိုရင် ကျွန်တော့်ရဲ့ ခင်ဗျားအကြောင်း သုံးသပ်အကဲဖြတ်ချက်တွေဟာ ဘယ်လောက် အထိမှန်ခဲ့တယ်ဆိုတာ အမှတ်လေးပေးကြည့်ပါလား။

(၁၉၄၈) ခုနှစ်မှာ စိတ်ပညာရှင် ဘာထရန် ဖော်ရာဟာ မဂ္ဂဇင်းတွေအတော်များများက ဖေဒင်ကဏ္ဍမှာ ဒီစာပိုဒ်ကို လိုက်ထည့်ခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ သူ့ကျောင်းသားတွေကို အဲ့ဒီ မဂ္ဂဇင်းတစ်စုထဲက ဖေဒင်ကဏ္ဍကိုဖတ်ခိုင်းပြီး ဘယ်လောက်မှန်သလဲဆိုတာကို အဆင့်သတ်မှတ်ခိုင်းပါတယ်။ ပျမ်းမျှအနေနဲ့ အမြင့်ဆုံး အဆင့် (၅) မှာ ကျောင်းသားတွေဟာ (၄.၃) အထိမှန်တယ်လို့ သတ်မှတ်ပေးခဲ့ကြပါတယ်။ ဆိုလိုတာက သူတို့ဟာ ဖော်ရာရဲ့ သုံးသပ်ချက်ကို (၈၆)% အထိ တိကျမှုရှိတယ်လို့ သတ်မှတ်ပေးလိုက်တာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲ့ဒီစမ်းသပ်ချက်ကို သူ့နောက်က ဆယ်စုနှစ်မှာလည်း ထပ်ကာထပ်ကာပြုလုပ်ခဲ့ပြီး ရလဒ်တွေကတော့ အားလုံး အတူတူနီးပါးပဲ ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

ခင်ဗျားဖတ်ကြည့်ရင်လည်း (၄) သို့မဟုတ် (၅) ပဲပေးမိမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲ့ဒီ သုံးသပ်ချက်တွေက လူအားလုံးရဲ့ ဘုံတူညီတဲ့ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး သရုပ်တွေကို ရေးသားထားတာဖြစ်တာကြောင့်မို့ပါ။ သိပ္ပံပညာက ဒီသဘောတရားကို ဖော်ရာသက်ရောက်မှု (ဘာနမ် သက်ရောက်မှု) လို့ သတ်မှတ်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဖော်ရာ သက်ရောက်မှုက သိပ္ပံယောင် တွေဟာ ဘာကြောင့်ကောင်းကောင်းအလုပ်ဖြစ်သလဲ ဆိုတာကို ဖော်ပြပေးနေပါတယ်။ နက္ခတ်ဗေဒပညာ၊ နက္ခတ်စိတ်ကုထုံးပညာ၊ လက်ရေး လေ့လာ မှုပညာ၊ ဇီဝနိရို သုံးသပ်မှုပညာ၊ လက္ခဏာပညာ၊ တားရောကဒ် ဖတ်မှုပညာ၊ သေပြီးလူများနဲ့ ဆက်သွယ်ခြင်း စတဲ့ သိပ္ပံယောင်တွေဟာ ဖော်ရာ သက်ရောက်မှုကို အသုံးပြုပြီး လုပ်စားနေကြတာပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဖော်ရာသက်ရောက်မှုရဲ့ နောက်ကွယ်မှာ ဘယ်လိုအကြောင်းတရားတွေရှိနေပါသလဲ။ ပထမတစ်ချက်က ဖော်ရာရေးသားထားတဲ့အရာတွေက အင်မတန် ယေဘုယျဆန်နေပြီး လူတိုင်းမှာ ရှိတတ်တဲ့ အချက်တွေဖြစ်နေတာပါ။ တစ်ခါတစ်ရံမှာ ကိုယ့်လုပ်ဆောင်ချက်တွေကိုယ် သံသယဖြစ်နေတတ်ပါတယ် ဆိုတာမျိုးက မဖြစ်တဲ့သူ ရှိမှ မရှိတာမျိုးပါ။ ဒုတိယအချက်က ကျွန်တော်တို့မှာ မရှိတဲ့ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးတစ်ခု ဖြစ်နေရင်တောင် မြှောက်ပင့်ပြောတာမျိုးဖြစ်နေရင် မငြင်းဆန်ချင်ကြတဲ့ သဘော ကျွန်တော်တို့မှာ ရှိနေတာပါ။ ကိုယ်ဟာ လွတ်လပ်စွာ စဉ်းစားတွေးခေါ်တတ်တဲ့သူတစ်ယောက် ဖြစ်ပါတယ်လို့ ပြောနေတာကို ဘယ်သူက မဟုတ်ပါဘူးလို့ ငြင်းချင်မှာလဲဗျာ။ ဘယ်သူက ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အတွေးအခေါ်မရှိတဲ့ ငတုံးလို့ အထင်ခံချင်မှာလဲ။ တတိယအနေနဲ့က ကောင်းရာမွန်ရာ အချက်များလို့ခေါ်တဲ့ သက်ရောက်မှုပါပဲ။ ရေးသားထားတဲ့ ရေးသားချက်တွေထဲမှာ အနုတ်သဘောဆောင်တဲ့ အချက်တွေမပါဘဲ အပြုသဘောဆောင်တဲ့ အချက်တွေချည်းပဲ ရေးသားထားခဲ့တာပါ။ ကျွန်တော်တို့ ဘာဖြစ်တယ် ဆိုတာကိုပဲ ရေးသားထားခဲ့တာပါ။ စတုတ္ထအချက်ကတော့ ယုတ္တိဗေဒ အကောက်အယူများတွေရဲ့ ခေါင်းကိုင်ဖခင်ကြီး အတည်ပြုမှု အစွဲပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ လက်ခံယုံကြည်ထားတာနဲ့ ကိုက်ညီတဲ့အချက်တွေကို အမှန်လို့လက်ခံယူဆလိုက်ကြပြီး မကိုက်ညီတဲ့အချက်တွေကို မသိမိတိက ဖယ်ထုတ်ပစ်လိုက်တာပါပဲ။ ဖယ်ထုတ်ပြီးလို့ ကျန်တဲ့အရာကတော့ ကျွန်တော်တို့ကိုယ်တိုင်ရေးထားတဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပုံတူ ပုံရိပ်ပဲပေါ့ဗျာ။

နက္ခတ်ဗေဒဆရာတွေနဲ့ လက္ခဏာဆရာတွေသုံးတဲ့ လှည့်ကွက်တွေကို အကြံပေးတွေနဲ့ လေ့လာသုံးသပ်သူတွေလည်း သုံးကြတာပါပဲ။

“အပြိုင်အဆိုင်ပြင်းထန်တဲ့ အခြေအနေဖြစ်နေပေမယ့်လည်း ဒီစတော့မှာ ဈေးတက်လာနိုင်တဲ့ အလားအလာရှိပါတယ်။ ကုမ္ပဏီဟာ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအဖွဲ့က ဖော်ထုတ်တင်ပြထားတဲ့ အစီအစဉ်တွေကို ပြည့်ပြည့်ဝဝနားလည်ဖို့ လိုအပ်တဲ့ စိတ်အားထက်သန်မှုမျိုး လျော့ပါးနေပါတယ်။ စီမံခန့်ခွဲမှုဘုတ်အဖွဲ့ဟာ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ အတွေ့အကြုံရင့်တဲ့သူတွေ နဲ့ဖွဲ့စည်းထားပေမယ့်လည်း ဗျူရိုကရက်ဆန်တဲ့ အလေ့အထတွေ ရှိနေပါတယ်။ အရုံးအမြတ်စာရင်းကို ကြည့်လိုက်ခြင်းအားဖြင့် ဒီထက်စားရိတ်ကုန်ကျအောင် လုပ်လို့ရနိုင်တယ်ဆိုတာသိနိုင်ပါတယ်။ အနာဂတ်မှာ ဈေးကွက်ဝေစုပုံရိပ်အတွက် ဖြစ်ပေါ်ပြောင်းလဲလာတဲ့ စီးပွားရေးအဆောက်အအုံကို ပိုမိုနီးနီးကပ်ကပ်အာရုံစိုက်လေ့လာဖို့ ကုမ္ပဏီကို ကျွန်တော်တို့ အကြံပြုလိုပါတယ်” ...။

အဲ့ဒီအကြံပေးကို အထင်ကြီးသွားပြီလား။ ဘာမှ အထင်ကြီးစရာမရှိပါဘူး။

အဲ့သလိုမျိုး ဂုဏ်တစ်ယောက်ရဲ့ အရည်အသွေးကို ခင်ဗျားဘယ်လို အကဲဖြတ်မလဲ။ ဥပမာ - နက္ခတ်ဗေဒဆရာတစ်ယောက် ဆိုပါစို့။ လူနှစ်ဆယ် ခေါ်ပြီး တစ်ယောက်စီကို လျှို့ဝှက်နံပါတ် တစ်ခုစီပေးထားလိုက်ပါ။ ဗေဒင်ဆရာကို လူ (၂၀) ရဲ့ စရိုက်လက္ခဏာ အမျိုး (၂၀) ကို စာရွက်တစ်ရွက်စီမှာ ရေးခိုင်းလိုက်ပါ။ ပြီးရင် အဲ့ဒီ အမျိုး (၂၀) စလုံးကို ကော်ပီပွားပြီး လူ (၂၀) ကိုဝေပေးလိုက်ပါ။ လူတွေကို သူတို့ရဲ့ စရိုက်လက္ခဏာကို ဖော်ပြတဲ့ စာရွက်ဟာ ဘယ်စာရွက်လဲ ဆိုတာကို မှန်အောင် ရွေးခိုင်းလိုက်ပါ။ လူအများစုက သူတို့ရဲ့ စရိုက်လက္ခဏာဟာ ဒီစာရွက်ပါဆိုပြီး ရွေးနိုင်မှာသာလျှင် အဲ့ဒီ ဗေဒင်ဆရာကို တကယ်တော်တဲ့ ဗေဒင်ဆရာလို့ သတ်မှတ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ အဲ့သလို ဆရာမျိုးနဲ့ ကြုံတွေ့နိုင်ဖို့ စောင့်ဆိုင်းနေရဆဲပါပဲ။

#The_art_of_thinking_clearly

#Rolf_Dobelli

စေတနာ့ဝန်ထမ်းအလုပ်သည် ငှက်များအတွက်ဖြစ်သည်

(စေတနာ့ဝန်ထမ်း၏ မိုက်မဲမှု)

+++++

ဂျက်ဟာ ဓါတ်ပုံဆရာတစ်ယောက်ဖြစ်ပြီး တနင်္လာကနေ သောကြာအထိ မနေမနားအလုပ်လုပ်ပါတယ်။ ဖက်ရှင်မဂ္ဂဇင်းတွေက သူကို ငှားကြပါတယ်။ သူရဲ့အချိန်တွေကို မီလန်၊ ပဲရစ်နဲ့ နယူးယောက်တို့မှာ ကုန်ဆုံးရပြီး အလုပ်ဆုံးမိန်းကလေးတွေ၊ အလုပ်ဆုံးဖက်ရှင်ဒီဇိုင်းတွေနဲ့ တောက်ပလွန်းတဲ့ မီးရောင်တွေအောက်မှာ အလုပ်လုပ်ရပါတယ်။ အထက်တန်းလွှာအသိုင်းအဝိုင်းမှာလည်း သူ့နာမည်ဟာ ထင်ရှားပြီး သူရဲ့ ဝင်ငွေကလည်း ကောင်းပါတယ်။ တစ်နာရီကို ဒေါ်လာ (၅၀၀) ဝင်ငွေရှိပါတယ်။ သူ့သူငယ်ချင်းတွေနဲ့ ဆုံတိုင်းမှာလည်း ဂျက်က ကြားလုံးထုတ်လေ့ရှိပါတယ်။ “ငါ့ဝင်ငွေက ရှေ့နေတစ်ယောက်ရဲ့ ဝင်ငွေနဲ့ အတူတူပဲကွ .. ပြီးတော့ ငါ့ကင်မရာ မှန်ဘီလူးရှေ့မှာ မြင်ရတဲ့ အရာတွေကလည်း ဘာကလုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်သူတွေ ကိုင်တွယ်နေရတဲ့ အရာတွေထက် ပိုပြီးမိုက်တယ်ကွ” ...။

ဂျက်ရဲဘဝဟာ အားကျဖွယ်ဘဝပါ။ နောက်ပိုင်းမှာ ဂျက်ဟာ အတွေးအခေါ်တွေ ဝင်လာပါတယ်။ သူနဲ့ ဖက်ရှင်လောကကြားမှာ တစ်ခုခု ကြားကနေ ဝင်လာသလိုမျိုး ခံစားနေရပါတယ်။ ဒီလောကရဲ့ တကိုယ်ကောင်းဆန်မှု အတ္တဆန်မှုတွေကို မြင်ရတာဟာ သူ့အတွက် တိုက်ခိုက်ထိုးနှက်ခံနေရတာလို ရုတ်တရက် ခံစားလာရပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံမှာ သူ့အိပ်ယာထ လဲလျောင်းပြီး မျက်နှာကျက်ကို ငေးကြည့်နေရင်း ပိုပြီးအဓိပ္ပါယ်ရှိတဲ့ အလုပ်တစ်ခုကို တောင့်တလာမိပါတယ်။ သူ အတ္တကင်းချင်လာပါတယ်။ ဘယ်လောက်ပဲ သေးငယ်သည်ဖြစ်စေ လောက အကျိုးတစ်ခုခုကို သယ်ပြီးချင်စိတ်ဖြစ်လာပါတယ်။

တစ်နေ့မှာ သူ့ဖုန်း မြည်လာပါတယ်။ ကိုင်လိုက်တော့ ပက်ထရစ်ဖြစ်နေပါတယ်။ သူနဲ့ ကျောင်းနေဖက်သူငယ်ချင်းဖြစ်ပြီး ဒေသတွင်း ငှက်ချစ်သူများအသင်းရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ “နောက်တစ်ပတ် စနေနေ့က ငါတို့အသင်းရဲ့ နှစ်ပတ်လည်း ငှက်အိမ်ဆောက်လုပ်ရေးနေ့ကွ .. မျိုးတုန်းလုနီးပါးဖြစ်နေတဲ့ ငှက်တွေအတွက် ငှက်အိမ်တွေက ဆောက်ပေးဖို့ စေတနာ့ဝန်ထမ်းတွေ ရှာနေတာကွ .. ပြီးရင် အဲဒီငှက်အိမ်တွေကို တောအုပ်ထဲမှာ သွားထားပေးမယ် .. မင်း အားလားကွ .. မနက် (၈) နာရီလောက် စမယ် .. နေခင်းလောက်ဆို ပြီးပါပြီ” လို့ ပက်ထရစ်က ပြောပါတယ်။

တကယ်လို့ ဂျက်ဟာ လောကကို တစ်ခုခု တကယ်ပဲ အကျိုးပြုချင်နေတယ်ဆိုရင် သူ ဘာပြန်ပြောသင့်သလဲ။ ဂျက်ဟာ အဲဒါကို ငြင်းလိုက်သင့်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ ဂျက်ဟာ တစ်နာရီကို ဒေါ်လာ (၅၀၀) ဝင်ငွေရှိတဲ့သူပါ။ လက်သမားတစ်ယောက်ကတော့ တစ်နာရီကို ဒေါ်လာ (၅၀) ပဲ ဝင်ပါတယ်။ ဒီတော့ သူတကယ်လုပ်သင့်တာက ဓါတ်ပုံဆရာအဖြစ် တစ်နာရီလောက်ပိုလုပ်လိုက်ပြီး ကျွမ်းကျင်တဲ့ လက်သမားတစ်ယောက်ကို ခြောက်နာရီစာလောက် ငှားပေးလိုက်ရမှာပါ။ အဲဒီလက်သမားက ဂျက်ဆောက်တာထက် ပိုကောင်းတဲ့ ငှက်အိမ်တွေကို ဆောက်ပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ပြီးတော့ ပိုတဲ့ ဒေါ်လာ (၂၀၀) ကိုလည်း ငှက်ချစ်သူများအသင်းဆီကို လှူနိုင်ပါလိမ့်ဦးမယ်။ အဲလိုလုပ်တာကမှ ဂျက်ကိုယ်တိုင် အကျိုးလက်တွေလိပ်တင်ပြီး လွှတ်ကုန်နေတာထက် ပိုမိုအကျိုးကျေးဇူးရှိပါလိမ့်မယ်။

ဘယ်လိုပဲဖြစ်စေ တကယ်အခြေအနေမှာတော့ ဂျက်ဟာ စနေမနက်မှာ သူ့သူငယ်ချင်းရဲ့အဖွဲ့နဲ့ ပူးပေါင်းပြီး ငှက်အိမ်တွေသွားဆောက်ပါလိမ့်မယ်။ ဘောဂပေပညာရှင်တွေက ဒါကို စေတနာ့ဝန်ထမ်း၏ မိုက်မဲမှု လို့ခေါ်ပါတယ်။ ဒါဟာ ထင်ရှားတဲ့ ဝိသေသ လက္ခဏာတစ်ရပ်ဖြစ်ပါတယ်။ အမေရိကန်တွေရဲ့ လေးပုံတစ်ပုံဟာ သူတို့ရဲ့အချိန်တွေကို စေတနာ့ဝန်ထမ်းအဖြစ် အသုံးပြုကုန်ဆုံးလေ့ရှိတာကြောင့်ပါ။ ဒါပေမယ့် အဲဒါတွေကို မိုက်မဲမှုလို့ ဘာကြောင့်ပြောတာပါလဲ။ အခြားသော အချက်တွေထဲကမှ တကယ်လို့သာ ဂျက်ဟာ ငှက်အိမ်တွေကို သူကိုယ်တိုင်သွားဆောက်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ရင် တကယ်လက်သမားတစ်ယောက်ဆောက်သလို ခိုင်ခံ့တဲ့ ငှက်အိမ်တွေ ရနိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ တကယ်တော့ သူ့အလုပ်ကိုပဲ အချိန်နဲ့ပိုလုပ်ပြီး သူရတဲ့ ဝင်ငွေရဲ့ တစ်ဝက်တစ်ဝက်ကို ပြန်လည်လှူဒါန်းလိုက်တာကမှ ဂျက်ရဲ့ လောကကို အထိရောက်ဆုံး အကျိုးပြုမှု ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ စေတနာ့ဝန်ထမ်းအလုပ်တစ်ခုဟာ ကိုယ့်ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ ကိုက်ညီနေလို့ ဝင်ရောက်ကူညီတာမျိုးကမှသာ တကယ်ထိရောက်တဲ့ စေတနာ့ဝန်ထမ်းအလုပ်မျိုး ဖြစ်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ တကယ်လို့ ငှက်ချစ်သူများအသင်းက ငှက်ပုံလေးတွေရိုက်ပြီး ရုပ်ငွေရှာတဲ့ အီးမေးလ်တွေပို့လွှတ်ဖို့ စီစဉ်တယ်ဆိုရင်တော့ ဂျက်ဟာ သူကိုယ်တိုင် သွားရိုက်ပေးပြီး စေတနာ့ဝန်ထမ်းလုပ်သင့်ပါတယ်။ ဒါမှမဟုတ်ရင်လည်း ကိုယ့်အလုပ်ကို တစ်နာရီပိုလုပ်ပြီး အခြားသော ဓါတ်ပုံဆရာတစ်ဦးငှားပေးပြီး ပိုတဲ့ငွေကိုလှူမယ်ဆိုရင်လည်း ကောင်းပါ တယ်။

ကဲအခုတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ပြောရရက်လှတဲ့ သူတစ်ပါးအကျိုးအတွက် ကိုယ်ကျိုးစွန့်ခြင်း ဆိုတဲ့ အကြောင်းအရာအကြောင်းကို ပြောရပါတော့မယ်။ ကိုယ်ကျိုးစွန့်ခြင်းဆိုတာဟာ တကယ်ရှိတဲ့အရာလား။ ဒါမှမဟုတ် ဒါဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အတ္တကို ဖြေသိမ့်တဲ့အရာတစ်ခုပဲလား။ လူ့အဖွဲ့အစည်းကို အကျိုးပြုလိုစိတ်ဟာ စေတနာ့ဝန်ထမ်းအများအပြားကို စိတ်အားထက်သန်စေတယ်ဆိုပေမယ့်လည်း စေတနာ့ဝန်ထမ်းလုပ်တဲ့သူတွေမှာလည်း သူတို့ရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုတွေ တိုးတက်လို့ခြင်း၊ အတွေ့အကြုံများလို့ခြင်း၊ လူအများနဲ့ ထိတွေ့ဆက်ဆံမှု အဆက်အသွယ်ရလို့ခြင်း စတဲ့ ကိုယ့်အကျိုးကျေးဇူးရလို့တဲ့ စိတ်တွေဟာလည်း ကြီးမားတဲ့ အစိတ်အပိုင်းအနေနဲ့ ပါဝင်နေပါတယ်။ ရုတ်တရက်ကြီးဆိုသလိုပဲ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ်ကျိုးအတ္တကင်းမဲ့သွားကြတာ မဟုတ်ပါဘူး။ စေတနာ့ဝန်ထမ်း ပရဟိတ လုပ်နေကြတဲ့ သူတွေထဲမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပျော်ရွှင်အောင် စီမံမှု ဆိုတာကလည်း အချက်တစ်ချက်အနေနဲ့ ပါဝင်ပါတယ်။ အဲဒီစေတနာ့ဝန်ထမ်းအလုပ်က ရနိုင်တဲ့ ကိုယ့်ရဲ့ပျော်ရွှင်မှုဆိုတဲ့ အကျိုးကျေးဇူးကိုတော့ လူတွေဟာ တကယ်အကြောင်းရင်းအဖြစ် မဖော်ပြဘဲ ချန်လှပ်ထားတတ်ကြပါတယ်။ ရှင်းရှင်းပြောရရင်တော့ စေတနာ့ဝန်ထမ်း ပရဟိတလုပ်ခြင်းဟာ ကိုယ့်ရဲ့ပျော်ရွှင်မှု၊ စိတ်ကျေနပ်မှု စတဲ့ အကျိုးကျေးဇူးတွေကိုလည်း ရလိုကြတာကြောင့် လုံးဝကိုယ်ကျိုးစွန့်ခြင်း သီးသန့်ကြီးတော့ မဟုတ်ကြပါဘူး။

ဒါကြောင့် တကယ်လို့သာ ဂျက်ဟာ စနေမနက်မှာ ရောက်လာခဲ့ပြီး သူကိုယ်တိုင် တူကိုယ်ပြီးရိုက်နေမယ်ဆိုရင်လည်း သူ့ကို ရူးသွပ်မိုက်မဲသူလို့ ပြောလို့ ဖြစ်နိုင်ပါ့မလား။ တကယ်တမ်းမှာ အဲသလိုပြောလို့မရပါဘူး။ သူပျော်ဖို့ သူလာလုပ်တာပါ။ စေတနာ့ဝန်ထမ်း၏ မိုက်မဲမှု ထဲကနေ လွတ်ငြိမ်းချမ်းသာခွင့်ရတဲ့သူတွေရှိပါတယ်။ ဆယ်လီဘရစ်တီတွေပါ။ တကယ်လို့ ဘိုနို၊ ကီတီဝင်းစလက်၊ မာခ်ဇူကာဘက်တို့သာ ငှက်အိမ်တွေဆောက်နေတဲ့ ပုံတွေ ဓါတ်ပုံအရိုက်ခံခဲ့ရင်၊ ဆီတွေညစ်ညမ်းနေတဲ့ ကမ်းခြေတွေကို ရှင်းလင်းပေးနေတဲ့ပုံတွေ အရိုက်ခံခဲ့ရင်၊ ငလျင်ဒဏ်ကြောင့်ပိတ်မိနေတဲ့ သူတွေကို ကူညီတူးဖော်ပေးနေတဲ့ပုံတွေ အရိုက်ခံခဲ့ရင် သူတို့ဟာ အဲဒီအခြေအနေတွေအတွက် အဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ အရာတစ်ခုကို ပေးလိုက်တာပါပဲ။ လူအများကြား ပျံ့နှံ့သိရှိသွားမှုပါ။ ဒါကြောင့် ဂျက်အနေနဲ့ သေသေချာချာတွေးတော စဉ်းစားရမှာက သူဟာ အဲသလိုပျံ့နှံ့မှုဖြစ်သွားလောက်အောင်အထိ လူသိများထင်ရှားရဲ့လား ဆိုတဲ့အချက်ပါပဲ။ အဲဒီအချက်ဟာ ကျွန်တော်နဲ့ ခင်ဗျားအပေါ်မှာလည်း အလားတူ သက်ရောက်မှုတွေ ရှိပါတယ်။ တကယ်လို့ ခင်ဗျားလမ်းပေါ်လျှောက်သွားလို့ လူတွေ ခင်ဗျားကို မြင်လိုက်တဲ့အချိန်မှာ သူတို့ခြေလှမ်းတွေ တုန်ကန် ရပ်သွားလောက်တဲ့အထိ ခင်ဗျားဟာ ဆယ်လီဖြစ်မနေဘူးဆိုရင် စေတနာ့ဝန်ထမ်းလုပ်ချင်တဲ့အခါ ကိုယ်တိုင်လိုက်လုပ်အားပေးနေတာထက် ငွေသာလျှင်လိုက်ပါ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ခင်ဗျားဟာ ခင်ဗျားစိတ်ခံစားမှုတွေရဲ့ကျေးကျွန် ဘာကြောင့်ဖြစ်နေတာလဲ
(ဆုံးဖြတ်ချက် လျှင်မြန်စွာချမှတ်)

+++++

မျိုးရိုးဗီဇပြောင်းလဲထားတဲ့ ဂျုံအပေါ် ခင်ဗျား ဘယ်လိုမြင်လဲ။ အဲဒါဟာ ရှုပ်ထွေးတဲ့ ကိစ္စတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီမေးခွန်းကို ခင်ဗျား အဆောတလျှင်ပြန်ဖြေချင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒီမေးခွန်းကို ကျိုးကြောင်းကျကျ ပြန်ဖြေဖို့ဆိုရင် ခင်ဗျားဟာ အငြင်းပွားဖွယ်ဖြစ်နေတဲ့ အဲဒီနည်းပညာရဲ့ အားနည်းချက် အားသာချက်တွေကို သေချာသုံးသပ် ဖြေဆိုနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီနည်းပညာရဲ့ ဖြစ်နိုင်ဖွယ် အကျိုးကျေးဇူးတွေကို ချရေးပါ။ အဲဒီအကျိုးကျေးဇူးတွေကိုမှ အရေးပါမှု ပေါ်မူတည်ပြီး အဆင့်သတ်မှတ်ပါ။ ပြီးတော့မှ သူတို့ ဖြစ်နိုင်တဲ့ ဖြစ်တန်ဖွယ်နဲ့ မြှောက်ပါ။ အဲသလိုလုပ်လိုက်ရင် မျှော်မှန်းတန်ဖိုး စာရင်းတစ်ခု ခင်ဗျားရလာပါလိမ့်မယ်။ ဖြစ်နိုင်တဲ့ အားနည်းချက် ဆိုးကျိုးတွေ ကိုလည်း အလားတူပဲလုပ်ပါ။ ဖြစ်နိုင်တဲ့ ဆိုးကျိုးတွေကို စာရင်းလုပ်ပါ။ ဖြစ်နိုင်တဲ့ ဆုံးရှုံးမှုအလားအလာတွေကို ရေးချပါ။ သူတို့ဖြစ်နိုင်တဲ့ ဖြစ်နိုင်ချေနဲ့ မြှောက်လိုက်ပါ။ ကောင်းကျိုးစုစုပေါင်းထဲကနေ ဆိုးကျိုးဆုဆုပေါင်းကို နှုတ်လိုက်ရင် အသားတင် မျှော်မှန်းတန်ဖိုးကိုရပါပြီ။ ရလဒ်က သုညထက်များရင် ခင်ဗျားဟာ မျိုးရိုးဗီဇပြောင်းလဲထားတဲ့ဂျုံ

ဟာကောင်းတယ်လို့ပြောရမှာပါ။ ရလဒ်က သုညထက် နည်းရင်တော့ အဲ့ဒါကို အားမပေးဘူးလို့ပြောရမှာပါ။ ဒီလိုချဉ်းကပ် သုံးသပ်ပုံမျိုးကို ခင်ဗျားကြားဖူးနေပြီးသား ဖြစ်မှာပါ။ ဒီနည်းလမ်းကို မျှော်မှန်းတန်ဖိုး လိုခေါ်ပါတယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှု သီအိုရီတွေထဲမှာ ဒီနည်းစနစ်ကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်တွေ့နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဖြစ်နိုင်တဲ့ အလားအလာက ခင်ဗျားဟာ တစ်ခုခုကိုဆုံးဖြတ်ဖို့ ဒီလောက်အထိ ဒုက္ခခံစဉ်းစားချင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ သံသယရှိစရာကိုမလိုပါဘူး။ အဲ့ဒီ သီအိုရီပါတဲ့ ကျောင်းသုံးစာအုပ်ကို ရေးသားတဲ့ ပါမောက္ခဟာလည်း သူ့အိမ်ထောင်ဖက်ရွေးတဲ့အချိန်မှာ အဲ့ဒီစာအုပ်ကြီးပြန်လှန်ပြီး အဲ့ဒီနည်းစနစ်အတိုင်း ရွေးချယ်ခဲ့မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

အမှန်အတိုင်းပြောရရင်တော့ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခု ချတော့မယ့်အချိန်မှာ ဘယ်သူမှ ဒီနည်းစနစ်ကို အသုံးမပြုကြပါဘူး။ ပထမအချက်အနေနဲ့ ကိစ္စရပ်တစ်ခုရဲ့ ကောင်းကျိုးဆိုးကျိုးအားလုံးကို ချရေးနိုင်လောက်အောင်အထိ ကျွန်တော်တို့ဟာ စိတ်ကူးမြင်ယောင်နိုင်စွမ်း မကောင်းကြပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ စိတ်ကိုရောက်နိုင်တဲ့ အချက်တွေလောက်နဲ့ပဲ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကန့်သတ်ခံထားရတာပါ။ ကျွန်တော်တို့ ကြုံတွေ့ဖူးတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေက ပုံဖော်ပေးနိုင်သလောက်အထိပဲ ကျွန်တော်တို့ မြင်ယောင်ကြည့်နိုင်ကြတာပါ။ ခင်ဗျားဟာ အသက် (၃၀) ဖဲရှိနေတယ်ဆိုရင် ရာစုနှစ်အတွင်းမှာ ဖြစ်ပွားတဲ့ အဆိုးရွားဆုံး မှန်တိုင်းအကြောင်းကို မြင်ယောင်ကြည့်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒုတိယအချက်က သေးငယ်တဲ့ ဖြစ်တန်စွမ်းလေးတွေကို တွက်ချက်ဖို့က မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့မှာ ဖြစ်ခဲ့တဲ့ ကိစ္စရပ်တွေအတွက် လုံလောက်တဲ့သတင်းအချက်အလက် မရှိလို့ပါ။ ပြီးတော့ ဖြစ်တန်စွမ်းက သေးငယ်လေလေ ကျွန်တော်တို့ရနိုင်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်က နည်းပါးလေလေ ဖြစ်ပြီး မှားယွင်း တွက်ချက်မိတဲ့နည်း များလေလေဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ အဆိုးကျောသံသရာလည်နေတဲ့ သက်ရောက်မှုတစ်ခုပါပဲ။ တတိယအချက်ကတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဦးကျောက်ဟာ အဲ့သလိုမျိုး တွက်ချက်မှုတွေနဲ့ ကိုက်ညီအောင် တည်ဆောက်ထားတာမဟုတ်ပါဘူး။ အဲ့သလိုတွက်ချက်ဖို့ဆိုရင် အချိန်နဲ့ အားထုတ်မှုတွေလိုပါတယ်။ အဲ့ဒါမျိုးဟာ ကျွန်တော်တို့ နှစ်သက်တဲ့ တွက်ချက်မှုမျိုးမဟုတ်ပါဘူး။ ဆင့်ကဲတိုးတက်မှုဖြစ်စဉ်အတွင်းက အတိတ်ကာလမှာဆိုရင် ကြိုးစားပမ်းစားနဲ့ ရှည်ရှည်ကြာကြာ စဉ်းစားနေတဲ့သူဟာ သားရဲတွေရဲ့ အစွယ်ကြားမှာ အသက်ပါသွားမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ မြန်မြန်ဆုံးဖြတ်တတ်တဲ့သူတွေဆီကနေ ဆင်းသက်လာခဲ့ကြသူတွေဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ ဆုံးဖြတ်ချက် လျှင်မြန်စွာချမှတ်တဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အလွယ်လိုက်မှု တစ်ခုနဲ့ နေသားကျနေကြတဲ့သူတွေဖြစ်ပါတယ်။

အထင်ရှားဆုံး အလွယ်လိုက်မှုတစ်ခုကတော့ ဆုံးဖြတ်ချက် လျှင်မြန်စွာ ချမှုပါပဲ။ တစ်ခုခုကို ကြိုက်သလား မကြိုက်ဘူးလား ဆိုတာကို ကျွန်တော်တို့ဟာ အလျှင်အမြန်ပဲ ဆုံးဖြတ်မိလေ့ရှိကြပါတယ်။ “သေနတ်သံတွေ” ဆိုတဲ့ စကားဟာ အနုတ်သဘောဆောင်တဲ့ သက်ရောက်မှုတွေကို ဖြစ်စေပါတယ်။ “မိမိခံစားရဦး” ဆိုတဲ့ စကားကတော့ အပြုသဘောဆောင်တဲ့ သက်ရောက်မှုတွေကို ဖြစ်စေပါတယ်။ ဒီလိုမျိုး အလိုအလျောက်ဖြစ်ပြီး တစ်ခုတည်းသော စိတ်ခံစားမှုကို မူတည်စဉ်းစားခြင်းဟာ ခင်ဗျားကို ကောင်းကျိုး ဆိုးကျိုးတွေကို သေချာသုံးသပ်နိုင်မှုကို မဖြစ်စေတော့ပါဘူး။ တကယ်တမ်းကတော့ အဲ့ဒီအချက်တွေကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမှာပါ။ ဆုံးဖြတ်ချက် လျှင်မြန်စွာ ချမှုအစွဲရှိနေတဲ့သူတစ်ဦးဟာ အဲ့သလို ကောင်းကျိုး ဆိုးကျိုး သုံးသပ်မှုမျိုးကို စဉ်းစားတွေးတောခြင်းကို အနောက်အယုတ်ပေးနေတဲ့ အရာတွေအဖြစ် သတ်မှတ်ပစ်လိုက်တတ်ကြပါတယ်။

နယူးကလီးယားစွမ်းအင်၊ အော်ဂဲနစ်နစ် အသီးအနှံ၊ ပုဂ္ဂလိကကျောင်းများ၊ ဖော်တော်ဆိုင်ကယ်များ စတဲ့ အကြောင်းအရာတွေနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ပြဿနာတွေအပေါ်မှာ ခင်ဗျားရဲ့ စိတ်ခံစားမှုဆိုင်ရာ တုန်ပြန်ချက်ဟာ သူတို့နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ကောင်းကျိုးဆိုးကျိုးတွေကို ခင်ဗျားဘယ်လို သတ်မှတ်သလဲဆိုတာကို အဆုံးအဖြတ်ပေးပါတယ်။ တစ်ခုခုကို ခင်ဗျား နှစ်သက်သဘောကျရင် တကယ်ရှိတဲ့ အခြေအနေတွေထက် ကောင်းကျိုးက ကြီးမားပြီး ဆိုးကျိုးက သေးငယ်နေတယ်လို့ ခင်ဗျား သတ်မှတ်မိမှာပါ။ တစ်ခုခုကို ခင်ဗျား မနှစ်သက် သဘောမကျရင် ပြောင်းပြန်အနေနဲ့ ကောင်းကျိုးတွေကို တကယ်ရှိတဲ့အခြေအနေထက် နည်းပါးနေတယ်လို့ သတ်မှတ်မိပြီး ဆိုးကျိုးတွေကိုလည်း တကယ်ရှိတဲ့ အခြေအနေထက် ပိုမိုများပြားနေတယ်လို့ သတ်မှတ်လိုက်မှာပါပဲ။ ဒါကြောင့် ကောင်းကျိုး ဆိုးကျိုးဆိုတာတွေက ခင်ဗျားရဲ့ စိတ်ခံစားမှုအပေါ်မှာ မှီခိုနေတဲ့ ကိန်းရှင်တွေ ဖြစ်သွားပါတယ်။ တကယ်လက်တွေ့ အခြေအနေမှာတော့ ကောင်းကျိုး ဆိုးကျိုးတွေဆိုတာက ဘယ်အပေါ်မှာမှ မမှီခိုနေတဲ့ ကိန်းရှင်တွေဖြစ်ပါတယ်။

ခင်ဗျားဟာ ဟာလီဒေ့စ်ဆင် ဆိုင်ကယ်တစ်စီးကို ပိုင်တယ်ဆိုပါစို့။ အဲ့သလို အခြေအနေမှာ စစ်တမ်းတစ်ခုက ပြည်နယ်တွေမှာ ဆိုင်ကယ်စီးရတာဟာ လူတွေအရင်က ထင်ထားတာထက် အန္တရာယ်ပိုများတယ်လို့ ဖော်ပြလာရင် ခင်ဗျားဟာ မသိစိတ်အားဖြင့် အဲ့ဒါကို လက်မခံဘဲ ဆိုင်ကယ်စီးခြင်းရဲ့ ကောင်းကျိုးတွေကို ပိုမိုစဉ်းစားမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဆိုင်ကယ်စီးရတဲ့ အတွေ့အကြုံကိုလည်း လွတ်လပ်တဲ့ အရသာကို ပိုမိုခံစားရတယ်လို့ မှတ်ယူမိမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် အဲ့သလိုချက်ချင်း ဆုံးဖြတ်လိုက်တဲ့စိတ်က ဘယ်လိုပေါ်လာတာလဲ။ မီချီဂန်တက္ကသိုလ်က သုတေသနသမားတွေဟာ ကဒ်သုံးခုထဲက တစ်ခုစီကို အစမ်းသပ်ခံရဲ့ ရှေ့မှာ တစ်စက္ကန့်ရဲ့ တစ်ရာပုံပုံ တစ်ပုံ အချိန်လောက်ပဲ ဖျပ်ကနဲ ပြပါတယ်။ ကဒ်တစ်ခုမှာက ပြုံးနေတဲ့ မျက်နှာပုံ၊ နောက်တစ်ခုမှာက ဒေါသထွက်နေတဲ့ မျက်နှာပုံနဲ့ နောက်တစ်ကဒ်မှာက ပုံမှန်မျက်နှာပုံတစ်ခုပါ။ အဲ့ဒီနောက်မှာတော့ အစမ်းသပ်ခံတွေဟာ ကျပန်းရွေးထားတဲ့ တရုပ်အကွရာတစ်လုံးကို ကြိုက်သလား မကြိုက်ဘူးလားပြောရပါတယ်။ (အစမ်းသပ်ခံတွေက တရုပ်စာမတတ်ပါဘူး) ..။ အစမ်းသပ်ခံတွေရဲ့ အကြိုက်ဆုံးစာလုံးက ပြုံးနေတဲ့ မျက်နှာကဒ်မှာ ရေးထားတဲ့ စာလုံးဖြစ်နေပါတယ်။ သိသာစွာပဲ မထင်ရှားတဲ့ အချက်တစ်ခုက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ခံစားမှုတွေကို လွှမ်းမိုးနေတာကို တွေ့ရပါတယ်။ နောက်ထပ် မထင်ရှားတဲ့ အချက်တစ်ခုက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ခံစားမှုတွေကို လွှမ်းမိုးနေတဲ့အကြောင်း နောက်ထပ် ဥပမာတစ်ခု ကြည့်ရအောင်။ သုတေသနသမား ဟာရှီလီဗာနဲ့ ရွမ်းဝေးတို့ဟာ မနက်ခင်းထွက်တဲ့ နေရောင်ခြည်ပမာဏနဲ့ အဓိကစတော့အိတ်ချိန်း (၂၆) ခုရဲ့ လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းကြား အဆက်အစပ်ကို (၁၉၈၂) ခုနှစ် ကနေ (၁၉၉၇) ကြားမှာ လေ့လာမှု ပြုခဲ့ကြပါတယ်။ မှန်တယ်လို့ ထင်ရတဲ့ အဆက်အစပ်တစ်ခုကို သူတို့တွေ့ရှိခဲ့ကြပါတယ်။ မနက်ခင်းမှာ နေသာခွဲရင် စတော့ဈေးကွက်ဟာ အဲ့ဒီနေ့မှာ မြင့်တက်လေ့ရှိပါတယ်။ အမြဲတမ်းတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ မကြာခဏပါ။ နေရောင်ခြည်ဟာ ဘီလျံနဲ့ချီတဲ့ ငွေတွေကို လှုပ်ရှားပြောင်းလဲစေတဲ့အရာဖြစ်လိမ့်မယ်လို့ ဘယ်သူက တွေးမိမှာလဲ။ မနက်ခင်းနေရောင်ခြည်ဟာ ပြုံးနေတဲ့မျက်နှာနဲ့ တူညီတဲ့သက်ရောက်မှုမျိုး ဖြစ်သွားစေတာပါ။

ကျွန်တော်တို့ ကြိုက်သည့်ဖြစ်စေ မကြိုက်သည့်ဖြစ်စေ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့စိတ်ခံစားမှုတွေ ကြိုးဆွဲရာ ကနေရတဲ့ ရုပ်သေးရုပ်လေးတွေပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ရုပ်ထွေးတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ခံစားမှုကို တိုင်ပင်ပြီးလုပ်ကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အတွေးတွေကို တိုင်ပင်ပြီးလုပ်ကြတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အကောင်းဆုံးသော ရည်ရွယ်ချက်တွေကို ဆန့်ကျင်ပြီး “ဒီကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ငါဘယ်လိုထင်သလဲ” ဆိုတဲ့မေးခွန်းကို “ဒီကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ငါဘယ်လို ခံစားရသလဲ” ဆိုတဲ့မေးခွန်းနဲ့ အစားထိုးပစ်လိုက်တတ်ကြပါတယ်။ ကဲ .. အဲ့ဒီတော့ .. ပြုံးလိုက်ပါ။ ခင်ဗျားရဲ့ အနာဂတ်ဟာ အဲ့ဒါအပေါ်မှာ တည်မီနေပါတယ်။

ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ရဲ့ ဖွဲ့စည်းပုံဖြစ်ပါစေ
(ကိုယ့်အယူဟာအမှန် အစွဲမှား)

++++

ဘရစ်ဟာ ဗီတာမင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်နေပါတယ်။ ဖြည့်စွက်အစာတွေဟာ လူတွေရဲ့နေ့စဉ်နေထိုင်မှုပုံစံထဲမှာ အရေးပါတဲ့အရာ မဖြစ်သေးခင်ကတည်းက သူ့ဖခင်က ကုမ္ပဏီကို စတင်ထူထောင်ခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီတုန်းက လူတွေဟာ ဖြည့်စွက်ဗီတာမင်ကို ဆရာဝန်တစ်ယောက်ညွှန်ကြားမှသာ သုံးစွဲကြတဲ့ အခြေအနေပါ။ (၁၉၉၀) အစောပိုင်းကာလ ဘရစ် ကုမ္ပဏီကို လွှဲပြောင်းယူခါစက ဝယ်လိုအားက အင်မတန်မှ များပြားခဲ့ပါတယ်။ ဘရစ်ဟာ အခွင့်အလမ်းကို လက်နှစ်ဖက်စလုံးနဲ့ ခံယူခဲ့ပြီး ထုတ်လုပ်မှု တိုးမြှင့်ဖို့အတွက် ဘက်ကနေ ချေးငွေတွေ ချေးယူခဲ့ပါတယ်။ ဒီနေ့အချိန်အခါမှာတော့ ဘရစ်ဟာ အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်နေပြီး အမျိုးသား ဗီတာမင်ထုတ်လုပ်သူများအသင်းရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌလည်းဖြစ်နေပါပြီ။ ဘရစ်ကလေးဘဝကတည်းက တစ်နေ့ကို အနည်းဆုံး ဗီတာမင်သုံးတောင်လောက် သောက်ခဲ့ပါတယ်။ တစ်ခါတုန်းက စာနယ်ဇင်းသမားတစ်ဦးက အဲဒါတွေက တကယ်ထိရောက်မှုရှိသလားလို့ ဘရစ်ကိုမေးခဲ့ပါတယ်။ ဘရစ်က သေချာပေါက် ထိရောက်မှု ရှိတာပေါ့ဗျာလို့ ပြန်ဖြေခဲ့ပါတယ်။ ခင်ဗျား သူပြောတာယုံသလား။

ကျွန်တော့်မှာ ခင်ဗျားအတွက် နောက်ထပ်မေးခွန်းတစ်ခုရှိပါတယ်။ (၁၀၀) % သေချာတယ်လို့ ခင်ဗျားယူဆတဲ့ အယူအဆတစ်ခုကို ပြောကြည့်ပါ။ ဥပမာ နောက်ငါးနှစ်မှာ ရွှေဈေးမြင့်လာမယ် .. ဘုရားသခင်ရှိတယ် .. ခင်ဗျားရဲ့ သွားဆရာဝန်က ခင်ဗျားကို ကျသင့်တာထက်ပိုတောင်းတယ် .. စသဖြင့်ပေါ့။ ဘယ်လိုယုံကြည်ချက်မျိုးရှိသလဲ ဖြစ်ပါစေ။ စာကြောင်းတစ်ကြောင်းထဲမှာ ချရေးလိုက်ပါ။ ခင်ဗျား ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံရဲ့လား။

ခင်ဗျားရဲ့ယုံကြည်ချက်ဟာ ဘရစ်ရဲ့ယုံကြည်ချက်ထက် ပိုမိုခိုင်မာမှန်ကန်လိမ့်မယ်လို့ ခင်ဗျားထင်မြင်ယူဆမယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်လောင်းရပါတယ်။ ဟုတ်တယ်မဟုတ်လား။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ခင်ဗျားရဲ့ယုံကြည်မှုဟာ ခင်ဗျားရဲ့အတွင်းက သုံးသပ်လေ့လာမှုဖြစ်ပြီး ဘရစ်ရဲ့ယုံကြည်မှုကတော့ ပြင်ပက လေ့လာသုံးသပ်မှု ဖြစ်တာကြောင့်ပါ။ ခင်ဗျားဟာ ခင်ဗျားရဲ့ ဝိညာဉ်ကို ပြန်မြင်ယောင်ကြည့်နိုင်ပြီး ဘရစ်ရဲ့ ဝိညာဉ်ကိုတော့ မြင်ယောင်ကြည့်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ဘရစ်ရဲ့ကိစ္စမှာ ခင်ဗျားဟာ “ထားလိုက်စမ်းပါကွာ .. ဗီတာမင်ဖြည့်စွက်စာတွေက ကောင်းတယ်ပြောမှာပေါ့ .. ဒါက သူ့အကျိုးစီးပွားကိုး .. သူ့စည်းစိမ်ဥစ္စာနဲ့ ဂုဏ်သတင်း ကလည်း အဲဒီလုပ်ငန်းရဲ့ အောင်မြင်မှုပေါ်မှာ မူတည်နေတာပဲလေ .. မိသားစုလုပ်ငန်းကို သူဆက်ထိန်းသိမ်းရမှာပေါ့ .. သူ့ဘဝ တလျှောက်လုံးလည်း သူ အဲဒီဆေးပြားတွေ သောက်လာခဲ့ရတာလေ .. အဲဒီတော့ အဲဒါတွေကို ထိရောက်မှုမရှိဘူးလို့ ဘယ်ပြောပါလဲ” လို့ ထင်နေပါလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တွေကျတော့ အဲဒါနဲ့ ကွဲပြား ခြားနားပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ ယုံကြည်ချက်တွေက ခင်ဗျားရဲ့အတွင်း နက်နက်ရှိုင်းရှိုင်းနေရာကနေ လာတာပါ။ ခင်ဗျားဟာ လုံးဝ အင်္ဂတိမလိုက်ဘူးလေ။

ဒါပေမယ့်လည်း ကိုယ့်အတွင်းက ရောင်ပြန်ဟပ်မှုဆိုတာဟာ ဘယ်လောက် သန့်စင်ပြီး ရိုးသားမှုရှိနေပါလို့လဲ။ ဆွီဒင် စိတ်ပညာရှင် ဗီတာ ဂျီဟန်ဆန်ဟာ အစမ်းသပ်ခံကို ကျဉ်းနားရွေးထားတဲ့ လူရုပ်ပုံနှစ်ခုကို ဖျပ်ခနဲကြည့်ခိုင်းပြီး ဘယ်ပုံက ပိုဆွဲဆောင်မှု ရှိသလဲဆိုတာကို ရွေးခိုင်းပါတယ်။ သူတို့လူတယ်လို့ ရွေးလိုက်တဲ့ပုံကို သေသေချာချာ အနီးကပ်ပြီး ဘယ်အချက်တွေက ဆွဲဆောင်မှု ရှိနေတာလဲဆိုတာကို ရှင်းပြခိုင်းပါတယ်။ အဲသလို မရှင်းပြခိုင်းခင်မှာ သူဟာ ပုံကို လဲစပ်ထားပါတယ်။ အစမ်းသပ်ခံ အများစုဟာ ပုံလဲထားတယ်ဆိုတာကို သတိမပြုမိကြပါဘူး။ အဲသလို မသိဘဲနဲ့ကို သူတို့ဘာကြောင့် ဒီပုံကို ပိုဆွဲဆောင်မှု ရှိတယ်လို့ ထင်မြင်ယူဆသလဲ ဆိုတဲ့ အသေးစိတ် အချက်အလက်တွေကို ရှင်းပြကြပါတယ်။ ဒီလေ့လာမှုရဲ့ ရလဒ်က တော့ မိမိကိုယ်တိုင်ရဲ့ ထင်မြင်ယူဆမှုတွေဟာလည်း စိတ်မချရဘူးဆိုတာပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့ ကိုယ့်ဝိညာဉ် ကိုပြန်ရှာဖွေတဲ့အခါ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် နက်နက်နဲနဲ သုံးသပ်တဲ့အခါ တွေမှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လှည့်ဖျားမိတတ်ကြပါတယ်။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်သုံးသပ်လို့ရလာတဲ့ တွေ့ရှိချက်တွေကို အမှန်လို့ ယူဆမိနေတာကို ကိုယ့်အယူဟာအမှန် အစွဲမှားလို့ ခေါ်ပါတယ်။ အဲဒါက ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တမင်တကာ လိမ်လည်လှည့်ဖျားတာထက် ပိုပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ်ထင်မြင်ယူဆမိနေတာကို တကယ့်အမှန်တရားလို့ ကျိန်းသေပေါက်ထင်နေတဲ့အတွက် တစ်စုံတစ်ယောက်က ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တွေကို လက်မခံတဲ့အခါ တုန်ပြန်မှု သုံးမျိုးနဲ့ တွေ့ကြုံနိုင်ပါတယ်။

တုန်ပြန်မှု (၁) : မသိနားမလည်မှုလို့ ယူဆခြင်း။ တစ်ဖက်လူဟာ သိသာစွာပဲ ကိုယ်ပြောတာကို နားလည်ဖို့ လိုအပ်တဲ့ သတင်းအချက်အလက် ရှိမနေပါဘူး။ ခင်ဗျားသိ သလောက် အဲဒီလူ သိလာတဲ့အချိန်မှာ အဲဒီလူဟာ ခင်ဗျားရဲ့ အယူအဆကို လက်ခံပါလိမ့်မယ်။ နိုင်ငံရေး လှုပ်ရှားသူတွေဟာ ဒီနည်းလမ်းအတိုင်း စဉ်းစား ကြပါတယ်။ ပြည်သူလူထုကို အသိဉာဏ်မြှင့်တင်ပေးခြင်းအားဖြင့် အခြားသူတွေကို အနိုင်ယူနိုင်လိမ့်မယ်လို့ ယူဆကြပါတယ်။

တုန်ပြန်မှု (၂) : အရည်အချင်း မပြည့်မီမှုလို့ ယူဆခြင်း။ တစ်ဖက်လူဟာ ကိုယ်ပြောတာကို နားလည်ဖို့ လိုအပ်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်ရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒါကို လက်ခံနိုင်လောက်တဲ့အထိ သူ့ရဲ့စိတ်က ဖွံ့ဖြိုးမှု ရှိမနေပါ။ သတင်းအချက်အလက်ကနေပြီး လိုအပ်တဲ့ကောက်ချက်ကို ချနိုင်စွမ်းမရှိတာပါ။ တနည်းပြောရရင်တော့ အဲဒီလူ ဟာ ငတ်ပါ။ ဒီတုန်ပြန်မှုဟာ အထူးသဖြင့် ဗျူရိုကရက်တွေမှာ ရှိနေတတ်ပါတယ်။

တုန်ပြန်မှု (၃) : ရန်လိုတိုက်ခိုက်တယ်လို့ ယူဆခြင်း။ တစ်ဖက်လူဟာ ကိုယ်ပြောတာကိုနားလည်ဖို့လိုအပ်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်လဲ ရှိပါတယ်။ နားလည်းနားလည်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် တမင်တကာ ရန်လိုတိုက်ခိုက်လိုတဲ့အတွက် ကိုယ့်အယူအဆကို လက်မခံဘဲ ဆန့်ကျင်နေတာဖြစ်ပါတယ်။ သူ့မှာ မကောင်းတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ရှိပါတယ်။ ဒီလိုပုံစံမျိုးကို ဘာသာရေးခေါင်းဆောင်တွေနဲ့ သူတို့ရဲ့ နောက်လိုက်တွေက မယုံကြည်သူတွေကို ဆက်ဆံတဲ့ပုံစံအဖြစ် တွေ့ရပါတယ်။ မယုံကြည်တဲ့သူတွေကို ဖွဲ့စည်း အစေအပါးအဖြစ် သတ်မှတ်ပစ်လိုက်ကြတာပါပဲ။

နိဂုံးချုပ်အနေနဲ့ ပြောရရင် ဘယ်အရာကမှ ခင်ဗျားယုံကြည်လက်ခံထားတဲ့ အယူအဆလောက် ခိုင်မာမှုရှိတယ်လို့ ခင်ဗျားထင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ မိမိရဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက် တွေဟာ မမှားနိုင်တဲ့ ကိုယ်ပိုင်အသိအမြင်တွေဖြစ်တယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ ယုံကြည်နေကြပါတယ်။ ကံမကောင်းတာက ကိုယ့်ယူဆချက်ကို အမှန်လို့ ထင်နေခြင်းဟာ ကျွန်တော်တို့ကို အန္တရာယ် (၂) ခု ဖြစ်စေပါတယ်။ ပထမတစ်ချက်က အဲဒီအစွဲမှားဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အနာဂတ်မှာ ဖြစ်လာမယ့် စိတ်အခြေအနေကို ခန့်မှန်းသုံသပ်ရာမှာ မတိကျမှုတွေကို ဖြစ်စေပါတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ပိုင်သုံးသပ်မှုတွေကို အချိန်ကြာကြာနဲ့ အလွန်အမင်း ယုံကြည်မှုဖြစ်နေစေပါတယ်။ ပြီးတော့ မှားယွင်းတဲ့ အသိပညာနီးကြားမှု တွေဖြစ်နေစေပါလိမ့်မယ်။ ဒုတိယအချက်က ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကိုယ်တိုင်ယုံကြည်ချက်ဟာ အခြားသူတွေရဲ့ ယုံကြည်ယူဆမှုတွေထက် ပိုပြီးစိတ်ချရတယ်လို့ ထင်မှတ်နေမှုကို ဖြစ်စေပါတယ်။ အဲဒီကနေမှတဆင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အခြားသူတွေထက် သာလွန်နေတယ်ဆိုတဲ့ အစွဲမှားကို ဖြစ်စေပါတယ်။ ကုတုံးကတော့ ကိုယ့်ကိုယ်ပိုင်အယူအဆတွေ ကိုလည်း မထောက်မညှာဝေဖန်ပါ။ အခြားသူတွေရဲ့ အယူအဆတွေကို ကြားတဲ့အခါမှာ သံသယထားသလိုမျိုးပဲ ကိုယ့်ကိုယ်ပိုင် အယူအဆ ယုံကြည်ချက်တွေကိုလည်း သံသယထားပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အပြင်းထန်ဆုံး ဝေဖန်သူဖြစ်ပါစေ။

ကိုယ့်သဘောကိုယ် ဘာကြောင့် စီးပြန်၍ သင့်တာလဲ
(တံခါးများကို ပိတ်နိုင်စွမ်း မရှိမှု)

++++++

ကျွန်တော့်အိပ်ယာနဘေးမှာ နှစ်ဒါဇင်လောက်သော စာအုပ်တွေကို ထပ်ပုံထားပါတယ်။ ဟိုစာအုပ်ကောက်ဖတ်လိုက် ဒီစာအုပ်ကောက်ဖတ်လိုက်လုပ်နေပေမယ့်လည်း ဘယ်စာအုပ်တစ်အုပ်ထဲကိုမှ ဟုတ္တိပုတ္တိ စွဲစွဲမြဲမြဲ မဖတ်ဖြစ်ပါဘူး။ အဲသလို ဟိုစာအုပ် ဒီစာအုပ်ဖတ်တာက ဘာအကျိုးကျေးဇူးမှမရှိဘူးဆိုတာ ကျွန်တော်သိပါတယ်။ တစ်အုပ်ထဲကို စွဲစွဲမြဲမြဲဖတ်ပြီး အဲဒီစာအုပ်က ဖေတဲ့ အသိပညာကို ရအောင်ယူသင့်တယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်သိပါတယ်။ ဒါဖြင့်ရင် ကျွန်တော်ဘာကြောင့် (၂၄) နာရီစလုံး ဟိုစာအုပ်ကောက်ကိုင်ဖတ်လိုက် ဒီစာအုပ်ပြောင်းဖတ်လိုက် ဖြစ်နေရတာပါလဲ။

အမျိုးသမီးသုံးယောက်နဲ့ ဒီတံလုပ်နေတဲ့ လူတစ်ယောက်ကို ကျွန်တော်သိပါတယ်။ သူဟာ အဲဒီအမျိုးသမီးသုံးယောက်စလုံးကို ချစ်မြတ်နိုးပြီး သုံးယောက်ထဲက ဘယ်သူနဲ့ ဖြစ်ဖြစ် မိသားစုဘဝလေးကို စတင်ဖို့ အဆင်ပြေတဲ့သူပါ။ ဒါပေမယ့်လည်း ဘယ်တစ်ယောက်ကို ရွေးရမလဲ ဆုံးဖြတ်ရခက်နေပါတယ်။ ကျွန်နစ်ယောက်ကို လက်လွှတ်ရမှာကိုလည်း နှမြောတသဖြစ်နေတာပါ။ သူတစ်ယောက်ယောက်ကို မရွေးရင်လည်း သုံးယောက်စလုံးကိုသူဆက်တွဲလို့ရနေဦးမှာပါ။ အဲသလို တစ်ယောက်မှ မရွေးဘဲ မျှဉ်းပြီး တွဲနေရင်လည်း ဆိုးကျိုးက သူလိုချင်တဲ့ မိသားစုဘဝ အစစ်အမှန်လေးကို မရနိုင်တာပါပဲ။

ဘီစီ တတိယရာစုနှစ်တုန်းက စစ်သူကြီးရှမ်းယုဟာ ကွင်းပြည်နယ်ကို သိမ်းဖို့အတွက် သူ့ရဲစစ်တပ်ကို ယန်ဖီမြစ်ကို ဖြတ်ကူးခိုင်းပါတယ်။ ဖြတ်ကူးပြီးလို့ သူ့ရဲ စစ်သည်တော်တွေ အိပ်နေတဲ့အချိန်မှာ သဘောတွေအားလုံးကို စီး၍ ဖို့ အမိန့်ပေးလိုက်ပါတယ်။ နောက်နေ့မနက်မှာ သူ့စစ်သည်တော်တွေကို ပြောလိုက်ပါတယ်။ “မင်းတို့မှာ ရွေးချယ်စရာ မရှိတော့ဘူး ... နိုင်အောင်တိုက်ရင်တိုက် .. မတိုက်ရင် သေကြရမှာပဲ” ...။ တပ်ပြန်ဆုတ်ဖို့ဆိုတဲ့ ရွေးချယ်စရာလမ်း တစ်ခုကို ဖျက်ဆီးလိုက်ခြင်းအားဖြင့် သူတို့မှာ စစ်ပွဲဆိုတဲ့ အာရုံစိုက်စရာတစ်ခုပဲ ကျန်ပါတော့တယ်။ စပိန်စစ်ဗိုလ်ချုပ် ကော်တီဟာလည်း အလားတူ ကိစ္စကိုလုပ်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ မက္ကဆီကိုရဲ့ အရှေ့ဖက်ကမ်းရိုးတန်းကို ရောက်တဲ့အချိန်မှာ သူ့သဘောကို နှစ်မြှုပ်ပစ်ခဲ့တာပါ။

ရှမ်းယုနဲ့ ကော်တီတို့ဟာ ထူးခြားတဲ့ ခြွင်းချက်တွေဖြစ်ကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့တွေဟာ ကိုယ်ရှင်သန်နိုင်ဖို့အတွက် ရွေးချယ်စရာနည်းလမ်းတွေကို များနိုင်သမျှ များအောင် လုပ်ထားလိုကြတဲ့သူတွေချည်းပါပဲ။ စိတ်ပညာပါမောက္ခတွေဖြစ်တဲ့ ဒန်အဲလေနဲ့ ဂျီဝန်းရှင် တို့ဟာ လူတွေရဲ့ ရှင်သန်လိုစိတ် ပြင်းပြတဲ့ သဘာဝစိတ်ကို ကွန်ပျူတာဂိမ်း တစ်ခုကိုအသုံးပြုပြီး သရုပ်ပြခဲ့ကြပါတယ်။ ကစားသမားတွေဟာ အမှတ် (၁၀၀) နဲ့ ၈ ကစားကြရပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ၈ တီဗီဖန်သားပြင်ပေါ်မှာတော့ တံခါးပေါက်သုံးခု ရှိနေပါတယ်။ အနီ၊ အပြာ၊ အစိမ်း ဆိုတဲ့ တံခါးသုံးချပ်ပါ။ တစ်ခါးတစ်ခုကို ဖွင့်ရင် (၁) မှတ် ကုန်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အခန်းတစ်ခုစီထဲကို ဝင်လိုက်တိုင်းမှာ အမှတ်ပိုကုန်နိုင်သလို အမှတ်တိုးလာတာလဲဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ကစားသမားတွေဟာ ကျိုးကြောင်းကျကျ တုန်ပြန်ကြပါတယ်။ အမှတ်တိုးလာတဲ့ အခန်းတွေရင် အဲဒီအထဲက မထွက်ဘဲ နေလိုက်ကြပါတယ်။ အဲလေနဲ့ ရှင်းဟာ ဂိမ်းရဲ့ စည်းမျဉ်းတွေကို ပြင်လိုက်ကြပါတယ်။ (၁၂) ကွက်ရွှေ့ပြီးလို့မှ တံခါးမဖွင့်ဘူးဆိုရင် သူတို့ဟာ တီဗီမျက်နှာပြင်မှာ ကျုံ့ဝင်ပြီးပျောက်ကွယ်သွားမှာဖြစ်ပါတယ်။ အခုအခါမှာတော့ ကစားတဲ့သူတွေဟာ ဖြစ်နိုင်သမျှသော ရတနာသေတ္တာတွေကို ရနိုင်ဖို့ မြန်မြန်ဆန်ဆန်လှုပ်ရှားကြပါတော့တယ်။ အဲသလိုမျိုးလှုပ်ရှားတာတွေဟာ အရင်က ကစားတဲ့ပုံစံထက် အမှတ် (၁၅)% လောက် လျော့နည်းပြီးရပါတယ်။ ဂိမ်းစီစဉ်သူတွေဟာ နောက်ထပ်လည်ကွက်တစ်ခု ကိုလည်း ထပ်ထည့်လိုက်ကြပါတယ်။ အခုအခါမှာ တံခါးတစ်ချပ်ဖွင့်ရင် (၃) မှတ် ကုန်ကျမှာဖြစ်ပါတယ်။ အထက်က နဲ့တူတဲ့ စိတ်ရှုပ်ထွေးမှုတစ်ခု ကစားသမားတွေမှာ ဖြစ်လာပါတယ်။ ကစားသမားတွေဟာ တံခါးအားလုံးကို လိုက်ဖွင့်ခြင်းအားဖြင့် သူတို့ရဲ့အမှတ်တွေ လုံးပါးပါးလာပါတယ်။ အခန်းတစ်ခုအတွင်းမှာ အမှတ်ဘယ်လောက်နည်း တယ်ဆိုတာကို သိရင်တောင်မှ ကစားသမားတွေဟာ အဲဒီအခန်းကို ပိတ်မထားချင်ကြပါဘူး။ တစ်ခုခုကို လက်လွှတ်ဆုံးရှုံးခံလိုက်ရမယ့် နည်းလမ်းဆိုတာ သူတို့မပေးချင်တဲ့ ဈေးနှုန်းဖြစ်နေတာပါ။

ကျွန်တော်တို့ ဘာကြောင့် ကြောင်းကျိုးကျကျ မလုပ်ဆောင်ကြတာပါလဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ မစွန့်လွှတ်ဘဲ ဆုပ်ကိုင်ထားတာရဲ့ ဆိုးကျိုးတွေဟာ အမြဲတမ်း ထင်ရှားမနေလို့ပါ။ ငွေကြေးဈေးကွက်ထဲမှာဆိုရင် ကိစ္စရပ်တွေက ရှင်းလင်းပြတ်သားပါတယ်။ စတော့ရှယ်ယာတစ်ခုအပေါ်မှာ တစ်ခုခုလုပ်လိုက်ပြီဆိုရင် ကုန်ကျမှုတစ်ခုခုက အမြဲရှိပါတယ်။ ဘာကုန်ကျမှုမှ မရှိတဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်မျိုးဆိုတာ မရှိပါဘူး။ ဒါပေမယ့် အခြားသော နယ်ပယ်တွေမှာတော့ တစ်ခုခုလုပ်လိုက်ခြင်းရဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုဟာ မရှိဘဲ အလကားလုပ်လို့ရသလိုဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ အဲဒါဟာ ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်မှုတစ်ခုပါ။ ဘာပဲလုပ်လုပ် တစ်ခုခုတော့ ပေးဆပ်ရတာချည်းပါပဲ။ ဒါပေမယ့် တစ်ခါတစ်ရံမှာ ဈေးနှုန်းစာရွက်က ဖုံးကွယ်တည်ရှိနေတာမျိုး မမြင်နိုင်တဲ့အရာမျိုး ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခု ချကုန်မှ စိတ်အင်အားတွေကို သုံးကြရပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ရှင်သန်နေထိုင်ရမယ့် အချိန်တွေကိုလည်း စဉ်းစားဖို့အတွက် ပေးဆပ်ရပါတယ်။ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဖို့ ဖြစ်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းအားလုံးကို လိုက်ပြီး စဉ်းစား ရွေးချယ်တဲ့ စီအီးအို တစ်ယောက်ဟာ အဆုံးသတ်မှာ ဘယ်နည်းလမ်းကိုမှ မရွေးချယ်မိတာလဲ ဖြစ်တတ်ပါတယ်။ ဝယ်သူ အပိုင်းအခြားအစုအဖွဲ့အားလုံးကို ရည်ရွယ်ပြီး လုပ်ဆောင်တဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ကြော်ငြာအစီအစဉ်တွေဟာ ဘယ်အပိုင်းအခြားအစု အတွက်မှ ထိထိရောက်ရောက် ဖြစ်မသွားတတ်တာမျိုးကိုလည်း တွေ့ရတတ်ပါတယ်။ ရည်ရွယ်ချက် သတ်သတ်မှတ်မှတ် မရှိဘဲ မြင်သမျှလူအားလုံးကို လိုက်ရောင်းမယ် ဆိုတဲ့ အရောင်းသမားတွေဟာလည်း ဘယ်သူနဲ့မှ အရောင်းအဝယ်မဖြစ်တာကို တွေ့ရပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ့်အတွက် ရွေးချယ်စရာ များနိုင်သမျှ များများရှိတာ ကောင်းတယ် ဆိုတဲ့ အစွဲမှားကြီးရှိနေပါတယ်။ အဲသလို ရွေးစရာနည်းလမ်း များများကိုရှာဖွေထားပြီး ဘယ်နည်းလမ်းကိုမှ တစိုက်မတ်မတ် အကျိုးရှိရှိ ထိထိရောက်ရောက် မသုံးနိုင်ကြဘူးဖြစ်နေပါတယ်။ အဲဒီအစွဲဟာ အောင်မြင်မှုရဲ့ အဟန့်အတားဖြစ်စေပါတယ်။ အသုံးမဝင်တဲ့ တံခါးတွေကို ပိတ်ထားနိုင်ဖို့ သင်ယူရပါမယ်။ စီးပွားရေး မဟာဗျူဟာဆိုတာဟာ အဓိကအားဖြင့် ဘယ်ဟာတွေကိုတော့ဖြင့် မလုပ်သင့်ဘူး ဆိုတာကို ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ရတာမျိုးပါ။ အဲသလို စီးပွားရေး မဟာဗျူဟာနဲ့ တူတဲ့ ခင်ဗျားဘဝအတွက် မဟာဗျူဟာကိုလည်း ချမှတ်ပါ။ ခင်ဗျားဘဝမှာ ဘာတွေကိုတော့ဖြင့် မလုပ်ဘူး ဆိုတာကို ချရေးကြည့်ပါ။ ဘာနည်းပြောရရင်တော့ ဘဝမှာ နောင်တမရဖို့ရန်အတွက် အကျိုးအကြောင်းသင့်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို သေချာသုံးသပ်ပြီးချမှတ်ပါ။ တစ်ခုခု ရွေးချယ်စရာပေါ်လာခဲ့ရင် ခင်ဗျားရေးချတာတဲ့ စာရင်းနဲ့ တိုက်ဆိုင်စစ်ဆေးပြီး လုပ်မလား မလုပ်ဘူးလားဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်ပါ။ အဲသလို လုပ်ထားတာဟာ ခင်ဗျားကို ဘေးဒုက္ခကနေ အကာအကွယ်ပေးရုံသာမက ခင်ဗျားရဲ့ စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ရတဲ့ အချိန်ကိုလည်း သက်သာစေပါတယ်။ ရွေးချယ်စရာတွေက တံခါးလာခေါက်တိုင်းမှာ အကြိမ်ကြိမ်အခါခါ စဉ်းစားဆုံးဖြတ်နေမယ့်အစား တစ်ကြိမ်ပဲ သေသေချာချာလေးလေးနက်နက်စဉ်းစားထားပြီး အကျိုးမရှိနိုင်တဲ့ တံခါးတွေကို ပိတ်ထားတာက ပိုကောင်းပါတယ်။ တစ်ချို့ တံခါးလက်ကိုင်တွေက ကြပ်မနေဘဲ ချောင်ချောင်လေးဖြစ်နေပြီး ဖွင့်ရတာ အင်မတန်လွယ်ကူပေမယ့် လျှောက်ဝင်သွားဖို့ မထိုက်တန်တဲ့ လမ်းကြောင်းတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

အသစ်ဆိုတာတွေကို လျစ်လျူရှုလိုက်ပါ
(အသစ်အစွဲ)

+++++

နောက်နှစ်ပေါင်း (၅၀) မှာ ကမ္ဘာကြီးဘယ်လိုဖြစ်နေမလဲ။ အဲဒီအချိန်မှာ ခင်ဗျားရဲ့ နေ့စဉ်နေထိုင်မှုပုံစံဟာ ဘယ်လိုဖြစ်နေမလဲ။ ဘယ်လိုပစ္စည်းမျိုးတွေ ခင်ဗျားရယူသုံးစွဲမလဲ။

လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်ပေါင်း (၅၀) က ဒီမေးခွန်းတွေကို စဉ်းစားဖူးခဲ့သူတွေမှာ အနာဂတ်ဟာ ဘယ်လိုပုံစံနဲ့ ရှိနေမယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ကူးယဉ်ဆန်တဲ့ အမြင်တွေရှိခဲ့ပါလိမ့်မယ်။ လေထဲမှာ ပျံသန်းနေတဲ့ ယဉ်ပျံကြီးတွေ၊ မှန်သားအဆောက်အဦတွေနဲ့ ပြည့်နှက်နေတဲ့ မြို့ပြကြီးတွေ၊ မိုးမျှော်တိုက်ကြီးတွေကို ဆက်သွယ်ပြေးဆွဲနေတဲ့ ကျည်ဆံရထားတွေ ကို စိတ်ကူးမိကြပါလိမ့်မယ်။ ပလတ်စတစ်ဆေးတောင့်ပုံစံအိမ်တွေထဲမှာ နေထိုင်ကြပြီး ရေအောက်မြို့တော်တွေမှာ အလုပ်လုပ်ကြမယ်။ လပေါ်ကို အပန်းဖြေခရီးထွက်ပြီး စားစရာတွေကိုလည်း ဆေးတောင့်ပုံစံ လုပ်ယူသွားကြမယ် စသဖြင့် စိတ်ကူးမိကြပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ်ဝန်ဆောင် ကလေးမွေးစရာမလိုတော့ဘဲ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ ကလေးပုံစံကို ကက်တလောက်တွေထဲက ကြည့်ပြီးရွေးချယ်နိုင်ကြမယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အခင်ဆုံးသူငယ်ချင်းဟာ စက်ရုပ်တွေဖြစ်နေပြီး သေခြင်းတရားဆိုတာဟာလည်း ကုသလိုရတဲ့ ရောဂါတစ်ခုလို့ပဲ ဖြစ်လာမယ်။ မော်တော်ဆိုင်ကယ်တွေအစား ကျောပိုးပျက်တွေနဲ့ ခရီးသွားကြမယ် စသဖြင့် စိတ်ကူးယဉ်မိကြပါလိမ့်မယ်။

ဒါပေမယ့် ခဏလေးနေပါဦး။ ကျွန်တော်တို့ ပတ်ဝန်းကျင်ကို ကြည့်ကြည့်လိုက်ပါ။ ခင်ဗျားဟာ ကုလားထိုင်တစ်ခုပေါ်မှာထိုင်နေပါတယ်။ ကုလားထိုင်ဆိုတာဟာ အီဂျစ်ခေတ်တုန်းက တီထွင်မှုတစ်ခုပါ။ ခင်ဗျားဘောင်းဘီဝတ်ထားပါတယ်။ ဘောင်းဘီဆိုတာ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း (၅၀၀၀) က တီထွင်ခဲ့ပြီး ဘီစီ (၇၅၀) လောက်မှာ ဂျာမန်မျိုးနွယ်စုတစ်ခုက ဆက်လက်ဖွံ့ဖြိုးအောင်လုပ်ခဲ့တဲ့ တီထွင်ဆန်းသစ်မှုတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ လယ်သာရှူးဖိနပ်ဟာ ရေခဲခေတ်မှာ စတင်စဉ်းစားမိခဲ့တဲ့ အတွေးတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ စာအုပ်စင်ကို ရှေးကျတဲ့ ဆောက်လုပ်ရေး ပစ္စည်းတစ်ခုဖြစ်တဲ့ သစ်သားနံ့ပြုလုပ်ထားတာပါ။ ညစာစားတဲ့အချိန်မှာ ခင်ဗျားဟာ ခက်ရင်းကို အသုံးပြုပါတယ်။ ခက်ရင်းဆိုတာဟာ ရှိမနေတဲ့ရဲ့ ခေတ်အခါတုန်းကတော့ အသစ်တီထွင်မှုတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ အခုအချိန်မှာတော့ ဒါဟာ မထူးဆန်းတော့ဘဲ ခင်ဗျားပါးစပ်ထဲကို တိရစ္ဆာန်တွေနဲ့ အပင် တွေကို ကော်သွင်းဖို့ အသုံးပြုစရာအဖြစ် ရှိနေဆဲပါ။ ဘာမှပြောင်းလဲ မသွားတော့ပါဘူး။

ကဲ ... ဒါဆိုရင် နောက် နှစ် (၅၀) ဟာ ဘယ်လိုပုံစံရှိနေမှာလဲ။ သူ့ရဲ့ “ကျိုးပဲ့မလွယ်မှု” ဆိုတဲ့ စာအုပ်ထဲမှာ နာဆင်တာလတ်က ကျွန်တော်တို့ကို သဲလွန်စပေးထားပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ် (၅၀) က ပေါ်ထွန်းခဲ့တဲ့ နည်းပညာတွေဟာ ကျွန်တော်တို့ကို နောက်ထပ်နှစ် (၅၀) အထိ အကျိုးပြုနေဦးမယ်လို့ ယူဆပါ တဲ့။ ပြီးတော့ လတ်တလော ပေါ်လာတဲ့နည်းပညာတွေဟာလည်း မကြာမီအချိန်ကလေးအတွင်းမှာပဲ အတိတ် ဖြစ်သွားမယ်လို့ မှတ်ယူပါတဲ့။ ဘာကြောင့်လဲ။ ဒီတီထွင်မှုတွေကို မျိုးစိတ်တွေအဖြစ် မြင်ယောင်ကြည့်ပါ။ နှစ် (၅၀) လောက် မပျောက်ကွယ်သွားဘဲ ရှင်သန်နေထိုင်နိုင်တဲ့ မျိုးစိတ်တွေဟာ အနာဂတ်မှာလည်း ဆက်လက်ရှင်သန်နေနိုင်ဦးမှာပါ။ နည်းပညာဟောင်းတွေက သူတို့ဟာ အဲဒီလိုပဲ မပျောက်ကွယ်သွားဘဲ ရှင်သန်နေနိုင်စွမ်းရှိတဲ့အရာတွေအဖြစ် သူတို့ကိုယ်ကိုယ် သက်သေပြခဲ့ပြီးကြပါပြီ။ ကျွန်တော်တို့ အပြည့်အဝ နားမလည်ဘူးဆိုရင်တောင်မှာ သူတို့မှာ ဆက်လက်ရှင်သန် အမွေဆက်ခံနိုင်တဲ့ ယူတ္တီဗေဒ ရှိနေနိုင်ပြီးပါပြီ။ ခေတ်ကာလအတိုက်စားခံနိုင်တဲ့အရာတွေဟာ သူ့အရည်အချင်းသူပြသပြီးသူ ဖြစ်ပြီး ဂုဏ်ယူမှုနဲ့ ထိုက်တန်နေပါပြီ။ ခင်ဗျား မဟာဗျူဟာချမှတ်ရေး အစည်းအဝေးတွေလုပ်တဲ့အခါတိုင်းမှာ ဒီအချက်ကို နှလုံးသားထဲမှာ ထည့်သွင်းထားပါ။ နောက်ထပ် နှစ်ပေါင်း (၅၀) ဟာ ယနေ့လက်ရှိဖြစ်ပျက်နေတာတွေနဲ့ သိပ်ကွာခြားနေမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အသစ်အဆန်း တီထွင်မှုတွေနဲ့ လတ်တလောထွက်ပေါ်လာတဲ့ ပစ္စည်းကိရိယာ အသစ်အဆန်းတွေကို ခင်ဗျား မြင်ဖူးမှာ မလွဲပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ဒါတွေဟာ ကြာရှည်မခံဘဲ ခဏတာနဲ့ပဲ ကွယ်ပျောက်သွားနေကြတာဆိုတာကိုလည်း သတိပြုပါ။

အနာဂတ်ကိုမှန်းဆကြတဲ့အခါမှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ လတ်တလောထွက်ပေါ်နေတဲ့ နည်းပညာအသစ်အဆန်းတွေအပေါ်ကို အများကြီးမူတည်ပြီး စဉ်းစားမိတတ်ကြပါတယ်။ ခေတ်ဟောင်းနည်းပညာတွေကိုတော့ သိပ်အလေးမေးပြီး မစဉ်းစားမိတတ်ကြပါဘူး။ (၁၉၆၀) နှစ်တွေမှာ အာကာသထဲ ခရီးသွားတာဟာ ခေတ်စားနေပါတယ်။ ဒါကြောင့် လူတွေဟာ အင်္ဂါဂြိုဟ်ပေါ်ကို လေ့လာရေးခရီးသွားဖို့ စိတ်ကူးယဉ်ကြပါတယ်။ (၁၉၇၀) နှစ်တွေမှာတော့ ပလတ်စတစ်ဟာ ခေတ်စားလာပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ လူတွေဟာ အိမ်တွေကို ပလတ်စတစ်တွေနဲ့ အလှဆင်ပြီး အားလုံးကို ဖောက်ထွင်းမြင်နိုင်တဲ့ ပလတ်စတစ်အိမ်တွေကို စိတ်ကူးယဉ်ကြပြန်ပါတယ်။ ဒီအလားအလာကို တာလတ်က အသစ်အစွဲ လို့ သတ်မှတ်ထားပါတယ်။ တောက်ပပြီး အသစ်ဖြစ်တဲ့ဟာတွေအပေါ် အရူးအမူးစွဲလမ်းတတ်တဲ့ သဘောပါ။

အတိတ်ကာလမှာ အသစ်အဆန်းပေါ်ရင် ဦးဆုံးသုံးရမှဆိုတဲ့သူတွေကို နောက်ဆုံးပေါ် အိုင်ဖုန်းကို သုံးခွင့်မရခဲ့တဲ့အတွက် ကျွန်တော် ကရုဏာ သက်မိပါတယ်။ သူတို့ခေတ်အခါမှာတော့ အဲဒီလူတွေဟာ ဘာပေါ်ပေါ် ဦးဆုံးသုံးရတဲ့သူတွေဖြစ်နေမှာပါ။ ဒါပေမယ့် သူတို့ကို အသစ်အစွဲ ဖြစ်နေတဲ့ စိတ်အင်အား ချို့တဲ့သူတွေအဖြစ်လည်း သနားမိပါတယ်။ သူတို့အတွက်က အသစ်ပေါ်တဲ့အရာဟာ အကျိုးကျေးဇူးရှိတာ မရှိတာက အဓိက မကျပါဘူး။ အသစ်ကို သုံးရရင် ပြီးရောဆိုတဲ့ အခြေအနေမျိုးပါ။

ဒါကြောင့် အနာဂတ်ကို ခန့်မှန်းရာမှာ ပေါ်ပင်တွေကိုပဲ ကြည့်ပြီးမခန့်မှန်းပါနဲ့။ စတန်လေ ကူးဗရစ်ရဲ့ အောင်မြင်တဲ့ ရုပ်ရှင်ဖြစ်တဲ့ (၂၀၀၁) အာကာသ စိတ်ကူးယဉ်ခရီး ဆိုတဲ့ ဇာတ်ကားက ဘာကြောင့် ပေါ်ပင်တွေနောက်ကို မလိုက်သင့်သလဲဆိုတာကို ပြောပြနေပါတယ်။ (၁၉၆၈) ခုနှစ်မှာထုတ်လုပ်ခဲ့တဲ့ ရုပ်ရှင်က ထောင်စုနှစ်အပြောင်းမှာ အမေရိကဟာ လပေါ်မှာ ထောင်ချီတဲ့ ကိုလိုနီတွေရှိနေပြီး ပန်အမေရိကန်လေကြောင်းလိုင်းကလည်း လနဲ့ ကမ္ဘာအသွားအပြန် လေကြောင်းတွေ ပြေးဆွဲနေလိမ့်မယ်လို့ ခန့်မှန်း ချက်ထုတ်ပြီးရှိကူးခဲ့တာပါ။ တကယ်တမ်းမှာ အဲဒီလိုဖြစ်မလာခဲ့ပါဘူး။ ဒီအချက်တွေကို အခြေခံပြီး ကျွန်တော် အလွယ်ပုံသေနည်းတစ်ခု ကိုယ့်ဟာကိုယ် ထုတ်ထားခဲ့ပါတယ်။ X နှစ်ကြာအောင် ခံခဲ့တဲ့အရာတွေဟာ နောက်ထပ် X နှစ်ကြာတဲ့အထိ ဆက်လက်တည်တံ့နေပါလိမ့်မယ် ဆိုတဲ့ ပုံသေနည်းပါ။ ဒါကြောင့် တာလတ်က သမိုင်းထဲကနေ ပေါ်ပင်တွေကို စစ်ထုတ်လိုက်ခြင်းဟာ ကစားပွဲကို အပြောင်းအလဲတွေဖြစ်စေမယ်ဆိုတာ လောင်းရဲပါတယ်လို့ ပြောခဲ့တာပါ။ ပြီးတော့ အဲဒါဟာ ကျွန်တော် ပြန်ရရင်တဲ့ လောင်းကြေးတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။

ဝါဒဖြန့်ချိတာတွေ ဘာကြောင့် အလုပ်ဖြစ်တာလဲ
(အိပ်ပျော်နေသူ သက်ရောက်မှု)

++++++

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အတွင်းမှာ နိုင်ငံတိုင်းဟာ ဝါဒဖြန့်ချိတဲ့ ရုပ်ရှင်တွေထုတ်လုပ်ကြပါတယ်။ ဒီရုပ်ရှင်တွေဟာ ပြည်သူလူထု (အထူးသဖြင့် စစ်သားတွေ) ကို နိုင်ငံအတွက် စိတ်အားထက်သန်မှုတွေဖြစ်စေပြီး လိုအပ်ရင် နိုင်ငံအတွက် အသက်ပေးလိုစိတ်တွေဖြစ်လာအောင် ရည်ရွယ်ပါတယ်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုဟာ ဝါဒဖြန့်ချိရေးအတွက် ငွေကြေးအမြောက်အများသုံးစွဲခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါလိုသုံးစွဲဖို့ရာအတွက်ကို သုံးစွဲဖို့ရန် ထိုက်တန်မှု ရှိ မရှိကို စစ်ဘက်ရေးရာဌာနက ဆုံးဖြတ်ပါတယ်။ ရုပ်ရှင်တွေဟာ စစ်သားတွေအပေါ် ဘယ်လောက်အထိ သက်ရောက်မှုရှိသလဲဆိုတာကိုလည်း လေ့လာသုံးသပ်မှု အများအပြားလုပ်ဆောင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ စိတ်ပျက်စရာကောင်းပါတယ်။ ရုပ်ရှင်တွေဟာ ရဲဘော်တွေကို စိတ်အားထက်သန်မှု မဖြစ်စေပါဘူး။ သက်ရောက်မှုက အနည်းငယ်လေးပဲ ရှိပါတယ်။

ရုပ်ရှင်တွေ မကောင်းလို့လား။ မဟုတ်ပါဘူး။ တကယ့်အချက်က ရုပ်ရှင်တွေဟာ ဝါဒဖြန့်ချိဖို့ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ ရိုက်ထားတယ်ဆိုတာကို စစ်သားတွေက သိနေခဲ့တာပါ။ အဲဒါကြောင့် သူတို့လုပ်နေတာကြီးက အရာမထင်ဖြစ်နေတာပါ။ ရုပ်ရှင်က ပေးချင်တဲ့ သတင်းစကားကို ယုတ္တိကျကျ ပေးနိုင်ပြီး ပရိသတ်ကို ဆွဲဆောင်နိုင်ခဲ့ပေမယ့်လည်း အကြောင်းအရာက ဝါဒဖြန့်ချိနေတယ်ဆိုတာကို ကြည့်သူတွေက သတိပြုမိနေတာကြောင့် အရာမထင်ဖြစ်နေတာပါ။

ကိုးပတ်ကြာပြီးနောက်မှာတော့ မမျှော်လင့်ထားတာတွေဖြစ်လာပါတယ်။ စိတ်ပညာရှင်တွေဟာ စစ်သားတွေရဲ့ သဘောထားကို နောက်ထပ်တစ်ကြိမ် စစ်တမ်းကောက်ယူကြည့်ခဲ့ပြန်ပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ ရုပ်ရှင်ကြည့်ထားတဲ့သူတွေဟာ ရုပ်ရှင်မကြည့်ထားရတဲ့သူတွေထက် စစ်ကို ပိုမိုလိုလားထောက်ခံကြတယ်ဆိုတာကို တွေ့ရပါတယ်။ သိသာစွာပဲ ဝါဒဖြန့်ချိမှုဟာ နောက်ဆုံးမှာတော့ အလုပ်ဖြစ်သွားပါတယ်။

သိပ္ပံပညာရှင်တွေ တွေးဆရခက်ကုန်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကိစ္စရပ်တစ်ခုရဲ့ အကျိုးအာနိသင်ဟာ အချိန်ကြာလာတာနဲ့ အမျှ တဖြည်းဖြည်းလျော့ပါးသွားရမယ်လို့ သူတို့သိထားတာကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါဟာ ရေဒီယိုသတ္တိဩဇာညစ်တွေမှာ ရှိတဲ့ သက်တမ်းဝက် (half-life) လို့မျိုးပါပဲ။ ဒါမျိုးကို ခင်ဗျားလည်း ကိုယ်တွေ့ကြုံဖူးမှာပါ။ မျိုးရိုးဗီဇကုထုံးရဲ့ အကျိုးကျေးဇူးတွေအကြောင်း ခင်ဗျား ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ်ဖတ်ရတယ် ဆိုကြပါစို့။ ဖတ်ပြီးပြီးချင်းမှာ ခင်ဗျား အဲဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး စိတ်အားထက်သန်မှု ရှိနေပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ရက်သတ္တပတ်အနည်းငယ် အကြာမှာတော့ အဲဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး ခင်ဗျားသွေးအေးသွားမှာဖြစ်ပါတယ်။ အချိန်တွေကြာလာ ကြာလာတာနဲ့အမျှ အဲဒါနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ထက်သန်မှုဟာ ခင်ဗျားဆီမှာ နည်းနည်းလေးပဲ ကျန်တော့မှာပါ။

အဲဒါတွေကောင်းတာက ဝါဒဖြန့်ချိတာနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ကိစ္စဟာ အဲဒါနဲ့ ပြောင်းပြန်ဖြစ်နေတာပါ။ တကယ်လို့ အဲဒါတွေဟာ တစ်စုံတစ်ယောက်ကို စိတ်အားထက်သန်မှု ဖြစ်စေတယ်ဆိုရင် အစပိုင်းမှာ ထိရောက်မှုမရှိဘဲ နောက်ပိုင်းမှာ တဖြည်းဖြည်းတိုးတိုးလာနေပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ။ စစ်ဖက်ရေးရာဌာနအတွက် ဦးဆောင်ပြီး ဒီ သုတေသနကို လုပ်ဆောင်ပေးခဲ့တဲ့ စိတ်ပညာရှင် ကားလ်ဟော့ဗ်လန်းက ဒီအချက်ကို အိပ်ပျော်နေသူသက်ရောက်မှု လိုအမည်ပေးခဲ့ပါတယ်။ ဒီနေ့အချိန်အခါအထိတော့ အဲဒီသက်ရောက်မှုအတွက် အကောင်းဆုံးဖြေရှင်းချက်က ကျွန်တော်တို့ရဲ့ မှတ်ဉာဏ်ထဲမှာ စိတ်အားထက်သန်မှုရဲ့ အရင်းအမြစ်ဟာ စိတ်အားထက်သန်မှုထက် ပိုပြီး လျှင်လျှင်မြန်မြန် ပျောက်ကွယ်သွားတယ် ဆိုတဲ့ ဖြေရှင်းချက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ တနည်းပြောရရင် ခင်ဗျားရဲ့ ဦးကျောက်ဟာ သတင်းအချက်အလက် ဘယ်ကနေ လာတယ် ဆိုတာကို လျှင်လျှင်မြန်မြန်မေ့လျော့လိုက်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ဝါဒဖြန့်ချိရေးဌာနက လာတယ်ဆိုတာကိုပေါ့။ အဲဒီအချိန်မှာ သတင်းစကားကတော့ (စစ်ဟာ လိုအပ်တယ် တရားသောစစ်ဖြစ်တယ် ဆိုတာ) ဖြည်းဖြည်းချင်းသာ မှီဝဲလာနေတယ် သို့မဟုတ် ကြာရှည်တည်တံ့နေပါတော့တယ်။ ဒါကြောင့် မယုံကြည်ရတဲ့ အရင်းအမြစ်က လာတဲ့ သတင်းမျိုးတွေဟာ အစပထမမှာ လူတွေမယုံကြည်ကြပေမယ့် နောက်ပိုင်းမှာ လူတွေတဖြည်းဖြည်း လက်ခံယုံကြည်လာကြတာပါ။ မယုံကြည်ရတဲ့ သတင်းအရင်းအမြစ် ဆိုတဲ့အချက်ဟာ သတင်းစကားကိုယ်တိုင်ထက်ကို ပိုပြီးလျှင်လျှင်မြန်မြန် အရည်ပျော်ပျောက်ကွယ်သွားတတ်တဲ့ သဘောပါ။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာဆိုရင် ရွေးကောက်ပွဲတွေမှာ ရှုပ်ထွေးပွေလိမ်တဲ့ ကြော်ငြာတွေလုပ်ပြီး တစ်ဖက်အဖွဲ့ရဲ့ ဂုဏ်သတင်းမှေးမှိန်ပျောက်ကွယ်ဖို့ ကြံဆောင်ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဥပဒေအရ ကြော်ငြာတိုင်းမှာ အဲဒီကြော်ငြာအတွက် စပွန်ဆာပေးတဲ့သူကို ရွေးကောက်ပွဲအတက်ရေးတဲ့ ကြော်ငြာစာသားလောက်နီးနီး ထင်ရှားပြတ်သားအောင်ရေးသားဖော်ပြရပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီနေရာမှာလည်း အိပ်ပျော်နေသူသက်ရောက်မှု ရှိနေတယ်လို့ မရေမတွက်နိုင်သော လေ့လာမှုတွေက ဖော်ပြနေပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ဆုံးဖြတ်ချက် မပြတ်မသား ဖြစ်နေတဲ့ မဲပေးသူတွေအပေါ်မှာပေါ့။ သတင်းပေးသူဟာ မှတ်ဉာဏ်ထဲက မြန်မြန်ကွယ်ပျောက်သွားပြီး မဟုတ်တရုတ် သတင်းအချက်အလက်ကပဲ စွဲကျန်နေရပါတယ်။

ကျွန်တော် အမြဲ အဲဒါ့ကြောင်း ကြော်ငြာတွေ ဘာကြောင့် အလုပ်ဖြစ်သလဲဆိုတာပါပဲ။ ကြော်ငြာဆိုတာ ဘယ်သူ့အကျိုးအတွက်လဲဆိုတာ ကျိုးကြောင်းဆင်ခြင်တတ်တဲ့ မည်သူမဆို သိပါတယ်။ အဲဒီတော့ ကြော်ငြာတွေကို ကြော်အောင်ညာနေတာတွေအဖြစ် အမျိုးအစားခွဲခြား သတ်မှတ်ထားပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားလို ကျိုးကြောင်းဆင်ခြင်တတ်တဲ့သူတောင်မှ ကြော်ငြာတွေရဲ့ သက်ရောက်မှုကို မလွန်ဆန်နိုင်ပါဘူး။ ရက်သတ္တပတ်အနည်းငယ်ကြာပြီးတဲ့နောက်မှာ ခင်ဗျားခေါင်းထဲကိုရောက်နေတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တစ်ခုဟာ သေချာလေ့လာထားတဲ့ ဆန်းစစ်မှုတွေကနေ ရောက်နေတာလား မယုံကြည်ရတဲ့အရင်းအမြစ်ကနေ ရောက်နေတာလားဆိုတာကို ခင်ဗျား မေ့သွားပြီး အဲဒီသတင်းအချက်အလက်ကလေးပဲ ခင်ဗျားခေါင်းထဲမှာ ကျန်နေရဦးက အတော်လေး ဖြစ်နိုင်တဲ့ ကိစ္စပါ။

အိပ်ပျော်နေသူ သက်ရောက်မှုကို ခင်ဗျား ဘယ်လို ချေဖျက်မလဲ။ ပထမဆုံးအနေနဲ့ မတောင်းဘဲပေးတဲ့ အကြံဉာဏ်တွေကို ဘယ်လောက်ပဲ အဓိပ္ပါယ်ရှိပုံရရ လက်မခံပါနဲ့။ အဲဒါလို စိတ်ထားခြင်းအားဖြင့် ခင်ဗျားကို စေစားအသုံးချဖို့ကြိုးပမ်းနေတဲ့ သက်ရောက်မှုတွေကနေ အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ အကာအကွယ်ပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ဒုတိယအနေနဲ့ ပလိပ်ရောဂါလိုမျိုး ကြော်ငြာကူးစက်ခံထားရတဲ့ အရင်းအမြစ်တွေကို ရှောင်ရှားပါ။ စာအုပ်တွေထဲမှာ ကြော်ငြာမပါသေးဘဲရှိနေတာ ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လောက် ကံကောင်းလိုက်ပါသလဲ။ တတိယအနေနဲ့ကတော့ ခင်ဗျားရတဲ့ သတင်းရဲ့ အရင်းအမြစ်တွေကို အမြဲသတိရနေဖို့ ကြိုးပမ်းပါ။ ဘယ်သူ့ရဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်လဲ။ သူတို့ ဘာကြောင့် အဲဒီအတိုင်း ထင်မြင်ယူဆကြတာလဲ။ ရာဇဝတ်မှုကိုလိုက်တဲ့ စုံထောက်တစ်ယောက်လို ဘယ်နေရာမှာ ဘယ်သူတွေမတ်တပ်ရပ်သွားသလဲ ဆိုတာကို သုံးသပ်အဖြေရှာသလိုမျိုး သုံးသပ်ပါ။ ဘယ်သူတွေ အကျိုးအမြတ်ရမှာလဲ စဉ်းစားပါ။ ဝန်ခံရရင်တော့ အဲဒါလိုတွေ လုပ်ဆောင်နေတာက အလုပ်ရှုပ်ပြီး ခင်ဗျားရဲ့ စဉ်းစားတွေးခေါ်မှုကို နှောင့်နှေးစေပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သန့်စင်တဲ့ ရလဒ်တွေကို ပေးပါလိမ့်မယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

++++

အမ်ဘီအေ ဘွဲ့ရဲ့ အကျိုးကျေးဇူးတွေကို ဖော်ပြထားတဲ့ လက်ကမ်းစာစောင်တစ်အုပ်ကို ခင်ဗျား အမြန်လုန့်ဖတ်ကြည့်နေပါတယ်။ ခမ်းနားတဲ့ ကျောင်းဝင်းနဲ့ ခေတ်မီ အားကစားပစ္စည်းတွေကို ရိုက်ပြထားတဲ့ ဓါတ်ပုံတွေကို ခင်ဗျားငေးကြည့်နေပါတယ်။ လူမျိုးစု မျိုးစုံက ငယ်ရွယ်တက်ကြွပြီး ပြုံးရွှင်နေကြတဲ့ ကျောင်းသူ ကျောင်းသားပုံတွေ ကိုခင်ဗျား မြင်တွေ့ပါလိမ့်မယ်။ တရပ်လူငယ်လေးတွေ၊ အိန္ဒိယလူငယ်လေးတွေရဲ့ တက်ကြွပြီး ထက်မြက်ပုံပေါက်နေတဲ့ ပုံတွေကိုခင်ဗျားတွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ နောက်ဆုံး စာမျက်နှာမှာတော့ အမ်ဘီအေဘွဲ့ရဲ့ ငွေကြေးတန်ဖိုးအကြောင်း ဆွေးနွေးထားတဲ့ အင်တာဗျူးကို ခင်ဗျားတွေ့ပါလိမ့်မယ်။ အမ်ဘီအေဘွဲ့ရတွေရဲ့ ဝင်ငွေကိုစစ်တမ်း ကောက်ထား တဲ့ စာရင်းအင်းတွေအရ သင်တန်းကြေး ဒေါ်လာ (၁၀၀၀၀၀) ဟာ အငြိမ်းစားယူတဲ့အချိန်မှာ အခွန်နုတ်ပြီး ဒေါ်လာ (၄၀၀၀၀၀) လောက်ပြန်စုမိ ခြင်းအားဖြင့် ကျေနပ်ပါတယ်။ ဒေါ်လာ (၃၀၀၀၀၀) လောက် စုမိမှာကို ဘယ်သူက မလိုချင်ပဲရှိမှာလဲ။ ဦးကျောက်မရှိတဲ့သူတွေမှ မဟုတ်တာ။

တကယ်တော့ အထက်ကလို စဉ်းစားတာဟာ မှားနေပါတယ်။ ယူတ္တိဗေဒအကောက်အယူအလဲ့ တစ်ခုထဲတင်မကပါဘူး။ အကောက်အယူအလဲ့ လေးခုလောက်အထိ ရှိနေ ပါတယ်။ ပထမဆုံးအနေနဲ့ ရေကူးသမားခန္ဓာကိုယ် အစွဲမှား ရှိနေပါတယ်။ အမ်ဘီအေ ကျောင်းတွေက လူရွေးချယ်ကတည်းက သူ့သင်တန်းလာမတက်လည်းဘဲ ပုံမှန်ထက် ဝင်ငွေပိုရအောင် လုပ်ကိုင်နိုင်စွမ်းရှိတဲ့ လူတွေကို စိစစ်ရွေးချယ်ထားတာပါ။ ဒုတိယ အကောက်အယူအမှားကတော့ အမ်ဘီအေ တက်ရတာ (၂) နှစ်ကြာပါတယ်။ အဲဒီ (၂) နှစ်အတွင်းမှာ ခင်ဗျားဟာ အလုပ်လုပ်ရင် ဒေါ်လာ (၁၀၀၀၀၀) လောက်ဝင်ငွေရနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အမ်ဘီအေသင်တန်းရဲ့ ကုန်ကျစရိတ်ဟာ (၁၀၀၀၀၀) မဟုတ်တော့ ဘဲ (၂၀၀၀၀၀) ဖြစ်သွားပါပြီ။ အဲဒီငွေပမာဏကို စနစ်တကျသာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်လိုက်မယ်ဆိုရင် လက်ကမ်းကြော်ငြာထဲက ရနိုင်မယ်လို့ပြောထားတဲ့ အပိုဝင်ငွေ ပမာဏ ကို အလွယ်တကူပဲ ရနိုင်ပါတယ်။ တတိယအချက်အနေနဲ့က လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဝင်ငွေကို နှစ်ပေါင်း (၃၀) ထက်ကျော်ပြီး ခန့်မှန်းတာဟာ အချည်းအနှီးပါပဲ။ နောက်လာမယ့် ဆယ်စုနှစ်သုံးခုမှာ ဘာတွေဖြစ်နေမလဲဆိုတာကို ဘယ်သူက သိနိုင်မှာမို့လဲ။ နောက်ဆုံးအချက်အနေနဲ့ပြောရရင် အခြားသော ရွေးချယ်စရာတွေ ရှိနေသေးတယ် ဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။ ခင်ဗျားဟာ အမ်ဘီအေ တက်မယ် ဆိုတာနဲ့ အမ်ဘီအေ မတက်ဘူးဆိုတာ နှစ်ခုအကြားမှာပဲ ပိုက်မိမနေသင့်ပါဘူး။ ခင်ဗျားဟာ အခြားသော ကုန်ကျစရိတ် သက်သာပြီး ခင်ဗျားရဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်အတွက် အကျိုးရှိနိုင်တဲ့ အရာတွေကိုလည်း တွေ့နိုင်ပဲသေးတယ်။ ဒီစတုတ္ထ အစွဲမှားကို ကျွန်တော် ပိုပြီး စိတ်ဝင်စား မိပါတယ်။ အဲဒါကို အခြားရွေးချယ်စရာများကို မမြင်မှုလို့ ခေါ်ကြပါမို့။ ကျွန်တော်တို့ဟာ စိတ်မှာ တစ်ခုခုကိုစွဲမိရင် အဲဒီအရာအပေါ်မှာပဲ အာရုံကျနေပြီး အခြားသော ကောင်းမွန်တဲ့ ရွေးချယ်စရာနည်းလမ်းတွေနဲ့ နှိုင်းယှဉ်စဉ်းစားဖို့ သဘာဝကျကျပဲ မေ့လျော့ နေတတ်ကြပါတယ်။

ဘဏ္ဍာရေးလောကထဲက ဥပမာတစ်ခုကိုကြည့်ပါ။ ခင်ဗျားရဲ့ စုစုပေါင်းထဲမှာ ငွေအနည်းငယ်ရှိပြီး ခင်ဗျားရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပွဲစားကို ဘာလုပ်ရမလဲ အကြံဉာဏ်တောင်းတယ် ဆိုကြပါမို့။ သူက ခင်ဗျားကို (၅)% အမြတ်ရစေမယ့် ငွေစုစာချုပ်တစ်ခု ဝယ်လိုက်ဖို့ အကြံပေးပါတယ်။ အဲဒါဟာ ခင်ဗျား စုစုပေါင်းထဲမှာ ထားလို့ ရလာမယ့် (၁)% ထက် ပိုသာတာပေါ့လို့ သူက ထောက်ပြပါတယ်။ အဲဒီ ငွေစုစာချုပ်ကို ဝယ်သင့်ပါသလား။ ကျွန်တော်တို့ မသိပါဘူး။ ဒါပေမယ့် အဲဒါကို ဝယ်မယ် မဝယ်ဘူး ဆိုတဲ့ ရွေးချယ်စရာ နှစ်ခုထဲကို စဉ်းစားနေတာက မှားပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ စဉ်းစားရွေးချယ်မှုကို ပိုကောင်းစေဖို့က ခင်ဗျားဟာ အခြားသော အမြတ်ငွေရနိုင်မယ့် နည်းလမ်းအားလုံးကို ဖော်ထုတ် ပြီး အဲဒီထဲကမှ အကောင်းဆုံးဖြစ်နိုင်မယ့် နည်းလမ်းကို ရွေးချယ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ဂျရကြီး ဝါရင်းဘတ်ဖတ်လုပ်တဲ့ နည်းလမ်းလေးကိုကြည့်ပါ။ “လုပ်ဆောင်မှု တစ်ခုစီတိုင်းကို ဒုတိယအကောင်းဆုံး တစ်ခုနဲ့ အမြဲနှိုင်းယှဉ်စဉ်းစားပါ။ အဲဒါဟာ ကျွန်တော်တို့ လုပ်တဲ့ဟာထက် ပိုမိုအကျိုးအမြတ်ရှိနိုင်မလားဆိုတာ အမြဲသုံးသပ်ပါ တယ်” ...။

နိုင်ငံရေးသမားတွေဟာ ဝါရင်းဘတ်ဖတ်လို့ မစဉ်းစားတဲ့အတွက် အခြားရွေးချယ်စရာများကို မမြင်မှုအစွဲရဲ့ သားကောင်တွေဖြစ်ကြရပါတယ်။ ခင်ဗျားတို့မြို့ က မြေလွတ် တစ်ခုပေါ်မှာ အားကစားကွင်းဆောက်လုပ်ဖို့ စီစဉ်နေကြတယ် ဆိုပါမို့။ ထောက်ခံသူတွေက ဒီလိုမြေလွတ်အတိုင်းထားခြင်းထက် အားကစားကွင်းဆောက်လိုက်တာက မြို့သူမြို့သားတွေအတွက် စိတ်ခံစားမှုအရရော ငွေရေးကြေးရေးအရရော အကျိုးအမြတ်တွေ ရလာနိုင်လိမ့်မယ်လို့ ပြောကြပါတယ်။ တကယ်တော့ ဒီအတိုင်းစဉ်းစားတာ က မှားပါတယ်။ တကယ်တမ်းက သူတို့ဟာ အားကစားကွင်းဆောက်လုပ်မယ့်နေရာမှာ အခြားသော ဆောက်လုပ်နိုင်တဲ့အရာတွေ အားလုံးနဲ့ နှိုင်းယှဉ်ပြီးမှ ဘယ်ဟာ ဆောက်တာက အကျိုးအရှိဆုံးဖြစ်မလဲဆိုတာကို စဉ်းစားကြရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ကျောင်းဆောက်မလား၊ အနုပညာပြခန်းဆောက်မလား၊ ဆေးရုံဆောက် မလား၊ မီးသတ်လှိုင်းဆောက်မလား စသဖြင့် စဉ်းစားရမှာဖြစ်ပါတယ်။

ခင်ဗျားရော ဘယ်လိုလဲ။ ရွေးချယ်စရာနည်းလမ်းတွေကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားဖို့ မကြာခဏဆိုသလိုပဲ မေ့လျော့နေတတ်ပါသလား။ ခင်ဗျားရဲ့ ဆရာဝန်က ခင်ဗျားကို ငါးနှစ် အတွင်းသေစေနိုင်တဲ့ အကျိုးတစ်ခု တွေ့တယ်လို့ ပြောတယ်ဆိုကြပါမို့။ သူက ရှုပ်ထွေးတဲ့ ခွဲစိတ်မှုတစ်ခုလုပ်ဖို့ အကြံပေးပါတယ်။ အောင်မြင်ခဲ့ရင် အဲဒီ အကျိုးတစ်ခု လုံးဝ ပျောက်ကင်းအောင် ခွဲထုတ်နိုင်ပါမယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီလုပ်ငန်းစဉ်ဟာ စွန့်စားရမှုများပြီး အောင်မြင်နိုင်ခြေ (၅၀)% ပဲရှိပါတယ်။ ခင်ဗျားဘယ်လို ဆုံးဖြတ်မလဲ။ ခင်ဗျားရဲ့ ရွေးချယ်မှုတွေကို ခင်ဗျား အလေးထည့်ပေးရပါတော့မယ်။ နောက် (၅) နှစ်မှာသေမလားနဲ့ နောက်တစ်ပတ်မှာ သေဖို့ (၅၀)% နဲ့ပါ။ အဲဒီနှစ်ခုထဲကို မူတည်စဉ်းစားနေတယ် ဆိုရင်တော့ ခင်ဗျားဟာ အခြားရွေးချယ်စရာများကို မမြင်မှု အစွဲထဲရောက်နေပါပြီ။ ခင်ဗျားတက်နေတဲ့ ဆေးရုံက ဆရာဝန်ကြီးက မလုပ်နိုင်တဲ့ ကုသမှုမျိုးကို လုပ်ပေးနိုင်တဲ့ ဆရာဝန်ကြီး အခြားမြို့တစ်ခုမှာ ရှိနေပါတယ်။ အဲဒီဆရာဝန်ကြီးက အကျိုးတစ်ခု ခွဲမထုတ်နိုင်ပေမယ့် ရောဂါပြန်ပွားမှုကို ပိုပြီးလုံခြုံစိတ်ချရတဲ့ နည်းလမ်းသုံးပြီး ထိန်းချုပ်ပေး နိုင်ပါတယ်။ အဲဒါဟာ ခင်ဗျားကို နောက်ထပ် (၁၀) နှစ် ဆက်လက် ရှင်သန်နေထိုင်စေနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီဆယ်နှစ်အတွင်းမှာ ဆေးပညာတွေ တိုးတက်လာပြီး ခင်ဗျားရဲ့ အကျိုးတစ်ခု အန္တရာယ်ကင်းကင်းနဲ့ ခွဲစိတ်နိုင်တဲ့ နည်းပညာတွေ ရမလာနိုင်ဘူးလို့ ဘယ်သူပြောနိုင်မှာမို့လဲ။

တစ်ခုခုကို ဆုံးဖြတ်ဖို့ အခက်တွေ့နေရင် ရွေးချယ်စရာတွေဆိုတာဟာ ခွဲစိတ်မှုလုပ်မလုပ်ဘဲနေမလား .. အန္တရာယ်များတဲ့ ခွဲစိတ်မှုကို လုပ်မလားဆိုတာထက် ပိုပြီး ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ရှိနေပါတယ် ဆိုတာကို သတိရလိုက်ပါ။ ကျောက်တုံးကျောက်ဆောင်တွေ ထူထပ်ပြီး ခက်ခဲတဲ့နေရာတွေကို မေ့လိုက်ပြီး ပိုမိုသာလွန်တဲ့ ရွေးချယ်စရာ တွေကို မြင်အောင်ကြည့်နိုင်ဖို့ ခင်ဗျားမျက်လုံးတွေကို ဖွင့်လိုက်ပါ။

သေနတ်ငယ်လေးတွေကို ဘာကြောင့် ချိန်နေကြတာလဲ
(လူမှုနှိုင်းယှဉ်ချက် အစွဲမှား)

+++++

ကျွန်တော့်စာအုပ်တစ်အုပ်ဟာ အရောင်းရဆုံးစာအုပ်စာရင်းထဲမှာ နံပါတ် (၁) ဖြစ်သွားတဲ့အတွက် ကျွန်တော့်ထုတ်ဝေသူက ကျွန်တော့်ကို ခွင့်ပြုချက်တောင်းခံလာပါတယ်။ သူ့နဲ့ခင်မင်ရင်းနှီးတဲ့ သူတစ်ယောက်ရှိ စာအုပ်ကလည်း အရောင်းရဆုံး (၁၀) စာရင်းထဲဝင်ဖို့ နီးကပ်နေတဲ့အတွက် ကျွန်တော်ဆီက ဝေဖန်ရေးသားချက်တစ်ခုရရင် အဲဒီထဲဝင်ဖို့ တွန်းအားဖြစ်စေမယ်လို့သူကပြောလာပါတယ်။

အဲသလို ဝေဖန်အညွှန်းစာရေးပေးတာတွေ အလုပ်ဖြစ်နေတာကို ကျွန်တော် အံ့သြမိပါတယ်။ စာအုပ်အညွှန်းရေးပြီး ကောင်းကြောင်း ထောက်ခံတာဟာ စာအုပ်ရဲ့ အဖုံးပေါ်မှာပဲ အဆုံးသတ်သွားတာပါ။ (ခင်ဗျားအခုဖတ်နေတဲ့ စာအုပ်လည်း ခြွင်းချက်ထဲမှာ မပါပါဘူး) ... ကျိုးကြောင်းဆင်ခြင်တတ်တဲ့ စာဖတ်သူကတော့ အဲသလို ချီးမွမ်းစာတွေကိုလျှစ်လျူရှု လိုက်မှာပါပဲ။ ချီးမွမ်းတာမဟုတ်ဘဲ ဝေဖန်ရေးသားတာတွေကိုတော့ အခြားနေရာတွေမှာပဲရေးမှာပါ။ အဲဒီစာအုပ်ထဲမှာတော့ ထည့်ရေးမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော် ဟာ အခြားသောစာအုပ်များစွာအတွက် ချီးမွမ်းစာတွေ ရေးပေးခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်နဲ့ ပြိုင်ဖက်ဖြစ်လာနိုင်မယ့် အကြောင်းအရာနယ်ပယ်တွေမှာ ဆိုရင်တော့ မရေးပေးပါဘူး။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော် တုံ့ဆိုင်းနေပါတယ်။ ချီးမွမ်းစာမရေးပေးတာဟာ မလိုလားအပ်ဘဲ စိုးရိမ်ပူပန်ပြီး ကြိုတင်ကာကွယ် နေသလိုမျိုး ဖြစ်နေမလား တွေးမိပါတယ်။ ကျွန်တော်နဲ့ ထိပ်ဆုံးနေရာအတွက် အပြိုင်အဆိုင်ဖြစ်လာနိုင်မယ့် စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ဘာကြောင့် ချီးမွမ်းစာရေးပေးရမှာလည်း လို့လည်း တွေးနေမိပါတယ်။ အဲဒါကို အပြန်ပြန်အလှန်လှန်စဉ်းစားနေရင်းနဲ့မှ ကျွန်တော်ဟာ လူမှုနှိုင်းယှဉ်ချက် အစွဲမှားထဲကို ရောက်နေပြီဆိုတာ သိလိုက်ရပါတယ်။ အဲဒီအစွဲမှားကတော့ ရေရှည်မှာ လူတွေကဲ့ရဲ့တာ ခံရနိုင်တဲ့အခြေအနေရှိနေရင်တောင်မှ ကိုယ်နဲ့ပြိုင်ဖက်ဖြစ်လာနိုင်မယ့်သူတွေကို အကူအညီမပေးချင်တဲ့ အစွဲမှားပါ။

ဒီစာအုပ်ချီးမွမ်းစာရေးပေးတဲ့ ကိစ္စကတော့ ဘေးဒုက္ခမရှိစေတဲ့ လူမှုနှိုင်းယှဉ်ချက်အစွဲမှားရဲ့ ဥပမာတစ်ခုပါ။ ဒါပေမယ့် အဲဒီအစွဲမှားဟာ ပညာရပ်နယ်ပယ်မှာတော့ အဆိပ်ရှိတဲ့အဆင့်ကို ရောက်လာနိုင်ပါတယ်။ သိပ္ပံပညာရှင်တိုင်းရဲ့ ရည်မှန်းချက်ကတော့ ဂုဏ်သိက္ခာကြီးတဲ့ ဂျာနယ်တွေမှာ သူတို့ရဲ့ ဆောင်းပါးတွေ များနိုင်သမျှ များများ ဖော်ပြခံရဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားအဲသလို ဂျာနယ်တွေမှာ ရေးသားလာပြီး နာမည်ရလာရင် မကြာခင်မှာပဲ အယ်ဒီတာတွေက အခြားသူတွေရဲ့ ဆောင်းပါးတွေကို အကဲဖြတ်ပေးဖို့ ကမ်းလှမ်းတာကို ခံရလာနိုင်ပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာတော့ ခင်ဗျားဟာ ခင်ဗျားရဲ့နယ်ပယ်မှာ ဘယ်လိုအရာတွေကို ဖော်ပြသင့်သလဲဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်ရတဲ့ အနည်းငယ်သော ပညာရှင် စာရင်းထဲမှာ ပါလာနိုင်ပါတယ်။ အဲသလိုဖြစ်လာတဲ့အချိန်မှာ ငယ်ရွယ်တဲ့ သုတေသနသမားလေးတွေက အင်မတန်ကောင်းမွန်တဲ့ သုတေသန စာတမ်းတွေကိုတင်လာတဲ့အခါမှာ ခင်ဗျားဟာ ခင်ဗျားနေရာကို အဲသလို လူငယ်လေးတွေက ဝင်ယူသွားမှာကို စိုးထိတ်လာပြီး အဲသလိုစာတမ်းမျိုးကို မဖော်ပြဘဲ ပယ်လိုက်တာမျိုး ဖြစ်တတ်ပါတယ်။ အဲသလိုနဲ့ ခင်ဗျားဟာ ဆောင်းပါးစာမူတွေကို စိစစ်ရွေးချယ်ရာမှာ တင်းကြပ်သူတစ်ယောက် ဖြစ်လာပါတယ်။ ဒါကတော့ လူမှုနှိုင်းယှဉ်ချက် အစွဲမှားဟာ လုပ်ငန်းခွင်မှာ ဖြစ်လာတတ်ပြီး ဒုက္ခပေးတတ်တဲ့ အခြေအနေမျိုးပါ။

စိတ်ပညာရှင် စတီဗင် ဂါဗီယာနဲ့ သူ့ရဲ့ လုပ်ငန်းကိုင်ဖက် သုတေသနသမားတွေဟာ အလားအလာရှိတဲ့ လူငယ်ပညာရှင်တွေ သူ့ရဲ့တက္ကသိုလ်မှာ အလုပ်လာမလျှောက် အောင် အတားအဆီးလုပ်ထားတဲ့ နီဘယ်လ်ဆုရှင် ပညာရှင်တစ်ဦးရဲ့ ကိစ္စကို တင်ပြခဲ့ကြပါတယ်။ ကာလတိုမှာတော့ အဲဒါဟာ မှန်ကန်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်လို့ ထင်ရပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ရေရှည်မှာတော့ အဲဒီတက္ကသိုလ်အတွက် ဆိုးကျိုးတွေဖြစ်လာပါတယ်။ အလားအလာရှိတဲ့လူငယ်တွေဟာ အခြားသော သုတေသနအဖွဲ့တွေမှာ သွားရောက်လုပ်ကိုင်ရပြီး သူတို့ရဲ့ ထက်မြက်တဲ့ အရည်အချင်းတွေကို အဲဒီအဖွဲ့တွေမှာ သွားရောက်အသုံးချရတဲ့အခါ ဘာတွေဖြစ်လာပါသလဲ။ သုတေသန အဖွဲ့ဟောင်းတွေကို ကမ္ဘာ့အဆင့်အမြင့်ဆုံး အဖွဲ့တွေအဖြစ်ကနေ လျော့မကျအောင် အကာအကွယ်ပြုနိုင်ပါသလား။ သုတေသနအဖွဲ့တွေဟာ ထိပ်တန်းအဖွဲ့ တွေအဖြစ် နှစ်ကာလရှည်ကြာစွာရပ်တည်ဖို့ ခက်ခဲနေရခြင်းအကြောင်းရင်းဟာ လူမှုနှိုင်းယှဉ် အစွဲမှားကြောင့်ဖြစ်တယ်လို့ ဂါဗီယာက သုံးသပ်တင်ပြပါတယ်။

လူမှုနှိုင်းယှဉ်အစွဲမှားဟာ စတင်ထူထောင်ခါစ လုပ်ငန်းလေးတွေအပေါ်မှာလည်း သက်ရောက်မှုရှိပါတယ်။ ဂိုင်း ကာဝါစာကီဟာ အက်ပဲမှာ နည်းပညာတာဝန်ခံချုပ်အဖြစ် လေးနှစ်တာ အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ လက်ရှိအချိန်မှာတော့ သူဟာ စတင်ထူထောင်ခါစ လုပ်ငန်းလေးတွေကို အရင်းအနှီးထုတ်ချေးပေးသူအဖြစ် လုပ်ကိုင်နေပြီး စွန့်ခွဲတီထွင်သူတွေကို အကြံပေးတဲ့အလုပ်ကို လုပ်နေပါပြီ။ ကာဝါစာကီက “ဝန်ထမ်းတွေ ငှားမယ်ဆိုရင် ကိုယ့်ထက်တော်တဲ့ သူတွေကို ငှားသင့်ပါတယ် ... အဲသလိုမှ မဟုတ်ဘဲ ထိပ်ပိုင်းစီမံခန့်ခွဲသူတွေက ကိုယ့်ထက် ညံ့တဲ့သူတွေကို ငှားမယ် ... အလယ်ပိုင်းစီမံခန့်ခွဲသူတွေကလည်း ဆရာအဖြစ်က မလျော့ကျချင်တဲ့အတွက် ကိုယ့်ထက် ညံ့တဲ့သူတွေကို ငှားမယ် ... အဲသလို အဆင့်ဆင့် ကိုယ့်ထက်ညံ့တဲ့သူတွေကိုချည်းပဲ ငှားသွားမယ်ဆိုရင် အဲဒီကမ္ဘာကီဟာ စတီဗင်ပြောတဲ့ “ဘိုဇိုပေါက်ကွဲမှု” (တီထွင်ဖန်တီးနိုင်စွမ်းမရှိ၊ အလုပ်ပြီးမြောက်အောင်လုပ်နိုင်စွမ်းမရှိတဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိတွေနဲ့ပြည့်နေတဲ့ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခု ဖြစ်လာခြင်း) နဲ့ တွေ့ကြုံရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အကြံပေးချင်တာက ဝန်ထမ်း ငှားမယ်ဆိုရင် ကိုယ့်ထက် တော်တဲ့သူတွေကိုငှားပါ။ မဟုတ်ရင်တော့ ခင်ဗျားရဲ့ အောက်မှာ အသုံးမကျတဲ့သူတွေချည်းကိုပဲ ပိုက်ဘောမိနေပါလိမ့်မယ်။ အဲသလို အသုံးမကျတဲ့သူတွေမှာက အနီးနင်း ကရူဂါသက်ရောက်မှု (ကိုယ့်ရဲ့စွမ်းရည်ကို တကယ်ရှိတာထက် ပိုရှိနေတယ်လို့ ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်မှု) ရှိနေတတ်ကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဆရာကြီးလို့ ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်မှုကို ခံစားနေကြရတာပါ။ အဲဒီအစွဲမှားက သူတို့ကို စဉ်းစားတွေးခေါ်မှု အမှားတွေဆီကို ခေါ်ဆောင်သွားနိုင်ပါတယ်။ အဲသလိုနဲ့ အဆိုးကျောသံသရာထဲမှာ လည်ပတ်ပြီး ထက်မြက်တဲ့လူတွေ တဖြည်းဖြည်းလျော့ပါးလာကာ အဖွဲ့အစည်းဟာ ဆုတ်ယုတ်ပျက်ပြားသွားရတာပါ။

(၁၆၆၆ - ၇) ခုနှစ်မှာ ပလိပ်ရောဂါ ပျံ့နှံ့လာမှုကြောင့် ကျောင်းကိုပိတ်လိုက်ရတဲ့အချိန်မှာ အသက် (၂၅) နှစ်ရှိပြီဖြစ်တဲ့ အိုင်ဇက်နယူတန်က သူ့အားလပ်ချိန်မှာလုပ်ထားတဲ့ သုတေသနကို သူ့ရဲ့ပါမောက္ခ အိုင်ဇက် ဘာရိုးကို ပြလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီအခါမှာ ဘာရိုးဟာ သူ့ရဲ့ ပါမောက္ခ ရာထူးကို ချက်ချင်းစွန့်လွှတ်လိုက်ပြီး နယူတန်ရဲ့ ကျောင်းသားအဖြစ် နယူတန်ဆီကနေ လေ့လာသင်ယူပါတော့တယ်။ ဘယ်လောက်မြင့်မြတ်တဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်ပါလဲ။ ဘယ်လောက် ကျင့်ဝတ်နဲ့ ပြည့်ဝတဲ့သူပါလဲ။ ပါမောက္ခ တစ်ယောက်က သူထက်ပိုတော်တဲ့ သူတစ်ယောက်အတွက် သူ့ရဲ့ရာထူးကို စွန့်လွှတ်ပေးလိုက်တယ်ဆိုတာ ခင်ဗျား ဘယ်တုန်းက ကြားဖူးလို့လဲ။ စီအီးအိုတစ်ယောက်က သူ့ရဲ့ ဝန်ထမ်း (၂၀၀၀၀) ထဲက တစ်ယောက်က သူထက်ပိုပြီး တော်တဲ့အတွက် သူ့ရဲ့ ရာထူးကို လွှဲပြောင်းပေးလိုက်တယ်ဆိုတာ ခင်ဗျား ဘယ်တုန်းက ကြားဖူးခဲ့လို့လဲ။

နိုးချုပ်အားဖြင့်ပြောရရင် ခင်ဗျား လက်အောက်ငယ်သားတွေ ခင်ဗျားထက် ပိုတော်နေတာ ကြုံဖူးပါသလား။ ပြောရရင် အလားအလာနဲ့ ထွန်းလင်းတောက်ပနေတဲ့ လက်အောက်ငယ်သားတွေဟာ ခင်ဗျားရဲ့ နေရာကို ကာလတိုမှာ ခြိမ်းခြောက်နိုင်ပေမယ့် ရေရှည်မှာတော့ ခင်ဗျားဟာ သူတို့ရဲ့ စွမ်းရည်တွေကို ပြည့်ပြည့်ဝဝ အသုံးချ ခွင့်ရပြီး အကျိုးကျေးဇူးများစွာ ဖြစ်ထွန်းနိုင်ပါတယ်။ တစ်ယောက်ယောက်ကတော့ တစ်ချိန်ချိန်မှာ ခင်ဗျားနေရာကို အစားထိုးဝင်ရောက်လာမှာပါပဲ။ ခင်ဗျားဟာ အလားအလာရှိတဲ့လူသစ်ကလေးတွေကို စာအုပ်တစ်အုပ်အဖြစ် သဘောထားပြီး သူတို့ဆီကနေ ပြန်လည်သင်ယူပါ။ ဒါကြောင့်ပဲ နောက်ဆုံးမှာ ကျွန်တော် ချီးမွမ်းစာ ရေးပေးလိုက်တာပါ။

ပထမဆုံးအထင်အမြင်ဟာ ဘာကြောင့် လှည့်ဖြားတတ်တာလဲ
(အဦးဆုံးဖြစ်ခြင်းနှင့် လတ်တလောဖြစ်ခြင်း သက်ရောက်မှု)

+ + + +

အလန်နဲ့ ဘန် ဆိုတဲ့ လူနှစ်ယောက်နဲ့ မိတ်ဆက်ပေးပါရစေ။ သူတို့အကြောင်းပြောပြပါမယ်။ သိပ်အကြာကြီး မစဉ်းစားဘဲ ဘယ်သူ့ကို ခင်ဗျားပိုနှစ်သက်သလဲ ဖြေပေးပါ။ အလန်က ထက်မြက်တယ်။ အလုပ်ကြိုးစားတယ်။ စိတ်ခံစားမှုအတိုင်းလုပ်တတ်တယ်။ ဝေဖန်ပိုင်းခြားတတ်တယ်။ ခေါင်းမာပြီးတော့ မနာလိုဝန်တိုစိတ်ရှိတဲ့သူတစ်ဦး ဖြစ်ပါတယ်။ ဘန်ကတော့ မနာလိုဝန်တိုစိတ်ရှိတယ်။ ခေါင်းမာတယ်။ ဝေဖန်ပိုင်းခြားတတ်တယ်။ စိတ်ခံစားမှုအတိုင်းလုပ်တတ်တယ်။ အလုပ်ကြိုးစားပြီးတော့ ထက်မြက်တဲ့သူ တစ်ဦး ဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်သူနဲ့ ဓါတ်လှေကား အတူစီးချင်ပါသလဲ။ အများစုကတော့ အလန်ကို ရွေးချယ်ကြပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့်လည်း သူတို့နှစ်ယောက်အကြောင်း ဖော်ပြ ထားတာတွေက အတူတူပါပဲ။ ခင်ဗျားရဲ့ ဦးကျောက်က ပထမဆုံးတွေရတဲ့ နာမဝိသေသနတွေအပေါ်မှာ ပိုဦးစားပေးပြီး အလုပ်လုပ်သွားတာပါ။ ဒါကြောင့် သူတို့ နှစ်ယောက်ရဲ့ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးတွေကို မတူဘူးလို့ ထင်မိသွားတာပါ။ အလန်ကို ထက်မြက်ပြီးအလုပ်ကြိုးစားသူလို့ အထင်ရောက်သွားပြီး ဘန်ကိုတော့ မနာလိုဝန်တို စိတ်ရှိပြီး ခေါင်းမာသူအဖြစ် အထင်ရောက်သွားပါတယ်။ ပထမဆုံး ဖော်ပြတဲ့ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးက အခြားသောအချက်တွေကို ဖုံးလွှမ်းသွားပါတယ်။ ဒါကို အဦးဆုံး ဖြစ်ခြင်းသက်ရောက်မှုလို့ခေါ်ပါတယ်။

အဦးဆုံးဖြစ်ခြင်း သက်ရောက်မှုသာ မရှိရင် လူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ရုံးချုပ်က ဧည့်ခန်းကို ခေတ်မီဆန်းပြားတဲ့ ပရိဘောဂတွေနဲ့ အလှဆင်ကြမှာ မဟုတ်တော့ပါဘူး။ ခင်ဗျားရဲ့ ရှေ့နေဟာလည်း ခင်ဗျားနဲ့ဆိုတဲ့အချိန်မှာ ဒီဇိုင်းနာတွေချုပ်လုပ်ထားတဲ့ အောက်စဖို့ဒ် ဒီဇိုင်းဆိုတဲ့ လှပတဲ့ အဝတ်အထည်တွေကို မဝတ်ဘဲ ဟောင်းနွမ်းနေတဲ့ ဂျင်းတွေပဲ ဝတ်ပြီး လာတွေ့ပါလိမ့်မယ်။

ဒီအဦးဆုံးဖြစ်ခြင်း သက်ရောက်မှုဟာ လက်တွေ့အခြေအနေမှာ မှားယွင်းသုံးသပ်မိတာမျိုးတွေကို ဖြစ်စေပါတယ်။ နိဘယ်လ်ဆရာရင် ဒန်နီရာယ် ခါနီမန်းက သူ့ပါမောက္ခဘဝ အစမှာ စာမေးပွဲ အဖြေလွှာတွေကို သူဘယ်လို စစ်ဆေးသလဲ ဆိုတဲ့အချက်ကို ပြောပြပါတယ်။ အစကတော့ သူလည်း အခြားသော ဆရာတွေစစ်သလိုပဲ ကျောင်းသား (၁) ပြီးတော့ ကျောင်းသား (၂) စသဖြင့် အစဉ်အတိုင်း စစ်သွားတာပါပဲ။ အဲသလို ကျောင်းသားတစ်ယောက်ချင်းစီကို အပြီးတိုင် စစ်သွားတာဟာ ဘာအခွင့်ကို ဖြစ်စေသလဲဆို တော့ ပထမဆုံးမေးခွန်းကို ကောင်းကောင်းဖြေနိုင်တဲ့ ကျောင်းသားကို အဆင့်ကောင်းကောင်းပေးမိတာပါပဲ။ အဲဒီတော့ ခါနီမန်းက နည်းစနစ်ကို ပြောင်းလိုက်ပါတယ်။ ကျောင်းသားတွေအားလုံးရဲ့ ပထမဆုံးမေးခွန်းတွေအားလုံးကို စုပြီးအရင်စစ်လိုက်ပါတယ်။ ပြီးမှ ကျောင်းသားတွေအားလုံးရဲ့ ဒုတိယမေးခွန်းအတွက် အဖြေတွေကို စုပြီး စစ်ပါတယ်။ အဲသလို စစ်သွားခြင်းအားဖြင့် သူဟာ အဦးဆုံးဖြစ်ခြင်းအခွင့်ကနေ ကင်းလွတ်သွားစေပါတယ်။

ကံဆိုးစွာနဲ့ပဲ ခါနီမန်းရဲ့ နည်းစနစ်ဟာ နေရာတိုင်းမှာ အသုံးချလို့ မရပါဘူး။ ဥပမာ ဝန်ထမ်းသစ်ခေါ်ဖို့ အင်တာဗျူးလုပ်တဲ့ အခါမျိုးမှာပေါ့။ အဲသလိုအခြေအနေမှာ ပထမ ဦးဆုံး အထင်အမြင်ကောင်းရအောင် လုပ်နိုင်တဲ့သူကို ခန့်ထားမိလိုက်တာမျိုး ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ခါနီမန်းရဲ့ နည်းအတိုင်းဆိုရင်တော့ ခင်ဗျားဟာ ဝန်ထမ်းလောင်းတွေ အားလုံး ကိုစုပြီး ပထမဆုံးမေးခွန်းကို အားလုံး တလှည့်စီ ဖြေခိုင်းရမလို့ ဖြစ်နေပါတယ်။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ဘုတ်အဖွဲ့ထဲမှာ ခင်ဗျားရောက်နေတယ် ဆိုကြပါစို့။ ခင်ဗျားတို့ ပြတ်ပြတ်သားသား ဆုံးဖြတ်လို့မရသေးတဲ့ ကိစ္စရပ်တစ်ခုအကြောင်း ဆွေးနွေးနေကြပါတယ်။ ခင်ဗျား ပထမဆုံးကြားရတဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်ဟာ အဲဒီကိစ္စကို ဆုံးဖြတ်ဖို့အတွက် အရေးပါတဲ့ အချက်တစ်ခုအဖြစ်ခင်ဗျား ထင်မှတ်သွားမိစေတတ်ပါတယ်။ အခြားသူတွေ လည်း အဲသလို ထင်သွားတတ်ပါတယ်။ အဲဒီအချက်ကို ခင်ဗျား အသုံးချလို့ရပါတယ်။ တကယ်လို့ ခင်ဗျားမှာ ပြောစရာ ထင်မြင်ယူဆချက်တစ်ခု ရှိခဲ့ရင် ဦးဆုံးပြောဖို့ ကြိုးစားပါ။ အဲသလို ဦးဆုံးပြောလိုက်ခြင်းအားဖြင့် ခင်ဗျားဟာ လွှမ်းမိုးမှုရှိပြီး အခြားသူတွေကိုလည်း ခင်ဗျားဖက် ပါလာအောင် ဆွဲဆောင်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ တကယ်လို့ ခင်ဗျားဟာ အစဉ်းအစေးတစ်ခုရဲ့ သဘာပတိအဖြစ် တာဝန်ယူနေရရင်တော့ ထင်မြင်ယူဆချက်တွေမေးတဲ့အခါမှာ လူတွေကို အစဉ်လိုက်မမေးဘဲ ကျုပ်နည်းသားမေးပါ။ ဒါမှ အားလုံးဟာ သူတို့ရဲ့ အထင်အမြင်ကို တန်းတူမျှတစွာ တင်ပြနိုင်တဲ့ အခွင့်အရေးရပြီး အဦးဆုံးဖြစ်ခြင်းအခွင့်ကနေ ကင်းလွတ်စေမှာဖြစ်ပါတယ်။

အဦးဆုံးဖြစ်ခြင်းအစွဲဟာ အမြဲတမ်းတော့ အပြစ်သားဖြစ်နေတာမဟုတ်ပါဘူး။ သူနဲ့ ဆန့်ကျင်ဖက်ဖြစ်တဲ့ လတ်တလောဖြစ်ခြင်း သက်ရောက်မှုကလည်း ဒုက္ခပေးပါသေး တယ်။ သတင်းအချက်အလက်က လတ်တလောဖြစ်လေလေ ကျွန်တော်တို့ စိတ်ထဲ ပိစွဲလေလေပါပဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကာလတိုမှတ်သားတဲ့ မှတ်ဉာဏ် အံ့ဆွဲလေးက အကျယ်အဝန်း သိပ်မရှိဘဲ နည်းနည်းလေးသာ ထည့်နိုင်တာကြောင့်ပါ။ အဲဒီအထဲကို သတင်းအချက်အလက်အသစ် ထပ်ရောက်လာရင် အရင် အဟောင်းကို အခြားအခန်းတစ်ခုကို ရွှေ့ပစ်လိုက်ရပါတယ်။

အဦးဆုံးဖြစ်ခြင်းသက်ရောက်မှုနဲ့ လတ်တလောဖြစ်ခြင်းသက်ရောက်မှုတွေဟာ ဘယ်လိုအချိန်မှာ တစ်ခုကို တစ်ခု ဖိနှိပ်ကြပါသလဲ။ ခင်ဗျားမှာ ထင်မြင်ချက် (ပီသသ လက္ခဏာ၊ စာမေးပွဲ အဖြေလွှာ စသဖြင့်) အပေါ်ကို အခြေပြပြီး ချက်ချင်းဆုံးဖြတ်ရမယ့် ကိစ္စရှိရင် အဦးဆုံးဖြစ်ခြင်းအခွင့်က အလေးသာပါတယ်။ အဲသလို ထင်မြင်ချက်ဟာ အချိန်အတော်ကြာကြာက ဖြစ်ခဲ့တာဆိုရင်တော့ လတ်တလောဖြစ်ခြင်းသက်ရောက်မှုက အားသာပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ခင်ဗျားဟာ ဟောပြောချက်တစ်ခုကို ရက် သတ္တပတ်အနည်းငယ်က နားထောင်ခဲ့ရတယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားရဲ့ ဦးဆုံးထင်မြင်ချက်တွေဟာ မှားမိန်နေပြီး ဟောပြောချက်ရဲ့ အဓိကလိုရင်း အနှစ်ချုပ်ကိုပဲ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း မှတ်မိစွဲကျန်နေပါလိမ့်မယ်။

နိဂုံးချုပ်ရရင် ပထမဆုံးနဲ့ နောက်ဆုံး ထင်မြင်ချက်တွေဟာ လွှမ်းမိုးမှုရှိပါတယ်။ ဆိုလိုတာက ဆန်းဒွတ်တစ်ခုမှာ ထည့်ထားတဲ့ အလယ်သားဖြစ်တဲ့ တကယ့်အနှစ်သာရဟာ လွှမ်းမိုးနိုင်စွမ်း အားနည်းတတ်တဲ့သဘောရှိပါတယ်။ ဦးဆုံးထင်မြင်ချက်ပေါ်မှာ အခြေတည်ပြီး ဆုံးဖြတ်မိတာမျိုးတွေကို ရှောင်ကွင်းနိုင်ဖို့ ကြိုးစားပါ။ အဲဒါတွေက ခင်ဗျားကို တနည်းမဟုတ် တနည်းနဲ့ လှည့်ဖြားပါလိမ့်မယ်။ အချက်အားလုံးကို ညီညီမျှမျှ ထည့်သွင်းစဉ်းစားပါ။ အဲလိုလုပ်ဖို့ရာက လွယ်တော့မလွယ်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် လုပ်စရာ နည်းလမ်းတွေတော့ ရှိပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် အင်တာဗျူးတွေမှာဆိုရင် ကျွန်တော်ဟာ (၅) မိနစ်တိုင်းအတွက် ပေးတဲ့ အမှတ်တွေကို ချရေးထားပြီး အားလုံးပြီးတဲ့အခါမှာ ပျမ်းမျှပြန်တွက်လိုက်ပါတယ်။ အဲသလိုလုပ်ခြင်းအားဖြင့် ကျွန်တော်ဟာ ဟယ်လိုနဲ့ ဂွတ်ဘိုင်ကြားကြ အရေးပါတဲ့ အနှစ်အသားကို ဖမ်းဆုပ်နိုင်သွားပါတယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

အိမ်မှာကိုယ်တိုင်လုပ် ဆိုတာတွေကို ဘာလို့ မကျော်လွန်နိုင်တာလဲ
(ကိုယ့်ငါးချဉ်ကိုယ်ချဉ် အစွဲများ)

+++++

ကျွန်တော့်ဟင်းချက်စွမ်းရည်က အတော်လေးညံ့ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ဇနီးလည်း အဲ့ဒါကို သိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် မကြာခဏဆိုသလိုပဲ ကျွန်တော်ဟင်းချက်လေ့ရှိပါတယ်။ ကျွန်တော်ချက်တဲ့ဟင်းက စားလို့တော့ရပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ ရက်သတ္တပတ်အနည်းငယ်က ကျွန်တော် ငါးအနည်းငယ် ဝယ်ခဲ့ပါတယ်။ မိသားစု စားနေကျ ဆော့စ် ကနေ ခွဲထွက်ပြီး ဆော့စ်အသစ်တစ်မျိုးကို ကျွန်တော် စမ်းလုပ်ကြည့်ပါတယ်။ ဝိုင်ဖြူ၊ မြေပဲထောပတ်၊ ပျားရည်၊ လိမ္မော်ခွံနဲ့ ဗင်နီဂါ တွေကို ရောစပ်ပြီး ဖန်တီးကြည့်ပါတယ်။ ဆော့စ်ကို စမ်းသပ်ဖို့အတွက် ကျွန်တော့်ဇနီးဟာ သူ့ရဲ့ ငါးကင်ကိုလှီးယူလာခဲ့ပြီး တိုစားကြည့်ပါတယ်။ ပြီးတော့ မကြိုက်တဲ့သဘောနဲ့ ကျွန်တော့်ကို အားနာပြုံးလေး ပြုံးပြပါတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ အဲ့ဒီဆော့စ်ကို မဆိုးဘူးလို့ထင်ပါတယ်။ ကျွန်တော် ဘယ်လိုတွေ ဆန်းသစ်တီထွင်ပြီး ပေါင်းစပ်ဖန်တီးထားတယ်ဆိုတာ သူ့ကို အသေးစိတ် ရှင်းပြ ပေမယ့်လည်း သူကတော့ ဘာမှ ပြောင်းလဲမလာပါဘူး။

နောက်နှစ်ပတ်ကြာတဲ့အခါမှာ ငါးထပ်ချက်ပြန်ပါတယ်။ ဒီတစ်ကြိမ်မှာတော့ ကျွန်တော့်ဇနီးချက်ပါတယ်။ သူ ဆော့စ် နှစ်မျိုးလုပ်ပါတယ်။ ပုံမှန်လုပ်နေကျ ဆော့စ်တစ်မျိုးနဲ့ နောက်တစ်မျိုးကတော့ ထိပ်တန်း ပြင်သစ် စာဖိုမျိုးတစ်ဦးရဲ့ နည်းနဲ့လုပ်တဲ့ ဆော့စ်လို့ပြောပါတယ်။ ကျွန်တော်မြည်းကြည့်တော့ ဒုတိယဆော့စ်ရဲ့ အရသာက ဆိုးရွားပါတယ်။ အဲ့သလိုပြောတော့မှ သူက အဲ့ဒါဟာ ဘာပြင်သစ်စားဖိုမျိုးရဲ့ နည်းမှမဟုတ်ပါဘူး။ အရင်နှစ်ပတ်က ကျွန်တော်လုပ်တဲ့ဆော့စ်ဖော်မြူလာအတိုင်းလုပ်ထားတဲ့ ဆော့စ် ပါဆိုပြီး ကျွန်တော့်ကိုပြောပါတယ်။ သူ ကျွန်တော့်ကို မိသားစုပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ ကိုယ့်ငါးချဉ်ကိုယ်ချဉ် အစွဲများ ဖြစ်နေတာပါ။ အဲ့ဒီအစွဲများက ကျွန်တော်တို့ကို ကိုယ်လုပ် ထားတာတွေက ကောင်းတယ်လို့ ထင်မြင်စေပါတယ်။

အဲ့ဒီအစွဲဟာ ကိုယ့်အတွေးအခေါ်အိုင်ဒီယာတွေကို ကိုယ့်ဟာကိုယ်နှစ်သက်နေမှုကိုဖြစ်စေပါတယ်။ ဒီအစွဲဟာ ဆော့စ်အတွက်တင်သာမက ပြဿနာတွေရဲ့ အဖြေတွေ၊ စီးပွားရေး အတွေးအမြင်သစ်တွေ၊ တီထွင်ဖန်တီးမှုအသစ်တွေ အားလုံးအတွက် အကျိုးဝင်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတွေဟာ ပြင်ပက အိုင်ဒီယာသစ်တွေထက် ကိုယ့်အဖွဲ့အစည်း အတွင်းက ရလာတဲ့ အိုင်ဒီယာသစ်တွေက ပိုကောင်းတယ်လို့ (တကယ်တမ်းမှာ ကောင်းမနေရင်တောင်မှ) ထင်တတ်ကြပါတယ်။ ကျန်းမာရေးအာမခံ ကုမ္ပဏီတွေအတွက် ဆော့စ်လ်တွေ ဖန်တီးပေးတဲ့ အဖွဲ့အစည်းက စီအီးအို တစ်ယောက်နဲ့ မကြာမီကပဲ နေ့လည်စာအတူစားခဲ့ပါတယ်။ သူကုမ္ပဏီဟာ ဝန်ဆောင်မှု၊ လုံခြုံမှုနဲ့ ဖန်ရှင်စုံလင်မှုတွေ အရ ဈေးကွက်ရဲ့ ဦးဆောင်သူဖြစ်နေပေမယ့်လည်း အလားအလာရှိတဲ့ ဝယ်သူတွေထံကို သူ ဆော့စ်လ်တွေ ရောင်းရတာ ဘယ်လိုဆက်ခံကြောင်းတွေ သူက ကျွန်တော့်ကို ပြောပြပါတယ်။ အာမခံကုမ္ပဏီအများစုက လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်သုံးဆယ်လောက်ကတည်းက သူတို့အဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှာ သူတို့ဟာသူတို့ ရေးထားတဲ့ ဆော့စ်ကသာ အကောင်းဆုံးဖြစ်တယ်လို့ ထင်နေကြပါတယ်။ နောက်စီအီးအိုတစ်ယောက်ကတော့ သူကုမ္ပဏီကဝန်ထမ်းတွေကို ပြင်ပက ဖြေရှင်းနည်းရလဒ်တွေက ကိုယ့်ကုမ္ပဏီထဲက ဖြေရှင်းနည်းတွေထက် ပိုကောင်းနေတယ်ဆိုတာကို လက်ခံဖို့ တိုက်တွန်းရတာ အင်မတန်ခက်တဲ့အကြောင်း ကျွန်တော့်ကိုပြောပြပါတယ်။

လူတွေပြဿနာတစ်ခုကို ဖြေရှင်းနိုင်မယ့် နည်းလမ်းတွေကို သုံးသပ်တဲ့အခါမှာ ဒီအစွဲဟာ ရှောင်လွှဲမရနိုင်ဘူး ဖြစ်ရပါတယ်။ ဒါကြောင့် အဖွဲ့ကို နှစ်ပိုင်းခွဲသင့်ပါတယ်။ တစ်ဖွဲ့က အိုင်ဒီယာတွေထုတ်ပြီး နောက်တစ်ဖွဲ့က အဲ့ဒီအိုင်ဒီယာတွေကို အဆင့်သတ်မှတ် အကဲဖြတ်ဖို့ပါ။ အဲ့ဒီနောက်မှာ အဖွဲ့ကို ပြောင်းပြန်လုပ်လိုက်ပါ။ နောက်အဖွဲ့က အိုင်ဒီယာတွေထုတ်ပြီး ပထမတစ်ဖွဲ့က ပြန်ပြီးအကဲဖြတ်ပါစေ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင် စီးပွားရေး အိုင်ဒီယာတွေကို အခြားသောသူတွေရဲ့ အိုင်ဒီယာတွေထက် အောင်မြင်နိုင်ဖို့ အခွင့်အလမ်းပိုများတယ်လို့ ဘက်လိုက်အကဲဖြတ်မိတတ်ကြပါတယ်။ ဒီလို ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည်မှုဟာ စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေကို ပေါ်ထွန်းစေသလို စတင်ထူထောင်စ လုပ်ငန်းသစ်လေးတွေကို ကျွန်းမှုတွေကိုလည်း ဖြစ်စေတတ်ပါတယ်။

စိတ်ပညာရှင် ဒန်အဲလေ ရဲ့ ဒီအစွဲကို တိုင်းတာပုံလေးကို ပြောချင်ပါတယ်။ နယူးယော့တိုင်းမ်က သူ ဘလော့မှာ ရေးထားတာပါ။ အဲလေက စာဖတ်သူတွေကို ပြဿနာ ခြောက်ခုရဲ့ အဖြေတွေရေးခိုင်းပါတယ်။ ဥပမာ - ဥပဒေနဲ့ မတားမြစ်ဘဲ ရေသုံးစွဲမှု ပမာဏကို လျော့ကျသွားအောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ ဆိုတာမျိုးပါ။ စာဖတ်သူတွေဟာ ပြဿနာတွေအတွက် ဖြေရှင်းချက်တွေကို စဉ်းစားတင်ပြရပြီး အဲ့ဒီ ဖြေရှင်းချက်တွေရဲ့ အလုပ်ဖြစ်နိုင်မှု အနေအထားကိုလည်း သုံးသပ်တင်ပြရပါတယ်။ အိုင်ဒီယာ တစ်ခုစီ အပေါ်မှာ အချိန်နဲ့ ငွေကြေး ဘယ်လောက်အသုံးချမလဲ ဆိုတာကိုလည်း ဖော်ပြရပါတယ်။ နောက်ဆုံးမှာတော့ သူတို့တင်ပြရာမှာ အသုံးပြုဖို့ စကားလုံး (၅၀) ကိုပေးထားပါတယ်။ ရည်ရွယ်ချက်ကတော့ တင်ပြတဲ့ အိုင်ဒီယာတွေ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် တအားကြီး ကွဲပြားမနေအောင်ဖြစ်ပါတယ်။ အဲ့သလိုနဲ့ အားလုံးရဲ့ တင်ပြချက်တွေဟာ တူညီနေပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အကဲဖြတ်ကြတဲ့ အခါမှာတော့ အတူတူချင်းကိုပဲ ကိုယ်တင်ပြတဲ့ အိုင်ဒီယာကိုပဲ အမှတ်များများပေးခဲ့ကြပါတယ်။

လူမှုအဖွဲ့အစည်း အဆင့်မှာတော့ ဒီအစွဲဟာ ဆိုးရွားတဲ့ အကျိုးဆက်တွေကို ဖြစ်စေပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကောင်းမွန်တဲ့ အတွေးအခေါ်အယူအဆတွေကိုလည်း အခြားသော ယဉ်ကျေးမှုအဖွဲ့အစည်းက ဖြစ်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကြောင့်နဲ့တင် လျစ်လျူရှု ပစ်လိုက်တတ်ကြပါတယ်။ ဆွစ်ဇာလန်က အချို့ ပြည်နယ်လေးတွေမှာဆိုရင် ကိုယ်ပိုင် ပြဌာန်းထားတဲ့ ဥပဒေတွေရှိပါတယ်။ အဲ့ဒါကတော့ အမျိုးသမီးတွေ ဖဲပေးတာကို လုံးဝလက်မခံခဲ့ကြတာပါ။ ဒါကြောင့် ဗဟိုတရားရုံးက (၁၉၉၀) မှာ အဲ့ဒါကို ပြောင်းလဲနိုင်ဖို့ ဥပဒေထုတ်ခဲ့ရတာပါ။ ကိုယ့်ငါးချဉ်ကိုယ်ချဉ် အစွဲရဲ့ သိသာတဲ့ ကိစ္စရပ်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ကားလမ်းပေါ်က အပိုင်းပတ်တွေကိုလည်း ကြည့်ပါ။ အဲ့ဒါတွေဟာ (၁၉၆၀) ခုနှစ်တွေမှာ ဗြိတိသျှအင်ဂျင်နီယာတွေက ဒီဇိုင်းဆွဲခဲ့ပြီး ဗြိတိန်အနှံ့မှာ ဆောက်လုပ်ခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ အဲ့ဒီလိုကောင်းမွန်တဲ့ အိုင်ဒီယာတစ်ခုဟာ အမေရိကန်နဲ့ ဥရောပ ကုန်းတွင်းပိုင်းကို ရောက်ရှိဖို့ နောက်ထပ် နှစ်ပေါင်း (၃၀) ကြာခဲ့ပါတယ်။ ဒီနေ့အချိန်အခါမှာတော့ ပြင်သစ်တစ်ခုထဲမှာတင် အပိုင်းပတ် (၃၀၀၀၀) ကျော် ရှိနေပါပြီ။ ပြင်သစ်တွေက အခုအခါမှာ အဲ့ဒီဒီဇိုင်းကို ပလွေစ် ဒီ အာအီတိုလိုကို ဒီဇိုင်းဆွဲခဲ့တဲ့ ပညာရှင် ဆွဲခဲ့တာလို့ မှားယွင်းစွာ မှတ်ယူနေကြပါတယ်။

နိဂုံးချုပ်ပြောရရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ့် ကိုယ်ပိုင်အိုင်ဒီယာမှာကိုယ်ပြန် ယစ်မှားတတ်ကြပါတယ်။ အတွေးအမြင်ကြည်လင်ဖို့ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ နောက်တစ်လှမ်း ပြန်ဆုတ်ပြီး အဲ့ဒီအိုင်ဒီယာတွေရဲ့ အရည်အသွေးကို သေချာစွာပြန်လည်း စိစစ်သုံးသပ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ (၁၀) နှစ်တာကာလမှာ ခင်ဗျားရဲ့ အိုင်ဒီယာတွေထဲက ဘယ်နှခုလောက်ကများ တကယ်တမ်း အလုပ်ဖြစ်ခဲ့ပါသလဲ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

မဖြစ်နိုင်လောက်တဲ့ ကိစ္စတွေကနေ ဘယ်လိုအမြတ်ထုတ်မလဲ
(ငန်းနက်)

+++++

“ငန်းအားလုံးသည် အမြဲရောင်များဖြစ်သည်” ..။ ရာစုနှစ်များစွာအထိ အဲဒီအဆိုဟာ ရေပက်မဝင်တဲ့ အမှန်တရားတစ်ခု ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ နှင်းလို စွတ်စွတ်မြူနေတဲ့ ငန်းတိုင်းက ဒီအဆိုကို ထောက်ခံ အတည်ပြုပေးနေကြပါတယ်။ အခြားအရောင်ရှိတဲ့ ငန်းတစ်ကောင်လား။ စဉ်းစားကြည့်လို့တောင်မရပါဘူး။ အဲဒါဟာ (၁၆၉၇) ခုနှစ်မှာ ပီလံ ဒီဗလာမင့် ဩစတေးလျကိုရောက်ပြီး အနက်ရောင်ရှိတဲ့ ငန်းတစ်ကောင်ကို ပထမဆုံးအကြိမ်အဖြစ် မြင်လာတဲ့ အချိန်အထိပါပဲ။ အဲဒီအချိန်ကစလို့ ငန်းနက်ဟာ ဖြစ်နိုင်ချေမရှိတဲ့အရာတွေကို တင်စားပြောဆိုတဲ့ သင်္ကေတတစ်ခု ဖြစ်လာပါတော့တယ်။

စတော့ဈေးကွက်ထဲမှာ ခင်ဗျားငွေတွေ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားပါတယ်။ တစ်နှစ်ပြီးတစ်နှစ် ခိုးဂျိုး (စတော့ရှယ်ယာ) ဟာ အတက် အကျ အနည်းငယ်စီ ဖြစ်နေပါမယ်။ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ ခင်ဗျားဟာ ဒီ ညင်သာတဲ့ အတက် အကျလေးနဲ့ အသားကျလာပါတယ်။ အဲသလိုအချိန်မှာ ရုတ်တရက်ဆိုသလိုပဲ (၁၉၈၇) ခုနှစ်ရဲ့ အောက်တိုဘာ (၁၉) ရက် လိုနေမျိုးရောက်လာပြီး ဈေးကွက်ကြီးဟာ ဘာကြိုတင်သတိပေးချက်မှ မရှိဘဲ (၂၂)% ထိုးကျပါတယ်။ ဒီဖြစ်ရပ်ဟာ ငန်းနက်ပါပဲ။ နာဆင် တာလတ်ဟာလည်း ငန်းနက်ဆိုတဲ့ အမည်နဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်ရေးခဲ့ပါတယ်။ ဒီဖြစ်ရပ်ဟာ အဲဒီစာအုပ်ထဲက အတိုင်းပါပဲ။

ငန်းနက်ဆိုတာ ဖြစ်နိုင်မယ်လို့လုံးဝမထင်ရပေမယ့် ဖြစ်လာတဲ့အခါမှာ ခင်ဗျားရဲ့ ၁၀၀၊ အလုပ်အကိုင်၊ ကုမ္ပဏီ၊ ခင်ဗျားရဲ့ တိုင်းပြည် စတာတွေအပေါ်မှာ သက်ရောက်မှုကြီးကြီးမားမားကြီး ဖြစ်တတ်တဲ့ကိစ္စရပ်တွေကို ဆိုလိုတာပါ။ သက်ရောက်မှုကတော့ အကောင်းလည်းဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်၊ အဆိုးလည်းဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်။ ခင်ဗျားကို ပြားချပ်သွားစေမယ့် ဥက္ကာပျံကြီး၊ ကယ်လီဖိုးနီးယားက စူတားမိုင်းတွင်းမှာ ရွှေတွေရှာတွေ့မှု၊ ဆိုဗီယက်ယူနီယံ ပြိုလဲမှု၊ ထရန်စဂျွတာကို တီထွင်နိုင်မှု၊ အင်တာနက် ဘရောက်ဇာ၊ အီဂျစ် အာကာရှင် မူဘာရတ်ကို ဖြတ်ချနိုင်မှု စတဲ့ ကိစ္စတွေနဲ့ ခင်ဗျားဘဝကို လုံးဝပြောင်းပြန်လှန်ပြန်လိုက်နိုင်တဲ့ အဖြစ်အပျက်တွေအားလုံးဟာ ငန်းနက်တွေပါပဲ။

အမေရိကန် ကာကွယ်ရေးဝန်ကြီးဟောင်း ဒေါ်နယ်ရမ်ဖဲလ် အကြောင်း စဉ်းစားကြည့်ပါ။ (၂၀၀၂) ခုနှစ်တုန်းက စာနယ်ဇင်းဆွေးနွေးပွဲတစ်ခုမှာ သူဟာ အတွေးအခေါ်နဲ့ ဆိုင်တဲ့ စကားရပ်တစ်ခုကိုပြောသွားပါတယ် ..

“ကျွန်တော်တို့ သိတဲ့အရာတွေ (သိပြီးအချက်အလက်) ရှိပါတယ် .. ကျွန်တော်တို့ မသိတဲ့အရာတွေ (မသိကြောင်းသိ) ရှိပါတယ် .. ကျွန်တော်တို့ မသိဘူးဆိုတာ မသိတဲ့အရာတွေ (မသိကြောင်း မသိ) ရှိပါတယ်” ..။

စကြဝဠာကြီး ဘယ်လောက်ကြီးမားပါသလဲ။ အီရန်မှာ နယူးကလီးယား လက်နက်တွေ ရှိသလား။ အင်တာနက်ဟာ ကျွန်တော်တို့ကို ပိုထက်မြက်တဲ့လူတွေဖြစ်စေသလား ပိုတုံးသွားတဲ့သူတွေ ဖြစ်စေသလား။ ဒါတွေဟာ “မသိကြောင်းသိ” တဲ့အချက်တွေဖြစ်ပါတယ်။ ကြီးမားအားထုတ်မှုလုပ်ရင် တစ်နေ့မှာ သိလာနိုင်တဲ့ ကိစ္စတွေပါ။ “မသိကြောင်း မသိ” တဲ့ ကိစ္စတွေနဲ့ သဘောသဘာဝ ခြားနားပါတယ်။ ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်မှုကို လွန်ခဲ့တဲ့ (၁၀) လောက်တုန်းက ဘယ်သူမှ ကြိုမခန့်မှန်းနိုင်ခဲ့ပါဘူး။ အဲဒါက ငန်းနက် ပါ။

ငန်းနက်တွေက ဘာကြောင့် အရေးကြီးတာလဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒါတွေဟာ ယူတ္တိမတန်ပုံပေါက်လေလေ မကြာခဏ ဖြစ်လေလေဖြစ်ပြီး အကျိုးသက်ရောက်မှုကလည်း ပိုများလေလေ ဖြစ်လေ့ရှိတာကြောင့်ပါ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အနာဂတ်အတွက် အကောင်းဆုံး အစီအမံတွေ ရေးဆွဲထားပေးမယ့်လည်း ငန်းနက်တွေဟာ ကျွန်တော်တို့ အကောင်းဆုံး ခင်ကျင်းထားတဲ့ ဗျူဟာတွေကို မကြာခဏဆိုသလိုပဲ ဖျက်ဆီးပစ်လေ့ရှိပါတယ်။ အကျိုးဆက်တုန်ပြန်မှု စက်ဝန်း (feedback loop) နဲ့ အခြေခံသွားမဟုတ် (non-linear) တဲ့ လွှမ်းမိုးမှုတွေ အပြန်အလှန်ပေါင်းစပ်ပြီး မမျှော်လင့်ထားတဲ့ ရလဒ်တွေကို ဖြစ်ပေါ်စေပါတယ်။ အဲဒါတွေကို ကျွန်တော်တို့ ကြိုမမြင်နိုင်တတ်ကြပါဘူး။ အကြောင်းရင်းက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဦးကျောက်ဟာ အမဲလိုက်ဖို့နဲ့ သစ်သီးကောက်ဖို့အတွက် ဒီဇိုင်းဆင်ထားတဲ့ ဦးကျောက်တွေဖြစ်တာကြောင့်ပါ။ ကျောက်ခေတ်မှာဆိုရင် ထူးခြားဆန်းပြားတဲ့ ဖြစ်ရပ်တွေဟာ အလွန်ကြုံရခဲ ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ လိုက်တဲ့ သမင်ဟာ တစ်ခါတစ်ရံ နံနက်မြန်မြန်ပြေးမယ် .. တစ်ခါတစ်ရံ နံနက် နှေးနှေးပြေးမယ် .. တစ်ခါတစ်ရံ နည်းနည်းဝယ် .. တစ်ခါတစ်ရံ နံနက်ပိုနံ မယ်။ ဒီလောက်ပါပဲ။ ပုံမှန်ကိစ္စတွေအတွင်းမှာပဲ ဖြစ်ပျက်နေတာပါ။

ဒီနေ့ခေတ်အခါမှာတော့ အခြေအနေတွေ ကွာခြားသွားပါပြီ။ တစ်ခုခုထူးထူးခြားခြားလုပ်လိုက်နိုင်တာနဲ့ ခင်ဗျားရဲ့ ဝင်ငွေဟာ အဆ (၁၀၀၀၀) လောက် ပိုများသွားနိုင်တဲ့ အခြေအနေဖြစ်နေပါပြီ။ လာရီပေ့ချ်၊ အူဗန်ဘော့၊ ဂျော့ဆိုးရပ်၊ ဂျေကော ရိုးလင်း၊ ဘိုနို တို့ကိုကြည့်ပါ။ အဲသလို ချက်ကောင်းမိမှုမျိုးဟာ ရှိနေလိမ့်မယ်လို့ အစပထမမှာ မသိရပါဘူး။ ဘယ်လောက်မဟာကကြီးကြီး ရှိနေမယ်ဆိုတာကိုလည်း မသိကြရပါဘူး။ အခုလတ်တလောဖြစ်တဲ့ လူသမိုင်းကြောင်းမှာပဲ ဒီလိုအဖြစ်မျိုးတွေ ရှိနေတာပါ။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ဒီလို သက်ရောက်မှုကြီးမားတဲ့ အစွန်းနှစ်ဖက်ရောက် ပြဿနာတွေပေါ့။ တစ်ခုခုရဲ့ ဖြစ်တန်စွမ်းဟာ သုညအောက်ကို မရောက်နေတာကြောင့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ တွေးခေါ်မှုဖြစ်စဉ်မှာ အမှားအယွင်းတွေဖြစ်ရတာပါ။ အကြောင့် ခင်ဗျားဟာ ဖြစ်တန်စွမ်း သုညအထက် ရှိနေတဲ့ ကိစ္စမှန်သမျှကို ဖြစ်နိုင်တယ်လို့ ယူဆထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။

ဒါဆို ကျွန်တော်တို့ ဘာတွေလုပ်နိုင်သလဲ။ ခင်ဗျားကိုယ်ခင်ဗျား အပြုသဘောဆောင်တဲ့ ငန်းနက်ကို စီးနိုင်တဲ့ အခြေအနေမျိုးဖြစ်နေအောင် လုပ်ထားပါ။ ကောင်းတဲ့ သက်ရောက်မှု များများဖြစ်နိုင်တဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ထုတ်လုပ်တဲ့ အနုပညာရှင်၊ တီထွင်သူ နဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်သမားဖြစ်အောင် ကြိုးပမ်းပါ။ အချိန်ကို ရောင်းချရတဲ့သူဆိုရင်တော့ (ဥပမာ - ဝန်ထမ်း၊ သွားဆရာဝန်၊ စာနယ်ဇင်းသမား) အဲသလို အခွင့်အလမ်းမျိုးကို ရနိုင်ဖို့ ခက်ခဲပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ အဲသလိုအလုပ်မျိုး လုပ်နေရတဲ့သူဖြစ်တယ်ဆိုရင်တော့ အဖျက်သဘောဆောင်တဲ့ ငန်းနက်တွေက ခင်ဗျားကို ထိုးဆိတ်မယ့် အခြေအနေတွေမဖြစ်အောင် ရှောင်ရှားပါ။ ဆိုလိုတာကတော့ အကြွေးတွေထဲ နှစ်မနေပါစေနဲ့၊ ခင်ဗျားရဲ့ စုငွေတွေကို ရှေးရိုးဆန်တဲ့ နည်းတွေနဲ့ပဲ တိုးပွားအောင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပြီး ရိုးရှင်းတဲ့ ဘဝနေထိုင်မှုပုံစံနဲ့သာ ရိုးရိုးကုပ်ကုပ်နေထိုင်ပါ။ ခင်ဗျားအတွက် အပြုသဘောဆောင်တဲ့ ငန်းနက်တစ်ကောင် ပျံလာသည်ဖြစ်စေ ပျံမလာသည်ဖြစ်စေပေါ့။

#The_art_of_thinking_clearly

#Rolf_Dobelli

အသိပညာဆိုတာ လွှဲပြောင်းလို့ မရတဲ့အရာ
(ကိုယ့်အခံအယူ၊ ဗီဒီယို)

++++

ရှင်းလင်းစွာ စဉ်းစားတွေးခေါ်ခြင်းအကြောင်း စာအုပ်တွေရေးတာဟာ ကျွန်တော့်ကို ကောင်းကျိုးအများကြီးဖြစ်စေပါတယ်။ စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်တွေနဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေဟာ ဟောပြောပွဲတွေလုပ်ပေးဖို့ ပညာရှင်ကြေးကောင်းကောင်းပေးပြီး ကျွန်တော့်ကို ငှားကြပါတယ်။ ဆေးပညာဆိုင်ရာ ညီလာခံတစ်ခုမှာ အခြေခံဖြစ်နိုင်ချေနန်းကို လျှစ်လျူရှု ဖို့အကြောင်း ကျွန်တော်ဟောပြောပါတယ်။ ဆေးပညာဆိုင်ရာ အခြေခံအပျက်တစ်ခုကို ဥပမာပြုပြီး ကျွန်တော်ဟောပြောတယ်။ အသက် (၄၀) အရွယ်လူနာတစ်ဦး ရင်ဘတ်နာတာဟာ နှလုံးရောဂါလည်း ဖြစ်နိုင်သလို စိတ်ဖိစီးမှုကြောင့်လည်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ စိတ်ဖိစီးမှုကြောင့် ဖြစ်တာက ပိုများပါတယ်။ ဒါကြောင့် စိတ်ဖိစီးမှုဟာ ဖြစ်နိုင်ချေနန်းပိုများပါတယ်။ ဒါကြောင့်လူနာကို စိတ်ဖိစီးမှုကြောင့် ဟုတ် မဟုတ် ဦးဆုံးစမ်းသပ်စစ်ဆေးခိုင်းတာက ကြောင်းကျိုးဆီလျော်ပါတယ်။ ဒီလိုဥပမာလေးနဲ့ ပြောတာကို ဆရာဝန်တွေဟာ ရှင်းရှင်းလင်းလင်းကို ထိုးထွင်းနာလည်ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီကိစ္စကိုပဲ စီးပွားရေးနယ်ပယ်က ဥပမာတွေနဲ့ ပြောတဲ့အခါမှာတော့ ဆရာဝန် တွေဟာ ဝေဝေဝါးဝါးတွေ ဖြစ်ကုန်ကြပါတယ်။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေဆိုမှာ ဟောပြောတော့လဲ အဲဒီအတိုင်းပါပဲ။ အကောက်အယူမှားအကြောင်းကို ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ ဥပမာတွေသုံးပြီးရှင်းပြတော့ အားလုံးက အလွယ်တကူ နားလည်ကြတယ်။ ဇီဝဗေဒက ဥပမာတွေပြောတဲ့အချိန်ကျတော့ အဲဒီလူတွေ နဝေတိမ်တောင် ဖြစ်ကုန်ကြပြန်ပါတယ်။ အဲဒါတွေအပေါ် မူတည်ပြီး ကောက်ချက်ချကြည့်တော့ လူတွေရဲ့ အတွင်းထိုးထွင်းသိမြင်မှုဟာ ကိုယ်ကျွမ်းကျင်ရာနယ်ပယ်ကနေ အခြားနယ်ပယ်တစ်ခုဆီ အလွယ်တကူ မကူးနိုင်ဘူးဆိုတဲ့ အချက်ကို သိရပါတယ်။ ဒီအချက်ကို ကိုယ့်အခံအယူ၊ ဗီဒီယို လို့ခေါ်ပါတယ်။

(၁၉၉၀) မှာ ဟာရီ မာကိုဝစ်ဟာ သူ့ရဲ့ “စတော့ရှယ်ယာအစု ရွေးချယ်ခြင်း” သီအိုရီနဲ့ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ နိဗယ်လ်ဆုကို ရရှိခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီသီအိုရီက စွန့်စားရမှု အနည်းဆုံးနဲ့ အမြတ်ငွေအများဆုံးဖြစ်အောင် စတော့ရှယ်ယာတွေကို ဘယ်လိုရွေးဝယ်ရမလဲ ဆိုတာကို ဖော်ပြတဲ့ သီအိုရီဖြစ်ပါတယ်။ မာကိုဝစ် သူကိုယ်တိုင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်တဲ့ အချိန်မှာတော့ သူဟာ (၅၀/၅၀) အချိုးအစားအတိုင်းပဲလုပ်ပါတယ်။ သူဟာ စတော့ရှယ်ယာကို တစ်ဝက်ဝယ်ပြီး ကျန်တစ်ဝက်ကို ငွေစာချုပ်ဝယ်ပါတယ်။ နိဗယ်လ် ဆုရှင်ကြီးဟာ သူကိုယ်တိုင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမှာတော့ နိဗယ်လ်ဆုရခဲ့တဲ့ သူ သီအိုရီကြီးကို အသုံးမချနိုင်ခဲ့ပါဘူး။ ဒါဟာ ထင်ရှားလွန်းလှတဲ့ ကိုယ့်အခံအယူ၊ ဗီဒီယို အစွဲမှား တစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ ပညာရပ်နယ်ပယ်က အသိပညာကို ကိုယ်ရေးကိစ္စနယ်ပယ်ဆီကို မရွှေ့ပြောင်းနိုင်ခဲ့ပါဘူး။

ကျွန်တော့်သူငယ်ခြင်းတစ်ယောက်ဟာ တောင်တက်တဲ့အလုပ်ကို စွဲစွဲလန်းလန်းလုပ်နေတဲ့သူပါ။ သူဟာ မြင့်မားတဲ့ကျောက်တောင်တွေကို လက်ဗလာနဲ့ တက်တဲ့သူပါ။ သူ့ကို အဲသလို အသက်အရွှာရယ်နဲ့ နီးဝပ်တဲ့အလုပ်ကို စွန့်လွှတ်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်လုပ်ကိုင်ဖို့ ကျွန်တော်ပြောပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သူက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်တွေဟာ ဒေဝါလီ ခံရဖို့ ရာခိုင်နှုန်းများတယ်လို့ သူက ပြောပါတယ်။ ကျွန်တော်ကလည်း သေတာထက်စာရင် ဒေဝါလီခံရတာက တော်ပါသေးတယ်လို့ ပြန်ပြောပြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သူနားမဝင်ပါဘူး။

စာရေးသူတစ်ယောက်ဖြစ်တာကြောင့် အသိပညာနယ်ပယ်တစ်ခုကနေ အခြားနယ်ပယ်တစ်ခုဆီ ကူးပြောင်းနိုင်ဖို့ ဘယ်လောက်ခက်ခဲတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်သိပါတယ်။ ကျွန်တော့်အတွက်တော့ ဇာတ်ကွက်တွေချပြီး ဇာတ်ကောင်တွေဖန်တီးရတာဟာ လွယ်ကူတဲ့အလုပ်တစ်ခုပါ။ ဗလာစာရွက် အလွတ်တစ်ရွက်က ကျွန်တော့်ကို ဘယ်လိုမှ မခြောက်လှန့်နိုင်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် အခန်းလွတ်တစ်ခုဆိုရင်တော့ အဲဒါဟာ မတူညီတဲ့ ဇာတ်လမ်းဖြစ်သွားပါပြီ။ အိမ်အတွင်း ပြင်ဆင်နေရာချထားမှု လုပ်မယ်ဆိုရင်တော့ ကျွန်တော်ဟာ လက်တွေ့ကို အကျိုးအိမ်ကပ်ထဲထည့်ပြီး ဘယ်ဟာတွေကို ဘယ်လိုနေရာချရမလဲ တွေးတောရင်း ဘာအိုင်ဒီယာမှ ထွက်မလာဘဲ အခက်တွေ့နေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာလဲ ဒီအစွဲကို တွေ့ရပါတယ်။ ဆော့ဗဲလ်ကုမ္ပဏီတစ်ခုက အောင်မြင်နေတဲ့ လူသုံးကုန်ပစ္စည်းအရောင်းသမားတစ်ယောက်ကို သူတို့ကုမ္ပဏီအတွက် ခန့်ထားလိုက်ပါတယ်။ ရာထူးအသစ်ဟာ သူနဲ့ အံ့မကိုက်ဘူးဖြစ်နေပါတယ်။ သူ့ရဲ့ ရောင်းချမှုစွမ်းရည်တွေကို ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချရာကနေ ဝန်ဆောင်မှု ရောင်းချမှုနယ်ပယ်ကိုပြောင်းလိုက်ဖို့ရာမှာ သူ အခက်တွေ့နေပါတယ်။ ထို့အတူပါပဲ လူအနည်းစုရဲ့ မှာ ထူးချွန်တဲ့ အစီအစဉ်တင်ဆက်သူတစ်ဦးဟာ သူ့ပရိတ်သတ် (၁၀၀) လောက်ရှိလာတဲ့ အချိန်မှာ အခက်အခဲတွေ့နိုင်ပါတယ်။ ထူးချွန်တဲ့ မားကက်တင်းသမားတစ်ဦးကို စီအီးအိုအဖြစ် ရာထူးတိုးမြှင့်ပေးလိုက်တဲ့အခါမှာလည်း သူ့မှာ မဟာဗျူဟာကျကျ စဉ်းစားတွေးတောတတ်မှု အားနည်းချက်ရှိနေနိုင်ပါတယ်။

မာကိုဝစ်ရဲ့ ဥပမာမှာ ပညာရပ်ဆိုင်ရာ အသိပညာကို ကိုယ်ရေးကိစ္စတွေဆီကို လွှဲပြောင်းပို့တင်ပေးဖို့ရာဟာ အခက်ခဲတစ်ခုဖြစ်ကြောင်းကို ကျွန်တော်တို့ တွေ့ခဲ့ပြီးပါပြီ။ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေ စီအီးအို အများအပြားရှိပါတယ်။ သူတို့ဟာ လုပ်ငန်းမှာ ထူးချွန်ထက်မြက်သလောက် ကိုယ့်အိမ်က အရေးကိစ္စတွေကို စီမံခန့်ခွဲရာမှာ အလုပ်မဖြစ်တာကိုတွေ့ရပါတယ်။ ကျန်းမာရေးအသိပညာပေးရတဲ့ ဆရာဝန်တွေဖြစ်ပြီး စီးကရက်သောက်နေကြတာလည်း အဲဒီဆရာဝန်တွေပါပဲ။ ရဲတွေဟာလည်း သာမန်ပြည်သူလူထုတွေထက် အိမ်မှာ နှစ်ဆပိုပြီး ကြမ်းတမ်းတဲ့အပြုအမူတွေလုပ်လေ့ရှိပါတယ်။ စာပေဝေဖန်ရေးဆရာတွေရေးတဲ့ ဝတ္ထုတွေဟာ အညံ့ဆုံးဝတ္ထုတွေ ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ အိမ်ထောင်ရေး အတိုင်ပင်ခံ ကုထုံးပေးသူတွေဟာ သူတို့လူနာတွေထက် အိမ်ထောင်ကွဲနှုန်းပိုများနေပါတယ်။ သင်္ချာပါမောက္ခ ဘာရီ မာရုဝါ က သူ့ဇာတ်လမ်းကို ပြောပြပါတယ်။

“လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အနည်းငယ်တုန်းက ကျွန်တော် စတန်းဖို့ကနေ ဟားဗတ်ကို ပြောင်းရကောင်းမလား စဉ်းစားဆုံးဖြတ်နေခဲ့ပါတယ် .. ကျွန်တော့် သူငယ်ချင်းတွေနဲ့လည်း ပျင်းစရာကောင်းလောက်အောင်အထိ ကြိမ်ဖန်များစွာ ဆွေးနွေးတိုင်ပင်ခဲ့ပါတယ် .. နောက်ဆုံးမှာ ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းတွေထဲက တစ်ယောက်က မင်းဟာ ငါတို့လို ထိပ်တန်း ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှု သီအိုရီ ပညာရှင်တွေထဲက တစ်ယောက်ပဲလေ .. မင်းဟာမင်း ရလာမယ့် အကျိုးကျေးဇူးနဲ့ ဆိုးကျိုးတွေကို စာရင်းချပြီး ငါတို့ သိထားတဲ့ သီအိုရီတွေနဲ့ တွက်ချက်ပြီး ဆုံးဖြတ်ချက် ချကြည့်ပါလားကွာ လို့ ပြောလာပါတယ် .. ရှည်ရှည်ဝေးဝေး မစဉ်းစားမိဘဲ ရုတ်တရက် ကျွန်တော် ပြန်ပြောလိုက်မိတာက .. တော်စမ်းပါစနို့ရာ .. ဒါက အရေးကြီးတဲ့ ကိစ္စကွာ .. ဆိုတဲ့ စကားပါပဲ”

ခင်ဗျား နယ်ပယ်တစ်ခုမှာ ပါရဂူမြောက် ကျွမ်းကျင်နေပေမယ့်လည်း အဲဒီကျွမ်းကျင်မှုကို အခြားနယ်ပယ်ဆီကို ရွှေ့ယူကြည့်ဖို့က ခက်ခဲလှပါတယ်။ အခက်ခဲဆုံးကတော့ ပညာရပ်နယ်ပယ်က အသိပညာကို လက်တွေ့ဘဝထဲမှာ ရွှေ့ပြောင်းအသုံးပြုခြင်းပါပဲ။ သီအိုရီတွေကို လက်တွေ့ဘဝထဲ ထည့်အသုံးပြုတာတို့ကို အခက်ခဲဆုံး အလုပ်ဖြစ်နေပါတယ်။ ဒီစာအုပ်လဲ ထို့အတူပါပဲ။ ဒီစာအုပ်ထဲက ဖတ်ရတဲ့ အသိတွေကို လက်တွေ့ဘဝထဲမှာ ထည့်သွင်းအသုံးမချနိုင်ဘူးဆိုရင် အချည်းနှီးပါပဲ။ စာအုပ်ထဲက အသိကို

နေ့စဉ်ဘဝထဲ ထည့်သုံးချတာတို့ဆိုတာက ခက်တော့ခက်ခဲပါတယ်။ စာရေးသူဖြစ်တဲ့ ကျွန်တော်တောင်မှ ဒါတွေကို လက်တွေ့ဘဝ ပြောင်းထည့်သုံးကြည့်ဖို့ ခက်ခဲနေဆဲပါ။ စာအုပ်ထဲက စမတ်ကျမှုကို လမ်းပေါ်က စမတ်ကျမှု ဖြစ်ဖို့ အလွယ်တကူတော့ ပြောင်းလဲပစ်ဖို့ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။

#The_art_of_thinking_clearly

#Rolf_Dobelli

စိတ်တူကိုယ်တူအဖွဲ့ ဒဏ္ဍာရီ

(မှားယွင်းသော အများညီခြင်း သက်ရောက်မှု)

++++

(၁၉၆၀) ခုနှစ်တွေနဲ့ (၁၉၈၀) ခုနှစ်တွေက ဂီတ ဘယ်ဂီတကို ခင်ဗျားဂိုကြိုက်ပါသလဲ။ လူအများကို အဲဒီမေးခွန်းကို ချမေးလိုက်ရင် သူတို့ ဘယ်လိုပြန်ဖြေမယ်လို့ ခင်ဗျားထင်သလဲ။ လူအများစုကတော့ သူတို့ကြိုက်နှစ်သက်တဲ့ ဂီတသီချင်းတွေကို အခြားသူတွေပါကြိုက်လိမ့်မယ်လို့ ထင်မှတ်တတ်ကြပါတယ်။ သူတို့ (၁၉၆၀) ခုနှစ်က သီချင်းတွေကို ကြိုက်တယ်ဆိုရင် အခြားသူတွေထဲက အများစုဟာလည်း အဲဒီသီချင်းတွေကို ကြိုက်မှာပဲလို့ အလိုအလျှောက်ထင်မြင်ယူဆပစ်လိုက်ကြပါတယ်။ (၁၉၈၀) က သီချင်းတွေကို နှစ်သက်သူတွေကလည်း ထို့အတူပဲ ယူဆကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ်ကြိုက်တာတွေကို လူအများစုက ကြိုက်မှာပဲဆိုပြီး ထင်မြင်မှုကို ပိုတွက်ဆမိတတ်ကြပါတယ်။ လူအများစုဟာ ကိုယ်တွေ့သလိုတွေ့မှာပဲ ကိုယ်ခံစားသလိုထင်တူ ခံစားမှာပဲလို့ ထင်နေတတ်ကြပါတယ်။ ဒီအစွဲမှားကို မှားယွင်းသော အများညီခြင်း သက်ရောက်မှု လို့ခေါ်ပါတယ်။

စတန်းဖို့ဒ်က စိတ်ပညာရှင် လီးရော့စ်ဟာ ဒီကိစ္စကို (၁၉၇၇) မှာ လေ့လာခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ “ဂျိုးဆီမာစားပါ” ဆိုတဲ့ ဆောင်ပုဒ်လေးကို ရေးထားတဲ့ အသားညှပ်ပေါင်မုန့် ကြော်ငြာဘုတ်ကိုလုပ်ပြီး ကြာရာကျောင်းသားတွေကို ဒီကြော်ငြာဘုတ်ကို နာရီဝက်လောက် ဆွဲထားပေးနိုင်မလားဆိုပြီး လိုက်မေးပါတယ်။ ပြီးတော့ အခြားသော ကျောင်းသား ဘယ်လောက်ရာခိုင်နှုန်းလောက်က ဒီကြော်ငြာဘုတ်ကို ဆွဲမယ်လို့ ထင်သလဲ လို့လည်း မေးပါတယ်။ ကြော်ငြာဘုတ်ကို ဆွဲဖို့ သဘောတူတဲ့ ကျောင်းသားက အခြားသောကျောင်းသားတွေရဲ့ (၆၂) % လောက်ဟာ ဒီကြော်ငြာဘုတ်ကို ဆွဲပေးလိမ့်မယ်ထင်ပါတယ် လို့ဖြေပါတယ်။ ကြော်ငြာဘုတ်ကို မဆွဲချင်တဲ့ ကျောင်းသားတွေကလည်း အခြားသောကျောင်းသားတွေရဲ့ (၆၇)% လောက်ဟာ ဒီကြော်ငြာဘုတ်ကြီးကို ဆွဲချင်မှာမဟုတ်ဘူးလို့ ထင်တယ်လို့ ဖြေကြပါတယ်။ နှစ်ဖက်စလုံးက ကျောင်းသား တွေက သူတို့ဟာ အများစုသော ကျောင်းသားတွေလို့ပဲ ဆုံးဖြတ်တာလို့ ယူဆနေခဲ့ကြတာပါ။

မှားယွင်းသော အများညီခြင်း သက်ရောက်မှုဟာ စိတ်ဝင်စားမှုတူတဲ့ အဖွဲ့တွေနဲ့ နိုင်ငံရေး အဖွဲ့တွေအကြားမှာ သူတို့နှစ်သက်တဲ့ အရာတွေကို လူအများက နှစ်သက်ကြလိမ့်မယ်လို့ ထင်နေကြတဲ့ အစွဲအဖြစ် အများအပြားတွေ့ရပါတယ်။ သိသာထင်ရှားတဲ့ကိစ္စကတော့ ကမ္ဘာကြီးပုဇွန်လော့ယူပါ။ အဲဒီပြဿနာကို ခင်ဗျားဘယ်လိုထင်မြင်ယူဆသည်ဖြစ်စေ အများစုသောလူတွေဟာ ခင်ဗျားယူဆသလိုပဲ ယူဆကြမှာပါလို့ ခင်ဗျားထင်နေမှာပါ။ ထိုနည်းတူပဲ နိုင်ငံရေးသမားတွေဟာ ရွေးကောက်ပွဲမှာ အခြေအနေကောင်းမယ်လို့ ထင်မြင်ယူဆနေမိကြတာဟာ အကောင်းမြင်စိတ်သက်သက်ကြောင့် မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီအစွဲကြောင့်ပါ။

အနုပညာသမားတွေလည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပါပဲ။ သူတို့အသစ်လုပ်လိုက်တဲ့ အနုပညာဖန်တီးမှုတွေရဲ့ (၉၉) % ကိုသူတို့ဟာ အရင်လုပ်ခဲ့သမျှတွေထက် အောင်မြင်မှု ပိုရမယ်လို့ ထင်နေကြတာချည်းပါပဲ။ ကျွန်တော် ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ဥပမာတစ်ခုပေးပါမယ်။ ကျွန်တော်ရဲ့ ဝတ္ထု “မက်စီမို မာရီနီ” ကိုရေးပြီးတဲ့အချိန်တုန်းက ကျွန်တော်ရေးခဲ့သမျှမှာ အကောင်းဆုံးဝတ္ထုလို့ ကျွန်တော်ထင်နေတာပါ။ အဲဒီဝတ္ထု ပေါက်မှာပဲလို့ ယုံကြည်နေခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် စာဖတ်သူတွေကတော့ ကျွန်တော်နဲ့ ကွဲပြားတဲ့ အမြင်ရှိနေခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်အထင်နဲ့ အမြင် တက်တက်စင်စင်လွဲတာပါပဲ။ မှားယွင်းသော အများညီခြင်း သက်ရောက်မှုထဲ ကျွန်တော်ရောက်သွားခဲ့တာပါ။

စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာလဲ အဲဒီအစွဲမှားကြောင့် ကောက်ချက်အမှားတွေ ချမိတာမျိုး ဖြစ်တာပါပဲ။ သုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးမှုဌာနက သူတို့ရဲ့ ထုတ်ကုန်အသစ်ကို သုံးစွဲသူတွေက သူတို့ ကြိုက်သလိုပဲ ကြိုက်ကြလိမ့်မယ်လို့ ထင်တတ်ကြပါတယ်။ နည်းပညာကမ္ဘာကိုတွေ့ရဲ့ နည်းပညာဖွံ့ဖြိုးမှု ကိုတာဝန်ယူထားရတဲ့ သူတွေဟာ ဒီအစွဲရဲ့ ဒဏ်ကို အဓိကခံကြရပါတယ်။ နည်းပညာ တီထွင်ဆန်းသစ်သူတွေဟာ သူတို့ ထွင်လိုက်တဲ့ နည်းပညာ အသစ်ကို အလွန်နှစ်သက်တတ်ကြပြီး သူတို့နှစ်သက်သလို အခြားသူတွေလည်း နှစ်သက်ကြလိမ့်မယ်လို့ ထင်မှတ်နေတတ်ကြပါတယ်။

ဒီအစွဲဖြစ်ရခြင်းမှာ နောက်ထပ်အကြောင်းရင်း တစ်ခုလည်းရှိပါသေးတယ်။ အခြားသောသူတွေ ကျွန်တော်တို့နဲ့ ထင်မြင်ယူဆယုံကြည်ချက်တွေမှာ မတူညီကြရင် အဲဒီလူတွေကို ပုံမှန်မဟုတ်တဲ့သူတွေလို့ ကျွန်တော်တို့က သတ်မှတ်ပစ်လိုက်တတ်ကြတာပါ။ ရှောင်ရဲ့ စမ်းသပ်ချက်က အဲဒီအချက်ကိုလည်း ပြနေပါတယ်။ ကြော်ငြာဘုတ်ကို ဆွဲပေးတဲ့ကျောင်းသားတွေက အခြားဆွဲမပေးတဲ့ကျောင်းသားတွေကို ကိုယ်ကျိုးပဲကြည့်တတ်သူတွေအဖြစ် သတ်မှတ်နေကြပြီး မဆွဲပေးတဲ့ကျောင်းသားတွေကလည်း ဆွဲပေးတဲ့ကျောင်းသားတွေကို အပိုအလုပ်တွေလုပ်ပြီး အများရဲ့ အာရုံစိုက်မှုရအောင် လုပ်နေတဲ့သူတွေလို့ မှတ်ထင်လိုက်ကြပါတယ်။

လူမှုသက်သေခံချက်အစွဲမှားကို ခင်ဗျားမှတ်မိဦးမယ်ထင်ပါတယ်။ လူအများက ယုံကြည်လေလေ အဲဒီအရာဟာ မှန်လေလေလို့ ထင်တတ်တဲ့ အစွဲမှားဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအစွဲနဲ့ အခုအစွဲဟာ အတူတူပဲလားဆိုတော့ မတူပါဘူး။ လူမှု သက်သေခံချက်က ဆင့်ကဲဖြစ်စဉ်ကလာတဲ့ ရှင်သန်မှုအတွက်အသုံးချတဲ့ ဗျူဟာတစ်ခုပါ။ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း (၁၀၀၀၀၀) လောက်တုန်းက အများစုနဲ့ လိုက်လျောညီထွေရှိနေခြင်းဟာ ကိုယ်တစ်ယောက်ထဲ ခွဲနေတာထက် ရှင်ကျန်နိုင်ဖို့ သေချာနေပါတယ်။ အခု အစွဲမှားမှာတော့ ပြင်ပ သက်ရောက်မှု မပါပါဘူး။ သို့ပေမယ့်လည်း လူအများနဲ့ ဆိုင်တဲ့ အချက်ကလေးကတော့ ရှိနေပါတယ်။ ဒါကြောင့်လဲ ဆင့်ကဲဖြစ်စဉ်က ဒီအစွဲမှားကို ဖယ်ထုတ်မပစ်ခဲ့သေးတာပါ။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဦးကျောက်ဟာ အမှန်တရားကို မြင်နိုင်ဖို့ ဒီဇိုင်းထုတ်ထားတဲ့အရာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ ရှင်ကျန်ပြီး မျိုးဆက်များနိုင်သမျှ များများချန်ထားရစ်နိုင်ခဲ့ဖို့အတွက် ဒီဇိုင်းထုတ်ထားတဲ့ အရာတစ်ခုပါ။ သတ္တိရှိပုံချပြီး လူအများကို ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းရှိပုံရတဲ့သူတစ်ဦးကို လူတွေက အထင်ကြီးတတ်ကြပါတယ်။ (ဒီအစွဲမှားကို ကျေးဇူးတင်ပါ) ...။ အဲသလို လူတွေက အထင်ကြီးရင် အရင်းအမြစ်တွေကို ဝေပွဲခွဲတမ်းပိုများများရနိုင်ပြီး သူတို့ရဲ့ မျိုးဆက်တွေကို ချန်ထားနိုင်ဖို့ အခွင့်အလမ်း ပိုရကြပါတယ်။ သံသယနဲ့ တွန့်ဆုတ်နေတဲ့သူကိုကျတော့ လူတွေက မလိုလားတတ်ကြပါဘူး။

နိဂုံးချုပ်အနေနဲ့ ပြောရရင် ခင်ဗျားရဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တစ်ခုဟာ လူအများရဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်ကို မှီခိုပြီး ပေါ်ပေါက်လာတာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို နားလည်ပါ။ ပြီးတော့ ကိုယ်နဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက် မတူတဲ့သူတွေဟာလည်း ငတ်းတွေ မဟုတ်ကြဘူးဆိုတာကို နားလည်သဘောပေါက်ပါ။ သူတို့ရဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တွေကို မဝေဖန်ခင်မှာ ခင်ဗျားရဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်ကိုသာ အရင်ဝေဖန် ဆန်းစစ်ကြည့်လိုက်ပါဦး။

တလျှောက်လုံး ခင်ဗျား မှန်ခဲ့ပါတယ်
(သမိုင်းကို လိမ်လည်လှည့်ဖြားခြင်း)

+++

ဝင်စတန်စမစ်ဟာ ချည်းနှီးအားနည်းပြီး ဗိုင်းတို့နေထိုင်တဲ့ အသက် (၃၉) နှစ်အရွယ် ရှိသူတစ်ဦးဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာအမှန်တရားရေးရာ ဝန်ကြီးဌာနမှာ အလုပ်လုပ်ပါတယ်။ သူ့တာဝန်က သတင်းစာတွေမှာ ဖော်ပြခဲ့တဲ့ ဆောင်းပါးအဟောင်းတွေထဲက အချက်အလက်တွေကို လက်ရှိအချိန်မှာ တိုးတက်ဖြစ်ထွန်းလာတဲ့ အချက်တွေနဲ့ ကိုက်ညီအောင် တည်းဖြတ်ပြုပြင်ရတဲ့ အလုပ်ပါ။ သူ့အလုပ်က အရေးကြီးပါတယ်။ အတိတ်ကို ပြန်လည်သုံးသပ်ပြင်ဆင်လိုက်ခြင်းဟာ မမှားခဲ့ဘူးဆိုတဲ့ ထင်ယောင်ထင်မှား ဖြစ်မှုကို ဖြစ်စေပြီး အစိုးရရဲ့ အာဏာတည်မြဲရေးကိုလည်း အထောက်အကူဖြစ်စေပါတယ်။

ဒီလိုမျိုး အတိတ်ကို မှားယွင်းစွာသုံးသပ်မှုဟာ (ဂျော့ အိုဝဲလ်ရဲ့ ၁၉၈၄ ဆိုတဲ့ ဝတ္ထုထဲမှာ တွေ့ခဲ့ရသလို) ယနေ့ခေတ်အခါမှာ ထင်ထင်ရှားရှားတွေ့နေရပါတယ်။ အဲဒီဝင်စတန်လေးဟာ ခင်ဗျားရဲ့ ဦးကျောက်ထဲမှာလည်း အလုပ်လုပ်နေတယ်လို့ ပြောလိုက်ရင် ခင်ဗျားအံ့ဩတုန်လှုပ်သွားပါလိမ့်မယ်။ ပိုဆိုးတာရှိပါသေးတယ်။ အိုဝဲလ် ရဲ့ ဝတ္ထုထဲကလိုပဲ ဝင်စတန်ဟာ စိတ်မပါပေမယ့်လည်း ပင်ပန်းကြီးစွာအလုပ်လုပ်ပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံမှာ စနစ်ကို တော်လှန်ပုန်ကန်တတ်ပါသေးတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ ဦးကျောက်ထဲမှာ သူဟာ ခင်ဗျားရဲ့ ဆန္ဒတွေနဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေပြည့်မီအောင် အမြင်မှားဆုံးစွမ်းဆောင်ရည်နဲ့ အလုပ်လုပ်နေပါတယ်။ သူဟာ ခင်ဗျားကိုဘယ်တော့မှ မဆန့်ကျင်ပါဘူး။ ခင်ဗျားရဲ့မှတ်ဉာဏ်တွေကို အားထုတ်မှုကင်းကင်းနဲ့ ပြေပြစ်သိမ်မွေ့စွာပဲ ပြုပြင်ပြောင်းလဲပေးနေပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူ့အလုပ်လုပ်နေတယ်ဆိုတာကို ခင်ဗျား ဘယ်တော့မှ သတိမပြုမိပါဘူး။ သူဟာ စိတ်ချယုံကြည်ရစွာနဲ့ ခင်ဗျားရဲ့ အထင်အမြင်မှားတွေကို မှန်တာတွေနဲ့ အစားထိုးပုံပြောင်းပေးနေပါတယ်။ အဲသလိုမျိုး ခင်ဗျားရဲ့ ကောက်ချက်အထင်အမြင်မှားတွေ တစ်ချည်းတစ်ချည်း ဖျောက်ဖျက်ခံလိုက်ရပြီးတဲ့နောက်မှာတော့ ခင်ဗျားဟာ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးမှာ မှန်ကန်တဲ့ အထင်အမြင်တွေချည်းပဲ ရှိခဲ့တဲ့သူ တစ်ယောက်အဖြစ် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ထင်မြင်ယူဆလိုက်ပါတော့တယ်။

(၁၉၇၃) ခုနှစ်မှာ အမေရိကန် နိုင်ငံရေးသိပ္ပံပညာရှင် ဂျော့မာကပ်က အငြင်းပွားဖွယ်ရာ နိုင်ငံရေးကိစ္စတွေ (ဥပမာ မူးယစ်ဆေးကို တရားဝင်ခွင့်ပြုဖို့) အတွက် လူ (၃၀၀၀) ရဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တွေကို ကောက်ခံကြည့်တဲ့အခါမှာ သူတို့ရဲ့ တုန့်ပြန်မှုတွေက “လုံးဝ သဘောတူပါသည်” ကနေ “လုံးဝ သဘောမတူပါ” အထိ အမျိုးမျိုးကွဲပြားနေခဲ့ပါတယ်။ နောက် ဆယ်နှစ်ကြာတဲ့အချိန်မှာ အဲဒီလူတွေကို တစ်ခါထပ်ပြီး စစ်တမ်းကောက်ကြည့်ခဲ့ပါတယ်။ (၁၉၇၃) ခုနှစ်တုန်းက သူတို့ ဘယ်လိုထင်မြင်ယူဆ ခဲ့တယ်ဆိုတာကိုလည်း ပြန်မေးခဲ့ပါတယ်။ အဲသလို ကောက်ကြည့်တဲ့အခါမှာတော့ လူတွေရဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်တွေဟာ (၁၉၇၃) ခုနှစ်တုန်းက ထင်မြင်ယူဆချက်တွေနဲ့ သိသိသာသာ ကွဲပြားခြားနားနေပြီး ဖြေဆိုသူတွေကတော့ သူတို့ အမှတ်ထင်မြင်ချက်ဟာ အရင်ဆယ်နှစ်က ထင်မြင်ယူဆချက်နဲ့ အတူတူပဲ လုံးဝ မပြောင်းလဲခဲ့ပါဘူး လို့ ယူဆခဲ့ကြပါတယ်။

အတိတ်က ထင်မြင်ယူဆချက်တွေကို မသိစိတ်အားဖြင့် လက်ရှိအခြေအနေတွေနဲ့ ကိုက်ညီအောင် ပြုပြင်ပြောင်းလဲယူလိုက်ခြင်းအားဖြင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ အတိတ်က မှားယွင်းစွာထင်မြင်ယူဆခဲ့ဖို့တဲ့ ရက်စရာအခြေအနေတွေကနေ လွတ်ကင်းသွားပြီး မမှားခဲ့ဘူး ဆိုတဲ့ အထင်ကိုလည်းဖြစ်စေပါတယ်။ ဒါဟာ ပါးနပ်တဲ့ ဗျူဟာတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဘယ်လောက်ပဲ ကြံ့ခိုင်သည်ဖြစ်စေ ကိုယ်မှားခဲ့ပါတယ် လို့ဝန်ခံရတာဟာ ခက်ခဲတဲ့ အလုပ်တစ်ခု ဖြစ်နေပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာတော့ ဒါဟာ ယုတ္တိမရှိတဲ့ အရာတစ်ခုပါ။ အမှန်တကယ်က ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ့်အမှားတစ်ခုကို ကိုယ်ပြန်သိခွင့်ရတဲ့အချိန်မှာ ပျော်ရွှင်ရမှာပါ။ အဲသလို ကိုယ့်အမှားကို ဝန်ခံလိုက်ခြင်းအားဖြင့် အမှားတစ်ခုကို နှစ်ခါမလုပ်မီဖို့ သင်ခန်းစာရနိုင်ပြီး ကျွန်တော်တို့ဟာ တစ်ဆင့် တိုးတက်သွားမှာပါ။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ဟာ အဲသလို မစဉ်းစားကြပါဘူး။

ဒါဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ ဦးကျောက်ဟာ အတိတ်ကဖြစ်ရပ်တွေကို တိကျစွာမှတ်သားထားနိုင်စွမ်း မရှိတဲ့အရာတစ်ခုလား။ မှန်ပါတယ် တိကျစွာ မမှတ်သားနိုင်ပါဘူး။ ခင်ဗျားဟာ ခင်ဗျားလက်တွဲ ဖော်နဲ့ စတွေ့တဲ့ အခိုက်အတန့်လေးကို ဓါတ်ပုံရိုက်ထားသလိုကို ပြန်ပြီး မြင်ယောင်ကြည့်နိုင်ပါတယ် လို့ခံစားရပါလိမ့်မယ်။ ပြီးတော့ (9/11) အကြမ်းဖက်တိုက်ခိုက်မှု နယူးယောက်မှာ ဖြစ်တဲ့ အချိန် ခင်ဗျား ဘယ်နေရာမှာ ရှိနေတယ်ဆိုတာကို ခင်ဗျား အသေအချာမှတ်မိနေတယ်လို့ထင်နေမှာပါ။ အဲဒီသတင်းကို ကြားတဲ့ အချိန်မှာ ခင်ဗျားဘယ်သူနဲ့ ဘယ်နေရာမှာ စကားပြော နေတယ်ဆိုတဲ့ အသေစိတ်ကိစ္စတွေကိုတောင် မှတ်မိနေတယ်လို့ထင်နေ ပါလိမ့်ဦးမယ်။ စိတ်ပညာရှင်တွေက ဒီအချက်ကို ဖျပ်ခနဲလက်သွားတဲ့ မီးလုံး မှတ်ဉာဏ် (flashbulb memories) လို့ခေါ်ပါတယ်။ အဲသလိုဟာတွေကို ဓါတ်ပုံရိုက်ထားသလိုကို မှတ်မိနေတယ်လို့ ခံစားရပါတယ်။

ဒါပေမယ့် ဓါတ်ပုံရိုက်သလို မှတ်မိနေတာမျိုး မဟုတ်ပါဘူး။ ဖျပ်ခနဲလက်သွားတဲ့ မီးလုံးမှတ်ဉာဏ်တွေဟာလည်း ပုံမှန် မှတ်ဉာဏ်တွေလိုပဲ ပုံပြောင်းတတ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ လည်းပြုပြင်စီရင်ပြီးမှ ထွက်ပေါ်လာတဲ့ ထွက်ကုန်တွေဖြစ်ပါတယ်။ သိပ္ပံသိပ္ပံပညာရှင်မှာ ရှေ့ဆောင်လမ်းပြတွေထဲက တစ်ဦးဖြစ်တဲ့ အူးလားရစ် နက်ဆာက အဲဒီကိစ္စကို စူးစမ်းလေ့လာခဲ့ပါတယ်။ (၁၉၈၆) ခုနှစ် ချဲလန့်ဂျာ အာကာသယာဉ်ပျက်ကျပြီးနောက်တစ်နေ့မှာ အဲဒီအဖြစ်အပျက်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အသေးစိတ်ထင်မြင်ယူဆချက်တွေကို စာစီကုံးရေးသားဖို့ သူ့ကျောင်းသားတွေကို ညွှန်ကြားခဲ့ပါတယ်။ နောက်သုံးနှစ်ကြာပြီးတဲ့နောက်မှာ အဲဒီကျောင်းသားတွေကိုပဲ အဲဒီကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အင်တာဗျူး ထပ်လုပ်ပါတယ်။ ဖြေဆိုချက်တွေရဲ့ ယခင်ထင်မြင်ချက်တွေနဲ့ ဆက်စပ်မှုဟာ (၇)၅% အောက်မှာပဲ ရှိခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်ကအကြောင်း မှတ်မိသလောက် ပြန်ပြောခိုင်းတော့ (၅၀) ရာခိုင်နှုန်းလောက်သော ပြောဆိုမှုတွေဟာ တကယ်အဖြစ်အပျက်တွေနဲ့ သုံးပုံနှစ်ပုံလောက်နဲ့ လွဲချော်နေခဲ့ပါတယ်။ (၂၅)% ကတော့ ဖြစ်ခဲ့တာတွေထဲက တစ်ချက်နဲ့ တောင်မှ ကိုက်ညီအောင် မှတ်ဉာဏ်ကို ပြန်မခေါ်နိုင်ခဲ့ကြပါဘူး။ နက်ဆာဟာ အဲသလို ကွဲလွဲချက်ဖြစ်နေတဲ့ အဖြေတွေထဲက တစ်ခုကို ပြန်နိုင်ယူပြီး ဖြေဆိုသူကို သူတို့ ဖြေထားတဲ့ စာရွက်တွေ ပြန်ပြပါတယ်။ အဲဒီကျောင်းသူက “အင်း .. ဒါ ကျွန်မလက်ရေးတော့ဟုတ်တယ် .. ဒါပေမယ့် ဒီအချက်တွေကို ကျွန်မရေးခဲ့တာမဟုတ်ဘူး” လို့ ပြန်ဖြေပါတယ်။ မေးစရာရှိတာက ဖျပ်ခနဲလက်သွားတဲ့ မီးလုံးမှတ်ဉာဏ်တွေဟာ ဘာကြောင့် တကယ်အစစ်အမှန်လို့ ထင်ရတာလဲ။ အဲဒီအဖြေကို အခုအချိန်အထိ ကျွန်တော်တို့ မသိရသေးပါဘူး။

ခင်ဗျားမှတ်မိနေသမျှရဲ့ တစ်ဝက်လောက်က မှားနေတဲ့အရာတွေဖြစ်တယ် လို့ယူဆထားတာက ပိုစိတ်ချရပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ မှတ်ဉာဏ်ဟာ မတိကျမှုတွေနဲ့ ပဟောဉ် ဖြစ်နေဆဲပါ။ အဲဒီအထဲမှာ တကယ်အစစ်အမှန်လို့ထင်ရတဲ့ ဖျပ်ခနဲလက်သွားတဲ့မီးလုံး မှတ်ဉာဏ်တွေလည်း ပါပါတယ်။ အဲသလို မှတ်ဉာဏ်တွေကို အမှန်လို့ထင်နေတာက တစ်ခါတစ်လေမှာ ပြဿနာမရှိပေမယ့် တစ်ခါတစ်လေ ကြီးကြီးမားမား ဒုက္ခပေးတတ်ပါတယ်။ တစ်ခါတစ်လေ သေရေးရှင်ရေးနဲ့တောင် ပတ်သက်နေပါတယ်။ တနီးစီးထားတဲ့လူတွေထဲကနေ ရာဇဝတ်ကောင်ကို ရွေးထုတ်ပေးရတဲ့ ကိစ္စတွေကို စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ရွေးထုတ်ပေးတဲ့သူက ရာဇဝတ်ကောင်ကို အကြိမ်ကြိမ်အဖန်ဖန် မှန်ကန်အောင် ရွေးထုတ်ပေးနိုင်ရင်တောင်မှ နောက်ထပ် စုံစမ်းစစ်ဆေးမှုတွေ မလုပ်ဘဲ အဲဒီလူကို ရာဇဝတ်ကောင်အဖြစ် မသတ်မှတ်လိုက်သင့်ပါဘူး။

ခင်ဗျားရဲ့ ဘောလုံးအသင်းနဲ့ ဘာကြောင့် တသွေးတသားတည်းဖြစ်နေတာလဲ
(အဖွဲ့အတွင်း အဖွဲ့အပြင် အစွဲမှား)

+++++

ကျွန်တော်ကလေးဘဝတုန်းက ကျွန်တော့်ရဲ့ ပုံမှန် တန်ဖိုးရှိနေတစ်နေ့က ကျွန်တော်တို့ မိသားစု တီဗွီရှေ့မှာထိုင်ပြီး နင်းလျော့စီးပြိုင်ပွဲကြည့်ရတာနဲ့ ကုန်ဆုံးလေ့ရှိပါတယ်။ ကျွန်တော့်မိဘတွေက ဆွစ်ကစားသမားတွေကို အော်ဟစ်အားပေးလေ့ရှိပြီး ကျွန်တော့်ကိုလည်း သူတို့လို အော်ဟစ်အားပေးစေချင်ကြပါတယ်။ အဲဒါကို ကျွန်တော်နားမလည်ပါဘူး။ ပထမဆုံးအနေနဲ့က အပြားနှစ်ချပ်ကိုသုံးပြီး ဘာကြောင့် တောင်ပေါ်ကနေ အရှိန်နဲ့ ထိုးဆင်းလာကြတာလဲ။ အဲသလိုလုပ်တာက တောင်ပေါ်ကို ခြေတပေါင်ကျိုးရန်ဆွဲခွန်ဆွဲတက်သွားပြီး ဘောလုံးသုံးလုံးကို လေထဲမှာ ပစ်မြှောက်ကစားပြီး မီတာ (၁၀၀) ရောက်တိုင်းမှာ ဘောလုံးတွေကို ဝေးနိုင်သမျှဝေးဝေးပစ်ရတဲ့ ကစားနည်းလို့ပဲ အဓိပ္ပါယ်မရှိဘူးလို့ ကျွန်တော်ထင်ပါတယ်။ ပြီးတော့ ဒုတိယအချက်အနေနဲ့ တစ်စက္ကန့်ရဲ့ အပုံတစ်ရာပုံ တစ်ပုံ ကွာခြားတာကို သူတို့ ဘယ်လိုတိုင်းတာကြသလဲ။ အဲဒီလောက်ပဲ ကွာတာဆိုရင်လည်း နှစ်ယောက်စလုံးကို အတူတူ တော်ကြတာပဲလို့သတ်မှတ်ရမှာပါ။ တတိယအနေနဲ့က ကျွန်တော်ဟာ ဆွစ်စကိတ်သမားတွေနဲ့ ဘာကြောင့် တသွေးတသားတည်းဖြစ်ရမှာလဲ။ သူတို့အထဲမှာ ကျွန်တော့်အမျိုးလည်း တစ်ယောက်မှ မပါဘူး။ သူတို့ဘာတွေတွေ့ကြသလဲ၊ ဘာတွေဖတ်ကြသလဲ ဆိုတာတောင် ကျွန်တော်မသိပါဘူး။ ဆွစ်ဇာလန်နိုင်ငံရဲ့ အနားသတ်မျဉ်းရဲ့ နံနဲအကျော်မှာသာ ကျွန်တော်နေထိုင်ခဲ့ရင် နောက်တစ်သင်းကိုလည်း အားပေးရဦးမှာလား။

ဒီအချက်က ကျွန်တော်တို့အတွက် မေးခွန်းတစ်ခု ပေါ်ထွက်လာစေပါတယ်။ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခု (အားကစားအသင်း တစ်ခု၊ လူမျိုးစုတစ်ခု၊ ကုမ္ပဏီတစ်ခု၊ ပြည်နယ်တစ်ခု) နဲ့ တသွေးတသားတည်းရှိခြင်းဟာ ကျွန်တော်တို့ စဉ်းစားတွေးတောမှုတွေကို အမှားအယွင်းဖြစ်စေသလား ဆိုတဲ့မေးခွန်းပါ။

လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်ထောင်ပေါင်းများစွာက ဆင့်ကဲတိုးတက်မှုဖြစ်စဉ်ဟာ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုအတွင်းမှာ ရှိနေလို့စိတ် အပါအဝင် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အပြုအမူပိုင်းဆိုင်ရာ ပုံစံတွေကို ပုံသွင်းခဲ့ပါတယ်။ အချိန်တွေကြာလာတာနဲ့အမျှ အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ရဲ့ အသင်းဝင်အဖြစ် ရှိနေဖို့အရေးဟာ အရေးကြီးတဲ့ ကိစ္စရပ်တစ်ခုဖြစ်လာပါတယ်။ ဘယ်သူမှ မရှိသီတဲ တစ်ကိုယ်တည်းနေဖို့အရေးဟာ လုံးဝမဖြစ်နိုင်တော့တဲ့ အခြေအနေဖြစ်လာပါတယ်။ လူတွေ မဟာမိတ်ဖွဲ့တတ်လာတဲ့အချိန်ကစလို့ တူညီတဲ့ ဝတ်စုံတွေကို ဝတ်ဆင်တဲ့လေ့ စဖြစ်လာပါတော့တယ်။ သင်းကွဲပြီး တစ်ယောက်ထဲ ရပ်တည်နေတဲ့သူတွေဟာ အစုအဖွဲ့ရဲ့ အင်အားကို ဘယ်လိုမှ မတော်လှန်နိုင်တော့ပါဘူး။ အဖွဲ့ဝင်အဖြစ်ကနေ ငြင်းပယ်ခံရတဲ့သူ၊ ထုတ်ပယ်ခံရတဲ့သူတွေဟာ အဖွဲ့ထဲကနေ ဖယ်ထုတ်ခံရတာတင်သာမကဘဲ မျိုးရိုးဗီဇ အစုအဖွဲ့ထဲကနေပါ ဖယ်ထုတ်ခံလိုက်ရတာပါ။ ကျွန်တော်တို့ အခုလို လူ့အဖွဲ့အစည်းထဲ ပါဝင်ပတ်သက်လိုကြတဲ့သူတွေဖြစ်နေတာ မဆန်းပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ ဘိုးဘေးတွေလည်း အဲဒီအတိုင်းဖြစ်ခဲ့ကြပြီး ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဗီဇဟာ သူတို့ဆီကနေ ဆင်းသက်လာတာဖြစ်တာကြောင့်ပါ။

စိတ်ပညာရှင်တွေဟာ ကွဲပြားခြားနားတဲ့ အုပ်စုဆိုင်ရာ သက်ရောက်မှုတွေကို လေ့လာခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီလေ့လာတွေ့ရှိချက်တွေကို အဖွဲ့တွင်း အဖွဲ့ပြင်အစွဲမှား ဆိုတဲ့ ကဏ္ဍအောက်မှာ သီးသီးသန့်သန့် အမျိုးအစားခွဲခြားထားခဲ့ကြပါတယ်။

ပထမဆုံးအချက်က အဖွဲ့တွေကို အရေးမပါတဲ့ (တစ်ခါတစ်ရံ အဓိပ္ပါယ်မရှိတဲ့) စံသတ်မှတ်ချက်တွေအပေါ် မှာ အခြေခံပြီး ဖွဲ့စည်းလေ့ရှိကြပါတယ်။ အားကစားပြိုင်ပွဲတွေမှာ ခင်ဗျားမွေးတဲ့နေရာကို အခြေပြုပြီး အားပေးကြသလို စီးပွားရေးရာကိစ္စတွေမှာလည်း ခင်ဗျားလုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီပေါ် မူတည်ပြီး ကွဲပြားသွားကြပါတယ်။ ဒီအချက်ကို စမ်းသပ်ဖို့ရာအတွက် ဗြိတိသျှစိတ်ပညာရှင် ဟင်နရီ တက်ဂျ်ဇလ် ဟာ လူစိမ်းတသိုက်ကို ခေါင်းပန်းလှန်ပြီး အုပ်စုနှစ်ခု ခွဲခြားပစ်လိုက်ပါတယ်။ တစ်ဖွဲ့ကိုတော့ ခင်ဗျားတို့ကို တစ်စုတည်းထားရခြင်းဟာ ခင်ဗျားတို့မှာ အနုပညာခံစားမှု ပုံစံတစ်ခုမှာ တူညီတဲ့အချက်တွေ ရှိနေလို့ စုစုပေးထားတာလို့ ပြောထားပါတယ်။ ရလဒ်က ထူးခြားပါတယ်။ သူတို့ဟာ (၁) လူစိမ်းတွေဖြစ်သော်လည်း (၂) ခေါင်းပန်းလှန်ပြီး အုပ်စုဖွဲ့ထားတာဖြစ်သော်လည်း (၃) အနုပညာကို ခံစားနိုင်စွမ်း နိမ့်ကြသော်လည်း အခြားအဖွဲ့ထက်ပိုပြီး တသွေးတသားတည်း ပိုဖြစ်ကြတာကို တွေ့ရပါတယ်။

ဒုတိယအချက်က ခင်ဗျားတို့အဖွဲ့ရဲ့ အပြင်ကလူတွေကိုလည်း တကယ့်အခြေအနေထက်ပိုပြီး သူတို့အချင်းချင်း တူညီကြတယ်လို့ ခင်ဗျား အထင်ရောက်နေပါတယ်။ ဒါကို အဖွဲ့ပြင်ပ တူညီခြင်းယူဆမှု အစွဲမှားလို့ခေါ်ပါတယ်။ ပုံစံတူတွေနဲ့ ကြိုတင်ငြင်းပယ်ခြင်းတွေဟာ အဲဒီအစွဲမှားကနေ ဖြစ်လာတဲ့ အရာတွေပါ။ ခင်ဗျား သတိပြုမိမလားတော့ မသိဘူး သိပ္ပံဝတ္ထုတွေထဲမှာဆိုရင် လူသားတွေမှာပဲ ကွဲပြားခြားနားတဲ့ ယဉ်ကျေးမှုလေ့တွေရှိနေကြပြီး ဂြိုဟ်သားတွေမှာတော့ အဲဒါမျိုး မရှိကြပါဘူး။

တတိယအချက်က အဖွဲ့တွေဟာ တူညီတဲ့ စံနှုန်းတွေ၊ ယုံကြည်မှုတွေကို အခြေခံပြီး ဖွဲ့စည်းထားကြတာ ဖြစ်တာကြောင့် အဖွဲ့အတွင်းက လူတစ်ဦးတစ်ယောက်က သူ့အယူအဆတစ်ရပ်ကို တင်ပြရင် များပြားတဲ့ ပမာဏရှိတဲ့ ထောက်ခံမှုတွေကို ရကြပါတယ်။ ဒီအချက်ဟာ အန္တရာယ်ကြီးပါတယ်။ အထူးသဖြင့် စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာပေါ့။ အဲဒီအချက်က ဆိုးရွားလှတဲ့ အဖွဲ့အစည်းလိုက် မမြင်ကန်းမှု ကိုဖြစ်စေပါတယ်။

ဒီအချက်တွေကို နားလည်ထားရင် မိသားစုဝင်တွေ တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး ဘာကြောင့် အပြန်အလှန် ဖေးမကူညီကြသလဲဆိုတာကို နားလည်နိုင်ပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ ခင်ဗျားမွေးချင်းတွေနဲ့ တူညီတဲ့ မျိုးရိုးဗီဇကို ဝေမျှရယူထားရတာဖြစ်တာကြောင့် သူတို့ရဲ့ ကောင်းကျိုးကို လိုလားတဲ့စိတ်ရှိတာပါ။ ဒါပေမယ့် ဆွေမျိုးယောင်ဖြစ်မှု ဆိုတဲ့ အချက်လည်းရှိပါသေးတယ်။ အဲဒါကတော့ သွေးမတော်သားမစပ်တဲ့ သူတစ်ဦးအပေါ်မှာ သားချင်းတွေအပေါ်ဖြစ်တဲ့ ခံစားမှုမျိုး ဖြစ်နေတတ်တာမျိုးပါ။ အဲသလို ခံစားမှုမျိုးဟာ အဓိပ္ပါယ်အခွဲဆုံး သိမှု အမှားကို ဖြစ်စေပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ ဘဝကို ဘာမှမတော်စပ်သူတွေအတွက် ပေးဆပ်လိုတဲ့စိတ်မျိုးပါ။ ဒါကို စစ်ထွက်သူ အဖွဲ့လိုလည်းခေါ်ကြပါသေးတယ်။ အမိမြေဆိုတဲ့ စိတ်ခံစားမှုက ဆွေမျိုးသားချင်းဆိုတဲ့ စိတ်မျိုးမွေးပေးလိုက်တယ်ဆိုတာက မတော်တဆဖြစ်တာမဟုတ်ပါဘူး။ စစ်တပ်ရဲ့ လေ့ကျင့်မှုတွေကို လေ့ကျင့်ကြရင်း တစ်ပတ်စဉ်ထဲဆင်း ရဲဘော်အချင်းချင်း ညီအစ်ကို ဆိုတဲ့စိတ်မျိုးဖြစ်သွားတာဟာ မတော်တဆ ဖြစ်ရပ်မဟုတ်ပါဘူး။

နိဂုံးချုပ်ပြောရရင် ကိုယ်မသိတဲ့ကိစ္စတွေ၊ ကိုယ်မသိတဲ့လူစိမ်းတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ကြိုတင်ဆုံးဖြတ်ထားမှုတွေနဲ့ ကြိုတင်ငြင်းပယ်ထားမှုတွေဟာ ဇီဝဗေဒ တုန့်ပြန်မှုတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုနဲ့ တသွေးတသားတည်းဖြစ်ပြီး အဖွဲ့ဝင်အဖြစ် ရှိနေဖို့အရေးဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ထောင်ပေါင်းများစွာအချိန်မှာ အရေးမပါတဲ့ ရှင်ကျန်မှုမဟာဗျူဟာ တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ အဲသလို အဖွဲ့နဲ့ တသားတည်းဖြစ်ခြင်းဟာ မကြာမီမှာပဲ ခင်ဗျားရဲ့ ကြောင်းကျိုးကျတဲ့ ပုဂ္ဂလထင်မြင်ယူဆချက်တွေကို ဖျက်ဆီးပစ်တတ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားကို စစ်ပွဲကိုလွှတ်ခံရရင် သူတို့ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်တွေထဲမှာ မြောမသွားပါစေနဲ့၊ စွန့်ခွာခံခဲ့ပါ။

စွန့်စားရမှု (risk) နှင့် မသေချာမှု (uncertainty) ကွာခြားမှု
(မသိတဲ့ စွန့်စားရမှုထက် သိတဲ့စွန့်စားရမှုကို ပိုကြိုက်ခြင်း)

+++++

သေတ္တာနှစ်ခုရှိပါတယ်။ သေတ္တာ (က) ထဲမှာ ဘောလုံး (၁၀၀) ရှိပါတယ်။ အနက် (၅၀) အနီ (၅၀) ပါ။ သေတ္တာ (ခ) ထဲမှာလည်း ဘောလုံး အနီနဲ့ အနက်ပဲ (၁၀၀) ရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အနီက ဘယ်နှလုံး အနက်က ဘယ်နှလုံးဆိုတာ မသိရပါဘူး။ ဘောလုံးတစ်လုံးကို နှိုက်လိုက်လို့ အနီရောင်ဖြစ်နေရင် ခင်ဗျား ဒေါ်လာ (၁၀၀) ရပါမယ်။ ဘယ်သေတ္တာကို ခင်ဗျားနှိုက်မလဲ။ (က) လား၊ (ခ) လား။ အများစုကတော့ သေတ္တာ (က) ကိုရွေးကြပါလိမ့်မယ်။

နောက်တစ်ကြိမ်ထပ်ကစားပါမယ်။ ဒီတစ်ခါတော့ ခင်ဗျား ဘောလုံးအနက်ကို နှိုက်မိရင် ဒေါ်လာ (၁၀၀) ရပါမယ်။ ဘယ်သေတ္တာကို ရွေးမလဲ။ ဒီတစ်ကြိမ်မှာလည်း လူအများစုက သေတ္တာ (က) ကိုရွေးကြဦးမှာပါ။ အဲဒါဟာ ကြောင်းကျိုးမညီညွတ်တော့ပါဘူး။ ပထမအချို့မှာ ခင်ဗျားဟာ သေတ္တာ (ခ) ထဲမှာ အနီရောင်ဘောလုံး နည်းတယ်။ အနက်ရောင်ဘောလုံးများတယ် လို့ ယူဆပြီး သေတ္တာ (က) ကိုရွေးခဲ့တာပါ။ ဒါဆိုရင် ခင်ဗျားဟာ ဒုတိယအချို့မှာ သေတ္တာ (ခ) ကို ရွေးသင့်တယ် မဟုတ်ဘူး လား။

မစိုးရိမ်ပါနဲ့ ဒီလို ယုတ္တိမကျတဲ့ ရွေးချယ်မှုကိုလုပ်မိတာ ခင်ဗျားတစ်ဦးထဲမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီရလဒ်ကို အဲလ်ဗ်ဘာ့ရှ် သံသယလို့ သိကြပါတယ်။ ဟားဗတ်က စိတ်ပညာရှင် ဒန့်နီယာယ် အဲလ်ဗ်ဘာ့ရှ် ရဲ့အမည်ကို အစွဲပြုပြီး သတ်မှတ်ထားတာပါ။ (သူဟာ ပင်တဂွန်စစ်ဌာနချုပ်က လျှို့ဝှက်စာတမ်းတစ်ခုကို သတင်းသမားတွေဆီ ပေးပို့လိုက်တဲ့ အတွက် သမ္မတ နှစ်ဆင် နတ်ထွက်ရမှုကို ဖြစ်စေခဲ့တာပါ - စကားချပ်) .. ဒီ အဲလ်ဗ်ဘာ့ရှ် သံသယက ကျွန်တော်တို့ဟာ မသိတဲ့ စွန့်စားရမှုတွေ (သေတ္တာ ခ) ထက် သိတဲ့ စွန့်စားရမှု တွေ (သေတ္တာ က) ကို ပိုကြိုက်ကြတယ် ဆိုတဲ့အချက်ကို ဖော်ပြနေပါတယ်။

ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ စွန့်စားရမှုနဲ့ မသေချာမှု ကြားက ကွာခြားမှုအကြောင်းကို ပြောရဖို့ ဖြစ်လာပါတယ်။ စွန့်စားရမှုမှာက ဖြစ်တန်စွမ်းကို သိပါတယ်။ မသေချာမှု ဆိုတာကတော့ ဖြစ်တန်စွမ်းကို မသိတဲ့ ကိစ္စတွေပါ။ စွန့်စားရမှုကို အခြေခံပြီး ခင်ဗျားဟာ လောင်းကစားပွဲတစ်ခုကို ဝင်ကစားမလား၊ မကစားဘူးလားကို ဆုံးဖြတ်နိုင်ပါတယ်။ မသေချာမှုနယ်ပယ်ထဲမှာဆိုရင်တော့ ဆုံးဖြတ်ရတာ ခက်ခဲပါတယ်။ စွန့်စားရမှု နဲ့ မသေချာမှုဆိုတဲ့ စကားရပ်တွေဟာလည်း ကာပူချီနီနီ လက်တီးမာချီယာတို့ တို့လိုပဲ မကြာခဏ မှားယွင်းရော့ထွေး သုံးစွဲမိနေတဲ့ စကားလုံးတွေဖြစ်နေပါတယ်။ မှားယွင်းမိရင် အကျိုးဆက်ကလည်း များပြားပါတယ်။ စွန့်စားရမှုကို တွက်ချက်နိုင်ပါတယ်။ မသေချာမှုကို တွက်ချက်လို့မရပါဘူး။ အနှစ် (၃၀၀) ရှိပြီဖြစ်တဲ့ စွန့်စားရမှုကိုတွက်ချက်တဲ့ သိပ္ပံပညာကို စာရင်းအင်းပညာ လို့ခေါ်ပါတယ်။ ပါမောက္ခများစွာဟာ စာရင်းအင်းပညာကို ထိတွေ့ကိုင်တွယ်ခဲ့ကြပေမယ့် မသေချာမှုပညာအတွက်တော့ ပြဋ္ဌာန်းစာအုပ် တစ်အုပ်မှ မရှိသေးပါဘူး။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ ဖြစ်နိုင်ချေ များစွာ ရှိနိုင်မှု (Ambiguity) ကို စွန့်စားရမှု ဆိုတဲ့ အခန်းကဏ္ဍထဲ ဖိသိပ်ထည့်ခဲ့ကြပေမယ့် အဲဒါဟာ အံ့ဝင်ခွင့်ကျ ဖြစ်နေလှပါဘူး။ ဥပမာ နှစ်ခုကိုကြည့်ရအောင်။ တစ်ခုက ဆေးပညာနယ်ပယ် (အဲဒီအရာ အလုပ်ဖြစ်နေပုံ) ကဖြစ်ပြီး နောက်တစ်ခုက စီးပွားရေး နယ်ပယ် (အဲဒီအရာ အလုပ်မဖြစ်နေပုံ) က ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်ုပ်တို့မှာ သန်းထောင်ပေါင်းများစွာသော လူသားတွေရှိပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ခန္ဓာကိုယ်တွေဟာ အများကြီး မကွာခြားကြပါဘူး။ အရပ်အမြင့်မှာလည်း အားလုံး မတိမ်းမယိမ်း အခြေအနေမှာပဲ ရှိတာပါ။ ပေ (၁၈၀) လောက်မြင့်တဲ့သူ မရှိပါဘူး။ သက်တမ်းမှာလည်း မတိမ်းမယိမ်းပါ။ ဘယ်သူမှ အသက် (၁၀၀၀၀) လောက် မရှည်ကြပါဘူး။ မီလီစက္ကန့်လောက်ပဲ နေရတဲ့သူလည်း မရှိပါဘူး။ အများစုဟာ မျက်လုံး နှစ်လုံး။ သွေးကြောမကြီး လေးခုနဲ့ သွား သုံးဆယ့်နှစ်ချောင်း စီရှိကြပါတယ်။ အခြားသော ဖျံ့စိတ်တွေက ကျွန်တော်တို့ကို ထပ်တူညီနီးပါးရှိတဲ့ ဖျံ့စိတ်တွေလို့ သတ်မှတ်ပါလိမ့်မယ်။ ကြွက်တွေကို တစ်ကောင်နဲ့ တစ်ကောင် ဆင်တူတယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ သတ်မှတ်သလိုပေါ့။ ဒါကြောင့်လဲ ဆင်တူတဲ့ရောဂါတွေရှိနေကြပြီး “ခင်ဗျားဟာ ကင်ဆာရောဂါနဲ့ သေဆုံးနိုင်ချေ (၃၀) % ရှိတယ်” လို့ပြောတာဟာ ယုတ္တိရှိနေပါတယ်။ အခြားတစ်ဖက်မှာတော့ “နောက်ငါးနှစ်အကြာမှာ ယူရိုငွေကြေးပြိုလဲနိုင်ချေ (၃၀) % ရှိတယ်” လို့ ပြောမယ်ဆိုရင်တော့ အဲဒါဟာ ယုတ္တိမရှိပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ စီးပွားရေးအဆောက်အဦ ဟာ မသေချာမှုနယ်ပယ်ထဲမှာ တည်ဆောက်ထားတာဖြစ်လို့ပါ။ ပြီးတော့ ဖြစ်တန်စွမ်း တွက်နိုင်လောက်အောင် အထိ သူနဲ့ အလားတူတဲ့ ငွေကြေးယူနစ်လည်း ဘီလီယံနဲ့ ချီပြီးရှိနေပါဘူး။ စွန့်စားရမှုနဲ့ မသေချာမှုကြား ခြားနားမှုကို အသက်အာမခံနဲ့ ပုံသေအကြွေးစာချုပ် (Credit Default Swaps) အကြား ကွာခြားမှုနဲ့ နှိုင်းယှဉ်ကြည့်ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ပုံသေအကြွေးစာချုပ်က သတ်မှတ်နှုန်းအသေတစ်ခုနဲ့ ထားပြီး ထုတ်ရောင်းတဲ့ ကုမ္ပဏီက အကြွေးမပေးနိုင်တဲ့ အချိန်မှာ တစ်ယောက်ယောက်က ပေးပါမယ်လို့ အာမခံတဲ့ အာမခံစာချုပ်တစ်ခုပါ။ အသက်အာမခံမှာက စွန့်စားရမှုကို တွက်ချက်လို့ရပါတယ်။ ပုံသေအကြွေးစာချုပ်ကတော့ မသေချာမှုနဲ့ သက်ဆိုင်ပါတယ်။ ဒီနှစ်ခုရဲ့အကြား ရှုပ်ထွေးမှုတွေကြောင့် (၂၀၀၈) ခုနှစ်ကဖြစ်ခဲ့တဲ့ ဘဏ္ဍာရေး အကြပ်အတည်း ပေါ်ပေါက်ခဲ့ရတာပါ။ “အလွန်အမင်း ငွေကြေးဖောင်းပွမှု ဖြစ်နိုင်ချေက x ရာခိုင်နှုန်းရှိပါတယ်” .. “စွန့်စားရမှုနဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စတော့တန်ဖိုး အချိုးက y ရာခိုင်နှုန်းရှိပါတယ်” .. အဲသလို စကားမျိုးတွေ ကြားရင် ခင်ဗျား စပြီး စိုးရိမ်ပူပန်သင့်ပါပြီ။

အဆောတလျှင်ဆုံးဖြတ်မိတာတွေကို ကာကွယ်နိုင်ဖို့အတွက် ခင်ဗျားဟာ ဖြစ်နိုင်ချေအများပြားရှိတဲ့ ကိစ္စတွေနဲ့ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်ဖို့ လေ့လာသင်ယူရပါမယ်။ ဒါဟာ ခက်ခဲတဲ့ကိစ္စတစ်ခုဖြစ်ပြီး ခင်ဗျား ကောင်းကောင်းလွှမ်းမိုးချင်ကိုင်လို့ မရတဲ့ ကိစ္စတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ဒီကိစ္စမှာ ခင်ဗျားရဲ့ အမစ်ဒလာ (amygdala) ဟာ အရေးပါတဲ့ အခန်းကဏ္ဍကနေပါဝင်နေပါတယ်။ အမစ်ဒလာ ဆိုတာက မြေပဲစေ့အရွယ်ရှိတဲ့ ဦးကျောက်ရဲ့ အလယ်က အစိတ်အပိုင်းလေးပါ။ မှတ်ဉာဏ်နဲ့ စိတ်စာမေးပွဲတွေကို လုပ်ဆောင်ပေးတဲ့ အစိတ်အပိုင်းဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါလေးရဲ့ တည်ဆောက်ပုံကိုလိုက်ပြီး ခင်ဗျားဟာ မသေချာမှုနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ကိစ္စတွေကို လွယ်လွယ်ကူကူ ကိုင်တွယ်နိုင်မလား၊ ခက်ခက်ခဲခဲ ကိုင်တွယ်ရမလားဆိုတာ ကွာခြားသွားပါလိမ့်မယ်။ အဲဒါက ခင်ဗျားရဲ့ နိုင်ငံရေးဆိုင်ရာ ကိစ္စတွေမှာလည်း လွှမ်းမိုးမှုရှိပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ မသေချာမှုတွေကို မနှစ်မြို့ လေလေ ရှေးရိုးစွဲနည်းနဲ့ မဲထည့်လေလေပါ။ ခင်ဗျားရဲ့ နိုင်ငံရေးအမြင်တွေဟာလည်း ဇီဝဗေဒကိစ္စ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းပါဝင်ပတ်သက်နေတဲ့ အရာတွေဖြစ်ပါတယ်။

ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် ရှင်းရှင်းလင်းလင်း တွေးတောဆုံးဖြတ်ချင်သူတွေဟာ စွန့်စားရမှုနဲ့ မသေချာမှုအကြားက ကွာခြားမှုတွေကို သိမြင်ရပါမယ်။ နယ်ပယ်အနည်းငယ်မှာပဲ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဖြစ်တန်စွမ်းတွေကို တိတိကျကျ သိနိုင်တာပါ။ ကာစီနိုတွေ၊ ခေါင်းပန်းလှန်တာတွေနဲ့ ဖြစ်တန်စွမ်း ပြဋ္ဌာန်းစာအုပ်တွေထဲမှာပဲ ဖြစ်တန်စွမ်းကို တိတိကျကျ သိနိုင်တာပါ။ ကျန်တဲ့ ကိစ္စအများစုမှာတော့ မသေချာမှုတွေနဲ့ပဲ ကြုံနေကြရတာပါ။ အဲဒီမသေချာမှုတွေကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်လေ့လာသင့်ပါတယ်။

ဘာကြောင့် လက်ရှိအတိုင်းပဲ ဆက်သွားနေရတာလဲ (မူလအတိုင်း အစွဲ)

++++

စားသောက်ဆိုင်ထဲမှာ ကျွန်တော် ဝိုင်စာရင်းကို စိတ်ပျက်လက်ပျက်နဲ့ ကြည့်နေခဲ့ရပါတယ်။ အီဟူလီဂီ၊ ဟာရှလက်ဗယ်လူ၊ ဆူဆူမင်လ်လို ... ဘာတွေမှန်းကို မသိပါဘူး။ ကျွန်တော်က ဝိုင်ကျွမ်းကျင်သူတစ်ယောက်လဲ မဟုတ်ပါဘူး။ ဝိုင်ဝိုင်းကို တာဝန်ယူရတဲ့ စားပွဲထိုးတစ်ယောက်ကတော့ ဒါတွေကို သိပေမယ့်။ နောက်ဆုံးစာမျက်နှာမှာ တော့ ကျွန်တော့်ကို ကယ်တင်မယ့် “ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပြင်သစ်ဝိုင် - ရီဇာဒူပါထရွန် - ဘိုဂါညီ - (၅၂) ဒေါ်လာ ဆိုတာကို တွေ့လိုက်ရပါတယ်။ ကျွန်တော် အဲ့ဒါကိုပဲ မှာလိုက် ပါတယ်။ အဲ့ဒါဟာ ဆိုးဆိုးရွားရွားတော့ ဖြစ်မှာမဟုတ်ပါဘူးလို့ တွေးလိုက်ပါတယ်။

ကျွန်တော် အိုင်ဗုန်းတစ်လုံးကို နှစ်များစွာကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲ့ဒီအိုင်ဗုန်းက အားလုံးကို ကိုယ့်စိတ်ကြိုက် ပြင်ဆင်ချိန်ညှိလို့ရပါတယ်။ ဒေတာအသုံးပြုမှု၊ အပလီကေးရှင်းများ ပေါင်းစည်းချိန်ညှိမှု၊ ဒေတာတွေကို ကုဒ်တွေအဖြစ်ပြောင်းပြီး လုံခြုံအောင်လုပ်ထားနိုင်မှု စတာတွေလုပ်နိုင်ပါတယ်။ ကင်မရာ ရှုပ်တာရဲ့ အသံကိုတောင်မှ လိုသလို အတိုး အကျယ်လုပ်လို့ရပါတယ်။ အဲ့ဒါတွေထဲက ဘယ်နှခုလောက်ကိုများ ကျွန်တော် ချိန်ညှိအသုံးချမယ်လို့ ခင်ဗျားထင်ပါသလဲ။ တစ်ခုမှ မသုံးဖြစ်ပါဘူး။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ကာကွယ်ပြောရမယ်ဆိုရင်တော့ ကျွန်တော်ဟာ နည်းပညာသမားမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါမှမဟုတ်ရင်တော့ ကျွန်တော်ဟာ မူလအတိုင်းအစွဲရဲ့ နောက်ထပ် သားကောင်တစ်ယောက်ပေါ့။ မူလဆက်တင် ဟာ ကျွန်တော်တို့လိုချင်မယ့်နေရာမှာ ခံထားပေးတဲ့ နွေးထွေးတဲ့ ခေါင်းအုံးတစ်လုံးလိုပဲ။ ကျွန်တော် ဝိုင်ရွေးသလိုနဲ့ ဖုန်းအသုံး ပြုသလိုပဲ လူအများစုဟာလည်း မူလပုံမှန် အတိုင်းဆိုတာကို ငြိတွယ်နေတတ်ကြပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ကားအသစ်တွေကို ကြော်ငြာတဲ့အခါမှာ အရောင် တစ်မျိုးထဲနဲ့ပဲ ကြော်ငြာလေ့ရှိပါတယ်။ ကားတွေက အရောင်အမျိုးမျိုးရှိပေမယ့်လည်း ကက်တလောက်တွေမှာ၊ ဗီဒီယိုတွေနဲ့ ကြော်ငြာတွေမှာ ကားသစ်တွေကို တူညီတဲ့ အရောင်တစ်မျိုး ထဲနဲ့ပဲ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဒီကားအရောင်ကို ရွေးဝယ်ကြတဲ့ ရာခိုင်နှုန်းဟာ အတိတ်မှာ ဒီကားအရောင်ကို ရွေးခဲ့ကြသူ ရာခိုင်နှုန်းထက် ပိုပိုများလာတာကို တွေ့ရပါတယ်။ အများစုသောလူတွေဟာ ရွေးစရာအများကြီးထဲကမှ ဒီမူရင်းအရောင်ကိုပဲ ပိုပိုရွေးလာကြပါတယ်။

သူတို့ရဲ့ “ညင်သာစွာ တို့ထိခြင်း” ဆိုတဲ့ စာအုပ်ထဲမှာ ဘောဂဗေဒပညာရှင် ရစ်ချတ်သဲလာ နဲ့ ဥပဒေပါမောက္ခ ကက်စ် စန်စတိန်းတို့က အစိုးရဟာ နိုင်ငံသားတွေကို ဖွဲ့စည်းပုံ အခြေခံဥပဒေအရ နိုင်ငံသားတွေရဲ့ လွတ်လပ်မှုကို မကန့်သတ်ဘဲနဲ့ နိုင်ငံသားတွေကို သူတို့လိုချင်တဲ့ပုံစံအတိုင်း သွားနေအောင် ဘယ်လို လုပ်ကြသလဲဆိုတာကို ဖော်ပြခဲ့ ကြပါတယ်။ အာဏာပိုင်တွေဟာ ရွေးချယ်စရာကိစ္စလေးတွေ နံနံလေးဖန်တီးပေးရုံပဲ။ အဲ့ဒီရွေးချယ်စရာတွေထဲမှာက ဆုံးဖြတ်ချက် မပြတ်မသားဖြစ်နေသူတွေ အလွယ် တကူရွေးချယ်နိုင်စေမယ့် မူလရွေးချယ်စရာအချက်တစ်ခုကို အမြဲထည့်ထားပါတယ်။ ဒါဟာ နယူးဂျာစီနဲ့ ပင်ဆယ်ဗေးလ်နီးယား ပြည်နယ်တွေက သူတို့ ပြည်နယ်သားတွေ ကို ကားအာမခံပေါ်လစီနှစ်ခု ရွေးချယ်ဖို့ ချပြတာနဲ့ တူပါတယ်။ ပထမ ပေါ်လစီက ဈေးသက်သာပါတယ်။ ဒါပေမယ့် မတော်တဆမှုဖြစ်တဲ့အချိန်မှာ ပြန်ရမယ့် အချို့သော လျှော်ကြေးတွေကိုတော့ စွန့်လွှတ်ရပါတယ်။ နယူးဂျာစီပြည်နယ်က ဒီပေါ်လစီကို စံပေါ်လစီအနေနဲ့ ကြော်ငြာတွေလုပ်ပါတယ်။ ပြည်နယ်သားတွေကလည်း အဲ့ဒီပေါ်လစီ ကိုပဲ ကျေကျေနပ်နပ်ရွေးချယ်ကြပါတယ်။ ပင်ဆယ်ဗေးလ်နီးယားပြည်နယ်ကတော့ ဈေးကြီးတဲ့ ဒုတိယပေါ်လစီကို စံပေါ်လစီအနေနဲ့ ကြော်ငြာလုပ်ပါတယ်။ အဲ့ဒီပြည်နယ် သားတွေကလည်း အဲ့ဒီပေါ်လစီကိုပဲ ကျေကျေနပ်နပ်ရွေးကြပါတယ်။ ဒီရလဒ်က အတော်လေး ထူးခြားပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ပြည်နယ်နှစ်ခုက ကားမောင်းသူတွေဟာ သူတို့ ဘယ်အချက်တွေကို ကာကွယ်ချင်ကြတယ် ဆိုတာနဲ့ ဘာတွေအတွက် အကုန်ကျခံကြချင်တယ်ဆိုတာမှာ မကွာခြားကြဘဲ ရွေးချယ်မှု ကွာခြားသွားတာက ထူးခြားပါ တယ်။

ဒီစမ်းသပ်ချက်ကိုလည်း ကြည့်ပါဦး။ ကိုယ်အင်္ဂါအစိတ်အပိုင်းလျှော့သူတွေ နည်းပါးနေပါတယ်။ လူတွေရဲ့ (၄၀)% လောက်ကပဲ လျှော့ကြပါတယ်။ သိပ္ပံပညာရှင် အဲရစ် ဂျွန်ဆင် နဲ့ ဒန် ဂိုးလ်စတိန်းက လူတွေကို သူတို့သေတဲ့အချိန်မှာ ကိုယ်အင်္ဂါအစိတ်အပိုင်းတွေကို ထက်သန်စွာနဲ့ လျှော့ပါသလား ဆိုတာကို မေးခဲ့ကြပါတယ်။ အဲ့သလို မေးတဲ့အချိန်မှာ ကိုယ်အင်္ဂါအစိတ်အပိုင်းလျှော့တာကို မူရင်းအခြေအနေလုပ်ပြီးမေးခဲ့ပါတယ်။ အဲ့ဒီအခါမှာ ကိုယ်အင်္ဂါအစိတ်အပိုင်း လျှော့နည်းမှုဟာ (၄၀)% ကနေ (၈၀)% ကျော်အထိ တက်လာခဲ့ပါတယ်။

စံရွေးချယ်စရာတွေကို သတ်မှတ်မပေးထားရင်တောင်မှ မူလအတိုင်းအစွဲဟာ အလုပ်လုပ်ပါတယ်။ အဲ့သလို အခြေအနေမျိုးမှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အတိတ် အတွေ့အကြုံတွေကို စံရွေးချယ်စရာအဖြစ် သတ်မှတ်ပစ်လိုက်တတ်ကြပါတယ်။ အဲ့ဒါကြောင့် လက်ရှိအတိုင်းပဲ ဆက်သွားမယ်ဆိုတဲ့ အစွဲတွေ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ဖြစ်လာ တာပါ။ လူတွေဟာ သူတို့သိပြီးဖြစ်တာတွေကိုပဲ တောင့်တကြပါတယ်။ မူလကနေ သွေဖည်ပြီးလုပ်ဖို့ ရွေးချယ်စရာအသစ်တွေပေးတဲ့အခါမှာ အဲ့ဒါတွေက ပိုပြီး အကျိုး ကျေးဇူးရှနေရင်တောင်မှ ကျွန်တော်တို့ဟာ လုပ်ဖို့ တဲ့ဆိုင်းနေတတ်ကြပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ငွေကြေးလုပ်ဆောင်ချက်စာရင်းတွေကို အီးမေးလ်ပို့ပေးရ တဲ့အတွက် ဘဏ်က ကျွန်တော်တို့ကို နှစ်စဉ်ကြေး ဒေါ်လာ (၆၀) ကောက်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုယ့်ဟာကိုယ် လိုင်းပေါ်ကနေ ရှာပြီး ဒေါင်းလုပ်ဆွဲရင် အဲ့ဒီ ဒေါ်လာ (၆၀) ကို ပေးစရာမလိုပါဘူး။ သို့ပေမယ့်လည်း ကျွန်တော်ဟာ အဲ့ဒီ အကုန်အကျရှိ တဲ့နည်းလမ်းကို နှစ်အတော်ကြာကြာ ဆက်လက်အသုံးပြုနေဆဲပါ။

အဲ့ဒီ မူလအတိုင်းအစွဲဟာ ဘယ်ကနေ လာတာပါလဲ။ လုံးဝ သက်တောင့်သက်သာရှိမှုနဲ့ တစ်ခုခုကို ရယူရာမှာ ပြန်ပေးဆပ်ရမယ့် ဆုံးရှုံးမှုကို မလိုလားခြင်းတို့ပေါင်းစပ်ပြီး အဲ့ဒီအစွဲဖြစ်ပေါ်လာတာပါ။ တစ်ခုခုကို ရလိုက်တဲ့အချိန်မှာ ပြန်ပေးဆပ်လိုက်ရတဲ့ နာကျင်မှုဟာ ရလို့ကျေနပ်ရတာရဲ့ နှစ်ဆလောက်ဖြစ်နေတဲ့ အခြေအနေတွေကို ပြန် စဉ်းစားကြည့်ပါ။ အဲ့ဒါတွေကြောင့်ပဲ လက်ရှိသဘောတူပြီးဖြစ်တဲ့ အခြေအနေတစ်ခုကို ပြန်လည်ညှိနှိုင်းပြင်ဆင်ရတဲ့ အလုပ်ဟာ ခက်ခဲတဲ့အလုပ်တစ်ခုဖြစ်နေတာပါ။ ပုဂ္ဂိုလ် ရေး ကိစ္စမှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အလုပ်ကိစ္စမှာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်တို့ ပေးလိုက်ရတဲ့ နာကျင်မှုက ရလာတဲ့ သာယာမှုထက် နှစ်ဆလောက် ပိုများနေခဲ့ရင် အဲ့ဒီအခြေအနေကို အသားတင် အနှုံးလို့ ခေါ်ပါတယ်။

မူလအတိုင်းအစွဲနဲ့ လက်ရှိအခြေအနေအတိုင်း ဆက်သွားလို့မှ နှစ်ခုစလုံးက ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ်လက်ရှိလုပ်နေတဲ့ နည်းလမ်းဟာ ဆိုးကျိုးကို ဖြစ်စေတယ်ဆိုရင်တောင် မှ လက်ရှိလုပ်နေကျအတိုင်းပဲ လုပ်လိုစိတ်ကို ဖြစ်စေတယ်ဆိုတာ ဖော်ပြနေပါတယ်။ မူလအခြေအနေကို အပြောင်းအလဲလုပ်ပေးနိုင်ရင် လူတွေရဲ့ အပြုအမူတွေကို ပြောင်း ပေးနိုင်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဘဝတွေကို ဖုံးကွယ်ထားတဲ့ မူလအခြေအနေတွေအတိုင်း စီးမြောရှင်သန်နေကြပေမယ့် ညစာအတူစားတဲ့ မိတ်ဆွေတစ်ဦးကို နက်နဲတဲ့ အသန်ကပေအဆိုင်ရာ ဆွေးနွေးမှုတစ်ခုထဲကို ဆွဲခေါ်ဖို့ အကြံပေးပါရစေ။ အဲဒီအခြေအနေကို ဖန်တီးနိုင်ဖို့ အချိန်လိုကောင်းလိုပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ရီဇာဒူပါထရွန် ပြင်သစ်ပိုင် တစ်ပုလင်းလောက် ဝင်သွားတဲ့အချိန်မှာတော့ သူစပြောကောင်းပြောလာပါလိမ့်မယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

“နောက်ဆုံး အခွင့်အရေး” ဆိုတာက ဘာကြောင့် ကျွန်တော်တို့ကို ကြောက်ရွံ့မှု ဖြစ်စေတာလဲ
(နောင်တကို ကြောက်ရွံ့မှု)

+++++

ဇာတ်လမ်းနှစ်ခု ပြောပြပါမယ်။ ပေါလ်ဟာ ကုမ္ပဏီ A က ရှယ်ယာကိုဝယ်ထားပါတယ်။ အဲဒီအတောအတွင်းမှာ အဲဒါတွေကို ပြန်ရောင်းပြီး ကုမ္ပဏီ B က ရှယ်ယာတွေကို ပြန်ဝယ်ဖို့ သူစဉ်းစားနေပါတယ်။ နောက်ဆုံးမှာတော့ သူ မလုပ်ဖြစ်ခဲ့ပါဘူး။ ဒီနေ့အချိန်မှာ ပြန်ကြည့်လိုက်တော့ သူ့သာ အဲသလိုလုပ်ခဲ့ရင် ဒေါ်လာ (၁၂၀၀) မြတ်နေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒုတိယဇာတ်လမ်းက ဂျော့ဟာ ကုမ္ပဏီ B ရဲ့ ရှယ်ယာကို ဝယ်ထားခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီနှစ်အတွင်းမှာ သူဟာ အဲဒါတွေကို ပြန်ရောင်းလိုက်ပြီး ကုမ္ပဏီ A ရဲ့ ရှယ်ယာတွေကို ပြန်ဝယ်လိုက်ပါတယ်။ ဒီနေ့အချိန်မှာတော့ သူ့သာ အဲသလိုမလုပ်ခဲ့ရင် ဒေါ်လာ (၁၂၀၀) မြတ်နေမှာပဲဆိုပြီး တွေးနေမိပါတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်မှာ ဘယ်သူက ပိုပြီး နောင်တရနေမယ်ထင်ပါသလဲ။

နောင်တဆိုတာ မှားယွင်းတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမိလို့ ခံစားရတဲ့ ခံစားမှုတစ်ခုပါ။ တစ်စုံတစ်ယောက်က ခင်ဗျားကို ဒုတိယအခွင့်အရေးပေးဖို့ ခင်ဗျား ဆန္ဒရှိပါလိမ့်မယ်။ ဘယ်သူက နောင်တပိုရမလဲလို့ မေးတဲ့အခါမှာ (၈) % က ပေါလ်လို့ဖြေပါတယ်။ (၉၂) % က ဂျော့ လို့ဖြေပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ။ မွေခိဋ္ဌာန်ကျကျ စဉ်းစားရင် အခြေအနေနှစ်ခုစလုံးက ထပ်တူကျပါတယ်။ ပေါလ်နဲ့ ဂျော့ နှစ်ယောက်စလုံးက ကံမကောင်းကြတဲ့သူတွေပါ။ စတော့အဝယ်မှားပြီး ရမယ့် ဒေါ်လာ (၁၂၀၀) ကို ဆုံးရှုံးလိုက်ကြရတဲ့ သူတွေချည်းပါပဲ။ သူတို့နှစ်ယောက်ကြားမှာ ခြားနားမှုက တစ်ခုပဲရှိပါတယ်။ ပေါလ်က A ရဲ့ရှယ်ယာတွေကို အစကတည်းက ပိုင်ဆိုင်ခွင့်ရထားတဲ့သူဖြစ်ပြီး ဂျော့ကတော့ သူပိုင်တဲ့ဟာကို ရောင်းပြီး A ရဲ့ ရှယ်ယာတွေကို ဝယ်လိုက်တဲ့သူဖြစ်ပါတယ်။ ပေါလ်က မလုပ်လိုက်ရတဲ့သူဖြစ်ပြီး ဂျော့က လုပ်လိုက်ရတဲ့သူဖြစ်ပါတယ်။ ပေါလ်ဟာ လူအများစု ဖြစ်တဲ့ အတိုင်း မိမိပိုင်ဆိုင်ထားပြီး ဖြစ်တဲ့အရာကို ဆုံးရှုံးလိုက်ရတာပါ။ ဂျော့ကတော့ အဲဒါနဲ့ ဆန့်ကျင်ဇက်ပါ။ လူအများစု ဖြစ်တဲ့အတိုင်း မဖြစ်တဲ့သူတွေက ပိုနောင်တရကြပုံ ရပါတယ်။

လုပ်လိုက်တဲ့သူက ပိုပြီးနောင်တရတတ်တာမျိုးတော့ အမြဲမဖြစ်ပါဘူး။ တစ်ခါတစ်လေမှာ မလုပ်လိုက်ရတဲ့သူက လူအများအတိုင်းမဟုတ်ဘဲ မြှင်းချက်ဖြစ်နေတာမျိုးလည်း ရှိပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ဂုဏ်သိက္ခာရှိတဲ့ စာပေထုတ်ဝေရေးတိုက် တစ်ခုက ခေတ်စားနေတဲ့ အီးဘုတ်တွေကို မထုတ်လုပ်ဖို့ မူဝါဒချမှတ်ထားပြီး ပေါ်ပင်နောက် မလိုက်ဘဲ ကြံ့ကြံ့ခံနေပါတယ်။ စာအုပ်ဆိုတာ စာရွက်နဲ့ပဲထုတ်လုပ်ရမယ် ဆိုတဲ့ ဓလေ့ထုံးတမ်းကို စွဲတိုင်းထားတဲ့ စာပေတိုက်တစ်ခုပါ။ မကြာခင်မှာပဲ စာပေတိုက် ဆယ်ခု ဒေါလီ ခံသွားပါတယ်။ အဲဒီထဲက ကိုးခုက အီးဘုတ်ထုတ်ဖို့ ပေါ်လစီချခဲ့ကြပြီး ကျဆုံးသွားကြတာပါ။ နောက်ဆုံးတစ်ခုကတော့ စာရွက်နဲ့ စာအုပ်ပဲ ထုတ်ဖို့ မူဝါဒချမှတ်ထားတဲ့ စာပေတိုက်တစ်ခုပါ။ ချမှတ်ခဲ့တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်အတွက် ဘယ်သူက ပိုနောင်တရမယ် ထင်ပါသလဲ။ လူတွေရဲ့ ကရုဏာကို ဘယ်သူပိုရမယ်ထင်ပါသလဲ။ မှန်ပါတယ်။ အီးဘုတ် မထုတ်ဖို့ မူဝါဒချတဲ့ စာပေတိုက်ပါပဲ။

အန်နီရာယ် ခါနီမန်းရဲ့ “စဉ်းစားခြင်း - မြန်မြန် နှင့် ဖြည်းဖြည်း” ဆိုတဲ့ စာအုပ်ထဲက ဥပမာတစ်ခုကို ကြည့်ပါ။ လေယာဉ်ပျက်ကျမှုတစ်ခု ဖြစ်ပြီးတိုင်းမှာ အဲဒီပျက်ကျမှု မဖြစ်ခင် ရှေ့တစ်ရက် သို့မဟုတ် နောက်တစ်ရက်မှာမှ တကယ်လေယာဉ်စီးချင်တဲ့ ကံဆိုးသူတစ်ဦးအကြောင်းကို အမြဲကြားရလေ့ရှိပါတယ်။ သူဟာ အကြောင်းတစ်ခုခုကြောင့် လေယာဉ်ခရီးစဉ်ကို နောက်ဆုံး မိနစ်ကျမှ လဲပြီး လိုက်ပါစီးနင်းလာခဲ့သူတစ်ဦးပါ။ သူဟာ အများလိုမဟုတ်တဲ့ မြှင်းချက်တစ်ခု ဖြစ်တာကြောင့် သူ့ကို ကရုဏာ ပိုမိကြပါတယ်။ ပုံမှန် ခရီးသည်တွေအတွက်ကတော့ ပုံမှန်ပဲ ခံစားမိတတ်ကြပါတယ်။

နောင်တကို ကြောက်ရွံ့မှုအစွဲဟာ ကျွန်တော်တို့ကို ယုတ္တိမကျတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို ချမိစေတတ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရင်ထဲမှာ ဖြစ်လာတဲ့ ဆိုးရွားတဲ့ ခံစားချက်ကို ရှောင်ရှားဖို့ရာအတွက် ကျွန်တော်တို့ဟာ ရှေးရိုးဆန်စွာပဲ လူအများစုနဲ့ သွေဖည်သွားအောင် ပြုမူလုပ်ဆောင်တတ်ကြပါတယ်။ ဘယ်သူမှ ဒီအချက်ကို ခံနိုင်ရည် မရှိကြပါဘူး။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှု အပြည့်အဝရှိပါတယ် ဆိုတဲ့ ငွေကြေးဈေးကွက်က ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေတောင်မှ ဒီအချက်ကို မတွန်းလှန်နိုင်ပါဘူး။ နှစ်တိုင်းရဲ့ ဒီဇင်ဘာလ (၃၁) ရက်နေ့ (လုပ်ဆောင်ချက် ပြန်သုံးသပ်ခြင်းနဲ့ ဘောနပ်စ်ဆုကြေးငွေတွက်ချက်ခြင်းပြုလုပ်တဲ့နေ့) မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေဟာ အများအပြင်နဲ့ မတူဘဲ ကွဲလွဲပြီး ဝယ်ထားတဲ့သူတို့ရဲ့ စတော့တွေကို ဖြတ်ချပြီး အများကြိုက်တဲ့ စတော့တွေကို လိုက်ဝယ်လေ့ရှိကြကြောင်းကို စာရင်းအင်းတွေက ဖော်ပြနေပါတယ်။ ထိုနည်းတူစွာပဲ နောင်တကို ကြောက်ရွံ့မှုနဲ့ (ကိုယ်ပိုင်တာကြောင့် တန်ဖိုးပိုထားမိခြင်းအစွဲ) ဟာ မလိုအပ်တော့တဲ့ ပစ္စည်းတွေကိုတောင်မှ မစွန့်ပစ်ချင်ဘဲ ဆက်လက်သိမ်းဆည်းထားလိုမှုကို ဖြစ်စေပါတယ်။ စုတ်ပြဲနေတဲ့ တင်းနစ်ဖိနပ်တွေကို စွန့်ပစ်ဖို့ရာမှာတောင်မှ ခင်ဗျားဟာ နောင်တရတဲ့ ခံစားချက်ကို ခံစားရမှာ စိုးရိမ်ပူပန်နေပါသေးတယ်။

နောင်တကိုကြောက်ရွံ့မှု အစွဲဟာ နောက်ဆုံးအခွင့်အရေးဆိုတဲ့ ကမ်းလှမ်းမှုနဲ့ ပေါင်းစပ်လိုက်တဲ့အခါမှာ ကျွန်တော်တို့ကို ပိုမိုဒုက္ခပေးပါတော့တယ်။ တောတွင်းခရီးသွား လက်ကမ်းကြော်ငြာတစ်ခုက “ကြုံတွေ့ မျိုးတုန်းမသွားခင် လိုက်လံကြည့်ရှုဖို့ နောက်ဆုံးအခွင့်အရေး” ဆိုပြီး ရေးထားပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ ဒီနေ့အချိန်အခါအထိ ကြုံဆိုတာကို ကြည့်ဖို့ အရေးမစိုက်ခဲ့သူတစ်ယောက်ဆိုရင် အဲဒီကြုံကို ကြည့်ဖို့ရာအတွက်နဲ့ ဘာကြောင့် တန်ဖိုးနီးယားကို သွားနေဦးမှာလဲ။ ဒါဟာ ယုတ္တိမကျပါဘူး။

ခင်ဗျားဟာ အိမ်တစ်လုံးပိုင်ဆိုင်ဖို့ အိမ်မက်ရှည်ကြီးတစ်ခု ရှိတယ် ဆိုကြပါစို့။ မြေတွေဟာ တဖြည်းဖြည်း ရှားပါးလာပါပြီ။ ကန်ကိုမြင်ရတဲ့ ရွှေခင်းနဲ့ မြေကွက်က အနည်းငယ် လောက်ပဲ ကျန်ပါတော့တယ်။ သုံးကွက်ပဲ ကျန်ရာကနေ နှစ်ကွက်ပဲကျန်ပြီး နောက်ဆုံးမှာတော့ မြေတစ်ကွက်ပဲ ကျန်ပါတော့တယ်။ ဒါဟာ ခင်ဗျားရဲ့ နောက်ဆုံး အခွင့်အရေးပါ။ အဲဒီနောက်ဆုံးအခွင့်အရေးဆိုတာက ခင်ဗျားဦးကျောက်ကို အလုပ်ပေးနှိုးဆွဲပြီး ခင်ဗျားဟာ အဲဒီမြေကွက်ကို ဈေးကြီးပေးပြီး ဝယ်လိုက်ရပါတယ်။ နောင်တရမှာကိုကြောက်တဲ့စိတ်က ခင်ဗျားကို လွှမ်းမိုးသွားတာဖြစ်ပြီး ဒါကို တစ်ကြိမ်ပဲရတော့မယ့် နောက်ဆုံးအခွင့်အရေးလို့ ထင်သွားတာဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာတော့ ကန်ကို မြင်ရတဲ့ ရွှေခင်းနဲ့ မြေကွက်ဆိုတာမျိုးတွေက အိမ်ခြံမြေဈေးကွက်ထဲမှာ အမြဲ အရောင်းအဝယ်ရှိနေတာပါ။ အိမ်ခြံမြေ အရောင်းအဝယ်ဆိုတာမျိုးက ရပ်တန့်သွားတယ်ဆိုတာ မရှိပါဘူး။ နောက်ဆုံးအခွင့်အရေး ဆိုတာမျိုးတွေက ကျွန်တော်တို့ကို ကြောက်စရာကောင်းလောက်အောင် ဒုက္ခပေးပါတယ်။ နောင်တကိုကြောက်ရွံ့မှု အစွဲဟာ စဉ်းစားဆင်ခြင်နိုင်ဆုံးသော အရောင်းအဝယ်သမားတွေကိုတောင်မှ မကျော်လွှားနိုင်လောက်အောင် ရစ်သိုင်းနေတတ်ပါတယ်။

ချက်ခြင်းစွဲမြင်မိတဲ့ အသေးစိတ်အချက်အလက်တွေဟာ ကျွန်တော်တို့ကို ဘာကြောင့် ကန်းသွားစေတာလဲ
(ထင်ရှား သက်ရောက်မှု)

++++

ဆေးခြောက်ပြဿနာဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ လအနည်းငယ်ကစလို့ မီဒီယာတွေကို လွှမ်းမိုးနေတယ်လို့ စိတ်ကူးယဉ်ကြည့်ပါ။ တီဗီမှာလည်း ဆေးသမားတွေ၊ ဘိန်းစိုက်သူတွေ အကြောင်းနဲ့ ဆေးရောင်းသူတွေအကြောင်း ကိုလွှင့်ပေး နေပါတယ်။ အတင်းအဓမ္မကျန်ရစ်နေတဲ့ (၁၂) နှစ်အရွယ် ကောင်မလေး တစ်ယောက်ရဲ့ပုံကို ဖော်ပြပါတယ်။ ပိုစတာတွေမှာလည်း ဆေးခြောက်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ဆေးဖက်ဆိုင်ရာ အငြင်းပွားမှုတွေ၊ လူ့အဖွဲ့အစည်းပေါ် သက်ရောက်မှုတွေ ကို ရိုက်နှိပ်ဖြန့်ဝေပါတယ်။ ဆေးခြောက်နဲ့ ဆိုင်တဲ့ ဒဿနပေဒ အမြင်တွေကိုပါ ဆွေးနွေးနေကြပါတယ်။ ဆေးခြောက်ဆိုတဲ့စကားဟာ လူတိုင်းရဲ့ နှုတ်ဖျားမှာ ရောက်နေပါ တယ်။ ဆေးခြောက်ဟာ ကားမောင်းခြင်းအပေါ်မှာ ဘယ်လိုမှ သက်ရောက်မှု မရှိဘူးလို့ ခဏလောက် ယူဆကြည့်ကြရအောင်ပါ။ ကားမတော်တဆဖြစ်မှုတွေမှာ ဆေးခြောက်သုံးထားတဲ့သူတစ်ယောက်တွေတယ်ဆိုရင်လည်း အရင်ကလည်း ကားမတော်တဆဖြစ်မှုတွေမှာ ဆေးခြောက်သုံးတဲ့သူတွေ တွေ့ရတာပဲ။ ဒါဟာ မတော်တဆ တိုက်ဆိုင်မှု တစ်ခုပဲဖြစ်တယ်လို့ ကောက်ချက်ချကြည့်ပါ။

ကုာဟာ ဒေသခံ စာနယ်ဇင်းသမားတစ်ဦးဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ညနေမှာ သူကားမောင်းရင်း မတော်တဆဖြစ်မှုတစ်ခုကို တွေ့ပါတယ်။ ကားတစ်စီးက သစ်ပင်ရဲ့ ပင်စည်ကို ဝင်ဆောင့်ထားတာပါ။ ကုာဟာ ရဲအဖွဲ့နဲ့ အဆက်အသွယ်ရှိတာကြောင့် ကားရဲနောက်ခန်းထဲမှာ ဆေးခြောက်တွေ တွေ့တယ်ဆိုတဲ့ သတင်းအချက်အလက်ကို ရလိုက်ပါ တယ်။ အဲဒီသတင်းကို သတင်းရေးတဲ့အခန်းထဲ သယ်သွားပြီး ခေါင်းစီးကို ဒီလိုတင်လိုက်ပါတယ် .. “ဆေးခြောက်က ကားသမားနောက်တစ်ယောက် သတ်လိုက်ပြန်ပြီ” ..။

အထက်မှာ ဖော်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်းပဲ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကားမတော်တဆမှုနဲ့ ဆေးခြောက်အကြား စာရင်းအင်းပညာအရ ဆက်စပ်မှုကို သုညလို့ပဲ ယူဆထားကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကုာရဲ့ သတင်းဟာ အခြေအမြစ်မရှိဘူးပါဘူး။ ကုာဟာ ထင်ရှားသက်ရောက်မှုရဲ့ သားကောင်ဖြစ်သွားတာပါ။ ထင်ရှားတယ် ဆိုတာဟာ ထင်ရှားတဲ့ အချက်ဖြစ်ပါ တယ်။ ထူးခြားတဲ့ အချက်ဖြစ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ စိတ်ကို ချက်ခြင်းဖမ်းစားလိုက်တဲ့ အချက်ဖြစ်ပါတယ်။ ထင်ရှား သက်ရောက်မှုဟာ ထင်ရှားနေတဲ့ အချက် ဖြစ်တာကြောင့် အဲဒါဟာသူတကယ်ရှိသင့်တဲ့ အရေးပါမှုထက်ပိုပြီး ခင်ဗျားစိတ်ကို ဖမ်းစားထားလိုက်တတ်ပါတယ်။ ဆေးခြောက်ဟာ အခြားသော မသိနိုင်တဲ့ အချက်အလက်တွေထက် ဒီမတော်တဆဖြစ်မှုရဲ့ ထင်ရှား သက်ရောက်မှု ဖြစ်နေတာ ကြောင့် ကုာဟာ အဲဒီကားမတော်တဆမှုရဲ့ အကြောင်းရင်းဟာ ဆေးခြောက်ပဲဖြစ်တယ်လို့ မှတ်ယူလိုက်မိတာပါ။

နှစ်အနည်းငယ်ကြာပြီးတဲ့နောက်မှာတော့ ကုာဟာ စီးပွားရေး စာနယ်ဇင်းသမားအဖြစ် ပြောင်းသွားပါတယ်။ ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံး ကုမ္ပဏီတွေထဲက တစ်ခုက အမျိုးသမီးတစ်ဦး ကို စီအီးအိုအဖြစ် ရာထူးတိုးမြှင့်ပေးတော့မယ်ဆိုတာ ကြေငြာလိုက်ပါတယ်။ ဒါဟာ တကယ်သတင်းကြီးပါ။ ကုာဟာ သူ့လက်တွေ့ကို ဖွင့်ပြီး သုံးသပ်ဝေဖန်ချက် ရေးပါ တော့တယ်။ “မေးခွန်းတွေအပြည့်မစရာရှိတဲ့ ဒီအမျိုးသမီးဟာ အမျိုးသမီးဖြစ်တာကြောင့်ပဲ ဒီရာထူးကို ရခဲ့တာပါ” ..။ တကယ်တမ်းမှာတော့ ဒီရာထူးတိုးမြှင့်မှုဟာ လိင်နဲ့ ဘာမှ မသက်ဆိုင်ပါဘူး။ တကယ်က စီအီးအိုရာထူးကို ရတာက အမျိုးသားတွေကတောင်မှ ပိုများပါသေးတယ်။ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ကို ခေါင်းဆောင်အဖြစ် ခန့်အပ်တာ က ပိုပြီးအရေးကြီးတယ်ဆိုရင် ကုမ္ပဏီတွေအားလုံးက အမျိုးသမီးတွေကိုပဲ ခန့်အပ်ကြမှာပါပဲ။ တကယ်က အဲဒီကုမ္ပဏီက အဲဒီအမျိုးသမီးကို စီအီးအိုအဖြစ် ခန့်အပ်လိုက် တာဟာ အခြားသော အရည်အချင်းကောင်းတွေ ရှိလို့ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒါတွေက မမြင်သာဘဲ အမျိုးသမီးဖြစ်ခြင်း အမျိုးသားဖြစ်ခြင်း ဆိုတဲ့ လိင်ကိစ္စကသာ မြင်သာတဲ့ ကိစ္စဖြစ်နေတာကြောင့် ကုာတို့လို စာနယ်ဇင်းသမားတွေဟာ အဲဒီ ထင်ရှားသက်ရောက်မှု ရှိနေတဲ့ လိင်ကိစ္စကိုပဲ အသားပေးမိသွားတာဖြစ်ပါတယ်။

စာနယ်ဇင်းသမားတွေသာ ထင်ရှားသက်ရောက်မှုရဲ့ ဒဏ်ကိုခံရတာမဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့အားလုံးလည်း အဲဒီသက်ရောက်မှုကို ခံကြရပါတယ်။ လူနှစ်ယောက် ဘက်ကို ခါးပြင်တိုက်ကြပါတယ်။ မကြာခင်မှာပဲ အဖမ်းခံလိုက်ရပါတယ်။ ပြီးတော့ သတင်းမှာက နိုင်ငံ့ရိုးရိုးယားတွေ ဘက်ကိုခါးပြင်တိုက်ကြတယ်လို့ ဖော်ပြပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာက ဘက်ခါးပြတ်ကိစ္စတွေမှာ လူမျိုး နိုင်ငံနဲ့ ဘာမှမဆိုင်ပေမယ့် အခြားသော အချက်တွေထက် နိုင်ငံ့ရိုးရိုးယားတွေ ဆိုတဲ့ အချက်က ထင်ရှားလွန်းနေပါ တယ်။ အဲဒီ ထင်ရှားသက်ရောက်မှုက ကျွန်တော်တို့ ဦးကျောက်ထဲမှာ အလုပ်လုပ်သွားတာပါ။ ပြီးတော့ ဥပဒေမဲ့ ခိုးဝင်လာတဲ့သူတွေ ဖြစ်မယ်ဆိုတဲ့ မှန်းချက်ပါ ဆက် ထုတ်လိုက် ကြပါသေးတယ်။ အမေရိကန်တစ်ယောက် မုဒိမ်းမှုကျူးလွန်ရင် အခြားသောအချက်တွေထက် အမေရိကန်နိုင်ငံသား ဆိုတဲ့ အချက်က ပိုမိုထင်ရှားလွန်းနေပါ တယ်။ ဒီလိုနဲ့ ကြိုတင်ဆုံးဖြတ်သတ်မှတ်တဲ့ အစွဲတွေ ဖွဲ့တည်လာပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဥပဒေနဲ့အညီ နေထိုင်နေကြတဲ့ အခြားသော ရွှေ့ပြောင်းနေထိုင်လာသူတွေကို မေ့ထားမိခဲ့လိုက်ကြတာပါ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ မလိုလားအပ်တဲ့ မြွင်းချက်တွေကို အမြဲတမ်း အလွယ်တကူ မှတ်မိနေတတ်ကြပါတယ်။ အဲဒီအချက်တွေက အခြားသော အချက်တွေထက် ထင်ရှားနေတတ်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် ပြဿနာတစ်ခုမှာ ရွှေ့ပြောင်းမိလုံလာသူတွေ ပါသည်ဖြစ်စေ မပါသည်ဖြစ်စေ သူတို့ကိုပဲ ဦးဆုံး ထင်မိတတ် ကြတာပါ။

ထင်ရှားသက်ရောက်မှုဟာ အတိတ်ကို ဘယ်လို အနက်ပြန်သလဲဆိုတာမှာပဲ ရှိနေတာမဟုတ်ဘဲ အနာဂတ်ကို ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လိုစိတ်ကူးပုံဖော်သလဲ ဆိုတာမှာလည်း ရှိနေတတ်ပါတယ်။ ဒန်နီရှယ် ခါနီမန်းနဲ့ သူရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် သုတေသနသမား အေးမိုဗ် ဟစ်ဇီး တို့က ကျွန်တော်တို့ဟာ အနာဂတ်ကို ခန့်မှန်းချက်တွေ ထုတ်ကြတဲ့ အခါမှာ မလိုလားအပ်တဲ့ ထင်ရှားတဲ့ အချက်တွေကို အသားပေးပြီး စဉ်းစားတတ်ကြတယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကို ဖော်ထုတ်ခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီအချက်က ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေဟာ အရေးပါတဲ့ သတင်းအချက်အလက် (ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ရေရှည်အောင်မြင်နိုင်မှု အလားအလာ) ထက် အရေးမပါပေမယ့် ထင်ရှားနေတဲ့ အချက်အလက် (စီအီးအို တစ် ယောက် နှုတ်ထွက်မှု) တွေကို ဘာကြောင့်ပိုပြီး အာရုံကျတတ်ကြသလဲ ဆိုတဲ့အချက်ကို ရှင်းပြနေပါတယ်။ ကျွမ်းကျင်တဲ့ သဘာရင် လေ့လာအကဲဖြတ်သူတွေတောင်မှ ဒီအစွဲရဲ့ သက်ရောက်မှုကို မကျော်လွှားနိုင်ကြပါဘူး။

နိပုံးချုပ်ပြောရရင် ထင်ရှားနေတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေဟာ ခင်ဗျားရဲ့ တွေးတောမှုနဲ့ လုပ်ဆောင်မှုတွေအပေါ်မှာ မလွှဲရှောင်နိုင်လောက်တဲ့ သက်ရောက်မှုတွေ ရှိနေ ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ မထင်ရှားတဲ့၊ မြင်နိုင်ခဲလောက်အောင် တဖြည်းဖြည်းချင်းဖြစ်ပေါ်လာတဲ့၊ တိုက်ရိုက်သက်ရောက်တဲ့ အချက်အလက်တွေကို လျှစ်လျူရှု မိတတ် ကြပါတယ်။ ပုံမှန်ဖြစ်နေကျမဟုတ်တဲ့ ကိစ္စတွေကြောင့် ကိုယ့်အမြင် ကန်းမသွားပါစေနဲ့။ ပုံမှန်အတွေးအခေါ်ကနေ ဖောက်ထွက်ထားတဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်ဟာ အရောင်းရဆုံး စာအုပ်စာရင်းထဲမှာ ပါနေနိုင်ပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ စာအုပ်အပေါ် ပထမဆုံးအမြင်ဟာ စာအုပ်အဖုံးရဲ့ ဆွဲဆောင်မှုပေါ်မှာ မူတည်နေတတ်ပါတယ်။ အဲသလို မဖြစ်ပါစေနဲ့။ ထင်ရှားနေတဲ့ မြွင်းချက်ကိစ္စတွေကို ကျော်လွန်ပြီး ကြည့်နိုင်လောက်တဲ့အထိ စိတ်အင်အားတွေကို စုစည်းထားနိုင်ပါစေ။

ဘာကြောင့် ပိုက်ဆံကို အရှိတန်ဖိုးအတိုင်း မမြင်နိုင်တာလဲ
(ဒိုင်၏ပိုက်ဆံ သက်ရောက်မှု)

++++

(၁၉၈၀) နှစ်တွေ့ရဲ့ လေထန်တဲ့ ဆောင်းဦးကာလ အရွက်တွေကြောင့် တစ်နေ့ပေါ့။ လျှောက်လမ်းပေါ်မှာ ရွက်ကြွေတွေကလည်း တပုံတပင်။ ကျွန်တော်ဟာ တောင်ကုန်းထိပ်က ကျောင်းကိုရောက်ဖို့ ကျွန်တော့်စက်ဘီးကို တွန်းတက်နေရပါတယ်။ ကျွန်တော့်ခြေထောက်အောက်က ထူးဆန်းတဲ့ သစ်ရွက်တစ်ရွက်ကို ကျွန်တော် သတိပြုမိပါတယ်။ အရွက်ကကြီးပြီး နီညိုရောင်ရှိပါတယ်။ သေချာထိုင်ပြီး အနီးကပ်ကြည့်လိုက်တော့မှ သစ်ရွက်မဟုတ်ဘဲ ဆွစ်ဒေါ်လာ (၅၀၀) တန် တစ်ရွက်ဖြစ်နေပါတယ်။ အဲ့ဒါဟာ အမေရိကန် ဒေါ်လာ (၂၅၀) နဲ့ တန်ဖိုးညီမျှပါတယ်။ အထက်တန်းကျောင်းသားတစ်ယောက်အဖို့ကတော့ မဟာကံကောင်းမှုကြီးတစ်ခုပေါ့။ အဲ့ဒီပိုက်ဆံဟာ ကျွန်တော့်အိပ်ကပ်ထဲမှာ ခဏပဲနေပါတယ်။ မကြာမီမှာပဲ ကျွန်တော်ဟာ ဒစ်ဘရိုက်နဲ့ ရှိမာနိုဗီယာပါတဲ့ စက်ဘီး အမှိုက်စားတစ်စီးကို ဝယ်ယူလိုက်ပါတယ်။ ရယ်စရာကောင်းတဲ့ အချက်က ကျွန်တော့် စက်ဘီးအဟောင်းဟာလည်း ကောင်းနေတုန်းပဲ ဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။

ပြောရမယ်ဆိုရင်တော့ စက်ဘီးဝယ်ပြီးတော့လည်း ကျွန်တော့်မှာ ပိုက်ဆံကုန်မသွားပါဘူး။ ကျွန်တော် အိမ်နီးနားချင်းတွေရဲ့ မြက်တွေကို လိုက်ရိုက်ပေးပြီး စုထားတဲ့ ပိုက်ဆံတွေရှိပါသေးတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီလို ကျွန်တော် ပင်ပင်ပန်းပန်းရှာဖွေထားရတဲ့ ငွေကိုတော့ မလိုအပ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေ ဝယ်ပစ်လိုက်ဖို့ ဘယ်တော့မှ မတွေးမိပါဘူး။ အဲ့ပိုက်ဆံနဲ့ အများဆုံး သုံးဖြစ်တာကတော့ တစ်ခါတစ်လေ ရုပ်ရှင်သွားကြည့်တာလောက်မှာပဲ သုံးဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးမှာတော့ ကျွန်တော် မလိုအပ်ဘဲ စက်ဘီးအသစ်ဝယ်လိုက်တာဟာ ကြောင်းကျိုး မကျတဲ့ ကိစ္စပဲဆိုတာ သိမြင်လာပါတယ်။ ဘယ်လိုရလာတဲ့ငွေပဲ ဖြစ်ဖြစ် ငွေက ငွေပါပဲ။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ဟာ အဲ့ဒီနည်းလမ်းအတိုင်း မရှုမြင်ကြပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လိုရလာတယ်ဆိုတာပေါ်မူတည်ပြီး ဘယ်လိုသုံးမလဲ ဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်တဲ့နေရာမှာ ကွဲပြားခြားနားသွားတတ်ကြပါတယ်။ ပိုက်ဆံဟာ တုလုံးကျွတ်ဖြစ်နေတော့ပါဘူး။ သူဟာ စိတ်ခံစားမှု ဆိုတဲ့ ဝတ်ရုံတွေကို ဝတ်ဆင်ပြီး အမျိုးမျိုး အဖုံဖုံ ဖြစ်နေတော့တာပါပဲ။

မေးခွန်းနှစ်ခု ရှိပါတယ်။ ခင်ဗျား တစ်နှစ် ကြိုးစားပမ်းစား အလုပ်လုပ်တယ်။ တစ်နှစ်ပြည့်ပြီးတော့နောက်မှာ ခင်ဗျား ဘဏ်စာရင်းထဲမှာ နှစ်စကထက် ဒေါ်လာ (၂၀၀၀၀) တိုးလာပါတယ်။ ခင်ဗျား ဘာလုပ်မလဲ ..

- (က) ဘဏ်ထဲမှာပဲ ထားမယ်
- (ခ) ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမယ် (စတော့ရှယ်ယာ)
- (ဂ) လိုအပ်တာလေးတွေမှာ သုံးမယ် (မီးဖိုချောင်ကို အဆင့်မြှင့်မယ်၊ တာယာအသစ်လဲမယ် စသဖြင့်)
- (ဃ) အပျော်စီး သဘောနဲ့ လည်လိုက်မယ်

အများစုသော လူတွေကတော့ (က)၊ (ခ)၊ (ဂ) တို့ကိုပဲ ရွေးပါလိမ့်မယ်။

ဒုတိယမေးခွန်းပါ။ ခင်ဗျား ဒေါ်လာ (၂၀၀၀၀) ထိပေါက်ပါတယ်။ ခင်ဗျားဘာလုပ်မလဲ။ အပေါ်က လေးခုထဲကပဲ ပြန်ရွေးပေးပါဦး။ အများစုကတော့ ဒီတစ်ကြိမ်မှာ (ဂ) နဲ့ (ဃ) ကို ရွေးကြပါလိမ့်မယ်။ အဲ့သလို ရွေးချယ်မှုတွေ ကွဲပြားနေတာက စဉ်းစားတွေးခေါ်ပုံ ယုတ္တိမကျတာကို ဖော်ပြနေပါတယ်။ ဘယ်လိုနည်းနဲ့ပဲ ရလာသည့်ဖြစ်စေ ဒေါ်လာ (၂၀၀၀၀) က ဒေါ်လာ (၂၀၀၀၀) ပါပဲ။

အဲ့ဒါနဲ့ တူတဲ့ ယုတ္တိမကျမှုကို ကာစီနိုလောင်းကစားပိုင်းတွေမှာလည်း တွေ့ရပါတယ်။ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက် အနီအနက် လောင်းတဲ့ ကစားပိုင်းမှာ ဒေါ်လာ (၁၀၀၀) လောင်းလိုက်ပြီး ရှုံးသွားပါတယ်။ ကျွန်တော်မေးကြည့်တော့ အဲ့ဒီဒေါ်လာ (၁၀၀၀) က ငါ့ပိုက်ဆံ မဟုတ်ပါဘူးကွာ။ အရင်ပွဲတွေတုန်းက နိုင်ထားတဲ့ဟာပါ။ ဒါပေမယ့် နိုင်ပြီးတော့အချိန်မှာ မင်းပိုက်ဆံ ဖြစ်နေပြီမဟုတ်လားလို့ ကျွန်တော်မေးကြည့်လိုက်တော့။ မဟုတ်ပါဘူးကွာ လို့ပဲသူက ရယ်ပြီးတော့ ပြန်ဖြေပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ လောင်းကစားနိုင်တဲ့ ပိုက်ဆံ၊ ကောက်ရတဲ့ပိုက်ဆံ၊ အမွေရတဲ့ ပိုက်ဆံတွေကို ကိုယ်တိုင်ပင်ပင်ပန်းပန်း ရှာလိုရတဲ့ ပိုက်ဆံလောက် တန်ဖိုးမထားတတ်ကြပါဘူး။ ဘောဂဗေဒပညာရှင် ရစ်ချတ်သဲလ်လာက ဒီအချက်ကို ဒိုင်၏ပိုက်ဆံ သက်ရောက်မှု လို့ခေါ်ပါတယ်။ အဲ့ဒီလို ရလာတဲ့ ငွေကြေးနဲ့ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ စွန့်စားရမှု ပိုကြီးကြီးယူပြီး လုပ်ဆောင်လေ့ရှိကြပါတယ်။ ဒါကြောင့်ပဲ ထိပါက်တဲ့သူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ဆုကြေးငွေကို ထုတ်ပြီးတော့အချိန်မှာ အသုံးမဝင်တာတွေ ဝယ်ကြရင်းနဲ့ သူတို့ ဆုကြေးငွေတွေ ကုန်ဆုံးသွားကြတာပါ။ ဒါကြောင့် “လွယ်လွယ်ရ လွယ်လွယ်ကုန်” ဆိုတဲ့ စကားဟာ တကယ်ဆုံးရှုံးလိုက်ရတဲ့ ပမာဏကို မမြင်သာစေတော့တဲ့ အချက်ကို ဖော်ညွှန်းနေ တဲ့ စကားတစ်ခု ဖြစ်နေတာပါ။

သဲလ်လာဟာ သူ့ကျောင်းသားတွေကို အုပ်စု နှစ်စုခွဲလိုက်ပါတယ်။ ပထမတစ်စုကိုတော့ ဒေါ်လာ (၃၀) ပေးမယ်လို့ ပြောထားပြီး ခေါင်းပန်းလွန်တဲ့ ကစားနည်းမှာ တစ်ကြိမ် ဝင်ကစား ခိုင်းပါတယ်။ ပန်းကျရင် (၉) ဒေါ်လာပိုရပြီး ခေါင်းကျရင် (၉) ဒေါ်လာ ရှုံးမှာပါ။ (၇၀) % သောကျောင်းသားတွေဟာ ဝင်ကစားကြပါတယ်။ ဒုတိယ အုပ်စုက ကျောင်းသား တွေကိုတော့ ဘာပေးမယ်လို့မှ မပြောဘဲ ဒေါ်လာ (၃၀) ယူမလား ခေါင်းကျရင် (၂၀) ဒေါ်လာပဲ ရပြီး ပန်းကျရင် (၃၉) ဒေါ်လာ ရမယ့် ခေါင်းပန်းလွန်ပွဲ တစ်ကြိမ်ကစားမလား လို့ ရွေး ခိုင်းပါတယ်။ ဒုတိယ အုပ်စုက သိပ်မကစားချင်ကြပါဘူး။ (၄၃) % ကပဲ ကစားကြပါတယ်။ တကယ်တော့ ကစားပွဲ နှစ်ခုစလုံးရဲ့ အခြေအနေက အတူတူပါပဲ။ ဒေါ်လာ (၃၀) စီပါပဲ။

မားကက်တင်း ဗျူဟာဖော်ဆောင်သူတွေဟာ ဒိုင်၏ပိုက်ဆံ သက်ရောက်မှုရဲ့ အသုံးဝင်ပုံကို သိကြပါတယ်။ အွန်လိုင်း လောင်းကစားပွဲတွေက ခင်ဗျားကို စာရင်းသွင်းသွင်း ချင်းမှာ ဒေါ်လာ (၁၀၀) ပေးလိုက်ပါတယ်။ အကြွေးဝယ်ကဒ် ကုမ္ပဏီတွေဟာလည်း ထို့အတူပါပဲ။ ခင်ဗျား ဖေါင်ဖြည့်လျှင်ဖြည့်ချင်း ခင်ဗျားကို ပမာဏတစ်ခု အရင်ပေးလိုက်ကြတာပါပဲ။ လေကြောင်းလိုင်းတွေကလည်း သူတို့ရဲ့ ကလပ်မှာ အသင်းဝင်ရင် ခင်ဗျားကို မိုင်တစ်ထောင်လောက် အလကားစီးခွင့်ပေးပါတယ်။ ခင်ဗျား သူတို့ ဖုန်းတွေကို အမြဲသုံးစေဖို့အတွက် ဖုန်းကုမ္ပဏီတွေကလည်း ခင်ဗျားကို အလကားခေါ်ဆိုခွင့်အချို့ ပေးကြပါတယ်။ တစ်ခါလာရင် ကုမ္ပဏီတစ်စောင်တံဆိပ်တုံးထုပေးပြီး သတ်မှတ်အကြိမ် ရေပြည့်တဲ့အခါ အလကား တစ်ခုခုလုပ်ခွင့်ပေးတယ်ဆိုတာကလည်း ဒီ ဒိုင်၏ပိုက်ဆံ သက်ရောက်မှုကို အသုံးပြုထားတာပါပဲ။

နိဂုံးချုပ်ရရင် ခင်ဗျား ထိပေါက်ရင် သို့မဟုတ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုခုက အလကားဆိုတာမျိုးပေးလာခဲ့ရင် သတိထားပါ။ အဲ့ဒီ အလကားဆိုတာမျိုးတွေဟာ နောက်ပိုင်း မှာအတိုးနဲ့ ပြန်ပေးရတာတာမျိုးချည်းပါပဲ။ ပိုက်ဆံအပေါ်မှာ ဝတ်ရုံထားတဲ့ စိတ်ခံစားမှုဆိုတဲ့ အဝတ်အထည်တွေကို ဆွဲမြဲပစ်လိုက်ပါ။ ပြီးတော့ အဲ့ဒီပိုက်ဆံကို အလုပ်သမား ဝတ်စုံသာ ဝတ်ပေးထားလိုက်ပါ။ အလကားရလာတဲ့ ငွေတွေကို ခင်ဗျားရဲ့ ဘဏ်စာရင်းထဲကိုသာ ထည့်သွင်းထားလိုက်ပါ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

နှစ်သစ်ကူး သံန္နိဋ္ဌာန် တွေဟာ ဘာကြောင့် အလုပ်မဖြစ်ကြတာလဲ
(တုံ့ဆိုင်းခြင်း)

++++

သူငယ်ချင်း စာရေးဆရာတစ်ယောက်ရှိတယ်။ သူဟာ စိတ်ခံစားမှုတွေကို ဝါကျတွေနဲ့ ဘယ်လို တွင်နှောင်ရမလဲ သိတဲ့သူတစ်ယောက်ပေါ့။ သူ့ကို အနုပညာရှင် တစ်ယောက်လို့ပဲ ခေါ်ကြပါစို့။ သူဟာ (၇) နှစ်တိုင်းမှာ တစ်ခါ စာမျက်နှာ (၁၀၀) လောက်ရှိတဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ် ရေးလေ့ရှိပါတယ်။ သူ့လုပ်အားနှုန်းကို တွက်ကြည့်လိုက် တဲ့အခါ တစ်ရက်ကိုမှ စာကြောင်း (၂) ကြောင်းနှုန်းပဲရှိပါတယ်။ သူ့ရဲ့ စိတ်ပျက်စရာကောင်းတဲ့ လုပ်အားနှုန်းအကြောင်း ပြောပြတဲ့အခါ သူက “သူတေသန လုပ်ရတာက စာရေးရတာထက် ပိုပျော်စရာကောင်းတယ်” လို့ပြန်ပြောပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ သူဟာ သူ့စားပွဲမှာ နာရီများစွာထိုင်ပြီး အင်တာနက် ဝဘ်ဆိုဒ်တွေကို လိုက်လံကြည့်ရှုပြီး ယုတ္တိ မရှိတဲ့ စာအုပ်တွေကြားထဲမှာပဲ နှစ်မြောနေတတ်ပါတယ်။ အရမ်းကောင်းတဲ့ စာတစ်အုပ် ရေးမယ်လို့ စိတ်ကူးယဉ်နေပြီး နောက်ဆုံးမှာတော့ အဲ့ဒီစိတ်ကူးကို မေ့လျော့သွား ပြန်ပါတယ်။ သင့်တော်တဲ့ စိတ်ကူးကွန်မြူးရှင်ကို ရတဲ့အချိန်မှာလည်း သူဟာ မှန်ကန်တဲ့ ဈာန်ဝင်စားမှု မရရင် ၈ မရေးသင့်ဘူးလို့ အတွေးရှိသူဖြစ်ပါတယ်။ ကံဆိုးစွာနဲ့ပဲ မှန်ကန်တဲ့ ဈာန်ဝင်စားမှုဆိုတာဟာ ရှားပါးတဲ့ ကိစ္စဖြစ်လို့နေပါတယ်။

နောက်မိတ်ဆွေ တစ်ယောက်ကတော့ ဆေးလိပ်ဖြတ်ဖို့ နေ့စဉ်ကြိုးစားနေတာ ဆယ်နှစ်ရှိနေပါပြီ။ သူ့သောက်တဲ့ စီးကရက်တိုင်းကို ဒါ နောက်ဆုံးတစ်လိပ်ပဲလို့ ပြောပြောပြီး သောက်နေတာပါ။ ကျွန်တော်ကရော။ ကျွန်တော့်ရဲ့ အခွန်ငွေတွက်ချက်မှု ပုံစံယောင်းတွေဟာ ကျွန်တော့်စားပွဲပေါ်မှာ တင်ထားတာ မြောက်လ ရှိနေပါပြီ။ အဲ့ဒီဖေါင်တွေ သူတို့ဟာသူတို့ ဖြည့်စွက်ပြီးစီးသွားမလား ကျွန်တော်မျှော်လင့်နေတုန်းပါ။

တုံ့ဆိုင်းခြင်းဆိုတာဟာ အရေးကြီးပေမယ့် မနှစ်သက်ဖွယ်ကောင်းတဲ့ အလုပ်တွေကို မလုပ်လိုဘဲ ရှောင်လွှဲနေလိုတဲ့ အလားအလာဖြစ်ပါတယ်။ ကာယလေ့ကျင့်မှု သင်တန်း ကိုသွားပြီး လေ့ကျင့်ကစားမယ် ဆိုတာမျိုးတွေ၊ ပိုချေးသက်သာတဲ့ အာမခံပေါ်လစီတစ်ခုကို ပြောင်းမယ်ဆိုတာမျိုးတွေ၊ ကျေးဇူးတင်ကြောင်း စာတွေရေးဖို့တွေ၊ အဲ့ဒါမျိုး တွေနဲ့ နှစ်သစ်ကူး သံန္နိဋ္ဌာန်တွေကို ကျွန်တော်တို့ဟာ လုပ်ဖို့ တုံ့ဆိုင်းနေပြီး အလုပ်မဖြစ်ဘဲ ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။

တုံ့နှေးနေတတ်သူဟာ မိုက်မဲရာကျပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဘယ်ပရောဂျက်မှ သူ့အလိုလို ပြီးသွားတယ်ဆိုတာ မရှိပါဘူး။ ဒီအလုပ်တွေဟာ အကျိုးကျေးဇူး ရှိတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်တို့ သိကြပါတယ်။ ဒါဖြင့်ရင်လုပ်ဖို့ကို ကျွန်တော်တို့ ဘာကြောင့်တုံ့ဆိုင်းနေတတ်တာပါလဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ စိုက်ပျိုးခြင်းနဲ့ ရိတ်သိမ်းခြင်း ကြားမှာ အချိန်ကွာဟချက်ရှိနေတာကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။ အဲ့ဒီနှစ်ခုကို တံတားထိုးနိုင်ဖို့က စိတ်အင်အား အများကြီးလိုပါတယ်။ စိတ်ပညာရှင် ရှိုင်း ဘူမီစတာဟာ အဲ့ဒီ ကိစ္စကို စမ်းသပ်ချက်ကောင်းတစ်ခု လုပ်ပြီး ပြသခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ ကျောင်းသားတွေကို ချောကလက်ကွတ်ကီးတွေ ဖုတ်နေတဲ့ မီးဖိုတစ်ခုခုရေ မှာ နေခိုင်းပါတယ်။ အရသာရှိပေါက်တဲ့ မွေးရနံ့ဟာ တစ်ခန်းလုံးကို ပျံ့နှံ့နေပါတယ်။ အဲ့ဒီနောက်မှာ တောသူဟာ ကွတ်ကီးတွေကို ပန်းကန်ထဲထည့်ပြီး စိတ်ကြိုက်စားကြပါလို့ ကျောင်းသား တွေကိုပြောလိုက်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကွတ်ကီးက ကျောင်းသားတွေအတွက် တစ်ယောက်နဲ့စီပဲ စားလို့ရအောင်ကို နည်းပါးပါတယ်။ အဲ့ဒီနောက်မှာတော့ သူဟာ ကျောင်းသားတွေကို မိနစ် (၃၀) လောက် အခန်းထဲမှာ နေခိုင်းထားပါတယ်။ ဒုတိယ ကျောင်းသားအုပ်စုကိုတော့ သူဟာ ကွတ်ကီးကို စိတ်ကြိုက်စားကြဆိုပြီးတော့ ကွတ်ကီး အများကြီးပေးထားပါတယ်။ အဲ့ဒီနောက်မှာတော့ အုပ်စု နှစ်စုစလုံးဟာ သင်္ချာပစ္စည်းတစ်ပုဒ်ကို အဖြေထုတ်ကြရပါတယ်။ ကွတ်ကီးစိတ်ကြိုက်မစားရတဲ့ ကျောင်းသားတွေဟာ ကွတ်ကီးစိတ်ကြိုက်စားရတဲ့ ကျောင်းသားတွေထက် (၂) ဆပိုပြီး သင်္ချာပစ္စည်းကို လက်လျှော့ခဲ့ကြပါတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ထိန်းချုပ်ထားရတဲ့ အချိန်ကာလမှာ သူတို့ရဲ့ စိတ်စွမ်းအင်ကို များစွာအသုံးပြုလိုက်ရပါတယ်။ အဲ့ဒီတော့ သင်္ချာပစ္စည်းကို အဖြေထုတ်တဲ့အချိန်အတွက် စိတ်စွမ်းအင်က မလုံလောက်တော့ပါဘူး။ စိတ်စွမ်းအင်ဆိုတာဟာ ဘက်ထွေရှိလိုပါပဲ။ အနည်းဆုံးတော့ ကာလတိုအတွက်ပေါ့။ အဲ့ဒီ စိတ်စွမ်းအင် ကုန်းခမ်းအားနည်းနေတဲ့အချိန်မှာ ရောက်လာတဲ့ စိန်ခေါ်မှုတွေကို ရင်ဆိုင်ဖို့ အင်အား မလုံလောက်တော့ပါဘူး။

ဒါဟာ အခြေခံကျတဲ့ ထိုးထွင်းသိမြင်မှုဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်းဟာ အချိန်တိုင်းမှာ ရှိနေတတ်တာမျိုး မဟုတ်ပါဘူး။ အဲ့ဒါဟာ ပြန်အားသွင်းဖို့ အချိန် လိုအပ်ပါတယ်။ သတင်းကောင်းကတော့ အဲ့ဒါကို အားပြန်သွင်းဖို့လိုအပ်တာကတော့ သွေးတွင်းသကြားခါတ်ကို ပြန်လည်ဖြည့်တင်းပေးပြီး ခြေလျှော့သက်သာစွာ နေလိုက် ရှိပါပဲ။

အစားအစာလုံလောက်စွာစားဖို့နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အနားယူချိန်လေးတွေပေးဖို့က အရေးကြီးပေမယ့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တသမတ်တည်း လုပ်ဆောင်နိုင်စေမယ့် နောက်ထပ် အရေးကြီးတဲ့ အခြေအနေလေးတွေလည်း ရှိနေပါတယ်။ အဲ့ဒါကတော့ စိတ်ပျံ့လွင့်မှု ဖြစ်စေမယ့်အရာတွေကို ဖယ်ရှားထားခြင်းပါ။ ကျွန်တော် ဝတ္ထုရေးနေချိန် မှာဆိုရင် အင်တာနက်ကို ပိတ်ထားပါတယ်။ ရေးနေတုန်းမှာ အထစ်အငေါ့တစ်ခု တွေတာနဲ့ အင်တာနက်ပေါ်တက်ချင်စိတ်က ဖြစ်ဖြစ်လာတတ်လို့ပါ။ နောက်ထပ် ထိရောက်တဲ့ လူညံကွက်တစ်ခုက နောက်ဆုံးရမယ့်အချိန်ကို သတ်မှတ်ထားခြင်းပါ။ စိတ်ပညာရှင် ဒန်အဲလေ က အဲ့သလို နောက်ဆုံးရက်မျိုးကို ပြင်ပ အာဏာပိုင်တွေ ကသတ်မှတ်ရင်ပိုအလုပ်ဖြစ်တယ်လို့ ပြောပါတယ်။ ဥပမာ ဆရာ၊ ဆရာမ သို့မဟုတ် အစိုးရအဖွဲ့အစည်းများဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ့်ဟာကိုယ် သတ်မှတ်ထားတဲ့ နောက်ဆုံးရက်ပြီးစီး ရမယ့်ရက်ဆိုတာမျိုးတွေကတော့ လုပ်ရမယ့်အလုပ်တာဝန်တစ်ခုကို တဆင့်ချင်း ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာထားပြီး အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုချင်းစီကို ပြီးစီးရမယ့်ရက် သတ်မှတ်လုပ်ဆောင် တဲ့အခါမှသာ အလုပ်ဖြစ်တာကို တွေ့ရပါတယ်။ အဲ့သလိုမျိုး မစိတ်ဖြာထားတဲ့အတွက်ကြောင့် ဝေဝါးနေတဲ့ နှစ်သစ်ကူး သံန္နိဋ္ဌာန်တွေဟာ အလုပ်မဖြစ်ကြတာဖြစ်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အောင်နိုင်သူဖြစ်ပါစေ။ တုံ့နှေးနေခြင်းဟာ ကြောင်းကျိုးမကျပါဘူး။ ဒါပေမယ့် လူသားတွေရဲ့ အလေ့အထဖြစ်ပါတယ်။ အဲ့ဒါကို တိုက်ခိုက်ဖို့ အတွက် ပေါင်းစပ်နည်းလမ်းတွေကို သုံးပါ။ ကျွန်တော့်ရဲ့ အိမ်နီးချင်းမိတ်တွေ သူ့ရဲ့ ပါရဂူဘွဲ့အတွက် ကျမ်းပြုစာတမ်းကို သုံးလအတွင်း ဘယ်လိုအပြီးရေးခဲ့သလဲ ဆိုတဲ့ နည်းလမ်းလေးကို ကြည့်ပါ။ သူ(မ) တယ်လီဖုန်းရော အင်တာနက်ရော မရှိတဲ့ အခန်းကျဉ်းလေးတစ်ခုကို ငှားလိုက်ပါတယ်။ စာတမ်းရဲ့ အပိုင်းတစ်ခုစီပြီးစီးဖို့အတွက် သူ နေ့ရက် သုံးရက်ကို နောက်ဆုံးပြီးစီးရမယ့် ရက်တွေအဖြစ် သတ်မှတ်လိုက်ပါတယ်။ အဲ့ဒီရက်စွဲတွေအတိုင်းပြီးစီးရမယ်လို့ မိတ်ဆွေတွေကို လိုက်ပြောထားပြီး သူ လိပ်စာကဒီနောက်မှာလည်း အဲ့ဒီရက်စွဲတွေကို ပုံနှိပ်ရိုက်ထုတ်ထားလိုက်ပါတယ်။ အဲ့ဒီနည်းလမ်းနဲ့ သူဟာ ကိုယ်တိုင်သတ်မှတ်တဲ့ နောက်ဆုံးပြီးရက်ကို ပြင်ပ အာဏာပိုင်

က သတ်မှတ်တဲ့ နောက်ဆုံးပြီးရက်လိုမျိုးဖြစ်အောင် လှည့်ကွက်သုံးလိုက်ပါတယ်။ နေ့လည်ခင်း ထမင်းစားချိန်တွေနဲ့ ညနေခင်းတွေမှာ ကိုယ့်ဘာထွက်ကိုယ် အားပြန်သွင်း တဲ့အနေနဲ့ ဖက်ရှင်မဂ္ဂဇင်းတွေကိုဖတ်ပြီး အိပ်စက်အနားယူမှုတွေလည်း လုပ်ခဲ့ပါတယ်။

#The_art_of_thinking_clearly

#Rolf_Dobelli

ကိုယ့် ရဲတိုက်ကိုယ် တည်ဆောက်ပါ
(ဝန်တိုမှု)

+++

ဖြစ်ရပ်သုံးခုရှိပါတယ်။ ဘယ်ဖြစ်ရပ်က ခင်ဗျားကို စိတ်အနှောက်အယှက် အပေးဆုံးဖြစ်ပါသလဲ။

- (က) ခင်ဗျားသူငယ်ချင်းတွေ လစာတိုးသွားပြီး ခင်ဗျားက မတိုးတာ
- (ခ) ခင်ဗျားသူငယ်ချင်းတွေ လစာမတိုးဘဲ ခင်ဗျားလစာ တိုးသွားတာ
- (ဂ) သူတို့ရဲ့ ပျမ်းမျှလစာတွေ ဖြတ်တောက်ခံရတာ .. ခင်ဗျားရဲ့ ပျမ်းမျှလစာလည်း ဖြတ်တောက်ခံရ

ခင်ဗျား (က) ကိုရွေးမိတယ်ဆိုရင် လုံးဝစိတ်မပူပါနဲ့။ ဒါဟာ ပုံမှန်စိတ်အခြေအနေပါ။ ခင်ဗျားဟာလည်း မျက်လုံးစိမ်းရှိတဲ့ သတ္တဝါကြီး (လူပုဂ္ဂိုလ်အပေါ်မှာ ဝန်တိုစိတ်ဖြစ် တတ်ခြင်း) ရဲ့ နောက်ထပ်သားကောင်တစ်ဦးပါ။

ဒီမှာ ရှုရှားပုံပြင်လေးတစ်ပုဒ်ကို ပြောပြချင်ပါတယ်။ လယ်သမားတစ်ဦးဟာ မှော်မီးခွက် တစ်လုံးကိုရှာတွေ့သွားပါတယ်။ အဲ့ဒီမီးခွက်ကို ပွတ်လိုက်တဲ့အချိန်မှာ မီးခွက်စောင့် ဘီလူးကြီး ထွက်ပေါ်လာပါတယ်။ ဘီလူးကြီးက လယ်သမားကို အလိုရှိရာ ဆုတစ်ခု တောင်းဖို့ပြောလိုက်ပါတယ်။ ခဏအကြာ စဉ်းစားလိုက်ပြီး လယ်သမားက “ကျွန်တော့် အိမ်နီးချင်းမှာ နွားတစ်ကောင်ရှိတယ် .. ကျွန်တော့်မှာ မရှိဘူး .. ဒါကြောင့် သူနွားကို သေအောင်လုပ်ပေးပါ” လို့ ဆုတောင်းလိုက်ပါသတဲ့။

လယ်သမားရဲ့ ကြောင်းကျိုးမဆီလျော်တဲ့ ဆုတောင်းကို ကြားတော့ ခင်ဗျားရယ်ကောင်းရယ်မောမိပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားဘဝမှာ တစ်ကြိမ်တစ်ခါလောက်တော့ အဲ့ဒီ လယ်သမားလိုမျိုး စိတ်ကူး ပေါ်ပေါက်ခဲ့ဖူးကြောင်းကိုတော့ ဝန်ခံလိုက်ပါ။ ခင်ဗျားရဲ့လုပ်ပေါ်ကိုင်ဖက်က ဘောနပ်စ်ဆုကြေး များများစားစားရပြီး ခင်ဗျားကတော့ အသိ အမှတ်ပြု ဂုဏ်ပြုလွှာလေးပဲ ရတယ်လို့ စိတ်ကူးကြည့်လိုက်ပါ။ ခင်ဗျား ဝန်တိုမှု ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ အဲ့ဒီဝန်တိုဖြစ်မှုဟာ ကြောင်းကျိုးမညီညွတ်တဲ့ အပြုအမူ ကွင်းဆက်တွေကို ဖြစ်စေပါလိမ့်မယ်။ ခင်ဗျားသူ့ကို အကူအညီမပေးချင်တော့ဘူး။ သူ့ရဲ့ လုပ်ငန်းစီမံချက်တွေကို ဖျက်ဆီးပါမယ်။ သူ ပိုရေးကားရဲ့ တာယာတွေကိုတောင် ထိုးဖောက်မိပါလိမ့်ဦး မယ်။ သူ နှင်းလျောစီးရင်း ခြေကျိုးသွားတဲ့အခါမှာ ခင်ဗျား တိတ်တဆိတ် ကြိုတင်ပြီး ဝမ်းသာနေပါလိမ့်မယ်။

စိတ်ခံစားမှုတွေ အားလုံးထဲမှာမှ ဝန်တိုမှုဟာ အဆိုးဆုံး အတုံးဆုံးပါပဲ။ ဘာကြောင့်ပါလဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲ့ဒီအရာဟာ အခြားသော စိတ်ခံစားမှုတွေနဲ့ နှိုင်းယှဉ်ရင် အလွယ်တကူ ပိတ်ချပစ်လိုက်နိုင်တဲ့ စိတ်ခံစားမှုတစ်ခု ဖြစ်လို့ပါပဲ။ ဝန်တိုမှုဟာ ဒေါသ၊ ဝမ်းနည်းမှု၊ အကြောက်တရား စတဲ့ စိတ်ခံစားမှုတွေနဲ့ ခြားနားပါတယ်။ “ဝန်တိုမှု ဆိုတာ အသိမဖြည့်ဆုံး စိတ်ခံစားမှုပါပဲ .. အဲ့ဒီ ဝန်တိုမှု ဆိုတဲ့ စိတ်ခံစားချက်ကနေ ဘာကိုမှ ပြန်ရနိုင်စရာမရှိလို့ပါ” .. လို့ ဘလေ့စ်က ရေးသားခဲ့ပါတယ်။ အတိုချုပ်ပြောရရင်တော့ ဝန်တိုမှုဆိုတာဟာ အရိုးရှင်းဆုံး မြောက်ပင်ခယမှု တစ်ခုပါပဲ။ ဒါ့အပြင် အဲ့ဒီဟာ သက်သက် ကိုယ့်အချိန်ကိုယ် ဖြန်းတီးမှုတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

ဝန်တိုမှုကို ဖြစ်စေတဲ့ အရာများစွာရှိပါတယ်။ ပိုင်ဆိုင်မှု၊ ဂုဏ်သိက္ခာအဆင့်အတန်း၊ ကျန်းမာခြင်း၊ နပျိုခြင်း၊ ပင်ကိုယ်အရည်အသွေး၊ လူသိများထင်ရှားမှု၊ အလှအပ စတာတွေပါ။ မနာလိုမှုနဲ့ ဝန်တိုမှုကို မကြာခဏပဲ ရောထွေးတတ်ကြပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ မနာလိုမှုနဲ့ ဝန်တိုမှုရဲ့ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ တုန်ပြန်ချက်တွေက ထပ်တူကျ နေလို့ပါ။ ကွာခြားချက်ကတော့ ဝန်တိုမှု ဖြစ်ခံရတာက အရာဝတ္ထုတွေ (ဂုဏ်သတင်း၊ ငွေကြေး၊ ကျန်းမာရေး စသဖြင့်) အပေါ်ကိုဖြစ်ပြီး မနာလိုဖြစ်ခံရတာကတော့ တတိယ လူတစ်ဦးရဲ့ အပြုအမူပေါ်မှာ ဖြစ်တာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဝန်တိုမှုဖြစ်ဖို့က လူနှစ်ဦးပဲ လိုပါတယ်။ မနာလိုမှု ဖြစ်ဖို့ကတော့ လူသုံးယောက်လိုပါတယ်။ ပီတာဟာ ဆမ်ကို မနာလိုဖြစ်နေပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အိမ်နီးချင်းမိန်းကလေးက ဆမ့်ဆီကိုပဲ ဖုန်းဆက်နေလို့ဖြစ်ပါတယ်။

အငြင်းပွားဖွယ်ရာ အဆိုတစ်ခုက ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့နဲ့ အသက်အရွယ်၊ အလုပ်အကိုင်၊ နေထိုင်ရာနေရာ တူညီတဲ့ သူတွေအပေါ်မှာပဲ ဝန်တိုမှု ဖြစ်တတ်တယ် ဆိုတဲ့အချက်ပါပဲ။ ကုန်လွန်ခဲ့တဲ့ ရာစုနှစ်က စီးပွားရေးသမားတွေအပေါ်မှာ ကျွန်တော်တို့ ဝန်တိုမှု မဖြစ်ကြပါဘူး။ တိရစ္ဆာန်တွေနဲ့ သစ်ပင်တွေအပေါ်မှာ ဝန်တိုမှု မဖြစ်ကြ ပါဘူး။ အခြားကမ္ဘာခြမ်းက သန်းကြွယ်သူဌေးတွေအပေါ်မှာ ဝန်တိုမှု မဖြစ်ကြပါဘူး။ မြို့ ဟိုဖက်ခြမ်းက သူဌေးတွေလောက်ကိုပဲ ဝန်တိုတတ်ကြတာပါ။ စာရေးဆရာ တစ်ယောက်အနေနဲ့ ကျွန်တော်ဟာ ဂီတပညာရှင်တွေ၊ မန်နေဂျာတွေ၊ သွားဆရာဝန်တွေအပေါ် ဝန်တိုမှု မဖြစ်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် အခြားစာရေးဆရာတွေအပေါ်ကိုတော့ ဖြစ်ပါတယ်။ စီအီးအိုတစ်ယောက်အနေနဲ့ အခြားထက်မြက်တဲ့ စီအီးအိုတစ်ယောက်ကို ဝန်တိုမှု ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ စူပါမိုဒယ် တစ်ယောက်အနေနဲ့ အခြားအောင်မြင်နေတဲ့ စူပါစူပါ မိုဒယ်တွေအပေါ် ဝန်တိုမှု ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ အရစ္စတိုတယ်က အဲ့ဒါကို သိလို့ “အိုးထိန်းသည်ဟာ အိုးထိန်းသည်ကိုပဲ မနာလိုဖြစ်တယ်” လို့ပြောခဲ့ပါတယ်။

ဒီဝန်တိုမှုက ကျွန်တော်တို့ကို ရှေးကတည်းကနေ အခုထိ လက်တွေ့ကျနေဆဲဖြစ်တဲ့ အမှားတစ်ခုကိုဖြစ်စေပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ ငွေကြေးအခြေအနေ ကောင်းမွန်လာလို့ နယူးယော့ရဲ့ ရပ်ကွက်ကလေးကနေ မန်ဟက်တန် အထက်ပိုင်း အရှေ့ ခြမ်းက သူဌေးရပ်ကွက်ဆီကို ပြောင်းရတော့မယ် ဆိုကြပါစို့။ ပထမအပတ်မှာတော့ ခင်ဗျားဟာ အရာအားလုံးရဲ့ အလယ်ဗဟိုမှာ နေထိုင်ရတာကို နှစ်သက်ကျေနပ်နေပြီး ခင်ဗျားရဲ့ မိတ်ဆွေတွေကလည်း ခင်ဗျားရဲ့ တိုက်ခန်းနဲ့ လိပ်စာကို အားကျ နေကြပါမယ်။ မကြာခင် မှာပဲ ခင်ဗျားပတ်ဝန်းကျင်က တိုက်ခန်းတွေဟာ ခင်ဗျားတိုက်ခန်းတွေထက် ပိုမိုသာလွန်နေတာကို ခင်ဗျားသိလိုက်ပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း အသိုက် အဝန်းအတွင်းမှာလည်း ခင်ဗျားထက်ပိုချမ်းသာတဲ့သူတစ်ယောက်က ခင်ဗျားနေရာကို ဝင်ယူလာတယ်ဆိုကြပါစို့။ အရင်က ခင်ဗျားကို ဒုက္ခမပေးခဲ့တဲ့ ကိစ္စတွေဟာ အခုအခါ မှာ ခင်ဗျားကို စတင်ပြီး ဒုက္ခဖြစ်စေလာပါတော့တယ်။ ဝန်တိုမှုရဲ့နောက်မှာ ဂုဏ်သတင်းအနေအထားအတွက် စိတ်ရှုပ်ထွေးရမှုဟာ အကျိုးဆက်အနေနဲ့ ကပ်ပါလာတတ်ပါ တယ်။

ဝန်တိုမှုကို ခင်ဗျား ဘယ်လို ပယ်ဖျောက်မလဲ။ ပထမဆုံးအနေနဲ့ ခင်ဗျားကိုယ်ခင်ဗျား အခြားသူတွေနဲ့ လိုက်နှိုင်းယှဉ်နေတာကို ရပ်တန့်ပါ။ ဒုတိယအနေနဲ့ ခင်ဗျားရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှု စက်ဝန်းကို ရှာဖွေပါ။ ပြီးတော့ အဲ့ဒီ စက်ဝန်းကိုပဲ ကျယ်သည်ထက်ကျယ်လာအောင် ချဲ့ထွင်ပါ။ အခြားသူတွေမကျွမ်းကျင်ဘဲ ခင်ဗျားပဲ အထူးကျွမ်းကျင်တဲ့ အရာတစ်ခု ရှိအောင် ဖန်တီးပါ။ ခင်ဗျားကျွမ်းကျင်တဲ့ အရာဟာ ဘယ်လောက်ပဲ သေးငယ်သည်ဖြစ်ပါစေ ခင်ဗျားဟာ အဲ့ဒီ ရဲတိုက်ရဲ့ ဘုရင်ပါပဲ။

အခြားသောစိတ်ခံစားမှုတွေလိုပဲ ဝန်တိုမှုဟာလည်း ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဆင့်ကဲဖြစ်စဉ် တလျှောက်ကနေ ဖွံ့ဖြိုးလာတဲ့ စိတ်ခံစားမှု တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ကမ္ဘာဦးမှာ ဂူနီးချင်း တစ်ဦးက တောဆင်ရိုင်းကြီးတစ်ကောင် ရလာခြင်းဟာ ကိုယ့်အတွက် အမဲလိုက်ရမယ့် သားကောင် လျော့ပါးသွားတဲ့ အဓိပ္ပါယ်ဖြစ်ပါတယ်။ ဝန်တိုမှုက အဲ့ဒါနဲ့ ပတ်သက်ပြီး တစ်ခုခုလုပ်ဖို့ ကျွန်တော်တို့ကို လှုံ့ဆော်ပါတယ်။ အမဲကောင်မရှာနိုင်တဲ့ ကမ္ဘာဦးလူသားဟာ မျိုးရိုးဗီဇအစုအဝေးထဲကနေပါ ပျောက်ကွယ်သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အခြားသူ တွေ စားသောက်ရှင်သန်နေတဲ့အချိန်မှာ သူဟာ အဝတ်ဘေးဆိုက်ပြီး သေဆုံးသွားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဝန်တိုတတ်သူတွေထဲကနေ ဆင်းသက်လာတဲ့ မျိုးဆက်တွေဖြစ်ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီနေ့ခေတ်အခါမှာတော့ ဝန်တိုမှုဟာ အဓိကမကျတော့ပါဘူး။ ကျွန်တော့်အိမ်နီးချင်းက ပိုရှေးကားတစ်စီးဝယ်လိုက်ခြင်းဟာ ကျွန်တော့်အတွက် ဝယ်စရာ ပိုရှေးကား မကျန်တော့ခြင်း ဖြစ်သွားပါဘူး။

ကျွန်တော် ဝန်တိုတဲ့ စိတ်ခံစားမှုတွေ ဖြစ်လာတိုင်းမှာ ကျွန်တော့်ဇနီးက “ဝန်တိုတတ်တာ သဘာဝပါ .. ဒါပေမယ့် ရှင်လေးစားအားကျရတဲ့ သူတစ်ဦး ကို ဝန်တိုပြီး သူ့လို ဖြစ်လာဖို့ပဲ ကြိုးပမ်းပါနော်” လို့ အမြဲသတိပေးတတ်ပါတယ်။

#The_art_of_thinking_clearly

#Rolf_Dobelli

စာရင်းအင်းအချက်အလက်ထက် ဝတ္ထုဇာတ်လမ်းကို ဘာကြောင့် ပိုနှစ်သက်တာလဲ
(လူပုဂ္ဂိုလ်ကိုသာ ရှုမြင်မှု)

++++

အမေရိကန် မီဒီယာတွေကို ကျဆုံးစစ်သားတွေရဲ့ ခေါင်းတလားပုံတွေကို မဖော်ပြဖို့ ဆယ်ရှစ်နှစ်ကြာအောင် တားမြစ်ထားခဲ့ပါတယ်။ (၂၀၀၉) ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီမှာတော့ ကာကွယ်ရေးဝန်ကြီး ရောဘတ်ဂိတ်ဟာ ဒီတားမြစ်ချက်ကို ပယ်ချက်ခွဲပြီး အဲ့သလိုပုံတွေဟာ အင်တာနက်ပေါ်မှာ ပျံ့နှံ့သွားခဲ့ပါတယ်။ တရားဝင်လုပ်ထုံးလုပ်နည်းအရ ဓါတ်ပုံတွေကို မဖြန့်ဝေခင်မှာ မိသားစုဝင်တွေက ခွင့်ပြုကြောင်း ထောက်ခံချက်ပေးရပါတယ်။ ဒီလို တားမြစ်တဲ့ ဥပဒေမျိုးဟာ အတင်းအကြပ် တည်တဲ့အောင် လုပ်လို့ မရတဲ့ ဥပဒေမျိုးဖြစ်ပါတယ်။ အရင်က ဒီလို တားမြစ်မှုမျိုးကို ဘာကြောင့်လုပ်ခဲ့တာပါလဲ။ စစ်ပွဲတွေရဲ့ တကယ့်ဆုံးရှုံးနှစ်နာမူတွေကို ဖုံးကွယ်ချင်ကြလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျဆုံး တဲ့စစ်သားအရေအတွက်ကို ကျွန်တော်တို့ဟာ အလွယ်တကူ ရှာဖွေတွေ့ရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် စာရင်းအင်း အချက်အလက်တွေနဲ့ ဖော်ပြတာက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိတ်ဝင် စားမှုကို လျော့ပါးစေပါတယ်။ လူပုဂ္ဂိုလ် အနေနဲ့ (အထူးသဖြင့် သေဆုံးတဲ့သူတွေ) ဆိုရင်တော့ အဲ့ဒီသတင်းအချက်အလက်ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိတ်ခံစားမှုမီးတောက်ကို ထွန်းညှိပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

ဘာကြောင့် ဒီလိုဖြစ်တာပါလဲ။ ရှေးဦးကျောက်ခေတ်မှာဆိုရင် အုပ်စုတစ်ဖွဲ့အတွင်းမှာ ပါဝင်ခွင့်ရဖို့က ရှင်ကျန်ဖို့အတွက် အရေးပါတဲ့ အချက်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း (၁၀၀၀၀၀) လောက်ကတည်းက လူသားတွေဟာ ကိုယ့်ကို အခြားသူတွေက ဘယ်လိုထင်မြင်တယ် ဘယ်လိုခံစားတယ်ဆိုတာကို စိတ်ဝင်စားတဲ့ အသိအာရုံတစ်ခု ဖြစ်ထွန်းတည်ရှိခဲ့ပါတယ်။ သိပ္ပံပညာက ဒါကို “စိတ်၏ သီအိုရီ” လို့ခေါ်ပါတယ်။ အဲ့ဒီအချက်ကို သရုပ်ပြဖို့အတွက် စမ်းသပ်ချက်တစ်ခုရှိပါတယ်။ ခင်ဗျားကို ဒေါ်လာ (၁၀၀) ပေးပြီး အဲ့ဒီ (၁၀၀) ကို လူစိမ်းတစ်ယောက်နဲ့ ခွဲဝေသုံးစွဲရမှာပါ။ သူ့ကို ဘယ်လောက်ခွဲဝေပေးမလဲ ဆိုတာက ခင်ဗျား ဆုံးဖြတ်ရမှာပါ။ ခင်ဗျားရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို တစ်ဖက်လူက ကျေနပ်ရင် အဲ့ဒီအတိုင်း နှစ်ယောက်သား ခွဲဝေယူကြရပါမယ်။ တစ်ဖက်လူက ခင်ဗျားရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို မကျေနပ်ဘူးဆိုရင်တော့ အဲ့ဒီ ဒေါ်လာ (၁၀၀) ကို ခင်ဗျား ပြန်အပ်ရပါမယ်။ ကဲ ခင်ဗျား ဘယ်လို ခွဲဝေမလဲ။

လူစိမ်းကို နည်းနည်းလေးပဲ ခွဲဝေပေးတာက ကြောင်းကျိုးကျပါတယ်။ တစ်ဒေါ်လာလောက်ပဲ ပေးပေါ့။ ဘာမှ မရတာထက်စာရင် နည်းနည်းရတာကလည်း ကောင်းတယ် မဟုတ်လား။ သို့သော်လည်း (၁၉၈၀) ကာလတွေမှာ ဘောဂဗေဒပညာရှင်တွေ ဒီ “ကမ်းလှမ်းမှုရိမ်း” (တရားဝင်အမည်) နဲ့ စမ်းသပ်ချက်တွေ လုပ်တဲ့အခါမှာ အစမ်းသပ် ခံတွေဟာ ကွဲပြားထူးခြားစွာ ပြုမှု ကြတာကိုတွေ့ရပါတယ်။ လူစိမ်းကို (၃၀)% ကနေ (၅၀)% အတွင်းပေးကြပါတယ်။ (၃၀) % အောက် ပေးတာတွေကို မမျှတဘူးလို့ အစမ်းသပ်ခံတွေက ယူဆကြပါတယ်။ “ကမ်းလှမ်းမှုရိမ်း” ဟာ စိတ်၏သီအိုရီကို အရှင်းလင်းဆုံးဖော်ပြတဲ့ စမ်းသပ်ချက်တွေထဲက တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ တွေ့ရှိချက်ကို အတိုချုပ်ပြောရရင်တော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ အခြားသောသူတွေကိုလည်း ဂရုစိုက်အလေးထားတယ် ဆိုတဲ့ အချက်ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် အပြောင်းအလဲကလေး နဲ့နဲ့လုပ်လိုက်တာနဲ့ အခြားသူတွေအပေါ်ထားတဲ့ အဲ့ဒီ ကရုဏာလေးဟာ လုံးဝ ပျောက်ကွယ်သွားပါတယ်။ ပါဝင်ကစားသူနှစ်ဦးကို သီးခြား အခန်းတစ်ခုစီမှာ ထည့်ထားလိုက်ပါတယ်။ လူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ကစားဖော်ကို မမြင်ရတဲ့အခါ (သို့မဟုတ်) လူတစ်ဦးတစ်ယောက်ကို သူတို့ တစ်ခါမှ မမြင်ဖူးတဲ့ အခါမျိုးမှာ သူတို့ရဲ့ စိတ်ခံစားမှုတွေကို လှုံ့ဆော်ဖို့ ခက်ခဲသွားပါတယ်။ အခြားတစ်ဖက်က လူဟာ သူတို့အတွက် ခြိပ်ခွဲ စိတ်ကူးထဲက လူတစ်ယောက်လိုမျိုး ဖြစ်နေပါတယ်။ အဲ့ဒီအခြေအနေမှာ တစ်ဖက်လူကို သူတို့ ခွဲဝေပေးတဲ့ ပျမ်းမျှနှုန်းဟာ (၂၀) % အောက်ကို ကျသွားပါတယ်။

နောက်ထပ်စမ်းသပ်ချက်တစ်ခုမှာ စိတ်ပညာရှင် ပေါလ်စလိုဗစ်ဟာ လူတွေဆီက လိုက်အလျှံခံပါတယ်။ ပထမအုပ်စုကိုတော့ ရိုက်ယာဆိုတဲ့ မာလာဗီက အစာရေစာ ဝတ်ပြတ်ပြီး ကြုံလို့နေတဲ့ ကလေးတစ်ဦးရဲ့ ပုံကိုပြပြီး အလျှံခံပါတယ်။ အဲ့သလိုအလျှံခံတဲ့အခါမှာ လူတွေဟာ စမ်းသပ်ချက်မှာပါဝင်တဲ့အတွက် သူတို့ကိုပေးထားတဲ့ (၅) ဒေါ်လာထဲကနေ ပျမ်းမျှ (၂.၈၃) ဒေါ်လာအထိ လျှံကြပါတယ်။ ဒုတိယ အုပ်စုကိုတော့ မာလာဗီမှာ အဝတ်ဘေးဆိုက်နေတဲ့ စာရင်းအင်း အချက်အလက်တွေကို ပြပြီး အလျှံခံပါတယ်။ ကလေးသုံးသန်းလောက် အာဟာရချို့တဲ့ ပြတ်လပ်မှုဒဏ်ကို ခံစားနေရတယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကိုလည်း ဖော်ပြထားပါတယ်။ ဒါပေမယ့် လျှံဒါန့်မှုဟာ (၅၀)% လျော့ကျသွားပါတယ်။ ဒါဟာ ယုတ္တိမကျပါဘူး။ လူတွေရဲ့ ရက်စရာမှုဟာ ဘေးဒုက္ခရဲ့ ပြင်းအားကို သိရင်ပိုပြီး ထက်သန်လာရမယ်လို့ ခင်ဗျားထင်နေပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ဟာ အဲ့သလို မလုပ်ဆောင်ကြပါဘူး။ စာရင်းအင်း အချက်အလက်တွေဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိတ်ခံစားချက်ကို မနှိုးဆွပေးနိုင်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် လူသားတွေက တော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိတ်ခံစားမှုကို နှိုးဆွပေးနိုင်ကြပါတယ်။

အချက်အလက်တွေကိုပြတဲ့ အစီရင်ခံစာတွေနဲ့ ဇယားဂရပ်တွေဟာ လူတွေရဲ့ စိတ်ခံစားမှုကို မနှိုးဆွပေးနိုင်ဘူးဆိုတာကို မီဒီယာတွေက သိနေကြတာ ကြာပြီ။ ဒါကြောင့် သူတို့အတွက် လမ်းညွှန်ချက်က ဇာတ်လမ်းတိုင်းမှာ မျက်နှာတစ်ခု ပါပါစေ ဆိုတဲ့ လမ်းညွှန်ချက်ပါ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုအကြောင်းကို ပြောပြဆိုရင် လူတွေက အဲ့ဒီ ကုမ္ပဏီရဲ့

စီအီးအိုကိုပဲ မြင်ယောင်တတ်ကြပါတယ်။ နိုင်ငံတစ်ခုအကြောင်းပြောရင် အဲဒီနိုင်ငံရဲ့ သမ္မတကိုပဲ မြင်ယောင်တတ်ကြပါတယ်။ ငလျင်တစ်ခုလုပ်တယ်ဆိုရင် ထိခိုက်နစ်နာခံရတဲ့သူတွေဟာ ဖြစ်ရပ်ရဲ့ မျက်နှာတွေဖြစ်လာပါတယ်။

ဒီအစွဲဟာ အဓိက ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာ တီထွင်ဖန်တီးမှုတစ်ခုဖြစ်တဲ့ ဝတ္ထုတွေ ဘာကြောင့် အောင်မြင်မှုရတယ် ဆိုတဲ့အချက်ကို ရှင်းပြပေးနိုင်ပါတယ်။ ဒီ ဝတ္ထုဆိုတဲ့ အရာက လူပုဂ္ဂိုလ်ဆိုင်ရာကိစ္စနဲ့ လူသားချင်းအပြန်အလှန်ဆက်နွှယ်မှု ကိစ္စတွေကို လူတစ်ဦးတစ်ယောက်မှာ ဖြစ်သကဲ့သို့ ဖန်တီးပြီး လူတွေရဲ့ စိတ်ထဲကို အရောက်ပို့ပေးနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ပညာရှင်တစ်ယောက်က ပြုရိတန် အင်္ဂလန်က စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ညှဉ်းပန်းနှိပ်စက်မှုနည်းစနစ်တွေ အကြောင်းကို စာတမ်းပြုစုရေးသားရင်လူတွေ စိတ်ဝင်စားကြမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒီအစား နသန်နီရယ်ဟော်သွန်းရဲ့ “ကြက်သွေးရောင် အကွေရာ” ဆိုတဲ့ ဝတ္ထုကိုကျတော့ စိတ်ဝင်စားကြပါတယ်။ စီးပွားပျက်ကပ်အကြောင်းကိုရော လူတွေစိတ်ဝင်စားကြပါသလား။ စီးပွားပျက်ကပ်အကြောင်းကို စာရင်းအင်းပညာနဲ့ ဖော်ပြမယ်ဆိုရင်တော့ ရှည်လျားတဲ့ ကိန်းဂဏန်းတွေကိုပဲ မြင်ရမှာပါ။ အဲဒီအကြောင်းကိုပဲ စတန်းဘက်စ် က “အပြစ်ဒဏ်ခံ စပျစ်သီးများ” ဆိုတဲ့ အမည်နဲ့ ဝတ္ထုရေးလိုက်တော့ လူတွေ စိတ်ဝင်စားကြပြန်ပါတယ်။

နံပုံးချပ်အားဖြင့်ပြောရရင် လူပုဂ္ဂိုလ်တွေပါဝင်တဲ့ ဇာတ်လမ်းလေးတွေနဲ့ ကြုံရပြီဆိုရင် သတိထားပါ။ အဲဒီ လူပုဂ္ဂိုလ်နောက်ကွယ်က စာရင်းအင်းဆိုင်ရာ ကိန်းဂဏန်းတွေနဲ့ ကိန်းဂဏန်းပျံ့နှံ့ ပုံတွေကို ပြပေးဖို့ တောင်းဆိုပါ။ ဒါမှသာ ဇာတ်လမ်းနဲ့ လူပုဂ္ဂိုလ်တို့ရဲ့ဆွဲခေါ်မှုနောက်ကို စီးမြောမသွားဘဲ မှန်ကန်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ချမှတ်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ အခြားသူတွေကို ခင်ဗျားအနေနဲ့ ဆွဲဆောင်ဖို့ ကြိုးပမ်းတော့မယ်ဆိုရင်လည်း ခင်ဗျားရဲ့ နည်းစနစ်မှာ ကိန်းဂဏန်းတွေထက် လူပုဂ္ဂိုလ်တွေ၊ အမည်နာမတွေနဲ့ မျက်နှာတွေ ပါဝင်နေပါစေ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ခင်ဗျားဘာတွေကို မကြည့်မိဘဲ ချန်ခဲ့သလဲဆိုတာ ခင်ဗျားဘယ်လိုမှ မသိနိုင်ပါဘူး
(အာရုံစိုက်မှု လွှဲချော်ခြင်း)

+++++

အင်္ဂလန်တောင်ပိုင်းမှာ မိုးကြိုးရွာသွန်းပြီးတဲ့အချိန် ရွာငယ်လေးတစ်ခုက မြစ်တစ်စင်းဟာ သူကမ်းပါးကိုကျော်ပြီး ရေတွေတက်လာပါတယ်။ ရဲတပ်ဖွဲ့က ချောင်းရေတိမ်တဲ့ နေရာကနေ ကားဖြတ်မောင်းသွားလို့ ရတဲ့ လမ်းကို ပိတ်လိုက်ရပြီး ကားတွေကို လမ်းကြောင်းလွှဲပေးခဲ့ပါတယ်။ ရေကျော်မှုက နှစ်ပတ်လောက်ကြာပြီး နေ့တိုင်းမှာ အနည်းဆုံး ကားတစ်စီးက လမ်းလွှဲဆိုင်းဘုတ်ကို မမြင်ဘဲ ရေထဲကို ထိုးမောင်းချသွားတတ်ပါတယ်။ ကားမောင်းသူတွေဟာ သူတို့ကားရဲ့ လမ်းညွှန်စနစ်ကိုပဲ အာရုံစိုက်ကြည့်နေကြတဲ့အတွက် ရှေ့မှာရှိနေတဲ့ လမ်းလွှဲဆိုင်းဘုတ်ကို သတိမပြုမိကြဘဲ ရေထဲကို ထိုးဆင်းသွားကြတာပါ။

(၁၉၉၀) ခုနှစ်တွေမှာ ဟားဗတ်က စိတ်ပညာရှင် ဒန်နီရာယ် ဆိုင်မွန်နဲ့ ခရစ္စတိုဖာ ချားဘရစ်တို့ဟာ ကျောင်းသားနှစ်သင်း ဘက်စကက်ဘော ဘောလုံးကို ဟိုဗက်ဒီဇက် ပစ်ပေးတာကို ရှုပ်ရှင်စိုက်ကူးထားပါတယ်။ တစ်သင်းက အမည်းရောင် တီရှပ်တွေကို ဝတ်ဆင်ထားပြီး နောက်တစ်သင်းကတော့ အဖြူရောင် တီရှပ်တွေကို ဝတ်ဆင်ထားကြပါတယ်။ ဗီဒီယိုဖိုင်တိုလေးဖြစ်တဲ့ “The Monkey Business Illusion” ဆိုတာလေးကို ယူကျူ့မှာ ကြည့်လိုရပါတယ်။ ဆက်မဖတ်ခင် တစ်ချက်လောက် ကြည့်လိုက်စေချင်ပါတယ်။ ဗီဒီယိုမှာ ကြည့်တဲ့သူတွေကို မေးထားတာက တီရှပ်အဖြူဝတ်ထားတဲ့ ကစားသမားတွေ ဘောလုံးကို ဘယ်နှကြိမ်ပစ်ပေးခဲ့တယ် ဆိုတာကို မေးထားတာပါ။ နှစ်သင်းစလုံးဟာ စက်ဝိုင်းပုံသဏ္ဌာန်နဲ့ ရွေ့လျားနေပါတယ်။ ဝင်လိုက်ထွက်လိုက် လုပ်ရင်းနဲ့ ပစ်ပေးလိုက် ပြန်ဖမ်းလိုက်လုပ်နေကြတာပါ။ ရုတ်တရက်ဆိုသလိုပဲ ဗီဒီယိုရဲ့ အလယ်မှာ ကိုယ့်ကားယားဖြစ်တာတစ်ခု ဝင်လာပါတယ်။ ဂေါ်ရီလာမျောက်ဝံတစ်ကောင်လို ဝတ်ထားတဲ့ ကျောင်းသားတစ်ယောက်က ဝိုင်းထဲကို ဝင်လာပါတယ်။ သူရင်ဘတ်ကိုသူထုပြီး ပြန်ထွက်သွားပါတယ်။ ဗီဒီယိုပြီးတဲ့အချိန်မှာ တစ်ခုခု ထူးခြားတာကို မြင်မိပါသလားလို့ မေးပါတယ်။ တစ်ဝက်လောက်သော ကြည့်သူတွေက ခေါင်းခါကြပါတယ်။ ဂေါ်ရီလာ .. ဟုတ်လား .. ဘာဂေါ်ရီလာလဲ လို့ အံ့သြတကြီးမေးကြပါတယ်။

ဒီမျောက်လုပ်ငန်း စမ်းသပ်ချက်ဟာ စိတ်ပညာနယ်ပယ်မှာ ထင်ရှားတဲ့ စမ်းသပ်ချက်တစ်ခု ဖြစ်ပြီး အဲဒီစမ်းသပ်ချက်က အာရုံစိုက်မှု လွှဲချော်ခြင်းဆိုတဲ့ အချက်ကို ဖော်ပြနေပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ရှေ့မှာ ဖြစ်ပျက်နေတာ အားလုံးကို အာရုံစိုက်မိပါတယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်ချက်ရှိနေပါတယ်။ တကယ့်လက်တွေ့မှာတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ အာရုံကျနေတဲ့ အရာလောက်ကိုပဲ သတိပြုမိကြတာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီဗီဒီယိုမှာတော့ ကျွန်တော်တို့ အာရုံစိုက်မိတဲ့ ကိစ္စဆိုတာက အဖြူရောင် အသင်းရဲ့ လှုပ်ရှားမှုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ မမျှော်လင့်ထားဘဲ ဝင်ရောက်လာပြီး ကျွန်တော်တို့ ဂရုမပြုလိုက်မိတဲ့ ကိစ္စတွေဟာ ဂေါ်ရီလာတစ်ကောင်လို့ပဲ ကြီးမားထူးခြားနေပါတယ်။

အာရုံစိုက်မှု လွှဲချော်ခြင်းဟာ စိတ်မချရတဲ့ကိစ္စဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ကားမောင်းနေစဉ်မှာ ဖုန်းပြောတာမျိုးဖြစ်ပါတယ်။ အချိန်တိုင်းမှာတော့ အဲသလို ကားမောင်းရင်း ဖုန်းပြောတာဟာ ပြဿနာမရှိသလိုပါပဲ။ ဖုန်းပြောခြင်းဟာ ကားကို ရှေ့တည့်တည့်မောင်းနှင်ခြင်း၊ ရှေ့မှာကားတွေရင် ဘရိတ်အုပ်ခြင်း တို့အပေါ်မှာ ဘာမှ ဆိုးဆိုးရွားရွား သက်ရောက်မှု မရှိပါဘူး။ ဒါပေမယ့် မမျှော်လင့်ထားတဲ့ ကိစ္စတွေ (ကားလမ်းပေါ် ကလေးတစ်ယောက် ဖြတ်ပြေးလာတာမျိုး) ဖြစ်လာတဲ့ အချိန်မှာတော့ ခင်ဗျားရဲ့ အာရုံစိုက်မှုဟာ အချိန်မီပြန်လည် တုန်ပြန်နိုင်မှာ မဟုတ်တော့ပါဘူး။ လေ့လာမှုတွေအရ ယာဉ်မောင်းသူတွေရဲ့ တုန်ပြန်မှုဟာ ဖုန်းပြောနေချိန်မှာ အရက်သေစာ သောက်စားထားတဲ့ အခြေအနေ၊ ဆေးသုံးထားတဲ့ အခြေအနေတွေမှာလိုမျိုး နှေးကွေးလေးလံသွားကြပါတယ်။ ဒါအပြင် ခင်ဗျားဟာ ဖုန်းကို လက်တစ်ဖက်နဲ့ ကိုင်ပြောသည့်ဖြစ်စေ၊ ပုခုံးနဲ့ မေးရိုးကြား ညှပ်ပြောသည့်ဖြစ်စေ၊ လက်နဲ့မကိုင်ရတဲ့ နည်းလမ်းနဲ့ ပြောသည့်ဖြစ်စေ မမျှော်လင့်တဲ့ ဖြစ်ရပ်တွေကို တုန်ပြန်မှု နှုန်းဟာ အငြင်းပွားဖွယ်ရာ ဖြစ်နေဆဲပါ။

“အခန်းထဲက ဆင်ကြီး” ဆိုတဲ့ စကားရပ်ကို ခင်ဗျားသိပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီစကားက အင်မတန်ထင်ရှားပြီး ဘယ်သူမှ မဆွေးနွေးလိုတဲ့ ကိစ္စရပ်တွေကို ရည်ညွှန်းပါတယ်။ ညစ်ညမ်းတဲ့ စကားရပ်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ဆန့်ကျင်ဘက်အနေနဲ့ “အခန်းထဲက ဂေါ်ရီလာလူဝံ” ဆိုတဲ့ စကားရပ်ကို အဓိပ္ပါယ်သတ်မှတ်နိုင်ပါတယ်။ ဘယ်လိုသတ်မှတ်မလဲ ဆိုတော့ အရေးကြီးပြီး ချက်ချင်းလုပ်ရမယ့် ကိစ္စဖြစ်ပေမယ့် ဘယ်သူမှ ဂရုမပြုမိတဲ့ ကိစ္စလို့ အဓိပ္ပါယ်သတ်မှတ်နိုင်ပါတယ်။

ဆွစ်အဲ ကုမ္ပဏီရဲ့ ကိစ္စကိုကြည့်ပါ။ လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်ဖို့အတွက် အာရုံစိုက်လွန်းအားကြီးပြီး ကုမ္ပဏီရဲ့ ငွေသားစီးဆင်းမှုခန်းခြောက်နေတာကို ဂရုမပြုမိလိုက်ကြတဲ့ အတွက် (၂၀၀၁) ခုနှစ်မှ ဒေဝါလီခံသွားရတဲ့ ကုမ္ပဏီဖြစ်ပါတယ်။ ဘာလင်တံတိုင်းမြို့ကျမှုကို ဖြစ်သွားစေတဲ့ အရှေ့အုပ်စုအသင်း ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှု မှားယွင်းမှုကို ကြည့်ပါ။ ဘက်တွေ အပေါ်ကျရောက်နိုင်တဲ့ ဘေးအန္တရာယ်တွေကိုလည်း (၂၀၀၇) မတိုင်မီအထိ ဘယ်သူမှ အာရုံမစိုက်ခဲ့ကြပါဘူး။ အဲဒီ ဂေါ်ရီလာလူဝံလိုမျိုး ကိစ္စရပ်တွေဟာ ကျွန်တော်တို့ ရှေ့မှာ ပေါ်ပေါ်လာတတ်ပေမယ့်လည်း ကျွန်တော်တို့ဟာ အဲဒါတွေကို ဂရုမပြုမိတတ်ကြပါဘူး။

ထူးခြားတဲ့ ကိစ္စရပ်အားလုံးနဲ့ လွဲချော်တာက ပြဿနာမဟုတ်ပါဘူး။ ရှင်းရခက်တဲ့ ပြဿနာက ကျွန်တော်တို့ သတိမပြုမိတဲ့ ကိစ္စရပ်တိုင်းဟာ ကျွန်တော်တို့ မသိတဲ့ ကိစ္စတွေ အဖြစ် ကျန်ရစ်ခဲ့တာပါပဲ။ ဒါကြောင့်ပဲ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ ဘာတွေကို မကြည့်မိဘဲ ချန်ခဲ့တာလဲဆိုတာကို ဘယ်လိုမှ မသိနိုင်ကြတာပါ။ အဲသလိုနဲ့ပဲ ကျွန်တော်တို့ဟာ အရေးကြီးတဲ့ ကိစ္စရပ်အားလုံးကို ဂရုပြုမိကြပါတယ်ဆိုတဲ့ အင်မတန် အန္တရာယ်ကြီးမားတဲ့ အစွဲမှားကြီးထဲကို ကျရောက်သွားကြတာပါ။

ဒါကြောင့် အချိန်တိုင်းမှာ အာရုံစိုက်မှု လွဲချော်ခြင်း အစွဲမှားကနေ ကင်းလွတ်နေစေဖို့ ကြိုးပမ်းပါ။ ဖြစ်နိုင်ချေတွေအားလုံးနဲ့ မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ ထင်ရတဲ့ ကိစ္စတွေကိုလည်း မြင်အောင် ရှုကြည့်ပါ။ မမျှော်လင့်တဲ့ ဘာကိစ္စတွေ ဖြစ်လာနိုင်မလဲ ဆိုတာကိုလည်း အမြဲသုံးသပ်ပါ။ ဖြစ်နေတဲ့ ကိစ္စရပ်တစ်ခုရဲ့ ဘေးဖက်နဲ့ နောက်ကွယ်မှာ ဘာတွေ ပုန်းရိနေဦးမလဲ ကြည့်ပါ။ ဘယ်သူမှ မထိတွေ့ မကိုင်တွယ်ဘဲ ချန်ထားတဲ့အရာ ဘာတွေရှိနိုင်မလဲ။ ဆူညံသံတွေကို တုန်ပြန်သလောက် တိတ်ဆိတ်မှုကိုလည်း အာရုံစိုက်ပါ။ အလယ်ဗဟိုကိုသာမက အပြင်ဖက်မျက်နှာပြင်ကိုလည်း စစ်ဆေးပါ။ မတွေးမိနိုင်တဲ့ အရာတွေကို တွေးပါ။ ဖြစ်လေ့မရှိဘဲ ကြီးကြီးမားမားဖြစ်လာတာတို့ အရာတွေ ရှိပါတယ်။ အဲဒါတွေကို ကျွန်တော်တို့ မမြင်ကြသေးတာ ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ထူးခြားပြီး ကြီးမားတယ်ဆိုတိုင်းလဲ မြင်နိုင်တာမဟုတ်တာ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ထူးခြားပြီး ကြီးမားတဲ့ ကိစ္စတွေကိုတော့ မျှော်လင့်ထားပါ။

#The_art_of_thinking_clearly

#Rolf_Dobelli

ကြားလုံး

(မဟာဗျူဟာ မှားယွင်းခင်းကျင်းခြင်း)

+ + + + +

ခင်ဗျားအင်မတန်လုပ်ချင်နေတဲ့ အလုပ်တစ်ခုကို လျှောက်ထားတယ်ဆိုကြပါစို့။ အလုပ်လျှောက်ဖို့ ကိုယ်ရေးအကျဉ်းကို ခင်ဗျား ကောင်းကောင်းပြင်ဆင်နေပါတယ်။ အင်တာဗျူး ဖြေတဲ့အချိန်မှာလည်း ခင်ဗျားရဲ့ အားနည်းချက်တွေ မေးမှန်ပျောက်ကွယ်အောင် ခင်ဗျားရဲ့ အားသာချက်နဲ့ အောင်မြင်မှုတွေကို ခင်ဗျား ဇောင်းပေးပြီး ဖြေပါတယ်။ ကုန်ကျစရိတ်ကို (၃၀) % လျော့ချပြီး အရောင်းကို (၃၀) % တိုးအောင်လုပ်ပေးနိုင်မလားလို့ သူတို့က မေးတဲ့အချိန်မှာလည်း ခင်ဗျားဟာ တည်ငြိမ်ပြီး ယုံကြည်မှု အပြည့်ရှိတဲ့လေသံနဲ့ “ဖြစ်ပြီလို့သာ မှတ်လိုက်ပါတော့” လို့ ဖြေလိုက်ပါတယ်။ ခင်ဗျားအတွင်းစိတ်ထဲမှာ မရေမရာဖြစ်နေပြီး ခင်ဗျားဦးကောက်ကလည်း အဲဒါကြီးဖြစ်အောင် ဘယ်လိုလုပ်ရပါ့မလဲလို့ အပြင်းအထန် တွေးတောနေပေမယ့်လည်း ခင်ဗျားဟာ အလုပ်ရရှိအတွက် ဖြေရမယ့်ပုံစံအတိုင်း အပြည့်အဝဖြေခဲ့ပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ အင်တာဗျူး မှာ အထင်အမြင်အကောင်းဆုံးရအောင်ဖြေပြီး နောက်ကိစ္စနောက်မှ ကြည့်လုပ်မယ်လို့ တွေးခဲ့ပါတယ်။ မတင်မကျ ကြည့်ကောင်းအောင်လေး ဖြေခဲ့မယ်ဆိုရင်လည်း ခင်ဗျားဟာ အင်တာဗျူးကို ကျော်လွှားနိုင်မယ်ဆိုတာကိုလည်း ခင်ဗျားသိပါတယ်။

ခင်ဗျားဟာ စာနယ်ဇင်းသမားတစ်ယောက်ဖြစ်ပြီး အင်မတန်ကောင်းမွန်တဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်ရေးဖို့ အိုင်ဒီယာရှိထားတယ်ဆိုကြပါစို့။ ခင်ဗျားရေးမယ့် အကြောင်းအရာက လူတိုင်း စိတ်ဝင်စားနေတဲ့ ကိစ္စတစ်ခုပါ။ ခင်ဗျားဟာ ကြိုတင်ငွေ လုံလုံလောက်လောက်ထုတ်ပေးမယ့် ထုတ်ဝေသူကို လိုက်ရှာပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီထုတ်ဝေသူက ခင်ဗျားပြီးနိုင်မယ့် အချိန်ကို သိချင်ပါတယ်။ သူက သူ့မျက်မှန်ကို ချွတ်လိုက်ပြီး ခင်ဗျားကို မေးပါတယ်။ “စာမူကို ကျွန်တော် ဘယ်တော့လောက် ရနိုင်မလဲ .. ခြောက်လ အတွင်း ပြီးနိုင်မလားဗျ” ..။ ခင်ဗျား တံတွေးမြဲချလိုက်ပါတယ်။ အရင်က စာအုပ်ရေးရင် သုံးနှစ်လောက်ကြာအောင် အချိန်ယူပြီး ခင်ဗျားရေးပါတယ်။ ဒါပေမယ့် “ဖြစ်ပြီလို့ သာမှတ်လိုက်ပါတော့” လို့ ခင်ဗျား ပြန်အဖြေပေးလိုက်ပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာတော့ ခင်ဗျား မလိမ့်ချင်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် အဲသလို မဖြေရင်လည်း ကြိုတင်ငွေကို ရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ စာချုပ်ချုပ်ပြီးသွားတဲ့အချိန်မှာ ခင်ဗျားရဲ့ ဘဏ်စာရင်းထဲကို ငွေတွေ ဝင်လာပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ ထုတ်ဝေသူတွေနဲ့ ပြဿနာမတက်အောင် အမြဲ ရှောင်ရှားနိုင်ပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ စာရေးဆရာဖြစ်တဲ့အတွက် ဇာတ်လမ်းတွေ ဖန်တီးတဲ့နေရာမှာ တော်ပါတယ်။

တရားဝင် အသုံးအနှုန်းအရတော့ ဒီလို အပြုအမူမျိုးကို မဟာဗျူဟာ မှားယွင်းခင်းကျင်းခြင်းလို့ ခေါ်ပါတယ်။ ဘေးကျပ်နံကြပ် ကြုံလေလေ ခင်ဗျားဟာ ပိုပြီး ပိုပိုသာသာ ပြောမိလေ ပါ။ မဟာဗျူဟာ မှားယွင်းခင်းကျင်းခြင်းဟာ နေရာတိုင်းမှာတော့ အလုပ်မဖြစ်ပါဘူး။ ခင်ဗျားရဲ့ မျက်စိဆရာဝန်က ခင်ဗျားကို ကောင်းကောင်းပြန်မြင်ရပါစေမယ်လို့ ငါးကြိမ် ဆက်တိုက် ကတိပေးပြီး အကြိမ်တိုင်း အကြိမ်တိုင်းမှာလည်း ပိုပို ဆိုးလာတဲ့အခါမှာ ခင်ဗျားဟာ တစ်ချိန်ချိန်မှာတော့ သူ့ကို စိတ်ကုန်သွားမှာပါ။ တစ်ကြိမ် တစ်ခါတည်းသာ ကြုံရမယ့် ထူးခြားတဲ့ အခြေအနေမျိုးမှာတော့ မဟာဗျူဟာ မှားယွင်းခင်းကျင်းခြင်းကို စမ်းကြည့်သင့်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် အပေါ်မှာ တင်ပြခဲ့တဲ့ အင်တာဗျူးလိုမျိုး ကိစ္စတွေမှာပေါ့။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ခင်ဗျားကို ကြိမ်ဖန်များစွာ ငှားရမ်းနေမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒါဟာ တစ်ခါတည်းသာ ကြုံရမယ့် ငှားမယ်/မငှားဘူး ဆုံးဖြတ်ရတဲ့ ကိစ္စမျိုးဖြစ်ပါတယ်။

မဟာဗျူဟာ မှားယွင်းခင်းကျင်းခြင်းကြောင့် ဒုက္ခအရောက်နိုင်ဆုံးကတော့ အင်မတန်ကြီးမားတဲ့ ပရောဂျက်ကြီးတွေဖြစ်ပါတယ်။ အဲသလို ပရောဂျက်ကြီးတွေမှာဆိုရင် ..

- (က) တာဝန်ယူ၊ တာဝန်ခံမှုဟာ ရှုပ်ထွေးနေတတ်ပါတယ် (ဥပမာ - ပရောဂျက်ကို တာဝန်ယူနေတဲ့ အစိုးရဟာ အာဏာမရှိတော့တာမျိုး ဖြစ်တတ်ပါတယ်)
- (ခ) လုပ်ငန်းအဖွဲ့ များစွာပါဝင်နေပြီး အပြန်အလှန် လက်ညှိုးထိုး အပစ်တင်လို့ရတဲ့ အခြေအနေမျိုးတွေ ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်
- (ဂ) ပြီးဆုံးရမယ့် ရက်က အင်မတန် ရှည်လျားနေတတ်ပါတယ်

ပရောဂျက်ကြီးတွေအကြောင်းကို အောက်စဖို့ဒ်က ပါမောက္ခ ဘန် ဖရိုင်းဘာဂျီ ထက်ဘယ်သူမှ ပိုပြီး မသိပါဘူး။ ကုန်ကျစရိတ်နဲ့ ပြီးဆုံးရမယ့်ရက်ဟာ ဘာကြောင့် အမြဲတမ်း လိုလို သတ်မှတ်ထားတာထက် ကျော်ကျော်သွားရတာလဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒီ ပရောဂျက်ကို ရရှိအတွက် ကုမ္ပဏီတွေက အပြိုင်အဆိုင် လျှော့ချပြီး တင်ဒါပြိုင်ခဲ့ကြတာကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။ တင်ဒါစာရွက်ပေါ်မှာ အားလုံးက အကောင်းဆုံးဖြစ်ချင်နေတာကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ တင်ဒါနိုင်ဖို့ တစ်ခုတည်းကိုသာ ဦးတည်ပြီး ပြိုင်ခဲ့ကြလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချက်ကို ဖရိုင်းဘာဂျီက “ပြောင်းပြန် ဒါဝင်ပါဒ်” လို့ခေါ်ပါတယ်။ ကြားလုံး အထုတ်နိုင်ဆုံးသူဟာ ပရောဂျက်ကို ရမှာပါ။ မဟာဗျူဟာ မှားယွင်းခင်းကျင်းခြင်းဟာ မျက်နှာပြောတိုက်ပြီး လိမ်လည်ပြောခြင်းလား။ ဟုတ်လည်းဟုတ်တယ်။ ဟုတ်လည်း မဟုတ်ပါဘူး။ မိန်းကလေးတွေ မိတ်ကပ်လိမ်းတာဟာ လိမ်လည်လှည့်ဖျားခြင်းလား။ ပွဲတစ်ခုတက်ဖို့ ပိုရှေးကား ငှားစီးတဲ့သူတွေဟာ လူလိမ်တွေလား။ ဟုတ်လည်းဟုတ်တယ်။ ဟုတ်လည်း မဟုတ်ပါဘူး။ ဓမ္မဗိဇ္ဇာန်ကျကျပြောရရင်တော့ အဲဒါတွေဟာ လိမ်လည်လှည့်ဖျားမှုတွေပါပဲ။ ဒါပေမယ့် အဲဒါတွေကို လူမှုဗေဒအရ လက်ခံကြပါတယ်။ ဒါတွေအတွက် စိတ်မပျက်ကြပါဘူး။ မဟာဗျူဟာ မှားယွင်းခင်းကျင်းခြင်းအတွက်လည်း ထိုနည်းတူပါပဲ။

ကိစ္စအတော်များများအတွက်တော့ မဟာဗျူဟာ မှားယွင်းခင်းကျင်းခြင်းဟာ အန္တရာယ်မဖြစ်စေပါဘူး။ ဒါပေမယ့်လည်း ခင်ဗျားကျန်းမာရေးနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ကိစ္စတွေနဲ့ ဝန်ထမ်းရွေးချယ်ခန့်ထားဖို့ ကိစ္စတွေမှာတော့ သတိနဲ့ ကာကွယ်ပါ။ ဒါကြောင့် ခင်ဗျား လူတစ်ယောက် (အဆင့်မြင့် အလုပ်တစ်ခုကို လာလျှောက်သူ၊ စာရေးဆရာ၊ မျက်စိ ဆရာဝန်) နဲ့ ဆက်ဆံတဲ့အခါမှာ သူတို့ပြောသမျှအကုန်ကို လက်မခံပါနဲ့။ သူတို့ရဲ့ အတိတ်က စွမ်းဆောင်ချက်တွေကို လေ့လာပါ။ ပရောဂျက်တွေအတွက် ဆိုရင်တော့ အလားတူ ပရောဂျက်တွေရဲ့ ကြာချိန်၊ ကုန်ကျစရိတ်နဲ့ အကျိုးအမြတ်တွေကို လေ့လာသုံးသပ်ပါ။ အရမ်းကောင်းလွန်းနေတဲ့ အဆိုပြုလွှာတွေကို ဆိုရင် သတိထားပါ။ အစီအမံတွေကို အခွဲကင်းကင်း ဆုံးဖြတ်နိုင်ဖို့ စာရင်းကိုင်တစ်ယောက်နဲ့ တိုင်ပင်သင့်ရင် တိုင်ပင်ပါ။ စာချုပ်ထဲမှာ ပိုသွားတဲ့ ကြာချိန်တွေနဲ့ ကုန်ကျစရိတ်တွေအတွက် အပြစ်ဒဏ်ပေး အရေးယူပါမယ် ဆိုတဲ့ အချက်တစ်ချက် ထည့်သွင်းထားပါ။ ပိုပြီး စိတ်ချလုံခြုံဖို့ရာအတွက် ပရောဂျက်အတွက် ငွေထည့်တာတွေကို ကိုယ့်ငွေကိုယ် ပြန်ထုတ်ယူလို့ရတဲ့ စာရင်းတွေမှာပဲ ထည့်ပေးထားပါ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ပိတ်တဲ့ခလုတ်က ဘယ်နားမှာလဲ
(စဉ်းစားလွန်ခြင်း)

+++

တစ်ခါတုန်းက ဉာဏ်ရည်ထက်မြက်တဲ့ ကင်းခြေများတစ်ကောင် ရှိပါတယ်။ စားပွဲရဲ့ အစွန်းမှာထိုင်ရင်း ဟိုကြည့်ဒီကြည့် ကြည့်လိုက်တဲ့အခါမှာ အခန်းရဲ့ တစ်ဖက်ထောင့်မှာ အရသာရှိတဲ့ သကြားခဲတွေကို သူတွေ့ပါတယ်။ သူဟာ ဉာဏ်ထက်မြက်သူဖြစ်တာကြောင့် အဲဒီ သကြားခဲဆိုတာကိုရောက်ဖို့ အကောင်းဆုံးလမ်းကြောင်းကို တွက်ချက်ပါ တယ်။ ဘယ်စာဆွဲခြေထောက်ကနေ သူဆင်းရမလဲ။ ဘယ်ဖက်လား ညာဖက်လား။ ပြီးတော့ ပြန်လာတဲ့အခါမှာ စားပွဲရဲ့ ဘယ်ခြေထောက်ကနေ ပြန်တက်ရမလဲ။ နောက် တဆင့်အနေနဲ့ ဘယ်ခြေထောက်ကို သူပထမဆုံး စလှမ်းရမလဲ စဉ်းစားပါတယ်။ ပြီးတော့ အခြားခြေထောက်တွေက ဘယ်လို လိုက်လျှောက်ရမလဲ စသဖြင့် သူစဉ်းစားပါ တယ်။ သူဟာ သင်္ချာပညာမှာ ကျွမ်းကျင်သူဖြစ်တာကြောင့်လည်း ကိန်းရှင်တွေ အားလုံးကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားပြီး အကောင်းဆုံး လမ်းကြောင်းကို တွက်ထုတ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးမှာတော့ သူဟာ ပထမခြေလှမ်းကို စလှမ်းလိုက်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့်လည်း သူဟာ သူ့ရဲ့ တွက်ချက်မှုနဲ့ စူးစိုက်အဖြေရှာမှုထဲမှာ နှစ်မြောနေသေးတဲ့အတွက် ရှေ့ဆက်မတိုးနိုင်ဖြစ်ပြီး နောက်ဆုံးမှာတော့ သကြားဆီမရောက်၊ မစားလိုက်ရတော့ဘဲ အငတ်ဘေးဆိုက်သွားပါတော့တယ်။

(၁၉၉၉) ခုနှစ် ဗြိတိန် အိုးပင်း ဂေါက်သီးရိုက်ပြိုင်ပွဲမှာ ပြိုင်သစ်ဂေါက်သီးရိုက်သမား ယန်း ဗန်ဒီ ဗယ်လီဒီဟာ နောက်ဆုံးကျင်းရောက်သည့်အထိ အမှားအယွင်းမရှိ ရိုက်နိုင် ခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ အားလုံးထက် သုံးချက်လျှော့ရိုက်ပြီး ဦးဆောင်နေပါတယ်။ နောက်ဆုံးကျင်းမှာ အေးအေးဆေးဆေးရိုက်ပြီး ဒဗယ်ဘိုဂီ (သတ်မှတ်ချက်ထက် နှစ်ချက် လျှော့ရိုက်) ရနိုင်ပါတယ်။ ကလေးကစားတာလောက်ကို လွယ်ကူလှပါတယ်။ ဒီပွဲမှာ အနိုင်ရပြီး ပြိုင်ပွဲကြီးတစ်ခုကို ဝင်ခွင့်ရဖို့က မိနစ် အနည်းငယ်ပဲလိုတော့ပါတယ်။ သူ လုပ်ဖို့လိုတာလေးတစ်ခုက နောက်ဆုံးကျင်းကို သူ့ရိုက်နေကျ ရိုက်ချက်အတိုင်း ရိုက်နိုင်ရုံလေးပဲ လိုတော့တာပါ။ ဒါပေမယ့် ဗန်ဒီ ဗယ်ဒီဟာ တွေ့စေပြီး ရပ်နေပါတယ်။ သူ နဖူးပေါ်မှာလည်း ချွေးသီးချွေးပေါက်တွေ ထွက်လာနေပါတယ်။ သူဟာ ၈ ကစားခါစ ကစားသမားတစ်ယောက်လို ဖြစ်နေပါတယ်။ သူ့ရိုက်လိုက်တဲ့အခါမှာ ဘောလုံးဟာ ကျင်းနဲ့ ပေ (၂၀) လောက်ကွာတဲ့ ချုံဖုတ်ထဲကို ရောက်သွားပါတယ်။ အဲဒီသလိုနဲ့ သူဟာ စိတ်ရှုပ်ထွေးမှုတွေ ဖြစ်လာပါတယ်။ နောက်ထပ်ရိုက်ချက်ကလည်း ထူးပြီးကောင်း မလာပါဘူး။ သူ့ရိုက်လိုက်တဲ့ ဘောလုံးဟာ ခူးခေါင်းလောက်မြင့်တဲ့ မြက်တောထဲကို ရောက်သွားပြန်ပါတယ်။ အဲဒီနောက်မှာ ဘောလုံးဟာ ရေထဲကို ကျသွားပါတယ်။ သူဟာ သူ့ဖိနပ်ကိုချွတ်ပြီး ရေကန်ထဲဆင်းကာ ကန်ထဲကနေ ရိုက်ဖို့ ကြိုးစားပါတယ်။ ဒါပေမယ့် နောက်ဆုံးမှာတော့ ရေထဲကနေ မရိုက်တော့ပဲ ပစ်ဒဏ်ဘောခံပြီး ဘောလုံး ကို ကုန်းပေါ် ပြန်တင်လိုက်ဖို့ပဲ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပါတယ်။ နောက်ရိုက်ချက်ကလည်း ဘောလုံးကို သဲကျင်းထဲရောက်သွားစေပါတယ်။ သူ့ရဲ့ ခန္ဓာကိုယ်လှုပ်ရှားမှုတွေက စရိုက် ခါစ လူတစ်ယောက်လိုကို ဖြစ်နေတာပါ။ နောက်ဆုံးမှာတော့ မြက်ခင်းပေါ်ကို ရောက်အောင် တင်နိုင်ခဲ့ပြီး ခုနှစ်ချက်မြောက်မှာတော့ ကျင်းဝင်သွားခဲ့ပါတယ်။ ဗန်ဒီ ဗယ်ဒီ ဟာ ဗြိတိန် အိုးပင်းမှာ ရှုံးနိုင်ခဲ့ပြီး အားကစားသမိုင်းမှာတော့ သုံးချက်လျှော့ရိုက်ပြီး ရှုံးနိုင်ခဲ့သူအဖြစ် အမည်ဆိုးနဲ့ သမိုင်းတွင်သွားပါတယ်။

(၁၉၈၀) ခုနှစ်တွေမှာ စားသုံးသူ အစီရင်ခံချက် ရေးသားတင်ပြဖို့အတွက် အတွေ့အကြုံရှိတဲ့ အရသာ မြည်းစမ်းသူတွေကို မတူညီတဲ့ စတော်ဘယ်ရီ ဂျယ်လီ (၄၅) မျိုးကို မြည်းစမ်းစေပါတယ်။ နှစ်အနည်းငယ် ကြာပြီးတဲ့နောက်မှာတော့ စိတ်ပညာ ပါမောက္ခ တင်မိုသီ ဝီလ်ဆန်နဲ့ ကျွန်သန့် စကူးလာ တို့ဟာ အဲဒီစမ်းသပ်မှုကို ဝါရှင်တန် တက္ကသိုလ်က ကျောင်းသားတွေနဲ့ အစားထိုးပြီး ထပ်မံပြုလုပ်ပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ လုံးဝနီးပါး ထပ်တူညီပါတယ်။ ကျွမ်းကျင်သူတွေနဲ့ ကျောင်းသားတွေဟာ အမျိုးအစား တူညီတဲ့ ဂျယ်လီကိုပဲ ကြိုက်နှစ်သက်တယ်လို့ ရွေးချယ်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒါဟာ ဝီလ်ဆင် စမ်းသပ်မှုရဲ့ ပထမပိုင်းပဲ ရှိပါသေးတယ်။ သူဟာ အဲဒီစမ်းသပ်မှုကို ပထမ ကျောင်းသားတွေနဲ့ မတူတဲ့ ဒုတိယ ကျောင်းသားအုပ်စုနဲ့ ထပ်စမ်းသပ်ပါတယ်။ ဒီတစ်ကြိမ်မှာတော့ ကျောင်းသားတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ရွေးချယ်မှုအတွက် အသေးစိတ်မေးမြန်း ထားတဲ့ မေးခွန်းလွှာတွေကို ဖြည့်စွက်ရပါတယ်။ အဲသလို ပြောင်းလဲလိုက်တဲ့အချိန်မှာ ရလဒ်တွေဟာ အရင်စမ်းသပ်ချက်က ရလဒ်တွေနဲ့ ကွဲပြားခြားနားကုန်ပါတယ်။ အရင် စမ်းသပ်ချက်တွေမှာ အကောင်းဆုံးလို့ ရွေးထားခဲ့တဲ့ ဂျယ်လီတွေဟာ စာရင်းရဲ့ အောက်ခြေကို ရောက်ကုန်ပါတယ်။

အဓိကအချက်က ခင်ဗျား အလွန်အမင်းစဉ်းစားတဲ့အချိန်မှာ ခင်ဗျားရဲ့ ခံစားချက်ကို ပြန်သိမြင်နိုင်တဲ့ ဉာဏ်ပညာဟာ ကမောက်ကမတွေဖြစ်ကုန်ပါတယ်။ ဒီအချက်ဟာ အနည်းငယ် ဣန္ဒြေဆန်ကောင်းဆန်နေပါလိမ့်မယ်။ ကျွန်တော့်လို ကြောင်းကျိုးကျကျ စဉ်းစားနိုင်ဖို့ ရေးသားတဲ့လူတစ်ယောက်က အဲသလို ဣန္ဒြေဆန်တယ်လို့ ပြောတော့ ခင်ဗျား အံ့သြမိပါလိမ့်မယ်။ ဣန္ဒြေဆန်တယ်လို့ပြောပေမယ့် တကယ်တော့ အဲဒါဟာ ဣန္ဒြေ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျိုးကြောင်း ညီညွတ်တဲ့ အတွေးတွေလို့ပဲ စိတ်ခံစားမှုတွေဟာ လည်း ဦးကောက်ထဲမှာ ဖွဲ့တည်ပါတယ်။ ကျိုးကြောင်းညီညွတ်တဲ့ အတွေးနဲ့ စိတ်ခံစားမှုဆိုတာတွေဟာ ဦးကောက်ရဲ့ သတင်းအချက်အလက် ထုတ်လုပ်မှုဖြစ်စဉ်ရဲ့ ကွဲပြားခြားနားမှုသာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဦးကောက်ထဲမှာ စိတ်ခံစားမှုတွေက အရင်ဖြစ်တည်ပါတယ်။ စိတ်ခံစားမှုဆိုတာဟာ ကြောင်းကျိုးညီညွတ်တဲ့ အတွေးထက် နိမ့်ပါးတဲ့အရာ တော့မဟုတ်ပါဘူး။ တစ်ခါတစ်ရံမှာ စိတ်ခံစားမှုကတောင်မှ ပိုပြီး ကောင်းမွန်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကိုဖြစ်စေတတ်ပါတယ်။

ဒီမှာ မေးစရာမေးခွန်းတစ်ခု ပေါ်လာပါတယ်။ ဘယ်အချိန်မှာ ဦးခေါင်းကို နားထောင်မလဲ ဘယ်အချိန်မှာ နှလုံးသားကို နားထောင်မလဲ ဆိုတဲ့ မေးခွန်းပါ။ အလွယ်မှတ်ဖို့ ကတော့ လက်တွေ့လုပ်ဆောင်ရတဲ့ ကိစ္စမျိုးတွေ (ဥပမာ မော်တော်ကားမောင်းရတာမျိုး၊ ကင်းဦးကောက်ရဲ့ အဖြစ်လိုမျိုး၊ ဗန်ဒီ ဗယ်ဒီလို ဂေါက်ရိုက်တာမျိုး၊ ဂီတ တူရိယာ တစ်ခုကို ကျွမ်းကျင်အောင် လေ့ကျင့်ရတာမျိုး)၊ အကြိမ်တစ်ထောင်လောက် အမေးခံရတဲ့ မေးခွန်းကို ဖြေတာမျိုး (ဝါးရင်း ဘတ်ဖတ်ရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှု စက်ဝန်း ကို သတိရပါ) တွေမှာ စိတ်ခံစားမှုကို အသုံးပြုပါ။ အသေးစိတ်အချက်အလက်တွေကို စဉ်းစားတွက်ထုတ်မနေပါနဲ့။ အဲသလို အခြေအနေတွေမှာ အသေးစိတ်အချက်အလက်တွေကို စဉ်းစား သုံးသပ် တွက်ချက်နေခြင်းက ခင်ဗျားရဲ့ ထိုးထွင်းဆုံးဖြတ်နိုင်စွမ်းကို ကျဆင်းစေပြီး အခက်အခဲတွေနိုင်ပါတယ်။ ကျောက်ခေတ်က ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဘိုးဘေးတွေဟာ လည်း ဒီလို စိတ်ခံစားမှုနဲ့ ဆုံးဖြတ်ရတဲ့ ကိစ္စတွေကို ကြုံခဲ့ရပါတယ်။ ဘယ်ဟာတွေက စားလို့ရတဲ့အရာတွေလဲ ဆုံးဖြတ်ရတဲ့ ကိစ္စတွေ၊ ဘယ်သူက မိတ်ဆွေကောင်းဖြစ်မလဲ ဆုံးဖြတ်ရတာတွေ၊ ဘယ်သူကို ယုံကြည်ရမလဲ ဆုံးဖြတ်ရတဲ့ ကိစ္စတွေမှာ ကျွန်တော်တို့ ဘိုးဘေးတွေဟာ စိတ်ခံစားမှုကိုပဲ အသားပေးပြီး ဆုံးဖြတ်ခဲ့ကြရတာပါ။ ဒါကြောင့်

အဲသလို ကိစ္စတွေကို ဆုံးဖြတ်ဖို့ရာ ကျွန်တော်တို့မှာ ဘယ်သူမှ သင်မပေးရဘဲ တတ်မြောက်လာတဲ့ စိတ်ခံစားမှုဆိုင်ရာ နည်းစနစ်တွေ ရှိနေပါတယ်။ အဲဒီစိတ်ခံစားမှုဟာ အဲသလို အခြေအနေတွေမှာ ကြောင်းကျိုးဆင်ခြင်တတ်တဲ့ ဉာဏ်ပညာထက် ပိုမိုအလုပ်ဖြစ်ပါတယ်။ ရှုပ်ထွေးတဲ့ ကိစ္စတွေ (ဥပမာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ) မှာတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိတ်ခံစားမှုဟာ အလုပ်မဖြစ်ပါဘူး။ ဆင်ကတိုးတက်မှုဖြစ်စဉ်ဟာ အဲသလို ကိစ္စတွေကို ဆုံးဖြတ်ဖို့ရာအတွက် ကျွန်တော်တို့ ဦးကောက်တွေကို မပြင်ဆင်ပေးခဲ့ပါဘူး။ အဲသလို ကိစ္စမျိုးတွေမှာတော့ ကြောင်းကျိုးဆင်ခြင်တတ်တဲ့ ဉာဏ်ပညာကိုသာ အသုံးပြုပါ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ခင်ဗျားဘာကြောင့်အလွန်အမင်းပြင်ဆင်မှုလုပ်နေသလဲ
(စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းအဖွဲ့မှား)

+++

မနက်တိုင်းမှာ ခင်ဗျားဟာ လုပ်ဆောင်ရမည့် စာရင်းကို ချရေးပါတယ်။ ညနေစောင်းတဲ့အခါမှာ ရေးထားတဲ့စာရင်းအားလုံးကို ပြီးစီးကြောင်း ခြစ်ပစ်နိုင်ခဲ့ရလား။ နေ့တိုင်းပြီး သလား။ တစ်ရက်ခြားတစ်ခါပြီးသလား။ တစ်ပတ်တစ်ခါ ပြီးသလား။ ခင်ဗျားဟာ ပုံမှန် အများစုသောသူတွေလိုပဲ ဆိုရင်တော့ တစ်လတစ်ခါလောက်ပဲ အဲသလိုမျိုး ပြီးစီးပါ လိမ့်မယ်။ တခြားတစ်နည်းပြောရရင်တော့ ခင်ဗျားဟာ သဘာဝကျကျပဲ အလွန်အမင်း ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် ပြင်ဆင်မှု လုပ်နေတဲ့သူ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါထက် ပိုပြောရမယ် ဆိုရင်တော့ ခင်ဗျားရဲ့ စီမံကိန်းတွေဟာ လိုတာထက်ပိုပြီး ကြီးကျယ်ခမ်းနားနေတာပါပဲ။ ခင်ဗျားဟာ စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အကျွမ်းတဝင်မရှိပဲသူဆိုရင်တော့ အဲသလို အမှားမျိုးဟာ ခွင့်လွှတ်နိုင်လောက်တဲ့ အမှားမျိုးပါ။ ဒါပေမယ့် ခင်ဗျားဟာ လုပ်ဆောင်ရန်စာရင်းကို နှစ်ပေါင်းများစွာ လုပ်နေသူ တစ်ယောက်ဖြစ်ရင်တော့ ကိုယ့် စွမ်းဆောင်ရည်ကိုယ် သေချာသိပြီး စီမံကိန်းကို နေ့စဉ်ပြင်ဆင် ဖြည့်စွက်နေရတာမျိုးကို ရှောင်ရှားနိုင်ပါမယ်။ အခြားနယ်ပယ်တွေမှာတော့ အတွေ့အကြုံကနေ သင်ယူနိုင် ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် စီမံကိန်းရေးဆွဲသူတွေကတော့ အတွေ့အကြုံကနေ အလွယ်တကူ မသင်ယူနိုင်ကြပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ ခင်ဗျားရဲ့ ရည်မှန်းချက်ဟာ ကြီးမား လွန်းနေပေမယ့် စီမံကိန်းထဲမှာ ပါတဲ့ အချက်အားလုံးဟာ ချန်လှပ်ထားလို့ မရတဲ့အရာတွေဖြစ်ပြီး အကုန်လုံးကို တူညီတဲ့ အရေးပါမှုထားမိနေကြလို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချက် ကို ဒန်နီရာယ် ခါနီမန်းက စီမံကိန်း ရေးဆွဲခြင်း အဖွဲ့မှားလို့ ခေါ်ပါတယ်။

စာသင်နှစ်ရဲ့ နောက်ဆုံးမှာ ကျောင်းသားတိုင်းဟာ ဘွဲ့ယူစာတမ်းတွေ ရေးသားကြရပါတယ်။ ကနေဒါနိုင်ငံသား စိတ်ပညာရှင် ရော်ဂျာ ဘူလာလာနဲ့ သူ့ရဲ့ သုတေသနအဖွဲ့ဟာ နောက်ဆုံးနှစ်ကျောင်းသားတွေကို စာတမ်းတင်ဖို့ နောက်ဆုံးရက်နှစ်ခုကို သူတို့ကိုယ်တိုင် သတ်မှတ်ပေးဖို့ ညွှန်ကြားခဲ့ပါတယ်။ ပထမ တစ်ရက်က တကယ်ဖြစ်နိုင်လောက် တဲ့ “လက်တွေ့ကျ” တဲ့ရက် ဖြစ်ပြီး နောက်တစ် ရက်ကတော့ “အဆိုးဆုံး အခြေအနေ” ဆိုတဲ့ ရက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ ကျောင်းသားတွေရဲ့ (၃၀)% ကပဲ လက်တွေ့ကျတဲ့ နောက်ဆုံးရက်မှာ ပြီးစီးကြပါတယ်။ ပျမ်းမျှအားဖြင့်တော့ ကျောင်းသားတွေဟာ လက်တွေ့ကျတဲ့ရက် ဆိုတာထက် အချိန် (၅၀)% လောက်ပိုမို လိုအပ်ပြီး အဆိုးဆုံး အခြေအနေ ဆိုတဲ့ ရက်ထက် (၇) ရက်လောက် ပိုမို လိုအပ်ခဲ့ပါတယ်။

စီမံကိန်း ရေးဆွဲခြင်း အဖွဲ့မှားဟာ စီးပွားရေး၊ သိပ္ပံပညာနဲ့ နိုင်ငံရေးနယ်ပယ်တွေမှာ လူအများ စုပေါင်းလုပ်ဆောင်ကြတဲ့အခါမှာ အတွေ့ရများပါတယ်။ အစုအဖွဲ့နဲ့ လုပ်တဲ့ အခါမှာ ကြာချိန်ကို လျော့ခန့်မှန်း အကျိုးအမြတ်ကို ပိုခန့်မှန်းတာမျိုးနဲ့ ကုန်ကျစားရိတ်နဲ့ စွန့်စားရမှုတွေကို လျော့ပေါ့ ခန့်မှန်းမိတာတွေ ဖြစ်စေတတ်ပါတယ်။ ခရုသင်းပုံ ဆစ်ဒနီ အော်ပရာဇာတ်ရုံကို ဆောက်ဖို့ (၁၉၅၇) ခုနှစ်မှာ စီမံကိန်းရေးဆွဲကြပါတယ်။ (၁၉၆၃) ခုနှစ်မှာ ဒေါ်လာ (၇) သန်းကုန်ကျပြီး ပြီးစီးမယ်လို့ ခန့်မှန်းခဲ့ကြပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာတော့ ဒေါ်လာ (၁၀၂) သန်း ကုန်ကျခဲ့ပြီး (၁၉၇၃) ခုနှစ်မှာမှ တံဆိပ်ခွင့်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ မူလ စီမံကိန်းကို (၁၄) ကြိမ်တိုင်တိုင် ပြင်ဆင်ခဲ့ရပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုမှာ ဘာကြောင့် ညံ့ဖျင်းနေတာပါလဲ။ ပထမအကြောင်းက အလိုဆန္ဒရှိတဲ့အရာကို ဆွဲယူတွေးတောမှုကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဟာ ကျွန်တော်တို့လုပ်သမျှ ကိစ္စတိုင်းကို အောင်မြင်မှု ရရှိချင်ကြပါတယ်။ ဒုတိယအချက်ကတော့ ကိုယ်လုပ်ရမယ့် အလုပ်ကို အလွန်အမင်းအာရုံစိုက်ပြီး ပြင်ပက လွှမ်းမိုးမှု တွေကို ထည့်သွင်းတွက်ချက်ဖို့ အားနည်းနေကြလို့ပါ။ မမျှော်လင့်တဲ့ အဖြစ်အပျက်တွေဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စီမံကိန်းတွေကို မကြာခဏဆိုသလိုပဲ ဖျက်ဆီးတတ်ပါတယ်။ နေ့စဉ်လုပ်ဆောင်ရမယ့် အစီအစဉ်တွေအတွက်လည်း ဒီအချက်က မှန်ကန်ပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ သမီးလေး ငါးရိုးရှူးနိုင်ပါတယ်။ ခင်ဗျားကား ဘတ္တရီ ဒေါင်းသွားနိုင်ပါတယ်။ အိမ်အရောင်းအဝယ်ကိစ္စတစ်ခု ပေါ်လာပြီး ချက်ချင်း စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရတာမျိုးတွေ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ အဲလို ကိစ္စမျိုးတွေ ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့အခါ စီစဉ်ထားတဲ့အတိုင်း မသွားနိုင် တော့ပါဘူး။ ပိုပြီး အသေးစိတ်ကျကျ ရေးဆွဲထားရင်ရော အဲဒီပြဿနာတွေကို ပြေလည်စေနိုင်ပါ့မလား။ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ အဲသလို အသေးစိတ် အစီအစဉ်ဆွဲခြင်းတွေဟာ စီမံကိန်းရေးဆွဲမှု အဖွဲ့မှားကို ပိုမိုကြီးထွားစေပါတယ်။ အသေးစိတ် စီမံချက်တွေဟာ ခင်ဗျားရဲ့ အာရုံစိုက်မှုကို ပိုမိုကျဉ်းမြောင်းစေပြီး မထင်မှတ်တဲ့ ကိစ္စတွေနဲ့ ကြုံတဲ့အခါ မှာ ပိုမို အခက်တွေ့စေပါတယ်။

ဒါဆိုရင် အဲဒီကိစ္စအတွက် ခင်ဗျား ဘာလုပ်နိုင်မလဲ။ ခင်ဗျားရဲ့ အာရုံစိုက်မှုကို အတွင်းကိစ္စ (ခင်ဗျားလုပ်ရမယ့် ပရောဂျက်) ကနေ အပြင်ကိစ္စတွေ (ဆင်တူတဲ့ အခြားသော ပရောဂျက်များ) ဆီကို ရွှေ့ပြောင်းပါ။ အလားတူ ကိစ္စရပ်တွေရဲ့ အောင်မြင်နိုင်မှုနှုန်းကို လေ့လာပါ။ အတိတ်ကကိစ္စတွေကနေ လေ့လာသင်ယူပါ။ တကယ်လို့ ခင်ဗျားလုပ်ရ မယ့် ပရောဂျက်နဲ့ ဆင်တူတဲ့ ဟာတစ်ခုဟာ အချိန်သုံးနှစ်ကြာပြီး ဒေါ်လာ (၅) သန်း ကုန်ကျခဲ့တယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားလုပ်ရမယ့် ဟာကလည်း ခင်ဗျား စီမံကိန်းကို ဘယ်လောက် ကောင်းအောင် ရေးဆွဲသည့်ဖြစ်ပါစေ အဲဒီ ဝန်းကျင်လောက်ပဲ ဖြစ်ပါ လိမ့်မယ်။ အရေးအကြီးဆုံးကတော့ ဆုံးဖြတ်ချက် မချမှတ်ခင်လေးမှာ နောက်ပြန် သုံးသပ်ခြင်း (ဆုံးရှုံးခြင်း အကြောင်းအရင်းများကို နောက်ပြန်လှန် စိစစ်သုံးသပ်ခြင်း) ကို တစ်ခေါက်လောက် လုပ်ကြည့်ပါ။ အမေရိကန် စိတ်ပညာရှင် ဂယ်ရီ ကလိန်းဟာ အသင်းအဖွဲ့တွေအတွက်အောက်ပါလမ်းညွှန်စကားလေးကိုပြောကြားသွားခဲ့ပါတယ်..

"ဒီနေ့ကနေ တစ်နှစ်ကြာတဲ့ အချိန်ကို ရောက်နေတယ်လို့ စိတ်ကူးလိုက်ပါ .. စီမံကိန်းအတိုင်း လုပ်ဆောင်ခဲ့တယ်လို့ စိတ်ကူးလိုက်ပါ .. ရလဒ်ကတော့ ကပ်ဘေးဆိုက် သကဲ့သို့ဖြစ်သွားတယ်လို့စိတ်ကူးပါ ..အဲဒီကပ်ဘေးဆိုက်မှုအကြောင်းကိုငါးမိနစ်ဆယ်မိနစ်လောက်အချိန်ယူပြီးချရေးကြည့်လိုက်ပါ"

အဲသလို ရေးလို့ရလာတဲ့ ဇာတ်လမ်းတွေဟာ ခင်ဗျားတို့ရဲ့ စီမံကိန်းတွေ ဘယ်လိုအပြောင်းအလဲ ဖြစ်သွားနိုင်သလဲ ဆိုတဲ့ အမြင်ကို ရရှိစေပါလိမ့်မယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

အဲဒီတူတွေဟာသံချောင်းတွေကိုပဲမြင်တယ်
(ကိုယ်ကျွမ်းကျင်ရာရှုထောင့်မှသာကြည့်မြင်မှု)

+++

လူတစ်ယောက်ဟာ ချေးငွေရယူပြီး ကုမ္ပဏီတစ်ခု ထူထောင်ပါတယ်။ မကြာခင်မှာပဲ ဒေဝါလီခံသွားရပါတယ်။ သူ စိတ်ဓါတ်တွေကျပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သတ်သေသွားပါတယ်။

ဒီဇာတ်လမ်းကို ခင်ဗျား ဘယ်လိုသုံးသပ်မလဲ။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသုံးသပ်သူ တစ်ယောက်အနေနဲ့ဆိုရင် ခင်ဗျားဟာ လုပ်ငန်းဘာကြောင့် မအောင်မြင်ရသလဲဆိုတဲ့ အချက်တွေကို နားလည်ချင်ပါလိမ့်မယ်။ သူ့ခေါင်းဆောင်မှုနဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှု ညံ့ဖျင်းလို့လားဆိုတာကို သိချင်ပါလိမ့်မယ်။ မဟာဗျူဟာ မှားခဲ့သလား။ ဈေးကွက်က သေးလွန်းပြီး ပြိုင်ဆိုင်မှုက ကြီးလွန်းနေသလား။ ဒါတွေကို သိချင်ပါလိမ့်မယ်။ မားကက်တင်းသမားတစ်ယောက်အနေနဲ့ဆိုရင်တော့ ကုမ္ပဏီဟာ စုစည်းကျစ်လျစ်မှုမရှိဘဲ သူ့ရဲ့ ပစ်မှတ်ဖောက်သည့်တွေဆီကို ထိရောက်တဲ့ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှု မရှိခဲ့တာလား ဆိုပြီး သုံးသပ်ပါလိမ့်မယ်။ ဘဏ္ဍာရေးကျွမ်းကျင်သူတစ်ယောက်ဆိုရင်တော့ ချေးငွေဟာ မှန်ကန်တဲ့ ချေးငွေပုံစံဖြစ်ရဲ့လားဆိုတာ သိချင်ပါလိမ့်မယ်။ ဒေသတွင်း စာနယ်ဇင်းသမားတစ်ယောက်ဆိုရင်တော့ ဒါဟာ ပေါက်နိုင်တဲ့ သတင်းတစ်ခု ဖြစ်မယ်ဆိုတာ သိပြီး ဒီလူ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သတ်သေသွားတာ ငါ့အတွက် ကံကောင်းတာပဲလို့ တွက်နေပါလိမ့်မယ်။ စာရေးဆရာတစ်ယောက်ဆိုရင်တော့ ဂရိပြဇာတ်တစ်ပုဒ်လို ဝမ်းနည်းကြေကွဲဖွယ်ရာ ဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ် ဖန်တီးလို့ ရနိုင်တယ်လို့ တွေးမိပါလိမ့်မယ်။ ဘက်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ဆိုရင်တော့ ချေးငွေဌာနမှာ အမှားအယွင်းရှိနေပြီလို့ တွေးတောမိပါလိမ့်မယ်။ ဆိုရှယ်လစ်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ဆိုရင်တော့ အရင်းရှင်စနစ်ကို အပြစ်တင်မိပါလိမ့်မယ်။ ရှေးရိုးစွဲ ဘာသာရေးသမားတစ်ယောက်အနေနဲ့ ဆိုရင် ဒါဟာ ဘုရားသခင်ရဲ့ ပြစ်ဒဏ်ခတ်မှုလို့ ရှုမြင်ပါလိမ့်မယ်။ စိတ်ရောဂါကု ဆရာဝန်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ဆိုရင် ဆီရိုတိုနင် နည်းပါးနေတာကို သတိပြုမိပါလိမ့်မယ်။ ဘယ်ဟာက မှန်ကန်တဲ့ သုံးသပ်မှု ဖြစ်မလဲ။

တစ်ခုမှ မှန်ကန်တဲ့ သုံးသပ်မှု ဖြစ်မှု မဟုတ်ပါဘူး။ “ခင်ဗျားမှာရှိတဲ့ တစ်ခုတည်းသော ကိရိယာတန်ဆာပလာက တူ ဆိုလိုရှိရင် ခင်ဗျားဟာ ပြဿနာရပ်တိုင်းကို သံချောင်းတွေအဖြစ်သာ ရှုမြင်ပါလိမ့်မယ်” လို့ မာနိုတွန်းက ပြောခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီကားဟာ ကိုယ်ကျွမ်းကျင်ရာ ရှုထောင့်မှ ရှုမြင်မှုကို ပုံဖော်ပေးနိုင်တဲ့ စကားပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဝါရင်းဘတ်ဖတ်ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖြစ်တဲ့ ချာလီမွန်ဂါက ဒီသက်ရောက်မှုကို မှာစိတ်နဲ့ပြောတာကို အတုယူပြီး “တူကိုင်ထားတဲ့လူတစ်ယောက်” လို့ အမည်ရှိတဲ့ ဝတ္ထု တစ်ပုဒ် ရေးခဲ့ပါ တယ်။ “ဒါပေမယ့် ဒီလို ကိုယ့်ရှု ထောင့်တစ်ခုထဲကနေ ကြည့်မြင်မှုဟာ လောကထဲမှာ နေထိုင်တဲ့အခါ လုံးဝမှားယွင်းတဲ့ အတွေးအခေါ်နဲ့ လုံးဝမှားယွင်းတဲ့ လုပ်ဆောင်မှု ပဲဖြစ်ပါတယ် .. ဒါကြောင့် ခင်ဗျားမှာ မိုဒယ်ပုံစံမျိုးစုံ ရှိဖို့လိုပါတယ် .. ပြီးတော့ ခင်ဗျားဆောက်ထားတဲ့ မိုဒယ်ဟာလည်း နယ်ပယ်စုံက ရှုမြင်မှုတွေ ပါဝင်နေဖို့ လိုပါတယ် .. ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လောကရဲ့ အသိဉာဏ်ပညာအားလုံးကို ပညာရပ်ဆိုင်ရာ ဌာနသေးသေးလေးတစ်ခုထဲမှာ အကုန်မတွေ့နိုင်လို့ပါ” လို့လည်း ပြောခဲ့ပါသေးတယ်။

ဒီမှာ ကိုယ်ကျွမ်းကျင်ရာ ရှုထောင့်မှကြည့်မှုရဲ့ ဥပမာ အချို့ပါ။ ခွဲစိတ်ကု ဆရာဝန်တွေဟာ သူတို့လူနာတွေ ပုံမှန် ဆေးထိုးဆေးသောက် နည်းနဲ့ ပျောက်ကင်းနိုင်ရင်တောင်မှ ခွဲစိတ်ကုသဖို့ကိုပဲ ဦးစားပေးစဉ်းစားမိတတ်ကြပါတယ်။ စစ်သားတွေဟာ စစ်ရေးနည်းနဲ့ ရှင်းဖို့ကိုပဲ အရင်တွေးကြပါတယ်။ အင်ဂျင်နီယာတွေဟာ အဆောက်အအုံကို အရင်တွေးကြပါတယ်။ ခေတ်ရေစီးကြောင်း ကိုလေ့လာနေတဲ့ ဂုဏ်တွေဟာ အရာရာတိုင်းမှာ ဖြစ်ထွန်းမှုရေစီး အသစ်တွေကို တွေ့ကြပါတယ်။ တကယ်တော့ အဲဒါဟာ လောကကို ရှုမြင်ရာမှာ မိုက်မဲတဲ့ နည်းတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ အတိုချုပ်ပြောရင်တော့ ခင်ဗျားဟာ ပြဿနာတစ်ခုအတွက် လူတစ်ယောက်နဲ့ တိုင်ပင်ဆွေးနွေးရင် အဲဒီလူဟာ အဲဒီပြဿနာကို သူကျွမ်းကျင်ရာ ရှုထောင့်ကနေပဲ ဖောင်းပေးပြီး သုံးသပ်အကြံပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။

အဲဒါက ဘာမှားနေလို့လဲ။ အဝတ်ချုပ်သမားတစ်ယောက်က သူနယ်ပယ်ထဲမှာပဲနေပြီး အဝတ်အစားနဲ့ ပတ်သက်တာကို ဆုံးဖြတ်တာမျိုးဆိုရင်တော့ အဲဒါဟာ ကောင်းပါတယ်။ ဒါပေမယ့် လူတစ်ယောက်ဟာ သူကျွမ်းကျင်ရာ နယ်ပယ်ကနေ ကျော်ပြီး အခြားနယ်ပယ်က ကိစ္စရပ်တွေကို ငါသိငါတတ်ဆိုပြီး ဆုံးဖြတ်နေပြီဆိုရင်တော့ အဲဒါဟာ အန္တရာယ်ရှိလာပါပြီ။ ခင်ဗျားလဲ အဲဒါမျိုးကို သေချာပေါက် ကြုံဖူးပါလိမ့်မယ်။ ကျောင်းဆရာတွေဟာ သူတို့သူငယ်ချင်းတွေကို သူတို့ရဲ့ တပည့်တွေကို ဆူပူသလို ဆူပူကြိမ်းမောင်းတာမျိုး တွေ့ဖူးပါလိမ့်မယ်။ ကလေးအမေဖြစ်လာတဲ့ မိန်းမတွေဟာ သူတို့ယောက်ျားတွေကိုလည်း ကလေးတွေကို ဆက်ဆံသလို ဆက်ဆံတာ တွေ့ဖူးပါလိမ့်မယ်။ ကျွန်ုပ်တို့တာဝါတိုင်းမှာ တွေ့ရတဲ့ အိတ်ဖဲလ်ရီ တွေကိုလည်း ကြည့်ပါ။ အိတ်ဖဲလ် သုံးဖို့ မလိုတဲ့နေရာတွေမှာတောင် ကျွန်တော်တို့ဟာ အဲဒါကို သုံးမိနေကြပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ထူထောင်ကာစ လုပ်ငန်းသစ်တွေအတွက် ဆယ်နှစ်စာ ဘဏ္ဍာရေး ခန့်မှန်းချက်လုပ်တာမျိုး၊ ဖူးစာဖက်ရှာဖွေရေး အေဂျင်စီတွေကနေ ရလာတဲ့ ဖူးစားဖက်လောင်းတွေရဲ့ အချက်အလက်တွေကို နှိုင်းယှဉ်တာမျိုးတွေမှာပေါ့။ အဲသလိုနဲ့ အိတ်ဖဲလ်ဟာ အသုံးဝင်တဲ့ တီထွင်မှုကနေ အန္တရာယ်ရှိတဲ့ တီထွင်မှု တစ်ခု ဖြစ်လာနေပါတယ်။

သူတရားနဲ့ သူပြန်စီရင်ရမယ်ဆိုရင် “တူကိုင်ထားတဲ့ လူတစ်ယောက်” ဝတ္ထုထဲမှာလည်း အဲဒီ သဘောတရားကို လွန်လွန်ကဲကဲ အသုံးပြုထားတာကို တွေ့ရပါတယ်။ စာပေဝေဖန်ရေးသမားတွေဟာ စာရေးသူတစ်ဦးရဲ့ ကိုးကားမှုတွေ၊ သင်္ကေတပြုမှုတွေ၊ နောက်ကွယ်က ဖုံးထားတဲ့ သတင်းစကားတွေကို မြင်တတ်အောင် လေ့ကျင့်ထားကြသူတွေဖြစ်ပါတယ်။ ဝတ္ထုရေးသူတစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် စာပေဝေဖန်ရေးသမားတွေဟာ အဲသလို ဖုံးထားတဲ့ သတင်းစကားတွေ မရှိရင်တောင်မှ ရှိသကဲ့လို ဖန်တီးယူတတ်ကြတာကို သိနေပါတယ်။ အဲဒါမျိုးက စီးပွားရေး စာနယ်ဇင်းသမားတွေ လုပ်တာနဲ့တော့ အတော်ကွာခြားပါတယ်။ သူတို့ကတော့ ဗဟိုဘက်က အရာရှိတွေ ပြောတဲ့ အရေးမပါတဲ့ စကားတွေကိုလည်း သေချာဂရုစိုက်နားထောင်ပြီး အဲဒီအထဲမှာ ဘဏ္ဍာရေးပေါ်လစီကို အပြောင်းအလဲ ဖြစ်စေမယ့် သံလွန်စလေးများ ပါမလားဆိုတာကို လိုက်လံ သုံးသပ် နေကြတဲ့သူတွေပါ။

နိဂုံးချုပ်ရရင် ခင်ဗျားရဲ့ ပြဿနာတစ်ရပ်ကို ကျွမ်းကျင်သူတစ်ယောက်နဲ့ ဆွေးနွေးတဲ့အချိန်မှာ သူ့ဆီကနေ အလုံးစုံဖြင့်မိစေမယ့် အကောင်းဆုံးအဖြေကို ရမယ်လို့ မျှော်လင့်မထားပါနဲ့။ ကျွမ်းကျင်သူတစ်ယောက်ဆီက သူနယ်ပယ်နဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ အကောင်းဆုံးအဖြေကိုသာ ရနိုင်တယ်လို့ မျှော်လင့်ထားပါ။ ဦးကျောက်ဟာ ဗဟိုကွန်ပျူတာကြီးမဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒါထက်စာရင် ဆွတ်စစ်တပ်သုံးခါး နဲ့ အလားသဏ္ဌာန် ပိုတူပါတယ်။ အထူးပြု တန်ဆာပလာ များစွာနဲ့ ဖွဲ့စည်းထားတဲ့ အရာတစ်ခုပေါ့။ ကံမကောင်းတဲ့ အချက်ကတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အိတ်ဆောင်မိဲဟာ ပြီးပြည့်စုံမှု မရှိပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဘဝအတွေ့အကြုံတွေနဲ့ လုပ်ငန်းခွင်အတွေ့အကြုံတွေကနေ ကျွန်တော်တို့ကို ခါးသွားတချို့ ရစေခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပိုမိုကောင်းမွန်အောင် တပ်ဆင်ဖို့အတွက် ကျွန်တော်တို့ဟာ နောက်ထပ် ခါးသွားတချို့ ထပ်ဖြည့်စွက်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ အဲဒါကတော့ ကျွန်တော်တို့ ကျွမ်းကျင်တဲ့ နယ်ပယ်မဟုတ်တဲ့ အခြားသော နယ်ပယ်အချို့ကိုပါ နှံ့စပ်ကျွမ်းဝင်မှု ရှိဖို့ပါ။ ဥပမာအားဖြင့် ကျွန်တော်ဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အနည်းငယ်က ကမ္ဘာလောကကို ဇီဝဗေဒ အမြင်က ရှု ကြည့်တာကို စတင်လေ့လာခဲ့ပြီး အခုအခါမှာဆိုရင်တော့ ရှုပ်ထွေးတဲ့ စနစ်ကို နားလည်စပြုနေပါပြီ။ ခင်ဗျားရဲ့ အားနည်းချက်ကို သိအောင်လုပ်ပြီး အဲဒီ အားနည်းချက်တွေကို ထေမိစေဖို့အတွက် လိုအပ်တဲ့ အသိပညာနဲ့ နည်းစနစ်တွေကို ရှာဖွေဆည်းပူးပါ။ အဲသလို လေ့လာရတာ

ဟာ နှစ်နဲ့ချီပြီး ကြာကောင်းကြပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် တန်ပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ အိတ်ဆောင်ခါးဟာ ပိုပြီး ကြီးမား အမျိုးစုံလေလေ ခင်ဗျားရဲ့ တွေးခေါ်စဉ်းစားမှုတွေဟာ ပိုပြီး ထက်မြက်လာလေလေ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

#The_art_of_thinking_clearly

#Rolf_Dobelli

ရည်မှန်းချက်ပြီးမြောက်ပြီ
(ဇီဝိန်သက်ရောက်မှု)

++++

(၁၉၂၇) ၊ ဘာလင် - တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားတွေနဲ့ ပါမောက္ခတွေပါတဲ့ အဖွဲ့တစ်ခုဟာ စားသောက်ဆိုင်တစ်ခုကို သွားပါတယ်။ စားပွဲထိုးက မှာကြားတာတွေကို (အထူးမှာ ကြားတာတွေအပါအဝင်) မှတ်သားပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ချတော့မရေးပါဘူး။ ကမောက်ကမတွေတော့ ဖြစ်တော့မယ်လို့ သူတို့ထင်နေကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် မကြာခင်မှာပဲ မှာတဲ့အရာတွေအကုန်လုံး မှာတဲ့အတိုင်း ရောက်ရှိလာပါတယ်။ ညစာစားပြီးတဲ့နောက်မှာတော့ လမ်းမပေါ်ရောက်တဲ့အချိန်မှာ ရှုစိတ်ပညာကျောင်းသူ ဘလူမာ ဇီဝိန်ဟာ သူ့ပုဝါ ဆိုင်ထဲ မှာကျန်ခဲ့တယ်ဆိုတာကို သတိရလိုက်ပါတယ်။ အဲ့သလိုနဲ့ ဆိုင်ထဲပြန်ဝင်ပြီး မှတ်ဉာဏ်ကောင်းတဲ့ စားပွဲထိုးကို သူ့ပုဝါ ကျန်ခဲ့တာ တွေ့မိသလားလို့ မေးလိုက်ပါတယ်။ စားပွဲထိုးက သူ့ကို ကြောင်ကြည့်နေပါတယ်။ စားပွဲထိုးက သူ့ကို မမှတ်မိတဲ့အပြင် သူ့ဘယ်နေရာမှာ ထိုင်ခဲ့တာလဲ ဆိုတာကို မမှတ်မိခဲ့ပါဘူး။ “ရှင် မေ့သွားပြီလား .. ရှင်က မှတ်ဉာဏ်အရမ်းကောင်းတဲ့ စားပွဲထိုးလေ” လို့ အဲ့သြဉာဏ်ကြီးမေးလိုက်မိပါတယ်။ စားပွဲထိုးက အေးအေးဆေးဆေးပဲ ပြန်ပြောပါတယ်။ “ကျွန်တော့်ခေါင်းထဲမှာ ဟင်းပွဲတွေပဲ မှတ်ထားတာပါ .. ဒါတောင်မှ ဟင်းပွဲ မချခင်အထိပဲ မှတ်မိတာပါ .. ချပေးပြီးတာနဲ့ မေ့သွားရောပဲ” ..။

ဇီဝိန်နဲ့ သူ့ဆရာ ကာလီဝင်းဟာ အဲ့ဒီထူးခြားတဲ့ လက္ခဏာကို လေ့လာခဲ့ကြပြီး လူတိုင်းဟာလည်း အနည်းနဲ့ အများဆိုသလို အဲ့ဒီ စားပွဲထိုးလိုပဲ ဆိုတာကို တွေ့ရှိခဲ့ကြပါတယ်။ မပြီးဆုံးသေးတဲ့ တာဝန်တွေကို ကျွန်တော်တို့ဟာ မေ့မိပါတယ်။ အဲ့ဒီ မပြီးဆုံးသေးတဲ့ အလုပ်တွေဟာ ကျွန်တော်တို့ သိစိတ်ထဲမှာ တွယ်ကပ်နေကြပြီး သူတို့ကို အာရုံစိုက်မှု မလုပ်မချင်း ကလေးငယ်တစ်ယောက် တစ်ခုခုကို တဂျီဂျီဆာနေသလိုမျိုး ကျွန်တော်တို့ကို နှိုးဆော်နေကြပါတယ်။ အခြားတစ်ဖက်မှာဆိုရင်လည်း ကျွန်တော်တို့ဟာ အလုပ်တစ်ခု ပြီးဆုံးပြည့်စုံသွားပြီဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ မှတ်ဉာဏ်ထဲကနေ အဲ့ဒီအလုပ်ကို ထုတ်ပစ်လိုက်ကြပါတယ်။

လေ့လာသူက ဒီသက်ရောက်မှုကို အမည်ပေးဖို့ သူ့နာမည်ကို အသုံးပြုခွင့်ပြုခဲ့ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အခုအချိန်မှာဆိုရင် သိပ္ပံပညာရှင်တွေဟာ ဇီဝိန် သက်ရောက်မှုလို့ပြောလိုက်ရင် သိနေကြပါပြီ။ ဒါပေမယ့်လည်း သူ့ရဲ့ လေ့လာမှုမှာ အခြားသော နှစ်မြို့ ဖွယ်မရှိတဲ့ ထူးခြားချက် အချို့ ကိုလည်း ဖော်ထုတ်နိုင်ခဲ့ပါသေးတယ်။ အဲ့ဒါတွေကတော့ အချို့ လူတွေဟာ လုပ်စရာ ပရောဂျက် တစ်ခုလောက်ရှိနေပေမယ့်လည်း ခေါင်းကို ရှင်းရှင်းထားတတ်ပါတယ်။ လတ်တလောနှစ်တွေမှာတော့ ဖလောရီဒါ ပြည်နယ် တက္ကသိုလ်က ရွှင်းဘူမိစတာနဲ့ သူ့ရဲ့ သုတေသနအဖွဲ့ဟာ ဒီအချက်ကို သုတေသနလုပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ နောက်ဆုံးဖိုင်နယ် စာမေးပွဲဖြေဖို့ လအနည်းငယ်လိုသေးတဲ့ ကျောင်းသားတွေကိုခေါ်ယူပြီး အုပ်စုသုံးစု ခွဲလိုက်ပါတယ်။ အုပ်စု (၁) ကို လက်ရှိစာသင်နှစ်မကျခင် ပါတီပွဲတစ်ခု စီစဉ်ဖို့ အာရုံစိုက်ထားခိုင်းပါတယ်။ အုပ်စု (၂) ကတော့ စာမေးပွဲဖြေဖို့ အာရုံစိုက်ထားရပါတယ်။ အုပ်စု (၃) ကတော့ စာမေးပွဲဖြေဖို့ အာရုံစိုက်ထားရတဲ့အပြင် စာကျက်ဖို့ အစီအစဉ်ကို အသေးစိတ်ရေးဆွဲရပါတယ်။ ဘူမိတတာက ကျောင်းသားတွေကို အချိန်အကန့်အသတ်နဲ့ ဖြေရတဲ့ စကားလုံး ဖြေဆိုမှုတစ်ခု လုပ်ခိုင်းပါတယ်။ Pa_____ ဆိုတဲ့ ဟာကို အချို့က Panic လို့ဖြေကြပါတယ်။ အချို့က Party သို့မဟုတ် Paris လို့ဖြေကြပါတယ်။ ဒီလိုဖြေခိုင်းလိုက်တာက သူတို့စိတ်ထဲမှာ ဘာရှိနေလဲ ဆိုတာကိုသိဖို့အတွက် ကောင်းမွန်တဲ့ စမ်းသပ်ချက်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ မျှော်လင့်ထားတဲ့အတိုင်းပါပဲ အုပ်စု (၁) က ကျောင်းသားတွေဟာ စာမေးပွဲနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဖိအားရှိမနေကြပါဘူး။ အုပ်စု (၂) က ကျောင်းသားတွေကလည်း စာမေးပွဲကလို့လို့ အခြားအရာတွေကို မစဉ်းစားမိကြပါဘူး။ ထူးခြားတဲ့ ရလဒ်ကတော့ အုပ်စု (၃) က ကျောင်းသားတွေဆိုတာ ဖြစ်ပေါ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ စာမေးပွဲကို အာရုံစိုက်နေရပေမယ့်လည်း သူတို့ရဲ့ စိတ်ဟာ ရှင်းလင်းနေပြီး စာမေးပွဲနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ဖိအား ရှိမနေကြပါဘူး။ နောက်ထပ်လုပ်တဲ့ စမ်းသပ်ချက်တွေကလည်း ဒီအချက်ကို ထောက်ခံနေကြပါတယ်။ ဒီစမ်းသပ်ချက်ဟာ အဲ့ဒီအစွဲနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကျွန်တော်တို့ မှားယွင်းလက်ခံထားမိတာတွေကို ဖြေရှင်းပေးတဲ့ ထူးခြားတဲ့ စမ်းသပ်မှု တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ဇီဝိန်က မှတ်ဉာဏ်ထဲက ဖျက်ပစ်ဖို့ဆိုရင် အဲ့ဒီအလုပ်ပြီးရမယ်လို့ မှားယွင်းပြီး ယုံကြည်နေခဲ့တာပါ။ ဒါပေမယ့် အဲ့ဒီအချက် မှားယွင်းပါတယ်။ အလုပ်တာဝန် မပြီးသေးပေမယ့်လည်း အဲ့ဒီအလုပ်ကို စီမံကိန်းကောင်းကောင်း ရေးဆွဲပြီးပြီဆိုရင်လည်း မှတ်ဉာဏ်ထဲကနေ ဖျောက်ထားနိုင်တယ်ဆိုတာကို ထပ်မံတွေ့ရှိလိုက်ရပါတယ်။

“အလုပ်ပြီးမြောက်မှု” ဆိုတဲ့ အရောင်းရဆုံး စာရင်းဝင် စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ရေးခဲ့တဲ့ အေးဗစ် အယ်လန်က သူ့မှာ ရည်မှန်းချက်တစ်ခု ရှိတယ်လို့ ပြောပါတယ်။ အဲ့ဒါကတော့ သူ့ဦးခေါင်းကို ရေလိုပဲ ကြည်ကြည်လင်လင်ထားနိုင်ဖို့ ပါတဲ့။ အဲ့သလိုဖြစ်ဖို့အတွက်ကို ခင်ဗျားဟာ ခင်ဗျားရဲ့ ဘဝကို သပ်ရပ်စနစ်ကျတဲ့ အကန့်လေးတွေအဖြစ် စီစဉ်ထားစရာ မလိုပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ရှုပ်ထွေးတဲ့ ခင်ဗျားရဲ့ အလုပ်တွေကို အသေးစိတ် စီမံကိန်း ရေးဆွဲထားလိုက်တာနဲ့ ခင်ဗျားဟာ အဲ့ဒီအလုပ်ကို ဦးကျောက်ထဲက ထုတ်ပစ်ပြီး ခေါင်းရှင်းရှင်းနဲ့ နေနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ အဲ့ဒီ စီမံကိန်းက ခင်ဗျားလုပ်ရမယ့်အလုပ်တွေကို တဆင့်ချင်း အပိုင်းခွဲပြီး ရေးချထားတာမျိုး ဖြစ်သင့်ပါတယ်။ အဲ့သလို လုပ်ပြီးမှသာ ခင်ဗျားဟာ အဲ့ဒီကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်တာတွေကို ခေါင်းထဲက ထုတ်ထားနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ “အသေးစိတ်” ဆိုတဲ့ နာမဝိသေသနက အရေးကြီးပါတယ်။ “ကျွန်တော့် မိန်းမရဲ့ မွေးနေ့ပွဲအတွက် စီစဉ်ပေးရန်” ၊ “အလုပ်သစ်ရှာရန်” ဆိုတာမျိုးက အလုပ်မဖြစ်ပါဘူး။ အယ်လန်ကတော့ သူ့ အမှုသည်တွေကို အဲ့သလို တာဝန်မျိုးကို နှစ်ဆယ်ကနေ ငါးဆယ်လောက်အထိသော လုပ်ငန်းခွဲ သေးသေးကလေးတွေ ဖြစ်အောင်အထိ ခွဲချဖို့ တွန်းအားပေးပါတယ်။

ဒီလိုခွဲချတာမျိုးကို ရှေ့အခန်းမှာဖော်ပြခဲ့တဲ့ စီမံကိန်းရေးဆွဲမှု အစွဲမှားနဲ့ ဆိုင်တယ်လို့ မထင်လိုက်ပါနဲ့။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အစီအမံကို အသေးစိတ်ဆွဲလေလေ ကျွန်တော်တို့ အစီအမံကို ပျက်စီးစေမယ့် ပြင်ပအကြောင်းအရာတွေကို သတိပြုမိလေလေဖြစ်တယ်ဆိုတာကတော့ ဟုတ်ပါတယ်။ ဒီမှာ အလွယ်မှတ်ဖို့ပါ။ ခင်ဗျားဟာ စိတ်ရှင်းရှင်းနဲ့ နေလိုတဲ့ သူဆိုရင် အယ်လန်ရဲ့ နည်းစနစ်ကို သုံးပါ။ ခင်ဗျားလုပ်မယ့် ပရောဂျက်ရဲ့ ကုန်ကျစရိတ်၊ အကျိုးအမြတ်၊ ကြာချိန် စတာတွေကို တိကျအောင် ခန့်မှန်းချင်တာဆိုရင်တော့ အသေးစိတ် အစီအမံတွေကို မေ့ထားပြီး ခင်ဗျားလုပ်မယ့် ပရောဂျက်နဲ့ ဆင်တူတဲ့ အခြားပရောဂျက်တစ်ခုကို လေ့လာပါ။ နှစ်ခုစလုံး ဖြစ်ချင်တာဆိုရင်တော့ နှစ်ခုစလုံး လုပ်ပါ။

ကံကောင်းတာကတော့ ဒါတွေအားလုံးကို ခင်ဗျားဟာ နည်းပညာသိပ်မမြင့်တဲ့ ကိရိယာတွေကိုသုံးပြီး ခင်ဗျားကိုယ်တိုင် လုပ်နိုင်တာပါပဲ။ ခင်ဗျားအိပ်ယာ နသေးမှာ မှတ်ရ စာအုပ်ကလေး ထားလို့လည်း ရပါတယ်။ ညဖက် အိပ်မပျော်တဲ့အခါ စာအုပ်လေးကို လှန်ပြီး လုပ်စရာရှိတဲ့အလုပ်တွေကို ချရေးနေလို့ ရပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ခြင်းဟာ ကျွတ်ကျွတ်ညနေတဲ့ အတွင်းစိတ်ရဲ့ အသံတွေကို တိတ်ဆိတ်သွားစေပါလိမ့်မယ်။ “ဘုရားသခင်ကို ရှာဖွေလိုသည်ဖြစ်စေ ကြောင်စာကျန်နေသည်ဖြစ်စေ စီမံကိန်းရေးဆွဲပြီး သာလုပ်ပါ” လို့ အယ်လန်က ပြောပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ ဘုရားသခင်နဲ့ တွေ့ဆုံပြီးသူဖြစ်ပါစေ .. ကြောင်မရှိသူဖြစ်ပါစေ သူပေးတဲ့ အကြံကတော့ အင်မတန်ကောင်းတဲ့ အကြံဖြစ်ပါတယ်။

လှော်ခပ်မှုထက် လှော်ကပိုအရေးကြီးပါတယ်
(ကျွမ်းကျင်မှု ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်ခြင်း)

+++

လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုပြီးတစ်ခု ထူထောင်တဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်သူတစ်ဦး ဘာကြောင့် အင်မတန်ရှားပါးတာလဲ။ စီးပွားရေးသမားတစ်ဦးဟာ အောင်မြင်တဲ့ လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုကို ထူထောင်အပြီးမှာ ဘာကြောင့် နောက်ထပ်နောက်ထပ်သော လုပ်ငန်းသစ်တွေကို ထပ်ထူထောင်ဖို့ မကြိုးစားကြတာလဲ။ စတီဂျော့လို့ ရပ်ချတ် ဘရန်ဆန်လို့ လူတွေ ရှိတယ်ဆိုတာတော့ ဟုတ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သူတို့လိုလူမျိုးတွေက အင်မတန်ကို နည်းပါးလွန်းပါတယ်။ လုပ်ငန်းသစ်များစွာထူထောင်ခဲ့တဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်သူဦးရေဟာ လုပ်ငန်းသစ် တစ်ခုပဲ ထူထောင်ခဲ့သူတွေနဲ့ နှိုင်းယှဉ်ရင် (၁) % ထက်ကို နည်းပါးပါတယ်။ ဒါဖြင့်ရင် လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုကို အောင်မြင်အောင် ထူထောင်ပြီးသူတိုင်းဟာ မိုက်ခရိုဆော့ဖ်ကို တွဲဖက်တည်ထောင်သူ မေါလ်အယ်လန်လို လုပ်ငန်းအောင်မြင်တာနဲ့ ကိုယ်ပိုက်ရွက်လေ့သွားစီးနေပြီး အငြိမ်းစားယူလိုက်ကြသလား။ အဲ့သလို မဟုတ်ပါဘူး။ တကယ့်စီးပွားရေးသမားတွေဟာ ကမ်းခြေမှာ ထိုင်ခုံလေးနဲ့ သွားထိုင်နေဖို့ထက် သူတို့မှာ လုပ်စရာအလုပ်တွေ အများအပြားရှိနေကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ သူတို့အသက် (၆၅) နှစ်မရောက်ခင်အထိ သူတို့ရဲ့လုပ်ငန်းကို ဆက်လက်လုပ်ကိုင်ပြီး လုပ်ငန်းကို ကာကွယ်စောင့်ရှောက်လိုစိတ် ရှိကြလို့လား။ အဲ့သလိုပဲ မဟုတ်ပြန်ပါဘူး။ လုပ်ငန်းထူထောင်သူ အများစုကတော့ သူတို့ရဲ့ ရယ်ယာတွေကို (၁၀) နှစ်အတွင်း ရောင်းထုတ်ပစ်တတ်ကြပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာတော့ အဲ့သလို ပင်ကိုယ်စွမ်းရည်ရှိတဲ့၊ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံမှု ကွန်ယက်ကောင်းရှိတဲ့၊ ဂုဏ်သတင်းကောင်းရှိတဲ့သူတွေဟာ လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုကို အောင်မြင်အောင်လုပ်ဆောင်နိုင်မယ့် စွမ်းရည်တွေ ပိုင်ဆိုင်ပြီးသားပါ။ ဒါဆိုရင် သူတို့ဘာကြောင့် နောက်ထပ်လုပ်ငန်းသစ် တွေဆက်မထူထောင်ကြတာလဲ။ ဘာကြောင့် သူတို့ ရပ်ပစ်လိုက်ကြတာလဲ။ တကယ်တော့ သူတို့ ရပ်ပစ်လိုက်ကြတာ မဟုတ်ပါဘူး။ အောင်မြင်မှုမှာ နှစ်မြောကျရှုံးသွားကြတာပါ။ “ကံတရားက ကျွမ်းကျင်မှုစွမ်းရည်တွေထက် ပိုကြီးမားတဲ့ နေရာမှာရှိတယ်” ဆိုတဲ့ စကားကလည်း အဓိပ္ပာယ်ရှိပါတယ်။ စီးပွားရေးသမားတွေကတော့ ဒီစကားကို လက်ခံချင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွမ်းကျင်မှု ထင်ယောင်ထင်မှား ဖြစ်ခြင်းအကြောင်းကို ပထမဦးဆုံး ကျွန်တော် ကြားသိခဲ့တဲ့ အချိန်တုန်းက “ငါ့ အောင်မြင်မှုတွေက ကံကောင်းမှုကြောင့်တဲ့လားကွာ” လို့ ကျွန်တော်ရေရွတ်မိခဲ့ပါတယ်။ အစပိုင်းမှာတော့ အဲ့ဒီအချက်ကို ကျွန်တော်တို့ လက်မခံချင်ခဲ့ကြပါဘူး။ အထူးသဖြင့် ခက်ခက်ခဲခဲကြိုးစားပြီး အောင်မြင်လာတဲ့သူဆိုရင် ပိုဆိုးတာပေါ့။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ အောင်မြင်ရခြင်းအကြောင်းကို ရှင်းရှင်းလေးကြည့်ကြရအောင်။ ဘယ်လောက် ရာခိုင်နှုန်းက ကံကြောင့်လဲ ဘယ်လောက်ရာခိုင်နှုန်းက အလုပ်ကြိုးစားမှုနဲ့ ပင်ကိုယ်အရည်အချင်းကြောင့်လဲ။ ဒီမေးခွန်းကို လူတွေ အထင်မှားတတ်ကြပါတယ်။ ကျွမ်းကျင်မှု မရှိရင် နံနံတော့ အောင်မြင်နိုင်ပေမယ့် ကြိုးစားမှု မရှိရင်တော့ နံနံမှ မအောင်မြင်နိုင်ဘူး ဆိုတဲ့ စကားက မှန်ပါတယ်။ အောင်မြင်မှုအတွက် ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ ကြိုးစားမှုက အဓိက မဟုတ်ဘူးဆိုရင် အောင်မြင်မှုအတွက် အဓိကအချက်က ဘာများဖြစ်မလဲ။ အဲ့ဒါတွေက လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် မပြည့်စုံ မလုံလောက်ပါဘူး။ အဲ့ဒါကို ဘယ်လိုသိနိုင်ပါသလဲ။ အရမ်းရှိုးရှင်းတဲ့ စမ်းသပ်မှုလေး တစ်ခု ရှိပါတယ်။ လူတစ်ယောက် အချိန်ကြာကြာ အောင်မြင်မှု ရနေတဲ့အခါမှသာ ဒါမှမဟုတ် သူတို့ရဲ့ အောင်မြင်မှုနှုန်းက ပင်ကိုယ်အရည်အချင်း နည်းပါးသူတွေရဲ့ အောင်မြင်မှုနှုန်းထက် များနေ တဲ့အခါမျိုးမှသာ ပင်ကိုယ်အရည်အချင်းကို အောင်မြင်မှုအတွက် အရေးပါတဲ့ အချက်တစ်ခုလို့ ပြောလိုရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတည်ထောင်သူတွေကို ကြည့်လိုက်ရင် ပင်ကိုယ်အရည်အချင်းကြောင့် အောင်မြင်တာ မဟုတ်တာကို တွေ့ရပါတယ်။ ပင်ကိုယ်အရည်အချင်းကြောင့်သာဆိုရင် သူတို့ဟာ တစ်ခု အောင်မြင်ပြီးနောက်မှာ နောက်ထပ် နောက်ထပ်သော အောင်မြင်တဲ့ ဒုတိယမြောက်၊ တတိယမြောက် လုပ်ငန်းတွေကို ဆက်လက်တည်ထောင်နိုင်ကြမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေကို ဦးဆောင်နေသူတွေကရော ဘယ်လိုလဲ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ အောင်မြင်မှုအတွက် သူတို့က ဘယ်လောက်အထိ အရေးပါနေပါသလဲ။ သုတေသနသမားတွေဟာ ထိထိရောက်ရောက်လုပ်ဆောင်နိုင်တဲ့ စီအီးအိုတွေရဲ့ စရိုက်လက္ခဏာတွေကို လေ့လာခဲ့ကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှု လုပ်ငန်းစဉ်၊ မဟာဗျူဟာ ချမှတ်နိုင်စွမ်း စတဲ့အချက်တွေပါဝင်တဲ့ လက္ခဏာရပ်တွေကို လေ့လာခဲ့ကြပါတယ်။ တစ်ဖက်မှာ အဲ့ဒီ စရိုက်လက္ခဏာတွေရဲ့ ဆက်နွယ်မှုကို လေ့လာကြသလို တစ်ဖက်မှာလည်း အဲ့ဒီ စီအီးအို ကိုင်တွယ်နေစဉ်အတွင်းမှာ ကုမ္ပဏီရဲ့ တန်ဖိုး ဘယ်လောက်တက်လာသလဲဆိုတာကိုလည်း လေ့လာခဲ့ကြပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ ကုမ္ပဏီ နှစ်ခုစီကို ကျုပ်စည်းပြီး နှိုင်းယှဉ်ကြည့်တဲ့အခါမှာ (၆၀) % သော ကိစ္စရပ်တွေမှာ ထက်မြက်တဲ့ စီအီးအိုတစ်ဦးဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ တန်ဖိုးတက်အောင် ဦးဆောင်နိုင်ခဲ့ပြီး (၄၀) % သော ကိစ္စရပ်တွေမှာတော့ ညံ့ဖျင်းတဲ့ စီအီးအို တစ်ဦး ဦးဆောင်နေပေမယ့်လည်း ကုမ္ပဏီရဲ့ တန်ဖိုးတွေ တက်လာတာကို တွေ့ရပါတယ်။ တွေ့ရှိချက်ဟာ အဲ့ဒီနှစ်ခုကြား ဘာဆက်နွယ်မှုမှ မရှိဘူးဆိုတာထက် (၁၀) % ပဲ ပိုခဲ့တာပါ။ ခါနီးမနီးက “လူတွေဟာ ပုံမှန်ထက် နံနံပဲ ပိုတော်တဲ့ စီးပွားရေး ခေါင်းဆောင်တွေ ရေးသားတဲ့ စာအုပ်တွေကို အလှအသက် ဝယ်ဖို့ ကြိုးစားနေကြတာ ဘာကြောင့်လဲဆိုတာ တွေးမရဘူးဗျာ” လို့ပြောခဲ့ပါတယ်။ ဝါးရင်းဘတ်ဖတ်ကလည်း ထက်မြက်တဲ့ စီအီးအို ဆိုတဲ့ ဝေါဟာရကို အနက်မဖေါ်နိုင်ဘူး လို့ပြောပါတယ်။ စီမံခန့်ခွဲမှု ကောင်းတယ်ဆိုတဲ့ မှတ်တမ်းမှတ်ရာလား။ “အဲ့ဒါဟာ ခင်ဗျားဘယ်လို ထိထိရောက်ရောက် အားကျိုးမာန်တက် လှော်ခပ်နေသလဲ ဆိုတာထက် ခင်ဗျားဘယ်လို စီးပွားရေးလေ့မျိုးကို လှော်ခပ်နေရသလဲ ဆိုတာက ပိုအဓိက ကျပါတယ်” လို့ သူကပြောခဲ့ပါတယ်။

အချို့သော နယ်ပယ်တွေမှာ ပင်ကိုယ်ကျွမ်းကျင်မှု စွမ်းရည်ဟာ လုံးဝ အရေးမပါပါဘူး။ သူ့ရဲ့ “မြန်မြန် ဖြည်းဖြည်း စဉ်းစားခြင်း” ဆိုတဲ့ စာအုပ်ထဲမှာ ခါနီးမနီးက ပိုင်ဆိုင်ပစ္စည်း (Asset) စီမံခန့်ခွဲမှု ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို သွားရောက်လေ့လာခဲ့တဲ့ သူ့အတွေ့အကြုံကို ပြောပြပါတယ်။ သူ့ကို အကျဉ်းချုပ်ရှင်းပြဖို့အတွက် ကုမ္ပဏီက လူတွေက သူ့ကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အကြံပေးတစ်ဦးစီရဲ့ ရှစ်နှစ်တာ စွမ်းဆောင်ရည်တွေကို မှတ်တမ်းတင်ထားတဲ့ ဇယားတွေကို ပြပါတယ်။ အဲ့ဒါတွေအပေါ် မူတည်ပြီး အဆင့် ၁၊ ၂၊ ၃ တွေ သတ်မှတ်ပေးထားပါတယ်။ အတော်ဆုံးက အဆင့် (၁) ပါ။ ဒီတရားကို နှစ်တိုင်း ပြုစုပါတယ်။ ခါနီးမနီးက နှစ်တိုင်းရဲ့ အဆင့်တွေအကြား ဆက်နွယ်ချက်ကို တွက်ထုတ်ကြည့်ပါတယ်။ တိတိကျကျပြောရရင်တော့ ခါနီးမနီးက ပထမနှစ်က ရတဲ့အဆင့်နဲ့ ဒုတိယနှစ်မှာရတဲ့အဆင့်၊ ပထမနှစ်မှာ ရတဲ့အဆင့်နဲ့ တတိယနှစ်မှာ ရတဲ့အဆင့် စသဖြင့် အဋ္ဌမမြောက်နှစ်အထိ အဲ့ဒါတွေ အကြား ဘယ်လို ဆက်နွယ်မှု ရှိသလဲ ဆိုတာကို တွက်ချက်ကြည့်တာပါ။ ရလဒ်ကတော့ လုံးဝ တိုက်ဆိုင်မှု သက်သက်ပါပဲတဲ့။ တစ်နှစ်မှာ

အကြံပေးတစ်ဦးဟာ ထိပ်ဆုံးကိုရောက်နေပေမယ့် နောက်တစ်နှစ်မှာတော့ အောက်ဆုံးရောက်နေပါတယ်။ အကြံပေးတစ်ဦး ဒီနှစ်မှာ ထိပ်ဆုံးရောက်နေခြင်းဟာ ရှေ့နှစ်က စွမ်းဆောင်ရည်နဲ့ ဘာမှမပတ်သက်သလို နောက်လာမယ့် နှစ်အပေါ်ကိုလည်း သက်ရောက်မှု မရှိတာကို တွေ့ရပါတယ်။ ဆက်နွယ်မှုက သုညပါ။ အကြံပေးတွေကတော့ သူတို့ရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ပေါ် မူတည်ပြီး ဆုကြေးဘောနပ်စ် ရပါတယ်။ တနည်းပြောရရင်တော့ ကုမ္ပဏီဟာ အကြံပေးရဲ့ စွမ်းရည်ထက် ကံကောင်းမှုကို မူတည်ပြီး ဆုကြေး ပေးသကဲ့သို့ ဖြစ်နေပါတယ်။

နိဂုံးချုပ်ပြောရရင် အချို့လူတွေက သူတို့ရဲ့ ပင်ကိုယ် ကျွမ်းကျင်မှု စွမ်းရည်တွေပေါ် မူတည်ပြီး အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပြုနေကြတယ်ဆိုတာ မှန်ပါတယ်။ ဥပမာ လေယာဉ် ပိုင်းလော့တော့ ပိုက်ပြင်သမားတွေ၊ ရှေ့နေတွေပါ။ အခြားသော နယ်ပယ်တွေမှာတော့ ကျွမ်းကျင်မှုဟာ လိုအပ်ပေမယ့် အဓိက မကျလှပါဘူး။ ဥပမာ စွန့်ဦးတည်တွင်သူ တွေ၊ ခေါင်းဆောင်တွေပေါ့။ နောက်ဆုံးကုန်ကုန်ပြောရရင် နယ်ပယ်အများစုမှာတော့ အခွင့်အလမ်းကို ဖမ်းဆုပ်နိုင်မှုက အဓိကကျလှပါတယ်။ ဥပမာ အားဖြင့် ငွေကြေး ဈေးကွက်ထဲမှာ ရင်နှီးမြှုပ်နှံနေသူတွေ အတွက်ပေါ့။ အဲလိုနေရာတွေမှာ ကျွမ်းကျင်မှု ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်ခြင်းဟာ ပျံ့နှံ့စွဲဝင်နေပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ပိုက်ဆံကံသမား တစ်ယောက်ကိုတော့ သူ့ကျွမ်းကျင်မှုအတွက် လေးစားပါ။ ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမှာ အောင်မြင်တယ်ဆိုပြီး အသားယူနေသူ တစ်ဦးကို တွေ့ရင်တော့ ဖြည်းဖြည်းညှင်းညှင်း လေး ရယ်မောလိုက်ပါ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

စစ်ဆေးရန် စာရင်းဟာ ခင်ဗျားကို ဘာကြောင့် လှည့်ဖျားတာလဲ
(ရှိသောအရာကိုသာ သတိပြုမိခြင်း)

+ + + + +

ကိန်းစဉ်တန်းနှစ်ခုကို ပြောပြပါမယ်။ ကိန်းစဉ်တန်း (က) က ၇၂၄ ... ၉၄၇ ... ၄၂၁ ... ၈၄၃ ... ၃၉၄ ... ၄၁၁ ... ၀၅၄ ... ၆၄၆ ... ပါ။ ဒီကိန်းဂဏန်းတွေမှာ ဘုံတူညီတာ ဘာရှိပါ သလဲ။ အဖြေကို စဉ်းစားကြည့်ပါဦး။ အဖြေမရသေးရင် ရှေ့ဆက်မဖတ်ပါနဲ့ဦး။ အဖြေက ခင်ဗျားထင်တာထက်ကို ရှိရင်းပါတယ်။ ကိန်းဂဏန်းတိုင်းမှာ (၄) ဂဏန်း ပါဝင်နေ ခြင်းပါ။ ဒီကိန်းစဉ်တန်း (ခ) ကိုလည်း ကြည့်ပါဦး။ ၃၄၉ ... ၈၅၁ ... ၂၇၄ ... ၉၀၅ ... ၇၇၂ ... ၀၃၂ ... ၈၅၄ ... ၁၁၃ ... ပါ။ ဒီကိန်းဂဏန်းတွေမှာ ဘာဆက်နွယ်ချက် ရှိပါသလဲ။ အဖြေကို စဉ်းစားလို့ မရမချင်း ရှေ့ဆက်မဖတ်ပါနဲ့ဦး။ ကိန်းစဉ်တန်း (ခ) က ပိုပြီးစဉ်းစားရခက်ပါလိမ့်မယ်။ အဖြေက အဲဒီကိန်းတွေထဲမှာ (၆) မပါခြင်းပါ။ ဒီကိစ္စကနေပြီး ဘာကို သင်ယူလေ့လာနိုင်လိက်သလဲ။ မရှိခြင်းဟာ ရှိခြင်းထက် စုံစမ်းထောက်လှမ်းရ ပိုခက်ခဲတယ် ဆိုတဲ့အချက်ပါပဲ။ တစ်နည်းလှည့်ပြောရရင်တော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ မရှိ တဲ့အရာထက် ရှိနေတဲ့ အရာတွေအပေါ်မှာပဲ ပိုပြီး အာရုံစူးစိုက်တတ်တယ် ဆိုတာပါပဲ။

ရှေ့တစ်ပတ်က လမ်းလျှောက်နေတုန်းမှာ သိပ်နာကျင်မှု မရှိတဲ့ အဖြစ်တစ်ခု ဖြစ်ပျက်ခဲ့ပါတယ်။ မမျှော်လင့်ဘဲ အတွေးတစ်ခုလဲ ပေါ်လာပါတယ်။ ထိခိုက်နာကျင်တာတွေ ကျွန်တော်ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ဖြစ်ပြီဆိုလည်း ကျွန်တော် အင်မတန် နာတတ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် နာကျင်မှု ပျောက်ကွယ်သွားပြီဆိုရင်တော့ အဲဒါကို ကျွန်တော်တို့ သတိမပြုမိကြ တော့ပါဘူး။ အဲဒါဟာ ရိုးရှင်းပြီး သိသာထင်ရှားတဲ့ အချက်ဖြစ်ပေမယ့် တွေးမိတဲ့အချိန်မှာ ကျွန်တော့်ကို အံ့ဩမှုဖြစ်စေပါတယ်။ အဲဒီအတွေး ကျွန်တော့်စိတ်ထဲက ပျောက် မသွားမီအထိ ကျွန်တော် ခဏတာ တွေ့သွားပါတယ်။

ဂန္ထဝင်ဂီတ ဖျော်ဖြေပွဲတစ်ခုမှာ သံစုံတီးဝိုင်းကြီးက ဗီသိုဗင်ရဲ့ နဝမမြောက် ဆင်ဖိုနီကို တီးခတ်ဖျော်ဖြေပါတယ်။ တေးသွား လေးပိုဒ်အပြောင်းမှာတော့ နားထောင်ရတာ ဝိတ် ဖြစ်လွန်းလို့ ကျွန်တော့်မျက်လုံးထဲက မျက်ရေတွေ စီးကျလာပါတယ်။ ဒီလိုတေးသွားမျိုး ရှိတာ သိရတာ ငါတို့ ဘယ်လောက်ကံကောင်းလိုက်ပါသလဲလို့ ကျွန်တော် တွေးမိ လိုက်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒါဟာ တကယ်ရော မှန်ပါရဲ့လား။ အဲဒီ ဆင်ဖိုနီ မရှိရင်ရော ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပျော်ရွှင်မှုတွေ လျော့ပါးသွားမှာပါလား။ မလျော့ပါးသွားနိုင်ပါဘူး။ အဲဒီ ဆင်ဖိုနီကို ဘယ်တော့မှ မရေးဖွဲ့ခဲ့ဘူးဆိုရင် ဘယ်သူမှ အဲဒီဆင်ဖိုနီကို တမ်းတမိမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဗွီစီစဉ်သူဆိုကိုလည်း “အဲဒီဆင်ဖိုနီကို ရေးဖွဲ့ပြီး ချက်ချင်းတင်ဆက် စမ်းပါဗျာ” ဆိုပြီး ဒေါသတကြီး ဖုန်းခေါ်ပြီးပြောမယ့်သူလည်း ရှိမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အတိုချုပ်ပြောရရင် ရှိနေတဲ့အရာဟာ မရှိတဲ့အရာတွေထက် ပိုပြီး အဓိပ္ပါယ်ရှိပါတယ်။ ဒီ အချက်ကို သိပ္ပံပညာက ရှိသောအရာကိုသာ သတိပြုမိခြင်း လို့ခေါ်ပါတယ်။

ကြိုတင်ကာကွယ်ခြင်း အစီအစဉ်တွေဟာ ဒီအချက်ကို ကောင်းကောင်းအသုံးပြုကြပါတယ်။ “ဆေးလိပ်သောက်ခြင်းသည် အဆုတ်ကင်ဆာကို ဖြစ်စေသည်” ဆိုတဲ့ သတိပေးစကားက “ဆေးလိပ်သောက်ခြင်းဖြင့် အဆုတ်ကင်ဆာ ကင်းရှင်းသောဘဝတွင် နေထိုင်ကြပါစို့” ဆိုတဲ့ သတိပေးစကားထက် ပိုပြီးထိရောက်မှု ရှိပါတယ်။ စာရင်းစစ်တွေနဲ့ အခြားသော စစ်ဆေးရန်စာရင်း (checklists) လုပ်ဆောင်ရတဲ့ ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်တွေဟာ ရှိသောအရာကိုသာ သတိပြုမိခြင်း အစွဲထဲကို ရောက်သွားနိုင် ပါတယ်။ ဆောင်ရန်ကျန်ရှိနေသော အခွန်စာရင်းဟာ ချက်ချင်းကို သိနိုင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒီဟာက သူတို့ရဲ့ စစ်ဆေးရန်စာရင်းထဲမှာ ပါဝင်ပါတယ်။ အခြား သော သိမ်မွေ့တဲ့ လိမ်လည်လှည့်ဖျားမှုတွေကိုကျတော့ သူတို့ ချက်ချင်း မရိပ်မိနိုင်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒီအချက်တွေက သူတို့ရဲ့ စစ်ဆေးရန်စာရင်းထဲမှာ မပါဝင် တာကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ အိမ်ရှင်မှာဖြစ်ခဲ့တဲ့ ထူးခြားကိစ္စများ၊ ဘာနန်း မက်ဒေါ့ရဲ့ ပွန်းဒီ အစီအစဉ် စသည်တို့ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို လှည့်ဖျားမှုတွေဟာ ငွေကြေး ဈေးကွက်မှာ ဝင်ရောက်ကစားတဲ့ ပွဲစားတွေကြောင့်လဲ ဖြစ်ပေါ်တတ်ပါတယ်။ ဥပမာ နှစ်လာဆင်နဲ့ ဂျယ်ရီမီ ကာဗီးလ်တို့ကြောင့် ဘာရင်းနဲ့ ပြင်သစ်ဘဏ်ကြီး ဆိုဆိုကတိ ဂျန်နရယ်လီ တို့ ဒုက္ခရောက်သွားတဲ့ အဖြစ်မျိုးတွေပါ။ ဒီလိုမျိုး ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ ကမောက်ကမဖြစ်မှုတွေဟာ ဘယ်စစ်ဆေးရန်စာရင်းမှာမှ မပါနိုင်ပါဘူး။ တရားမဝင်တဲ့ ကိစ္စရပ်တွေမှ ဒုက္ခပေးတာမဟုတ်ပါဘူး။ အရစ်ကျနဲ့ ဝယ်တာမျိုးကို လုပ်ပေးတဲ့ ဘဏ်တွေဟာလည်း ဝယ်သူရဲ့ ဝင်ငွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ စွန့်စားရမှုတွေကို ကြိုတင်စစ်ဆေး ရမယ့် စာရင်းထဲမှာ ထည့်သွင်းထားတတ်ပေမယ့်လည်း ဝယ်ယူတဲ့ ပစ္စည်းရဲ့ တန်ဖိုးလျော့ကျသွားနိုင်မှုကိုတော့ စစ်ဆေးရမယ့် စာရင်းထဲ မထည့်ထားမိတာမျိုး ဖြစ်တတ်ပါ တယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ကိုယ်ဝယ်ထားတဲ့ အိမ်နားမှာ မီးသတ်ဗြိုလ်စက် လာဆောက်တဲ့အတွက် ကိုယ့်အိမ်ရဲ့ တန်ဖိုး ကျဆင်းသွားတာမျိုးပါ။

ခင်ဗျားဟာ သံသယဖြစ်ဖွယ် ပစ္စည်းတစ်ခု ထုတ်လုပ်တယ် ဆိုကြပါစို့။ ဥပမာ ကိုလက်စထရောများတဲ့ ဟင်းရွက်သုပ် ရယ်ဒီမိုက်ကို ထုတ်လုပ်တယ် ဆိုကြပါစို့။ ခင်ဗျား ဘာလုပ်မလဲ။ အညွန့်မှာ အဲ့ဒီ ဟင်းရွက်သုပ်ထဲမှာ ပါတဲ့ အမျိုးမျိုးသော ဗီတာမင်တွေကို ခင်ဗျား ရေးသားဖော်ပြပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုလက်စထရော ပါဝင်နှုန်းကိုတော့ ခင်ဗျား မဖော်ပြဘဲ ချွန်လုပ်ထားခဲ့ပါလိမ့်မယ်။ စားသုံးသူတွေကတော့ မဖော်ပြထားတဲ့ ကိုလက်စထရော အကြောင်းကို သတိမပြုမိတော့ဘူးပေါ့။ ခင်ဗျားဖော်ပြထားတဲ့ ဗီတာမင်တွေအကြောင်းကိုပဲ ဖတ်ပြီးတော့ သူတို့က ဒီပစ္စည်းဟာ စားသုံးဖို့ အန္တရာယ်ကင်းပြီး ကောင်းတဲ့ထုတ်ကုန်တစ်ခုဖြစ်တယ်၊ သတင်းအချက်အလက် ပြည့်ပြည့်စုံစုံ ပေးထားတဲ့ ပစ္စည်းတစ်ခု ဖြစ်တယ်လို့ပဲ ထင်မြင်ယူဆနေကြမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ပညာရပ်နယ်ပယ်မှာလည်း ရှိသောအရာကိုသာ သတိပြုမိခြင်း အစွဲဟာ အစဉ်သဖြင့် ရှိနေပါတယ်။ အဆိုတစ်ခုကို ထောက်ခံဖော်ပြတဲ့ အချက်တွေကို တွေ့ရှိရင် တွေ့ရှိချက် တွေကို ရေးသားထုတ်ဝေနိုင်ပြီး ဖော်ပြချက်တွေက ကောင်းနေရင် နိဒါန်းလုပ်ဆောင် ရနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဆိုတစ်ခုကို မထောက်ခံတဲ့ အချက်တွေကို ဖော်ထုတ်နိုင် တာမျိုးကတော့ ရေးသားထုတ်ဝေဖို့ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ အဲ့သလို မထောက်ခံတဲ့အချက်တွေကို ရေးသားနိုင်တဲ့အတွက် ပေးတဲ့ နိဒါန်းလုပ်ဆောင်တာမျိုးလည်း ကျွန်တော်သိသ လောက်တော့ မရှိသေးပါဘူး။ တကယ်တမ်းမှာတော့ အဲ့သလိုမျိုး မထောက်ခံတဲ့ အချက်တွေကို တွေ့ရှိမှုဟာ ထောက်ခံတဲ့ အချက်တွေကို တွေ့ရှိမှု အရေးပါသလိုမျိုး အရေးပါလှပါတယ်။ ဒီအစွဲရဲ့ နောက်ထပ် အကျိုးဆက်တစ်ခုကတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ အပြည့်သဘောဆောင်တဲ့ အကြံပြုချက်တွေကိုသာ ပိုမိုလိုလားပြီး အနုတ်သဘော ဆောင်တဲ့ မသိနိုင်တဲ့ အရာတစ်ခုခုမှားရှိနေဦးမလားဆိုတဲ့ အကြံပေးချက်မျိုးကို မလိုလားတတ်ဘဲ ဖြစ်သွားတတ်ပါတယ်။

နီရုံးချုပ်ပြောရရင်တော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ မရှိ မဖြစ်သေးတဲ့ ကိစ္စတွေကို မြင်ယောင်ကြည့်နိုင်ဖို့ရာမှာ အခက်အခဲတွေရှိနေပါတယ်။ မရှိသေးတဲ့အရာကို ကျွန်တော်တို့ စိတ်ကူးမြင်ယောင် မကြည့်နိုင်ကြပါဘူး။ စစ်ပွဲဖြစ်နေရင် စစ်ပွဲဖြစ်နေကြောင်းကို ကျွန်တော်တို့ သိကြပါတယ်။ ငြိမ်းချမ်းနေတဲ့ အချိန်မှာတော့ စစ်ပွဲဖြစ်မနေတာပါလား ဆိုပြီး ကျွန်တော်တို့ သတိမပြုမိကြပါဘူး။ ကျန်းမာနေတဲ့အချိန်မှာ ဖျားနာမှု အကြောင်းကို မတွေးတောမိကြပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ သွားချင်တယ် လေဆိပ်ကို လေယာဉ် ဆိုက်ရင် လေယာဉ်မပျက်ကျခဲ့တာပါလား ဆိုပြီး မတွေးမိကြပါဘူး။ အဲ့သလို မဖြစ်ခဲ့တဲ့ ကိစ္စတွေအကြောင်းကို များများတွေးပေးရင် ကျွန်တော်တို့ ပိုမို ပျော်ရွှင်လာ နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲ့ဒါဟာ ခက်ခဲတဲ့ စိတ်အလုပ်တစ်ခုပါ။ အကြီးကျယ်ဆုံး ဒဿနဆိုရင် မေးခွန်းတစ်ခုက ဘာကြောင့် တစ်ခုခု အမြဲဖြစ်နေပြီး ဘာမှမဖြစ်တာမျိုး မရှိတာ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတဲ့ မေးခွန်းပါပဲ။ အဲ့ဒီမေးခွန်းအတွက် အလွယ်တကူ ရမယ့် အဖြေမျိုးကို မမျှော်လင့်ပါနဲ့။ အဲ့ဒီအစား မေးခွန်းကိုယ်တိုင်ကိုက ရှိသောအရာကိုသာ သတိပြုမိခြင်းအစွဲကိုတွန်းလှန်ဖို့ရာအတွက်လက်နက်ကိရိယာတစ်ခုဖြစ်နေတယ်ဆိုတာကိုသတိပြုပါ။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

စိုက်နေတဲ့မြားကိုဝိုက်ပြီးပစ်မှတ်စက်ဝိုင်းလိုက်ဆွဲခြင်း
(ချယ်ရီသီးခူးခြင်း)

+ + + + +

သူတို့ရဲ့ ဝတ်ဆိုင်တွေမှာ ဟိုတယ်တွေဟာ သူတို့ဟိုတယ်ကို အကောင်းဆုံးလို့ထင်ရအောင် တင်ပြထားကြပါတယ်။ ဝတ်ဆိုင်မှာ တင်မယ့် ပုံတွေတစ်ပုံချင်းစီကို သေသေ ချာချာ စီစစ်ရွေးချယ်ပါတယ်။ လှပပြီး ဂုဏ်သရေတင့်တယ်ပုံပေါက်တဲ့ ဓါတ်ပုံတွေကိုပဲ ရွေးချယ်ပြီး လွှင့်တင်ကြပါတယ်။ မတင့်တယ်တဲ့ ထောင့်ချိုးတွေ၊ ရေစိမ့်နေတဲ့ ဝိုက် တွေ၊ အကွက်ထနေတဲ့ ထမင်းစားခန်းတွေ စတာတွေကိုတော့ ဖုံးကွယ်ထားကြပါတယ်။ ဒါတွေဟာ အမှန်တွေဆိုတာကို ခင်ဗျားသိမှာပါ။ ဟိုတယ်ရဲ့ ညစ်ထေးနေတဲ့ ဧည့်သည်စောင့်ခန်းထဲကို ပထမဆုံးအကြိမ် ခင်ဗျားဝင်မိတာနဲ့ ပုခုံးကို တွန့်လိုက်မိမှာပါပဲ။

ဟိုတယ်တွေ ဒီလိုမျိုးလုပ်တာကို ချယ်ရီသီး ခူးခြင်းလို့ခေါ်ပါတယ်။ ချယ်ရီသီးခူးခြင်းဆိုတာက ဆွဲဆောင်မှုအရှိဆုံး အရာတွေကို ရွေးချယ်ဖော်ပြပြီး ကျန်တာတွေကို ဖုံးကွယ် ထားခြင်းကို ခေါ်တာပါ။ အဲ့သလို ဟိုတယ်နဲ့ ပတ်သက်တာကို တွေ့ကြုံခံစားဖူးရင် အခြားအရာတွေမှာလည်း အဲ့သလို အရာတွေ ရှိနေနိုင်တယ်ဆိုတာကို ခင်ဗျား သတိပြုမိ ပါလိမ့်မယ်။ ကားကြော်ငြာ ကက်တလောက် စာအုပ်တွေ၊ အိမ်ခြံမြေအကျိုးဆောင် ကြော်ငြာစာအုပ်တွေနဲ့ ဥပဒေရေးရာ အတိုင်ပင်ခံ ကြော်ငြာတွေမှာလည်း ဒီအချက်ကို တွေ့နိုင်ပါတယ်။ အခုတော့ အဲ့ဒါတွေရဲ့ လုပ်ဆောင်ပုံကို သိပြီးမှလို့ အဲ့ဒါတွေရဲ့ လှည့်ကွက်ထဲကို ခင်ဗျား မကျတော့ပါဘူး။

ဒါပေမယ့်လည်း ကုမ္ပဏီတွေ၊ ဖေါင်ဒေးရှင်းအဖွဲ့အစည်းတွေ၊ အစိုးရအဖွဲ့အစည်းတွေရဲ့ နှစ်ချုပ်အစီရင်ခံစာနဲ့ တွေ့တဲ့အချိန်မှာတော့ ခင်ဗျားစဉ်းစားပုံက တစ်မျိုးဖြစ်သွားပြန် ပါလေရော။ အဲ့ဒီအရာတွေထဲကနေ ဓမ္မဗိဇ္ဇာနိကျပြီး မှန်ကန်တဲ့ တင်ပြချက်တွေကို ခင်ဗျား မျှော်လင့်နေမယ်ဆိုရင်တော့ ခင်ဗျား မှားသွားပါပြီ။ အဲ့ဒါတွေ အားလုံးဟာလည်း ချယ်ရီသီးခူးတဲ့ အရာတွေသာဖြစ်ပါတယ်။ ရည်မှန်းချက်ကို ပြည့်ဝတဲ့ အပိုင်းတွေကို သူတို့ ဝေဝေဆာဆာဖော်ပြကြပြီး ရည်မှန်းချက် မပြည့်ဝတဲ့ အပိုင်းတွေကိုတော့ အစီရင်ခံစာထဲမှာ ထည့်တောင် မရေးကြပါဘူး။

ခင်ဗျားဟာ ဌာနတစ်ခုရဲ့ ဌာနမှူးဖြစ်တယ် ဆိုကြပါစို့။ ဘုတ်အဖွဲ့က ခင်ဗျားကို ခေါ်ပြီး ခင်ဗျားဌာနရဲ့ အခြေအနေကို တင်ပြခိုင်းတယ် ဆိုပါစို့။ ခင်ဗျား ဘယ်လို တင်ပြမလဲ။ ခင်ဗျားရဲ့ ပါဝါပွိုင့်တင်ပြချက်ထဲမှာ ခင်ဗျားအဖွဲ့ရဲ့ အောင်မြင်မှုတွေကို ခင်ဗျားဝေဝေဆာဆာ တင်ပြပါမယ်။ အခက်အခဲ ဖြစ်နေတဲ့ အရာတွေကို စိန်ခေါ်မှုများ ဆိုတဲ့ ခေါင်းစဉ် အောက်မှာထားပြီး ခင်ဗျား တင်ပြပါမယ်။ အဖွဲ့ရဲ့ မအောင်မြင်တဲ့ ကျန်းမာမှုတွေကိုတော့ ခင်ဗျား ဖုံးကွယ် ဖြေလျှော့ပြီး တင်ပြပါလိမ့်မယ်။

ပုံတိုပတ်စ ဥပမာ တွေဟာလည်း လှည့်ကွက်နဲ့ ပြုလုပ်ထားတဲ့ ချယ်ရီသီးခူးခြင်း ပုံစံတစ်ခုပါပဲ။ ခင်ဗျားဟာ နည်းပညာဆိုင်ရာ ပစ္စည်းကိရိယာတွေ ထုတ်လုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီ တစ်ခုရဲ့ မနီးနီးဂျင်း ဒါရိုက်တာ ဆိုကြပါစို့။ ခင်ဗျားရဲ့ စက်ကိရိယာတွေကို အများစုသော သုံးစွဲသူတွေက မသုံးစွဲတတ်ဘူးလို့ လေ့လာမှုတစ်ခုကဖော်ပြနေပါတယ်။ ခင်ဗျား စက်ကို သုံးစွဲဖို့ နည်းစနစ်တွေက ရှုပ်ထွေးလွန်းနေပါတယ်။ လူစွမ်းအားအရင်းအမြစ် စီမံခန့်ခွဲမှု မန်နေဂျာက အဲ့ဒီပစ္စည်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဒီလို ကာကွယ်ပြောဆို ပါတယ်။ “မနေ့ညက ကျွန်တော့်ယောက္ခမ တောင်မှ ဒီစက်ကို ကောက်ကိုင်ပြီးကြည့်တာ ဘယ်လိုသုံးရမလဲ ဆိုတာချက်ချင်း သဘောပေါက်သွားပါတယ်” လို့ သူက ပြောပါတယ်။

ဒီချယ်ရီသီး အတွက် ခင်ဗျား အမှတ်ဘယ်လောက် ပေးချင်ပါသလဲ။ မှန်ပါတယ်။ သုညနီးပါးပဲ ပေးရမှာပါ။ ပုံတိုပတ်စဉ်ပမာတစ်ခုကို ပြန်လည်တွန်းလှန်ဖို့က ခက်ခဲပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒါဟာ ပုံပြင်အသေးစားလေး တစ်ခု ဖြစ်တာကြောင့်ပါ။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဦးကျောက်ဟာ ပုံပြင်တွေကို နှစ်သက်စွဲလမ်းတတ်တဲ့ သဘောရှိတယ် ဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ သိပြီးဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါတွေကို ကာကွယ်ဖို့ဆိုရင် ပါးနပ်တဲ့ ခေါင်းဆောင်တွေဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ အဲသလို ပုံတိုပတ်စတွေကို အလွန်အမင်း အာရုံခံ နိုင်စွမ်းရှိအောင် လေ့ကျင့်ထားကြပါတယ်။ နောက်ပြီးတော့ အဲသလို ပုံတိုပတ်စတွေ ဝင်လာတာနဲ့ ပစ်ချနိုင်စွမ်းရှိအောင်လည်း လေ့ကျင့်ထားကြပါတယ်။

နယ်ပယ်တစ်ခုဟာ ပိုပြီးအဆင့်မြင့်လေလေ၊ ဂုဏ်ဒြပ်မြင့်လေလေ ကျွန်တော်တို့ဟာ ချယ်ရီသီးခူးခြင်း အဖွဲ့ထဲ ပိုကျလေလေဖြစ်တတ်ပါတယ်။ “မကြွပ်ဆတ်သော” ဆိုတဲ့ စာအုပ်ထဲမှာ တာလဘက်က သုတေသန နယ်ပယ်အားလုံး (ဒဿနဗေဒ မှသည် ဆေးပညာနဲ့ ဘောဂဗေဒနယ်ပယ်အထိ) မှာ ရလဒ်တွေကို ဘယ်လို ချဲ့ကား ဝါကြွား ရေးတတ်ကြသလဲ ဆိုတာကို ရှင်းပြခဲ့ပါတယ်။ “နိုင်ငံရေးသမားတွေလိုပဲ ပညာရပ်နယ်ပယ်ဟာလည်း ဖြစ်လာတဲ့ ကိစ္စတွေကို ဖော်ပြကြပြီး မဖြစ်ခဲ့တဲ့ ကိစ္စတွေကိုတော့ မဖော်ပြဘဲ ချန်လှပ်ထားတတ်ကြပါတယ် .. ဒါကြောင့် သူတို့ရဲ့ နည်းစနစ်တွေဟာ ကောင်းတာတွေပဲ ဖြစ်တယ်လို့ လူအများက အထင်ရောက်သွားစေပါတယ်” လို့ ရေးသား ခဲ့ပါတယ်။ ဒါဟာ ချယ်ရီသီး ခူးခြင်းအဖွဲ့ လုံးလုံး ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပညာရှင်တွေအပေါ် လေးစားကြည်ညိုတတ်တဲ့ စိတ်ကြောင့် ဒီအချက်ကို ကျွန်တော် တို့ မမြင်တတ်ကြဘဲ ဖြစ်နေကြပါတယ်။

ဆေးပညာနယ်ပယ်က ပညာရှင်တွေကိုလည်း ကြည့်ပါ။ လူတွေကို ဆေးလိပ်မသောက်ဖို့ ပြောကြားနိုင်ခဲ့ခြင်းကသာ ဆေးပညာနယ်ပယ်ရဲ့ အကြီးမားဆုံးသော အကျိုးပြုမှု အဖြစ် လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ခြောက်ဆယ် အတွင်းမှာ ရှိခဲ့ပါတယ်။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီးအပြီးကနေစတင်ပြီး ပြုလုပ်ခဲ့တဲ့ အခြားသော သုတေသနတွေ ဆေးပညာဆိုင်ရာ တိုးတက်မှု တွေထက် သာလွန်ကောင်းမွန်ခဲ့ပါတယ်။ သမားတော်ကြီး ခူရင် ဘာချီကလည်း ဒီအချက်ကို သူ့ရဲ့ “ဆေးသောက်ခြင်း” ဆိုတဲ့ စာအုပ်ထဲမှာ ထောက်ခံရေးသားခဲ့ပါတယ်။ အချို့သော ချယ်ရီသီးတွေ (ဥပမာ ပဋိဇီဝဆေးဖော်ထုတ်နိုင်မှု) ကျွန်တော်တို့ကို လမ်းလွှဲစေခဲ့ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဆေးပညာနယ်ပယ်က လူတွေဟာ ဆေးသုတေသနသမား တွေရဲ့ အောင်မြင်မှုကိုသာ ဇောင်းပေးဖော်ပြခဲ့ကြပြီး ဆေးလိပ်ဆန့်ကျင်ရေး လှုပ်ရှားမှု သမားတွေရဲ့ အလုပ်ကိုတော့ အရေးတယူလုပ် မဖော်ပြဘဲ ချန်လှပ်ထားခဲ့ကြပါတယ်။

ကုမ္ပဏီကြီးတွေရဲ့ စီမံရေးရာဌာနတွေကလည်း ဟိုတယ်တွေလုပ်သလိုမျိုး လုပ်လေ့ရှိပါတယ်။ သူတို့ဟာ သူတို့ လုပ်ရတာလေးတွေကို ထုတ်ကြွားတဲ့နေရာမှာတော့ ဆရာ ကျကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် သူတို့ ကုမ္ပဏီအတွက် အောင်မြင်အောင် လုပ်မပေးနိုင်တဲ့ ကိစ္စတွေကိုတော့ ထုတ်ဖော်ပြောကြားလေ့မရှိကြပါဘူး။ ခင်ဗျား ဘာလုပ်သင့်သလဲ။ ခင်ဗျားဟာ အဲသလို ကုမ္ပဏီရဲ့ ကြီးကြပ်မှု ဘုတ်အဖွဲ့ထဲမှာ ပါတယ်ဆိုရင် မနူးဘဲ ချန်လှပ်ခံထားခဲ့တဲ့ ချယ်ရီသီးတွေအကြောင်းကို မေးမြန်းဖော်ထုတ်ပါ။ အဲဒါတွေကတော့ အောင်မြင်မှု မရှိခဲ့တဲ့ ပရောဂျက်တွေနဲ့ ရည်မှန်းချက် မပြည့်မီခဲ့တဲ့ အလုပ်တာဝန်တွေဖြစ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားဟာ အောင်မြင်မှုတွေဆီကနေ ထက်စာရင် ဒီလို ကျနူးမှုတွေဆီ ကနေ ပိုပြီး သင်ယူလေ့လာနိုင်စရာရှိပါတယ်။ ဒီလို မေးခွန်းမျိုးကို ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲတွေ မေးမြန်းစူးစမ်းလေ့မရှိကြတာဟာ အင်မတန် အံ့သြစရာကောင်းပါတယ်။ ဒုတိယ အချက်အနေနဲ့ ကုန်ကျစရိတ်တွေကို တိတိကျကျတွက်ချက်နိုင်ဖို့ ဘဏ္ဍာရေး ထိန်းချုပ်သူ တစ်ယောက် ခန့်ထားမယ့်အစား ကိုယ်ရဲ့ ရည်မှန်းချက်ကို နှစ်ကြိမ်ပြန်စစ်ဆေးပါ။ အချိန်ကြာလာတာနဲ့အမျှ မူလ ရည်မှန်းချက်ဟာ မမှန်ပျောက်ကွယ်သွားတယ်ဆိုတာကို ခင်ဗျား အဲအားသင့်ဖွယ်ရာ တွေ့ရှိပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီ မူလ ကုမ္ပဏီက ချမှတ်ထား တဲ့ ရည်မှန်းချက်ဟာ ကိုယ့်ဟာကိုယ် ချမှတ်ထားတဲ့ ပြည့်နိုင်လောက်တဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေနဲ့ အစားထိုးလဲလှယ်ခံလိုက်ရတယ်ဆိုတာကို ခင်ဗျားတွေ့ပါလိမ့်မယ်။ အဲသလို မျိုး ရည်မှန်းချက် တားကက်တွေ ပြောင်းသွားတာကို တွေ့တာနဲ့ ခင်ဗျားဟာ အချက်ပေးခေါင်းလောင်းကို တီးရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်တာဟာ မြားကို ပစ်ပြီးမှ မြားစိုက်တဲ့ နေရာကို ဝိုက်ပြီး ပစ်မှတ်စက်ဝိုင်းတွေ လိုက်ဆွဲတာနဲ့ အတူတူပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

ကျောက်ခေတ်မှာ အပြစ်တင်စရာလူ ရှာဖွေခြင်း
(တစ်ခုတည်းသောအကြောင်းတရား အဖွဲ့မှား)

+++++

ခရစ်စ် မက်သရူးဟာ MSNBC ရဲ့ ထိပ်တန်း ဂျာနယ်လစ်တွေထဲက တစ်ယောက်ဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ သတင်းတင်ဆက်မှုတွေမှာ နိုင်ငံရေးကျွမ်းကျင်သူ ဆိုတဲ့သူတွေ တစ် ယောက်ပြီးတစ်ယောက်ကို အင်တာဗျူးလုပ်နေတာကို တွေ့ရပါတယ်။ နိုင်ငံရေးကျွမ်းကျင်သူဆိုတာ ဘာလဲဆိုတာ ကျွန်တော်နားမလည်ပါဘူး။ ပြီးတော့အဲသလို အလုပ်မျိုး က ဘာကြောင့်အရေးပါနေတာလဲဆိုတာကို ကျွန်တော် နားမလည်ပါဘူး။ (၂၀၀၃) ခုနှစ်မှာတော့ အမေရိကန်ရဲ့ အီရတ်ကို ကျူးကျော်တိုက်ခိုက်မှုဟာ လူတိုင်းရဲ့ ပါးစပ်ဖျား မှာ ရေပန်းစားခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီ စစ်ပွဲရဲ့ နောက်ကွယ်က အကြောင်းရင်းက ဘာပါလဲ။ (၉/၁၁) တိုက်ခိုက်မှုဟာ ဒီစစ်ပွဲရဲ့ အကြောင်းရင်းလားဆိုတာကို ကျွန်တော်သိချင်ပါ တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူတိုင်းက ဒီစစ်ပွဲဟာ လက်စားချေတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကြောင့်လို့ ပြောနေကြလို့ပါ။ အကြီးအကျယ်ဖျက်စီးနိုင်စွမ်းရှိတဲ့ လက်နက်တွေက ဒီစစ်ပွဲရဲ့ အကြောင်းရင်း ဖြစ်မယ်လို့ ခင်ဗျားထင်ပါသလား။ ကျွန်တော်တို့ ဘာကြောင့် အီရတ်ကို ကျူးကျော်တိုက်ခိုက်ခဲ့တယ်လို့ ခင်ဗျားထင်ပါသလဲ။ တကယ် ရည်မှန်း ချက် အစစ်အမှန်ကို ကျွန်တော်သိချင်တာပါ။ လူပြောသူပြောများတဲ့ အကြောင်းအရာတွေကို သိချင်တာမဟုတ်ပါဘူး။

အဲသလို မေးခွန်းမျိုးရဲ့ အဖြေကိုသိဖို့ ကျွန်တော် သည်းခံနိုင်စွမ်းမရှိပါဘူး။ အဲသလို မေးခွန်းတွေဟာ အတွေးအခေါ်ပိုင်းဆိုင်ရာ မှားယွင်းမှုတွေထဲမှာ ယေဘုယျအကျဆုံး အမှားတစ်ခုရဲ့ ရောဂါလက္ခဏာတွေကို ဖော်ပြနေတဲ့ မေးခွန်းတွေဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီ ယုတ္တိဗေဒအမှားအတွက် ထူးဆန်းစွာပဲ နေ့စဉ်သုံး ဝေါဟာရ မရှိသေးပါဘူး။ ဒါကြောင့် အဲဒီ ယုတ္တိအမှားကို တစ်ခုတည်းသော အကြောင်းတရား အဖွဲ့မှားလို့ပဲ အမည်သတ်မှတ်လိုက်ပါမယ်။

ငါးနှစ်ကြာပြီးတဲ့နောက် (၂၀၀၈) ခုနှစ်မှာ ငွေကြေးဈေးကွက်ထဲမှာ ထိတ်လန့်မှုတွေ လွှမ်းမိုးလာပါတယ်။ ဘဏ်တွေပြိုလဲလာမှုကို အခွန်ကရတဲ့ ဒေါ်လာတွေနဲ့ ပြန်လည် ကုစားဖို့လိုလာပါတယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေ၊ နိုင်ငံရေးသမားတွေနဲ့ စာနယ်ဇင်းသမားတွေဟာ အဲသလိုဖြစ်ခြင်းရဲ့ ရင်းမြစ်ကျတဲ့ အကြောင်းအရင်းကို သဲသဲမဲမဲ ထိုးနှိုက်

စူးစမ်းကြပါတယ်။ ဂရင်းစပန်ရဲ့ လျှော့ရဲတဲ့ငွေကြေးမူဝါဒကြောင့်လား။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေရဲ့ ရူးမိုက်မှုကြောင့်လား။ အဆင့်လိုက်သတ်မှတ်ပေးတဲ့ အေဂျင်စီတွေကြောင့်လား။ အကတ်လိုက်စားတဲ့ စာရင်းစစ်တွေကြောင့်လား။ ညံ့ဖျင်းတဲ့ စွန့်စားမှု ပုံသေနည်းတွေကြောင့်လား။ လောဘ သက်သက်ကြောင့်လား။ တကယ်တမ်းမှာတော့ တစ်ခုတည်းသော အကြောင်းရင်းကြောင့် မဟုတ်ပါဘူး။ အထက်က ဖော်ပြခဲ့တဲ့ အကြောင်းတရားတွေအားလုံး ပေါင်းဆုံပြီး ဖြစ်ရခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

နွေးထွေးတဲ့ နွေဥတုကာလလေး။ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ရဲ့ ကွာရှင်းမှု၊ ပထမကျမ္ဘာစစ်၊ ကင်ဆာ၊ ကျောင်းတွင်း ပစ်ခတ်မှု၊ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ကမ္ဘာလုံးချီ အောင်မြင်မှု၊ စာရေးသားမှုကို တီထွင်နိုင်ခြင်း .. ရှင်းရှင်းလင်းလင်း တွေးတတ်သူတိုင်း ဒီအဖြစ်အပျက်တွေဟာ တစ်ခုတည်းသော အကြောင်းတရားကြောင့် ဖြစ်တာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာကိုသိနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ တကယ်တော့ ရာပေါင်းချီတဲ့ ထောင်ပေါင်းချီတဲ့ မရေမတွက်နိုင်လောက်တဲ့ အဖြစ်အပျက်တွေ ဆက်နွှယ်ပြီး ဒီလိုကိစ္စတွေဖြစ်လာတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့်လည်း ကျွန်တော်တို့ဟာ အပြစ်တင်စရာ တစ်ခုတည်းသော အကြောင်းတရားကို ရှာဖွေနေတတ်ကြစမြဲပဲ ဖြစ်နေပါတယ်။

“ပန်းသီးတစ်လုံး ရင့်မှည့်ပြီး ကြွေကျလာတဲ့အခါမှာ အဲ့ဒီပန်းသီးကြွေကျရခြင်းအကြောင်းအရင်းဟာ ဘာပါလဲ။ ကမ္ဘာ့ဆွဲအားကြောင့်လား။ ပင်စည်ရိုးတံက ညှိုးမြှောက်လာလို့ လား။ နေရောင်ခြည်က ရိုးတံကို မြှောက်သွေစေလို့လား။ ပန်းသီးက ကြီးလာပြီး လေးလံလာလို့လား။ လေက လှုပ်ယမ်းစေလို့လား။ အပင်အောက်က ကောင်လေးက စားချင် နေလို့လား။ တစ်ခုတည်းသော အကြောင်းအရင်းကြောင့် မဟုတ်ပါဘူး” ဒီစာပိုဒ်လေးက “စစ်နှင့် ငြိမ်းချမ်းရေး” ဆိုတဲ့ စာအုပ်ထဲက စာသားလေးပါ။ အဲ့ဒီ စာပိုဒ်လေးနဲ့ပဲ တော်စတိုင်းဟာ အမှန်ကန်ဆုံး အမြေတစ်ခုကို လမ်းပြပေးခဲ့ပါတယ်။

ခင်ဗျားဟာ မနက်စာမုန့် ထုတ်လုပ်တဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ ထုန်ကုန်ဆိုင်ရာ မန်နေဂျာ ဆိုကြပါစို့။ မကြာသေးမီကပဲ ခင်ဗျား သင်္ကြားပါဝင်နှုန်းနည်းတဲ့ အော်ဂန်းနစ် အမျိုးအစား မနက်စာတစ်ခုကို စတင်ဖြန့်ချိခဲ့တယ်ဆိုပါစို့။ တစ်လကြာပြီးတဲ့အခါမှာတော့ ခင်ဗျားရဲ့ ထုတ်ကုန်ဟာ မအောင်မြင်ခဲ့ဘူး ဆိုတာကို သိရပါတယ်။ မအောင်မြင်ရခြင်း အကြောင်းရင်းကို ခင်ဗျား ဘယ်လို ရှာဖွေမလဲ။ ပထမဆုံးအနေနဲ့ တစ်ခုတည်းသော အကြောင်းတရားမရှိဘူးဆိုတာ ခင်ဗျားသိပါတယ်။ စာရွက်တစ်ရွက်ယူပြီး ဖြစ်နိုင်တဲ့ အကြောင်းတရားအားလုံးကို ချရေးပါ။ ချရေးထားတဲ့ အကြောင်းရင်းတွေရဲ့ နောက်ကွယ်က အကြောင်းရင်း အခွဲလေးတွေကိုလည်း အဲ့သလိုပဲ ချရေးပါ။ မကြာမီမှာပဲ ခင်ဗျားဟာ ဖြစ်နိုင်တဲ့ အကြောင်းတရားတွေရဲ့ အချိတ်အဆက်ကို ရလာပါလိမ့်မယ်။ ဒုတိယအနေနဲ့ အဲ့ဒီ အကြောင်းရင်းတွေထဲက ခင်ဗျားပြုပြင်လို့ရတဲ့ ကိစ္စတွေကိုပဲ ချန်ထားပြီး ခင်ဗျားပြုပြင်လို့ မရတဲ့ ကိစ္စတွေ (ဥပမာ - လူသဘာဝအရ ဖြစ်နေတာမျိုး) ကို ခြစ်ချပစ်ပါ။ တတိယအနေနဲ့ အဲ့ဒီအချက်အလက်တွေကို ပြုပြင်ပြောင်းလဲပြီး ခင်ဗျားရဲ့ ထုတ်ကုန်ကို မတူညီတဲ့ ဈေးကွက်ထဲကို ချပြပြီး လက်တွေ့ စမ်းသပ်ချက်လုပ်ကြည့်ပါ။ ဒီလိုလုပ်တာဟာ အချိန်နဲ့ငွေ ကုန်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ဒါဟာ အပေါ်ယံသုံးသပ်ချက်တွေကနေ လွတ်မြောက်စေနိုင်မယ့် တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

တစ်ခုတည်းသော အကြောင်းတရား အစွဲမှားဟာ အန္တရယ်ကြီးသလောက် ရှေးလည်းကျပါတယ်။ လူတွေဟာ ကိုယ့်ကံကြမ္မာရဲ့ အရှင်သခင်ဖြစ်တယ် ဆိုတာကို ကျွန်တော်တို့ လေ့လာသင်ကြားခဲ့ရပါတယ်။ ဒီအချက်ကို လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း (၂၅၀၀) လောက်ကတည်းက အစ္စတိုတယ်က တင်ပြခဲ့ပါတယ်။ အဲ့ဒါ မှားတယ်ဆိုတာကို ဒီနေ့အချိန်အခါမှာ ကျွန်တော်တို့ သိနေကြပါပြီ။ ကိုယ်ကြိုက်တာကိုယ်လုပ် ကိုယ်ဖြစ်ကိုယ်ခံ (free will) ဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အခြေအတင်ငြင်းခုံမှုတွေလည်း ပေါ်ထွက်လာနေပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ လုပ်ဆောင်မှုတွေဟာ ထောင်ပေါင်းများစွာသော သက်ရောက်မှုတွေ (မျိုးရိုးဗီဇဆိုင်ရာဖွဲ့စည်းမှုကနေ ပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့ သင်ကြားမှုအထိ .. ပညာရေးကနေ ဟိုမှန်းတွေကြားက ဦးကျောက်ဆဲလ်တစ်ခုချင်းစီရဲ့ ဆက်သွယ်မှုတွေအထိ) ကို တုန်ပြန်နေကြရတာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့်လည်း ကျွန်တော်တို့ဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပိုင်စိုးတယ် ကိုယ်ကြိုက်တာ ကိုယ်လုပ်နေတာဖြစ်တယ် ဆိုတဲ့ အမြင်ဟောင်းကြီးကို ဆက်လက် ကိုင်စွဲနေကြတုန်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအထင်အမြင်ဟာ မှားယွင်းရုံသာမက ကျင့်ဝတ်ပိုင်းဆိုင်ရာအရလည်း မေးခွန်းထုတ်စရာတွေ ရှိနေပါတယ်။ တစ်ခုတည်းသော အကြောင်းတရားဆိုတာကို ယုံကြည်နေသေးသမျှ သမိုင်းတလျှောက်က အောင်မြင်မှုတွေမှာ အောင်မြင်အောင်လုပ်ပေးသူ တစ်ဦးဦး၊ ဘေးဒုက္ခတွေမှာ တရားခံတစ်ဦးဦးကို အမိအရ ရှာဖွေပြီး သူတို့ကို တာဝန်ခံခိုင်းမိနေကြဦးမှာပါ။ အဲ့သလို တရားခံရှာတတ်တဲ့ စိတ်ထားမျိုးဟာ အာဏာကျင့်သုံးမှုနဲ့ ပေါင်းစည်းသွားရင် လူတွေကို ဘေးအန္တရာယ်ဖြစ်စေပါလိမ့်မယ်။ လူသားတွေဟာ နှစ်ထောင်ပေါင်းများစွာ ဒီဂိမ်းကို ကစားလာခဲ့ကြပါတယ်။

ဒါပေမယ့် တစ်ခုတည်းသောအကြောင်းတရား အစွဲမှားဟာ ထရေစီ ချပ်မန်းရဲ့ “ငိုကို အကြောင်းပြချက် တစ်ခုပေးပါ” ဆိုတဲ့ သီချင်းရဲ့ အောင်မြင်မှုနဲ့အတူ လူတွေအကြား ပျံ့နှံ့နေပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ခဏလေး ရပ်တန့်လိုက်ပါဦး။ အဲ့ဒီအစွဲမှားအောင် မကျရောက်တဲ့ လူတွေလည်း ရှိပါသေးတယ်။

#The_art_of_thinking_clearly
#Rolf_Dobelli

သတင်းတွေကို ဘာကြောင့် မဖတ်သင့်တာလဲ
(သတင်း ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်မှု)

+++++

စူမတ်ကြားမှာ ငလျင်လှုပ်ပါတယ်။ ရုရှားမှာ လေယာဉ်ပျက်ကျပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့သမီးကို မြေအောက်ခန်းထဲမှာ နှစ်ပေါင်း သုံးဆယ်ကြာ ပိတ်နှောင်ထားပါတယ်။ ဟိုက်ဒီကလပ် နဲ့ ဆီးလ် ခွာပြသွားပြီ။ အမေရိကဘက်ရဲ့ မှတ်တမ်းတင်လောက်တဲ့ လစာများ။ ပါကစ္စတန်မှ တိုက်ခိုက်မှုများ။ မာလီ သမ္မတ နှုတ်ထွက်မှု။ သံလုံးပစ်ပြိုင်ပွဲမှ ကမ္ဘာ့စံချိန်သစ်တင်မှု။

ခင်ဗျား တကယ်ပဲ ဒါတွေအားလုံးကို သိဖို့ လိုပါလိမ့်လား။

ကျွန်တော်တို့ဟာ သတင်းအချက်အလက်များများရပြီး တကယ်တမ်းသိတာကတော့ နည်းနည်းပဲရှိပါတယ်။ ဘာကြောင့်ပါလဲ။ အကြောင်းရင်းကတော့ လွန်ခဲ့တဲ့ ရာစုနှစ် နှစ်ခုလောက်မှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ အသိပညာကို အဆိပ်သင့်စေမယ့် သတင်း ဆိုတဲ့အရာကို တီထွင်ဖန်တီး ခဲ့ကြလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သင်္ကြားဟာ ခန္ဓာကိုယ်အတွက် လိုအပ် သလိုပဲ သတင်းဟာ စိတ်အတွက် လိုအပ်ပါတယ်။ သင်္ကြားဟာ လူကို နှုတ်မြိန်စေပါတယ်။ အစာချေဖျက်လွယ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ရေရှည်မှာတော့ ဘေးအန္တရာယ်ဖြစ်စေ ပါတယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့ သုံးနှစ်က ကျွန်တော် စမ်းသပ်ချက်တစ်ခုကို စတင်လုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ သတင်းဖတ်တာတွေ သတင်းနားထောင်တာတွေကို မလုပ်တော့ဘဲ ရပ်တန့်ပစ်ခဲ့ပါ တယ်။ သတင်းစာနဲ့ မဂ္ဂဇင်းတွေ အတွက် ပုံမှန်ဖတ်ဖို့ စာရင်းသွင်းထားတာတွေကို ရုပ်သိမ်းခဲ့ပါတယ်။ တယ်လီဗီးရှင်းနဲ့ ရေဒီယိုကြေးသွင်းထားတာတွေကို ရပ်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော့် အိုင်ဖုန်းထဲက သတင်း အက်ပလီကေးရှင်းတွေကို ဖျက်ပစ်လိုက်ပါတယ်။ အလကားဖြန့်ဝေတဲ့ သတင်းစာတွေကို ထိတောင် မထိကြည့်တော့ပါဘူး။ လေယာဉ်စီး ရင်း တစ်ယောက်ယောက်က ကျွန်တော့်ကို အဲ့သလို သတင်းစာတွေ ဖတ်ဖို့ပေးလာရင်လဲ အကြောင်းတစ်ခုခုပြပြီး ငြင်းပယ်လိုက်ပါတယ်။ ပထမ တစ်ပတ်မှာတော့ အတော် ခက်ခဲပါတယ်။ အင်မတန်ကို နေရခက်ပါတယ်။ သတင်းတစ်ခုခု လွတ်သွားမှာကို စိုးထိတ်တဲ့စိတ်က အဆက်မပြတ်ဖြစ်နေခဲ့ပါတယ်။ အချိန်အနည်းငယ် ကြာလာတဲ့ အခါ မှာတော့ အမြင်သစ်တစ်ခု ကျွန်တော့်မှာ ဖြစ်လာပါတယ်။ သုံးနှစ်ကြာပြီးတဲ့နောက်မှာ ရလဒ်ကတော့ အတွေးတွေရှင်းလာပါတယ်။ တန်ဖိုးရှိတဲ့ ထိုးထွင်းသိမြင်မှုတွေ ဖြစ်လာ ပါတယ်။ ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို ချနိုင်လာပါတယ်။ အားလပ်ချိန်တွေလည်း ပိုရလာပါတယ်။ အကောင်းဆုံးအချက်လည်းရှိပါသေးတယ်။ အဲ့သလို သတင်းတွေကို ဖြတ်တောက်ထားပေးမယ့်လည်း တကယ်အရေးကြီးတဲ့ အချက်တွေကို ကျွန်တော် လွတ်မသွားခဲ့ပါဘူး။ ကျွန်တော့်ရဲ့ လူမှု ကွန်ယက် (Facebook ကို) ပြောတာမဟုတ်ပါဘူး .. အပြင်မှာ တကယ်ရှိတဲ့ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း ကွန်ယက်ကိုပြောတာပါ) ဟာ သတင်းတွေကို စစ်ထုတ်ပေးပြီး တကယ့်အရေးကြီးသတင်း တွေကို သူတို့သိကနေ ကျွန်တော်ရပါတယ်။

သတင်းတွေနဲ့ အဆက်ဖြစ်ထားဖို့ အကြောင်းပြချက်တွေ တစ်ခါလောက်ရှိပါတယ်။ ထိပ်ဆုံးက အကြောင်းပြချက် သုံးခုကတော့ .. ပထမဆုံးအနေနဲ့ပြောရရင် ကျွန်တော်တို့ ဦးကျောက်ဟာ ကွဲပြားခြားနားတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို အချိုးမညီမျှစွာ တုန့်ပြန်ပါတယ်။ ကဲ့ရဲ့ပြစ်တင်ဖွယ်ကိစ္စတွေ၊ တုန့်လှုပ်ခြောက်ခြားဖွယ် ကိစ္စတွေ၊ လူပုဂ္ဂိုလ်နဲ့ ဆိုင်တဲ့ကိစ္စတွေ၊ ကျယ်ကျယ်လောင်လောင်ဖြစ်တဲ့ ကိစ္စတွေ၊ အလျှင်အမြန်ပြောင်းလဲနေတဲ့ အသေးစိတ်အချက်အလက်တွေ စတာတွေဟာ ကျွန်တော်တို့ကို လှုံ့ဆော်နေကြပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အကောင်အထည်မဲ့ ကိစ္စရပ်တွေ၊ ရှုပ်ထွေးပြီး စနစ်တကျမရှိတဲ့ သတင်းတွေကတော့ ကျွန်တော်တို့ကို လှုံ့ဆော်မှု မလုပ်ကြပါဘူး။ သတင်းထုတ်လုပ်သူတွေဟာ ဒီအချက်ကို အမြတ်ထွက်အောင် အသုံးပြုတတ်ကြပါတယ်။ လူတွေစိတ်ဝင်စားအောင် ဆင်ထားတဲ့ ဇာတ်လမ်းတွေ၊ တောက်တောက်ပြောင်ပြောင်ဖြစ်အောင်လုပ်ထားတဲ့ ရုပ်ပုံတွေ၊ စိတ်အာရုံကို ထိခိုက်စေတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေ စတာတွေကို ဖန်တီးပြီး လူတွေရဲ့ အာရုံစိုက်မှု ရအောင်လုပ်ကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်နည်းပုံစံကို ချောပြန်စဉ်းစားကြည့်ပါ။ စီးပွားရေးသမားတွေက ကြော်ငြာနေရာတွေကို ဝယ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ သူတို့ရဲ့ ကြော်ငြာတွေကို လူတွေပိုမိုမြင်ရအောင်လုပ်ပေးဖို့အတွက် သတင်းသမားတွေကို ငွေကြေးပံ့ပိုးမှုတွေလုပ်ပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ သိမ်မွေ့ပြီးထင်ရှားမှု မရှိတဲ့ အရာတွေ၊ ရှုပ်ထွေးတဲ့အရာတွေ၊ အကောင်အထည်မဲ့ အရာတွေ၊ လေးနက်တဲ့ကိစ္စတွေဟာ ကျွန်တော်တို့ဘဝအတွက် ပိုမိုအသုံးဝင် ဆီလျော်နေမယ်ဆိုရင်တောင်မှ၊ ကမ္ဘာလောက ကို ကျွန်တော်တို့ ပိုမိုနားလည် သဘောပေါက်စေမယ် ဆိုရင်တောင်မှ သတင်းသမား တွေက အဲ့ဒါတွေကို ဖယ်ထုတ်ပစ်လိုက်ကြပါတော့တယ်။ သတင်းအချက်အလက် ဆာလောင်မှုရဲ့ ရလဒ်အနေနဲ့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ ကြုံတွေ့ရမယ့် မသေချာ မရေရာမှုတွေနဲ့ ခြိမ်းခြောက်စိန်ခေါ်မှုတွေဆီကို ကစဉ့်ကလျားဖြစ်ပြီး အစီအစဉ် တကျမရှိလှတဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ မြေပုံတွေနဲ့ လျှောက်သွားနေကြရပါတယ်။

ဒုတိယအချက်အနေနဲ့ ပြောရရင် သတင်းတွေဟာ ဆီလျော်မှု မရှိပါဘူး။ လွန်ခဲ့တဲ့ ဆယ်နှစ်လမှာ သတင်းအချက်အလက်ပေါင်း (၁၀၀၀၀) လောက်ကို ခင်ဗျား လက်ခံရရှိ ခဲ့ပါလိမ့်မယ်။ တစ်ရက် တစ်ရက်ကို သုံးဆယ်ထက်မနည်းပေါ့။ ရိုးရိုးသားသား ဖြေကြည့်ပါ။ အဲ့ဒါတွေထဲက ခင်ဗျားကို ခင်ဗျားရဲ့ ဘဝ၊ အလုပ်အကိုင်၊ စီးပွားရေးကိစ္စ တွေမှာ ပိုကောင်းတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ချမှတ်ဖို့ အထောက် အကူပြုနိုင်ခဲ့တဲ့ သတင်းအချက်အလက် တစ်ခု (တစ်ခုတည်းပါ) ကို ပြောပြပေးကြည့်ပါ။ ပြီးတော့ အဲ့ဒီသတင်းအချက် အလက်ကို မရခဲ့ရင် ဖြစ်မယ့် အခြေအနေနဲ့လည်း နှိုင်းယှဉ်သုံးသပ်ကြည့်ပါ။ ကျွန်တော် လူ (၁၀၀၀၀) ကိုလိုက်မေးကြည့်တဲ့အခါမှာ ဘယ်သူမှ နှစ်ခုထက်ပိုပြီး မပြောနိုင်ခဲ့ ပါဘူး။ စိတ်ပျက်စရာ ရလဒ်တစ်ခုပါပဲ။ သတင်းထုတ်ပြန်တဲ့ အဖွဲ့အစည်းတွေကတော့ သူတို့ရဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေဟာ ခင်ဗျားကို အများနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်ရာမှာ အားသာချက်ကို ဖြစ်စေပါတယ်လို့ အခိုင်အမာပြောဆိုနေကြပါတယ်။ လူအတော်များများကတော့ အဲ့သလို ယုံကြည်နေကြပါတယ်။ တကယ့်လက်တွေ့မှာတော့ သတင်းအချက်အလက်တွေဟာ ခင်ဗျားကို အများနဲ့ယှဉ်ပြိုင်ရာမှာ အားနည်းချက်ဖြစ်စေတာကိုပဲ တွေ့နေရပါတယ်။ သတင်းတွေဟာ လူတွေကို တကယ်အကျိုးကျေးဇူး ဖြစ်စေတယ်ဆိုရင် စာနယ်ဇင်းသမားတွေဟာ ဝင်ငွေနှိုင်းယှဉ်မှု ဇယားမှာ ထိပ်ဆုံးကိုရောက်နေသင့်ပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာတော့ အဲ့ဒါနဲ့ ဆန့်ကျင်ဖက်ဖြစ်နေပါတယ်။

တတိယအချက်အနေနဲ့ သတင်းတွေဟာ ခင်ဗျားရဲ့ အချိန်ကို ဖြုန်းတီးနေပါတယ်။ ပုံမှန်လူတစ်ဦးဟာ တစ်ပတ်မှာ နေ့တစ်ဝက်လောက်ကို လတ်တလောဖြစ်ပျက်နေတဲ့ သတင်းတွေကို ဖတ်ရှု ရင်း ကုန်ဆုံးနေရပါတယ်။ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ သတ်မှတ်ချက်အရ အဲ့ဒါဟာ အကန့်အသတ်မဲ့ ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအား ဆုံးရှုံးမှု ဖြစ်ပါတယ်။ (၂၀၀၈) ခုနှစ်မှာ ဖြစ်ပွားခဲ့တဲ့ မွန်ဘိုင်းအကြမ်းဖက်တိုက်ခိုက်မှုကို ကြည့်ပါ။ အသိအမှတ်ပြုမှုကို ဆာလောင်ဝတ်မွတ်တာကြောင့် အကြမ်းဖက်သမားတွေဟာ လူ (၂၀၀) ကို သတ်ဖြတ်ခဲ့ပါတယ်။ လူသန်း (၁၀၀၀) ဟာ အဲ့ဒီ အနိဗ္ဗာန်ဖြစ်ရပ်အတွက် သူတို့ရဲ့ အချိန် တစ်နာရီကို အသုံးပြုလိုက်ကြတယ် ဆိုကြပါစို့။ သူတို့ဟာ အချိန်နဲ့အမျှ ထုတ်ပြန် တဲ့ သတင်းသစ်တွေကို နားထောင်ကြရင်း၊ တောင်စဉ်ရေမရ ဝေဖန်ကြတဲ့ ကျွမ်းကျင်သူဆိုတဲ့ သူတွေရဲ့ ဝေဖန်ချက်တွေနဲ့ မှတ်ချက်တွေကို ဖတ်ရင်း သူတို့အချိန်တွေကို အသုံးပြုလိုက်ကြတယ် ဆိုကြပါစို့။ ဒါဟာ တကယ်တမ်းလက်တွေ့နဲ့ နီးစပ်တဲ့ ခန့်မှန်းချက်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အိန္ဒိယဟာ နေထိုင်သူလူဦးရေ သန်း တစ်ထောင်ထက် မနည်းရှိတာကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရှေးရိုးနည်းနဲ့တွက်ချက်လိုက်တဲ့ သန်းတစ်ထောင် အမြောက် တစ်နာရီ ဆိုတာဟာ အလုပ်ချိန် နာရီပေါင်း သန်းတစ်ထောင် ဆုံးရှုံးသွားခြင်းနဲ့ ညီမျှပါတယ်။ ဒီကိန်းဂဏန်းကို ပြောင်းလဲပြီးတွက်ချက်လိုက်ရင် အသက်ပေါင်း (၂၀၀၀) ဆုံးရှုံးသွားတာနဲ့ ညီမျှပါတယ်။ အကြမ်းဖက်တိုက်ခိုက်ခံရမှုကြောင့် သေဆုံးသွားတာရဲ့ ဆယ်ဆ ဖြစ်ပါတယ်။ ထိတ်လန့်စရာကောင်းပေမယ့် တိကျတဲ့ လေ့လာသုံးသပ်မှုပဲဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်ခန့်မှန်းရမယ့်ဆိုရင် သတင်းတွေကို ကျောခိုင်းလိုက်ခြင်းဟာ ဒီစာအုပ်မှာ ကျွန်တော်တင်ပြခဲ့ပြီးဖြစ်တဲ့ အခြားသော အစွဲမှား ကိုယ့်ဆယ့်ရှစ်ခုကို ပြုပြင်ကျော်လွှား နိုင်ခြင်းလိုပဲ အကျိုးကျေးဇူးရှိပါလိမ့်မယ်။ သတင်းတွေနောက်လိုက်ပြီး အချိန်ဖြုန်းတတ်တဲ့အကျင့်ကို လုံးဝ ဖယ်ရှားပါ။ အဲ့ဒါတွေ လုပ်နေမယ့်အစား ဆောင်းပါးတွေ စာအုပ် တွေကို ဖတ်နေလိုက်ပါ။ ဟုတ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ လောကအကြောင်းနားလည်ဖို့ရာကိစ္စမှာ စာအုပ်တွေကို ဘယ်အရာကမှ မယှဉ်နိုင်ပါဘူး။

The Art of Thinking Clearly (Summary)

1. Survivorship Bias (ရှင်ကျန်သူအစွဲ)

အောင်မြင်နေသော အဖြစ်အပျက်များ လုပ်ငန်းများကိုသာ စာနယ်ဇင်းများ၊ မီဒီယာများက ဖော်ပြလေ့ရှိပြီး ကျန်းမာရေးအကြောင်းအရာများကို မည်သူကမျှ မဖော်ပြသောကြောင့် အောင်မြင်မှုအကြောင်းများကိုသာ မြင်တွေ့နေကြရပါသည်။ ထို့ကြောင့် မိမိလုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်လုပ်ကိုင်လိုက်လျှင်လည်း အောင်မြင်လိမ့်မည်ဟု အောင်မြင်နိုင်မှုဖြစ်နိုင်ချေကိုပိုမိုတွက်ဆမိတတ်ခြင်း

2. Swimmer's Body Illusion (ရေကူးသမား ခန္ဓာကိုယ် အစွဲ)

တစ်ခုခုသော အရည်အချင်းကြောင့် အောင်မြင်နေသော အခြားသူများကိုကြည့်ကာ သူတို့လုပ်သော နည်းလမ်းများကြောင့် အောင်မြင်နေသည်ဟု ထင်ယောင်ထင်မှား ဖြစ်ပြီး ထိုသို့လိုက်လုပ်ရန် ကြိုးပမ်းမိတတ်ခြင်း

3. Clustering Illusion (ပြန့်ကျဲအစွဲ)

တိုက်ဆိုင်မှုကြောင့် ဖြစ်သွားသောကိစ္စများကို တစ်ခုခုသော တန်ဖိုးပြာဇီဟာကြောင့် ဖြစ်ရသည်ဟု ထင်မိတတ်ခြင်း

4. Social Proof (လူအဖွဲ့အစည်းရဲ့ အရှိန်)

အများစုသောသဖြင့် လိုက်ယောင်မိတတ်ခြင်း

5. Sunk Cost Fallacy (ကုန်ကျပြီးငွေ အစွဲ)

အချိန်၊ ငွေကြေး၊ အားထုတ်မှု တစ်ခုခုကို စိုက်ထုတ်ထားပြီးဖြစ်သောကြောင့် အကျိုးအမြတ်ဆက်လက်မရှိနိုင်တော့သော အရာတစ်ခုကို လက်မလွှတ်ဘဲ ဆက်လက် လုပ်ကိုင် ဆောင်ရွက်လိုမှု

6. Reciprocity (အပေးအယူသဘော)

အလကား တစ်ခုခုပေးလာပြီဆိုလျှင် ကိုယ့်ဆီက တစ်ခုခု ပြန်တောင်းဆိုလိမ့်မည်ဆိုသည်ကို သတိပြုရန်

7. Confirmation Bias (Part 1) (အတည်ပြုမှုအစွဲ - အပိုင်း ၁)

ကိုယ့်အခံရှိနှင့်ပြီးသော အချက်များနှင့် ကိုက်ညီသော သက်သေပြချက်များကိုသာ ကြည့်ပြီး ကိုယ့်အခံရှိနှင့်ပြီးသော အချက်များနှင့် မကိုက်ညီသော သက်သေပြချက် များကို လျစ်လျူရှုပစ်တတ်မှု

8. Confirmation Bias (Part 2) (အတည်ပြုမှုအစွဲ - အပိုင်း ၂)

ကိုယ်ယုံကြည်ရာ အယူဝါဒ အယူအဆများကို ထပ်မံဆန်းစစ်ခြင်း မပြုတော့ဘဲ လက်ခံယုံကြည်မှု

9. Authority Bias (အာဏာအစွဲ)

ကိုယ့်ထက် တစ်ခုခုတွင် ကြီးမြင့်သူဖြစ်နေသောကြောင့် မိမိအမြင်က ကြောင်းကျိုးဆီလျော်နေသော်လည်း ပြန်လည်ဝေဖန် မဆွေးနွေးလို/ပုံ မူ

10. Contrast Effect (နှိုင်းယှဉ်သက်ရောက်မှု)

တစ်ခုခုနှင့် နှိုင်းယှဉ်ဆုံးဖြတ်တတ်မှုကြောင့် တစ်စုံတစ်ခု/တစ်စုံတစ်ယောက်၏ အရှိကို အရှိအတိုင်း မမြင်တတ်တော့မှု

11. Availability Bias (ထင်သာမြင်သာမှု အစွဲ)

မိမိစိတ်ထဲကို အလွယ်တကူဝင်ရောက်လာနိုင်သော ထင်သာမြင်သာရှိသည့် အချက်များကိုသာ အလွယ်တကူ လက်ခံယူနိုင်တတ်ခြင်း

12. The It'll-Get-Worse-Before-It-Gets-Better Fallacy (အသာမစင်ခင် အနာခံ အစွဲ)

တစ်ခုခု ပြန်လည်ကောင်းမွန်မလာမီမှာ လက်ရှိအခြေအနေထက် ပိုမိုဆိုးရွားလာနိုင်သည်ဟု ပြောလျှင် မဆင်ခြင်ဘဲ ယုံကြည်လိုက်မိမှု

13. Story Bias (ပုံပြင်အစွဲ)

ကျဉ်းချုပ်ဖြစ်နေသော ကိစ္စရပ်များကို အချိတ်အဆက်ရှိသော ပုံပြင်ဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ်အဖြစ် ဆက်စပ်ကြည့်မြင်လိုမှု

14. Hindsight Bias (ငါထင်တဲ့အတိုင်းပဲ အစွဲ)

အစပထမတွင် ကြိုတင်ခန့်မှန်းနိုင်ခဲ့ခြင်း မရှိသော်လည်း ဖြစ်သွားပြီးမှသာ ငါလည်း အစကဒီလို ထင်ခဲ့တာပဲဟု ထင်မြင်မှတ်ယူမိတတ်မှု

15. Overconfidence Effect (လွန်ကဲယုံကြည်ချက် သက်ရောက်မှု)

မိမိ၏ ဗဟုသုတ၊ စွမ်းဆောင်ရည်၊ ကြိုတင်ခန့်မှန်းနိုင်စွမ်း စသည်တို့အပေါ်တွင် ရှိသည့်စွမ်းရည်ထက် ပိုမိုရှိသည်ဟု ထင်မြင်နေတတ်မှု

16. Chauffeur Knowledge (ယာဉ်မောင်းသမား အသိ)

ကိစ္စရပ်များကို အပေါ်ယံကြောသာ သိသော်လည်း တကယ့်အရင်းအမြစ်ကျကျသိသည့်ပမာ ပြောဆိုတတ်မှု

17. Illusion of Control (ထိန်းချုပ်မှု အထင်မှား)

ကိုယ်ထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်းမရှိသော ကိစ္စရပ်များကို ထိန်းချုပ်နိုင်သည်ဟု ထင်မှတ်နေသောကြောင့် ထိုအရာများကို ပိုမိုသည်းခံနိုင်ခြင်း

18. Incentive Super-Response Tendency (ဆုကြေးကို အလွန်အမင်း တုံ့ပြန်မှု အလားအလာ)

လူတို့တွင် ဆုကြေးရလိုသော စိတ်က ကြီးမားသောကြောင့် သူတို့ဆုကြေးရရှိရန်အတွက် သင့်ကို လှည့်ဖျားစည်းရုံးတတ်ခြင်း

19. Regression to Mean (အလယ်ကိန်းဆီ ဦးတည်မှု)

သူ့အလိုလို အထက်အစွန်းမှသည် အလယ်မှတ်ဆီ ရွေ့လျားခြင်း၊ အောက်စွန်းမှသည် အလယ်မှတ်ဆီ ရွေ့လျားခြင်း သဘောများရှိတတ်သည်ကို သတိမပြုမိဘဲ ထိုသို့ အပြောင်းအလဲဖြစ်သွားခြင်းသည် လုပ်ဆောင်ချက်တစ်ခုခု၏ အကျိုးရလဒ်ဖြစ်သည်ဟု လွဲမှားစွာထင်မှတ်မှု

20. Outcome Bias (ရလဒ် အစွဲ)

မတော်တဆကောင်းမွန်သွားသော ရလဒ်များကို သတိမပြုမိဘဲ ထိုနည်းလမ်းတစ်ခုကို ကောင်းမွန်သည့်နည်းလမ်းဟု ထင်မြင်ယူဆမိတတ်ခြင်း

21. The Paradox of Choice (ရွေးချယ်မှု အစွဲမှား)

ရွေးချယ်စရာ များပြားလွန်းနေခြင်းကြောင့် ဆုံးဖြတ်ရခက်ခဲတတ်ခြင်း

22. Liking Bias (ခင်မင်နှစ်သက်မှု အစွဲ)

တစ်စုံတစ်ယောက်ကို ခင်မင်နှစ်သက်သောကြောင့် မချသင့်သောဆုံးဖြတ်ချက်များ ချမိခြင်း

23. Endowment Effect (ကိုယ်ပိုင်တာကြောင့် တန်ဖိုးပိုထားမိခြင်း အစွဲ)

မိမိပိုင်ဆိုင်သောအရာဟူသော စိတ်ခံစားမှုကြောင့် အရာတစ်ခုကို ရှိသင့်သည့်တန်ဖိုးထက် ပိုမိုတွက်ဆ တန်ဖိုးထားမိနေတတ်ခြင်း

24. Coincidence (တိုက်ဆိုင်မှု)

ဖြစ်တန်စွမ်း အင်မတန်နည်းပါးလှသော ကိစ္စရပ်များ ဖြစ်ပွားလာသောအခါ တန်ဖိုးသိမ့်ရှိသူ တစ်ဦး၏ တန်ဖိုးသိမ့်ကြောင့်၊ သဘာဝလွန် စွမ်းအင်များကြောင့်ဟု ထင်မှတ်ခြင်း

25. Groupthink (အုပ်စုဖွဲ့ စဉ်းစားခြင်း)

အုပ်စုဖွဲ့စဉ်းစားရာတွင် မိမိတွင် ကျိုးကြောင်းကျသော ယူဆချက်ရှိသော်လည်း အများ၏ အထင်အမြင်ကို လွန်ဆန်မတင်ပြရဲခြင်း

26. Neglect of Probability (ဖြစ်တန်စွမ်းကို လျစ်လျူရှုမှု)

ဖြစ်တန်စွမ်းနှင့် ပမာဏ ယှဉ်လျှင် ပမာဏကိုသာ တုံ့ပြန်တတ်ခြင်း

27. Scarcity Error (ရှားပါးမှု အစွဲမှား)

အသုံးဝင်မှု တန်ဖိုးမရှိသော်လည်း ရှားပါးသည်ဟူသော အချက်ကြောင့် တန်ဖိုးထားတတ်ကြခြင်း

28. Base-Rate Neglect (ဖြစ်နိုင်ချေနုန်းကို လျစ်လျူရှုမှု)

အသေးစိတ်အချက်အလက်များအပေါ်တွင် အာရုံစိုက်မိသောကြောင့် လက်တွေ့ဖြစ်နိုင်သောအချက်များကို လျစ်လျူရှုမိခြင်း

29. Gambler's Fallacy (လောင်းကစားသမားအစွဲ)

ရှေ့ဖြစ်ရပ်အပေါ် မှီခိုခြင်းမရှိသော ကိစ္စရပ်များတွင် ရှေ့ဖြစ်ရပ်များ၏ ဖြစ်ခဲ့သော အခြေအနေများကို ထည့်သွင်းတွက်ချက်နေမိတတ်ခြင်း

30. The Anchor (နှိုင်းယှဉ် ချိန်ထိုးမှတ်သားမှု)

ပတ်ဝန်းကျင်မှ အချက်များက မိမိ၏ ဆုံးဖြတ်ချက်များအပေါ် သက်ရောက်မှုရှိတတ်ခြင်း။ ထိုသဘောတရားကို အသုံးပြု၍ တစ်စုံတစ်ယောက်ထံမှ မိမိအလိုရှိရာကို ရရှိအောင် နှပ်ကြောင်းပေးခြင်း

31. Induction (ခြုံယူဆင်ခြင်ခြင်း)

ရှေ့တွင်ဆက်တိုက်ဖြစ်လာသောကြောင့် အမြဲထိုသို့ ဖြစ်လိမ့်မည်ဟု မှတ်ယူမိခြင်း

32. Loss Aversion (ဆုံးရှုံးမှုကို ပိုကြောက်မှုအစွဲ)

တစ်စုံတစ်ခုရသောကြောင့် ပျော်ရွှင်ရသော ပီတိထက် ပမာဏတူညီသော တစ်စုံတစ်ခု ဆုံးရှုံးရသောကြောင့် ခံစားရသော နာကျင်မှုက ပိုမိုပြင်းထန်သည်ဟု ထင်မှတ်မိနေခြင်း

33. Social Loafing (လူအများကြား အချောင်ခိုခြင်း)

အုပ်စုဖွဲ့လုပ်ကိုင်ရာ၌ တစ်ဦးစီ၏ စွမ်းဆောင်ရည်ကို မတိုင်းတာနိုင်သည့် အခြေအနေများတွင် အင်အားအပြည့်မထုတ်ဘဲ ရေသာခိုနေတတ်ခြင်း

34. Exponential Growth (မြောက်ပွား တိုးတက်မှု)
မြောက်ပွားနှုန်းမြင့် တိုးတက်နေသော အခြေအနေများကို ရုတ်တရက် မသိမြင်နိုင်ခြင်း သဘာဝ

35. Winner's Curse (အနိုင်ရသူ ကျိန်စာ)
အနိုင်ရလိုစေခြင်း အမြတ်မရနိုင်ဘဲ အရှုံးပေါ်နိုင်သော ကမ်းလှမ်းမှုများကို ပြုလုပ်မိတတ်ခြင်း

36. Fundamental Attribution Error (အချက်အလက်ထက် ပုဂ္ဂိုလ်ရေးကို အာရုံစိုက်မိခြင်း အမှား)
တကယ့်အကြောင်းအရင်းကို ရှာရန်မလွယ်ကူသောကြောင့်၊ မရှာလိုသောကြောင့် လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးအပေါ်တွင် ပုံချပစ်လိုက်တတ်ခြင်း

37. False Causality (မှားယွင်းကြောင်းကျိုးဆက်မှု)
ဆက်နွယ်မှုရှိနေသည်ဟု ထင်ရသောကြောင့် အကြောင်းအကျိုး မှားယွင်း ဆက်စပ်မိတတ်ခြင်း

38. Halo Effect (ရောင်ခြည်စက်ဝန်း သက်ရောက်မှု)
ထင်ရှားလွန်းနေသော အချက်တစ်ခုတည်းကို စွဲကိုင်ပြီး အခြားသော အချက်အလက်များကို မဆန်းစစ်တော့ဘဲ ကောက်ချက်ချမိတတ်ခြင်း

39. Alternative Path (မတူညီတဲ့ လမ်းကြောင်းများ)
ကိစ္စတစ်ခုကို လုပ်ဆောင်ရန် နည်းလမ်းတစ်ခုတည်းသာရှိသည်ဟု ထင်ရသော်လည်း အခြားသော နည်းလမ်းများလည်း ရှိနေတတ်သေးသည်ကို သတိပြုရန်

40. Forecast Illusion (ခန့်မှန်းချက်ရှုပ်ထွေးမှုများ)
ကြိုတင်ခန့်မှန်းချက်ထုတ်ရာတွင် မှားယွင်းပါက မည်သူကမှ အပြစ်တင်ပြောကြားခြင်း သိပ်မပြုကြဘဲ မှန်ကန်သွားပါက နာမည်ကြီးသွားနိုင်သောကြောင့် ပညာရှင်ဆိုသူများက ခန့်မှန်းချက် ဟောကိန်းများကို ထုတ်ဖော်ပြောကြားလိုကြပါသည်။ ထို့ကြောင့် ဟောကိန်းများကို လက်လွှတ်ပယ် မယုံကြည်ကြဘဲ ချင့်ချိန်ကြရန်

41. Conjunction Fallacy (ပေါင်းစပ်အစွဲမှား)
တကယ့်အကြောင်းရင်းထက် အပိုဖြည့်စွက်ထားသော အချက်များကို ပိုမိုမှတ်မိ စိတ်ဝင်စားတတ်မှု

42. Framing (ဘောင်ကန့်ခြင်း)
မိမိထံ ရောက်ရှိလာသော သတင်းများတွင် သတင်းပေးသူက သူလိုရာကိုဆွဲကာ ထည့်သွင်းပေးလိုက်သော အာဘော်များ ပါလာတတ်ခြင်း

43. Action Bias (လုပ်ဆောင်ချက် အစွဲမှား)
လုပ်လိုက်ပြီး အမှားအယွင်းဖြစ်ရသည်ထက် မလုပ်ရဘဲ အမှားအယွင်းဖြစ်ရသည်ကို ပိုမိုခံရောက်တတ်ခြင်း

44. Omission Bias (မလုပ်ဆောင်မှု အစွဲမှား)
တစ်ယောက်ယောက် နှစ်နာအောင် လုပ်လိုက်ခြင်းနှင့် မိမိအကူအညီမပေးလိုက်ခြင်းကြောင့် တစ်ဦးဦးနှစ်နာသွားသော ကိစ္စသည် အပြစ်တူညီစွာရှိသည်ဖြစ်သော်လည်း မိမိလုပ်လိုက်သောကြောင့် နှစ်နာသွားသောကိစ္စကို ပိုမိုအပြစ်ရှိသည်ဟု ခံစားမိတတ်ခြင်း

45. Self-Serving Bias (အတ္တအစွဲမှား)
ရလဒ်ကောင်းများရလျှင် မိမိအစွမ်းကြောင့်ဟု ဂုဏ်ယူတတ်ပြီး ရလဒ်ဆိုးလျှင် အခြားသောသူ၊ အခြားသောအကြောင်းအရာများကို လက်ညှိုးထိုးတတ်ခြင်း

46. Hedonic Treadmill (ပုံမှန်ပျော်ရွှင်မှုအနေအထားဆီ ပြန်ရောက်သွားခြင်း)
ပျော်ရွှင်ဖွယ်ကိစ္စဖြစ်စေ၊ ဝမ်းနည်းကြေကွဲဖွယ် ကိစ္စဖြစ်စေ မကြာမီ ပုံမှန်အနေအထားဆီသို့ ပြန်ရောက်သွားတတ်ခြင်း သဘာဝ

47. Self-Selection Bias (ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်သာအလေးထားနေမှု အစွဲမှား)
ငါ့ကျမှ ဒီလိုမျိုး ဖြစ်ရသည်ဟု ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်သာ ဦးစားပေး တွေးတောတတ်မှု

48. Association Bias (တွဲစပ်အစွဲမှား)
တိုက်ဆိုင်သော အချက်များ၊ အမြဲအဆက်အစပ်ဖြစ်နေသော ကိစ္စများကြောင့် အကြောင့်အကျိုးကို မှားယွင်း ချိတ်ဆက်မိသွားတတ်ခြင်း

49. Beginner's Luck (လူသစ်ရဲ့ ကံကောင်းမှု)
အစပိုင်းတွင် တိုက်ဆိုင်မှုများကြောင့် အောင်မြင်သွားခြင်းကို မိမိ၏ အစွမ်းအစကြောင့် အောင်မြင်ရသည်ဟု အထင်ရောက်သွားတတ်ခြင်း

50. Cognitive Dissonance (သိမှု ပုံပျက်ခြင်း)
မိမိ မရနိုင်သော အရာတစ်ခုကြောင့် မိမိမခံစားရစေရန်အတွက် မိမိသိမှုကို ပုံဖျက်/ပုံပြောင်းပစ်လိုက်ခြင်း

51. Hyperbolic Discounting (အလွန်အမင်းခံစား ဈေးလျှော့ခြင်း)
အချိန်ကာလခဏတာ စောင့်စားလိုက်ရုံနှင့် ပိုမိုများပြားသော ပမာဏကို ရရှိနိုင်မည်ထက် လက်ငင်းရမည့်အရာကိုသာ ပိုမိုလိုလားတတ်ခြင်း

52. 'Because' Justification ("ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့")

ခွင့်တောင်းမှုနောက်တွင် အကြောင်းပြချက်လေးပါပါက ခွင့်ပြုမှု၊ ခွင့်လွှတ်မှုကို ပိုမိုရရှိတတ်သည့်သဘော

53. Decision Fatigue (ဆုံးဖြတ်ချက်ချခြင်းကြောင့် နှမ်းလျမှု)

ဆုံးဖြတ်ချက် ချခြင်းများသည် လူများကို ပင်ပန်းနွမ်းလျမှု ဖြစ်စေတတ်သည်

54. Contagion Bias (ကူးစက်မှု အစွဲ)

ယုတ္တိမတန်သော ကိစ္စရပ်များကိုအခြေခံပြီး အစွဲမှားဖြစ်တတ်ခြင်း

55. The Problem with Averages (ပျမ်းမျှ ပြဿနာ)

ပျမ်းမျှကိန်းတစ်ခုတည်းဖြင့် မဆုံးဖြတ်ဘဲ လေ့လာသော ကိန်းဂဏန်းများ၏ ပျံ့နှံ့ပုံကိုပါ ဆန်းစစ်ရန်လိုအပ်ခြင်း

56. Motivation Crowding (စိတ်အားထက်သန်မှု လျော့ရဲခြင်း)

မိမိစေတနာဖြင့် ကူညီသော ကိစ္စများကို ငွေကြေးဖြင့်တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်းခံရသောကြောင့် အကူအညီပေးရန် စိတ်အားထက်သန်မှု လျော့ပါးသွားခြင်း

57. Twaddle Tendency (အဓိပ္ပါယ်မရှိသောစကားလုံးများ ဖြစ်သွားရန် အလားအလာရှိမှု)

ပြောစရာမရှိဘဲ ရှာကြံပြောရသောကြောင့် အနှစ်အသားမရှိသော စကားများ ကိုပြောမိသွားတတ်ခြင်း

58. Will Rogers Phenomenon (ဝီလ်ရော့ဂျာ ဝိသေသ လက္ခဏာ)

အစွဲ နှစ်ဖွဲ့၏ ပျမ်းမျှ ရလဒ်တိုးတက်လာစေရန်အတွက် အဖွဲ့ဝင်များကို ဟိုရွှေ့သည်ရွှေ့ ပြုလုပ်ခြင်း

59. Information Bias (သတင်းအချက်အလက် အစွဲမှား)

သတင်းအချက်အလက်အများအပြားရရှိခြင်းသည် ဆုံးဖြတ်ချက်များချမှတ်ရာတွင် ပိုမိုခက်ခဲ ရှုပ်ထွေးစေခြင်း

60. Effort Justification (အားထုတ်မှုမှန်ကန်ကြောင်းပြခြင်း အစွဲ)

သင်တန်းများကို ခက်ခဲပင်ပန်းအောင်လုပ်ထားသောကြောင့် ရရှိလာသော သင်တန်းပြီးမြောက်မှု အထိမ်းအမှတ်အရာများကို တန်ဖိုးပိုမိုထားတတ်ခြင်း

61. The Law of Small Number (သေးငယ်သော ကိန်းဂဏန်းများ ဥပဒေသ)

ပျမ်းမျှခြင်းကို ရှာဖွေရာတွင် သုတေသနပြုသော အရေအတွက် အနည်းအများသည် ပျမ်းမျှတန်ဖိုး၏ ပြောင်းလဲမှုအပေါ်တွင် သက်ရောက်မှု ရှိနေတတ်ခြင်း

62. Expectations (မျှော်မှန်းချက်များ)

ကိုယ်ထိန်းချုပ်လို့မရတဲ့ ကိစ္စတွေအပေါ်မှာ မျှော်မှန်းချက်အတိုင်းဖြစ်လိမ့်မယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်ချက် ကြီးကြီးမားမား မထားပါနဲ့

63. Simple Logic (ရိုးရှင်းသော ယုတ္တိဗေဒ)

လွယ်လွယ်လေးပါဟုထင်ပြီး ဆုံးဖြတ်ချက် အမြန်မချလိုက်မိပါစေနဲ့။ အချို့ကိစ္စတွေဟာ လွယ်သယောင်ထင်ရပြီး ခက်ခဲနက်နဲနေတတ်ပါတယ်

64. Forer Effect (ဖော်ရာ သက်ရောက်မှု)

ဗေဒင် လက္ခဏာ နက္ခတ်ဆရာများက ယေဘုယျမှန်နိုင်သော အမှန်များကိုပြောပြီး လူအများကို ညှာပြီးတတ်ခြင်း

65. Volunteer's Folly (စေတနာ့ဝန်ထမ်း၏ မှိုက်မဲမှု)

စေတနာ့ဝန်ထမ်းလုပ်ရာတွင် ငွေလျှံလိုက်ပါက မိမိကိုယ်တိုင်လိုက်ပါ လုပ်အားပေးသည်ထက် ပိုမိုအကျိုးရှိနိုင်သော်လည်း ကိုယ်တိုင်လိုက်ပါ လုပ်ဆောင်လိုတတ်ခြင်း

66. Affect Heuristic (ဆုံးဖြတ်ချက် လျှင်မြန်စွာချမှု)

စိတ်ခံစားမှု ကိုအခြေခံပြီး ဆုံးဖြတ်ချက်ကို အလျှင်အမြန်ချလေ့ရှိသော လူသဘောသဘာဝ

67. Introspection Illusion (ကိုယ့်အယူဟာအမှန် အစွဲမှား)

လူတွေဟာ ကိုယ့်အယူအဆကိုသာ အမှန်လို့ စွဲယူတတ်တဲ့သဘောရှိတာကြောင့် မိမိထင်မြင်ယူဆယုံကြည်ချက်များကိုလည်း သေချာစွာ ဝေဖန်ဆန်းစစ်ကြည့်ရန်

68. Inability to Close Doors (တံခါးများကို ပိတ်နိုင်စွမ်း မရှိမှု)

အကျိုးအမြတ်မရနိုင်သော ရွေးချယ်စရာနည်းလမ်းများကို မစွန့်လွှတ်နိုင်ဘဲ ဆုပ်ကိုင်ထားလိုခြင်း

69. Neomania (အသစ်အစွဲ)

အကျိုးကျေးဇူး ထူးထူးခြားခြားမရှိလှသော်လည်း အသစ်ဖြစ်သောအရာဆိုလျှင် သုံးချင်တတ်သောအစွဲ

70. Sleeper Effect (အိပ်ပျော်နေသူ သက်ရောက်မှု)

ကာလကြာလာသည်နှင့်အမျှ ဝါဒဖြန့်ချိမှုလာရာ အရင်းအမြစ်ကို မေ့လျော့သွားပြီး ဖြန့်ချိခဲ့သော ဝါဒကိုသာ စွဲမှတ်နေမိသော လူသဘောသဘာဝ

71. Alternative Blindness (အခြားရွေးချယ်စရာများကို မမြင်မှု)

လုပ်မယ် မလုပ်ဘူး ဟူသော ဆုံးဖြတ်ချက် တစ်ခုတည်းကိုသာ စဉ်းစားနေခြင်းထက် အခြား မည်သို့သောအရာများကိုပါ ထပ်လုပ်နိုင်သေးသည်ကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရန်

72. Social Comparison Bias (လူမှုနှိုင်းယှဉ်ချက် အစွဲမှား)

အလားအလာရှိသော လက်အောက်ငယ်သားများ၊ လူငယ်ခြေတက်များ ကို နေရာမပေးဘဲ ဖိနှိပ်ထားလိုခြင်း

73. Primacy and Recency Effects (အစိုးဆုံးဖြစ်ခြင်းနှင့် လတ်တလောဖြစ်ခြင်း သက်ရောက်မှု)

ပထမဆုံး အထင်အမြင်နှင့် လတ်တလောဖြစ်သော အထင်အမြင်များက ကျွန်ုပ်တို့၏ ဆုံးဖြတ်ချက်များအပေါ် ပိုမိုသက်ရောက်မှု ရှိနေတတ်ခြင်း

74. Not-Invented-Here Syndrome (ကိုယ့်ငါးချဉ်ကိုယ်ချဉ် အစွဲမှား)

မိမိလုပ်သော အရာများကိုသာ အကောင်းဟု ထင်တတ်ခြင်း

75. The Black Swan (ငန်းနက်)

မဖြစ်နိုင်လောက်ဟု ထင်ရသော ကိစ္စများလည်း ဖြစ်လာတတ်သည်ကို သတိပြုရန်

76. Domain Dependence (ကိုယ့်အခံအပေါ် မှီခိုမှု)

နယ်ပယ်တစ်ခုမှ ကိုယ့်ကျွမ်းကျင်မှုကို အခြားနယ်ပယ်တစ်ခုတွင် ရွှေ့ပြောင်းအသုံးပြုရန် ခက်ခဲမှု

77. False-Consensus Effect (မှားယွင်းသော အများညီခြင်း သက်ရောက်မှု)

မိမိကြိုက်သော အရာကို အခြားသူများလည်း ကြိုက်လိမ့်မည်ဟု ထင်မှတ်နေခြင်း

78. Falsification of History (သမိုင်းကို လိမ်လည်လှည့်ဖြားခြင်း)

မိမိ၏ မှားယွင်းခဲ့သော ထင်မြင်ယူဆချက်များကို ဖျက်ပစ်တတ်သော ဦးကျောက်၏ သဘောသဘာဝ

79. In-Group Out-Group Bias (အဖွဲ့အတွင်း အဖွဲ့အပြင် အစွဲမှား)

မိမိ၏ အဖွဲ့၊ အသင်း၊ နိုင်ငံ ဟူသော အဖွဲ့ဖြစ်သွားသောကြောင့် မိမိအဖွဲ့အတွက် အနစ်နာခံလိုစိတ်ဖြစ်ခြင်း

80. Ambiguity Aversion (မသိတဲ့ စွန့်စားရမှုထက် သိတဲ့စွန့်စားရမှုကို ပိုကြိုက်ခြင်း)

ဖြစ်တန်စွမ်း မသိသော ကိစ္စနှင့် ဖြစ်တန်စွမ်းသိသော မရေရာမှုယှဉ်လျှင် ဖြစ်တန်စွမ်းသိသော ကိစ္စကိုသာ ရွေးချယ်လိုကြခြင်း

81. Default Effect (မူလအတိုင်း အစွဲ)

လူအများအား ရွေးချယ်မှုပြုလုပ်ခိုင်းရာတွင် နှပ်ကြောင်းပေးထားခြင်းအားဖြင့် မိမိအလိုရှိသည်ကို လူအများက ရွေးချယ်အောင် ပြုလုပ်နိုင်ခြင်း

82. Fear of Regret (နောင်တကို ကြောက်ရွံ့မှု)

လုပ်လိုက်ရသောကြောင့် မှားယွင်းမှုထက် မလုပ်လိုက်ရသောကြောင့် မှားယွင်းမှု ဖြစ်ရမည်ကို ပိုမိုကြောက်ရွံ့ခြင်းကြောင့် ဆုံးဖြတ်ချက်အမှားများ ပြုမိခြင်း

83. Saliency Effect (ထင်ရှား သက်ရောက်မှု)

မြင်သာထင်သာသော အချက်များ၏ လွှမ်းမိုးမှုကြောင့် တကယ့်အကြောင်းရင်း အစစ်အမှန်ကို မမြင်နိုင်တော့ခြင်း

84. House-Money Effect (ဒိုင်၏ပိုက်ဆံ သက်ရောက်မှု)

လွယ်လွယ်ရသော၊ အချောင်ရသော ငွေဖြစ်သောကြောင့် လွယ်လွယ်ပြန်သုံးဖြုန်းပစ်လိုက်မိတတ်ခြင်း

85. Procrastination (တုံ့ဆိုင်းခြင်း)

ဆောင်ရွက်ဖွယ်ရှိသော ကိစ္စများကို ချက်ခြင်း မလုပ်ဆောင်လိုခြင်း

86. Envy (ဝန်တိုမှု)

မိမိအလုပ်ကို မိမိ ကြိုးစားအာရုံစိုက်လုပ်ဆောင်ရမည်ထက် အခြားသူများနှင့် နှိုင်းယှဉ်မိနေတတ်ခြင်း

87. Personification (လူပုဂ္ဂိုလ်ကိုသာ ရှုမြင်မှု)

အကြောင်းအရာ၊ အဖြစ်အပျက်များထက် လူပုဂ္ဂိုလ်ကိုသာ ပိုမို ထင်မြင်တတ်မှု

88. Illusion of Attention (အာရုံစိုက်မှု လွဲချော်ခြင်း)

ကိစ္စရပ်တစ်ခုတည်းအပေါ်တွင်သာ အာရုံစိုက်နေခြင်းကြောင့် အခြားသော ကိစ္စရပ်များကို သတိမပြုမိတော့ခြင်း

89. Strategic Misrepresentation (မဟာဗျူဟာ မှားယွင်းခင်းကျင်းခြင်း)

တစ်ခုခုကို ရယူလိုခြင်းကြောင့် ကတိအလွန်အကျွံပေးမိတတ်ခြင်း

90. Overthinking (စဉ်းစားလွန်ခြင်း)

ကြွက်သားဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ လုပ်ရတဲ့ ကိစ္စမျိုးတွေမှာ ဦးကျောက်နဲ့ စဉ်းစားတွေးတောတာကို သိပ်မလုပ်ဘဲ ကြွက်သားတွေကို သူ့အလုပ်သူလုပ်ဖို့ ခွင့်ပြုလိုက်ပါ

91. Planning Fallacy (စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း အစွဲမှား)

တကယ်လက်တွေ့လုပ်ဆောင်ရာတွင် စီမံကိန်းရေးဆွဲထားသော အချိန်၊ ကုန်ကျစရိတ်တို့ထက် ပိုမိုကြာရှည် ကုန်ကျတတ်ခြင်း

92. Deformation Professionnelle (ကိုယ်ကျွမ်းကျင်ရာ ရှုထောင့်မှသာ ကြည့်မြင်မှု)

ကိစ္စရပ်တစ်ခုအပေါ်တွင် မိမိကျွမ်းကျင်သော ရှုထောင့်မှသာ ကြည့်မြင်တတ်ခြင်း

93. Zeigarnik Effect (ဇီဂါနစ် သက်ရောက်မှု)

လုပ်ရန်မပြီးသေးသော ကိစ္စရပ်များကို မေ့မပစ်နိုင်တတ်သော ဦးကျောက်၏ သဘောသဘာဝ

94. Illusion of Skill (ကျွမ်းကျင်မှု ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်ခြင်း)

အကြောင်းအရာ အခြေအနေများ တိုက်ဆိုင်မှုကြောင့် အောင်မြင်ရခြင်းကို မိမိ၏စွမ်းရည်ကြောင့် အောင်မြင်ရသည်ဟု ထင်မြင်နေတတ်ခြင်း

95. Feature-Positive Effect (ရှိသောအရာကိုသာ သတိပြုမိခြင်း)

ရှိနေသောအရာထက်၊ ရှိမနေသောအရာကို စုံစမ်းထောက်လှမ်းရန် ပိုမိုခက်ခဲတတ်ခြင်း

96. Cherry-picking (ချယ်ရီသီး ရူးခြင်း)

မကောင်းသော အချက်များကို ဖုံးကွယ်ပြီး ကောင်းသောအချက်များကိုသာ ထင်ရှားအောင် ပြသထားတတ်ခြင်း

97. Fallacy of the Single Cause (တစ်ခုတည်းသောအကြောင်းတရား အစွဲမှား)

အကြောင်းတရားအများအပြား ပေါင်းစုံပြီးဖြစ်လာသော ကိစ္စရပ်များတွင် တစ်ခုတည်းသောအကြောင်းတရားကိုသာ ရှာဖွေနေတတ်ခြင်း

98. News Illusion (သတင်း ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်မှု)

မလိုလားအပ်သော သတင်းများကို ဖတ်ရှုရယူပြီး အချိန်ပြုန်းတီးမှု ဖြစ်တတ်ခြင်း

နိဂုံး

++++

ပုပ်ရဟန်းမင်းကြီးက မိုက်ကယ်အိန်ဂျလီကို မေးပါတယ် .. “မင်းဘာလို့ ဒီလောက်တော်နေရသလဲ ဆိုတဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်ကို ငါ့ကို ပြောပြစမ်းပါ .. ဒေးဗစ် ရုပ်တုကို မင်း ဘယ်လိုများထုလုပ်လိုက်တာလဲကွာ..အဲ့ဒါဟာအကောင်းဆုံးဆိုတာတွေရဲ့အကောင်းဆုံးပါပဲကွာ”

မိုက်ကယ်အိန်ဂျလီရဲ့ အဖြေက .. “အဲ့ဒါက ရိုးရိုးလေးပါ .. ဒေးဗစ်မဟုတ်တဲ့အရာတွေအားလုံးကို ဖယ်ထုတ်လိုက်တာပါပဲ” .. တဲ့ ..။

ရိုးရိုးသားသားပြောကြရအောင်။ ကျွန်တော်တို့ကို ဘယ်အချက်တွေက အောင်မြင်စေတာလဲဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ မသိကြပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ကို ဘယ်အချက်တွေက ပျော်ရွှင်စေတာလဲဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ တိတိကျကျ မသိကြပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ဘယ်အရာတွေက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အောင်မြင်မှုနဲ့ ပျော်ရွှင်မှုကို ဖျက်ဆီးပစ်နိုင်သလဲ ဆိုတာ ကိုတော့ ကျွန်တော်တို့ သိကြပါတယ်။ ဒီအချက်ဟာ ရှင်းလင်းတာနဲ့အမျှ အခြေခံလည်းကျပါတယ်။ အနုတ်သဘောဆောင်တဲ့ အသိ (ဘာတွေကိုမလုပ်ရဘူးလဲ ဆိုတာ) ဟာ အပြုသဘောဆောင်တဲ့ အသိ (ဘာတွေလုပ်ရမလဲ ဆိုတာ) ထက် ပိုမိုထင်ရှားသိသာပါတယ်။

ပိုပြီးရှင်းရှင်းလင်းလင်းစဉ်းစားတွေးတောတတ်ဖို့နဲ့ ပြတ်ပြတ်သားသားလုပ်ဆောင်တတ်ဖို့ဆိုရင် မိုက်ကယ်အိန်ဂျလီရဲ့ နည်းလမ်းကို အသုံးပြုရပါမယ်။ ဒေးဗစ်အပေါ်မှာ အာရုံ မစိုက်ဘဲနဲ့ ဒေးဗစ်မဟုတ်တဲ့ အရာတွေအားလုံးအပေါ်မှာ အာရုံစိုက်ပြီး အဲ့ဒါတွေကို ဖယ်ထုတ်ပစ်ပါ။ အမှားအယွင်းတွေနဲ့ အကောက်အယူအလွဲတွေကို ဖယ်ထုတ် ပစ်လိုက်တာနဲ့ အမျှ ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ စဉ်းစားတွေးတောမှုက နောက်က ကပ်လိုက်လာပါလိမ့်မယ်။

ဂရိတွေ၊ ရိုမန်တွေနဲ့ အလယ်ခေတ်အတွေးအခေါ်ရှင်တွေမှာ ဒီချဉ်းကပ်ပုံနည်းလမ်းအတွက် ဝေါဟာရ ရှိပါတယ်။ ဗီယာ နက်ဂတီဗာ လို့ခေါ်ပါတယ်။ အနုတ်သဘောဆောင် လမ်းကြောင်း၊ ငြင်းပယ်ခြင်းလမ်းကြောင်း၊ ချန်လှပ်ထားခြင်းလမ်းကြောင်း၊ ထုတ်နုတ်ခြင်းလမ်းကြောင်း လို့ အဓိပ္ပါယ်ရပါတယ်။ ဘာသာရေးပညာရှင်တွေဟာ ငြင်းပယ်ခြင်း နည်းလမ်းကို ပထမဆုံး အသုံးပြုခဲ့ကြသူတွေဖြစ်ပါတယ်။ ဘုရားသခင်ဟာဘာလဲဆိုတာကို ကျွန်တော်တို့ မပြောနိုင်ပါဘူး။ ဘုရားသခင်ဟာ ဘာမဟုတ်ဘူးဆိုတာကိုပဲ ပြောနိုင်ကြပါတယ်။ အဲ့ဒီသဘောတရားကို ဒီနေ့ခေတ်မှာ အသုံးပြုကြည့်မယ်ဆိုရင် .. ဘယ်အချက်တွေက ကျွန်တော်တို့ကို အောင်မြင်မှု ရစေမယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ မပြောနိုင်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ကို အောင်မြင်မှုဆီရောက်ဖို့ ပိတ်ပင်တာဆီးနေတာက ဘယ်အရာတွေလဲ ဆိုတာကိုပဲ ပြောနိုင်ကြပါတယ်။ ပိတ်ပင်တာဆီးနေတာတွေ (စဉ်းစား တွေးတောမှု အမှားတွေ) ကို ဖယ်ရှားလိုက်ပါ။ ကောင်းတာတွေဟာ သူ့အလိုလိုဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ ဒါဟာ ကျွန်တော်တို့ သိစရာ အကုန်ပါပဲ။

ဝတ္ထုရေးဆရာတစ်ယောက်၊ ကုမ္ပဏီစတင် ထူထောင်သူတစ်ယောက်အနေနဲ့ ကျွန်တော်ဟာ အမျိုးမျိုးသော ထောင်မြောက်တွေထဲကို ကျွဲဖူးပါတယ်။ ကံကောင်းထောက်မ စွာနဲ့ပဲ အဲ့ဒါတွေထဲကနေ ကျွန်တော် ပြန်လည်လွတ်မြောက်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီနေ့အချိန်မှာ ကျွန်တော် ဆရာဝန်တွေ၊ စီအီးအိုတွေ၊ ဘုတ်အဖွဲ့ဝင်တွေ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေ၊ နိုင်ငံရေးသမားတွေနဲ့ အစိုးရ အရာရှိတွေရေ မှာ တင်ပြမှုတွေပြုလုပ်တဲ့အခါ သူတို့နဲ့ ဆက်နွယ်မှုရှိတယ် ဆိုတဲ့ ခံစားချက်ကို ရပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ သူတို့တွေနဲ့ တစ် လှေတည်းစီး တစ်ခရီးတည်းသွားတွေလို ခံစားရပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့အားလုံးဟာ ဘဝဆိုတဲ့ မြစ်ပြင်ကျယ်ကြီးမှာ ဝဲဩဃထဲ နစ်မြုပ်သွားရလေအောင် ကြိုးစား

လှော်ခပ်နေကြရသူတွေချည်းပါပဲ။ လူအတော်များများဟာ ငြင်းပယ်ခြင်းနည်းလမ်းနဲ့ သိပ်အသားမကျကြသေးပါဘူး။ အဲဒါဟာ တန်ပြန်ထိုးထွင်းသိမှု တစ်မျိုးပါပဲ။ ခေတ်ပြိုင် အသိပညာရှိ မျက်နှာမှာ ပဲယုံနေတဲ့ တန်ပြန် ဓလေ့ထုံးစံလည်းဖြစ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ ဝန်းကျင်ကို ဝေကြည့်လိုက်ရင်လည်း ငြင်းပယ်ခြင်းနည်းလမ်းရဲ့ အလုပ်ဖြစ်နေတဲ့ ဥပမာ များစွာကို တွေ့မြင်နိုင်ပါတယ်။ ဂန္ဓဝင်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူကြီး ဝါရင်းဘတ်ဖတ် သူကိုယ်တိုင်နဲ့ သူ့ရဲ့ ပါတနာ ချာလီမွန်ဂါ အကြောင်းရေးထားတာလေး ဖတ်ကြည့်ပါ။

“ချာလီနဲ့ ကျွန်တော်ဟာ ခက်ခဲတဲ့ စီးပွားရေးပြဿနာတွေကို ဘယ်လိုဖြေရှင်းရမလဲဆိုတာကို မလေ့လာခဲ့ကြပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့လေ့လာခဲ့တာက အဲဒါတွေကို ဘယ်လို ရှောင်ရမလဲ ဆိုတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်” ..။

ငြင်းပယ်ခြင်း နည်းလမ်းကနေ ကြိုဆိုပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ထဲမှာ ကျွန်တော် မေးခွန်းတစ်ချို့ရဲ့ အဖြေကို မဖော်ပြဘဲ စဉ်းစားပုံ အမှား (၁၀၀) နီးပါးကို ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီမေးခွန်းကတော့ စဉ်းစားပုံ အမှား ဆိုတာ ဘာလဲ ဆိုတဲ့ မေးခွန်း ဖြစ်ပါတယ်။ ကျိုးကြောင်း မညီညွတ်မှု ဆိုတာဘာလဲ ဆိုတဲ့ မေးခွန်းဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့် ကျွန်တော်တို့ အဲသလို အမှားတွေထဲ ကျရောက်ရတာလဲ ဆိုတဲ့ မေးခွန်းဖြစ်ပါတယ်။ ကျိုးကြောင်းမညီညွတ်မှု သီအိုရီ နှစ်ခုရှိပါတယ်။ အအေးနဲ့ အပူပါ။ အပူသီအိုရီက တောင်ကုန်းတွေအိုမင်းသလောက်ကိုပဲ အိုမင်းရှေးကျပါတယ်။ ပလေတိုရဲ့ ပုံဆောင်ဥပမာ တစ်ခုကို ကြည့်ပါ။ မြင်းစီးသမားတစ်ယောက်ဟာ ကဆုန်ပေါက်ပြေးနေတဲ့ မြင်းရိုင်းတွေကို ထိန်းကျောင်းစီးနင်းနေပါတယ်။ မြင်းစီးသမားဟာ ကျိုးကြောင်းဆင်ခြင်မှုကို ဥပမာဆောင်ပြီး မြင်းရိုင်းတွေကတော့ စိတ်ခံစားမှုကို ဥပမာဆောင်ပါတယ်။ ကြောင်းကျိုးဆင်ခြင်မှုဟာ စိတ်ခံစားမှုတွေကို ယဉ်ပါးအောင် ထိန်းကျောင်းပါတယ်။ အဲသလို ထိန်းသိမ်းမှု မအောင်မြင်တဲ့ အချိန်တွေမှာ ကြောင်းကျိုးမညီညွတ်မှုတွေ ဖြစ်ပေါ်ပါတော့တယ်။ နောက် ဥပမာတစ်ခုမှာတော့ စိတ်ခံစားမှု တွေဟာ တပွက်ပွက်ပွက်နေတဲ့ ချော်ချော်တွေနဲ့ တူတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ပုံမှန်အားဖြင့် ကြောင်းကျိုးဆင်ခြင်မှုဟာ အဲဒီချော်ချော်တွေကို ဖုံးအုပ်ထားပါတယ်။ ဒါပေမယ့်လည်း ကြောင်းကျိုးမညီညွတ်မှု ချော်ချော်တွေဟာ အမြဲတမ်းဆိုသလိုပဲ ဆူပွက်ပန်းထွက်နေပါတယ်။ ဒါမျိုးကို ကြောင်းကျိုးမညီညွတ်မှု အပူလို့ ခေါ်ပါတယ်။ ယုတ္တိအကြောင်း ပူပန် နေစရာ ဘာအကြောင်းမှ မရှိပါဘူး။ ယုတ္တိက အမှားကင်းပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံမှာ စိတ်ခံစားမှုက ယုတ္တိကို လွှမ်းမိုးသွားတတ်တာလေးပဲ ရှိတာပါ။

ဒီကြောင်းကျိုးမညီညွတ်မှု အပူဟာ ရာစုနှစ်များစွာမှာ ဆူပွက် ပလုံစီနေခဲ့တာပါ။ (၁၅၀၀) ခုနှစ်တွေမှာ တိကျတဲ့ ပရိုတက်စတင့်ဝါဒတစ်ခုကို ထူထောင်ခဲ့တဲ့ ဂျွန်ကယ်လ်ဗင် အတွက်ကတော့ အဲဒီ စိတ်ခံစားမှုတွေဟာ မိစ္ဆာကို ကိုယ်စားပြုပါတယ်။ ဘုရားခင်အပေါ်မှာ အာရုံပြုခြင်းအားဖြင့်သာ အဲဒီ စိတ်ခံစားမှုတွေကို တွန်းလှန်နိုင်မယ်လို့ သူက ဆိုပါတယ်။ ချော်ချော်တွေလို့ ဖြစ်နေတဲ့ စိတ်ခံစားမှုတွေအောက်မှာ နှစ်မြှုပ်နေသူဟာ မိစ္ဆာနတ်ဆိုးတွေပါပဲ။ သူတို့ကို ညည်းပန်းနှိပ်စက်ပြီး သတ်ဖြတ်ပစ်ရမယ်။ ဩစတေးလျှံ စိတ်စိစစ်သူ ဆစ်ဂမန်ဖရိုဒ်ရို သီအိုရီအရတော့ ကြောင်းကျိုးဆင်ခြင်တတ်တဲ့ “အီဂို” နဲ့ ကျင့်ဝတ်လိုက်နာတတ်တဲ့ “ဆူပါအီဂို”ဟာ စိတ်ခံစားမှုအရ ဖြစ်ပေါ်လာ တတ်တဲ့ “အဒ်” တွေကို ထိန်းချုပ်နေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီ သီအိုရီဟာ တကယ့်လက်တွေ့လောကမှာ ဖြစ်နေတာတွေနဲ့တော့ သိပ်အမဝင်လှပါဘူး။ ချုပ်တည်းမှုတွေ စည်းကမ်းတွေနဲ့ ထိန်းသိမ်းထားရတာတွေကိုတော့ မေးထားလိုက်ပါ။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိတ်ခံစားမှုတွေအားလုံးကို စဉ်းစားတွေးတောမှုနဲ့ပဲ လုံးဝ ထိန်းချုပ် နိုင်တယ်လို့ ထင်မြင်ယုံကြည်နေတာဟာ ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်မှု တစ်ခုပါပဲ။ ခင်ဗျားဆန္ဒပြလိုက်ရုံနဲ့ ဆံပင်တွေပေါက်လာမယ် လို့ယုံကြည်နေတာမျိုးလောက်ကို ဖြစ်တဲ့ ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်မှု တစ်ခုပါပဲ။

တစ်ဖက်မှာ ကြောင်းကျိုးမညီညွတ်မှု အအေးကတော့ သက်တမ်းသိပ်မရင့်လှသေးပါဘူး။ ဒုတိယ ကမ္ဘာစစ်အပြီးမှာ များစွာသောသူတွေဟာ နာဇီတွေရဲ့ ကြောင်းကျိုး မညီညွတ်မှုတွေအကြောင်း ရှင်းပြချက်တွေကို ရှာဖွေခဲ့ကြပါတယ်။ ဟစ်တလာရဲ့ ခေါင်းဆောင်မှု အနေအထားမှာ စိတ်ခံစားမှုတွေ ကြောင့်လုပ်လိုက်တယ်ဆိုတာ ရှားပါးပါ တယ်။ သူ့ရဲ့ ဂန္ဓဝင်မြောက် မိန့်ခွန်းတွေဆိုတာဟာလည်း ကျွမ်းကျင်သူတွေရဲ့ ရေးသားထုတ်လုပ်မှု တစ်ခုဆိုတာထက် မရှိပါဘူး။ အဲဒါဟာ စိတ်ခံစားမှုတွေ မတော်တဆ ပေါက်ထွက်လာတာမျိုးမဟုတ်ပါဘူး။ နာဇီရူးသွပ်မှုတွေ ဖြစ်လာအောင် သေချာစနစ်တကျ သွေးအေးအေးနဲ့ တွက်ချက်ပြီးလုပ်ထားတဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေပါ။ စတာလင် နဲ့ မမာလူရမ်းကားတွေရဲ့ အကြမ်းဖက်မှုတွေကိုလည်း ထို့အတူပဲ ပြောရမှာဖြစ်ပါတယ်။

(၁၉၆၀) နှစ်တွေမှာ စိတ်ပညာရှင်တွေဟာ ဖိုရိုဒ်ရဲ့ တင်ပြချက်တွေကို စတင်ပစ်ပယ်လာပြီး ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အတွေးတွေ၊ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ နဲ့လုပ်ဆောင်ချက်တွေကို သိပ္ပံ နည်းကျ စတင်လေ့လာ လာကြပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ ကြောင်းကျိုးမညီညွတ်မှု အအေး ပါပဲ။ တွေးတောမှုဟာ သူကိုယ်တိုင် သန့်သန့်စင်စင်နဲ့ ရှိနေတာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူကိုယ်တိုင်ကိုက အမှားဖက်ကို ယိမ်းယိုင်နေတာပါ။ ဒီအချက်က လူတိုင်းအပေါ်သက်ရောက်ပါတယ်။ ဉာဏ်ရည်အင်မတန်ထက်မြက်သူတွေတောင်မှ ဒီအမှားတွေထဲကို ကျပါတယ်။ အမှားတွေဟာ ကျပန်းပျံ့နှံ့မှုနဲ့ ဖြစ်ချင်သလို ဖြစ်နေကြတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ဟာ တူညီတဲ့ဦးတည်ချက်တစ်ခုနဲ့ စနစ်တကျကို မှားယွင်းနေကြတာပါ။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အမှားတွေကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းလို့ ရနေပါတယ်။ ပြီးတော့ အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ ပြုပြင်ယူလို့ ရပါတယ်။ အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိပါပဲ။ လုံးဝ ဥသုတော့ မရပါဘူး။ ဆယ်စုနှစ်အနည်းငယ်အကြာအထိ ဒီအမှားတွေဖြစ်ရခြင်းရဲ့ အရင်းအမြစ်ကို မသိခဲ့ကြပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ ကိုယ်ခန္ဓာမှာရှိတဲ့ အခြားအရာအားလုံး ဟာ အတော်လေးကို စိတ်ချယုံကြည်လို့ရပါတယ်။ နှလုံး၊ ကြွက်သား၊ အဆုတ်၊ ခုခံအား စနစ် စတာတွေပေါ့။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ ဦးကျောက်ကတော့ ဘာကြောင့် စိတ်မချရပြီးရင်း စိတ်မချရ ဖြစ်နေရတာပါလဲ။

စဉ်းစားတွေးတောခြင်းဟာ ဇီဝဗေဒ ဝိသေသလက္ခဏာရပ်တစ်ခုပါ။ တိမိစ္ဆာန်တွေရဲ့ ပုံသဏ္ဌာန်နဲ့ ပန်းပွင့်တွေရဲ့ အရောင်တွေကို ပြုပြင်စီရင် ပုံသွင်းလိုက်သလိုပဲ ဆင့်ကဲ တိုးတက်မှု ဖြစ်စဉ်ကြီးဟာ ကျွန်တော်တို့ ဦးကျောက်ကိုလည်း ပုံသွင်းပြုပြင်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ် (၅၀၀၀၀) ကို ပြန်ရောက်သွားတယ် ဆိုကြပါစို့။ အဲဒီက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဘိုးဘေး ကမ္ဘာဦးလူသားတစ်ယောက်ကို ကျွန်တော်တို့နဲ့အတူခေါ်ပြီး လက်ရှိအချိန်ကို ပြန်ခဲ့တယ် ဆိုကြပါစို့။ သူကို ဆံပင်တွေဘာတွေ ပြုပြင်ပေးပြီး ဟူဂို ဘော့စ် ဝတ်စုံဝတ်ပေးလိုက်ပါ။ သူဟာ လမ်းမပေါ်မှာ အခြားသောလူတွေနဲ့ ကွဲပြားခြားနားပေါ်လွင်နေမလား။ လုံးဝ ခြားနားပေါ်လွင်နေမှာမဟုတ်ပါဘူး။ သူဟာ အင်္ဂလိပ် ဘာသာစကားကို သင်ယူရပါလိမ့်မယ်။ ကားကို ဘယ်လိုမောင်းမလဲနဲ့ ဆဲလ်ဖုန်းကို ဘယ်လိုသုံးမလဲဆိုတာ သင်ယူရပါလိမ့်မယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာလည်းပဲ အဲဒီအရာတွေ ကို သင်ယူခဲ့ကြရတာပါ။ ဇီဝဗေဒက သံသယတွေအားလုံးကို မောင်းထုတ်ခဲ့ပါတယ်။ ရုပ်ပိုင်းအရမှာတော့ (အဲဒီအထဲမှာ သိပ္ပံလည်းပါပါတယ်) ကျွန်တော်တို့ဟာ ဟူဂို ဘော့စ် ဝတ်ထားတဲ့ ကမ္ဘာဦးမုဆိုး အသီးကောက်သူ တွေပါပဲ။

ကျွန်းတော်တို့ကတည်းကနေ ဘာတွေတိုးတက်ပြောင်းလဲခဲ့သလဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့ နေထိုင်နေကြတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်နေရာပါပဲ။ အဲဒီအချိန်တုန်းက အရာရာဟာ ရိုးရှင်းပြီး တည်ငြိမ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ လူငယ်လေးတွေပဲ ဟုတ်တယ်။ သိသာထင်ရှားတဲ့ နည်းပညာနဲ့ လူမှုရေးရာ တိုးတက်မှု မရှိခဲ့ပါဘူး။ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း (၁၀၀၀) လောက်က စပြီးတော့မှသာ စိုက်ပျိုးရေး၊ မွေးမြူရေး၊ ကျေးရွာ၊ မြို့တော်၊ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်မှု၊ ငွေကြေး ဈေးကွက်တွေ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာမှုနဲ့အတူ ထင်ရှားတဲ့ အပြောင်းအလဲတွေ စဖြစ်လာတာပါ။ စက်မှုတော်လှန်ရေးခေတ်ကစလို့ ပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကျွန်တော်တို့ ဦးကျောက်အတွက် သင်ယူလေ့လာစရာ အနည်းငယ်သာ ကျန်တော့တာပါ။ ရှေ့ပင်းမောလဲ တစ်ခုအတွင်းမှာ ခင်ဗျား ဆယ်ငါးမိနစ်လောက် လမ်းလျှောက်လိုက်တာနဲ့ ကျွန်တော်တို့ ဘိုးဘေးတွေ တစ်သက်လုံး တွေ့ဆုံခဲ့ရတဲ့ လူဦးရေထက် ပိုတဲ့လူတွေကို ခင်ဗျားတွေ့ခဲ့ရပြီးဖြစ်သွားမှာပါ။ နောက်ဆယ်နှစ်အတွင်းမှာ ကမ္ဘာကြီး ဘယ်လိုပုံစံ ဖြစ်နေလိမ့်မယ်လို့ ဟောကိန်းထုတ်တဲ့သူတစ်ဦးဟာ ဟောကိန်းထုတ်ပြီး တစ်နှစ်အကြာမှာပဲ လောင်ပြောင်ရယ်မောခံနေရမှာဖြစ်ပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ် (၁၀၀၀) ကစလို့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ နားမလည်နိုင်တော့မယ့် ကမ္ဘာကြီးကို ဖန်တီးမိခဲ့ကြပါတယ်။ အရာရာဟာ ခေတ်မီကောင်းမွန်လာတာနဲ့အမျှ ပိုမိုရုပ်ထွေး၊ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု ပိုမိုပြီး အပြန်အလှန်မှီခိုချိတ်ဆက်မှုတွေ ဖြစ်လာပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ ရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်းတွေ ပိုမိုပိုင်ဆိုင်လာပြီး ဘဝနေထိုင်မှု ရောဂါတွေ(အမျိုးအစား (၂) ဆီးချို၊ အဆုတ်ကင်ဆာ၊ စိတ်ကျရောဂါ) စတာတွေနဲ့ စဉ်းစားတွေးတောမှု အမှားတွေ ဖြစ်လာပါတယ်။ ရုပ်ထွေးမှုတွေ ပိုမို တိုးတက်လာခဲ့ရင် (တိုးလည်း တိုးလာမှာပါ) ဒီလို အမှားတွေလည်း ပိုမိုတိုးပွား ပြင်းထန်လာမှာပါပဲ။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အတိတ် ကမ္ဘာဦးမဆိုး အသီးကောက်သူ ဘဝမှာ မြန်မြန်ဆုံးဖြတ်လုပ်ဆောင်တာက စဉ်းစားတွေးတောနေတာထက် ပိုမိုအောင်မြင်မှုရစေပါတယ်။ လျှပ်စီး လက်သလို မြန်မြန်လုပ်ဆောင်ဖို့က အရေးပါပြီး ကြာရှည်စဉ်းစားတွေးဝေနေခြင်းက ပျက်စီးဆုံးရှုံးမှုကို ဖြစ်စေပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ မဆိုးမိတ်ဆွေက ဝပ်ချလိုက်ရင် ခင်ဗျား လည်းအလျှင်အမြန်လိုက်ဝပ်လိုက်ဖို့လိုပါတယ်။ အဲဒါဟာ အစွယ်ရှည်ကျားတစ်ကောင်လာနေလို့ ဖြစ်နိုင်သလို တောဝက်တစ်ကောင်ကို တွေ့လိုက်လို့လည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ခင်ဗျား အမြန်မပြေးခဲ့ဘဲ အဲဒါဟာ ကျားတစ်ကောင်ဖြစ်နေခဲ့တယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားရဲ့ အမှားအတွက် ပေးရမယ့် တန်ရာတန်ကြေးက သေခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ အခြားတစ်ဖက်က ကြည့်ရင် ဟုတ်ဟုတ် မဟုတ်ဟုတ် အမြန်ပြေးခဲ့ရင်တော့ ခင်ဗျားရဲ့ ဆုံးရှုံးနှစ်နာမူက ကယ်လိုရီအနည်းငယ်ပဲ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါတွေကတော့ တစ်ခုတည်းသော ကိစ္စ အတွက် မှားခဲ့ရင် ပေးရမယ့် တန်ကြေးတွေကို တွက်ချက်ပြတာပါ။ အခြားသူတွေလို လျှင်လျှင်မြန်မြန် မဆုံးဖြတ် မလုပ်ဆောင်ခဲ့တဲ့သူတွေဟာ မျိုးရိုးဗီဇအစုအဝေးထဲ ကနေ တစ်ကြောင်းမဟုတ် တစ်ကြောင်းနဲ့ ပျောက်ကွယ်သွားခဲ့ကြရတာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ အများလုပ်သလို လိုက်လုပ်တတ်တဲ့၊ အလျှင်အမြန် ဆုံးဖြတ်လုပ်ဆောင်တတ်ကာ ဆက်လက်ရှင်ကျန် ခဲ့ကြတဲ့ ကမ္ဘာဦး ဟိုမိုဆေပီယံ တွေကနေ ဆင်းသက်လာခဲ့ကြတဲ့ မျိုးဆက်တွေဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီနေ့လို မော်ဒန် ခေတ်ကြီးမှာတော့ စိတ်ခံစားမှုအတိုင်း အလျှင်အမြန်ဆုံးဖြတ်လုပ်ဆောင်တာဟာ အန္တရာယ်များလာပါတယ်။ ယနေ့ကျွန်းတော်ဟာ စူးစိုက်တွေးတောပြီး အများနဲ့ မမှီခို လွတ်လပ်စွာ လုပ်ဆောင်တတ်မှုတွေ ချီးမြှောက်တဲ့ ကမ္ဘာကြီး ဖြစ်လာနေပါတယ်။ စတော့ဈေးကွက်ထဲ ကစားဖူးတဲ့လူတိုင်းက ဒီအချက်ကို ထောက်ခံမယ့် သက်သေခံတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။

ဆင့်ကဲတိုးတက်မှုဆိုင်ရာ စိတ်ပညာဟာ သီအိုရီအဆင့်မှာပဲ ရှိသေးပေမယ့် အင်မတန်အသုံးတည့်တဲ့ ပညာရပ်ဖြစ်နေပါပြီ။ အဲဒါက ယုတ္တိအမှား အတော်များများ ဘာကြောင့် ဖြစ်ရတယ်ဆိုတာကို ရှင်းပြနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အားလုံးတော့ မဟုတ်သေးပါဘူး။ “ဟာရှည်ချောကလက်ချောင်းတိုင်းဟာ အညှိရောင်နဲ့ ထုပ်ပိုးထားတယ်။ ဒါကြောင့် အညှိရောင်နဲ့ ထုပ်ထားတဲ့ ချောကလက်ချောင်းတိုင်းဟာ ဟာရှည်ချောကလက်ဖြစ်ရမယ်” ဆိုတဲ့ စကားကိုစဉ်းစားကြည့်ပါ။ ဉာဏ်ထက်မြက်သူတွေတောင်မှ ကောက်ချက်အမှားတွေ ထုတ်မိတတ်ကြပါတယ်။ ထို့အတူပဲ မယဉ်ကျေးကြသေးတဲ့ ဒေသခံ မျိုးနွယ်စုတွေလည်း အများကြီး ရှိနေပြီး သူတို့မှာလည်း အလားတူ ယုတ္တိ အမှား များစွာရှိနေပါလိမ့်မယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကမ္ဘာဦးဘိုးဘေးတွေဟာ လော့ဂျစ်အမှားတွေကို မတွန်းလှန်နိုင်ခဲ့ကြပါဘူး။ တချို့အရာတွေဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စဉ်းစား တွေးတောပုံမှာ ခိုင်ခိုင်မာမာတွယ်ချိတ်နေကြပြီး ကျွန်တော်တို့ ပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့ဆင့်ကဲပြောင်းလဲလာခြင်းကလည်း အဲဒါတွေကို ဖြေဖျက်မပေးနိုင်ပါဘူး။

ဘာကြောင့် အဲသလို ဖြစ်နေတာပါလဲ။ ဆင့်ကဲတိုးတက်မှုဖြစ်စဉ်ဟာ ကျွန်တော်တို့ကို လုံးဝပြီးပြည့်စုံတဲ့ အခြေအနေရောက်အောင် မပြောင်းလဲပေးနိုင်သေးလို့ပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပြိုင်ဖက်တွေထက်ပိုမို ကျော်လွန်နိုင် (နီယာန်ဒါသယ် မျိုးစိတ်များကို ကျော်လွန်နိုင်) လေလေ အမှားအယွင်းဖြစ်တဲ့ အပြုအမူတွေ ကင်းရှင်းလေလေဖြစ် လာပါလိမ့်မယ်။ ပြဿနာတွေကို ကြည့်ပါ။ နှစ်ထောင်ပေါင်းများစွာ သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ ဥတွေကို တေးသီဒက်တွေရဲ့ အသိုက်ထဲမှာ လိုက်ဥချပါတယ်။ တေးသီဒက်က အဲဒီဥ တွေကို ဝပ်ပေးပြီး အကောင်ပေါက်တဲ့အခါမှာ ပြဿနာတွေကိုပါ အစာရှာဖွေကျွေးမွေးရပါတယ်။ ဒီအချက်က ဆင့်ကဲတိုးတက်မှုဖြစ်စဉ်ကြီးက သေးငယ်တဲ့ ငှက်ကလေး တွေအတွက်တောင်မှ ပြုပြင်မပေးနိုင်သေးတဲ့ အပြုအမူပိုင်းဆိုင်ရာ အမှားအယွင်းကို ဖော်ပြနေပါတယ်။ အဲဒါဟာ သိပ်အလေးထားဖွယ်ရာ ကိစ္စမဟုတ်ဘူးလို့တော့ ထင်စရာ ရှိပါတယ်။

ဒုတိယအနေနဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အမှားတွေဟာ ဘာကြောင့်ရေရှည်မြဲနိုင်စွာ တည်တံ့နေကြသလဲ ဆိုတဲ့ အပြိုင်ရှင်းပြချက်တွေဟာ (၁၉၉၀) နှောင်းပိုင်းနှစ်တွေမှာ ပေါ်ထွက် လာခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဦးကျောက်ဟာ အမှန်တရားကို ရှာဖွေဖို့ထက် မျိုးစိတ်ဖို့ကို အသားပေးပြီး ဒီဇိုင်းဆင်ထားတဲ့အရာဖြစ်ပါတယ်။ တနည်းပြောရရင်တော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့အတွေးတွေကို အဓိကအားဖြင့် ဖြားယောင်းသွေးဆောင်ဖို့အတွက်သာ အသုံးပြုကြပါတယ်။ ဘယ်သူမဆို တခြားလူတွေကို အာဏာပိုင်စိုးစိုး နဲ့ အဲဒီ ပိုင်စိုးမှုကို အရင်းအမြစ်အဖြစ် အသုံးပြုကြပါတယ်။ အဲဒီအရင်းအမြစ်ဟာ မိတ်လိုက်ခြင်းနဲ့ မျိုးပွားခြင်းတွေမှာ အားသာချက် အကျိုးကျေးဇူးတွေ ဖြစ်လာပါတယ်။ ဒီအချက်ရဲ့ အမှန်တရားကို စာအုပ်ဈေးကွက်အတွင်းမှာလည်း တွေ့မြင်သုံးသပ်နိုင်ပါတယ်။ အချစ်ရသ စာအုပ်တွေနဲ့ သုတ စာအုပ်တွေနှိုင်းယှဉ်ရင် ရသစာအုပ်တွေက ပိုမို ရောင်းကောင်းနေတာကို ကြည့်ပါ။

နောက်ဆုံးအနေနဲ့ တတိယ ရှင်းလင်းချက်တစ်ခု ရှိပါတယ်။ ထိုးထွင်းအသိနဲ့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တဲ့ ကိစ္စတွေဟာ ကြောင်းကျိုးဆင်ခြင်မှုတွေ မပါပေမယ့်လည်း တစ်ချို့အခြေ အနေတွေမှာ ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ ရလဒ်တွေ ရနေခြင်းကလည်း အကြောင်းရင်းတစ်ခုဖြစ်နေပါတယ်။ ကိုယ်တိုင်လေ့လာချက်လို့ ခေါ်တဲ့ သုတေသနအချို့ကလည်း ဒီအချက် ကိုထောက်ခံပေးနေပါတယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက် အမြောက်အများအတွက် ကျွန်တော်တို့ဟာ လိုအပ်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်ကို ပြည့်ပြည့်စုံစုံမရကြပါဘူး။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေချတဲ့နေရာမှာ ထိုးထွင်းအသိတွေ၊ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ဖြတ်လမ်းနည်းတွေ၊ ဆေးပြီးတိုအလွယ်နည်းတွေကို သုံးစွဲ အားပေးခြင်းကို ခံကြရ ပါတော့တယ်။ အချစ်ကိစ္စအတွက် ပါတနာ ရွေးချယ်စရာကြုံရင် ခင်ဗျား ဘယ်လိုအသေးစိတ်အချက်အလက်တွေကို ကြည့်ပြီးရွေးချယ်မလဲ။ ဘယ်သူ့ကို လက်ထပ်မလဲ ဆိုတာကို ဘာတွေကို ကြည့်ပြီးရွေးချယ်မလဲ။ ယုတ္တိအပေါ်မှာပဲ အခြေခံပြီးရွေးချယ်မယ့်ဆိုရင်တော့ ခင်ဗျားဟာ တစ်ကိုယ်တည်း အထီးကျန်အဖြစ်နဲ့ ထာဝရ နေသွားရဖို့

များပါလိမ့်မယ်။ တိုတိုပြောရရင်တော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ မကြာခဏဆိုသလိုပဲ ထိုးထွင်းအသိနဲ့ အရင်ရွေးချယ်လိုက်ရပြီးမှ နောက်ပိုင်းမှသာ ကိုယ့်ရွေးချယ်မှုကို ယုတ္တိနဲ့ ကြောင်းကျိုးကျ မကျ ဆိုတာကို ပြန်သုံးသပ်ကြရလေ့ရှိပါတယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက် အများအပြား (အလုပ်၊ ဘဝလက်တွဲဖော်၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု) ကို မသိစိတ်အားဖြင့် လုပ်ဆောင် နေကြရပါတယ်။ တစ်ဦးချင်း အစိတ်အပိုင်းလေးတစ်ခု အကြာမှာတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ အဲဒီဆုံးဖြတ်ချက်ကို ကျွန်တော်တို့ရဲ့ သိစိတ်နဲ့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တာပါလို့ ကျွန်တော် တို့ကိုယ်တိုင်ယုံကြည်ဖို့အတွက် အကြောင်းပြချက်တွေကို တည်ဆောက်လိုက်ကြပါတယ်။ အလား .. ကျွန်တော်တို့ဟာ ဓမ္မဗိဇ္ဇာန်ကျတဲ့ အချက်အလက်သန့်သန့်ကိုပဲ စိတ်ဝင်စားတဲ့ သိပ္ပံပညာရှင်တွေလို အလုပ်မလုပ်ကြပါဘဲလား။ အဲဒီအစား ကျွန်တော်တို့ဟာ ဖြစ်နိုင်တဲ့အချက်များစွာထဲကနေ အကောင်းဆုံးအချက်ကို မှန်းဆ ရွေးထုတ် ကောက်ချက်ချ နေရတဲ့ ရှေ့နေတွေလို စဉ်းစားနေကြရတာပါ။

အဲဒီတော့ သိပ္ပံနည်းမကျတာကျ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်တိုးတက်ရေးစာအုပ်တွေထဲမှာ ဖော်ပြလေ့ရှိတယ် ညာခြမ်းဦးကျောက် ဘယ်ခြမ်းဦးကျောက်ဆိုတာတွေကို မေ့လိုက်ပါ။ ပိုအရေးပါတာက ထိုးထွင်းအသိနဲ့ ကြောင်းကျိုးဆင်ခြင်မှု အကြားက ခြားနားချက်ပါ။ နှစ်ခုစလုံးမှာ တရားဝင်အသုံးပြုလို့ရတဲ့ နေရာတွေ အခြေအနေတွေရှိပါတယ်။ ထိုးထွင်းသိတတ်တဲ့စိတ်ဟာ လျင်မြန်ပါတယ်၊ ချက်ချင်းလက်ငင်းဖြစ်ပါတယ်၊ စွမ်းအင်အကုန်သက်သာစေပါတယ်။ ကြောင်းကျိုးဆင်ခြင်တတ်တဲ့ စိတ်ကနွေးကွေး ပါတယ်၊ အားအင်စိုက်ထုတ်ရပါတယ်၊ စွမ်းအင်တွေကိုလည်း (သွေးတွင်းသကြားခါတ်အနေနဲ့) ကုန်ခမ်းစေပါတယ်။ အဲဒါတွေကို ဒန်နီရာယ် ခါနီမန်းရဲ့ “စဉ်းစားခြင်း .. မြန်မြန်နှင့် နှေးနှေး” ဆိုတဲ့ စာအုပ်မှာ ဖော်ပြထားသလို ဘယ်သူမှ ရှင်းရှင်းလင်းလင်းမဖော်ပြနိုင်ခဲ့ပါဘူး။

သိမှုနဲ့ ယုတ္တိဗေဒအလွဲတွေကို ကျွန်တော်စတင် စုဆောင်းနေတယ်ဆိုကတည်းက လူတွေက ကျွန်တော့်ကို အမှားအယွင်းကင်းစင်တဲ့ ဘဝဖြစ်အောင် ဘယ်လိုနေထိုင်သလဲ ဆိုတဲ့မေးခွန်းကို မေးကြပါတယ်။ အဖြေကတော့ ကျွန်တော် အဲ့သလို မနေထိုင်ပါဘူးဆိုတာပါပဲ။ တကယ်တမ်းမှာတော့ ကျွန်တော် ကြိုးတောင် မကြိုးစားမိပါဘူး။ အများစု သောလူတွေလိုပဲ ကျွန်တော်ဟာလည်း ကျွန်တော့်ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို အကြောင်းအကျိုးထက် ကျွန်တော့်စိတ်ခံစားမှုအပေါ် အခြေခံပြီးတော့ပဲ ချမှတ်တာပါပဲ။ အတော် များများသောအခြေအနေတွေအတွက် “ငါ ဘယ်လိုထင်သလဲ” ဆိုတဲ့ မေးခွန်းကို “ငါဘယ်လိုခံစားရသလဲ” ဆိုတဲ့ မေးခွန်းနဲ့ အစားထိုးလိုက်တာပါပဲ။ ရှင်းရှင်းပြောရရင် တော့ လော့ဂျစ်အလွဲအမှားတွေကို ရှာဖွေဖော်ထုတ်ရတာနဲ့ ရှောင်ရှားဖို့လုပ်ရတာဟာ အတော်လေးကို အားစိုက်ထုတ်ရတဲ့ အလုပ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

အရာရာကို လွယ်ကူရိုးရှင်းစေဖို့အတွက် ကျွန်တော်ကိုယ်ကျွန်တော် ဒီစည်းမျဉ်းလေးချမှတ်ထားပါတယ်။ ဖြစ်လာမယ့်အကျိုးဆက် ကြီးမားတဲ့ကိစ္စ (အရေးကြီးတဲ့ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာနဲ့ စီးပွားရေးကိစ္စ) မျိုးတွေဆိုရင် တတ်နိုင်သမျှ ကြောင်းကျိုးဆီလျော်ဖို့နဲ့ ယုတ္တိကျဖို့ ကြိုးစားပါတယ်။ အမှားတွေကို ချရေးထားတဲ့ စာရင်းကြီးကို ထုတ်ပြီး လေယာဉ်ပိုင်းလော့တွေလုပ်သလိုမျိုး တစ်ချက်ချင်းအသေးစိတ် တိုက်စစ်ဆေးပါတယ်။ ကျွန်တော်အလွယ်လုပ်ထားတဲ့ စစ်ဆေးရန်စာရင်း ဇယားလေးတစ်ခု ရှိပါတယ်။ အရေးကြီးတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို အဲဒါလေးနဲ့ တိုက်စစ်ပါတယ်။ ဖြစ်လာမယ့် အကျိုးဆက် သေးတဲ့ ကိစ္စလေးတွေ (ပုံမှန်လား သကြားမပါတဲ့ ပက်စီလား၊ စပါကလင်လား ရိုးရိုးရေလား) မှာတော့ ယုတ္တိတွေကို မေ့ထားပြီး စိတ်ခံစားမှုကို ထိန်းချုပ်လုပ်ကိုင်ခွင့် ပေးလိုက်ပါတယ်။ စဉ်းစားရတယ်ဆိုတာဟာ အင်မတန် ပင်ပန်းတဲ့ ကိစ္စပါ။ ဒါကြောင့် အကျိုးဆက် မကြီးတဲ့ ကိစ္စတွေဆိုရင် ခင်ဗျားဦးကျောက်ကို အနားပေးလိုက်ပါ။ အဲ့သလို အမှားအသေးအမွှေးလေးတွေက ဘာမှ ထိခိုက်မှု မဖြစ်စေနိုင်ပါ ဘူး။ အဲဒီနည်းနဲ့ ခင်ဗျားဟာ ပိုကောင်းတဲ့ ဘဝမှာ နေထိုင်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ကျွန်တော်တို့ ကိုယ့်ဘဝကိုယ် ကောင်းကောင်းစီမံခန့်ခွဲနေနိုင်သမျှနဲ့ ကျွန်တော်တို့ ဘဝကို ချေမှု နိုင်မယ့် ကိစ္စတွေနဲ့ ကြုံရင် ယုတ္တိနဲ့ စဉ်းစားနိုင်ဖို့ ကျွန်တော်တို့ အဆင်သင့်ပြင်ဆင်ထားနိုင်သမျှတော့ ကျွန်တော်တို့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ပြီးပြည့်စုံသလား မစုံသလားဆိုတာ အပေါ်မှာ သဘာဝတရားက သိပ်အရေးစိုက်ပုံမရပါဘူး။ ပြီးတော့ ကျွန်တော့် ကြောင်းကျိုးဆင်ခြင်နိုင်စွမ်းကို ကျွန်တော်အသုံးချတဲ့ နောက်နယ်ပယ်တစ်ခု ရှိပါသေးတယ်။ ကျွန်တော် ကျွန်တော့်ရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှု စက်ဝန်းထဲမှာ ရှိနေတဲ့ အချိန်မှာပါ။ တူရိယာတစ်ခုကို ခင်ဗျားလေ့ကျင့်နေတဲ့အချိန်မှာ နုတ်စ်တွေကို လေ့လာပြီး ခင်ဗျား လက်ချောင်း တွေကို ဘယ်လို လှုပ်ရှားရမလဲဆိုတာကို ပြောပြရပါတယ်။ အချိန်ကြာလာတာနဲ့အမျှ လက်ချောင်းတွေကို ဘယ်လိုလှုပ်ရှားရမလဲဆိုတာ ခင်ဗျားရဲ့ အတွင်း ကနေသိလာပါ တယ်။ ဂီတသံစဉ်သင်္ကေတတစ်ခုကို မြင်တာနဲ့ ခင်ဗျားရဲ့ လက်က အလိုအလျောက်လှုပ်ရှားပြီးသားဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ ကျွမ်းကျင်မှုပညာရှင်တစ်ယောက် ဂီတသင်္ကေတ ဖတ်တတ်သလိုမျိုးပဲ ဝါရင်းဘတ်ဖတ်ဟာ လက်ကျန်ရှင်းတမ်းကို ဖတ်တတ်ပါလိမ့်မယ်။ အဲ့ဒါဟာ သူ့ရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှု စက်ဝန်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူထိုးထွင်းအသိနဲ့ သိတဲ့ နယ်ပယ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှု စက်ဝန်းက ဘယ်ဟာလဲ ဆိုတာကို ရှာဖွေဖော်ထုတ်ပါ။ အဲ့ဒီစက်ဝန်းကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း သိမြင်အောင်လုပ်ပါ။ သတိပေး ချင်တာက အဲ့ဒါဟာ ခင်ဗျားထင်တာထက်ကို သေးငယ်တယ်ဆိုတာပါပဲ။ အဲ့ဒီစက်ဝိုင်းရဲ့ အပြင်ဖက်က ဖြစ်ပြီး သက်ရောက်မယ့် အကျိုးဆက်ကလည်း များပြားတဲ့ ကိစ္စမျိုး ဖြစ်နေပြီဆိုရင်တော့ ခက်ခဲ၊ နှေးကွေး တဲ့ ကြောင်းကျိုးဆင်ခြင်နည်းနဲ့သာ စဉ်းစားပါတော့။ အခြားသောကျန်တဲ့အရာတွေ အားလုံးအတွက်ကိုတော့ ခင်ဗျားရဲ့ ထိုးထွင်းသိမှု ကို ဇက်လွှတ်ပေးလိုက်ပါ။