

၁၂၁၃

ကြမ်းပေါင်းများ
ကြမ်းပေါင်းများ

မြန်မာ

LETTERS OF A BUSINESSMAN TO HIS SON

G. KINGSLEY WARD

ဒိုတာဝန် အရေးသုံးပါး

| | |
|---|----------|
| ပြည်ထောင်စု မပြိုကွဲရေး | ဒို့အရေး |
| တိုင်းရင်းသားစည်းလုံးညီညွတ်မှုမပြိုကွဲရေး | ဒို့အရေး |
| အချုပ်အခြာအာဏာ တည်တဲ့ခိုင်မြို့ရေး | ဒို့အရေး |

ပြည်သူ့သဘောထား

- * ပြည်ပအားကိုး ပုဆိုန်ရိုး အဆိုးမြင်ဝါဒီများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- * နိုင်ငံတော် တည်ဌာနအေးချမ်းရေးနှင့် နိုင်ငံတော်တိုးတက်ရေးကို နှောင့်ယှက်ဖိုးသူများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- * နိုင်ငံတော်၏ ပြည်တွင်းရေးကို ဝင်ရောက်စွက်ဖက်နှောင့်ယှက်သော ပြည်ပနိုင်ငံများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- * ပြည်တွင်းပြည်ပ အဖျက်သမားများအား ဘုရားရန်သူအဖြစ် သတ်မှတ်ချေမှုန်းကြ။

နိုင်ငံတော် ပွဲ.စည်းပုံ အခြေခံဥပဒေ ပေါ်ပေါက်ရေးသည်
ပြည်ထောင်စုသားအားလုံး၏
ပရာနကျသော တာဝန်ဖြစ်သည်။

ဥပဒေသောင်တွင်း နေထိုင်ခြင်း
သားရန်ကင်းကွာ ပြည်သာယာ။

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြံးဖွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

ဖော်မြင့်

G. KINGSLEY WARD

၏

LETTERS OF A BUSINESSMAN TO HIS SON

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းသာသည်

MYANMAR BOOKS

MYANMAR BOOKS PUBLISHING HOUSE

တအုပ်စာတမ်း တန်ယိုင်း
ကြိုတင်ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေခွင့်ပြုအမှတ်
၅၃၆/၉၈(၈)



တအုပ်စာတမ်း မျှက်နှာဖုံး
ကြိုတင်ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေခွင့်ပြုအမှတ်
၁၁၃/၉၉(၉)



မျှက်နှာဖုံးပန်းချီ
ဘဏ္ဍားကြည်



မျှက်နှာဖုံးပုံနှိပ်သူ
ဒေါ်ရွှေ(၀၂၀၇၉)သုခ ပုံနှိပ်တိုက်
အမှတ် ၁၂၈၊ ၄၆လမ်း၊ ရန်ကုန်မြို့။



အတွင်းပုံနှိပ်သူ
ဒေါ်ခင်လှ(၀၁၅၇၈)စာပေလောက ပုံနှိပ်တိုက်
အမှတ် ၁၇၃၊ ၃၃လမ်း၊ ရန်ကုန်မြို့။



ပုံနှိပ်ခြင်း
ဒုတိယအကြိမ်၊ အုပ်ရေ ၁၀၀၀



ထုတ်ဝေခြင်း
၂၀၀၀ ခုနှစ်၊ ဇန်နဝါရီလ



တအုပ်ချုပ်
ကိုမြင့်



ကွန်ပူးတာစာစီ
ခွန်မျိုး



ထုတ်ဝေသူ
ဦးဖေမြင့်(၀၂၂၅၉)ဖေမြင့်စာပေ
၅၁၆၊ အဝေရာလမ်း၊ နံသာကုန်း၊ အင်းစိန်၊ ရန်ကုန်မြို့။

အကြောင်းအရာ

တမျက်နှာ

| | | |
|-----|--|-----|
| ၀။ | | |
| ၁။ | ရင်ဆိုင်ယူဉ်ပြိုင်ရဲတဲ့စိတ် | ၁ |
| ၂။ | ပညာရေး | ၉ |
| ၃။ | အောင်မြင်မှု | ၂၁ |
| ၄။ | အရှိန်အဟုန်လျော့မသွားစေနဲ့ | ၂၇ |
| ၅။ | လက်တွေ့ဘဝထဲက ပထမနေ့ရက်များ | ၃၃ |
| ၆။ | ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်မှု | ၄၁ |
| ၇။ | တိထွင်စွာန်းစားစီးပွားရာသူ | ၄၇ |
| ၈။ | အတွေ့အကြံ | ၅၇ |
| ၉။ | လက်အောက် လုပ်သားများ | ၆၅ |
| ၁၀။ | အစုစပ်လုပ်ငန်းဆိုတာ | ၇၃ |
| ၁၁။ | တာဝန်ခွဲဝေခိုင်းစေတတ်ခြင်း | ၈၁ |
| ၁၂။ | တေ့ဆိုင်စွေစပ်ညိုနိုင်းခြင်း အတတ် | ၈၉ |
| ၁၃။ | အိမ်ထောင်ပြုတယ်ဆိုတာ | ၉၇ |
| ၁၄။ | လုပ်ငန်းချုပ်ထဲ နေရာမှာ | ၁၀၅ |
| ၁၅။ | ဓာတ် | ၁၁၃ |
| ၁၆။ | ပရီသတ်ရှေ့မှာ စကားပြောခြင်း | ၁၂၃ |
| ၁၇။ | ဘုက်မန်နေဂျာများနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့နေရာမှာ | ၁၃၁ |
| ၁၈။ | ဌာနဆိုင်ရာများနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့ နေရာမှာ | ၁၃၉ |
| ၁၉။ | လုပ်ငန်းဖြန့်ကျက်လုပ်ကိုင်မှု | ၁၄၅ |
| ၂၀။ | စာဖတ်ခြင်းရဲ့ ကျေးဇူး | ၁၅၃ |
| ၂၁။ | စုပေါင်းဆောင်ရွက်မှု | ၁၆၁ |
| ၂၂။ | ချမ်းသာသုခဆိုတာ | ၁၆၉ |
| ၂၃။ | အလုပ်ဖြုတ်ရတဲ့အခါမျိုးမှာ | ၁၇၇ |
| ၂၄။ | မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း | ၁၈၅ |
| ၂၅။ | ဝေဖန်ရေး | ၁၉၃ |
| ၂၆။ | ငွေရေးကြေးရေး စိတ်အေးရဖို့ | ၂၀၁ |
| ၂၇။ | အမြဲ အဆင်သင့်ရှိရေး | ၂၀၉ |
| ၂၈။ | စိတ်ဖိစိုးမှုနှင့် သင့်ကျွန်းမာရေး | ၂၁၇ |
| ၂၉။ | ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ | ၂၂၇ |
| ၃၀။ | ဘက်စုပ်ပြည့်ဝတဲ့ ဘဝ | ၂၃၇ |
| ၃၁။ | လုံးလုံးလျားလျား ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ်မှာ | ၂၄၇ |

၁

ရင်ဆိုင်ယဉ်ပြိုင်ရဲတဲ့စိတ်

“လူအရေးအရာထိုင်းအတွက် အခါရာသီဟ္မာသည် နှိုင်။ ဒီရေတက်နိုက် အဖိအရ ယူလိုက်လျှင် ကံကြွား အကျိုးပေးကောင်း ဖြုံးရနိုင်၏။ အခွင့်သာခိုက် ပယူလိုက်လျှင်ကား၊ ဘဝခမီးထာစ်လျှောက် စည်းတိမ်သာင်ခုံများနှင့် ထိုးကာ ဆင်းခဲ့ ရှုံးပျိုးစံ ဖြုံးရပေထိမ့်မည်”

ရင်ဆိုင်ယျဉ်ပြိုင်ရဲတဲ့စိတ်

သား

သားကို ခနှစ်ဖွေနောင်းရာသီ သင်တန်းကစပြီး စိန့်အင်အရှုံးကောလိပ်က လက်ခံမယ့်အကြောင်း အသိပေးစာတစ်စောင် ရောက်လာတာ အဖော်ရတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီလောက်ထူးချွန်ထင်ရားတဲ့ ကျောင်းမှာ တက်ခွင့်ရတာကိုပဲ သားက သိပ်ဟက်ဟက်ပက်ပက် တက်တက်ကြွကြွ မရှိဘူးဆိုတာ သိရတော့ အဖေ အုံအားသင့်မိတ်ယ်။

အတော်များများ တခြားလူငယ်တွေဆိုရင် ဒီလိုအခွင့်အရေးမျိုးကို အလု အယက် ရယူကြမှာ သေချာတယ်။ စိန့်အင်အရှုံးဆိုတာက အထူးပုဂ္ဂိုလ်တွေမှ တက်ခွင့်ရနိုင်တဲ့ တကယ့်ထိပ်တန်းကျောင်း မဟုတ်လား။ ကျောင်းစရိတ် ကြီးမားတာရယ်၊ နယ်မြေအော် အကုန်းအသတ်ရှိတာရယ်၊ ပညာရည်သတ်မှတ် ချက် မြင့်တာရယ်တွေကြောင့် လူအများစုဟာ ဒီကျောင်းကို ဘယ်လိုမှ တက်ခွင့် မရနိုင်ကြဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကံအားလျှော်စွာ သားမှာ အဲဒီအတားအဆီးတွေ တစ်ခုမှ မရှိဘူး။ လုံးဝ လမ်းပွင့်နေတယ်။ ကိုယ့်အတွက် အခြားအနေ ဒါလောက်ပေးနေ တဲ့ အချိန်မှာ သားက ဒီအခွင့်အရေးကို ယူရမှာ ဝန်လေးသလို ဖြစ်နေတယ် ဆို တော့ အဖော်စိတ်ထဲ အတော်လေး အနောင့်အယုက်ဖြစ်သွားတယ်။ အဖေ နား မလည်နိုင်ဘူး။ သားအတွက် နည်းနည်းမဟုတ် တော်တော့ကိုပဲ အဖေ စိုးရိုးမ တယ်။

အဖေတစ်ယောက်အနေနဲ့ ကိုယ့်သားသမီးကို သူ ဆန္ဒမရှိတဲ့ လမ်းကြောင်း ကို လိုက်ဖို့ အတင်း မတိုက်တွန်းသင့်ဘူးဆိုတာ အဖေနားလည်ပါတယ်။ မိဘ

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ပြီးများမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

က အတင်းလမ်းကြောင်းချပေးလို့ ကောင်းသွားတာတွေထက် တောင်မရောက် မြောက်မရောက်ဘဝလမ်းကြောင်း ပျောက်သွားရသူတွေက ပိုများတယ်ဆိုတာ အဖော်ည်း သိပါတယ်။ အဖော်ချင်တာက အဖော်ဟာ ဒီကမ္မာလောက ကြီးထဲကို ဒီတစ်ခေါက်တည်းပဲ ဖြတ်လျှောက်ကြရတာ။ ဒါကြောင့်မို့ ဒီဟာကို အကောင်းဆုံး အပြောင်မြောက်ဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်စမ်းပါဆိုတဲ့ အချက်ပဲ။

အဖော်တွေမူးခဲ့တဲ့ လူတွေ အများကြီးရှိတယ်။ ‘ကျွန်တော့ ဘဝကတော့ အချည်းနှီး အလဟသုပါပဲများ၊ အခွင့်အရေးမှုန်သမျှ ကျွန်တော်နဲ့ လွှဲခဲ့တာပဲ’ ဆိုတဲ့ စကားမျိုး ပြောကြတဲ့ လူတွေ။ အသက်တွေက ၃၅၁၄၁၅၅ အဲဒီလို အခွယ် မျိုးတွေ။ ဘာကြောင့် အခွင့်အရေးမှုန်သမျှ လွှဲခဲ့ရသလဲ မေးကြည့်ရင် ၉၀ ရာခိုင် နှုန်းလောက်က အကြောင်းအမျိုးမျိုးတွေ ပြုကြလိမ့်မယ်။ ကိုယ် ဘာတစ်ခုမှ မဖြစ်မြောက်ခဲ့တဲ့ ကိစ္စကို ဘေးဘိုလက်ညိုးထိုးပြီး ဆင်ခြေဆင်လက် အမျိုးမျိုး ပေးကြလိမ့်မယ်။ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်ကပဲ ရိုးရိုးဖြောင့်ဖြောင့်ဝန်ခံမယ်။ ငယ်စဉ်အခါတုန်းက ကြိုးရတဲ့ ဘဝရဲ့ စိန်ခေါစမ်းသပ်မူတွေကို လက်မခံငြင်းဆန်မိ ခဲ့လို့ ဆိုတဲ့ အချက်။

အခွင့်အရေးဆိုတာ အခက်အခဲလေးတွေနဲ့ တွဲလာတာ။ လူကိုစိန်ခေါ်တာ။ စွဲသတ္တိကို စမ်းသပ်တာ။ စိန်ခေါ်မခံရဲ့ စမ်းသပ်မခံရဲ့ အခက်အခဲကို ရင်မဆိုင်ရဲတော့ အခွင့်အရေးမှုန်သမျှနဲ့ လွှဲကြရတာပေါ့။ အဖော်ဒီလူတွေအတွက် စိတ်မကောင်းဘူး။ တချို့လူတွေဆိုရင် အခြေအနေသိပ်ပေးတယ်။ အရာရာ ကိုယ့်ဘက်မှာ ချည်းပဲ။ လိုတာဆိုလို့ တစ်ခုတဲ့ ည်းပဲ့ပို့ရှိတဲ့ ရှိတယ်။ ကိုယ့်ရှေ့ ချပေးလာတဲ့ အခက်အခဲနဲ့ တွဲသော အခွင့်အရေးကို ကောက်ယူရဲတဲ့ သတ္တိ။ အဲဒါလေးမရှိခဲ့လို့ တစ်ဘဝအချည်းနှီး အလဟသုပါဖြစ်ရတာ။

အခွင့်အရေးသစ်တစ်ခုကို ရယူမယ်ဆိုတဲ့ အခါမှာ တစ်ခါတစ်ရုံ ကိုယ့် နိုင်မှုလ နေထိုင်မှု ပုံသဏ္ဌာန်တွေပါ ပြောင်းပစ်ရတာမျိုး ရှိတတ်တယ်။ လူအတော်များများဟာ ဒါမျိုးကို မတတ်နိုင်ကြဘူး။ အဖော်ဘဝမှာ လုပ်ခဲ့ဖူးတဲ့ အခက်ခဲဆုံးအလုပ်က၊ အဖော်စဉ်က ကိုယ့်ကော်မြို့ကလေးကို ခွဲခွာပြီး ကိုယ့်နဲ့ သိကျမ်းသူ တစ်ဦးတစ်ယောက်မှ မရှိတဲ့ မြို့ကြီးပြကြီးဆိုကို သွားခဲ့ရတဲ့ ကိစ္စပဲ့ပို့ မိုင် ၁၀၀၀ ခရီး။ အဖော်လုံးဝမသွားချင်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဒီခရီးဟာ အဖော်အတွက် တစ်ခုတည်းသော အောင်မြင်ရေးခရီးဆိုတာ အဖော်သိနေတယ်။ ဒီခရီးလမ်းဟာ သိပ်ကို အထိုးကျွန်နိုင်မယ့် ခရီးလမ်းဆိုတာလည်း ခံစားမိနေတယ်။ ဒါပေမဲ့ ခရီးအဆုံးမှာ ပန်းတိုင်ကို မြင်နေရတယ်။ ပန်းတိုင်က အဖော်အတွက် အဖော်ကိုယ်တိုင်

ချထားတဲ့ ပန်းတိုင်။ ဒီပန်းတိုင်ကို ရောက်ဖို့အတွက်တော့ ငါ အားထုတ်ရလိမ့်မယ် ဆိုကဲ အသိစိတ်ကလေးဟာ အဖွဲ့ခေါင်းထဲ စွဲနေတယ်။ သူက စွဲဆော်တိုက်ဟွန်းနေတယ်။ ပန်းတိုင်နဲ့ တွဲလာတဲ့ အဲသည် အထီးကျွန်းလမ်းခရီးရဲ့ စိန်ခေါ်မှုကို လက်ခံခဲ့တဲ့အတွက် အဖွဲ့သာဝတ်ခုလုံး ပြောင်းလဲတိုးတက်ခဲ့တာပဲ။

ကဲ အခု သား ရင်ဆိုင်နေရတဲ့ ပြဿနာ။ စိန်းအင်ဒရူးဆိုတဲ့ ကျောင်းကို တက်မလား မတက်ဘူးလားဆိုတဲ့ကိုစွဲ။ ဒါ သားမှာ လမ်းဆုံးလမ်းခွဲ ရောက်နေပြနော်။ ဒီကျောင်းဟာ ဘဝတ်ခု အောင်မြင်တိုးတက်ဖို့အတွက် တွေားကျောင်းတွေထက် ပို့သေချာတဲ့ အခွင့်အလမ်းကို ပေးနေတယ်ဆိုတာ စာရင်းပေားတွေ အရ ထင်ရှားခိုင်မာထားပြီးသား။ ဒါပေမဲ့ သားက ဒီကျောင်းကိုတက်ရင် သိပ်ခက်ခဲပင်ပန်းနေမလား၊ ဒီကျောင်းဟာ ကျောင်းသားတွေရဲ့အားထုတ်မှုကိုအများကြီး တောင်းဆိုမယ့် ကျောင်းလား၊ တွေးတော်ကြောက်ရွှေ့ပြီး နောက်ဆုတ် လွှဲဖယ်သွားခဲ့မယ်ဆိုရင်တော့၊ နောက်အနှစ်နှစ်ဆယ်၊ သုံးဆယ်ကျေရင် ကျွန်းတော်ဘဝတ်လျှောက်လုံး အခွင့်အရေးမှန်သမျှနဲ့ လွှဲခဲ့ရတယ်လို့ ငိုညည်းရတဲ့ အဖြစ်မျိုးသား ကြံ့ရမှာပဲ။ အဲဒီဘဝမျိုး ရောက်အောင် အခုလို့ ငယ်ရွယ်စဉ်အချိန်ကတည်းကပဲ သားကိုယ်တိုင် ရွှေးချယ်ချုပ်တို့က်ပြီလို့ ဆိုရမှာပဲ။

ဂျူလီယက်ဆီော်ပြုအတွက်မှာ ရှိတ်စပီးယား ပြောထားတဲ့ စကားတစ်ခွန်းရှိတယ်။

“လူ့အရေးအရာတိုင်းအတွက်

အခါရာသီဟူသည် ရှိ၏။

ဒီရေတက်ခိုက် အမိအရယူလိုက်လျှင်

ကံကြံမှာအကျိုးပေးကောင်း ကြံ့ရနိုင်၏။

အခွင့်သာခိုက် မယူလိုက်လျှင်ကား

ဘဝခရီးတစ်လျှောက်

စည်းတိမ်သောင်ခုံများနှင့် တိုးကာ

ဆင်းရဲ့က္ခာမျိုးစုံ ကြံ့ရပေလီမ့်မည်”တဲ့။

အခု သား ရင်ဆိုင်ရမယ့် အခက်အခဲကို စိစစ်ကြည့်ရအောင်။

သား ဒီကိစ္စကို စမ်းလုပ်ကြည့်မယ်ဆိုပါတော့။ တကယ်ကြိုးစားကြည့်ပြီး မအောင်မြင်ရင် ဘာဖြစ်မလဲ။ ဘယ်လို့ ကေးဇူးကွဲတွေ သား ခံစားရမလဲ။ စာမေးပဲ အောင်အောင် မဖြေနိုင်တဲ့ လူကို လက်ဖြတ်မလေး။ ဒါမှမဟုတ် ထောင်ချုပ်အောင်အောင် မဖြေနိုင်တဲ့ လူကို လက်ဖြတ်မလေး။ ဒါမှမဟုတ် ထောင်ချုပ်မလား။ သားဆီက ဆိုင်ကယ်ကို သိမ်းသွားမလား။ မှလုပ်ပါဘူး။ ဘာအပြစ်

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးများမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

ဒဏ်မှုခံရစရာမရှိပါဘူး။ အောင်မြင်ရင်သာ ချီးမွမ်းကြမှာ၊ ကိုယ့်အရင် အောင်မြင် နှင့်ငဲ့ အသိုင်းအစိုင်းက လက်ကမ်းကြိုဆိုကြမှာ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလောက မှာ အဖေ အဲဒီလို အတွေ့အကြိုတွေ အများကြီးရခဲ့ပြီးပါပြီ။ ဒါကြောင့် အခုခံု ရင် မအောင်မြင်တဲ့ ကိစ္စတွေကို အဖေ ဘယ်တော့မှ နှစ်ခါပြန် မတွေးဘူး။ မနေ့၊ က အကြောင်းတွေဆိုတာ အိပ်ငိုက်နေသူတွေရဲ့ ကိစ္စ။ အပေါ်ခေါင်းထဲမှာ ဒီကနေ့၊ တိုက်ပွဲတွေအတွက် စဉ်းစားနေရတာနဲ့ တင်ပဲ နေရာလပ် မကျွန်ဘူး။

မအောင်မြင်မှု ဆိုတာက ဝမ်းနည်းစရာ ကောင်းသလို ရယ်စရာလည်း ကောင်းတယ်။ မအောင်မြင်မှာ တွေးပူပြီး လူတွေမှာ ဖြစ်လိုက်ရတဲ့ အစာအိမ် ရောကါတွေ၊ ခေါင်းကိုက်တွေ၊ အကြောတက်တာတွေ။ တချို့များ ဦးနောက် ရွောင် သွားတဲ့ အထို။ ဒါပေမဲ့ နောက်ဆုံး အဲဒီ တွေးပူတာကြီးက တကယ်ဖြစ်လာပြီတဲ့။ ကိုယ်ပူပန်ခဲ့သလောက် ကြီးကျယ်ဆိုးဝါးတာမှ မဟုတ်ဘဲ။ ကိစ္စတစ်ခု မအောင် မြင်ရဲ့နဲ့ တစ်ဘဝလုံး ပျက်သွားမှာမှ မဟုတ်တာ။ တစ်ခါတလေ အဖေတို့ ဦး နောက်တွေက ပူပင်ကြောင့်ကဲနဲ့ ပတ်သက်ရင် အချိန်ပို အလုပ်တွေ အများကြီး လုပ်တတ်တယ်။ ပုံကြီးချုံပြီးပူတာ။ တကယ်လက်တွေ့မှာ ဘယ်လောက်မှ ဖြစ်လေ့မရှိဘူး။

အခု သားစိတ်မှာ ဒီကျောင်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ အကဲဖြတ်ထားတာတွေက သိပ်ကြီးကျယ်နေမှာ။ ကျောင်းသားတွေအားလုံးက ဘာသာစုံ ဂုဏ်ထူးသမား တွေ။ စာသိပ်တော်သလို အားကစားမှာလည်း အရမ်းထူးချွန်။ သူများ မတတ် နိုင်တဲ့ ကိစ္စမှုန်သမျှ သူတို့သာ ခိုင်းလိုက်၊ အမြန်ဆုံး အကောင်းဆုံး ပြီးလာစွေရ မယ် ဆိုတဲ့ လူမျိုးတွေချည်းပဲလို့ အောက်မေ့ချင် အောက်မေ့နေမှာ။

အဖေ ပြောမယ်။ သားသိအောင် ရှင်းပြတဲ့ သဘောသက်သက်ပါ။ ဒီကျောင်းက ကျောင်းသားတွေထဲမှာ သား အခု တက်လက်စ ကျောင်းက ကျောင်းသား တွေထက် ပင်ကိုအရ ပိုထူးချွန်သူ ဘယ်နှစ်ယောက်မှ မပါဘူး။ ကွဲပြားသွားတဲ့ အချက်က သူများထက် သူတို့ပိုကြီးစားကြတယ်ဆိုတာ တစ်ခုတည်းပဲ။ အဲဒီ တော့ သူတို့က ပုံအောင်မြင်တယ်။ အဲဒီခါ နာမည်ထွက်လာတယ်။

အခု သားကိုယ်သား ပြန်ကြည့်။ ဦးနောက်အရာမှာ၊ အရည်အချင်း အစွမ်း အစအရာမှာ၊ တြေား ဘာကိစ္စ ညာကိစ္စမဆိုမှာ၊ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ တွေ့ရတဲ့ လူ တကာနဲ့ လိုက်နှင့် ယဉ်ကြည့်မယ်ဆိုပါတော့။ ဟိုဟာကျတော့ သူက နည်းနည်း သာသလိုရှိမယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီဟာကျတော့ ကိုယ်က နည်းနည်းပိုကျမ်းကျင်မယ်။ ပြုင်ကြည့်လိုက်ရင် တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် မတိမ်းမယိမ်းတွေပါပဲ။ သူများ

ထက် သားမနိမ့်ကျေဘူး။ ချွန်လည်းထွက်မနေဘူး။ ပုံမှန်အဆင့်တော့ရှိတယ်။ ပုံမှန် စံမီဆို တော်ပြီပေါ့။ ဘာမူစရာရှိသလဲ။ သားလို အဲဒီ ပုံမှန်အနေအထား ရှိတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ ကြိုးစားတဲ့ ကျောင်းတစ်ကျောင်းထဲ၊ ပိုအဆင့်မြင့်တဲ့ အပ်စုတစ်ခုထဲ ရောက်သွားတဲ့အခါ သားရဲ့ နေမှုထိုင်မှု ပုံသဏ္ဌာန်နဲ့ ကြိုးစား အားထုတ်မှု အတိုင်းအဆတွေဟာလည်း အမှတ်မထင်ပဲ အဲဒီအပ်စုနဲ့အတူလိုက် ပြီး ပြောင်းလဲလာတယ်။ မြင့်လာတယ်။ ဒီရေအတက်မှာ ရေနဲ့အတူမြင့်ပြီး ပါ သွားတဲ့ သဘောပဲ။ သူတို့နဲ့ အတူပါသွားမယ်။ ဘေးရောက်မသွားဘူး။

သိပ္ပါမှာ Osmosis ဆိုတာ ရှိတယ်။ ပြင်းအားချင်း မတူတဲ့ အရည်နှစ်ခု ကို အမြှေးပါးနဲ့ ခြားထားတဲ့အခါ အရည်တစ်ခုက နောက်တစ်ခုထဲကို စိမ့်ဝင်တာ။ လူမှုဆက်ဆံရေးမှာလည်း ဒီသဘောရှိတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ သူနဲ့ အသွင်မတူတဲ့ အခြား ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခုထဲ လုံးလုံးလျားလျား ရောက်ရှိသွားတဲ့ အခါ တဖြည်းဖြည်း အဲဒီပတ်ဝန်းကျင်သစ်ရဲ့ အသွင်သဏ္ဌာန်တွေကို သိလျက် ဖြစ်စေ၊ မသိဘဲဖြစ်စေ၊ စုပ်ယူကူးယူမိတဲ့ သဘောရှိတယ်။ ကိုယ့်ထက် ကြိုးစား အားထုတ်ပြီး အရည်အချင်းလည်း သာနေတဲ့ အဝန်းအဂိုင်းထဲကို ရောက်သွားတဲ့ ကျောင်းသားတစ်ယောက်ဟာလည်း သူနှင့်ထက် ပိုတက်လာတတ်တာ သဘာဝပဲ။ သားဆိုရင် အဖော်ယုံတယ်။ အဲဒီအပ်စုထဲ ရောက်သွားရင် အောင် မြင်ဖို့ အခွင့်အလမ်း ပိုရှိလာမှာ သေချာတယ်။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သားလည်းပဲ အသာခေါင်းင့်နောက်ဆုတ်နေတတ်တဲ့ လူမျိုးမှု မဟုတ်ဘဲ။ သူများတွေ လုပ်ကြပါစေဆိုပြီး ဘေးက ငေးနေ့မယ့် လူ မျိုးမှု မဟုတ်ဘဲ။ အဖော်ယုံတာပေါ့။ ဝင်လုပ်မှာ။ သူများထက် ရှုံးရောက်အောင် ဝင်လုပ်မှာ အဖော်ယုံတယ်။ ဒီကနေ့အထိ သားအပေါ် အဖော်အသည်အတိုင်းပဲ ယုံကြည်ထားသေးတယ်။

ဘဝခရီးတစ်လျောက် စိန်ခေါ်မှုတွေနဲ့ ကြိုးရတဲ့အခါ လူအမျိုးမျိုးက ပုံစံ အမျိုးမျိုးနဲ့ တုံ့ပြန်ကြတယ်။

တချို့က ရင်ဆိုင်ယျဉ်ပြိုင်ရဲတဲ့သတ္တိ လုံးဝမရှိဘူး။ တစ်ဘဝလုံး ခေါင်းင့် တိုးလျိုးပြီး နေထိုင်သွားကြတယ်။ တချို့က စိန်ခေါ်မှုမှန်သမျှကို ထိပ်တိုက် ရင် ဆိုင်တယ်။ မရှိရင် လိုက်ရှာတယ်။ အဲဒီနှစ်ခုကြားမှာတော့ အကျိုးသင့် အကြောင်း သင့် ဆောင်ရွက်မှု ဆိုတာ ရှိတယ်။ ကျိုးကြောင်းသင့်မြတ် စဉ်းစားတတ်တဲ့ လူ များဟာ အခက်အခဲ ဆိုတိုင်း မကြောက်ဘူး။ နောက်မတွန်ဘူး။ သို့သော် ဒီ အခက်အခဲကို ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားခြင်းဖြင့် ကိုယ့်အတွက် ဘယ်လိုလမ်းမျိုး ပွင့်

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးမွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

လာမလဲဆိုတာတော့ စိစစ်ဝေဖန်တတ်ကြတယ်။ မရေရှာမသေချာတဲ့ လမ်းလား၊ ကိုယ့်ဘဝတကယ်တိုးမြင့်လာစေမယ့် လမ်းလား။ အကျိုးရှိမယ့် လမ်းကြောင်း ကို ဖွင့်ပေးမယ်ဆိုရင်တော့ အဲဒီစိန်ခေါ်ချက်၊ အဲဒီအခက်အခဲတွေကို သူ ရင်ဆိုင် ယဉ်ပြိုင်သွားလိမ့်မယ်။

တကယ်တော့ သည်လို ရင်ဆိုင်ယဉ်ပြိုင်ရခြင်းသည်ပင် ဘဝရဲ့ သဘော သဘာဝတစ်ခုပါ။ ဒါကို သားကိုယ်တိုင်လည်း တဖြည်းဖြည်း သိလာပါလိမ့် မယ်။ သားတကယ်ဝင်ပြိုင်ပြီ ဆိုတဲ့အခါ ပြိုင်ပွဲအများစုံမှာ သားအနိုင်ရပါလိမ့် မယ်။ တချို့ပွဲတွေမှာတော့ အရှုံးနဲ့ ကြိုရလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ရှုံးသည်ဖြစ်စေ နိုင် သည်ဖြစ်စေ၊ အဲသည်ပွဲတွေမှာ အားထုတ်ယဉ်ပြိုင်ရင်း သားဟာ ပိုပြီး အရည် အသွေးထက်မြှက်တဲ့ လူတစ်ယောက် ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။

ဂေဘရီယယ်ဘီယဲလ် (Gabriel Biel) ဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတစ်ယောက် ၁၄၉၅ ခနှစ်လောက်က ပြောခဲ့ဖူးတဲ့ စကားတစ်ခွန်းရှိတယ်။

“တိုက်ပွဲမဝင်ဘဲ နဲ့တော့ ဘယ်သူမှ အောင်ပွဲခံရမှာ မဟုတ်ဘူး”တဲ့။ အင် မတန် ရှင်းတဲ့ စကား။

သို့သော် ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သားသဘောအတိုင်း ဆုံးဖြတ်ရမှာပါ။ အခုပွဲမှာ ဖြစ်ဖြစ်၊ နောက်ပွဲတွေမှာ ဖြစ်ဖြစ် သား ဝင်တိုက်သည်ဖြစ်စေ၊ ဝင်မတိုက်သည် ဖြစ်စေ အဖော်အတွက်ကတော့ သားဟာ အမြဲအဖော်သားပါပဲ။

သားကိုချစ်တဲ့

အဖေ

J ပဉာဏ်

လူထာစိပောက်ရဲ အောင်ဖြင့်မှုကို သူ့လုပ်ရပ်နဲ့ တိုင်းတာရဝှယ်။ လုပ်ရပ်
ထာစိခုရဲ အကောင်းအဆိုး အရည်အသွေးဟာ အဲဒီအလုပ်ကို ဘယ်တောက် ဉာဏ်
ပညာ ဖုန်းဆိုင် လုပ်ခဲ့သလဲဆိုတဲ့အချက်ပေါ်မှာ မူထည်တယ်။

ပညာရေး

သား

လူအတော်များများစိတ်မှာ ပညာရေးဆိုရင် စာသင်ကျောင်းနဲ့ပဲဆိုင်တယ်
လို့ အောက်မေ့တတ်ကြတယ်။ မှန်သလောက်လည်း မှန်ပါတယ်။ ကျောင်း ဆို
တာ ပညာရေး စတင်ဖို့ အသင့်တော်ဆုံး နေရာတစ်ခုပေါ့။

ဤမှ သားအတွက်ဆိုရင် သားနေခဲ့တဲ့ အထက်တန်းကျောင်းဟာ သိပ်
ကောင်းတဲ့ ကျောင်းတစ်ကျောင်းပေါ့။ ထူးချွန်တဲ့ စာသင်သားတွေ အများကြီး
မွေးထုတ်ပေးနိုင်ခဲ့တဲ့ကျောင်း။ အဲဒီလို ကျောင်းကောင်းတစ်ခုအဖြစ် အသိအမှက်
ပြုခံရစေတဲ့ အဓိကအကြောင်းက စည်းကမ်းကောင်းခြင်းလို့ပဲ အဖော်မြင်တယ်။

ဒီလို ကျောင်းကောင်းမျိုးတွေ မနေဖူးဘဲ ထူးချွန်အောင်မြင်တဲ့ ယောက်ရား၊
မိန်းမတွေ မရှိဘူးလားဆိုတော့ ရှိပါတယ်။ အများကြီး ရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ
တို့ အောင်မြင်ခဲ့ရတဲ့ အဓိကအကြောင်းဟာလည်း စည်းကမ်းပါပဲ။ သူတို့အဖို့
မှာတော့ ကိုယ်ပိုင်စည်းကမ်းနဲ့ နေတတ်တာ။ ကိုယ့်ကိုကိုယ် စည်းကမ်းချုပြုး
ကိုယ့်စည်းကမ်းကိုယ် လိုက်နာနေထိုင်တတ်တာကြောင့်ပဲပေါ့။

အောင်မြင်မယ့်သူနဲ့ မအောင်မြင်မယ့်သူ ကွဲပြားခြားနားသွားစေတာ အဲဒီ
အချက်ပါပဲ။

ကျောင်းကောင်းကောင်းမှာ နေခဲ့ရတယ်။ စည်းကမ်းရှိတဲ့ စာတော်တဲ့၊
ကြိုးစားတဲ့ ရွယ်တူလူငယ်များနဲ့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံ နေထိုင်ကြီးပြင်းခွင့် ရဲ့
တယ်ဆိုတာတွေဟာ လူငယ်တစ်ယောက်အတွက် အစကောင်းခဲ့တဲ့ သဘောပါ
ပဲ။ ဒီအခွင့်အရေးမျိုး မကြိုးရသူများထက် တစ်ပန်းသာခဲ့တယ်လို့ ဆိုရလိမ့်

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့**ကြီးများမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်**

မယ်။ အဲဒီလို ဘဝပတ်ဝန်းကျင် အနေအထားကောင်း**ကြံမယ်။** ပင်ကိုအရည် အသွေးလည်း**ရှိမယ်။** ဦးတည်ချက်တစ်စုံတစ်ရာအပေါ်မှာ ထက်သန် စွဲမြှုတဲ့ စိတ်လည်း**ရှိမယ်ဆိုရင်တော့ အဲဒီလူ 'တက်' မလာအောင် တားဆီးထားဖို့ မလွယ် ကူတော့ဘူး။**

ကျောင်းပညာသင်နေတဲ့အချိန်မှာ အရေးကြီးတဲ့အချက်တစ်ခုက သိချင် မြင်ချင် စူးစမ်းချင်တဲ့စိတ်ကလေး စာသင်ခန်းထဲ ယူလာနိုင်ဖို့ပဲ။ ပညာကိုလို ချင် မက်မောတဲ့ စိတ်ပေါ့။ အဲဒီစိတ်ကလေး**ရှိနေပြီဆိုရင် စာသင်ရတာကိုက ပျော်စရာတစ်ခု ဖြစ်လာတယ်။**

တချို့က စာထဲ စိတ်မဝင်ဘဲ ဆရာတွေ စာသင်ပုံ မကြိုက်ဘူး။ သင်ကြား နည်းစနစ်က ဘာဖြစ်တယ် စသဖြင့် ပြစ်တင်ဝေဖန်ရင်း အချိန်ကုန်ကြတယ်။ ဒီအတွက် ကိုယ်ပဲ နှစ်နာတယ်။

ကျောင်းကို ရောက်လာရတဲ့ အဓိကရည်ရွယ်ချက်က ကျောင်းက ပေးတဲ့ ပညာတွေကို ယူဖို့သာဖြစ်လေတော့ ပြစ်တင်ဝေဖန်တဲ့ အလုပ်တွေနဲ့ ကိုယ့်အင် အားကို ဖြေန်းတီးမနေဘဲ သူတို့ရဲ့ နည်းစနစ်နဲ့စစ်ဆေးရာမှာလည်း ငါ အစစ် ဆေးခံနိုင်ခဲ့တယ်။ အောင်မြင်ခဲ့တယ် ဆိုတာမျိုး ဖြစ်အောင်သာ **ကြိုးစားသင့် တယ်။**

သား ကျောင်းပြီးတဲ့အခါ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလောကထဲ ဝင်ဖို့ ဆန္ဒရှိတယ် ဆိုတာ သိရတဲ့အတွက် အဖော်ဝမ်းသာတယ်။**ကြိုးလည်း ကြိုးဆိုတယ်။** အားလည်း ပေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ ပြောစရာလေးတွေတော့ ရှိသေးတာပေါ့။

လုပ်ငန်းလောကဆိုတာ လူငယ်တွေမျက်စီမှာ သိပ်သဘောကျစရာဖြစ် နေမှာ အမှန်ပဲ။ သားသားနားနား ကား**ကြီးတွေ စီးရမယ်။** လုပ်ငန်းကိစ္စနဲ့ ခရီး တွေ သွားရမယ်။ အကောင်းဆုံး ဆိုင်ကြီးတွေမှာ စားသောက်ရမယ်။ သား စိတ် ထဲမှာ ပိုက်ဆံတွေ ပိုက်ဆံတွေ အများ**ကြီးရမှာ တွေးပြီး အရမ်းတက်ကြွနေမှာ အဖော်မြင်ယောင်မိတယ်။** မှန်တယ်၊ လုပ်ငန်းရှင်ဘဝဆိုတာ သိပ်ကျေနပ်စရာ ကောင်းတဲ့ ဘဝတစ်ခုပဲပေါ့။ ဒါပေမဲ့ တစ်ချက်တော့ ရှိသေးတယ်။ ဒီတစ်ချက် က သေးသေးမွားမွား မဟုတ်ဘူး။ အ**ကြိုးစားတစ်ချက်။** အဲဒါက ဘာလဲဆိုတော့ တက်ယ်ကျေနပ်စရာကောင်းတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ဘဝကို ရောက်ပို့အတွက် လုပ်ငန်း လောကထဲမှာ ကိုယ့်အတွက် ခိုင်ခိုင်မာမာတစ်နေရာအောင် **ကြိုးစားနိုင်ဖို့လို တယ် ဆိုတာပဲ။** ကိုယ့်နေရာ ကိုယ့်ထောင့်ကလေး၊ ကိုယ်နဲ့သာ အံဝင်ခွင်ကျျှော် သူ များ ဝင်လို့ လုံးဝ မရဆိုတဲ့ အကန်းကလေး၊ အဲဒါ ရှိထားဖို့ လိုတယ်။ ဘာကြောင့်

လဲဆိုတော့ စီးပွားရေးလောကဆိုတာ သိပ်ကျယ်ဝန်းတယ်။ သိပ်လည်း ရှုပ်ထွေးတယ်။ ဒီလောကထဲမှာ အောင်မြင်သူတွေချည်း ရှိတာမဟုတ်ဘူး။ စီးပွားပျက်လို့ အဝါလီခံသွားရသူတွေလည်း ရှိတယ်။ စီးပွားရေးလောကခံကို မခံနိုင်လို့ အရွယ် မတိုင်ခင် သေဆုံးသွားရသူတွေလည်း ရှိတယ်။ ဒီလိုအဖြစ်မျိုးတွေကို ရှောင်ရှားချင်တယ်၊ စီးပွားရေးလောကရဲ့ အခြားအခြားသော ဘေးဒုက္ခအန္တာရှယ်တွေကို ကာကွယ်နိုင်ဖို့လည်း အရည်အချင်း စွမ်းအားတွေ ရှိထားချင်တယ်ဆိုရင် ဒီနေ့က စပြီး နောက်ဆယ်နှစ်လောက်အထိ ကာလအတွင်း ကိုယ်ဘာတွေ လေ့ကျင့် ပြင်ဆင်မယ် ဆိုတာ သား သေသေချာချာ အကွက်ချုစိစဉ်ထားဖို့ လိုတယ်။

ကိုယ်လေ့ကျင့်သင်ကြားမယ့် ဘာသာရပ်တွေ ရွှေးချယ်တဲ့အခါမှာ စီးပွားရေးနဲ့ တိုက်ရိုက်ပတ်သက်တာတွေချည်း မရွှေးချယ်မိဖို့တော့ သတိပြုရလိမ့်မယ်။ စီးပွားရေးပညာသက်သက်ချည်း တတ်ထားလို့ မရဘူး။ လူတွေအကြောင်း လူ့ လောကကြီးအကြောင်းတွေကို နားလည်ပတ်နပ်ထားဖို့လည်းပဲ အလွန် အရေးကြီးတယ်။ ဒီကမ္မာလောကနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ကိစ္စအဝေးတွေမှာ ကျယ်ကျယ် ပြန့်ပြန့် မြှင့်တတ်တွေးတတ် သုံးသပ်တတ်မှ ပို့တော်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက် ဖြေစိန်တာ။ အဲဒီလို အမြင်ကျယ်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက် ဖြစ်ပို့ လေ့လာသင့်တဲ့ ဘာသာရပ်တွေကလည်း အများကြီးပဲ ရှိတယ်။ နိုင်ငံရေးသိပ္ပါ၊ သမိုင်း၊ ပထဝီ၊ ဘူမိဖော်၊ စာရင်းချေရရင် တရာည်တလျားပဲ။ အဲဒီအများကြီး ရှိတာတွေထဲက ရွှေးရမှား။

အက်လိပ်စာရေးဆရာကြီး ရွှေ့ချုပ်အရိုင်းအင်ကတော့၊ လောကမှာ ဘယ်အရာ မဆို တစ်စုံတစ်ခုအတွက်တော့ ကောင်းကျိုးပြုတာချည်းပဲလို့ ဆိုခဲ့ဖူးတယ်။ အဖေ အဲဒီစကားကို တကယ်အပြည့်အဝ ယုံကြည်တယ်။ ဒီသဘောအရ အဖေ သား ကို အကြံတစ်ခု ပေးချင်တယ်။ သားတစ်နှစ်မှာ ဘာသာရပ်အသစ်တစ်ခုစီ သင်ကြည့်စမ်းပါ။ ပို့ပြီး အမြင်ကျယ်လာလိမ့်မယ်။ နောင်တစ်နေ့ကျတော့ သား ဘယ်လုပ်ငန်းမျိုးထဲမှာ နှစ်မြှုပ်လုပ်ကိုင်ဖြစ်မယ်ဆိုတာ ဘယ်သူမှ မပြောနိုင်ဘူး။ ထောင်ချောက်တွေ၊ ခလုတ်ကန်သင်းတွေ များလှတဲ့ စီးပွားရေးလောကနယ်ပယ်ကြီးထဲ ဖြတ်သန်းရတဲ့အခါမှာ တစ်ကြိမ်က တစ်စွဲန်းတစ်စလေး လေ့လာမှတ်သားဖူးတဲ့ ဘယ်ပညာဘယ်ဗဟိုသုတက သားကို မမျှော်လင့်ဘဲ ကယ်တင်သွားမလဲ။ အဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ အကျိုးကျေးဇူးတွေ ထပ်းသွားမလဲဆိုတာ ဘယ်လို့မှ မှန်းဆလို့ မရနိုင်ဘူး။

တက္ကသိုလ်ပညာရေးဆိုတာက သားတို့၏နောက်ကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးများမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

အသုံးချတတ်အောင် လေ့ကျင့်ပေးပို့ လုပ်ထားတာ။ အလုပ်တစ်ခုကို ကြိုးကြိုး စားစား လုပ်တတ်အောင်၊ ကိုယ့်ရှိတဲ့ အချိန်နာရီတွေကို စနစ်တကျ စီမံခန့်ခွဲတတ် အောင်၊ လူအများနဲ့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံတတ်အောင် ဆိုတာတွေ လေ့ကျင့်ပေးပို့ ရည်ရွယ်တာ။ ဒါ အပြင်လည်း ရှိသေးတာပေါ့။ အားကစားကို တန်ဖိုးထားတဲ့ အလေ့အကျင့်ရဖို့၊ မိန့်မပိုးတတ်ဖို့၊ ဘီယာသောက်တတ်ဖို့၊ ဘဝကို ပျော်ပျော် နေတတ်ဖို့ ဒါတွေလည်း ပါတယ်။ အဲဒါတွေအတွက်လည်း အခြေအနေတွေ ဖန်တီးပေးထားတာပဲ။ ဒါပေမဲ့ နောက်ဆုံးသုံးခုကိုတော့ ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်း လုပ်ပေါ့။ ဒါတွေက သိပ်အားသွားခွန်စိုက် မလုပ်ဘဲနဲ့ကို ကျောင်းသား တစ်ယောက်ရဲ့ အချိန်တွေကို အများကြီးဖဲ့ယူသွားနိုင်တဲ့ ဟာမျိုးတွေကိုး။

တက္ကသိုလ်ရောက်တုန်းမှာ အကောင်အထည်ဖော်သွားနိုင်တဲ့ နောက် အချက်တစ်ခုက ဖရန်စစ်သောကွန် ပြောခဲ့တဲ့ အောင်မြင်ရေးဆိုင်ရာ ဖော်မြှုလာပဲ။

ဘောကွန်က ‘စာဖတ်ခြင်းသည် လူကို ပြည့်ဝစေသည်။ ပြောဆိုဆွေးနွေးခြင်းသည် ကျမ်းကျင်ပြင်ဆင်ပြီး ဖြစ်စေသည်။ ရေးသားခြင်းကား တံကျေသေချာစေသည်’ လို့ ရေးခဲ့တယ်။ အသိပညာပြည့်ဝတယ်။ ကျမ်းကျင်တယ်၊ တံကျေသေချာတယ်။ ဒါ အင်မတန် အရေးကြီးတဲ့ လူ၊ အရည်အသွေးသုံးခုပဲ။ ဒီသုံးခု ပေါင်းစပ်နိုင်လို့ကံတော့ ဘယ်ပုဂ္ဂိုလ်မဆို သူ ရည်မှန်းတဲ့ ထိပ်တန်းပန်းတိုင်ကို ရောက်မှာ မူချုပဲ။

တက္ကသိုလ်က ထွက်လာတဲ့ အချိန်မှာ စာတွေလည်း အတော်ကျေကျေနှင့် နှင့် ဖတ်ခဲ့ပြီးသား ဖြစ်နေမယ်။ ရေးစရာသားစရာရှိရင်လည်း ယုံယုံရဲရဲရေးနိုင်တဲ့ အနေအထား ရှိမယ်။ လူတွေအကြောင်းလည်း ပေါင်းကြည့်ဖူးလို့ သိနားလည် ခဲ့မယ်ဆိုရင် သား ဒီကမ္မာလောကကြီးထဲ တိုးဝင်ဖို့ အဆင်သင့် ဖြစ်ပြီပေါ့။ အဖောကတော့ ဒီပုံသေနည်းအတိုင်း လိုက်နာကျင့်သုံးပြီး ကိုယ့်ကိုကိုယ် တည်ဆောက် ခဲ့တာပဲ။ ဒါပေမဲ့ ဒီနေရာမှာ အဖောအလျင်စလို ဖြည့်စွက်ပြောဆိုချင်တဲ့ အချက်တစ်ခုတော့ ရှိတယ်။ ဘယ်အဆင့် ဘယ်အသက်အရွယ်ရောက်ရောက် နောက်ထပ်ဆည်းပူးလေ့လာစရာတွေ အမြဲဆက်ဆက်တွေ ခဲ့ရတယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပဲ။ လူသာ အိုသွားမယ်၊ ပညာကတော့ ဆုံးခန်းတိုင်တယ် မရှိဘူး။

နောက်တစ်ချက်

ဒီကနေ့ သားအသက် ၁၈ နှစ်ရှိပြီ။ နောက်ဆယ်နှစ်မှာ သားဘာဖြစ်ချင်သလဲ။ ဘာတွေ လုပ်ကိုင်ချင်သလဲ။ အဲဒီအနေအထားကို အခုကာတည်းက သား

အာရုံထဲမှာ ပီပိပြင်ပြင်မြင်ထားဖို့လိုတယ်။ အသက် ၂၀နဲ့ ၃၀ကြားကာလဟာ ပညာဆည်းပူးဖို့အတွက် အကောင်းဆုံး အရေးအကြီးဆုံး အချိန်ကာလပဲ။ ကိုယ် တစ်သက်တာ လုပ်ကိုင်ဖို့ ရွှေးချယ်တဲ့ လုပ်ငန်းရပ်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး သိသင့် သိ ထိုက်တဲ့ အရာတွေကို ဒီကာလအတွင်း ဆည်းပူးရင် ဆည်းပူး၊ မဆည်းပူးခဲ့ရင် နောင်တစ်သက်လုံး ဆည်းပူးဖြစ်ဖို့ မလွှယ်တော့ဘူး။ အသက် ၃၀ ဆိုရင် မိန်းမ ရယ်၊ ကလေးတွေရယ်၊ စားဝတ်နေမှုအတွက် အာရုံပြုနေရတာရယ်နဲ့ ဆိုတော့ ပညာတွေ လိုက်ဆည်းပူးနေဖို့ အချိန်သိပ်မရနိုင်တော့ဘူး။

အသက် ၃၀ မှာ ဘာဖြစ်ရမယ်ဆိုတဲ့ ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်ကို ၁၈ နှစ်မှာ ချ မှတ်တဲ့အခါ ရတ်တရက်အဖို့တော့ အဝေးကြီးလှမ်းပြီး စိတ်ကူးယဉ်နေမိသလိုလို မတန်တရာတွေပဲ တွေးတော့နေမိသလိုလိုထင်စရာဖြစ်တတ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကိုစွဲ မရှိဘူး။ ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်ကို ခေါင်းထဲ စွဲစွဲမြို့မြို့သာ ထည့်ထားပါ။ ရည်မှန်း ချက် ဆိုတာ ရှိမှ လူမှာ ကြိုးပမ်းချင်စိတ် ရန်းကန်လှပ်ရားချင်စိတ်တွေ ရှိတာ။ ဘာရည်မှန်းချက်မှ မရှိရင် အိပ်ပျက်ခဲ့ အညာင်းညာခံပြီး ဘယ်သူမှ စာတွေ ဖတ်နေမှာ မဟုတ်ဘူး။ စာမေးပွဲအောင်ဖို့တို့ စာစိစာကုံး အမှတ်ကောင်းကောင်း ရဖို့တို့ ဘယ်သူမှ ကြိုးစားနေမှာ မဟုတ်ဘူး။ ပျင်းစရာကောင်းတဲ့ လက်ချာတွေ သိပ်ခက်တဲ့ ဘာသာရပ်တွေလည်း ဘယ်သူမှ လိုက်တက်နေကြမှာ မဟုတ်ဘူး။

ဒီကိုစွဲ နည်းနည်းထပ်ပြောချင်သေးတယ်။

ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်တစ်ခုကို ရွှေးချယ်လျာထားပြီး တဲ့နောက်မှာ ပထမဆုံး လုပ်ရမယ့် အလုပ်က ကိုယ် လျာထားတဲ့ အဲသည့်လုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး တတ် နိုင်သမျှ တိတိကျကျ ရေရှေရာရာသိအောင် ကြိုးစားဖို့ပဲ။ လူငယ်အတော်များ များကို မေးကြည့်ရင် ‘ကျွန်ုတ်တော့ ရှေ့နေလုပ်မယ်စိတ်ကူးတာပဲ’ ဆိုတာမျိုး ပိုးတိုးဝါးတားနဲ့ပဲ ရှေ့နေဘဝ တကယ်ရောက်သွားတဲ့ အခါကျတော့ ကိုယ် မထင် တဲ့ အနေအထားမျိုးတွေ တွေ့ရှု ကိုယ့်ဘဝနဲ့ မကိုက်တဲ့ အလုပ်မျိုးတွေ လုပ်ရနဲ့ ဒုက္ခရောက်တော့တာပဲ။

အဲဒါကြောင့် လုပ်ငန်းဘဝတစ်ခု ပဏာမ ရွှေးချယ်လျာထားပြီးရင် အဲဒီ လုပ်ငန်းအကြောင်း အကောင်းအဆိုး စုံလင်စွာသိအောင် အရင်လေ့လာ၊ ပြီးတော့ မှ အပြီးသတ်ဆုံးဖြတ်ချက်ချဖို့ လိုတယ်။ ဒီလို့လေ့လာတဲ့နေရာမှာ အကောင်း ဆုံး နည်းလမ်းတစ်ခုက ဒီလုပ်ငန်းထဲ အရင်ရောက်နှင့်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေဆီမှာ စုံ

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြိုးများမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

စမ်းမေးမြန်းတဲ့ နည်းပဲ။ ဒါမှာလည်း တစ်ခုတော့ သတိထားဖို့လိုတယ်။ မျှချာ
ထတ်အမြင်ရှိတဲ့ လူမျိုးကို ချဉ်းကပ်မိဖို့။ တချို့လူတွေက ကိုယ့်လုပ်ငန်းက လွှဲ
ရင် တစ်လောကလုံး ဘာမှ ကောင်းတယ်ထင်တာ မဟုတ်ဘူး။ တြဲးလူတွေ
ရဲ့ လုပ်ငန်းတွေအကြောင်းလည်း ဘာမှ သိတာမဟုတ်ဘူး။ တချို့လူတွေကျ
တော့လည်း ကိုယ်လုပ်နေတဲ့ အလုပ်ကို အကောင်းမပြောတတ်ကြဘူး။ သူတို့
က နေရာမှားပြီး ရောက်လာတာ၊ မလုပ်ချင်ဘဲ လုပ်နေရလို့ အဲဒီအလုပ်ကို မှန်း
နေတာ။ အဲဒီတော့ ကောင်းတာက အလုပ်အကိုင်ရွေးချယ်ရေးဆိုင်ရာ အတိုင်
ပင်ခံ ပုဂ္ဂိုလ်ကောင်းကောင်းတစ်ယောက်နဲ့ သွားဆွေးနွေးတာ၊ သူ့ဆီက အကြော်
ပြု လမ်းညွှန်မှု ရယူတာ ပိုကောင်းတယ်။ သူက ရှေ့နေလုပ်ချင်သလိုလို လူကို
တကယ်ရှေ့နေလောကထဲ ဝင်သွားတဲ့ အခါ ဘာတွေ တွေ့ရမယ်ဆိုတာ ကွက်
ကွက် ကွင်းကွင်းမြင်အောင် ပြောပြနိုင်လိမ့်မယ်။ ရှေ့နေဘဝမှာ တွေ့ရနိုင်တဲ့
အခက်အခဲတွေနဲ့၊ အဲဒီ အခက်အခဲတွေကို ကျော်လွှားနိုင်ဖို့ ကြိုတင်လေ့ကျက်
ပြင်ဆင်ထားရမယ့် အရာတွေပါ ညွှန်ပြနိုင်လိမ့်မယ်။

ကိုယ့်လျာထားချက်ကို အချိန်အတော်အသင့်ပေး လေ့လာပြီးမှ ဒါငါ့ရည်
မှန်းချက် ပန်းတိုင်လို့ အခိုင်အမာ ဆုံးဖြတ်ပြောန်းတဲ့ အခါ မရေမရာနဲ့ ဘဝလမ်း
ကြောင်း ရွေးချယ်မိခဲ့တဲ့ လူများလို့ နောင်လုပ်ငန်းလောကထဲ တကယ်ရောက်မှ
စိတ်ညွစ်ရာ၊ အချိန် အတော်နောက်ကျပြီးမှ နောက်လုပ်ငန်း အသစ်တစ်ခု ကူး
ပြောင်းရ ဆိုတဲ့ ပြဿနာတွေ မရှိတော့ဘူးပေါ့။

ရှေ့နေအလုပ်ဖြစ်စေ၊ စာရင်းကိုင်အလုပ်ဖြစ်စေ၊ တြဲးတစ်ခုခုဖြစ်စေ
တိတိကျကျ ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ပြီးပြီဆိုရင် အဲဒီအချိန်က စပြီး လုပ်ရမယ့်အလုပ်
တစ်ခုက နွောသီကျောင်းပိတ်ရက်လို့ ကာလမျိုးမှာ အဲဒီအလုပ်လောကထဲကို
အတွေ့အကြံရအောင် ဝင်တိုးကြည့်ဖို့။ ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး စာတွေ့အသိ
တွေ ကျောင်းက ပေးသလောက်လည်း အရယူ၊ ကိုယ်တိုင်လည်း ပိုပြီးကျယ်ကျယ်
ပြန်ပြန့် ဖတ်နေတဲ့ တစ်ချိန်တည်းမှာ လက်တွေ့ဗဟိုသုတေသနကိုလည်း သူများထက်
စေစေစီးစီးကတည်းက ရနိုင်သမျှ ရအောင် ယူထားတဲ့ သဘော။ အောင်မြင်
ချင်တဲ့ လူငယ်မှန်ရင် အဲဒီလို လုပ်ရမှာပဲ။ ကိုယ့်ဦးလေး ဘက္ဍား၊ ကိုယ့်အဖော်
လူက္ဍားများရဲ့ မိတ်ဆွေ၊ အဲဒီလို ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ယောက်ကို ချဉ်းကပ်ပြီး ကိုယ့်
တစ်ဘဝတာ ရွေးချယ်ထားတဲ့ လုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အလုပ်တစ်ခုခု ကျောင်း
ပိတ်ရက်ရည်တိုင်း ရအောင် ဝင်လုပ်။

သောမတ်ဟပ်စလီဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်က္ဍားက ‘ဘဝရဲ့ အမြင့်ဆုံးဦးတည်ချက်

ဟာ သိမှုမဟုတ်ဘူး၊ လုပ်ဆောင်မှု'လို့ ဆိုခဲ့ဖူးတယ်။ အဖောက ဒါကို 'သိမှုက ညွှန်ကြားခိုင်းစေသည့်အတိုင်း လုပ်ဆောင်မှု'လို့ ဖြည့်စွက်လိုက်ချင်တယ်။

လူတစ်ယောက်ရဲ့ အောင်မြင်မှုကို သူ၊ လုပ်ရပ်နဲ့ တိုင်းတာရတယ်။ လုပ်ရပ် တစ်ခုရဲ့ အကောင်းအဆိုး အရည်အသွေးဟာ အဲဒီအလုပ်ကို ဘယ်လောက် ညာ၏ ပညာဗဟိုသုတရိုစာ လုပ်ခဲ့သလဲဆိုတဲ့ အချက်ပေါ်မှာ မူတည်တယ်။ အဲဒီတော့ လေ့လာပါ။ လုပ်ပါ။

ဒီမှာ ကြားဖြတ်ပြီး တစ်ခုပြောလိုက်ချင်သေးတယ်။ သားတို့သူငယ်ချင်း တွေ တစ်ခါတလေဆိုပြီး ဘီယာသောက်ကြ စကားစိုင်းဖွဲ့ကြရင်းက တစ်ယောက် ယောက်က စပြောတာ ရှိလိမ့်မယ်။ ကျောင်းက တစ်နှစ်လောက် ထွက်ပြီး တစ်ကမ္မာလုံး လျှောက်လည်ကြည့်ရရင် သိပ်ကောင်းမယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ကူး။ အဖေတစ်ခု တော့ ပြောလိုက်မယ်။ ကျောင်းသားတစ်ယောက်ယောက်ပါးစပ်က ဒီစကားမျိုး ထွက်လာတဲ့ အချိန်ဟာ ကျောင်းစာတွေ ခက်လာ များလာတဲ့ အချိန်၊ စောစောက ဖြေခဲ့တဲ့ စာမေးပွဲတစ်ခုကလည်း အခြေအနေသိပ်မကောင်းလို့ အိမ်ကို တိုင်စာ ရောက်တော့ မယ်ဆိုတဲ့ အချိန်မျိုးနဲ့ နှီးစပ်တိုက်ဆိုင်နေတတ်တယ်။ အဖေတို့ တုန်းကလည်း ဒီလိုပဲ ရှိခဲ့ကြတာကိုး။ ဒီလိုကျောင်းခဏနားပြီး ခရီးသွားချင်တဲ့ ကျောင်းသားအရေအတွက်က ဟိုခေတ်နဲ့ ဒီခေတ် သိပ်ကွာခြားလှမယ် မထင်ဘူး။ အကြောင်းပြချက်တွေကလည်း အတူတူလောက်ပဲ နေမှာ။ အများဆုံး ပြောတတ်ကြတာကတော့ ကျောပိုးအိတ် တစ်လုံး လွှယ်ပြီး ကိုယ့်လမ်းစရိတ် ကိုယ်ရှာပြီး သွားမယ်။ တစ်ကမ္မာလုံး ပတ်ပြီး ပြန်လာတဲ့ အခါ ဘဝအတွေ့အကြောင်း တွေ စုံလာမယ်။ ကျောင်းက ဘယ်လိမ့်မှ သင်မပေးနိုင်တဲ့ ပညာတွေ တစ်ပုံတစ်ပင်ပါလာမယ်ဆိုတဲ့ စကား။

ဟုတ်တန်သလောက်လည်း ဟုတ်မှာပေါ့လေ။ ဒါပေမဲ့ အဖေမြင်တာတော့ ဒီလိုအကြောင်းပြတဲ့ ကျောင်းသားအတော်များများမှာ တကယ်တမ်းသူတို့ပြောသလို ဘဝတက္ကသိုလ်ကြီးထဲ ပညာတွေ သွားဆည်းပူးချင်တဲ့ ဆန္ဒက ဒါလောက်ပြင်းပြင်းပြပြ ရှိတာမဟုတ်ဘူး။ လောလောဆယ် ကျောင်းတက်ရတာ၊ စာတွေ ဖတ်ရကျက်ရတာကို ပျင်းလို့ ဒီကလွှတ်ရင်ပြီးရောသောနဲ့ ထွက်ပေါက်ရှာကြတာတွေ များတယ်။ အပြင်လောကကြီးထဲက ဘဝအသိပညာတွေ သူတို့ ဘယ်လောက်ရကြသလဲတော့ မသိဘူး။ စာရင်းဇယားတွေအရ သေချာတာ တစ်ခုကတော့ ကျောင်းက ခဏဆိုပြီး ထွက်သွားကြတဲ့ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေထဲမှာ ကျောင်းကို ပြန်ရောက်လာသူဦးရေး အင်မတန့်ကို နည်းလှတယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပဲ။

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြိုးများမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

အဲဒီတော့ သားအနေနဲ့ ဥရောပတိုက်ဘက်ကို ကျော်ပါးအိတ်တစ်လုံးနဲ့ ခရီးထွက်ချင်နေတယ်။ ထွက်ဖို့လည်း လိုအပ်တယ်လို့ ယူဆနေမယ်ဆိုရင် မေ ၁ ရက်နဲ့ စက်တင်ဘာ ၁ ရက်ကြား ကျောင်းနားတဲ့ အချိန်မှာ သွားပါလို့ အဖော်အကြပ်ပေးချင်တယ်။ အဲဒီလောက်ဆိုရင်လည်း အပြင်လောကမှာ ပညာရှာဖို့ အချိန်ပေးချင်တယ်။ အဲဒီကို မလုံလောက်ဘူး။ တစ်နှစ်လောက်ထွက်လိုက်ရမှ မနည်းပဲ ရပါပြီ။ အဲဒါကို မလုံလောက်ဘူး။ တစ်နှစ်လောက်ထွက်လိုက်ရမှ တကယ်တန်ဖိုးရှိမှာလို့ သားစိတ်ထဲမှာ သိပ်ပြင်းပြင်းထန်ထန်ဖြေစေနေမယ် ဆိုရင်တော့ အဖော်ချိန်ထွက်ပြီး သားသဘောအတိုင်း သားလျှောက်သွားချင်ရာ သွား၊ သို့သော် ခရီးစရိတ်တော့ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ်ရှား။ အဲဒီလိုမဟုတ်ဘဲ အဖော်သလို မေမှာ သွားမယ်ဆိုရင်တော့ သားကို ခရီးစရိတ် အလုံအလောက်ပေးလိုက်မယ်။ သားကတော့ ဒါ သားကိုလာသိထိုးတာပဲ ထင်ချင်ထင်မယ်။ အဖောကတော့ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပဲ။ တစ်နှစ်လုံးကြီး လျှောက်သွားနေမှာ မလိုလားလို့ ဒီစကားပြောရတာ။ ဦးနှောက်တစ်ခုဟာတစ်နှစ်လောက် အနားပေးထားလိုက်ပြီးရင် ပြန်ခိုင်းလို့ သိပ်မရချင်တော့ဘူး။ အဲဒီလိုလျှောက်သွားပြီးတဲ့ နှောက်မှာ သားကျောင်းပြန်လာပြီး စာကျက်ဖြစ်ဖို့ သိပ်ခဲယဉ်းသွားမယ်။ အဖောကလည်း အိမ်တစ်ဆောင်ကို ပြီးအောင် ဆောက်တာပဲ ကြိုက်တယ်။ တစ်ပိုင်းတစ်စနဲ့ ပစ်ထားတာမျိုး မကြည့်နိုင်ဘူး။

က အဲဒါ ထားဦးမယ်။

တက္ကသိုလ်မှာ သား ဖြောင့်ဖြောင့်တန်းတန်း ပြီးစီးသွားပြီ ဆိုပါတော့။ သက်ဆိုင်ရာ ဘာသာရပ်တွေကို သား အောင်အောင်မြင်မြင်သင်ခဲ့ပြီးပြီ။ သို့သော် အဲဒါ အခြေခံပဲ ရှိသေးတယ်။ လက်တွေ့လုပ်ငန်းဘဝမှာ နောက်လေးငါးခြားက နှစ်လောက် ဆည်းပူးရှိုးမယ်။ အဖော်မြင်ကတော့ (အဖောကိုယ်တိုင် စီပါအော် အစွဲလေးလည်း ပါတယ် ဆိုဆို) လုပ်ငန်းကြီးလောကထဲ ဝင်မယ့်သူဆိုရင် စီပါအောင် (Certified Public Accountant) လက်မှတ်ရအောင်လုပ်ပြီး စာရင်းကိုင် တစ်ယောက်အဖြစ်နဲ့ အတွေ့အကြံယူရင် အကောင်းဆုံးပဲ။ နောက်တစ်နည်းက အမှုဘီအောင် (Master of Business Administration) ဘွဲ့ ရအောင်လုပ်ပြီး တော့ ဈေးကွက်စီမံခန့်ခွဲတဲ့ ဘက်က ဝင်။ အဲဒီလို ဝင်တဲ့ ကာလတစ်လျှောက် ဆရာကောင်းသမားကောင်းတွေ့ဖို့လည်း လိုတယ်။ ကိုယ်ကလည်း သိပ်ကြီးစားရတယ်။ အဲဒါမှ လုပ်ငန်းရဲ့ သဘောကို တကယ်နောကျမှာ။

တက္ကသိုလ်မှာ အခြေခံရပြီးပြီ။ လက်တွေ့လုပ်ငန်းလောကထဲမှာလည်း အတွေ့အကြံတွေ့ရခဲ့ပြီးပြီ။ အသက်ကလည်း ၃၀ နားနဲ့ပြီဆိုတဲ့ အချိန်သီးစွား

ကိုယ်ပိုင် မလုပ်ဘူး။ တခြားလုပ်နှုန်းထဲလည်း မဝင်ဘူး။ မိသားစုလုပ်နှုန်းမှာ ဝင်ပြီး ကြီးကြပ်ကွွပ်ကဲချင်တယ်ဆိုရင် အဖွဲ့ဆီ အလုပ်လျှောက်လိုက်။ အဖေ လက်ခံမယ်။

အခြေခံ အတွေ့အကြိုတွေ ရှိတန်သလောက် ရှိလာခဲ့ပြီးပေမယ့် အဖေတို့ လုပ်နှုန်းထဲရောက်တဲ့အခါ နောက်ထပ်အများကြီး ဆက်လေ့လာရလိမ့်ဦးမယ်။ အဖေတို့လုပ်နှုန်းရဲ့သဘောသဘာဝကို တကယ်ဆုပ်ကိုင်မိဖို့၊ အဖေတို့ ဖောက် သည်တွေ၊ အဖေတို့ကို ပစ္စည်းပေးသွင်းသူတွေ၊ လုပ်သားတွေ၊ စီမံခန့်ခွဲရေး ဝန် ထမ်းတွေအကြောင်း သိကျမ်းလာဖို့၊ ပြီးတော့ ကိုယ်သိပ်လွမ်းမိုးလို့ မရတဲ့ ပြင်ပ အင်အားစုတွေနဲ့ ညီနှင့်ဆောင်ရွက်ရတာ၊ ကိုယ် အတော်များများ လွမ်းမိုးနိုင် တဲ့ အတွင်းအင်အားစုတွေနဲ့ ညီနှင့်ဆောင်ရွက်ရတာ၊ အဲဒါတွေ ပိုပိုပြင်ပြင် လုပ် နိုင်လာဖို့ ငါးနှစ်လောက်တော့ လုပ်ရင်းကိုင်ရင်း ဆည်းပူးရလိမ့်မယ်။ ကျောင်း တုန်းကလို စာမေးပွဲတွေ၊ ပညာရည်တိုးတက်မှု မှတ်တမ်းတွေတော့ ရှိမှာမဟုတ် ဘူး။ ကိုယ့်အရည်အချင်း အကဲခတ်ချင်ရင် လစဉ် အရှုံးအမြတ်စာရင်းကိုသာ ကြည့်။ အဲဒါ မှတ်ကျောက်ပဲ။

အဲဒီလိုတွေ ဖြတ်သန်းပြီးတော့မှ တကယ်ကျမ်းကျင်သော အတွေ့အကြို ရင့်သော လုပ်နှုန်းအကြီးအကဲ့တစ်ယောက် ဖြစ်လာမှာ။ အဲဒီတော့မှ မိမ့်ခကား ကြီးတွေ၊ လုပ်နှုန်းကိစ္စနဲ့ ကမ္မာအနဲ့ခရိုးသွားရတာတွေ၊ ဈေးကြီးတဲ့ ဟိုတယ်ကြီး စားသောက်ဆိုင်ကြီးတွေမှာ ဝင်ထွက်စားသောက်ရတာတွေ ရှိလာမယ်။

အဲဒီအဆင့်ရောက်တောင် သေချာပြီ စိတ်အေးရပြီလို့ ယူဆလို့ မရသေး ဘူး။ စီးပွားရေးလုပ်နှုန်းကြီးတွေဆိုတာ အလုပ်တဲ့ ကြွေပန်းအိုးကြီးတွေနဲ့ သိပ် တူတယ်။ အပဲ့အခွဲ့ အနာအဆာမရှိမှ လုပတင့်တယ်တာ။ အဲဒီလို ရှိနေအောင် က အင်မတန် ဂရုစိုက်ထိန်းသိမ်းရတာ။ တစ်ကြိမ်ကျကွဲပြီးပြီဆိုရင် နှင့်အနေ ပြန်ရအောင် ဆက်စပ်ဖို့ ပြန်လည်ဆောက်ဖို့ လုံးဝမလွယ်တော့ဘူး။

ရေးပညာရှိကြီးတွေ ပြောလေ့ရှိတဲ့ စကားတစ်ခုန်း ရှိတယ်။ မျှခုန်ခင် အရင် ကြည့်တဲ့။ ဟိုဘက်မှာ ဘာရှိမှန်းမသိဘဲ ရမ်းခုန်လိုက်ရင် ပုလင်းကဲ့တက်နှင်းမိ မယ်၊ ဗွဲက်ထဲ နစ်ချင်နစ်သွားမယ်။

ဒါကိုပဲ တချို့က နောက်တစ်မျိုးပြောကြတယ်။ ‘စိုက်တဲ့အပင်ရဲ့ အသီး ကိုပဲ သင်ခူးဆွတ်ရိတ်သိမ်းရလိမ့်မယ်’တဲ့။

လုပ်နှုန်းလောကမှာ အောင်မြင်မှုရဖို့အတွက် ဒီလုပ်နှုန်းနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ပညာဗုံးသုတေသနပြည့်ဝထားရမယ်။ လုပ်ကိုင်ရာမှာ သတိဝိရိယရှိရမယ်။ ရေရှည်

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

အတွက် မြော်မြင်ပြီး လုပ်တတ်ရမယ်။ အဲဒါမှ အောင်မြင်မယ်၊ တိုးတက် ကြီး
ပွားမယ်။ မဟုတ်ရင်တော့ အဲဒါနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်တွေပဲပေါ့။

သားအတွက် ရှိသမျှပညာတွေ သွေ့ချပေးမယ့်

လက်ဦးဆရာ

အဖေ

၃ အောင်မြင်မူ

လူတွေက အောင်မြင်ထဲ သူတွေကို ကြည့်ထဲ စာခါ သူ နောက်ထံးရောက်နေ ထဲ အနေအထားကိုပဲ ကြည့်ထတိ မြင်ထတိကြထယ်။ သူ့ဘဝချိုးထမ်းလျှောက် နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြိုးစားရှုနိုင်ခဲ့ရတာ၊ မအောင်မြင်မူတွေ မိတ်ဆက်ကျော်ရာတွေ ကြိုးခဲ့ရတာ၊ ပြဿနာမျိုးစုံကို ရင်ဆိုင်ဖြီး သူ့စွမ်းအားရှိသာမျှ အားထုတ်ကျော်ထွား ခဲ့ရတာတွေကျတော့ မမြင်မိကြဘူး။

အောင်မြင်မူ

သား

များမကြာခင်က အဖောက်လိုက်ရတာတစ်ခုရှိတယ်။ ဆရာတစ်ယောက်
ဟောကြားနေတဲ့ အယူအဆတစ်ခု။

အောင်မြင်သော ဖခင်များထံမှာ သားအဖြစ် မွေးဖွားလာသူများ တွေကြုံ
ရတတ်တဲ့ ပြဿနာတွေ အခက်အခဲတွေတဲ့။ စွမ်းရည်ထက်မြက်လွန်းတဲ့ ဖခင်
တွေဆီမှာ လောင်းရိပ်မိကြတဲ့ သားများရဲ့ ဒုက္ခာတဲ့။

အောင်မြင်ကျော်ကြားတဲ့ မိဘက မွေးလာတဲ့ ကလေးတွေမှာ ကိုယ့်အနေ
အထား ကိုယ်ချိန်ဆရတာ သိပ်ခက်တယ်လို့ သူက ဆိုတယ်။ ဒီလို့လူငယ်တစ်
ယောက် စိတ်မှာ သူ့ကိုယ်သူ သူ့အဖော်လောက် ထူးချွန်မယ့် လူတစ်ယောက်လို့
ထင်ကို မထင်နိုင်ရာဘူးတဲ့။ အဲဒီလို့ မထင်တဲ့ အတွက် သူတို့ မကြိုးစားကြဘူး။
ကိုယ့်အရည်အချင်း အစွမ်းအစတွေ ထုတ်မသုံးဖြစ်ကြဘူး။ အဲဒီတော့ စွမ်းရည်
သတ္တိတက်မလာဘူး။ မအောင်မြင်ကြဘူးတဲ့။

ကြားရတာ စိတ်မကောင်းစရာပါ။

ဒီဟာကြားရတော့ အဖော်စိတ်ထဲမှာ သားကော ဒီလို့အတွေးမျိုး ခံစားမူမျိုး
တွေ ဝင်နေမလားလို့ တွေးပူမိတယ်။ အဲဒီစိတ်ကူးမျိုးတွေနဲ့ ဆင်ခြေပေးပြီး ဘဝ
ပြိုင်ပွဲထဲ မဝင်မိက နောက်ဆုတ်သွားမှာ အဖော်စိုးရိမ်တယ်။

အဲဒီတော့ သားစဉ်းစားနိုင်အောင် အဖော်ကိုယ်တိုင် လာခဲ့တဲ့ လမ်းကြောင်း
လေးကို ရှင်းပြမယ်။

အထက်တန်းကျောင်းမှာတုန်းက အဖော်ကိုးတန်းမှာ ပျော်မျှ ဒို့ပြီး လောက်

ရတယ်။ ၁၀ တန်းမှာ ၆၅၊ ၁၁ တန်းကျတော့ ၇၅ လောက် ရတယ်။ အဲဒီနောက် တက္ကသိုလ်ရောက်တယ်။ အဖေတော်လို့ မဟုတ်ဘူး။ အဖေတို့ နယ်မြေအေသာ ပညာရေးစနစ်အရ ဖြစ်လာတာ။

တက္ကသိုလ်မှာ ပထမပိုင်း အဆင်ပြေပြေပဲ။ ဒါတောင် အဖ အများကြီး ကြိုးစားတဲ့ ကြားက မှန်တမ်းလောက်ပဲ ဖြစ်တာ။ ကြားလောက်တဲ့ အဆင့်မျိုး မရှိဘူး။ ကြိုးစားတာတော့ အမှန်ပဲ။ ဘာကြာင့်လဲဆိုတော့ အဖေခေါင်းက ဘာမှ အလွယ်တကူ ဝင်တာ မဟုတ်ဘူး။

နောက်ပိုင်း အဖ စီပါအေ (Certified Public Accountant) (လက်မှတ်ရ ပြည်သူ့စာရင်းကိုင်) စာမေးပွဲဝင်တော့ ကျပါလေရော။ အဖေတော်တော့ ကို ချောက်ချောက်ချားချား ဖြစ်သွားတယ်။ လုံးဝ ထင်မထားတဲ့ ကိစ္စ။ ဟာ ငါတော့ သွားပြီပေါ့။ တက္ကသိုလ်မှာ ခြောက်နှစ်လုံးလုံး နေလာခဲ့တာ အချဉ်းအနှံး အလဟသုဖြစ်ပြီဆိုပြီး အကြီးအကျယ်စိတ်ဓာတ်ကျသွားတယ်။

နောက်နှစ်မှာ တစ်ကြိမ်ထပ်ဖြစ်ခဲ့ ရှိုးမယ်ဆိုတော့မှ အဖ အများကြီး စိတ်သက်သာသွားတယ်။

ပထမအကြိမ်က ဘာကြာင့် မအောင်မြင်သလဲ။ သုံးသပ်ကြည့်တော့ အကြောင်းရင်းက အရှင်းလေးပဲ။ အောင်မြင်ဖို့ လိုအပ်တဲ့ အတိုင်းအတာအထိ အဖ မကြိုးစားခဲ့ဘူး။ ဒါပဲ။ အကဖြသိပြီးတဲ့ နောက် အဖေဆုံးဖြတ်ချက်ချတယ်။ နောက်နှစ်မှာ ဒီလိုမဖြစ်စေရဘူး။ ဆုံးဖြတ်ချက်အတိုင်း ကြိုးစားတော့ တကယ်လည်း နောက်ထပ်မဖြစ်တော့ပါဘူး။ အဖ အောင်သွားတယ်။

အဲဒါကို သင်ခန်းစာယူပြီး ဒီနေ့ထိ အဖေကြိုးစားခဲ့တယ်။

စာကြိုးစားတဲ့ အလေ့အကျင့်ဆိုတာကလည်း အလွယ်တကူ ရနိုင်တာမျိုး တော့ မဟုတ်ဘူး။ ပညာရှာမှုးချင်တဲ့ စိတ် အခြေခံလေး ပါလာဖို့လိုတယ်။ အာရုံစုံစိုက်မှ ရှိပို့လည်း လိုတယ်။ စွဲနဲ့ လည်း ရှိရတယ်။ တကယ်တော့ ဒီအရည် အချင်းတွေက လူ ၁၀၀ မှာ ၉၀ လောက်အပို့ မွေးယူရင် ရနိုင်တာတွေပဲ။ ဒါပေမဲ့ တကယ်လက်တွေ့မှာ ဒီလိုအရည်အချင်းမျိုးရှိသူ အင်မတန်နည်းတယ်။

သားစိတ်ထဲမှာ အဖ ကြိုးပမ်းခဲ့သမျှ အောင်မြင်ခဲ့တာချည်းပဲလို့ မှတ်ထားမိမယ်ဆိုရင်တော့ အဖေဘဝရဲ့ အစိတ်အပိုင်း အတော်များများကို သားသေသာ ချာချာမသိသေးဘူးလို့ ဆိုရမှာပဲ။ အောင်မြင်နေတဲ့ လူတွေကို ကြည့်လိုက်ရင် သူတို့ဘဝဟာ ရည်လျားဖြောင့်တန်းတဲ့ အောင်မြင်မှုလမ်းမကြီးအတိုင်း လျောက်လှမ်းခဲ့ရသယောင် ထင်ရတတ်တယ်။ အများသတိမမှုမိကြတာက အဲဒီလမ်းပေါ်

က တွန်းဖယ်ချခံရတဲ့အခါတိုင်း ဒီအပေါ်ပြန်ရောက်အောင် သူတို့ဘယ်လိုအဲနဲ့ ကုတ်ကတ်တက်ခဲ့ကြတယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်းပဲ။

အဖေသီသလောက်တော့မအောင်မြင်မှုတွေ အရေးနိမ့်မှု စိတ်ပျက်အားငယ် ရှိမှုတွေ လုံးဝ မကြံဖူးဘဲ အောင်ပွဲတစ်ခုပြီးတစ်ခု ရသွားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ဆိုလို့ တစ် ယောက်မှုကို မရှိဘူး။ အဲဒီရုံးနိမ့်မှု ဒက်တွေကို ခံနိုင်ခြင်း မခံနိုင်ခြင်း၊ အဲဒါတွေ ကို ကျော်လွှားနိုင်ခြင်း မကျော်လွှားနိုင်ခြင်းပေါ် မူတည်ပြီးတော့သာ အောင်မြင် သူနဲ့ ရုံးနိမ့်သူလို့ ကွဲပြားဖြစ်ပေါ်လာတာ။ အရုံးဒဏ် ခံရမှာ သိပ်ကြောက်တဲ့ လူ တွေအကြောင်း အဖေပြောဖူးလှပါကောလား။ မအောင်မြင်မှာ ကြောက်တဲ့ စိတ် ကြောင့် ပြိုင်ပွဲမှန်သမျှကို ရှောင်ရားကြတယ်။ ပြိုင်ပွဲမဝင်တဲ့ လူဟာ ဘယ်မှာ အောင်မြင်သူ ဖြစ်နိုင်ပါမလဲ။

မအောင်မြင်မှုတိုင်းဟာ လူကို တစ်စုံတစ်ခုတော့ သင်ကြားပေးလေ့ ရှိ တယ်။ တချို့ မအောင်မြင်မှုတွေကတော့ ပိုလိုတောင် သင်ကြားပေးသေးတယ်။ စိပိအော ပထမစာမေးပွဲရုံးတဲ့ ကိုစွဲဟာ ပြီးခဲ့တဲ့ နှစ်ဆယ့်ငါးနှစ်လုံးလုံး အဖောဆီ မှာ စွဲကျွန်းခဲ့တယ်။ အဲဒီက ဘာသင်ခန်းစာ ရသလဲ။ မင်းကြီးစားဖို့ လိုသေးတယ် ဆိုတဲ့ သင်ခန်းစာ။ ခုထက်ပိုကြီးစားဖို့က လွှဲလို့ တြေားနည်းလမ်း မရှိဘူးဆိုတဲ့ သင်ခန်းစာ။

ကိုစွဲအများစုံဟာ တကယ်နှင်လားငါလားကြီးစားပြီး လုပ်ရင် အဆင်ပြေ သွားတာ အောင်မြင်သွားတာချည်းပါ။ ဒါပေမဲ့ တစ်ခုတော့ ရှိသေးတယ်။ ပြိုင်ပွဲ ဆိုတာက မြန်တိုင်းနိုင်တာမဟုတ်ဘူး။ ဒီအရင် ဝင်ခဲ့ဖူးတဲ့ ပြိုင်ပွဲတွေက သင် ခန်းစာ ယူတတ်တဲ့ လူမျိုး၊ အဲဒီသင်ခန်းစာကို ထိထိရောက်ရောက် အသုံးချတတဲ့ လူမျိုးတွေသာ အနိုင်ရတတ်ကြတာ။

လူတွေက အောင်မြင်တဲ့သွားတွေကို ကြည့်တဲ့ အခါ သူ နောက်ဆုံး ရောက်နေ တဲ့ အနေအထားကိုပဲ ကြည့်တတ်မြင်တတ်ကြတယ်။ သူ့ဘဝခရီးတစ်လျှောက် နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြီးစားရန်းကန်ခဲ့ရတာ၊ မအောင်မြင်မှုတွေ စိတ်ဓာတ်ကျစရာ တွေ ကြီးခဲ့ရတာ၊ ပြဿနာမျိုးစုံကို ရင်ဆိုင်ပြီး သူ စွမ်းအားရှိသမျှ အားထုတ် ကျော်လွှားခဲ့ရတာတွေကျတော့ မမြင်မိကြဘူး။

ဒီလူတွေ ဘာကြောင့် ဒီလို အားထုတ်ကြီးပမ်းဖြစ်သလဲဆိုတော့ သူတို့မှာ ဦးတည်ရည်မှန်းချက်တစ်ခု ပိုပိုပြင်ပြင် ရှိထားကြလို့ပဲ။ အဲဒီရည်မှန်းချက်ကို ရောက်အောင် တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့်ကြိုးပမ်းတက်လုမ်းကြတာ။ ဘဝမှာ ဦးတည် ရည်မှန်းချက် တိတိကျကျ ရှိထားဖို့ဟာ သိပ်အရေးကြီးတယ်။

ဒါကြောင့်မို့ သားကို ပြောချင်တာက အဖော်ကြည့်ပြီး ဟာ အဖော်ခြေရာ ကြီးက သိပ်ကြီးတယ်၊ ဒီခြေရာကို လိုက်နင်းပို့ကတော့ မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတာမျိုး မတွေးဖို့ပဲ။ သားစဉ်းစားကြည့်။ အဖော်စာရင် သားက ဘယ်လောက်တာထွက် ကောင်းထားသလဲ။ ဥပမာ ကျောင်းပညာဆိုပါတော့။ အဖော်တုန်းကထက် အများ ကြီး သာထားပြီ။ လူမှုပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အတွေ့ အကြိုးဆိုရင်လည်း တြေားစီ။ အဖော်အရွယ်တုန်းက တော့မှာပဲ ရှိသေးတယ်။ မြို့ကြီးပြကြီး ဆိုတာ ဘာမှန်းမသိသေးဘူး။ ပြီးတော့ သားမှာ သားဘဝအတွက် အခွင့်အရေး တံခါးပေါက်အတော်များများဆို လိုက်ပို့ပေးနိုင်၊ ဖွင့်ပေးနိုင်တဲ့ အဖော်တို့ အမေတို့ ရှိတယ်။ အဖော်မှာလည်း အဖော်အင်မတန်ချိစ်တဲ့ ကျေးဇူးကြီးမှားလှတဲ့ မိဘတွေ ရှိခဲ့တာပဲပေါ့။ ဒါပေမဲ့ အဖော်မိဘတွေက အဖော်အရွယ်လောက်မှာတင် ပြောက်ဆယ့်ငါးနှစ်လောက် ရှိနေကြပြီ။ ပြီးတော့ အဖော်တို့ ဒီကနေ့ကျင်လည် နေတဲ့ လုပ်ငန်းလောက ဆိုတာနဲ့ လည်း သူတို့က လုံးဝအဆက်အစပ်ရှိကြတာ မဟုတ်ဘူး။

နောက်တစ်ခု။ အထက်တန်းကျောင်းမှာတုန်းက သား ကျောင်းကောင်စီ မှာ အရွေးခံခဲ့ရဖူးတယ် မဟုတ်လား။ ကျောင်းက ဒုတိယ ဘတ်စက်ကော အသင်းမှာလည်း ကက်ပတိနှစ်ဖြစ်ခဲ့တယ်။ ဈူးမှာ အော်ပရေးရင်း သုံးကြိမ်တိတိ လုပ်ရတဲ့ကြားက ကျောင်းအသင်းမှာ ဘောလုံး သုံးနှစ် ဝင်ကစားနိုင်ခဲ့တယ် မဟုတ်လား။ ဒါတွေဟာ ဦးဆောင်မှုအရည်အသွေးတွေ အောင်မြင်မှု အခြေခံ တွေပဲပေါ့။

အဲဒီတော့ သားဘဘသာ သုံးသပ်ကြည့်ရင် အဖော်ယော်စဉ်တုန်းကထက်တော့ သားမှာ အခြေခံကောင်းထားပြီးသားဆိုတာ ရှင်းနေပြီပဲ။ နောက်ပိုင်းမှာ အဖော်ထက် ပို့မကောင်းနိုင်စရာ ဘာအကြောင်းရှိသလဲ။

သား အမြဲသတိထားရမှာက စာရိတ္ထရယ်၊ စိတ်ဓာတ်ရယ်၊ ဝိရိယရယ်၊ တာဝန်သိစိတ်ရယ်ပဲ။ ဒါတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ရမယ့် ကိစ္စတွေ သားနေ့စဉ်ရလိမ့်မယ်။

လူ့အသိုင်းအဝိုင်းထဲမှာ သားဘယ်လိုပြုမှုကျင့်ကြီးသလဲဆိုတာက သားရဲ့ စာရိတ္ထ ဘယ်လောက်ကောင်းမကောင်း၊ ကိုယ်ကျင့် တည်ကြည်မှု ဘယ်လောက် ရှိမရှိဆိုတာကို သတ်မှတ်လိမ့်မယ်။ ဘောလုံးကွင်း၊ ဘတ်စက်ကောကွင်းထဲ မှာ သားဘယ်လောက် အားထုတ်သလဲ မထုတ်သလဲဆိုတာက သားရဲ့ စိတ်ဓာတ် အင်အား အနည်းအများကို အကဲဖြတ်လိမ့်မယ်။ ကျောင်းစာကို ဘယ်လောက်

အချိန်ပေးသလဲ၊ စာထဲမှာ ဘယ်လောက် အာရုံစုံစိုက်သလဲဆိုတာတွေက သားမှာ ဝိရိယ ရှိမရှိဆုံးဖြတ်ပေးလိမ့်မယ်။ ဒီဟာတွေအားလုံးအပြင် အရေးကြီးတဲ့ အချက်တစ်ခုက နေ့စဉ်အမူကိစ္စ အသီးသီး ဆောင်ရွက်ရာမှာ ဒီကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ငါ တာဝန်ကျေသလား မကျေဘူးလားဆိုတာကို စဉ်းစားဖို့ပဲ။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ရေရည်မှာ လူတစ်ယောက် ဘယ်လောက် အောင်မြင်တယ် မအောင်မြင်ဘူးဆိုတာဟာ သူ့မှာ တာဝန်သိစိတ် ဘယ်လောက်ကြီးမားတယ် မကြီးမားဘူး၊ ကိစ္စတစ်ခုကို ဘယ်လောက် အလေးထားပြီး ဆောင်ရွက်တယ် မဆောင်ရွက်ဘူးဆိုတဲ့ အချက်ပေါ်မှာ မူတည်တတ်လို့ပဲ။

အဲဒီတော့ ချုပ်ပြောရရင် ဒီနေ့ထိ သားရရှိခဲ့တဲ့ အောင်မြင်မူတွေဟာ မနည်းပါဘူး။ အောင်မြင်ရေး ခရီးလမ်းကို လျှောက်လှမ်းမယ့် လူငယ်တစ်ဦးအတွက် လိုအပ်တဲ့ အဆင်တန်ဆာတွေလည်း ပြည့်ပြည့်စုံစုံရှိနေပါပြီ။ သားအတွက် အောင်ပွဲဟာ စထားပြီးသားပါ။ အစကောင်းထားတာကို အနောင်းသေချာအောင် လုပ်ဖို့၊ ခြေချုပြီးသား အောင်မြင်မူလမ်းကို ဆက်လှမ်းလျှောက်ဖို့ပဲ လိုပါတော့တယ်။

အဖွဲ့ကိုကော မကျော်နိုင်ဘူးလားတဲ့။

အသာလေးပါ။ သားသာ ကြီးစားရင် ဆယ်ပြန် အပြန်တစ်ရာတောင်ကျော်သွားပါလိမ့်ဦးမယ်။

အမြဲအားပေးနေမယ့်

အဖေ

၄

အရှင်အဟန် လျောမသွားစေနဲ့

လူဘဝရဲ့ တရုပ္ပါစာဆင့် တချိကာလေလွှေဟာ ခက်ခဲတယ်။ လျောကို ရေဆို
လျော်ရသာတို့ စားထုတ်ရထာတိတယ်။ ဇဲဒီစာပျိန်ဖျိုးမှာ နာနာပါလျော်နိုင်မှာ။
စာလျော်ရပ်ထာနဲ့စာမြှုပ်နှံကို ရော်းနဲ့ အောက်ဘက်ပြန်မျောသွားမှာ။ ညားများ
ထို့ စတော်မြှုပ်နှံပါတယ်နားမယ်ထို့ရင်တောင် နေရာဒြားနှစ်ညွှန်ပြီး ထို့အပ်တာတွေ ပြင်ဆင်
ပြီး နားရတယ်။ ရော်းသန်တဲ့နေရာ အမြှေအတွေယ်မရှိတဲ့ နေရာမျိုးမှာ မနားရဘူး

အရိန်အဟုန် လျှော့မသွားစေနဲ့

သား

သား အစမ်းစာမေးပွဲက အမှတ်စာရင်း ခုပဲရောက်လာတယ်။ စာရင်းထဲမှာ D တို့ D-တို့ C-တို့ ဆိုတဲ့ ထူးထူးဆန်းဆန်း အဆင့်မှတ်တွေ တွေ့ရပါ ကလား။ အဖေ ဒါတွေ မမြင်ပူးဘူးသား။ မိတ်ဆွေတစ်ယောက် မေးကြည့်တော့မှ အောက်တန်းအဆင့် အမှတ်တွေဆိုတာ အဖေသိရတာ။

ပထမနှစ်တိုန်းက သားရဲ့ အမှတ်စာရင်းတွေ ကြည့်ပြီး ဖြစ်ခဲ့ရတဲ့ ဝမ်းသာ ပိတိတွေ သားအပေါ် အားရုမိကျေနပ်မိ အထင်ကြီးမိခဲ့တာတွေအားလုံး ပျောက် ကုန်တယ် သား။

အင်းလေ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ငါ့သားတော့ ကျောင်း ပထမနှစ်ဝက်မှာ အတော် လေး ဝအောင် ပျော်ခဲ့ရမှာပဲလို့ အဖေ အောက်မေ့မိတယ်။ မပျော်ခဲ့ရဘူး ဆိုရင် တော့ အားလပ်ချိန်တွေအားလုံး အိပ်ရင်းဖြန်းတီးပစ်ခဲ့တာ နေမှာပေါ့။

သားလည်း သိတဲ့ အတိုင်းပဲ။ မော်တော်ကားတစ်စီးကို တောင်တက်မှာ တွန်းရတယ်ဆိုတာ သက်သာတဲ့ အလုပ်တော့ မဟုတ်ဘူး။ တောင်ထိပ်ရောက် မှ ကိစ္စကြီးတာ။ ဒီကြားထဲ မောလို့ ခဏာနားချင်တယ်ဆိုရင်တောင် သူ့ကိုထိန်းထားနိုင်အောင် ကြည့်လုပ်ရသေးတယ်။ မထိန်းနိုင်ရင် ဟိုးတောင်ခြေရင်းအထိ ပြန်လိမ့်ဆင်းသွားလိမ့်မယ်။ အဲဒီကျေမှ အစက ပြန်တွန်းပေတော့။

လုပ်ငန်းမှာလည်း ထိန်ည်းလည်းကောင်းပဲ။ ပညာဆည်းပူးလှေလာတဲ့ နေရာမှာလည်း ထိန်ည်းလည်းကောင်းပဲ။ မနေ့က ဘယ်လောက်ပဲ လုပ်ခဲ့ လုပ်ခဲ့

ဒီနေ့မလုပ်ရင် အရှိန်သေသွားတယ်။ အရှိန်သေသွားပြီဆိုရင် အရင်ကြီးစားတည်ဆောက်ထားခဲ့တာတွေ တဖည်းဖည်းပြီပျက်ပြုန်းတီးကုန်တာပဲ။

အဲဒါဆိုရင် ကိုယ်ရည်မှန်းတဲ့ ပန်းတိုင်ကို ရောက်မှာမဟုတ်တော့ဘူး။ ဒီကနေ့သားအလုပ်က တက္ကသိုလ်ပညာခရီးလမ်းကို ဖြောင့်ဖြောင့်တန်းတန်းအောင်အောင်မြှင့်မြင် လျှောက်လှမ်းနိုင်ဖို့ပဲ။ အဲဒီအတွက် နောက်ဆုံးနှစ်အထိ တောက်လျှောက် အရှိန်မပျက် ဆက်ကြီးစားနေဖို့လိုတယ်။

နှစ်တွေ အတော်ကြာခဲ့ပြီဖြစ်ပေမယ့် အဖေတို့ကျောင်းသားဘဝတုန်းက အကြောင်းတွေ ကောင်းကောင်းမှတ်မိုးသေးတယ်။ တက္ကသိုလ်ပထမနှစ်တက်တော့ အတန်းထဲမှာ သိပ်တော်တဲ့ ကျောင်းသားတချို့ပါတယ်။ သူတို့ကြည့်ပြီး အဖေအားကျေလိုက်တာ။ ဒီကောင်တွေကြည့်ရတာ ဘာမှ သိပ်မလုပ်ရဘဲနဲ့ကို အမှတ်တွေက တအားကောင်းနေတာ။ အဖေမှာတော့ B-လောက် ရဖို့အတွက်ကြီးစားလိုက်ရတာ။ ဒါပေမဲ့ ဒုတိယနှစ်ရောက်တော့ ကာတ်လမ်းက လုံးဝတစ်မျိုးပြောင်းသွားတယ်။ နောက်မှ အဖေသိရတာက ဒီချာတိတ်ကွေက အထက်တန်းကျောင်းမှာတုန်းက တအားကြီးစားခဲ့ကြတော့ အဲဒီမှာ အရမ်းအရှိန်းကောင်းလာတာ။ တက္ကသိုလ်ပထမနှစ်ကို ဒီအရှိန်နဲ့ မေးလိုက်သွားကြတာ။ ဒါပေမဲ့ ဒီအရှိန်က ဒုတိယနှစ်အထိတော့ မခံဘူး။ ဒုတိယနှစ်အကုန်မှာ အဖေတို့အတန်းထဲက ကျောင်းသား ၃၅ ရာခိုင်နှုန်းလောက် လျှော့သွားတယ်။ တချို့က စာမေးပွဲကျလို့ ထွက်ရတာ။ တချို့က ကိုယ့်ဘာသာထွက်သွားတာ။ တချို့က လွယ်တဲ့ ဘာသာရပ်တွေဘက် ပြောင်းသွားတာ။ အဲဒီအထဲက အတော်များများဟာ ပထမနှစ်တက်စတုန်းက အဖေလန့်ခဲ့တဲ့ သိပ်တော်တဲ့ကောင်တွေ။ အထက်တန်းကျောင်းတုန်းက အရှိန်က ဒီအချိန်ကျတော့ မရှိတော့ဘူးလေ။

သူတို့စိတ်ထဲမှာ ပထမနှစ်တုန်းက အေးအေးဆေးဆေး သက်သက်သာသာနဲ့ ပြီးသွားတော့ ဒုတိယနှစ်ကိုလည်း ဒီအတိုင်းပဲ အလွယ်တကူဖြတ်သန်းသွားနိုင်လိမ့်မယ် ထင်ကြတာ။ အခြေအနေမှန်ကို တကယ်သိပြီဆိုတဲ့အခါ အချိန်က နောက်ကျသွားပြီ။ ကိုယ့်ကိုကိုယ် စည်းကမ်းချာ၊ အလုပ်ချိန်လေား သတ်မှတ်၊ စာမှာ အာရုံစုံစိုက်ဆိုတဲ့ အနေအထားမျိုး ရောက်အောင် ပြန်ပြင်လို့ မရချင်တော့ဘူး။ အချိန်မမိတော့ဘူး။ တစ်နည်းပြောရရင် တောင်ပေါ်လမ်းခုလတ်က နောက်ပြန်လိမ့်ဆင်းသွားတဲ့ တွန်းလှည်းကို လိုက်ဆွဲဖို့ မလွယ်သလို အနုတ်ဘက်ကို ထိုးဆင်းသွားတဲ့ အရှိန်အဟန်ကိုလည်း အပေါင်းဘက် ချက်ချင်းပြန်တက်အောင် တင်ဖို့က မလွယ်တော့ဘူး။

ပညာသင်ရာမှာတင် မဟုတ်ဘူး။ ဘဝတစ်ခုလုံးနဲ့ ပတ်သက်လာရင်လည်း
ထိန်ည်းလည်း ကောင်းပဲ။ နောက်တစ်နှစ် နှစ်နှစ်လောက်ဆိုရင်ပဲ သားမြင်လာ
ပါလိမ့်မယ်။ ဘဝဆိုတာလည်း တောင်တက်ခရီးပဲ။ အထက်ကို တက်နိုင်ဖို့ရန်း
ကန်နေရတာပဲ။ ကိုယ် အားထုတ်လုပ်ကိုင်ရမယ့် အလုပ်တွေက တစ်ခုပြီးသွား
ရင် နောက်တစ်ခု ဆက်တိုက်ပေါ်လာတယ်။ ကိုယ်က အားနဲ့ခွန်နဲ့ တွန်းမနေ
ဘူး၊ အလုပ်လုပ်ဖို့ အမြဲအဆင်သင့်ရှိမနေဘူးဆိုရင် ဘဝခရီးတစ်လျှောက် နေရာ
တကာမှာ ရှုံးနိမ့်မှုတွေ ကြံ့ရလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်သူနဲ့ အလုပ်မဖြစ်သူတွေ ကဲ
ပြားသွားတာဟံာလည်း အဲဒီအကြောင်းပေါ်မှာ အဓိက အခြေခံတာပဲ။

အခု လတ်တလော အဖော်စဉ်းစားမိသလောက်တော့ သား ပထမနှစ်တိန်း
က မေးလိုက်နေခဲ့တယ်လို့ မမြင်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဖော်တို့ ကန္တးလျေနဲ့ မြစ်တွေ
ချောင်းတွေထဲ လျှော်ခဲ့ခတ်ခဲ့တဲ့ အတွေ့အကြံကို သားမေ့နေပြီလို့ အဖေ ထင်
တယ်။ လူ၊ ဘဝရဲ့ တချို့အဆင့် တချို့ကာလတွေဟာ ခက်ခဲတယ်။ လျေကိုရေ
ဆန် လျှော်ရသလို အားထုတ်ရတတ်တယ်။ အဲဒီအချိန်မျိုးမှာ နာနာဖို့လျှော်နိုင်
မှာ။ အလျှော်ရပ်တာနဲ့ တစ်ပြိုင်နာက် ရေစီးနဲ့ အောက်ဘက်ပြန်မျောသွားမှာ။ ညျှင်း
ညာလို့ ခဏာတစ်ဖြူတ်နားမယ်ဆိုရင်တောင် နေရာငွာနကြည့်ပြီး လိုအပ်တာတွေ
ပြင်ဆင်ပြီး နားရတယ်။ ရေစီးသန်တဲ့ နေရာ အမိအတွယ် မရှိတဲ့ နေရာမျိုးမှာ
မနားရဘူး။ သား အခု ရောက်နေတဲ့ တက္ကာသိုလ် ဒုတိယနှစ် အတန်းဆိုတာဟာ
လည်း နားခွင့်သာတဲ့ နေရာမျိုး မဟုတ်သေးဘူး။

အဖွဲ့အနေနဲ့ ကတော့ တစ်နှစ်လုံးမှာမှ ခုနှစ်လလောက် စကြိုးစားခိုင်း
တာဟာ ကျောင်းသားတစ်ယောက်ဆီက မတရားတောင်းဆိုတာလို့ မထင်ဘူး။
အဲဒီလို့ကြိုးစားစရာမလိုဘူး၊ ပျော်မျှခြင်း၊ D-လောက် ရရှုနဲ့ ကျောင်းက ဘွဲ့ပေး
လိုက်မယ်ဆိုရင်တော့ သား အဖေတို့ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်ဝင်လာတဲ့ အချိန်မှာ အကြီး
အကျယ် ဒုက္ခရောက်လိမ့်မယ်။

အဖေတို့ဆီမှာ လူတိုင်းဟာ တစ်နှစ်ကို ဆယ့်တစ်လခွဲတိတိရိုးရိုးသားသား
ကြိုးကြိုးစားစား အလုပ်လုပ်ရတယ်။ ဆောင်ရွက်မှုကလည်း A အဆင့်က လွှဲလို့
ဘယ်အဆင့်မှ အဖေတို့ လက်မခံဘူး။

အလုပ်လက်မဲ့ အာမခံဥပဒေအရ သားလိုချင်ရင် တစ်နှစ်မှာငါးလအထိ
နားခွင့်တော့ ရနိုင်တာပေါ့လေ။ ဒါပေမဲ့ သားလို ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးတစ်ယောက်အနေ
နဲ့ အဲဒီလို့ ရက်အား လခလေး ခံစားပြီး ကြာရည်မနေနိုင်ပါဘူး။ အဲဒီအနေ၊
အထားမျိုးမှာ ကိုယ့်ကိုကိုယ်လည်း ဘယ်လို့မှ ကျေနှပ်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

အနာဂတ်မှာ လုပ်ငန်းအကြီးအကျယ် ဖြစ်ချင်တယ်ဆိုရင်တော့ 'နှုပ်ည်စုတ်
တောင်ပံ့နဲ့ သိမ်းငှက်လို ပျုံဝနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး' ဆိုတဲ့ စကားကို သား ခေါင်းထဲ စွဲ
ထားဖို့ လိုလိမ့်မယ်။

ကဲ အခုသားမှာ အရင်က ရှိခဲ့တဲ့ ကျေနပ်စရာကောင်းတဲ့ အဆင့်ထိ ရောက်
အောင် အရှိန်အဟုန် ပြန်တင်ဖို့ အချိန်လေးလလောက် ရပါသေးတယ်။ ကြိုးစား
ပေါ့။

သားနဲ့ အတူ ကနူးလျှေလျှော့တဲ့

အဖေ

စကြောင်း

ပထမနှစ်ဝက်အတွင်းက သားနဲ့ အတူ အချိန်ဖြစ်းခဲ့ကြတဲ့ သားရဲ့ အပေါင်း
အသင်းတွေကို သား သေသေချာချာ ဝေဖန်စိစစ်ကြည့်ရင် အကျိုးကျေးဇူးရှိလိမ့်
မယ်လို့ အဖေယူဆတယ်။ သား အပေါင်းအသင်း အပ်စုထဲက တချို့မှာ စိတ်
ဓာတ်နဲ့ အမူအကျင့်ပိုင်းဆိုင်ရာ ချို့ယွင်းအားနည်းချက်တွေ ရှိတာ သားတွေ့လာ
ရနိုင်တယ်။ အဲဒီ ချို့ယွင်းအားနည်းချက်တွေဟာ သူတစ်ပါးကို ကူးစက်တတ်
တဲ့ ဟာမျိုးတွေ မဖြစ်ပါစေနဲ့ လို့ အဖေဆုတောင်းတယ်။

အဲဒီစိစစ်မှုကို အခု ဒုတိယနှစ်ဝက်အတွင်းမှာ လုပ်ဖို့ အဖေ အကြံပေးချင်
တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သားရဲ့ အဲဒီအပေါင်းအသင်းအတော်မှားမှား
ဟာ နောက်နှစ်မှာ ကျောင်းဆက်တက်ဖြစ်မယ်လို့ အဖေမထင်လို့ပဲ။ အဲဒီတော့
နောက်နှစ်မှာ ပြန်လာဖို့ မျှော်လင့်နိုင်တဲ့ အထဲက သူငယ်ချင်းသစ်တချို့ရအောင်
ခုကတည်းက ရွှေးပေါင်းထဲ့ ရင် မမှားဘူးလို့ အဖေ ယူဆတယ်။ ရေရှည်မှာ
သူတို့က ပိုပြီး ပေါင်းလို့ သင်းလို့ ကောင်းတဲ့ သူငယ်ချင်းတွေ ဖြစ်လာနိုင်တယ်။

၅

လက်တွေ့ဘဝထဲက ပထမနှစ်ပျား

“လုပ်ငန်းခွင်မှာ လူတို့ပျော်ရွှေ့နိုင်ကြရန်အတွက် အရာသုံးခု လိုအပ်သည်။
(၁) အလုပ်နှင့် အလုပ်လုပ်သူတို့ ဆုံးဝင်ခွင်ကျ ဖြစ်ရမည်။
(၂) အလုပ်ကို အကွန်အကွံမလုပ်ရ။
(၃) အလုပ်၏ ဖိမ်အောင်မြင်နေသည်ဟုသော ခံယူမှုများ ရှိရမည်။”

လက်တွေ့ဘဝထဲက ပထမနေ့ရက်များ

သား

ဒီကနေ့ကတော့ သားဘဝမှာ အရေးပါဆုံး နေ့တစ်နေ့ပဲ။ ကျောင်းလည်း နှစ်ပေါင်းများစွာ တက်ပြီးပြီဆိုတော့ လက်တွေ့လုပ်ငန်းဘဝထဲကို ဝင်ဖို့ အချိန် တန်ပြီပေါ့။

လူအတော်များများကတော့ အလုပ်ဆိုတဲ့စကား ကြားတာနဲ့ နည်းနည်း တွေနဲ့သွားတတ်ကြတယ်။ မနက်အစောကြီးထရာမှာ၊ ပြီးစွဲ၊ စရာ အလုပ်တွေ နိုစ္စ ရူဝ လုပ်ရမှာ၊ ပျော်စရာပါးစရာ အချိန်မရှိမှာ၊ ခေါင်းကိုက်မှာ၊ ခါးတောင့်မှာ၊ အဲ သလို စိတ်ပျက်စရာတွေချည်း ပြီးပြီးမြင်တတ်ကြတာကိုး။

ဒါပေမဲ့ တချို့လူတွေကျတော့ ကိုယ့်ဘဝကံကြမ္မာကို စမ်းသပ်ချင်လွန်းလို့ နောက်ထပ် အချိန်နည်းနည်းလေးမှတောင် မဆိုင်းနိုင်တော့ဘူးဆိုတာမျိုးလည်း ရှိတတ်ပါတယ်။

အဖောကတော့ သားကို အဲဒီ ဒုတိယအမျိုးအစားထဲမှာ ပါစေချင်ပါတယ်။

အခုဆိုရင် သားမှာ ကျောင်းက သင်ကြားပေးလိုက်တဲ့ ပညာတွေအရ အသိ ဉာဏ် ဗဟိုသုတ ရှိနေပြီ။ ဉာဏ်အမြဲ့အမြင်ရယ် အတွေးအခေါ် အယူအဆ တွေရယ် ရှိနေပြီ။ ကျောင်းမှာ နှစ်ရှည်လများ အားထုတ်ကြိုးပမ်းရပူးခဲ့တဲ့ အသိ ပညာတွေကို တစ်ဘဝတာ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းမူရယ်၊ ပြုင်ဆိုင်မူများလှတဲ့ ဒီကမ္မာလောကကြီးမှာ ကိုယ့်အတွက် တစ်နေရာ ရဖို့ရယ်အတွက် လက်တွေ့ အသုံးချရတော့မယ်။

ဘာပဲပြောပြော သားမှာ တစ်ပန်းသာတဲ့ အချက်တစ်ခုတော့ ရှိပါတယ်။

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးများမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

ကိုယ်ဘာဖြစ်ချင်တယ်ဆိုတာ ကိုယ့်ဘာသာ တိတိကျကျသိထားတဲ့အချက်။ သားက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်ချင်တယ်။ အရည်အချင်းရှိတဲ့ လုပ်ငန်းသမားတစ်ယောက် ဖြစ်ချင်တယ်။ ဟုတ်တယ်မလား။ လူငယ်အတော်များများကျတော့ စိတ်မကောင်းစရာ။ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ဘာအလုပ်လုပ်ချင်မှန်းမသိကြဘူး။ ဒီဘဝမှာ ဘာနဲ့ရပ်တည်ရင်သန်သွားမလဲ တိတိကျကျစဉ်းစားကြပုံ မပေါ်ဘူး။ တချို့ကျတော့လည်း သူတို့ဝင်ချင်တဲ့ လုပ်ငန်းနယ်ပယ် တိတိကျကျရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီနယ်ပယ်ထဲမှာ စတင်ခြေချစရာအလုပ်တစ်နေရာမရနိုင်ရာကြဘူး။

သားမှာတော့ ကိုယ်လုပ်ချင်တဲ့ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်လည်း တိတိကျကျ ရှိတယ်။ အဲ ဒီနယ်ပယ်ထဲမှာ သင့်တော်တဲ့ အလုပ်တစ်ခုလည်း ရတယ်ဆိုတော့ အစအနေနဲ့ သိပ်ကောင်းထားတဲ့ သဘောပေါ့။

အစကောင်းခြင်းနဲ့ ဆက်စပ်ပြီး အဖော်ပြုချင်တာတစ်ခုက နေ့စဉ် လုပ်ငန်းခွင်ကို အချိန်မီရောက်ဖို့ပဲ။ အလုပ်ခွင်ကို အချိန်မှန်ရောက်ခြင်းဟာ လုပ်ငန်းလောကထဲက တစ်နေ့တာဘဝကို အကောင်းဆုံးနဲ့ အတိကျအမှန်ကန်ဆုံးစတင်ခြင်းပဲ။

အဖော်ပြုအဝင် လူအများအမြင်မှာ အလုပ်ကိုခဏာခဏ နောက်ကျပြီး ဝင်လာတဲ့လူလောက် မကျေနှင်ဖြစ်ချင်စရာသွေးဝါ မရှိဘူး။ နေ့စဉ် သူ့အချိန်ကျရင် အိပ်ရာထဲက လူးလဲထား၊ အလုပ်ကို အချိန်မီရောက်အောင် ပြေးဆိုတဲ့ပုံစံနဲ့ ကျင့်သားရအောင် ကိုယ့်ကိုကိုယ် ကြိုးစားတည်ဆောက်ထားခဲ့ရတဲ့ လူတွေ အတွက် အဲဒီနောက်ကျသူရဲ့ အပြုအမှုဟာ စိတ်ဓာတ်ပျက်ပြားစရာဖြစ်တယ်။ သူ့ကို အုပ်ချုပ်ရတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်အနေနဲ့လည်း ဘယ်လို့မှတ်တော်ကျေနှင်ဖြစ်ချင်စရာအကြောင်းမရှိဘူး။ အလုပ်ကို အချိန်မှန်ရောက်ဖို့လောက်တောင် မကျေမွန်တဲ့ လူတစ်ယောက်ကို ဘဝနှင့်တွေ့ဘယ်လို့ပေးမလဲ။

အဖော်ပြုဆီမှာ အလုပ်စတင်ချိန်က မူသေပဲ။ ဆင်းတဲ့အချိန်ကတော့ ညနောရိသို့မဟုတ် ဖြစ်နေပဲ။ အဲဒီနောက်မှာ လုပ်စရာရှိရင် ကိုယ်ကြိုက်သလောက် ဆက်လုပ်နေနိုင်တယ်။

တချို့ကုမ္ပဏီတွေကတော့ အလုပ်ချိန်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး အလျှော့အတင်းတွေ ညို့နိုင်းလို့ ရတာရှိပါတယ်။ မူသေအလုပ်ချိန် သတ်မှတ်ချက်နဲ့ မလုပ်နိုင်တဲ့ လူမျိုး ဆိုရင်တော့ အဲဒီကုမ္ပဏီမျိုးတစ်ခုခုမှာ အလုပ်ရအောင် ကြိုးစားပေါ့။ အဖော်သားကို အမြဲ စနာရိဘုရားမိနစ်မှာ အလုပ်ထဲရောက်စေချင်တယ်။ ဘယ်အချိန်ရောက်လဲ မေးကြည့်လိုက်တိုင်း ဇနာရိခွဲလောက်မှ ဝင်လာတာတွေ့တော်ပဲဆိုတဲ့

အဖြေမျိုးချည်း ကြားရမယ်ဆိုရင်တော့ မဖြစ်ဘူး။ စီမံခန့်ခွဲရေးပိုင်းထဲမှာ တစ်နေရာ ယူထားမယ်၊ အဲဒီအစိတ်အပိုင်းက ပုဂ္ဂိုလ်တွေနဲ့ အတူ ပူးတဲ့လုပ်ကိုင်မယ် ဆိုရင်တော့ အလုပ်ခွင်ကို သူတို့ရောက်တဲ့ အချိန်အတိုင်း ရောက်ဖို့ လိမှာပဲ။

သားဟာ အဖေတို့ကုမ္ပဏီ အခုံအခြေအနေထိ တိုးတက်လာအောင် နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြိုးစားဆောင်ရွက်ခဲ့ကတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်စုနဲ့ အတူ အလုပ်လုပ်ရမှာ။ အဖေတို့ လုပ်ငန်းတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေရဲ့ ကြိုးမားကျယ်ပြန့်တဲ့ အတွေ့အကြံ ဗဟိုသုတတွေကို အနည်းအကျဉ်းဖြစ်စေ သားခေါင်းထဲ ရောက်အောင် တဖြည်းဖြည်း ဆည်းပူးရယူမယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ကလေးတစ်ခုတော့ သားမှာ ရှိလိမ့်မယ်လို့ အဖေယုံကြည်တယ်။

အဖေတို့ လုပ်ငန်းယန္တရားကြိုး ဘယ်လိုလည်ပတ်နေတယ်ဆိုတာ သားလေ့လာပါ။ လက်ရှိလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နေတာတွေထဲမှာ ဘယ်အစိတ်အပိုင်းကဖြင့် နေရာမကျဘူး။ သူ့ကို ဘယ်လိုပြုပြင်နိုင်တယ်။ ဘယ်ပုံစံ ပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်ခြင်းဖြင့် ပိုအကျိုးရှိနိုင်မယ်စသဖြင့် မြင်တာတွေတာရှိရင် သားပြောပေါ့။ လုပ်ခွင့်ရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဟာ ဒီယန္တရားကြိုးတစ်ခုလုံး အခုံပုံစံ သွားနေတာမကြိုက်ဘူး။ လုံးဝ မူသစ်ပြောင်းပစ်ရမယ်ဆိုတာမျိုးတွေတော့ မလုပ်ပါနဲ့ ဦးမျှေးပါ။ နည်းနည်းစိတ်ရှည်ပါ။ အယူအဆ သိပ်မပြင်းထန်ဖို့လည်း သတိထားပါ။ လုပ်ငန်းလောကမှာ အောင်မြင်မှုဆိုတာက လုပ်ငန်းကိစ္စကို သူများထက် ပိုအချိန်ပေးလေ့လာတဲ့ လူတွေ ကိုယ့်စိတ်ကူးစိတ်သန်းကို အတိကျ အသေချာဆုံး ဖြစ်အောင် ဝေဖန်ဆန်းစစ်ပြီးမှ အပ်ချုပ်ရေးပိုင်းကို တင်ပြတတ်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးတွေ သာ အဓိက ရရှိတတ်တဲ့ ဟာမျိုးပါ။

အခုံလောလောဆယ် အဖေတို့ရဲ့ လေ့ကျင့်သင်ကြားရေး အစီအစဉ်မှာ အကောင်းဆုံး လမ်းညွှန်ချက်တွေ သားရရှိပါလိမ့်မယ်။ သားရှိနေမယ့် ဈေးကွက် တင်ပို့မှုအပိုင်းဆိုတာက အဖေတို့ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းရဲ့ အစွန်းဘက် အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု။ အဲဒီမှာ ဆောင်ရွက်တဲ့ အခါ သားအနေနဲ့ အဖေတို့ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးအကြောင်းကို တတ်နိုင်သမျှ အကျောက်ဆုံး လေ့လာထားပြီးတော့ မှသာ သားရဲ့ အရောင်းစွမ်းရည်ကို အဖေတို့ ဖောက်သည်တွေဆီမှာ စမ်းသပ်ဖို့ အဖေ အကြံပေးချင်တယ်။ အဲဒီအထဲက တချို့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေက သားမမွေးခင် ကတည်းက အဖေတို့နဲ့ ဆက်ဆံလာခဲ့ကြသူတွေ။ သားအနေနဲ့ အဖေတို့ လုပ်ငန်းအကြောင်း အသေးစိတ် သိကျမ်းအောင်သာမက အဖေတို့ လက်ရှိဖောက်သည်တွေ၊ နောက် ဖောက်သည်ဖြစ်လာနိုင်တဲ့ အလေးအလာရှိသူတွေနဲ့ ပတ်သက်

ပြီးတော့ပါ လက်ဆွဲနှုတ်မဆက်မိကတည်းက တတ်နိုင်သမျှ အများဆုံး သိထား ပြီးဖြစ်အောင် လေ့လာမှတ်သားထားဖို့ လိုအပ်လိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဝယ်သူတစ်ဦးနဲ့ စတွေ့တဲ့ ပွဲမှာ သူက သားကိုဘယ်လိုအကဲဖြတ်လိုက်သလဲဆိုတာ သိပ်အရေးကြီးလို့ပဲ။ အဲဒီ ပထမအကဲဖြတ်ချက် (First Impression) ကောင်းမကောင်းဆိုတာက သား အိမ်စာဘယ်လောက်လုပ်သလဲ မလုပ်ဘူးလဲ ဆိုတဲ့အပေါ်မှာ မူတည်တယ်။ ဒီလူနဲ့ပတ်သက်ပြီး သေသေချာချာ သိကျေမ်းနားလည်ထားပြီးသား ဖြစ်မှသာ သူနဲ့တွေ့တဲ့အခါ အဆင်ပြေအောင် သူ့ဘက်က အထင်အမြင် ကောင်းသွားအောင် သားဆက်ဆံပြောဆိုနိုင်လိမ့်မယ်။

ပထမတွေ့ဆုံးပွဲမှာ အခြေအနေမကောင်းဘူးဆိုရင်တော့ အဲဒီဟောက်သည် ကိုယ့်ဆီပြန်ရောက်အောင် အနည်းဆုံး နှစ်နှစ်လောက် အချိန်ပေးစည်းရုံးယူရ လိမ့်မယ်။ အဲဒါ အစမကောင်းတဲ့ဒဏ် ခံရတဲ့ သဘောပဲ။

ဆိတ်ဆိတ်နေခြင်းသည် ရွှေတမျှ တန်ဖိုးရှိ၏ (တိတ်တိတ်နေ ထောင်တန်) ဆိုတဲ့ စကားတစ်ခုရှိတယ်။ အဖေ အဲဒီစကားကို လက်ခံတယ်။ အဲဒီစကားနဲ့ ဆက်စပ်ပြီး ပြောရရင် သားအနေနဲ့ အဖေတို့နဲ့ အလုပ်လုပ်စ ကန်ဦးကာလ အတွင်းမှာ ကိုယ့်စကား တစ်ကျပ်သားပြောရင် သူများစကား တစ်ပီသာ နားထောင်ဖို့ ဆိုတဲ့မူကလေးနဲ့သွားတာ အကောင်းဆုံးပဲလို့ အဖေအကြံပေးချင်တယ်။

အဖေတစ်ခါက အရောင်းသမားတစ်ယောက် ရှားဖို့ စီစဉ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ မငှားခင် အဲဒီလူအကြောင်းကို သူနဲ့ ဆက်ဆံဖူးတဲ့ အဝယ်တော် တစ်ယောက် နှစ်ယောက်ဆီ စုစုမ်းကြည့်တော့ ဟာ ဒီလူက စကားလုံးတွေ လျှောက်ပန်းထုတ်နေတာပဲလို့ မှတ်ချက်ချကြတယ်။ အဲဒီမှာတင် အဖေလည်း မငှားတော့ဘူးလို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။

ဘာစကားမှ မပြောဘဲ နေရင် ကိုယ့်ကို လူည့်ထင်လေမလားဆိုပြီး လူတွေ ဖိုးရိမ်တတ်ကြတယ်။ နှင်းကန်လျှောက်ပြောတဲ့အခါကျတော့ ကိုယ်ည့်တာတွေ တကယ်ပေါ်ကုန်ရေား။ အဲဒါ သိပ်သတိထားဖို့ လိုတယ်။

စကားတွေ အများကြီး လျှောက်ပြောမနေဘူး၊ ဒါပေမဲ့ သိချင်လို့ မေးကြည့်လိုက်ရင် ဘာမဆိုသူ သိနေတယ်ဆိုတဲ့ လူမျိုးကျတော့ သဘောမကျတဲ့လူ မရှိဘူး။ အဝယ်တော်တွေက ဒီလိုလူမျိုးကိုပဲ ပိုပြီး ဆက်ဆံချင်ကြတယ်။

အဲဒီတော့ ပထမတစ်ကဏ္ဍက ကိုယ့်လုပ်ငန်းအကြောင်း ကျမ်းကျင်ဖို့နဲ့ ကိုယ်နဲ့ ဆက်ဆံရမယ့်လူတွေအကြောင်း သိဖို့။ အဲဒါတွေ သိပြီး အပြင်ထွက်မယ် ဝယ်သူရှာတော့မယ် ဆိုတဲ့အခါ သားခေါင်းထဲ ထည့်ထားရမယ့် နောက် တစ်

ချက်က အဖေတို့ပြိုင်ဘက်တွေထက် နည်းနည်းပါးပါးမဟုတ်၊ အများကြီး ပို ကောင်းတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေ ပေးနိုင်ရမယ်ဆိုတဲ့ အချက်။

ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို ဈေးကွက်မှာ ဖြန့်ချိတာ၊ အလုပ်အပ်မယ့် ဖောက်သည်စ ရှာတာက အဖေတို့ အလုပ်ရဲ့ ပထမတစ်ဝက်ပဲ ရှိသေးတယ်။ နောက် အလုပ် တစ်ဝက်က ဝယ်သူအတွက် အသေအကြောင်းဆောင်ရွက်ပေးတာ။

ဒီလို စိတ်ဓာတ်မျိုးနဲ့ ဆောင်ရွက်ပေးမှုလည်း ဖောက်သည်မြှိမှာ။ ဒီလို မဟုတ်ဘဲ ခပ်ညံညံ ဝန်ဆောင်မှုမျိုးနဲ့ သာ လုပ်နေမယ်ဆိုရင် လျှော့သွားတဲ့ ဖောက်သည်တွေနေရာ အစားထိုးဖို့ စားသုံးသူ အသစ်အသစ် အမြဲရှာနေရလိမ့် မယ်။ ဝယ်သူရှာတာလည်း အရေးကြီးတာ အမှန်ပဲ။ ဒါပေမဲ့ ရေရှည်မှာ လုပ် ငန်း အရှုံးအမြှတ်ဟာ ‘ဝန်ဆောင်မှု’ ကောင်းမကောင်းပေါ် မူတည်သွားတယ်။

အဖေတို့ဖောက်သည်တွေကို ဝန်ဆောင်မှု ကောင်းကောင်းပေးနေနိုင်ခြင်း ဟာ အဖေတို့နဲ့ အဖေတို့ဆီ ပစ္စည်းနဲ့ ဝန်ဆောင်မှု ပေးသွင်းနေသူ (Supplier) များကြားမှာ လုပ်ငန်းဆက်ဆံရေး သိပ်ကောင်းနေတဲ့ အတွက်ကြောင့်ပဲ။ တချို့ (Supplier) တွေဆိုရင် အဖေတို့ဆီကို ဝန်ဆောင်မှုပေးတာ သိပ်ကောင်းလွန်း လို့ အဖေဖြင့် အဲဒီလုပ်ငန်းကဏ္ဍမှာ သူတို့စွမ်းရည်ထက်လုပ်ကို မနာလိုတောင် ဖြစ်မိတယ်။ တြဲးပေးသွင်းသူ အသစ်တွေက ဈေးလျှော့ပေးလာရင်တောင်မှ အဖေတို့ အဲဒီ သစ္စာရှိသော၊ ဝန်ဆောင်မှုကောင်းသော ပုဂ္ဂိုလ်တွေကို ဘယ်လို့မှ လက်မလွှတ်နိုင်ဘူး။ ထိုနည်းလည်းကောင်းပဲ အဖေတို့နဲ့ ဆက်ဆံရတဲ့ စားသုံး သူများ စိတ်မှာလည်း အဖေတို့အပေါ် အဲဒီအတိုင်း ခံစားမိစေဖို့ အဖေ လိုလား တယ်။

သား အဖေတို့ဆီမှာ လုပ်ကိုင်စ အခုကာလပိုင်းအတွင်း သားအာရုံထဲမှာ အဖေတို့ရဲ့ လုပ်ငန်းဆက်သွယ်မှု ပုံကားချပ်ကို စွဲနေအောင် မြင်ယောင်ထားစေ ချင်တယ်။ ပုံကားချပ်ရဲ့ အစွမ်းတစ်ဖက်မှာ အဖေတို့ရဲ့ စားသုံးသူတွေ ရှိတယ်။ နောက်တစ်ဖက်စွမ်းမှာတော့ အဖေတို့ဆီ ပေးသွင်းသူတွေ ရှိတယ်။ အဖေတို့က အလယ်မှာ့၊ သို့သော် အဲဒီလို သုံးခုရှိပေမယ့် ဒီသုံးခုဟာ တစ်ပိုင်းစီ လုံးဝသီးခြား ဖြစ်နေတာတော့ မဟုတ်ဘူး။ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု လက်ယျက်ထိုးနေတယ်။ အရောင် သဘောအရ ပြောရရင် အရောင်သုံးရောင်။ သို့သော် နယ်နိမိတ်နေရာတွေမှာ တော့ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု ခပ်ပြေပြေပြေစပ်ပြီးမှ မသိမသာ အရောင်ပြောင်းသွားကြ တဲ့ သဘော။ ဒါကို မြင်အောင် ကြည့်တတ်ရင် သိပ်လှတာ။

တကယ်အောင်မြင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းတိုင်းမှာ အဲသလိုပဲ။ ပေးသွင်းသူတွေ

ရယ်၊ ဝန်ဆောင်လုပ်သားတွေရယ်၊ စားသုံးသူတွေရယ် အကြားမှာ အဲသလို ပြေပြေပြစ်ပြစ် ရောနောစီးဆင်းနေတယ်။ သိပ်ကို ကျေနပ်စရာကောင်းတဲ့ အနေအထား။

အဲဒီတော့ လောလောဆယ် သား ခြေလှမ်းဖွံ့ဖြိုးလှမ်းဦးပေါ့။ ကြီးကြီး ကျယ်ကျယ်တွေ မေ့ထား။ အားလုံးက သားကို လူသစ်ဆိုပြီး စောင့်ကြည့်နေကြမှာ။ ကျောင်းမှာတုန်းက ကျောင်းသားသစ်တစ်ယောက် ရောက်လာရင် စိုင်း အကဲခတ်ကြသလိုပေါ့။ ဒီအထဲမှာ အလိုလိုကြည့်မရတဲ့လူလည်း ပါချင်ပါမယ်ပေါ့။

အဖော်ပြောတာတွေက သားအတွက် စိတ်ညွစ်စရာ ကြောက်စရာတွေများ ဖြစ်နေမလား မသိဘူး။ သိပ်တော့ မစိုးရိမ်ပါနဲ့။ ရောမမြို့ကြီးကို တစ်ရက်တည်း နဲ့အပြီး တည်ဆောက်ခဲ့တာမှ မဟုတ်ဘဲ။ ပြီးတော့ ဒီစာရေးရတဲ့ အဓိက ရည်ရွယ်ချက်ကလည်း အလုပ်ခွင်မှာ စိတ်ချမ်းသာ ပျော်ရွှေ့သောဘဝ တည်ဆောက်နိုင်စေဖို့ပါ။ ဒါက အတော့ကို မလွယ်ကူတဲ့ ကိစ္စား။ ဖမ်းဆုပ်ရ အတော်ခက်တဲ့ အိပ်မက်တစ်ခုလို့လည်း ဆိုနိုင်တယ်။

ဒီအိပ်မက်နဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့ ပညာရှိ စာရေးဆရာကြီးတစ်ဦးဖြစ်တဲ့ ချွောန်ရပ်စကင်းက ၁၉ ရာစုထဲမှာ အခုလို ရေးသားခဲ့တာ ရှိတယ်။

“လုပ်ငန်းခွင်မှာ လူတို့ ပျော်ရွှေ့နိုင်ကြရန်အတွက် အရာသုံးခု လိုအပ်သည်။ (၁) အလုပ်နှင့် အလုပ်လုပ်သူတို့ အံဝင်ခွင်ကျဖြစ်ရမည်။ (၂) အလုပ်ကို အလွန်အကျိုးမလုပ်ရ။ (၃) အလုပ်၌ မိမိအောင်မြင်နေသည်ဟူသော ခံယူမှုမျိုး ရှိရမည်”တဲ့။

အခု သားမှာ ပညာအခြေခံ ရှိတယ်။ လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ချင်တဲ့ ဆန္ဒလည်း ရှိတယ်ဆိုတော့ သားဟာ ဒီအလုပ်နဲ့ အံဝင်သူလို့ပဲ ဆိုရလိမ့်မယ်။ ပြီးတော့ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ဆယ့်ငါးနှစ်အတွင်း အဖေ အကဲခတ်မိခဲ့သလောက်အရတော့ သားဟာ အလုပ်ကို အလွန်အကျိုးလုပ်မှာ စိုးရိမ်ရတဲ့ လူတစ်ယောက်လည်း မဟုတ်ဘူး။ အဲဒီတော့ လုပ်ငန်းခွင်မှာ သားပျော်ရွှေ့မှု ရှိမရှိဆိုတာ သားစိတ်ထဲ ဒီ လုပ်ငန်းမှာ ငါ အောင်အောင်မြင်မြင်ရှိတယ်လို့ ခံယူမိသလား မခံယူမိဘူးလား ဆိုတဲ့ အချက်တစ်ခုတည်းပေါ်မှာပဲ မူတည်နေပြီ။

ရည်မှန်းချက်ရယ်၊ ဦးဆောင်တတ်မှုရယ်၊ တာဝန်ယူတတ်တဲ့ စိတ်ရယ် ဆိုတဲ့ အရာသုံးခုကို ဂရတုစိုက် ပျိုးထောင်သွားမယ်ဆိုရင် သားအတွက် ဒီအလုပ်ဟာ တကယ့်ကို နှစ်သက်ခုံမှင်ချင်စရာကောင်းတဲ့ ဘဝအစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ဖြစ်

ဒါပေမဲ့ သတိပြုဖို့ လိုသေးတာက အဲဒီ အနာဂတ်ရဲ့ ထိပ်သီးပုဂ္ဂိုလ်လောင်း
လျာလေးတွေဟာ လက်တွေ၊ လုပ်ငန်းဘဝကို ဝင်တာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် ပညာသင်
ကြားတဲ့ အလုပ်ကို ရပ်စဲလိုက်ကြမှာမဟုတ်ဘူး ဆိုတဲ့ အချက်။ အချိန်ပဲ သူတို့
ပြောင်းသွားမှာ။ ညာဘက်တွေ၊ စနေ တန်ဂံ့နဲ့ ရက်အားတွေမှာ ပြောင်းပြီး
ဆည်းပူးက လေ့လာကြမှာ။ အပန်းဖြေမှာ အနားယူမှုလေးတော့ မျှတအောင်
တည့်ပေးရမှာပေါ့။

က အဖော်လိုက်တာတွေလည်း အတော်များသွားပါပြီ။ အဖော်တိုင်း
ရဲ့ နှလုံးသားထဲမှာ သူမွေးထားတဲ့ သား ပေါက်မြောက်အောင်မြင်သွားစေချင်
တဲ့ ဆန္ဒတစ်ခု တိတ်တခိုးကိန်းအောင်းနေတတ်စမြဲပဲကိုး။ အဲဒါကြောင့်မို့လည်း
ဂျော့ချုပ်ဟားဘတ်ဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးက ‘အဖော်ယောက်သည် ဆရာအယောက်
တစ်ရာ ပေါင်းထားသည်ထက်ပို၏’ လို့ ဆိုခဲ့တာ ဖြစ်မှာ။

အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းမှုအတွက် အားထုတ်ကြိုးပမ်းရတဲ့ လက်တွေ။
လူမှုလောကက သားကို လက်ကမ်းကြိုဆိုပါတယ်။ သားရဲ့ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်
မှတ်တမ်းက အဖေတို့ရဲ့ ပထမဘဏ္ဍာရေး သုံးလပတ်အပြီးမှာ အဆင်သင့်ရှိမှာ
ပါ။

သားရဲ့ ကျောင်းအုပ်ဆရာတိုး

3869

၆

ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်မှု

“ဟုံကြည်စိတ်ချမှုဆိုတာ အင်မထာန်သေးမျှငါးတဲ့ ကြီးကာလေးတစ်ပင်နဲ့ တူတယ်။ ဒါကြီးစလေးပြတ်သွားပြီဆိုရင် ပြန်ကောာက်ဆက်စွဲ မဖြစ်နိုင်သလောက်ကို ခဲ့ပေါ်းတယ်”

ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်မှု

သား

အာရ်ဂျိအမ် ကန်ထရိက် မရလိုက်တဲ့အကြောင်း သားအစီရင်ခံချက် ဖတ်ရတာ အဖေ စိတ်မကောင်းဘူး။ ဒီကိစ္စ သားဘယ်လောက်အလေးထားတယ်၊ ဒီကိစ္စ အောင်အောင်မြင်မြင်ဖြစ်ဖို့အတွက် ခြောက်လလုံးလုံး သားဘယ်လောက် ကြိုးပမ်းခဲ့တယ်ဆိုတာတွေ အဖေသိပါတယ်။ သားစိတ်ထဲမှာ သားကို ဒီ ကန်ထရိက် မင်းရမှာပဲကွလို့ သူများလှည့်စားသွားတာ ခံလိုက်ရတယ်ဆိုပြီး မခံချိမခံသာဖြစ်နေမှာ၊ သူတို့ကို ယုံပြီး ကိုယ့်ကုမ္ပဏီ အတွင်းသတင်းတချို့ ဖွင့်ဟလိုက်မိတဲ့အတွက် နောင်တရနေမှာတွေလည်း အဖေ သဘောပေါက်တယ်။

အခုကိစ္စ ပြီးသွားတဲ့နေ့မှာ သားအဲဒီလူတွေကို အတော်ကြီးမကျေမချမ်းဖြစ်နေမှာပဲပေါ့။ ဖြစ်မယ်ဆိုရင်လည်း ဖြစ်လောက်စရာကိုး။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီစိတ်ကို ကြိုးစားပြီး ဖျောက်ပါ သား။ ဒီလူတွေနဲ့ အဆင်မပြေတာ အကြောင်းပြုပြီး နောက်ထပ်ကန်ထရိက်အသစ်တွေ ရအောင်လိုက်ဖို့ အားလျော့မယ်၊ စိတ်ပျက်မယ်၊ သားမှာ နိဂုံးမှုလ ရှိခဲ့တဲ့ အကောင်းမြင်စိတ် ထက်သန်စိတ်တွေနဲ့ လိုက်မကြိုးစားဖြစ်ဘဲ နောက်ထပ်ပိုနစ်နာမှာပေါ့။

သား လူပြည်မှာ နှစ်ကာလ ကြာလေလေ ဒီလောက်ကြီးထဲမှာ ဘယ်သူ့ ကိုမှ လုံးလုံးလျားလျား ယုံကြည်ထားလို့ မရဘူးဆိုတာ ပိုပြီး သိလာရလေ ဖြစ်လိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ပညာရှိတဲ့သူများကျတော့ တခြားလူတစ်ယောက်ကို တစ်စုံတစ်ရာ ယုံကြည်လွှဲအပ်ရမယ့် အနေအထားမျိုး မလွှဲမရှောင်သာ ကျ

ကိုယ်ပိုင်လုပ်နှုန်းနဲ့ ကြီးများမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

ရောက်လာတဲ့အခါမှာ တတ်နိုင်သမျှ စိတ်ချရလေအောင် အရုံအတားလေးတွေ
ကိုယ့်ကိုကိုယ် ကာကွယ်မယ့် ယန္တ ရားလေးတွေ လုပ်ထားလေ့ရှိတယ်။

အဲဒီအရုံအတားတွေက အသွင်သဏ္ဌာန်အမျိုးမျိုးနဲ့ ရှိတယ်။

ပထမ၊ ကိုယ်ဆက်ဆံမယ့်လူနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ နောက်ကြောင်း ရာဇဝင်လေး
တွေ တတ်နိုင်သမျှ ရအောင် စူးစမ်းလေ့လာဖို့။

လူတွေမှာ ဖျောက်မရတဲ့ အကျင့်လေးတွေ ကိုယ်စိရှိတတ်ကြတယ်။ ဒီ
နေရာမှာ ဒီပုံစံချိုးတဲ့လူဟာ နောက်အလားတူ အနေအထားမျိုးကြံရင် အဲဒီပုံစံ
အတိုင်းပဲ ထပ်လုပ်တတ်တာ သဘာဝ။ လုပ်နှုန်းကိစ္စမှာ မရှိုးမဖြောင့် လုပ်တတ်
တဲ့ လူမျိုးဟာလည်း ဒီအတိုင်းပဲ။ အဲဒီတော့ သူနဲ့ လုပ်နှုန်းကိစ္စ ဆက်ဆံဖူးပြီး
ထိခိုက်နှစ်နာခဲ့တဲ့လူ၊ ဒေါသထွေက်ခဲ့ရတဲ့လူတွေ မလွှဲမသွေ့ရှိမှာပဲ။ အနှံပံ့ရတဲ့
လူတွေအနေနဲ့ ဒီလူ၊ ကို တမင်တကာ ကလဲစားချေတာမျိုး မဟုတ်တောင် ဒီလူ
နဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကြံကြိုက်လာရင်တော့ သူ၊ ရဲ့ မရှိုးဖြောင့်မှုအကြောင်းကို ဖွင့်ပြော
မိကြမှာပဲ။ ဒါမျိုးက တော်တော်နဲ့ မေ့ဖျောက်နိုင်ကြတာမှ မဟုတ်တာ။

အဲဒီတော့ အလျဉ်းသင့်တဲ့အခါတိုင်း အနည်းအကျဉ်းစီ မေးမြန်းစုစမ်းမယ်
ဆိုရင် ကိုယ်ဆက်ဆံရမယ့် လူတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ သိသင့်သိထိုက်တာလေးတွေ
ပြည့်ပြည့်စုစုပုံစံ သိနေလိမ့်မယ်။ အချိန်တော့ နည်းနည်းရင်းနှီးရတာပေါ့။

ဒုတိယ၊ ကိုယ့်ရဲ့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်နှုန်းကို ရွှေးကွက်ထဲ ဖြန့်ချိတဲ့ နေရာမှာ
အမြဲ ပုဂ္ဂိုလ်ဆက်ဆံမှုသဘောပါအောင် ဂရုစိုက်ဆောင်ရွက်ဖို့။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကုမ္ပဏီဆိုတာ ‘လူ’ မဟုတ်ဘူး။ ‘မျက်နှာ’ ရှိတာ
မဟုတ်ဘူး။ ဝယ်သူတွေ ဆက်ဆံတယ်ဆိုတာက ဒီကုမ္ပဏီဆိုတဲ့ အကောင်ဒြပ်
မရှိတဲ့ ဟာကြီးနဲ့ ဆက်ဆံတာ မဟုတ်ဘူး။ ဒီကုမ္ပဏီနာမည်အောက်မှာ လုပ်နေ
တဲ့ လူတွေနဲ့ ဆက်ဆံတာ၊ သားတို့နဲ့ ဆက်ဆံတာ။ အဲဒါကို နားလည်မှု ရှိစွာ
ဆောင်ရွက်ပေးခြင်းအားဖြင့် သားတို့အပေါ် ယုံကြည့်မှု ရှိလာမယ်။ ဒီလူတွေ
နဲ့ ဆက်သွယ်ရင် သူတို့လုပ်နှုန်း အောင်မြင်မယ်ဆိုပြီး အားကိုးလာမယ်။

သို့သော် ဒီလိုဆိုခြင်းကြောင့် ကုမ္ပဏီဆိုတာကြီး ဘေးချိတ်ပြီး ကိုယ်လုပ်
ရတဲ့ အစိတ်အပိုင်းကိုချည်း တအားအမွမ်းတင်ဖို့တော့ မဟုတ်ဘူးပေါ့။

တတိယ၊ သားအခု အသက်အရွယ်ပိုင်းအတွင်း တိတွင်ကြိုးစားပြီး လုပ်
သမျှ ကိစ္စတွေကို အတွေ့အကြံတွေလို့ သဘောထားဖို့။

ဥပမာ၊ မရလိုက်တဲ့ ကန်ထရိုက်ဆိုပါတော့။ ဒီမှာ နှစ်နာတဲ့ကိစ္စကို နောက်
နှစ်ပေါင်းလေးဆယ်လုံးလုံး အစားပြန်ဖြည့်လို့ ရတာပဲ။ ဒီကိစ္စကို ဒေါသတွေ

အသုတတ္ထ မပါဘ သေသေချာချာ ပြန်စဉ်းစားသုံးသပ်ကြည့်။ ဘကြောင့် ဘယ်လိုတွေ ဖြစ်ရတယ်ဆိုတဲ့ အဖြတ္ထ ပေါ်လာမယ်။ နောက်တစ်ကြိမ် အလားတူ အနေအထားမျိုးကြိုရင် ဘယ်နေရာမှာတော့ ဘယ်လိုပြောင်းလုပ်မယ်လို့စဉ်းစားမိတာလေးတွေလည်း တစ်ချက်နှစ်ချက်တော့ တွေ့ရလိမ့်မယ်။ ပညာရှိတဲ့ လူများဟာ အနိုင်ထက် အရှုံးကနေ သင်ခန်းစာတွေ ပိုရလေ့ရှိတယ် သား။

စတုတ္ထနဲ့ အရေးကြီးဆုံး အချက်က အခုက်စွမ်ာ သားအနေနဲ့ စာရိတ္ထပိုင်း၊ ဂုဏ်သိက္ဌာပိုင်း အရ လုံးဝ အစွန်းအထင်းမရှိခဲ့ဘူး ဆိုတဲ့ အချက်။

ဒီကန်ထရိုက်ရဖို့ ကြိုးစားတဲ့ နေရာမှာ သားကိုယ်တိုင်သော်လည်းကောင်း၊ ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ သော်လည်းကောင်း၊ ပြစ်တင်ရှုတ်ချခံရစရာ အပေးအယူကိစွမ်းသား မလုပ်ခဲ့တာ သိပ်ကောင်းတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် သားဟာ ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်သူ သစ္ာသမာဓိ ရှိသူဖြစ်ကြောင်း ပြသလိုက်တာပဲ။ ဟိုပုဂ္ဂိုလ်က လုံးဝဆန့်ကျင်ဘက်။

ဒီလိုလူမျိုးဟာ လုပ်ငန်းလောကမှာ ရေရှည်ခံဖို့ အလားအလာ တစ်ပြားသားမှ မရှိဘူး။ ခဏတော့ နေမှာပေါ့။ ဟိုလူ့လိမ့်လိုက်၊ ဒီလူ့လှည့်လိုက်နဲ့။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းလောကဆိုတာ ကျဉ်းကျဉ်းလေး။ အချိန်တန်ရင် သူ့မရှိုးဖြောင့်မှာက သူ့ကို ဖမ်းထိန်းသွားမှာပဲ။ မကြာပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဖေ မကြာခဏ ပြောသလိုပေါ့။ သူတစ်ပါး မရှိုးသားတဲ့ ကိုယ့်အပူ့ မဟုတ်ဘူး။ ကိုယ်ရိုးသားဖို့၊ ကိုယ့်ဘက်က ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်ဖို့သာ ကိုယ်အမြဲ သတိထားရမှာ။

သစ္ာသမာဓိ ရှိခြင်း ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်ခြင်း ဆိုတာ လုပ်ငန်းလောကရဲ့ အသက်သွေးကြောပဲ။ ရေရှည်အောင်မြင်မှုအတွက် အခြေခံအခုံမြစ်ပဲ။

ဖောက်သည်တွေကို နှဂိုမှုလ ကတိပေးထားတာထက် မသိမသာ လျှော့ပေးမယ်၊ ခို့မယ် တို့မယ်ဆိုတဲ့ နည်းတွေနဲ့ ကိုယ့်အတွက် အများကြီးကိုက်အောင် လုပ်ရင် လုပ်လို့ရတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ခဏပဲရမယ်။ ရေရှည်မှာတော့ ဒီနည်းဟာ လုပ်ငန်းပျက်စီးရာ ပျက်စီးကြောင်း နည်းလမ်းပဲ။ လုပ်ငန်းတွေ ပျက်ကြတာ အခိုက အဲခိုလိုလုပ်နည်းကိုင်နည်းတွေကြောင့်ပဲ။ တကယ်အောင်မြင်ကြတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်များဟာ အဲဒီ အကျင့်အကြံမျိုးကို စက်ဆုပ်ကြောက်ရွှေ့ဖွယ် ကိစွာတစ်ရပ်လုံးဝေးစွာ ရှောင်ကြည်ကြတယ်။

လုပ်ငန်းလောကရဲ့ အရေးကြီးဆုံး စည်းကမ်းချက်တစ်ရပ်က ဒီလူကတိ မတည်ဘူးဆိုတဲ့ စကားမျိုး ဘယ်သောအခါမျှ အပြောမခံရအောင် သတိထား

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြိုးများမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

ဆောင်ရွက်ရေးပဲ။ အယွတ်ခန်ဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီး ပြောဖူးတယ်။ “ယုံကြည်စိတ်ချမှ ဆိုတာ အင်မတန်သေးမျှင်တဲ့ ကြိုးကလေးတစ်ပင်နဲ့ တူတယ်။ ဒီကြိုးစလေး ပြတ်သွားပြီဆိုရင် ပြန်ကောက်ဆက်ပို့ မဖြစ်နိုင်သလောက်ကို ခဲယဉ်းတယ်” တဲ့။ အဲဒါ အမှန်ပဲ။

အခု သားကို သားစကားအတိုင်း ပြောရရင် လူတစ်ယောက်က ‘နှပ်’သွားတယ်ပေါ့။ အဲဒီတော့ သားစိတ်ထဲမှာ ငါကိုတောင် သူများက နှပ်သေးရင် ငါလည်း တြေားလူကို နှပ်မှာပဲ ဆိုတဲ့ အတွေးမျိုး ဝင်လာနိုင်တယ်။ ဒါက လူ သဘာဝပေကိုး။ ဒီအခြေအနေမျိုးမှာ လူအများစိတ်မှာ ဒီလိုပဲ ဖြစ်တတ်တယ်။ ကိုယ့်အတွေ့မာန့် ထိခိုက်သွားခဲ့ရတာကို ဒီနည်းမျိုးနဲ့ ပြန်ထောင်တတ်ကြတယ်။

ဒါပေမဲ့ သားစဉ်းစား၊ အဲဒီလိုလုပ်ခြင်းအားဖြင့် သားအတွက် အများကြီးပိုဆုံးရှုံးရလိမ့်မယ်။ လောလောဆယ် သား ဆုံးရှုံးတာ ဒီကန်ထရိုက်တစ်ခုပဲ ရှိတယ်။ ဒါတောင်မှတကယ်တမ်း ပြောရရင် ဆုံးရှုံးတာ မဟုတ်ဘူး၊ မရလိုက်တာပဲ ရှိတယ်။ နိုင်က ကိုယ်ရပြီးသားကိစ္စမှု မဟုတ်တာ။ ဒါပေမဲ့ ဒီလက်လွှတ်သွားတဲ့ ကိစ္စအပေါ် ဒေါသ အာယာတ ဖွားမယ်၊ သူ မဟုတ်တာလုပ်သလိုကိုယ်လည်း မဟုတ်တာလုပ်မယ် ဆိုတာမျိုး စိတ်လိုက်မာန်ပါ လုပ်မိမယ်ဆိုရင် အဲဒီတော့မှ လုပ်ငန်းပိုင်းမှာ ရေရှည်နှစ်နာဆုံးရှုံးစရာတွေ အကြီးအကျယ် ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။

အဲဒီတော့ မကျေနပ်စိတ်တွေ ဘေးချိတ်ပြီး နောက်တစ်ဖက်က လှည့်တွေးကြည့်။

ဒီလို ကတိမတည်တဲ့ လူနဲ့ စောစောစီးစီး ကိစ္စပြတ်သွားတဲ့ အတွက် သားမှာ ဘယ်လောက်သက်သာသွားတယ် အောက်မေ့သလဲ။ ဒီကန်ထရိုက်ရလို့ ဒီလူနဲ့သာ ဆက်အလုပ်လုပ်မယ်ဆိုရင် နောက်ထပ်ပြဿနာတွေ ဘယ်ရွှေ့ဘယ်မျှရင်ဆိုင်လိုက်ရညီးမလဲ။

အဲဒီကန်ထရိုက် မရလိုက်တာဟာ နှစ်နာဆုံးရှုံးတာ မဟုတ်ဘူး။ ဘုရားသခင်က ကယ်သွားတာ။ ပုံသဏ္ဌာန်တစ်မျိုးနဲ့ ပေးသွားတဲ့ ကောင်းချိုးမင်္ဂလာလို့ သဘောထားရမှာ။

ဒီကိစ္စကို တန်ဖိုးရှိတဲ့ သင်ခန်းစာတစ်ခုအဖြစ် မှတ်တမ်းတင်ထား။ ကိုယ်လုပ်ငန်းတွဲဖက်လုပ်ရမယ့် လူတစ်ယောက်ရဲ့ တကယ့်စရိုက်သဘာဝ အစစ်အမှန်ကို အလုပ်မလုပ်ခင် ကြိုတင်သိခွင့် ရလိုက်တဲ့ ဝမ်းသာစရာ ကံကောင်းသော အတွေ့အကြိုတစ်ရပ်အဖြစ် မှတ်တမ်းတင်ထား။ နောင်တန်ဖိုးရှိလိမ့်မယ်။

က အဲဒါက ပြီးပြီးတဲ့ ကိစ္စ။ မနေ့က ကိစ္စ။ အရေးကြီးတာက ဒီနေ့ သား

ဘာလုပ်နေသလဲ။ မနက်ဖြန်ထိ အဖေတို့လုပ်ငန်း ဆက်လက်ကြီးထွားရှင်သန
နေအောင် ဒီနေ့ဘာလုပ်ကြမလဲ။

သားကို အမြဲစောင့်ရှောက်ပဲပြင်မယ့်

အဖေ

၃

တိယင်စွန်းတော်မြို့ပွားရှာသူ

ဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေက သမားရှိုးကျ ဒီးပွားရှာသူတွေ မဟုတ်ဘူး။ သူတို့မှာ တို့တွင်မူ
နိတ်စာတိ ရှိတာဖို့။ ဒိတ်ကူးနိတ်သန်းလည်း စာတွန်စကားဝင်းထာယ်။ သမားရှိုးကျ
သမား စာမြင်မှာ ဖြေစီခိုင်ဘူးဆိုတဲ့ကိစ္စတွေ သူတို့ဖြေစီခိုင်ထာယ်။ သူတို့ နည်းလမ်း
ရှာတာတိထာယ်။ သမားရှိုးကျသမား မစဉ်းစားရဲတဲ့ စာလုပ်တွေ သူတို့စဉ်းစားရဲထာယ်။
လုပ်လည်း လုပ်ရဲထာယ်။

တိထွင်စွန့်စား စီးပွားရာသူ

သား

ပြီးခဲ့တဲ့အပတ်က နယူးယောက်မှာ မစွာတာ ဒင်နီယဲလ်(စ)ကို ညစာစား စောင့်ရင်း သားနဲ့ အဖေနဲ့ စကားဂိုင်း အတော်ကောင်းခဲ့ကြတယ်။ တိထွင် စွန့်စား စီးပွားရာသူ (သို့မဟုတ်) စီးပွားရေး စွန့်စား ဆောင်ရွက်သူ (Entrepreneur) များနဲ့ ပတ်သက်လို့ သားမေးတဲ့ မေးခွန်းတွေက တန်ဖိုးရှိပါတယ်။ အဖြေရလည်း နည်းနည်း ခက်ပါတယ်။ အခု အဲဒီကိစ္စကို ပိုပြီး ပြည့်ပြည့်စုစုလေး အဖေ ပြောပါမယ်။

စီးပွားရေးလောက်မှာ သူများ စိတ်ကူးမရတဲ့ အလုပ် သူများ မလုပ်ရတဲ့ အလုပ်မျိုးတွေကိုမှ တိထွင်စွန့်စား လုပ်ကိုင်တတ်ကြတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တချို့ ရှိတယ်။ ရားရားပါးပါး လူနည်းစုပါ။

အဖေ ကျောင်းဆင်းပြီးတဲ့နောက် ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုမှာ စာရင်းကိုင် ဝင်လုပ်တယ်။ စာရင်းကိုင်ဘဝရဲ့ နောက်ဆုံးပိုင်း တစ်နှစ် နှစ်နှစ်လောက်မှာ စီးပွားရေး စွန့်စားမှုစိတ်စာတ်ရှိတဲ့ အဲဒီ ရားရားပါးပါး ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်နဲ့ စသိရတာပဲ။

သူ.နာမည် ချွှန်ပါတ်လို့ ခေါ်တယ်။ အဲဒီတုန်းက သူ.အသက် ငါးဆယ် လောက်။ အဖေက နှစ်ဆယ့်ရှစ်လောက်။ သူနဲ့ စကားပြောရတိုင်း သူ.ဆီက လုပ်ငန်း အကြံအစည်း ကြီးကြီးမားမား ဆန်းဆန်းပြားပြားတွေ ကြားရတော့ အဖေ ဒီပုဂ္ဂိုလ်ကြီးကို သဘောကျလာတယ်။

ဒါပေမဲ့ ဒီလူက စိတ်ကူးညာက်သာ များတာ၊ အလုပ်ကျတော့ သိပ်လုပ်တာ မဟုတ်ဘူး။ ပိုက်ဆုံး တကယ်လိုပြီးဆုံးတော့မှ အလုပ် ထလုပ်တယ်။ အဲဒီတော့

မှ ခေါင်းကို နာနာအလုပ်ပေး၊ စဉ်းစားစမ်း ကြံ့စည်စမ်း၊ ဘာလုပ်ရင် ကောင်းမလဲ၊ ဘာပစ္စည်းထုတ်ရင် ကောင်းမလဲ၊ သူများ မလုပ်တဲ့ နည်းလမ်း သူများထက် တစ်ပန်း သာသွားမယ့်နည်းလမ်းနဲ့ ထလုပ်၊ ထကြော်ပြာ၊ အဲဒီလိုလုပ်တာ။ သူ အဓိက လုပ်တာက ကျော်းမာရေး ဆေးကုသရေးနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အပိုင်းမှာ။

အဖော့နဲ့ စတွေ့တော့ သူက အလုပ်နားနေတဲ့ အချိန်။ ဒါပေမဲ့ ရှိတဲ့ ငွေ ကုန် ခါနီးပြီ။ နောက်တစ်ကြိမ် အလုပ်ထလုပ်ရခါနီးနေပြီ။ အဖောကလည်း စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကို ကိုယ်တိုင်မလုပ်ရဘဲ သူများ လုပ်ထားတာတွေသာ စာရင်းစာအုပ် ကြီးထဲ ကြည့်ကြည့်နေရတော့ အပြောင်းအလဲလေး ဖြစ်ချင်နေပြီ။ အဲဒါနဲ့ သူ့ကို နောက်တစ်ကြိမ် လုပ်ငန်းပြန်လုပ်ရင် အဖော့နဲ့ တွဲလုပ်ဖို့ စည်းရုံးရတယ်။ သူ့ အနေနဲ့ က လက်ထောက်အဖြစ် ဒါမှုမဟုတ် တွဲဖက်အဖြစ် ခေါ်မယ်ဆိုရင် ခေါ်လို့ ရတဲ့ လူ အများကြီးပါ။ သူ စိတ်တိုင်းကျ ခေါင်းခေါက်ရွေးရုံပဲ။ ဒါပေမဲ့ အဖော့ ကို သူ အတော်ခင်သွားပုံရတယ်။ သူ လုပ်ငန်းပြန်လုပ်တော့မယ် ဆိုတဲ့ အချိန် အဖော့ကို ခေါ်တယ်။

ဒီလိုနဲ့ အဖောကလည်း တကယ့် လုပ်ငန်းလောကထဲ စရောက်တယ် ဆိုပါတော့လေ။

နောက် ပြောက်နှစ်လောက်အကြာမှာပဲ ရွှေနှုန်းပါတ် ကွယ်လွန်သွားတယ်။ သူ ကွယ်လွန်တော့ သူ ပိုင်ဆိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းအစိတ်အပိုင်းကို အဖော်ဝယ်လိုက် တယ်။ နှစ်ယောက်စတင်ခဲ့တဲ့ လုပ်ငန်းလေးဟာ အဖော်ပိုင်ဖြစ်သွားတာပေါ့။ ဒါအပြင် သူ့ဆိုက အဖော်အမွှေအဖြစ် ရလိုက်တာ ရှိသေးတယ်။ အဲဒါကတော့ ပြောက်နှစ်တာ ကာလအတွင်း အဖော်ခေါင်းထဲ တစိမ့်စိမ့်စီးဝင်ခဲ့တဲ့ စီးပွားရေး စွန်းစားဆောင်ရွက်မှု စိတ်ဓာတ်ပဲ။ (Entrepreneur) စိတ်ဓာတ်ဆိုပါတော့။

Entrepreneur ဆိုတဲ့ ပေါ်ဟာရက ပြင်သစ်စကားလုံး မြတ်ဆုံးပေါင်းကူးဆက်သွယ်ပေးသော ကန်ထရိုက်တာ'လို့ အဓိပ္ပာယ်ပေးတာ တွေ့ရတယ်။ ဒီကနေ့မှာတော့ Entrepreneur ဆိုရင် တိထွင်စွန်းစား စီးပွားရာသူလို့ပဲ အားလုံး သဘောပေါက်နေကြပြီပေါ့။

မှန်တယ်။ ဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေက သမားရိုးကျ စီးပွားရာသူတွေ မဟုတ်ဘူး။ သူတို့မှာ တိထွင်မှု စိတ်ဓာတ် ရှိတယ်။ စိတ်ကူးစိတ်သန်းလည်း အလွန်ကောင်း

တယ်။ သမားရိုးကျသမားအမြင်မှာ မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတဲ့ ကိစ္စတွေ သူတို့ ဖြစ်နိုင်တယ်။ သူတို့ နည်းလမ်းရှာတတ်တယ်။ သမားရိုးကျသမား မစဉ်းစားရဲတဲ့ အလုပ်တွေ သူတို့ စဉ်းစားရဲတယ်။ လုပ်လည်း လုပ်ရဲတယ်။ ဒီလူတွေရဲ့ အောင် မြင်မှုဟာ အဲဒီတိထွင်ကြံးဆမူစွမ်းရည်နဲ့ စွန်းစားလုပ်ကိုင်ရဲတဲ့ စိတ်ဓာတ်တွေ ပေါ်မှာ အခြေတည်တယ်။

စွန်းစားစီးပွားရှာသူများဟာ လူ့သဘာဝကို နားလည်တဲ့ လူတွေ၊ ပတ်ဝန်းကျင်ကိုလည်း မျက်ခြေည်မပြတ် အကဲခတ်နေတတ်သူတွေ ဖြစ်တယ်။

ရွှေနှုန်ပါတ်ဆိုရင်လည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပဲ။ တစ်ခါ အဖေမှုတ်မိသေးတယ်။ သူနဲ့ အဖေ မွန်ထရီယယ်မြို့ထဲ လူသွားလူလာများတဲ့ လမ်းထောင့် စားသောက်ဆိုင် တစ်ဆိုင်မှာ နံနက်စာ စားနေကြတယ်။ အပြင်မှာ အလုပ်သွားကြတဲ့ လူတွေ ခြေကျင်တစ်မျိုး၊ ဘတ်စကားတွေထဲ ကျပ်သိပ်လို့ တစ်ဖဲ့ ကိုယ့်ကောနဲ့ ကိုယ် လူပ်ရားနေကြတာ လုမ်းမြင်နေရတယ်။ အဲဒီရူခင်းကို ကြည့်ရင်းနဲ့ သူက ဘာပြောသလဲဆိုတော့

“ကြည့်ကွာ၊ ပိုက်ဆံရာဖို့ ပြေးလွှားသွားလာနေကြတာ၊ လခထုတ်တဲ့ နေ့ကျတော့လ ရသမျှပိုက်ဆံကို အပြေးအလွှား သုံးကြိုးမှာ။ အဲဒီ သုံးစရာရှာနေမယ့် ပိုက်ဆံတွေနဲ့ ဖလှယ်ဖို့ ကုန်ပစ္စည်းသစ် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းသစ်တွေ တို့က အပြေးအလွှား ရှာဖွေဖန်တီးထားနိုင်ဖို့ လိုတယ်ကွာ” တဲ့။

အဖေ အဲဒီစကား မမေ့ဘူး။ အဲဒါ တီထွင်စွန်းစား စီးပွားရှာသူစိတ်ဓာတ် ကို ပြတဲ့ စကား။ ဝယ်သူတွေကို ရောင်းမယ်။ ဝန်ဆောင်မှုတွေ ပေးမယ်။ ဒါပေမဲ့ အဟောင်းမဟုတ်ဘူး။ သမားရိုးကျပစ္စည်းတွေ သူများနဲ့ ရောမရောင်းဘူး။ ရှိရင်းစွဲတွေထက် ပိုကောင်းပိုသစ်တဲ့ ပစ္စည်း။ ဝယ်သူတွေ ပိုစိတ်ဝင်စားမယ့် ပစ္စည်းမျိုးတွေသာ တီထွင်ထုတ်လုပ်ပြီး ရောင်းမှာ။ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းဆိုရင်လည်း စားသုံးသူအတွက် ဘယ်ထောင့် ဘယ်ကွက်လပ်တွေ လစ်လပ်နေသလဲ။ အဲဒါကို လိုက်ကြည့်မှာ။ ရှိပြီးသားတွေထက် ထူးခြားအောင် သာအောင် လုပ်မှာ။

တီထွင်တယ်ဆိုတာမှာ ရေဒီယိုထွင်တာ ရပ်မြင်သံကြား ထွင်တာလို့ ကြီးကျယ်ကျယ် ထွင်နိုင်မှ မဟုတ်ဘူး။ အသေးအမွားလိုဟာမျိုးကလည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအနေနဲ့ ကျတော့ ကြီးကျယ်သွားနိုင်တယ်။ ဥပမာ၊ ရေးခရော်ကို ကြည့်။ ဟမ်ဘာဂါဆိုတာ ဘာဆန်းသလဲ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒါကို လူစိတ်ဝင်စားအောင် လုပ်နိုင်တော့ မကြအောင်ယုံဟမ်ဘာဂါဆိုတာ ကမ္မာမှာ ထင်ရှားသွား

ကိုယ်စိန်ငွေးနဲ့ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

တယ်။ ဆိုင်ခွဲပေါင်း မြောက်မြားစွာ ဖွင့်လှစ်ရတဲ့ ဧရာမလုပ်ငန်းကြီးဖြစ်သွားပြီး ရေးခရော့ခံလည်း အကြီးအကျယ် ချမ်းသာသွားတယ်။

အမှန်က ဒီဟမ်ဘာဂါလုပ်ငန်းဟာ မက္ကခွဲနှင့် ညီအစ်ကိုစထားတာ။ သူတို့က သမားရိုးကျသမားတွေဆိုတော့ ရောင်းကောင်းတဲ့ ဆိုင်ကလေး တစ်ဆိုင်နဲ့တင် ပြိုမြင်နေတယ်။ ရေးခရော့ခံက စီးပွားစွန်းစားတဲ့စိတ်ရှိသူ ဆိုတော့ မက္ကခွဲနှင့် ညီအစ်ကိုပိုင် ပစ္စည်းကို သူ့ပစ္စည်းဖြစ်အောင် လွှဲယူပြီး ကြီးပွားသထက် ကြီးပွားအောင် လုပ်နိုင်ခဲ့တာပဲ။ စီးပွားစွန်းစားသူ အတော်များများဟာ ရေးခရော့ခံပုံစံမျိုးအတိုင်း ကြီးပွားခဲ့ကြတယ်။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူအတော်များများမှာ လုပ်ငန်းစိတ်ကူးကောင်းလေးတွေ ရှိကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်ဖြစ်အောင် မလုပ်ရဘူး။ မလုပ်ရတော့ လုပ်မကြည့်ဘူး။ အဲဒီတော့ လုပ်လည်း လုပ်တတ်မလာဘူး။ စီးပွားစွန်းစားသူက ဒီလူတွေလက်ထဲက တန်ဖိုးအကန်းအသတ် မရှိတဲ့ ရတနာကို လျှော့စျေးပေါ့စျေးနဲ့ ဝယ်ပြီး ဆက်ဖွံ့ဖြိုးအောင် လုပ်သွားတာ။

လုပ်ငန်းအခြေခံကောင်းရှိပါလျက် မအောင်မြင် မကြီးပွားရတဲ့ လူတွေအကြောင်း ထင်ရှားအောင် နမူနာအဖြစ်အပျက်ကလေးတစ်ခု ပြောပြုမယ်။ စီးပွားရေးပုံပြင်တစ်ပုဒ်ပဲ ဆိုပါတော့။

[တစ်ခါတုန်း မြို့ကြီးတစ်မြို့၊ ရဲ့အပြင်ဘက် အဝေးပြေးလမ်းမကြီးပေါ်က ကျေးလက်ဒေသတစ်ခုမှာ အသားညွှပ်ပေါင်မှန်းရောင်းတဲ့ လူကြီးတစ်ယောက် ရှိတယ်။]

သူ့အသားညွှပ်ပေါင်မှန်းက အဲဒီနားတစ်စိုက်မှာ အတော်နာမည်ကြီးတယ်။ ဒီလမ်းက ဖြတ်သွားတဲ့လူတွေ တမင်တကာ သူ့ဆိုင်မှာ ခဏတစ်ဖြုတ်နား စားသောက်ပြီးမှ ခရီးဆက်လေ့ရှိကြတယ်။ သူ့မှန်းစားကောင်းတဲ့အကြောင်းလည်း စားဖူးသူတွေက လက်ဆင့်ကမ်းဖောက်သည်ချလေ့ရှိတယ်။ “အဲဒီလမ်းက သွားရင် အဘိုးကြီးဆိုင်က အသားညွှပ်ပေါင်မှန်းဝင်စားကြည့်ဖျား။” သိပ်ကောင်းတယ်” လို့ညွှန်းကြတယ်။ အဘိုးကြီးကလည်း ပန်းသတင်း လေညင်းဆောင် ဆိုတာ လောက်နဲ့တင် ကျော်မနေဘူး။ ဆိုင်ကြော်ပြာဆိုင်းဘုတ်တွေလည်း သေသေချာချာ လုပ်တယ်။ ဆိုင်ရှုံးမရောက်ခင် အတော်ဝေးဝေးနေရာကတည်းကပဲ ရှုံးဘယ်လောက် ဆက်သွားရင် သူ့ဆိုင်တွေရမယ်ဆိုတာ သိနေအောင် လမ်းညွှန်

တဲ့ (လမ်းမှာ သူများ ဆိုင်တွေ တွေ. နေရင်တောင် ခရီးသည်တွေက ကျော်လာပြီး သူ. ဆိုင်ကျမှ စားမယ်လို့ သတိထားဖြစ်အောင် နှီးဆော်တဲ့) ဆိုင်းဘုတ်ကြီးတွေ အခွန်အခ အကုန်အကျခံပြီး ထောင်တယ်။ အခါအားလျော်စွာပဲ ဆိုင်းဘုတ် တွေကို လူစိတ်ဝင်စားစရာဖြစ်အောင် ပုံစံအသစ် လဲလေ့ရှိတယ်။

ဆိုင်ရှင်အဘိုးကြီးက ကြော်ပြေသာ ဖိဖိစီးစီးလုပ်တာ မဟုတ်ဘူး။ သူ၊ ကြော်ပြေတွေ သူ၊ ကောင်းသတင်းတွေကြောင့် ရောက်လာကြတဲ့ စားသုံးသူတွေ ကိုလည်း အမြဲဆိုင်ရှု၊ ထွက်ပြီး ကြိုလေ့ရှိတယ်။ “အဘိုးကြီး အသားညွှန်ပေါင် မှန်၊ သိပ်ကောင်းတယ်နော်၊ တစ်ခုတည်း မစားနဲ့၊ နှစ်ခု သုံးခု လေးငါးခု စား၊ ကြိုကြိုက်တုန်းမှာ မှတ်မှတ်ရရ စားသွားကြခင်ဗျ” စသဖြင့် ရယ်ရယ်မောမော အသောလေးတွေနဲ့ ပြောလေ့ရှိတယ်။

သူ.မှန်.က တကယ်လည်း ကောင်းတယ်။ ပေါင်မှန် ပူပူနွေးနွေး လတ်
လတ်ဆတ်ဆတ်၊ ဂျိမှန်.က အကောင်းစား၊ ည်ပ်တဲ့ အစာတွေကလည်း အရသာ
ရှိ၊ မှန်ညင်းနဲ့က သင်း၊ ကြက်သွန်နိုက မပျော်မမာ အနေတော်၊ မှန်ပွဲလာချုတဲ့
စားပွဲထိုးမကလေးတွေ ဆိုတာလည်း အမြဲပြီးလို့၊ သဘောကောင်း မနောကောင်း
ချစ်စရာကောင်းတဲ့ အသွင်အပြင်ကလေးတွေ။

အဲဒီတော့ မြို့ထဲက ထွက်လာပြီး သာယာအေးချမ်းတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ခေတ္တအပန်းဖြေရင်း သူ့မှန်းကို စားရသူတွေစိတ်မှာ မြို့ထဲက နာမည်ကြီးဆိုင် တွေမှာ ရောင်းတဲ့ သူ့ထက်ကောင်းတဲ့ အသားညွှန်မှန်းတွေတောင် သူ့လောက် မကောင်းဘူးလို့ ထင်မိကြတယ်။ ဒီနယ်တစ်ခွင်မှာတော့ အသိုးကြီးအသားညွှ မှန်းဟာ အကောင်းဆုံးပဲလို့ ဆိုစမှတ်ပြုကြတယ်။

အဘိုးကြီးကလည်း ဧည့်သည်တွေကို ဆိုင်အဝင်မှာ နှုတ်ဆက်ရုံနဲ့ ကျေ
နပ်တာ မဟုတ်ဘူး။ သူက သူ.ဆိုင်မှာ လာစားသောက်သူတွေကို သူ.ကျေးဇူး
ရှင်တွေလို သဘောထားတာ။ တက္ကယ်လည်း ကျေးဇူးတင်တာ။ ဆိုင်ထဲက ထွက်
လာတဲ့ လူတွေကို ကားနားအထိ လိုက်နှုတ်ဆံကို ကျေးဇူးတင်စကားပြော။
“နောက်လဲ ကြံ့ရင် ဝင်အားပေးကြပါဗျာ။ ဒီဆိုင်လေး ရောင်းနေရမှုပဲသားတွေ
ကောလိပ်မှာ ဘွဲ့ရတဲ့အထိ ဆက်ထားနိုင်မှာ” ဆိုတဲ့ စကားမျိုးလည်း တက္ကယ်
အရိုးခံနဲ့ ပြောတတ်သေးတယ်။

သူ.မှန်.ကောင်းတာ သူ.ကို ခင်ကြမင်ကတာကြောင့် သူ.ဆိုင်ဟာတကယ်
ရောင်းကောင်းခဲ့တာပေါ့။

ဒါပေမဲ့ တစ်နောက်တော့ တက္ကသိလ်ပြည် ပညာသင် သွားနေတဲ့ သူသား

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

ကြီး ရောက်လာတယ်။ သူ့သားက လုပ်ငန်းစီမံအုပ်ချုပ်မှုဆိုင်ရာ မဟာဘွဲ့၊ စီးပွားရေးပညာဆိုင်ရာ ပါရဂျွဲ့တွေ ရလာတယ်။ ဆိုင်ကလေး ရောင်းနေတဲ့ ဖအေက သား စီးပွားရေးပါရဂျွဲ့ကြီးကို သိပ်သဘောကျ အထင်လည်း သိပ်ကြီး တာပေါ့။

ကျောင်းဆင်းခါစ သားကြီးက အဖွဲ့လုပ်ငန်းကို ကြည့်ပြီးတော့ အခုလို သွေးပေါ်ပေးတယ်။

“အဖော့လုပ်နေတာတွေ အရမ်းလွှဲနေပြီအဖော့။ လောလောဆယ်ကျွန်တော် တို့တိုင်းပြည်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေအားလုံး ကျဆင်းနေတယ်။ နောက် သုံး လေးနှစ် ကြာမှ ပြန်တက်မှာ။ အခုလို ကျနေတဲ့ ကာလမျိုးကို ဖြတ်သန်းနိုင်ဖို့ အတွက် အဖွဲ့လုပ်ငန်းယနှုန်ရားကို စိစစ်ပြီး ပြင်စရာရှိတာတွေ ပြင်ရမယ်။ အဓိက ကတော့ ကုန်ကျစရိတ်တွေ လေ့လာဖို့ပဲ။ အဖွဲ့ကြော်ငြာဆိုင်းဘုတ်ကြီးတွေ အသစ်လဲမနေနဲ့တော့။ ကိုယ့်ဆိုင်လဲ လူတိုင်းသိနေပြီပဲ။ ဆေးရောင်တွေ မကောင်း တော့ရင် ဖြုတ်သာထားလိုက်တော့။ အခွန်သက်သာသွားမယ်။ ဆိုင်ရှုံးက ဆိုင်း ဘုတ်လဲ ဒါလောက်ကြီး မလိုပါဘူး။ နည်းနည်းသေးလိုက်ပါ။ ပြီးတော့ အဖွဲ့ ဆိုင်လေးမှာ အလုပ်သမားလဲ ဒီလောက်များများ မလိုဘူး။ စီမံခန့်ခွဲမှုသာ စနစ်တကျ လုပ်တတ်ရင် ခရှိတဲ့ လုပ်သားဦးရေရှ့တစ်ဝက်နဲ့တင် လုပ်လို့ ဖြစ်တယ်။ အဖော့လဲ ဆိုင်ရှုံးထွက်ပြီး ရွှေကြိုလုပ်မနေနဲ့တော့၊ ကိုယ့်ဆိုင်ရှုံးကား လာရပ်တဲ့နောက် ဆိုင်ထဲ ဝင်မှာပဲပေါ့။ ဆိုင်ရှုံးမှာ အလဟာသု အချိန်ကုန်ခံနေမယ့်အစား မိုးဖိုးချောင်ကို အဖောင်လိုက်။ ပြီးတော့ ပစ္စည်းသုံးတဲ့နေရာမှာလဲ အကောင်းစားချည်း သိပ်လုပ်မနေနဲ့။ ဂျိုက်အစ ဘယ်ပစ္စည်းမဆို အခု အဖော့သုံးနေတာထက် ကွာလတိနည်းနည်းလေးပဲ ည့်မယ်၊ ဈေးကျတော့ သိသိသာ သာကြီး သက်သာသွားမယ့်ဟာတွေ ရှိတာ အဖော့လဲ သိသားပဲ။ စားတဲ့လူတွေ ဆိုတာက အရသာ သေသေချာချာ ခွဲခြားတတ်တဲ့လူ သိပ်ရှိတာ မဟုတ်ဘူး။ သူ များ ကောင်းရင် လိုက်ကောင်း၊ သူများ ည့်တယ်ဆိုရင် လိုက်ည့်ကြတာ။ အဖွဲ့ဆိုင်က နာမည်ရပြီးသားပဲ။ ကျွန်တော်ပြောသလို ပိုကိုက်အောင် လုပ်လိုက်ရင် လာမယ့်နှစ်ပိုင်းတွေ အထွေထွေ စီးပွားရေး ကျဆင်းတဲ့ ဒဏ်ကို အဖော့ခံနိုင်မယ်။ သူများ ဆိုင်တွေ ပြုတ်ကုန်တဲ့ အချိန် ကိုယ်က ထူထူထောင်ထောင် ကျွန်ရှစ်မယ်။ နောက်ပိုင်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ ပြန်ကောင်းလာတဲ့ အချိန်ကျတော့ အဖော့ထိပ်က ပြေးနေပြီ”

သားစကား နားထောင်ပြီး အဘိုးကြီး အရမ်းသဘောကျသွားတယ်။ ငါ

သားဘွဲ့တူးရှုံးတွေ ကြီးကျယ်သလောက် ဉာဏ်ပညာလည်း တကယ်ကြီး ကျယ်ပါပေတယ်လို့ သားအဖချင်း ချီးကျိုးမိတယ်။

အဲဒီနောက် သားအကြံပေးတဲ့ အတိုင်း ကြော်ပြာဆိုင်း ဘုတ်တွေဖြုတ်တယ်။ ဆိုင်ရှုံးက ဆိုင်း ဘုတ်ကိုလည်း အရွယ်အစား သေးပစ်လိုက်တယ်။ ပြီးတော့ ခါတိုင်း မှန်လုပ်နေကျလူကို နှစ်နာကြေးပေး အလုပ်က ထုတ်ပစ်လိုက်ပြီး အသား ညုပ်မှန်ကို သူကိုယ်တိုင် ဝင်လုပ်တယ်။ စားပွဲထိုးတွေလည်း တစ်ဝက် လျှော့ လိုက်ပြီး ကျွန်ုတဲ့ အလုပ်သမားတွေကိုပဲ နိုင်အောင် ကိုင်စေတယ်။

အဲသလို ပုံစံသစ်နဲ့ လည်ပတ်ပြီး သုံးလေးလကြာတဲ့ အခါ အဘိုးကြီးရဲ့ သား စီးပွားရေးပါရဂျို့ တစ်ခေါက်ရောက်လာပြန်တယ်။ ဆိုင်အခြေအနေ ဘယ် လို ရှိရှိသလဲ၊ သူ့အဖောက် မေးတယ်။ ဒီအခါ အဘိုးကြီးက အရင်တုန်းက လူ စည်ကားနေတဲ့ သူ့ဆိုင်ခန်းထဲမှာ အခု လူသူကင်းမဲ့ နေတာ၊ ခါတိုင်း သူ့ဆိုင် မှာ ရပ်ပြီး စားသောက်နေကျ ဖောက်သည်တွေ ကားကို ရှိုးခနဲ့ မောင်းပြီး ဖြတ် ကျော်သွားကြတာ၊ အရင်တုန်းက အမြှိဖိသိပ်ထည့်ရတဲ့ ကောင်တာငွေသေတ္တာ ထဲမှာ ဟာလာဟင်းလင်းဖြစ်နေတာတွေ ကြည့်ပြီး အဘိုးကြီးက အခုလို မှတ် ချက် ချုတယ်။

“သားရေ ငါသား ဟောကိန်းထုတ်တာ မှန်သလား မမေးနဲ့။ စီးပွားရေး က တော်ရုံကျတာ မဟုတ်ဘူး။ စီးပွားပျက်ကပ်ကြီးတောင် ဆိုက်ခြီးမလား မသိဘူးဟာ”တဲ့။]

တကယ်တော့ ဒီအဘိုးကြီးဟာလည်း တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း အနေနဲ့ တော့ တိုင်စွန်းစား စီးပွားရာသူတစ်ဦးပါပဲ။ စားသုံးသူရဲ့ သဘောကို သူသိတယ်။ သူ တို့အကြိုက် လုပ်ပေးတတ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ စွန်းစားစိတ်ဓာတ်တော့ ပြည့်ပြည့် ၀၀ မရှိရာဘူး။ ကိုယ့်အလုပ်နဲ့ ပတ်သက်လို့ ရဲ့ယုံကြည်စိတ် မရှိဘူး။ တကယ် တိုင်စွန်းစားသူစစ်စစ်က ခေါင်းမာတယ်။ ခွဲကြီးတယ်။ သူများစကားကို နား ထောင်လေ့ မရှိဘူး။ ဒီအဘိုးကြီးမှာ အဲဒီစိတ်ဓာတ်မျိုး အပြည့်ရှိရင် သူ့လုပ်ငန်း ဘယ်ပျက်မလဲ။ ပိုပိုသာ ကြီးပွားတိုးတက်မှာပေါ့။

စီးပွားစွန်းစားသူများနဲ့ ပတ်သက်လို့ အဖေ သတိထားမိတဲ့ နောက်အချက် တစ်ခုက စွန်းစားရမယ့် အတိုင်း အတာကို သူတို့အလွန်သိတ်ခြင်းပဲ။ သူတို့ ဟာ မူလကတည်းက စွန်းစားရတဲ့ သဘာဝ ပါလာတဲ့ လူတွေ။ အောင်မြင်မှု ကြီးကြီး မားမား ရချင်ရင် စွန်းစားမှု ကြီးကြီးမားမားနဲ့ ရင်းနှီးယူရမယ်ဆိုတာ သူတို့

နားလည်တယ်။ သေသေချာချာ ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင်ဆိုပြီး ချထားတဲ့ လုပ်ငန်းအစီအစဉ် မျိုးဟာလည်း ဘယ်လိုမှ မထင်မှတ်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းနဲ့ အလွယ်တကူ ပျက်ချင် ပျက်သွားတတ်တယ်ဆိုတာ သူတို့ သိတယ်။ သို့သော် အဲဒီလို သိတဲ့ ကြားက သူတို့စွန်းစားတယ်။

စွန်းစားရတာ အလောင်းအစားလုပ်ရတာ အပြိုင်အဆိုင် တိုက်ရတာ၊ အခြေ အနေ အတိုင်းအတာတစ်ခု မရောက်မချင်း ရင်တမမနေရတာ၊ အဲဒါတွေ့မှာ သူ တို့ ပျော်မွေ့တယ်။

တစ်ပွဲတိုက်လို့ နိုင်ပြီးရင် အဲဒါကို အရသာခံပြီး ကြည်နှုံးမနေသူး။ နောက် တစ်ပွဲလိုက်ရှာတယ်။ နောက်တစ်ကြိမ် တိထွင်စွန်းစားလုပ်ကိုင်ဦးမယ်။

ဒီလူတွေဟာ စွန်းစားတတ်သူတွေ ဆိုပေမယ့် ပျက်ကန်းတစ္ဆေးမကြာက် လျောက်လုပ်တာမျိုးတော့ မဟုတ်ဘူး။ လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု လုပ်ကိုင်ရာမှာ တွေ့ကြိုရမယ့် အန္တရာယ်တွေ စွန်းစားရမှုတွေကို ကြိုတင်စိစစ်တဲ့နေရာမှာ သူတို့ဟာ ချုန်ပိုယ်တွေပဲ။ ဒါတွေရှိတဲ့ အတွက်ကြောင့် သူတို့ရဲ့ စွန်းစားမှုတွေဟာ တိုင်းတာ တွေက်ချက် စွန်းစားမှုတွေ ဖြစ်လာတယ်။ အောင်မြင်နိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေ လည်း အများကြီး ရှိလာတယ်။

အောင်မြင်သော တိထွင်စွန်းစား စီးပွားရှုသူနဲ့ အောင်မြင်သော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရင် (Businessman) ကြားမှာ ကွာဟာမှုက ပါးပါးလေးပဲ ရှိလာတယ်။ တိထွင်စွန်းစားသူက သူ့ပင်ကိုသာဝေအရကို လုပ်တာကိုင်တာမှာ ပိုရဲတင်းတယ်။ ပိုပြတ်တယ်။ အလောင်းအစားစိတ် ပိုရှိလာတယ်ပေါ့။ ဒါပေမဲ့ နှစ်ယောက် စလုံးဝယ်သူအကြိုက်ကိုသိတာ ဈေးကွက်အနေအထားကို ပျက်ခြည်မပြတ် အကဲခတ်တာမှာတော့ တူကြတယ်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာတော့ တိထွင်သူဖြစ်စေ၊ သမားရိုးကျ သမားဖြစ်စေ၊ အတိုင်းအတာ အနည်းအများသာ ကွာမယ်။ စွန်းစားရတာချည်းပါပဲ။ စွန်းစားရတဲ့စိတ်၊ ကိုယ့်စိတ်နဲ့ ကိုယ် ဆုံးဖြတ်လုပ်ကိုင်ရတဲ့ စိတ် မရှိဘဲ မကြီးပွားနိုင်ဘူး။ အဖေဆိုရင် ဇရာမ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုမှာ ငွေစာရင်းအရာရှိ လုပ်နေရာက ထွက်ပြီး ချွှန်ပါတ်နဲ့ ကိုယ်တိုင်ကုမ္ပဏီသေးသေးလေး စပ်တူထောင်တော့ လူတွေက ရူးတယ် မိုက်တယ်ထင်ကြ၊ မေးငြေကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ တစ်နှစ်မှာ ရောင်းကြေးတစ်သိန်းခဲ့လောက်နဲ့ စခဲ့တဲ့ ကုမ္ပဏီလေးဟာ ဒီကနေ့ ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာနဲ့ လည်ပတ်နေပြီဆိုတဲ့အခါ အဖော်ကို ရူးခဲ့တယ်လို့ ဆိုနိုင်ပါဦးမလား။

အဲဒီလို လိုအပ်ရင် စွန့်စားရဲတဲ့စိတ်ဓာတ်၊ ကိုယ့်ဘဝ တိုးတက်အောင် ကိုယ့်
လမ်းစဉ်အတိုင်း လျှောက်တဲ့နေရာမှာ သူတစ်ပါး အတွေးအမြင်တွေကို လျှစ်လျှော်။
ရူရဲတဲ့စိတ်ဓာတ်ဟာ သားမှာလည်း နိဂုံကတည်းက ရှိပြီးသားပါ။

သား ခုနှစ်တန်းတုန်းက ရေးခဲ့တဲ့ ကဗျာလေး မှတ်မိသေးတယ် မဟုတ်
လား။ မိုးကောင်းကင်အထိ တက်မယ်ဆိုတာလော်။ ခင်ဗျားလမ်းကြောင်းနဲ့ တူ
ချင်မှ တူမယ်၊ ဒါဖေမဲ့ ဒါက ကျွန်တော့လမ်းကြောင်း၊ ကျွန်တော့ရည်မှန်းချက်
ပန်းတိုင်ကို ကျွန်တော့လမ်းကြောင်းအတိုင်းပဲ အရောက်ချိတက်မယ်လို့ သား
ရေးခဲ့တာ။

အဲဒီကဗျာမှာ သားရဲ့ ကိုယ့်အား ကိုယ်ကိုးစိတ်၊ အကောင်းဘက်ကို မျှော်
လင့်တဲ့စိတ်နဲ့ အလျှော့မပေးတမ်း ကြိုးပမ်းမယ်ဆိုတဲ့ ရဲ့စွန့်စားစိတ်တွေကိုမြင်
ရတယ်။

မှန်တယ်။ ရဲရဲ့စွဲ့နဲ့သာ ကြိုးစားပါ သား။ ကံကြမ္မာကောင်းတို့မည်သည်
ရဲ့စွန့်စားသူဘက်သို့သာ မျက်နှာလိုက်စမြို့ဆိုတဲ့ စကားတစ်စွန်းလည်း ရှိပါ
တယ်။ စီးပွားရေးမှာ အောင်မြင်ချင်ရင် ငွေကြေးကို စွန့်စားရလိမ့်မယ်။ တစ်ခု
လေးပဲ အဖေသတိပေးချင်တယ်။

စွန့်စားမှု မလွန်ကဲဖို့။

စွန့်စားမှု လွန်ကဲရင် စီးပွားရေး သူရဲကောင်းမဖြစ်ဘဲ စီးပွားပျက်သူသက်
သက် ဖြစ်သွားနိုင်လို့ပါ။ ဒါလောက်ပါပဲ။

ကိုယ့်နည်း ကိုယ့်ဟန်အတိုင်းပဲ အမြှေလှုပ်ရားခဲ့တဲ့

အဖေ

၁

အတွေ့အကြိုးပြီး

အတွေ့အကြိုးပြီး သင်ဆန်းစာတွေ ပြည့်ဝပြီးမှ အလုပ်လုပ်မပ်ဆိုလို မဖြစ်
ဘူးလေ။ ‘အသံကောင်းပြီးသား စာဆိုကျေညာကိုပြီးသား ငှက်တွေချည်း ထေားဆိုရ
မပ်ဆိုရင် ထာမ်တောာလုံး တို့တို့ဆိတ်နေမှာပေါ့’ ဆိုတဲ့ စကားကို ကိုးကားပြီး ရှိတဲ့
အတွေ့အကြိုးနဲ့ လုပ်သွားကြရမှာပဲ။

အတွေ့အကြံ

သာ.

အခုခိုရင် အဖေတိရဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အရောင်းငြာနာ အကြီးအကဲအဖြစ် သား စတင်တာဝန်ယူရပြီပေါ့။ ဒီတာဝန်ကို ထမ်းချက်နိုင်ဖို့ သားမှာ အရည် အသွေးတွေ့လည်း အတော်များများပါလာပါတယ်။

ပထမဆုံး သားမှာ ပတ်ဝန်းကျင်လောကနဲ့ ရင်ဆိုင်ယူဉ်ပြုင်နိုင်တဲ့ အရည်မီးနှောက် ရှိတယ်။ အထက်တန်းကျောင်းမှာနဲ့ တက္ကသိုလ်မှာတုန်းက သား ရရှိ ခဲ့တဲ့ အောင်မြင်မှုတွေရယ်၊ အဖေတို့ဆိုက တြေားရာထူးငြာနာတွေမှာ လုပ်ကိုင် စဉ်က သားရဲ့စွမ်းဆောင်ချက်တွေရယ်က သားဦးနှောက်အရည်အသွေးကောင်း ကြောင်း အတည်ပြုပြီးဖြစ်တယ်။

ဒုတိယအချက်၊ သားဟာ လုပ်ငန်းထဲကို ထက်သန်တက်ကြွစိတ် အပြည့် အဝနဲ့ ဝင်လာခဲ့သူ ဖြစ်တယ်။

တတိယ၊ သားမှာ ကိုယ့်အားထုတ်မှုရဲ့ ရလဒ်တွေကို ပိုမတွက်၊ မျှမျှတတဲ့ သုံးသပ်အကဲဖြတ်တတ်တဲ့ စိတ်ဓာတ်ရှိတယ်။

အင်မတန်ကောင်းတဲ့ အရည်အသွေးတွေပေါ့။ ဒါပေမဲ့ အခုလောလောဆယ် အချိန်မှာ သားမပိုင်ဆိုင်သေးတဲ့ အခြေခံအချက်တစ်ရပ် ရှိနေတယ်။ အဲဒါက တော့ ‘အတွေ့အကြံ’ဆိုတာပဲ။

သားကျောင်းသားဘဝတုန်းက အကြောင်းတွေ ပြန်စဉ်းစားကြည့်မယ် ဆိုရင်တော့ ‘အတွေ့အကြံ’ဆိုတာ တစ်နေ့အလုပ်ကို တစ်နေ့ကြီးစား လုပ်ကိုင်ရင်း တဖြည့်ဖြည့်ကြီးထွားလာတာမျိုး ဖြစ်တဲ့ အကြောင်း သဘောပေါက်

ကိုယ့်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးမွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

မိပါလိမ့်မယ်။ ဒီလိုလုပ်ရင်း အတော်လေး ကြောလာတော့မှ ကိုယ့်ကိုကိုယ် ယုံယုံ ရဲရဲရှိလာတယ်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်း ရလဒ်တွေကိုလည်း မှန်မှန်ကန်ကန် အကဲဖြတ် နိုင်လာတယ်။ အဲဒါ အတွေ့အကြံရှိလာတာ။

အခုရာထူးမှာလည်း သားထိနည်းလည်း ကောင်း တိုးတက်လာလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ အခု အစပထမမှာတော့ ငါ ဒီဌာနနဲ့ ပတ်သက်ပြီး လုပ်ငန်းအတွေ့အကြံ မရှိသေးဘူးဆိုတာ သားခေါင်းထဲ ရှိနေဖို့ လိုတယ်။ သားအခုတာဝန်ယူရမယ့် ဌာနက ကုမ္ပဏီအတွက် သိပ်အဓိကကျတဲ့ ဌာန။

အဲဒီတော့ ဘာလုပ်မလဲ။

ကိုယ့်အားနည်းချက်ကို သိထားတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ ဒီအားနည်းချက် ကြောင့် ကိုယ်မအောင်မမြင် ဖြစ်ရတယ် ဆိုတာမျိုး မကြံရအောင် ကာကွယ်မှု၊ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုတွေ လုပ်ထားဖို့ လိုတယ်။

ဒီအတွက် အမြဲသတိရှိရမယ်။

ဒီအားနည်းချက် ကွက်လပ်ကြီးကို ငါ အမြန်ဆုံးဖြည့်မယ်ဆိုတဲ့ သန္တ္တာန် တစ်ခု အခိုင်အမာ ချထားရလိမ့်မယ်။

ဒီ သန္တ္တာန်နဲ့ ဘာတွေလုပ်မလဲ။

အလုပ်ကိစ္စတစ်ခု ဆောင်ရွက်တော့မယ်ဆိုရင်ပဲ ဒီကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဂရ တစိုက် အချိန်ယူစိစစ်မှု ပြုရလိမ့်မယ်။ လုပ်ငန်းပြသုနာတစ်ရပ်ကို ခွဲခြမ်းစိတ် ဖြော အဖြေရာတဲ့ နေရာမျိုး၊ လုပ်ငန်းအစိရင်ခံစာတစ်ခု ရေးဖို့ အတွက် ပြင်ဆင်တဲ့ နေရာမျိုး စသဖြင့်ပေါ့လော့ ကိုယ်လုပ်ရမယ့် အလုပ်တိုင်းကို စိစစ်ဝေဖန်ပြီး လုပ် ဖို့ လိုတယ်။

ပထမဆုံး စိစစ်ရမှာက အချက်အလက်။ လောလောဆယ် ကိုယ့်လက် ထဲမှာ အချက်အလက် ဘယ်လောက်ပြည့်ပြည့်စုံစုံရှိသလဲ။ ဘာတွေလဲ။ နောက် ထပ် ဘယ်အချက် ဘယ်အချက်တွေ သိဖို့ လိုနေသေးသလဲ။

ရနိုင်သမျှ အချက်အလက်တွေအားလုံး စုဆောင်းရရှိထားပြီဆိုတော့မှာသာ ဒါတွေအပေါ် သုံးသပ်ပြီး ဒီလုပ်ငန်းကို ဘယ်နည်းဘယ်ပုံ ဆောင်ရွက်မယ် ဆိုတာ ဆုံးဖြတ်နိုင်မှာ။ ဒီနေရာမှာ လူတော်တော်များများ ဒုက္ခရောက်ကြတာ၊ တချို့ လူများဆို အကြိမ်ကြိမ် အဖန်ဖန် ဆိုသလို ခံကြရတာက အလွယ်တကူ ကောက် ယူလို့ရတဲ့ အချက်အလက်ကို ပြည့်စုံပြီထင်ပြီး အဲဒါနဲ့ အလုပ်လုပ်တတ်ကြတဲ့ ကိစ္စပဲ။

အချက်အလက်ဟာ ကိုယ့်လုပ်ငန်း လမ်းကြောင်းချဖို့ အတွက် အခြေခံပဲ။

အဲဒီတော့ ဒီဟာပြည့်စုံအောင် ကြီးစားပမ်းစား ရှာဖွေစောင်းရမှာပဲ။ လူအများ စုံက ဒီကိစ္စစိတ်မရည်ကြဘူး။ နောက်ကျမှ ဒုက္ခရောက်ကြတာ။ သားလည်း အဖော်အတူ မကြာခဏ တောစခန်းချ ထွက်ဖူးတာပဲ။ တောထဲမှာ တဲ့ဆောက် တဲ့အခါ မြေကို ပြန့်ပြန့်ပြု။ ပြု။ ညီညီညာညာဖြစ်အောင် အရင်ဆုံး မလုပ်မိရင် သူ့အပေါ်မှာ ဆောက်တဲ့ တဲ့က အချိုးမကျ ဟိုနားလိုနေ ဒီနားဟာနေ ဖြစ်တတ် တာ သားအသိပဲ မဟုတ်လား။

ဒါပေမဲ့ လူအတော်များများကတော့ မြေညီအောင် မည်၊ အချက်အလက် ပြည့်စုံအောင် မစုံဆောင်းဘဲနဲ့ ရှေ့လုပ်ငန်းဆက်ချင်တတ်ကြတယ်။ အဲဒီခါ ပြဿနာတွေ ကြိုကြရတာပဲ။

အဲဒီတော့ လုပ်ငန်းလုပ်တဲ့နေရာမှာ တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် စနစ်တကျ လုပ် ကိုင်တတ်အောင် ကိုယ့်ကိုကိုယ် လေ့ကျင့်ပေး ပုံစံချေပေးဖို့ လိုတယ်။

အဖေတို့ ကနူးလျှနဲ့ ခရီးသွားကြတုန်းက အတွေ့အကြိုတွေ သားမှတ်မိ တယ် မဟုတ်လား။ အားလုံးက အလျင်စလိုဖြစ်နေလို့ ချက်ချင်း ကောက်ထွက် ရပြီဆိုရင် ဟိုဟာကျန်း ဒီဟာကျန်းဖြစ်ပြီ။ ခရီးတစ်ထောက် ထွက်ခါနီးတိုင်း အဖေ က ဒီခရီးအတွက် ဘာတွေလုပ်ဖို့ လိုမလဲဆိုတာ အသေးစိတ် စဉ်းစားပြီးတော့ စာရင်းရေးတတ်တယ်။ ‘လုပ်ဆောင်ရန် စာရင်း’ပေါ့။ အဖေက ဒါကြီး အမြဲ ဒုက္ခခံပြီး လုပ်တယ်။ ပြီး တစ်ခုချင်း လိုက်စစ်တယ်။ ပြီးပြီလား။ ပြည့်စုံပြီလား။ သေချာအောင် လုပ်တာ။ ဒါပေမဲ့ ဒါကို စိတ်မရည်ကြဘူး မဟုတ်လား။ အဲဒီ တော့ အလျင်စလို ထွက်၊ နောက်မှ ပြဿနာတွေ တက်။

ဒါက ဘာလဲဆိုရင် အတွေ့အကြိုမရှိလို့ မဟုတ်ဘူး။ အတွေ့အကြိုက သင် ခန်းစားမယူလို့။ တစ်နည်းပြောရရင် အတွေ့အကြိုကို ထိထိရောက်ရောက် အသုံး မချေလို့။

အဲဒီတော့ ပထမအဆင့်မှာ အချက်အလက်တွေ စုံဆောင်းပြီးပြီ။ ပြည့်စုံတယ် ထင်ရပြီဆိုရင် သေချာအောင် ထပ်အတည်ပြုတဲ့အနေနဲ့ ကိုယ့်ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ရှိတဲ့ ယုံကြည်အားကိုးလောက်သော ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ယောက်နဲ့ နှီးနှောတိုင် ပင်ကြည့်ပါ။ ဒီနေရာမှာ ကိုယ့်အထက်က လူကြီးတစ်ယောက်ကို တင်ပြ အကြတောင်းခံတာမျိုးလည်း လုပ်နိုင်တယ်။ ဒါမှာမဟုတ် ကိုယ့်ကုမ္ပဏီနဲ့ လုပ်ငန်းပြိုင်ဘက် မဟုတ်တဲ့ အခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ကိုယ်နဲ့အလားတူ ရာထူးမျိုးက တာဝန်ယူဆောင်ရွက်နေတဲ့ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း တစ်ယောက်ယောက်နဲ့ အတွေ့အကြို ဖလှယ်တဲ့သောမျိုးလည်း လုပ်လို့ရတယ်။ ဒီပြင်လည်း သူ့

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးမွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

အတိုင်းအတာနဲ့ သူ တိုင်ပုင်နှီးနောလို့ ရနိုင်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ အများကြီး တွေ၊ ရမှာပါ။

ပထမအဆင့် အချက်အလက် စုဆောင်းတဲ့ ကိုစွဲမှာ သေချာပြီ ပြည့်စုံပြီ ဆုံးတဲ့ အခါ ပိုစိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ ဒုတိယအဆင့် ရောက်လာပြီ။ အတွေ့အကြုံ ဆိုတာက ဒီအဆင့်ကျမှ တကယ်စကား ပြောလာတာ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ရထားတဲ့ အချက်အလက် တွေကို မှန်မှန်ကန်ကန် ဝေဖန်အကဲဖြတ်နိုင်ဖို့ဟာ အောင်မြင်မှုအတွက် ပိုအရေးကြီးတဲ့ သော့ချက်ဖြစ်နေလို့ပဲ။

သား လုပ်ငန်းလောကထဲမှာ နှစ်ကာလတွေ ကြောခဲ့ပြီး အဖေတို့ အားလုံး နည်းတူ အများအယွင်းတွေလည်း လုပ်တန်သလောက် လုပ်မိခဲ့ပြီး တဲ့ အခါကျတော့ လုပ်ငန်းကိုစွဲနဲ့ ပတ်သက်ပြီး မှားယွင်းဆုံး ဖြတ်မိကြတာတွေမှာ အကြိမ် ၁၀၀ လျှင် ၈၀ လောက်သည် အချက်အလက် မပြည့်စုံလို့ မဟုတ်။ အချက်အလက် ကို အကဲဖြတ်ရာမှာ လွှဲမှားသွားလို့ ဆိုတာ သားသဘောပေါက်လာလိမ့်မယ်။

ပထမအဆင့် ဖြစ်တဲ့ အချက်အလက် ပြည့်စုံစွာ စုဆောင်းတတ်ရေးဟာ ကိုယ့်ကိုကိုယ် ပုံစံချပျိုးထောင်ရှင်း ကျင့်သားရလာနိုင်တဲ့ အရာမျိုး ဖြစ်တယ်။ ဒုတိယအဆင့်ဖြစ်တဲ့ အချက်အလက် အသီးသီးရဲ့ တန်ဖိုးကို မှန်ကန်စွာ အကဲဖြတ်တတ်ရေးကတော့ အတွေ့အကြုံတွေနဲ့ ရင်းနှီးယူရတာပဲ။

အချက်အလက် အကဲဖြတ်တဲ့ အတွေ့အကြုံတွေ ဘယ်လို့ ရနိုင်သလဲ မေးမယ် ဆိုရင် အခြားအရာများနည်းတူ လက်တွေ၊ လုပ်ငန်းလုပ်ရင်းနဲ့ပဲ ရနိုင်တယ် လို့ ပြောရလိမ့်မယ်။ ဒီနေရာမှာ အလျင်စလို့ ဖြည့်စွက်ပြောစရာ တစ်ခုတော့ ရှိတယ်။ ငါတော့ အဲဒီအတိုင်း ဖြစ်လိမ့်မယ်လို့ ထင်နေတယ်ကွာ၊ ငါ အာရုံရနေတယ် ဆိုတာမျိုးနဲ့ ဆုံးဖြတ်လုပ်ကိုင်ခြင်း မဟုတ်ဘဲ အချက်အလက်အသီးသီးရဲ့ တန်ဖိုးကို သေသေချာချာစိစစ်ဝေဖန်ပြီး နှိုင်းချိန်ဆုံး ဖြတ်လုပ်ကိုင်ခြင်းမျိုးနဲ့ သာ မှန်ကန်စွာ အကဲဖြတ်တတ်တဲ့ အတွေ့အကြုံမျိုးတွေကို ပိုပြီး မြန်မြန်ဆန် ဆန် ရလာနိုင်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်။

အချက်အလက် စုဆောင်းပြီးပြီ၊ ဝေဖန်သုံးသပ် အကဲဖြတ်ပြီးပြီ ဆိုရင် လုပ်ငန်း လမ်းကြောင်းပေါ်သွားတာပဲ။ အဲဒါကို အကောင်အထည်ဖော် ဆောင်ရွက်ဖို့ပဲ လို့တော့တယ်။

ဒီအပိုင်းမှာတော့ သားအတွက် ပြဿနာမရှိပါဘူး။ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်ရှင်းရှင်းလင်းလင်းရှိပြီးသား အလုပ်တွေကို လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်

တဲ့အပိုင်း၊ အဲဒါကိုစိစစ်ပြီး လိုအပ်ရင် လိုအပ်သလိုဖြည့်စွက်ပြင်ဆင်တဲ့အပိုင်း
တွေမှာ သားအတွေ့အကြံရှိခဲ့ပြီးပါပြီ။ ဒီအပိုင်းက မခက်တော့ပါဘူး။

ဒါပေမဲ့ တစ်ခုတော့ မမေ့နဲ့။

အဖေ အခု အသက် ဖြေနှစ်ရှိပြီ။ လုပ်ငန်းထဲမှာ နှစ်ပေါင်း ၄၀ ရှိသွားပြီ။
ဒါပေမဲ့ ဒီတစ်သက်လုံး လုပ်လာတဲ့ လုပ်ငန်းထဲမှာကို အဖေတန်ဖိုးရှိတဲ့ အတွေ့
အကြံသစ်တွေ ရနေဆဲပဲ။

အဖေမှစိတ်ထဲမှာ ရှိတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းနယ်ပယ်ထဲမှာငါတကယ်တမ်း မကျွမ်း
ကျင်သေးတဲ့ အစိတ်အပိုင်းလေးတွေ ဟိုတစ်ကွက် သစ်တစ်ကွက်တော့ သေချာ
ပေါက် ကျွန်းသေးတယ်။ ငါ လေ့လာရ သင်ကြားရ အတွေ့အကြံယူရေးမယ်
ဆိုပြီး အဖေမှတ်ထားတယ်။ ပရိဂျက်အသစ်တစ်ခု အကောင်အထည်ဖော်တော့
မယ် ဆိုတဲ့အခါတိုင်းမှာ အဖေကိုယ်တိုင် အဲဒီအချက်ကို သတိပေးတယ်။

ကိုယ့်ကိုကိုယ် အရာရာသိပြီး တတ်ပြီးပြီလို့ အထင်ခံချင်တဲ့ မာနလေးခများ
တော့ နည်းနည်းလျှော့လိုက်ရတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းအရှုံးအမြတ်စာရင်း
ထွက်တဲ့အခါကျတော့ အဲဒီမာန လျှော့ပေးခဲ့ရတာအတွက် ထိုက်ထိုက်တန်တန်
ပြန်ရတတ်ပါတယ်။

အတွေ့အကြံဆိုတာ ကုန်တယ်မရှိတော့၊ ဒီလိုပဲ တစ်သက်လုံး ရှာသွားရ^၁
တာပဲ။ အလုပ်လုပ်ရင်း သင်ခန်းစာယူ၊ သင်ခန်းစာ ယူရင်း အလုပ်လုပ်ပေါ့။
အတွေ့အကြံ စုပြီး သင်ခန်းစာတွေ ပြည့်ဝပြီးမှ အလုပ်လုပ်မယ်ဆိုလို့ မဖြစ်ဘူး
လေ။ ‘အသံကောင်းပြီးသား အဆိုကျဉ်းမျက်ပြီးသား ငါက်တွေချည်း တေးဆိုရ^၂
မယ်ဆိုရင် တစ်တော့လုံး တိတ်ဆိုတ်နေမှာပေါ့’ ဆိုတဲ့စကားကို ကို ကိုးကားပြီး ရှိတဲ့
အတွေ့အကြံနဲ့ အဖေတို့လုပ်သွားကြရမှာပဲ။

လက်ရှိအနေမှာကိုပဲ သားမှာ လုပ်ငန်းအကြီးအကဲကောင်းတစ်ယောက်
ရှိအပ်တဲ့ အရည်အသွေးတွေ ပြည့်ပြည့်စုံရှိရှိနေပါပြီ။ ဒီအထဲမှာ အတွေ့အကြံ
ဆင့်ပေါင်းလိုက်ရင်တော့ ထိုပ်တန်းရောက်ပြီပေါ့။ ဒါပေမဲ့ အတွေ့အကြံဆိုတာ
ကိုယ်တိုင်သင်ရတဲ့ ကျောင်းတစ်မျိုးပဲ။ အတွေ့အကြံကပေးတဲ့ သင်ခန်းစာဆို
တာ ကိုယ်တိုင်ယူတတ် စုဆောင်းတတ်မှ ရတာ။

လုပ်ငန်းတစ်ခု အောင်မြင်ခဲ့လို့ရှိရင် ဘာကြောင့် ဒီလိုအောင်မြင်ခဲ့သလဲ
သုံးသပ်ပြီး အလားတူ အောင်မြင်မှုမျိုး ထပ်ရအောင် အဲဒီအောင်မြင်ခဲ့တဲ့ နည်း
လမ်းကို အသုံးချုတတ်ရမယ်။ မအောင်မြင်မှုနဲ့ ကြံခဲ့ရင်လည်း ဘာကြောင့်

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

မအောင်မြင်တာလဲဆိုတာ အဖြေရှာပြီး အဲဒီတိန်းက အမှားကို သင်ခန်းစာ ယူ
တတ်၊ နောက်တစ်ကြိမ် ဒါမျိုးထပ်မမှားအောင် ရှောင်ရှားတတ်ရမယ်။

သင်ယူစုဆောင်းတတ်သူတစ်ယောက် ဖြစ်အောင် ကိုယ့်ကိုကိုယ် သတိ
ဝိရိယနဲ့ ပုံစံချပေးနိုင်ပြီဆိုရင် လုပ်ငန်းခွင်မှာ သက်တမ်းကြာလာတာနဲ့အမျှ
အောင်ပွဲတွေ ဆင့်ကဲ ရရှိလာမှာ မုချပဲ။

သားနဲ့အတူ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံယူနေဆဲ

အဖေ

၉ လက်ဒောက်လုပ်သားများ

သားလက်ဒောက်က လူတွေဟာ အဖိုးတန်တွေပါ။ ဇူတ်ခ ကျာက်စရစ်ခ တွေ မဟုတ်ဘူး။ အလွယ်ထာက္ခ ဝယ်ယူစို့ရတဲ့ စက်ပစ္စည်းတွေ မဟုတ်ဘူး။ လုပ်ငန်း အတွက် ဘဝါကာဘရေးပါတဲ့ ရေးနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ။ ဒီအရင်းအနှီးတွေကို ကာကွယ် ဆောင့်ရွှောက်ရမယ်။

လက်အောက်လုပ်သားများ

သား

မစွဲတာမိလာတစ်ယောက် အဖေတို့ဆီက ထွက်ပြီး တြေားကုမ္ပဏီတစ်ခု ရောက်သွားတဲ့အကြောင်း ကြားရတော့ အဖေ အလန့်တကြားဖြစ်သွားမိတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဖေ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေးအပိုင်းမှာ တာဝန်ယူစဉ် က မစွဲတာ မိလာအကြောင်း ကောင်းကောင်းသိခဲ့ပူးလို့ပဲ သား။ ဒီပုဂ္ဂိုလ်ဟာ ကုမ္ပဏီအတွက် အင်မတန် တန်ဖိုးရှိတဲ့ လုပ်သားကောင်းတစ်ယောက်လို့ အဖေ အမြဲ သဘောပေါက်ထားခဲ့တယ်။ နည်းနည်းကြောင်တာလေးတွေတော့ ရှိတာ ပေါ့။ ကြည့်ရတာ သူ့ကြောင်ကွက်တွေနဲ့ သားနဲ့ သွားပြီး အခုလို သူ ထွက်သွား ရတဲ့အထိ ဖြစ်သွားတာ နေမှာပါ။

ဒီကမ္မာလောကကြီးဟာ အံ့သြစရာကောင်းတယ် သား။ လူတွေ အမြာက် အမြား ရှိပေမယ့် အတွေ့အကြံချင်း တစ်ထေရာတည်း တူညီသူ စိတ်ကူး စိတ် သုန်းချင်း လုံးဝထပ်တူကျသူတော့လည်း လိုက်ရှာလို့ မရနိုင်ဘူး။ ရပ်လက္ခဏာ ချင်း မတူညီသလို သဘောထားတွေ အယူအဆတွေလည်း တစ်ယောက်တစ်မျိုး စိ ရှိကြတယ်။ စဉ်းစားကြည့်မယ်ဆိုရင် ဒီလောက် လူအမြာက်အမြားကို တစ် ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် ကွဲပြားအောင် ဖန်တီးထားနိုင်တာကိုက အံ့သြစရာကြီး။ ဒါပေမဲ့ ဒီထက်ပိုအံ့သြစရာကောင်းတာက အဲဒီလို မတူညီကွဲပြားတဲ့ကြားကပဲ အဖေတို့ ရာသက်ပန်ပေါင်းဖက်ဖို့ အိမ်ထောင်ဘက်တွေ ရရှိကြတယ်။ သားမြေး တွေ ပေါက်ဖွားပြီး ပျော်ရွှေ့ချမ်းမြှေဖွယ် မိသားစုတွေ တည်ဆောက်နိုင်ကြတယ်။

ကိုယ့်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးများမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

မိတ်ဆွေ အပေါင်းအသင်း သူငယ်ချင်းတွေ၊ ကိုယ့်လုပ်ငန်းအတွက် အသုံးဝင် အဖိုးတန်တဲ့ လူကောင်းလုပ်သားကောင်းတွေ ရရှိနိုင်ကြတယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပဲ။

မတူဘူး၊ ဒါပေမဲ့ ပေါင်းလို့ရတယ်၊ လက်တဲ့ ဆောင်ရွက်လို့ ရတယ်။

အဖေတို့ အရင် ၁၉၀၀ - ၁၉၃၀ ခေတ်လောက်က ဒီဘက်လူတွေထက် အောင်မြင်ကြီးကျယ်ခဲ့တဲ့ စက်မှုလုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေ ရှိခဲ့ဖူးတယ်။ ဒီလူကြီးတွေ အတော်များများပေါ့လေ၊ လုပ်ပုံကိုင်ပုံ ပြုမှုပြောဆိုပုံတွေ ကြည့်ရတာ အတော် ကြောင်ကြတယ်။

သူတို့ကိစ္စပဲ သူတို့သိပ်အရေးကြီးနေတယ်။ လုပ်ငန်းရှုံးရှုံးနေတယ်လို့ တောင် ပြောလို့ရတယ်။ အလုပ်သမားနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့ နေရာမှာ သိပ်စီးစီးပိုးပိုး လွန်လွန်ကျံကျံတွေ လုပ်တတ်ကြတယ်။

ဒီနေ့လည်းပဲ အဲဒီလို အာဏာရှင်ဆန်ဆန် ပြောဆိုလုပ်ကိုင်တတ်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင် သူငြွေးတွေ ရှိပါသေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ အများစုကတော့ သဘောထား ပြောင်းသွားကြပြီ၊ ဆက်ဆံရေးပုံသဏ္ဌာန်ပြောင်းသွားကြပြီလို့ အဖေမြင်တယ်။ တြေားကြောင့် မဟုတ်တောင် လုပ်သားရွေးကွက် လူပ်ရားရှင်သန်လာတဲ့ အကြောင်းကြောင့်ကို မလွှဲမရောင်သာ ပြောင်းလာရတယ်။

အခုခေတ်မှာ လုပ်သားတစ်ယောက်အနေနဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုက တစ်ခု ကူးပြောင်းဖို့ လွယ်ကူးလာတယ်။ မြို့ငယ်လေးတွေမှာ နေထိုင်ကြသူတွေကလွှဲရင် ကျွန်းတဲ့ လုပ်သားတွေအဖို့ အလုပ်အကိုင် ပြောင်းရွှေ့ဖို့ အခွင့်အလမ်းတွေလည်း များလာနေတယ်။ လက်ရှိအလုပ်ကို မကြိုက်ပေမယ့် စားဝတ်နေရေး အခြေ အနေအရ ပေကတ်ဖက်တွယ်နေရတယ်ဆိုတာမျိုးတွေ သိပ်နည်းသွားပြီ။

အလုပ်ရှင်ဘက်က ဗိုလ်ကျိုဝိုင်းစေနိုင်တဲ့ အခွင့်အရေး သိပ်မရှိတော့ဘူး။

အဲဒီတော့ ကိုယ့်အလုပ်ကို ဂရတုနိက်လုပ်သော အလုပ်ရှင် တစ်ယောက် သည် လုပ်သားအသီးသီးရဲ့ အလုပ်ခွင်အပေါ် ထားရှိတဲ့ သဘောထားတွေကို ဝေဖန်သုံးသပ် အကဲခတ်တဲ့ အလေ့အကျင့်ရှိဖို့ လို့လာတယ်။ အဲဒီကိစ္စအတွက် အချိန်လည်း ပေးလာရတယ်။

အလုပ်သမားတစ်ယောက်ဟာ ဒီအလုပ်ကိုဘယ်သို့သော အကြောင်းတွေ ကြောင့် လုပ်ချင်စိတ် ရှိနေရသလဲ၊ သူ့အပေါ် ဘယ်လို့ ဆွဲဆောင်မှုတွေ ရှိလို့ သူ ဒီမှာလုပ်ကိုင်ဖြစ်နေရသလဲဆိုတဲ့ အကြောင်းအချက်တွေကို ဦးစားပေးအလိုက် အစီအစဉ်တကျ စာရင်းတင် မှတ်သားသင့်တယ်။

မကြာခင်က ထွက်လာတဲ့ စစ်တမ်းတစ်ခုမှာ ဆိုတာက အလုပ်သမားများ
သက်ဆိုင်ရာ အလုပ်ခွင့်အသီးသီးမှာ ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ဖြစ်နေတဲ့ အကြောင်း
ရင်းများအနက် ငွေဟာ နံပါတ်(၇) နေရာလောက်ကသာ ပါတယ်တဲ့။ နံပါတ်(၁)
က ဒီသက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး မိမိရဲ့ ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်းအပေါ် ကျေ
နှပ် နှစ်သက်ခြင်းပဲတဲ့။

**ကြည့်စမ်း၊ မပြောင်းလဲသေးတဲ့ လူသောထားတွေ။ ကိုယ်ပင်ပင်ပန်း
ပန်းလုပ်ကိုင်ခဲ့တဲ့ အလုပ်တစ်ခုအတွက် လူသားတစ်ယောက် ရယူခံစားချင်ဆုံး
အရာဟာ မိမိကြောင့် ဒီအလုပ် အောင်မြင်ပြီးမြောက်သွားခြင်းအပေါ် နှစ်သက်
အားရမိခြင်းတဲ့။**

ဒါပေမဲ့ ဒီမှာ ဘာအရေးကြီးသလဲဆိုတော့ သူ့အလုပ်ကို သူတကယ် ကျေ
နှပ်စရာ ကောင်းအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့တယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်း သူသိစေဖို့၊ သူ
သိအောင် ပြောဖို့၊ သူ့ဆောင်ရွက်ချက်ကို အသီအမှတ်ပြုဖို့။

ဒါပေမဲ့ ဒီနေ့ခေတ် လုပ်ငန်းကြီးတွေမှာ စီမံခန့်ခွဲတဲ့ အပိုင်းက လုပ်ဆောင်
နေတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေက လက်အောက်လုပ်သားတွေကို အဲဒီအသီအမှတ်ပြုစကား
လေးပြောဖို့ ပေါ့လျှော့နေကြတယ်။ ချီးမွမ်းစကား ဆိုတဲ့ဘက်မှာ အားနည်းနေ
ကြတယ်။

ချီးမွမ်းစကား တစ်ခွန်းအတွက် ငွေကြေးတစ်ပြားတစ်ချပ်မှ အကုန်အကျ
ခံစရာ မလိုပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ရမယ့်အကျိုးအမြတ်က အကုန်အသတ်မရှိလောက်
အောင်ပါပဲ။ လူဆိုတာက ကိုယ်လုပ်တဲ့ အလုပ်တစ်ခုအတွက် အသီအမှတ်ပြု
ခံရတယ်၊ ချီးမွမ်းခံရတယ်ဆိုရင် နောက်အလုပ်လုပ်ရာမှာ ပိုပိုပြီး အားကြိုးမာန်
တက် လုပ်တတ်တာ သဘာဝပဲ။

ကဲ့ အခုလက်ငင်းကိစ္စကို ကြည့်ကြမယ်ဆိုရင်။

ချုန်မီလာဟာ ရိုးသားကြိုးစားတဲ့ အလုပ်သမားတစ်ယောက်ဆိုတာ သံ
သယဖြစ်စရာ အကြောင်းမရှိဘူး။ သူရဲ့ ခပ်ကြောင်ကြောင်အယူအဆတွေ အပြု
အမူတွေဆိုတာ အဖော်အတွက်တော့ ဘာမှ အနှောင့်အယုက်မဖြစ်ခဲ့ဖူးဘူး။ ဒီလို
ဆိုလို့ အဖော်သူ့ကြောင်ကွက်တွေကို လုံးဝမသိကျိုးကျုန်ပြုခဲ့တယ်တော့ မထင်
နဲ့။ အမြတ်များ ဝေဖန်စိစစ်တယ်။ သူ့လုပ်ရပ်တွေကြောင့် လုပ်ငန်းမှာ ဘယ်လို
ထိခိုက်ဆုံးရှုံးမှုမျိုးတွေ ဖြစ်ပေါ်နိုင်သလဲ အမြဲသုံးသပ်တယ်။

ဒါပေမဲ့ အဲဒီလို့ မစွဲတာမီလာအပါအဝင် ကိုယ့်ပတ်ဝန်းကျင်က လူတွေကို
ဝေဖန် အကဲခတ်ရင်းကပဲ အဖော်သောပေါက်လာတယ်။ ဟာ လူတွေမှာ

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ပြီးများမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

ကြောင်ကွက်တွေလို့ ပြောနိုင်တဲ့ ထူးခြားတဲ့ စရိက်သဘာဝတွေ အမျိုးမျိုး အပုံးပုံး
ရှိကြပါကလား။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလို့ မတူညီတဲ့ လက္ခဏာတွေ ရှိနေတဲ့ ကြားကပဲ
အဖေတို့ နေ့စဉ် အလုပ်ခွင်ကို ပုံမှန်လာကြပြီး၊ အဆင်ပြေပြေ လက်တွဲလုပ်ကိုင်
နိုင်ကြပါကလား။ ဒီမတူတဲ့ လူတွေ စုပြုး လုပ်သား အင်အား စုံကြီးတစ်ခု ဖြစ်ပေါ်
လာပါကလား ဆုံးတာ တအုံတွေတွေးမိလာတယ်။

သား သေသေချာချာ စဉ်းစားကြည့်။ အဖေတို့ စိတ်ထဲမှာ ဟိုလူ လုပ်ပုံကို
ကြောင်တယ်ထင်တာ၊ ဒီလူ အယူအဆကို ဟာ ဘာကြီးလဲလို့ တွေးမိတာတွေ
ဟာ တကယ်တမ်းကျတော့ သူနဲ့ ကိုယ် အမြင်ချင်း မတူညီတာ၊ နေထိုင်ပုံ အလေ့
အကျင့်ချင်း ကွာခြားတာ၊ ဘဝနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ခံယူပုံချင်း ကွဲပြားတာ၊ ဒါလောက်
ပဲ။

လူဆုံးတာ သူ့ပုံစံနဲ့ သူ့လာတာ။ တစ်ယောက် တစ်ဘာသာစီပဲ။ ကိုယ်က
သူ့ကို ကြောင်တယ်ထင်တဲ့ အချိန်မှာ သူကလည်း ကိုယ့်ကို အဲဒီလူက ဘယ်လို့
ကြီးမှန်း မသိဘူး မျှဆိုပြီး ကိုယ် အမူအရာတချို့။ ကိုယ့်လုပ်နည်းလုပ်ဟန် တချို့
ကို ရယ်စရာလုပ် ပြောချင်ပြောနေမှာ။

အဲဒီတော့ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကိုယ့်အလုပ်က အဲဒီ မတူညီသော စရိက်သဘာဝ
ရှိသူများနဲ့ ပဲ အလုပ်အင်အား စုတစ်စု စုစည်းဖန်တီးဖို့။ ဒီလို့မှ မဖန်တီးနိုင်ရင်
ဘယ်သူတွေနဲ့ အလုပ်သွားလုပ်မလဲ။

လူတွေကို အပြစ်သိပ်မြင်နေလို့ မရဘူး။ ကိုယ်တစ်ယောက်တည်းသာ ဒီ
အလုပ်ခွင်နဲ့ အံအဝင်ခွင်အကျဆုံးလို့ ယူဆထားလို့ မဖြစ်ဘူး။ လုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်
သက်ရင် အဓိက အဆုံးအဖြတ်ဟာ သူ့ကြောင့် ဘယ်လောက်အလုပ်ပြီး မြောက်
သလဲ ဆုံးတာပဲ။ သူ့ဘာသာသူ့ တစ်နေ့အကြိမ်တစ်ရာ နှပ်ည့်တာ မည့်စာ
အကြောင်း မဟုတ်ဘူး။ သူ့ကြောင့် တြေားလူတွေ သိပ်စိတ်ည့်ရတယ်၊ အလုပ်
လုပ်ရာမှာ အနောင့်အယူက်ဖြစ်ရတယ်ဆုံးရင်တော့ တစ်မျိုးပေါ့။ ဒီလို့မဟုတ်
ဘဲနဲ့ တော့ လူတစ်ယောက် အဖေတို့ဆိုက အလဟသု အထွက်မခံနိုင်ဘူး။

အခုမစွဲတာမိလာ အလုပ်တွေက်သွားရတဲ့ အကြောင်းရင်းတွေကို သူ့နေရာ
က သားစဉ်းစားဆင်ခြင်ကြည့်မယ်ဆုံးရင် သားအတွက် အသိပညာအများကြီး
တိုးနိုင်တယ်လို့ အဖေမြင်တယ်။ သားစကားအရ အဖေသိရသလောက်တော့ သူ့
ကြောင်တာတွေ သားသည်းမခံနိုင်ဘူးပေါ့။ ဒီနေရာမှာ သားစဉ်းစားဖို့က အဖေ
တို့ အလုပ်က ဘာလဲ ဆုံးတာပဲ။ အဖေတို့ဟာ လူတွေရဲ့ ကိုယ်ရည်ကိုယ်ဆွဲးစရိက်
သဘာဝတွေကို စစ်ဆေးပြုပြင်တဲ့ အလုပ်လုပ်နေတာမဟုတ်ဘူး။ ဆေးဝါးပစ္စည်း

တွေ ထုတ်လုပ်ရောင်းချနေကြတာ။ မစွဲတာမိလာ အဖေတိနဲ့အလုပ်လုပ်လာတာ ၁၀ နှစ်တောင် ကြာခဲ့ပြီပဲ။ ဒီကာလအတွင်းမှာ ဘယ်အလုပ်သမားကမှ သူနဲ့ပတ်သက်ပြီး တိုင်တာတောတာ မရှိခဲ့ဘူးဆိုတော့ အခုသားနဲ့ကျမှုပြသုနာပေါ်ရတာ စဉ်းစားစရာဖြစ်လာတယ်။

တချို့လူတွေဟာ တြေားလူများနဲ့ အလွယ်တကူ မရောနောမိတတ်ကြဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဓိကလိုအပ်ချက်က အချိန်ပါပဲ။ အခုသားက မစွဲတာမိလာနဲ့ အလုပ်ကိစ္စ ဆက်ဆံရတာ လေးလလောက်ပဲ ရှိသေးတယ်။ အကယ်၍ နောက်ထပ် လေးလလောက်သာ လုပ်ခွင့်ရမယ်ဆိုရင် ဒီလူနဲ့ပတ်သက်ပြီး ကောင်းကွက်တွေ သားအများကြီးမြင်ချင်မြင်လာမှာ၊ သူနဲ့ဆက်ဆံရတဲ့ အနေအထား ကိုလည်း အခုနဲ့မတူတဲ့ ရှုထောင့်သစ်က ကြည့်ချင်ကြည့်ဖြစ်လာမှာ။

အခု အဖော်အတွက် အရေးကြီးတဲ့ ပြသုနာက အဖေတိမှာ့ အဖိုးတန်သော လေ့ကျင့်ထားပြီး ဖြစ်သော ဝန်ထမ်းတစ်ယောက် ဆုံးရှုံးသွားခြင်းဟာ အလုပ်သမားများနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သား ဝေဖန်ပိုင်းခြားပုံ လွှဲမှားနေတဲ့ အတွက်ကြောင့်လား ဆိုတာပဲ။ လူတစ်ယောက်ကို ကြိုက်သင့် မကြိုက်သင့် ခွဲခြားသတ်မှတ်တဲ့ သားရဲ့ စံချိန်စံညွှန်းတွေဟာ သဘာဝကျဖြစ်နေသလား။ အများတကာနဲ့ ကွဲလွှဲနေသလား။ အဲဒီလိုဆိုရင်တော့ အဖေတိ အလုပ်သမားတွေအားလုံး ဆုံးရှုံးမသွားခင် သားကို အရင်ဦးနောက်ဆေးဖို့ လုပ်ရမှာပဲ။

လုပ်သားတစ်ယောက်ကို သူ့သက်ဆိုင်ရာ နေရာမှာ ကျွမ်းကျင်သွက်လက်စွာ တာဝန်ထမ်းနိုင်သူတစ်ယောက် ဖြစ်လာအောင် လေ့ကျင့်ပေးရတာ ငွေကုန်တယ် သား။ အများကြီး အကုန်ခံရတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ရပ်ဟာ စွမ်းရည် အမြင့်မားဆုံး အနေအထားနဲ့ အမြဲလည်ပတ်နေနိုင်ဖို့ (ဒါ သဘောတရားအရသာ ပြောရတာ၊ လက်တွေ့မှာ မဖြစ်ဘူး) အတွက်ဆိုရင် လုပ်သားအပောင်းအသစ် လဲလှယ်မှုနှင့်ဟာ အနိမ့်ဆုံး ရှိရလိမ့်မယ်။ လုပ်သားတစ်ယောက် ဝင်လာလိုက်အတော်လေး ကျွမ်းကျင်တော့ ထွက်သွားလိုက်ဆိုရင် အဖေတိရသမျှ အမြတ်အစွန်းဟာ လုပ်သားတွေ လေ့ကျင့်ပေးရင်းနဲ့ပဲ ကုန်သွားလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့်မို့ လုပ်ငန်းခွင်ထဲမှာ လုပ်သားတွေ စိတ်ဓာတ်ထက်သန်တက်ကြွနေအောင် အားပေးမြှင့်တင်ရေးသည် လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တယ် ဆိုတာလောက်သာ မဟုတ်။ မဖြစ်မနေ လုပ်ကို လုပ်ရမယ့်အရာတစ်ခု ဖြစ်လာတယ်။

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

အဲဒီတော့ ချုပ်ပြောရရင် သားလက်အောက်က ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ လုပ်ရည် ကိုင်ရည်နဲ့ ပတ်သက်လို့ မျက်ခြည်မပြတ် အကဲခတ်ရမယ်။ လူသစ်တွေနဲ့ ပတ်သက်ရင် ဒီလူဟာ အဖေတို့လုပ်သားအများစုရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည် အဆင့်အတန်း ကို မြှုပ်လာ မမိဘူးလား စောင့်ကြည့်အကဲဖြတ်ဖို့ လိုတယ်။ ကိုယ့်ဆီမှာ နှစ်နဲ့ ချို့ လုပ်လာခဲ့တဲ့ လူကောင်းတွေကျတော့ အကယ်၍ ဒီလူတစ်ယောက်သည် ခါတိုင်းထက် လုပ်ရည်ကိုင်ရည် ကျဆင်းသွားတယ်ဆိုရင် ဒါ အရေးကြီးပြီ။ သေသေချာချာ ရပ်စဉ်းစားစမ်း။ ဘာကြောင့် ဆောင်ရွက်မှု ကျဆင်းသွားသလဲ။ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာပြဿနာတွေ သိပ်ဖိစ်းနေလို့လား။ ကိုယ့်အလုပ်ကိုယ် ဂရိုက်တဲ့ အလုပ်ရှင်တစ်ယောက်ဟာ ဒါမျိုးကို ထည့်စဉ်းစားပေးတတ်ရတယ်။ ဒီလူနဲ့ စကားပြောကြည့်၊ မေးမြန်းကြည့်။ သူ့အလုပ်ဟာ ခါတိုင်းစံချိန်ကို မမိဘူး၊ သူ့မှာ ဘာအခက်အခဲရှိသလဲ၊ ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လိုကူညီဖြေရင်းပေးရမလဲ။ တစ်နာရီလောက် ဆွေးနွေးမိရင် အဖြေပေါ်သွားမယ်။ သူ့ကံစွဲပြေလည် သွားပြီး ဒီလူ့ဆီက နာဂါးမှုလ အရည်အသွေး ပြန်ရလာမယ်။ လုပ်ကြည့်ပါ။ အကျိုးရလဒ်က အုံသွေစရာပဲ။ စဉ်းစားကြည့်လေ။ ဒီအတွက် ကိုယ်ဘယ်လောက် ဖိုက်ထုတ်လိုက်ရသလဲ။ အလွန်ဆုံး သား အလုပ်ချိန် တစ်နာရီနဲ့ သူ့အလုပ်ချိန် တစ်နာရီပဲ။ ငွေနဲ့တွက်ရင် ဒေါ်လာ ၅၀ ဖိုးပဲ ရှိတယ်။ ဒီတစ်နာရီအတွက် ဘာ ရလိုက်သလဲ။ လေ့ကျင့်ပြီးသား လုပ်သားတစ်ယောက် မဆုံးရှုံးတော့ဘူးပေါ့။ ဥပမာ မစွဲတာမိလာဆိုပါတော့။ အခုံသူ့နေရာမှာ လူသစ်တစ်ယောက်ကိုသူ့ လောက် ကျွမ်းကျင်အောင် လေ့ကျင့်ရမယ်ဆိုရင် ကုမ္ပဏီအတွက် ဒေါ်လာ ၅၀၀၀ လောက် ကုန်မှာ။

သားလက်အောက်က လူတွေဟာ အဖိုးတန်တွေပါ။ အုတ်ခဲ ကျောက်စရစ်ခဲ တွေ မဟုတ်ဘူး။ အလွယ်တကူ ဝယ်ယူလို့ရတဲ့ စက်ပစ္စည်းတွေ မဟုတ်ဘူး။ လုပ်ငန်းအတွက် အဓိက အရေးပါတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ။ ဒီအရင်းအနှီးတွေကို ကာကွယ်စောင့်ရောက်ရမယ်။ သူတို့ရဲ့ စွမ်းဆောင်မှုတွေကို အမြင့်မားဆုံး တန်ဖိုးထားတဲ့ အကြောင်း သူတို့အမြှုသိမှတ်ခံစားမိနေအောင် သား အစွမ်းကုန်ကြိုးစားပေးဖို့ လိုတယ်။

အဲဒီလိုလုပ်နိုင်မှ နောက်ပိုင်းကျတဲ့ အခါ သားရင်ထဲမှာ ကိုယ့်အလုပ်ကို ကိုယ်အောင်အောင်မြင်မြင် ဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်းကြောင့် ရတဲ့ နှစ်သက်ကြည်နဲ့ ခြင်းအရသာကို ပိုပိုပြင်ပြင် ခံစားရမှာ။

ဖော်

?J

အဲဒီတော့မှ အဖောကလည်း တစ်ရှိန်ထိုး တိုးတက်လာတဲ့ အမြတ်အစွမ်း
စာရင်းတွေ ကြည့်ပြီး ဝမ်းသာပီတိ ဖြစ်နိုင်မှာ။

သားရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်

အဖေ

၁၀

အစာပိလုပ်ငန်းဆိုတာ

အစာရှုပ်သာရှင်တွေ ဖါဝင်တဲ့ အဖောက် လုပ်ငန်းကြီးဟာ ခွဲလုံးဝ ရီရိယောကွဲ
ရပ်၊ မေတ္တာတရားတွေရပ်ကြောင့် အောင်မြင်ကြီးပျားခဲ့တာပါ။ သား အခု အစာပိ
လုပ်ငန်းကို တကယ်လက်တွေ့လုပ်ကိုင်တော့မပ်ဆိုရင် သားတို့လူစုထဲမှာလည်း
အောင် ခွဲလုံးဝနဲ့ မေတ္တာတွေ ပြည့်ပြည့်ဝဝရှိနေကြဖို့ လိုပေါ်မပ်။

အစုစပ်လုပ်ငန်းဆိုတာ

သား

သားသူ့သယ်ချင်း ဟာရီးလ်က အကြီးအကျယ် အမြတ်ရနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်း
တစ်ခု ပူးတွဲလုပ်ကိုင်ဖို့ သားကို ချဉ်းကပ်ပြောဆိုတဲ့ အကြောင်း အဖေ ကြားရ^၁
တယ်။ လုပ်ငန်းက အဖေတို့ လက်ရှိအလုပ်နဲ့ လုံးဝအဆက်အစပ်မရှိတဲ့ တော်း
လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုဖြစ်နေတယ်။ ပြီးတော့ ပတ်ဝန်းကျင်က ကြားရတဲ့ စကား
တွေအရ သားကိုသူတို့လုပ်ငန်းမှာ ပါတနာအဖြစ် ပါဝင်ဖို့ ဖိတ်ခေါ်တဲ့ အကြောင်း
ရင်းသည် အဖေတို့ သားတို့လုပ်ငန်း အောင်မြင်ကြီးပျားနေခြင်းကြောင့်ပဲ ဆိုတာ
လည်း အဖေသိနေရတယ်။ သားသူ့သယ်ချင်းတွေက အဖေတို့ အမြတ်အစွမ်း
တစ်စိတ်တစ်အေသကို သူတို့လုပ်ငန်းသစ် ထူထောင်ဖို့ အတွက် ယူသုံးချင်တဲ့
သဘောပဲလို့ အဖေကောက်ချက်ချရမှာပဲ။

အခုလောက်ဆိုရင် ဟာရီးလ်နဲ့ သူ.သူ့သယ်ချင်းတွေက လုပ်ငန်းကိစ္စတွေ
အသေးစိတ် စဉ်းစားတွက်ချက်ပြီးလို့ ဒီကုမ္ပဏီကြီး ဘယ်လောက်အောင်မြင်
ကြီးပျားရမယ်၊ ဘာကြောင့် ထိပ်တန်းရောက်ရမယ်ဆိုတဲ့ အကောင်းဘက် အ^၂
ကြောင်းအချက်တွေတော့ စုံစုံစွဲစွဲ ရှာတွေ.ပြီးကြရောပေါ့။ အခက်အခဲတွေ၊
အနောင့်အယုက် အဟန့်အတားတွေ၊ မအောင်မြင်နိုင်တဲ့ အကြောင်းတွေတော့
သူတို့စဉ်းစားတွက်ချက်တဲ့ အထဲမှာ ပါမှာ မဟုတ်တာ သေချာတယ်။

လူတွေရဲ့ သဘာဝက အံ့သြစရာလည်း ကောင်း၊ ရယ်စရာလည်း ကောင်း
တယ်။ ငွေရှာဖို့ ချမ်းသာဖို့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ ထုတ်လိုက်ကြတာ။ ဘယ်လို့
ဘယ်ပုံ အောင်မြင်ရမယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်းတွေက နာရီဝက်လောက်အတွင်း စဉ်း

စားလို့ရတယ်။ ဘက်ဖုံးထောင့်ဖုံးပဲ။ အခက်အခဲတွေ၊ အနှောင့်အယျက်အဟန်၊ အတားတွေကို ထည့်မစဉ်းစားမိလို့ နောက်တော့မှ ခံရမယ့်ဒုက္ခတွေက နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြာတဲ့အထိ မပြီးတော့ဘူး။

အဲဒီတော့ သား ဒီလုပ်ငန်းကြီးက ရလာမယ့် သန်းပေါင်းများစွာသော အကျိုးအမြတ်တွေကို မတွက်ချက်သေးခင်မှာ အဖော်ဖြတ်ပြီး စကားတစ်ခွန်း နှစ်ခွန်း ပြောချင်တယ်။ ဒါကလည်း နောင်တစ်နှုံးမှာ အနည်းဆုံး ထောင်ပေါင်းများစွာ ရှိလာနိုင်တဲ့ အရှုံးငွေတွေ သားရေတွက်မနေရအောင် ကြိုတင်ကာကွယ်ပေးချင်လို့ပါ။

ပထမဆုံး ဟာရိုးလုနဲ့ သူ့သူငယ်ချင်း အင်ဂျင်နီယာနှစ်ယောက်က သားကို သူတို့လုပ်ငန်းထဲ ဝင်ဖို့ ဘာကြောင့် လာပြီး ဖိတ်ခေါ်သလဲဆိုတာ အဖော်စဉ်းစား ကြည့်ချင်တယ်။ သူတို့က ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းသုံး ဇရာမ စက်ပစ္စည်းကြီး တွေအတွက် ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ဖွင့်လှစ်မယ်လို့ ဆိုတယ်။ ဒါက အင်မတန် ကျေမ်းကျင်မှုလိုတဲ့ စက်မှုလုပ်ငန်းတစ်ခုပဲ။ သူတို့က အင်ဂျင်နီယာ ပညာသာ တတ်တယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသာက်မှာတော့ မကျေမ်းကျင်တဲ့အတွက် သား အကူအညီယူရတယ်လို့ စဉ်းစားရအောင်လည်း သားလုပ်နေတာက ဆေးဝါးထုတ်လုပ်ရေးဘက်မှာ။ သူတို့လုပ်ငန်းနဲ့ သဘာဝချင်းလုံးဝတြေားစီ။

အဖော်သူတို့ကို နို့မ်ပြီး ပြောချင်တဲ့ဆုံး လုံးဝမရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဒီကိစ္စ စဉ်းစားလိုက်တာနဲ့ အဖော်ခေါင်းထဲ ဝင်လာတာက အဖော်တို့မိသားစုရဲ့ ဓန ငွေကြေးဆိုတာပဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဖော်မြင်တာ ပြောမယ်။ လူတွေမှာ လုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ ထုတ်ကြပါတယ်။ အကြံသစ်ညှက်သစ်တွေ ရှိကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆိုပါတော့ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်တဲ့လုပ်ငန်း လုပ်မယ်ဆိုရင် ထုတ်လုပ်မှုဆိုင်ရာ ပြဿနာတွေ သူတို့ဖြေရှင်းနိုင်တယ်။ ဈေးကွက်မှာ ဖြန့်ချုံမယ့် ကိစ္စ သူတို့တတ်နိုင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းစတင်လည်ပတ်ဖို့ မတည်ငွေရှာမယ်ဆိုတဲ့အခါကျတော့ စောစောက သွက်နေတဲ့ ဦးနောက် အဲဒီမှာ ရပ်သွားတယ်။

အဲဒီတော့ ဘယ်သူတွေ ဘာတွေပဲ ပြောပြော၊ ကမ္မာကြီးကတော့ ငွေနဲ့ပဲ လည်ပတ်နေဆဲ ရှိသေးတယ် သား။

ဒါပေမဲ့ ထားပါတော့။ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်က သိပ်ကောင်းတယ်။ အောင်မြင်နိုင်တဲ့ အလားအလာလည်း အရမ်းများတယ်။ သားကိုယ်တိုင်လည်း အကျိုးအမြတ် သန်းပေါင်းများစွာအတွက် ပုံအောဖို့ သိပ်ထက်သန်းနေပြီ ဆိုပါစို့။

တကယ်စလုပ်ပြီဆိုတဲ့အခါ ဒီလုပ်ငန်းကို ဘယ်သူကြီးကြပ်မလဲ။ ဘယ်သူစိမ်ခန့်ခွဲမလဲ။

သားတော့ ဘယ်နည်းနဲ့မှ မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတာ သိပ်သေချာတယ်။

သားက အဲဒီလုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ကျေမ်းကျင်မှာခြေခံမှ မရှိတာ။ နောက်တစ်ချက်က သား အဲဒီအလုပ်ကို စိတ်အားထက်သန့်စွာ လုပ်မယ်၊ အဲဒီအလုပ်အတွက် အချိန်အများကြီးပေးမယ်ဆိုရင် အဖေတို့မူလလုပ်ငန်းမှာ သားဆီက စွမ်းရည်စိုက်ထုတ်မှုတွေ၊ သားကြောင့် ရရှိလာမယ့် အကျိုးအမြတ်တွေ တိုးလာ ဖို့ သိပ်ခဲယဉ်းသွားမယ်။ ခုလိုအချိန်အခါမှာ သားရဲ့ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စတွေကို ဟိုဘက်လုပ်ငန်းထဲ မျှလိုက်တာနဲ့အမျှ အဖေတို့ လုပ်ငန်းရဲ့အရည်အသွေးတွေ ရော အမြတ်အစွမ်းတွေပါ လျော့နည်းကျဆင်းလာမှာ သေချာတယ်။

အဲဒီတော့ အဖေမြင်တာက သားတို့ကုမ္ပဏီသစ်အနေနဲ့ အခုအချိန်မှာ လုပ်ငန်းကျေမ်းကျင်ပြီးသား မန်နေဂျာတစ်ယောက်လည်း ခန့်နိုင်ဦးမှာ မဟုတ်တဲ့အတွက် အစစအရာရာ ဟာရိုးလ်ကိုပဲ စီမံခန့်ခွဲဖို့ လွှဲအပ်ထားရမှာပဲ။ သားလက်ထဲမှာ ဘာရှိသလဲ။ သားက တစ်နေရာမှာ။ သားပိုက်ဆံတွေ ဟာရိုးလ်ကြိုက်သလို သုံးစွဲမှာပေါ့။ အကယ်၍ ဟာရိုးလ်က လုပ်တတ်ကိုင်တတ်တဲ့ လူမှုလို့ဆိုရင်တော့ ထားပါတော့။ ဒါပေမဲ့ ဒါမျိုးက ရှားသားပဲ။ အသက်ကလေးက ၃၂၁၄၈၌။ လုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲရေးနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဘာသင်တန်းမှုလည်း မတက်ဖူးဘူး၊ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြိုးဆိုလို့လည်း တစ်ခုမှ မရှိခဲ့ဖူးဘဲနဲ့ အခုလုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုကိုအဆင်ပြေပြေ စီမံတတ် ခန့်ခွဲတတ်ဖို့ဆိုတာ အင်မတန်ခဲယဉ်းတဲ့ပဲ။ အဖေတော့ မထင်ဘူး။ ဖြစ်နိုင်ခြေ သိပ်နည်းတယ်။

ဒီလိုအနေအထား ရှိတဲ့ လုပ်ငန်းမျိုးမှာ သွားရင်းနှီးမြှုပ်နှံရင် ဆယ်ခုမှာ တစ်ခုလောက်တော့ မြတ်ကောင်းမြတ်လိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘယ်တစ်ခုဟာမြတ်မယ့် ဟာလည်း သိဖို့ မလွှယ်ဘူး။ အောင်မြင်မြတ်စွမ်းတဲ့ လုပ်ငန်းနဲ့ မတွေ့ခင်တြားရှုံးမယ့်ကိုးခုနဲ့ တိုးပြီး ရှိတဲ့ ဥစ္စာလေး ပြုတ်သွားနိုင်တယ်။

အခုပြောတဲ့အလုပ်က အဖေတို့ လုပ်လက်စလုပ်ငန်းနယ်ပယ်ထဲက မဟုတ်တာရယ် (ကိုယ့်လုပ်ငန်းကိုယ် သိတန်သလောက် သိထားပြီးတာတောင်မှပဲအမှားတွေ လုပ်မိနေသေးတယ်။) ဟာရိုးလ်နဲ့ အင်ဂျင်နီယာကျောင်းဆင်း သူ့သူငယ်ချင်းတွေက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွေ့အကြိုးမရှိတာရယ်အပြင်၊ နောက်ထပ်ထည့်တွက်ရမယ့်ကိစ္စတစ်ခုက အစုစပ်လုပ်ငန်းများမှာ ကြိုရတတ်တဲ့ လူပုဂ္ဂိုလ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ပြဿနာ။ ဒါတွေက တဖြည်းဖြည်း လုပ်ရင်းကိုင်ရင်းနဲ့မှ တွေ့

လာရ သီလာရတာ။ တကယ့်ကို စိတ်မချမ်းသာစရာ အတွေ့အကြံတွေနဲ့ ရင်းပြီး သင်ခန်းစာယူရတာမျိုး။

အခုသားတို့လုပ်ကြမှာက လေးယောက်စပ်မယ်။ အကျိုးကျေးဇူးကို အညီအမျှ ခဲ့ဝေခံစားကြမယ်။ သားက ငွေစိုက်။ ဟာရိုးလ်က ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲ။ ချာလီက ဈေးကွက်အပိုင်း တာဝန်ယူမယ်။ ဖရက်က ထုတ်လုပ်တဲ့အပိုင်း၊ လုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်တဲ့အပိုင်း။

အစပိုင်းမှာတော့ အားလုံး မျှော်မှန်းချက် ကိုယ်စိန့်၊ ထက်ထက်သန်သန် တက်တက်ကြွကြွ လုပ်ကြမှာပါ။ ကိုယ့်အစွမ်းအထွေးရှိသမျှ အကုန်ထုတ်သုံးကြမှာပဲ။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းလောကမှာ ဖြစ်လေ့ဖြစ်ထရှိတာက အချိန်လေး အတော်ကြာလာတဲ့အခါ။ ဒီလို့ လေးယောက်အုပ်စုတွေမှာ တစ်ယောက်နှစ်ယောက်က တဖြည်းဖြည်း အရှိန်သောတယ်။ အားထုတ်မှု လျှော့လာတယ်။ ဒါ လုပ်ငန်းမအောင်မြင်မှု မဟုတ်ဘူး။ အဆင်ပြု အောင်မြင်နေတဲ့ကြားထဲကကို ဖြစ်တတ်တာ။ တစ်နည်းနည်းနဲ့ ဖြစ်ကိုဖြစ်လာတာ။ အလုပ်က အရမ်းများ၊ တစ်ပတ်မှာ နာရီ ၇၀၊ စဝ်ဆိုတာမျိုး လုပ်လာရပြီဆိုရင် တစ်ယောက်ယောက်က စဖောက်တော့မယ်။ ဒီလူကိုယ်တိုင်က အလုပ်ပင်ပန်းတာ မခံနိုင်လို့ ဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်။ ဒါမှာမဟုတ် အိမ်က မိန်းမက ပူည့်ပူည့်ပြဿနာတက်မယ်။ ဒါ ပျက်စီးဖို့ စတာပဲ။

“ဟာ ဟိုချာလီဆိုတဲ့အကောင်က ဧည့်သည်တွေနဲ့ နေ့လယ်စားစရိတ်ဆိုပြီး နေ့တိုင်း ဒေါ်လာ ၂၀၀ ယူနေတယ်။ ငါကျတော့ အလုပ်ကို ကျိုးရန်းလုပ်နေရတယ်”

“သူများတွေ တစ်ယောက်မှ မလုပ်တာ။ ငါက တစ်ညွှန်း ဘာအတွက် ဒုက္ခ ခံနေရမှာလဲ။ ငါရှာလို့ တစ်ကျပ်ရရင် ၇၇ ပြားက သူတို့အိတ်ထဲ ရောက်တာ”

အဲဒီလို့တွေ တွေးလာကြမယ်။ သားနဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့လည်း စဉ်းစားလာလိမ့်မယ်။ ဟာ အဲဒီငနဲ့က ဘာတစ်ခုမှု မလုပ်ဘဲ တို့ရှာလို့ တစ်ကျပ်ရတိုင်း တစ်မတ်စီ ဝေစွဲခဲ့နေတာလို့ မကျေမနပ်ဖြစ်လာကြမှာ။ ဒါ အစဉ်အဆက်ဖြစ်မြော်တာပဲ။ လူတွေရဲ့ မှတ်ညာ၏တွေက ကြာကြာမခံတတ်ဘူးလေ။ သူတို့ကုမ္ပဏီစိတ်ကူးယဉ်ဘဝက တကယ်လက်တွေ့ဖြစ်လာဖို့ သားရဲ့ ငွေကြားပံ့ပိုးမှုကိုယူခဲ့ရတယ်ဆိုတာ သူတို့သိပ်ကြာကြာ သတိရကြမှာ မဟုတ်ဘူး။ ကြာရည်ကျေးဇူးတင်နေမှာ မဟုတ်ဘူး။ ခင်ဗျား ကျျပ်တို့အတွက် ဒီနေ့ဘာလုပ်သလဲဆိုတဲ့ စကားမျိုး များမကြာခင် သူတို့ ပြောကြလိမ့်မယ်။

အဲဒီတော့ သားအနေနဲ့ အဲဒီအစုစပ်လုပ်နှင်းကို မဖြစ်မနေ လုပ်ချင်နေပါ ဆိုရင်တော့၊ ခုရှုပ်မှ နောင်ရှင်းဆိုသလို လုပ်ကိုင်ပုံ နည်းလမ်းနဲ့ ပတ်သက်လို စဉ်းစားစရာ ရှိတာတွေကို ခုကတည်းက တိတိကျကျ စဉ်းစားချမှတ်ထားဖို့ လို လိမ့်မယ်။

ကောင်းကွက်တစ်ခုကတော့ သား ဒီလူငယ်တွေအကြောင်း ကောင်းကောင်း သိထားခြင်းပဲ။ သူတို့ရဲ့ ရိုးပြောင့်မှု ညာက်ပညာရှိမှုနဲ့ ဘယ်သူ့ဘယ်လောက် လုံးလ ဝိရိယရှိတယ် ဆိုတာတွေ သား သိပြီးဖြစ်တာ သိပ်တန်ဖိုးရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ ကို လက်တွေ လုပ်နှင်းသာဝထဲ ဝင်လာတဲ့အခါ ကြိုရတွေ ရမယ့် အခက်အခဲတွေ၊ ပေးဆပ်ရမှုတွေ၊ စိုက်ထုတ်အနစ်နာခံရမှုတွေအကြောင်းလည်း ကြိုတင်ပြီး ပြော ဆို ဆွေးနွေးထားဖို့ လိုအပ်လိမ့်ဦးမယ်လို့ အဖေထင်တယ်။ လုပ်နှင်းခွင်ထဲမှာ အချိန်နာရီတွေ ရှည်လျားစွာ လုပ်ကိုင်လာရတဲ့အခါ ဒီဒုက္ခတွေ မှချရင်ဆိုင်လာ ရလိမ့်မယ်။ ဒါတွေအတွက် အသင့်ပြင်ထားနိုင်ဖို့ လိုတယ်။ ပင်ပန်းကြီးစွာ ကြိုးစားပြီးမှ အောင်မြင်တတ်တာ လုပ်နှင်းတိုင်းရဲ့ သဘာဝပဲ။ ဒီကိစ္စနဲ့ ပတ်သက် ပြီး သား သူတို့ကို နှုတ်နဲ့တင် မဟုတ်၊ စာနဲ့ပါ သေသေချာချာရေးပြီး ပြောဆို အကြံပေးထားမယ်ဆိုရင် နောင်တစ်နေ့ တကယ် အခက်အခဲတွေ ကြိုလာတဲ့ အခါ စိတ်ပျက်ချင် စိတ်တို့ချင်လာတဲ့အခါကျတော့ အနည်းဆုံး သားရဲ့ ကြိုတင် သတိပေးခဲ့မှုအတွက်တော့ သားကို သူတို့ လေးစားမိကြလိမ့်မယ်။

နောက်တစ်ချက် အစရှယ်ယာ ဖွဲ့စည်းပုံ၊ အကျိုးခံစားခွင့် ခွဲဝေပုံနဲ့ ပတ်သက်လို့ နည်းနည်းအလေးအနက် စဉ်းစားရအောင်။

အခုမြင်ရတဲ့အတိုင်းဆိုရင် ဒီအဖွဲ့ထဲမှာ သားအပြင် အဓိက ကျသူဟာ ဟာရိုးလ်ပဲရှိတယ်။ ချာလီနဲ့ ဖရက်(၃)က လုပ်နှင်းအတွက် လိုအပ်သူတွေမှန် တယ်။ သို့သော် ခေါင်းဆောင်တွေတော့ မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ လူတိုင်းကတော့ လုပ်နှင်းတစ်စိတ်တစ်ဒေါသကို ပိုင်ဆိုင်ချင်ကြမှာပဲ။

အဲဒီတော့ အားလုံးလည်း ကျေကျေနှပ်နှပ်ဖြစ်အောင် သဘာဝကျကျ လုပ်နိုင်မယ့် နည်းလမ်းက ဟာရိုးလ်နဲ့ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ဆွေးနွေး။ လုပ်နှင်း ရှယ်ယာ အများစုံ သူနဲ့သားနဲ့ပဲ ပိုင်ရမယ်။ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်း ဆိုပါတော့။ အဲဒါကို တစ်ယောက်တစ်ဝက် အညီအမျှခဲ့။

လုပ်နှင်းကိစ္စဆိုတာ ရှင်းလင်းအောင် လုပ်ရတယ်။ နောင်တစ်နေ့ မျက်နှာပျက်စရာ မဖြစ်အောင် ဒီကနေ့ မျက်နှာပူခံရတယ်။ အဲဒါကတော့ ချာလီနဲ့ ဖရက်(၃)။ သူတို့ရှယ်ယာဟာ တစ်ယောက် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းစီပဲ ဖြစ်မယ်။ ဒါ

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးဘားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

ပြောရမှာပဲ။ သူငယ်ချင်းတော့ သူငယ်ချင်းပဲ။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အပိုင်းကျတော့ ဒီလိုမလုပ်ရင် ဒုက္ခရောက်သွားမယ်။

သူတို့ပိုကျေနပ်အောင် အကျိုးခံစားမှုအပိုင်းမှာ မက်လုံးတစ်ခုထည့်ပေးထားဖို့တော့ လိုတယ်။ နှစ်စဉ် အမြတ်ငွေစာရင်းတွက်ရင် အဲဒီငွေရဲ့ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်း(အမြတ်ခွန် မနှတ်မီ) ကို သူတို့သုံးဦး အညီအမျှ(၁၀ ရာခိုင်နှုန်းစီ) ပေးမယ်။

အဲဒါဆိုရင် သူတို့အတွက် မက်စရာနှစ်ခုရှိသွားမယ်။ တစ်ခုက လုပ်ငန်းပိုင်ဆိုင်မှုအပိုင်း။ လူတိုင်း လုပ်ငန်းရှယ်ယာ တစ်စိတ်တစ်အေသး ပိုင်ဆိုင်ခွင့် ၈ ထားပြီ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီမက်လုံးက ရေရှည်တက်ကြွေအောင် လုပ်ပေးမထားနိုင်ဘူး။ ဒါက လက်ထဲ ချက်ချင်းငွေဝင်လာမှာမှ မဟုတ်တာ။ လုပ်ငန်းအောင်မြင်လာပြီ၊ ရှယ်ယာဝင်ဖို့ ချေးငှားထားတာတွေ ကျေအောင် ဆပ်ပြီးပြီဆိုတော့မှ ကိုယ်သုံးဖို့ ရတဲ့အဆင့်ရောက်မှာ။ ဒီအတွက် အချိန်အများကြီး စောင့်ရမှာ။ နှစ်စဉ် ခဲ့ခေါ်မယ့် အမြတ်ငွေကတော့ သိပ်မကြာခင် ကိုယ်တကယ်သုံးရမှာ။ အဲဒါလေး ရှိတဲ့ အမဲ အလုပ်လုပ်ရတာ ပိုအားရှိတယ်။

နောက်ပိုင်းမှာ ပြဿနာမရှုပ်အောင်အတွက် နောက်ထပ် လုပ်ထားစရာ တစ်ခုက သားပါတနာသုံးယောက်ကို ရှေ့နေရယ်၊ စာရင်းစစ်ရယ်နဲ့အတူ ပိုင်းထိုင်စေပြီး အစရှယ်ယာတွေရဲ့တန်ဖိုးကို တစ်နှစ်တစ်ခါ တွက်ချက်သတ်မှတ်မယ့် နည်းစနစ်တစ်ရပ် သဘောတူရေးဆွဲကြဖို့။

အစုစပ်လုပ်ငန်းတွေမှာ ကွဲကြပြီကြပြီဆိုရင် လင်မပားကွဲတာလောက် စာရင်းရှုပ်တာ။ ခွဲထွက်သွားမယ့်လူက သူ့အစရှယ်ယာကို မတန်တဆာတန်ဖိုးရှိတယ်ထင်တယ်။ ကျွန်ုတဲ့ လူက သူလိုချင်တဲ့ ဈေးနဲ့ ယူမထားလိုက်နိုင်ဘူး။ အဲဒီတော့ မူလက ၁၀၀၀ တန် ရှယ်ယာဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ တိုးတက်မှ ဆုတ်ယုတ်မှ အခြေအနေတွေအရ ဒီကန္ဓု ဘယ်လောက်တန်နေသလဲ။ ၁၀၀၀၀ လား၊ ၁၀၀ လား၊ အနီးစပ်ဆုံး သိနေအောင် တစ်နှစ်တစ်ခါတော့ တန်ဖိုးတွက်ရမယ်ဆိုတာ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်း ချထားဖို့ လိုတယ်။ အဲဒီတော့ တစ်ဝက်တစ်ပျက်နဲ့ ထွက်ချင်ရင် နောက်ဆုံးတွက်ထားတဲ့ ဈေးနဲ့ညီ။ သူ့ရှယ်ယာတွေရဲ့ တကယ်လက်ငင်း တန်ဖိုးဟာ ဘယ်လောက်ရှိသလဲ၊ သူ့ဘာသာသူလည်း သိမယ်။ ကျွန်ုတဲ့ လူတွေလည်း လက်ခံနိုင်ကြမယ်။

နောက်တစ်ချက်၊

သားက သူတို့လုပ်ချင်နေတဲ့အလုပ် ဖြစ်မြောက်အောင် ငွေရင်းထည့်ဝင်ရသူဖြစ်ပြီး လူကိုယ်တိုင်လည်း မပါဝင်နိုင်တဲ့အတွက် လုပ်ငန်းကိစ္စတွေနဲ့ ပတ်

သက်ရင် သားရဲ့ ရှေ့နေတွေ၊ စာရင်းစစ်တွေကိုပဲ သုံးစွဲဖို့ တောင်းဆိုရလိမ့်မယ်။ အဲဒီနည်းနဲ့ သာလျှင် သားထည့်ထားတဲ့ ငွေကြေးကို သား ထိန်းသိမ်းကြီးကြပ် နိုင်လိမ့်မယ်။ သားပါတနာတွေ အဲဒီငွေရင်းနဲ့ ဘယ်လိုလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နေ ကြတယ် ဆိုတာလည်း သိနေနိုင်လိမ့်မယ်။

အစုရှယ်ယာရှင်တွေ ပါဝင်တဲ့ အဖေတို့လုပ်ငန်းကြီးဟာ ဗြဲလုံးလ ဝိရိယ တွေရယ်၊ မေတ္တာတရားတွေရယ်ကြောင့် အောင်မြင်ကြီးပွားခဲ့တာပါ။ သား အခု အစုစပ်လုပ်ငန်းကို တကယ်လက်တွေ. လုပ်ကိုင်တော့မယ်ဆိုရင် သားတို့လူစု ထဲမှာလည်း အဲဒီဗြဲလုံးလနဲ့ မေတ္တာတွေ ပြည့်ပြည့်ဝေ ရှိနေကြဖို့ လိုလိမ့်မယ်။

ဒီဟာတွေ မှာကြားပြီးတဲ့ နောက်မှာတော့ နိုဂုံးချုပ် စကားလေးတစ်ခွန်းပဲ အဖေ ပြောပါမယ်။ ‘မစွဲနှင့် စားသဲနှင့် တော့ ဘာမှ ရမလာနိုင်ဘူး’ တဲ့ သား။ လုပ်ငန်း မှန်သမျှ အနည်းနဲ့ အများ စွဲနှင့် စားရတာချည်းပဲ။ အဲဒီတော့ စဉ်းစားတွက်ချက် ပြီးသာ လုပ်ပါ။ အဖေ အားပေးပါတယ်။

သားရဲ့ ပါတနာ

အဖေ

၁၁

တာဝန်ခွဲဝေချင်းစေတတ်ခြင်း

လုပ်ငန်းထာစ်ခု တည်ထောင်တယ်ဆိုတာ ပါရမမိတ်ခါးကို ထိပ်ကနေ အောက်
ခြေထိ ပြောင်းပြန်တည်ဆောက်လုပ်တာနဲ့ သာတောာချင်း ဆင်တူတယ်။ သားကာ ထိပ်
ဆုံး ကျောက်တုံး။ သားအောက်မှာ ကြိုးခိုင်သော ထောက်ဖနိုင်သော ကျောက်တုံး
တွေ အဆင့်ဆင့် ဘယ်လောက်တည်ဆောက်သွားနိုင်သလဲဆိုတာကာ သားရဲ့ လူ
ကဲခတ်တတ် ရွှေးချယ်တတ်မှာ၊ လေ့ကျော်သင်ကြေားပေးဘတ်မှာ၊ လွှဲခာပ်ခိုင်းစေတတ်မှာ၊
ကြီးကြိုင်ကွပ်ကဲတတ်မှာ၊ ခွမ်းရည်အလျောက် ချီးမြောက်ဖြူးတင်တတ်မှာ တွေ့ဖော်

တာဝန်ခွဲဝေခိုင်းစေတတ်ခြင်း

သား

ပြီးခဲ့တဲ့ အပတ်က သားရုံးခန်းမှာ နေ့စဉ် ည၏နက်တဲ့ အထိ ထိုင်ပြီး အဖေတို့ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ရှေ့နှစ်ပိုင်း အတွက် ခန့်မှန်းခြေထွေသားစီးဆင်းလည်ပတ်မှု (cash-flow projections) စာရင်းတွေ ကိုယ်တိုင်ပြင်ဆင်ပြုစပေးခဲ့တာ ချီးမှုမှုးစရာ ပါ။

ဘဏ်မှာ အဖေတို့ ကြွေးကန်းမျဉ်း (line of credit) တိုးမြှင့်ဖို့ အတွက် ဒီကိန်းဂဏီန်းတွေ လိုအပ်နေကြောင်း ကို အချိန်ကပ်ပြီး တော့မှု ဘဏ်က အကြောင်းကြားဖြစ်တယ်။ ဒါကို သားက လိုက်လိုက် လျောလျော လျင်လျင်မြန်မြန် ဖြစ် မြောက်အောင် ဆောင်ရွက်ပေးလိုက်တော့ သူတို့ ဘက်က အများကြီး ဝမ်းသာ ကြမှာ၊ သားအပေါ် အထင်လည်း ကြီးကြမှာပါ။

ဒါပေမဲ့ အဖေစိတ်ထဲမှာ အနောင့် အယုက်ဖြစ်ရတာတစ်ခု ရှိတယ်။ ဒီစာရင်း ယေားတွေ အားလုံး သားကိုယ်တိုင် တစ်ဦးတည်းပြီး စီးအောင် လုပ်ကိုင်ခဲ့တယ် ဆိုတဲ့ ကိစ္စပဲပဲ။

အဖေ ဒီကိစ္စသားကို လျမ်းမေးတော့ သားက အဲဒီ စာရင်း ယေားတွေကို တြေားလူတွေ အကူအညီယူပြီး လုပ်ရင် ကြာနေမယ်။ သားတစ်ယောက်တည်းလုပ်ရင် အဲဒီထက် သုံးဆလောက် ပိုမြန်မြန်ပြီး မယ်လို့ ပြောခဲ့တယ်။

ဒါ ဟုတ်ကောင်း ဟုတ်ပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်လက်အောက်က လူတွေ အလုပ် တတ်အောင် သင်နေရ လက်တဲ့ ခေါ်နေရတာ အချိန်ကုန်ကောင်း ကုန်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီလိမ့်သင်မထားဘူးဆိုရင် နောင်ဆယ်နှစ်ကြာတဲ့ အထိလည်း

ကိုယ်ပိုင်လုပ်နှုန်းနဲ့ ကြီးဘားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

ဒီအလုပ်မျိုး ပေါ်လာတိုင်း ကိုယ်တိုင်ချည်း ထထလုပ်နေရမှာပေါ့။ ဆိုပါစို့။ သား နေထိုင်မကောင်း ဖြစ်မယ်။ ဒါမှမဟုတ် တစ်နေရာရာရောက်နေမယ်။ ဒါမှ မဟုတ် တြေားအရေးကြီးတဲ့ အလုပ်တွေ ပိုနေမယ် ဆိုပါတော့။ ဒီအလုပ်က ခုလိုပဲ အလျင်စလို ပေါ်လာပါပြီတဲ့။ ဟိုဟာလုပ်ရမလို့၊ ဒီဟာလုပ်ရမလို့၊ သား မနိုင်မနှင်းတွေ ဖြစ်ပြီပေါ့။ ပြီးတော့ ဒုံးထက် ပိုအရေးကြီးတာက လုပ်နှုန်းတွေ သား မနိုင်တော့ဘူး၊ အချိန်မီ မရှင်းလင်းနိုင်တော့ဘူးဆိုရင် ကုမ္ပဏီမှာ လာ ထိခိုက်မယ်။

ဒါကြောင့်မို့ အဖေ အခု ဒီစာမှာ တာဝန်ခွဲဝေခိုင်းစေတတ်ခြင်း ဆိုတဲ့ အကြောင်းကို ရေးရတာပဲ။

အဖောကို လူတွေ မေးကြမ်နှုန်းကြတာ ရှိပါတယ်။ ‘ခင်ဗျား ကုမ္ပဏီတွေ အများကြီးလဲ စီမံခန့်ခွဲနေတယ်။ ဒီကြားထဲ လေယဉ်အပျော် လျှောက်မောင်းဖို့၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် အလုပ်တွေ ခံစားဖို့ဆိုပြီး တစ်လနှစ်လ ကြာအောင်လဲ သွားနေနိုင်တယ်။ ဘယ်လိုများ စီမံထားသလဲဗျာ’ တဲ့။ ဒီမေးခွန်းမျိုး မေးကြတာ အကြိမ်ပေါင်းကို မရေ့မတွက်နိုင်တော့ပါဘူး။ အဖေ အမြဲတမ်း ဖြေပါတယ်။ ‘ကျွန်ုတော့မှာ သိပ်ကျမ်းကျင်တဲ့ စီမံခန့်ခွဲရေးသမားတွေ ရှိတယ်ဗျာ၊ နေ့စဉ် လုပ်နှုန်းတွေကို ဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေက နိုင်နိုင်နှင်းနှင်း ကြည့်ရှုပေးထားပါတယ်’ လို့။ ဒီအတိုင်းပဲ အဖေ ပြောတယ်။

အဖြေက လွယ်လှချည်လားလို့ သားထင်မယ်။ မှန်တယ်။ အလွယ်လေးပဲ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလို လွယ်သွားမယ့်ကိစ္စကို လူတွေ ဘယ်လောက်အထိ မလုပ်ကြ သလဲဆိုတာ သိရရင် သား အုံပြုမယ်။ ကိုယ့်လက်အောက်က လူတွေကို လိုအပ်တဲ့အခါ ကိုယ့်အလုပ်တာဝန်တွေ လွှဲနိုင်သမျှ လွှဲအပ်ခိုင်းစေနိုင်အောင် အဆင့်မြှင့် လေ့ကျင့်ပေးတာမျိုး လုပ်နှုန်းရှင်တွေ သိပ်လုပ်ခဲကြတယ် သား။ ဘာကြောင့် လဲဆိုတာ အဖေတော့ နားမလည်နိုင်လောက်အောင်ပဲ။ မယုံတာလား။ စဉ်းကို မစဉ်းစားတတ်ကြတာလား။ ဒါမှမဟုတ် သူ လုပ်တာက ကိုယ့်ထက် ပိုကောင်းနေမှာ စိုးလို့လား။

နောက်ဆုံးအချက်က အများဆုံး ဖြစ်လိမ့်မယ် ထင်တယ်။ အဖေကတော့ ဒီလို မဟုတ်ဘူး သား။ အောက်လူကို လွှဲနိုင်သမျှ လွှဲတယ်။ အထူးသဖြင့် နိုစ္စရှုဝေ လုပ်ရတဲ့ အလုပ်မျိုးတွေ၊ အသေးစိတ် အချိန်ယူ လုပ်ရတဲ့ အလုပ်မျိုးတွေ။ အဖေ ခန့်ထားတဲ့ လုပ်နှုန်းအကြီးအကဲ တစ်ယောက်က အလုပ်တစ်ခုကို သူ့လက်အောက် လူတစ်ယောက်လက်ထဲ လွှဲအပ်ထားပါတယ်။ အဲဒီလူက ကျွန်ုတော့

ထက် ပို ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင်လုပ်နိုင်မှာမို့ပါလို့ တင်ပြလာမယ်ဆိုရင်လည်း အဖော်၏ ထိသာတယ်။ သူ လွှဲအပ်ထားတဲ့လူဟာ သူကိုယ်တိုင်ထက်ရော အဖော်ထက်ပါ ဒီသဘာတယ်။ အဲဒီလို လုပ်တတ်တဲ့ လုပ်ငန်းအကြီးအကဲမျိုးကိုလည်း သဘောကျသေးတယ်။ အဲဒီလို လုပ်တတ်တဲ့ လုပ်ငန်းအကြီးအကဲမျိုးကိုလည်း သဘောအဖော်သိပ်တန်ဖိုးထားတယ်။ သူတို့ကိုယ်တိုင် အဲဒီအချက်ကို သိပ် သဘော အဖော်သိပ်တန်ဖိုးထားတယ်။

အလုပ်လုပ်ချင်စိတ် ထက်သန်တဲ့လူ၊ လုပ်လည်း လုပ်တတ်သူတိုင်းကို သူ လုပ်နိုင်သမျှ အမြင့်ဆုံးအတိုင်းအတာထိ လုပ်ခွင့်ပေးတဲ့အခါ သူတို့ရဲ့လုပ်ရည် ကိုင်ရည်တွေလည်း တက်လာတယ်။ ကိုယ်လုပ်ငန်းလည်း ဖွံ့ဖြိုးလာတယ်။ လုပ်ငန်းတိုးတက်ကြီးပွားအောင် လုပ်တဲ့နေရာမှာ ဒီနည်းထက် ထိရောက်လျင်မြန်တဲ့ နည်းလမ်းမရှိဘူးလို့ အဖော်ထင်တယ်။

ဒီလိုပဲ။ အဲဒါနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက် လုပ်နည်းကိုင်နည်းဖြစ်တဲ့ ကိုယ့်အမှုထမ်း တွေ အရည်အသွေး တိုးတက်ခွင့် မရအောင် ပိုတ်ထားကန့်သတ်ထားခြင်းဟာ လည်း လုပ်ငန်းမကြီးပွား မတိုးတက်အောင် ပိုတ်ထားကန့်သတ်ထားခြင်းပဲ ဖြစ်တယ်လို့ အဖော်ဆိုချင်တယ်။

ကျွမ်းကျင်လိမ္မာသူများကို ဆိုင်ရာဆိုင်ရာ တာဝန်တွေ ခွဲဝေခိုင်းစေတတ်ဖို့ လိုအပ်တဲ့အကြောင်း ဟိုးဘီစီ ၇၀၀ ခေတ်လောက်ကတည်းက စာဆိုကြီး ဟိုးမား ပြောခဲ့ပူးတယ်။

“အစစ အရာရာ သင်ကိုယ်တိုင်ချည်း ဦးစီးလုပ်ကိုင်မနေနိုင်ဘူး။ ဘာ ကြောင့်လဲဆိုတော့ လူတစ်ယောက်ကို နတ်တစ်ပါးက စစ်မှုရေးရာ ကျွမ်းကျင်သူဖြစ်စေဖို့ ဆုပေးထားတယ်။ ဟိုလူတစ်ယောက်ကျတော့ တြေားနတ်တစ်ပါးက အကပညာ ပါရမိထူးရှိစေလို့ ပေးထားတယ်။ ဒီလိုပဲ နောက်တစ်ယောက်က အဆိုအတီးပညာ ရထားတယ်။ နောက်တစ်ယောက်ကျတော့ မဟာ နတ်မင်းကြီး ဦးယုစ်က ဦးနောက်ကောင်းကောင်း ထည့်ပေးထားခဲ့တယ်”တဲ့။

လူအမျိုးမျိုး ကျွမ်းကျင်မှုအသွယ်သွယ်ဆိုတဲ့ သဘောပဲ။

လုပ်ငန်းတာဝန်ကို ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်စွာ ခွဲဝေပေးတတ်ဖို့အတွက် ပထမဆုံး လိုအပ်ချက်က၊ ကိုယ့်လက်အောက်အမှုထမ်းတွေရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှု အရည်အသွေး၊ သူတို့အသီးသီးရဲ့ ရည်မှန်းချက်နဲ့ အလိုဆန္ဒတွေကို သေသေချာချာ စိစစ်သုံးသပ်မိထားဖို့ပဲ။ အခွင့်သာ ကြိမယ်ဆိုရင် လုပ်သားတိုင်းလိုလိုဟာ သူတို့ ဘယ်အတိုင်းအတာထိ စွမ်းဆောင်နိုင်တယ်ဆိုတာ ပြသချင်ကြစမြဲပဲ။ လုပ်ငန်းတာ

ဝန်သစ် ပေးအပ်ခံရတဲ့နေ့မှာ အဲဒီလုပ်သားအားလုံးဟာ ကိုယ့်ကိုကိုယ် လေးစား ယုံကြည်မှုအပြည့်အဝနဲ့ တက်ကြွနေကြမှာ သားမြင်ရလိမ့်မယ်။ လုပ်သားတစ်ယောက်အဖို့ ကိုယ့်ကိုအများကြားက ရွှေးထုတ်ပြီး ကိုယ်ပုံမှန်လုပ်နေရတဲ့ အလုပ်ထက် ပိုစိတ်ဝင်စားစရာလည်း ကောင်း၊ ကိုယ့်အရည်အခြင်းကိုလည်း ပိုပြသနိုင်မယ့် တာဝန်မျိုး ပေးအပ်ခံရတဲ့ အခါလောက် ကျေနပ်အား တက်စရာကောင်းတာ မျိုး ရှိမှာ မဟုတ်ဘူး။ ဒါက လစာတိုးတာထက် အများကြီး ပိုအရေးကြီးတယ်။ သူ့ထက် ပိုပြီး စိတ်ကျေနပ်မှု ခံစားရနိုင်မယ့် ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ပဲ ရှိတယ်။ အဲဒါ သားပဲ။ ကိုယ့်အောက် လုပ်သားတွေကို ပိုပြီး အဆင့်မြင့်တဲ့ လုပ်ငန်းတာဝန်သစ် တွေ လွှဲပြောင်းခွဲဝေပေးအပ်နိုင်ခဲ့တာ၊ အဲဒီတာဝန်သစ်တွေမှာ ဒီလူတွေ အောင် အောင်မြင်မြင် လုပ်ကိုင်နေနိုင်တာ။ ဒါတွေကို မြင်နေရတဲ့ အတွက် ခံစားရမယ့် ကျေနပ်မှု အရသာကို သားတကယ်လက်တွေကျင့်သုံးကြည့်တဲ့ အခါမှ သိရမှာ။ တာဝန်တွေ ခွဲဝေလွှဲအပ်နိုင်ဖို့ အတွက် နောက်ထပ်လိုအပ်ချက်တစ်ရပ် ရှိသေးတယ်။ ဒါက သားတစ်ခါမှုတောင် မစဉ်းစားမိခဲ့တဲ့ ကိစ္စဖြစ်ချင် ဖြစ်နိုင်တယ်။ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးမှာ။

လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ရှိပြီး မဆုတ်မနစ်စိတ်ဓာတ်လည်း ရှိတဲ့ လက်အောက် အဖွဲ့တစ်ခု ခိုင်ခိုင်မာမာ ဖွဲ့စည်းထားနိုင်ဖို့ အတွက် လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးမှာ မရှိမဖြစ် လိုအပ်တယ်။ ဒါ အခြေခံအကျခုံး အချက်ပဲ။ တကယ်အောင်မြင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေကို ကြည့်ရင် များသောအားဖြင့် သိပ်တော်တဲ့ ဆရာကောင်းတွေ ဖြစ်နေတာ တွေ့ရလိမ့်မယ်။

လက်အောက်လူတွေကို လေ့ကျင့်သင်ကြားရေး လုပ်မယ်ဆိုရင် ပထမဆုံး ပုံစံတစ်ခု သေသေချာချာ ချေရမယ်။ ကိုယ်သွားရမယ့် ပုံစံကို သူတို့ ကောင်းကောင်း သဘောပေါက်အောင် အချိန်တော့ ပေးရမယ်။ ပြီးတော့မှ သူတို့ကို စိတ်ဓာတ်တက်ကြွအောင် နှီးဆွဲပေးတဲ့နည်း လိုအပ်တဲ့ အစိတ်အပိုင်းမှာ ဖေးမကူညီတဲ့နည်းတွေနဲ့ သူတို့ အတတ်နိုင်ဆုံး အမြင့်ထိရောက်အောင် တင်ပေးရမယ်။

သားလူတွေ သားစိစစ်ရွှေးချယ်ပြီးပြီး ဒီလူတွေကို လေ့ကျင့်မြှင့်တင်မယ့် အစီအစဉ်အတွက် လိုအပ်တာတွေအားလုံး ပြင်ဆင်ပြီးပြီံဆိုရင် စောစောက သားကိုယ်တိုင် လုပ်နေခဲ့ရတဲ့ တချို့အလုပ်တွေဟာ သူတို့တွေလက်ထဲ ဖြန်ခွဲပြီး ရောက်သွားရမယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒါနဲ့ မပြီးသေးဘူး။ တာဝန်ဖြန်ခွဲမှုအောင်အောင် မြင်မြင်ဖြစ်ဖို့ အတွက် အသွင်ပြောင်းကာလမှာ စနစ်တကျကြီးကြပ်ကွပ်ကဲပေးဖို့ လိုသေးတယ်။ သားနဲ့ သားတာဝန်တချို့ ခွဲဝေယူထားတဲ့ လက်အောက်လူများ

ကြားမှာ ဘယ်ပုံစံ ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်မယ်ဆိုတဲ့ စနစ်တစ်ခုတော့ ချထားရ လိမ့်မယ်။ အဲဒါမှ သူတို့အခြေအနေတွေ သားမပြတ်သိနေမယ်။ ဘယ်နေရာ မှာတော့ အဆင်မပြုဖြစ်နေပြီ၊ ဘာတွေ မှားယွင်းကုန်ပြီဆိုတာ ချက်ချင်းသိ ချက်ချင်းပြင်နိုင်မယ်။ ဒီအချိန်မှာ အရေးကြီးတာတစ်ခုက သားသူတို့ကို စိတ် ချဖို့၊ ဒီလူတွေကို ဒီလိုလေ့ကျင့်ပေးရင်းနဲ့ တဖည်းဖည်းသူတို့လုပ်ငန်းတာဝန် သစ်တွေ သူတို့အောင်အောင်မြင်မြင် လုပ်သွားနိုင်မယ်ဆိုတာ ယုံကြည်မှုအပြည့် ရှိနေဖို့ပဲ။ သူတို့အတွက် သိပ်ခက်နေတဲ့ နေရာတွေကျတော့မှ သားက ဝင်ကူ။

သူတို့အတွက် တောင်တက်ခရိုးပြီးဆုံးသွားပြီ၊ သာယာပြန့်ပြုးတဲ့ ကုန်းပြင် မြင့်ပေါ် ရောက်သွားပြီ ဆိုတော့မှ သားယူနေတဲ့ လခဟာ သားတကယ်လုပ်ရ မယ့် အလုပ်တာဝန်ကို ထမ်းဆောင်ရင်း ထိုက်ထိုက်တန်တန် ယူနေတာဖြစ်မှာ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သားအခုနေရာမှာ ထိုင်နေတာဟာ ဦးဆောင်ဖို့၊ စည်းရုံး ဖို့၊ လုံးဆော်ပေးဖို့၊ ပိုဖွံ့ဖြိုးအောင် လုပ်ဖို့၊ အဖေတို့ရှေ့ဆက်ပြီး ဘာလုပ်ငန်းသစ် တွေ တိုးခဲ့ကြမလဲ၊ ဘယ်လိုအားထုတ်ကြီးပမ်းဆောင်ရွက်သွားကြမလဲ ဆိုတာ တွေ တို့ထွင်ကြံဆ လမ်းကြောင်းချဖို့ ရောက်နေတာ။ သမားရိုးကျနိစ္စရူဝါ အလုပ် တွေချည်း ကြီးကြပ်နေဖို့၊ ကိုယ်တိုင်ဝင်လုပ်နေဖို့ မဟုတ်ဘူး။ လုပ်ငန်း ခေါင်း ဆောင်ကောင်း တစ်ယောက်အနေနဲ့ ဒါမျိုးတွေထဲကိုလည်း နည်းနည်းပါးပါး တော့ အချိန်ပေးချင်ပေးရလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ လုံးလုံးလျားလျားကြီးတော့သွားမြှုပ် နေလို့ မဖြစ်ဘူး။

ဒီကိစ္စ အဲဒီလောက်ရှင်းပြီးတဲ့နောက်မှာ မလွှဲမရှောင်သာ ဒီအပေါ် ကောက် ချက် ဆွဲပြီး ပြောစရာရှိလာတယ်။ ဘာလဲဆိုတော့၊ မိမိလက်အောက်လူများထံ မိမိလုပ်ငန်းတာဝန်တွေ ခွဲဝေတိုးမြှင့်ခိုင်းစေနိုင်စွမ်း မရှိတဲ့ သို့မဟုတ် ခွဲဝေခိုင်းစေ လိုစိတ် မရှိတဲ့ လုပ်ငန်းအကြီးအကဲတစ်ယောက်ဟာ မိမိတာဝန်ကို ကျေပွန်စွာ ထမ်းဆောင်နိုင်စွမ်း မရှိသူတစ်ယောက်အဖြစ်ကို ရောက်ရှိသွားနိုင်တယ် ဆိုတဲ့ အချက်။ ဒါသိပ်အရေးကြီးတယ်။ အဲဒီလုပ်ငန်းအကြီးအကဲမျိုးဟာ အဖွဲ့ဆီမှာ သာဆိုရင်တော့ အလုပ်ပြုတ်သွားနိုင်တဲ့အထိ အန္တရာယ်ရှိတယ်။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူက အောက်လူကို အရည်အသွေး တိုးတက် အောင် လုပ်မပေးဘူးဆိုတာဟာ ဒီလူတွေ အသုံးမကျ အရာမဝင်ဖြစ်အောင် လုပ်ပေးနေတဲ့ သဘောသက်ရောက်တယ်။ တစ်နည်းပြောရင် အဖေတို့လုပ်ငန်းကြီးကို ထူမ ဆောက်တည်ပေးထားတဲ့ အခြေခံ ဒေါက်တိုင်တွေ ပိုးစားကုန်အောင် လုပ်တာနဲ့ တူတယ်။ ပိုဆိုးတာက ဒါမျိုးဟာ ကူးစက်တတ်တဲ့ သဘောရှိတယ်။

ကိုယ်ပိုင်လုပ်နှုန်းနဲ့ ကြီးများမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

တစ်တိုင် စားမိရင် တဗြားတိုင်တွေပါ ဆက်ကူးစက်မယ်။ မကြာခင် အဆောက် အဦး တစ်ခုလုံး ပြိုကျမှား။ အဖော်လုပ်နှုန်းမှာ ပိုးအတွယ်မခံနိုင်ဘူး။

လက်အောက်လူများကို သူတို့မှာ ရှိသမျှ စွမ်းရည်သွေးတွေ ထုတ်ပြန့်အခွင့် အရေးပေးလိုက်ခြင်းဟာ လူသိနည်းသေးတဲ့ ထိရောက်စွာ ဦးဆောင်မှုနည်းလမ်း တစ်ခုကို ထုတ်သုံးလိုက်တဲ့ သဘောပဲ။

လုပ်နှုန်းကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အဖော်ဆီမှာ အမြဲတိတ်တရိုးရှိနေတဲ့ ထက် သန် ပြင်းပြတဲ့ ဆန္ဒတစ်ခုက ပြာဖိုးနေတဲ့ မီးခဲတွေ တတ်နိုင်သမျှ အမြန်ဆုံး ဖော်ထုတ်ပေးနိုင်ဖို့ပဲ။ တိမ်မြှုပ်နေတဲ့ ပါရမိရင်တွေ၊ အရည်အသွေး ပြခွင့် မရ သေးတဲ့ လူတော်တွေကို အဖုံးအကွယ် အတားအဆီးအားလုံး ဖယ်ရှားပေးလိုက် ချင်တယ်။ အဖော်တွေရင် လမ်းပွင့်သွားပြီး သူတို့ရှိသမျှ အစွမ်းအစတွေ အပြည့် အဝ ပြခွင့်ရသွားကြဖော်ချင်တယ်။ သူတို့ရည်မှန်းသမျှ ပေါက်မြှောက်သွားကြဖော်ချင်တယ်။

အဖော် အရင်တုန်းကလည်း ပြောဖူးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တန်ဖိုးရှိလို့ ထပ် ပြောချင်တဲ့ စကားတစ်ခု ရှိတယ်။

“လူကို အခြေခံပြီး လုပ်နှုန်းကို ဝန်းရုံပါ။ လုပ်နှုန်းမှာ လူတွေ မဝန်းရုံပါနဲ့” ဆိုတဲ့ စကား။ ဘာကြောင့်လဲ။ ဘီစီ ၅၀ လောက်ကတည်းက လက်တင် ကဗျာဆရာကြီး ဗာကျိုးလ်ပြောခဲ့တဲ့ အတိုင်း အဖော်တို့က အရာခပ်သိမ်း ကိုယ့် တစ်ယောက်တည်းချည်းမှ မလုပ်နိုင်တာ။ လုပ်နှုန်းတစ်ခု အောင်မြင်ဖို့အတွက် အရည်အသွေးမြင့်မားတဲ့ လုပ်သားကောင်းတွေ လိုတယ်။

အဲဒီတော့ ဒီနေ့ကစပြီး လက်အောက်လူ လုပ်နိုင်တဲ့ အလုပ်တွေ ဒါမှုမဟုတ် လက်အောက်လူကို သင်ပေး လွှဲပေးထားသင့်တဲ့ အလုပ်တွေကို ညွှန်က် သန်း ခေါင်ထိ လုပ်တာမျိုး မလုပ်ပါနဲ့တော့။ လွှဲပါ။ အဲဒီလို လွှဲခြင်းအားဖြင့် သား ဌာနက ဝန်ထမ်းတွေ အရည်အသွေး တက်လာမယ်။ စိတ်ဓာတ်တွေလည်း တက် လာမယ်။ သားကိုလည်း သားအထက်ပုဂ္ဂိုလ်က ပို့သဘောကျမယ်။ သားလည်း ညာက်အိမ်ပြန်တဲ့ အခါ ကလေးတွေအားလုံး အိပ်ကုန်ကြပြီ ဆိုတာမျိုး မဖြစ် တော့ဘူး။

လုပ်နှုန်းတစ်ခုတည်ထောင်တယ်ဆုံးတာပို့ရမစ်တစ်ခုကို ထိပ်ကနေ အောက် ခြေထိ ပြောင်းပြန်တည်ဆောက်ယူတာနဲ့ သဘောချင်း ဆင်တူတယ်။ သားက ထိပ်ဆုံးကျောက်တုံး။ သားအောက်မှာ ကြံခိုင်သော ထောက်မနိုင်သော ကျောက် တုံးတွေ အဆင့်ဆင့် ဘယ်လောက်တည်ဆောက်သွားနိုင်သလဲ ဆိုတာက သား

ရဲ၊ လူကဲခတ်တတ် ရွှေးချယ်တတ်မှာ၊ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးတတ်မှာ၊ လွှဲအပ်ခိုင်းစေတတ်မှာ၊ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲတတ်မှာ၊ စွမ်းရည်အလျောက် ချီးမြှောက်မြှင့်တင်တတ်မှာတွေပေါ်မှာ မူတည်တယ်။ ဒါပေမဲ့ စိတ်မကောင်းစရာ၊ လုပ်ငန်းရှင်အများစုဟာ ဒီအချက်ကို သဘောမပေါက်ကြဘူး။ အောက်လူကို မြှင့်တင်ပေးရှင် သူ့ဘုံပျောက်သွားလိမ့်မယ်လို့ ထင်ကြတယ်။ အောက်လူ တော်လို့ သူ့ဘုံမပျောက်ဘူး။ အောက်လူချာတော့မှ သူပါ ဘုံပေါ်က ပြုတ်ကျမှား။

လောလောဆယ် သားတော့ဘယ်လို့နေသလဲ မသိဘူး။ အဖေကတော့ ညဆိုရင် ကောင်းကောင်းအိပ်ပျော်တယ်။ အဖွဲ့ပိုရမစ် အောက်ခြေ သိပ်ခိုင်တယ်၊ တောင့်တင်းတယ်ဆိုတာ ကိုယ့်ဘာသာ သေသေချာချာသိထားတာကိုး။ အဲဒီ အောက်ခြေထဲမှာ သားလည်း သန်မာအားကောင်းတဲ့ ကျောက်တုံးတစ်တုံးအနေနဲ့ ပါတယ်လေ။

ဘီစီ ၂၆၀၀ လောက်တုန်းက အိုဂျစ်ပြည်မှာ ဆန်က်ဖရူးဆိုတဲ့ ဘုရင်က ပထမဆုံး ပိုရမစ်စစ်စစ်တစ်ခု စတင်တည်ဆောက်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ တကယ်စံထားလောက်တဲ့ ဇရာမပိုရမစ်တစ်ခုတည်ဆောက်ဖို့ကိုတော့ သူ့သားလက်ထဲလွှဲအပ်ထားခဲ့တယ်။ သားဖြစ်သူ ဘုရင်ကူးဖူးဟာ အင်မတန်ကြီးကျယ်တဲ့ ဂိုးပိုရမစ်ကြီးကို တည်ဆောက်နိုင်ခဲ့တယ်။

သားလည်းပဲ သားရဲ့ ပိုရမစ်ကို ကြီးကျယ်သထက် ကြီးကျယ်အောင် တည်ဆောက်ပါ။ အများ စံထားရတဲ့ ပိုရမစ်မျိုး ဖြစ်အောင် တည်ဆောက်စမ်းပါ။

သားရဲ့

အဖေ ဆန်က်ဖရူး

၁၂ တွေဆိုင်စွေပျိန်းခြင်းအတတ်

ကိုယ့်ဘက်ကာ ပြုပြီးဆင်ပြီး ရှိပြု၊ ထမ်ဖက်လူ တောင်းဆိုမယ့် အတိုင်းအတာ ရယ် ကိုယ့်ဘက်ကာ ပြန်တောင်းဆိုလို့ ရမယ့်ဟာရမယ် ချိန်ဆပြီး အပေးဘယူ အလျှော့ အတင်း လုပ်ဖို့အချက်တွေ မိမစ်သုံးသပ်ထားပြီးမြို့စို့ရင် စွဲစပ်ညီနှိုင်းမှုတစ်ခု အဆင် ပြေပြေ မထင်လို့ရပြီ။

(

တော်ဆိုင်စွဲစပ် ညီနှင့်ခြင်းအတတ်

သား

ဥရောပကုမ္ပဏီနဲ့ ကန်ထရိက်စာချုပ်အသစ် ချုပ်ဆိုလိုက်နိုင်တဲ့ အတွက် သား အဖော်ကို ချီးကျူးစကား ဆိုတာ အဖေ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ဒီကိစ္စ ဖြစ် ပြောက်အောင် ညီနှင့်ဆောင်ရွက်စဉ်ကာလအတွင်း စိတ်ပျက်စရာ ကြံ့ခဲ့ရတာ တွေလည်း ရှိတာပဲပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ချုပ်ပြောရရင်တော့ (ကိုယ့်အလုပ်ကိုယ် အမွန်း တင်ပြီး ပြောတာ မဟုတ်ဘူး) အဲဒီလုပ်ဆောင်ချက်ဟာ စွဲစပ်ညီနှင့်ရေး ဆိုင် ရာ အခြေခံနည်းနိုသုယတွေကို ပြည့်ပြည့်ဝေ အသုံးချုနိုင်ခဲ့မှု နမူနာတစ်ခုလို့ ဆို ချင်တယ်။

အဖေတို့ လုပ်ငန်းတွေ အောင်မြင်မှုမအောင်မြင်မှုဟာ စွဲစပ်ညီနှင့်မှု ဆိုင် ရာ အခြေခံမှုတွေကို အဖေတို့ ဘယ်လောက်အသုံးချုနိုင်ကြသလဲဆိုတဲ့ အချက် ပေါ်မှာ အများကြီးမှုတည်တယ် သား။ ဒီနည်းနိုသုယတွေကို အဖေတို့ အမြဲ သုံးစွဲနေကြရတာပဲ။ ဒါပေမဲ့ ဒီနည်းနာတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အဖေတို့ သေသေ ချာချာ စိစစ်ဝေဖန်သုံးသပ်လေ့ မရှိခဲ့ကြဘူး။

ဝယ်သူတွေနဲ့ စွဲစပ်တယ်။ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ညီနှင့်တယ်။ ပစ္စည်းပေးသွင်း သူတွေနဲ့ ဈေးစကားပြောတယ်။ ဘက်တွေနဲ့ ဈွေးနွေးတယ်။ မြေပွဲစားတွေနဲ့ အပေးအယူလုပ်တယ်။ တစ်ခါတလောကျတော့လည်း ကိုယ့်အချင်းချင်းကြား မှာ မသိမသာ အလျှော့အတင်း လုပ်ရတာတွေ ရှိတယ်။ ညီနှင့်မှုဆိုတာ အမြဲ လုပ်နေရတာပဲ။ လုပ်ငန်းတစ်ခု အောင်မြင်ဖို့ အတွက် အဲဒီသက်ဆိုင်ရာ အလုပ်

မှာ ကျမ်းကျင်ဖို့ အတွေ့အကြံရှိပါ လိုသလို ထိထိရောက်ရောက် ဆွေးနွေးညီညွှန်း တတ်မှုဟာလည်း အဲသလောက်နှီးပါး အရေးပါတယ်။

လုပ်ငန်းလောကအတွက် အရေးပါလှတဲ့ ဒီအလုပ်မှာ တချို့ပုဂ္ဂိုလ်တွေ က သူများတကာထက် သိသိသာသာ ကျမ်းကျင်လိမ္ာကြတယ်။ ဒီလူတွေဘာ ကြောင့် ကျမ်းကျင်ရသလဲ။ အခြေခံအနှစ်ချုပ် ထုတ်ကြည့်လိုက်တော့ နည်းလမ်းက ရှင်းရှင်းလေးပဲ။ အရည်အချင်းနှစ်ခုပဲ လိုတယ်။

တစ်ခုက အပေးအယူ အလျှော့အတင်း လုပ်နိုင်စွမ်းရှိခြင်း။ နောက်တစ်ခု က စိတ်လုပ်ရားခံစားမှုကို ထိန်းသိမ်းနိုင်စွမ်းရှိခြင်း။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလည်း လုပ်ချင်တယ်၊ ဘယ်သူနဲ့မှုလည်း အပေးအယူ အလျှော့အတင်း မလုပ်နိုင်ဘူး၊ ဝယ်ချင်ဝယ် မဝယ်ချင်နေဆိုတဲ့ စိတ်ဓာတ်မျိုးရှိမယ်ဆိုရင်တော့ ကိုယ့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ တြေားဘယ်သူမှ မရှိ၊ ကိုယ်တစ်ယောက်တည်း လက်ဝါးကြီးအပ်နိုင်တဲ့ အနေအထားမျိုးရှိအောင် ကြီးစားပေ တော့။ ဒါမှမဟုတ်ရင်တော့ ဆောရိုးပဲ။ လက်ပေါက်ကတ်တဲ့ ရောင်းသူနဲ့ ဘယ်ဝယ်သူမှ ကြောရည်စိတ်ညစ်ခံ စကားပြောနေမှာ မဟုတ်ဘူး။ တြေားမှာ ရှိရင်တြေားသွားမှာပဲ။

အပေးအယူ အလျှော့အတင်း လုပ်တယ်ဆိုတာ ကိုယ့်ဘက်က သိပ်လွယ်နေတာမျိုး အသားလွတ် ပျော့ပျောင်းနေတာမျိုး မဟုတ်ဘူး။ တစ်ဖက်လူရဲ့ လိုအင် ဆန္ဒ အပြင်းအပျော့ကို သိတတ်တာ။ သူ့ဘက်က ဝတ္ထာရားကျေ ဈေးဆစ်တာလား။ ရရင်လည်း အမြတ်ပဲဆိုပြီး တောင်းကြည့်နေတာလား။ ဒါမှမဟုတ် ဒီအချက် တောင်းဆိုလို့ မရရင်တော့ ကိုယ်နဲ့ လုံးဝတွဲဖက်လုပ်ကိုင်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူးလို့ သူ့ဘက်က ပြတ်သားထားသလား။ အဲဒါကို ကိုယ်က ခန့်မှန်းနိုင်၊ အကဲခတ်နိုင်ဖို့ လိုတယ်။ အကယ်၍ သူ့မှာ ဒီကိစ္စဟာ သိပ်အရေးကြီးတဲ့ အချက်၊ ကိုယ့်အနေနဲ့ က လျှော့ပေးလိုက်ရလို့ ဘာမှ နစ်နာမသွားနိုင်ဘူးဆိုရင် တြေားအကျိုးကျေးဇူးတွေကို မျှော်ကိုးပြီး ဒါကို အလျှော့ပေးနိုင်ရမယ်။ အဲဒီတော့မှ သူနဲ့ကိုယ်နဲ့ အလုပ်လုပ်လို့ ဖြစ်မယ်။ လေတိုက်တဲ့ အချိန် သစ်ပင်တွေလိုပေါ့။ ညွတ်ပေးတိမ်းပေးနေနိုင်ရင် မကျိုးဘူး။ အဲဒီလို့ ညွတ်ရင်းတိမ်းရင်းကပဲ ကြီးလာတယ်။ အပေါ်ကို တဖြည်းဖြည်းတက်လာတယ်။

ဒုတိယအချက်ဖြစ်တဲ့ စိတ်လုပ်ရားခံစားမှာ။ ဒါက ပိုထိန်းရခက်တဲ့ ပြဿနာ။ ကိုယ့်စိတ်ရော သူ့စိတ်ရောပဲ။ ခံစားမှတွေ အစွဲတွေ လွန်ကဲကြတဲ့ အတွက် တစ်ဖက်နဲ့ တစ်ဖက် သဘောမတူနိုင် အလျှော့မပေးနိုင်တွေ ဖြစ်ကြရတာ။ တချို့

လူများဆိုရင် လုံးဝ အရေးမကြီးပါဘူးဆိုတဲ့ အချက်မျိုးကိုတောင် မလျှော့ဘူး။ အတင်းပေကတ်နေတယ်။ အဲဒါ တြေားဘာရည်ချက်မှ ရှိတာမဟုတ်ဘူး။ ငါတိုက သူများပြောတိုင်း ပြောင်းလဲသွားတဲ့ ကောင်မျိုး မဟုတ်ဘူးလို့ ပြချင်တာ သက်သက်ပဲ။ အဲဒါနဲ့ ပေခံနေတာ။

မယုံရင် ရုံးရောက်နေတဲ့ တရားမမှတွေ လိုက်ကြည့်။ အမှုတွေ လနဲ့ချိပြီး ဖြစ်နေကြတယ်။ မလိုအပ်ဘဲ တရားရုံးမှာ လူရှုပ်အောင် သွားလုပ်နေကြတဲ့ လူ တွေ။ ကိုယ့်ပြဿနာ ကိုယ့်အချင်းချင်း မညိုနိုင်း မဖြေရှင်းနိုင်ကြတဲ့ လူတွေ။ စိတ်အစွဲတွေ လွန်ကဲပြီး အသေးအဖွဲ့ကို ပုံကြီးချဲ့ကြည့်နေတဲ့ တစ်စားမှုတွေ၊ စိတ်အထားကို မှန်မှန်ကန်ကန် မမြင်နိုင်တော့ဘူးပေါ့။ တစ်ယောက် ဖက်လူရဲ့ အနေအထားကို မှန်မှန်ကန်ကန် မမြင်နိုင်တော့ဘူးပေါ့။ တစ်ယောက် ကိုတစ်ယောက် နားမလည်နိုင် အပြန်အလှန် အလျှော့အတင်း မလုပ်နိုင်ကြတဲ့ လူတွေ ခုံသမာဓိတရားသူကြီးမင်းဆီပဲ သွားအဆုံးအဖြတ်ခံကြပေါ့။ အဲဒီအတွက် ငွေကုန်ကြီးကျ ခံကြပေါ့။

တော့ဆိုင်စွေစပ်ဆွေးနွေးခြင်းအတတ်ကို ကျွမ်းကျင်လိမ္မာအောင် လေ့ကျင့်ရာမှာ သတိပြုလိုက်နာရမယ့်အချက် သုံးခု ရှိပါတယ်။ တစ်နည်းပြောရင် အဆင့် သုံးဆင့်။

ပထမ၊ အချက်အလက် ရှာဖွေစုဆောင်းရေး။

လက်ရှိကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ တစ်ဖက်လူရဲ့ ရပ်တည်ချက်တွေ ဘယ်လိုရှိတယ်ဆိုတာ တတ်နိုင်သမျှ စုံစွဲအောင် စုဆောင်းရယူပြီး ကိုယ့်အနေအထားနဲ့ တိုက်ဆိုင်ချိန်ထိုးကြည့်ရမယ်။ တရားညိုနိုင်းမှုတွေက စကတည်းက ပျက်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ တစ်ဖက်က အနေအထားကိုမှ ရေရှေရာရာမသိဘဲ။ သူ့သဘောကိုယ်မသိ၊ ကိုယ့်သဘောသူမသိ။ အဲဒီတော့ ဘာမှ ညိုလို့ မရဘူး။

ဗြိတ်သွေ့ဝန်ကြီးချုပ်ဟောင်း ဘင်ဂျမင် ဒစ္စရေလိက ပြောဖူးတယ်။

“အကျိုးအကြောင်းမသိဘဲ ဘယ်ပြဿနာကိုမှ ဖြေရှင်းမပေးနိုင်ဘူး” တဲ့။ စကားက အလွယ်လေး အရှင်းလေးပဲ။ ဒါပေမဲ့ ရှင်းသလောက် တကယ်လည်း မှန်တဲ့ စကား။

အဲဒီတော့ အိမ်စာလုပ်ပါ။ စွေပ်ညိုနိုင်းစရာ အကြောင်းကိစ္စတစ်ခု ရှိတိုင်း အဲဒီကိစ္စရပ်နဲ့ ပတ်သက်လို့ သိသုတေသနသိတိက်တာမှန်သမျှ သိအောင် ကိုတင်လေ့လာပါ။ စွေပ်ညိုနိုင်းမှာ အောင်မြင် မအောင်မြင် အဲဒါက အဆုံးအဖြတ်ပေးမှာပဲ။

ဒုတိယအဆင့်လုပ်ရမှာက စောစောက ရှာဖွေစုဆောင်းပြီး အချက်အလက် တွေကို တစ်ချက်ချင်း တန်ဖိုးဖြတ်တဲ့ အလုပ်။

ဒီအချက်တွေကို အရေးပါမှုအတိုင်းအတာအလိုက် (၁) မှတ်က (၁၀) မှတ် အထိ အမှတ်ပေးကြည့်ပါ။ ဒီလို အမှတ်ပေးရာမှာ တစ်မျိုးတည်းမပေးနဲ့။ နှစ် မျိုးပေး။ ပထမ ကိုယ့်ဘက်အနေအထားက ပေးကြည့်။ ပြီးတော့ တစ်ဖက် လူနေရာက ရပ်ပြီး ဒီတစ်ချက်ချင်းကို ပြန်စဉ်းစားအမှတ်ပေးကြည့်။ ဘယ်အချက် ဟာ ကိုယ့်အတွက် အရေးကြီးပေမယ့် သူ့မှာ အရေးမကြီးဘူး၊ ဘယ်ဟာကျတော့ နှစ်ယောက်လုံးအတွက် အရေးကြီးတယ်ဆိုတာတွေ ဒီလို အမှတ်ပေးကြည့်ရင်း ပေါ်လာလိမ့်မယ်။

တတိယလုပ်ရမှာက စာရွက်တစ်ချက်မှာ အလယ်က ဒေါင်လိုက် မျဉ်းသား ပြီး နှစ်ပိုင်းခွဲခြားလိုက်။ ပြီးတော့ စောစောက စဉ်းစားအမှတ်ပေးခဲ့တဲ့ အချက် တွေထဲက တစ်ဖက်လူနဲ့ အပေးအယူ အလျှော့အတင်း လုပ်နိုင်မယ့်အချက်တွေ ကို တစ်ခြမ်းမှာ ချေရေး။ ကျန်တဲ့ တစ်ခြမ်းမှာတော့ ဘယ်နည်းနဲ့မှ မလျှော့နိုင်ဘူး ဆိုတဲ့ အချက်တွေ ချေရေး။ အဲဒီဘက်အခြမ်းမှာ သိပ်များမနေစေဖို့တော့ သတိ ထား။ သိပ်များနေရင် ကိုယ်က ဘာမှ အလျှော့အတင်းမလုပ်နိုင်ဘဲနဲ့ ညိုနိုင်းရေး စကား သွားပြောသလို ဖြစ်နေမယ်။ အဲဒါဆို ဘယ်လိုမှ မအောင်မြင်နိုင်ဘူး။

ကိုယ့်ဘက်က ပြင်ပြီး ဆင်ပြီးရှုပြီ၊ တစ်ဖက်လူ တောင်းဆိုမယ့် အတိုင်း အတာရယ် ကိုယ့်ဘက်က ပြန်တောင်းဆိုလို့ ရမယ့်ဟာရယ် ချိန်ဆပြီး အပေး အယူ အလျှော့အတင်းလုပ်ဖို့ အချက်တွေ စိစစ်သုံးသပ်ထားပြီးပြီဆိုရင် စွဲစပ် ညိုနိုင်းမှုတစ်ခု အဆင်ပြေပြေစတင်လို့ ရပြီ။ ဒါမှာတောင် တချို့ကြီးကျယ် ရှုပ် ထွေးတဲ့ ကိစ္စကြီးတွေကျတော့ တစ်ဖက်နဲ့တစ်ဖက် အကြိမ်ကြိမ်တွေကြ ဆုံးကြ၍ ပြောရင်းဆိုရင်းကမှ ဟာ ဒီဘက်အပိုင်းမှာ ငါတို့ပြည့်ပြည့်စုစု့ မသိ သေးပါလားဆိုပြီး ပြန်လေ့လာသုံးသပ်၊ ထပ်ဆွေးနွေးနဲ့ တစ်ချက်ချင်းပြေလည်ဖို့ အများကြီး ညိုနိုင်းရတာ။ ဒါပေမဲ့ မူလက တကယ်ကျကျနှစ် ပြင်ဆင်ခဲ့မယ် ဆို ရင် (၁၀) ကြိမ်မှာ (၉) ကြိမ်တော့ စွဲစပ်ညိုနိုင်းမှုတစ်ခု အောင်အောင်မြင်မြင် လုပ်ကိုင်နိုင်စမြဲပါ။

မအောင်မြင်တဲ့ တစ်ကြိမ်ကျတော့ ဘယ်လိုနေမလဲ သိလား။ ဂျာမန်ကဗျာ ဆရာ ဟိုင်းနာရစ်ချိဟိန်းပြောဖူးတဲ့ စကားတစ်ချွန်းရှိတယ်။ ‘နဂိုနေဆိုရင်တော့ ဒါရာ ဟိုင်းနာရစ်ချိဟိန်းပြောဖူးတဲ့ စကားတစ်ချွန်းရှိတယ်။’ တစ်ခါတလေ မရှုံးတဲ့ အချိန်တော့ ရှိ ဒီလူက ဦးနောက် မှန်တာမဟုတ်ဘူးဗျာ။ တစ်ခါတလေ မရှုံးတဲ့ အချိန်တော့ ရှိ ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအချိန်တွေကျတော့လည်း စဉ်းစားညာ၏ကို မရှုံးဘူး’ ဆိုတဲ့ ပါတယ်။ အဲဒီစကားမျိုးတွေနဲ့ပဲ တစ်ယောက်တစ်ပြန် တီးတိုးအတင်းပြောနေကြ စကား။ အဲဒီစကားမျိုးတွေနဲ့ပဲ တစ်ယောက်တစ်ပြန် တီးတိုးအတင်းပြောနေကြ စကား။ အဲဒီစကားမျိုးတွေနဲ့ပဲ တစ်ယောက်မဆုတ်နိုင်၊ စကားပြောလို့လည်း အဆင်မပြု မှာ။ ဘယ်လိုမှ ရှေ့မတိုးနိုင် နောက်မဆုတ်နိုင်၊ စကားပြောလို့လည်း အဆင်မပြု

ဆိုတဲ့ အနေအထားမျိုး။ ဒီအချိန်မျိုးမှာ စကားလွန်နှုတ်ကျံတွေဖြစ်တတ်တယ်။ အဲဒါ သတိထား။ သူများ စိတ်လှပ်ရှားချင် လှပ်ရှားပါစေ ကိုယ့်ဘက်က သိပ်မလှပ်ရှားအောင် သတိနဲ့ထိန်းဖို့ ကြီးစား။

စွဲစပ်ညိုနှိုင်းမှုတစ်ခု လုပ်တော့မယ်ဆိုရင် သတိပြုရမယ့် နောက်အချက်တစ်ခုက မတည့်တဲ့ လူနှစ်ယောက် မျက်နှာချင်းဆိုင်မပေးမိစေဖို့။

ဟိုဘက်က လွတ်လိုက်တဲ့လူနဲ့ ဒီဘက်က လွတ်လိုက်တဲ့လူ၊ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် နာဂိုကတည်းက ကြည့်မရဘူးဆိုရင် ဒီပွဲက စကတည်းက ပျက်ပြီပဲ။ ဒါကြောင့်မို့ အဖေတော့ တစ်ခါတလေဆိုရင် တစ်ဖက်နဲ့ ဆွေးနွေးဖို့ ချိန်းချက်တဲ့ အချိန်ကတည်းကပဲ ကြိုပြီး ဖြစ်နိုင်ရင် ခင်ဗျားတို့အဖွဲ့မှာ ဘယ်ပုဂ္ဂိုလ်ကိုတော့ မထည့်ပါနဲ့ ဗျာ၊ ကျူပ်တို့ဘက်နဲ့ ဓာတ်မတည့်လို့ ဆိုတာမျိုး ပြောတားလေ့ ရှိတယ်။

တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် အပြန်အလှန် လေးစားခင်မင်မှုရှိတဲ့ အခါကျတော့ တစ်ဖက်လူရဲ့ အမြင်တွေ သဘောထားတွေကို ဂရာတစိုက် နားထောင်ဖြစ်ကြတယ်။ သူ့ဘက် ကိုယ့်ဘက်တွေ၊ သူ့အကြိုက် ကိုယ့်အကြိုက်တွေ သိပ်ရှုံးတန်းမတင်ဘူး။ ဒါတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ခံစားချက်တွေ အစွဲတွေလည်း ထိန်းနိုင်ကြတယ်။

ပြီးတော့ ဒီလိုညိုနှိုင်းကြတဲ့ နေရာမှာ သူ့ဘက်က တောင်းသမျှကို ကိုယ်လျှော့မပေးနိုင်သလို ကိုယ်တောင်းဆိုသမျှလည်း ရနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာ သိထားပြီး စိတ်ကို အလိုက်သင့် အလျားသင့်လေး ထားတတ်ရတယ်။ လျှော့တာ လျှော့တင်းတာ တင်းပေါ့။ တစ်ခါတလေကျတော့ သူလည်း မလျှော့၊ ကိုယ်လည်း မလျှော့နဲ့ အပြင်းအထန် လွန်ဆွဲနေရတဲ့ ဟာမျိုး ကြိုရတတ်တယ်။ ဒီအခါမျိုးမှာ ရို့ရှိပူးကိုးလ်ရဲ့ စကားကိုသတိရစေချင်တယ်။ ‘တစ်ဖက်တည်းမှာ သာ အပြစ်ရှိမယ်ဆိုရင် ရန်ပွဲဆိုတာ ဘယ်တော့မှ ကြာကြာမဖြစ်ဘူး’ ဆိုတဲ့ စကား။

ဒါပေမဲ့ တစ်ခါတလေ အချိန်ကာလရဲ့ အကူအညီကို ယူရတာမျိုးလည်း ရှိတယ်။ တချို့ကိစ္စက ချက်ချင်းလုပ်လို့ မရဘူး။ ပူပူစွေးစွေးဆိုရင် ခံစားချက်တွေ ပြင်းထန်နေတတ်တယ်၊ ညိုနှိုင်းလို့ မရချင်ဘူး။ ရက်ပိုင်းဖြစ်စေ လနဲ့ ချိလို့ ဖြစ်စေ စောင့်ပြီး၊ ဂယက်ကလေးတွေ အစွဲအလမ်းလေးတွေ ပြိုမြဲ အသားကျပြီ၊ ပြသာနာကို ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျ စဉ်းစားနိုင်ကြပြီ ဆိုတော့မှ ဆွေးစွေးဖို့ ညိုနှိုင်းဖို့ စကားစရတယ်။

တချို့ပြဿနာတွေဆိုရင်၊ လောလောဆယ် ဖြေရှင်းပို့အချိန်မကျသေးဘူး၊
ဒီအချိန် သွားရင်းရင် ပိုသာရှုပ်မယ်ဆိုပြီး အခိုက်အတန်အပို့ အဖေ ဒီလိုပဲ ပစ်
ထားလေ့ရှိတယ်။ တစ်ဖက်လူကလည်း အတွေ့အကြံရှိတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ဆိုရင် သဘော
ပေါက်တယ်။ သူ့ပစ်ထားရင် ကိုယ်လည်း ပစ်ထားလိုက်ဆိုတာမျိုး နေတယ်။
ဒါပေမဲ့ ဒီအနေအထားမျိုးမှာလည်း အဖေကတော့ အမြဲကိုယ်က သဘောထား
ကြီးတဲ့ လူ ပိုရင့်ကျက်တဲ့ လူဖြစ်အောင် ကြိုးစားတယ်။ ကိုယ်က အရင်ဖုန်းဆက်
မယ်။ နေ့လယ်စာ အတူစားရအောင် လုမ်းဖိတ်၊ ပြီးတော့မှ ဟိုပြဿနာဗျာ
ခင်ဗျားတို့နဲ့ ကျူပ်တို့ကြား နားလည်မှုလွှဲနေတဲ့ ကိုစွဲ ကျူပ်တို့နှစ်ယောက် ပြေ
လည်အောင် ဖြေရှင်းကြည့်ကြရအောင် ဆိုပြီး ကိုယ့်ဘက်က အရင်စကားစတယ်။

သား ခေါင်းထဲ ထည့်ထားပို့သင့်တဲ့ နောက်တစ်ချက် ရှိသေးတယ်။ တစ်ခါ
တလေး ကြံ့ရတတ်တဲ့ အနေအထားတစ်ခါ။

တစ်ဖက်လူက လုံးဝ တစ်ဖက်စောင်းနှင်းကြီး တောင်းဆိုနေတယ်။ သား
ဘက်က ဘယ်လိုမှ ဆွဲးနွေးလို့ မရဘူး။ နောက်ဆုတ်ပို့လည်း မဖြစ်နိုင်တော့
ဘူး ဆိုတာမျိုး ဖြစ်နေတယ်။ အဲဒီတော့ နောက်ဆုံးမှာ မမျှတတဲ့ အနေအထား
ကြီးနဲ့ သဘောတူလိုက်ရတယ်။ ဒီအခါမျိုးမှာ သားစိတ်ထဲ ငါတော့ ဒီပွဲရုံးပြီလို့
ခံစားမိမှာပဲ။ ဒါလည်း သဘာဝကျတဲ့ ကိစ္စပါ။ ဒါပေမဲ့ အဖွဲ့အတွေ့ အကြံအရ
တော့ ဒါမျိုးဟာ ဒီတစ်ပွဲနဲ့ တင် ပြီး မသွားဘူး။ နောက်တစ်လှည့်ကျတော့ ကိုယ့်
ဘက်က ပြန်အသာရတယ်။ စောစောက တစ်ဖက်သတ် တောင်းဆိုသွားတဲ့ လူမျိုး
ဟာ နောင်ကျတော့ သူ့ဘက်က မတရား အခွင့်အရေးယူမိခဲ့တဲ့ အတွက် စိတ်
မကောင်းဖြစ်ပြီး အကြွေးဆပ်တဲ့ သဘောမျိုး ပြန်လိုက်လျောလာတတ်တယ်။
ဒါတစ်ယောက်တလေ မဟုတ်ဘူး။ အမြဲလို့ ဖြစ်လေ့ရှိတာ။ သိပ်တွက်ချက်တဲ့
လူတွေ စီးပွားရေးစိတ် သိပ်ပြင်းထန်တဲ့ လူမျိုးတွေတောင် အဲဒီလို့ သူ့ဘက်
ကိုယ့်ဘက် သိတဲ့ စိတ်မျိုး ရှိတတ်တယ်။ အုံတော့ အုံဉာဏ်ရာပဲ။

အထူးသတိထားဖို့ အချက်တစ်ခု ပြောဦးမယ်။

ပါ။ ဒါပေမဲ့ တရားရုံးမှာ ဖြေရှင်းပို့ဆိုတာကိုတော့ တကယ်ကို လုံးဝန်ည်းလမ်းကုန်ပြီ ဆိုတော့မှု စဉ်းစားပါ။

ဒီအကြံပေးစကားက လိုက်နာနိုင်ဖို့တော့ အတော်ကြိုးစားရလိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူဆိုတာက ကိုယ်အနုပ်ခံရတယ်ထင်ရင် ဒေါသထွက်ပြီး ရုတ်တရက် စိတ်နောက်ကိုယ်ပါ လုပ်တတ်တယ်။ ဒီကောင်မျိုးတွေ ဘာမှ လေကုန်ခံပြောနေစရာမလိုဘူး။ တရားစွဲမယ်။ ဥပဒေအကြောင်းအရ အပြတ်ရှင်းမယ် ဆိုတာမျိုး ဆုံးဖြတ်မိတတ်တယ်။ အဲဒီဆုံးဖြတ်ချက်အတွက် နောင်ကျမှ တန်ဖိုးအများကြီး ပေးရတော့တာပဲ။

အဖေ တစ်ခါက လူတစ်ယောက်ဆီမှာ ဒေါ်လာ ၁၇၀၀၀ ရစရာ ရှိတာဘယ်လိုမှ တောင်းမရဘူး။ မရတော့ တရားစွဲတယ်။ စွဲရင်း စွဲရင်းနဲ့ ရှေ့နေခတွက တက်တက်လာတယ်။ ဒါလည်း နောက်မဆုတ်ဘူး။ နောက်ဆုံး ဒေါ်လာ ၈၀၀၀ လောက်အထိ ဖြစ်သွားတယ်။ ဒါပေမဲ့ ပွဲသာပြီးတယ်၊ အဖွဲ့ကြွေးက တစ်ပြားမှ ပြန်မရဘူး။ မစဉ်းမစား ခေါင်းမာတဲ့ ကိစ္စကြောင့် နိဂုံက ၁၇၀၀၀ အရှုံးဟာ ၂၃၀၀၀ အရှုံး ဖြစ်သွားတယ်။

ဘာကြောင့် ဒီလိုဖြစ်ရသလဲဆိုတော့ တစ်ချက်က ရှေ့ပိုင်းမှာ ပြောခဲ့တဲ့ အိမ်စာမကြတဲ့ ကိစ္စဗျာ။ ဒီလူကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီး မစိမ်းမဆောင်ရွက်မိမှာ လိုအပ်တဲ့ အချက်အလက်တွေ ပြည့်စုံအောင် မရှာဖွေ မစုဆောင်းခဲ့တဲ့ ကိစ္စဗျာ။ အချက်အလက်တွေ ပြည့်စုံအောင် မရှာဖွေ မစုဆောင်းခဲ့တဲ့ အနေအထားဆိုတာ အဖေသိရမှာ မှုချုပ်။ အခုတော့ ခံစားမှုကို မထိန်းနိုင်ဘူး။ ငါကို လိမ့်ရကောင်းလား ဒေါသထွက်၊ ဒေါသစိတ်နဲ့ ထလုပ်တော့ အဖေ စဉ်းစားညာ၏ မရှုံးသူ ဖြစ်သွားခဲ့တယ်။

အဲဒီကိစ္စ အဖေ အခုပ်နှင့်စဉ်းစားကြည့်တော့ ဆုံးရှုံးမှာက အဲဒီငွေကြေးတင်မကဘူး။ ဒီလူကို သဲသဲမဲမဲ လိုက်ဖို့ ရှေ့နေတွေ အတင်း တိုက်တွန်းနှီးဆော်နဲ့ တစ်ဖက်မှာ အလုပ်တွေလည်း မနည်းပျက်ခဲ့သေးတယ်။ ငွေဝင်နေတဲ့ အလုပ်ကို ပစ်ပြီး နိုင်စရာမရှိတဲ့ အမူကြီး သွားလိုက်နေမိတဲ့ အတွက် အဖေနောက်ထပ်ဘယ်လောက်ဆုံးရှုံးသွားသလဲဆိုတာ ဘုရားမှပဲ သိလိမ့်မယ်။

အဲဒီတော့ သတိထားပါသား။

အပေးအယူ အလျှော့အတင်းသမား

အဖေ

၁၃ ဒီမယ်ပြုတယ်ဆိုတာ

အောင်မြင်တဲ့ အေါမ်ထောင်တစ်ခုဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝကို အကြီးအကျယ်
ပုံပိုးထောက်ကူပေးနှင့်တယ်။ သူ့အတွက် တန်ဖိုးမဖြတ်နှင့်လောက်အောင်ကို အကျိုး
ကော်းလူး ပေးနှင့်တယ်။ ထိုနည်းတူ၊ မအောင်မြင်တဲ့ အေါမ်ထောင်တစ်ခုကြောင့် ပေး
ဆပ်ရမယ့် နှစ်နာစုံစုံမူဟာလည်း တိုင်းတာ့မရနှင့်လောက်အောင်ပဲ ကြီးမားတယ်။

အိမ်ထောင်ပြုတယ်ဆိုတာ

သား

သား အိမ်ထောင်ပြုပို့ စဉ်းစားနေပြီဆိုတဲ့အကြောင်း သား သူငယ်ချင်း တစ်ယောက်ကို ပြောနေတာ အဖော်လိုက်မိတယ်။ အင်း ကံထူးသူ မိန်းကလေးဟာ ဘယ်သူများ ဖြစ်မှာပါလိမ့်လို့ တွေးပြီး အဖော်ပြုးလိုက်မိတယ်။ ဘာကြောင့် လဲဆိုတော့ သားနဲ့တဲ့လာတဲ့ မိန်းကလေးတွေ ကြည့်လိုက်ရင် တစ်ခါလာ တစ်ယောက် ဖြစ်နေတာကိုး။ နောက်ပိုင်းတော့ အဖော်လည်း လက်လျှော့လိုက်ပါတယ်။ သား အတွဲတွေ ဘယ်သူဘယ်ဝါတွေလည်း အကဲမခတ်ဖြစ်တာ အတော်ကြာပါပြီ။

ဒါပေမဲ့ အဲဒီနေ့က သားပြောတဲ့အထဲမှာ ကြားလိုက်ရတဲ့ စကားတစ်ခုနှင့် ကတော့ အဖော်အတွက် ပြုးစရာ မကောင်းဘူး သား။ ‘အခုချိန်ဟာ ငါလက်ထပ်ရမယ့် အချိန်ပဲကွဲ’ ဆိုတဲ့စကား။ ကွန်ပျူးတာက ထွက်လာတဲ့ ညွှန်ကြားချက်လို့ စကားမျိုး။ အချိန်ကလည်း အခုတဲ့။ လာမယ့် စွဲရာသီ မဟုတ်ဘူး။ နောင်နှစ်မှ မဟုတ်ဘူး။ အဖော်အမှတ်မဲ့ နားစွဲလိုက်မိတဲ့ စကားဟာ အဖော်အတွက် ပြုးစရာ ကနေ စိုးရိမ်မကောင်းစရာဖြစ်သွားတယ်။ အိမ်ထောင်ပြုတယ်ဆိုတာကို သား စိတ်ထဲ ဘယ်လိုသဘောပေါက်သားပါလိမ့်လို့ စဉ်းစားစရာ ဖြစ်သွားတယ်။ သား သူငယ်ချင်းတွေအားလုံး အလျှို့အလျှို့လက်ထပ်ကုန်ကြတာကြောင့် သား စိတ်မှာ ငါလည်း လက်ထပ်ဦးမှပဲလို့ အတွေးပေါက်လာတာလား။ အားလုံး လုပ်နေကတဲ့၊ ဘာဖြစ်ဖြစ် ငါလည်း လုပ်မယ်ကွာ ဆိုတာမျိုးလား။ အဖော်အတွက် စဉ်းစားစရာ ဖြစ်လာတယ်။

မာတင်လူသာ ပြောဖူးတဲ့ စကားတစ်ခုတော့ ရှိပါတယ်။ အဆင်ပြသော
အိမ်ထောင်တစ်ခုထက်ပို၍ နှစ်သက်ခင်တွယ်စရာ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်သော ဆက်ဆံ
မှု ဆုံးစည်းပေါင်းဖွဲ့မှုမျိုး မရှိ တဲ့။ ဒီစကား အဖော်သောတူပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နှစ်
သက် ခင်တွယ်စရာဆိုပြီး အလွယ်တကူ သွားလုပ်လို့တော့ မဖြစ်ဘူး။ ဒီအလုပ်
ဟာ အင်မတန်မှုကို အလေး အနက် စဉ်းစား ဆောင်ရွက်ရမယ့် အလုပ်လို့ သဘော
ပေါက်ထားဖို့ လိုတယ်။

အိမ်ထောင်မှူဆိုတာ အခြေခံသဘောအရတော့ သဘာဝဆွဲအားအချင်းချင်း
တွေ. ကြိုဆုံစည်းမှုပဲလို့ ပြောချင်ပြောနိုင်ပေမယ့် ရေရှည်မှာ တကယ်တမ်း အဆုံး
အဖြတ်ပေးမှာက လိုက်ဖက်မှု ရိုမရိုဆိုတဲ့ အချက်ပဲ။ ဒါမျိုးက ရတ်တရက်
ကောက်ကာင်ကာ ဖြစ်လို့ရတာ မဟုတ်ဘူး။ ကွန်ပျိုးတာနဲ့ တွက်ထုတ်တဲ့ ပုံစံ
မျိုး လုပ်လို့မရဘူး။ သူ့ အလိုအလျောက် ဖြစ်တာမျိုးလည်း မဟုတ်ဘူး။

ဦးနှောက်နဲ့ နှလုံးသား နှစ်ခုပေါင်းပြီးမှ ဖြစ်ရတာ။

အိမ်ထောင်မူဆိုတာ ငါဘဝမှာ နေရာအကြီးကြီးပူမယ့် ကိစ္စကြီးပါလာ
လို့အလေးအနက်သဘောမထားဘဲ ခပ်ပေါ့ပေါ့လုပ်လိုက်မိသူများမှာ နောက်ကျ
တော့မှ ကွာရှင်းပြတ်စဲရတာ၊ ထိခိုက်ခံစားရတာ၊ ဘဏ်မှာရှိတဲ့ငွေလေး ပြောင်
သွားတာ စတဲ့ ဒုက္ခမျိုးစုတွေ ကြိုကြရတယ်။ မစဉ်းစားခဲ့မှုအတွက် ပေးဆောင်
ရတဲ့ ဒဏ်ကြေးတွေ။

အိမ်ထောင်တစ်ခုပြော့ပြီဆိုရင် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ထိခိုက်ပျက်သွင်းမှုတွေ
အမျိုးမျိုး ခံစားကရတာ ဓမ္မတာပဲ။ အထူးသဖြင့် ကလေးတွေရှိမယ်ဆိုရင် ပိုဆိုး
တယ်။ သားသမီးများအပေါ် ထားရှိတဲ့ ဖခင်တစ်ယောက်ရဲ့ မေတ္တာကို လော
လောဆယ် သားသို့ုံးမှာမဟုတ်ဘူး။ လင်နဲ့မယား တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက်
အလွယ်တကူ မေတ္တာပျက်သွားနိုင်ကပေမယ့် ဖခင်တစ်ယောက်ကတော့ သူ့
သားသမီးတွေကို မချစ်ဘဲ မနေနိုင်ဘူး။ ဒါကြောင့်မို့ လင်မယားကဲ့သွားပြီဆို
ရင် ပြော့ပျက်စီးခြင်းကြောင့် ဖြစ်တဲ့ ဝေဒနာတွေကို မလွှဲမသွေ့ ခံစားကရတာ။
ဒီဝေဒနာတွေနဲ့ အတူ ငါဟာမအောင်မြင်သူ၊ အရေးနိမ့်သူပဲဆိုတဲ့ အကျစိတ်
တွေလည်း ရစ်တွယ်နောင်ဖွဲ့ပြီး ပါလာတတ်တယ်။

အင်မတန် ညာက်ပညာရှိတဲ့ မိတ်ဆွေ ဆရာဝန်ကြီးတစ်ယောက်နဲ့ အိမ်
ထောင်ရေးအကြောင်း အဖေတစ်ခါ ဆွေးနွေးဖူးတယ်။ သူက အိမ်ထောင်တစ်ခု
ကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလို ရှုမြင်သုံးသပ် ကိုင်တွယ်သင့်တယ်လို့ ဆို
တယ်။ လူနှစ်ယောက် အလုပ်စပ်တူ လုပ်ကြမယ်ဆိုရင် နှစ်ယောက်ညီတူညီမျှ

စိုက်ထုတ်ထည့်ဝင်မှ လုပ်ငန်းအောင်မြင်မယ်။ တစ်ယောက်ယောက် ဒါမှမဟုတ် နှစ်ယောက်စလုံးက ကိုယ်ကတိပြုထားတဲ့ အတိုင်း ကျော်ချောင်း မလုပ်ဘူး။ ခဏာခဏ ပျက်ကွက်မယ်၊ အရေးကြီးတဲ့ ကိစ္စတွေ တာဝန်မယူဘူး ငြင်းချင် တယ်၊ ရှောင်ချင်တယ်ဆိုရင် ဒီအလုပ်ဟာ ပျက်မှာပဲ၊ အနေးနဲ့အမြန် ဒေဝါလီ ခံရမှာပဲတဲ့။ အိမ်ထောင်မှုတစ်ခုမှာလည်း ထိန်ည်းလည်း ကောင်းပဲလို့ သူက ဆို တယ်။

အဖော် ဒီစကား မမေ့ဘူး။ မမေ့ရုံတင် မကဘူး၊ သူ့ ဥပမာနဲ့ပဲ နောက်ထပ် ဆက်တွေးတယ်။ အိမ်ထောင်ရေးကို လုပ်ငန်းကိစ္စတစ်ခု တွေးသလို ခံစားချက် တွေ ဆာပြီး အရိပ်ကတိအတိုင်း တိတိကျကျ တွေးကြည့်တဲ့ အခါ ဒါဟာ လူနှစ် ယောက် စပ်တူပြုလုပ်တဲ့ အကြီးကျယ်ဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပဲလို့ သွားမြင်တယ်။ ကြီးကျယ်တာက နှစ်ဖက်နှစ်လမ်းပဲ။ အောင်မြင်တဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခု၊ သာယာ ချမ်းမြှေတဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခုဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝကို အကြီးအကျယ် ပုံပိုး ထောက်ကူပေးနိုင်တယ်။ သူ့ အတွက် တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်လောက်အောင်ကို အကျိုး ကျေးဇူးပေးနိုင်တယ်။ ထိန်ည်းတူ မအောင်မြင်တဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခုကြောင့် ပေး ဆပ်ရမယ့် နှစ်နာဆုံးရုံးမှုဟာလည်း တိုင်းတာမရနိုင်လောက်အောင်ပဲ ကြီးမား တယ်။ မအောင်မြင်တဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခု ဖျက်သိမ်းလိုက်ရပြီဆိုရင် ဥစ္စပစ္စည်း တွေ ဆုံးရုံးရှုံးရှုံး လုပ်ငန်းတွေ ပျက်စီးရှုံး ဘဝအခြေအနေ အဆင့်အတန်းတွေ လုံးဝ ခြားနားကျဆင်းသွားရတာမျိုးတွေ ဖြစ်ကြစမြဲပဲ။

ဒီနေ့ လူငယ်တွေကြားမှာ လွှမ်းမိုးနေတဲ့ အိမ်ထောင်ရေးနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အယူအဆတွေက သိပ်ပေါ့ပေါ့တန်တန်နိုင်လွန်းတယ်လို့ အဖော်မြင်တယ်။ အဆင် မပြေတော့လည်း ကွဲလိုက်ကြတာပေါ့ကွာဆိုတဲ့ စကားမျိုးတွေ မကြာခဏ ကြားကြား နေရတယ်။ ဘဝအတွက် သိပ်အရေးကြီးတဲ့ ကိစ္စတစ်ခုကို ပစ်စလက်ခတ် လုပ်နေကြတာစိတ်မကောင်းစရာ။ အဲဒီ မလေးမစားသဘောထားကြောင့် နောက် ပိုင်းကျတော့ ပြဿနာတွေ မဖြစ်သင့်ပဲ ဖြစ်ကြ၊ ဒုက္ခတွေ မရောက်သင့်ပဲ ရောက် ကြရမှာ။

တချို့ လူတွေဆိုရင် အကြောင်းကြောင်းတွေကြောင့် အိမ်ထောင်ပြုဖို့ အခွင့် အရေးကို တစ်သက်လုံးမှာမှ သည်တစ်ခါတည်းဆိုသလို ရရှိခဲ့ကြတာ။ အဲဒီ အခွင့် အရေးကို သူတို့ အမိအရယူခဲ့ကြတယ်။ တကယ်အောင်မြင်နေတဲ့ အကောင်းဆုံး

အိမ်ထောင် အတော်များများဟာ အဲဒီလို စခဲ့ကြတာ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့
ဒီလိုပေါင်းဖက်မိတဲ့ ဇန်းမောင်နှံများမှာ တစ်ဦးအပေါ်တစ်ဦး ထားရှိတဲ့ မေတ္တာ
အပြင် ဒီအိမ်ထောင်ကို အောင်အောင်မြင်မြင် တည်ဆောက်မယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ဓာတ်
တစ်ခုကလည်း မယိမ်းမယိုင် ခိုင်ခိုင်မာမာ ရှိကြလို့ပဲ။

သားကတော့ ကံကောင်းပါတယ်။ မိန်းကလေးအများ နှစ်သက်မယ့်
အရည်အချင်း အတော်များများ သားမှာ ရှိနေတယ်။ သဘောကောင်းတယ်။
ခင်တတ် မင်တတ်တယ်။ ဥပခံရပ်က မခေါ်ဘူး။ အဖွဲ့ရပ်မျိုး။ ဟုတ်တယ်မလား။
ဒီ အရည်အချင်းတွေကြောင့် စိတ်ဝင်စားကြတဲ့ မိန်းကလေးတွေထဲက တစ်
ယောက်ယောက်ကိုတော့ သားနဲ့ လက်ထပ်အောင် စည်းရုံးနိုင်မှာပေါ့။

အဲဒီတော့ ဘယ်လိုအရည်အချင်းမျိုး ရှိသူကို ဇန်းကောင်းအဖြစ် ဈေးချယ်
မလဲ။ သားလည်း သိချင်မှာဆိုတော့ အဖေ အကြံပေးမယ်။ ပထမဆုံးအနေနဲ့၊
အပြောအဆို ပြေပြစ်ချော်သူ၊ လိုက်လွှဲနွေးထွေးမှုရှိသူ၊ စိတ်သံဘောထားကောင်း
သူမျိုးကို စဉ်းစားသင့်တယ်လို့ အဖေ ပြောချင်တယ်။

သဘောထားသေးသလား။ စိတ်ဆုံး စိတ်ကောက်လွှာယ်သူလား။ မနာလို
ဝန်တို့စိတ် များသလား။ ဒါကို အကဲခတ်ဖို့ လိုတယ်။ အဲဒီလို စိတ်ဓာတ်မျိုး ရှိတဲ့
အမျိုးသမီးကို ယူမိရင် နောင်ကျတော့ အကြီးအကျယ် ဒုက္ခရောက်မှာပဲ။ သိပ်
အတင်းပြောတတ်တာမျိုးကိုလည်း ရောင်ဖို့လိုတယ်။ လောဘကြီးတဲ့ မိန်းမမျိုး
ကတော့ ကြောက်စရာအကောင်းဆုံးပဲ။ လုံးဝေးစွာ ရောင်ပေတော့။

ဇန်းမယားဆိုတာ ကိုယ်တစ်သက်လုံး ကြည့်နေမြင်နေရမယ့်ဟာမျိုး ဆုံး
တော့ မျက်နှာလေးက ကြည့်ချင်မြင်ချင်စရာလေး ဖြစ်နေဖို့ လိုလိမ့်မယ်။ သား
အကျိုးအတွက်ပဲ ပြောတာပါ။ လူတယ်ဆိုတာ အပေါ်ယံ အရေပြားလေးတင်
ပါ ဆိုတာလည်း မှန်တော့ မှန်ပေသပေါ့။ ဒါပေမဲ့ တကယ့်လက်တွေ့ကျတော့
အဲဒီအပေါ်ယံအလှလေးသည်ပဲ ကြည့်ရတာနှစ်သက်စရာ မဟုတ်လား။ အတွင်း
စိတ်အလှလေးနဲ့သာ ပေါင်းစပ်ပေးလိုက်နိုင်မယ်ဆိုရင်တော့ အတိုင်းထက်
အလွန်ပေါ့။

အဲဒီစိတ်အလှ၊ ရပ်အလှဖွေထက် အများကြီးပိုအရေးကြီးတာတွေ ရှိသေး
တယ်။ ဇန်းသည်ကောင်းတစ်ယောက်ဟာ ဉာဏ်ပညာရှိဖို့ လိုတယ်။ စိတ်ဓာတ်
တယ်။ ဇန်းသည်ကောင်းတစ်ယောက်ဟာ ဉာဏ်ပညာရှိဖို့ လိုတယ်။ ပြီးတော့ သစ္စာရှိရမယ်။ ခင်ပွန်းသည်ကို ကြင်နာတတ်သူ၊
ကြိခိုင်ဖို့ လိုတယ်။ ပြီးတော့ သစ္စာရှိရမယ်။ ခင်ပွန်းသည်ကို ကြင်နာတတ်သူ၊
ခင်ပွန်းသည်အတွက် ပူပန်တတ် ဂရိုက်တတ်သူလည်း ဖြစ်သင့်တယ်။ လူ

တွေရဲ့ အရည်အသွေးကို သိတတ် အကဲဖြတ်တတ်ပြီး ယဉ်ကျေးလိမ္မာစွာပြော ဆက်ဆံတတ်သူမျိုး၊ စကားပြောဖော်ကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်နိုင်မယ့် သူမျိုး၊ သဘာဝလောကရဲ့ အလှအပတွေ၊ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ရှိတဲ့ ၀မ်းသာစရာ အားတက် စရာ အပြီးနဲ့ တုံ့ပြန်ချင်စရာတွေ မှန်သမျှကို မလစ်မလပ် သိမြင်တတ်တဲ့ မိန်းမ မျိုးလည်း ဖြစ်စေချင်တယ်။

အချုပ်ပြောချင်တာကတော့ သားရဲ့ ဇန်းလောင်းဟာ သစ္စာရှိ အဖော်မွန် ပါသစွာ သားနဲ့ အဆင်ပြေပြေ အပေးအယူမျှမျှ ပေါင်းသင်းနေထိုင်သွားနိုင်စွမ်း ရှိဖို့ပါပဲ။

အရမ်းသွက်လက်ချက်ချာတာ၊ ပျော်တတ်ချင်တတ် ခင်မင်တတ်တာ၊ ရှုပ် က အရမ်းချော အရမ်းမိုက် ဆိုတာမျိုးနဲ့ တော့ မိန်းမတစ်ယောက်ကို ဇန်းလောင်း အဖြစ် မရွေးပါလေနဲ့။ မှားသွားလိမ့်မယ်။ ရေရှည်တည်တဲ့တဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခု ဖြစ်ပို့မှာ အဲဒါတွေနဲ့ မရဘူး။ အဲဒါတွေဟာ ရေရှည်မခံဘူး။ အသိဉာဏ်ပညာ တို့၊ ကြိုခိုင်တည်ကြည်တဲ့ စိတ်တို့သာ ရေရှည်ခံတယ်။ အဲဒါတွေနဲ့သာ တည်တဲ့ တဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခု ဖြစ်နိုင်တယ်။ အဲဒီအရည်အချင်းမျိုးတွေရှိတဲ့ မိန်းမမျိုးကို မှ တကယ်အဆင့်အတန်းရှိတဲ့ မိန်းမလို့ ခေါ်တာ။

သားရဲ့ အိမ်ထောင်ဟာ အဆင်ပြေချောမွေ့တဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခု ဖြစ်မယ် ဆိုရင် ဒီအိမ်ထောင်ပြုခဲ့ခြင်းအတွက် ကြောင့်ကို သားဘဝမှာ အောင်မြင်တိုးတက် မှတွေ သား ခံစားရလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်သော အိမ်ထောင်တစ်ခု သို့မဟုတ် ဇန်းကောင်းတစ်ယောက်ထက် လူတစ်ယောက်ရဲ့ဘဝကို အလျင်အမြန် တိုးတက် မြင့်မားသွားစေတဲ့အရာ လူတစ်ယောက်ကို လောကကြီးထဲမှာ ပိုတန်ဖိုး မြင့်မားအောင် ဖေးမထောက်ကူနိုင်တဲ့ အရာ မရှိဘူး။

ဇန်းကောင်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး စဉ်းစားမယ်ဆိုရင် နောက်ထပ်စဉ်းစားစရာ အချက်တွေတော့ ရှိသေးတာပဲပေါ့။ ဝိရိယ ရှိသလား၊ လက်ကြာမတင်းဘူးလား၊ သန့်ရှင်းသူလား၊ ဉာစ်ပေ ရှုပ်ပွန်တတ်သူလား။ သူ ရှုပ်ထားတဲ့ အမိုက် တွေ ကိုယ်က လိုက်ရှင်းနေရရင် မလွယ်ဘူးလေ။ ပြီးတော့ ရယ်ရွင်တတ်သူလား၊ ဟာသည် မရှိတဲ့ မိန်းမလား။ ဒါလည်း စဉ်းစားစရာ။ ဟာသည်ရှိတဲ့ ရယ်မောပျောရွင်တတ်တဲ့ မိန်းမဖြစ်မယ်ဆိုရင်တော့ အဲဒါ အပိုဆု ရတာပဲ။

ဒါပေမဲ့ အရည်အချင်းကောင်းတွေအားလုံး ပြည့်စုံနေတာမျိုးတော့လည်း ဘယ်မှာ ရနိုင်ပါမလဲ။ ဉာဏ်ပညာရှိမယ်၊ ရှုပ်ဆင်းအကို တင့်တယ်မယ်၊ အလွယ်

တကူ သိတတ် ခံစားနားလည်တတ်သူ ဖြစ်မယ်ဆိုရင်တော့ ကျွန်တဲ့ အားနည်း ချက် တစ်ခုတလေ ရှိချင်ရှိပါစေ လက်ခံရမှာပေါ့။ အဲဒီ အဓိက အရည်အချင်း ကြီးသုံးရပ် ပြည့်စုံရင်ပဲ ရေရှည်တည်တဲ့တဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခု တည်ဆောက်နိုင် ဖို့ အလားအလာ အများကြီး ရှိနေပါပြီ။ ပြဿနာတွေ အကျပ်အတည်းတွေ ကြိုလာတိုင်းမှာ မေတ္တာရယ် အပြန်အလှန် လေးစားမူရယ်နဲ့ နှစ်ဦးအတူ ဖြေရှင်းသွားကြမယ်၊ ကွဲမယ် ကွာမယ် ဆိုတဲ့စကား ရင်ထဲမှာလည်း မထား၊ နှုတ်ကလည်း ဘယ်တော့မှ မလှစ်ဟကြဘူးဆိုရင့် သာယာချမ်းမြှေမှာ မှချပါ။

အဲဒီတော့ သားရဲ့ ဘဝတစ်သက်တာ ကြင်ဖော်အဖြစ် ရွှေးချယ်မယ့် မိန်းမ တစ်ယောက်မှာ ဘယ်အရည်အချင်းမျိုးတွေ ရှိရမလဲ။ ဘယ်လိုမိန်းမမျိုးကို သား အနှစ်သက်ဆုံး အမြတ်တနိုး တန်ဖိုးအထားဆုံး ဖြစ်မလဲ။ သား စဉ်းစားဆုံး ဖြတ်ပါ။ ပြီးတော့ အဲဒီ အရည်အချင်းများနဲ့ ပြည့်စုံညီညွတ်တဲ့ စံပြအမျိုးသမီးကို လိုက်ရှာပါ။

သား သတ်မှတ်ချက်များနဲ့ ညီညွတ်တဲ့ ရှားပါးရတနာကို ကံအားလျော့စွာ တွေ့ပြဆိုပါတော့။ ဒီအောင်ပန်းကို ဆွဲတ်လှမ်းနိုင်ဖို့အတွက် ဦးနှောက်စွမ်းရည် ရော နှုလုံးသားအင်အားပါ အပြည့်အဝ စိုက်ထုတ်ပြီး မရမနေ ကြိုးပမ်းပေတော့။ ‘ခွဲမကောင်းဘဲနဲ့တော့ မိန်းမချောတစ်ယောက်ရဲ့ မေတ္တာကို ရမလာနိုင်ဘူး’ ဆိုတဲ့စကား သား မမေ့နဲ့။

သား စိတ်တိုင်းကျေတဲ့ အိမ်ထောင်ဘက်ကို ရှာတွေ့ပြီ။ လက်ထပ်ထိမ်းမှားဖြစ်ခဲ့ပြဆိုပါတော့။ သားခေါင်းထဲမှာ လုပ်ငန်းအတွက် သုံးစွဲရမယ့် အချိန် နဲ့ မိသားစုအတွက် ချုန်လှပ်ထားရမယ့် အချိန်ကို မျှမျှတတ်ခန့်ခွဲထားပါလို့ အဖော်တင်သတိပေးထားချင်တယ်။ တစ်ဖက်ဖက်ကို အချိန်ပေးတာ သိပ်များသွားရင် ရေရှည်မှာ အဆင်မပြေတာတွေ ဖြစ်လာမယ်။ အထူးသဖြင့် သတိပေးချင်တော့ ဟန်းနီးမွန်းကာလပြီးတာနဲ့ အလုပ်ထဲမှာ အချိန်တအား ပစ်ပေးတာ မလုပ်မိဖို့ပဲ။ ငွေဆိုတာ အရာရာကို ဖန်တီးနိုင်သော တန်ခိုးရှင်တစ်ပါးမှို့ မျိုး မလုပ်မိဖို့ပဲ။ ငွေဆိုတာ အရာရာကို ဖန်တီးနိုင်ဖို့အတွက်ကို မနက် ၈ နာရီက ညနေ ၆ နာရီအထိ သွားနေရမယ်ဆိုရင်တော့ အဖော်တို့ ရွှေးချယ်တဲ့အလုပ်ဟာ မှားနေပြီလို့ ဆိုရလိမ့်မယ်။

အဲဒီအချက်ကို အလေးအနှက် သတိထားပါ။

အခု အဖေအကြပေးခဲ့တဲ့ အချက်တွေထဲက အတော်များများကို သားဂရ^၁
တစိုက် လိုက်နာနိုင်မယ်ဆိုရင်တော့ သားရဲ့ အိမ်ထောင်ရေးဘဝတစ်လျှောက်
နတ်ကောင်းနတ်မြတ်တွေရဲ့ စောင့်ရှောက်မှုကို ခံယူရပါလိမ့်မယ်။ လူတကာ
ရခဲလှတဲ့ အိမ်ထောင်မှုသုခချမ်းသာကို သား ခံစားရနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

သားရဲ့ ပူးစာရေးနတ်

အဖေ

၁၄

လုပ်ငန်းချွေ့ထွင်တဲ့ နေရာများ

ဒီးမွှားရေးသမားကောင်း မှန်ရင် စေတိုင်းစာတာတစ်ခုထိတော့ ဆောဘာကြီးဖို့
လိုပါယ်။ ဒါမှလည်း လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ သွေကိုလက်ထာက်မြေကိုနေမှာ။ ဒါပေမဲ့
ဆောဘာကြီးစွာန်းရင်တော့ အကြီးအကျယ် ဂုဏ္ဍာရောက်စာတိတယ်။

လုပ်ငန်းချုပ်ထွင်တဲ့နေရာမှာ

३०८

အဖေတို့ကုမ္ပဏီကို အခါလက်ရှိထက် ၇၂ ရာခိုင်နှစ်း တစ်ချိတည်း ထပ်တိုးခဲ့လိုက်ဖို့ တင်ပြတဲ့ သားရဲ့ စီမံကိန်းကို အဖေ အလေး အနက်ဖတ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းအတွေ့ အကြို သုံးနှစ်လောက်သာ ရှိသေးတဲ့ လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ သား ခေါင်းထဲက ထွက်လာတဲ့ အကြံအစည်းတွေက အတော်ကြီးကျယ်ပါပေတယ်။ အဖေတို့ကုမ္ပဏီအတွက် သား အတော့့ကို ရည်မှန်းချက်ကြီးကြီးထားပြီး ရေးဆွဲ ထားတာပါပဲ။

ତିପେଣ୍ଠ ହାଃ । ଆପେ କ୍ଲାପୁମଯ୍ ॥

သား ဘာကြောင့် ဒါလောက်ကြီး လုပ်ငန်းချဲ့ ထွင်ချင်ရသလဲ။ အခု လော
လောဆယ်မှာ အဖေတိုက ပုံမှန်စွမ်းအားပြည့်ရဲ့ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်း ၉၀ ရာခိုင်နှုန်း
လောက်ပဲ လည်ပတ်နေတာ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ရတ်တရက် လိုအပ်လာခဲ့ရင်
အချိန်အတိုင်း အတာတစ်ခုထိတော့ စွမ်းအားပြည့်ရဲ့ ၁၂၀ ရာခိုင်နှုန်း လောက်ထိ
တင်ပြီး အလုပ်လုပ်လို့ ရပါတယ်။ အဖေမှတ်မိသလောက်တော့ သားတို့ အရောင်း
ဌာနရဲ့ စွမ်းဆောင်မှုကြောင့် အရောင်းတွေ တက်လာလို့ အဲဒီလို အရှိန်တင်ပြီး
အလုပ်လုပ်ရတာ နှစ်ကြိမ်လောက်ပဲ ရှိပါသေးတယ်။ ဒါလောက်နဲ့ တော့ အလျင်
စလို ချဲ့ ထွင်ဖို့ မလိုသေးပါဘူး။

လုပ်ငန်းချုပ်ထွင်ဖို့ တင်ပြတဲ့နေရာမှာ သားအစိက ရည်ညွှန်းတဲ့ အချက်
က အဖေတို့ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီဟာ အဖေတို့ထက် ဖောက်သည်ကြီးတွေ ပို့ရနေ
တယ်။ ဒီလို့ရတဲ့အကြောင်းရင်းကလည်း သူက လုပ်ငန်းယန္တရားကြီးတော့

အမြောက်အမြား မှာကြားသူတွေအတွက် အဆင်ပြေအောင် လုပ်ပေးနိုင်လို့၊ အဲဒီလို့ မဟုတ်ဘူးလား။

သား စဉ်းစားတာလည်း စဉ်းစားစရာပါပဲ။

ဒါပေမဲ့ သူတို့လုပ်ငန်းအကြောင်း အဖော်လည်း သိတန်သရွှေ့သိပါတယ်။

သူတို့နဲ့ အဖော်တို့နဲ့ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်တူတာ မှန်တယ်။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းသဘာဝချင်း မတူဘူး။ အဖော်တို့ မလုပ်တဲ့ အလုပ်ကြီး အတော်များများ သူတို့ လုပ်နေတာ ရှိတယ်။ အဖော်တို့ ဘာကြောင့် မဝင်သလဲဆိုတော့ ပစ္စည်းမျိုးစုံ ဝန်ဆောင်မှု မျိုးစုံတွေ တွဲဖက်ပြီး အစလိုက် အပြုလိုက် ရောင်းကြတဲ့ ကိစ္စမှာ တချို့ အပိုင်းတွေ ရှုပ်ရှုပ်ယူက်ယူက် နိုင်တယ်လို့ အဖောင်တဲ့ အတွက်ကြောင့်ပဲ။

ပြီးတော့ ဖောက်သည်ကြီးသမားတွေမှာ တစ်ယောက်ပျက်သွားရင် တစ်ယောက် အလျောက် သိသာတယ်။ နောက်ထပ် ဖောက်သည်ကြီး ရှာပြီး အစားထိုးနှင့်ဖို့လိုတယ်။ အဖော်အဖော်အထားကို မကြိုက်ဘူး။ အဲဒီတော့ ပြိုင်ဖက်သမားတွေ အဲဒီအနေအထားနဲ့ လောလောဆယ် အလုပ်ဖြစ်နေပေမယ့် အဖော်အားမကျဘူး။ အဲဒါမျိုးထဲမှာ အဖော်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု မလုပ်နိုင်ဘူး။ ပြီးတော့ ဈေးကွက်မှာ ဒီကနေ့ လေ့လာရတဲ့ အနေအထားအရ သူတို့လုပ်နေတဲ့ အရောင်းစနစ်ကို ဝယ်သူတွေ သိပ်မကြိုက်ကြတော့ဘူးလို့ ဆိုတယ်။ အဲဒီတော့ လောလောဆယ် အရှိန်မလျော့သေးပေမယ့် သူတို့လိုင်းက ရေရှည်မှာ တက်လာဖို့ လမ်းမမြင်ဘူး။

အဖော်တို့ဘက်မှာ အဖော်တို့ ဖောက်သည်တွေနဲ့ အလုပ်လုပ်နေတဲ့ ပုံစံရယ်၊ လက်ရှိအနေအထားရယ်ကိုလည်း သား သေသေချာချာပြန်ကြည့်။ အခြေအနေ မဆိုးပါဘူး။

မကြောသေးခင်ကာလပိုင်းကို ပြန်ကြည့်မယ်ဆိုရင် အဖော်တို့နှစ်စဉ် လက်ရှိလုပ်ငန်းရဲ့ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်စီ ထပ်တိုးခဲ့ဖြစ်တာတွေ၊ ရလိမ့်မယ်။ မကြေားမဝါစတမ်း ပြောရမယ်ဆိုရင် အဖော်တို့လည်း သူများနည်းတူ လောဘကြီးတန်သလောက် ကြီးတာပါပဲ။ စီးပွားရေးသမားကောင်းမှန်ရင် အတိုင်းအတာတစ်ခု ထိတော့ လောဘကြီးဖို့ လိုတယ်။ ဒါမှုလည်း လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ သွက်လက်ထက်မြေက်နေမှာ။ ဒါပေမဲ့ လောဘကြီးလွန်းရင်တော့ အကြီးအကျယ် ဒုက္ခ ရောက်တတ်တယ်။

အဖော်တို့လုပ်ငန်းဟာ လောလောဆယ် တိုးခဲ့နေတဲ့ နှုန်းထက်ပိုပြီး မြန်မြန်ကြီးတိုးခဲ့လို့ မရဘူး။ အဖော်ရေးရှိုးသမားမို့လို့ အပြောင်းအလဲကို ကြောက်မြန်ကြီးတိုးခဲ့လို့ မရဘူး။ အဖော်ရေးရှိုးသမားမို့လို့ အပြောင်းအလဲကို ကြောက်မြန်ကြီးတိုးခဲ့လို့ မရဘူး။

တတ်လွန်းလို့ ဒီလိုပြောနေတာ မဟုတ်ဘူး။ သူ့အခြေခံ အကြောင်းနဲ့ သူ ရှိ
တယ်။

နှစ်၊ ငွေရင်းဖြည့်တင်းတဲ့ ပြဿနာကို ဖြေရင်းနိုင်ပြီဆိုပါတော့။ လုပ်သား
တွေ လောကျင့်သင်ကြားပေးရမယ့် အလုပ်တစ်ခု ရှိသေးတယ်။ အဖေတို့ဆိုက
ထွက်လာတဲ့ ပစ္စည်းဟာ စံချိန်အရည်အသွေးကျသွားလို့ မဖြစ်ဘူး။

ကုမ္ပဏီမှာ သားအလုပ်ဝင်စ နောက အဖေနဲ့သား ပြောကြတဲ့ စကားတွေ
သား မှတ်မိလိမ့်ဦးမယ်ထင်တယ်။ အဖေတို့ကုမ္ပဏီ ခုအနေအထားထိ အောင်
မြင်နေရတဲ့ အကြောင်းရင်းတွေ အဖေတွေက်ပြခဲ့တာ။ အကြောင်းအချက်တွေက
အများကြီးပေါ့။ ဒါပေမဲ့ အဖေနံပါတ်တစ် ထားတဲ့ အချက်က အရည်အသွေး
အဆင့်အတန်း မြင့်မှုကို ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ခြင်းပဲ။ လုပ်ငန်းတစ်ခုအနေနဲ့ ကိုယ့်
ဆိုက ထုတ်လုပ်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေ၊ ကိုယ့်ဆီကပေးတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုအလုပ်တွေ
အရည်အသွေး ကောင်းနေပို့အတွက်မှာ နေရာထိုင်ခင်း တိုးခဲ့နိုင်ရာ၊ ကိုရိယာ
တန်ဆာပလာတွေ တိုးတက်ဖြည့်တင်းပေးနိုင်ရာနဲ့ မလုံလောက်ဘူး။ လုပ်ငန်း
စဉ် အဆင့်ဆင့်မှာ တာဝန်ယူ လုပ်ကိုင်သွားနိုင်မယ့် ကျမ်းကျင်လုပ်သားတွေ
လိုတယ်။ အဲဒီလူတွေ မရှိဘဲ လုပ်ငန်းခဲ့သွားရင်တော့ ပြောက်လအတွင်း ရှိ
တာတွေ အကုန်ပြောင်သွားလိမ့်မယ်။

မနှစ်က အဖေတို့ ဝန်ထမ်း ၁၅ ရာခိုင်နှုန်း တိုးခဲ့ခန့်ထားခဲ့ပါတယ်။ ဒါ
ပေမဲ့ အဲဒီအထဲက အများစုဟာ လုပ်ငန်းထဲမှာ လုံးဝ လူသစ်တွေ ဖြစ်နေသေး
တယ်။ အဖေတို့လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ ကျမ်းကျင်ပြီး လုပ်သားဆိုတာမျိုး ရနိုင်
ဖို့က သိပ်ခဲယဉ်းတယ်။ ကိုယ်နဲ့ပြုင်ဘက်လုပ်ငန်းရှင်တွေဆီမှာ လုပ်နေတဲ့လူ
ထဲက ဟိုမှာ ဘာအကြောင်း ညာအကြောင်းတွေကြောင့် ဆက်မလုပ်ချင်ဘူး၊
ဒီဘက်ကို ကူးလာချင်တယ်ဆိုတဲ့ လူမျိုးကျတော့လည်း အဖေသိပ်မယ့်ကြည်

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြိုးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

ချင်ဘူး။ သူ ဟိုမှာ အဆင်မပြေဖြစ်နေတာ ဟိုလူတွေအပြစ်ချဉ်းမဟုတ်ဘူး။ သူ၊ ဘက်ကလည်း ချို့ယွင်းချက်ရှိလိမ့်မယ်လို့ အဖေမြင်တယ်။ ပြီးတော့ ဒီလူ တွေက ဟိုနေရာက လုပ်ငန်းလုပ်ဟန်တွေနဲ့ အသားကျလာတာ။ ကိုယ့်ဆီက ပုံစံဝင်အောင် ပြန်လေ့ကျင့်ပေးရတာဟာ လူအသစ်ကို သင်ရတာထက်တောင် ပိုခက်နေနိုင်သေးတယ်။ စရိတ်စကလည်း ပိုကုန်နိုင်တယ်။ အဲဒီတော့ တစ် နေရာက ထွက်လာတဲ့ လူအစား လုံးဝ လူသစ်ကိုပဲ ကိုယ့်ပုံစံအတိုင်း အခြေခံက စ လေ့ကျင့်မွေးမြှု၍ ရတာ အဖေပိုအားသန်တယ်။

ဒီနေ့ခေတ် လုပ်ငန်းသမား အများစုက လုပ်ငန်းဆိုတာ ကြီးသထက်ကြီး အောင်၊ ကောင်းသထက် ကောင်းအောင် မပြတ်တည်ဆောက်နေရမယ် ဆိုတဲ့ အယူအဆမျိုး ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့နဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်သဘောထားရှိသူတွေ လည်း ရှိသေးတာပဲ။ ဒီလူတွေရဲ့ သဘောကာ။

လုပ်ငန်းတစ်ခု ပင်ပန်းခံပြီး ထူထောင်လာခဲ့တာ အခု အကျိုးအမြတ် ခံစားရတဲ့ အဆင့် ရောက်နေပြီ။ ငွေအရင်းအနှစ်းကိစ္စတွေ လုပ်ငန်းထူထောင်စ ပြဿနာ အခက်အခဲတွေအားလုံး ကျော်လွန်လာခဲ့ပြီ။ အမိက ဖောက်သည်ကြီး တစ်ယောက်တလေး ဆုံးရှုံးရှုံး၊ အမိက လုပ်သား တစ်ယောက်နှစ်ယောက် ထွက် သွားရုံး၊ ကုန်ပစ္စည်းအသစ်တစ်သုတ် ဝယ်သူမယူရုံးနဲ့ လုပ်ငန်းကတိမ်းကပါးဖြစ် သွားနိုင်တဲ့ အနေအထားမျိုးတွေ ဖြတ်သန်းလွန်မြောက်လာခဲ့ပြီဆိုတဲ့ အချိန်မှာ လုပ်ငန်းချုံမလားဆိုတော့ သူ မချုံဘူး။ စောစောက ပြဿနာတွေ တစ်ခုမဟုတ် ဘူး၊ နှစ်ခုလာခဲ့၊ ပူးစရာမလို့ ဖြုန်စရာမလို့ဆိုတဲ့ သူ၊ လုပ်ငန်းရဲ့ လုံခြုံစိတ်ချရတဲ့ အနေအထားလေးကို ကျေကျေနှပ်နှပ် အရသာခံပြီး သူ ပြီးမော်နေရမယ်။

ဒါလည်း နားမလည်နိုင်စရာတော့ အကြောင်းမရှိပါဘူး။ လုပ်ငန်းတစ်ခု ချုံပြီဆိုရင် အသစ်လုပ်သလောက်နီးပါး တစ်က ပြန်စပြီး လုပ်ကြရတာကိုး။ ချုံလာတဲ့ အစိတ်အပိုင်းအတွက် လိုအပ်တဲ့ အလုပ်ပမာဏ ပြည့်ပြည့်ဝဝရအောင် သဲသမဲ့ လိုက်ရှာရမယ်။ ပြီးတော့ တိုးချုံပြီးတဲ့ အဲဒီအနေအထားကို ဆက်ထိန်းထားနိုင်အောင် ကြိုးစားရှိုးမယ်။ ပြီးတော့ အဲဒီက ရလာတဲ့ အမြတ်အစွန်းတွေ နဲ့ အဲဒီလုပ်ငန်းပိုင်း ချုံထွင်စဉ်က ရင်းနှီးမှုပ်နှံခဲ့ရသမျှကို ချေနိုင် ဆပ်နိုင်အောင် အတော်ခေါင်းကိုက်ခံပြီး ထွက်ရချက်ရ စီမံခန့်ခွဲရှိုးမယ်။

အဲဒါကြောင့်လည်း သက်သာလွှယ်ကူတဲ့ အဆင့်တစ်ဆင့်မှာ နားသူတွေ နားကြတာပေါ့။

တချို့လုပ်ငန်းရှင်တွေကတော့ ကုမ္ပဏီကို ဘယ်တော့မှ မျှောလိုက်၊ မှေး

လိုက်နေတယ်မရှိစေရဘူး။ အဆက်မပြတ် ကြီးထွားဖွံ့ဖြိုးနေဖို့ ကြိုးစားကြတယ်။ ရည်မှန်းချက် ကြီးသူတွေပေါ့။ ဒီလူမျိုးကျတော့ ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်ကို နည်းနည်း လေး ကော်သတ်ထိန်းချုပ်တတ်ဖို့ လိုလိမ့်မယ်။ အဖွဲ့ဆောင်ပုဒ်ကတော့ ‘လောဘ သိပ်မကြီးနဲ့’ ဆိုတာပဲ။

လောဘသိပ်ကြီးပြီး လုပ်ငန်းကို နင်းကန် စွပ်တိုးခဲ့ လုံးဝစီးပွားပျက် သွားရတဲ့သူတွေလည်း ရှိတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခါပျက်ပြီဆိုရင် နာလန်ထူးမလွယ် တော့ဘူး။ လူက စိတ်ဓာတ်မကျဘူးပဲ ဆိုပါ၏။ အရင်းအနှီးရဖို့ကျတော့ ခက် သွားမယ်။ ငွေချေးတဲ့ လူတွေက စီးပွားပျက်ဖူးတဲ့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ လုပ်ငန်း အမြော်အမြင်ကို အထင်မကြီးချင်ကြဘူး။ အပြေးအလွှား ခေါင်းခါကြလိမ့်မယ်။

အဲဒီတော့ အဖွဲ့အယူအဆက အဖေတို့အတွက် အပန်းမကြီးတဲ့ အနေ အထား၊ အဖေတို့ ဆက်ဆံတဲ့ဘဏ်တွေအတွက်လည်း စိုးရိမ်စရာမလိုတဲ့ အနေ အထားမျိုးနဲ့ သာ လုပ်ငန်းကို မှန်မှန်တိုးခဲ့ သွားချင်တယ်။ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီရဲ့ ရွှေးကွက်ကို ကိုယ်ရချင်တဲ့ ရည်ရွယ်ချက်သက်သက်နဲ့ လုပ်ငန်းတိုးခဲ့ မယ့်အကြံ အစည်းကိုတော့ အဖေ အတော်လန့်တယ်။ (အဖေလည်း တော်ရုံနဲ့ ကြောက်တတ် လန့်တတ်တဲ့ လူ မဟုတ်ဘူးဆိုတာ သား အသိပါ။) ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီက အဖေ တို့နဲ့ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်တစ်ခုတည်းမှာ ကျက်စားနေတာ မှန်တယ်။ ရွှေးကွက် ကို လွမ်းမိုးနိုင်ဖို့ ပြိုင်ဆိုင်ကြီးစားနေကြတာလည်း မှန်တယ်။ ဒါပေမဲ့ လုပ်နည်း လုပ်ဟန် မတူဘူး။ သူ့နည်းနဲ့ ကြိုးစားတာ၊ ကိုယ်နည်းနဲ့ ကိုယ်ကြိုးစားတာ။ သူ့နည်းနဲ့ အဖေတို့ လိုက်မပြိုင်နိုင်ဘူး။ အဖေတို့ လုပ်ရမှာက ကိုယ်အခုံကိုင်စွဲတဲ့ နည်းလမ်းနဲ့ပဲ ကိုယ့်လက်ရှိဖောက်သည်တွေ ကိုယ့်ဆီက ထွက်မသွားအောင် ထိန်းဖို့။ သူတို့ဆီက ဖောက်သည်တွေ ကိုယ့်ဆီပါလာအောင် ဆွဲဆောင်ဖို့။

အဲဒီပုံစံနဲ့ သားတို့ အရောင်းငွားနာက ရွှေးကွက်ခဲ့ ထွင်ဖို့ မကြီးစားနိုင်ဘူး လား။ စိတ်ကူးညားသစ်တွေ ထုတ်ပြီး ကြိုးစားစမ်းပါ။ စားသုံးသူ့သစ်တွေ တောင်းဆိုလာသလောက် အလျဉ်းမီအောင် ဖြည့်ဆည်းနိုင်ဖို့ အဖေတို့ နောက် ပိုင်းက အားသွန်ကြီးပမ်းပေးပါမယ်။ ဝယ်သူ့သစ်တွေ စိတ်ကျေနပ်မှုရှိပြီး ဆက် ဆက်ပြီး ဝယ်ချင်လာအောင်လည်း ကုန်ပစ္စည်းအရည်အသွေးတွေ စံချိန်မီစေဖို့ အဖေ တာဝန်ယူပါမယ်။ အဖေ စောစောပိုင်းက ပြောခဲ့သလို လောလောဆယ် အဖေတို့က ပုံမှန်စွမ်းရည်ရဲ့ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်း ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်ပဲ လုပ်နေကြတာ။ လိုအပ်ရင် အရှိန်တင်ပေးလို့ ရပါတယ်။

က နောက်ထပ်လည်း လုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်လို့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေပေါ်

ရင် အဖောကို အသိပေးပါ၌။ စိတ်ကူးသစ် အကြံဉာဏ်သစ်တွေ ထုတ်မနေရင် လည်း ဦးနှောက်ပင့်ကူးအိမ် တွယ်သွားမှာပေါ့။

အဖောက်ပိုင်လုပ်ငန်း ယနှစ်ရားကြီးကို သားအရိန်တင်ပြီး မောင်းနိုင်သလောက် မောင်းပါ။ အဖောက်ပါဘူး။ အဖောက်တာက လမ်းချော်မှာ တစ်ခု တည်းပါ။ လမ်းချော်ပြီး ဆိုရင်တော့ အားလုံး ဝရန်းသုန်းကား ကစွဲကလျား သွားပြီပဲ။

နည်းနည်းတော့ ကြောက်တတ်တဲ့

အဖော

၁၅
၆၄

ငွေဟာ အရာများစွာကို ဖန်တီးပေးနိုင်သာ မှန်ပေမယ့် ထာကယ်တမ်း လူဘဝ
မှာ ထန်ဖိုးအခြားဆုံး ရတနာဆွဲဖြစ်ထဲ ကျေနှုံးမာချွင်လန်းမူ၊ မိတ်ကောင်းဆွဲကောင်း၊
သွှေ့ရှိ လုပ်သာ၊ ချမှတ်ပြန်းမေတ္တာ၊ သာယာသော မြတ်သာဝနဲ့ အမိအမှန် ပေး
စား ခံရမှုဆိုတာဆွဲကိုတော့ ငွေပေးဝယ်လို့ မရနိုင်ဘူး။

သား

စာရင်းကိုင်က အဖော်ကို ပြောတခါ့၊ အတည်ပြုလက်မှတ်ထိုးပေးဖို့ တင်ပြတယ်။ အဲဒီက ကိန်းဂဏေန်းတွေကြည့်ပြီး အဖေ အတော်မျက်လုံးပြု။ သွားတယ်။ အတော့်ကို ပြု။ သွားတာ။

သား အသုံးစာရင်းတခါ့၊ ကြည့်ရတာ မင်းပွဲစိုးပွဲများ ကျင်းပနေသလား အောက်မေ့ရတယ်။ ဒီနေ့ထိ အဖေတို့အလုပ်က ဘယ်နှစ်းတော် ဘယ်ရဲတို့က် မှာမှ လုပ်စရာ မလိုသေးပါဘူး။ သား ဧည့်သည်တွေကများ သူတို့ကိုယ် သူတို့ မင်းစိုးရာဇာလိုသဘောထားကြလို့ သားဆိုက တော်ဝင်အခမ်းအနားမျိုး တောင်းဆိုလေရော့သလား။

တကယ်ပါ။ ဒီလို့ မင်းသားသုံး သုံးတတ်လာတာ သားဘာသာဖြစ်လာတာလား၊ တြဲးဘာတွေကြောင့်လဲ အဖေ စဉ်းစားနေတယ်။

သားမှာ (ကုမ္ပဏီငွေတွေ သုံးစွဲနေနိုင်တာ ထားလိုက်ဦး) သည်အတိုင်းကို နှစ်သက်ခင်မင်္ဂလာင်စရာ အရည်အသွေးတွေ အများကြီးရှိသားပဲ။ လုပ်ငန်းကိစ္စု့ ဆက်ဆံရသူတွေရော၊ မိတ်ဆွေတွေပါ အထင်ကြီးနိုင်ကြပါတယ်။ နဂိုရှိပြီး သား အရည်အသွေးကို ‘ငွေကိုရေလိုသုံးသူ’ ဆိုတဲ့ နာမည်နဲ့ထပ်ပြီး မွမ်းမံဖို့ သား စိတ်ကူးနေတယ်ဆိုရင်တော့ အဖေ ပြောစရာ အများကြီးရှိလာပြီ။

အဖေတို့မှာ ငွေသုံးတာ နှစ်မျိုးရှိတယ် သား။ တစ်မျိုးက နောင် ရရှိမယ့် အကျိုးအမြတ်ကို မျှော်ကိုးပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတာ။ နောက်တစ်ခုက စိတ်ချမ်းသာ ပျော်ရွင်မှုအတွက် သုံးစွဲတာ။

ပိုက်ဆံကို လူအထင်ကြီးအောင် သုံးစွဲပြတာမျိုးကတော့ နည်းလမ်းမဟုတ်ဘူး သား။ လူမှုဆက်ဆံရေးနယ်ပယ်မှာ ပထမ အထင်အမြင် သို့မဟုတ် အကဲဖြတ်ချက် (first impression) ဆိုတာ အရေးကြီးတာ မှန်ပါတယ်။ ဝယ်သူ အသစ်တစ်ယောက်ကို စားသောက်ဆိုင် ကောင်းကောင်းတစ်ခုမှာ သားသား နားနား ကျွေးမွှေးပြုစုတာမျိုး မလုပ်နဲ့ မဆိုဘူး။ လုပ်ပါ။ လုပ်သင့်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တစ်ကြိမ်တစ်ခါဆို တော်ပြီပေါ့။ သူနဲ့ တွေ့ဆုံးကေားပြောတိုင်း သား အိတ်က ပိုက်ဆံ (အဖေတို့ ပိုက်ဆံ) ထုတ်နေရလို့တော့ ဘယ်ဖြစ်မလဲ။

သည့်အပြင် စဉ်းစားစရာတစ်ခု ရှိသေးတယ်။ သားကို အများကြီး သုံးဖြန်းနေတဲ့ လူလို့ မြင်သွားရင် ဝယ်သူ အတော်များများ နောက်ဆုတ်သွားနိုင်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲ။ သားဟာ သူတို့ဆီက ရတဲ့ အမြတ်တွေနဲ့ သုံးဖြန်းနေတာလို့ သူတို့ မှချတွေးကြမှာမို့လို့ပဲ။ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် သုံးစွဲနိုင်လောက အောင် မြတ်စွန်းနေတာထောက်ရင် သူတို့ကို ရောင်းတဲ့ပစ္စည်းတွေဟာ မတရား အမြတ်တင်ထားတာ ဖြစ်ရမယ်လို့ သူတို့ တွေက်ကြလိမ့်မယ်။ အဲဒီတော့ မကြောင်မှာ ဒီလူတွေဟာ အဖေတို့ပြိုင်ဘက်တွေဘက်ကို လှည့်ကြလိမ့်မယ်။ အဲဒီခါကျတော့ ဒီလူတွေ မဆုံးရှုံးအောင် အဖေတို့ အသည်းအသန်ပြန်ကြီးစားရတဲ့ ကိန်း ဆိုက်လိမ့်မယ်။

လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ပြည့်ပြည့်စုစုဗြိယ်ကြွယ်ဝေ ဆိုတဲ့ အသွင် အပြင်မျိုး ရှိပို့ အရေးကြီးတာ မှန်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ပရမ်းပတာ ချမ်းသာနေတာ မျိုး၊ ပစ်စလက်ခတ် သုံးစွဲနေတာမျိုး မဖြစ်ရဘူး။

စီးပွားရေးသမားတွေဆိုတာ နည်းနည်းတော့ ဆန်းတယ်။ လုပ်တဲ့ အလုပ်က ငွေရှာတဲ့ အလုပ်ပဲ။ တချို့ဆိုရင် ဒါကိုပဲ အာရုံပြုနေတာ။ ဒါပေမယ်လို့ လက်ထဲမှာ ငွေတွေ သန်းပေါင်းဘယ်လောက်ဘယ်ရွှေ့ရှိနေသည်ဆိုစေ အရမ်းမသုံးဘူး။ အရမ်းလျှောက်သုံးတဲ့ လူဟာ လူမိုက်၊ စဉ်းစားညားမရှိတဲ့ လူ၊ အဲဒီလို့မြင်တယ်။ ဒီလို့လူမျိုးနဲ့ လုပ်ငန်းတွဲမလုပ်ချင်ဘူး။ ဒါ သူတို့ အပြစ်တော့ လည်းမဟုတ်ဘူး။ သားကြားဖူးမှာပေါ့။ ‘လူမိုက်နဲ့ ငွေ အတူမနေ’ ဆိုတာ။ အဲဒါ အင်မတန် မှန်တဲ့ စကား။ ဒီစကားမှန်ကြောင်း သူတို့ကောင်းကောင်းသိကြတယ်။ မတန် မှန်တဲ့ စကား။

အဖွေအယူအဆအရတော့ လူ့ဘဝရဲ့ ကောင်းချီးမက်းလာများစွာထဲမှာ သား မခံစားခဲ့ရဖူးတာ တစ်ခုရှိတယ်။ အဲဒါက ဆင်းရဲခြင်းပဲ။

အဖေတို့က ဆင်းဆင်းရဲရဲ ကြီးပြင်းခဲ့တာ၊ နှစ်ရှည်လများ ခက်ခက်ခဲ့ခဲ့ ရန်းကန်လှပ်ရှားခဲ့ရတာ။ ဗုံးပေါ်လအော သုံးတယ်ဆိုတာ ဘာမှန်းမသိခဲ့သလို

အလဟသု ဖြန်းတီးလို့ ကုန်သွားတယ်ဆိုတာမျိုးလည်း ကိုယ်နဲ့ မဆိုင်ခဲ့ဘူးပေါ့။

ဒါပေမဲ့ အဲဒီအချိန်တုန်းက အဖေတို့မြို့မှာ အင်မတန် ထင်ရှားတဲ့ သန်းကြွယ် သူငြွေးတစ်ယောက် ရှိခဲ့ဖူးတယ်။ အဖေ အကြီးအကျယ် အားကျခဲ့တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ် တစ်ယောက်ပေါ့။ သူနဲ့ပတ်သက်ပြီး မြင်ရသမျှ အဖေသောကျတယ်။ သူ့အိမ်၊ သူ့ကား၊ သူ့အဝတ်အစား၊ ပြီးတော့ မြို့က အလှူ။ ဒါနကိစ္စတိုင်းမှာ သူ့နာမည် ထိပ်ဆုံးက ပါတာ။

အဖေ နည်းနည်းလေးကြီးလာတော့ သူ့ကိုပိုပြီး စွဲစွဲစပ်စပ် အကဲခတ် လာတယ်။ သူ့အကြောင်းတွေ နားစွင့်တယ်။ အထူးသဖြင့် သူ့ဘယ်လို့ချမ်းသာ လာခဲ့သလဲပေါ့။

လူတွေက သူ့အကြောင်း အကောင်းသိပ်မပြောကြဘူး။ ဒီလူ့ဆီမှာ အလုပ် လုပ်ရတာ မလွယ်ဘူး။ သိပ်ခိုင်းတာ၊ ငွေကိုလည်း တစ်ပြားကို နှစ်ပြား ဖြစ် အောင် ခွာတယ်၊ တကယ်လက်ပေါက်ကတ်တဲ့ လူ၊ အင်မတန် ကပ်စေးနဲ့ လူ စသဖြင့် ပြောတာတွေ ကြားရတယ်။

ဒါပေမဲ့ အခုပ်နှစ်ဦးစားကြည့်တော့ ဒါတွေဟာ အမှန်မဟုတ်ဘူးဆိုတာ အဖေ သိလာရတယ်။ သူ့ကို အမနာပ ပြောကြသူတွေဟာ များသောအားဖြင့် သူ့အောင်မြင်မှုကို မနာလိုဖြစ်နေတဲ့ လူတွေ။ ဒီလူတွေက စိတ်ကူးယဉ်သမား တွေ။ ဟိုသူငြွေးပိုက်ဆံတွေသာ သူတို့ဟာ ဖြစ်ရင် ဘယ်လို့သုံးပစ်လိုက်မယ် ဆိုပြီး အိပ်မက်ထိုင်မက်နေတဲ့ လူတွေ။

အဖေ့ရဲ့ အမေ မကြာခဏ ပြောတတ်တဲ့ စကားတစ်ခွန်းရှိတယ်။ ‘ပြားတွေ ကို ဂရာစိုက်မှ ကျပ်တွေက သူတို့ဘာသာ သူတို့ ဂရာစိုက်ကြမှာ’ တဲ့။ အဲဒီသူငြွေးက အမေစကား ကြားဖူးပုံပဲ။ သူ လုပ်ကိုင်နေထိုင်ပုံက အဲဒီစကားနဲ့ တစ်သား တည်းပဲ။

မြို့ကလူတွေ အတင်းပြောမယ့်သာ ပြောကြတာ။ တကယ်တမ်းကျတော့ ဒီသူငြွေးက တစ်မြို့လုံး အရိပ်တကြည့်ကြည့် ကြည့်နေရသူပဲ။ သူလုပ်သမျှ ကိုင်သမျှဟာ မြို့ကလူတွေအတွက် အရေးကိစ္စကြီးတွေ။ သူ့ဘယ်သွားပြန်ပြီ ဘယ်လာပြန်ပြီ။ ဒါကို ဝေဖန်က သုံးသပ်ကြ။ တစ်ဆင့်စကား တစ်ဆင့်နားနဲ့ ချွဲ့ကားပြီး ပြောကြ။

ဒါပေမဲ့ ကွယ်ရာမှာ အမျိုးမျိုးပြောကြတဲ့ လူတွေပဲ သူနဲ့တွေ့တော့ ရှိသော

လိုက် ဝပ်တွားလိုက်ကြတာ။ သူ.ရှေ့မှာ တပြီးပြီးနဲ့။ သူ လုပ်သမျှ ကိုင်သမျှ ချီးမှုမ်းစကား ဆိုကြ၊ အင်မတန်းကို ကြီးကျယ်အောင်မြင်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးပါပဲ၊ ဘာသာစသဖြင့် မြှောက်ပင့်ပြောဆိုကြ။

သို့သော် ဟိုပုဂ္ဂိုလ်ကတော့ မရပါဘူး။ ဘယ်သူတွေ ဘယ်လောက် မြှောက်ပြောပြော နည်းနည်းလေးမှုကို မြှောက်မသွားဘူး။ ချီးမှုမ်းစကားကို ယဉ်ယဉ် ကျေးကျေးပဲ လက်ခံတယ်။ ကျေးဇူးတင်စကားဆိုတယ်။ သူက အဲဒီလူတွေကို တစ်ခုမဟုတ်တစ်ခု ရှာကြပြီး ချီးမှုမ်းစကား ပြန်ပြောတယ်။

သူ သိတာပေါ့။ ဒီလူတွေ ကွယ်ရာမှာ ဘာတွေပြောကြတယ်ဆိုတာ။ ဒါ ပေမဲ့ ဒီအတွက်လည်း သူ ဘာမှ ခံစားမနေပါဘူး။ သူ ပိုက်ဆံ သိပ်ချမ်းသာလို့ ဒီလို အပြောခံရတယ်ဆိုတာ သူ သဘောပေါက်တယ်။ သူတို့ဘာသာ ပြောချင်တာ ပြောကြပါစေ။ သူကတော့ မနက်အိပ်ရာထံရင် ကိုယ့်အလုပ် ကိုယ်လုပ်၊ နောက်ထပ် ပိုက်ဆံဘယ်လောက်ရမလဲ၊ ရသလောက် ထပ်ရှာ။ ဒါပဲ။

အဲဒီတော့ ဒါကို သုံးသပ်ကြည့်ရင် ပိုက်ဆံချမ်းသာတယ် ဆိုတာလည်း တစ်နည်းအားဖြင့် အန္တရာယ်တစ်မျိုးပဲ ဆိုတာ သွားတွေ.ရလိမ့်မယ်။ ပိုက်ဆံရှိတဲ့လူရဲ့ အနီးမှာ အနှစ်သာရ မရှိတဲ့ မြှောက်ပင့်စကားတွေ ပြောပြီး လိမ့်ညာလှည့်ဖြားစားမယ့် မိတ်ဆွေယောင်တွေ စိုင်းစိုင်းလည်လာနိုင်တယ်။

အဖွဲ့မှာတော့ မိတ်ဆွေအရင်းအချာ အများစုံဟာ အဖော် မချမ်းသာခင်တုန်းကတည်းက ပေါင်းသင်းလာခဲ့သူတွေမျို့ ရင်းရင်းနှီးနှီး ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပြောဆိုဆက်ဆံလို့ ရတယ်။ သားက ငြွောန်းကိုက် မွေးလာတဲ့သူ ဆိုတော့ အပေါင်းအသင်းကိစ္စမှာ အမူမဲ့ အမှတ်မဲ့ နေလို့ မရဘူး။ ချီးမှုမ်းစကားနဲ့ ချဉ်းကပ်လာတဲ့ လူစိမ်းတွေ၊ မြှောက်ပင့်စကားတွေ လိုင်လိုင်ပြောတတ်တဲ့ အမည်းခံသူငယ်ချင်းတွေကို သတိထားဖို့ လိုတယ်။

ဒါပေမဲ့ တစ်ဖက်မှာလည်း ရိုးရိုးသားသား မှန်မှန်ကန်ကန်သမားတွေ ရှိသေးတယ်ဆိုတာတော့ မေ့ထားလို့ မဖြစ်ဘူး။ ကိုယ့်ကို ခင်မင်တယ်၊ ရင်းရင်းနှီးနှီး ဆက်ဆံချင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ အခွင့်အရေးကို မျှော်ပြီး ချဉ်းကပ်တာ ထင်မှာ စိုးလို့ မလှမ်းမကမ်းက နေတဲ့ လူမျိုးတွေရှိတယ်။ သူတို့လုပ်တဲ့ အောင်ခံပွဲတွေဘာ တွေ ကိုယ့်ကို ဖိတ်ချင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ မဖိတ်ဘူး။ ထိန်းနေတယ်။ ဒါကို ကိုယ်က သိရမယ်။ အဲဒီလို လူမျိုးတွေဟာ အင်မတန် အဖိုးတန်တယ်။ တကယ့် မိတ်က သိရမယ်။ အဲဒီလို လူမျိုးတွေဟာ ဖြစ်လာမယ့်လူတွေ။ သား အညွှန်ခံပွဲတွေ ဘာတွေ လုပ်ရင် ကောင်းဆွေကောင်းဖြစ်လာမယ့်လူတွေ။ သား အညွှန်ခံပွဲတွေ ဘာတွေ လုပ်ရင် ဒါလူမျိုးကို ဂရိစိုက်ပြီး ဖိတ်ပါ။ ကိုယ်က စ ဆက်ဆံလို့ ရင်းရင်းနှီးနှီး ရှိသွားပြီ ဆို

တော့မှ သူ့ဘက်က ဖိတ်ကြားလာလိမ့်မယ်။ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ပြောဆိုဆက်ဆံလာလိမ့်မယ်။

မိတ်ဆွေရယ်၊ ငွေရယ်နဲ့ ဆက်စပ်ပြီး နောက်ထပ် ပြောချင်တာတစ်ခုက ပိုက်ဆံချေးတဲ့ ကိစ္စ။

သူငယ်ချင်းတစ်ယောက် အမြန်ဆုံး ရုံးချင်သလား။ သူချေးတဲ့ ပိုက်ဆံသာ ထုတ်ပေးလိုက်ပါ။ ဒီလူနဲ့ ကိစ္စပြတ်ဖို့ သေချာပေါက် နည်းလမ်းပဲတဲ့။ အဲဒါ တကယ်မှန်တဲ့ စကားပဲ သား။

တကယ်က ငွေချေးချင်ရင် ဘဏ်တွေ ရှိသားပဲ။ ဘဏ်မသွားဘဲ ကိုယ့်ဆီ လာတယ်ဆိုတာ ပုံစံမမှန်ဘူး။ ဒီလူတွေဟာ တဖြည်းဖြည်း သူငယ်ချင်းအဖြစ် က လျှောကျကျနှင့်ခဲ့လိမ့်မယ်။

ကောင်းတာက ကိုယ်နဲ့ ရင်းနှီးတဲ့ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်မှာ ငွေကြား အကျပ်အတည်း ကြုံနေတယ်။ ကိုယ် ကူညီရင် အဆင်ပြေသွားမယ်ဆိုတာမျိုး မြင်နေရသလား။ အဲဒါဆိုရင်တော့ ကိုယ်ကပဲ စပြီး ကူညီလိုက်။ ဘယ်လောက် လိုနေသလဲ ထုတ်ချေးလိုက်။ အဲဒီလိုလူမျိုးကျတော့ ပြန်ဆပ်ဖို့ များတယ်။ မိတ် လည်း မပျက်ဘူး။

နောက်တစ်ခု သား သိဖို့ အဖော်ချင်တာက ငွေရှိတိုင်း လူမဖြစ်ဘူး ဆုံး တဲ့ အချက်။ လူ့တန်ဖိုးကို လတ်တလော သူပိုင်ငွေသက်သက်နဲ့ ဆုံးဖြတ်လို့ မရ ဘူး သား။ ရေးတုန်းက ဂရိပြည်မှာ သိမစွာတိုကလိစ်ဆုံးတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတစ်ဦး ရှိ တယ်။ အေသင်မြို့ပြနိုင်ငံရဲ့ အကြီးအကဲတစ်ယောက်ပေါ့။ ဒီပုဂ္ဂိုလ်ကြီးရဲ့ သမီး ကို လူငယ်နှစ်ယောက်က အပြိုင်တောင်းတယ်။ တစ်ယောက်က ငွေရှိတယ်။ တစ်ယောက်က မရှိဘူး။ သူတို့နှစ်ယောက်ကို အကဲခတ်ပြီးတဲ့ နောက် သိမစွာတို့ ကလိစ်က ဆင်းရဲ့ သား လူငယ်ကို သမက်အဖြစ် ရွှေးတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆုံး တော့ ဟိုလူငယ်က ငွေသာပါတယ်၊ လူရည်လူသွေးမပါဘူး။ ဒီလူငယ်ကတော့ ငွေမပါပေမယ့် လူရည်လူသွေး ပါလာတယ်တဲ့။

သိမစွာတိုကလိစ်က ‘လူ’နဲ့ ‘ငွေ’ကို ခဲ့ခြားပြလိုက်တာ။ လူ့အရည်အသွေး ဟာ ငွေထက်တန်ဖိုးရှိကြောင်း ကြည်းပြသလိုက်တာ။

အဲဒီအယူအဆကို အဖေ သိပ်သဘောကျတယ်။ လူမှာ အရည်အချင်းကို အဓိက ကြည့်ရမယ်။ အရည်အချင်းအတွက် ဂုဏ်ယူတတ်ရမယ်။ ဥပမာ အဖေ ဆိုပါတော့။ လက်ဖဝါးကနေ ချမ်းသာအောင် လုပ်ကိုင်လာနိုင်ခဲ့သူ အဖြစ် ကိုယ့်ကိုကိုယ် အဖေဂုဏ်ယူတယ်။ ဒါပေမဲ့ အများကြီး မဟုတ်ဘူးနော်။

အသင့်အတင့် ဂုဏ်ယူတာ။ သားအနေနဲ့ကော ကိုယ့်ကိုကိုယ် ဘယ်နေရာမှာ
ဂုဏ်ယူမလဲ။ သားက လက်ဖဝါးခြေဖဝါးမဟုတ်ဘူး။ သား လာတဲ့အခဲ့ လုပ်ငန်း
က ရှိပြီးသား ဖြစ်နေပြီ။ အဲဒီတော့ သား ဂုဏ်ယူချင်ရင် ဒီလုပ်ငန်းကြီးကို အခု
ထက် ပိုကောင်းအောင် အခုထက် ပိုပြီး ကြီးပွားတိုးတက်အောင် လုပ်တဲ့နည်းနဲ့
ပဲ ဂုဏ်ယူဖို့ ရှိတယ်။

ဒီလုပ်ငန်းကြီးမှာ ကဏ္ဍသတ် အစိတ်အပိုင်းသစ်တွေ သားတိုးချဲ့နိုင်မယ်၊
အဲဒီအပိုင်းကလည်း အောင်မြင်မယ်ဆိုရင်တော့ သားရဲ့ အစိအမ်တွေ အားထုတ်
မှုတွေအတွက် သားထိုက်ထိုက်တန်တန် ဂုဏ်ယူပေါ့။

ဒါပေမဲ့ လောလောဆယ် ကြီးကြီးမှားမှား မအောင်မြင်သေးလို့ ဘာမှထုတ်
မကြွားနဲ့၊ ဂုဏ်မယူနဲ့ အဖော်မဆိုလိုပါဘူး။ အသင့်အတင့် အောင်မြင်တာ
လေးတွေအတွက်လည်း အောင်ပွဲခံနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အလွန်ဆုံး နှီးစပ်တဲ့
အပေါင်းအသင်း တစ်ယောက်နှစ်ယောက်လောက်နဲ့ပဲပေါ့။ အောင်မြင်တာကို
လူသိရှင်ကြား ကြွားမထားတဲ့ အခါ မအောင်မြင်တဲ့ ကိုစွဲတော့လည်း ဒါကျ
တော့ မပြောဘူးလို့ အတင်းပြောခံရစရာ အကြောင်းမရှိဘူးလေ။

အဖေ စောစောပိုင်းက ပြောခဲ့တဲ့အတိုင်း မင်္ဂလာရှိတဲ့လူဆိုတာ လူတကာ
မနာလိုဖြစ်တာ ခံရတတ်တာပဲ။ အဖေက ဆင်းရဲရော ချမ်းသာပါ ကြိုးဖူးတဲ့ သူ
ဆိုတော့ ကောင်းကောင်းသိတယ်။ ဒီနှစ်ခုမှာ ဘယ်ဟာကောင်းသလဲဆိုရင်တော့
ချမ်းသာတာ ကောင်းတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ချမ်းသာတဲ့လူဟာ ပိုပြီး အထိုးကျေန် နိုင်
တယ်။ မိတ်ကောင်းဆွေကောင်းရဖို့လည်း ပိုခက်တယ်။ ဒါကိုတော့ သိထားရ
မယ်။

ငွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး နောက်တစ်ခု မှတ်ဖို့က ငွေဆိုတာ ပုဂ္ဂိုလ်စွဲရှိတယ် ဆိုတဲ့ အချက်။

ကိုယ်က သူ.ကိုခင်မှ သူက ကိုယ့်ကို ခင်တယ်။ သူ.ကို ဂရိစိက်ဆက်ဆံရင်
 စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွင်မှတွေ အများကြီး သူကပေးလိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆို
 တော့ ကမ္မာလောကမှာ ရှိတဲ့ မြင်ချင်တွေ.ချင် ပိုင်ဆိုင်ချင်စရာ အရာဝတ္ထုများစွာ
 ကို သူက သယ်ဆောင်ပေးနိုင်တာကိုး။ ဒါပေမဲ့ သူ.ကို သုံးစွဲတဲ့ နေရာမှာ အထိန်း
 အကျပ်တော့ ရှိဖို့လိုတယ်။ ကပ်စေးနဲ့ ကော်တရာကျနေဖို့တော့ မလိုဘူး။ ဒေါ
 ဆိုတာ သုံးစရာကိုး၊ ကိုယ့်အတွက် စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွင်စရာကို ဝယ်ပေးနိုင်မယို
 အလဲအလှယ်ပစ္စည်းကိုး။ ဒါပေမဲ့ အထိန်းအကျပ်မရှိ သုံးစွဲရင်တော့ ကိုယ်က
 သူ.ကို မခင်သလို သူကလည်း ကိုယ့်ကို မခင်တော့ဘူး။

တချို့လူတွေဆိုရင် သိပ်လုပ်တတ်ကိုင်တတ်တယ်။ အလွယ်လေး ချမ်းသာသွားတယ်။ ဒါပေမဲ့ ချမ်းသာတာနဲ့ ဘဝ်တွေမြင့်၊ အလွန်အကျံ့တွေ လျှောက်သုံး။ သူ မသုံးလည်း သူ့မိန်းမက သုံး။ များမကြာသူး။ ရှိတဲ့စီးပွားကုန်တာပဲ။ အရင်တုန်းက သိပ်ချမ်းသာတယ်၊ အခုမှုဘာမှုမရှိတော့တာ ဆိုတဲ့ လူမျိုးတွေ အကြောင်းသားလည်း မကြာခဏကြားရလိမ့်မယ်။ အဲဒါပဲ။ မဆင်မခြင် သုံးစွဲတာရယ်၊ ကိုယ့်ကိုကိုယ် သိပ်ချမ်းသာလုပြီဆိုပြီး ကိုယ်နားမလည်တဲ့ လုပ်ငန်းသစ်တွေမှာ မစဉ်းမစား ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတာ။

အဖေတို့ လုပ်ငန်းသမားတွေအဖို့ ငွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး ခေါင်းထဲမှာ အခိုင် အမာ စွဲမြှုထားရမယ့် အချက်ကလေးတချို့ ရှိသေးတယ်သား။ တစ်ခုက လုပ်ငန်းအစပိုင်းမှာ ရလာတဲ့ ငွေ။ ဒီငွေဟာ သစ်ပင်တစ်ပင်အတွက် မျိုးစွဲနဲ့တူတယ်။ သူ့ကို တန်ဖိုးထားရတယ်။

ပထမဆုံးရတဲ့ မျိုးစွဲငွေတစ်ဒေါ်လာဟာ သေသေချာချာပြုစပျိုးထောင် မယ်၊ ကုသိုလ်ကံလေးလည်း ဖေးမမယ်ဆိုရင် ကြီးထွားပွားများလာမယ်။ နောက်နှစ်မှာ နှစ်ဒေါ်လာဖြစ်လာမယ်။ နှေးတော့ နှေးတာပေါ့။ အထူးသဖြင့် အစပိုင်းမှာ သိပ်နေးတယ်။ ပထမဆုံး ဒေါ်လာတစ်သိန်း စုမိဖို့ ကြိုးစားရတာဟာ နောက်ပိုင်းမှာ ဒေါ်လာတစ်သိန်းရပြီး နောက်တစ်သိန်းထပ်ရဖို့ လုပ်ရတာထက် အများကြီး ခက်ခဲတယ်။ အချိန်လည်း ကြာတယ်။ အခြေခံ ရပြီးရင် လုပ်ငန်းတက်ဖို့ လွယ်သွားသလို လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဖို့ ငွေချေးတဲ့နေရာမှာလည်း သိပ်လွယ်သွားတယ်။ ကိုယ့်မှာ တစ်ဒေါ်လာပဲရှိတဲ့အချိန် သူများဆီက တစ်ဒေါ်လာ ချေးရဖို့ မလွယ်ပေမယ့်၊ တစ်သိန်းရှိလာတဲ့အချိန်ကျတော့ သူများဆီက ငွေတစ်သိန်းကို ခပ်လွယ်လွယ် ချေးလို့ ရလာတယ်။ အောင်မြင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခု ချဲ့ထွင် မယ်၊ အဆောက်အအုံသစ်တွေ ယန္တရားသစ်တွေ ဝယ်ယူဖြည့်တင်းမယ်၊ အဲဒီအတွက် ငွေလိုတယ်ဆိုရင် ချေးချင်တဲ့လူတွေ အများကြီးပဲ။

ဒါပေမဲ့ ချေးလို့ရတိုင်း အရမ်းတိုးချဲ့လို့ မဖြစ်ဘူး။ ငွေဖြစ်လာဖို့ဆိုတာ အစပိုင်းနှေးတယ်၊ နောက်ပိုင်းမြန်တယ်ဆိုပေမယ့် ကျပြီဟေ့ဆိုရင် ဒေလဟောထိုးကျသွားပုံကလည်း တက်လာတာနဲ့ ဘာမှနှိုင်းယှဉ်မရအောင် အဆမတန် မြန်တယ်။ အဲဒီတော့ အောင်မြင်လို့ဆိုပြီး လုပ်ငန်းတိုးချဲ့တဲ့အခါ သတိထားရတယ်။ ကိုယ်က ဒီလုပ်ငန်းနယ်ပယ်ထဲ အောင်မြင်လို့ ဒီအထဲ ဆက်ချဲ့ရင် အကြောင်းမဟုတ်ဘူး။ ဒီနယ်ထဲမှာချည်း ကြာတော့ ငြိုးငွေ့တယ်၊ အပြောင်းအလဲ ဖြစ်အောင် နောက်ထပ်နယ်သစ်ပယ်သစ်ထဲ ဝင်ကြည့်မယ်၊ အောင်မြင်တဲ့ ကိုယ့်

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ပြိုးများမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

လုပ်နည်းလုပ်ဟန်မျိုးနဲ့ ဆိုရင် ဘယ်နယ်မှာမဆို အောင်မြင်မှာပါ ဆိုတာမျိုး သွားမလုပ်နဲ့။ ဒုက္ခရောက်သွားမယ်။

အောင်မြင်မှုလမ်းကြောင်းတွေဆိုတာ များများရှိတာ မဟုတ်ဘူး။ လမ်းကြောင်းတစ်ခုနဲ့တစ်ခုဟာလည်း အရမ်းအလှမ်းဝေးတယ်။ အဲဒီတော့ ကိုယ် ဒီတစ်နေရာမှာ အောင်မြင်နေရင် အဲဒီမှာ ဆက်နေတာ အကောင်းဆုံးပဲ။

တချို့က တစ်ခုအောင်မြင်တာနဲ့ ကိုယ့်ကိုကိုယ် စီးပွားရေးဘက်မှာပါရမိ ပါတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးထင်ပြီး နောက်ထပ် ဘာမှုမဆိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းထဲ ဝင်သွားတော့ ပထမလုပ်ငန်းက ရလာတာလေးတွေ ပြောင်ရော်။

ကိုယ့်ကို ချမ်းသာအောင် လုပ်ပေးခဲ့တဲ့ မူလလုပ်ငန်းကို ဤ ငြို့ငွေ.စရာလို့မြင် တာရယ်၊ ကိုယ့်ကိုကိုယ် တော်လှပြီထင်ပြီး ဘဝ်မြင့်တာရယ်၊ အဲဒီနှစ်ခုနှိပ်စက် လို့ ပျက်စီးကြတာတွေ များတာပဲ။

အဖောကတော့ ‘ငွေကို ချစ်တဲ့စိတ်(တပ်မက်တဲ့ စိတ်)သည် အလုံးစုံသော အကုသိုလ် ဒုစရိတ်တို့၏ အရင်းခံ အကြောင်းတရားဖြစ်၏။ (The love of money is the root of all evil.)’ ဆိုတဲ့ ငွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး အဆိုးမြင်တဲ့ အယူအဆနဲ့၊ ‘ငွေသည် အရာရာကို ပြီးစီးစေနိုင်၏။ (Money answered all things.)’ ဆိုတဲ့ ငွေကို အလွန်အကျိုးချိုးပတဲ့ အယူအဆနှစ်ရပ်လုံးကို သဘော မတူဘူး။

နှစ်ခုလုံးဟာ အစွန်းရောက်တယ်။ အဲဒီနှစ်ခုကြား အလယ်လောက်မှာ ငွေ နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ မယုတ်မလွန်အနေအထားရှိတယ်။ ငွေကို ကြိုးကြိုးစားစားလည်း ရှာမယ်၊ ခံစားသင့်သလောက်လည်း ခံစားမယ်၊ သူတစ်ပါးကိုလည်း စောင့်ရှုရောက်ကူညီမယ်ဆိုတဲ့ အနေအထားမျိုး။ သား အဲဒီအနေအထားမျိုးမှာ ရပ်တတ် လာလိမ့်မယ်လို့ အဖော်ဖျော်လင့်တယ်။

အဲဒီတော့ နောင်အခါ ဉာဏ်စားပွဲတို့ ပါတီတို့ စည်းဝေးပွဲတို့ ကျင်းပတဲ့ အခါမှာ ဆင်ခြင်ပါ။ အသုံးအဖြန်းကြီးသူအဖြစ် အသတ်မှတ် မခံရပါစေနဲ့။ ကိုယ့်နာမည် ကိုယ့်ဂုဏ်သိက္ခာကို ထိန်းသိမ်းနိုင်အောင် ကြိုးစားပါ။ အခုအချိန် ကစြိုးသားရဲ့ ကိုယ်ပိုင်ငွေကိုဖြစ်စေ၊ ကုမ္ပဏီငွေကိုဖြစ်စေ ထိန်းသိမ်းသိမ်း က စပြီး သားရဲ့ ကိုယ်ပိုင်ငွေကိုဖြစ်စေ အလေ့အကျင့် လုပ်ပေးပါ။ နာမည်ကောင်း ကျစ်ကျစ်လျစ်လျစ် သုံးစွဲတတ်တဲ့ အလေ့အကျင့် လုပ်ပေးပါ။ နာမည်ကောင်း တစ်ခု ဆိုတာ ငွေထက် အဆမတန် အဖိုးတန်ပါတယ်။

ငွေဟာ အရာများစွာကို ဖန်တီးပေးနိုင်တာ မှန်ပေမယ့် တကယ်တမ်းလူ၊
ဘဝမှာ တန်ဖိုးအရှိခံ့း ရတနာတွေဖြစ်တဲ့ ကျိုးမာရွင်လန်းမှု၊ မိတ်ကောင်းဆွဲ
ကောင်း၊ သစ္စာရှိလုပ်သား၊ ချစ်ခြင်းမေတ္တာ၊ သာယာသော မိသားစုဘဝနဲ့ အစ်
အမှန် လေးစားခံရမှုဆိုတာတွေကိုတော့ ငွေပေးဝယ်လို့ မရနိုင်ဘူးဆိုတာ သား
အမြဲ သတိရှိစေချင်တယ်။

သားရဲ့ ငွေကြေးအနေအထားကို အကဲခတ်လေ့လာနေတဲ့

အဖွဲ့

၁၆

ပရိသတ်ရှေ့မှာ စကားပြောခြင်း

ဟောပြောမှုထဲ၏ အောင်မြင် မအောင်မြင်ဆိုတာ နှုတ်မူးဖော်ပေါ်မှာ တည်သလို ဟောပြောဖွဲ့စီးအတွက် ဘယ်လောက်ပြင်ဆင်ခဲ့သလဲ ဆိုတဲ့ အချက်ပေါ်မှာလည်း အများပြုးတည်တယ်။ အပြောအဟာနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဘယ် လောက် နာမည်ကြီးဆားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ပြစ်ပါစေ၊ ဖော်တိဖော်ပျက် စင်ပေါ်စာက်သွားလို့ ကော် ရပြီးသား နာမည်လေး ကျေသွားနိုင်တယ်။

ပရိသတ်ရှေ့မှာ စကားပြောခြင်း

သား

သားတက်ခဲ့တဲ့ ကျောင်းက ပါမောက္ခတစ်ဦးက သားရဲ့လုပ်ငန်းလောက ဝင်စ အတွေ့အကြံတွေ သူ့ရဲ့နောက်ဆုံးနှစ် ကျောင်းသားတွေကို ဟောပြောပေး ဖို့ ဖိတ်ကြားတယ်ဆိုတာ ကြားရတော့ အဖေ အရမ်းဝမ်းသာဂုဏ်ယူမိတယ်။ ဆရာက သားကို ကျောင်းမှာကတည်းက အတော်အထင်ကြီးထားပုံပဲ။ (အဖေ ကတော့ သားအမှတ်တွေ ကြည့်ပြီး အဲဒီတုန်းက သိပ်အထင်မကြီးမိခဲ့ဘူးပေါ့။)

အခုလို့ ဖိတ်ကြားခံရတော့ သားလည်း ရင်အတော်ကော့သွားမယ် ထင် တယ်။ ကြယ်သီးသုံးလုံးလောက်တောင် ပြုတ်ထွက်သွားပလား မသိဘူး။ အင်း လော့၊ ဒါက တကယ်လည်း ထိုက်ထိုက်တန်တန် ဂုဏ်ယူစရာပါပဲ။

ဒါပေမဲ့ ပရိသတ်ရှေ့မှာ စကားပြောရမယ်ဆိုတာ တွေးပြီး သားကြောက် သွားပြန်တယ် မဟုတ်လား။ ငါဖြစ်မှဖြစ်ပါမလားဆုံးပြီး ကိုယ့်ကိုကိုယ် မယုံရဲ့ ယုံရဲ့ဖြစ်နေလိမ့်မယ်။

အင်းလော့၊ ပြောမယ့်အကြောင်းအရာနဲ့ ပတ်သက်လို့တော့ အဖေလည်း သိပ် အကူအညီပေးနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ စီးပွားရေးလောက အကြောင်း သား ကျောင်းသားဘဝတုန်းက ထင်မြင်ထားခဲ့ပုံနဲ့ ဒီအထဲ တကယ် ရောက်လာတဲ့အခါ လက်တွေ့ကြိုးရပုံတွေ ဘယ်လိုက္ခာခြားတယ်ဆိုတာ သားပဲ သိမှာကိုး။ အဖေ ခန့်မှန်းလို့ ရတာကတော့ လုပ်ငန်းလောကထဲ ရောက်ရင် boss လို့ ခေါ်တဲ့ ဖိတ်ညွစ်စရာကောင်းတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးမျိုးတွေ (ဥပမာ-အဖေ) ရဲ့ လက်အောက်မှာ သူတို့ပုံစံအတိုင်း လိုက်အလုပ်လုပ်ရမယ်ဆိုတာ လုံးဝ မစဉ်း

စားခဲ့မိတဲ့အကြောင်း သား ပြောဖြစ်လိမ့်မယ် ထင်တာပဲ။ တက္ကာသိုလ်မှာတုန်းက တော့ boss ဆိုတာ သားတို့ အသုံးအနှစ်နှင့် မပါဘူးလေ။

ထားပါတော့။ ပရီသတ်ရှေ့ စကားပြောသမားတစ်ယောက်အနေနဲ့ သား အစွမ်းအစ ဘယ်လောက်ရှိမလဲဆိုတာတော့ လောလောဆယ် မပြောနိုင်သေးဘူး ပေါ့။ ဒါပေမဲ့ စကားပြောဟောဖို့ အခြေခံလိုအပ်ချက်တွေတော့ သားမှာ ရှိပါတယ်။

ပြောမယ့်ပါးစပ်ရယ်၊ ဘာပြောမလဲ စဉ်းစားပေးမယ့် ဦးနှောက်ရယ်၊ ပရီသတ်ရှေ့မှာ ရပ်ပေးမယ့် ခြေထောက်နှစ်ချောင်းရယ်။

ရယ်စရာမဟုတ်ဘူး။ တကယ်ပြောနေတာ။

ပါးစပ်အကြောင်းက အရင်စပြောကြရအောင်။

စကားပြောတဲ့အခါမှာ ပါးစပ်ထဲက စကားလုံးတွေ ဘယ်လိုပုံစံနဲ့ ထွက်လာသလဲဆိုတာ အရေးကြီးတယ်။ တချို့က ဗလုံးဗထွေးနဲ့။ တချို့ကျတော့လည်း ဆီမန်း မန်းနေသလို၊ ကိုယ့်စကား ကိုယ်တောင် သေသေချာချာကြားရရဲ့လား ဆိုတဲ့ ပုံစံမျိုး။ ပြောတဲ့အကြောင်းအရာ ဘယ်လောက်ကောင်းကောင်း စကားသံထွက် မကောင်းရင် ပရီသတ်ဆီ မရောက်တော့ ပြောရတာ အလကားပေါ့။ နားထောင်သူမှာလည်း အချည်းနှီးအကျိုးမဲ့ပေါ့။

အဲဒီတော့ စကားပြောတဲ့အခါ ရှင်းလင်းပီသပြတ်သားစွာ ပြောနိုင်ဖို့ဟာ သိပ်အရေးကြီးတယ်။

ဒုတိယ၊ ဦးနှောက်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့အပိုင်း။ ဘာတွေ ဘယ်လိုပြောမလဲ ဆိုတဲ့ အပိုင်း။

စကားပြောတဲ့ နေရာမှာ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုဆိုတာ သိပ်အရေးကြီးတယ်။ နှီးတော့မှ မလုပ်နဲ့။ အခုကတည်းက စကြိုတင်ပြင်ဆင်။ အကြောင်းအရာပြည့် ပြည့် စုစုံ စုစုံ စုစုံ ပြင်ဆင်ပြီးပြီးဆိုရင် အပြောကျင့်ရှုံးမှာ။ ပထမဆုံး၊ ကိုယ်ရေးထားတဲ့ ဟောပြောချက်ကို ကျယ်ကျယ်ဖတ်ကြည့်။ ကိုယ်ဖတ်နေတုန်း တစ်ယောက်ယောက်ကို နားထောင်ခိုင်း။ ဘယ်စကားလုံးတွေမှာ လျာချော်သလဲ။ ယောက်ယောက်ကို နားထောင်ခိုင်း။ ဘယ်စကားလုံးတွေမကွဲ ဖြစ်သလား။ တစ်ကြိမ် နှစ်အပြောရထောင့်သလဲ။ နားထောင်သူမှာ မသဲမကွဲ ဖြစ်သလား။ တစ်ကြိမ် နှစ်အပြောကြည့်ရင် အဆင်ပြေသွားမလား။ ချောချောမွေ့မွေ့ဖြစ်သွားမလား။ ကြိမ် ပြောကြည့်ရင် အဆင်ပြေသွားမလား။ ချောချောမွေ့မွေ့ဖြစ်သွားမလား။ လေ့ကျင့်ပြီး ပြောကြည့်။ မပြောဘူးဆိုရင် အဓိပ္ပာယ်တူ တြေားစကားလုံးနဲ့ လေ့ကျင့်ပြီး ပြောကြည့်။ အစားထိုး၊ သို့မဟုတ် နောက်တစ်မျိုး လှည့်ပြော။

အစားထိုး၊ သို့မဟုတ် နောက်တစ်မျိုး လှည့်ပြော။ အဲဒါကို စကားချေသွားပြီ၊ ရှင်းလင်းပီသအောင် ရွတ်ဆိုနိုင်ပြီ ဆိုရင် အဲဒါကို

တကယ့်ပွဲမှာ ဟောမယ့်ပုံစံမျိုး စမ်းပြောကြည့်။ ပီရိပါလေးတစ်ခု သို့မဟုတ် ဟောပြောပွဲစင်နဲ့တူတဲ့အရာတစ်ခုခု နောက်မှာ ရပ်။ အဲဒီအပေါ်မှာ မိုက္လာရိုဖုန်းနဲ့ သဏ္ဌာန်တူတဲ့ ပစ္စည်းတစ်ခုတင်။ ရှေ့ဘက်မှာ မှန်ကြီးကြီး တစ်ချပ်ထောင်။ ပြီးတော့ ပြောပေါ်တော့။

ဒီမှာ တစ်ခုသတိထားဖို့က မိုက္လာရိုဖုန်း။

ဝေးသွားရင် သူ့အထဲ အသံမဝင်ဘူး။ ကိုယ့်အသံကို ပရီသတ် မကြားရ ဘူး။ အဲဒီတော့ လေ့ကျင့်တဲ့အခါ အဲဒီမိုက္လာရိုဖုန်းအတူကို စကားပြောခုံနောက် မှာ ကိုယ်သက်သောင့်သက်သာ ရပ်နေချိန် ကိုယ့်ပါးစပ်နဲ့ ပြောက်လက်မလောက် အကွာမှာ ရှိအောင် ချိန်ထား။ စကားပြောတဲ့အခါ ခြေထောက်နှစ်ချောင်းပေါ် မှာ တောင့်တောင့်ကြီး ရပ်လို့တော့ မပြောနိုင်ဘူး။ ပြောလည်း မပြောရဘူး။ လူပ် ရင်း ရှားရင်း ပြောရမယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလူပ်ရှားပြောဆိုနေစဉ်တစ်လျှောက်လုံး မှာ မိုက်နဲ့ ကိုယ့်ပါးစပ် ပြောက်လက်မ၊ အလွန်ဆုံး ရှစ်လက်မထက် ပိုဝေးမသွား အောင်တော့ သတိထားရမယ်။ အဲဒါ သတိမထားရင် အသံက တိုးလိုက်ကျယ် လိုက် လုံးဝ ပျောက်သွားလိုက်နဲ့ ပရီသတ် စိတ်ည်စ်ရမယ်။

တကယ့် စကားပြောသမားကြီးများကတော့ အသက်ရှုံးနားတာက အစ သတိထားတယ်။ အသက်ဝအောင် ရှုံးပြီးရင် ဝါကျတစ်ကြောင်းလုံး သို့မဟုတ် ဝါကျရည်ကြီးတစ်ခုရဲ့ ခွဲဖတ်လို့ကောင်းတဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုလုံးကို အသံ နှစ်မြောင့် မှန်မှန်နဲ့ တောက်လျှောက်ဖတ်၊ အသက်ရှုံး၊ နောက်တစ်ဖြတ် ဖတ်၊ အဲဒါ မျိုး စမ်းသပ်လေ့ကျင့်ကြည့်သင့်တယ်။ ဝါကျတစ်ခုကို အမောတကာ မစနဲ့။ စကားအဆက်အစပ် အရေးကြီးတဲ့ နေရာကျမှ အသက်ရှုံးမဝဝလို့ နားနေရရင် နားထောင်တဲ့ လူ ကသိကအောက်ဖြစ်တယ်။ ကိုယ်တိုင်လည်း စကားအလျဉ်ပျက် တယ်။ အပြောအဟောသမားကောင်း ဖြစ်ချင်ရင် လေယူလေသိမ်း အဖြတ် အတောက်ကိစ္စကို သတိထားဖို့ လိုတယ်။ မပြတ်လည်း လေ့ကျင့်ပေးရတယ်။ ဒါက တစ်ယောက်တည်း အပြောလေ့ကျင့်နေတာထက် ပရီသတ်ရှေ့မှာ ပြောရင်းဆိုရင်း လေ့ကျင့်တဲ့အခါ ပိုပြီး ထိရောက်တယ်။ ပိုပြီး လျင်လျင်မြန်မြန် တိုးတက်မှု ရှိတယ်။

စကားပြောဟောတဲ့ ကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်လို့ ချုန်ထားမရတဲ့ ကိစ္စကြီးတစ်ခု က စင်ကြောက်တာ။ ပရီသတ်ရှေ့စကားစပြောရရင် တုန်တုန်ယင်ယင် ဖြစ်ချင် တတ်တာ သဘာဝပဲ။ ဒုံးတွေတုန်း၊ ရင်တွေခုန်း၊ ကေချွေးတွေပြန်။ ဒါပေမဲ့ မစိုးရိမ် နဲ့။ အဲဒါ အစပိုင်း တစ်ကိုမ်နှစ်ကိုမ်ဖြစ်တာ၊ တဖြည်းဖြည်း အတွေ့အကြုံ ရှိ

လာတာနဲ့အမျှ အဲဒါတွေ လျော့သွား ပျောက်သွားတယ်။ တစ်ကြိမ်ထက် တစ်ကြိမ် ပရီသတ်ရှေ့ ထွက်ရပ်ရတာ လွယ်လာတယ်။ ရဲရဲတင်းတင်း ယုံယုံကြည် ဖြစ်လာတယ်။

အဲဒီတော့ စကားပြောအတွေ့အကြိုခပ်မြန်မြန်ရအောင် ဆိုရင် လောလော ဆယ် အကောင်းဆုံးနည်းက (Toastmasters) စကားပြောသင်တန်းနဲ့ ဆက်လိုက်။ အဲဒီမှာ စကားပြောနည်းလည်း သူတို့သင်လိမ့်မယ်။ သင်တန်းနေ့တိုင်း မှာလည်း လေ့ကျင့်ပြောဆိုခွင့် ရလိမ့်မယ်။ ပရီသတ်ကတော့ ကိုယ့်နည်းတူ လာတက်တဲ့ သင်တန်းသားတွေပေါ့။ သင်တန်းမှာ အလေ့အကျင့် ရသွားပြီးရင် တြေားဘယ်စင်ပေါ် တက်ရတက်ရ မကြောက်တော့ဘူး။

စင်ကြောက်စိတ်ကို ပယ်ဖျောက်ရာမှာ အထောက်အကူပေးနိုင်တဲ့ နည်းလမ်း တချို့လည်း ရှိသေးတယ်။

ဥပမာ ဒူးတုန်တယ်၊ ရင်ခန်တယ်၊ လက်ဖျားခြေဖျားတွေ အေးစက်တယ် ဆိုပါတော့။ ဟောပြောစင်ကို လက်နှစ်ဖက်နဲ့ တင်းတင်းဆုပ်ထားပြီး ပြောလို့ ရတယ်။ ကြောက်စိတ်ကြောင့် တုန်တယ်။ တုန်တဲ့အတွက် ကိုယ့်ကိုကိုယ် ယုံကြည်မှု နည်းလာ၊ ပိုကြောက်လာတယ်။ တုန်တာကို ဖမ်းထိန်းထားလိုက်တဲ့ အခါ ကြောက်စိတ် လျော့မသွားတောင် တိုးမလာဘူး။

နောက်တစ်ခုက ကြောက်စိတ် ဘာကြောင့်ဖြစ်သလဲ စဉ်းစားကြည့်။ ဒီပရီသတ်ကြီးဟာ ငါတစ်ယောက်တည်းကို စုံကိုကြည့်နေပါလား ဆိုတဲ့အချက် က အဓိက။ အဲဒီတော့ အဲဒါကိုပဲ တစ်မျိုးပြန်လှည့်တွေး။ ဥပမာ ဒီလူတွေဟာ ငါမိတ်ဆွေ။ ငါကို အဝိုင်းအတာ တစ်ခုထိတော့ အထင်ကြီးတဲ့လူတွေ။ ငါစကားကို တန်ဖိုးထားလို့ တလေးဘစား လာနားထောင်ကြတာ။ သူတို့ကို ကြောက်စရာ မလိုဘူး။ ရင်းရင်းနှီးနှီး ခင်ခင်မင်မင်ပဲ ပြောဖို့လိုတယ် စသဖွင့် စဉ်းစားလို့ ရတယ်။

ဒါမှမဟုတ် တစ်ကြိမ်မှာ တစ်ယောက်စိပဲ ကြည့်ပြီး၊ အဲဒီလူကို ပြောပြနေ သလို သဘောထားပြီး ပြော။ ဒီတစ်ခဏာမှာ ဒီတစ်ယောက်ကို ဦးတည်ပြော၊ တော်တော်ကြောတော့ နောက်တစ်ယောက်ကို ကြည့်ပြီးပြော။ အထူးသဖွင့် အား တက်သရော နားထောင်တဲ့ အမူအရာမျိုးရှိသူကို ဦးတည်ပြီးပြော။ ဒီနည်းနဲ့ လည်း ပြောရတာ ပေါ့ပေါ့ပါးပါး လွယ်လွယ်ကူကူဖြစ်သွားနိုင်တယ်။ ဒါတွေထက် ဒါတွေက ကိုယ့်ကိုကိုယ် မသီမသာ လှည့်စားတဲ့ နည်းတွေ။ ဒါတွေထက်

ပိုမြီး ကိုယ့်ကိုကိုယ် ယုံကြည်မှုပေးနိုင်မယ့်အကောင်းဆုံး နည်းကတော့ ကြိတင် ပြင်ဆင်မှုပဲ။ ဟောပြောနေကျလူတွေတောင် ကြိတင်ပြင်ဆင်မှု မရှိရင်စင်ပေါ်မှာ အိုးနှင်းခွက်နှင်း ဖြစ်တတ်တယ်။ ကျကျနှစ် ကြိပြင်ထားမယ်၊ ကိုယ့်မှာ ပြောစရာအကြောင်းအရာ ခိုင်ခိုင်မာမာရှိနေတယ်လို့လည်း ယုံကြည်ထားမယ် ဆိုရင် လူရှေ့ထွက်ရတာ ပို ရဲရဲ့ဝံ့ရှိတယ်။ သေသေချာချာ ပြင်ဆင်ပြီး ဟောပြောတာ တစ်ကြိမ် နှစ်ကြိမ် သုံးလေးကြိမ် ရှိပြီး ပရိသတ်ဆိုက လက်ခုပ်သုဘာနဲ့ အသိအမှတ်ပြုမှု နှုတ်အားဖြင့် ချီးမွမ်းပြောဆိုမှုတွေလည်း တစ်ကြိမ် နှစ်ကြိမ် ရှိပြီး ဆိုရင်တော့ ပရိသတ်ရှေ့စကားပြောသမားရဲ့ အကြိုးမားဆုံးတောင်ကို ကျော်ခိုင်ခဲ့ပြီလို့ ဆိုရလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်မှာ လူအများ နားထောင်ချင်တဲ့ စကားတွေ ရှိနေတယ်၊ ကိုယ့်အယူအဆ ကိုယ့်အတွေ့အကြိုးတွေကို ကြားချင်သိချင်ကြတယ် ဆိုတာ သိပ်ပါတီဖြစ်စရာကောင်းတယ်။ တကယ့်ကို ထူးခြားတဲ့ အရသာ။ အဟော၊ အပြောသမားရဲ့ အမြင့်မားဆုံးဆန္ဒကု အဲဒီပီတိကို ခံစားကြည်နဲ့ချင်တာပဲ။

စကားပြောရာမှာ အရေးကြီးတဲ့ နောက်အချက်တစ်ခုက ပရိသတ်ကို ချစ်ခင် လေးစားမှု ရှိရေး။

စကားပြောသမားကောင်းများဟာ ကိုယ်က ပရိသတ်ထက် ပိုတတ်တယ် သိတယ် ဆိုတဲ့ လေသံမျိုးနဲ့ ဘယ်တော့မှ ပြောလေ့မရှိဘူး။ ပရိသတ်ရဲ့စိတ်ဝင်စားမှုနဲ့ ဉာဏ်ရည်အဆင့်အတန်းကို လေးစားတယ်။ ပရိသတ်ကို 'တင်'ပြီး ပြောတယ်။ ပရိသတ်ကို သူပြောတဲ့ အကြောင်းအရာ နယ်ပယ်အဝန်းအစိုင်းထဲ ရောက်လာအောင် ခေါ်တယ်။ တကယ်ကျမ်းကျင်သူများကျတော့ အဖွင့်စကား တစ်ခုန်း နှစ်ခုန်းနဲ့တင် ပရိသတ်နဲ့ သူနဲ့ တစ်သားတည်းဖြစ်အောင် ပရိသတ် သူ၊ နောက်တောက်လျှောက်ပါအောင် ခေါ်နိုင်ကြတယ်။

ပရိသတ်ကြီး ကိုယ့်နဲ့ အတူ ပါ မပါ ဆိုတာ စင်ပေါ်တက်ပြီး စကားပြောတဲ့ လူအတွက်က ရှင်းရှင်းကြီး အသိသာကြီးပဲ။ ပရိသတ်မျက်လုံးတွေအားလုံး ကိုယ့်ဆိုမှာ လာစုစည်းမိနေတယ်၊ တစ်ခုန်းလုံး ချောင်းသံတစ်ချက် မထွက်ဘူး ဆိုရင် သိပ်ပိုင်နေပြီ။ အရှိန်မပျက် ဆက်ပြောပေတော့။ ပရိသတ်က ရွှေစွေး။ ချောင်းဆိုးတဲ့ လူက ဆိုး၊ စကားပြောတဲ့ လူက ပြောဆိုရင်တော့ ပရိသတ်နဲ့ ကိုယ်နဲ့ တြေားစီဖြစ်နေပြီသာ အောက်မေ့ပေတော့။

ပရိသတ် ကိုယ့်နဲ့ ပါ မပါ၊ တစ်နည်းအားဖြင့် ဟောပြောမှုတစ်ခု အောင်မြင် မအောင်မြင်ဆိုတာ နှုတ်မှုစွမ်းရည်ပေါ်မှာ မူတည်သလို ဟောပြောပဲ့တစ်ပဲ့ချင်း

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးများမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

အတွက် ဘယ်လောက်ပြင်ဆင်ခဲ့သလဲ။ ပရီသတ်အပေါ် ကိုယ်ဘယ်လောက်
လေးစားမှုထားခဲ့သလဲဆိုတဲ့ အချက်တွေပေါ်မှာလည်း အများကြီး တည်တယ်။

အပြောအဟောနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဘယ်လောက်နာမည်ကြီးထားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်
ဖြစ်ပါစေ။ သက်ဆိုင်ရာပွဲအတွက် ပြင်ဆင်မှုမရှိဘဲ ပေါ့တိပေါ့ပျက် စင်ပေါ်
တက်သွားလို့ကတော့ ရပြီးသားနာမည်လေး ကျသွားနိုင်တယ်။ သိပ်တော်တဲ့
အဟောအပြောသမားတွေရဲ့ နောက်အရည်အသွေးတစ်ခုက ကိုယ်ဟောပြောတဲ့
ပရီသတ်ဆီကပါ ပညာရအောင် ယူတတ်ခြင်းပဲ။ ဒါက ဟောပြောပွဲသက်သက်
တွေမှာတော့ မဟုတ်ဘူး။ ပထမပိုင်းမှာ ဟောပြော၊ ဒုတိယပိုင်းမှာ ပရီသတ်ရဲ့
မေးမြန်းချက်များကို ဆွေးနွေးဖြေကြားဆိုတဲ့ အစီအစဉ်မျိုးမှာပါ။

ပရီသတ် ဆွေးနွေးမေးမြန်းတဲ့ အထဲမှာ နိုင်က ကိုယ်မစဉ်းစားမိခဲ့တဲ့ အချက်
တွေ ပါလာတတ်တယ်။ တချို့ကိစ္စ ကိုယ်က ခပ်ပေါ့ပေါ့ထားပေမယ့် လူအများ
အတွက် သိပ်လေးနောက်တယ်ဆိုတဲ့မျိုးလည်း သွားတွေ့ရတတ်တယ်။ တစ်ခါ
တလေ ကိုယ့်အယူအဆ လုံးဝမှားနေတာသိလိုက်ရတယ်။ အဲဒီတော့ အမြဲမျက်စိ
ဖွင့် နားစွင့်ထားတဲ့ လူမျိုး၊ ဘယ်အရာမဆို ငါသိတာ ပြည့်စုံပြီလို့ သဘောမထား
ကိုယ် မသိသေးတာမှန်သမျှ သင်ယူမှာပဲဆိုတဲ့ လူစားမျိုးဆိုရင် ဒီလို ဟောပြော
ရင်း ဆွေးနွေးဖြေကြားရင်းကပဲ လူတကာရဲ့ အတွေးအမြင်တွေ ဗဟိုသုတတွေ
ပါ စုစည်းရရှိပြီး ကိုယ်ပြောတဲ့ အကြောင်းရပ်နဲ့ ပတ်သက်လို့ မသိတာမရှိ ဆိုရုံ
လောက်အောင် နှုန်းစပ်ပြည့်စုံသူဖြစ်လာနိုင်တယ်။

ပရီသတ်ရဲ့ စကားပြောဟောမှာနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဒါလောက်ဆို အကြမ်း
ဖျင်း လုံလောက်ပါပြီ။ သားအကျိုးရင်ဘတ်က ပြုတ်ထွက်သွားတဲ့ ကြယ်သီးတွေ
လည်း သား အမေကပြန်တပ်ပေးပြီးလောက်ရောပေါ့။ စင်ပေါ်တက် ဟောပြော
လို့ ပရီသတ်က လက်ခုပ်သွားတဲ့ အခါသာ နောက်တစ်ကိုမ်းပြုတ်မကုန်
အောင် သတိထားပေတော့။

သားရဲ့ အဟောအပြောကို သဘောကျနေမယ့် ပရီသတ်ထဲက

၁၇

ဘဏ်မန်နေဂျာများနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့နေရာများ

တရှို့လူတွေက ပြောကြတယ်။ ‘တဏ်သူ့ဒွေးဓိုတာ ခင်ဗျားကို နေသာတဲ့
အချိန် ထီးကြားပြီး မိုးခွာတာနဲ့ ချက်ချင်းပြန်တောင်းတဲ့ လူစားမျိုး’ တဲ့။ တစ်မီတ် တစ်
ရိုင်း မှန်ပါတော်မယ်။ မိုးပေါ့

ဘဏ်မန်နေဂျာများနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့နေရာများ

သာ:

များမကြာခင်က သား ဘဏ်က ငွေချေးဖို့ ကြီးစားတာ မအောင်မြင်ခဲ့တဲ့ အကြောင်း အဖေ သိရတယ်။ သား ငွေချေးလျှောက်လွှာတင်စဉ်က အဖေ ဘာ ကြောင့် နည်းပေးလမ်းညွှန်မှု မပြုခဲ့သလဲဆိုတာ သား အခုစဉ်းစားနေလိမ့်မယ် ဆိုတာလည်း အဖေ တွေးမိတယ်။ အကြောင်းရှိတယ် သား။ သားကို ချေးငွေကိစ္စ သားဘာသာလုပ်ဖို့ လွှတ်ထားလိုက်တာဟာ သားအနေနဲ့ လုပ်ငန်းအတွေ့ အကြောင်းရှိတယ်။ အတော်အတန်ရှိနေပြီဆိုတော့ ဘဏ်ကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ရင်လည်း ဘယ်လိုအခက် အခဲ ရှိတယ် ဘယ်လိုဆောင်ရွက်မှ အောင်မြင်နိုင်မယ် ဆိုတာတွေ သားဘာသာ လက်တွေ့သင်ခန်းစာ ရရှိလာစေဖို့ပဲ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် အတော်များများဟာ ဘဏ်ဆိုတာကို ခပ်လွှယ်လွှယ် သဘောထားတတ်ကြတယ်။ ငွေချေးလျှောက်လွှာ အပယ်ခံရတဲ့ အခါမျိုး၊ ချေးငွေ ပြန်ရပ်သိမ်းခံရတဲ့ အခါမျိုးကျမှ ဘဏ်အကြောင်း သဘောပေါက်ကြတယ်။ တကယ်တော့ ဘဏ်ဆိုတာ စီးပွားရေးလောကမှာ အင်မတန် အရေးပါတဲ့ အစိတ် အပိုင်းတစ်ခုပဲ။ ဒါပေမဲ့ အူးသိစရာ၊ လူတိုင်းလိုလို ဒါကြီးကို လျှော့တွက်မိကတ်ကြတယ်။

အခု အဖေတို့ လုပ်ငန်း ဆိုပါတော့။ အလုပ်ရုံရယ်၊ စက်ပစ္စည်းတွေရယ်၊ အလုပ်သမားရယ်၊ ကုန်ပစ္စည်းရယ်၊ ဝယ်မယ့်ဖောက်သည်တွေရယ် ရှိရုံနဲ့ မပြီးဘူး။ အရေးကြံရင် ငွေထုတ်ပေးမယ့် ကျောထောက်နောက်ခံဘဏ် ရှိရတယ်။ အဖေတောင် ဒါကို လုပ်ငန်းစလည်ပတ်ချိန်လောက်မှ သဘောပေါက်တာ။

ဒါမှာလည်းပဲ အဖေက သူညက စတင်ရတဲ့လူမို့လို့ ဘဏ်ချေးငွေရဲ့ တန်ဖိုးနဲ့ ဘဏ်ချေးငွေရဖို့ ခက်ခဲပုံကို စေစေသောပေါက်ခွင့် ကြိုတာလို့ ဆိုရလိမ့်မယ်။ သားကျတော့ အဖေတို့မှာ ဘဏ်အဆက်အသွယ်တွေ ခိုင်ခိုင်မာမာ ရှိပြီး တဲ့ ကာလမှာမှ လုပ်ငန်းထဲ ဝင်လာရတာဖြစ်လေတော့ ဘဏ်နောက်ခံတစ်ခု ရအောင် ပျိုးထောင်ရတဲ့အပိုင်းကို မသိနိုင်ဘူးပေါ့။

အခုကိစ္စမှာ သားက အဖေတို့ ကုမ္ပဏီထဲကို နောက်ထပ်လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြည့်သွင်းနိုင်ရေးဘက်မှာသာ သိပ်ထက်သန်သွားပြီး ဘဏ်တွေရဲ့ ရပ်တည်ချက် ကို သိပ်အလေးအနက်မထားမိခဲ့လို့ ဖြစ်လေမလား၊ အဖေစဉ်းစားမိတယ်။

အဖေတို့လုပ်ငန်းသက်တမ်းတစ်လျောက် ဘဏ်က ငွေချေးဖို့ ငြင်းဆန် တယ် ဆိုတာမျိုး တစ်ခါမှ မရှိခဲ့ဘူးဆိုတာတော့ သား အသိပဲ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလို သိတဲ့ အတွက်ကြောင့်များ ဘဏ်ဆိုတာငါတို့ချေးရင် ပေးမှာပဲလို့ အလွယ်တကူ တွက်လိုက်မိလေသလား။ အရင်အစဉ်အလာဆိုတာကို သား အားကိုးမှု လွန်က သွားပြီထင်တယ်။

အခု ငြင်းပယ်ခံရတော့ သား ရက်လည်း ရက်မယ်။ ဒေါသလည်း ထွက် မယ်။ ဒီလူတွေ တကယ်တုံးတဲ့လူတွေ၊ ကိုယ့်လုပ်ငန်း ကိုယ် နားမလည်ဘူး၊ တွက်ကိန်းတွေ ရေရှေလည်လည် လွှဲကုန်ပြီ ဆိုတာမျိုးလည်း တွေးမိလိမ့်မယ်။

မှန်တယ်။ ဘဏ်မန်နေဂျာတွေ ဘဏ်သူငွေးတွေဆိုတာလည်း လူတွေပဲ။ မှားတဲ့ အခါတွေ ရှိမယ်။ တွက်ကိန်းလွှဲသွားတာတွေလည်း ရှိချင်ရှိမယ်။ ဒါပေမဲ့ အခုကိစ္စမှာတော့ သူတို့အမှားဖြစ်လိမ့်မယ်လို့ အဖေမထင်ဘူး။ သားရဲ့ ချေးငွေ အခိုပြုလွှာမှာ တင်ပြထားတဲ့ အချက်တွေ အဖေဖော်ကြည့်လိုက်တယ်။ သူတို့ ဘက်က လက်ခံလောက်စရာ မရှိဘူး သား။ သူတို့ငွေတွေ သားကို ပေးရမှာနော်။ သူတို့စဉ်းစားရမှာပေါ့။

တချို့လူတွေက ပြောကြတယ်။ ‘ဘဏ်သူငွေးဆိုတာ ခင်ဗျားကို နေသာ တဲ့ အချိန် ထိုးနားပြီး မိုးရှာတာနဲ့ ချက်ချင်းပြန်တောင်းတဲ့ လူစားမျိုး’ တဲ့။ တစ်တဲ့ အချိန် ထိုးနားပြီး မိုးရှာတာနဲ့ ချက်ချင်းပြန်တောင်းတဲ့ မှန်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့ကိုချည်း တစ်ဖက်သတ် အပြစ်တင်စိတ်တစ်ပိုင်း မှန်ပါလိမ့်မယ်။ သားစဉ်းစားကြည့်။ သူတို့က လူတိုင်းကြိုက်ပစ္စည်းကို လို့တော့ မဖြစ်ဘူး။ သားစဉ်းစားကြည့်။ ခြေကြိုက်ပစ္စည်းလို့ ဆိုကြတယ်မဟုတ်ရောင်းနေတာ။ ငွေဆိုတာ လူတွေသည်းခြေကြိုက်ပစ္စည်းလို့ ဆိုကြတယ်မဟုတ်ရောင်းနေတာ။ အဲဒီတော့ အဲဒီပစ္စည်းကိုဖြန့်ဖြူးတဲ့နေရာမှာ သူ့ဘက်က စိစစ်ရွှေးချယ် လား။ အဲဒီတော့ အဲဒီပစ္စည်းကိုဖြန့်ဖြူးတဲ့နေရာမှာ သူ့ဘက်က စိစစ်ရွှေးချယ် လား။ မှန်မှန်ကန်ကန် ပြန်ဆပ်မယ့်လူလား၊ ပြန်ဆပ်နိုင်လောက မှတော့ ရှိမှာပေါ့။ မှန်မှန်ကန်ကန် ပြန်ဆပ်မယ့်လူလား၊ ပြန်ဆပ်နိုင်လောက အောင် အထိကော် လုပ်ငန်းကို အောင်အောင်မြင်မြင် လုပ်နိုင်မယ့် လူလား၊ အောင် အထိကော် လုပ်ငန်းကို အောင်အောင်မြင်မြင် လုပ်နိုင်မယ့် လူလား၊

လုပ်မယ့် လုပ်ငန်းက ကော အောင်မြင်နိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းမျိုးလား၊ သူ သေသေချာချာ စိစစ်လိမ့်မယ်။ လူတကာကို လျှောက်ချေးရင် ကြွေးပျက်တွေ စုပုံပြီး သူပါ စီးပွား ပျက်သွားမှာပေါ့။

ဒါကြောင့်မို့ အလွယ်တကူ မချေးဘူး၊ ချေးတိုင်းလည်း နောင်ကိုးလေး တန်းလန်းတော့ ချဉ်ထားတယ်။ တချို့ကများဆိုရင် ဘဏ်ဆိုတာ သူကြွေးကို အချိန်တန်းရင် ထိုင်ရာမထ သူ၊ အိတ်ထဲ အသာပြန်ဆွဲထည့်နိုင်အောင် အပိုင်ကိုင် ထားတာလို့တောင် ပြောတတ်ကြသေးတယ်။

ဒါက သူ၊ အလုပ်ပေါ်း။

သား အဆိုပြုလွှာအရတော့ ဒီလုပ်ငန်းသစ် ဝယ်ယူရေးကိစ္စဟာ အဖေတို့ ကုမ္ပဏီအတွက် အင်မတန်အကျိုးများမယ့် ခြေလှမ်းတစ်ရပ်ဖြစ်တယ်လို့ သား အပြည့်အဝ ယုံကြည်ထားကြောင်း ထင်ရှားနေတယ်။ သားအနေနဲ့ ယုံကြည်မှ လွန်ကဲတဲ့ လက္ခဏာမျိုးတောင် ပါနေသလားလို့ အဖေအောက်မေ့မိတယ်။ ဒီ လုပ်ငန်း အောင်မြင်ဖို့ ကိုယ့်ဘာသာ သိပ်သေချာနေတဲ့ အတွက်ကြောင့်လည်း ဘဏ်က ပုဂ္ဂိုလ်တွေဆို တင်ပြတဲ့ အခါမှာ သူတို့ကျေနပ်လောက်အောင် ဘက်စုံ ထောင့်စုံက အသေးစိတ်တင်ပြမှုမျိုး သားမလုပ်ဖြစ်ခဲ့ဘူးလို့ အဖေမြင်တယ်။

သားကတော့ အလကား အချိန်ကုန်တယ် အောက်မေ့မှာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ဘဏ်မန်နေဂျာတွေအတွက်ကတော့ သူတို့ငွေထူတ်ချေးရမယ့် လုပ်ငန်းတစ်ခု နဲ့ ပတ်သက်လို့ သူတို့စိတ်ကျေနပ်တဲ့ အတိုင်းအတာထိ အချက်အလက်တွေ သိရဖို့ လိုတယ်လေ။

တကယ်တော့ သူတို့ဘက်က အဲဒီလို့ တိကျသေချာအောင် လုပ်တာဟာ သားကို ကိုယ့်လုပ်ငန်းအစီအစဉ်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး လစ်ဟာမူ မရှိအောင် ပြန်လှန် စိစစ်ဖြစ်ဖို့ တွန်းအားပေးရာရောက်တဲ့ အတွက် တစ်နည်းအားဖြင့် ကူညီတဲ့ သဘောလို့တောင် ယူဆရမှာပါ။ နောင်တစ်နေ့ကျတော့ တကယ်လည်း သား ကိုယ်တိုင် အဲဒီလို့ မြင်တတ်လာမှာပါ။

လူဆိုတာက လုပ်ငန်းအသစ် လုပ်မယ် တိုးချဲ့မယ်ဆိုရင် စိတ်က နည်း နည်း ကြွေနေတတ်တယ်။ အောင်မြင်မယ့်ဘက်တွေကို ပိုတွက်ပြီး အခက်အခဲ အတားအဆီးတွေကို လျှော့တွက်မိတတ်တယ်။ အဲဒီအချိန်မျိုးမှာ ထပြီး လုပ်လိုက် ကိုင်လိုက်ရင် မှန်းချက်နဲ့ နှမ်းထွက် မကိုက်တာတွေ ဖြစ်လာတတ်တယ်။ အခုံဘဏ်က တစ်ထစ် ထောက်လိုက်တော့ သားအစီအစဉ်တွေ သားပြန်တွက် လာရပြီး။ အကောင်းဘက်ကချည်း တွက်နေမိတာတွေ နည်းနည်းလျှော့လာရပြီး။

ဒီလုပ်ငန်းအတွက် ငွေလိုမယ်၊ သူများဆီက ချေးရမယ်၊ ဘဏ်က ငွေ ဆိုတာ ကိုယ့်ငွေ မဟုတ်ဘူး၊ အလွယ်တကူမရဘူးဆိုတာ ကိုယ်တွေ၊ ခံစားသိရှိလာပြီ။ ဒီအခါ လုပ်ငန်းသစ်ဝယ်ယူရေး အစီအစဉ်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး ချင့်ချင့်ချိန်ချိန် ဖြစ် လာမယ်။ ခေါင်းအေးအေးနဲ့ စဉ်းစားတွက်ချက်ဖြစ်လာမယ်။

ကိုယ်ကိုယ်တိုင် ပြည့်ပြည့်စုစုံ စဉ်းစားမထားရသေးတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခု အတွက် ဘဏ်က အလွယ်တကူ ငွေထုတ်ချေးလိုက်ပြီ ဆိုပါတော့။ ဒါကြီး မအောင်မြင်ရင် ကြွေးတင်ပြီ။ အေးအေးဆေးဆေး မြတ်စွန်းနေတဲ့ တြေားလုပ်ငန်း တွေက ဖူးဆပ်ရပြီ။ အဲဒီတော့ ဒီပြဿနာကြီး သွားဝယ်မိတဲ့ အတွက် အဖေတို့ အားလုံး ခေါင်းကိုက်ရတော့မယ်။ အဲဒါကြီး လက်ထဲကြာနေရင် နောက်ကျတော့ ခေါင်းကိုက်ပျောက်ဆေးဖိုးတောင် မတတ်နိုင်ဖြစ်လာမယ်။ လုပ်ငန်းလောက မှာ အလျင်လိုရင် အရှုံးနဲ့ ရင်ဆိုင်ရတတ်တယ်။

သူများ ကုမ္ပဏီတစ်ခုလုံး ဝယ်ပစ်လိုက်မယ်ဆိုတာ ရှတ်တရက်ကြားရရင် တော့ အားတက်သရော အထင်ကြီးစရာပေါ့။ ဥပမာပြောရရင်၊ အကြောင်းမသိ သေးတဲ့ ကောင်မလေး ချောချောတစ်ယောက်ကို မြင်ရသလိုပေါ့။ ရှတ်တရက် တော့ သဘောကျချင်စရာ။ ဆံပင်လေးက လှ၊ ခြေတံလေးက လှ၊ မျက်နှာလေး က ချွဲစရာ။ ဒါပေမဲ့ သူ့နိတ်ဓာတ်စရိက်ကို အတွင်းကျကျ သိတဲ့ လူကျတော့ သိပ်အလေးထား စဉ်းစားချင်မှ စဉ်းစားတော့မယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာလည်း ဒီလိုပဲ။ အပေါ်ယံမြင်ရတာလောက်နဲ့ စဉ်းစားလို့ မရဘူး။ သူ့အခြေအနေမှန် ကို နှိုက်နှိုက်နဲ့နဲ့ သိဖို့လိုတယ်။ အပေါ်ယံကြည့်ပြီး ဆုံးဖြတ်ရင် မှားမယ်။

သား ဝယ်ချင်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီကို ဘဏ်မန်နေဂျာက စိစစ်ကြည့်တဲ့ အခါ အားရစရာမရှိဘူးလို့ မြင်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အခုအစီအစဉ်အရသူ၊ ကိုဝယ်ရင် သူရရန်ရှိတဲ့ ငွေတွေအတွက်ပါ ကိုယ်က ချေရမှာ။ ဘဏ်က ထုတ်ပေးရမှာ။ သူတို့ရမယ့် အကြွေးတွေက အဖွဲ့ပြိုင်မြင်းတွေလို့ အိုလည်းအို နေးလည်းနေး ဆိုတာမျိုး။ မသေချာမရေရာတဲ့ ကြွေးအိုကြွေးဟောင်းတွေ။ ကုမ္ပဏီလည်းနေး ဆိုတာမျိုး။ မသေချာမရေရား လည်ပတ်နှုန်း သိပ်နေးကွေးလွန်းတယ်လို့ သူတို့မြင်တယ်။ သိပ်အားမရဘူး။ လည်ပတ်နှုန်း သိပ်နေးကွေးလွန်းတယ်လို့ သူတို့မြင်တယ်။

ဘဏ်က တာဝန်ရှိပုဂ္ဂိုလ်အနေနဲ့ သားကို ငွေချေးလိုက်ပြီးတဲ့ နောက်ကောင်း အိပ်မပျော်ချင်စရာ နောက်ထပ်အကြောင်းတစ်ခုလည်း ရှုံးသေးတယ်။ ကောင်း အိပ်မပျော်ချင်စရာ နောက်ထပ်အကြောင်းတစ်ခုလည်း ရှုံးသေးတယ်။ အဲဒါက ကုမ္ပဏီဝယ်ယူရာမှာ သားဘက်က (အဖေတို့ဘက်က) စိုက်ထုတ်ထည့် ဝင်မယ့် ငွေ သိပ်နည်းလွန်းတဲ့ ကိစ္စ။ ငွေချေးသူက လုပ်ငန်းသစ်အတွက် ကိုယ်

ပိုင်စွဲ ၂၀ ရာခိုင်နှစ်း ၃၀ ရာခိုင်နှစ်း လောက် မထုတ်ဘဲနဲ့တော့ ဘဏ်က ပုဂ္ဂိုလ်
စိတ်အေးမှာ မဟုတ်ဘူး။ ဒီလုပ်ငန်းရုံးရင် ပထမဆုံးရုံးငွေဟာ လုပ်ငန်းရှင်ရဲ့
ကိုယ်ပိုင်စွဲ ဖြစ်ရမယ်၊ အဲဒီငွေတွေကုန်မှ သူ့ငွေအတွက် ပူရမယ်ဆိုတဲ့ အနေ
အထားမျိုးမှာသာ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်ဟာ အအိပ်အစားမပျက် အတိုးလေးတွက်
ရင်းသူ့ငွေကို ထုတ်ချေးမှာ။

ဒီနေရာမှာ မေ့မထားသင့်တာ တစ်ခုက ဘဏ်လုပ်ငန်းလုပ်သူတွေလည်း
လူတွေပဲ ဆိုတဲ့ အချက်။ လူတွေဖြစ်တဲ့ အတွက် မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း ဆုံး
တာ ရှိတယ်။ သူ့မှာ ရင်းနှီးခင်မင်သူ လေးစားယုံကြည်သူ အထင်ကြီးသူ ဆိုတာ
တွေ ရှိတယ်။ အဲဒါနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်တွေလည်း ရှိတယ်။ လုပ်ငန်းဆက်ဆံတဲ့
နေရာမှာ အဲဒီခင်မင်မူး မခင်မင်မူး၊ အထင်ကြီးမူး မကြီးမူးဆိုတာတွေဟာလည်း
အနည်းနဲ့ အများ လွမ်းမိုးတယ်ဆိုတာ သတိပြုရလိမ့်မယ်။

ဒီသဘောအရ အဖော်လည်း ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့ ခင်မင်အောင် ကိုယ့်
အပေါ်သူတို့ရဲ့ အထင်အမြင်တွေ တိုးတက်အောင် ကြိုးစားခဲ့ရတာပဲ။ သို့သော်
ဖအေနဲ့သား စဉ်းစားလုပ်ကိုင်ပုံချင်း တူညီလေ့ မရှိကြဘူးဆုံးတော့ ဘဏ် လုပ်
ငန်းရှင်တွေနဲ့ ရင်းနှီးခင်မင်မူးရအောင် ကြိုးစားတဲ့ နေရာမှာလည်း အဖော်တို့တုန်း
က အဖော်တို့နည်း ကျင့်သုံးသလို သားတို့ဆောင်မှာ သားတို့နည်းနဲ့ လုပ်ရမှာပေါ့။
သားရဲ့ ကိုယ်ပိုင်အရည်အသွေး၊ သားရဲ့ လူမှုဆက်ဆံရေးစနစ်၊ သားရဲ့ ငွေ၊ သား
ရဲ့ အချိန်တွေကို အသုံးပြုပြီး ကြိုးစားပေါ့။ အဖော်ယျာဉ်ကို အဖော်ပြုစုံပျိုးထောင်
ခဲ့သလို အခု သားအလှည့်မှာလည်း သားနည်းသားဟန်နဲ့ ပျိုးထောင်ဖို့ ကြိုးစား
ပေါ့။

သို့သော် ထုံးစံအတိုင်း အကြံပေးရှိုးမယ်ဆိုရင်တော့။

ဘဏ်အရာရိုကို နှေ့လယ်စာစား ဖိတ်တာက စသင့်တယ်လို့ အဖော် ပြော
ချင်တယ်။ အဖော်သီသလောက် ဒီကိစ္စ သားတစ်ခါမှ မလုပ်ဖူးသေးဘူး။ လူတစ်
ယောက်နဲ့ နှေ့လယ်စာ အတူစားရင်း စကားစမြည်ပြောရတာဟာ ရုံးစားပွဲကြီး
မျက်နှာချင်းဆိုင် ထိုင်ပြီး ပြောရတာထက် အများကြီးအဆင်ပြောတယ်။ အထူး
သဖြင့် သူ့စားပွဲရော့မှာ ထိုင်ပြီး ပြောရတာထက် အများကြီး ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင် ပြော
နိုင်တာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ တစ်ကြိမ် ထမင်း ဖိတ်ကျွေး၊ တစ်ကြိမ်ပိုက်ဆံချေး ဆိုရင်
လည်း မနိုပ်သေးဘူးလေ။ မျက်နှာပုစရာ ဖြစ်နေသေးတာပေါ့။ တစ်နှစ်မှာ တစ်
ကြိမ် နှစ်ကြိမ် စားရင်းသောက်ရင်း စကားပြောမယ်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်း အခြေအနေ
တွေ၊ တိုးခဲ့မယ့် စိတ်ကုံး စိတ်သန်းတွေလည်း အခါအားလျှော်စွာ အသိပေးပြော

ဆိုထားမယ်ဆိုရင်တော့ လိုအပ်တဲ့အချိန် ငွေကြေးစကား ကောက်ပြောရတာပါ လွှယ်ကူမှာပေါ့။ ပိုလည်း အောင်အောင်မြင်မြင် အဆင်ပြေပြေဖြစ်မှာပေါ့။

အခု လောလောဆယ်အဖို့မှာတော့ သားမှာ ရင်းနှီးမှ ပျိုးထောင်နေချိန် လည်း မရတော့ပါဘူး။ လိုရင်းပဲ သွားရတော့မှာပဲ။ ဒါပေမဲ့ သိပ်တော့ မစိုးရိမ် ပါနဲ့။ သူတို့သဘောပေါက်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင် ၁၀၀ မှာ ၉၈ ယောက်က သူ တို့ဆီက ငွေလိုတော့မှ ရောက်ချလာတတ်တာဆိုတော့ သားထက်သာတဲ့ ပြိုင် ဘက်လည်း သိပ်များများရှိမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ဘဏ်အရာရှိနဲ့ နေ့လယ်စာ စားရင်း ငွေစကားပြောရင်၊ လုပ်ငန်းသစ် အတွက် ကိုယ့်ကုမ္ပဏီပိုင်ငွေထဲကလည်း ရာခိုင်နှုန်း ဘယ်ရွှေ့ဘယ်မျှ မတည် မှာဖြစ်တဲ့အကြောင်း အဲဒီအတွက်လည်း ပြင်ဆင်ထားပြီးဖြစ်တဲ့အကြောင်းကို တိတိကျကျထည့်သွင်းပြောဆိုထားဖို့ လိုတယ်။

ဘဏ်က အဆုံးအဖြတ်ပေးမယ့်ပုဂ္ဂိုလ်နဲ့ တွေ့ဆုံးတဲ့နေရာမှာ အချိန်အခါ ကောင်း ရွှေ့ချယ်တတ်ဖို့လည်း အရေးကြီးတယ်။ ကိုယ်နဲ့ အလားတူလုပ်ငန်း မျိုးအတွက် ချေးတဲ့လူက ချေးသွားပြီး ပြန်မဆပ်နိုင်လို့ ပြဿနာပေါ်နေတဲ့အချိန် ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ပဲ ကိုယ်သွားချေးရင် ရမှာမဟုတ်ဘူး။ ပြီးတော့ သူတို့မှာ သူတို့ ဘာသာ ဘာပြဿနာတွေ ရှုပ်နေသလဲ၊ နည်းနည်းစုံစမ်းလေ့လာဖို့လည်း လိုတယ်။

အဲဒီအတွက်ကတော့ ဘဏ်က ဒုတိယအဆင့်လောက် ပုဂ္ဂိုလ်မျိုး တစ်ယောက်ကို မကြောခဏ နေ့လယ်စာဖိတ်ပြီး ခင်အောင် မင်အောင် ပေါင်းထားတာ အကောင်းဆုံးပဲ။ သူ့အထက်လူကြီး အလုပ်ပါးတဲ့အချိန် စိတ်ရွှေ့လန်းတဲ့ အချိန် အလုပ်စကားပြောဖို့ အကောင်းဆုံးအချိန်မျိုးကို သူ ရွှေးပေးချိန်းပေးလိမ့်မယ်။

ကိုယ့်လုပ်ငန်းအတွက် ဘဏ်က ငွေချေးလို့ ရအောင် ကြိုးစားတာလည်း ကြိုးစားတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ကိုယ့်တင်ပြချက်ကို သူတို့က လက်မခံဘဲ ငြင်းပယ် လိုက်တဲ့အခါမျိုးမှာလည်း သိပ်တော့ မကျေမနပ်မဖြစ်သင့်ဘူး။ တစ်ခါတစ်ရုံ မှာ သူတို့ရဲ့ ငြင်းပယ်မှုဟာ ကိုယ့်ကို မှားယွင်းတဲ့ စီးပွားရေးစွန်းစားမှုတစ်ခု မပြု လုပ်မိအောင် တားဆီးကာကွယ်ပေးလိုက်တာမျိုးလည်း ဖြစ်တတ်တယ်။ ဘာ ကြောင့်လဲ ဆိုတော့ အဖေတို့က လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု တည်ထောင်ဖို့ ကိစ္စမျိုးကို ကြောင့်လဲ ဆိုတော့ အဖေတို့က လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု တည်ထောင်ဖို့မှတစ်ကြိမ်၊ နှစ်နှစ်မှတစ်ကြိမ်လောက် လုပ်ဖြစ်ကြတာ။ သူတို့က နေ့တစ်နှစ်မှတစ်ကြိမ်၊ နှစ်နှစ်မှတစ်ကြိမ်လောက် လုပ်ဖြစ်ကြတာ။ သူတို့က စဉ်နဲ့အမျှ ဆိုသလို ဒီလုပ်ငန်းစီမံကိန်းသစ်တွေ စိစစ်ရ ဝေဖန်သုံးသပ်ရ နောက်

က လိုက်ကြည့်နေရတာဆိုတော့ လုပ်ငန်းအောင်မြင်နိုင်မှာ အလားအလာကို အကဲ
ဖြတ်တဲ့ဘက်မှာ ကျမ်းကျင်သူတွေဖြစ်နေတယ်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းအတွက် ငွေ
ထုတ်ချေးဖို့ ဆုံးဖြတ်သည်ဖြစ်စေ မဆုံးဖြတ်သည်ဖြစ်စေ၊ ကိုယ့်လုပ်ငန်းအစီ
အစဉ်ကို အခမဲ့ ဝေဖန်သုံးသပ်ပေးဖော်ရတဲ့ အတွက်ကိုပဲ အဖေတို့ ကျေးဇူးတင်
ရမှာ။ အတိုင်ပင်ခံကြုံးမပေးရဘဲ အကြံ့ဥက္ကာ ရတယ်လို့ သဘောထားရမှာ။
အဲဒီတော့ သူတို့ရဲ့ ဝေဖန်အကြံ့ပေးချက်တွေကို ဂရတစိုက် နားထောင်ပါ၊
လေးလေးစားစား မှတ်သားပါ။ ပြီးတော့ သူတို့ လက်ခံနိုင်တဲ့ အတိုင်းအတာ
အထိ ရောက်အောင် ကြိုးစားပါလို့ အဖေတို့က်တွန်းချင်တယ်။

သားရဲ့ မိသားစုသာက်အကြံ့ဗို့အကဲ
အဖေ

နောက်ဆက်တဲ့

သားဝယ်ချင်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ပိုင်ရှင်နဲ့ လည်း သားတွေ စေချင်တယ်။ သူ
ရဲ့ မသေချာတဲ့ ရရန်ကြွေးမြှုများ ကိစ္စနဲ့ သူ့ ကုမ္ပဏီပိုင်ပစ္စည်းများထဲက အသုံး
မဝင် အလုပ်မဖြစ်တဲ့ အစိတ်အပိုင်းတွေကိစ္စကို ဆွေးနွေးကြည့်သင့်တယ်။ အ
ကယ်၍ သူ့ရရန်ကိစ္စကို သူ့ဘသာရှင်းမယ်၊ ကုမ္ပဏီပိုင် ပစ္စည်းများထဲက
လည်း လုပ်ငန်းမှာ အသုံးမဝင်တော့တာတွေကို မယူနိုင်ဘူး၊ အလွန်ဆုံး ပြောက်
လလောက်အတွင်း ငွေပြန်ပေါ်အောင် လည်ပတ်နိုင်မယ့် အစိတ်အပိုင်းလောက်
ကိုသာ ယူနိုင်မယ်ဆိုတဲ့ အနေအထားမျိုးကို သူလက်ခံမယ်ဆိုရင်တော့ ဝယ်ယူ
စရိတ် အများကြီး သက်သာသွားမယ်။ အဲဒါဆိုရင် ပိုပြီးတွက်ခြေကိုက်နိုင်စရာ
အကြောင်းလည်း ရှိတယ်။

၁၈

ဌာနသိုင်ရာများနဲ့ဆက်ဆံတဲ့နေရာများ

“အမှန်ထာရားသည် အင်အားပြစ်၏” ဆိုတဲ့ခကား ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ အင်အား ရှိတိုင်း ဖနိုင်ဘူး။ အဲဒီအင်အားကို သုံးစွဲပြီးတိုက်မှ နိုင်တာ။

ဌာနဆိုင်ရာများနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့နေရာမှာ

သား

အဖေတို့ အလုပ်ခွင်ကို အခုနောက်ဆုံးအခေါက် အစိုးရစစ်ဆေးရေး ဝင်ရောက်ချိန် သားလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ပုံနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အဖေသဘာကျတယ်။ သားမှာ ဥပဒေကို လေးစားလိုက်နာတတ်တဲ့ စိတ် ရှိတာ အဖေသတိပြုမိလိုက်တယ်။ အဲဒါ သိပ်ကောင်းတဲ့ စရိက်လက္ခဏာတစ်ခုပဲ။

အဖေလည်း တရားဥပဒေကို လေးစားလိုက်နာလိုစိတ်ရှိသူ တစ်ဦးပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ဥပဒေရဲ့ ဆိုလိုရင်း၊ အနှစ်သာရကို ကောက်တတ်ဖို့ အရေးကြီးကြောင်းတော့ ပြောချင်တယ်။ အဖေလည်း အတွေ့အကြုံအရ သိလာတာပါ။ ဥပဒေ ဆိုတာ သက်ဆိုင်ရာ ကိစ္စရပ်တစ်ခုနဲ့ ပတ်သက်လို့ အနေအထားမျိုးစုံ ခြုံင့်မြို့အောင်ရေးထားတာ။ ကိစ္စရပ်တစ်ခုချင်းအတွက် အသေးစိတ် မဖော်ပြနိုင်ဘူး။ မပြည့်စုံမတိကျဘူး။ အဲဒါတော့ ဥပဒေကို အမို့ဖွံ့ဖြိုးဆိုတယ်ဆိုတာ ရှိလာရတယ်။

တချို့က တရားသေ စွဲယူတယ်။ သဘာဝကျတာ မကျတာ အမို့ဖွံ့ဖြိုး ရှိတာ မရှိတာ မစဉ်းစားဘူး။ တချို့ကတော့ ဥပဒေရဲ့ အနှစ်သာရနဲ့ လျော်ညီစွာ အကျိုးသင့် အကြောင်းသင့် သုံးသပ်ဆုံးဖြတ်တယ်။ ဥပဒေ စာသား (letter) ထက် ဆိုလိုရင်း အနှစ်သာရ (spirit) ကို တန်ဖိုးထားတယ်။ အဲဒါကို ထုတ်ယူနိုင်ဖို့ ကြိုးစားတယ်။ ဒီလိုပုဂ္ဂိုလ်မျိုးနဲ့ အလုပ်လုပ်ရတဲ့အခါ မှန်မှန်ကန်ကန်မျှမျှတတ်ဖြစ်တယ်။ တရားသေသမားနဲ့ တွေ့တဲ့အခါကျတော့ ပြဿနာတက်တယ်။ တစ်ခါတစ်ရုံး မတရားတဲ့ သဘောတွေ ရှိလာတယ်။

အခုလာတဲ့ စစ်ဆေးရေးအရာရှိရဲ့ မှတ်ချက်တွေ လွှဲမှားနေတာရှိတယ်။ သားလည်း ဒါကို ဖြေရှင်းနိုင်ဖို့ ကြိုးစားပါတယ်။ အချက်အလက်တွေ အခိုင် အမာ သား တင်ပြသားပဲ။ သား တင်ပြချက်တွေ အဖော်လည်း ထောက်ခံပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့သဘောထား ပြောင်းလဲမသွားခဲ့ဘူး။

အဲဒီတော့ ဒီအနေအထားမျိုးမှာ အဖော်တို့ ဘာလုပ်ကြမလဲ။

ပထမဆုံး လုပ်နိုင်တာက အဖော်တို့ဘက်က အချက်အလက်တွေ တကယ် တမ်း ခိုင်မာ မခိုင်မာ သေချာအောင် ပြန်ပြီး စစ်ဆေးသုံးသပ်ဖို့ လိုမယ်။ သုံးသပ် ကြည့်ပြီး ကိုယ့်ဘာသာ လုံးဝကျေနပ်တယ်ဆိုရင် အဖော်တို့ဘက်က ငြင်းခံကန့် ကွက်ဖို့ အခြေခံ အခိုင်အမာရှိနေပြီ။ နောက်တစ်ဆင့်အနေနဲ့ အဲဒီ စစ်ဆေးရေး အရာရှိရဲ့ အထက်က ကြိုးကြပ်ရေးမှူးဆီကို အယူခံတင်ဖို့ပဲ ရှိတော့တယ်။

သားက အဲဒီကိစ္စလုပ်ရမှာ ဝန်လေးနေတာ အဖေ သဘောပေါက်တယ်။ စစ်ဆေးရေးအရာရှိက ဌီးသွားမှာ နောက်ဆိုရင် တမင်တကာ ညစ်မှာ သား စိုးရိုမ်တယ် မဟုတ်လား။ ဒါပေမဲ့ အစိုးရဝန်ထမ်းတွေအကြောင်း အဖေ သိတန် သလောက် သိပါတယ်။ ထုံးစံအားဖြင့်တော့ ရိုးရိုးမှန်မှန် လုပ်တတ်ကြသူတွေ ပါ။ တမင်တကာ ညစ်တာမျိုး၊ မရှိတဲ့ ပြဿနာကို လိုက်ရှာပြီး ဒုက္ခပေးတာမျိုး လုပ်လေ့မရှိပါဘူး။

ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းသမား အများစုကတော့ ဌာနဆိုင်ရာနဲ့ ပတ်သက်လာရင် ကိုယ်မှန်တယ်ထင်တောင် အယူခံတင်တာတို့ ဟိုးအထက်ပိုင်းအဆင့်ထိ တက် ပြောတာတို့ ဘယ်တော့မှ မလုပ်ကြဘူး။ အဖေ သိပ်အဲ့ ပြုတယ်။

တကယ်က ဘယ်ဌာန ဘယ်အဖွဲ့အစည်းမှာ မဆို အထက်ပိုင်းအဆင့် ရောက်သွားလေ၊ ဉာဏ်ပည့်ရှိလေ၊ နားလည်သဘောပေါက်လွှာယ်လေပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ကုမ္ပဏီ အကြိုးအကဲ အများစုကတော့ ဌာနဆိုင်ရာနဲ့ ပြဿနာကင်းရင်ပြီးရော၊ အစိုးရစစ်ဆေးရေးအရာရှိရဲ့ မှတ်ချက်ကို ဘာမှပြင်ဆင်လျောက်လဲခွင့် မရှိတဲ့ အမိန့်တော်မြတ်လို့ သဘောထားလိုက်တတ်ကြတယ်။

တကယ်က ဒီလို့မဟုတ်ပါဘူး။ ပြင်ဆင်လို့ရတဲ့ အတွေ့အကြိုးတွေ အဖေ မှာရှိပါတယ်။

မှတ်မှတ်ရရ တစ်ခုက ရောင်းခွန်အရာရှိနဲ့ ဖြစ်တဲ့ ကိစ္စ။ သူက ထုပ်ပိုး ပစ္စည်းတန်ဖိုးတွေပါ အခွန်စည်းကြပ်တဲ့ အထဲ ထည့်တွေက်တော့ အဖေတို့က ပစ္စည်းတန်ဖိုးတွေပါ အခွန်စည်းကြပ်တဲ့ အထဲ ထည့်တွေက်တော့ အတွက် ဒေါ်လာတစ်သိန်း၊ ရှေ့နှစ်တွေမှာ တစ်နှစ် ၇၅,၀၀၀ နောက်ကြောင်းပြန်အတွက် ဒေါ်လာတစ်သိန်း၊ ရှေ့နှစ်တွေမှာ တစ်နှစ် ၇၅,၀၀၀ နောက်စီ အပြောက်တိုက် ပေးရမလို့ ဖြစ်နေတယ်။ အဖေတို့ ဒီကိစ္စကို နှစ်ဖက် လောက်စီ အပြောက်တိုက် ပေးရမလို့ ဖြစ်နေတယ်။

နှစ်လမ်းက လိုက်ကြတယ်။ အယူခံတင်တာက သူ.စည်းကမ်းသတ်မှတ်ချက် တွေအတိုင်း အဆင့်ဆင့်သွားတယ်။ အဲဒီအတောအတွင်းမှာ အဖေတို့ မဲဆန္ဒ နယ်က ပါလီမန်အမတ်ဆီ သွားပြီး၊ အခွန်စည်းကြပ်သူ မှားယွင်းတဲ့အတွက် ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီမှာ ဘယ်လို ဘယ်ပုံ နှစ်နာပါတယ်ဆိုတာ တင်ပြတယ်။ အဲဒီတော့ သူက သူတို့ နိုင်ငံရေးယဉ်ရားပိုင်းက လုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိတဲ့အပိုင်းမှာလုပ် ပေးတယ်။ ပါလီမန်အမတ်ဆိုတာက ဌာနဆိုင်ရာများအပေါ်မှာ သူ.အတိုင်း အတာအလျောက် ပြုတော်တယ်။ အာဏာရပါတီကဆိုတော့ နည်းနည်းပိုရှိတာ ပေါ့။

တစ်ဖက်ကလည်း အဖေတို့ ကနေဒါမှာ အခွန်အမှုတွေနဲ့ ပတ်သက်ရင် ထိပ်ဆုံးဆိုတဲ့ ဥပဒေအကျိုးဆောင်အဖွဲ့ကို ဆက်သွယ်တယ်။ သူတို့က ပဏာမ လေ့လာမှုတွေ လုပ်ပြီးတဲ့နောက် ကိုယ့်ဘက်က ခိုင်လုံတယ်၊ နိုင်နိုင်တဲ့ အလား အလာ ရှိတယ်လို့ ဆိုတယ်။ အရင်ကလည်း အလားတူ အမှုမျိုးတွေမှာ ကုမ္ပဏီ ဘက်က နိုင်ခဲ့ဖူးတာတွေ ရှိကြောင်း အထောက်အထားတွေ ပြတာနဲ့ အမှုလိုက်ခ ဒေါ်လာတစ်သောင်းပေးပြီး သူတို့ကို အမှုအပ်လိုက်တယ်။

ကုမ္ပဏီရှေ့နေတွေနဲ့ လွှတ်တော်အမတ်က တစ်ဖက်၊ အခွန်ဌာနဝန်ထမ်း တွေက တစ်ဖက် ထိပ်တိုက်တွေ.ကြတာပေါ့။

အဲဒီတော့ ဘာဖြစ်လဲ။

သူတို့ လျှော့သွားရတယ်။ ကိုယ်က မှန်နေတာကိုး။ အရင် တစ်သိန်း စည်းကြပ်ထားတာ ၁၆၀၃ ဒေါ်လာဖြစ်သွားတယ်။ ဒါလည်း အသေးအဖွဲ့တွေ အတွက် ကြံဖန်တောင်းတာ။ နောက်နှစ်တွေအတွက် ၇၇,၀၀၀ ဆိုတာလည်း တစ်ခါတည်း ပျောက်သွားတယ်။

ဌာနဆိုင်ရာအနေနဲ့ အခုလိုပြောင်းလဲသွားတာဟာပါလီမန်အမတ်ကြောင့် လား။ အဖေတို့ဘက်က ဥပဒေကြောင်းအရ တကယ် ဖြဖိစ်းစီးလိုက်တော့မယ် ဆိုတာ မြင်လို့လား။ ဒါမှမဟုတ် သူတို့ဘာသာ ပြန်စိစစ်ပြီး သူတို့ဘက်က မှား တယ်ဆိုတာ သဘောပေါက်သွားလို့လား ဆိုတာတွေတော့ အဖေတို့ သေခေ ချာချာ မပြောနိုင်ဘူး။

ဒါပေမဲ့ ဘာပဲပြောပြောအစိုးရဌာနဆိုင်ရာများနဲ့ ပတ်သက်ရင်လည်း ကိုယ့် ဘက်က မှန်ကန်လို့ အကျိုးအကြောင်းနဲ့ တင်ပြတောင်းဆိုရင် သူတို့စဉ်းစား နား လည်နိုင်တယ်၊ သဘောထားပြောင်းလဲနိုင်တယ်ဆိုတာ ပေါ်လာတယ်။

အခုက္ခစ္စမှာ အဖေတို့ရှုံးနေခ ဒေါ်လာ ၁၀,၀၀၀ တော့ကုန်သွားတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ကိုစ္စတစ်ခု အနိုင်တိုက်ပြီဆိုရင် ဘက်ပေါင်းစုံက လုပ်သင့် လုပ်ထိုက် တာ အားလုံး မလစ်လပ်အောင် လုပ်ရတာပဲ။ ဘာလေး ချို့ယွင်းသွားလို့ ရှုံးရ တယ် ဆိုတာမျိုး အဖြစ်မခံနိုင်ဘူး။ အဖေတို့ 'ခါ' ပစ်တဲ့အခါ ကျဉ်းတစ်တောင့် တည်းသွားတဲ့ ဖိုင့်တူးတူးရှိုင်းတူးတူး မပစ်ဘဲ စရိတ်ကျဉ်းတွေ တစ်ပံ့ကြီး ထွက် တဲ့ နှစ်လုံးပြီးတို့ တစ်လုံးထိုး သေနတ်တို့နဲ့ ပစ်သလိုပေါ့။ ထိုးစစ်က ဘက်စုံ ဖြန့်ဝင်လာတော့ ခုခံတဲ့လူ မနိုင်မနင်းဖြစ်သွားတယ်။

နောက်ထပ် နိုင်တဲ့ပွဲတွေ ရှိပါသေးတယ်။ ရှုံးတဲ့ပွဲလည်း ရှိခဲ့တာပဲပေါ့။ ၀၂၉ ငွေခွန်သမားနဲ့၊ ရောင်းခွန်သမားနဲ့၊ အစားအစာနဲ့ ဆေးဝါးစစ်ဆေးရေးအရာရှိ တွေနဲ့၊ တြေားလည်း အများကြီးရှိပါတယ်။ အရေးကြီးတာက ဘယ်သူနဲ့ပဲဖြစ် ဖြစ်၊ ကိုယ့်ကိုစ္စကို ကိုယ့်ဘာသာ သေသေချာချာ စိစစ်။ အရင်မလိုနဲ့။ စိတ်ရှည်ဖို့ လိုတယ်။ စိစစ်ပြီးလို့ သေချာတယ်၊ ကိုယ့်ဘက်က မှန်တယ်လို့ဆိုရင် အဲဒီ ပုဂ္ဂိုလ်တွေရဲ့ အထက်အဆင့်သာ တက်ပေတော့။ နိုင်ရမှာပဲ။

ဒီလိုလုပ်တဲ့အတွက် ကိုယ့်ကို တေးထားပြီး သူ့ဘက်က အသာစီးရတဲ့ အချိန် ဖို့ထောင်းမှာတို့ ဘာတို့ မစိုးရှိမဲ့နဲ့။ စစ်ဆေးရေးအရာရှိတစ်ယောက်ဟာ တမင်တကာ ညျစ်နေကြောင်း ထင်ရှားရင် သူ့ အထက်လူကြီးဆီ လျမ်းအကြောင်း ကြားပြီး နောက်တစ်ယောက် လဲပေးပို့ တောင်းဆိုနိုင်တယ်။ ကိုယ့်ဘက်ကသာ အကြောင်းပြချက် ရေရာရင် လုပ်ပေးပါတယ်။ အထက်လူကြီးတွေကလည်း ဒီ ပြဿနာကို ရှောင်ချင်ပုံရပါတယ်။ တစ်နေရာကို လူတစ်ယောက်တည်း ထပ် ထပ်ပြီး လွှတ်တာမျိုး လုပ်လေ့မရှိဘူး။

က အဲဒီတော့ အခုက္ခစ္စမှာ သားလုပ်စရာရှိတာ ဆက်လုပ်ပါ။ ကိုယ့်ဘက် က မှန်နေတာပဲ။ အောင်မြင်အောင် ဆက်တိုက်ရမယ်။ ဒီပွဲမျိုး အောင်မြင်တဲ့ အခါ အရသာက ဘောလုံးပွဲမှာ ကိုယ့်အသင်းနိုင်လို့ ပျော်ရတာထက် အများ ကြီး သာတယ်။ လူက စိတ်ဓာတ်တက်သွားတယ်။ ကိုယ့်ကိုကိုယ်ယုံကြည်စိတ် မြင့်မားသွားတယ်။

“အမှန်တရားသည် အင်အားဖြစ်၏” ဆိုတဲ့စကား ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ အင် အား ရှိတိုင်း မနိုင်ဘူး။ အဲဒီအင်အားကို သုံးစွဲပြီး တိုက်မှ နိုင်တာ။

စကားတစ်ခွန်းရှိသေးတယ်။ ပြောသွားတာ ဖရန်စစ် ဘေကွန်လို့ ထင် တယ်။ “ကြောက်စိတ်ကိုယ်တိုင်ထက် ကြောက်စရာကောင်းတာ ဘာမှမရှိဘူး” တဲ့။

ဘဝခရီးလမ်းကို ကြောက်ကြောက်စံ့ခဲ့ ဖြတ်သန်းလို့ မရဘူး။ မအောင်
မင်နိုင်ဘူး။ လုပ်ငန်းလောကထဲ ကျင်လည်တဲ့ အခါမှာလည်း ဌာနဆိုင်ရာတွေ
ကို အရမ်းကြောက်နေလို့ မဖြစ်ဘူး။ တကယ်တမ်း သူတို့ ရှိနေတာကလည်း
အဖေတို့ကို နှိပ်စက်ဖို့ မဟုတ်ဘူး။ အထောက်အကူပေးဖို့ ရှိနေတာ။ အစိုးရပိုင်း
ပုဂ္ဂိုလ်တွေ၊ ဌာနဆိုင်ရာ ဝန်ထမ်းတွေဆိုတာ တိုင်းပြည်လူထုက တင်မြှောက်
ထားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ၊ တိုင်းပြည်ဘဏ္ဍာနဲ့ ခန့်အပ်ထားသူတွေ။ တိုင်းပြည်လူထု
ဆိုတာ အဖေတို့ သားတို့ပဲ။

အဲဒီတော့ ကိုယ်မှားတဲ့ အခါမှားကြောင်း ဝန်ခံ။ သား ပေးစရာ ရှိတာပေး။
ဒက်ဆောင်စရာရှိလည်း ဆောင်။ ဒါပေမဲ့ ကိုယ်မှန်ပြီ ဆိုပါတော့။ နောက်
မဆုတ်နဲ့။ အမှန်ကို သူတို့သိအောင် လုပ်၊ အမှန်အတိုင်း ဖြစ်တဲ့ အထိ လုပ်။ ဒါပဲ။

ကိုယ်မှန်ရင် ဘယ်တော့မှ အလျော့မပေးတဲ့

အဖေ

၁၉ လုပ်ငန်းပြန့်ကျက်လုပ်ကိုင်မှု

လုပ်ငန်းကိုစွဲနဲ့ ပတ်သက်ထို့ အဖွဲ့အခြေခံမှတ်ဝကာ ‘ကြကိုဥပဒ္ဒအားလုံး၊
ဆောင်းတစ်လုံးထဲ ပြီမထာည့်နဲ့’ ဆိုတဲ့ တိုင်ပဲ။

လုပ်ငန်းဖြန့်ကျက်လုပ်ကိုင်မှု

သား

အဖေတို့ကုမ္ပဏီတွေ လုပ်ငန်းအမျိုးမျိုး ဖြန့်ကျက်လုပ်ကိုင်နေ့မှနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဟိုနေ့က သား ဝေဖန်ပြောဆိုသွားတာ အတော်လေး ပြင်းထန်တာပဲ။

လုပ်ငန်းလေးငါးမျိုး ဖြန့်လုပ်နေမယ့်အစား နယ်ပယ် တစ်ခုတည်းမှာ စုစည်းလုပ်ကိုင်ရင် အဆမတန် အင်အားကြီးမားတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခု မဖြစ်နိုင်ဘူးလား။ လုပ်ငန်းလေးငါးမျိုး ဖြန့်လုပ်ခြင်းအားဖြင့် လူပုဂ္ဂိုလ် ကိုင်တွယ်ထိန်းသိမ်းတဲ့ နေရာ၊ ငွေကြေးခန့်ခွဲတဲ့ နေရာ၊ စီမံအုပ်ချုပ်တဲ့ နေရာ စတာတွေမှာ ပြဿနာ လေးငါးဆ တိုးမလာဘူးလား' စသဖြင့် သားက ပြစ်တင်ဝေဖန်တယ်။

သားအယူအဆနဲ့ သားပေါ့လေ။

အဖော်အနေနဲ့ ကတော့ လုပ်ငန်းဘဝတစ်လျောက်လုံးမှာ စီးပွားရေးအရ လုံခြုံစိတ်ချရမှုကို အမြိုက်ပြုလုပ်ကိုင်ခဲ့တာပဲ။ လုပ်ငန်းကြီးမားဖို့ ထက် ပြုမသွားဖို့ကို အဖော်အဆရုံးပြုတယ်။ အဲဒါကြောင့်လည်း အဖေ လုပ်ငန်းတွေ တတ်နိုင်သမျှ ဖြန့်ကျက် လုပ်ကိုင်ခဲ့တာပဲ။

အခု သားလည်း လုပ်ငန်းလုံခြုံမှုကို ပြောတာပဲပေါ့လေ။ ဒါပေမဲ့ သား ရူထောင့်က တစ်မျိုးပေါ့။ လုပ်ငန်းတစ်ခုတည်း ပုံအောရင် လုပ်ငန်းကြီးကျယ်မယ်။ အင်အားရှိမယ်။ ပိုကြုံခိုင်မယ်ပေါ့။

သား အယူအဆကို နှစ်သက်သူတွေလည်း အများကြီးရိုက်မှာပါ။ ဒါဟာ လုပ်ငန်းကြီးထွားဖို့အတွက် အကောင်းဆုံးနည်းလို့လည်း မြင်ကြမှာပါ။ ဒါပေမဲ့ အဖော်အယူအဆတွေလည်း ပြောပါရစွဲ။

လုပ်နှုန်းကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်လို့ အဖွဲ့အမြေခံမှဝါဒက ‘ကြက်ဥတွေအားလုံး တောင်း တစ်လုံးထဲ ပြီမထည့်နဲ့’ ဆိုတဲ့ ဝါဒပဲ။

အဲဒီတော့ ခွဲထည့်လို့ ရသလောက် ခွဲထည့်မယ်။ လက်ရှိလုပ်နှုန်းနဲ့ ဆက်စပ်မှု ရှိတဲ့ အခြားလုပ်နှုန်းတစ်ခုမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ အခွင့်အလမ်းတစ်ခု မြင်တယ် ဆိုပါတော့။ အဓိက အချက်နှစ်ခု အဖေ ချက်ချင်းကောက်စဉ်းစားတယ်။ တစ်၊ အဲဒီလုပ်နှုန်း စမ်းလုပ်ကြည့်ဖို့ အတွက် ငွေကြေးအလုံးအလောက် ရှိသလား။ နှစ်၊ အဲဒီလုပ်နှုန်းကို ကြီးမျှူးလုပ်ကိုင်နိုင်မယ့် အတွေ့အကြံရှိ အရည်အချင်းရှိပုဂ္ဂိုလ် ကိုယ့်မှာရှိသလား။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကုမ္ပဏီထောင်ပြီးမှ လူရှာတာထက်၊ လူကောင်းရှိလို့ ကုမ္ပဏီထောင်တာက အောင်မြင်ဖို့ အခွင့်အလမ်း ပိုသာလို့ပဲ။

အထက်က အချက်နှစ်ခုလုံး သေချာတယ် ဆိုတော့မှ လုပ်နှုန်းအတွက် မလွှဲမရှောင်သာ တွက်ချက်ရမယ့် ဈေးကွက်၊ ဖြန့်ချိရေး၊ ပြိုင်သက် ဆိုတဲ့ ကိစ္စတွေ အဖေ ဆက်စဉ်းစားတယ်။ ဒါတွေလည်း အိုကေတယ် ဆိုရင် လုပ်မယ်ပေါ့။

အဖွဲ့စိတ်ထဲမှာ လုပ်နှုန်းတစ်ခုဟာ နှင့်မူလ လုပ်ဖူးတဲ့ဟာနဲ့ တစ်ထပ်တည်း မတူပေမယ့် ဆက်စပ်မှုတစ်စုံတစ်ရာတော့ ရှိနေတယ် ဆိုရင် သိပ်ပြီးစွန့်စား လုပ်ကိုင်ရတယ်လို့ မမြင်ဘူး။ သိပ် အသစ်အဆန်းကြီးလို့ မယူဆဘူး။ ဒါဟာ ကိုယ့်နှင့်လုပ်နှုန်းကို ချဲ့တာပဲ။ ဟိုးအထက်ကို အထပ်ပေါင်းများစွာ ဖြစ်အောင် ချဲ့တာနဲ့ ဘေးဘက်ကို ဆက်စပ်ပြီးချဲ့တာ။ ဒါပဲ ကွာတယ်။

တစ်ပုံစံတည်း ချဲ့တာက အပေါ်ကို အထပ်ထပ် တက်သွားသလိုပေါ့။ လုပ်နှုန်း ဆက်စပ်တာတွေ တိုးချဲ့လုပ်ကိုင်တာက ဘေးကိုဖြန့်သွားသလိုပေါ့။ သူ့ကျတော့ အပြန့်ကျယ်လာတာနဲ့ အမျှ မူလအစ လုပ်နှုန်းနဲ့ အလုမ်းဝေးသွား ကွဲပြားသွားတဲ့ သဘောရှိမှာပေါ့။ ဒါပြဿနာမဟုတ်ဘူး။ အရေးကြီးတာက သတိပိုရိယ ရှိဖို့ပါပဲ။ သောရှိးပြောတဲ့ စကားတစ်ခု ရှိတယ်။ ‘ဝတ်စုံသစ်နဲ့ လုပ်ရတဲ့ လုပ်နှုန်းသစ် မှန်သမျှ သတိထား’တဲ့။ အပေါ်ကို ချဲ့ချဲ့။ ဘေးကိုပဲ ချဲ့ချဲ့၍ စွန့်စားရတာတွေက အတူတူပါပဲ။

အဖွဲ့အနေနဲ့ ဘေးဘက်ကို (သိပ်မတူတဲ့ လုပ်နှုန်းတွေဘက်ဆီကို) ဖြန့်ကျက်ချင်ရတဲ့ အဓိက ရည်ရွယ်ချက်က နှစ်ချက်ရှိတယ်။ တစ်ချက်က အဖေ ကျက်ချင်ရတဲ့ အဓိက ရည်ရွယ်ချက်က နှစ်ချက်ရှိတယ်။ အဲဒီတော့ နောက်တစ်ကြိမ် မဆင်းရဲဖို့ကို ယောက်တယ်။ အဲဒီကြောင့် ရှေ့မှာ ဆိုခဲ့တဲ့ အတိုင်း ကြီးများဖို့ထက် မပျက်သတိထားတယ်။ အဲဒီကြောင့် ရှေ့မှာ ဆိုခဲ့တဲ့ အတိုင်း ကြီးများဖို့ထက် မပျက်စီးဖို့ကို ပိုအလေးထားတယ်။ လုပ်နှုန်းတစ်ခု မအောင်မြင်ရင် နောက်တစ်ခုနဲ့ အခြေမပျက်ထိန်းထားနိုင်တယ် ဆိုတာကို အဖေသောကျတယ်။

နောက်တစ်ချက်က လုပ်ငန်းတစ်ခုဆိုတာ တကယ့်ကို နှေးနှေးကျွေး
ဖြည်းဖြည်းချင်း တည်ဆောက်ယူရတာမျိုး။ အထူးသဖြင့် အဖေတို့နယ်ပယ်က
အလျင်လိုလို မရဘူး။ အဲဒီတော့ အဖေဒီအလုပ်ထဲမှာ တစ်ရက် ၁၀ နာရီလုပ်
ချင်လို့ မရဘူး။ ရှစ်နာရီတောင် မရဘူး။ အလွန်ဆုံး သုံးလေးနာရီလုပ်ရင် ကိုယ်
လုပ်နိုင်တဲ့ အပိုင်း ပြီးသွားပြီ။ ပြီးတော့ အလုပ် အတော်များများက တစ်နေ့၊
တစ်နေ့ ဒါပဲထပ်လုပ်နေရတာ။ တိတွင်ကြံးဆစရာမလိုဘူး။ အဲဒီတော့ အတော်
များများဟာ သူများနဲ့ လွှဲထားလို့ ရတယ်။ တော်တဲ့လူ စိတ်ချေရတဲ့ လူတွေ ခန့်
ထားလိုက်ရင် ပြီးသွားတာပဲ။ အဲဒီတော့ အဖော့မှာ အချိန်တွေ ပိုလာတယ်။ လုပ်
ငန်းသစ်တွေ စဉ်းစားကြံးဆုံး တည်ဆောက်လုပ်ကိုင်ဖို့ အချိန်ပေးနိုင်နေတယ်။

နောက်ထပ် အဖေစဉ်းစားမိတာတစ်ခုက အောင်ပွဲဆိုတာ တစ်နေရာတည်း
စွဲမနေဘူး။ လူညွှန်တတ်တဲ့သဘောရှိတယ်။ အခုန်စ်ပိုင်း ဒီကုမ္ပဏီ အရမ်း
စန်းထာတယ်။ နောက်နှစ်ပိုင်းကျတော့ သူပျောက်သွားပြီး နောက်ကုမ္ပဏီတစ်ခု
နာမည်ကြီးလာတယ်။ လုပ်ငန်းလောကမှာ ဒီသဘောရှိတယ်။ အဲဒီတော့ အဖော့
အယူအဆက ကိုယ့်မှာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုထက်မက ရှိနေတဲ့အခါ တစ်နှစ်မှာ ကုမ္ပဏီ
တစ်ခုကတော့ အောင်မြင်မှုရနေမှာပဲ။ ကျွန်ုတာတွေအတွက် စိတ်ညစ်ရရင်တောင်
အဲဒီ တစ်ခုသော အောင်မြင်မှုနဲ့ ဖြေနိုင်ထေနိုင်မှာပဲ ဆိုတဲ့ သဘောမျိုးရှိတယ်။
တကယ်လက်တွေ့မှာလည်း ဒီသဘောအတိုင်း ဖြစ်တာ အဖေ တွေ့နေရတယ်။
တစ်နှစ်မှာ တစ်ကုမ္ပဏီတော့ ကောင်းကောင်းမြတ်တယ်။ ကျွန်ုတာတွေက
နည်းနည်းရုံးမယ်။ နည်းနည်းမြတ်မယ်။ ခြုံလိုက်တဲ့အခါ တစ်ခုရဲ့ အောင်မြင်
မှုဟာ ကျွန်ုတာတွေကို ပြတ်ပြတ်သားသား လွှမ်းမိုးသွားတယ်။

လုပ်ငန်းလေးငါးမျိုး ပိုင်ဆိုင်ခြင်းကြောင့် ဖြစ်လာနိုင်တဲ့ အန္တ ရာယ်လည်း
ရှိတော့ ရှိပါတယ်။ အဲဒါက ‘ဘဝင်မြင့်ရောဂါ’ စွဲကပ်သွားနိုင်တာ။ ကိုယ့်ကိုကိုယ်
စီးပွားရေး ပါရရှိကြီး၊ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ပါရမီရှင်ကြီးအောက်မေ့ပြီး သယ်လုပ်ငန်း
မျိုးမဆို ကိုယ်လုပ်ကိုင်လိုက်ရင် အောင်မြင်မယ်လို့ အထင်ရောက်သွားနိုင်တာ။

အဖေလည်း လုပ်ငန်းလောကထဲမှာ မပြတ်သင်ကြားလေ့လာရင်း ဒီအသက်
အရွယ်ထိရောက်လာတာဆိုတော့ အတွေ့အကြံအရ သေချာပေါက် ပြောနိုင်တာ
လေးတွေ ရှိတယ်။ အဲဒီထဲမှာ ထိပ်ဆုံးက ပါတဲ့ အချက်တစ်ခုက လုပ်ငန်းတစ်ခု
ကိုယ် အောင်မြင်ခဲ့တဲ့အတွက် တြေားလုပ်ငန်းတွေ သွားလုပ်ရင်လည်း အောင်
မြင်ရလိမ့်မယ်လို့ လုံးဝ မယူဆုံးဆိုတဲ့ ‘အချက်ပဲ’။ အဲဒါ လုပ်ငန်းလောကထဲ
ဝင်သူများ အထူးသတိပြုအပ်တဲ့ ပထမဥပဒေအေား။

အဖော်အမြင်အရ ဒုတိယ ဥပဒေသကတော့၊ နောက်ဆုတ် ထွက်ပြီးဖို့
မနောင့်နှေးစေနဲ့ဆိုတဲ့ အချက်ပဲ။

လုပ်ငန်းရုံးမှာကို အဖော်အလွန်ကြောက်တယ်။ သိပ်သတိထားတယ်။ သူရဲ့
ဘေးကြောင်တယ် ဆိုချင်ဆို။ ကိစ္စမရှိဘူး။ အရေးကြီးတာက ကုမ္ပဏီတကယ်
သိသိသာသာ ရုံးနေတာမှန်သလား။ လောလောဆယ် အဲဒီရုံးတဲ့ လမ်းကြောင်း
အတိုင်း သွားနေသလား။ အဲဒါဆိုရင် ကုန်ကျစရိတ်တွေ ချက်ချင်းလျှော့၊ လူ
လျှော့၊ လုပ်ငန်းလျှော့။ လုပ်ငန်းကို သေးသွားအောင် ကျစ်ကျစ်လျှစ်လျှစ်ဖြစ်သွား
အောင် လုပ်။ ပြီးတော့ နိုင်နိုင်နှင်းနှင်း သေးသေးကျွေးကျွေး အနေအထားမှာ ခဏ
ရပ်။ အားမွေးပြီး ပြန်တိုက်နိုင်မလား။ ပြန်ထူထောင်တိုးခဲ့နိုင်မလား။ စဉ်းစား
သုံးသပ်ကြည့်။ လုပ်ကြည့်။ အဲဒီမှာလည်း အလားအလာကောင်းမမြင်ဘူး ဆိုရင်
တော့ သံယောဇ္ဈာယ်မနေနဲ့။ ရောင်းပစ်လိုက်၊ ဒါမှမဟုတ် ပိတ်ပစ်လိုက်။ ရုံး
တဲ့ ဟာကြီးကို တွယ်တာနေရင် ကိုယ်ပါ သူနဲ့ရောနစ်သွားမယ်။

ကုမ္ပဏီထူထောင်တဲ့နေရာမှာ ကိုယ်တတ်နိုင်တဲ့ ငွေကြားအင်အား လူအင်
အားထက် လွန်ကဲတဲ့ အတိုင်းအတာထိ မတည်ဆောက်မိစေဖို့လည်း အရေးကြီး
တယ်။ တချို့ကုမ္ပဏီအုပ်စုတွေ အောင်မြင်နေရာက ရှတ်တရက် ပြီကဲ့ပျက်စီး
ကြရတယ်ဆိုတာ များသောအားဖြင့် ပိုင်ရှင်က လောဘတော်ကြီး လုပ်ငန်းတိုးခဲ့
ချင်လို့ ဖြစ်ရတတ်တာ။

ဒီလောကမှာ အောင်မြင်ဖြစ်မောက်တဲ့ အရာမှန်သမျှ အခြေခံကောင်းတွေ
ပေါ် ခိုင်ခိုင်မာမာတည်ဆောက်ရစ်မြဲပဲ။ ကုမ္ပဏီတွေကြီးထွားခြင်း၊ ဆုတ်ယုတ်
ခြင်းဟာလည်း ဒီသဘောနဲ့ မကင်းနိုင်ဘူး။ အဲဒီတော့ မခုန်ခင် အရင်ကြည့် ဆို
တဲ့ ရှေးစကားအတိုင်း လုပ်ငန်းမစတင်မိ သို့မဟုတ် မတိုးခဲ့မှုမှာ ကိုယ့်ဝန်ကိုယ့်
အားကို ချိန်ဆပို့ လိုတယ်။ ကိုယ်ကတော့ ရှေ့ကိုတိုးဖို့ ကြိုးစားတာပဲ။ ဒါပေမဲ့
အချိန်အဆ မှားရင် ခံသွားရနိုင်တယ်။

လုပ်ငန်းတွေ အများကြီး ဖြန့်ကျက်မယ့်အစား တစ်ခုတည်းမှာ စွမ်းအား
တွေ အားလုံး စုစုည်းမြှုပ်နှံဖို့ဆိုတဲ့ သားအပူးအဆနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အဖော်စဉ်းစား
ရာမှာ အဓိကကျတဲ့ နောက်အချက်တစ်ခုက အဲဒီလုပ်ငန်းကြီး ကြီးထွားအောင်
တည်ဆောက်နိုင်ဖို့ စီမံခန့်ခွဲရတဲ့အလုပ်ဟာ အဖော်အချိန်တွေအားလုံးကိုယူင်း
သုံးစွဲနိုင်ခြင်း ရှိမရှိဆိုတဲ့ အချက်ပဲ။ အဖော်ကို လုံးဝအားလပ်ချိန် မရှိအောင် ခိုင်း
ထားနိုင်မယ် ဆိုရင်တော့ မဆိုးပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အချိန်ပို ရှိနေမယ်ဆိုရင်တော့
ထားနိုင်မယ် ဆိုရင်တော့ မဆိုးပါဘူး။ ပြီးတော့ အလုပ်ဆိုတာ
နောက်တစ်ခုခု မလုပ်ဘဲ အဖော်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ပြီးတော့ အလုပ်ဆိုတာ

တစ်မျိုးတည်းချည်း အမြဲလုပ်နေရရင် ၉။ စရာကောင်းတယ်။ ဒီဟာလုပ်လိုက် နောက် တစ်မျိုးလုပ်လိုက်ဆိုတော့ အဲ၏ပြောတယ်။ တစ်ချိန်လုံးလည်း အလုပ် တစ်ခုခု လုပ်ဖြစ်နေလိမ့်မယ်။

လုပ်ငန်းဖြန့်ကျက်လုပ်ကိုင်တယ် ဆိုတဲ့နေရာမှာ ကိုယ့်မူလပထမ လုပ်ငန်းနဲ့ လုံးဝအလုမ်းဝေးတဲ့ အလုပ်မျိုးကို အဖော်စဉ်းစားပါဘူး။ ကိုယ့်အလုပ်နဲ့ ဆက် စပ်တာတွေ၊ ဥပမာ ဆေးဝါးလုပ်ငန်းလုပ်ရာက၊ ဆပ်ပြာ၊ ပိုးသတ်ဆေးရည်၊ အနဲ့ အသက် ပျောက်ဆေးရည်တို့လို လူသုံး ရေချိုးခန်းသုံး သန့်ရှင်းရေးပစ္စည်းတွေ လုပ်တဲ့ ဘက်ကို တိုးချဲ့မယ်။ ရေမွေး၊ ခေါင်းလိမ်းဆီ၊ အလုပ်ငန်းပစ္စည်းတွေ ထုတ် လုပ်တဲ့ ဘက်ကို တိုးချဲ့မယ်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းအတွက် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းတွေ သူ များဆီက ဝယ်ယူနေရာက အဲဒီကုန်ကြမ်းပစ္စည်း ပေးသွင်းတဲ့ လုပ်ငန်းကိုပါ ကိုယ်ဝင်မယ်။ အဲသလိုတွေ ဖြန့်ကျက်သွားနည်းမျိုးပါ။ မူလအစနဲ့တော့ ဝေး ဝေးသွားတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ အဆက်အစပ်တော့ မပြောတူဘူး။ တစ်ဆင့်ချင်းစီပဲ ကူးပြောင်းသွားတာ။ ဒီလိုမဟုတ်ဘဲ ဆေးဝါးအလုပ်နဲ့ အကျိုးပေးနေရာက သူ များတွေ ကွန်ပျူးတာလုပ်ငန်းကောင်းတယ် ကြားတာနဲ့ ကိုယ်လည်း ကွန်ပျူးတာ လိုက်လုပ်မယ်။ ပရိဘောဂလုပ်ငန်းတွေ ကြီးပွားတယ်ကြားလို့ ကိုယ်လည်း ဘာ မဆိုင် ညာမဆိုင် ပရိဘောဂ လိုက်လုပ်မယ်ဆိုရင်တော့ နားမလည်တဲ့ အလုပ်ကို ဝင်လုပ်သူတို့ထဲ့စံအတိုင်း စီးပွားပျက် သချိုင်းမှာ နိဂုံးချုပ်ရမှာပဲ။

လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်ရာမှာ အဖေ ကိုင်စွဲတဲ့ နောက်မူဝါဒတစ်ခုက ကုမ္ပဏီမဝယ် ဘူး။ လူကိုသာဝယ်မယ်ဆိုတဲ့ မူဝါဒပဲ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဝယ်လိုက်တယ်။ သို့ သော် စီမံခန့်ခွဲရေးအပိုင်းမှာ လူကောင်း ပါမလာဘူးဆိုရင် သွားရောပဲ။ ကုမ္ပဏီ တစ်ခု အဖေထူထောင်တော့ ပထမသုံးနှစ်အတွင်းမှာ အထွေထွေမန်နေရာ သုံး ယောက်တိတိ လဲရတယ်။ အလုပ်မဖြစ်ဘူး။ စိတ်ဓာတ်ကျပြီး အဖောက်ကို ပြန်ရောင်းပစ်မယ်တောင် စဉ်းစားသေးတယ်။ နောက်တော့မှ နောက်ဆုံးစမ်း သပ်ခြင်းအနေနဲ့ အလုပ်သမားအများစုံ မကြိုက်ပါဘူးဆိုတဲ့ လူတစ်ယောက်ကို ခန့်ထည့်လိုက်ပြီး ခင်ဗျားစိတ်တိုင်းကျ လုပ်စမ်းများလို့ အပ်လိုက်တာ။ အဲဒီတော့ မှ အလုပ်ဖြစ်သွားတယ်။ အလုပ်သမားတွေလည်း တကယ်လက်တွေ့ကျတော့ သူ့အောက်မှာ မြှုပ်ပါတယ်။ အလုပ်သမား အဟောင်းအသစ် ပြောင်းလဲနှစ်းဟာ ၃ ရာခိုင်နှစ်းအထိ ကျဆင်းသွားတယ်။ အဲဒါကြောင့် လူကောင်းရဖို့ဟာ သိပ် အရေးကြီးတယ်လို့ အဖေ အမြဲပြာပြောနေရတာ။

သံမဏီသူငွေးကြီး အင်ဒရူးကာန်ကျိုရဲ့ စကားတစ်ခွန်းလည်း နိဂုံးချုပ်

အနေနဲ့ အဖော်ချင်တယ်။ ‘မျိုးဆက်သုံးဆက်အတွင်းမှာ ဒုံးရင်းပြန်ရောက်သွားတယ်’ ဆိုတဲ့စကား။ မှန်တယ်။ အဲဒီအတိုင်း ဖြစ်ခဲ့ကြတာတွေ အများကြီးရှိတာပဲ။ သုံးဆက်ပြည့်အောင် မခံဘူး။ အဲဒီအတွင်း ပျောက်စီးတာပဲ။ အခု အဖော်ချင်ရတာ မျိုးဆက်တစ်ခုတည်းအတွင်းမှာပဲ ပြန်ပျက်သွားတယ် ဆိုတာမျိုးမဖြစ်အောင် ထိန်းနေတာပါ။ အဖော်အနားယဉ်ပြီဆိုတဲ့အခါကျတော့ သားနည်းသားဟန်တွေနဲ့ စမ်းကြည့်ပေါ့။ မစွဲတာကာနက်ဂျို့ရဲ့ ဟောကိန်းမှားယဉ်းကြောင်းသက်သေပြနိုင်အောင် ကြိုးစားပေါ့။ အခု ဒီကြားကာလမှာတော့ ခရီးလမ်းကြောင်းတွေ အဖော်မှတ်ပါရစေ။ သားက အဖော်မှတ်တဲ့ လမ်းကြောင်းအတိုင်းပဲတည့်တည့် မတ်မတ် ထိန်းကျောင်းပဲကိုင်ပေးသွားပါဦး။

သားရဲ့ မာလိန်မှုံး

အဖော်

၂၀ စာဖတ်ခြင်းရဲကျေးဇူး

အထွေ့အကြီးကို စာဖတ်ခြင်းအားဖြင့် ချွဲထွင်လို့ရတယ်။ သူတစ်ပါးအထွေ့
အကြီးကို ကိုယ့်အထွေ့အကြီးဖြင့်အောင် ဖွားယူလို့ရတယ်။ စာကာတစ်ဆင့် ဖွားများ
ထားတဲ့ အထွေ့အကြီးထွေနဲ့ ရင့်ကျက်ဖြည့်ဝေးဖြစ်နိုင်တယ်။ ပြဿနာကြီးတွေ
ကို ရင်ဆိုင်ပြရှင်းနိုင်တယ်။

တဖတ်ခြင်းရဲ့ ကျေးမူး

သား

လေယဉ်မောင်း လောက်ချင့်တုန်းက ကြားခဲ့ရပူးတဲ့ သိဝါဒစကားတစ်ခွန်း
သား မှတ်မိုးမှာပေါ့။

“သူတစ်ပါးရဲ့အမှားတွေက သင်ခန်းစာယူပါ။ အဲဒါတွေအားလုံး ကိုယ်
တိုင် မှားနေဖို့ သင့်မှာ အချိန်မရှိဘူး” ဆိုတဲ့ စကား။

စာအုပ်အကြောင်း ပြောမယ်ဆိုရင် အဲဒီစကားနဲ့ အစချိရမှာပဲ။

စာအုပ်ဆိုတာ လူတွေက သူတို့ရဲ့ အတွေ့အကြံတွေ၊ အောင်မြင်မှု ဆုံးရှုံး
မှတွေ၊ အဲဒါတွေအပေါ် သူတို့ရဲ့မြင်သုံးသပ်မိပုံတွေကို ရေးထားတာ။ အဲဒါတွေ
ဖတ်ခြင်းအားဖြင့် သူတို့ရဲ့ပြဿနာတွေကို ကိုယ်တိုင်ကြံ့ရသလောက်နီးပါးတွေ၊
သိခံစားမိန္ဒိုင်တယ်။ ပြဿနာဖြေရှင်းပုံ နည်းလမ်းတွေလည်း သင်ခန်းစာအဖြစ်
ရရှိနိုင်တယ်။

လူတွေရဲ့ အတွေ့အကြံဆိုတာ ဟိုရှေးရှေးကတည်းက အတိုင်း ဒီနေ့အထိ
အပြောင်းအလဲ သိပ်ရှိတာ မဟုတ်ဘူး။ သိပ္ပါးပညာဘက်မှာ အသစ်အသစ်ဖြစ်
ပေါ်နေတာတွေတော့ ရှိတာပေါ့။ အကျိုးမြှုပူး ပေါ်လာတယ်။ လပေါ် လူတွေ
ရောက်တယ်။ ကွန်ပျူးတာ အရေးပါလာတယ်။ ဒါပေမဲ့ လူတွေရဲ့ အခြေခံ ခံစား
ချက်တွေ လူမှုဘဝပြဿနာတွေကျတော့ ဒါ ဒါပဲ။ အဲဒီတော့ ကိုယ့်အရင်လူ
တွေဆီက အတွေ့အကြံတွေ ဖတ်ထား မှတ်ထားတဲ့ အခါ ကိုယ်တိုင် အဲဒါမျိုးကြီး
တော့ အမြင်ကျယ်ကျယ် အသိဉာဏ်ရှိရှိ ဖြေရှင်းနိုင်တာပေါ့။

စီးပွားရေးလောကမှာလည်းထိနည်းလည်းကောင်းပဲ။ အသေးစိတ်ကလေးတွေမှာသာ ကွာတယ်။ ယေဘုယျသဘောတွေ လုပ်နှုန်းနည်းနာအခြေခံတွေက မပြောင်းလဲဘူး။ ကိုယ်က ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ဖတ်ရှုလေ့လာထားရင် ကိုယ်နဲ့ ချယ်တူ တွေားလှုင်ယောက် အမြဲ ခေါင်းတစ်လုံးသာနေမယ်။

လူတွေဟာ သူတို့အတွေ့အကြံတွေကို ဆင်ခြင်သုံးသပ်ပြီး အမော်အမြင် ရှိတဲ့ စကားတွေ အစဉ်အဆက် ပြောကြားခဲ့ကြတယ်။ ဒီကနေ့ လူဖြစ်လာသူတွေ အတွက် အဖိုးတန် သိဝါဒတွေပေါ့။ ဘဝလမ်းညွှန် အသုန်တွေလို့လည်း ပြောလို့ ရတယ်။

ခေတ်အဆက်ဆက်က အဲဒီပညာရှိပုဂ္ဂိုလ်တွေ ပြောခဲ့တဲ့ သိဝါဒတွေချည်း စုစည်းပေးထားတဲ့ စာအုပ်တွေ အများကြီးရှိတယ်။ ဥပမာ ဘတ်တလက်ရဲ့ အသုံးများ ကိုးကားစကားများ ဆိုတဲ့ စာအုပ်။

ဒီအထဲမှာ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း ၂၅၂၀ က တရာတ်ပညာရှိကြီးကွန်ဖြူးရှုပ်(၁) ရဲ့ ‘မိမိနှင့် တန်းမတူသော သူငယ်ချင်းမျိုး မရှိစေနှင့်’ ဆိုတဲ့ သိဝါဒမျိုးလည်း ပါတယ်။ ‘နေရာတကာ သင်ချည်းနဲ့ပါတ်တစ် မဖြစ်နိုင်။ ကိုယ်စွမ်းသည့်ဘက်မှာ ကျေနပ်ပါ’ ဆိုတဲ့ ပုံပြင်ဆရာ အီစွပ်ရဲ့ သင်ခန်းစာစကားမျိုးလည်း ပါတယ်။ ‘ကိုယ် မသိသည်ကို မသိခြင်းကား ပို၍ဆိုးပေသည်’ ဆိုတဲ့ စိန့်ဂျရမ်းရဲ့ မှတ်ချက်စကားမျိုးလည်း ပါတယ်။

တစ်ချိန်သောအခါက ဒီလူပြည်မှာ ဒီကနေ့ အဖေတို့ သားတို့နည်းတူ အသက်ရှင်သန်နေထိုင်ခဲ့တဲ့ လူပုဂ္ဂိုလ်ပေါင်းမြောက်မြားစွာရဲ့ ပညာပါတဲ့ စကားပေါင်း မြောက်မြားစွာကို ဘတ်တလက်က စုစည်းပေးထားတာပဲ။ အဖေတို့ အတွက် အင်မတန် တန်ဖိုးရှိတဲ့ အတွေးအမြင် အယူအဆတွေ။

ဇရာမ ပြသုနာတွေအပေါ် ဇရာမပုဂ္ဂိုလ်တွေရဲ့ သုံးသပ်ဝေဖန်ချက်တွေ၊ အဖြေတွေ။

သူတို့ကိုင်တွယ်ခဲ့တဲ့ လောကလူ၊ ဘဝဆိုင်ရာ အရင်းခံပြသုနာကြီးတွေ နဲ့စာတော့ အဖေတို့ တစ်ဦးချင်းရဲ့ ပြသုနာတွေက သေးသေးကျွေးမှုးမှုးမှုးမှုးမှုးမှုးမှုးမှုး ပိုန့်ပိုန့်ဖြစ်သွားတယ်။ ကြံရိုးကြံစဉ် အခက်အခဲများထဲက မထင်မရား တစ်ခု လောက်သာ ဖြစ်သွားတယ်။ သူတို့ ‘ညာက်’တွေ ယူသုံးပြီး ဖြေရှင်းမယ်ဆိုရင် အလွယ်လေးပေါ့။

အဲဒါ စာအုပ်က ပေးနိုင်တဲ့ ဇရာမ အကျိုးအမြတ်တစ်ခုပဲ။

အဖေဆိုရင် ဒီကန္တအထိ စာဖတ်လာခဲ့တဲ့ အကျိုးကြောင့် သာမန် (စာ မဖတ်သူ) လူဆယ်ယောက်စာ အတွေ့အကြံမျိုး ရခဲ့ပြီလို့ ကိုယ့်ဘာသာ ယူဆ တယ်။ ကြားနေတာ မဟုတ်ဘူး။ ဒီအတွက် ဘဝင်မြင့်ပြီး ပြောနေတာ မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ်တော့ ကျေနပ်တယ်။ ငါဟာ လူဘဝကိုရောက်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ်တော့ ကျေနပ်တယ်။ ငါဟာ လူတွေဟာ သူရောက်ရှိရာနေရာ ကျဉ်းကျဉ်းလေးမှာနဲ့ ကျေနပ်မှုရှိတယ်။ တချို့လူတွေဟာ သူရောက်ရှိရာနေရာ ကျဉ်းကျဉ်းလေးမှာနဲ့ နေ၊ ဆိုင်ရာ အလုပ်ကလေးတစ်ခုပဲလုပ်ပြီး အိုသေသွားကြတယ်။ ကိုယ့်ဘောင်ပဲ အပြင်ဘက်ကို ကိုယ်တိုင် ခဏတစ်ဖြုတ်ရောက်ဖို့ဝေးလို့ စာအုပ်ကတစ်လေးရဲ့ အပြင်ဘက်ကို ကိုယ်တိုင် ခဏတစ်ဖြုတ်ရောက်ဖို့ဝေးလို့ စာအုပ်ကတစ်လေးရဲ့ ဆင့်တောင် မရောက်ကြဘူး။ လောကကြီးအကြောင်း ဘာမှ သီမသွားကြဘူး။ စိတ်မကောင်းစရာ။

တချို့လူကျတော့ စာတွေသိပ်ဖတ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဝတ္ထုတွေများတယ်။ စိတ်ကူးယဉ်တွေ။ ဒါတွေဖတ်ခြင်းဖြင့် စိတ်အပန်းပြေတယ်လို့ ပြောကြတယ်။ သူတို့စိတ်ထဲမှာ ဝတ္ထုဆိုတာ ပျော်စရာ၊ ဝတ္ထုမဟုတ်တဲ့စာမျိုး ဖတ်ရတာကတော့ အလုပ်လုပ်ရသလို ငြိုးငွေ့စရာ၊ အဲဒီလို့ အောက်မေ့ကြတယ်။

မဟုတ်ပါဘူး။ အဖွဲ့အဖို့ကတော့ ဝတ္ထုမဟုတ်တဲ့ စာမျိုးလည်း ဖတ်ရတာ အရသာရှိတာပဲ။ စိတ်ကျေနပ်မှုတို့ အပန်းပြေမှုတို့လည်း ရတာပါပဲ။ ဝတ္ထုမဟုတ်တဲ့ စာတွေထဲမှာ ဝတ္ထုထက် ပိုစိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာတွေ အများကြီးပါတယ်။ သိသင့်သိတိက်တာ၊ လေ့လာမှုတ်သားစရာတွေလည်း အများကြီးပါပဲ။ ဒါတွေမဖတ်ဘဲ သူတစ်ပါးစိတ်ကူးယဉ် အိပ်မက်တွေနောက် နစ်များလိုက်ပါရင်း အချည်းနှီး အချိန်ကုန်ကြတာကတော့ အဓိပ္ပာယ်မရှိဘူးလို့ အဖွဲ့မြင်တယ်။

အက်လိပ်တွေးခေါ်ရင် ချွှန်လော့ခံက ‘လူဟာ သူ့အတွေ့အကြံထက် ပိုပြီး အသိဉာဏ် မရှိနိုင်ဘူး’လို့ ဆိုခဲ့တယ်။ ဒါငြင်းစရာမရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဟိုအထက်က ပြောခဲ့သလို အတွေ့အကြံကို စာဖတ်ခြင်းအားဖြင့် ချဲ့ထွင်လို့ ရတယ်။ သူတစ်ပါးအတွေ့အကြံကို ကိုယ့်အတွေ့အကြံဖြစ်အောင် ပွားယူလို့ ရတယ်။ စာကတစ်ဆင့် ပွားများထားတဲ့ အတွေ့အကြံတွေနဲ့ ရင့်ကျက်ပြည့်ဝသူဖြစ်နိုင်တယ်။ ပြဿနာကြီးတွေကို ရင်ဆိုင်ဖြေရင်းနိုင်တယ်။

အမေရိကန်ပြည်မှာ သမ္မတ ရအေ့ကွယ်လွန်တော့ သူ့နေရာကို ဒုတိယသမ္မတ ထရှုံးမင်းက ဆက်ခံရတယ်။ ရအေ့ဆိုတာက သမ္မတအဖြစ် လေးကြိမ်တိတိ ရွေးကောက်တင်မြှောက်ခံရတဲ့ ဇရာမပုဂ္ဂိုလ်။ အမေရိကန်သမိုင်းမှာ သူ

လိုလူမျိုး မရှိဘူး။ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ကြီး ကွယ်လွန်သွားတော့ ဒုတိယသမ္မတအဖြစ် ကု ရက်သာ ထမ်းဆောင်ရသေးတဲ့ ထရူးမင်း သမ္မတ ကောက်ဖြစ်တယ်။ ဒီအချိန် မှာ ဒုတိယကမ္မာစစ်ကြီးကလည်း မပြီးသေး၊ တြေားပြသုနာတွေလည်း မျိုးစုံ ဆိုတော့ ဒီပုဂ္ဂိုလ်လေး ဒီတိုင်းပြည်ကြီးကို ဦးဆောင်နိုင်ပါမလား သံသယရှိက တယ်။ ရအော့နဲ့နှိုင်းစာပြီး အရမ်းအထင်သေးထားကြတယ်။

ဒါပေမဲ့ သူတို့ လျှော့တွေက်တာ။

ထရူးမင်းဟာ အသက် ၁၄ နှစ်သားမှာတင် သူ နေတဲ့ အင်ဒီပင်းဒင့်စူးမြှုံး ကလေးက စာကြည့်တိုက်မှာ ရှိရှိသမျှစာအုပ် ကုန်အောင်ဖတ်ခဲ့တဲ့လူ။ လုပ်ငန်း အတွေ့အကြံနည်းသေးပေမယ့် စာတွေ၊ အတွေ့အကြံသိပ်များတယ်။ အဲဒီ အတွေ့အကြံ ဗဟိုသုတကို အားကိုပြပြီး သူ၊ ရာထူးက တောင်းဆိုတဲ့လုပ်ငန်းတာဝန်တွေကို သူ ကျော်ဖောင်မြင်စွာ ထမ်းဆောင်နိုင်ခဲ့တယ်။ သူ၊ လက်ထက်မှာ ကုလသမဂ္ဂကြီး ဖွဲ့စည်းတာ၊ ထရူးမင်းဝါဒလို့ ခေါ်တဲ့ နိုင်ငံရေးလမ်းစဉ် ချမှတ်တာ၊ မာရှယ်စီမံကိန်း အကောင်အထည်ဖော်တာ၊ နေတိုးအဖွဲ့၊ ဖွဲ့စည်းတာ၊ ပြီးတော့ ကိုရိုးယားစစ်ပွဲကိစ္စ စတဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတွေ ဦးဆောင်ကိုင်တွယ်နိုင်ခဲ့တယ်။ သမ္မတရာထူးမှာလည်း သက်တမ်းနှစ်ဆက် ထမ်းချက်ချင့် ရခဲ့တယ်။

အဲဒါ စာဖတ်ခြင်းရဲ့ ကျေးဇူးပဲ။

စာအုပ်ကောင်းတွေဟာ လူကို ရသလည်း ခံစားရစေတယ်။ လူ့ဆော်နှီးဆွမ်းလည်း ပြုတယ်။ အကျိုးကျေးဇူးတွေလည်း ပေးတယ်။ ဥပမာ၊ သမိုင်းစာ အုပ်တွေ ဖတ်ကြည့်ရင် ပထမကမ္မာစစ်အတွင်းက လေသူရဲတွေရဲ့ စွန်းစားခန်းတွေလည်း တွေ့ရမယ်။ ဟို တရာတ်ပြည်က ကွန်ဖြူးရှုပ်(စ) ရဲ့ လူနဲ့ လူ၊ အဖွဲ့တွေလည်းဆိုင်ရာ အယူအဆတွေလည်း ကြားနာရမယ်။ ခြသေ့နှုလုံးသားပိုင်ရှင်အစည်းဆိုင်ရာ လူစွမ်းကောင်း အက်လိပ်ဘုရင် ရစ်ချုပ် (Richard the Lion-Hearted) ရဲ့ ထူးကဲတဲ့ သတ္တိကိုလည်း မြင်ရမယ်။

သိပ်စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတယ်။ ဂုဏ်ရောင်ပြောင်တဲ့ လုပ်ရပ်တွေစွမ်းဆောင် အကောင်အထည်ဖော်ခဲ့ကြတာ၊ ဘေးဒုက္ခမျိုးစုံတွေ ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားဆောင် အကောင်အထည်ဖော်ခဲ့ကြတာ၊ အဖေတို့အားထုတ်မှုကြတာ၊ ပြသုနာအဖုံးဖုံးကို ဖြေရှင်းပြေလည်ဖော်ကြတာ။ အဖေတို့အားထုတ်မှု ဆိုတာ သူတို့လုပ်ရပ်တွေနဲ့စာတော့ အသေးအမွှား ဖြစ်သွားတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ဆိုတာ သူတို့လုပ်ရပ်တွေနဲ့စာတော့ အသေးအမွှား ဖြစ်သွားတာပေါ့။ ဒီခရီးလမ်းဟာ ရည်သည်ဖြစ်စေ တို့သည်ဖြစ်စေ၊ တစ်ကြိမ်မှာ တစ်လျမ်းပေါ့။ ဒီခရီးလမ်းဟာ ရည်သည်ဖြစ်စေ တို့သည်ဖြစ်စေ၊ တစ်ကြိမ်မှာ တစ်လျမ်းပေါ့။ ဒီခရီးလမ်းနှင့်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီ တစ်လျမ်းချင်းကို မှန်မှန်ကန်ကန်ပဲ အဖေတို့ လျမ်းနှင့်ကြတယ်။

လှမ်းသွားနိုင်ရင် အဖေတို့ ရည်မှန်းထားတဲ့ ပန်းတိုင်ကို ရောက်လိမ့်မယ်။ အဖေတို့ဘဝ အောင်မြင်လိမ့်မယ်။ အဲဒီလို့မှန်မှန်ကန်ကန် လှမ်းနိုင်ဖို့အတွက် စာအုပ်တွေက အဖေတို့ကို အထောက်အကူပြုလိမ့်မယ်။

စာအုပ်တွေက သူတစ်ပါးရဲ့ အတွေ့အကြံတွေကို အသိပေးသလို၊ တိတွင်ကြံဆတတ်တဲ့ ဉာဏ်လည်း ရင့်သန်စေတယ်။ အတွေ့အကြံများများကို သုံးသပ်ရင်းနဲ့ ဒီဉာဏ်မျိုး ကိုယ့်မှာ ကိန်းအောင်းလာမယ်။

လောကကြီးမှာ လူဟာ အများနည်းတူ သမားရိုးကျချည်း လုပ်နေလို့တော့ မအောင်မြင် မကြီးပွားနိုင်ဘူး။ သူများနဲ့ မတူအောင် တိတွင်ကြံဆတတ်ရတယ်။ အဲဒီနောက် အဲဒီအတွေ့အကြံသစ်ကို တကယ်လည်း အကောင်အထည်ဖော်ရတယ်။ ဒီအတွက် သတ္တိလိုတယ်။ လူတိုင်း မလုပ်ရဘူး။

အဖောဝတစ်လျောက် ချမှတ်ခဲ့တဲ့ အဓိက ဆုံးဖြတ်ချက်အများစုဆိုရင် မိတ်ဆွေ အပေါင်းအသင်းတွေက ကန့်ကွက်ကြ တားဆီးကြတာတွေချည်းပဲ။ သူတို့ကတော့ တကယ်စေတနာနဲ့ပါ။ မင်းဥစ္စာ သိပ်စွန့်စားရမယ်။ အန္တာရာယ်များတယ်။ မလုပ်နဲ့၊ မင်းရူးနေသလား၊ စသဖြင့် ပြောကြဲဆိုကြတယ်။ အဖေ စီပါအေ (စာရင်းကိုင်) ဘွဲ့လက်မှတ် ရပြီးတဲ့ နောက် ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေက ခေါ်တဲ့ အလုပ်ကိုဝင်မလုပ်ဘဲ ကုမ္ပဏီသေးသေး သွားလုပ်တော့ အပေါင်းအသင်းတွေက ဒီကောင်းကြောင်းဆိုပြီး ဟားကြတယ်။ ဒီကနေ့ အဖေလုပ်ငန်းကြီးဖြစ်နေတာ အဲဒီသူများအဟားခံပြီး ချမှတ်ခဲ့တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကြောင့်ပဲ။ အသက်လေးဆယ်မှာ လေယာဉ်မောင်း သင်ဖို့ ဆုံးဖြတ်တော့လည်း ဟား ဒီကောင်ကလေးတွေ ငယ်ငယ်နဲ့ကွာ ဆုံးပြီး ပြောကြသေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီ ဆုံးဖြတ်ချက်ကြောင့်လည်း အဖေတို့ မိသားစုတစ်ခုလုံး ပျော်ပျော်ပါးပါးနေခဲ့ကြရတယ် မဟုတ်လား။ အဲဒီလို့ အဲဒီလို့တွေ ပြောရမယ်ဆိုရင် အများကြီးပဲ။

အဲဒါ စက ရတဲ့ ဗဟိုသုတတွေ၊ သတ္တိတွေ၊ ဘဝအပေါ် ရှုမြင်သုံးသပ်တတ်မှတွေနဲ့ ဆုံးဖြတ်လုပ်ကိုင်ခဲ့တာ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလောကမှာ ကျင်လည်မယ်ဆိုရင် လူတွေအကြောင်းကောင်းကောင်းသိရမယ်။ လူကို အကဲခတ်တတ် နားလည်တတ်ရမယ်။ သမိုင်းတို့ အထွေးဖွှေးတို့ဆိုတာ လူအကြောင်းတွေပဲ။ ကျန်တဲ့ စာအမျိုးအစား အများအပြားဟာလည်းပဲ တစ်နည်းတစ်ဖုံးအားဖြင့်တော့ လူနဲ့ ဆက်စပ်တာ လူအကြောင်းထင်ဟပ်တာတွေချည်းပေါ့လေ။ ဒါတွေကိုလည်း လူသံသော လူ၊ သဘာဝရှုထောင့်က ဖတ်မယ် မှတ်မယ်ဆိုရင် လုပ်ငန်းခွင်မှာ အဆင်ပြုအောင်

မြင်မယ့် ဆုံးဖြတ်ချက်မျိုးတွေ မှန်မှန်ကန်ကန် ချမှတ်နိုင်သူတစ်ဦး ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။

လူအကြောင်းသိခြင်းသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသမားတစ်ဦးကို ဉာဏ်အမြော်အမြင်ရှိသူတစ်ယောက် ဖြစ်လာစေနိုင်သလို၊ စီးပွားရေးဘာသာရပ်ဆိုင်ရာ စာအုပ်စာတမ်းများ ဖတ်ရှုခြင်းဟာလည်း သူ့ကို မိမိ လုပ်ငန်းရဲ့ အခြေခံသဘောတရားများ နှုံးစပ်တတ်သိသောပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက် ဖြစ်လာစေနိုင်တယ်။ စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ ကဏ္ဍအုပ်တွေက အများအပြားရှိတာမို့ ဘယ်ကဏ္ဍအတွက် ဘယ်စာအုပ် ဖတ်သင့်သလဲ ဆိုတာကိုတော့ သားတက်ခဲ့တဲ့ သင်တန်းတွေက သက်ဆိုင်ရာ ပါမောက္ခတွေကို မေးမြန်းကြည့်တာ အကောင်းဆုံးဖြစ်လိမ့်မယ်။ သူတို့ကလည်း ဒီလိုဟာမျိုး အကူအညီပေးရမှာကို လိုလိုလားလား ထက်ထက်သန်သန် ရှိတတ်ကြပါတယ်။ အဖွဲ့ကိုယ်တွေ့ပါ။

အသိအမြင် ဗဟိုသုတ ဘက်စုံမျှတစွာ ရှိဖို့အတွက် ဖတ်သင့်ဖတ်ထိုက်တဲ့ စာအုပ်တွေတော့ သားတဖြည်းဖြည်းရွေးချယ်စုစည်းပေါ့။ သားအသက် ၁၉၄၇ သားလောက်တုန်းက သားအခန်းထဲမှာ စာအုပ်စင်လေးတစ်စင် အဖော်ဆင်ပေးဖူးတာ သားအမှတ်ရမှာပေါ့။ စာအုပ်တွေကော မှတ်မိသေးလား။

အဲဒီတုန်းက အဖော်ဆယ်အုပ် တင်ပေးထားခဲ့တယ်။ သားရဲ့လုပ်ငန်းလောကဘဝနဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဘဝမှာ အကြီးမားဆုံး အထောက်အကူပြနိုင်မယ်လို့ အဖော်ဆတဲ့ စာအုပ်တွေ။ အဲဒါတွေက

၁။ ဘတ်တလက်ရဲ့ အသုံးများ ကိုးကားစကားများ

[ဂျွန်ဘတ်တလက်] (၁၈၅၅)

၂။ ကြော်ဌာလောက ကျွန်တော်ဘဝ

[ကလို့ခြံ ဟော(ပ)ကင်း(စ)] (၁၉၂၇)

၃။ မိသားစုလုပ်ငန်းတစ်ခု၏ သဘာဝ

[လီယွန်ဒန်ကို] (၁၉၈၁)

၄။ ဆရာဝန်ရဲ့ နှလုံးသိည်း

[ဗစ်တာ၊ အီး၊ ဖရန်ကဲလ် (အမောဒီ)] (၁၉၅၅)

၅။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အရှေ့တိုင်း အမွှအနှစ်

[ဝိယ်ဂျားရန်း] (၁၉၃၇)

၆။ အကြံဥက္ကာ်ဖြင့် ကြီးများရေး

[နှပိုလီယန် ဟေးလ်] (၁၉၃၇)

၇။ တက်သစ်နေ

[ချွန်တိုလန်] (၁၉၇၀)

၈။ ပြေတိသူ့စွယ်စံကျမ်းကြီးထဲက တစ်အုပ်

၉။ ရောမ အင်ပိုင်ယာ ပြိုကွဲကျဆုံးခြင်း

[အက်ဒဝပ်ဂစ်ဘွန်] (၁၇၈၈)

၁၀။ ရပ်(ဖ) ဝေါးလန့် အီမာဆင်၊ လက်ရွှေးစင်စာများ

[ဖရက်ဒရစ်၊ အိုင်၊ ကာပင်တာ] (၁၉၃၄)

နိုင်းချုပ်အနေနဲ့တော့ ၁၂၅၀ ခုနှစ်က အီတလီတွေးခေါ်ရင် စိန်းသောမတ်
အကိုန်ပ်(စ) ရဲ့ စကားတစ်ခွန်းကိုပဲ ပြောခဲ့မယ်။ ‘စာတစ်အုပ်တည်း ဖတ်တဲ့လူ
ကို သတိထား’တဲ့။ အဓိပ္ပာယ်အများကြီးပါတဲ့ စကားပါ။ သား စဉ်းစားပေါ့။
ကဲ နောက်ထပ် ဘာပြောစရာ လိုသေးသလဲ။

သားရဲ့ စာကြမ်းပိုး

အဖေ

၂၁

ရပေါင်းဆောင်ရွက်မှု

ကိုယ့်လက်အောက်မှာရှိတဲ့ လူတွေရဲ့ အတွေ့အကြီးတွေ ဦးနှောက်တွေကို
ထိထိရောက်ရောက် စာသုံးချမှောဖ်။ သူတို့ သိသင့်သိထိုက်တာကို ပြော။ သူတို့
သဘောဝါဘား သူတို့အကြီးလျှင်တွေကို ဖူး။ ဒါ ရပေါင်းဆောင်ရွက်တာ၊ အဖွဲ့ရဲ့
အားကို ဖူးပြီး စာလုပ်လုပ်တာ။

စုပေါင်းဆောင်ရွက်မှု

သား

အဖေတို့ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည် တက်လာအောင် ခေတ်မိန္ဒည်းစနစ်တွေ စက်ပစ္စည်းသစ်တွေနဲ့ မွမ်းမံပြင်ဆင်မယ် ဆိုတဲ့ သားရဲ့ ပေါ်လစီသစ် အကောင်အထည်ဖော်ရေးနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဒီကနေ့ သား အတော် ဦးနှောက်ခြောက်ခံပြီး လုပ်နေတာ အဖေမြင်ရတယ်။ အဖွဲ့အတွက် တော့ စိတ်ဝင်စားစရာပါပဲ။

စိတ်ဝင်စားတဲ့ အဓိကအကြောင်းကတော့ ဒီကိစ္စ အကောင်အထည်ဖော် ဖို့အတွက် ဘယ်လမ်းကို ရွှေးချယ်ရင် ကောင်းမလဲ သား ဆုံးဖြတ်မရ ဖြစ်နေ ကြောင်း ကိုယ်တိုင်ဝန်ခံခဲ့တဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲ။ ကျောင်းမှာ သင်လာတာ၊ လက်တွေ၊ လုပ်ငန်းခွင်မှာ နှစ်အတော်ကြာ လုပ်ကိုင်ခဲ့တာတွေရဲ့ အကျိုးရလဒ်တွေ ပေါ်ထွက်လာတာပဲလို့ အဖေမြင်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူတစ်ယောက် ဟာ ကိုယ့်ပြဿနာကိုယ် ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ဖွင့်ဟတ်တ်လာပြီ၊ ကိုယ့်မှာ အဖြေရှာရ ခက်နေကြောင်း ဝန်ခံပြောဆိုတ်တ်လာပြီ ဆိုတော့မှသာ အဲဒီလူဟာ နောင်တစ်နေ့၊ အောင်မြင်သူ အသိုင်းအဝိုင်းထဲကို ဝင်ရောက်နိုင်ပို့ အလားအလာရှိလာတဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲ။

ကိုယ့်မှာ ပြဿနာအခက်အခဲရှိကြောင်း ဝန်ခံတ်သူဟာ လူတော်တစ်ယောက်ရဲ့ အရေးကြီးအရည်အသွေးနှစ်ရပ်အနက် တစ်ရပ်နဲ့ ပြည့်စုံသွားပြီလို့ ဆိုရလိမ့်မယ်။ နောက်အရည်အသွေးတစ်ရပ်က ကိုယ်လုပ်တာ မအောင်မြင်ခဲ့တဲ့ အကြောင်း ဖွင့်ဟဝန်ခံရဲ့ခြင်းပဲ။

အခု သားမှာ ဒီပြဿနာကို အဖော်ဖွင့်မပြောဘဲ တစ်ယောက်တည်းကျိတ်ဖြေရှင်းရင်း ရက်ပေါင်းဘယ်လောက် ဘယ်ချွေး၊ ကုန်လွန်ခဲ့ပြီလဲ အဖော်မသိဘူး။ ဒါအပြင် တန်ဖိုးရှိလှတဲ့ ကုမ္ပဏီငွေကြေးတွေကော် ဘယ်လောက် ကုန်ဆုံးခဲ့ပြီလဲ။ နှုမြောစရာတွေ။ တကယ်က ဒီကိစ္စမျိုးမှာ လုပ်ရမယ့်နည်းက အရှင်းလေးပါပဲ။ အများသုံးစွဲကြော်လွန်းလို့ ရှိုးအိန္ဒြာပြီဖြစ်တဲ့ စကားလုံးတစ်ခု ရှိတယ်။ ဒုပေါင်း ဆောင်ရွက်မှု (teamwork) ဆိုတာ။ အဖြောက် အဲဒါပဲ။

သားက စဉ်းစားတယ်။ လူတွေလက်နဲ့ လုပ်နေရလို့ နေးကျွေးလေးလံနေတဲ့ အလုပ်တွေကို စက်နဲ့ လုပ်မယ်။ အဲဒါဆိုရင် ပိုတွင်ကျယ်မယ်၊ လျင်မြန်မယ်၊ များများမြန်မြန် ထုတ်လုပ်နိုင်မယ်ပေါ့။ ဒါက ဟုတ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ စက်တွေ ထည့်မယ်ဆိုရင် ပထမဆုံး တွက်ရမှာက စက်ဝယ်ဖို့ငွေ ဘယ်က ရမလဲဆိုတဲ့ အချက်။ အဲ သားလည်း စီပါအော (ပြည်သူ့စာရင်းကိုင်လက်မှတ်ရ) သင်တန်းဆင်းလာတယ်၊ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြံလည်း ရှိတန်းသလောက် ရှို့ခဲ့ပြီဆိုတော့ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်လေးတစ်ခုသာ သပ်သပ်ရပ်ရပ် ရေးဆွဲတင်ပြနိုင်ရင် ဘဏ်က လက်ခံပြီး ငွေထုတ်ချေးမှာပဲပေါ့။

တစ်ဖက်က စဉ်းစားမယ်ဆိုရင်လည်း အမြိုက်နေတတ်တဲ့ ငွေကြေးဖောင်းပွဲ မှုတွေကြောင့် အလုပ်သမားကို ပေးရတဲ့ လုပ်အားခတွက်သာ တစ်နှစ်ပြီး တစ်နှစ် တက်နေတာ။ စက်ပစ္စည်းကတော့ မူလကုန်ကျစရိတ်သာ ရှိမယ်။ အဲဒီငွေပေးပြီးရင် တစ်သက်လုံး အလကားခိုင်းလို့ ရပြီ ဆိုတာမျိုး တွက်လို့ရတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ခေတ်အဆက်ဆက်မှာပါပဲ၊ ဒီလို့နောက်ဆုံးပေါ် နည်းစနစ်တွေ သိပ်သုံးစွဲချင်လှတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တွေ ကိုယ်မနိုင်တဲ့ အတိုင်းအတာထိ လုပ်ငန်းသုံးပစ္စည်းသစ်တွေ ချေးငှားဝယ်ယူတိုးချဲ့ပြီးမှ လုပ်ငန်းက မျှော်လင့်သလို တက်မလာတော့ ဒေဝါလီခံရတဲ့အထိ၊ ဒုက္ခရောက်သွားကြတာတွေ အများကြီးရှိတယ်။ (ဒီကိစ္စအဖော်တာ ၃၂၆ ကြိမ်လောက် ရှိသွားပြီထင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ လိုအပ်လို့ အဖော်နေရတာ။ အကြိမ်တစ်ထောင် ပြည့်တော့မှပဲ အဖော်တာ များပြီလို့ ပြောချင်ပြောပါ။)

ကဲ အခု သားအစီအစဉ် အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ လုပ်တဲ့နေရာမှာ တိုးမရဆုတ်မရဖြစ်နေတဲ့ ကိစ္စ။ ဒီကိစ္စမှာ အပိုကအကြောင်းရင်းက သားအဲဒီလုပ်ငန်းဆုတ်မရဖြစ်နေတဲ့ ကိစ္စ။ ဘယ်နေရာဘယ်အစိတ်ကလွှန်းပတ်သက်လို့ အတွေ့အကြံနည်းနေသေးတာပဲ။ ဘယ်နေရာဘယ်အစိတ်ကလွှန်းတွေမှာ ပစ္စည်းသစ်တွေ အစားထိုးမလဲ၊ ဘယ်လိုတိုးမလဲ၊ ဘယ်ပစ္စည်းအပိုင်းတွေမှာ ပစ္စည်းသစ်တွေ အစားထိုးမလဲ၊ ဘယ်လိုတိုးမလဲ၊ ဘယ်ပစ္စည်းသစ်မျိုးကို အသုံးပြုမလဲ။ ဒါတွေ သားမဆုံးဖြတ်တတ်ဘူးမဟုတ်လား။

ဘယ်တတ်မလဲ။ ဒါမျိုးက တစ်ယောက်တည်းလုပ်လို့ရတဲ့ကိစ္စမှ မဟုတ်တာ။ စောင်းဆိုတာ ဒီနေရာမျိုးတွေမှာ သုံးရမှာ။

ပထမဆုံး ကုန်ကျစရိတ်တွေ တွက်တဲ့စာရင်းကိုင်နဲ့ အရင်ဆွေးနွေးရမှာ။ လက်ချည်းသက်သက်လောက် လုပ်ရတဲ့ နေရာ၊ စက်ချည်းသက်သက်လောက် လုပ်ရတဲ့ နေရာ၊ လက်နဲ့ စက် တစ်လှည့်စီလောက် လုပ်ရတဲ့ နေရာ။ အဲဒီ နေရာ အသီးသီးရဲ့ ကုန်ကျစရိတ်နဲ့ ထုတ်လုပ်နိုင်မှုစွမ်းရည်တွေကို နှိုင်းယူဉ်လေးလာ ရမယ်။ ဒီကိစ္စမှာ စာရင်းကိုင်နဲ့တင် မပြီးဘူး။ အလုပ်ရုံမန်နေဂျာနဲ့လည်း တိုင်ပင်ဖို့ လိုတယ်။ ဘယ်နေရာ ဘယ်အစိတ်အပိုင်းဟာ စက်ယန္တာရားအစားထိုးဖို့ အသင့်တော်ဆုံး ဆိုတာ သူ အကြံပေးလိမ့်မယ်။ မန်နေဂျာ လက်အောက်က ရုံခွဲတစ်ခုစီကိုင်တဲ့ ကြီးကြပ်ရေးမျိုးတွေကို ခေါ်ဖေးမယ်ဆိုရင်လည်း သူတို့က အသေးစိတ်တွေ ပိုတောင် တိတိကျကျ တွက်ချက်ပြလိမ့်မယ်။ နောက်တစ်ခါ ပစ္စည်းအရည်အသွေး စစ်ဆေးတဲ့ ဌာနက ပုဂ္ဂိုလ်တွေနဲ့ စကားပြောကြည့်။ ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရေးမှာ အနောင့်အယျက်ပေးနေတာ ဘယ်အစိတ်အပိုင်းဖြစ်တယ်။ အဲဒီအစိတ်အပိုင်းကို အဓိကပြပြင်သင့်တယ်။ ဘယ်ယန္တာရားအစားထိုးမယ် ဆိုရင် အဲဒီနေရာဟာ အသင့်တော်ဆုံးပဲ စသဖြင့် ဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေက အကြံပေးကြလိမ့်းမယ်။

အဲဒီလောက်ဆိုရင် သား လုပ်ချင်တဲ့ အပြောင်းအလဲတွေ လုပ်ဖို့ အတွက် စိတ်ကူးစိတ်သန်း အတော်ပြည့်ပြည့်ဝဝ ရသွားလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒါနဲ့ မကျေနပ်နဲ့ ဦး။ ကေးဘီလှည့်ကြည့်။ အားကိုးပြုလောက်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ ရှိသေးတယ်။ မကဲ့ဗောင်းနစ်တွေ။ အဲဒီလူတွေကမှ ကိုယ့်နှင့်သုံးတဲ့ ဘယ်စက်တွေက ဘယ်လိုကောင်းတယ်၊ ဘယ်လိုဆိုးတယ်၊ အသစ်လဲရင့် ဘာကိုလဲသင့်တယ်၊ ဘယ်စက်တွေဟာ အကောင်းဆုံး၊ ကိုယ့်လုပ်ငန်း (သို့မဟုတ်) ကိုယ့် ထုတ်လုပ်မှုပမာဏ အရ အသင့်တော်ဆုံး ဆိုတာတွေကို တိတိကျကျ ရေရှေရာရာ အကြံပေးနိုင်မှာ။

ဒါပဲ။ စီမံခန့်ခွဲတယ်ဆိုတာ အဲဒါ။ ကိုယ့်လောက်အောက်မှာ ရှိတဲ့ လူတွေရဲ့ အတွေ့အကြံတွေ ဦးနောက်တွေကို ထိထိရောက်ရောက် အသုံးချရတယ်။ သူတို့သိသင့်သိတိကို ပြော။ သူတို့သောထား သူတို့အကြံဥက္ကာတွေကိုယူ။ ဒါ စုပေါင်းဆောင်ရွက်တာ၊ အဖွဲ့ရဲ့ အားကိုယူပြီး အလုပ်လုပ်တာ။

ဘယ်သူမဆိုလူတစ်ယောက်က သူ့မှာ အရေးကြီးနေတဲ့ ကိစ္စတစ်ခုအတွက် ကိုယ့်ဆီလာပြီး အကြံဥက္ကာ လာတောင်းတယ်ဆိုရင် သိပ်ကျေနပ်တာ။ ကိုယ့်

ကို လေးစားတဲ့သဘော ဂုဏ်ပေးတဲ့သဘောကိုး။ ကုမ္ပဏီလုပ်သားတွေကို အခွင့် ဖြုတိုင်းမှာ အဲဒီလို ဂုဏ်ပေးစမ်းပါ။ သူတို့ကို သားဘယ်လောက်တန်ဖိုးထား ကြောင်း ရိုးရိုးသားသား ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပြသစမ်းပါ။ ဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ တကယ် လည်း အဖေတို့အတွက် အဖိုးတန်တွေ၊ ကုမ္ပဏီရဲ့ အသက်သွေးကြာတွေ။

ဒါပေမဲ့ အဲဒီအသက်သွေးကြာ ပုဂ္ဂိုလ်တွေဆိုက အကြံဥက္ကားတွေ ရယူတဲ့ နေရာမှာ ကျမ်းကျင်လိမ္မာဖို့၊ စကားအပြောအဆို သို့သိပ်ဖို့နဲ့ သူတို့အရိပ်အကဲ ကိုလည်း သိတတ်ဖို့တော့ လိုလိမ့်မယ်။ သူတို့စိတ်ထဲမယ် စက်ရုံကတော့ ကုန်ကျ စရိတ်တွေ လျှော့နေပြီ၊ ဒါဆိုရင် အလုပ်သမားတွေလည်း လျှော့တော့မှာပဲ ဆို တာမျိုး ထင်သွားပြီး နောက်ကျတော့ တစ်ဆင့်စကား တစ်ဆင့်နားနဲ့၊ အလုပ် သမားတွေအားလုံးဖြုတ်မယ်၊ စက်တွေ အစားထိုးတော့မယ်ဆိုတာမျိုး ကောလာ ဟလတွေ ဖြစ်ကုန်ရင် ကုမ္ပဏီမှာ ပြသနာတက်မယ်။

တကယ်ဖြစ်မှာက စက်ပစ္စည်းသစ်တွေ အစားထိုးရင် အလုပ်သမားတိုးချဲ့ ခန့်ထားတဲ့ နှုန်းကတော့ ကျသွားမှာ မှန်တယ်။ လက်ရှိလူတချို့လည်း ရာထူး နေရာ အပြောင်းအလဲတွေ လုပ်ရမှာ မှန်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘယ်သူမှာတော့ အလုပ် ပြုတ်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ဒီလူအင်အားနဲ့ပဲ ခေတ်မိစက်ကိုရိုယာသစ် အကူအညီနဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု တိုးတက်အောင် လုပ်မှာကိုး။ ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းရည် တိုးတက် မယ်၊ ကုန်ပစ္စည်း အရည်အသွေးလည်း တိုးတက်မယ်ဆိုရင် ကုမ္ပဏီ နာမည် တက်လာမယ်။ ပြုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ရွှေးကွက်တွေပါ ဖဲ့ယူလို့ ရလာမယ်။ ကုမ္ပဏီမှာ အကျိုးအမြတ်များလာတာနဲ့ အနဲ့ လုပ်သားတွေလည်း လုပ်ခတွေ တိုးပြီး ရလာမယ်။

အဲဒီသဘောကို သား ရွှေးနွေးတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေ နားလည်အောင် ရှင်းလင်း ပြောဆိုဖို့ လိုတယ်။

နောက်တစ်ချက်က ဦးဆောင်မှုအပိုင်း။ အများသဘောဆန္ဒတွေစိတ်ကူး အကြံဥက္ကားတွေကို ရယူပေးမယ့် တကယ်ဆုံးဖြတ်ရမှာက သားဖြစ်တယ်။ သားအကြံဥက္ကားတောင်းခံသူတွေက စိတ်ကူးတစ်မျိုးတည်း၊ တစ်သဘောတည်း ရှိမှာမဟုတ် ဘူး။ အမျိုးမျိုး အဖုံ့ဖုံ့တွေ အကြံဥပေးလိမ့်မယ်။ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ဆန့်ဘူး။ အမျိုးမျိုး အဖုံ့ဖုံ့တွေ ဖြစ်လိမ့်မယ်။ အဲဒီအထဲက သား ရွှေးချယ်ရမှာ။ ပဲ့ထိန်းဘီးက ကျင်ဘက်တွေ ဖြစ်လိမ့်မယ်။ အဲဒီအထဲက သား ရွှေးချယ်ရမှာ။ သူတို့အကြံဥပေးတဲ့ သားလက်ထဲမှာ။ ဒါကို သားပဲ မြေမြေမြေ ကိုင်ထားရမှာ။ သူတို့အကြံဥပေးတဲ့ သားလက်ထဲက အသင့်တော်ဆုံး ထင်တာကို သား ရွှေးချယ်ပြီး အဲဒီ လမ်းကြောင်းတွေထဲက အသင့်တော်ဆုံး ထင်တာကို သား ရွှေးချယ်ပြီး အဲဒီ လမ်းကြောင်းအတိုင်း ထိန်းကျောင်းမောင်းနှင်းပေးရမှာ။ အများသဘောတွေ

မေးပြီး တစ်ခကိုရွှေးတဲ့အခါ တချို့လူတွေစိတ်ထဲမှာသူတို့အကြံညာကိုတော့
လက်မခံဘူးဆိုပြီး မကြည်မသာဖြစ်တာရှိနိုင်တယ်။ ဥပမာ- ကြီးကြပ်ရေးမျိုး
ရဲ့ အကြံညာကို လက်မခံဘဲ မက္ကာင်းနစ်တင်ပြတဲ့အတိုင်း ဆုံးဖြတ်လိုက်တဲ့
အခါမျိုး ဆိုပါတော့။ ဒီအနေအထားမျိုးမှာ အပြောအဆို အကိုင်အတွယ် သိမ်
မွေ့လိမ္မာဖို့ လိုတယ်။ ကြီးကြပ်ရေးမျိုးကို ပစ်ပယ်တဲ့သဘောမျိုး မသက်ရောက်
အောင်လည်း သတိထားရမယ်။ ပြီးတော့ သူ၊ အယူအဆ မှန် မမှန် အချိန်က
အဆုံးအဖြတ်ပေးမှာ ဖြစ်တဲ့အကြောင်း၊ လောလောဆယ်တော့ သူကြိုက်သည်
ဖြစ်စေ မကြိုက်သည်ဖြစ်စေ ကိုယ်ဆုံးဖြတ်ရွှေးချယ်ထားတဲ့ပုံစံအတိုင်း ကျေ
ကျေပွုန်ပွုန် ဆောင်ရွက်ပေးပါ ဆိုတဲ့အကြောင်း သူ၊ ကို ပြောရလိမ့်မယ်။ သူ၊
အနေနဲ့ အသင်းအဖွဲ့စိတ်ဓာတ် ကုမ္ပဏီစိတ်ဓာတ် ရှိသူတစ်ဦးသာမှန်ရင် သူ၊
သဘောအတိုင်း မဟုတ်သော်လည်း တာဝန်ကျေပွုန်အောင်တော့ ဆောင်ရွက်
နိုင်စွမ်း ရှိရလိမ့်မယ်။ ဒီလိုမှု မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုရင်တော့ သူနဲ့ လမ်းခွဲရမှာပေါ့။

လုပ်ငန်းကိစ္စတွေမှာ ကိုယ့်လက်အောက်က ကျေမ်းကျင်သူ အဆင့်ဆင့်တွေ
ရဲ့ အကြံညာကို တတ်နိုင်သမျှ ယူရတာမှန်ပေမယ်လို့ ကိုယ်တိုင်သာစဉ်းစား
ရမယ့်အပိုင်းတွေလည်း ရှိသေးတယ်။ အဓိကက ငွေကြေးကိစ္စ။ ငွေဘယ်လောက်
သုံးမလဲ၊ ဘယ်လိုသုံးမလဲဆိုတာ ကိုယ်ပဲချိန်ဆဆုံးဖြတ်ရမယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခု
အောင်မြင်တယ် မအောင်မြင်ဘူးဆိုတာဟာ အဲဒီအဆုံးအဖြတ်ပေါ်မှာ မှတည်
တယ်။ အဓိကကတော့ စိတ်မှန်းနဲ့ ရမ်းပြီး အလွယ်တကူဆုံးဖြတ်လိုက်တာ
လား။ အချက်အလက် ပြည့်ပြည့်စုစုပြီးမှ နှိုင်းချိန်စဉ်းစား ဆုံးဖြတ်တာလား
ဆိုတာပဲပေါ့။

လုပ်ငန်းအကြီးအကဲလုပ်သူဟာ အိမ်စာကျေဖို့ လိုတယ်။ ပိုင်ရှင်သူငွေး
ဆိုပြီး ပေါ့ပေါ့နေလို့ မရဘူး။

အခု စက်ယန်ရား အစားထိုးမယ့်ကိစ္စမှာ မက္ကာင်းနစ် ပြောတာတွေ နား
ထောင်တာလည်း နားထောင်တာပဲ။ ကိုယ်တိုင်လည်း ကိုယ့်လုပ်ငန်းမှာ အသုံး
ပါနိုင်တဲ့ စက်ပစ္စည်းအမျိုးမျိုး၊ မော်ဒယ်အမျိုးမျိုး၊ သူတို့ရဲ့ ဆောင်ရွက်မှုစွမ်း
ရည်၊ ခံနိုင်ရည်သက်တမ်း၊ ဈေးနှုန်း စသဖြင့် သိသင့်သိထိုက်တာမှန်သမျှ လေ့
လာရှုံးစမ်းရမှာပဲ။ ကောင်းတယ်ဆိုတိုင်း စွတ်ဝယ်လို့ မဖြစ်ဘူး။ ကိုယ့်လုပ်
ငန်းနဲ့ အံဝင်ခွင်ကျဖြစ်သလား ကြည့်ရေးမယ်။ ဥပမာဆိုပါတော့။ တစ်မိန့်
မှာ ပုလင်း၃၀၀ အဖုံးဖုံးလို့ရတဲ့စက်၊ ကောင်းတာပေါ့၊ သိပ်ဆောင်မိတာပေါ့။
ဒါပေမဲ့ ပုလင်းဖြည့်တဲ့စက်နဲ့ တံဆိပ်ကပ်တဲ့စက်က တစ်မိန့်ပုလင်း၁၀၀ပဲ

တတ်နိုင်တယ်ဆိုရင် အဲဒီ ၃၀၀ ဖုံးနိုင်တဲ့ စက်ကြီးဝယ်ထားလည်း အလကားပဲ ပေါ့။ ဒီလိုပဲ၊ အလုပ်သမားတစ်စု အလုပ်ချိန် တစ်ချိန်မှာ ပုလင်းနှစ်သောင်းခဲ့ ထုတ်နိုင်အောင် ထုပ်ပိုးရေးအပိုင်းမှာ စက်ယန္တရားတွေ ထည့်မယ်ဆိုပါတော့။ ပစ္စည်းထုတ်လုပ်တဲ့ အပိုင်းက အဲဒီအချိန်အတွင်း နှစ်သောင်းခဲ့ မထုတ်နိုင်ရင် ဘာလုပ်မလဲ။ စက်တွေတပ်တဲ့ အတွက် ဘာအကျိုးရှိမှာလဲ။

အလုပ်လုပ်တဲ့ နေရာမှာ သူ. အိုးနဲ့ သူ. ဆန် တန်ရုံဆိုတဲ့ စကားအတိုင်း ချင့် ချင့်ချိန်ချိန် လုပ်တတ်ရတယ်။ အဲဒါမှ ကိုယ့်အတွက် အကျိုးကျေးဇူးရှိမှာ။

စက်ပစ္စည်းအသစ်တစ်ခု မဝယ်မီမှာ မပျက်မကွက် လုပ်ရမယ့် နောက် တစ်ချက်က အဲဒီစက်ကို တကယ်သုံးစွဲနေတဲ့ အနေအထားမှာ ကိုယ်တိုင် သွား ကြည့်ဖို့ပဲ။

ဒီစက်မျိုး ဘယ်သူ. မှာ သုံးစွဲနေတာ ရှိသလဲ။ စုံစမ်း၊ ကြည့်ခွင့်တောင်း၊ ပြီးရင် မက္ကာင်းနစ်ရယ် အလုပ်ရုံမန်နေဂျာရယ်ပါ ခေါ်ပြီးသွားကြည့်။ မေးသင့် မေးထိုက်တာတွေ ပြည့်စုံအောင် မေး။ များသောအားဖြင့် ပိုင်ရှင်တွေဟာ သူ ဝယ်ယူအသုံးပြုတဲ့ စက်နဲ့ ပတ်သက်ရင် စိတ်ပါလက်ပါ ပြောတတ်ကြတယ်။ စက်အပေါ် ကျေနပ်ရင် ကျေနပ်မူရှိကြောင်း အားရပါးရပြောမယ်။ ဘာလုပ်လို့ ရတယ်ပြောပြီး တကယ်လက်တွေ. ကျေတော့ လုပ်လို့ မရဘူးပျော်တာမျိုးလည်း ရှိရင် ပြောမှာပဲ။

ပြီးတော့ အလုပ်နှစ်မျိုးသုံးမျိုး လုပ်လို့ရတဲ့ စက် ဆိုပါတော့။ ဒီအလုပ်ပြီး လို့ နောက်အလုပ်တစ်မျိုး ပြောင်းလုပ်မယ်ဆိုရင် ကြားမှာ အချိန်ဘယ်လောက် ကြာမလဲ မေးကြည့်ရမယ်။ တစ်မျိုးတည်းလုပ်တတ်တဲ့ စက်တွေ သုံးတာနဲ့ စာရင် ပိုကိုက်မလား မကိုက်ဘူးလား တွက်ကြည့်ဖို့လိုတယ်။

နောက်ထပ် အရေးကြီးတာတစ်ခုက အပိုပစ္စည်းကိစ္စား။ စက်ပျက်ခဲ့သည် ရှိသော် လိုအပ်တဲ့ အပိုပစ္စည်း အလွယ်တကူ ဝယ်ယူအစားထိုးလို့ ရမရ။ ပြီး အဲဒီ ရှိသော် လိုအပ်တဲ့ အပိုပစ္စည်း အလွယ်တကူ ဝယ်ယူအစားထိုးလို့ ရမရ။ ပြီး အဲဒီ စက် ရောင်းတဲ့ ကုမ္ပဏီကကော စက်ပြင်ဌာနဖွင့်ပြီး ပြင်ဆင်ပေးတာမျိုး ရှိသလား မရဘူးလား။

အဲဒါတွေအားလုံး ပြည့်ပြည့်စုံစုံသိပြီးဆိုတော့မှာ အပြီးသတ်ဆုံးဖြတ်ချက် ချရမှာ။

အဲဒီဆုံးဖြတ်ချက်ဟာ ကိုယ်ချတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ပဲ။ သို့သော် အဖွဲ့သားများ ရဲ့ အကြိုညာက်တွေ ယူခဲ့တာ ဖြစ်လေတော့ သူတို့ကိုလည်း လေးစားသမူပြော ရဲ့ အကြိုညာက်တွေ ယူခဲ့တာ ဖြစ်လေတော့ သူတို့ကိုလည်း လေးစားသမူပြော ရဲ့ အကြိုညာက်တွေ ယူခဲ့တာ ဖြစ်လေတော့ သူတို့ကိုလည်း ဖွံ့ဖြိုးရင်သန်နေအောင် ရောက်အောင် အဖွဲ့စိတ်ဓာတ်၊ ကုမ္ပဏီစိတ်ဓာတ်လည်း ဖွံ့ဖြိုးရင်သန်နေအောင်

ကိုယ့်ဆုံးဖြတ်ချက်ကို လုပ်သားအများပါတဲ့ အစည်းအဝေးမျိုးမှာ သိပ်ကြာကြာ
မဆိုင်းဘဲ ရှင်းလင်းကြညာပေးသင့်တယ်။ ကြိုးစားအားထုတ်တော့လည်း
အတူတူ၊ အောင်ပွဲခံတော့လည်း အတူတူပေါ့။

သားနဲ့ သားအဖွဲ့၊ ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် မှန်မမှန်ဆိုတာတော့ အဲဒီစက်ယန္တ ရား
ဝယ်ယူပြီး တပ်ဆင်ပြီး လည်ပတ်ပြီးတဲ့ အချိန်ကျမှ လက်တွေ့သိရမှာပဲ။ အဲဒီ
အပေါ် မူတည်ပြီး သူတို့ကို အမှတ်ပေးပေါ့။ ဝယ်လိုက်တဲ့ ပစ္စည်းသိပ်ကောင်း
နေတယ်ဆိုရင် အားလုံးရဲ့ အကြံ့ဗာက်ကို ယူပြီး ရွှေးချယ်တာ သိပ်မှန်သွားတယ်၊
ခင်ဗျားတို့ တော်တယ်ပေါ့။ အားလုံး ဝမ်းသာကြ၊ ဂုဏ်ယူကြ။ စက်ကြီးက
ဖွတ်ကျားဆိုရင်လည်း ဖွတ်ကျားကြီး ဝယ်ရာမှာပါသူတွေအားလုံး ည့်လို့ပဲပေါ့။

ဒီကိစ္စမျိုးမှာ တကယ်တမ်း တာဝန်ယူရမှာ၊ တာဝန်လည်းရှိတာက သား
တစ်ယောက်တည်းပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ အလုပ်သမားတွေအကြောင်း အဖေသိတယ်။
သားသာ သူတို့ကို တကယ်တိုင်ပင်ပြီး ဆုံးဖြတ်ခဲ့ရိုးမှန်ရင် အဲဒီလို့မအောင်မမြင်
ဖြစ်တဲ့ ကိစ္စမျိုးအတွက် သားထက်တောင် သူတို့အများကြီးပိုပြီး စိတ်မကောင်း
ဖြစ်ကြလိမ့်မယ်။ နောက်တစ်ကိုမ်းစက်သစ်ဝယ်ဖို့ကြံ့ရင် တကယ်အသေချာ
ဆုံး အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် သူတို့ကြီးကြီးစားစား ပူပူပန်ပန် လုပ်ကြလိမ့်မယ်။

အပ်စုနဲ့ လုပ်တယ်ဆိုတာ အများရဲ့ အတွေ့အကြံ့တွေ အရည်အချင်း စွမ်း
အားတွေ အားလုံးကို စုစည်းသုံးစွဲတာပဲ။ အင်မတန် တန်ဖိုးရှိတဲ့ နည်းစနစ်
တစ်ခုပါ။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းလောကမှာ ဒီနည်းစနစ်ကို သိပ်အသုံးနည်းကြတယ်။

သား စဉ်းစားကြည့်။ ဘောလုံးအသင်းမှာ သား ကက်ပတိန်း၊ အတော်
လည်း အတော်ဆုံး ဆိုပါစို့။ သားတစ်ယောက်တည်း ခြေစွမ်းပြနေရာ့၊ အသည်း
အသန် ကြိုးစားနေရာ့နဲ့ ဘောလုံးပွဲ နိုင်မလား။ တစ်သင်းလုံးက တက်ညီလက်
ညီအားသွွှန်ခွွှန်စိုက် ကြိုးစားမှ စိတ်ဓာတ်တွေ တက်၊ ကန်ချက်တွေမှန်၊ ချိတ်
ဆက်တွေ မိပြီး တစ်ဖက်အသင်းကို အနိုင်ရမှာပေါ့။

စုပေါင်းအားကို အမြဲ အလေးထားတဲ့

အဖေ

၂၂ ချမ်းသာသုသဆိတာ

ကိုယ့်စီတိနဲ့ ကိုယ့်ကိုယ် ရပိတေလှို့သူ၊ တာဝန်ယူရမှာ ဝန်မထော်သူ၊ ကိုယ်
ဖုန်းကြည်ရာကို ဒွဲသန်သနိနဲ့ လုပ်ကိုင်တတိသူများသာ ရေရှည်တည်တဲ့ ဘဝရဲ
ချမ်းသာသုခေတ္တ စံစားနိုင်ကြတယ်။

ချမ်းသာသုခ ဆိုတာ

သား

နောက်ဆုံးအခေါက် အဖော့သားငါးများထွက်ကြတုန်းက ဘဝအမြင်နဲ့
ပတ်သက်တဲ့ မေးခွန်းတရှိ၍ သားမေးခဲ့တယ်။

“လူတစ်ယောက်ဟာ ဘဝရဲ့ ချမ်းသာသုခ အစစ်အမှန်ကို ဘယ်လိုရနိုင်
သလဲ”

“လူသည် ဘယ်လိုအရည်အချင်းမျိုးနဲ့ ပြည့်စုံမှ တကယ် ‘လူ’ ပီသသော
ပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်တယ် ခေါ်မလဲ”

“တရှိလူများဟာ ပျော်စရာ နှစ်သက်ခင်မင်ချင်စရာကောင်းပြီး တရှိ၊
ကတော့ ဘာကြောင့် အင်မတန် စိတ်ညွစ်စရာကောင်းရသလဲ” စတဲ့ မေးခွန်း
တွေ။

ခွေးနွေးပွဲကောင်းနေတုန်း သားငါးများချိတ်မှာ ငါးကြီးတစ်ကောင် မိ
လို့စကားစ ပြတ်သွားတယ်။ အဲဒီတုန်းက ပြောလက်စ စကားကို အဖေ အခု
ဆက်ပြောချင်တယ်။

သားမေးတဲ့ မေးခွန်းတွေဟာ အဖေကိုယ်တိုင်လည်း တစ်သက်လုံး ကိုယ့်
ကိုကိုယ် မေးခဲ့ အဖြေရှာခဲ့တဲ့ မေးခွန်းတွေပဲ။ ဒီမေးခွန်းတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ ရှေး
က ပုဂ္ဂိုလ်တွေမှာ အယူအဆအမျိုးမျိုး အဖြေအမျိုးမျိုးတွေ ရှိခဲ့တယ်။

ပထမမေးခွန်းနဲ့ ပတ်သက်ရင် အဖေ အနှစ်သက်ဆုံးက သိစတ္ထီးယန်း
လူမျိုး စိတ်ရောဂါကုဆရာဝန်ကြီး ဗစ်တာဖရန်ကဲလ် (Viktor E. Frankl) ရဲ့
အယူအဆပဲ။ ဒေါက်တာဖရန်ကဲလ်ဟာ ဒုတိယကမ္မာစစ်အတွင်း နာမြိအကျဉ်း

စခန်းမှာ ဒုက္ခဆင်းရဲခံခဲ့ပြီး မသေမပျောက် လွတ်မြောက်လာသူတစ်ဦးပဲ။ သူ၊ ရေးသားချက်တွေက အဖော်အပေါ် အများကြီး လွမ်းမိုးခဲ့တယ်။ ဒေါက်တာ ဖရန် ကဲလ်ဟာ ချမ်းသာသုခ (happiness) နဲ့ ပတ်သက်ပြီး အတွေးအမြင်သစ်တွေ တင်ပြခဲ့သူတစ်ဦးပဲ။ သူ၊ အရင်က စိတ်ပညာရှင်ကြီး မိုးမွန် ဖရန်ကို အဲဖရက် အက်ဒလာတို့လည်း လူသားရဲ့ စိတ်ချမ်းသာမှုကို ဘယ်အရာတွေက ပေးစွမ်း နိုင်သလဲဆိုတဲ့ အကြောင်း လေ့လာစိစစ်ပြောဆိုခဲ့ကြတာတွေ ရှိတယ်။ သူတို့ ရှုထောင့်တွေကကြီးကျယ်လှပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဖေသိပ်သဘောမတွေ ခဲ့ဘူး။ ဒေါက်တာ ဖရန်ကဲလ်ရဲ့ တင်ပြချက်ကတော့ ပိုပြီး လက်တွေ၊ ကျွတယ်၊ ဘဝ အတွက် တကယ်တန်ဖိုးရှိစွာ အသုံးချခိုင်တယ်လို့ အဖေမြင်တယ်။

ဒီကိစ္စကို နောက်ပိုင်းမှာ ဆက်ဆွဲးနေးရအောင်။ လောလောဆယ် လူ ပိုပိုသသ ဖြစ်ရေးကိစ္စ။ ဂုဏ်သိက္ခာရှိသော လူသားတစ်ယောက်အဖြစ် ရပ်တည် နိုင်ရေးကိစ္စ။

ဒါမှာ အရေးကြီးဆုံး အခြေခံအချက်က လူတိုင်းလူတိုင်းမှာ သီးခြား ကိုယ် ပိုင် စိတ်အဆောက်အအုံတစ်ခု ရှိတယ်ဆိုတာ သိမြင်ရေးပဲ။ ကိုယ့်ကိုယ်ထဲမှာ ကိုယ့်သာသာ တည်ဆောက်ရတဲ့ အဆောက်အအုံ။ ဒီအဆောက်အအုံဟာ ကိုယ့် ထိန်းချုပ်မှုအောက်မှာ ရှိရမယ်။ သူ၊ တန်ခိုးစွမ်းအားတွေကို ကိုယ့်ဆုံးဖြတ်ချက် နဲ့ ကိုယ် ထိထိရောက်ရောက် အသုံးပြုတတ်ရမယ်။ နေရာတကာ သူများ အရိပ် အကဲ ကြည့်နေမယ်၊ သူများ ကူညီမှုကို စောင့်မျှော်မယ်၊ သူများ လမ်းညွှန်တဲ့ အတိုင်း လိုက်လုပ်မယ်ဆိုရင်တော့ ဂုဏ်သိက္ခာရှိသော လူသားတစ်ယောက် ဖြစ်မှာ မဟုတ်ဘူး။ နောက်လိုက်တစ်ယောက်၊ ဒုတိယတန်းစား လူတစ်ယောက် သာ ဖြစ်နိုင်မယ်။

ဘယ်သူမဆို လောကကြီးထဲမှာ ကြီးပြင်းရတာ ဖြစ်တဲ့ အလျောက် ပတ်ဝန်းကျင် လူပေါင်းများစွာ စိတ်အဆောက်အအုံပေါင်းများစွာရဲ့ လွမ်းမိုးမှုကို အနည်းနဲ့ အများ ခံယူရတာတော့ ရှိတာပေါ့။ သို့သော် သူများတွေဆီက ကောင်း တာတွေ လေ့လာမှတ်သား အတူယူနေတဲ့ ကြားကပဲ ‘ကိုယ့်စိတ်နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်’ ရပ်တည်မယ်ဆိုတဲ့ အခြေခံစိတ်ထားတော့ ပြတ်ပြတ်သားသားရှိထားဖို့ လိုတယ်။

လူတစ်ယောက်ရဲ့ ကံကြမ္မာဟာ သူကိုယ်တိုင်အပေါ်မှာပဲ အဓိက မူတည် တယ်ဆိုတဲ့ စကားတစ်ခု ရှိတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ သူများပြောတိုင်း လိုက် တယ်ဆိုတဲ့ စကားတစ်ခု ရှိတယ်။ ကိုယ့်သဘောနဲ့ ကိုယ် လုပ်ခဲ့သည်ဖြစ်စေ အပြီးသတ် ရွေး လုပ်ခဲ့သည်ဖြစ်စေ၊ ကိုယ့်သဘောနဲ့ ကိုယ် လုပ်ခဲ့သည်ဖြစ်စေ အပြီးသတ် ရွေး

ချယ်ဆုံးဖြတ်သူက သူကိုယ်တိုင်ပဲ မဟုတ်လား။ သူတစ်ပါး**ဉာဏ်အောက်က**
ဆုံးဖြတ်တာနဲ့ ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ်ကိုယ်ရပ်ပြီး ဆုံးဖြတ်တာ၊ ဒါပဲကွာတယ်။

လူဟာ ကိုယ့်ဘဝကြမ္ဗာကို ကိုယ့်ဘဘာရွှေးချယ်သတ်မှတ်ခဲ့သလိုကိုယ့်
စိတ်အဆောက်အအုံကိုလည်း ကိုယ်တိုင်ပဲ ရွှေးချယ်ပုံသွင်းခဲ့တာပဲ။ သတ္တိရှိသူ၊
သူရဲ့ဘောကြောင်သူ၊ ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်သူ၊ လိမ်လည်လှည့်ဖြားသူ၊ စိတ်
ဓာတ်ကြံခိုင်သူ၊ တိမ်းလွယ်ညွတ်လွယ်သူ အစရှိတာတွေဟာ ကိုယ့်ဘဝ သက်
တမ်းတစ်လျှောက် ကြိတွေ.လာရတဲ့အကြောင်းခြင်းရာတွေအပေါ် တုံ့ပြန်ရင်
ဆိုင်ရင်း လူအသီးသီးက မိမိကိုယ်တိုင်အတွက် ရွှေးချယ်တည်ဆောက်ခဲ့တဲ့
စရိတ်လက္ခဏာတွေပဲ။

လူမှာ ‘လွတ်လပ်စွာ ရွှေးချယ်ခွင့်’ ဆိုတဲ့ အခြေခံ အခွင့်အရေးဟာ မွေး
ကတည်းက အလိုအလျောက် ပါလာပြီး ဖြစ်တယ်။ ကြိတွေ.လာရတဲ့ အခြေ
အနေတစ်ရပ်ကို ကိုယ်ကြိုက်တဲ့ပုံစံနဲ့ ရင်ဆိုင်ခွင့် သူ.မှာရှိတယ်။ ခက်ခဲတာမို့
လို့ ရှောင်တိမ်းသွားမလား။ ဘယ်လောက် ခက်သည်ဖြစ်စေ အောင်မြင်အောင်
ငါကြိုးစားမယ်ဆိုတဲ့ စိတ်မျိုးနဲ့ ရင်ဆိုင်ဖြေရင်းမလား။ သူ.သဘောပဲ။ သူကြိုက်
ရာ ရွှေးပဲ။ အဲဒီရွှေးချယ်မှုပေါ် မူတည်ပြီး သူ.စရိတ်လက္ခဏာဆိုတာ ပေါ်လာ
တာ။ သူ.စိတ်အဆောက်အအုံတစ်ခု ဖြစ်တည်လာတာ။

လတ်တလော လွယ်ကူရာကို ရွှေးချယ်တဲ့ လူမျိုးဟာ သူတစ်ပါး**ဉာဏ်ခံ**
တွေ၊ ဒုတိယတန်းစားတွေ ဖြစ်လာကြတယ်။ အလွယ်အခက်ထက် လုပ်သင့်
မလုပ်သင့်ဆိုတာနဲ့၊ ရေရှည်အကျိုးစီးပွားဆိုတာကို စဉ်းစားရွှေးချယ်သူများ
ကတော့ ကိုယ့်စိတ်နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်သမားတွေ ပထမတန်းစားလူတွေ ဖြစ်လာကြ
တယ်။

လူတို့ရဲ့ ရွှေးချယ်ဆုံးဖြတ်ပုံတွေအကြောင်း စဉ်းစားသုံးသပ်တဲ့အခါမှာ
တာဝန်ယူလိုစိတ် ရှိမရှိဆိုတဲ့ အချက်တစ်ခုလည်း ပေါ်လာတယ်။ ‘တာဝန်ယူ
တတ်ခြင်း’ ဆိုတာဟာ အရည်အသွေးပြည့်ဝသူတစ်ဦး ဖြစ်လာဖို့ အခြေခံ လိုအပ်
ချက်တစ်ရပ်လို့ ဒေါက်တာဖရန်ကဲလ်က မြင်တယ်။ တာဝန်ယူတတ်သူတွေ ဆို
တာ ပြဿနာကို ရင်ဆိုင်ရဲသူတွေပဲ။ အခက်အခဲကို မကြောက်တတ်သူတွေပဲ။

လူတွေကို လိုက်ကြည့်ရင် အများစုံဟာ တာဝန်ယူရမှာ ကြောက်သူတွေ
ဖြစ်ကြောင်း တွေ.ရလိမ့်မယ်။ တာဝန်ပိမှာ ကြောက်တာ၊ ကိုယ်တာဝန်ယူထား
တဲ့ ကိုစွဲ မအောင်မြင်မှာ ကြောက်တာ။ မအောင်မြင်မှာ ကြောက်လို့ တာဝန်ရှောင်
သူတွေဟာ အောင်မြင်မှုဆိုတာနဲ့ ဘယ်တော့မှ တွေ.ခွင့်ရမှာ မဟုတ်ဘူး။ မအောင်

မြင်မှာ ကြောက်တဲ့ စိတ်ကြောင့် ကို မအောင်မြင်ဖြစ်ကြရတယ်။ တကယ်တော့ မအောင်မြင်တာဟာ ရှက်စရာ မဟုတ်ဘူး။ ဘာမှ မလုပ်တာသာ ရှက်စရာ။ အကြောက်ကြီးနေတာသာ ဘဝရှေ့ရေးအတွက် တွေးလိုက်ရင် စိုးရိုးမျိုးစရာ၊ ကြောက်စရာ။ လောကမှာ အောင်မြင်ကြီးပွားကြသူ မှန်သမျှ အခက်အခဲကို မရှောင်လွှဲသူတွေ၊ တာဝန်ယူရမှာ မကြောက်တတ်သူတွေချည်းပဲ။ တာဝန်ကြီးကြီးယူရသူမှာသာ အောင်မြင်မှုကြီးကြီးရဖို့ အခွင့်အလမ်းရှိတယ်ဆိုတာ စဉ်းစားကြည့်ရင် ရင်းရင်းမြင်နိုင်တယ်။

ဒီကမ္မာမှာ ကြီးကျယ်ထင်ရှားခဲ့တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ၊ ဒီကနေ့ကြီးကျယ်ထင်ရှားနေတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေအကြောင်း စာအုပ်စာတမ်းတွေထဲမှာ ဖတ်ရှုကြည့်မယ်ဆိုရင် သူများလွမ်းမိုးမှု မခဲ့တဲ့လူတွေ၊ ကိုယ့်ဘဝလမ်းကြောင်းကို ကိုယ့်ဘိုးနောက် ကိုယ့်နှလုံးသားထဲက ကိုယ်ပိုင်လမ်းညွှန်အိမ်မြှောင်နဲ့ လျှောက်လှမ်းကြသူတွေ ဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရလိမ့်မယ်။ လွတ်လပ်စွာ ရွှေးချယ်ခွင့်ကို အပြည့်အဝ အသုံးချသလို အခက်အခဲကို ရင်ဆိုင်ဖို့၊ ကိုယ့်ကိုစွဲကိုယ်တာဝန်ယူဖို့လည်း လုံးဝဝန်မလေးကြသူတွေ ဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရလိမ့်မယ်။ ဒီလူတွေရဲ့ ဘဝမှာ မအောင်မြင်မှုတွေ စိတ်ဓာတ်ကျဆင်းစရာ အခက်အခဲ အကျပ်အတည်းတွေလည်း အများကြီးကြတွေ ရတာပဲပေါ့။ ဒါပေမဲ့ အဲဒါတွေကို ကြံကြံခံတယ်။ သတ္တိအပြည့်နဲ့ ရင်ဆိုင်တယ်။ ကျားကုတ်ကျားခဲ့ ჳနဲ့ပဲနဲ့ တွန်းလှန်ဖြို့ဖျက်တယ်။ ဒါကြောင့်လည်းကြီးကျယ်မြင့်မားတဲ့ အောင်မြင်မှုတွေ ရကြတာ။

“အထွက်အထိပ်သို့ တက်ရာလမ်းကား ခက်ခဲကမ်းတမ်းလှ၏” ဆိုတဲ့ စကားတစ်ခု ရှိတယ်။ အေဒီ ၅၀ ခုနှစ်လောက်က ဆီနိုကာဆိုတဲ့ ပညာရှိကြီးပြောခဲ့တာ။ ဒီကနေ့ထိလည်း အဲဒီလမ်းဟာ မချောမွှေ့သေးဘူး။

ဒီလမ်းကို အောင်မြင်စွာ လျှောက်လှမ်းနိုင်ဖို့မှာ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ပိုပိုပြင် ပြင် ချမှတ်နိုင်ရေးဟာလည်း အရေးကြီးတယ်။ ဘဝခရီးတစ်လျောက် လမ်းဆုံး လမ်းခွွဲတွေ အများကြီးတွေ့ရမှာပဲ။ ဘယ်လမ်းလိုက်မလဲ ရွှေးချယ်ဆုံးဖြတ်ရ လမ်းခွွဲတွေ အများကြီးတွေ့ရမှာပဲ။ ဘယ်လမ်းလိုက်မလဲ ရွှေးချယ်ဆုံးဖြတ်ရ တာတွေ။ တက်မယ့်လမ်းလား၊ ဆင်းမယ့်လမ်းလား၊ ဖွံ့ဖြိုးမယ့်လမ်းလား၊ ဆုတ်ယုတ်မယ့်လမ်းလား၊ မှန်မှန်ကန်ကန် ჳြေားစိစစ်နိုင်ဖို့ လိုတယ်။

သို့သော် လမ်းကြောင်းအမှန်ကို ရွှေးချယ်နိုင်ရုံးလည်း မပြီးသေးပါဘူး။ အဲဒီလမ်းအတိုင်း တကယ်လျောက်ဖို့လည်း လိုပါသေးတယ်။ လျောက်ချင်တဲ့ အဲဒီလမ်းအတိုင်း တကယ်လျောက်ဖို့လည်း လိုပါသေးတယ်။ အဲဒါက အခြေခံပဲ။ ဒီအခြေခံ မပါခဲ့ရင် စိတ်ဓာတ်၊ ကြီးစားချင်တဲ့ စိတ်ဓာတ်။ တော့လည်း ကျွန်တာတွေ အလကားပါပဲ။

ဒီကနေ့ခေတ်လူတွေ၊ အထူးသဖြင့် လူငယ်တွေကြည့်လိုက်ရင် မပျော်ကြဘူး။ ဘဝဆိုတာကြီး နေရတာလည်း ဘာမှုအဓိပ္ပာယ်မရှိပါဘူးလို့ သူတို့ မြင်ကြတယ်။

ဒီလိုခံစားနေကြ မြင်နေကြတာဟာ အဓိကအားဖြင့် ဦးတည်ရည်မှန်းချက် ကင်းမဲ့နေကြတဲ့အတွက်ကြောင့်လို့ အဖေမြင်တယ်။ ရည်မှန်းချက်မရှိတဲ့ လူမှာ ရည်မှန်းချက် အထမြာက်တယ် အောင်မြင်တယ်ဆိုတာမျိုးလည်း ဘယ်မှာရှိ နိုင်ပါမလဲ။ အဲဒါတွေ မရှိတော့ သူ့ဘဝမှာ အားတက်စရာ ပျော်ခွင်စရာဆိုတာ တွေလည်း ဆိတ်သုဉ်းသွားတာပေါ့။

ငယ်ရွယ်စဉ်မှာ ဘဝကို အဓိပ္ပာယ်မဲ့တယ်လို့ မြင်တဲ့လူဟာ ကြီးလာတဲ့ အခါ မပျော်ရွင်နိုင်ရုံမက အချည်းနှီး အလဟသုဖြစ်ခဲ့ရတဲ့ ကိုယ့်ဘဝအတွက် လည်း စိတ်မချမ်းမသာဖြစ်ရလိမ့်မယ်။ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် မရှိတော့သူ့မှာ နိုင်မှုလပါလာတဲ့ စွမ်းရည်သတိတွေကိုလည်း မထုတ်ယူ မသုံးစွဲဖြစ်ဘူးပေါ့။ ဒါ တွေ ပိုပြီး ဖွံ့ဖြိုးရင်သန်လာအောင်လည်း မလေ့ကျင့် မပျိုးထောင်ဖြစ်ဘူးပေါ့။ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်ဖြစ်ခွင့်ရှိတဲ့ လူငယ်တစ်ယောက်ဟာ ရည်မှန်းချက်ကင်းမဲ့ ခြင်းကြောင့် တဖြည်းဖြည်းကြိုလိုသေးကျွေးသွားတယ်။ နောင်တစ်နေ့ကိုယ့်ရပ် ကိုယ် မှန်ထဲ ပြန်ကြည့်သလို ကိုယ့်ဘဝအပေါ် ပြန်လှန်သုံးသပ်မိတဲ့အခါကျရင် အကြီးအကျယ် နှမြောတသစရာဖြစ်ရလိမ့်မယ်။

“အခုလက်ရှိကျွန်တော်

ဖြစ်နိုင်ခြေရှိခဲ့ ဖြစ်လည်း ဖြစ်သင့်ခဲ့တဲ့ ကျွန်တော့ကို
ကြကွဲစွာနှုတ်ဆက်မိတယ်”တဲ့။ ဖရီးဒရစ်ဟက်ဘဲလ်က ရေးခဲ့ဖူးတယ်။
မနက်ဖြန်ရဲ့ ချမ်းသာသုခဟာ ဒီကနေ့ဆုံးဖြတ်လုပ်ကိုင်မှုအပေါ် မူတည်
နေကြောင်း ဖွင့်ဟလိုက်တဲ့ သံဝေးလက်းတစ်စပါပဲ။

တချို့က ပြောကြတယ်။ လူငယ်တွေ အပျင်းထူးလာကြတာ၊ လေပေပျက်
စီးကြ၊ အရာရာ မကျေမနပ်ဖြစ်လာကြတာဟာ အဖေတို့တိုင်းပြည် သိပ်ချမ်းသာ
ပြည့်စုံလာတဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲတဲ့။ ဒါလည်း မှန်သလောက် မှန်ပါလိမ့်မယ်။
ဂရိတို့ ရောမတို့ ကောင်းစားစဉ်ကလည်း အလားတူဖြစ်ခဲ့ဖူးတဲ့ သာရကတွေရှိ
တာကိုး။ ဒါပေမဲ့ ချမ်းသာတာနဲ့ ပျက်စီးရမှာလား။ အဖေတော့ လက်မခံဘူး။

ဒါဟာ လူတွေရဲ့စိတ်ဓာတ်နဲ့ပဲ ဆိုင်တယ်။ ကိုယ့်စိတ် အဆောက်အအုံ
ကို မှန်မှန်ကန်ကန် မတည်ဆောက်လို့ ဖြစ်ရတာ။ လွတ်လပ်စွာ ရွှေးချယ်ခွင့်ကို
အပြည့်အဝ မသုံးစွဲလို့၊ ကိုယ့်စိတ်နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ် ရပ်တည်ရဲတဲ့စိတ် မရှိလို့၊ တာ

ဝန် ဆိုရင် ရှောင်ချင်ကြလို့ ဒီလိုဖြစ်ရတာ။ စိတ်ဓာတ်ချို့တဲ့အားနည်းနေသရွှေ တော့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ဘဝဟာ အဓိပ္ပာယ်အနှစ်သာရပြည့်ဝနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။

အဖောကတော့ လူအတော်များများဟာ တိုင်းပြည့်က အခမဲ့ ပေးနေတဲ့ အခွင့်အရေးတွေကို ခံစားရင်း ရေသာခို့ အချောင်လိုက်တဲ့ အကျင့်တွေ ရှိနေကြတယ်လို့ မြင်တယ်။ ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ် ဂုဏ်သရေရှိရှိရပ်မယ့်အစား အရေးကြိုရင် ထွက်ပြီးဖို့ဘက်ကို အားသန်နေကြတယ်။ လူမှုဖူလုံရေးက ဘာရမလဲ။ တြေားကုသိုလ်ဖြစ်အဖွဲ့အစည်းတွေက ဘာရမလဲ လိုက်ကြည့်နေကြတယ်။ သူများဆိုက ထောက်ပံ့ကြုံကို မျှော်တယ်။ လက်တွေရှိလျက် အလုပ် မလုပ်ဘူး။ ပေးရင် ယူနိုင်အောင်ပဲ လက်ဝါးဖြန့်ထားကြတယ်။ ကိုယ်ကာယ အလုပ် မလုပ်သလို ဦးခေါင်းကလည်း ဘာတစ်ခုမှ အားမထုတ်ဘူး။ ပြဿနာအခက် အခဲတစ်ခုပေါ်ရင် ခေါင်းရှုပ်မခံ၊ အရက်ပြီးသောက်မယ်၊ စိတ်ပြိုမေးဆုံးတော်းဆုံး အိပ် ဆေးတွေ သောက်မယ်။ ဒီလူတွေဟာ လက်တွေ့ဘဝထဲမှာ ကျင်လည်ရတာ ထက် စိတ်ကူးယဉ်လောက အိပ်မက်လောကကို ပိုပျော်မွဲ့လာတယ်။ ဝတ္ထု ထဲက လူစွမ်းကောင်းတွေ ရပ်ရှင် ရပ်မြင်တွေထဲက ဗောတ်လိုက်တွေရဲ့ စွန့်စားခန်းတွေ၊ အခက်အခဲကို ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားပုံတွေ၊ ရန်အမျိုးမျိုးကို အောင်မြင်ပုံတွေ ကြည့်ပြီး ကိုယ်အောင်မြင်သလို ခံစားကြည်နှုံးနေကြတယ်။

ဒါပေမဲ့ အိပ်မက်ဟာ အိပ်မက်ပဲ။ ဝတ္ထုထဲ ရပ်ရှင်ထဲ ဝင်နေတုန်း လက်တွေ့ဘဝပြဿနာတွေက ခဏာလွှတ်မြောက်သလို ရှိပေမယ့် ဒါတွေပြီးတာနဲ့ ဒိဋ္ဌဘဝကို ကြိုရမှာပဲ။ ဒေါက်တာဖရန်ကဲလ်ရဲ့စာအုပ် (The Doctor and the Soul) မှာ ဒီပြဿနာကို အကျယ်တဝံ့ ရင်းလင်းဖော်ပြထားတယ်။

ချမ်းသာသုခဆိုတာ တစ်စုံတစ်ရာ ထမြောက်အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်မှုပေါ်မှာသာ မူတည်တယ်လို့ သူက ပြတ်ပြတ်သားသား ဆိုခဲ့တယ်။ ထမြောက်အောင်မြင်မှုဆိုတာ ကိုယ့်အိမ်ခြိုင်းလေး သန့်ရှင်းအောင် လုပ်ဖြစ်တာကနေ သမ္မတအရွေးခံရတာအထိ အကျိုးဝင်တယ်။ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ကို ကူညီလိုက်နိုင်တာ၊ စာမေးပွဲမှာ အမှတ်ကောင်းတာ၊ စက်ဘီးစီးသင်လို့ တတ်သွားတာ၊ ဒါတွေအားလုံး ထမြောက်အောင်မြင်မှုတွေပဲ။ ဒါတွေအားလုံးဟာ အလုပ်လုပ်ခြင်းအပေါ်မှာ အခြေခံတယ်။ အလုပ်မလုပ်ဘဲ ထမြောက်အောင်မြင်မှု မရှိနိုင်ဘူး။ ထမြောက်အောင်မြင်မှုမရှိဘဲ စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွင်မှု မရှိနိုင်ဘူး။

အလုပ်နဲ့ ချမ်းသာသုခဟာ တစ်တွဲတည်းပဲ။

ကိုယ့်စိတ်နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ် ရပ်တည်သူ့၊ တာဝန်ယူရမှာ ဝန်မလေးသူ၊ ကိုယ်

ယုံကြည်ရာကို ခွဲသန်သန်နဲ့ လုပ်ကိုင်တတ်သူများသာ ရေရှည်တည်တဲ့ဘဝ
ရဲ၊ ချမ်းသာသုခတွေ ခံစားနိုင်ကြတယ်။

အဲဒါ ချမ်းသာသုခနဲ့ပတ်သက်တဲ့ အဖွဲ့ခံယူချက်ပဲ။

ပြင်သစ်စာရေးဆရာကြီး မွန်တိန်းကလည်း လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း ၄၀၀
လောက်ကတည်းက စကားတစ်ခွန်း ဆိုခဲ့တယ်။

ဘဝရဲတန်ဖိုးဆိုတာ ရက်တွေနှစ်တွေ ဘယ်လောက်ကြာရှည်နေခဲ့သလဲ
ဆိုတဲ့အပေါ်မှာမတည်။ ဒီရက်တွေနှစ်တွေကို ဘယ်လို့အသုံးချခဲ့သလဲဆိုတဲ့
အပေါ်မှာပဲ တည်တယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ လူ.ပြည်မှာ နှစ်ပေါင်းများစွာ နေ
သွားပေမယ့် ဘဝက ဘယ်လောက်မှ ရမသွားဘဲလည်း ရှိနိုင်တယ်။ ဘဝအပေါ်
ကျေနပ်မှုရှိမရှိ ဒါမှမဟုတ် လူ.ဘဝမှာ ချမ်းသာသုခ ရမရဆိုတာဟာ သက်
တမ်း ကာလနဲ့ မဆိုင် လူအသီးသီးရဲ့ စိတ်ဓာတ်နဲ့သာ ဆိုင်ပါတယ်တဲ့။

ချမ်းသာသုခ ပြည့်ဝစွဲဖြင့်

အဖေ

JR အလုပ်ဖြူတဲ့အခါပျိုးမှာ

အလုပ်ပြတ်ထို မိတ်ညာစ်နေသူ၊ ဂုဏ်သီက္ခာပျက်ရသူ၊ အနာဂတ်အတွက်
ခိုးရိမ်ပူပန်နေရသူတစ်ယောက်ကို မိတ်စေတိရေးရာအရ ငွေကြေးအရ စသဖြင့်
ဆောက်ပုံကူညီခြင်းဟာ လူလူချင်း ဘန်ဆောက်ဝါယာတဲ့ မိတ်အခြေခံနဲ့ လုပ်သို့
လုပ်အပ်တဲ့ အရာတစ်ခုပါ။

အလုပ်ဖြိတဲ့အခါမျိုးမှာ

သား

စီမံရေးရာက မန်နေဂျာကို အလုပ်ရပ်စဲရမယ့်ကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သား
စိတ်မသက်မသာဖြစ်နေကြောင်း အဖေသီရတယ်။ မှန်တယ် သား။ လူဆိုတာ
ခံစားမှုရှိရတယ်။ ကိုယ်ချင်းစာနာစိတ် ထားရတယ်။ အခုကိစ္စအတွက် ဒီလူ.
မှာ အများကြီး စိတ်မချမ်းမသာ ဖြစ်ရလိမ့်မယ်။ အခက်အခဲတွေလည်း ဤရ
လိမ့်မယ်ဆိုတာ သားသိမြင်ဖော်ရခြင်းဟာ သားမှာ လူလူချင်းစာနာတဲ့စိတ်
ရှိကြောင်း ပြလိုက်တာပဲ။ ဒီစိတ်ထားမျိုးကို အဖေနှစ်သက်တယ်။

ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းလောကရဲ့ ပကတီအနေအထားလေးတရှို့ အဖေ ပြောပြ
ချင်တယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ အောင်မြင်မှုဟာ လုပ်သားတစ်ဦးချင်း သို့မဟုတ်
လုပ်သားပေါင်းစုရဲ့ အလုပ်အရည်အသွေးနဲ့ လုပ်အားစိုက်ထုတ်မှုပမာဏပေါ်မှာ
မူတည်တယ်။ လုပ်သားတစ်ယောက်သည် သူတာဝန်ယူရတဲ့အလုပ်နဲ့ အံဝင်
ခွင်ကျမဖြစ်ဘူးဆိုရင် ဒီလူဟာ ကုမ္ပဏီအတွက် အနုတ်လက္ခဏာဆောင်သူ
ဖြစ်လာတယ်။ သူဟာ အလုပ်ထဲမှာ အံဝင်ခွင်ကျဖြစ်သူများနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်
သောာဆောင်လာတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် လုပ်သားစုထဲမှာ သူဟာအနောင့်
အယုက်တစ်ခုဖြစ်လာတယ်။ သူကြောင့် သူများတွေစိတ်ညွှန်ကြသလိုသူကိုယ်
တိုင်လည်း စိတ်မချမ်းမသာ ဖြစ်နေရလိမ့်မယ်။ အဲဒီလူဟာ ရာထူးကြီးကြီး ရ^၁
ထားသူ ဖြစ်နေရင် ပိုဆိုးတယ်။

စီမံခန့်ခွဲရေးပိုင်းတာဝန်ယူတဲ့ အချို့ပုဂ္ဂိုလ်များမှာ သူတို့အလုပ်ထဲ အံမဝင်

ခွင်မကျဖြစ်ရတဲ့ အဓိကအကြောင်းတစ်ခုက မနိုင်ဝန်ထမ်းမိခြင်းပဲ။ ရာထူးကြီးကြီးလိုချင်တယ်။ လခများများ ရချင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီရာထူးတာဝန်ကတောင်းဆိုတဲ့ အတိုင်းအတာလောက်အထိ အရည်အချင်းပြည့်ပြည့်ဝဝ မရှိဘူး။ တချို့အပိုင်းတွေမှာ အားနည်းနေတယ်။ တာဝန်မယူနိုင် မကိုင်တွယ်နိုင်ဘူး။ ဒီလူတွေကြည့်လိုက်ရင် ပြဿနာတွေ အမြဲလုံးလားလားနဲ့ မနိုင်မနင်းတွေဖြစ်နေတယ်။ ကြေတော့ ကိုယ့်ကိုကိုယ်လည်း အယုံအကြည်နည်းလာတယ်။ အဖေတို့ မန်နေဂျာလည်း အလားတူဖြစ်တာပဲ။

ဒီလိုလူမျိုးတွေနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက် နောက်အစွမ်းတစ်ဖက်မှာကျတော့ ကိုယ်ယူထားတဲ့ ရာထူးထက် အဆမတန် အရည်အချင်းသာလွန်နေသူတွေ ရှိပြန်တယ်။ ဒီလူမျိုးကျတော့လည်း သိပ်လွယ် သိပ်နိမ့်တဲ့ ကိစ္စတွေ တာဝန်ယူနေရလို့ စိတ်ပျက်နေတယ်။ အလုပ်က သူ့အတွက် ဘာမှစိတ်တက်ကြွေစရာမရှိဖြစ်နေတယ်။ အစွမ်းအစ ပြချင်ပေမယ့် ပြခွင့်မရှိတဲ့ နေရာမျိုး။ ဒီလူမျိုးဟာလည်း ကြေတော့ အနှစ်လက္ခဏာဆောင်လာတယ်။ သူ့အတွက်လည်း အကျိုးမရှိ။ ကုမ္ပဏီအတွက်လည်း အကျိုးမရှိ။ နောက်ဆုံးတော့ လမ်းခွဲကြတာ အကောင်းဆုံး ဆိုတဲ့ အနေအထား ရောက်လာတယ်။

ဒီလူနှစ်မျိုးကြားထဲမှာ နောက်တစ်ခု ရှိသေးတယ်။ စရိက်သာဝကြောင့် ပြဿနာတက်တဲ့ လူတွေ။ ဘာမဟုတ်တာနဲ့ စကားများမယ်၊ ရန်ဖြစ်မယ်။ ဂကျို ဂရောင်သမားတွေ။ သူတို့ကြောင့် ကျွန်တဲ့ လူ စိတ်ညွစ်တယ်။ အလုပ်ခွင်မှာ မပျော်ဘူး။ အလုပ်လုပ်ရမှာ စိတ်ပျက်ကြတယ်။

တချို့လူတွေဆိုရင် အလုပ်နဲ့ ပတ်သက်လို့ သိပ်တော်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီအတွက် အင်မတန် အဖိုးတန်မယ့် လူတွေ။ အလုပ်ကိုလည်း စိတ်ဝင်စားတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တဲ့ လုပ်သားတွေနဲ့ ဘယ်လိုမှ ဆက်စပ်လို့ မရဘူး။ သူ ဆက်ရှိနေရင် ကျွန်တဲ့ လူတွေ တဖြည်းဖြည်း ထွက်ကုန်မှာ ဆိုတော့ နောက်ဆုံး မလွှဲမရှောင်သာ သူ့ကိုပဲ ထုတ်လိုက်ရတာမျိုး ရှိတယ်။

အခုလောလောဆယ်ပြဿနာဖြစ်နေတဲ့ သားဆီက လူဟာလည်း ဒီလိုလူမျိုးပဲလေး။ အဖွဲ့အမြဲ့အရတော့ ဒီလူက လက်အောက်လူရေး အထက်လူပါသူနဲ့ တွဲလုပ်ဖို့ အင်မတန်ခက်မယ့် လူစားမျိုးပဲ။ လုပ်ငန်းကျမ်းကျင်မှုအနေနဲ့ ကမဆိုးပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူ့အမှုအကျင့်နဲ့ သူ့သဘောထားက လုံးဝလက်ခံနိုင်စရာ မရှိဘူး။ အဖေတို့ခိုင်းတဲ့ တချို့လုပ်ငန်းတွေဆိုရင် သူ့အနေနဲ့ လုပ်ရမှာ သိကွာ မရှိဘူး။ အဖေတို့ခိုင်းတဲ့ တချို့လုပ်ငန်းတွေဆိုရင် သူ့အနေအားဖြင့် ပြတာတွေ မကြေခဏ ကျတယ်ဆိုတာမျိုး ပြောင်ပြောတာ အမှုအရာအားဖြင့် ပြတာတွေ မကြေခဏ

လုပ်လေ့ရှိတယ်။ ကိုင်းအခုတော့ အဲဒီနိမ့်ကျပါတယ်ဆိုတဲ့ တာဝန်အားလုံး သူ့ဆီက ရုပ်သိမ်းပို့ အချိန်ရောက်ပြီပေါ့။

တချို့ အလုပ်ရှင်တွေက ဒါမျိုးကို ဒီအတိုင်း ကြည့်နေတတ်ကြတယ်။ ကောင်းကွက်ကလေးရယ်၊ ဆိုးကွက်ကလေးရယ် ထော်ပြီးသည်းခံခွင့်စွဲတော်နောက်ကြတယ်။ အဖောကတော့ ဒါ အချိန်ဆွဲနေတာလို့ပဲ မြင်တယ်။ လူတစ်ယောက်ကို အလုပ်ဖြုတ်ရတယ်ဆိုတာ စိတ်ချမ်းသာစရာကိစ္စတော့ မဟုတ်ဘူးပေါ့။ ဒါပေမဲ့ လိုအပ်လာရင်တော့ အဲဒီစိတ်မချမ်းသာစရာကို ရင်ဆိုင်ပြီး လုပ်ရတာပဲ။ အချိန်ဆွဲနေလို့ အကျိုးထူးမလာဘူး။ အလိုလိုပြီးမသွားဘူး။

အဖော်သက်တမ်းတစ်လျောက် လူ အတော်များများကို အလုပ်ရပ်ခဲ့ရတယ်။ သားလည်း မလွှဲမရှောင်သာ ဒီကိစ္စလုပ်ရမှာပဲ။ အဖော်ထို့ထက် ပိုပြီး တောင် လုပ်ချင်လုပ်ရညီးမှာ။ အဖော်အနေနဲ့ကတော့ လူတစ်ယောက် အလုပ်ဖြုတ်ရတိုင်း ငါလုပ်တာ မှန်မှ မှန်ပါရဲ့ လားဆိုတာ အမြိတနှုနဲ့တွေးမိရတတ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီကိစ္စမျိုး ဆောင်ရွက်ခဲ့ပြီး နောက်တစ်လနှစ်လကြာလောက်မှာ ပြန်စဉ်းစားတဲ့ အခါတိုင်း ကိုယ့်ဆုံးဖြတ်ချက်မှန်ခဲ့တယ်။ တကယ်ဆို ဒီထက်စောစောကတောင် ဖြုတ်သင့်ခဲ့သေးတယ်ဆိုတာမျိုးပဲ ပြန်သုံးသပ်မိပြီး စိတ်သက်သာရာ ရလေ့ရှိတယ်။

လုပ်သားတစ်ယောက်ကို တာဝန်မရပ်ခဲ့မိမှာ အဲဒီလူရဲ့ အရည်အသွေးတွေကို နည်းနည်းအချိန်ယူပြီး စိစစ်ကြည့်သင့်တယ်။ တြေားနေရာမှာ ထက်ထက်မြက်မြက် ဆောင်ရွက်နိုင်မယ့် ဘယ်လိုစွမ်းအားမျိုး သူ့မှာရှိနေသလဲ။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းမှာ သူ့စွမ်းရည်တွေ ပြည့်ပြည့်ဝေ အသုံးချခွင့် မရခဲ့ဘူးလား။ ဒါမှ မဟုတ် ဒီအလုပ်ခွင်မှာ သူ အရည်အချင်း မပြည့်မိခဲ့ဘူးလား။ ကိုယ့်ဆီမှာ ဖြစ်တဲ့ ပြဿနာဟာ သူ့ရဲ့စရိတ်သာဝကြာင့်လား။ အဲဒီစရိတ်သာဝဟာ ကိုယ့်လုပ်ငန်းမှာ ပြဿနာပေါ်ပေမယ့် တြေားဘယ်လိုလုပ်ငန်းမျိုးကျတော့ သူ့စရိတ်နဲ့ အံဝင်ခွင်ကျဖြစ်မလဲ။ ဒါတွေ စဉ်းစားသုံးသပ်ထားရမယ်။ ဘာကြာင့်လဲဆိုတော့ လူတစ်ယောက်ကို မလွှဲမရှောင်သာ အလုပ်ဖြုတ်တဲ့ နေရာမှာ ကိုယ့်ဘက်က သိပ်မျက်နှာပူစရာမဖြစ်အောင် သူ့အဖို့လည်း ခံသာအောင် လုပ်နိုင်ဖို့ လိုတယ်။ ဒီမှာ အကြောင်းကြောင်းကြောင့် အဆင်မပြေပေမယ့် ဘယ်နေရာမှာ ဒီထက်ပိုကောင်းနိုင်တယ်ဆိုတာ အကြော်ပေးနိုင် လမ်းညွှန်နိုင် အားပေးတိုက်တွန်းနိုင်ဖို့ လိုတယ်။ ကိုယ့်ဆီမှာ လုပ်ကိုင်သွားဖူးတဲ့ လူတစ်ယောက်ကို နောက်ဆုံးအနေနဲ့ ကိုယ်တတ်နိုင်သမျှကူညီလိုက်တဲ့ သော်။

အလုပ်ခွင်မှာ လက်မတဲ့ နိုင်ပေမယ့် ရန်သူအဖြစ် ခဲ့ခွာရတဲ့ အနေအထား မျိုးတော့ မရောက်ဘူးပေါ့။

အကယ်၍ သူ.ကို ဘာကြောင့် အလုပ်က ရပ်စဲရသလဲ မေးမြန်းလာခဲ့ရင် လည်း ပြေလည်အောင်တော့ ဖြေကြားဖို့ လိုတယ်။ ဒီနေရာမှာ လိမ်္မာစရာ တော့ မလိုဘူး။ ဒါပေမဲ့ အမှန်အတိုင်း အပြည့်အဝ ဝေဖန်သုံးသပ်ပြလို့တော့ မဖြစ်ဘူး။ ကိုယ့်ဘက်က ရှုထောင့်ကို တတ်နိုင်သမျှ အပျော့ပျောင်းဆုံး စကား လုံးများ သုံးပြီး တို့တို့ကျဉ်းကျဉ်းပြောသင့်တယ်။ ပြီးတော့ သူ.အတွက်လည်း ရေရှည်မှာ ပိုအကျိုးကျေးဇူးရှုံးရှိနိုင်တဲ့ အကြောင်း သူနဲ့ လိုက်ဖက်တဲ့ ဘယ်နေရာ ဌာနမျိုးမှာ သူ တိုးတက်ကြီးပွဲနိုင်ကြောင်းကို အလေးပေးပြီး ပြောသင့်တယ်။

ဒီလိုတွေ.ဆုံးပွဲမျိုးမှာ အဖောကတော့ ရှေ့ပိုင်းက အဆင်မပြောခဲ့တဲ့ ကိစ္စတွေ အကြောင်း မြန်မြန်ဖြတ်ပြီး သူနဲ့ သင့်တော်မယ့် တြဲးလုပ်ငန်းတွေအကြောင်းနဲ့ အဲဒီနေရာတွေ သူ ဝင်ရလွယ်ကူအောင် အဖေတို့ဆီက ထောက်ခံချက် အကောင်း ဆုံး ရေးပေးလိုက်မယ့် အကြောင်းတွေဘက်ကို လမ်းကြောင်းပြောင်းယူလေ့ ရှိ တယ်။ တကယ်လည်း အဖွဲ့ဆီက ထွက်သွားသူ မှန်သမျှကို (ဘယ်လို အနေ အထားမျိုး ရှိသည်ဖြစ်စေ) ထောက်ခံစာတစ်ခုတော့ သူ.ရဲ့ကောင်းကွက်ကို ရှာ ပြီး အဖေ ရေးပေးစမြဲပဲ။ သူ.အတွက်လည်း ဒါလေးတစ်ခု ရတာ အများကြီး တန်ဖိုးရှိပါတယ်။ ရှတ်တရက် စိတ်အားငယ်ရာ၊ အနာဂတ်အတွက် ဖိုးရိမ်ပူပန် ရမယ့် အချိန်မျိုးမှာ ဒါက မျှော်လင့်ချက်ရောင်ခြည်လေးတစ်ခု ဖြစ်တာပေါ့။ ထောက်ခံစာအတွက် သူတို့ဝမ်းသာအားရဖြစ်လေ့ရှိကြတယ်။ ကျေးဇူးလည်း တင်ကြပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်တွေက ဒီလို ထောက်ခံချက် ပါလာသူမျိုးကို ဦးစားပေး စဉ်းစားတတ်ကြတယ် မဟုတ်လား။

ကိုယ် အလုပ်ဖြုတ်လိုက်သူတစ်ယောက်ကို တတ်နိုင်သမျှ သက်သာအောင် ဆောင်ရွက်ပေးတဲ့ နေရာမှာ အရေးကြီးတဲ့ နောက် ကိစ္စတစ်ခုကတော့ ငွေရေး ကြေးရေးပဲ။ ဒီက ပြုတ်ပြီဆိုရင် နောက်တစ်နေရာမှာ အလုပ်မရမချင်းသူ.အတွက် ငွေကြေးအကျပ်အတည်းကြုံရတော့မှာပေါ့။ ဒီကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ပြီး တရားမျှတဲ့ ဥပဒေစည်းကမ်းချက်တွေလည်း ထုတ်ပြန်ထားတာ ရှိပါတယ်။ အထူးသဖြင့် စီမံခန့်ခွဲရေးက ပုဂ္ဂိုလ်တွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်အနေနဲ့ နောက်အလုပ် သစ်တစ်ခု မရမိစပ်ကြားမှာ လစာရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းကို မူလာလုပ်ငန်းရှင်က သစ်တစ်ခု မရမိစပ်ကြားမှာ ဘယ်လောက် ဘယ်ရွှေ့ဆိုတာကိုတော့ အဲဒီမူလအလုပ်မှာ ဆက်ပေးနေရမယ်၊ ဘယ်လောက် ဘယ်ရွှေ့ဆိုတာမျိုးတွေ ရှိတယ်။ အဖော့ လုပ်ကိုင်ခဲ့တဲ့ သက်တမ်းကာလနဲ့ တွက်ချက်ရမယ်ဆုံးတာမျိုးတွေ ရှိတယ်။ အဖော့

အနေနဲ့ကတော့ အလုပ်သမားမှန်သမျှ အလုပ်ရှင်ထံက အဲဒီအကာအကွယ်
အထောက်အပံ့မျိုး ရသင့်တယ်လို့မြင်တာပဲ။ အထူးသဖြင့် သက်တမ်းရည်ကြာ
လုပ်ကိုင်လာခဲ့တဲ့ လုပ်သားများအနေနဲ့ ပိုရသင့်တာပေါ့။

အဲဒီတော့ လူတစ်ယောက်ကို အလုပ်က ရပ်စဲလိုက်ပြီးတဲ့ နောက်မှာ ဒီလူ.
ကို သင့်တော်သောလျှောက်ကြေး သို့မဟုတ် ထောက်ပံ့ကြေးပေးပို့ ဂရတစိုက် စီစဉ်
သင့်တယ်။ အလုပ်ရပ်စဲစာငွေ (severance pay) ပေါ့။ ဘယ်လောက် ပေး
မလဲ ဆိုတာကတော့ ဥပဒေစဉ်းကမ်းရှိတဲ့ အပေါ် မူတည်ပြီး စဉ်းစားဆုံးဖြတ်
ပေါ့။ သင့်တင့်လျှောက်ပတ်စွာ ပေးပေါ့။ ဒါပေမဲ့ တစ်ခါတစ်ရုံဘယ်လောက်
ဘယ်ရွှေ့ဆိုတဲ့ ကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အငြင်းပွားစရာ အနေအထားမျိုးလည်းကြုံ
ရတတ်တယ်။ ကိုယ်က သင့်တင့်တယ်ယူဆပေမယ့် သူက နည်းတယ်ဆိုပြီး
မကျေမနပ်ဖြစ်တာမျိုးပေါ့။ အဲဒီအခါမျိုးမှာ ရှေ့နေတွေ တရားရုံးတွေနဲ့ အလုပ်
လုပ်နေမယ့်အစား တစ်လစာ နှစ်လစာ ပိုပေးလို့ ပြောလည်သွားမယ်ဆိုရင် ပေး
လိုက်တာ အကောင်းဆုံးပါပဲ။ ကိုယ့်ဆိုက ထွက်သွားသူတစ်ယောက် ကိုယ့်
အပေါ် အငြိုးမပွားအောင် ထိန်းသိမ်းပို့လည်း လိုတယ်လေ။

တကယ်တော့ အလုပ်ပြုတဲ့ စိတ်ညွစ်နေသူ၊ ဂဏ်သိက္ခာ ပျက်ရသူ၊
အနာဂတ်အတွက် စိုးရိမ်ပူပန်နေရသူတစ်ယောက်ကို စိတ်ဓာတ်ရေးရာအရငွေ
ကြေးအရစသဖြင့် ထောက်ပံ့ကူညီခြင်းဟာ လူလူချင်း စာနာထောက်ထားတဲ့
စိတ်အခြေခံနဲ့ အဖော်တို့ လုပ်သင့်လုပ်အပ်တဲ့ အရာတစ်ခုပါ။ ဒီလိုကူညီလိုက်
ခြင်းဖြင့် သူ့အဖို့ အတန်အသင့် သက်သာရာရသွားနိုင်သလို့၊ အဖော်တို့ ကိုယ်
တိုင် အနေနဲ့လည်း လူတစ်ယောက်ကို အလုပ်ပြုတဲ့ ရတယ်ဆိုတဲ့ ဘယ်လိုမှ မလုပ်
ချင် မကိုင်တွယ်ချင်စရာ အလုပ်ကြီး လုပ်ရပြီးတဲ့ နောက်မှ လိပ်ပြာသန့်စွာ
စိတ်အနောင့် အယုက်ကင်းစွာနဲ့ နေထိုင်ခွင့် ရလိမ့်မယ်။

အလုပ်ပြုတဲ့ ပြဿနာ တတ်နိုင်သမျှ အနည်းပါးဆုံးဖြစ်အောင် ကာ
ကွယ်နိုင်မယ့် တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းက အလုပ်စတင်ခန့်အပ်ခြင်း မပြုစီ
လူကိုသေသေချာချာစစ်ဆေးရွှေးချယ်တဲ့ နည်းပဲ။ သို့သော် ဒါနဲ့လည်းပဲ ပြဿနာ
ကတော့ ရာနှုန်းပြည့် ကင်းစင်မသွားနိုင်သေးဘူးပေါ့။ လုပ်ငန်းတွေ ရှိနေသမျှ
အလုပ်သမားတွေ ဝင်တာထွက်တာ ထုတ်ပစ်ရတာ အသစ်ခန့်ရတာတွေက ရှိ
နေမှာပဲပေါ့။ လုပ်ငန်းတစ်ခု လုပ်တဲ့ နေရာမှာ စိတ်ချမ်းသာစရာ အလုပ်တွေ
လုပ်ရတာ ရှိသလို စိတ်မချမ်းသာစရာတွေလည်း မလွှဲမရှောင်သာ လုပ်ရတတ်

တာပဲ။ အကောင်းအဆိုး ဒွန်တွဲပြီး ရှိတတ်တာ လောကသဘာဝကိုး။ ပျော်စရာ ထွေချည်း လုပ်ပြီး စိတ်ညွစ်စရာကို မသိချင်ယောင်ဆောင်နေလို့ မရဘူး။

အဲဒီတော့ အခုက္ခစ္စမှာလည်း လုပ်ချင်သည်ဖြစ်စေ မလုပ်ချင်သည်ဖြစ်စေ လုပ်ရမယ့်အလုပ်ကို ပြီးပြတ်အောင်သာ လုပ်ပါ၊ စိတ်ဓာတ်မကျပါနဲ့လို့ အဖေ အားပေးလိုက်ပါတယ်။

သားရဲ့ ဝန်ထမ်းရေးရာ မန်နေဂျာ

အဖေ

၂၄

မိတ်ဆွေအပါင်းအသင်း

“အသိအကျိမ်းသမ်းတစ်ဦးတို့ မဝန်ဆောင်ရေး ဆုံးရုံးတဲ့ နေ့လို ကျွန်ုတ်၏
သဘောထားတယ်”

(ဆင်မြှေရယ်ချုပ်ဆင်)

မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း

သား

အဖေတိုက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသမားတွေဆိုတော့ စီးပွားရေးနဲ့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေး ဘယ်လိုဆက်စပ်သလဲဆိုတာက စပြီး ပြောကြည့်ရအောင်။

ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးကောင်းခြင်းဟာ လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုအတွက် အထောက်အကူပြုတယ်ဆိုတာ ယော်ယျေလက်ခံရမယ့်အချက်ဖြစ်တယ်။ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း ပေါများသူဟာ လုပ်ငန်းကြီးကြီးမားမားကို အောင်မြင် အောင် အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ဖို့ အခွင့်အလမ်း ပိုများတယ်ဆိုတာလည်း မှန်တာပဲ။ ဒီသဘောအရတော့ စီးပွားရေးနဲ့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးဟာ သိပ်ဆက်စပ်တယ်လို့ ဆိုရလိမ့်မယ်။

သို့သော် တစ်ဖက်မှာလည်း စဉ်းစားစရာရှိတယ်။ မိတ်ဆွေဆိုတာသူက ကိုယ့်အပေါ် စေတနာကောင်းထားသလို ကိုယ်ကလည်း သူ့အပေါ် စေတနာမှန်မှ ရေရှည်ခံတယ်။ ရင်းနှီးခင်မင်မှုကိုယ်ကျိုးအတွက် အလွှဲသုံးစားပြုရင်တော့ မကြာခင် မိတ်ဆွေအားလုံး စွန်းခွာသွားတာ ကြိုရလိမ့်မယ်။ ဒီသဘောအရ စဉ်းစားပြန်ရင်တော့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးနဲ့ စီးပွားရေးကို မရောထွေးသင့်ဘူးလို့ ယူဆစရာဖြစ်ပြန်တယ်။

အဲဒီတော့ ဒါကိုလက်တွေကျကျစဉ်းစားသုံးသပ်လိုက်တဲ့အခါ၊ အဖေတို့တကယ်လိုက်နာကျင့်ကံသင့်တဲ့ လမ်းကြောင်းသည် အထက်က အယူအဆနှစ်ခုကြားမှာ ရှိတယ်လို့ အဖေသွားတွေရတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်သူဖြစ်စေ၊ တြော်းအသက်မွေးဝမ်းကျောင်း

အလုပ်တစ်ခုခု လုပ်ကိုင်သူဖြစ်စေ၊ ဘယ်သူမဆို မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းရှိဖို့
လိုအပ်တယ်။ လူဟာ ခင်မင်မှုကို မွတ်သိပ်တဲ့ သတ္တဝါမျိုး။ တစ်ယောက်တည်း
အထိုကျှန် မနေနိုင်ဘူး။ များများရင်းနှီးတဲ့ မိတ်ဆွေ၊ နည်းနည်းရင်းနှီးတဲ့ မိတ်
ဆွေ၊ တွေ့ရင် နှုတ်ဆက်ဖော်ရရှုလောက် သိကျမ်းတဲ့ မိတ်ဆွေ စသဖြင့် ရင်းနှီးမှု
အဆင့်မျိုးစုံနဲ့ မိတ်ဆွေတွေ ရှိရမယ်။ ဒီကမ္မာပေါ်မှာ ကိုယ်လည်း လူသားတစ်
ယောက် အဖြစ် တည်ရှိနေကြောင်း အသိအမှတ်ပြုပေးနေမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်တွေပေါ့။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဟာ သူ၊ အတွက် မိတ်ဆွေ အပေါင်း
အသင်းကို ဘယ်တွေက ရနိုင်သလဲ။ စဉ်းစားကြည့်မယ်ဆိုရင်။

တစ်အချက်၊ သူ အဓိက ကျင်လည်ရာ ပတ်ဝန်းကျင်ဖြစ်တဲ့ သူ၊ လုပ်ငန်း
ခွင့်ထဲက ရနိုင်တယ်။ သူ၊ မန်နေဂျာတွေ၊ သူ၊ အလုပ်သမားတွေ၊ သူ၊ ဆီကို ကုန်
ကမ်းပေးသွင်းသူ၊ လုပ်ငန်းသုံးပစ္စည်းရောင်းချသူ၊ သူ၊ ဆီကပစ္စည်းတွေလက်
လီလက်ကား ဝယ်ယူသူ၊ လုပ်ငန်းကိစ္စဆက်စပ်ပတ်သက်ရတဲ့ အစိုးရ ဌာန
ဆိုင်ရာများက လူ စတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေထဲက အချို့ဟာ သူ၊ မိတ်ဆွေတွေ ဖြစ်လာနိုင်
တယ်။

နောက်တစ်ချက်၊ လုပ်ငန်းကိစ္စမှအပ သူသွားလာဆက်ဆံရတဲ့ ဘုရား
ရှိခိုးကျောင်း၊ ကလပ်အသင်း၊ ကုန်စုံဆိုင်၊ ကားဝပ်ရှေ့ စတာတွေမှာ တွေ့ဆုံး
ဆက်ဆံရသူ၊ အပန်းဖြော်းများထွက်ရင်း သိကျမ်းရသူ၊ ကျွန်းမာရေးအတွက်
လမ်းလျှောက်ရင်း မကြာခဏ ဆုံးစည်းမိသူ စတာတွေလည်းပဲ သူ၊ မိတ်ဆွေဖြစ်
လာနိုင်ပါတယ်။

အဲဒါတော့ ပြိုပြောရရင် အဖေတို့သားတို့အနေနဲ့ ပုံမှန်သွားလာနေထိုင်ရင်း
ကို မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း အများအပြားရလာနိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေရှိ
နေတယ်။ တကယ် ရလာမရလာဆိုတာကတော့ ကိုယ့်အပေါ်မှာပဲ အများကြီး
မှတည်တယ်။ အဖေတို့မှာ မိတ်ဆွေပေါ်များချင်စိတ် ဘယ်လောက်ရှိသလဲ မရှိ
ဘူးလဲ ဆိုတဲ့အချက်။

ဆင်မြှုံးရယ် ချွှန်ဆင်ဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးကတော့ ပြောဖူးတယ်။ “အသိ
အကျမ်းသစ်တစ်ယောက် မတိုးတဲ့နေ့ကို ဆုံးရှုံးတဲ့နေ့လို့ ကျွန်းတော်သောာ
ထားတယ်”တဲ့။ မိတ်ဆွေပေါ်များလိုသူတိုင်း မှတ်သားသင့်တဲ့ အစိုးတန်စကား
တစ်ခွန်းပဲ။ လူဟာ နေ့စဉ် အသိအကျမ်းသစ်တွေ တိုးပွားနေရမယ်။ အဲဒါအထဲ
ကမှတော်ပုဂ္ဂိုလ်တွေက မိတ်ဆွေအဆင့်ထိ ရောက်လာကြမှာကိုး။

စတင်သိကျွမ်းရသူတွေနဲ့ ပြောဆိုဆက်ဆံတဲ့နေရာမှာ ရင်းနှီးခင်မင်လို အောင့် လောကွေတ်စကားတွေ အလွန်အကျွေမပြောမိစေဖို့တော့ သတိထားရမယ်။ ပြောတုန်းက ပြောထားပြီး အချိန်မရလို့ဖြစ်စေ တြေားအကြောင်းကြောင့်ဖြစ်စေ ကိုယ်တကယ်လက်တွေ့လုပ်မပေးနိုင်တဲ့အခါ အလကားလေကြေားတဲ့လူ တစ်ယောက်လို့ အထင်ခံသွားရနိုင်တယ်။

ပြီးတော့ တစ်ခါတစ်ရုံမှာ ကိုယ်က ခင်မင်ချင်ပေမယ့် သူ့ဘက်က မတုန် မလူပ်ရှိနေတာမျိုးလည်း ကြိုရတတ်တယ်။ ကိုယ့်ကို ဆက်ဆံချင်ပုံမရတဲ့ အဲဒီ ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးကို ရင်းနှီးပို့ဆက်မကြိုးစားနဲ့။ သို့သော် အာယာတတော့လည်း မထားနဲ့။ တစ်ခါတစ်ရုံကိုယ်လည်း ကိုယ့်ကို ရင်းနှီးချင်လို့ အရောင်လာသူကို စိတ်ပျက်နေမိတာမျိုး ကြိုရဖူးမှာပေါ့။ အဲဒီသဘောပဲလို့ နားလည်ထားလိုက်ပါ။

ကိုယ်နဲ့ မဆက်ဆံချင်သူကို ကိုယ်ကလည်း ပြန်ပြီး ဥပောက္ဍာပြနိုင်ပေမယ့် ဆက်ဆံချင်လို့ ချဉ်းကပ်လာသူများကိုတော့ အရမ်းမပစ်ပယ်သင့်ဘူး။ အခွင့် အရေးသမား မဟုတ်ဘူး၊ တကယ်ခင်မင်လို့ ရင်းရင်းနှီးနှီးဆက်ဆံ ပြောဆိုလာတဲ့လူဆိုရင် ကိုယ်က မသိကျိုးကျွန်ပြုလိုက်တော့ ရိုင်းရာကျေမယ်၊ စောကားသလို ဖြစ်မယ်၊ မိတ်ဆွေဖြစ်လာနိုင်သူတစ်ယောက် ဆုံးရှုံးမယ်။

ရှုံးက တချို့ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများကတော့ မိတ်ဆွေဆိုတာကို အတော်စိစစ် ရွှေးချယ်တဲ့သဘောရှိတယ်။

တရာတ်ပညာရှိကြီး ကွန်ဖြူးရပ်(စ)က ကိုယ်နဲ့တန်းတူရည်တူလောက် မရှိတဲ့ လူမျိုးကို မပေါင်းဖော်သင့်ဘူးလို့ ဆိုခဲ့တယ်။ အရည်အသွေးချင်းတန်းတူ လောက်ရှိသူ သို့မဟုတ် ကိုယ့်ထက်မြင့်မားသူများကို ပေါင်းသင်းမှ ကိုယ်လည်း မြင့်မားလာမယ်။ အရည်အသွေးတက်လာမယ်လို့ ဆိုချင်တဲ့သဘောပဲ။ ဒီအယူ အဆကို အဖော်သဘောကျေတယ်။ ကိုယ်လေးစားသူ ကိုယ်အထင်ကြီးအားကျ သူများနဲ့ ရင်းရင်းနှီးနှီးပေါင်းဖော်ရာ ပြောဆိုဆွေးစွားခွင့်ရတဲ့အခါ ကိုယ့်ကိုကိုယ်လေးစားမှုလည်း တက်လာတယ်။ ရဲ့ဗုံးကြည်မှရှိလာပြီး ကိုယ့်နာဂါးမှုလထက် ပိုကြီးကျယ်မြင့်မားတဲ့ အလုပ်မျိုးကို တိုးမြှင့်ဆောင်ရွက်ချင်စိတ် ထက်သန်လာနိုင်တယ်။

နောက်တစ်ခုက အဖော်မကြောခဏလည်း ပြောဖူးပါတယ်။ လူဟာကိုယ့် ဦးနောက်စွမ်းရည်ရှိတာရဲ့ သေးသေးမွားမွား အစိတ်အပိုင်းလေးလောက်ကိုပဲ သုံးစွဲလေ့ရှိတယ်။ ကျွန်းတဲ့အစိတ်အပိုင်းအများစုကတော့ အချဉ်းနှီး အလဟသူ ဖြစ်နေရတယ်ဆိုတဲ့ကိစ္စ။

သာမန်အနေအထားမှာ ဦးနှောက်ဟာ သူလုပ်နေကျ အလုပ်ကလေးကိုပဲ ထပ်တလဲလဲလုပ်ရင်း ငိုက်မျဉ်းနေမှာ ဖြစ်ပေမယ့် ကိုယ့်ထက် ပညာဉာဏ်ကြီးသူများ၊ သာမန်အားဖြင့် တန်းတူလောက် ထင်ရသော်လည်း တချို့အစိတ်အပိုင်းမှာတော့ ကိုယ့်ထက် ကျမ်းကျင်တတ်သိသူများနဲ့ စကားပြောဆိုရတဲ့ အခါမျိုးမှာတော့ ငိုက်နေတဲ့ ဦးနှောက်ဟာ ရှတ်တရက် ဆွပ်းခံရသလိုနိုးကြားလာတတ်တယ်၊ ဖျတ်လတ်တက်ကြွဲလာတတ်တယ်၊ သွားနေကျလမ်းထက်ဘေးဘက်လမ်းသစ်တွေကို ဖြန့်ကျက်ထွက်ဖို့ သတိရလာတတ်တယ်။

အပေါင်းအသင်းမြင့်လို့ ကိုယ် မြင့်လာတာ။

မိတ်ကောင်း ဆွေကောင်းဟာ ကိုယ့်ဘဝ အဆင့်မြင့် မားရေး အတွက် အထောက်အကူပြုနိုင်သလို ချမ်းသာသုခကိုလည်း ပေးစွမ်းနိုင်တယ်။

ဆာဝိလျှုံအော်စလာက “လူငယ်တစ်ယောက် စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွင်နိုင်ဖို့ အတွက် အရေးအကြီးဆုံးလိုအပ်ချက်ဟာ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း ရရှိရေးပဲ” လို့ဆိုခဲ့တယ်။ အင်မတန် မှန်တဲ့ စကားပဲ။ အထွက်အထိပ်ရောက်ချိန်မှာ အောင်ပွဲခံဖို့ အဖော်အပေါင်းလိုသလို နိမ့်ပါးတဲ့ အချိန်မှာ အားပေးဖို့ မိတ်ဆွေရင်းချာလိုတယ်။ မိတ်ဆွေကောင်းများဟာ ပျော်ရွင်မှူးပိုမြင့်မားအောင် မြှင့်တင်ပေးနိုင်သလို စိတ်မချမ်းသာမှု လျှော့ပါးအောင်လည်း ဖြေသိမ့်ပေးနိုင်တာကိုး။

က အဲဒီ မိတ်ဆွေကောင်းဆိုတာ ဘယ်ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးကို ဆိုသလဲ။ ဘယ်အရည်အချင်းတွေနဲ့ ပြည့်စုံသူကို မိတ်ဆွေကောင်းလို့ ခေါ်မလဲ။ ဆက်ပြီး စိစစ်ကြည့်ရအောင်။

A friend in need is a friend indeed. ဆိုတဲ့ စကားတစ်ခွန်းတော့ ရှိတယ်။ ဒါ အစဉ်အလာစကား။ အဲဒါကို အဖော်တို့ လက်ခံကြမလား။ အကူအညီလိုချိန်မှာ အားကိုးရသူ၊ ကိုယ်ဒုက္ခရောက်ချိန်မှာ နှစ်သိမ့်အားပေးသူ၊ ကိုယ်ငိုချိန်မှာ ကူးနိုးပေးတတ်သူ၊ ဒီလူတွေကို မိတ်ဆွေကောင်းတွေ မိတ်ဆွေစစ်တွေလို့ ခေါ်ကြမလား။

အဖောကတော့ အဲဒီလောက်နဲ့ မကျေနပ်ချင်သေးဘူး။ နိမ့်ပါးချိန်မှာ ဖေးမတာလောက်တော့ တတ်နိုင်သူတွေ များပါတယ်။ တကယ်ရားပါးတာက ကိုယ့်မိတ်ဆွေ အောင်မြင်ချိန်မှာ မူဒိုဘာများနိုင်သူ၊ မိတ်ဆွေပျော်သလို လိုက်ပျော်နိုင်သူ၊ ရင်ထဲကလာတဲ့ ချိုးမွမ်းစကားစစ်စစ်နဲ့ မိတ်ဆွေရဲ့ပျော်ရွင်မှူးကို ထပ်ဆင့်မြင့်ပေးနိုင်သူများပဲ။

ချုပ်ပြောရရင် မနာလိုစိတ်ကင်းတဲ့သူ။

လူတွေဟာ မနာလိုစိတ်ကို ထိန်းနိုင်ခဲတယ်။ သိပ်ရင်းနှီးတဲ့ မိတ်ဆွေများ
တောင် မနာလိုစိတ်ကြောင့် ဆက်ဆံရေး ပျက်တတ်ကြတယ်။ သူငယ်ချင်း
အချင်းချင်း၊ ကိုယ်က မအောင်မြင် သူက သိပ်အောင်မြင်နေတဲ့ အချိန်မျိုးမှာ မနာ
လိုစိတ် မဖြစ်ပေါ်တဲ့ သူ၊ သူငယ်ချင်းအတွက် ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာ ဖြစ်နိုင်တဲ့ လူ
ဟာ တကယ့်လူတော်ခေါ်ရမှာပဲ။

သို့သော် ဒါနဲ့ကော ပြီးပြီလား။

မိမိဘဝ နိမ့်ကျစဉ်ရော မြင့်မားစဉ်မှာပါ စေတနာမှန်မှန် ပေါင်းသင်းဆက်
ဆံနိုင်ခဲ့သူတစ်ဦးကို မိတ်ဆွေကောင်းလို့ သတ်မှတ်ရမှာ အမှန်ပါ။ သို့သော်
အဲဒါ မိတ်ဆွေသည် သိက္ခာသမာဓိရှိသူ၊ ကြံခိုင်သူ၊ သစ္စားရှိသူ၊ လူရည်လူသွေး
ပြည့်ဝသူ ဖြစ်ခဲ့မယ်ဆိုရင်တော့ အတိုင်းထက်အလွန် တန်ဖိုးမရှိပော်လား။
ကိုယ်မျှော်လင့်နိုင်တဲ့ အမြင့်မားဆုံး မိတ်ဆွေကောင်းတစ်ဦး မဖြစ်ပော်လား။

ဒီလိုမိတ်ဆွေမျိုးကတော့ တကယ်လက်တွေ့မှာ အင်မတန် ရှားပါးမှာ
အမှန်ပါ။ တစ်သက်တာဘဝမှာ နှစ်ယောက် သုံးယောက်လောက် ပေါင်းသင်း
ခွင့်ရမယ်ဆိုရင်ပဲ ကုသိုလ်ထူးတယ် ဆိုရမှာပါ။

မိတ်ဆွေကောင်းရရှိလိုသူဟာ ကိုယ်တိုင်လည်း သူတစ်ပါးအတွက် မိတ်
ဆွေကောင်း အခေါ်ခံထိုက်သူ ဖြစ်ရမယ်ဆိုတဲ့ စကား တစ်ခုရှိတယ်။ ကိုယ်က
ကိုယ့်ထက် မြင့်မားသူ အနည်းဆုံး တန်းတူရည်တူလူကိုသာ အပေါင်းအသင်း
အဖြစ် တန်ဖိုးထားသလို တစ်ဖက်လူကလည်း ကိုယ့်ဆီမှာ အရည်အချင်း
အဆင့်အတန်းကိုမြင်မှ လေးလေးစားစား ဆက်ဆံပေါင်းသင်းချင်မှာပေါ့။ ဒါ
ကြောင့်မို့ နောက်ဆုံးကျတော့ အသွေးအရောင်တူငှက်တွေပဲ ပေါင်းဖက်မိကြ
တယ် ဆိုတာမျိုး ဖြစ်လာတာပေါ့။ ဝါသနာတူသူ၊ အကျင့်စရိတ်တူသူ၊ ပညာ
အဆင့် တူသူ စတဲ့ လူတွေသာ ကြာရည်ပေါင်းသင်းဖြစ်ကြတယ်။ တူတယ် ဆို
ရာမှာ တစ်ထပ်တည်းတော့ တူချင်မှ တူမယ်ပေါ့။ သို့သော်တစ်ဦးအပေါ်တစ်ဦး
နားလည်သိတတ်နိုင်တဲ့ အတိုင်းအတာထိ နှီးစပ်ဆင်တူမှာတော့ ရှိဖို့လိုတယ်။

မိတ်ဆွေဖြစ်ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးတစ်ခု တည်တဲ့ ဖို့အတွက် အဲဒါ တူညီ
မှတွေအပြင် နောက်ထပ်လိုအပ်တာတွေက အပြန်အလှန် ရှိုးသားမှာ သစ္စာရှိမှာ၊
အရေးကြံလျှင် အားကိုးနိုင်မှာတွေပဲ။ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း ဆိုတာ ကိုယ့်
အတွင်းရေးတွေအားလုံး ဖွင့်ချိဖို့ မဟုတ်ပေမယ့် တချို့ကိစ္စ ယုံယုံကြည်ကြည်
ပြောထားရင် မပေါက်ကြားအောင် ထိန်းသိမ်းပေးတတ်သူမျိုး ဖြစ်ဖို့လိုတယ်။
ကိုယ့်အတွက် လိုအပ်ရင် ကြိုမပြောပေမယ့် စာရင်းတို့ထားလို့ ရသူမျိုးလည်း

ဖြစ်ဖို့လိုတယ်။ ကိုယ်နဲ့ မျှဝေပျော်ရွင်နိုင်သလို လိုအပ်ရင် ကိုယ့်ချို့ယွင်းချက် တွေ ကိုယ့်အများတွေကို ဝေဖန်သုံးသပ်ပြသူမျိုးလည်း ဖြစ်ဖို့လိုတယ်။ ကမ္ဘာ ပေါ်များ လူသားတွေ အများကြီးရှုပေမယ့် ကိုယ်နဲ့ အဲသည်လောက် အံဝင်ခွင်ကျ ဖြစ်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးကတော့ အလွန် ရှားပါးလိမ့်မယ်။ မိတ်ဆွေကောင်းဆိုတာ ရတနာပဲ။

သို့သော် ဒီရတနာက မတော်တဆ ကောက်ရနိုင်တဲ့ ရတနာမျိုး မဟုတ်ဘူး။ ကိုယ်တိုင် မွေးယူ သွေးယူရတဲ့ ရတနာမျိုး။ မိတ်ဆွေကောင်းတစ်ယောက် ရပို့ အချိန်ပေးရတယ်။ သူ့အတွက် စဉ်းစားရတယ်။ သူ့အကျိုးကို ဆောင်ရတယ်။ သစ်ပင်ပန်းမန်များလို မပြတ်လည်း ပြုစပိုးထောင်ရတယ်။ အခါအား လျှော်စွာ ချိန်းချက်တွေ၊ ဆုံးတာ၊ အမြင်ချင်း ဖလှယ်တာ၊ ဖုန်းဆက်တာ၊ စာရေးတာ၊ ပို့စကတ်ပို့တာ၊ သာရေးနာရေးမှာ ဖိတ်တာ၊ သူ့ဖိတ်ကြားရင် ဂရတစိုက်သွားတာ၊ စုစုဝေးဝေးလုပ်ရမယ့်ကိစ္စတိုင်းမှာ သူ့ကို မပျက်မကွက်ထည့်သွင်းတာ စတာတွေအားဖြင့် ရင်းနှီးခင်မင်မှုတစ်ခု ကြီးထွားရှင်သန်နေအောင် တည်ထောင်ရတယ်။ အမူမူအမှတ်မူ ထားလိုက်ရင် ရင်းနှီးခင်မင်မှုတစ်ခုဟာ ပြုစသူ မရှိတဲ့ ဥယျာဉ်လို တိမ်ကောပျက်စီးသွားတတ်တယ်။

လောလောဆယ် သားမှာ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း မနည်းပါဘူး။ အခု လူငယ်ဘဝ မိတ်ဆွေတွေကို သားကြီးရင့်အိမင်းချိန်အထိ တည်တဲ့အောင် ထိန်းနိုင်သမျှ ထိန်းသိမ်းပါ။ မိတ်ဆွေ အပေါင်းအသင်း ဆုံးတာ စိုင်အရက်များ၊ စိုးသက်တမ်းရည်ကြာလေ နှစ်သက်စရာကောင်းလေပဲ။ ~~သို့သော်~~ လက်ငုတ်လက်ငုတ်လက်ဟောင်းတွေ မလျှော့ပါးအောင် ထိန်းသိမ်းသုတေသနမိတ်ဆွေသစ်တွေ တိုးပွားစေပို့လည်း မမေ့မလျှော့ပါနဲ့။

နိုဂုံးမချုပ်ခင် နောက်တစ်ခု ပြောချင်သေးတယ်။

မိတ်ဆွေဆုံးတာ အပြင်မှာသာ ရှိတာမဟုတ်။ ကိုယ့်အိမ်ထဲမှာလည်း ရှိတယ်။ ဇနီးမယားဟာလည်း မိတ်ဆွေပဲ။ အဆွေခင်ပွန်းလို့ ဆိုကြတယ်မဟုတ်လား။ အဲဒီနည်းတူ အမိအဖဟာလည်း အမိအဖအပြင် မိတ်ဆွေဖြစ်နိုင်တယ်။ သားသမီးကိုလည်း တချို့၊ အစိတ်အပိုင်းမှာ မိတ်ဆွေသဖွယ် ဆက်ဆံတတ်ရတယ်။ မိသားစုအတွင်း ဆွေမျိုးသားချင်းများအတွင်းမှာ မိတ်ဆွေ အပေါင်းအသင်း ဆက်ဆံရေးမျိုးပါ ထပ်ဆင့်ရှိတဲ့အခါ ပိုပြီး ရင်းနှီးခင်မင် ပျော်ရွင်စရာ ဖြစ်စေတယ်။

အဲဒီတော့ သားစိတ်ထဲမှာ အဖွဲ့ကိုလည်း သားအပေါ် ရင်းနှီးခင်မင်သော

မိတ်ဆွေကောင်းတစ်ဦးအဖြစ် အသိအမှတ်ပြုထားလိုက်ပါ။ သားကြားချင်တာ
တွေ ရှိရင် အားမနာပါးမနာ ဝင့်ကြားနိုင်သလို၊ စိတ်ဓာတ်ကျတဲ့အချိန်မှာလည်း
ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ဖွင့်ဟည်းတွားပြနိုင်ပါတယ်။ သားအောင်မြင်မူတွေအတွက်
အမြဲသားနဲ့ထပ်တူ ဝမ်းသာရှိက်ယူနေမှာဖြစ်သလို မအောင်မြင်မူတွေအတွက်
ဖေးမကူညီဖို့လည်း အမြဲအဆင်သင့်ရှိနေမှာပါ။

သားဘက်က အလားတူ အပြန်အလှန် ရှိလိမ့်မယ်လို့လည်း အဖေ ဖျော်
လင့်ယုံကြည်လျက်ပါပဲ။

သားရဲ့ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းကောင်း

အဖေ

၂၅ ပေါ်ရေး

ဘကာယိတော့ ဝေဖန်ချက်သို့တာ အင်မတန်စာင်စားကြီးမားတဲ့ လက်နက်
တစ်မျိုးပဲ။ ဒီလက်နက်နဲ့ ကိုယ့်ကို ထိုးနှင်းလာတဲ့အခါ ခုခံကာကွယ်နိုင်ဖို့ လိုသလို
ကိုယ်တိုင် ဒီလက်နက်ကို သုံးစွဲတဲ့အခါကျေတော့လည်း စနစ်တကျ သုံးစွဲတော်ဖို့
လိုတယ်။ ပရှမ်းပတာ မဆင်ဖြောင် သွားလုပ်မိရင် လူတစ်ယောက်ခဲ့စိတ်စာတ်ကို
ပျက်ထီးချေမှုန်းပစ်သင့် ဖြစ်သွားနိုင်တယ်။

ဝေဖန်ရေး

သား

ပြီးခဲ့တဲ့ အပတ်က သားကို ဟယ်ရှိ ဝေဖန်လိုက်တဲ့ ဂယက်ဟာ ဒီနေထိ
သားမျက်နှာပေါ်မှာရော၊ သားအမူအရာမှာပါ ထင်ဟပ်နေဆဲပဲ။ သူ့ဝေဖန်ချက်
ကြောင့် သားအများကြီး စိတ်ထိခိုက်ခဲ့ရတယ်ဆိုတာ ထင်ရှားနေတယ်။ သူ ဝေ
ဖန်တာ မှန် မမှန်ဆိုတာတော့ အဖေမသိဘူးပေါ့။

တကယ်တော့ ဘုရားသခင်ကိုယ်တိုင်ကလည်း အဖေတို့လူသားတွေကို
အရေပြား ပါးပါးလေးနဲ့ ဖန်ဆင်းခဲ့တာကိုး။ အဲဒီတော့ အထိအခိုက် မခံနိုင်ကြ
ဘူးပေါ့။ ကိုယ့်ကို မကောင်းပြောရင် ထိခိုက်နာကျင်တတ်ကြတာ အဖေတို့ လူ
သတ္တဝါတွေရဲ့ သဘာဝပဲ။ ရှုံးတုန်းကတည်းက ဒီအတိုင်း၊ နောက်လည်း ဒီ
အတိုင်း နေမှာပဲ။

ဝေဖန်တယ်ဆိုတာ အပြစ်အနာအဆာ ရှာတယ်လို့ အများယူဆတတ်ကြ
တယ်။ တကယ်တော့ ဒီအတိုင်းချည်းတော့လည်း မဟုတ်ပါဘူး။ ကိုယ့် အပြု
အမူ အပြောအဆိုကိုကြည့်ပြီး နောက်လူတစ်ယောက်က ဟာ အဲဒါတော့ သင့်
တော်တယ်၊ မသင့်တော်ဘူး စသဖြင့် သူ့ရဲ့အယူအဆ သူ့ရဲ့သဘောထားနဲ့ ချိန်
ထိုး အကဲဖြတ်ပြီး ပြောတာမျိုးတွေလည်း ရှိပါတယ်။ ဒါကျတော့ အပြစ်ရှာတာ
သက်သက် မဟုတ်ဘူး။ စေတနာပါတယ်။ ဝေဖန်ခံရသူအတွက် အကျိုးကျေးဇူး
ပါတယ်။

အဲဒီတော့ တစ်စုံတစ်ယောက်က ကိုယ့်ကို ဝေဖန်လိုက်တဲ့ အခါ ပထမဆုံး

အဲဒီ ဝေဖန်သူဟာ ဘယ်လိုလူစားမျိုးလဲ ခွဲ့ခြားစိစစ်နိုင်ဖို့ အင်မတန်အရေးကြီး တယ်။

ဒီလူဟာ အမြဲလူတကာကို ပြစ်တင်ဝေဖန်နေတတ်သူလား။ ဒါမှာမဟုတ် ပြောသင့်ပြောထိုက်တယ်ထင်လို့ ဝင်ပြောတဲ့လူလား။

အဖော်ခန့်မှန်းခြေအရတော့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝခရီးတစ်လျှောက် ကြိုက်ရမယ့် ဝေဖန်ပြောဆိုသူများအနက် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်သာ တကယ် အရေးပါတယ်။ ဂရုတစိုက် နားထောင်သုံးသပ်သင့်သူတွေဖြစ်တယ်။ ကျွန်တဲ့ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်ကတော့ မနာလိုလို့ မှန်းတီးလို့ စဉ်းစားညာဏ်မရှိလို့ ဒါမှ မဟုတ် ရိုင်းလို့ ရန်လိုလို့ သူတစ်ပါးကို မဟုတ်မတရား ပြောတဲ့လူတွေပဲလို့ အဖော်မြင်တယ်။ အဲဒီမဟုတ်မတရား ဝေဖန်ချက်တွေကို အလေးအနက်ထား စဉ်းစားနေမယ်ဆိုရင် စိတ်ဆင်းရဲစရာဖြစ်မယ်။ ဦးနှောက်ရဲ့ အလုပ်တွေကို လည်း ထိခိုက်ပျက်စီးစေမယ်။

အဲဒီတော့ ဒီလို အခြားကိုတိုက် မထိခိုက်ရအောင် စေစေက ပြောခဲ့တဲ့ ဝေဖန်သူနဲ့ ပတ်သက်ပြီး မကျေမချမ်းဖြစ်မနေဘဲ သူ့ ဝေဖန်ချက်ကို အလေး အနက်ထား စဉ်းစားဖို့လို့မယ်။ အကယ်၍ စေစေက ဆိုခဲ့တဲ့ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်း ထဲမှာ အကျိုးဝင်သူမျိုးဆိုရင်တော့ သူ့ စကားကို မြန်မြန်မူပစ်ဖို့ ကြိုးစား။ သိပ် ခံစားမနေနဲ့။ အဲဒါကို သွားပြီး ခံစားပွားများနေမယ်ဆိုရင် အလကား စိတ်ဒုက္ခ ရောက်ပြီး နေ့ဘက်လည်း အလုပ်ပျက်မယ်၊ ညာဘက်မှာလည်း အိပ်ရေးမဝေဖြစ် လိမ့်မယ်။

တကယ်တော့ ဝေဖန်ချက်ဆိုတာ အင်မတန်အင်အားကြီးမားတဲ့ လက်နက် တစ်မျိုးပဲ။ ဒီလက်နက်နဲ့ ကိုယ့်ကို ထိုးနှက်လာတဲ့အခါ ခုခံကာကွယ်နိုင်ဖို့ လိုသလို ကိုယ်တိုင် ဒီလက်နက်ကိုသုံးစွဲတဲ့အခါကျတော့လည်း စနစ်တကျသုံးစွဲ တတ်ဖို့ လိုတယ်။ ပရမ်းပတ် မဆင်မခြင် သွားလုပ်မိရင် လူတစ်ယောက်ရဲ့ စိတ်ဓာတ်ကို ဖျက်ဆီးချေမှန်းပစ်သလိုဖြစ်သွားနိုင်တယ်။ သို့သော် စနစ်တကျ ကိုင်တွယ်သုံးစွဲတတ်သူ လက်ထဲမှာတော့ ဒီလက်နက်ဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝ တိုးတက်အောင်မြင်ဖို့ အထောက်အကျတစ်ခု ဖြစ်သွားနိုင်တယ်။

ဒါကြောင့် ဝေဖန်မှုတွေကို အဖျက်သော ဝေဖန်မှုနဲ့ အပြုသဘော ဝေဖန်မှုပီး ခွဲ့ခြားပြောဆိုကြတာ။

စေတနာပါသူတစ်ဦးရဲ့ အပြုသဘောဆောင်တဲ့ ဝေဖန်ချက်ဟာ ဝေဖန်ခံရ သူကို ဘယ်တော့မှ နာမသွား မျက်မသွားစေဘူး။ သူ့ စိတ်ထဲမှာ ငါ့ကို ဝေဖန်

တယ်၊ ပြစ်တင်တယ်လို့တောင် မထင်ရစေဘူး။ သူ.ကို ပိုကောင်းအောင် ပိုမြင့် အောင် လမ်းပြတယ်၊ အားပေးမြှင့်တင်ပေးတယ်လို့သာမြင်ရစေတယ်။

တိုတို့ပြောရရင် အပျက်သဘော ဝေဖန်ချက်ဟာ အဝေဖန်ခံရသူကို စိတ် ဓာတ် ကျစေတယ်၊ ပျက်သွားစေတယ်၊ အပြုသဘော ဝေဖန်ချက်ကတော့ ဝေဖန် ခံရသူကို စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်ပေးတယ်၊ ကူညီတည်ဆောက်ပေးတယ်။

အဲဒီတော့ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအနေနဲ့ ကိုယ့်လက်အောက်က လူတွေကို သားဘယ်လိုပုံစံ ဝေဖန်မလဲ။ အဖြေက ရှင်းရှင်းလေးပဲ။ ဒီလူတွေ စိတ်ဓာတ်တက် လာအောင် စွမ်းရည်မြှင့်မားအောင် ဆတက်ထမ်းပါး တိုးပြီး အလုပ်လုပ်ချင်လာ အောင် ဆိုရင် သူတို့ကို ချိုးနှိမ်ပြောဆိုတာမျိုး လုပ်လို့ဘယ်ဖြစ်မလဲ။ အားပေး ချိုးမွမ်းစကား များများထဲမှာ အပြစ်အနာအဆာ နည်းနည်းကို မသိမသာ ညျ်ထည့်ပေးတဲ့ အပြုသဘော ဝေဖန်နည်းမျိုးနဲ့သာ ဝေဖန်မှန်းမသိတောင် ဝေဖန်ရ မှာပေါ့။ သူ.ချို့ယွင်းချက်ကို သူ.ဘာသာမြင်ပြီး သူ.အကျိုးအတွက်ဆိုတဲ့ အသိ စိတ်နဲ့ ပြင်ချင်လာအောင် ထိန်းကျောင်းပဲကိုင်ပေးရမှာပေါ့။

အဖေတို့က လူတွေဆိုတာ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် မတူညီဘူးဆိုတာ မေ့လျော့တတ်ကြတယ်။ တစ်ယောက်ချင်းရဲ့ ဦးနောက်တွေ အလုပ်လုပ်ပုံ မတူ ညီဘူး။ တစ်ယောက်ချင်းရဲ့ စိတ်ဓာတ်စရိက်တွေ မတူညီဘူး။ ဉာဏ်အမြဲ့ အမြင်ရှိတဲ့ ဝေဖန်သူကတော့ ဒီအချက်ကို သဘောပေါက်တယ်။ ဘယ်တော့မှ မေ့မထားဘူး။ လူတစ်ယောက်အတွက် နှစ်းထိုက်တဲ့ ပန်းမကိုင့်ဟာ နောက် တစ်ယောက်အတွက် အလေ့ကျပန်းရိုင်းဖြစ်နေနိုင်တာ သူ သိတယ်။ သူ.နှုတ်က ဝေဖန်ချက်တစ်ခု မထွက်ခင် သူ ဝေဖန်မယ့်လူအကြောင်းလည်း စဉ်းစားတယ်။ ဒီဝေဖန်ချက်ကို ဘယ်လိုစကား အသုံးအနှစ်းမျိုးနဲ့ ပေးမလဲဆိုတာလည်း သူ စဉ်းစားတယ်။ အဖေတို့ လုပ်ငန်းကြီးတွေမှာ လူအများအပြားရဲ့ လုပ်အားတွေ ကို ရယူသုံးစွဲကြရတယ်။ အဲဒီခါမှာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ အပြုအမူ အပြောအဆို ကြောင့် နောက်လူတစ်ယောက် သို့မဟုတ် အများမှာ ထိခိုက်စေမယ်၊ အဲဒါက ဆက်ပြီး လုပ်ငန်းမှာ ထိခိုက်မှုဖြစ်စေမယ်ဆိုရင် အဖေတို့ မလွှဲမရှောင်သာ အဲဒီ ပုဂ္ဂိုလ်ကို ပြောဆိုဝေဖန်မှုပြုလုပ်ဖို့ လိုအပ်လာတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီလိုပြောဆိုတဲ့ အခါမှာ အထက်က ဆိုခဲ့သလို အပြုသဘောဆောင်တဲ့ နည်းမျိုး၊ ဒီလူ.အနေနဲ့ သူ.ဘာသာ ပြုပြင်ဖြစ်လာအောင် ဖေးမကူညီတဲ့ နည်းမျိုးနဲ့သာ ပြောဆိုဝေဖန် တတ်ဖို့ လိုတယ်။

ဒါပေမဲ့ ဒီကိစ္စက တကယ်လက်တွေ့မှာ မလွယ်လှဘူး။ ကိုယ်က စေတနာ ကောင်းနဲ့ ပြောတာ၊ သူ၊ အတွက် အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်အောင် အကြံကောင်းည၏ ကောင်းပေးတာ မှန်ပေတယ်လို့ သူက စေတနာကို စေတနာမှန်း သိချင်မှ သိမှာ။ အင်မတန် သိမ်သိမ်မွေ့မွေ့ လိမ်လိမ်မာမာ ပြောပါတယ်ဆိုပေမယ့် သူက နာချင် နာသွားဦးမှာ။ ချိုးမွမ်းစကား အားပေးစကားတွေ တစ်ထပ်ကြီး ပြောတာ ကရ မစိုက်ဘဲ အဲဒါတွေ ကြားညပ်ပါလာတဲ့ သူ၊ အမှားကို ထောက်ပြတဲ့ စကား တစ် ခွန်း အတွက်သာ ကြိတ်မနိုင် ခဲမရဖြစ်ချင်ဖြစ်နေမှာ။ ဒီအမှားကို ပြင်ဖို့ နည်းလမ်းပေးတာတွေ သူ ယူရကောင်းမှန်း သိချင်မှ သိမှာ။

သို့သော် လိုအပ်တဲ့ ဝေဖန်ထောက်ပြမှုမျိုးကတော့ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တဲ့ အခါ လုပ်ရမှာပဲမို့ ဝေဖန်ရာမှာ တတ်နိုင်သမျှ အပြစ်အနာအဆာ နည်းပါးအောင် သာ အားထုတ်ရပေလိမ့်မယ်။ ဒီနေရာမှာ သတိပြုသင့်တာတွေကတော့ အခြေ အနေကိုသေသေချာချာကြိတင်သုံးသပ်ဖို့ ကိုယ်ပြောဆိုမယ့် ဝေဖန်ချက်အတွက် စကားလုံး အသုံးအနှစ်းနဲ့ ပြောနည်းပြောဟန်တွေကို စနစ်တကျ စိစစ်ရွေးချယ် ထားဖို့ပဲ။ ဒီလို့ သတိပြုပြင်ဆင်မှုမပြုဘဲ အလွယ်တကူ ဝေဖန်လိုက်၊ ပြစ်တင် လိုက် လုပ်နေမယ်ဆိုရင်တော့ တဖြည်းဖြည်း အလုပ်သမားတွေ ကိုယ့်ကိုရှောင် လာကြလိမ့်မယ်။ ကိုယ်စကားပြောရင် နားထောင်ချင်သူ မရှိဖြစ်လာလိမ့်မယ်။

တစ်နည်းပြောရရင် ကိုယ် ဝေဖန်ရေးမတတ်လို့ ကိုယ့်အလုပ်သမားတွေ စိတ်ဓာတ်ကျလာတာ၊ ကိုယ့်လက်အောက်မှာ အလုပ်မလုပ်ချင် ဖြစ်လာတာ၊ ကိုယ့်ကြောင့် ကိုယ့်အလုပ် ထိခိုက်ကျဆင်းလာတာ။

အဲဒီအနေအထားမျိုးမြင်ရင် ကိုယ့်ချို့ယွင်းချက်ကို သတိရပြီး ပြပြင်ဖို့ကြီး အဲဒီအနေအထားမျိုးမြင်ရင် ကိုယ့်လက်အောက်အရာရှိအဆင့်ဆင့် စားရလိမ့်မယ်။ ထိုနည်းလည်းကောင်းပဲ၊ ကိုယ့်လက်အောက်အရာရှိအဆင့်ဆင့် ထဲမှာ အဲဒီလို့အလုပ်သမားစိတ်ဓာတ်ကျဆင်းစေတဲ့ အပျက်သဘော ဝေဖန်သူ ထဲမှာ အဲဒီလို့အလုပ်သမားစိတ်ဓာတ်ကျဆင်းစေတဲ့ အပျက်သဘော ဝေဖန်သူ ထဲမှာ အဲဒီလူကို အမြန်ဆုံး ဖော်ထုတ်သိမြင်ပြီး ပြပြင်မှုသို့မဟုတ် ရွှေ့မျိုး ရှိနေရင် အဲဒီလူကို အမြန်ဆုံး ဖော်ထုတ်သိမြင်ပြီး ပြပြင်မှုသို့မဟုတ် ရွှေ့မျိုးမှုတွေ အများကြီးဖြစ်မှာ။ မဟုတ်ရင် ဒီလူကြောင့် ကိုယ့်လုပ်ငန်းမှာ ဆုံးရုံးမှုတွေ အများကြီးဖြစ်မှာ။

အခုတဲ့လောက် ကုမ္ပဏီတွေလောကမှာ အလုပ်သမားတွေရဲ့ လုပ်ကိုင်မှုစွမ်း အခုတဲ့လောက် ကုမ္ပဏီတွေလောကမှာ အလုပ်သမားတွေရဲ့ ရတယ်။ အလုပ်သမားရည်ကို စိစစ်တဲ့ အလုပ်တစ်ခု ခေတ်စားလာတာ တွေ့ရတယ်။ အလုပ်သမားရည်ကို စိစစ်တဲ့ အလုပ်တစ်ခု ခေတ်စားလာတာ တွေ့ရတယ်။ ဘယ်ကိစ္စတွေမှာတော့ ခင်ဗျား တစ်ယောက်ကို တစ်နှစ်မှာတော့ ကြိမ်ခေါ်တွေ့ပြီး ဘယ်ကိစ္စတွေမှာတော့ ခင်ဗျားသိပ်ည့်တယ်ဆိုတာမျိုးပြောကြတာ။ သိပ်တော်တယ်။ ဘာတွေမှာတော့ ခင်ဗျားသိပ်ည့်တယ်ဆိုတာမျိုးပြောကြတာ။ အဖေတော့ ဒီနည်းကို မကြိုက်ဘူး။ လူ၊ သဘာဝနဲ့ ဆန့်ကျင်တယ်လို့ မြင်တယ်။

လူဆိတာ ချီးမှုမ်းစကားတောင် အစုလိုက် အပြိုလိုက် လာရင် မခနိုင်ဘူး။ ကဲ့ရဲ့ စကား ဆိတာကတော့ ဝေလာဝေးပဲ။

• ဒါကြောင့်မို့ အဖေက အလုပ်သမား အကဲဖြတ်တဲ့ အလုပ်ကို တစ်နှစ်တစ်ခါ မလုပ်ဘူး။ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း လုပ်တယ်။ အလုပ်သမားတိုင်းတော့ မဟုတ်ဘူး ပေါ့။ နည်းနည်းပိုပြီး အဓိကကျတဲ့ လူတွေ။

ကောင်းတာလေးတစ်ခု လုပ်နေတာတွေ။ ရင် အဲဒီနေရာမှာ ချက်ချင်း ချီးမှုမ်း တယ်။ မှားယွင်းတာရှိရင်လည်း နေရာတင်ပဲ သာယာညွင်းပျောင်း ထောက်ပြ တယ်။ အကောင်းတွေရော အဆိုးတွေရော စုထားပြီး တစ်နှစ်မှုတစ်ခါ ဒါမှ မဟုတ် သုံးလမှုတစ်ခါ အမှုတ်ပေး အကဲဖြတ်တာ အဖွဲ့စိတ်ထဲ အဓိပ္ပာယ် မရှိ ဘူး။ ဒီနေ့ မှားနေတာတွေ။ ရင် ဒီနေ့ပြင်ပေါ့။ မနှက်ဖြန်ထိ ဘာကြောင့် ဆိုင်း နေမလဲ။ ဘာကြောင့် နောက်တစ်ရက် ပိုမှားခိုင်းထားမလဲ။ ဒီလိုပဲ။ ချီးမှုမ်းစရာ ကိုလည်း ဘာအတွက် ဆိုင်းင့်ထားမလဲ။ ပြီးတော့ ဝေဖန်ချက်ဆိတာ နည်းနည်း စီ နည်းနည်းစီ သွားမှ လူ၊ အတ္ထက လက်ခံနိုင်တာ။ အပြုဘက် အကောင်းဘက် ကို တွေ့န်းပေးနိုင်တာ။

ကဲ့- ဝေဖန်ရေးနဲ့ ပတ်သက်လို့ ပြောစရာရှိတာတွေ ပြောပြီးတဲ့ နောက်မှာ လက်ငင်းပြသုနာကို သုံးသပ်အဖြေရှာကြရအောင်။

မကြောခင်က သား အဝေဖန်ခံခဲ့ရတဲ့ ကိစ္စား။

သားကို ပြစ်တင်ပြောဆိုခဲ့တဲ့ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ကို သား သေသေချာချာ အကဲ ဖြတ် စိစစ်ပြီးပြီလား။ အဲဒီလူဟာ သား ဂရိစိုက်စရာ မလိုတဲ့ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းထဲ မှာ ပါသလား။ ဒါမှုမဟုတ် ဂရိစိုက် နားထောင်ရမယ့် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းထဲက လား။ သူ ဘာကြောင့် ဒီစကားမျိုး ပြောရသလဲ သား သုံးသပ်ပြီးပြီလား။ သူ ပြောတာဟာ သာမန်အသေးအဖွဲ့ကိစ္စားလား။ ဒါမှုမဟုတ် သား တိုးတက်မှု သား ဘဝအောင်မြင်မှုအတွက် အထောက်အကူပြုလောက်အောင် အရေးပါတဲ့ ကိစ္စ မျိုးလား။ ခြိုပြောရရင် သူ၊ ဝေဖန်ချက်ဟာ တန်ဖိုးရှိသော အကျိုးပြုဝေဖန်ချက် တစ်ခုလား။ ဒါမှုမဟုတ် အခြားတိုက် အကျိုးမဲ့စွဲ ထိခိုက်စေသော အပျက် ဝေဖန်ချက်တစ်ခုလား။ ဒါကို ခဲ့ခြားရလိမ့်မယ်။

ကိုယ့်အကျိုးအတွက် ပြောတဲ့ အပျုသဘော ဝေဖန်ချက်တစ်ခုဆိုရင်တော့ ဒါကို ကျေးဇူးတင်စွာ လက်ခံရလိမ့်မယ်။ ပြီးတော့ သူ၊ ဝေဖန်ချက်နဲ့ လျှော်ညီစွာ ကိုယ်ပြုပြင်စရာရှိတာတွေ အမြန်ဆုံးပြုပြင်နိုင်ဖို့ ကြိုးစားရလိမ့်မယ်။

အကယ်၍ မဟုတ်မတရားပြောတဲ့ အပျက်ဝေဖန်ချက်မျိုးဆိုရင်တော့ သူ။

ဝေဖန်ချက် မှားယွင်းကြောင်း အခိုင်အမာ ရှင်းလင်းချေပရလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ရှင်းလင်းချေပတဲ့ နေရာမှာ စိတ်တည်တည်ပြိုမြိုမ် ထားပြီး အကျိုးနဲ့ အကြောင်းနဲ့ ခြေခြေမြစ်မြစ် ပြောနိုင်ဖို့ လိုတယ်။ ဒေါသတကြီး ကမူးရှားထိုးတွေ လျှောက် ပြောရင် ဝေဖန်သူဘက်က အမှန်ဖြစ်သွားနိုင်တယ်။ လူဆိုတာ မွေးရာပါသဘာဝ အရ အရေပြားပါးတယ်ဆိုပေမယ့် လူ၊ အသိုင်းအပိုင်းထဲ ကျင်လည်တဲ့ အခါ မလွှဲမရှောင်သာ ထိခိုက်မှုတွေရှိမှာဖြစ်လေတော့ ကိုယ့်အရေပြားကို ခံနိုင်ရည် တက်လာအောင်တော့ သတိပြုလေ့ကျင့်ပေးထားဖို့ လိုတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ ခံနိုင်ရည်မရှိရင် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အနာတရတွေ အမြိုက်တွေ၊ နေရာမှာကိုး။

ဆင်မြှုပ်ရယ်ချွှန်ဆင်က ပြောခဲ့တာ ရှိတယ်။ ဝေဖန်မှုလေပြင်း တိုက်ခတ် တိုင်း လွင့်စဉ်မသွားပါစေနဲ့တဲ့။ တစ်ယောက်က တစ်မျိုးပြောတိုင်း ဟိုယိမ်း သည်ယိုင်ဖြစ်နေရင် တဖြည်းဖြည်းကြောလာတော့ ကိုယ့်ကိုကိုယ်ယုံကြည်မှုမရှိ ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။ သူများအရိပ်အကဲချည်း ကြည့်နေသူတစ်ယောက်ဟာ ကြီးမွားစရာ လမ်းမရှိဘူး။

အဲဒီတော့ ချုပ်ပြောရရင် ဝေဖန်ခံရတဲ့ အခါ အလကား ငါတ်တုတ်ထိုင်ပြီး စိတ်သောက ပွားမနေပါနဲ့။ စိတ်တည်တည်ပြိုမြိုမ်နဲ့ စိစစ်ဝေဖန်ပါ။ အကျိုးပြုမယ့် ဝေဖန်ချက်ဆိုရင် လက်ခံပါ။ အပျက်ဝေဖန်ချက်မျိုးနဲ့ ပတ်သက်ရင် ဂရပြုလောက်စရာမရှိတဲ့ ဟာမျိုးကို လျှစ်လျှော့ရှုပါ။ လျှစ်လျှော့မရှုသင့်တဲ့ ဟာမျိုးကျတော့ ထိထိရောက်ရောက်ပြန်လည်ချေပါ။

အဲဒါ ဝေဖန်မှုကို တုံ့ပြန်တဲ့ အဖွဲ့လက်စွဲနည်းစဉ်ပဲ။ အခုကိစ္စမှာ သားလက်တွေ့ စမ်းသပ်သုံးစွဲကြည့်ဖို့ အဖေ အကြီးပေးချင်တယ်။

သားကို အမြိုက်သောကာနဲ့ သာ ဝေဖန်ပို့ကြီးစားတဲ့

အဖေ

၂၆

ငွေရေးကြေးရေး စိတ်အေားရပို့

“ငွေကူန်ကြေးကျ စာနည်းဆုံးနည်းဖြင့် ပျော်ချွှုံးမှုရနိုင်သော သူသည်သာ အချမ်းသာဆုံး”

(သောရိုး)

ငွေရေးကြေးရေး စိတ်အေားရှိ

သား

လာမယ့် နှစ်လအတွက် သုံးစရာငွေ မလုံလောက်လို့ ဒေါ်လာ ၅၀၀ ချေး
ဖို့အကြောင်း မနက်က သားပြောတော့ အဖေ အတော့ကို အုံအားသင့်သွားတယ်။
တကယ်ပါ။ သားစဉ်းစားကြည့်လေ။ ကုမ္ပဏီငွေ သန်းပေါင်းများစွာကို စီမံခန့်ခွဲ
နေတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက် ကိုယ်ပိုင်ဝင်ငွေထွက်ငွေလေးမှ မထိန်းသိမ်းနိုင်ဘူး
ဆိုတော့ ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။

အင်း တကယ်တော့ ဒီလိုဖြစ်ကြတဲ့သွေ အများကြီးပါပဲလေ။ ဝင်ငွေ
ခွန် ဥပဒေနဲ့ပတ်သက်တဲ့ကိစ္စတွေ ဆောင်ရွက်တဲ့ အဖေသူငယ်ချင်းတစ်ယောက်
ရှိတယ်။ သူ့ဆီမှာဆိုရင် ပြဿနာသမားတွေ တန်းစီနေတာပဲ။ လူတွေကြည့်
လိုက်တော့ ကုမ္ပဏီ အရာရှိကြီးတွေ လုပ်ငန်းအကြီးအကဲတွေ။ အခွန်အမှုနဲ့
ထောင်ကျတန်းကျ မဖြစ်ရအောင် သူငယ်ချင်းဆီလာပြီး အကြံ့ဥာဏ်တောင်းကြ၊
သူတို့ကိစ္စ ဖြေရှင်းခိုင်းနေကြတာ။ တကယ်ဆုံးကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းတွေ အောင်အောင်
မြင်မြင် စီမံခန့်ခွဲနိုင်ကြလို့ ရာထူးကြီးကြီး ရနေကြတဲ့လူတွေပဲ။ ကိုယ့်ကိုယ်ပိုင်
ငွေကြေးကိစ္စလောက်ကို ဘာမကိုင်တွယ်နိုင်စရာ ရှိမလဲ။ အလွယ်လေးပေါ့။
ဒါပေမဲ့ အဲဒီအလွယ်လေးမှာ ပြဿနာလာဖြစ်ကြတယ်။

ဘာကြောင့်ဖြစ်သလဲ စဉ်းစားကြည့်တော့ အဖြေက အရှင်းလေးပဲ။ ကုမ္ပဏီ
ငွေကြေးကိစ္စက စနစ်တကျ မခန့်ခွဲလို့ မရတော့ အမြဲစာရင်းနဲ့ ယေားနဲ့ စီမံကိန်း
နဲ့ စီမံကိန်းအကောင်အထည်ဖော်မှုနဲ့။ အရှုံးအမြတ် သုံးသပ်မှုနဲ့ အဲသလိုရှိက
တယ်။ ကိုယ်ပိုင်ငွေကျတော့ ဘယ်စာရင်းစစ်မှ လာစစ်မှာ မဟုတ်လို့ စာရင်း

မရှိအင်းမရှိ သုံးကြတယ်။ အဲဒီတော့ ဘယ်လောက်ဝင်ပြီး ဘယ်လောက်ထွက်သွားမှန်း မသိဘူး။ ကိုယ့်မှာ ဘယ်လောက်စုမိသလဲ၊ ဒါမှုမဟုတ် ကြွေးဘယ်လောက်တင်နေသလဲ တိတိကျကျ မသိဘူး။ ကိုယ့်လက်ထဲ ရောက်လာသမျှ ငွေကို ကိုယ့်ငွေထင်ပြီး သုံးတော့ နောင်တစ်နှုံကျ ပြဿနာပေါ်ကြတာပဲ။

လူအတော်များများမှာ ငွေကြေးပြဿနာပေါ်ရတဲ့ အဓိကအကြောင်းရင်းတစ်ခုက ဝင်ငွေခွန် ပေးရှိုးမယ်ဆိုတာကို မေ့ထားတတ်ကြခြင်းပဲ။ လစဉ် ဝင်လာတဲ့ငွေမှာ အခွန်ဆောင်ရမှာကို ဖယ်ပြီး ကျန်တာမှ ကိုယ့်ပိုက်ဆံလို့ မှန်းမှန် ကန်ကန် သိတတ်ဖို့လိုတယ်။ ဒီငွေမှာမှ လစဉ် မကုန်မဖြစ်ကုန်ရမယ့် အိမ်လာ၊ မိတာခာစားစရိတ်၊ ကလေးကျောင်းစရိတ်၊ ကြွေးနဲ့ ဝယ်ထားတာတွေ အတွက် အရေစ်ကျ ပေးရမယ့်ငွေ အစရှိတာတွေအားလုံး တွက်ချက်ပြီး အဲဒါကို တစ်ခါ သီးခြားဖယ်ထားဖို့ လိုတယ်။ အဲဒီလိုဖယ်ပြီး ကျန်တာမှ ဒီလ ကိုယ် အပိုသုံးရမယ့်ငွေ။ အဲဒါကိုမှ အကုန်လုံးသုံးပစ်မလား၊ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း စုဆောင်းမလား စဉ်းစားပေါ့။

ဒီခေတ်မှာ လူတွေကို ဒုက္ခပေးလာတာတစ်ခုက ကြွေးကတ်ပြား (credit card) ဆိုတာတွေ။ သူကလည်း လူတွေအတွက် အဆင်ပြေအောင်ဆိုပြီး ပေါ်လာတာပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ခုတော့ လူတွေကို အသုံးအဖြန်းကြီးအောင် မြောက်ပေးတဲ့ အရာတစ်ခုဖြစ်နေပြီ။ ကြွေးရရင် ဆင်တောင်ဝယ်ဦးမယ်ဆိုတဲ့စကားဟာ လူတွေ နောက်ပြောင်ပြောတာသက်သက် မဟုတ်ဘူး။ လူအတော်များများရဲ့ စိတ်ရင်းအမှန်ကို ဖော်ပြနေတာ။ ခုယူ နောက်ပေးဆိုတာကို လူအတော်များများက အလကားရသလို သဘောထားကြတာ။ အဲဒီတော့ ကြွေးနဲ့ ဆိုရင် ဝယ်ကြမ်းက သုံးကြ ဖွဲ့ကြ။ ဒီကားထဲ ဆိုင်တွေကလည်း ကြွေးကတ်ပြား လက်ခံတဲ့အကြောင်း ကြော်ပြာဆိုင်းဘုတ်တွေ ချိတ်ပြီး ကြွေးသမားကို အားပေးကြတော့ ပုံးပေါ်လအောတွေ ဖြစ်ကုန်တာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ‘နောက်’ ဆိုတာက အချိန်တန်တော့ ရောက်လာတာပဲ။

ငွေကို လိုတာထက်ပိုမသုံးမိအောင် ဟန့်တားနိုင်တဲ့ အကောင်းဆုံး နည်းတစ်ခုက တစ်ပတ်စာ သုံးငွေလောက်ကိုပဲ အိတ်ထဲထည့်သုံးတဲ့နည်းပဲ။ အထက် ကပြောခဲ့တဲ့အတိုင်း ဝင်ငွေခွန် ဖယ်၊ မသုံးမဖြစ် ကုန်ကျစရိတ်တွေ ဖယ်၊ ကျန်ကပြောခဲ့တဲ့အတိုင်း ဝင်ငွေခွန် ဖယ်၊ မသုံးမဖြစ် ကုန်ကျစရိတ်တွေ ဖယ်၊ ကျန်ကပြောင်းလောက်ကိုပဲ အိတ်ထဲထည့်ထား။ ကြွေးကတ်ပြားငွေကိုမှ တစ်ပတ်စီအတွက် ခွဲတမ်းချုပြီး အိတ်ထဲထည့်ထား။ ကြွေးကတ်ပြားငွေကိုလုံးဝမသုံးနဲ့။ ငွေသားသက်သက်ကိုပဲ ကိုင်သုံး။ ကိုန်းဂဏာန်းလေးရေးကို လုံးဝမသုံးနဲ့။ ငွေသားသက်သက်ကိုပဲ ကိုင်သုံး။ ကိုန်းဂဏာန်းလေးရေးကိုလုံးဝမသုံးနဲ့။ သုံးနေတဲ့အခါ ပိုက်ဆံသုံးတာနဲ့မတူတော့ စိတ်ထဲလက်မှတ်ကလေးထိုးပြီး သုံးနေတဲ့အခါ ပိုက်ဆံသုံးတာနဲ့မတူတော့ စိတ်ထဲ

မန့်မြောဘူး၊ လွယ်လွယ်သုံးဖြစ်တယ်။ ပိုက်ဆံအိတ်ထဲက ငွေကို ရေပြီးပေးရတဲ့ အခါကျတော့ ကိုယ့်ပိုက်ဆံကုန်ရင် ကုန်မှန်းသိသိမို့ ဆင်ခြင်ဖို့ သတိရနိုင်တယ်။

အခု သားက ပြောတယ်။ ရုတ်တရက် ငွေခပ်များများ ပေးစရာကိုစွဲတစ်ခု ပေါ်လာလို့ ငွေကျပ်သွားတယ်တဲ့။ အဖေ မေးချင်တယ်။ အဲဒိုကိုစွဲသယ်က ပေါ်လာတာလဲ။ လုံးဝ ကြိုမသိနိုင်တဲ့ ကိုစွဲလား။ ကိုယ်သုံးထားခဲ့ပြီး မေ့နေ့တဲ့ ကိုစွဲလား။ ကိုယ်ပေးစရာ ရှိလာမယ့် ဟာတွေ၊ ဥပမာ အသက်အာမခံအတွက် ငွေသွင်းရမှာမျိုး ဆိုပါတော့။ ဘယ်တော့ ဘယ်လောက်ပေးရမယ်ဆိုတာ ကြိုသိနေသားပဲ။ သူ့အတွက် သီးသန့်ထားရမှာပေါ့။ ထုံးစံအား ဖြင့်တော့ ငွေကုန်ပေါက်တွေဆိုတာ ကြိုတွက်ထားလို့ ရတာတွေ များပါတယ်။ တိတိကျကျမပြောနိုင်တဲ့ ကိုစွဲတွေအတွက်လည်း အရန်သင့် ပြင်ဆင်သားလို့ ရတာပဲ။ အရေးပေါ်လို့ အပ်လာရင် သုံးစွဲဖို့ အတွက် သီးသန့်ထားရှိငွေ တစ်လ ဘယ်လောက်ဆိုတာ ကို သေသေချာချာ သတ်မှတ်ပြီး ရှိရမယ်။ ကြွေးနဲ့ ဝယ်ထားတဲ့ မော်တော်ကား အတွက် အရစ်ကျငွေကို မပျက်မကွက်ပေးရသလို သူ့ကိုလည်း တိတိကျကျမပျက်မကွက် ဖယ်ထားပေးရမယ်။ ဒီငွေဟာ အသားတင်စုငွေ မဟုတ်သေးဘူး နော်။ နောက်ပေါ်လာမယ့် မသုံးမဖြစ်ကိုစွဲတွေအတွက် အဆင်သင့် ရှိအောင် ပြင်ထားတာ။ ပုဂ္ဂက်ဆီတွေ မိုးစာစုတယ်ဆိုတာမျိုး။ ခု စုပုံနေ့ပေမယ့် မိုးတွင်းမှာ စားရင်းကုန်မှာ။ တစ်နည်းပြောရရင် ယာယီစု။

ရေရှည်အတွက်ကျတော့ ဘယ်လိုစုမလဲ။ စုဆောင်းမှုကို ဘာနဲ့ စမလဲ။

နေစရာ တစ်နေရာ ရအောင် ကြိုးစားတာက စသင့်တယ်။ အိမ်တစ်လုံး ပိုင်ဆိုင်အောင် တဖြည်းဖြည်းစုဆောင်းယူတဲ့ နည်း။ အိမ်တစ်လုံးကို လက်ငင်း အသင့်အတင့်ပေးပြီး နောက်ပိုင်း အရစ်ကျဆက်ပေးသွားတဲ့ စနစ်နဲ့ ဝယ်ယူတဲ့ နည်း။

ဒါ အများကျင့်သုံးတဲ့ နည်းပါပဲ။ ကောင်းလည်း ကောင်းပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သတိပြုစရာတစ်ခုတော့ ရှိတယ်။ အဲဒါက ကိုယ့်ဝင်ငွေကို ချိန်ဆဖို့။ ကိုယ့်အိုးနဲ့ ကိုယ့်ဆန် တန်ရုံး ချင့်တွက် ဝယ်ယူဖို့။ ကိုယ်စုဆောင်းနိုင်တဲ့ ငွေနဲ့ (လစဉ်ပေးချေနိုင်မယ့်ငွေနဲ့) မမိတမိကို လိုက်ဝယ်တဲ့ အခါ နှိုးပုံမှန်အခြေအနေမှာ အကြောင်းမဟုတ်သော်လည်း မမာရေး မကျန်းရေးလိုကိုစွဲမျိုး ပေါ်တဲ့ အခါကျ တော့ မရ။ နိုင် မကယ်နိုင် ဖြစ်တတ်တယ်။

သို့သော် ကိုယ်တတ်နိုင်တဲ့ အတိုင်း အတာမျိုးမှာ ချိန်ဆပြီးလုပ်မယ် ဆို

ရင်တော့ အိမ်တစ်လုံး အရစ်ကျွစန်နဲ့ ဝယ်ယူခြင်းဟာ အင်မတန် သင့်လျှော်တဲ့ ငွေစုဆောင်းနည်းတစ်မျိုးပါပဲ။ ပြီးတော့ အခုလက်ရှိ အခွန်စန်အရ အိမ်ရောင်းလို့ ရတဲ့ ငွေကို အခွန်မဲ့စည်းကြပ်တဲ့ အတွက် အိမ်မြေဝယ်ယူခြင်းဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု သဘောအရေလည်း အလွန် တွက်ခြေကိုက်တယ်လို့ ဆိုရလိမ့်မယ်။ တြေားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေထက်သာတဲ့ နောက်တစ်ချက်က သူ့ကို ပြန်မရောင်းချမီ ကာလတစ်လျှောက် ကိုယ့်အတွက် သုံးစွဲနေနိုင်တဲ့ ကိစ္စပဲ။ ဒီအိမ်မှာ နေလို့ ရတယ်။ ဒီအိမ်လေး ကြည့်ပြီး နေ့တိုင်းကြည်နဲ့ နေလို့လည်း ရတယ်။ ခုဆိုရင် ငါ့အိမ်က တန်ဖိုးဘယ်လောက်ထိတက်သွားပြီဆိုတာ တွက်ပြီးလည်း အားတက်နေနိုင်တယ်။ တြေားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေမှာ ဒီလို အကျိုးကျေးဇူးမျိုးစုံ မခံစားရနိုင်ဘူး။

နောက်တစ်ခုရှိသေးတယ်။ အသက်ကြီးလာတဲ့အခါ ခံစားရမယ့် အကျိုး
ကျေးဇူး။ အခုအချိန်မှာတော့ သားက အသက်ခြောက်ဆယ်ကျော်ကာလကို
မစဉ်းစားသေးဘူးပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ငယ်ရွယ်စဉ်မှာ အံမ်တစ်လုံး ရအောင် စုဆောင်း
ဝယ်ယူခဲ့သူ တစ်ယောက်ဟာ ကြီးပွားချမ်းသာအောင် မဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့ရင်
တောင် အငြိမ်းစားယူစဉ်ကာလမှာ လူအတော်များများထက်တော့ အဆင်ပြေ
ပြေ နေရနိုင်တယ်။ သားသမီးတွေလည်း ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ်ကိုယ်ရပ်နိုင်
ကြပြီ။ သူတို့လမ်း သူတို့လျှောက်ကုန်ကြပြီဆိုတဲ့ အဲဒီအချိန်မျိုးမှာ အဘိုးကြီး
အဘွားကြီး နှစ်ယောက်တည်းအတွက် သိပ်ကျယ်ဝန်းပြီး ထိန်းသိမ်းရလည်း
ကော်နောမယ့် အဲဒီအိမ်ကို ရောင်း၊ သင့်တင့်ရုံတိုက်ခန်းတစ်ခုဝယ်၊ ပိုင့်ကိုဘဏ်
မှာ အပ်ထားရင် အတိုးလေးနဲ့ ထိုင်စားလို့ ရနိုင်တယ်။ အဲဒါလည်း တစ်နည်း
အားဖြင့်တော့ မိုးတွင်းစာဖြစ်ပြန်တာပေါ့။

အားဖြင့်ပေါ့ ၏ ပုဂ္ဂန္တာ ပုဂ္ဂန္တ အတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပြ
 စဆောင်းမှု သို့မဟုတ် ကိုယ်ပိုင်ငွေကို ရေရှည်အတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပြ
 ရာမှာ အိမ်ဝယ်ခြင်းအပြင် တြေားနည်းလမ်းတွေလည်း အများကြီးရိပါတယ်။
 ဒီအထဲမှာ အများဆုံး လုပ်ကြတာက စတော့ရယ်ယာတွေ ငွေချေးစာချုပ်တွေ
 ဝယ်ယူခြင်းပဲ။ တစ်နည်းပြောရရင် ငွေကြေးချေးကွက်မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု။ အဖော်
 သဘောကတော့ ဒီကိစ္စမှာ အတော်စဉ်းစဉ်းစားစားလုပ်ဖို့ လိုအပ်တယ်လို့ ယူဆ
 တယ်။ ကိုယ့်မှာ တကယ်ပိုတယ် လျှော့တယ်၊ မတော်တဆ ရုံးရင်လည်း အရှုံးခံ
 နိုင်တယ်ဆိုမှ ဒီဟာမျိုးတွေမှာ သွားရင်းသင့်တယ်လို့ အဖော်မြင်တယ်။ အဖော်
 နိုင်တယ်ဆိုမှ ဒီအလုပ်ဟာ အရမ်းသွားလုပ်ရင် စီးပွားပျက်သွား
 ကို ရှေးဆန်တယ် မထင်နဲ့။ ဒီအလုပ်ဟာ အရမ်းသွားလုပ်ရင် စီးပွားပျက်သွား
 နိုင်တဲ့ဟာမျိုး။ သားစဉ်းစားကြုံ့။ စတော့ရယ်ယာချေးကွက်မှာ အကြံပေး

ဉာဏ်ပေး လုပ်နေတဲ့လူတွေ အများကြီးရှိတယ်။ ဘယ်မှာ ဘယ်လိုရင်းရင် အကျိုးရှိမယ်၊ ဘယ်ဟာတွေ ထုတ်ရောင်း၊ ဘာတွေပြန်ဝါယ်ထား စသဖြင့် အကြံ ဉာဏ်ပေးနေတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ။ သူတို့ တကယ်တမ်းနားလည်တာ သိတာမှန်ရင် သူတို့ငွေတွေနဲ့ အရောင်းအဝယ်တွေ လုပ်ပြီး ကြီးပွားချမ်းသာနေမှာပေါ့။ ခုတော့ အကြံပေး ဉာဏ်ပေးခလေးနဲ့ ထမင်းစားနေကြတာပဲ တွေ့ရတယ်။ အဖေတော့ ရယ်စရာလို့မြင်တယ်။ ဈေးကွက်ထဲ အချိန်ပြည့်နေနေတဲ့လူတွေတောင် စီးပွား ဖြစ်အောင် မလုပ်နိုင်ကြရင် တြေားအလုပ်က ရတဲ့ ငွေကလေးနဲ့ အဲဒီထဲ သွားရင်းတဲ့လူတွေ ဘယ်မှာမြတ်နိုင်ကြမလဲ။ အဲဒါ သားသတိပြုစေချင်တယ်။

ဒီနေ့ခေတ်မှာ လင်ရော မယားရော အလုပ်လုပ်ကြတာ ထုံးစံတစ်ခုလို ဖြစ်လာတယ်။ အထူးသဖြင့် သားသမီးတွေ ရှိမလာခင်ပေါ့။ နှစ်ယောက် အလုပ်လုပ်တော့ ငွေပိုငွေလျှေးလေးတွေ ရှိကြတယ်။ လိမ္မာတဲ့ ဇနီးမောင်နှဲများကတော့ ဒီအချိန်အခါမျိုးမှာ တစ်ယောက်ရတဲ့ ဝင်ငွေကိုသုံး၊ နောက်တစ်ယောက်ရဲ့ ဝင်ငွေကိုတော့ စုထားပြီး အိမ်ဝယ်ဘာဝယ်လုပ်ကြတယ်။ ဒီလိုလုပ်နိုင်ဖို့အတွက် နှစ်ယောက်လုံး ငွေကြေးအသုံးအစွဲနဲ့ ပတ်သက်လို့ စည်းစနစ်ရှိပို့ လိုတယ်။ ရေရှည်အတွက် တွေးပြီး ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်း နေကိုင်တတ်ကြဖို့ လိုတယ်။ အပန်းဖြေခရီး မကြာခကာ ထွက်ချင်မယ်၊ ကားသစ်လေးမြင်ရင် ဝယ်ချင်မယ်၊ တစ်ပတ်တစ်ခါလောက်လည်း ဆိုင်ကြီးကနားကြီးတွေမှာ သွားစားချင်မယ် ဆိုရင် မိုးရာသီအတွက် စုဖြစ်ဆောင်းဖြစ်ဖို့ မလွယ်ဘူး။ နှစ်ယောက်ရသမျှ ဝင်ငွေကုန်အောင်သုံးနေတဲ့ လင်မယားမျိုးမှာ သားသမီးမွေးလာ ကလေးတွေရဲ့ စရိတ်စကတွေ တက်လာ၊ မိန်းမကလည်း အိမ်ထောင်ထိန်းသိမ်းရလို့ အပြင် ထွက်အလုပ်မလုပ်နိုင်ဖြစ်လာတဲ့အခါမျိုးမှာ ဒုက္ခရောက်တော့တာပဲ။ အသုံးစရိတ်တို့ လူနေမှုအဆင့်အတန်းတို့ဆိုတာက တက်တဲ့အခါသာ လွှယ်တယ်၊ ပျော်ပျော်ပါးပါး တက်သွားတယ်။ ပြန်ချရပြီဆိုရင် မလွယ်တော့ဘူး။ စိတ်မချမ်းသာစရာတွေ ဖြစ်လာရော။ အဲဒါကြောင့် အစကတည်းက စရိတ်ကြီးမထားတာ အကောင်းဆုံးပဲ။ ‘ငွေကုန်ကြေးကျ အနည်းဆုံးနည်းဖြင့် ပျော်ဆွင်မှုရနိုင်သောသူသည်သာ အချမ်းသာဆုံး’ တဲ့။ သောရိုးက ပြောဖူးတယ်။ မှတ်သားစရာ။

နိုဂုံးမချုပ်ခင် နောက်တစ်ခု ပြောချင်တာက သားအသက်အာမခံထားဖို့။ မတော်တဆ ကိုယ်တစ်ခုတစ်ခုဖြစ်သွားရင် ကျွန်းရှစ်တဲ့ ဇနီးသားသမီးအတွက် အထောက်အပံ့ရအောင် ကြိုကြိုတင်တင် စီစဉ်ထားသင့်တယ်။ ခုလောလောဆယ်သားမိသားစု အခြေခံကုန်ကျင့် ဘယ်လောက် ရှိသလဲ။ သားမရှိတော့ရင် အဲဒီ

လောက် အကုန်အကျခံနိုင်အောင် ဘယ်လို စီစဉ်မလဲ။ ဘဝဆိတာ မပြောနိုင်တော့ ကိုယ့်ဘက်က တတ်နိုင်သမျှ စိတ်ချရအောင် လုပ်ထားဖို့လိုတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ ငွေရေးကြေးရေးတွေတောင် စိမ့်ခန့်ခွဲနေသူ ဖြစ်လေတော့ သားအနေနဲ့ အသက် အာမခံကိစ္စလောက်ကို အလွယ်တကူ စီစဉ်နိုင်မှာပါ။ တစ်ခုပဲ သတိပေးချင်တယ်။ အာမခံကိုယ်စားလှယ်တွေ ပြောတိုင်း နားမယောင်ဖို့။ သူတို့က အဆန်းအပြား နည်းလမ်းတွေ မျိုးစုံပြောလိမ့်မယ်။ တကယ်တမ်းကျတော့ ဒီလူတွေက ငွေကြေးဖောင်းပွဲမှုအတွက်တောင် ထည့်တွက်ကြတာ မဟုတ်ဘူး။ အဖေကတော့ သက်တမ်းပိုင်းစနစ်နဲ့ ထားတာ (straight-term insurance) ကို အကြိုက်ဆုံးပဲ။ ကျန်ရစ်သူတွေအတွက် တကယ်လိုအပ်တဲ့ အချိန်မျိုးမှာ လျှော်ကြေး အများဆုံးရနိုင်တဲ့ စနစ်။ သားလည်း ဒါမျိုးပဲ ထားစေချင်တယ်။

အဲ နောက်ဆုံးပြောချင်တာက ချေးငွေကိစ္စ။

ဒီငွေကို သား ဘယ်လိုသုံးမလဲ အဖေ မသိချင်ပါဘူး။ မေးမြန်းခွင့်လည်း မရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ငွေထုတ်ချေးသူတစ်ယောက်အနေနဲ့ ကိုယ့်ငွေအတွက် သေချာအောင် လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာလေးတွေတော့ လုပ်ဖို့ ဝတ္ထားရှိတယ်။ အဲဒီတော့ အခု ပူးတွဲပေးလိုက်တဲ့ စာရွက်ကလေးမှာ လက်မှတ်ရေးထိုးပေးပါ။ ဒေါ်လာငွေ ၅၀၀ ကို တစ်နှစ်မှာ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းတိုးနဲ့ ချေးနှားတဲ့ အကြောင်း၊ အဲဒါကို ကုမ္ပဏီလစာစာရင်းပြုလုပ်သူက ရက်သတ္တတစ်ပတ်မှာ ၁၀ ဒေါ်လာနှုန်းနဲ့ သားလခထဲမှ ပြန်ဖြတ်ပေးဖို့ အကြောင်း ရေးထားတဲ့ စာပါ။ သားအဖချင်း ရက်စက်လျချည်လားလို့ မအောက်မေ့ပါနဲ့။ နောက်တစ်ကြိမ် အရေးပေါ်လို့ဆိုပြီး ပိုက်ဆံထပ်ချေးတဲ့ အခါ ဒီထက်မက ပြင်းပြင်းထန်ထန်တွေ လာပါလိမ့်မယ်။

ဒီလိုရေးလို့ သားကို အဖေစိတ်ဆိုးနေပြီး မထင်ပါဘူး။ စိတ်မဆိုးဖို့ သတိပေးတဲ့ လူလည်း အဖော်မှာ ရှိပါတယ်။ ၁၅ ရာစုနှစ်က သောမတ်အ-ကင်းပစ်ဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးပါ။

“သူများတွေကို သင်ဖြစ်စေချင်သလို ဖြစ်အောင် မလုပ်နိုင်တဲ့ အတွက် ဒေါသမထွက်ပါနဲ့။ သင်ကိုယ်တိုင်တောင် သင့်စိတ်တိုင်းကျမှ မဖြစ်ခဲ့တာ” လို့ ဒီပုဂ္ဂိုလ်ကြီးက ဆိုခဲ့တယ်။

မေတ္တာစေတနာဖြင့်

သားရဲ့ ဘဏ်သူငွေး

အဖေ

၂၇ အမြဲအဆင်သင့်ရှိရေး

အောင်မြင်လို လုပ်ငန်းချွေရတာ သိပ်ပြေသာနာမန္ဒြာဘူး၊ ကျေတဲ့အချိန်မှာ ထံးဝြေးဆင်းမသွားအောင် ထိန်းရတာကာ အင်မတန်ခက်တယ်။ ဒီလိုအရေးမျိုး ကြိုးခဲ့ရင် ထိန်းသိမ်းကာဘက္ကယ်နှင့်ဖို့ အမကာတည်းက ကြိုးထားပြောဆင်ထားခဲ့တာမျိုး ဒါ့မှ နှင့်နှင့် နှင့်နှင့် ကို့ကိုတွေယ်နှင့်တယ်။

အမြိအဆင်သင့်ရှိရေး

သား

အဖေတို့ရဲ့ အဓိကပစ္စည်း အတော်များများ ဈေးကွက်မှာ တိုက်ထုတ်ခံရ တဲ့ ကိစ္စ သား စိုးရိမ်ပူပန်နေတာ အဖေ သိရတယ်။ အဖေလည်း အများကြီး စိုးရိမ် တာပဲ သား။

ဒါပေမဲ့ ဒီကိစ္စမျိုးမှာ ကယောင်ချောက်ချားမဖြစ်ဖို့ သိပ်အရေးကြီးတယ်။ ဒီအချိန်မှာ ဘာကို အလေးထားလုပ်ရမလဲဆိုတော့ စစ်တိုက်တဲ့ နေရာမှာ သုံးတဲ့ စကားအတိုင်း ‘အောင်မြင်စွာ ဆုတ်ခွာ’ နှင့်ဖို့ပဲ။

အဓိပ္ပာယ်က အရှုံးကို ကန့်သတ်တာ။ ဘာတွေ လက်လွှတ်လိုက်မလဲ။ ဘယ်လောက်အထိ လျှော့ပေးလိုက်မလဲ။ ဒါပေမဲ့ ဘယ်နေရာကနေ ပြန်စုစည်း ခုခံမလဲ စသဖြင့် စနစ်တကျ တွက်ချက်ဆုတ်ခွာတာ။ ကစဉ်ကလျား ပရမ်းပတာ ဆိုရင် တစ်နေရာက အရှုံးဟာ တစ်ပွဲလုံးအရှုံး ဖြစ်သွားမယ်။

အခု အဖေတို့ လုပ်ငန်းမှာ အရေးနိမ့်လို့ ဆုတ်ခွာတဲ့ အခါ ဘယ်လိုဆုတ်ခွာမလဲ။

ပထမဆုံး အဖေတို့ ဘယ်အတိုင်း အတာထိ ရှုံးနေသလဲ။ အဲဒီအရှုံးဟာ လုပ်ငန်းအပေါ် ဘယ်လိုသက်ရောက်မှုတွေ ရှိမလဲ။ ဘယ်လောက်အထိ ရှိမလဲ။ တွက်ချက်ကြည့်ရမယ်။

ပထမဆုံး အရှုံးအမြတ်စာရင်းက စကြည့်။

အခု ပြသုနာတက်တဲ့ ပစ္စည်းတွေ ထုတ်လုပ်ကုန်ကျစရိတ်၊ ရောင်းရတဲ့ ပမာဏ၊ ရောင်းချစရိတ် စတဲ့ ကိန်းကဏ္ဍးတွေကို ယူပြီး တွက်ကြည့်ရင် အဖြေ

ပေါ်လိမ့်မယ်။ အဖော်မှန်းဆရာတောက် အခုက္ခစွာမှာ အဖော်တို့ မူလရှိရင်းစွဲ စုစုပေါင်း အမြတ်ရဲ့ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်တော့ လျော့သွားလိမ့်မယ်လို့ ယူဆတယ်။

ဆုံးရုံးမှာ မနည်းဘူး။ သို့သော် စီးပွားပျက်လောက်အောင်တော့ မဟုတ်ပါဘူး။

ဒီအချိန်အခါမျိုးမှာ အဖော်တို့ ကိုယ့်ကိုကိုယ် မေးရမယ့် အရေးကြီးဆုံး မေးခွန်းတစ်ခုက ‘အရေးပေါ်အခြေအနေအတွက် ငါတို့ ဘယ်လောက် ပြင် ဆင်ထားခဲ့သလဲ’ ဆိုတာပဲ။

အဖော်မှာ ရုံးဖူးတဲ့ အတွေ့အကြံတွေ ရှိပါတယ်။ (မြတ်ဖူးတဲ့ အတွေ့အကြံတွေလောက်တော့ မများဘူးပေါ့။) အဲဒီအတွေ့အကြံတွေအရ အဖော်တို့ အခုရုံးပွဲဒဏ်ကို ခံနိုင်လိမ့်မယ်၊ အချိန်တန်ရင် ပြန်ပြီး ထူထူထောင်ထောင်ဖြစ်လာ လိမ့်မယ်လို့ အဖော်ယုံကြည်တယ်။ တကယ်တော့ ဘဝမှာ ကြံရတဲ့ ဒုက္ခ အခက် အခဲ ဆိုတာတွေဟာလည်း လူကိုတစ်နှည်းတစ်လမ်း အကျိုးပြုတာပါပဲ။ အရည် အချင်းတက်အောင် လေ့ကျင့်ပေးတယ်။ အနာဂတ်မှာ မမျှော်လင့်ဘဲ ကြံလာရ နိုင်တဲ့ ပြဿနာတွေအတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်လာတ်စေတယ်။

လူတစ်ယောက်ရဲ့ အရည်အသွေးကို ပြဿနာအခက်အခဲတစ်ခု သူဘယ် လို ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းသလဲ၊ အကျေပ်အတည်းကြံချိန်မှာ သူဘယ်လိုပြုမှုသလဲ ဆိုတာနဲ့ အကဲဖြတ်လို့ ရှုဘယ်။ ဆုံးရုံးမှာ ပမာဏကို စိစစ်တွေက်ချက်ပြီးတဲ့အခါနောက်တစ်ဆင့် စဉ်းစားရမှာက အရောင်းကျသွားခြင်းနဲ့ ဆက်စပ်ပြီး လုပ်ငန်းကဏ္ဍ အသီးသီးတွေမှာ ဘယ်လိုပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုတွေ လုပ်ဖို့ လိုအပ်သွားသလဲ ဆိုတဲ့အပိုင်း။ ဆိုပါတော့ ရောင်းကုန်ပမာဏ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း ကျသွားတယ် ဆိုရင် အရောင်းဘက်မှာ သုံးစွဲတဲ့ စရိတ်ကိုလည်း အချိုးညီစွာ လျော့ချုပို့လိုလာတယ်။ အရောင်းငြာန်ဝန်ထမ်းအင်အားကို လျော့ရမယ်။ ကျန်ရှိမယ့် အရောင်းသမားတွေရဲ့ တာဝန်ပိုင်းတွေကိုလည်း လိုအပ်သလိုညီနှင့်ပြုပြင်မှုတွေ လုပ်ရ လိမ့်မယ်။ အလားတူပဲ အရောင်းကျတာနဲ့ အမျှ ထုတ်လုပ်ရေးပိုင်းကလည်း လျော့ရတော့မယ်။ စက်ရုံအလုပ်သမားထဲမှာ ရွှေးချယ်စိစစ်ပြီး လျော့ဖို့ လိုလာပြီ။

စစ်သဘောအရ ပြောရရင် တစ်ထစ်တော့ ဆုတ်တယ်၊ ဒါပေမဲ့ အကွက် အကွင်းကောင်းတဲ့နေရာက အခိုင်အမာပြန်ခုခံဖို့အတွက် ဘန်ကာတွေကတုတ် အကွင်းကောင်းတဲ့နေရာက အခိုင်အမာပြန်ခုခံဖို့အတွက် ဘန်ကာတွေကတုတ် အကျင်းတွေတူးပြီး စနစ်တကျနေရာယူထားတာ။ ဒီနေရာက ခုခံလို့ အောင်မြင် ကျင်းတွေတူးပြီး စနစ်တကျနေရာယူထားတာ။ ဒီနေရာက ခုခံလို့ အောင်မြင် ရင် ပြန်တက်မယ်။ ကိုယ်စွန်းလွတ်ခဲ့ရတာတွေကို ပြန်သိမ်းပိုက်မယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် လုပ်ရတာလည်း လွယ်တော့
မလွယ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အောင်မြင်လို့ လုပ်ငန်းခဲ့ရတာ သိပ်ပြဿနာမရှိဘူး။
ကျတဲ့အချိန်မှာ လုံးဝ ပြိုဆင်းမသွားအောင် ထိန်းရတာက အင်မတန်ခက်တယ်။
ဒီလိုအရေးမျိုးကြံ့ခဲ့ရင် ထိန်းသိမ်းကာကွယ်နိုင်ဖို့ အစကတည်းက ကြိုတင်ပြင်
ဆင်ထားခဲ့တာမျိုးရှိမှ နိုင်နိုင်နင်းနင်း ကိုင်တွယ်နိုင်တယ်။ အဲဒါက ဘယ်မှာ
လုပ်ခဲ့ရမလဲဆိုတော့ လုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးလို့ တိုးခဲ့တဲ့အပိုင်းမှာ။ လုပ်ငန်းတိုးခဲ့ရေး
အစည်းအဝေးတွေမှာ အဖေတို့ ဆွေးနွေးကြတာတွေ သားသတိရပါလိမ့်မယ်။
မူသေကုန်ကျစရိတ်နဲ့ တိုးလျှော့ပြောင်းလဲနိုင်တဲ့ ကုန်ကျစရိတ်ဆိုတဲ့ အသုံး
အနှစ်းတွေ။ မူသေကုန်ကျစရိတ်ဆိုတာ အရောင်းပမာဏ တက်သည်ဖြစ်စေ
ကျသည်ဖြစ်စေ အလျော့အတင်းလုပ်လို့ မရနိုင်တဲ့ ကုန်ကျစရိတ်။ ဒီအထဲမှာ
ဘာတွေ အကျိုးဝင်မလဲ ဆိုတော့၊ အဆောက်အအို နေရာငှားရမ်းခတွေ၊ သက်
တမ်းကြာတာနဲ့ အမျှ စက်ပစ္စည်းတွေရဲ့ တန်ဖိုးလျှော့ကျနေမှာတွေ၊ ဘဏ်က
ချေးငွေပေါ်မှာ အတိုးတက်နေမှာတွေ၊ စသဖြင့်။ အဲဒီ မူသေကုန်ကျစရိတ်ကို
တတ်နိုင်သမျှ အကျေစလျှစ်ဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်ခဲ့ရမယ်။

တိုးလျော့ပြောင်းလဲနိုင်တဲ့ ကုန်ကျစရိတ်ဆိုတာက အရောင်းတက်ရင်
လိုက်တက်၊ အရောင်းကျရင် လိုက်ကျတဲ့ ကုန်ကျစရိတ်။ ဥပမာ အရောင်းဘက်
ဆိုင်ရာက ဖြန့်ချိရေးစရိတ်လို့ ဟာမျိုးပေါ့။

အဲဒီတော့ လုပ်ငန်းကျဆင်းချိန် အဖေတို့ ပထမလုပ်ရမှာက မူသေကုန်ကျ
စရိတ်ပိုင်းကို တွေက်ရမယ်။ အဲဒီမှာ ဘယ်လောက်ထပ်လျော့လို့ ရသေးသလဲ၊
အသေးစိတ်စိစစ်။ လုပ်ငန်းလျော့ရလို့ ဂိုဒေါင်တို့ ဆိုင်ခန်းတို့မှာ နေရာပိုသွား၊
ကျယ်သွားတာ ရှိသလား။ အဲဒါကို တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းကန်းပြီးငှားလို့ ရမလား။
တချို့ လုပ်ငန်းသုံးပစ္စည်းတွေ စက်ကိုရိယာတွေ ပိုလျှံ့လာသလား။ အဲဒါကို
ရောင်းလို့ ရမလား။ စီမံခန့်ခွဲရေးပိုင်းမှာကော ဝန်ထမ်းအားလုံး လို့ဦးမှာလား၊
စသဖြင့် တွေက်။

လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုကို မထိခိုက်စေဘဲ လျော့လို့ရတဲ့ အနိမ့်ဆုံး အတိုင်း
အတာထိကုန်ကျစရိတ်တွေကိုလျော့။ အကျေစလျှစ်ဆုံး အနေအထားနဲ့ လုပ်ငန်း
ယန္တရားကို ဆက်လည်ပတ်။ ဒါဆိုရင် ဒီထိုက်ဆက်မကျအောင် ထိန်းနိုင်မယ်။
အခွင့်သာရင် ပြန်တက်လာနိုင်မယ်။

အဲဒီတော့ ဒါကိုသင်ခန်းစာယူပြီး နောက် လုပ်ငန်းတိုးခဲ့ရေး စီမံကိန်းတွေ
ရေးဆွဲတဲ့အခါ အကယ်၍ အခြေအနေမကောင်းလို့ နောက်ဆုတ်ရသည်ရှိသော်

ကိုယ့်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေတွေကို အဖတ်ဆယ်နိုင်သမျှ ဆယ်လို့ရအောင် ဘယ်လို
စီမံထားမလဲ၊ သားကြိုတင်စဉ်းစားပို့ သတိပြုစေချင်တယ်။

အဲဒါ လုပ်ငန်းသမားတစ်ယောက်အနေနဲ့ အလိုအပ်ဆုံး; ကြိတင်ပြင်ဆင်မှပဲ။

အဲဒီလိုကြိတင်ပြင်ဆင်ထားတဲ့ကြားကတောင်မှပဲ မထင်မှတ်တဲ့ကိစ္စတွေ
အဖေတို့ကြိုကြရတယ်။ လူ.ဘဝရဲ့ပြဿနာတွေဆိုတာကလည်း အမျိုးမျိုး အဖုံး
ပဲကိုး။ အဖေတော့ အသက်ကြီးလေ သိလာရလေပဲ။ ကိုယ်က ဒီဟာတွေပြင်ဆင်
ထားပေမယ့် ကိုယ်စဉ်းစားတဲ့အထဲမှာ မပါတဲ့ဟာတစ်ခုက ဟိုထောင့်ချိုးနား
ဘွားခနဲ့ပေါ်လာတယ်။ တော်ကြာ ဒီအကွယ်နားက မမျှော်လင့်တာတစ်ခု ရတ်
တရက် ထွက်လာတယ်။ လုပ်ငန်းမှာရော လူ.ဘဝမှာရော ဒီအတိုင်းပဲ။ အဲဒီ
တော့ ကိုယ်က ပြင်နိုင်သမျှေးအသင့်ပြင်ထားပြီးတဲ့နောက်မှာ ကိုယ် မထင်မှတ်
တဲ့ပြဿနာမျိုး ကြိုရင်လည်း ရှိသမျှေးစွမ်းအားနဲ့ ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းမယ်ဆိုတဲ့ စိတ်
ဓာတ်တစ်ခု မွေးထားဖို့ လိုတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာအရ
အသင့်ပြင်ဆင်ထားမှုပေါ့။

လုပ်ငန်းပျက်စီးမှုကိုကာကွယ်နိုင်တဲ့ နောက်ထပ်နည်းလမ်းတစ်ခု ရှိသေးတယ်။ အဲဒါက “ကြက်ညွေအားလုံး ဘောင်းတစ်လုံးတည်းပြုမထည့်နဲ့” ဆိုတဲ့ စကားအတိုင်း ရှိသမျှ အရင်းအနှီးကို လုပ်ငန်းတစ်ခုတည်းထဲမှာ ပုံမအောဖို့ပဲ။

အဖော်များရေးလုပ်ငန်းနယ်ပယ်ထဲ ဝင်စကာလမှာပဲ လုပ်ငန်းပျက်ကြ
တော့၊ ဒေဝါလီခံသွားရတာတွေ ခဏခဏ တွေ့ရတယ်။ နေ့စဉ်နဲ့အမျှ ဆို
သလိုပါပဲ။ အဲဒီများတင် အဖော်သဘောပေါက်တယ်။ လုပ်ငန်းကြီးတွေဆိုတာ
သလိုပါပဲ။ အထိမခံ ကြွေပန်းကန်ဆိုတာမျိုးလို
လည်း ဘယ်လောက်မှ မခိုင်မာပါကလား။ အထိမခံ ကြွေပန်းကန်ဆိုတာမျိုးလို
အလွယ်တကူ ကွဲသွားကြသွားနိုင်တဲ့ပစ္စည်းမျိုးပါလားလို့ အလန့်တကြား တွေ့
မိသွားတယ်။ တစ်ဆက်တည်းမှာ ဒီလိုပျက်စီးမှုဒဏ် ခံနိုင်ဖို့အတွက် လုပ်ငန်း
နယ်ပယ်ကို တတ်နိုင်သမျှ ကျယ်အောင် ဖြန့်ကျက်ထားရမယ်၊ မတူတဲ့ လုပ်ငန်း
ကဏ္ဍအမျိုးမျိုး ခဲ့ခြားပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရမယ်ဆိုတာ သွားမြင်တယ်။ အဲဒီနောက်
ကဏ္ဍအမျိုးမျိုး ခဲ့ခြားပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရမယ်ဆိုတာ သွားမြင်တယ်။ လုပ်ငန်းကဏ္ဍ
အဖော်သက်တမ်းတစ်လျှောက်လုံးမှာ အဲဒီအယူအဆအတိုင်း လုပ်ငန်းကဏ္ဍ
အဖော်သက်တမ်းတစ်လျှောက်လုံးမှာ အဲဒီအယူအဆအတိုင်း လုပ်ငန်းကဏ္ဍ
အမျိုးမျိုး ထူထောင်နိုင်အောင် ကြိုးစားခဲ့တာပဲ။ ဒီသဘောကို မြင်ပြီး တကယ်
အမျိုးမျိုး ထူထောင်နိုင်အောင် ကြိုးစားခဲ့တာပဲ။ ဒီပေမဲ့ အဖော်လောက် ဒီအယူ
လက်တွေ့ လုပ်ခဲ့ကြသွေ့ အများကြီးရှုပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဖော်လောက် ဒီအယူ

အဆအပ်၏ စွဲမြှင့်ထက်သန်သူတော့ ရှားပါလိမ့်မယ်။ အဲဒါကြောင့်လည်း ဒီကနဲ့
အဖေတို့မှာ လုပ်ငန်းတစ်မျိုးမဟုတ်ဘဲ ရှစ်မျိုးတိတိ ရှိနေတာပေါ့။

အကယ်၍ အဖေ ပထမဆုံး စခဲ့တဲ့ လုပ်ငန်းကိုပဲ ဆက်ပြီးတိုးချဲ့ လုပ်ကိုင်
နေခဲ့မယ်ဆိုရင်လည်း ဒီကနဲ့ အဲဒီလုပ်ငန်းကြီးဟာ အဆမတန် ကြီးထွားချင်
ကြီးထွားနေမှာပေါ့လေ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအပိုင်း အဖေ မတွေးဘူး။ အဲဒီအတွက်
အဖေ နှဲမြောမနေဘူး။ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်အများကြီး ဖြန့်ကျက်ထားနိုင်တဲ့ အတွက်
လုပ်ငန်းတစ်ခု လုံးဝပျက်သွားတောင် ကိုယ့်ဘဝကို သိသိသာသာ မထိခိုက်ဘူး၊
စီးပွားရေးရာအရ အမြဲလုံခြုံမျိုးရှိနေတယ်ဆိုတာကိုပဲ အဖေ အရသာခံတယ်။ အဲဒီ
အတွေးလေးနဲ့ အဖေစိတ်ချမ်းသာမှာ ရတယ်။

လုပ်ငန်းသတိရှိသူဆိုတာ အကယ်၍ အရေးပေါ်အခြေအနေအတွက် ငွေ
ကြေးလိုအပ်လာခဲ့သည်ရှိသော် ဘယ်က ဘယ်လို ရယူမယ်ဆိုတဲ့ နည်းလမ်းတွေ
လည်း တိတိကျကျ သေသေချာချာ ကြံဆထားရှိရတယ်။ မကြောခဏလည်း
ကိုယ့်အနေအထား ကိုယ့်အင်အားကို ပြန်လှန်သုံးသပ်ရတယ်။

အဖေတို့ လုပ်ငန်းတွေ တိုးချဲ့ဖို့ ဘဏ်က ငွေချေးတဲ့ အခါတိုင်း အဖေ
အလေးအနက်ပြောလေ့ရှိတဲ့ အချက်တစ်ခု သား အမှတ်ရလိမ့်မယ် ထင်တယ်။
အကယ်၍ မတော်တဆ လုပ်ငန်းအကျန်း ကြိုခဲ့သည်ရှိသော် ဒီအကြွေးဖိစီးမှာ
ဒဏ် မခံနိုင်လို့ လုပ်ငန်းပျက်သလောက်နီးပါး အကျပ်ရှိက်မသွားစေဖို့ ဆိုတဲ့
အချက်။

လုပ်ငန်းသက်တမ်းတစ်လျှောက်လုံး အဖေ ငွေတွေ ချေးတယ်။ ပြန်ဆပ်
တယ်။ ချေးတယ်။ ပြန်ဆပ်တယ်။ အကြိမ်ပေါင်းများစွာပဲ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလို
ချေးတဲ့ အခါတိုင်း အဖေစိတ်ထဲမှာ ဟာ အကယ်၍ ချေးထားတဲ့ ပိုက်ဆံတွေ အား
လုံးသုံးပြီးပြီ လုပ်ငန်းထဲ ထည့်ပြီးပြီဆိုမှ လုပ်ငန်းက ရတ်တရက် ကမောက်
ကမဖြစ်ရင်တော့ ငါကြွေးတစ်ပိုနဲ့ ဒုက္ခရောက်မယ်ဆိုပြီး အမြဲတွေးပူတယ်။
ဒါကြောင့်မို့ ငွေချေးတဲ့ အခါ ရသလောက် အတိုင်း အတာကုန် ချေးလေ့မရှိဘူး။
လျှော့ယူတယ်။ အရန်အတား ထားတဲ့ သဘော။

ဒါပေမဲ့ တစ်ခါတလေ လုပ်ငန်းကို ကြီးကြီးမားမား တိုးချဲ့ မယ့်အခါမျိုးကျ
တော့ မလွှဲမရောင်သာ ချေးနိုင်သမျှ အပြည့်အဝယူလိုက်ရတာမျိုးလည်း ရှိပါ
တယ်။ ဒီအခါမျိုးကျတော့ လည်းကောင်း အတော်အတန် ပြန်မသာပြီးမချင်း
ဘုရားတနေရတာပဲ။ လုပ်ငန်းဆိုတာကလည်း တစ်ခါတစ်ရုံ မစွန်းစားလို့ မရ
ဘူး မဟုတ်လား။ တစ်ကျပ်ရချင်ရင် တစ်ကျပ်ထုတ်ရင်းရတာ သဘာဝပဲ။

အဖေတို့လို လုပ်ငန်းအမျိုးမျိုး လုပ်ကိုင်ထားသူအနေနဲ့ သိပ်အရေးကြံးလာတဲ့အခါမျိုးမှာ ကုမ္ပဏီတစ်ခု သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းအစိတ်အပိုင်းတစ်ခုထိုးရောင်းပြီး ပြဿနာဖြေရှင်းတာမျိုးလည်း လုပ်လို့ရနိုင်တယ်။ စိတ်ချမ်းသာစရာတော့ မဟုတ်ဘူး။ သို့သော် အရေးပေါ် ထွက်ပေါက်ပေါ့။ ပြုတဲ့အစိတ်အပိုင်းပြုတဲ့ သွားမယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တွေလုံးဝအထိအခိုက်မရှိ ကျွန်နေမယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုတည်းလုပ်သူမှာ အရှုံးကို ဒီလို အလွယ်တကူဖြတ်တောက်လို့ မရဘူး။

ပြဿနာကြံးရှင် ရပ်ဆိုင်ဖို့ အသင့်ရှိရေးဆိုတဲ့ကိစ္စကို ရှေးကတည်းက လူတွေ စဉ်းစားခဲ့ကြပါတယ်။

ကင်းထောက် လူငယ်အဖွဲ့ဆိုရင် ‘အမြဲ အသင့်ရှိပါစေ’ ဆိုတာ သူတို့ရဲ့ လက်စွဲဆောင်ပုဒ်ပဲ။

ခရစ်ရှန်ဘို့ပီးဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတစ်ယောက်ကလည်း

“လုပ်ငန်းသစ် တိထွင်လုပ်ကိုင်သူဆိုတာ အလုပ်တစ်ခုကို စွန်းစားကြံးစည်းပြီး အားနဲ့မာန်နဲ့ အကောင်အထည်ဖော်ရတယ်။ ဖြစ်နိုင်တဲ့ လမ်းကြောင်းတွေ အားလုံး တွေက်ချက်ပုံဖော်ရသလို ဒါတွေအားလုံးဟာ တကယ့်လက်တွေ့မှာ ဖြစ်ချင်မှု ဖြစ်မယ်ဆိုတာလည်း စဉ်းစားသိမှတ်ထားရတယ်”လို့ ဆိုခဲ့ဖူးတယ်။

အဲဒီ အဆိုအမိန့်တွေ အသိတရားတွေ လက်ကိုင်ပြုထားမယ်၊ လုပ်ငန်းကိစ္စတွေ ဆုံးဖြတ်ဆောင်ရွက်ရာမှာ အကျိုးသင့် အကြောင်းသင့် စဉ်းစားချင့်ချိန် လုပ်ကိုင်မယ်၊ အတွေ့အကြံက ပေးအပ်လာတဲ့ သင်ခန်းစာသစ် အသိပညာသစ်တွေကို နေ့စဉ်မှတ်သားနာယူသွားမယ်ဆိုရင်တော့ စီးပွားရေးလောက်ရဲ့ လောကဓာတ်တွေကို ရင်ဆိုင်ဖို့ သားအသင့်ရှိသွားပြီလို့ ဆိုရမှာပါပဲ။

သားကို စီးပွားပျက်စေား ကင်းဝေးအောင်

ထိန်းသိမ်းကာကွယ်ပေးချင်တဲ့

အဖေ

၂၇

စိတ်ပီစီးမှနဲ့သင့်ကျွန်းမာရေး

“ကျွန်းမာခြင်းနဲ့ စာသိဉာဏ်ပညာ နှိပ်ခြင်းဟာ တန်ဖိုးအရှိုဆုံး ကောင်းချိုး
မင်္ဂလာနှုန်းရပါပ”

(မီနနီဒါ)

စိတ်ဖိစီးမူနဲ့ သင့်ကျွန်းမာရေး

သား

“စိတ်ဖိစီးမူနဲ့ သင့်ကျွန်းမာရေး” လို့ ခေါင်းစဉ်တပ်ထားတဲ့ ဆွေးနွေးပဲ့
တစ်ခုအကြောင်း လက်ကမ်းစာလွှာတစ်စောင် သားစားပဲမှာ အဖော်ထားခဲ့တယ်။

စိတ်ဖိစီးမူ (သို့မဟုတ်) ဖိစီးမူဒဏ် (stress) ဆိုတဲ့ အကြောင်းရပ်ကို သား
သိပ်အယုံအကည်မရှိကြောင်း အဖော်သိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နည်းနည်းတော့ နား
ထောင်ကည့်ပါ။

“သာမန်ကျိုးကြောင်းဆင်ခြင်ာဏ် (common sense) ဆိုတာ ပြော
တော့သာ လွယ်သလိုနဲ့ တကယ်တမ်းကျတော့ သူသူငါင်းသိပ်ရှိကြတာမဟုတ်
ဘူး” ဆိုတဲ့စကား ၁၈ ရာစုနှစ် တွေးခေါ်ရင် ဖော်လတဲယား ပြောသွားခဲ့ဖူးတယ်။
လူတွေ ကိုယ့်ကျွန်းမာရေးနဲ့ ပတ်သက်လို့ ငယ်စဉ်အခါ (တချို့လည်းကြီးတဲ့
အခါမှာပါ) ဘယ်လောက်ဂရို့က်ကြသလဲဆိုတာမျိုး မေးလာရင် အဖေတော့
အဲဒီ ဖော်လတဲယား စကားအတိုင်းပဲလို့ သွားသွားမြင်တယ်။

ကိုယ့်ခန္ဓာကိုယ်လောက် လူတွေ အားမနာပါးမနာ သုံးတဲ့ပစ္စည်းမျိုး မရှိ
ဘူး။ ပစ်စလက်ခတ်လုပ်မယ်။ ဒုက္ခပေးမယ်။ နှိပ်စက်မယ်။ သူ့အတွက် ဘာမှ
မစဉ်းစားဘဲကို ထင်တိုင်းကြတာပဲ။

အရင်းခံအားဖြင့်တော့ ဒါဟာ ခန္ဓာကိုယ်ယန္တရားရဲ့ အနုစိတ် ဆက်နွယ်ပုံ
တွေ၊ တချို့အစိတ်အပိုင်းများဟာ ဘယ်လောက် နှန်ယ်ထိခိုက်လွယ်တယ် ဆို
တာတွေကို နားမလည်တာ တန်ဖိုးထားရကောင်းမှန်း မသိတာကြောင့်လို့ပဲ ပြော
ရလိမ့်မယ်။

အဖေတို့ လူအများ လုပ်ကိုင်နေကြတာ တချို့ကိုပဲ စဉ်းစားကြည့်ကြရအောင်။

ပထမဆုံး ဆေးလိပ်။

အဖေတို့ နေ့စဉ် ကိုယ့်အဆုတ်ထဲ သွေးကြောတွေထဲကို နစ်ကိုတင်းရတ် ကတ္တရာဓာတ်တွေ မဝင်ဝင်အောင် ကြီးစားပမ်းစား ထည့်ပေးနေကြတယ်။ တစ်နာရီမှာ နှစ်ကြိမ်သုံးကြိမ်နှင့် လောက်တော့ မှန်မှန်ကြီးသွင်းပေးကြတယ်။ အပြင် မှာကလည်း ကိုယ်အားမထုတ်ဘဲနဲ့ကို စက်ရုံး အလုပ်ရုံးတွေကြောင့်ဖြစ်တဲ့ လေထုညစ်ညမ်းမှုတွေ၊ မော်တော်ကားတွေက ထွက်တဲ့ အခါးအငွေ့တွေ၊ တခြား လူလုပ် အနဲ့အသက်မျိုးစုံတွေက နေရာအနဲ့မှာ ရှိပြီးသား။ အဆုတ်ဟာ အဲဒါတွေ ရဲ့ ဒဏ်ကိုလည်း မပြုတ်ခံနေရတာ။

ပြီးတော့ အစား။

အဖေတို့ ဝါးလိုက်မျိုးလိုက်ကြတာ။

အစာချေ ယန္တရား ကို နှိပ်စက် မယ့် အစား အသောက် မျိုး စုံတွေ၊ ဆီဦးထောပတ်တွေ၊ အချိုပ်၍ သကာလောင်းထားတာတွေ။ စားရတာတော့ ချိုဗြိုင် လှသပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ခန္ဓာကိုယ်ဟာ အဆီအအိမ့်တွေ အဲသလောက် များလွန်းရင် မခံနိုင်ဘူး။ သာမန်အားဖြင့်တော့ အစာအာဟာရဆိုတာ လူဆိုတဲ့ ယန္တရားလည်ပတ်ဖို့ လိုအပ်တဲ့ လောင်စာဆီပဲ။ ဒါပေမဲ့ အဖေတို့ထည့်တဲ့ ဆီတွေက များနေတယ်။ မှားလည်း မှားနေတယ်။ ဒါတွေ ဖိုထည့်နေတာ။

အဲဒီတော့ ပေါင်ချိန်တွေ တိုးလာတယ်။ ရှိသင့်ရှိထိက်တာထက် ပိုလာတယ်။ ခန္ဓာကိုယ်မှာ အဆီအသား ပေါင် ၂၀ တိုးလာတယ် ဆိုပါတော့။ အဆုတ်တို့ နှလုံးတို့က ဒီတိုးလာတဲ့ ပေါင် ၂၀ ဆိုတဲ့ ခန္ဓာကိုယ်အစိတ်အပိုင်းအတွက် ပါ ပိုလုပ်ပေးလာရတယ်။ သူတို့မှာ ဝန်ပိုလာတယ်။

ဟာ နှလုံးတော့ ဝန်ပိုထမ်းနေရပြီးဆိုပြီး သူ့အတွက် ကိုယ်က ဘယ်လိုပုံးပို့ကူညီမှုပြုသလဲဆိုတော့ ဘာမှမပြုဘူး။ သူ့ခများ ပိုပင်ပန်းအောင်သာ တစ်ဆိုပြီး အရက် လေးငါး ခြောက်ပက်၊ ပုလင်းတစ်ဝက်။ တချို့ကျတော့ ညာက် အိပ်ဆေးတို့ စိတ်ပြုမြင်ဆေးတို့ သောက်ကြတာ ရှိသေး။

သိုပ်ပုံကြီးချဲ့တယ်လို့ သားထင်မလား မသိဘူး။ ဒါပေမဲ့ စောစောက ပြောခဲ့တဲ့ ဟာတွေ အားလုံးကတော့ လွန်ကဲလာရင် အဆိုပ်တွေချည့်ပဲသား။ ဆေးလိပ်

သောက်တာ၊ အစားကြူးတာ၊ ခန္ဓာကိုယ် အလေးချိန်ကို မထိန်းသိမ်းဘဲ ထားတာ၊ အရက်မူးတာ၊ အီပိဆေးစိတ်ပြုမ်ဆေးတွေ အလွယ်တကူမှုပိုဝင်တာ။ ဒါတွေလုပ်နေတဲ့လူကို သူ့ကိုယ်စောင့်နှင်းများကတော့ စဉ်းစားမယ်။ ဒီလူဟာဘာကြောင့်များ၊ ကိုယ့်ကိုကိုယ်သတ်သေဖို့ ဒါလောက်သဲကြီးမဲကြီးကြိုးစားနေရပါလိမ့်လို့။

အဖေတို့အထဲက လူအများစုဟာ ဒါတွေကို အကုန်လုံးမဟုတ်တောင် အတော်များများတော့ မထိန်းမသိမ်းလုပ်နေတယ်လို့ အဖေမြင်တယ်။

အစိုင်းက ပြောခဲ့တဲ့ ဖိစီးမှုကိစ္စ လာပါတော့မယ်။ ရည်ရွယ်ရင်တစ်ဆိတ်သည်းခံပါ။

စိတ်ဖိစီးမှု (stress) ဆိုတာ နှစ်ဆယ်ရာစုနှစ်မှာမှ ပြောလာတဲ့ စကား။ ဒါပေမဲ့ လူပေါ်ကတည်းက ဒီကိစ္စရှိနေတာ။

ဒီခေတ်မှာမှ လူတွေမှာ သင်ယူရမှု လေ့ကျက်ရမှုတွေ များလာ တာဝန်ယူရမှု စဉ်းစားဝေဖန်ရမှုတွေ တိုးလာ ပြိုင်ဆိုင်မှုတွေပြင်းထန်လာပြီး ဖိစီးမှုလွန်ကဲလာတယ်၊ စိတ်ဖိစီးမှုဝေဒနာဆိုတာ ဒီခေတ်လူရဲ့ လက္ခဏာ စသဖြင့် အတော်များများက ထင်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ သားစဉ်းစားကြည့်။ ကျောက်ခေတ်ရှုနေလူမှာကော ဖိစီးမှု မရှိဘူးလား။ သူ့ထက် အဆမတန် အင်အားကြီးတဲ့ တောရိုင်းသွေးဝါကြီးတွေကို တင်းပုတ်ကလေးတွေ ကိုင်ပြီး လိုက်ရသတ်ရတဲ့ ပွဲမျိုးမှာ စိုးရိမ်စိတ် ထိတ်လန့်စိတ်တွေ မဖိစီးဘဲ နေမလား။ ရိက္ခာပြတ်လပ်လာတဲ့အခါ မျိုးမှာလည်း ဒီကြားထဲ စားစရာမရရင်တော့ ငတ်ပြီးသေချျည်ရဲ့လို့ တွေးတော ပူပန်ရတာတွေ မရှိဘဲ နေမလား။

ကျောက်ခေတ်ကနေ မနေ့တစ်နေ့ကအထိ သန်းပေါင်းများစွာသော လူသားတွေမှာ စိတ်ဖိစီးမှုဆိုတာ ရှိခဲ့မှာပဲပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ဒီအကြောင်းကို တကယ်တမ်း ဖော်ထုတ်ပြေဆိုမှု အလေးအနက် စူးစမ်းလေ့လာမှုတွေ လုပ်လာကြတာတော့ ဒီ၂၀ရာစုနှစ်ထဲ ရောက်တော့မှုပါပဲ။

စိတ်ဖိစီးမှု (stress) ဆိုတဲ့ စကားကို ဝေဒနာလက္ခဏာပြ ဝေါဟာရ တစ်ရပ်အဖြစ် စတင်သုံးစွဲခဲ့သူက ကနေဒါလူမျိုး ဆရာဝန်ကြီး ဒေါက်တာ ဟန့်စာယ်လယီ (Dr. Hans Selye) ဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ပဲ။ စိတ်ဖိစီးမှုဘာသာရပ်နဲ့ပတ်သက်ရင် သူဟာ အကျမ်းကျင် အထင်ရှားဆုံး ပညာရှင်တစ်ယောက်ပဲ။

သူက လူတွေမှာဖြစ်တဲ့ အချို့ရောဂါများဟာ စိတ်ဖိစီးမှုအခြေခံကြောင့် ဖြစ်ရကြောင်း ဖော်ထုတ်ပြေဆိုခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဖိစီးမှုဆိုတိုင်း လူကို ဒုက္ခပေး

တာမဟုတ်ဘူး၊ လူရဲ့ ကိုယ်ပိုင်းစိတ်ပိုင်း ယနှစ် ရားတွေ သွက်လက်ထက်မြက်စွာ လည်ပတ်နေစေဖို့အတွက် အတန်အသင့်သော ဖို့စီးမှုများဟာ လိုအပ်တယ်၊ ဖို့စီးမှု လွန်ကဲ များပြားလာလျှင်သာ လူရဲ့ ကိုယ်စိတ်ကျန်းမာရေးကို ထိခိုက်လာ နိုင်တယ်လို့ သူက ဆိုတယ်။

ဆေးလိပ်သောက်တယ်၊ အရက်သောက်တယ်၊ အစာအလွန်အကျွုံစား လို့ ဝဖီးလေးလံလာတယ်၊ အိပ်ဆေး စိတ်ပြိုမ်ဆေး စိတ်ကြွေဆေး စတာတွေ မှိုဝင်းသုံးစွဲတယ် စတဲ့ အကြောင်းတွေကြောင့် ‘ဒဏ်’ များလွန်းနေတဲ့ ခန္ဓာကိုယ် တစ်ခု ကျန်းကျန်းမာရေးရှိနေဖို့ဆိုတာ အတော် မလွယ်ကူတဲ့ ကိုစွဲတစ်ခုပဲ။

ကျန်းမာချင်ရင် ကျန်းမာရေးနဲ့ ညီညာတ်တဲ့ နေထိုင်မှုပုံသဏ္ဌာန်ကို ပြောင်းရမယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒါက လွယ်တဲ့ ကိုစွဲတော့ မဟုတ်ဘူး။ အထူးသဖြင့် အထက် က အကျင့်ဆိုး အတော်များများ စွဲမြေနေပြီသား ပုဂ္ဂိုလ်များအနေနဲ့ ပုံစံပြောင်းနိုင်ဖို့ စွဲသတ္တိလိုတယ်။

အသက်ရည် ကျန်းမာဖို့ နည်းလမ်း ဆိုတာကလည်း အခဲယဉ်းကြီးတော့ မဟုတ်ဘူး။

တစ်ခါတုန်းက အသက်အာမခံကုမ္ပဏီတစ်ခုက ပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ အသက် တစ်ရာနဲ့ အထက်ရှိတဲ့ ဘိုးသက်ရည် ဘွားသက်ရည်တွေကို လိုက်ပြီး မေးမြန်း စိစစ်တယ်။ အသက်ရည်ရခြင်းအကြောင်းရင်းပေါ့။ (အသက်အာမခံကုမ္ပဏီ အဖို့ကျတော့ လူတွေရဲ့ အသက်တိုခြင်းရည်ခြင်းတွေဟာ သူ့စီးပွားရေးနဲ့ ပတ် သက်နေတော့ အရေးကြီးတယ်လေ။) အဲဒီလို စူးစမ်းလေ့လာမှု ပြုရာက တွေ့ရှိ လာရတဲ့ အချက်ကတော့ ဘာမှ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် မဟုတ်ဘူး။ အဲဒီ ရာကျိုး ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများဟာ ဘာကိုမှ အလွန်အကျွုံးမှု မလုပ်ဘူး။ စားတာ သောက်တာ၊ အလုပ်လုပ်တာ၊ မြှူးထူးပျော်ပါးတာ ဘာကိုမဆို အတန်အသင့်ပဲ လုပ်တယ်တဲ့။ တစ်နည်းပြောရရင် ဘာကိုမှ တရားလွန်မလုပ်တဲ့ အတွက် အသက်တွေ တရား လွန် ရှည်နေတာ။

ဟုတ်ပြီ။ အခုမှ ငယ်တုန်းရွယ်တုန်းဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်များအနေနဲ့ တော့ အဲဒီ ဟုတ်ပြီ။ အခုမှ ငယ်တုန်းရွယ်တုန်းဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်များရဲ့ လမ်းစဉ်ကို လိုက်ပြီး အသက်ရည်နိုင် ကျန်းမာနိုင်ကြမယ် ဆိုတာ ဟုတ်ပါပြီ။ ခန္ဓာကိုယ်အပေါ် ဖို့စီးမှု ဒဏ်ပြုးထန်စေမယ့် မှားယွင်းသော နေထိုင်မှုစနစ်များမှာ အကျင့်ပါခဲ့ပြီး ဖြစ်တဲ့သူများအနေနဲ့ ကော ဘယ်လိုကုစား ပြင်ဆင်နိုင်မလဲ။

သူတို့ အတွက်လည်း ဆေးညွန်းတရာ့ ရှိပါသေးတယ်။ အမိက က

ဦးနှောက်နဲ့ဆိုင်တယ်။ ဒါလည်း လွယ်တော့ အလွယ်လေးပဲ။ အမှန်က စာသင် ကျောင်းတွေ တက္ကာသို့လ်တွေမှာတောင် သင်ပေးလိုက်ကြဖို့ကောင်းတယ်။ ခုထိ ဘာကြောင့် မသင်ကြသေးသလဲ မသိဘူး။ တစ်ခုတော့ရှိတယ်။ နည်းစနစ်က လွယ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ လိုက်နာလုပ်ဆောင်ချင်စိတ်တော့ စွဲစွဲမြိမ်ပြင်းပြင်းပြု ရှိဖို့လိုတယ်။ တစ်ရက်မှာ ငါးမိနစ်စီ နေ့စဉ်မှန်မှန် လုပ်ပေးရမှာ။

ဦးနှောက်ကိစ္စမှာ ပြောရရင်

ဦးနှောက်ဆိုတာဟာ အဖေတို့ ခန္ဓာကိုယ်တွေမှာ အလုပ်မလုပ်ရဆုံး အကို အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုပဲ။ နှလုံးတို့ အဆုတ်တို့၊ အသည်းတို့၊ ပါးစပ်တို့ဆိုတဲ့ဟာ တွေကို သူတို့အတိုင်းအတာ ရှိတာထက် ပိုခိုင်းတတ်ကြပေမယ့် ဦးနှောက်ကျ တော့ အသုံးချသင့်သလောက် မချကြဘူး။ အများကြီး လျှော့သုံးတယ်။ သူ့စွမ်း ရည်ရှိသလောက် သုံးစွဲသွားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ဆိုတာ အင်မတန် ရှာမှရှား။

ဦးနှောက်ဆဲလ်တွေကို ထိန်းချုပ်အလုပ်ပေးတတ်ရင် နိစစ္စရုဝဏ်ကိစ္စတွေမှာ ပိုပြီးထိရောက်အောင်မြင်နိုင်သလို့၊ စိတ်ဖိစီးမှုတွေ စိတ်တွင်းတင်းအားတွေပြဲ လျှော့ပြီး သက်သောင့်သက်သာ ရှိလာစေမှုအတွက်လည်း အများကြီး အထောက် အကူပြုလိမ့်မယ်။

ဒါကို ရှင်းလင်းအောင် အဆင့်လေးတွေ ခွဲပြီး ပြောရရင်

အခြေခံဦးတည်ချက်က၊ ပြဿနာဖြေရင်းစရာကြိုတိုင်း ဦးနှောက်စွမ်းအား တွေ အရင်ကထက်ပိုပြီး စိုက်ထုတ်သုံးစွဲနိုင်မယ့် နည်းစနစ် သို့မဟုတ် အလေ့ အကျင့်တစ်ခု ရလာအောင် ပျိုးထောင်ဖို့။

ဒီအတွက် ပထမအဆင့် လုပ်ရမှာက ခေါင်းထဲမှာ ရှင်းလင်းပေါ့ပါးတဲ့ အနေအထား (relaxation) ရှိဖို့။ ခေါင်းထဲ ရင်းနေ ပေါ့နေမယ်။ (တစ်နည်း အားဖြင့်) ဘယ်အရာကိုမှ အပူတပြင်း အသည်းအသန်ဖြစ်မနေဘူးဆိုတော့မှ ဦးနှောက်ဟာ ခေါင်းထဲမှာ ရှုပ်ထွေးပွဲလိမ့်နေတဲ့၊ ရက်ပေါင်းများစွာ နှစ်ပေါင်း များစွာ ဒုက္ခပေးနေတဲ့ ပြဿနာပေါင်း သောင်းပြောက်ထောင်ကို ရှင်းထုတ်ပစ် လို့ ရမှာ။ ပြောရင်းတာ မဟုတ်ဘူးနော်။ ခေါင်းထဲ အနောင့်အယူက်ပေးမနေ အောင် ခဏဘေးဖယ်ထားလိုက်တာ။

ပြီးတော့မှ ဒုတိယအဆင့်။

ခေါင်းပြိုမြို့၊ ခေါင်းအေးအေးရှိပြီးဆိုတဲ့အခါ ပြဿနာကို ရင်ဆိုင်ဖို့ အင် အား ရှိလာပြီ့။ တစ်ပြီးကြီး ရင်ဆိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။ တစ်ခုချင်းရင်ဆိုင်မှာ။ တစ်ကိုမြဲမှာ ပြဿနာတစ်ခု စိတ်အေးလက်အေး ဖြည့်ဖြည်းချင်းရှင်းရှင်းတော့။

ဒါကို တစ်နည်းပြောရရင် ခေါင်းထဲမှာ လုပ်ငန်းယန္တရားရဲ့ ဖွဲ့စည်းပုံစနစ်တကျဖြစ်သွားအောင် လုပ်တာ။ စနစ်တကျ လည်ပတ်နေပြီဆိုရင် ပြဿနာ တွေကိုလည်း အထိရောက် အမှန်ကန်ဆုံး ဖြေရှင်းပေးနေနိုင်မယ်။ တစ်ချိန်တည်း မှာပဲ ခေါင်းထဲမှာ ဖိစိုးမှုနည်းပြီး စိတ်ကြည်လင်အေးချမ်းမှ (serenity) ရ နေမယ်။

ဘယ်ပြဿနာကိုမဆို အကောင်းဆုံး ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းဖို့ အသင့်ရှိနေမယ့်
ကိုယ်စိတ်ရှင်းလင်းပေါ့ပါးတဲ့ အနေအထား (relaxation) ရပို့အတွက် တရား
ထိုင်တဲ့နည်း၊ ကြွောက်သားတောင့်တင်းမှု လျှော့ချုနည်း၊ ကိုယ့်ကိုကိုယ် အီပ်မွေ့ချု
နည်း၊ (biofeedback) လို့ ခေါ်တဲ့ ခန္ဓာကိုယ်ယန္တ ရားကို စည်းချထိန်းချုပ်နည်း
စသဖြင့် လုပ်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတွေ အတော်များများရှိတယ်။ အဲဒါတွေကို အတန်
အသင့် လေ့လာပြီး ကိုယ်နဲ့ အသင့်တော်ဆုံးနည်းလမ်းကို ရွေးချယ်ပို့ လိုလိမ့်
မယ်။

အသင့်တော်ဆုံး နည်းလမ်းကို တွေ့ပြီ၊ အေးအေးဆေးဆေး တည်တည် ပြိုမြိုမ် စဉ်းစားတွေးတောနိုင်တဲ့ အနေအထားရှိပြီဆိုရင် ဦးနှောက်ဟာ လာ သမျှပြသုနာကို ပိုင်းခြားစိတ်ဖြာ အဖြေရာဖို့ အသင့်ဖြစ်ပြီပဲ။

တစ်ခုတော့ရှိတယ်။ အဲဒီ 'နည်းလမ်း'ကို ရှာရာမှာ ကျွမ်းကျင်သူများရဲ့
ထောက်ကူးမှု လိုအပ်တတ်တယ်။ များများကြီး မဟုတ်ပါဘူး။ အထူးသဖြင့် အစ
ပိုင်းတွေမှာ လိုတတ်တာပါ။ နောက်ကျတော့ အလွယ်လေးဖြစ်သွားမယ်။ စိတ်
ဖိစ်မှုပြဿနာကို အောင်အောင်မြင်မြင် ဖြေရှင်းပေးနိုင်မယ့် အဲဒီနည်းလမ်းတွေ
ဟာ အလွယ်တကူ လမ်းညွှန်ပြသလို ရနိုင်ပါလျက်နဲ့ ပညာရေးပိုင်း တာဝန်ရှိ
ပုဂ္ဂိုလ်တွေက စာသင်ကျောင်းတွေမှာ ဘာကြောင့် မသင်မနေရဘာသာတစ်ခု
အဖြစ် မသတ်မှတ်ကြသလဲဆိုတာ အဖေ စဉ်းစားလို့မရဘူး။ အဲဒီလိုသဲသင်
ပေးမယ်ဆိုရင် အရက်သေစာတို့၊ ကုတ်ကင်းဘိန်းဖြူတို့လို မူးယစ်ဆေးတို့၊
ဖေလီယမ်လို့ စိတ်ပြိုမ်ဆေးတို့ ရောင်းချရတာ သိပ်နည်းသွားမယ်။ လူ၊ အဖွဲ့
အစည်းထဲမှာလည်း စိတ်ကျွန်းမာရေး ပြည့်ဝသူတွေ ပိုများလာမယ်။

သုံး-ဒီပြဿနာကို အဖြေရှာဖို့ တစ်ခုခုထလုပ်နိုင်တယ်။ အဲဒီသုံးခုအနက် ကြိုက်တဲ့ လမ်းကို ရွှေးချယ်ခွင့် သားမှာ ရှိနေတယ်။

ဒါနဲ့ ဆက်စပ်နေတဲ့ နောက်ကိစ္စတစ်ခု အဖေပြောချင်တယ်။ တာဝန်ယူမှု ပြဿနာ။ တာဝန်သိစိတ်၊ တာဝန်ယူတတ်မှုဆိုတဲ့ ကိစ္စ။ ဒါမှာလည်း အထက်က နည်းတူ ကိုယ့်သဘောနဲ့ ကိုယ် ကြိုက်ရာရွှေးခွင့် ရှိတာပဲ။ ကိုယ်နဲ့ ဆက်စပ်ပတ်သက်လာတဲ့ ကိစ္စမှုန်သမျှကို တာဝန်ယူမယ်၊ ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းမယ်လို့ ဆုံးဖြတ်နိုင်သလို တိမ်းရှောင်ထွက်ပြီးလို့လည်း ရနိုင်တာပဲ။ ဒါပေမဲ့ အတွေ့အကြံအရ အဖေပြောချင်တာကတော့ ဘဝခရီးတစ်လျှောက် ကြိုတွေ့ရတဲ့ ကိုယ်နဲ့ ဆိုင်သော ပြဿနာတွေကို တာဝန်ယူ ဖြေရှင်းရတဲ့ သူများဟာ ပြဿနာကို တိမ်းရှောင်ထွက်ပြီးသူတွေထက် လောက်ကြီးမှာ ပျော်ပျော်နေခွင့် ရလေ့ရှိကြတယ် ဆိုတဲ့ အချက်ပဲ။

အဲဒီလို့ အကြောင်းကြောင်းတွေကြောင့် အဖွေအနေနဲ့ ‘စိတ်ပိုစီးမှုနဲ့ သင့်ကျွန်းမာရေး’ ဆွေးနွေးပွဲကို သားတက်ရောက်ကြည့်သင့်တယ်လို့ အကြံပေးချင်ရတာပဲ။ ဒီပွဲက ဟောပြောဆွေးနွေးချက်တွေကို ဂရတစိုက် နားထောင်မယ် ဆိုရင် နောင်မှုသိရမယ့် ကိစ္စတွေကို နှစ်ပေါင်း ၂၀ လောက် စောပြီး သားသိရ လိမ့်မယ်။ အဲဒီလို့ သိလာတာတွေအရ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာတွေကို လုပ်မယ် ဆိုရင် သားခန္ဓာကိုယ်ဟာ ဒီကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အသိပညာဗဟိုသုတေသန မရှိဘူး တွေထက် နှစ်ပေါင်း ၂၀ စာလောက် ‘ဒဏ်’ ခံရမှု သက်သာသွားလိမ့်မယ်။

ဘီစီ ၃၀၀ လောက်က ဂရိကဗျာစာဆိုကြီး မိန်ဒါ (Menander) ပြောဖူးတဲ့ စကားတစ်ခွန်းရှိတယ်။

“ကျွန်းမာခြင်းနဲ့ အသိဉာဏ်ပညာရှိခြင်းဟာ ဘဝမှာ တန်ဖိုးအရှိဆုံးကောင်းချီးမင်္ဂလာနှစ်ရပ်ပဲ” တဲ့။

သိပ်မှန်တဲ့ စကားပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ပထမတစ်ရပ်ရှိဖို့ အတွက် ဒုတိယတစ်ရပ်က အရှင်ရှိနေဖို့လိုအပ်တယ်။ သားမှာ ကိုယ့်ကျွန်းမာမှုကို ထိန်းကျောင်းစောင့်ရောက်နိုင်မယ့် အသိဉာဏ်ပညာ ဘယ်လောက်ရှိသလဲ ဆိုတာ အဖေစောင့်ကြည့်ရှုံးမယ်။

အဲဒီတော့ ချုပ်ပြောရရင် စိတ်စီးမှုဝေဒနာကို ကုစားနိုင်မယ့် အဖေ ဆေးနည်းက

ခေါင်းထဲမှာ ရှင်းလင်းပေါ့ပါးတဲ့ အနေအထားရှိအောင် အရင်ဆုံး ပြင်ဆင်မယ်၊ အဲဒီနောက် တစ်ကြိမ်မှာ ပြဿနာတစ်ခုစိကိုပဲ စိတ်အေးလက်အေးကိုင်တွယ် ဖြေရှင်းသွားမယ်၊ အဲဒီနည်းစနစ်ကို ကျင့်သားရတဲ့အထိ မှန်မှန် လေ့ကျင့်သုံးစွဲသွားမယ်ဆိုတဲ့နည်းပဲ။

အဖောကတော့ စိတ်ချမ်းသာမှုသည်ပင် အောင်မြင်မှုတစ်ရပ်လို့ ယုံကြည်တယ်။ သားလည်း အဲဒီအတိုင်း ယုံကြည်မယ်ဆိုရင်တော့ အဖော်ပြာခဲ့တဲ့ နည်းလမ်းကို စမ်းသုံးကြည့်ပေါ့။

စိတ်ပိုစီးမှု လျော့ပါးဖို့အတွက် အဖော်အခါအားလျော်စွာ သုံးစွဲလေ့ရှိတဲ့ ဆေးနည်းကလေးတစ်ခုလည်း ပြောချင်သေးတယ်။ အဖော်သိပ်ကြိုက်တဲ့ ဆေး။ ဒါပေမဲ့ အခြေအနေ အချိန်အခါ မပေးလို့ သိပ်များများတော့ မှိုဝိခွင့် မရဘူး။ အဲဒါက ငါးများထွက်တာ၊ ဟိုးတောထဲ တောင်ထဲတွေ လျောက်လည်တာ။

ခန္ဓာကိုယ်အတွက်ရော စိတ်နှလုံးပါ ကျန်းမာလန်းဆန်းသွားစေတဲ့ တကယ့် ဆေးကောင်းတစ်လက်ပဲ။ (သား အဲဒီဆွေးနွေးပွဲ တက်ပြီးတဲ့အချိန် လောက်မှာ အဖေနဲ့အတူ ခရီးထွက်ချင်စိတ် ပေါ်လာရင် ထွက်လို့ရအောင် အဖေနားရက် နည်းနည်းယူထားတယ်။ ဒီကြားထဲမှာ အဖေအားကစားရုံးမှန်မှန် သွားပြီး လေ့ကျင့်ခန်းဆင်းထားလိုက်ဦးမယ်။ ပုံချိတ်စက် ထမ်းနိုင်အောင်လို့။ သားက လျော်ဗိုသယ်ရမှာဆိုတော့ သားလည်း နည်းနည်းပါးပါး ပြင်ဆင်ထားပေါ့။)

နိဂုံးချုပ်မှာ စကားတစ်ခုနှင့် လက်ဆောင်ပေးရှိုးမယ်။

“ကျွန်ုတော့ကို ကျွန်ုးမာသန်စွမ်းတဲ့

နေ့တစ်နေ့သာပေးပါ။

ကေရာဇ်ဘုရင်တွေရဲ့ ကြီးကျယ်ခမ်းနားမှုဆိုတာ

လျှောင်ပြောင်ရယ်မောစရာဖြစ်အောင်

ကျွန်ုတော် လုပ်ပြပါမယ်”တဲ့။

ရပ်(၁) ဝေါလဒို အီမာဆင်ရဲ့ စကား။

ဒီစကား အဖေစပြောချင်တာ အီမာဆင်ဦးသွားတယ်။

ကျွန်ုးမာချမ်းသာစွာဖြင့်

၂၇ သောင်းဆောင်ဆိတ္တ

သောင်းဆောင်ဆိတ္တဘာ ပြတ်သားရှုပါသည်။ ဒါပေမဲ့ တရားသေသမား မဖြစ်ရဘူး။ ပကာတိအေပြောနေနဲ့ လောက်လီခွာ မြှုပ်ငြေပြောင်းလဲနိုင်စွမ်းရှိသူလည်း ဖြစ်ရဘုယ်။

ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ

သား

မကြာခင်ကပဲ သားကို အဖေတို့လုပ်ငန်းရှင်များအသင်းက ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ်
ဆောင်ရွက်ဖို့ ဖိတ်ခေါ်တဲ့အကြောင်းကြားသိရတယ်။ အဖေ ချီးကျျီးတယ် သား။
သား အသက်အရွယ်နဲ့ ခုလို ချီးမြှောက်ခံရတာ ဂုဏ်ယူစရာအမှန်ပဲ။ တင်မြှောက်
တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ သေးသေးမွားမွား မဟုတ်ဘူး။ သူတို့ကိုယ်တိုင်လည်း ထင်
ထင်ရားရား ဂုဏ်နဲ့ သရေနဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ။

ရုတ်တရက်တော့ သားတစ်ယောက် ခြေဖျားထောက်သွားမယ် အောက်
မေ့လိုက်တယ်။ နောက်တော့မှ သားခံစားချက်က တစ်မျိုးတစ်မည်ဖြစ်နေတယ်
ဆိုတာ အဖေ သိရတယ်။

သား ဒီတာဝန်ထမ်းဆောင်ဖို့ အသက်ငယ်ရွယ်လွန်း သေးတယ်လို့ ယူဆ
နေတဲ့ ကိစ္စ။ ဒီပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေကို ဦးဆောင်ဦးရွက်ပြဖို့ ဖြစ်နိုင်ပါ မလားလို့ စိုး
ရိမ် ပူပန်နေတဲ့ ကိစ္စ။

အဖေ ပြောမယ် သား။ အရင်က ဥက္ကဋ္ဌ လုပ်သွားကြတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ အား
လုံး သားထက် အများကြီး အသက်ကြီးကြတယ် ဆိုတာ တစ်ခုတည်းနဲ့ တော့
သားဟာ ဒီအုပ်စုရဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်း မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ မဆုံးဖြတ်စေချင်ဘူး။
သားအဖချင်းမျို့ အဖေ ပြောမယ်။ အရင်လုပ်သွားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေထဲက တချို့
ဆိုရင် ဦးဆောင်မှု အရည်အသွေး ဘယ်နှပြားသားမှ ရှိတာမဟုတ်ဘူး။ အသိုင်း
အဝိုင်းကောင်းလို့ ဖြစ်လာကြတာ။ သူတို့တာဝန်ယူစဉ်ကာလအတွင်း အဖေတို့
လုပ်ငန်းဟွေး မတိုးတက်မယ့်အပြင် ပိုတောင် ထိခိုက်တာတွေ ရှိတယ်။

အခါ သား ဒီအသင်း ဥက္ကဋ္ဌ ရာထူး ယူလိုက်ရင် နိုင်က အလုပ်များနေတဲ့ အထဲ နောက်ထပ်တာဝန်တွေပို့လာမယ့်သဘောတော့ ရှိပါတယ်။ ဘာကြောင့် လဲဆိုတော့ နိုင်အလုပ်ကိုလည်း လျှော့လို့မဖြစ်ဘူးလေ။ ဒါပေမဲ့ တာဝန်ပို့လာ တာရော၊ အသက်ငယ်တယ်ဆိုတဲ့ ကိစ္စရော အဖောကတော့ ဂရမစိုက်ဘူး။ ဒီ အလုပ်ကို ဝင်လုပ်တဲ့ အတွက် သားရလာမယ့် လုပ်ငန်းအတွေ့ အကြံကိုပဲ အဖေ တန်ဖိုးထားတယ်။ အဲဒါ တကယ့်အမြတ်ပဲ။

ပြီးတော့ အခုလိုင်ယ်ရွယ်တဲ့ အချိန်မှာ ဝင်လုပ်ရတာ ပိုကောင်းတယ်။ ဒီ အချိန်မှာ ကျွန်းမာတယ်၊ ခွဲန်အား ရှိတယ်။ စိတ်အား ထက်သာန်တယ်။ စိတ်သွား တိုင်း ကိုယ်ပါနိုင်တဲ့ အချိန်။ ကြီးလာတဲ့ အခါ အချိန်ပိုတွေ သားသိပ်မလုပ်နိုင် တော့ဘူး။

ရာထူးကို သားလက်ခံလိုက်ပြီ ဆိုပါတော့။ ခေါင်းဆောင်မှုကိစ္စ အဖေ ပြောမယ်။ သားကြားဖူးမှာပေါ့။ ဘယ်သူကတော့ ဖြင့် မွေးရာပါ ခေါင်းဆောင် (born leader) ပဲ။ ဦးဆောင်မှု အရည်အသွေးပြည့်ဝစွာနဲ့ မွေးလာတာ စသဖြင့် ပြောကြတာတွေ။ ဟုတ်သလောက်လည်း ဟုတ်ပါတယ်။ အဲဒီလူမျိုးတွေ ရှိတာ လည်း အမှန်ပါ။ ဒါပေမဲ့ ခေါင်းဆောင်မှု အရည်အသွေးဆိုတာ မွေးရာပါ သက် သက် မဟုတ်ဘူး။ ဆေးပညာ၊ ဥပဒေပညာ၊ စာရင်းအင်းပညာတွေလို့ လေ့လာ ဆည်းပူးယူလို့လည်း ရနိုင်ပါတယ်။ ကိုယ့်ဘာသာ လေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ရင်း အရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဖြစ်လာသူတွေလည်း အမြာက် အမြားပါ။

ဦးဆောင်မှုကောင်းဖို့ အတွက် ပထမဆုံး လူအများနဲ့ ကူးလူးဆက်ဆံပုံ ကောင်းရတယ်။ ကိုယ့်လက်အောက်လူတွေ ကိုယ့်အပေါ် ကိုးစားယုံကြည်မှု ရိုကောင်းရတယ်။ အဲဒါမှ ကိုယ်ဦးဆောင်တဲ့ လုပ်ငန်းမှာ သူတို့ အား အောင် လုပ်တတ်ရတယ်။ အဲဒါမှ ကိုယ်ဦးဆောင်တဲ့ လုပ်ငန်းမှာ သူတို့ အား တက်သရောပါ ဝင်လာမှာ။

တစ်ဖက်လူက ကိုယ့်အပေါ် ကိုးစားယုံကြည်စိတ်ရှိဖို့ အတွက် ကိုယ်က လည်း တစ်ဖက်လူကို ထိုက်တန်သော လေးစားမှုနဲ့ သူ့အပေါ် ကိုးစားယုံကြည် ကြောင်း ပြပေးရတယ်။ သူ့မှာ ဘာအရည်အချင်း ရှိသလဲ (ဘာအားနည်းချက်ရှိ ကြောင်း ပြပေးရတယ်။ သူ့အရည်အချင်းအတွက် ချိုးကျူးမှု ပြုရတယ်။ သလဲ) သိရတယ်။ သူ့အရည်အချင်းအတွက် ချိုးကျူးမှု ပြုရတယ်။

သား အခုကိစ္စမှာ အသင်း ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် လုပ်ငန်းစတင်တော့ မယ် ဆိုရင် သား အခုကိစ္စမှာ အသင်း ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် လုပ်ငန်းစတင်တော့ မယ်။ အရည်အချင်း ရှိသူ၊ ပထမဆုံး သားနဲ့ တွဲဖက်လုပ်ကိုင်မယ့် လူတစ်စု ရွှေ့ရမယ်။ အရည်အချင်း ရှိသူ၊

တိထွင်ကြံဆတတ်သူ၊ တကယ်အလုပ်လုပ်မယ့်သူမျိုးကို လိုက်ကြည့်ပြီး စုစဉ်
နိုင်ဖို့ လိုတယ်။ သားကိုယ်ပိုင် စိတ်ကူးတွေကို ဖြည့်စွက်မွမ်းမံဖို့ သူတို့ဆီက
စိတ်ကူးသစ်တွေ ရနိုင်မယ်။ စိတ်ကူးနဲ့ အတူ အဲဒါကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့
နည်းလမ်းတွေလည်း သူတို့မှာ ပါလာနိုင်တယ်။ အဲဒီလိုလူတစ်စု စမိရင် သား
အတွက် လုပ်ငန်းပထမဆင့် အခြေတည်မိတာပဲ။

အမူဆောင်အဖွဲ့ ကို လက်ရွေးစင်တွေနဲ့ ဖွဲ့စည်းပြီးပြီဆိုရင် ဒီအဖွဲ့ အနေနဲ့
ဘယ်ပြဿနာတွေ ရင်ဆိုင်ကိုင်တွယ်ရမလဲဆိုတာ စဉ်းစားသုံးသပ်တဲ့ အလုပ်
ကို ဒုတိယဆင့် အနေနဲ့ လုပ်ရလိမ့်မယ်။ လုပ်ရည်ကိုင်ရည် ရှိသူတွေ စုပြီးတဲ့
နောက် လုပ်ရမယ့်အလုပ်ကို လေ့လာတာ။

ဒီအတွက် လုပ်သင့်တဲ့ နည်းက အသင်းအနေနဲ့ ဆောင်ရွက်စရာ ရှိတဲ့ အလုပ်
တွေ၊ လက်ငင်းရင်ဆိုင်နေရတဲ့ ပြဿနာနဲ့ နောင်ရင်ဆိုင်လာရမယ့် ပြဿနာတွေ
အားလုံးကို စာရင်းချေရေး။ တစ်ခုချင်းနဲ့ ဆက်စပ်တဲ့ အချက်အလက်တွေ တေး
မှတ်။ အဲဒါကို ကိုယ့်ဘာသာ စိစစ်သုံးသပ်ထား။ ပြီးတော့ အမူဆောင်တွေ အား
လုံး အစည်းအဝေး ခေါ်။ စောစောက ပြဿနာတစ်ခုချင်းကို အကျေအလည်
ဆွေးနွေး။ လိုအပ်ရင် တစ်ရက်နှစ်ရက် ဆက်ဆွေးနွေး။

အဲဒီလိုစည်းဝေးပြီးတဲ့ နောက် သားခေါင်းထဲမှာ လူတကာဆီက ရလာ
တဲ့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းသစ်တွေ၊ လုပ်ကိုင်ပုံနည်းလမ်းတွေ ရှုပ်ယူက်ခတ်သွားလိမ့်
မယ်။ အဲဒါကို တစ်ရက်နှစ်ရက် အသာထားလိုက်။ ပြီးတော့မှ မှတ်စုတွေ ပြန်
လုန်ပြီး သေသေချာချာ စဉ်းစားသုံးသပ်။ လောလောဆယ် လုပ်သင့် လုပ်ထိုက်
တဲ့ အလုပ်တွေက ဘာတွေလဲ။ ရေရှည်အတွက်က ဘာတွေပြင်ဆင်ရမလဲ။ ဦး
စားပေး အစီအစဉ်အလိုက် စာရင်းတစ်ခု ပြုစုံ။ ဒါ ပြီးပြီဆိုရင် ဒုတိယအဆင့်
အခြေကျပြီ။

အဲ တစ်ခုရှိတယ်။ ဦးစားပေး ရွေးချယ်တဲ့ နေရာမှာတော့ ပြတ်ပြတ်သား
သား ရှိဖို့ လိုတယ်။ ‘ဘာလုပ်မယ်’ဆိုတာကို ရွေးချယ်ဆုံးပြတ်ရဲတာဟာ ခေါင်း
ဆောင်တွေရဲ့ အရေးကြီးသော အရည်အသွေးတစ်ရပ်ပဲ။ နံပါတ်တစ် ဘာလုပ်
မယ်။ နှစ်-ဘာ သုံး...။ ပြီးတော့ စဉ်းစားရမှာက အဲဒီတစ်ခုချင်းကို ဘယ်လို့
အကောင်အထည်ဖော်မလဲ၊ ဘယ်သူတွေကို တာဝန်ပေးမလဲဆိုတဲ့ အချက်။

လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခု ဦးဆောင်မယ့်သူဟာ ကိုယ့်အောက်က လူတွေရဲ့
အရည်အချင်းအသီးသီးကို သိထားမှတ်ထားရတယ်။ အမြဲ လေ့လာအကဲခတ်
ရတယ်။

ဒီလုပ်ငန်းအစိတ်အပိုင်းဟာ ဘယ်သူနဲ့ အသင့်တော်ဆုံးလဲ ကိုယ်က သိရမယ်။ တစ်ယောက်တည်းလုပ်လို့ရတဲ့ အလုပ်ဆိုရင် အဲဒီလူ တစ်ယောက်တည်းတာဝန်ပေး။ လူအင်အားလုံးတယ်ဆိုရင် ဆပ်ကော်မတီဖွဲ့။ အဲဒီလူကို ဆပ်ကော်မတီ ဥက္ကဋ္ဌခန်း။

အသင်းအဖွဲ့ တွေမှာ အစည်းအဝေးထိုင်ကြပြီ၊ လုပ်ငန်းအလိုက် ဆပ်ကော်မတီတွေဖဲ့ပြီဆိုရင် ဥက္ကဋ္ဌလုပ်ချင်တဲ့ လူတွေ ပေါ်ပေါ်လာတယ်။ တကယ် အလုပ်လုပ်မှာ မဟုတ်ဘူး၊ နာမည်ခံချင်တာ။ အဲဒီလူမျိုးကို ယောင်မှားပြီးဖြစ်စေ၊ အားနာပါးနာဖြစ်စေ မခန့်မြို့စေနဲ့။ သူ့ကဏ္ဍက ဘာမှာ အလုပ်မဖြစ်တော့ နောက်ပိုင်း ကိုယ်ပါ နာမည်ပျက်မယ်။ အစတုန်းက ကောင်းကောင်းမသိလို့ ခန့်မြို့း နောက်ပိုင်းကျမှ သိလာရတယ်ဆိုရင်လည်း မျက်နှာမပျက်ရတဲ့ နည်းနဲ့ ပြန်ဖယ်ရှားနိုင်အောင် ကြိုးစား။ သူ့မှာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကိစ္စတွေ၊ အသင်းအဖွဲ့၊ ကိစ္စတွေ သိပ်များနေတာ တွေ့ရလို့ အားနာတဲ့ အကြောင်း။ ဒါကြောင့်မို့ အနားယူချင် ယူပါ၊ သူ့နေရာမှာ မောင်ဘယ်သူဘယ်ဝါကိုပဲ တာဝန်ယူခိုင်းပေးပါမယ် စသဖြင့် ပြောဆိုပြီး ထုတ်ရင် သူလည်း တကယ်မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုတာ သူ့ဘာသာ သိတဲ့ အတွက် ဟန်မပျက် ထွက်သွားမှာပါ။

ကော်မတီဝင်တွေဆီက မျှော်မှန်းနိုင်တဲ့ တန်ဖိုးအရှိဆုံးအရာက အတွေ့ အကြံပဲ။ အတွေ့အကြံရှိပြီး တကယ်လည်း အလုပ်လုပ်တဲ့ လူလေးငါးယောက် လောက်သာ ကော်မတီထဲ ထည့်ထားနိုင်မယ်ဆိုရင် သားအလုပ်က မအောင်မြင်စရာ အကြောင်းမရှိတော့ဘူး။ တော်ရုံတန်ရုံပြဿနာအခက်အခဲကို ဒီလူတွေ ပိုင်းရှင်းသွားကြမှာ။

ဒါပေမဲ့ သားက သူများအား ကိုးနဲ့ နေနေမယ့်လူမဟုတ်ဘူးဆိုတာ အဖေ သိပါတယ်။ သားကိုယ်ပိုင်နည်းစနစ်တွေ ပုံစံသစ်တွေ ချမယ်။ သားအမြင် သား အယူအဆတွေ ပြောမယ်။ အလုပ်ကိုလည်း သူများထက်ပိုလုပ်မယ်။ ဟုတ်တယ် မလား။ တစ်ခုပဲရှိတယ်။ အပြောတော့ တတ်နိုင်သလောက် နည်းပစေပေါ့။

ဒီရာထူးမှာ သားတာဝန်တွေ အများအပြား ရင်ဆိုင်ရမှာပဲ။ ဒါတွေ အားလုံးကို တစ်ယောက်တည်း ဘယ်နည်းနဲ့ မှုမထမ်းဆောင်နိုင်တော့ (စောစောက ပြောခဲ့တဲ့ အတိုင်း) သင့်တော်သူကို သင့်တော်ရာလွှဲအပ်ခိုင်းစေရတဲ့ သဘော ရှိပြောခဲ့တဲ့ အတိုင်း) သင့်တော်သူကို သင့်တော်ရာလွှဲအပ်ခိုင်းစေရတဲ့ သဘော ရှိပြောခဲ့တဲ့ အတိုင်း အဲဒီလို့လွှဲအပ်တဲ့ နေရာမှာ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ ခက်တာမှန်သမျှ သူများ လျှောက်လွှဲတယ်ဆိုတာမျိုး ဖြစ်မလာဖို့ သတိထားရလိမ့်မယ်။

ခက်တဲ့အလုပ်တစ်ခုကို လွှဲတာတော့ လွှဲပါ။ သို့သော် ဒီအလုပ်ရဲ့ အတိုင်း အတာပမာဏကို ကိုယ်သိရမယ်။ ပြီးတော့ လုပ်ငန်းအသေးစိတ်တွေနဲ့ ပတ်သက် ရင်သာ ကိုယ်လွှဲအပ်သူကို ဆောင်ရွက်စေမယ်။ အဲဒါနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အရေးကြီးတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချရမှာတော့ ကိုယ့်သဘော၊ ကိုယ်အတည်ပြုချက်ပါစေဖို့ ဂရပြုရမယ်။

လက်အောက်လူကို ခိုင်းလည်း ခိုင်းရမယ်။ သူ့ဆောင်ရွက်ချက်ကို သိရှိပြီး အဲဒီအပေါ်မှာလည်း ကိုယ်က တာဝန်ယူမှု ရှိရမယ်။ ဒါ ခေါင်းဆောင်း အကိုတစ်ရပ်ပဲ။

ဒီအလုပ်မှာ မအောင်မြင်မှုတွေလည်း သားကြိုရှုံးမှာပဲ။ အသေးအဖွဲ့တွေ ပါသလို တော်တော်နဲ့ နာလန်မထူချင်စရာ အရေးနိမ့်မှုမျိုးတွေလည်း ပါမှာပဲ။ တစ်ခါတလေငါ ဥက္ကဋ္ဌမဟုတ်ဘဲ အောက်ခြေအဆင့်ဖြစ်ရင် သိပ်ကောင်းမယ် လို့တောင် တွေးမိလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ မရဘူး။ ကိုယ်က ဒီလုပ်ငန်းကြီး တစ်ခုလုံးရဲ့ ဗဟိုချက်မလည်း ဖြစ်၊ မျက်နှာစာလည်း ဖြစ်နေတယ်။ ထွက်ပြီးလို့ မရဘူး။ စိတ်ဓာတ်ကျလို့ မရဘူး။

ဥက္ကဋ္ဌရာထူးယူပြီး ခေါင်းဆောင် တကယ်ဖြစ် မဖြစ်ဆိုတာ မအောင်မြင် တဲ့ အနေအထားမျိုးမှာ ကိုယ်ဘယ်လို့ရပ်တည်သလဲ ဘာတွေ ဆက်လုပ်သလဲ ကိုယ့်လူတွေကို ဘယ်လို့ရင်ဆိုင်သလဲဆိုတဲ့အပေါ်မှာလည်း မူတည်တယ်။

ဒီနေရာမှာ လုပ်ဆောင်ပုံ အဆင့်ဆင့်ရှိတယ်။

ပထမ။ ။ ကိုယ်ဦးဆောင်တဲ့အဖွဲ့အနေနဲ့ အမှားအယွင်းတွေရှိခဲ့တယ် ဆိုရင် မှားကြောင်းဝန်ခံပါ။

ဒုတိယ။ ။ ဘာကြောင့် မှားရသလဲ ဝေဖန်သုံးသပ်ပါ။
တတိယ။ ။ အသင်းဝင်တွေကို သိသင့်သိတိက်တဲ့အချက်အလက် အားလုံး ရှင်းလင်းပြောပြီပါ။

စတုထွေ။ ။ ပြစ်တင်ဝေဖန်တာရှိရင် ခံယူပါ။

အဲဒါဆိုရင် အသင်းဝင်များနဲ့ ဆက်ဆံရေးအပိုင်းမှာ ကိုယ့်ဘက်က တာဝန် ကျေပွန်ခဲ့ပြီလို့ ဆိုရလိမ့်မယ်။

အဲဒီနောက်မှာ အသာချောင်ကုပ် နောက်ဆုတ်မသွားနဲ့။ အားမငယ်နဲ့။ စိတ်ဓာတ်မကျနဲ့။ သူတစ်ပါး ကရဏာသူတစ်ပါးအားပေးစကားတွေကို မမျှော်နဲ့။ အားပေးသူရှိမှ အားတက်တာ ခေါင်းဆောင်မဟုတ်ဘူး။

ပြီးခဲ့တဲ့အမှားကို တည်တည်ကြည်ရင်ဆိုင်ပြီးရင် ကိုယ်လုပ်စရာရှိ တာကို ဆက်လုပ်ရမယ်။ ရုံးနိမ့်မှုကို ပြန်ထောက်နိုင် ကျော်သွားနိုင်မယ့် အောင်မြင် မူတွေရယူပေးနိုင်ဖို့ အားထုတ်ကြီးပမ်းရလိမ့်မယ်။

အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုမှာ ဥက္ကဋ္ဌ ရာထူး ယူထားတဲ့လူ အလုပ်လုပ်ဖို့ သိပ် အရေးကြီးတယ်။ ကျွန်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်အားလုံးက သူ.ကို ခေါင်းဆောင်ဆိုပြီး ကြည့် နေကြတာ။ သူ လုပ်တဲ့ကိုင်တဲ့အပေါ် မူတည်ပြီး သူ.ပုံစံလိုက်လုပ်ကြတာ။ သူ က ဖို့ပို့စီးစီးဆိုရင် ကျွန်တဲ့လူတွေကလည်း တက်တက်ကြွေ့ကြွေ့။ သူ စိတ်မဝင်စား ဘူး ဆိုရင်တော့ ကျွန်တဲ့လူလည်း တစ်ယောက်မှ ရှာတွေ.မှာ မဟုတ်တော့ဘူး။ အဲဒီတော့ သားကိုယ်တိုင်လည်း ထိထိရောက်ရောက် လုပ်ပါ။ ကျွန်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ် များဆီကလည်း စွမ်းဆောင်ရည် အပြည့်အဝ ရအောင်ယူပါ။ အကြံကောင်း ညာဏ်ကောင်း လုပ်ငန်းအစီအစဉ်ကောင်းတွေလည်း သူတို့ဆီက ထွက်လာအောင် လုံး.ဆော်စည်းရုံးပါ။

နောက်တစ်ချက်က

ပြသုနာတိုင်းမှာ ရူတောင့်နှစ်မျိုး ရှိတတ်တယ်။ အဲဒီတော့ နားနှစ်ဖက် လုံး ဖွင့်ထားပို့လိုတယ်။ သားဖြစ်ဖြစ် ဘယ်သူဖြစ်ဖြစ် ကိစ္စတိုင်းတော့ အသေးစိတ် မသိနိုင်ဘူး မဟုတ်လား။ သူ.ရူတောင့်နဲ့သူ တင်ပြလာတာအားလုံးကို ဂရိုက် နားထောင်တဲ့အခါ သူများ ကျေကျေည်က်ည်က စဉ်းစားပြီးသားအချက် တွေကို သိရတယ်။ ဥက္ကဋ္ဌလုပ်တဲ့လူက သူကြားချင်တာတွေ နားထောင်၊ အယူ အဆ မတူတာတွေ နားပိတ်ထားဆိုရင် အဖွဲ့သားတွေ ခေါင်းထဲရှိနေမယ့် အလွန် အဖိုးတန်တဲ့ အကြံညာဏ်တွေ အချည်းနှီးဖြစ်ရလိမ့်မယ်။ ဦးစီးခေါင်းဆောင် လုပ် တဲ့တချို့ပုဂ္ဂိုလ်တွေမှာ ဆိုးတဲ့အကျင့်က လူတစ်ယောက်က တစ်ခုတင်ပြတယ်။ အဲဒါကို သေသေချာချာ နားမထောင်ဘူး။ မင်းဟာ ဘာဖြစ်မှာပဲ ဆိုတာမျိုး အဆိုးမြင်ဘက်ကနေ ပိတ်ပြောပစ်တတ်တယ်။

ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ ပြတ်သားရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ မျှတမူလည်း ရှိရတယ်။ လက်အောက်လူရဲ့ အယူအဆကိုလည်း သင့်တင့်လျောက်ပတ်စွာ စဉ်းစား သုံး သပ်မှုတော့ ပြုရမှာပေါ့။

အောက်လူတွေ တင်ပြသမျှအားလုံး နားထောင်တော့ ကိုယ်က သူတို့ထက် အချက်အလက်ဖုံး၊ ရူတောင့်ဖုံးက သိရမြင်ရတယ်။ သူတို့ထက်ပိုပြီး မှန်မှန် ကန် ဆုံးဖြတ်နိုင်မယ့် အနေအထားရှိလာတယ်။ ပိုပြီးလည်း ရဲ့ပုံယုံကြည်မှရှိလာ တယ်။

အဲ အချက်အလက်စုပြိုဆိုရင် ဆုံးဖြတ်ချက်ကလည်း ချရတော့မှာပဲ။ အချိန် ဆွဲနေလို့ မဖြစ်ဘူး။

ဒါလည်း မခက်ပါဘူး။ ပြည့်ပြည့်စုစု နားထောင်ပြီးပြီ၊ ကိုယ့်ဘာသံလည်း ကောင်းကောင်းစဉ်းစားထားပြီးပြိုရင် ‘ဆုံးဖြတ်ချက်’က သူ့အလိုလို ထွက်လာမှာပဲ။ အကြိတ်အနယ်ကြီး ကြံစည်ကြီးစားနေစရာတောင် မလိုပါဘူး။

သိပ်ရှုပ်ထွေးလှပါတယ်ဆိုတဲ့ ပြဿနာမျိုးမှာလည်း ထိန်ည်းလည်း ကောင်းပါပဲ။ ကဲ ဘတ္တရှိသလဲ၊ လာခဲ့။ အကုန်လုံး မွေနောက်စဉ်းစား။ ပြီးတော့ အသင့်တော်ဆုံးဟာကို ဒါ ဆုံးဖြတ်ချက်ပဲလို့ ချမှတ်လိုက်။ ပြီး အဲဒီဆုံးဖြတ်ချက်အတိုင်း လုပ်။ လုပ်ရင်းကိုင်ရင်းကမှ နောက်ထပ် ပြဿနာသစ်၊ အနေအထားသစ်ထွေးပေါ်လာလို့ အဲဒါတွေနဲ့ လျှော်ညီစွာ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ပြင်ဖို့ လိုလာတယ်ဆိုရင် ပြင်လိုက်။ အဲဒါမှ အမှန်အကန်ဖြစ်မှာ။ အဲဒါမှ အောင်မြင်မှာ။

ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ ပြတ်သားရတယ်။ ဒါပေမဲ့ တရားသေသမား မဖြစ်ရဘူး။ ပကတိအခြေအနေနဲ့ လျှော်ညီစွာ ပြပြင်ပြောင်းလဲနိုင်စွမ်းရှိသူလည်း ဖြစ်ရတယ်။

လုပ်ငန်းအသင်းမှာ ဥက္ကဋ္ဌဝင်လုပ်တဲ့ အတွက် သားရဲ့ အားလပ်ချိန်တွေ အများကြီး ဆုံးရှုံးသွားဖို့တော့ ရှိပါတယ်။ မိသားစုနဲ့ အတူနေရမယ့် အချိန်တွေ လျှော့နည်းသွားမှာပေါ့။ နေါ်းသည်နဲ့ အပြင်ကို ညာစာစားထွက်ရင်း ဒီကိစ္စကို အေးအေးဆေးဆေးရင်းပြသင့်တယ်။ ရာထူးတာဝန်ကြောင့် ဂုဏ်သိက္ခာ့တက်လာမှာ၊ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြိုတွေ ရရှိလာမှာ၊ သားကိုယ်တိုင်လည်း သားရဲ့ ညာဏ်စွမ်းရည်တွေ အစွမ်းကုန် ညှစ်ထုတ်ရမယ့် ဒီလုပ်ငန်းမျိုးကို တာဝန်ယူဆောင်ရွက်ကြည့်ချင်တာ၊ ဒီလို့ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် သားရဲ့ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်တွေ ၁၂၈။ ပုံထက်မြက်လာမှာ စသဖြင့် ပြည့်ပြည့်စုစု ပြောပြပေါ့။

ဒီရာထူးမှာ သားဘယ်လောက်အောင်မြင်ခဲ့သလဲ၊ မအောင်မြင်ခဲ့ဘူးလဲ ဆိုတာတော့ သားတာဝန်ယူရတဲ့ သက်တမ်းကုန်ဆုံးပြီးတဲ့ နောက် အသင်းထဲမှာ သားလက်ထက်က လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေ ဘယ်လောက်ကြာကြာ ဆက်လက်တည်တဲ့ ကျော်ခဲ့သလဲဆိုတဲ့ အပေါ်မှာ မူတည်တယ်။

ဒီမှာ တစ်ခုလေး ပြောလိုက်ချင်သေးတယ်။

သားရဲ့ ဆောင်ရွက်ချက်တွေအတွက် တချို့မိတ်ဆွေများက ချီးမွမ်း ပြောဆိုကြတာတွေလည်း ရှိပါလိမ့်မယ်။ အဲဒါကို တည်တည်ပြုမြှင့်မြှင့် မှန်မှန်ကန်ကန်

ခံယူတတ်ဖို့ လိုတယ်။ ယဉ်ကျေးမွယ်ရာ တုံ့ပြန်တတ်ဖို့ လိုတယ်။ ချီးကျျှေးလိုက် လုံး တအားမြောက်သွားတယ်တို့ ကဲ၍ မရ ပေါ့တိပေါ့ဆ စကားမျိုးတွေပြန်ပြော မိတာတို့ ဒါမှုမဟုတ် ချီးကျျေးစကားကို မထောမ့်မြင်ပြုတာတို့ မလုပ်မိဖို့ သတိ ထားရမယ်။

ချီးမွမ်းခံရကာမှ ဘတိပေါ်ပြီး ခပ်ည့်ည့် လူမှန်း လူသိခံသွားရတဲ့ လူတွေ အများကြီး ရှိတယ်။

အသင်းဥက္ကဋ္ဌတာဝန် ထမ်းဆောင်စဉ်ကာလဟာ အဖေတို့ကုမ္ပဏီတွေ အပါအဝင် လုပ်ငန်းတူ ကုမ္ပဏီတွေအားလုံးအတွက် သား စေတန္ဒုဝန်ထမ်း စွမ်းဆောင်ခဲ့တဲ့ကာလလုံး မှတ်ယူရမှာပေါ့။ သားကြောင့် အားလုံးအကျိုးခံစား ကြရမှာပဲ။

သားအနေနဲ့ ကောတဲ့။

အသင်းတာဝန်ပြီးဆုံးလို့ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီက ဒုက္ခက္ခန္တအလုပ်ကိုပဲ အချိန်ပြည့်ပြန်လည်ထမ်းဆောင်တော့မယ်ဆိုတဲ့အချိန်မှာ သားကို လစာ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း တို့ ပေးဖို့ အဖေ စီစဉ်ထားပါတယ်။ ဥက္ကဋ္ဌက ဒုက္ခက္ခန္တသာဝကို ပြောင်းရတဲ့ အတွက် ထိခိုက်သွားတာလေးတွေလည်း သက်သာသွားအောင်ပေါ့။

ရယ်စရာပြောတာပါ။ အမှန်က ပေးသင့်ပေးထိုက်လို့ ပေးရမှာပါ။ လုပ်ငန်း အသင်းဥက္ကဋ္ဌသာဝန် သားရရှိလာမယ့် အတွေ့အကြုံတွေ လုပ်ငန်းဗဟိုသတ္တု၊ ဆက်ဆံရေးစွမ်းရည်ထက်မြှက်လာမှာ လုပ်ငန်းအဆက်အသွယ်သစ်တွေ တိုးလာမှာတွေနဲ့ ချိန်ထိုးကြည့်ရင် အဲဒီ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းက တကယ်ထိုက်ထိုက်တန်တန် တိုးပေးသင့်တာ အမှန်ပါ။

သားရဲ့ လုပ်ငန်းအသင်းထဲက
အသင်းဝင်တစ်ဦးဖြစ်တဲ့

အဖေ

၃၀ ဘက်စံပြည်ဝတ္ထဘာ

လျှပ်ငန်း အကြီးအကဲဘဏ်ဖောက်ခေနေ့နဲ့ တာဝန်ကြီးဆေးတာ မှန်ပေမယ့်
တစ်ဘဝဝါး အလျှပ်ထဲမှာ နှစ်မြှုပ်မနေစေဖို့ အရေးကြီးတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆို
ဝော့ လူဘဏ်ဖောက်ရဲ့ဘဝမှာ တန်ဖိုးထားအပ်တဲ့အရာဝေး အများကြီး ရှိသေး
တာကို။

ဘက်စံပြည့်ဝတဲ့ဘဝ

သား

ကုမ္မဏီဥက္ကဋ္ဌခန့်အပ်ခဲ့ရပြီးကတည်းကသားကိုသားရုံးခန်းနဲ့ဖောက်သည်
တွေရဲ့ရုံးခန်းများမှာပဲအမြဲလိုတွေရတာအဖော်တိပြုမိတယ်။ဒီအတွက်အဖော်
ဝမ်းသာပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့တစ်ချိန်တုန်းကဆိုရင်အဖွဲ့စိတ်ထဲ
မှာသားအလုပ်ခွင့်ကိုနေ့စဉ်မှန်မှန်လာလောက်အောင်မှစိတ်ဝင်စားပါမလား
လိုတောင်စိုးရိမ်ခဲ့ရဖူးတာကိုး။

ကုမ္မဏီခဲ့တွေကများတော့ကုမ္မဏီချုပ်အကြီးအကဲလုပ်သူအနေနဲ့လုပ်
ငန်းတွေအားလုံးမျက်ခြည်မပြတ်အောင်ဆိုရင်နေ့စဉ်အချိန်နာရီအများကြီး
ပေးနေရမှာပေါ့။ ဒီနေရာမှာသားအတွက်အရေးကြီးတဲ့အချက်တစ်ခုသတိ
ပြုဖို့ပြောချင်တယ်။ အဲဒါကရှိသမျှအလုပ်အားလုံးသားတစ်ယောက်တည်း
ချည်းသိမ်းကျိုးမလုပ်နိုင်ဘူးဆိုတဲ့အချက်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့တစ်ကြောင်း
ကအချိန်မရှိတာ။ ပိုအဓိကကျတဲ့နောက်တစ်ကြောင်းကလက်အောက်လုပ်
သားတွေရဲ့ကျမ်းကျင်မှုအရည်အသွေးတွေကိုလည်းရယူသုံးစွဲဖို့လိုအပ်တာ။

လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုအောင်မြင်မြင်လည်ပတ်နေနိုင်ဖို့အတွက်အကြီး
အကဲလုပ်သူအနေနဲ့သူကုမ္မဏီလုပ်ငန်းဌာနခဲ့အသီးသီးမှာအရည်အချင်းပြည့်ဝ
သူတွေကိုတာဝန်ခဲ့ပေးထားနိုင်ဖို့လိုတယ်။ အဖေတို့ဆီမှာတော့ဒီကိုစွဲအဆင်
ပြပြီးသားပါ။ လူကောင်းတွေသူနေရာနဲ့သူရှိပြီးဖြစ်တယ်လို့အဖေယုံကြည်
တယ်။

ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲအတွက် (လောလောဆယ် သားအတွက်) နောက်
တစ်ချက် အရေးကြီးတာက ဆက်သွယ်ရေး လမ်းကြောင်းတွေ ပွင့်နေဖို့။ သား
နဲ့ သားအောက်က မန်နေဂျာအဆင့်ဆင့် သို့မဟုတ် စီမံခန့်ခွဲရေးအပိုင်း တာဝန်
ရှိပုဂ္ဂိုလ်အဆင့်ဆင့်ကြား ဆက်သွယ်မှု။ သားနဲ့ ကုမ္ပဏီဖောက်သည်တွေကြား
ဆက်သွယ်မှု။ ဒါတွေ ချောချောမွေ့မွေ့ သွောက်သွောက်လက်လက် ရှိနေရမယ်။

အဲဒီအတွက် အချိန်ပေးရမှာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ အလုပ်ကို စနစ်တကျ ခန့်ခွဲ
လုပ်ကိုင်တတ်မယ်ဆိုရင် အဲဒီဆက်သွယ်မှုလုပ်ငန်းအစုစုအတွက် တစ်ပတ်မှာ
နာရီနှစ်ဆယ်နဲ့ လုံလောက်နိုင်တယ်။ လုံလောက်မှုလည်း ဖြစ်မယ်။ ဘာကြောင့်
လဲ ဆိုတော့ သားမှာ စီမံခန့်ခွဲရေး အစည်းအဝေးတွေ တက်ရှိုးမယ်။ စက်ရုံး
အလုပ်ရုံးတွေမှာ စက်ပစ္စည်းသစ် တိုးချဲ့တပ်ဆင်တဲ့ ကိစ္စလို့ အရေးကြီးလုပ်ငန်း
အစိတ်အပိုင်းမျိုးမှာလည်း ကိုယ်တိုင် လိုက်ကြီးကြပ်ရှိုးမယ်။ ပြီးတော့ ကုန်
ပစ္စည်း အမျိုးအစားသစ်တွေ ထုတ်လုပ်ဖို့အတွက် အကြံ့ဗာက်ထုတ်တာ၊ ဆွေး
နွေးတိုင်ပင်တာ၊ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံး ဆက်လက်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ဖို့အတွက် စီမံ
ကိန်း စီမံချက်တွေ ချမှတ်တာ အစရိုတဲ့ လုပ်ငန်းတာဝန်တွေ ရှိသေးတယ်။ ဒါတွေ
အတွက်လည်း တစ်ပတ်မှာ နာရီနှစ်ဆယ်ထက်မနည်း ထားပေးရှိုးမယ်။

လုပ်ငန်းခွင် လူမှုဆက်ဆံရေးပိုင်းမှာ နာရီနှစ်ဆယ်၊ လုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့
နောက်ထပ်ဖွံ့ဖြိုးအောင် တို့တွင်ကြံ့ဆမှုအပိုင်းမှာ နာရီနှစ်ဆယ်။

လုပ်ငန်းအကြီးအကဲ နံပါတ်တစ် လုပ်မယ့်လူတစ်ယောက်ဟာ အဲဒီနှစ်
ပိုင်းလုံးကို နိုင်နိုင်နှင့် နှင့် ကိုင်တွယ်နိုင်ရတယ်။ တချို့ပုဂ္ဂိုလ်တွေက အစိတ်
အပိုင်းတစ်ခုမှာသာ ကျမ်းကျင်တယ်။ ကျွန်တာမှာ အားနည်းတယ်။ ဒီလူမျိုး
ဟာ လုပ်ငန်းရဲ့ တစ်ထောင့်တစ်ကဲ့ကိုသာ ကြီးမှူးနိုင်တဲ့ ဒုတိယတန်းအကြီး
အကဲလောက်ပဲ ဖြစ်နိုင်တယ်။ အကြောင်းကြောင်းကြောင့် နံပါတ်တစ် ရာထူး
ရလာခဲ့ရင်လည်း မနိုင်ဝန်ထမ်းနေရတဲ့ အတွက် သူကိုယ်တိုင် စိတ်ချမ်းသာမှာ
မဟုတ်ဘူး။ သူ တာဝန်ယူထားတဲ့ လုပ်ငန်းကြီးလည်း အောင်မြင်ကြီးထွားနိုင်
မှာ မဟုတ်ဘူး။

တကယ်ဦးစီးဦးဆောင်ပြနိုင်တဲ့ နံပါတ်တစ် ပုဂ္ဂိုလ်စစ်စစ် ဖြစ်ဖို့အတွက်
အမြင်ကျယ်ဖို့ လိုတယ်။ ပညာ ဗဟိုသုတရိုဖို့ လိုတယ်။ လုပ်ငန်းကဲ့ကဲ့မှာ နဲ့
စပ် ကျမ်းကျင်ဖို့ လိုတယ်။ သန်ရာသနရာချည်း လုပ်နေလို့ မရဘူး။ အဖေနဲ့ အတူ
အလုပ်လုပ်ခဲ့တဲ့ ကာလတစ်လျှောက် သားစိတ်မပါတဲ့ အလုပ်တွေ၊ မကြိုက်တဲ့
အလုပ်တွေ အတော်များများ အဖေ အတင်းလုပ်ခိုင်းခဲ့တာ သားမှတ်မို့မှာပေါ့။

အဖေတမင်ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ ခိုင်းခဲ့တာ။ လုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ မသိတာမရှိ၊ မလုပ်ဖူးတာ မရှိဆိုတာမျိုး ဖြစ်စေချင်လို့ပဲ။ သားနောင်တစ်နေ့ ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ လုပ်တဲ့အခါ လုပ်ငန်းကိစ္စတကယ်တတ်သိနားလည်တဲ့ ဥက္ကဋ္ဌစစ်စစ်ဖြစ်စေချင် လို့ပဲ။ ခုတော့ အဲဒီတစ်နေ့ဟာ ရောက်လာခဲ့ပြီ။ ကုမ္ပဏီရဲ့ အမြင့်ဆုံး ရာထူး တာဝန်မှာ သားထမ်းဆောင်နေပြီ။ ဒီအချိန်မှာ အဖေတစ်ခုပဲ မေတ္တာရပ်ခံချင် တယ်။ (သားက ဥက္ကဋ္ဌဆိုတော့ မေတ္တာရပ်ခံရုံပဲ တတ်နိုင်တယ်။ ခိုင်းလို့ မရ တော့ဘူးလေ။) ဘာမေတ္တာရပ်ခံချင်သလဲဆိုတော့ အဖေတို့ တည်ထောင်ခဲ့သမျှ လုပ်ငန်းတွေကို ဆက်လက်ထိန်းသိမ်းအကောင်အထည်ဖော်ဖို့ပါပဲ။

ကိုယ့်လုပ်ငန်းကိုင်ငန်းတွေရဲ့ အခြေအနေအရပ်ရပ်ကို မျက်ခြည်မပြတ် ပါစေနဲ့။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းကိုင်ငန်းတွေနဲ့ ဆက်စပ်နေတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေ အရပ်ရပ်ကိုလည်း မပြတ်သတိရှိနေပါစေ။ အဲဒါမှာသာ အဖေတို့ လုပ်ငန်းတွေ ဆက်လက်ရှင်သန်မယ်။ လုပ်ငန်းတူ ကုမ္ပဏီတွေနဲ့ ပြိုင်ဆိုင်ရပ်တည်နေနိုင်မယ်။

သားတက္ကသိုလ်ကျောင်းသားဘဝလောက်ကနေ ဒီကနေ့ ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်လာတဲ့အထိ တိုးတက်လာခဲ့တဲ့ ကာလတစ်လျှောက် သားလေ့လာဆည်းပူး ခဲ့တဲ့၊ သားနဲ့ အဖေနဲ့ ပြောဆိုခွေးနွေးခဲ့ဖူးကြတဲ့ ဘာသာရပ်တွေအကြောင်းပြန် သုံးသပ်ကြည့်ရအောင်။

သားတက္ကသိုလ်တက်စက လုပ်ငန်းပညာဆိုင်ရာ ဘာသာရပ်တွေချည်းပဲ ယူမယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့တာ မှတ်မိသေးလား။ ဒါပေမဲ့ သိပ်မကြာခင်မှာပဲ ဘာသာ ရပ်နယ်ပယ် သည့်ထက်ကျယ်ကျယ်ယူမှ ဖြစ်မယ်လို့ သားသဘောပေါက်လာ တယ်။ အဲဒါကြောင့် နောက်ပိုင်းမှာ အထွေထွေ စီးပွားရေးဘာသာရပ်တွေပါ သား လေ့လာတယ်။ နိုင်ငံရေးသိပ္ပါးပညာ၊ စက်မှုကုန်ထုတ်ဆက်ဆံရေး၊ အင်္ဂလိပ်စာ၊ သမိုင်းနဲ့ နက္ခတ္တော်သာသာတွေပါ သားသင်ဖြစ်ခဲ့တယ်။ သားရဲ့ ပညာမဟု သုတနယ်ပယ်က အများကြီးကျယ်ဝန်းသွားခဲ့တာပေါ့။ ဒါတွေသာ မသင်ခဲ့ရင် ကျောင်းဆင်းလာတဲ့အချိန်မှာ သားငွေစာရင်းတစ်ခု ရေးဆွဲတတ်ရုံ၊ သူများ ဆွဲထားတဲ့ ငွေစာရင်းတစ်ခုကို ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာကြည့်တတ်ရုံအပြင် တြေားဘာမှ ပို့ပြီး တတ်မှာမဟုတ်ဘူး။

ဘွဲ့ရပြီး အလုပ်ထဲ ရောက်လာတော့ တက္ကသိုလ်မှာ စာဖတ်ရလွန်းလို့ စာ အပ်ဆုံးရင် မကြည့်ချင်လောက်အောင် ဖြစ်နေတဲ့ သားကို အဖေက (အထက် လူကြီးအနေနဲ့) စာတွေ အတင်းဖတ်ခိုင်းပြန်တယ်။ သားဖတ်သင့်တဲ့ စာအုပ်တွေ

ရွှေးပြီး စာအုပ်စင်မှာ တင်ပေးခဲ့တယ်။ စာသင်ကျောင်းက စခဲ့တဲ့ သားရဲ့ ပညာ ရေးကို ဆက်ပြီး မွမ်းမံတိုးခဲ့ပေးတာပါ။

လူအတော်များများရဲ့ ပညာရေးဟာ စာသင်ကျောင်းမှာပဲ ပြီးဆုံးခဲ့ကြတာ။ ပညာရေး ရပ်ရင် ဖွံ့ဖြိုးမှုလည်း ရပ်ပြီပေါ့။ လူတွေဟာ ဘဝအတွေ့အကြံကလည်း သင်ခန်းစာ ၈ ပညာရပြီး ဖွံ့ဖြိုးတန်သလောက် ဖွံ့ဖြိုးနိုင်ကြတာ မှန်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျောင်းမှာ ပညာသင်တာလောက်၊ ဒါမှုမဟုတ် ကိုယ်တိုင် စာအုပ်တွေ ဖတ်ရှုလေ့လာတာလောက်တော့ အသိပညာတစ်တုံးတစ်ခဲ ဘယ်ရနိုင်ပါမလဲ။

စာအုပ်ကောင်းတွေဟာ လူတွေရဲ့ ဘဝကို ပြောင်းလဲပစ်နိုင်တယ်။ လူ တစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝကို ဘယ်စာအုပ် မဖတ်မိကာလနဲ့ ဖတ်ပြီးကာလ ဆိုပြီး တောင် ပိုင်းခြားပြောဆိုနိုင်တာမျိုး ရှိတယ်။ စာအုပ်ဟာ လူကို လမ်းသစ်ဖွင့်ပေး နိုင်တယ်။ အသိအမြင်လင်းသွားအောင် လုပ်ပေးနိုင်တယ်။ ကလို့ဒ်ဟေး(ပ) ကင်း(စ) ရဲ့ ကြော်ငြာလောက် ကျွန်ုတ်ဘုံးဘဝ စာအုပ်ကို ဖတ်ရတုန်းက သား ဘယ်လောက်တက်ကြွာသွားခဲ့သလဲ၊ သတိရှိုးမှာပေါ့။

သားနဲ့ အဖေ ခရီးတွေလည်း အများကြီးပဲ အတူတူသွားခဲ့ကြတယ်။ အဖေနဲ့ နိုင်ငံခြားကို ပထမဆုံးအခေါက် စလိုက်တော့ သား အသက်၁၂ နှစ်လောက်ပဲ ရှိသေးတယ်။ အဲဒီတုန်းက သား တအုံတည်နဲ့ မေးကာမြန်းတာ မှတ်ချက်ချတာ တွေ နားထောင်ပြီး အဖေ သိပ်သဘောကျေခဲ့ရတာပေါ့။ အခုနှစ်ပေါင်း နှစ်ဆယ် လောက် ကြာပြီးတဲ့ အချိန် အဖေတို့နဲ့ လုပ်ငန်းကိစ္စ ဆက်စပ်ပတ်သက်တဲ့ နိုင်ငံခြားကိုတို့တွေက အကြီးအကဲ ပုဂ္ဂိုလ်များရဲ့ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ပုံ သဘာဝ တွေအကြောင်း သား စိတ်ဝင်တစား လေ့လာမှတ်သားတာ စိစစ်ဝေဖန်တွေ လုပ်နေတာ တွေ့ရပြန်တော့ အဖေ ပိုပြီးတောင် သဘောကျေရသေးတယ်။ ငါ့သား ဟာ အသစ်အသစ်တွေ လေ့လာမှတ်သားဖို့ အမြဲ အဆင်သင့်ရှိနေပါကလား။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းယန္တရားတွေ တိုးတက်သွာက်လက်နေစေလိုတဲ့ ဆန္ဒနဲ့ အမြဲတက်ကြ နေပါကလားဆိုပြီး အဖေ ဝမ်းမြောက်ရပါတယ်။

ခရီးသွားခြင်းက သားရဲ့ ဗဟိုသုတန်ယ်ပယ်ကို ခဲ့ထွင်ပေးခဲ့တယ်။ လူ တွေရဲ့ သဘောသဘာဝတွေကိုလည်း ပိုသိနားလည်စေခဲ့တယ်။ ဒါက လုပ်ငန်း အောင်မြင်မှုအတွက် အလွန်အရေးကြီးတဲ့ အခြေခံ အရည်အသွေးတစ်ခုပါပဲ။ လုပ်ငန်းဆိုတာ လုပ်သားတွေရယ်၊ စားသုံးသူတွေရယ်နဲ့ ရပ်တည်ရတာ မဟုတ် လား။ လူ့သဘော လူ့သဘာဝကို နားမလည်ရင် လုပ်ငန်းတစ်ခု အောင်မြင် အောင် ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။

နောက်ပိုင်းကာလမှာ အဖေတို့ခရီးအတူသွားရင်း စီမံခန့်ခွဲရေးဆိုင်ရာ
ပြဿနာတွေအကြောင်းလည်း အများကြီးဆွေးနွေးဖြစ်ခဲ့ကြတယ်။ ဆွေးနွေး
ပဲ့အတော်များများက ကန္ဒားလျေပေါ်မှာတင် ကျင်းပဖြစ်ခဲ့တယ် မဟုတ်လား။
အဖေက ကန္ဒားလျေ လျှော့ရတာ၊ သဘာဝ တောတောင်ရေမြေတွေကြား ကျက်
စားသွားလာရတာ သိပ်ပျော်တယ်။ အတူးသဖြင့် သားနဲ့အတူသွားရတော့ ပို့
ပျော်တယ်။ သားမှာလည်း သဘာဝလောက်ကြီးကို နှစ်သက်ခံစားတော်တဲ့ စိတ်
ဓာတ် တစ်ခု ပါလာတာ အင်မတန်ဝမ်းသာစရာပဲ။ ရှုပ်ထွေးနောက်ကျိုနော်တဲ့
အေးချုမ်းတဲ့ တောတောင်ပတ်ဝန်းကျင်လောက် စွမ်းတဲ့အရာ မရှိဘူး။

ဒီလို့ ကန္ဒားလျေခရီးတစ်ခေါက်မှာ သားကို အဖေပြောပြခဲ့ဖူးတာ တစ်ခု
မှတ်မို့မဲ့မလား မသိဘူး။

သိပ်ခက်ခဲတဲ့ ပြဿနာတွေ အဖြေရာရာမှာ အဖေသုံးတော်တဲ့ နည်းလမ်း
တစ်ခု။

တစ်ခါတစ်ရုံ တချို့ပြဿနာတွေဟာ ဘယ်လို့မှ အဖြေရာမရဘဲ ခေါင်းထဲ
ပတ်ချာလည်နေတတ်တယ်။ အဲဒီအခါမျိုးမှာ ပြဿနာရော၊ ပြဿနာနဲ့ ပတ်
သက်သမျှ အချက်အလက်တွေပါ မသိချင်ယောင်ဆောင်နေလိုက်၊ မေ့ထားလိုက်
ပြီး ကန္ဒားလျေ သွားလျှော့တာ၊ ငါးများတာ၊ ဒါမှုမဟုတ် အမဲပစ်တာ တစ်ခုခု သွား
လုပ်နေလိုက်တယ်။ ဒါဟာ မသိစိတ် (subconscious mind) ကို ခိုင်းထား
တာလို့လည်း ဆိုနိုင်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အပေါ်ယံကြောအားဖြင့်
မေ့ထားတယ်ဆိုပေမယ့် စိတ်အတွင်းပိုင်းကတော့ ပြဿနာအဖြေရာတဲ့ အလုပ်
ကို သူ့ဘာသာဆက်လုပ်နေတာကိုး။ တစ်နည်းပြောရရင် ကိုယ်က လျှောက်
ဆော့နေတဲ့ အချိန် ကိုယ့်အလုပ်တွေကို သီးခြားကိုယ်ပိုင်ကွန်ပျူးတာတစ်လုံးကို
လုပ်ခိုင်းထားခဲ့တာနဲ့လည်း တူတယ်။ ဒီကွန်ပျူးတာက တကယ်လည်း စိတ်ချေ
ရတယ်။ အဖွဲ့အတွဲ အကြံ့အရတော့ သူ ဖြေရှင်းမပေးနိုင်တဲ့ ပြဿနာမရှိဘူး။
ငါးများခရီး ဒါမှုမဟုတ် အမဲလိုက်ခရီးပြီးဆုံးခါနီးလောက်ဆိုရင် ပြဿနာရဲ့
အဖြေက ခေါင်းထဲ အလိုလိုပေါ်လာတယ်။ ပြဿနာဖြေရှင်းဖို့ အသင့်တော်ဆုံး
နည်းလမ်းကို ရှာတွေ့တယ်။ ဝေခွဲမရတဲ့ ကိုစွဲမျိုးဆိုရင်လည်း ယတိပြုတဲ့ ဆုံး
ဖြတ်ချက်ကျသွားတယ်။ သဘာဝ ယန်ရားက ဖြေရှင်းပေးသွားတဲ့ သဘောပဲ။

လုပ်ငန်းအကြီးအကဲတစ်ယောက်အနေနဲ့ တာဝန်ကြီးလေးတာ မှန်ပေမယ့်
တစ်ဘဝလုံး အလုပ်ထဲမှာ နစ်မြှုပ်မနေစွဲပို့အရေးကြီးတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ

ဆိုတော့ ရူးတစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝမှာ တန်ဖိုးထားအပ်တဲ့ အရာတွေ အများကြီး ရှိသေးတာကိုး။

ဥပမာ- မိတ်ဆွေသင်္ဘာ ဆိုပါစို့။

သားမှာ အလုပ်ခွင်ထဲ ရောက်ပြီးမှ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းသစ်တွေတိုးလာတာ၊ ကျောင်းတုန်းက သူငယ်ချင်းအတော်များများနဲ့ လည်း အဆက်အသွယ် မပြတ် ရှိနေတာ တွေ၊ ရတော့ အဖော်များသာတယ်။ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းကို အဖော်သယ်လောက်တန်ဖိုးထားတယ် ဆိုတာ သား အသိပဲ။

နောက်တစ်ခုက မိသားစုံ။

မိသားစုံနဲ့ အတူ သား ပျော်ပျော်ခွင့်ချင် နေတတ်တာ၊ နောင်ဒီလိုပဲ သိုက် သိုက် ဝန်းဝန်း နေသွားလိမ့်မယ်လို့ မြင်ရတာ အဖော်တို့ အတွက်တော့ အင်မတန် ကို စိတ်ကြည်နဲ့ စရာတစ်ခုပါပဲ။ အလုပ်နဲ့ မိသားစုံကြားမှာ အချိန်ကို သင့်တင့် လျောက်ပတ်စွာ ခွဲဝေသုံး စွဲနိုင်တာ ချီးကျူး စရာပါ။ ပုဂ္ဂိုလ်အတော်များများမှာ သူတို့ ကိုယ်တိုင်တော့ ဟိုးအထက်ကို တစ်ထစ်ပြီး တစ်ထစ် တက်သွားနိုင်ကြ ပါရဲ့။ ဇနီးသားသမီးတွေကတော့ အဖော်ကြီး အလုပ်ထဲ နှစ်မြှုပ်သွားတဲ့ အတွက် အများကြီး ထိခိုက်ဆုံးရုံးကြရတယ်။ အလုပ်ခွင်ထဲမှာ အချိန်နာရီတွေ ပိုကြာ အများကြီး ထိခိုက်ဆုံးရုံးကြရတယ်။ အလုပ်ခွင်ထဲမှာ အချိန်နာရီတွေ ပိုကြာ လာတာနဲ့ အမျှ မိသားစုံဘက်ကို လစ်ဟင်းသထက် လစ်ဟင်းလာတယ်။ ဒါ ကြောင့်မို့ မိဘက အလုပ်ကြီးအကိုင်ကြီး လုပ်နေပြီး သားသမီးက မူးယစ်ဆေး စွဲနေတယ်၊ ပျက်စီးလေလွှင့် နေတယ် ဆိုတာမျိုးတွေ ဖြစ်တတ်ကြတာ။ သားသမီး စွဲနေတယ်၊ ပျက်စီးသွားပြီဆိုရင် တစ်ဖက်က ကိုယ်ကြီးစားတည်ဆောက်ထားတဲ့ အောင် ဘဝ ပျက်စီးသွားပြီဆိုရင် တစ်ဖက်က ကိုယ်ကြီးစားတည်ဆောက်ထားတဲ့ အောင် မြင်မှု မှန်သမျှ အချည်းနှီး အလဟသုဖြစ်ရတော့တာပဲ။

ဒါကြောင့် အလုပ်လည်း လုပ်ပါ။ မိသားစုံကိုလည်း ပြန်လှည့်ကြည့်ပါလို့ အဖော်ပြောချင်တယ်။ အခု သားမှာလည်း သားသမီးတွေ ရှိနေပြီ။ ဒီအချိန်မှာ အဖော်ပြောချင်တယ်။ အခု သားမှာလည်း သားသမီးတွေ ရှိနေပြီ။ အချိန်မှာ အဖော်တစ်ခု အလေးအနောက်အကြံပေးချင်တယ်။ ကလေးတွေနဲ့ အတူငါးများထွက် အဖော်တစ်ခု အလေးအနောက်အကြံပေးချင်တယ်။ ကလေးတွေ အခုလောက် ငယ်တုန်းမှာကို ခေါ်တော့ သား သို့လာလိမ့်မယ်။ ကလေးတွေ အခုလောက် ငယ်တုန်းမှာကို ခေါ်တော့ သား သို့လာလိမ့်မယ်။ ငါးအကောင်ကြီး ဖမ်းမိဖို့ မဟုတ်ဘူး။ တို့ငယ်ငယ်တုန်းက အဖော်သွားစမ်းပါ။ ငါးအကောင်ကြီး ဖမ်းမိဖို့ မဟုတ်ဘူး။ သား ကြီးနဲ့ အတူငါးများထွက်ကြတာယ် ဆိုတာလေး သူတို့ ခေါင်းကဲ ရှိသွားဖို့။ သား ကြီးနဲ့ အတူငါးများထွက်ကြတာယ် ဆိုတာသွားလိမ့်မယ်။ ကလေးတွေမှာ မိဘရဲ့ မေတ္တာရိပ်ကို ခိုလုံခွင့်ရဖို့ သိုပ်လို့တယ်။ မိဘရဲ့

မေတ္တာနဲ့ စွဲးထွေးနေတဲ့ ကလေးတစ်ယောက်ဟာ မိဘစိတ်မချမ်းမသာ ဖြစ်
မယ့်အလုပ်မျိုးကို မလုပ်ရကောင်းမှန်း သိတယ်။ ရှောင်ကြဉ်တတ်တယ်။ အဲဒီ
လို ရှောင်ကြဉ်ခြင်းအားဖြင့် သူတို့ဘဝ်မပျက်စီးအောင် သူတို့ထိန်းကျောင်းနှင့်
ကြတယ်။

လူငယ်လူချယ်တွေဟာ စိတ်လူပ်ရားတက်ကြရမှုကို နှစ်သက်ခုံမင်တတ်
ကြတယ်။ ဒါကိုသိတဲ့အတွက် အဖွဲ့တုန်းက သားကို စိတ်လူပ်ရားတက်ကြ
စရာ အလုံအလောက် ဖန်တီးပေးခဲ့တာပေါ့။ ရေစီးကြမ်းတဲ့ မြစ်ထဲမှာကနှုံးလျှော့
သွားလျှော့တာတို့၊ လေယာဉ်မောင်းသင်တာတို့ အဖေလုပ်ပေးခဲ့တယ်။ လေယာဉ်
မောင်းသင်တော့ သားအသက် ၁၆ နှစ်ပဲ ရှိသေးတယ်မဟုတ်လား။ သားအမေ
ဆိုရင် အကြီးအကျယ်စိတ်တွေပူလို့လော့။ အဖေနဲ့ သားအဖို့ကတော့ စွန်းခန်း
ပဲပေါ့။

လူတစ်ယောက်ရဲ့ဘဝ်မှာ ဝါသနာအလုပ်တွေဟာလည်း အရေးပါတယ်။
တကယ်လည်း တန်ဖိုးရှိတယ်။ အလုပ်ပင်ပန်းတဲ့ ဦးနှောက်တစ်ခုအတွက် သူ
တို့က အပန်းဖြေမှုပေးတယ်။ အပြောင်းအလဲလည်း ဖြစ်စေတယ်။ ဦးနှောက်
ဆိုတာ အခါအားလျှော်စွာ အနားယူရမှ အလုပ်ချိန်မှာ အင်ပြည့်အားပြည့်လှပ်
ရားနှင့်တယ်။ တစ်နေ့မှာ ၂၄ နာရီတောက်လျှောက် အလုပ်ချည်း လုပ်နေရင်
ဦးနှောက်အရည်ပျော်သွားလိမ့်မယ်။ အလုပ်ရယ်၊ ဝါသနာရယ်၊ မိသားစုရယ်၊
ကိုယ်လက်လှပ်ရား အားကစားရယ်အတွက် အချိန်ကို သင့်တင့်မျှတစ္ဆေးပေးနိုင်
တဲ့လူဟာ စိတ်ရောကိုယ်ပါ ကျိန်းမာချမ်းသာတယ်။ သူ့ဘဝ်ဟာလည်း ထိုက်
တန် နေပျော်တဲ့ဘဝ်ဖြစ်တယ်။ ဒီလိုဦးနှောက်အာဟာရမျှတြီး ခေါင်းထဲမှာ
အမူးက်သရိုက် ကင်းစင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းအကြီးအကဲမျိုးကို ယူဉ်ပြုင်အနိုင်ယူဖို့
လုံးဝမလွယ်ဘူး။

တချို့ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲတွေက ထိပ်ပိုင်းမှာ နေရတာ သိပ်အထီးကျွန်း
နိုင်တယ်လို့ ဆိုတတ်ကြတယ်။ အဖွဲ့အမြင်တော့ ဒါက သူတို့ရဲ့စရိတ်သာဝါ
သူတို့အပြုအမှုနဲ့ပဲ ဆိုင်တယ်လို့ ဆိုချင်တယ်။ လက်အောက်လုပ်သားတွေကို
မိတ်ဆွေများအဖြစ်ပါ ရင်းရင်းနှီးနှီး စင်ခင်မင်မင် ပေါင်းသင်းဆက်ဆံခဲ့သူ့
ကုမ္ပဏီရဲ့ ထိပ်ဆုံးနေရာရောက်တဲ့အထိ ရာထူးလျှေားထစ်တွေ အဆင့်ဆင့်
တက်လာခဲ့တဲ့ ခရီးတစ်လျှောက် မိတ်ဟောင်းတွေကို မစွန်းခွာခဲ့သလို မိတ်သစ်
လည်း အမြဲရာခဲ့သူ ဖြစ်မယ်ဆိုရင်တော့ ထိပ်ဆုံးထက် မြင့်တဲ့နေရာရောက်ဦး
တော့ အထီးကျွန်းစရာအကြောင်းမရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ တချို့ပုဂ္ဂိုလ်တွေကတော့

အထီးကျော်ခြင်းကိုပဲ ဂုဏ်ယူစရာတစ်ခုလို ယူဆတတ်ကြတယ်။ အကြီးအကဲ ဆိုတာ တသီးတြေားနေရမယ်၊ အလုပ်ထဲမှာ နစ်မြှုပ်နေရမယ်၊ မိသားစုအတွက် အချိန်ပေးမနေနိုင်ဘူး၊ အပန်းဖြေမှု ပျော်ပါးမှုတွေ ကိုယ့်အတွက် မဟုတ်ဘူး ဆိုတာမျိုး ခံယူနေတတ်ကြတယ်။ အဲဒါ လုံးဝ အားမကျသင့်တဲ့ အယူအဆပဲ။ တန်ခိုးသြောကို အကြောင်းပြုး အတွေ့မာန လွန်ကဲရာက ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ ကိုယ့် ကိုကိုယ် နှိပ်စက်ဖျက်ဆီးမယ့် အယူအဆ။ ဒါ လုံးဝမှားတယ်။

ဒီအယူအဆမျိုး ခေါင်းထဲ အဝင်မခံနဲ့။

တကာယ်တော့ လူ·ဘဝမှာ ဘယ်ကိစ္စမှ အလွန်အကျိုးမကောင်းဘူး။ ဘက်စုံ မျှတအောင် ချိန်ဆလုပ်ကိုင် နေထိုင်တတ်တာ အကောင်းဆုံးပဲ။

အဲဒီတော့ အလုပ်ကိုလုပ်ပါ။ ပို၍ပို၍ ကျမ်းကျင်လိမ္မာအောင် ကြီးစားပါ။ မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းကောင်းတွေ့လည်း လက်နှစ်ဖက် ခြေနှစ်ဖက်လုံးနဲ့ ရေတွက် ယူရအောင် စုဆောင်းပါ။ ကိုယ့်ကျော်းမာမှုနဲ့ မိသားစုရဲ့ သာယာချမ်းမြှေ့မှုကို လည်း ဂရိစိုက်ပါ။ အဲဒါမှာသာ သားရဲ့ ဘဝဟာ တကာယ်အောင်မြင်တဲ့ ဘဝ ရေရှည်စိတ်ချမ်းသာနိုင်တဲ့ဘဝ ဖြစ်လိမ့်မယ်လို့ အဖော်တိုက်တွန်းလိုက်ချင်တယ်။

အလားတူဘဝမျိုးတစ်ခု ကြီးစားတည်ဆောက်ခဲ့ဖူးတဲ့

အဖော်

၃၁

လုံးလုံးလျားလျားကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ်မှာ

“ ညစာစားဖွဲ့သဘင်္ဂီး ပြမ်းကျင့်ကြံးသက္ကားသို့ ဘဝန္တီ ပြမ်းကျင့်ကြံးပါ။ စားဖွဲ့ဖော်
တစ်ခုံတစ်ရာသည် စားဖွဲ့တစ်လျှောက် လျှည်းလာသည့်အခါ သင့်ထံသို့လည်း
ဆိုက်ရောက်ပါတော်မည်။ သည်အောင်တွင်မှ ဝက်ကိုသုန္တာ သင့်အတွက် တစ်စီတိ
တစ်ဒေသကို ယဉ်ကျေးသိမ်းဖွေ့စွာ ထည့်ယူပါ။ ထို့နောက် ထိန်းသိမ်းမထားပါနှင့်။
အခြားသူများထံ ဆက်ချိသွားပါစေ ”

လုံးလုံးလျားလျား ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ်မှာ

သား

အဖေ အနားယူတဲ့အထိမ်းအမှတ်အဖြစ် မနေ့သက နှုတ်ဆက်ဇည့်ခံပွဲတစ်ခု ကျင်းပပေးတာ သားကို ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ပျော်စရာကောင်းတဲ့ ပွဲတစ်ပွဲပါပဲ။

သားက အဖော်ကို အနားယူပြီးတဲ့နောက်ပိုင်းမှာလည်း ကုမ္ပဏီဒါရိက်တာ လူကြီးတစ်ဦးအဖြစ် ဆက်လက်ပြီး ကြီးမှုဗုံးပါဝင်ပေးပါ၊ အဖော်အတွက် ဒါရိက်တာ ရုံးခန်းတစ်ခုလည်း ဆက်ပြီးထားပါ၊ လုပ်ငန်းများနဲ့ ပတ်သက်လို့လည်း စတိသဘောလောက်ဖြစ်စေ အခါအားလျှော်စွာ ဝင်ညွန့်ကြားပေးပါလို့ ဖိတ်ခေါ်တဲ့အတွက်လည်း အဖေ ဝမ်းသာရပါတယ်။ ကျေးဇူးလည်း တင်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ဘယ်သူမဆို အရေးပါအရာဝင်ချင်ကြတာချည်းပါပဲ။ အဖေလည်း ဒီသဘောနဲ့ မကင်းပါဘူး။ အရေးတယူပြခံရရင် ကျေနပ်တတ်တာပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ တဒဂံစိတ် ကျေနပ်မှုကို အဖေတို့ကြည့်နေလို့မဖြစ်ဘူး။ ရေရှည်အတွက် သင့်မသင့်ကို စဉ်းစားရလိမ့်မယ်။

မိသားစု စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးတွေ ဓားမျိုးချ လုပ်ကိုင်အောင်မြင်ခဲ့က သူတွေဟာ လူတော်တွေပါပဲ။ တကယ်တော်ခဲ့လို့သာ လက်ဖဝါး ခြေဖဝါးကနေ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေ ဖြစ်လာကြတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ နောက်ပိုင်းကာလကျတော့ သူတို့လုပ်ပုံကိုင်ပုံတွေက အဲ့ည့်စရာကောင်းလောက်အောင် အလွှဲလွှဲ အချော်ချော်တွေ ဖြစ်ကုန်တတ်ကြတယ်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်း ကိုယ်ပြန်ဖျက်ရာရောက်တဲ့ အလုပ်မျိုးတွေ လုပ်လာတတ်ကြတယ်။

အခိုက အမှားကတော့ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ဘယ်တော့မှ မသေမယ့်ပုဂ္ဂိုလ်
တွေလို မှတ်ယူနေမိခြင်းပဲ။ လူက တောင်ငံ့စွေးထောက်ပြီး သွားနေရပြီ။ ခေါင်းက
လည်း တန်းနှုန်းနှုန်း တန်းနှုန်း ခွဲခြားမိလောက်အောင်တောင် ကြည်ကြည်
လင်လင် မရှိတော့ဘူး။ ဒါပေမဲ့ ငါမှ မကြီးကြပ်ရင် ဒီအလုပ်ကြီး လည်ပတ်နိုင်
မှာ မဟုတ်ဘူးလို့ ယူဆနေတယ်။ ဘယ်သူ့ကိုမှ တာဝန်လွှဲမပေးဘူး။ အဲဒီ
တော့ လုပ်နှုန်းက ကြီးကြပ်သူမရှိတဲ့ လုပ်နှုန်းလိုဖြစ်လာတယ်။ နောက်ဆုံးကျ
ပျက်တာပဲ။ တကယ်တော့ ဒီလူတွေဟာ ငယ်စဉ်က အဲဒီခေါင်းမှတဲ့ စိတ်ဓာတ်
တွေနဲ့ပဲ ကျားကုတ်ကျား အလုပ်လုပ်ပြီး တက်လာခဲ့ကြတာ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီ
တုန်းက သူတို့ကိုမြှင့်တင်ပေးခဲ့တဲ့ ဒီစိတ်ဓာတ်ဟာ အိုမင်းမစွမ်းချိန်မှာ သူတို့
ကို ပြန်ဆွဲချေတဲ့ စိတ်ဓာတ်ဖြစ်သွားတယ်။ အဲဒါ အဖောက်တယ်သား။ ဒါ
ကြောင့်မို့ အဖွဲ့အလုပ်မှာ ဒီလိုအမှားမျိုး လုံးဝမကျ။ လွန်မိစေဖို့ အထူးသတိ
ထားတယ်။

လုပ်နှုန်းရှင် အဘိုးကြီးတွေမှာ ဖြစ်တတ်တဲ့ ဆင်တူယိုးမှား နောက်ထပ်
အမှားတစ်ခု ရှိသေးတယ်။

အဲဒါက ကိုယ့်အရိုက်အရာကို ဆက်ခံမယ့်သူ တစ်ယောက်တော့ သတ်
မှတ်ရွေးချယ်တယ်။ ရာထူးနာမည်လည်း လွှဲပြောင်းပေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ နောက်
လူဟာ ကုလားထိုင်ပဲ ရတယ်။ လုပ်ပိုင်ခွင့်အာကာ ပြည့်ပြည့်ဝဝ မရဘူး။ အသေး
အပွဲတွေက အစ အဘိုးကြီးက ဝင်ပါနေတယ်။ နောက် လူလုပ်တဲ့ အလုပ်မှန်သမျှ
ကို သူက ပေဖန်နေ မှတ်ချက်ချေနေတယ်။ တဖြည့်းဖြည့်နဲ့ သူတို့နှစ်ယောက်က
ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲရာထူးကို လူနေကြသလို ဖြစ်လာတယ်။ လက်အောက်အလုပ်
သမားတွေက ဘယ်သူ့စကား နားထောင်ရမှန်းမသိဘူး။ နောက်ဆုံးကျတော့
စားပိုမျှူးတွေများတဲ့ အခါ ဟင်းအိုးပျက်တယ်ဆိုတာလို့ ကုမ္ပဏီမှာ ကမောက်
ကမ ဖရိုဖရဲ့တွေ ဖြစ်လာတာပဲ။

အဖောလည်း ဒီအသက်အရွယ်ထိ နေလာတော့ မြင်ဖူးတွေဖူးတာတွေ အများ
ကြီးရှိပါတယ်။ မိသားစုကုမ္ပဏီကြီးတွေ ပျက်စီးသွားကြတာ။ တချို့က တဖြည့်း
ဖြည့်းကျဆင်းလာပြီး နောက်ဆုံး လုံးဝရပ်စဲသွားတာ။ တချို့က အဘိုးကြီး မရှိ
တော့တာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် ရောင်းပစ်လိုက်ရတာ။ ဒီလိုဖြစ်ရတာတွေမှာ အခိုက
တော့တာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် ရောင်းပစ်လိုက်ရတာ။ ကိုယ့်အလုပ်ကြီး အစွန်ရည်တည်တဲ့
က စောစောက ပြောခဲ့တဲ့ ဒုတိယအမှားး။ ကိုယ့်အလုပ်ကြီး အစွန်ရည်တည်တဲ့
ဒို့သားသမီးကို လွှဲပေးခဲ့ရမယ်ဆိုတာတော့ သိတယ်။ လွှဲလည်း လွှဲတယ်။ ဒါပေမဲ့

စိတ်မချလို့ တောက်လျှောက်လိုက်ထိန်းနေတော့ နောက်လူက ကိုယ့်ဦးနှောက် ကိုယ့်စွမ်းအားနဲ့ လုပ်ခွင့်မရဘူး။ လုပ်ခွင့်မရတော့ မလုပ်တတ်။ အစွမ်းအစက တက်မလာ။ အဲဒီတော့ ကိုယ်တကယ်မရှိတော့ဘူးလည်းဆိုရော လုပ်ငန်းက သွားတော့တာပဲ။ စဉ်းစားကြည့်ရင် တကယ်နှုမြောစရာ။ အခိုင်အမာ ရပ်တည်ခဲ့တဲ့ လုပ်ငန်းကြီး အတော်များများဟာ တည်ထောင်သူ သက်တမ်းတစ်ခုပဲ ခံကြတယ်။

အဖေတို့မိသားစုလုပ်ငန်းကြီးမှာ အဲဒီလို့မဖြစ်ရအောင် အခုသားကို အဖေ ပြတ်ပြတ်သားသား လွှဲပေးလိုက်ပြီ။ သား အခုလို့ အဖေ့နေရာ ဆက်ခံနိုင်သူတစ်ဦးဖြစ်လာတာမှာ အဖေ့ရဲ့ ထိန်းကျောင်းပုံပြင်မှု ပါသင့်သလောက် ပါခဲ့တယ် ဆိုပေမယ့် အဓိကကတော့ သားရဲ့ အားထုတ်ကြိုးပမ်းမှုကြောင့်ပါပဲ။ သားရဲ့ ဆည်းပူးလေ့လာမှာ အလုပ်ကို ჳဲနဲ့ပဲနဲ့ လုပ်တတ်မှုတွေကြောင့်သာ ဒီလုပ်ငန်းကြီးကို လွှဲပြောင်းဆက်ခံနိုင်လောက်အောင် အရည်အချင်းရှိသူတစ်ဦး သားဖြစ်လာတာ။ အဲဒီအခြေအနေမှာ အဖေသာမှုဝင်မစွက်ဖက်ချင်တော့ဘူး။ သားကြီးစားမှုရဲ့ အသီးအပွင့်တွေ သားပြည့်ပြည့်ဝဝ ခံစားရမယ့်အချိန် ရောက်ပါပြီ။ နံပါတ်တစ်ရာထူးကိုယူထားပြီး တကယ်ပြည့်ပြည့်ဝဝ နံပါတ်တစ်အဖြစ် သားအလုပ်လုပ်ပါ။ သားမှာ ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုးတဲ့ စိတ်ဓာတ်၊ ကိုယ့်အယူအဆနဲ့ ကိုယ် လွှတ်လွှတ်လပ်လပ် အလုပ်လုပ်တတ်တဲ့ စိတ်ဓာတ်တွေရှိနေအောင် ယောက်တည်းက အဖေကြိုးစားပမ်းစား ပျိုးထောင်ပေးခဲ့တာပဲ။ အခုဆိုရင် သားမှာ အဲဒီစိတ်ဓာတ်တွေ ခိုင်မာရင့်သန်နေပြီလို့ အဖေမြင်တယ်။ ကုမ္ပဏီအဝန်းအပိုင်းထဲမှာ အဖေဆက်ရှိနေမယ်ဆိုရင် သားကို လွှတ်လွှတ်လပ်လပ် လုပ်ခွင့်ကိုင်ခွင့်မရအောင် နှောင့်ယုက်ဟန့်တားသလို အနေအထားမျိုးတွေ မကြေခေါ်ပေါ်နေလိမ့်မယ်။

အဖေတို့မှာ အကောင်းဆုံးကျောထောက်နောက်ခံ ဘဏ်တွေ၊ ဥပဒေရေးရဲ့ ပတ်သက်လို့ အားကိုးယုံကြည့်ရသူတွေ၊ ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှုမှာ အထူးကျမ်းကျင် လိမ္မာသူတွေ ဝန်းရုံပြီးရှိနေတယ်။ သက်ဆိုင်ရာနယ်ပယ်အသီးသီးမှာ ထိပ်ဆုံးဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေကို အဖေတို့ ထိုက်ထိုက်တန်တန်ပေးပြီး ကုမ္ပဏီအခြားအောင် လုပ်ခြိစိတ်ချရအောင် အဖေတို့ တည်ထောင်ထားခဲ့တာ၊ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ သားအတွက် လိုအပ်တဲ့ နေရာတိုင်းမှာ တကယ်ထိုရောက်ရောက် အထောက်အကူပေးကြလိမ့်မယ်။ အခကြေးငွေရလို့သက်သက်မဟုတ်ဘူး။ ဖုံးဖြိုးရှင်သန်နေတဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုရဲ့ အရေးကိုစွဲတွေမှာ ပါဝင်ပတ်သက်ရတာကိုက စိတ်

တက်ကြွေစရာ ကောင်းလွန်းလို့ အလိုအလျောက် စိတ်အားထက်သန့်စွာနဲ့ ဆောင် ချက်ကြရမှာ။

အဲဒီပညာရှင်တွေအပြင် တြဲးဒါရိက်တာအဖွဲ့ဝင်တွေလည်း အများကြီး ရှိသေးတယ်။ လုပ်ငန်းလောကမှာ နှစ်ရှည်လများ ကျင်လည်လာခဲ့တဲ့ ဝါရင့် ပုဂ္ဂိုလ်တွေ၊ ကျွမ်းကျင်သူတွေ။ ဒီလူတွေကလည်း သားကို ကာကွယ်ကြ စောင့်ရှောက်ကြ၊ ဖေးမကူညီကြပါလိမ့်မယ်။ သူတို့ကို လူကြီးမိဘတွေသဖွယ် သားအားကိုးပြုလို့ရပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ကြီးမားတဲ့ အတွေ့အကြံတွေ အရည်အသွေး တွေ အားလုံးကို စုစည်းရယူ သုံးစွဲနိုင်ရင် လုပ်ငန်းခရီးတစ်လျောက် ကြံရမယ့် အခက်အခဲမှန်သမျှကို သားအောင်အောင်မြင်မြင် ကျော်လွှားသွားနိုင်လိမ့်မယ်။ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေကို ဘယ်တော့မှ မေ့မထားနဲ့။ သူတို့ဆီက အဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ အထောက်အကူတွေ ရနိုင်တယ်ဆိုတာ အမြဲသတံ့ရ။

သားကို အခုလုံ လုံးလုံးလျားလျားလွှဲပြောင်းပေးအပ်ရတဲ့ အဓိကအကြောင်းရင်းက ရှင်းရှင်းလေးပါ။ တစ်နေ့ကျတော့ အဖေ အိပ်ရာက ထမလာတော့ဘူး ဆိုတာနဲ့ မလွှဲမသွေ့ကြံရမှာ။ မိသားစုက ကျွန်းခဲ့မယ်။ လုပ်ငန်းကြီးက ကျွန်းခဲ့မယ်။ အဲဒီခါ ဒီနှစ်ခုလုံးကို သားပဲတာဝန်ယူရမှာ။ ဒီအခါကျတော့ အားလုံးက စိုင်းကြည့်ကြမယ်။ အထူးသဖြင့် အဖေကွယ်လွန်ပြီးစ လပိုင်းလောက်တွေ မှာ စောင့်ကြည့်ကြမှာ။ အသိုးကြီးမရှိတဲ့နောက် လုပ်ငန်းတွေဘယ်လိုနေသလဲ ပေါ့။ ဘက်မန်နေဂျာတွေ၊ အလုပ်သမားတွေ၊ ဖောက်သည်တွေ၊ သားရဲ့မိတ်ဆွေ အပေါင်းအသင်းတွေ၊ သားရဲ့ပြိုင်ဘက်ရန်သူတွေ။ သူတို့အကျိုးစီးပွားကလည်း သားဆက်လက်ကိုင်တွယ်မယ့် လုပ်ငန်းကြီးရဲ့ အတက်အကျနဲ့ အနည်းအများ ဆက်စပ်နေကြတာကိုး။ ဘက်မန်နေဂျာတွေက သူတို့ဘက်က ချေးထားတဲ့ ငွေတွေအတွက် ပူးမယ်။ အလုပ်သမားတွေက သူတို့အလုပ်အကိုင်တည်မြှုပ်ရေးအတွက် ပူးမယ်။ စားသုံးသူတွေက သားလက်ထက်မှာ ကုန်ပစ္စည်း အရည်အသွေး၊ ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းအရည်အသွေးတွေ တက်လာမလား၊ ကျလာမလား စောင့်ကြည့်ကြမယ်။ သားမိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းတွေက သားလက်က လုပ်ငန်းကြီးသူတို့ပဲ့ယူ လို့ ရနိုင်မလား ကြံစည်ကြမယ်။ အကျိုးအပြောင်းကာလအတွင်း လုပ်ငန်းခွင်မှာ အချုတ်အချော် အတိမ်းအစောင်း ထစ်ခုခု ဖြစ်တာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် အလုပ်သမားထဲက သိပ်တော်တဲ့လူမျိုးက အရင်ဆုံး တြဲးကုမ္ပဏီကို ခုန်ကူးသွားမယ်။ ဘက်မန်နေဂျာတွေကလည်း ချေးငွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ ကန်းသတ်တာတွေ လုပ်

ကောမယ်။ အားလုံးမျက်စိမှာ အသိုးကြီးအလုပ်ကို သူ့သား မထိန်းနိုင်ဘူးဆိုတာ မျိုး မြင်လာမယ်။ အဲဒီလို အထင်အမြင် ကျဆင်းသွားရင် သား ဒီလုပ်ငန်းကြီး ထိန်းသိမ်းနိုင်ဖို့ ပိုခက်ခဲသွားမယ်။

အခု အဖော်စောစီးစီးကတည်းက လွှဲထားတဲ့အခါကျတော့ အဖော်မရှိတော့တဲ့အချိန်ကျရင်လည်း သားအနေနဲ့ ပြောနိုင်တယ်။ အဖော်ကွယ်လွန်သွားတဲ့အတွက် နှုမြောတသုဖြစ်မိပါတယ် ဆိုတဲ့အကြောင်း၊ ဒါပေမဲ့ ပြီးခဲ့တဲ့ ဆယ်နှစ်(ကံကောင်းလို့ အဖော်အသက်ရှည်ခဲ့ရင် အနှစ်နှစ်ဆယ်) အတွင်း လုပ်ငန်းကိစ္စမှာ အဖော်မပါတော့ဘဲ သားကိုယ်တိုင်သာ ကြီးမှုးလုပ်ကိုင်လာတာ ဖြစ်တဲ့အတွက် အဖော်ရှိလို့ လုပ်ငန်းမှာတော့ ဘာမှ အပြောင်းအလဲရှိမှာ မဟုတ်တဲ့အကြောင်း အများသိအောင် အားလုံး စိတ်ချုလက်ချုရှိအောင် သားပြောဆိုကြညာလို့ ရှုနိုင်တယ်။

အဲဒီတော့ သားဘာသာ လွှတ်လွှတ်လပ်လပ်သာ လုပ်ပါ။ သားရဲ့ စွဲရှိမှု စိတ်ရှည်သည်းခံမှု သဘောထားကြီးမှုဆိုတဲ့ အင်အားတွေ စုစုည်းပြီး အဖော်တို့ကုမ္ပဏီတွေ တို့ဗောက်ကြီးများအောင်သာ ဖို့ပိုစီးစီးလုပ်ပါ။

အဖော်ကတော့ လူမှုရေးပွဲလမ်းတွေမှာ သား တွေ့နေါ်းမှာပေါ့။ နိုင်ငံရေးတို့ ဘာသာရေးတို့နဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့လည်း ကြိုတဲ့အခါ ဆက်ဆွေးနွေးပြောင်းခုံးဖြစ်နေါ်းမှာပေါ့။ လုပ်ငန်းလောကထဲမှာ ရှိနေါ်းမယ့် မိတ်ဟောင်းဆွေးဟောင်းများနဲ့ ဆုံးတဲ့အခါလည်း သားနဲ့ ပတ်သက်လို့ သူတို့ဆီက ကောင်းသတင်းတွေ ချီးမွမ်းစကားတွေ ဘယ်လောက်များများကြားရလေမလဲလို့ အဖော်နားစွဲ့ရှိုးမှာပေါ့။ အခုတောင်မှပဲ မိတ်ဆွေအတော်များများက သားကို အဖော်ခြေရာနှင်းမယ့်သားလို့ ချီးမွမ်းပြောဆိုနေကြတာပဲ။ သားစိတ်ထဲ ဘယ်လို့နေမလဲ မသိဘူး။ အဖော်ကတော့ ဒီစကားမျိုးကြားရတိုင်း ဝမ်းသာဂုဏ်ယူတယ်။ ဖခင်တို့ရဲ့ သဘာဝကိုး။ အဖော်ခြေရာနှင်းရုံမက အဖော်ထက်စွမ်းဆောင်နိုင်တဲ့ သား၊ ဒီလုပ်ငန်းကြီးကို အဖော်လက်ထက်ကထက် အဆပေါင်းများစွာ ကြီးကျယ်အောင်ဆောင်ရွက်နိုင်တဲ့ သားဖြစ်အောင် ကြိုးစားပါလို့လည်း အဖော်တိုက်တွန်းတယ်။

အဖော်ကုမ္ပဏီအလုပ်တွေ မလုပ်ရတော့ရင် နေတတ်ပါမလား၊ ဒီနောက်ပိုင်းကာလတွေ အဖော်ဘာတွေလုပ်နေပါမလဲဆိုပြီး သားတွေးပုနေတဲ့ ကိစ္စလည်း စိတ်အေးရအောင် အဖော်ရှိုးမယ်။

ဘာမှမစိုးရိမ်နဲ့ သား။ အဖော်မှာ လုပ်စရာတွေ အများကြီးရှိတယ်။ ပထမဆုံးအချက်၊ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်းနှစ်ဆယ်အတွင်း အဖော်သားအမေနဲ့ ဆောင်းရာသီ

အအေးရှောင် အပန်းဖြစ်ခရီး နှစ်ကြိမ်ပဲ ထွက်ဖြစ်ခဲ့တယ်။ အဲဒီအတွက် အကြောင်း ဆပ်ရမယ်။

အဖွဲ့သူတွေလည်း ပစ်ထားတာ ကြာပြီ။ အပင်တွေက အဖွဲ့လက် နဲ့ ထိမှ လူလှပပ ဝေဝေဆာဆာဖြစ်လာကြမှာ။ ပြီးတော့ မြောက်ပိုင်းက ရေကန် တွေမှာ ငါးတွေ သိပ်ပေါ့နေတာ သွားများရှိုးမယ်။ ခါသား ကောင်းကောင်း မစားရတာ ကြာပြီဆိုတော့ ခါပစ်လည်း ထွက်ရှိုးမယ်။

ပြီးတော့ အဖေ လေယာဉ်လည်း မောင်းနိုင်သေးတာပဲ။ တိုင်းပြည်ရဲ့ သဘာဝအလှတွေ အဖေ လျှောက်ကြည့်မယ်။ ဒါအတွက်လည်း သားမစိုးရိမ် ပါနဲ့။ အဖေ လက်ထောက်လေယာဉ်များ၊ တစ်ယောက် ခေါ်သွားမှာပါ။

နောက်ဆုံးတစ်ခု အဖွဲ့မှာ ရှိသေးတာက မဖတ်ရသေးတဲ့ စာအုပ်တွေ။ အဖေ သိပ်ဖတ်ချင်လျက်နဲ့ အချိန်မရလို့ မဖတ်နိုင်သေးဘဲ သိမ်းထားရတဲ့ စာအုပ် ငါးဆယ့်နှစ်အုပ် ရှိတယ်။ ဒီအထဲမှာ ပိုလ်ဂျာရန်ရဲ့ လူယဉ်ကျေးမှု သမိုင်းပုံပြင် (The Story of Civilization) စာအုပ်ကြီး ၁၀ တွဲ မပါသေးဘူး။ အဖေ အဲဒါ တွေ အေးအေးဆေးဆေး စိမ်ပြန်ပြီ ဖတ်မှာ။ သမိုင်းနဲ့ ဒဿနဘက်မှာ အဖေ မျက်ခြည်ပြတ်ကျွန်းခဲ့တာတွေ အများကြီးရှိတယ်။ အဲဒါတွေ ပြန်ဖြည့်ရမယ်။

အဲဒီတော့ ကုမ္ပဏီက အနားယူပေမယ့် အဖွဲ့မှာလည်း အဖွဲ့သာသာ ပျော်ပျော်ပါးပါး လုပ်စရာတွေ အပြည့်ရှိနေတယ်ဆိုတာ သားသဘောပေါက်ရော ပေါ့။

နိဂုံးမချုပ်ခင်မှာ သားကို ဘဝနဲ့ ပတ်သက်လို့ မှတ်သားစရာလေးတစ်ခု အဖေပြောခဲ့မယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း ၁၉၀ လောက်က အီပစ်တက်တပ်ဆိုတဲ့ ရောမ တွေးခေါ်ရင်ကြီး ပြောခဲ့တဲ့ စကားပါ။

“သုစာစားပွဲသာင်္မား ပြုမှုကျွန်ုင်းကြံသကဲ့သို့ ဘဝ္မားပြုမှုကျွန်ုင်းကြံပါ။ စားဖွယ် တစ်စုံတစ်ရာသည် စားပွဲတစ်လျှောက် လှည့်လာသည့်အခါ သင့်ထံသို့လည်း ဆိုက်ရောက်ပါလိမ့်မည်။ သည်အခါတွင်မှ လက်ကို ဆန့်ကာ သင့်အတွက် တစ်စိတ်တစ်ဒေသကို ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့စွာထည့်ယူပါ။ ထို့နောက်ထိန်းသိမ်း မထားပါနှင့်။ အခြားသူများထံ ဆက်ရှုံသွားပါစေ။ အကယ်၍ ထိုဟင်းလျာ ပန်းကန်သည် သင့်ထံ မရောက်သေးဟု ဆိုပါစို့။ အလုံရှိသော အမူအရာဖြင့် လောဆော်မှု မပြုပါနှင့်။ ရှေ့သို့ ရောက်သည့်တိုင်အောင်သာ သည်းခံစောင့်စားပါ။ အလားတူပင်သားသမီးနှင့် ပတ်သက်၍၊ ဇနီးမယားနှင့် ပတ်သက်၍၊ ရာထူး

ဌာနန္တရနှင့် ပတ်သက်၍၊ သို့မဟုတ် ဥစ္စာဓနနှင့် ပတ်သက်၍လည်း ထိနည်း
လည်းကောင်းသာ ကျင့်ကြံရာသတည်း”လို့ သူက ဆိုခဲ့တယ်။

ကမ္မာမြေပေါ်မှာ နှစ်ပေါင်း ၇၀ တိတို့ ဉာဏ်အမြော်အမြင်ပြည့်ဝစာသက်
ရင် နေထိုင်သွားခဲ့တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတစ်ဦးရဲ့ ဘဝနေနည်းအသုန်တစ်ရပ်ပါ။ အဖေ
လေးစားတန်ဖိုးထားသလို သားလည်း တန်ဖိုးသိစာ လိုက်နာကျင့်ကြံနိုင်ပါစေ။

မေတ္တာများစွာဖြင့်
သားရဲ့အဖေ