



ပဉ္စရံစာအုပ်တိုက်

အိမ်ထောင်ရေး

အိမ်ထောင်ရေး

ဗန်းမော် သိန်းပေ

designed by tin htoon





[အခန်း-၅]

သမားရိုးကျမတွေးဘဲ ဘယ်လိုတီထွင်တွေးမလဲ

တီထွင်စိတ်ကူးခြင်းရဲ့ အဓိပ္ပာယ်ကို လူတွေ လွဲမှားစွာ ယူဆနေကြတာကို ဦးစွာပထမ ရှင်းပြချင်ပါတယ်။ တီထွင်တယ်ဆိုတဲ့ စကားလုံးကို ကြားလိုက်ကြတာနဲ့ လူတွေဟာ သိပ္ပံပညာ၊ အင်ဂျင်နီယာပညာ၊ အနုပညာ၊ စာရေးသားခြင်း စတာတွေနဲ့ပဲ သက်ဆိုင်တယ်လို့ ထင်တတ်ကြပါတယ်။ နောက်ပြီး တီထွင်ခြင်းဆိုတာ လျှပ်စစ်ကို ရှာဖွေတွေ့ရှိခြင်း၊ ပိုလီယိုဆေးကို ရှာဖွေတွေ့ရှိခြင်း၊ ရောင်စုံရုပ်မြင်သံကြားစက်ကို တီထွင်ခြင်း၊ အာကာသထဲကို ခုံးပျံလွှတ်တင်ခြင်း စတဲ့ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် လုပ်ရပ်တွေလို့ပဲ ထင်တတ်ကြပါတယ်။

မှန်ပါတယ်။ အထက်က ပြောခဲ့တာတွေဟာ တီထွင်စိတ်ကူးဉာဏ် ရှိသူတွေကြောင့် ထွက်ပေါ်လာခဲ့ကြတာပါ။ ဒါပေမဲ့ တီထွင်စိတ်ကူးခြင်းဆိုတာ အရမ်းတော်ပြီး ဉာဏ်အလွန် ထက်မြက်သူတွေအတွက်ပဲ ကန့်သတ်ထားတာ မဟုတ်ပါဘူး။

ဝင်ငွေနည်းပါးတဲ့ မိသားစုဟာ သူတို့သားကို နာမည်ကြီး တက္ကသိုလ် တစ်ခုကိုပို့ဖို့ စီစဉ်နိုင်ခြင်းဟာလည်း တီထွင်စိတ်ကူးခြင်းပါ။ မိသားစု တစ်စုဟာ သူတို့အိမ်နားက အမှိုက်ပုံကြီးကိုရှင်းပြီး ကလေးကစားကွင်းတစ်ခု လုပ်ပေးလိုက်ခြင်းဟာလည်း တီထွင်စိတ်ကူးဉာဏ်ပါ။ ကျူရှင်ဆရာတစ်ယောက် ဟာ သူ့ဆီမှာလာတက်တဲ့ ကျောင်းသားဦးရေကို နှစ်ဆတိုးအောင် လုပ်နိုင်ခြင်း ဟာလည်း တီထွင်စိတ်ကူးဉာဏ်ကြောင့်ပါ။



ရှုပ်ထွေးနေတဲ့ စာရင်းဇယားကို လွယ်ကူတဲ့နည်းသုံးပြီး တွက်ချက် နိုင်ခြင်း၊ ပစ္စည်းဝယ်ဖို့ စိတ်မပါတဲ့ ဈေးဝယ်သူတစ်ယောက်ကို ဈေးဝယ် ဖြစ်အောင်စည်းရုံးပြီး ရောင်းနိုင်ခြင်း၊ ကလေးတွေကို ဂိမ်းကစားရင်း အချိန် ကုန်မယ့်အစား စာဖတ်ချင်လာအောင်လုပ်ပေးခြင်း၊ ဝန်ထမ်းတွေကို အလုပ် ကြိုးစားလုပ်ချင်အောင် စိတ်ကို နှိုးဆွပေးခြင်း၊ လင်မယား ရန်မဖြစ်အောင် နည်းလမ်းရှာဖွေနိုင်ခြင်း စတာတွေဟာလည်း နေ့စဉ်မြင်တွေ့နေရတဲ့ တီထွင် စိတ်ကူးခြင်းတွေရဲ့ ဥပမာတချို့ပါ။

တီထွင်စိတ်ကူးပြီးလုပ်တယ်ဆိုတာ တစ်ခုခု အသစ်အဆန်း လုပ်ခြင်း၊ ဒါမှမဟုတ် ရှိပြီးသားကို ပိုကောင်းအောင် လုပ်ခြင်းပါ။ ကျွန်တော်တို့ အိမ်မှာဖြစ်ဖြစ်၊ အလုပ်မှာဖြစ်ဖြစ်၊ လူမှုဆက်ဆံရေးနယ်ပယ်မှာဖြစ်ဖြစ် ဘယ်အလုပ်မှာမဆို အောင်မြင်မှုကိုရချင်ရင် တီထွင်စိတ်ကူးနဲ့ လုပ်တတ်ဖို့ လိုပါတယ်။ အခု ကျွန်တော်တို့ တီထွင်စိတ်ကူးဉာဏ်ရှိအောင် ဘယ်လို လုပ်ယူလို့ရသလဲဆိုတာကို ကြည့်ကြရအောင်ပါ။

**လုပ်လို့ရမယ်လို့ ယုံကြည်ရင် ဖြစ်နိုင်တဲ့နည်းလမ်းတွေ ပေါ်လာတယ်**

အခြေခံကျတဲ့ အမှန်တရားတစ်ခု ရှိပါတယ်။ အဲဒါက ‘တစ်ခုခုကို လုပ်တော့မယ်ဆိုရင် ပထမဆုံးအနေနဲ့ အဲဒါကို ဖြစ်အောင်လုပ်နိုင်တယ်လို့ ယုံကြည်မှုရှိဖို့ လိုပါတယ်။ တကယ်ပဲ ယုံကြည်မှုရှိရင် လုပ်နိုင်မယ့် နည်းလမ်း တွေ ခေါင်းထဲမှာ အလိုလို ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်’။ (ယုံကြည်မှုအကြောင်းကို အခန်း (၁) မှာ ရေးပြခဲ့ပြီးပါပြီ)။

ဒီအချက်ကို နားလည်သွားအောင် ကျွန်တော် သင်တန်းတစ်ခုမှာ လုပ်ခဲ့တဲ့ စမ်းသပ်မှုလေးတစ်ခုကို ရှင်းပြပါမယ်။ သင်တန်းချိန်မှာ သင်တန်း သားတွေကို ကျွန်တော်က ခုလို မေးခွန်းတစ်ခု မေးလိုက်ပါတယ်။

“နောင် အနှစ် ၃၀ အကြာမှာ အကျဉ်းထောင်တွေကို အပြီး ဖျက်သိမ်းနိုင်မယ်လို့ မင်းတို့ထဲက ဘယ်သူတွေ ထင်ကြသလဲ”

ဒီမေးခွန်းကို ကြားကြားချင်းမှာ သင်တန်းသားတွေဟာ ကြောင် တောင်တောင် ဖြစ်သွားကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ ကျွန်တော် နောက်ပြောင်ပြီး



မေးလိုက်တာလား။ အတည်မေးတာလား ဆိုတာကို ဝေခွဲမရတဲ့မျက်နှာတွေနဲ့ ကျွန်တော့်ကို ပြန်ကြည့်နေကြတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်က အဲဒီမေးခွန်းကိုပဲ နောက်တစ်ခါ ထပ်မေးလိုက်ပါတယ်။

“နောင် အနှစ် ၃၀ အကြာမှာ အကျဉ်းထောင်တွေကို အပြီး ဖျက်သိမ်းနိုင်မယ်လို့ မင်းတို့ထဲက ဘယ်သူတွေ ထင်ကြသလဲ”

ဒီတစ်ခါမှာတော့ ကျွန်တော် ဒီမေးခွန်းကို အတည်မေးလိုက်မှန်း သေချာသိသွားကြလို့ သူတို့ထဲက တချို့ စဖြေကြပါတယ်။

“ဆရာက လူသတ်သမား၊ လူဆိုး၊ သူခိုး၊ မုဒိမ်းသမားတွေကို အပြင်မှာ ရှိနေစေချင်လို့လား”

“ဆရာက ဘာလို့ ဒါကိုမေးရတာလဲ။ အကျဉ်းထောင်တွေ မရှိတော့ရင် ကျွန်တော်တို့အတွက် ဘယ်မှာ လုံခြုံမှုရှိပါတော့မလဲ။ ကျွန်တော်ကတော့ အကျဉ်းထောင်တွေ လိုအပ်တယ်လို့ အပြည့်အဝ ယုံကြည်ပါတယ်”

တချို့ကကျတော့ ခုလို ပြောကြပြန်တယ်။

‘အကျဉ်းထောင်မရှိရင် တရားဥပဒေဆိုတာ မရှိတော့ဘူး’

“တချို့လူတွေဟာ မွေးကတည်းက ရာဇဝတ်သားတွေပါ”

“ဒီခေတ်ကြီးမှာ အကျဉ်းထောင်ဆိုတာ ပိုပြီးတောင် လိုအပ်နေသေးတယ်”

“ဆရာ ဒီမနက်က သတင်းစာ မဖတ်ရသေးဘူးထင်တယ်။ ၃ လောင်းပြိုင် လူသတ်မှုသတင်းလေ”

သင်တန်းသားတွေဟာ အကျဉ်းထောင်တွေ လိုအပ်တယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်းပြချက်တွေကို ဆက်ပြောနေကြတယ်။ တစ်ယောက်က ပြောလိုက်သေးတယ်။ အကျဉ်းထောင်တွေမရှိတော့ရင် ရဲတွေနဲ့ ထောင်အမှုထမ်းတွေ အလုပ်မရှိ ဖြစ်သွားကြမယ်တဲ့။



၁၀ မိနစ်လောက်ကြာအောင် သူတို့ပြောတာတွေကို နားထောင်နေပြီးမှ ကျွန်တော်က သူတို့ပြောနေကြတာကို လက်ကာပြပြီး ရပ်ခိုင်းလိုက်တယ်။ ပြီးမှ ကျွန်တော်က ခုလို ပြောလိုက်ပါတယ်။

“ငါ မေးတဲ့ မေးခွန်းက အကျဉ်းထောင်တွေကို ဖျက်သိမ်းဖို့ ဖြစ်နိုင်မလားဆိုတာပါ။ ဒါပေမဲ့ မင်းတို့ရဲ့အဖြေတွေက အကျဉ်းထောင်တွေကို ဖျက်သိမ်းဖို့ မသင့်ဘူးဆိုတာတွေ ဖြစ်နေတယ်။ အခု မင်းတို့ အချိန်နည်းနည်းထပ်ယူ စဉ်းစားပြီး အကျဉ်းထောင်တွေကို ဖျက်သိမ်းဖို့ ဖြစ်နိုင်၊ မဖြစ်နိုင်ဆိုတဲ့ မေးခွန်းကို ပြန်ဖြေကြစမ်းပါ”

အခုတော့ သင်တန်းသားတွေဟာ ခေါင်းချင်းဆိုင်ပြီး တိုင်ပင်နေကြတယ်။ ကျွန်တော်က သူတို့ကို ခုလို ထပ်ပြောလိုက်ပြန်တယ်။

“ကဲ ... ငါကပဲ အစဖော်ပေးလိုက်ပါမယ်။ တကယ်လို့ အကျဉ်းထောင်တွေကို ဖျက်သိမ်းလို့ရတယ် ဆိုကြပါစို့။ ဒါဆိုရင် ဖျက်သိမ်းဖို့ ငါတို့ ဘယ်က စသင့်သလဲကွာ”

အခု တစ်ယောက်ပြီးတစ်ယောက် ခုလို ပြောလာကြတယ်။

“လူငယ်ပြုပြင်ရေးစခန်းတွေ များများဆောက်ပေးရင် ရာဇဝတ်မှုတွေ လျော့ကျသွားမယ်။ ဒါဆို အကျဉ်းထောင်တွေကို တဖြည်းဖြည်း ဖျက်သိမ်းလာနိုင်မယ်”

“ဆင်းရဲခြင်းကို တိုက်ဖျက်ပစ်ရမယ်။ ရာဇဝတ်မှုကျူးလွန်သူ အများဆုံးဟာ ဝင်ငွေနည်းတဲ့ မိသားစုတွေဆီက ပေါ်ထွက်လာကြတာပါ”

“ရာဇဝတ်မှု အများဆုံးဖြစ်တတ်တဲ့ နေရာတွေကို သုတေသနလုပ်ရမယ်။ ဒါမှ အဲဒီကလူတွေ ရာဇဝတ်မှု မကျူးလွန်ခင် ကြိုတင်ကာကွယ်နိုင်မယ်”

အခု အရင် ၁၀ မိနစ်တုန်းကလို မဟုတ်တော့ပါဘူး။ သူ့ထက်ငါ အလှအယက် ဖြေလာကြတယ်။



“ရာဇဝတ်မှုကို မုန်းသွားအောင် ရာဇဝတ်သားတွေကို တိုက်  
ကျွေးဖို့ ဆေးတွေတီထွင်ရမယ်”

“ဥပဒေအရာရှိတွေက ရာဇဝတ်သားတွေကို ပြုပြင်ပြောင်းလဲ  
ချင်စိတ်ရှိလာအောင် နားချပေးရမယ်”

ကျွန်တော်ဟာ အကျဉ်းထောင်တွေကို ပယ်ဖျက်ဖို့ နည်းလမ်းပေါင်း  
၇၈ ခုကို ကျွန်တော့် မှတ်စုစာအုပ်ထဲမှာ ရေးမှတ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

သင်တန်းသားတွေဟာ ပထမအစမှာ အကျဉ်းထောင်တွေကို ဖျက်  
သိမ်းနိုင်တယ်လို့ မယုံကြည်ကြလို့ သူတို့ခေါင်းထဲမှာ အကျဉ်းထောင် မဖျက်  
သိမ်းနိုင်တဲ့ အကြောင်းပြချက်တွေပဲ ပေါ်နေကြတယ်။ နောက်တော့ အကျဉ်း  
ထောင်တွေကို ဖျက်သိမ်းနိုင်တယ်လို့ ယုံကြည်သွားတဲ့အခါမှာ ဖျက်သိမ်းနိုင်  
တဲ့ နည်းလမ်းတွေ သူတို့ခေါင်းထဲမှာ ပေါ်လာကြပြန်တယ်။

ဒီစမ်းသပ်မှုလေးဟာ ဘာအချက်ကို မီးမောင်းထိုးပြလိုက်ပါသလဲ။  
သင်ဟာ တစ်ခုခုကို မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ ယုံကြည်နေရင် သင့်စိတ်က သင့်ကို  
မဖြစ်နိုင်တဲ့ အကြောင်းပြချက်တွေ ထုတ်ပေးပါလိမ့်မယ်။ တကယ်လို့ သင်ဟာ  
တစ်ခုခုကို ဖြစ်နိုင်တယ်လို့ ယုံကြည်ရင် သင့်စိတ်က သင့်ကို ဖြစ်နိုင်တဲ့  
နည်းတွေ ထုတ်ပေးပါလိမ့်မယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပါ။

လုပ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်မှုက သင့်ကို တီထွင်နိုင်တဲ့ စိတ်ကူး  
လမ်းစကို ဖော်ပေးပါလိမ့်မယ်။ မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုတဲ့ ယုံကြည်မှုကတော့ သင့်ကို  
တီထွင်နိုင်တဲ့ စိတ်ကူးလမ်းစကို မပေါ်လာအောင် တားဆီးလိမ့်မယ်။ ပေါ်လာ  
ရင်လည်း ဖျက်ဆီးပစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဒီအချက်ဟာ ဘယ်လိုကိစ္စမဆို သေးသေး  
ကြီးကြီး မှန်ကန်ပါတယ်။

ကမ္ဘာ့ငြိမ်းချမ်းရေးရအောင် မလုပ်နိုင်ဘူးလို့ နိုင်ငံ့ခေါင်းဆောင်  
တွေ ယုံကြည်နေကြရင် တကယ်လည်း မရနိုင်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့  
သူတို့ခေါင်းထဲမှာ ငြိမ်းချမ်းရေးရအောင်လုပ်ဖို့ တီထွင်စိတ်ကူးဉာဏ်တွေ  
နည်းလမ်းတွေ ပေါ်လာမှာ မဟုတ်လို့ပါ။ စီးပွားပျက်ကပ်ကြီးဖြစ်တော့မယ်လို့  
စီးပွားရေးသမား အများစုက ယုံကြည်နေကြရင် သူတို့ဟာ စီးပွားရေး မကျ  
ဆင်းအောင် လုပ်နိုင်မယ့် နည်းလမ်းတွေ အကြံအစည်တွေကို တွေးမိကြမှာ  
မဟုတ်ပါဘူး။



သင့်မှာ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ပြဿနာတစ်ခု ဖြစ်လာတယ်။ သင်ဟာ အဲဒီပြဿနာကို ဖြေရှင်းနိုင်မယ်လို့ ယုံကြည်ရင် ဖြေရှင်းနိုင်မယ့် နည်းလမ်းတွေ ခေါင်းထဲမှာ ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။ သင်ဟာ အိမ်ကောင်းကောင်းတစ်လုံးကို ဝယ်နိုင်မယ်လို့ ယုံကြည်ရင် ဝယ်နိုင်မယ့် နည်းလမ်းကို တွေ့လာပါလိမ့်မယ်။ အချုပ်အားဖြင့်ပြောရရင် ယုံကြည်မှုဟာ တီထွင်တတ်တဲ့ အစွမ်းကို ဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ မယုံကြည်ခြင်းဟာ အဲဒီအစွမ်း ပေါ်ထွက်မလာအောင် တားဆီးလိုက်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် ယုံကြည်မှုရှိပါ။ ဖြစ်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတွေ ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။ မယုံမရှိပါနဲ့။ စမ်းကြည့်ပါ။

လွန်ခဲ့တဲ့ ၂ နှစ်လောက်ကပါ။ လူငယ်တစ်ယောက်က သူ့ကို အလားအလာကောင်းတဲ့ အလုပ်တစ်ခုကို ညွှန်ပြပေးပါလို့ ကျွန်တော့်ကို ပြောလာပါတယ်။ သူဟာ ပါဆယ်ပစ္စည်းတွေကို ပို့ပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ စာရေးအလုပ် လုပ်နေပါတယ်။ သူက သူ့အလုပ်မှာ တိုးတက်ဖို့ လမ်းမရှိဘူးလို့ ပြောပါတယ်။ ကျွန်တော်က သူ ဘာလုပ်နေတယ်၊ ဘာလုပ်ချင်တယ်ဆိုတာ တွေကို မေးကြည့်လိုက်တယ်။ သူက ကျွန်တော်မေးတာတွေကို ဖြေပါတယ်။ သူဖြေပြီးသွားတာနဲ့ ကျွန်တော်က ခုလို ပြောလိုက်ပါတယ်။

“မင်း တာဝန်ပိုယူပြီး တိုးတက်မယ့်အလုပ်မျိုး လုပ်ချင်တယ် ဆိုတဲ့ စိတ်ဓာတ်ကို ငါ သဘောကျပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ မင်းလိုချင်တဲ့ အလုပ်မျိုးရဖို့ မင်းမှာ ဘွဲ့တစ်ခုရှိဖို့တော့ လိုတယ်လို့ ငါ ထင်တယ်။ ဒီခေတ်ကြီးမှာ ဘွဲ့လေးတစ်ခုမှ ရမထားရင် မင်းလိုချင်တဲ့ အလုပ်ရဖို့ မလွယ်ဘူးလေ။

မင်းအပြောအရ မင်းဟာ တက္ကသိုလ်မှာ ၃ နှစ်တက်ခဲ့ပြီးပြီ။ တတိယနှစ်လည်း အောင်ထားပြီးပြီ။ ဒါဆိုရင် နောက်ထပ် ၁ နှစ်လေးပဲ ထပ်တက်လိုက်ရင် ဘွဲ့ရပြီပေါ့။ ငါ အကြံပေးမယ်ကွာ။ တက္ကသိုလ် ပြန်တက်လိုက်ပြီး ဘွဲ့ရအောင် လုပ်လိုက်ပါလား။ တကယ်လို့ အလုပ်ထွက်ပြီး နေ့ခင်းမှာ အချိန်ပြည့် မတက်နိုင်လို့ ညနေပိုင်းမှာ အချိန်ပိုင်းတက်မယ်ဆိုရင်လည်း အလွန် ဆုံး ၂ နှစ်



ဆိုရင် မင်း ဘွဲ့ရနိုင်ပြီလေ။ ဘွဲ့ရပြီးတာနဲ့ မင်းလိုချင်တဲ့ အလုပ်ကို ရမှာပါ”

သူက -

“ဟုတ်ကဲ့။ ဘွဲ့တစ်ခုရရင် ကျွန်တော်လိုချင်တဲ့ အလုပ်ကို ရနိုင်တယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်သိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ခက်တာက ကျွန်တော် ကျောင်းပြန်တက်ဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်တော့ပါဘူး”

ကျွန်တော်က -

“မဖြစ်နိုင်တော့ဘူး ဟုတ်လား။ ဘာကြောင့်လဲ”

သူက -

“ဒီလိုပါ။ ကျွန်တော့်အသက် ၂၄ နှစ်ရှိပါပြီ။ နောက်ပြီး ကျွန်တော့်မှာ မိန်းမနဲ့ ကလေးတစ်ယောက်။ နောက် ၂ လဆိုရင် နောက်ကလေးတစ်ယောက် ထပ်ရတော့မယ်။ အခု ကျွန်တော်ရနေတဲ့ လစာကလည်း အိမ်စရိတ်အတွက် လုံလောက်ရုံပဲမို့ တက္ကသိုလ် တက်မယ့် စရိတ်အတွက် မတတ်နိုင်ပါဘူး။ နောက်ပြီး အလုပ် တစ်ဖက်နဲ့မို့ ကျောင်းတက်ပြီး စာကြည့်ဖို့ အချိန်လည်း ရမှာ မဟုတ်ပါဘူး”

သူဟာ ဘွဲ့ရအောင် ကျောင်းတက်ဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ တကယ်ပဲ ယုံကြည်နေပါတယ်။

ကျွန်တော်က -

“မင်း ဘွဲ့ရအောင် ကျောင်းပြန်တက်ဖို့ မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ ယုံကြည်နေရင် အဲဒီအတိုင်း ဖြစ်နေမှာပဲ။ ဒါပေမဲ့ ကျောင်းပြန် တက်ပြီး ဘွဲ့ရအောင်လုပ်ဖို့ ဖြစ်နိုင်တယ်လို့ မင်း ယုံကြည်ရင်တော့ ဖြစ်နိုင်တဲ့ အဖြေတွေ ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။

မင်း ဒါတစ်ခုကို လုပ်ကြည့်စမ်းပါ။ တက္ကသိုလ်ပြန်တက်ပြီး



ဘွဲ့ရအောင်လုပ်မယ်လို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်စမ်းပါ။ အဲဒီဆုံးဖြတ်ချက် တစ်ခုတည်းပဲ မင်းခေါင်းထဲမှာ ရှိနေပါစေ။ မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတဲ့ အတွေးတစ်ချက်လေးမှ မင်းခေါင်းထဲကို ဝင်မလာပါစေနဲ့။ အဲဒီလို ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ချပြီးသွားရင် စဉ်းစားပါ။ အပြင်းအထန် စဉ်းစား ပါ။ ဆုံးဖြတ်ချက်အတိုင်း ဖြစ်အောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ။ မင်း အလုပ်ကိုလည်း မထိခိုက်ရအောင်၊ မင်းမိသားစုကိုလည်း အခု အတိုင်း ဆက်လက်ထောက်ပံ့နိုင်အောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲလို့ပါ။ နောက် ၂ ပတ်ကြာရင် မင်း ဘာအကြံတွေ ရသလဲဆိုတာ ငါနဲ့ လာတွေ့ပြီး ပြောပြစမ်းပါ”

လူငယ်ဟာ နောက် ၂ ပတ်အကြာမှာ ကျွန်တော့်ဆီ ပြန်လာပါတယ်။ ရောက်ရောက်ချင်းမှာပဲ သူက ပြုံးပြီး ခုလို စကားစပါတယ်။

“ကျွန်တော် ဆရာ့ဆီက ပြန်သွားကတည်းက ဆရာပြော လိုက်တာကို အသေအချာ စဉ်းစားတယ်။ ဆရာပြောသလိုပဲ ကျွန်တော် တက္ကသိုလ်ပြန်တက်မယ်၊ ဘွဲ့ရအောင်လုပ်မယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချလိုက်တယ်။ ကျွန်တော် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲဆိုတာ ကိုတော့ မစဉ်းစားသေးပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် အဖြေရှာနိုင် မယ်လို့ ယုံကြည်နေတယ်”

ဟုတ်ပါတယ်။ သူ တကယ်ပဲ အဖြေရှာတွေ့သွားခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ ကုန်သွယ်ရေး အဖွဲ့အစည်းကြီးတစ်ခုကပေးတဲ့ ပညာသင်ထောက်ပံ့ကြေးကို ရလိုက်တယ်။ အဖွဲ့အစည်းကြီးက သူ့ရဲ့ ကျောင်းလခ၊ ကျောင်းစာအုပ်ဖိုး၊ ဘတ်စ်ကားခကအစ အားလုံးကို ထောက်ပံ့ပေးတယ်။ သူဟာ လက်ရှိအလုပ် က သူ့အထက်အရာရှိနဲ့ တိုင်ပင်ဆွေးနွေးလိုက်လို့ အရာရှိက သူ ကျောင်း တက်လို့ရအောင် သူ့အလုပ်ချိန်ကို ပြောင်းပေးလိုက်တယ်။ သူ့ရဲ့အစီအစဉ်ကို သူ့မိန်းမကလည်း ဝမ်းသာအားရ ထောက်ခံတယ်။ သူတို့ဟာ ရတဲ့လခကို လောက်ငံအောင် သုံးစွဲကြဖို့လည်း နှစ်ယောက်သား တိုင်ပင်ထားကြတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့လက သူ ဘွဲ့ရသွားခဲ့တယ်။ ဘွဲ့ရပြီး တစ်လအကြာမှာ သူ့ကို



ပညာသင်ကြားထောက်ပံ့ခဲ့တဲ့ ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့ကြီးမှာပဲ ကုန်သွယ်ရေး အရာရှိအဖြစ် အလုပ်ရသွားခဲ့ပါတယ်။

မြန်မာစကားပုံတစ်ခု ရှိပါတယ်။ လိုရင်ကြံဆ နည်းလမ်းရတဲ့။ လူငယ်ဟာ အဲဒီအတိုင်း လုပ်ခဲ့တာပါ။ ဒါပေမဲ့ နည်းလမ်းရဖို့အတွက် ဖြစ်နိုင် တယ်။ လုပ်နိုင်တယ်လို့ အရင် ယုံကြည်ဖို့တော့ လိုပါတယ်။ ဒါဟာ တီထွင် စိတ်ကူးခြင်းရဲ့ အခြေခံလိုအပ်ချက်ပါ။ အောက်မှာ ရေးပြထားတာတွေဟာ သင့်ကို ယုံကြည်မှုဖြင့် တီထွင်စိတ်ကူးနိုင်တဲ့ အစွမ်းကို ရယူနိုင်ဖို့ အကြံ ပြုချက်တွေပါ။

၁။ သင့်ရဲ့ စိတ်ကူးမှာဖြစ်ဖြစ်၊ စကားပြောရာမှာဖြစ်ဖြစ် ‘မဖြစ်နိုင်ဘူး’ ဆိုတဲ့ စကားလုံးကို ဖျောက်ပစ်လိုက်ပါ။ ‘မဖြစ်နိုင်ဘူး’ ဆိုတာ ကျရုံး စေတဲ့ စကားပါ။ ‘မဖြစ်နိုင်ဘူး’ ဆိုတဲ့စကားကြောင့် သင့်စိတ်ထဲမှာ မဖြစ်နိုင်တဲ့ အကြောင်းပြချက်တွေ ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။

၂။ သင်ဖြစ်ချင်တာကိုပဲ ခေါင်းထဲမှာ ထည့်ထားပါ။ မလုပ်နိုင်ဘူးလို့ မတွေးမိပါစေနဲ့။ သင် ဘာကြောင့် လုပ်နိုင်တာလဲဆိုတဲ့ အချက် တွေကို စာရင်းလုပ်ပါ။ လူတွေဟာ သူတို့ဖြစ်ချင်တာကို မလုပ် ဖြစ်တာ၊ လုပ်နေတာကို တစ်ဝက်တပျက်နဲ့ လက်လျှော့ ရပ်ဆိုင်း လိုက်တာတွေဟာ ဘာကြောင့်ပါလဲ။ သူတို့ဟာ လုပ်နိုင်တာတွေကို မစဉ်းစားကြဘဲ မလုပ်နိုင်တာတွေကိုပဲ အာရုံစိုက်နေကြလို့ပါ။

**သမားရိုးကျတွေ့သူတွေရဲ့စိတ်ဟာ အကြောသေသလိုပါပဲ**

မကြာခင်က ကျွန်တော် သတင်းစာတစ်စောင်မှာ ဆောင်းပါး တစ်ပုဒ်ကို ဖတ်လိုက်ရတယ်။ ဆောင်းပါးထဲမှာ ခုလို ရေးပြထားပါတယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ ပြည်နယ်အသီးသီးမှာ ခရိုင်တွေ အတော်များတယ်တဲ့။ ဒီခရိုင်တွေကို မော်တော်ကားမပေါ်ခင်က လူတွေ၊ မြင်းတွေ၊ လှည်းတွေနဲ့ ခရီး သွားနေခဲ့ချိန်မှာ ဖွဲ့စည်းထားခဲ့တာပါ။ ဒီနေ့ခေတ်မှာ မြန်မြန်ဆန်ဆန် သွားလို့ ရတဲ့ မော်တော်ကားတွေ၊ ၄ လမ်းသွား၊ ၆ လမ်းသွား စတဲ့ ကားလမ်းမကြီးတွေ ရှိလာတာကြောင့် တစ်နေရာနဲ့ တစ်နေရာကို လူတွေ လွယ်လွယ်ကူကူ



လျင်လျင်မြန်မြန် သွားလာနေနိုင်ကြပြီ။ ဒါကြောင့် ခရိုင်တွေကို ၃ ခု (သို့မဟုတ်) ၄ ခု ပေါင်းလိုက်ပြီး ခရိုင်တစ်ခုစီပဲ ထားသင့်တယ်တဲ့။ ဒါဆိုရင် ခရိုင်ကို အုပ်ချုပ်ရမယ့်သူတွေ လျော့နည်းသွားမယ်။ ပြည်သူတွေမှာလည်း ခရိုင် အုပ်ချုပ်ရေးစရိတ်အတွက် အခွန်အခပေးရတာတွေ သက်သာသွားမယ်တဲ့။

ဆောင်းပါးရေးသူက ဒီအကြံကို သူ ခရီးသွားရင်း ရလိုက်တာပါတဲ့။ သူဟာ လမ်းတစ်လျှောက်မှာတွေ့တဲ့ လူ ၃၀ လောက်ကို ခရိုင်တွေကို စုပေါင်းလိုက်ဖို့အကြံကို မေးကြည့်တော့ သူတို့ဟာ ခရိုင်အုပ်ချုပ်စရိတ် ကျသွားမှာကို သဘောကျကြပေမယ့် ခရိုင်တွေကို ပေါင်းပြီး ပြန်လည်ဖွဲ့စည်းဖို့ ကိုတော့ သဘောမတူကြပါဘူး။

တကယ်တော့ သဘောမတူသူတွေဟာ သမားရိုးကျအတွေးပဲ တွေး တတ်ကြသူတွေပါ။ သမားရိုးကျ တွေးတတ်သူတွေရဲ့စိတ်ဟာ အကြောသေသလို ဖြစ်နေပါတယ်။ သူတို့ဟာ ဖောက်ထွက်ပြီး မတွေးတတ်ကြတော့ဘူး။ သူတို့ရဲ့ အကြောင်းပြချက်က 'ဒီပုံစံအတိုင်းရှိနေတာ နှစ်ပေါင်းရာချီ ကြာခဲ့ပြီမို့ ဒီအတိုင်း ထားလိုက်တာ ကောင်းပါတယ်။ အခုမှ ဘာဖြစ်လို့ စွန့်စားပြီး အပြောင်းအလဲ လုပ်နေကြအုံးမှာလဲ' တဲ့။

သမားရိုးကျ တွေးတတ်သူတွေဟာ ပြောင်းလဲခြင်းကို မလိုလားကြ ပါဘူး။ ပထမဆုံး မော်တော်ကားပေါ်ခါစက လူတွေအများကြီး ကန့်ကွက်ကြ တယ်။ မြေကြီးဆိုတာ လူတွေ လမ်းလျှောက်ဖို့နဲ့ မြင်းတွေ၊ လှည်းတွေ သွားလာ ဖို့ဖြစ်တယ်။ စက်တပ်ယာဉ်တွေ သွားလာဖို့အတွက် မဟုတ်ဘူးတဲ့။ လေယာဉ်ပျံ ပေါ်ခါစတုန်းကလည်း လူတွေ မကျေနပ်ကြဘူး။ ကောင်းကင်ဆိုတာ ငှက်တွေ ပျံသန်းတဲ့ နေရာပါ။ လေယာဉ်ပျံတွေ မပျံသင့်ဘူးတဲ့။ ကမ္ဘာမှာ ပိုနေမြဲ ကျား နေမြဲကိုပဲ ကြိုက်သူတွေချည်းပဲဆိုရင် ယနေ့အထိ လကမ္ဘာကို လူသား ခြေချ နိုင်အုံးမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

အေးခဲနေတဲ့ ရေခဲပြင်မှာ ဘာအပင်မှ မပေါက်နိုင်ပါဘူး။ ဒီလိုပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့စိတ်ကို ရေခဲလို ခဲအောင်လုပ်ထားရင် (တီထွင်ကြံဆတာ မလုပ် ရင်) ဘာအကြံမှ ထွက်ပေါ်လာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အခု ပြောပြမယ့် စမ်းသပ်မှု လေးကို လုပ်ကြည့်ပါ။ သင့်မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ကို ဒီစကားတွေကိုပြောပြီး သူ ဘယ်လိုတုံ့ပြန်တယ်ဆိုတာကို စောင့်ကြည့်ပါ။



- ၁။ အစိုးရချုပ်ကိုင်ထားတဲ့ စာပို့စနစ်ကို ပုဂ္ဂလိကကို လွှဲပြောင်းပေးသင့်တယ်။
- ၂။ သမ္မတရွေးကောက်ပွဲကို ၄ နှစ် တစ်ကြိမ်အစား ၂ နှစ် တစ်ကြိမ် (သို့မဟုတ်) ၆ နှစ် တစ်ကြိမ် ကျင်းပသင့်တယ်။
- ၃။ ကုန်တိုက်တွေကို မနက် ၉ နာရီကနေ ညနေ ၅ နာရီခွဲအစား နေ့လယ် ၁ နာရီကနေ ည ၉ နာရီအထိ ပြောင်းလဲဖွင့်ပေးသင့်တယ်။
- ၄။ အလုပ်က အငြိမ်းစားယူရမယ့်အရွယ်ကို အသက် ၇၀ အထိ တိုးမြှင့်သင့်တယ်။

ဒီအကြံတွေဟာ ကောင်းတယ်၊ မကောင်းဘူး၊ လက်တွေ့လုပ်ဖို့ လွယ်တယ်၊ မလွယ်ဘူး ဆိုတာတွေက အရေးမကြီးပါဘူး။ ဒီအကြံပေးချက် တွေကိုကြားတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ ဘယ်လိုတုံ့ပြန်တယ်ဆိုတာကသာ အရေး ကြီးပါတယ်။ ဒီစကားတွေကိုကြားလို့ လူတစ်ယောက်က ရယ်စရာလို့ သဘော ထားပြီး နည်းနည်းလေးမှတောင် မစဉ်းစားဘူး (လူ ၉၅ ရာခိုင်နှုန်းကလည်း ဒါတွေကို ရယ်စရာလို့ သဘောထားကြပါတယ်။) ဆိုရင် အဲဒီလူဟာ သမားရိုးကျ စဉ်းစားတွေးတတ်တဲ့ ရောဂါစွဲကပ်နေသူပါ။ ဒါပေမဲ့ လူ ၂၀ မှာ တစ်ယောက် က 'ဟာ ... ဒါဟာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ အကြံပဲ။ ဆက်ပြောစမ်းပါ အုံးဗျာ' လို့ ပြောလာရင်တော့ အဲဒီလူဟာ တီထွင်စိတ်ကူးတတ်သူပါ။

**သမားရိုးကျတွေးခြင်းဟာ အောင်မြင်ချင်သူအတွက် ရန်သူနံပါတ် (၁) ပါ**

သမားရိုးကျတွေးခြင်းဟာ အောင်မြင်တိုးတက်ချင်သူတွေအတွက် ရန်သူနံပါတ် (၁) ပါ။ သမားရိုးကျတွေးခြင်းဟာ လွတ်လွတ်လပ်လပ် တွေး တတ်တဲ့ လူစိတ်ကို ထိန်းချုပ်ပိတ်ပင်လိုက်ပါတယ်။ တီထွင်စိတ်ကူးတတ်တဲ့ အစွမ်းမရအောင် တားဆီးကာကွယ်လိုက်ပါတယ်။

အောက်မှာ ရေးပြထားတာတွေဟာ အဲဒီလို တီထွင်စိတ်ကူးတတ် သူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ လုပ်ရမယ့် နည်းလမ်း ၃ ခုပါ။

- ၁။ သူများတွေ အကြံပေးရင် လက်ခံလိုက်ပါ။ အကြံသစ်တွေကို ကြိုဆို ပါ။ 'သူပေးတဲ့အကြံဟာ အလုပ်မဖြစ်နိုင်ပါဘူးကွာ'၊ 'လုပ်လို့ရမှာ မဟုတ်



ပါဘူး၊ ‘အသုံးမကျတဲ့ အကြံပါ’၊ ‘သူ့အတွေးကလည်း တုံးလွန်းပါတယ်’ စတဲ့ အတွေးတွေ ပေါ်လာရင် ဒီအတွေးတွေကို သင့်ခေါင်းထဲက ချက်ချင်း ဖယ် ထုတ်ပစ်လိုက်ပါ။

မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ အသက်အာမခံ ကုမ္ပဏီ ကြီးတစ်ခုမှာ အလုပ်လုပ်တဲ့ အရာရှိကြီးတစ်ယောက်က ကျွန်တော့်ကို ခုလို ပြောပြဖူးပါတယ်။

“ကျွန်တော်ဟာ ကျွန်တော့်ကိုယ်ကျွန်တော် sponge (စပွန်ဂျီ - ပန်းကန်ဆေးတဲ့ ရေမြှုပ်ဖော့တုံး) လို သဘောထားပါတယ်။ သူများတွေပေးတဲ့ အကြံတွေအားလုံးကို နားထောင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် သင့်တော်တဲ့အကြံကိုပဲ ယူသုံးပါတယ်”

၂။ လက်တွေ့စမ်းသပ်သူတစ်ယောက် ဖြစ်ပါစေ။ ပုံမှန်လုပ်နေတဲ့ အလုပ်တွေကနေ ခွဲထွက်လုပ်ပါ။ စားသောက်ဆိုင်အသစ်တွေ၊ စာအုပ်အသစ်တွေ၊ ရုပ်ရှင်ရုံအသစ်တွေ၊ သူငယ်ချင်းအသစ်တွေနဲ့ စမ်းကြည့်ပါ။ အလုပ်သွားတဲ့လမ်းကိုတောင် ပုံမှန်လမ်းအတိုင်း မဟုတ်ဘဲ လမ်းသစ်ပြောင်းသွားပါ။ အပန်းဖြေခရီးထွက်ရင်လည်း နှစ်စဉ်သွားနေကျ နေရာကို မသွားဘဲ နေရာသစ်ကို သွားပါ။ ရုံးပိတ်ရက်မှာ အသစ်အဆန်းတစ်ခုခုကို လုပ်ပါ။

သင့်အလုပ်ကို ငြီးငွေ့စရာလို့ ခံစားနေရရင် စိတ်ဝင်စားလာအောင် နည်းလမ်းသစ်တွေ ရှာပြီး လုပ်ပါ။ ထုတ်လုပ်နေကျ ပစ္စည်းတွေကို ဘယ်လို ကောင်းအောင်လုပ်မလဲ။ ငွေစာရင်း၊ ငွေရေးကြေးရေးကိစ္စနဲ့ တခြားလုပ်ငန်းဆိုင်ရာကိစ္စတွေကိုလည်း နည်းသစ်တွေ ရှာဖွေပြီး လုပ်ပါ။

၃။ ‘အရင်တုန်းက ငါတို့ ဒီလိုလုပ်နေကျပဲ။ အခုလည်း ဒီတိုင်း ဆက်လုပ်ကြရအောင်လား’ ဆိုတဲ့ အတွေးမျိုး မတွေးမိပါစေနဲ့။ အဲဒီအစား ‘အရင်တုန်းက လုပ်နေကျထက် ပိုကောင်းအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ’ ဆိုတဲ့ အတွေးမျိုး တွေးပါ။ နောက်ပြန်ဆွဲတဲ့ အတွေးမျိုး၊ တုံ့ဆိုင်းနေတဲ့ အတွေးမျိုး မဟုတ်ဘဲ ရှေ့သို့လှမ်းချီတဲ့ အတွေးမျိုး ဖြစ်ပါစေ။



တကယ်လို့ ကမ္ဘာကျော် ဖိုဒ်မော်တော်ကားကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ စီမံခန့်ခွဲရေး အရာရှိကြီးတွေမှာ ခုလိုအတွေးမျိုး ရှိခဲ့ကြတယ် ဆိုကြပါစို့။ ‘ဒီနှစ်ထဲမှာ ငါတို့ဟာ နောက်ဆုံးပေါ် အကောင်းဆုံးကားတွေကို ထုတ်လုပ်ခဲ့ပြီးပြီ။ ငါတို့ နောက်ထပ် ဒီထက်ပိုကောင်းတဲ့ကားကို ထုတ်ဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်တော့ဘူး။ ဒါကြောင့် ငါတို့ရဲ့ ဒီဇိုင်းဌာန၊ အင်ဂျင်နီယာဌာနတွေကို ကားအသစ်တွေ မထုတ်ခိုင်းတော့ဘဲ လက်ရှိကားတွေကိုပဲ ဆက်ထုတ်နေပြီး ရောင်းကြတာ ပေါ့။ ဒါဆိုရင် ဖိုဒ်ကားကုမ္ပဏီကြီး ဘာဖြစ်သွားမလဲ။ ကမ္ဘာကျော် ကုမ္ပဏီကြီးဟာ တဖြည်းဖြည်း ကျုံ့လာပြီး ကားလောက၊ ကနေ ဇာတ်သိမ်း ပျောက်ကွယ်သွားပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ဖိုဒ်ကားကုမ္ပဏီကြီးဟာ အဲဒီလိုအတွေးမျိုး မတွေးဘဲ ပိုကောင်းတဲ့ကားတွေကို ဆက်လက် တီထွင်ထုတ်လုပ်နေရင်းနဲ့ ယနေ့ထိ အောင်မြင်နေပါတယ်။ အောင်မြင်သူတွေဟာလည်း အောင်မြင်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေလိုပါပဲ။ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ခုလို ရှေ့သို့လှမ်းချီတဲ့ မေးခွန်းမျိုးကို အမြဲမေးနေကြတယ်။ ‘ငါ့အရည်အချင်းကို ဘယ်လိုတိုးတက်အောင် လုပ်ရမလဲ’။

လူတွေလုပ်နေကြတဲ့ အရာတွေ - နုံးပျံလွှတ်တင်တာကနေ ကလေးတွေကို ကြီးပြင်းအောင်မွေးမြူရတဲ့ ကိစ္စတွေ - အားလုံးမှာ ပြီးပြည့်စုံတယ် ဆိုတာ မရှိပါဘူး။ ပြုပြင်ပြီး ပိုကောင်းအောင်လုပ်ဖို့ပဲ ရှိပါတယ်။ အဲဒီအချက်ကို အောင်မြင်သူတွေ ကောင်းကောင်းသိကြတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ဟာ သူတို့ ပစ္စည်းတွေကို ပိုကောင်းအောင် ကြံဆလုပ်ကြံသလို သူတို့ကိုယ်သူတို့လည်း ပိုပြီး တိုးတက်စေမယ့် နည်းလမ်းတွေကို အမြဲရှာဖွေနေကြပါတယ်။

**တပည့်မရဲ့အပတ်စဉ် တိုးတက်ရေးအစီအစဉ်**

မကြာသေးခင်က ကျွန်တော် စာသင်ပေးခဲ့ဖူးတဲ့ တပည့်မတစ်ယောက်ဟာ သူ့ရဲ့ စတုတ္ထမြောက် ကုန်မာပစ္စည်းအရောင်းဆိုင်သစ် တစ်ဆိုင်ကို ဖွင့်လှစ်လိုက်ပါတယ်။ အဲဒါ အံ့ဩစရာပါ။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သူ ပထမဆုံးဆိုင်ကို စဖွင့်တော့ သူ့လက်ထဲမှာ ဒေါ်လာ ၃၅၀၀ ပဲ ရှိနေခဲ့ပါတယ်။ နောက်ပြီး သူ အခုစတုတ္ထဆိုင်သစ်ကို တခြား ကုန်မာပစ္စည်းဆိုင်ကြီးတွေ အများကြီးရှိနေကြတဲ့ နေရာမှာ ဖွင့်လိုက်လို့ပါ။



သူ့ဆိုင်သစ်ဖွင့်ပြီး ၂ ရက်အကြာမှာ ကျွန်တော် သူ့ဆိုင်ကို အလည်  
ရောက်သွားပါတယ်။ သူ့ရဲ့အောင်မြင်မှုကို ချီးကျူးစကား ပြောပေးချင်လို့ပါ။  
ကျွန်တော်က သူ့ကို တခြားကုန်မာပစ္စည်းဆိုင်တွေဟာ ပစ္စည်းရောင်းရဖို့  
အတော်လေး ကြိုးစားရန်ကန်နေရချိန်မှာ သူဟာ ဘာကြောင့် ဆိုင် ၄ ဆိုင်  
အထိ တိုးခဲ့နိုင်ခဲ့တာလဲလို့ မေးကြည့်မိတယ်။ သူက ခုလို ပြောပြပါတယ်။

“ကျွန်မ အလုပ်ကို အရမ်းကြိုးစားပါတယ်။ နေ့တိုင်း မနက်  
အစောကြီးထပြီး ညမိုးချုပ်တဲ့အထိ အလုပ်လုပ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့  
ကြိုးစားမှုတစ်ခုတည်းကြောင့် ကျွန်မ ဆိုင်တွေ တိုးခဲ့ဖွင့်နိုင်ခဲ့တာ  
မဟုတ်ပါဘူး ဆရာ။ ကျွန်မ ခုလို အောင်မြင်လာခဲ့တာဟာ ကျွန်မ  
ဘာသာ တီထွင်ထားတဲ့ အပတ်စဉ် တိုးတက်ရေး အစီအစဉ်လေး  
ကြောင့်ပါရှင်”

ကျွန်တော်က -

“အပတ်စဉ် တိုးတက်ရေး အစီအစဉ် ဟုတ်လား။ စိတ်ဝင်  
စားစရာပဲ။ အဲဒါ ဘာလဲဆိုတာ ရှင်းပြစမ်းပါအုံး”

သူက -

“ဒီလိုပါ ဆရာ။ အဲဒါက ကျွန်မရဲ့အလုပ်ကို အပတ်စဉ်  
ပိုကောင်းအောင်လုပ်ဖို့ ရည်ရွယ်တဲ့ အစီအစဉ်လေးပါ။ ကျွန်မ  
ခေါင်းထဲ ပေါ်လာတာလေးကို ခုလို လုပ်လိုက်ပါတယ်။ အလုပ်ကို  
ကဏ္ဍ ၄ ခု ခွဲခြားသတ်မှတ်လိုက်တယ်။ ဈေးဝယ်သူများ၊ ဝန်ထမ်း  
များ၊ ရောင်းနေတဲ့ပစ္စည်းများနဲ့ ကြော်ငြာတို့ပါ။ သီတင်းတစ်ပတ်  
လုံး အလုပ်လုပ်ရင်းနဲ့ ကျွန်မက ဘယ်ကဏ္ဍတွေမှာ ပိုကောင်း  
အောင်လုပ်လို့ရတယ်ဆိုတဲ့ အကြံတစ်ခု ပေါ်လာရင် ချက်ချင်းပဲ  
ကျွန်မရဲ့ မှတ်စုစာအုပ်ထဲမှာ ရေးမှတ်ထားလိုက်တယ်။

တနင်္လာနေ့ နေ့ခင်းပိုင်းမှာ ကျွန်မဟာ ဆိုင်ကိစ္စတွေကို  
ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ လွှဲထားလိုက်ပြီး ဆိုင်နောက်က အခန်းလေးထဲမှာ  
တစ်ယောက်တည်းနေပြီး တစ်ပတ်လုံး ကျွန်မရေးမှတ်ထားခဲ့တဲ့



ပိုကောင်းအောင်လုပ်ဖို့ အကြံတွေကို ပြန်ဖတ်ကြည့်တယ်။ အဲဒါတွေထဲက ဘယ်ဟာတွေကို လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်လို့ရမယ် ဆိုတာတွေကို ရွေးထုတ်လိုက်တယ်။ ရွေးထုတ်လိုက်တဲ့ အကြံတွေကို ကျွန်မ လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်ပါတယ်။

တနင်္လာနေ့တိုင်း အဲဒီလိုလုပ်တာ အများအားဖြင့် ၄ နာရီလောက် ကြာတတ်ပါတယ်။ ဒီအချိန်အတွင်း ကျွန်မအလုပ်မှာ ဘာအားနည်းချက်၊ ဘာအားသာချက်တွေ ရှိသလဲဆိုတာကို မညာတမ်း သုံးသပ်ဝေဖန်တယ်။ ကျွန်မလေ ဆိုင်ကို ဈေးဝယ်သူတွေ အများကြီးလာကြပါစေလို့ ဆုမတောင်းပါဘူး။ အဲဒီအစား ‘ငါ့ဆိုင်ကို ဈေးဝယ်သူ များများလာအောင် ငါ ဘာလုပ်လို့ရမလဲ။ ဈေးဝယ်သူတွေကို ပုံမှန်ဝယ်နေကျ ဖောက်သည်တွေဖြစ်လာအောင် ငါ ဘယ်လိုလုပ်လို့ရမလဲ’ ဆိုတာကိုပဲ စဉ်းစားတယ်”

နောက်ပြီး တပည့်မက ရလာတဲ့ အကြံတွေကို အကောင်အထည်ဖော်လို့ ပစ္စည်းတွေကို ပိုရောင်းလာရတယ်လို့ ပြောပါတယ်။ ဒါ့ပြင် သူဟာ ဖောက်သည်ဖြစ်သွားသူတွေကို ပစ္စည်းအကြွေးရောင်းပေးတယ်။ စီးပွားရေးကျလို့ အလုပ်ပြုတ်သွားကြသူတွေကို သူက အကြွေးဆက်ပေးနေတယ်။ သူတို့ဟာ သူ့ဆိုင်ရဲ့ အမာခံဖောက်သည်တွေ ဖြစ်လာကြတယ်။ စီးပွားရေးပြန်ကောင်းလာတဲ့အခါ သူ့ရဲ့ အမာခံဖောက်သည်တွေကြောင့် သူ့ဆိုင်ဟာ တခြားဆိုင်တွေထက် ပိုပြီးတောင် ရောင်းကောင်းလာခဲ့တယ်တဲ့။

သူက ခုလို ဆက်ပြောပါတယ်။

“ကျွန်မရဲ့ အပတ်စဉ် တိုးတက်ရေး အစီအစဉ်တွေကြောင့် ကျွန်မ အကြံကောင်းတွေ အများကြီးရလိုက်တယ်။ အဲဒါတွေထဲက အကောင်းဆုံး အကြံတစ်ခုအကြောင်း ပြောပြချင်တယ် ဆရာ။ ဒီလိုပါ။ ကျွန်မ တွေးမိတာက ကလေးတွေကို ဆိုင်ထဲရောက်လာအောင် လုပ်နိုင်ရင် လူကြီးတွေပါ ရောက်လာကြလိမ့်မယ်။ ဟုတ်တယ်လေ ဆရာ။ ဆိုင်ကို ကလေးတွေချည်းပဲ လာတတ်ကြတာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့လာရင် မိဘတွေ၊ အုပ်ထိန်းသူ လူကြီးတွေ



လည်း ပါလာကြမယ်။ လူကြီးတွေ ဆိုင်ထဲရောက်တော့ သူတို့ လိုချင်တဲ့ ပစ္စည်းတွေရင် ဝယ်ကြလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် ကလေး တွေကို ဆွဲဆောင်ဖို့ စင်လေးတွေပေါ်မှာ အသက် ၄ နှစ်ကနေ ၈ နှစ်အရွယ် ကလေးတွေ ကြိုက်တတ်တဲ့ အရုပ်လေးတွေကို ပြထား လိုက်တယ်။

ကျွန်မအကြံ အလုပ်ဖြစ်သွားတယ် ဆရာ။ အရုပ်တွေပြထား တဲ့ စင်လေးတွေဟာ ဆိုင်ထဲမှာ နေရာနည်းနည်းပဲ ယူပေမယ့် ကလေးတွေကို အရုပ်တွေ အတော်များများ ရောင်းရလို့ အမြတ်ငွေ အတော်လေးရလိုက်တယ်။ အဲဒါထက် ပိုကောင်းတာက ကလေး တွေနဲ့အတူ ပါလာကြတဲ့ လူကြီးတွေလည်း ဆိုင်ထဲကပစ္စည်းတွေကို မြင်တွေ့သွားပြီး ဝယ်ကြတာကြောင့် ပစ္စည်းတွေကို လက်မလည် အောင် ရောင်းရပြီး အမြတ်ငွေ ကောင်းကောင်းရလိုက်တယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ကျွန်မ ဆိုင်တွေကို တစ်ဆိုင်ပြီးတစ်ဆိုင် တိုးချဲ့ နိုင်ခဲ့တာပါ”

ကျွန်တော့်တပည့်မဟာ လုပ်ငန်းကို ပိုကောင်းအောင် လုပ်မယ် ဆိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ထားပြီး တီထွင်လုပ်တတ်မှုကြောင့် သူ့လုပ်ငန်း အောင် မြင်သွားခဲ့တာပါ။

အကြီးအကျယ် အောင်မြင်မှုရနေကြသူတွေဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ မြင့်မြင့်မားမား မှန်းထားကြပြီး သူတို့ရဲ့စွမ်းရည် မြင့်တက်လာအောင် နည်း လမ်းတွေကို အမြဲ ရှာဖွေနေကြပါတယ်။ ကြီးကျယ်တဲ့အောင်မြင်မှုဟာ ‘ငါ အခုလုပ်နေတာထက် ပိုကောင်းအောင်လုပ်နိုင်တယ်’ ဆိုတဲ့ ယုံကြည်သူတွေ အတွက် အသင့်စောင့်နေပါတယ်။

သင် ပိုကောင်းအောင်လုပ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ စိတ်စွမ်းအားရစေဖို့ ဒီဟာလေးကို နေ့စဉ်လေ့ကျင့်ပေးပါ။

မနက်တိုင်း အလုပ်မသွားခင် ၁၀ မိနစ်လောက် အချိန်ယူပြီး စဉ်းစား ပါ။ ‘ငါ ဒီနေ့ အလုပ်ကို ပိုကောင်းအောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ’။ နောက်ပြီး ဒီလိုမေးခွန်းကိုလည်း မေးပါ။ ‘ငါ ဒီနေ့ ငါ့ဝန်ထမ်းတွေကို စိတ်ဓာတ်တက်



လည်း ပါလာကြမယ်။ လူကြီးတွေ ဆိုင်ထဲရောက်တော့ သူတို့ လိုချင်တဲ့ ပစ္စည်းတွေရင် ဝယ်ကြလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် ကလေး တွေကို ဆွဲဆောင်ဖို့ စင်လေးတွေပေါ်မှာ အသက် ၄ နှစ်ကနေ ၈ နှစ်အရွယ် ကလေးတွေ ကြိုက်တတ်တဲ့ အရုပ်လေးတွေကို ပြထား လိုက်တယ်။

ကျွန်မအကြံ အလုပ်ဖြစ်သွားတယ် ဆရာ။ အရုပ်တွေပြထား တဲ့ စင်လေးတွေဟာ ဆိုင်ထဲမှာ နေရာနည်းနည်းပဲ ယူပေမယ့် ကလေးတွေကို အရုပ်တွေ အတော်များများ ရောင်းရလို့ အမြတ်ငွေ အတော်လေးရလိုက်တယ်။ အဲဒါထက် ပိုကောင်းတာက ကလေး တွေနဲ့အတူ ပါလာကြတဲ့ လူကြီးတွေလည်း ဆိုင်ထဲကပစ္စည်းတွေကို မြင်တွေ့သွားပြီး ဝယ်ကြတာကြောင့် ပစ္စည်းတွေကို လက်မလည် အောင် ရောင်းရပြီး အမြတ်ငွေ ကောင်းကောင်းရလိုက်တယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ကျွန်မ ဆိုင်တွေကို တစ်ဆိုင်ပြီးတစ်ဆိုင် တိုးချဲ့ နိုင်ခဲ့တာပါ။”

ကျွန်တော့်တပည့်မဟာ လုပ်ငန်းကို ပိုကောင်းအောင် လုပ်မယ် ဆိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ထားပြီး တီထွင်လုပ်တတ်မှုကြောင့် သူ့လုပ်ငန်း အောင် မြင်သွားခဲ့တာပါ။

အကြီးအကျယ် အောင်မြင်မှုရနေကြသူတွေဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ မြင့်မြင့်မားမား မှန်းထားကြပြီး သူတို့ရဲ့စွမ်းရည် မြင့်တက်လာအောင် နည်း လမ်းတွေကို အမြဲ ရှာဖွေနေကြပါတယ်။ ကြီးကျယ်တဲ့အောင်မြင်မှုဟာ ‘ငါ အခုလုပ်နေတာထက် ပိုကောင်းအောင်လုပ်နိုင်တယ်’ ဆိုတဲ့ ယုံကြည်သူတွေ အတွက် အသင့်စောင့်နေပါတယ်။

သင် ပိုကောင်းအောင်လုပ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ စိတ်စွမ်းအားရစေဖို့ ဒီဟာလေးကို နေ့စဉ်လေ့ကျင့်ပေးပါ။

မနက်တိုင်း အလုပ်မသွားခင် ၁၀ မိနစ်လောက် အချိန်ယူပြီး စဉ်းစား ပါ။ ‘ငါ ဒီနေ့ အလုပ်ကို ပိုကောင်းအောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ’။ နောက်ပြီး ဒီလိုမေးခွန်းကိုလည်း မေးပါ။ ‘ငါ ဒီနေ့ ငါ့ဝန်ထမ်းတွေကို စိတ်ဓာတ်တက်



လည်း ပါလာကြမယ်။ လူကြီးတွေ ဆိုင်ထဲရောက်တော့ သူတို့ လိုချင်တဲ့ ပစ္စည်းတွေရင် ဝယ်ကြလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် ကလေး တွေကို ဆွဲဆောင်ဖို့ စင်လေးတွေပေါ်မှာ အသက် ၄ နှစ်ကနေ ၈ နှစ်အရွယ် ကလေးတွေ ကြိုက်တတ်တဲ့ အရုပ်လေးတွေကို ပြထား လိုက်တယ်။

ကျွန်မအကြံ အလုပ်ဖြစ်သွားတယ် ဆရာ။ အရုပ်တွေပြထား တဲ့ စင်လေးတွေဟာ ဆိုင်ထဲမှာ နေရာနည်းနည်းပဲ ယူပေမယ့် ကလေးတွေကို အရုပ်တွေ အတော်များများ ရောင်းရလို့ အမြတ်ငွေ အတော်လေးရလိုက်တယ်။ အဲဒါထက် ပိုကောင်းတာက ကလေး တွေနဲ့အတူ ပါလာကြတဲ့ လူကြီးတွေလည်း ဆိုင်ထဲကပစ္စည်းတွေကို မြင်တွေ့သွားပြီး ဝယ်ကြတာကြောင့် ပစ္စည်းတွေကို လက်မလည် အောင် ရောင်းရပြီး အမြတ်ငွေ ကောင်းကောင်းရလိုက်တယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ကျွန်မ ဆိုင်တွေကို တစ်ဆိုင်ပြီးတစ်ဆိုင် တိုးချဲ့ နိုင်ခဲ့တာပါ။”

ကျွန်တော့်တပည့်မဟာ လုပ်ငန်းကို ပိုကောင်းအောင် လုပ်မယ် ဆိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ထားပြီး တီထွင်လုပ်တတ်မှုကြောင့် သူ့လုပ်ငန်း အောင် မြင်သွားခဲ့တာပါ။

အကြီးအကျယ် အောင်မြင်မှုရနေကြသူတွေဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ မြင့်မြင့်မားမား မှန်းထားကြပြီး သူတို့ရဲ့စွမ်းရည် မြင့်တက်လာအောင် နည်း လမ်းတွေကို အမြဲ ရှာဖွေနေကြပါတယ်။ ကြီးကျယ်တဲ့အောင်မြင်မှုဟာ ‘ငါ အခုလုပ်နေတာထက် ပိုကောင်းအောင်လုပ်နိုင်တယ်’ ဆိုတဲ့ ယုံကြည်သူတွေ အတွက် အသင့်စောင့်နေပါတယ်။

သင် ပိုကောင်းအောင်လုပ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ စိတ်စွမ်းအားရစေဖို့ ဒီဟာလေးကို နေ့စဉ်လေ့ကျင့်ပေးပါ။

မနက်တိုင်း အလုပ်မသွားခင် ၁၀ မိနစ်လောက် အချိန်ယူပြီး စဉ်းစား ပါ။ ‘ငါ ဒီနေ့ အလုပ်ကို ပိုကောင်းအောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ’။ နောက်ပြီး ဒီလိုမေးခွန်းကိုလည်း မေးပါ။ ‘ငါ ဒီနေ့ ငါ့ဝန်ထမ်းတွေကို စိတ်ဓာတ်တက်



အောင် ဘာလုပ်ပေးနိုင်သလဲ'၊ 'ငါ ဈေးဝယ်သူတွေကို ဆွဲဆောင်ဖို့ ဘယ်လို အထူးအစီအစဉ်တွေ လုပ်ပေးရမလဲ'၊ 'ငါ့အရည်အချင်းနဲ့ ကျွမ်းကျင်မှု ခုထက် ပိုတက်လာအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ'။

ဒီလေ့ကျင့်ခန်းဟာ ရိုးရိုးလေးနဲ့ လွယ်လွယ်လေးပါ။ ဒါပေမဲ့ နေ့စဉ် မှန်မှန်လုပ်သွားရင် တကယ်အစွမ်းထက်ပါတယ်။ လုပ်ကြည့်ပါ။ သင့်မှာ အောင်မြင်မှုကြီးရစေမယ့် တီထွင်ကြံဆတတ်တဲ့ စိတ်ကူးဉာဏ်တွေ အများကြီး ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။

### လုပ်နိုင်စွမ်းဟာ စိတ်ပေါ်မှာ မှုတည်တယ်

ကျွန်တော်တို့ လင်မယားဟာ မိတ်ဆွေဖြစ်တဲ့ စမစ်တို့လင်မယားရဲ့ အိမ်ကို မကြာခဏ သွားရောက်လည်ပတ်တတ်ပါတယ်။ ဇနီးဖြစ်သူ မစွစ် စမစ်ဟာ လက်မထပ်ခင်က နှစ်အတန်ကြာ ရုံးတစ်ရုံးမှာ အလုပ်လုပ်ခဲ့ဖူးတယ်။ သူက အဲဒီအချိန်တုန်းက အလုပ်လုပ်ရတာကို ပျော်တယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ကို ပြောပြတယ်။ ပြီးတော့ သူက 'အခုတော့ ကျွန်မမှာ ကျောင်းတက်နေတဲ့ သားလေး ၂ ယောက်ကို ကျောင်းပို့ကျောင်းကြိုက်စွာ အိမ်မှုကိစ္စတွေနဲ့ အမြဲတမ်း အလုပ်များနေလို့ အလုပ်ထွက်လုပ်ဖို့ အချိန်မရှိတော့ပါဘူးရှင်' လို့လည်း ပြောတယ်။

တနင်္ဂနွေ ညနေခင်းတစ်ခုမှာ စမစ်တို့ မိသားစု ၄ ယောက်ဟာ တခြားမြို့တစ်မြို့ကို သွားရင်းနဲ့ လမ်းမှာ သူတို့မောင်းတဲ့ကားနဲ့ တခြားကား တစ်စီးတို့ ပြင်းပြင်းထန်ထန် တိုက်မိကြတယ်။ မိသားစု ၄ ယောက်မှာ ၃ ယောက်က အနည်းငယ်လေးပဲ ဒဏ်ရာရကြပေမယ့် မစွတာစမစ်ကတော့ သူ့ကျောရိုးမှာ ထိခိုက်ဒဏ်ရာရပြီး ကိုယ်အောက်ပိုင်း သေသွားလို့ လမ်းမလျှောက်နိုင်တော့ဘဲ အိပ်ရာထဲမှာပဲ လှဲနေရတယ်။ အခု အိမ်စရိတ်နဲ့ သူ့ယောက်ျားအတွက် ဆေးကုသစရိတ်လိုနေလို့ မစွစ်စမစ်ဟာ အလုပ်ပြန်လုပ်ရတယ်။

အဲဒီ ကားတိုက်မှုဖြစ်ပွားပြီး ၆ လကြာမှ ကျွန်တော်တို့ လင်မယားဟာ စမစ်တို့အိမ်ကို ရောက်သွားကြပြန်တယ်။ ဒီအခါမှာ မစွစ်စမစ်ဟာ အလုပ်လုပ်နေရုံမကဘဲ သူ့ကလေးတွေကို ကျောင်းပို့ကျောင်းကြိုက်စွာနဲ့ အိမ်မှု



ကိစ္စတွေကို ကောင်းကောင်းစီမံနိုင်နေတာကို ကျွန်တော် အံ့ဩစွာ တွေ့လိုက်ရတယ်။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော်က မစွပ်စမစ်ကို ဘယ်လို လုပ်လိုက်တာလဲလို့ မေးကြည့်လိုက်တော့ သူက ခုလို ပြောပြပါတယ်။

“လွန်ခဲ့တဲ့ ၆ လ ကားတိုက်မှုမဖြစ်ခင်တုန်းက ကျွန်မဟာ အလုပ်လုပ်ရင် ကလေးတွေ ကျောင်းပို့ကျောင်းကြိုကိစ္စ၊ အိမ်မှုကိစ္စတွေကို စီမံနိုင်မယ်လို့ မထင်ထားခဲ့ဘူး။ ကားတိုက်မှုဖြစ်ပြီးတော့ ကျွန်မကိုယ်ကျွန်မ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ ကျွန်မယောက်ျား ဆေးကုစရိတ်နဲ့ အိမ်စရိတ်အတွက် ဝင်ငွေရမယ့် အလုပ်လုပ်မှ ဖြစ်တော့မယ်။ အလုပ်လုပ်ရင်း အိမ်မှုကိစ္စတွေလည်း လုပ်မယ်ပေါ့။

ကျွန်မ ဆုံးဖြတ်ချက်ချလိုက်ပြီးတာနဲ့ အလုပ်ရော၊ အိမ်မှုကိစ္စရော နှစ်မျိုးစလုံးကို ဘယ်လို နိုင်နင်းအောင် လုပ်ရမလဲဆိုတဲ့ နည်းလမ်းတွေ စဉ်းစားတယ်။ စဉ်းစား စဉ်းစားရင်းနဲ့ အချိန်ပိုထွက်လာအောင်လုပ်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတွေ တွေလာတယ်။ အဲဒါတွေက ကျွန်မ ဈေးဝယ်သွားတဲ့အချိန်နဲ့ အကြိမ်အရေအတွက်တွေကို လျှော့ချလိုက်တယ်။ လိုတဲ့ပစ္စည်းရှိရင် ဆိုင်ကို မသွားတော့ဘဲ လာပို့ပေးဖို့ ဆိုင်ကို လှမ်းမှာလိုက်တယ်။ ကျွန်မရဲ့ တီဗွီ ကြည့်ချိန်ကို လျှော့ချလိုက်တယ်။ သူငယ်ချင်းတွေနဲ့ ဖုန်းဆက် စကားပြောချိန်ကိုလည်း လျှော့ချလိုက်တယ်။

နောက်ပြီး ကျွန်မဟာ ဘေးအိမ်ကိုသွားလည်ပြီး စကားပြောတာ၊ ပိုကာဒေါင်းတာ စတဲ့ မလိုအပ်တဲ့ အလုပ်တွေကို မလုပ်တော့ဘူး။ ကလေးတွေကလည်း ကျွန်မကို အိမ်မှုကိစ္စတွေမှာ သူတို့ တတ်နိုင်တာလေးတွေ ကူညီပေးကြပါတယ်။ အခု ကျွန်မရဲ့ အလုပ်လုပ်နိုင်တဲ့ စွမ်းရည်ဟာ အရင်ထက် ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်း တိုးတက်လာပါတယ်။ မယုံနိုင်စရာပါပဲရှင်’

မစွပ်စမစ် ပြောတဲ့အပေါ်မှာ ကျွန်တော် သင်ခန်းစာတစ်ခုကို ရလိုက်ပါတယ်။ အဲဒါက လူတစ်ယောက်ရဲ့ လုပ်နိုင်စွမ်း၊ သူ ဘယ်လောက် အလုပ်လုပ်နိုင်တယ်ဆိုတာဟာ စိတ်ထင်အတွေးပေါ်မှာ မူတည်ပါတယ်။ သူက



အများကြီးလုပ်နိုင်တယ်လို့ ထင်ရင် အလုပ်အများကြီးကို ပြီးစီးအောင် လုပ်နိုင်ပါမယ်။ သူက နည်းနည်းလေးပဲလုပ်နိုင်မယ်လို့ ထင်ရင် အလုပ် နည်းနည်းလေးကိုပဲ ပြီးစီးအောင် လုပ်နိုင်မှာပါ။

ဘဏ်အရာရှိ လူရွယ်တစ်ယောက်က သူ့ရဲ့လုပ်နိုင်စွမ်း တိုးတက် လာပုံကို ခုလို ပြောပြခဲ့ပါတယ်။

“ကျွန်တော်တို့ဘဏ်မှာရှိကြတဲ့ အရာရှိ ၄ ယောက်ထဲက တစ်ယောက်ဟာ သူ့ကိုယ်ရေးကိုယ်တာကိစ္စကြောင့် အလုပ်က ရုတ်တရက် နှုတ်ထွက်သွားတယ်။ အဲဒီအရာရှိယူထားတဲ့ တာဝန် တွေဟာ အရေးကြီးသလို သူ့အလုပ်တွေကို မလုပ်ဘဲ ပစ်ထား လို့လည်း မရပါဘူး။

အရာရှိ နှုတ်ထွက်သွားပြီး နောက်တစ်နေ့မှာ ဘဏ်ဒုဥက္ကဋ္ဌက ကျွန်တော့်ကို သူ့ရုံးခန်းထဲကိုခေါ်ပြီး စကားပြောတယ်။ သူက ခုလို ပြောပါတယ်။ သူ ကျွန်တော့်ကို မခေါ်ခင်မှာ ကျန်တဲ့အရာရှိ နှစ်ယောက်ကို ထွက်သွားတဲ့ အရာရှိရဲ့ လုပ်ငန်းတာဝန်တွေကို ခွဲဝေ ယူကြဖို့ မေတ္တာရပ်ခံခဲ့တယ်တဲ့။ သူတို့နှစ်ယောက်စလုံးက တာဝန် မယူဘူးလို့ မငြင်းကြပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူတို့အလုပ်တွေနဲ့တောင် ပိနေကြတယ်လို့ ပြောကြလို့ သူတို့ကို တာဝန်မပေးတော့ပါဘူးတဲ့။ ဒုဥက္ကဋ္ဌက ကျွန်တော့်ကို ထွက်သွားတဲ့ အရာရှိရဲ့ အလုပ်တာဝန် တွေကို လူစားမရခင် လုပ်ပေးနိုင်မလားလို့ မေးပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ လုပ်သက်တစ်လျှောက်မှာ အခွင့်အလမ်း ပေးလာရင် ဘယ်တော့မှ မငြင်းတတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် ဒုဥက္ကဋ္ဌရဲ့ မေတ္တာရပ်ခံချက်ကို အခွင့်အလမ်းလို့ မှတ်ယူလိုက်ပြီး လက်ခံ လိုက်ပါတယ်။ ဒုဥက္ကဋ္ဌဟာ အတော်လေးကို ဝမ်းသာသွားတယ်။

ကျွန်တော် သူ့ရုံးခန်းက ပြန်ထွက်လာပြီးတဲ့အခါ ခေါင်းထဲမှာ ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးကြီး ထမ်းထားရသလို ခံစားနေရတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ အခွင့်အလမ်းကို လက်လွှတ်မခံချင်လို့သာ ဒုဥက္ကဋ္ဌရဲ့ မေတ္တာရပ်ခံ



ချက်ကို လက်ခံလိုက်ပေမယ့် ထွက်သွားတဲ့ အရာရှိရဲ့ အလုပ်တွေကို ဘယ်လိုလုပ်ရမှန်း မသိပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်တော် လည်း ကျန်အရာရှိနှစ်ယောက်လိုပါပဲ။ ကျွန်တော့်ရဲ့ လက်ရှိ အလုပ် တာဝန်တွေကို ပြီးစီးအောင်တောင် အတော့်ကို ကြိုးစားလုပ်နေရ ပါတယ်။ ဒီတော့ ကျွန်တော် ဘာလုပ်ရမလဲလို့ စဉ်းစားတယ်။ ညနေ ရုံးဆင်းလို့ သူများတွေ အိမ်ပြန်သွားကြပေမယ့် ကျွန်တော်ဟာ ရုံးခန်းထဲက စားပွဲမှာထိုင်ရင်း ကျွန်တော့်ရဲ့ အလုပ် လုပ်နိုင်စွမ်းကို ဘယ်လိုမြှင့်တင်ရမလဲလို့ စဉ်းစားလိုက်တယ်။ ရုတ်တရက် ကျွန်တော် ခဲတံတစ်ချောင်းကို ကောက်ကိုင်လိုက်ပြီး စာရွက်လွတ်တစ်ခုပေါ်မှာ ခေါင်းထဲမှာပေါ်လာတဲ့ အကြံတွေကို ချရေးလိုက်တယ်။

ကျွန်တော်ရလိုက်တဲ့ အကြံတွေက ဒီလိုပါ။ ကျွန်တော့်ရဲ့ အတွင်းရေးမှူး အမျိုးသမီးကို ကျွန်တော့်ဆီလာတဲ့ ဖုန်းတွေကို သတ်မှတ်တဲ့ အချိန်တစ်ခုအတွင်းမှာသာ လွှဲပေးဖို့ ပြောမယ်။ ကျွန်တော် ပြင်ပကို ဖုန်းခေါ်တာကိုလည်း သတ်မှတ်တဲ့ အချိန်တစ်ခုအတွင်း မှာပဲလုပ်ဖို့၊ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ နေ့စဉ် တွေ့ဆုံဆွေးနွေးတာကို နာရီဝက် အစား ၁၅ မိနစ်ပဲ အချိန်ပေးလျော့လုပ်ဖို့၊ ကျွန်တော့်ဆီလာတဲ့ ဧည့်သည်တွေကို ကြိုတင်ချိန်းထားသူတွေကိုပဲ လက်ခံတွေ့ဖို့ စတာ တွေပါ။ အတွင်းရေးမှူး အမျိုးသမီးကလည်း ကျွန်တော့်ရဲ့ အရေး မကြီးတဲ့ အလုပ်တွေကို ကူလုပ်ပေးမယ်လို့ ပြောပါတယ်။ ဒီအခါမှာ ကျွန်တော့်ခေါင်းထဲမှာ အတွေးတစ်ခုပေါ်လာတယ်။ အဲဒါက လက်ရှိ အလုပ်ကို လုပ်နေတာ ၂ နှစ်ရှိပြီ။ အခုလို လုပ်နိုင်စွမ်းကို မြှင့်တင် နိုင်တယ်ဆိုတာကို တစ်ခါမှ မတွေးမိခဲ့ဖူးဘူးဆိုတာပါ။

တစ်ပတ်အတွင်းမှာ ကျွန်တော် အရင်က ဘဏ်ရဲ့ ဖောက် သည်တွေဆီ စာရေးတာကို နှစ်ဆ ပိုလုပ်လာနိုင်တယ်။ ဖုန်းဆက် စကားပြောတဲ့ ဖောက်သည်ဦးရေ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းတိုးလာတယ်။ ကျွန်တော့် လက်ရှိတာဝန်သာမကဘဲ ထွက်သွားတဲ့ အရာရှိရဲ့ တာဝန်ကိုပါ နိုင်နိုင်နင်းနင်း လုပ်လာနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်



ဟာ ဒီလိုလုပ်ရတာကို ပင်ပန်းတယ်လို့ မခံစားရဘဲ ရွှင်လန်း တက်ကြွနေပါတယ်။

နှစ်ပတ်ကြာတဲ့အခါမှာ ဒုဥက္ကဋ္ဌက ကျွန်တော့်ကို သူ့ရုံးခန်းထဲ ခေါ်ပြီး စကားပြောပြန်တယ်။ သူက ကျွန်တော့်ကို စောင့်ကြည့်နေခဲ့ တယ်တဲ့။ ကျွန်တော့်ကို လက်ရှိတာဝန်အပြင် ထွက်သွားတဲ့ အရာရှိ ရဲ့ တာဝန်ကိုပါ နိုင်နိုင်နင်းနင်းလုပ်နိုင်တယ်လို့ ပြောပြီး ချီးကျူး ပါတယ်။ သူ ထွက်သွားတဲ့ အရာရှိနေရာအတွက် လူစားရှာတာ စိတ်ကြိုက်မတွေ့ဘူးတဲ့။ ဒါကြောင့် သူဟာ ဘဏ်ဥက္ကဋ္ဌနဲ့ ဒါရိုက်တာ ဘုတ်အဖွဲ့ရဲ့ သဘောတူညီချက်ကို ရယူပြီး ကျွန်တော့်ကို လက်ရှိ အတိုင်း အလုပ်နှစ်ခုကို ဆက်လုပ်ခိုင်းမယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်ကို လစာတွေ အများကြီးတိုးပေးမယ်တဲ့။

ကျွန်တော့်ရဲ့အဖြစ်ဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့အလုပ်လုပ်နိုင်စွမ်း ဆိုတာ စိတ်ပေါ်မှာ မူတည်တယ်ဆိုတာကို သက်သေပြလိုက်တာ ပါပဲ”

ယနေ့ခေတ် မြန်မြန်ဆန်ဆန်သွားနေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ ခုလိုအဖြစ်မျိုး ကြုံတွေ့နေရမှာပါ။ အထက်အရာရှိက သူ့ဝန်ထမ်းတစ်ယောက် ကိုခေါ်ပြီး အရေးတကြီး တာဝန်တစ်ခုကို ပေးချင်တယ်လို့ ပြောပါလိမ့်မယ်။ သူက ‘မင်းမှာ အလုပ်တွေ အများကြီးရှိနေတယ်ဆိုတာ ငါ သိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ မင်း ဒါကို တာဝန်ယူလုပ်ပေးနိုင်မလား’ လို့ ပြောပါမယ်။ ဝန်ထမ်းက ခုလို ပြန်ဖြေပါလိမ့်မယ်။ ‘ကျွန်တော် စိတ်မကောင်းပါဘူးဗျာ။ ကျွန်တော် တကယ်ပဲ လုပ်ပေးချင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် အလုပ်တွေ အရမ်းများနေလို့ လုပ်မပေးနိုင်တာ ခွင့်လွှတ်ပါခင်ဗျာ’။

ဒီလိုအခြေအနေမျိုးမှာ အရာရှိဟာ ဝန်ထမ်းကို စိတ်မကွက်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူပေးမယ့်တာဝန်ဟာ ဝန်ထမ်းအတွက် အပိုအလုပ် ဖြစ်နေလို့ပါ။ ဒါပေမဲ့ ဒီတာဝန်ကို တစ်ယောက်ယောက်ကို ပေးရမှာဖြစ်လို့ အရာရှိဟာ လုပ်ပေးနိုင်မယ့် ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ကို တွေ့အောင် ရှာပါလိမ့် မယ်။ ဝန်ထမ်းအားလုံးဟာ အလုပ်များနေကြသူတွေမို့ လုပ်ပေးမယ့် ဝန်ထမ်း



ကို ရှာရတာ မလွယ်ကူပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ နောက်ဆုံးမှာ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်က တာဝန်ယူဖို့ လက်ခံပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီဝန်ထမ်းဟာ အရာရှိပေးတဲ့ တာဝန်ကို ပြီးမြောက်အောင် လုပ်နိုင်ခဲ့ရင် နောင်မှာ သူ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေကို ကျော် တက်ပြီး ရာထူးတိုးသွားပါလိမ့်မယ်။

စီးပွားရေးနယ်ပယ်နဲ့ လူမှုရေးနယ်ပယ်တွေမှာ အောင်မြင်မှုရနေ ကြသူတွေဟာ လက်ရှိလုပ်နေတာကို ပိုကောင်းအောင်လုပ်တာနဲ့ လက်ရှိ လုပ်နေတာထက် ပိုများများပြီးအောင် လုပ်နိုင်ကြသူတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။

ပိုကောင်းအောင်နဲ့ ပိုလုပ်နိုင်တာဟာ သင့်အတွက် အကျိုးရှိတယ် လို့ ယုံကြည်ရင် အောက်မှာဖော်ပြထားတဲ့ လေ့ကျင့်ခန်းလေးကို လုပ်ကြည့်ပါ။

၁။ မိမိတာဝန်ထက် ပိုလုပ်ဖို့ ကမ်းလှမ်းခံရရင် အားတက်သရောနဲ့ လက်ခံလိုက်ပါ။ ခုလို တာဝန်ပေးခံရတာကိုလည်း ဂုဏ်ယူပါ။ တာဝန်ပိုယူ ခြင်းဟာ သင့်ကို တခြားသူတွေထက် ပိုပြီး ထင်ပေါ်လာစေသလို သင်ဟာ သာမန်လူမဟုတ်ဘဲ အဖိုးတန်လူတစ်ယောက်ဖြစ်တယ် ဆိုတာကို ပြလိုက် ခြင်းပါ။

၂။ ကမ်းလှမ်းချက်ကို လက်ခံပြီးရင် ငါ ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲဆိုတာကို စဉ်းစားပါ။ သင့်ခေါင်းထဲမှာ အကြံဉာဏ်သစ်တွေ ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။ တချို့ အကြံတွေဟာ သင့်လက်ရှိအလုပ်ကို ပိုကောင်းအောင်လုပ်တတ်ဖို့၊ ပုံမှန် လုပ်နေကျ အလုပ်တွေကို ဖြတ်လမ်းနည်းနဲ့လုပ်တတ်ဖို့၊ မလိုအပ်တဲ့ အလုပ် တွေကို မလုပ်မိဖို့ စတာတွေ ဖြစ်ကြပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ သေချာတာတစ်ခု ကတော့ သင် အလုပ်တွေ အများကြီး ပိုပြီးစီးနိုင်စေမယ့် နည်းလမ်းတွေကို ရှာတွေ့ပါလိမ့်မယ်။

**အောင်မြင်သူတွေဟာ စကားသိပ်မပြောကြဘဲ နားထောင်တတ်ကြတယ်**

ကျွန်တော်ဟာ ဆင်းရဲချမ်းသာမရွေး ရာချီတဲ့ လူပေါင်းများစွာကို တွေ့ဆုံ အင်တာဗျူးလုပ်ရင်းနဲ့ ဒီအချက်တစ်ခုကို ရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါက -



“ကြီးကျယ်ပြီး အရေးပါသူတွေဟာ စကားများများ မပြောကြဘဲ များများနားထောင်တတ်ကြတယ်။ သူတို့ဟာ တစ်ဖက်လူကို စကားများများ ပြောဖို့ အားပေးတတ်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အရေးမပါ အရာမရောက်သူတွေကတော့ စကားများများပြောတတ်ကြပြီး တစ်ဖက်လူကို စကားပြောခွင့် မပေးချင်ကြဘူး”

နောက်ထပ် သတိထားမိပြန်တာက နယ်ပယ်အသီးသီးမှာ ခေါင်းဆောင်နေကြသူတွေဟာ သူများတွေကို အကြံပေးတာထက် သူများတွေဆီက အကြံယူဖို့ အားထုတ်တတ်ကြပါတယ်။ အဲဒီခေါင်းဆောင်မျိုးဟာ တစ်စုံတစ်ခုကို ဆုံးဖြတ်ချက်မချမီ သူ့လူတွေကို ခုလို မေးခွန်းတွေ မေးတတ်တယ်။ ‘ငါပြောတဲ့ အစီအစဉ်ကို မင်းတို့ ဘယ်လိုသဘောရကြသလဲ’၊ ‘မင်းတို့ကရော ဒီအပေါ်မှာ ဘယ်လိုအကြံပေးချင်ကြသလဲ’၊ ‘ငါ့အခြေအနေမှာဆိုရင် မင်းတို့ ဘယ်လို ဆုံးဖြတ်ကြမလဲ’၊ ‘ဒီအကြံကို ကောင်းတယ်လို့ ထင်ကြရဲ့လား’ စသဖြင့်ပါ။

ဒီလို စဉ်းစားကြည့်ကြရအောင်ပါ။ ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို ထုတ်ပေးနေတဲ့ စက်တစ်လုံးနဲ့ တူပါတယ်။ စက်ကနေ ပစ္စည်းထုတ်ပေးဖို့ ကုန်ကြမ်းလိုပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်အတွက် လိုအပ်တဲ့ ကုန်ကြမ်းတွေကတော့ တခြားသူတွေပေးတဲ့ အကြံဉာဏ်တွေပါ။ ဒါပေမဲ့ ခေါင်းဆောင်ဟာ သူများတွေပေးတဲ့ အကြံတွေကို နားထောင်တတ်ပေမယ့် တိုက်ရိုက်ယူမသုံးတတ်ပါဘူး။ အသင့်ယူသုံးဖို့ တောင်းခံနေတာလည်း မဟုတ်ပါဘူး။ သူ အကြံတောင်းခံရခြင်းဟာ သူ့မှာရှိပြီးသား အကြံကို သူများပေးတဲ့ အကြံတွေနဲ့ ပေါင်းစပ်ပြီး အကောင်းဆုံး ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ချနိုင်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

မကြာသေးခင်က ကုမ္ပဏီအတော်များများက စီမံခန့်ခွဲအရာရှိကြီးတွေအတွက် ကျင်းပတဲ့ နီးနှောဖလှယ်ပွဲတစ်ခုမှာ ကျွန်တော့်ကို ဟောပြောပေးဖို့ ငှားရမ်းတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ ဟောပြောနေရင်းနဲ့ အရာရှိကြီး ၁၂ ယောက်ကို အကြောင်းအရာတစ်ခုကို ၁၀ မိနစ်စီ စကားပြောခိုင်းပါတယ်။ အကြောင်းအရာရဲ့ ခေါင်းစဉ်က ‘ကျွန်တော့်ရဲ့ အခက်ခဲဆုံး စီမံခန့်ခွဲမှု ပြဿနာကို ဘယ်လိုဖြေရှင်းပေးခဲ့သလဲ’ ပါ။

အရာရှိကြီးတွေဟာ တစ်ယောက်ပြီး တစ်ယောက် သူတို့ကြုံတွေ့ခဲ့တဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုပြဿနာတွေထဲက အခက်ခဲဆုံးပြဿနာကို ဘယ်လိုဖြေရှင်း



သွားတယ်ဆိုတာကို ပြောပြသွားကြတယ်။ ၉ ယောက်မြောက် အရာရှိကြီးက နို့မှုန့်ထုတ်လုပ်တဲ့ စက်ရုံကြီးတစ်ရုံက ဒုဥက္ကဋ္ဌပါ။ သူဟာ သူ့အရင်က အရာရှိကြီးတွေလို ပြဿနာကို ဘယ်လိုဖြေရှင်းတယ်ဆိုတာကို မပြောသေးဘဲ ခုလို စကားစလာပါတယ်။ ‘ကျွန်တော်ဟာ အင်မတန် ဖြေရှင်းရခက်တဲ့ ပြဿနာကြီးတစ်ခုနဲ့ ရင်ဆိုင်နေရပါတယ်။ ပြဿနာက ဒီလိုပါ . . . . ’ ဆိုပြီး သူ့ပြဿနာကို ရှင်းပြတယ်။ စကားအဆုံးမှာ သူ့ကို အဲဒီပြဿနာကို ဘယ်လိုဖြေရှင်းရင် ကောင်းမလဲလို့ နီးနှောပွဲ တက်ရောက်လာသူ အားလုံးကို အကြံတောင်းလိုက်ပါတယ်။ အရာရှိကြီးတွေကလည်း သူတို့တွေ့မိတဲ့ အကြံတွေကို ပြောပြကြတယ်။ ဒုဥက္ကဋ္ဌဟာ သူတို့ပြောတဲ့ အကြံတွေကို သူမှတ်စုစာအုပ်မှာ ရေးမှတ်လိုက်တယ်။

နီးနှောပွဲ ခဏနားချိန်မှာ ကျွန်တော်က အဲဒီဒုဥက္ကဋ္ဌကို ချီးကျူးစကား ပြောလိုက်တယ်။ သူ့ရဲ့ ထူးခြားတဲ့လုပ်ရပ်ကို ကျွန်တော် သဘောကျမိလို့ပါ။ သူက ခုလို ပြန်ပြောတယ်။ ‘တကယ်တော့ ဒီနီးနှောပွဲကို တက်ရောက်လာကြသူတွေ အားလုံးဟာ ထက်မြက်တဲ့ ခေါင်းဆောင်တွေပါ။ အဲဒီလူတွေက ကျွန်တော် ဖြေရှင်းမရတဲ့ ပြဿနာအတွက် တစ်စုံတစ်ခုသော အဖြေကို ရှာပေးနိုင်မယ်လို့ ကျွန်တော် ထင်မိလို့ပါ’ တဲ့။

ဒုဥက္ကဋ္ဌရဲ့ အစီအစဉ်ဟာ အတော့်ကို ကောင်းပါတယ်။ သူက ပြဿနာကို ပြောပြတယ်။ ပြီးတော့ သူများတွေပြောတာကို နားထောင်တယ်။ ဒီလိုလုပ်ခြင်းအားဖြင့် သူ ဆုံးဖြတ်ချက်ချဖို့ ကုန်ကြမ်း (အကြံ) တွေ ရလိုက်လို့ သူ့အတွက် အကျိုးရှိသွားတယ်။ ကျန်တဲ့လူတွေလည်း သူတို့ပေးတဲ့ အကြံတွေကို ဒုဥက္ကဋ္ဌက တလေးတစား နားထောင်လို့ ပျော်သွားကြတယ်။

အောင်မြင်မှုရနေကြတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေဟာ ဝယ်ယူစားသုံးသူတွေကို ငွေကုန်ကြေးကျခံပြီး သုတေသနလုပ်ကြတယ်။ သူတို့ ဘယ်လိုအရသာ၊ အရည်အသွေး၊ ပုံစံနဲ့ အပြင်အဆင်တွေကို ကြိုက်တယ်ဆိုတာကို မေးမြန်း မှတ်သားကြတယ်။ စားသုံးသူတွေ ဘာလိုချင်တယ်ဆိုတာကို သိလိုက်ရတဲ့အခါ စားသုံးသူ အကြိုက်ဖြစ်အောင် ပစ္စည်းတွေကို ပြုပြင်ထုတ်လုပ်ကြတယ်။ နောက်ပြီး လူတွေအကြိုက်ကို သိနေလို့ ပစ္စည်းကြော်ငြာရာမှာလည်း လူတွေကြိုက်အောင် ဆွဲဆောင်နိုင်ပါတယ်။



ကျွန်တော် ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ရောက်သွားတော့ ရုံးခန်းအဝင်ဝမှာ ခုလို စာတမ်းတစ်ခုကို နံရံမှာ ချိတ်ဆွဲထားတာကို တွေ့လိုက်မိတယ်။ ရေးထား တဲ့စာက ‘ဂျွန်ဘရောင်းကို ရောင်းချင်ရင် သူလိုချင်တာကို ရောင်းပါ။ သူ ဘာလိုချင်တယ်ဆိုတာကို သိဖို့ သူ့မျက်စိထဲမှာ မြင်သလို မြင်တတ်အောင် ကြည့်ပါ’ တဲ့။ ဂျွန်ဘရောင်း မြင်သလို မြင်ဖို့ သူ့မျက်စိထဲ ဝင်ကြည့်ဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဂျွန်ဘရောင်းပြောတဲ့ စကားတွေကို သေချာဂရုစိုက်ပြီး နားထောင်ခြင်းအားဖြင့် သူမြင်သလို မြင်နိုင်ပါတယ်။

သင့်ရဲ့ နားတွေဟာ ဘားအဆို့ရှင်တွေလိုပါပဲ။ အဲဒီအဆို့ရှင်တွေက သင့်အတွက် တန်ဖိုးရှိတဲ့ အကြံတွေကို သင့်ဦးနှောက်ထဲကို ဝင်လာစေဖို့ ဖွင့်ပေးပြီး အရည်မရ အဖတ်မရ စကားတွေအတွက်တော့ ပိတ်ထားရပါလိမ့် မယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ သိထား၊ တတ်ထားတွေကို ပြောပြ နေလို့ ဒီထက် ပိုတတ်လာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ဟာ တခြား သူတွေကို မေးမယ်၊ သူတို့ပြောတာတွေကို နားထောင်မယ်ဆိုရင်တော့ ကျွန်တော်တို့ သင်ယူတတ်မြောက်နိုင်တာ အဆုံးရှိမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

သင် မေးခြင်း၊ နားထောင်ခြင်းဖြင့် တီထွင်ဆန်းသစ်စိတ် ဖြစ်ပေါ် လာအောင် အောက်မှာရေးပြထားတဲ့ အဆင့် ၃ ဆင့်ပါတဲ့ လေ့ကျင့်ခန်းလေး ကို လုပ်ကြည့်ပါ။

၁။ တခြားသူတွေကို စကားပြောအောင် အားပေးပါ။ သင် တစ်ယောက် ယောက်နဲ့ စကားပြောနေရင်ဖြစ်ဖြစ်၊ လူတစ်စုနဲ့ စကားပြောနေရင် ဖြစ်ဖြစ် ခုလိုစကားမျိုးလေး ပြောပေးပါ။ ‘ခင်ဗျားရဲ့ အတွေ့အကြုံ လေးကို ပြောပြပေးပါလား’၊ ‘ဒါကို ဘယ်လိုလုပ်သင့်တယ်လို့ ခင်ဗျား ထင်သလဲ’၊ ‘အဓိကအချက်က ဘာလို့ ထင်သလဲဗျ’ စသဖြင့်ပါ။ ဒီလိုပြောပေးခြင်းကြောင့် တစ်ဖက်သားမှာ စကားပြောချင်စိတ် ပေါ်လာမယ်။ သူ စကားပြောလာပါမယ်။ ဒီလိုဖြစ်လာတဲ့အတွက် သင် အကျိုးနှစ်ခု ရပါမယ်။ ပထမက သင့်အတွက် အကျိုးရှိစေမယ့် ကုန်ကြမ်း (အကြံ) တွေကို ရမယ်။ ဒုတိယက သင့်ကို သဘောကျ ခင်မင်သူ ပေါများလာမယ်။



၂။ သင့်ရဲ့အမြင်ကို ဝေဖန်လာစေဖို့ မေးခွန်းတွေနဲ့ မေးပေးပါ။ တခြားလူတွေကို သင့်အကြံအပေါ် သုံးသပ်ခိုင်းပါ။ ‘ခင်ဗျား ဘယ်လို သဘောရသလဲ’၊ ‘ဒါကို ဘယ်လို ထင်မြင်ယူဆသလဲ’ ဆိုတဲ့ မေးခွန်းမျိုး မေးခြင်းပါ။ သင့်အကြံကို အကောင်းဆုံးလို့ တယူသန်စွဲကိုင်မထားပါနဲ့။ တခြားလူတွေရဲ့ အယူအဆ အမြင်တွေကို နားထောင်ခြင်းဖြင့် သင့်အတွက် ပိုကောင်းတဲ့ အကြံတွေ ရလာနိုင်ပါတယ်။

၃။ တစ်ဖက်သားပြောတာကို အာရုံစိုက်နားထောင်ပါ။ နားထောင်တယ်ဆိုတာ ပါးစပ်ကြီးပိတ်ပြီး တစ်ဖက်သားကို စူးစိုက်ကြည့်နေခြင်းမျိုး မဟုတ်ပါဘူး။ နားထောင်တယ်ဆိုတာ တစ်ဖက်လူရဲ့ ပြောစကားတွေကို သင့်စိတ်ထဲကို ဝင်လာစေခြင်းပါ။ တချို့က နားထောင်ချင်ဟန်ဆောင်နေတတ်ကြတယ်။ တစ်ဖက်သားက စကားပြောတာကို ရပ်လိုက်တာနဲ့ သူတို့ပြောချင်တာတွေကို အလုအယက် ပြောတတ်ကြတယ်။ ဒါမျိုးလုပ်ရင် တစ်ဖက်လူဟာ စကားပြောချင်စိတ် မရှိတော့လို့ သင့်အတွက် အကြံဉာဏ်ကောင်းရမယ့် အခွင့်အရေး ဆုံးရှုံးသွားနိုင်ပါတယ်။

ယနေ့ အမေရိကန်နိုင်ငံက ထင်ရှားကျော်ကြားတဲ့ တက္ကသိုလ်ကြီးတွေဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီကြီးတွေက အရာရှိကြီးတွေကို အဆင့်မြင့် စီမံခန့်ခွဲရေးသင်တန်းတွေ ပေးနေကြတယ်။ တကယ်တော့ အဲဒီတက္ကသိုလ်ကြီးတွေဟာ လုပ်ငန်းမှာ အရန်သင့်သုံးနိုင်တဲ့ စီးပွားရေးနည်းဗျူဟာတွေကို သင်ပေးနေကြတာ မဟုတ်ပါဘူး။ သင်တန်းလာတက်သူတွေကို တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် ရင်းနှီးပွင့်လင်းစွာနဲ့ စီးပွားရေး၊ စီမံခန့်ခွဲရေး အမြင်တွေကို ဖလှယ်ပြီး ဆွေးနွေးခိုင်းတာပါ။ သူတို့ကို ရင်းနှီးသွားအောင်လည်း တက္ကသိုလ်က အဆောင်တွေမှာ နေခိုင်းထားကြတယ်။



### မိမိအလုပ်နဲ့ မသက်ဆိုင်သူရဲ့အကြံကြောင့် ကြီးပွားသွားတယ်

သုတ်ဆေးထုတ်လုပ်တဲ့ စက်ရုံတစ်ခုက ငွေစာရင်းအရာရှိတစ်ယောက်ဟာ သူများဆီကရတဲ့ အကြံတစ်ခုကြောင့် ငွေအများကြီး ရလိုက်တဲ့ အကြောင်းကို ခုလို ပြောပြပါတယ်။

“ကျွန်တော်ဟာ ငွေစာရင်းအရာရှိတစ်ယောက်ဖြစ်လို့ ငွေစာရင်းကလွဲပြီး တခြားအလုပ်တွေကို စိတ်မဝင်စားပါဘူး။ တစ်နေ့မှာ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေ အိမ်မြေပွဲစားတစ်ယောက်က သူတည်ခင်းဧည့်ခံတဲ့ နေ့လယ်စာ ထမင်းစားပွဲတစ်ခုကို တက်ဖို့ ကျွန်တော့်ကို ဖိတ်ပါတယ်။ အဲဒီထမင်းစားပွဲကို အိမ်မြေလုပ်ငန်း၊ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်နေကြတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေ တက်ကြမှာပါ။ ကျွန်တော့်အလုပ်နဲ့မဆိုင်လို့ နေ့လယ်စာစားပွဲကို မတက်ချင်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူငယ်ချင်းရဲ့ အတင်းဖိတ်ခေါ်မှုကြောင့် အားနာပြီး အဲဒီ ထမင်းစားပွဲကို တက်ဖြစ်သွားပါတယ်။

ထမင်းစားပွဲ မစခင်မှာ အသက်ကြီးကြီး လုပ်ငန်းရှင် တစ်ယောက်က တက်ရောက်လာကြသူတွေကို ဒီမြို့ရဲ့ တိုးတက်စည်ကားလာပုံအကြောင်းကို ပြောပြတယ်။ သူပြောသွားတဲ့အထဲမှာ ဒီအချက်တွေ ပါလာတယ်။ အခု ကျွန်တော်တို့မြို့ဟာ ပတ်ဝန်းကျင်က လယ်ယာမြေနေရာတွေအထိ တိုးချဲ့နေပြီတဲ့။ နောက်ပြီး အလုပ်က အငြိမ်းစားယူသွားကြတဲ့ လူတွေဟာ ၂ ဇက, ကနေ ၅ ဇကအထိ ကျယ်ပြီး ရေကူးကန်၊ မြင်းဇောင်း၊ ပန်းဥယျာဉ်တွေပါတဲ့ ခြံဝင်းတွေမှာ နေချင်ကြတယ်တဲ့။

ကျွန်တော် သူပြောတဲ့စကားကို အတော်လေး စိတ်ဝင်စားသွားတယ်။ ဒါကြောင့် ရက်အနည်းငယ်အကြာမှာ ကျွန်တော် သူငယ်ချင်းတွေကို မေးကြည့်တယ်။ သူတို့ကို ၂ ဇကနဲ့ ၅ ဇက ကျယ်ဝန်းတဲ့ ခြံဝင်းတွေကို လိုချင်ကြသလားလို့ပါ။ သူတို့အားလုံးက အဲဒီလိုခြံမျိုးကို သဘောကျတယ်လို့ ပြောကြတယ်။



လုပ်ငန်းရှင် ပြောသွားတာနဲ့ ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းတွေ ပြောတာတွေကို ဆက်စပ်ပြီး ကျွန်တော့်ခေါင်းထဲမှာ အကြံတစ်ခု ပေါ်လာတယ်။ အဲဒါက မြို့ပြင်ဘက်မှာ ခြံကျယ်ကြီးတစ်ခုကို ဝယ် ပြီး ခြံသေးလေးတွေအဖြစ် ခွဲရောင်းလိုက်ရင် အရောင်းသွက်မယ် ဆိုတာပါ။

တစ်လအကြာမှာ ကျွန်တော် မြို့နဲ့ မိုင် ၂၀ အကွာက အသုံး မပြုတာကြာလို့ ချုံနွယ်မြက်ပင်တွေနဲ့ တောထနေတဲ့ ဧက ၅၀ ကျယ်ဝန်းတဲ့ ခြံကြီးတစ်ခုကို ကျွန်တော် အလုပ်လုပ်ရင်းစုထားတဲ့ ဒေါ်လာ ၈၅၀၀ နဲ့ ဝယ်လိုက်တယ်။ ဝယ်ပြီး ရက်အနည်းငယ် အကြာမှာ ကျွန်တော်က အလုပ်သမားတွေငှားပြီး ခြံကြီးထဲက တောထနေတဲ့ ချုံနွယ်ပင်တွေကို ရှင်းလင်းခိုင်းလိုက်တယ်။ တောရှင်း သွားတဲ့မြေပေါ်မှာ ထင်းရှူးမျိုးစေ့တွေကို အတန်းလိုက် ခြားပြီး ကြဲချခိုင်းလိုက်တယ်။ ကျွန်တော် ဘာကြောင့် ခုလို လုပ်ရသလဲ ဆိုတော့ ကျွန်တော့် အိမ်မြေပွဲစားတစ်ယောက်က ပြောပြခဲ့တာကို သတိရလို့ပါ။ သူက ဘာပြောသလဲဆိုတော့ ခြံမြေဝယ်သူတွေဟာ သစ်ပင်တွေပါတဲ့ ခြံတွေကို သဘောကျကြတယ်တဲ့။ ကျွန်တော် လည်း ကျွန်တော့်ခြံကို ဝယ်မယ့်သူတွေကို နှစ်အတန်ကြာမှာ ထင်းရှူး ပင်တွေ တန်းစီပေါက်နေတာကို မြင်စေချင်လို့ပါ။ ကျွန်တော် မြေတိုင်းပညာရှင်တစ်ယောက်ကို ငှားပြီး ခြံကြီးကို ၅ ဧကစီ ကျယ်တဲ့ ခြံ ၁၀ ခြံ ပိုင်းခြားခိုင်းလိုက်တယ်။ ပြီးတော့ ခြံတွေကို ခြံဝင်း ခတ်ထားလိုက်တယ်။

အခု ကျွန်တော် အဲဒီခြံတွေကို စရောင်းတော့မယ်။ ကျွန်တော် က ကြော်ငြာကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ငှားပြီး ၅ ဧကခြံတွေကို ဒေါ်လာ ၃၀၀၀ စီနဲ့ ရောင်းမယ်လို့ ကြော်ငြာခိုင်းလိုက်တယ်။ လူအတော် များများဟာ သူတို့ အလုပ်က အငြိမ်းစားယူပြီးရင် အေးအေးဆေး ဆေး အပန်းဖြေနိုင်မယ့် ခြံတွေကို ဈေးသက်သက်သာသာနဲ့ ဝယ် နိုင်ကြမှာမို့ ကျွန်တော့်ခြံဝင်းတွေကို အရမ်း စိတ်ဝင်စားလာ ကြတယ်။



အခု သီတင်း ၆ ပတ်အတွင်းမှာ ကျွန်တော်ဟာ အလုပ် မထွက်ဘဲ ညနေပိုင်းနဲ့ ရုံးပိတ်ရက်တွေမှာပဲ ခြံရောင်းတဲ့အလုပ်ကို လုပ်ရင်းနဲ့ ၅ ဇက ကျယ် ခြံ ၁၀ ခြံစလုံးကို ရောင်းလိုက်ရပြီး စုစုပေါင်း ဒေါ်လာ ၃ သောင်း ရလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်တော် ခြံကြီးကို ဝယ်ခ၊ တောရှင်းခ၊ ထင်းရှူးစေ့ဖိုးနဲ့ အစေ့ကြခ၊ မြေတိုင်းခ၊ ခြံဝင်း ခတ်ခ၊ ကြော်ငြာခ၊ ခြံအရောင်းအဝယ် စာချုပ်တဲ့ တံဆိပ်ခေါင်းခ အားလုံးရဲ့ ကုန်ကျစရိတ်တွေဟာ ဒေါ်လာ ၁၀၄၀၀ ပဲကျတာမို့ အမြတ်ငွေ ဒေါ်လာ ၁၉၆၀၀ ကို လအနည်းငယ်အတွင်း ရလိုက် ပါတယ်။ ရင်းနှီးငွေရဲ့ ၂ ဆခွဲ အမြတ်ကို ရလိုက်ပါတယ်။

ကျွန်တော် အခုလို အမြတ်ငွေတွေ အများကြီးကို ရလိုက်တာ ဟာ ကျွန်တော် တော်လွန်းလို့၊ ကျွန်တော် စီးပွားရေးအကွက် မြင်လွန်းလို့ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေဖိတ်တဲ့ နေ့လယ်စာ စားပွဲကို တက်မိလိုက်လို့ အကြံကောင်းတစ်ခုကို ရလိုက်တာ ကြောင့်ပါ။ တကယ်လို့ ကျွန်တော်နဲ့ လုံးဝမသိတဲ့ လူစိမ်းတွေ ဖြစ်ကြတဲ့ အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်းရှင်တွေလာကြတဲ့၊ ကျွန်တော့် ငွေစာရင်းအလုပ်နဲ့ မသက်ဆိုင်တဲ့ ဒီထမင်းစားပွဲကို မတက်ခဲ့မိရင် ဒီအခွင့်အလမ်းကို ကျွန်တော် ရလိုက်မှာ မဟုတ်ပါဘူး” တဲ့။

သင်ရော သူ့ကို အားကျစိတ် ဖြစ်မလာဘူးလား။ သူ့လို အကြံ ကောင်း၊ အခွင့်အလမ်းကောင်းရဖို့ သင်လည်း လုပ်ယူလို့ရပါတယ်။ ဒီနည်းကို လုပ်ကြည့်ပါ။

သင်လုပ်နေတဲ့အလုပ်နဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ ပညာရပ်နယ်ပယ်တွေက ထင်ရှားကျော်ကြားသူတွေနဲ့ ပုံမှန်တွေ့နေရင် သင် သိပြီးသား အကြောင်း အရာတွေကိုပဲ ထပ်တလဲလဲ ကြားနေရမှာပါ။ လူရဲ့ဦးနှောက်ကို အကြံဉာဏ် သစ်တွေနဲ့ မဖြည့်ဆည်းပေးရင် ကြာလာတဲ့အခါမှာ ဦးနှောက်ဟာ စိတ်ကူး တီထွင်ဉာဏ်တွေ ကွယ်ပျောက်သွားပါလိမ့်မယ်။ ဒီအချက်ကို အမြဲတမ်း သတိရနေပါ။ ဒါကြောင့် သင်လုပ်နေတဲ့ လုပ်ငန်းနဲ့ မဆိုင်တဲ့ အဖွဲ့တစ်ခုကို



ဝင်ပြီး နားထောင်ပါ။ ဆွေးနွေးတာတွေ လုပ်ပါ။ အတွေးအခေါ်၊ အယူအဆ ကွဲပြားတဲ့လူတွေဆီကနေ အတွေးသစ်၊ အမြင်သစ်၊ အကြံဉာဏ်သစ်တွေ ရလာတာကို အံ့သြဖွယ် တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ လူတိုင်းပေးတဲ့ အကြံဉာဏ် အားလုံးကို မယူဘဲ သင့်အတွက် အသုံးတည့်တာတွေကိုပဲ ယူဖို့တော့ လိုပါတယ်။

**အကြံတွေကို စာအုပ်မှာ ရေးမှတ်ပါ**

နှစ်စဉ်နှစ်တိုင်း ဝက်သစ်ချသီးတွေ အများကြီး သီးပါတယ်။ အဲဒီ အသီးတွေရဲ့ အစေ့တွေကနေ ဝက်သစ်ချပင် သစ်တောကြီး ဖြစ်ပေါ်လာခဲ့ ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဝက်သစ်ချသီးရဲ့ အစေ့တိုင်းကနေ အပင်တွေ ပေါက်လာကြ တာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ တချို့အစေ့တွေဟာ ရှဉ့်တွေရဲ့ ကိုက်စားခြင်းကို ခံလိုက်ရတယ်။ တချို့အစေ့တွေကျတော့ ကျောက်သား၊ မြေမာပေါ်ကျလို့ ခြောက်သွေ့ပြီး အပင်ပေါက်မလာကြပါဘူး။

အကြံဆိုတာလည်း ဒီအတိုင်းပါပဲ။ အကြံနည်းနည်းလေးကသာ အသီးအပွင့် ဖြစ်လာမှာပါ။ နောက်ပြီး အကြံဆိုတာ မျိုးစေ့လိုပါပဲ။ ဂရု မစိုက်ရင် သေဆုံး ပျောက်ကွယ်သွားနိုင်ပါတယ်။ ရှဉ့်နဲ့တူတဲ့ မကောင်းမြင် စိတ်ရှိသူတွေရဲ့ စကားကိုနားထောင်ရင်း သင့်အကြံကို အကောင်အထည် ဖော်ချင်စိတ် ပျောက်သွားနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် သင့်အကြံကို လက်တွေ့ အသုံးမချမချင်း ဂရုတစိုက် ပြုစုပျိုးထောင်နေဖို့ လိုပါတယ်။ သင့်အကြံကို ဘယ်လို ပြုစုပျိုးထောင်ရမယ်ဆိုတာကို အဆင့် ၃ ဆင့်ပါတဲ့ နည်းကို ရေးပြ ထားပါတယ်။

၁။ အကြံတွေကို ထွက်ပြေးမသွားပါစေနဲ့။ မှတ်စုစာအုပ်ပေါ်မှာ ရေးမှတ် ထားပါ။ နေ့စဉ်ရနေတဲ့ အကြံပေါင်းများစွာကို စာအုပ်မှာ ရေးမှတ် မထားရင် မေ့ပျောက်သွားဖို့ အင်မတန် လွယ်ပါတယ်။ သင့်စိတ်ထဲမှာ ပဲ မှတ်ထားတာမျိုး မလုပ်ပါနဲ့။ သင့် မှတ်ဉာဏ်ကို အားမကိုးပါနဲ့။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သင့်ခေါင်းထဲမှာ တခြားတွေ့စရာတွေ ပေါ်လာရင် စိတ်နဲ့ မှတ်ထားတဲ့အကြံတွေကို မေ့ပျောက်သွားမှာပါ။



အကြံရေးမှတ်ထားတဲ့ မှတ်စုစာအုပ်ကို သင် သွားလေရာကို ကိုယ်နဲ့ မကွာ ယူသွားပါ။ ခေါင်းထဲမှာ အကြံသစ်ပေါ်လာရင် ချက်ချင်း ရေးမှတ်လိုက်ပါ။ အကြံတွေ ရေးမှတ်ထားတဲ့ စာအုပ်ကို မပျောက် အောင် သေချာသိမ်းထားဖို့ လိုပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒါဟာ သင့်ဘဝရဲ့ အနာဂတ်ဖြစ်လို့ပါ။

၂။ နောက်တစ်ဆင့်က ရေးမှတ်ထားတဲ့ အကြံတွေကို မကြာခဏ ပြန်ဖတ်ကြည့်ပါ။ အလုပ်မဖြစ်နိုင်တဲ့ အကြံတွေကို စာရင်းကနေ ပယ်ဖျက်ပစ်လိုက်ပါ။

၃။ အလုပ်ဖြစ်စေမယ့် အကြံတွေကို ထွန်ယက်စိုက်ပျိုးပြီး မြေဩဇာ ကျွေးပါ။ အဲဒါ ဘာဆိုလိုတာလဲဆိုတော့ အဲဒါက သင့်အကြံတွေကို ဘယ်လို လက်တွေ့အသုံးချရမလဲဆိုတာကို စဉ်းစားပါ။ သင့်အကြံနဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ စာအုပ်စာတမ်းတွေကို ရှာဖွေဖတ်ပါ။ ကျွမ်းကျင် နားလည်သူတွေနဲ့ တိုင်ပင်ပါ။ အကြံကို အပြန်ပြန်အလှန်လှန် သုံးသပ်ပါ။ အချိန်ကျလာပြီဆိုရင် အကြံကို လက်တွေ့ အကောင် အထည်ဖော်ပါ။

အဆောက်အဦ ဗိသုကာပညာရှင်တစ်ယောက်ဟာ အဆောက်အဦ ပုံစံတစ်ခုကို စိတ်ကူးပေါ်တာနဲ့ ပထမဆုံး သူ ဘာလုပ်သလဲ။ သူ စာရွက်ပေါ်မှာ ပုံစံကို စဆွဲပါတယ်။ ကြော်ငြာလုပ်ငန်းလုပ်သူဟာ ကြော်ငြာတစ်ခုအတွက် ရလာတဲ့အကြံကို စာရွက်ပေါ်မှာ ရေးတယ်။ စာရေးဆရာဟာ စိတ်ကူးအကြံ ပေါ်လာရင် စာရွက်ပေါ်မှာ ချရေးလိုက်တယ်။

ထို့နည်းတူပါပဲ။ သင်လည်း အကြံတစ်ခုပေါ်လာရင် စာရွက်ပေါ်မှာ ရေးမှတ်ထားလိုက်ပါ။ အကြံသေးသေးလား၊ အကြံကြီးကြီးလား၊ အသုံးချလို့ ရလား၊ မရဘူးလား၊ ရယ်စရာဖြစ်နေလား ဆိုတာကို နောင်မှ စဉ်းစားပါ။ မှတ်သာ မှတ်ထားလိုက်ပါ။ ခုလို ရေးမှတ်ခိုင်းရတာ အကြောင်းနှစ်ချက် ရှိပါတယ်။ ပထမအချက်က သင့်အကြံကို စာရွက်ပေါ်မှာရေးထားရင် သင်



သေချာဖတ်ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ အကြံမှာ အားနည်းချက်ရှိလားလို့ ရှာဖွေမိမယ်။ အကြံကို ပိုကောင်းအောင် အရောင်တင်ပေးနိုင်မယ်။ ဒုတိယအချက်က သင့်အကြံဟာ နောင်မှာ သူများကိုရောင်းမယ့် ကုန်ပစ္စည်းဖြစ်လာနိုင်တာမို့ စာနဲ့ရေးပြရင် ဝယ်ချင်သူက ရှင်းရှင်းလင်းလင်းဖတ်ရလို့ ပိုပြီး စိတ်ဝင်စား လိမ့်မယ်။ ဝယ်ချင်သူက သင်ပြောတာကို သူ့စိတ်ထဲမှာ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း မမြင်ရင် သင့်ပစ္စည်း (အကြံ) ကို ဝယ်ယူမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ဘီလျံနာသူဌေးကြီးတွေ ပြောပြတာ ကြားဖူးပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ အိတ်ထောင်ထဲမှာ မှတ်စုစာအုပ်သေးလေးတစ်အုပ်ကို အမြဲ ဆောင်ထားကြ ပြီး အကြံပေါ်လာရင် မှတ်စုစာအုပ်မှာ ချက်ချင်း ရေးမှတ်လိုက်ကြတယ်တဲ့။

**အနစ်ချုပ်**

- \* ယုံကြည်မှုဟာ တီထွင်တတ်တဲ့ စွမ်းအားကို ဖြစ်ပေါ်စေပါတယ်။ ယုံကြည်မှု မရှိခြင်းဟာ အဲဒီစွမ်းအားကို ပေါ်ထွက်မလာအောင် တားဆီးလိုက်ပါတယ်။
- \* သင့်စိတ်ထဲမှာ မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ ယုံကြည်ရင် မဖြစ်နိုင်တဲ့ အကြောင်း ပြချက်တွေ ပေါ်လာလိမ့်မယ်။ ဖြစ်နိုင်တယ်လို့ ယုံကြည်ရင် ဖြစ်အောင်လုပ်လို့ရမယ့် နည်းလမ်းတွေ ပေါ်ထွက်လာပါလိမ့်မယ်။
- \* အလုပ်တစ်ခုကိုလုပ်ဖို့ နည်းလမ်းတစ်မျိုးတည်း ရှိတယ်ဆိုတာ မမှန်ပါဘူး။ နည်းလမ်းတွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ လူတွေရဲ့ တီထွင်စိတ်ကူးဉာဏ် ကောင်းလေ နည်းလမ်းတွေ ပိုများလာ လေပါ။
- \* သမားရိုးကျတွေ့ခြင်းဟာ အောင်မြင်တိုးတက်ချင်သူအတွက် ရန်သူ နံပါတ် (၁) ပါ။ သမားရိုးကျ တွေ့ခြင်းဟာ လွတ်လွတ် လပ်လပ်တွေ့တတ်တဲ့ လူ့စိတ်ကို ထိန်းချုပ်ပိတ်ပင်လိုက်ပါတယ်။
- \* သင် လက်ရှိလုပ်နေတဲ့ အလုပ်လုပ်နိုင်စွမ်းကို ဒီထက်အများကြီး မှှင့်တင်နိုင်ပါတယ်။ နည်းလမ်းတွေ ရှာကြည့်ပါ။



- \* သူများပေးတဲ့ အကြံတွေကို နားထောင်ပါ။ သင့်အတွက် အသုံး ကျမယ့်အကြံကို ရနိုင်သလို သူတို့အကြံကို လေးလေးစားစား နားထောင်တတ်လို့ သင့်ကို ခင်မင်သူတွေ ပေါ်ပါလိမ့်မယ်။
- \* သင့်လုပ်ငန်းနဲ့ မဆိုင်တဲ့ အဖွဲ့အစည်းတွေမှာ ဝင်ပြီး ဆွေးနွေးပါ။ အတွေးသစ်၊ အမြင်သစ်၊ အကြံဉာဏ်သစ်တွေ ရလာနိုင်ပါတယ်။
- \* ပေါ်လာတဲ့ အကြံတွေကို ခေါင်းထဲမှာ မှတ်ထားရင် မကြာခင် မေ့သွားလိမ့်မယ်။ မှတ်စုစာအုပ်မှာ ရေးမှတ်ထားပြီး မကြာခဏ ဖတ်ပါ။ စဉ်းစားပါ။ အလုပ်ဖြစ်နိုင်တာတွေကို အကောင်အထည် ဖော်ပါ။

...အကြံအစည်များကို နားထောင်ပါ။ သင့်အတွက် အသုံးကျမယ့်အကြံကို ရနိုင်သလို သူတို့အကြံကို လေးလေးစားစား နားထောင်တတ်လို့ သင့်ကို ခင်မင်သူတွေ ပေါ်ပါလိမ့်မယ်။

...အတွေးသစ်၊ အမြင်သစ်၊ အကြံဉာဏ်သစ်တွေ ရလာနိုင်ပါတယ်။

...ပေါ်လာတဲ့ အကြံတွေကို ခေါင်းထဲမှာ မှတ်ထားရင် မကြာခင် မေ့သွားလိမ့်မယ်။ မှတ်စုစာအုပ်မှာ ရေးမှတ်ထားပြီး မကြာခဏ ဖတ်ပါ။ စဉ်းစားပါ။ အလုပ်ဖြစ်နိုင်တာတွေကို အကောင်အထည် ဖော်ပါ။



[အခန်း-၆]

သင့်ကိုယ်သင်နဲ့ သင့်အလုပ်ကို လေးစားပါ

လူတွေရဲ့ ပြုမူပုံတွေဟာ တစ်ခါတလေ ပဟေဠိဆန်ပါတယ်။ အရောင်းသမားတစ်ယောက်ဟာ ဈေးဝယ်လာသူတစ်ယောက်ကို ‘ကျွန်တော် ဘာများ အကူအညီပေးရမလဲ ခင်ဗျာ’ လို့ ရိုရိုသေသေ ပြောတတ်ပေမယ့် နောက်ဈေးဝယ်လာသူတစ်ယောက်ကို ဂရုမစိုက်ဘူး။ ဟိုတယ်အစောင့်ဟာ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ကို ဟိုတယ်တံခါးကို ဖွင့်ပေးပေမယ့် နောက်အမျိုးသမီးတစ်ယောက် ဝင်လာတာကို မမြင်ချင်ယောင်ဆောင်နေတယ်။ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ဟာ အရာရှိတစ်ယောက် ခိုင်းတာကို လေးလေးစားစားနဲ့ လုပ်ပေးပေမယ့် နောက်အရာရှိတစ်ယောက် ခိုင်းတာကို ဆောင့်ကြီးအောင့်ကြီးနဲ့ လုပ်ပေးတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ လူတစ်ယောက်ပြောတဲ့စကားကို ဂရုမစိုက် နားထောင်တတ်ကြပေမယ့် နောက်တစ်ယောက်ပြောတာကို အလေးထား နားမထောင်ကြဘူး။ ဒါတွေ ဘာကြောင့်ဖြစ်တာလဲ။ အဖြေက လူအများရဲ့ ဂရုစိုက်တာကို ခံကြရသူတွေဟာ သူတို့ကိုယ်ကို သူတို့ လေးစားသူတွေ ဖြစ်ကြလို့ပါ။ ဒါကို အောက်မှာ ရှင်းပြပေးထားပါတယ်။

လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့ကိုယ်သူ ညံ့ဖျင်းတယ်လို့ ထင်နေရင် သူ့မှာ ပညာအရည်အချင်း ဘယ်လောက်ရှိရှိ ညံ့ဖျင်းနေမှာပါပဲ။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ သူ့စိတ်ထဲမှာ သူဟာ ညံ့တယ်လို့ ထင်နေတဲ့အတွက် သူ့အပြုအမူ အပြောအဆိုတွေဟာ သူများတွေအမြင်မှာ ညံ့ဖျင်းနေပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့်



သူ့ကို လူတွေက မလေးစားကြတာပါ။ အဲဒီလူနဲ့ ပြောင်းပြန်ဖြစ်တဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့ကိုယ်သူ တော်တယ်လို့ထင်နေရင် သူ့အပြုအမူ အပြောအဆိုတွေဟာ လူတွေ အထင်ကြီးစရာ ဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။ အလားတူပါပဲ။ သင့်ကိုယ်သင် အရေးကြီးသူတစ်ယောက် ဖြစ်တယ်လို့ ထင်နေမှလည်း လူတွေကလည်း သင့်ကို အရေးကြီးသူတစ်ယောက်လို့ မြင်လာကြမှာပါ။ ဒါကို အနှစ်ချုပ်ရေးပြရရင် ‘သင်တွေးတာ (Thinking) က သင့်အပြုအမူကို ဖန်တီးတယ်။ သင့်အပြုအမူတွေက တခြားသူတွေရဲ့ တုံ့ပြန်မှုကို ဖြစ်ပေါ်စေပါတယ်’။

ဒါကြောင့် သင်အောင်မြင်ချင်ရင် လုပ်ရမှာတစ်ခုက သင့်ကိုယ်သင် အရင်ဆုံး လေးစားပါ။ သင့်ကိုယ်သင် လေးစားမှ သူများတွေကလည်း သင့်ကို လေးစားကြမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သင့်ကိုယ်သင် ပိုပြီးလေးစားလေလေ တခြားသူတွေကလည်း သင့်ကို ပိုပြီးလေးစားကြလေ ဖြစ်မှာပါ။

ဒါလေးတစ်ခုကို စဉ်းစားကြည့်လိုက်စမ်းပါ။ သင့်ရပ်ကွက်ထဲက အခြေအနေမဲ့ အရက်မူးသမားတစ်ယောက်ကိုတွေ့ရင် သင် သူ့ကို လေးစားမိ သလားလို့ပါ။ သေချာတာပေါ့။ သင် သူ့ကို လေးစားမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒီလူက သူ့ကိုယ်သူမှ မလေးစားတာဘဲ။

မိမိကိုယ်ကို လေးစားခြင်းဟာ အရေးကြီးတယ်ဆိုတာကို သိပြီဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လေးစားမှုရှိအောင် လုပ်ယူလို့ မရဘူးလား။ လုပ်ယူလို့ ရပါတယ်။ ဘယ်လိုလုပ်ရမယ်ဆိုတာကို အောက်မှာ ဖတ်ကြည့်ပါ။

**ဝတ်စားဆင်ယင်မှုက အတွင်းစိတ်ကို အကျိုးသက်ရောက်စေတယ်**

ပထမဆုံးအနေနဲ့ သင့်ရဲ့ဝတ်စားဆင်ယင်မှုဟာ အရေးကြီးပါတယ်။ သေချာတာက လူတွေဟာ သင်ဝတ်ထားတဲ့ အဝတ်အစားကို ကြည့်ပြီး သင့်ကို ဆုံးဖြတ်ကြမှာပါ။ သင်ဟာ အဝတ်အစားကို စုတ်စုတ်ပြတ်ပြတ် (သို့မဟုတ်) ဖိုသီဖတ်သီဝတ်ထားတဲ့ လူတစ်ယောက်ကို တွေ့လိုက်ရင် သင့်ရဲ့ ပထမဆုံး အမြင်ဟာ ဘာဖြစ်မလဲ။ သေချာတာက သင် သူ့ကို ဘယ်လိုမှ အထင်ကြီးမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ လူမှာအဝတ် တောင်းမှာအကွပ်ဆိုတဲ့ မြန်မာစကားပုံ ရှိတယ်



မဟုတ်ပါလား။ သင် ကြိုက်ကြိုက် မကြိုက်ကြိုက် လူတွေဟာ သင့်ကို အဝတ် အစားကြည့်ပြီး ဆုံးဖြတ်ကြတာတော့ အမှန်ပါပဲ။ ဒါကြောင့် လူတစ်ယောက် အတွက် အဝတ်အစား အရေးကြီးတယ်ဆိုတာကို လက်ခံရမှာပါ။

အဝတ်အစား အရေးကြီးတယ်ပြောလို့ ဈေးကြီးတဲ့ အဝတ်အစား သစ်တွေ ဝယ်ဝတ်ရမယ်လို့ ဆိုလိုတာ မဟုတ်ပါဘူး။ သင့်စိတ်ဓာတ်ကို တက်ကြွစေဖို့ အဝတ်အစားကောင်းကောင်းကို သပ်သပ်ရပ်ရပ်ဝတ်ဆင်ဖို့ ပြောတာပါ။ တစ်ခါမှာ စိတ်ပညာဘာသာ သင်ပေးနေတဲ့ ပါမောက္ခတစ်ယောက် က နောက်ဆုံးစာမေးပွဲကြီး မစစ်ခင်မှာ သူ့ကျောင်းသားတွေကို ခုလို မှာကြား လိုက်ပါတယ်။ ‘မင်းတို့ စာမေးပွဲဖြေတဲ့နေ့မှာ အဝတ်အစားကောင်းကောင်း ဝတ်လာခဲ့ကြပါ။ အသစ်တွေ ဝတ်လာနိုင်ရင် ပိုကောင်းတယ်။ အသစ် မဟုတ် ရင်လည်း မင်းတို့ရဲ့ အဝတ်အစားတွေကို မီးပူတိုက်လာပါ။ ရှုမ်းဖိနပ်တွေကို ပြောင်လက်နေအောင် တိုက်လာခဲ့ကြပါ။ မင်းတို့ ဆံပင်တွေကို သပ်သပ် ရပ်ရပ်ဖြစ်အောင် သေချာဖိခွဲခဲ့ကြပါ။ အဲဒါဆိုရင် မင်းတို့ဟာ sharp ဖြစ်တဲ့ ထက်မြက်တဲ့ ပုံစံပေါ်နေလိမ့်မယ်။ ဒါဆိုရင် မင်းတို့ရဲ့စိတ်လည်း ထက်မြက်နေ လို့ စာမေးပွဲကို ကောင်းကောင်းဖြေနိုင်ကြမယ်။ ပါမောက္ခဟာ လူတွေရဲ့စိတ်ကို ကောင်းကောင်း သိသူပါ။ လူရဲ့ ပြင်ပပုံပန်းဟာ သူ့ရဲ့အတွင်းစိတ်ကို အကျိုး သက်ရောက်စေတယ်ဆိုတာကို သူ ကောင်းကောင်းသိနေပါတယ်။’

တစ်ခါမှာ ၁၀ နှစ်အရွယ် ကျွန်တော့်သား ဒေးဗစ်က Lone Ranger လို့ခေါ်တဲ့ မျက်နှာဖုံးအနက်ဝတ်ထားတဲ့ ကောင်းဘွိုင်မြင်းစီးသမား လုပ်တမ်း ကစားချင်လို့ ကျွန်တော့်ကို Lone Ranger ဆောင်းတဲ့ ကောင်းဘွိုင်ဦးထုပ်တစ်လုံး ဝယ်ပေးဖို့ ပူစာပါတယ်။ ကျွန်တော်က ကစားတာ ပဲကွာ၊ အိမ်မှာရှိတဲ့ ဦးထုပ်တစ်လုံးဆောင်းပြီး ကစားလည်း ရတာပဲလို့ ပြော လိုက်တယ်။ သူက ဘာပြန်ပြောသလဲဆိုတော့ သူ Lone Ranger ဦးထုပ်ကို ဆောင်းမထားရင် သူ့ကိုယ်သူ Lone Ranger လို့ ခံစားလို့ မရဘူးတဲ့။ သူ ပြောတာ မှန်နေလို့ သူ့ကို Lone Ranger ဦးထုပ်တစ်လုံး ဝယ်ပေးလိုက် ရတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ သင်တန်းတွေ၊ ဟောပြောပွဲတွေမှာ ပြင်ပပုံပန်းက စိတ်ကို အကျိုးသက်ရောက်စေတယ်ဆိုတဲ့အကြောင်း ပြောတိုင်း ဒါလေးတွေ



ကို ထည့်ပြောပြလေ့ရှိပါတယ်။ စစ်တပ်မှာ တာဝန်ထမ်းဆောင်ဖူးသူတိုင်း သိကြပါတယ်။ စစ်ယူနီဖောင်းကို စမတ်ကျကျ ဝတ်ဆင်လိုက်ရင် စစ်သား စိတ်ဝင်လာတယ်။ ရဲရင့်တဲ့ သတ္တိအားမာန်တွေ တဖွားဖွားပေါ်လာတယ်။ ယုံကြည်မှု အပြည့်ရှိလာတယ်။ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ဟာ ပါတီပွဲသွားဖို့ အဝတ်အစားကောင်းကောင်း ဝတ်ထားပြီဆိုရင် ပါတီပွဲရောက်တာနဲ့ ကချင် ခုန်ချင်စိတ်တွေ ပေါ်နေတယ်။ ထို့နည်းတူပါပဲ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ အရာရှိဟာ အဝတ်အစားကောင်းကောင်းကို ကျကျနနဝတ်ထားရင် သူ့မှာ အရာရှိစိတ် ဝင်နေမယ်။ အရောင်းသမားတစ်ယောက်က ကျွန်တော့်ကို ခုလို ပြောပြဖူး တယ်။ သူ အဝတ်အစားကောင်းကောင်း မဝတ်ထားတဲ့နေ့ဆိုရင် ပစ္စည်းတွေ ရောင်းလို့ရမှာ မဟုတ်ဘူးလို့ သူ့စိတ်ထဲမှာ စိုးရိမ်စိတ်ဖြစ်ပေါ်နေတယ်တဲ့။

သင့်ရဲ့အဝတ်အစားနဲ့ ပုံပန်းက သင့်စိတ်ကို အကျိုးသက်ရောက် စေရုံမကဘဲ သင်နဲ့တွေ့တဲ့ တခြားသူတွေကိုပါ အကျိုးသက်ရောက်စေပါတယ်။ အများပြောကြတဲ့ ဒီစကားကို ကြားဖူးကြမှာပါ။ လူတစ်ယောက်ကို သူ့အဝတ် အစားကြည့်ပြီး မဆုံးဖြတ်ပါနဲ့။ သူ့အတွင်းစိတ်ကို ကြည့်ပြီးမှ ဆုံးဖြတ်ပါတဲ့။ ဒါကို နားမယောင်ပါနဲ့။ အဲဒီစကားကို မမှန်ဘူးလို့ မပြောလိုပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ အတွင်းစိတ်ထဲကို ဝင်ကြည့်လို့မရတာကြောင့် သူ့စိတ်ကို ဘယ်လိုမှ သိနိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူဝတ်ထားတဲ့ အဝတ်အစားကိုတော့ လူတွေ ချက်ချင်းမြင်နိုင်တာမို့ သူ့ကို ပထမဆုံးအကဲဖြတ်တဲ့အရာဟာ အဝတ် အစားပါ။ ပထမဆုံး ထင်မြင်ချက် (first impression) မကောင်းရင် နောက်ပိုင်းမှာလည်း လူတွေဟာ သူ့ကို အထင်ကြီးတော့မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

တစ်နေ့မှာ ကျွန်တော် စပျစ်သီးဝယ်ချင်လို့ ကုန်တိုက်ကြီးတစ်ခု အတွင်းက အသီးအနှံတွေရောင်းတဲ့ ဆိုင်ဘက်ကို ရောက်သွားပါတယ်။ စင်တစ်ခုပေါ်မှာ သတင်းစာစက္ကူနဲ့ပတ်ပြီး ထုတ်ထားတဲ့ အစေ့မပါ စပျစ်သီး တွေကို တွေ့ရတယ်။ တစ်ပေါင်ကို ၁၅ ဆင့်လို့ ဈေးနှုန်းကပ်ထားတယ်။ အဲဒါနဲ့ ကပ်လျက်စင်ပေါ်မှာ ပလတ်စတစ်အကြည်နဲ့ ထုတ်ထားတဲ့ အစေ့မပါ စပျစ်သီးတွေကို တွေ့ရပြန်တယ်။ တစ်ပေါင်ကို ဆင့် ၂၀ တဲ့။ စောစောက စပျစ်သီးထက် ၅ ဆင့် ဈေးပိုကြီးနေပါတယ်။

ကျွန်တော်က စပျစ်သီးနှစ်မျိုးစလုံးကို ကိုင်ပြီး နှိုင်းယှဉ်ကြည့်တယ်။



စပျစ်သီးနှံမျိုးစလုံးက တစ်လုံး၊ နှစ်လုံးစီကို မြည်းစမ်းစားကြည့်လိုက်တယ်။ အရွယ်အစားရော အရသာပါ အတူတူပဲလို့ ထင်မိတယ်။ ဒါကြောင့် အနားမှာ ရှိတဲ့ အရောင်းသမားကို စပျစ်သီးတွေက ဘာကွာလို့ ဈေးမတူကြတာလဲလို့ မေးလိုက်တယ်။ သူက ခုလို ပြန်ဖြေပါတယ်။

“စပျစ်သီးတွေက အမျိုးအစား အတူတူပါပဲ။ ဈေးကွာသွားတာက ထုတ်တဲ့ ပစ္စည်းကြောင့်ပါ။ ပလတ်စတစ် အကြည်အိတ်နဲ့ ထည့်ထားတဲ့ စပျစ်သီးက သတင်းစာစက္ကူပတ်ထားတဲ့ စပျစ်သီးထက် ပိုကြည့်ကောင်းလို့ ပိုပြီးရောင်းရပါတယ်” တဲ့။

နောက်တစ်ခါ သင့်ကိုယ်သင် ရောင်းမယ်ဆိုရင် ဒီပလတ်စတစ် အကြည်အိတ် ဥပမာလေးကို သတိရပါ။ သင် အဝတ်အစားကောင်းကောင်း ဝတ်ထားရင် သင်ရောင်းနေတဲ့ ပစ္စည်းကို များများရောင်းရပါလိမ့်မယ်။ သင့်အဝတ်အစားကြောင့် လူတွေဟာ သင်ပြောတာကို လက်ခံကြလိမ့်မယ်။ အဝတ်အစားကို မသေမသပ် စုတ်စုတ်ပြတ်ပြတ် ဝတ်ဆင်ထားသူ တစ်ယောက် ရောင်းတဲ့ပစ္စည်းကို ဝယ်ချင်သူ ရှိမယ် မထင်ပါဘူး။ အဲဒီလူရဲ့ ပုံပန်းက လူတွေကို ခုလို ပြောပြနေတာနဲ့ တူနေပါတယ်။ ‘ကျွန်တော့်ကို ကြည့်ပါ။ ကျွန်တော်ရဲ့ အခြေအနေ မကောင်းပါဘူး။ ကျွန်တော်ဟာ နမော်နမဲ့ နိုင်ပါတယ်။ ကျွန်တော် လုပ်တာကိုင်တာတွေဟာ ပေါ့တီးပေါ့ဆနဲ့ မသေချာပါဘူး။ ကျွန်တော်ဟာ ခပ်ညံ့ညံ့ လူစားပါ။ ကျွန်တော်ဟာ အရေးကြီးသူ မဟုတ်လို့ ကျွန်တော့်ကို ဂရုမစိုက်ကြပါနဲ့။ အရေးလည်း ထားမနေကြပါနဲ့’ တဲ့။

ကျွန်တော် သင်တန်းတွေမှာ အဝတ်အစားကောင်းကောင်းကို ဝတ်ဖို့ ပြောပြတဲ့အခါ ခုလိုမေးခွန်းကို မကြာခဏ အမေးခံရပါတယ်။ ‘အဝတ်အစားကောင်းကောင်းကို စမတ်ကျကျဝတ်ဖို့ အရေးကြီးတယ်ဆိုတာကို လက်ခံပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဝတ်အစားကောင်းကောင်းကို ဝယ်မဝတ်နိုင်တဲ့ ကျွန်တော်တို့ကျတော့ ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ’ တဲ့။

အဲဒီမေးခွန်းဟာ သင်တန်းသား အတော်များများကို ဇဝေဇဝါ ဖြစ်သွားစေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်က အဲဒီမေးခွန်းကို ခုလို ရှိရှိလေး



ဖြေပေးလိုက်ပါတယ်။ ‘ဝယ်နေကျ အဝတ်အစားတွေထက် ၂ ဆ ဈေးကြီးတာကို ဝယ်ပါ။ ဒါပေမဲ့ ဝယ်နေကျ အရေအတွက်ရဲ့ တစ်ဝက်ကိုပဲ ဝယ်ပါ’ လို့ပါ။ ဒီအဖြေကို ကောင်းကောင်းမှတ်ထားပါ။ လက်တွေ့ကျင့်သုံးပါ။ ဦးထုပ်၊ ရှပ်အင်္ကျီ၊ ဘောင်းဘီရှည်၊ ကုတ်အင်္ကျီ၊ ရှူးဖိနပ်၊ ခြေစွပ် စတာတွေ ဝယ်ရင် အရည်အသွေးကောင်းတာကို ဈေးကြီးပေးပြီး ဝယ်ပါ။ ဒါပေမဲ့ နည်းနည်းပဲ ဝယ်ပါ။ ဒါမျိုးလုပ်ရင် အမျိုးအစားကောင်းတဲ့ အဝတ်အစားဟာ တာရှည်ခံတယ်။ အဲဒါထက် ပိုအရေးကြီးတာက ဈေးကြီးတဲ့ အဝတ်အစားကို ဝတ်ထားရင် သင့်ကိုယ်သင် လေးစားမှုရှိလာမယ်။ တခြားသူတွေကလည်း သင့်ကို လေးစားကြပါလိမ့်မယ်။

အဝတ်အစားနဲ့ပတ်သက်လို့ ဒီမှာတင် အဆုံးသတ်ပါမယ်။ အောက်က စကားကို မမေ့အောင်လို့ ထပ်မံ ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

‘သင်ဟာ သင်ထင်နေသူပါ။ သင့်ကိုယ်ကို ညံ့ဖျင်းသူလို့ ထင်နေရင် သင် ညံ့ဖျင်းနေပါမယ်။ သင့်ကိုယ်သင် လူတော်လို့ ထင်နေရင် သင်ဟာ လူတော်တစ်ယောက်ပါ။ သင့်ကိုယ်သင် ဘာမဟုတ်တဲ့ ပါမ္မားလေးလို့ ထင်နေရင် သင်ဟာ တကယ်ပဲ အရေးမကြီး သေးသိမ်သူ ဖြစ်နေမှာပါ။ သင့်ကိုယ်သင် ကြီးကျယ်သူတစ်ယောက်လို့ ထင်နေရင် သင်ဟာ ကြီးကျယ်သူတစ်ယောက်ပါ’

**အလုပ်အပေါ် ခံယူချက်သဘောထား**

ဒီပုံပြင်လေးကို ကြားဖူးကြမှာပါ။ ခင်ဗျားတို့ ဘာလုပ်နေကြတာလဲ လို့ လူတစ်ယောက်က အုတ်စီပန်းရံသမား ၃ ယောက်ကို မေးလိုက်ပါတယ်။ ပထမပန်းရံသမားက ‘အုတ်စီပန်းရံလုပ်နေတယ်လေ’ တဲ့။ ဒုတိယပန်းရံသမားက ‘တစ်နာရီကို ၉ ဒေါ်လာခွဲနဲ့ အလုပ်လုပ်နေတာပါ’ လို့ ပြန်ဖြေတယ်။ တတိယပန်းရံသမားက ‘ကျွန်တော် အခု ကမ္ဘာပေါ်မှာ အကြီးကျယ်ဆုံး၊ အခမ်းနားဆုံး ပြတိုက်ကြီးကို ဆောက်နေပါတယ်’ လို့ ပြန်ဖြေတယ်။

ပုံပြင်ထဲမှာ အဲဒီပန်းရံသမား ၃ ယောက် နောက်ပိုင်း ဘာဖြစ်သွားကြတယ်ဆိုတာကို မဖော်ပြထားပါဘူး။ သူတို့ ဘာဖြစ်သွားကြတယ်လို့ ထင်ပါသလဲ။ ကျွန်တော့်အထင်ကို ပြောရရင်တော့ ပထမပန်းရံသမားနဲ့ ဒုတိယပန်းရံသမားနှစ်ယောက်ဟာ သူတို့ဘဝတစ်လျှောက်လုံးမှာ အုတ်စီ



ပန်းရံကိုိုင်ဘဝနဲ့ပဲ နေသွားကြရမှာပါ။ ဘာဖြစ်လို့လဲ။ သူတို့မှာ အမြော်အမြင် မရှိကြဘူး။ နောက်ပြီး သူတို့အလုပ်ကို တန်ဖိုးထားလေးစားမှု မရှိဘူး။ ပိုက်ဆံ ရဖို့သက်သက်အတွက်ပဲ အလုပ်လုပ်ကြတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ဘဝဟာ ဒို့ထက်တိုးတက်ဖို့ လမ်းမမြင်ပါဘူး။

ဒါပေမဲ့ သူ့ကိုယ်သူ ကြီးကျယ်ခမ်းနားတဲ့ ပြတိုက်ကြီး ဆောက် လုပ်သူလို့ မြင်နေတဲ့ တတိယပန်းရံသမားကတော့ ပန်းရံသမားဘဝနဲ့ တစ်သက်လုံးနေသွားရမှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို ကျွန်တော် ရဲရဲကြီး ပြောချင် ပါတယ်။ သူဟာ ဖိုမင်၊ ဒါမှမဟုတ် ကန်ထရိုက်တာ၊ ဒါမှမဟုတ် ဗိသုကာ တစ်ယောက် ဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့် ခုလို ပြောရသလဲဆိုတော့ သူ့ရဲ့ အလုပ်အပေါ်ထားတဲ့ ခံယူချက်က မြင့်မားလို့ပါ။

လူတွေရဲ့ အလုပ်အပေါ် ခံယူချက်ဟာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် မတူကြပါဘူး။ တာဝန်ကြီးကြီးကို ယူချင်သူနဲ့ မယူချင်ကြသူတွေ ကွာခြား ကြပါတယ်။

ကုမ္ပဏီတွေအတွက် အခကြေးငွေယူပြီး ဝန်ထမ်းသစ်တွေ ရှာဖွေ စုဆောင်းပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ လုပ်နေတဲ့ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်က ကျွန်တော့်ကို ခုလို ပြောပြဖူးပါတယ်။

“ကျွန်တော်တို့ဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုအတွက် ဝန်ထမ်းသစ်တွေ ရှာဖွေစုဆောင်းပေးရာမှာ အလုပ်လျှောက်သူတွေကို သူတို့ရဲ့လက်ရှိ လုပ်ကိုင်နေတဲ့ အလုပ်တွေအပေါ်မှာ ဘယ်လိုသဘောထားကြသလဲ ဆိုတာကို အလေးအနက်ထားပြီး မေးလေ့ရှိပါတယ်။ သူ့လက်ရှိ အလုပ်မှာ သူမကြိုက်တာတွေ ရှိပေမယ့် သူ့အလုပ်ကို လေးစား တယ်၊ သူ့အလုပ်ဟာ အရေးကြီးတယ်လို့ ပြန်ဖြေသူကို ကျွန်တော် တို့ သဘောကျတယ်။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူဟာ သူ့လက်ရှိအလုပ်ကို လေးစား ဂုဏ်ယူတယ်ဆိုရင် အလုပ်သစ်ပေါ်မှာလည်း လေးစားဂုဏ်ယူ နေမယ်ဆိုတာ သေချာသလောက်ပါပဲ။ နောက်ပြီး အလုပ်ကို လေးစားဂုဏ်ယူသူဟာ အလုပ်မှာ စွမ်းဆောင်ရည် မြင့်မားတယ် ဆိုတာကိုလည်း ကျွန်တော်တို့ သိထားကြပါတယ်” တဲ့။



လွန်ခဲ့တဲ့ လအတန်ကြာလောက်က ကျွန်တော်ဟာ အိမ်သုံးပစ္စည်း ထုတ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ဝန်ထမ်းရေးရာ ညွှန်ကြားရေးမှူးတစ်ယောက်နဲ့ အချိန်အတော်ကြာအောင် စကားပြောဖြစ်တယ်။ သူပြောတဲ့ စကားတွေထဲမှာ ဝန်ထမ်းတွေကို တိုးတက်အောင် ပြုစုပျိုးထောင်ပေးတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သူတီထွင်ထားတဲ့ စနစ်တစ်ခုအကြောင်းကို ခုလို ပြောပြပါတယ်။

“ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီမှာ အင်ဂျင်နီယာဌာနမပါရင် ဝန်ထမ်း စုစုပေါင်း ၈၀၀ လောက် ရှိပါတယ်။ ကျွန်တော်နဲ့ လက်ထောက် တစ်ယောက်တို့ဟာ အဲဒီဝန်ထမ်းတွေအားလုံးကို ၆ လလောက် အချိန်ယူပြီး အင်တာဗျူးလုပ်ကြပါတယ်။ အင်တာဗျူးမှာ ကျွန်တော် တို့အနေနဲ့ ဘာများအကူအညီပေးနိုင်မလဲလို့ သူတို့ကို မေးပါတယ်။ နောက်ပြီး သူတို့ ပြောချင်တာတွေရှိရင်လည်း ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ပြောကြဖို့ အခွင့်အရေးပေးပါတယ်။ သူတို့အားလုံးကို အင်တာဗျူး လုပ်ပြီးသွားတဲ့အခါမှာ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ အလုပ်အပေါ်မှာထားတဲ့ သဘောထားနဲ့ပတ်သက်ရင် နှစ်မျိုးနှစ်စား ဖြစ်နေကြတာကို တွေ့လိုက်ရတယ်။ ကျွန်တော်က သူတို့ကို အုပ်စု (က) နဲ့ အုပ်စု (ခ) လို့ ခွဲခြားထားလိုက်တယ်။

အုပ်စု (ခ) မှာ ပါဝင်ကြတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေဟာ အင်တာဗျူး လုပ်စဉ်မှာ သူတို့ရဲ့ အလုပ်အာမခံချက် ရှိ မရှိ၊ အလုပ်က အငြိမ်းစား ယူရင် ရမယ့် ခံစားခွင့်တွေ၊ နာမကျန်းခွင့်၊ အချိန်ပိုလုပ်ခ၊ ဆုကြေး ငွေ၊ အသက်အာမခံအစီအစဉ် စတဲ့ အကြောင်းတွေကိုပဲ အဓိက ထားပြီး ပြောကြတယ်။ သူတို့အလုပ်ထဲမှာ မကြိုက်တာတွေ၊ သူတို့ရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေနဲ့ အထက်အရာရှိတွေရဲ့ မကောင်းကြောင်း တွေကို ပြောကြတယ်။ နောက်ပြီး သူတို့ဟာ သူတို့အလုပ်ကို မကြိုက် ကြပေမယ့် မလွဲသာလို့ လုပ်နေကြရတယ်လို့လည်း ပြောကြတယ်။ အုပ်စု (ခ) မှာ ပါဝင်ကြသူတွေဟာ ဝန်ထမ်းစုစုပေါင်း ၈၀၀ ရဲ့ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းဖြစ်နေတာကို တွေ့ရပါတယ်။

ဝန်ထမ်းစုစုပေါင်းရဲ့ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းကတော့ အုပ်စု (က) မှာ



ပါကြတယ်။ သူတို့ဟာ အုပ်စု (ခ) က လူတွေနဲ့ အမြင်ချင်း မတူကြဘူး။ သူတို့ဟာ သူတို့အလုပ်ကို သဘောကျကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ အနာဂတ်ဟာ ကုမ္ပဏီတိုးတက်မှုပေါ် မူတည်နေတယ်ဆိုတာကို သိကြလို့ ကုမ္ပဏီကို တိုးတက်အောင် လုပ်ပေးချင်ကြတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့က ကုမ္ပဏီတိုးတက်စေမယ့် နည်းလမ်းတွေ၊ အကြံပြုချက်တွေကို ကျွန်တော့်ကို ပြောပြကြတယ်။ ကျွန်တော် အင်တာဗျူးလုပ်တာကိုလည်း သူတို့ သဘောကျကြတယ်။ အုပ်စု (ခ) က လူတွေကတော့ ကျွန်တော် အင်တာဗျူးလုပ်တာကို အချိန်ကုန် အကျိုးမရှိဘူးလို့ ထင်ကြပါတယ်။ အင်တာဗျူးကို အမြန်ဆုံး ပြီးချင်ကြတယ်။

ဌာနအသီးသီး (အင်ဂျင်နီယာဌာနမပါ) က ဌာနမှူးတွေက သူတို့ဝန်ထမ်းတွေကို ရာထူးတိုးပေးချင်ရင် ကျွန်တော့်ဆီက ထောက်ခံချက်ကို ယူကြပါတယ်။ ရာထူးတိုးဖို့ ကျွန်တော် ထောက်ခံပေးလိုက် သူတွေဟာ အုပ်စု (က) က လူတွေပဲ ဖြစ်ကြပါတယ်။ အလုပ်ထဲမှာ ပြဿနာအဖြစ်များဆုံး လူတွေဟာ အုပ်စု (ခ) က လူတွေပါ။

ကျွန်တော့်အလုပ်မှာ အကြီးမားဆုံးစိန်ခေါ်မှုက အုပ်စု (ခ) က လူတွေကို အုပ်စု (က) ထဲ ဝင်အောင် လုပ်ပေးရခြင်းပါ။ အဲဒါ တော်တော်ကို မလွယ်တဲ့ကိစ္စပါ။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ လူတစ်ယောက်ကို သူ့အလုပ်အပေါ်မှာ လေးစာဂုဏ်ယူတတ်အောင် သူ့အလုပ်ကို အရေးကြီးတယ်လို့ ခံယူချင်လာအောင် လုပ်ရတာ မလွယ်လို့ပါ” တဲ့။

အုပ်စု (ခ) က ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ အလုပ်အပေါ် ခံယူချက်က သူတို့ဟာ သူတို့အလုပ်ကို မကြိုက်ကြဘူး။ သူတို့အလုပ်ကို လေးစားဂုဏ်ယူမှု မရှိကြဘူး။ ဒါကြောင့်လည်း သူတို့ဟာ ခပ်ညံ့ညံ့လူတွေပဲ ဖြစ်နေကြတာပါ။

အခု ဒီလေ့ကျင့်ခန်းလေးကို လုပ်ကြည့်လိုက်ပါ။ သင်ဟာ ကြီးကြပ်ရေးမှူးတစ်ယောက်လို့ သဘောထားပြီး ဒီမေးခွန်းတွေကို သင့်ကိုယ်သင် မေးကြည့်ပါ။ အောက်ကလူတွေထဲက ဘယ်သူ့ကို ရာထူးတိုးပေးချင်သလဲလို့ပါ။



၁။ အတွင်းရေးမှူးအမျိုးသမီး

အတွင်းရေးမှူးအမျိုးသမီးဟာ သူ့အရာရှိ ရုံးခန်းထဲမှာ မရှိရင် မဂ္ဂဇင်း၊ ဂျာနယ်၊ စာစောင်တစ်ခုခုကို ဖတ်နေတယ်။ နောက်အတွင်းရေးမှူး တစ်ယောက်ကတော့ အရာရှိ ရုံးခန်းထဲမှာ မရှိရင် အလုပ်တွေကို မြန်မြန် ပြီးစီးအောင် လုပ်နေတယ်။

၂။ ဝန်ထမ်း

ဝန်ထမ်းက ပြောတယ်။ ‘အိုကေ၊ ငါ နောက်အလုပ်တစ်ခု ရနိုင် ပါတယ်။ သူတို့ ငါလုပ်တာကို မကြိုက်ရင် ငါ အလုပ်ထွက်လိုက်ရုံပဲပေါ့’ တဲ့။ နောက်ဝန်ထမ်းက သူ့အပေါ် အထက်အရာရှိတွေရဲ့ ဝေဖန်တာတွေကို လက်ခံပြီး သူ့အမှားတွေကို ချက်ချင်းပြင်လိုက်တယ်။

၃။ အရောင်းသမား

အရောင်းသမားက ဈေးဝယ်သူကို ‘ဟာဗျာ၊ ကျွန်တော်က အထက် က ပြောတဲ့အတိုင်း လုပ်ပေးတာပါ။ ကျွန်တော့်ကို ခင်ဗျား ဘာလိုတယ်ဆိုတာ ကြည့်ပေးလိုက်ပါ ဆိုလိုပါ’။ နောက်အရောင်းသမားက ‘မစ္စတာဘရောင်း၊ ကျွန်တော် ဘာအကူအညီပေးရမလဲ ခင်ဗျ’ လို့ ပြောတယ်။

၄။ ဖိုမင်

ဖိုမင်က သူ့လက်အောက်က ဝန်ထမ်းကို ပြောလိုက်တယ်။ ‘အမှန် အတိုင်းပြောရရင် ငါ ဒီအလုပ်ကို မကြိုက်ဘူးကွ။ အထက်လူကြီးတွေကလည်း ငါ့ကို ကောင်းကောင်းမွန်မွန် မဆက်ဆံကြဘူး။ ငါ့နောက်ကွယ်မှာ သူတို့ ငါ့ အကြောင်း ဘာတွေပြောနေကြလည်း မသိဘူး။ နောက်ဖိုမင်တစ်ယောက်က ခုလို ပြောတယ်။ ‘မင်း အလုပ်ထဲမှာ အဆင်မပြေမှုလေးတွေနဲ့ ကြုံလာနိုင် တယ်ဆိုတာ သိထားပါ။ ဒါပေမဲ့ ငါတို့အလုပ်လုပ်တာကို အထက်လူကြီးတွေ သိကြပါတယ်။ မင်း အလုပ်ကြိုးစားရင် သူတို့ မင်းကို ချီးမြှင့်မယ်ဆိုတာ ငါ သေချာပြောရဲတယ်ကွ’ တဲ့။

သူတို့ဘဝတစ်လျှောက်လုံးမှာ ရာထူးအဆင့်တစ်ခုမှာပဲ နေသွားကြ



ရတဲ့ လူတွေကို သင် တွေဖူးမှာပါ။ အဲဒီအဆင့်မှာပဲ နေသွားဖို့ သူတို့ရဲ့ အတွေး  
တွေက ဖန်တီးထားတာပါ။ ဒီဥပမာလေးကို ကြည့်ပါ။

ကြော်ငြာကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ အရာရှိတစ်ယောက်က လူသစ်တွေကို  
လေ့ကျင့်ပေးတဲ့အကြောင်း ကျွန်တော့်ကို ခုလို ပြောပြပါတယ်။

“ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီရဲ့ ပေါ်လစီမူအရ ဘွဲ့ရပြီး အလုပ်ဝင်  
လာကြတဲ့ လူသစ်တွေကို ပထမဆုံး ရုံးတွင်း စာပို့တဲ့ တာဝန်ပေး  
ပါတယ်။ တက္ကသိုလ်မှာ ၄ နှစ်ကြာ ပညာသင်ယူခဲ့ပြီးမှ ဘွဲ့ရလာ  
ကြသူတွေကို ဒီအလုပ် မခိုင်းသင့်မှန်း ကျွန်တော်တို့ သိကြပါတယ်။  
ဒါပေမဲ့ သူတို့ကိုခိုင်းရတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က ဒီလိုပါ။ သူတို့ဟာ  
စာတွေဝေရင်းနဲ့ ဌာနစုံကို ရောက်သွားကြမယ်။ ဒါဆိုရင် အဲဒီက  
လူတွေနဲ့ သိကျွမ်းရင်းနှီးခွင့်ရကြမယ်။ နောက်ပြီး ဌာနအသီးသီး  
ဟာ ဘာအလုပ်တွေ လုပ်နေကြတယ်ဆိုတာကိုလည်း အကြမ်းဖျင်း  
သိသွားကြမှာပါ။

ကျွန်တော် သူတို့ကို စာပို့တာဝန် မပေးခင်မှာ အဲဒီရည်ရွယ်  
ချက်ကို သေချာရှင်းပြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တချို့က စာပို့တဲ့အလုပ်ကို  
သေးသိမ်တယ်၊ အရေးကြီးတဲ့အလုပ် မဟုတ်ဘူးလို့ ထင်ကြတယ်။  
အဲဒါဆိုရင် ကျွန်တော် သိလိုက်ပါပြီ။ ကျွန်တော် သူတို့ကို အလုပ်ခန့်  
လိုက်တာ မှားသွားပြီလို့။ စာပို့အလုပ်ကနေ အရေးကြီးတဲ့ တာဝန်  
ကို ယူရတော့မယ်ဆိုတဲ့ အမြင်လေးတောင် မရှိသူဟာ ကုမ္ပဏီမှာ  
အရေးပါသူတစ်ယောက် ဖြစ်လာမှာ မဟုတ်ဘူးလို့ ကျွန်တော် ယူဆ  
မိပါတယ်”

မိမိလုပ်တဲ့အလုပ်ကို အရေးကြီးတယ်လို့ မခံယူသူဟာ အရေး  
ကြီးတဲ့ အလုပ်ကို လုပ်ရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

**ဝန်ထမ်းတွေဟာ ခေါင်းဆောင်ကို အတုခိုးကြတယ်**

ကလေးတွေဟာ သူတို့ရဲ့ စိတ်သဘောထား၊ ဝါသနာ၊ အကြောက်  
တရား၊ စိတ်ဝင်စားမှုတွေကို မိဘတွေဆီက ရလာကြတယ်ဆိုတာကို



ကျွန်တော်တို့ သိထားကြပါတယ်။ ကလေးကြိုက်တဲ့ အစားအသောက်၊ ပြောဆိုပြုမူပုံ၊ ကိုးကွယ်တဲ့ဘာသာ၊ နိုင်ငံရေးအမြင် စတာတွေဟာ သူတို့မိဘ တွေရဲ့ပုံရိပ်လို့ ပြောလို့ရပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကလေးဟာ သူ့မိဘ တွေဆီက အတုခိုးခဲ့လို့ပါ။

ထို့နည်းတူ လူကြီးတွေလည်း အတုခိုးတတ်ကြပါတယ်။ ဘယ်သူ တွေဆီက အတုခိုးကြတာလဲ။ သူတို့ရဲ့အလုပ်ထဲက အရာရှိတွေ၊ ခေါင်းဆောင် တွေဆီကနေ အတုခိုးကြတာပါ။ ဘာတွေကို အတုခိုးကြတာလဲ။ သူတို့ရဲ့ အရာရှိတွေ၊ ခေါင်းဆောင်တွေရဲ့ ပြုမူပြောဆိုပုံတွေကို အတုခိုးကြတာပါ။

အဲဒါ မှန်၊ မမှန်ဆိုတာကို စစ်ကြည့်လို့ရပါတယ်။ သင့်သူငယ်ချင်း တစ်ယောက်နဲ့ သူ့အလုပ်ထဲက အထက်အရာရှိကို နှိုင်းယှဉ်ကြည့်လိုက်ပါ။ သူတို့နှစ်ယောက်ရဲ့ ပြောဆိုပုံ၊ တွေးတောပုံတွေ တူညီနေတာကို တွေ့ရပါ လိမ့်မယ်။ သင့်သူငယ်ချင်းပြောတဲ့ စကားအသုံးအနှုန်းနဲ့ ဗန်းစကား၊ စီးကရက် သောက်ပုံ၊ မျက်နှာအမူအရာ၊ ပြုမူဆက်ဆံပုံ၊ ဝတ်စားဆင်ယင်ပုံ စတာတွေ ဟာ သူ့အရာရှိဆီက ရလာခဲ့တာပါ။

နောက်တစ်ခါ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်နဲ့ သူ့ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ စိတ် နေသဘောထားတွေကို လေ့လာကြည့်ကြရအောင်ပါ။ တကယ်လို့ ခေါင်း ဆောင်ဟာ ကြောက်တတ်တယ်၊ စိတ်ဖိစီးမှုများတယ်၊ စိုးရိမ်ပူပန်တတ်တယ် ဆိုရင် သူ့ဝန်ထမ်းတွေလည်း အဲဒီအတိုင်း ဖြစ်နေကြမှာပါ။ တကယ်လို့ ခေါင်းဆောင်ဟာ အမြဲတမ်း စိတ်ဓာတ်တက်ကြွနေတယ်၊ စိတ်အားထက်သန် နေတယ်၊ သူ့အလုပ်ကို လေးစားတယ်ဆိုရင် သူ့ဝန်ထမ်းတွေလည်း အဲဒီ အတိုင်း ဖြစ်မှာပါ။

ဆိုလိုတာက ‘သင့်အလုပ်အပေါ် ဘယ်လို သဘောထားတယ်ဆိုတာ ကို သင့်ဝန်ထမ်းတွေ သူတို့အလုပ်ကို ဘယ်လိုသဘောထားကြမလဲ’ ဆိုတာနဲ့ ဆုံးဖြတ်ပါတယ်။

ဒါနဲ့ ဆက်စပ်ပြီး တစ်ခု သိထားစေချင်ပါတယ်။ အခု ပြောခဲ့တဲ့ အကြောင်းတရားတွေကြောင့် ကုမ္ပဏီလူကြီးပိုင်းတွေဟာ အရာရှိတစ်ယောက် ရဲ့ အရည်အချင်းကို အကဲဖြတ်ရာမှာ သူ့ဌာနက ဝန်ထမ်းတွေ သူတို့ အလုပ် အပေါ် ဘယ်လိုသဘောထားကြသလဲ၊ သူတို့ ဘယ်လို ပြုမူပြောဆိုကြသလဲ ဆိုတာတွေကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားတတ်ကြပါတယ်။



**စိတ်အားထက်သန်မှုက ပတ်ဝန်းကျင်ကို ကူးစက်တယ်**

အောင်မြင်သူတွေရဲ့ ထူးခြားတဲ့ လက္ခဏာတစ်ခုကတော့ စိတ်အားထက်သန်မှုပါ။ သင် ဒါမျိုး တွေဖူးပါသလား။ ကုန်တိုက်ကြီးတစ်ခုထဲမှာ အရောင်းသမားတစ်ယောက်ဟာ စိတ်အားထက်သန်စွာနဲ့ ဈေးဝယ်သူတွေကို ပစ္စည်းတွေအကြောင်း ရှင်းပြနေတယ်။ သူ့ရဲ့ စိတ်အားထက်သန်စွာ ပြောနေမှုကြောင့် နားထောင်နေကြတဲ့ ဈေးဝယ်သူတွေလည်း စိတ်အားထက်သန်နေကြတယ်။ ဒါ ဘာကြောင့်လဲ။ အရောင်းသမားရဲ့ စိတ်အားထက်သန်မှုဟာ သူ့ပတ်ဝန်းကျင်ကို ကူးစက်သွားလို့ပါ။

ဒီမှာ မေးစရာရှိလာပါတယ်။ စိတ်အားထက်သန်မှု ဖြစ်ပေါ်လာအောင် လုပ်ယူလို့ မရဘူးလား။ ရပါတယ်။ အခြေခံအဆင့်က ရိုးရိုးလေးပါ။ အဲဒါက စိတ်အားထက်သန်စွာ တွေးပါ။ အရာရာကို အကောင်းမြင်စိတ်မွေးပါ။ လောကကြီးဟာ ပျော်စရာကောင်းတယ်လို့ စိတ်ထဲမှာ တွေးပါ။ သင် စိတ်အားထက်သန်လာပါလိမ့်မယ်။ သင့်အလုပ်ကို အကောင်းဆုံးဖြစ်စေချင်ရင် အလုပ်ထဲမှာ စိတ်အားထက်သန်မှု ရှိပါ။ သင့်လက်အောက်က လူတွေလည်း သင့်ဆီက စိတ်အားထက်သန်မှု ကူးစက်သွားလို့ သူတို့လည်း အလုပ်ကို ကောင်းကောင်းလုပ်ကြမယ်။ ဒါဆိုရင် သင်တာဝန်ယူထားတဲ့ အလုပ်ဟာ အကောင်းဆုံး ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။

ဒီဟာနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်တာက သင်ဟာ ကုမ္ပဏီအပေါ်မှာ မရိုးမသားလုပ်ရင်၊ ကုမ္ပဏီရဲ့ ငွေ၊ ပစ္စည်း၊ အချိန်နဲ့ တခြားအရာတွေကို ခိုးနေရင် သင့်လက်အောက်က လူတွေ သင့်ကို ဘယ်လိုသဘောထားကြမလဲ။ သင်ဟာ အလုပ်ကို အမြဲတမ်း နောက်ကျလာတတ်သလို အလုပ်မဆင်းခင် စောစော ပြန်တတ်သူဆိုရင် သင့်လူတွေရော ဘာလုပ်မယ် ထင်သလဲ။

သင့်လက်အောက်က ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ လေးစားမှုကိုလိုချင်ရင် သင် ဒါမျိုးလုပ်သင့်ပါတယ်။

၁။ အမြဲတမ်း သင့်အလုပ်အပေါ် လေးစားဂုဏ်ယူပါ။ သင့်ဝန်ထမ်းတွေ မှာလည်း သင့်လိုပဲ သူတို့လည်း အလုပ်ပေါ်မှာ လေးစားဂုဏ်ယူကြပါလိမ့်မယ်။



၂။ သင် နေ့စဉ် အလုပ်မစခင်မှာ သင့်ကိုယ်သင် ဒီမေးခွန်းကို မေးပါ။  
'ငါ့မှာ ငါ့ဝန်ထမ်းတွေ အတုခိုးလောက်တဲ့ တန်ဖိုးရှိရဲ့လား'  
'ငါ့အကျင့်တွေ သူတို့မှာ ရှိနေကြတာကို ငါ တွေ့ချင်သလား'။

### သင့်ကိုယ်သင် အားပေးစကားပြောပါ

လွန်ခဲ့တဲ့ လအတန်ကြာလောက်က မော်တော်ကားရောင်းတဲ့ ကုမ္ပဏီ တစ်ခုမှာ လုပ်နေတဲ့ အရောင်းသမားတစ်ယောက်က သူသုံးနေတဲ့ အောင် မြင်ရေးနည်းတစ်ခုအကြောင်း ကျွန်တော့်ကို ပြောပြခဲ့ပါတယ်။

“ကျွန်တော် နေ့စဉ် ရုံးရောက်လို့ အလုပ်စတာနဲ့ ၂ နာရီ လောက်ကြာအောင် ကားဝယ်နိုင်မယ်လို့ယူဆရတဲ့ လူတွေကို ကုမ္ပဏီကရောင်းနေတဲ့ မော်တော်ကားတွေကို ဝယ်ဖို့ စိတ်ဝင်စား သလားလို့ ဖုန်းဆက်ရပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ ၃ နှစ် ဒီအလုပ်ကို စလုပ် တော့ အဲဒီလိုဖုန်းဆက် ရတာ ကျွန်တော့်အတွက် ပြဿနာကြီးပါပဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်ဟာ ဖုန်းပြောရမှာကို အရမ်း ကြောက်လို့ပါ။ ဖုန်းပေါ်မှာ စကားပြောတဲ့အခါ ကျွန်တော့်အသံဟာ တုန်နေတတ်တယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ကျွန်တော် ဖုန်းဆက်လိုက်ရင် အများအားဖြင့် တစ်ဖက် လူက ‘စိတ်မဝင်စားဘူး’ ဆိုပြီး ဖုန်းချချ သွားတတ်ပါတယ်။

အပတ်စဉ် တနင်္လာနေ့မနက်တိုင်းမှာ အရောင်းမန်နေဂျာက ကျွန်တော်တို့ အရောင်းသမားတွေကို စည်းဝေးခန်းထဲကို ခေါ်ပြီး အရောင်းမြှင့်တင်ရေး အားပေးစကား ပြောတတ်ပါတယ်။ သူပြော တဲ့ စကားတွေကို နားထောင်ပြီးတဲ့အခါတိုင်း ကျွန်တော် စိတ်ဓာတ် တက်လာတယ်။ ဒါကြောင့်လည်း တနင်္လာနေ့တွေမှာ ကျွန်တော်ဟာ ကားဝယ်ဖို့ အလားအလာရှိသူတွေ အများကြီးနဲ့ ဖုန်းပေါ်မှာ စကား ပြောဖြစ်ခဲ့တယ်။ သူတို့ကိုလည်း ရောင်းမယ့်ကားတွေ သွားပြဖြစ် တယ်။ ကားတချို့တောင် ရောင်းလိုက်နိုင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့် စိတ်ဓာတ်တက်ကြွမှုဟာ အင်္ဂါနေ့ကစပြီး တဖြည်းဖြည်း ကျဆင်း



သွားတယ်။ သီတင်းပတ်အကုန် စနေနေ့ရောက်တဲ့အခါမှာတော့ ကျွန်တော့်မှာ စိတ်ဓာတ်တက်ကြွမှု လုံးဝမရှိတော့ဘူး။

တစ်နေ့မနက်မှာ ကျွန်တော် ရုံးသွားရင်းနဲ့ ကျွန်တော့်ခေါင်းထဲမှာ အတွေးတစ်ခု ပေါ်လာတယ်။ အဲဒါက ဘာလဲဆိုတော့ ကျွန်တော့်အရောင်းမန်နေဂျာက ကျွန်တော်တို့ကို အားပေးစကားပြောလို့ ကျွန်တော်တို့ စိတ်ဓာတ်တက်လာတယ်ဆိုရင် ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော်ရော အဲဒီလို အားပေးစကားပြောတာ မလုပ်နိုင်ဘူးလားလို့ပါ။ အဲဒီနေ့ မနက်ပိုင်း အလုပ်မစခင်လေးမှာ ရောင်းမယ့် မော်တော်ကားသစ်တစ်စီးထဲမှာ ဝင်ထိုင်လိုက်ပြီး ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော် ခုလို စကားပြောတယ်။ ‘ငါဟာ ကားအရောင်းသမားကောင်း တစ်ယောက်ပါ။ ငါဟာ ဒီမြို့မှာ အကောင်းဆုံး အရောင်းသမားတစ်ယောက် ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။ ငါ ကားတွေ အများကြီးရောင်းပြီး ကော်မရှင်ခ ကောင်းကောင်းရအောင် လုပ်နိုင်တယ်။ ကားဝယ်ချင်သူတွေ ငါ့ဆီ ဖုန်းဆက်ပြီး ကားဝယ်ချင်တယ်လို့ ပြောလာကြလိမ့်မယ်။ ငါ သူတို့ကို ကားတွေ အများကြီး ရောင်း ဖြစ်လိမ့်မယ်’။

ကျွန်တော် အဲဒီလို ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အားပေးတဲ့ စကားတွေကို ပြောရင်းနဲ့ စိတ်ဓာတ်တက်လာတယ်။ ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော် ယုံကြည်မှု ရှိလာတယ်။ ဖုန်းဆက်ရမှာကိုလည်း မကြောက်တော့ဘူး။ အဲဒါကို မနက်တိုင်း လုပ်တယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ ကျွန်တော် ကားထဲ ဝင်မထိုင်တော့ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ လူရှင်းတဲ့ နေရာတစ်ခုမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အားပေးစကားပြောတာကို ဆက်လုပ်နေပါတယ်။ ကျွန်တော် တစ်ပတ်လုံး စိတ်အားတက်ကြွနေတယ်။ ကျွန်တော့် အလုပ် အောင်မြင်လာတယ်။ ကျွန်တော် ကားတွေ အများကြီး ရောင်းပေးနိုင်လို့ ကော်မရှင်တွေ အများကြီးရလာပါတယ်”

သူ့အကြံ မကောင်းဘူးလား။ သင်လည်း အလုပ်ထဲမှာ စိတ်ဓာတ် တက်ကြွနေဖို့ နေ့စဉ် သင့်ကိုယ်သင် အားပေးစကားတွေ ပြောပေးပါလား။



သင် ဘယ်လောက်ထိ တိုးတက်အောင်မြင်လာမယ်ဆိုတာ သိရအောင် စမ်းကြည့်လိုက်စမ်းပါ။

မကြာခင်က ကျွန်တော်သင်ပေးနေတဲ့ သင်တန်းတစ်ခုမှာ ကျွန်တော်က သင်တန်းသားတိုင်းကို ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ဖြစ်ခြင်းဆိုတဲ့ ခေါင်းစဉ်နဲ့ အချိန် ၁၀ မိနစ်စီ စကားပြောခိုင်းပါတယ်။ သင်တန်းသား အားလုံး နီးပါးဟာ စကား ကောင်းကောင်းပြောနိုင်ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သင်တန်းသား တစ်ယောက်ရဲ့ စကားပြောပုံကတော့ အတော်လေးကို သနားစရာ ကောင်းနေပါတယ်။ သူဟာ မတ်တတ်ရပ်ပြီး စကားစပြောတာနဲ့ ကြောက်ဒူးတုန်နေ ရှာတယ်။ နောက်ပြီး လက်တွေ့တုန်နေသလို အသံပါတုန်နေတယ်။ သူဟာ စကားနှစ်ခွန်းပဲ ပြောရသေးတယ်။ သူပြောမယ့်စကားတွေကို မေ့သွားလို့ အတန်ကြာအောင် စကား ဆက်မပြောနိုင်ဘဲ ဖြစ်နေတယ်။ ကျန်သင်တန်း သားတွေရဲ့ တီးတိုးစကားပြောသံတွေ၊ ရယ်သံတွေ ကျယ်လောင်လာချိန်မှာ သူဟာ စကားဆက်မပြောတော့လို့ သူ့ထိုင်ခုံမှာ ပြန်ထိုင်ချလိုက်ပါတယ်။ သူ့မျက်နှာဟာလည်း ရှက်လွန်းလို့ နီမြန်းနေပါတယ်။ သူ့ကိုယ်သူ တကယ့် အရုံးသမားကြီးတစ်ယောက်လို ခံစားနေရတယ်ဆိုတာ သူ့မျက်နှာမှာ ပေါ်နေပါတယ်။

သင်တန်းချိန်ပြီးသွားတဲ့အခါမှာ ကျွန်တော်က သူ့ကို နောက်နေ့ သင်တန်းချိန်မစခင် ၁၅ မိနစ် စောလာဖို့ မှာလိုက်ပါတယ်။ သူဟာ နောက်နေ့မှာ ၁၅ မိနစ်စောပြီး ရောက်လာခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်က ပြီးခဲ့တဲ့နေ့က အဖြစ်အပျက်ကို သူနဲ့ ဆွေးနွေးတယ်။ သူ စကားစမပြောခင် ၅ မိနစ်အလိုမှာ ဘာတွေတွေးနေခဲ့တယ်ဆိုတာကို အတိအကျ ပြောပြခိုင်းလိုက်တယ်။ သူက ခုလို ပြောပြပါတယ်။

“ကျွန်တော် အဲဒီအချိန်မှာ စကားပြောရမှာကို အတော်လေး ကြောက်နေပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ တခြားသင်တန်းသားတွေရဲ့ လှောင်ပြောင်မှာကို စိုးရိမ်နေတယ်။ ကျွန်တော် အဖတ်ဆယ်မရ အောင် အရှက်ကွဲတော့မယ်ဆိုတာကို သိနေပါတယ်။ ကျွန်တော် ပြောရမယ့် စကားတွေကိုလည်း မမှတ်မိတော့ဘူး။ ဒီအခါမှာ ပိုပြီး ကြောက်လာပါတယ်။ ဇောချွေးစေးတွေလည်း ပြန်နေပါတယ်”



ကျွန်တော်က -

“အေး ... အဲဒါ မင်းကြုံတွေ့ခဲ့တဲ့ ပြဿနာရဲ့ အဖြေပဲကွ။ မင်းဟာ စကားမပြောခင်မှာ အဲဒီအခြေအနေတွေကို မင်းရဲ့စိတ်ထဲမှာ ပုံဖော်နေလို့ပါ။ မင်းစိတ်ထဲမှာ စကားကို ရဲရဲတင်းတင်း မပြောနိုင်တဲ့ မင်းကို သူများတွေ လှောင်ပြောင်ရယ်မောကြတာကို မြင်ယောင်နေတယ်။ ဒါကြောင့်လည်း မနေ့က မင်းစကားပြောတာ အဆင်မပြေဖြစ်တာ မဆန်းပါဘူး။ တကယ်တော့ မင်းကိုယ်မင်း သတ္တိမွေးရမယ့်အစား ကြောက်စိတ်မွေးနေခဲ့လို့ပါ။

ကဲ ... နောက် ၅ မိနစ်ဆိုရင် သင်တန်းချိန် စတော့မယ်။ ငါ မင်းကို ဒါလေးလုပ်ကြည့်စေချင်တယ်။ ဒီသင်တန်းခန်းမရဲ့ ညာဘက်မှာ အခန်းလွတ်တွေရှိတယ်။ မင်း အခန်းလွတ်တစ်ခန်းထဲကို ဝင်ပြီး မင်းကိုယ်မင်း ဒီစကားကို ယုံယုံကြည်ကြည်နဲ့ အကြိမ်ကြိမ် ရွတ်ဆိုပေးပါ။ ‘ငါဟာ ကြီးကျယ်တဲ့စကားကို ပြောတော့မယ်။ ငါပြောတဲ့စကားကို ကြားရင် သူတို့ အရမ်းအံ့ဩသွားကြလိမ့်မယ်’ လို့ပါ။ ပြီးရင် သင်တန်းချိန်မှာ စကားပြောကြည့်လိုက်ပါ”

သူ ဘာဖြစ်သွားသလဲ။ သင် ထင်တဲ့အတိုင်းပါပဲ။ အဲဒီသင်တန်းသားဟာ သူ့ကိုယ်သူ အားပေးစကားပြောထားခဲ့လို့ သင်တန်းချိန်အတွင်းမှာ စကားကို သွက်သွက်လက်လက်နဲ့ ကောင်းကောင်းပြောသွားနိုင်ခဲ့တယ်။ ဒါတင်မကသေးပဲ အားလုံးထဲမှာ သူဟာ စကားပြော အကောင်းဆုံးသူ တစ်ယောက်လို့ သင်တန်းသားတွေက ချီးကျူးကြတယ်။

ဒီအဖြစ်အပျက်ကနေ ကျွန်တော်တို့ ဘာသင်ခန်းစာ ရလိုက်ပါသလဲ။ သင့်ကိုယ်သင် အားပေးစကားတွေပြောပြီး စိတ်အားတက်အောင် လုပ်ပါ။ မိမိကိုယ်ကို ပြစ်တင်နှိမ့်ချတဲ့ စကားတွေပြောပြီး စိတ်အားငယ်အောင် မလုပ်ပါနဲ့ဆိုတာပါ။



### သင့်ကိုယ်သင် ရောင်းဖို့ ကြော်ငြာပါ

အခု သင့်ကို အကြံတစ်ခု ပေးချင်ပါတယ်။ အဲဒါက သင့်ကိုယ်သင် ရောင်းဖို့ ကြော်ငြာတစ်ခု လုပ်ပါ။ Build your own "sell-yourself-to-yourself" commercial ပါ။ အခု ခဏလေးနားပြီး အမေရိကန်နိုင်ငံက ကိုကာကိုလာ (Coca-Cola) ဖျော်ရည်အကြောင်းကို ပြောပြချင်ပါတယ်။ (Coca-Cola ကို အတိုကောက် Coke လို့ ခေါ်ကြပါတယ်)။ ဒီနာမည်ကို တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာ မသိသူ မရှိသလောက်ပါ။ နေ့စဉ် Coke နာမည်ကို ရေဒီယို မှာ ကြားနေရတယ်။ တီဗွီကြော်ငြာမှာ မြင်နေရတယ်။ သတင်းစာ၊ မဂ္ဂဇင်း၊ ဂျာနယ်တွေမှာ မြင်နေကြရတယ်။ တကယ်တော့ ကိုကာကိုလာ ကုမ္ပဏီကြီး ဟာ Coke ကို ရောင်းချဖို့ နေ့စဉ် ကြော်ငြာတွေနဲ့ အပြင်းအထန် ကြိုးစား နေတာပါ။ ဒီမှာ မေးစရာ တစ်ခုရှိပါတယ်။ Coke ကို တစ်ကမ္ဘာလုံးက သိနေ ပြီးတာမို့ ဘာကြောင့် ငွေတွေ အများကြီး အကုန်ခံပြီး ကြော်ငြာနေရတာလဲ။ ကြော်ငြာနေဖို့ လိုသေးလို့လားဗျာ။ သိပ်ကို လိုပါတယ်။ တကယ်လို့ သူတို့ဟာ Coke ကို ခုလို ဆက်တိုက်ကြော်ငြာတာ လုပ်မနေရင် လူတွေဟာ Coke ကို စိတ်ဝင်စားမှု နည်းသွားမယ်။ ဒါဆိုရင် Coke အရောင်းကျသွားမယ်။ ဒါကြောင့် ကိုကာကိုလာ ကုမ္ပဏီကြီးဟာ ဒီလိုမျိုး အဖြစ်မခံဘဲ ယနေ့အထိ Coke ကို ငွေအများကြီး အကုန်ခံပြီး ကြော်ငြာပေးနေတာပါ။

ကျွန်တော်တို့လည်း ကျွန်တော်တို့မှာရှိတဲ့ အရည်အချင်းတွေကို လူတွေသိစေဖို့ ကြော်ငြာပေးနေရမှာပါ။ ဒီလို မကြော်ငြာပေးရင် ကျွန်တော် တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ကိုယ်တိုင်ကို မလေးစားဘဲ ဖြစ်သွားကြမယ်။ သေးသိမ် သလို ခံစားနေမိကြမယ်။ အရေးမပါ အရာမရောက်သူတွေလို့ ထင်နေကြ မယ်။ ဒါဆိုရင် လူတွေကလည်း ကျွန်တော်တို့ကို မလေးစားတော့ဘဲ သေးသိမ် သူ၊ အရေးမပါသူတွေလို သဘောထားလာကြလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော် တို့ ကိုယ်ကို ကြော်ငြာပေးဖို့ လိုပါတယ်။ ဒါဆိုရင် ဘယ်လို ကြော်ငြာရမှာလဲ။

တွမ်စတင်လီ (Tom Stanley) ဆိုတဲ့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ သူ့ကိုယ်သူ ရောင်းချပုံလေးကို နမူနာယူဖို့ ဖတ်ကြည့်ကြရအောင်ပါ။ သူဟာ စက္ကန့် ၆၀ ကြော်ငြာ (Tom Stanley's 60-second Commercial) ဆိုတဲ့ သူ့ကိုယ်သူ ရောင်းတဲ့ ကြော်ငြာလေးတစ်ခုကို သူ့မှတ်စုစာအုပ်မှာ ရေးထားပြီး မှတ်စု



စာအုပ်ကို သွားလေရာကို ယူသွားတယ်။ ရေးထားတဲ့ ကြော်ငြာကို တစ်နေ့ကို  
၃ ကြိမ် အသံထွက်ပြီး ဖတ်တယ်။ သူရေးထားတဲ့ ကြော်ငြာလေးက ဒီလိုပါ။

‘ကျွန်တော်ဟာ တွမ်စတင်လီဆိုတဲ့ လူတစ်ယောက်နဲ့ တွေပါတယ်။

ကျွန်တော်က သူ့ကို ခုလို ပြောလိုက်ပါတယ်။

- တွမ်၊ မင်းဟာ အရေးကြီးသူ၊ တကယ့်ကို အရေးကြီးသူတစ်ယောက်  
ပါ။

- တွမ်၊ မင်းဟာ ကြီးကြီးတွေ့တတ်သူပါ။ အရာရာတိုင်းကို ကြီးကြီး  
တွေ့တတ်တယ်။

- တွမ်၊ မင်းမှာ ပထမတန်းစားအလုပ်ကို လုပ်နိုင်တဲ့ အရည်အချင်း  
တွေ အများကြီးရှိနေတယ်။

- တွမ်၊ မင်းမှာ ပျော်ရွှင်ခြင်းကိုရမယ်လို့ ယုံကြည်နေတယ်။ ဒါကြောင့်  
မင်းဟာ ပျော်ရွှင်ခြင်းအကြောင်းကိုပဲ ပြောတယ်။ စိတ်မချမ်းမြေ့  
စရာ အကြောင်းကို မပြောဘူး။

- တွမ်၊ မင်းဟာ တိုးတက်အောင်မြင်မှုကို ရမယ်လို့ ယုံကြည်နေတယ်။  
ဒါကြောင့် မင်းဟာ တိုးတက်အောင်မြင်မှုအကြောင်းကိုပဲ ပြော  
တယ်။ ကျရုံးမှုအကြောင်းကို မပြောဘူး။

- တွမ်၊ မင်းဟာ ကြီးပွားချမ်းသာခြင်းကို ရမယ်လို့ ယုံကြည်နေတယ်။  
ဒါကြောင့် မင်းဟာ ကြီးပွားချမ်းသာခြင်းအကြောင်းကိုပဲ ပြောတယ်။  
ဆင်းရဲချို့တဲ့ခြင်းအကြောင်းကို မပြောဘူး။

- တွမ်၊ မင်းမှာ စိတ်ဓာတ်ခွန်အားတွေ ရှိတယ်။ အများကြီး ရှိတယ်။  
အဲဒီ စိတ်ဓာတ်ခွန်အားနဲ့ အလုပ်လုပ်တယ်။ မင်းရဲ့ တိုးတက်မှုကို  
ဘယ်သူ ဘယ်အရာကမှ မတားဆီးနိုင်ပါဘူး။

- တွမ်၊ မင်းဟာ အလွန် စိတ်အားထက်သန်သူ တစ်ယောက်ပါ။  
အဲဒါကို အများမြင်သာအောင် ပြလိုက်စမ်းပါ။

- တွမ်၊ မင်းဟာ အကောင်းမြင်တတ်တယ်။ အဲဒီ စိတ်ကို မလျော့ကျ  
စေဘဲ အမြဲထိန်းထားပါ။

- တွမ်စတင်လီ၊ မင်းဟာ မနေ့က အလွန်ကြီးကျယ်တဲ့ လူတစ်ယောက်  
ပါ။ ဒီနေ့ မင်းဟာ ပိုပြီးကြီးကျယ်တဲ့ လူတစ်ယောက် ဖြစ်လာအုံး



မှာပါ။ ဆက်လုပ် တွမ်။ မင်းဟာ မကြာခင် အကြီးကျယ်ဆုံး  
လူတစ်ယောက် သေချာပေါက်ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။

တွမ်ဟာ အခု အောင်မြင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက် ဖြစ်နေ  
ပါပြီ။ သူ ခုလို အောင်မြင်လာတာဟာ သူ့ရဲ့ စက္ကန့် ၆၀ ကြော်ငြာကြောင့်လို့  
ပြောပါတယ်။ သူက ခုလိုလည်း ပြောပြပါတယ်။

“အဲဒီစက္ကန့် ၆၀ ကြော်ငြာနဲ့ ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော်  
မရောင်းခင်တုန်းက ကျွန်တော်ဟာ ဘာကောင်မှ မဟုတ်ပါဘူး။  
ကျွန်တော်ဟာ တခြားလူတွေထက် ညံ့ဖျင်းတယ်။ အသုံးမကျဘူးလို့  
ထင်နေခဲ့တယ်။ မကြာခင်က ကျွန်တော့်မှာ အောင်မြင်နိုင်တဲ့ အရည်  
အချင်းတွေ ရှိတယ်ဆိုတာကို သိလိုက်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်  
အခု အောင်မြင်နေတယ်။ နောင်မှာ ဒီထက် ပိုပြီး အောင်မြင်အုံးမယ်  
လို့ ကျွန်တော် ယုံကြည်တယ်”

သင်လည်း သင့်ကိုယ်သင်ရောင်းတဲ့ ကြော်ငြာကို ခုလို လုပ်ယူလို့  
ရပါတယ်။

ပထမဆုံး လုပ်ရမှာက သင့်မှာရှိနေတဲ့ အရည်အချင်းတွေ၊ အားသာ  
ချက်တွေကို စဉ်းစားလိုက်ပါ။ သင့်ကိုယ်သင် ဒီမေးခွန်းကို မေးပါ။ ‘ငါ့ရဲ့  
အကောင်းဆုံး အရည်အချင်းတွေဟာ ဘာတွေလဲ’။ အဲဒါကို မှန်မှန်ကန်ကန်  
မရှက်ကြောက်ဖြေပါ။

ဒုတိယအဆင့် လုပ်ရမှာက အဲဒီစဉ်းစားလို့ရတဲ့ အရည်အချင်း  
အားသာချက်တွေကို ကိုယ့်စကားလုံးနဲ့ ကိုယ် စာရွက်တစ်ခုပေါ်မှာ ချရေး  
လိုက်ပါ။ သင့်ကိုယ်သင် ကြော်ငြာသလို ရေးပါ။ တွမ်စတင်လီရဲ့ ကြော်ငြာကို  
ပြန်ဖတ်ပြီး သူဟာ သူ့ကိုယ်သူ ဘယ်လိုရောင်းတယ်ဆိုတာကို နမူနာယူပါ။  
သင့်ကြော်ငြာကို ပြန်ဖတ်ပြီး ရှင်းရဲ့လား။ သင့်စိတ်ကို တက်ကြွလာစေ  
သလားဆိုတာကို ပြန်စစ်ပါ။ မကြိုက်သေးရင် ပြန်ပြင်ရေးပါ။ ဒီကြော်ငြာကို  
ရေးနေစဉ်မှာ သူများတွေဖတ်မိရင် ရယ်စရာကောင်းမလားဆိုတာတွေကို  
မတွေးပါနဲ့။ ဒီကြော်ငြာကို သင်ကလွဲပြီး ဘယ်သူမှ မမြင်တွေ့နိုင်ပါဘူး။



တတိယအဆင့် လုပ်ရမှာက အခုကြော်ငြာကို တိတ်ဆိတ်တဲ့ နေရာ တစ်ခု၊ ဒါမှမဟုတ် မိမိအခန်းထဲမှာ တစ်နေ့ကို အနည်းဆုံး တစ်ကြိမ် အသံ ထွက်ဖတ်ပါ။ သင့်ကိုယ်သင် ကိုယ်လုံးပေါ်မှန်ရှေ့မှာ ကြည့်ပြီး ဖတ်နိုင်ရင် ပိုကောင်းပါတယ်။ စိတ်ပါလက်ပါ လက်ဟန်ကိုယ်ဟန်နဲ့ ဖတ်ပါ။ သင့်ကိုယ် သင် စိတ်အားတက်ကြွပြီး သွေးဆူပွက်လာတဲ့အထိ အားတက်သရောနဲ့ ဖတ်ပါ။

စတုတ္ထနဲ့ နောက်ဆုံးအဆင့်ကတော့ အဲဒီကြော်ငြာကို အသံ မထွက်ဘဲ စိတ်ထဲကနေ တစ်နေ့ကို ကြိမ်ဖန်များစွာ ရွတ်ဆိုပါ။ တကယ်လို့ သင် ပြဿနာ အခက်အခဲတစ်ခုကို ဖြေရှင်းရတော့မယ်ဆိုရင် ဒီကြော်ငြာကို ဖတ်ပါ။ သင် စိတ်ဓာတ်ကျဆင်းနေရင် စိတ်ပျက်အားငယ်နေရင် ဒီကြော်ငြာ ကို ဖတ်ပါ။ ဒီကြော်ငြာလေးကို သင့် အိတ်ထောင်ထဲမှာ ထည့်ထားပြီး သွား လေရာမှာ ယူသွားပါ။

လူတချို့ဟာ အခုရေးပြခဲ့တဲ့ အရောင်းကြော်ငြာနည်းကို ဖတ် ကြည့်ပြီး 'ဟား ဟား ဟား' လို့ ဟားတိုက် ရယ်မောကြပါလိမ့်မယ်။ ဘာ ကြောင့်လဲဆိုတော့ သူတို့ဟာ အောင်မြင်မှုကို ခုလို ကြော်ငြာအစွမ်းနဲ့ ရနိုင် တယ်ဆိုတာကို မယုံကြည်ကြလို့ပါ။ သာမန်လူတွေ လှောင်ပြောင်တာကို ဂရုမစိုက်ပါနဲ့။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သင်ဟာ သာမန်လူတစ်ယောက် မဟုတ်လို့ပါ။ သင်ဟာ သူတို့ထက် အများကြီး သာပါတယ်။ သင် တကယ်လို့ အခုပြောပြခဲ့တဲ့ 'sell-yourself-to-yourself' commercial ရဲ့အစွမ်းကို သံသယရှိနေရင် အကြီးအကျယ် အောင်မြင်နေကြသူတွေကို မေးကြည့်လိုက် ပါ။ သူတို့က ဒီနည်းကို လုံးဝ သဘောတူကြပါလိမ့်မယ်။

ကြုံတုန်း တစ်ခုပြောပြချင်ပါတယ်။ လူတွေကို အကြံတစ်ခုပေး လိုက်ရင် လူအတော်များများက အဲဒီအကြံကို မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ ပြောကြတယ်။ သူတို့ကို ဘာကြောင့် မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ ပြောရတာလဲ။ အဲဒီအကြံကို စမ်းကြည့် ပြီးပြီလား မေးလိုက်တော့ မစမ်းကြည့်ရသေးပါဘူးတဲ့။ သူတို့ဟာ ဘယ် လောက်ကောင်းတဲ့ အကြံကိုဖြစ်ဖြစ် စမ်းမကြည့်ကြဘဲ မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ပဲ ခေါင်းမာစွာနဲ့ ဖင်ပိတ်ငြင်းတတ်ကြသူတွေပါ။ သူတို့ဟာ ဘယ်တော့မှ အောင် မြင်သူတွေ ဖြစ်လာကြမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ သင်ဟာ ဘဝမှာ အောင်မြင်သူ တစ်ယောက်ဖြစ်ချင်ရင် အဲဒီလိုလူမျိုး မဖြစ်ပါစေနဲ့။



### အရေးကြီးသူတွေလို တွေးတတ်ဖို့ လေ့ကျင့်ပါ

သင်ဟာ သင့်ကိုယ်သင် အရေးကြီးတဲ့လူလို ထင်မြင်နေမှလည်း လူအများကလည်း သင့်ကို အရေးကြီးသူလို မြင်လာကြမှာပါ။ ဒါကြောင့် သင့်ကိုယ်သင် အရေးကြီးသူလို ထင်မြင်လာအောင် အောက်မှာ ရေးပြ ထားတဲ့ မေးခွန်းလေးတွေကို မေးပြီး လေ့ကျင့်ကြည့်ပါ။

ဒီမေးခွန်းတွေကို အမြဲ မေးပေးနေခြင်းဖြင့် သင့်ကိုယ်သင် အရေးကြီးသူတစ်ယောက်၊ အောင်မြင်သူတစ်ယောက်လို့ ထင်မှတ်လာပါလိမ့်မယ်။ ဒါဆိုရင် သင်ဟာ အရေးကြီးသူ၊ အောင်မြင်သူ ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သင်ဟာ သင်ထင်နေသူ ဖြစ်လို့ပါ။

အခြေအနေ	သင့်ကိုယ်သင်မေးရန်
၁။ ကျွန်တော်စိုးရိမ်နေတယ်။	အရေးကြီးတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ ဒါမျိုး အတွက် စိုးရိမ်နေမလား။ ကျွန်တော်သိတဲ့ အောင်မြင်မှုကြီးရနေသူရော ဒီအတွက် စိုးရိမ်နေမလား။
၂။ အကြံတစ်ခု ရတယ်။	အရေးကြီးတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ ဒီအကြံကို ဘာလုပ်မလဲ။
၃။ ကျွန်တော့်ရဲ့ ပုံပန်း	ကျွန်တော့်ရဲ့ ပုံပန်းဟာ အရေးကြီးတဲ့ လူတစ်ယောက်နဲ့ တူသလား။
၄။ ကျွန်တော့် စကားအသုံးအနှုန်း	အရေးကြီးတဲ့သူတွေ ပြောကြတဲ့ စကားအသုံးအနှုန်းတွေနဲ့ တူရဲ့လား။
၅။ ကျွန်တော်ဖတ်တဲ့စာအုပ်များ	အရေးကြီးတဲ့လူဟာ ဒီစာအုပ်မျိုးတွေ ဖတ်ကြသလား။
၆။ စကားပြော ဆွေးနွေးခြင်း	အရေးကြီးတဲ့သူတွေဟာ ဒါမျိုး ဆွေးနွေးတတ်ကြသလား။



အခြေအနေ	သင့်ကိုယ်သင်မေးရန်
၇။ ကျွန်တော့် ဟာသများ	အရေးကြီးတဲ့လူတွေ ဒီလိုဟာသမျိုး ပြောကြသလား။
၈။ ကျွန်တော် စိတ်မထိန်းနိုင်ဘဲ ဒေါသထွက်တယ်	အရေးကြီးတဲ့လူတွေ ဒီလိုပဲ ဒေါသထွက်တတ်ကြသလား။
၉။ ကျွန်တော့်အလုပ်	အရေးကြီးတဲ့သူဟာ သူ့အလုပ်အကြောင်း တခြားလူတွေကို ဘယ်လိုရှင်းပြသလဲ။

### အနှစ်ချုပ်

- \* သင့်ကိုယ်သင် လေးစားပါ။ ဒါမှလည်း သူများတွေက သင့်ကို လေးစားကြမှာပါ။
- \* လူတွေဟာ အဝတ်အစားကို ကြည့်ပြီး လူတစ်ယောက်ကို ဆုံးဖြတ်တတ်ကြတာမို့ အဝတ်အစားကောင်းကောင်းကို စမတ်ကျကျ ဝတ်ဆင်တတ်ပါ။
- \* လူတစ်ယောက်ရဲ့ ပြင်ပပုံပန်းက သူ့ရဲ့ အတွင်းစိတ်ကို အကျိုးသက်ရောက်စေပါတယ်။
- \* သင့်အလုပ်ကို အရေးကြီးတယ်ဆိုတဲ့ ဂုဏ်ယူစိတ်မွေးပါ။
- \* သင် စိတ်အားထက်သန်နေရင် အဲဒီစိတ်အားထက်သန်မှုဟာ သင့်ပတ်ဝန်းကျင်ကို ကူးစက်သွားပါတယ်။
- \* သင်အလုပ်တစ်ခုကို မစခင်မှာ သင့်ကိုယ်သင် အားပေးတဲ့ စကားတွေကို ပြောပါ။ အဆင်မပြေမှာတွေကို ကြိုတင်မတွေးပါနဲ့။
- \* သင့်ကိုယ်သင် ရောင်းဖို့ ကြော်ငြာပါ။



[အခန်း-၇]

**မကောင်းတဲ့ပတ်ဝန်းကျင်ကို ရှောင်ပါ။ စိတ်ကို အစာကျွေးပါ။**

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ခန္ဓာကိုယ်ဟာ ကျွန်တော်တို့ နေ့စဉ်စားသောက်တဲ့ အစားအစာတွေကြောင့် ပုံပန်းသဏ္ဍာန် ပြောင်းလဲလာပါတယ်။ အမြဲတမ်း အချို့တွေ၊ အဆီအဆိမ့်တွေကို စားနေသူဟာ ဝမ်းနေပါတယ်။ အာဟာရမပါတဲ့ အစားအသောက်တွေကိုပဲ အမြဲစားနေသူရဲ့ ခန္ဓာကိုယ်ဟာ ပိန်လို့ ချုံးကျနေ ပါတယ်။ အာဟာရဓာတ်ပြည့်ဝတဲ့ အစားအသောက်ကို မျှမျှတတ စားသောက် တတ်သူရဲ့ ခန္ဓာကိုယ်ဟာ မပိန်မဝနဲ့ ကြည့်ကောင်းနေပါတယ်။

ထို့နည်းတူပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့စိတ်ကို စိတ်အစာကျွေးတဲ့အပေါ်မှာ မူတည်ပြီး စိတ်အခြေအနေဟာ ပြောင်းလဲနေပါတယ်။ စိတ်အစာကောင်းကို စားနေရသူရဲ့ စိတ်အခြေအနေဟာ ကောင်းနေမှာဖြစ်သလို မကောင်းတဲ့ စိတ်အစာကို စားနေရသူရဲ့ စိတ်အခြေအနေကတော့ ကောင်းမှာ မဟုတ် ပါဘူး။ စိတ်အခြေအနေ ကောင်းတယ်ဆိုတာ ပျော်ရွှင်ခြင်း၊ စိတ်ချမ်းသာခြင်း၊ ကျေနပ်နှစ်သိမ့်ခြင်း၊ စိတ်အားတက်ကြွနေခြင်း စတာတွေနဲ့ ပြည့်စုံနေတာကို ဆိုလိုပါတယ်။

ဒါဆိုရင် စိတ်အစာဆိုတာ ဘာလဲ။ စိတ်အစာကို စားသောက်ဆိုင် တွေမှာ ဝယ်လို့မရပါဘူး။ ဆေးဆိုင်၊ စတိုးဆိုင်၊ ကုန်တိုက်တွေမှာလည်း ဝယ်လို့မရပါဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ စိတ်အစာဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင် ဖြစ်နေလို့ပါ။



ပတ်ဝန်းကျင်ကြောင့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အကျင့်၊ စိတ်နေသဘောထား၊ ပင်ကိုစရိုက်တွေ ပြောင်းလဲလာကြပါတယ်။

ဒီစကား မှန်တယ်၊ မမှန်ဘူးဆိုတာကို သိရအောင် ဒီမေးခွန်းလေး တွေကို ဖြေကြည့်လိုက်စမ်းပါ။ တကယ်လို့ သင်ဟာ ဒီနိုင်ငံမှာ မမွေးဖွားခဲ့ဘဲ တခြားနိုင်ငံတစ်ခု (ဥပမာ အာဖရိကနိုင်ငံ) မှာ မွေးဖွားခဲ့မယ်ဆိုရင် အခု အချိန်မှာ သင် ဘယ်လို အစားအစာမျိုး စားနေမလဲ။ ဘယ်လိုအဝတ်အစား မျိုး ဝတ်ဆင်နေမလဲ။ ဘယ်လို ဖျော်ဖြေမှုမျိုးကို နှစ်သက်သဘောကျနေမလဲ။ ဘယ်လို အလုပ်မျိုး လုပ်နေမလဲ။ ဘယ်ဘာသာကို ကိုးကွယ်နေမလဲ။

ဒီအဖြေတွေကို သင် မှန်အောင် ဖြေချင်မှ ဖြေနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ သေချာတာတစ်ခုကတော့ သင့်ရဲ့ လက်ရှိအခြေအနေတွေနဲ့ လုံးဝတူမှာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ဘာကြောင့် မတူရတာလဲ။ သင်ဟာ ကွဲပြားခြားနားတဲ့ ပတ်ဝန်း ကျင်ရဲ့ လွှမ်းမိုးမှုအောက်မှာ ကျရောက်သွားလို့ပါ။ သင်ဟာ သင့်ပတ်ဝန်း ကျင်ရဲ့ ထုတ်ကုန်တစ်ခုပါ။ သင့်ပတ်ဝန်းကျင် ပြောင်းလဲရင် သင်လည်း ပြောင်းလဲပါလိမ့်မယ်။ ဒီစကားကို ထပ်ပြောပါမယ်။ သင့်ပတ်ဝန်းကျင် ပြောင်း လဲရင် သင်လည်း ပြောင်းလဲပါမယ်။ ဒီအခန်းမှာ ဒါကိုပဲ အဓိကထားပြီး ရေးပြ မှာပါ။

သင် ယခု ပြောဆိုနေပုံ၊ ပြုမူလှုပ်ရှားနေပုံ၊ တွေးတောနေပုံတွေဟာ သင့်ပတ်ဝန်းကျင်က လူတွေ (မိဘတွေ အပါအဝင်) ဆီက အတုယူခဲ့တာ တွေပါ။ တကယ်လို့ သင်ဟာ မကောင်းမြင်စိတ်ရှိသူတွေနဲ့ ပေါင်းနေရင် သင် လည်း အရာရာကို မကောင်းမြင်တတ်သူ ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ သင်ဟာ အရေး မပါတာလေးတွေကို အရေးအရာ လုပ်တတ်သူတွေနဲ့ ပေါင်းနေရင် သင်လည်း အရေးမပါတာတွေ လုပ်တတ်သူ ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ သင်ဟာ အကြံအစည် ကြီးကြီး တွေးကြံတတ်သူတွေနဲ့ ပေါင်းရင် သင်လည်း အကြံကြီးကြီး ကြံတတ် သူတစ်ယောက် ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။ သင်ဟာ ရည်မှန်းချက်ကြီးကြီး ထား တတ်သူတွေနဲ့ ပေါင်းရင် သင်လည်း ရည်မှန်းချက်ကြီးသူ ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။

စိတ်ပညာရှင်တွေက ပြောကြတယ်။ သင့်ရဲ့ ယနေ့ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ စိတ်သဘောထား၊ ရည်မှန်းချက်၊ လက်ရှိအလုပ်အကိုင်၊ ရာထူးအဆင့်တွေ ဟာ သင့်ရဲ့ လက်ရှိပတ်ဝန်းကျင်ကြောင့်ဖြစ်သလို သင်ရဲ့ နောက် ၁ နှစ်၊ ၅



နှစ်၊ ၁၀ နှစ်၊ အနှစ် ၂၀ မှာ ဖြစ်နေမယ့် အခြေအနေတွေဟာ အဲဒီအချိန်မှာ ကြုံတွေ့မယ့် အနာဂတ်ပတ်ဝန်းကျင်တွေပေါ်မှာ မူတည်ပါလိမ့်မယ်တဲ့။ သူတို့ ဆိုလိုတာက သင့်အနာဂတ်ပတ်ဝန်းကျင် ကောင်းရင် သင့်အနာဂတ်ဘဝ ကောင်းမယ်။ သင့်အနာဂတ်ပတ်ဝန်းကျင် မကောင်းရင် သင့်အနာဂတ်ဘဝ ကောင်းမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါဆိုရင် သင့်အနာဂတ်ဘဝကို ကောင်းစေဖို့ ကောင်းသော ပတ်ဝန်းကျင်ကို ရွေးချယ်တတ်ဖို့ လိုပါတယ်။ အဲဒီလို ရွေးချယ် တတ်ဖို့ မိမိရဲ့ လက်ရှိပတ်ဝန်းကျင်ဟာ ကောင်းသလား၊ ဆိုးသလား ဆိုတာကို သိထားဖို့ လိုပါတယ်။

**သင့်ပတ်ဝန်းကျင်ကို သိပါ**

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ငယ်စဉ်ကလေးဘဝကို ပြန်စဉ်းစားကြည့်လိုက် စမ်းပါ။ ကလေးတိုင်းဟာ ငယ်စဉ်မှာ ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်ကိုယ်စီ ရှိခဲ့တယ်။ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်ချင်တယ်။ ရာထူးကြီးကြီးရချင်တယ်။ အောင်မြင်ကျော် ကြားတဲ့ အနုပညာရှင် ဖြစ်ချင်တယ်။ ချမ်းသာကြွယ်ဝသူ ဖြစ်ချင်တယ်။ အချုပ်အားဖြင့်ပြောရရင် ကလေးအားလုံးဟာ ထိပ်ဆုံး၊ အကြီးကျယ်ဆုံး၊ အကောင်းဆုံးတွေကိုပဲ ဖြစ်ချင်ကြတယ်။ ရယူချင်ကြတယ်။ လိုချင်ကြတယ်။ သူတို့ဟာ သူတို့ လိုချင်တာ၊ ဖြစ်ချင်တာကို ကြီးလာတဲ့အခါ တကယ်ပဲ ရမယ် လို့လည်း ယုံကြည်နေခဲ့ကြတယ်။

သူတို့ နောက်တော့ ဘာဖြစ်သွားကြသလဲ။ သူတို့ ကြီးပြင်းလာ ချိန်မှာ ခုလိုစကားမျိုးတွေကို အဖန်တလဲလဲ ကြားလာနေကြရတယ်။ ‘မင်း အကြံတွေဟာ အလုပ်ဖြစ်မှာ မဟုတ်ပါဘူး’၊ ‘ဒါမျိုးတွေ တွေးနေတာ မင်းဟာ တုံးလွန်း၊ မိုက်မဲလွန်းတယ်ကွာ’၊ ‘မင်းဖြစ်ချင်တာလုပ်ဖို့ မင်းမှာ ပိုက်ဆံ အများကြီးရှိထားဖို့ လိုတယ်ကွာ’၊ ‘မင်း ကံကောင်းရင် တစ်နေ့တော့ ဖြစ်လာနိုင် ပါတယ်’၊ ‘မင်းမှာ အဆက်အသွယ်ကောင်းကောင်း ရှိရဲ့လား’၊ ‘မင်းအသက်က ငယ်ပါသေးတယ်ကွာ’ စတဲ့ စကားတွေပါ။

အဲဒီစကားတွေဟာ ကလေးဘဝတုန်းက ဖြစ်ချင်ခဲ့တဲ့၊ လိုချင်ခဲ့တဲ့ အရာတွေကို ဖြစ်အောင် လုပ်ဖို့ အားပေးစကားတွေလား။ သေချာတာပေါ့။ အားပေးစကားမဟုတ်ဘဲ ဖြစ်ချင်တာကို မလုပ်ချင်အောင် စိတ်ပျက်သွား



စေမယ့် စကားတွေဆိုတာ ရှင်းပါတယ်။ ဒီလိုပြောနေတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ကြီးပြင်းလာတဲ့ ကလေးတွေဟာ ကြီးလာတဲ့အခါ ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုရကြမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲ။ သူတို့ ကြီးပြင်းလာရတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်က မကောင်းလို့ပါ။

ဒါဆိုရင် အောင်မြင်မှုရချင်သူဟာ ကောင်းတဲ့ပတ်ဝန်းကျင်ကို လိုအပ်တယ်ဆိုတာကို သင် သဘောတူပါလိမ့်မယ်။ မကောင်းတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့ လွှမ်းမိုးမှု မခံရအောင် နေသင့်တယ်ဆိုတာကိုလည်း လက်ခံပါလိမ့်မယ်။

ဒါပေမဲ့ လက်တွေ့ဘဝမှာ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဘယ်လိုပတ်ဝန်းကျင် (ကောင်းတဲ့ပတ်ဝန်းကျင်လား၊ မကောင်းတဲ့ပတ်ဝန်းကျင်လား) ရဲ့ လွှမ်းမိုးမှု အောက်မှာ ရောက်နေတယ်ဆိုတာကို သိရခက်ပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့ လွှမ်းမိုးမှုဟာ နေ့စဉ် မသိမသာဖြစ်နေလို့ သင် ဂရုပြုမိမှာ မဟုတ်လို့ပါ။

ဒါကြောင့်မို့ မကောင်းတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ဆိုတာ ဘယ်လိုဟာမျိုး ဆိုတာကို သင် ရှင်းရှင်းလင်းလင်း သိထားမှ အဲဒီပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့ လွှမ်းမိုးမှု အောက် မကျရောက်အောင် ရှောင်ရှားနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ အောက်မှာ သင် ရှောင်ရှားသင့်တဲ့ ပတ်ဝန်းကျင် (မကောင်းတဲ့ပတ်ဝန်းကျင်) တွေ အကြောင်းကို ရေးပြထားပါတယ်။

**မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ပြောတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ကို ရှောင်ပါ**

သင့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေကို ခုလို စကားတစ်ခွန်း ရိုးရိုးသားသား ပြောကြည့်လိုက်ပါ။ ‘တစ်နေ့ကျရင် ငါ ဒီကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်လာလိမ့်မယ်’။ သူတို့ရဲ့ တုံ့ပြန်မှုတွေကို စောင့်ကြည့်ပါ။ သူတို့ဟာ ပထမတော့ သင် နောက်ပြောင်ပြောလိုက်တယ်လို့ ထင်ကြလို့ ရယ်နေကြလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ သင် အတည်ပြောနေတယ်ဆိုတာကို သိသွားကြတဲ့အခါမှာတော့ သူတို့က သင့်ကို ခုလို ပြောကြလိမ့်မယ်။ ‘မင်းဟာ အတော်သနားစရာကောင်းတဲ့ ကောင်ပါလားကွာ။ မင်းမှာ လေ့လာစရာတွေ အများကြီး ရှိနေပါသေးတယ်’ လို့ပါ။ သူတို့ဟာ သင့်ရဲ့ နောက်ကွယ်မှာ သင့်ကို ရူးနေပြီ၊ စိတ်မမှန်တော့ဘူးလို့ ပြောနေကြလိမ့်မယ်။ သင့်ကို လှောင်ပြောင်နေကြလိမ့်မယ်။



ဒါပေမဲ့ ဒီစကားကိုပဲ သင့်ကုမ္ပဏီရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌကို သွားပြောကြည့်  
 လိုက်စမ်းပါ။ သူ ဘယ်လိုတုံ့ပြန်မလဲ။ သေချာတာကတော့ သူဟာ သင့်ကို  
 လုံးဝပြန်ရယ်ပြုမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူက သင့်ကို စူးစူးစိုက်စိုက်ကြည့်ရင်း  
 သူ့စိတ်ထဲမှာ ခုလို ပြောနေပါလိမ့်မယ်။ ‘ဒီကောင် တကယ်ပြောနေတာလား။’  
 ကျွန်တော် ထပ်ပြီး ပြောပါမယ်။ သူ သင့်ကို လုံးဝပြန်ရယ်ပြုမှာ မဟုတ်ပါဘူး။  
 ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကြီးကျယ်တဲ့လူတွေဟာ ကြီးကျယ်တဲ့ အကြံအစည်တွေ  
 ကို ပြန်ရယ်မပြုတတ်ကြလို့ပါ။

အခုလက်ရှိမှာ ဝင်ငွေသိပ်မကောင်းတဲ့ သင်ဟာ ဈေးကြီးတဲ့  
 အိမ်ကြီးတစ်လုံးကို ဝယ်ယူပိုင်ဆိုင်ဖို့ ကြိုးစားနေတယ်လို့ သာမန်လူတွေကို  
 ပြောကြည့်လိုက်ပါ။ သူတို့က မဖြစ်နိုင်ပါဘူးလို့ သင့်ကိုပြောပြီး ရယ်နေကြ  
 ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီစကားကိုပဲ ဈေးကြီးတဲ့အိမ်ကြီးမှာ လက်ရှိနေထိုင်နေသူ  
 တစ်ယောက်ကို သွားပြောကြည့်လိုက်စမ်းပါ။ အဲဒီလူဟာ သင့်စကားကို  
 ကြားတာနဲ့ ရယ်ဖို့နေနေသာသာ အံ့ဩတာတောင် ဖြစ်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။  
 ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သင်ပြောတာ ဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတာကို သူ သိနေလို့ပါ။  
 သူ ဘာကြောင့် သိနေရတာလဲ။ သူလည်း အရင်က သင့်လိုပါပဲ။ ဝင်ငွေ  
 မကောင်းပေမယ့် လိုချင်တဲ့ စိတ်ဆန္ဒကြောင့် သူ လက်ရှိအိမ်ကြီးကို ပိုင်ဆိုင်  
 ခဲ့လို့ပါ။

ဒါလေးကို အမြဲ သတိရနေလိုက်ပါ။ အခု သင့်ကို မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့  
 ပြောတဲ့လူတွေဟာ ဘာလုပ်လုပ် အောင်မြင်မှုမရကြဘဲ သာမန်အဆင့်မှာပဲ  
 နေနေကြရသူတွေပါ။ ဒီလိုလူမျိုးတွေရဲ့ ပြောစကား ထင်မြင်ချက်တွေဟာ သင့်  
 အတွက် အဆိပ်တွေနဲ့ တူပါတယ်။ သင် အဆိပ်ခတ်မခံရအောင် သူတို့ကို  
 ဝေးဝေးက ရှောင်ပါ။ သူတို့ရှိတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ဟာ မကောင်းတဲ့ပတ်ဝန်းကျင်  
 ဆိုတာ ကောင်းကောင်းကြီး သတိပြုပါ။

**မကောင်းမြင်စိတ်ရှိသူတွေရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ကို ရှောင်ပါ**

မကောင်းမြင်စိတ်ရှိသူတွေရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ကို ဝေးဝေးက ရှောင်ပါ။  
 ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ မကောင်းမြင်စိတ်ရှိသူတွေဟာ အောင်မြင်မှုရအောင်  
 ကြိုးစားနေတဲ့ သင့်အကြံတွေကို နှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးကြပါလိမ့်မယ်။ သူတို့ဟာ



နေရာတကာမှာ ရှိနေကြပြီး တခြားသူတွေရဲ့ တိုးတက်ရာ တိုးတက်ကြောင်း ရှာကြံနေတာတွေကို ဖျက်ဆီးလိုက်ရတာကို ကျေနပ် သဘောကျနေတတ် ကြတယ်။ ဒါကို ကျွန်တော်ကြုံတွေ့ခဲ့ရတဲ့ အဖြစ်အပျက်လေးနဲ့ ရှင်းပြချင်ပါ တယ်။

ကျွန်တော် တက္ကသိုလ်တက်နေတုန်းမှာ W.W နဲ့ အတန်းတူခဲ့ ပါတယ်။ သူဟာ သူငယ်ချင်းကောင်းတစ်ယောက်ပါ။ ကျွန်တော့်လက်ထဲမှာ ပိုက်ဆံပြတ်သွားရင် သူက ပိုက်ဆံချေးပေးတတ်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်မှာ အခက်အခဲ တစ်စုံတစ်ရာ ရှိရင်လည်း သူက အမြဲတမ်း ကူညီပေးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ W.W ဟာ သူ့လက်ရှိဘဝ၊ သူ့အနာဂတ်၊ သူ့အခွင့်အလမ်းတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ခါးခါးသီးသီး မကျေမနပ်ဖြစ်နေတယ်။ သူဟာ အရာရာကို မကောင်းမြင်တဲ့ အမြင်နဲ့ မြင်နေတတ်တယ်။

အဲဒီအချိန်တုန်းက ကျွန်တော်ဟာ သတင်းစာတစ်စောင်မှာ ရေးထား တဲ့ ဆောင်းပါးရှင်တစ်ယောက်ရဲ့ ဆောင်းပါးတွေကို ကြိုက်လို့ ဖတ်လေ့ရှိပါ တယ်။ ဆောင်းပါးတွေက မျှော်လင့်ခြင်း၊ အကောင်းမြင်စိတ်၊ အခွင့်အလမ်း စတဲ့ စိတ်ဓာတ်တက်ကြွစေတဲ့ အကြောင်းအရာတွေကို ရေးထားတာပါ။ ကျွန်တော် အဲဒီဆောင်းပါးတွေ ဖတ်နေတာကို တွေ့သွားတဲ့ W.W က ခုလို ပြောပါတယ်။

“ဘုရားရေ၊ ဒေပ်၊ မင်း အဲဒီဆောင်းပါးတွေ ဖတ်နေတယ် ဟုတ်လား။ အဲဒါတွေဟာ ဆောင်းပါးရှင်က စိတ်ဓာတ်ပျော့ညံ့ သူတွေ ဖတ်ချင်အောင် ရေးပြီး ပိုက်ဆံညာယူနေတာကွ။ အဲဒါ တွေကို ဖတ်နေလို့ မင်းဘဝ တိုးတက်လာမှာ မဟုတ်ဘူး။ မင်း သတင်းစာဖတ်ရင် ရှေ့မျက်နှာဖုံးက သတင်းတွေကိုပဲ ဖတ်ကွ။ အဲဒါမှ ကမ္ဘာကြီးမှာ ဘာတွေ ဖြစ်နေတယ်ဆိုတာကို မင်းသိနိုင်မှာ” တဲ့။

နောက်ပြီး သူနဲ့ ကျွန်တော်ဟာ ဘဝကို တိုးတက်အောင်လုပ်ဖို့ နည်းလမ်းတွေ ဆွေးနွေးကြရင်း သူက ခုလို ပြောပြတတ်တယ်။



“ဒေဝ်၊ ဒီနေ့ခေတ်ကြီးမှာ ချမ်းသာနိုင်တဲ့ နည်း ၃ နည်းပဲ ရှိတယ်ကွ။ ပထမနည်းက ပိုက်ဆံချမ်းသာတဲ့ မိန်းမတစ်ယောက်ကို ရအောင်ယူလိုက်ဖို့၊ ဒုတိယနည်းက ဥပဒေတွင်းကနေ အများမသိ စေဘဲ ပိုက်ဆံကို ရသလောက်ခိုးဖို့နဲ့ တတိယနည်းကတော့ အဆက် အသွယ်ကောင်းကောင်း တွေ့အောင်ရှာပြီး သူတို့နဲ့ပေါင်းဖို့ပါ” တဲ့။ (သူပြောတဲ့ အဆက်အသွယ်ကောင်းဆိုတာ လုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိသူတွေ၊ သြဇာအာဏာရှိသူတွေကို ပြောတာပါ)။

ဒါကြောင့်မို့လည်း W.W ဟာ သတင်းစာဖတ်ရင် ကုမ္ပဏီတစ်ခုက အရာရှိကြီးတစ်ယောက်ဟာ အလုပ်ထဲက ပိုက်ဆံတွေကို ခိုးပြီး ထွက်ပြေး လွတ်မြောက်သွားတဲ့သတင်း၊ စာရေးတစ်ယောက်ဟာ သန်းကြွယ်သူဌေးမ ကြီးတစ်ယောက်ကို အရပိုးပြီး လက်ထပ်ယူလိုက်တဲ့ သတင်းမျိုးတွေကိုပဲ ရှာဖတ်လေ့ရှိတယ်။ နောက်ပြီး သူ့မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ဟာ အစိုးရပိုင်းက လူကြီးတစ်ယောက်နဲ့ ရင်းနှီးသွားပြီး ကန်ထရိုက်အလုပ်ကြီးတစ်ခု ရလိုက်လို့ အရမ်းချမ်းသာသွားတဲ့ အကြောင်းကိုလည်း သူ မြန်ရေရှက်ရေ ပြောပြတတ် တယ်။

W.W ဟာ ကျွန်တော့်ထက် အသက်ကြီးပါတယ်။ သူဟာ အင်ဂျင် နီယာဘာသာရပ်တိုင်းကို အတန်းထဲမှာ အမှတ်အမြင့်ဆုံးနဲ့ အောင်လေ့ ရှိပါတယ်။ သူဟာ ကျွန်တော့်ကို ညီငယ်လေးတစ်ယောက်လိုချစ်ပြီး စောင့် ရှောက် ဂရုစိုက်ပါတယ်။ ကျွန်တော်ကလည်း သူ့ကို အစ်ကိုတစ်ယောက်လို အားကိုးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်ဟာ သူ့စကားတွေကို အမြဲလိုလို နားထောင် နေရင်းနဲ့ အောင်မြင်မှုဆိုတာ ရိုးရိုးသားသားနဲ့ကြိုးစားရင် ရယူနိုင်တယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်မှုကို စွန့်လွှတ်မိတော့မလို ဖြစ်လာခဲ့တယ်။

ကံကောင်းစွာနဲ့ တစ်ညနေခင်းမှာ W.W နဲ့ စကားပြောနေရင်း ကျွန်တော့်ခေါင်းထဲကို အတွေးတွေ ဝင်လာခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါက ကျွန်တော်ဟာ W.W ရဲ့ မရိုးမသားလုပ်ဖို့ အားပေးတိုက်တွန်းစကားတွေကို နားထောင်နေ မိပါလား။ သူပြောတာတွေဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့ ရိုးသားရမယ်၊ ကြိုးစားရမယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်မှုကို ထိခိုက်နေပါလား။ သူ ကျွန်တော့်စိတ်ကို လွှမ်းမိုးနေပါလား။ တကယ်တော့ သူဟာ ကျွန်တော့်ကို သူယုံကြည်တာကို လက်ခံစေဖို့ထက်



သူ့ကိုယ်သူ ယုံကြည်အောင် ပြောနေတာပါလားဆိုတာကို ကျွန်တော် သဘောပေါက်လာတယ်။ ဒါကြောင့် အဲဒီနေ့ကစပြီး ကျွန်တော်ဟာ သူပြောတာကို လက်ခံ ယုံကြည်မယ့်အစား သူ့ဘာကြောင့် အဲဒီလို ပြုမူနေရတာလဲဆိုတာကို လေ့လာနေမိပါတော့တယ်။ ကျွန်တော်ဟာ မကောင်းမြင်စိတ်ရှိသူတစ်ယောက်ရဲ့ လွှမ်းမိုးမှုကို မခံယူဘဲ သူ့ကို ကျွန်တော့်ရဲ့ အစမ်းသပ်ခံလူတစ်ယောက်အဖြစ် ပြောင်းလဲပေးလိုက်ပါတယ်။

ကျွန်တော် ဘွဲ့ရပြီးကတည်းက ၁၁ နှစ်ကြာတဲ့အထိ W.W နဲ့ ပြန်မတွေ့တော့ပါဘူး။ မကြာခင်လေးကပဲ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေတစ်ယောက်က သူ့ကိုတွေ့လိုက်ကြောင်း ပြောလာပါတယ်။ W.W ဟာ အခု ဝါရှင်တန်မြို့မှာ လစာနည်းနည်းနဲ့ အဆောက်အဦပုံဆွဲသမားအဖြစ် အသက်မွေးနေရတယ်လို့ သူက ပြောပါတယ်။ ကျွန်တော်က W.W တစ်ယောက် အရင်လို မကောင်းမြင်စိတ် ရှိနေတုန်းပဲလားလို့ မေးကြည့်တော့ မိတ်ဆွေက ‘အခု သူဟာ အရင်ထက်တောင် မကောင်းမြင်စိတ် ပိုဖြစ်နေပါတယ်။ သူဟာ ဘဝကို အတော်လေး ရုန်းကန်နေရတယ်။ သူ့မှာ ကလေး ၄ ယောက်နဲ့ဆိုတော့ သူ့ဝင်ငွေလေးနဲ့ မလုံလောက်ဘူးပေါ့ဗျာ’ လို့ ပြောပြတယ်။ ကျွန်တော် ကောလိပ်မှာတုန်းက သိခဲ့တဲ့ W.W ဟာ ပညာရော ဉာဏ်ပါ ထက်မြက်သူတစ်ယောက်ပါ။ တကယ်လို့ သူဟာ သူ့ဦးနှောက်ဉာဏ်ကို မကောင်းမြင်စိတ်အတွက် မဟုတ်ဘဲ အကောင်းမြင်စိတ်အတွက် ကောင်းကောင်း အသုံးချခဲ့မယ်ဆိုရင် အခု အချိန်မှာ ပုံဆွဲသမားလစာထက် ၅ ဆလောက် ပိုက်ဆံပိုရနေမှာပါ။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်ဟာ မကောင်းမြင်သမားတစ်ယောက်ရဲ့ လွှမ်းမိုးမှုအောက်ကို မကျရောက်စေဘဲ ရှောင်ထွက်နိုင်ခဲ့လို့ ဝမ်းသာမိပါတယ်။

ကျွန်တော်နဲ့သိတဲ့ ရုံးဝန်ထမ်းလူငယ်တစ်ယောက်က သူ မကြာခင်က ရုံးသွားရင် စုပေါင်းစီးကြတဲ့ကားကို ပြောင်းစီးလိုက်တယ်လို့ ကျွန်တော့်ကို ခုလို ပြောပြပါတယ်။

“ကားပေါ်မှာ လိုက်ပါသူတစ်ယောက်ဟာ ကားစီးနေစဉ် လမ်းတစ်လျှောက်မှာ သူ့ကုမ္ပဏီ မကောင်းကြောင်း၊ သူဟာ အလုပ်ကို ဘယ်လောက်ပဲ ကြိုးစားလုပ်လုပ် သူ့အထက်က အရာရှိကြီး



တွေဟာ သူ့ကို အမြဲတမ်း အပြစ်ရှာနေကြကြောင်း၊ သူ့လုပ်ဖော်  
ကိုင်ဖက်တွေကလည်း သူ့ကို အခေါ်အပြောမလုပ်ကြကြောင်း  
စတာတွေ ပြောပြတယ်။ နောက်ပြီး သူပြောတဲ့လူတွေမှာ သူ့ရုံးက  
သန့်ရှင်းရေးအလုပ်သမား စပြီး ညွှန်ကြားရေးမှူးအထိ အကုန်ပါ  
တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့အကြောင်း အကောင်းပြောတာတွေ တစ်ခုမှ  
မကြားရပါဘူး။

သူ့စကားတွေကို တောက်လျှောက် ကားပေါ်မှာ ကြားနေခဲ့ရတဲ့  
ကျွန်တော်ဟာ မနက်တိုင်း ရုံးရောက်တာနဲ့ စိတ်ရှုပ်ထွေးပြီး ခေါင်း  
နောက်ကျိနေပါတယ်။ စိတ်ထဲမှာ မွန်းကျပ်သလို ခံစားနေရတယ်။  
အလုပ်လုပ်ချင်စိတ် ပျောက်သွားတယ်။ ညနေပိုင်း ရုံးအပြန်မှာ  
လည်း ကျွန်တော်ဟာ ကားစီးရင်း သူ့ရဲ့ မကောင်းမြင်တရားကို ၄၅  
မိနစ်ကြာ နာရပြန်တယ်။ အိမ်ရောက်တာနဲ့ စိတ်ရှုပ်ထွေးပြီး စိတ်  
မပျော်မရွှင်ဖြစ်နေတယ်။ နောက်ဆုံးမှာ ကျွန်တော် ခုလို အလုပ်ထဲ  
မှာရော အိမ်မှာပါ မပျော်မရွှင် ဖြစ်နေရတာ သူ့ရဲ့ မကောင်းမြင်  
တရားတွေကြောင့်ပါလား ဆိုတာကို သတိပြုမိလိုက်တယ်။ ဒါကြောင့်  
ကျွန်တော် စုပေါင်းစီးတဲ့ကားကို နောက်တစ်စီး ပြောင်းစီးလိုက်  
တယ်။

အခု ကားပေါ်လိုက်ပါသူတွေဟာ အကောင်းမြင်စိတ်ရှိကြပြီး  
စကားကို နှစ်ဖက်မျှမျှတတ ပြောဆိုတတ်သူတွေ ဖြစ်ကြလို့  
ကျွန်တော် အတော်လေး စိတ်ချမ်းသာသွားတယ်။ အလုပ်လုပ်ရ  
တာလည်း ပျော်လာပါတယ်” တဲ့။

ဒီလူငယ်ဟာ သူ့စိတ်ကို ပြောင်းလဲစေဖို့ မကောင်းမြင်တဲ့ ပတ်ဝန်း  
ကျင်ကနေ ရုန်းထွက်လိုက်ပါတယ်။ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာကို လုပ်လိုက်တဲ့  
လူငယ်လေးပါ။ တော်လိုက်တဲ့ လူငယ်လေးပါ။

ဒါကြောင့် မကောင်းမြင်စိတ်ရှိသူတွေကို သတိကြပ်ကြပ်ထားပြီး  
ရှောင်ကြဉ်ပါ။ သူတို့ကို သင့်ရဲ့ အောင်မြင်မှုရဖို့ အကြံအစည်တွေကို ဖျက်ဆီး  
ဖို့ အခွင့်အရေးမပေးပါနဲ့။ သူတို့ရှိတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ကို ရှောင်ပါ။



**သင့်ရည်မှန်းချက်ကို ဖျက်ဆီးမယ့် ပတ်ဝန်းကျင်ကို ရှောင်ပါ**

တချို့လူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ အားနည်းချက်တွေကို ဖုံးကွယ်ထားကြပြီး အလုပ်ထဲမှာ ကြိုးစားနေသူတွေကို ကြိုးစားချင်စိတ် လျော့နည်းသွားအောင် လုပ်တတ်ကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ ရည်မှန်းချက်ကြီးကြီး ထားကြသူတွေကို ပြက်ရယ်ပြုကြတယ်။ နည်းအမျိုးမျိုးနဲ့ စိတ်ပျက်အောင် လုပ်ကြလိမ့်မယ်။ စက်ရုံတွေမှာလည်း ကုန်ထုတ်တိုးအောင် ကြိုးစားစွမ်းဆောင်နေသူတွေကို လှောင်ပြောင် ပြက်ရယ်ပြုတတ်တဲ့ အလုပ်သမားတွေ ရှိတတ်ကြတယ်။ စစ်တပ်ထဲမှာလည်း အရာရှိသင်တန်းတက်ဖို့ ကြိုးစားနေတဲ့ ပညာတတ် စစ်သားလေးကို တပ်ထဲမှာ နာမည်ပျက်ပြီး ဒုက္ခရောက်စေဖို့ ကြိုးစားတဲ့ အမှုထမ်းသက်ရင့်နေတဲ့ စစ်သားကြီးတွေ ရှိတတ်ကြတယ်။ ကုမ္ပဏီတွေမှာလည်း ရာထူးတိုးဖို့ မျှော်လင့်ချက်မရှိသူတွေဟာ ရာထူးတိုးဖို့ အလားအလာ ရှိသူတွေကို ချောက်တွန်းကုန်းချောတာမျိုး လုပ်တတ်ကြတယ်။ အထက်တန်း ကျောင်းတွေမှာလည်း စာတော်တဲ့ကျောင်းသားကို စိတ်ဓာတ်ကျပြီး စာမကြိုး စာချင်အောင် လှောင်ပြောင်ကဲ့ရဲ့တတ်ကြသူတွေ ရှိတတ်ပါတယ်။

သင်ဟာ ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုရဖို့ ရည်မှန်းထားသူတစ်ယောက် ဆိုရင် အဲဒီလိုလူတွေ ရှိကြတဲ့ အုပ်စုတွေကို သတိထားပါ။ အဲဒီအုပ်စုတွေထဲ ရောက်မသွားအောင် ဝေးဝေးက ရှောင်ပါ။ အဲဒီအုပ်စု အသိုင်းအဝိုင်းထဲ ရောက်နေတာကို သိပြီဆိုတာနဲ့ အချိန်မနှောင်းခင် အမြန်ဆုံး ပြန်ထွက် လိုက်ပါ။ သင် အထက်ကိုတက်လှမ်းဖို့ ကြိုးစားနေချိန်မှာ အဲဒီအုပ်စုထဲက လူတွေက သင့်ကို အောက်ကိုဆွဲချတာကို မခံပါနဲ့။ သင့်လို အထက်ကို တက် လှမ်းဖို့ ကြိုးစားနေသူတွေနဲ့ပေါင်းပြီး အထက်ကို အတူတူ တက်လှမ်းကြပါ။

**မကောင်းတဲ့အကြံ ပေးတတ်တဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ကို ရှောင်ပါ**

အလုပ်ထဲမှာ သင့်ကို အကြံပေးတတ်သူတွေ ရှိရင်လည်း သတိ ထားပါ။ တချို့က စေတနာနဲ့ အကြံပေးတတ်ကြပေမယ့် သူတို့ပေးတဲ့ အကြံ ဟာ သင့်အတွက် ကောင်းကျိုးဖြစ်စေသလား၊ ဆိုးကျိုးဖြစ်စေသလား ဆိုတာ ကို သေသေချာချာ သုံးသပ်ဆင်ခြင်ပြီး ကောင်းကျိုးဖြစ်စေတာ သေချာမှ သူတို့ပေးတဲ့အကြံကို လိုက်နာပါ။ အထူးသဖြင့် အလုပ်ဝင်စ လူငယ်တွေဟာ



လုပ်သက်ရင့်ဝန်ထမ်းတွေ ပြောတာကို နားထောင်တတ်ကြတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လုပ်သက်ရင့်ဝန်ထမ်းတွေဟာ အလုပ်ထဲမှာ နှစ်ပေါင်းများစွာ လုပ်ခဲ့ကြပြီး အတွေ့အကြုံတွေ အများကြီးရှိနေကြလို့ သူတို့ပြောပြတာ၊ သူတို့အကြံပေးတာတွေဟာ မှန်တယ်လို့ လူငယ်တွေက ထင်ကြလို့ပါ။ အဲဒါ မမှန်ဘူးဆိုတာကို ကျွန်တော် ကြုံတွေ့ခဲ့တာလေးနဲ့ ရှင်းပြချင်ပါတယ်။

တစ်ခါတုန်းက ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ လုပ်သက်ရင့် ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်က မနေ့တစ်နေ့ကမှ အလုပ်ဝင်လာတဲ့ ဝန်ထမ်းသစ် လူငယ်လေးတစ်ယောက်ကို ခုလို ပြောလိုက်တာကို ကျွန်တော့်နားနဲ့ ဆတ်ဆတ်ကြားလိုက်ရတယ်။

“မင်းကို ငါ တစ်ခု သတိပေးထားရအုံးမယ်။ ဒီကလူတွေနဲ့ သိပ်အရောတဝင် မနေနဲ့ကွ။ သူတို့ဟာ မင်းနဲ့ ရင်းနှီးသွားပြီဆိုရင် သူတို့အလုပ်တွေကို မင်းအပေါ် ပုံချလုပ်ခိုင်းကြလိမ့်မယ်။ အထူးသဖြင့် Mr. Z (မန်နေဂျာ) ကို ပိုပြီး သတိထားကွ။ သူ မင်းကို သိသွားပြီဆိုရင် မင်းမှာ လုပ်စရာ အလုပ်သိပ်မရှိဘူးဆိုပြီး အလုပ်တွေ အများကြီး လုပ်ခိုင်းလိမ့်မယ်”

ဝန်ထမ်းသစ် လူငယ်လေးကို အကြံပေးတဲ့လူဟာ ကုမ္ပဏီမှာ လုပ်သက်အနှစ် ၃၀ ရှိနေပါပြီ။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ ရာထူးတစ်ခါမှ အတိုးမခံရဘဲ အနိမ့်ဆုံးရာထူးမှာပဲ ရှိနေပါတယ်။ အလုပ်ထဲမှာ အထက်ကိုတက်လှမ်းဖို့ ရည်မှန်းချက်ကြီးကြီးထားနေတဲ့ လူငယ်ဝန်ထမ်းသစ်လေးအတွက် အတော့်ကိုကောင်းတဲ့ အကြံပေးတစ်ယောက်ပါလား။

**တတ်သိနားလည်သူတွေဆီက အကြံဉာဏ်တောင်းခံပါ**

လူတွေမှာ အထင်မှားနေတာ တစ်ခုရှိပါတယ်။ အဲဒါက အောင်မြင်သူတွေကို အကြံဉာဏ်တောင်းဖို့ ချဉ်းကပ်ရတာ ခက်တယ်တဲ့။ အောင်မြင်သူတွေဟာ သူတို့နဲ့ အလှမ်းဝေးလွန်းတယ်လို့ ထင်နေကြတယ်။ အမှန်က အောင်မြင်သူတွေမှာ ထောင်လွှားတဲ့ မာန်မာနမရှိကြဘဲ နိမ့်ချတဲ့စိတ် ရှိကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ အကူအညီလိုအပ်သူတွေကို ကူညီပေးဖို့ ဝန်မလေးတတ်ကြပါဘူး။ သူတို့ဟာ သူတို့လက်အောက်က ဝန်ထမ်းတွေကို အလုပ်



ထဲမှာ တိုးတက်အောင် ပြုစုပျိုးထောင်ပေးချင်ကြပါတယ်။ သူတို့ အလုပ်က အငြိမ်းစားယူချိန်မှာ သူတို့နေရာကို ဆက်ခံနိုင်ဖို့ အရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့ သူတွေကို လေ့ကျင့်ပေးချင်ကြတယ်။ ဆက်ဆံရေး မပြေပြစ်သလို ချဉ်းကပ်ပြီး အကူအညီတောင်းဖို့ခက်တဲ့ ဘုကလန်ကျတဲ့ အောင်မြင်သူ တချို့တလေတော့ ရှိတတ်ပါတယ်။

တစ်ခါမှာ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုက ထိပ်တန်းအရာရှိ အမျိုးသမီးကြီး တစ်ယောက်က ကျွန်တော့်ကို ခုလို ပြောပြဖူးပါတယ်။

“ကျွန်မ အမြဲတမ်း အလုပ်များနေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မရဲ့ ရုံးခန်းအဝင် တံခါးမှာ ‘Do Not Disturb’ - မနှောင့်ယှက်ပါနဲ့ ဆိုတဲ့ ဆိုင်းဘုတ် ချိတ်ဆွဲထားပါဘူး။ ဝန်ထမ်းတွေကို အကြံပေးဖို့၊ လမ်းညွှန်ပေးဖို့ ဆိုတာတွေဟာ ကျွန်မရဲ့ အဓိကတာဝန်တွေထဲက တစ်ခုပါ။ ကျွန်မဟာ ဝန်ထမ်းတွေကို ပုံမှန်သင်တန်းတွေလည်း ပေးနေပါတယ်။

ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ဟာ ကျွန်မရုံးခန်းထဲကို ကြိုတင် ခွင့် မတောင်းဘဲ ဝင်လာပြီး သူ့အလုပ်ထဲက ပြဿနာဖြစ်ဖြစ်၊ သူ့ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာကိစ္စဖြစ်ဖြစ် အကြံဉာဏ်တောင်းလာရင် ကျွန်မ တတ်နိုင်သရွေ့ အကြံပေးပါတယ်။ ကူညီပေးပါတယ်။ တကယ် အကူအညီလိုအပ်သူ ဘယ်သူ့ကိုမဆို ကျွန်မ အမြဲ ကူညီပေးပါ တယ်။ တကယ် အကူအညီလိုတာမဟုတ်ဘဲ ကျွန်မကို အလာပ သလာပ စကားလာပြောသူတွေအတွက်တော့ ကျွန်မရဲ့အချိန်ကို အကုန်မခံပါဘူး။”

သင် အကြံကောင်းလိုချင်ရင် အောင်မြင်သူတွေ၊ တတ်သိနားလည် သူတွေဆီက တောင်းခံပါ။ သူတို့ပေးတဲ့အကြံကို ရယူပါ။ ရုံးနိမ့်သူတွေဆီက အကြံကို မယူပါနဲ့။ သင် ယူလိုက်ရင် ဘာနဲ့တူမလဲဆိုတော့ ဒေါက်တာရမ်းကု တစ်ယောက်ကို ကင်ဆာရောဂါ ကုခိုင်းတာနဲ့ တူပါလိမ့်မယ်။ သင်ဟာ ဝေဒနာ မသက်သာဘဲ သေဆုံးဖို့ များပါတယ်။



### စိတ်ကို အဟာရဖြည့်တင်းပေးခြင်း

ယနေ့ ကုမ္ပဏီကြီးအတော်များများဟာ အရာရှိရာထူးအတွက် အလုပ်ခေါ်ရင် သင့်တော်သူတွေကို ပဏာမ ရွေးချယ်လိုက်ပြီး ချက်ချင်း အလုပ်မခန့်သေးဘဲ သူတို့ရဲ့ ဇနီးနဲ့ မိသားစုဝင်တွေကို အင်တာဗျူး လုပ်တတ် ပါသေးတယ်။ ဘာကြောင့် အဲဒီလိုလုပ်တယ်ဆိုတာကို ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုရဲ့ ဒုဥက္ကဋ္ဌ တစ်ယောက်က ခုလို ပြောပြပါတယ်။

“ကျွန်တော်တို့ အဲဒီလိုလုပ်ရတဲ့ အကြောင်းက ရွေးချယ် ခံထားရသူရဲ့ မိသားစုဟာ သူ့အလုပ်ကို အားပေးထောက်ခံမယ့် သူတွေလားဆိုတာကို သိချင်လို့ပါ။ သူ အဝေးတစ်နေရာကို ခရီး သွားဖို့၊ အလုပ်ချိန်က ပုံမှန်မဟုတ်တာတို့၊ အရေးပေါ်ကိစ္စတွေမှာ အချိန်မတော် အလုပ်ထဲကိုပြန်လာဖို့ စတာတွေကို နားလည် လက်ခံတတ်ကြတဲ့ မိသားစုတွေ ဟုတ်၊ မဟုတ်ဆိုတာကို သိချင် ကြလို့ပါ”

ယနေ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေက ထိပ်တန်းအရာရှိကြီးတွေဟာ ဒီအချက် တစ်ချက်ကို ကောင်းကောင်း သဘောပေါက် လက်ခံထားကြပါတယ်။ အဲဒါက ‘လူတစ်ယောက်ရဲ့ ညနေ ၆ နာရီကနေ နောက်တစ်နေ့ မနက် ၉ နာရီအတွင်း ဖြစ်ပျက်တာတွေဟာ နောက်နေ့ အလုပ်ချိန်ဖြစ်တဲ့ မနက် ၉ နာရီကနေ ညနေ ၆ နာရီကြား သူလုပ်မယ့် အလုပ်အပေါ်မှာ အကျိုးသက်ရောက်နေပါတယ်’ တဲ့။ ညနေခင်းနဲ့ ညပိုင်းတွေမှာ ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင် နားနေခဲ့ရတဲ့ လူတစ်ယောက် ဟာ နောက်တစ်နေ့ အလုပ်ထဲမှာ တက်ကြွရွှင်လန်းစွာ အလုပ်လုပ်ပါ လိမ့်မယ်။ ညပိုင်း အိမ်မှာ ပျင်းရိငြီးငွေ့စွာ နေခဲ့ရသူ၊ စိတ်ညစ်စရာတွေ ကြုံတွေ့ခဲ့ရသူဟာ နောက်နေ့ အလုပ်ထဲမှာ စိတ်မပါလက်မပါ မပျော်မရွှင် ဖြစ်နေပြီး သူ့အလုပ်ကို ကောင်းကောင်းလုပ်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူးလို့ ဆိုလို တာပါ။

အခု ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုမှာ အလုပ် အတူတူလုပ်နေကြတဲ့ ဝန်ထမ်း နှစ်ယောက်တို့ဟာ သူတို့အလုပ်အားရက်တွေမှာ ဘယ်လို အချိန်ဖြုန်းကြပြီး သူတို့အလုပ်အပေါ်မှာ ဘယ်လို အကျိုးသက်ရောက်မှု ဖြစ်စေသလဲဆိုတာကို



လေ့လာကြည့်ကြရအောင်ပါ။ သူတို့နှစ်ယောက်ကို ဂျွန် (John) နဲ့ မီလ်တန် (Milton) လို့ ခေါ်ကြရအောင်ပါ။

ဂျွန်ဟာ စနေနဲ့ တနင်္ဂနွေ ရုံးအားရက်တွေမှာ သူ့စိတ်ကို ခုလို အစာကျွေးပါတယ်။ သူဟာ သောကြာနေ့ ညနေပိုင်း ရုံးဆင်းပြီးရင် တစ်ခါတလေ သူ့သူငယ်ချင်းတွေ (မကောင်းမြင်စိတ်ရှိသူတွေ မပါ) နဲ့ စကားပြော အပန်းဖြေတတ်တယ်။ တစ်ခါတစ်ရံမှာ မိသားစုနဲ့အတူ ရုပ်ရှင်သွားကြည့်တတ်တယ်။ ဒါမှမဟုတ် လူမှုရေးဆိုင်ရာ ဆွေးနွေးပွဲတွေကို သွားတက်တတ်တယ်။ စနေနေ့ မနက်ပိုင်းမှာ သူဟာ သူ့မြို့က ကင်းထောက်အဖွဲ့ရဲ့ လူမှုရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ ပါဝင်ဆောင်ရွက်ပေးတယ်။ နေ့ခင်းပိုင်းမှာ သူ့အိမ်သန့်ရှင်းရေးလုပ်တာ၊ ကားဂိုဒေါင်ပြင်တာ၊ ခြံဝင်းထဲက မြက်တွေရိတ်တာ စတဲ့ အိမ်မှုကိစ္စတွေ လုပ်ပေးတယ်။ လောလောဆယ်မှာ သူ့ခြံဝင်း အနောက်ဘက်မှာ အပန်းဖြေနားနေဖို့ တဲလေးတစ်လုံးကို သူနဲ့ အလုပ်သမားတစ်ယောက်တို့ ဆောက်နေကြတယ်။ စနေနေ့ ညပိုင်းမှာ သူဟာ မိသားစုနဲ့ ရုပ်ရှင်သွားကြည့်ရင်ကြည့် မကြည့်ရင် အိမ်မှာပဲ တီဗွီအတူ ထိုင်ကြည့်ကြတယ်။

တနင်္ဂနွေနေ့ဆိုရင် မနက်ပိုင်းမှာ သူဟာမိသားစုနဲ့ မြို့ပြင်က တောင်တစ်ခုကို ခြေလျင်လမ်းလျှောက်တက်တာ၊ အနီးနားက တောအုပ်ထဲမှာ ပျော်ပွဲစားထွက်တာ၊ ပြတိုက်ကိုသွားကြည့်တာတွေ လုပ်ပါတယ်။ တစ်ခါတလေ သူတို့မိသားစုဟာ မြို့နဲ့ မနီးမဝေးက ကျေးလက်တောရွာတွေကို ကားမောင်းပြီး သွားကြတယ်။ အဲဒီမှာ အပန်းဖြေဖို့ဖြစ်သလို နေရာကောင်းတွေရင် အလုပ်က အငြိမ်းစားယူတဲ့အခါမှာ နေဖို့ ခြံတစ်ခြံကိုဝယ်ဖို့ ရှာနေတာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ တနင်္ဂနွေနေ့ ညနေပိုင်းမှာ ဂျွန်ဟာ အိမ်ရှေ့ မြက်ခင်းပေါ်က ခုံတန်းလေးပေါ်မှာထိုင်ပြီး သူ့စိတ်ဝင်စားတဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ဖတ်နေတတ်တယ်။ ဒါမှမဟုတ် ကလေးတွေနဲ့အတူ ခြံထဲမှာ ဘေ့စ်ဘော ကစားတယ်။ ဂျွန်ဟာ သူ့ရဲ့ အလုပ်အားရက်ဖြစ်တဲ့ စနေ၊ တနင်္ဂနွေတွေကို ဘယ်လို အချိန်ကုန်ဆုံးမယ်ဆိုတာကို ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားခဲ့သလို ရုံးအားရက်တွေမှာ သူ့ရဲ့ အပန်းဖြေလုပ်ရပ်တွေကြောင့် သူဟာ စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှုကို အပြည့်အဝရလိုက်တယ်။ တနင်္လာနေ့ မနက်ရောက်တာနဲ့ သူဟာ အလုပ်သွားဖို့ စိတ်တက်ကြွနေပါတယ်။ သူဟာ လာမယ့် သီတင်းတစ်ပတ်လုံးမှာ တက်တက်ကြွကြွ ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင်နဲ့ အလုပ်လုပ်ပါလိမ့်မယ်။



မိလ်တန်ရဲ့ စိတ်ကို အစာကျွေးပုံကတော့ ဂျွန်နဲ့ မတူပါဘူး။ သူဟာ အလုပ်အားရက်မှာ ဘာလုပ်မယ်ဆိုတဲ့ အစီအစဉ်ကို ကြိုတင်မချထားဘူး။ သောကြာနေ့ ညနေ အလုပ်ကနေ အိမ်ကိုပြန်ရောက်တာနဲ့ သူ့မိန်းမကို မေးလိုက်တယ်။ ‘ဒီည ငါတို့ ဘာလုပ်ကြမလဲ’ တဲ့။ မိန်းမကလည်း ‘ရှင့် သဘောပဲလေ’ တဲ့။ ဒီတော့ သူတို့ဟာ ဘာလုပ်ကြမယ်ဆိုတဲ့ အစီအစဉ် မရှိကြလို့ ကလေးတွေနဲ့အတူ ညဉ့်နက်တဲ့အထိ တီဗွီထိုင်ကြည့်လိုက်ကြတယ်။ ညက နောက်ကျအိပ်ထားလို့ မိလ်တန်ဟာ စနေနေ့မနက်မှာ နေမြင့်မှ အိပ်ရာက ထတယ်။ ပြီးတော့ သူဟာ ပျင်းရိပျင်းတွဲနဲ့ နံနက်စာစားပြီး သတင်းစာ ထိုင်ဖတ်နေတယ်။ ပြီးမှ အိမ်မှာ လုပ်စရာလေးတွေကို လုပ်လိုက်တယ်။ နေ့ခင်းမှာ တစ်ရေးတစ်မော အိပ်လိုက်သေးတယ်။ စနေနေ့ တစ်နေ့တာ ကုန်ဆုံးလို့ ညနေပိုင်းရောက်တော့ သူတို့မိသားစုဟာ ရုပ်ရှင်သွားကြည့်ရင် ကြည့် မကြည့်ရင် တီဗွီပဲ ထိုင်ကြည့်ကြတယ်။ (သူတို့မှာ တခြားလုပ်စရာ ဘာမှလည်းမရှိပဲကိုး)။ ညဉ့်နက်တဲ့အထိ တီဗွီကြည့်ထားလို့ အိပ်ရာဝင်တာ နောက်ကျတာကြောင့် မိလ်တန်ဟာ ထုံးစံအတိုင်း တနင်္ဂနွေနေ့ မနက်မှာ နေမြင့်မှ အိပ်ရာက နိုးတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ အိပ်ရာထဲမှာပဲ ဆက်ခွေနေတယ်။ နေ့ခင်း ထမင်းစားပြီး တစ်ရေးအိပ်ပြန်တယ်။ ညနေကျတော့ သူတို့ မိသားစုဟာ ဘီလ်နဲ့မေရီလင်မယားအိမ်ကို ကားမောင်းပြီး သွားလည်ကြတယ်။ (သူတို့မှာ ဘီလ်နဲ့မေရီတို့ကလွဲလို့ တခြား မိတ်ဆွေမရှိကြဘူး)။ အဲဒီအိမ်ကို သွားမလည်ဖြစ်ကြရင် တီဗွီထိုင်ကြည့် လိုက်ကြပြီး ညဉ့်နက်တော့ အိပ်ရာဝင်ကြရုံပေါ့။

မိလ်တန်ရဲ့ အလုပ်အားရက် စနေနဲ့ တနင်္ဂနွေနေ့တိုင်းဟာ ပျင်းရိ ငြီးငွေ့ဖွယ်ရာ အချိန်တွေနဲ့ ကုန်လွန်သွားခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ လင်မယား နှစ်ယောက်မှာ စကားများတာ၊ ရန်ဖြစ်တာတွေတော့ မရှိကြပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ မိလ်တန်ရဲ့ ရင်ထဲမှာ စစ်ပွဲကြီး ဆင်နွဲနေရသလို မောပန်းနွမ်းနယ်နေပါတယ်။ ပျင်းရိငြီးငွေ့ဖွယ်ရာ အလုပ်အားရက်တွေကြောင့် သူဟာ စိတ်အပန်းမပြေဘဲ မလန်းမဆန်း မပျော်မရွှင် ဖြစ်နေတယ်။ သူဟာ တနင်္လာနေ့ မနက်ရောက်တာနဲ့ အလုပ်ကိုသွားဖို့ စိတ်မပါလက်မပါ ဖြစ်နေတယ်။ သူဟာ လာမယ့် တစ်ပတ်လုံးမှာ အလုပ်ကို တက်တက်ကြွကြွနဲ့ ကြိုးစားလုပ်မှာ မဟုတ်တာ တော့ သေချာပါတယ်။



ဂျွန်နဲ့ မိလ်တန်တို့ရဲ့ အလုပ်နားရက်အတွင်း အိမ်မှာ အပန်းဖြေ ကြပုံတွေဟာ သူတို့အလုပ်ပေါ်မှာ အကျိုးသက်ရောက်နေပါတယ်။ တစ်ပတ်၊ နှစ်ပတ်လောက်ဆိုရင် အဲဒီအကျိုးသက်ရောက်မှုဟာ မသိသာပေမယ့် နှစ်ချိကြာလာရင် ကြီးမားတဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုကြီး ဖြစ်လာမှာပါ။ ဂျွန်ရဲ့ အလုပ်အားရက်မှာ အပန်းဖြေပုံဟာ သူ့စိတ်ကို လန်းဆန်းတက်ကြွစေ ပါတယ်။ သူဟာ အလုပ်ထဲမှာ အကြံသစ်ဉာဏ်သစ်တွေ ရလာတယ်။ သူဟာ အဟာရပြည့်ဝတဲ့ အစားအသောက်တွေကို စားထားရလို့ ခွန်အားတွေ၊ အားအင်တွေ ပြည့်နေတဲ့ အားကစားသမားတစ်ယောက်နဲ့ တူနေပါတယ်။ မိလ်တန်ရဲ့ အလုပ်အားရက်မှာ အပန်းဖြေပုံကတော့ သူ့စိတ်ကို ပင်ပန်း နွမ်းနယ်စေပါတယ်။ သူ့ကို အကြံသစ်၊ ဉာဏ်သစ်တွေ ထွက်ပေါ်မလာစေ တော့ဘူး။ သူဟာ အချို့တွေ၊ အဆီအဆိမ့်တွေကို နင်းကန်စားထားလို့ လေးလံ ထိုင်းမှိုင်းနေတဲ့ အားကစားသမားတစ်ယောက်နဲ့ တူနေပါတယ်။

အခု ဂျွန်နဲ့ မိလ်တန်တို့ဟာ အလုပ်ထဲမှာ ရာထူးအဆင့် အတူတူ၊ လစာအတူတူပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ နှစ်ကြာလာတာနဲ့အမျှ သူတို့ရဲ့ ရာထူးအဆင့်နဲ့ လစာတွေ ကွာဟလာပါလိမ့်မယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်ထဲမှာ ဂျွန်ဟာ ရှေ့မှာ ရောက်နေပါလိမ့်မယ်။ သူတို့ရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေက ပြောကြတယ်။ ‘ဂျွန်ဟာ သွက်လက်ဖျတ်လတ်ပြီး အလုပ်တွေကိုလည်း မြန်မြန်ထက်ထက် လုပ်တတ်တယ်။ မိလ်တန်ကတော့ အလုပ်ထဲမှာ လေးကန်ထိုင်းမှိုင်းပြီး အလုပ် ကိုလည်း စိတ်မပါသလို အချိန်ဆွဲလုပ်တတ်တယ်’ တဲ့။

အမှန်ကတော့ ခုလိုဖြစ်ရတဲ့ အကြောင်းရင်းက သူတို့နှစ်ယောက်ရဲ့ စိတ်ကို အစာကျွေးပုံတွေ မတူကြလို့ပါ။ ယာသမားတစ်ယောက်ဟာ သူ့ရဲ့ စိုက်ခင်းက သီးနှံပင်တွေကို ဓာတ်မြေဩဇာကို လိုသလောက်ထည့်ပေးရင် ဓာတ်မြေဩဇာမသုံးတဲ့ လူရဲ့ စိုက်ခင်းထက် သီးနှံတွေ အထွက်တိုးမှာပါ။ ထို့နည်းတူ စိတ်ကို အစာကောင်းကောင်း ကျွေးထားသူဟာ စိတ်အစာ ကောင်းကောင်း မကျွေးထားသူထက် အဖက်ဖက်မှာ သာလွန်နေပါလိမ့်မယ်။

**ပတ်ဝန်းကျင်သစ်၊ နယ်ပယ်သစ်ကို ရှာပါ**  
 တစ်ခါတုန်းက ကျွန်တော်တို့လင်မယားဟာ ကုန်တိုက်ပိုင်ရှင်



တစ်ယောက်က ဖိတ်ထားလို့ သူ့အိမ်မှာလုပ်တဲ့ ညစာစားပွဲကို သွားကြတယ်။ ညစာစားပြီးတဲ့အခါ စကားဝိုင်းဖွဲ့ပြောကြတယ်။ ညနက်တော့ ဧည့်သည်တွေ ပြန်သွားကြပေမယ့် ကျွန်တော်တို့ လင်မယားကတော့ မပြန်ကြသေးဘဲ ဆက်နေနေကြတယ်။ ကျွန်တော့်မှာ အိမ်ရှင်ကို မေးချင်တာလေး တစ်ခုရှိနေ လို့ မပြန်သေးတာပါ။ ဧည့်သည်တွေအားလုံး ပြန်သွားချိန်မှာ ကျွန်တော်က အိမ်ရှင် ကုန်တိုက်ပိုင်ရှင်ကို ခုလို ပြောလိုက်ပါတယ်။

“ခင်ဗျားကျွေးတဲ့ ညစာစားပွဲက အစားအသောက်တွေဟာ ကောင်းတယ်ဗျာ။ မိတ်ဆွေပေါင်းစုံနဲ့ စကားပြောရတာလည်း ပျော်စရာ အလွန်ကောင်းပါတယ်။ ဒါထက် ကျွန်တော့်စိတ်ထဲမှာ သိချင်တာလေးတစ်ခု ရှိနေတယ်ဗျာ။ အဲဒါက ဒီလိုပါ။ ဒီညစာ စားပွဲမှာ ခင်ဗျားရဲ့ကုန်တိုက်က အရာရှိတွေနဲ့ တခြားကုန်တိုက် တွေရဲ့ပိုင်ရှင်တွေ စတဲ့ ခင်ဗျားရဲ့ လုပ်ငန်းနဲ့ဆိုင်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေကိုပဲ တွေ့ရလိမ့်မယ်လို့ ကျွန်တော် မျှော်လင့်ထားခဲ့တယ်။ အခုတော့ ဧည့်သည်တွေဟာ နယ်ပယ်အသီးသီးက လူတွေ ဖြစ်နေကြတယ်။ စာရေးဆရာ၊ ဆရာဝန်၊ အင်ဂျင်နီယာ၊ ကျောင်းဆရာ၊ ငွေစာရင်း အရာရှိတွေလည်း ပါကြတာကို တွေ့ရလို့ ကျွန်တော် အံ့ဩနေမိ တယ်။ ဘာဖြစ်လို့ ခင်ဗျားလုပ်ငန်းနဲ့ မဆိုင်သူတွေကို ဖိတ်ရတာလဲဗျာ”

သူက ကျွန်တော့်ကို ပြုံးကြည့်ရင်း ခုလို ပြန်ဖြေပါတယ်။

“ကျွန်တော် ကုန်တိုက်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ လူတွေကိုလည်း ဧည့်ခံ ကျွေးမွေးတတ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့လင်မယားအတွက် ကုန်တိုက်လုပ်ငန်း ပြင်ပက လူတွေနဲ့ ဆုံတွေ့ရတာလည်း တစ်မျိုး စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းလို့ပါ။ ကျွန်တော် ကုန်တိုက်နဲ့သက်ဆိုင်တဲ့ လူတွေနဲ့ပဲ အမြဲတမ်း ဆုံတွေ့နေရင် ကျွန်တော့်အတွက် နေ့လည်း ကုန်တိုက်အလုပ်၊ ညလည်း ကုန်တိုက်အလုပ် ဖြစ်နေလို့ အင်မတန် ငြီးငွေ့စရာ ကောင်းနေပါလိမ့်မယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ မိတ်ဆွေနယ်ပယ် ဟာလည်း အလွန်ကျဉ်းမြောင်းနေပါလိမ့်မယ်။



နောက်ပြီး ကျွန်တော့် ကုန်တိုက်အလုပ်ဆိုတာကလည်း လူပေါင်းစုံနဲ့ ဆက်ဆံနေရတာ မဟုတ်လား။ နေ့တိုင်း နယ်ပယ် ပေါင်းစုံက လူပေါင်းစုံဟာ ကျွန်တော့်ကုန်တိုက်မှာ ပစ္စည်းလာဝယ် ကြပါတယ်။ ကျွန်တော် သူတို့ရဲ့ စိတ်ကူးအတွေး၊ သူတို့ စိတ်ဝင်စား တတ်တာတွေကို သိနေရင် ကျွန်တော် သူတို့လိုချင်တဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ကုန်တိုက်မှာ တင်ရောင်းပေးနိုင်မယ်။ ဒါဆို ကျွန်တော့်ကုန်တိုက် ဟာ ပစ္စည်းပိုရောင်းရပြီး အောင်မြင်ပါလိမ့်မယ်”

ဒီအဖြစ်အပျက်လေးကနေ နယ်ပယ်ပေါင်းစုံက လူပေါင်းစုံနဲ့ ရင်းနှီးသိကျွမ်းရင် အကျိုးရှိတယ်ဆိုတဲ့ အသိကို ကျွန်တော် ရလိုက်ပါတယ်။ ဒါဆိုရင် နယ်ပယ်ပေါင်းစုံက လူပေါင်းစုံနဲ့ ပေါင်းသင်းနိုင်တဲ့ အခွင့်အရေးမျိုး သင် မရချင်ဘူးလား။ အောက်ပါနည်းလေးတွေကို လုပ်ကြည့်ပါ။

**၁။ လူအုပ်စုအသစ်တွေကြားမှာ လှည့်ပတ်သွားလာပါ။**

သင်ဟာ ပေါင်းသင်းနေကျ မိတ်ဆွေအုပ်စုနဲ့ပဲ အမြဲတွေ့နေရင် သင့် အတွက် ပျင်းစရာ၊ ငြီးငွေ့စရာ၊ မကျေနပ်မှုတွေ ဖြစ်လာတတ်ပါတယ်။ လူများ များနဲ့ မပေါင်းဘဲ လူအနည်းငယ်နဲ့ပဲ ပေါင်းပြီး ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုရချင် တယ် ဆိုတာဟာ ဘာနဲ့တူသလဲဆိုတော့ သင်္ချာဘာသာရပ် စာအုပ်ပါးလေး တစ်အုပ်ကို ဖတ်ပြီး သင်္ချာဘာသာပညာရှင် ဖြစ်ချင်သူနဲ့ တူနေပါတယ်။

ဒါကြောင့် နယ်ပယ်အသီးသီးက လူတွေနဲ့ မိတ်ဆွေဖွဲ့ပါ။ အဖွဲ့ အစည်းသစ်တွေမှာ အဖွဲ့ဝင်ပြီး ပါဝင်ဆွေးနွေးတာတွေ လုပ်ပါ။ ဒီလိုလုပ်ခြင်း အားဖြင့် သင့်အတွက် လိုတဲ့ စိတ်အစာတွေကို တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ သင် စိတ် ရွှင်လန်းပျော်ရွှင်မှုကို ရပါလိမ့်မယ်။

**၂။ သင့်မိတ်ဆွေတွေထဲမှာ သင်နဲ့ အတွေးအမြင် မတူသူတွေကို ရွေးချယ်ပေါင်းပါ။**

အခုခေတ်ကြီးမှာ အတွေးအခေါ် ကျဉ်းမြောင်းသူတွေအတွက် နေရာရှိတော့မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ သင်ဟာ ဘယ်နယ်ပယ်မှာပဲ အလုပ်လုပ်နေ ပါစေ အရာရာကို နှစ်ဖက်မြင်တတ်ပြီး မျှမျှတတ တွေးတတ်ရပါမယ်။ အဲဒီလို



ဖြစ်ဖို့ သင်ဟာ သင်နဲ့ အတွေးအမြင် မတူသူတွေနဲ့ ပေါင်းသင်းပြီး သူတို့ရဲ့ အတွေးအမြင်တွေကို နားထောင်ရပါမယ်။ သင်ဟာ တကယ်လို့ ရီပတ် ဘလီကန် ပါတီဝင်ဆိုရင် ဒီမိုကရက်တစ်ပါတီဝင်တွေနဲ့လည်း ပေါင်းပါ။ ဘာသာမတူသူ လူမျိုးကွဲတွေနဲ့လည်း ပေါင်းပါ။ ဒါမှလည်း သင်ဟာ တစ်ဖက် လူတွေရဲ့ အထင်အမြင်၊ အယူအဆ၊ ခံစားချက်တွေကို နားလည်သဘော ပေါက်မှာပါ။ ဒီလိုလုပ်ခြင်းအားဖြင့် သင်ရဲ့ အသိအမြင် ပိုပြီး ကျယ်လာပါ လိမ့်မယ်။ အတွေးအခေါ်သစ်တွေ ရလာပါလိမ့်မယ်။

**၃။ အရေးမပါတဲ့ အသေးအဖွဲ့တွေကို မလုပ်သူတွေနဲ့ ရွေးချယ် ပေါင်းပါ။**

သင့်အိမ်ရဲ့ အကျယ်အဝန်းဟာ ဘယ်လောက်လဲ။ သင့်အိမ်က ပရိဘောဂတွေဟာ ဈေးကြီးတဲ့ အမျိုးအစားတွေလား။ သင့်ကားက ဘာ မော်ဒယ်လဲ။ သင် ဘာဖုန်းကိုင်သလဲ စတဲ့ အရေးမပါတာတွေကို အရေးအရာ လုပ်သူတွေနဲ့ မပေါင်းဘဲ သင့်ရဲ့ အကြံအစည် အတွေးတွေကို ပိုပြီး စိတ်ဝင် စားသူမျိုးတွေနဲ့ ပေါင်းပါ။ သူတို့ဟာ အကောင်းမြင်စိတ်ရှိသူတွေ ဖြစ်ကြ ပါစေ။ သင်ပြောသမျှ အားလုံးကို သဘောတူတာမဟုတ်ဘဲ သင့်ကို ပွင့်ပွင့် လင်းလင်း ဝေဖန်ထောက်ရှုတတ်သူတွေ ဖြစ်ကြပါစေ။ အရေးကြီးဆုံးက သင်ဖြစ်ချင်တဲ့ အိပ်မက်ကို ဖျက်ဆီးမယ့်သူများ မဟုတ်ကြဘဲ ထောက်ခံ အားပေးသူတွေ ဖြစ်နေကြဖို့ပါ။

**အဆိပ်သင့်စေတဲ့ အတင်းအဗျင်းပြောသူတွေကို ရှောင်ပါ**

ကျွန်တော်တို့ဟာ အစာအဆိပ်သင့်တာ မဖြစ်အောင် အင်မတန် သိထားကြပါတယ်။ စားသောက်ဆိုင်တွေကလည်း အစာအဆိပ်သင့်တာမျိုး မဖြစ်အောင် အလွန်ဂရုစိုက်ကြပါတယ်။ အစာအဆိပ်သင့်မှုဖြစ်ပွားတဲ့ ဆိုင်မှာ ဘယ်သူမှ အစားအသောက် လာဝယ်စားကြတော့မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အစိုးရကလည်း အဲဒီလို အစာအဆိပ်သင့်အောင် ချက်ပြုတ်တဲ့ စားသောက် ဆိုင်တွေကို ပြင်းပြင်းထန်ထန် အရေးယူတတ်ပါတယ်။ လူတွေလည်း အိမ်မှာ ဆိုရင် ကြွက်သတ်ဆေး၊ ပိုးသတ်ဆေး စတဲ့ အဆိပ်ပုလင်းတွေကို ကလေးတွေ



လက်လှမ်းမမှီကြတဲ့ စင်မြင့်တို့လို အပေါ်အမြင့်တွေမှာ ထားတတ်ကြပါတယ်။ ဒါက လူတွေရဲ့ ခန္ဓာကိုယ်ကို အဆိပ်မသင့်အောင် ကြိုတင် ကာကွယ်ကြ တာပါ။

ဒါပေမဲ့ လူတွေဟာ အဆိပ်သင့်စေတဲ့အရာ နောက်တစ်မျိုးကိုတော့ ကာကွယ်ဖို့ သတိမေ့နေကြပါတယ်။ အဲဒါကို လူအတော်များများက အဆိပ် မှန်း မသိကြပါဘူး။ ဘာကြောင့် မသိကြတာလဲဆိုတော့ အဲဒီအဆိပ်ဟာ လူ့ခန္ဓာကိုယ်ကို ဒုက္ခပေးတာမဟုတ်ဘဲ စိတ်ကိုပဲ မသိမသာနဲ့ တစ်စုံစီမုံ ဒုက္ခ ပေးတတ်လို့ပါ။ အဲဒီအဆိပ်ဟာ အတင်းအဖျင်းစကား (gossip) တွေပါ။ အတင်းအဖျင်းစကားဆိုတာ အချက်အလက် မတိကျတဲ့၊ မခိုင်လုံတဲ့ သတင်း စကားတွေပါ။ သတင်းအရင်းအမြစ်ကိုလည်း အတိအကျ မသိရဘူး။

အတင်းအဖျင်းစကားတွေကို နားထောင်နေရင် အစပိုင်းမှာ အကျိုး သက်ရောက်မှုဟာ မသိသာလှပေမယ့် ကြာလာရင် လူ့စိတ်ကို အကြီးအကျယ် ထိခိုက်စေပါတယ်။ အဲဒီအတင်းအဖျင်း အဆိပ်ခတ်ခံရတဲ့လူဟာ ကြာရင် အသေးအဖွဲလေးတွေကိုပဲ အာရုံစိုက်တတ်လာတယ်။ သူ့ရဲ့ စဉ်းစားပုံ၊ တွေးခေါ် ပုံတွေဟာလည်း မှုမမှန်တော့ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူဟာ တိကျတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေ မဟုတ်တဲ့၊ တိကျခိုင်မာမှုမရှိတဲ့ အတင်းအဖျင်း တွေကို ကြာရှည်နားထောင်နေလို့ပါ။

အတင်းအဖျင်းစကားလို့ ကြားတာနဲ့ လူတွေက မိန်းမတွေပဲ အတင်း ပြောတတ်ကြတယ်လို့ ထင်တတ်ကြတယ်။ အမှန်က အတင်းအဖျင်းပြော တတ်တဲ့ ယောက်ျားတွေလည်း ရှိကြပါတယ်။ သင့်မိတ်ဆွေတွေ၊ သင့်လုပ်ဖော် ကိုင်ဖက်တွေထဲမှာ ခုလိုစကားမျိုး ပြောတတ်ကြသူတွေ ရှိကြလား။ ‘ငါတို့ Boss မှာ အငယ်အနှောင်းတစ်ယောက် ရှိတယ်ဆိုတာ မင်းသိပြီးပြီလား’၊ ‘ဘီလ်ဟာ သူ့အထက်က အရာရှိကို လာဘ်ထိုးလိုက်လို့ ရာထူးတက်သွား တယ်တဲ့’၊ ‘ဂျွန်က သူ့အရာရှိရဲ့ နောက်ကျောကို ဓားနဲ့ထိုးလိုက်လို့ နယ်ပြောင်း ခံလိုက်ရတာတဲ့’၊ ‘ဟိုကောင် အလုပ်ပြုတ်သွားတဲ့ အကြောင်းရင်းကို သိပြီး ပြီလား’ စသဖြင့်တွေပါ။ ဒီစကားတွေဟာ ပြောသူအတွက်ရော နားထောင်သူ တွေအတွက်ပါ အကျိုးတစ်စုံတစ်ရာ မရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အတင်းအဖျင်း ပြောနေခြင်းဟာ တစ်ပါးသူရဲ့စိတ်ကို အဆိပ်ခတ်နေတယ်ဆိုတာကို ပြောသူ



ကလည်း သိချင်မှသိမယ်။ နားထောင်သူကလည်း ဒါတွေကို အဆိပ်မှန်း မသိလို့ မြိန်ရေယုက်ရေ နားထောင်တယ်။ ကြာတော့ နားထောင်သူဟာ ရေဒီယိုသတ္တိကြွဓာတ်နဲ့ အဆိပ်သင့်နေတဲ့ မိုးရေစက်တွေကြားမှာ ထီးမပါ။ မိုးကာမပါဘဲ လမ်းလျှောက်နေသူလို ဖြစ်လာပါတယ်။ ကြာရင် သူဟာ အသက်ရှူမှန်းကြပ်ပြီး အဆုတ်ရောဂါ၊ ကင်ဆာ စတဲ့ ရောဂါဝေဒနာတွေကို ခံစားရမှာပါ။ နောက်ပြီး အတင်းအဖျင်းတွေကို နေ့စဉ် နားထောင်နေသူရဲ့ စိတ်ဟာ ကြီးကြီး မတွေးတတ်တော့ဘူး။ သူ့ခေါင်းထဲက အကြံသစ်၊ ဉာဏ်သစ် တွေလည်း ထွက်ပေါ်လာမှာ မဟုတ်တော့ဘူး။

အောင်မြင်သူတွေဟာ လူတစ်ယောက်က အတင်းအဖျင်းစကား လာပြောရင် မပြောဖို့ ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေးနဲ့ တားမြစ်တတ်ကြတယ်။ တားလို့ မရဘဲ အဲဒီလူက ဆက်ပြောနေရင် သူတို့ဟာ အဲဒီလူရှေ့ကနေ ရုတ်တရက် ထထွက်သွားတတ်ကြတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ။ သူတို့စိတ်ကို အဆိပ်ခတ်ခံရ မှာကို ကြောက်ကြလို့ပါ။

တစ်ခုတော့ ရှိပါတယ်။ တစ်စုံတစ်ယောက် (သို့မဟုတ်) အကြောင်း အရာတစ်ခုခုအကြောင်းကို ပြောတိုင်း အတင်းအဖျင်းစကားလို့တော့ ပြောလို့ မရပါဘူး။ အချက်အလက် တိကျခိုင်လုံတဲ့ အကြောင်းအရာဟာ အတင်း မဟုတ်ပါဘူး။ သတင်းဖြစ်ပါတယ်။

သင်ဟာ အတင်းအဖျင်း အဆိပ်ခတ်နေသူ (သို့မဟုတ်) အဆိပ် ခတ်ခံနေရသူတစ်ယောက် ဟုတ်၊ မဟုတ်ဆိုတာကို ဒီမေးခွန်းလေးတွေကို သင့်ကိုယ်သင် မေးရင်း ဆန်းစစ်ကြည့်လိုက်ပါအုံး။

- ၁။ ကျွန်တော်ဟာ သူများအကြောင်း အတိအကျမဟုတ်တဲ့ အတင်း စကားတွေကို ပြောမိသလား။
- ၂။ ကျွန်တော်ဟာ သူများတွေရဲ့ ကောင်းသတင်းတွေကိုပဲ အမြဲ ပြောနေတတ်သလား။
- ၃။ ကျွန်တော်ဟာ သူများတွေရဲ့ မကောင်းသတင်း အပုပ်နံ့တွေကို နားထောင်နေချင်သလား။



- ၄။ ကျွန်တော်ဟာ လူတစ်ယောက်ကို တိကျတဲ့ သတင်းအချက်အလက်ပေါ် အခြေခံပြီး ဆုံးဖြတ်တတ်သလား။
- ၅။ ကျွန်တော်ဟာ သူများတွေကို အတင်းအဖျင်းတွေ ယူဆောင်လာဖို့ အားပေးနေတတ်သလား။
- ၆။ ကျွန်တော် ဒီစကားမျိုးကို အရင်ဆုံး ပလ္လင်ခံပြောတတ်သလား။  
‘ဒီအကြောင်း ဘယ်သူ့ကိုမှ မပြောနဲ့နော်’။
- ၇။ ကျွန်တော်ဟာ သူများတွေရဲ့ အတွင်းရေးတွေကို လျှို့ဝှက်ထားတတ်သလား။
- ၈။ ကျွန်တော်ဟာ သူများအကြောင်းတွေကို ပြောခဲ့မိတဲ့ စကားတွေ အတွက် နောင်တရနေတတ်သလား။

အဖြေမှန် ဘာတွေလဲဆိုတာ သင် သိမှာပါ။

သင် အတင်းအဖျင်းတစ်ခုကို ပြောမယ်ဆိုရင် ဒါလေးကို သတိရလိုက်ပါ။ သင်ဟာ ရဲတင်းတစ်လက်နဲ့ သင့်အိမ်နီးချင်းရဲ့ အိမ်ထဲကိုဝင်ပြီး အိမ်ထဲက ပရိဘောဂပစ္စည်းတွေကို ခုတ်ထစ်ရိုက်ချိုးလိုက်လို့ သင့်အိမ်က ပရိဘောဂတွေဟာ ပိုလှလာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ထို့နည်းတူ လူတစ်ယောက်ကို နာမည်ပျက်အောင် သူ့အကြောင်း မဟုတ်တာတွေကို အတင်းအဖျင်းလုပ်ပြီး လူတကာကို လျှောက်ပြောနေလို့ သင့်နာမည် ပိုကောင်းလာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ သင် ဂုဏ်တက်လာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

သင်ဟာ အတင်းအဖျင်းတွေ ပြောနေပြီး သင့်ပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ လောကကြီးကို အဆိပ်ခတ်နေသူတစ်ယောက် မဖြစ်ပါစေနဲ့။



### အနှစ်ချုပ်

- \* သင့်ပတ်ဝန်းကျင် ပြောင်းလဲရင် သင်လည်း ပြောင်းလဲသွားပါလိမ့်မယ်။
- \* သင့်ရဲ့ အနာဂတ်ဘဝဟာ သင့်အနာဂတ် ပတ်ဝန်းကျင်ပေါ်မှာ မူတည်ပါတယ်။
- \* ကလေးတိုင်းဟာ ငယ်စဉ်မှာ ထိပ်ဆုံး၊ အကြီးကျယ်ဆုံး၊ အကောင်းဆုံးဆိုတဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေကို ထားခဲ့ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ရဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေကို သူတို့ရဲ့ မကောင်းတဲ့ပတ်ဝန်းကျင်က ဖျက်ဆီးလိုက်ကြတယ်။
- \* မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ပြောသူ၊ မကောင်းမြင်စိတ်ရှိသူ၊ သင့်ရည်မှန်းချက်ကို ဖျက်ဆီးမယ့်သူတွေ၊ မကောင်းသောအကြံပေးသူရှိတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ကို ဝေးဝေးက ရှောင်ပါ။
- \* တတ်သိနားလည်သူတွေဆီက အကြံဉာဏ်ကို ရယူပါ။
- \* အလုပ်နားရက်မှာ စိတ်ကို အစာကျွေးတတ်သူဟာ အလုပ်ထဲမှာ စိတ်တက်ကြွပြီး အလုပ်လုပ်လေ့ရှိပါတယ်။
- \* မိမိလုပ်နေတဲ့ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်က လူတွေနဲ့သာမကပဲ နယ်ပယ်သစ်က လူတွေနဲ့ ရင်းရင်းနှီးနှီး ပေါင်းပါ။ အတွေးအမြင်သစ်၊ အကြံသစ်တွေ ရလာပါလိမ့်မယ်။
- \* သင့်စိတ်ကို အဆိပ်ခတ်နေတဲ့ အတင်းအဖျင်းစကား ပြောတတ်သူတွေကို ရှောင်ပါ။



[အခန်း-၈]

လူတွေရဲ့ထောက်ခံခြင်းကို နှစ်သက်သဘောကျမှုဖြင့် ရယူပါ

သင့်ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုရစေဖို့ အခြေခံ စည်းကမ်းချက်လေး တစ်ခုကို သိထားဖို့ လိုပါတယ်။ စည်းကမ်းချက်လေးက ဘာလဲဆိုတော့ ‘သင် အောင်မြင်မှုရဖို့ တခြားလူတွေရဲ့ ထောက်ခံအားပေးမှုကို လိုပါတယ်’ တဲ့။

ဒါကို နားလည်အောင် ရှင်းပြပေးပါမယ်။ အရာရှိတစ်ယောက်ဟာ သူတာဝန်ယူထားတဲ့ အလုပ်ကို အောင်မြင်အောင် အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ဖို့ရာမှာ သူ့လက်အောက်က ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုကို လိုပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု မရှိရင် သူ့အလုပ် မအောင်မြင်လို့ အရာရှိဟာ ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌရဲ့ အရေးယူခြင်းကို ခံရပါမယ်။ အရောင်းသမားတစ်ယောက်ဟာ သူ့ပစ္စည်းတွေကို ဝယ်ယူအားပေးမယ့် လူတွေ လိုပါတယ်။ ဝယ်ယူအားပေးသူမရှိရင် အရောင်းသမားမှာ ဝင်ငွေမရှိ ဖြစ်သွားပါမယ်။ တက္ကသိုလ်ပါမောက္ခချုပ်တစ်ယောက်ရဲ့ ပညာရေးအစီအစဉ်ဟာ ပါမောက္ခတွေရဲ့ပူးပေါင်းပါဝင်မှုကို မရရင် အကောင်အထည်ဖော်လို့ရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ နိုင်ငံရေးသမားတစ်ယောက်ဟာ လွှတ်တော်ကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် ရွေးကောက်ခံရဖို့ သူ့နယ်မြေက မဲဆန္ဒရှင်အများစုရဲ့ မဲပေးထောက်ခံမှုကို လိုပါတယ်။ စာရေးဆရာတစ်ယောက် အောင်မြင်ဖို့ သူရေးတဲ့ စာအုပ်တွေကို ဝယ်ယူအားပေးဖတ်ရှုကြမယ့် စာဖတ်ပရိသတ်တွေ လိုပါတယ်။ ကုန်တိုက်တစ်ခုရဲ့ ပိုင်ရှင်ဟာ သူ့ကုန်တိုက် အောင်မြင်ဖို့ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ကြိုးစားမှုနဲ့ ဈေးဝယ်သူ



တွေ့ရဲ့ ဝယ်ယူအားပေးမှုကို လိုပါတယ်။ အချုပ်ပြောရရင် လူတစ်ယောက် အောင်မြင်မှုရဖို့ တခြားလူတွေရဲ့ ထောက်ခံအားပေးမှုကို လိုပါတယ်။ တခြား လူတွေရဲ့ အားပေးထောက်ခံမှုကို မရရင် သူ ဘာအလုပ်ကိုပဲလုပ်လုပ် အောင် မြင်မှုရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ဒါဆိုရင် သင့်လုပ်ငန်း အောင်မြင်ဖို့၊ တခြားသူတွေရဲ့ ထောက်ခံ လာစေဖို့ လုပ်နိုင်မယ့် နည်းလမ်းတွေကို သိထားဖို့ မလိုဘူးလား။

ဒီအခန်းမှာ လူအများရဲ့ သဘောကျ ထောက်ခံမှုကိုရစေမယ့် နည်း တွေကို ရေးပြထားပါတယ်။

**သူများတွေရဲ့ ပူးပေါင်းထောက်ခံမှု လိုအပ်တယ်**

ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုရဲ့ ထိပ်ပိုင်းအရာရှိကြီးတွေဟာ အစည်းအဝေး ထိုင်နေကြတယ်။ သူတို့ဟာ ဌာနမှူးတွေဆီက တင်ပြလာတဲ့ ရာထူးတိုးပေး သင့်သူတွေထဲက သင့်တော်သူတွေကို စိစစ်ပြီး ရာထူးတိုးပေးဖို့ ဆွေးနွေးနေ ကြတယ်။ အရာရှိကြီးတစ်ယောက်က ရာထူးတိုးသင့်တယ်လို့ သူထင်တဲ့ ဝန်ထမ်းရဲ့ နာမည်ကို ပြောလိုက်တဲ့အခါမှာ စည်းဝေးပွဲရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌက ကျန်အရာရှိ ကြီးတွေကို ‘မင်းတို့ သူ့ကို ဘယ်လိုသဘောကြသလဲ’ လို့ မေးလိုက်ပါတယ်။

ဒီအခါမှာ အရာရှိကြီးတွေရဲ့ ဆွေးနွေးစကားသံတွေ ပေါ်ထွက်လာ ပါတယ်။ တစ်ယောက်က အခုလို အကောင်းမြင် ပြောပါတယ်။ ‘သူဟာ လူကောင်းတစ်ယောက်ပါ။ သူ့အောက်က ဝန်ထမ်းတွေက သူ့ကို လေးစားကြ ပါတယ်။ နောက်ပြီး သူဟာ သူ့လုပ်ငန်းကိုလည်း အတော်လေး ကျွမ်းကျင် ပါတယ်။’ နောက်အရာရှိကြီးတစ်ယောက်ကလည်း ခုလို ပြောပြန်ပါတယ်။ ‘Mr. F လား။ သူဟာ သူ့အောက်က ဝန်ထမ်းတွေသာမကဘဲ တခြားဌာနက ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ပါ အဆင်ပြေပါတယ်။ သူ့ကို ရာထူးတိုးပေးလိုက်ရင် သူ့ဌာန အတွက် အရမ်းကောင်းသွားမှာပါ။’

ဒါပေမဲ့ ခုလို မကောင်းမြင်တဲ့ စကားသံတွေလည်း ပေါ်ထွက်လာ ပြန်တယ်။ အရာရှိကြီးတစ်ယောက်က ခုလို ပြောတယ်။ ‘ကျွန်တော်တို့ သူ့ကို သေသေချာချာ ဆန်းစစ်ကြည့်ဖို့တော့ လိုပါလိမ့်မယ်။ သူဟာ အလုပ်ထဲမှာ တခြားသူတွေနဲ့ အဆင်မပြေဘူးလို့ ကျွန်တော် ကြားထားတယ်။’ နောက်



တစ်ယောက်ကလည်း ‘သူဟာ ပညာအရည်အချင်းရှိပြီး လုပ်ငန်းမှာ ကျွမ်းကျင်ပါတယ်။ အဲဒါတွေကို သံသယဖြစ်စရာ မလိုပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် စိုးရိမ်မိတာက သူဟာ ရာထူးတိုးပြီး ဌာနပြောင်းရရင် ဌာနသစ်က ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ထောက်ခံမှုကို ရနိုင်ပါ့မလားဆိုတာပါ။’

အခု ပြောနေကြတဲ့ စကားတွေကို ပြန်သုံးသပ်ကြည့်လိုက်ရင် အရေးကြီးတဲ့ အချက်တစ်ခုကို တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ အဲဒါက ခုလို ရာထူးတိုးပေးတာမျိုး၊ အလုပ်တာဝန်ကြီးတစ်ခုကို ပေးတာမျိုး စတဲ့ ကိစ္စတွေကို ဆုံးဖြတ်ကြရာမှာ အရာရှိကြီးတွေဟာ သူ တခြားလူတွေနဲ့ အဆင်ပြေပါ့မလားဆိုတဲ့ မေးခွန်းကို ဦးစားပေး မေးတတ်ကြတာပါ။ ဘာကြောင့် သူတို့ဟာ လူတွေနဲ့ အဆင်ပြေပါ့မလားဆိုတာကို လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုထက် ပိုပြီး ဦးစားပေး စဉ်းစားကြတာလဲ။ အဖြေကတော့ တခြားသူတွေရဲ့ ထောက်ခံမှု မရှိရင်၊ သူတို့ရဲ့ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လိုစိတ် မရှိရင် တာဝန်ပေးခံရသူဟာ လုပ်ငန်းတွေကို အောင်မြင်အောင် လုပ်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို အရာရှိကြီးတွေ ကောင်းကောင်းသိနေကြလို့ပါ။

ရာထူးတိုးမယ့် ကိစ္စမှာတင် မဟုတ်သေးပါဘူး။ တက္ကသိုလ်တွေမှာ ဘာသာရပ်သင်ပြဖို့ ပါမောက္ခတွေ ရွေးချယ်ရာမှာလည်း ဒီအချက်ကို အလေးပေး စဉ်းစားကြပါတယ်။ ကျွန်တော် ဘာကြောင့် ခုလို ပြောနိုင်ရတာလဲဆိုတော့ သင်ပြမယ့် ပါမောက္ခရွေးချယ်တဲ့ စည်းဝေးပွဲ အတော်များများကို ကျွန်တော် ဖိတ်ကြားခံရတဲ့အတွက် တက်ရောက်ခဲ့ဖူးလို့ပါ။ အဲဒီအစည်းအဝေးတွေမှာ ဘာသာရပ်တစ်ခုကို သင်ပြဖို့ ပါမောက္ခတစ်ယောက်ရဲ့ နာမည်ကို အဆိုတင်သွင်းလိုက်ရင် တက္ကသိုလ်အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့က ခုလို မေးခွန်းမျိုးတွေ မေးတတ်ကြပါတယ်။ ‘သူ အဲဒီအတန်းနဲ့ အဆင်ပြေပါ့မလား’၊ ‘ကျောင်းသူကျောင်းသားတွေက သူ့ကို ကြိုက်ကြပါ့မလား’၊ ‘သူဟာ တခြားပါမောက္ခတွေ၊ အမှုထမ်းတွေနဲ့ရော အဆင်ပြေပါ့မလား’ စတာတွေပါ။

ဒီမေးခွန်းတွေဟာ ပညာရေးနဲ့ မပတ်သက်ဘူး။ စာသင်ပြတာနဲ့ မဆိုင်ဘူးလို့ သင် ထင်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ရွေးချယ်လိုက်တဲ့ ပါမောက္ခကို ကျောင်းသူကျောင်းသားတွေ မကြိုက်ရင် ဘာဖြစ်လာနိုင်သလဲ။ သူတို့ဟာ ပါမောက္ခသင်ပြတဲ့ ဘာသာရပ်ကို စိတ်ဝင်စားကြမှာ မဟုတ်ဘူး။ ဘာသာရပ်



ကို သင်ယူချင်စိတ်ရှိကြမှာ မဟုတ်ဘူး။ ဒါဆိုရင် ကျောင်းသူကျောင်းသားတွေ ပညာတတ်မှာ မဟုတ်ဘူးလို့ တက္ကသိုလ် အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့က ယူဆပါတယ်။

အောင်မြင်မှုနဲ့ပတ်သက်တဲ့ စကားတစ်ခွန်း ရှိပါတယ်။ အဲဒါက ‘လူ တစ်ယောက် အထက်ကိုရောက်တာဟာ အပေါ်ကလူတွေ ဆွဲတင်လိုက်လို့ မဟုတ်ပါဘူး။ အောက်က လူတွေက သူ့ကို တွန်းတင်ပေးလိုက်လို့ပါ’ တဲ့။ ဒီစကားဟာ သိပ်အရေးကြီးလို့ စွဲစွဲမြဲမြဲ မှတ်သားထားစေချင်ပါတယ်။

ယနေ့ခေတ်မှာ လူတစ်ယောက်ကို ထိပ်တန်းရာထူးအတွက် ဆွဲတင် ခန့်ပေးလိုက်တယ်ဆိုတာမျိုး မရှိတော့ပါဘူး။ သူ့မှာ တခြားသူတွေထက် သာတဲ့ အရည်အချင်းတွေရှိနေလို့သာ အဲဒီရာထူးမှာ ခန့်ထားလိုက်တာပါ။ အဲဒီအရည်အချင်းတွေထဲက အရေးကြီးဆုံးတစ်ခုက သူဟာ တခြားသူတွေ (ဝန်ထမ်းတွေ) ရဲ့ ထောက်ခံအားပေးမှုကို ရနေခြင်းပါ။ တခြားသူတွေက သူ့ကို ဘာကြောင့် ထောက်ခံအားပေးကြတာလဲ။ သူ့ကို နှစ်သက်သဘောကျ ကြလို့ပါ။

အခုပြောခဲ့တာတွေကို အနှစ်ချုပ်ကြည့်လိုက်ရင် လူတစ်ယောက် အောင်မြင်မှုရဖို့ တခြားသူတွေရဲ့ ထောက်ခံအားပေးမှု လိုပါတယ်။ တစ်ခါ သူတို့ရဲ့ထောက်ခံအားပေးမှုကိုရဖို့ အဲဒီလူဟာ သူတို့သဘောကျ နှစ်သက်သူ ဖြစ်ရမယ်။ ဒါဆိုရင် သင်လည်း အောင်မြင်မှုရချင်ရင် တခြားသူတွေရဲ့ နှစ်သက်သဘောကျသူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ လိုတယ်ဆိုတာကို နားလည် လက်ခံပြီလို့ ထင်ပါတယ်။

**သမ္မတဟောင်း ဂျွန်ဆင်ရဲ့အောင်မြင်ရေးဖော်မြူလာ**

အောင်မြင်သူတွေဟာ သူတို့ကို တခြားသူတွေ နှစ်သက် သဘော ကျလာအောင်လုပ်ဖို့ အစီအစဉ်တွေ ချမှတ်ထားကြပါတယ်။ သင့်မှာရော အဲဒီအစီအစဉ်မျိုး ချမှတ်ထားတာ ရှိရဲ့လား။ ထိပ်တန်းရောက်နေကြသူတွေ ဟာ အဲဒီအစီအစဉ်မျိုးတွေ ရှိကြပေမယ့် လူသိရှင်ကြား ထုတ်ဖော်မပြောကြ ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကြီးကျယ်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေမှာ အဲဒီလို အစီအစဉ်မျိုးကို ရှင်းရှင်း လင်းလင်း တိတိကျကျ ရေးဆွဲထားတတ်တယ်ဆိုတာကို သင်သိရင် အံ့ဩ သွားပါလိမ့်မယ်။



အမေရိကန် သမ္မတဟောင်း လင်ဒန်ဘီဗျန်ဆင် (Lyndon B. Johnson) အကြောင်းရေးထားတဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်မှာ ခုလို ရေးထားတာကို ဖတ်လိုက်ရပါတယ်။ သူဟာ လူတွေကို ဆွဲဆောင်ပြီး အောင်မြင်မှုရစေဖို့ အချက် ၁၀ ချက်ပါတဲ့ ကိုယ်ပိုင်ဖော်မြူလာတစ်ခုကို ရေးဆွဲထားခဲ့တယ်။ သူဟာ အဲဒီဖော်မြူလာပါ အချက်တွေကိုလည်း လက်တွေ့ကျင့်သုံးခဲ့တယ်လို့ လည်း ဆိုထားပါတယ်။ သူ့ဖော်မြူလာက ဒီလိုပါ။

- ၁။ တစ်ဖက်သားရဲ့ နာမည်ကို မှတ်မိအောင် ကြိုးစားမှတ်ထားပါ။ သင် သူ့နာမည်ကို မမှတ်မိရင် သူ သင့်ကို စိတ်ဝင်စားမှာ မဟုတ်ပါဘူး။
- ၂။ တစ်ဖက်သားကို စိတ်တင်းကျပ်ပြီး အနေရမခက်အောင် သင် စကားပြောတဲ့အခါ ဖြည်းဖြည်းမှန်မှန်လေးပဲ ပြောပါ။
- ၃။ စကားပြောနေစဉ်မှာ သင့်ကိုယ်နေဟန်ထားကို သက်တောင့်သက်သာ ရှိနေပါစေ။ စိတ်ကိုလည်း ဖြေလျော့ထားပါ။ စိတ်ရှုပ်ထွေးနေတာ မဖြစ်ပါစေနဲ့။
- ၄။ ကိုယ်ကျိုးကြည့်တဲ့ အတ္တဆန်တဲ့စကားမျိုး မပြောမိအောင် ရှောင်ပါ။ အရာရာကို ငါသာသိ၊ ငါသာတတ်ဆိုတဲ့ ဆရာကြီးပုံစံနဲ့ တစ်ဖက်သားကို မဆက်ဆံပါနဲ့။
- ၅။ လူတွေကို ရင်ထဲ၊ နှလုံးသားထဲကနေ စိတ်ဝင်စားပါ။ ဟန်ဆောင်ပြီး စိတ်ဝင်စားတာမျိုး မလုပ်ပါနဲ့။ သင် ဟန်ဆောင်ရင် တစ်ဖက်လူက ချက်ချင်းသိပါတယ်။
- ၆။ သင့်ကို သူများတွေ အထင်သေးစေမယ့် အသေးအဖွဲ့ကိစ္စလေးတွေ မလုပ်မိအောင် သတိထားရှောင်ကြဉ်ပါ။ ဥပမာ - လူတစ်ယောက်နဲ့ စကားပြောနေတုန်းမှာ လေချဉ်တက်တာ၊ နှာခေါင်းထဲကို လက်နှိုက်တာမျိုးတွေပါ။
- ၇။ လူတစ်ယောက်နဲ့ စကားများပြီး အဆင်မပြေတာမျိုးဖြစ်ခဲ့ရင် သူနဲ့ ပြေလည်အောင် ညှိနှိုင်းပါ။ သင် မှားနေခဲ့ရင်လည်း တောင်းပန်ဖို့ ဝန်မလေးပါနဲ့။
- ၈။ သင်ပြောလိုက်တဲ့ စကားတိုင်းဟာ တစ်ဖက်သားအတွက် မှတ်မှတ် သားသားစကား (သို့မဟုတ်) တန်ဖိုးရှိတဲ့အကြံတွေ ဖြစ်ပါစေ။



တစ်ဖက်သားကို သင် သဘောမကျတာရှိရင် ချက်ချင်း မဝေဖန် ပါနဲ့။ အချိန်တစ်ခုကို စောင့်လိုက်ပါ။

၉။ လူတစ်ယောက်ရဲ့ အောင်မြင်မှုကို ချီးကျူးဂုဏ်ပြုဖို့နဲ့ ကျရှုံးသွား သူတစ်ယောက်ကို အားပေးနှစ်သိမ့်ဖို့ လက်မနှေးပါနဲ့။

၁၀။ လူတွေကို စိတ်ဓာတ်တက်ကြွစေမယ့်စကားတွေနဲ့ အားပေးစကား ပြောပါ။ သူတို့ဟာ အဲဒီအတွက် သင့်ကို ကျေးဇူးတင်ကြမှာ ဖြစ်သလို ပိုပြီးလည်း ခင်မင်လာကြပါမယ်။

သမ္မတဂျွန်ဆင်က သူ့ အဲဒီ ကိုယ်ပိုင်ဖော်မြူလာကို စပြီး ကျင့်သုံး တုန်းက လိုက်နာဖို့ အတော်လေး ခက်တယ်။ နောက်တော့ ကျင့်သုံးရင်းနဲ့ အကျင့်ဖြစ်သွားပြီး လွယ်ကူလာခဲ့တယ်လို့ ပြောပါတယ်။ သူ့ဟာ အဲဒီ ဖော်မြူလာကို လိုက်နာကျင့်သုံးခဲ့လို့ အမေရိကန်လူထု အများစုရဲ့ ထောက်ခံ မှုနဲ့ ကွန်ဂရက်လွှတ်တော်အမတ် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ နောက်တော့ အမေရိကန် နိုင်ငံရဲ့ ဒုတိယသမ္မတ၊ သမ္မတ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

သမ္မတဂျွန်ဆင်ရဲ့ ဖော်မြူလာပါ အချက် ၁၀ ချက်ကို သေချာ ပြန်ဖတ်ကြည့်လိုက်ပါ။ အဲဒါတွေဟာ အများကြိုက် အပေါ်ယံ ဟန်ဆောင်ထား တာတွေ မဟုတ်ပါဘူး။ လူတွေရဲ့ နှစ်သက်သဘောကျမှုကိုရဖို့ အပေါ်ယံ ဟန်ဆောင်မှုနဲ့ လုပ်ယူလို့ မရပါဘူး။ လူတွေဟာ ငတုံးငအတွေ မဟုတ်ကြ ပါဘူး။ ရင်ထဲကမပါတဲ့ ဟန်ဆောင်မှုကို ချက်ချင်းသိကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် လူတွေနဲ့ဆက်ဆံရာမှာ ရိုးသားမှုရှိပါစေ။ ရင်ထဲ၊ နှလုံးသားထဲကနေ လူတွေရဲ့ နှစ်သက်သဘောကျမှုကို ရယူပါ။

**မိတ်ဆွေဖြစ်ဖို့ လာဘ်ထိုးလို့ မရပါ**

မနှစ်က ခရစ္စမတ်နေ့မတိုင်မီ ရက်အနည်းငယ် အလိုလေးမှာ ကျွန်တော် ကြုံတွေ့ခဲ့တဲ့ အဖြစ်အပျက်လေးတစ်ခုပါ။ ကျွန်တော်ဟာ မိတ်ဆွေ ဖြစ်သူ ပစ္စည်းသယ်ပို့တဲ့ ကုန်တင်ကားကြီးတွေ ထောင်ထားတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌနဲ့ သူ့ရုံးခန်းမှာ စကားပြောနေပါတယ်။ ဒီအချိန်မှာပဲ ပါဆယ်ပစ္စည်း ပို့သူတစ်ယောက်ဟာ ရုံးခန်းထဲကို ဝင်လာပြီး ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေ ဥက္ကဋ္ဌကို



ကားတာယာဆိုင်က ခရစ္စမတ်လက်ဆောင် ပို့ခိုင်းလိုက်ပါတယ်လို့ ပြောပြီး ပိုင်အရက်၊ ကိတ်မုန့်၊ ချောကလက် စတာတွေပါတဲ့ လက်ဆောင် ခြင်းတောင်း တစ်ခုကို ပေးပါတယ်။ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေဟာ ပစ္စည်းပို့သူကို ခုလို အော်ပြော လိုက်တယ်။

“ဒီပစ္စည်းတွေအားလုံးကို ပြန်ယူသွားပြီး ပို့ခိုင်းသူကို ပြန်ပေး လိုက်ပါ။ ငါ မလိုချင်ဘူးလို့လည်း ပြောလိုက်ပါ” တဲ့။

ပစ္စည်းပို့သူလည်း လက်ဆောင်ခြင်းတောင်းကို ကောက်ယူပြီး ပြန်ထွက်သွားတယ်။ မိတ်ဆွေဟာ ကျွန်တော့်ဘက်ကို လှည့်ကြည့်ရင်း ခုလို ပြောလိုက်ပါတယ်။

“ဒေဗ်၊ ငါ့ကို အထင်မလွဲနဲ့ကွာ။ အမှန်က ငါ မရိုင်းတတ် ပါဘူး။ ငါလည်း လက်ဆောင်ပေးတာ၊ လက်ဆောင်လက်ခံရတာ တွေကို သဘောကျပါတယ်”

သူက သူ့ကို ခရစ္စမတ်လက်ဆောင်ပေးပြီးတဲ့ ကျွန်တော်နဲ့သိတဲ့ လူတွေရဲ့ နာမည်တွေကို ရွတ်ပြလိုက်သေးတယ်။ ပြီးမှ သူက ခုလို စကား ဆက်ပြောပါတယ်။

“ဒါပေမဲ့ လာဘ်ထိုးတဲ့ လက်ဆောင်မျိုးကိုတော့ ငါ လက်မခံ တတ်ဘူးကွ။ အရင်က ငါ အခု လက်ဆောင်ပို့ခိုင်းတဲ့ ကားတာယာ ရောင်းတဲ့ ဆိုင်က ကားတာယာတွေ ဝယ်ခဲ့ဖူးတယ်။ အစပိုင်းမှာ သူတို့နဲ့ အလုပ်လုပ်ရတာ အဆင်ပြေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နောက်ပိုင်း ကျတော့ သူတို့ဟာ တာယာအဟောင်းတွေကို ပန်းပြန်တင်ပြီး အသစ်လို့ လိမ်ညှာရောင်းလာတယ်။ ငါ အဲဒါကို သိလိုက်လို့ လွန်ခဲ့ တဲ့ ၃ လလောက်ကစပြီး သူတို့ဆီက ကားတာယာတွေ မဝယ် တော့ဘူး။ အခု သူတို့က ငါ့ကို ကားတာယာတွေ ပြန်ရောင်းဖို့ ကြိုးစားနေတယ်။ တာယာဆိုင်ပိုင်ရှင်က ငါ့ဆီကို ဖုန်းမကြာခဏ ဆက်တယ်။ အခု လက်ဆောင်ပို့တာလည်း အဲဒီအတွက်ကြောင့်ပါ။ ဒါပေမဲ့ ငါကတော့ ဖောက်သည်ကို လိမ်ညှာပြီး ပစ္စည်းရောင်းတဲ့



ကားတာယာဆိုင်က ခရစ္စမတ်လက်ဆောင် ပို့ခိုင်းလိုက်ပါတယ်လို့ ပြောပြီး ပိုင်အရက်၊ ကိတ်မုန့်၊ ချောကလက် စတာတွေပါတဲ့ လက်ဆောင် ခြင်းတောင်း တစ်ခုကို ပေးပါတယ်။ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေဟာ ပစ္စည်းပို့သူကို ခုလို အော်ပြော လိုက်တယ်။

“ဒီပစ္စည်းတွေအားလုံးကို ပြန်ယူသွားပြီး ပို့ခိုင်းသူကို ပြန်ပေး လိုက်ပါ။ ငါ မလိုချင်ဘူးလို့လည်း ပြောလိုက်ပါ” တဲ့။

ပစ္စည်းပို့သူလည်း လက်ဆောင်ခြင်းတောင်းကို ကောက်ယူပြီး ပြန်ထွက်သွားတယ်။ မိတ်ဆွေဟာ ကျွန်တော့်ဘက်ကို လှည့်ကြည့်ရင်း ခုလို ပြောလိုက်ပါတယ်။

“ဒေဗ်၊ ငါ့ကို အထင်မလွဲနဲ့ကွာ။ အမှန်က ငါ မရိုင်းတတ် ပါဘူး။ ငါလည်း လက်ဆောင်ပေးတာ၊ လက်ဆောင်လက်ခံရတာ တွေကို သဘောကျပါတယ်”

သူက သူ့ကို ခရစ္စမတ်လက်ဆောင်ပေးပြီးတဲ့ ကျွန်တော်နဲ့သိတဲ့ လူတွေရဲ့ နာမည်တွေကို ရွတ်ပြလိုက်သေးတယ်။ ပြီးမှ သူက ခုလို စကား ဆက်ပြောပါတယ်။

“ဒါပေမဲ့ လာဘ်ထိုးတဲ့ လက်ဆောင်မျိုးကိုတော့ ငါ လက်မခံ တတ်ဘူးကွ။ အရင်က ငါ အခု လက်ဆောင်ပို့ခိုင်းတဲ့ ကားတာယာ ရောင်းတဲ့ ဆိုင်က ကားတာယာတွေ ဝယ်ခဲ့ဖူးတယ်။ အစပိုင်းမှာ သူတို့နဲ့ အလုပ်လုပ်ရတာ အဆင်ပြေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နောက်ပိုင်း ကျတော့ သူတို့ဟာ တာယာအဟောင်းတွေကို ပန်းပြန်တင်ပြီး အသစ်လို့ လိမ်ညာရောင်းလာတယ်။ ငါ အဲဒါကို သိလိုက်လို့ လွန်ခဲ့ တဲ့ ၃ လလောက်ကစပြီး သူတို့ဆီက ကားတာယာတွေ မဝယ် တော့ဘူး။ အခု သူတို့က ငါ့ကို ကားတာယာတွေ ပြန်ရောင်းဖို့ ကြိုးစားနေတယ်။ တာယာဆိုင်ပိုင်ရှင်က ငါ့ဆီကို ဖုန်းမကြာခဏ ဆက်တယ်။ အခု လက်ဆောင်ပို့တာလည်း အဲဒီအတွက်ကြောင့်ပါ။ ဒါပေမဲ့ ငါကတော့ ဖောက်သည်ကို လိမ်ညာပြီး ပစ္စည်းရောင်းတဲ့



ဆိုင်မျိုးနဲ့ ဘယ်တော့မှ ပြန်အလုပ် မလုပ်တော့ဘူးကွာ။ မိတ်ဆွေ တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ ပိုက်ဆံပေးဝယ်တာတို့ လက်ဆောင်ပေးတာတို့ လုပ်လို့ မရပါဘူး။ ယုံကြည်မှု တည်ဆောက်ပြီးမှသာ မိတ်ဆွေ ဖြစ်အောင် လုပ်လို့ရတာပါ”

ကားတာယာဆိုင်ရှင်ဟာ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေကို မိတ်ဆွေပြန်ဖြစ်ဖို့ လက်ဆောင်ပေးပြီး အားထုတ်လိုက်တဲ့အတွက် သူဟာ အောက်ပါ ၂ မျိုးကို ဆုံးရှုံးသွားခဲ့ရပါတယ်။

- ၁။ သူ လက်ဆောင်ဖိုး ကုန်သွားတယ်။
- ၂။ သူဟာ တစ်ဖက်သားရဲ့ အထင်အမြင်သေးခြင်းကိုလည်း ခံလိုက်ရ တယ်။

**မိတ်ဆွေဖွဲ့ရာမှာ လက်ဦးမှုရယူပါ**

ဒီနည်းကို ခေါင်းဆောင်တွေ အမြဲတမ်း သုံးတတ်ကြတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ စိတ်ထဲမှာ ခုလို ပြောတတ်ကြတယ်။ ‘သူ ငါ့ကို အရင်မိတ်ဆက်လာပါစေ’၊ ‘သူ အရင် ဖုန်းဆက်လာပါစေ’၊ ‘သူ အရင်စကား ပြောဖို့ စောင့်လိုက်အုံးမယ်’ စတာတွေပါ။ ဒါမျိုးကို လူအတော်များများ လုပ်တတ်ကြပါတယ်။ အကျင့်ဖြစ်နေကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒါမျိုးလုပ်ခြင်းဟာ လူတွေရဲ့ နှစ်သက်သဘောကျမှုကို ရစေမယ့် လုပ်ရပ်မဟုတ်ပါဘူး။

ဒါကြောင့် သင် လူတစ်ယောက်နဲ့ မိတ်ဆွေဖြစ်ချင်ရင် သူ စတင် မိတ်ဆက်လာမှာကို စောင့်မနေပါနဲ့။ သင် လက်ဦးမှုယူပြီး သူ့ကို အရင် မိတ်ဆက်လိုက်ပါ။ သူဟာ အံ့ဩသွားပြီး သင့်ကို နှစ်သက် သဘောကျသွား ပါလိမ့်မယ်။

သင် အစည်းအဝေးကြီးတွေမှာ ခေါင်းဆောင်တွေကို သတိပြု စောင့်ကြည့်ပါ။ ခေါင်းဆောင်တွေဟာ တခြားသူတွေကို အရင် မိတ်ဆက်တတ် ကြပါတယ်။ နောက်ပြီး လူတွေ တွေ့ဆုံကြတဲ့ပွဲတွေမှာ အရေးကြီးဆုံး လူ တစ်ယောက်ဟာ သူများတွေကို သူ့ကိုယ်သူ အရင်မိတ်ဆက်နေတာကို သင် သတိထားမိမှာပါ။



အောက်မှာ ရေးပြထားတာဟာ သင့်ကို မိတ်ဆွေတိုးပွားလာစေမယ့် နည်း ၆ ခုပါ။

- ၁။ လူအများနဲ့ ဆုံတွေ့တဲ့နေရာမှာ သင့်ကိုယ်သင် အရင်မိတ်ဆက်ပါ။
- ၂။ သင့်နာမည်ကို တစ်ဖက်သား မှတ်မိသွားအောင် ၂ ခါ၊ ၃ ခါ ထပ် ပြောပြပါ။
- ၃။ တစ်ဖက်သားရဲ့ နာမည်စာလုံးပေါင်းကို သူပေါင်းသလို မှန်အောင် ပေါင်းပါ။ မသေချာရင် သူ့ကို စာလုံးပေါင်းပြခိုင်းပါ။
- ၄။ တစ်ဖက်သားရဲ့ နာမည်ကို မေ့မသွားအောင် စာရွက်ပေါ်မှာ ရေးမှတ် လိုက်ပါ။ သူ့ရှေ့မှာ ရေးမှတ်လိုက်ရင် သူ ပိုပြီးတောင် သဘောကျ သွားပါလိမ့်မယ်။ တချို့လူတွေဟာ သူတို့နာမည်ကို စာလုံးပေါင်းတာ မှားရင် စိတ်ဆိုးတတ်ကြလို့ အဲဒီလူနဲ့ မိတ်ဆွေဖြစ်ဖို့ အခွင့်အလမ်း နည်းသွားပါတယ်။
- ၅။ မိတ်ဆက်ပြီးလို့ ရက်အနည်းငယ်အကြာမှာ သူ့ဆီကို ဖုန်းဆက် ဒါမှမဟုတ် အီးမေးလ်ပို့ပြီး အဆက်အသွယ် လုပ်ပါ။ ဒါဟာ အရေး ကြီးပါတယ်။ အောင်မြင်သူတွေဟာ ဒါကို မပျက်မကွက် လုပ်တတ် ကြပါတယ်။
- ၆။ နောက်ဆုံး အရေးကြီးတာတစ်ခုက မရင်းနှီးသေးတဲ့ မိတ်ဆွေ သစ်နဲ့ စကားပြောရာမှာ နှစ်လိုဖွယ်ရာ စကားများကို ပြောပေးပါ။ သူ့စိတ်ထဲမှာ နွေးထွေးမှုကို ခံစားသွားရရင် သူဟာ သင့်အပေါ် ခင်မင်စိတ် ဖြစ်ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။

သာမန်လူတွေဟာ ဒီနည်း ၆ ခုကို လုပ်ကြမှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာ သေချာပါတယ်။ သာမန်လူတွေဟာ မိတ်ဆက်ရာမှာ လက်ဦးမှုယူကြမှာလည်း မဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့ဟာ တစ်ဖက်သားရဲ့ မိတ်ဆက်မှုကို စောင့်နေကြပါ လိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ သင်ဟာ သာမန်လူတစ်ယောက် မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို သိထားပါ။ ဒါကြောင့် မိတ်ဆက်ရာမှာ လက်ဦးမှုယူပါ။ နောက်ပြီး ဒီနည်း ၆



ခုကိုလည်း လိုက်နာကျင့်သုံးပါ။ ဒါဆိုရင် သင်ဟာ သာမန်လူတွေထက် မိတ်ဆွေပိုများလာမယ်။ သင့်ကို သဘောကျနှစ်သက်သူတွေ များလာမယ်။ ဒါဟာ သင် အောင်မြင်မှုရဖို့အတွက် မရှိမဖြစ် လိုအပ်ချက်ပါ။

**လူတိုင်းဟာ ခြောက်ပြစ်ကင်းသဲလဲစင် မဟုတ်ပါ**

တစ်ခါမှာ စက်မှုလုပ်ငန်းသုံး စက်ပစ္စည်းတွေရောင်းတဲ့ ကုမ္ပဏီ တစ်ခုက သူတို့ဆီမှာ အရောင်းကိုယ်စားလှယ် အလုပ်လျှောက်ထားကြသူ တွေကို စိစစ်ရွေးချယ်ပေးဖို့ ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီကို ငှားရမ်းလာပါတယ်။ ကျွန်တော်နဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ယောက်တို့ဟာ အလုပ်လျှောက်ထားကြ သူတွေကို အင်တာဗျူးလုပ်ပါတယ်။ သူတို့ထဲက တက်ဒ် (Ted) ဆိုတဲ့ လူငယ် လေးတစ်ယောက်ဟာ ကုမ္ပဏီကလိုချင်တဲ့ ပညာအရည်အချင်းနဲ့ ကိုက်ညီ သလို ဉာဏ်လည်း အတော်ထက်မြက်တယ်။ ပြောတာဆိုတာလည်း ရည်မှန် တယ်။ ကျွန်တော်တို့မေးတဲ့ မေးခွန်းတွေကိုလည်း သွက်လက်ချက်ချာစွာနဲ့ မှန်အောင် ဖြေနိုင်တယ်။ ရုပ်ရည်အသင့်အတင့်နဲ့ ဝတ်စားပုံကလည်း သပ်သပ် ရပ်ရပ်ရှိတယ်။ သူ့မှာ ကြီးပွားချင်စိတ်လည်း ရှိတယ်။ သူဟာ ကုမ္ပဏီအတွက် အဖိုးတန် ဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် တို့ သူ့ကို မရွေးဘဲ ပယ်ချလိုက်ပါတယ်။ သင် အံ့ဩသွားသလား။

သူ့မှာ အားနည်းချက်တစ်ခုရှိလို့ ပယ်ချလိုက်တာပါ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီ အားနည်းချက်ဟာ ကြီးမားတဲ့ အားနည်းချက်လို့ ကျွန်တော်နဲ့ လုပ်ဖော် ကိုင်ဖက်တို့က ယူဆထားကြပါတယ်။ သူ့အားနည်းချက်က သူဟာ အခြားသူ တွေကို သူ့လိုပဲ ခြောက်ပြစ်ကင်း သဲလဲစင် ဖြစ်နေစေချင်တာပါ။ တခြားသူ တွေရဲ့ အသေးအဖွဲ့ကိစ္စလေးတွေ၊ အမှားလေးတွေဟာ သူ့ကို စိတ်အနှောင့် အယှက် ဖြစ်နေစေပါတယ်။ ဥပမာ သူတို့ရေးတဲ့စာတွေမှာ သတ်ပုံမှားနေတာ၊ စီးကရက်သောက်ပြီး ကြမ်းပေါ်ပစ်ချလိုက်တာ၊ အဝတ်အစားကို ဖိုသီဖတ်သီ ဝတ်တာ၊ ဆံပင်မဖြိုးတာ စတာမျိုးလေးတွေပါ။

ကျွန်တော်က တက်ဒ်ကို အလုပ်မခန့်ကြောင်း ပြောပြလိုက်တော့ သူဟာ ပထမတော့ အံ့ဩသွားတယ်။ ပြီးတော့မှ သူက သူ့ကို ဘာကြောင့် မရွေးရတာလဲဆိုတာကို ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ပြောပြပါလို့ မေတ္တာရပ်ခံတာနဲ့



သူ့အားနည်းချက်ကို ပြောပြလိုက်တယ်။ သူက အဲဒီအချက်ဟာ မကောင်းဘူး ဆိုတာ သိကြောင်းနဲ့ အဲဒါကို ပြင်ချင်လို့ အကြံပေးပါလို့ ရိုးရိုးသားသား ပြောလာပါတယ်။

ကျွန်တော်က သူ့ကို အောက်ပါ အချက် ၃ ချက်ပါတဲ့ အကြံပေး လိုက်ပါတယ်။

**၁။ လောကမှာ ပြီးပြည့်စုံတဲ့ ခြောက်ပြစ်ကင်းတဲ့လူဆိုတာ မရှိဘူး ဆိုတာကို လက်ခံပါ။**

လူတချို့ဟာ တခြားသူတွေထက် သာလွန်တဲ့ အရည်အချင်းတွေ ရှိကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လုံးဝပြီးပြည့်စုံတဲ့လူ၊ အမှားလုံးဝကင်းစင်တဲ့လူဆိုတာ ဒီလောကမှာ မရှိပါဘူး။ လူတိုင်း အမှားနဲ့ ချို့ယွင်းချက်တွေ မကင်းတတ်ကြ ပါဘူး။

**၂။ လူတိုင်းမှာ ကွဲပြားခြားနားခွင့် ရှိပါတယ်။**

လူတစ်ယောက်ဟာ သင်နဲ့ အကျင့်စရိုက်ချင်း မတူလို့၊ သင် မကြိုက်တဲ့ အဝတ်အစားကို ဝတ်လို့၊ သင်ကိုးကွယ်တဲ့ ဘာသာကို မကိုး ကွယ်လို့၊ သင်နဲ့ နိုင်ငံရေးယုံကြည်ချက်ချင်း မတူလို့၊ သင်ကြိုက်တဲ့ ရုပ်ရှင် ကားကို မကြိုက်လို့ဆိုပြီး သူ့ကို မနှစ်သက်တာ၊ သဘောမကျတာတွေ မဖြစ် သင့်ပါ။ သင်ဟာ သူ့လုပ်နေတာတွေကို အားပေးထောက်ခံဖို့ မလိုသလို သူ့လုပ်နေတာတွေကိုလည်း မနှစ်မြို့ သဘောမကျတာမျိုး မဖြစ်သင့်ပါဘူး။ သင်နဲ့ တစ်ပုံစံတည်း အကြိုက်ချင်းတူတဲ့ လူကိုပဲ ရွေးပေါင်းမယ်ဆိုရင် သင့်မှာ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်မှတောင် ရှိလာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

**၃။ ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးသမား မဖြစ်ပါစေနဲ့။**

သင့်စိတ်နဲ့ သဘောတွေတွေ၊ မတွေတွေ တခြားသူတစ်ယောက်ရဲ့ ပြောတာဆိုတာ၊ ဝတ်စားတာ၊ ပြုမူတာတွေကို မဝေဖန်ပါနဲ့။ သူတို့ကို ပြုပြင် ပြောင်းလဲဖို့ မကြိုးစားပါနဲ့။ ‘ခင်ဗျား မှားနေတယ်’ လို့ သွားမပြောမိပါစေနဲ့။ သင်ဝေဖန်တာကို သင်နဲ့ အရမ်းရင်းနှီးသူတွေကလွဲရင် လူတွေ လက်ခံကြမှာ



မဟုတ်ပါဘူး။ သင်ဝေဖန်ချင်တဲ့စကားကို နှုတ်က မထွက်စေဘဲ သင့် ရင်ထဲမှာပဲ သိမ်းထားလိုက်ပါ။

တက်ဒ်ဟာ ကျွန်တော်ပေးတဲ့အကြံကို တကယ်ပဲ လိုက်နာ ကျင့်သုံး လိုက်ပါတယ်။ လအနည်းငယ်အကြာမှာ သူ့စိတ်သဘောထားဟာ အတော် လေး ပြောင်းလဲသွားတယ်။ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုမှာ လစာကောင်းတဲ့ အရောင်း ကိုယ်စားလှယ်အလုပ်ကို ရသွားတယ်။ ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်း ကောင်းတဲ့လူ၊ ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်း ဆိုးတဲ့လူဆိုတာ မရှိဘူးဆိုတာကို သူ လက်ခံသွားခဲ့ပါတယ်။ သူ အလုပ်ရသွားပြီးနောက် သူနဲ့ တစ်ခါပြန်ဆုံတွေ့မိတော့ သူက ကျွန်တော့်ကို ခုလို ပြောပါတယ်။

“အရင်တုန်းက ကျွန်တော့်ကို စိတ်အနှောင့်အယှက် ဖြစ်စေ ခဲ့တဲ့ အရာတွေဟာ အခုကျတော့ ကျွန်တော့်အတွက် စိတ်ဝင်စား စရာတွေ ဖြစ်နေပါတယ်။ ပုံစံတူ၊ အကျင့်တူကြတဲ့ လူသားတွေ ချည်းပဲ ရှိနေမယ်ဆိုရင် ဒီကမ္ဘာကြီးဟာ အင်မတန် ပျင်းစရာ ကောင်းတဲ့ နေရာကြီး ဖြစ်နေမှာပဲဆိုတာကို ကျွန်တော် တဖြည်း ဖြည်း သဘောပေါက်လာပါတယ်”

**တစ်ဖက်သားရဲ့ကောင်းတဲ့ အရည်အချင်းကို ရှာကြည့်ပါ**

အောင်မြင်နေတဲ့ အသက်အာမခံ အရောင်းကိုယ်စားလှယ် တစ်ယောက်က သူဟာ လူတွေအကြောင်း အကောင်းကိုပဲ တွေးတတ်လို့ အကျိုးရှိခဲ့ပုံကို ကျွန်တော့်ကို ခုလို ပြောပြပါတယ်။

“ကျွန်တော် အသက်အာမခံလုပ်ငန်းကို စလုပ်ချိန်မှာ အတော် လေး ရုန်းကန်ခဲ့ရပါတယ်။ အသက်အာမခံ ရောင်းရဖို့ အတော့်ကို ကြိုးစားခဲ့ရပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကုမ္ပဏီပေါင်းစုံက အသက် အာမခံရောင်းသူတွေ အများကြီးရှိနေလို့ပါ။ နောက်ပြီး လူတွေကို အသက်အာမခံဝယ်ဖို့ ပြောလိုက်ရင် ၁၀ ယောက်မှာ ၉ ယောက်က သူတို့မှာ တခြားအာမခံတွေ ဝယ်ထားပြီးလို့ အသက်အာမခံကို ဝယ်စရာမလိုတော့ဘူးလို့ ပြောကြပါတယ်။



အခုတော့ အသက်အာမခံရောင်းရတာ အဆင်ပြေသွားပါပြီ။  
အဲဒါ ကျွန်တော် အသက်အာမခံလုပ်ငန်းကို အရမ်း ကျွမ်းကျင်သွား  
လို့ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီလိုပြောလို့ တလွဲမထင်ပါနဲ့ဗျာ။ ကျွန်တော့်ထက်  
အသက်အာမခံလုပ်ငန်းအကြောင်း အများကြီးသိနေသူတွေ  
အများကြီး ရှိကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အသက်အာမခံရောင်းတာဟာ  
အသက်အာမခံလုပ်ငန်းကို အသေးစိတ် သိနေစရာ မလိုပါဘူး။  
အသက်အာမခံလုပ်ငန်းအကြောင်း အသေးစိတ် ရှင်းပြထားတဲ့  
စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ရေးဖူးတဲ့ အသက်အာမခံ အရောင်းကိုယ်စား  
လှယ်တစ်ယောက်နဲ့ ကျွန်တော် သိကျွမ်းခဲ့ဖူးပါတယ်။ သူဟာ  
ကိုယ်စားလှယ်တွေထဲမှာ အသက်အာမခံ အရောင်းရ အနည်း  
ဆုံးပါ”

(သူဆိုလိုချင်တာက လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်တိုင်း အရောင်းလုပ်ငန်းမှာ  
အောင်မြင်တာ မဟုတ်ဘူးလို့ပါ။)  
သူက ဆက်ပြောပါတယ်။

“အခု ကျွန်တော်ဟာ ဒီနယ်မြေမှာ အသက်အာမခံ  
အများဆုံးရောင်းရတဲ့ ကိုယ်စားလှယ်တစ်ယောက် ဖြစ်နေပါပြီ။  
ကျွန်တော့်ရဲ့ အောင်မြင်မှုဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့ အကျင့်တစ်ခုကြောင့်လို့  
ထင်ပါတယ်။ အဲဒါက အသက်အာမခံ ဝယ်ချင်သူရဲ့အကြောင်းကို  
တတ်နိုင်သမျှ လေ့လာစုံစမ်းတယ်။ သူ့အသက် ဘယ်လောက်ရှိပြီလဲ၊  
သူ့ပညာအရည်အချင်း ဘယ်လောက်ရှိသလဲ၊ သူ ဘာအလုပ်လုပ်  
သလဲ။ သူ့ဝင်ငွေ ဘယ်လောက်လဲ။ ကလေးဘယ်နှယောက်ရှိသလဲ  
စတာတွေကို သိအောင် စုံစမ်းထားလိုက်တယ်။

နောက်ပြီး သူ့မှာ ကျွန်တော် သဘောကျစရာ ဘာတွေရှိသလဲ  
ဆိုတဲ့ အချက်ကို ရှာဖွေလိုက်တယ်။ ဒါကလည်း သူ့အကြောင်းကို  
သေချာစုံစမ်းထားပြီးလို့ သူ့ရဲ့ ကောင်းတဲ့အရည်အချင်းကို ရှာလို့  
ရပါတယ်။ သူလုပ်နေတဲ့ အလုပ်မှာ၊ ဒါမှမဟုတ် သူ့ရဲ့ အတိတ်



ဖြစ်ရပ်တစ်ခုခုမှာ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်ဟာ သူ့ကို သဘောကျ  
နိုင်တဲ့ အချက်တစ်ခုခုကိုတော့ အမြဲလိုလို ရှာတွေ့ပါတယ်။

ချိန်းထားတဲ့အချိန် သူနဲ့မတွေ့ခင်လေးမှာ ကျွန်တော်ဟာ  
သူ့ကိုသဘောကျစေတဲ့ အချက်ကို စဉ်းစားလိုက်တယ်။ ကျွန်တော့်  
ရင်ထဲမှာ သူ့ကို သဘောကျတဲ့စိတ် ဖြစ်ပေါ်လာတယ်။ ဒါကြောင့်  
သူနဲ့ကျွန်တော် နှစ်ယောက်တွေ့ချိန်မှာ ကျွန်တော် သူ့ကို သဘောကျ  
နေတယ်ဆိုတဲ့ ပုံရိပ်ဟာ ကျွန်တော့်မျက်နှာမှာ ပေါ်နေပါတယ်။ ဒါကို  
သူကလည်း ချက်ချင်း သိလိုက်တယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့  
နှစ်ယောက် စကားအနည်းငယ်ပြောပြီးသွားချိန်မှာ သူလည်း ကျွန်တော့်  
ကို အပြန်အလှန်သဘောကျလာတာကို သတိထားမိပါတယ်။  
ကျွန်တော်တို့ စားပွဲမှာထိုင်ပြီဆိုရင်လည်း ကျွန်တော်ဟာ သူနဲ့  
မျက်နှာချင်းဆိုင်မှာ မထိုင်ဘဲ သူ့ဘေးနားမှာ ကပ်ထိုင်ပြီး အသက်  
အာမခံအကြောင်းကို ရှင်းပြပေးပါတယ်။ သူနဲ့ ဘေးချင်းယှဉ်ထိုင်တဲ့  
အတွက် ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက်ဟာ ရောင်းသူနဲ့ ဝယ်သူတွေလို  
မဟုတ်ကြတော့ဘဲ ပြဿနာတစ်ခုကို အတူ ယှဉ်တွဲဖြေရှင်းနေ  
ကြတဲ့ မိတ်ဆွေတွေနဲ့ တူသွားပါတယ်။

တစ်ခါတလေ ကျွန်တော်ရောင်းတဲ့ အသက်အာမခံကို လူတွေ  
ချက်ချင်းမဝယ်ကြပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်ဟာ သူတို့ကို သဘော  
ကျတယ်လို့ အမြဲ နှလုံးသွင်းနေရင် နောက်ဆုံးမှာ သူတို့ဟာ  
အသက်အာမခံဝယ်ဖို့ ကျွန်တော့်ကို ဆက်သွယ်လာကြပါတယ်။

ကျွန်တော် အာမခံဝယ်မယ့်သူအကြောင်းကို လေ့လာထား  
ခြင်းဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေထက် သာတဲ့ အားသာ  
ချက် ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေကတော့ အာမခံ  
ဝယ်မယ့်သူအကြောင်းကို ကြိုတင်မလေ့လာထားလို့ သူ့အကြောင်း  
ကို မသိကြဘူး။ ဒီတော့ သူတို့ဘာလုပ်ကြသလဲ။ အာမခံဝယ်မယ့်  
သူနဲ့ တွေ့တဲ့အခါ သူ့ကို သဘောကျချင် ဟန်ဆောင်ကြတယ်။  
အကြီးအကျယ် ပြုံးပြကြတယ်။ အဲဒါတွေဟာ အလုပ်မဖြစ်ပါဘူး။



ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူတို့ရဲ့ မျက်လုံး၊ မျက်နှာအမူအရာတွေမှာ ဟန်ဆောင်နေတယ်ဆိုတာ ပေါ်နေလို့ တစ်ဖက်သားက ဟန်ဆောင်တာကို ချက်ချင်းရိပ်မိပါတယ်”

သူက ဆက်ပြောပါသေးတယ်။

“ပြီးခဲ့တဲ့ တစ်ပတ်လောက်က ကျွန်တော်ဟာ အင်မတန် ဆက်ဆံရခက်တဲ့ လူတစ်ယောက်ကို အသက်အာမခံရောင်းဖို့ တတိယအကြိမ် ကြိုးစားဖို့ သူ့အိမ်ကို သွားပါတယ်။ သူ့အိမ်တံခါးကို ခေါက်လိုက်တယ်။ တံခါးပွင့်လာတယ်။ ကျွန်တော်က ‘ကောင်းသော ညနေခင်းပါ’ လို့ ပြောလိုက်ရုံရှိသေးတယ်။ သူက ကျွန်တော့်ကို ‘လာရှုပ်ပြန်ပြီလား’ ဆိုပြီး အော်ဟစ်ငေါက်ငမ်းပါတော့တယ်။ ကျွန်တော် ဘာမှပြန်မပြောဘဲ သူပြောတာကို ငြိမ်ပြီး နားထောင်နေလိုက်ပါတယ်။ သူ ကျွန်တော့်ကို မရပ်မနား ဆက်ပြီး ကြိမ်းမောင်းနေပါတယ်။ ၁၅ မိနစ်လောက်ကြာမှ သူ မောသွားလို့လား၊ ပြောစရာကုန်သွားလို့လား မသိဘူး။ ‘ခင်ဗျား ကျွန်တော့်အိမ်ကို နောင် ဘယ်တော့မှ မလာပါနဲ့’ လို့ ပြောပြီး စကားပြော ရပ်သွားတယ်။

ကျွန်တော်လေ သူ့မျက်လုံးတွေကို ၅ စက္ကန့်လောက်ကြာ အောင် စိုက်ကြည့်နေလိုက်ပြီးမှ လေသံတိုးတိုး ညင်ညင်သာသာနဲ့ သူ့ကို ခုလိုပြောလိုက်ပါတယ်။ ‘Mr. S ခင်ဗျား၊ ကျွန်တော် အခု လာတာ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်အနေနဲ့ပါ။’

သူ မနေ့က ကျွန်တော့်ဆီက ဒေါ်လာ ၂ သိန်းခွဲတန်တဲ့ အသက်အာမခံပေါ်လစီကို ဝယ်သွားခဲ့ပါတယ်”

**ပစ္စည်းဝယ်သူကို အိမ်လာလည်တဲ့ ညှဉ်းသည်လို ဆက်ဆံပါ**

ဆိုးလ်ပေါ့ခ် (Sol Polk) ဟာ ချီကာဂိုမြို့မှာ ပစ္စည်းအသုံးအဆောင် ဘုရင် (appliance king of Chicago) လို့ ထင်ရှားကျော်ကြားနေပါတယ်။



သူ ပစ္စည်းစရောင်းတုန်းက သူ့လက်ထဲမှာ ပိုက်ဆံနည်းနည်းလေးပဲ ရှိခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ အခုတော့ ချီကာဂိုမြို့ပေါ်မှာ ဒေါ်လာမီလီယံပေါင်း များစွာ တန်တဲ့ ပစ္စည်းအသုံးအဆောင်တွေရောင်းနေတဲ့ ကုန်တိုက်ကြီးတွေကို ပိုင်ဆိုင်နေပါပြီ။

ဆိုးလ်ပေါ့ခ်က သူ အောင်မြင်မှုရခြင်းဟာ ပစ္စည်းဝယ်သူတွေအပေါ်ထားတဲ့ သူ့ရဲ့ စိတ်သဘောထားကြောင့်ပါလို့ ကျွန်တော့်ကို ပြောပြပါတယ်။ ‘အဲဒါက ကျွန်တော်ဟာ ပစ္စည်းဝယ်သူတွေကို အိမ်ကို အလည်လာတဲ့ ဧည့်သည်တွေလို သဘောထား ဆက်ဆံပါတယ်’ တဲ့။

သူပြောလိုက်တာဟာ အင်မတန်ရိုးရှင်းတဲ့ အောင်မြင်ရေးနည်းဖော်မြူလာတစ်ခုပါ။ ‘ဈေးဝယ်သူတွေကို သင့်အိမ်ကို အလည်လာတဲ့ ဧည့်သည်တွေလို သဘောထား ဆက်ဆံပါ’ တဲ့။ သေချာတာပေါ့။ ဈေးဝယ်သူကို အိမ်ကိုအလည်လာတဲ့ ဧည့်သည်လို မဆက်ဆံဘဲ ရန်သူတစ်ယောက်လို ဆက်ဆံရင် ဈေးဝယ်သူဟာ သင့်ဆိုင်ကို နောက်တစ်ခေါက် ပြန်လာတော့မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ဒီနည်းကို ဈေးဆိုင်တွေ၊ ကုန်တိုက်တွေမှာပဲ သုံးရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ သင့်လုပ်ငန်းမှာ သုံးချင်ရင် အထက်ပါ စာသားထဲက ဈေးဝယ်သူဆိုတဲ့ စကားလုံးကို ဝန်ထမ်းဆိုတဲ့ စကားလုံးနဲ့ အစားထိုးလိုက်ပါ။ ဒါဆိုရင် ‘သင့်ဝန်ထမ်းတွေကို သင့်အိမ်ကိုအလည်လာတဲ့ ဧည့်သည်တွေလို သဘောထား ဆက်ဆံပါ’ လို့ ဖြစ်သွားမယ်။ သင် သူတို့ကို အကောင်းဆုံးဆက်ဆံရင် သူတို့ကလည်း သင်နဲ့ အကောင်းဆုံး ပူးပေါင်းကြမယ်။ သင်ပေးတဲ့ တာဝန်တွေကို အတတ်နိုင်ဆုံးနဲ့ အကောင်းဆုံး လုပ်ပေးကြပါလိမ့်မယ်။ သင့်ဘေးနားမှာ အကောင်းဆုံးလူတွေ၊ ပထမတန်းစားလူတွေ ဝန်းရံနေပြီဆိုရင် သင်ဟာ ပထမတန်းစား အောင်မြင်မှုကြီးကိုရဖို့ သေချာပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ကိုရေးပြီး စာမူကို ထုတ်ဝေသူဆီကို မပို့ခင်မှာ ကျွန်တော်က ရင်းနှီးတဲ့ မိတ်ဆွေတချို့ကို ဖတ်ပြီး ဝေဖန်အကြံပြုခိုင်းပါတယ်။ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်က စောစောက ရေးပြခဲ့တဲ့ ဈေးဝယ်သူကို အိမ်လာတဲ့ ဧည့်သည်လို ဆက်ဆံပါဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကျွန်တော့်ကို ခုလို ပြောပြပါတယ်။



“အဲဒါဟာ လူတွေကို လေးစားနှစ်သက်တယ်ဆိုတဲ့ သဘောပါ။ ကျွန်တော် လူတွေကို နှစ်သက်သဘောမကျခဲ့လို့ ဘာဖြစ်သွားတယ်ဆိုတဲ့ အတွေ့အကြုံလေးတစ်ခုကို ပြောပြချင်ပါတယ်။

ဒီလိုပါ။ တစ်ရက်မှာ ဖျော်ရည်ပုလင်းတွေ ထုတ်လုပ်တဲ့ စက်ရုံတစ်ခုရဲ့ပိုင်ရှင်နဲ့ သူ့သားဟာ ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီကိုလာပြီး အလုပ်တစ်ခု အပ်ပါတယ်။ အဲဒါက သူတို့စက်ရုံရဲ့ ကျဆင်းနေတဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုကို မြှင့်တင်ဖို့ ဘာတွေလုပ်သင့်တယ်ဆိုတာကို အကြံပေးဖို့ပါ။ အကြံပေးခကိုလည်း ကောင်းကောင်းပေးမယ်လို့ ပြောပါတယ်။ အလုပ်အပ်တဲ့ စက်ရုံပိုင်ရှင်ဟာ ပညာတတ်တစ်ယောက် မဟုတ်ပါဘူး။ သူဟာ အလုပ်ကို ကြိုးစားလုပ်ရင်းနဲ့ စက်ရုံကို ပိုင်လာခဲ့သူပါ။

ကျွန်တော်တို့ သူ့အလုပ်ကမ်းလှမ်းချက်ကို လက်ခံပြီး ၃ ရက် အကြာမှာ ကျွန်တော်နဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်ဖြစ်တဲ့ ပီတာတို့ဟာ သူတို့စက်ရုံကို ကားမောင်းသွားကြတယ်။ ကုမ္ပဏီကနေ စက်ရုံကို ၄၅ မိနစ်လောက် ကားမောင်းသွားရပါတယ်။ ကားမောင်းနေရင်းနဲ့ ဘယ်လိုကနေ ဘယ်လို စကားစပ်မိသွားကြလဲ မသိပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ နှစ်ယောက်ဟာ စက်ရုံပိုင်ရှင်အကြောင်း စကားပြောမိသွားကြတယ်။ ကျွန်တော်က ‘ဒီလူကြီးကလည်း ကြည့်မကောင်းအောင် ဝလိုက်တာဗျာ၊ အလုပ်မလုပ်ဘဲ အစားချည်းပဲ ဖိစားနေလို့ သူ့စက်ရုံမှာ ပြဿနာဖြစ်နေတာကို မသိတာလား’ လို့ ပြောလိုက်တယ်။ ပီတာကလည်း ‘အေးဗျာ၊ သူ့သားကလည်း အသက်က ၃၅ နှစ်ရှိပြီ။ စကားပြောပုံကြည့်ရတာ ကျောင်းမနေဖူးဘူးနဲ့ တူတယ်ဗျာ။ ဒီကောင့်မှာ အရည်အချင်းဆိုလို့ အင်္ဂလိပ်စကား ပြောတတ်တာ တစ်ခုပဲရှိမယ်ထင်တယ်’ လို့ ပြောပြန်တယ်။

ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက်ဟာ လမ်းတစ်လျှောက်လုံး စက်ရုံပိုင်ရှင် သားအဖအကြောင်းတွေကို ပြောနေမိကြတယ်။ ‘ပိုင်ရှင်ဟာ အတော်တုံးတဲ့လူဖြစ်လိမ့်မယ်’၊ ‘သူဟာ သူ့အလုပ်ကိုလည်း



နားလည်ပုံ မရပါဘူး၊ ‘ဒီလိုပုံနဲ့ သူ့အလုပ်သမားတွေဟာ သူ့ကို လေးစားကြမယ်လို့ မထင်ဘူး’ စတာတွေလည်း ပါတယ်။ ကျွန်တော် တို့ပြောတဲ့ စကားတွေဟာ သူတို့ရဲ့ မကောင်းကြောင်းနဲ့ ထင်ရာ မြင်ရာ အတင်းအဖျင်းတွေ ဖြစ်နေတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်တို့ သတိမထားမိလိုက်ကြဘူး။

စက်ရုံကိုရောက်သွားပြီး စက်ရုံပိုင်ရှင်သားအဖနဲ့ ဆွေးနွေး ကြပါတယ်။ ဆွေးနွေးရတာ နွေးနွေးထွေးထွေး မရှိဘဲ အေးတိ အေးစက်ဖြစ်နေတယ်။ ပိုင်ရှင်ဟာ ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက် သူတို့ သားအဖအပေါ် ဘယ်လိုသဘောထားတယ်ဆိုတာကို ရိပ်မိနေပုံ ပါပဲ။ သူ့စိတ်ထဲမှာ ခုလို ပြောနေမယ်လို့ ထင်ပါတယ်။ ‘ဒီနှစ်ယောက် ဟာ ငါ့ကို ငတုံးလို့ ထင်နေတယ်။ ငါ နားမလည်တဲ့ စကားလုံးလှလှ လေးတွေပြောပြီး ငါ့ဆီကပိုက်ဆံကို လိမ်ညာယူကြတော့မယ်’။

ကျွန်တော်တို့ စက်ရုံကနေ ပြန်လာကြပြီး ၂ ရက်အကြာမှာ စက်ရုံပိုင်ရှင်ဆီက စာတိုလေးတစ်စောင်ကို လက်ခံရရှိလိုက်ပါ တယ်။ သူ့စာထဲမှာ ရေးထားတာက ‘စက်ရုံကို လာကြည့်ပေးတဲ့ အတွက် ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ အဲဒီအတွက် ကုန်ကျစရိတ်စာရင်း ဘီလ်ကို ကျွန်တော့်ဆီ ပို့ပေးလိုက်ပါ။ ဘီလ်မှာပါတဲ့ ကျသင့်ငွေကို ကျွန်တော် ရှင်းပေးပါမယ်။ ဒါပေမဲ့ ခင်ဗျားတို့နဲ့ စာချုပ်ဖို့ အစီ အစဉ်ကို ဖျက်သိမ်းလိုက်ပါတယ်။ ဆောရီးပါ’ တဲ့။ ကျွန်တော်နဲ့ ပီတာဟာ ကားမောင်းရင်း လမ်းတစ်လျှောက်မှာ သူ့အကြောင်း မကောင်းပြောခဲ့တာဟာ ကျွန်တော်တို့ကို ငွေကြေး အများကြီး ရစေမယ့် အခွင့်အရေးကြီးတစ်ခုကို လက်လွှတ်ဆုံးရှုံးသွားရပါ တယ်။

တကယ်တော့ ကျွန်တော်တို့ ကားပေါ်မှာ သူတို့သားအဖ အကြောင်း မကောင်းပြောတာကို စက်ရုံပိုင်ရှင် သိစရာ အကြောင်း မရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ စက်ရုံကို ရောက်လာကြတဲ့ ကျွန်တော်တို့ နှစ်ယောက်ရဲ့ စကားပြောလေသံ၊ မျက်နှာအမူအရာတွေကို မြင်တွေ့



တဲ့အခါမှာ သူ့အကြောင်း မကောင်းပြောခဲ့တယ်ဆိုတာကို သူ့စိတ်ထဲမှာ အလိုလို သိနေတယ်ဆိုတာကို နောင်ကျမှ ကျွန်တော် သဘောပေါက်သွားခဲ့ပါတယ်။ ပိုပြီး အခံရခက်စေတာက နောက်တစ်လအကြာမှာ စက်ရုံပိုင်ရှင်ဟာ ကျွန်တော်တို့နဲ့ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို အလုပ်အပ်လိုက်ခြင်းပါပဲ။

တကယ်လို့သာ ကျွန်တော်တို့ဟာ စက်ရုံပိုင်ရှင် သားအဖရဲ့ မကောင်းကြောင်းကို ပြောနေခဲ့ကြမယ့်အစား သူတို့ရဲ့ ကောင်းတဲ့ အရည်အချင်းတွေကို ရှာဖွေပြီး ချီးကျူးပြောနေခဲ့ကြမယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ သူ့အပ်မယ့်အလုပ်ကို ဆုံးရှုံးမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ လူတိုင်းမှာ အရည်အချင်းကောင်းတွေ ရှိကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ မရှာဖွေတတ်လို့ပါ။”

အခု မိတ်ဆွေ ပြောပြသွားတဲ့ အဖြစ်အပျက်လေးဟာ ကျွန်တော်တို့ အတွက် သင်ခန်းစာ ယူစရာပါ။ ဒါကြောင့် သူများတွေရဲ့ မကောင်းတဲ့ အရည်အချင်းတွေကို အတင်းအဖျင်းလို နောက်ကွယ်မှာမပြောဘဲ ကောင်းတဲ့ အရည်အချင်းတွေကို ချီးမွမ်းပြောဆိုပါ။ တွေးပါ။

**အောင်မြင်သူတွေဟာ စကားအများကြီး မပြောကြဘူး**

သင် နှစ်ရက်လောက် သင့်ပတ်ဝန်းကျင်ကလူတွေ စကားပြောနေကြတာကို ဂရုတစိုက်နားထောင်ပြီး ဘယ်သူက စကားအများဆုံး ပြောသလဲ၊ ဘယ်သူဟာ အအောင်မြင်ဆုံးသူ ဖြစ်နေသလဲဆိုတာကို လေ့လာကြည့်ပါ။

ကျွန်တော် အဲဒါနဲ့ပတ်သက်လို့ လေ့လာမှုတွေ အများကြီး လုပ်ခဲ့ပြီးတဲ့အခါ အချက်တစ်ချက်ကို ရှာတွေ့ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါက ‘စကားအများကြီး ပြောသူနဲ့ အောင်မြင်သူဟာ ဘယ်တော့မှ တစ်ယောက်တည်း ဖြစ်မနေဘူးဆိုတာပါပဲ’။ အောင်မြင်သူတွေဟာ စကားပြောဖို့ထက် သူများပြောတာကို ပိုပြီး နားထောင်တတ်ကြတယ်။ သူတို့ဟာ လိုအပ်လို့ စကားပြောရင်လည်း အကောင်းမြင်တဲ့ စကားမျိုးကိုပဲ ရွေးချယ်ပြောတတ်ကြပါတယ်။



တစ်ဖက်သားကို စကားပြောခွင့်ပေးပြီး သူပြောတဲ့စကားကို နားထောင်တတ်သူမှာ အောက်ပါအကျိုးနှစ်ခုကို ရတတ်ပါတယ်။

**၁။ မိတ်ဆွေ ပေါများလာတယ်။**

သာမန်လူတွေဟာ သူတို့အကြောင်း သူများတွေကို ပြောပြချင်နေကြတယ်။ သင် သူတို့ကို ပြောခွင့်ပေးလိုက်ရင် သူတို့ဟာ သင့်ကို အရမ်း သဘောကျကြလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် သူများတွေကို စကားပြောခွင့်ပေးပြီး သူတို့စကားကို သေသေချာချာ ဂရုတစိုက် နားထောင်ခြင်းဟာ အလွယ်ကူဆုံး၊ အရိုးရှင်းဆုံးနဲ့ အသေချာဆုံး မိတ်ဆွေဖြစ်အောင်လုပ်တဲ့ နည်းပါ။

**၂။ သင် လူတွေအကြောင်းကို ပိုသိလာပါလိမ့်မယ်။**

လူတွေအကြောင်းကို ပိုသိရင် သင်ဟာ အောင်မြင်ဖို့ နီးစပ်လာပါလိမ့်မယ်။ သင်ဟာ လူတွေရဲ့ စဉ်းစားပုံ၊ စိတ်ကူးပုံ၊ အားသာချက်၊ အားနည်းချက်တွေ၊ သူတို့ တစ်ခုခုကို ဘာကြောင့်လုပ်တာလဲ၊ သူတို့လိုချင်တာ ဘာလဲ စတာတွေကို သိထားရင် သင့်လုပ်ငန်းတိုးတက်ဖို့ အများကြီး အထောက်အကူ ဖြစ်စေပါလိမ့်မယ်။ ဒါနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အကျယ် ရှင်းပြချင်ပါတယ်။

နယူးယောက်မြို့က ကြော်ငြာကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ တခြားကြော်ငြာကုမ္ပဏီတွေလိုပဲ ပစ္စည်းကြော်ငြာပေးတဲ့ အလုပ်လုပ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီကုမ္ပဏီဟာ တခြားကုမ္ပဏီတွေမလုပ်တဲ့ အလုပ်တစ်ခုကို လုပ်ပါတယ်။ အဲဒါက ကုမ္ပဏီဟာ ကြော်ငြာရေးသူတွေကို တစ်နှစ်မှာ တစ်ပတ်ကြာအောင် ကုမ္ပဏီရုံးခန်းအဝင်က ကောင်တာနောက်နားမှာ (ကြော်ငြာလာအပ်သူတွေ မမြင်ရအောင်) ကုလားထိုင်တွေမှာ အလှည့်ကျ ထိုင်ခိုင်းထားလိုက်တယ်။ သူတို့ ဘာမှလုပ်စရာ မလိုပါဘူး။ ကြော်ငြာလာအပ်သူတွေရဲ့ ပြောစကားတွေကို နောက်ကွယ်ကနေ နားထောင်မှတ်သားနေရုံပါပဲ။ သူတို့ ပြောစကားတွေထဲက ကြော်ငြာကို ထိရောက်အောင် ဘယ်လို စာရေးရမလဲ၊ ဘယ်လို ပုံမျိုး သုံးသင့်သလဲ၊ ဘယ်လိုအရောင်မျိုး ရွေးရမလဲ စတဲ့ သဲလွန်စတွေ ရတတ်ပါတယ်။



နားထောင်ခြင်းဟာ ကြော်ငြာသမားတွေအတွက်သာမကဘဲ ပစ္စည်းအရောင်းသမားတွေအတွက်လည်း အကျိုးရှိစေပါတယ်။ လူတွေက အရောင်းသမားကောင်းဆိုတာ တစ်ဖက်လူ ကျလောက်အောင် စကားပြော ကောင်းရမယ်လို့ ထင်နေကြတယ်။ အဲဒါ မမှန်ပါဘူး။ အရောင်းသမားကနေ အရောင်းမန်နေဂျာဖြစ်သွားကြသူတွေဟာ စကားပြော ကောင်းကြတာထက် နားထောင်ကောင်းကြသူတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။ နောက်ပြီး သူတို့ဟာ တစ်ဖက် သားကို မေးခွန်းလေးတွေ မေးပြီး သူတို့လိုချင်တဲ့ အဖြေကို ဖြေချင်လာအောင် စွမ်းဆောင်တတ်ကြပါတယ်။

ဒီအခန်းကို အဆုံးမသတ်ခင် ဒီစကားလေးကို ပြန်သတိပေးလိုက် ပါရစေ။

“လူတစ်ယောက် အထက်ကိုရောက်တာ အပေါ်ကလူတွေ ဆွဲတင် လိုက်လို့ မဟုတ်ပါဘူး။ အောက်ကလူတွေက သူ့ကို တွန်းတင်ပေးလိုက်လို့ပါ။”

**အနှစ်ချုပ်**

- \* အရာရှိကြီးတွေဟာ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ကို ရာထူးတိုးပေးဖို့၊ ဒါမှမဟုတ် တာဝန်ကြီးတစ်ခုပေးဖို့ ကိစ္စတွေမှာ သူ့ဟာ သူ့ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ အဆင်ပြေပါ့မလားဆိုတာကို ဦးစားပေး မေးတတ် ကြတယ်။
- \* လူတစ်ယောက် အထက်ကိုရောက်တာဟာ အပေါ်ကလူတွေ ဆွဲတင်လိုက်လို့ မဟုတ်ပါဘူး။ အောက်ကလူတွေက တွန်းတင် ပေးလိုက်လို့ဆိုတာကို အမြဲသတိရပါ။
- \* အမေရိကန်သမ္မတဟောင်း လင်ဒ်ဘီဂျွန်ဆင်ဟာ လူတွေကို ဆွဲဆောင်နိုင်ဖို့ အချက် ၁၀ ချက်ပါတဲ့ ကိုယ်ပိုင်ဖော်မြူလာ တစ်ခုကို ရေးဆွဲပြီး သူ့ကိုယ်တိုင်လည်း လိုက်နာကျင့်သုံးခဲ့ပါ တယ်။



\* မိတ်ဆွေဖြစ်ဖို့ ပိုက်ဆံပေးတာ၊ လက်ဆောင်ပေးတာတွေနဲ့ လုပ်ယူလို့ မရပါဘူး။ ယုံကြည်မှု တည်ဆောက်ပြီးမှသာ မိတ်ဆွေ ဖြစ်အောင် လုပ်လို့ရပါတယ်။

\* တစ်စုံတစ်ယောက်နဲ့ မိတ်ဆွေဖြစ်ချင်ရင် လက်ဦးမှုယူပြီး မိတ်ဆွေဖွဲ့ပါ။

\* လူတိုင်းဟာ ခြောက်ပြစ်ကင်း သဲလဲစင် မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို နားလည်လက်ခံထားပါ။

\* ဈေးဝယ်သူ၊ ဝန်ထမ်းတွေကို သင့်အိမ်ကို အလည်လာကြတဲ့ ဧည့်သည်တွေလို သဘောထားဆက်ဆံပါ။

\* အောင်မြင်သူတွေဟာ စကားပြောဖို့ထက် သူများတွေပြောတာကို ပိုပြီး နားထောင်ချင်ကြတယ်။



[အခန်း-၉]

ဆုံးဖြတ်ချက်ချပြီးရင် ချက်ချင်းလုပ်ဆောင်ပါ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၊ အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်း၊ သိပ္ပံနဲ့ နည်းပညာ နယ်ပယ်၊ အစိုးရ၊ စစ်တပ် စတဲ့ နယ်ပယ်အသီးသီးက ခေါင်းဆောင်တွေ ပြောလေ့ရှိကြတဲ့ စကားတစ်ခွန်းရှိပါတယ်။ အဲဒါက ထိပ်ပိုင်း ရာထူးနေရာ တွေမှာ ခန့်ထားဖို့ လူတွေကို ရှာကြည့်တဲ့အခါမှာ ကျန်တဲ့ အရည်အချင်း တွေမှာ ပြည့်မီကြပေမယ့် အရည်အချင်းတစ်ခုကို ပြည့်မီသူ အတော့်ကို ရှားတယ်တဲ့။ အဲဒီအရည်အချင်းက ဘာလဲဆိုတော့ အလုပ်ကို ပြီးမြောက် အောင်လုပ်နိုင်ခြင်းနဲ့ ရလဒ်ပေါ်ထွက်အောင် လုပ်ဆောင်တတ်ခြင်းပါ။ To get things done and to get results ပါ။

ကုမ္ပဏီတွေက ထိပ်တန်းအရာရှိကြီးတွေဟာ လူတစ်ယောက်ကို အရာရှိရာထူးတစ်နေရာအတွက် ခန့်ထားတော့မယ်၊ ဒါမှမဟုတ် ရာထူး တိုးပေးတော့မယ်ဆိုရင် ခုလို မေးခွန်းတွေ မေးတတ်ကြတယ်။ ‘သူ ဒီအလုပ်ကို လုပ်နိုင်ပါ့မလား’၊ ‘သူဟာ စထားတဲ့အလုပ်ကို ပြီးစီးအောင် လုပ်တတ် ရဲ့လား’၊ ‘သူဟာ အထက်ကခိုင်းမှ လုပ်တတ်သူလား’၊ ‘သူဟာ ရလဒ်ပေါ်ထွက်လာ အောင် လုပ်နိုင်ရဲ့လား’ စတာတွေပါ။ ထိပ်တန်းအရာရှိတွေမှာ အဲဒီမေးခွန်း တွေ မေးရတာ အကြောင်းရှိပါတယ်။ အဲဒါက သူတို့ ရွေးချယ်မယ့်သူဟာ တကယ်လုပ်ဆောင်မယ့်သူ (a man of action) ဖြစ်ရဲ့လားဆိုတာကို သေချာ ချင်ကြလို့ပါ။



### Mr. A နဲ့ Mr. P တို့ရဲ့ ကွာခြားမှု

လူတွေကို လေ့လာကြည့်လိုက်ရင် လူနှစ်မျိုးနှစ်စား တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ပထမအမျိုးအစားက လူတွေဟာ အမြဲတမ်း တက်ကြွလန်းဆန်းနေကြပြီး လုပ်စရာရှိတဲ့အလုပ်ကို မြန်မြန်ထက်ထက် လုပ်တတ်ကြတယ်။ သူတို့ဟာ အမြဲတမ်း တက်ကြွ (active) နေကြလို့ သူတို့ကို Mr. Activationist (အတိုကောက် Mr. A) လို့ အမည်ပေးကြရအောင်ပါ။ တစ်ခုသိထားဖို့က အောင်မြင်သူတိုင်းဟာ Mr. A ဖြစ်နေတယ်ဆိုတာပါ။ ဒုတိယအမျိုးအစားက လူတွေကျတော့ တက်ကြွမှုမရှိကြဘူး။ သူတို့ဟာ လေးကန်ထိုင်းမှိုင်းပြီး မလှုပ်မယှက် (Passive) နေကြသူတွေမို့ သူတို့ကို Mr. Passivationist (အတိုကောက် Mr. P) လို့ အမည်ပေးကြရအောင်ပါ။ အောင်မြင်မှုမရကြတဲ့ သာမန်လူတွေဟာ Mr. P တွေ ဖြစ်နေကြပါတယ်။

Mr. A နဲ့ Mr. P တို့ရဲ့ ကွာခြားမှုကို ဥပမာလေးတွေနဲ့ ရှင်းပြပါမယ်။ Mr. A ဟာ အပန်းဖြေခရီးထွက်ဖို့ စိတ်ကူးမိတယ်။ သူဟာ တကယ်ပဲ အပန်းဖြေခရီး ထွက်ဖြစ်သွားတယ်။ Mr. P လည်း အပန်းဖြေခရီးထွက်ဖို့ စိတ်ကူးမိတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ အကြောင်းတစ်ခုကြောင့် နောက်နှစ်မှ သွားတော့မယ်ဆိုပြီး အပန်းဖြေခရီးထွက်ဖို့ အကြံကို ရွှေ့ဆိုင်းလိုက်တယ်။ Mr. A ဟာ အလုပ်ဆင်းပြီး ညနေပိုင်းတွေမှာ ကွန်ပျူတာသင်တန်းတက်ဖို့ စိတ်ကူးမိတယ်။ သူ တကယ်ပဲ ကွန်ပျူတာသင်တန်းကို တက်ဖြစ်သွားပါတယ်။ Mr. P လည်း ညနေပိုင်းမှာ ကွန်ပျူတာသင်တန်း တက်ထားရင် သူ့အလုပ်မှာ ရာထူးတိုးဖို့ အထောက်အကူဖြစ်မယ်ဆိုတာကို သိလို့ ကွန်ပျူတာ သင်တန်းကို တက်ဖို့ စိတ်ကူးမိတယ်။ ဒါပေမဲ့ အလုပ်ပင်ပန်းလို့ အချိန်မရှိလို့ဆိုတဲ့ အကြောင်းပြချက်တွေနဲ့ သင်တန်းကို မတက်ဖြစ်လိုက်ပါဘူး။ Mr. A ဟာ သူ့သဘောကျနေတဲ့ အမျိုးသမီးကို ချစ်ရေးဆိုချင်တယ်။ သူ ချစ်ရေးဆိုလိုက်လို့ အခု သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ ပျော်ရွှင်နေကြတဲ့ ချစ်သူစုံတွဲ ဖြစ်နေကြပြီ။ Mr. P လည်း သူ့ကြိုက်နေတဲ့ အမျိုးသမီးကို ချစ်ရေးဆိုချင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့ကို ပြန်ကြိုက်ပါ့မလား၊ သူ့မှာ လက်ထပ်ဖို့ ငွေစုထားတာမရှိသေးဘူး စတဲ့ အတွေးတွေကြောင့် ချစ်ရေးမဆိုဖြစ်ဘူး။ အခုတော့ အဲဒီအမျိုးသမီးဟာ တခြားလူတစ်ယောက်နဲ့ လက်ထပ်သွားပါပြီ။



အလုပ်ကြီးကြီး လုပ်ရာမှာလည်း Mr. A နဲ့ Mr. P တို့ဟာ ကွာခြားကြပြန်ပါတယ်။ Mr. A ဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုထောင်ပြီး ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ချင်တယ်။ သူ တကယ်လည်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ထောင်လိုက်ပါတယ်။ Mr. P လည်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ထောင်ချင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကုမ္ပဏီမထောင်သင့်တဲ့ အကြောင်းတွေကို စဉ်းစားမိပြီး ကုမ္ပဏီ မထောင်ဖြစ်ပါဘူး။ Mr. A ဟာ အသက် ၄၀ အရွယ်မှာ ပိုကောင်းတဲ့ အလုပ်တစ်ခုကို တွေ့လို့ အလုပ် ပြောင်းချင်တယ်။ သူ တကယ်လည်း အလုပ်ပြောင်းလိုက်ပါတယ်။ Mr. P လည်း အလုပ်ပြောင်းချင်တယ်။ အသက်ကြီးပြီဆိုတဲ့ အကြောင်းပြချက်နဲ့ အလုပ်မပြောင်းဖြစ်ပါဘူး။

Mr. A နဲ့ Mr. P တို့ရဲ့ အကျင့်စရိုက်တွေလည်း ကွာခြားကြပြန်ပါတယ်။ Mr. A ဟာ သူလုပ်ချင်တာကို ဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်လို့ သူ့ကိုယ်သူ ယုံကြည်မှုတိုးလာတယ်။ ဒီတော့ နောင်မှာ သူ ဘာလုပ်လုပ် ဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်တယ်လို့ ယုံကြည်လာတယ်။ သူ့ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုတွေ ရနေတယ်။ Mr. P ကတော့ သူလုပ်ချင်တာတွေကို ဖြစ်အောင် မလုပ်နိုင်တဲ့အတွက် တဖြည်းဖြည်း သူ့ကိုယ်သူ ယုံကြည်မှု လျော့နည်းလာတယ်။ နောက်ထပ် စွန့်စားရမယ့် အလုပ်မျိုးကို မလုပ်ရဲတော့ဘူး။ ဒါကြောင့် သူဟာ ဘဝတစ်လျှောက်လုံး သာမန်လူအဖြစ်နဲ့ပဲ နေသွားရတယ်။

အခု ရေးပြခဲ့တာတွေဟာ Mr. A နဲ့ Mr. P တို့ရဲ့ ကွာခြားမှုပါ။ ကွာခြားမှုကို အနှစ်ချုပ်လိုက်ရင် Mr. A ဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချပြီးရင် ဆုံးဖြတ်တာကို လုပ်ဆောင်တတ်ပြီး Mr. P ကတော့ လုပ်ချင်တဲ့ ဆန္ဒရှိပေမယ့် လက်တွေ့မှာ လုပ်ဆောင်မှုမရှိဘူး ဆိုတာပါပဲ။

ဒီနေရာမှာ Mr. P ဟာ လုပ်ချင်တဲ့ ဆန္ဒရှိပေမယ့် ဘာကြောင့် မလုပ်ဖြစ်တာလဲဆိုတာ မေးစရာ ရှိလာပါတယ်။ သူဟာ ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်း ပြီးပြည့်စုံတဲ့ အခြေအနေကို စောင့်နေလို့ပါ။ ပြီးပြည့်စုံတဲ့ အခြေအနေဆိုတာ အလွန်ကို ကောင်းပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ပြီးပြည့်စုံတဲ့ အခြေအနေရောက်ဖို့ အင်မတန်ခက်လို့၊ ဒါမှမဟုတ် ပြီးပြည့်စုံတဲ့ အခြေအနေဆိုတာ ဘယ်တော့မှ ရောက်လာမှာ မဟုတ်လို့ သူ တစ်သက်လုံး စောင့်နေရပါလိမ့်မယ်။



အောက်မှာ ရေးပြထားတဲ့ အဖြစ်အပျက်တွေ ၃ ခုကို ဖတ်ကြည့်ပြီး ဘယ်သူဟာ Mr. A လဲ၊ ဘယ်သူဟာ Mr. P လဲ ဆိုတာကိုပါ လေ့လာကြည့်ပါ။

**အဖြစ်အပျက် (၁) ။ ။ G.N တစ်ယောက် ဘာဖြစ်လို့ လက်ထပ် ဖြစ်လိုက်သလဲ။**

အသက် ၃၀ ကျော်အရွယ် G.N ဟာ ဘွဲ့ရ ပညာတတ်တစ်ယောက် ဖြစ်တယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ငွေစာရင်းကိုင် အလုပ်လုပ်နေတယ်။ ချီကာဂို မြို့ပေါ်မှာ တစ်ယောက်တည်းနေတယ်။ သူဟာ အိမ်ထောင်ပြုချင်တဲ့ဆန္ဒ ဖြစ်ပေါ်နေတယ်။ အေးချမ်းသာယာတဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခုကို ထူထောင်ဖို့ ဘဝလက်တွဲဖော်တစ်ယောက်ကို လိုချင်နေတယ်။ အိမ်တစ်လုံးပိုင်ပြီး ကလေးတွေ ယူချင်နေတယ်။ သူဟာ အရင်က လက်ထပ်ဖို့ တစ်ကြိမ်စီစဉ်ခဲ့ ဖူးတယ်။ လက်ထပ်ခါနီးမှ သူယူမယ့်အမျိုးသမီးရဲ့ အကျင့်စရိုက်တချို့ကို မကြိုက်လို့ လက်ထပ်မယ့်အစီအစဉ်ကို ဖျက်သိမ်းလိုက်တယ်။ သူက အဲဒီ အကြောင်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သူငယ်ချင်းတွေကို ခုလို ပြောပြတတ်တယ်။ ‘ကျွန်တော့်ဘဝမှာ အမှားကြီး လုပ်မိတော့မလို့။ ဒါပေမဲ့ ကံကောင်းလို့ အချိန်မီလေး သိလိုက်တယ်ဗျ’ တဲ့။

လွန်ခဲ့တဲ့ ၆ လလောက်မှာ G. N ဟာ သူ့အတွက် အသင့်တော် ဆုံးဖြစ်မယ်လို့ ယူဆတဲ့ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ကို တွေ့လိုက်တယ်။ အမျိုးသမီး ဟာ သူ့ထက် အသက်ငယ်တယ်။ ပိန်ပိန်သွယ်သွယ် အရပ်မြင့်မြင့်နဲ့ ရုပ်ရည် လည်း ချောမောလှပတယ်။ ဆွဲဆောင်မှု အပြည့်ရှိတယ်။ ဉာဏ်ပညာလည်း ထက်မြက်တယ်။ G. N နဲ့ အမျိုးသမီးတို့ဟာ ရင်းနှီးသွားကြပြီး ချစ်သူတွေ ဖြစ်သွားကြတယ်။ G. N ဟာ အမျိုးသမီးကို လက်ထပ်ယူဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက် တယ်။ အရင်တစ်ခါက လက်ထပ်ဖို့ပျက်သွားတဲ့ကိစ္စကြောင့် သူ ဒီတစ်ခါ လက်ထပ်ဖို့ကိစ္စကို အမှားမခံနိုင်ဘူး။ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ လက်ထပ်ဖို့ သဘောတူပြီးကြပြီမို့ လက်ထပ်ပြီးကြရင် ဘယ်လိုနေထိုင်ကြမယ်ဆိုတာ တွေကို စားသောက်ဆိုင်တစ်ခုမှာ ဆွေးနွေးကြတယ်။ အမျိုးသမီးက သူဖြစ်ချင် တဲ့ ဆန္ဒတွေကို ပြောပြတယ်။ သူပြောတဲ့အထဲက အချက်တချို့ကို G. N က သဘောမကျဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ အမျိုးသမီးကို ဘာမှ မပြောလိုက်ပါဘူး။



သူတို့နှစ်ယောက် ဆွေးနွေးကြပြီးလို့ G.N ဟာ သူ့အခန်းကို ပြန်လာတယ်။ သူ့အခန်းကို ပြန်ရောက်ရောက်ချင်းမှာပဲ သူတို့ လက်ထပ်ပြီးကြရင် သူဖြစ်စေ ချင်တာတွေကို စာမျက်နှာ ၄ မျက်နှာနီးပါး ချရေးလိုက်တယ်။ ရေးပြီးတာ တွေကို စာချုပ်ပုံစံမျိုး ကွန်ပျူတာနဲ့ စာစီရိုက်လိုက်တယ်။

စာထဲမှာ ရေးထားတာတွေ တချို့က သူတို့လက်ထပ်ပြီးကြရင် ဘယ်ဘုရားရှိခိုးကျောင်းမှာ တက်ကြမယ်၊ တစ်လကို ဘယ်နှကြိမ် ဘုရားရှိခိုး ကျောင်း တက်ကြမယ်၊ ဘုရားရှိခိုးကျောင်းကို အလှူငွေ ဘယ်လောက်စီ ထည့် ကြမယ်၊ ကလေးဘယ်နှယောက် ယူကြမယ်၊ ဘယ်အချိန်မှာ ယူကြမယ်ဆိုတာ တွေ ဖြစ်တယ်။ နောက်ပြီး သူ့မိန်းမဟာ ဘယ်လိုမိတ်ဆွေတွေနဲ့ပဲ ပေါင်းရမယ်၊ သူ့လက်ရှိအလုပ်ကို ဆက်လုပ်နေရမယ်၊ သူတို့ရတဲ့ လခကို သီးခြားစီ သုံးကြ မယ်၊ ဘုံပိုက်ဆံအဖြစ် လခတွေထဲက ဘယ်လောက်စီ ထည့်ကြမယ်ဆိုတာ တွေလည်း ပါတယ်။ နောက်ပြီး သူ့မိန်းမဟာ ဆေးလိပ်၊ အရက် မသောက်ရ ဘူး၊ မိတ်ကပ်မလိမ်းခြယ်ရဘူး၊ ပါတီပွဲကို တစ်ယောက်တည်း မသွားရဘူး စတာတွေ အစုံရေးထားပါတယ်။ အမျိုးသမီးက ဖတ်ကြည့်ပြီး သဘောတူရင် စာရွက်ပေါ်မှာ နှစ်ယောက်စလုံး လက်မှတ်ထိုးကြဖို့ပါ။

နောက်တစ်နေ့မှာ သူက စာရွက်ကို စာအိတ်ထဲမှာ ထည့်ပြီး အမျိုး သမီးကို ပေးလိုက်တယ်။ စာကို ဖတ်ကြည့်ပြီးရင် အကြောင်းပြန်ပါလို့ ပြော လိုက်တယ်။ အမျိုးသမီးဟာ အိမ်ရောက်တော့ စာရွက်တွေကို ဖတ်ကြည့်လိုက် တယ်။ သူ ဘယ်လိုဖြစ်သွားတယ်လို့ သင် ထင်ပါသလဲ။ သင်ထင်တဲ့အတိုင်းပါပဲ။ အမျိုးသမီးဟာ အကြီးအကျယ် စိတ်ဆိုးသွားပြီး အဲဒီစာရွက်တွေကို G. N ဆီ ပြန်ပို့လိုက်တယ်။ အဲဒီစာရွက်တွေနဲ့အတူ သူ့မှတ်ချက်ရေးထားတဲ့ စာတို လေးတစ်စောင်ကိုပါ တွဲပေးလိုက်တယ်။ စာတိုလေးမှာ ရေးထားတာက ‘လက်ထပ်တယ်ဆိုတာ ကျွန်မတို့နှစ်ဦးသား ဘဝကို အတူ လက်တွဲရင်ဆိုင် ကြဖို့ပါ။ ရှင့်လို ဈေးတွက်တွက်ပြီး ချုပ်ချယ်တတ်သူနဲ့ လက်ထပ်ဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် ရှင့်နဲ့ ကျွန်မတို့ရဲ့ လက်ထပ်ဖို့ကိစ္စဟာ ဒီမှာတင် တစ်ခန်းရပ်သွားပါပြီ’ တဲ့။

G. N က ဒီအကြောင်းကို ပြောပြရင်းနဲ့ ကျွန်တော့်ကို ခုလို မေးပါ တယ်။ ‘ကျွန်တော် အဲဒီသဘောတူညီချက် စာရေးတာ ဘာများမှားလို့လဲဗျာ။’



လက်ထပ်တယ်ဆိုတာ ၁၀မှာ အရေးကြီးဆုံးကိစ္စမို့ ကျွန်တော် အထူးသတိထားပြီး ခုလိုလုပ်လိုက်တာ မှားသလား ခင်ဗျာ' တဲ့။

ကျွန်တော်က သူလုပ်တာ မှားတယ်လို့ ခပ်ပြတ်ပြတ်ပဲ ပြောလိုက်ပါတယ်။ ပြီးမှ ကျွန်တော်က သူ့မှားတဲ့အကြောင်းကို ခုလို ရှင်းပြလိုက်ပါတယ်။ အရေးကြီးတဲ့ကိစ္စတွေကို မလုပ်ခင်မှာ အထူးသတိထားရမယ်ဆိုတာ မှန်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လက်ထပ်ဖို့ကိစ္စကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလို သဘောထားပြီး အသေးစိတ် တွက်ချက်ပြင်ဆင်တာတော့ မှားတယ်လို့ပါ။

ပြဿနာအားလုံးကို ဖြစ်မလာခင်မှာ ကြိုတင်စဉ်းစားပြီး ဖြေရှင်းဖို့ ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ အောင်မြင်သူတွေဟာ အဲဒါမျိုးကို မလုပ်တတ်ကြပါဘူး။ သူတို့ဟာ ပေါ်လာမယ့် ပြဿနာ၊ အခက်အခဲတွေကို ကြိုတင် စဉ်းစားထားကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ မျှော်လင့်မထားတဲ့ ပြဿနာ၊ အခက်အခဲတွေ ပေါ်လာရင်လည်း အကောင်းဆုံးနည်းတွေနဲ့ ဖြေရှင်းတတ်ကြပါတယ်။

အချုပ်အားဖြင့် ပြောရရင်တော့ G. N ဟာ ပြီးပြည့်စုံတဲ့ အခြေအနေကို လိုချင်နေတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူလိုချင်တာက သူ အသာစီးရမယ့် ပြီးပြည့်စုံတဲ့ အခြေအနေပါ။ လောကမှာ ဒါမျိုးကို မရနိုင်ဘူးဆိုတာကို သူ မသိရှာပါဘူး။

**အဖြစ်အပျက် (၂) ။ ။ J. M ဟာ ဘာဖြစ်လို့ အိမ်တစ်လုံးကို ပိုင်သွားတာလဲ။**

လူတွေဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခု ချတော့မယ်ဆိုရင် အတော်လေး စဉ်းစားကြတယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက် ချပြီးပြန်တော့လည်း လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်သူ အလွန်နည်းပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆုံးဖြတ်ပြီးတာနဲ့ သူ့ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ချက်ချင်း အကောင်အထည်ဖော် ဆောင်ရွက်လိုက်လို့ ကြီးမားတဲ့ ဆုလာဘ်ကြီးကို ရသွားတဲ့ လူငယ်တစ်ယောက်အကြောင်းကို ရေးပြချင်ပါတယ်။ သူ့နာမည်ကို J. M လို့ ခေါ်ကြရအောင်ပါ။

J. M ဟာ အသက် ၂၀ ကျော်အရွယ် လူငယ်လေးပါ။ မိန်းမနဲ့ ကလေးတစ်ယောက် ရှိတယ်။ သူရနေတဲ့ လစာက အတန်အသင့်ပါဘဲ။ သူတို့ မိသားစုဟာ တိုက်ခန်းကျဉ်းလေးတစ်ခုမှာ ငှားနေကြတယ်။ သူတို့ လင်မယား



ဟာ ကိုယ်ပိုင်အိမ်နဲ့နေချင်တဲ့ ဆန္ဒရှိနေကြတယ်။ သန့်ရှင်းတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင် ဖြစ်ပြီး ကလေးကစားကွင်းနဲ့နီးတဲ့ နေရာမျိုးမှာ နေချင်ကြတယ်။ နောက်ပြီး အိမ်တစ်လုံးကိုပိုင်တာဟာ ရင်နီးမြှုပ်နံ့မူတစ်ခုလို့ သူတို့ လင်မယား နှစ်ယောက်စလုံးက သဘောပေါက်ထားကြတယ်။

ဒါပေမဲ့ သူတို့မှာ အိမ်ဝယ်ဖို့ အခက်အခဲတစ်ခု ရှိနေပါတယ်။ အဲဒါက သူတို့လက်ထဲမှာ အိမ်ဝယ်ဖို့ ပိုက်ဆံအလုံအလောက် မရှိတာပါ။ တစ်ညနေခင်း လကုန်ခါနီး ရက်တစ်ရက်မှာ J.M ဟာ အိမ်လခပေးဖို့ ချက် လက်မှတ်တစ်စောင်ကို ရေးနေတယ်။ ဒီအချိန်မှာပဲ သူ့ခေါင်းထဲမှာ စဉ်းစား မိတာတစ်ခု ပေါ်လာတယ်။ အဲဒါက သူ့ရဲ့ လစဉ်အိမ်ခန်းငှားခဟာ အိမ်ဝယ်ရင် လစဉ် အရစ်ကျပေးသွင်းရမယ့်ငွေနဲ့ အတူတူလောက်ဖြစ်နေတယ်ဆိုတာပါ။

J.M က မီးဖိုခန်းထဲက သူ့မိန်းမကို လှမ်းပြောလိုက်တယ်။ ‘မိန်းမ ရေ၊ အိမ်ဝယ်ချင်ဘူးလား’။ မိန်းမဟာ သူ့အနားကို ရောက်လာပြီး ‘ယောက်ျားရယ်၊ ရှင် ရှားများနေသလား။ ကျွန်မတို့မှာ အိမ်ဝယ်ဖို့ ပိုက်ဆံ မရှိဘူးဆိုတာ ရှင်သိရဲ့သားနဲ့၊ လာနောက်မနေစမ်းပါနဲ့တော်’ လို့ ပြောလိုက် တယ်။ J. M ကတော့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချပြီးတဲ့ လေသံနဲ့ ပြန်ပြောလိုက်တယ်။ ‘မိန်းမရေ၊ ငါ မနောက်ပါဘူး။ ငါ စဉ်းစားမိတာက အိမ်ဝယ်နိုင်ဖို့ ငါတို့ ပိုက်ဆံ အများကြီး မလိုပါဘူး။ အိမ်ဝယ်ရင် ပထမဆုံး လက်ငင်းပေးသွင်းရမယ့် ငွေပဲ ငါတို့လိုတာပါ။ နောက်ပိုင်း လစဉ် အရစ်ကျပေးသွင်းရမယ့်ငွေက အခု အခန်းငှားခနဲ့ အတူတူပဲလေ။ ငါတို့ အိမ်ဝယ်ပြီး ဒီအခန်းမှာ မနေတော့ရင် အခန်းငှားခ ပေးစရာမလိုတော့လို့ အခန်းငှားခပိုက်ဆံနဲ့ ဝယ်မယ့်အိမ် အတွက် လစဉ် အရစ်ကျပေးနိုင်ပြီလေ။ ဒီတော့ မိန်းမရေ ငါတို့ မဖြစ်ဖြစ် အောင် အိမ်ဝယ်ကြမယ်ကွာ။ လက်ငင်းပေးရမယ့် ပထမအရစ်အတွက် ပိုက်ဆံ ကိုတော့ မရရတဲ့နည်းနဲ့ ရှာမယ်ကွာ’။

တစ်ပတ်အကြာမှာ J. M တို့ လင်မယားဟာ သူတို့ကြိုက်တဲ့ အိမ် တစ်လုံးကို ရှာတွေ့လိုက်ကြတယ်။ အိမ်က သိပ်ခမ်းခမ်းနားနားကြီး မဟုတ်ပေ မယ့် နေချင့်စဖွယ် ခြံဝင်းလေးနဲ့ တစ်ထပ်တိုက် အသေးလေးပါ။ ပထမအရစ် ဖြစ်တဲ့ ဒေါ်လာ ၁၂၀၀ ကို လက်ငင်းပေးချေရမယ်လို့ အိမ်ရောင်းသူက ပြော တယ်။ အခု သူတို့လင်မယားနှစ်ယောက်ဟာ အဲဒီငွေ ဒေါ်လာ ၁၂၀၀ ကို



ဘယ်ကရမလဲဆိုတာကို တိုင်ပင် အကြံထုတ်ကြတယ်။ J. M ရတဲ့ လစာဟာ နည်းလို့ ဘဏ်က ပိုက်ဆံချေးလို့ မရနိုင်ပါဘူး။

လိုရင်ကြံဆ နည်းလမ်းရဆိုတဲ့အတိုင်းပဲ J. M ဟာ သူနဲ့သိတဲ့ အဆောက်အဦဆောက်တဲ့ ကန်ထရိုက်တာတစ်ယောက်ဆီကနေ လိုငွေကို ချေးငှားဖို့ သတိရလိုက်တယ်။ ဒါကြောင့် ကန်ထရိုက်တာကို အကျိုးအကြောင်း ပြောပြပြီး ငွေချေးတယ်။ ကန်ထရိုက်တာက ပထမတော့ မချေးပေးချင် ပေမယ့် J. M ရဲ့ အနူးအညွတ် တောင်းပန်မှုကြောင့် အားနာလို့ ဒေါ်လာ ၁၂၀၀ ကို ချေးပေးလိုက်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လစဉ် ဒေါ်လာ ၁၀၀ ပြန်ဆပ်ရမယ်။ အတိုးမယူဘူးတဲ့။

အခု J. M ဟာ ချေးလို့ရတဲ့ ဒေါ်လာ ၁၂၀၀ ကို အိမ်ဖိုး ပထမရစ် အဖြစ် ပေးချေလိုက်တယ်။ ဒါကြောင့် မကြာခင် သူတို့ဟာ ဝယ်လိုက်တဲ့ အိမ်ကို ပြောင်းနိုင်ကြတော့မယ်။ ဒါပေမဲ့ ကန်ထရိုက်တာဆီက ချေးယူထားတဲ့ ငွေကို လစဉ် ဒေါ်လာ ၁၀၀ ပြန်ဆပ်ဖို့ လိုလာပြန်ပြီ။ သူတို့လင်မယား တိုင်ပင် ကြပြီး လစဉ် အိမ်သုံးစရိတ်ကို လျော့ချလို့ ၂၅ ဒေါ်လာ စုဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ကြ တယ်။ ဒါပေမဲ့လည်း သူတို့မှာ လစဉ် ၇၅ ဒေါ်လာကို မှန်မှန်ရနေဖို့ လိုနေပါ သေးတယ်။

J. M အကြံတစ်ခု ရလိုက်ပြန်တယ်။ နောက်တစ်နေ့မနက်မှာ သူဟာ အလုပ်ရှင်ကို သွားတွေ့ပြီး သူ့ရဲ့ အိမ်ဝယ်ဖို့အစီအစဉ်ကို ရှင်းပြတယ်။ အလုပ်ရှင်ကလည်း သူ့အိမ်ဝယ်မယ်ဆိုတာကို သိလို့ ဝမ်းသာသွားတယ်။ J. M က အလုပ်ရှင်ကို ခုလို ပြောလိုက်တယ်။ ‘ဆရာ၊ ကျွန်တော့်မှာ အိမ်ဝယ်ဖို့ ချေးထားတဲ့ငွေကို ပြန်ဆပ်ဖို့ လစဉ် ၇၅ ဒေါ်လာ လိုနေပါတယ်။ အဲဒီအတွက် ကျွန်တော် ဆရာ့ဆီက အကူအညီတစ်ခု တောင်းချင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အလ ကား မတောင်းပါဘူး။ ဒီလိုပါ။ ကျွန်တော့်လစာကို ၇၅ ဒေါ်လာ တိုးပေးပါလား။ အဲဒီအတွက် ကျွန်တော် ရုံးပိတ်ရက်တွေမှာ ရုံးကိုလာပြီး တခြားဝန်ထမ်းတွေ မပြီးစီးတဲ့ အလုပ်တွေကို လုပ်ပေးပါမယ်။ ဖြစ်နိုင်မလား ခင်ဗျာ’ တဲ့။

အလုပ်ရှင်ဟာ J. M ရဲ့ ရိုးသားမှုနဲ့ ရည်မှန်းချက် ကြီးမားပုံကို သဘောကျသွားလို့ J. M ပြောတာကို သဘောတူလိုက်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူက J.M ကို အလုပ်နားရက်တွေမှာ တစ်ပတ်ကို အချိန်ပို ၁၀ နာရီလုပ်ပေး



ဖို့နဲ့ သူ့လစာကို ၇၅ ဒေါ်လာ တိုးပေးဖို့ သဘောတူလိုက်ပါတယ်။ နောက် တစ်လအကြာမှာ J.M တို့ မိသားစုဟာ သူတို့ကိုယ်ပိုင်အိမ်ကို ပြောင်းရွှေ့ သွားကြတယ်။

ဒီဖြစ်စဉ်ကို သုံးသပ်ကြည့်လိုက်ရင် ခုလို တွေ့ရမှာပါ။

၁။ J.M ဟာ ဆုံးဖြတ်ချက် ချလိုက်ပြီးတာနဲ့ သူ့ဖြစ်ချင်တာကို ဖြစ်စေဖို့ နည်းလမ်းတွေကို ရှာဖွေတယ်။ ရှာတွေ့တဲ့နည်းလမ်းကို အကောင် အထည်ဖော် ဆောင်ရွက်တယ်။

၂။ သူ့ဖြစ်ချင်တာကို ဖြစ်အောင်လုပ်နိုင်လို့ J.M ဟာ သူ့ကိုယ်သူ ယုံကြည်မှု တိုးသွားတယ်။ နောင်မှာ ခုလို ခက်ခဲတဲ့ အကျပ် အတည်းမျိုးနဲ့ ကြုံတွေ့လာရင်လည်း သူ ဖြေရှင်းနိုင်မယ်လို့ ယုံကြည်သွားတယ်။

၃။ J.M ဟာ သူ့မိန်းမနဲ့ ကလေးအတွက် သူတို့နဲ့ ထိုက်တန်တဲ့ လူနေမှု အဆင့်အတန်းကို ရအောင် လုပ်နိုင်ခဲ့တယ်။ သူဟာ တကယ်လို့ အိမ်ဝယ်ဖို့ ပြီးပြည့်စုံတဲ့ အခြေအနေကို (လက်ထဲမှာ အိမ်ဖိုးငွေ အလုံအလောက် စုမိတဲ့အထိ) စောင့်နေရင် သူဟာ ခုချိန်ထိ အိမ်ဝယ်ဖြစ်အုံးမှာ မဟုတ်ဘဲ မိသားစုနဲ့အတူ တိုက်ခန်းကျဉ်းလေး ထဲမှာ စိတ်ဆင်းဆင်းရဲရဲနဲ့ ဆက်လက်နေထိုင်နေရအုံးမှာပါ။

**အဖြစ်အပျက် (၃) ။ ။ C.D ဟာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်ချင် တယ်။ ဒါပေမဲ့ . . .**

အခု လူတစ်ယောက်ဟာ အကြံကြီးကြီးတစ်ခုကို ရလိုက်ပေမယ့် စတင်လုပ်ဆောင်ဖို့ ပြီးပြည့်စုံတဲ့ အခြေအနေကို စောင့်နေတာကြောင့် ဘာဖြစ်သွားတယ်ဆိုတာကို ရေးပြပါမယ်။

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီး ပြီးစမှာ C.D ဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံက စာတိုက်ကြီးတစ်ခုရဲ့ အကောက်ခွန်ဌာနမှာ အလုပ်ဝင်လုပ်တယ်။ သူဟာ သူ့အလုပ်ကို သဘောကျကျေနပ်နေတယ်။ ဒါပေမဲ့ ၅ နှစ် ကြာလာတဲ့အခါမှာ သူဟာ ရုံးထဲမှာပဲ တစ်ချိန်လုံး နေနေရတာ၊ ပုံမှန်အလုပ်ဆင်းနေရတာ၊ လစာနည်းတာ၊ အမှုထမ်းသက် ကြာသူကိုပဲ ရာထူးတိုးပေးတာ စတာတွေကို မကြိုက်လို့ အလုပ်ထွက်ပြီး ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခုလုပ်ဖို့ စဉ်းစားနေတယ်။



သူဟာ စာတိုက်ကြီးမှာ လုပ်နေရင်းနဲ့ သွင်းကုန်လုပ်ငန်းတစ်ခု လုပ်ဖို့ လိုအပ်ချက်တွေကို ကောင်းကောင်းသိလာခဲ့တယ်။ ဒါနဲ့ သူဟာ ဈေးသက်သာပြီး လှပတဲ့ လက်ဆောင်ပစ္စည်းတွေနဲ့ အရပ်လေးတွေကို နိုင်ငံခြားကနေ သွင်းယူပြီး အမေရိကန်နိုင်ငံထဲမှာ ပြန်ရောင်းဖို့ အကြံရတယ်။ အမြတ်ကြီးကြီးရမယ်ဆိုတာကို သူသိတယ်။ နောက်ပြီး သွင်းကုန်လုပ်ငန်းနဲ့ အောင်မြင်နေကြသူတွေဟာ သူ့လောက်တောင် သွင်းကုန်လုပ်ငန်းအကြောင်း ကို နားမလည်ကြဘူးဆိုတာကို သူသိထားလို့ သူ့လုပ်ရင် သေချာပေါက် အောင်မြင်မယ်လို့ ယုံကြည်နေတယ်။

ဒါပေမဲ့ အဲဒီအချိန်ကနေ ၁၀ နှစ်ကြာလာတဲ့အထိ C.D ဟာ သွင်းကုန် လုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ စိတ်ကူးနေဆဲနဲ့ စာတိုက်ကြီးမှာ လခစားလုပ်နေတုန်းပါပဲ။ ကျွန်တော်က သူ့ကို ဘာဖြစ်လို့ သူ့အကြံပေါ်လာတဲ့ သွင်းကုန်လုပ်ငန်းကို မလုပ်ဖြစ်တာလဲလို့ မေးကြည့်တော့ သူက အလုပ်ထွက်ပြီး အလုပ်စလုပ် တော့မယ်ဆိုလိုက်တိုင်း အကြောင်းတစ်ခုခု ပေါ်လာလို့ပါတဲ့။ သူ့မှာ လုပ်ငန်း စဖို့ ငွေမရှိသေးဘူး။ နိုင်ငံစီးပွားရေး ကျလာတယ်။ ကလေးတစ်ယောက် ထပ်ရ တယ်။ အလုပ်အကိုင် ရှားလာတယ်။ အစိုးရက သွင်းကုန်တွေကို ကန့်သတ် တော့မယ်လို့ ကောလာဟလ သတင်းကြားရတယ် စတာတွေကြောင့်ပါတဲ့။ ဒါတွေဟာ C.D ကို သူ့လုပ်ချင်တဲ့ သွင်းကုန်လုပ်ငန်းကို မစတင်စေခဲ့တဲ့ အကြောင်းပြချက်တွေပါ။

အပေါ်မှာ ရေးပြခဲ့တဲ့ အဖြစ်အပျက် ၃ ခုကနေ ကျွန်တော်တို့ ဘာတွေ သိလိုက်ရသလဲ။ G.N ဟာ ပြီးပြည့်စုံတဲ့ အခြေအနေကို လိုချင်လို့ လက်မထပ်ဖြစ်လိုက်ဘူး။ J.M ဟာ ပြီးပြည့်စုံတဲ့ အခြေအနေကို မစောင့်တဲ့ အတွက် အိမ်တစ်လုံး ဝယ်ဖြစ်သွားတယ်။ C.D ဟာလည်း ပြီးပြည့်စုံတဲ့ အခြေအနေကို စောင့်နေရင်းနဲ့ သူ့လုပ်ချင်တဲ့ သွင်းကုန်လုပ်ငန်းကို မလုပ် ဖြစ်တော့ဘူး။ ဒါတွေဟာ ဘာကိုပြသလဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ပြီးပြည့်စုံ တဲ့ အခြေအနေကို စောင့်မနေသင့်ဘူးဆိုတာပါ။

ပြီးပြည့်စုံတဲ့ အခြေအနေကို စောင့်နေတာဟာ မကောင်းဘူး။ အခွင့်အလမ်းတွေကို လက်လွှတ်ဆုံးရှုံးနိုင်တယ်ဆိုတာကို သိပါပြီ။ အဲဒီလို မဖြစ်ရအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲဆိုတာကို သင်သိချင်နေပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီလိုမဖြစ်စေဖို့ သင်လုပ်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်း ၂ ခု ရှိပါတယ်။



၁။ အတားအဆီး အဟန့်အတားတွေ ရှိမယ်ဆိုတာကို မျှော်လင့် ထားပါ။

လုပ်ငန်းတစ်ခုလုပ်တိုင်း စွန့်စားရမှု၊ ပြဿနာ၊ မသေချာ မရေရာ မှုတွေ ရှိစမြဲပါ။ အဲဒါတွေကို ကြောက်ပြီး မလုပ်ရဲတာ မဖြစ်ပါစေနဲ့။ ဥပမာ တစ်ခု ပြောချင်ပါတယ်။ သင်ဟာ အရေးတကြီးကိစ္စတစ်ခုကြောင့် သင်နေတဲ့ မြို့ကနေ မိုင် ၁၀၀ ကွာဝေးတဲ့ တခြားမြို့တစ်မြို့ကို ကားမောင်းသွားရမယ်။ အရင်က ဒီခရီးကို တစ်ခါမှ ကိုယ်တိုင် ကားမောင်းမသွားခဲ့ဖူးဘူး။ အခု မသွားမဖြစ်လို့ သွားရမယ်။ ဒါပေမဲ့ ကားမောင်းသွားရင် လမ်းမှာ ကားပျက် တာ၊ လမ်းမှားတာ၊ ရာသီဥတုဆိုးဆိုးဝါးဝါးနဲ့ ကြုံတွေ့တာ၊ အရက်မူးနေတဲ့လူ မောင်းတဲ့ကားနဲ့ တိုက်မိတာ စတာတွေ မဖြစ်ဘူးလို့ အာမမခံနိုင်ပါဘူး။ ဒါဆိုရင် သင် ခရီးသွားဖို့ အစီအစဉ်ကို ဖျက်သိမ်းလိုက်မလား၊ ရွှေ့ဆိုင်းလိုက် မလား။ အဲဒီလို မတော်တဆမှုနဲ့ မကြုံတွေ့ဖို့ လုံးဝစိတ်ချရတဲ့ အခြေအနေ ကိုသာ စောင့်နေမယ်ဆိုရင် သင်ဟာ အဲဒီခရီးကို ဘယ်တော့မှ သွားဖြစ်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

တကယ်တော့ သင်လုပ်သင့်တာက ခရီးမသွားခင်မှာ ခရီးလမ်းပြ မြေပုံကို သေချာကြည့်မယ်၊ ကားကို ဝပ်ရှော့တစ်ခုမှာပြုပြီး လိုအပ်တာတွေကို စစ်ဆေးပြုပြင်ခိုင်းမယ်။ ဓာတ်ဆီအပြည့် ထည့်ထားမယ်၊ ကားတာယာ အပို ဆောင်သွားမယ် စတဲ့ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုတွေ လုပ်ရမှာပါ။ ဒါမှသာ ခရီး လမ်းမှာ မမျှော်လင့်တဲ့ မတော်တဆဖြစ်မှုတွေကို ကာကွယ်နိုင်မှာပါ။ ဒါပေမဲ့ မထင်မှတ်ဘဲ ဖြစ်လာနိုင်တဲ့ အန္တရာယ်အားလုံးကိုတော့ ကာကွယ်နိုင်မယ်လို့ အာမမခံနိုင်ပါဘူး။

၂။ ပြဿနာ၊ အခက်အခဲ ပေါ်လာရင် ရင်ဆိုင်ပါ။

အောင်မြင်သူတစ်ယောက် ဟုတ်၊ မဟုတ်ဆိုတာကို အလုပ်မစခင် မှာ ပြဿနာ၊ အခက်အခဲ အားလုံးကို ကြိုတင်ဖယ်ရှားနိုင်တဲ့ အရည်အချင်းနဲ့ ဆုံးဖြတ်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ အလုပ်လုပ်ရင်းနဲ့ ကြုံတွေ့လာတဲ့ ပြဿနာ၊ အခက်အခဲတွေကို အကောင်းဆုံးဖြေရှင်းတတ်တဲ့ အရည်အချင်းနဲ့သာ ဆုံးဖြတ်တာပါ။ လုပ်ငန်းလုပ်ရာမှာ၊ အိမ်ထောင်ရေးမှာ၊ လူမှုဆက်ဆံရေး စတဲ့



နယ်ပယ်အသီးသီးမှာ တွေ့ကြုံလာတဲ့ အခက်အခဲတွေကို ဖြေရှင်းတတ်သူဟာ စံပြုလူသားပါ။

**အကြံဆိုတာ လုပ်ဆောင်မှုမပါရင် တန်ဖိုးမရှိဘူး**

အကြံဉာဏ်ဆိုတာ အင်မတန် အရေးကြီးပါတယ်။ အဲဒါကို သံသယ ရှိစရာ မလိုပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့မှာ တစ်စုံတစ်ခုကို တီထွင်ဖို့၊ ဒါမှမဟုတ် တိုးတက်အောင်လုပ်ဖို့ အကြံဉာဏ်စိတ်ကူးတွေ လိုပါတယ်။ အကြံဉာဏ် စိတ်ကူးမရှိသူကို အောင်မြင်မှုက ဝေးဝေးကနေ ရှောင်ကွင်းသွားတတ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒါထက် ပိုအရေးကြီးတာက အကြံကောင်းရှိရုံနဲ့ မလုံလောက်သေးပါဘူး။ အကြံကောင်းဆိုတာ တန်ဖိုးဖြစ်မလာသေးပါဘူး။ အကြံရဲ့ နောက်ဆက်တွဲဖြစ်တဲ့ လုပ်ဆောင်မှုလိုက်ပါမှသာ အဲဒီအကြံဟာ တန်ဖိုးရှိလာမှာပါ။

နေ့စဉ်နေ့တိုင်း လူတွေရဲ့အကြံကောင်းများစွာဟာ မြေမြှုပ်သင်္ဂြိုဟ်ခြင်းကို ခံနေကြရပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ လူတွေဟာ အဲဒီအကြံတွေကို လက်တွေ့မလုပ်ဆောင် အကောင်အထည်မဖော်ကြလို့ အကြံတွေဟာ ပျောက်ကွယ်သေဆုံးသွားကြတယ်။ ပြီးတော့ အဲဒီသေသွားတဲ့ အကြံတွေရဲ့ ဝိညာဉ်တွေဟာ သူတို့ကို ပြန်လည်ချောက်လှန်နေကြတယ်။ သူတို့ဟာ အကြံကောင်းကို အကောင်အထည်မဖော်ခဲ့တာကို ပြန်တွေးပြီး နောင်တရနေကြတယ်။

အခုပြောခဲ့တာကို ပိုပြီး မှတ်သားမိအောင် ဒီအချက် ၂ ချက်ကို သင့်စိတ်ထဲမှာ စွဲစွဲမြဲမြဲ မှတ်သားထားလိုက်ပါ။

- ၁။ သင်ရတဲ့ အကြံကို တန်ဖိုးဖြစ်လာစေဖို့ လက်တွေ့လုပ်ဆောင်ပါ။ ဘယ်လောက်ပဲ ကောင်းတဲ့အကြံဖြစ်နေပါစေ၊ လုပ်ဆောင်မှုမရှိရင် ဘာအကျိုးမှ ရလာမှာ မဟုတ်ဘူး။ ဘာတန်ဖိုးမှလည်း ဖြစ်လာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။
- ၂။ သင့်အကြံကို အကောင်အထည်ဖော်ပြီး စိတ်အေးချမ်းသာမှုကို ရှာပါ။ သင် နေ့စဉ် လူတွေကြားမှာ ပြောနေကြတဲ့ ဒီစကားမျိုးကို ကြားဖူးမှာပါ။ ‘လွန်ခဲ့တဲ့ ၇ နှစ်လောက်ကသာ ငါ အကြံရတဲ့



လုပ်ငန်းကို လုပ်ခဲ့ရင် အခုဆို ငါ အတော့်ကို ကြီးပွားချမ်းသာ နေပြီ၊ ‘ကျွန်တော့်အကြံကို သူငယ်ချင်းတွေက ဝိုင်းဖျက်ခဲ့ကြလို့ပါ။ နို့မို့ရင် အဲဒီအလုပ်လုပ်ပြီး ကျွန်တော့်အခြေအနေ ကောင်းနေ လောက်ပြီဗျာ’။ ဒီစကားတွေက ဘာတွေကို ပြသလဲဆိုတော့ အကြံ ကောင်းတစ်ခုကို မလုပ်ဆောင်မိတဲ့အတွက် စိတ်ထဲမှာ နာကျင်မှု ဝေဒနာကို ခံစားနေကြတာပါ။ အကြံကောင်းရတာကို လက်တွေ့ လုပ်ဆောင်ပြီး အောင်မြင်သွားသူရဲ့ စိတ်ထဲမှာတော့ အကြီး အကျယ် စိတ်ကျေနပ်မှုကြီးကို ခံစားနေရပါတယ်။

**လုပ်စရာရှိတာကို အချိန်မဆွဲဘဲ ချက်ချင်းလုပ်ပါ**

အခု အောင်မြင်မှုအတွက် အစွမ်းရှိတဲ့ စကားလုံးတစ်လုံးကို ပြော ပြချင်ပါတယ်။ အဲဒါက ‘အခု (Now)’ ဆိုတဲ့ စကားလုံးလေးပါ။ အဲဒီ စကားလုံးရဲ့ ဆန့်ကျင်ဖက် စကားလုံးတွေကတော့ ‘မနက်ဖြန်’၊ ‘နောက် အပတ်’၊ ‘နောက်လ’၊ ‘နောင်ကျမှ’၊ ‘တစ်ချိန်ချိန်ကျရင်’၊ ‘တစ်နေ့နေ့ပေါ့’ စတဲ့ စကားလုံးတွေပါ။ အဲဒါတွေဟာ ကျရှုံးမှုဖြစ်စေမယ့် စကားလုံးတွေပါ။

လူတွေဟာ တစ်ခါတစ်ရံမှာ အလွန်ကောင်းတဲ့ အကြံတွေကို ရကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ လက်တွေ့မှာ အကောင်အထည် မဖော်လိုက်ကြဘူး။ ဘာကြောင့်လဲ။ ‘ငါ အခုလုပ်မယ်၊ အခု ချက်ချင်းကို လုပ်မယ်’ လို့ သူတို့ ကိုယ်ကိုသူတို့ ပြောကြရမယ့်အစား ‘ငါ တစ်နေ့ကျရင်လုပ်မယ်’၊ ‘မကြာခင် လုပ်မှာပါ’၊ ‘အခု အခြေအနေမကောင်းသေးလို့ နောက်နှစ်ကျမှ လုပ်တော့ မယ်’ လို့ ပြောကြရင်းနဲ့ စလုပ်ဖို့ အရေးကို အကြောင်းအမျိုးမျိုးပြ အချိန်တွေ ဆွဲနေကြရင်းနဲ့ နောက်ဆုံးတော့ မလုပ်ဖြစ်ကြတော့ပါဘူး။

ဥပမာတစ်ခု ပြောပြချင်ပါတယ်။ ပိုက်ဆံစုခြင်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ပါ။ ပိုက်ဆံစုခြင်းဟာ ကောင်းတယ်လို့ လူတိုင်းနီးပါး သဘောတူကြမှာပါ။ လူတိုင်း ရော ပိုက်ဆံစုဖြစ်ကြသလား။ လူနည်းနည်းလေးကသာ ပိုက်ဆံစုဖြစ်ကြ ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ‘အခု (Now)’ ပဲ စလုပ်မယ်ဆိုပြီး ဆုံးဖြတ်လိုက်လို့ ပိုက်ဆံ စုဖြစ်သွားတဲ့ လင်မယားနှစ်ယောက်အကြောင်းကို အတုယူစရာ ဖော်ပြပေး လိုက်ပါတယ်။



လူငယ်လင်မယားနှစ်ယောက်မှာ ယောက်ျားဖြစ်သူ ဘီလ် (Bill) က တစ်လကို ဒေါ်လာ တစ်ထောင် လစာရနေပါတယ်။ မိန်းမဖြစ်သူ ဂျေနက် (Janet) ကလည်း ဘီလ်ရတဲ့ လစာ ဒေါ်လာ တစ်ထောင်နဲ့ အိမ်စရိတ်ကို လောက်အောင် သုံးနေရတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်စလုံးမှာ ပိုက်ဆံစုချင်တဲ့ ဆန္ဒ ကိုယ်စီရှိကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ဟာ ပိုက်ဆံစုဖို့ ဆန္ဒသာရှိကြပြီး လက်တွေ့မှာ ပိုက်ဆံမစုဖြစ်တာ နှစ်ပေါင်း မနည်းတော့ပါဘူး။ ပိုက်ဆံစုဖို့ လင်မယားဆွေးနွေးကြတိုင်း ‘အိမ်ဖိုး အရစ်ကျဆပ်နေရတာ ကျေသွားရင် ပိုက်ဆံစုကြမယ်’၊ ‘ငါတို့ အခက်အခဲတွေ ပြေလည်သွားရင် ပိုက်ဆံစုကြမယ်’၊ ‘နောက်လ၊ နောက်နှစ်ကျရင် စုဖြစ်အောင် စုကြမယ်’ ဆိုတဲ့ စကားတွေကိုပဲ ပြောဖြစ်ကြတယ်။

တစ်နေ့မှာ ပိုက်ဆံမစုဖြစ်တာကို စိတ်ပျက်လာတဲ့ ဂျေနက်က သူ့ ယောက်ျား ဘီလ်ကို ခုလို ပြောလိုက်တယ်။

“ယောက်ျားရေ၊ ကျွန်မတို့ ဒီတစ်သက် ပိုက်ဆံစုဖြစ်ကြပါ အုံးမလား၊ ကလေးကြီးလာရင် တက္ကသိုလ်မှာ ထားနိုင်အောင် အခုကတည်းက ပိုက်ဆံစုကြမှ ဖြစ်တော့မယ်လေ”

ဘီလ်က ခုလို ပြန်ပြောလိုက်တယ်။

“အချစ်ရေ၊ ငါလည်း ပိုက်ဆံ အရမ်းစုချင်နေတယ်ဆိုတာ မင်းသိပါတယ်ကွာ။ ဒါပေမဲ့ ငါ့လခက အိမ်ဖိုးဆပ်ရတာနဲ့ အိမ်စရိတ် အတွက် သုံးပြီး ဘာမှမကျန်လို့ ငါတို့ ဘယ်လို ပိုက်ဆံစုလို့ရမှာလဲ” တဲ့။

ဒါပေမဲ့ ဒီတစ်ခါမှာတော့ ဂျေနက်ဟာ စိတ်ပိုင်းဖြတ်ထားတဲ့ လေသံနဲ့ ခုလို ပြောလိုက်တယ်။

“ကျွန်မတို့ ပိုက်ဆံစုကြမယ်လို့ ပြောနေခဲ့ကြတာ နှစ်ပေါင်း လည်း မနည်းတော့ဘူး။ ကျွန်မတို့ ဘာကြောင့် ပိုက်ဆံမစုဖြစ်တာလဲ ဆိုတဲ့အဖြေကို ကျွန်မ အခုသိပြီ။ အဲဒါက ကျွန်မတို့ဟာ ပိုက်ဆံ



မစုနိုင်ကြဘူးလို့ ထင်နေကြလို့ပါ။ ခုအချိန်ကစပြီး ပိုက်ဆံစုနိုင် တယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ကို ပြောင်းလိုက်ကြရအောင်လား။

ဒီမနက်က သတင်းစာမှာ ငွေစုဘဏ်တစ်ခုရဲ့ ကြော်ငြာ တစ်ခုကို ကျွန်မ ဖတ်လိုက်ရတယ်။ ကြော်ငြာမှာ ရေးထားတာက လစဉ် ဒေါ်လာ ၁၀၀ မှန်မှန် စုသွားရင် ၁၅ နှစ်ကြာတဲ့အခါမှာ ဒေါ်လာ ၁၈၀၀၀ နဲ့ အတိုး ဒေါ်လာ ၆၀၀၀ ရမယ်တဲ့။ နောက်ပြီး ကြော်ငြာမှာပါတဲ့ စာသားလေးကိုလည်း ကျွန်မ အရမ်းသဘောကျ တယ်ရှင်။ အဲဒါက ‘စုပြီးမှ ကျန်တဲ့ပိုက်ဆံကို သုံးခြင်းက သုံးပြီးမှ ကျန်တဲ့ပိုက်ဆံကို စုခြင်းထက် ပိုလွယ်ကူတယ်’ တဲ့။

ဒီတော့ ရှင်သဘောတူရင် ဒီလက စပြီး ရှင်ရတဲ့ လခရဲ့ ၁၀ ပုံ ၁ ပုံကို စုပြီး ကျန်တာနဲ့ လောက်အောင် သုံးကြမယ်။ လကုန်ခါနီး ပိုက်ဆံပြတ်သွားရင်လည်း ကျွန်မတို့ ပေါင်မုန့်စားပြီး နွားနို့ သောက်နေကြမယ်လေ။ ဘယ်လိုလဲ ယောက်ျား၊ ရှင်လုပ်ရဲလား။”

ဘီလ်ဟာ သူ့မိန်းမ အထင်သေးတာကို မခံယူချင်လို့ မိန်းမရဲ့ စိန်ခေါ်မှုကို လက်ခံသဘောတူလိုက်တယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ အဲဒီလက စပြီး လခရဲ့ ၁၀ ပုံ ၁ ပုံဖြစ်တဲ့ ဒေါ်လာ ၁၀၀ ကို စုပြီး ငွေစုဘဏ်မှာ အပ်လိုက် ကြတယ်။ လစဉ် မှန်မှန်စုကြတယ်။ ပထမအစ လအနည်းငယ်မှာ သူတို့ နှစ်ယောက်စလုံးအတွက် အတော့်ကို အဆင်မပြေကြပါဘူး။ တကယ်လည်း သူတို့ဟာ လကုန်ခါနီး ရက်တွေမှာ ပေါင်မုန့်၊ နွားနို့နဲ့ နှစ်ပါးသွားခဲ့ကြရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လအနည်းငယ်ကြာလာတော့ သူတို့ဟာ ရုပ်ရှင်ကြည့်တာ၊ ဆေးလိပ် သောက်တာ၊ ပါတီပွဲသွားတာ စတဲ့ မလိုအပ်တဲ့ အသုံးစရိတ်တွေကို ဖြတ် တောက်ပစ်လိုက်လို့ အဆင်ပြေလာကြတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ သူတို့ရဲ့ဘဏ်မှာ စုထားငွေတွေ တဖြည်းဖြည်း တိုးပွားလာတာကို ကြည့်ရင်း လင်မယား နှစ်ယောက်စလုံး ပျော်ရွှင်ကြည်နူးနေကြတယ်။ အခုဆိုရင် သူတို့ဟာ ပိုက်ဆံ ကို သုံးပစ်တာထက် စုဖို့ကိုပဲ အားသန်နေကြတယ်။

အခု သင် စာအုပ်တစ်အုပ်ရေးဖို့ စိတ်ကူးနေသလား။ စာရွက်နဲ့ ဘောပင်ယူပြီး အခုပဲ စရေးလိုက်ပါ။ နောက်နေ့ကို မရွှေ့ပါနဲ့။ သင့်အလုပ်ထဲမှာ



ဝင်ငွေတိုးစေမယ့် အကြံတစ်ခုကို ရသလား။ အချိန်မဆွဲဘဲ ချက်ချင်း အကောင်အထည် ဖော်လိုက်ပါ။ လွတ်လပ်ရေးရခါစ အမေရိကန်နိုင်ငံကို ထူထောင်ခဲ့သူတွေထဲက တစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ ဘင်ဂျမင်ဖရင်ကလင် (Benjamin Franklin) က မိန့်ခွန်းတစ်ခုပြောရာမှာ ခုလို အဖိုးတန်တဲ့ စကား တစ်ခွန်းကို ပြောခဲ့ပါတယ်။ ‘ဒီနေ့လုပ်လို့ ရတာကို မနက်ဖြန်အထိ အချိန် မဆွဲပါနဲ့’ တဲ့။

**အလုပ်တစ်ခုစဖို့ အချိန်ဆွဲနေကြသူများ**

မနက်ဖြန်မှာ တက္ကသိုလ်ဘာသာရပ်တစ်ခုရဲ့ လပတ်စာမေးပွဲ ရှိတယ်။ ဒါကြောင့် ကျောင်းသား ဂျိုးကောလိပ် (Joe College) ဟာ ညစာ စားပြီး ည ၇ နာရီမှာ စာကြည့်ဖို့ သူ့အိပ်ခန်းထဲက စာကြည့်စားပွဲမှာ ထိုင် လိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ညစာစားတာ များသွားလို့ ဗိုက်တင်းနေတာကြောင့် စာမကြည့်သေးဘဲ ဧည့်ခန်းမှာ တီဗွီ ခဏထိုင်ကြည့်လိုက်တယ်။ သူ့ကြိုက်တဲ့ အစီအစဉ်မို့ အစီအစဉ်ပြီးဆုံးအောင် ကြည့်လိုက်တာ တစ်နာရီကြာသွား တယ်။ ည ၈ နာရီထိုးသွားပြီ။ သူ စာကြည့်ဖို့ စားပွဲမှာ ပြန်ထိုင်လိုက်တယ်။ ဒီအခါမှာ သူ့ရည်းစားကောင်မလေးကို ညကျရင် ဖုန်းခေါ်မယ်လို့ ပြော ထားတာကို သတိရလို့ ဧည့်ခန်းကိုထသွားပြီး ဖုန်းဆက်လိုက်တယ်။ စကား ပြောနေတာ မိနစ် ၄၀ ကြာသွားတယ်။ (ဒီနေ့တစ်နေ့လုံး သူတို့နှစ်ယောက် စကားမပြောရသေးဘူးလေ)။ သူ ဖုန်းချပြီးလို့ စားပွဲမှာ ပြန်လာထိုင်စမှာပဲ ဧည့်ခန်းက ဖုန်းမြည်လာလို့ သွားကိုင်လိုက်တယ်။ သူ့ကောင်မလေးက ပြောစရာတစ်ခု ကျန်နေလို့ ဖုန်းပြန်ခေါ်တာပါ။ ဒါနဲ့ ဖုန်းပေါ်မှာ စကားပြော တာ ၁၀ မိနစ်ကြာသွားတယ်။ ဖုန်းပြောပြီးချိန် တီဗွီမှာ တင်းနစ်ပြိုင်ပွဲ ပြနေ တာကို သူ တွေ့လိုက်တယ်။ သူ့ကြိုက်တဲ့ တင်းနစ်ကစားသမားမို့ တီဗွီကို ခဏ ထိုင်ကြည့်လိုက်တယ်။ ခဏဆိုပေမယ့်လည်း ၁ နာရီခွဲလောက် ကြာသွား ပါတယ်။ တီဗွီကြည့်ပြီး အိုက်စပ်စပ်ဖြစ်လာလို့ ရေသွားချိုးလိုက်တယ်။ ရေချိုးပြီးတော့ ဗိုက်နည်းနည်း ဆာလာတာကြောင့် မီးဖိုခန်းထဲသွားပြီး ပေါင်မုန့်အသားညှပ်တစ်ချပ်နဲ့ နွားနို့သောက်လိုက်တယ်။ ပြီးတော့ အိမ်သာ တက်လိုက်ပြန်တယ်။



သူ စာကြည့်စားပွဲဆီကို ပြန်လာပြီး ထိုင်လိုက်တယ်။ စားပွဲတင် နာရီကို ကြည့်လိုက်တော့ မနက် ၁ နာရီထိုးသွားပြီ။ သူဟာ တကယ်ပဲ စာကြည့်တော့မယ်ဆိုပြီး စာအုပ်ကို စဖတ်တယ်။ စာတစ်မျက်နှာပဲ ဖတ်ရသေး တယ်။ မျက်ခွံတွေ လေးလာပြီး အရမ်းအိပ်ချင်လာတယ်။ ဒါနဲ့ အိပ်ရာပေါ် ခဏ တက်လှဲလိုက်တာ အိပ်ပျော်သွားတယ်။ သူ စအိပ်ပျော်ချိန်မှာ မနက် ၂ နာရီ ထိုးသွားပြီ။ နောက်တစ်နေ့ နေ့လည် စာမေးပွဲဖြေပြီးချိန်မှာ ဂျိုးဟာ သူဖြေတဲ့ ဘာသာရပ်သင်တဲ့ ဆရာနဲ့ သွားတွေ့ပြီး ခုလို ပြောလိုက်ပါတယ်။ ‘ဆရာ၊ ကျွန်တော့်အဖြေလွှာကို သက်သက်ညာညာ စစ်ပေးပါနော်။ ကျွန်တော် မနက် ၂ နာရီအထိ စာကြည့်ခဲ့ပါတယ်’ တဲ့။

ဂျိုး ဘာဖြစ်လို့ ညက စာမကြည့်ဖြစ်လိုက်တာလဲ။ သူဟာ စာကြည့် ဖို့ ပြင်ဆင်နေတာ အချိန်အများကြီး ကုန်သွားတယ်။ ခုလိုဖြစ်တာ တက္ကသိုလ် ကျောင်းသား ဂျိုးကောလိပ်တစ်ယောက်တည်း မဟုတ်ပါဘူး။ အရောင်း သမား ဂျိုး၊ အရာရှိ ဂျိုး၊ အတတ်ပညာရှင် ဂျိုး၊ ရုံးစာရေးမ ဂျိုး - သူတို့ အားလုံးဟာလည်း အလုပ်စလုပ်ဖို့ ခုလို အားမွေးပြင်ဆင်ကြတယ်။ ရုံးထဲမှာ စကားပြောကြတယ်။ ရုံးကင်တင်းမှာ ကော်ဖီသွားသောက်ကြတယ်။ ခဲတံချွန် ကြတယ်။ သတင်းစာ ဖတ်ကြတယ်။ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ အတင်းတွေ ပြော ကြတယ်။ စားပွဲပေါ်က စာရွက်စာတမ်းတွေကို ရှင်းလင်းကြတယ်။ ဒီလိုမျိုး ပြင်ဆင်နေလိုက်ကြတာ အလုပ်စချိန်ကနေ ၁ နာရီကြာပြီးမှ အလုပ် စလုပ် ကြတယ်။

အဲဒီအကျင့် မကောင်းဘူးဆိုတာကို ကျွန်တော်တို့အားလုံး သိကြ ပါတယ်။ အဲဒီအကျင့်ကို ပြင်မှ ဖြစ်မယ်။ ဘယ်လို ပြင်ရမလဲ။ အဲဒါက သင့် ကိုယ်သင် ဒီစကားပြောလိုက်ပါ။ ‘ငါအခု အလုပ် စလုပ်တော့မယ်။ အချိန် ဆွဲနေတာ မကောင်းဘူး။ အခုချက်ချင်းပဲ ငါ အလုပ် စလုပ်တော့မယ်’ လို့ပါ။ ဒါပေမဲ့ ပြောရုံနဲ့ မပြီးပါဘူး။ တကယ်ပဲ အလုပ်ကို ချက်ချင်း စလုပ်လိုက်ပါ။

**Initiative ရှိလို့ ညွှန်ကြားရေးမှူး တန်းဖြစ်သွားတယ်**

‘ငါတို့ ထုတ်လုပ်လိုက်တဲ့ ပစ္စည်းတွေကို လူများများ ဝယ်ချင်အောင် ဘာလုပ်ဖို့လို့သလဲ’ လို့ စက်ကိရိယာထုတ်လုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ အရာရှိ



ကြီးက အစည်းအဝေးတစ်ခုမှာ သူ့အင်ဂျင်နီယာတွေကို မေးလိုက်ပါတယ်။ ပြီးတော့ သူက ခုလို စကားဆက်ပါတယ်။ ‘လိုတာက ငါတို့ ပစ္စည်းတွေကို ဈေးသက်သာပြီး ပိုကောင်းအောင် လုပ်ပေးရမယ်။ အဲဒီအတွက် ပစ္စည်းတွေကို ပိုကောင်းအောင်လုပ်နိုင်မယ့် နည်းတွေ၊ အကြံသစ် ဉာဏ်သစ်တွေကို မင်းတို့ဆီက လိုတယ်။ အကြံသစ်၊ ဉာဏ်သစ်ပေးနိုင်မယ့်လူတွေ အများကြီး လိုတယ်။ Initiative ရှိသူတွေ အများကြီး လိုတယ်’။

အရာရှိကြီး ပြောလိုက်တဲ့ Initiative (အီနီရှေးတစ်စ်လို့ အသံထွက်) ဆိုတာ ဘာကို ပြောတာလဲ။ Initiative ဆိုတာ အထက်လူကြီးက ပြောတာ၊ ခိုင်းတာကို စောင့်မနေဘဲ ကြိုတင်လုပ်ဆောင်တတ်ခြင်းပါ။ Initiative ရှိသူတွေဟာ လုပ်ငန်းအသီးသီး၊ ဌာနအသီးသီးမှာ လစာများများ ရနေကြသူတွေ ဖြစ်ကြသလို အထက်အရာရှိတွေရဲ့နှစ်သက် သဘောကျခြင်းကိုလည်း ခံကြရသူတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။

ဆေးဝါးထုတ်လုပ်တဲ့ အလတ်စားကုမ္ပဏီတစ်ခုက ဈေးကွက် သုတေသနဌာနရဲ့ညွှန်ကြားရေးမှူးတစ်ယောက်က သူဟာ Initiative ရှိခဲ့လို့ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်ဘဝကနေ အဆင့်တွေကိုကျော်ပြီး ညွှန်ကြားရေးမှူး ဖြစ်လာခဲ့ပုံကို ခုလို ပြောပြပါတယ်။

“လွန်ခဲ့တဲ့ ၅ နှစ်လုံးလုံးမှာ ကျွန်တော်ဟာ ဒီကုမ္ပဏီမှာ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် အလုပ်လုပ်နေခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော့်အလုပ်က ဆေးဝါး လက်လီလက်ကားဆိုင်တွေကို ကုမ္ပဏီကထုတ်တဲ့ ဆေးဝါးတွေနဲ့ မိတ်ဆက်ပေးပြီး ရောင်းပေးနေတာပါ။ တစ်နေ့မှာ ကျွန်တော် တစ်ခုကို သတိထားမိလိုက်တယ်။ အဲဒါက ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီက ထုတ်တဲ့ ဆေးဝါးတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဘယ်ဆိုင်တွေက ဘယ်လိုဆေးမျိုးတွေ ဝယ်ကြတယ်၊ ဘယ်တုန်းက ဘယ်လောက်ဖိုးဝယ်တယ်ဆိုတဲ့ စာရင်းပြုစုထားတဲ့ အချက်အလက်တွေ ကုမ္ပဏီမှာ မရှိဘူး။ ပြီးတော့ အဲဒီဆိုင်တွေဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဆေးတွေကို လစဉ် ဘယ်လောက်ဖိုး ပြန်ရောင်းရတယ်ဆိုတဲ့ စာရင်းလည်း မရှိဘူး။ ကုမ္ပဏီကလည်း ဆိုင်တွေက ဆေးမှာရင် ပစ္စည်းပို့ပေးလိုက်တာပဲ လုပ်တယ်။ စာရင်းမှတ်မထားဘူး။



ကျွန်တော်က အထက်အရာရှိတွေကို အဲဒီအချက်အလက်တွေကို စာရင်းလုပ်ပြီး ဈေးကွက်သုတေသနလုပ်ဖို့ လိုတယ်လို့ အကြံပေးတယ်။ သူတို့က မလိုပါဘူးလို့ ပြန်ပြောကြပြီ။ ကျွန်တော်ပေးတဲ့ အကြံကိုလည်း စိတ်မဝင်စားကြပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့် စိတ်ထဲမှာ အဲဒီအကြံကို အမြဲစဉ်းစားနေမိတယ်။ ဈေးကွက်သုတေသန လုပ်ထားရင် ကုမ္ပဏီအတွက် အများကြီး အကျိုးရှိမယ်လို့ ကျွန်တော့်စိတ်ထဲမှာ ယုံကြည်နေတယ်။ နောက်ဆုံးမှာ ကျွန်တော် မနေနိုင်တော့လို့ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ဈေးကွက်သုတေသနကို လုပ်ချင်တယ်လို့ အထက်အရာရှိတွေကို ပြောလိုက်တယ်။ သူတို့က ကျွန်တော့်ရဲ့ လက်ရှိတာဝန်ဖြစ်တဲ့ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်အလုပ်ကို မထိခိုက်ရင် လုပ်ပေးအပ်ပြီး စိတ်မပူတပါနဲ့ ခွင့်ပြုလိုက်တယ်။

ကျွန်တော်ဟာ ဆေးဆိုင်တွေကိုသွားပြီး ကျွန်တော်တို့ဆီက လစဉ် ဘာဆေးတွေ ဝယ်တယ်၊ ဘယ်နေ့မှာ ဘယ်လောက်ဖိုး ဝယ်တယ်၊ သူတို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ဆေးတွေကို ဘယ်လောက်ဖိုး ပြန်ရောင်းရတယ် ဆိုတာတွေကို လိုက်မေးတယ်။ သူတို့ ပြောတာတွေကို စာအုပ်ထဲမှာ ရေးမှတ်တယ်။ ရုံးပြန်ရောက်ရင် ကွန်ပျူတာနဲ့ စာရင်းပြုစုတယ်။ လက်ရှိ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်အလုပ်တစ်ဖက်နဲ့မို့ စာရင်းတွေကို အိမ်မှာ ညဉ့်နက်အထိ လုပ်တယ်။ လအနည်းငယ်ကြာတော့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေက ကျွန်တော့်ကို ဝိုင်းလှောင်ပြောင်ကြတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ လစာ အပို တစ်ပြားတစ်ချပ်မှ မရဘဲ အရာရှိတွေမခိုင်းတဲ့ ဒီစာရင်းတွေကို နေ့ရောညပါ လုပ်နေတာဟာ ကျွန်တော် ရူးနေလို့ပဲတဲ့။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် သူတို့ပြောတာတွေကို ဂရုမစိုက်ဘဲ ကျွန်တော် ယုံကြည်တာကို ဆက်လုပ်နေတယ်။

၆ လ ကြာတဲ့အခါမှာ ကျွန်တော် လုပ်ထားတဲ့ ဈေးကွက်သုတေသနစာရင်းကို အထက်လူကြီးတွေကို ပြလိုက်တယ်။ သူတို့အားလုံး ကျွန်တော့်စာရင်းကို ကြည့်ပြီး အရမ်းအံ့သြသွားကြတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ဆေးအများဆုံး ဝယ်တယ်လို့ သူတို့ထင်နေ



ကြတဲ့ ဆိုင်တွေဟာ တကယ်တော့ ဆေးနည်းနည်းပဲ ဝယ်ကြပြီး နည်းနည်းပဲဝယ်တယ်လို့ ထင်နေကြတဲ့ ဆိုင်တွေဟာ ဆေးတွေ အများကြီး ဝယ်ကြတယ်ဆိုတာကို တွေ့လိုက်ရလို့ပါ။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီဟာ ဆေးရောင်းချတဲ့ နည်းစနစ်ကို ပြောင်းလဲ လိုက်တယ်။ ဆေးအများကြီး ဝယ်ယူကြတဲ့ ဆိုင်တွေကို ဈေးလျှော့ ရောင်းပေးတယ်။ အကြွေးပေးတယ်။ ဆေးနည်းနည်းပဲ ဝယ်ကြတဲ့ ဆိုင်တွေကိုတော့ ဆေးဖိုးကို ငွေလက်ငင်းပေးချေခိုင်းတယ်။ သုံးလ အတွင်းမှာ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဆေးရောင်းရတဲ့ ဝင်ငွေတွေ သိသိသာသာကြီး တိုးလာခဲ့ပါတယ်။

တိုတိုပြောရရင် ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီဟာ ဈေးကွက်သုတေ သန အရေးကြီးကြောင်းကို သိသွားပြီမို့ ဈေးကွက်သုတေသန ဌာနတစ်ခု အသစ်ဖွင့်လိုက်တယ်။ ကျွန်တော့်ကိုလည်း ဌာနသစ်ရဲ့ ညွှန်ကြားရေးမှူးအဖြစ် ခန့်လိုက်တယ်။ အခု ကျွန်တော့်လက် အောက်မှာ လက်ထောက်ညွှန်ကြားရေးမှူး ၂ ယောက်၊ အတွင်း ရေးမှူး ၁ ယောက်နဲ့ ဝန်ထမ်း ၅ ယောက် ရှိနေပါပြီ။ ကျွန်တော့်ရဲ့ အခုလစာဟာ အရင် ၅ နှစ်က အရောင်းကိုယ်စားလှယ် လစာရဲ့ ၃ ဆ ဖြစ်လာပါတယ်”

အခုလောက်ဆိုရင် သင် initiative ရဲ့အကျိုးကို သဘောပေါက်ပြီလို့ ထင်ပါတယ်။ ဒါဆိုရင် သင်ရော initiative ရှိအောင် သင့်ကိုယ်သင် လေ့ကျင့် ပေးပါ။ သင့်ဘဝ တိုးတက်အောင်မြင်လာတာကို အံ့ဩဖွယ်ရာ တွေ့ရပါလိမ့် မယ်။



### အနှစ်ချုပ်

- \* ဆုံးဖြတ်ချက်ရဲ့ နောက်မှာ လုပ်ဆောင်မှု အမြဲလိုက်ပါပါစေ။
- \* ရာနှုန်းပြည့် ပြီးပြည့်စုံတဲ့ အခြေအနေကို ရောက်လာဖို့ အချိန်ကုန်ခံ စောင့်မနေဘဲ လုပ်စရာရှိတာကို မြန်မြန်ထက်ထက် လုပ်လိုက်ပြီး ကြုံတွေ့လာတဲ့ အခက်အခဲတွေကို ဖြေရှင်းကျော်လွှားပါ။
- \* အကြံကောင်းတစ်ခုဟာ တန်ဖိုးဖြစ်မလာသေးပါဘူး။ အဲဒီအကြံကို လုပ်ဆောင်လိုက်မှသာ တန်ဖိုးဖြစ်လာပါတယ်။
- \* ‘အခု (Now)’ ဆိုတဲ့ စကားလုံးဟာ အောင်မြင်မှုရစေမယ့် စကားလုံးပါ။ ‘မနက်ဖြန်’၊ ‘နောက်အပတ်’၊ ‘နောက်လ’၊ ‘နောင်ကျမှ’၊ ‘တစ်ချိန်ချိန်ကျရင်’၊ ‘တစ်နေ့နေ့ပေါ့’ စတဲ့ စကားလုံးတွေဟာ ကျရှုံးမှုဖြစ်စေမယ့် စကားလုံးတွေပါ။
- \* အလုပ်တစ်ခုလုပ်ဖို့ အချိန်ဆွဲတဲ့အကျင့်ကို ပြင်ဖို့ သင့်ကိုယ်သင် ဒီစကားကို ပြောပါ။ ‘ငါ အခု အလုပ်လုပ်တော့မယ်။ အချိန်ဆွဲတာ မကောင်းဘူး။ အခုကိုပဲ စလုပ်တော့မယ်။’ ပြီးရင် တကယ်ပဲ အလုပ်ကို စလုပ်ပါ။
- \* သင့်ကိုယ်သင် Initiative ဖြစ်တဲ့ လူတစ်ယောက်ဖြစ်အောင် ကြိုးစားပါ။ အကျိုးထူး ခံစားရပါလိမ့်မယ်။



[အခန်း-၁၀]

### အရုံးကို အောင်ပွဲအဖြစ်သို့ ပြောင်းလိုက်ပါ

ကျွန်တော်တို့ဟာ အောင်မြင်ကြီးပွားနေသူတစ်ယောက်ကို တွေ့ရင် သူ့ကို ချီးကျူးကြတယ်။ သူ့ကို အားကျကြတယ်။ အထင်ကြီးကြတယ်။ သူ့လို ဖြစ်ချင်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ဟာ လုပ်သင့်တာတစ်ခုကို မေ့နေကြ တယ်။

အဲဒါက သူ မအောင်မြင်ခင်က ဘယ်လို ရုန်းကန်ခဲ့သလဲဆိုတာပါ။ သူ ဘယ်အခြေအနေကနေ အောင်မြင်ခဲ့တာလဲ။ သူ တစ်ကြိမ်တည်းနဲ့ အောင်မြင်လာခဲ့တာလား။ သူ မအောင်မြင်ခင်က ဘယ်နှကြိမ် ကျရှုံးခဲ့သလဲ။ သူ အခက်အခဲ၊ ပြဿနာတွေကို ဘယ်လိုရင်ဆိုင်ခဲ့သလဲ။ အဲဒီလိုမျိုး မေးခွန်း တွေမေးပြီး လေ့လာဆန်းစစ်တတ်ကြသူတွေ အလွန်နည်းပါတယ်။

မလေ့လာ၊ မဆန်းစစ်ကြသူတွေဟာ အခြေခံကျတဲ့ အောင်မြင်ရေး နည်းတစ်ခုကို မသိဘဲ ဖြစ်သွားကြပါမယ်။ အဲဒီနည်းက အရုံးကို အောင်ပွဲ အဖြစ်သို့ ဘယ်လိုပြောင်းလို့ ရမလဲဆိုတာပါ။

### အောင်မြင်သူတိုင်းဟာ အရင်က ကျရှုံးခဲ့ကြတယ်

ကျွန်တော်နဲ့ရင်းနှီးတဲ့ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ဟာ ကုမ္ပဏီတွေကို စီးပွားရေးအကြံပေးလုပ်ငန်း လုပ်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ပိုင်ရှင်တစ်ယောက် ပါ။ သူ့ရုံးခန်းထဲကို ဝင်လိုက်တာနဲ့ ရုံးခန်းဟာ အလွန်ကြီးကျယ်ခမ်းနားတာကို



တွေ့ရပါတယ်။ စားပွဲ၊ ကုလားထိုင် အကောင်းစားတွေ၊ ကော်ဇောအကောင်း စားတွေ၊ နံရံမှာချိတ်ဆွဲထားတဲ့ ရေဆေးပန်းချီကားကြီးတွေ၊ တက်တက်ကြွကြွ အလုပ်လုပ်နေကြတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေ၊ အလုပ်အပ်ဖို့ ထိုင်စောင့်နေကြတဲ့ ကုမ္ပဏီ တွေက လူတွေကိုလည်း မြင်ရပါတယ်။ ဒါကို ကြည့်ခြင်းအားဖြင့် သူ့ကုမ္ပဏီ ဟာ အတော်ကို အောင်မြင်နေတယ်ဆိုတာကို ခန့်မှန်းလို့ရပါတယ်။

တစ်ရက်မှာ လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့ရုံးခန်းထဲကို ဝင်လာပြီး ခုလို မကြားတကြား ပြောလိုက်ပါတယ်။ ‘လူလိမ်တွေဟာ ကုမ္ပဏီ တိုးတက်အောင် မြင်တယ်ဆိုပြီး လူတွေ အထင်ကြီးအောင် ခုလို ပြင်ဆင်ထားတတ်ကြပါ တယ်ဗျာ’ တဲ့။ ရုံးခန်းထဲမှာရောက်နေတဲ့ ကျွန်တော် အဲဒီစကားကို ကြား လိုက်ပါတယ်။ သူဟာ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်ကို စောင်းပြောလိုက်မှန်း ကျွန်တော်သိပါ တယ်။ ကျွန်တော် သူ့ကို ဘာမှ မပြောလိုက်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူ ပြောလိုက်တာ လုံးဝကို မှားပါတယ်။ ကျွန်တော် ဘာကြောင့် ခုလို ပြောနိုင်တာလဲဆိုတော့ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်အကြောင်းကို ကျွန်တော် အသိဆုံးမို့ပါ။

ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေဟာ ခုလိုအခြေအနေကိုရောက်ဖို့ အတော်ကြီးကို ရုန်းကန်ခဲ့ရပါတယ်။ သူဟာ ကုမ္ပဏီစထောင်ပြီး ၆ လအကြာမှာ သူ ၁၀ နှစ် လုံးလုံး ဝန်ထမ်းဘဝနဲ့ စုထားတဲ့ငွေတွေ အားလုံးကုန်သွားတယ်။ ပိုက်ဆံ မရှိလို့ နေဖို့ အိမ်ခန်းမငှားနိုင်တာကြောင့် သူဟာ လပေါင်းအတော်ကြာအောင် သူ့ အလုပ်ရုံးခန်းထဲမှာပဲ ညအိပ်ခဲ့ရတယ်။ အဲဒီအခြေအနေမှာ ကုမ္ပဏီကြီး တွေက သူ့ကို လစာကောင်းကောင်းနဲ့ အလုပ်ကမ်းလှမ်းကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ကမ်းလှမ်းချက်အားလုံးကို ပယ်ချခဲ့တယ်။ ဘာကြောင့် လဲဆိုတော့ သူ စထားတဲ့အလုပ်ကို အောင်မြင်တဲ့အထိလုပ်ဖို့ သူ့စိတ်ကို ဆုံးဖြတ်ထားလို့ပါ။ သူ့ရဲ့ အကြံပေးလုပ်ငန်းကို ကုမ္ပဏီတွေကို ကမ်းလှမ်းတဲ့ အခါ ကုမ္ပဏီပေါင်း တစ်ရာကျော်က ငြင်းပယ်ခဲ့ကြတယ်။

သူဟာ အောင်မြင်မှုရဖို့ ကြမ်းတမ်းခက်ခဲလှတဲ့ ခရီးကြမ်းကြီးကို ၇ နှစ်ကြာအောင် ဖြတ်သန်းခဲ့ရတယ်။ ဒီကာလအတွင်းမှာ သူ့စိတ်ပျက်တဲ့ စကားပြောတာ၊ ညည်းတွားတာကို ကျွန်တော် တစ်ခါမှ မကြားခဲ့ဖူးပါဘူး။ သူက ကျွန်တော့်ကို ပြောခဲ့တယ်။ ‘ဒေ့စ်၊ ဒီလုပ်ငန်းမှာ ပြိုင်ဘက်တွေ သိပ်များ တယ်။ ငါကတော့ သူတို့ထက်သာအောင် သင်ယူလေ့လာနေတုန်းပဲဗျာ’ တဲ့။



သူ့အဖြစ်အပျက်ဟာ အောင်မြင်သူတွေရဲ့ အခက်အခဲကို အရုံးမပေးတတ်သူ တွေရဲ့ စိတ်ဓာတ်၊ အကျင့်ကို ဖော်ပြလိုက်တာပါ။

အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ နှစ်စဉ်ထုတ်ဝေတဲ့ Who's Who in America ဆိုတဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ် ရှိပါတယ်။ အဲဒီစာအုပ်မှာ နယ်ပယ်အသီးသီးက ထင်ရှားကျော်ကြားနေတဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံက ပုဂ္ဂိုလ်တွေရဲ့ အတ္ထုပ္ပတ္တိ အကျဉ်းတွေကို ရေးသားဖော်ပြထားပါတယ်။ စာအုပ်ထဲမှာ ဖော်ပြခံရတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်အားလုံးနီးပါးဟာ မအောင်မြင်ခင်မှာ ကျရှုံးမှုတွေ၊ စိတ်ဓာတ်ကျစရာ တွေ၊ အခက်အခဲတွေ၊ ဆန့်ကျင်ကန့်ကွက်မှုတွေ၊ ကံမကောင်း တာတွေနဲ့ ကြုံတွေ့ခဲ့ကြရသူတွေချည်းပါပဲ။

နောက်ပြီး ထင်ရှားကျော်ကြားတဲ့ ခေါင်းဆောင်တွေနဲ့ ကြီးပွား ချမ်းသာသူတွေအကြောင်း ရေးထားတဲ့ အတ္ထုပ္ပတ္တိစာအုပ်တွေကို ဖတ်ကြည့် လိုက်ရင် သူတို့လည်း ကျရှုံးမှုတွေ၊ ပြဿနာ၊ အခက်အခဲတွေနဲ့ အကြိမ်ကြိမ် ကြုံတွေ့ခဲ့ကြသူတွေဆိုတာကို တွေ့ရမှာပါ။

သင့်ကုမ္ပဏီရဲ့ဥက္ကဋ္ဌ၊ ဒါမှမဟုတ် သင့်မြို့က မြို့တော်ဝန်၊ ဒါမှမဟုတ် သင်သိနေတဲ့ အလွန်အောင်မြင်နေသူရဲ့ ဘဝနောက်ခံအကြောင်းတွေကို လေ့လာကြည့်လိုက်ပါ။ သူတို့အားလုံးဟာ အခက်အခဲ အတားအဆီး၊ ကျရှုံးမှု တွေကို အောင်မြင်မှု မရကြခင်မှာ ကြုံတွေ့ခဲ့ကြသူတွေဆိုတာကို တွေ့ရမှာပါ။

ဒါကြောင့် ထိပ်တန်းအောင်မြင်မှုကို ရယူပိုင်ဆိုင်ချင်သူဟာ ကျရှုံးမှု တွေ၊ အခက်အခဲ၊ အတားအဆီး၊ ပြဿနာတွေကို ရှောင်လွှဲလိုရမှာ မဟုတ် ပါဘူး။ ရှောင်လွှဲလိုမရရင် အဲဒါတွေကို ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်လိုက်ကြ တာပေါ့။ ကျွန်တော်ဆိုလိုတဲ့သဘောက ကြုံတွေ့လာတဲ့ အခက်အခဲ၊ အတားအဆီး၊ ပြဿနာတွေကို အသုံးပြုပြီး အောင်မြင်မှုရအောင် လုပ်ယူလိုက်ဖို့ပါ။ ဘယ်လို လုပ်ယူရမလဲဆိုတာကို အောက်မှာ ရေးပြထားပါတယ်။

**ကျရှုံးမှုတိုင်းမှာ သင်ခန်းစာယူပါ**

နိုင်ငံအသီးသီးက မြို့ပြလေကြောင်းလိုင်းတွေရဲ့ ထုတ်ပြန်တဲ့ ကိန်းဂဏန်း အချက်အလက်တွေအရ လေယာဉ်ပျံပျက်ကျနှုန်းဟာ လေယာဉ် ပျံသန်းတဲ့ မိုင်ပေါင်း ၁၀ ဘီလီယံမှာ တစ်ကြိမ်ပဲ ရှိပါတယ်တဲ့။ ဒါကြောင့်မို့



လေယာဉ်ပျံနဲ့ ခရီးသွားခြင်းဟာ မော်တော်ကား၊ မီးရထား၊ သင်္ဘောတွေနဲ့ ခရီးသွားခြင်းထက် အများကြီး ပိုစိတ်ချရတယ်လို့ ပြောလို့ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လေယာဉ်ပျံ ပျက်ကျတဲ့ အဖြစ်အပျက်တွေကတော့ ရှိနေဆဲပါပဲ။ လေယာဉ်ပျံ တစ်စီး ပျက်ကျသွားပြီဆိုရင် မြို့ပြလေကြောင်းဌာနက စုံစမ်းစစ်ဆေးရေး အဖွဲ့ဟာ လေယာဉ်ပျက်ကျတဲ့ နေရာတစ်ဝိုက်ကို ချက်ချင်း သွားရောက်ကြ တယ်။ အဲဒီနေရာရဲ့ မိုင်ပေါင်းအတော်ကျယ်တဲ့ မြေပြင်၊ ရေပြင်တစ်ဝိုက်မှာ ပြန်ကျကျနေတဲ့ လေယာဉ်အပိုင်းအစ၊ အပျက်အစီးတွေကို လိုက်လံရှာဖွေ ကောက်ယူစုဆောင်းကြတယ်။ ပြီးရင် ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်တွေဟာ အဲဒီ အစိတ်အပိုင်းတွေကို ဓာတ်ခွဲခန်းမှာ ပြန်လည် ဆက်စပ်တပ်ဆင်ပြီး လေယာဉ် ပျံပျက်ကျတဲ့ အကြောင်းရင်းကို အဖြေရှာကြတယ်။ လေယာဉ်ပေါ်မှာ လိုက်ပါ တဲ့ ခရီးသည်တွေ၊ လေယာဉ်အမှုထမ်းတွေထဲက အသက်ရှင်ကျန်ရစ်သူတွေကို မေးမြန်း စုံစမ်းကြတယ်။ စုံစမ်းမှုဟာ သီတင်းပတ်ပေါင်းများစွာကနေ လပေါင်း များစွာ တစ်ခါတလေ နှစ်ချီကြာပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လေယာဉ်ပျက်ကျရတဲ့ အကြောင်း ရင်း အဖြေကို တိတိကျကျ မသိရမချင်း စုံစမ်းစစ်ဆေးတဲ့အဖွဲ့ဟာ စုံစမ်းစစ်ဆေးမှုကို မရပ်တန့်ကြပါဘူး။

မြို့ပြလေကြောင်းဌာနဟာ လေယာဉ်ပျက်ကျရတဲ့ အဖြေကို ရှာတွေ့ ပြီဆိုတာနဲ့ ချက်ချင်းပဲ အရေးယူဆောင်ရွက်မှုတွေကို လုပ်ပါတယ်။ ဥပမာ လေယာဉ်ပျံရဲ့ စက်အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ချို့ယွင်းမှုကြောင့်လို့ သိလိုက်တာနဲ့ လေကြောင်းလိုင်းအားလုံးက အမျိုးအစားတူတဲ့ လေယာဉ်တွေရဲ့ ပျံသန်းမှု ကို ချက်ချင်း ရပ်ဆိုင်းထားလိုက်ပြီး အဲဒီပစ္စည်းတွေကို ပြန်လည်စစ်ဆေး ခိုင်းတယ်။ လိုအပ်ရင် အဲဒီပစ္စည်းကို အသစ်လဲလှယ်ခိုင်းတယ်။ မြို့ပြ လေကြောင်းဌာနဟာ ဖြစ်ပြီးသွားတဲ့ လေယာဉ်ပျက်ကျမှုကို မမေ့ပျောက် လိုက်ကြဘဲ ဘာကြောင့် ငွေကုန်ခံ၊ အချိန်ကုန်ခံ၊ လူအင်အားအကုန်ခံပြီး စုံစမ်းစစ်ဆေးရေးကို လုပ်ကြတာလဲ။ အဖြေက နောင်မှာ အလားတူ လေယာဉ် ပျက်ကျတဲ့ မတော်တဆမှု ဖြစ်ပွားမှာကို ကာကွယ်ဖို့ပါ။

ဆရာဝန်တွေလည်း ထိုနည်းတူပါပဲ။ လူနာတစ်ယောက်ဟာ သေချာ ပေါက် ပြောမရတဲ့ အကြောင်းကြောင့် ဆုံးပါးသွားရင် လူနာရဲ့ ခန္ဓာကိုယ်ကို ခွဲစိတ်စစ်ဆေးပြီး လူနာသေဆုံးရတဲ့ အကြောင်းရင်းကို ရှာဖွေကြပါတယ်။



ဒါမှလည်း နောင်မှာ အလားတူ ဝေဒနာခံစားရတဲ့ တခြားဝေဒနာရှင်တွေရဲ့ အသက်ကို ကယ်တင်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်နဲ့သိတဲ့ အောင်မြင်နေတဲ့ အရောင်းမန်နေဂျာတစ်ယောက် ဟာ သူ့အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တွေနဲ့ တစ်လမှာ တစ်ကြိမ်တွေ့ဆုံပြီး မအောင်မြင်ခဲ့တဲ့ အရောင်းကိစ္စတွေကို ပြန်လည်သုံးသပ် ဆွေးနွေးကြတယ်။ အရောင်းကိစ္စမှာ လုပ်မိတဲ့အမှားကို ရှာတွေ့ရင် အရောင်းကိုယ်စားလှယ် အားလုံးသိအောင် ပြောပြတယ်။ ဒါမှ သူတို့အားလုံး အဲဒီအမှားမျိုး ထပ် မလုပ်မိစေမှာပါ။

ဘောလုံးသင်းတစ်သင်းဟာ ဘောလုံးပြိုင်ပွဲမှာ နိုင်ပွဲထက် ရှုံးပွဲတွေ ပိုများနေတယ်။ ဘောလုံးပွဲ ရှုံးသွားတာနဲ့ နည်းပြဆရာကောင်းဟာ ဘာလုပ် သလဲ။ ရှုံးပွဲတွေကို ပြန်လည်သုံးသပ်တယ်။ ဘာတွေ မှားခဲ့တယ်ဆိုတာကို ရှာဖွေတယ်။ ပြီးရင် သူ့အသင်းသားတွေကို မှားနေတဲ့ ကစားကွက်တွေကို ထောက်ပြပြီး ပြင်ခိုင်းတယ်။ အဲဒါမှ ခုလိုအမှားမျိုးကို နောက်ပွဲတွေမှာ မလုပ်မိတော့မှာပါ။ ဒါမှ သူတို့အသင်း နိုင်ဖို့ နီးစပ်မှာပါ။

မြို့ပြလေကြောင်းဌာန၊ အောင်မြင်တဲ့ အရောင်းမန်နေဂျာ၊ ဆရာ ဝန်တွေ၊ ဘောလုံးနည်းပြနဲ့ နယ်ပယ်အသီးသီးက ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်တွေ စတဲ့ သူတွေအားလုံးဟာ အောင်မြင်ရေးနိယာမတစ်ခုကို လိုက်နာကျင့်သုံး နေကြတာပါ။ နိယာမက ဘာလဲဆိုတော့ ‘ကျရှုံးမှုတစ်ခုနဲ့ ကြုံတွေ့တိုင်း သင်ခန်းစာယူပါ’ တဲ့။

**စာမေးပွဲကျလို့ ရလိုက်တဲ့ သင်ခန်းစာ**

ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျရှုံးမှုတစ်ခုနဲ့ ကြုံတွေ့ရင် စိတ်ထဲမှာ ပထမဆုံး ခံစားလိုက်ရတာက စိတ်ပျက်သွားတယ်။ စိတ်ဓာတ်ကျသွားတယ်။ လက်လျှော့ အရုံးပေးချင်စိတ် ပေါ်လာတယ်။ အဲဒီလို ခံစားနေရတဲ့အတွက် ကျွန်တော် တို့ဟာ ကျရှုံးတဲ့ အဖြစ်အပျက်ကနေ သင်ခန်းစာယူဖို့ကို သတိမရကြတော့ဘူး။ အဲဒါနဲ့ပတ်သက်လို့ အဖြစ်အပျက်လေးတစ်ခုကို ပြောပြ ချင်ပါတယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အတန်ကြာလောက်က ကျွန်တော် ဒီထရွိုက်မြို့က

Wayne State University မှာ ပါမောက္ခအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်နေစဉ်



တုန်းကပါ။ နောက်ဆုံးနှစ် ကျောင်းသားတစ်ယောက်ဟာ ကျွန်တော်သင်ပြတဲ့ ဘာသာရပ်စာမေးပွဲမှာ အောင်မှတ်ရအောင် မဖြေဆိုနိုင်လို့ ကျွန်တော် သူ့ကို စိတ်မကောင်းစွာနဲ့ စာမေးပွဲချလိုက်ရပါတယ်။ စာမေးပွဲအောင်စာရင်း မထွက်သေးပေမယ့် စာမေးပွဲကျတယ်ဆိုတာကို တခြားဆရာတွေ ပြောပြလို့ သူ ကြိုသိနေပါတယ်။ သူ ဘွဲ့မရနိုင်တော့ပါဘူး။ သူ အကြီးအကျယ် စိတ်ဓာတ် ကျသွားတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သူဟာ ဘွဲ့ရပြီးတာနဲ့ အလုပ်လုပ်ဖို့ စိတ်ကူးထားလို့ပါ။ ပြီးရင် သူနဲ့စေ့စပ်ထားတဲ့ အမျိုးသမီးနဲ့လည်း လက်ထပ်ဖို့ စီစဉ်ထားတယ်။ အခုတော့ သူ့အစီအစဉ်တွေ ပျက်သွားပြီ။ စာမေးပွဲကျလို့ သူ အတော်ကြီးကို ရှက်နေတယ်။ သူ့အနေနဲ့ ရှေ့ဆက်လုပ်စရာ ၂ နည်းပဲ ရှိပါတယ်။ တစ်နည်းက နောက်စာသင်နှစ်မှာ အတန်းပြန်တက် စာမေးပွဲကို အောင်မြင်အောင်လုပ်ပြီး ဘွဲ့ယူဖို့ပါ။ နောက်တစ်နည်းက ကျောင်း ဆက် မတက်တော့သလို ဘွဲ့လည်း မယူတော့ဖို့ပါ။

ကျောင်းသားဟာ စာမေးပွဲအောင်စာရင်း မထုတ်ပြန်ခင် ရက် အနည်းငယ် အလိုမှာ ကျွန်တော့်ရုံးခန်းထဲကို ဝင်လာပါတယ်။ သူ့မျက်နှာ အမူအရာမှာ ကျွန်တော့်ကို ရန်လိုနေတဲ့ပုံပေါ်နေပါတယ်။ ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်စာမေးပွဲရေက ထိုင်ခုံမှာ ထိုင်ခိုင်းလိုက်တယ်။ သူဟာ ထိုင်ခုံမှာ ထိုင် ပြီးပြီးချင်း ကျွန်တော့်ဘာသာရပ်မှာ ဘာကြောင့် စာမေးပွဲကျတာလဲလို့ မေးပါတယ်။ ကျွန်တော်က သူ့အဖြေလွှာကို ထုတ်ပြပြီး သူ့ဖြေထားတဲ့ အမှားတွေကို ထောက်ပြလိုက်ပါတယ်။ အမှားတွေ အများကြီးဖြစ်နေလို့ အောင်မှတ်တောင် မရပါဘူး။ သူက ဒီစာမေးပွဲအတွက် သေသေချာချာ မပြင် ဆင်ခဲ့ပါဘူးလို့ ဝန်ခံပါတယ်။ ပြီးတော့ သူက ခုလို ပြောပါတယ်။ ‘အခု အကြိမ်မှာ အောင်မှတ်မရပေမယ့် အရင်နှစ်တွေက စာမေးပွဲအမှတ်တွေ ကောင်းခဲ့လို့ အောင်မှတ်ရအောင် အမှတ်တိုးပေးလို့ မရဘူးလား ဆရာကြီး’ တဲ့။

ကျွန်တော်က ဒီစာသင်နှစ်မှာရတဲ့ စာမေးပွဲရမှတ်တွေဟာ ပြီးခဲ့တဲ့ စာသင်နှစ်တွေက စာမေးပွဲရမှတ်တွေနဲ့ မဆိုင်ပါဘူး။ နောက်ပြီး အခု စာမေးပွဲရမှတ်ကို အရင်စာမေးပွဲရမှတ်တွေကြောင့် ပြောင်းလဲပြီး အအောင် ပေးဖို့ဆိုတာ ကျွန်တော်တို့လို ပါမောက္ခတွေ စောင့်ထိန်းရမယ့် ကျင့်ဝတ်နဲ့



မညီလို့ လုပ်မပေးနိုင်ပါဘူးဆိုတာ သူ့ကို ကောင်းကောင်းမွန်မွန် ရှင်းပြပါတယ်။ ကျွန်တော် သူ့ကို စာမေးပွဲ အအောင်ပေးမှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို သေချာသိသွားတာနဲ့ သူ့ဟာ ချက်ချင်းပဲ စိတ်ဆိုး ဒေါသထွက်တဲ့လေသံနဲ့ ခုလို အော်ပြောလိုက်တယ်။

“ဆရာကြီးခင်ဗျာ၊ ဒီမြို့မှာ ဆရာကြီးရဲ့ ဘာသာရပ်ကို မသင်ဘူးကြဘဲ၊ တချို့ဆိုရင် ဒီဘာသာရပ်ကို ကြားတောင် မကြားဘူးကြဘဲနဲ့ နယ်ပယ်အသီးသီးမှာ အောင်မြင်နေကြတဲ့ လူ ၅၀ ရဲ့ နာမည်တွေကို ကျွန်တော် အလွတ်ရွတ်ပြနိုင်ပါတယ်။ ဆရာကြီးရဲ့ ဘာသာရပ်က ဘယ်လောက်များ အရေးကြီးလို့လဲဗျာ။ ဒီဘာသာရပ်မှာ အမှတ်နည်းတာနဲ့ ကျွန်တော် ဘွဲ့မရနိုင်တော့ဘူး ဆိုတာတော့ မတရားတာပဲဗျာ”

ကျွန်တော် သူ့ကို ဘာစကားမှ ပြန်မပြောသေးဘဲ ၄၅ စက္ကန့်လောက် ငြိမ်နေလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ အတွေ့အကြုံအရ ရန်လိုနေသူတစ်ယောက် ရဲ့ စကားတွေကို ချက်ချင်း မတုံ့ပြန်သင့်ဘူးဆိုတာကို သိထားလို့ပါ။ ပြီးမှ ကျွန်တော် သူ့ကို လေသံ အေးအေးလေးနဲ့ ခုလို ပြောလိုက်ပါတယ်။

“ဟုတ်ပါတယ်။ အလွန်ကို အောင်မြင်နေကြတဲ့ လူတွေ အများကြီးဟာ ငါ့ဘာသာရပ်ကို မသင်ဖူးကြဘူး၊ ငါ့ဘာသာရပ် အကြောင်းလည်း မကြားဖူးကြဘူးလို့ မင်းပြောလိုက်တာ မှန်ပါတယ်။ မင်းလည်း ငါ့ဘာသာရပ်အကြောင်း မသိဘဲနဲ့ အောင်မြင်သူ တစ်ယောက် ဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။ ဘဝမှာ ဒီဘာသာရပ်ကို သိတာ၊ မသိတာက ပဓာနမကျပါဘူး။ အရေးမကြီးပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ စာမေးပွဲ ကျတဲ့အပေါ်မှာ မင်းရဲ့ခံယူချက်ကသာ ပဓာနကျပါတယ်။ အရေးလည်း ကြီးပါတယ်”

သူက မကျေနပ်တဲ့ ပုံစံနဲ့ ကျွန်တော့်ကိုကြည့်ရင်း ခုလို ပြန်ပြောတယ်။

“ဆရာကြီး ဘာဆိုလိုချင်တယ်ဆိုတာကို ရှင်းပြပါအုံး”



ကျွန်တော်က -

“ဒီလိုကွာ။ ငါ အခု မင်းအဖြေလွှာကို အမှတ်ပေးသလိုမျိုး ပြင်ပလောကက ကုမ္ပဏီတွေကလည်း မင်းကို အကဲဖြတ်ကြလိမ့် မယ်။ စာမေးပွဲမှာ အောင်မှတ်ရအောင် မလုပ်နိုင်လို့ စာမေးပွဲကျ သလို မင်းဟာ အလုပ်ထဲမှာ အောင်မြင်အောင် မလုပ်နိုင်ရင် သူတို့ ဟာ မင်းကို ရာထူးတိုးပေးမှာ မဟုတ်ဘူး။ လခလည်း ပေးမယ်လို့ ငါ မထင်ဘူး။ နောက် ပိုပြီးအရေးကြီးတာ တစ်ခုရှိသေးတယ်။ မင်းဟာ မင်းရဲ့ကျွမ်းကျင်မှုအတွက် မင်းကြောင့်လို့ မသုံးသပ် မခံယူဘဲ ငါ့ကို အပြစ်တင်ချင်နေတယ်။ နောက်ပြီး တစ်ကြိမ်တစ်ခါ ကျွန်းရုံနဲ့ မင်း လက်လျှော့ချင်နေပြီ။ ဒီလိုလူမျိုးဟာ ပြင်ပလောကမှာ အောင် မြင်မှုရဖို့ ခဲယဉ်းပါတယ်”

ကျွန်တော် စကားပြောတာကို ခဏရပ်လိုက်ပြီး သူ့ကို အကဲခတ် ကြည့်နေလိုက်တယ်။ သူ သဘောပေါက်သွားလို့ ထင်တယ်။ ငြိမ်ပြီး နားထောင် နေတယ်။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော် စကားဆက်ပြောပါတယ်။

“ငါ မင်းကို အကြံတစ်ခု ပေးချင်ပါတယ်။ မင်း အခု အင် မတန် စိတ်ညစ်နေတယ်ဆိုတာ ငါ သိပါတယ်။ မင်း အရမ်းခံစား နေရတယ်ဆိုတာကိုလည်း ငါ ကိုယ်ချင်းစာ နားလည်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အခုအဖြစ်အပျက်ကို အကောင်းမြင်ကြည့်လိုက်စမ်းပါ။ ဒီအဖြစ်အပျက်ကနေ သင်ခန်းစာယူလိုက်စမ်းပါ။ ဘာသင်ခန်းစာ တွေလဲဆိုတော့ ဘဝမှာ မင်းလိုချင်တာကို ဖန်တီးမယူနိုင်ရင် မင်း လိုချင်တာကို ရမှာမဟုတ်ဘူးဆိုတာနဲ့ တစ်ကြိမ်တစ်ခါ ကျွန်းတာနဲ့ လက်လျှော့အရုံးပေးသင့်သလားဆိုတာပါ။ နောင် ၅ နှစ်ကြာရင် အခုရတဲ့ သင်ခန်းစာတွေဟာ နောင် မင်းဘဝတစ်လျှောက်လုံးမှာ ရလာမယ့် သင်ခန်းစာတွေအားလုံးထက် မင်းကို အကျိုးအများကြီး ဖြစ်စေမယ်ဆိုတာ မင်းသိလာပါလိမ့်မယ်”

နောက် ၂ ပတ်အကြာမှာ သူဟာ နောက်စာသင်နှစ်မှာ နောက်ဆုံး



နှစ်ကို ပြန်တက်ဖို့ စာရင်းသွင်းလိုက်တယ်ဆိုတာ ကျွန်တော် သိလိုက်ရလို့ ဝမ်းသာသွားမိတယ်။

နောက်နှစ် စာမေးပွဲကြီး စစ်ပြီးသွားပါပြီ။ ဒီကျောင်းသားဟာ နောက်ဆုံးနှစ် စာမေးပွဲမှာ ဘာသာရပ်အားလုံးကို ဂုဏ်ထူးတွေနဲ့ အောင်သွား ပါတယ်။ သူ ဘွဲ့ယူပြီး အလုပ်ထဲ စဝင်ချိန်မှာ ကျွန်တော့်ဆီကို ဖုန်းဆက်ပြီး ကျွန်တော်ပြောခဲ့တဲ့ စကားတွေကို မမေ့သလို တန်ဖိုးလည်း ထားပါတယ်လို့ ပြောပါတယ်။ နောက်ပြီး သူက ခုလို ပြောပါသေးတယ်။

“ကျွန်တော့်ဘဝမှာ စာမေးပွဲကျတာ အဲဒါ ပထမဆုံး အကြိမ် ပါ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအဖြစ်အပျက်ကနေ ကျွန်တော့်ဘဝအတွက် သင် ခန်းစာတွေ ကောင်းကောင်းရလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်တော် အဲဒီစာမေးပွဲ ကျလိုက်တာကိုပဲ ကျေးဇူးတင်နေမိပါတယ် ခင်ဗျာ” တဲ့။

ကျောင်းသားဟာ ကျရုံးမူကနေ သင်ခန်းစာယူလိုက်နိုင်ပါတယ်။ သူဟာ နောင်မှာ ကျရုံးမူနဲ့ကြုံတိုင်း ခုလို သင်ခန်းစာယူတတ်မယ်ဆိုရင် သူ့ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုတွေ ရနေမှာပါ။

**အရုံးကို အောင်ပွဲအဖြစ်သို့ ပြောင်းလဲခြင်း**

ကျွန်တော်တို့ဟာ အရုံးနဲ့ရင်ဆိုင်ရလို့ စိတ်မပျက်ဘဲ ဆက် ကြိုးစားရင် အောင်ပွဲကို ရယူနိုင်ပါတယ်။ အဲဒါနဲ့ပတ်သက်တဲ့ အဖြစ်အပျက် လေးတွေကို အောက်မှာ ဖတ်ကြည့်လိုက်ပါ။

၁၉၁၀ ခုနှစ်ကနေ စပြီး အလွန် ကျော်ကြားအောင်မြင်ခဲ့တဲ့ အမေ ရိကန်နိုင်ငံက ရုပ်ရှင်မင်းသား လိုင်ယွန်နယ်ဘယ်ရီမိုး (Lionel Barry- more) ကို အမေရိကန်လူထုက ကောင်းကောင်းမှတ်မိနေကြပါတယ်။ သူ့ပါဝင်သရုပ်ဆောင်ခဲ့တဲ့ ရုပ်ရှင်ကားတိုင်းကို တစ်နိုင်ငံလုံးက ပရိသတ်တွေ တစ်ခဲနက် အားပေးကြည့်ရှုခဲ့ကြတယ်။ ၁၉၃၆ ခုနှစ်မှာ ဘယ်ရီမိုးဟာ ပေါင် ကျိုးသွားတယ်။ သူ့ဒဏ်ရာ ပျောက်ကင်းသွားပေမယ့် အဆစ်ရောင်ရောဂါ ရလာပြန်တယ်။ အဲဒီရောဂါဟာ နှစ်ပေါင်းအတော်ကြာထိ မပျောက်လို့ သူ လမ်းမလျှောက်နိုင်တော့ဘူး။ လူတွေက သူ့ရဲ့ အနုပညာခရီးဟာ လမ်းဆုံး



သွားပြီလို့ ပြောကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘယ်ရီမိုးဟာ နောက်ထပ် ၁၈ နှစ်ကြာ အောင် ရုပ်ရှင်ကားပေါင်းများစွာကို ဘီးတပ်ကုလားထိုင် (wheelchair) ပေါ်ကနေ သရုပ်ဆောင်သွားခဲ့ပါတယ်။

၁၉၄၅ ခုနှစ် မတ်လ ၁၅ ရက်နေ့မှာ အမေရိကန် မရိန်းတပ်သား ကိုလ်ဗင်ဝီလီယမ်စ် (Colvin Williams) ဟာ ပြင်သစ်နိုင်ငံမှာ ကျူးကျော်သူ ဂျာမန်နာဇီစစ်တပ်ကို တိုက်ထုတ်တဲ့ စစ်ပွဲမှာ ပါဝင်ခဲ့တယ်။ သူဟာ သူတို့ တပ်ဖွဲ့ရဲ့ တင့်ကားတစ်စီး နောက်နားကနေ ကပ်လိုက်ပါပြီး ချီတက်နေတုန်းမှာ တင့်ကားဟာ ဂျာမန်စစ်သားတွေ ထောင်ထားတဲ့ မိုင်းပေါ် တက်နင်းမိလိုက်လို့ မီးလောင်ပေါက်ကွဲသွားတယ်။ တင့်ကားရဲ့ ပေါက်ကွဲမှုကြောင့် လွင့်စင်လာတဲ့ သံတိုသံစတွေဟာ နောက်ကပါလာတဲ့ ကိုလ်ဗင်ရဲ့ မျက်စိနှစ်ဖက်စလုံးမှာ ထိမှန် စိုက်ဝင်သွားတယ်။ ဆရာဝန်တွေက သူ့မျက်စိတွေကို ကြိုးစား ခွဲစိတ် ကုသပေမယ့် သူ့မျက်စိနှစ်ဖက်စလုံးဟာ လုံးဝမမြင်ရတော့ပါဘူး။

ဘယ်ရီမိုးဟာ စစ်တပ်က ထွက်ပြီး တရားဟောဆရာအလုပ်နဲ့ အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်အလုပ်နှစ်ခုကို လုပ်တယ်။ သူဟာ မျက်စိ လုံးဝမမြင်ပေမယ့် တက္ကသိုလ်တက်ပြီး ဘွဲ့တစ်ခုရအောင် ယူလိုက်သေးတယ်။ မျက်စိမမြင်ရ တာလည်း တစ်မျိုးကောင်းတာပဲလို့ သူက ပြောပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲလို့ မေးကြည့်တော့ သူဟာ လူတွေကို ရုပ်ရည်ကြည့်ပြီး ဆုံးဖြတ်စရာ မလို တော့ဘူး။ လူတွေရဲ့ ပြောတဲ့စကားနဲ့ လေသံတွေကနေပဲ သူတို့ရဲ့ အတွင်း စိတ်ကို အကဲဖြတ်ပါတယ်လို့ ပြန်ဖြေပါတယ်။

အခုပြောခဲ့တဲ့ အကြောင်းအရာတွေဟာ သူတို့ရဲ့အရုံးကို အောင်ပွဲ အဖြစ်သို့ ပြောင်းလဲလိုက်ခြင်းတွေ မဟုတ်ပါလား။ တကယ်တော့ ရုံးနိမ့်တယ် ဆိုတာ စိတ်ထဲက ခံယူချက်တစ်ခုပါ။ ရုံးနိမ့်ခြင်းကို ကျရုံးခြင်းလို့ ယူဆကြ သူတွေ ရှိကြသလို ရုံးနိမ့်တာကို အောင်ပွဲအဖြစ်သို့ ပြောင်းလဲယူလိုရတယ်လို့ ယူဆကြသူတွေလည်း ရှိကြပါတယ်။

အရုံးကို အောင်ပွဲအဖြစ် ပြောင်းလိုက်တဲ့ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေ တစ်ယောက် ရှိပါသေးတယ်။ သူဟာ အခု ရှယ်ယာတွေ ဝယ်ယူ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ ရင်းနဲ့ ချမ်းသာနေသူတစ်ယောက် ဖြစ်ပါတယ်။ သူက သူ့ရဲ့ အတွေ့အကြုံကို ခုလို ပြောပြပါတယ်။



“ကျွန်တော်ဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ ၁၅ နှစ်လောက်က ရှယ်ယာ ဝယ်ပြီး ပြန်ရောင်းတာ စလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ရှယ်ယာဝယ်ရောင်း စလုပ် လုပ်ချင်းမှာ ကျွန်တော်ဟာ မြန်မြန်ထက်ထက် ချမ်းသာချင်တယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်ဟာ စုထားသမျှ ပိုက်ဆံအားလုံးနဲ့ ရှယ်ယာ တွေကို ဝယ်လိုက်တယ်။ ကျွန်တော် ဝယ်ပြီး မကြာခင်မှာပဲ ရှယ်ယာ ဈေးတွေ ထိုးကျသွားလို့ ကျွန်တော့်ပိုက်ဆံတွေ အများကြီး ရှုံးသွား တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် သူများဆီက ပိုက်ဆံချေးပြီး ရှယ်ယာတွေ ဝယ်လိုက်ပြန်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီတစ်ခါမှာတော့ အရင်လို ရှယ်ယာ တွေကို အရမ်းမဝယ်တော့ဘဲ ရေရှည်မှာ အောင်မြင်မယ်လို့ တွက်ချက်ခန့်မှန်းထားတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ရှယ်ယာတွေကိုပဲ ဝယ် လိုက်တယ်။ နှစ်အနည်းငယ်အကြာမှာ အဲဒီရှယ်ယာတွေရဲ့ ဈေးတွေ အရမ်းတက်လာလို့ ကျွန်တော် ဝယ်ထားတဲ့ ရှယ်ယာတွေကို ထုတ် ရောင်းလိုက်တာ အမြတ် အများကြီးရလိုက်တယ်။ ကျွန်တော် အခုလို အောင်မြင်လာတာ ပထမဆုံးအကြိမ် ရှယ်ယာအရောင်း အဝယ်လုပ်စဉ်မှာ ရှုံးသွားတာကို သင်ခန်းစာ ယူနိုင်ခဲ့လို့ပါ” တဲ့။

သင် နောက်တစ်ခါ အလုပ်ထဲမှာဖြစ်ဖြစ်၊ အိမ်မှာဖြစ်ဖြစ်၊ ဘယ် နေရာမှာဖြစ်ဖြစ် ပြဿနာတစ်ခုခုနဲ့ ကြုံတွေ့ရင် ပထမဆုံး စိတ်ကို အေးအေး ထားပါ။ ပြီးရင် ပြဿနာ ဘာကြောင့်ဖြစ်ရသလဲ၊ ဘာမှားသွားသလဲဆိုတာကို အဖြေရှာပါ။ ဒါဆိုရင် သင်ခန်းစာကို ရှာတွေ့လိမ့်မယ်။ ဒီလိုလုပ်ခြင်းအားဖြင့် အမှားတစ်ခုကို နောက်တစ်ကြိမ် ထပ်လုပ်မိခြင်းကို ရှောင်ရှားနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ အရုံးနဲ့ ကြုံတွေ့ခြင်းကို သင်ခန်းစာယူတတ်ရင် အင်မတန်အဖိုးတန်တဲ့ အတွေ့ အကြုံကို ရပါလိမ့်မယ်။ အရုံးကို အောင်မြင်ဖို့ တက်လှမ်းရမယ့် ကျောက်တုံး တစ်တုံးလို့ သဘောထားပါ။

**မိမိရဲ့ချို့ယွင်းချက်ကို မှန်မှန်ကန်ကန် ရှုမြင်တတ်ပါ**

လူတွေမှာ ထူးဆန်းတဲ့ အကျင့်တစ်ခုရှိပါတယ်။ အဲဒါက ကျွန်တော် တို့ဟာ အောင်မြင်မှုတစ်ခုကိုရရင် သူများတွေရဲ့ ချီးကျူးမှုကို ခံယူချင်ကြ တယ်။ ‘သူပေါ့ကွ၊ ကြီးကျယ်ခက်ခဲတဲ့ အလုပ်ကြီးကို အောင်မြင်အောင်



လုပ်နိုင်ခဲ့တယ်' ဆိုတဲ့ တခြားသူတွေရဲ့ အားကျတဲ့လေသံနဲ့ ပြောတာတွေကို ကြားချင်နေကြတယ်။ ငါလုပ်လို့ အောင်မြင်တယ်ဆိုပြီး အောင်မြင်မှုကို တစ်ကမ္ဘာလုံးသိအောင် ကြွားပြလိုက်ချင်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ဟာ အရုံးနဲ့ ကြုံတွေ့တဲ့အခါမှာတော့ အရင်ဆုံး တခြားသူတွေကို အပြစ်တင်တတ်ကြ တယ်။ အဲဒါ လူ့သဘာဝပါ။ အရောင်းသမားဟာ သူ့ပစ္စည်းတွေကို မရောင်း ရတဲ့အခါမှာ ပစ္စည်းမဝယ်ကြသူတွေကို အပြစ်တင်တတ်ကြတယ်။ အရာရှိဟာ အလုပ်ထဲမှာ ပြဿနာတစ်ခုပေါ်ရင် သူ့လက်အောက်က ဝန်ထမ်းတွေကို အပြစ်တင်တတ်ကြတယ်။ အိမ်တွင်းရေးပြဿနာမှာ ယောက်ျားက မိန်းမကို အပြစ်တင်တယ်။ မိန်းမကလည်း ယောက်ျားကြောင့်လို့ ပြောတယ်။

လူတွေဟာ အရုံးနဲ့ ကြုံတွေ့တဲ့အခါ ဘာကြောင့် သူများတွေကို အပြစ်တင်တာတွေ လုပ်ကြတာလဲ။ အမှန်က သူတို့ရဲ့ ချို့ယွင်းချက်၊ အားနည်း ချက်တွေကို မသိကြဘဲ သူများကြောင့်လို့ ထင်ကြလို့ပါ။ ဒါမှမဟုတ် သူတို့ရဲ့ ချို့ယွင်းအားနည်းချက်ကို သိရင်လည်း အဲဒါတွေကို ဖုံးကွယ်ချင်ကြလို့ပါ။ လူအတော်များများဟာ သူတို့ရဲ့ ချို့ယွင်းချက်၊ အားနည်းချက်ကို ရှာဖွေဖို့နဲ့ ရှာတွေ့ရင်လည်း အဲဒါတွေကို ပြင်ပြီး ပိုကောင်းအောင် လုပ်ရမယ်ဆိုတာကို သတိမမူမိကြဘူး။

အောင်မြင်ကျော်ကြားတဲ့ Metropolitan Opera ကဇာတ်မင်းသမီး ရိုက်စ်စတီဗင်စ် (Rise Stevens) ရဲ့ မအောင်မြင်ခင်က အဖြစ်အပျက်လေး ကို ၁၉၅၅ ခုနှစ် ဇူလိုင်လထုတ် Reader's Digest မဂ္ဂဇင်းမှာ ရေးသား ဖော်ပြထားခဲ့ပါတယ်။

Metropolitan Opera ကဇာတ် ကပြဖို့ ကဇာတ်မင်းသမီးသစ် ရွေးချယ်ရာမှာ အမျိုးသမီးလေး ရိုက်စ် ဝင်ပြိုင်တယ်။ အရွေးမခံရဘူး။ သူ့ဟာ အဲဒီအတွက် အတော်ကြီးကို စိတ်ဆိုးနေတယ်။ သူ့စိတ်ထဲမှာ ခုလို ပြောနေ တယ်။ 'ငါ့ အသံဟာ တခြားအမျိုးသမီးတွေထက် ကောင်းပါလျက်နဲ့ ငါ့ကို ဘာကြောင့် မရွေးကြတာလဲ။ ဒိုင်တွေရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် မှားတယ်။ သူတို့ မတရားဘူး။ ငါ့မှာ အဆက်အသွယ်ကောင်းကောင်း မရှိလို့ ခုလို ဖြစ်ရတာပဲ'။

ဒါပေမဲ့ သူ့ကို အကန့် သီချင်းဆိုတာကို လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးတဲ့ နည်းပြဆရာမကတော့ သူ့ကို အားပေးနှစ်သိမ့်တာမလုပ်ဘဲ ခုလို ပြတ်ပြတ်



ပြောလိုက်ပါတယ်။ ‘ရိုက်စ်၊ မင်းရဲ့ ချို့ယွင်းချက်တွေကို မှန်မှန်ကန်ကန် ရှုမြင် တတ်တဲ့ သတ္တိမွေးပါ’ တဲ့။

ရိုက်စ်က အဲဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး ခုလို ပြောတယ်လို့ Reader's Digest မဂ္ဂဇင်းမှာ ဆက်လက် ရေးသားဖော်ပြထားပါသေးတယ်။

“ဆရာမရဲ့ စကားလုံးတွေကို နားထဲမှာ အမြဲတမ်းလိုလို ကြားယောင်နေမိတယ်။ ပထမတော့ ကျွန်မဟာ ဆရာမကို ကြင်နာ စိတ် မရှိသူဆိုပြီး အတော့်ကို စိတ်ဆိုးနေမိတယ်။ ကျွန်မဟာ ပြိုင်ပွဲမှာ ရှုံးပြီးကတည်းက ည ညဆိုရင် အိပ်မပျော်ဘူး။ စိတ်ထဲမှာ တနံ့နံ့နဲ့ ဒေါသထွက်နေမိတယ်။ တစ်ပတ်အကြာ တစ်ညမှာ ကျွန်မ အိပ်မပျော်နိုင်ဘဲ အခန်းရဲ့ အမှောင်ထုထဲက ကုတင်ပေါ်မှာ လဲလျောင်းနေတယ်။ ဆရာမရဲ့စကားကြောင့် ကျွန်မ အိပ်မရဘူး။ ဒါနဲ့ ကျွန်မနဲ့ အရွေးခံရသူတွေမှာ ဘာတွေများ ကွာသလဲဆိုတာကို စဉ်းစားကြည့်မိလိုက်တယ်။ ဒီအခါမှာ ကျွန်မဟာ အသံကို သူတို့ လောက် မဆွဲငင်နိုင်သလို သူတို့လို အသံကျယ်အောင် မအော် နိုင်ဘူးဆိုတာကို သိလိုက်တယ်။ နောက်ပြီး ကျွန်မ သရုပ်ဆောင်ပြီး ပြောတဲ့ စကားတွေဟာ စာကျက်ပြီး ရွတ်ဖတ်နေတာနဲ့ တူနေတယ်။ သဘာဝမကျဘူး၊ ခံစားချက်မပါဘူး ဆိုတာတွေကို သိလိုက်ရ တယ်”

ရိုက်စ်ဟာ သူ့ချို့ယွင်းအားနည်းချက်တွေကို နည်းပြဆရာမရဲ့ အကူအညီနဲ့ ပြင်လိုက်တယ်။ နောက်တစ်ကြိမ် Metropolitan Opera ကဇာတ်အတွက် လူရွေးချယ်ရာမှာ ဝင်ပြိုင်လို့ အရွေးခံရတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ ရိုက်စ်ဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ အထင်ရှား အကျော်ကြားဆုံး Opera မင်းသမီးတစ်လက် ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

မိမိကိုယ်မိမိ ဝေဖန်ဆန်းစစ်ခြင်းဟာ အပြုသဘောဆောင်တဲ့ လုပ်ရပ်ပါ။ တခြားသူတွေကို အပြစ်တင်တာ၊ အပြစ်ပုံချတာတွေဟာ အပြု သဘောမဆောင်ဘဲ မိမိရဲ့ စိတ်ခွန်အားကို ဖျက်ဆီးစေလို့ မိမိအတွက် ဘာမှ အကျိုးမရှိပါဘူး။



မိမိကိုယ်မိမိ ဝေဖန်ဆန်းစစ်မှလည်း မိမိရဲ့ ချို့ယွင်းချက်တွေကို ရှာဖွေတွေ့နိုင်မှာပါ။ အောင်မြင်သူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ချို့ယွင်းအားနည်းချက် တွေကို ရှာဖွေပြီး ပြုပြင်တတ်ကြသူတွေပါ။ သင်လည်း သင့်မှာရှိတဲ့ ချို့ယွင်း ချက်၊ အားနည်းချက်တွေကို သိအောင် လုပ်ပါ။ သိပြီဆိုရင် ပြုပြင်ပါ။ တစ်ခု တော့ သတိပေးပါရစေ။ သင့်ချို့ယွင်းချက်ကို ရှာတွေ့တဲ့အခါ ခုလို စကား မပြောမိဖို့ ကြပ်ကြပ်သတိထားပါ။ ‘ဪ ... ဒီအချက်ကြောင့် ငါ အရုံးသမား ဖြစ်နေတာကိုး’ ဆိုတဲ့ စကားပါ။ ဒီစကားဟာ နောင်တရတဲ့ စကားပါ။ သင့်ကိုယ်ကို အားပေးတဲ့စကား မဟုတ်ပါ။ အဲဒီစကားအစား ခုလို ပြော လိုက်ပါ။ ‘ငါ့ရဲ့ ဒီချို့ယွင်းချက်ကို ပြင်လိုက်ရင် ငါ အောင်မြင်သူဖြစ်လာမယ်’ လို့ပါ။

**ကံကြမ္မာကိုကို ယိုးမယ်ဖွဲ့နေလို့ မအောင်မြင်နိုင်ပါဘူး**

တစ်ခါက မီချီဂန်ပြည်နယ်၊ ဒီယာဘွန်းမြို့ရဲ့ မြို့တော်ဝန် အော် ဝီလ်ဟားဗတ်ဒ် (Orville Hubbard) က ခုလို ပြောဖူးပါတယ်။ ‘အမှား လုပ်သူဆိုတာ အမှားကိုတွေ့ပေမယ့် အဲဒီအမှားကနေ တစ်ခုခုကို ရအောင် မထုတ်ယူတတ်သူပါ’ တဲ့။ ဒါကြောင့် အမှားကနေ သင်ခန်းစာ မယူတတ်သူ ဟာ အမှားသံသရာထဲမှာပဲ တဝဲလည်လည် ဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။

တချို့လူတွေဟာ အနှောင့်အယှက်၊ အတားအဆီးတွေနဲ့ ကြုံတွေ့ရင် ကံမကောင်းလို့ ဖြစ်တာပါဆိုပြီး ပြောတတ်ကြတယ်။ ကံကြမ္မာကို အပြစ်တင် တတ်ကြတယ်။ စောစောကပြောခဲ့တဲ့ မြို့ပြလေကြောင်းဌာနဟာ လေယာဉ် ပျက်ကြတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ခုလို ကြေညာချက်ကို ထုတ်ပြန်လိုက်တယ် ဆိုပါစို့။ ‘ကျွန်တော်တို့ဟာ လေယာဉ်ပျက်ကျပြီး ခရီးသည်တွေနဲ့ လေယာဉ်အမှု ထမ်းတွေ သေဆုံးခဲ့ကြတဲ့အပေါ်မှာ အများကြီး ကြေကွဲဝမ်းနည်းမိပါတယ်။ လေယာဉ်ပျက်ကျတာ ကံကြမ္မာကြောင့်ပါ။ ခရီးသည်တွေရဲ့ ကုသိုလ်ကံက လည်း ဆိုးလွန်းလို့ပါ။’ အဲဒါဆိုရင် မြို့ပြလေကြောင်းဌာနကို ဆန္ဒပြသင့် တယ်လို့ သင် မထင်ဘူးလား။

ဒါမှမဟုတ် သင်ဟာ ဝိုက်အောင့်လို့ ဆရာဝန် သွားပြတယ်။ ဆရာဝန်က သင့်ကို စမ်းသပ်ကြည့်ပြီး ခုလို ပြောလိုက်တယ်။ ‘အေးဗျာ၊



ခင်ဗျားမှာ ဘာဖြစ်နေတယ်ဆိုတာကို မသိဘူးဗျ။ ဒါကို ခင်ဗျား ကံနိမ့်နေလို့ ဖြစ်တာလို့ပဲ သဘောထားလိုက်ပါ' တဲ့။ သင် အဲဒီဆရာဝန်နဲ့ ဆေးဆက်ကုပါ အုံးမလား။

ဘောလုံးနည်းပြဆရာက သူ့ဘောလုံးသင်း ရှုံးသွားတာနဲ့ပတ် သက်လို့ သူ့အသင်းသားတွေကို ခုလို ပြောလိုက်တယ်။ 'အေးပါကွာ။ ဘောလုံး ဆိုတာ လုံးတော့ နိုင်တစ်လှည့် ရှုံးတစ်လှည့် ဖြစ်မှာပါ။ ဒါကြောင့် ကံမကောင်း လို့ ရှုံးတာ ဘာဖြစ်သလဲကွာ'။ သူ့ဘောလုံးသင်းဟာ နောင်လည်း ဆက်တိုက် ရှုံးနေအုံးမှာ သေချာပါတယ်။

သူတို့အားလုံးဟာ ကံကြမ္မာကိုသာ ယိုးမယ်ဖွဲနေသူတွေမို့ ဘယ် တော့မှ အောင်မြင်မှုရကြမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

စောစောကပြောခဲ့တဲ့ ဒီယာဘွန်းမြို့ရဲ့ မြို့တော်ဝန် အော်ဗီးလ် ဟားဗတ်ဒ်ဟာ မြို့တော်ဝန်အဖြစ် ၇ နှစ်ကြာ တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့လို့ အမေရိကန်သမိုင်းမှာ သက်တမ်းအရှည်ကြာဆုံး မြို့တော်ဝန်အဖြစ် မှတ်တမ်း တင်ခံခဲ့ရတယ်။ သူဟာ မြို့တော်ဝန်ဖြစ်မလာခင် ၁၀ နှစ်လောက်ကစပြီး မြို့တော်ဝန်ရွေးကောက်ပွဲမှာ ၃ ကြိမ် ယှဉ်ပြိုင်ခဲ့ဖူးတယ်။ တစ်ကြိမ်မှ အရွေး မခံရပါဘူး။ သူဟာ ကံကြမ္မာက သူ့ကို မျက်နှာသာမပေးဘူးဆိုပြီး နိုင်ငံရေး လောကကို စိတ်ပျက်ပြီး စွန့်ခွာသွားနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ အော်ဗီးလ်ဟာ လွယ်လွယ်နဲ့ အရှုံးပေးတတ်သူ မဟုတ် ပါဘူး။ သူ မြို့တော်ဝန်ရွေးကောက်ပွဲမှာ ရှုံးနိမ့်သွားတိုင်း သူ ဘာကြောင့် ရှုံးနိမ့်ရတယ် ဆိုတာကို ဝေဖန်ဆန်းစစ်တယ်။ သူ့ရဲ့ စကားပြောတာတွေ မရှင်းလင်း မပြတ်သားဘူး။ လူတွေကို သူ့ဘက်ပါလာအောင် စကားနဲ့ မစည်း ရုံးတတ်ဘူးဆိုတာတွေကို သိလိုက်တယ်။ ဒါကြောင့် သူဟာ 'ပရိသတ်ရှေ့ စကားပြောနည်း' သင်တန်းတွေကို တက်ရောက်သင်ကြားပြီး သူ့ဘာသာ သူလည်း စကားပြောတာတွေကို အပြင်းအထန် လေ့ကျင့်တယ်။ ယနေ့ သူဟာ နိုင်ငံရေးလောကမှာ ဉာဏ်အထက်မြက်ဆုံး၊ လူတွေကို စည်းရုံးနိုင်ဆုံး နိုင်ငံရေးသမားအဖြစ် ထင်ရှားကျော်ကြားနေပါတယ်။

အခုပြောခဲ့တာတွေကို အချုပ်ပြောပြရရင် တစ်ခုခုဖြစ်လာတိုင်း ကံကြမ္မာကို ယိုးမယ်ဖွဲမနေပါနဲ့။ မိမိကိုယ်ကို သေသေချာချာ ဝေဖန်ဆန်းစစ်ပြီး



ဘာမှားသလဲဆိုတာကို ရှာပါ။ အမှားကိုတွေ့ရင် ပြုပြင်ပါ။ ဒါဟာ အောင်မြင်  
ရေးနည်း တစ်ခုပါ။

**ဇွဲရှိမှုကို တီထွင်စမ်းသပ်မှုနဲ့ ပေါင်းစပ်ရင် အောင်မြင်မယ်**

ကျွန်တော့်ရဲ့ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ဟာ စာရေးနည်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး  
အကြံပေးတဲ့ အလုပ်ကို လုပ်ပါတယ်။ သူဟာ စာရေးဆရာနဲ့ စာပေဝေဖန်ရေး  
သမားတစ်ယောက်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ သူက ကျွန်တော့်ကို အောင်မြင်တဲ့  
စာရေးဆရာတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ ဘာတွေ လိုအပ်တယ်ဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး  
ခုလို ပြောပြခဲ့ပါတယ်။

“စာရေးဆရာ ဖြစ်ချင်သူတွေ အများကြီးပါ။ ဒါပေမဲ့ သူတို့  
ထဲက အများစုဟာ စာရေးတာကို အလေးအနက် မထားကြပါဘူး။  
သူတို့ဟာ စာတိုပေစလေးတွေ ရေးပြီး မဂ္ဂဇင်း၊ ဂျာနယ်တိုက်တွေကို  
ပို့ကြတယ်။ သူတို့စာမူ အရွေးမခံရတဲ့အခါ စိတ်ပျက်သွားပြီး စာ ထပ်  
မရေးကြတော့ဘူး။ သူတို့မှာ ဇွဲမရှိကြဘူး။ သူတို့ဟာ ဖြတ်လမ်း  
ကနေ စာရေးဆရာ ဖြစ်ချင်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အောင်မြင်တဲ့ စာရေး  
ဆရာဖြစ်လာဖို့ ဖြတ်လမ်းဆိုတာ မရှိဘူး။ နောက်ပြီး ဇွဲရှိတိုင်းလည်း  
စာရေးဆရာဖြစ်လာမယ်လို့ မဆိုလိုပါဘူး။

အခု ကျွန်တော် ဝတ္ထုတိုရေးသူတစ်ယောက်ကို အကြံပေးနေ  
ပါတယ်။ သူဟာ ဝတ္ထုတိုပေါင်း ၆၄ ပုဒ်တိတိ ရေးပြီးထားပြီ။ ဒါပေမဲ့  
သူဝတ္ထုတစ်ပုဒ်ကိုမှ ဘယ်ဂျာနယ်၊ ဘယ်မဂ္ဂဇင်းကမှ မရွေးချယ်  
သေးဘူး။ အခုလည်း သူ ဆက်ရေးနေတုန်းပါပဲ။ သူဟာ တကယ့်ကို  
ဇွဲရှိသူတစ်ယောက်ပါ။ ကျွန်တော် သူရေးထားတဲ့ စာမူတွေ ဖတ်  
ကြည့်လိုက်တော့ သူ့ရဲ့ ပြဿနာကို သွားတွေလိုက်တယ်။ အဲဒါက  
သူဝတ္ထုတွေအားလုံးဟာ ဇာတ်လမ်းကောင်းပေမယ့် ကျောင်းက စာစီ  
စာကုံးရေးသလို ရေးထားတယ်။ ဝတ္ထုကို ဆန်းသစ်တီထွင် မရေးဘူး။

အခု ကျွန်တော် သူ့ကို ဝတ္ထုတွေရေးတာကို စာစီစာကုံးလို  
မရေးဖို့နဲ့ ဆန်းသစ်တီထွင်ရေးဖို့ အကြံပေးထားတယ်။ သူ့မှာ



အရည်အချင်း ရှိပါတယ်။ ဇွဲလည်းရှိတယ်။ ကျွန်တော်ပေးတဲ့ အကြံ အတိုင်း သူလုပ်ရင် သူ့ဝတ္ထုတွေကို ထုတ်ဝေသူတွေ စိတ်ဝင်စား လာကြမယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော် သေချာပေါက် ပြောခဲ့ပါတယ်”

မကြာသေးခင်က ကျွန်တော် မဂ္ဂဇင်းတစ်စောင်မှာ ရေနံတူးတဲ့ အကြောင်း ရေးထားတဲ့ ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ်ကို ဖတ်လိုက်ရတယ်။ ဆောင်းပါး ထဲမှာ ရေးပြထားတာက ဒီလိုပါ။ ရေနံတွင်းတူးတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေဟာ ရေနံ တွင်းသစ်တစ်တွင်း တူးမယ့်နေရာရဲ့ မြေအောက်က ကျောက်သားတွေရဲ့ ဇွဲစည်းတည်ဆောက်ပုံကို ကွန်ပျူတာနဲ့ သေသေချာချာ တွက်ချက်ခဲ့ကြ ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တူးလိုက်တဲ့ ရေနံတွင်း ၈ တွင်းမှာ ၇ တွင်းဟာ ရေနံ မထွက်ဘူး။ ပညာရှင်တွေက ဘာဖြစ်လို့ ရေနံမတွေ့ရတာလဲဆိုတာကို စုံစမ်း စစ်ကြည့်လိုက်တော့ ဒီအဖြေကို သွားတွေ့ကြတယ်။ အဲဒါက ရေနံတွင်းတူးသူ တွေဟာ တွင်းကို နက်နက်မတူးကြဘဲ နောက်ထပ်တွင်းသစ်တွေကို ပြောင်း တူးကြလိုပါတဲ့။ ဆိုလိုတာက သူတို့ဟာ ဇွဲမရှိဘူးလို့ပါ။

ကျွန်တော်တို့ဟာ ကြိုးစားတယ်၊ ကြိုးစားတယ်၊ အကြိမ်ကြိမ် ကြိုးစားတယ်။ အရမ်းကို ဇွဲရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့လည်း မအောင်မြင်ဘူး။ ဘာကြောင့်လဲ။ ဇွဲရှိခြင်းဟာ အောင်မြင်မှုရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဆိုတာ မှန်ပေမယ့် အောင်မြင်မှုရဖို့ ဇွဲရှိရုံနဲ့ မလုံလောက်သေးပါဘူး။ ဒါဆိုရင် ဘာ ထပ်လိုသေးသလဲ။ တီထွင်စမ်းသပ်မှု လုပ်တတ်ဖို့လည်း လိုပါတယ်။

သောမတ်စ်အယ်ဒီဆင် (Thomas Edison) ဟာ အမေရိကန် နိုင်ငံက အထင်ရှား အကျော်ကြားဆုံး တီထွင်သူ သိပ္ပံပညာရှင်ကြီးပါ။ သူဟာ လျှပ်စစ်မီးလုံးကို တီထွင်ဖို့ အကြိမ်ပေါင်း ထောင်ချီ စမ်းသပ်ခဲ့တယ်။ ဇွဲရှိမှုမှာ အယ်ဒီဆင်ဟာ စံတင်လောက်သူပါ။ ဒါပေမဲ့ သူ့အောင်မြင်မှုရတာက မီးလုံးထဲမှာထည့်ဖို့ သတ္တုနန်းကြိုးမျှင်ကို သတ္တု တစ်မျိုးပြီးတစ်မျိုး သုံးပြီး စမ်းသပ်လို့ အောင်မြင်လာခဲ့တာပါ။ သူဟာ သတ္တု တစ်မျိုးတည်းကိုပဲ သုံးပြီး အကြိမ် ထောင်ချီစမ်းသပ်လို့ အောင်မြင်ခဲ့တာ မဟုတ်ပါ။ ဒါဟာ ဘာကို ပြသလဲဆိုတော့ ဇွဲရှိမှုကို တီထွင်စမ်းသပ်မှုနဲ့ ပေါင်းစပ်လိုက်ရင် သေချာပေါက် အောင်မြင်မယ်ဆိုတာပါ။



အောင်မြင်မှုရဖို့ ဇွဲရှိမှုကို တီထွင်စမ်းသပ်မှုနဲ့ ပေါင်းစပ်တတ်အောင် အောက်ပါအချက် ၂ ချက်ပါတဲ့ အကြံကို ပေးချင်ပါတယ်။

**နည်းလမ်းတစ်ခု ရှိပါသေးတယ်**

သင့်စိတ်မှာ သံလိုက်ဓာတ်ရှိပါတယ်။ သင် မကောင်းမြင်စကားကို ပြောလိုက်ရင် သင်ဟာ မကောင်းတဲ့အတွေးတွေကို ဆွဲယူပါလိမ့်မယ်။ အခု သင့်ကိုယ်သင် ဒီစကားလေးကို ပြောလိုက်တယ် ဆိုပါစို့။ ‘ငါတော့ ရှုံးပါပြီ။ ဒီပြဿနာကို ဖြေရှင်းဖို့ နည်းလမ်း မရှိတော့ဘူး’။ အဲဒီလို ပြောလိုက်တာနဲ့ သင့်စိတ်ထဲမှာ နည်းလမ်းမရှိတော့ဘူးလို့ ယုံကြည်သွားလိမ့်မယ်။ ဒါဆိုရင် သင် တကယ်ပဲ နည်းလမ်းရှာတွေ့တော့မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ဒါကြောင့် အဲဒီအတွေးမျိုး မပေါ်လာစေဖို့ ယုံကြည်မှုရှိပါ။ ဘာကို ယုံကြည်ရမှာလဲ။ ‘ဖြေရှင်းဖို့ နည်းလမ်းတစ်ခုရှိတယ်’ လို့ ယုံကြည်လိုက်ဖို့ပါ။ အဲဒီလို ယုံကြည်လိုက်တာနဲ့ ပြဿနာရဲ့အဖြေဟာ သင့်ခေါင်းထဲမှာ အလိုလို ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။ အဓိကပြောချင်တာက ယုံကြည်မှုရှိဖို့ပါ။

ကွာရှင်းပြတ်စဲဖို့ ရောက်လာတဲ့ လင်မယားစုံတွဲကို ရှေ့နေက မကွာရှင်းဖို့ ဦးစွာ စေ့စပ်နားချတတ်ပါတယ်။ ဘယ်လောက်ပဲ စကားပြော ကောင်းတဲ့ ရှေ့နေဖြစ်ပါစေ၊ ဘယ်လောက်ပဲ အကျိုးသင့်အကြောင်းသင့် ရှင်းပြ၊ ပြောပြတတ်တဲ့ ရှေ့နေဖြစ်ပါစေ လင်မယားနှစ်ယောက်စလုံးက သူတို့ ပြန်လည်ပေါင်းလို နည်းလမ်းရှိတယ်ဆိုတာကို ယုံကြည်မှုမရှိရင် ဘယ်လိုမှ ပြန်လည် သင့်မြတ်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

နှစ်စဉ်နှစ်တိုင်း ကုမ္ပဏီအသစ်တွေ အများကြီး ပေါ်ထွက်နေ ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နောင် ၅ နှစ်ကြာရင် အဲဒီထဲက ကုမ္ပဏီနည်းနည်းလေးပဲ ဆက်လက်ရပ်တည်နိုင်ကြမယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကုမ္ပဏီအများစုဟာ အရုံးပေါ်လာကြတဲ့အခါမှာ သူတို့ ဆက်လက်မရပ်တည်နိုင်တော့ဘူးလို့ ယုံကြည်ကြလို့ပါ။ သူတို့က ခုလို ပြောကြပါလိမ့်မယ်။ ‘ဈေးကွက်ပြိုင်ဆိုင်မှုဟာ သိပ်ပြီး ပြင်းထန်လွန်းတယ်။ ကျွန်တော်တို့မှာ ရွေးချယ်စရာ မရှိတော့လို့ ကုမ္ပဏီကို ပိတ်သိမ်းလိုက်ရတယ်’ တဲ့။ မှန်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ရွေးချယ်စရာ မရှိတော့ဘူးလို့ ယုံကြည်နေကြလို့ တကယ်လည်း ရွေးချယ်စရာမရှိ ဖြစ်သွား



ကြပါတယ်။ တကယ်လို့ သူတို့ဟာ ‘ဖြေရှင်းဖို့ နည်းလမ်းတစ်ခုရှိတယ်’ လို့ ယုံကြည်လိုက်ကြရင် အခြေအနေဟာ တစ်မျိုး ပြောင်းလဲသွားနိုင်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် ပြဿနာ၊ အခက်အခဲကို ဖြေရှင်းနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းမရှိဘူးလို့ သင်ယုံကြည်နေရင် ဖြေရှင်းနိုင်မယ့် နည်းလမ်းတွေ သင့်ခေါင်းထဲမှာ ပေါ်လာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒါတွေကို ဖြေရှင်းနိုင်တဲ့ နည်းရှိတယ်လို့ သင်ယုံကြည်ရင် နည်းလမ်းတွေဟာ သင့်ခေါင်းထဲမှာ အလိုလို ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။ မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ နည်းနည်းလေးမှ မပြောမိပါစေနဲ့။ မတွေးမိပါစေနဲ့။

### ပြဿနာကို ဖြေရှင်းမရရင် အပန်းဖြေပါ

တစ်ခါတလေ ကျွန်တော်တို့ဟာ ပြဿနာတစ်ခုကို ဖြေရှင်းဖို့ ကြာရှည်စွာ စဉ်းစားနေပေမယ့်လည်း ဖြေရှင်းလို့ရနိုင်မယ့် နည်းလမ်းကို ရှာမတွေ့တဲ့ အဖြစ်မျိုးနဲ့ ကြုံရတတ်ပါတယ်။ လက်မလျှော့လိုက်ပါနဲ့။ အောက်မှာရေးပြထားတဲ့ နည်းကို စမ်းကြည့်ပါ။

လွန်ခဲ့တဲ့ သီတင်းပတ်အနည်းငယ်လောက်က ကုမ္ပဏီတစ်ခုကနေ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေ အင်ဂျင်နီယာတစ်ယောက်ကို အလှူမီနီယံနဲ့ ဆောက်လုပ်မယ့် အဆောက်အဦတစ်ခုကို ဒီဇိုင်းပုံစံ ရေးဆွဲပေးဖို့ ငှားရမ်းပါတယ်။ အလှူမီနီယံနဲ့ဆောက်တဲ့ အဆောက်အဦမျိုးဆိုတာ အရင်က မရှိခဲ့ဖူးသေးပါဘူး။ လွန်ခဲ့တဲ့ ရက်အနည်းငယ်လောက်က ကျွန်တော် သူနဲ့တွေ့လို့ သူ့ဆွဲနေတဲ့ ဒီဇိုင်းပုံစံအခြေအနေ ဘယ်အဆင့်ရောက်ပြီလဲလို့ မေးကြည့်လိုက်တယ်။ သူက ခုလိုပြန်ပြောတယ်။ ‘အကြံကောင်းဉာဏ်ကောင်းမထွက်လို့ မြို့ပြင်က သူ့ယျာဉ်မှာ သွားနေလိုက်အုံးမယ်’ တဲ့။ ကျွန်တော် သူပြောတာကို နားမလည်လို့ ရှင်းပြပါအုံးလို့ ပြောလိုက်တော့ သူက ခုလိုပြောပါတယ်။ ‘ငါ သစ်ပင်တစ်ပင်ရဲ့ အရိပ်အောက်က ခုံတန်းလေးမှာထိုင်ရင်း ရေပိုက်နဲ့ မြက်ခင်းတွေကို ရေဖြန်းပေးနေတုန်းမှာ အင်ဂျင်နီယာဆိုင်ရာ အကြံသစ်ဉာဏ်သစ်တွေ အများကြီးရတတ်တယ်ဆိုတာကို မင်းသိသွားရင် အံ့ဩသွားလိမ့်မယ်’ တဲ့။

အမေရိကန်သမ္မတ အိုက်စင်ဟောင်းဝါး (Eisenhower) ကို အစည်းအဝေးတစ်ခုမှာ ဝန်ကြီးတစ်ယောက်က သူ ဘာကြောင့် သီတင်းပတ် ကုန်တိုင်းမှာ အပန်းဖြေခရီးထွက်တာလဲလို့ မေးလိုက်တယ်။ သူ့အဖြေဟာ



တီထွင်နိုင်တဲ့ စွမ်းရည်ကို မြှင့်တင်ချင်သူတွေအတွက် အကြံကောင်းတစ်ခုပါ။ အိုက်စင်ဟောင်းဝါးက ခုလို ပြန်ဖြေပါတယ်။ ‘အမေရိကန်သမ္မတပဲဖြစ်ဖြစ်၊ General Motors ကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌပဲဖြစ်ဖြစ်ကွာ၊ စာရွက်စာတမ်းတွေ တစ်ထပ်ကြီးပြည့်နေတဲ့ စားပွဲတစ်လုံးမှာ ထိုင်ပြီး အလုပ်လုပ်နေရုံနဲ့ အလုပ်ကို အကောင်းဆုံးလုပ်နိုင်မယ်လို့ ငါ မယုံကြည်ဘူး’ တဲ့။ သမ္မတဆိုတာ အရေးမပါ။ အသေးအဖွဲ့ကိစ္စတွေကို ခေါင်းထဲမထည့်ဘဲ နိုင်ငံအတွက် အရေးကြီးတဲ့ ကိစ္စတွေကိုသာ စဉ်းစားနေရမှာပါ။ ဒါမှသာ သူဟာ နိုင်ငံအတွက် အကောင်းဆုံး ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ မူဝါဒပေါ်လစီတွေကို ချမှတ်ပေးနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအတွက် အကြံကောင်း၊ ဉာဏ်ကောင်းတွေရဖို့ မကြာခဏ အပန်းဖြေဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်နဲ့သိတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ယောက်ဟာ တစ်လကို ၇၂ နာရီ မြို့ပြင်ထွက်ပြီး အပန်းဖြေတတ်ပါတယ်။ သူက ပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်းရာမှာ တစ်ခါတလေ နောက်ဆုတ်ပြီး အသစ်ကနေ ပြန်စဉ်းစားခြင်းဟာ အကြံကောင်း၊ ဉာဏ်ကောင်းတွေ ရလာစေပါတယ်လို့ ပြောပြပါတယ်။

သူပြောတာက ဒီလိုသဘောပါ။ သင်ဟာ တကယ်လို့ ပြဿနာတစ်ခု၊ အခက်အခဲတစ်ခုနဲ့ ကြုံတွေ့နေလို့ ရှေ့ဆက်တိုးမရတဲ့ အခြေအနေကို ရောက်နေရင် သင်လုပ်နေတဲ့ စီမံကိန်းကြီးကို လွှင့်မပစ်လိုက်ပါနဲ့။ အဲဒီအစား စဉ်းစားတာကို ရပ်နားထားလိုက်ပါ။ ပြီးရင် သင့်စိတ်ကို အာရုံပြောင်းပြီး လန်းဆန်းလာအောင် လုပ်လိုက်ပါ။ ဥပမာ ဂီတဝါသနာပါသူဆိုရင် တူရိယာ ပစ္စည်းတစ်ခုခုကို တီးမှုတ်လိုက်ပါ။ သီချင်းဆိုလိုက်ပါ။ လမ်းလျှောက်လိုက်ပါ။ တစ်မေး အိပ်လိုက်ပါ။ ပြီးရင် စောစောက စဉ်းစားခဲ့တာတွေကို မေ့ထားလိုက်ပြီး အသစ်အနေနဲ့ ပြန်စဉ်းစားပါ။ အများအားဖြင့် ပြဿနာရဲ့အဖြေဟာ သင်မသိလိုက်ခင်မှာပဲ သင့်ခေါင်းထဲမှာ ရောက်နေပါလိမ့်မယ်။



### အနစ်ချုပ်

- \* အောင်မြင်သူတွေဟာ မအောင်မြင်ခင်မှာ ပြဿနာ၊ အခက်အခဲ၊ ကျရှုံးမှုတွေနဲ့ ကြုံတွေ့ခဲ့ကြပါတယ်။
- \* ကျရှုံးမှုနဲ့ ကြုံရတိုင်း သင်ခန်းစာ ယူတတ်ပါ။ ဒါဆိုရင် အဲဒီအမှား မျိုးကို နောက်တစ်ကြိမ် ထပ်လုပ်မိခြင်းမှ ရှောင်ရှားနိုင်ပါမယ်။
- \* အရှုံးနဲ့ ရင်ဆိုင်ရလို့ ကံကြမ္မာကို ယိုးမယ်ဖွဲ့နေမယ်၊ သူများကို အပြစ်တင်နေမယ်၊ စိတ်ဆင်းရဲနေမယ် ဆိုတာတွေအစား မိမိရဲ့ ချို့ယွင်းချက်ကို ရှာဖွေပြီး ပြုပြင်လိုက်ပါ။
- \* အောင်မြင်မှုရဖို့ ဇွဲရှိရုံနဲ့ မလုံလောက်ပါဘူး။ တီထွင်စမ်းသပ်မှုနဲ့ ပေါင်စပ်ပေးဖို့လည်း လိုပါတယ်။
- \* ဖြေရှင်းဖို့ နည်းလမ်းတစ်ခုရှိတယ်လို့ ယုံကြည်ရင် ဖြေရှင်းနိုင်မယ့် နည်းလမ်းတွေ သင့်ခေါင်းထဲမှာ အလိုလို ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။
- \* သင့်မှာ ပြဿနာကို ဘယ်လိုပဲ စဉ်းစားပေမယ့် အဖြေရှာမရတဲ့ အခြေအနေနဲ့ ကြုံနေရင် အပန်းဖြေပါ။ ပြီးရင် ပြန်စပါ။ အဖြေ ရှာတွေ့ပါလိမ့်မယ်။



[အခန်း-၁၁]

**အောင်မြင်မှုရဖို့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို အသုံးပြုပါ**

သင့်ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုရချင်ရင် ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် (Goal) ရှိရပါမယ်။ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် မရှိသူဟာ ဘဝမှာ ရောက်ချင်ရာရောက် ဆိုပြီး ခြေဦးတည့်ရာ လျှောက်သွားနေသူနဲ့ တူပါတယ်။ အဲဒီလို လျှောက်သွား နေရင် သူ ဘယ်ရောက်မလဲ။ သူ ဘယ်ရောက်မယ်ဆိုတာကို မသိပေမယ့် သေချာတာတစ်ခုကတော့ အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်ဆီကို သူ ဘယ်တော့မှ ရောက်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

လူဟာ အသက်ရှင်ဖို့ ‘လေ’ လိုအပ်သလို ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုရဖို့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် လိုအပ်ပါတယ်။ လေမရှိရင် အသက်ရှူမရလို့ သေဆုံး သွားနိုင်သလို ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် မရှိသူဟာလည်း ဘဝသေသွားမှာပါ။ ဘဝသေတယ်ဆိုတာ အောင်မြင်ခြင်း၊ စိတ်ချမ်းသာခြင်း၊ ပျော်ရွှင်ခြင်းတွေနဲ့ ကင်းမဲ့နေတာကို ပြောတာပါ။

တချို့က ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် (Goal) ကို အိပ်မက် (Dream)၊ လိုအင်ဆန္ဒ (Desire) တို့နဲ့ အတူတူလို့ ထင်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်ဟာ အဲဒါတွေထက် ပိုပါတယ်။ အိပ်မက်ဆိုတာက အိပ်မက်၊မက် နေတဲ့ အဆင့်ပဲ ရှိပါတယ်။ လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်တာ မရှိသေး ပါဘူး။ လိုအင်ဆန္ဒ (Desire) ဆိုတာလည်း ‘အိုး၊ ငါ ဒါလေးကို လိုချင် လိုက်တာ’ ဆိုပြီး တမ်းတနေတဲ့ အဆင့်ပဲ ရှိပါတယ်။ လက်တွေ့ အကောင်



အထည်ဖော်တာ မရှိသေးပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဟာ ‘ငါ အဲဒါကို မရ၊ရအောင် လုပ်မယ်ကွာ’ ဆိုတဲ့ တိကျတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချခြင်းပါ။ ဆုံးဖြတ်ချက် ချပြီးရင်လည်း လက်တွေ့လုပ်ဆောင်မှုက နောက်က လိုက်ပါ လာပါတယ်။

သင့်ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုရဖို့ သင့်မှာ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ရှိပြီလား။ မရှိသေးရင် အခု ရှိအောင် လုပ်လိုက်ပါ။ ခုလို ပြောလိုက်လို့ သင် လုပ်ချင်မှ လုပ်ပါလိမ့်မယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ရှိရင် သင့်အတွက် ဘာတွေ အကျိုးရှိမယ်ဆိုတာကို သင် မသိသေးလို့ပါ။ အကြောင်း အရာတစ်ခုကို ခိုင်ခိုင်လုံလုံ ပြည့်ပြည့်စုံစုံ မသိရင် လက်မခံတတ်တာ လူသဘာဝပါ။

ဒါကြောင့် ဒီအခန်းမှာ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဆိုတာ ဘာလဲ၊ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ထားရှိရင် ဘာတွေ အကျိုးရှိတယ် ဆိုတာတွေကို ရေးပြထားပါတယ်။

**ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဆိုတာ အနာဂတ်ဘဝပါ**

ဒေဗ်မဟန်းနီး (Dave Mahoney) ဆိုတဲ့ လူဟာ ကြော်ငြာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ လစာနည်းနည်းလေးပဲရတဲ့ စာရေးလေးအဆင့်ကနေ အသက် ၂၇ နှစ်အရွယ်မှာ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဒု-ဥက္ကဋ္ဌနဲ့ အသက် ၃၃ နှစ်အရွယ်မှာ ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ အသက်ငယ်ငယ်နဲ့ ရာထူးကြီးတွေ ရလာတာ ဟာ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကြောင့်ပါလို့ သူက ပြောပါတယ်။ နောက်ပြီး သူက ‘သင် လက်ရှိမှာ ဘယ်နေရာမှာ၊ ဘယ်အဆင့်မှာ ရောက်နေတယ်ဆိုတာက အရေးမကြီးပါဘူး။ ဘယ်နေရာကို၊ ဘယ်အဆင့်ကို ရောက်ချင်တယ်ဆိုတာ ကသာ အရေးကြီးပါတယ်’ လို့လည်း ပြောပါသေးတယ်။ ဒီစကားဟာ အဖိုး တန်လွန်းလို့ သင့်စိတ်ထဲမှာ စွဲစွဲမြဲမြဲ မှတ်သားထားစေချင်ပါတယ်။ ငယ်စဉ်က အလွန်ဆင်းရဲခဲ့ကြပြီး ကြီးလာတဲ့အခါမှာ မီလျံနာ၊ ဘီလျံနာသူဌေးတွေ ဖြစ်လာကြသူတွေဟာ အဲဒီစကားအတိုင်း ကျင့်သုံးခဲ့ကြပါတယ်။

အောင်မြင်တိုးတက်နေကြတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေဟာ နောက် ၁၀ နှစ်၊ ၁၅ နှစ်မှာ ဘာဖြစ်ချင်တယ်ဆိုတဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တွေ ထားကြတယ်။



ကုမ္ပဏီရဲ့ ထိပ်တန်းအရာရှိကြီးတွေဟာ ‘နောင် ၁၀ နှစ်ကျရင် ငါတို့ကုမ္ပဏီကို ဘာဖြစ်စေချင်သလဲ’ ဆိုတဲ့ မေးခွန်းကို အရင်မေးကြတယ်။ သူတို့ ဘာဖြစ်ချင် တယ်ဆိုတဲ့ အဖြေကို ရပြီဆိုတာနဲ့ အဲဒါကို သူတို့ရဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် အဖြစ် သတ်မှတ်လိုက်ကြတယ်။ ပြီးရင် သူတို့ဟာ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို ရောက်ဖို့ သူတို့လက်ရှိလုပ်နေတဲ့ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေ၊ မူဝါဒ ပေါ်လစီ တွေကို ပြန်လည်ပြုပြင်ရေးဆွဲကြတယ်။ စက်ရုံတစ်ရုံကို ဆောက်တဲ့အခါမှာ လက်ရှိကုန်ထုတ်နိုင်စွမ်းကို ကြည့်တာမဟုတ်ဘဲ နောက် ၅ နှစ်၊ ၁၀ နှစ်မှာ တိုးလာမယ့် ကုန်ထုတ်စွမ်းအားအတွက်ပါ ရည်ရွယ်ရပါတယ်။ သုတေသန လုပ်ငန်းဆိုတာလည်း နောင် ၁၀ နှစ်၊ ဒါမှမဟုတ် ဒီထက်ပိုကြာတဲ့အခါမှ ပေါ်လာမယ့် ပစ္စည်းတွေအတွက် ရည်ရွယ်တာပါ။ ဒါကြောင့် တိုးတက်အောင် မြင်နေကြတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေဟာ နောင်မှာ ဘာဖြစ်ဖြစ်ဆိုတဲ့ သဘောမျိုး မထား ကြပါဘူး။ လုပ်ငန်းတစ်ခု၊ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ အနာဂတ်အတွက် ကြိုတင် ပြင်ဆင်စီမံထားတာတွေ မရှိရင် အနာဂတ်မှာ အဲဒီလုပ်ငန်း၊ အဲဒီကုမ္ပဏီ ရှိတော့မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ရှိနေခဲ့ရင်လည်း လုပ်ငန်းဟာ မတိုးတက်ဘဲ ရုန်းကန်နေရမှာပါ။

ထိုနည်းတူပါပဲ၊ လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့အနာဂတ်အတွက် ရေရှည် ရည်မှန်းချက် မထားဘူး၊ မရှိဘူးဆိုရင် သူဟာ အနာဂတ်မှာ အောင်မြင်မှု မရဘဲ ရုန်းကန်လှုပ်ရှား နေသွားရမှာပါ။ အချုပ်အားဖြင့် ပြောရရင် အနာဂတ် အတွက် ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် မရှိသူဟာ ဘဝမှာ မတိုးတက်၊ မအောင်မြင်၊ မကြီးပွားနိုင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် သင်ဟာ သင့်ဘဝကို အနာဂတ်မှာ ဖြစ်ချင်ရာ ဖြစ်ဆိုပြီး ဥပေက္ခာပြုထားသင့်ပါသလား။ သေသေချာချာ စဉ်းစားပါ။

**ဘယ်ဆီကို သွားချင်တယ်ဆိုတာ သိရမယ်**

ကျွန်တော်တို့ ဘာကြောင့် ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ထားရှိဖို့ လိုတယ် ဆိုတာကို ပိုပြီး ရှင်းသွားအောင် ဒီအဖြစ်အပျက်လေးကို ပြောပြချင်ပါတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့ တစ်လလောက်က လူငယ်တစ်ယောက် (သူ့နာမည်ကို F.B လို့ ခေါ်ကြရအောင်ပါ) ကျွန်တော့်ဆီကို ရောက်လာပြီး သူ့အလုပ်ကိစ္စအတွက် အကြံဉာဏ်လာတောင်းပါတယ်။ F.B ဟာ ရည်မှန်ယဉ်ကျေးတဲ့ လူငယ်



လေးပါ။ အိမ်ထောင်မရှိသေးဘူး။ လွန်ခဲ့တဲ့ ၄ နှစ်လောက်က တက္ကသိုလ်က ဘွဲ့ရခဲ့တယ်။ သူက သူ့အကြောင်းကို မိတ်ဆက်ပြောပြတယ်။ သူ့ အခု ဘာ အလုပ်လုပ်နေတယ်၊ သူ့ရဲ့ ပညာအရည်အချင်း၊ သူ့ရဲ့ မိသားစုအကြောင်းနဲ့ သူ့ရဲ့ ဝါသနာ စတာတွေကို ပြောပြပါတယ်။ နောက်ဆုံးမှာ သူ့ အလုပ်သစ် တစ်ခုကို ပြောင်းချင်နေလို့ အကြံပေးဖို့ ပြောပါတယ်။

ကျွန်တော်က သူ့ကို ခုလို မေးလိုက်ပါတယ်။

“မင်း အလုပ်ပြောင်းချင်တယ်ဆိုတော့ ဘယ်လို အလုပ်မျိုး ကို လုပ်ချင်နေတာလဲ”

သူက -

“အဲဒီအတွက် ကျွန်တော် ဆရာ့ဆီကို လာတာပါ။ ကျွန်တော် ဘယ်လိုအလုပ်မျိုး လုပ်ချင်မှန်းကို မသိပါဘူး”

တကယ်တော့ သူ့ပြဿနာမျိုးဟာ လူငယ်အတော်များများမှာ ဖြစ်နေကြတာပါ။ သူတို့ဟာ ဘာဖြစ်ချင်တယ်၊ ဘာလုပ်ချင်တယ်ဆိုတာကို သူတို့ကိုယ်တိုင် မသိကြဘူး။ F.B ကို ကုမ္ပဏီတွေ အများကြီးမှာ အင်တာဗျူး ဖြေနိုင်အောင် ကူညီပေးရင်လည်း အလုပ်ဖြစ်မှာ မဟုတ်ဘူးလို့ ကျွန်တော် စဉ်းစားမိတယ်။ အလုပ်တစ်ခုကို စမ်းလုပ်ကြည့်လိုက်၊ အဆင်မပြေရင် နောက်အလုပ်တစ်ခုကို ပြောင်းလုပ်လိုက်နဲ့ အလုပ်တွေ ပြောင်းလုပ်ရင်း နောက်ဆုံးကျမှ စိတ်ကြိုက်အလုပ်တစ်ခုကို ရှာတွေ့မယ်ဆိုတဲ့ နည်းဟာ အင်မတန်ညံ့ဖျင်းတဲ့ နည်းပါ။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော် တစ်ခုစဉ်းစားမိလိုက်တယ်။ အဲဒါက F.B ဟာ သူ ဘာဖြစ်ချင်တယ်ဆိုတာကို သိမှ သူ ဘယ်လိုအလုပ်မျိုး လုပ်ချင်တယ်ဆိုတာကို သိလာနိုင်မယ်လို့ပါ။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်က သူ့ကို ခုလို ပြောလိုက်ပါတယ်။

“အခု ငါတို့ မင်းကိစ္စကို ဒီလိုရှုထောင့်ကနေ ကြည့်ကြရ အောင်ကွာ။ မင်း နောက် ၁၀ နှစ်ကြာရင် မင်းရဲ့ ပုံရိပ် (image) ကို ဘယ်လိုဖြစ်စေချင်သလဲဆိုတာ ငါ့ကို ရှင်းပြစမ်းပါ”



F.B ဟာ ကျွန်တော့်စကားကို သေသေချာချာ စဉ်းစားနေတယ်။ ပြီးမှ ခုလို ပြန်ဖြေလိုက်ပါတယ်။

“ကျွန်တော် စဉ်းစားမိသလောက် ပြောပြရရင် ကျွန်တော် လည်း တခြားလူတွေလိုပါပဲ ဆရာ။ လစာကောင်းကောင်းရတဲ့ အလုပ်တစ်ခုကို လုပ်နေပြီး အိမ်ကောင်းကောင်းတစ်လုံးကို ပိုင်ချင်ပါတယ်။ အမှန်အတိုင်းပြောရရင် ဒီလိုအတွေးမျိုးကို အရင်က ကျွန်တော် တစ်ခါမှ မစဉ်းစားမိခဲ့ပါဘူး။ အခု ဆရာပြောမှပဲ စဉ်းစားမိတော့တယ်”

ကျွန်တော် သူ့ကို ပြောပြပါတယ်။ လူအတော်များများလည်း သူ့လိုပါပဲ။ သူတို့ရဲ့အနာဂတ်မှာ ဘာဖြစ်ချင်တယ်ဆိုတာကို မစဉ်းစားထားကြပါဘူး။ အဲဒါဟာ ဘာနဲ့တူသလဲဆိုတော့ လူတစ်ယောက်ဟာ လေကြောင်းလိုင်းတစ်ခုရဲ့ရုံးခန်းက လေယာဉ်လက်မှတ်ရောင်းတဲ့ ကောင်တာကို ရောက်လာပြီး လက်မှတ်ရောင်းသူကို ‘လေယာဉ်လက်မှတ် တစ်စောင် ဝယ်ချင်လို့ပါ’ လို့ ပြောလိုက်တယ်။ လက်မှတ်ရောင်းသူက ‘လူကြီးမင်းက ဘယ်ကို သွားမလို့ပါလဲ ခင်ဗျာ’ လို့ သူ့ကို ပြန်မေးလိုက်တယ်။ သူက ‘ငါ ဘယ်သွားရမှန်း မသိပါဘူးကွာ’ လို့ ပြောလိုက်တယ်။ လက်မှတ်ရောင်းသူက ‘ဒါဆိုရင် ကျွန်တော် လူကြီးမင်းကို မကူညီနိုင်ပါဘူး။ လူကြီးမင်း ဘယ်ကိုသွားချင်တယ်ဆိုတာကို ပြောပြမှ ကျွန်တော် လက်မှတ်ရောင်းပေးနိုင်မှာပါ’ လို့ ပြောလိုက်တယ်။ ဒါဟာ ရယ်စရာလို့ ထင်ရပေမယ့် လောကကြီးမှာ ဘယ်ကို သွားချင်တယ်၊ ဘာဖြစ်ချင်တယ်ဆိုတာကို မသိကြသူတွေ အများကြီး ရှိနေကြပါတယ်။

ဒီစကားကို F.B ဟာ အတော်လေးကြာအောင် စဉ်းစားနေတယ်။ ပြီးမှ သူ့အဖြစ်နဲ့ တူနေတယ်လို့ သူဝန်ခံတယ်။ ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက် နောက်ထပ် ၂ နာရီကြာအောင် ဆက်ဆွေးနွေးကြတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဆွေးနွေးကြတဲ့အထဲမှာ ဘယ်လိုအလုပ်တွေက ကောင်းတယ်၊ မကောင်းဘူးဆိုတာတွေ မပါပါဘူး။ ကျွန်တော်က သူ့ကို ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ထားဖို့နဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ထားရှိခြင်းရဲ့ အကျိုးတွေကိုပဲ ရှင်းပြပါတယ်။ ကျွန်တော် ထင်ပါတယ်။ F.B ဟာ သူ့ဘဝအတွက် အရေးကြီးတဲ့ အသိတစ်ခုကို ရသွားပြီ



လို့ပါ။ အဲဒီအသိက ‘သင်ဟာ ခရီးမစတင်ခင်မှာ ဘယ်ကို သွားချင်တယ် ဆိုတာကို သိဖို့လိုတယ်’ ဆိုတာပါ။

### အနာဂတ်ကို ပုံဖော်ပေးရမယ်

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အတန်ကြာကပါ။ ကျွန်တော့်သားငယ်က အိမ်မှာ မွေးထားတဲ့ ခွေးလေး ဘော်ဘီအတွက် ခွေးအိမ်လေးတစ်လုံး ဆောက်ပေးဖို့ ပူဆာပါတယ်။ သူ ပူဆာလွန်းလို့ ကျွန်တော် ခွေးအိမ်လေးတစ်လုံးကို ဆောက်ပေးလိုက်တယ်။ ကျွန်တော်ဟာ လက်သမားပညာမတတ်လို့ ဆောက်ပြီးတဲ့ ခွေးအိမ်ဟာ ဘာနဲ့တူသလဲဆိုတာ စဉ်းစားသာ ကြည့်ပါတော့။

ခွေးအိမ်ဆောက်ပြီး ရက်အနည်းငယ်အကြာမှာ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေ တစ်ယောက် အိမ်ကို လာလည်ပါတယ်။ သူက ခွေးအိမ်ကို လက်ညှိုးထိုးပြရင်း ခုလိုပြောပါတယ်။ ‘ဟို သစ်ပင်နှစ်ပင်ကြားကဟာ ဘာလဲဗျ။ အဲဒါ ခွေးအိမ်လား။ သေတ္တာပျက်ကြီးတစ်လုံးကို မှောက်ထားတာနဲ့ တူတယ်’။ သူဟာ ခွေးအိမ်ကို လှည့်ပတ်ကြည့်ရင်း ကျွန်တော်လုပ်ထားတဲ့ အမှားတွေကို ထောက်ပြတယ်။ ပြီးမှ သူက ‘ခင်ဗျား ဘာလို့အဆောက်အအုံပုံစံကို အရင်မဆွဲသလဲ။ ဒီခေတ်မှာ ခွေးအိမ်ဆောက်တာလည်း အဆောက်အအုံပုံစံကို အရင်ဆွဲရတယ်ဗျ’ လို့ ပြောပါတယ်။ အဲဒီအတိုင်းပါပဲ။ အနာဂတ်မှာ သင် ဖြစ်ချင်တာကို မျက်စိထဲမှာ မြင်အောင် ရှုပြီး အရင် ပုံရိပ်ဖော်ရပါမယ်။ အဲဒီအဆင့် မပါဘဲနဲ့ အနာဂတ်ကို တည်ဆောက်လို့ မရပါဘူး။

အောက်က စာလေးဟာ ကျွန်တော့်ဆီမှာ သင်တန်းတက်ဖူးတဲ့ လူငယ်တစ်ယောက် ရေးထားတဲ့ အနာဂတ်မှာ သူပိုင်ဆိုင်ချင်တဲ့ အိမ်ကို ပုံရိပ်ဖော်ထားတာပါ။ ကျွန်တော် ထင်ပါတယ်။ သူဟာ ဒီစာကို ရေးနေချိန်မှာ သူ့စိတ်ထဲမှာ အဲဒီအိမ်ရဲ့ပုံရိပ်ကို ထင်းထင်းကြီး မြင်နေပါလိမ့်မယ်။

“ကျွန်တော်ဟာ မြို့ပြင်က တောရွာလေးတစ်ရွာမှာ ခုလို အိမ်တစ်လုံးကို ပိုင်ဆိုင်ဖို့ ရည်မှန်းချက်ချထားပါတယ်။ အိမ်က နှစ်ထပ်တိုက်အိမ်ပါ။ အိမ်ကို ဆေးအဖြူရောင် သုတ်ထားတယ်။ အိမ်အမိုးက အနီရောင်အုတ်ကြွပ်မိုးပါ။ အိမ်ဝင်းကို ခြံစည်းရိုး ခတ်ထားတယ်။ ခြံဝင်းထဲမှာ သီးနှံပင်တွေနဲ့ ပန်းပင်တွေ စိုက်ထား



တယ်။ ခြံဝင်းနောက်ဖက်မှာ ငါးမွေးကန်တစ်ခု လုပ်ထားတယ်။ ကျွန်တော်နဲ့ ကျွန်တော့်မိန်းမတို့ နှစ်ယောက်စလုံး ငါးများတာကို ဝါသနာပါကြလို့ပါ။ အိမ်မှာမွေးထားတဲ့ ခွေးနှစ်ကောင်အတွက် ခြံနောက်ဖက်မှာ ခွေးအိမ်နှစ်လုံး ဆောက်ပေးထားတယ်။ နောက်ပြီး အိမ်ကနေ ကိုက် ၁၀၀ အကွာမှာရှိတဲ့ ခြံဝင်းတံခါးပေါက်ဆီကို ဘေးနှစ်ဖက်မှာ သစ်ပင်တွေ စီစီရီရီ စိုက်ထားတဲ့ ကိုယ်ပိုင် ကားလမ်းလေးလည်း ဖောက်လုပ်ထားတယ်။

ကျွန်တော့်အိမ်ဟာ ကျွန်တော်တို့မိသားစု နေဖို့နဲ့ စားဖို့ နေရာသက်သက်အတွက်ပဲ မဟုတ်ပါဘူး။ အိမ်ဝင်းထဲမှာ ရပ်ကွက်ထဲကလူတွေ လာအပန်းဖြေကြတယ်။ ကလေးတွေအတွက် ကစားဖို့ ဒန်းတို့၊ လျှောစီးတာတို့တွေ လုပ်ပေးထားတယ်။ လူငယ်တွေ စာဖတ်ဖို့ မိုးလုံတဲ့ အဆောင်တဲလေးတစ်လုံးဆောက်ပြီး စာအုပ်တွေကို စင်နဲ့ ထားပေးထားတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ တနင်္ဂနွေနေ့ ညနေဆိုရင် လူငယ်တွေကို စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်ပေးတဲ့ စကားတွေ ဟောပြောပေးတယ်”

နောက်ပြီး သူက သူဖြစ်ချင်တာတွေကို စာထဲမှာ ခုလို ဆက်ရေးပြထားသေးတယ်။

“အခုချိန်ကစပြီး နောက် ၁၀ နှစ်ကြာတဲ့အခါ ကျွန်တော်တို့ မိသားစုဟာ အပျော်စီး ပင်လယ်ကူးသင်္ဘောကြီးစီးပြီး ကမ္ဘာကို ပတ်ချင်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ကလေးတွေ အိမ်ထောင်ပြုကြပြီး တကွဲတပြားစီ မနေကြခင်မှာ အဲဒါကို လုပ်ချင်ပါတယ်။ တကယ်လို့ ကမ္ဘာပတ်ဖို့ ရက်အကြာကြီး ခွင့်ယူလို့ မရရင်လည်း ရက်ခွဲပြီး ခရီးထွက်ကြမယ်။ ကျွန်တော် အခု ဖြစ်ချင်တာတွေ ဖြစ်လာဖို့ ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းမှာ အခြေအနေကောင်းနေဖို့ လိုပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော် အလုပ်ကို အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် ကြိုးစားလုပ်နေပါတယ်”



သူ ဒီစာကို လွန်ခဲ့တဲ့ ၅ နှစ်လောက်က ရေးခဲ့စဉ်က သူဟာ ကုန်စုံဆိုင်သေးလေး နှစ်ဆိုင်ကို ပိုင်ဆိုင်နေခဲ့တယ်။ အခု သူဟာ ကုန်စုံဆိုင် ၅ ဆိုင်ကို ပိုင်ဆိုင်နေပါပြီ။ ပြီးတော့ မြို့ပြင်က တောရွာလေးမှာ ၁၇ ဧက ကျယ်တဲ့ မြေကွက်ကြီးတစ်ကွက်ကိုလည်း ဝယ်ထားနိုင်ခဲ့ပါပြီ။ သူဟာ သူ့ရဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဆီကို တဖြည်းဖြည်းချင်း သွားနေပါတယ်။

**မသိစိတ်က ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဆီ ရောက်အောင် လမ်းညွှန်ပေးတယ်**

လူတစ်ယောက်ဟာ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တစ်ခုကို ခိုင်ခိုင်မာမာ ထားလိုက်ပြီဆိုတာနဲ့ သူ့စိတ်မှာ ထူးဆန်းတာတစ်ခု ဖြစ်လာပါတယ်။ အဲဒါက ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဟာ သူ့ရဲ့ မသိစိတ်ထဲကို ရောက်သွားပါတယ်။ မသိစိတ်ဟာ သူ့ကို ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဆီကို ရောက်အောင်သွားဖို့ အလိုအလျောက် လမ်းညွှန်ပြပေးပါတယ်။ ဒါကို ရှင်းသွားအောင် လူနှစ်ယောက် အကြောင်းနဲ့ ရှင်းပြပေးပါမယ်။

စိတ်ကူးယဉ်သက်သက် ပုံဖော်ထားတဲ့ လူနှစ်ယောက်ပါ။ ဒါပေမဲ့ သူတို့လို ပုံစံမျိုးကို သင့်သူငယ်ချင်းတွေထဲမှာလည်း မြင်တွေ့နိုင်ပါတယ်။ သူတို့ကို တွမ် (Tom) နဲ့ ဂျက် (Jack) လို့ ခေါ်ကြရအောင်ပါ။ သူတို့ နှစ်ယောက်ရဲ့ ပညာအရည်အချင်း၊ ရာထူး၊ လုပ်သက်တွေဟာ အတူတူ လောက် ရှိကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့မှာ မတူတာ တစ်ခုတော့ ရှိနေပါတယ်။ အဲဒါက တွမ်မှာ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တစ်ခု ရှိတယ်။ သူဟာ နောက် ၁၀ နှစ် အကြာမှာ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဒုတိယဌဖြစ်လာဖို့ ရည်မှန်းထားတယ်။ ဂျက်မှာတော့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် တစ်ခုမှ မရှိပါဘူး။

တွမ်ရဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဟာ သူ့မသိစိတ်ထဲကို ရောက်နေလို့ သူ့မသိစိတ်က တွမ်ကို လမ်းညွှန်ချက်တွေ ပေးနေပါတယ်။ တွမ်ဟာ ကုန်တိုက် တစ်ခုကိုသွားပြီး အနောက်တိုင်းဝတ်စုံတစ်စုံကို ဝယ်ရင် သူ့ မသိစိတ်က ဘယ်အမျိုးအစား၊ ဘယ်အရောင်ကို ဝယ်ပါလို့ ညွှန်ကြားပါတယ်။ အလုပ်ထဲ မှာ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခု ချတော့မယ်ဆိုရင် ဘယ်လို ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ချပါ။ အစည်းအဝေးမှာ ဘယ်လိုစကားမျိုးကို ပြောပါ။ ဘာစာအုပ်တွေကို ဖတ်ပါ။ ဘယ်သူနဲ့ တွေ့ပါ စသဖြင့် မသိစိတ်က အသေးစိတ် ညွှန်ကြားပေးပါတယ်။



တွမ်အနေနဲ့ မသိစိတ်ရဲ့ ညွှန်ကြားချက်ကို လိုက်နာလုပ်ဆောင်နေရင်းနဲ့ သူ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဟာ တဖြည်းဖြည်း နီးကပ်လာနေပါတယ်။ တကယ်လို့ သူဟာ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကိုသွားနေတဲ့ လမ်းကနေ လွဲချော်ထွက်သွား ရင်လည်း သူ့မသိစိတ်က သူ့ကို လမ်းမှန်ပေါ် ပြန်တက်ဖို့ သတိပေးပါတယ်။ ခုလို တွမ်ကို မသိစိတ်က ညွှန်ပြပေးနေခြင်းဟာ တွမ်မှာ ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင် ရှိနေလို့ဆိုတဲ့ အချက်ကို မမေ့ပါနဲ့။

အခု ဂျက်ကို ကြည့်ကြရအောင်ပါ။ သူ့မှာ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် မရှိတဲ့အတွက် တွမ်လို သူ့ရဲ့မသိစိတ်က သူ့ကို ဘာမှ ညွှန်ကြားချက် မပေး ပါဘူး။ ဒါကြောင့် သူဟာ ဦးတည်ချက်ကင်းမဲ့စွာနဲ့ သူလုပ်ချင်တာတွေ လုပ်နေ ပါတော့တယ်။ ဒီတော့ သူ့ဘဝဟာ ဖြစ်ချင်ရာဖြစ်၊ ရောက်ချင်ရာရောက် ဖြစ်နေပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ သူဟာ အောင်မြင်မှုမရဘဲ သာမန်လူ တစ်ယောက်ဘဝနဲ့ပဲ တစ်သက်လုံး နေသွားရပါမယ်။

ဒါကြောင့် သင့်မှာ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် မရှိသေးရင် သင့်ဘဝမှာ ဘာဖြစ်ချင်တယ်ဆိုတဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို အခုပဲ ထားရှိလိုက်ပါ။ ဒါဆိုရင် သင့်မသိစိတ်က သင့်ကို အဲဒီရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို ရောက်စေဖို့ ညွှန်ကြားချက်တွေ ပေးလာပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီ ညွှန်ကြားချက်တွေကို လိုက်နာ လုပ်ဆောင်ရင် သင့်ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို မလွဲမသွေ ရောက်ပါလိမ့်မယ်။

**ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်က အလုပ်ကို အချိန်မီ ပြီးစီးစေတယ်**

သင်ဟာ ရုံးပိတ်ရက်ဖြစ်တဲ့ စနေနေ့မနက်မှာ အိပ်ရာက နိုးထ လာတယ်။ ဒီနေ့ ဘာလုပ်မယ်၊ ဘယ်သွားမယ်၊ ဘယ်သူနဲ့တွေ့မယ် ဆိုတဲ့ ဘာအစီအစဉ်မှ စဉ်းစားမထားဘူး။ ဒီတော့ သင်ဟာ တစ်နေ့လုံး ရည်ရွယ်ချက် ကင်းမဲ့စွာနဲ့ သတင်းစာဖတ်လိုက်၊ တီဗွီကြည့်လိုက်၊ တရားအိပ်လိုက်နဲ့ အချိန်တွေကုန်သွားတယ်။ ညနေရောက်တော့ တစ်နေ့တာတော့ ကုန်ဆုံးပြန် ပြီလို့ စိတ်ထဲမှာ ပြောမိလိုက်တယ်။ တစ်နေ့တာ ကုန်ဆုံးသွားတာ မှန်ပေမယ့် သင် အကျိုးရှိတာ ဘာအလုပ်တစ်ခုမှ မလုပ်ဖြစ်လိုက်ဘူး။ တကယ်လို့ သင်ဟာ စနေနေ့မတိုင်ခင်ကတည်းက ဘာလုပ်မယ်ဆိုတဲ့ အစီအစဉ်တွေ ချထားခဲ့မယ်ဆိုရင် အကျိုးရှိတဲ့ အလုပ်တွေကို လုပ်ဖြစ်လိုက်မှာပါ။ ဒီအတွေ့



အကြံက ကျွန်တော်တို့ကို အရေးကြီးတဲ့ သင်ခန်းစာတစ်ခုကို ပေးလိုက်ပါတယ်။ အဲဒါက တစ်ခုခုကို လုပ်ဆောင်ပြီးမြောက်ချင်ရင် ရည်မှန်းချက် အစီအစဉ်တွေ ကြိုတင်ချဖို့ လိုပါတယ်။

ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် မရှိရင် အလုပ်တွေ မပြီးမြောက်ပါဘူး။ တကယ်လို့ စက်ရုံက အရာရှိတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ဘယ်နေ့မှာ အပြီးထုတ်မယ်ဆိုတဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် မရှိခဲ့ရင် အဲဒီပစ္စည်းတွေကို အချိန်မီ ထုတ်လုပ်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အရောင်းမန်နေဂျာက အရောင်း သမားတိုင်းကို ပစ္စည်းတွေ ဘယ်လောက်ဖိုးစီ ရောင်းရမယ်ဆိုတဲ့ ရည်မှန်းချက် ချမှတ်ပေးမထားရင် အရောင်းသမားတွေဟာ ပစ္စည်းရောင်းဖို့ စိတ်အား မထက်သန်ကြလို့ ပစ္စည်းတွေ သိပ်ရောင်းရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ပါမောက္ခက ဘယ်နေ့မှာ စာတမ်းကို အပြီးတင်ရမယ်လို့ ပြောမထားရင် ကျောင်းသားတွေ ဟာ စာတမ်းကို အချိန်မီ တင်ကြမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် သင့်အလုပ် တွေကို အချိန်မီ ပြီးစီးချင်ရင် ဘယ်နေ့မှာ အလုပ်ပြီးရမယ်ဆိုတဲ့ ရည်မှန်း ချက်ပန်းတိုင် ထားရှိပါ။

**ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်က လူကို အသက်ရှည် ကျန်းမာစေတယ်**

ဒေါက်တာဂျော့အီးဘတ်ချ် (Dr. George E. Burch) ဟာ တူလိန်းဆေးတက္ကသိုလ်က ပါမောက္ခတစ်ယောက်ဖြစ်ပြီး လူတွေရဲ့ အသက်ရှင် နေထိုင်နိုင်ရေး နည်းလမ်းတွေကို သုတေသနပြု ရှာဖွေနေသူပါ။ သူက ပြောပါတယ်။ သုတေသနလုပ်ပြီး တွေ့ရှိချက်တွေအရ လူတစ်ယောက် ဘယ်လောက်ကြာကြာ အသက်ရှင်နေနိုင်တယ်ဆိုတာ အဲဒီလူရဲ့ ကိုယ် အလေးချိန်၊ မျိုးရိုးဗီဇ၊ အစားအသောက်၊ စိတ်ဖိစီးမှု၊ အကျင့်စရိုက်တွေပေါ်မှာ မူတည်ပါတယ်တဲ့။ သူက ခုလိုလည်း ထပ်ပြောပါသေးတယ်။ အသက်မြန်မြန် သေစေတဲ့ နည်းကတော့ အလုပ်က အငြိမ်းစားယူပြီးတာနဲ့ ဘာမှမလုပ်ဘဲ နေလိုက်ခြင်းပါပဲတဲ့။ အသက်ရှည်ရှည်နေနိုင်ဖို့ လူတွေဟာ သူတို့စိတ်ဝင် စားတဲ့ အလုပ်တစ်ခုခုကိုတော့ လုပ်နေရမယ်တဲ့။

တကယ်တော့ လူတစ်ယောက်ဟာ အလုပ်က အငြိမ်းစားယူလိုက်ပြီး တာနဲ့ ‘စားမယ်၊ အိပ်မယ်၊ တီဗွီကြည့်မယ်’ ဆိုတာတွေပဲ လုပ်နေပြီး တခြား



ဘာမှမလုပ်ခြင်းဟာ သူ့ကိုယ်သူ အဆိပ်ခတ်နေတာနဲ့ တူပါတယ်။ ဒီလိုလူမျိုးတွေဟာ အငြိမ်းစားယူခြင်းကို ဘဝရဲ့ နိဂုံးလို့ သတ်မှတ်လိုက်ကြတယ်။ တကယ်လည်း မကြာခင်မှာပဲ သူတို့ရဲ့ဘဝဟာ နိဂုံးချုပ် အဆုံးသတ်သွားပါတော့တယ်။ ဘဝမှာ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် မရှိသူတွေဟာ လျင်လျင်မြန်မြန် ချုံးချုံးကျ သွားတတ်ပါတယ်။ သူတို့နဲ့ ခံယူချက်မတူတဲ့ လူတွေကတော့ အငြိမ်းစားယူခြင်းကို မိမိလုပ်ချင်တာတွေ လွတ်လွတ်လပ်လပ် လုပ်ခွင့်ရခြင်း လို့ သဘောထားကြတယ်။ အဲဒါကို အဓိပ္ပာယ်ရှိသော အငြိမ်းစားယူခြင်းလို့ ခေါ်ရမှာပါ။

ကျွန်တော်နဲ့ရင်းနှီးတဲ့ မိတ်ဆွေဖြစ်သူ လျူးဂေါ်ဒွန် (Lew Gordon) ဟာ အဓိပ္ပာယ်ရှိသော အငြိမ်းစားယူခြင်းကို ရွေးချယ်ခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ ၃ နှစ်လောက်မှာ အတ္တလန်တာမြို့က အကြီးဆုံးဘဏ်ကြီးရဲ့ ဒုက္ကဋ္ဌရာထူးကနေ အငြိမ်းစားယူခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ အငြိမ်းစားယူပြီးတာနဲ့ အလုပ်သစ်တစ်ခုလုပ်ဖို့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ချလိုက်တယ်။ အဲဒါက သူဟာ စီးပွားရေးကုမ္ပဏီတွေကို အခကြေးငွေယူပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုင်ရာ အကြံတွေ ပေးခြင်းပါ။

သူဟာ အငြိမ်းစားယူပြီး တစ်လအတွင်း အဲဒီအလုပ်ကို စလုပ်တယ်။ အခု သူ့အသက် ၆၀ ကျော်နေပြီ။ သူ့ရဲ့ အကြံဉာဏ်ကို တောင်းခံလာကြတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ အများကြီးရှိနေပါတယ်။ နောက်ပြီး သူဟာ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ကိစ္စတွေကို ဟောပြောပို့ချနေတဲ့ နိုင်ငံကျော် ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်လည်း ဖြစ်နေပါပြီ။ ကျွန်တော် သူ့ကိုတွေ့တိုင်း သူဟာ သွက်သွက်လက်လက် ဖျတ်ဖျတ် လတ်လတ်နဲ့ အရင်ထက်တောင် ပိုပြီးနုပျိုလာတယ်လို့ ထင်ရတယ်။ သူ့ရဲ့ခန္ဓာကိုယ်ဟာ အသက် ၆၀ ကျော်နေပေမယ့် သူ့စိတ်က အသက် ၃၀ အရွယ် ဖြစ်နေပါတယ်။ ကျွန်တော့်အသိ အသက် ၆၀ ကျော်တွေထဲမှာ ဂေါ်ဒွန်လို ဘဝရဲ့ အသီးအပွင့်တွေကို မြိန်ရေယုက်ရေ စားသုံးနေသူ အင်မတန် ရှားပါတယ်။

**ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်က သေမင်းကိုတောင် တားဆီးနိုင်တယ်**  
ရောဂါဝေဒနာကြောင့် အသက်ရှင်ဖို့ ဘယ်အရာကမှ မတတ်နိုင်တဲ့



ဘာမှမလုပ်ခြင်းဟာ သူ့ကိုယ်သူ အဆိပ်ခတ်နေတာနဲ့ တူပါတယ်။ ဒီလိုလူမျိုးတွေဟာ အငြိမ်းစားယူခြင်းကို ဘဝရဲ့ နိဂုံးလို့ သတ်မှတ်လိုက်ကြတယ်။ တကယ်လည်း မကြာခင်မှာပဲ သူတို့ရဲ့ဘဝဟာ နိဂုံးချုပ် အဆုံးသတ်သွားပါတော့တယ်။ ဘဝမှာ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် မရှိသူတွေဟာ လျင်လျင်မြန်မြန် ချုံးချုံးကျ သွားတတ်ပါတယ်။ သူတို့နဲ့ ခံယူချက်မတူတဲ့ လူတွေကတော့ အငြိမ်းစားယူခြင်းကို မိမိလုပ်ချင်တာတွေ လွတ်လွတ်လပ်လပ် လုပ်ခွင့်ရခြင်း လို့ သဘောထားကြတယ်။ အဲဒါကို အဓိပ္ပာယ်ရှိသော အငြိမ်းစားယူခြင်းလို့ ခေါ်ရမှာပါ။

ကျွန်တော်နဲ့ရင်းနှီးတဲ့ မိတ်ဆွေဖြစ်သူ လျူးဂေါ်ဒွန် (Lew Gordon) ဟာ အဓိပ္ပာယ်ရှိသော အငြိမ်းစားယူခြင်းကို ရွေးချယ်ခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ ၃ နှစ်လောက်မှာ အတ္တလန်တာမြို့က အကြီးဆုံးဘဏ်ကြီးရဲ့ ဒုဥက္ကဋ္ဌရာထူးကနေ အငြိမ်းစားယူခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ အငြိမ်းစားယူပြီးတာနဲ့ အလုပ်သစ်တစ်ခုလုပ်ဖို့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ချလိုက်တယ်။ အဲဒါက သူဟာ စီးပွားရေးကုမ္ပဏီတွေကို အခကြေးငွေယူပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုင်ရာ အကြံတွေ ပေးခြင်းပါ။

သူဟာ အငြိမ်းစားယူပြီး တစ်လအတွင်း အဲဒီအလုပ်ကို စလုပ်တယ်။ အခု သူ့အသက် ၆၀ ကျော်နေပြီ။ သူ့ရဲ့ အကြံဉာဏ်ကို တောင်းခံလာကြတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ အများကြီးရှိနေပါတယ်။ နောက်ပြီး သူဟာ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ကိစ္စတွေကို ဟောပြောပို့ချနေတဲ့ နိုင်ငံကျော် ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်လည်း ဖြစ်နေပါပြီ။ ကျွန်တော် သူ့ကိုတွေ့တိုင်း သူဟာ သွက်သွက်လက်လက် ဖျတ်ဖျတ် လတ်လတ်နဲ့ အရင်ထက်တောင် ပိုပြီးနပျိုလာတယ်လို့ ထင်ရတယ်။ သူ့ရဲ့ခန္ဓာကိုယ်ဟာ အသက် ၆၀ ကျော်နေပေမယ့် သူ့စိတ်က အသက် ၃၀ အရွယ် ဖြစ်နေပါတယ်။ ကျွန်တော့်အသိ အသက် ၆၀ ကျော်တွေထဲမှာ ဂေါ်ဒွန်လို ဘဝရဲ့ အသီးအပွင့်တွေကို မြန်ရေယုက်ရေ စားသုံးနေသူ အင်မတန် ရှားပါတယ်။

**ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်က သေမင်းကိုတောင် တားဆီးနိုင်တယ်**

ရောဂါဝေဒနာကြောင့် အသက်ရှင်ဖို့ ဘယ်အရာကမှ မတတ်နိုင်တဲ့



အခြေအနေမှာတောင် ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဟာ အသက်ရှင်အောင် လုပ်ပေးနိုင်တဲ့ ကျွန်တော့် ကိုယ်တွေ့အဖြစ်အပျက်တစ်ခုကို ပြောပြချင်ပါတယ်။

ကျွန်တော်နဲ့ တက္ကသိုလ်မှာတုန်းက အတန်းတူတူတက်ခဲ့တဲ့ Mrs. D ဆိုတဲ့ အမျိုးသမီးဟာ သူ့သား အသက် ၂ နှစ်အရွယ်မှာ ကင်ဆာရောဂါ ဖြစ်နေတယ်ဆိုတာကို သိလိုက်ရတယ်။ ပိုပြီးဆိုးတာက သူ့မှာ ကင်ဆာရောဂါ ဖြစ်နေကြောင်း သိရတဲ့နေ့ မတိုင်ခင် ၃ လလောက်မှာ သူ့ယောက်ျားဟာ ရုတ်တရက် ကားတိုက်ခံရလို့ ကွယ်လွန်သွားခဲ့တယ်။ ကင်ဆာရောဂါဖြစ်နေကြောင်း တွေ့ရချိန်မှာ စစ်ဆေးတဲ့ဆရာဝန်တွေက သူ့ရဲ့ ကင်ဆာရောဂါဟာ ကျွမ်းနေပြီ၊ ကြာကြာနေရဖို့ မျှော်လင့်ချက်မရှိတော့ဘူးလို့ ပြောပြကြတယ်။

ဒါပေမဲ့ Mrs. D ကတော့ သူ့သား ကောလိပ်က ဘွဲ့ရပြီးတဲ့အထိ ဆက်လက်အသက်ရှင်နေမယ်လို့ စိတ်ပိုင်းဖြတ်ထားတယ်။ ရည်မှန်းချက် ချထားတယ်။ သူ့ယောက်ျားထားခဲ့တဲ့ ကုန်စုံဆိုင်လေးကို ဆက်ဖွင့်ပြီး အိမ်စရိတ်နဲ့ သူ့သားအတွက် ကျောင်းစရိတ် ရအောင် ဝင်ငွေရှာနေတယ်။ သူဟာ မကြာခဏ ဓာတ်ကင်တာတွေနဲ့ ခွဲစိတ်ကုသတာတွေ ခံယူနေရတယ်။ သူ့ကို ဆေးကုတာလုပ်ပြီးတိုင်း ဆရာဝန်တွေက နောက်ထပ် လအနည်းငယ်ပဲ နေရတော့မယ်လို့ ပြောကြပြန်တယ်။

သူ့ကင်ဆာရောဂါကို ပျောက်ကင်းအောင် ကုလို့မရပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဆရာဝန်တွေ ပြောခဲ့ကြတဲ့ လအနည်းငယ်ဟာ နှစ်ပေါင်း ၂၀ ကြာခဲ့ပါတယ်။ သူ့သားလည်း ကောလိပ်က ဘွဲ့ယူလိုက်ပြီ။ သူ့သား ဘွဲ့ယူတဲ့အခမ်းအနားကို Mrs. D ဟာ ဝမ်းသာအားရ တက်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့သား ဘွဲ့ယူပြီး ၆ ပတ်အကြာမှာ Mrs. D ဟာ ကင်ဆာရောဂါနဲ့ ကွယ်လွန်သွားခဲ့ပါတယ်။ Mrs. D ရဲ့ သူ့သား ဘွဲ့ရပြီးတဲ့ အချိန်ထိ အသက်ရှင်ရမယ်ဆိုတဲ့ ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်ဟာ စွမ်းအားကြီးလွန်းလို့ သေမင်းကိုတောင် လာမခေါ်ဖို့ အနှစ် ၂၀ တိုင်တိုင် တားဆီးထားနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဘယ်ဆရာဝန်၊ ဘယ်ဆေးမှ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်လောက် အစွမ်းမထက်ပါဘူး။

**ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ရောက်ဖို့ တစ်ဆင့်ချင်း လုပ်ယူရတယ်**

ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ထားရှိရာမှာ တစ်ခု သိထားဖို့လိုပါတယ်။ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကြီးကြီး ထားရှိရင် အဲဒါကို ချက်ချင်း မရယူနိုင်ပါဘူး။



အဲဒီပန်းတိုင်ကိုရောက်ဖို့ တစ်ဆင့်ချင်း လုပ်ယူရပါတယ်။ အဲဒါဟာ အိမ်  
တစ်လုံးဆောက်တာနဲ့ တူပါတယ်။ အိမ်ဆောက်ဖို့ ပထမဆုံး အုတ်မြစ်ချ  
ရတယ်။ ပြီးရင် ကြမ်းခင်းလောင်းရတယ်။ ကော်လံတိုင်တွေ ထောင်ရတယ်။  
နံရံကာ၊ အခန်းဖွဲ့၊ ပြတင်းပေါက်တပ်ဆင် စတာတွေ လုပ်ရတယ်။ အမိုး မိုးပြီး  
တဲ့အထိ တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် လုပ်ယူမှသာ နောက်ဆုံးမှာ အိမ်တစ်လုံး  
ဖြစ်လာပါတယ်။ လက်ဝှေ့ငိုလ်လှပွဲတစ်ခုမှာ လက်ဝှေ့သမားဟာ လက်ဝှေ့ပွဲ  
တစ်ပွဲချင်းစီကို အနိုင်ယူထိုးသတ်ပြီးမှသာ လက်ဝှေ့ချန်ပီယံဖြစ်လာပါတယ်။  
ကုန်တိုက်ကြီးတစ်ခုဟာ ဈေးဝယ်သူတွေ တစ်ယောက်စီ တိုးလာရင်းနဲ့မှ  
နောက်ဆုံးမှာ အောင်မြင်မှုရပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကြီးမားတဲ့ အောင်မြင်မှုမှာ  
သေးငယ်တဲ့ အောင်မြင်မှုလေးတွေ ပါဝင်ကြတယ်ဆိုတာကို သတိရှိစေချင်  
ပါတယ်။

၁၉၅၇ ခုနှစ် ဧပြီလမှာ ထုတ်ဝေခဲ့တဲ့ Reader's Digest မဂ္ဂဇင်းမှာ  
ထင်ရှားကျော်ကြားတဲ့ စာရေးဆရာနဲ့ သတင်းစာဆရာ အဲရစ်ဆဲဗာရီတ်ဒ်  
(Eric Sevareid) ရေးထားတဲ့ Next Mile (နောက်တစ်မိုင်) ဆိုတဲ့  
ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ် ပါလာခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီဆောင်းပါးထဲက စာပိုဒ်တချို့က  
ခုလိုပါ။

“ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီး ဖြစ်နေစဉ်အချိန်မှာပါ။ ကျွန်တော်ဟာ  
အမေရိကန်စစ်တပ်က ဗိုလ်ကြီးတစ်ယောက်ပါ။ အိန္ဒိယနိုင်ငံကို သွားနေတဲ့  
ကျွန်တော်နဲ့ စစ်သားတချို့ စီးနင်းလိုက်ပါလာကြတဲ့ အမေရိကန် စစ်ပစ္စည်း  
ပို့ဆောင်ရေးလေယာဉ်ဟာ ပျံသန်းနေရင်း စက်ချို့ယွင်းသွားတယ်။ ကျွန်တော်  
တို့အားလုံး လေယာဉ်ပေါ်ကနေ လေထီးနဲ့ ခုန်ဆင်းလိုက်ကြရတယ်။ အိန္ဒိယ  
- မြန်မာ နယ်စပ်က တောအုပ်ကြီးတစ်ခုထဲကို ကျရောက်သွားကြတယ်။  
ကျွန်တော်တို့ကို ကယ်တင်ဖို့ တပ်ရင်းကို ဝါယာလက်စက်နဲ့ အဆက်အသွယ်  
လုပ်တာ မရလို့ ကျွန်တော်တို့ အိန္ဒိယနိုင်ငံထဲကို ခြေလျင် လမ်းလျှောက်  
သွားကြဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ကြတယ်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံထဲကို ရောက်ဖို့က မိုင်ပေါင်း  
၁၄၀ ဝေးပြီး တောင်တန်းတွေကိုလည်း ကျော်ဖြတ်ရအုံးမယ်။ အဲဒီအချိန်ဟာ  
ဩဂုတ်လ မိုးတွင်းရာသီမို့ မိုးသည်းထန်စွာ ရွာသွန်းနေတယ်။ မိုးမရွာရင်  
လည်း နေအရမ်းပူတယ်။



အဲဒီပန်းတိုင်ကိုရောက်ဖို့ တစ်ဆင့်ချင်း လုပ်ယူရပါတယ်။ အဲဒါဟာ အိမ်  
 တစ်လုံးဆောက်တာနဲ့ တူပါတယ်။ အိမ်ဆောက်ဖို့ ပထမဆုံး အုတ်မြစ်ချ  
 ရတယ်။ ပြီးရင် ကြမ်းခင်းလောင်းရတယ်။ ကော်လံတိုင်တွေ ထောင်ရတယ်။  
 နံရံကာ၊ အခန်းဖွဲ့၊ ပြတင်းပေါက်တပ်ဆင် စတာတွေ လုပ်ရတယ်။ အမိုး မိုးပြီး  
 တဲ့အထိ တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် လုပ်ယူမှသာ နောက်ဆုံးမှာ အိမ်တစ်လုံး  
 ဖြစ်လာပါတယ်။ လက်ဝှေ့ငိုလ်လှပွဲတစ်ခုမှာ လက်ဝှေ့သမားဟာ လက်ဝှေ့ပွဲ  
 တစ်ပွဲချင်းစီကို အနိုင်ယူထိုးသတ်ပြီးမှသာ လက်ဝှေ့ချန်ပီယံဖြစ်လာပါတယ်။  
 ကုန်တိုက်ကြီးတစ်ခုဟာ ဈေးဝယ်သူတွေ တစ်ယောက်စီ တိုးလာရင်းနဲ့မှ  
 နောက်ဆုံးမှာ အောင်မြင်မှုရပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကြီးမားတဲ့ အောင်မြင်မှုမှာ  
 သေးငယ်တဲ့ အောင်မြင်မှုလေးတွေ ပါဝင်ကြတယ်ဆိုတာကို သတိရှိစေချင်  
 ပါတယ်။

၁၉၅၇ ခုနှစ် ဧပြီလမှာ ထုတ်ဝေခဲ့တဲ့ Reader's Digest မဂ္ဂဇင်းမှာ  
 ထင်ရှားကျော်ကြားတဲ့ စာရေးဆရာနဲ့ သတင်းစာဆရာ အဲရစ်ဆဲဗာရီတ်ဒ်  
 (Eric Sevareid) ရေးထားတဲ့ Next Mile (နောက်တစ်မိုင်) ဆိုတဲ့  
 ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ် ပါလာခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီဆောင်းပါးထဲက စာပိုဒ်တချို့က  
 ခုလိုပါ။

“ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီး ဖြစ်နေစဉ်အချိန်မှာပါ။ ကျွန်တော်ဟာ  
 အမေရိကန်စစ်တပ်က ဗိုလ်ကြီးတစ်ယောက်ပါ။ အိန္ဒိယနိုင်ငံကို သွားနေတဲ့  
 ကျွန်တော်နဲ့ စစ်သားတချို့ စီးနင်းလိုက်ပါလာကြတဲ့ အမေရိကန် စစ်ပစ္စည်း  
 ပို့ဆောင်ရေးလေယာဉ်ဟာ ပျံသန်းနေရင်း စက်ချို့ယွင်းသွားတယ်။ ကျွန်တော်  
 တို့အားလုံး လေယာဉ်ပေါ်ကနေ လေထီးနဲ့ ခုန်ဆင်းလိုက်ကြရတယ်။ အိန္ဒိယ  
 - မြန်မာ နယ်စပ်က တောအုပ်ကြီးတစ်ခုထဲကို ကျရောက်သွားကြတယ်။  
 ကျွန်တော်တို့ကို ကယ်တင်ဖို့ တပ်ရင်းကို ဝါယာလက်စက်နဲ့ အဆက်အသွယ်  
 လုပ်တာ မရလို့ ကျွန်တော်တို့ အိန္ဒိယနိုင်ငံထဲကို ခြေလျင် လမ်းလျှောက်  
 သွားကြဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ကြတယ်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံထဲကို ရောက်ဖို့က မိုင်ပေါင်း  
 ၁၄၀ ဝေးပြီး တောင်တန်းတွေကိုလည်း ကျော်ဖြတ်ရအုံးမယ်။ အဲဒီအချိန်ဟာ  
 သြဂုတ်လ မိုးတွင်းရာသီမို့ မိုးသည်းထန်စွာ ရွာသွန်းနေတယ်။ မိုးမရွာရင်  
 လည်း နေအရမ်းပူတယ်။



ကျွန်တော်တို့အားလုံး မိုးထဲ၊ နေထဲ၊ ရွံ့ဇွတ်ထဲမှာ ခြေလျင်ခရီး စတင်ကြတယ်။ တစ်နာရီအကြာမှာ ကျွန်တော့် ခြေဖဝါးနှစ်ဖက်စလုံးမှာ အရည်ကြည်ဖုကြီးတွေ ပေါက်လာပြီး လမ်းဆက်လျှောက်လို့မရအောင် နာလာတယ်။ တချို့စစ်သားတွေလည်း ကျွန်တော့်လိုပဲ အရည်ကြည်ဖုကြီးတွေကြောင့် လမ်းကောင်ကောင်း မလျှောက်နိုင်ကြဘူး။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဝါးလုံးတွေကို အားပြုထောက်ပြီး ခြေထောင့်နင်းထောင့်နင်းနဲ့ လျှောက်လိုက်၊ နားလိုက် လုပ်ကြတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ တစ်လှမ်းချင်း လျှောက်ကြရင်းနဲ့ တောတွေ၊ တောင်တွေ အထပ်ထပ်ကို ကျော်ဖြတ်ပြီး ၃ ပတ်အကြာမှာ အိန္ဒိယနိုင်ငံထဲကို ရောက်သွားခဲ့ကြပါတယ်”

ဆောင်းပါးထဲမှာ သူက ခုလို ဆက်ရေးထားပါသေးတယ်။

“ကျွန်တော် စစ်တပ်ကထွက်ပြီး တစ်နှစ်အကြာမှာ စာအုပ်တစ်အုပ် ရေးပေးဖို့ ထုတ်ဝေသူတစ်ယောက်က ကျွန်တော့်ကို ကမ်းလှမ်းလာပါတယ်။ သူက စာမျက်နှာ ၅၀၀ လောက်ပါတဲ့ စာအုပ်ရေးပေးပါတဲ့။ ‘စာမျက်နှာ ၅၀၀ ကြီးများတောင် ငါဘယ်လို ရေးနိုင်ပါ့မလဲ’ ဆိုပြီး ပထမတော့ အတော်လေး စိတ်ပျက်နေမိတယ်။ နောက်တော့ စာမျက်နှာ ၅၀၀ ဆိုတာကို မေ့ထားလိုက်ပြီး စာတစ်ပိုဒ်ကို စရေးတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ နောက်တစ်မျက်နှာ ရေးဖို့တောင် အာရုံမထားဘဲ တစ်ပိုဒ်ပြီးသွားရင် နောက်တစ်ပိုဒ်ကို ဆက်ရေးနေတယ်။ ၆ လအကြာမှာ စာမျက်နှာ ၅၀၀ လောက်ပါတဲ့ စာအုပ်ကို ရေးပြီးသွားတယ်။ အမှန်က စာအုပ်က သူ့ဘာသာသူ ရေးသွားတာပါ။”

“ကျွန်တော် လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ကုန်ကတည်းက ရုပ်မြင်သံကြားဌာန တစ်ခုအတွက် နေ့စဉ်လိုလို ဇာတ်ညွှန်းတစ်ပုဒ် ရေးပေးနေခဲ့တယ်။ အခု ကျွန်တော် ရေးပြီးသွားတဲ့ ဇာတ်ညွှန်းပေါင်းဟာ ၂၀၀ ကျော်သွားပါပြီ။ တကယ်လို့သာ ရုပ်မြင်သံကြားဌာနက ကျွန်တော့်ကို ဇာတ်ညွှန်း အပုဒ် ၂၀၀ ရေးပေးပါဆိုပြီး စာချုပ်ချုပ်ဖို့ ကမ်းလှမ်းလာရင် ကျွန်တော် လက်ခံမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီလောက် ဇာတ်ညွှန်းအများကြီးကို မရေးနိုင်ဘူးဆိုပြီး ကျွန်တော် ငြင်းလိုက်မိမှာပါ။ သူတို့ကလည်း တော်ရှာကြပါတယ်။ ကျွန်တော့်ကို တစ်နေ့မှ ဇာတ်ညွှန်းတစ်ပုဒ်ပဲ ရေးပေးဖို့ ကမ်းလှမ်းခဲ့ကြလို့ပါ”

အခု ရေးပြခဲ့တဲ့ အဲရစ်ဆဲဗာရိတ်ဒ်ရဲ့ Next Mile (နောက်တစ်မိုင်)



နည်းလေးဟာ သူ့အတွက် ကောင်းကောင်း အလုပ်ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ သင့်အတွက်လည်း အလုပ်ဖြစ်မှာပါ။

တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့်ဆိုတဲ့ နည်းကို ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေတစ်ယောက်က ဆေးလိပ်ဖြတ်ရာမှာ သုံးခဲ့ပါတယ်။ သူက သူ့နည်းကို hour-by-hour (တစ်နာရီပြီး တစ်နာရီ) လို့ နာမည် ပေးထားပါတယ်။ သူ့နည်းက ဆေးလိပ်ကို အပြီးဖြတ်လိုက်တာမဟုတ်ဘဲ တစ်နာရီစာပဲ ဖြတ်တာပါ။ ဆေးလိပ်မသောက်ဘဲနေတာ တစ်နာရီပြည့်သွားရင် တစ်နာရီစီ ထပ်တိုးသွားပြီး ဆေးလိပ်မသောက်ဘဲနေပြန်တယ်။ အဲဒီလိုလုပ်နေရာက ၂ ရက်အကြာမှာ ၂ နာရီကြာ ဆေးလိပ်မသောက်ဘဲ နေပြန်တယ်။ နောက် ၂ နာရီစီ တိုးပြီး ဆေးလိပ်ဖြတ်တယ်။ နောက်တော့ တစ်ရက်မသောက်ဘဲနေတယ်။ နောက်ရက်တွေကျတော့လည်း နောက်ရက်၊ နောက်ရက် ဆက်တိုက် မသောက်ဘဲနေရာက သူဟာ ဆေးလိပ် လုံးဝပြတ်သွားတယ်တဲ့။ ဆေးလိပ်ကို လုံးဝ မသောက်တော့ဘူးဆိုပြီး တိကနဲဖြတ်လိုက်သူ အများစုဟာ ဆေးလိပ်ဖြတ်ရာမှာ အောင်မြင်မှု မရကြပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဘယ်တော့မှ ဆေးလိပ်မသောက်တော့ဘူးဆိုတာနဲ့ စိတ်ထဲမှာခံစားရတဲ့ ဝေဒနာဟာ ကြီးမားလွန်းလို့ မခံနိုင်ကြဘဲ နောက်တော့ ဆေးလိပ်ပြန်သောက်တတ်ကြတယ်။ ဆေးလိပ်ကို တစ်နာရီပဲဖြတ်တာ လွယ်တယ်။ တစ်သက်စာဖြတ်တာ အရမ်းခက်ပါတယ်။

တစ်ဆင့်ပြီး တစ်ဆင့်ဆိုတဲ့ နည်းဟာ ဆေးလိပ်ဖြတ်တာတင်မဟုတ်ဘဲ ဘယ်အလုပ်မှာမဆို အောင်မြင်မှုအောင် လုပ်ဆောင်ရာမှာလည်း လိုပါတယ်။ အငယ်တန်းအရာရှိတစ်ယောက်ဟာ သူ့ကို ပေးအပ်တဲ့ တာဝန်သေးလေးကို ပေါ့ပေါ့တန်တန် သဘောမထားသင့်ပါ။ အဲဒီတာဝန်ဟာ နောက်တစ်ဆင့် တက်လှမ်းဖို့အတွက် အခွင့်အလမ်းလို့ လေးလေးနက်နက် သဘောထားပြီး အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်ရပါမယ်။ အရောင်းသမားတစ်ယောက်ဟာ ပစ္စည်းရောင်းရာမှာ တစ်ပတ်ပြီး တစ်ပတ် သတ်မှတ်ထားတဲ့ အရောင်းခွဲတမ်းကို မှီအောင်၊ ဒါမှမဟုတ် ကျော်လွန်အောင် ရောင်းနိုင်မှသာ နောက်ဆုံးမှာ အရောင်းမန်နေဂျာ ရာထူးကို တက်လှမ်းနိုင်မှာပါ။ တရားဟောဆရာတစ်ယောက်အတွက် သူ့ဟောတဲ့ တရားပွဲတိုင်း၊ ပါမောက္ခတစ်ယောက်အတွက် သူ့ရဲ့ သင်ကြားပို့ချမှုတိုင်း၊ လုပ်ငန်းအရာရှိတစ်ယောက်အတွက် ဝန်ထမ်းတွေကိုပြောလိုက်တဲ့ ညွှန်ကြားချက်တိုင်း၊ သိပ္ပံပညာရှင်တစ်ယောက်



အတွက် ဓာတ်ခွဲစမ်းသပ်မှုတိုင်းဟာ အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်ကို ရောက်ဖို့ အတွက် တက်လှမ်းရမယ့် အဆင့်တွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။

လူတွေဟာ လူတစ်ယောက် ကြီးပွားလာတာကို မြင်ရင် သူ့ကို နေ့ချင်းညချင်း ကြီးပွားအောင်မြင်လာခဲ့တာလို့ ထင်တတ်ကြတယ်။ တကယ်တော့ သူ့ရဲ့ နောက်ခံအကြောင်းကို သေသေချာချာ လေ့လာကြည့်လိုက်မယ် ဆိုရင် အဲဒီလူဟာ တစ်ဆင့်ပြီး တစ်ဆင့်ကို အောင်မြင်အောင် လုပ်ပြီးမှသာ အောင်မြင်မှုကြီးကို ရခဲ့တယ်ဆိုတာကို တွေ့ရမှာပါ။ တစ်ဆင့်ပြီး တစ်ဆင့် အောင်မြင်အောင်မလုပ်ဘဲ ရလာတဲ့ အောင်မြင်မှုဟာ ရေရှည်မခံဘဲ မကြာခင်မှာပဲ ကျရှုံးသွားတတ်ပါတယ်။

အောင်မြင်မှုဆိုတာ တစ်ချက်တည်း ခုန်ပြီး ဖမ်းဆုပ်ယူရတာ မဟုတ်ဘဲ တစ်ဆင့်ပြီး တစ်ဆင့် လုပ်ယူရတယ်ဆိုတာကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း သဘောပေါက်ပြီလို့ ထင်ပါတယ်။ ဒါဆိုရင် သင့်အလုပ်ကို တစ်ဆင့်ချင်း ဘယ်လို လုပ်ယူရမယ်ဆိုတာကို သိချင်ပါသလား။ အဲဒါကိုလုပ်ဖို့ အကောင်းဆုံး အကြံပေးချင်တာက လစဉ် ဘယ်အလုပ်တွေကို ပြီးစီးအောင်လုပ်မယ် ဆိုတာကို ခွဲတမ်းချပြီး လုပ်ဖို့ပါ။

**ရက် ၃၀ အတွက် တိုးတက်ရေးလမ်းညွှန်**

သင် ဘာအလုပ်တွေ လုပ်ချင်တယ်ဆိုတာ သင့်ခေါင်းထဲမှာ ရှိပြီး သား ဖြစ်မှာပါ။ အဲဒါတွေကို တန်းစီရေးချလိုက်ပါ။ ပြီးရင် ရှေ့လထဲမှာလုပ်မယ့် အလုပ်တွေကို ရွေးထုတ်လိုက်ပါ။ အဲဒီအလုပ်တွေကို အောက်မှာ ဖော်ပြထားတဲ့ ပုံစံအတိုင်း ရေးလိုက်ပါ။ ခေါင်းစဉ်လေးတွေအောက်မှာ မှတ်ချက်လေးတွေ ရေးပါ။ ပြီးရင် အဲဒါတွေကို ရက်ပေါင်း ၃၀ အတွင်း ပြီးစီးအောင် လုပ်ပါ။ မပြီးတဲ့ အလုပ်တွေကို မေ့ပစ်လိုက်တာမလုပ်ဘဲ နောက်လမှာ လုပ်မယ့် အလုပ်တွေမှာ ပေါင်းလုပ်ပါ။ သင့်စိတ်ထဲမှာ အလုပ်တစ်ခုချင်းစီဟာ အရေးမကြီးဘူးလို့ ထင်ချင် ထင်နေပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအလုပ်တိုင်းဟာ အောင်မြင်မှုကြီးရဖို့ မရှိမဖြစ် လိုအပ်တယ်ဆိုတာကို မမေ့ပါနဲ့။

အခု ဒီနေ့ xxxxxxxxxxx (ရက်စွဲ) နဲ့ xxxxxxxxxxx (ရက်စွဲ) ကြားမှာ ငါ ဒါတွေကို လုပ်မယ်။



(က) ဒီအကျင့်ဆိုးတွေကို ဖျောက်ပစ်မယ် (အကြံပေးတာပါ)

- ၁။ အလုပ်စလုပ်ဖို့ အချိန်ဆွဲနေတာ၊
- ၂။ ဆဲရေးတိုင်းထွာတဲ့ စကားပြောတာ၊
- ၃။ တီဗွီကို တစ်နေ့ တစ်နာရီထက် ပိုကြည့်တာ၊
- ၄။ အတင်းအဖျင်းစကားတွေ ပြောတာ။

(ခ) ဒီအကျင့်ကောင်းတွေ စွဲသွားအောင်လုပ်မယ် (အကြံပေးတာပါ)

- ၁။ နောက်နေ့မှာ လုပ်စရာရှိတာတွေကို ညကတည်းက စီစဉ်ထားတာ၊
- ၂။ မနက်အိပ်ရာထတာနဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အကောင်းမြင်တဲ့ အားပေးစကား ပြောတာ၊
- ၃။ လူတွေကို သူတို့ရဲ့ ကောင်းတဲ့ အရည်အချင်းတွေကို ရှာပြီး ချီးကျူးတာ။

(ဂ) အလုပ်ထဲမှာ တန်ဖိုးမြင့်တက်အောင်လုပ်မယ် (အကြံပေးတာပါ)

- ၁။ လက်အောက်က ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ အရည်အချင်းတက်လာအောင် လုပ်ပေးတာ၊
- ၂။ ကုမ္ပဏီရဲ့ လုပ်ငန်းတွေကို အသေးစိတ် နားလည်အောင် လေ့လာတာ၊
- ၃။ ကုမ္ပဏီတိုးတက်ဖို့ အကြံဉာဏ် အနည်းဆုံး ၃ ခု စဉ်းစားပြီး အထက်ကို တင်ပြတာ။

(ဃ) အိမ်မှာ တိုးတက်အောင်လုပ်မယ် (အကြံပေးတာပါ)

- ၁။ အရင်က အလေးမမူမိတဲ့ ဇနီးသည်ရဲ့ အိမ်မှုကိစ္စတွေကို ချီးကျူး အသိအမှတ်ပြုပေးတာ၊
- ၂။ တစ်ပတ်တစ်ခါ မိသားစုအတွက် ပျော်ရွှင်စရာ အစီအစဉ်လေး လုပ်ပေးတာ၊
- ၃။ မိသားစုအတွက် နေ့စဉ် တစ်နေ့ကို တစ်နာရီ အချိန်ပေးတာ။



(c) စိတ်ကို ထက်မြက်အောင် လေ့ကျင့်မယ် (အကြံပေးတာပါ)

- ၁။ လုပ်ငန်းနဲ့ဆိုင်တဲ့ စာအုပ်စာတမ်းတွေကို တစ်နေ့ ၂ နာရီ အချိန်ပေး ဖတ်ရှုတာ၊
- ၂။ ကြီးပွားအောင်မြင်ရေး စာအုပ်တစ်အုပ်ကို တစ်လအတွင်း ပြီးအောင် ဖတ်တာ၊
- ၃။ ဒီနေ့လုပ်တာထက် နောက်နေ့မှာ ပိုကောင်းအောင် လုပ်တာ။

ကဲ ... ဒါက ရက် ၃၀ စာ တိုးတက်ရေး လမ်းညွှန် နမူနာပုံစံပါ။ သင်နဲ့ကိုက်ညီတဲ့ လမ်းညွှန်ကို ရေးဆွဲပြီး စတင်လုပ်ဆောင်လိုက်ပါ။ မြန်မြန် လုပ်လေ သင့်အတွက် မြန်မြန် အကျိုးရှိလေပါပဲ။

သင် လူတစ်ယောက်ကို တွေ့လိုက်တယ်။ သူဟာ ဣန္ဒြေသိက္ခာ ရှိတယ်။ အဝတ်အစားကို ကျကျနန သေသေသပ်သပ် ဝတ်ထားတယ်။ အမြဲ တမ်း ခေါင်းအေးအေးထားပြီး စဉ်းစားတတ်တယ်။ အလုပ်လုပ်ရင် တက်တက် ကြွကြွနဲ့ အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်တတ်တယ်။ အဲဒါဆိုရင် သင် ဒီအချက် ကို သတိရပါ။ သူဟာ မွေးကတည်းက အဲဒီပုံစံ ဖြစ်လာခဲ့တာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူဟာ အဲဒီလိုဖြစ်ဖို့ နေ့စဉ် အားထုတ်လုပ်ဆောင်ခဲ့လို့ ခုလို လူတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တာပါ။ သူဟာ နေ့စဉ် အကျင့်ကောင်းတွေ တည်ဆောက်ပြီး သူ့ကိုယ် သူ နေ့စဉ် တိုးတက်အောင် လုပ်ဆောင်ခဲ့လို့ပါ။

**အတားအဆီးတွေရင် လမ်းလွဲက သွားပါ**

ကျွန်တော် ဟောပြောပွဲတွေမှာ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ထားကြဖို့ တိုက်တွန်းပြောပြတဲ့အခါ ပရိသတ်ထဲက လူတစ်ယောက်က ခုလို မေးပါ တယ်။ ‘ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ထားတာ ကောင်းတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော် သဘောတူပါတယ်။ ကျွန်တော်လည်း ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ထားပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆရာရယ်၊ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို ရောက်ဖို့ ကြိုးစားနေချိန်မှာ အနှောင့်အယှက်၊ အတားအဆီးတွေနဲ့ တွေ့လာရပါတယ်။ အဲဒါကို ဘယ်လို ကာကွယ်ရမလဲ’ တဲ့။

သူ ပြောတာ မှန်ပါတယ်။ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ရောက်ဖို့ ကြိုးစား



နေချိန်မှာ သင် ထိန်းချုပ်လို့မရတဲ့ အနှောင့်အယှက်တွေ၊ အတားအဆီးတွေ ပေါ်လာတတ်ပါတယ်။ ဥပမာ သင့်မိသားစုဝင်တစ်ယောက် မကျန်းမမာ ဖြစ်လာတာ၊ ကွယ်လွန်သွားတာ၊ သင်အလုပ်လုပ်နေတဲ့ကုမ္ပဏီ ဖျက်သိမ်း သွားလို့ သင့်မှာ အလုပ်မရှိတော့တာ၊ မတော်တဆ ထိခိုက်ဒဏ်ရာရတာ စတာတွေ ဖြစ်တတ်ပါတယ်။

အဲဒီအတွက် ဒီစကားကို သင့်စိတ်ထဲမှာ စွဲစွဲမြဲမြဲ မှတ်သားထားပါ။ အဲဒါက ‘လမ်းလွဲကို လိုက်ဖို့ ပြင်ဆင်ထားပါ’ တဲ့။ သင်ဟာ မြို့တစ်မြို့ကို ကားမောင်းသွားရင်း တစ်နေရာကိုရောက်တော့ လမ်းပြင်နေတာနဲ့ ကြုံတွေ့ ရတယ်။ လမ်းပြင်သူတွေက ပြောတယ်။ ကားလမ်းပြင်တာ ၂ ရက်ကြာမယ်တဲ့။ သင် ဘာလုပ်မလဲ။ လမ်းပြင်ပြီးတဲ့အချိန်ထိ ကားကို အဲဒီမှာ ရပ်ထားပြီး ၂ ရက်လုံးလုံး စောင့်နေမလား။ ဒါမှမဟုတ် သွားမယ့်ခရီးစဉ်ကို ဖျက်ပြီး အိမ်ကို လှည့်ပြန်မလား။ သင်ဟာ ဉာဏ်တုံးသူတစ်ယောက်မဟုတ်ရင် ပြင်နေတဲ့ လမ်းကို ရှောင်ကွင်းပြီး တခြားလမ်းတစ်ခုကနေ သွားချင်တဲ့နေရာကို ရောက် အောင် သွားပါလိမ့်မယ်။

စစ်တပ်က အရာရှိကြီးတွေဟာ ရန်သူနဲ့စစ်တိုက်ဖို့ နည်းဗျူဟာ ချမှတ်ရာမှာ အဓိက နည်းဗျူဟာအပြင် နောက်ထပ် နည်းဗျူဟာတွေကို လည်း ချမှတ်ထားကြပါတယ်။ အဓိကနည်းဗျူဟာ မအောင်မြင်ရင် နောက် နည်းဗျူဟာတွေကို သုံးဖို့ပါ။ သင် လေယာဉ်ပျံစီးတဲ့အခါမှာ လေယာဉ် ဆင်းရမယ့် ကွင်းဟာ ရေကြီးနေလို့၊ ဒါမှမဟုတ် ပြေးလမ်းပျက်နေလို့၊ ဒါမှမဟုတ် ကွင်းကို အရေးပေါ်ပိတ်ထားလို့ လေယာဉ်ဆင်းလို့ မရမှာကို စိတ်မပူမိဘူးလား။ စိတ်ပူစရာ မလိုပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒီ အခြေအနေမျိုးနဲ့ ကြုံလာရင် လေယာဉ်မှူးတိုင်းမှာ တခြားအစီအစဉ်ဖြစ်တဲ့ အစီအစဉ် B (Plan B) အမြဲရှိထားလို့ပါ။ Plan B အတိုင်း လုပ်လို့မရရင် လည်း သူတို့မှာ နောက်ထပ် Plan C, Plan D စတာတွေနဲ့ လုံးဝ စိတ်ချရ အောင် စီစဉ်ထားကြပါတယ်။

အခုရေးပြတာတွေဟာ စောစောကလူ မေးတဲ့ မေးခွန်းကို ဖြေလိုက် ခြင်းပါ။ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို သွားလို့မရအောင် အနှောင့်အယှက် အတား



အဆီးတွေ ပေါ်လာရင် ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို စွန့်လွှတ်လိုက်စရာမလိုဘဲ လမ်းလွဲကနေ သွားပါ။ အောင်မြင်သူတွေဟာ လမ်းပိတ်ထားရင် လမ်းလွဲကို ရှာပြီး သွားတတ်ကြပါတယ်။

**မိမိအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း**

လူတချို့ပြောကြတဲ့ ဒီစကားမျိုးကို သင် ကြားဖူးမှာပါ။ ‘ငါ အဲဒီ ရှယ်ယာတွေကို လွန်ခဲ့တဲ့ ၁၀ နှစ်ကသာ ဝယ်ထားခဲ့ရင် အခု အဲဒီရှယ်ယာ တွေဟာ အဆ ၅၀ လောက် ဈေးတက်နေပြီမို့ ငါ အရမ်းချမ်းသာနေပြီကွ’ တဲ့။ သူတို့ဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု မလုပ်ခဲ့မိတာကို ခုမှ နောင်တရနေကြတယ်။

လူတွေဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတယ်ဆိုတဲ့ စကားကို ကြားလိုက်တာနဲ့ စတော့ရှယ်ယာ၊ အိမ်ခြံမြေ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတာလို့ပဲ တွေးမြင်တတ်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ဟာ သေချာပေါက် အကျိုးအမြတ် အများကြီးရစေမယ့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတစ်ခု ရှိနေတယ်ဆိုတာကို မေ့နေကြ တယ်။ ဒါမှမဟုတ် သိကို မသိကြဘူး။ အဲဒါက မိမိအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ ခြင်းပါ။ မိမိအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းဆိုတာ ဘာလဲ။ မိမိရဲ့ စိတ်ကို ဖွံဖြိုး တိုးတက်အောင် လုပ်ပေးခြင်းပါ။

တိုးတက်အောင်မြင်နေကြတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေဟာ နောင် ၅ နှစ်မှာ လက်ရှိထက် တိုးတက်ချင်ရင် နောင် ၅ နှစ်ကျမှ တိုးတက်အောင် ကြံဆောင် ရမှာ မဟုတ်ဘဲ အခုအချိန်ကတည်းက တိုးတက်ဖို့ နည်းလမ်းရှာဖွေပြီး ကြိုးစားလုပ်ဆောင်ကြရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါကို အနာဂတ်အတွက် ရင်းနှီး မြှုပ်နှံခြင်းလို့ ခေါ်ပါတယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုရှိမှလည်း နောင်မှာ အကျိုးအမြတ် ရမှာပါ။

သင်လည်း အဲဒါကို စံနမူထားရပါမယ်။ နောက်နှစ်မှာ ရာထူးတိုးဖို့၊ လစာတိုးဖို့ ဒီနှစ်ထဲမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ လုပ်ရပါမယ်။ နောက် ၅ နှစ်၊ ၁၀ နှစ်မှာ သင်ဖြစ်ချင်တဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ရောက်ဖို့အတွက် သင့်ကိုယ်သင် အခုကတည်းက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်ရပါမယ်။



အောက်မှာ သင့်အတွက် လုပ်ရမယ့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေအကြောင်းကို ရှင်းပြထားပါတယ်။

၁။ ပညာရေးမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါ။

ပညာရေးမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းဆိုတာ သင့်အတွက် အကောင်းဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပါ။ ဒါပေမဲ့ ပညာရေးဆိုတဲ့ စကားလုံးကို သေသေချာချာ နားလည်ထားဖို့တော့ လိုပါတယ်။ တချို့လူတွေက ပညာရေးဆိုတာ ကျောင်းမှာ၊ တက္ကသိုလ်မှာ ဘယ်လောက်ကြာကြာ စာသင်ခဲ့တယ်၊ ဒါမှမဟုတ် ဒီပလိုမာ၊ ဘွဲ့လက်မှတ် ဘယ်လောက်ရှိတယ်ဆိုတာနဲ့ တိုင်းတာတတ်ကြတယ်။ အဲဒီလိုတိုင်းတာတဲ့ ပညာရေးမျိုးဟာ လူတစ်ယောက်ကို အောင်မြင်သူ တစ်ယောက် ဖြစ်လာစေမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

General Electric (GE) ကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ ရာဖ်ဂျေကော်ဒီနာ (Ralph J. Cordiner) က ခုလို ပြောပြခဲ့ဖူးပါတယ်။

“အရင်က GE ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌတွေ ဖြစ်ကြတဲ့ မစ္စတာဝီလ်ဆင်နဲ့ မစ္စတာကောဖင်းတို့ဟာ ကောလိပ်တက်ဖို့ အခွင့်အလမ်း မရခဲ့ကြလို့ ဘွဲ့မရခဲ့ကြပါဘူး။ ကျွန်တော့်လက်အောက်မှာ အရာရှိ ၄၀ ရှိပါတယ်။ သူတို့ထဲက တချို့ဟာ Ph.D ပါရဂူဘွဲ့ရထားကြပေမယ့် အရာရှိ ၁၂ ယောက်ကတော့ ဘွဲ့မရခဲ့ကြပါဘူး။ ကျွန်တော်ဟာ သူတို့ရဲ့ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်နဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုကိုသာ စိတ်ဝင်စားတာပါ။ သူတို့ရဲ့ ဘွဲ့၊ ဒီပလိုမာလက်မှတ်တွေကို စိတ်မဝင်စားပါဘူး” တဲ့။

တချို့လူတွေကျပြန်တော့ ပညာရေးဆိုတာ သတင်းအချက်အလက်တွေကို ဦးနှောက်ထဲမှာ ဘယ်လောက် သိုမှီးသိမ်းဆည်းထားနိုင်သလဲဆိုတာနဲ့ တိုင်းတာကြပြန်တယ်။ အဲဒီလိုလူမျိုးဟာ အလွတ်ကျက်ပညာရေးပဲ တတ်တာပါ။ အလွတ်ကျက်မှတ်နိုင်တဲ့ အရည်အချင်း ပိုင်ဆိုင်ထားသူဟာ သူသွားချင်တဲ့ ပန်းတိုင်ကို ရောက်အောင် သွားနိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အချက်အလက်ပေါင်းများစွာကို မှတ်သားထားနိုင်တဲ့ အရည်အချင်းမျိုးကို အခုခေတ်မှာ ကွန်ပျူတာတွေက အလွယ်တကူ လုပ်ဆောင်နိုင်နေပါပြီ။



အခု သင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသင့်တဲ့ တကယ့်အစစ်အမှန် ပညာရေး ဆိုတာ သင့်ရဲ့စိတ်ကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် ပြုစုပေးခြင်းပါ။ လူတစ်ယောက် ဟာ ဘယ်လောက် ပညာတတ်တယ်ဆိုတာကို သူ့စိတ်ဟာ ဘယ်လောက် ဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်တယ်၊ ဘယ်လောက် စဉ်းစားဆင်ခြင်ဉာဏ်ရှိတယ် ဆိုတာနဲ့ တိုင်းတာပါတယ်။ တိုတိုပြောရရင် သူ ဘယ်လိုစဉ်းစားတတ်သလဲ ဆိုတာနဲ့ ပညာတတ်တယ် မတတ်ဘူးဆိုတာကို တိုင်းတာပါတယ်။ ဒါကြောင့် သင့်ရဲ့ စိတ်ကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် လုပ်ပေးတာ၊ သင့်ကို စဉ်းစားဆင်ခြင်တတ် အောင် လုပ်ပေးတဲ့ အရာမှန်သမျှဟာ ပညာရေးပါပဲ။ ပညာတတ်ဖို့ နည်းလမ်း တွေ အများကြီးရှိကြပေမယ့် အကျိုးအရှိဆုံးနဲ့ အထိရောက်ဆုံးကတော့ တက္ကသိုလ်၊ ကောလိပ်တွေမှာ ပညာသင်ယူခြင်းပါ။

အခုခေတ်မှာ တက္ကသိုလ်၊ ကောလိပ်ကနေ ပညာသင်တယ်ဆိုတာ အရင်ခေတ်လောက် မခက်တော့ပါဘူး။ တက္ကသိုလ်မှာ နေခင်းပိုင်း အချိန်ပြည့် မတက်နိုင်ရင်လည်း စာပေးစာယူနည်းနဲ့ဖြစ်စေ၊ ဒါမှမဟုတ် ညနေပိုင်းတွေမှာ အချိန်ပိုင်းနဲ့ဖြစ်စေ တက္ကသိုလ်ပညာကို သင်ယူနိုင်ပါပြီ။

တစ်ခါတုန်းက ကျွန်တော် တက္ကသိုလ်တစ်ခုရဲ့ညနေပိုင်း သင်တန်း တစ်ခုမှာ ဘာသာရပ်တစ်ခုကို သင်ကြားပေးခဲ့ပါတယ်။ သင်တန်းသား ၂၅ ယောက်မှာ ကုန်တိုက်ပိုင်ရှင်တစ်ယောက်၊ စားသောက်ဆိုင်ပိုင်ရှင် ၂ ယောက်၊ ဘွဲ့ရပြီး အလုပ်လုပ်နေကြတဲ့ အင်ဂျင်နီယာ ၄ ယောက်၊ လေတပ်က ဗိုလ်မှူး ကြီးတစ်ယောက်နဲ့ တခြား နယ်ပယ်အသီးသီးက အရာရှိတွေ ပါဝင်နေကြ တာကို တွေ့ရတယ်။ သူတို့က ပြောပြကြတယ်။ သူတို့ဟာ လက်မှတ်တစ်ခု ရဖို့အတွက် ဒီသင်တန်းကို လာတက်နေကြတာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့ဟာ သူတို့စိတ်ကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် လုပ်လို့ရမယ့် ပညာကို သင်ယူနေကြ တာပါတဲ့။ တကယ်လည်း သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ အနာဂတ်ဘဝ သာယာလှပစေ ဖို့အတွက် အချိန်တွေ၊ ပိုက်ဆံတွေကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံနေကြတာပါ။

ပညာရေးဆိုတာ အပေးအယူ လုပ်ရပါတယ်။ တက္ကသိုလ်တက်တဲ့ အတွက် သင့်ရဲ့ အချိန်တွေ၊ ပိုက်ဆံတွေ ပေးရမယ်။ သင် လုပ်ချင်တာတွေကို လုပ်ဖို့ အချိန်အား မရှိဘူး။ သင့်မိသားစုနဲ့ အတူနေရချိန် နည်းသွားတယ်။ သင့်မှာ ဟေးလားဝါးလားလုပ်ပြီး ပျော်နေဖို့အချိန် မရှိတော့ဘူး။ အများကြီး ပေးဆပ်ရတယ်။ ဒါပေမဲ့ အနာဂတ်မှာ သင်ရလာမယ့် အကျိုးအမြတ်က အဲဒီ



ရင်းနှီးပေးဆပ်ရတာထက် အများကြီး ပိုပါတယ်။ ဒါကြောင့် သင် တက္ကသိုလ် တက်ရင်းနဲ့ စိတ်ပျက်လာရင် ဒီမေးခွန်းကို သင့်ကိုယ်သင် မေးပါ။ ‘ငါ့ရဲ့ အနာဂတ်ကို လက်ရှိဘဝထက် ပိုကောင်းလာစေဖို့ ငါ ဒီလောက်လေးတောင် မရင်းနှီးသင့်ဘူးလား’ လို့ပါ။

၂။ အကြံထုတ်ပေးတဲ့ အရာတွေမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါ။

တကယ်လို့ သင်ဟာ အခြေအနေ အကြောင်းကြောင်းကြောင့် တက္ကသိုလ်ကို အချိန်ပြည့် အချိန်ပိုင်း၊ စာပေးစာယူတွေနဲ့ မတက်နိုင်ဘူးဆိုရင် လည်း စိတ်ဓာတ်မကျပါနဲ့။ ဘွဲ့မရပေမယ့်လည်း စိတ်ကို ဖွံ့ဖြိုးအောင် လေ့ကျင့် ထားသူတွေဟာ ပညာတတ်တွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။ ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုတွေ ရကြပါတယ်။ ဒါဆိုရင် စိတ်ကို ဘယ်လို ဖွံ့ဖြိုးအောင် လုပ်လို့ရသလဲ။

စိတ်ကို ဖွံ့ဖြိုးစေဖို့ သင့်စိတ်ကို အစာကျွေးတဲ့၊ သင့်စိတ်ထဲမှာ အကြံသစ်၊ ဉာဏ်သစ်တွေ ဖြစ်ပေါ်စေမယ့် အရာတွေမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါ။ သင့်အလုပ်ကို အထောက်အကူဖြစ်စေမယ့် သင်တန်းတွေ တက်ပါ။ ဆွေးနွေး ပွဲတွေတက်ပြီး ပါဝင်ဆွေးနွေးပါ။ စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်ရေး ဟောပြောပွဲတွေကို တက်ရောက်နားထောင်ပါ။ သင့်စိတ်ကို လှုံ့ဆော်ပေးမယ့်၊ သင့်ရဲ့ စဉ်းစားပုံ စဉ်းစားနည်းတွေကို တိုးတက်စေမယ့် စာအုပ်မျိုးကို တစ်လကို တစ်အုပ် အနည်းဆုံး ဖတ်ပါ။ သတင်းစာ၊ ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်းတွေ အမြဲ ဖတ်ပေးခြင်းဟာ လည်း သင့်ကို အကြံဉာဏ်သစ်တွေ ရစေပါလိမ့်မယ်။ ဒီလိုလုပ်ခြင်းဟာ တက္ကသိုလ်တက်တာထက် အချိန်ကုန်၊ ငွေကုန် အများကြီး သက်သာပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သင် ရရှိလာမယ့် အကျိုးအမြတ်ဟာ တက္ကသိုလ်တက်ပြီး ပညာ သင်ယူသလို ကြီးမားလှပါတယ်။

တစ်ရက်မှာ ကျွန်တော်ဟာ နယူးယောက်မြို့လယ်က စတော့ ရှယ်ယာကုမ္ပဏီတွေ အများကြီးရှိတဲ့ Wall Street ရပ်ကွက်က စားသောက် ဆိုင်တစ်ခုမှာ နေ့လယ်စာ စားနေပါတယ်။ ကျွန်တော့်စားပွဲကပ်လျက် စားပွဲ မှာ ထမင်းစားနေကြတဲ့ ရှယ်ယာပွဲစား လူရွယ်နှစ်ယောက် စကားပြောနေတာ ကို ကြားလို့ နားထောင်မိလိုက်တယ်။ တစ်ယောက်က ခုလို ပြောတယ်။ ‘ငါ The Wall Street Journal ကို လပေးနဲ့ မယူနိုင်ဘူးကွ။ ဈေးကြီးလွန်းတယ်’



တဲ့။ သူ့သူငယ်ချင်းကတော့ ခုလို ပြန်ပြောပါတယ်။ ‘အေး အဲဒီဂျာနယ်ကို လပေးမယူရင် ငါ့အတွက်တော့ ဆုံးရှုံးမှုက အကြီးကြီးပဲ’ တဲ့။ (The Wall Street Journal ဆိုတာ စတော့ရှယ်ယာလုပ်ငန်းလုပ်သူတွေ၊ ရှယ်ယာပွဲစား တိုင်း မှီငြမ်းရတဲ့ ဂျာနယ်ပါ)။ ဒုတိယလူဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုရဲ့ တန်ဖိုးကို ကောင်းကောင်း နားလည်သူပါ။

### အနှစ်ချုပ်

- \* ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် မရှိသူဟာ ဘဝသေနေပါတယ်။
- \* သင် ဘယ်နေရာမှာ ရောက်နေသလဲဆိုတာက အရေးမကြီးပါဘူး။ ဘယ်နေရာကို ရောက်ချင်သလဲဆိုတာကသာ အရေးကြီးပါတယ်။
- \* အနာဂတ်မှာ သင်ဖြစ်ချင်တာကို ပုံရိပ်ဖော်ပါ။ လုပ်ရမယ့် အစီအစဉ်တွေကို စာရေးထားပါ။
- \* ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ရှိရင် မသိစိတ်က လူကို ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဆီရောက်အောင် ညွှန်ကြားပေးပါတယ်။
- \* ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ထားရင်
  - အလုပ်တွေကို အချိန်မီပြီးစီးစေတယ်
  - အသက်ရှည် ကျန်းမာစေတယ်
  - သေမင်းကိုတောင် တားဆီးထားနိုင်တယ်
- \* ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ရောက်ဖို့ တစ်ဆင့်ချင်း သွားရပါတယ်။ Next Mile (နောက်တစ်မိုင်) နည်းကို သုံးပါ။
- \* မိမိနဲ့ ကိုက်ညီမယ့် ရက် ၃၀ အတွက် တိုးတက်ရေးလမ်းညွှန် ရေးဆွဲပြီး လုပ်ဆောင်ပါ။



\* ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်အတွက် အနှောင့်အယှက် အတားအဆီး ပေါ်လာရင် လမ်းလွဲကနေ သွားပါ။ Plan A အလုပ်မဖြစ်ရင် Plan B, C, D စသဖြင့် ပြောင်းလုပ်ပါ။

\* မိမိအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါ။

၁။ ပညာရေးမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါ။

၂။ အကြံထုတ်ပေးတဲ့ အရာတွေမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါ။



**THE END**

---