



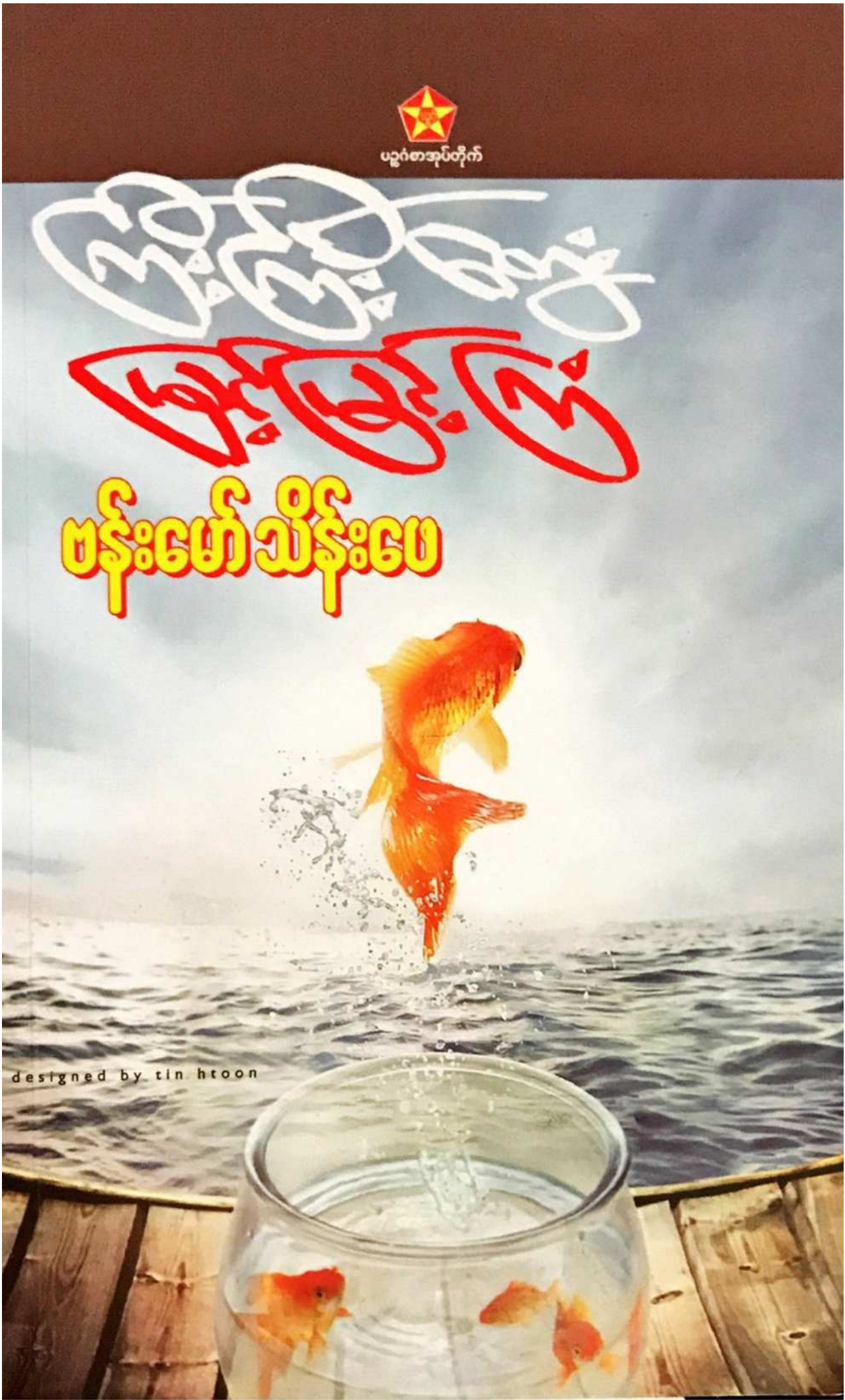
ပဉ္စရံစာအုပ်တိုက်

အိမ်ထောင်ရေး

အိမ်ထောင်ရေး

ဗန်းမော် သိန်းပေ

designed by tin htoon



မာတိကာ

အမှာစာ

၁၁

အခန်း(၁)

အောင်မြင်မှုရဖို့ ယုံကြည်မှုလိုတယ်

- ယုံကြည်ရင် တောင်ကြီးတစ်တောင်ကို ရွှေနိုင်ပါတယ် ၁၄
- ယုံကြည်မှုကြောင့် အောင်မြင်မှုရကြသူများ ၁၅
- ယုံကြည်မှုကြောင့် ဝင်ငွေတိုးသွားတဲ့ သတ္တုသွန်းလုပ်သမား ၂၀
- အောင်မြင်မှုအတွက် ပထမဆုံးခြေလှမ်း ၂၆
- ယုံကြည်မှုအစွမ်းရအောင် ဘယ်လိုတည်ဆောက်မလဲ ၂၇
- ဒီစာအုပ်ကို သင်တန်းတက်သလို သဘောထားပါ ၂၈

အခန်း(၂)

ကျန်းမူကို ဖြစ်စေတဲ့ ဆင်ခြေရောဂါတွေကို ကုစားပါ

- ကျွန်တော်/ကျွန်မ ကျန်းမာရေး မကောင်းဘူး ၃၃
- အောင်မြင်ချင်ရင် ဉာဏ်ထက်မြက်ဖို့လိုတယ် ၄၀
- ကျွန်တော်/ကျွန်မ အသက်ကြီးသွားပြီ
(အသက်ငယ်သေးတယ်) ၄၉
- ကျွန်တော်/ကျွန်မ အမြဲကံဆိုးတယ် ၅၈

အခန်း(၃)

ကြောက်စိတ်ကို လုပ်ဆောင်မှု၊ ယုံကြည်မှုတို့ဖြင့် ဖယ်ရှားပါ

- ကြောက်စိတ်ကို ဖျောက်ဖို့ ကြောက်နေတာကို ချက်ချင်းလုပ်လိုက်ပါ	၆၅
- လူချင်းအတူတူ ဘာလို့ကြောက်ရမှာလဲ	၇၄
- ကြောက်စိတ်ကြောင့် ယုံကြည်မှုနည်းလာတယ်	၈၀
- ယုံကြည်မှုတိုးလာစေဖို့ လေ့ကျင့်ခန်း ၅ ခု	၈၆

အခန်း(၄)

ဘယ်လို ကြီးကြီးတွေးရမလဲ

- သင့်အရည်အချင်းတွေကို သိအောင်လုပ်ပါ	၉၅
- လူတွေဟာ စကားလုံးတွေ စာကြောင်းတွေကို ရုပ်ပုံအဖြစ် ဖန်တီးကြတယ်	၉၆
- ဘာဖြစ်နေတယ်ဆိုတာထက် ဘာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတာကို မြင်အောင်ကြည့်ပါ	၁၀၁
- ငါ့အလုပ်ပဲ ငါလုပ်မယ်လို့ဆိုသူဟာ ထိပ်ပိုင်းကို မရောက်နိုင်ပါ	၁၁၃
- ကြီးကြီးတွေးပါ။ အသေးအဖွဲ့တွေကို မတွေးပါနဲ့	၁၁၆

အခန်း(၅)

သမားရိုးကျမတွေးဘဲ ဘယ်လို တီထွင်တွေးမလဲ

- လုပ်လို့ရမယ်လို့ ယုံကြည်ရင် ဖြစ်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတွေ ပေါ်လာတယ်	၁၂၈
- သမားရိုးကျတွေးသူတွေရဲ့စိတ်ဟာ အကြောသေသလိုပါပဲ	၁၃၅

- သမားရိုးကျတွေ့ခြင်းဟာ
အောင်မြင်သူအတွက် ရန်သူနံပါတ် (၁) ပါ ၁၃၇
- တပည့်မရဲ့ အပတ်စဉ် တိုးတက်ရေးအစီအစဉ် ၁၃၉
- လုပ်နိုင်စွမ်းဟာ စိတ်ပေါ်မှာ မူတည်တယ် ၁၄၃
- အောင်မြင်သူတွေဟာ စကားသိပ်မပြောကြဘဲ
နားထောင်တတ်ကြတယ် ၁၄၈
- မိမိရဲ့အလုပ်နဲ့ မသက်ဆိုင်သူရဲ့ အကြံကြောင့်
ကြီးပွားသွားတယ် ၁၅၃
- အကြံတွေကို စာအုပ်မှာရေးမှတ်ပါ ၁၅၆

အခန်း (၆)
သင့်ကိုယ်သင်နဲ့ သင့်အလုပ်ကို လေးစားပါ

- ဝတ်စားဆင်ယင်မှုက
အတွင်းစိတ်ကို အကျိုးသက်ရောက်စေတယ် ၁၆၁
- အလုပ်အပေါ် ခံယူချက်သဘောထား ၁၆၅
- ဝန်ထမ်းတွေဟာ ခေါင်းဆောင်ကို အတုခိုးကြတယ် ၁၇၀
- စိတ်အားထက်သန်မှုက ပတ်ဝန်းကျင်ကို ကူးစက်တယ် ၁၇၂
- သင့်ကိုယ်သင် အားပေးစကားပြောပါ ၁၇၃
- သင့်ကိုယ်သင် ရောင်းဖို့ ကြော်ငြာပါ ၁၇၇
- အရေးကြီးသူတွေလို တွေးတတ်ဖို့ လေ့ကျင့်ပါ ၁၈၁

အခန်း (၇)
မကောင်းတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ကို ရှောင်ပါ၊ စိတ်ကို အစာကျွေးပါ

- သင့်ပတ်ဝန်းကျင်ကို သိပါ ၁၈၅
- မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ပြောတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ကို ရှောင်ပါ ၁၈၆

- မကောင်းမြင်စိတ်ရှိသူတွေရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ကို ရှောင်ပါ ၁၈၇
- သင့်ရည်မှန်းချက်ကိုဖျက်ဆီးမယ့် ပတ်ဝန်းကျင်ကို ရှောင်ပါ ၁၉၂
- မကောင်းတဲ့အကြံ ပေးတတ်တဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ကို ရှောင်ပါ ၁၉၂
- တတ်သိနားလည်သူတွေဆီက အကြံဉာဏ်တောင်းခံပါ ၁၉၃
- စိတ်ကို အဟာရဖြည့်တင်းပေးခြင်း ၁၉၅
- ပတ်ဝန်းကျင်သစ်၊ နယ်ပယ်သစ်ကို ရှာပါ ၁၉၈
- အဆိပ်သင့်စေတဲ့ အတင်းအဖျင်းပြောသူတွေကို ရှောင်ပါ ၂၀၁

အခန်း(၈)
လူတွေရဲ့ထောက်ခံခြင်းကို နှစ်သက်သဘောကျမှုဖြင့် ရယူပါ

- သူများတွေရဲ့ ပူးပေါင်းထောက်ခံမှု လိုအပ်တယ် ၂၀၇
- သမ္မတဟောင်း ဂျွန်ဆင်ရဲ့ အောင်မြင်ရေးဖော်မြူလာ ၂၀၉
- မိတ်ဆွေဖြစ်ဖို့ လာဘ်ထိုးလို့မရပါ ၂၁၁
- မိတ်ဆွေဖွဲ့ရာမှာ လက်ဦးမှုရယူပါ ၂၁၃
- လူတိုင်းဟာ ခြောက်ပြစ်ကင်းသဲလဲစင် မဟုတ်ပါ ၂၁၅
- တစ်ဖက်သားရဲ့ ကောင်းတဲ့အရည်အချင်းကို ရှာပါ ၂၁၇
- ပစ္စည်းဝယ်သူကို အိမ်လာလည်တဲ့နည်းသည်လို ဆက်ဆံပါ ၂၂၀
- အောင်မြင်သူတွေဟာ စကားအများကြီး မပြောကြဘူး ၂၂၄

အခန်း(၉)
ဆုံးဖြတ်ချက်ချပြီးရင် ချက်ချင်းလုပ်ဆောင်ပါ

- Mr. A နဲ့ Mr. P တို့ရဲ့ ကွာခြားမှု ၂၂၉
- အကြံဆိုတာ လုပ်ဆောင်မှုမပါရင် တန်ဖိုးမရှိဘူး ၂၃၉
- လုပ်စရာရှိတာကို အချိန်မဆွဲဘဲ ချက်ချင်းလုပ်ပါ ၂၄၀

- အလုပ်တစ်ခုစီ အချိန်ဆွဲနေကြသူများ ၂၄၃
- Initiative ရှိလို့ ညွှန်ကြားရေးမှူး တန်းဖြစ်သွားတယ် ၂၄၄

အခန်း (၁၀)
အရုံးကို အောင်ပွဲအဖြစ်သို့ ပြောင်းလိုက်ပါ

- အောင်မြင်သူတိုင်းဟာ အရင်က ကျရှုံးခဲ့ကြတယ် ၂၄၉
- ကျရှုံးမှုတိုင်းမှာ သင်ခန်းစာယူပါ ၂၅၁
- စာမေးပွဲကျလို့ ရလိုက်တဲ့ သင်ခန်းစာ ၂၅၃
- အရုံးကို အောင်ပွဲအဖြစ်သို့ ပြောင်းလဲခြင်း ၂၅၇
- မိမိရဲ့ ချို့ယွင်းချက်ကို မှန်မှန်ကန်ကန် ရှုမြင်တတ်ပါ ၂၅၉
- ကံကြမ္မာကို ယိုးမယ်ဖွဲ့နေလို့ မအောင်မြင်နိုင်ပါဘူး ၂၆၂
- ဇွဲရှိမှုကို တီထွင်စမ်းသပ်မှုနဲ့ ပေါင်းစပ်ရင် အောင်မြင်မယ် ၂၆၄
- နည်းလမ်းတစ်ခုရှိပါသေးတယ် ၂၆၆
- ပြဿနာကို ဖြေရှင်းမရရင် အပန်းဖြေပါ ၂၆၇

အခန်း (၁၁)
အောင်မြင်မှုရဖို့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို အသုံးပြုပါ

- ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဆိုတာ အနာဂတ်ဘဝပါ ၂၇၁
- ဘယ်ဆီကို သွားချင်တယ်ဆိုတာကို သိရမယ် ၂၇၂
- အနာဂတ်ကို ပုံဖော်ပေးရမယ် ၂၇၅
- မသိစိတ်က ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဆီရောက်အောင် လမ်းညွှန်ပေးတယ် ၂၇၇
- ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်က အလုပ်ကို အချိန်မီပြီးစီးစေတယ် ၂၇၈
- ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်က လူကို အသက်ရှည် ကျန်းမာစေတယ် ၂၇၉

- ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်က
သေမင်းကိုတောင် တားဆီးနိုင်တယ် ၂၈၀
- ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ရောက်ဖို့ တစ်ဆင့်ချင်းလုပ်ယူရတယ် ၂၈၁
- ရက် ၃၀ အတွက် တိုးတက်ရေးလမ်းညွှန် ၂၈၅
- အတားအဆီးတွေရှင် လမ်းလွဲက သွားပါ ၂၈၇
- မိမိအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း ၂၈၉

အမှာစာ

အင်္ဂလိပ်လိုရေးထားတဲ့ အောင်မြင်ကြီးပွားရေးနည်း (အခုခေတ် အခေါ် တက်ကျမ်း) စာအုပ်ပေါင်းများစွာကို ကျွန်တော် ဖတ်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ ဖတ်ဖူးခဲ့တဲ့ တက်ကျမ်းစာအုပ်တွေထဲမှာ စာအုပ်နှစ်အုပ်ကို အကြိုက်ဆုံးပါ။ အဲဒါတွေက Napoleon Hill ရေးတဲ့ Think and Grow Rich စာအုပ်နဲ့ အခု ဘာသာပြန်လိုက်တဲ့ David J. Schwartz, Ph.D ရေးတဲ့ The Magic of Thinking Big တို့ပါပဲ။ ဒီစာအုပ်နှစ်အုပ်စလုံးဟာ အုပ်ရေ သန်းပေါင်း များစွာ ရောင်းချရပြီးဖြစ်ကြတဲ့ ကမ္ဘာကျော်စာအုပ်တွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။ ဒီစာအုပ်နှစ်အုပ်ဟာ ဘာကြောင့် ကမ္ဘာကျော်စာအုပ်တွေအဖြစ် နာမည်ကြီးရ တာလဲ။ အဖြေက အဲဒီစာအုပ်တွေမှာပါတဲ့ နည်းတွေကို လိုက်နာကျင့်သုံးခဲ့ ကြတဲ့ လူသန်းပေါင်းများစွာဟာ သူတို့ဘဝမှာ အောင်မြင်သူတွေ၊ ကြီးပွား ချမ်းသာသူတွေ ဖြစ်လာခဲ့ကြလို့ပါ။

The Magic of Thinking Big စာအုပ်ကို ၁၉၅၉ ခုနှစ်က စတင် ထုတ်ဝေခဲ့ပြီး ယနေ့အထိ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အုပ်ရေ ၆ သန်းကျော် ရောင်းခဲ့ ရပြီးဖြစ်သလို နိုင်ငံခြားဘာသာ အတော်များများကိုလည်း ပြန်ဆိုခဲ့ပြီး ဖြစ်ပါ တယ်။ ကျွန်တော် ဒီစာအုပ်ကို စဖတ်ဖူးခဲ့တာ လွန်ခဲ့တဲ့ ၁၅ နှစ်လောက်ကပါ။ စာအုပ်ရဲ့ အခန်းတိုင်းမှာ အောင်မြင်မှု၊ ပျော်ရွှင်မှု၊ စိတ်ကျေနပ်မှုတွေကို ပေးစွမ်း နိုင်တဲ့ ရှင်းလင်းပြီး နားလည်လွယ်တဲ့ နိယာမ သဘောတရားတွေ၊ လက်တွေ့ ကျတဲ့နည်းတွေ ပါဝင်ကြပါတယ်။ နောက်ပြီး အဲဒီနည်းတွေကို စာရေးသူ David

J. Schwartz က စိတ်ဝင်စားဖို့ကောင်းတဲ့ သူ့ကိုယ်တွေ့ အဖြစ်မှန်တွေနဲ့ ဖော်ပြရှင်းလင်းပေးထားပါတယ်။

ထွက်တာကြာပြီဖြစ်တဲ့ ဒီစာအုပ်ကို ကျွန်တော် အခု ဘာသာပြန် လိုက်တာ အကြောင်းရှိပါတယ်။ စာအုပ်ထဲမှာပါဝင်တဲ့ ကြီးကြီးတွေးခြင်း (Thinking Big) သဘောတရားနဲ့ နည်းတွေဟာ ယနေ့ခေတ်နဲ့ ကိုက်ညီနေ တုန်းပဲဖြစ်သလို မြန်မာလူငယ်တွေအတွက်လည်း အများကြီး အကျိုးရှိစေ မယ်လို့ ယုံကြည်လို့ပါ။ ကျွန်တော် ဒီစာအုပ်ကို တိုက်ရိုက် လုံးစေ့ပတ်စေ့ ဘာသာပြန်ထားခြင်း မဟုတ်ဘဲ လူငယ်တွေကို နားလည်စေဖို့ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ ဆီလျော်အောင် ပြုပြင်ရေးထားပါတယ်။

သင် ဒီစာအုပ်ကိုဝယ်ရင် စာအုပ်ဖိုး ကုန်ပါမယ်။ စာအုပ်ကိုဖတ်ရင် အချိန်ကုန်ပါမယ်။ ဒါပေမဲ့ စာအုပ်ကိုဖတ်ပြီး စာအုပ်ထဲက နည်းတွေကို လိုက် မလုပ်ဘူးဆိုရင်တော့ ငွေနှင့် အချိန် ကုန်ရကျိုးနပ်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒါထက် ပိုဆိုးမှာက တခြားသူတွေက ဒီစာအုပ်ကိုဖတ်ပြီး စာအုပ်ထဲက နည်းတွေကို လက်တွေ့ကျင့်သုံးလိုက်တဲ့အခါ သင့်ထက် သာလွန်သွားကြပါမယ်။ သင့်ထက် ပိုပြီး အောင်မြင်သွားကြပါလိမ့်မယ်။ သင့်ထက် ပိုပြီး ကြီးပွားချမ်းသာသွား ကြပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီလိုမျိုးမဖြစ်စေဖို့ သင် ဒီစာအုပ်ကို နားလည်အောင် ဖတ်ပါ။ မှတ်ပါ။ ပြီးရင် စာအုပ်ထဲက နည်းတွေကို လက်တွေ့ကျင့်သုံးပါ။

ဒီစာအုပ်ထဲမှာ နေ့စဉ်ဘဝအတွက် လက်တွေ့ လိုက်နာကျင့်သုံး နိုင်တဲ့ နည်းတွေ အများကြီးပါပါတယ်။ စာအုပ်ပါ နည်းတွေ အများကြီးကို လက်တွေ့မလုပ်နိုင်လို့ နည်းတစ်ခုတည်းကိုပဲ တစိုက်မတ်မတ် စွဲစွဲမြဲမြဲ လက် တွေ့လုပ်ရင်တောင် သင့်ဘဝဟာ အများကြီး တိုးတက်ပြောင်းလဲလာတာကို တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

ကဲ ... အခုအချိန်ကစပြီး ဘယ်လို ကြီးကြီးတွေးမလဲ၊ ကြီးကြီး တွေးခြင်းဖြင့် ဘာတွေဖြစ်လာနိုင်သလဲဆိုတာတွေကို ဖတ်ကြည့်လိုက်ကြ ရအောင်ပါ။

ဝန်းမော်သိန်းဖေ

[အခန်း-၁]

အောင်မြင်မှုရဖို့ ယုံကြည်မှုလိုတယ်

အောင်မြင်မှုဆိုတာ ကြီးပွားချမ်းသာခြင်း၊ အိမ်ကောင်းကောင်း တစ်လုံးကို ပိုင်ဆိုင်ခြင်း၊ အပန်းဖြေခရီးသွားခြင်း၊ နိုင်ငံခြားခရီးသွားလာ နိုင်ခြင်း၊ အသစ်အဆန်းတွေကို ရယူနိုင်ခြင်း၊ ငွေရေးကြေးရေးအတွက် မပူပန်ရခြင်း၊ မိသားစုကို မပူမပင် မကြောင့်မကျနေနိုင်အောင် ထားနိုင်ခြင်း၊ သားသမီးတွေကို ပညာအမွေနဲ့ ပစ္စည်းဥစ္စာအမွေပေးနိုင်ခြင်းတွေ ဖြစ်ကြ ပါတယ်။ အောင်မြင်မှုဆိုတာ လူတွေရဲ့ သဘောကျနှစ်သက်မှုကိုခံရခြင်း၊ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်ခြင်း၊ လူတွေရဲ့ လေးစားအားကျမှု ခံရခြင်းတွေပါ။ အောင် မြင်ခြင်းဆိုတာ မိမိကိုယ်မိမိ လေးစားခြင်း၊ ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့ခြင်း၊ မိမိဘဝကို ကျေနပ်သဘောကျခြင်း၊ သူများတွေကို ကူညီထောက်ပံ့နိုင်ခြင်း၊ စိတ်ထဲမှာ ရှိသလို လှူဒါန်းနိုင်ခြင်းတွေပါ။ အောင်မြင်မှုဆိုတာ လွတ်လပ်ခြင်းပါ။ ဘယ်လို လွတ်လပ်ခြင်းလဲ။ စိတ်ပူပန်သောကရောက်ခြင်း၊ ကြောက်ရွံ့ခြင်း၊ စိတ်ပျက် အားငယ်ခြင်း၊ ကျရှုံးခြင်းတို့မှ ကင်းဝေးလွတ်မြောက်ခြင်းတွေပါ။ အောင်မြင် မှုကို အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုရရင် အများကြီးပါပဲ။

အချုပ်ပြောရရင် အောင်မြင်မှုဆိုတာ ဘဝမှာ အကောင်းဆုံးတွေကို ပိုင်ဆိုင်ခြင်းပါ။ အောင်မြင်မှုဆိုတာ ဘဝမှာ အနိုင်ရယူနိုင်ခြင်းပါ။ ဘဝရဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်သို့ ရောက်ရှိခြင်းပါ။

လူတိုင်း ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုရချင်ကြတယ်။ ဘဝရဲ့ အကောင်းဆုံး အရာတွေကို ရယူပိုင်ဆိုင်ချင်ကြတယ်။ ဘယ်သူမှ သာမညအဆင့်နဲ့ မနေချင်

ကြဘူး။ ဘယ်သူမှ ဆင်းဆင်းရဲရဲ ချို့ငဲ့တဲ့ဘဝမှာ မနေချင်ကြဘူး။ ဘယ်သူမှ လည်း ဒုတိယတန်းစား၊ တတိယတန်းစား အဆင့်တွေမှာ မနေချင်ကြပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ လူအတော်များများဟာ ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုရအောင် ဘယ်လို လုပ်ရမယ်ဆိုတာကို မသိရှာကြပါဘူး။

ယုံကြည်ရင် တောင်ကြီးတစ်တောင်ကို ရွှေနိုင်ပါတယ်

အောင်မြင်မှုရဖို့ လက်တွေ့ကျတဲ့ နည်းလမ်းတချို့ကို ခရစ်ယာန် ဘာသာဝင်တွေရဲ့ သမ္မာကျမ်းစာ Bible မှာ တွေ့နိုင်ပါတယ်။ အဲဒါတွေထဲက တစ်ခုကတော့ ယုံကြည်မှုနဲ့သက်ဆိုင်တဲ့ စာလေးတစ်ကြောင်းပါ။

"Believe, really believe, you can move a mountain, and you can."

အဓိပ္ပာယ်က တောင်ကြီးတစ်တောင်ကို ရွှေနိုင်တယ်လို့ သင် ယုံကြည်ရင် (တကယ်ပဲ စိတ်ထဲမှာယုံကြည်ရင်) အဲဒီတောင်ကြီးကို ရွှေနိုင် ပါတယ်တဲ့။ လူအတော်များများကတော့ တောင်ကြီးကို ရွှေနိုင်တယ်လို့ မယုံ ကြည်ကြပါဘူး။ ဒါကြောင့်လည်း သူတို့ တကယ် မရွှေနိုင်ကြပါဘူး။

တစ်စုံတစ်ယောက်က ခုလို ပြောလိုက်တာကို သင် ကြားဖူးမှာပါ။

“တောင်ကြီးတစ်တောင်ကို ရွှေစမ်းကွာလို့ ပြောလိုက်ရုံနဲ့ တကယ်ရွှေသွားတယ်ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ပါဘူးကွာ”

ဒီစကားမျိုး ပြောသူဟာ ယုံကြည်မှုကို ဆန္ဒ (Wish) နဲ့ ရောထွေး နေပါတယ်။ မှန်ပါတယ်။ တောင်ကြီးတစ်တောင်ကို ဆန္ဒရှိရုံနဲ့ မရွှေနိုင်ပါဘူး။ သင်ဟာ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုရဲ့ ထိပ်တန်းအရာရှိကြီးဖြစ်ဖို့ ဆန္ဒရှိရုံနဲ့ မရနိုင် ပါဘူး။ သင်ဟာ အိပ်ခန်း ၅ ခန်းနဲ့ ရေချိုးခန်း ၃ ခန်းပါတဲ့ အိမ်ကြီးတစ်လုံးကို ပိုင်ဆိုင်ဖို့၊ လစာငွေ ဒေါ်လာသိန်းချီရဖို့ ဆိုတာတွေကို ဆန္ဒရှိနေရုံနဲ့ မရနိုင် ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သင့်မှာ ယုံကြည်မှုရှိရင် အဲဒါတွေကို ရအောင် လုပ်ယူလို့ ရပါတယ်။ တောင်ကြီးကိုလည်း ရွှေနိုင်ပါတယ်။ ယုံကြည်မှုရဲ့ အစွမ်းကို အထင်သေးလို့မရပါဘူး။

ယုံကြည်မှုရဲ့ အစွမ်းဆိုတာ မျက်လှည့် (သို့မဟုတ်) လျှို့ဝှက်

ဆန်းကြယ်တဲ့အရာ မဟုတ်ပါဘူး။ ယုံကြည်မှုဆိုတာ ခုလို အလုပ်လုပ်ပါတယ်။ ‘ငါ လုပ်နိုင်တယ်’ လို့ ယုံကြည်ရင် အဲဒီယုံကြည်မှုက သင့်မှာလိုအပ်တဲ့ လုပ်ချင်စိတ်၊ ကျွမ်းကျင်မှု၊ ခွန်အား စတာတွေ ပေါ်ထွက်လာအောင် လုပ်ပေးပါလိမ့်မယ်။ ဘယ်လိုလုပ်ရမယ်ဆိုတဲ့ နည်းလမ်းတွေ ပြပေးပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီအကြောင်းအရာတွေကို ဒီအခန်းမှာ ဖတ်ရပါမယ်။

နေ့စဉ်နေ့တိုင်း ထောင်ပေါင်းများစွာသော လူငယ်တွေဟာ ဘွဲ့ရပြီး တာနဲ့ လုပ်ငန်းခွင်ကို ဝင်နေကြတယ်။ အလုပ်စတင်တဲ့ ပထမဆုံးနေ့မှာ သူတို့ရဲ့ စိတ်ထဲ ပေါ်လာနေတဲ့ အတွေးတစ်ခုက သူတို့ဟာ တစ်နေ့ကျရင် ကုမ္ပဏီမှာ လစာအများကြီးရတဲ့ အမြင့်ဆုံးရာထူးနေရာကို ရောက်ကြဖို့ပါ။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ထဲက အများစုကတော့ အဲဒီနေရာကို ရောက်နိုင်မယ်လို့ မယုံကြည်ကြဘူး။ မယုံကြည်တော့လည်း သူတို့ ဘယ်တော့မှ မရောက်ကြပါဘူး။

ဒါပေမဲ့ အနည်းစုသော လူငယ်တွေကတော့ ကုမ္ပဏီရဲ့ အမြင့်ဆုံးနေရာကို ရောက်ကြမယ်လို့ ယုံကြည်စိတ်နဲ့ အလုပ်ဝင်ကြတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ဟာ အထက်အရာရှိတွေရဲ့ အပြုအမူ၊ အပြောအဆို၊ လုပ်ကိုင်ပုံတွေကို သေသေချာချာ လေ့လာကြတယ်။ အထက်အရာရှိတွေ ဘယ်လိုဆုံးဖြတ်ချက်ချကြတယ်ဆိုတာတွေကို အတုယူကြတယ်။ သူတို့ဟာ အောင်မြင်သူတွေအကြောင်း ရေးထားတဲ့ စာအုပ်တွေကို ဖတ်ရှုလေ့လာကြတယ်။ ဒီတော့ သူတို့ဟာ အထက်က ရာထူးနေရာတွေကို မြန်မြန်ထက်ထက် တက်လှမ်း ရယူနိုင်ခဲ့ကြတယ်။ အောင်မြင်သူတွေ ဖြစ်လာခဲ့ကြတယ်။ သူတို့ အောင်မြင်မှုရခြင်းဟာ သူတို့ရဲ့ ယုံကြည်မှုအပေါ်မှာ အခြေခံခဲ့တာပါ။

ဒါကြောင့် သင် ဘာအလုပ်ကိုပဲလုပ်လုပ် အောင်မြင်ရမယ်လို့ ယုံကြည်မှု ရှိပါ။ ဘယ်လောက်ပဲ ခက်ခဲတဲ့ အလုပ်ဖြစ်ပါစေ၊ ယုံကြည်မှုရှိရင် ဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတွေဟာ သင့်ခေါင်းထဲမှာ အလိုလို ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။

ယုံကြည်မှုကြောင့် အောင်မြင်မှုရကြသူများ

ကျွန်တော်နဲ့ ခင်မင်ရင်းနှီးတဲ့ မေရီဆိုတဲ့ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ဟာ ကားနဲ့ဆွဲသွားရတဲ့ ဘီးတပ်ဆင်ထားတဲ့ ရွေ့လျားအိမ် (mobile home)

တွေကို ရောင်းတဲ့ အရောင်းအေဂျင်စီလုပ်ငန်းတစ်ခုကို တည်ထောင်ဖို့ ဆုံးဖြတ် လိုက်တယ်။ သူငယ်ချင်းတွေက ဒီလုပ်ငန်းကိုမလုပ်ဖို့ သူ့ကို တိုက်တွန်းကြ တယ်။ သူ့ကို အောင်မြင်မှာ မဟုတ်ဘူးလို့လည်း ပြောကြတယ်။ ဘာကြောင့် မအောင်မြင်နိုင်သလဲဆိုတာကိုလည်း ခုလို ရှင်းပြကြတယ်။

“မေရီရေ၊ ဒီလုပ်ငန်းဟာ အပြိုင်အဆိုင် ကြီးမားလွန်းတယ်။ နင်က ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို တစ်ခါမှမလုပ်ခဲ့ဘူးတော့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ကို ဘယ်လို စီမံခန့်ခွဲရမှန်း မသိဘူး။ နောက်ပြီး နင့်မှာ mobile home တွေကို ရောင်းဖူးတဲ့ အတွေ့အကြုံလည်း မရှိဘူး” တဲ့။

ဒီလုပ်ငန်းဟာ အပြိုင်အဆိုင်များတယ်ဆိုတာကို မေရီသိပါတယ်။ သူ့မှာ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံ မရှိဘူးဆိုတာကိုလည်း သူဝန်ခံတယ်။ နောက်ပြီး သူ့လက်ထဲမှာစုထားတဲ့ ငွေကလည်း ဒေါ်လာ ၃၀၀၀ ပဲ ရှိနေတယ်။ ဒီငွေလေးနဲ့ လုပ်ငန်းစဖို့ အရင်းအနှီးအတွက် မလုံလောက်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ မေရီကတော့ သူလုပ်ချင်တာကို နောက်မဆုတ်ဘူးလို့ ဆုံးဖြတ်ထားတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ သူ အောင်မြင်အောင်လုပ်နိုင်မယ်လို့ ယုံကြည်နေလို့ပါ။

မေရီက ကျွန်တော့်ကို အဲဒီတုန်းက အခြေအနေကို ခုလို ပြောပြ ပါတယ်။

“ကျွန်မ လေ့လာရရှိထားတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေ အရ အဲဒီ mobile home လုပ်ငန်းဟာ အများကြီး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ဖို့ ရှိနေတယ်။ နောက်ပြီး ကျွန်မ ဒီလုပ်ငန်းလုပ်နေကြသူတွေကို လေ့လာကြည့်လိုက်တဲ့အခါ သူတို့မှာ အားနည်းချက်တွေ ရှိနေကြ တယ်ဆိုတာကို တွေ့ရတယ်။ ကျွန်မ သူတို့ထက် သာအောင် လုပ်နိုင်မယ်လို့ ယုံကြည်တယ်။ ကျွန်မ စလုပ်လုပ်ချင်းတော့ အမှား တွေ လုပ်မိချင် လုပ်မိမယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မ အဲဒီအမှားတွေကို ပြင်ပြီး အောင်မြင်အောင်လုပ်မယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ထားပါတယ်”

မေရီဟာ ပထမတော့ လုပ်ငန်းထူထောင်ဖို့ လိုတဲ့ ရင်းနှီးငွေကို ဘယ်ကနေ ရှာရမှန်းမသိ ဖြစ်နေတယ်။ သူ့မှာ အပေါင်ထားစရာ အိမ်မြေ

မရှိလို့ ဘဏ်ကနေ ပိုက်ဆံချေးယူလို့ မရဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူ့မှာ စိတ်အား ထက်သန်မှုရှိတယ်။ mobile home လုပ်ငန်းအကြောင်းကို သေချာလေ့လာ ထားလို့ အသေးစိတ် ပြောပြနိုင်တယ်။ သူ လုပ်ငန်းကို ဘယ်လိုလုပ်မယ်ဆိုတဲ့ အစီအစဉ်တွေကို တိတိကျကျ ရေးဆွဲထားတယ်။ အဲဒီအချက်တွေကို သဘော ကျသွားတဲ့ သူဌေးကြီးနှစ်ဦးက သူလိုနေတဲ့ ရင်းနှီးငွေကို ချေးပေးလိုက်ကြ တယ်။ ရင်းနှီးငွေကိုရလိုက်လို့ မေရီဟာ အရမ်းအားတက်သွားတယ်။ သူဟာ မကြာခင်မှာပဲ mobile home ထုတ်လုပ်သူတစ်ယောက်နဲ့ ဆက်သွယ်မိပြီး mobile home တွေကို ပစ္စည်းရောင်းကုန်မှ ငွေပေးချေရတဲ့စနစ်နဲ့ ရောင်းချ ခွင့်ရလိုက်တယ်။

မေရီဟာ လုပ်ငန်းစတဲ့ ပထမနှစ်မှာပဲ mobile home တွေကို ဒေါ်လာ ၁ သိန်းဖိုး ရောင်းလိုက်ရတယ်။

သူက ခုလို ပြောပြပါတယ်။

“ကျွန်မ နောက်နှစ်ကျရင် ဒေါ်လာ ၂ သိန်းဖိုး ရောင်းရဖို့ မျှော်မှန်းထားတယ်ရှင်” တဲ့။

မေရီ ဘာကြောင့် ခုလို အောင်မြင်မှုရသွားရတာလဲ။ သူ့ရဲ့ အောင် မြင်ရမယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်မှုကြောင့်ပါ။ သူ့ရဲ့ ပြင်းပြတဲ့ ယုံကြည်မှုက သူ့ကို ဘယ်လိုလုပ်ရမယ်ဆိုတဲ့ နည်းလမ်းတွေကို ရှာဖွေတွေ့ရှိစေလိုက်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ ယုံကြည်မှုက ရင်းနှီးငွေထည့်ဝင်မယ့်သူတွေရဲ့ ယုံကြည်မှုကို ရစေခဲ့ပါတယ်။ ယုံကြည်မှုကြောင့် အောင်မြင်မှုရတယ်ဆိုတဲ့ နောက်အဖြစ်အပျက်တစ်ခုကို ဆက်ဖတ်ကြည့်လိုက်ပါအုံး။

အမေရိကန်နိုင်ငံ Successfulville မြို့က ဆောက်လုပ်ရေး ဒီဇိုင်း ကုမ္ပဏီအသေးလေးတစ်ခုဟာ ယုံကြည်မှုကြောင့် အောင်မြင်မှုရသွားတယ် ဆိုတဲ့ အကြောင်းကို ကာလီဖိုးနီးယားပြည်နယ်၊ အုတ်ခဲလင်းမြို့က အဝေးပြေး လမ်းမတည်ဆောက်ရေး တာဝန်ခံအရာရှိတစ်ယောက်က ကျွန်တော့်ကို ခုလို ပြောပြခဲ့ပါတယ်။

“ပြီးခဲ့တဲ့လက ကျွန်တော်တို့ဌာနက ဆောက်လုပ်နေတဲ့ အဝေးပြေးလမ်းမကြီးတစ်ခုမှာ တပ်ဆင်ရမယ့် မြစ်ကူး၊ ချောင်းကူး

တံတား ၈ စင်းအတွက် ဒီဇိုင်းပုံစံတင်သွင်းဖို့ တင်ဒါခေါ်လိုက်ပါတယ်။ တံတားတွေကို ဒေါ်လာ ၅ သန်းဖိုး အကုန်အကျခံ တည်ဆောက်ဖို့ ဘတ်ဂျက်ရထားပြီးပါပြီ။ ဆောက်လုပ်ရေးဒီဇိုင်း ကုမ္ပဏီ ၂၁ ခုကို တင်ဒါမှာ ပါဝင်ဖို့ ဖိတ်ခေါ်လိုက်တယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီတွေဟာ တံတား ၈ စင်းရဲ့ ဒီဇိုင်းပုံစံတွေကို ရေးဆွဲပြီး တင်ပြရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ရွေးချယ်ခံရတဲ့ဒီဇိုင်းကို ရေးဆွဲတဲ့ကုမ္ပဏီဟာ တံတားတည်ဆောက်ခ ဒေါ်လာ ၅ သန်းရဲ့ ၄ ရာခိုင်နှုန်း ဖြစ်တဲ့ ဒေါ်လာ ၂ သိန်းကို ဒီဇိုင်းဆွဲခအဖြစ် ရရှိမှာဖြစ်ပါတယ်။

တင်ဒါဝင်ဖို့ ဖိတ်ကြားခံရတဲ့ ကုမ္ပဏီ ၂၁ ခုမှာ ၄ ခုဟာ ကုမ္ပဏီအကြီးကြီးတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။ သူတို့က တင်ဒါဝင်ပြီး ဒီဇိုင်းတင်သွင်းမယ်လို့ ချက်ချင်း အကြောင်းပြန်ကြားလာကြတယ်။ သူတို့မှာ လုပ်နိုင်တဲ့ ငွေအင်အားနဲ့ လူအင်အား ရှိကြတယ်။ ကျန်တဲ့ ကုမ္ပဏီ ၁၇ ခုကတော့ ကုမ္ပဏီအသေးလေးတွေပါ။ သူတို့ထဲက ကုမ္ပဏီ ၁၆ ခုဟာ ဒီဇိုင်းလိုအပ်ချက်တွေကို လေ့လာကြပြီး လုပ်ငန်းဟာ ကြီးမားခက်ခဲလွန်းတယ်။ မလုပ်နိုင်လို့ တင်ဒါ မဝင်တော့ဘူးလို့ အကြောင်းပြန်ကြားလာကြပါတယ်။

Successfulville မြို့က ကုမ္ပဏီအသေးလေးတစ်ခုကတော့ နောက်မဆုတ်ပါဘူး။ သူတို့ကုမ္ပဏီမှာ အင်ဂျင်နီယာ ၃ ယောက်ပဲ ရှိပါတယ်။ သူတို့ဟာ ဒီဇိုင်းလိုအပ်ချက်ကို သေသေချာချာ လေ့လာကြည့်ကြတယ်။ သူတို့အချင်းချင်း တိုင်ပင်ကြတယ်။ နောက်ဆုံးမှာ သူတို့ဟာ ဒီဇိုင်းလုပ်နိုင်တယ်လို့ ယုံကြည်ကြတာကြောင့် တင်ဒါဝင်ပြိုင်ပါတယ်။ သူတို့တင်သွင်းတဲ့ တံတားဒီဇိုင်းဟာ ကုမ္ပဏီကြီး ၄ ခုက တင်သွင်းကြတဲ့ တံတားဒီဇိုင်းတွေထက် ပိုကောင်းနေတာကြောင့် ရွေးချယ်ခံလိုက်ရပါတယ်။ သူတို့ဟာ ဒီဇိုင်းဆွဲခ ဒေါ်လာ ၂ သိန်းကို ရသွားကြပါတယ်”

အဲဒီကုမ္ပဏီလေးဟာ တောင်ကြီးကို ရွှေနိုင်တယ်လို့ ယုံကြည်
တာကြောင့် တကယ်ပဲ တောင်ကြီးကို ရွှေနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ယုံကြည်မှုက လုပ်နိုင်
တဲ့ အစွမ်းကို ပေးခဲ့ပါတယ်။

တကယ်ဆိုရင် အခုခေတ်မှာ ယုံကြည်မှုက တောင်ကြီးကို ရွှေနိုင်
တာထက် ပိုပြီး ကြီးကျယ်တာတွေကို လုပ်ပြနေပါတယ်။ အကြီးကျယ်ဆုံး
တစ်ခုကို ပြောပြရမယ်ဆိုရင် အာကာသစူးစမ်းလေ့လာရေးပါ။ ကမ္ဘာ့
အပြင်ဘက် မိုင်ပေါင်း သိန်းသန်းချီကွာဝေးတဲ့ လကမ္ဘာ၊ ဂြိုဟ်တွေဆီကို ခုံးပုံ၊
အာကာသလွန်းပုံယာဉ်တွေ လွှတ်တင်ပြီး သိပ္ပံစူးစမ်းရှာဖွေမှုတွေ လုပ်နိုင်
ကြပြီ။ အဲဒါဟာ အာကာသကို လူသားတွေ စိုးမိုးနိုင်ရမယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်မှု
ကြောင့်ပါ။ အဲဒီယုံကြည်မှုသာ မရှိခဲ့ရင် သိပ္ပံပညာရှင်တွေဟာ စူးစမ်း
လေ့လာရေးတွေကိုလုပ်ဖို့ သတ္တိ၊ စိတ်ပါဝင်စားမှု၊ စိတ်အားထက်သန်မှုတွေ
ဖြစ်လာကြမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကင်ဆာရောဂါကို ကုသနိုင်မယ်လို့ ယုံကြည်မှု
ရှိနေရင် တစ်နေ့ ကင်ဆာရောဂါကို ပျောက်အောင် ကုသနိုင်မှာပါ။ လောလော
ဆယ်မှာ ပင်လယ်အောက်ကနေ အင်္ဂလန်နိုင်ငံနဲ့ ဥရောပတိုက်ကို ဥမင်
လိုက်ခေါင်းဖောက်လုပ်ဖို့ ဆွေးနွေးနေကြပါတယ်။ ဥမင်လိုက်ခေါင်း ဖောက်
လုပ်ဖြစ်တယ်၊ မဖြစ်ဘူးဆိုတာ တာဝန်ရှိသူတွေရဲ့ ဖြစ်နိုင်တယ်လို့ ယုံကြည်မှု
ပေါ်မှာ မူတည်နေပါတယ်။

အချုပ်အားဖြင့် ပြောရရင် အောင်မြင်တဲ့ လုပ်ရပ်တိုင်းမှာ ယုံကြည်
မှုဟာ တွန်းအားတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ယုံကြည်မှုမရှိရင် သင် ဘာအလုပ်ကိုပဲ
လုပ်လုပ် အောင်မြင်မှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို စွဲစွဲမြဲမြဲ မှတ်ထားစေချင်
ပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ အောင်မြင်မှုမရကြတဲ့ စီးပွားရေး၊ နိုင်ငံရေးနဲ့ အနု
ပညာ စတဲ့ နယ်ပယ်တွေက လူတွေနဲ့ နှစ်ပေါင်းအတော်ကြာအောင် တွေ့ဆုံပြီး
စကားပြောကြည့်ခဲ့တယ်။ သူတို့ဆီကနေ အောင်မြင်မှု မရခြင်းရဲ့ အမျိုးမျိုး
သော အကြောင်းပြချက်တွေ၊ ဆင်ခြေတွေကို ကြားခဲ့ရပါတယ်။ သူတို့ပြောပြ
ခဲ့တာတွေကို အနှစ်ချုပ်လိုက်ရင် ခုလို အဖြေတွေ ဖြစ်နေကြတာကို တွေ့ရပါ
တယ်။

“အမှန်ပြောရရင် ဒီအလုပ်ကို စလုပ်ကတည်းက မအောင်မြင်ဘူးလို့ ထင်နေခဲ့တယ်”

“ကျွန်တော် အလုပ်မစခင်ကတည်းက ဒီအလုပ်ကို အောင်မြင်ပါ့မလားလို့ စိတ်ထဲမှာ ဒွိဟဖြစ်နေခဲ့တယ်”

“မအောင်မြင်တာကို မအံ့သြပါဘူး။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ ဒီအလုပ်ဟာ အောင်မြင်ဖို့ အလားအလာ အင်မတန် နည်းတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော် အစကတည်းက သိနေလို့ပါ”

သူတို့အဖြေတွေရဲ့ အဓိပ္ပာယ်ဟာ အတူတူပါပဲ။ အဲဒါက သူတို့ဟာ သူတို့လုပ်တဲ့အလုပ်ကို အောင်မြင်မယ်လို့ မယုံကြည်ကြဘူး။ ယုံကြည်မှု မရှိကြလို့လည်း မအောင်မြင်ကြပါဘူး။ သူတို့ဟာ ယုံကြည်မှုရဲ့အစွမ်းကို မသိကြပါဘူး။

ယုံကြည်မှုကြောင့် ဝင်ငွေတိုးသွားတဲ့ သတ္တုသွန်းလုပ်သမား

လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်အတန်ကြာက ကျွန်တော် ဒီထရိုက်မြို့က ဟိုတယ်တစ်ခုမှာ မြို့ခံလူတွေကို ဟောပြောပေးတဲ့ ပွဲတစ်ခုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ဟောပြောပွဲပြီးသွားချိန်မှာ လူတစ်ယောက် ကျွန်တော့်အနားကိုရောက်လာပြီး သူ့အတွေ့အကြုံကို ပြောပြချင်လို့ အချိန်ပေးနိုင်မလားလို့ မေးပါတယ်။ ကျွန်တော်ကလည်း သူများတွေရဲ့ အတွေ့အကြုံကို အမြဲနားထောင်နေချင်သူမို့ သူနဲ့ ဟိုတယ်နားက ကော်ဖီဆိုင်တစ်ခုကို သွားလိုက်ကြတယ်။ ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက် ဆိုင်ထဲက စားပွဲတစ်လုံးမှာ ထိုင်လိုက်ကြပြီး ကော်ဖီမှာလိုက်ပါတယ်။ ကော်ဖီလာချမှာကို စောင့်နေတုန်းမှာ သူက ခုလို စကားစပြောပါတယ်။

“ကျွန်တော် သာမန်လူတစ်ယောက်အဆင့်ကနေ ဘယ်လို အောင်မြင်မှုကြီး ရခဲ့တယ်ဆိုတာ ဆရာ့ကို ပြောပြချင်လို့ပါ။ ဒီအကြောင်းကို ကျွန်တော် အရင်က ဘယ်သူ့ကိုမှ မပြောပြခဲ့ဖူးပါဘူး။ ဒီနေ့ ဟောပြောပွဲမှာ ဆရာပြောသွားတဲ့ ယုံကြည်မှု အကြောင်းနဲ့ တိုက်ဆိုင်လို့ ဆရာ့ကို ပြောပြချင်တာပါ”

ကျွန်တော်က -

“ပြောပါ။ ငါ သိပ်နားထောင်ချင်ပါတယ်” လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။

ဒါနဲ့ သူက ခုလို ဆက်ပြောပါတယ်။

“အရင်က ကျွန်တော်ဟာ ဒီမြို့ကနေ သိပ်မဝေးတဲ့ မြို့လေး တစ်မြို့က သတ္တုကို အရည်ကြို ပုံသွန်းပြီး စက်ပစ္စည်း အစိတ် အပိုင်းတွေလုပ်ပေးတဲ့ စက်ရုံလေးတစ်ခုမှာ အလုပ်လုပ်နေတဲ့ ကျွမ်းကျင်လုပ်သားတစ်ယောက်ပါ ဆရာ။ ကျွန်တော် ရတဲ့လခက သိပ်မများလို့ လကုန်ခါနီးဆိုရင် အိမ်မှာ ပိုက်ဆံမရှိတော့ဘူး။ စုမိ ဆောင်းမိဖို့ဆိုတာတော့ ဝေလာဝေးပါ။ ကျွန်တော်နေတဲ့အိမ်က သေးသေးလေးပါ။ အိမ်ထောင်ပရိဘောဂလည်း ပြည့်ပြည့်စုံစုံ မရှိ ပါဘူး။ တီဗွီလေးတစ်လုံးတောင် မဝယ်နိုင်ပါဘူး။ ကျွန်တော့်မိန်းမ ကတော့ မညည်းရှာပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်လခလေးကို မိသားစု စားဖို့နဲ့ ကလေးနှစ်ယောက် ကျောင်းစရိတ် လောက်ငအောင် စီမံနေရလို့ သူ စိတ်မချမ်းသာဘူးဆိုတာ ကျွန်တော် သိနေပါတယ်။ အဲဒါကို နေ့တိုင်းလိုလို မြင်တွေ့နေရလို့ ကျွန်တော့်စိတ်ထဲမှာ နာကျင်ခံစားနေရတယ်။ ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော်လည်း ‘ငါ ဒီလောက်တောင် ညံ့ရသလား’ ဆိုပြီး ဒေါသထွက်နေမိတယ်။

အခုတော့ ကျွန်တော် ဒီမြို့မှာ လခကောင်းကောင်းနဲ့ အလုပ် လုပ်နေပါပြီ။ ကျွန်တော်တို့မိသားစုလည်း ၂ ဧက ကျယ်တဲ့ ခြံဝင်း ကြီးနဲ့ နှစ်ထပ်တိုက်ကြီးတစ်လုံးမှာ နေနေကြပြီ။ ကျွန်တော့်ကလေး နှစ်ယောက် ကြီးလာတဲ့အခါ တက္ကသိုလ်ကောင်းကောင်းမှာ ထား နိုင်တဲ့ ငွေအလုံအလောက်လည်း စုမိထားပါပြီ။ ကျွန်တော့်မိန်းမ လည်း အရင်တုန်းကလို သူလိုချင်တဲ့ အင်္ကျီတစ်ထည်ကို ဝယ်ပြီး တိုင်း နောင်တရတာမျိုး မဖြစ်တော့ဘူး။ သူလိုချင်တာတွေကို စိတ် ဖြောင့်ဖြောင့်နဲ့ ဝယ်နိုင်လို့ သူပျော်နေတယ်။ အခုလာမယ့် နွေ

ရာသီမှာ ကျွန်တော်တို့မိသားစု ဥရောပနိုင်ငံတွေကို အပန်းဖြေ ခရီးသွားဖို့ လေယာဉ်လက်မှတ်၊ ဟိုတယ်မှာ တည်းခိုဖို့တွေ အားလုံး လည်း စီစဉ်ထားပြီးပြီဆရာ”

ကျွန်တော် သိချင်စိတ်ကို မမြို့သိပ်နိုင်တာကြောင့် -

“ဟာ ... ဘယ်လိုဖြစ်လို့ ခုလို ပြောင်းလဲသွားရတာလဲ” လို့ သူ့စကားကို ကြားဖြတ်ပြီး မေးလိုက်ပါတယ်။ သူက -

“အဲဒီအကြောင်းကို ပြောပြချင်တာပါ ဆရာ။ ကျွန်တော့် အခြေအနေတွေ ခုလိုပြောင်းလဲသွားရတာ ဆရာ စောစောက ဟောပြောပွဲမှာ ပြောသွားခဲ့တဲ့ ယုံကြည်မှုရဲ့အစွမ်းကို ကျွန်တော် အသုံးချခဲ့လို့ပါ”

ကျွန်တော်က -

“စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းတယ်ကွ။ ဆက်ပြောပါအုံး”

သူက -

“ဒီလို ဆရာရေ ... လွန်ခဲ့တဲ့ ၅ နှစ်လောက်ကပါ။ ကျွန်တော် နေတဲ့ မြို့လေးမှာ စားဝတ်နေရေး မချောင်လည်လို့ စိတ်ညစ်နေတဲ့ အချိန်မှာပဲ ဒီမြို့က သတ္တုပစ္စည်းသွန်းလုပ်တဲ့ စက်ရုံတစ်ခုမှာ သတ္တု သွန်းလုပ်နိုင်တဲ့ ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်တစ်ယောက် အလိုရှိတယ် ဆိုတဲ့ ကြော်ငြာတစ်ခု သတင်းစာမှာ ပါလာတယ်။ ကြော်ငြာကို ဖတ်မိတဲ့ ကျွန်တော်လည်း လစာလေးများ ပိုရမလားဆိုပြီး ဒီမြို့ကို လာပြီး အင်တာဗျူးလာဖြေပါတယ်။

ဟိုတယ်လေးတစ်ခုမှာ တည်းတယ်။ ရောက်တဲ့အချိန်က တနင်္ဂနွေနေ့ မနက်ပိုင်းပါ။ အင်တာဗျူးဖြေရမှာက တနင်္လာနေ့ မနက်ကျမှပါ။ ကျွန်တော်လည်း ဘာမှလုပ်စရာမရှိတာနဲ့ တစ်နေ့ လုံး ဟိုတယ်ခန်းလေးထဲမှာ အေးအေးဆေးဆေး အနားယူနေ လိုက်တယ်။ ညစာစားပြီးလို့ အိပ်ရာထဲမှာ လှဲနေရင်း ကျွန်တော့်ရဲ့

လက်ရှိအခြေအနေကို ပြန်စဉ်းစားကြည့်မိတယ်။ ကျွန်တော် ဘာကြောင့် ဆင်းရဲနေရတာလဲဆိုတဲ့ အဖြေကိုလည်း ရှာကြည့် မိတယ်။

ဘာကြောင့်မှန်း မသိလိုက်ဘူး ဆရာ၊ ကျွန်တော် ရုတ်တရက် အိပ်ရာပေါ်ကနေ ခုန်ထလိုက်တယ်။ အိပ်ရာဘေးက စားပွဲမှာ သွားထိုင်လိုက်ပြီး စာရွက်လွတ်တစ်ခုပေါ်မှာ ဘောလ်ပင်နဲ့ အတော် အောင်မြင်နေကြတဲ့ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေ ၅ ယောက်ရဲ့ နာမည် တွေကို ချရေးလိုက်တယ်။ စာရွက်ပေါ်မှာ ရေးထားသူတွေထဲက တစ်ယောက်ချင်းဆီမှာ ရှိနေပြီး ကျွန်တော့်မှာမရှိတဲ့ အရည်အချင်း တွေက ဘာတွေလဲဆိုတာကို စဉ်းစားပြီး အဖြေရှာနေမိတယ်။ ကျွန်တော် ဘာကြောင့် ဒီလို လုပ်မိလိုက်တယ်ဆိုတာကို မသိပါဘူး။ ကျွန်တော်ရေးချလိုက်တဲ့ သူတွေအကြောင်းကို စဉ်းစားကြည့်လိုက် တော့ သူတို့နဲ့ ကျွန်တော် အတန်းပညာအရည်အချင်းမှာ အတူတူ လောက်ပါပဲ။ ဉာဏ်ရည်ချင်းလည်း မကွာကြပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူတို့နဲ့ ကျွန်တော့်မှာ ကွာခြားတာတစ်ခု ရှိနေတာကိုတော့ သတိပြုမိ လိုက်တယ်။ အဲဒါက ကျွန်တော်ဟာ အလုပ်လုပ်ရာမှာ သူတို့ လောက် တက်တက်ကြွကြွ မရှိဘူးဆိုတာပါ။ ကျွန်တော် ဝန်မခံချင် ပေမယ့် အဲဒါ အမှန်ပဲဆိုတာကို စိတ်ထဲက သိနေပါတယ်ဆရာ။

ကျွန်တော် အဲဒါတွေကို စဉ်းစားနေရင်းနဲ့ နာရီကြည့်လိုက် တော့ မနက် ၃ နာရီထိုးနေပြီ။ ဘာလို့မှန်းမသိဘူး ဆရာ။ ကျွန်တော် ဟာ အိပ်ချင်စိတ်မရှိဘဲ စိတ်ထဲမှာ လန်းဆန်းတက်ကြွနေတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ အားနည်းချက်ကို ပထမဆုံး ရှာတွေ့လိုက်လို့ စိတ် တက်ကြွနေတာလို့ ထင်ပါတယ်။ ကျွန်တော် အလုပ်လုပ်ရာမှာ ဘာကြောင့် သူတို့လောက် တက်တက်ကြွကြွ မရှိရတာလဲဆိုတဲ့ အကြောင်းကို ဆက်စဉ်းစားပြန်တယ်။ အဖြေကို ရှာတွေ့မိလိုက်ပြန် တယ်။ အဲဒါက ကျွန်တော်ဟာ ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော် တန်ဖိုး မရှိဘူးလို့ ယုံကြည်နေလို့ ဆိုတာပါပဲ။

ကျွန်တော် ဆက်တွေပြန်တယ်။ တစ်ညလုံး မအိပ်ရလည်း ဂရုမစိုက်တော့ပါဘူး။ ကျွန်တော်လိုချင်တဲ့ အဖြေရဖို့ပဲ အရေးကြီးပါတယ်။ ကျွန်တော် မှတ်မိသလောက်ဆိုရင် ကျွန်တော်ဟာ ကျွန်တော့်ဘဝ မတိုးတက်တဲ့အတွက် ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော် အမြဲတမ်း အပြစ်တင်နေခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်ဘဝကို တိုးတက်အောင် ဘာတွေလုပ်ရမလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းကိုတော့ မမေးခဲ့မိပါဘူး။ ဒါဟာ ကျွန်တော့်ကိုယ်ကျွန်တော် အထင်သေး လျှော့တွက်နေခဲ့လို့ပါ။ ဒီလို လျှော့တွက်ခဲ့လို့လည်း ကျွန်တော့်ဘဝမှာ အဆင်မပြေတာတွေ ဖြစ်နေတာပါ။ ဒီအချိန်မှာ ကျွန်တော့်ခေါင်းထဲမှာ အတွေးတစ်ခု ပေါ်လာပြန်တယ်။ အဲဒါက ‘ငါ့ကိုယ်ငါ အထင်မကြီးမှတော့ ဘယ်သူတွေကများ ငါ့ကို အထင်ကြီးကြအုံးမှာလဲ’ လို့ပါ။

ဒါကြောင့် ကျွန်တော့်ကိုယ်ကျွန်တော် လျှော့တွက်တတ်တဲ့ ဒုတိယတန်းစားအဆင့် အတွေးအခေါ်ကို ချက်ချင်းပြောင်းလဲဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော့်မှာ အထင်ကြီးစရာ ဘာအရည်အချင်းတွေများ ရှိသလဲဆိုတာကို စဉ်းစားလိုက်ပြန်တယ်။ ကျွန်တော်ဟာ သတ္တုပုံသွန်းလုပ်တဲ့ပညာမှာ အတော့်ကို ကျွမ်းကျင်ပါတယ်။ ပစ္စည်းအပ်ထားသူတွေ ပစ္စည်းလာရွေးရင် ကျွန်တော့်ရဲ့ ပုံသွန်းလက်ရာကို ချီးကျူးကြတယ်။ သူတို့လိုချင်တဲ့ ဒီဇိုင်းမျိုးကို ရအောင် လုပ်ပေးနိုင်တယ်လို့လည်း ပြောကြတယ်။ ဖောက်သည်တွေက ကျွန်တော့်ရဲ့ စိတ်ရှည်သည်းခံတတ်မှု၊ ပြေလည်အောင် ပြောဆိုဆက်ဆံတတ်မှုတွေကို သဘောကျကျေနပ်ကြတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ ကျွန်တော့်အလုပ်ကို လေးစားတန်ဖိုးထားတယ်။ ကျွန်တော် ပစ္စည်းလုပ်ရင် စိတ်ရောကိုယ်ပါ နှစ်မြှုပ်ပြီး အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်တတ်တယ်။ ကျွန်တော်လုပ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေဟာ တခြားစက်ရုံတွေက ပစ္စည်းတွေထက် အရည်အသွေး ပိုမြင့်တယ်။ ဟာဗျာ ... ကျွန်တော့်မှာ အရင်က သတိမထားမိခဲ့တဲ့ အရည်အချင်းတွေ အများကြီး ရှိနေပါလားဆိုတာကို အခုမှ သိလိုက်ရတယ်။

မိုးလည်း လင်းသွားပြီ။ ကျွန်တော်လည်း ကိုယ့်အရည်အချင်း
တွေကို သိလိုက်ရလို့ ကျွန်တော့်ကိုယ်ကျွန်တော် အတော် အထင်
ကြီးသွားတယ်။ အားလည်း အားတက်သွားတယ်။ ကျွန်တော့်ကိုယ်
ကျွန်တော် ယုံကြည်မှုကြောင့် လန်းဆန်းတက်ကြွနေတယ်။
ကျွန်တော် မအိပ်တော့ဘဲ ရေချိုးလိုက်တယ်။

အဲဒီမနက်မှာ ကျွန်တော်ဟာ လူတွေအင်တာဗျူး ဖြေရမယ့်
အခန်းထဲကို လန်းဆန်းတက်ကြွစွာနဲ့ ခေါင်းမော့ ရင်ကော့ပြီး
ဝင်သွားတယ်။ ကျွန်တော့်မြို့လေးက ထွက်မလာခင် ကျွန်တော်
စိတ်ကူးခဲ့တာက လစာ ဒေါ်လာ ၇၅၀ လောက်ပဲ ရဖို့ပါ။ လက်ရှိ
ရနေတဲ့ လစာ ဒေါ်လာ ၅၀၀ ထက် နည်းနည်းပိုရရင် တော်ပြီပေါ့။
ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်မှာရှိနေတဲ့ အရည်အချင်းတွေအရ ကျွန်တော်
ဟာ ဒီထက် ပိုရသင့်တယ်လို့ ယုံကြည်စိတ် ဖြစ်ပေါ်နေတယ်။

အင်တာဗျူးမှာ စက်ရုံပိုင်ရှင်ကိုယ်တိုင် မေးတယ်။ ကျွန်တော်
ဟာ ယုံကြည်မှုအပြည့်ရှိနေပြီး တက်ကြွလန်းဆန်းနေတာကြောင့်
စက်ရုံပိုင်ရှင် မေးတာတွေကို ကောင်းကောင်းဖြေနိုင်တယ်။ သူ
စက်ရုံမှာ ကြုံတွေ့နေရတဲ့ ပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်းနိုင်မယ့် နည်း
လမ်းနဲ့ အကြံဉာဏ်တွေကို ပြောပြလိုက်တယ်။ စက်ရုံပိုင်ရှင်ဟာ
ကျွန်တော်ပြောတဲ့ အကြံတွေကို သဘောကျသွားပုံရပါတယ်။
အင်တာဗျူး ပြီးပြီးချင်းမှာပဲ သူက ကျွန်တော့်ကို လစာ ဘယ်လောက်
လိုချင်သလဲလို့ မေးတယ်။ ကျွန်တော်က ဒေါ်လာ ၃၅၀၀ လို့
ဖြေလိုက်တယ်။ ကျွန်တော့်အရည်အချင်းနဲ့ဆိုရင် ဒေါ်လာ ၃၅၀၀
ကို အနည်းဆုံး ရသင့်တယ်လို့ ယူဆလို့ပါ။ သူက လစာ ဒေါ်လာ
၃၅၀၀ ပေးဖို့ သဘောတူပြီး ချက်ခြင်း အလုပ်ဝင်ဖို့ ကျွန်တော့်ကို
ကမ်းလှမ်းလိုက်တယ်။

ကျွန်တော် အဲဒီစက်ရုံမှာ အလုပ်လုပ်တဲ့ ၂ နှစ်အတွင်း
ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်အပ်မယ့်သူ အမြောက်အမြားကို ရှာပေးနိုင်
ခဲ့တယ်။ အမေရိကန်တစ်နိုင်ငံလုံး စီးပွားပျက်ကပ်နဲ့ ကြုံတွေ့ရ

ချိန်မှာ သတ္တုသွန်းလောင်းတဲ့ စက်ရုံအတော်များများဟာ အရှုံးပေါ်လို့ ပိတ်သွားကြရတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စက်ရုံကတော့ မပိတ်လိုက်ရပါဘူး။ ကျွန်တော် အလုပ်လာအပ်သူတွေ အများကြီးရအောင် ရှာပေးနိုင်ခဲ့လို့ပါ။ စီးပွားပျက်ကပ်က လွန်မြောက်တော့ ကျွန်တော်တို့စက်ရုံကို တိုးချဲ့လာနိုင်ခဲ့တယ်။ စက်ရုံပိုင်ရှင်က ကျွန်တော့်ကို ကျေးဇူးတင်လွန်းလို့ လစာတိုး ဆုကြေးတွေ အများကြီးပေးခဲ့ရုံမကဘဲ စက်ရုံရဲ့ ရှယ်ယာတချို့ကိုလည်း ခွဲပေးလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်ကစပြီး ကျွန်တော့်ဘဝဟာ ခုလို ဖြစ်လာခဲ့တာပါ ဆရာ”

ဒီအဖြစ်အပျက်လေးကနေ ကျွန်တော်တို့ ဘာ သင်ခန်းစာယူနိုင်ပါသလဲ။ လူတိုင်းမှာ ကောင်းတဲ့ အရည်အချင်းတွေ ရှိကြပါတယ်။ အဲဒါတွေကို သိထားရင် မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်မှုတိုးလာမယ်။ ယုံကြည်မှုကြောင့် အောင်မြင်မှုတွေ ရလာပါလိမ့်မယ်။

အောင်မြင်မှုအတွက် ပထမဆုံးခြေလှမ်း

ယနေ့ ကမ္ဘာကြီးမှာ နေ့စဉ် စက်မှုပညာ၊ နည်းပညာဆိုင်ရာ ကုမ္ပဏီကြီးတွေ ရာပေါင်းများစွာ ထွက်ပေါ်နေပါတယ်။ သိပ္ပံတီထွင်မှု အသစ်အဆန်းတွေကိုလည်း ရှာဖွေတွေ့ရှိနေပါတယ်။ ဈေးကွက်အသစ်တွေလည်း အများကြီး ပေါ်ထွက်နေပါတယ်။ ဒီအတွက်ကြောင့် စီးပွားရေးနယ်ပယ် အသီးသီးက ထိပ်တန်းရာထူးနေရာတွေမှာ လူတွေ အများကြီးလိုနေပါတယ်။ လူတွေအပေါ် သြဇာလွှမ်းမိုးနိုင်သူ၊ လူတွေကို လုပ်ချင်ကိုင်ချင်စိတ် ဖြစ်ပေါ်လာအောင် စည်းရုံးနိုင်သူ၊ ခေါင်းဆောင်အရည်အချင်းရှိသူတွေ အများကြီး လိုအပ်နေပါတယ်။ ဒါတွေဟာ နေ့စဉ်ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေပါ။ ဒါဟာ သတင်းကောင်းပါ။ ဒီခေတ်မှာ သင် လူဖြစ်ရကျိုးနပ်ပါတယ်။ အရင် ခေတ်အဆက်ဆက်မှာထက် အခွင့်အလမ်းတွေ သင့်မှာ အများကြီး ပိုရနေပါတယ်။ ဒီအချိန်မှာ အဲဒီအခွင့်အလမ်းတွေကို မိမိရရ ဆုပ်ကိုင်ဖမ်းယူဖို့ လိုပါတယ်။

ယနေ့အောင်မြင်မှုတံခါးကြီးဟာ သင့်အတွက် အရင်ကထက် ပိုပြီး ကျယ်အောင် ဖွင့်ပေးထားပါတယ်။ အောင်မြင်ကြီးကျယ်တဲ့ ခန်းမကြီးထဲကို

လျှောက်လှမ်းဝင်နိုင်ဖို့အတွက် ပထမဆုံး ခြေလှမ်းတစ်လှမ်းကို လှမ်းလိုက်ဖို့ လိုပါတယ်။ အဲဒီခြေလှမ်းက ‘သင့်ကိုယ်သင် ယုံကြည်မှု ရှိဖို့ပါ။ သင် အောင်မြင်မယ်လို့ တထစ်ချ ယုံကြည်ပါ။’ ယုံကြည်မှုခြေလှမ်း မလှမ်းရင် အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်ဆီကို ရှေ့ဆက်သွားလို့ မရဘူးဆိုတာကို စွဲစွဲမြဲမြဲ မှတ်ထားလိုက်ပါ။

ယုံကြည်မှုအစွမ်းရအောင် ဘယ်လိုတည်ဆောက်မလဲ

မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုရှိအောင် လုပ်ယူလို့ မရဘူးလား။ အောက်ပါ နည်း ၃ နည်းနဲ့ လုပ်ယူလို့ ရပါတယ်။

၁။ အောင်မြင်မှုကိုပဲ တွေးပါ။ ကျရှုံးမှုကို မတွေးပါနဲ့။

အိမ်မှာ၊ ကျောင်းမှာ၊ အလုပ်ထဲမှာ ကျရှုံးမယ့် အတွေးတွေကို မတွေးဘဲ အဲဒီအစား အောင်မြင်မယ်ဆိုတဲ့ အတွေးပဲ တွေးပါ။ သင် ခက်ခဲတဲ့ အခြေအနေတစ်ရပ်နဲ့ ရင်ဆိုင်ရတဲ့အခါ ‘ငါ ရှုံးချင် ရှုံးသွားနိုင်တယ်’ လို့ မတွေးဘဲ ‘ငါ အောင်မြင်မယ်’ လို့ တွေးပါ။ သင် တစ်စုံတစ်ယောက်နဲ့ ယှဉ်ပြိုင်တဲ့အခါမှာ ‘ငါ သူ့လောက် မတော်ဘူး’ လို့ မတွေးဘဲ ‘ငါဟာ အတော်ဆုံး လူတစ်ယောက်ပါ’ လို့ တွေးပါ။ သင့်ခေါင်းထဲမှာ ‘ငါ အောင်မြင်မယ်’ ဆိုတဲ့ အတွေးစိတ်ကူးပဲ ရှိနေပါစေ။ အဲဒီအတွေးစိတ်ကူးက သင့်ကို အောင်မြင်စေမယ့် နည်းလမ်းတွေကို ပေါ်ထွက်လာစေပါလိမ့်မယ်။ ‘ငါ ရှုံးနိမ့်မယ်’ ဆိုတဲ့ အတွေး သင့်ခေါင်းထဲမှာဝင်နေရင်တော့ စောစောကဟာနဲ့ ပြောင်းပြန်ဖြစ်သွားပါမယ်။ ရှုံးနိမ့်မယ်ဆိုတဲ့ အတွေးက သင့်ကို အောင်မြင်စေမယ့် နည်းလမ်းတွေကို ထွက်ပေါ်စေမှာ မဟုတ်တဲ့အပြင် သင့်ကို ကြိုးစားချင်စိတ် မရှိအောင်၊ သင်လုပ်နေတာကို လက်လျှော့ချင်လာအောင် အားပေးပါလိမ့်မယ်။

၂။ သင့်ကိုယ်သင် အထင်မသေးပါနဲ့။

အောင်မြင်သူတွေဟာ အရာရာမှာတော်တဲ့ စူပါမင်းတွေ မဟုတ်ကြပါဘူး။ အောင်မြင်မှုရဖို့ ဉာဏ်ပညာ အထူးထက်မြက်နေဖို့ မလိုပါဘူး။ အတန်း

ပညာတွေ အများကြီး တတ်စရာလည်း မလိုပါဘူး။ ကံကိုလည်း ယုံကြည်အားကိုးနေဖို့ မလိုပါဘူး။ အောင်မြင်မှုရတဲ့လူတွေဟာ သာမန်လူတွေပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ယုံကြည်မှုရှိအောင် လေ့ကျင့်ထားကြတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ယုံကြည်မှုရှိနေကြတယ်။ သင်လည်း ယုံကြည်မှုရှိရင် သူတို့နဲ့ ယှဉ်နိုင်ပါတယ်။ သင့်ကိုယ်သင် ဘယ်တော့မှ အထင်မသေးပါနဲ့။ လျော့မတွက်ပါနဲ့။ သင့်စိတ်ထဲမှာ သင်ဟာ သူတို့ထက် ပိုတော်တယ် ပိုသာတယ်လို့ ခံယူထားပါ။

၃။ ယုံကြည်မှု ကြီးကြီးထားပါ။

သင် ဘယ်လောက်အောင်မြင်တယ်ဆိုတာ သင့်ရဲ့ယုံကြည်မှုနဲ့ တိုက်ရိုက်အချိုးကျပါတယ်။ နည်းနည်းလေးပဲ ယုံကြည်ရင် သင် အောင်မြင်မှု သေးသေးလေးပဲ ရမယ်။ ယုံကြည်မှု ကြီးကြီးရှိရင် သင် အောင်မြင်မှု ကြီးကြီး ရပါမယ်။ ဒါကြောင့် ယုံကြည်မှုကြီးကြီးထားပြီး အောင်မြင်မှု အကြီးကြီး ရအောင် လုပ်ပါ။

ဒီစာအုပ်ကို သင်တန်းတက်သလို သဘောထားပါ

သင်တန်းကောင်းတစ်ခုဟာ အချက် ၃ ချက်နဲ့ ပြည့်စုံရပါတယ်။ အဲဒါတွေက (၁) တင်ပြတဲ့အကြောင်းအရာ ပါရှိရမယ်။ (၂) ဘယ်လိုလုပ်ရမယ်ဆိုတဲ့ နည်းလမ်းတွေ ဖော်ပြပေးရမယ်။ (၃) သင်တန်းတက်ပြီးရင် ရလဒ် ထွက်ပေါ်လာစေရမယ်။ ဒီစာအုပ်မှာ အဲဒီ အချက်တွေ ပါရှိပါတယ်။

စာအုပ်ရဲ့အချက် (၁) တင်ပြတဲ့ အကြောင်းအရာတွေက ဒီလိုတွေပါ။ အောင်မြင်နေသူတွေရဲ့ စိတ်နေသဘောထားနဲ့ သူတို့ရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေကို ရေးပြထားပါတယ်။ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ပြောဆိုတာ၊ ပြုမူတာတွေကို ဘယ်လိုထိန်းကျောင်းကြသလဲ၊ သူတို့ အခက်အခဲတွေကို ဘယ်လိုဖြေရှင်းကြသလဲ၊ သူတို့ တခြားလူတွေရဲ့ နှစ်သက်သဘောကျမှု၊ လေးစားမှုတွေကို ဘယ်လို ရအောင်လုပ်ကြသလဲ၊ သူတို့နဲ့ သာမန်လူတွေကြား ကွာခြားမှုတွေက ဘာတွေလဲ၊ သူတို့ ဘယ်လိုတွေးကြသလဲ စတာတွေပါ။

စာအုပ်ရဲ့ အချက် (၂) ဖြစ်တဲ့ ဘာလုပ်ရမယ်ဆိုတဲ့ နည်းလမ်းတွေ

ကို စာအုပ်ရဲ့ အခန်းတိုင်းမှာ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ရေးပြထားပါတယ်။ နောက် ပြီး အဲဒီနည်းလမ်းတွေကို ဘာကြောင့် လုပ်သင့်တယ်ဆိုတာတွေကိုပါ စာအုပ် ရေးသူက သူ့ရဲ့ ကိုယ်တွေ့အဖြစ်မှန်တွေနဲ့ ရှင်းပြပေးထားပါတယ်။

စာအုပ်ရဲ့ အချက် (၃) ဖြစ်တဲ့ သင်တန်းတက်ပြီးရင် ရလဒ်ထွက် ပေါ်လာစေဖို့ကတော့ သင့်ပေါ်မှာ မူတည်ပါတယ်။ သင် ဒီစာအုပ်ကို ဖတ် ကြည့်ရုံနဲ့ အကျိုးရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ စာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့ နည်းတွေကို လက်တွေ့အသုံးချရပါမယ်။ အသုံးချတယ် မချဘူးဆိုတာ သင့်ရဲ့အောင်မြင်မှု ရလဒ်ကို တိုက်ရိုက် အချိုးကျဖြစ်ပေါ်စေပါမယ်။ ဒီနည်းတွေကို ဖတ်ရုံသာ ဖတ်ပြီး အသုံးမချရင် သင့်ဘဝဟာ တိုးတက်မှုမရှိဘဲ ဒုံရင်းပဲ ဖြစ်နေမှာပါ။ စာအုပ်ထဲက နည်းတွေကို နည်းနည်းလေးပဲအသုံးချရင် သင် အောင်မြင်မှု အသေးလေးပဲ ရပါမယ်။ စာအုပ်ထဲက နည်းတွေကို များများအသုံးချရင် အောင်မြင်မှုကြီးကြီးကို ရပါလိမ့်မယ်။

ဒါကြောင့်မို့ စာအုပ်ကို ဖတ်ပြီးရင် စာအုပ်ထဲက နည်းတွေကို လက်တွေ့ အသုံးချကြည့်ပါ။ တကယ်လုပ်ကြည့်ပါ။ သင်လိုချင်တဲ့ရလဒ် ထွက်ရဲ့လားဆိုတာ စောင့်ကြည့်ပါ။ ရလဒ်ကို သင်ပဲ သိနိုင်ပါတယ်။ တခြား ဘယ်သူမှ မသိနိုင်ပါဘူး။

သင့်အပေါင်းအသင်းတွေထဲမှာ သစ်ပင်စိုက်တာ ဝါသနာပါသူတွေ ရှိကြမှာပါ။ သူတို့ဆီက ဒီလိုစကားမျိုး ပြောတာကို သင်ကြားဖူးမှာပါ။

“အပင်လေးတွေ ပေါက်လာတာကို ကြည့်ရတာ သိပ် စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာပဲ။ အပင်လေးတွေကို မြေဩဇာကျွေး ရေလောင်းပေးနေရင်း တဖြည်းဖြည်း ကြီးထွားလာတာကို မြင်တွေ့ ရတာ ပျော်စရာပဲဗျ။ အခု အပင်လေးတွေကို ကြည့်စမ်းပါအုံး။ ပြီးခဲ့တဲ့ အပတ်ကထက် ပိုကြီးလာတယ်နော်”

အဲဒါထက် ပိုပြီး စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာ ရှိပါသေးတယ်။ အဲဒါက သင့်ကိုယ်သင် ကြီးထွားလာတာကို ကြည့်ပြီး ဝမ်းသာပီတိဖြစ်ခြင်းပါ။ ကြီးထွားလာတယ်ဆိုတာ သင့်ခန္ဓာကိုယ် ကြီးထွားလာတာကို ပြောခြင်း မဟုတ်ပါ။ သင့်စိတ် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာတာ၊ သင် ကြီးကြီးတွေ့တတ်လာ တာကို ပြောခြင်းပါ။

ကြီးကြီးတွေ့တတ်ဖို့ နည်းပေးလမ်းညွှန်ပြပေးမယ့် ဒီစာအုပ် သင့်လက်ထဲမှာ ရှိနေပါပြီ။ စာအုပ်ကိုဖတ်ပြီး စာအုပ်ပါ နည်းတွေကို လိုက်နာလုပ်ဆောင်ရင် သင့်ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုတွေကို မလွဲမသွေ ရယူပိုင်ဆိုင်နိုင်လာပါလိမ့်မယ်။

အခုအခန်းကို အဆုံးမသတ်ခင် ဒီစကားလေးကို အမြဲတမ်း သတိရနေစေဖို့ ထပ်မံ ရေးပြပေးလိုက်ပါတယ်။

"Believe, really believe, you can move a mountain, and you can."

‘သင်ဟာ တောင်ကြီးတစ်တောင်ကို ရွှေ့နိုင်တယ်လို့ ယုံကြည်ရင် (တကယ်ပဲ စိတ်ထဲမှာယုံကြည်ရင်) သင် တကယ်ပဲ အဲဒီတောင်ကြီးကို ရွှေ့နိုင်ပါလိမ့်မယ်’

အနှစ်ချုပ်

- * သင်ဟာ တောင်ကြီးတစ်တောင်ကို ရွှေ့နိုင်တယ်လို့ ယုံကြည်ရင် (တကယ်ပဲ စိတ်ထဲမှာ ယုံကြည်ရင်) အဲဒီတောင်ကြီးကို ရွှေ့နိုင်ပါတယ်။
- * ဘယ်လောက်ပဲ ခက်ခဲတဲ့အလုပ်ဖြစ်ပါစေ၊ သင် လုပ်နိုင်တယ်လို့ ယုံကြည်ရင် ဘယ်လိုလုပ်ရမယ်ဆိုတဲ့ နည်းလမ်းတွေ ခေါင်းထဲမှာ အလိုလို ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။
- * မေရီ၊ ဒီဇိုင်းကုမ္ပဏီသေးလေးနဲ့ သတ္တုသွန်းလောင်းသူ - သူတို့အားလုံးဟာ ယုံကြည်မှုကြောင့် အောင်မြင်မှုတွေ ရသွားခဲ့ကြပါတယ်။
- * ယုံကြည်မှုအစွမ်းရအောင် နည်း ၃ နည်းနဲ့ လုပ်ယူလို့ ရပါတယ်။
- * ဒီစာအုပ်ကို သင်တန်းတစ်ခု တက်နေသလို သဘောထားပြီး ဖတ်ပါ။

[အခန်း- ၂]

ကျရှုံးမှုကိုဖြစ်စေတဲ့ဆင်ခြေရောဂါတွေကိုကုစားပါ

လူတွေအကြောင်းကို သေသေချာချာ လေ့လာကြည့်လိုက်တဲ့အခါမှာ မအောင်မြင်သူတွေဟာ စိတ်ကို ပျော့ညံ့စေတဲ့ အတွေးရောဂါကို ခံစားနေကြရတယ်ဆိုတာကို တွေ့ရပါတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ အဲဒီရောဂါကို ‘ဆင်ခြေရောဂါ’ (excusitis) လို့ နာမည်ပေးထားပါတယ်။ (အိတ်စ်ကယူ ဆိုက်တစ်စ်လို့ အသံထွက်ပြီး excuse ဆင်ခြေဆိုတဲ့ စကားလုံးက ယူထားတာပါ)။ ဆင်ခြေဆင်လက်တွေ ပေးတတ်လွန်းလို့ ဆင်ခြေရောဂါလို့ ခေါ်တာပါ။ ကျရှုံးသူတိုင်းမှာ ကျွမ်းနေတဲ့ ဒီရောဂါကို တွေ့ရတတ်ပါတယ်။ သာမန်လူအတော်များများမှာလည်း အဲဒီရောဂါ နည်းနည်းဖြစ်နေကြတာကို တွေ့ရပါတယ်။

ဆင်ခြေရောဂါကြောင့် အောင်မြင်သူတွေနဲ့ ကျရှုံးသူတွေ ကွဲပြားသွားကြပါတယ်။ ဘဝမှာ ဆင်းဆင်းရဲရဲ ချို့တဲ့နေကြသူတွေ၊ တိုးတက်မှု မရှိကြသူတွေကို သူတို့ ဘာကြောင့် မကြီးပွား မချမ်းသာတာလဲ၊ မတိုးတက်ရတာလဲလို့ မေးလိုက်ရင် သူတို့ဟာ သူတို့ကြောင့်လို့ ဝန်မခံကြဘဲ ဆင်ခြေတွေ တစ်လှေကြီး ပေးကြပါလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်သူတွေကို လေ့လာကြည့်လိုက်တဲ့အခါ သူတို့မှာ သာမန်လူတွေလို ဆင်ခြေပေးတတ်တဲ့အကျင့် မရှိကြဘူးဆိုတာကို တွေ့ရပါတယ်။ ကျွန်တော့်ဘဝသက်တမ်းတစ်လျှောက်မှာ သာမန်လူတွေပေးတဲ့ ဆင်ခြေမျိုးကို အလွန်အောင်မြင်နေကြတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း

ရှင်တွေ၊ စစ်တပ်အကြီးအကဲတွေ၊ မန်နေဂျာကြီးတွေ၊ ပညာရှင်ကြီးတွေ၊ ဒါမှမဟုတ် နယ်ပယ်အသီးသီးက ခေါင်းဆောင်တွေ ပေးတာကို တစ်ခါမှ မတွေ့ဖူးပါဘူး။ တကယ် မတွေ့ဖူးတာပါ။

ဆင်ခြေနဲ့ပတ်သက်လို့ အမေရိကန်သမ္မတတွေကို လေ့လာကြည့် ကြရအောင်ပါ။ သမ္မတ ရှစ်စဲလ်ဟာ သမ္မတဖြစ်မလာခင်မှာ ပိုလီယိုရောဂါ ကြောင့် ခြေထောက်တွေ သေးသိမ်သွားပြီး လမ်းမလျှောက်နိုင်တာကို ဆင်ခြေ မပေးခဲ့ပါဘူး။ သမ္မတဖြစ်လာတော့လည်း တွန်းလှည်းပေါ်မှာ ထိုင်ရင်းနဲ့ ၁၂ နှစ်ကြာအောင် သမ္မတတာဝန်ကို ကျေပွန်စွာ ထမ်းဆောင်သွားခဲ့ပါတယ်။ သမ္မတ ထရူးမင်းဟာ ကောလိပ်မှာ ပညာမသင်ကြားနိုင်ခဲ့တာကို ဆင်ခြေ မပေးခဲ့ပါဘူး။ အမေရိကန်သမိုင်းမှာ အသက်ငယ်ဆုံးသမ္မတဖြစ်ခဲ့တဲ့ ဂျွန်အက်ဖ် ကနေဒီဟာ အသက်ငယ်သေးလို့ အတွေ့အကြုံမရှိဘူးဆိုတဲ့ ဆင်ခြေကို မပေး ခဲ့ပါဘူး။ သမ္မတ အိုင်စင်ဟောင်းဝါးဟာ သူ့မှာ နှလုံးရောဂါရှိလို့ ဆင်ခြေမပေး ခဲ့ပါဘူး။

ဆင်ခြေရောဂါဟာ တခြားရောဂါတွေလိုပါပဲ။ စောစောစီးစီး မကု သရင် ပိုပိုပြီး ဆိုးဝါးလာနိုင်ပါတယ်။ ဒီရောဂါစွဲကပ်နေသူဟာ သူ့စိတ်ထဲမှာ ခုလို အမြဲတွေးနေတယ်။ ‘ငါ လုပ်သင့်တာကို လုပ်မနေဘူး။ လူတွေ ငါ့ကို ကဲ့ရဲ့ကြတော့မယ်။ ဒီတော့ ငါ သိက္ခာမကျအောင်၊ ငါ မျက်နှာမပျက်ရအောင် ဘာအကြောင်းပြရင် ကောင်းမလဲ။ ကျန်းမာရေးမကောင်းလို့၊ ပညာမသင် ခဲ့ရလို့၊ အသက်ကြီးသွားလို့၊ ကုသိုလ်ကံမကောင်းလို့၊ မိန်းမကြောင့်၊ ယောက္ခမ ကြောင့်၊ ငါ့မိဘတွေ ဆင်းရဲလို့’ စတဲ့ ဆင်ခြေတွေထဲက တစ်ခုခုကိုပေးဖို့ သူ စဉ်းစားနေတယ်။

အဲဒီလူဟာ အကြောင်းပြလို့ကောင်းတဲ့ ဆင်ခြေတစ်ခုကို တွေ့လိုက် ပြီဆိုတာနဲ့ အဲဒီဆင်ခြေကို အသေဆုပ်ကိုင်ထားလိုက်တယ်။ ပြီးရင် သူ ဘာ ကြောင့် အောင်မြင်မှုမရတာလဲဆိုတာကို သူ့ကိုယ်သူရော သူများတွေကိုပါ အဲဒီဆင်ခြေကို ပြောပြနေမယ်။

သူဟာ အဲဒီဆင်ခြေကိုပြောလိုက်တိုင်း အဲဒီဆင်ခြေဟာ သူ့ရဲ့မသိ စိတ်ထဲမှာ စွဲဝင် တွယ်ငြိသွားပါတယ်။ အတွေးဆိုတာ ကောင်းတာဖြစ်ဖြစ်၊ ဆိုးတာဖြစ်ဖြစ် ထပ်ဖန်တလဲလဲတွေးနေရင် ပိုပိုပြီး ခိုင်မာလာတတ်ပါတယ်။

အစပိုင်းမှာ အဲဒီလူက သူ့ဆင်ခြေဟာ အလိမ်အညာမှန်း သိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ထပ်ဖန်တလဲလဲ ပြောရင်းနဲ့ အဲဒီဆင်ခြေဟာ အမှန်လို့ သူ့စိတ်ထဲမှာ ယုံကြည် သွားတယ်။ သူ ဆင်ခြေရောဂါ စွဲကပ်သွားပြီ။

သင် အောင်မြင်သူတစ်ယောက်ဖြစ်ချင်ရင် ပထမဆုံး လုပ်သင့် တာက ဆင်ခြေရောဂါ ကာကွယ်ဆေးထိုးထားပါ။ ဆင်ခြေရောဂါ မစွဲကပ်ပါ စေနဲ့။

အောင်မြင်မှုမရကြသူတွေ ပေးတတ်ကြတဲ့ ဆင်ခြေတွေ အမျိုးမျိုး ရှိကြပါတယ်။ အဲဒါတွေထဲက အဆိုးဆုံး ဆင်ခြေ (၄) မျိုးကတော့ -

ဆင်ခြေ (၁)။ ကျန်းမာရေးအကြောင်းပြ

ဆင်ခြေ (၂)။ ဉာဏ်စွမ်းရည်အကြောင်းပြ

ဆင်ခြေ (၃)။ အသက်အရွယ်အကြောင်းပြ

ဆင်ခြေ (၄)။ ကံကြမ္မာအကြောင်းပြ တွေပါ။

ဒီအခန်းမှာ ဒီဆင်ခြေ (၄) မျိုးအကြောင်းတွေကို ရှင်းပြပေးပါမယ်။

၁။ ကျွန်တော်/ကျွန်မ ကျန်းမာရေး မကောင်းဘူး

ကျန်းမာရေးအကြောင်းပြ ဆင်ခြေဆိုတာတွေဟာ ‘သိပ် နေမကောင်းလို့ပါ’၊ ‘ကျွန်တော့်တစ်ကိုယ်လုံး ဟိုနားက နာလိုက်၊ ဒီနားက နာလိုက် ဖြစ်နေတယ်’၊ ‘လူက အမြဲတမ်း နေမကောင်းဖြစ်ချင်နေလို့ အလုပ် ထဲမှာ အာရုံစိုက်မရဘူး’ စတဲ့ ဆင်ခြေမျိုးတွေပါ။ ကျန်းမာရေးမကောင်းဘူး ဆိုတဲ့ ဆင်ခြေပေးရင်းနဲ့ လုပ်ရမယ့်အလုပ်တွေကို မလုပ်တာ၊ မိသားစုတာဝန် မကျေပွန်တာ၊ စီးပွားမရှာချင်တာ၊ အောင်မြင်မှုရအောင် မကြိုးစားချင်တာ တွေ ဖြစ်လာပါတယ်။

လူသန်းပေါင်းများစွာဟာ ကျန်းမာရေးအကြောင်းပြ ဆင်ခြေ ရောဂါကို ခံစားနေကြရတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ပြတဲ့ ဆင်ခြေတွေဟာ တကယ် ရော မှန်ပါရဲ့လား။ အလွန်အောင်မြင်သူတွေဟာ ကျန်းမာရေးကို အကြောင်း ပြတဲ့ ဆင်ခြေကို ပြနိုင်လျက်သားနဲ့တောင် မပြတတ်ကြဘူးဆိုတာကိုလည်း သိထားစေချင်ပါတယ်။

ကျွန်တော့်ကို စိတ်ရောဂါကု ဆရာဝန်ကြီးတစ်ယောက်က ခုလို ပြောပြဖူးပါတယ်။

“အသက်အရွယ် ရလာကြသူတိုင်းမှာ ကျန်းမာရေး အရမ်း ကောင်းသူ အလွန်ရှားပါတယ်။ ဒါဟာ လောကရဲ့ မလွန်ဆန်နိုင်တဲ့ သဘာဝတရားပါ။ လူတိုင်းဟာ အသက်အရွယ် ကြီးရင့် အိုမင်း လာပြီဆိုရင် နာခြင်းဆိုတဲ့ ဝေဒနာကလည်း လိုက်ပါလာပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အောင်မြင်မှုကြီးတွေ ရနေကြသူတွေဟာ ကျန်းမာရေး အကြောင်းပြ ဆင်ခြေတွေ မပေးတတ်ကြပါဘူး” တဲ့။

ကျန်းမာရေးအပေါ် ခံယူချက် မတူညီကြတဲ့ လူနှစ်ယောက်

ကျွန်တော်ဟာ ကျန်းမာရေးအပေါ် ခံယူချက် မတူညီကြတဲ့ လူ နှစ်ယောက်ကို တစ်နေ့တည်းမှာပဲ တိုက်တိုက်ဆိုင်ဆိုင် ကြုံတွေ့ခဲ့ဖူးပါတယ်။

ကျွန်တော် ကလစ်ပဲလင်းမြို့မှာလုပ်တဲ့ ဟောပြောပွဲမှာ ဟောပြော ပြီးသွားလို့ ခန်းမထဲက ပြန်ထွက်ခါနီးမှာ အသက် ၃၀ အရွယ် လူရွယ် တစ်ယောက် ကျွန်တော့်အနားကို ရောက်လာပြီး စကားပြောခွင့်ပြုဖို့ခွင့်တောင်း ပါတယ်။ သူဟာ စကားသိပ်ပြောချင်နေပုံပေါ်နေလို့ ကျွန်တော့်မှာ အချိန် သိပ်မရပေမယ့် သူ့ကို စကားပြောခွင့်ပြုလိုက်ပါတယ်။ သူက ခုလို စပြော ပါတယ်။

“ဒီလိုပါ ဆရာ။ ကျွန်တော့်မှာ နှလုံးရောဂါ ဖြစ်နေပါတယ်။ ကျွန်တော် ဆရာဝန်ပြတာ ၄ ယောက် ရှိသွားပါပြီ။ သူတို့အားလုံးက ကျွန်တော့်နှလုံးဟာ ကောင်းတယ်။ ဘာမှမဖြစ်ဘူး။ ကျွန်တော့်မှာ တခြား ဘာရောဂါမှလည်း မရှိဘူးလို့ ပြောကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်နှလုံး သိပ်မကောင်းဘူးဆိုတာ ကျွန်တော့်စိတ်ထဲမှာ သိနေပါတယ်။ ကျွန်တော် ဘာဆက်လုပ်ရမလဲ ဆရာ”

ကျွန်တော်က -

“အေးကွာ၊ ငါက ဆရာဝန်မဟုတ်တော့ နှလုံးရောဂါအကြောင်း ကို မသိလို့ မင်းမှာ နှလုံးရောဂါ ရှိတယ်၊ မရှိဘူး ဆိုတာကို မပြော နိုင်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ငါ တတ်နိုင်တာကတော့ မင်းကို သာမန် လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ အကြံပေးချင်ပါတယ်။ အကြံပေးတာကို

လုပ်တာ၊ မလုပ်တာတော့ မင်းအပိုင်းပေါ့လေ။ မင်းမှာ လုပ်သင့်တာ
၃ ခု ရှိပါတယ်။

ပထမဆုံး မင်းလုပ်သင့်တာက မြို့ထဲက အတော်ဆုံးဆိုတဲ့
နှလုံးအထူးကုဆရာဝန်တစ်ယောက်နဲ့ သွားစစ်ကြည့်လိုက်ပါ။ မင်း
ဆရာဝန် ၄ ယောက်နဲ့ ပြုပြီးပြီဆိုပေမယ့်လည်း အခု ပဉ္စမမြောက်
ဆရာဝန်နဲ့ ထပ်ပြလိုက်ပါ။ သူ စစ်ဆေးတွေ့ရှိတာကို အတည်
မှတ်ယူလိုက်ပါ။ သူက မင်းမှာ နှလုံးရောဂါမဖြစ်ဘူးလို့ ပြောရင်
မင်း စိတ်ပူပန်မနေတော့ဘဲ စိတ်ချမ်းချမ်းသာသာ နေလိုက်ပါ။ အဲ့ဒါ
ကိုမှ မင်းဟာ ဆက်ပြီး ပူပန်နေမယ်ဆိုရင်တော့ မင်းဟာ မကြာ
ခင်မှာ နှလုံးရောဂါဝေဒနာရှင်တစ်ယောက် ဇကန်မှချ ဖြစ်လာ
လိမ့်မယ်။

မင်း ဒုတိယလုပ်သင့်တာက ဒေါက်တာ ရှင်းဒလား (Dr.
John. A. Schindler) ရေးထားတဲ့ 'How to Live 365
Days a Year' တစ်နှစ်မှာ ၃၆၅ ရက်ကို ဘယ်လိုနေရမလဲဆိုတဲ့
စာအုပ်ကို ဖတ်ကြည့်ပါ။ သူ့စာအုပ်ထဲမှာ ရေးပြထားတာ တစ်ခု
ရှိတယ်။ ဆေးရုံတွေမှာ တက်ရောက်ကုသနေကြတဲ့ လူနာတွေ
ထဲက ၄ ပုံ ၃ ပုံ လောက်ဟာ EII ရောဂါရနေကြတယ်တဲ့။ EII
ဆိုတာ Emotionally Induced Illness စိတ်ခံစားမှုကြောင့်
ဖြစ်တဲ့ ရောဂါပါ။ တကယ်တမ်းက သူတို့မှာ ဘာရောဂါမှ မဖြစ်ကြ
ဘူး။ အဲဒီလူတွေဟာ စိတ်ခံစားမှုကို ထိန်းချုပ်တတ်ကြမယ်ဆိုရင်
ဆေးရုံကနေ ချက်ခြင်း ဆင်းနိုင်ကြမှာပါတဲ့။ ဒါကြောင့် မင်း စိတ်
ခံစားမှုကို ထိန်းချုပ်တတ်အောင် ငါ အဲဒီစာအုပ်ကို ဖတ်ခိုင်း
တာပါ။

မင်း တတိယလုပ်သင့်တာက မင်းရဲ့ နောက်ဆုံးထွက်သက်
အချိန်ထိ အကောင်းဆုံး နေထိုင်သွားမယ်လို့ စိတ်ကိုပိုင်းဖြတ်
ထားပြီး အဲဒီအတိုင်း နေထိုင်သွားဖို့ပါ။

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အတော်ကြာလောက်က ငါ့အသိ ရှေ့နေ

တစ်ယောက်ဟာ တီဘီအဆုတ်နာရောဂါ စွဲကပ်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ ရှေ့နေလိုက်တဲ့အလုပ်ကို ဆက်လုပ်နေပြီး သူ့မိသားစုကို ရှာကျွေးနေတယ်။ သူဟာ သူ့ဘဝကို ကျေနပ်ပျော်ရွှင်နေတယ်။ အခု သူ့အသက် ၇၈ နှစ်ရှိနေပြီ။ သူက သူ့အယူအဆ ခံယူချက်ကို ခုလို ပြောပြတယ်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့ စိုးရိမ်ပူပန်နေတဲ့ မိနစ်တိုင်းဟာ သူ့သေနေတဲ့ မိနစ်တိုင်းနဲ့ ညီမျှနေတယ်။ သူ့အသက်ရှင်နေတုန်းမှာ ဘာကြောင့် စိုးရိမ်ပူပန်ပြီး သေတစ်ဝက် ရှင်တစ်ဝက် နေနေရမှာ လဲ။ ဒါကြောင့် သူဟာ သေတဲ့အထိ ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင် နေသွား မယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ထားတယ်တဲ့။”

ကျွန်တော်ဟာ သူနဲ့ ပြောလက်စ,စကားကို ဖြတ်လိုက်ပြီး ဟောပြောပွဲခန်းမထဲက ထွက်လာခဲ့ပါတယ်။ ဒီထရွိုက်မြို့ကို သွားပြီး ဟောပြောပေးဖို့ လေယာဉ်နဲ့ ခရီးဆက်ထွက်စရာရှိလို့ပါ။

လေယာဉ်ပျံဟာ ဒီထရွိုက်လေဆိပ်ကနေ အင်ဂျင်သံ ကျယ်လောင် ဆူညံစွာနဲ့ လေထဲကို ပျံတက်လာခဲ့တယ်။ ကောင်းကင်အမြင့်ကိုရောက်တော့ အင်ဂျင်သံ တိုးသွားတယ်။ အခုမှ ကျွန်တော်လည်း လေယာဉ်ထဲက လူသံတွေ၊ စကားပြောသံတွေကို ကြားရတော့တယ်။ ကျွန်တော့် ဘယ်ဘက်ဘေးနားက ‘တစ်တစ် တစ်တစ်’ ဆိုတဲ့ အသံကြားလို့ ကျွန်တော် ရုတ်တရက် ဘေးကို လှည့်ကြည့်လိုက်တယ်။ အသံက ကျွန်တော့်ဘေးကပ်လျက် ထိုင်ခုံမှာ ထိုင်နေတဲ့ အသက် ၃၀ အရွယ် ခရီးသည်ဆီက ထွက်ပေါ်နေတာပါ။

သူက ကျွန်တော့်ကိုပြုံးပြရင်း ခုလို ပြောပါတယ်။

“မစိုးရိမ်ပါနဲ့ မိတ်ဆွေ။ ခင်ဗျားကြားနေတာ ချိန်ကိုက်ဗုံးက အသံမဟုတ်ပါဘူး။ ကျုပ်နဲ့လုံးက အသံပါဗျ”

ကျွန်တော် ဘာပြောရမှန်း မသိအောင် အံ့အားသင့်သွားတယ်။ သူက ခုလို ဆက်ပြောပါတယ်။

‘လွန်ခဲ့တဲ့ သုံးပတ်လောက်က ဆရာဝန်ကြီးတွေက ကျုပ်ရဲ့ နှလုံးက အလုပ် ကောင်းကောင်းမလုပ်တော့တဲ့ အဆိုရှင်ကို ပလတ်စတစ်အဆိုရှင်နဲ့ လဲတပ်ပေးလိုက်ကြတယ်။ သူတို့က ပြောတယ်။

အဆိုရှင်သစ်ကနေ ခုလို အသံမြည်နေတာ လအတော်ကြာလိမ့် မယ်တဲ့။ နောက်ပိုင်း နှလုံးရဲ့ ကြွက်သားတစ်ရှူးတွေက ပလတ် စတစ် အဆိုရှင်သစ်အပေါ် ဖုံးအုပ်သွားတဲ့အခါကျရင် ဒီအသံ ပျောက်သွားလိမ့်မယ်တဲ့”

သူ့ကို ကြည့်ရတာ စိတ်ဓာတ်ကျနေပုံမပေါ်ဘဲ ရွှင်လန်းတက်ကြွ နေပုံပါ။ ကျွန်တော်လည်း သိချင်စိတ်ကြောင့် သူ့ကို ဘယ်ကိုသွားပြီး ဘာလုပ် မလို့လဲလို့ မေးလိုက်ပါတယ်။ သူက ခုလို ပြောပါတယ်။

“အိုး၊ ကျုပ်မှာ အစီအစဉ်တွေ ရှိနေတယ်ဗျ။ ကျုပ်နေတဲ့ မင်နီဆိုးတားမြို့ကို ပြန်နေတာပါ။ အဲဒီကိုရောက်တာနဲ့ တက္ကသိုလ် မှာ ဥပဒေပညာသင်တန်း တက်မယ်။ ဘွဲ့ရပြီးရင် အစိုးရဆီမှာ ရှေ့နေအလုပ် ဝင်လုပ်မယ်။ ခွဲစိတ်ပေးတဲ့ ဆရာဝန်ကြီးတွေက ကျွန်တော့်ကို တစ်ခုတော့ မှာလိုက်ပါတယ်။ ဒီ တစ်လ၊ နှစ်လ လောက်တော့ ပင်ပန်းတာတွေ မလုပ်ပါနဲ့အုံးတဲ့။ အဲဒီအချိန်ကျော် ရင် ကျုပ်ဟာ လူကောင်းတစ်ယောက်လို နေသွားလို့ရပါပြီ” တဲ့။

ကြည့်စမ်းပါအုံးဗျာ။ ကျွန်တော် ဒီနေ့တွေတဲ့ လူနှစ်ယောက်ထဲမှာ ပထမလူက သူ့မှာ ရောဂါ ရှိ၊ မရှိ သေချာမသိဘဲ စိတ်ပူပန်သောက ရောက်နေ တယ်။ စိတ်ဓာတ်ကျဆင်းနေတယ်။ သူ စိတ်ပူပန်နေတာ မှန်ကြောင်းကို သက်သေပြဖို့ ကျွန်တော့်ကိုတောင် အဖော်ညှိလိုက်သေးတယ်။ ဒုတိယလူက အသက်ဆုံးရှုံးနိုင်တဲ့ နှလုံးခွဲစိတ်ကုသမှုကို ခံယူထားရပေမယ့် အကောင်း မြင်စိတ်နဲ့ သူ့ရှေ့ဘဝခရီးအတွက် အစီအစဉ်တွေတောင် ချမှတ်ထားပြီးပြီ။ အဲဒီလူနှစ်ယောက်မှာ ဘာကွာခြားမှုရှိသလဲ။ သူတို့ရဲ့ ကျန်းမာရေးအပေါ် ခံယူချက်တွေ မတူညီကြတာပါ။

သေသူ အသိုင်းအဝိုင်းကြားက အသက်ရှင်နေသူ

ကျွန်တော် ဆီးချိုဝေဒနာရှင် အတော်များများနဲ့ သိကျွမ်းရင်းနှီး ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီလူတွေထဲက အခြေအနေချင်း အတော့်ကို ကွာခြားကြတဲ့ ဆီးချိုဝေဒနာရှင် နှစ်ယောက်အကြောင်းကို ပြောပြချင်ပါတယ်။

ပထမတစ်ယောက်ရဲ့ ဆီးချိုရောဂါ အခြေအနေဟာ သိပ်အဆိုးကြီး မဟုတ်ပါဘူး။ အင်ဆူလင်ဆေးထိုးပြီး ထိန်းထားလို့ရတဲ့ အခြေအနေပါ။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ အပြင်မှာ အေးနေပြီ၊ မိုးရွာနေပြီဆိုရင် အိမ်ထဲက အိမ်ပြင်ကို မထွက်တော့ဘူး။ အပြင်ထွက်ရင် သူ တခြားသူတွေဆီက ရောဂါကူးစက်မှာကို ကြောက်နေတယ်။ လူတစ်ယောက် နှာချေတာကို မြင်လိုက်ရင် သူဟာ အဝေးကြီးကနေ ရှောင်ကွင်းသွားတယ်။ သူဟာ ပင်ပန်းပြီး ရောဂါအခြေ အနေ ဆိုးလာမှာကို ကြောက်လို့ အလုပ်မလုပ်ဘဲနေရင်း နောက်ဆုံးမှာ ဘာအလုပ်မှကို မလုပ်တော့ဘဲ အိပ်ရာထဲမှာပဲ ခွေနေတယ်။ တကယ်တော့ သူ့ကို ဒုက္ခပေးနေတာ ဆီးချိုရောဂါ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျန်းမာရေးဆင်ခြေပါ။ သူဟာ လူမမာကြီးလိုနေပြီး သူ့ကိုယ်သူ သနားနေတယ်။ သူဟာ အသက် ရှင်လျက်နဲ့ သေသူ အသိုင်းအဝိုင်းထဲက လူတစ်ယောက် ဖြစ်နေပါတယ်။

နောက်တစ်ယောက်ကတော့ ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေရေးကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုရဲ့ မန်နေဂျာတစ်ယောက်ပါ။ သူ့ရဲ့ဆီးချိုရောဂါဟာ ပထမလူထက် အများကြီး အခြေအနေ ဆိုးပါတယ်။ ပထမလူထိုးနေတဲ့ အင်ဆူလင်ဆေးရဲ့ အဆ ၃၀ နီးပါးကို နေ့စဉ် ဆေးထိုးအပ်နဲ့ ထိုးနေရတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ ပထမလူလိုမျိုး လူမမာကြီးလို မနေပါဘူး။ သူဟာ အလုပ်ကို မှန်မှန်သွားတယ်။ အလုပ်ထဲမှာ လည်း ပျော်နေတယ်။ သူက ကျွန်တော့်ကို ခုလို ပြောပြပါတယ်။

“နေ့တိုင်း ဆေးထိုးအပ်နဲ့ အင်ဆူလင်ဆေးထိုးရတာ အစ ပိုင်းမှာတော့ ကသိကအောက် ဖြစ်တာပေါ့ဗျာ။ လူတိုင်း နေ့စဉ် နှုတ်ခမ်းမွေး၊ မုတ်ဆိတ်မွေး ရိတ်နေရတာ ကြာတော့ မထူးဆန်း တော့သလို ဆေးထိုးရတာလည်း ကြာတော့ အကျင့်ဖြစ်သွားပါ တယ်။ ကျွန်တော် အိပ်ရာထဲမှာ လူမမာတစ်ယောက်လို လှဲနေဖို့ စိတ်မကူးပါဘူး။ ကျွန်တော် အင်ဆူလင်ဆေးထိုးတိုင်း အင်ဆူလင် ဆေးနည်းကို ရှာဖွေတွေ့ခဲ့သူကို အရမ်းကျေးဇူးတင်တယ်ဗျာ။ နို့မို့ရင် ကျွန်တော်တို့လို Type I ဆီးချိုသမားတွေ လောကကြီးမှာ နေခွင့်ရကြမှာ မဟုတ်ပါဘူး။”

ကျန်းမာရေးဆင်ခြေကို ကုစားဖို့ နည်းလမ်း (၄) ခု

၁။ သင့်ကျန်းမာရေးအကြောင်း မပြောပါနဲ့။

အအေးမိ၊ နှာစေး စတဲ့ သာမန်ဖျားနာတဲ့ အကြောင်းလေးတွေကို သူများတွေကို လျှောက်ပြောပြနေရင် အခြေအနေ ပိုဆိုးလာနိုင်ပါတယ်။ ကျန်းမာရေးမကောင်းဘူးလို့ ခဏခဏပြောနေခြင်းဟာ ပေါင်းပင်၊ မြက်ပင် တွေကို ဓာတ်မြေဩဇာ ကျွေးတာနဲ့ တူပါတယ်။ ဓာတ်မြေဩဇာကျွေးရင် ပေါင်းပင်၊ မြက်ပင်တွေ ကြီးထွားသန်မာလာသလို ကျန်းမာရေးမကောင်းဘူး လို့ ပြောနေရင် သင့်ကျန်းမာရေးဟာ ပိုပိုပြီး ချူချာလာပါလိမ့်မယ်။ နောက်ပြီး သင့်ကျန်းမာရေးအကြောင်းကိုပြောလို့ သင့်မိသားစုနဲ့ ဆရာဝန်ကလွဲပြီး ဘယ်သူမှ စိတ်မဝင်စားကြပါဘူး။ နားမထောင်ချင်ကြပါဘူး။ သင် ကျန်းမာ ရေးမကောင်းဘူးပြောလို့ လူတွေက သနားကြမယ် ထင်သလား။ တချို့ကတော့ ပါးစပ်နဲ့ ဟန်ဆောင် သနားပြုကြပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ဟာ သူတို့ကိစ္စ တွေနဲ့ အလုပ်ရှုပ်နေကြတာမို့ သင့်ရှေ့က ထွက်သွားတာနဲ့ သင် ပြောတာ တွေကို မေ့သွားကြလိမ့်မယ်။ နောက်ပြီး လူတွေဟာ ခိုတွေလို ညည်းနေသူ တွေကို ဝေးဝေးက ရှောင်ရှားတတ်ကြပါတယ်။

၂။ ကျန်းမာရေးအတွက် စိုးရိမ်ပူပန်မှု မဖြစ်ပါနဲ့။

ကမ္ဘာကျော် မာယိုဆေးရုံကြီးက ဂုဏ်ထူးဆောင် ဆရာဝန်ကြီး ဒေါက်တာ ဝေါလ်တာအဲလ်ဗာရက်စ် (Dr. Walter Alvarez) က သူရေးတဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်ထဲမှာ ခုလို ဖော်ပြထားခဲ့ပါတယ်။

“ကျွန်တော်ဟာ ကျန်းမာရေးအတွက် စိုးရိမ်ပူပန်မှု ဖြစ်နေ ကြသူတွေကို သူတို့စိတ်ကို ထိန်းချုပ်ဖို့ ပြောပြလေ့ ရှိပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ခုလိုဖြစ်ခဲ့တာတွေ ရှိခဲ့ကြလို့ပါ။ သည်းခြေ အိတ်မကောင်းဘူးလို့ ညည်းညူနေကြတဲ့ လူနာတွေကို ဓာတ်မှန် ရိုက် စစ်ဆေးကြည့်လိုက်တော့ သူတို့သည်းခြေအိတ်ဟာ ပုံမှန်ပဲ ဆိုတာကို တွေ့ရတယ်။ နောက်ပြီး နှလုံးရောဂါဖြစ်နေတယ်ဆိုပြီး အီးစီဂျီ (ECG) နှလုံးခုန်နှုန်းတိုင်းစက်နဲ့ အမြဲတမ်း စမ်းသပ်နေ

ကြသူတွေရဲ့ နှလုံးကို စမ်းသပ် စစ်ဆေးကြည့်လိုက်တဲ့အခါမှာ ဘာမှမဖြစ်တာကို တွေ့ရတယ်။ သူတို့ဟာ သက်သက်မဲ့ စိုးရိမ်ပူပန် နေကြတာပါ။ သူတို့ တကယ်လုပ်သင့်တာက စိုးရိမ်ပူပန်နေတာ ထက် တတ်ကျွမ်းတဲ့ ဆရာဝန်နဲ့ စစ်ဆေးကြည့်သင့်ပါတယ်။”

၃။ ကျန်းမာရေးကောင်းတဲ့အတွက် ကျေးဇူးတင်ပါ။
စိတ်ဆင်းရဲသူတွေကို နှစ်သိမ့်အားပေးတဲ့ စကားတစ်ခွန်းရှိပါတယ်။ အဲဒါက ‘လူတစ်ယောက်ဟာ ဖိနပ်သစ်ဝယ်မစီးနိုင်လို့ စိတ်ဆင်းရဲနေတယ်။ ခြေထောက်ပြတ်နေတဲ့ လူတစ်ယောက်ကို မြင်လိုက်မှ သူ့မှာ ဖိနပ်စီးဖို့ ခြေထောက်ရှိပါသေးလားလို့ စဉ်းစားမိပြီး စိတ်ချမ်းသာသွားတယ်’ တဲ့။ ထို့နည်းတူ အနည်းငယ် ကျန်းမာရေးမကောင်းရင် မိမိထက် အခြေအနေ ဆိုးသူတွေကို ကြည့်ပြီး စိတ်ချမ်းသာမှုကို ရှာပါ။

၄။ တက်တက်ကြွကြွ လှုပ်လှုပ်ရှားရှားနေပါ။
ဒီစကားလေးကို သင့်ကိုယ်သင် မကြာခဏ ပြောပေးပါ။ ‘ပျင်းပျင်းရိရိ လေးလေးကန်ကန် မနေပါနဲ့။ တက်တက်ကြွကြွ လှုပ်လှုပ်ရှားရှားနေပါ။ လူ့ဘဝဆိုတာ တိုတောင်းလွန်းလို့ ပျော်စရာကောင်းအောင်နေတတ်ဖို့ လိုပါတယ်။ ဒါကြောင့် ပျော်စရာကောင်းတဲ့အချိန်တွေကို ဖြုန်းတီးမပစ်ပါနဲ့။ သင့်ရဲ့ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးကို ဆေးရုံကုတင်ပေါ်မှာ ကုန်ဆုံးဖို့ စိတ်မကူးပါနဲ့။’

၂။ အောင်မြင်ချင်ရင် ဉာဏ်ထက်မြက်ဖို့လိုတယ်

ဉာဏ်ရည် မထက်မြက်ဘူးဆိုတဲ့ ဆင်ခြေကို လူအတော်များများ ပေးတတ်ကြပါတယ်။ ဒီဆင်ခြေပေးတတ်သူတွေဟာ ကျွန်တော်တို့ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ၉၅ ရာခိုင်နှုန်းလောက် ရှိကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ ဆင်ခြေတွေကို စောစောက ကျန်းမာရေးအကြောင်းပြ ဆင်ခြေပေးတတ်သူတွေလို လူအများကို ဖွင့်ဟ ထုတ်ဖော်မပြောတတ်ကြပါဘူး။ သူတို့ဟာ အဲဒီဆင်ခြေကို ရင်ထဲမှာပဲ မြို့သိပ်ထားတတ်ကြတယ်။
ဉာဏ်ရည်ထက်မြက်မှုနဲ့ပတ်သက်ပြီး လူတွေဟာ အမှားနှစ်မျိုးကို လုပ်တတ်ကြတယ်။

- ၁။ မိမိရဲ့ ဉာဏ်စွမ်းရည်ကို အထင်သေးခြင်း၊
 - ၂။ သူများတွေရဲ့ ဉာဏ်စွမ်းရည်ကို အထင်ကြီးခြင်း။
- တကယ်တမ်းက သင့်မှာ ဉာဏ်စွမ်းရည် ဘယ်လောက်ရှိသလဲ။ သင့်ဉာဏ်စွမ်းရည် မြင့်သလား၊ နိမ့်သလား ဆိုတာတွေက အရေးမကြီးပါဘူး။ အရေးကြီးတာက အဲဒီဉာဏ်စွမ်းရည်ကို သင် ဘယ်လောက် အသုံးချသလဲ ဆိုတာပါ။ ဉာဏ်စွမ်းရည်ကို စဉ်းစားတွေးခေါ်ရာမှာ အသုံးချဖို့က ပိုပြီးတောင် အရေးကြီးပါသေးတယ်။

တစ်ခါမှာ ထင်ရှားကျော်ကြားတဲ့ သိပ္ပံပညာရှင်ကြီး ဒေါက်တာ အဲဝပ်ဒ်တဲလား (Dr. Edward Teller) ကို လူတစ်ယောက်က ‘ကလေးတစ်ယောက်မှာ သိပ္ပံပညာရှင်တစ်ယောက် ဖြစ်လာဖို့ ဘာအရည်အချင်းတွေ လိုအပ်သလဲ’ ဆိုတဲ့ မေးခွန်းကို မေးလာပါတယ်။ ဒေါက်တာ အဲဝပ်ဒ်က ခုလို ပြန်ဖြေခဲ့ပါတယ်။

“ကလေးတစ်ယောက်ဟာ သိပ္ပံပညာရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ ဉာဏ် အထူးထက်မြက်နေဖို့ မလိုပါဘူး။ မှတ်ဉာဏ် အရမ်းကောင်း နေဖို့ မလိုပါဘူး။ နောက်ပြီး ကျောင်းမှာ အမြဲတမ်း အဆင့်တစ် ရနေတဲ့ စာထူးချွန်သူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့လည်း မလိုပါဘူး။ သူ့မှာ လိုအပ်တာက သူဟာ သိပ္ပံပညာကို အရမ်းစိတ်ဝင်စားနေဖို့ပါပဲ” တဲ့။

သိပ္ပံပညာရပ်မှာတောင် ဉာဏ်စွမ်းရည်ထက် အရေးကြီးတဲ့ လိုအပ်ချက်က စိတ်ဝင်စားမှု ဖြစ်နေပါတယ်။

ထို့နည်းတူ အောင်မြင်မှုရဖို့ရာမှာ ဉာဏ်စွမ်းရည်က အဓိက မကျပါဘူး။ ဒါကြောင့် ဉာဏ်စွမ်းရည်မြင့်သူထက် ဉာဏ်စွမ်းရည် မမြင့်ပေမယ့် လည်း မိမိလုပ်နေတဲ့အလုပ်ကို စိတ်ဝင်တစားနဲ့ စွဲစွဲမြဲမြဲ လုပ်နေသူက သာပါလိမ့်မယ်။

ဉာဏ်စွမ်းရည်ကို မကောင်းမြင်အတွက် သုံးတယ်

မိတ်ဆွေဟောင်းတွေ ပြန်လည်ဆုံတွေ့ကြတဲ့ ညစာစားပွဲတစ်ခုမှာ
၁၀ နှစ်ကြာ ကင်းကွာနေတဲ့ တက္ကသိုလ်တုန်းက ကျောင်းနေဖက်မိတ်ဆွေ

ချတ်ခ် (Chuck) နဲ့ ကျွန်တော် ပြန်လည်ဆုံတွေ့လိုက်ပါတယ်။ ချတ်ခ်ဟာ ကျောင်းနေစဉ်က ကျောင်းစာမှာ ထူးချွန်ပြီး တက္ကသိုလ်က ဘွဲ့ရတော့လည်း ဂုဏ်ထူးတွေ အများကြီး ပါခဲ့ပါတယ်။ သူနဲ့ နောက်ဆုံးတွေ့ခဲ့တုန်းက သူဟာ နက်ဘရာစကား မြောက်ပိုင်းကိုသွားပြီး ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထူထောင်မယ်လို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။

အခု ပြန်ဆုံတွေ့ကြတော့ သူ ဘာလုပ်ငန်းလုပ်နေသလဲလို့ ကျွန်တော် မေးကြည့်လိုက်တယ်။ သူက ခုလို ပြန်ဖြေပါတယ်။

“အေးကွာ၊ ငါ အဲဒီကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို မလုပ်ဖြစ်လိုက် ပါဘူး။ အဲဒီအကြောင်းကို ငါ အရင်က ဘယ်သူ့ကိုမှ မပြောပြခဲ့ ဖူးပါဘူး။ အခုတော့ ငါ မင်းကို ပြောပြပါမယ်။

ငါ တက္ကသိုလ်က ဘွဲ့ရပြီးတော့ စီးပွားရေးပညာကို လေ့လာ ရင်းနဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုပ်ရင် မအောင်မြင်ရတဲ့ အကြောင်းတွေကို သိလာခဲ့တယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုပ်ရင် ဘာကြောင့် အရှုံးပေါ်ရ သလဲဆိုတာကို ငါ သိလာတယ်။ ငါ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်မလို့ ပြင်ဆင်တော့ အခုလို အပြန်ပြန် အလှန်လှန် စဉ်းစားနေမိတယ်။ ငါ့မှာ အရင်းအနှီး လုံလုံလောက် လောက်ရှိရဲ့လား။ နောက်ပိုင်းမှာ ဒီလုပ်ငန်း ခေတ်စားလာနိုင်သလား။ ငါရောင်းမယ့်ပစ္စည်းကို ဝယ်ချင်သူတွေ ရှိရဲ့လား။ ငါပေးမယ့် ဝန်ဆောင်မှုကို လိုချင်သူတွေ ရှိရဲ့လား။ ပြည်တွင်းလုပ်ငန်း ဈေးကွက်က တည်ငြိမ်ရဲ့လား စတဲ့ ရာချီတဲ့ မေးခွန်းတွေကို ငါ့ကိုယ် ငါ မေးရင်း စိုးရိမ်လာတယ်။ ဒါနဲ့ပဲ ငါလုပ်ချင်တဲ့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို မလုပ်ဖြစ်တော့ဘူးကွာ။

ဝမ်းနည်းစရာကောင်းတာက အထက်တန်းကျောင်းမှာရော တက္ကသိုလ်မှာပါ ငါ့လောက် စာလည်းမတော် ဉာဏ်လည်း မကောင်း ကြတဲ့ သူငယ်ချင်းတွေဟာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတွေ ထူထောင်ထား ကြတယ်။ တချို့ဆိုရင် အတော့်ကို အောင်မြင်ကြီးပွားနေကြပြီ။ ငါကတော့ ဆိပ်ကမ်းမှာ ကုန်စည်တွေကိုစစ်ဆေးတဲ့ အရာရှိအဖြစ် လစာလေး မလောက်မငနဲ့ ဘဝကို ရုန်းကန်နေရတုန်းပဲ။ တကယ်

လို့ ငါဟာ ‘လုပ်ငန်း ဘာလို့ မအောင်မြင်ရတာလဲ’ ဆိုတဲ့ မေးခွန်း အစား ‘လုပ်ငန်း ဘာကြောင့် အောင်မြင်နိုင်သလဲ’ ဆိုတဲ့ မေးခွန်းကို ငါ့ကိုယ်ငါ မေးမိခဲ့ရင် ငါ အခုအခြေအနေထက် အများကြီး တိုး တက်နေပြီကွာ” တဲ့။

ချတ်ခ်ဟာ ဉာဏ်စွမ်းရည်ထက်မြက်ပေမယ့် သူ့ရဲ့ ဉာဏ်စွမ်းရည်ကို မကောင်းမြင်တတ်တဲ့ တွေးခေါ်မှုမှာ အသုံးချခဲ့လို့ အောင်မြင်မှုနဲ့ ကင်းဝေးခဲ့ရ တာကို စိတ်မကောင်းစရာအဖြစ် ကြားသိလိုက်ရပါတယ်။

ဉာဏ်စွမ်းအလွန်ထက်မြက်သူတွေ ဘာကြောင့် ကျရှုံးကြတာလဲ

ကျွန်တော် အလွန်တော်တဲ့ ကျောင်းသားတစ်ယောက်နဲ့ နှစ်ပေါင်း များစွာ ခင်မင်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ သူဟာ အထက်တန်းကျောင်းမှာ စာတော်ရုံ မကဘဲ တက္ကသိုလ်တက်တော့လည်း ထိပ်ဆုံးအဆင့်က ကျောင်းသားတွေ စာရင်းမှာ ပါခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ ဉာဏ်ပညာ အထက်မြက်ဆုံးဖြစ်ပြီး အောင် မြင်မှုမရဆုံးလူတွေ စာရင်းထဲက တစ်ယောက်လည်း ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ သူ့ အဖြစ်က ဒီလိုပါ။ သူဟာ ရာထူးနိမ့်နိမ့်နဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အလုပ်ဝင်လုပ် တယ်။ (ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ရာထူးကြီးကြီးယူရင် တာဝန်ကြီးကြီး ယူရမှာကို ကြောက်လို့ပါ။) နောက်ပြီး သူ့မှာ အိမ်ထောင်မရှိဘူး (တကယ်တော့ သူဟာ တစ်ကြိမ်လက်ထပ်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လက်ထပ်ပြီး လအနည်းငယ်အကြာ မှာ လင်မယား ကွာရှင်းလိုက်ကြတယ်။) သူ့မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားတာတွေ မရှိဘူး။ (သူက ပိုက်ဆံရုံးမှာကြောက်လို့ စွန့်စားရတဲ့အလုပ်ကို ရှောင်တယ်။) ဒီလူဟာ သူ့ဦးနှောက်ကို အလုပ်မဖြစ်တဲ့ အကြောင်းအရာတွေကို စဉ်းစားဖို့ပဲ အသုံးချခဲ့ပြီး အောင်မြင်မယ့် နည်းလမ်းတွေကို ရှာဖွေစဉ်းစားဖို့ အသုံးမချခဲ့ ပါဘူး။ သူ့ရဲ့ဦးနှောက်ကို မကောင်းမြင်ရာမှာဘဲ အသုံးချခဲ့တဲ့အတွက် သူ့ဘဝ မှာ အောင်မြင်မှုမရခဲ့ဘူး။ တကယ်လို့ သူဟာ သူ့ရဲ့ အတွေးအခေါ် ခံယူချက် တွေကိုသာ ပြောင်းလဲနိုင်ခဲ့မယ်ဆိုရင် အကြီးအကျယ် အောင်မြင်မှုရနိုင် ပါတယ်။

နောက်တစ်ယောက် ရှိပါသေးတယ်။ သူဟာ နယူးယောက်တက္ကသိုလ် က Ph.D ပါရဂူဘွဲ့ရပြီး မကြာခင်မှာပဲ ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲအတွက် စစ်တပ်ထဲကို

ဆွဲသွင်းခံလိုက်ရတယ်။ စစ်တပ်ထဲမှာ သုံးနှစ်ကြာအောင် အမှုထမ်းခဲ့ရတယ်။ ပါရဂူဘွဲ့ရထားတဲ့သူဟာ စစ်တပ်ထဲမှာ ဘယ်အဆင့်နဲ့ တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့ သလဲဆိုတာကို သင် သိရင် အရမ်းအံ့ဩသွားလိမ့်မယ်။ သူဟာ တပ်ထဲမှာ တပ်ကြပ်အဆင့်ကိုတောင် မရခဲ့ပါဘူး။ သုံးနှစ်လုံးလုံး သူဟာ စစ်ထရပ်ကား မောင်းတဲ့ ကားမောင်းသမားရဲဘော်အဖြစ် အမှုထမ်းခဲ့ရတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲ။ သူဟာ သူ့တပ်က အပေါင်းအသင်းတွေအပေါ် အကောင်းမြင်စိတ် မရှိဘူး။ (သူ့လောက် ပညာမတတ်ကြတဲ့ သူတို့ကို အထင်သေးတယ်)။ တပ်ရဲ့ လုပ်ထုံး လုပ်နည်း ကျင့်ဝတ်တွေကိုလည်း သူ မလိုက်နာဘူး။ (သူက အဲဒါတွေဟာ အဓိပ္ပာယ်မရှိလို့ သူ လိုက်နာစရာမလိုဘူးလို့ ယူဆတယ်)။ တပ်ရဲ့ စည်းကမ်း တွေကိုလည်း သူ မလိုက်နာဘူး။ (အဲဒါတွေဟာ သူ့လို ပညာတတ်တစ်ယောက် အတွက် မဟုတ်ဘူး။ ပညာမတတ်တဲ့ စစ်သားတွေအတွက်ပါတဲ့)။ အထက်က အရာရှိတွေ ပြောတာတွေကိုလည်း ဂရုမစိုက်ဘူး။ (သူတို့ပြောတာတွေကို အရူးတွေပဲ လိုက်လုပ်ကြမယ်တဲ့)။

ဒီတော့ သူ ဘာဖြစ်သွားသလဲ။ သူဟာ ကျန်တဲ့ ရဲဘော်တွေရဲ့ လေးစားမှုကို လုံးဝမရသလို အထက်အရာရှိတွေရဲ့ အမြင်ကတ်မှုကိုလည်း ခံရတယ်။ သူဟာ ပညာတွေ အများကြီး သင်ယူတတ်မြောက်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့ရဲ့ မကောင်းမြင်တတ်တဲ့ စိတ်ဓာတ်ကြောင့် သူဟာ ယူနီဖောင်း ဝတ်ထားတဲ့ ကျွန်တစ်ယောက်သာသာ ဘဝကို ရောက်သွားခဲ့ပါတယ်။

ဒီအချက်ကို အမြဲသတိရနေပါ။ ‘ဉာဏ်စွမ်းရည်ကို စဉ်းစားတွေးခေါ် ဖို့ အသုံးချခြင်းဟာ ဉာဏ်စွမ်းရည် ဘယ်လောက်ရှိတယ်ဆိုတာထက် အများ ကြီး ပိုအရေးကြီးပါတယ်’။ ပါရဂူဘွဲ့ရထားသူဟာ အဲဒီအချက်ကိုတောင် နားမလည်ဘူးဆိုတာကို ဝမ်းနည်းဖွယ်ရာ တွေ့ရပါတယ်။

ဉာဏ်စွမ်းရည် မထက်မြက်ပေမယ့် သူတို့ ဘာကြောင့် အောင်မြင်ကြတာလဲ

ဖီးလ်အက်ဖ် (Field F) ဟာ ကျွန်တော်နဲ့ နှစ်ပေါင်းများစွာ သိကျွမ်းရင်းနှီးခဲ့တဲ့ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ပါ။ သူဟာ လူသုံးကုန်ပစ္စည်း ထုတ် လုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုက ကုန်ထုတ်လုပ်မှုဌာနရဲ့ ဌာနမှူး ဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ

အဲဒီကုမ္ပဏီမှာ ဝင်ငွေကောင်းတဲ့လစာကို ရနေပါတယ်။

ဖီးလ်ဟာ ဉာဏ်ပညာထက်မြက်သူ မဟုတ်ပါဘူး။ နောက်ပြီး သူဟာ အင်ဂျင်နီယာဘွဲ့ရသူလည်း မဟုတ်ပါဘူး။ သူ့လက်အောက်က အရာရှိ အားလုံးဟာ အင်ဂျင်နီယာဘွဲ့ရတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့လက်အောက် က အရာရှိတွေအားလုံးဟာ တစ်နှစ်ကို လစာ ၁ သောင်းစီလောက်ပဲ ရနေ ကြချိန်မှာ သူက တစ်နှစ်ကို လစာ ၃ သောင်းရနေတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ။

သူဟာ အမြဲတမ်း အကောင်းမြင်စိတ်ရှိနေတယ်။ သူ့လက်အောက် က ဝန်ထမ်းတွေ အလုပ်ထဲမှာ စိတ်မပါရင်၊ စိတ်ဓာတ်ကျဆင်းနေရင် သူက သူတို့ရဲ့ စိတ်ဓာတ်ကိုမြှင့်တင် အားပေးတတ်တယ်။ သူ့ကိုယ်တိုင်လည်း လုပ်ငန်းခွင်မှာ အမြဲတမ်း စိတ်ဓာတ်တက်ကြွနေတယ်။ အဲဒါဟာ ကျန်ဝန်ထမ်း အားလုံးကို စိတ်ဓာတ်တက်ကြွမှုကို ဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ လူတိုင်း တက်တက် ကြွကြွ ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင်နဲ့ အလုပ်လုပ်ကြလို့ အလုပ်တွေ မြန်မြန်နဲ့ ကောင်း ကောင်း ပြီးကြတယ်။ ဖီးလ်ကြောင့် သူ့ရဲ့ကုန်ထုတ်ဌာနဟာ အတော့်ကို အောင်မြင်နေတယ်။

ဖီးလ်ဟာ လူတွေအကြောင်းကို ကောင်းကောင်းသိနားလည်တယ်။ လူတွေရဲ့စိတ်ကို ကောင်းကောင်း ခန့်မှန်းတတ်တယ်။ သူဟာ လူသား အင်ဂျင်နီယာတစ်ယောက်ပါ။ သူဟာ ပညာဉာဏ်ထက်မြက်သူ မဟုတ်ပေ မယ့် ဉာဏ်ပညာထက်မြက်သူတွေထက် ၃ ဆလောက် ပိုပြီး ကုမ္ပဏီအတွက် အဖိုးတန်နေပါတယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ကုမ္ပဏီက သူ့ အောက်ကလူတွေ ရနေကြတဲ့ လစာရဲ့ ၃ ဆဖြစ်တဲ့ လစာ သူ့ကို ပေးထားတာပါ။

ဉာဏ်စွမ်းရည်နဲ့ပတ်သက်ပြီး နောက်ဆုံးပြောချင်တာက ကျွန်တော် တို့ဟာ ကိုယ့်မှာရှိနေတဲ့ အရည်အချင်းကို ပြောင်းလဲဖို့ မတတ်စွမ်းနိုင်ကြ ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ရှိတဲ့အရည်အချင်းကို အသုံးချတတ်ဖို့ပဲ လိုပါတယ်။

ဦးနောက်ဆိုတာ အချက်အလက်တွေကို သိုလှောင်တဲ့ ကုန်လှောင်ရုံ မဟုတ်ပါ

လူအတော်များများ ကြားဖူးကြပါတယ်။ "Knowledge is Power" - 'အသိပညာ ဗဟုသုတဟာ စွမ်းအားတစ်ရပ်ပါ' တဲ့။ တကယ်တော့ အဲဒါ

တစ်ဝက်ပဲ မှန်ပါတယ်။ အသိပညာဗဟုသုတဟာ စွမ်းအား မဖြစ်သေးပါဘူး။ စွမ်းအားဖြစ်နိုင်မယ့် စွမ်းရည် (Potential) အဖြစ်ပဲ ရှိနေပါတယ်။ အဲဒီ စွမ်းရည်ကို အသုံးချမှသာ စွမ်းအား (Power) ဖြစ်လာမှာပါ။

ဒါနဲ့ပတ်သက်လို့ အဖြစ်အပျက်လေးတစ်ခု ရှိခဲ့ပါတယ်။ သတင်းထောက်တွေက ကမ္ဘာကျော် သိပ္ပံပညာရှင်ကြီး အိုင်းစတိုင်းကို မေးခွန်းတစ်ခု မေးတယ်။ မေးခွန်းက လွယ်လွယ်လေးပါ။ တစ်မိုင်မှာ ပေပေါင်း ဘယ်လောက် ရှိသလဲတဲ့။ အိုင်းစတိုင်း မဖြေနိုင်ပါဘူး။ မူလတန်းကျောင်းသားလေး တစ်ယောက် လွယ်လွယ်ကူကူ ဖြေနိုင်တာလေးကို ကမ္ဘာကျော် သိပ္ပံပညာ ရှင်ကြီး မဖြေနိုင်ဘူးဆိုပြီး သတင်းထောက်တွေက သူ့ကို ဟားတိုက် လှောင် ပြောင်ကြတယ်။ အိုင်းစတိုင်းက သူတို့ကို ခုလို ပြန်ပြောလိုက်ပါတယ်။

“ဒီမေးခွန်းရဲ့အဖြေကို ငါ မသိဘူး။ သိစရာလည်း မလိုဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ငါ အဲဒီအဖြေကို သင်္ချာစာအုပ်မှာ တစ်မိနစ် အတွင်း ရှာလို့ ရတယ်။ ဒီလို လွယ်လွယ်ကူကူရှာလို့ရတဲ့ အကြောင်း အရာတွေကို ငါ့ခေါင်းထဲမှာ ဘယ်တော့မှ ထည့်မထားဘူး။”

အိုင်းစတိုင်းဟာ ကျွန်တော်တို့ကို အင်မတန်တန်ဖိုးရှိတဲ့ အသိ တစ်ခုကို ပေးခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါက ဦးနှောက်ဆိုတာ တွေးတောစဉ်းစားဖို့ ဖြစ်တယ်။ အချက်အလက်တွေကို သိုလှောင်ထားတဲ့ ကုန်လှောင်ရုံတစ်ခု မဟုတ်ဘူးဆိုတာပါ။

ကမ္ဘာပေါ်မှာ မော်တော်ကားကို ပထမဆုံး တီထွင်ထုတ်လုပ်ခဲ့တဲ့ သူဌေးကြီး ဟင်နရီဖို့ဒ်ကို ချီကာဂိုထရီဘွန်း သတင်းစာကြီးက ‘နလပိန်းတုံး’ လို့ ရေးသားဖော်ပြခဲ့လို့ သူဌေးကြီးဖို့ဒ်က သတင်းစာတိုက်ကို တရားစွဲ ပါတယ်။ တရားရုံးတော်ရဲ့ တရားခွင်မှာ သူဌေးကြီးဟာ သတင်းစာတိုက်က သတင်းထောက်တွေကို သူ့ကို ‘နလပိန်းတုံး’ လို့ ရေးသားဖော်ပြခဲ့တာ မှန်ကန်ကြောင်းကို သက်သေပြခိုင်းပါတယ်။

တရားခွင်မှာ သတင်းထောက်တွေက သူ့ကို လူတိုင်းနီးပါး ဖြေနိုင်တဲ့ မေးခွန်းလေးတွေ မေးတယ်။ ‘အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ ပထမဆုံး ဗိုလ်ချုပ်ကြီးဟာ ဘယ်သူလဲ’၊ ‘အမေရိကန်ပြည်တွင်းစစ်ကြီး ဘယ်နှခုနှစ်က ဖြစ်ပွားခဲ့သလဲ’ စတာတွေပါ။ သူဌေးကြီးဖို့ဒ်ဟာ ငယ်စဉ်က ကျောင်းမနေခဲ့ရလို့ အဲဒါတွေကို

မသိတဲ့အတွက် မေးခွန်းတွေကို ပြန်မဖြေနိုင်ပါဘူး။ သတင်းထောက်တွေ ကလည်း မေးခွန်းတွေ ထပ်မေးကြပြန်တယ်။ သူတို့မေးတဲ့ မေးခွန်းတွေကို မဖြေနိုင်တဲ့ သူဌေးကြီးဟာ စိတ်တိုလာပြီး သူတို့ကို ခုလို ပြန်ပြောလိုက်တယ်။

“မင်းတို့ မေးတဲ့ မေးခွန်းတွေကို ငါ မဖြေနိုင်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီမေးခွန်းတွေရဲ့ အဖြေတွေကို ၂ မိနစ်အတွင်းဖြေနိုင်တဲ့ လူတွေ ငါ့ဆီမှာ ရှိတယ်။ မင်းတို့ အဲဒီအဖြေတွေကို သိချင်ရင် ငါ အခု ခေါ်ပေးမယ်” တဲ့။

အိုင်းစတိုင်းနဲ့ ဟင်နရီဖိုဒ်တို့ဟာ အထွေထွေဗဟုသုတ သတင်း အချက်အလက်တွေကို ခေါင်းထဲထည့်ထားဖို့ စိတ်မဝင်စားကြဘူး။ သူတို့ စိတ်ဝင်စားကြတာက အဲဒီသတင်းအချက်အလက်တွေကို ဘယ်လို အသုံးချရ မလဲဆိုတာပါ။ ဒီအချက်ကို ကျွန်တောတို့ရဲ့ခေါင်းထဲမှာ စွဲစွဲမြဲမြဲ မှတ်ထားဖို့ လိုပါတယ်။

အချက်အလက်မှတ်ထားသူရဲ့ တန်ဖိုး ဘယ်လောက်ရှိသလဲ

တစ်နေ့မှာ ကျွန်တော် မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ရဲ့အိမ်ကို အလည် ရောက်သွားပါတယ်။ သူဟာ အီလက်ထရောနစ်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီ ကြီးတစ်ခုရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌပါ။ သူနဲ့ကျွန်တော် ထိုင်စကားပြောနေကြရင်း တီဗွီက လာနေတဲ့ အစီအစဉ်တစ်ခုကို ကြည့်ဖြစ်ကြတယ်။ အစီအစဉ်က လူကြိုက် များတဲ့ ဉာဏ်စမ်း ပဟေဠိ အမေးအဖြေပြိုင်ပွဲတစ်ခုကို ပြနေတာပါ။ အစီ အစဉ်စတာနဲ့ ယခင်အပတ်တွေတုန်းက မေးသမျှ မေးခွန်းတွေကို အကုန် မှန်အောင် ဖြေနိုင်လို့ နောက်ဆုံးအဆင့်ကိုရောက်လာတဲ့ လူတစ်ယောက်ကို မေးခွန်းမေးပါတယ်။

မေးခွန်းမေးသူက သူ့ကို အာဂျင်တီးနားနိုင်ငံက တောင်တစ်တောင် ရဲ့ နာမည်ကို မေးပါတယ်။ အဲဒီလူက ဖြေလိုက်တယ်။ သူ့အဖြေ မှန်ပါတယ်။ နောက်တစ်ခါ မေးခွန်းမေးသူက ပင်နီစွဲလားနိုင်ငံက အရှည်ဆုံးမြစ်ရဲ့ နာမည် ကို မေးပြန်တယ်။ ဒီတစ်ခါလည်း သူ မှန်အောင် ဖြေနိုင်ပြန်ပါတယ်။ ကျွန်တော်လည်း သူ့ကို စိတ်ထဲမှာ အံ့သြချီးကျူးနေမိတယ်။ အိမ်ရှင်ဖြစ်တဲ့ ကွန်တော့မိတ်ဆွေက ကျွန်တော့်ဘက်ကိုလှည့်ကြည့်ရင်း ခုလို ပြောတယ်။

“ငါသာ သူ့ကို အလုပ်ခန့်မယ်ဆိုရင် ဘယ်လောက်ပေးမယ် လို့ ခင်ဗျားထင်သလဲ”

ကျွန်တော်က -

“မသိဘူးလေ။ ခင်ဗျား ဘယ်လောက်ပေးချင်လို့လဲ”

သူက -

“ဒေါ်လာ ၃၀၀ ထက် တစ်ပြားမှ မပိုဘူးဗျာ။ အဲဒါ တစ်ပတ် စာ၊ တစ်လစာ မဟုတ်ဘူးနော်၊ တစ်သက်လုံးစာပါ”

ကျွန်တော်က -

“ဟာ .. ဘာဖြစ်လို့ ဒီလောက်နည်းနည်းလေးပဲ ပေးရတာလဲဗျ”

သူက -

“သူဖြေသွားတာတွေ စွယ်စုံကျမ်းတစ်အုပ်ကို ဒေါ်လာ ၃၀၀ ပေးဝယ်ပြီး ရှာဖတ်လိုက်ရင် အကုန်သိနိုင်ပါတယ်ဗျာ။ ဒီလူ့ကို ငါ သေသေချာချာ အကဲခတ်ကြည့်တယ်ကွ။ သူဟာ မှတ်ဉာဏ် အရမ်း ကောင်းပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ စဉ်းစားတွေးတောတတ်ပုံတော့မရဘူး”

သူက ဆက်ပြောပါသေးတယ်။

“ငါ့ဘေးနားမှာ ရှိနေစေချင်တဲ့လူတွေဟာ ပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်းနိုင်ရမယ်။ တွေးခေါ်စဉ်းစားတတ်ပြီး ငါ့ကို အကြံကောင်း ဉာဏ်ကောင်း ပေးနိုင်သူတွေ ဖြစ်ရမယ်။ ငါ့အိပ်မက်ထဲက အတွေး တွေကို အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာ ငါ့ကို ကူညီနိုင်သူတွေဖြစ်ရ မယ်။ ဒီလိုလူမျိုးကမှ ကုမ္ပဏီအတွက် ဝင်ငွေရှာပေးနိုင်တယ်။ အချက် အလက်နဲ့ လူ (fact man) က ဝင်ငွေရှာမပေးနိုင်ပါဘူး” တဲ့။

သူပြောသွားတာတွေဟာ အင်မတန် မှတ်သားစရာ ကောင်းလှ ပါတယ်။

ဉာဏ်စွမ်းရည်ဆင်ခြေကို ကုစားဖို့ နည်းလမ်း (၃) ခု

ဉာဏ်စွမ်းရည်ဆင်ခြေကို အောက်ပါနည်းလမ်း (၃) ခုနဲ့ ကုစားနိုင်ပါတယ်။

- ၁။ မိမိရဲ့ ဉာဏ်စွမ်းရည်ကို အထင်မသေးပါနဲ့။ သူများရဲ့ ဉာဏ်စွမ်းရည်ကိုလည်း အထင်မကြီးပါနဲ့။ မိမိမှာရှိတဲ့ ပိုင်ဆိုင်ထားတဲ့အရာကို တန်ဖိုး ထားပါ။ အဲဒီအရာက မိမိရဲ့ ဦးနှောက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ မိမိ ဦးနှောက်မှာ ဉာဏ်စွမ်းရည် (IQ) ဘယ်လောက်ရှိတယ်ဆိုတာက အရေးမကြီးပါဘူး။ မိမိရဲ့ ဦးနှောက်ကို တွေးတောစဉ်းစားခိုင်းဖို့ပဲ အရေးကြီးပါတယ်။
- ၂။ နေ့စဉ် ဒီစကားကို အကြိမ်များစွာ ရွတ်ဆိုပေးပါ။ ‘ငါ့ရဲ့ စိတ် သဘောထားခံယူချက်က ငါ့ရဲ့ ဉာဏ်စွမ်းရည်ထက် ပိုပြီး အရေးကြီးပါတယ်’။ အိမ်မှာရော လုပ်ငန်းခွင်မှာပါ အရာရာကို အကောင်းမြင်စိတ် မွေးပါ။ ဘာလို့ မလုပ်နိုင်ရတာလဲဆိုတာထက် ဘာကြောင့် လုပ်နိုင်မလဲဆိုတဲ့ စူးစမ်းစိတ်ထားပါ။ မိမိရဲ့ ဉာဏ်စွမ်းကို တီထွင် ဆန်းသစ်တဲ့နေရာမှာ သုံးပါ။ ဦးနှောက်ကို အမြဲသုံးနေပါ။ နို့မို့ရင် ဦးနှောက်ဟာ သံချေးတက်ပြီး သုံးမရ ဖြစ်သွားလိမ့်မယ်။
- ၃။ ဦးနှောက်ဟာ အချက်အလက်တွေကို မှတ်သားဖို့ထက် စဉ်းစား တွေးတောဖို့ သုံးခြင်းက ပိုပြီး တန်ဖိုးတက်စေတယ်ဆိုတာကို မမေ့ပါနဲ့။ စိတ်ကို အကြံသစ်၊ ဉာဏ်သစ်၊ နည်းလမ်းသစ်တွေ တီထွင်ဖန်တီး ထုတ်လုပ်တဲ့နေရာတွေမှာ နှစ်ပြီး သုံးစွဲပါ။ သင့်ကိုယ်သင် ဒီမေးခွန်းကို မကြာခဏ မေးပါ။ ‘ငါဟာ ငါ့ဦးနှောက်ကို သမိုင်းမှတ်တိုင်တစ်ခုရေးဖို့ သုံးမှာလား။ ဒါမှမဟုတ် သူများတွေ ရေးခဲ့တဲ့ သမိုင်းမှတ်တိုင်တွေကို မှတ်သားသိုလှောင်ဖို့ သုံးမှာလား။’

၃။ ကျွန်တော်/ကျွန်မ အသက်ကြီးသွားပြီ (အသက်ငယ်သေးတယ်)

အသက်အရွယ်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ ဆင်ခြေကို နှစ်မျိုး မြင်တွေ့နိုင်ပါတယ်။ တစ်မျိုးက ‘ငါ အသက်ကြီးသွားပြီ’နဲ့ နောက်တစ်မျိုးက ‘ငါ အသက်ငယ်သေးတယ်’ ဆိုတာတွေပါ။

လူရာပေါင်းများစွာဟာ သူတို့ဘဝမှာ အောင်မြင်မှု မရကြဘဲ သာမန်အဆင့်နဲ့ နေနေကြရတာကို ခုလို အကြောင်းပြချက်ပေးကြပါတယ်။ 'ကျွန်တော်/ကျွန်မ အသက်ကြီးသွားလို့ပါ' တဲ့။ ဒါမှမဟုတ် 'ကျွန်တော်/ကျွန်မ အသက်ငယ်သေးလို့ပါ' တဲ့။ သူတို့လုပ်ချင်တာကို အသက်အရွယ်က အဟန့်အတားဖြစ်နေတယ်ဆိုတဲ့ သဘောပါ။

'ဒီအလုပ်လုပ်ဖို့ ငါ့အသက်အရွယ်ဟာ အသင့်တော်ဆုံးပဲ' လို့ ပြောတာများ ကြားဖူးပါသလား။ ဝမ်းနည်းစရာကောင်းတာက အဲဒီလိုစကားမျိုး ပြောကြသူတွေ အလွန် နည်းပါးပါတယ်။ အသက်အရွယ်ကို အကြောင်းပြတဲ့ ဆင်ခြေဟာ လူပေါင်းများစွာရဲ့ အခွင့်အလမ်း တံခါးပေါက်ကို ပိတ်ပစ်လိုက်တယ်ဆိုတာကို တွေ့ရပါတယ်။

အသက်ငယ်သေးလို့ဆိုတဲ့ ဆင်ခြေထက် အသက်ကြီးသွားလို့ဆိုတဲ့ ဆင်ခြေကို ပိုပြီး တွေ့ရတတ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုက အရာရှိကြီးတစ်ယောက်အကြောင်းကို ရိုက်ပြထားတဲ့ တီဗွီဇာတ်လမ်းတစ်ခုကို သတိရမိတယ်။ ဇာတ်လမ်းထဲမှာ အရာရှိကြီးဟာ အလုပ်ပြုတ်သွားလို့ နောက်ထပ် အလုပ်လိုက်ရှာတယ်။ သူ အလုပ်ရှာလို့ ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ အသက်ကြီးပြီမို့ မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုပြီး ရတဲ့အလုပ်တွေကို ငြင်းပယ်ရင်းနဲ့ နောက်ပိုင်းမှာ လုံးဝကို အလုပ်ရှာမရတော့ဘူး။ နောက်ဆုံးမှာ သူဟာ စိတ်ညစ်ပြီး သတ်သေဖို့တောင် စိတ်ကူးသေးတယ်။ သတ်မသေဖြစ်လိုက်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူ့ကိုယ်သူ 'အိုပယ်' - အိုလို့ အပယ်ခံရတယ်ဆိုပြီး စိတ်ဆင်းဆင်းရဲရဲနဲ့ သေတဲ့အထိ နေသွားရရှာတယ်။ အဲဒါ အသက်ကြီးလို့ဆိုတဲ့ ဆင်ခြေကြောင့်ပါ။

အသက်ကြီးလို့ဆိုတဲ့ ဆင်ခြေရောဂါကို ဘယ်လိုကုစားမလဲ

အသက်ကြီးလို့ဆိုတဲ့ ဆင်ခြေရောဂါကို ကုစားလို့ရပါတယ်။ အဲဒီကုစားတဲ့ နည်းကို ကျွန်တော် လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အတန်ကြာက ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုမှာ အရောင်းသင်တန်းတစ်ခု ပို့ချနေရင်းနဲ့ တွေ့မိလိုက်တာပါ။

ကျွန်တော့်သင်တန်းကို လာတက်ကြတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေထဲမှာ စီစီလ် (Cecil) ဆိုတဲ့ အသက်ကြီးကြီး လူတစ်ယောက်ပါတယ်။ သူက ကျွန်တော့်ကို ပြောပြတယ်။ သူဟာ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်အလုပ် မလုပ်တော့ဘဲ ကုန်ထုတ်

ဌာနကို ပြောင်းလုပ်ချင်နေတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကုန်ထုတ်ဌာနမှာ အသစ်က ပြန်စရာမှာ ဖြစ်တယ်။ နောက်ပြီး သူဟာ အသက် ၄၀ ရှိပြီမို့ အသက်ကြီးသွား ပြီတဲ့။

ကျွန်တော်က သူ့ကို အသက် ၄၀ ဆိုတာ အသက်ကြီးတာ မဟုတ်လို့ သူ့စိတ်ဝင်စားတဲ့အလုပ်ကို ပြောင်းလုပ်နိုင်ပါတယ်လို့ အကြံပေးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူကတော့ အသက်ကြီးပြီလို့ပဲ ပြောနေတယ်။ ကျွန်တော် သူ့ကို အကြိမ်ကြိမ် နားချပြောပြပေမယ့်လည်း သူကတော့ အသက်ကြီးပြီဆိုတဲ့ ဆင်ခြေကိုပဲ ပေးနေဆဲပါ။

ကျွန်တော်လည်း သူ့ကိုပြောရတာ မောလာပြီး စိတ်လည်းကုန်လာ တယ်။ ဒါပေမဲ့ နောက်ဆုံးတစ်ကြိမ်တော့ ပြောကြည့်လိုက်အုံးမယ်။ သူ လက်မခံရင်လည်း သူ့သဘောပဲလေလို့ စိတ်ကူးမိတယ်။ ကံကောင်းစွာနဲ့ သူ့ကို နောက်ဆုံးအကြိမ် ပြောလိုက်တဲ့အခါမှာ အသက်ကြီးပြီဆိုတဲ့ ဆင်ခြေကို ကုစားနိုင်မယ့် ကျွန်တော့်နည်းဟာ အလုပ်ဖြစ်သွားပါတယ်။ အဖြစ်က ဒီလိုပါ။

အဲဒီနေ့ ကျွန်တော် သင်တန်းပေးတာ ပြီးသွားချိန်မှာ စီစီလ်နဲ့ စကားပြောဖြစ်ကြပြန်တယ်။ ကျွန်တော်က သူ့ကို ခုလို မေးခွန်းကို ရုတ် တရက် မေးလိုက်ပါတယ်။

“စီစီလ်၊ လူတစ်ယောက်ရဲ့ အလုပ်လုပ်နိုင်တဲ့ စွမ်းရည်ဟာ ဘယ်အချိန်လောက်က စခဲ့တယ်လို့ ခင်ဗျားထင်သလဲ”

စီစီလ်ဟာ ၂ စက္ကန့်လောက် စဉ်းစားလိုက်ပြီး ခုလို ပြန်ဖြေပါတယ်။

“အသက် ၂၀ လောက်က စခဲ့တယ်လို့ ထင်ပါတယ်”

ကျွန်တော်က -

“အိုကေပါ။ ဒါဆိုရင် လူတစ်ယောက်ရဲ့ အလုပ်လုပ်နိုင်စွမ်း ကရာ ဘယ်အချိန်မှာ ကုန်ဆုံးတယ်လို့ ခင်ဗျားထင်သလဲ”

စီစီလ်က -

“ဒါကတော့ လူပေါ်မှာ မူတည်ပါတယ်။ သူဟာ ကျန်းမာရေး

ကောင်းမယ်။ အလုပ်ဆက်လုပ်ချင်စိတ်လည်း ရှိနေအုံးမယ်ဆိုရင် အသက် ၇၀ အထိ အလုပ်လုပ်နိုင်စွမ်း ရှိနေအုံးမှာပါ”

ကျွန်တော်က -

“ကောင်းပါပြီ။ တကယ်တော့ လူ့အတော်များများဟာ အသက် ၇၀ ကျော်အထိ အလုပ်ကောင်းကောင်း လုပ်နိုင်ကြပါသေးတယ်။ ကဲ ... ထားပါလေ။ လူတစ်ယောက် အလုပ်လုပ်နိုင်တာ အသက် ၂၀ ကနေ အသက် ၇၀ လို့ပဲ အကြမ်းဖျင်း ပြောကြတာပေါ့ဗျာ။ ဒါဆိုရင် အလုပ်လုပ်နိုင်တာ အနှစ် ၅၀ ပေါ့။ ရာစုတစ်ခုရဲ့ သက်တမ်းတစ်ဝက်ပေါ့ဗျာ။ ဒါနဲ့ အခု ခင်ဗျား အသက် ၄၀ ဟုတ်ပါတယ်နော်”

စီစီလ်က -

“ဟုတ်ပါတယ်”

ကျွန်တော်က -

“ဒါဆိုရင် ခင်ဗျား အလုပ်လုပ်နိုင်စွမ်းရည်ကို သုံးခဲ့ပြီးတာ ဘယ်နှနှစ်ရှိသွားပြီလဲဗျ”

စီစီလ်က -

“အသက် ၂၀ က စပြီး အလုပ်လုပ်ခဲ့တာဆိုတော့ အနှစ် ၂၀ ပေါ့ဗျာ”

ကျွန်တော်က -

“ဒါဆိုရင် ခင်ဗျား အလုပ်လုပ်နိုင်စွမ်းရည် ကုန်ဖို့ ဘယ်နှနှစ်လောက် ကျန်သေးလဲဗျ”

စီစီလ်ဟာ ခဏစဉ်းစားလိုက်ပြီး ခုလိုပြန်ဖြေပါတယ်။

“အခု ကျွန်တော့်အသက် က ၄၀။ အသက် ၇၀ ထိ အလုပ်

လုပ်နိုင်သေးလို့ နောက်ထပ် အလုပ်လုပ်နိုင်တာ အနှစ် ၃၀ ပါ”

ကျွန်တော်က -

“ခင်ဗျားကသာ အသက်ကြီးပြီလို့ ပြောနေတယ်။ အလုပ် လုပ်နိုင်တဲ့ သက်တမ်း အနှစ် ၅၀ မှာ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းဖြစ်တဲ့ အနှစ် ၂၀ ပဲ ကုန်သေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ ခင်ဗျားမှာ အလုပ်လုပ်ဖို့ ၆၀ ရာခိုင်နှုန်း အနှစ် ၃၀ ကျန်နေသေးတယ်လေ”

ကျွန်တော် ဆက်ပြောစရာ မလိုတော့ပါ။ သူ့ရဲ့ မျက်လုံးတွေဟာ လင်းလက်လာပြီး မျက်နှာကလည်း ပြုံးနေပါတယ်။ သူဟာ အသက်အရွယ် ဆင်ခြေကို ကုစားနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းကို တွေ့သွားပါပြီ။ သူဟာ အရင်က အသက်ကြီးပြီဆိုတဲ့ အတွေးကို အခုတော့ အသက်ငယ်သေးတယ်ဆိုတဲ့ အတွေးနဲ့ အစားထိုးလိုက်ပါပြီ။ စီစီလ်ဟာ သဘောပေါက်သွားတာနဲ့ ပျော်သွား နိုင်တယ်။ သိပ်မကြာခင်မှာပဲ သူဟာ ကုန်ထုတ်ဌာနကို ပြောင်းလိုက်တယ်ဆိုတဲ့ သတင်းကို ကြားလိုက်ရပါတယ်။ သူဟာ အသက်အရွယ်ဆင်ခြေကို ကုစား လိုက်နိုင်တဲ့အတွက် သူ့အတွက် အခွင့်အလမ်းတံခါးတွေ ပွင့်လာပါလိမ့်မယ်။

အသက်ကြီးတယ်လို့ မတွေးကြသူ နှစ်ယောက်

ကျွန်တော့်ရဲ့ ဆွေမျိုးတစ်ယောက်ဟာ နှစ်ပေါင်းများစွာ အလုပ်မျိုးစုံ လုပ်ခဲ့ဖူးတယ်။ အရောင်းကိုယ်စားလှယ် လုပ်ခဲ့ဖူးတယ်။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လည်း ထူထောင်ခဲ့ဖူးတယ်။ နောက်တော့ ဘဏ်တစ်ခုမှာ အလုပ်လုပ်ပြန် တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ အဲဒီဘဏ်အလုပ်မှာ မပျော်ဘူး။ သူ လုပ်ချင်တာကို မလုပ်ရလို့ မပျော်တာပါ။ သူလုပ်ချင်နေတာက ခရစ်ယာန်ဘာသာရေး တရား ဟောဆရာပါ။ အဲဒီအလုပ်ကိုလုပ်ဖို့ သူစိတ်ကူးတဲ့အချိန်မှာ သူ့ကိုယ်သူ အိုနေ ပြီလို့ စဉ်းစားမိတယ်။ သူ့အသက်က ၄၅ နှစ်၊ သားသမီးက ၃ ယောက်၊ လက်ထဲမှာ စုဆောင်းထားတဲ့ငွေကလည်း နည်းနည်းလေးပဲ ရှိတယ်။

ဒါပေမဲ့ သူလုပ်ချင်တာကို ဒီထက် အချိန်မနှောင်းခင်မှာ လုပ်မယ်လို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ ‘အသက် ၄၅ နှစ်ပဲ ဖြစ်ပါစေ၊ တရားဟောဆရာ ဖြစ်အောင် လုပ်ကိုလုပ်မယ်’ လို့ သူက ကျွန်တော့်ကို ပြောပါတယ်။

သူဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချပြီးတာနဲ့ အလုပ်က ထွက်လိုက်ပြီး တရား
 ဟောဆရာဖြစ်သင်တန်းကို သွားတက်ပါတယ်။ ၅ နှစ်အကြာမှာ သူ တရား
 ဟောဆရာ ဖြစ်လာပြီး အီလီနွိုက်မြို့က ဘုရားရှိခိုးကျောင်းတစ်ခုမှာ တရား
 ဟောတဲ့ အလုပ်ကို လုပ်နေပါတယ်။

တရားဟောဆရာလုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ချိန်မှာ သူ အသက်ကြီးပြီလား။
 ဘယ်ကလာ အသက်ကြီးရမှာလဲ။ သူ့အသက်က ၄၅ နှစ်ပဲ ရှိသေးတာမို့
 အသက် ၇၀ အထိဆိုရင် နောက်ထပ် သူ အနှစ်အစိတ်လောက် အလုပ်လုပ်
 နိုင်ပါသေးတယ်။ ကျွန်တော် သူနဲ့ မကြာခင်က စကားပြောဖြစ်ခဲ့တယ်။ သူက
 ခုလို ပြောပါတယ်။

“ဒေးဗစ်၊ ငါ အဲဒီအချိန် အသက် ၄၅ နှစ်အရွယ်မှာ အခု
 ဆုံးဖြတ်ချက်ကိုသာ မချမိခဲ့ရင် ငါသေသွားတဲ့အထိ တစ်သက်လုံး
 နောင်တရနေတော့မှာပဲ။ အခု ငါ အလုပ်လုပ်ဖို့ နောက်ထပ် အနှစ်
 ၂၀ ကြီးများတောင် ကျန်သေးပါလားဆိုတဲ့ အသိက ငါ့ဘဝကို
 ပျော်ရွှင်စရာဖြစ်အောင် ပြောင်းလဲပေးခဲ့ပါတယ်”

အသက်ကြီးသွားပြီဆိုတဲ့ ဆင်ခြေဟာ ခေါင်းထဲမှာ စွဲမြဲနေရင်
 သင်ဟာ ပြန်မရနိုင်တော့တဲ့ ငယ်ရွယ်ပျိုမြစ်ခြင်းကိုပဲ တမ်းတ လွမ်းဆွတ်
 ဝမ်းနည်းနေပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီဆင်ခြေကို စိတ်ထဲက ဖျောက်ပစ်လိုက်နိုင်
 ရင်တော့ ငါ အလုပ်လုပ်နိုင်တဲ့နှစ်တွေ အများကြီး ကျန်နေသေးပါလားဆိုတဲ့
 အတွေး ခေါင်းထဲမှာ ပေါ်လာလို့ သင် ဝမ်းသာပျော်ရွှင်သွားလိမ့်မယ်။

ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်မှာတုန်းက အတူတက်ခဲ့တဲ့ သူငယ်ချင်းဘီလ်
 (Bill) က အသက်အရွယ်ဆင်ခြေကို သူ ဘယ်လိုကုစားခဲ့တယ်ဆိုတဲ့
 အကြောင်း ပြောပြခဲ့ပါတယ်။ သူ တက္ကသိုလ်က ၁၉၂၀ ပြည့်နှစ်မှာ ဘွဲ့ရခဲ့
 တယ်။ ဘွဲ့ရပြီး တာနဲ့ ၂၄ နှစ်ကြာအောင် စတော့ရှယ်ယာပွဲစားအလုပ်ကို
 လုပ်ခဲ့ပြီး အဲဒီအလုပ်နဲ့ အတော်လေး ချမ်းသာလာခဲ့တယ်။ သူဟာ ရုတ်တရက်
 တက္ကသိုလ်တစ်ခုမှာ စာသင်ပြတဲ့ ဆရာတစ်ယောက် ဖြစ်ချင်လာတယ်။ သူ
 သူငယ်ချင်းတွေက သူ အသက်ကြီးပြီ။ ကျောင်းစာတွေနဲ့ ဝေးနေတာလည်း
 နှစ်ပေါင်း ၂၀ ကျော် ကြာပြီမို့ စာသင်ပေးဖို့ စာတွေကို ပြန်ဖတ်ရတာ

အလွန်ပင်ပန်းမယ်၊ သူလုပ်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူးလို့ ပြောကြတယ်။

ဒါပေမဲ့ ဘီလ်ဟာ သူဖြစ်ချင်တာကို လုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက် ချလိုက်တယ်။ စတော့ရှယ်ယာ ပွဲစားအလုပ်ကို မလုပ်တော့ဘဲ အီလီနွိုက်တက္ကသိုလ်မှာ ကျောင်းပြန်တက်တယ်။ သူ တက္ကသိုလ်ပြန်တက်ချိန်မှာ သူ့အသက်က ၅၁ နှစ်၊ ဘွဲ့ရတော့ အသက်က ၅၅ နှစ်ရှိပါပြီ။ ယနေ့ ဘီလ်ဟာ အီလီနွိုက်တက္ကသိုလ်က စီးပွားရေးဌာနရဲ့ ဌာနမှူးဖြစ်နေပါပြီ။ သူဟာ သူ့အလုပ်မှာ ပျော်နေတယ်။ သူက ကျွန်တော့်ကို ပြုံးရင်းနဲ့ ခုလို ပြောပါတယ်။

“ကျွန်တော့်ဘဝမှာ နောက်ထပ်ပျော်ဖို့ အချိန်တွေ အများကြီး ကျန်သေးတယ်ဗျ။ အသက်ကြီးပြီလို့ ထင်နေတာဟာ အရှုံးရောဂါပါ။ ကျွန်တော်ကတော့ အဲဒါကို လက်မခံဘဲ အနိုင်ယူလိုက်ပါတယ်” တဲ့။

အသက်ငယ်တယ်ဆိုတဲ့ ဆင်ခြေကို ဘယ်လိုကုစားမလဲ

အသက်ကြီးပြီဆိုတဲ့ ဆင်ခြေရောဂါလိုပါပဲ ‘ကျွန်တော်/ကျွန်မ အသက်ငယ်ပါသေးတယ်’ ဆိုတဲ့ ဆင်ခြေဟာလည်း လူတစ်ယောက်ရဲ့ အနာဂတ်ကို ထိခိုက်နှစ်နာစေနိုင်ပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ တစ်နှစ်လောက်က ဂျယ်ရီဆိုတဲ့ အသက် ၂၃ နှစ်အရွယ် လူငယ်လေးတစ်ယောက် ကျွန်တော့်ဆီ ရောက်လာပြီး အကြံဉာဏ်တောင်းပါတယ်။ သူဟာ အရင်က လေထီးစစ်သားတစ်ယောက်ဖြစ်ခဲ့ပြီး တပ်က ထွက်ပြီးတာနဲ့ တက္ကသိုလ်တက်တယ်။ တက္ကသိုလ်တက်နေရင်း ညနေပိုင်းမှာ ကုန်ပစ္စည်းသယ်ယူပို့ဆောင်ပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အချိန်ပိုင်းအလုပ် ဝင်လုပ်တယ်။ အဲဒီအလုပ်ကရတဲ့ ငွေဟာ သူ့မိန်းမနဲ့ ကလေးကို ထောက်ပံ့ကျွေးမွေးတာနဲ့ သူ့ကျောင်းစရိတ်အတွက် ဖူလုံနေပါတယ်။ သူဟာ တက္ကသိုလ်မှာရော အလုပ်ထဲမှာပါ အဆင်ပြေနေပါတယ်။

သူ့ကိုတွေ့တော့ သူ့မျက်နှာမှာ စိုးရိမ်ပူပန်နေတဲ့ပုံ ပေါ်နေတယ်။ သူက သူ့မှာကြုံတွေ့နေရတဲ့ အခက်အခဲကို ခုလို စပြောပါတယ်။

“ဒေါက်တာရှုဝပ်ဇ် ခင်ဗျား၊ ကျွန်တော့်မှာ ပြဿနာတစ်ခု ဖြစ်နေပါတယ်။ ကျွန်တော့်ကို ကုမ္ပဏီရဲ့ Boss က အရောင်း မန်နေဂျာရာထူး တိုးပေးမယ်လို့ ပြောလာတယ်။ အဲဒီအလုပ်ကို လက်ခံလိုက်ရင် ကျွန်တော်ဟာ အရောင်းကိုယ်စားလှယ် ၈ ယောက် ကို ကြီးကြပ်ရပါမယ်”

ကျွန်တော်က -

“ကွန်ဂရက်ကျူးလေးရှင်းပဲ ဂျယ်ရီ၊ ကောင်းတာပေါ့ကွာ။ ဝမ်းသာစရာ သတင်းကောင်းပဲ။ ဒါနဲ့ မင်းကိုကြည့်ရတာ မပျော် နိုင်ဘဲ တစ်ခုခုကို စိုးရိမ်နေသလိုပဲ”

ဂျယ်ရီက -

“ဟုတ်တယ် ဒေါက်တာ။ ကျွန်တော် စိုးရိမ်နေပါတယ်။ ကျွန်တော်ကြီးကြပ်ရမယ့် ကိုယ်စားလှယ်တွေဟာ ကျွန်တော့်ထက် အသက် ၇ နှစ်ကနေ ၂၁ နှစ်အထိ ပိုကြီးကြတယ်။ ကျွန်တော်က အသက်ငယ်တော့ သူတို့ကို ထိန်းနိုင်ပါ့မလားဆိုတာကို စိုးရိမ်နေ တာပါ”

ကျွန်တော်က -

“ဂျယ်ရီ၊ မင်းရဲ့ Boss က မင်း ဒီအလုပ်ကို ကောင်းကောင်း လုပ်နိုင်မယ်လို့ ယူဆလို့ မင်းကို ဒီရာထူး ကမ်းလှမ်းလိုက်တာပါ။ မင်းဟာ အသက်ငယ်တာကြောင့် အဲဒီလူတွေကို မထိန်းနိုင်ဘူးလို့ သူထင်ရင် မင်းကို ဒီရာထူး ဘယ်ကမ်းလှမ်းပါ့မလဲ”

ဂျယ်ရီက -

“ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် ကြောက်နေတယ်ဗျ။ အခက်အခဲတွေ အများကြီးရှိမယ်ဆိုတာကို သိနေလို့ပါ”

“ဒေါက်တာရှုဝပ်ဇ် ခင်ဗျား။ ကျွန်တော့်မှာ ပြဿနာတစ်ခု ဖြစ်နေပါတယ်။ ကျွန်တော့်ကို ကုမ္ပဏီရဲ့ Boss က အရောင်း မန်နေဂျာရာထူး တိုးပေးမယ်လို့ ပြောလာတယ်။ အဲဒီအလုပ်ကို လက်ခံလိုက်ရင် ကျွန်တော်ဟာ အရောင်းကိုယ်စားလှယ် ၈ ယောက် ကို ကြီးကြပ်ရပါမယ်”

ကျွန်တော်က -

“ကွန်ဂရက်ကျူးလေးရှင်းပဲ ဂျယ်ရီ၊ ကောင်းတာပေါ့ကွာ။ ဝမ်းသာစရာ သတင်းကောင်းပဲ။ ဒါနဲ့ မင်းကိုကြည့်ရတာ မပျော် နိုင်ဘဲ တစ်ခုခုကို စိုးရိမ်နေသလိုပဲ”

ဂျယ်ရီက -

“ဟုတ်တယ် ဒေါက်တာ။ ကျွန်တော် စိုးရိမ်နေပါတယ်။ ကျွန်တော်ကြီးကြပ်ရမယ့် ကိုယ်စားလှယ်တွေဟာ ကျွန်တော့်ထက် အသက် ၇ နှစ်ကနေ ၂၁ နှစ်အထိ ပိုကြီးကြတယ်။ ကျွန်တော်က အသက်ငယ်တော့ သူတို့ကို ထိန်းနိုင်ပါ့မလားဆိုတာကို စိုးရိမ်နေ တာပါ”

ကျွန်တော်က -

“ဂျယ်ရီ၊ မင်းရဲ့ Boss က မင်း ဒီအလုပ်ကို ကောင်းကောင်း လုပ်နိုင်မယ်လို့ ယူဆလို့ မင်းကို ဒီရာထူး ကမ်းလှမ်းလိုက်တာပါ။ မင်းဟာ အသက်ငယ်တာကြောင့် အဲဒီလူတွေကို မထိန်းနိုင်ဘူးလို့ သူထင်ရင် မင်းကို ဒီရာထူး ဘယ်ကမ်းလှမ်းပါ့မလဲ”

ဂျယ်ရီက -

“ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် ကြောက်နေတယ်ဗျ။ အခက်အခဲတွေ အများကြီးရှိမယ်ဆိုတာကို သိနေလို့ပါ”

ကျွန်တော်က -

“ငါပြောမယ်ကွာ။ ငါ အခုပြောပြမယ့် အချက် ၃ ချက်ကို လုပ်ရင် အခက်အခဲရှိမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ မင်း သေသေချာချာ နားထောင်နော်။

ပထမအချက်က အသက်အရွယ်ကြောင့်ဆိုတာကို မေ့ထား လိုက်ပါ။ လယ်ယာစိုက်ပျိုးတဲ့ မိသားစုထဲက ကလေးအရွယ် လူငယ် လေးဟာ လူကြီးတွေလုပ်နိုင်တဲ့ အလုပ်မျိုးကို လုပ်နိုင်ရင် သူ့ မိသားစု၊ ဆွေမျိုး၊ အိမ်နီးချင်းတွေက သူ့ကို ကလေးလို သဘော မထားကြဘဲ လူကြီးတစ်ယောက်လို ဆက်ဆံကြလိမ့်မယ်။ မင်းရဲ့ အခြေအနေဟာလည်း အဲဒီအတိုင်းပဲ။ မင်းကို တာဝန်ပေးတဲ့ အလုပ်ကို ကောင်းကောင်းလုပ်ပြုနိုင်တယ်ဆိုရင် ကုမ္ပဏီက မင်းကို လူကြီးတစ်ယောက်လို ဆက်ဆံပါလိမ့်မယ်။

ဒုတိယအချက်က မင်းထက် အသက်ကြီးတဲ့ မင်းလက် အောက်က အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တွေကို လေးလေးစားစား ဆက်ဆံပါ။ သူတို့ဆီက အကြံဉာဏ်တွေကို ရယူပါ။ သူတို့ဟာ ရှေ့ဆောင်လမ်းပြမယ့် ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ကို လိုချင်နေ ကြတယ်။ မင်း သူတို့ကို လေးလေးစားစားဆက်ဆံရင် သူတို့ မင်း စကားကို နားထောင်ကြလိမ့်မယ်။ မင်းအတွက် အလုပ်လုပ် ပေးကြလိမ့်မယ်။ မင်းကို ဆန့်ကျင်ကြမှာ မဟုတ်ဘူး။

တတိယအချက်က အသက်ကြီးတဲ့ လူတွေနဲ့ လက်တွဲလုပ်ရ တာကို အကျင့်ရအောင် လုပ်ထားပါ။ နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေး၊ လူမှုရေး နယ်ပယ်တွေက ခေါင်းဆောင်အများစုဟာ သူတို့ရဲ့ နောက်လိုက် တွေထက် အသက်ငယ်ကြတယ်ဆိုတာကို မင်း စာအုပ်တွေမှာ ဖတ်ဖူးမှာပါ။

နောက်ဆုံးအနေနဲ့ ပြောချင်တာက မင်းဟာ သူတို့အလုပ်မှာ

အဟန့်အတားမဖြစ်စေဘဲ သူတို့ကို ကူညီပေးဖို့ အမြဲတမ်း အဆင် သင့်ရှိနေတယ်ဆိုတာကို သူတို့သိအောင်လုပ်ပါ”

မကြာခင်မှာပဲ ဂျယ်ရီဟာ အရောင်းမန်နေဂျာရာထူးကို လက်ခံ လိုက်ပြီး အဆင်ပြေနေတယ်လို့ ကြားရပါတယ်။ ဒီနေ့ သူ ဘွဲ့ယူပါတယ်။ သူ နောက်နှစ်ဆိုရင် ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီတစ်ခု ထူထောင်တော့မယ်လို့ ကျွန်တော့်ကို ပြောပြပါသေးတယ်။

အခုပြောပြခဲ့တာတွေကို အနှစ်ချုပ်ပြီး ပြန်ပြောရမယ်ဆိုရင် အသက်အရွယ်ဆင်ခြေကို ကုစားဖို့ -

၁။ မိမိရဲ့အသက်ကို ဘယ်နှနှစ်ရောက်ပြီလို့ပဲ မြင်ပါ။ ဥပမာ ငါ့အသက် ၂၀ ရှိပြီ၊ အသက် ၅၀ ရှိပြီလို့ပဲ တွေးပါ။ ငါဟာ အသက်ငယ်သေး တယ်၊ ငါတော့ အသက်ကြီးသွားပြီလို့ မတွေးပါနဲ့။

၂။ အလုပ်လုပ်နိုင်သေးတဲ့ သက်တမ်း ဘယ်လောက်ကျန်သလဲဆိုတာ တွက်ကြည့်ပါ။ အသက် ၃၀ အရွယ်ရှိသူဟာ အလုပ်လုပ်နိုင်တဲ့ သက်တမ်းရဲ့ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်း ကျန်ပါသေးတယ်။ အသက် ၅၀ အရွယ် ရှိသူဟာ အလုပ်လုပ်နိုင်တဲ့ သက်တမ်းရဲ့ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်း ကျန်သေး တယ်ဆိုတာတွေကို မမေ့ပါနဲ့။

၃။ သင် လုပ်ချင်တဲ့အလုပ်ကို လုပ်ပါ။ လက်ရှိအလုပ်ဟာ စိတ်ဝင်စား စရာ မကောင်းဘူးလို့ ထင်နေရင်၊ သင်မပျော်ဘူးဖြစ်နေရင် စိတ် ဝင်စားတဲ့အလုပ်ကို ပြောင်းလုပ်ပါ။ အလုပ်ပြောင်းဖို့ နောက်ကျတယ် ဆိုတာ မရှိပါဘူး။ အလုပ်သစ်ကို စမိရင် ‘ငါ ဒီအလုပ်ကို လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အနည်းငယ်က စပြီးလုပ်ခဲ့သင့်တယ်’ ဆိုတာမျိုး မတွေးပါနဲ့။ အဲဒီအတွေးအစား ခုလို တွေးလိုက်ပါ။ ‘ငါ အခု အလုပ်သစ်ကို စလုပ်တော့မယ်။ ငါ အလုပ်လုပ်နိုင်တဲ့နှစ်တွေ အများကြီး ကျန်ပါ သေးတယ်။’ ဒီအတွေးဟာ အောင်မြင်ကျော်ကြားသူတွေရဲ့အတွေး နည်းလမ်းတစ်ခုပါ။

၄။ ကျွန်တော်/ကျွန်မ အမြဲကံဆိုးတယ်။

မကြာသေးခင်က ကျွန်တော် လမ်းဖောက်လုပ်တဲ့ အင်ဂျင်နီယာ

တစ်ယောက်နဲ့ အဝေးပြေးလမ်းမကြီးပေါ်မှာ အန္တရာယ်ကင်းရှင်းရေး အကြောင်း ဆွေးနွေးခဲ့ကြတယ်။ သူက အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ တစ်နှစ်ကို လူပေါင်း ၄ သောင်းလောက်ဟာ ယာဉ်တွေရဲ့ မတော်တဆ အတိုက်ခံရမှုကြောင့် သေဆုံးကြရတယ်။ အဲဒါတွေဟာ မတော်တဆဖြစ်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ လူတွေရဲ့ အမှားကြောင့်၊ ဒါမှမဟုတ် စက်ချို့ယွင်းမှုကြောင့်၊ ဒါမှမဟုတ် နှစ်မျိုးစလုံးကြောင့်ပါတဲ့။

သူ ဘာဆိုလို့မှန်းမသိလို့ မေးကြည့်တော့ သူက ခုလိုရှင်းပြပါတယ်။ ဖြစ်သမျှကိစ္စတိုင်းမှာ အကြောင်းရှိပါတယ်။ အကြောင်းမရှိရင် အကျိုး မဖြစ်ပါဘူး။ ဥပမာ လောလောဆယ် ရာသီဥတုကို ကြည့်ပါ။ အရင်ထက် ပိုပြီး ပူလာတယ်ဆိုရင် ပူစေတဲ့ အကြောင်းရှိလို့ပါ။ သစ်တောတွေ၊ သစ်ပင်တွေ နည်းလာတယ်။ ကမ္ဘာ့အိုဇုန်းလွှာ ပါးသထက် ပါးလွှာလာတယ်။ ဒီအတိုင်းပါပဲ လူတွေ ကားနဲ့ ထိခိုက်သေဆုံးရတယ်ဆိုတာမှာလည်း အကြောင်းရှိပါတယ်တဲ့။

လူတွေဟာ ကျရှုံးမှုတစ်ခုနဲ့ ကြုံတွေ့ရင် ကံဆိုးလို့ဆိုပြီး ညည်းညူ တတ်ကြတယ်။ အောင်မြင်သွားရင် ကံကောင်းလို့ဆိုပြီး ပြောကြပြန်ပါရော။ သူတို့ဟာ ကျရှုံးရတဲ့အကြောင်းရင်း၊ အောင်မြင်မှုရတဲ့ အကြောင်းရင်းတွေကို မတွေးကြဘူး။ မရှာဖွေကြဘူး။ ကံကံပဲ ယိုးမယ်ဖွဲ့နေကြတယ်။ သူတို့ကို ကံကြမ္မာ ဆင်ခြေပေးသူများလို့ ခေါ်ကြရအောင်ပါ။ ကံကြမ္မာဆင်ခြေအကြောင်းကို ဥပမာလေးတစ်ခုနဲ့ ပြောပြချင်ပါတယ်။

တစ်ရက်မှာ ကျွန်တော် ကုမ္ပဏီတစ်ခုကိုသွားပြီး သင်တန်းတစ်ခု ပို့ချပေးတယ်။ သင်တန်းခဏနားတဲ့ နေ့လယ်စာစားချိန်မှာ ကုမ္ပဏီက အရာရှိ ငယ် ၃ ယောက် အတူစားနေကြတဲ့ ထမင်းစားပွဲနဲ့ ကပ်လျက်က ထမင်းစားပွဲ မှာ ကျွန်တော်လည်း ထမင်းစားနေပါတယ်။ သူတို့ဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ရက်က ရာထူးတိုးသွားတဲ့ သူတို့ရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် ဂျော့စီ (George C) အကြောင်း ကို ပြောနေကြတယ်။ သူတို့ထဲက တစ်ယောက်က ခုလို စပြောတယ်။

“ဂျော့ ဘာဖြစ်လို့ ရာထူးတိုးသွားတာလဲ”

သူတို့ဟာ ချက်ချင်းပဲ ခုလိုထင်မြင်ချက်တွေကို ပြောကြတယ်။

“သူက ဆွဲဆောင်မှု ရှိတာကိုးကွ။ သူ့အရာရှိကြီးက သူ့ကို ကျိတ်ပြီး သဘောကျနေတာလေ”

“သူက ငါတို့လို မဟုတ်ဘူး။ ဖားတတ်တယ်ကွ”

“သူ့မိန်းမကလည်း အရာရှိကြီးတွေရဲ့ မိန်းမတွေနဲ့ ရင်းနှီးအောင် ပေါင်းတတ်တယ်လေ”

အမှန်ကတော့ သူတို့ဟာ စိတ်ထဲထင်တာတွေ လျှောက်ပြောနေကြတာပါ။ တကယ်တော့ ဂျော့စီဟာ သူတို့အားလုံးထက်တော်လို့ ရာထူးတိုးခံရတာပါ။ သူဟာ အလုပ်ကို ကြိုးစားတယ်။ သူ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေထက် အလုပ်ကို ပိုပြီး မြန်မြန်ပြီးအောင် လုပ်တတ်တယ်။ သူ့လုပ်တဲ့ အလုပ်တွေဟာ တိကျသေသပ်လို့ အထက်လူကြီးက သဘောကျတယ်။ နောက်ပြီး သူဟာ ရုံးထဲက ဝန်ထမ်းအားလုံးနဲ့လည်း အဆင်ပြေအောင် ပေါင်းတတ်တယ်။

ဒါတွေကို ကျွန်တော် ဘာကြောင့် ပြောနိုင်ရတာလဲ။ သူတို့ရဲ့ Boss က ပြောပြခဲ့လို့ပါ။ Boss က ပြောပါတယ်။ သူဟာ အဲဒီအရာရှိ ၃ ယောက်နဲ့ ဂျော့စီတို့ကို သေသေချာချာ စိစစ်ပြီးမှ ရာထူးတိုးတာကို ဆုံးဖြတ်ခဲ့တာပါတဲ့။ သေချာတာတစ်ခုက သူဟာ အဲဒီအရာရှိ ၄ ယောက်ရဲ့ နာမည်တွေ ရေးထားတဲ့ စာရွက်လိပ်တွေကို ဦးထုပ်တစ်ခုထဲမှာ ထည့်ပြီး မဲနှိုက်ရွေးချယ်ခဲ့တာ မဟုတ်ဘူး ဆိုတာပါ။

ကံကြမ္မာဆင်ခြေနဲ့ပတ်သက်တဲ့ နောက်ထပ် အဖြစ်အပျက်တစ်ခုကို ပြောပြချင်ပါသေးတယ်။ စက်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေး စက်ရုံတစ်ခုက မန်နေဂျာ တစ်ယောက်က ကျွန်တော့်ကို ပြောပြခဲ့တာပါ။

“ဒီလိုပါ ခင်ဗျ။ မနေ့က ညနေ ၄ နာရီလောက်မှာ ဂျွန်ဆိုတဲ့ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်ဟာ ဒေါ်လာ ၁၂၀၀၀ ဖိုး ဝယ်ယူမယ့် ပစ္စည်းအမှာစာ စာရွက်တစ်ရွက်ကို ကိုင်ပြီး ရုံးထဲကို ဝင်လာပါတယ်။ ရုံးထဲက လူတွေဟာ သူ့ရဲ့အောင်မြင်မှုအတွက် မတ်တတ်ရပ်ပြီး လက်ခုပ်တီး ဩဘာပေးကြတယ်။ မရှေးမနှောင်းမှာ နောက် အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ ပီတာဟာ

ရုံးထဲကို ဝင်လာပါတယ်။ ပီတာဟာ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တွေ အားလုံးထဲမှာ ပစ္စည်းအရောင်းရ အနည်းဆုံးလူပါ။ ပီတာဟာ ဂျွန်ရဲ့သတင်းကို ကြားတာနဲ့ သူ့ဆီသွားပြီး လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ရင်း ‘ဂျွန်၊ ဒီတစ်ခါလည်း မင်း ကံကောင်းသွားပြန်ပြီ’ လို့ ပြောလိုက် တယ်။

ပီတာဟာ ဂျွန် ကံကောင်းလို့ ပစ္စည်းတွေ အများကြီး ရောင်း ရတယ်လို့ ယုံကြည်နေတယ်။ တကယ်တော့ ဂျွန်ဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ကို သွားရောက်ပြီး ရောင်းမယ့်ပစ္စည်းတွေကို စမ်းသပ်ပြနေတာ လနဲ့ချီ ကြာနေခဲ့ပါပြီ။ အဲဒီကုမ္ပဏီက လူအတော်များများနဲ့လည်း အကြိမ်ကြိမ် တွေ့ဆုံပြီး ပစ္စည်းတွေအကြောင်းကို ရှင်းပြနေခဲ့ပါ တယ်။ သူတို့ကို ရှင်းပြဖို့အတွက် လိုအပ်တဲ့ စာရွက်စာတမ်းတွေ၊ Power Point ဆလိုက်တွေကို ဂျွန်ဟာ ညဉ့်နက်တဲ့အထိ ညပေါင်း များစွာ လုပ်နေခဲ့တယ်။ နောက်ပြီး စက်ပစ္စည်းတွေကို ကုမ္ပဏီမှာ တစ်လကြာ အခမဲ့ စမ်းသုံးကြည့်ခိုင်းတယ်။ သူဟာ ပစ္စည်း ရောင်းရဖို့ စိတ်ရောက်ပါ နှစ်ပြီး ကြိုးစားခဲ့တာပါ။ သူ အဲဒီလို မကြိုးစားခဲ့ဘူးဆိုရင် သူ ကံကောင်းမှာ မဟုတ်ပါဘူး။”

ပီတာဟာ ဒီကိစ္စမှာ ကံကြမ္မာဆင်ခြေပေးသူတစ်ယောက် ဖြစ်ပါ တယ်။

ကံကြမ္မာကို ယုံစားရင် ဘာဖြစ်တတ်တယ်ဆိုတဲ့ ဥပမာလေးတစ်ခု ကို ပြောပြချင်ပါတယ်။ တကယ်လို့ ကမ္ဘာကျော်ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုဖြစ်တဲ့ General Motors (GM) ကုမ္ပဏီကို ကံပေါ်မူတည်ပြီး ပြန်လည်ဖွဲ့စည်း လိုက်တယ် ဆိုကြပါစို့။ ဘာဖြစ်သွားမယ်လို့ သင် ထင်ပါသလဲ။ တွေးကြည့် ကြရအောင်ပါ။

ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းအားလုံးရဲ့ နာမည်တွေကို စက္ကူလိပ်မှာရေးပြီး ဖလား တစ်လုံးမှာ ထည့်ထားလိုက်တယ်။ ပြီးတော့ မဲနှိုက်သလို ဖလားထဲက စက္ကူလိပ် တစ်ခုကို နှိုက်ယူလိုက်ပြီး စက္ကူလိပ်ထဲက နာမည်ရှင်ဟာ GM ကုမ္ပဏီရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်တယ်လို့ ကြေညာလိုက်တယ်။ ဒုတိယ နှိုက်ယူလိုက်တဲ့ စက္ကူလိပ်

ထဲက နာမည်ရှင်ဟာ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်တယ်လို့ ကြေညာလိုက်ပြန်တယ်။ ဒီလိုနဲ့ ရာထူးအမြင့်ဆုံးကနေ အနိမ့်ဆုံးအထိ လူတွေအားလုံးကို မဲနှိုက် ရွေးချယ်လိုက်တယ်။ ပြီးရင် နောက်ရက်ကစပြီး သူတို့ကို အဲဒီ ရာထူးသစ် တွေနဲ့ စတင်တာဝန်ထမ်းဆောင်ခိုင်းလိုက်တယ်။ ဘာဆက်ဖြစ်မလဲ။ GM ကုမ္ပဏီဟာ တစ်ပတ်ကြာလို့မှ မပြုလဲသေးရင် အင်မတန် ကံကောင်းတယ်လို့ ပြောရမှာပါ။ ဒါပေမဲ့ G.M က လူကြီးတွေဟာ အဲဒီလောက်ထိ မရှူးမိုက်ကြ ပါဘူး။ ကံကိုချည်း အားကိုးပြီး အလုပ်လုပ်လို့ မရဘူးဆိုတာကို သိစေချင်လို့ ဥပမာပြောပြတာပါ။

ကံကြမ္မာဆင်ခြေကို ကုစားဖို့ နည်းလမ်း ၂ ခု

နည်းလမ်း (၁)။ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ပါ။

အကြောင်းနဲ့အကျိုး ဥပဒေကို နားလည်လက်ခံပါ။ လူတစ်ယောက် ကို ကံကောင်းတယ်လို့ ပြောနေရင် သူ ဘာလုပ်ခဲ့သလဲဆိုတာကို သေချာ ဆန်းစစ်ကြည့်ပါ။ အဲဒီအခါမှာ ဘာတွေရမလဲဆိုရင် သူ ကံကောင်းတာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူဟာ အလုပ်မလုပ်ခင်မှာ သေသေချာချာ ပြင်ဆင်ထားခဲ့ တယ်။ စီမံခန့်ခွဲမှုကိုလည်း အသေးစိတ် လုပ်ထားခဲ့တယ်။ အောင်မြင်မှုရဖို့ နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးကို ရှာဖွေကြံဆခဲ့တယ်ဆိုတာတွေကို တွေ့ရမှာပါ။ ကံဆိုး တယ်ဆိုတဲ့လူရဲ့လုပ်ရပ်ကို ဆန်းစစ်ကြည့်လိုက်ပါအုံး။ စောစောက ကံကောင်း သူ လုပ်ခဲ့တာတွေ မလုပ်ထားဘူး။ နောက်ပြီး ကံကောင်းသူက အခက်အခဲ ပြဿနာနဲ့ ကြုံတွေ့လို့ ကျရှုံးသွားရင် သင်ခန်းစာယူပြီး နောက်တစ်ကြိမ် ထပ်ကြိုးစားတယ်။ ကံမကောင်းသူက အဲဒီလို ကျရှုံးတာကနေ သင်ခန်းစာ မယူဘဲ တစ်ခါတည်း လက်မြှောက်အရှုံးပေးလိုက်တယ်။

နည်းလမ်း (၂)။ ကျွမ်းကျင်အောင် လေ့ကျင့်ထားပါ။

ကံကောင်းပြီး ဖြစ်ချင်တာတွေ သူ့အလိုလို ဖြစ်လာလိမ့်မယ်လို့ ထင်မနေပါနဲ့။ အားထုတ်ကြိုးပမ်းမှုမရှိဘဲ သူ့အလိုလို အောင်မြင်လာလိမ့် မယ်လို့ မျှော်လင့်နေရင် အချိန်ကုန်ရုံသာ ရှိပါလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်မှုဆိုတာ

ထဲက နာမည်ရှင်ဟာ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်တယ်လို့ ကြေညာလိုက်ပြန်တယ်။ ဒီလိုနဲ့ ရာထူးအမြင့်ဆုံးကနေ အနိမ့်ဆုံးအထိ လူတွေအားလုံးကို မဲနှိုက် ရွေးချယ်လိုက်တယ်။ ပြီးရင် နောက်ရက်ကစပြီး သူတို့ကို အဲဒီ ရာထူးသစ် တွေနဲ့ စတင်တာဝန်ထမ်းဆောင်ခိုင်းလိုက်တယ်။ ဘာဆက်ဖြစ်မလဲ။ GM ကုမ္ပဏီဟာ တစ်ပတ်ကြာလို့မှ မပြုလဲသေးရင် အင်မတန် ကံကောင်းတယ်လို့ ပြောရမှာပါ။ ဒါပေမဲ့ G.M က လူကြီးတွေဟာ အဲဒီလောက်ထိ မရှေးမီက်ကြ ပါဘူး။ ကံကိုချည်း အားကိုးပြီး အလုပ်လုပ်လို့ မရဘူးဆိုတာကို သိစေချင်လို့ ဥပမာပြောပြတာပါ။

ကံကြမ္မာဆင်ခြေကို ကုစားဖို့ နည်းလမ်း ၂ ခု

နည်းလမ်း (၁)။ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ပါ။

အကြောင်းနဲ့အကျိုး ဥပဒေသကို နားလည်လက်ခံပါ။ လူတစ်ယောက် ကို ကံကောင်းတယ်လို့ ပြောနေရင် သူ ဘာလုပ်ခဲ့သလဲဆိုတာကို သေချာ ဆန်းစစ်ကြည့်ပါ။ အဲဒီအခါမှာ ဘာတွေရမလဲဆိုရင် သူ ကံကောင်းတာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူဟာ အလုပ်မလုပ်ခင်မှာ သေသေချာချာ ပြင်ဆင်ထားခဲ့ တယ်။ စီမံခန့်ခွဲမှုကိုလည်း အသေးစိတ် လုပ်ထားခဲ့တယ်။ အောင်မြင်မှုရဖို့ နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးကို ရှာဖွေကြံဆခဲ့တယ်ဆိုတာတွေကို တွေ့ရမှာပါ။ ကံဆိုး တယ်ဆိုတဲ့လူရဲ့ လုပ်ရပ်ကို ဆန်းစစ်ကြည့်လိုက်ပါအုံး။ စောစောက ကံကောင်း သူ လုပ်ခဲ့တာတွေ မလုပ်ထားခဲ့ဘူး။ နောက်ပြီး ကံကောင်းသူက အခက်အခဲ ပြဿနာနဲ့ ကြုံတွေ့လို့ ကျရှုံးသွားရင် သင်ခန်းစာယူပြီး နောက်တစ်ကြိမ် ထပ်ကြိုးစားတယ်။ ကံမကောင်းသူက အဲဒီလို ကျရှုံးတာကနေ သင်ခန်းစာ မယူဘဲ တစ်ခါတည်း လက်မြှောက်အရှုံးပေးလိုက်တယ်။

နည်းလမ်း (၂)။ ကျွမ်းကျင်အောင် လေ့ကျင့်ထားပါ။

ကံကောင်းပြီး ဖြစ်ချင်တာတွေ သူ့အလိုလို ဖြစ်လာလိမ့်မယ်လို့ ထင်မနေပါနဲ့။ အားထုတ်ကြိုးပမ်းမှုမရှိဘဲ သူ့အလိုလို အောင်မြင်လာလိမ့် မယ်လို့ မျှော်လင့်နေရင် အချိန်ကုန်ရုံသာ ရှိပါလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်မှုဆိုတာ

ကံကောင်းလို့ ရတာ မဟုတ်ပါဘူး။ အောင်မြင်မှုရဖို့ အလုပ်လုပ်ရပါမယ်။
 အောင်မြင်ရေးနည်းနဲ့ နိဿာမတွေကို သိထားရပါမယ်။ ကျွမ်းကျင်အောင်
 လေ့ကျင့်ထားရမယ်။ ရာထူးတက်ဖို့၊ လစာတိုးဖို့ ဆုကြေးများများရဖို့တွေကို
 ကံတရားက ဖေးမပေးတယ်ဆိုတဲ့ အတွေးကို သင့်ခေါင်းထဲက ခုချိန်ကစပြီး
 ဖျောက်ပစ်လိုက်ပါ။ အဲဒီအစား အောင်မြင်မှုရဖို့ မိမိကိုယ်ကို အရည်အချင်း
 ပြည့်ဝသည်ထက် ပိုပြီးပြည့်ဝအောင် အမြဲ လေ့ကျင့်ကြိုးစားနေရမယ်ဆိုတာ
 ကို ခေါင်းထဲ မှတ်ထားလိုက်ပါ။

အနှစ်ချုပ်

- * ကျရှုံးသူတွေဟာ သူတို့ကျရှုံးရတဲ့ အကြောင်းကို ဆင်ခြေတွေ ပေးကြတယ်။ အောင်မြင်သူတွေဟာ ဆင်ခြေပေးတာ မလုပ်ကြဘူး။
- * ကျရှုံးမှုဖြစ်စေတဲ့ ဆင်ခြေတွေထဲက အဆိုးဆုံး ဆင်ခြေ ၄ မျိုး
 - (၁)။ ကျန်းမာရေးအကြောင်းပြ၊
 - (၂)။ ဉာဏ်စွမ်းရည်အကြောင်းပြ၊
 - (၃)။ အသက်အရွယ်အကြောင်းပြ၊
 - (၄)။ ကံကြမ္မာအကြောင်းပြ။

[အခန်း-၃]

ကြောက်စိတ်ကို လုပ်ဆောင်မှု၊ ယုံကြည်မှုတို့ဖြင့် ဖယ်ရှားပါ

ကျွန်တော့်ကို သူငယ်ချင်းတွေက ပြောကြတယ်။ ‘ကြောက်တယ်ဆိုတာ စိတ်ခံစားချက်တစ်ခုပါ။ မင်းစိတ်ထဲမှာ ထင်နေလို့ပါ။ မစိုးရိမ်စမ်းပါနဲ့။ ဘာမှ ကြောက်နေစရာ မလိုပါဘူး’ တဲ့။ သူတို့ စေတနာနဲ့ပြောမှန်း ကျွန်တော် သိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ရဲ့ မကြောက်အောင် ပေးတဲ့ ဆေးနည်းဟာ အလုပ်မဖြစ်ပါဘူး။ သူတို့ရဲ့ အားပေးစကားဟာ မိနစ်အနည်းငယ်၊ ဒါမှမဟုတ် နာရီအနည်းငယ်အကြာထိတော့ ကျွန်တော့်စိတ်ကို သက်သာရာ ရစေလိုက်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကြောက်စိတ်ဟာ ပြန်ပေါ်လာပြန်ပါတယ်။ ဘာကြောင့် ခုလို ဖြစ်ရတာလဲ။ သူတို့ပေးတဲ့ ဆေးနည်း (အားပေးစကား) ဟာ ကြောက်စိတ်ကို မဖယ်ရှားနိုင်လို့ပါ။

တကယ်တော့ ကြောက်စိတ်ဆိုတာ စိတ်ခံစားချက်သက်သက် မဟုတ်ဘဲ တကယ်ရှိနေတာပါ။ တကယ်ရှိနေတယ်လို့ အသိအမှတ်ပြုမှလည်း ကြောက်စိတ်ကို နှိမ်နင်းအောင်မြင်နိုင်မှာပါ။

ကြောက်တယ်ဆိုတာ စိတ်နဲ့ သက်ဆိုင်ပါတယ်။ စိုးရိမ်ခြင်း၊ စိတ်ဖိစီးမှု၊ စိတ်ကသိကအောက်ဖြစ်ခြင်း၊ တုန်လှုပ်ချောက်ချားခြင်း စတာတွေဟာ စိတ်ကို မထိန်းချုပ်နိုင်ခြင်းနဲ့ မကောင်းမြင်တဲ့ စိတ်အတွေးတွေကနေ ပေါက်ဖွားလာခဲ့ကြတာပါ။ ကြောက်တတ်တဲ့ အကြောင်းတရားတွေကို သိရုံနဲ့ ကြောက်စိတ်ကို မကုစားနိုင်သေးပါ။ ဆရာဝန်တစ်ယောက်ဟာ လူနာရဲ့ ခန္ဓာ

ကိုယ်မှာ အနာတစ်ခုကိုတွေ့ရုံနဲ့ သူ့ရဲ့ ဆေးကုသမှုကို ရပ်လိုက်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အနာ ကို ပျောက်ကင်းတဲ့အထိ ကုသရမှာပါ။ ထို့နည်းတူပဲ၊ ကြောက်စိတ်ကိုလည်း ကုစားရပါမယ်။

အခု ကြောက်စိတ်ကို မကုစားခင် ကြောက်စိတ်ကြောင့် ဘာတွေ ဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတာကို အရင် လေ့လာကြည့်ကြရအောင်ပါ။ ကြောက်စိတ်ဟာ အောင်မြင်မှုရဲ့ရန်သူနံပါတ် (၁) ဖြစ်ပါတယ်။ ကြောက်စိတ်ဟာ လူတွေကို အခွင့်အလမ်းကို မြင်တွေ့နေပေမယ့် အမိအရ ဆုပ်ကိုင်ရယူဖို့ တွန့်ဆုတ်စေပါတယ်။ ကြောက်စိတ်ဟာ လူခန္ဓာကိုယ်ကို ပင်ပန်းနွမ်းနယ်စေပါတယ်။ တစ်ခါတလေ ကြောက်စိတ်ကြောင့် လူဟာ ဖျားနာတတ်ပါတယ်။ ကြောက်စိတ်ကြောင့် ခန္ဓာကိုယ်ရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတွေဟာ ပုံမှန်အလုပ်မလုပ်ကြတော့ဘူး။ ကြောက်စိတ်ဟာ လူ့အသက်ကို တိုစေပါတယ်။ တချို့ဆိုရင် ကြောက်စိတ်ကြောင့် စကားတောင် မပြောရဲကြတော့ဘူး။ တကယ်ပဲ ကြောက်စိတ်ဟာ အဆိုးဖြစ်စေရာမှာ စွမ်းအားကြီးလှပါတယ်။ ကြောက်စိတ်ကြောင့် လူသန်းပေါင်းများစွာဟာ သူတို့ဘဝမှာ ကြီးကြီးမားမား အောင်မြင်မှုတွေ မရကြပါဘူး။ သူတို့ဘဝမှာ သူတို့ လိုချင်တာ၊ ဖြစ်ချင်တာတွေ မရအောင် တားဆီးနေတဲ့အရာဟာ ကြောက်စိတ်ပါ။

အခု ကြောက်စိတ်ကို ဘယ်လိုဖယ်ရှားမလဲ။ ကြောက်စိတ်ကို ဘယ်လိုကုစားမလဲဆိုတာ ကြည့်ကြရအောင်ပါ။ ဆရာဝန်တစ်ယောက်ဟာ လူနာတစ်ယောက်ရဲ့ အနာရောဂါကို ကုသရာမှာ စနစ်တကျ ကုသရသလို ကြောက်စိတ်ကို ကုစားရာမှာလည်း နည်းစနစ်ကျကျနဲ့ ကုရပါမယ်။

ကြောက်စိတ်ကိုပျောက်ဖို့ ကြောက်နေတာကို ချက်ချင်း လုပ်လိုက်ပါ

ကြောက်စိတ်ကိုဖယ်ရှားချင်ရင် ကြောက်နေတဲ့အရာကို ချက်ချင်း လုပ်လိုက်ပါ။ ကြောက်စိတ်ပျောက်သွားပါလိမ့်မယ်။ ခုလိုပြောလိုက်လို့ ကျွန်တော် နောက်ပြောတယ်လို့ သင် ထင်ပါလိမ့်မယ်။ ကျွန်တော် မနောက်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်ပြောတယ်ဆိုတာကို ရှင်းပြပါမယ်။

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီးဖြစ်နေတဲ့ ကာလတွင်းမှာပါ။ အမေရိကန် ရေတပ်စခန်းတစ်ခုမှာ သင်္ဘောပျက်ရင် ရေနစ်မသေဆုံးရအောင်လို့ဆိုပြီး

ရေတပ်သားသစ်တွေကို ရေကူးသင်ပေးနေပါတယ်။ ရေကူးကန်တစ်ခုမှာ သူတို့ကို လေ့ကျင့်ပေးနေတာကို ကျွန်တော် စောင့်ကြည့်နေမိတယ်။ သင်တန်းဆရာက ငယ်ရွယ်ပြီး ကျန်းမာသန်စွမ်းတဲ့ လူငယ်လေးတွေကို ရေပြင်ကနေ ပေအမြင့်မှာ တပ်ဆင်ထားတဲ့ သစ်သားပြားပေါ်ကနေ စပေ လောက်နက်တဲ့ ရေထဲကို ခုန်ချခိုင်းပါတယ်။ လူငယ်တွေခုန်ချမယ့် နေရာတစ်ဝိုက်က ရေထဲမှာ ရေကူးကျွမ်းကျင်တဲ့ ရေတပ်သားဟောင်းတွေက စောင့်ပေးနေကြပါတယ်။ ခုန်ချသူ ရေနစ်ရင် ဆယ်ယူပေးရအောင်ပါ။ ဒါပေမဲ့ လူငယ်တွေဟာ ရေထဲကို ခုန်ချရမှာ အလွန်ကြောက်ပြီး ဒူးတုန်ရပ်နေကြတာကို မြင်တွေ့နေရတယ်။ အတော်လေးကို စိတ်မချမ်းသာစရာ မြင်ကွင်းပါ။ ခုန်ချခိုင်းတာကို ခုန်မချတဲ့ လူငယ်တွေကို နည်းပြဆရာက တစ်ယောက်ပြီး တစ်ယောက် ရေထဲကို တွန်းချလိုက်ပါတယ်။ လူငယ်တွေဟာ ကြောက်လန့်တကြား အော်ဟစ်ပြီး ခြေကားယား လက်ကားယားနဲ့ ရေထဲကို ပြုတ်ကျသွားကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီ တွန်းချခံရသူတွေဟာ သစ်သားပြားပေါ်ကနေ ဒုတိယအကြိမ် ခုန်ချတဲ့ အခါမှာ မကြောက်ကြတော့ပါဘူး။ သူတို့ဟာ ကြောက်စိတ်ကို အောင်နိုင်သွား ကြလို့ပါ။

ကျွန်တော် သင်တန်းဆရာကို မေးကြည့်တယ်။ လူငယ်တွေကို ဘာကြောင့် ရေထဲကို တွန်းချတာလဲလို့ပါ။ သူက ခုလို ပြောပါတယ်။

“သင်တန်းသားတွေဟာ ပထမဆုံးအကြိမ် ရေထဲခုန်ချဖို့ အရမ်း ကြောက်နေကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရေထဲ ခုန်ချပြီးသွားရင် တော့ နောက်ထပ် ခုန်ချဖို့ မကြောက်ကြတော့ဘူး။ တကယ်လို့ သူတို့ဟာ ခုန်ချဖို့ကို ကြောက်ပြီး တွန့်ဆုတ်တွန့်ဆုတ် လုပ်နေကြရင် သူတို့ကြောက်စိတ်ဟာ ပိုပိုပြီး ကြီးလာပါတယ်” တဲ့။

အခု သင့်ရဲ့မှတ်စုစာအုပ်မှာ အင်မတန်အဖိုးတန်တဲ့ ဒီစာသားလေး ကို မှတ်ထားလိုက်ပါ။

Action cures Fear - လုပ်ဆောင်မှုဟာ ကြောက်စိတ်ကို ကုစားပါတယ်။

လုပ်ဆောင်ချက်ဟာ ကြောက်စိတ်ကို ကုစားတယ်ဆိုတဲ့ နောက်ထပ် အဖြစ်အပျက်လေး တစ်ခုကိုလည်း ပြောပြချင်ပါသေးတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့

လအတန်ကြာလောက်က ကျွန်တော့်ရုံးခန်းကို စိတ်သောက အကြီးအကျယ် ရောက်နေပုံရတဲ့ အသက် ၄၀ ကျော်အရွယ် လူတစ်ယောက် ရောက်လာခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို လက်ကားရောင်းပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုမှာ အလုပ်လုပ်နေတဲ့ အရာရှိတစ်ယောက်လို့ သူ့ကိုယ်သူ မိတ်ဆက်စကား ပြောတယ်။ ပြီးတာနဲ့ သူက စိတ်ပူပန်တဲ့အမူအရာနဲ့ ခုလိုပြောပါတယ်။

“ကျွန်တော် အလုပ်ပြုတ်မှာကို အရမ်းကြောက်နေတယ်ဗျာ။ ကျွန်တော့်ကို အလုပ်ထုတ်ဖို့ ရက်နီးနေပြီဆိုတာကို စိတ်ထဲမှာ အလိုလို သိနေပါတယ်”

ကျွန်တော်က -

“ဘာဖြစ်လို့လဲဗျ”

သူက -

“ကျွန်တော့်အလုပ်က အခြေအနေ မကောင်းဘူးဗျာ။ ကျွန်တော့်ဌာနရဲ့ ပစ္စည်းအရောင်းဟာ မနှစ်ကထက် ၇ ရာခိုင်နှုန်း ကျဆင်းသွားတယ်။ ဒါဟာ အတော်ဆိုးပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲ ဆိုတော့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုလုံးရဲ့ အရောင်းဟာ မနှစ်ကထက် ၆ ရာခိုင်နှုန်းတက်နေခဲ့လို့ပါ။ ကျွန်တော် မကြာခင်လေးက အမှား နှစ်ခုလုပ်မိခဲ့လို့ အထက်လူကြီးတွေရဲ့ သတိပေးတာခံရတယ်။ နောက်ပြီး ကျွန်တော့်အထက်က မန်နေဂျာကလည်း အခုတလော ကျွန်တော့်ကို ကုမ္ပဏီက တိုးတက်အောင်မလုပ်နိုင်ဘူးလို့ အပြစ် တင်နေတယ်။ ကျွန်တော် အလုပ်ပြုတ်တော့မယ် ထင်ပါတယ်”

သူက ဆက်ပြောပါတယ်။

“ကျွန်တော် အရင်တုန်းက ခုလို တစ်ခါမှ ကြောက်စိတ် မပေါ် ခဲ့ဖူးပါဘူး။ ကျွန်တော် လက်ရှိအခြေအနေကို မထိန်းနိုင်တော့ဘူးဗျာ။ ကျွန်တော့်အောက်က အရာရှိတွေကလည်း ဒါကို ရိပ်မိနေကြတယ်။ တခြားဌာနတွေက အရာရှိတွေရော ကုန်ကုန်ပြောရရင် ကုမ္ပဏီက ဝန်ထမ်းအားလုံးက ကျွန်တော့်စွမ်းဆောင်မှု ကျဆင်းနေတယ်”

ဆိုတာကို သိနေကြပါပြီ။ မကြာခင်လေးကပဲ အစည်းအဝေးတစ်ခုမှာ တခြားဌာနက အရာရှိတစ်ယောက်က ကျွန်တော်တာဝန်ယူထားတဲ့ ဌာနကို သူ့လက်အောက်မှာ ထားပေးလိုက်ရင် ပစ္စည်းအရောင်း ပြန်တက်လာမယ်လို့ ပြောပါတယ်။ ဒါဟာ ကျွန်တော့်ကို အရာရှိတွေ အားလုံးရှေ့မှာ သက်သက်မဲ့ အရှက်ခွဲလိုက်တာပါ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် သူ့ကို ဘယ်လို တုံ့ပြန်ပြောရမယ်ဆိုတာကို မသိတော့ဘူးဗျာ။ ကျွန်တော် အလုပ်ပြုတ်တော့မယ် ထင်ပါတယ်”

သူဟာ စကားကို ဆက်ပြောနေတယ်။ သူ့စကားထဲမှာ အလုပ်ပြုတ်မှာကို ကြောက်နေတယ်ဆိုတာကိုပဲ ထပ်တလဲလဲ ပြောနေပါတယ်။ သူဟာ ပြောလို့ အားရပြီ ဆိုတာနဲ့ ခုလိုစကားနဲ့ အဆုံးသတ်လိုက်ပါတယ်။

“အိုကေပါ။ ကျွန်တော်တတ်နိုင်တာ ဘာမှ မရှိတော့ပါဘူး။ ဒါကြောင့် အကောင်းဆုံးကိုပဲ မျှော်လင့်နေတော့မယ်ဗျာ”

ကျွန်တော်က -

“မျှော်လင့်နေရုံနဲ့ လုံလောက်ပြီလား”

သူဟာ ရုတ်တရက် ဘာပြန်ပြောရမှန်းမသိ ဖြစ်သွားပြီး ကျွန်တော့်ကို ကြောင်ပြီးကြည့်နေတယ်။ ကျွန်တော် သူ့ကို စကားပြန်ပြောခွင့်မပေးဘဲ ဆက်ပြောလိုက်တယ်။

“ခင်ဗျားရဲ့ မျှော်လင့်ချက်ကို အထောက်အကူပြုဖို့ ဘာဖြစ်လို့ တစ်ခုခုမလုပ်တာလဲဗျ”

သူဟာ စိတ်ဝင်စားလာဟန်နဲ့ ‘ဆက်ပြောပါအုံး ခင်ဗျာ’ လို့ ပြောတယ်။

ကျွန်တော်က -

“ဒီလိုဗျာ။ ခင်ဗျားဟာ အလုပ်ပြုတ်မှာကို ကြောက်နေမယ့် အစား လုပ်သင့်တာ နှစ်ခုရှိပါတယ်။ ပထမလုပ်ရမှာက မနက်ဖြန်က စပြီး ခင်ဗျားဌာနရဲ့ အရောင်းကို မြှင့်တင်ဖို့ ကြိုးစားပါ။ ခင်ဗျား

အဲဒါကိုတော့ ရင်ဆိုင်ရမှာပဲ။ အရောင်းကျနေတာ အကြောင်းရှိမှာ ပါ။ အဲဒါကို တွေ့အောင်ရှာပါ။ နောက်ပြီး အရောင်းထိုင်းနေတဲ့ ပစ္စည်းတွေ ရောင်းလို့ရအောင် လျှော့ဈေးနဲ့ရောင်းတဲ့ ဈေးရောင်း ပွဲတော်မျိုးလုပ်ဗျာ။ ဒါဆိုရင် ငွေဝင်လာလို့ ပစ္စည်းသစ်တွေ ဝယ်နိုင် လာမယ်။ ပစ္စည်းတွေပြုထားတဲ့ စင်တွေကို ပုံစံတစ်မျိုးနဲ့ နေရာ ပြန်ချပါ။ ခင်ဗျားရဲ့ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တွေ စိတ်ဓာတ် တက်ကြွဖို့ လိုနေတယ်ထင်တယ်။ ကျွန်တော် ခင်ဗျားဌာနရဲ့ အရောင်းဝင်ငွေ ဘယ်လောက်ထိ တက်လာမယ်လို့ မပြောနိုင်ပေ မယ့် အရောင်းတက်လာမယ်လို့တော့ ယုံကြည်တယ်ဗျာ။ နောက်ပြီး ခင်ဗျားရဲ့ မန်နေဂျာနဲ့လည်း ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ဆွေးနွေးကြည့်ပါ။ သူက ခင်ဗျားကို အလုပ်ဖြုတ်ပစ်ဖို့ စိတ်ကူးရှိထားနိုင်ပေမယ့် သူ့ဆီက အကြံဉာဏ် တောင်းကြည့်လိုက်ပါ။ ကျွန်တော် ထင်ပါ တယ်။ သူ ခင်ဗျားကို အချိန်ထပ်ပေးပြီး စောင့်ကြည့်ဖို့ သဘောတူပါ လိမ့်မယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ အတွေ့အကြုံရှိသူတစ်ယောက်ကို အလုပ်ဖြုတ်ပြီး နောက်လူတစ်ယောက်နဲ့ အစားထိုးလိုက်ရင် လူသစ်ကို အလုပ်နားလည်ကျွမ်းကျင်လာဖို့ အချိန်အများကြီး ပေးရပါမယ်။ ဒါကြောင့် သူ ခင်ဗျားကို လွယ်လွယ်နဲ့ အလုပ်ဖြုတ်ပစ် မယ်လို့ ကျွန်တော် မထင်ဘူးဗျာ”

ကျွန်တော် ဆက်ပြောပြန်ပါတယ်။

“နောက်ပြီး ခင်ဗျားရဲ့ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တွေကိုလည်း စိတ်ဓာတ်တက်လာအောင် လှုပ်နှိုးလိုက်ပါအုံး။ ခင်ဗျားရဲ့ စိတ်ဓာတ် ကျနေတဲ့ မျက်နှာကြီးကိုလည်း ပြင်လိုက်စမ်းပါ။ ခင်ဗျားပတ်ဝန်း ကျင်ကလူတွေ ခင်ဗျား တက်တက်ကြွကြွဖြစ်လာတာကို မြင်တွေ့ အောင် လုပ်ပြလိုက်စမ်းပါ”

အခု သူ့မျက်လုံးတွေ တောက်ပလာတယ်။ သူက ခုလို ပြန်မေးလာ

တယ်။

“ခင်ဗျားပြောတော့ ကျွန်တော်လုပ်သင့်တာ နှစ်ခု ရှိတယ်ဆို နောက်တစ်ခုက ဘာလဲဗျ”

ကျွန်တော်က -

“ဪ ... နောက်တစ်ခုက ဒီလိုပါ။ ခင်ဗျားလိုလုပ်ငန်းမျိုး လုပ်နေကြတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေက သူငယ်ချင်းတွေကို ပြောပြထားပါ။ ခင်ဗျားဟာ တခြားကုမ္ပဏီတွေက လက်ရှိအလုပ်ထက် ပိုကောင်း တဲ့ရာထူး လစာမျိုး ကမ်းလှမ်းလာရင် လုပ်ဖို့ စိတ်ကူးနေပါတယ် လို့ပါ။ ကျွန်တော် စောစောက ပြောပြတာတွေကို ခင်ဗျား လုပ်မယ် ဆိုရင် ခင်ဗျားအလုပ် မလုံခြုံတာ မဖြစ်တော့ဘူးလို့ ထင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အခြေအနေဆိုးလာရင် အဆင်သင့်ဖြစ်အောင် အလုပ် ကမ်းလှမ်းလာတဲ့ ကုမ္ပဏီ တစ်ခု၊ နှစ်ခုကိုတော့ ချိတ်ဆက်ထား ပေါ့ဗျာ။ တစ်ခုမှတ်ထားဖို့က လက်ရှိမှာ အလုပ်ရှိနေသူဟာ အလုပ် လက်မဲ့ဖြစ်နေသူထက် အလုပ်ရဖို့ အခွင့်အရေး အများကြီး သာတယ် ဆိုတာပါ”

သူ ကျွန်တော့်ဆီက ပြန်သွားပြီးကတည်းက သူနဲ့ အဆက်အသွယ် မရတော့ပါ။ ဒါပေမဲ့ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ရက်လောက်က သူ ကျွန်တော့်ကို ဖုန်းဆက် ပြီး ခုလိုပြောပါတယ်။

“ခင်ဗျားနဲ့ ဆွေးနွေးပြီး ပြန်လာကတည်းက ခင်ဗျား အကြံ ပေးတာတွေကို လုပ်ကြည့်ဖို့ သန္နိဋ္ဌာန်ချလိုက်ပါတယ်။ တကယ် လည်း ကျွန်တော် အပြောင်းအလဲတွေ လုပ်လိုက်ပါတယ်။ အဓိက အကျဆုံး လုပ်လိုက်တာက ကျွန်တော့် အရောင်းကိုယ်စားလှယ် တွေနဲ့ တစ်ပတ်တစ်ခါ အစည်းအဝေးထိုင်ပြီး အရောင်းတက် အောင်လုပ်ဖို့ နည်းလမ်းတွေကို ဆွေးနွေး အဖြေရှာကြတယ်။ နည်းလမ်းကောင်းတွေ အများကြီးရလိုက်တယ်။ အဲဒီနည်းတွေနဲ့ လုပ်လိုက်တာ အရောင်းတွေ တက်လာတယ်။ အခုတော့ မနက် တိုင်း အစည်းအဝေး လုပ်ဖြစ်နေပါပြီ။ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တွေ လည်း အခု အရမ်းစိတ်ဓာတ်တက်နေကြတယ်။ သူတို့လည်း အရောင်း

“ခင်ဗျားပြောတော့ ကျွန်တော်လုပ်သင့်တာ နှစ်ခု ရှိတယ်ဆို။
နောက်တစ်ခုက ဘာလဲဗျ”

ကျွန်တော်က -

“ဪ ... နောက်တစ်ခုက ဒီလိုပါ။ ခင်ဗျားလိုလုပ်ငန်းမျိုး
လုပ်နေကြတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေက သူငယ်ချင်းတွေကို ပြောပြထားပါ။
ခင်ဗျားဟာ တခြားကုမ္ပဏီတွေက လက်ရှိအလုပ်ထက် ပိုကောင်း
တဲ့ရာထူး လစာမျိုး ကမ်းလှမ်းလာရင် လုပ်ဖို့ စိတ်ကူးနေပါတယ်
လို့ပါ။ ကျွန်တော် စောစောက ပြောပြတာတွေကို ခင်ဗျား လုပ်မယ်
ဆိုရင် ခင်ဗျားအလုပ် မလုံခြုံတာ မဖြစ်တော့ဘူးလို့ ထင်ပါတယ်။
ဒါပေမဲ့ အခြေအနေဆိုးလာရင် အဆင်သင့်ဖြစ်အောင် အလုပ်
ကမ်းလှမ်းလာတဲ့ ကုမ္ပဏီ တစ်ခု၊ နှစ်ခုကိုတော့ ချိတ်ဆက်ထား
ပေးဗျာ။ တစ်ခုမှတ်ထားဖို့က လက်ရှိမှာ အလုပ်ရှိနေသူဟာ အလုပ်
လက်မဲ့ဖြစ်နေသူထက် အလုပ်ရဖို့ အခွင့်အရေး အများကြီး သာတယ်
ဆိုတာပါ”

သူ ကျွန်တော့်ဆီက ပြန်သွားပြီးကတည်းက သူနဲ့ အဆက်အသွယ်
မရတော့ပါ။ ဒါပေမဲ့ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ရက်လောက်က သူ ကျွန်တော့်ကို ဖုန်းဆက်
ပြီး ခုလိုပြောပါတယ်။

“ခင်ဗျားနဲ့ ဆွေးနွေးပြီး ပြန်လာကတည်းက ခင်ဗျား အကြံ
ပေးတာတွေကို လုပ်ကြည့်ဖို့ သန့်ဋ္ဌာန်ချလိုက်ပါတယ်။ တကယ်
လည်း ကျွန်တော် အပြောင်းအလဲတွေ လုပ်လိုက်ပါတယ်။ အဓိက
အကျဆုံး လုပ်လိုက်တာက ကျွန်တော့် အရောင်းကိုယ်စားလှယ်
တွေနဲ့ တစ်ပတ်တစ်ခါ အစည်းအဝေးထိုင်ပြီး အရောင်းတက်
အောင်လုပ်ဖို့ နည်းလမ်းတွေကို ဆွေးနွေး အဖြေရှာကြတယ်။
နည်းလမ်းကောင်းတွေ အများကြီးရလိုက်တယ်။ အဲဒီနည်းတွေနဲ့
လုပ်လိုက်တာ အရောင်းတွေ တက်လာတယ်။ အခုတော့ မနက်
တိုင်း အစည်းအဝေး လုပ်ဖြစ်နေပါပြီ။ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တွေ
လည်း အခု အရမ်းစိတ်ဓာတ်တက်နေကြတယ်။ သူတို့လည်း အရောင်း

တက်လာတာကို မြင်တွေ့လာလို့ ပိုပြီး ကြိုးစားချင်စိတ် ပေါ်နေကြ
တယ်။ သူတို့အားလုံး ကျွန်တော့်ကို အားကိုး လေးစားနေကြပြီ။

အရောင်းအခြေအနေဟာ အရင်ထက် အများကြီး ပြန်ကောင်း
လာနေပါပြီ။ ပြီးခဲ့တဲ့အပတ်က ကျွန်တော့်ဌာနရဲ့ အရောင်းဟာ
မနှစ်ကစံချိန်ကို ချိုးနိုင်ခဲ့သလို ကုမ္ပဏီရဲ့ ပျမ်းမျှ အရောင်းစံချိန်
ထက်လည်း ကျော်လွန်လာခဲ့ပါပြီ။

ဪ ... ဒါနဲ့ ခင်ဗျားကိုပြောဖို့ တစ်ခုကျန်နေတယ်ဗျ။
အဲဒါက ကျွန်တော့်ကို ကုမ္ပဏီနှစ်ခုက လစာကောင်းကောင်းနဲ့
အလုပ်ကမ်းလှမ်းလာကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် လက်မခံဘဲ
ပယ်ချလိုက်ပါတယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ အခု ကျွန်တော့်ဌာနဟာ
အခြေအနေ အများကြီး ကောင်းလာနေပြီမို့ပါ”

ဒီအဖြစ်အပျက်က ကျွန်တော်တို့ကို ဘာသင်ခန်းစာ ပေးလိုက်ပါ
သလဲ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ခက်ခဲတဲ့ပြဿနာတွေနဲ့ ကြုံတွေ့နေချိန်မှာ ရွံနွံထွက်
တောထဲမှာ နစ်နေသလိုပါပဲ။ ရုန်းကန်နေရလို့ ဘာလုပ်လို့ ဘာကိုိုင်ရမှန်း
မသိဘူး ဖြစ်နေကြတယ်။ ကြောက်လည်း ကြောက်နေကြတယ်။ ဒါပေမဲ့
အဲဒီအခြေအနေကနေ ရုန်းထွက်ဖို့ လုပ်သင့်တာက လုပ်ဆောင်မှုတစ်ခုကို
စတင်လုပ်ဆောင်လိုက်ခြင်းပါပဲ။

တစ်ခါက လေထီးခုန်သင်ပေးတဲ့ နည်းပြဆရာတစ်ယောက်က
ကျွန်တော့်ကို ခုလို ပြောပြဖူးပါတယ်။

“လေထီးခုန်ဆင်းတယ်ဆိုတာ တကယ်တော့ ကြောက်စရာ
မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သင်တန်းသားတွေဟာ လေယာဉ်ပေါ်မှာ
သူတို့ လေထီးခုန်ဆင်းရမယ့် အလှည့်ကို စောင့်နေတုန်းမှာ
ကြောက်စိတ်တွေ ဖြစ်ပေါ်လာကြတယ်။ စောင့်ရတာ ကြာလေ
ကြောက်စိတ်တွေ တိုးလာလေပါ။ သူတို့ တကယ် လေထီးခုန်ဆင်း
လိုက်တဲ့အခါမှာ ကြောက်စိတ်ပျောက်သွားကြပါတယ်။ ဒါကြောင့်
ကျွန်တော်ဟာ သူတို့ကို လေထီးခုန်ဆင်းဖို့ လေယာဉ်ပေါ်မှာ
ကြာကြာမစောင့်ရအောင် အတတ်နိုင်ဆုံး စီစဉ်ပေးရတယ်” တဲ့။

စောင့်ခြင်းဟာ လေထီးခုန် သင်တန်းသားတွေကိုပဲ ကြောက်စိတ် ဖြစ်ပေါ်စေတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ပညာရပ်နယ်ပယ်တွေက အတွေ့အကြုံများတဲ့ လူတွေလည်း စောင့်နေရရင် ကြောက်စိတ်ဝင်လာကြပါတယ်။ အမေရိကန် နိုင်ငံက အကြီးဆုံး ရုပ်မြင်သံကြားကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ ဝါရင့်သတင်းကြေညာသူ အဲဝါဒ်အာမြူရို (Edward R. Murrow) ပြောပြတာလေးကို Time Magazine မှာ ရေးပြထားပါတယ်။ သူဟာ ဝါရင့်သတင်းကြေညာသူဖြစ်ပေမယ့် သတင်းမကြေညာခင်မှာ ကြောက်စိတ်ကြောင့် အမြဲတမ်းလိုလို ဇောချွေး ပြန်နေတတ်တယ်တဲ့။ သူ သတင်းကို စတင်ကြေညာလိုက်မှပဲ သူ့ရဲ့ကြောက်စိတ် ဟာ ပျောက်သွားတယ်တဲ့။ အတွေ့အကြုံများတဲ့ ပြဇာတ်သရုပ်ဆောင်တွေက လည်း သူတို့ထွက်ရမယ့်အလှည့်ကို ကန့်လန့်ကာနောက်ကွယ်မှာ စောင့်ရင်းနဲ့ ကြောက်စိတ် ဖြစ်ပေါ်နေကြတယ်တဲ့။ ပွဲကြည့်ပရိသတ်ကို ကြောက်နေကြ တာပါ။ ကန့်လန့်ကာရှေ့ကို ထွက်လိုက်တော့မှပဲ ကြောက်စိတ်ပျောက်သွားတယ် လို့ ပြောကြပါတယ်။

ဒါကြောင့် ကြောက်စိတ်ကို ကုစားဖို့ဆိုတာ လုပ်စရာရှိတာကို အချိန်မဆွဲဘဲ မြန်မြန်ထက်ထက် လုပ်လိုက်ဖို့ပါပဲ။ မမေ့စေချင်လို့ ဒီစကားကို ထပ်ပြောပါမယ်။

Action cures Fear - လုပ်ဆောင်မှုဟာ ကြောက်စိတ်ကို ကုစားပါတယ်။

အောက်က ဇယားဟာ ကြောက်စိတ် အမျိုးအစားတွေနဲ့ ကုစားဖို့ လုပ်ဆောင်မှု နမူနာတွေပါ။

စဉ်	ကြောက်စိတ်အမျိုးအစား	လုပ်ဆောင်မှု
၁။	မိမိရဲ့ ရုပ်ရည်၊ အဝတ်အစား ကြောင့် ရှက်ကြောက်ခြင်း	ဆံပင်ညှပ်ဆိုင်ကိုသွားပြီး ဆံပင် ညှပ်လိုက်ပါ။ ရှူးဖိနပ်ကို ပြောင် အောင်တိုက်ပါ။ သန့်ပြန်တဲ့ အဝတ် အစားတွေကို မီးပူထိုးပြီး ဝတ်ပါ။ အဝတ်အစားသစ်ဖြစ်ဖို့ မလို ပါဘူး။ သပ်ရပ်သန့်ရှင်းတဲ့ အဝတ် အစားတွေဖြစ်ဖို့ပဲ လိုပါတယ်။

စဉ်	ကြောက်စိတ်အမျိုးအစား	လုပ်ဆောင်မှု
၂။	ဈေးဝယ်နေကျ ဖောက်သည် တစ်ယောက်ကို လက်လွှတ် ဆုံးရှုံးမှုကို စိုးရိမ်ခြင်း	သူ့ကို ပေးနေကျဝန်ဆောင်မှုထက် နှစ်ဆတိုး ပေးလိုက်ပါ။ ဖောက်သည် စိတ်ကွက်စေမယ့် သဘော မကျတဲ့ အပြုအမူ၊ အပြောအဆို ကို ရှောင်ရှားပါ။
၃။	စာမေးပွဲကျမှာကို စိုးရိမ်ခြင်း	အဲဒီအတွက် စိုးရိမ်ပူပန်ပြီး ဘာမှ မလုပ်တဲ့ အချိန်တွေကို စာကြည့် ချိန်အဖြစ်သို့ ပြောင်းလဲလိုက်ပါ။
၄။	သင် ထိန်းချုပ်လို့မရတဲ့ အရာ တွေကို ကြောက်ခြင်း (ဥပမာ သရဲကြောက်ခြင်း)	ကြောက်ခြင်းလျော့သွားအောင် စိတ်အာရုံပြောင်းပါ။ ဘုရားရှိခိုး ဆုတောင်းပါ။
၅။	သင် ထိန်းချုပ်လို့မရတဲ့ ဘေး အန္တရာယ်တွေကိုကြောက်ခြင်း (ဥပမာ ငလျင်လှုပ်တာ၊ မုန်တိုင်း တိုက်တာ၊ ရေကြီးတာ စသဖြင့်)	အဲဒါတွေနဲ့ လုံးဝမပတ်သက်တာ ကို အာရုံပြောင်းလဲလိုက်ပါ။ ဥပမာ သင့်ခြံထဲကိုသွားပြီး မြက် ရိတ်တာ၊ ပန်းပင်ရေလောင်းတာ၊ ကလေးတွေနဲ့ ဆော့ကစားတာ၊ ရုပ်ရှင်သွားကြည့်တာတွေ လုပ် လိုက်ပါ။
၆။	တခြားလူတွေက ဘယ်လိုထင် ကြမလဲ၊ ဘာပြောကြမလဲ ဆိုတာကို တွေးကြောက်ခြင်း	သင် လုပ်နေတဲ့အလုပ်ဟာ လုပ် သင့်တဲ့ အလုပ်ဆိုတာ သေချာပါ စေ။ အဲဒါဆိုရင် ဆက်လုပ်ပါ။ အဝေဖန်မခံရတဲ့ အလုပ်ဆိုတာ လုပ်ဖို့ မတန်ပါဘူး။

စဉ်	ကြောက်စိတ်အမျိုးအစား	လုပ်ဆောင်ချက်
၇။	ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ရမှာ (သို့မဟုတ်) အိမ်ဝယ်ရမှာကို စိုးရိမ်ခြင်း	သက်ဆိုင်တဲ့ အချက်အလက် တွေကို ထောင့်စေ့အောင် လေ့ လာပါ။ ပြီးရင် ဆုံးဖြတ်ပါ။ ဆုံး ဖြတ်ချက်အတိုင်း လုပ်ပါ။ ကိုယ့် ထင်မြင်ယူဆချက်ကို ယုံကြည်ပါ။
၈။	လူတွေကို ကြောက်ခြင်း	တခြားသူတွေလည်း ကိုယ့်လို လူတွေပဲမို့ ဘာမှ ကြောက်နေ စရာ မလိုဘူးလို့ တွေးပါ။

ထပ်ပြီး သတိပေးလိုက်ပါအုံးမယ်။ ကြောက်စိတ်ကြောင့် လုပ်ရမှာ
ကို အချိန်ဆွဲနေရင် ကြောက်စိတ်ဟာ ပိုကြီးလာပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့်
လုပ်စရာရှိတာကို မြန်မြန်ထက်ထက် ချက်ချင်း စတင်လုပ်ဆောင်လိုက်ပါ။

လူချင်းအတူတူ ဘာလို့ကြောက်ရမှာလဲ

လူတချို့ဟာ တခြားလူတွေကို ဘာကြောင့် ကြောက်နေကြတာလဲ။
ဘာကြောင့် တခြားလူတွေရှေ့မှာ ရှိုးတိုးရှုန်တန် မဝံ့မရဲ ဖြစ်နေကြရတာလဲ။
ရှက်ခြင်းရဲ့ နောက်ကွယ်မှာ ဘာရှိသလဲ။ ကျွန်တော်တို့ အဲဒါကို ဘာလုပ်လို့
ရမလဲဆိုတာတွေကို သုံးသပ်ကြည့်ကြရအောင်ပါ။

လူတွေကို ကြောက်တယ်ဆိုတာ မဖြစ်သင့်တဲ့ ကြောက်ခြင်းပါ။
ဒါပေမဲ့ အဲဒါကို နည်းမသိရင် ကုသဖို့ ခက်ပါတယ်။ အဲဒီကြောက်စိတ်ကို
အောင်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုကို ပြောပြပါမယ်။

ကျွန်တော်နဲ့သိတဲ့ သစ်သားအရုပ်လုပ်တဲ့ စက်ရုံတစ်ခုရဲ့ ပိုင်ရှင်က
သူ့ရဲ့လူတွေကို ကြောက်တတ်တဲ့စိတ်ဟာ ဘယ်လိုပျောက်သွားခဲ့တယ် ဆိုတာ
ကို ပြောပြခဲ့ပါတယ်။ သူပြောပြတဲ့ အကြောင်းအရာလေးဟာ အတော်လေးကို
စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းပါတယ်။

“ကျွန်တော်ဟာ ငယ်စဉ်ကတည်းကနေ လူအရမ်းကြောက်
 တတ်တယ်ဗျာ။ ကျောင်းမှာလည်း အတန်းသားချင်းကို ကြောက်
 တယ်။ အပြင်မှာလည်း တခြားလူတွေကို ကြောက်တယ်။ ဘာ
 ကြောင့် အဲဒီလိုဖြစ်မှန်း ကျွန်တော် မသိပါဘူး။ ကျွန်တော် လူတွေ
 ရှေ့မှာ ဘယ်လောက်တောင် ကြောက်တတ်တယ်ဆိုတာကို ခင်ဗျား
 မြင်ရင် ယုံမှာတောင် မဟုတ်ဘူးဗျာ။ လူတိုင်းကို ကျွန်တော့်ထက်
 သာတယ်၊ တော်တယ်လို့ ကျွန်တော် ထင်နေတယ်။ ကျွန်တော့်ကိုယ်
 ကျွန်တော် ညံ့တယ်။ ကျွန်တော့်မှာ သူတို့ကိုယ့်ညီနောင်တဲ့ အရည်
 အချင်း မရှိဘူး။ ကျွန်တော်ဟာ ဒီလောကကြီးမှာ ကျရှုံးဖို့ မွေးဖွား
 လာသူတစ်ယောက်လို့လည်း ထင်နေမိတယ်။

ဒါနဲ့ စစ်တပ်ထဲရောက်သွားတော့ အဲဒီလူတွေကို ရှိန်နေတဲ့
 စိတ် ပျောက်သွားပါတယ်။ အဲဒါက ဒီလိုပါ။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီး
 ဖြစ်နေတဲ့ ၁၉၄၂ ခုနှစ်နဲ့ ၁၉၄၅ ခုနှစ်ကြားမှာ ကျွန်တော်တို့တပ်က
 တပ်သားသစ်တွေကို စုဆောင်းနေပါတယ်။ စုဆောင်းတဲ့ စခန်းမှာ
 ကျွန်တော်ဟာ ဆေးတပ်သားအဖြစ် တာဝန်ကျပါတယ်။ နေ့တိုင်း
 စခန်းကို တပ်သားသစ်တွေ အများကြီး ရောက်လာကြတယ်။
 ကျွန်တော့်တာဝန်က သူတို့ကို ဆေးစစ်ပေးတဲ့ အရာရှိတွေကို ကူညီ
 ပေးရပါတယ်။

နေ့တိုင်း လူသစ်တွေ ရာပေါင်းများစွာဟာ ဆေးစစ်ခံဖို့
 ထောင်သားတွေလို ကိုယ်တုံးလုံးချွတ်ပြီး တန်းစီရပ်နေကြတယ်။
 သူတို့ထဲမှာ ဝသူတွေရှိကြသလို ပိန်သူတွေရှိကြတယ်။ အရပ်ရှည်
 သူတွေ ရှိကြသလို အရပ်ပုသူတွေလည်း ရှိကြတယ်။ ပျော်ပျော်
 နေတတ်သူတွေ ရှိကြသလို စိတ်အားငယ်နေသူတွေလည်း ရှိကြ
 တယ်။ မကြာသေးတဲ့ ရက်အနည်းငယ်က သူတို့ထဲက တချို့ဟာ
 အလုပ်ထဲက အရာရှိငယ်တွေ၊ တချို့က လယ်သမား ယာသမားတွေ၊
 တချို့က သင်္ဘောသားတွေ၊ တချို့က အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တွေ၊
 အလုပ်ကြမ်းသမားတွေ၊ ခြေသလုံးအိမ်တိုင်သမားတွေ စသဖြင့်

လူအမျိုးမျိုး ဖြစ်ကြပါတယ်။ မကြာခင်က သူတို့ဟာ မတူကွဲပြား ကြသူတွေပါ။ အခု သူတို့ အားလုံးဟာ ကိုယ်လုံးတီးတွေနဲ့မို့ အတူတူ ဖြစ်နေကြပါတယ်။

သူတို့ကို ကြည့်ရင်း ကျွန်တော် စဉ်းစားမိတယ်။ သူတို့ဟာ ကျွန်တော့်လို အစားကောင်းကို ကြိုက်ကြတယ်။ ကျွန်တော့်လို မိသားစုနဲ့ အိမ်ကို လွမ်းတတ်ကြတယ်။ ကျွန်တော့်လို တိုးတက် ကြီးပွားချင်စိတ် ရှိကြတယ်။ ကျွန်တော့်လို ရေဒီယိုကလာနေတဲ့ သီချင်းလေးကို နားထောင်ပြီး ဖိမ်ခံချင်ကြတယ်။ ကျွန်တော်လည်း သူတို့လိုပါပဲ။ သူတို့နဲ့ ကျွန်တော်ဟာ လူချင်းအတူတူတွေပဲဆိုတဲ့ အတွေးဝင်လာတယ်။ ဒါဆိုရင် ကျွန်တော် သူတို့ကို ဘာလို့ ကြောက် နေရမှာလဲ။ အဲဒီအတွေးကို ရတဲ့နေ့က စပြီး ကျွန်တော့်ရဲ့ လူတွေကို ကြောက်တဲ့စိတ်ဟာ တဖြည်းဖြည်း လျော့ကျသွားပါတယ်”

သူပြောသွားတဲ့ စကားဟာ ပုခုံးနှစ်ဖက်ကြား ခေါင်းပေါက်ကြတဲ့ လူချင်းအတူတူ ဘာကြောက်စရာလိုသလဲလို့ ဆိုလိုတာပါ။

တကယ်လို့ အဲဒီနည်းနဲ့ လူတွေကို ကြောက်တဲ့စိတ် မပျောက်သေး ဘူးဆိုရင် အောက်မှာရေးထားတဲ့ နည်းလမ်း ၂ ခုကို စမ်းကြည့်လိုက်ပါ။

၁။ လူတစ်ဖက်သားကို လေးစားပါ။

လူတွေနဲ့ ဆက်ဆံရာမှာ ဒီအချက်ကို ခေါင်းထဲမှာ သိထားပါ။ လူတစ်ဖက်သားဟာ အရေးကြီးတယ်။ ထို့နည်းတူ လူတိုင်း အရေးကြီးတယ်။ သင်ကိုယ်တိုင်လည်း အရေးကြီးတယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကို မမေ့ပါနဲ့။ ဒါကြောင့်မို့ သင် လူတစ်ယောက်နဲ့တွေ့တဲ့အခါ ခုလိုတွေးလိုက်ပါ။ ‘ငါတို့ဟာ အရေးကြီးတဲ့ လူနှစ်ယောက်ဖြစ်တယ်။ ငါတို့ဟာ ထိုင်ပြီး နှစ်ဦးနှစ်ဖက်စလုံး အကျိုးရှိစေမယ့် အကြောင်းအရာတွေကို ဆွေးနွေးကြမယ်’။

လွန်ခဲ့တဲ့ ၃ လလောက်က ကျွန်တော် အရာရှိကြီးတစ်ယောက်ကို သူ့ကုမ္ပဏီမှာ လစ်လပ်တဲ့နေရာရှိရင် လူငယ်တစ်ယောက်ကို အင်တာဗျူး လုပ်ပြီး သင့်တော်ရင် အလုပ်ခန့်ပေးဖို့ ပြောဖူးပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ ၂ လ လောက်က အရာရှိဟာ ကျွန်တော့်ကို ဖုန်းဆက်ပြီး ခုလို ပြောလာပါတယ်။

“ဟေ့ ဒေးဗစ်၊ မင်း ထောက်ခံပေးတဲ့ လူငယ်ကိုတော့ ငါ အရမ်းသဘောကျတယ်ကွ။ ငါ ဘာသဘောကျသလဲဆိုတာ မင်း သိလား”

ကျွန်တော်က -

“ဘာများလဲဗျ”

သူက -

“ဒီလိုကွ။ သူ့ပုံစံကို သဘောကျတာပါ။ အရင်က အလုပ် လျှောက်လာတဲ့ လူငယ်တွေဟာ ငါ အင်တာဗျူးလုပ်တာကို ကြောက်နေကြတယ်။ သူတို့ဖြေတဲ့ အဖြေတွေကလည်း ငါ သဘော ကျမယ်လို့ ထင်နေကြတဲ့ အဖြေတွေပဲကွ။

ဒါပေမဲ့ မင်း ထောက်ခံပေးလိုက်တဲ့ ကောင်လေး ‘ဂျော့’ ကျ တော့ တစ်မျိုးပဲကွ။ သူ ငါ့ကို လေးစားတယ်။ ဒါပေမဲ့ အရေးကြီး တာက သူဟာ သူ့ကိုယ်သူလည်း လေးစားတယ်လေ။ နောက်ပြီး ငါ သူ့ကို မေးခွန်းတွေမေးသလို သူကလည်း ငါ့ကို မေးခွန်းတွေ ပြန်မေးတယ်ကွ။ ဒီကောင်လေးဟာ ကြွက်ကလေး မဟုတ်ဘူး။ တကယ့် ယောက်ျားအစစ်ပါပဲ။ သူ့ကို ငါ အလုပ်ခန့်လိုက်ပြီ။ သူ အလုပ်ထဲမှာ အဆင်ပြေမှာပါ’

ဒါက ဘာကို ပြသလဲဆိုတော့ လူတစ်ဖက်သားကို ကြောက်နေဖို့ မလိုပါဘူး။ လေးစားဖို့ပဲ လိုပါတယ်လို့ပါ။

၂။ ခံစားနားလည်တတ်တဲ့ စိတ်မွေးပါ။

အချိန်က ညနေ ၅ နာရီကျော်လေးမှာပါ။ မင်းဖစ်စ်ဟိုတယ်ရဲ့ မြေညီထပ်က ဧည့်ကြိုကောင်တာမှာ တည်းခိုဖို့ ရောက်လာကြသူတွေ တန်းစီ နေကြတယ်။ ကျွန်တော်လည်း သူတို့နောက်မှာ တန်းစီ ရပ်စောင့်နေလိုက် ပါတယ်။ မကြာခင် ကျွန်တော့်အလှည့် ရောက်တော့မယ်။ ကျွန်တော့်ရှေ့က

လူဟာ ကောင်တာက ဧည့်ကြိုဝန်ထမ်းကို မောက်မောက်မာမာနဲ့ သူ့နာမည်ကို ပြောလိုက်တယ်။

ဝန်ထမ်းက -

“ဟုတ်ကဲ့ပါ ခင်ဗျာ။ ဆရာ့အတွက် တစ်ယောက်ခန်း ကောင်းကောင်း ပြင်ဆင်ထားပါတယ်”

အဲဒီလူက အော်ငေါက်ပြောလိုက်တယ်။

“ဘာကွ၊ တစ်ယောက်ခန်း ဟုတ်လား။ ငါ မှာထားတာ နှစ်ယောက်ခန်းပါ”

ဝန်ထမ်းက ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေးနဲ့ ‘ကျွန်တော် ပြန်စစ်ကြည့်လိုက်ပါ မယ်’ လို့ ပြန်ဖြေရင်း ကောင်တာအောက်က ဖိုင်တစ်ခုကို ဆွဲယူပြီး လှန်လှော ကြည့်လိုက်တယ်။ ပြီးမှ သူက အဲဒီလူကို -

“ဝမ်းနည်းပါတယ် ခင်ဗျာ၊ ဆရာပို့ထားတဲ့ ကြေးနန်းစာမှာ တစ်ယောက်ခန်းလို့ပဲ ရေးထားပါတယ်။ ကျွန်တော် ဆရာ့ကို နှစ်ယောက်ခန်း စီစဉ်ပေးချင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လောလောဆယ်မှာ နှစ်ယောက်ခန်း အားတာ မရှိသေးလို့ တောင်းပန်ပါတယ်ခင်ဗျာ”

အဲဒီလူဟာ ဒေါသထွက်တဲ့ လေသံနဲ့ -

“ကြေးနန်းပေါ်မှာ ဘာရေးထား ရေးထား ငါ ဂရုမစိုက်ဘူး ကွာ။ ငါ နှစ်ယောက်ခန်းပဲ လိုချင်တယ်”

လို့ အော်ပြောလိုက်တယ်။ ပြီးတော့ ခုလို ဆက်ပြီး ပြောလိုက် ပြန်တယ်။

“ငါ ဘာကောင်လဲဆိုတာ မင်း မသိဘူးထင်တယ်။ ငါ မင်းကို အလုပ်ပြုတ်သွားအောင် လုပ်လို့ရတယ်ကွ။ စောင့်ကြည့်ပေါ့လေ။ ငါ ဘာလုပ်မလဲဆိုတာကို”

ဒါပေမဲ့ ဝန်ထမ်းက လေသံကို ညင်ညင်သာသာဖြစ်အောင်ထိန်းရင်း ခုလို ပြန်ပြောတယ်။

“ဟုတ်ကဲ့ပါ ဆရာ၊ ကျွန်တော်တို့ တကယ်ပဲ ဝမ်းနည်းပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဆရာရဲ့ ညွှန်ကြားချက်အတိုင်း ဆောင်ရွက်လိုက်တာပါ”

အဲဒီလူဟာ အရမ်းကို စိတ်ဆိုးလာပါတယ်။ မျက်နှာကြီး နီမြန်းလာပြီး ခုလို အော်ပြောလိုက်ပြန်တယ်။

“ဒီလို သောက်သုံးမကျတဲ့ဟိုတယ်မှာ ငါ့ကို အကောင်းဆုံး အခန်း ပေးရင်တောင် မနေဘူးကွာ။ မင်းတို့ဟိုတယ်ဟာ စီမံခန့်ခွဲရေး အရမ်းညံ့တာပဲ”

အဲဒီလူဟာ အဲဒီလို ပြောပြီး ဆောင့်ကြီးအောင့်ကြီးနဲ့ ဟိုတယ်ထဲက ထွက်သွားပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ ဟိုတယ် ၈ ထပ်က တည်းခိုတဲ့အခန်းထဲမှာ ပစ္စည်းတွေချ ရေမိုးချိုးပြီးတာနဲ့ ဟိုတယ်အောက်ထပ်ကို ပြန်ဆင်းလာခဲ့တယ်။ ဒီအချိန်မှာ ဧည့်ကြိုကောင်တာမှာ လူရှင်းနေပြီမို့ ကျွန်တော်ဟာ ကောင်တာကိုသွားပြီး စောစောက ဧည့်ကြိုဝန်ထမ်းကို ခုလို ပြောလိုက်ပါတယ်။

“ညီလေး၊ စောစောက မင်း ဧည့်သည်ရဲ့ပြဿနာကို ဖြေရှင်းသွားပုံကို ငါ သိပ်သဘောကျတယ်ကွာ။ မင်း ဒေါသမထွက် မိအောင် အတော် ထိန်းလိုက်ရတယ် ထင်တယ်”

ဝန်ထမ်းက -

“ကျွန်တော် သူ့ကို ဒေါသမထွက်ပါဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သူ ကျွန်တော့်ကို ဒေါသထွက်နေတာ မဟုတ်လို့ပါ။ ကျွန်တော်က ဓားစာခံဖြစ်သွားတာပါ။ သူဟာ တကယ်တော့ သူ့မိန်းမနဲ့ အိမ်မှာ ပြဿနာဖြစ်ခဲ့တယ် ထင်ပါတယ်။ ဒါမှမဟုတ် အလုပ်ထဲမှာ အဆင်မပြေဖြစ်ခဲ့တာလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဘာအကြောင်းကြောင့်ပဲ

ဖြစ်ဖြစ် သူဟာ သူ့ဒေါသကို ထွက်ဖို့ ထွက်ပေါက်ရှာနေတာပါ။ ကျွန်တော်က သူ့အတွက် ထွက်ပေါက်တံခါး လုပ်ပေးလိုက်ပါတယ်”

ဝန်ထမ်းက ခုလို ဆက်ပြောလိုက်ပြန်တယ်။

“တကယ်တော့ သူဟာ အင်မတန် မွန်ရည်တဲ့ လူတစ်ယောက် ဖြစ်မှာပါ။ လူတိုင်းနီးပါး မွန်ရည်သလိုပါပဲဗျာ”

ကျွန်တော် အခန်းကိုပြန်တက်ဖို့ ဓာတ်လှေကားဆီ လျှောက်လာရင်း စိတ်ထဲမှာ ခုလို ရေရွတ်နေမိတယ်။

“တကယ်တော့ သူဟာ အင်မတန် မွန်ရည်တဲ့ လူတစ်ယောက် ဖြစ်မှာပါ။ လူတိုင်းနီးပါး မွန်ရည်သလိုပါပဲဗျာ”

နောင် သင့်ကို လူတစ်ယောက်က စောစောကလူ ဟိုတယ်ဝန်ထမ်း ကို အော်ငေါက်ဆက်ဆံသလို လုပ်လာရင် ကြောက်စရာ မလိုပါဘူး။ ဒေါသ ထွက်စရာ မလိုပါဘူး။ သူနဲ့ တုံ့ပြန်ရန်ဖြစ်စရာ မလိုပါဘူး။ ဒီစကားလေးကိုသာ သတိရလိုက်ပါ။ ‘ဪ .. သူ ငါ့ကို ဒေါသထွက်နေတာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူ တစ်ယောက်ယောက်ကို ထွက်ပေါက်ရှာနေတာပါ။ ငါ သူ့အတွက် ထွက်ပေါက် တံခါး လုပ်ပေးလိုက်မယ်လို့ပါ’။

ကြောက်စိတ်ကြောင့် ယုံကြည်မှု နည်းလာတယ်

အမှားလုပ်ထားတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ ကြောက်စိတ်ကြောင့် သူ့ကိုယ်သူ ယုံကြည်မှုနည်းလာတယ်။ သူ့လုပ်ပုံကိုပုံတွေဟာ မှုမမှန်တာတွေ ဖြစ်လာတတ်ပါတယ်။ အဲဒါနဲ့ပတ်သက်တဲ့ အဖြစ်အပျက်လေးတစ်ခုကို ပြော ပြချင်ပါတယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အတန်ကြာက ကျွန်တော်သင်ပေးတဲ့ ဘာသာရပ် စာမေးပွဲကို ဖြေဆိုကြတဲ့ ကျောင်းသားတွေရဲ့ အဖြေလွှာအားလုံးကို စစ်ပြီး သွားတဲ့အခါမှာ အဖြေလွှာတစ်စောင်ဟာ ကျွန်တော့်စိတ်ကို အနှောင့်အယှက် ဖြစ်နေစေပါတယ်။ အဖြေလွှာရှင် ကျောင်းသားဟာ အတန်းထဲမှာ အခုဖြေတဲ့ ဘာသာရပ်ရဲ့ အကြောင်းအရာတွေကို ဆွေးနွေးတိုင်း ကောင်းကောင်း

ဆွေးနွေးနိုင်ခဲ့သူပါ။ အရင်စာမေးပွဲတွေမှာလည်း သူဟာ ဘာသာရပ်တိုင်းမှာ အမှတ်အများဆုံးနဲ့ ထိပ်ဆုံးကချည်းပဲ အောင်မြင်နေခဲ့သူပါ။ အခု သူ့ဖြေထားတာဟာ အတန်းထဲမှာ အမှတ်အနည်းဆုံး ဖြစ်နေပါတယ်။ ဒီကိစ္စကို စုံစမ်းချင်တာကြောင့် ကျွန်တော်က အတွင်းရေးမှူးအမျိုးသမီးကို အဲဒီကျောင်းသားကို ခေါ်ခိုင်းလိုက်ပါတယ်။

ကျောင်းသားဟာ ကျွန်တော့်ရုံးခန်းထဲကို ဝင်လာပါတယ်။ ကျောင်းသားနာမည်က ပေါလ်ဒဗလျူ (Paul W.) ပါ။ သူ့ကို မြင်လိုက်ရတော့ သူဟာ ဆိုးရွားတဲ့ အခြေအနေတစ်ရပ်နဲ့ ကြုံတွေ့နေခဲ့ရလို့ စိတ်ဆင်းရဲနေပုံ ပေါ်နေပါတယ်။ ကျွန်တော်က သူ့ကို ရှေ့ကထိုင်ခုံမှာ ထိုင်ခိုင်းလိုက်တယ်။ သူ ထိုင်ခုံမှာ ထိုင်ပြီးတာနဲ့ ကျွန်တော် စကားမပြောသေးဘဲ သူ စိတ်ငြိမ်သွားအောင် ခဏစောင့်နေလိုက်ပါတယ်။ ပြီးမှ ကျွန်တော်က သူ့ကို ခုလို ပြောလိုက်ပါတယ်။

“ပေါလ်၊ ဘာဖြစ်တာလဲကွာ။ ဒီအဖြေလွှာဟာ ငါ့မျှော်လင့်ထားတာမျိုး မဟုတ်ဘူးလေ”

ပေါလ်ဟာ သူ့စိတ်ကို ကြိုးစားထိန်းနေပုံရပါတယ်။ သူ ကျွန်တော့်မျက်နှာကိုမကြည့်ဘဲ အောက်က သူ့ခြေထောက်ကို ငုံ့ကြည့်နေတယ်။ မိနစ်အနည်းငယ်ကြာမှ သူဟာ ခေါင်းမော့လာပြီး ကျွန်တော့်မျက်နှာကိုကြည့်ရင်း ခုလို ပြောလာပါတယ်။

“ဒီလိုပါ ဆရာ၊ အရင်တစ်ခါ ကျွန်တော် စာခိုးချတာကို ဆရာတွေ့သွားပြီးကတည်းက ကျွန်တော့်ရင်ထဲမှာ ကမ္ဘာကြီးပျက်သလို ခံစားနေရပါတယ်။ အဲဒါဖြစ်ပြီးကတည်းက ကျွန်တော် စာထဲမှာ စိတ်ဝင်စားအောင် လုပ်လို့ကို မရတော့ဘူး။ ရိုးရိုးသားသား ဝန်ခံရရင် စာခိုးချမိတာ ဒါဟာ ပထမဆုံးအကြိမ်ပါ။ ကျွန်တော် ပထမအဆင့်ရချင်လို့ လုပ်လိုက်မိတာပါ ဆရာ”

သူဟာ အတော်ကြီးကို စိတ်မကောင်းဖြစ်ပြီး နောင်တရနေပုံလည်း ပေါ်နေပါတယ်။ သူ စကားဆက်ပြောချင်ပုံရလို့ ကျွန်တော် သူ့စကားကို ဆက်နားထောင်နေလိုက်တယ်။ သူ စကားဆက်ပြောတယ်။

“ကျွန်တော် ထင်ပါတယ်။ ဆရာ ကျွန်တော့်ကို ကျောင်းထုတ်ပစ်ဖို့ ကျောင်းအုပ်ကြီးကို အကြောင်းကြားသင့်ပါတယ်။ တက္ကသိုလ်ရဲ့ စည်းကမ်းထဲမှာ ပါတယ်လေ။ ကျောင်းသားတစ်ယောက် စာခိုးချတာကို မိရင် ကျောင်းကနေ အပြီးထုတ်ပစ်နိုင်တယ်လို့ပါ”

နောက်ပြီး ပေါလ်က ဒီအဖြစ်အပျက်ကို သူ့မိဘတွေ သိသွားမှာကိုလည်း သူ အင်မတန် စိုးရိမ်နေမိကြောင်း၊ သူ့ဘဝတစ်လျှောက်အတွက်လည်း အမည်းစက်ကြီး ဖြစ်သွားမှာကိုလည်း သူ စိတ်ပူနေမိကြောင်း ဆက်ပြောပြနေတယ်။ သူ့စကားဆုံးတာနဲ့ ကျွန်တော်က သူ့ကို ခုလို ပြောလိုက်ပါတယ်။

“ပေါလ်၊ နေစမ်းပါအုံးကွ။ မင်းစိတ်ကို လျှော့ထားလိုက်စမ်းပါ။ ငါရှင်းပြတာကို နားထောင်ပါအုံး။ မင်း စာခိုးချနေတာကို ငါ မမြင်ဘူးကွ။ မင်း အခု ဝန်ခံတော့မှ ငါသိရတာပါ။ ငါ့အတွက်တော့ အဲဒါကို ပြဿနာလို့ မထင်ပါဘူး။ မင်း စာခိုးချတဲ့အတွက်တော့ ငါ တကယ်ဝမ်းနည်းပါတယ်”

ကျွန်တော် စကားဆက်ပြောတယ်။

“ပေါလ်၊ ပြောစမ်းပါအုံး။ မင်း အခု တက္ကသိုလ်လာတက်တာ ဘာအတွေ့အကြုံ လိုချင်လို့လဲ”

စိတ်သက်သာရာရသွားတဲ့ ပေါလ်ဟာ သက်ပြင်းတစ်ချက်ချလိုက်ပြီး ခုလို ပြောပါတယ်။

“ဆရာ၊ ကျွန်တော် တက္ကသိုလ်တက်ရတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကို ခြုံပြောရရင် ကျွန်တော့်ဘဝမှာ ဘယ်လိုနေထိုင်ရမယ်ဆိုတာကို သိချင်လို့ပါ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် ထင်ပါတယ်။ ကျွန်တော် အဲဒီအတွေ့အကြုံကို ရတော့မှာ မဟုတ်ပါဘူး”

ကျွန်တော်က -

“ငါတို့ဟာ ကိုယ့်နည်းကိုယ့်ဟန်နဲ့ အတွေ့အကြုံတွေ ရှာနေ

ကြတာပါ။ ငါ ထင်ပါတယ်။ မင်း အခုအတွေ့အကြုံကနေ အောင်မြင်မှုတစ်ခုကို ရလိုက်ပြီလို့ သတ်မှတ်လိုက်ပါ”

ပေါလ်ရဲ့မျက်နှာမှာ အံ့ဩဟန် ပေါ်သွားပါတယ်။ ကျွန်တော်က စကားကို ဆက်ပြောလိုက်တယ်။

“မင်းစာခိုးချပြီးကတည်းက မင်းစိတ်ထဲမှာ မသန့်ဘူးဖြစ်နေတယ်။ နေလို့ထိုင်လို့ မရဖြစ်နေတယ်။ မင်းစိတ်ထဲမှာ အပြစ်ရှိသလို ခံစားနေပြီး မင်းကိုယ်မင်းလည်း ယုံကြည်မှုမရှိတော့ဘူး။ မင်းစောစောက ပြောသလိုပဲ။ မင်းဘဝကြီး အစိတ်စိတ်အမြွှာမြွှာ ပြိုကွဲသွားမှာကို စိုးရိမ်နေတယ်။

ပေါလ်၊ အများအားဖြင့် မှန်တယ် မှားတယ် ဆိုတာကို လူ့ကျင့်ဝတ် ရှုထောင့်ကဖြစ်ဖြစ်၊ ဘာသာရေး ရှုထောင့်ကပဲဖြစ်ဖြစ် ကြည့်တတ်ကြတယ်။ အခု ငါ မင်းကို အမှန်နဲ့ အမှားအကြောင်းကို တရားဟောမှာ မဟုတ်ဘူးနော်။ ဒါပေမဲ့ လက်တွေ့ကျကျ စဉ်းစားကြည့်ကြရအောင်ကွာ။ မင်း လိပ်ပြာမသန့်တဲ့အလုပ်ကို လုပ်ပြီး သွားကတည်းက မင်းဟာ အပြစ်ရှိတယ်လို့ ခံစားနေရတယ်။ အဲဒီအပြစ်ရှိတယ်ဆိုတဲ့ ခံစားချက်က မင်းရဲ့ တွေးခေါ်မှုကို ကမောက်ကမ ဖြစ်သွားစေတယ်။ မင်းရဲ့စိတ်ဟာ ဖြောင့်ဖြောင့်နဲ့ ရှင်းရှင်း မတွေးတတ်တော့ဘူး။ ငါလုပ်တာ လူသိသွားမလား၊ လူမိသွားမလားလို့ မင်းစိတ်က မင်းကို မေးနေပြီမဟုတ်လား”

သူ စဉ်းစားလို့ရအောင် ကျွန်တော် စကားကို ခဏရပ်ထားလိုက်တယ်။ နည်းနည်းကြာမှ စကားဆက်ပြောပြန်တယ်။

“ပေါလ်၊ မင်း အတန်းထဲမှာ အဆင့်တစ်ကို အရမ်းလိုချင်နေတာကြောင့် မင်းစိတ်ထဲမှာ မှားမှန်းသိလျက်နဲ့ လုပ်လိုက်တာ မဟုတ်လား။ ဒီအတိုင်းဆိုရင် နောင် မင်းဟာ ထိပ်ဆုံးက အရာတစ်ခုခုကို လိုချင်တိုင်း ခုလိုပဲ မလုပ်သင့်တာကို လုပ်မိတော့မယ်။ ဥပမာကွာ တစ်နေ့မှာ မင်းဟာ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်လုပ်ရင်းနဲ့

ပစ္စည်းအရောင်းစံချိန် ချိုးချင်နေတယ်။ ဒီတော့ မင်းဟာ မင်း ပစ္စည်းတွေကို လူတွေဝယ်ချင်အောင် မရိုးမသားနည်းတွေ သုံးမိ တော့မယ်။ မင်း အောင်မြင်ချင် အောင်မြင်ပါလိမ့်မယ်။ မင်းလိုချင် တဲ့ အရောင်းစံချိန်ကိုလည်း ချိုးချင် ချိုးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘာ ဆက်ဖြစ်မလဲ။ မင်းစိတ်ထဲမှာ အပြစ်ရှိတယ်ဆိုတဲ့ ခံစားချက် ကြောင့် မင်းလိမ်ညာရောင်းလိုက်တဲ့ ပစ္စည်းဝယ်သူတွေကို မင်း မျက်နှာချင်းဆိုင်ရဲတော့မှာ မဟုတ်ဘူး။ မင်းစိတ်ထဲမှာ ခုလို မလုံ မခြုံ ဖြစ်နေလိမ့်မယ်။ ‘သူတို့ ငါလိမ်လိုက်တာကို သိသွားကြ ပြီလား’။ နောက်ပိုင်းမှာ မင်းပစ္စည်းတွေကို ရောင်းဖို့ စည်းရုံးတာ၊ presentation ရှင်းပြတာတွေလုပ်ရင် သိပ်ပြီး အကျိုးဖြစ်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ မင်းစိတ်မှာ မလုံမလဲဖြစ်နေလို့ မင်း အလုပ်မှာ အာရုံမစိုက်နိုင်တော့ဘူး။ ပထမပိုင်းမှာတော့ မင်း အလုပ်ကို မထိခိုက်ပေမယ့် နောက်ပိုင်းတွေမှာ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ မင်းရဲ့ ပစ္စည်းအရောင်း စံချိန်ကျလာမှာ သေချာတယ်။ မင်းရဲ့ ဝင်ငွေတွေ အများကြီး ထိခိုက်လာလိမ့်မယ်”

ကျွန်တော်က ဆက်ပြောတယ်။

“စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက် စီးပွားပျက်တာ ရှိခဲ့ ဖူးတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သူဟာ မိန်းမ အငယ်အနှောင်း ထားတာကို သူ့မိန်းမသိသွားမှာကို အမြဲ စိုးရိမ်နေတယ်။ ‘သူ သိသွားမလား၊ သူ ဘယ်တော့သိသွားမလဲ’ လို့လေ။ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ အဲဒီလူဟာ သူ့ကိုယ်သူ ယုံကြည်မှု နည်းလာတယ်။ အလုပ်ကို အာရုံမစိုက်နိုင်တော့လို့ စီးပွားရေးကျဆင်းလာပြီး နောက်ဆုံးမှာ သူ့စီးပွား ပျက်သွားတယ်။

ရာဇဝတ်မှုကျူးလွန်သူတွေ အတော်များများ အဖမ်းခံကြရ တာဟာ ရဲတွေရဲ့ စုံစမ်းထောက်လှမ်းမှုထက် ရာဇဝတ်သားတွေ ကိုယ်တိုင်က အပြစ်ရှိတာကို စိတ်ထဲမှာသိနေပြီး သူတို့ကျူးလွန် ထားတာ ဘယ်တော့ပေါ်မလဲဆိုတဲ့ ကြောက်စိတ်ကြောင့်ပါ။ အဲဒီ

ကြောက်စိတ်ကြောင့် သူတို့ရဲ့ အပြောအဆို၊ အပြုအမူတွေဟာ မှမမှန်တော့လို့ သံသယရှိသူစာရင်းမှာ ပါလာခဲ့တယ်။

နောက်ပြီး ငါတို့အားလုံးဟာ အမှန်ကိုပဲ စဉ်းစားချင်ကြတယ်။ အမှန်အတိုင်းလုပ်ချင်ကြတဲ့ ဆန္ဒရှိကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီဆန္ဒကို ဆန့်ကျင်လိုက်မိတဲ့အခါ ငါတို့ရဲ့အသိစိတ်မှာ ကင်ဆာရောဂါလို ဖြစ်လာတယ်။ အဲဒီကင်ဆာဟာ တဖြည်းဖြည်း ကြီးထွားလာပြီး ငါတို့ရဲ့ ယုံကြည်မှုကို တဖြည်းဖြည်း ကိုက်စားလာပါတော့တယ်။ ဒါကြောင့် ငါတို့ဟာ ‘ငါ့ကို မိသွားမလား။ သူတို့ သိသွားကြမလား။ ငါ အဖမ်းမခံရဘဲ လွတ်ပါ့မလား’ ဆိုပြီး ကြောက်လန့် စိုးရိမ် နေရတဲ့ အခြေအနေမျိုး မရောက်အောင် သတိထား ရှောင်ကြဉ်ဖို့ လိုတယ်ကွ။

ပေါလ်၊ ဒါကြောင့် ထိပ်ဆုံးရောက်ချင်လို့ဆိုပြီး မင်းရဲ့ ယုံကြည်မှုကို အထိခိုက်မခံပါနဲ့”

ပေါလ်က ကျွန်တော်ပြောတာကို သဘောပေါက်ပါတယ်လို့ ပြောလို့ ကျွန်တော် ဝမ်းသာသွားတယ်။ သူဟာ အမှန်ကိုလုပ်ခြင်းရဲ့ တန်ဖိုးကို သိသွားပါပြီ။ ကျွန်တော်က စာမေးပွဲကို နောက်တစ်ခါထပ်ဖြေဖို့ အကြံပေးလိုက်တယ်။ သူက စာခိုးချတဲ့ကိစ္စကို ဘယ်လိုလုပ်မလဲလို့ မေးပါတယ်။ ကျွန်တော်က ခုလို ပြန်ဖြေလိုက်ပါတယ်။

“စာခိုးချတာနဲ့ပတ်သက်ပြီး အရေးယူရမယ်ဆိုတဲ့ ကျောင်းစည်းကမ်းကို ငါ သိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ မင်းသိထားဖို့က စာခိုးချတဲ့ ကျောင်းသားတိုင်းကိုသာ ကျောင်းထုတ်ပစ်ရမယ်ဆိုရင် အခု ငါတို့ တက္ကသိုလ်မှာရှိတဲ့ ပါမောက္ခတစ်ဝက်လောက်ဟာ ဒီကျောင်းမှာ ရှိတော့မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ နောက်ပြီး စာခိုးချဖို့ စိတ်ကူးတဲ့ ကျောင်းသားတိုင်းကိုသာ အရေးယူရမယ်ဆိုရင် ငါတို့တက္ကသိုလ်ကို ပိတ်ထားလိုက်ရပြီ။ ဒါကြောင့် အခု မင်း စာခိုးချတဲ့ကိစ္စကို ငါ မေ့ပစ်လိုက်မယ်။ ဒါပေမဲ့ နောက်တစ်ကြိမ် စာခိုးချရင်တော့ ငါ လုံးဝ ခွင့်လွှတ်မှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာတော့ သိထားပါ”

ပေါလ်က -

“ဟုတ်ကဲ့။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ် ဆရာ”

အခု ပေါလ်ရဲ့ အဖြစ်အပျက်ကနေ ကျွန်တော်တို့ ဘာသင်ခန်းစာ ယူနိုင်ပါသလဲ။ မှန်တာကိုပဲလုပ်ရင် သင့်စိတ် သန့်တယ်။ သင့်ကိုယ်သင် ကျေနပ်တယ်။ ဒါဆိုရင် သင့်ရဲ့ယုံကြည်မှု ခိုင်မာလာမယ်။ သင့်စိတ်ထဲမှာ မှားမှန်းသိလျက်နဲ့ မဟုတ်တာကိုလုပ်ရင် သင့်မှာ မကောင်းကျိုး နှစ်ခုဖြစ်လာ ပါမယ်။ ပထမက သင့်စိတ်ထဲမှာ အပြစ်ရှိတယ်လို့ ခံစားနေမိပြီး သင့်ကိုယ် သင် ယုံကြည်မှု လျော့နည်းလာမယ်။ ဒုတိယက သင် အဲဒီလိုလုပ်တာကို လူတွေသိသွားရင် လူတွေဟာ သင့်အပေါ် ယုံကြည်မှု ရှိကြတော့မှာ မဟုတ် ဘူး။

မှန်တာကိုလုပ်ရင်းနဲ့ ယုံကြည်မှုကို တည်ဆောက်ပါ။ ဒါဆိုရင် ကြောက်စိတ် နည်းသွားမယ်။ ဒါဟာ သင်ရဲ့ အောင်မြင်မှုဆီကို သွားရမယ့် အဆင့်တစ်ခုပါ။

ယုံကြည်မှုတိုးလာစေဖို့ လေ့ကျင့်ခန်း ၅ ခု

အခုထိ ပြောခဲ့တာတွေကို အနှစ်ချုပ်လိုက်ရင် ကြောက်စိတ်ကို ဖျောက်ဖို့ ယုံကြည်မှုလိုပါတယ်။ အောက်မှာ ရေးပြထားတာတွေဟာ သင့်ကို ယုံကြည်မှုတိုးလာစေဖို့ လေ့ကျင့်ခန်း ၅ ခုပါ။ သေသေချာချာ ဖတ်ပါ။ ပြီးရင် ကြိုးစားလေ့ကျင့်ပါ။ မလွဲမသွေ သင့်ရဲ့ယုံကြည်မှု တိုးလာပါလိမ့်မယ်။

၁။ ရှေ့ခုံတန်းမှာ ထိုင်ပါ

အစည်းအဝေးတွေမှာ၊ ကျောင်းစာသင်ခန်းတွေမှာ၊ ဒါမှမဟုတ် လူ အများ စုဝေးဆွေးနွေးတဲ့ နေရာတွေမှာ နောက်ဆုံးခုံတန်းတွေဟာ လူအရင် ဆုံး ပြည့်တတ်တယ်ဆိုတာကို သတိထားမိပါရဲ့လား။ လူအတော်များများဟာ နောက်ဆုံးခုံတန်းတွေမှာ ထိုင်ချင်ကြတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ။ သူတို့ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုမရှိကြလို့ လူတွေကြားမှာ မသိသာအောင်၊ မပေါ်လွင်အောင် နေကြ ခြင်းပါ။

ရှေ့ခုံတန်းမှာထိုင်ခြင်းဟာ သင့်ကို ယုံကြည်မှု ဖြစ်ပေါ်စေပါတယ်။ ဒါကြောင့် ခုချိန်ကစပြီး ရနိုင်သမျှ ရှေ့ဆုံးက ခုံတန်းမှာ ထိုင်ပါ။ အဲဒီလို ထိုင်တဲ့ အတွက် သင်ဟာ လူကြားမှာ ပေါ်ပေါ်ထင်ထင်ဖြစ်နေမယ်။ အောင်မြင်ချင်ရင် ထင်ရှားပေါ်လွင်အောင် နေတတ်ရမယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကို အမြဲမှတ်ထားပါ။

၂။ မျက်လုံးချင်းဆိုင်ဖို့ လေ့ကျင့်ပါ။

လူတစ်ယောက်ရဲ့ မျက်လုံးအသုံးချပုံကို ကြည့်ခြင်းအားဖြင့် သူ့ အကြောင်းကို ပြောလိုရပါတယ်။ လူတစ်ယောက်နဲ့ သင် လက်ဆွဲနှုတ်ဆက် တဲ့အခါ အဲဒီလူက သင့်မျက်လုံးကို မကြည့်ဘူးဆိုရင် သင့်စိတ်ထဲမှာ အခုလို မေးခွန်းတွေ အလိုအလျောက် ပေါ်လာပါလိမ့်မယ်။ ‘ဒီလူဟာ ဘာများ ဖုံးကွယ်ဖို့ ကြိုးစားနေတာလဲ’၊ ‘သူ ငါ့ကို ဘာလုပ်ဖို့ ကြံနေတာလဲ’၊ ‘သူ ငါ့ကို ဘာကြောင့် ရင်မဆိုင်ရဲတာလဲ’၊ ‘သူ ဘာကို ကြောက်နေတာလဲ’ စတာတွေပါ။

နောက်ပြီး သူက သင့်ကို ခုလိုပြောနေသလိုပါပဲ။ ‘မင်းအနားမှာ နေရတာ ငါ အားငယ်သလို ခံစားရတယ်။ ငါ မင်းထက် ညံ့တယ်။ ငါ မင်းကို ကြောက်နေတယ်’၊ ဒါမှမဟုတ် ‘ကျွန်တော် ခင်ဗျားကို မသံစေချင်တာ တစ်ခုခု လုပ်ထားလို့ အပြစ်ရှိသလို ခံစားနေရတယ်’၊ ‘ခင်ဗျားနဲ့ မျက်လုံးချင်း ဆိုင် လိုက်ရင် ခင်ဗျား ကျွန်တော့်အတွင်းစိတ်ကို မြင်သွားမှာကို စိုးရိမ်နေတယ်’ စတာမျိုးတွေပါ။

သင်လည်း တစ်ဖက်လူနဲ့ မျက်လုံးချင်း မဆိုင်ရဲဘူးဆိုရင် သင်ဟာ သူ့ကို ခုလို ပြောလိုက်တာပါပဲ။ ‘ကျွန်တော် ခင်ဗျားကို ကြောက်တယ်ဗျာ။ ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော် သိပ်ယုံကြည်မှုမရှိဘူးဗျ။’

တကယ်လို့ သင် တစ်ဖက်လူရဲ့ မျက်လုံးကိုကြည့်ပြီး လက်ဆွဲ နှုတ်ဆက်မယ်ဆိုရင်တော့ သင်ဟာ သူ့ကို ခုလို ပြောလိုက်သလိုပါပဲ။ ‘ကျွန်တော်ဟာ ရိုးသားသူတစ်ယောက်ပါ။ ကျွန်တော် ပြောနေတာတွေဟာ အမှန်တွေပါ။ ကျွန်တော် ခင်ဗျားကို မကြောက်ပါဘူး။ ကျွန်တော့်မှာ ယုံကြည်မှု အပြည့်ရှိတယ်။’

ဒါကြောင့် ခုချိန်ကစလို့ လူတစ်ယောက်နဲ့ လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ရင် ဖြစ်ဖြစ်၊ စကားပြောရင်ဖြစ်ဖြစ် သူ့မျက်လုံးတွေကို ရဲရဲဝံ့ဝံ့ စိုက်ကြည့်ပါ။ သင့်မှာ ယုံကြည်မှု ဖြစ်လာသလို သူလည်း သင့်ကို ယုံကြည်လာပါလိမ့်မယ်။

၃။ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်း ပိုပြီး မြန်မြန်လျှောက်ပါ။

ကျွန်တော် ၈ နှစ်သားအရွယ်လောက်ကပါ။ ကျွန်တော့်မိဘတွေနဲ့ တောနယ်ဘက်က ရွာတွေကို ကားကြီးစီးပြီး သွားရတာကို အလွန် သဘော ကျမိတယ်။ ကျွန်တော့်မိဘတွေ ရွာမှာ လုပ်စရာတွေကို လုပ်ပြီးသွားတဲ့အခါ အိမ်ပြန်ကြဖို့ ကျွန်တော်တို့ရပ်ထားတဲ့ ကားဆီကို ပြန်လာကြတယ်။ ကျွန်တော်နဲ့ အမေတို့ ကားပေါ်မှာ တက်ထိုင်လိုက်ကြပြီး အဖေ ကားဆီအလာကို စောင့်နေ ကြချိန်မှာ အမေက ကျွန်တော့်ကို ခုလို ပြောလေ့ရှိတယ်။ ‘ဒေးဗစ်၊ မင်း ထိုင်ခုံ မှာ ထိုင်နေရင်းနဲ့ ကားဘေးမှာ ဖြတ်သွားကြတဲ့လူတွေကို စောင့်ကြည့်နေပါ’ တဲ့။

ကျွန်တော့်အမေဟာ အလွန် နောက်ပြောင် ပြောတတ်ပါတယ်။ သူက ‘အဲဒီလူကို ကြည့်လိုက်စမ်း။ သူ မင်းကို ရန်ရှာမယ်လို့ ထင်လား’၊ ဒါမှမဟုတ် ‘ဟိုနားကမိန်းမ ဘာလုပ်မယ်လို့ မင်းထင်လဲ’၊ ဒါမှမဟုတ် ‘ဟိုလူ ကို ကြည့်လိုက်စမ်း။ သူ ဘာကြောင့် အပြေးအလွှား လမ်းလျှောက်နေရတာ လဲ’ စတာတွေပါ။

လူတွေ လမ်းလျှောက်နေကြတာကို ကြည့်နေရတာ ကျွန်တော် တဖြည်းဖြည်း သဘောကျလာတယ်။ ရုပ်ရှင်လို ပိုက်ဆံပေးစရာမလိုဘဲ ကျွန်တော့်အတွက် ဖြေဖျော်မှုတစ်ခု ဖြစ်လာပါတယ်။ တကယ်တမ်းကျတော့ အမေဟာ ကျွန်တော့်ကို နောက်ပြောင်နေတာမဟုတ်ဘဲ တစ်ခုခုကို သင် ပေးနေတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော် ကြီးလာမှ သဘောပေါက်လာခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ နောက်ပိုင်းမှာ လူတွေ လမ်းလျှောက်တာကို စောင့် ကြည့်တတ်တဲ့ အကျင့်ဖြစ်လာတယ်။ စကြီလမ်းမှာ၊ ဟိုတယ် ဧည့်သည်စောင့် ခန်းမှာ၊ အိမ်ရှေ့ကလမ်းပေါ်မှာ လူတွေ လမ်းလျှောက်နေတာတွေကို ကြည့် ရင်းနဲ့ လူတွေရဲ့ အကျင့်စရိုက်တစ်ခုကို သိလာခဲ့ပါတယ်။

စိတ်ပညာရှင်တွေက ပြောကြတယ်။ ဖိုသီဖတ်သီဝတ်ပြီး လမ်းကို လေးလေးကန်ကန် လမ်းလျှောက်တတ်သူဟာ သူ့ကိုယ်သူ၊ သူ့အလုပ်၊ သူ့ ပတ်ဝန်းကျင်က လူတွေကို မနှစ်မြို့တဲ့ စိတ်ထားရှိတယ်တဲ့။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီ စိတ်ထားကို အဝတ်အစားကို သပ်သပ်ရပ်ရပ်ဝတ်ပြီး လမ်းကို သွက်သွက် လက်လက် လျှောက်ပေးခြင်းဖြင့် အစားထိုးလိုရပါတယ်လို့လည်း ပြောကြ တယ်။

သာမန်လူတွေဟာ သာမန်ခြေလှမ်းနဲ့ လမ်းလျှောက်တတ်ကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ ခြေလှမ်းဟာ ပုံမှန်ပါပဲ။ သူတို့ကို ကြည့်လိုက်ရင် ‘ငါ့ကိုယ်ငါ ဂုဏ်ယူ ဝင့်ကြွားစိတ် မရှိဘူး’ လို့ ပြောနေသလိုပါပဲ။

လေးလေးကန်ကန် လမ်းလျှောက်တတ်သူတွေနဲ့ မှန်မှန်လေးပဲ လမ်းလျှောက်တတ်သူတွေမှာ သူတို့ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှု နည်းကြတယ်။ မြန်မြန်သွက်သွက် လမ်းလျှောက်တတ်ကြသူတွေဟာ သူတို့ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှု အပြည့်ရှိကြတယ်။ သူတို့လမ်းလျှောက်ပုံဟာ ခုလို ပြောနေသလိုပါပဲ။ ‘ငါ အရေးကြီးတဲ့နေရာကို သွားနေတယ်၊ ငါ အရေးကြီးတဲ့ ကိစ္စတစ်ခုကိုလုပ်ဖို့ သွားနေတယ်။ နောက်ပြီး ငါလုပ်မယ့်အလုပ်ဟာ အောင်မြင်လိမ့်မယ်။’

ခုချိန်ကစပြီး သင် လမ်းလျှောက်နေကျနှုန်းထက် ၂၅ ရာခိုင်နှုန်း ပိုမြန်အောင် ခြေလှမ်းသွက်သွက်နဲ့ လမ်းလျှောက်ပါ။ ရင်ကော့ ခေါင်းမော့ပြီး လျှောက်ပါ။ ဒီလိုပုံစံနဲ့ လမ်းလျှောက်ရင် သင့်ကိုယ်သင် ယုံကြည်မှု ပိုပြီး တိုးလာပါ လိမ့်မယ်။ စမ်းကြည့်ပါ။ ထူးခြားလာတာကို တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

၄။ ဆွေးနွေးပွဲတွေမှာ ပါဝင်ဆွေးနွေးပါ။

ကျွန်တော်ဟာ လူပေါင်းစုံပါဝင်ကြတဲ့ အုပ်စုလေးတွေနဲ့ မကြာခဏ ဆွေးနွေး စကားပြောရပါတယ်။ ဒီအခါမှာ အသိအမြင်ကြွယ်ဝပြီး စကား ကောင်းကောင်းပြောတတ်သူတချို့ဟာ ဆွေးနွေးစကားပြောရာမှာ မပါဝင်ကြ တာကို တွေ့မိတယ်။ သူတို့ဟာ ဆွေးနွေးစကားပြောရာမှာ မပါဝင်ချင်ကြလို့ မဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့မှာ ယုံကြည်မှု ကင်းမဲ့နေကြလို့ပါ။

ဆွေးနွေးပွဲမှာ စကားတစ်ခွန်းမှမပြောဘဲ နှုတ်ဆိတ်နေသူရဲ့ စိတ် ထဲမှာ ခုလို စဉ်းစားနေလို့ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ‘ငါပြောမယ့် အကြံဟာ တန်ဖိုး ရှိမယ်လို့ မထင်ဘူး။ ငါ တစ်ခုခုပြောလိုက်ရင် သူတို့က ငါ ရူးပြီး ပြောတယ် လို့ ထင်သွားမယ်။ ပြီးတော့ တခြားလူတွေဟာ ငါ့ထက် ပိုသိမှာပါ။ သူတို့ ငါ့ကို မသိနားမလည်သူလို့ အထင်မခံနိုင်ဘူးကွာ။’

ဒီလိုပဲ အစည်းအဝေးတိုင်းမှာ သူဟာ နှုတ်ဆိတ်နေလို့ သူ့ကိုယ်သူ ညံ့တယ်လို့ ခံစားလာနေမိတယ်။ သူ့စိတ်ထဲမှာ နောက်တစ်ခေါက် အစည်း အဝေးကျရင်တော့ ပြောမယ်လို့ စိတ်ကူးနေတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူပြောဖြစ်မှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို သူ့စိတ်ထဲမှာ သိနေပါတယ်။

ဒါဟာ အင်မတန် အရေးကြီးပါတယ်။ သူဟာ ပါဝင်ဆွေးနွေးဖို့ ပျက်ကွက်သွားတဲ့ အကြိမ်တိုင်းဟာ သူ့ယုံကြည်မှုကို အဆိပ် တစ်ကြိမ်စီ ခတ်လိုက်သလိုပါပဲ။ ကြာတော့ သူ့ယုံကြည်မှုဟာ သေသွားပါတယ်။

ဒီလိုမှမဟုတ်ဘဲ သူဟာ ပါဝင်ဆွေးနွေးတဲ့အကြိမ် ပိုများလာလေ သူ့ကိုယ်သူ ယုံကြည်မှုတိုးလာလေ ဖြစ်လာပါမယ်။ နောက် ဆွေးနွေးပွဲတွေမှာ ပါဝင်ဆွေးနွေးဖို့ လွယ်ကူလာပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် အခွင့်အရေးရတိုင်း စကားပြောပါ။ ပါဝင်ဆွေးနွေးပါ။ အဲဒါဟာ သင့်ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ရာမှာ အားဆေးတစ်ခွက် ဖြစ်ပါတယ်။

အစည်းအဝေးတွေ၊ ဆွေးနွေးပွဲတွေမှာ စကားပြောလို့ ဆွေးနွေးလို့ သူများတွေက သင့်ကို ငပေါ၊ ငကြောင်လို့ ထင်သွားတာကို မစိုးရိမ်ပါနဲ့။ သူတို့ မထင်ပါဘူး။ သင်ပြောတာကို သဘောမတူသူ ရှိကြသလို၊ သဘောတူသူ တွေလည်း ရှိကြတယ်ဆိုတာကို သဘောပေါက်ပါ။ နောက်ပြီး သင့်ကိုယ်သင် ဒီမေးခွန်းမျိုး မမေးမိပါစေနဲ့။ ‘ငါ ဆွေးနွေးရဲပါ့မလား။’

ကျန်တဲ့ တခြားသူတွေကို ဂရုစိုက်နေမယ့်အစား သင်ပြောတာကို နားထောင်နေတဲ့ စည်းဝေးပွဲရဲ့ဥက္ကဋ္ဌ (သို့မဟုတ်) သင့် Boss ကိုသာ အာရုံ ထားပါ။ သူတို့ဟာ သင့်အနာဂတ်ကို ဆုံးဖြတ်မယ့်သူတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။ သင် စကားပြောတာကို လှောင်ပြောင်နေတဲ့သူတွေဟာ သင့်အနာဂတ်ကို ဆုံးဖြတ် မယ့်သူတွေ မဟုတ်ကြပါဘူး။

၅။ အားရပါးရ ပြုံးတတ်ပါ။

အပြုံးတစ်ချက်ဟာ သင့်ကို အားတက်စေတယ်။ နောက်ပြီး အပြုံး ဟာ ယုံကြည်မှု လျော့နည်းသူအတွက် အကောင်းဆုံး ဆေးတစ်လက်ပါ ဆိုတဲ့ စကားကို ကြားဖူးပါသလား။ ဒါပေမဲ့ လူအတော်များများဟာ ဒီအချက်ကို တကယ်တမ်း မယုံကြည်ကြပါဘူး။ အဲဒီအချက် မှန်ကန်တယ်ဆိုတာကို ဒီစမ်းသပ်မှုလေးကို လုပ်ကြည့်ရင် သိနိုင်ပါတယ်။

စိတ်ထဲမှာ ဝမ်းနည်းစရာ တစ်ခုခုကို ခံစားလိုက်ပြီး တစ်ချိန်တည်း မှာ အားရပါးရ ပြုံးကြည့်လိုက်စမ်းပါ။ အဲဒီနှစ်ခုကို တစ်ပြိုင်တည်း လုပ်လို့ မရဘူးဆိုတာကို သင် သတိပြုမိပါလိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အားရ

ပါးရ ပြုံးခြင်းဟာ သင့်ကို ယုံကြည်မှု ဖြစ်ပေါ်စေတယ်။ ယုံကြည်မှုက သင့်
ကြောက်စိတ်ကို အနိုင်ယူလိုက်တယ်။ သင့်စိုးရိမ်မှုကို တွန်းထုတ်လိုက်တယ်။
သင့်စိတ်မချမ်းမြေ့မှုကို အောင်နိုင်လိုက်တယ်။ ဒါကြောင့် သင် အားရပါးရ
ပြုံးနေရင် ဝမ်းနည်းအောင် လုပ်လို့ မရတာပါ။

ဒီသဘောတရားကို သိပြီဆိုရင် သင့်အတွက် အကျိုးရှိအောင်
လုပ်လို့ရပါတယ်။ အဲဒါက သင် ဝမ်းနည်းနေရင်၊ ယုံကြည်မှု ကျဆင်းနေရင်
အားရပါးရ ပြုံးပါ။ အဲဒီဝမ်းနည်းမှုကို လျော့ပါးသွားစေသလို ယုံကြည်မှု
တိုးလာတာကို မြင်တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ အဲဒါ ပြုံးခြင်းရဲ့အစွမ်းပါ။

တကယ်စစ်မှန်တဲ့ အပြုံးဟာ သင့်ရဲ့ စိတ်မချမ်းသာတဲ့ ခံစားချက်
တွေကို ကုသရုံထက်မက ပိုပါတယ်။ အစစ်အမှန် အပြုံးဟာ တခြားသူရဲ့
ရန်လိုတဲ့စိတ်ကိုတောင် အရည်ပျော်ကျစေနိုင်ပါတယ်။ သင် ရိုးရိုးသားသား
အစစ်အမှန် ပြုံးနေရင် တခြားသူတွေဟာ သင့်ကို စိတ်မဆိုးနိုင်ကြပါဘူး။
ပြီးခဲ့တဲ့ ရက်ပိုင်းလေးက ကျွန်တော်ဟာ မီးပွိုင့်လမ်းဆုံတစ်ခုမှာ မီးစိမ်းဖို့
ကားကို ရပ်ပြီး စောင့်နေတယ်။ ဒီအချိန်မှာ ကျွန်တော့်ကားနောက်ကို ကား
တစ်စီး ဝုန်းကနဲ လာတိုက်တယ်။ ကျွန်တော် ကားနောက်ကြည့်မှန်ကနေ
ကြည့်လိုက်တော့ အဲဒီကားမောင်းသူဟာ သူ့ကားထဲက ဆင်းလာတာကို
တွေ့လိုက်ရတယ်။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော်လည်း ကားထဲကနေ ထွက်လိုက်တယ်။
ကျွန်တော် ဒေါသနဲ့ သူ့ကို အော်ဟစ်ပြောလိုက်မလို့ပါ။ ကျွန်တော်ဟာ
ဟောပြောပွဲတွေမှာ ဒေါသစိတ်ကိုထိန်းဖို့ ပြောလေ့ရှိပေမယ့် ဒီတစ်ခါမှာ
ကျွန်တော် သတိတစ်ချက် လွတ်သွားမိတယ်။ သူ့ကို ရစရာမရှိအောင် ပြောပစ်
တော့မယ်လို့ စိတ်ထဲမှာ ကြုံးဝါးထားလိုက်တယ်။

ကံကောင်းတယ်လို့ ပြောရမလားပဲ။ ကျွန်တော့်ပါးစပ်က စကား
တစ်ခွန်းမှ မဟာရသေးခင်မှာ သူ ကျွန်တော့်ကားဆီကို ပြုံးပြီး လျှောက်လာ
တယ်။ အနားရောက်တာနဲ့ သူက ‘မစ္စတာခင်ဗျာ၊ ကျွန်တော် ခင်ဗျားကားကို
တိုက်ဖို့ မရည်ရွယ်ပါဘူး။ ကျွန်တော် ဘရိတ်နင်းတာ ခြေထောက် ချော်သွား
လို့ပါ’ လို့ ပြောလာတယ်။ သူ့ရဲ့အပြုံးနဲ့ သူ့ရဲ့ ရိုးသားတဲ့ ဝန်ခံချက်ဟာ
ကျွန်တော့်ဒေါသကို အရည်ပျော်ကျသွားစေပါတယ်။ ကျွန်တော်က ‘ကိစ္စမရှိ
ပါဘူး။ ဒီလို မတော်တဆလေးတွေ ဖြစ်နေကျပါ’ လို့ သူ့ကို ပြန်ပြောလိုက်

တယ်။ မျက်စိတစ်မှိတ်အတွင်းမှာပဲ ကျွန်တော့်ရဲ့ ရန်လိုမှုဟာ မိတ်ဆွေဖြစ်လို စိတ်ကို ပြောင်းလဲသွားပါတော့တယ်။

အားရပါးရ ပြုံးလိုက်ပါ။ အကြီးကြီး ပြုံးပါ။ တစ်ဝက်တပျက် အပြုံး မျိုး မဖြစ်ပါစေနဲ့။ သွား ၃၂ ချောင်းစလုံး ပေါ်အောင် ပြုံးပါ။ သင့်သွားတွေ ကျိုးနေလို့၊ ဒါမှမဟုတ် သွားတွေမလှလို့ ပြုံးရမှာကို မဝံ့မရဲဖြစ်မနေပါနဲ့။ ရဲရဲကြီး ပြုံးပြပါ။ တစ်ဖက်လူဟာ သင့်သွားတွေ မလှတာကို မြင်မှာမဟုတ် ပါဘူး။ သူဟာ သင့်ရဲ့ နွေးထွေးတဲ့အပြုံးကိုပဲ မြင်ပါလိမ့်မယ်။

အနှစ်ချုပ်

* သင် ကြောက်နေရင် ကြောက်နေတာကို ချက်ချင်း လုပ်လိုက်ပါ။ လုပ်ဆောင်မှုဟာ ကြောက်စိတ်ကို ကုပေးနိုင်ပါတယ်။ ကြောက် စိတ်ကြောင့် ဘာမှမလုပ်ရင် သင့်ရဲ့ကြောက်စိတ်ဟာ ပိုကြီးလာ ပါလိမ့်မယ်။

* လူတွေကို မကြောက်ပါနဲ့။ လူတွေဟာ အသွင်သဏ္ဍာန်အားဖြင့် ကွာခြားကြပေမယ့် သူတို့လည်း သင့်လို လူသားတွေပဲ။ လူချင်း အတူတူပါပဲ ဆိုတာကို သတိရပါ။

* ဒေါသထွက်နေသူအတွက် သင့်ကိုယ်ကို ဒေါသထွက်ပေါက်တံခါး လုပ်ပေးလိုက်ပါ။

* မှန်တာကို လုပ်ရင်းနဲ့ ယုံကြည်မှု တည်ဆောက်ပါ။ ဒါဆိုရင် ကြောက်စိတ်လည်း လျော့နည်းသွားပါမယ်။

* မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုတိုးလာစေဖို့ ဒီနည်းလေးတွေကို နေ့စဉ် နေ့တိုင်း သင့်ရဲ့ လုပ်ငန်းဆောင်တာတွေမှာ အလျဉ်းသင့်သလို သုံးပါ။

- စည်းဝေးပွဲတွေ ဆွေးနွေးပွဲတွေ တက်ရင် ရှေ့တန်းမှာ ထိုင်ပါ။

- မျက်လုံးချင်းဆိုင် စကားပြောပါ။

- ၂၅ ရာခိုင်နှုန်း ပိုပြီး မြန်မြန်လမ်းလျှောက်ပါ။

- ဆွေးနွေးပွဲတွေမှာ ပါဝင်ဆွေးနွေးပါ။

- အားရပါးရ ပြုံးတတ်ပါ။

[အခန်း-၄]

ဘယ်လို ကြီးကြီးတွေးရမလဲ

တစ်ခါတုန်းက ကျွန်တော်ဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ အကြီးဆုံး စက်မှုလုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုက ဝန်ထမ်းစုဆောင်းရေး အရာရှိ အမျိုး သမီးကြီးတစ်ယောက်နဲ့ စကားပြောဖြစ်ခဲ့တယ်။ သူဟာ တစ်နှစ်ကို ၄ လ လောက် တက္ကသိုလ်တွေကိုသွားပြီး မကြာခင် ဘွဲ့ယူကြတော့မယ့် နောက်ဆုံး နှစ် ကျောင်းသားတွေကို သူ့ကုမ္ပဏီအကြောင်းကို ရှင်းပြတယ်။ ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်လာလုပ်ဖို့လည်း စည်းရုံးတယ်။ သူက အဲဒီအစီအစဉ်မှာ စိတ်ပျက် မိတာတစ်ခု တွေ့ခဲ့ရကြောင်း ခုလို ပြောပြပါတယ်။

“ကျွန်မရဲ့ ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်လာလုပ်ဖို့ ကမ်းလှမ်းချက်ကို ကျောင်းသားတော်တော်များများက စိတ်ဝင်စားကြတယ်။ ဒါကြောင့် စိတ်ဝင်စားတဲ့ ကျောင်းသားတွေကို ကျွန်မ အင်တာဗျူးလုပ်ပါ တယ်။ တစ်နေ့ကို ကျောင်းသား ၈ ယောက်ကနေ ၁၂ ယောက်အထိ အင်တာဗျူး လုပ်ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မ အင်တာဗျူးလုပ်တဲ့ ရည် ချယ်ချက်က သူတို့ဟာ တစ်ချိန်မှာ ကျွန်မတို့ကုမ္ပဏီရဲ့ စီမံကိန်း တွေကို ဦးဆောင်နိုင်မယ့်သူတွေ၊ ရုံးခွဲတွေ၊ ဌာနတွေကို စီမံခန့်ခွဲ နိုင်မယ့်သူတွေ ဖြစ်လာနိုင်မလား၊ ဒါမှမဟုတ် ကုမ္ပဏီအတွက် အရေးပါသူတွေ ဖြစ်လာနိုင်မလား ဆိုတာကို စုံစမ်းရှာဖွေဖို့ပါ။

အင်တာဗျူး လုပ်ပြီးသွားတဲ့အခါမှာ ကျွန်မ စိတ်ပျက်မိတာ တစ်ခုရှိတယ်ရှင့်။ အဲဒါက အသက် ၂၂ အရွယ် ကောင်လေးတွေ ဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ ရှေ့အလားအလာ၊ ကုမ္ပဏီရဲ့ ရာထူးကြီးတွေ တာဝန် ကြီးတွေကို စိတ်ဝင်စားကြမယ်လို့ ကျွန်မ ထင်ထားခဲ့ပေမယ့် သူတို့ စိတ်ဝင်စားကြတာက အဲဒါတွေ မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို တွေ့လိုက်ရ တာပါ။

သူတို့ အများဆုံး မေးကြတဲ့ မေးခွန်းတွေကို ရှင် ကြားရင် အံ့ဩသွားပါလိမ့်မယ်။ အဲဒါတွေက သူတို့ အငြိမ်းစားယူတဲ့အခါမှာ ပင်စင်လစာ ဘယ်လောက်ရမလဲ။ သူတို့အလုပ်ဟာ လုံခြုံမှုရှိရဲ့ လား။ (လုံခြုံမှုဆိုတာ အလုပ်မပြုတ်တာကို ပြောတာပါ)။ သူတို့ဟာ မကြာခဏ ခရီးသွားရဖို့ ရှိသလား စတာတွေပါ။ ဒီလို အတွေးအခေါ် ရှိတဲ့ လူငယ်တွေရဲ့ လက်ထဲကို ကျွန်မတို့ကုမ္ပဏီကြီးကို လွှဲပေးလို့ ဖြစ်ပါ့မလားရှင့်။ ကျွန်မ ကုမ္ပဏီအတွက်ရော ကျွန်မတို့နိုင်ငံ အတွက်ပါ အရမ်းစိတ်ပူမိတယ်ရှင့်။

အခုခေတ်ကြီးမှာ အခွင့်အလမ်းတွေ အများကြီး ပေါ်နေ ပါတယ်။ ကျွန်မတို့နိုင်ငံမှာ သိပ္ပံ၊ စက်မှုနဲ့ နည်းပညာတွေ အရမ်း တိုးတက်ထွန်းကားနေတယ်။ လူဦးရေလည်း အများကြီး တိုးပွား နေတယ်။ နိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးကလည်း အရမ်းကောင်းနေတယ်။ ယနေ့ခေတ်ဟာ လူငယ်တွေအတွက် အခွင့်အလမ်း အများဆုံး အချိန်ပါ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မ နားမလည်တာက လူငယ်လေးတွေမှာ သူတို့ရဲ့ အလုပ်လုံခြုံမှုဆိုတဲ့ အမြင်ကျဉ်းကျဉ်းလေးပဲ ရှိနေကြတယ် ဆိုတာပါ။”

ကျွန်တော် အရာရှိအမျိုးသမီးကြီး ပြောသလို ယနေ့ခေတ် လူငယ် တွေအားလုံး အမြင်ကျဉ်းနေကြသလားဆိုတာကို သုတေသနလုပ်ထားတာ မဟုတ်လို့ မှန်တယ်။ မမှန်ဘူးလို့ မပြောလိုပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်ခေါင်း ထဲမှာ ဝင်လာတဲ့ အတွေးတစ်ခုကတော့ လူငယ်တွေဟာ ဘာဖြစ်လို့ အမြင် ကျဉ်းတဲ့ အတွေးသေးသေးလေးတွေကိုပဲ တွေးတတ်ကြတာလဲ ဆိုတာပါ။

အဲဒီအတွက် အဖြေရှာရင်း ကျွန်တော်တွေ့မိတာက ဒီလိုပါ။

သင့်အရည်အချင်းတွေကို သိအောင်လုပ်ပါ

အောင်မြင်မှုကို တိုင်းတာရာမှာ ပေ၊ လက်မ၊ ပိဿာချိန်၊ ဘွဲ့ဒီပလိုမာ လက်မှတ်၊ မိဘရဲ့ နောက်ခံ ငွေကြေးအင်အား စတာတွေနဲ့ တိုင်းတာရတာ မဟုတ်ပါဘူး။ သင် ဘယ်လောက် တွေးတတ်တယ်ဆိုတာနဲ့ တိုင်းတာတာပါ။ သင် ဘယ်လောက် ကြီးကြီးတွေးတယ်ဆိုတာဟာ သင် ဘယ်လောက် အောင်မြင်မယ်ဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်တာပါ။ အခု သင့်အတွေးတွေကို ဘယ်လို ကြီးအောင်လုပ်လို့ရမလဲဆိုတာကို ကြည့်ကြရအောင်ပါ။

သင့်ကိုယ်သင် ဒီမေးခွန်းကို မေးကြည့်ဖူးပါသလား။ ‘ငါ့ရဲ့ အကြီးမားဆုံး အားနည်းချက်၊ ချို့ယွင်းချက်ဟာ ဘာလဲ’ လို့ပါ။ တကယ်တော့ လူတွေရဲ့ အကြီးမားဆုံး အားနည်းချက်ဟာ မိမိကိုယ်ကို အထင်သေးခြင်းပါ။ မိမိကိုယ်ကို အထင်သေးခြင်းဆိုတာ ဘာလဲဆိုတာကို ရှင်းသွားအောင် ဥပမာ လေးတွေနဲ့ ရှင်းပြပါမယ်။

ဂျွန်ဟာ သတင်းစာမှာ အလုပ်ခေါ်တဲ့ ကြော်ငြာတစ်ခုကို တွေ့လိုက်တယ်။ အဲဒီအလုပ်ဟာ သူ့သဘောကျတဲ့ အလုပ်ပါ။ ဒါပေမဲ့ သူ အဲဒီအလုပ်ကို မလျှောက်ဖြစ်ဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အလုပ်မလျှောက်ခင်မှာ သူ ခုလို တွေးလိုက်တယ်။ ‘ဒီအလုပ်အတွက် ငါ အရည်အချင်းမမီပါဘူး။ ဒါကြောင့် ဘာလို့ လျှောက်နေအုံးမှာလဲ’ တဲ့။ ဂျင်မဟာ ဂျိုးဆိုတဲ့ ကောင်မလေးကို သဘောကျနေတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ ချစ်ရေးမဆိုရဲဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူဟာ ဂျိုးနဲ့ မထိုက်တန်ဘူးလို့ ထင်နေလို့ပါ။ တွမ်က မစ္စတာရစ်ချတ်ဟာ သူ့ပစ္စည်းတွေကို ဝယ်နိုင်သူဖြစ်တယ်ဆိုတာကို သိနေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တွမ်က ရစ်ချတ်ဆီကို ဖုန်းမခေါ်ဖြစ်ဘူး။ ရစ်ချတ်ဟာ ချမ်းသာသူတစ်ယောက်မို့ သူ့ကို လက်ခံစကားပြောမှာ မဟုတ်ဘူးလို့ ထင်နေလို့ပါ။ ပီတာဟာ အလုပ်လျှောက်တဲ့ လျှောက်လွှာပုံစံတစ်ခုကို ဖြည့်နေတယ်။ ပုံစံတစ်နေရာမှာ သူ လစာ ဘယ်လောက်ရချင်တယ်ဆိုတာကို ဖြည့်ပေးရမယ့် နေရာမှာ လစာ နည်းနည်းလေးကိုပဲ ရေးပေးလိုက်တယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သူဟာ လစာ အကြီးကြီးနဲ့ မထိုက်တန်ဘူးလို့ ယူဆနေလို့ပါ။

အထက်က ရေးပြခဲ့သူတွေဟာ ဘာကြောင့် အဲဒီလို လုပ်ကြရတာလဲ။ အဖြေက သူတို့ဟာ သူတို့ကိုယ်ကို အထင်သေးကြလို့ပါ။ အတွေးအခေါ်ပညာရှင်တွေရဲ့ နှစ်ပေါင်းများစွာကတည်းက ပြောခဲ့ကြတဲ့ အကြံပေးစကားတစ်ခွန်း ရှိပါတယ်။ **'Know Thyself - သင့်ကိုယ်သင် သိပါ'** တဲ့။ ဒါပေမဲ့ လူအတော်များများဟာ အဲဒီအကြံပေးစကားကို တလွဲ အဓိပ္ပာယ် ဖွင့်ကြတယ်။ သူတို့ဖွင့်တဲ့ အဓိပ္ပာယ်က **"Know only thy negative self "** သင့်ရဲ့ မကောင်းတဲ့ အချက်တွေကို သိပါတဲ့။ ဒါကြောင့်လည်း လူတွေရဲ့ သူတို့ကိုယ်ကို သုံးသပ်ရာမှာ အများဆုံးပါဝင်နေတာတွေက အမှားတွေ၊ အားနည်းချက်တွေနဲ့ ချို့ယွင်းချက်တွေပါ။

မိမိရဲ့ အားနည်းချက်၊ ချို့ယွင်းချက်တွေကို သိထားရင် ကောင်းပါတယ်။ ဒါမှလည်း အဲဒါတွေကို ပြုပြင်ပြီး ပိုကောင်းအောင် လုပ်နိုင်မှာပါ။ ဒါပေမဲ့ အားနည်းချက်၊ ချို့ယွင်းချက်တွေကိုပဲ သိနေပြီး အားသာချက် အရည်အချင်းတွေကို မသိပြန်ရင်လည်း မိမိမှာ တန်ဖိုးမရှိသလို ခံစားရပါလိမ့်မယ်။

သင့်မှာရှိတဲ့ အရည်အချင်းတွေကို စဉ်းစားပါ။ ပြီးရင် စာရွက်ပေါ်မှာ တန်းစီချရေးပါ။ အချိန်ယူ စဉ်းစားရေးပါ။ အဲဒီအခါမှာ သင် အရင်က သတိမမူမိခဲ့တဲ့ အရည်အချင်းတွေကို သိလာပါလိမ့်မယ်။ အခု သင်သိပြီဖြစ်တဲ့ သင့်အရည်အချင်းတွေနဲ့ ကိုက်ညီအောင် ကြီးကြီးတွေ့ပါ။ ဘယ်လို ကြီးကြီးတွေ့ရမယ်ဆိုတာကို ရှင်းပြပါမယ်။

လူတွေဟာ စကားလုံးတွေ၊ စာကြောင်းတွေကို ရုပ်ပုံအဖြစ် ဖန်တီးကြတယ်

လူတွေနဲ့ စကားပြောရာမှာ လွယ်ကူရှင်းလင်းတဲ့ စကားလုံးတွေကိုပဲ သုံးပြီး ပြောပါ။ ထို့နည်းတူ စာရေးရာမှာလည်း တိတိကျကျ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း နားလည်အောင်ရေးပါ။ ဘာကြောင့် ခုလို ပြောရသလဲဆိုတာကို မရှင်းပြခင်မှာ ဒီစကားလေးကို သေသေချာချာ မှတ်သားထားလိုက်ပါ။ အင်မတန်အဖိုးတန်တဲ့ စကားပါ။ ဒီစကားကို သင် အရင်က ကြားခဲ့ဖူးမယ်လို့ မထင်ပါဘူး။ သင် အခုကြားလိုက်တဲ့အခါ အတော်လေး အံ့သြသွားမယ်လို့ ထင်ပါတယ်။

‘ကျွန်တော်တို့ဟာ တွေးတဲ့အခါမှာ စကားလုံးတွေ၊ စာကြောင်းတွေနဲ့ မတွေးတတ်ကြပါဘူး။ ရုပ်ပုံတွေနဲ့သာ တွေးတတ်ကြပါတယ်။’

တစ်ဖက်သားက ကျွန်တော်တို့ပြောလိုက်တဲ့ စကားကို နားထောင်တဲ့အခါမှာ၊ ဒါမှမဟုတ် ကျွန်တော်တို့ရေးလိုက်တဲ့ စာကို ဖတ်တဲ့အခါမှာ သူ့ရဲ့ စိတ်ထဲမှာ စကားတွေ၊ စာကြောင်းတွေလို မမြင်ကြတော့ဘဲ ရုပ်ပုံတွေပဲ မြင်နေပါတယ်။ သူ့ရဲ့စိတ်က အဲဒီစကားတွေ၊ စာကြောင်းတွေကို ရုပ်ပုံတွေအဖြစ် ပြောင်းလဲပေးလိုက်လို့ပါ။ ဒီဟာကို ပိုပြီးနားလည်အောင် ရှင်းပြပါမယ်။

လူတစ်ယောက်က သင့်ကို ခုလို ပြောလာတယ်။ ‘မင်းသူငယ်ချင်း ဂျင်မိလေ၊ မနေ့က တစ်ထပ်တိုက်တစ်လုံး ဝယ်လိုက်တယ်ကွ။’ အဲဒီစကားကို သင် ကြားကြားချင်းမှာပဲ သင့်စိတ်ထဲမှာ ရုပ်ပုံတစ်ခုကို မြင်လိုက်ပါမယ်။ အဲဒါက တစ်ထပ်တိုက်ဖြူလေးတစ်လုံးရဲ့ ပုံပါ။ တကယ်လို့ သူက ခုလို ပြောလာပြန်ရင်ကော။ ‘မှားသွားလို့ပါ။ ဂျင်မိ မနေ့ကဝယ်လိုက်တာ သစ်သားအိမ်ကြီးတစ်လုံးပါ။’ ဒီအခါမှာ သင့်စိတ်ထဲမှာ နောက်ရုပ်ပုံတစ်မျိုးကို မြင်လာပါမယ်။ အဲဒါက သစ်သားအိမ်ကြီးတစ်လုံးရဲ့ ပုံပါ။ သင်ဟာ တစ်ဖက်လူပြောလိုက်တာကို စကားလုံးတွေအနေနဲ့ မတွေးပါဘူး။ သင့်စိတ်ထဲမှာ ပေါ်လာတဲ့ ရုပ်ပုံတွေနဲ့ပဲ တွေးပါတယ်။ ထို့နည်းတူ စာဖတ်တဲ့အခါမှာလည်း စာကြောင်းတွေအနေနဲ့ မတွေးပါဘူး။ ရုပ်ပုံတွေပဲ မြင်ပြီး တွေးပါတယ်။ တစ်ဖက်သားပြောတဲ့ စကားကို၊ ရေးထားတဲ့ စာကို သင် နားမလည်ရင် သင့်စိတ်ထဲမှာ ရှင်လင်းပြတ်သားကြည်လင်တဲ့ ရုပ်ပုံကို မြင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။

အခု ကျွန်တော်တို့ပြောလိုက်တဲ့ စကား၊ ရေးလိုက်တဲ့ စာကြောင်းကို တစ်ဖက်လူဟာ သူ့စိတ်ထဲမှာ ရုပ်ပုံတွေအဖြစ် မြင်လာပြီးရင် သူ ဘာလုပ်သလဲ။ သူမြင်တဲ့ ရုပ်ပုံတွေအပေါ် တုံ့ပြန်မှုတွေ လုပ်ပါတယ်။ အဲဒါကို ရှင်းသွားအောင် အောက်မှာ ရေးပြထားပါတယ်။

သင်က သင့်ဝန်ထမ်းတွေကို ‘ငါတို့ ရှုံးသွားတဲ့အတွက် ဝမ်းနည်းပါတယ်ကွာ’ လို့ ပြောလိုက်တယ်။ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့စိတ်ထဲမှာ ဘာရုပ်ပုံတွေကို မြင်ကြမလဲ။ ရှုံးသွားတယ်ဆိုတဲ့ စကားလုံးကြောင့် သူတို့ဟာ ဝမ်းနည်းစရာ၊ စိတ်ညစ်စရာ၊ ကြေကွဲစရာ မြင်ကွင်းတွေကို မြင်ကြပါလိမ့်မယ်။ ဒီတော့ သူတို့ရဲ့ တုံ့ပြန်မှုက စိတ်ဓာတ်ကျသွားကြမယ်။ အခု သင်က အဲဒီစကားအစား ခုလို

ပြောလိုက်တယ် ဆိုပါစို့။ ‘လက်ရှိနည်းဟာ အလုပ်မဖြစ်လို့ နည်းလမ်းအသစ် နဲ့ လုပ်ကြမယ်။’ အခု သူတို့ဟာ နည်းလမ်းသစ်ဆိုတဲ့ စကားလုံးကြောင့် သူတို့ တက်ကြွစွာ အလုပ်လုပ်နေကြတဲ့ မြင်ကွင်းကို မြင်ပြီး စိတ်အားတက်လာ ကြမယ်။ ကြိုးစားချင်စိတ်တွေ ပေါ်လာကြလိမ့်မယ်။

နောက်တစ်ခါ သင်က ‘ငါတို့ ပြဿနာတစ်ခုနဲ့ ကြုံနေတယ်’ လို့ ပြောလိုက်ပြန်တယ်။ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့စိတ်ထဲမှာ ဖြေရှင်းဖို့ ခက်ခဲပြီး မနှစ်မြို့ဖွယ် ကောင်းတဲ့ အရာကို မြင်သွားကြမယ်။ သူတို့ စိတ်ပျက် အားလျော့သွားကြ မယ်။ အဲဒီစကားအစား ‘ငါတို့မှာ စိန်ခေါ်မှုတစ်ရပ်နဲ့ ကြုံနေတယ်’ လို့ ပြော လိုက်ပါ။ သူတို့စိတ်ထဲမှာ ပျော်စရာ အားကစားတစ်ခု၊ ကြိုးစားဖို့ကောင်းတဲ့ အရာလို့ မြင်လာပြီး စိတ်အားတက်လာကြမယ်။

အခုတစ်ခါ သင်က ‘ငါတို့ဟာ အသုံးစရိတ်တွေ များလွန်းတယ်’ လို့ ပြောလိုက်ပြန်တယ်။ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့စိတ်ထဲမှာ ပိုက်ဆံတွေ ဆုံးရှုံးသွားပြီး ပြန်မရတော့တဲ့ မြင်ကွင်းကို မြင်သွားကြမယ်။ သူတို့ စိတ်ဓာတ်ကျသွား ကြမယ်။ ဒါပေမဲ့ သင် အဲဒီစကားအစား ခုလို ပြောလိုက်တယ်ဆိုပါစို့။ ‘ငါတို့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အကြီးကြီး လုပ်လိုက်တယ်။’ ဒါဆိုရင် သူတို့ရဲ့စိတ်ထဲမှာ နောက် ပိုင်းမှာ အမြတ်တွေ အများကြီးရမယ်ဆိုတဲ့ မြင်ကွင်းကို မြင်ပြီး သူတို့ ပျော်သွား ကြလိမ့်မယ်။

နိုင်ငံ့ခေါင်းဆောင်တွေ၊ ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲတွေ၊ ထိပ်တန်း ခေါင်း ဆောင်တွေ စကားပြောရင် သတိထား လေ့လာကြည့်ပါ။ သူတို့ပြောတဲ့ စကားတွေဟာ အလွန်ရှင်းလင်းပြီး နားလည်ဖို့ လွယ်ကူပါတယ်။ ဘာဖြစ် လို့လဲဆိုတော့ ကြီးကြီးတွေတတ်သူတွေဟာ စကားပြောရာမှာ၊ စာရေးရာမှာ တစ်ဖက်လူရဲ့ စိတ်ထဲမှာ ရှင်းလင်းပြတ်သားတဲ့ ရုပ်ပုံတွေပေါ်အောင် ပြော တတ်၊ ရေးတတ်ကြတယ်။ နောက်ပြီး သူတို့ဟာ သူ့ကိုယ်သူရော တစ်ဖက် လူတွေရဲ့ စိတ်ထဲမှာ စိတ်အားတက်ဖွယ်ရာ၊ ပျော်ရွှင်စရာ အကောင်းမြင်တဲ့ ရုပ်ပုံတွေကို ဖန်တီးပေးရာမှာ အထူးကျွမ်းကျင်သူတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။ ကြီးကြီးတွေတတ်သူဖြစ်ဖို့ ကျွန်တော်တို့ဟာ စကားပြောရာမှာ၊ စာရေးရာမှာ ကြီးကျယ်ပြီး စိတ်အားတက်ဖွယ်ကောင်းတဲ့ ရုပ်ပုံတွေကို ဖန်တီးပေးနိုင်တဲ့ စကားတွေ၊ စာကြောင်းတွေကို သုံးရပါမယ်။

တစ်ဖက်က ဇယားရဲ့ ဘယ်ဘက်ကော်လံမှာ ဖော်ပြထားတာတွေက မကြီးကျယ်တဲ့၊ အဆိုးမြင်တဲ့၊ စိတ်ဓာတ်ကျဖွယ်ကောင်းတဲ့ စကားတွေပါ။ ညာဘက်ကော်လံမှာတော့ အခြေအနေအတူတူမှာ ကြီးကျယ်ပြီး စိတ်အား တက်စရာ စကားတွေပါ။

အဲဒီစာတွေကို ဖတ်နေရင်းနဲ့ သင့်ကိုယ်သင်လည်း ဒီမေးခွန်းကို မေးကြည့်ပါ။ ‘ငါ ဘာရုပ်ပုံကို မြင်သလဲလို့ပါ။’

စဉ်	သေးငယ်ပြီး အဆိုးမြင်သော ရုပ်ပုံတွေကို ဖန်တီးပေးတဲ့ စကားများ	ကြီးကျယ်ပြီး အကောင်းမြင် စေသော ရုပ်ပုံတွေကို ဖန်တီးပေးတဲ့ စကားများ
၁။	ကြိုးစားနေလည်း အလကားပဲ။ ငါတို့ ရုံးသွားပြီ။	ငါတို့ မရုံးသေးဘူးကွ။ ဆက် ကြိုးစားကြရအောင်ပါ။ နည်းသစ် ပြောင်းပြီး လုပ်ကြမယ်လေ။
၂။	ငါ အဲဒီအလုပ်ကို လုပ်ခဲ့ဖူးပါ တယ်။ ကျွန်းသွားလို့ နောက်ထပ် ဘယ်တော့မှ ပြန်မလုပ်တော့ဘူး။	ငါ အကြီးအကျယ် ရုံးခဲ့ဖူးတယ်။ အဲဒါ ငါ့အမှားကြောင့်ပါ။ ငါ အမှားကို သင်ခန်းစာယူပြီး ထပ် ကြိုးစားအုံးမယ်။
၃။	ငါ ကြိုးစားခဲ့ပြီးပြီ။ ပစ္စည်းတွေ မရောင်းရပါဘူး။ လူတွေက ဒီပစ္စည်းကို မလိုချင်ကြဘူး။	အခုထိတော့ ဒီပစ္စည်းတွေကို မရောင်းရသေးဘူး။ ဒီပစ္စည်း ကောင်းမှန်း ငါ သိတယ်။ ငါတို့ အလုပ်ဖြစ်မယ့် ဖော်မြူလာကို ရှာကြည့်ကြရအောင်လား။
၄။	ဈေးကွက်ရဲ့ ၇၅ ရာခိုင်နှုန်း ပြည့်သွားပြီ။ ငါတို့ ဆက်မလုပ် သင့်တော့ဘူး။	ဈေးကွက်ရဲ့ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်း ကျန် နေသေးတယ်။ အဲဒါလည်း အလွန် ကြီးမားတဲ့ ဈေးကွက်ကြီးပဲ။

စဉ်	သေးငယ်ပြီး အဆိုးမြင်သော ရုပ်ပုံတွေကို ဖန်တီးပေးတဲ့ စကားများ	ကြီးကျယ်ပြီး အကောင်းမြင် စေသော ရုပ်ပုံတွေကို ဖန်တီးပေးတဲ့ စကားများ
၅။	အော်ဒါမှာတာတွေက နည်းနည်းလေးတွေပဲ။ အဲဒီဆိုင်တွေနဲ့ အဆက်အသွယ် မလုပ်နဲ့တော့။	အော်ဒါမှာတာတွေ နည်းတယ်။ သူတို့ ပစ္စည်းများများ ဝယ်ချင်လာအောင် အစီအစဉ်သစ်တွေ ချမှတ်လုပ်ဆောင်ကြစို့။
၆။	ငါ ထိပ်ဆုံးကိုရောက်ဖို့ ၅ နှစ်လောက်စောင့်ရအုံးမယ်ဆိုတော့ အချိန်တွေ အကြာကြီးပဲ။ ငါ အလုပ်ထွက်တာပဲ ကောင်းပါတယ်။	ငါ ထိပ်ဆုံးကို ရောက်ဖို့ ၅ နှစ်ကြာအုံးမယ် ဆိုပေမယ့် ငါ နောက်ထပ် အနှစ် ၃၀ အလုပ်ဆက်လုပ်ရအုံးမှာမို့ စောင့်ရကျိုး နပ်ပါတယ်ကွာ။
၇။	ပြိုင်ဘက်တွေမှာ အားသာချက်တွေ ရှိနေကြတယ်။ ငါတို့သူတို့နဲ့ ဘယ်လို ပြိုင်ရောင်းလို့ရမှာလဲ။	ပြိုင်ဘက်က အားကြီးတယ်။ ဒါကို ငြင်းလို့မရပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ငါတို့ စုပေါင်းပြီး အကြံထုတ်ကြရင် သူတို့ကို အနိုင်ရမယ့် နည်းလမ်းတွေ ပေါ်လာမှာပါ။
၈။	ဒီပစ္စည်းကို ဘယ်သူမှ မလိုချင်ကြဘူး။	အခုဒီဇိုင်းပုံစံနဲ့ဆိုရင် ဒီပစ္စည်းကို ရောင်းရမှာ မဟုတ်ဘူး။ ငါတို့ ပစ္စည်းကို ဝယ်ချင်လာအောင် ဒီဇိုင်းကို ပြောင်းလုပ်ကြမယ်။
၉။	ငါတို့ စီးပွားရေးကျချိန်ကို စောင့်ကြမယ်။ အဲဒီအခါကျမှ စတော့ ရှယ်ယာတွေကို ဈေးသက်သက် သာသာနဲ့ ဝယ်ကြမယ်။	အခုပဲ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ ရှယ်ယာတွေ ဝယ်ကြမယ်။ စီးပွားရေးကျမယ်ဆိုတဲ့ အဆိုးမြင်ထက် အကောင်းကိုပဲ မြင်ကြရအောင်လား။

စဉ်	သေးငယ်ပြီး အဆိုးမြင်သော ရုပ်ပုံတွေကို ဖန်တီးပေးတဲ့ စကားများ	ကြီးကျယ်ပြီး အကောင်းမြင် စေသော ရုပ်ပုံတွေကို ဖန်တီးပေးတဲ့ စကားများ
၁၀။	ငါ ဒီအလုပ်အတွက် အသက် ငယ်လွန်းပါသေးတယ်။	အသက်ငယ်တယ်ဆိုတာ အား သာချက် တစ်ခုပါ။
၁၁။	အလုပ်မဖြစ်ဘူးကွ။ ငါ သက် သေပြမယ်။	အလုပ်ဖြစ်မယ်ကွ။ ငါ သက်သေ ပြမယ်။

အခုလောက်ဆိုရင် သင်ဟာ သူများတွေနဲ့ စကားပြောရင်ဖြစ်ဖြစ်၊ စာရေးရင်ဖြစ်ဖြစ် သူတို့ရဲ့စိတ်ထဲမှာ ရှင်းလင်းပြတ်သားတဲ့ ရုပ်ပုံတွေ မြင်လာ အောင် ဘယ်လိုစကားလုံးမျိုး သုံးရမယ်ဆိုတာကို နားလည်ပြီလို့ ထင်ပါ တယ်။ အဲဒါကို လေ့ကျင့်ပြီး စမ်းကြည့်ပါ။ သင်ပြောတဲ့စကားကို လူတွေ နားထောင်ကြလိမ့်မယ်။ သင့်ကို သဘောကျကြမယ်။ သင်ဟာ သူများတွေ ထက် သာလွန်လာပါလိမ့်မယ်။

**ဘာဖြစ်နေတယ် ဆိုတာထက်
ဘာဖြစ်နိုင်တယ် ဆိုတာကို မြင်အောင်ကြည့်ပါ**

ကြီးကြီးတွေးတတ်သူတွေဟာ အခြေအနေ တစ်ရပ်ရပ်ကို ရှုမြင် ရာမှာ ဘာဖြစ်နေတယ်ဆိုတာထက် ဘာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတာကို မြင်တွေ့ တတ်အောင် သူတို့ကိုယ်ကို လေ့ကျင့်ထားကြပါတယ်။ ကျွန်တော် ဘာဆိုလို တယ်ဆိုတာကို အောက်ပါဥပမာ ၄ ခုနဲ့ ရှင်းပြပါမယ်။

- ၁။ **အိမ်မြေ တန်ဖိုးတက်အောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ။**
ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ဟာ ကျေးလက်တောရွာတွေ ဘက်မှာ ခြံမြေ အရောင်းအဝယ်လုပ်ရင်း အင်မတန် အောင်မြင်နေတဲ့ ပွဲစား

တစ်ယောက် ဖြစ်ပါတယ်။ သူက ဘာမှမရှိတဲ့နေရာမှာ တစ်ခုခုကို မြင်အောင် ကြည့်တတ်ဖို့ နည်းတစ်ခုကို ကျွန်တော့်ကို ခုလို ပြောပြခဲ့ပါတယ်။

“ဒီကျေးလက်တောရွာတစ်ဝိုက်က ခြံတွေဟာ မစိုက်မပျိုးဘဲ ပစ်ထားကြလို့ ချုံနွယ်ပိတ်ပေါင်းတွေနဲ့ တောထနေတယ်။ ဘယ်သူမှ မဝယ်ချင်ကြဘူး။ ဒါပေမဲ့ ငါ အဲဒီခြံတွေကို အရောင်းထွက်အောင် လုပ်ပေးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ငါက ဝယ်သူတွေကို ခြံသက်သက်ပဲ ရောင်းတာမဟုတ်ဘဲ ငါ့အကြံဉာဏ်ကိုလည်း ထည့် ရောင်းပေးလိုပါ။

ဒီလိုပါ။ ငါ့မှာ ခြံတစ်ခြံရောင်းဖို့ ရှိနေတယ် ဆိုပါစို့။ ငါက ခြံဝယ်ချင်သူတွေကို ခုလို ပြောလိုက်တယ်။ ‘xxx နေရာမှာ ခြံတစ်ခြံ ရှိတယ်။ xx ဧက၊ကတော့ မြေလွတ်ဖြစ်ပြီး xx ဧက၊ကတော့ သစ်ပင်တွေရှိတယ်။ ပြီးတော့ ခြံဟာ မြို့နဲ့ xx မိုင် ဝေးကွာတယ်။’ ဒီလိုပြောလိုက်လို့ ခြံဝယ်ချင်သူတွေဟာ ဘယ်မှာ စိတ်ဝင်စားကြ ပါ့မလဲ။ ဒီတော့ သူတို့ စိတ်ဝင်စားလာအောင် ငါ့အကြံဉာဏ်ကိုပါ ပြောပြပေးရတယ်။ အခု ငါရောင်းတော့မယ် ခြံတစ်ခြံအကြောင်းကို ဥပမာအနေနဲ့ ပြောပြမယ်နော်”

သူဟာ သူ့လက်ဆွဲအိတ်ထဲက မြေပုံလိပ်တစ်လိပ်ကို ထုတ်ယူပြီး စားပွဲပေါ်မှာ ဖြန့်လိုက်တယ်။ ပြီးတော့ သူက မြေပုံပေါ်က တစ်နေရာကို လက်ညှိုးနဲ့ ထောက်ပြရင်း ခုလို ပြောတယ်။

“ဒီအကွက်ဟာ ငါရောင်းမယ့် ခြံပါ။ လူစည်ကားတဲ့ အနီးဆုံး မြို့နဲ့ ၄၃ မိုင်ပဲ ကွာဝေးတယ်။ ခြံထဲမှာရှိတဲ့ အိမ်ကတော့ အိုဟောင်း ပြီး ပြိုလဲတော့မှာပါ။ ခြံမှာ သီးနှံမစိုက်တာလည်း ၅ နှစ် ရှိပြီမို့ တစ်ခြံလုံးဟာ ချုံနွယ်ပင်တွေနဲ့ ဖုံးနေတယ်။ ငါ ဒီခြံကို ရောင်း ထွက်ဖို့ ဘာလုပ်သင့်သလဲလို့ စဉ်းစားတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့အပတ်က ငါ အဲဒီခြံမှာ နှစ်ရက်တိတိနေပြီး ဘာလုပ်ရင် ကောင်းမလဲဆိုတာကို လေ့လာနေခဲ့တယ်။ ခြံကို အကြိမ်အတော်များများ လမ်းလျှောက်

ပြီး ပတ်ကြည့်တယ်။ ငါ ဘေးကခြံတွေကိုလည်း သွားပြီး လေ့လာ
ကြည့်တယ်။ ပြီးတော့ ဒီခြံဟာ လက်ရှိ အဝေးပြေးလမ်းမကြီးနဲ့ရော
အသစ်ဖောက်လုပ်တော့မယ့် အဝေးပြေးလမ်းမကြီးနဲ့ပါ ဘယ်
လောက်ကွာဝေးသလဲဆိုတာ တွက်ကြည့်တယ်။ ပြီးတော့ ငါ့ကိုယ်ငါ
ဒီမေးခွန်းကို အကြိမ်တော်တော်များများ မေးကြည့်နေမိတယ်။
‘ဒီခြံဟာ ဘာလုပ်ဖို့ကောင်းသလဲ’ လို့ပါ”

သူက အားတက်သရောနဲ့ ခုလို ဆက်ပြောတယ်။

“ငါ အပြန်ပြန်အလှန်လှန် စဉ်းစားပြီးတဲ့အခါ ငါ့ခေါင်းထဲမှာ
ဖြစ်နိုင်တဲ့ အစီအစဉ် ၃ ခု ပေါ်လာတယ်။ အဲဒါတွေက ဒီမှာပါ”

သူဟာ ဖိုင်တွဲလိုချုပ်ထားတဲ့ စာရွက်စာတမ်း ၃ ခုကို သူ့အိတ်ထဲက
ဆွဲထုတ်ပြီး ကျွန်တော့်ကို ပြတယ်။ ကျွန်တော် ဖတ်ကြည့်လိုက်တယ်။

စာတွေကို ကွန်ပျူတာနဲ့ သေသေချာချာ ရိုက်ထားတယ်။ ပထမဆုံး
အစီအစဉ်က ဒီလိုပါ။ ဒီခြံကြီးကို မြင်းမွေးတဲ့ ခြံကြီးအဖြစ် ပြောင်းလဲလိုက်ဖို့ပါ။
သူက ဒီအကြံကို ဘာကြောင့် ပေးရသလဲဆိုတာကို စာမှာရေးပြထားတယ်။
ဒီခြံဟာ စီးပွားရေး တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးနေတဲ့ မြို့ကြီးနဲ့ သိပ်မဝေးဘူး။ မြို့ပေါ်မှာ
နေရာ ထူထပ် ကျပ်နေလို့ အဲဒီမှာ မွန်းကျပ်နေကြတဲ့ လူတွေဟာ မြို့ပြင်ထွက်
အပန်းဖြေစရာ နေရာရှာနေကြတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီခြံမှာ မြင်းတွေအများကြီး
မွေးထားပြီး အပန်းဖြေလာကြတဲ့လူတွေကို မြင်းတွေကိုစီးဖို့ ငှားပေးမယ်။
အနီးတစ်ဝိုက်ကလည်း တောအုပ်တွေရှိကြလို့ မြင်းစီးပြီး အပန်းဖြေချင်သူ
တွေ အကြိုက်တွေ့ကြလိမ့်မယ်။ မြင်းငှားလို့ရမယ့် ဝင်ငွေဟာ အတော်များ
မယ်။ နောက်ပြီး သူက မြင်းဖောင်းတွေကို ဘယ်မှာထားမယ်ဆိုတာကို ပုံတွေ
ဆွဲပြီး ပြထားသေးတယ်။ သူရေးပြထားတဲ့ အစီအစဉ်ဟာ စေ့စပ်သေချာ
လွန်းပြီး အရေးအသားကလည်း ကောင်းလို့ ကျွန်တော့်စိတ်ထဲမှာ လူတွေ
အများကြီးကို ခြံနားတစ်ဝိုက်က တောအုပ်ထဲမှာ မြင်းစီးရင်း အပန်းဖြေနေ
ကြတဲ့ ရုပ်ပုံတွေကို ရုပ်ရှင်ကြည့်ရသလို မြင်လာနေမိတယ်။

နောက်အစီအစဉ် ၂ ခုကိုလည်း သေသေချာချာ ရေးပြထားပါ
တယ်။ ဒုတိယအစီအစဉ်က ခြံထဲမှာ စားပင်သီးပင်တွေ စိုက်ဖို့ အကြံပြုထား

ပါတယ်။ တတိယ အစီအစဉ်ကျတော့ စားပင်သီးပင်တွေ စိုက်ပြီး ဥစား၊
အသားစား ကြက်၊ ဘဲတွေ မွေးမြူဖို့ အကြံပြုထားပြန်တယ်။
အခု မိတ်ဆွေပွဲစားက ပြောပြန်တယ်။

“ငါ အခု ခြံကိုဝယ်ချင်သူတွေနဲ့ စကားပြောနေတယ်။ ငါ
သူတို့ကို ခြံဝယ်ဖို့ သိပ်တိုက်တွန်းနေစရာ မလိုပါဘူး။ ငါ ရေးထားတဲ့
အစီအစဉ်တွေကို ဖတ်ကြည့်ပြီးတဲ့သူတွေဟာ ဒီခြံကနေ ဝင်ငွေတွေ
အများကြီး ရှာနိုင်တယ်ဆိုတာ သိသွားကြလို့ အရမ်း စိတ်ဝင်စား
သွားကြတယ်။

ငါ ဒီနည်းနဲ့ ခြံတွေ အများကြီး ရောင်းပြီးခဲ့ပါပြီ။ ငါ ကျန်တဲ့
ပွဲစားတွေထက် ခြံတွေ ပိုရောင်းခဲ့ရသလို ဈေးတွေလည်း ပိုရခဲ့
ပါတယ်။ ဝယ်သူတွေဟာ မြေဧကတန်ဖိုးထက် ငါ့အစီအစဉ် အကြံ
ပေးချက်တွေကြောင့် ဈေးပိုပေးကြတာပါ။ အခုဆိုရင် ငါ့ကို ဆက်
သွယ်ပြီး စာရင်းပေးထားကြတဲ့ ခြံဝယ်ချင်သူတွေ အတော်များနေ
ပြီ”

သူ ပြောပြခဲ့တဲ့ အကြောင်းအရာကို အနှစ်ချုပ်လိုက်ရင် ဒီလိုပါ။
အရာဝတ္ထုပစ္စည်းတွေကို အရှိအတိုင်း မမြင်ပါနဲ့။ ဘာဖြစ်လာနိုင်သလဲ
ဆိုတာကို မြင်အောင် စိတ်ကူးနဲ့တွေးကြည့်ပါ။ စိတ်ကူးအတွေးက အဲဒီပစ္စည်း
ကို တန်ဖိုးတက်စေပါတယ်။ ကြီးကြီးတွေတတ်သူတွေဟာ အနာဂတ်မှာ
ဘာဖြစ်လာနိုင်သလဲလို့ အမြဲတမ်း ရှုမြင်တွေးတတ်ကြတယ်။ သူတို့ဟာ
ပစ္စုပ္ပန်ကိုပဲ မြင်နေကြသူတွေ မဟုတ်ကြပါ။

၂။ **ဈေးဝယ်သူတစ်ယောက်ဟာ ဘယ်လောက်တန်သလဲ။**
ကုန်တိုက်ကြီးတစ်ခုရဲ့ အမျိုးသမီး အရာရှိကြီးတစ်ယောက်က
သူ့အတွေ့အကြုံတစ်ခုကို ကျွန်တော့်ကို ခုလို ပြောပြခဲ့ပါတယ်။

“ကျွန်မကို ရှေးရိုးဆန်တယ်လို့ ပြောချင်ပြောနိုင်ပါတယ်။
ဈေးဝယ်သူတွေကို ကျွန်မတို့ကုန်တိုက်ကို ပြန်လာဝယ်ဖို့ဆိုတာ

သူတို့ကို ယဉ်ကျေးပျူငှာစွာ ဆက်ဆံရမယ်လို့ ကျွန်မ ခိုင်ခိုင်မာမာ ယုံကြည်ထားတယ်ရှင်။ တလောက ကျွန်မ ကုန်တိုက်ထဲကို လှည့်ပတ်ကြည့်ရင်းနဲ့ ဆိုင်ခန်းတစ်ခုက ကျွန်မတို့ရဲ့ ဝန်ထမ်း အရောင်းသမား လူငယ်တစ်ယောက်ဟာ ဈေးဝယ်သူတစ်ယောက်နဲ့ စကားများနေတာကို မလှမ်းမကမ်းကနေ မြင်မိလိုက်တယ်။ နောက်ပြီး ဈေးဝယ်သူဟာ စိတ်ဆိုးမာန်ဆိုးနဲ့ ဆိုင်ထဲက ထွက်သွားတာကိုလည်း ကျွန်မ တွေ့လိုက်တယ်။

အဲဒီအရောင်းသမားဟာ သူ့ဘေးနားက အရောင်းသမားကို ခုလို လှမ်းပြောလိုက်တာကိုလည်း ကျွန်မ ကြားလိုက်ရတယ်။ ‘ငါ ပစ္စည်း နှစ်ဒေါ်လာဖိုးလေးပဲဝယ်တဲ့ ဈေးဝယ်သူအတွက် အချိန်ကုန်မခံနိုင်ပါဘူး။ ဘယ်နှယ် သူက ငါ့ကို နှစ်ဒေါ်လာလေးပဲတန်တဲ့ ပစ္စည်းကို ဆိုင်ထဲက ဘယ်နေရာမှာ ရှိတယ်ဆိုတာကို လိုက်ရှာခိုင်းတယ်လေ။ ဒီလို ဈေးဝယ်သူမျိုးနဲ့ ဆက်ဆံဖို့ မတန်ပါဘူးကွာ’ တဲ့။

ကျွန်မ အဲဒီဆိုင်ကနေ ကျွန်မရုံးခန်းကို လမ်းလျှောက်ပြန်လာရင်း လမ်းမှာ အရောင်းသမားပြောလိုက်တဲ့ ဒီလို ဈေးဝယ်သူမျိုးနဲ့ ဆက်ဆံဖို့ မတန်ဘူးဆိုတဲ့ စကားကို ကျွန်မနားထဲမှာ ကြားယောင်နေမိတယ်။ တကယ်လို့ အရောင်းသမားတွေဟာ ဈေးဝယ်သူတွေကို နှစ်ဒေါ်လာဖိုးပဲ ဝယ်သူတွေလို့ ထင်နေရင် ဒါဟာ အလေးအနက်ထား စဉ်းစားရမယ့်ကိစ္စ ဖြစ်လာပြီ။ အရောင်းသမားရဲ့ ထင်မြင်ချက်ကို ပြောင်းလဲပစ်ရမယ်လို့ ကျွန်မ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။

ကျွန်မ ရုံးခန်းကို ပြန်ရောက်ရောက်ချင်းမှာပဲ ကျွန်မတို့ရဲ့ ဈေးကွက်သုတေသနအရာရှိကို လှမ်းခေါ်လိုက်တယ်။ ကျွန်မက သူ့ကို ဈေးဝယ်သူအများစုဟာ ကျွန်မတို့ကုန်တိုက်က ပစ္စည်းတွေ ဘယ်လောက်ဖိုး ဝယ်တယ်ဆိုတာကို စာရင်းပြုစုပေးဖို့ ပြောလိုက်တယ်။ သူလည်း ချက်ချင်းပဲ ကွန်ပျူတာမှာ သွင်းထားတဲ့ အချက်အလက်တွေကနေ ကျွန်မတောင်းတဲ့စာရင်းကို ပြုစုပြီး ကျွန်မကို

လာပြတယ်။ ကျွန်မ စာရင်းကိုဖတ်ကြည့်ပြီး အတော်လေး အံ့သြ
သွားတယ်။ သူ့စာရင်းအရ ဈေးဝယ်သူအများစုဟာ တစ်နှစ်မှာ
၃၆၂ ဒေါ်လာဖိုး ပစ္စည်းတွေ ဝယ်ကြတာကို တွေ့လိုက်ရလို့ပါ။

နောက်တစ်နေ့မနက်မှာ ကျွန်မ အရောင်းသမားတွေနဲ့
ကြီးကြပ်ရေးမှူးတွေအားလုံးကို စည်းဝေးခန်းထဲကို ဆင့်ခေါ်လိုက်
ပြီး ဒီအဖြစ်အပျက်ကို ရှင်းပြတယ်။ ဈေးဝယ်သူတစ်ယောက်ဟာ
ပစ္စည်းဘယ်လောက်ဖိုးစီ ဝယ်ကြတယ်ဆိုတဲ့ စာရင်းကိုလည်း
သူတို့ကို ပြလိုက်တယ်။ နောက်ပြီး ဈေးဝယ်သူတစ်ယောက်ကို
လောလောဆယ် သူဝယ်တဲ့ ပစ္စည်းတန်ဖိုးနဲ့ မဆုံးဖြတ်ဘဲ သူ
တစ်နှစ်မှာ ဘယ်လောက်ဖိုး ဝယ်တယ်ဆိုတာကို မြင်ကြည့်တတ်ဖို့
ရှင်းပြလိုက်တယ်။ သူတို့အားလုံး ကျွန်မရှင်းပြတာကို သဘော
ပေါက်သွားကြပါတယ်။ မကြာခင်မှာ ကျွန်မတို့ကုန်တိုက်ရဲ့ ပစ္စည်း
အရောင်းဟာ သိသိသာသာ တက်လာခဲ့ပါတယ်”

အမျိုးသမီးအရာရှိကြီး ပြောသွားတာဟာ ဈေးရောင်းတာ တစ်ခု
တည်းအတွက် မဟုတ်ဘဲ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အားလုံးနဲ့လည်း သက်ဆိုင်
ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ အမြတ်ငွေရတယ်ဆိုတာ ဈေးဝယ်သူတွေ
ဖောက်သည်တွေ ထပ်ခါတလဲလဲ လာဝယ်ကြလို့ပါ။ အများအားဖြင့် လုပ်ငန်း
အစမှာ ပစ္စည်းတွေရောင်းရတာ နည်းလို့ အမြတ်သိပ်မရပါဘူး။ ဒါပေမဲ့
လောလောဆယ် အခြေအနေကို မကြည့်ဘဲ နောင်မှာ ဈေးဝယ်သူတွေ
ဘယ်လောက် ငွေသုံးပြီး လာဝယ်ကြမယ်ဆိုတာကို ကြည့်ကြရပါမယ်။
ဈေးဝယ်သူတွေကို လေးလေးစားစား တန်ဖိုးထားရင် သူတို့ဟာ နောက်ပိုင်း
မှာ ပစ္စည်းတွေ အများကြီးဝယ်ကြတဲ့ ဖောက်သည်တွေ ဖြစ်လာကြပါလိမ့်မယ်။
ဈေးဝယ် သူတွေကို တန်ဖိုးမထားရင်၊ ဂရုမစိုက်ရင်တော့ သူတို့ဟာ တခြား
ဆိုင်တွေကို ပြောင်းပြီး ဝယ်ကြပါလိမ့်မယ်။

ကျောင်းသားတစ်ယောက်က သူ ဘာကြောင့် စားသောက်ဆိုင်
တစ်ခုမှာ ဘယ်တော့မှ ဝယ်မစားတော့ဘူးလို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်ဆိုတဲ့
အကြောင်းကို ခုလို ပြောပြပါတယ်။

“တစ်ရက်မှာ ကျွန်တော်ဟာ မကြာသေးခင်က ကျောင်းနား မှာဖွင့်လိုက်တဲ့ စားသောက်ဆိုင်သစ်တစ်ခုမှာ နေ့လယ်စာ သွားစား ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ ကျွန်တော်ဟာ ပိုက်ဆံသိပ်မရှိလို့ အတော်လေး ချွေတာနေရတယ်။ ကျွန်တော် ဟင်းခွက်တွေပြထားတဲ့နေရာမှာ ဈေးကြီးတဲ့ အမဲသားကင်ကို ကျော်ပြီး ကြည့်လိုက်တော့ ကြက်ဆင် သားကို အသီးအရွက်နဲ့ ရောကြော်ထားတဲ့ ဟင်းကို တွေ့လိုက် ရတယ်။ ဈေးနှုန်းက ဟင်းတစ်ခွက်ကို ၃၉ ဆင့် (၃၉ ပြား) ဆိုတော့ မဆိုးဘူးဆိုပြီး အဲဒီဟင်းတစ်ခွက်နဲ့ ပေါင်မုန့်သုံးချပ်ကိုယူပြီး ငွေပေးကောင်တာမှာ ပိုက်ဆံသွားရှင်းတယ်။

ကောင်တာက အရောင်းစာရေးမက ကျွန်တော့်လင်ပန်းထဲက ပေါင်မုန့်နဲ့ ကြက်ဆင်သားဟင်းကို ကြည့်ပြီး ၁ ဒေါ်လာနဲ့ ၉ ဆင့် ကျတယ်လို့ ပြောတယ်။ ကျွန်တော်က သူ့ကို ကျသင့်ငွေကို သေချာ ပြန်တွက်ကြည့်ပါအုံး။ ကပ်ထားတဲ့ ဈေးနှုန်းတွေအရ ၉၉ ဆင့်ပဲ ကျရမှာပါလို့ ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေး ပြောလိုက်ပါဘယ်။ စာရေးမဟာ ကျွန်တော့်ကို မကြည်တဲ့အကြည့်နဲ့ တစ်ချက်ကြည့်လိုက်ပြီး ကျသင့် ငွေကို ပြန်ပေါင်းကြည့်တယ်။ ဒီအခါမှာ စာရေးမက ကြက်ဆင်သား ဟင်းကို ၄၉ ဆင့်လို့ တွက်လိုက်တယ်။ ဟင်းခွက်ထားတဲ့နေရာမှာ ကပ်ထားတဲ့ ဈေးနှုန်းက ၃၉ ဆင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

စာရေးမဟာ သူ့မှားမှန်းသိသွားပေမယ့် အမှားကို ဝန်မခံဘဲ ကျွန်တော့်ကို ခုလို ပြောပါတယ်။ ‘အဲဒီကဈေးနှုန်းမှာ ဘာရေးထား ရေးထား ကျွန်မ ဂရုမစိုက်ဘူးရှင်။ ကျွန်မမှာရှိတဲ့ ဈေးနှုန်းစာရင်း က ၄၉ ဆင့်ပါ။ အဲဒီဈေးနှုန်းက တစ်ယောက်ယောက် မှားကပ် ထားတာပါ။ ရှင် ၄၉ ဆင့် ပေးရမယ်’ တဲ့။

ကျွန်တော်က သူ့ကို ရှင်းပြပါတယ်။ ကျွန်တော် ကြက်ဆင် သားဟင်းကို ရွေးယူလိုက်ရတာ ဈေးနှုန်းက ၃၉ ဆင့် ဖြစ်နေလို့ပါ။ တကယ်လို့ ဈေးနှုန်းကို ၄၉ ဆင့်လို့ ရေးထားရင် ဈေးနှုန်းတူတဲ့ တခြား ဟင်းတစ်မျိုးမျိုးကို ယူမိမှာပါလို့။

ဒါပေမဲ့ သူက ခုလိုပြောတယ်။ ‘ရှင် ၄၉ ဆင့်နဲ့ ပေးမှာလား၊ မပေးဘူးလား’ တဲ့။ ကျွန်တော် ပေးလိုက်ပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲ ဆိုတော့ ကျွန်တော့်နောက်မှာ ပိုက်ဆံရှင်းဖို့ တန်းစီနေကြတဲ့ လူတွေ ကို အားနာလိုပါ။ ဒါပေမဲ့ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ ကျွန်တော် ဆုံးဖြတ် ချက်ချလိုက်တယ်။ ဒီဆိုင်မှာ နောင်ဘယ်တော့မှ လာမစားတော့ ဘူး၊ မင်းတို့ ငါ့ဆီက ပိုက်ဆံတစ်ပြားတောင် မရစေရဘူးလို့ပါ။ ကျွန်တော်ဟာ တစ်နှစ်ကို ဒေါ်လာ ၂၅၀ ဖိုးလောက် စားသောက် ဆိုင်တွေမှာ ဝယ်စားတတ်သူတစ်ယောက်ပါ။ အခုတော့ အဲဒီ ဆိုင်ဟာ ၁၀ ဆင့်ဆိုတဲ့ ပိုက်ဆံလေးနဲ့ ဖောက်သည်တစ်ယောက်ကို ဆုံးရှုံးသွားပါတယ်။ အရောင်းစာရေးမဟာ ဝယ်စားသူကို သူတို့ ဆိုင်မှာ ပိုက်ဆံအများကြီးပေးပြီး ဝယ်စားနေတဲ့ ဖောက်သည် တစ်ယောက်လို မမြင်တတ်ပါဘူး။”

ဒါဟာ အမြင်ကျဉ်းမြောင်းသူတွေရဲ့ ဥပမာတစ်ခုပါ။ သူတို့ဟာ ပြားလောက်ကိုသာ ကြည့်တတ်ပြီး ဒေါ်လာ ၂၅၀ ကို မမြင်တတ်ကြပါဘူး။ အဲဒီလို အမြင်ကျဉ်းတဲ့သူတွေကို အရောင်းစာရေးခန့်ထားတဲ့ ဆိုင်ဟာ မကြာခင် အရှုံးပေါ်ပြီး ဆိုင်ပိတ်သိမ်းသွားရမှာ သေချာပါတယ်။

၃။ အလားအလာကို မမြင်တတ်တဲ့ နွားနို့ပို့သမားလေး

လူတွေဟာ အလားအလာကောင်းကို မမြင်တတ်ကြဘူးဆိုတာကို အဖြစ်အပျက်လေးတစ်ခုနဲ့ ရှင်းပြချင်ပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အတန်ကြာကပါ။ နွားနို့ပို့တဲ့ လူငယ်လေးတစ်ယောက်ဟာ ကျွန်တော့်အိမ်တံခါးကိုခေါက်ပြီး နွားနို့ပေးမယ်၊ ယူချင်လားလို့ မေးပါတယ်။ ကျွန်တော်က အိမ်ကို နွားနို့ ပို့နေကျလူ ရှိပြီးပြီ။ အဲဒီလူ နွားနို့ပေးတာကိုလည်း စိတ်တိုင်းကျလို့ မယူပါ ဘူးလို့ ပြန်ပြောလိုက်ပါတယ်။ သူ လှည့်ထွက်မသွားခင်မှာ ကျွန်တော်က သူ့ကို ဘေးအိမ်ကမိန်းမကို ပြောကြည့်ပါလား။ သူ့အိမ်ကို နို့ပို့သူ မတွေ့မိဘူးလို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။

သူက ချက်ချင်း ခုလို ပြန်ပြောပါတယ်။

“ကျွန်တော် အဲဒီမိန်းမကို ပြောကြည့်ပြီးပါပြီ။ သူက နို့ပုလင်း တစ်ပိုင်း (တစ်လီတာ) ကို နှစ်ရက်တစ်ခါပဲ လိုချင်တယ်တဲ့။ ကျွန်တော့်အတွက် ဒီလောက်လေးနဲ့ နို့ပုလင်းပို့ပေးရတာ မတန်ပါဘူးဗျာ”

ကျွန်တော်က -

“ဟုတ်မှာပေါ့လေ။ ဒါပေမဲ့ မင်းအဲဒီမိန်းမကို စကားပြော တုန်းမှာ သူတို့ရဲ့ နွားနို့လိုအပ်ချက်ဟာ တစ်လအတွင်း သိသိ သာသာ တိုးလာမယ်ဆိုတာကို မင်း သတိမထားမိဘူးလား။ နောက်ပြီး နွားနို့ အများကြီးသောက်မယ့် လူသစ်လည်း တိုးလာဖို့ ရှိတယ်ကွ”

လူငယ်ဟာ ရုတ်တရက် ကြောင်သွားတယ်။ ပြီးမှ သူက -

“ကျွန်တော် နားမလည်လို့ ရှင်းပြပေးပါ ခင်ဗျာ”

ကျွန်တော်က -

“အဲဒီအိမ်က လင်မယားနှစ်ယောက်ဟာ လောလောဆယ်မှာ နို့တစ်လီတာကို နှစ်ရက်ကြာအောင် သောက်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ မကြာခင် တခြားမြို့ကို အလည်သွားနေကြတဲ့ သူတို့ သားနဲ့ သမီး နှစ်ယောက် ပြန်ရောက်လာကြတော့မယ်။ နောက်ပြီး သူတို့မှာ ကလေးတစ်ယောက် မွေးလာတော့မယ်လေ။ အဲဒီမိန်းမဟာ ကိုယ်ဝန် နေ့စေ့လစေ့ကြီးဆိုတာကို မင်းသတိမထားမိဘူးလား”

နွားနို့ပို့တဲ့ လူငယ်လေးလိုပဲ၊ ကျွန်တော်တို့ဟာ မျက်စိကန်းနေတတ် ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဘာဖြစ်နေတယ်ဆိုတာကို မြင်တာထက် ဘာဖြစ်နိုင်လာ သလဲဆိုတဲ့ အလားအလာကို မြင်အောင်ကြည့်တတ်ဖို့ လိုပါတယ်။

၄။ သင့်ကိုယ်သင် တန်ဖိုးတက်အောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ၊ လွန်ခဲ့တဲ့ သီတင်းပတ်အတော်ကြာလောက်က ကျွန်တော်ပို့ချနေတဲ့

သင်တန်းတစ်ခုရဲ့ တစ်နေ့တာပြီးဆုံးချိန်မှာ လူငယ်တစ်ယောက် ကျွန်တော့် အနားကို ရောက်လာပြီး စကားနည်းနည်းလောက် ပြောလိုရမလားလို့ မေးပါတယ်။ တစ်ရပ်ကွက်ထဲနေတဲ့ သူ့ကို ကျွန်တော်သိပါတယ်။ သူဟာ ဆင်းရဲနွမ်းပါးတဲ့ မိသားစုက မွေးဖွားလာခဲ့ပြီး သူ လူပျိုပေါက်အရွယ်မှာ ကံဆိုးမှုတွေနဲ့ ကြုံခဲ့ရတယ်။ သူ့အဖေရော အမေပါ ကားတိုက်ခံရလို့ ရုတ်တရက် သေဆုံးသွားခဲ့တယ်။ သူဟာ ငယ်ငယ်ရွယ်ရွယ်နဲ့ ကျောင်းထွက်ပြီး အလုပ်လုပ်ရတယ်။ အခု သူ့အသက် ၂၆ နှစ်ရှိပြီး သူ့ဘဝကို တိုးတက်အောင် ကြိုးစားနေတယ်ဆိုတာကိုလည်း ကျွန်တော်သိထားပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက် အနားမှာရှိတဲ့ ကော်ဖီဆိုင်တစ်ခုကို သွားကြတယ်။ ကော်ဖီသောက်ကြရင်းနဲ့ စကားပြောဖြစ်ကြတယ်။ သူက ခုလို စကားပြောပါတယ်။

“လောလောဆယ် ဘဏ်မှာ ကျွန်တော် စုထားတဲ့ငွေဟာ ဒေါ်လာနှစ်ရာတောင် မပြည့်ပါဘူး။ ကျွန်တော့်ရဲ့ အခွန်စာရေး အလုပ်ကလည်း လစာမများပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ တာဝန်လည်း သိပ် မရှိပါဘူး။ ကျွန်တော့်ကားဟာ ၈ နှစ်ကြာနေပြီ။ ကျွန်တော်တို့ လင်မယားနှစ်ယောက်ဟာ အတော်လေးပျက်စီးနေတဲ့ တိုက် တစ်ခုရဲ့ ဒုတိယအထပ်မှာ အိမ်ငှားနေနေကြပါတယ်”

သူဟာ သက်ပြင်းတစ်ချက် ချလိုက်တယ်။ ချက်ချင်းပဲ သူ့မျက်နှာ မှာ အားတက်တဲ့ပုံ ပေါ်လာပြီး ခုလို ဆက်ပြောပါတယ်။

“ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်ဟာ လက်ရှိအခြေအနေကနေ တိုးတက် အောင်လုပ်ဖို့ ရပ်တန့်မနေပါဘူး”

ကျွန်တော် သူ့စကားကို နားမလည်တာနဲ့ ရှင်းပြပေးဖို့ သူ့ကို ပြောလိုက်ပါတယ်။

သူက -

“ကျွန်တော် မကြာခင်က လူတွေအကြောင်းကိုလေ့လာရင်းနဲ့ တစ်ခုကို သိထားမိလိုက်တယ်။ အဲဒါက ဆင်းရဲပြီး ချို့ချို့တဲ့တဲ့

နေကြသူတွေဟာ အနာဂတ်ကို မကြည့်ကြဘူး။ သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ ဆင်းရဲတဲ့ လက်ရှိဘဝကိုပဲ ကြည့်နေကြတယ်တဲ့။

အဲဒီစကား မှန်တယ်ဗျ။ ဥပမာတစ်ခုအနေနဲ့ ကျွန်တော့် အိမ်နီးချင်းတစ်ယောက် အကြောင်းကို ပြောရမှာပါ။ သူ့အလုပ်က မိလ္လာပိုက်ပြင်သမား အလုပ်ပါ။ သူဟာ ခုလို အမြဲညည်းနေတယ်။ သူ့အလုပ်ကရတဲ့ ဝင်ငွေဟာ နည်းလွန်းတယ်။ ပိုက်ပြင်တဲ့အလုပ်က မိလ္လာပိုက်တွေ ဖြုတ်တပ်ရလို့ လူလည်း အမြဲတမ်း ညစ်ပတ်နံ့စော်နေတယ်။ သူ့မိသားစုရဲ့ ဆရာဝန်ပြခန့် ဆေးကုခကလည်း တစ်လ တစ်လ မနည်းဘူး။ သူများတွေကျတော့ ကံကောင်းလိုက်ကြတာတဲ့။ သူဟာ သူ့ကိုယ်သူ ဆင်းရဲတယ်လို့ အမြဲ သတိပေးနေသလို နောင်လည်း ဆင်းရဲနေအုံးမှာပဲလို့ ထင်နေတယ်။ သူ့ကိုယ်သူလည်း အိမ်အိုအိမ်ပျက်မှာ တစ်သက်လုံး နေသွားရမယ်လို့ ယုံမှတ်နေတယ်”

သူဟာ သူ့ရင်ထဲမှာ ခံစားနေရတဲ့အတိုင်း ပြောနေတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော် သိနေပါတယ်။ သူက ဆက်ပြောပြန်တယ်။

“ကျွန်တော့် လက်ရှိအခြေအနေဟာ ဒီလိုပါ။ လစာဝင်ငွေ နည်းတယ်။ အိုဟောင်းနေတဲ့ ကားတစ်စီးရှိတယ်။ ဈေးပေါ်တဲ့ အိမ်ခန်းမှာ နေရတယ်။ အစားအသောက်ကလည်း ကျန်းမာရေးနဲ့ မညီညွတ်တဲ့ ဈေးပေါတာတွေပဲ စားနေရတယ်။ ဒါတွေ စဉ်းစားရင်းနဲ့ ကျွန်တော် စိတ်ပျက်လာနေတယ်။ ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော် လောလောဆယ် တန်ဖိုးမရှိသူဖြစ်နေပြီး နောင်လည်း တန်ဖိုးမရှိသူ တစ်ယောက် ဖြစ်နေအုံးမှာပဲလို့ ခံစားနေမိတယ်။

ဒါပေမဲ့ အခု ကျွန်တော် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် နောင် နှစ်အတန် ကြာမှာ ဖြစ်လာမယ့် လူတစ်ယောက်လို့ ရှုမြင်လိုက်ပါပြီ။ ကျွန်တော့် ကိုယ်ကို အခွန်စာရေးလို့ မမြင်တော့ဘဲ အခွန်အရာရှိလို့ ရှုမြင်နေတယ်။ ကျွန်တော် ဈေးပေါ်စုတ်ပြတ်နေတဲ့ တိုက်ခန်းမှာ နေတယ်

လို့ မမြင်တော့ဘဲ ကိုယ်ပိုင်တိုက်လေးတစ်လုံးမှာ နေတယ်လို့ မြင်နေတယ်။ ကျွန်တော် အဲဒီလို အမြင်ပြောင်းသွားတဲ့အခါမှာ ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော် ကြီးကျယ်လာသလို ခံစားလာမိတယ်။ ကျွန်တော် ကြီးကျယ်တာတွေ တွေးလာမိတယ်။ ကျွန်တော့်ဘဝဟာ တဖြည်းဖြည်း တိုးတက်ပြောင်းလဲလာနေတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော် သိနေပါတယ်”

သူပြောသွားတာတွေကို သေချာ ပြန်စဉ်းစားကြည့်လိုက်ရင် လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့ကိုယ်သူ တန်ဖိုးတက်အောင် လုပ်လိုရတယ်လို့ ဆိုတာပါ။ အဲဒါအလွန်ကောင်းတဲ့ အကြံအစည်ပါပဲ။ တကယ်တော့ သူဟာ အောင်မြင်သူတွေသုံးတဲ့ နည်းကို သူ့ဘာသာသူ ရှာတွေ့သွားတာပါ။ အောင်မြင်သူတွေဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ တန်ဖိုးရှိတယ်လို့ ခံယူထားကြတယ်။ သူတို့ကိုယ်သူတို့ တန်ဖိုးကြီးကြီး သတ်မှတ်ထားကြပါတယ်။

သူပြောသွားတာကို အနှစ်ချုပ်လိုက်ရင် လက်ရှိအခြေအနေဟာ ဘယ်လောက်ပဲ ဆိုးဝါးနေပါစေ၊ မိမိကိုယ်ကို တန်ဖိုးတက်အောင်လုပ်နေဖို့ပါ။

အောက်မှာ ဖော်ပြထားတာတွေဟာ သင် ဘာတွေကို တန်ဖိုးတက်အောင် လုပ်ရတယ်ဆိုတဲ့ လေ့ကျင့်ခန်းလေးတွေပါ။ လုပ်ကြည့်ပါ။ အကျိုးရှိပါလိမ့်မယ်။

၁။ ပစ္စည်းတွေကို တန်ဖိုးတက်အောင် လုပ်ပါ။

သင် အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်းတစ်ခု လုပ်နေရင် သင့်ကိုယ်သင် ဒီမေးခွန်းကို မေးပါ။ ‘ဒီတိုက်ခန်းကို၊ ဒါမှမဟုတ် ဒီအိမ်ကို၊ ဒါမှမဟုတ် ဒီလုပ်ငန်းကို တန်ဖိုးတက်အောင် ဘာလုပ်လို့ရမလဲ။’ တန်ဖိုးတက်စေမယ့် အကြံတွေကို စဉ်းစားပါ။ ပစ္စည်းတိုင်းဟာ - မြေကွက်လွတ်တစ်ခုဖြစ်ဖြစ်၊ အိမ်တစ်လုံးဖြစ်ဖြစ်၊ လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်ဖြစ် - အကြံကောင်း ထည့်ပေါင်းလိုက်ရင် တန်ဖိုးတက်လာပါလိမ့်မယ်။

၂။ လူတွေကို တန်ဖိုးတက်အောင် လုပ်ပါ။

သင်ဟာ ရာထူးတွေတိုးပြီး ကုမ္ပဏီရဲ့ အကြီးအကဲတစ်ယောက်

ဖြစ်လာရင် သင့်တာဝန်တွေမှာ သင့်ဝန်ထမ်းတွေကို ပြုစုပျိုးထောင်ပေးရမယ့် တာဝန် ရှိလာပါတယ်။ ဒါကြောင့် သင့်ကိုယ်သင် ဒီမေးခွန်းကို မေးပါ။ ‘ငါ့ဝန်ထမ်းတွေကို တန်ဖိုးတက်လာအောင် ငါ ဘာလုပ်ပေးလို့ရမလဲ’၊ ‘သူတို့ ကို အလုပ်ကျွမ်းကျင်လာစေဖို့၊ အလုပ်ကို မြန်မြန်ပြီးအောင် လုပ်တတ်စေဖို့ ငါ ဘယ်လို ကူညီရမလဲ’ စတာတွေပါ။ ဒါလေးတစ်ခုကို သတိရပါ။ လူ တစ်ယောက်ကို အကောင်းဆုံးဖြစ်လာစေချင်ရင် သူ့ရဲ့ ကောင်းကွက်တွေကို ရှာကြည့်ပါ။ မြင်အောင်ကြည့်ပါ။ တွေ့ရင် ချီးမွမ်းပါ။

၃။ သင့်ကိုယ်သင် တန်ဖိုးတက်အောင် လုပ်ပါ။

သင့်ကိုယ်သင် နေ့စဉ် မေးပါ။ ‘ငါ့ကိုယ်ငါ ဒီနေ့တန်ဖိုးတက်အောင် ဘာလုပ်ရမလဲ။’ သင့်ရဲ့ လက်ရှိဘဝကို မြင်နေတာထက် နောင်မှာ ဘယ်လိုလူ ဖြစ်ချင်သလဲ ဆိုတာကို ရှုမြင်ပါ။ သင့်ကိုယ်သင် တန်ဖိုးတက်အောင် ရလာတဲ့ အကြံတွေကို လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်ပါ။ ကြိုးစားကြည့်စမ်းပါ။ ထူးခြားလာတာကို တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

ငါ့အလုပ်ပဲ ငါလုပ်မယ်လို့ ဆိုသူဟာ ထိပ်ပိုင်းကို မရောက်နိုင်ပါ

မကြာခင်လေးကမှ အငြိမ်းစားယူလိုက်တဲ့ ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေရေး ကုမ္ပဏီတစ်ခု (ဝန်ထမ်း ၆၀ ရှိတဲ့) ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌတစ်ယောက်က သူ့နေရာ ဆက်ခံ မယ့်လူကို ဘာကြောင့် ရွေးချယ်ခဲ့ရတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော့်ကို ခုလို ပြောပြ ခဲ့ပါတယ်။

“လွန်ခဲ့တဲ့ ၅ နှစ်လောက်က ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ငွေစာရင်း ဌာနကို ဦးဆောင်ဖို့ ငွေစာရင်းအရာရှိတစ်ယောက် လိုနေတာနဲ့ လူတစ်ယောက်ကို အလုပ်ခန့်လိုက်ပါတယ်။ သူ့နာမည်က ဟယ်ရီ ပါ။ သူ့အသက်က ၂၆ နှစ်ပဲ ရှိပါသေးတယ်။ သူဟာ အလုပ်စဝင် ချိန်မှာ ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေရေးလုပ်ငန်းအကြောင်းကို ဘာမှ မသိပါဘူး။ သူ့ရဲ့ အရင်လုပ်ခဲ့တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ထောက်ခံချက်တွေအရ သူဟာ ငွေစာရင်းအရာရှိကောင်းတစ်ယောက်လို့ သိရပါတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့

နှစ်က ကျွန်တော် အငြိမ်းစားယူချိန်မှာ ဥက္ကဋ္ဌရာထူးကို သူ့ကို လွှဲပြောင်းပေးခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော် အသက်ငယ်ငယ်နဲ့ ပုံနှိပ်လုပ်ငန်းမှာ အတွေ့အကြုံမရှိတဲ့ သူ့ကို ရာထူးအကြီးဆုံးမှာ ခန့်ပေးလိုက်တာ အကြောင်း ရှိပါတယ်။ အဲဒါက ဒီလိုပါ။ ဟယ်ရီမှာ သူများတကာထက်သာတဲ့ အရည်အချင်းကောင်းတွေ ရှိနေပါတယ်။ သူဟာ ရိုးသားသူ တစ်ယောက်ဖြစ်သလို ကုမ္ပဏီရဲ့ လုပ်ငန်းတွေကို စိတ်ဝင်စားတယ်။ သူ့အလုပ်က ငွေစာရင်းပြုစုမယ်၊ ချက်လက်မှတ်ထုတ်ပေးမယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ သူ့အလုပ်ကိုချည်းပဲ လုပ်နေတာမဟုတ်ဘဲ ကုမ္ပဏီ လုပ်ငန်းတွေကို လေ့လာတယ်။ အကူအညီလိုနေသူ တွေရင်လည်း အမြဲ ကူညီပေးတတ်တယ်။

သူ ကုမ္ပဏီကိုရောက်ပြီး တစ်နှစ်အကြာမှာ ကုမ္ပဏီမှာ ပြဿနာကြီးတစ်ခု တက်လာပါတယ်။ အဲဒါက ဝန်ထမ်း အတော် များများဟာ လစာနည်းလို့ဆိုပြီး အလုပ်ထွက်ကုန်ကြတယ်။ ဟယ်ရီက ကျွန်တော့်ကို ဝန်ထမ်းတွေကို ခံစားခွင့်တစ်မျိုးပေးဖို့ အကြံပေးတယ်။ သူပေးတဲ့အကြံဟာ ကုမ္ပဏီကို သိသိသာသာကြီး အသုံးစရိတ် မတက်စေလို့ ကျွန်တော် လက်ခံလိုက်တယ်။ သူ့အကြံ အတိုင်း လုပ်လိုက်လို့ ဝန်ထမ်းတွေ အလုပ်ထွက်တာ မရှိသလောက် နည်းသွားပါတယ်။

ဟယ်ရီဟာ ကုမ္ပဏီကို အကျိုးရှိအောင် အများကြီး ကူညီ ပေးခဲ့ပါသေးတယ်။ သူက ပုံနှိပ်ဌာနရဲ့ အသုံးစရိတ် အသေးစိတ် စာရင်းကို ပြုစုပြီး အသုံးစရိတ်ငွေ ဒေါ်လာ ၃ သောင်းကို လျှော့ချ နိုင်တယ်လို့ ကျွန်တော့်ကို အကြံပေးတယ်။ သူပေးတဲ့ အကြံအတိုင်း လုပ်လိုက်တာ တကယ်ပဲ ဒေါ်လာ ၃ သောင်း လျှော့ချနိုင်လိုက်တယ်။ သက်သာသွားတဲ့ ဒေါ်လာ ၃ သောင်းနဲ့ ပုံနှိပ်စက်အသစ်တွေ ဝယ်နိုင်ခဲ့တယ်။ တစ်ခါ ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီမှာ ပစ္စည်းတွေ ရောင်းအား အတော်လေး ကျဆင်းနေတယ်။ ဟယ်ရီဟာ အရောင်း

ဌာနရဲ့ မန်နေဂျာကို သွားတွေ့ပြီး ‘ကျွန်တော် အရောင်းဌာနရဲ့ လုပ်ငန်းကို နားမလည်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် မြင်တာလေးကို အကြံပြုပါရစေ’ ဆိုပြီး အကြံပေးတယ်။ သူ့အကြံအတိုင်း လုပ်လိုက် လို့ ပစ္စည်းတွေ အရောင်းတက်လာခဲ့တယ်။ ဟယ်ရီဟာ ကုမ္ပဏီ ဝင်ငွေတိုးဖို့ အကြံအတော်များများ ပေးခဲ့ပါတယ်။ သူပေးတဲ့ အကြံ တွေကြောင့် ကုမ္ပဏီမှာ ဝင်ငွေတွေ တိုးလာခဲ့ပါတယ်။ ဟယ်ရီဟာ ကုမ္ပဏီအရေးကိစ္စတွေကို တကယ်ပဲ စိတ်ဝင်စားသူတစ်ယောက် ပါ။

ဒီတော့ ကျွန်တော် အငြိမ်းစားယူချိန်မှာ ဟယ်ရီဟာ ကျွန်တော့်နေရာကို ဆက်ခံဖို့ အသင့်တော်ဆုံးလူပါ။

ဒါပေမဲ့ အထင်တော့ မလွဲနဲ့နော်။ ဟယ်ရီဟာ ကွန်တော့ကို ကျော်ဖို့ မကြိုးစားပါဘူး။ ကျွန်တော့်အလုပ်ကို ဝင်မရှုတ်ပါဘူး။ သူဟာ ရန်လိုတဲ့ အပြုအမူမျိုး မလုပ်ဘူး။ သူဟာ နောက် ကျောကို ဓားနဲ့ထိုးတတ်သူ မဟုတ်သလို လူတကာကို လိုက်အမိန့် ပေးနေသူလည်း မဟုတ်ပါဘူး။ သူဟာ အကူအညီလိုနေသူတွေကို ကူညီပေးနေသူတစ်ယောက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ အရေးအရာမှန်သမျှဟာ သူ့ကိစ္စလို့ ယူဆထားတယ်။ ကုမ္ပဏီ အလုပ်ကို သူ့အလုပ်လို့ မှတ်ယူထားတယ်”

အငြိမ်းစားယူသွားတဲ့ ဥက္ကဋ္ဌပြောပြတဲ့ ဟယ်ရီအကြောင်းကနေ ကျွန်တော်တို့ သင်ခန်းစာတစ်ခုကို ယူနိုင်ပါတယ်။ အဲဒါက ‘ငါ့အလုပ်ကို တာဝန်ကျေအောင်လုပ်ရင် ပြီးပြီလေ’ ဆိုသူဟာ သေးသေးလေးပဲ တွေး တတ်သူနဲ့ သူ့ကိုယ်သူပဲ ကြည့်တတ်တဲ့ တစ်ကိုယ်ကောင်းသမားပါ။ ကြီးကြီး တွေးတတ်သူဟာ သူ့ကိုယ်ကို အသင်းတစ်သင်းရဲ့ အဖွဲ့ဝင်လို့ မှတ်ယူထား တယ်။ အလုပ်တစ်ခုဟာ သူ့အတွက် အကျိုးအမြတ် မရှိပေမယ့် အသင်း အတွက် အကျိုးရှိမယ်ဆိုရင် သူ အဲဒီအလုပ်ကို အတတ်နိုင်ဆုံး ကြိုးစား လုပ်ပေးတယ်။ တချို့ကျတော့ ခုလို တွေးကြတယ်။ ‘ငါ့ဌာနအပြင်မှာ ဖြစ်နေ

တာ ငါနဲ့မဆိုင်ဘူး။ သူတို့ပြဿနာ သူတို့ရှင်းကြပေါ့။’ ဒီလို စိတ်ထား မျိုးရှိသူဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ ထိပ်ပိုင်းနေရာကို မရောက်နိုင်ပါဘူး။

ဒါကြောင့်မို့ ကြီးကြီးတွေ တတ်အောင် လေ့ကျင့်ပါ။ သင်လုပ်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ အရေးအရာကိစ္စအားလုံးဟာ သင့်အရေးအရာတွေလို မှတ်ယူပါ။ ခုလိုပြောတာ သူများဌာနတွေရဲ့ အလုပ်မှာ ဝင်ရှုပ်ဖို့ မဟုတ်ပါဘူး။ တတ်နိုင်တဲ့ အကူအညီတွေ ပေးဖို့ပါ။ ကုမ္ပဏီကြီးတွေမှာ ရိုးရိုးသားသားနဲ့ အဲဒီလို ကူညီ တတ်တဲ့ ဝန်ထမ်းတွေ အလွန်နည်းပါတယ်။ ကြီးကြီးတွေ တတ်သူတွေ အလွန် နည်းပါတယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ကုမ္ပဏီတွေမှာ ရာထူးကြီးကြီး လစာ ကောင်းကောင်းရတဲ့ နေရာတွေအတွက် အရည်အချင်းပြည့်မီသူတွေ နည်း နေတာပါ။

ကြီးကြီးတွေပါ။ အသေးအဖွဲ့တွေကို မတွေ့ပါနဲ့

တချို့လူတွေမှာ အရည်အချင်းတွေ ရှိကြတယ်။ တိုးတက်ဖို့ အလား အလာလည်း ရှိကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ဟာ ကြီးကြီးမတွေ့ဘဲ အသေးအဖွဲ့ အရေးမပါတာလေးတွေကို လုပ်နေရင်းနဲ့ သူတို့တက်လမ်းကို ပိတ်ထားတတ် ကြတယ်။ အသေးအဖွဲ့ကိစ္စလေးတွေဟာ အရေးကြီးတာတွေကို ထိခိုက်စေ တယ်ဆိုတာကို ဥပမာ ၄ ခုနဲ့ ပြချင်ပါတယ်။

၁။ ဟောပြောသမားကောင်းဖြစ်ဖို့ ဘာလိုသလဲ

လူတိုင်းလိုလိုဟာ လူအများရှေ့မှာ စကားကောင်းကောင်း ဟော ပြောတတ်တဲ့ အရည်အချင်းကို ပိုင်ဆိုင်ချင်တဲ့ ဆန္ဒရှိကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ လူအတော်များများဟာ အဲဒီဆန္ဒနဲ့ မပြည့်ဝကြပါဘူး။ သူတို့ဟာ လူအများရှေ့ စကားပြောရာမှာ အင်မတန် ညံ့ဖျင်းကြသူတွေ ဖြစ်နေကြပါတယ်။

ဘာကြောင့်လဲ။ အဖြေက ရှင်းရှင်းလေးပါ။ သူတို့ဟာ လူအများရှေ့ စကားပြောရာမှာ ကြီးကျယ်ပြီး အရေးကြီးတဲ့ အကြောင်းအရာတွေထက် အသေးအမွှား အရေးမကြီးတာလေးတွေကို အာရုံစိုက်နေကြလို့ပါ။ ဥပမာ ပြောရရင် လူတွေရှေ့စကားပြောမယ့်လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့စိတ်ထဲမှာ ဒါတွေ ကို ကြိုတင်ပြင်ဆင်နေပါတယ်။ ‘ငါ့ကိုယ်ငါ မတ်မတ်နေဖို့ သတိထားရမယ်’၊

‘စင်ပေါ်မှာ လမ်းမလျှောက်နဲ့။ လက်ကို သိပ်အသုံးမပြုနဲ့’၊ ‘မှတ်ထားတဲ့ မှတ်စု
တွေကို ငုံ့ကြည့်တာကို လူတွေမမြင်စေနဲ့’၊ ‘စကားပြောရာမှာ သဒ္ဒါမှန်အောင်
သတိထားပါ’၊ ‘ဝတ်ထားတဲ့ နက်ကတိုင်လည်စီး မခေါက်နေစေနဲ့’၊ ‘စကားကို
ကျယ်ကျယ်ပြော၊ ဒါပေမဲ့ အော်တော့မပြောနဲ့’ စတဲ့ အသေးအဖွဲ့လေးတွေပါ။

အခု သူ စင်ပေါ်တက်လာပြီး စကားပြောတော့မယ်။ သူ့စိတ်ထဲမှာ
ဘာဖြစ် နေသလဲ။ ပရိသတ်ကို ကြောက်နေတယ်။ နောက်ပြီး စောစောက
သူ့ကိုယ်သူ သတိပေးနေတာတွေကို စဉ်းစားနေပြီး အမှားမလုပ်မိအောင်
အရမ်းသတိထားနေတယ်။ ဒီတော့ သူဟာ ပြောမယ့်အကြောင်းအရာနဲ့ ‘ငါ
အမှားလုပ်မိလိုက်သလား’ ဆိုတာတွေ ရောထွေးပြီး စိတ်ရှုပ်ထွေးလာတယ်။
ဒီတော့ သူဟာ ပြောသင့်တဲ့စကားတွေကို မပြောမိတော့ဘဲ အရေးမကြီးတာ
တွေကို ပြောရင်းနဲ့ ဟောပြောသမားကောင်း ဖြစ်မလာဘဲ ကျရှုံးသွားပါတယ်။
သူလုပ်သင့်တာက သူ့ရဲ့ အသိအမြင်၊ အတွေ့အကြုံတွေကို တခြားသူတွေကို
ရှင်းရှင်းလင်းလင်း နားလည်အောင် ပြောပြပြီး မျှဝေပေးဖို့ဖြစ်ပေမယ့် အသေး
အဖွဲ့တွေမှာ အာရုံရောက်နေတယ်။

ဟောပြောသမားကောင်းတစ်ယောက်ဆိုတာကို သူ မတ်မတ်ရပ်
သလား။ စကားပြောရာမှာ သဒ္ဒါမှန်ရဲ့လား ဆိုတာတွေနဲ့ ဆုံးဖြတ်တာ မဟုတ်
ပါဘူး။ သူပေးချင်တဲ့ အချက်အလက်တွေကို ပရိသတ် နားလည်လက်ခံ
အောင် ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ပြောနိုင်သလားဆိုတာနဲ့ ဆုံးဖြတ်တယ်ဆိုတာကို
မှတ်ထားပါ။

ဒါကြောင့် သင် လူအများရှေ့မှာ စကားပြောရင် အရေးမကြီးတဲ့
အသေးအဖွဲ့လေးတွေကို အာရုံမထားဘဲ မိမိပြောချင်တဲ့ အကြောင်းအရာ
အပေါ်မှာသာ အာရုံစိုက်ပါ။

၂။ လူတွေ ရန်ဖြစ်တာ ဘယ်ကစလဲ
သင် ခုလိုမေးခွန်းမျိုးကို စဉ်းစားမိဖူးသလား။ ‘လူတွေ ရန်ဖြစ်တာ
ဘယ်ကစသလဲ။’ ၉၉ ရာခိုင်နှုန်းသော ရန်ဖြစ်ခြင်းတွေဟာ အသေးအဖွဲ့
အရေးမကြီးတဲ့ ကိစ္စလေးတွေကနေ စခဲ့ကြတယ်လို့ပြောရင် သင် အံ့ဩသွား
မယ်လို့ ကျွန်တော် ထင်ပါတယ်။ ဥပမာလေးတစ်ခုကို ကြည့်ကြရအောင်ပါ။

ဂျွန်ဟာ အလုပ်ကနေ မောမောပန်းပန်းနဲ့ အိမ်ပြန်လာတယ်။ ရေမိုးချိုးပြီး ညစာစားဖို့ ထမင်းစားပွဲမှာ ထိုင်လိုက်တယ်။ သူ့မိန်းမချက်ထားတဲ့ ညစာကို မြင်တော့ သူ သဘောမကျဘူး။ သူက ဟင်းပန်းကန်တွေကို နမ်းကြည့်ပြီး ခေါင်းခါရမ်းနေတယ်။ သူ့မိန်းမ ဂျူးကလည်း ဒီနေ့မှာ အိမ်မှုကိစ္စတွေ ပင်ပင် ပန်းပန်းလုပ်နေခဲ့ရလို့ သူလည်း စိတ်မသာမယာ ဖြစ်နေတယ်။ ဂျွန်ရဲ့ အပြု အမူကိုမြင်တဲ့ ဂျူးက ဂျွန် ကြားအောင် ခုလို ပြောလိုက်တယ်။ ‘ဈေးဖိုးလေး မလောက်မငပေးထားပြီး ဟိုတယ်မှာလို အပျံစား ထမင်းဟင်းမျိုး စားချင် လို့လား’ တဲ့။ ဂျွန်ဟာ ဒီစကားကိုကြားတာနဲ့ သူ့သိက္ခာကို ထိပါးတယ်ဆိုပြီး ‘ဈေးဖိုး မလောက်မငပေးလို့ မဟုတ်ပါဘူး။ မင်းက ဟင်းတွေကို ကောင်း ကောင်းမှ မချက်တတ်တာ’ လို့ ပြန်ပြောလိုက်တယ်။

ဒီတော့ သိကြတဲ့အတိုင်းပါပဲ။ တစ်ယောက်တစ်ခွန်း ပြန်ပြောကြ ရင်း အော်ကြဟစ်ကြတယ်။ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် စွပ်စွဲချက်တွေ ပါလာ ကြတယ်။ မိဘ၊ ယောက္ခမ၊ ယောက်ဖအကြောင်းတွေ ပါလာတယ်။ ကျောင်း တုန်းက ငယ်ရည်းစားအကြောင်းတွေလည်း ပါလာပြန်တယ်။ သူတို့ ရန်ဖြစ် တာမရပ်ရင် တစ်ကမ္ဘာလုံးကလူတွေ ပါလာကြတော့မယ်။ အသေးအဖွဲ့ ဟင်း မကောင်းတဲ့ ကိစ္စလေးကနေ အကြီးအကျယ် ရန်ဖြစ်သွားကြတယ်။ ရက်ပေါင်း များစွာကြာအောင် သူတို့ လင်မယားဟာ စကားမပြောကြတော့ဘူး။ ဒီလိုသာ မကြာခဏ ရန်ဖြစ်နေကြရင် သူတို့လင်မယား ကွဲမှာ သေချာပါတယ်။ ဒါကြောင့် အသေးအဖွဲ့ကိစ္စလေးတွေကနေ ရန်ဖြစ်တတ်တာကို သတိထားပါ။

တကယ်လို့ သင်ဟာ တစ်ခုခုကိုမကျေနပ်လို့ တစ်ဖက်သားကို အပြစ်ပြောမယ်၊ စွပ်စွဲမယ်၊ သတိပေးမယ်လို့ စိတ်ကူးနေရင် သင့်ကိုယ်သင် ဒီမေးခွန်းကို အရင်မေးပါ။ ‘အဲဒါ တကယ်ပဲ အရေးကြီးသလား’။ ဥပမာ ‘သူ စီးကရက်ဘူးခွဲတွေကို ကြမ်းပေါ်ပစ်ချထားတာ တကယ်ပဲ အရေးကြီးသလား’၊ ‘သွားတိုက်ဆေးကို အဖုံးပြန်မပိတ်ဘဲ စင်ပေါ်တင်ထားတာ တကယ်ပဲ အရေး ကြီးသလား’၊ ‘သူ အိမ်ပြန်လာတာ နာရီဝက်နောက်ကျတယ်။ အဲဒါ တကယ်ပဲ အရေးကြီးသလား’၊ ‘သူ့မိတ်ဆွေတွေကို တစ်ခါတလေ ဧည့်ခံကျွေးမွေးလို့ ပိုက်ဆံကုန်သွားတာ တကယ်ပဲ အရေးကြီးသလား’ စတာမျိုးတွေပါ။ သေသေ ချာချာ ပြန်တွေးရင် ကိစ္စအတော်များများဟာ တကယ် အရေးမကြီးဘဲ အသေးအဖွဲ့လေးတွေ ဆိုတာကို တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

သင် လူတစ်ယောက်ရဲ့ အပြုအမူလုပ်ရပ်ကို စိတ်တိုင်းမကျလို့၊ မကျေနပ်လို့ တစ်ခုခုပြောဖို့ စိတ်ကူးရင် မပြောခင်မှာ ‘အဲဒါ တကယ်ပဲ အရေးကြီးသလား’ ဆိုတဲ့ မေးခွန်းကို မေးတတ်တဲ့ အကျင့်လုပ်ပါ။ ဒါဆိုရင် သင်ဟာ အလုပ်ထဲမှာ၊ အိမ်မှာ လူတွေနဲ့ဆက်ဆံရာမှာ သတိထားပြီး ပြောဆိုတတ်လာပါလိမ့်မယ်။ လမ်းပေါ်မှာ ကားမောင်းနေရင်း ရှေ့ကားက လမ်းကြောမပေးရင် ‘အဲဒါ တကယ်ပဲ အရေးကြီးသလား’ မေးခွန်းကို မေးပါ။ သင် တန်းစီနေတုန်း နောက်လူက သင့် ရှေ့ကနေ ဖြတ်ဝင်လာရင် ‘အဲဒါ တကယ်ပဲ အရေးကြီးသလား’ မေးခွန်းကို မေးပါ။ ဒါဆိုရင် သင်ဟာ စကားများ ရန်ဖြစ်တာကို ရှောင်ရှားနိုင်သလို သင့်ဘဝမှာလည်း စိတ်အေးချမ်းသာယာမှုကို ရနေပါမယ်။

၃။ ရုံးခန်းလေးကြောင့် အလုပ်ဖြုတ်ခံရတယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အတန်ကြာလောက်က ရုံးခန်းနေရာချထားတဲ့ ဖြစ်ရပ်လေးတစ်ခုဟာ လူငယ်တစ်ယောက်ရဲ့ အလားအလာရှိတဲ့ အနာဂတ်ကို ပျက်စီးသွားစေတဲ့ အကြောင်းလေးကို ပြောပြချင်ပါတယ်။

ကြော်ငြာကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ငယ်ရွယ်ပြီး ရာထူးအဆင့် တူညီကြတဲ့ အရာရှိ ၄ ယောက်ဟာ ရုံးခန်းသစ်တွေကို ပြောင်းရွှေ့ကြရတယ်။ အရာရှိ ၃ ယောက်ဟာ ရုံးခန်းကျယ်ကျယ်တွေကို ပြောင်းကြရတယ်။ စတုတ္ထအရာရှိကတော့ နည်းနည်းပိုကျဉ်းတဲ့ ရုံးခန်းကို ပြောင်းရတယ်။

ဂျော့ (George) ဟာ အဲဒီစတုတ္ထမြောက် အရာရှိပါ။ သူ ပိုကျဉ်းတဲ့ ရုံးခန်းနေရာကို ပြောင်းရွှေ့လိုက်ရတာဟာ သူ့သိက္ခာကို စော်ကားသလို ဖြစ်သွားတယ်။ သူ့ကို အရာရှိ ၃ ယောက်နဲ့ ခွဲခြားဆက်ဆံတယ်လို့ သူ့စိတ်ထဲမှာ ခံစားနေမိတယ်။ သူဟာ ဒီအကြောင်းကိုတွေးရင်း ဒေါသဖြစ်နေတယ်။ မကျေနပ်ဖြစ်နေတယ်။ ရုံးခန်းပြောင်းတာကို စိစဉ်တဲ့ သူ့အထက်အရာရှိကြီးကိုလည်း စိတ်ဆိုးနေတယ်။ ကျန်တဲ့ အရာရှိတွေကိုလည်း မနာလို ဖြစ်လာတယ်။ သူ့မှာ မကောင်းမြင်စိတ်တွေ ဝင်လာတယ်။ ဆက်ဖြစ်လာတာက သူဟာ ကျန်တဲ့အရာရှိတွေကို ရန်သူလို သဘောထားပြီး ဆက်ဆံလာတယ်။ သူတို့နဲ့ ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်ရမယ့်အစား သူတို့ကို ချောက်တွန်းဖို့

ကြံစည်လာတယ်။ အခြေအနေဟာ ဆိုးသထက် ဆိုးလာပါတယ်။ ရုံးခန်း ပြောင်းပြီး ၃ လအကြာမှာ သူဟာ အလုပ်ထဲမှာ အမှားတစ်ခုကို လုပ်မိလိုက် တယ်။ အထက်လူကြီးတွေဟာ သူ့ရဲ့မကောင်းမြင်တဲ့ အပြုအမူ အပြော အဆိုရယ်၊ တခြားအရာရှိတွေနဲ့ အဆင်မပြေတာရယ်တွေကြောင့် သူ့အမှားကို ခွင့်မလွှတ်ကြတော့ဘဲ သူ့ကို အလုပ်က ထုတ်ပစ်လိုက်ကြတယ်။

အသေးအဖွဲ့ကို အာရုံစိုက်နေမိတဲ့ ဂျော့ဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့အစီအစဉ်ကို သတိမပြုမိလိုက်တာပါ။ တကယ်တော့ ကုမ္ပဏီဟာ ရုံးခန်းတွေ တိုးချဲ့ဖို့ အစီ အစဉ်ရှိနေလို့ အခု ရုံးခန်းပြောင်းပေးလိုက်တာဟာ ယာယီအစီအစဉ်ပါ။ နောက်ပြီး ရုံးခန်းတွေကို နေရာချပေးတဲ့ အထက်အရာရှိကြီးဟာ ပြောင်းခိုင်း လိုက်တဲ့ ရုံးခန်းတွေကို အကျယ်အဝန်း အတူတူပဲလို့ ထင်နေခဲ့တယ်။ ကုမ္ပဏီ က ဘယ်လူကြီးတစ်ယောက်ကမှ ဂျော့ကို ရုံးခန်းသေးသေးနဲ့ပဲ ထိုက်တန် တယ်လို့ မယူဆခဲ့ကြပါဘူး။

အသေးအဖွဲ့ကို ဂရုစိုက်တတ်သူတချို့ ရှိသေးတယ်။ တာဝန်ပေးတဲ့ စာရင်းမှာ မိမိနာမည်ကို အောက်ဆုံးမှာရှိနေတာကို မြင်ပြီး မကျေမနပ်ဖြစ် ကြတယ်။ သူတို့မသိတာက နာမည်စာရင်းကို အကွာရာစဉ်လိုက် စီပေးထား တယ်ဆိုတာပါ။ သင် အဲဒီလို အသေးအဖွဲ့ အရေးမကြီးတာလေးတွေကို ဂရုစိုက်နေမယ်ဆိုရင် သင့်ဘဝမှာ ဘယ်တော့မှ စိတ်ချမ်းသာမှုရမှာ မဟုတ် သလို သင့်ရဲ့အလုပ်ကိုလည်း ထိခိုက်လာနိုင်တယ်ဆိုတာကို သတိထားပါ။ ကြီးကြီးတွေပါ။ အသေးအဖွဲ့လေးတွေကြောင့် သင့်ဘဝတိုးတက်လမ်းကို မပိတ်မိပါစေနဲ့။

၄။ စကားထစ်တာ အသေးအဖွဲ့ပါ။

အရောင်းဌာနတစ်ခုရဲ့အရောင်းမန်နေဂျာတစ်ယောက်က အရောင်း သမားတစ်ယောက်မှာ အရည်အချင်းရှိရင် စကားထစ်တယ်ဆိုတာ အသေး အဖွဲ့ပါလို့ ခုလို ပြောပြဖူးပါတယ်။

“ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်း အရောင်းမန်နေဂျာတစ်ယောက် ရှိပါတယ်။ သူဟာ အလွန် အစအနောက်သန်တယ်။ တစ်ခါတလေ

သူ စတာနောက်တာဟာ လွန်လွန်းလို့ တချို့ဆိုရင် သည်းမခံ နိုင်ကြဘူး။ လွန်ခဲ့တဲ့ လအတန်ကြာက လူငယ်တစ်ယောက်ဟာ အဲဒီအစအနောက်သန်တဲ့ သူငယ်ချင်းဆီမှာ အရောင်းသမား အလုပ် သွားလျှောက်တယ်။ လူငယ်ဟာ စကားပြောရာမှာ ဆိုးဆိုး ရွားရွားကို စကားထစ်တယ်။ သူငယ်ချင်းက ကျွန်တော့်ကို စနောက်ဖို့ ရည်ရွယ်ပြီး အဲဒီလူငယ်ကို ပြောလိုက်တယ်။ သူ့ဆီမှာ လောလော ဆယ် နေရာလစ်လပ်တာ မရှိဘူး။ ကျွန်တော့်ဆီမှာတော့ အရောင်း သမား နေရာလစ်လပ်နေတယ်။ သွားလျှောက်ပါလို့ ပြောလိုက် တယ်။ ပြီးတော့ သူငယ်ချင်းက ကျွန်တော့်ကို အလုပ်လျှောက်ချင်တဲ့ လူငယ်တစ်ယောက်ရှိတယ်လို့ ဖုန်းဆက်လာတယ်။ ကျွန်တော်က ဘာမှမသိလို့ လူငယ်ကို လွှတ်ပေးလိုက်ပါလို့ ပြောလိုက်တယ်။

နာရီဝက်ကြာတော့ လူငယ်ဟာ ကျွန်တော့်ရုံးခန်းထဲကို ဝင်လာတယ်။ သူ စကားတစ်ခွန်းပဲ ပြောရသေးတယ်။ ကျွန်တော် သိလိုက်ပါပြီ။ ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းက ကျွန်တော့်ကို နောက်ချင်လို့ လူငယ်ကို လွှတ်လိုက်တယ်ဆိုတာကိုပါ။ ‘ကျွန် .. ကျွန်တော့် ... နာ ... နာ မည်က ... ဂျက် ... ဂျက် ပါ’ လို့ စပြောတယ်။ သူက ဆက်ပြီး ‘ကျွန် ... ကျွန်တော့်ကို မစ် ... မစ် ... မစွတာဂျိမ်းစ်က အလုပ် လျှောက် ... လျှောက်ဖို့ လွှတ် ... လွှတ် လိုက်တာပါ’ လို့ ပြောတယ်။ သူဟာ စကားလုံးတိုင်းကို အားစိုက်ပြောနေရတယ်။ ကျွန်တော့် ခေါင်းထဲမှာ ခုလို အတွေးဝင်လာတယ်။ ဒီပုံနဲ့ ဒီကောင်လေးဟာ တစ်နေ့ကို ပစ္စည်း တစ်ဒေါ်လာဖိုးတောင် ရောင်းရမှာ မဟုတ်ဘူး လို့ပါ။ သူ့ကို လွှတ်ပေးလိုက်တဲ့ သူငယ်ချင်းကိုလည်း ကျွန်တော် အတော်လေး ဒေါ်ပွသွားမိတယ်။ ဒါပေမဲ့ စကားကို ကြိုးစားပမ်းစား ပြောနေရှာတဲ့ ကောင်လေးကိုကြည့်ရင်း ကျွန်တော့်စိတ်ထဲမှာ သနားစိတ် ပေါ်လာတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော် သူ့ကို အလုပ် မခန့်နိုင်တဲ့ ဘယ်လိုအကြောင်းပြချက်ကို ပေးရမလဲလို့ စဉ်းစား ရင်းနဲ့ သူ့ကို ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေးနဲ့ မေးခွန်းလေးတွေ မေးမယ်လို့ စိတ်ကူးလိုက်တယ်။

ကျွန်တော် သူ့ကို စကားပြောကြည့်ရင်းနဲ့ သတိထားမိလိုက်
တာတစ်ခုက သူဟာ အူတူတူ အတတ တုံးတစ်ယောက် မဟုတ်
ဘူးဆိုတာပါ။ သူဟာ ဉာဏ်ထက်မြက်တယ်။ စကားကို ချင့်ချင်
ချိန်ချိန် တွေးပြီး ပြောတတ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ခက်တာက သူ စကား
အရမ်းထစ်တယ်။ နောက်ဆုံးမှာ ကျွန်တော်က အင်တာဗျူးကို
အဆုံးသတ်ဖို့ နောက်ဆုံးမေးခွန်းတစ်ခု သူ့ကို မေးလိုက်ပါတယ်။
အဲဒါက 'မင်း ဘာကြောင့် ပစ္စည်းရောင်းတဲ့ အရောင်းသမားအလုပ်
ကို လုပ်နိုင်မယ်လို့ ထင်နေတာလဲ'။

သူက 'ဒီလိုပါ ခင် ... ခင်ဗျာ။ ကျွန် ... ကျွန်တော်ဟာ မြန်မြန်
တတ် ... တတ် လွယ်ပါတယ်။ နောက် ... နောက် ပြီး ... ကျွန် ...
ကျွန်တော်ဟာ လူ ... လူ တွေကို သ ... သ ... သဘောကျတယ်။
ကျွန် ... ကျွန်တော် ထင် ... ထင်ပါတယ်။ ခင် ... ခင်ဗျားရဲ့ ကုန် ...
ကုမ္ပဏီဟာ သိပ် ... သိပ်ကောင်းတယ်လို့ ထင် ... ထင်ပါတယ်။
ကျွန် ... ကျွန်တော် ပိုက် ... ပိုက်ဆံ ရ ... ရချင်တယ်။ ကျွန် ...
ကျွန်တော့်မှာ စ ... စကားပြော ချို့ ... ချို့ယွင်းချက် ရှိ ... ရှိပါတယ်။
ဒါပေမဲ့ ကျွန် ... ကျွန်တော့်အတွက် ပြဿနာ မ ... မဟုတ်ပါဘူး။
တ ... တခြား လူ ... လူတွေအတွက်လည်း ပြ ... ပြဿနာ မ ... မ
မရှိနိုင်ပါဘူး' လို့ ပြန်ဖြေတယ်။

သူ့အဖြေဟာ ဘာကို ပြလိုက်သလဲဆိုတော့ သူ့မှာ အရောင်း
သမားကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်နိုင်တဲ့ အရေးကြီးတဲ့ အရည်
အချင်းတွေ ရှိနေတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ ချက်ချင်းပဲ သူ့ကို အခွင့်
အရေးပေးဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပြီး အလုပ်ခန့်လိုက်ပါတယ်။ သူဟာ
အခုဆိုရင် ဝင်ငွေအတော်ကောင်းတဲ့ အရောင်းသမားတစ်ယောက်
ဖြစ်နေပါပြီ။”

ကြည့်စမ်းပါ။ စကားပြောပြီး ဈေးရောင်းရတဲ့ လုပ်ငန်းမှာတောင်
အရည်အချင်းကောင်းတွေ ရှိနေရင် စကားပြော ချို့ယွင်းချက်ရှိတာဟာ
အသေးအဖွဲပါ။

သင့်အတွေး ဘယ်လောက်ကြီးတယ်ဆိုတာ သိဖို့ ဒီလေ့ကျင့်ခန်းကို လုပ်ကြည့်ပါ။

ဘယ်အစွန်က ကော်လံက အများဆုံး ကြုံတွေ့နိုင်တဲ့ အခြေအနေ တွေပါ။ အလယ်နဲ့ ညာစွန် ကော်လံတွေကို အသေးအဖွဲ့တွေးသူနဲ့ ကြီးကြီး တွေးသူတွေရဲ့ တုံ့ပြန်ချက်တွေပါ။ သင်ဟာ ဘယ်လို လူစားမျိုးလဲ။ ပြီးရင် သင် သေးသေးတွေးသူ ဖြစ်ချင်သလား၊ ကြီးကြီးတွေးသူ ဖြစ်ချင်သလား ဆိုတာ ဆုံးဖြတ်ပါ။ ရွေးချယ်ဖို့ကတော့ သင့်အပေါ် မူတည်ပါတယ်။

အခြေအနေ	အသေးအဖွဲ့ တွေးသူရဲ့ချဉ်းကပ်ပုံ	ကြီးကြီးတွေးသူရဲ့ ချဉ်းကပ်ပုံ
၁။ ဝင်ငွေ တိုးစေရန်	ကုန်ကျစရိတ်တွေကို ဖြတ် တောက်လျော့ချတယ်။	ပစ္စည်းများများ ရောင်းပြီး ဝင်ငွေတိုးအောင် လုပ်တယ်။
၂။ စကား ပြောခြင်း	ကုမ္ပဏီ၊ စီးပွားရေး၊ လုပ် ဖော်ကိုင်ဖက်၊ ဈေးကွက် တွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး မကောင်း တာတွေပဲ ပြောတယ်။	ကုမ္ပဏီ၊ စီးပွားရေး၊ လုပ် ဖော်ကိုင်ဖက်၊ ဈေးကွက် တွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး ကောင်း တာတွေပဲ ပြောတယ်။
၃။ ကုမ္ပဏီ အခြေအနေ	ကုမ္ပဏီရပ်တည်ဖို့ အသုံး စရိတ်နဲ့ လူတွေကို လျော့ချ ပစ်ရမယ်လို့ ယုံကြည်တယ်။	ကုမ္ပဏီကို တိုးချဲ့ရမယ်လို့ ယုံကြည်တယ်။
၄။ အနာဂတ်	အနာဂတ်ဟာ အခြေအနေ မကောင်းဘူးလို့ မြင်တယ်။	အနာဂတ်ဟာ အလား အလာ ကောင်းတယ်လို့ မြင်တယ်။

အခြေအနေ	အသေးအဖွဲ့ တွေ့သူရဲချဉ်းကပ်ပုံ	ကြီးကြီးတွေ့သူရဲ ချဉ်းကပ်ပုံ
၅။ အလုပ်	အလုပ်လုပ်ဖို့ တတ်နိုင်သမျှ ရှောင်တယ်။	အလုပ်များများ ပြီးအောင် နည်းသစ်တွေ ရှာကြံလုပ် တယ်။ အလုပ်မပြီးကြတဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေကို လည်း ကူညီတယ်။
၆။ ယှဉ်ပြိုင်မှု	သာမန်လူတွေနဲ့ပဲ ယှဉ်ပြိုင် တတ်တယ်။	အတော်ဆုံးလူတွေနဲ့ ယှဉ် ပြိုင်တတ်တယ်။
၇။ ဘတ်ဂျက် ပြဿနာ	လိုအပ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေကို မဝယ်ဘဲ ပိုက်ဆံကို ချွေတာ တယ်။	ဝင်ငွေတိုးအောင် နည်းအမျိုး မျိုးနဲ့ ကြံဆရှာဖွေပြီး လို အပ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ဝယ် တယ်။
၈။ ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်	ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို နိမ့်နိမ့်ပဲ ထားတယ်။	ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်ကို မြင့်မြင့်မားမားထားတယ်။
၉။ ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင် မျှော်မှန်းချက်	အချိန်တိုတိုအတွက်ပဲ ထား တယ်။	အချိန်အကြာကြီးအတွက် ထားတယ်။

အခြေအနေ	အသေးအဖွဲ့ တွေးသူရဲ့ချဉ်းကပ်ပုံ	ကြီးကြီးတွေးသူရဲ့ ချဉ်းကပ်ပုံ
၁၀။ အခက်အခဲ	အခက်အခဲနဲ့တွေ့ရင် စိတ် ဓာတ်ကျပြီး ဘာမှ မလုပ် တော့ဘူး။	အခက်အခဲဆိုတာ အောင် မြင်မှုရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု လို့ သဘောထားပြီး အခက် အခဲကို ကျော်လွှားဖို့ ကြိုး စားတယ်။
၁၁။ အပေါင်း အသင်း	အသေးအဖွဲ့ တွေးသူတွေနဲ့ ပေါင်းတယ်။	ကြီးကြီးတွေးတတ်သူတွေနဲ့ ပေါင်းတယ်။
၁၂။ အမှားများ	အမှားသေးသေးကို ပုံကြီး ချဲ့ကား ပြောဆိုတယ်။	အကျိုးဆက်သေးသေးပဲ ဖြစ်စေမယ့် အမှားတွေကို ဥပေက္ခာပြုလိုက်တယ်။

အနှစ်ချုပ်

- * သင့်အားနည်းချက်တွေကို ပြုပြင်ပါ။ အားသာချက် အရည်အချင်း
တွေကိုလည်း သိအောင်လုပ်ပြီး အသုံးချပါ။
- * မိမိပြောလိုက်တဲ့ စကားလုံးတွေ၊ ရေးလိုက်တဲ့ စာကြောင်းတွေကို
တစ်ဖက်သားရဲ့ စိတ်ထဲမှာ ရုပ်ပုံတွေအဖြစ် မြင်ကြပါတယ်။
ဒါကြောင့် စကားပြောတာ၊ စာရေးတာတွေဟာ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း
ဖြစ်မှ တစ်ဖက်သားရဲ့စိတ်ထဲမှာ ကြည်လင်ပြတ်သားတဲ့ ရုပ်ပုံ
တွေကို မြင်မှာပါ။

- * ကြီးကြီးတွေတတ်သူတွေဟာ သူ့စိတ်ထဲမှာရော တခြားလူတွေရဲ့ စိတ်ထဲမှာပါ အကောင်းမြင်တဲ့ ရုပ်ပုံတွေကို ဖန်တီးပေးရာမှာ အထူးကျွမ်းကျင်သူတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။ ကြီးကြီးတွေတတ်သူ ဖြစ်ဖို့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကြီးကျယ်ပြီး အားတက်စရာကောင်းတဲ့ ရုပ်ပုံတွေကို ဖန်တီးပေးနိုင်တဲ့ စကားလုံးတွေ၊ စာကြောင်းတွေကို သုံးတတ်ရပါမယ်။
- * လက်ရှိမြင်တာထက် နောင်မှာဖြစ်နိုင်မယ့် အလားအလာတွေကို မြင်အောင် ကြည့်တတ်ပါ။
- * ကြီးကြီးတွေပါ။ အသေးအဖွဲ့ အရေးမပါတာတွေကို ဂရုစိုက်နေခြင်းဖြင့် မိမိတက်လမ်းကို မပိတ်လိုက်ပါနဲ့။