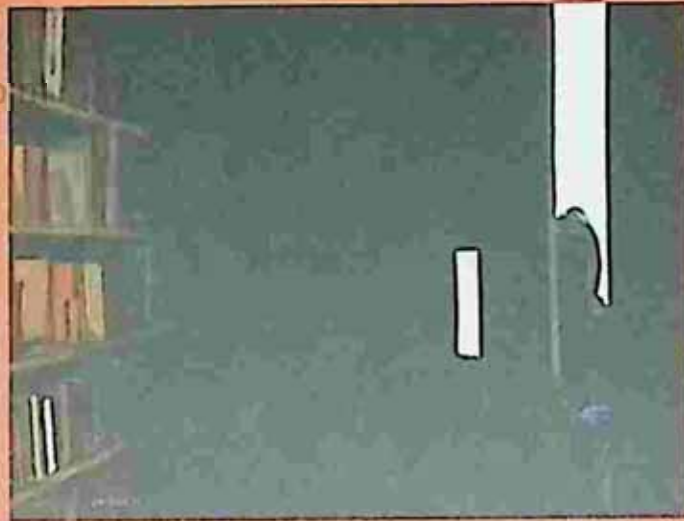


The **E**ssence

mgyoe.com

စိတ်ကူးအယူအဆများ  
ထုတ်လုပ်နည်း  
ကောင်းသာ  
မြန်မာပြန်





# A TECHNIQUE FOR PRODUCING IDEAS JAMES WEBB YOUNG

“A Technique for Producing Ideas” စာအုပ်က ၁၉၆၅ ခုနှစ်က ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေခဲ့ပြီးကတည်းက ကြော်ငြာကော်ပီ ရေးသူ ထောင်ပေါင်းများစွာကို သူတို့ရဲ့ ဖန်တီးနိုင်စွမ်းတွေကို အချွတ္တအရ တားဆီးထားတာတွေ ချိုးဖျက်ထွက်နိုင်ရေး အတွက် အကူအညီပေးခဲ့ပါတယ်။

ကဗျာဆရာတွေ၊ ပန်းချီဆရာတွေကအစ သိပ္ပံဆရာ တွေ၊ အင်ဂျင်နီယာတွေထိ ဘယ်အချိန် ဘယ်ဘာသာရပ်မှာ မဆို၊ တောင်းဆိုလာတဲ့ စိတ်လှုပ်ရှားဖွယ်အယူအဆများ ခုတ် မောင်းဖို့ စွမ်းအားရှိ ဒီစာအုပ်ထဲက အနှစ်ချုပ်နည်းစနစ်ကို သုံးစွဲနေကြရပါတယ်။

‘ဂျိမ်းစ်ဝက်ဘ်ယန်း’ က ထူးခြားတဲ့ သူ့ထိုးထွင်းမှုနဲ့အတူ ဖန်တီးနိုင်စွမ်းဖြစ်စဉ်ထဲက လျှို့ဝှက်မှုလိုက်ကာကို တစ်ချိ တည်း မတင်ရေးအတွက် ဒီကြီးမားတဲ့နည်းစနစ် ယူဆချက် ကြီးကို သင့်ဟာသင်ရှာတွေ့နိုင်ရေး ကူညီပေးပါလိမ့်မယ်။

စိတ်ကူးအယူအဆများ  
ထုတ်လုပ်နည်း  
ကောင်းသာ  
မြန်မာပြန်

KGT0078  
900.00 KS



ကြော်ငြာ၊ သို့မဟုတ် မည်သည့်နယ်ပယ်မှာမဆို  
ဖန်တီးနိုင်စွမ်းအားကို စွမ်းရည်ရှိရှိ  
ဖောက်ထွက်ရေးအတွက်  
တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် နည်းစနစ်တစ်ရပ်။

mgyc.com

mgyc.com

### မာတိကာ

- “ကိတ်ရိန်းဟတ်” ၏ အမှာစာ	က
- “ဝိလျှံဘန်းဘက်ချီ” ၏ အမှာစာ	ဃ
- စာရေးသူရဲ့ နိဒါန်းမှတ်စု	ဆ
၁။ ဘယ်လိုစတင်သလဲ	၁
၂။ အတွေ့အကြုံရဲ့ ပုံသေနည်း	၄
၃။ ‘ပါရက်တို’ရဲ့ သီအိုရီ	၇
၄။ စိတ်ဦးနှောက်ကို လေ့ကျင့်ခြင်း	၁၁
၅။ မူလအခြေခံအဟောင်းတွေကို ပေါင်းစပ်ခြင်း	၁၃
၆။ အယူအဆတွေက ပေါင်းစပ်မှုအသစ်တွေပါပဲ	၁၇
၇။ စိတ်ဦးနှောက် အစာခြေမှုလုပ်ငန်းစဉ်	၂၅
၈။ ဒီအကြောင်းကို အမြဲတမ်းမပြတ် စဉ်းစားနေတယ်	၃၀
၉။ နောက်ဆုံးအဆင့်	၃၃
၁၀။ ပြီးတဲ့နောက် အတွေးတချို့	၄၀



mgyc.com

mgyc.com

“ကိတ်ရန်းဟတ်” ရဲ့ အမှာစာ  
 (DDB World wide ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ 'Keith Reinhard' မှ  
 အမှာစကား)

၁၉၄၀ ပြည့်နှစ်တွေက ပထမဆုံးပုံနှိပ်ထုတ်ဝေတဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်က ယနေ့ကာလရဲ့ ဖြတ်ပိုင်းအစွန်းရောက်နေရတဲ့ အပေါ်မှာ ဖန်တီးမှုရှိရှိ လူသားတွေအတွက် ဘယ်လို အရေးပါနေပါသလဲ။ ဒီမေးခွန်းကို ဖြေရင်းနဲ့ ‘ဂျိမ်းစ်ဝက်ဘ် ယန်း’က ဒီမှတ်သားစရာ စာအုပ်ငယ်ကလေးကို ရေးဖို့ ‘ဒီစိတ်ကူးအယူအဆကို သင်ဘယ်လိုရလာသလဲ’ ဆိုတဲ့ မေးခွန်းကို ပထမဆုံးမေးမိတယ်။

စိတ်ကူးအယူအဆတစ်ခု အသွင်ပြောင်းလဲဖို့ကို စောင့်နေတဲ့ ကွက်လပ်စာမျက်နှာ သို့မဟုတ် စကရင်က ဒီယနေ့မှာ ခါတိုင်းလိုပဲ ယုံကြည်ချက်ပျက်လို့ ကြောက်လန့်နေဦးမှာပဲ။ ဒါက ပိုပြီးတော့တောင် ဖြစ်လာနိုင်သေးတယ်။ ဘာကြောင့်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ ရှေ့သို့တိုးတက်နေတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်တွေ

က ပိုကောင်းတဲ့အယူအဆတွေကို တောင်းဆိုလာတာတွေက ပိုပိုပြီးများလာလို့ပါပဲ။

‘ယန်း’ ချထားခဲ့တဲ့ ခြေလှမ်းတွေက စာရေးဆရာက “ဟာ ဥရောပတိုက်ပဲ ငါရှာတွေ့ပြီဟေ့” လို့ ဖော်ပြရလောက် တဲ့အထိ နှိုင်းယှဉ်မရနိုင်ဖွယ်ရာ ရင်တဖိုဖိုရှာဖွေတွေ့ရှိမှုဆီ ရောက်ဖို့ အသေချာဆုံးလမ်းပဲ ဖြစ်တယ်။

ကျွန်တော်ပထမ ဒီစာအုပ်ကိုတွေ့စဉ်က ကျွန်တော်က ဖန်တီးမှုဒါရိုက်တာတစ်ယောက်အဖြစ် အလုပ်လုပ်ကိုင်နေဆဲ ကာလဖြစ်တယ်။ ကျွန်တော် ‘ဂျိမ်းစ်ဝက်ဘ်ယန်း’ ဆိုတဲ့ နာမည်ကို တစ်ခါမှ မကြားဖူးသေးပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကြော်ငြာ နယ်ပယ်ထဲက တခြားဖန်တီးမှုရှိတဲ့ လူတွေအများစုလိုပဲ ကျွန်တော်လည်း ‘ဘေးဘန်းဘက်ချ်’ ရဲ့ နောက်လိုက်နဲ့ ပရိသတ်တစ်ဦးဖြစ်နေခဲ့တယ်။ ‘ဘေးဘန်းဘက်ချ်’ က ၁၉၅၀ ပြည့်နှစ်တွေ နောက်ပိုင်းနဲ့ ၁၉၆၀ ပြည့်နှစ်တွေမှာ ကြော်ငြာ ကမ္ဘာကို တော်လှန်ပြုပြင်ပြောင်းလဲခဲ့ပြီး၊ brands အမှတ် တံဆိပ်အတော် များများအတွက်၊ စည်းမျဉ်းချိုးဖျက်တဲ့ အလုပ် တွေလုပ်ခဲ့ရာမှာ ဗောက်စ်ဝက်ဂွန်းဆိုတဲ့ ပျားပိတုန်းပုံ လိပ်ခုံး ကားလေးပါ အမှတ်တရ ဖြစ်ဖွယ်ပါဝင်ပါတယ်။ ‘ဘေး’ လည်းဒီစာအုပ်ထဲမှာ အမှာစာရေးတယ်လို့ ကျွန်တော်သိရတဲ့ အခါ ကျွန်တော် သူ့အမှာစာကို စစ်ဆေးကြည့်သင့်တယ်လို့ သဘောရမိတယ်။

ဒီစာအုပ်က ကျွန်တော် ဖတ်ခဲ့ဖူးသမျှတွေထဲမှာ ဖန်တီးမှု လုပ်ငန်းစဉ်ကို သရုပ်ပြရုပ်လုံး ဖော်ကျူးနိုင်ဆုံးသော အနှစ် ချုပ်စာအုပ်ဖြစ်နေတာကို တွေ့ရတော့တယ်။ ဖန်တီးမှုဌာနကြီး

တစ်ခုလုံး ဝေမျှပေးဖတ်ခိုင်းဖို့ မိတ္တူပြားတွေ လုံလောက်အောင် ကူးခိုင်းရသေးတယ်။ အဲဒီကတည်းက ကူးလိုက်တာ ရာပေါင်း များစွာရှိတော့မယ်။

ဖန်တီးမှုရှိတဲ့လူတွေအတွက် အခုပဲ အလုပ်ကိုစတင်ပါ ပြီ။ ‘ယန်း’ လမ်းညွှန်ပေးဖို့ ကမ်းလှမ်းတာရော၊ အယူအဆ တစ်ခုနဲ့လာဖို့ သေချာစေတာတွေကပါ မတော်တဆမဟုတ်တဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ရပ်ပါပဲ။

‘ယန်း’ က ကျွန်တော်တို့ကို နှစ်သိမ့်ပေးတဲ့ ဗဟုသုတ ကတော့ ကျွန်တော်တို့တွေးတောနိုင်သမျှတွေက ဖော်ပြလို့ လည်းရနိုင်၊ ထပ်ကာတလဲလဲ သင်ကြားလို့လည်းရနိုင်တဲ့ မွေးရာပါ အသိစိတ်သက်သက်ရဲ့ ခြေလှမ်းအတွဲတစ်တွဲပဲဖြစ် ပါတယ်။

ပြီးတော့၊ ဒီစာအုပ်ငယ်လေးက “ကျွန်တော့်ဘဝမှာ ဒီအယူအဆမျိုး ဘယ်တုန်းကမှ မရှိခဲ့ဖူးဘူး” လို့ ပြောတတ် သူတွေရဲ့ လက်ထဲရောက်သွားရင်တော့ သူတို့ဘာသာသူတို့ လည်း တအံ့တဩဖြစ်ကြမှာပါပဲ။



“ဝီလျံဘာနားဘက်ချ်” ရဲ့ အမှာစာ  
 (“Doyle Dane Bernbach Inc.” ရဲ့ အမှုဆောင်ချုပ်နဲ့  
 worldwide ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်သူ၊ “William Bernbach” ထံမှ  
 အမှာစကား)

“ဂျိမ်းစ်ဝက်ဘ်ယန်း” က သူ့ရဲ့ ဒီစာအုပ်ငယ်လေးထဲမှာ  
 လမ်းပြသယ်ဆောင်သွားတာတွေကတော့ ကြော်ငြာလုပ်တဲ့  
 ဘာသာရပ်ပေါ်မှာ အသေးစိတ်ကျပြီး၊ အသင်ကြားရဆုံး  
 စာသားတွေထက် ပိုအဖိုးတန်တာတွေ ဖြစ်နေတယ်။ သူပြော  
 သမျှတွေက အရိုးအသားတွေသာမက ဆက်သွယ်ရေးတစ်  
 ပိုင်းတစ်စရဲ့ စိတ်ဝိညာဉ်တွေအကြောင်း ဖြစ်ပါတယ်။ အယူ  
 အဆအကြောင်းတွေ သူပြောနေတာပါပဲ။

ဓာတုဗေဒသမားတစ်ယောက်က အကုန်အကျနည်းစွာ  
 နဲ့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ခန္ဓာကိုယ်အစိတ်အပိုင်းတွေကို အတူ  
 တကွ တွယ်ဆက်နိုင်လိမ့်မယ်။ သူမလုပ်နိုင်တာက ဘဝ  
 ရှင်သန်လာအောင် မီးစမတို့နိုင်တာပါဘဲ။

မစ္စတာယန်းက ဖန်တီးမှုရှိရှိမီးစဆိုတဲ့ အယူအဆတွေ အကြောင်းရေးသွားပါတယ်။ ဒီအယူအဆက ကြော်ငြာတစ်ခု ကို ဘဝရော၊ စိတ်ဓာတ်ပါ ယူသွင်းပေးသွားပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ လက်ရာမြောက်လေ့ကျင့်မှုထက် ဘယ်အရာ ကမှ ပိုအရေးကြီးပါဘူး။

မစ္စတာယန်းက ဖန်တီးမှုရှိရှိ စာအုပ်တွေကို သူဖော်ပြတဲ့ အခါမှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အကြီးမားဆုံး တွေးခေါ်သူတွေရဲ့ အစဉ်အလာထဲမှာရှိနေပါတယ်။

သိပ္ပံနည်းကျ ဘီလူးကြီးတွေဖြစ်ကြတဲ့ 'ဘာထရန်းရပ် ဆယ်' နဲ့ 'အယ်လ်ဘတ်အိုင်းစတိုင်း' တို့က ဒီအလားတူ ဘာသာရပ်ပေါ်မှာ ဒါမျိုးတွေ ရေးသားဖူးတယ်ဆိုတာကိုက သူ့ကို ဂုဏ်ပြုလိုက်သလိုပါပဲ။ ဒီဗဟုသုတက ကောင်းမွန်တဲ့ ဖန်တီးမှုရှိရှိ စဉ်းစားခြင်းရဲ့ အခြေခံပဲဆိုတာ သူတို့အားလုံး သဘောတူကြပေမဲ့ ဒါလောက်နဲ့ မလုံလောက်သေးပါဘူး။ ဒီဗဟုသုတကို အစာကြေချက်ပစ်ရပါမယ်။ နောက်ဆုံး အပြီး သတ်မှာ လတ်ဆတ်တဲ့ ပေါင်းစပ်မှုအသစ်တွေနဲ့ ဆက်သွယ် ချက်တွေရဲ့ပုံစံထဲမှာ ထွက်ပေါ်လာရမှာပါ။ 'အိုင်းစတိုင်း' က ဒီမွေးရာပါ အသိစိတ်ကသာ ထိုးထွင်းသိမှုအသစ်တွေဆီသွား ဖို့ တစ်ခုတည်းသောလမ်းပဲလို့ ရည်ညွှန်းခဲ့တယ်။

သင်ရရှိထားတဲ့ အယူအဆတွေရဲ့ အရည်သွေးကိုတော့ သင်အာမမခံနိုင်ပါဘူး။ သင့်ကို ဒီအချက်ပြောပြရာမှာ 'ဂျိမ်းဝက်ဘ်ယန်း' က ဗွေဆော်ဦး ထုတ်ပြောသူပဲဆိုတာ ကျွန်တော်တော့ သေချာပြောရဲတယ်။ ဒီအရည်အသွေးတွေက သင့်ဘဝထဲ သင့်အပေါ်ဆော့ကစားခဲ့တဲ့ အင်အားစုတွေ

အားလုံးနဲ့ သင့်ရဲ့ မျိုးရိုးဗီဇအပါအဝင် အားလုံးရဲ့ ရလဒ်ပဲ ဖြစ်ဖို့ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့သိပ်ရိုးရှင်းစွာ အောက်လိုင်းချပေးခဲ့တဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်တွေကို သင်လိုက်နာသွားမယ်ဆိုရင်တော့ သင့်ရဲ့ သဘာဝကိရိယာတွေနဲ့ ဒီအင်အားစုတွေ အများစုကို သင်လုပ် ရဖို့ရှိလိမ့်မယ်။

ဒီကိစ္စရဲ့ အသည်းနှလုံးအိမ်ထဲအထိ ရောက်ဖို့အတွက် မစ္စတာယန်းကို ကျွန်တော်တို့ အကြွေးဆပ်ရဖို့ရှိပါတယ်။ ကြော်ငြာမှာ နှစ်များစွာ သူလုပ်လာတဲ့ရလဒ်တွေအရ ဆက် သွယ်ရေး အောင်မြင်မှုတွေရဲ့ သော့ချက်အခြေခံက ဇာတ်ဆန် တဲ့ အယူအဆတွေကို သက်ဆိုင်သလို ထုတ်လုပ်သွားခြင်းပဲလို့ သူ့ကိုသက်သေပြခဲ့တယ်။ သူက ဒီအချက်ကို ကျွန်တော်တို့ အတွက် ထင်ထင်ရှားရှား ဖော်ညွှန်းရုံသာမက ဒီပန်းတိုင်ဆီ သွားရာလမ်းကိုလည်း ပြထားပါတယ်။



### စာရေးသူရဲ့ နိဒါန်းမှတ်စု

ဒီအတွေးတွေက ပထမတော့ ချီကာဂိုတက္ကသိုလ် စီးပွားရေးကျောင်းထဲက ကြော်ငြာလုပ်နေကြတဲ့ ဘွဲ့ရကျောင်းသားတွေဆီ တင်ပြဖို့ စိတ်ကူးပေမဲ့ နောက်ပိုင်းမှာတော့ ကြော်ငြာလုပ်ငန်းတွေမှာ တက်တက်ကြွကြွ အလေ့အကျင့်တွေ လက်တွေ့လုပ်နေကြသူတွေ မြောက်မြားစွာရဲ့ရှေ့မှောက်မှာ ချပြရပါတယ်။ ဒီအရေးပါမှုတွေက ပုံမှန်လေသံအတိုင်းပါပဲ။

ဒီဘာသာရပ်က ကျွန်တော်မဟုတ်တဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း စိတ်ပညာရှင်တွေနဲ့သာ သီးသန့်ပိုင်ဆိုင်နေတာပါ။ ဒါကြောင့် ဒီကိစ္စပြုစုမှုက အယူအဆတွေကိုသာ ထုတ်လုပ်ခြင်းဖြင့် အသက်မွေး ရှာမှီးကြရတဲ့သူတွေရဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအတွေးအကြံကို ဖော်ကျူးရင်းဖြင့်နဲ့သာ တန်ဖိုးဖြတ်နိုင်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ကို တနင်္လာနေ့ စာသင်ခန်းမှာ ကျွန်တော် ဘာတွေပြောရမယ်ဆိုတာ စဉ်းစားရင်း၊ တနင်္ဂနွေနေ့ နေ့လယ်ခင်းမှာ ပထမ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားခဲ့တာပါ။ အဲဒီအချိန် အတန်တုန်းက ဒီဘာသာရပ်မှာ ဘာစာပေဆန်ဆန်မှ မရနိုင်

သေးပါဘူး။ ကျွန်တော့်မှာလည်း ပေါင်းချုပ်ဆန်ဆန်တွေ  
ဘာမှမမြင်နိုင်သေးပါဘူး။

အဲဒီကတည်းက ဒီစာအုပ်ဖတ်ရသူများစွာ ကျွန်တော့်ရဲ့  
အလားတူ ဘာသာရပ်အပေါ် ခြားနားတဲ့ အတွေ့အကြုံ  
နယ်ပယ်တွေနဲ့ ဘယ်လောက်ထိ ဂရုစိုက်ရေးခဲ့သလဲဆိုတာကို  
အမှတ်ရနိုင်ကြမှာပါ။

ဒီခေါင်းစဉ်အပေါ်မှာ ထိုက်တန်တာတစ်ခုခု ပြောခဲ့ရေး  
ခဲ့ကြတဲ့ မကြာသေးမီက တခြားစာအုပ်တွေ မြောက်မြားစွာ  
ရေးသားထုတ်ဝေခဲ့ကြပါတယ်။

ဒီစာအုပ်တည်းဖြတ်ချက်ရဲ့ နောက်ဆုံးစာမျက်နှာမှာ  
အဲဒီလိုစာအုပ်မျိုးထဲက သုံးအုပ်ကိုတော့ စိတ်အာရုံလှုပ်နှိုးစေ  
တဲ့စာအုပ်တွေအဖြစ် စာရင်းပြုစုပေးလိုက်ပါတယ်။

ဂျိမ်းစ်ဝက်ဘ်ယန်း  
ရန်ချိုဒီလာကနေဒါ၊  
ပန်နာဘလန်ကာ၊ နယူးမက္ကဆီကို  
ဇူလိုင်လ၊ ၁၉၆၀ ပြည့်နှစ်။



(၁)

### ဘယ်လိုစတင်သလဲ

ချီကာဂိုမှာ ကျွန်တော်ကြော်ငြာအေဂျင်စီတစ်ခုရဲ့ အမှုဆောင်လုပ်နေတဲ့ မနှစ်တုန်းက တစ်နေ့မှာ ထင်ရှားကျော်ကြားတဲ့ မဂ္ဂဇင်းတစ်စောင်ရဲ့ အနောက်တိုင်း မန်နေဂျာတစ်ယောက်က ကျွန်တော့်ဆီ ဖုန်းဆက်လာတယ်။

သူပြောတာက အရေးတကြီးကိစ္စတစ်ခုရှိလို့ ကျွန်တော့်ကို ချက်ချင်း တွေ့ချင်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ သိပ်မကြာခင် သူ ကျွန်တော့်ရုံးခန်းကို မောကြီးပန်းကြီး အသက်ရှူရမှန်းမသိအောင် ပေါက်ချလာတော့တယ်။

“ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ဒီနေ့ အစည်းအဝေးတစ်ခုလုပ်တယ်ဗျ” လို့ ပြောတယ်။ “ကျွန်တော်တို့ အနောက်ပိုင်း အရောင်းဝန်ထမ်းတွေ စုဝေးကြရတာပေါ့။ ဆွေးနွေးကြတဲ့ ဦးတည်ချက်က ကျွန်တော်တို့ရဲ့ရောင်းအားကို ဘယ်လိုတိုးတက်အောင် လုပ်ရမလဲဆိုတာပဲ”

“ကျွန်တော်တို့ ဆွေးနွေးကြတဲ့အထဲမှာ တခြားအောင်မြင်တဲ့ ထုတ်ဝေရေးတိုက်တွေရဲ့ အရောင်းသမားတွေ သုံးနေကြတဲ့ ရောင်းချ

ပုံ နည်းလမ်းတွေကို ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာကြည့်ဖို့ ကြိုးစားကြတယ်။ အဲဒါတွေ အားလုံးရဲ့ကြားမှာ ကျွန်တော်တို့ အထူးတလည် အာရုံစိုက်မိတာက တော့၊ ‘အမေရိကန်အပတ်စဉ်’ စာစောင်က ‘မစ္စတာကော့ဘလာ’ ရဲ့ အောင်မြင်မှုတွေပါပဲ။

“သူ ဘာကြောင့် သိပ်အောင်မြင်နေရသလဲဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ လေ့လာသုံးသပ်ပြီးတဲ့အခါမှာတော့ ကျွန်တော်တို့အားလုံး ကိစ္စတစ်ခု တည်းအပေါ်မှာပဲ အားလုံးရပ်နားလို့လို့ နိဂုံးချုပ်မိကြတော့တယ်။ သူတို့ က နေရာကိုရောင်းနေတာမှမဟုတ်ဘဲ၊ အယူအဆစိတ်ကူးတွေ ကို ရောင်းနေကြတာကိုး”

“ဒါကြောင့်မို့ ...” သူက စိတ်အားထက်သန်စွာ ဆက်ပြောလိုက် ပြန်တယ်။ “ကျွန်တော်တို့လည်း ဘာလုပ်ရမလဲဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်ကြ တယ်။ အခုကနေစပြီး ကျွန်တော်တို့ နေရာတွေကို လုံးဝ မရောင်းတော့ ဘူး။ မနက်ဖြန်မနက်ကစပြီး ကျွန်တော်တို့လည်း တစ်ဦးချင်းတိုင်း အယူ အဆတွေပဲ ရောင်းကြတော့မယ်လေ”

ဒါက ခင်ဗျားတို့က ရုပ်အသွင်အပြင်ပဲ ဂရုစိုက်နေတာကြောင့် ဖြစ်မှာပါ။ ဒါကြောင့် ဒီအထိလာပြီး ဆွေးနွေးရတာဖြစ်မှာပေါ့လို့ ကျွန်တော် ပြန်ပြောမိတယ်။

“မဟုတ်သေးဘူးဗျ” လို့ သူက စိတ်မကောင်းစွာနဲ့ ဆက်ပြော တယ်။

“ကျွန်တော်တို့မြင်နိုင်၊ လုပ်သင့်တာက အယူအဆစိတ်ကူးတွေ ရောင်းဖို့ဆိုတာ မှန်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့မှာ ကြက်သေ သေသွားရပြန်တာက အယူအဆတွေကို ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လိုရမလဲ ဆိုတာကို မရှင်းမလင်း ဇေဝေဝါဖြစ်သွားကြရတာပါပဲ”

“ကဲ ဒီတော့ ကျွန်တော်ဘာကြောင့် ဒီနေရာလာရသလဲဆိုတာကို

ခင်ဗျား ပြောနိုင်ပြီထင်ပါရဲ့”

“ခင်ဗျားလည်း ကြော်ငြာအယူအဆတွေ တစ်ပုံကြီးပဲ ထုတ်လုပ်ခဲ့ဖူးမှာပါ။ ဒါတွေ ခင်ဗျားဘယ်လိုရခဲ့သလဲဗျာ၊ ကျွန်တော့်ကောင်လေးတွေက ကျွန်တော့်ဆီက စကားအပြန်ကို စောင့်မျှော်နေကြလေရဲ့”

အခု ကျွန်တော်နားလည်လိုက်ပါပြီ။ ဒီမေးခွန်းအပေါ် သိပ်အရေးမပါသယောင် ထင်မိခဲ့လို့၊ တကယ်လို့ မေးသူက သိပ်အလေးအနက်ကြီးထား မေးနေတာမဟုတ်ခဲ့ရင်၊ ဒီအချက်မှာ ကျွန်တော် အူလိုက်သည်းလို့က် ရယ်မောမိမှာမလွဲပါဘူး။

ဒီအချိန်မှာ ပိုပြီးရယ်စရာကောင်းအောင် ရိုးအလွန်းတဲ့မေးခွန်းမျိုး အမေးမခံခဲ့ရဖူးပါဘူး။ ဒါကို အကူအညီရနိုင်မယ့်အဖြေတော့ လုံးဝ ကျွန်တော် ပေးနိုင်စွမ်းမရှိသေးပါဘူး။

“သင် ဘယ်လိုအယူအဆတစ်ခု ရလိုက်တာလဲ” ဆိုတာက မိုက်မဲလှတဲ့မေးခွန်းတော့ မဆိုနိုင်တာ ကျွန်တော်နားလည်မိသွားပါတယ်။ ဒါကို အဖြေတစ်စုံတစ်ရာတော့ ရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒီအကြောင်းကို ကျွန်တော် မကြာခဏ တွေးနေမိတော့တယ်။



(၂)

**အတွေ့အကြုံရဲ့ ပုံသေနည်း**

ကျွန်တော်တွေ့တော့တဲ့ အယူအဆတစ်ခုမှာ တောင်ဘက် သမုဒ္ဒရာပြင်အလယ်မှာ ရုတ်တရက် ပေါ်လာတဲ့ ကျွန်းငယ်ကလေးတွေကို ချစ်နေတဲ့ပုံပြင်တွေကို ငှားရမ်းထားတဲ့ လျှို့ဝှက်ဆန်းကြယ်တဲ့ အရည်အသွေးမျိုးတွေ ရှိနေပါတယ်။

ရှေးရှေးက ပင်လယ်ရေကြောင်း ခရီးသွားများရဲ့ အလိုအရ၊ မြေပုံချပ်ကြီးမှာ ပြနေတာက နက်ပြာရောင်ပင်လယ်ပြင်ပေါ်မှာ ရုတ်တရက် ပေါ်လာတဲ့ သန္တာကျွန်းဝိုင်း ရေပတ်လည်ဝိုင်းနေပုံက ချစ်စရာပါပဲ။ မှော်ဆန်တဲ့ ဂမ္ဘီရလေထုက ယင်းကျွန်းငယ်အထက်မှာ တွဲလောင်းဆွဲထားနေတယ်။

အယူအဆတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့လည်း ဒီလိုပဲလို့ ကျွန်တော်တွေ့မိပါတယ်။ သူတို့ကလည်း စိတ်ဦးနှောက်ရဲ့ မျက်နှာပြင်အထက်မှာ ခုလိုပဲ ရုတ်တရက် ပေါ်လာတတ်ပါတယ်။ မှော်ဆန်ဆန် ဂမ္ဘီရလေထုနဲ့ အလားတူစွာပဲပေါ့။

ဒါပေမဲ့ သိပ္ပံပညာရှင်တွေ သိထားချက်က တောင်ဘက်ခြမ်း

သမုဒ္ဒရာပြင်ထဲက သန္တာကျွန်းဝိုင်းလေးတွေက ရေမျက်နှာပြင်အောက် နားမှာ လုပ်နေကြတဲ့ မမြင်ရတဲ့ သန္တာကျောက်တန်းတည်ဆောက်သူ တွေရဲ့ မရေမတွက်နိုင်တဲ့ အလုပ်တွေလို့ ဆိုတာပါပဲ။

ကဲ ဒီတော့ ကျွန်တော့်ကိုယ်ကျွန်တော် ဒီလိုပြန်မေးရတော့မယ်။ “အယူအဆတစ်ခုကလည်း ဒီလိုပဲတဲ့လား။ သိစိတ်ရဲ့မျက်နှာပြင် အောက်နားမှာ ဖြစ်ပျက်သွားနေတဲ့ အယူအဆတည်ဆောက်ရေး လုပ်ငန်းစဉ်တွေရဲ့ မမြင်ရတဲ့ အတွဲရှည်ကြီးတစ်ခုရဲ့ နောက်ဆုံး အပြီးသတ် ရလဒ်သက်သက်ပဲလား။”

တကယ်လို့ အဲဒီလိုဖြစ်ခဲ့ရင် ဒီလုပ်ငန်းစဉ်တွေကို ခွဲခြားသတ်မှတ် နိုင်တယ်။ ဒါမှသာ သူတို့ကို သိစိတ်ရှိရှိ လိုက်နာပြီး အသုံးချနိုင်မှာပဲ မဟုတ်လား။ အတိုချုပ်အားဖြင့် ဒီမေးခွန်းရဲ့အဖြေကို နည်းစနစ်တစ်ခု၊ ပုံသေနည်းတစ်ခုက တိုးတက်ဖြေကြားနိုင်ပါတယ်။ သင်ဘယ်လိုလုပ် အယူအဆတွေကို ရခဲ့ပါသလဲ။

အခု၊ ကျွန်တော် သင့်ကို အဆိုပြုချင်တာက ဒီမေးခွန်းတွေကို ကာလရှည်ကြာစွာ တွေးတောစဉ်းစားနေတာရဲ့ ရလဒ်တွေကိုပါပဲ။ ကျွန်တော့်မှာရှိတဲ့ အဖွဲ့အစည်းတွေထဲ ကျွန်တော်နဲ့အတူတူ အယူအဆ တွေထုတ်လုပ်တဲ့လူတွေရဲ့ အလုပ်တွေကို နီးနီးကပ်ကပ် အကဲဖြတ်ရတဲ့ ရလဒ်တွေ ပါဝင်ပါတယ်။

ဒါက ဖို့ဒ်ကားထုတ်လုပ်သလိုမျိုး လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုရဲ့ တိကျမှု လိုပဲ အယူအဆထုတ်လုပ်တာပဲလို့ ကျွန်တော် နိဂုံးချုပ်စေတော့တယ်။ ကားအစိတ်အပိုင်းအလိုက် စီတန်းစုပြုထုတ်လုပ်တဲ့ လိုင်းကြောင်းမျိုး “စစ်ဆင်ရေးနည်းစနစ်တစ်ခု” ကို လိုက်နာသင်ယူထိန်းချုပ်နိုင်တဲ့ ဦးနှောက်ရဲ့ စိတ်ကူးထုတ်လုပ်မှုမျိုးပါပဲ။ ဒါကို ထိရောက်စွာ သုံးစွဲရေး ဟာ ဘယ်ကိရိယာလက်စွဲမဆို ထိထိရောက်ရောက် သုံးစွဲသလိုပဲ နည်း

စနစ်ထဲ လေ့ကျင့်မှုများစွာလုပ်ရသလိုပါပဲ။

ဒီရှာဖွေတွေ့ရှိမှုရဲ့ အဖိုးတန်ပုံသေနည်းကို ကျွန်တော် ဘာကြောင့် လွှင့်ပစ်ချင်တာလဲလို့ သင်မေးလာခဲ့ရင်တော့ ဒီအတွေ့အကြုံက ကျွန်တော့်ကို အောက်ပါအချက်နှစ်ရပ်ကို သင်ကြားပေးခဲ့လို့ပါပဲလို့ သင့်ကိုပြောပါရစေ။

ပထမအချက်က ပုံသေနည်းက ဖော်ပြရာမှာ သိပ်ရိုးရှင်းလှလို့ ကြားရသူတွေဟာ ဒါကို အမှန်တကယ်ယုံကြည်သွားကြတာကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။

ဒုတိယအချက်က ရှင်းပြရတာ ရိုးရှင်းနေစဉ်၊ လက်တွေ့မှာ အသိ ဉာဏ်ပညာအလုပ်တွေရဲ့ အခက်ခဲဆုံးအမျိုးအစားတွေကို လိုက်နာဖို့ လိုအပ်နေတာကြောင့်ပဲ။ လက်ခံသူအားလုံးက ဒါကို မသုံးကြတာကြောင့် ပါပဲ။

ဒီလိုနဲ့ပဲ ဒီပုံသေနည်းကို ကျွန်တော့်ရဲ့အသက်မွေးမှုလုပ်တဲ့ ဈေးကွက်အတွင်းမှာ ကဲ့ရဲ့မှာကို တကယ်ကြောက်ရွံ့ခြင်းမရှိဘဲနဲ့ အသံလွှင့် ကြေညာနိုင်ပါတော့တယ်။



(၃)

**‘ပါရကံတို့’ ရဲ့ သီအိုရီ**

ယခု ကျွန်တော်တို့ ‘သူ့ရဲ့ဘဝမှာ အယူအဆတစ်ခုမှမရှိဖူးဘူး’ လို့ ပြောကြရတဲ့သူအားလုံးကို သိထားကြပါပြီ။

ဒီအပြောမျိုးက ဒီဘာသာရပ်နဲ့ပတ်သက်လို့ ပထမဆုံး မေးခွန်း စစ်စစ်ကို ကျွန်တော်တို့ဆီ မျက်နှာချင်းဆိုင်လာစေပါတယ်။ အယူအဆ တွေ ထုတ်လုပ်ဖို့အတွက် နည်းစနစ်တစ်ခု လျာထားနိုင်တယ်ဆိုတဲ့တိုင် အောင်၊ ဒါကို လူတိုင်းသုံးနိုင်စွမ်းရှိလို့လား။ ဒါ့အပြင် နောက်ဆုံးမှာ သင်ဟာ ရောင်စုံအာရုံ၊ လေသံအာရုံ၊ ကတ်အာရုံတွေနဲ့ မွေးဖွားလာရ မယ်လို့ ဆိုစေဦးတော့၊ အယူအဆတွေထုတ်လုပ်ရေးအတွက် အထူး သီးသန့်အရည်အချင်းတချို့ ရှိပါ့မလား။

ဒီမေးခွန်းအတွက် အဖြေတစ်ခုက အီတလီလူမျိုး လူမှုရေးဗေဒ ပညာရှင်ကြီး ‘ပါရကံတို့’ ရေးသားခဲ့တဲ့ ‘စိတ်ဦးနှောက်နဲ့ လူ့ အဖွဲ့အစည်း’ (Mind and Society) လက်ရာကျမ်းထဲမှာ အကြံပေး ညွှန်းထားပါတယ်။

‘ပါရကံတို့’ က ကမ္ဘာပေါ်မှာရှိသမျှ လူတွေအားလုံးကို အဓိက

လူအမျိုးအစားနှစ်ရပ် အဖြစ်ခွဲခြားနိုင်တယ်လို့ တွေးတောပါတယ်။ ဒီအဓိကပုံစံနှစ်ရပ်ကို ပြင်သစ်လို ရေးသားချက်အရ သူက "Speculator" (ကုမ္ပဏီရဲ့ ကုန်စည်နဲ့ ရှယ်ယာတွေ ရောင်းဝယ်ရေးသမား) နဲ့ "rentier" (ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရင်းငွေလုပ်တဲ့အပေါ်မှာ ရှင်သန်အသက်မွေးရေးသမား) လို့ ခေါ်ပါတယ်။

ဒီအတန်းအစားခွဲမှု Speculator ကိုသုံးတဲ့အခါမှာ Speculative (အကဲဖြတ်တယ်၊ အယူအဆများခန့်မှန်းတတ်) မှုတွေရဲ့ စရိုက်လက္ခဏာတွေကို သုံးရပါလိမ့်မယ်။ speculator ဆိုတာ speculative ပုံစံစရိုက်မျိုးရှိသူလို့ ဆိုလိုပါတယ်။ ဒီထူးခြားတဲ့ စရိုက်လက္ခဏာမျိုးရှိသူတွေဟာ 'ပါရက်တို' ရဲ့အလိုအရ 'ပေါင်းစပ်မှုအသစ်တွေရဲ့ ဖြစ်နိုင်ခြေတွေအားလုံး အဆက်မပြတ် ကြိုတင်သိမ်းပိုက်ထားသူ' ပဲ ဖြစ်ပါတော့တယ်။

တစ်ဆိတ်လောက် လိုင်းတားထားတဲ့ စာပိုဒ်ကို ခေါင်းထဲမှာ အဓိပ္ပာယ်သတ်မှတ်ချက်အဖြစ် ကိုင်စွဲထားပါလို့ပြောပါရစေ။ ဘာကြောင့်ဆို ဒီအကြောင်း နောက်ပိုင်းမှာ အသေးစိတ်ပြောစရာရှိသေးလို့ပါပဲ။ အထူးသဖြင့် မှတ်သားထားရမယ့် ဝေါဟာရက 'ကြိုတင်သိမ်းပိုက်ထားသူ' ဆိုတဲ့ ကျယ်ဝန်းတဲ့ အရည်အသွေးနဲ့တကွပါပဲ။

'ပါရက်တို' ပြောတဲ့ ဒီ Speculative ပုံစံစရိုက်မျိုးရှိသူ ပုဂ္ဂိုလ်တွေကြားမှာ စီးပွားရေးသမား ကုန်သွယ်သူများသာမက တီထွင်မှုအမျိုးအစားတွေအားလုံးနဲ့ သူ့အခေါ်အရ 'နိုင်ငံရေးနဲ့သံတမန်ရေးရာ ပြန်လည်ဆောက်လုပ်မှု' မှန်သမျှနဲ့ ချိတ်ဆက်ထားသူတွေပါ အကျုံးဝင်ပါနေပါတယ်။

အတိုချုပ်အားဖြင့် ဒီပုံစံထဲမှာ ဘယ်နယ်ပယ်ကမဆို တစ်ကိုယ်တော်တည်း လုံလောက်အောင် ကောင်းကောင်းမလုပ်နိုင်ပေမဲ့ ဘယ်လို

ပြောင်းလဲရမှန်း၊ အကဲဖြတ်တတ်သူ (ကျွန်တော်တို့ရဲ့ သမ္မတရစ်စဗဲဒ်လို မျိုး) ပုဂ္ဂိုလ်အားလုံးပါဝင်ပါတယ်။

“ပါရကံတို့” ဖော်ပြတဲ့ ဒုတိယအမျိုးအစားက rentier (ငွေကြေးလုပ်သူ) ဆိုတဲ့ လူမျိုးဖြစ်တယ်။ ဒီစကားကို အင်္ဂလိပ်လို ဘာသာပြန်တော့ ‘စတော့ကိုင်စွဲသူ’ လို့ ခေါ်တယ်။ သူ့အဖို့ တော့ ‘လက်ဆွဲအိတ်လွယ်သူ’ လို့ပဲ ပြောရမှာပါ။ သူ့အပြောအရ ဒီလူမျိုးက သမားရိုးကျ၊ လမ်းသလားတတ်ပြီး၊ ဖန်တီးမှုမရှိ၊ ရှေးရိုးကျကျ ငွေရှိမှလူရာဝင်တယ်လို့ ခံယူတတ်သူပါပဲ။ သူတို့ကို အကဲဖြတ်တတ်သူတွေက ကျင်ကျင်လည်လည် လှည့်ပတ်သွားနိုင်ပါတယ်။

ပါရကံတို့ရဲ့ သီအိုရီတိကျမှုက လူမှုရေးအုပ်စုတွေကို တစ်ခုလုံး ရှင်းပြချက်ဖြစ်တယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လိုပဲ စဉ်းစားသည်ဖြစ်စေ၊ လူသားတွေရဲ့ပုံစံက ဒီနှစ်မျိုးအဖြစ်တည်ရှိနေတယ်ဆိုတာကိုတော့ ကျွန်တော်တို့အားလုံး အသိအမှတ်ပြုရမှာပါပဲလို့ ကျွန်တော်ထင်မိပါတယ်။

သူတို့ ဒီနည်းလမ်းနဲ့ မွေးလာသည်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ လေ့ကျင့်မှုတွေက သူတို့ကို ဒီနည်းလမ်းနဲ့ လုပ်ထားဦးတော့၊ ဒါက အချက်အလက်ရဲ့ အပြင်ဘက်က ကိစ္စဖြစ်နေတယ်။ သူတို့ကတော့ ဖြစ်နေတာ ဖြစ်နေတာပါပဲ။

ဒီဖြစ်တည်မှုကိစ္စက မှန်ကိုမှန်ရမယ်လို့ ကျွန်တော် ထောက်ခံပါတယ်။ အယူအဆတွေ ထုတ်လုပ်ရေးအတွက် ဘာနည်းစနစ်ကမှ မကူညီနိုင်တဲ့သူ အရေအတွက်တွေဟာ မြောက်မြားစွာရှိနေသေးတယ်။

ဒါပေမဲ့ ဒီကမ္ဘာမှာ ‘အကဲဖြတ်သူတွေ (speculator), ‘ပြန်လည်တည်ဆောက်သူတွေ’ ကသာ၊ တကယ်ကျယ်ပြန်တဲ့ အုပ်စုပဲရယ်လို့ အရေးတကြီး သိလိုက်ရတာကပဲ၊ ကျွန်တော်တို့ရဲ့

**ရည်စူးချက်အတွက် ဖြစ်ပုံရနေသလို ထင်ရပါတော့တယ်။**

အနည်းဆုံး သူတို့ကတော့ အယူအဆတွေ ထုတ်လုပ်ရေးအတွက် အမွေခံစွမ်းရည်တွေဖြစ်ပြီး၊ ဒီလိုရှားပါးလှတဲ့ စွမ်းရည်တွေက ဘာနည်းလမ်းနဲ့ ပေါ်လာမှန်းကိုမသိဘူး။

ကဲ... ဒီတော့၊ ဘုရားသခင်ရဲ့ တမန်တော် သားသမီးတွေ အကောင်မပေါက်ဖို့ ဆုတောင်းနေရစဉ်၊ ကျွန်တော်တို့တစ်တွေ ဒီအုပ်စုတွေကြားမှာပဲ ရှိနိုင်ရေးကို ကျွန်တော်တို့ တစ်ဦးချင်းစီ မျှော်လင့်နေရမှာပါပဲ။

လျာထားဖို့ ကျွန်တော် အဆိုပြုရမှာက ဘယ်နှုန်းထားနဲ့မဆို လူယောက်ျား (သို့မဟုတ် မိန်းမသား) တစ်ယောက်ဟာ ဒါကို ကြော်ငြာခြင်းအားဖြင့် စိတ်အာရုံ ဆန်းကြယ်လာကြမှာပဲ။ ဘာကြောင့်ဆိုရင် သူက ဒီကမ္ဘာရဲ့ ပြန်လည်တည်ဆောက်သူများကြားထဲမှာ ပါဝင်နေလို့ပါပဲ။

ဒါကြောင့် သူ့မှာ ဖန်တီးမှုရှိတဲ့ တန်ခိုးပါဝါတွေ တချို့ရှိရမယ်။ ဒီတန်ခိုးပါဝါဩဇာတွေက တခြားအရာတွေလိုပဲ၊ ဒီလိုလုပ်ဖို့ တမင်တကာ အားထုတ်ချက်တစ်ခုနဲ့ လုပ်ခြင်းဖြင့် တိုးတက်လာနိုင်တယ်။ သူတို့ကို ပိုကောင်းကောင်းအသုံးချဖို့ နည်းစနစ်တစ်ခုကို ဆရာတစ်ဆူ မင်းမူခြင်းအားဖြင့်ပဲပေါ့။



(၄)

**စိတ်ဦးနှောက်ကို လေ့ကျင့်ခြင်း**

အယူအဆတွေ ထုတ်လုပ်ခြင်းအတွက် သဘာဝကျကျစွမ်းရည် တချို့၊ ကျွန်တော်တို့မှာ ရှိနေတယ်လို့ပဲထားပါဦးတော့။ လက်တွေ့ကျ ကျ မေးခွန်းတစ်ခုတော့ မေးဖို့ရောက်လာတယ်။ ‘ဒါတွေကို တိုးတက် ဖွံ့ဖြိုးစေဖို့ နည်းလမ်းတွေကဘာလဲ’။

အရေးပါတဲ့ကိစ္စ၊ ဘယ်အနုပညာပဲ လေ့လာသည်ဖြစ်စေ၊ သင်ယူ ရမှာကတော့ ပထမဦးစွာ ‘စည်းမျဉ်း’၊ နောက်ဒုတိယက ‘နည်းလမ်း’ ပါပဲ။ အယူအဆတွေထုတ်လုပ်ရေး အနုပညာမှာ ဒါကအမှန် တရားပါပဲ။

ဗဟုသုတ သီးခြားအပိုင်းအစလေးတွေက ဘာမှမဟုတ်ပါဘူး။ ‘ဒေါက်တာရော်ဘတ်ဟတ်ချင်းစ်’ တစ်ခါက ပြောခဲ့ဖူးသလို ‘လျင်မြန် စွာ သက်တမ်းရင့် လာတဲ့အချက်အလက်တွေ’ ဖြစ်လို့ပါပဲ။ စည်း မျဉ်းနဲ့နည်းလမ်းတို့က အရာရာပဲဖြစ်တော့တယ်။

ကြော်ငြာတဲ့အခါတွေမှာ အမျိုးအစားတွေရဲ့နာမည်နဲ့တကွ၊ ကျွန်တော်တို့သိနိုင်တာက အမွမ်းအမံ ကနုတ်ပန်းဖော်တာ ဘယ်လောက် ကုန်နိုင်သလဲ၊ ဘာနှုန်းထားနဲ့လဲ၊ ဘယ်ရက်စွဲက နောက်ဆုံးလဲဆိုတာ

တွေက ထုတ်ဝေတဲ့ စာစောင်မဂ္ဂဇင်းထောင်ပေါင်းများစွာမှာ ပါနေတယ်။ တီဗွီအနုပညာရှင်တွေ ကော့တေးပါတီပွဲတစ်ပွဲမှာ သူတို့ ကိုယ်ပိုင်တွေ ကိုင်စွဲထားတဲ့ နာမည်အပြည့်အစုံနဲ့ ကျောင်းဆရာတစ်ယောက် ဘုံ လိုက်နာရမယ့် ကောလာဟလနဲ့ သဒ္ဒါတွေကို လုံလောက်အောင် ကျွန်တော်တို့ သိပြီးဖြစ်နိုင်တယ်။

ဒါတွေအားလုံး ကျွန်တော်တို့ သိပြီးဖြစ်တဲ့တိုင်အောင် ကြော်ငြာ လုပ်တဲ့ လူတစ်ယောက်မဟုတ်သေးပါဘူး။ ဘာကြောင့်ဆို ကြော်ငြာ အလုပ်တွေရဲ့ စည်းမျဉ်းတွေနဲ့ အခြေခံနည်းလမ်းတွေကို ကျွန်တော်တို့ နားလည်သဘောပေါက်မှု မရှိသေးလို့ပါပဲ။

အခြားတစ်ဖက်မှာ ကျွန်တော်တို့က ဒီအရာတွေကို ဘာမှမသိ တာလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကြော်ငြာလုပ်ခြင်းရဲ့ စည်းမျဉ်းတွေ၊ နည်းလမ်းတွေကို ထိုးထွင်းသိရမှာပါပဲ။ သို့မှသာ၊ နည်းပညာရှင်တွေကို ခန့်ထားခြင်းအားဖြင့်၊ ကြော်ငြာအလုပ်ရဲ့ ရလဒ်တွေ ထုတ်လုပ်ဖို့ ဒီနည်း ပညာရှင်တွေက ကျွန်တော်တို့ကို ကူညီနိုင်မှာဖြစ်တယ်။

ဒီလိုနဲ့ တစ်ခါတစ်ရံမှာ ထုတ်လုပ်သူ သို့မဟုတ် ကုန်သည်တစ် ယောက်က သူ့ရဲ့ကြော်ငြာကိုယ်စားလှယ် သို့မဟုတ် မန်နေဂျာထက် ပိုကောင်းတဲ့ ကြော်ငြာသူဖြစ်နေတာကို တွေ့ရတတ်သေးတယ်။

အယူအဆတွေ ထုတ်လုပ်တဲ့ အနုပညာမှာလည်း ဒီလိုပါပဲ။ အဖိုးတန်ဆုံးအရာအဖြစ် သိထားရမှာက သီးခြားအယူအဆတစ်ခုကို လိုက်လံရှာဖွေနေဖို့ မဟုတ်ပါဘူး။

ဒါပေမဲ့ အယူအဆတွေအားလုံး ထုတ်လုပ်ရာဖြစ်တဲ့ ‘နည်းလမ်း’ တွေထဲမှာ စိတ်ဦးနှောက်ကို ဘယ်လိုလေ့ကျင့်သွားမလဲဆိုတာနဲ့ အယူ အဆအားလုံးရဲ့ အရင်းအမြစ်မှာရှိတဲ့ ‘စည်းမျဉ်းအခြေခံ’ တွေကို ဖမ်းဆုပ် ထားဖို့ပါပဲ။

(၅)

### မူလအခြေခံအဟောင်းတွေကို ပေါင်းစပ်ခြင်း

အယူအဆတွေ ထုတ်လုပ်ခြင်းရဲ့အောက်မှာ လဲလျောင်းနေတဲ့ အထွေထွေစည်းမျဉ်းတွေနဲ့ စပ်လျဉ်းလို့ ကျွန်တော့်အတွက် အရေးကြီးတာ နှစ်ချက်ရှိပုံရတယ်။

ပထမအချက်က 'ပါရက်တို' ရဲ့ ကိုးကားချက်ထဲမှာ ထိတွေ့ပြီး သားဖြစ်တဲ့ အယူအဆတစ်ခုကို အမည်တပ်ရမှာပါ။ အဲဒီအယူအဆက 'မူလအခြေခံအဟောင်းတွေကို အသစ်ပေါင်းစပ်ခြင်း' ထက် ဘယ်အယူအဆကမှ ပိုလည်းမပို၊ လျော့လည်းမလျော့ဘူးဆိုတာပါပဲ။

ဒါက အယူအဆတွေ ထုတ်လုပ်ရေးနဲ့ ဆက်စပ်နေတဲ့ အရေးအကြီးဆုံးအချက် ဖြစ်ဖွယ်ရှိတယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် နည်းလမ်းအကြောင်း ကျွန်တော်တို့ ဆွေးနွေးရတဲ့အထိ ရောက်တဲ့တိုင်အောင် အသေးစိတ်တွေ ဆွေးနွေးဖို့ ကျွန်တော်ချန်ထားချင်တယ်။ ဒီနောက်တော့ ဒီအချက်ရဲ့အရေးကြီးမှုကို ယင်းအား အသုံးပြုသွားခြင်းဖြင့် ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ကျွန်တော်တို့ ကြည့်မြင်နိုင်ပါတယ်။

ဒုတိယအရေးပါတဲ့ စည်းမျဉ်းထဲမှာ မူလအခြေခံအဟောင်းတွေကို