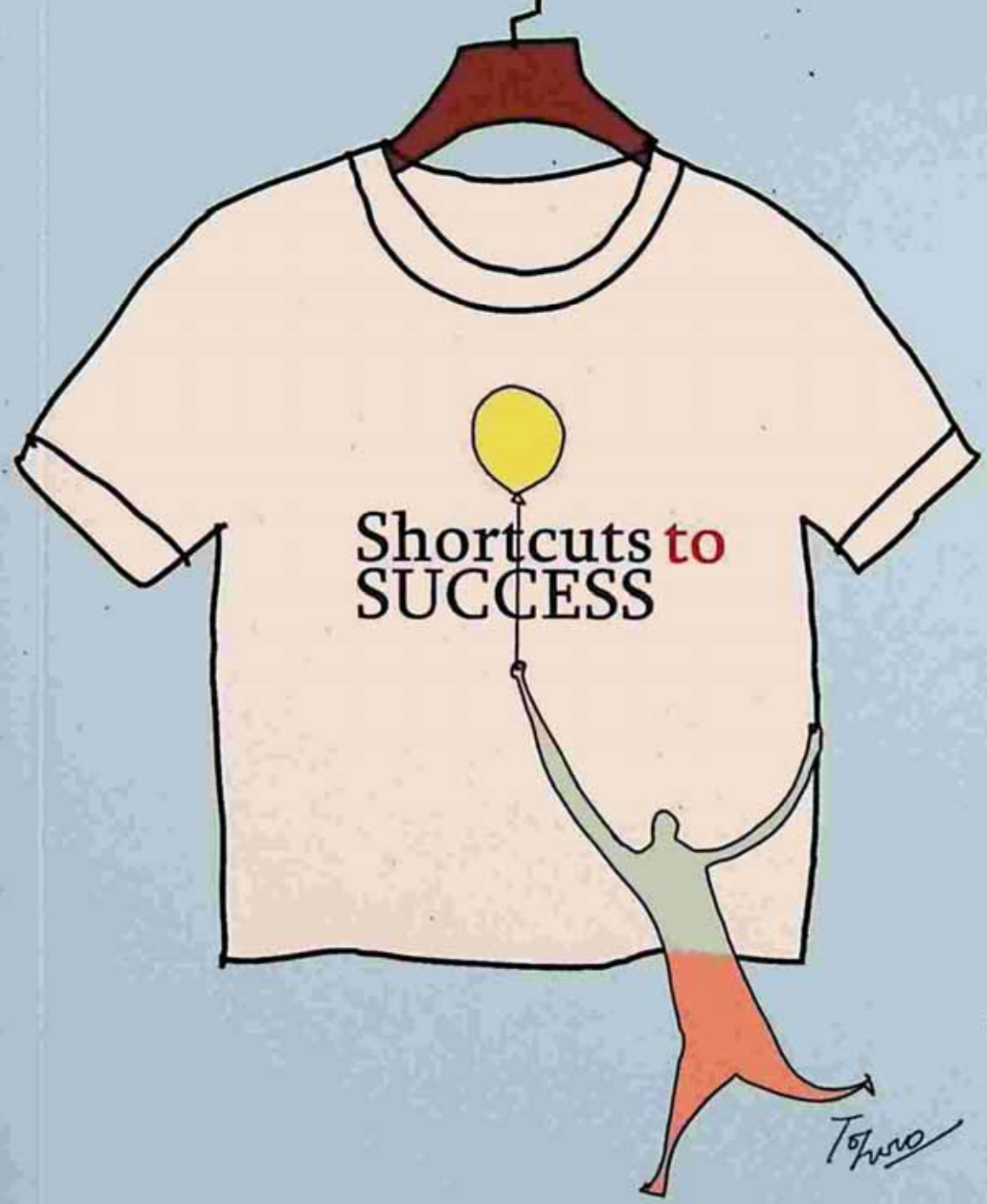
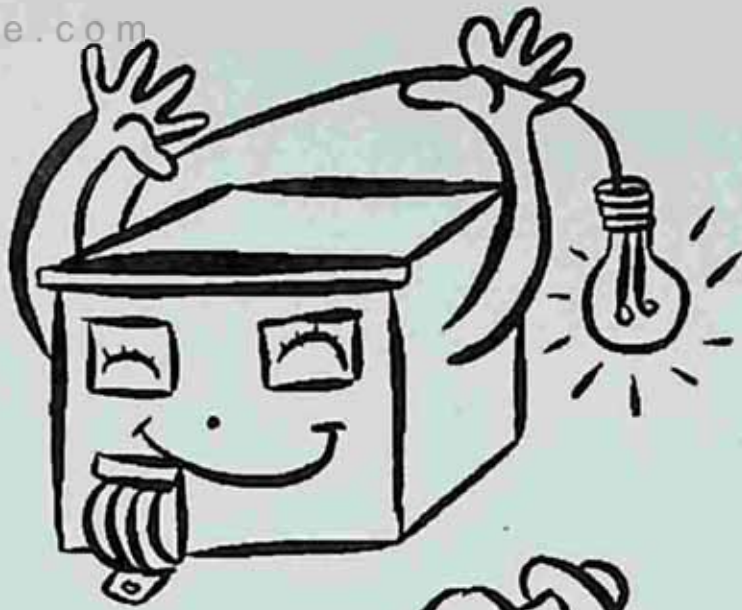


အောင်မြင်ရေး ဖြတ်လမ်းနည်း ကျော်ရစ်ခြင်း



To Two



အောင်မြင်ရေး
ဖြတ်လမ်းနည်း
ကျော်ရင်မြင်



Shortcuts to
SUCCESS




KYM0006
2,500.00KS

အောင်မြင်ရေးပြတ်လမ်းနည်း၊ ကျော်ရင်မြင့်
မျက်နှာပုံးနှင့် အတွင်းသရုပ်ဖော် - တော်တိအွေ
စာမျက်နှာ ၁၇၉+ မျက်နှာ၊ ၁၃ စင်တီx ၁၉ စင်တီ

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(၀၀၅၃၇)၊ ၈၅၊ ခပ်လမ်း၊ တာမွေ၊ ရန်ကင်း။
ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(၀၀၄၁၂)၊ ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း။
၂၀၂၀၊ ဩဂုတ်လ၊ ပထမအကြိမ်၊ အုပ်စု ၅၀၀၊

ရောင်းစျေး ၂၅၀၀ ကျပ်

အောင်မြင်ရေး ဖြတ်လမ်းနည်း
(Shortcuts to Success)

ကျော်ရင်မြင့်

mgyc.com

mgyc.com

မာတိကာ

- မိတ်ဆက်	၁
၁။ Up grade လုပ်ပါ	၇
၂။ ပေါ် ချောင် မကောင်း	၂၁
၃။ သိမ်ငယ်စိတ်	၂၅
၄။ ငါးပိကို ဆားဖြူးစားရတဲ့ဘဝမှ	၃၅
၅။ ရွှေမင်းသား	၄၅
၆။ အောင်မြင်မှုအတွက် နာမည်တစ်လုံး	၅၃
၇။ ပွဲကြောက်မောင်	၅၉
၈။ အခက်အခဲက တွန်းပို့တဲ့ အောင်မြင်မှု	၆၇
၉။ ဆေးမကုတဲ့ အင်ဂျင်နီယာ	၇၁
၁၀။ ဆန္ဒရှိပြီး ဝီရိယစိုက်ရင် ရတယ်ဆိုတဲ့သူ	၇၇
၁၁။ အစ ပထမများရဲ့ ပိုင်ရှင်	၈၅
၁၂။ လောကဓံကြုံ မဖြိုတမ်းပေါ့	၉၁
၁၃။ ဘိလပ် ပညာတော်သင်	၉၇
၁၄။ ကွမ်းယာသည်မှ ရွှေကုန်သည်သို့	၁၀၅
၁၅။ အငြင်းအပယ်ခံရတဲ့ သတ္တိ	၁၁၉

၁၆။ ငွေစင်ပုလဲ	၁၂၇
၁၇။ ဘဝ တစ်ဆစ်ချိုးပြောင်းမယ့် အခွင့်အခါကောင်း	၁၃၅
၁၈။ အချစ်ဟာ မီးလား	၁၄၃
၁၉။ အရှုံးထဲမှာ သင်ခန်းစာရှာ	၁၅၃
၂၀။ လုပ်သင့်တဲ့အချိန် လုပ်ရမယ့်အလုပ်	၁၆၃
၂၁။ အနှစ်ချုပ်	၁၆၇
၂၂။ အဖြေရှာပါ	၁၇၅



မိတ်ဆက်

ကျွန်တော် အသက်ခပ်ငယ်ငယ် စာရေးဆရာပေါက်စ တုန်းကပါ။

ကိုယ်လိုသူလို စာပေဝါသနာပါတဲ့သူတွေနဲ့ ပေါင်းမိ ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်က စာရေးဆရာ ကဗျာဆရာတို့ စတိုင် အတိုင်း လွယ်အိတ်ကလေးတွေကိုယ်စီလွယ်ပြီး လက်ဖက် ရည်ဆိုင်ကို ကျောက်ချထိုင်ကြ၊ စာအကြောင်း ပေအကြောင်း လေပမ်းကြတာပေါ့။ ဟိုနေရာစုစု ဒီနေရာစုစုနဲ့ လုပ်နေတဲ့ သူတစ်စုကို ကဗျာဆရာကြီး ဆရာကြည်အောင်ကကြည့်ပြီး ‘မင်းတို့ကို မြင်ရတာ မြင်းအုပ်ကြီး ပြေးနေတာ ကြည့်သလိုပဲ တဲ့’။ ဆရာကြည်အောင်က စကားကို ‘ဒဲ့ (တည့်)’မပြောဘဲ အလင်္ကာဆင်ပြီး ပြောတတ်တယ်။

ပြီးတော့ ဆရာက ဆက်ပြောတယ်။

‘မင်းတို့ တွေးကြည့်ကြကွာ။ မြင်းတွေ အုပ်လိုက်ကြီး ပြေးနေကြတယ်။ ပြေးရင်းပြေးရင်း အချိန်နည်းနည်း ကြာတော့ မြင်းအုပ်ထဲက တစ်ကောင်စ နှစ်ကောင်စက မြင်း အုပ်ရဲ့ ရှေ့ကို ချွန်ထွက်လာတယ်။ ဒီလိုပဲ မင်းတို့လည်း

အခုတော့ အတူတူ စုစု စုစုပေါ့။ နောက် ၅ နှစ်၊ ၁၀ နှစ်
 ကြာရင်တော့ ကြိုးစားတဲ့ကောင်က ရှေ့ချွန်ထွက်လာမှာပဲ’
 ဆရာစကားက ရင်ထဲစွဲသွားတယ်။ တကယ်လည်း
 ဟုတ်တယ်။ ဒီအုပ်စုထဲက ကြိုးစားသူအချို့က နိုင်ငံကျော်
 စာရေးဆရာ၊ အယ်ဒီတာတွေ ဖြစ်လာတယ်။ အချို့ကတော့
 သူလိုကိုယ်လိုပါပဲ။

စာဖတ်သူကော ကိုယ့်အနာဂတ်ကို တွေးကြည့်ဖူးပါ
 သလား။ နောက် ၅ နှစ်နေရင် ဘယ်အနေအထားလဲ။
 နောက် ၁၀ နှစ်နေရင် ဘယ်အနေအထားလဲ။ သေချာတာ
 တစ်ခုကတော့ ဒီနေ့ ကျွန်တော်တို့ချင်း တန်းတူရည်တူ
 အတူတူနေနေတဲ့သူထဲက အချို့ကတော့ ‘ချွန်’ ထွက်သွား
 မှာပဲ။ ကြိုးစားလှုပ်ရှားတဲ့သူက ဒီ အုပ်စုထဲက သူလိုကိုယ်လို
 တွေထက်တော့ သာတဲ့သူက သာသွားမှာပဲ။

နောက် ၅ နှစ် ၁၀ နှစ်အကြာမှာ ကိုယ်က ဘယ်အနေ
 အထားမှာ ရှိမှာလဲ။ သူလိုကိုယ်လိုထဲမှာ ကျန်နေခဲ့မှာလား။
 ချွန်ထွက် လာသူထဲမှာလား။ အခု ရပ်ပြီး စဉ်းစားကြည့်ရ
 အောင်။ စိတ်ကူးကြည့်ရအောင်။

အရင်က လည်ပင်းဖက်နေရတဲ့သူက နောက် ၅ နှစ်
 ကြာတဲ့အချိန်မှာ ကိုယ်က မော့ကြည့်ရတဲ့သူ ဖြစ်သွားရင်
 တယ်တော့ မနိပ်ဘူး။

ကျွန်တော်က ‘ပိုက်ဆံ’ကို ကိုးကွယ်သူ မဟုတ်ပါဘူး။
 ဒါပေမဲ့ ပိုက်ဆံဆိုတာ ရှိရင်တော့ ကောင်းတယ်။ မွဲနေတာနဲ့
 ယှဉ်ရင် ပိုက်ဆံရှိတာ ကောင်းတယ်လို့ လက်ခံထားပါ
 တယ်။ ပိုက်ဆံရဖို့အတွက် ‘ဘနဖူး သိုက်တူးတဲ့သူတွေ’

‘ကိုယ့်ဂုဏ် ကိုယ့်သိက္ခာကို ရောင်းစားတဲ့သူတွေ’ကို ကျွန်တော် ရွံပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နည်းမှန်လမ်းမှန် ကြိုးစားပြီး ပိုက်ဆံရှိလာသူတွေကိုတော့ လေးစားတယ်။ လူတိုင်းကို ရိုးသားကြိုးစားပြီး သူဌေးဖြစ်ကြစေချင်တယ်။

အချို့ကတော့ ပြောမယ်၊ လူ့ဘဝမှာ ‘သူဌေး’ ဆိုတာ အလကား။ လူမှုအကျိုးပြုတဲ့သူဖြစ်ဖို့ လိုတယ်လို့ ပြောမယ်။ ဒါလည်း မငြင်းလိုပါဘူး။ သူဌေးပဲလုပ်လုပ်၊ ပရဟိတ သမားပဲ လုပ်လုပ်၊ နိုင်ငံ့ဝန်ထမ်း၊ နိုင်ငံရေးသမားပဲလုပ်လုပ် လုပ်ချင်တဲ့ အလုပ်ကို လုပ်ကြပါ။ အားပေးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘာပဲလုပ်လုပ် ထူးချွန်သူတော့ ဖြစ်စေချင်တယ်။ ဟို မရောက် ဒီမရောက်တော့ မဖြစ်ရင်ကောင်းတယ်။ ဇာတ်ထဲမှာ ‘ဒို့လူကလေးများ ဆိုသလေ...’လို့ ရှေ့က တိုင်ပေးရင် နောက်လူအုပ်ထဲကနေ ‘ဝေလေလေ...’လို့ အော်ပေးရတဲ့ နောက်လိုက်ထဲကတော့ မဖြစ်စေချင်ဘူး။ ဘဝမှာ အဓိက ဇာတ်ဆောင်ဖြစ်ရင် ပိုပြီး ထိထိရောက်ရောက် စွမ်းဆောင်နိုင်တယ်။

ဘယ်ကိစ္စမဆို ‘နည်း’ရှိရမယ်လို့ စာရေးသူ ယုံကြည်တယ်။ ဒါကြောင့် ခြေဖဝါး လက်ဖဝါးသာ အရင်းအနှီး ရှိတဲ့ ဘဝမျိုးကနေ သူဌေးဖြစ်လာသူတွေကို သူတို့ ဘယ်လို သူဌေးဖြစ်လာကြသလဲဆိုတဲ့ သူတို့ရဲ့ ‘နည်း’ကို ရှာဖွေကြည့်မိတယ်။ အောင်မြင်သူတွေ လျှောက်ခဲ့တဲ့လမ်းကို ကြည့်ပြီး သူတို့ရဲ့ ‘နည်း’ကို စိတ်ဝင်တစား လေ့လာကြည့်မိတယ်။

ခေတ်ကြီးက ‘အမြန်ခေတ်’။ ‘Short cut’ခေတ်။ Short cut ဆိုတာ ‘ဖြတ်လမ်း’ပါ။ သမားရိုးကျ လမ်းရိုး

ဟောင်းမဟုတ်ဘဲ အမြန်ရောက်အောင်သွားတဲ့ 'လမ်းကြောင်း' ဝဲ။ ပိုပြီးမြန် ပိုပြီးလွယ်ကူတဲ့ နည်းလမ်းပါပဲ။ ဒီလို Short cut သိရင် ပိုမြန်တာပေါ့။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တွေဆုံရာသူ အချို့ရဲ့ ဘဝထဲက အောင်မြင်နည်း သူဌေးဖြစ်နည်းတွေ လေ့လာပြီး Short cut ကို ရှာဖွေထုတ်နုတ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တွေဆုံဖူး၊ လေ့လာဖူးတဲ့ 'သူဌေး'တွေရဲ့ သူဌေးဖြစ်သွားစေတဲ့နည်း ၊ သူတို့ဘဝကို အပြောင်းအလဲဖြစ်သွားစေတဲ့ အလုပ်၊ အတွေး၊ စိတ်နေစိတ်ထား၊ အောင်မြင်သူတွေရဲ့ ကြိုးပမ်းပုံနဲ့ ဘဝအချိုးအကွေ့တွေကို ဒီစာအုပ်မှာ အဓိက ဖော်ပြထားပါတယ်။

လူတွေ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် ဖြတ်သန်းရတဲ့ ဘဝခရီး၊ မိသားစု ပတ်ဝန်းကျင်အနေအထားချင်း မတူကြဘူး။ ဒါကြောင့် ဒီစာအုပ်ထဲမှာ ဖော်ပြထားတဲ့ 'နည်း'ကို ကော်ပီကူးလို့တော့ အဆင်ပြေချင်မှ ပြေမယ်။ သူ့အတွေ့အကြုံ သူ ရင်ဆိုင်ဖြတ်သန်းပုံ၊ သူ့ဘဝအတွက် အလှည့်အပြောင်း ဖြစ်စေတဲ့အချက်ကို ရှာဖွေ လေ့လာပြီး ကိုယ့်ဘဝအတွက် အဖြေထုတ်ရမှာ ဖြစ်တယ်။ လူတစ်ယောက်အတွက် ဒီစာအုပ်မှာ ဖော်ပြထားတဲ့ နည်းအားလုံး မလိုအပ်ပါဘူး။ ကိုယ်နဲ့ကိုက်ညီမယ့် နည်းတစ်နည်း တွေပါလိမ့်မယ်။ ဒီနည်းနဲ့ ကိုယ့်ဉာဏ် ကိုယ့်ဆင်ခြင်မှုကိုယ့်အားထုတ်မှုနဲ့ ကိုယ်ရည်မှန်းထားတဲ့ ကိုယ့်ဘဝကို ထူထောင်ရမှာပါပဲ။

'မသိသူ ကျော်သွား၊ သိသူဖော်စား'တဲ့။ နည်းလမ်းတွေရှိတာ သိမယ်၊ ကိုယ်တိုင်ကလည်း လိုလိုချင်ချင် အောင်

မြင်လိုတဲ့ စိတ်ဆန္ဒရှိရင်တော့ ဆေးနည်းတစ်ဖုံလို 'ဖော်စား' ရမှာပါပဲ။

ကျန်းမာဖို့တွက် အနာရောဂါရှိရင် သက်သာပျောက် ကင်းဖို့အတွက် ဆေးတွေ ဆေးနည်းတွေရှိတယ်။ 'ခု သောက်၊ ခုပျောက်'ဆိုတဲ့ ဆေးနဲ့ နည်းတော့ မရှိသေးဘူး။ ဇွဲကောင်းကောင်းတော့ လိုပါတယ်။ ကြိုးစား အားထုတ်မှု တော့ ရှိရပါမယ်။

အခုအချိန်က စပြီး စဉ်းစားပါတော့။ နောက် ၅ နှစ် နေရင် လူကြီးမင်းက ဘယ်အနေအထားကို ရောက်မယ် ထင်သလဲ။ အဲဒီအတွက် ကိုယ်က ဘာတွေ ပြင်ဆင်ထားပြီး ပြီလဲ။

ကျော်ရင်မြင့်

mgyc.com

mgyc.com

Upgrade လုပ်ပါ

အောင်သမာဓိ ရွှေပညာအခမဲ့သင်တန်းသားတွေက သင်တန်းဆရာတွေကို အမှတ်တရအဖြစ် ကန်တော့ပွဲ လုပ်တယ်။

ဒီကန်တော့ပွဲကိုတက်ရောက်တဲ့ သင်တန်းဆရာတွေနဲ့ သင်တန်းသား အားလုံးကို အောင်သမာဓိရွှေဆိုင်ပိုင်ရှင် ဦးအောင်က ကျပ် ၅,၀၀၀ တန်တွေ လက်ဆောင်အဖြစ်ပေးတယ်။ ပြီးတော့ သင်တန်းဆရာတွေက အမှတ်တရ စကားပြောကြတယ်။

သင်တန်းဆရာတွေထဲမှာ ယူဒီ ဦးခင်မောင်ဝင်းလည်းပါတယ်။ သူက 'အသိအမြင် အတွေးအခေါ်တွေကို အမြဲတမ်း upgrade လုပ်နေရမယ်' လို့ ပြောတယ်။ ပြီးတော့ လက်တွေ့တစ်ခု ချက်ချင်း သူက လုပ်ပြတယ်။

အဲဒီအချိန်မှာ အောင်သမာဓိ ဦးအောင် ပေးထားတဲ့ ၅,၀၀၀ တန်တွေ လူတိုင်းမှာ ရှိတယ်။ သူ့အိတ်ထဲက ၅,၀၀၀ တန်ငွေစက္ကူကို ယူဒီ ဦးခင်မောင်ဝင်းက ထုတ်လိုက်တယ်။ 'ဒီ ၅၀၀၀ တန် ငွေစက္ကူကို ဘယ်လို upgrade လုပ်မှာလဲ' မေးတယ်။ ပရိသတ် စဉ်းစားနေကြတယ်။ အဖြေမထွက်ဘူး။ ယူဒီ ဦးခင်မောင်ဝင်း စကားပြောနေတဲ့ စင်မြင့်

၈



UP GRADE
လူ့အ.



အောင်မြင်ရေး ဖြတ်လမ်းနည်း

ပေါ်က ဆင်းလာတယ်။ အောင်သမာဓိ ဦးအောင်ကို သူ့လက်ထဲက ငွေစက္ကူ ပေါ်မှာ လက်မှတ်ထိုးခိုင်းလိုက်တယ်။ ပြီးတော့ စကားပြောစင် ရှိရာ စင်မြင့်ပေါ် ပြန်တက်သွားတယ်။

‘ဦးအောင် လက်မှတ်ထိုးထားထားတဲ့ ၅,၀၀၀ တန် ဘယ်မှာမှ မရှိဘူး။ ဒီတစ်ရွက်ပဲ ရှိတယ်။ ဒီ ၅,၀၀၀ တန်ကို လေလံပစ်မယ်။ ကြမ်းခင်းဈေး ၁၀,၀၀၀ ။ ဘယ်သူ ပေးမှာလဲ’

ပရိသတ်ထဲက လက်တွေ့ထောင်ကြတယ်။

‘၁၅,၀၀၀’

လက်တွေ့ ဆက်ထောင်ဆဲ။

ဒေါ်အောင်ဆန်းစုကြည် နဲ့ ဗိုလ်ချုပ်မှူးကြီးသန်းရွှေ အတူတူ လက်မှတ်ထိုးထားတာ ဆိုတဲ့ ၅,၀၀၀ တန် ငွေစက္ကူ တစ်ရွက်ရဲ့ပုံ လူမှုကွန်ရက် စာမျက်နှာပေါ်တစ်ချိန်က တက်လာဖူးတယ်။ အဲဒီ ၅၀၀၀ တန် ငွေ စက္ကူကို ပြန်ရောင်းရင် ကြမ်းခင်းဈေး ၁၀ သိန်းဆိုရင်တောင်မှ ပေးဝယ်ကြမှာပဲ။ ယူဒီ ဦးခင်မောင်ဝင်း က upgrade လုပ်ပုံကို လက်တွေ့ပြလိုက်တာ။

သူ စကားပြောပြီးလို့ စင်ပေါ်ကပြန်ဆင်းတော့ သူ့လက်ထဲက ၅,၀၀၀ တန်ကို ပရိသတ်ထဲက သင်တန်း သားတစ်ဦးဦးကိုပေးဖို့ လက်ကမ်းတယ်။ လှမ်းယူတဲ့ လက်တွေ့ အများကြီး။ Upgrade လုပ်ပုံ လုပ်နည်းတစ်ခုကို ယူဒီဦးခင်မောင်ဝင်းက လက်တွေ့ပြလိုက်တာပါ။

ယူဒီဦးခင်မောင်ဝင်းကိုယ်တိုင်က သူ့ဘဝကိုသူ တန်ဖိုးရှိအောင် တစ်ဆင့်ပြီး တစ်ဆင့် upgrade လုပ်လာခဲ့တာ။

သူ ငယ်ရွယ်စဉ်မှာပဲ သူ့မိဘနှစ်ပါးက အိမ်ထောင်ပြိုကွဲသွားတယ်။ သူ့မိခင်က စစ်ကိုင်းမြို့နယ်ထဲက ထန်းတောရွာကို ပြန်သွားတယ်။ ကိုခင်မောင်ဝင်း မိခင်နဲ့အတူပါသွားတယ်။ သူ့အတန်းပညာက

တစ်ပိုင်း တစ်စ။ ၅တန်း တက်နေဆဲ။ ရွာမှာ အလယ်တန်းကျောင်း မရှိတော့ ကိုခင်မောင်ဝင်း ပညာဆက်မသင်ရတော့ဘူး။

ယူဒီ ဦးခင်မောင်ဝင်းက သူ့ငယ်ဘဝကို ယခုလို ပြန်ပြောပြ တယ်။

‘စားရေးသောက်ရေးကခက်တယ်။ ဆန်ပြုတ်တောင် ဝအောင် သောက်နိုင်တဲ့ အနေအထား မရှိဘူး။ အမေနဲ့ တောထဲလိုက်ပြီး ဆူးပုပ် ရွက်တို့ ကဆစ်သီးတို့ လိုက်ခူးပြီး အုန်းတောမှာ သွားရောင်းတယ်။ အုန်းတောက အမေ့ရွာနဲ့ သုံးမိုင်လောက်ဝေးတယ်။ ကားလမ်းဆုံပေါ့။ အဲဒီတုန်းက ကျွန်တော့်အသက်က ၁၂ နှစ်၊ ၁၃ နှစ်လောက် ရှိပြီ။ သွားရောင်းလို့ ပိုက်ဆံရရင် ဆန်ဝယ်တယ်။ ပိုက်ဆံမရရင် ပါတဲ့ ဟင်း သီးဟင်းရွက်ကို ရသလောက်ဆန်နဲ့လဲတယ်။ အိမ်မှာ ကျန်ရစ်တဲ့ နှမ ကလေးတွေကတော့ ကျွန်တော့် အပြန်ကို ဗိုက်ဆာဆာနဲ့ မျှော်ရင်း ငိုနေကြတာပေါ့။ ကျွန်တော်ကလည်း သွားကတည်းက မှာခဲ့တာ။ ရေခွေးအိုး တည်ထားနှင့်ကြ၊ ပြန်လာလို့ ထမင်းချက်လောက်အောင် ဆန်ပါလာရင် ထမင်းချက်တယ်။ နည်းရင် ဆန်ပြုတ် ပြုတ်သောက် တယ်’

သူ့အမေမှာ ကိုယ်ပိုင် လယ်မြေယာမြေမရှိဘူး။ သူများစိုက်ခင်းမှာ အလုပ်သမား ဝင်လုပ်ရတယ်။ ကူလီပေါ့။ ကိုခင်မောင်ဝင်းလည်း သူ့ အမေနဲ့ ဒိုးတူပေါင်ဖက် ကူလီဝင်လုပ်ရတယ်။ သူများနွား အငှားကျောင်း ပေးရတယ်။

တစ်ရက်မှာ နွားကျောင်းရင်း တောထဲက ချုံပုတ်တစ်ခုပေါ်မှာ တင်နေတဲ့ စာရွက်ပိုင်းကလေးကို တံပြာနဲ့ ထိုးယူပြီး ဖတ်ကြည့်တယ်။ ကိုခင်မောင်ဝင်းက ကျောင်းမနေရတော့ပေမဲ့ စာဖတ်တာတော့ ဝါသနာ ပါတယ်။ စာဖတ်တယ်။ စာရွက်ပိုင်းလေးမှာ ရေးထားတာက ကျေးလက်

တောရွာ ချောင်းကြို မြောင်းကြားမှာ ငါးနှိုက်ဖားနှိုက် လုပ်နေတဲ့ ကလေးတွေအကြောင်း။ ဒီလို ကလေးတွေထဲက ကလေးတစ်ယောက် ဟာ နောင်တစ်ချိန်မှာ မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ သမ္မတ ဖြစ်မလာဘူးလို့ ဘယ်သူပြောနိုင်သလဲတဲ့။ ကိုခင်မောင်ဝင်း 'ဉာဏ်အလင်း' ရသွားတယ်။ သူကော၊ နောင်တစ်ချိန်မှာ? ဆိုတဲ့ မေးခွန်းတွေ စီရရီ ပေါ်လာတယ်။ မြို့ကို သွားနိုင်အောင် ကြိုးစားဖို့ ဆုံးဖြတ်တယ်။

မြို့တက်နိုင်ဖို့ ကိုခင်မောင်ဝင်း ကြိုးပမ်းခဲ့ရပုံကို သူက ပြန်ပြော ပြတယ်။

'ကျွန်တော် ထင်းခုတ်တယ်။ ငှက်တူးတယ်။ သစ်မြစ်တွေ ဖော် တယ်။ ရောင်းပြီး ပိုက်ဆံစုတယ်။ စုလို့ ရတဲ့ပိုက်ဆံနဲ့ ပုဆိုးအသစ် နှစ်ထည် ဝယ်တယ်။ ဝယ်ပြီးတော့ ပိုက်ဆံ ၃၅ ကျပ်ပဲ ပိုတယ်'

ပိုက်ဆံ ၃၅ ကျပ်ကို ကျစ်ကျစ်ပါအောင်ဆုပ်ပြီး ကိုခင်မောင်ဝင်း မန္တလေးကို တက်လာတယ်။ ယခုအချိန်မှာ 'ကျွန်တော့်ဘဝက ပိုက်ဆံ ၃၅ ကျပ်နဲ့ စခဲ့တာ။ ကျွန်တော်လုပ်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေ အဆင်မပြေလို့ ရှုံးချင်သလောက်ရှုံး။ ၃၅ ကျပ်ပဲကျန်ရင်တောင်မှ အရင်းပဲရှိသေးတယ်' လို့ သူ့ခံယူချက်ကို ယူဒီ ဦးခင်မောင်ဝင်းက ပြန်ပြောတယ်။ ဒီအမြင် ဒီသတ္တိနဲ့ အလုပ်တွေကို သူက ရဲရဲဝံ့ဝံ့လုပ်တာ။

သူ့အဖေဝပ်ရှော့ဆရာကြီးက မန္တလေးမှာ ကိုယ်ပိုင်ဝပ်ရှော့နဲ့ ဟန်ကျပန်ကျနေခဲ့တာ။ ဒါပေမဲ့ ကိုခင်မောင်ဝင်း လိုက်လာတဲ့ အချိန်မှာ တော့ ကိုယ်ပိုင်ဝပ်ရှော့ပျက်လို့ ကားပျက်သူကခေါ်မှ လိုက်ပြင်ရတဲ့ ခြေကောက် ဝပ်ရှော့ဆရာ ဖြစ်နေပါပြီ။ ကိုခင်မောင်ဝင်း ဖခင်အရိပ်ကို လေး ငါး ခြောက်လလောက်ခိုရင်း ဖခင်ထံက ဝါယာရင်း ပညာရတယ်။ မန္တလေးက နာမည်ကြီး ဦးဖေသန်း ဝပ်ရှော့ကို ရောက်သွားတော့ 'မင်း ပညာကောင်းကောင်းသင်ဖို့ ငါ့ဆီမှာ မနေချင်ဘူးလား' လို့ အမေးခံရ

တယ်။ ကိုခင်မောင်ဝင်း ၁၅ နှစ်သားမှာ ဆရာဦးဖေသန်း ဝပ်ရှော့ကို အလုပ်ဝင်တယ်။

ကိုခင်မောင်ဝင်း သူ့ဘဝအတွက် လမ်းကြောင်းချတယ်။

‘ကျွန်တော် မျှော်မှန်းထားတဲ့ လမ်းကြောင်းကို သွားဖို့ဆိုရင် ငွေလည်းလိုမယ်၊ အတတ်ပညာ တစ်ခုခု လည်း လိုမှာပဲ။ ကျွန်တော့်မှာ အလိုလို အားငယ်စိတ်က ရှိနေတော့ ကိုယ်ခံပညာလည်း တတ်ချင် တယ်။ ဂီတနဲ့ပတ်သက်လို့လည်း တတ်ဖို့လိုမှာပဲ။ Language တစ်ခုခု လည်း တတ်ထားဖို့ လိုသေးတာပဲ’

ကိုခင်မောင်ဝင်းက သူချထားတဲ့ လမ်းကြောင်းကို သူ လျှောက် လှမ်းတယ်။

‘မနက် ၅:၀၀ နာရီဆို ကျွန်တော် အိပ်ရာက ထတယ်။ ကာရာ တေး သွားသင်တယ်။ ၇:၀၀ နာရီဆို အလုပ်ခွင်ပြန်ရောက်ပြီ။ အဲဒီအ ချိန်မှာ ကျွန်တော့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် အချို့က အိပ်ရာတောင် မထသေး ဘူး။ ကျွန်တော်က လိုချင်တာရခဲ့ပြီ။ အလုပ်ရုံပြန်ရောက်တော့ ကျွန် တော်လုပ်သင့်တဲ့ အလုပ်တွေ ဖြစ်တဲ့ တံမြက်စည်းလဲ့တာ၊ ရေဖြည့် တာတွေ ကျွန်တော် လုပ်ပြီးပြီ။ မကြာခင်မှာ ဆရာကြီး ရောက်လာပြီး လုပ်ငန်း စကြတယ်’

ယူဒီ ဦးခင်မောင်ဝင်းတစ်ယောက် ဝပ်ရှော့ အလုပ်သမားလေး ဘဝကနေ ဒီနေ့ဒီအချိန်မှာ မန္တလေးမြို့ရဲ့ မျက်နှာဖုံး လုပ်ငန်းရှင်ကြီး အဖြစ် ပြောင်းလဲလာစေခြင်းရဲ့ သော့ချက်ကို ရှာဖွေကြည့်ရာမှာ (၁) အသိအမြင် အတွေးအခေါ်တွေကို ခေတ်နဲ့အညီ ကိုယ်ကိုယ်ကိုယ် အမြဲ တမ်း upgrade လုပ်နေတယ် (၂) လူတွေအတွက် လိုအပ်ချက် (need) ဖြစ်နေတာ ဘာလဲ၊ ဒါကို ရှာဖွေဖြည့်ဆည်းပေးတယ်လို့ အဓိက တွေရ တယ်။

ကိုခင်မောင်ဝင်း ဝပ်ရှော့အလုပ်သမားလုပ်တဲ့ချိန်က မြန်မာ့ ဆိုရှယ်လစ်လမ်းစဉ်ပါတီခေတ်။ ‘ဆိုရှယ်လစ်ခေတ် ဈေးမဆစ်နဲ့ တွေ့ တုန်းဝယ်ထား၊ ဈေးမများဘူး’လို့ စာချိုးကြတဲ့အချိန်ပါ။ ပစ္စည်းတွေ ရှားတယ်။ ကိုယ့်အတွက်လိုလို မလိုလို တွေရင် ကြုံရင် ဝယ်သာထား၊ အသုံးလိုမှ ထရှာရင် ပစ္စည်းမရှိတဲ့ကာလ။ ဘာမဆို ရှားပါးတဲ့အချိန်။ ဒီကာလမျိုးမှာ ဝပ်ရှော့အလုပ်သမား ကိုခင်မောင်ဝင်းက ကားပစ္စည်းမှာ ဘယ်ပစ္စည်းမျိုးတွေ မရှိမဖြစ်လိုနေတာ သိမြင်တယ်။

လိုအပ်ချက် (need)ကို မြင်ပြီး သူဖြည့်ဆည်းပုံကို ယူဒီ ဦးခင်မောင်ဝင်းက ပြန်ပြောပြတယ်။

‘အဲဒီအချိန်က အသုံးများတဲ့ တီအီး အလဲဗင်း (TE-11) ကားကြီး တွေ လေလှောင်အိုးထဲမှာ သတ်မှတ်ထားတဲ့ လေပေါင်ထက်ပိုတဲ့အခါ ရီတန်း (return) ပြန်ထုတ်ရတယ်။ ဖြီးဖြီးနဲ့။ ဆေ့ဖတီးဘား (safety bar) ဆိုတာနဲ့ ထိန်းထားတယ်။ ဘားအလွတ်က ဝယ်မရဘူး။ ဘားအစုံ လိုက်က ၁၅၀၀- ၁၆၀၀ လောက် ရှိတယ်။ ဒီရာဘာဘားလေးလိုလို့ အစုံလိုက် ဝယ်ရတာ။ အံ့နာ (owner) တွေက ဒီငွေကို သိပ်မသုံးချင် ဘူး။’

ဒီ လိုအပ်ချက်ကိုမြင်တော့ ကိုခင်မောင်ဝင်းက ရာဘာဘားလေး လုပ်ရောင်းရင် ရတယ်ဆိုတာ သိတယ်။ ဘားကြေးကွင်းကလေး၊ ရာဘာ ဖြည့် ထည့်သိပ်ထားတာကိုလုပ်မယ်၊ ဒါကြောင့် ရာဘာကျွမ်းကျင်သူ ရှာတယ်။ ကားပစ္စည်းဆိုင်တွေမှာ ရာဘာလုပ်ငန်းစုံစမ်းတယ်။ အချို့က မသိဘူး။ အချို့ကတော့ ရန်ကုန်မှာ ဝါးတားပိုက် (water pipe) လုပ်တာရှိတယ်လို့ သတင်းပေးတယ်။

မန္တလေးမှာ ဝပ်ရှော့အလုပ်နားတဲ့ ဥပုသ်နေ့မှာ ကိုခင်မောင်ဝင်း ရန်ကုန် ဆင်းတယ်။ အဖိတ်နေ့ ညရထားနဲ့ ရန်ကုန်သွားတယ်။ သုံးဘီး

ကားတစ်စင်းငှားပြီး ဝါးတားပိုက်လုပ်တဲ့လူကို လိုက်ရှာတယ်။ အဲဒီအချိန်က ခုကာလလို တယ်လီဖုန်းတွေ မိဒီယာတွေ လမ်းညွှန်စာအုပ်တွေ လည်း မရှိသေး၊ မန္တလေးက ဝပ်ရှော့အလုပ်သမားလေးအတွက် ရန်ကုန်မှာ အပေါင်းအသင်း သူငယ်ချင်းကလည်း မရှိသေးတော့ တစ်နေကုန်သာ လှည့်ပတ်ရှာတယ် ကိုခင်မောင်ဝင်းတစ်ယောက် ရာဘာကျွမ်းကျင်သူကို မတွေ့ရဘဲ ညရထားနဲ့ မန္တလေး ပြန်လာခဲ့ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူစိတ်မလျှော့ဘူး။ မန္တလေးမှာ ဆက်ရှာတယ်။ မြောက်ပြင် လမ်းသစ်ဘက်မှာ ရာဘာကျွမ်းကျင်တဲ့ အဘိုးကြီးတစ်ယောက်ကို တွေ့တယ်။

တွေ့တော့ ဒီကွင်းလေးထဲမှာ ရာဘာထည့်ချင်တယ်၊ ကျွန်တော်ရဲ့ လိုအပ်ချက်က ရာဘာကို နည်းနည်းလည်းမာချင်တယ် ၊ ဆီတွေထိရင်လည်း သိပ်မပွချင်ဘူး' လို့ပြောတယ်။ အဘိုးကြီးက ကန့်ထည့်တဲ့ အချိုးကို ပြင်လိုက်ရင်ရတယ်လို့ ဆိုတယ်။ တစ်ခု ဘယ်လောက်ကျသလဲ မေးတော့ နှစ်ကျပ်တဲ့။ ကိုခင်မောင်ဝင်းက နှစ်ကျပ်ခွဲယူလိုက်ပါလို့ ပေးတယ်။

' ဘာကြောင့် သူတောင်းတာထက် ကျွန်တော် တိုးပေးရသလဲဆိုရင် အဲဒီလုပ်ငန်းကို သူစိတ်ဝင်စားစေချင်တယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော်ရဲ့ အင်ဗက်စမင့် (investment) က တွင်ခုံမှာ သတ္တုကို သွားခုတ်တာ နှစ်ကျပ်ခွဲ ကျတယ်။ ရာဘာလောင်းလိုက်တော့ နှစ်ကျပ်ခွဲကျတယ်။ အားလုံးပေါင်းမှ ငါးကျပ်ပဲ ကျတယ်။ ဈေးကွက်ထဲမှာ ဒီပစ္စည်းတစ်ခု ရောင်းစားရင် ၁၀၀ ကျော် ရောင်းလို့ရတာ ကျွန်တော်က သိပြီးသား။ ဒါလေးတစ်ခုကြောင့် ၁၅၀၀ ပေးဝယ်နေကြရတာကိုး။ '

ကိုခင်မောင်ဝင်းက နမူနာလေးတစ်ခု လုပ်ခိုင်းတယ်။ သူလိုချင်တာနဲ့ အံကျ။ ပစ္စည်းလေးကို ရွှေပန်းထိမ်မှာ အရောင်တင်ခိုင်းတယ်။ ပက်ကင်ကောင်းကောင်းလေးနဲ့ထုပ်၊ ပလတ်စတစ်အိတ်လေးထဲ သပ်သပ်

ရပ်ရပ်ထည့်ပြီး ကားပစ္စည်းရောင်းတဲ့ ဈေးကွက်ထဲကို သွားပြတယ်။ ကားပစ္စည်းဆိုင်ပိုင်ရှင်တွေ တအံ့တဩ။ ‘မင်း ဘယ်က ရခဲ့သလဲ’၊ ‘ဘယ်လောက်နဲ့ ရောင်းမှာလဲ’ တွေ ဖြစ်ကုန်တယ်။ ၁၅၀ နဲ့ ရောင်းမယ် ဆိုတော့ ၁၂၅ ပေးမယ်တဲ့။

နောက် ဆယ်ရက်လောက်နေတော့ ကားပစ္စည်းဆိုင်က ‘အဲဒီ ပစ္စည်း မျိုးထပ်လာရင် ငါ့ကို ပေးဦးကွာ’လို့ မှာတယ်။ သူ့ဆီမှာ ရောင်းလို့ ကုန်သွားပြီ။ ‘ဒီပစ္စည်းမျိုး ထပ်လာရင် ငါ့ပဲပေး၊ ဘယ်သူမှ မပေးနဲ့’ ဖြစ်သွားပြီ။ ကိုခင်မောင်ဝင်းက ဈေးကွက်ရဲ့ လိုအပ်ချက်ကို တွေ့ပြီ။ အခွင့်သာခိုက်မှာ ‘သူဌေးဖြစ်’ဆိုတဲ့ စိတ်ကူးနဲ့ သူ ပုံအောတော့မှာလား။

‘နောက်လကျတော့ အစုံ ၂၀ သွားပေးတယ်။ ကျွန်တော်က တစ်လ တစ်လကို အစုံ ၂၀ ပဲပေးတယ်။ သူ့ရောင်းလို့ ကုန်တဲ့နှုန်းကို ကြည့်ပြန်တော့လည်း အစုံ ၂၀ လောက်ပဲ ရှိတယ်။ ဈေးကွက်က လိုနေ သလောက်သာ ကျွန်တော်က ထုတ်ပေးတော့ ကျွန်တော့်ပစ္စည်း တန်ဖိုး လည်း မကျတော့ဘူး။ ကျွန်တော့်ပစ္စည်းရဲ့ အမြတ်ရာခိုင်နှုန်းက သိပ်ကို ကြီးနေတယ်။ ကျွန်တော့်အရင်း အကုန်လုံးပေါင်းမှ သွားစရိတ်လာ စရိတ် ပလတ်စတစ် ထုတ်ပိုးစရိတ် အားလုံးပေါင်းမှ ၁၂ ကျပ်လောက်ပဲ ကျတယ်။ ရောင်းရတာက ၁၂၅ ကျပ်။’

ယူဒီ ဦးခင်မောင်ဝင်းက လောဘကိုချုပ်တည်းပြီး ဈေးကွက်ကို ထိန်းနိုင်တာကလည်း သူ့အတွက် အကျိုးများစေတာ တွေရတယ်။ သူ က လူတွေရဲ့ လိုအပ်ချက်ကို ရှာဖွေရာမှာ ကြိုးစားပမ်းစား လုပ်ခဲ့တဲ့ နမူနာတစ်ခုလည်း ပြောပြချင်ပါသေးတယ်။

‘တောင်ပေါ်ကိုသွားတဲ့ ကားတွေဟာ ဘရိတ်ပေါက်ပြီး ချောက်ထဲ ကျတတ်တယ်။ ချောက်ထဲကျတဲ့ ကားတွေ ဘယ်လို ဘရိတ်ပေါက်သလဲ ဆိုတာ သိအောင် ချောက်ထဲကျထားတဲ့ကားကို ကျွန်တော် တစ်စုစီ

ဖြုတ်ကြည့်တယ်။ ပစ္စတင်စထရုတ် (pistin stroke) အရှည်ရယ် ၊ ဒရမ် (drum)ရဲ့ အကျယ်ရယ်မှာ သင့်တော်တာထက် ဒရမ်ကကျယ် တော့ ပစ္စတင်က ရှေ့နောက် အများကြီးသွားတဲ့အခါ ဆလင်ဒါအိုးရဲ့ အပြင်ဘက်ကို ထွက်သွားပြီး ကလန့်တယ်။ ဘရိတ်ပေါက်ပြီး ချောက် ထဲကျတော့တာပဲ လို့ ကိုခင်မောင်ဝင်း လေ့လာပြီးတွေ့တယ်။

ဒါကို ဖြေရှင်းဖို့ ဘရိတ်အိုးကို နည်းနည်းရှည်ကြည့်တယ်။ ပစ္စ တင်က အပြင်မထွက်တော့ဘူး။ ပစ္စတင် အပြင်ကိုမထွက်လို့ ကား ဘရိတ် မပေါက်တော့ဘူး။ ဒီဇိုင်းကို ကိုခင်မောင်ဝင်း တီထွင်တယ်။ ဘရိတ်အိုးတစ်လုံးကို ၅၀ ကျတယ်။ နာမည်ကြီး ကားပစ္စည်း အရောင်း ဆိုင်ပိုင်ရှင် ဦးသိန်းထွန်းရဲ့ ဆိုင်မှာ တင်ပြီး ရောင်းတယ်။

‘ဘရိတ်အိုးတစ်လုံးကို ၁၂၅ နဲ့ ဦးသိန်းထွန်းဆီ ပို့ရတယ်။ ကျွန် တော်က တိုက်ရိုက်ရောင်းတဲ့စနစ် မလုပ်ဘူး။ ကျွန်တော်တို့ ဝပ်ရှော့ကို လာရင် ဒီလို ဘရိတ်အိုးလေးတွေ ရှိပါတယ်ဆိုတာ မိတ်ဆက်ပေးတယ်။ ကားဆရာတွေက အကုန်လဲတော့တာပဲ။ လဲမယ်ဆိုတဲ့ ကားဆရာတွေကို ဦးသိန်းထွန်းဆီ ကျွန်တော်လိုက်ပြတယ်။ ၁၅၀ နဲ့ဝယ်တယ်။ ဦးသိန်း ထွန်းက မင်း တိုက်ရိုက်မရောင်းဘူးလား မေးတယ်၊ ကျွန်တော့်ပစ္စည်း ရောင်းရင် မြတ်တယ်ဆိုတာ သူ့ခေါင်းထဲမှာ ဝင်ဖို့ အရေးကြီးတယ်။’

ယူဒီ ဦးခင်မောင်ဝင်းရဲ့ ဘဝခရီးမှာ အခြားသူတွေရဲ့ လိုအပ်ချက် ကို ကြည့်တတ် မြင်တတ်တယ်။ သူများရဲ့ လိုအပ်ချက်ကို ဖြည့်ဆည်း ရင်း ‘အများအကျိုးဆောင်၊ ကိုယ့်အကျိုးအောင်’ဆိုတဲ့ ဆောင်ပုဒ်လိုပဲ သူ့အတွက် အကျိုးဖြစ်တာ တွေရပါတယ်။

ကိုခင်မောင်ဝင်းက မန္တလေးမှာ ဝပ်ရှော့ အလုပ်သမား ။ ရည်းစား ဖြစ်တော့ မော်လမြိုင်သူနဲ့။ သင်္ကြန်ကာလ ရက်ရှည်အလုပ်ပိတ်တော့ ချစ်သူရှိရာ မော်လမြိုင်ကို သွားတယ်။ အဲဒီကာလက ယခုအချိန်လို့

သွားရေးလာရေးက မလွယ်သေးဘူး။ မန္တလေးနဲ့ မော်လမြိုင် ကားတိုက် ရိုက် မရှိဘူး။ မန္တလေးကနေ ရထားနဲ့ ပဲခူးကို လိုက်ရတယ်။ ပဲခူးဘူ တာမှာ ဆင်းပြီး လိုင်းကားနဲ့ မုတ္တမ ၊ ပြီးတော့ ဇော် စက်လှေ အဆင့်ဆင့် စီးမှ မော်လမြိုင်ရောက်တယ်။

ကိုခင်မောင်ဝင်း ပဲခူးဘူတာမှာ ရထားကဆင်းတော့ မုတ္တမ မော်လမြိုင်သွားမယ့် လိုင်းကားလိုင်းက သင်္ကြန်တွင်းဖြစ်လို့ ပိတ်ပြီ။ ဒီအခြေအနေကို သူဖြေရှင်းခဲ့ပုံ ပြောပြပါတယ်။

‘ဘူတာဝန်းကျင်မှာ လျှောက်ကြည့်တော့ လူတွေ စုစု စုစုနဲ့ လုပ် နေတာ တွေ့ရတယ်။ ဘယ်သွားမှာလဲ၊ မော်လမြိုင်သွားမလို့။ ကားမရှိ လို့လား။ ဟုတ်တယ်။ လိုအပ်ချက်ကို ကျွန်တော် မြင်လာခဲ့တယ်။ တစ်နေရာမှာ ကားတစ်စီးငှားတယ်။ မော်လမြိုင်ကို လိုက်မလား၊ ဘယ် လောက်လဲ။ ၉၀၀ ကျမယ်။ ဟုတ်ပြီ ၊ မင်းခဏလေးစောင့်။ မော်လမြိုင် သွားချင်တဲ့သူတွေ တစ်ယောက်ကို ၅၀ ကျမယ်၊ လိုက်မယ်။ ပေး ပိုက်ဆံ။ အဲဒီ ပိုက်ဆံတွေ စုပြီး ကားငှားလိုက်တယ်။ ကျွန်တော်က ပိုက်ဆံမပေးရဘဲ ကားရှေ့ခန်းက ထိုင်ရတဲ့အပြင် ၁၀၀ လား ၂၀၀ လား အိတ်ထဲထည့်လိုက်ရသေးတယ်။ သွားချင်တဲ့သူတွေလည်း စိတ်ချမ်းသာပြီး ကျေးဇူးတွေတင်လို့။ မင်း စီစဉ်ပေးပေလို့။ မင်း ပိုက်ဆံ ၂၀၀ ရသွားတယ်ဆိုပြီး မကျေနပ်တဲ့သူ မရှိဘူး။’

လူတွေရဲ့ လိုအပ်ချက်တွေကို ကြည့်ပြီး ဖြည့်ဆည်းပေးရင်း ယူဒီ ဦးခင်မောင်ဝင်း အကျိုးဖြစ်ခဲ့တဲ့ နမူနာတွေ အများကြီးပါ။ ဝပ်ရှော့ ဆရာကြီး ဦးဖေသန်းလက်အောက်မှာ ကိုးနှစ်ကြာ အလုပ်လုပ်ပြီးနောက် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ထူထောင်ခွင့် ကြိုတင်တောင်းပြီး ကိုယ်ပိုင်အလုပ် စတင်ထူထောင်ပါတယ်။

မြို့သစ်တွေတည် ၊ စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းတွေ စက်မှုဇုန် ရွှေ့ရမယ့်

ဆိုတယ်။ ရွှေ့ရပြောင်းရမယ့်နေရာက လယ်ကွင်းပြင် ကွင်းခေါင်ခေါင်။
 ယူဒီ ဦးခင်မောင်ဝင်းက အချက်အချာကျတဲ့နေရာမှာ တဲထိုးတယ်။
 လူတွေ နားခိုဖို့ နေရာ ဖန်တီးတယ်။ အအေးရောင်းတယ်။ ဒီတော့
 လူတွေ နားခိုရာ၊ လူစုစု စုမိတဲ့နေရာ ဖြစ်လာတယ်။ ပြောင်းရရွှေ့ရမယ့်
 သူတွေက မပြောင်းချင်လို့ ချထားပေးတဲ့မြေနေရာကို ပြန်ရောင်းပစ်ချင်သူ
 ရှိတယ်။ အချို့က ကိုယ်ရတဲ့နေရာက ကျဉ်းတယ်ထင်ပြီး ထပ်ဝယ်ချင်သူ
 လည်းရှိတယ်။ ဒီတော့ သူက မြေအရောင်းအဝယ် အကျိုးဆောင် လုပ်
 တယ်။ ပြောင်းစရွှေ့စ ရေအခက်အခဲဖြစ်ကြတာမြင်တော့ ယူဒီ ဦးခင်
 မောင်ဝင်းက အဝီစိတွင်းတူးပေးတဲ့အလုပ် လုပ်တယ်။ စက်မှုဇုန်
 စတည်ခါ စ ပြောင်းကြရွှေ့ကြတော့ ကရိန်းကား လိုအပ်ချက်ဖြစ်တယ်။
 ပစ္စည်းကြီးတွေ မဖို့ရွှေ့ဖို့ ဓာတ်မီးတိုင်တွေ ထောင်ဖို့ ကရိန်းကားက
 မရှိမဖြစ် လိုအပ်ချက် ဖြစ်နေတယ်။ ကရိန်းကားနဲ့သာဆိုရင် အလွယ်
 တကူ ပြီးစီးမယ်။ ယူဒီ ဦးခင်မောင်ဝင်း ကရိန်းကား ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်း
 ထောင်တယ်။ လျှပ်စစ်မီးတွေပျက်တော့ သူ မီးစက်လုပ်ရောင်းတယ်။

ယူဒီ ဦးခင်မောင်ဝင်းက လူတွေရဲ့ လိုအပ်ချက်တွေကို တွေ့မြင်တဲ့
 အခါမှာ ဖြည့်ဆည်းပေးရင်း လုပ်ငန်းခွဲတွေ အများကြီး ဖြစ်လာတာ
 တွေ့ရတယ်။ တစ်ယောက်တည်း အလုပ်တွေအမျိုးပေါင်းများစွာ လုပ်နေ
 တာ ထောင့်စေ့ပျံမလား စိတ်ဝင်စားစရာပါ။

‘ဒါတွေကို ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် သွားထိုင်ပြီး လုပ်တာ မဟုတ်ဘူး။
 စိတ်ချရတဲ့ လူတစ်ယောက်ကို မန်နေဂျာအဖြစ် ထားလိုက်တယ်။ သူ့ကို
 ကျေနပ်လောက်တဲ့ percentage (ရာခိုင်နှုန်း) ကျွန်တော် ခွဲပေးတယ်။
 သူ တစ်နေကုန်လုပ်တဲ့ အလုပ်က ကျွန်တော် တစ်နေကုန်လုပ်သလိုပဲ။
 ကိုယ်ပွားတွေထားနိုင်ရင် အလုပ်တွေ အများကြီး လုပ်ရမှာ မကြောက်
 ဘူး။ အလုပ်ရုံ ၁၀ ရုံ လုပ်မလား၊ ကျွန်တော် လုပ်နိုင်တယ်။’

သူများကို အားကိုးပြီး မန်နေဂျာထား၊ မျက်နှာလွဲလို့ စိတ်ချရပါ၊
မလားဆိုတာကလည်း မေးချင်စရာ မေးခွန်းပါ။

‘ အလုပ်တွဲလုပ်မယ့်သူကို ဆွဲဆောင်ရာမှာ တန်ရာတန်ကြေး
ထက် ပိုပေးရင် တစ်ဘက်က ပြန်ရတာ ပိုများတယ်။ သူက အလုပ်ထဲမှာ
အားထည့်တယ်။ လူတစ်ယောက်ကို ယုန်ထင်ကြောင်ထင် ဖြစ်ရင် အဲဒီ
လုပ်ငန်း ခဏနဲ့ပျက်တာပဲ။ တစ်ဘက်ကို ကိုယ်က ပေးတာနည်းရင်
သူက ရရာကနေ ယူသုံးမှာပဲ။ ဒီလို သုံးတဲ့အခါ ခိုးတယ်လို့မြင်မယ်။
အဲဒီလုပ်ငန်း ပျက်ကရော။ သူလည်းသေ ကိုယ်လည်းသေ။ ငါများများ
ရရင် မင်းလည်း များများရမှာပဲဆိုတဲ့ အသိအမြင်ရှိလာရင် သူကလည်း
ပိုပြီး အားထုတ်တာပဲ။ ’



mgyc.com

mgyc.com

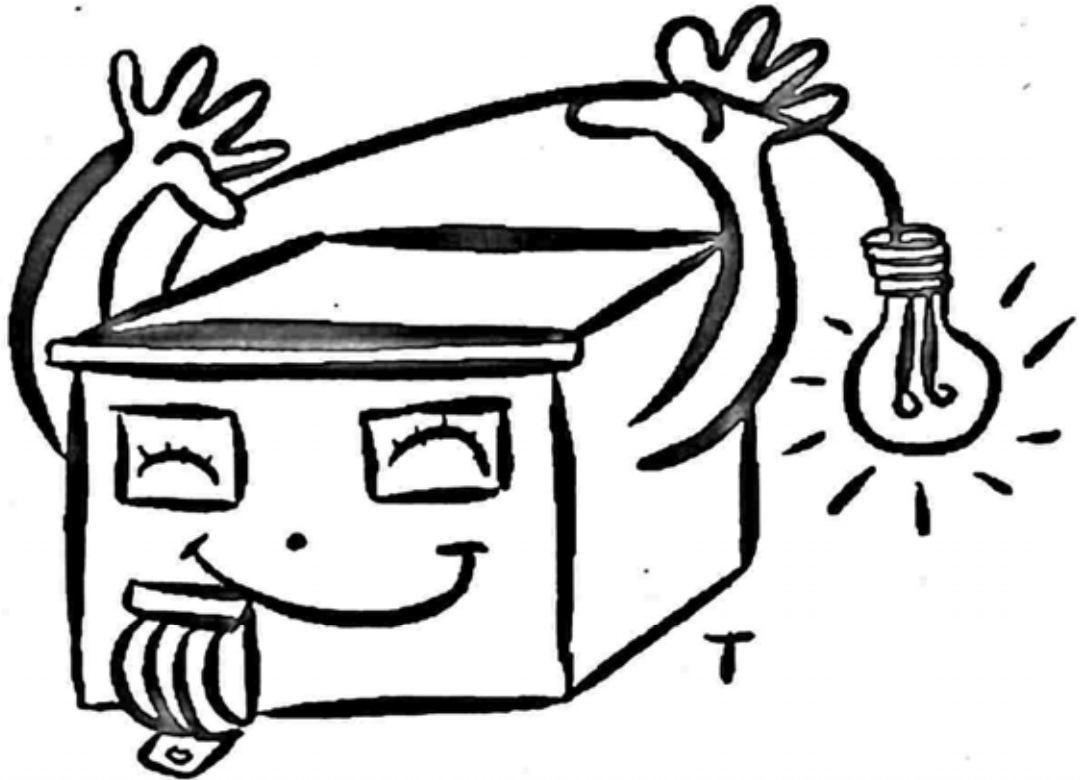
ပေါ်ချောင်း မကောင်း

ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရောင်းချသူတစ်ယောက်က ကိုယ့်အတွက် အကျိုးအမြတ်ရှိအောင် ဘယ်လိုလုပ်မှာလဲ။ ကုန်ကျစရိတ်ကို ချွေတာ မှာလား၊ အလေအလွင့် အယိုအဖိတ်နည်းအောင် ကြပ်မတ်မှာလား၊ လူတိုင်းပေါ်ပေါ်ဝယ် မြန်မြန်ပျက်လည်း များများရောင်းရမယ့် ဗျူဟာ သုံးမှာလား၊ အရည်အသွေးနဲ့ နာမည်ကောင်းရအောင်လုပ်ပြီး နာမည်နဲ့ စားမှာလား။ ရွေးချယ်စရာလမ်းတွေကတော့ များပါတယ်။

ကြော်ငြာတစ်ခုမှာ သူ့စာသားကြောင့် စိတ်ဝင်စားစရာ ဖြစ်တာ တွေ့ရတယ်။

‘၁၀ ရက်စမ်းသုံးကြည့်ပါ။ နှစ်သက်ကျေနပ်မှု၊ အသုံးကိုက်ညီမှု ရှိမှဝယ်ပါ။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ် ခင်ဗျာ...’ တဲ့။

ကြော်ငြာတစ်ခုလုံးကို လျှပ်တစ်ပြက်ကြည့်လိုက်ရင် ‘၁၀ ရက် စမ်းသုံးကြည့်ပါ’ဆိုတဲ့ စာသားက ထင်းနေတယ်။ စိတ်ဝင်စားလို့ သေသေချာချာကြည့်မှ ECOPOWER အော်တိုမက်တစ် မီးအားမြှင့် စက် ဆိုတာ သိရတယ်။ စွမ်းအားအီလက်ထရောနစ်က ထုတ်လုပ်တာလို့ သိလာရတယ်။ စိတ်ဝင်စားသူအတွက် စွမ်းအားအီလက်ထရောနစ်ရဲ့



ရန်ကုန် မန္တလေးလိပ်စာတွေ (ခပ်သေးသေး) တွေရပါတယ်။
 'ကျွန်တော်တို့ ထုတ်တဲ့ အီကိုပါဝါဆိုရင် ၁၀ ရက်သုံးကြည့်ပြီး နှစ်သက်ကျေနပ်မှု၊ အသုံးကိုက်ညီမှု ရှိမှ ဝယ်ပါလို့ သုံးစွဲသူအတွက် အာမခံပေးထားတယ်။ သူ့အကျိုး ကိုယ့်အကျိုး မျှပြီး အာမခံတာပါ' လို့ စွမ်းအား အီလက်ထရောနစ်ကို တည်ထောင်တဲ့ ဦးအောင်ဇော်ဝင်း က ပြောတယ်။ သူက သူ့ပစ္စည်းရဲ့ အရည်အသွေးကို စိတ်ချယုံကြည် တယ်။ ဝယ်သုံးတဲ့သူ သုံးမိရင် နှစ်သက်မယ်ဆိုတာလည်း ယုံကြည် တယ်။ ဒါကြောင့် ၁၀ ရက် စမ်းသုံးကြည့်ပါလို့ ရဲ့ရဲ့ စိန်ခေါ်တာ။ ဒီ လို ရဲ့ရဲ့ စိန်ခေါ်ထားလို့လည်း လူတွေက ပိုပြီး စိတ်ဝင်စားကြ မျက်စိကျ

ကြတာပါ။ သူကတော့ အရည်အသွေးနဲ့ နာမည်ကောင်းရအောင်လုပ်တဲ့ နည်းဗျူဟာနဲ့ ဈေးကွက်ကို ထိုးဖောက်တယ်

ကိုအောင်ဇော်ဝင်း အင်ဂျင်နီယာဘွဲ့ရပြီးတော့ ၁၉၈၆ခုနှစ်မှာ စွမ်းအား အီလက်ထရောနစ်ကို တည်ထောင်ပါတယ်။

‘ကျွန်တော် အလုပ်စလုပ်တော့ စက်ကလည်း တစ်ရက်ကုန်လို့ တစ်လုံး ဝယ်မယ့်သူ မရှိသေးဘူး။ ကျွန်တော်ကတော့ အလုပ်စားပွဲမှာ ပုံမှန်ထိုင်ပြီး စာကို သီအိုရီကို သေသေချာချာ ဖတ်တယ်။ ရန်ကုန်စက်မှု တက္ကသိုလ်မှာ ကျောင်းသုံးပြဋ္ဌာန်းတဲ့ အီလက်ထရောနစ် ပြဋ္ဌာန်းချက် စာအုပ်တွေကို အလုပ်ချိန်မှာ အလုပ်သဘောနဲ့ သေသေချာချာ ဖတ်တာ’

ကိုအောင်ဇော်ဝင်းက အသိအမြင် ဗဟုသုတ ဆည်းပူးသူ ဖြစ်ပါတယ်။

‘အခြားစီးပွားရေးပညာ စာအုပ်တွေကိုလည်း ဖတ်တယ်။ ဖတ်တဲ့ အခါမှာ အရည်အသွေးကို ထူထောင်နိုင်ရင် လုပ်ငန်းက ပိုပြီး အခြေခိုင်မယ် ဆိုတာ ကျွန်တော့်စိတ်ထဲမှာ စွဲစွဲမြဲမြဲ ရှိလာတယ်။ နဂိုကတည်းက ကျွန်တော့်သဘာဝက ကျွန်တော်ဝယ်ရင် ရချင်တဲ့စက်မျိုးကို ကျွန်တော် လုပ်ရောင်းမယ်ဆိုတဲ့ principle (အခြေခံယူဆချက်) ထားတယ်။ ကျွန်တော်ဝယ်ရင် ရချင်တဲ့စက်မျိုးဆိုတော့ ရနိုင်တဲ့ပစ္စည်းက အကောင်းဆုံးပစ္စည်းနဲ့ ကျွန်တော်လုပ်တယ်။’

စွမ်းအား ဦးအောင်ဇော်ဝင်းက သူ့ရဲ့ ဈေးကွက်ထိုးဖောက်နည်းကိုလည်း ပြောပြတယ်။

‘ဈေးကွက်ထိုးဖောက်မှုကို ကျွန်တော်ဖြတ်သန်းရာမှာ တစ်ဆင့် ပြန်ရောင်းတဲ့ဈေးကွက်ကို ကျွန်တော် အားမကိုးဘဲ သုံးစွဲသူကို တိုက်ရိုက် ရောင်းတယ်။ တစ်ဆင့်ပြန်ရောင်း ဖြန့်ချိသူဆီမှာတော့ ဈေးပေါမှ အရောင်းရသွက်တယ်ဆိုတဲ့ ခံယူချက်ရှိတယ်။ သုံးစွဲသူ ဈေးကွက်ကျ

တော့ တကယ်ကောင်းတဲ့ပစ္စည်းကိုပဲ သုံးချင်တယ်။ ခဏခဏ ပျက်ပြီး တော့ စိတ်ဒုက္ခမရောက်ချင်ကြဘူး။’

ကြီးပွားအောင်မြင်ချင်ရင် မျက်မှေးတစ်ဆုံးသာ မကြည့်နဲ့၊ ဝေးဝေး ကျယ်ကျယ် မြင်အောင်ကြည့်တတ်ပါစေဆိုတဲ့ စကားကို သတိရချင် စရာ။ စွမ်းအား ဦးအောင်ဇော်ဝင်း ဆက်ပြောတာက ‘ကျွန်တော့်ဆီကို ပြင်ဖို့ ပြန်လာရတာ နည်းအောင် ဝန်ထမ်းတွေကို service လုပ်ပေး ရတဲ့ ဝန်နည်းအောင် စလုပ်ကတည်းက သေသေချာချာ လုပ်ကြဖို့ မှာထားတယ်။ သူတို့လုပ်တာ မသေချာရင် ပြန်ပြန်ပြင်ရတဲ့ဝန် သူတို့ အပေါ်မှာ ပိမယ်။’

ဈေးကွက်မှာ ပစ္စည်းဝယ်သူတွေကတော့ အမျိုးစုံတယ်။ အချို့က လည်း ဈေးပေါတာကိုသုံးရင် ချွေတာရေးဖြစ်တယ်ထင်တယ်။ မြန်မာ နိုင်ငံမှာ ချွေတာရေးလုပ်ရသူတွေကလည်း မနည်းတော့။ အိမ်တိုင်း လိုလိုမှာ အီလက်ထရောနစ်အမှိုက်တွေ ပုံနေပါတယ်။ ပျက်လို့ မသုံးနိုင် တော့တာတွေ၊ လိုသုံးမယ်သုံး မျှော်လင့်ချက်နဲ့ ချောင်ထိုးထားတဲ့ ပစ္စည်းတွေ တောင်ပုံရာပုံ စုပုံနေတာပါ။ တကယ်တော့ ဒီအမှိုက်တွေ အားလုံးက ငွေတွေ။ ပြန်ဖြစ်မယ့် ငွေမဟုတ်ဘဲ ဆုံးရှုံးသွားရတဲ့ ငွေတွေ ဖြစ်တယ်။ အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံတွေကလည်း မြန်မာ့ဈေးကွက်အတွက် အပေါ်စားတွေ ထုတ်ရောင်းပေးတယ်။ ပြည်တွင်းက ထုတ်လုပ်သူတွေက လည်း ငွေမြန်မြန်ဖော်ဖို့ အညံ့စားကုန်ကြမ်းတွေသုံးပြီး ထုတ်လုပ်ပေး တယ်။

စဉ်းစားစရာ တစ်ချက်ကတော့ အပေါ်စား အညံ့စားတွေ တွင် ကျယ်နေတဲ့ကြားမှာ အရည်အသွေးကောင်းကို ဖော်ထုတ်သူတွေအတွက် နေရာ အခိုင်အမာရှိနေတာတွေနိုင်တယ် ဆိုတာပါပဲ။



သိမ်ငယ်စိတ်

ဘဝကို ချို့ချို့တဲတဲနဲ့ ရင်ဆိုင်ဖြတ်သန်းရသူတိုင်းမှာ 'သိမ်ငယ်စိတ်'၊ အငဲ့စိတ်' ရှိတတ်ပါတယ်။

နာမည်ကြီးအဆိုတော်က ဂျင်းဘောင်းဘီ ဒူးပြဲဝတ်ထားတာ 'ဖက်ရှင်စတိုင်' လို့ လူတွေက လက်ခံပေးမဲ့ မပြည့်စုံတဲ့သူ ဂျင်းဘောင်းဘီ အစုတ်အနွမ်း ဝတ်ရတဲ့အခါ မြင်ရတဲ့သူတွေက 'မဲ့လိုက်တာ ပြောင်ပြောင်ရောင်ရောင်တောင် မရှိဘူး' လို့ ထင်မှာလား တွေးမိတတ်တယ်။ ဒီ သိမ်ငယ်စိတ်ကြောင့်ပဲ အချို့က လူတောတိုးဖို့ ဝန်လေးတယ်။ ဒီသိမ်ငယ်စိတ်ကြောင့်ပဲ လူထဲ မဝင်ဆံ့ ဖြစ်ရတယ်။

ဒီ သိမ်ငယ်စိတ်ဆိုတာကို ပယ်သတ်နိုင်ရင်ကော။

မေးခွန်းအတွက် အဖြေကို မိုးကုတ်မြို့က 'စံတော်ဝင် ဦးသန်းနိုင်' ထံမှာ ကျွန်တော် ရှာဖွေတွေ့ရှိပါတယ်။

ဦးသန်းနိုင်က မိုးကုတ်မြို့မှာ မသိသူမရှိအောင် ထင်ရှားတဲ့ မြို့မျက်နှာဖုံးလူကြီး ဖြစ်ပါတယ်။ ကျောက်မျက်ရတနာတူးဖော်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေ ပိုင်တယ်။ မြန်မာပြည်တွင်းမှာ ခဲတံထုတ်တဲ့ စက်ရုံကြီး တည်ထားပြီး ခဲတံတွေ ထုတ်လုပ်တယ်။ 'စံတော်ဝင် မြေဇင်းတောရ ဓမ္မရိပ်သာ' ကို



အိမ်ထောင်ရေး

တည်ထောင်ထားပြီး ဝိပဿနာ တရားအားထုတ်လို သူတိုင်းအတွက် ကုသိုလ်ယူနေတယ်။

ကား အကောင်းစားကြီး စီးလာတဲ့ ဦးသန်းနိုင်ကို တွေ့မြင်ရသူ တိုင်းက ဒီပုဂ္ဂိုလ်ဟာ တစ်ချိန်က မော်လမြိုင်မြို့မှာ ဆိုက်ကားအငှား နင်းခဲ့သူတစ်ယောက်ပါ ပြောရင် 'မယုံနိုင်စရာ ပုံပြင်ပမာ'လို့ ပြောမှာပါ။ သိမ်ငယ်စိတ်ကိုပယ်ပြီး လက်ရှိဘဝကို သူ တက်လှမ်းလာခဲ့ရတာပါ။

ကျွန်တော် မိုးကုတ်မြို့ကိုရောက်တုန်းမှာ ဦးသန်းနိုင်ရဲ့ ကျောက် မျက်ရတနာတူးဖော်ရေး လုပ်ငန်းခွင်တွေကိုလည်း လှည့်လည် လေ့လာဖူးတယ်။ စံတော်ဝင် ဓမ္မရိပ်သာကိုလည်း သွားကြည့်ပါတယ်။ အေးအေးလူလူ အတူတူထိုင်ပြီး သူ့ဘဝအကြောင်းလည်း မေးမြန်း ဖူးတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ထိုင်ပြီးစကားပြောဖြစ်ကြတဲ့ နေရာကလေးက ဦးသန်းနိုင်ရဲ့ ကျောက်မျက်ရတနာတူးဖော်ရေး 'လက်ဦးလယ်တော' လုပ်ကွက် ထဲက အာဖရိကအိမ်ကလေးလို ဆောက်ထားတဲ့ တဲဝိုင်းဝိုင်းလေးထဲမှာ ပါ။ မိုးကုတ်မြို့သူတစ်ယောက်က သူတို့မြို့တစ်မြို့လုံးကို အဲယားကွန်း ကြီးတပ်ထားတယ်လို့ ဆိုတဲ့စကား မှန်တယ်ပြောရလောက်အောင် ရာသီ ဥတုက အေးမြနေတယ်။ လယ်တောလုပ်ကွက်မို့ တိတ်ဆိတ်တယ်။ စမ်းရေတသွင်သွင်စီးနေသံပဲ ကြားရတယ်။ ဦးသန်းနိုင်က သူ့ဘဝခရီး အကြောင်းကို လေသံအေးအေးနဲ့ တဖြည်းဖြည်းချင်းပြောပြတယ်။

ဦးသန်းနိုင် ငယ်စဉ်က တော်တော်ပဲ ဆင်းရဲနွမ်းပါးပါတယ်။ ဒိုက်ဦးမြို့နယ် ပေါက်ခေါင်းရွာမှာ လယ်သမားမိဘနှစ်ပါးက မွေးဖွား တယ်။ ခုနစ်နှစ်သားလောက်ရောက်တော့ ဒိုးတန်းရွာကို ပြောင်းနေရ တယ်။ ဒိုးတန်းရွာမှာက မူလတန်းကျောင်းပဲရှိတော့ အလယ်တန်း ပညာသင်ဖို့ လေးမိုင်လောက်ဝေးတဲ့ တောင်သလဲမြောင်ရွာကို သွားရ တယ်။

ကလေးတစ်ယောက်အနေနဲ့ လေးမိုင်ဆိုတာ နီးတဲ့ ခရီးမဟုတ်ဘူး။ ပြီးတော့ ကုန်းတစ်တန် ရေတစ်တန် သွားရတာ။ နေ့စဉ်သွားရတာပါ။

‘ဘိုင်းဒါချောင်းကို လှေနဲ့ကူးရတယ်။ ချောင်းက တော်တော်ကျယ်တာပဲ။ လှိုင်းကြီးတွေထဲ လှေက ဖြတ်ကူးရတဲ့အခါလည်း ရှိတယ်။ ကံကောင်းလို့ လှေမနစ်တာ။ ပြန်တွေးရင် ကြောက်စရာပေါ့’ လို့ ဦးသန်းနိုင်က ပြောပြတယ်။

ခါးလောက်နက်တဲ့ ရိုးကလေးတွေ၊ ရင်စို့လောက်နက်တဲ့ ရိုးကလေးတွေလည်း ဖြတ်ကူးရသေးတယ်။ ၁၉၈၄ ခုနှစ်မှာ အလယ်တန်း (ရှစ်တန်း) အောင်တော့ အထက်တန်းကို ဒိုက်ဦးမြို့မှာ တက်ရမယ်။ နေတဲ့ရွာနဲ့ ဒိုက်ဦးမြို့က ခုနစ်မိုင်လောက်ဝေးတော့ မနက်သွား ညနေပြန်ကျောင်းတက်ဖို့ မဖြစ်နိုင်ဘူး။ ဒါကြောင့် ဒိုက်ဦးမြို့က အသိအကျွမ်းတစ်ယောက်ရဲ့အိမ်မှာ နေထိုင်ပြီး ကျောင်းတက်ရတယ်။

သိကျွမ်းသူက ကျောတစ်ခင်းစာ နေစရာပဲ ပေးနိုင်တာ။ ကိုယ့်ထမင်းကိုယ် ချက်စားရပါတယ်။ ကျောင်းစရိတ်လည်း ကိုယ့်စရိတ်ကို ကိုယ်ရှာရတယ်။

‘အဖေက ထင်းတုံးကြီးတွေ သယ်ချလာပြီး ဒိုက်ဦးလာပို့တယ်။ ၁၀ ပေလောက် ရှိတယ်။ အဲဒီ တုံးကြီးကို တစ်ယောက်တည်း လွှဲနဲ့ဖြတ်၊ ထင်းခွဲ၊ ထင်းစည်းကလေးတွေစည်း၊ တစ်ကျပ်တန် နှစ်ကျပ်တန် ထင်းစည်းကလေးတွေ ဈေးရောင်းပြီး ကျောင်းစရိတ်လုပ်တက်ရတာ။’

ဒိုက်ဦးမြို့ အထက်တန်းကျောင်းက ကိုသန်းနိုင် ၁၀ တန်းအောင်တယ်။ ၁၉၈၆ ခုနှစ်မှာ မော်လမြိုင်တက္ကသိုလ်သွားတက်တယ်။ ဘူမိဗေဒဘာသာရပ်အဓိက။ တက္ကသိုလ်သွားတက်တဲ့ကျောင်းသားရဲ့ လက်ထဲမှာ ပိုက်ဆံ ကျပ် ၃၇၀ ပါတယ်။ (အဲဒီကာလက ငွေတန်ဖိုး မြင့်သေးတယ်)

‘တက္ကသိုလ်မှာ ပထမအရစ်သွင်းရတာက ကျပ် ၁၈၀လောက်။ တက္ကသိုလ်အဆောင်ကလည်း မနေရတော့ အပြင်ဆောင်မှာနေရတာ။ တက္ကသိုလ်ဝင်းထဲမှာပါပဲ။ ဝန်ထမ်းအိမ်တွေက အဆောင်ဖွင့်ထားတာ တွေမှာ နေတယ်။ တစ်လ ကျပ် ၆၀ နဲ့ သုံးလခသွင်းရမှာ။ စားဖို့က လည်း ရှိသေးတယ်။ ဘုန်းကြီးကျောင်းတွေမှာ နေဖို့ လိုက်ခွင့်တောင်း တယ်။ မရဘူး။’

ကိုသန်းနိုင်မှာ ပါလာတဲ့ ငွေက ၃၇၀ လောက်။ တက္ကသိုလ်သွင်းရ တာက ၁၈၀၊ နေရေးထိုင်ရေးအတွက် လခပေးရမှာက ၁၈၀။ ၁၀ လောက်ပဲ ကျန်တော့မယ်။ စားရေးသောက်ရေးကလည်းရှိသေးတော့ တော်တော်ကျပ်တည်းတဲ့ အနေအထားပါ။ ပညာသင်ယူလိုစိတ် ကြီးမား တဲ့ ဆင်းရဲသား လူငယ်တစ်ယောက် ရုန်းကန်ရင်ဆိုင်ရတဲ့ ဘဝခရီးက ကြမ်းပါတယ်။

‘ကျွန်တော်တို့ ဘူမိဗေဒထဲက စံဝင်းဆိုတဲ့ ကျောင်းသားတစ် ယောက်၊ တက္ကသိုလ်အဆောင်တွေမှာ ဆန်အိတ်တွေထမ်းချ၊ သူ့စရိတ် သူရှာပြီး ကျောင်းတက်နေတယ်လို့ သတင်းကြားတော့ သူနဲ့သွားတွေ တယ်။ တကယ့်တကယ်တွေ့တော့ ကျွန်တော် ဝမ်းသာသွားတယ်။ သူက သူငယ်ချင်း မင်းမလုပ်နဲ့ ၊ ငါ ထောက်ပံ့မယ်၊ မင်းကျောင်းသာ ဖြောင့်ဖြောင့်တက်လို့ ပြောတာ။’

ဦးသန်းနိုင် ပြန်ပြောပြချိန်မှာ ရင်ထဲ လှိုက်ခနဲ ခံစားလိုက်ရပါ တယ်။ ခုမှတွေ့တဲ့ ကျောင်းသားချင်း။ ပင်ပင်ပန်းပန်းငွေရှာပြီး ကျောင်း တက်နေရတဲ့သူက သူနဲ့ဘဝတူတစ်ယောက်ကိုပြောတာ၊ သူငယ်ချင်း မင်းမလုပ်နဲ့ ၊ ငါထောက်ပံ့မယ်၊ မင်းကျောင်းသာ ဖြောင့်ဖြောင့်တက်တဲ့။ ဒီလို စိတ်ထားရှိတဲ့ ကိုစံဝင်းကို ဦးသန်းနိုင် ပြည့်စုံချမ်းသာလာချိန်မှာ အဆက်အသွယ်ရသလားလို့ ကျွန်တော် စိတ်ဝင်စားတယ်။ ‘ကိုစံဝင်းနဲ့

အဆက်အသွယ်ရချင်လို့ သတင်းစာထဲ ကြော်ငြာထည့်တာကို မရဘူး ဖြစ်နေတယ်။ ပြန်တွေ့ချင်တယ်။ သူ့အဆင်မပြေဖြစ်နေရင်လည်း ကိုယ်က ကူညီချင်တယ်။ သူ့အဆင်ပြေတဲ့ အလုပ်မျိုးရှိရင် ကိုယ်လည်း လိုက်လုပ်ချင်တယ်။ ကျေးဇူးရှိလို့ သူ့ကို တအားတွေ့ချင်တယ်’ ဆိုပြီး ဦးသန်းနိုင်က ပြောပါတယ်။

ကိုသန်းနိုင်ကလည်း ကိုစံဝင်းနဲ့အတူတူ ဘဝကြမ်းကြမ်းကို ရင်ဆိုင်ပါတယ်။ တက္ကသိုလ်မှာ ကားမောင်းတဲ့ ဒရိုင်ဘာတစ်ယောက်က ဆိုက်ကားဝစ်သောက်လေးတစ်စင်း ထောင်ထားတယ်။ ဒါကို ကိုသန်းနိုင် က နေ့စဉ်အံ့နာခပေးပြီး အငှားနင်းတယ်။

‘နံနက် ၄:၀၀ နာရီလောက်ဆို ဂုံးဂုံး ဂုံးဂုံး နဲ့ နှစ်ယောက်သား ဆိုက်ကားကြီးတွေ ကိုယ်စီတွန်းပြီး မိန်းလမ်းပေါ်ထွက်တာ။ ဟိုး မော်လမြိုင်အောက်ဈေး၊ အပေါ်ဈေး၊ အမှတ် လေးတံတားတို့မှာ ဆိုက်ကား သွားနင်းတာ’

ကိုသန်းနိုင်တို့ တက္ကသိုလ်တက်တဲ့အချိန်၊ ဆိုက်ကားထွက်နင်း ကြတဲ့ ကာလက ဆိုရှယ်လစ်ခေတ်ပါ။ မှောင်ခိုပစ္စည်းကို အားထားရတဲ့ အချိန်။ မော်လမြိုင်မြို့ကိုတစ်ဆင့်ခံပြီး ဝင်လာတဲ့ ထိုင်း မှောင်ခိုပစ္စည်း အရောင်းအဝယ်က လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ အဖမ်းအဆီးလည်း များတယ်။ အဖမ်းအဆီးခံရပြီး ဘဝပျက်သွားသူတွေလည်းရှိတယ်။ စားဖို့အတွက် စွန့်ကြဲရတဲ့ကာလတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။

‘ဘုတ်ဆိပ်တို့ ဘာတို့မှာ မှောင်ခိုသမားတွေက အချို့မှုန့်အိတ်ကို ဆိုက်ကားပေါ်တင်၊ မြန်မြန်နင်းပါ ပြောတယ်။ ဒါမျိုးဆိုရင် သုံးကျပ် တန်တဲ့ဟာ ငါးကျပ်ပေးသွားတာမျိုး ကြုံဖူးတယ်။ မနက် ၄:၀၀ နာရီဆို အိပ်ရာထ၊ ဆိုက်ကားနင်း၊ ၇:၃၀ ကျောင်းထဲပြန်ဝင်၊ ဆိုက်ကားရှေ့ထိုင်ခုံ အံ့ဖုံးထဲက အဝတ်အစားတွေ ထုတ်လဲပြီး ကျောင်းတက်။ နေ့လယ်

ထမင်းစားနားရင် တစ်ခါထွက်နင်း၊ ညနေကျောင်းဆင်းရင် တစ်ခါနင်း၊ ည ၈:၀၀ နာရီ ၉:၀၀ နာရီဆို သိမ်းပြီး ပြန်လာတာ။’

တက္ကသိုလ်တက်နေတဲ့ လူငယ်ကျောင်းသားတစ်ယောက်၊ တက္ကသိုလ်ဝင်းထဲက ဆိုက်ကားကြီးတွန်းသွားပြီး ထွက်နင်းလိုက်၊ အတန်းပြန်တက်လိုက် လုပ်နေတာပါ။ သက်တူရွယ်တူ မိန်းကလေးတွေ အတန်းဖော်တွေက နေ့စဉ်တွေ့မြင်နေရမှာပဲ။ အခြားကျောင်းသူ ကျောင်းသားတွေက ဆိုက်ကားထွက်ထွက်နင်းနေတဲ့ သူ့ကို အထင်သေးအမြင်သေး ဖြစ်သလား။ ကိုယ်တိုင်ကကော အခြားကျောင်းသားတွေလို ကြော့ကြော့လေး မနေနိုင်တော့ သိမ်ငယ်စိတ်ဖြစ်သလား။

‘မရှိဘူး။ ကျွန်တော်တို့ကလည်း ဒါကို ရှက်စရာလို့မမြင်ဘူး။ ကျောင်းတက်ဖို့၊ ဘွဲ့ရဖို့၊ ကိုယ် လျှောက်မယ့်လမ်း ရောက်ဖို့ပဲ။ သိမ်ငယ်စိတ်လည်း မဝင်ဘူး။’

ကျောင်းပိတ်ရက်မှာ ကိုသန်းနိုင် နဲ့ ကိုစံဝင်းတို့ ကိုယ့်မြို့ကိုယ့်ရွာကို မပြန်ဘဲ မော်လမြိုင်မှာပဲ ဆိုက်ကားနင်းကြတယ်။ တစ်ရက်ကို ငွေနှစ်ဆယ်၊ အစိတ်ရတယ်။ ရတဲ့ငွေကို စုဆောင်းတယ်။ ငွေ ၂၇၀၀-၂၈၀၀ စုမိတော့ နှစ်ယောက်စပ်တူ ဝစ်သောက် ဆိုက်ကားတစ်စင်း ဝယ်ကြတယ်။

ကိုသန်းနိုင်တို့ တက္ကသိုလ်တက်ချိန်က မြန်မာ့နိုင်ငံရေးက မတည်မငြိမ်ပါ။ တိုင်းပြည်မှာ ဆင်းရဲတွင်းက နက်သည်ထက် နက်လာတယ်။ မ ဆ လ အစိုးရ ထုတ်ထားပြီး ပြည်သူတွေလှည့်ပတ်သုံးစွဲနေတဲ့ ငွေစက္ကူတွေကို ၁၉၈၇ ခုမှာ မ ဆ လ အစိုးရကပဲ တရားမဝင်ဘူး ကြေငြာတယ်။ မငြိမ်မသက်မှုတွေက ပိုများပြီး ကျောင်းတွေ ပိတ်ရတယ်။ ကိုသန်းနိုင်တို့ကတော့ ကျောင်းတွေပိတ်ရက်မှာ ဆိုက်ကားပဲ ဖိနင်းနေကြတယ်။ တက္ကသိုလ် ပထမနှစ် အောင်ပြီး ဒုတိယနှစ်ဆက်တက်တယ်။

ရှစ်လေးလုံး (၈-၈-၈၈) ဒီမိုကရေစီ တောင်းဆိုတဲ့ ဆန္ဒပြ အရေးတော်ပုံ ကြီး ပေါ်လာတယ်။ ဒီမိုကရေစီအရေးမှာ ကျောင်းသားတွေက အဓိက ပါဝင်တာဖြစ်လို့ တက္ကသိုလ်တွေကို အစိုးရက ကာလရှည်ကြာ ပိတ်ပစ် လိုက်တယ်။ ကိုသန်းနိုင်နဲ့ ကိုစံဝင်းတို့လည်း အစုစပ်ဝယ်ထားတဲ့ ဆိုက်ကား ကို ပြန်ရောင်းပြီး ခွဲဝေယူလိုက်ကြရပြီး လူချင်းခွဲခွာကြတယ်။

ကိုသန်းနိုင်က သူ့ရှိတဲ့ငွေကို မိဘအပ်ပြီး မန္တလေးလာနေပါ တယ်။ မိုးကောင်းကျောင်းတိုက် ဒိုက်ဦးကျောင်းမှာ နေတာပါ။ ဒီလိုနေ ရင်း မိုးကုတ်သား ကိုစိန်လင်းနဲ့တွေ့ပြီး မိုးကုတ်တက်လိုက်သွားတယ်။ ကျောက်တူးတဲ့နေရာမှာ အစုစား အလုပ်သမား ဝင်လုပ်ပါတယ်။ တက္က သိုလ်တွေပြန်ဖွင့်တော့ ကိုသန်းနိုင် မန္တလေးတက္ကသိုလ်ကို ပြောင်းတက် တယ်။ ကျောင်းပိတ်ရင် မိုးကုတ်တက်ပြီး ကျောက်ဝင်တူးတယ်။ ဘွဲ့ရ သွားတယ်။

ဘွဲ့ရပြီးနောက် သပိတ်ကျင်းရွှေတောမှာ ကျင်းဆရာဝင် လုပ် တယ်။ နောက်တော့ အစိုးရဝန်ထမ်းအဖြစ် ကျောက်မျက်ဋ္ဌာနမှာ ဝင်လုပ် တယ်။

‘အစိုးရအလုပ် ဝင်လုပ်မိတော့ သူများတွေလုပ်နေတဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွေကို သိသွားတာ။ ဘယ်နားမှာ ကျောက်တူးလို့ရမယ်၊ ဘယ် နားမှာ ဘာပစ္စည်းထွက်မယ်ဆိုတာ ပိုမြင်တာပေါ့’

အစိုးရဝန်ထမ်းတစ်ဘက်လုပ်ရင်း ခန္တီးနဲ့ မိုင်းရှူးမှာ ကျောက် မျက်ရတနာ ရှာဖွေတူးဖော်ရေး လုပ်တယ်။ ၁၃ နှစ်ကြာ ဝန်ထမ်းလုပ်ပြီး အလုပ်က ထွက်တယ်။ မိုးကုတ်မှာ ကျောက်မျက်တူးဖော်ရေးအလုပ်ကို တရားဝင်လုပ်ပါတယ်။ အဆင်ပြေတယ်။

မိုးကုတ် ပတ္တမြားမြေမှာ အဆင်ပြေသူလည်းရှိ မပြေသူလည်း ရှိကြတယ်။ ကံကြောင့်လား။ ကံကောင်းအောင် ဘယ်လိုလုပ်သလဲ။

ဦးသန်းနိုင်ရဲ့ အတွေ့အကြုံထဲက ကျွန်တော် ရှာဖွေပါတယ်။

‘သိန်း ၁၀၀ တန်တဲ့ ကျောက်ရရင် ပေါလန်(ကျင်းပိုင်သူဌေး) က မျှမျှတတ ခွဲမပေးဘဲ ၁၀ သိန်း ၁၅ သိန်းနဲ့ဖြတ်ပြီး ကျင်းသားတွေကို ခွဲပေးရော။ အဲဒီလို လုပ်ဖန်များလာတော့ ကျင်းသားတွေက ပေါလန် ငါတို့အပေါ် မရိုးသားဘူး၊ ငါတို့က ကျောက်ခိုးမှ ရမယ်ဆိုတာ ဖြစ်လာ တယ်။ ကျင်းသားက ကျောက်ခိုး ပေါလန်က ဈေးနှိမ်ဖြတ် အဲဒီလို ဖြစ်ကုန်ရော။’

ဦးသန်းနိုင်က မရိုးမသား လုပ်ရာက ကမောက်ကမ ဖြစ်လာတဲ့ စီးပွားရေးအခြေအနေကို ခင်းပြပြီး နောက် သူ့လုပ်ဟန်ကို ဆက်ပြော ပါတယ်။

‘ဒါ နမူနာယူပြီး ကိုယ့်တွင်းမှာတော့ မှန်မှန်ကန်ကန် လုပ် တယ်။ ကျောက်ရရင် ကြိုက်တဲ့ဈေးနဲ့ ရောင်း၊ ရတာကို မျှမျှတတ ခွဲဝေယူကြ။ ကျောက်မခိုးနဲ့။ ဒီတော့ ကျောက်အမှုန်အမွှားကစ ရတယ်။ ကိုယ်က တစိုက်မတ်မတ် ရိုးရိုးသားသားလုပ်တော့ သူများလည်း ကိုယ့် အပေါ် ရိုးသားတယ်။ ကိုယ့်ဘက်ကစပြီး ရိုးသားပေးလိုက်တော့ တုံ့ပြန် လာတာ ကောင်းပါတယ်။’

သားရဲ့ ကျောင်းစရိတ်အတွက် ထင်းတုံးကြီးတွေ သယ်ယူလာပေး တဲ့ သူ့ဖခင်ကိုလည်း ကျွန်တော် စိတ်ဝင်စားပြီး သတိရနေမိတယ်။ ဦးသန်းနိုင်ကို အခြေအနေမေးတယ်။

‘ကျွန်တော်တို့ ကြားနေကျ စကားပုံရှိတယ်။ စုန်ရေပဲ ရှိတယ်၊ ဆန်ရေ မရှိဘူးဆိုတဲ့ စကား။ ကျွန်တော် ကတော့ အဲဒါကို လက်မခံဘူး။ မိဘကိုမျှ လုပ်မကျွေးရင် ဒီကမ္ဘာမှာ ကျွန်တော်တို့ လုပ်ကျွေးစရာ လူမရှိ တော့ဘူးလို့ ထင်ပါတယ်။’



mgyc.com

mgyc.com

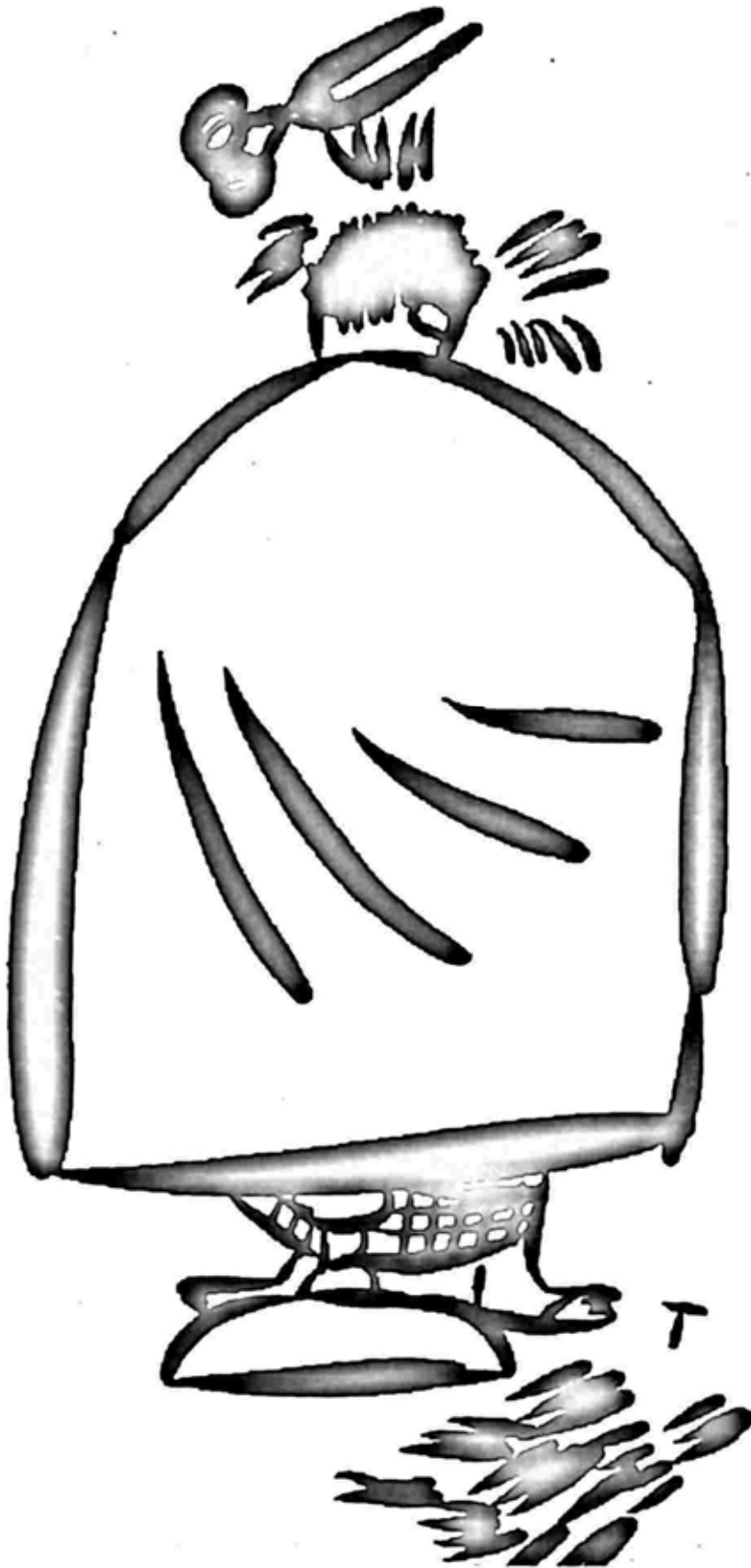
ငါးပိကို ဆားဖြူးစားရတဲ့ဘဝမှ

အခြေအနေတစ်ခုကို စိတ်ကူးကြည့်ရအောင်။

စားဝတ်နေရေးကျပ်တည်းလွန်းလို့ တစ်ဝမ်းတစ်ခါးအတွက် အလုပ်လုပ်ဖို့ မြို့ကို တက်လာတယ်။ ကိုယ့်အတွက် ပညာအခြေခံအနေနဲ့က ဘုန်းကြီးကျောင်းက သင်ပေးလိုက်တဲ့ 'စာကို ရေးတတ်ရုံ ဖတ်တတ်ရုံ'ပဲ တတ်တယ်။ မြို့ကို တက်လာတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က မြို့မှာ ကိုယ့် ရွာသားတစ်ယောက်က ဆံပင်ညှပ်ဆိုင်ဖွင့်ထားတယ်။ ဒီဆရာဆိုင်မှာ ကပ်ရပ်နေမယ်၊ ဆံပင်ညှပ်ပညာ သင်မယ်ပေါ့။

အားကိုးတကြီးနဲ့ ကိုယ်က မှီခိုဖို့လာခဲ့တဲ့ ဆံပင်ညှပ်ဆရာက ကိုယ့်ကို ခြေဆုံး ခေါင်းဆုံးကြည့်တယ်။ လူပုံက ပုပုညက်ညက် သေးသေးနုနုပဲ။ 'မင်းကို ဘာမှ ခိုင်းလို့ရမှာ မဟုတ်ဘူး' ဆိုတဲ့ မှတ်ချက်နဲ့ လက်ခံဖို့ ငြင်းလိုက်တယ်။

ဟုတ်တော့လည်း ဟုတ်တာပဲ။ ဆံပင်ညှပ်ဆရာဆိုတာ ဆုံလည်ကုလားထိုင်ပေါ်ထိုင်နေတဲ့ လူရဲ့ ခေါင်းက ဆံပင်ကို ဖြတ်ပေးညှပ်ပေးရတာ။ အရပ်ပုနေရင် ကုလားထိုင်ပေါ်ထိုင်နေတဲ့သူရဲ့ ခေါင်းကို ဘယ်နှယ်လုပ် မိမှာလဲ။ အလုပ်မဖြစ်နိုင်ဘူး။ ဒါကြောင့် အတွေ့အကြုံ



ကျော်ရင်မြင့်
၂၀၁၆

ရှိတဲ့ ဆရာက လက်မခံနိုင်ပါဘူးလို့ ငြင်းတာ။

အခုမှ တကယ်စဉ်းစားရမယ့် အခန်းရောက်တာ။ အဲဒီ အရပ်ပု တဲ့သူ၊ ဆံပင်ညှပ်ပညာသင်ချင်တဲ့သူက ကိုယ်ဆိုရင် ရှေ့ကို ဘယ်လို ဆက်မှာလဲ။ တပ်ခေါက်ပြီး လာလမ်းပြန်တော့မှာလား။

ဒါ တကယ်ဖြစ်ခဲ့တဲ့ အဖြစ်ပါ။ မန္တလေးမြို့မှာ 'သိန်းဝင်းနဲ့ ညီများ'ဆိုတဲ့ ဆံပင်ညှပ်ဆိုင်တွေ ဖွင့်ထားတဲ့ ဦးသိန်းဝင်းရဲ့ ကိုယ်တွေ ပါ။ သိန်းဝင်းနဲ့ ညီများဆံပင်ညှပ်ဆိုင်ဆိုတာ မြန်မာပြည်မှာ အကောင်း ဆုံး အဆင့်အမြင့်ဆုံး ဆိုင်ကြီးတွေ။ ဆံပင်ညှပ်ဆိုင်ဆိုလို့ ပေါက်စကွေး မဟုတ်ဘူး။ ကိုယ်ပိုင် (၄) ထပ်တိုက်ကြီးတွေ ၊ အထပ်လိုက် အခန်းခန်း အဆောင်ဆောင်မှာ ဆံပင်ညှပ်တဲ့ခုံတွေ ခေါင်းလျှော်စင်တွေတန်းစီလို့။ အဲယားကွန်းနဲ့ဘာနဲ့။ ဆံပင်ညှပ်တဲ့သူ ထိုင်ဖို့က လယ်သာ အိနေတဲ့ ဆုံလည်ကုလားထိုင်ကြီးတွေ။ ပြည်ထောင်စုဝန်ကြီးတွေ၊ ဝန်ကြီးချုပ် တွေ၊ မြို့တော်ဝန်တွေ လာညှပ်တဲ့ ဆံပင်ညှပ်ဆိုင်။ ဦးသိန်းဝင်းရဲ့ ဘဝက ဆင်းရဲလွန်းလို့ ငါးပိကို ဆားဖြူးစားခဲ့ရတဲ့ဘဝက ဒီအခြေကို ရောက်အောင် တက်လှမ်းရတာ။ ဆင်းရဲလွန်းလို့ ငါးပိကို သူ့အတိုင်း စားရင် အရသာရှိလွန်းလို့ များများစား၊ မြန်မြန်ကုန်သွားမှာ ကြောက်တာ ကြောင့် ချွေတာတဲ့အနေနဲ့ရော ပွားတဲ့အနေနဲ့ပါ ကိုသိန်းဝင်းငယ်စဉ်က ငါးပိကို ဆားဖြူးပြီး စားခဲ့တာပါ။

သူ့အဖေက မိသားစုတာဝန်ကို မထမ်းနိုင်ဘူး။ သူ့အမေက ခင်ပွန်းနဲ့ လမ်းခွဲပြီး ဇာတိရပ်ရွာ မကွေးတိုင်း၊ စလင်းမြို့နယ်က တောင်ဘိုကြီးရွာကို ပြန်လာရတယ်။ ကလေးက ခြောက်ယောက်။ ဒီကလေးတွေကို ဝလင်အောင် မကျွေးနိုင်ဘူး။ အဲဒီတုန်းက ကိုသိန်းဝင်း က (၂) နှစ်၊ (၃) နှစ်သား။ မအေက မကျွေးနိုင်တော့ သားယောက်ျား လေးကို ဘုန်းကြီးကျောင်း ပို့ပစ်လိုက်တယ်။ ဘုန်းကြီးကျောင်းမှာနေ၊

ကျောင်းကကျွေးတာစားပေါ့။ ဘုန်းကြီးကျောင်းက စာကလေးဘာလေး သင်ပေးလို့ မူလတန်းအဆင့်လောက်တော့ စာတတ်တယ်။ ရေးတတ် ဖတ်တတ်ပေါ့။

၁၂ နှစ်သားလောက် ရောက်တော့ ဝင်ငွေလေး ရရာရကြောင်း လယ်ထွန်ယာထွန်လိုက်ရတယ်။ လူက သေးသေးညက်ညက် ထွန်တုံး တက်စီးလို့တောင်မှ ဝိတ်က မရှိ။ ရာသီဥတုတွေက ဖောက်ပြန်၊ အသီး အနှံက မထွက်၊ လယ်အလုပ်ယာအလုပ်က ခက်ပြီး ကျပ်တည်းကြတယ်။ ကိုသိန်းဝင်း ၁၅ နှစ်သားမှာ တစ်ရပ်တစ်ရွာပြောင်းပြီး ဝမ်းစာရှာမှ ဖြစ်တော့မယ့် အနေအထား ဖြစ်လာပါတယ်။

တကယ်ကတော့ ၁၅ နှစ်သားအရွယ်ဆိုတာ ကလေးပဲရှိသေး တယ်။ ရွာက ထွက်လို့သာ ထွက်လာရတယ်၊ ဘယ်သွားရမှန်းမသိ။ ဦးတည်ရာ မရှိ။ ခြစ်ချုပ်စုဆောင်းလာတဲ့ ပိုက်ဆံက ၇၅ ကျပ်တော့ အိတ်ထဲပါရဲ့။ ဘုန်းကြီးကျောင်းမှာ အတူနေခဲ့တဲ့ သူငယ်ချင်းတစ် ယောက်က ဆင်ဖြူကျွန်းမြို့မှာ ကိုရင်ကြီးဝတ်နေတယ်သတင်းကြားလို့ အဲဒီဘုန်းကြီးကျောင်းကို လိုက်သွားတယ်။ သူငယ်ချင်းက လိုလိုလား လား လက်ခံတယ်။ သူဆွမ်းခံလို့ရတဲ့ထဲက ဝေမျှကျွေးတယ်။ ဝမ်းရေး အဆင်ပြေပေမဲ့ ပိုက်ဆံရဖို့က လိုသေးတယ်။ ဒါကြောင့် အစိုးရဝန်ထမ်း လုပ်နေတဲ့ ဦးလေးရှိရာ မင်းဘူးကို ကိုသိန်းဝင်းလိုက်သွားပါတယ်။

ဦးလေးနဲ့တွေ့တော့ ပြောတာက အားရှိစရာပါ။ ‘မင်းလို စာ မတတ် ပေမတတ်ကောင် အလုပ်ဖြစ်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ရွာပဲပြန်’ တဲ့။ ‘ရွာတော့ မပြန်ဘူး။ မရ ရရာ အလုပ်ဝင်လုပ်မယ်’ ဆိုပြီး ကိုသိန်းဝင်း ကုတ်ကပ်နေလိုက်တယ်။ ပညာနဲ့ လုပ်စားလို့မရရင် ခွန်နဲ့အားလုံး လုပ်မယ်ဆိုရအောင်ကလည်း ကိုသိန်းဝင်းက လူညက် လူပုလေး။ ကတ္တားပေါ်တင်ပြီး ချိန်ကြည့်လို့ ပေါင်(၁၀၀) မပြည့်ဘူး။ ဒါပေမဲ့

မန်းရေနံ မြေအနီးမှာ မြေတူးတဲ့ အလုပ်ရှိတယ်ကြားလို့ ဝင်လုပ်တယ်။ နေတော့ ဘုန်းကြီးကျောင်း။ မြေတူးခ ရမှာတွေကို မထုတ်မယူဘဲ အလုပ်သမားခေါင်းထံမှာ စုဆောင်းထားတယ်။ ညပိုင်းမှာ ရေနံမြေက ဒီဇယ်ပုံးတွေ ထမ်းပေးတဲ့ ကူလီခ ရငွေနဲ့ ထမင်းစားတယ်။ စားရပုံကို ကိုသိန်းဝင်းပြောပြတာလည်း နားထောင်ကြည့်ပါဦး။

‘ထမင်းစားမယ်ဆိုရင် ငရုတ်သီးစိမ်းလေးခူး၊ ငါးပိဖုတ်နဲ့ စားတာ။ ငါးပိကိုတောင် ဆားဖြူးစားတာ။ ငန်မှ အကုန်သက်သာပြီး ကြာကြာ အစားခံတာလေ။’

ငွေလေး ၇၅ ကျပ် ကျစ်ကျစ်ပါအောင် ဆုပ်ပြီး ရွာက ထွက်လာ တာ။ မြေတူးခတွေ အလုပ်သမားခေါင်းထံမှာ စုဆောင်းထားတာ ငွေ ၁၀၀၀ လောက်ရှိပြီဆိုတော့ သူ့စုငွေလေးထုတ်တယ်။ အလုပ်သမား ခေါင်းက ‘ကောင်လေး၊ မင်းပိုက်ဆံ မရှိဘူး’တဲ့။ ကိုသိန်းဝင်းက ‘ဆရာ ကြီးရာ ကျွန်တော်တူးခဲ့တဲ့နေရာ တွေကိုလိုက်ပြပါ့မယ်။ လိုက်တိုင်း ကြည့် ပါ။ ၁,၀၀၀ တော့ ကျော်ပါတယ်’ ဆိုပြီးပြောတယ်။ အလုပ်သမား ခေါင်းကတော့ ပြတ်တယ်။ ‘မင်း ကျေနပ်လည်း ကျေနပ်။ မကျေနပ် လည်း မယူနဲ့’ လို့ ပြောပြီး ပိုက်ဆံလေး မဖြစ်သလောက် ထုတ်ပေး တယ်။ ကိုသိန်းဝင်းကလည်း ‘ဒီလိုဆိုရင်တော့ မယူတော့ဘူး။ ခင်ဗျား မိသားစု ပျော်ပျော်ပါးပါး စားရစ်ကြပေတော့’ လို့ ပြောပြီး ပိုက်ဆံ တစ်ပြား တစ်ကျပ်မှ မယူဘဲ ထွက်လာခဲ့တယ်။ မှုခင်းသတင်းတွေ ထဲမှာတော့ ဒီအခြေအနေမျိုးမှာ ဒေါသနဲ့ လူသတ်မှု ဖြစ်တာပါပဲ။

ငွေကြေးမဖြစ်သလောက်နဲ့ တုတ်ဆွဲ ဓားဆွဲ လူသတ်နေတဲ့ ကာလမျိုးမှာ ကိုသိန်းဝင်း လုပ်ပုံက စိတ်ဝင်စားဖို့ကောင်းတယ်။ အဲဒီ အချိန်က မတရားတဲ့ အလုပ်သမားခေါင်းကို တုတ်တစ်ပြက် ဓား တစ်ပြက် ဖြေရှင်းခဲ့ရင် ကိုသိန်းဝင်းရဲ့ ဘဝလည်း မကောင်းတဲ့ဘက်ကို

တစ်ဆစ်ချိုး ပြောင်းမှာ သေချာပါတယ်။

ကိုသိန်းဝင်း ဘုန်းကြီးကျောင်းမှာနေ၊ ကျောင်း ဝေယျာဝစ္စလုပ်၊ ကျောင်းက ဆွမ်းကျွန်ကွမ်းကျွန်ကို စား၊ ညနေစာတစ်နပ်လွတ် နေထိုင်ရင်း မင်းဘူးမြို့မှာပဲ စက်ချုပ်ပညာ သင်တယ်။ အသင့်အတင့် ချုပ်တတ်တော့ မင်းဘူးဈေးအနီးမှာ စက်ချုပ်ဆိုင်ကလေး ဖွင့်တယ်။ လူလိမ်နဲ့လည်း ဆုံရလို့ အဆင်မပြေဘူး။ 'ကံဆိုးမ သွားရာ၊ မိုးလိုက်လို့ ရွာ'ဆိုတဲ့ အခြေအနေမျိုးပါ။

ကိုယ့်ရပ်ကိုယ့်ရွာသား ဦးမြင့်ဌေးက မန္တလေးမှာ ဆံပင်ညှပ်ဆိုင် ဖွင့်ထားတယ်။ ကိုယ့်ရွာသားအချို့ ဆရာဦးမြင့်ဌေးထံမှာ ဆံပင်ညှပ်ပညာသင်သွားလုပ်ကြတာ အဆင်ပြေပုံတွေ့ရတယ်။ ဒီတော့ ကိုသိန်းဝင်းလည်း မန္တလေးသွားပြီး ဆံပင်ညှပ်ပညာ သင်ယူဖို့ ဆုံးဖြတ်တယ်။

မန္တလေးက ဆရာဦးမြင့်ဌေး ထံမှောက်ရောက်တော့ ကိုသိန်းဝင်းကို လူက ပုညက်လို့ ဆရာက ပညာသင်တပည့်အဖြစ် လက်မခံပါဘူး။

ဒီအချိန်မှာ ကိုသိန်းဝင်းရဲ့ ကြံ့ရည်ဖန်ရည် အစွမ်းအစက သူတစ်ဘဝလုံး တိုးတက်ပြောင်းလဲမယ့် သော့ချက်ပါပဲ။

ဆရာဦးမြင့်ဌေးရဲ့အိမ်မှာ ကိုသိန်းဝင်းတို့ရွာသား သိကျွမ်းပြီးသား သူငယ်ချင်းတွေရှိတယ်။ သူတို့နဲ့ ကပ်ရပ်ပြီး တိုးတိုးခွေခွေ အိပ်ရင်ရတယ်။ ဒါပေမဲ့ အိမ်တိုင်းမှာ အိမ်ထောင်ဦးစီး အစစ်က 'အိမ်ရှင်မ'ပါ။ ဆရာအိမ်ရှင်မက နှင်မထုတ်အောင် ကိုသိန်းဝင်း ဘာလုပ်ရမှာလဲ။

'ဆရာ့အိမ် မီးဖိုချောင် သုံးဖို့ရေ၊ ဆရာနဲ့ ဆရာကတော် ချိုးဖို့ရေ ကျွန်တော်ဆွဲပေးတယ်။ ဆရာကလေးတွေကို ဝင်ထိန်းပေးတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ဆရာကတော်က အသိအမှတ်ပြုဖော် ရလာတယ်။ ဆရာ့ အင်္ကျီအဝတ်အစားတွေက ပစ်ချင်သလို ပစ်ထားတော့ တွန့်ကြေမွနေတာ။ ဆရာကတော်ကို ကျွန်တော် အဝတ်လျှော်ပေးပါရစေ၊ အင်္ကျီလေးတွေ

မီးကြွေထိုးပေးပါရစေ ခွင့်တောင်းတယ်' လို့ ကိုသိန်းဝင်းက သူ့ချဉ်းကပ်ပုံကို ပြောပြတယ်။ ဒီလိုပုံစံနဲ့ နေရေးအတွက် အဆင်ပြေတယ်။ စားသောက်ဖို့အရေးကိုလည်း သူက ယခုလို ဆက်ပြောပြတယ်။

'သူငယ်ချင်းတွေ ဆံပင်ညှပ်တာ ခေါင်းလျှော်တာကို ကျွန်တော်က ဝင်ကူတယ်။ ဟိုကောင်တွေက (၂) ကျပ်ပေး၊ (၅)ကျပ်ပေး ပေးတယ်။ အဲဒါလေးတွေနဲ့ အပြင်ထွက်ပြီး ထမင်းစားပေါ့။ အိပ်တော့လည်း ခြင်ထောင်မပါဘူး။ တစ်ညလုံး ယပ်ခတ်ရင်း အိပ်ရတာ။'

ကိုသိန်းဝင်းက နေ့စဉ် မနက် ၅:၀၀ နာရီ အခြားသူတွေ အိပ်ရာက မထသေးခင် အိပ်ရာကထတယ်။ ရေဆွဲ၊ အဝတ်လျှော်၊ မီးကြွေထိုးတယ်။ အဝတ်လျှော်တာက ဆရာတို့ အဝတ်သာမကဘူး၊ ဆံပင်ညှပ်ဆိုင်က ခြံထည်တွေပါလျှော်ပြီး မီးပူတိုက်တယ်။ ည ၁၀:၀၀ နာရီဆိုရင် ဆရာ့ကို နှိပ်နယ်ပေးတယ်။ ဒီလိုလူကို ဘယ်သူက နှင်တော့မှာလဲ။ အဝတ်အစားကို သပ်သပ်ရပ်ရပ် ဝတ်တတ်နေတတ်တော့ ကိုသိန်းဝင်းကို ဆရာကနည်းနည်းအသိအမှတ်ပြုတယ်။ တစ်နှစ်ခွဲ၊ နှစ်နှစ်လောက်နေတော့ 'ဒီကောင်ကို အလုပ်ထဲ ဝင်ခွင့်ပြုလိုက်ပါတဲ့' ။

ကိုသိန်းဝင်းက သူ့သူငယ်ချင်းတွေ ဆံပင်ညှပ်၊ ခေါင်းလျှော်တာကို ဝိုင်းကူရင်း ဆံပင်ညှပ်ပညာ သင်ယူခဲ့ပုံကို ယခုလိုပြောပြတယ်။

'ညတိုင်ဆိုရင် ဓာတ်မီးတိုင်အောက်သွားပြီး ကတ်ကြေးညှပ်တာ လက်သွက်နေအောင် နှစ်နာရီ နှစ်နာရီ လေ့ကျင့်တယ်။' ဆံပင်ညှပ်ဆိုင်ကို ဧည့်သည်လာရင် 'ဆရာကြီး ဘာလုပ်ပေးရလဲခင်ဗျာ' ဧည့်ကြိုသဘောမျိုး လာတဲ့လူကို ကြိုတယ်။ ဘယ်သူကမှ တာဝန်ပေးမထားပေမယ့် လာတဲ့ဧည့်သည်ကို သူက တာဝန်ကျေချင်တဲ့ စိတ်အခံနဲ့လုပ်တာ။ ထိုင်စောင့်နေတဲ့လူကိုတွေ့ရင် 'ခဏလေး ထိုင်စောင့်ပေးပါဦးနော်၊ ကျွန်တော် ညှပ်ခိုင်းပေးပါ့မယ်' လို့ ကိုသိန်းဝင်းက ဖော်ဖော်ရွေရွေ ပြောတော့

သူ ဆံပင်မညှပ်တတ် ခင်ကတည်းက လူတော်တော်များများက သူ့ကို သိနေကြပါပြီ။

ဆရာက ဒီကောင်အလုပ်ထဲ ဝင်ခွင့်ပေးလိုက်ပါဆိုတဲ့အချိန်မှာ သူက ဆံပင်ညှပ်တတ်ရုံမက သူ့ကို သိသူက များနေပြီ။

‘အလုပ်ထဲ ဝင်ခွင့်ပြုလိုက်လို့ သုံးလလည်း နေရော၊ ကျွန်တော့်မှာ ဖောက်သည်တွေ များလာပြီ။ ဆိုင်ကယ်နဲ့ ကားနဲ့ ကျကျနနလာတဲ့ ဧည့်သည်မျိုးကို ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်နာမည် သိန်းဝင်းလို့ ခေါ်ပါတယ်။ လိုသလို ခိုင်းပါ ပြောတယ်။’

သူ့ဗျူဟာကို ကိုသိန်းဝင်းက ဆက်ပြောပြတယ်။

‘ကျွန်တော်က ညှပ်တဲ့အခါ အားရပါးရ ကျေကျနပ်နပ်ဖြစ်အောင် ခြေသလုံးကိုဖက်၊ ခြေဖဝါးကို လျှာနဲ့လျက် ဆိုတဲ့ ဆက်ဆံရေးမျိုးနဲ့ ညှပ်တာ။ ဆိုင်လာတဲ့ ဧည့်သည်ရဲ့ ၉၅ ရာခိုင်နှုန်းက ကျွန်တော့် ပရိသတ် ဖြစ်သွားပြီ။ ခုနစ်နှစ် ရှစ်နှစ်သမားတွေနဲ့ ကျွန်တော်က လယ်ဗယ် ဖြစ်သွားပြီ။’

လူတစ်ယောက် ကြီးပွားအောင်မြင်ဖို့အတွက် ဆရာကောင်းရှိဖို့၊ ဆရာ့အရိပ်ကို ခိုခွင့်ရဖို့ လိုပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆရာ့အရိပ်မှာပဲ တစ်သက်လုံး ခိုမနေရပါဘူး။ အချိန်တန်အရွယ်ရောက်ရင် ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ် ကိုယ်ရပ်တည်ရဲတဲ့သတ္တိနဲ့ ကိုယ်ပိုင်ထူထောင်ဖို့ ပြင်ဆင်ရပါမယ်။ ဆရာဦးမြင့်ဌေးထံမှာ ခြောက်နှစ်ကျော် အလုပ်လုပ်ပြီးနောက်မှာ ကိုသိန်းဝင်းက ဆရာ့ကို ခွင့်တောင်းပြီး ‘သိန်းဝင်းနှင့် ညီများ ဆံပင် အလှပြုပြင်ရေး’ဆိုင်ခွဲ ဖွင့်တယ်။ သူ့ဖောက်သည်တွေ ကိုသိန်းဝင်းနောက် ပါလာကြတယ်။

‘ဖားကန့်ခေတ်ကောင်းတော့ မန္တ လေးက ဆံပင်ညှပ်ဆိုင်ကို ဇနီးနဲ့ တပည့်တွေနဲ့ လွှဲပြီး ဖားကန့်မှာ ဆံပင်ညှပ်ဆိုင်ဖွင့်တယ်။ တစ်ဘက်မှာ

ဆန်လည်း ရောင်းတယ်။ ကားဝယ်စီးနိုင်တဲ့ အခြေအနေကို ရောက်လာ တယ်။

သူ့ဘဝ ရဲ့ အောင်မြင်မှု အချိုးအကွေ့ အမြင်ကို ကိုသိန်းဝင်းက ယခုလို ပြောပါတယ်။

‘ကျွန်တော်လေ့လာကြည့်တော့ ကျွန်တော် ဆံပင်ညှပ်တာ (အဲဒီ ကာလက) ငါးကျပ် ရတယ်။ ကျွန်တော်နဲ့ မျက်နှာချင်းဆိုင် ခေါင်းလျှော် တာက ၂၀၀ ရတယ်။ အိပ်စင်နဲ့ ခေါင်းလျှော်လို့ ၂၀၀ ရတာ။ ချမ်းသာ နိုင်ရဲ့သားနဲ့ ကျွန်တော်က ကိုယ့်အလုပ်ကိုယ် အထင်မကြီးရကောင်း လားလို့ တွေးမိတယ်။ ဖားကန့်က ပြန်လာကတည်းက ဒါ ငါ့အတွက် ကြီးပွားနိုင်တယ်ဆိုပြီး ဆံပင်ညှပ်ပြီး အိပ်စင်နဲ့ ခေါင်းလျှော်ပေးတဲ့ အလုပ်လည်း လုပ်တယ်။ မန္တလေးမြို့မှာ ယောက်ျားတွေကို အိပ်စင်နဲ့ ခေါင်းလျှော်ပေးတာ ကျွန်တော် စလုပ်တာပဲ။ အဲဒီလို စနစ်နဲ့ ဦးဦး ဖျားဖျား ထိုးဖောက်တာတွေကြောင့် ကြီးပွားတာ။ ခေါင်းလျှော်တာ မနိုင် တော့ဘူး။ ရွာက ကလေးတွေ ထပ်ခေါ်ရတယ်။ ဆံပင်ညှပ်တဲ့လူက သန့်သန့်ရှင်းရှင်း အေးအေးလေး ညှပ်ချင်တာ။ ဒါနဲ့ အဲယားကွန်းလေးနဲ့ လုပ်ပေးလိုက်တယ်။ ညှပ်တဲ့လူ သိပ်များလာတယ်။’



mgyc.com

mgyc.com

ရွှေမင်းသား

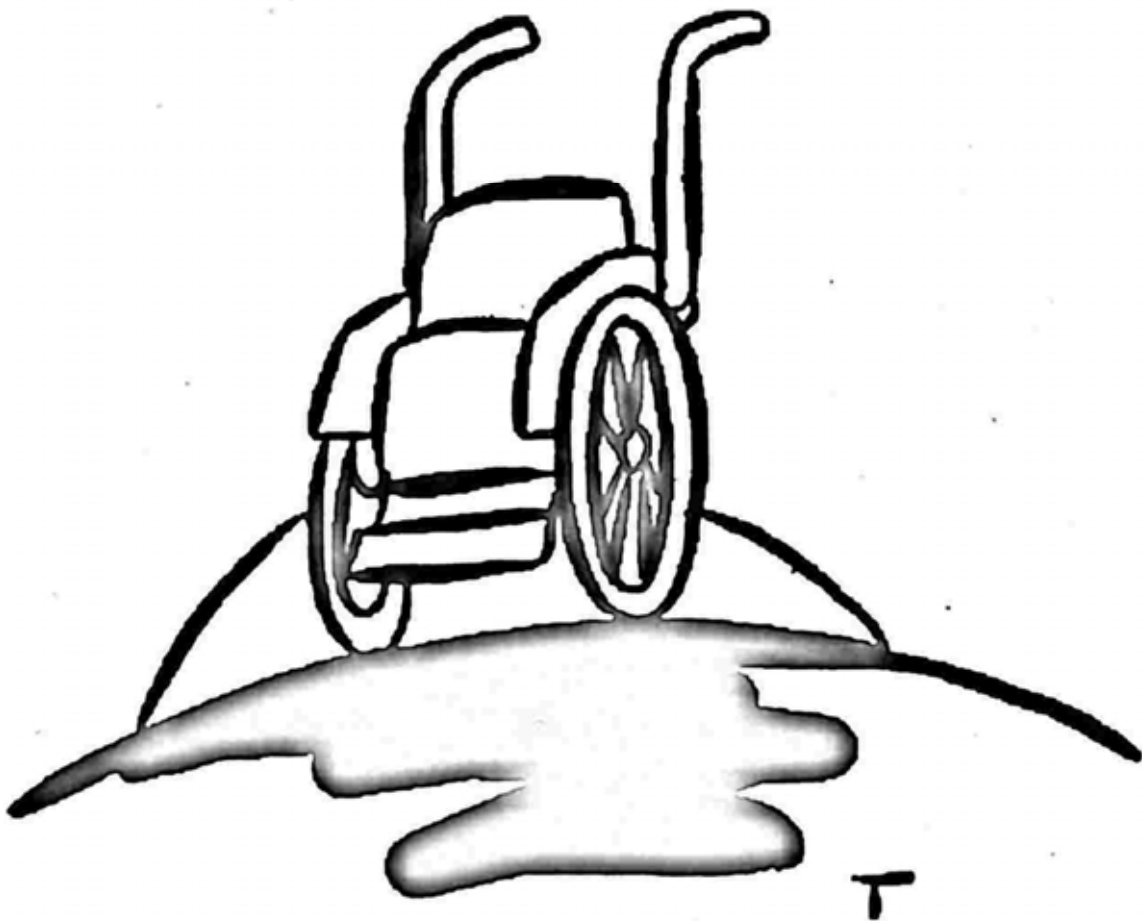
လူငယ်တွေအတွက် 'စိတ်ဓာတ်မြင့်တင်ရေး' သင်တန်းတွေကို တစ်ခါတရံ ကျွန်တော်ပို့ချရပါတယ်။

တစ်ခါတရံ သူတို့လက်နှစ်ဘက်ကို ရှေ့က စားပွဲပေါ်တင်ခိုင်း တယ်။ ကြည့်ခိုင်းတယ်။ ကိုယ့်ဆားက သင်တန်းသားရဲ့ လက်ကိုလည်း လှမ်းကြည့်ခိုင်းတယ်။ 'ဘာမြင်သလဲ' ဆိုတဲ့ မေးခွန်းမေးတယ်။ 'သူ့ လက်သည်းကြားမှာ ဂျိုး (ချေး)တွေ မြင်တယ်ဆရာ' လို့ ဖြေသူက ဖြေဖူးတယ်။

ကျွန်တော့်ရည်ရွယ်ချက်က သူ့မှာလည်း လက်တစ်ဘက် လက် ငါးချောင်း၊ ကိုယ့်မှာလည်း လက်တစ်ဘက် လက်ငါးချောင်း အတူတူပဲ။ ကိုယ့်မှာ အမြင်အာရုံ အကြားအာရုံကောင်းတယ်။ ဦးနှောက် အသိဉာဏ် မဆိုးဘူး ၊ ကိုယ်လည်း လူတန်းစေ့တဲ့လူ၊ လူချင်းအတူတူဆိုတဲ့ အခြေခံ ကို ပြောချင်လို့ လက်တွေ့ခုံပေါ်တင် ကြည့်ခိုင်းတာပါ။ ခြေလက်အင်္ဂါ စုံလျက် အသိဉာဏ်ရှိလျက်နဲ့ မကြိုးစားလို့ 'သူလိုကိုယ်လို'ထဲမှာ တဝဲ လည်လည် လုပ်မနေဘဲ ကြိုးစားဖို့ တွန်းအားပေးတာပါ။

မျက်စိမမြင်ပေမဲ့ ဘဝကိုအရုံးမပေးတဲ့ ဟယ်လင်ကဲလားတို့၊

ရှေ့မင်းဟဲ့



ပိုလီယိုကြောင့် ကိုယ်အောက်ပိုင်းသေနေပေမဲ့ အားမလျှော့ဘဲ တောင်ကြီးကနေ ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်သွားတက်၊ ဘွဲ့ရအောင်ယူ၊ လန်ဒန်က L. C. C.I ဖြေ၊ ဒီပလိုမာရအောင်ယူပြီး တောင်ကြီးမြို့မှာ တပည့်များစွာကို L. C. C. I သင်တန်း M. Y. O. B သင်တန်းတွေ ဖွင့်ကာ အောင်မြင်နေတဲ့ ဆရာမ ဒေါ်သန်းနွယ်အောင်တို့၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ လုပ်ကိုင်အောင်မြင်နေတဲ့ ဦးမြတ်သူဝင်းတို့အကြောင်းတွေကို ဆက်ပြောပြပါတယ်။ ကိုယ့်မှာ အားနည်းချက်ဖြစ်နေပေမဲ့ ဘဝကို အနိုင်ယူထားသူတွေအကြောင်း ပြောပြပြီး သူတို့ကို စံနမူနာထားကာ ကြိုးစားအားထုတ်ကြဖို့ တိုက်တွန်းပါတယ်။

ဦးမြတ်သူဝင်းက မသန်စွမ်းသူတွေကို ကူညီထောက်ပံ့ပေးနေတဲ့ ရွှေမင်းသားဖောင်ဒေးရှင်း (မြန်မာ)ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်တယ်။ ရွှေမင်းသားဖောင်ဒေးရှင်းရုံးတွေ ရန်ကုန်နဲ့ မြန်မာပြည်အနှံ့မှာ ဖွင့်ထားတယ်။ ရွှေမင်းသား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေလည်း ရှိတယ်။ သူက မြန်မာနိုင်ငံ မသန်စွမ်းသူများအသင်းချုပ်၊ အထွေထွေ အတွင်းရေးမှူးဖြစ်တယ်။ ၂၀၂၀ပြည့်နှစ် Covid-19 ရောဂါဖြစ်ကြချိန်မှာ မသန်စွမ်းတစ်ယောက် မန္တလေးက ကူးစက်ဆေးရုံမှာ ကုသခံရတော့ ဦးမြတ်သူဝင်းက ကျွန်တော့်ကို ဆက်သွယ်ပြီး အဲဒီလူနာအတွက် အကူအညီတွေ ပေးတယ်။

‘ကျွန်တော့်ရောဂါက မြန်မာလိုတော့ သူငယ်နာအကြောတင်းပေါ့။ ကျွန်တော်က ဦးနှောက်ကို ထိတာ။ ကျွန်တော့်ကို မွေးတဲ့အချိန်မှာ ဗိုက်ခွဲမွေးတာတွေ ဘာတွေ ခေတ်မစားသေးဘူး။ ညှပ်ဆွဲမွေးတာ။ ညှပ်ဆွဲမွေးတော့ ရေမွန်းသွားတယ်။ ဦးနှောက်ကို ထိတယ်ပေါ့’

ဦးမြတ်သူဝင်းကို မြင်တွေ့ရရင် သူပုံက အားမရှိလို့ ပျော့ခွေနေသလို ပြေလျော့နေပေမဲ့ သူလုပ်နေတဲ့ အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ၊ ပရဟိတ လူမှုအကျိုးပြုလုပ်ငန်းတွေကို သိမြင်ရုံနဲ့ သူ့စွမ်းပ

ကား ဘယ်လောက်ကြီးတယ်ဆိုတာ အကဲဖြတ်နိုင်ပါတယ်။

ငယ်စဉ်ကတည်းက မသန်စွမ်းသူအဖြစ် လူ့လောကကို ရောက်လာချိန်မှာ ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားရတဲ့ အခက်အခဲတွေက အနန္တပါ။ သူ့ဘဝကို အရှုံးမပေးဘဲ ပညာကို ကြိုးပမ်းခဲ့တယ်။ ၁၀ တန်းကို ထူးထူးချွန်ချွန် ဂုဏ်ထူးတွေနဲ့ အောင်မြင်တယ်။ ဆေးတက္ကသိုလ်တက်ခွင့်ရတဲ့ ထိပ်ဆုံးအမှတ်တွေနဲ့ ၁၀ တန်းအောင်တယ်။

ကိုမြတ်သူဝင်းကို ပြည်မြို့မှာ မွေးဖွားပါတယ်။ ရောဂါက ဖိစီးနှိပ်စက်တာခံရလို့ လူပုံက ပျော့ခွေကျနေသလိုမြင်ရပြီး လက်ချောင်းလေးတွေကလည်း သန်သန်မာမာ မဟုတ်ဘူး။ ငှက်ပျောပင်က ညှိုးလျော်တဲ့ ငှက်ပျောသီးနုတွေလိုပဲ ပိန်လိမ်နေတယ်။ ကျောင်းသားတစ်ယောက် ပညာသင်ဖို့ ခဲတံ၊ ဘောပင်၊ ကွန်ပတ်စ် ကိုင်ရမယ်။ မကိုင်နိုင်ခဲ့သော်။

ကိုမြတ်သူဝင်းကို စာသင်ပေးဖို့ ဆရာမလေးသူတို့အိမ်ကို ပထမဆုံးလာတဲ့နေ့။ သူ့ဖခင်က သူ့သားအတွက် ကွန်ပတ်စ်ဘူးတွေ၊ ပေတံ၊ ခဲတံ၊ စာအုပ်တွေ အဆင်သင့် ဝယ်ထားတယ်။ သူ့သားလေး စာသင်တော့မှာကို သူ့မိခင်က ခန်းဆီးလိုက်ကာကြားက စိတ်လှုပ်ရှားစွာ ချောင်းကြည့်နေတယ်။ ဒီအကြောင်းကို ကိုမြတ်သူဝင်းရဲ့ အမေက ဒိုင်ယာရီရေးထားပါတယ်။ သူ့ဖခင်ကို တိုင်တည်ပြီး ရေးထားတာပါ။

“မောင်၊ ညှိတော့ အရမ်းစိတ်လှုပ်ရှားနေတယ်။ အကယ်၍ သားက ကွန်ပတ်စ် မကိုင်နိုင်ခဲ့သည်ရှိသော် ညှိတို့ ဘာဆက်လုပ်မလဲ။ မောင်ကတော့ မသိဘူး၊ ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင်ပဲ။ သား ဘယ်ကွန်ပတ်စ်ဘူး ကြိုက်လဲ၊ မကြိုက်တာ ညီလေးကိုပေးလိုက်၊ သားကကြိုက်တာယူ”

ကိုမြတ်သူဝင်းက သူ့အမေ အသေးစိတ်ရေးထားတာကို ပြန်ပြောပြတယ်။

‘သား ကွန်ပတ်စ်ဘူးကို ဖွင့်လိုက်ပြီ။ ကွန်ပတ်စ်မှာ နှစ်ဘက်ချွန်နဲ့

ခဲတံညှပ်တဲ့ဟာ ရှိတယ်။ ကျွန်တော်က တစ်ဘက်ချွန် ကွန်ပတ်စ်ကို ကိုင်လိုက်တယ်။ ခဲတံညှပ်တယ်။ ကိုင်ပြီး ခဲတံညှပ်တဲ့အထိ အမေစိတ် လှုပ်ရှားတုန်းပဲ။ ဆရာမက တြိဂံပုံ ဆွဲခိုင်းတာကို သားက ကွန်ပတ်စ်နဲ့ ထောက်ဆွဲလိုက်တာ မြင်လိုက်ရတော့ အမေ ပျော်လွန်းလို့ အပြင်ကို ပြေးထွက်လာတယ်တဲ့’

မသန်စွမ်းသူ ကလေးငယ်တစ်ယောက်အနေနဲ့ အသိမကြွယ်သေး တဲ့ ကလေးသူငယ်အဖွဲ့အစည်းထဲမှာ တန်းတူရည်တူ မကစားနိုင်တာ ဝိုင်းပယ်ခံရတာမျိုး အတွေ့အကြုံရှိသလားလို့ ကျွန်တော်က ဦးမြတ် သူဝင်းကို မခြင်းမချန် မေးဖူးတယ်။ သူကတော့ ပြုံးပြုံးပဲ။

‘ကျွန်တော်တို့ငယ်ငယ်က ဘောလုံးကန်တယ်။ ကလေးဆိုတော့ ဂိုးကျဉ်းကစားတာ ။ ဘောလုံးကန်တော့ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ဝင်ကန် တယ်။ ဘယ်လိုလဲဆိုတော့ ချိုင်းထောက်နဲ့ ကျွန်တော်က ဂိုးစောင့် တယ်။ ဂိုးကျဉ်းဆိုတော့ စဉ်းစားကြည့်ပေါ့၊ ချိုင်းထောက်နဲ့ ပိတ်လိုက် တော့ ဘယ်သူမှ ဂိုးသွင်းလို့ မရတော့ဘူး။ ကျွန်တော်ဂိုး စောင့်တဲ့ ဘက်က နိုင်တယ်။ အသိုင်းအဝိုင်းက ကျွန်တော့်အပေါ်မှာ အမြဲကောင်း တယ်။ အားလုံးတန်းတူပဲ။ ကျွန်တော့်မှာ စိတ်ဓာတ်ရေးရာ ထိခိုက်မှု မရှိသလောက်ပါဘဲ။ ဂိုးကျယ်တွေ ကန်ကြတော့ ကျွန်တော် ဒိုင်လူကြီး လုပ်တယ်’

လူတိုင်းရဲ့ ဘဝခရီးမှာ ‘စိတ်ဓာတ်ကျတယ်’ဆိုတာ ရှိပါတယ်။ ကိုမြတ်သူဝင်းကော။

‘စိတ်ဓာတ်ကျတာတွေ ဘာတွေ အင်မတန်နည်းပါတယ်။ လူ ဆိုတဲ့အတွက်ကြောင့် ခံစားချက်တော့ ရှိတာပေါ့။ စိတ်တိုတတ်တယ်၊ ဝမ်းနည်းတတ်တယ်၊ ကျွန်တော်တို့က လူ။ သွေးက မျောက်သွေးတွေ မဟုတ်ဘူး။ ဒုက္ခိတ ဖြစ်သွားတာကို ခံစားရမယ်။ လူကိုး။ မဟုတ်ရင်

စက်ရုပ်ဖြစ်သွားမယ်။ ဒါပေမဲ့ အကြာကြီး မဖြစ်နဲ့။ အကြာကြီး ဝမ်းနည်း ပူဆွေးပြီး မပြီးနိုင်မစီးနိုင် မဖြစ်စေနဲ့။’

သူ့အတွက် အင်အားဖြစ်စေတာကိုလည်း ဦးမြတ်သူဝင်း က ပြန်ပြောတယ်။

‘ကျွန်တော့်အဖေက အမြဲတမ်း ပြောပါတယ်၊ လက်ဝှေ့ဝိုင်းမှာ လောကခံနဲ့ ထိုးကြကြိတ်ကြတဲ့အခါ ကိုယ်က လဲကျမယ်။ လဲကျမှာ မကြောက်နဲ့။ ဘာကြောက်ရမှာလဲ၊ ပြန်မထနိုင်မှာပဲ ကြောက်။ လောကခံက တစ် နှစ် သုံး လေး ရေသွားမှာ။ ၁၀ ပြည့်လို့မှ ပြန်မထနိုင် ရင်တော့ မင်းရှုံးသွားပြီတဲ့’

ဦးမြတ်သူဝင်းနဲ့ ကျွန်တော်နဲ့ စကားစမြည်ပြောကြရင်း Forrest Gump ဇာတ်ကားအကြောင်း ရောက်သွားတယ်။ Forrest Gump ငယ်စဉ်က ခြေမသန်ဘူး။ ပိုလီယိုဖြစ်သူတွေ ခြေထောက်ကို မတ်မတ်ရပ် နိုင်အောင် brace လို့ ခေါ်တဲ့ သံချောင်းတွေနဲ့ ခြေထောက်ကို ကျပ်စည်း ထားရတဲ့သူ။ သူငယ်ရွယ်စဉ် ကျောင်းသားဘဝမှာ လူဆိုးချာတိတ် တွေက သူ့ကို အနိုင်ကျင့်ဖို့ ဝိုင်းလိုက်တယ်။ Forrest က သူတို့ လက်ကလွတ်ဖို့ သေပြေးရှင်ပြေး ပြေးရင်း ခြေထောက်မှာ ကျပ်စည်း ထားတဲ့ သံချောင်းတွေ ပြုတ်ထွက်ကုန်တယ်။ Forrest ကြိုးစားရပ်တည် ရင်း ခြေတွေ သန်မာလာတယ်။ ခြေမသန်တဲ့ဘဝကနေ အပြေးသန်သူ ဖြစ်လာတယ်။ စစ်မြေပြင်မှာ အခြားသူတွေကို ကယ်တင်နိုင်သူ ဖြစ်လာ ပါတယ်။ ဦးမြတ်သူဝင်းက ပါပီလွန်အကြောင်း ပြောတယ်။ အကျဉ်း ထောင်ထဲက လွတ်မြောက်ဖို့ ထွက်ပြေးတယ်။ အကြိမ်ကြိမ်ပြန်မိတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ လွတ်မြောက်သွားတယ်။ ဒီအကြောင်းတွေ ဆွေးနွေးပြီး ဦးမြတ်သူဝင်းက သူ့ အားယူပုံကို ပြောပြတယ်။

‘တစ်ခါတလေ လူတွေက ကိုယ့်ဒုက္ခကို အကြီးကြီးလို့ ထင်တတ်

ကြတယ်။ လူတိုင်းက အတ္တသမားတွေမို့ ကိုယ့်ပြဿနာပဲ ကြီးတယ်လို့ ထင်ကြတာပေါ့။ Forrest Gump လည်း ကျွန်တော် အရမ်းကြိုက်တယ်။ ပါပီလွန်ကျတော့ အနှိပ်စက်ခံရတယ်။ ထောင်ထဲက ထွက်ပြေးဖို့ ခဏခဏ ကြိုးစားတယ်။ ဒုက္ခသုက္ခချင်း ယှဉ်လိုက်ရင် ကျွန်တော်တို့က နတ်ပြည်ရောက်နေတဲ့အတိုင်းပဲ။’

ဦးမြတ်သူဝင်းက ရွှေမင်းသားဖောင်ဒေးရှင်း (မြန်မာ) အနေနဲ့ မသန်စွမ်းသူများကို အထောက်အပံ့ ပေးတယ်။ ရွှေမင်းသား အိမ်ခြံမြေ အကျိုးဆောင်လုပ်ငန်း၊ ကြော်ငြာလုပ်ငန်း၊ ပုံနှိပ်လုပ်ငန်း၊ ကားလုပ်ငန်း တွေကို အောင်မြင်စွာ လည်ပတ်နေပါတယ်။ သူ့အတွေ့အကြုံကို မျှဝေပါတယ်။

‘စီးပွားရေးလောကဆိုတာ ကြမ်းတမ်းလွန်းပါတယ်။ စိန်ခေါ်သံတွေ များလွန်းပါတယ်။ တက္ကသိုလ် ကောလိပ်မှာတုန်းက သူငယ်ချင်းတွေလိုတော့ မဟုတ်ဘူးပေါ့။ စီးပွားရေးလောကမှာ ကျွန်တော့်ကို ညှာတဲ့ လူတွေရှိသလို ကျွန်တော့်ကို တီးတဲ့သူတွေလည်း အများကြီး ရှိတာပဲ။ ကျွန်တော်ရဲ့ မသန်စွမ်းမှုဟာ ကျွန်တော့်ကို တွန်းအားဖြစ်စေပါတယ်။ ကျွန်တော် ပိုလုပ်ရမှာပါလား။ ကျွန်တော် ပိုကြိုးစားရမှာပါလား၊ ကျွန်တော် ပိုရိုးသားရမှာပါလား၊ လူတွေအပေါ် ပိုသစ္စာရှိရမှာပါလား၊ ကျွန်တော့် မသန်စွမ်းမှုကြောင့် တွန်းအား ဖြစ်စေတယ်။’

