

စိတ်ကူးချိုချိုအနုပညာ
hrigvda.com



Dale Carnegie's
HOW TO WIN
FRIENDS &
INFLUENCE
PEOPLE

ဒေးလ်ကာနက်ဂျီ၏

အရာရာ တွင်ကျယ်

လူမူနယ်ပယ်

(သို့မဟုတ်)

လူတွင်ကျယ်ဖြစ်နည်း

ဇေရုတု-မြန်မာပြန်





ယနေ့ခေတ်တွင်

အတုအယောင်များ ပေါများလှသည်ဖြစ်ရာ
လူမှုနယ်ပယ်ကိုပင် နည်းပညာများ အကူအညီဖြင့်
လူမှုနယ်ပယ် အတုအယောင်များဖြစ်အောင်
မျက်လှည့်ပြသလို ဖန်တီးတီထွင်လျက် ရှိကြပေသည်။
ကောင်းကျိုး ဆိုးကျိုးကိုမူ စောကြောဝေဖန်ရန်
ဝိရောစိဖြစ်စရာ များစွာရှိပါသည်။
လူထဲကလူဖြစ်သော စာရှုသူတို့အဖို့
လူမှုနယ်ပယ် အစစ်အမှန်တွင်သာ တွင်ကျယ်သူ၊
ဩဇာလွှမ်းမိုးနိုင်သူ၊ လိုရာခရီးပန်းတိုင်ကို
တက်လှမ်းနိုင်ကြသူများဖြစ်ကြစေရန်
ဘာသာပြန်ဆိုသူက အမှာစကားပါးပါသည်။

ယခုစာအုပ်ကို

ဘာသာပြန်ဆိုသူများပြီဖြစ်သော်လည်း မူကွဲအနေဖြင့်
အခြေအနေအချိန်အခါနှင့် လိုက်ဖက်အသုံးဝင်မည့်
အခန်းများကိုသာ ရွေးချယ်ကာ
မူရင်းစာရေးဆရာ၏ အာဆော်နှင့်အညီ
အနှစ်ချုပ်သဘော ပြန်ဆိုထုတ်ဝေလိုက်ခြင်း
ဖြစ်ပါသည်။

Dale Carnegie's
HOW TO WIN
FRIENDS &
INFLUENCE
PEOPLE



ZYT0027

1,700.00 KS

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ၊ ၈၅၊ ၁၆၄လမ်း၊ တာမွေ။
 ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်၊ ၁၁၇၉၊ မရီးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း။
 အပြင်အဆင် - အမ်အက်စ်အို
 ၂၀၁၄၊ နိုဝင်ဘာလ၊ ပထမအကြိမ်၊ အုပ်ရေ ၅၀၀
 ရောင်းစျေး ၁ ၇ ၀ ၀ ကျပ်



အရာရာတွင်ကျယ်လှမှုနယ်ပယ်(သို့မဟုတ်)လူတွင်ကျယ်ပြန့်နည်း
 စေတနာလှိုင်(ရေစကြို) - ရန်ကင်း။
 စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ၊ ပထမအကြိမ်၊ ၂၀၁၄၊
 စာမျက်နှာ ၁၄၀ မျက်နှာ၊ ၁၃ ဇင်တီ x ၂၀.၅ ဇင်တီ
 (၁) အရာရာတွင်ကျယ်လှမှုနယ်ပယ်(သို့မဟုတ်)လူတွင်ကျယ်ပြန့်နည်း





အရာရာတွင်ကျယ်
လူမှုနယ်ပယ်
(သို့မဟုတ်)
လူတွင်ကျယ်ဖြစ်နည်း

DALE CARNEGIE'S
**HOW TO WIN FRIENDS &
INFLUENCE PEOPLE**

ဇေရတု
(မြန်မာပြန်)



mgyc.com

mgyc.com

မြန်မာပြန်သူ၏ အမှာ

လူမှုဆက်ဆံရေးနှင့် ကင်းသောလူဟူ၍ ရှိမည်မထင်ပါ။ မွေးဖွားသည့်အချိန်မှစ၍ သေဆုံးသည့်အချိန်ရောက်သည့်တိုင် လူဖြစ်လာပြီဆိုကတည်းက လူအမျိုးမျိုးနှင့် ထိတွေ့ဆက်ဆံခြင်းအမှုကို ပြုရပေမည်။ ဦးစွာပထမ မိသားစုနှင့် ထိတွေ့ဆက်ဆံရသည်။ အဖေ၊ အမေ၊ ညီအစ်ကိုမောင်နှမ စသည်ဖြင့် မိသားစုဝင်အချင်းချင်း ချစ်ချစ်ခင်ခင်နေတတ်အောင်၊ စာနာနားလည်တတ်အောင်၊ ညှာတာထောက်ထားတတ်အောင် ကျွန်တော်တို့ သင်ယူကြရပါသည်။ ဤသည်ပင် လူမှုဆက်ဆံရေးမဟုတ်ပါလော။ ကျောင်းနေအရွယ်ရောက်သည့်အခါ ဆရာ၊ ဆရာမများ၊ ရွယ်တူသူငယ်ချင်းများ၊ မိမိထက်ကြီးသော ငယ်သော ကျောင်းသားများနှင့် ဆက်ဆံပေါင်းသင်းတတ်အောင် ကျွန်တော်တို့ သင်ယူရပြန်ပါသည်။ အမှန်တော့ ဤပတ်ဝန်းကျင်များက လူမှုဆက်ဆံရေးနှင့်ပတ်သက်၍ ကျွန်တော်တို့ကို မျိုးစေ့ချပေးလိုက်ပြီး ဖြစ်သည်။ သို့သော် အများစုကတော့ “သတိမမူ ဂူမမြင်” မိပဲ ရှိကြသည်။ အရွယ်ရောက် လူလား မြောက်လာသည့်အချိန် လုပ်ငန်းခွင်နယ်ပယ်အတွင်း ခြေစုံပစ်ဝင်လိုက်ကြသည့်အခါ လူမှုဆက်ဆံရေးကြောင့် အမုန်းခံရသည့်အဖြစ်များ၊ လိုရာမရောက်သည့်အဖြစ်များ၊ ပန်းတိုင်နှင့် လွဲချော်ရသည့်အဖြစ်များ ကြုံ

တွေ့လာကြရပါသည်။ ထို့အတွက်ကြောင့် လူမှုရေးဒုက္ခ၊ လူမှုရေးပြဿနာများကို ဖြေရှင်းပြေလည်စေအောင် နည်းပေးလမ်းပြသည့် အတိုင်ပင်ခံများ၊ ဟောပြောသူများ၊ စာရေးသူများ ပေါ်ထွက်လာကြပါသည်။

ဤစာအုပ်ကို ရေးသားသူ မူရင်းစာရေးဆရာ ဒေးလ်ကာနက်ဂျီသည်လည်း ထိုလူများအထဲတွင် တစ်ဦးအပါအဝင် ဖြစ်ပါသည်။ ဒေးလ်ကာနက်ဂျီကို ၁၈၈၈ ခုနှစ်၊ နိုဝင်ဘာလ ၂၄ ရက်နေ့တွင် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၊ မစ်ဆူရီပြည်နယ်၊ မေရီးဗီးလ်မြို့ကလေးရှိ လယ်တောအိမ်လေးတွင် မွေးဖွားခဲ့ပါသည်။ သူသည် ငယ်ဘဝကို ဆင်းဆင်းရဲရဲနှင့် ဖြတ်သန်းခဲ့ရသည်။ ငယ်စဉ်ကပင် အဟောအပြောကို ဝါသနာပါသဖြင့် ကျောင်း၌ကျင်းပသော စကားရည်လှပွဲများတွင် ဝင်ရောက်ယှဉ်ပြိုင်လေ့ရှိသည်။ သူသည် ကျောင်းမှထွက်သောအခါ ရရာအလုပ်များကို ဝင်လုပ်ရင်း ဝါသနာပါရာ အဟောအပြောအလုပ်နှင့်ပတ်သက်၍ လမ်းညွှန်ပို့ချမှုများကို နယူးယောက်မြို့၌ ပြုလုပ်ခဲ့သည်။ လက်ကမ်းစာအုပ်များကိုလည်း ရေးသားဖြန့်ချိခဲ့သည်။ ထိုအချိန်အတောအတွင်း သူသည် လူတော်များများနှင့် ထိတွေ့ဆက်ဆံရရာ လူမှုဆက်ဆံရေးနှင့်ပတ်သက်၍ သူ၏ချွတ်ယွင်းချက်များအပြင် ပတ်ဝန်းကျင်ရှိ လူအများကြား၌ အခက်အခဲတွေ့ကြရပုံကိုပါ သတိပြုမိသဖြင့် ဤစာအုပ်ကို ရေးသားပြုစုလိုက်ခြင်းဖြစ်သည်။ ဤအကြောင်းကို သူ၏အမှာစာတွင်လည်း ဖတ်ရှုနိုင်ပါသဖြင့် အကျယ်မချဲ့လိုတော့ပါ။ ၁၉၃၇ ခုနှစ်တွင် ဒေးလ်ကာနက်ဂျီ၏ အရာရာတွင်ကျယ် လူမှုနယ်ပယ် (How to Win Friends & Influence People) စာအုပ်ကို ပထမအကြိမ် ရိုက်နှိပ်ထုတ်ဝေပါသည်။ စတင်ဖြန့်ချိသည့်အချိန်တွင် အုပ်ရောင်းထောင်သာ ရိုက်နှိပ်ဖြန့်ချိခဲ့သော်လည်း ရောင်းမလောက်သဖြင့် အကြိမ်ကြိမ်ရိုက်နှိပ်ဖြန့်ချိရအောင် အောင်မြင်သောစာအုပ်လည်း ဖြစ်ပါသည်။

ဤစာအုပ်အပြင် အခြားသူရေးသားထုတ်ဝေခဲ့သော စာအုပ်များအနက် How to Stop Worrying and Start Living၊ Lincoln the Unknown၊ Five Minutes Biographies စသည့်စာအုပ်များသည်လည်း ထင်ရှားအောင်မြင်လှ၍ အကြိမ်ကြိမ်ရိုက်နှိပ်ဖြန့်ချိရသော စာ

အုပ်များဖြစ်ပါသည်။

ဤစာအုပ်ကို မြန်မာပြန်ရာတွင် မူရင်းစာအုပ်မှ တစ်လုံးတစ်ပါး မကျန် ပြန်ဆိုရေးသားခြင်း မဟုတ်သည်ကိုတော့ ဝန်ခံလိုပါသည်။ အခြေအနေ အချိန်အခါနှင့် လိုက်လျောညီထွေရှိမည့် အကြောင်းအရာနှင့် ခေါင်းစဉ်များကိုသာ ရွေးနုတ်ပြန်ဆိုခဲ့ပါသည်။ အချို့သော သံတူကြောင်းကွဲ၊ ဆင်တူယိုးမှား အကြောင်းအရာနှင့် ခေါင်းစဉ်များကိုတော့ ချန်လှပ်ထားခဲ့ပါသည်။ မူရင်းစာရေးသူ၏ အာဘော်မပျက်ရအောင်လည်း အတတ်နိုင်ဆုံး ဂရုစိုက်ထားပါသည်။

ယနေ့ခေတ်တွင် အတုအယောင်များ ပေါများလှသည်ဖြစ်ရာ လူမှုနယ်ပယ်ကိုပင် နည်းပညာများ၏အကူအညီဖြင့် လူမှုနယ်ပယ်အတုအယောင်များဖြစ်အောင် မျက်လှည့်ပြသလို ဖန်တီးတီထွင်လျက်ရှိကြပေသည်။ ကောင်းကျိုး ဆိုးကျိုးကိုမူ စောကြောဝေဖန်ရန် ဝိရောဓိဖြစ်စရာ များစွာရှိပါသည်။ မည်သို့ဆိုစေ လူထဲကလူဖြစ်သော စာရှုသူတို့အဖို့ လူမှုနယ်ပယ်အစစ်အမှန်တွင်သာ တွင်ကျယ်သူ၊ ဩဇာလွှမ်းမိုးနိုင်သူ၊ လိုရာခရီးပန်းတိုင်ကို တက်လှမ်းနိုင်သူများ ဖြစ်ကြပါစေကြောင်း ဆုမွန်တောင်းလိုက်ရပါသည်။

ဇေရတု

mgyc.com

mgyc.com

မာတိကာ

စာရေးသူ၏ အမှာ	က
ဤစာအုပ်မှ အဆီအနှစ်၊ အရသာများကို ထုတ်ယူနိုင်ရန် အကြံပြုချက်	င

အပိုင်း-၁

လူအများနှင့်ကိုင်တွယ်ဆက်ဆံရာတွင် အသုံးပြုရမည့် အခြေခံနည်းစနစ်များ

၁။ ပျားရည်ကို လိုချင်လျှင် ပျားအုံကို ခြေဖြင့်မကန်ပါနှင့်	၂
၂။ လူအများနှင့်ဆက်ဆံရေး၏ အကြီးမားဆုံးလျှို့ဝှက်ချက်	၁၅
၃။ တစ်ယောက်တည်းလား၊ အများနဲ့လား	၂၃

အပိုင်း-၂

လူတွေ့သင့်ကို သဘောကျစေမည့် နည်းလမ်းခြောက်မျိုး

၁။ ဒီလိုလုပ်လျှင် သင့်ကိုကြိုဆိုကြလိမ့်မည်	၃၄
၂။ မြင်မြင်ချင်း ချစ်ခင်နှစ်လိုမှုရအောင်ယူခြင်း	၄၂

၃။ ဒါကိုမလုပ်လျှင် သင်အခက်တွေ့ရလိမ့်မည်	၅၀
၄။ စကားပြောကောင်းသူတစ်ယောက်ဖြစ်ရန် အလွယ်နည်း	၅၉
၅။ လူတွေအပေါ် မည်သို့စိတ်ဝင်စားမည်နည်း	၇၀
၆။ သင့်ကိုလူတွေ မြင်မြင်ချင်းသဘောကျအောင်ပြုလုပ်ပုံ	၇၇

အပိုင်း-၃

လူတွေကို သင့်အလိုသို့ လိုက်ပါဆောင်ရွက်စေနည်းများ

၁။ မှားနေလျှင် ဝန်ခံလိုက်ပါ	၈၆
၂။ ပျားရည်တစ်စက်	၉၂
၃။ ပူးပေါင်းပါဝင်မှုရယူပုံ	၉၇
၄။ သင့်အတွက်နည်းလမ်းကောင်းတစ်ခု	၁၀၄
၅။ ကျန်တာတွေ အားလုံးအလုပ်မဖြစ်လျှင် ဒါကိုစမ်းကြည့်ပါ	၁၁၀

အပိုင်း-၄

အမုန်းမပွားဘဲ လူတွေကို ပြောင်းလဲစေပုံ
(ခေါင်းဆောင်တတ်ပါစေ)

၁။ အမုန်းမခံရအောင် ဝေဖန်ပုံ	၁၁၈
၂။ သင့်အမှားကို အရင်ဖွင့်ဟဝန်ခံပါ	၁၂၃
၃။ အမိန့်ပေးခြင်းကို မည်သူမျှ မကြိုက်	၁၂၇
၄။ တစ်ဖက်လူကို သိက္ခာဆယ်ခွင့်ပေးပါ	၁၃၁
၅။ လွယ်လွယ်ပြင်နိုင်သော အမှားဟု ထင်ရအောင်လုပ်ပါ	၁၃၅



စာရေးသူအမှာ

၁၉၁၂ ခုနှစ်မှစတင်၍ နယူးယောက်မြို့ရှိလုပ်ငန်းခွင် နယ်ပယ်အသီးသီးမှ ပုဂ္ဂိုလ်များကို ပညာပေးသင်တန်းများ ကျွန်တော်ဖွင့်လှစ်ပို့ချခဲ့ပါသည်။ အစပိုင်းတွင် ကျွန်တော်သည် ဟောနည်းပြောနည်းများနှင့်သက်ဆိုင်သော သင်တန်းများကိုသာ ပို့ချခဲ့ပါသည်။ သို့သော် တဖြည်းဖြည်းနှင့်အချိန်တွေကြာလာသည့်အခါ ဤလူများတွင် အပြောအဆိုပိုင်နိုင်ကျွမ်းကျင်မှုကိုသာမက နေ့စဉ်လုပ်ငန်းခွင်နှင့်လူမှုဘဝ၌ လူအများနှင့်အဆင်ပြေပြေနေထိုင်ရေးကို လေ့ကျင့်ပေးရန် ပို၍လိုအပ်ကြောင်း သဘောပေါက်လာပါသည်။

ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်ပင် ဤကဲ့သို့သော လေ့ကျင့်မှုလိုအပ်နေသေးကြောင်း သိလာရပါသည်။ နောက်ကြောင်းကိုပြန်၍ကြည့်လျှင် နားလည်မှုနှင့်လိမ္မာပါးနပ်စွာ ကိုင်တွယ်နိုင်မှုတို့ မကြာခဏပျောက်ဆုံးခဲ့ရသော ကျွန်တော့်ကိုယ်ကျွန်တော် စိတ်ပျက်မိပါသည်။ လွန်ခဲ့သော နှစ်နှစ်ဆယ်ခန့်ကသာ ဤစာအုပ်မျိုး ကျွန်တော့်လက်ထဲမှာ ရှိနေခဲ့လျှင် မည်မျှကောင်းလိမ့်မည် နည်းဟု ကျွန်တော်တွေးမိပါသည်။

လူတွေနှင့်ဆက်ဆံရေးသည် သင်ရင်ဆိုင်နေရသော အကြီးမားဆုံးပြဿနာ ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်ပါသည်။ အထူးသဖြင့် လုပ်ငန်းခွင်နယ်ပယ်ထဲမှာ ဖြစ်သည်။ ကျွန်တော်တို့၏ လေ့လာတွေ့ရှိမှုများအရ အင်ဂျင်နီယာပညာရပ်ကဲ့သို့သော နည်းပညာဆိုင်ရာလုပ်ငန်းနယ်ပယ်ထဲမှာပင် ငွေကြေးအရ အောင်မြင်မှုရရှိကြသူများ

သည် အတတ်ပညာကြောင့် ၁၅ ရာခိုင်နှုန်းနှင့် ကျန် ၈၅ ရာခိုင်နှုန်းမှာ လူတွေအပေါ် ဦးဆောင်နိုင်စွမ်းနှင့်ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးတွင် ကျွမ်းကျင်သည့် ပင်ကိုအရည် အချင်းကြောင့် ဖြစ်ကြောင်းသိရသည်။

ကျွန်တော်သည် ဖိလာဒဲဖီးယား အင်ဂျင်နီယာအသင်းနှင့်နယူးယောက်ရှိ အမေရိကန်လျှပ်စစ်အင်ဂျင်နီယာများအဖွဲ့အစည်းကြီးအတွက် နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြာအောင် သင်တန်းများပို့ချခဲ့ရာ ကျွန်တော့်သင်တန်းမှ ပြီးမြောက်အောင်မြင်သွား သူ အင်ဂျင်နီယာ စုစုပေါင်း ၁၅,၀၀၀ထက်နည်းမည်မထင်ပါ။ သူတို့၏အတွေ့ အကြုံနှင့်လေ့လာတွေ့ရှိမှုများအရ အင်ဂျင်နီယာလုပ်ငန်း၌ ဝင်ငွေလစာအမြင့်မား ဆုံးရရှိကြသူများသည် အင်ဂျင်နီယာအတတ်ပညာကို နားအလည်ဆုံး၊ အတတ် ကျွမ်းဆုံးသူများ မဟုတ်သည်ကို သူတို့နောက်ဆုံးတွင် နားလည်လာကြသော ကြောင့် ကျွန်တော့်ထံသို့ရောက်လာကြခြင်း ဖြစ်သည်။ ဥပမာ အင်ဂျင်နီယာစာရင်း ကိုင်၊ ဗိသုကာ(သို့မဟုတ်)အခြားအတတ်ပညာတစ်ခုခုရှိရုံမျှရှိသူကို မဆိုသ လောက်လစာဖြင့် အငှားခန့်ထားချင်ခန့်ထားမည်ဖြစ်သော်လည်း အတတ်ပညာ နှင့်အတူ စိတ်ကူးအကြံဉာဏ်များကို ဖော်ပြနိုင်စွမ်း၊ ဦးဆောင်ဦးရွက်ပြုနိုင်စွမ်း၊ လူအများကို စိတ်ဓာတ်တက်ကြွအောင် လှုံ့ဆော်အားပေးနိုင်စွမ်းရှိသူသည်သာ ရပိုင်ခွင့်၊ လုပ်ပိုင်ခွင့် ပိုများသွားမည်ဖြစ်သည်။

ရော့ခ်ဖဲလားသူဌေးကြီး အထွတ်အထိပ်အထိအောင်မြင်စဉ်တုန်းကဆိုလျှင် 'လူမှုဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်ခြင်းဟာ သကြားတို့၊ ကော်ဖီတို့လိုရောင်းကုန်ပစ္စည်း ဆိုရင် ဒီတစ်မိုးအောက်မှာ ကျန်တာအားလုံးထက် အဲဒီအရည်အချင်းအတွက် ငွေပိုပေးမိမှာပဲ'ဟု ပြောဖူးပါသည်။

ဤစာအုပ်ကို ရေးသားရန်အတွက် ပြင်ဆင်ရာတွင် ရေးသားမည့် အကြောင်းအရာနှင့်ပတ်သက်၍ ကျွန်တော်လက်လှမ်းမီသမျှ သတင်းစာကော်လံ များ၊ မဂ္ဂဇင်းဆောင်းပါးများ၊ မိသားစုတရားရုံးများမှ မှတ်တမ်းများ၊ ရှေးဟောင်း ဒဿနပညာရှင်ကြီးများနှင့် ခေတ်သစ်စိတ်ပညာရှင်တို့၏ ရေးသားမှုများပါမကျန် အောင် ဖတ်ရှုခဲ့ပါသည်။ သုတေသနသမားတစ်ယောက်ကို ငှား၍ ကျွန်တော်လွတ် ကျန်နိုင်ခဲ့သည့် အသိပညာဆိုင်ရာ၊ အတတ်ပညာဆိုင်ရာ အကြောင်းအရာအမျိုးမျိုး တို့ကို စာကြည့်တိုက်များတွင် သွားရောက်ရှာဖွေ ဖတ်ရှုစေခဲ့ရာ အချိန်တစ်နှစ်ခွဲ တိတိကြာပါသည်။ လူအမျိုးမျိုးတို့၏ ဇာတ်လမ်းအဖုံဖုံ အတ္ထုပ္ပတ္တိအစုံစုံကို ကျွန်တော်တို့ဖတ်ရှုခဲ့ရာ ဂျူးလီယက်ဆီဇာမှစ၍ သောမတ်စ်အယ်ဒီဆင်အထိ ပါဝင်ပါသည်။ အမေရိကန်သမ္မတ သီအိုဒိုရုစမဲ့တစ်ဦးတည်း၏ အတ္ထုပ္ပတ္တိပေါင်း

၁၀၀ကို ဖတ်ခဲ့ရသည်ဟု မှတ်မိပါသည်။

အောင်မြင်သောလူများကိုလည်း ကျွန်တော်ကိုယ်တွေ့အင်တာဗျူးခြင်းများ ရှိခဲ့ပါသည်။ ထိုအထဲတွင် မာကိုနီနှင့်အယ်ဒီဆင်တို့ကဲ့သို့ တီထွင်သူများ၊ ဖရန်က လင်ဒီရစဗဲနှင့် ဂျိမ်းစ်ဖာလေတို့ကဲ့သို့ နိုင်ငံရေးခေါင်းဆောင်များ၊ ကလပ်ဂေဘယ်လ် နှင့် မေရီပစ်ခ်ဖို့ဒ်တို့ကဲ့သို့ ရုပ်ရှင်ဋြေကြယ်ပွင့်များ၊ အိုင်ဒီယန်းလို စီးပွားရေးလောက မှ ဦးဆောင်သူများ၊ မာတင်ဂျွန်ဆင်လို စူးစမ်းရှာဖွေသူများ ပါဝင်ပြီး လူအချင်းချင်း ဆက်ဆံရေး၌ ၎င်းတို့အသုံးပြုခဲ့ကြသော နည်းလမ်းများကိုရှာဖွေရန်ကြိုးစားခဲ့ပါ သည်။

ဤရရှိထားသမျှ အကြောင်းအရာအချက်အလက်များကို အသုံးပြု၍ ဆယ့် ငါးမိနစ်၊ မိနစ်နှစ်ဆယ်စာ ဟောပြောမှုတစ်ခုပြုလုပ်ရန်ကျွန်တော်စီစဉ်ထားခဲ့သည်။ ခေါင်းစဉ်ကိုလည်း 'အရာရာတွင်ကျယ် လူမှုနယ်ပယ်'ဟု ပေးထားခဲ့သည်။ အစ ပိုင်းတွင် တိုတိုတုတ်တုတ်သာ ဟောပြောရန်ရည်မှန်းထားသော်လည်း လက်တွေ့ တွင် အချိန်တစ်နာရီခွဲကြာသော ဟောပြောပို့ချချက်ဖြစ်သွားသည်။ နယူးယောက် မြို့ရှိ ကာနက်ဂျီသင်တန်းကျောင်းတွင် ဤပို့ချချက်ကို နှစ်တော်တော်ကြာအောင် ပုံမှန်ပို့ချဖြစ်ပါသည်။

ကျွန်တော်ဟောပြောပို့ချပြီးသည့်အခါ နားထောင်သူများကို သူတို့၏လုပ် ငန်းခွင်နှင့်လူမှုဘဝများတွင် ဟောပြောသည့်အတိုင်း ပြန်လည်စမ်းသပ်ကြည့်ရန်နှင့် သူတို့ရရှိသောအတွေ့အကြုံနှင့်အောင်မြင်မှုများအကြောင်းကို အတန်းသို့ပြန်လာပြီး ပြောပြရန် တိုက်တွန်းပါသည်။ မည်မျှစိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းသော အိမ်စာအလုပ် ဖြစ်ပေသနည်း။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်တိုးတက်မြှင့်တင်ရေးအတွက် တောင့်တမ္မတ်သိပ် နေကြသော ဤအမျိုးသား၊ အမျိုးသမီးများမှာ လက်တွေ့စမ်းသပ်ခန်းအမျိုးအစား အသစ်တစ်မျိုးတွင် လုပ်ဆောင်ရမည့်စိတ်ကူးအတွက်များစွာ စိတ်ပါဝင်စားနေကြ သည်။ အရွယ်ရောက်ပြီးသူများအတွက် ပထမဆုံးနှင့်တစ်ခုတည်းသော လူအချင်း ချင်းဆက်ဆံရေးအတွက် လက်တွေ့စမ်းသပ်ခန်းပင်ဖြစ်ပါသည်။

ဤစာအုပ်သည် ရေးရိုးရေးစဉ်သာမန်စာအုပ်တစ်အုပ်လို ဖြစ်ပေါ်လာခြင်း မဟုတ်ပါ။ ငယ်ရာမှကြီးပြင်းလာသော ကလေးတစ်ယောက်လို တစ်ဆင့်ပြီးတစ် ဆင့် ပြောင်းလဲဖြစ်ထွန်းလာခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ထောင်ပေါင်းများစွာသော လူတို့၏ အတွေ့အကြုံများ၊ စမ်းသပ်မှုများမှတစ်ဆင့် ဖွံ့ဖြိုးဝေစည်လာခဲ့ပါသည်။

လွန်ခဲ့သောနှစ်များဆီကဆိုလျှင် ပို့စကတ်ထက်မသာသော ကတ်ပြားတစ်ခု ပေါ်၌ စည်းမျဉ်းအချို့ကို ချရေးပေးပြီး ကျွန်တော်တို့အစပြုခဲ့ရပါသည်။ နောင်အခါ

များတွင်မူ ပိုကြီးသောကတ်ပေါ်၌ ပုံနှိပ်ပေးပါသည်။ ထိုမှတစ်ဆင့်တက်၍ လက်ကမ်းစာစောင်၊ လက်ကမ်းစာအုပ်အတွဲလိုက်စသဖြင့် စမ်းသပ်မှု၊ ရှာဖွေလေ့လာမှုများမှ ဤစာအုပ်အဖြစ်သို့ အသွင်ပြောင်းလာခဲ့ပါသည်။

ဤစာအုပ်မှ ပထမအခန်းသုံးခန်းကို သင်ဖတ်ပြီးသည့်အချိန်၌ ဘဝ၏ အရေးအခင်းများကို ရင်ဆိုင်ရန် ပိုမိုကောင်းမွန်သော အနေအထားတစ်ခုသို့ အနည်းငယ်မျှပင် သင်မရောက်ရှိသေးဘူးဆိုလျှင် ကျွန်တော့်အနေဖြင့် ဤစာအုပ်က လုံးဝ အလုပ်မဖြစ်သောစာအုပ်ဖြစ်ကြောင်း လက်ခံလိုက်ရန် စဉ်းစားရပေမည်။ 'ပညာရေး၏အကြီးမားဆုံးရည်မှန်းချက်သည် အသိမဟုတ်။ အလုပ်ဖြစ်သည်'ဟု ဟားဘတ်စပင်ဆာက ပြောခဲ့ဖူးပါသည်။ သို့ဖြစ်ရာ ဤစာအုပ်က အလုပ်စာအုပ်ဖြစ်သည်ဟုသာ ကျွန်တော်ပြောပါရစေ။

ဒေးလ်ကာနက်ဂျီ

ဤစာအုပ်မှ အဆီအနှစ်၊ အရသာများကို ထုတ်ယူနိုင်ရန် အကြံပြုချက်

- ၁။ လူအချင်းချင်းဆက်ဆံရေးသဘောတရားများကို နှံ့စပ်ကျွမ်းကျင်ရန် ပြင်းပြသော ဆန္ဒရှိလာအောင်လုပ်ပါ။
- ၂။ အခန်းတစ်ခန်းမှနောက်အခန်းတစ်ခန်းသို့မကူးမီ သင်ဖတ်နေသောအခန်းကို နှစ်ကြိမ်တိုင်တိုင် ပြန်ဖတ်ပါ။
- ၃။ ဖတ်သည့်အခါတွင် အကြံပြုချက်တစ်ခုစီကို သင်မည်သို့မည်ပုံ အသုံးပြုနိုင်မည် နည်းဆိုသည့်မေးခွန်းကို သင့်ကိုယ်သင်ပြန်မေးရန် နားနားပြီး အချိန်ယူပါ။
- ၄။ အရေးပါသော အချက်တိုင်းကို မျဉ်းသားပေးပါ။
- ၅။ လစဉ်ပြန်လည်သုံးသပ်ဖတ်ရှုပါ။
- ၆။ အခွင့်အရေးရလျှင်ရသလို သဘောတရားများကို အသုံးပြုပါ။ သင်၏နေ့စဉ် ပြဿနာများကို ကူညီဖြေရှင်းပေးရန် လက်စွဲစာအုပ်အဖြစ် ဤစာအုပ်ကို အသုံးပြုပါ။
- ၇။ မိတ်ဆွေအချို့၏အကူအညီကိုယူ၍ ဤသဘောတရားများကို သင်ချိုးဖောက်သည်ကို သူတို့တွေ့သည့်အခါ အပြစ်ခံယူသည့် ကစားနည်းမျိုးပြုလုပ်ကြည့်ပါ။

- ၈။ သင်၏တိုးတက်မှုကို အပတ်စဉ်စစ်ဆေးမှုပြုလုပ်ပါ။ မည်သည့်အမှားအယွင်းတွေ သင်ကျူးလွန်မိသလဲ၊ မည်သည့်အပိုင်းတွင် တိုးတက်လာသလဲ၊ အနာဂတ်အတွက် မည်သည့်သင်ခန်းစာတွေကို သင်ရရှိသလဲဆိုတာ သင့်ကိုယ်သင်ပြန်မေးပါ။
- ၉။ ဤသဘောတရားများကို မည်သည့်အချိန်တွင် သင်မည်သို့မည်ပုံအသုံးချခဲ့သည်ကို ပြသသော မှတ်စုများထုတ်ပေးပါ။



အပိုင်း (၁)

လူအများနှင့် ကိုင်တွယ်ဆက်ဆံရာတွင်
အသုံးပြုရမည့် အခြေခံနည်းစနစ်များ

(၁)

ပျားရည်ကိုလိုချင်လျှင် ပျားအုံကို ခြေဖြင့် မကန်ပါနှင့်

၁၉၃၁ ခုနှစ်၊ မေလ ၇ ရက်နေ့တွင် နယူးယောက်မြို့ရာဇဝင်၌ အုတ်အော်သောင်းတင်းအဖြစ်ဆုံး လူဆိုးဖမ်းပွဲကြီးသည် အရှိန်အဟုန်အမြင့် မားဆုံးသို့ ရောက်ရှိခဲ့သည်။ လူသတ်သမား သေနတ်နှစ်လက် ခရိုလီကို ရက်သတ္တပတ်အတော်ကြာအောင် ရှာဖွေပြီးသည့်နောက်တွင် ဝက်စ်အန်းရိပ် သာလမ်းရှိ သူ့ချစ်သူ၏ နေအိမ်၌ ပိတ်မိသွားအောင် ထောင်ချောက်ဆင်နိုင် ခဲ့သည်။

ရဲအရာရှိနှင့်စုံထောက် ၁၅၀က သူနေထိုင်ရာအိမ်၏ ခေါင်မိုးထပ်တွင် ပုန်းအောင်းစောင့်ဆိုင်းနေကြသည်။ သူတို့က ခေါင်မိုးကိုအပေါက်များ ဖောက်ပြီး မျက်ရည်ယိုစေသောဓာတ်ငွေ့များမှုတ်သွင်း၍ ခရိုလီအပြင်သို့ ထွက်လာအောင် ကြိုးစားကြသည်။ ဘေးပတ်ဝန်းကျင်အဆောက်အအုံများ ပေါ်မှလည်း သေနတ်များနှင့် ချိန်ရွယ်စောင့်ဆိုင်းနေကြသည်။ အချိန် တစ်နာရီ ထက်မနည်းဘဲ နယူးယောက်မြို့တော်၏ ဆိတ်ငြိမ်အေးချမ်းသော လူနေရပ် ကွက်တွင် ပစ္စတိုသေနတ်သံ၊ စက်သေနတ်သံများဖြင့် ဆူညံမြည် ဟိန်းသွားခဲ့သည်။ ခရိုလီသည် ဆိုဖာကုလားထိုင်တစ်လုံးနောက်တွင်

ပုန်းကွယ်ရင်း ရဲများကို တရစပ်ပစ်ခတ်ခံခဲ့ရသည်။ ဤဖြစ်ရပ်ကို စိတ်လှုပ်ရှားနေကြသော လူထုကြီးက ဝိုင်းဝန်းစောင့်ကြည့်နေကြသည်။ နယူးယောက်၏ လူသွား စင်္ကြံလမ်းများပေါ်၌ ယခင်က ဤကဲ့သို့သော အခြေအနေမျိုးကို မမြင်ဖူးခဲ့ကြပါ။

ခရိုလီကို ဖမ်းမိသောအခါ ရဲမင်းကြီး အီးပီမြူရန်နီက သေနတ်နှစ်လက်လှူရမ်းကားသည် နယူးယောက်ရာဇဝင်တွင် အန္တရာယ်အကြီးဆုံး ရာဇဝတ်ကောင်များ၌ တစ်ဦးအပါအဝင်ဖြစ်သည်ဟု ပြန်ကြားပြောဆိုခဲ့ပါသည်။ 'စလောင်းဖုံးနှစ်ချပ်တီးသံကြားတာတောင် လူထုသတ်မယ့် လူမျိုး' ဟု ရဲမင်းကြီးက မှတ်ချက်ပြုခဲ့ပါသည်။

သို့သော် သေနတ်နှစ်လက် ခရိုလီကကော သူ့ကိုယ်သူမည်ကဲ့သို့မှတ်ယူပါသနည်း။ သူ့အိမ်အတွင်းသို့ ရဲများသေနတ်ဖြင့် ပစ်ခတ်နေစဉ်က 'သက်ဆိုင်သူများသို့' ဟု အစချီကာ စာတစ်စောင်ရေးခဲ့ကြောင်း ကျွန်တော်တို့သိရပါသည်။ စာရေးသားနေစဉ် သူဒဏ်ရာမှ စီးကျလာသော သွေးစသွေးနုများက စာရွက်ပေါ်မှာပင် စွန်းထင်းကျန်ခဲ့ပါသည်။ သူ၏စာ၌ ခရိုလီက 'ကျွန်တော်ရဲ့အပေါ်ရုံအင်္ကျီအောက်မှာ ပင်ပန်းနွမ်းလျနေတဲ့နှလုံးသားတစ်စုံရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီနှလုံးသားက ဘယ်သူ့ကိုမှ မထိခိုက်၊ မနာကျင်စေမယ့် ကြင်နာတတ်တဲ့နှလုံးသားပါ' ဟု ရေးသားခဲ့ပါသည်။

ဤအဖြစ်အပျက်များ အစပျိုးခဲ့သည့်အချိန်တွင် ခရိုလီသည် သူ့ချစ်သူမိန်းကလေးနှင့်အတူ လောင်းအိုင်းလန်းဒ်ရှိ ကျေးလက်လမ်းမပေါ်တွင် ရွှေလက်တွဲ၍ ပျော်ပွဲဝင်နေခဲ့ကြသည်။ ရုတ်တရက်ဆိုသလို ရဲအရာရှိတစ်ဦးက ကားရှိရာသို့ လျှောက်လာပြီး 'လိုင်စင်ခဏလောက်ပြပါ' ဟု ပြောလိုက်သည်။

ခရိုလီသည် စကားတစ်ခွန်းမှမဆိုဘဲ သူ၏ သေနတ်ကို ဆွဲထုတ်ကာ ရဲအရာရှိကို တစ်ချက်တည်း ပစ်ချလိုက်သည်။ ထို့နောက် ခရိုလီသည် ကားထဲမှထွက်လာပြီး ရဲအရာရှိ၏ ခြောက်လုံးပြူးသေနတ်ကို ဆွဲဖြုတ်ကာ မှောက်လျက်ဖြစ်နေသော ခန္ဓာကိုယ်အတွင်းသို့ နောက်ထပ်ကျည်တစ်တောင့် ပစ်သွင်းခဲ့သည်။ ဤသူကား 'ကျွန်တော်ရဲ့အပေါ်ရုံအင်္ကျီအောက်မှာ ပင်ပန်းနွမ်းလျနေတဲ့ နှလုံးသားတစ်စုံရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီနှလုံးသားက ဘယ်သူ့ကို

မှ မထိခိုက်မနာကျင်စေမယ့်ကြင်နာတတ်တဲ့နှလုံးသားပါ' ဟုဆိုခဲ့သူ လူသတ်သမားပင်ဖြစ်ပါတော့သည်။

ခရိုလီကို လျှပ်စစ်ကုလားထိုင်တွင် သေဒဏ်ကျခံစေရန် အမိန့်ချခဲ့သည်။ ဆင်းဆင်းအကျဉ်းထောင်ရှိ သေဒဏ်ကျအကျဉ်းသားများထားရာ အဆောင်သို့သူရောက်သွားသောအခါ 'ဒါလူသတ်လို့ ငါရတဲ့အပြစ်ဒဏ်'ဟု မပြောခဲ့ပါ။ 'ဒါကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ခုခံကာကွယ်တဲ့အတွက် ငါရတဲ့အပြစ်ဒဏ်ပဲ'ဟုသာ ပြောခဲ့ပါသည်။

ဤဇာတ်လမ်းကို ပြောပြခြင်းအကြောင်းမှာ သေနတ်နှစ်လက် ခရိုလီသည် မည်သည့်အတွက်နှင့်မှ သူ့ကိုယ်သူ့အပြစ်မမြင်ခြင်းကို ထောက်ပြလိုခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ဤသည်မှာ ရာဇဝတ်ကောင်များအကြား၌ သမားရိုးကျ မဟုတ်သော စိတ်နေသဘောထားဟု သင်ထင်ပါသလား။ သို့ဆိုလျှင် ဆက်၍ဖတ်ကြည့်ပါဦး။

'ကျွန်တော်ဘဝ၏ အကောင်းဆုံးနှစ်ကာလများကို အများစိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်ရေးအတွက် ကူညီပေးရန်အသုံးပြုခဲ့သော်လည်း ကျွန်တော်ပြန်ရသမျှမှာ မတရားဖိနှိပ်ခြင်းပင်ဖြစ်သည်။'

ဤစကားကို ပြောခဲ့သူမှာ အမေရိက၏ နာမည်ဆိုးနှင့်အကျော်ကြားဆုံးပြည်သူ့ရန်သူ လူဆိုးကြီး အယ်လ်ကပုန်းပင်ဖြစ်ပါသည်။ ကပုန်းကသူ့ကိုယ်သူ့အပြစ်မမြင်ပါ။ သူက သူ့ကိုယ်သူ့ပြည်သူ့အကျိုးပြုလူသားတစ်ဦးအဖြစ် အမှန်တကယ်ယူဆနေရှာသည်။ အမှန်တော့ မည်သူကမှ အသိအမှတ်မပြုသော၊ နားလည်မပေးနိုင်သော ပြည်သူ့အကျိုးပြုသူသာ ဖြစ်ပါလိမ့်မည်။

ကျွန်တော်သည် နယူးယောက်မြို့၏ ဆင်းဆင်းအကျဉ်းထောင်ထောင်မှူးအဖြစ် နှစ်ပေါင်းများစွာတာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့သော လူးဝစ်လော့စ်ဆိုသူနှင့်စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းသော စာပေးစာယူအချို့ရှိခဲ့ဖူးပါသည်။ ဤအကြောင်းအရာနှင့်ပတ်သက်၍ သူ့ကိုစကားပြောကြည့်ရာသူက 'ဆင်းဆင်းမှာရှိတဲ့ရာဇဝတ်ကောင်တွေထဲက လူနည်းစုလောက်ပဲ သူတို့ကိုယ်သူတို့ မကောင်းတဲ့လူတွေအဖြစ် ခံယူကြပါတယ်။ သူတို့တွေဟာလည်း ခင်ဗျားတို့ ကျွန်တော်တို့လို လူသားတွေပါပဲ။ ဒါကြောင့် သူတို့မှာ ရှင်းပြစရာ၊ ပြောပြ

စရာအကြောင်းတွေရှိပါတယ်။ သူတို့သေနတ်ခလုတ်ကို ဘာကြောင့်မြန်မြန် ဆွဲညှစ်ဖြစ်သလဲဆိုတာ၊ မီးခံသေတ္တာတစ်လုံးကို ဘာကြောင့်ဖောက်ထွင်း ဖြစ်သလဲဆိုတာ ခင်ဗျားကို ပြောပြနိုင်တယ်။ အများစုကတော့ ဒီအကျဉ်း ထောင်ထဲမှာ ဘယ်လိုအကြောင်းကြောင့်မှ သူတို့ရှိမနေသင့်ပါဘူးဆိုတာကို ယုတ္တိအမှားတွေနဲ့အခိုင်အမာ အကျောက်အကန် အကြောင်းပြဖို့ကြိုးစားကြ ပါတယ်'ဟု ပြတ်ပြတ်သားသားပြောပြခဲ့ပါသည်။

အယ်လ်ကပုန်းနှင့်သေနတ်နှစ်လက် ခရိုလီတို့လို ထောင်နံရံနောက် ကွယ်မှ လူသားများပင်လျှင် မည်သည့်အတွက်နှင့်မှ သူတို့ကိုယ်သူတို့ အပြစ် မမြင်ကြဘူးဆိုလျှင် ကျွန်တော်တို့အပြင်လောကမှ လူသားများကကော မည် သို့ရှိကြမည်နည်း။

သူ၏ နာမည်ကို အစွဲပြုထားသော စတိုးဆိုင်ကြီးများပိုင်ရှင် ဂျန်ဝါနာ မိတ်ကာက 'ဝေဖန်ပြစ်တင်ခြင်းဟာ မိုက်မဲတဲ့အလုပ်ဆိုတာ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်သုံး ဆယ်ကတည်းက ကျွန်တော်သဘောပေါက်သွားခဲ့တယ်။ ဘုရားသခင်က ဉာဏ်ပညာဆိုတဲ့ဆုလာဘ်ကို လူသားအားလုံးအပေါ်ညီတူမျှတူခွဲဝေပေးဖို့ မေ့လျော့ထားခဲ့တယ်ဆိုတဲ့အချက်အတွက် သောကမရောက်အားဘဲ ကိုယ့် အားနည်းချက်တွေကို ဖယ်ရှားနိုင်ဖို့ကြိုးစားရတာနဲ့တင် ဒုက္ခကများလှပြီ' ဟု ဝန်ခံခဲ့ဖူးပါသည်။

မည်မျှပင်မှားယွင်းနေသည်ဖြစ်ပါစေ လူတွေသည် သူတို့ကိုယ်သူတို့ ဝေဖန်ပြစ်တင်လေ့မရှိ ဟူသည့်သင်ခန်းစာကို ဝါနာမိတ်ကာက စောစီးစွာ ရရှိခဲ့သော်လည်း ကျွန်တော်ကတော့ အတော်ကလေးအချိန်ယူခဲ့ရပါသည်။

ဝေဖန်ခြင်းသည် အဓိပ္ပာယ်မရှိသောလုပ်ရပ်သာ ဖြစ်ပါသည်။ ၎င်းက လူတစ်ယောက်ကို သူ့ကိုယ်သူ့အတွက် ခုခံဖြေရှင်းရန် အသင့်အနေအထား သို့ ရောက်ရှိစေသောကြောင့် ဘာအကြောင်းမှ ထူးမည်မဟုတ်ပါ။ ထို့အပြင် ဝေဖန်ခြင်းက အန္တရာယ်ကြီးပါသည်။ ၎င်းက လူတစ်ယောက်၏ ဂုဏ်သိက္ခာ နှင့်မာန်မာနတို့ကို ထိခိုက်နာကျင်စေပြီး မကျေနပ်မှုကို ဖြစ်စေနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

မကောင်းသော အမှုအကျင့်အတွက် အပြစ်ပေးခံရသော တိရစ္ဆာန်တစ် ကောင်ထက် ကောင်းသောအမှုအကျင့်အတွက် ချီးမြှောက်အားပေးခံရသော

တိရစ္ဆာန်က ပို၍လျင်လျင်မြန်မြန်သင်ယူနိုင်ပြီး သင်ယူထားသမျှကိုလည်း ပိုမှတ်မိသည်ဟု ကမ္ဘာကျော်စိတ်ပညာရှင် ဘီအက်ဖ်စကင်နာက သူ၏စမ်း သပ်မှုများမှ တစ်ဆင့်သက်သေပြခဲ့ပါသည်။ နောက်ပိုင်းလေ့လာစမ်းသပ်မှု များအရ လူသားများတွင်လည်း အလားတူပုံအတိုင်းဖြစ်သည်ဟု သိရပါသည်။

အခြားစိတ်ပညာရှင်ကြီးတစ်ဦးဖြစ်သူ ဟန်စ်ဆလိုင်းကတော့ 'ကျွန်ုပ် တို့သည် သူတစ်ပါး၏လိုလားနှစ်ခြိုက်မှုကို တောင့်တမျှော်မှန်းသလောက် ဝေဖန်ခံရမည်ကိုတော့ အလွန်ကြောက်ရွံ့ကြပါသည်'ဟူ၍ သုံးသပ်ခဲ့ပါ သည်။ ကျွန်တော်တို့သည် ဝေဖန်ခြင်းဖြင့် တည်မြဲရှည်ကြာသော အပြောင်း အလဲများကို မဖန်တီးနိုင်ရုံသာမက မကျေနပ်မှုကိုပါ ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်ပါသည်။

ဝေဖန်ခြင်းကြောင့်ဖြစ်ပေါ်လာသော မကျေနပ်မှုသည် ဝေဖန်ခံရသူကို အားလျော့စေပြီး အခြေအနေမှန်သို့ ပြန်ရောက်စေမည်လည်းမဟုတ်ပေ။

အိုကလာဟိုးမားပြည်နယ် အီးနစ်ဒ်မြို့တွင် ဂျော့ချ်ဘီဂျွန်စတန်ဆိုသူ သည် အင်ဂျင်နီယာကုမ္ပဏီတစ်ခု၌ လုံခြုံရေးတာဝန်ခံတစ်ဦးဖြစ်သည်။ သူ၏ တာဝန်တစ်ရပ်မှာ အလုပ်သမားများအလုပ်ခွင်ထဲ၌ လုံခြုံရေးဦးထုပ်များ ဆောင်းမဆောင်းကို ကြည့်ရှုစစ်ဆေးရန်ဖြစ်သည်။ ဦးထုပ်ဆောင်းမထား သော အလုပ်သမားများကို သူမြင်သည့်အခါတိုင်း သတင်းပို့တိုင်ကြားလေ့ ရှိသည်။ ပြီးလျှင် အာဏာသံပါပါဖြင့် အလုပ်သမားများလိုက်နာရမည့် စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများကို ရွတ်ပြတော့သည်။ ရလဒ်အနေဖြင့် မကြည် မလင်တုံ့ပြန်မှုများကိုသာ သူလက်ခံရပြီး သူကျောခိုင်းလိုက်သည်နှင့် အလုပ်သမားများက ဦးထုပ်ကို ချွတ်ပစ်လိုက်ကြတော့သည်။

ထို့ကြောင့်သူက တခြားနည်းဖြင့် ဤပြဿနာကို အဖြေရှာရန် ကြိုး စားခဲ့သည်။ နောင်အခါ လုံခြုံရေးဦးထုပ်ဆောင်းမထားသော အလုပ်သမား အချို့ကို သူတွေ့လျှင် ဦးထုပ်များမတော်၍လော၊ ဆောင်းရသည်မှာ သက် သောင့်သက်သာမဖြစ်၍လော ဟူ၍မေးမြန်းသည်။ ပြီးလျှင် သူကအလုပ် သမားများကို ချိုသာသောလေသံနှင့် ဦးထုပ်များမှာ ထိခိုက်ဒဏ်ရာမရနိုင် အောင် ကာကွယ်ပေးရန် စီစဉ်ထုတ်လုပ်ထားခြင်းဖြစ်၍ အလုပ်ခွင်တွင် အမြဲဆောင်းထားသင့်ကြောင်း ရှင်းပြသည်။ ရလဒ်အနေဖြင့် အလုပ်သမား

များကို မကျေမနပ်မဖြစ်စေဘဲ စည်းကမ်းလိုက်နာမှုတိုးတက်လာစေခဲ့ပါသည်။

သမိုင်းစာမျက်နှာများပေါ်၌ ဝေဖန်ခြင်းကြောင့် အချည်းနှီးဖြစ်ရပုံ သာဓကများနှင့် ပြည့်နှက်နေသည်ကို သင်တွေ့နိုင်ပါသည်။ သီအိုဒိုရစဗဲနှင့် သမ္မတတက်ဖ်တို့၏ နာမည်ကျော် သဘောကွဲလွဲမှုကို ကြည့်ပါ။ ဤ သဘောကွဲလွဲမှုက ရိပတ်ဘလီကန်ပါတီကို နှစ်ခြမ်းကွဲစေပြီး ဝုဒ်ရီးဝီလဆင် ကို အိမ်ဖြူတော်၌ သမ္မတဖြစ်လာစေကာ သမိုင်းကြောင်းကို ပြောင်းလဲစေခဲ့သည်။ ၁၉၀၈ ခုနှစ်၌ သီအိုဒိုရစဗဲအိမ်ဖြူတော်မှ ထွက်လာသောအခါ သူ၏ နောက်မှသမ္မတဖြစ်လာမည့်သူ ဝီလျံဟောင်းဝပ်ဒ်တက်ဖ်ကို ပံ့ပိုးကူညီပေးခဲ့သည်။ ထို့နောက်တွင် သီအိုဒိုရစဗဲသည် အာဖရိကသို့ ခေတ္တသွားရောက်ခဲ့သည်။ သူပြန်လာသောအခါ တက်ဖ်ကို ရှေးရိုးစွဲဆန်လွန်းသည့် အတွက် ကန့်ကွက်ရှုတ်ချခဲ့ပြီး နောက်တစ်ကြိမ်ရွေးကောက်ပွဲပြန်ဝင်ရန် ပါတီသစ်ကို ဖွဲ့စည်းပြင်ဆင်ခဲ့သည်။ ယင်းမတိုင်မီကျင်းပသော ရွေးကောက်ပွဲတွင် တက်ဖ်၏ ရိပတ်ဘလီကန်ပါတီက ပြည်နယ်နှစ်ခုတွင်သာအနိုင်ရရှိခဲ့ပြီး ပါတီသက်တမ်းတစ်လျှောက်၌ အဆိုးရွားဆုံးရှုံးနိမ့်မှု ဖြစ်ခဲ့သည်။

ရစဗဲက တက်ဖ်ကိုအပြစ်တင်ခဲ့သည်။ သို့သော် တက်ဖ်ကကော သူ့ကိုယ်သူ့အပြစ်တင်မည် ထင်ပါသလား။ သေချာပေါက်အပြစ်မတင်ပါ။ 'ခုချိန်အထိ ကျွန်တော်လုပ်ဆောင်ခဲ့သမျှတွေထဲမှာ ဘယ်လိုမတူခြားနားအောင် လုပ်ဆောင်ခဲ့သင့်သလဲဆိုတာကို ကျွန်တော်တော့ ရှာမတွေ့ပါဘူး ဗျာ'ဟုသာ မျက်ရည်စမ်းစမ်းနှင့်ဆိုရှာပါသည်။

မည်သူ့ကို အပြစ်တင်ရမည်နည်း။ ရစဗဲလော၊ တက်ဖ်လော 'ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပြောရလျှင် ကျွန်တော်မသိပါ။ ဂရုလည်းမစိုက်ပါ။ ကျွန်တော်ပြောလိုရင်းမှာ သီအိုဒိုရစဗဲ၏ ဝေဖန်မှုများအားလုံးက တက်ဖ်ကို သူမှားပါသည်ဟု ဝန်ခံလာအောင် မလုပ်နိုင်ခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းက တက်ဖ်ကို သူ့ကိုယ်သူ့အတွက် ချေပကာကွယ်လာအောင် လုပ်ရုံမျှသာ ဖြစ်စေခဲ့ပါသည်။

အမှားလုပ်မိပြီးလျှင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အပြစ်မမြင်ဘဲ သူများကိုအရင်အပြစ်တင်တတ်ကြသည်မှာ လူ့သဘာဝပင်ဖြစ်ပါသည်။ ထိုအစားထဲ၌ ကျွန်

တော်တို့လည်း အတူတူနှင့်အနုနုပင်ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် မနက်ဖြန်၌ တစ်စုံတစ်ယောက်ကို ကျွန်တော်တို့ ဝေဖန်အပြစ်တင်မိတော့မည်ဆိုလျှင် အယ်လ်ကပုန်း၊ သေနတ်နှစ်လက် ခရီလီနှင့် သမ္မတ တက်ဖ်တို့ကို ပြေးမြင်ကြည့်လိုက်ပါ။ ဝေဖန်ခြင်းက အိမ်ပြန်တတ်အောင် လေ့ကျင့်ပေးထားသည့် ခိုများနယ်ပင် ဖြစ်ပါသည်။ အချိန်တန်လျှင် အိမ်ပြန်လာစမြဲပင် ဖြစ်ပါသည်။ ကျွန်တော်တို့ အမှန်ပြင်ပေးမည့်၊ ဝေဖန်ရှုတ်ချမည့်ပုဂ္ဂိုလ်က သူ့ကိုယ်သူ အတွက် ခုခံချေပလာနိုင်သည်ကို သဘောပေါက်ထားပါ။ အခန့်မသင့်လျှင် ကျွန်တော်တို့ပါပြန်၍ ဝေဖန်ရှုတ်ချခံရနိုင်သည်ကို သိထားပါ။ သို့မဟုတ် လျှင်လည်း တက်ဖ်လို 'ခုချိန်အထိ ကျွန်တော်လုပ်ဆောင်ခဲ့သမျှတွေထဲမှာ ဘယ်လိုမတူခြားနားအောင် လုပ်ဆောင်ခဲ့သင့်သလဲဆိုတာကို ကျွန်တော် တော့ ရှာမတွေ့ပါဘူးဗျာ' ဟု လေပျော့ကလေးနှင့်ပြန်ပြောလာပါလိမ့်မည်။

လူအများနှင့်ဆက်ဆံရာ၌ အေဗရာဟင်လင်ကွန်းအောင်မြင်ခြင်း၏ လျှို့ဝှက်ချက်မှာ အဘယ်နည်း။ ကျွန်တော်သည် အေဗရာဟင်လင်ကွန်း၏ ဘဝကို ဆယ်နှစ်ခန့် လေ့လာခဲ့ပြီး 'Lincoln the Unknown' အမည်ရစာအုပ်ကို ရေးလိုက်၊ ဖျက်လိုက်၊ ပြန်ရေးလိုက်ဖြင့် သုံးနှစ်လုံးလုံးအချိန်ပေး မြှုပ်နှံခဲ့ပါသည်။ လူတစ်ယောက်အနေဖြင့် တတ်နိုင်သမျှ အတိုင်းအတာနယ်ပယ်အတွင်းမှ လင်ကွန်း၏ ပင်ကိုစရိုက်နှင့်မိသားစုဘဝအကြောင်းကို အချက်အလက်စုံစေ့အောင် ထိုစာအုပ်၌တင်ပြနိုင်ခဲ့သည်ဟု ကျွန်တော်ယုံကြည်ပါသည်။ လူတွေနှင့်ဆက်ဆံရာတွင် လင်ကွန်းအသုံးပြုသောနည်းလမ်းများကို ကျွန်တော်အထူးပြုလေ့လာခွင့်ရခဲ့သည်။ ဝေဖန်ခြင်းကို လင်ကွန်းနှစ်မြို့က်ပျော်မွေ့ပါသလော။ နှစ်မြို့က်ပါသည်။ သဘောတွေ့ပါသည်။ လူငယ်ဘဝ အင်ဒီယားနားပြည်နယ်တွင် နေထိုင်စဉ်ကဆိုလျှင် သူသည် သာမန်ဝေဖန်ရုံမျှမက လူတွေအကြောင်းကို သရော်လှောင်ပြောင်သည့် စာတွေ၊ ကဗျာတွေရေး၍ ထိုလူများမြင်အောင် ရွာလမ်းပေါ်၌ ပစ်ချထားလေ့ရှိသည်။ ထိုအထဲမှ စာတစ်စောင်ကတော့ လူတစ်ယောက်ကို တစ်ဘဝစာလုံး မကျေမချမ်းဖြစ်နေအောင် ဖန်တီးနိုင်ခဲ့သည်။

လင်ကွန်းသည် အီလီနွိုက်ပြည်နယ်၊ စပရင်းဖီးလ်ဒ်မြို့၌ ရှေ့နေအဖြစ်လုပ်ကိုင်စဉ်မှာပင် သူ့ပြိုင်ဘက်များကို ထိုခေတ်ကထုတ်ဝေသော

သတင်းစာများ၌ ပေးစာပုံစံရေးသား၍ ပြောင်ပြောင်တင်းတင်းတိုက်ခိုက်လေ့ ရှိသည်။ သို့သော် ဤသို့မကြာမကြာပြုလုပ်ခြင်းတော့မဟုတ်ပေ။

၁၈၄၂ ခုနှစ် နွေဦးရာသီ၌ လင်ကွန်းသည် ဂျိမ်းစ်ရှီးလ်အမည်ရ ဆောင့်ကြွားကြွားနိုင်ငံရေးသမားတစ်ယောက်ကို စပရင်းဖီးလ်ဒ်ဂျာနယ်၏ ပေးစာကဏ္ဍမှတစ်ဆင့် အမည်မဖော်ဘဲ သရော်စာရေးလိုက်သည်။ တစ်မြို့လုံး က သူ၏ စာကိုဖတ်ပြီး ဂျိမ်းစ်ရှီးလ်ကို ရယ်မောလှောင်ပြောင်ကြသည်။ မာန ထောင်လွှားနေသော ဆတ်ဆတ်ကြံရှီးလ်တစ်ယောက် ယမ်းပုံမီးကျဒေါသ ဖြစ်သွားခဲ့ရသည်။ စာရေးသူမည်သူဆိုသည်ကို သူသိသွားသောအခါ ချက် ချင်းပင် မြင်းပေါ်ခုန်တက်၍ လင်ကွန်းကိုလိုက်ရှာပြီး နှစ်ဦးချင်း ရင်ဆိုင် တိုက်ခိုက်ကြရန်စီစဉ်ခဲ့သည်။ လင်ကွန်းက မတိုက်ခိုက်လိုပေ။ သို့သော် လည်း မည်သို့မှရှောင်ထွက်၍ရမည်မဟုတ်သဖြင့် သိက္ခာမကျအောင်လက်ခံ လိုက်ရသည်။ သူ့ကို ရှီးလ်က နှစ်သက်ရာလက်နက်နှင့်တိုက်ခိုက်၍ ရွေးချယ် ခွင့်ပေးသည်။ သူသည် ရှည်လျားသောလက်တံများရှိသူဖြစ်ရာ ဓါးရှည်ဖြင့် တိုက်ခိုက်ရန် ရွေးချယ်ပြီး ဝက်စပိုင်ကျောင်းဆင်းတစ်ဦးထံမှ တိုက်နည်း ခိုက်နည်းများ သွားရောက်သင်ယူခဲ့သည်။ ချိန်းဆိုထားသော နေ့အရောက် တွင် သူနှင့်ရှီးလ်တို့သည် မစ္စစ္စပီမြစ်ကမ်းနံဘေး သဲသောင်ပြင်ပေါ်၌ ဆုံ တွေ့ကြပြီး အသေအကျေတိုက်ကြရန် ပြင်ဆင်ထားကြသည်။ သို့သော် လည်း နောက်ဆုံးအချိန်ကျမှ သူတို့နှင့်အကူတိုက်ရန် အဖော်ပါလာသူတို့ နှောင့်သဖြင့် ပွဲပျက်သွားခဲ့ရသည်။

ဤအဖြစ်အပျက်က လင်ကွန်း၏ဘဝတွင် ထိတ်လန့်ချောက်ချား ဖွယ်အကောင်းဆုံးကိုယ်ရေးကိုယ်တာ အဖြစ်အပျက်ဖြစ်ပါသည်။ ၎င်းက လင်ကွန်းအား လူတွေနှင့်ဆက်ဆံရန်အတွက် တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်သော သင် ခန်းစာကို ပေးခဲ့သည်။ နောင်တွင် သူသည်သူများကို အနှောင့်အယှက်ပေး သော စာမျိုးလုံးဝမရေးတော့ပေ။ မည်သူ့ကိုမှလည်း လှောင်ပြောင်သရော် ခြင်း မပြုတော့ပေ။ ထိုအချိန်မှစ၍ လင်ကွန်းသည် မည်သည့်အတွက်နှင့်မှ တစ်ဖက်သားအပေါ် ဝေဖန်ပြစ်တင်ခြင်းမပြုမိအောင် ထိန်းသိမ်းနေထိုင်ခဲ့ပါ သည်။

သီအိုဒိုရစ်စပဲ သမ္မတတာဝန်ကို ထမ်းဆောင်စဉ်က သူ့ကို ဦးနှောက်

မြောက်စေသော ပြဿနာတစ်ခုခုနှင့်ကြုံရတိုင်း အိမ်ဖြူတော်ရှိစားပွဲတွင် ကုလားထိုင်ကို နောက်မှို၍ထိုင်ကာ အထက်နံရံတွင် ချိတ်ဆွဲထားသော လင်ကွန်းပုံတူပန်းချီကားကြီးကို မော့ကြည့်၍ 'ငါ့နေရာမှာ သမ္မတကြီးလင် ကွန်းသာဆိုရင် ဘယ်လိုလုပ်မှာပါလိမ့်။ ဒီပြဿနာကို သူဘယ်လို ဖြေရှင်း မှာပါလိမ့်'ဟု သူ့ကိုယ်သူ မေးခွန်းထုတ်ကြည့်လေ့ရှိပါသည်။

ကမ္ဘာကျော်စာရေးဆရာကြီး မာ့စ်တို့န်သည် စိတ်ဆတ်သူဖြစ်၍ သူ ဒေါသထွက်လာတိုင်း စာရွက်တစ်ရွက်လုံး မည်းညစ်သွားသည်အထိ စာ များချရေးလေ့ရှိသည်။ တစ်ခါကဆိုလျှင် သူ၏ဒေါသအိုးကို ဆွမိသောလူ တစ်ယောက်အား 'ခင်ဗျားအတွက်လိုနေတာ မြေမြှုပ်ဖို့ပါမစ်ပဲ။ ခင်ဗျားပါး စပ်ကနေသာ ပြောကြည့်လိုက်။ ရရစေ့မယ်လို့ ကျုပ်ပြောလိုက်မယ်'ဟု ရေးခဲ့ဖူးပါသည်။ သူ့စာမူကို စာလုံးပေါင်းသတ်ပုံနှင့် ပုဒ်ဖြတ်၊ ပုဒ်ရပ်ပြင်ပေး ရန် ကြိုးစားမိသော စာပြင်ဆရာတစ်ဦးအကြောင်းကို အယ်ဒီတာထံသို့ ရေး သားသော စာတွင်မူ 'နောင်မှာ ကျုပ်စာမူကိုသူ့အတိုင်းထားပါ။ အဲဒီစာပြင် ဆရာသူ့ရဲ့ပိုးထိုးခြစားနေတဲ့ဦးနှောက်ထဲကနေ အကြံပြုချက်တွေ ထွက်လာ ဦးမလားဆိုတာ ကြည့်ကြသေးတာပေါ့'ဟူ၍ ရေးသားခဲ့ပါသည်။

ဤကဲ့သို့ နင့်နှင့်သီးသီး၊ ရိုင်းရိုင်းစိုင်းစိုင်းစာများကို ရေးသားခြင်းက မာ့စ်တို့န်ကို စိတ်သက်သာရာ ရရှိစေသည်။ ဒေါသများ လျော့ပါးသွားစေပါ သည်။ အမှန်တော့ ထိုစာများက မည်သူ့ကိုမှ ထိခိုက်နာကျင်မှု မပေးနိုင်ပါ။ မာ့စ်တို့န်၏ဇနီးက ထိုစာများကို စာတိုက်ပုံးအတွင်းမှ တိတ်တိတ်ကလေး ထုတ်ယူထားလိုက်သောကြောင့် မည်သည့်အခါမှ မပို့ဖြစ်သော စာများဖြစ် သွားကြပါသည်။

သင့်အနေဖြင့် ပြောင်းလဲတည်မတ်ပေးလိုသော၊ ပြုပြင်ပျိုးထောင်ပေး လိုသော တစ်စုံတစ်ယောက်ကို တွေ့ထားပါသလား။ ဒါဆိုရင် ကောင်းပါ သည်။ ကျွန်တော်က သင့်ကို အပြည့်အဝထောက်ခံပါသည်။ သို့ရာတွင် အဘယ်ကြောင့် သင့်ကိုယ်သင်က အစမပြုရမည်နည်း။ အတ္တအကျိုးကို ရှေးရှုကြည့်မည်ဆိုလျှင် သူတစ်ပါးကို ပြုပြင်ပြောင်းလဲပေးရေးထက် ၎င်းက သင့်အတွက် ပိုအကျိုးရှိစေမည် မဟုတ်ပါလော။ အန္တရာယ်ပိုနည်းသွားမည် မဟုတ်ပါလော။ 'ကိုယ့်အိမ်ရှေ့ဖိနပ်ချွတ်က မသန့်ရှင်းဘူးဆိုရင် အိမ်နီးချင်း

ရဲ့ခေါင်မိုးပေါ်မှာ နှင်းခဲတွေပုံနေတာကို မကျေမနပ်မဖြစ်ပါနဲ့ 'ဟု တရုတ် ပညာရှိကြီး ကွန်ဖြူးရှပ်က ပြောခဲ့ပါသည်။

ကျွန်တော်အသက်ငယ်ငယ်၊ လူတွေ၏အထင်အမြင်ကြီးမှုကို ရယူရန် ကြိုးစားနေချိန်က အမေရိကန်စာပေလောက၏ မိုးသောက်ကြယ်ဖြစ်ခဲ့ဖူး သော စာရေးဆရာ ရစ်ချက်ဟာဒင်းဒေးဗစ်ထံသို့ ကြောင်တောင်တောင်စာ တစ်စောင်ရေးခဲ့ဖူးပါသည်။ ကျွန်တော်က မဂ္ဂဇင်းတစ်စောင်အတွက် စာရေး ဆရာများအကြောင်း ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ်ရေးပေးရန် ပြင်ဆင်နေချိန်ဖြစ်သည်။ ကျွန်တော်က ဒေးဗစ်ကို သူ၏အလုပ်လုပ်နည်းလုပ်ဟန်များ ပြောပြပေးပါရန် အကူအညီလှမ်းတောင်းခြင်းဖြစ်သည်။ ထိုစာကို မရေးမီနှစ်ပတ်ခန့်က အောက်ခြေတွင် မှတ်ချက်ရေး၍ပို့လိုက်သော တစ်စုံတစ်ယောက်ထံမှ စာ တစ်စောင်ကို ကျွန်တော်လက်ခံရခဲ့သည်။ 'ပြန်မဖတ်ဘဲ နှုတ်တိုက်ချပေး လိုက်သည်' ဟူသော မှတ်ချက်ဖြစ်သည်။ ကျွန်တော် အထင်ကြီးသွားမိ သည်။ စာရေးသူသည် လုပ်ငန်းကြီးလုပ်ကိုင်သူ အလုပ်များ၍အရေးပါသူ ဖြစ်ရမည်ဟု ခံစားမိသည်။ ကျွန်တော်ကတော့ နည်းနည်းကလေးမှ အလုပ် ရှုပ်မနေပါ။ သို့သော် ဒေးဗစ်က ကျွန်တော်ကို အထင်ကြီးလာစေချင်သော ဆန္ဒတို့ ပြင်းပြနေသည်ဖြစ်ရာ သူထံသို့ရေးသောစာအဆုံး၌ 'ပြန်မဖတ်ဘဲ နှုတ်တိုက်ချပေးလိုက်သည်' ဟူသော မှတ်ချက်ကို ရေးပေးလိုက်မိသည်။

ကျွန်တော့်စာကို သူဘယ်တော့မှ မပြန်ခဲ့ပါ။ ကျွန်တော်ပို့လိုက်သော စာကိုသာ အောက်ပါမှတ်ချက်ပြု၍ ပြန်ပို့လိုက်ပါသည်။

'မင်းရဲ့ရိုင်းပျမှုကို ထင်ဟပ်စေနိုင်တာ မင်းရဲ့ရိုင်းပျတဲ့အပြုအမူပဲ ရှိတယ်။'

မှန်ပါသည်။ ကျွန်တော်အမှားလုပ်မိပါသည်။ ဤပုတ်ခတ်မှုက ကျွန် တော်နှင့် ထိုက်တန်ပါသည်။ သို့သော် ကျွန်တော်သည်လည်း လူထဲကလူပင် ဖြစ်ရာ စိတ်ထဲကမကျေမချမ်းဖြစ်မိပါသည်။ မည်မျှ မကျေမချမ်းဖြစ်လိုက် သနည်းဆိုလျှင် နောင်ဆယ်နှစ်ကြာပြီးသည့်နောက် ရစ်ချက်ဟာဒင်းဒေးဗစ် ၏ နာရေးသတင်းကို ကျွန်တော်ဖတ်ရချိန်၌ ထိုမကျေနပ်သည့်အတွေးက လေး ကျန်ရှိနေတုန်းပင် ဖြစ်ပါသည်။ ဤသို့ဝန်ခံခြင်းကို ကျွန်တော်ရှက်မိ ပါသည်။ သူပေးခဲ့သောနာကျင်မှု မည်မျှကြီးမားသွားသည်ကို ပြောပြလိုသော

ကြောင့်သာ ဤအဖြစ်အပျက်ကို အစဖော်ရခြင်းဖြစ်ပါသည်။

ကျွန်တော်တို့သည် မနက်ဖြန်မှစ၍ သေသည့်အချိန်အထိ လူတစ်ယောက်၏စိတ်ကို ကသိကအောက်မကျေမချမ်းဖြစ်နေအောင် နှိုးဆွပေးလိုသည်ဆိုလျှင် လျော်ကန်သည် မလျော်ကန်သည် မစဉ်းစားဘဲ ဝေဖန်ထိုးနှက်မှုကိုသာ ပြုလိုက်ပါလေ။

လူတွေနှင့်ဆက်ဆံခြင်းသည် ယုတ္တိဗေဒသတ္တဝါများနှင့်ဆက်ဆံနေခြင်း မဟုတ်သည်ကို သတိပြုပါ။ ခံစားချက်ရှိသောသူများ၊ တစ်ဖက်သတ်အဆိုးမြင်သမားများ၊ မာန်မာနနှင့်ဂုဏ်သိက္ခာကို ရှေ့တန်းတင်ကြသူများနှင့် ကျွန်တော်တို့ ဆက်ဆံနေကြခြင်းသာ ဖြစ်ပါသည်။

အင်္ဂလိပ်စာပေကို ဖွံ့ဖြိုးစေစဉ်စေခဲ့သော စာရေးဆရာကြီးသော မတ်စ်ဟာဒီသည် ပြင်းထန်သောဝေဖန်ထိုးနှက်မှုကြောင့် ဝတ္ထုရေးသားခြင်းကို အပြီးတိုင်စွန့်လွှတ်သွားခဲ့သည်။ အင်္ဂလိပ်ကဗျာဆရာ သောမတ်စ်ချက်တာ တန်သည်လည်း ဝေဖန်မှုကြောင့် သူ့ကိုယ်သူ သတ်သေသွားခဲ့သည်။

လူငယ်ဘဝက လိမ္မာပါးနပ်မှုနည်းခဲ့သော ဘင်ဂျမင်ဖရန်ကလင်သည် နောင်အခါတွင် သူ၏လူမှုဆက်ဆံရေးကျွမ်းကျင်မှုကြောင့် ပြင်သစ်နိုင်ငံဆိုင်ရာ အမေရိကန်သံအမတ်ကြီးဖြစ်လာခဲ့သည်။ သူ့အောင်မြင်မှု၏ လျှို့ဝှက်ချက်မှာ အဘယ်နည်း။

‘ဘယ်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်ရဲ့မကောင်းသတင်းကိုမှ ကျွန်တော်ပြောမှာမဟုတ်ဘူး။ ကျွန်တော်သိသမျှ အားလုံးအကြောင်း အကောင်းပဲပြောမယ်’ ဟု သူကဆိုပါသည်။

ဝေဖန်ရှုတ်ချခြင်း၊ အပြစ်တင်ခြင်းကို စဉ်းစားဆင်ခြင်ဉာဏ်မရှိသော မည်သူမဆိုလုပ်နိုင်ပါသည်။ လုပ်လည်းလုပ်ကြပါသည်။ သို့သော် နားလည်ခွင့်လွတ်တတ်ရန်မှာ မိမိကိုယ်ကိုထိန်းချုပ်နိုင်ခြင်းနှင့်ပင်ကို အရည်အချင်းတို့ လိုအပ်ပါသည်။

‘ကြီးမြတ်တဲ့လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့ထက်ပိုပြီးနိမ့်ကျတဲ့လူတွေအပေါ် သူဆက်ဆံတဲ့နည်းလမ်းနဲ့သူ့ရဲ့ကြီးမြတ်မှုကို ပြသတယ်’ဟု ကားလ်လိုင်လီက ပြောခဲ့ပါသည်။

နာမည်ကျော် လေယာဉ်စမ်းသပ်မောင်းနှင်သူ၊ လေကြောင်းအလှပြပွဲ

ကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းစေပြီး စိတ်ဝင်စားဖွယ်ပိုကောင်းပါသည်။ ထို့အပြင် သနား
ညှာတာခြင်း၊ သည်းခံခြင်း၊ ကြင်နာခြင်း တရားများလည်း ပေါက်ဖွားလာ
နိုင်ပါသည်။ အားလုံးကိုသိရန် အားလုံးကိုခွင့်လွှတ်ရမည် မဟုတ်ပါလော။

ဒေါက်တာ ဂျန်ဆင်ပြောသလို 'ဘုရားသခင်ကိုယ်တော်တိုင်ပင်လျှင်
သူ့နေ့ရက်များအဆုံးသတ်ချိန်အထိ လူသားအပေါ် ဝေဖန်စီရင်ရန် မကြံရွယ်
ခဲ့ဘူး'ဆိုလျှင် ကျွန်တော်တို့ကကော အဘယ်ကြောင့် ဤအမှုကို ပြုမည်နည်း။

ဥပဒေသ - ၁

ဝေဖန်ရှုတ်ချပြစ်တင်ခြင်း မပြုပါနှင့်။



(၂)

လူအများနှင့်သက်ဆုံးရေး၏ အကြီးမားဆုံးလျှို့ဝှက်ချက်

ဤတစ်မိုးအောက်၌ တစ်စုံတစ်ယောက်ကို တစ်ခုခုလုပ်အောင် ပြုလုပ် နိုင်မည့် နည်းလမ်းတစ်မျိုးသာရှိသည်။ ထိုအကြောင်းကို သင်စဉ်းစားကြည့် ဖူးပါသလား။ ဟုတ်ပါသည်။ နည်းလမ်းတစ်မျိုးသာ ရှိပါသည်။ ယင်းမှာ တစ်ဖက်လူကို လုပ်ချင်စိတ်ပေါ်လာအောင် ပြုလုပ်ခြင်းပင်ဖြစ်ပါသည်။ တ ခြားနည်း မရှိပါ။

တစ်စုံတစ်ယောက်၏ နံကြားကို သေနတ်ထောက်ပြီး သူ့လက်ပတ် နာရီ သင့်ကိုပေးချင်လာအောင် သင်လုပ်နိုင်ပါသည်။ သင့်အလုပ်သမားတွေ ကို အလုပ်ဖြုတ်ပစ်မည်ဟု ခြိမ်းခြောက်ပြီး သင့်နောက်ကျောမခိုင်းခင်အထိ သင်နှင့်ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လာအောင် သင်လုပ်နိုင်ပါသည်။ ကလေးတစ် ယောက်ကို ကြိမ်လုံးပြပြီး သင်ခိုင်းချင်တာ ခိုင်းနိုင်ပါသည်။ သို့သော် ဤ ကဲ့သို့ ရုန်းရင်းကြမ်းတမ်းသော နည်းလမ်းများသည် မလိုလားအပ်သော ဂယက်ရိုက်မှုများကို သိသိသာသာဖြစ်စေပါသည်။

သင်လိုချင်သည့်အရာကို ပေးအပ်ခြင်းဖြင့်သာ ကျွန်တော်လုပ်စေချင် တာကို သင်လုပ်အောင်ခိုင်းနိုင်ပါမည်။ သင်က ဘာကိုအလိုရှိပါသနည်း။

ကျွန်တော်တို့ လုပ်ဆောင်သမျှအားလုံးသည် လိင်လှုံ့ဆော်မှုနှင့်ထူးကဲသာလွန် လိုသော ဆန္ဒတည်းဟူသော စေ့ဆော်မှုနှစ်မျိုးမှ မြစ်ဖျားခံလာသည်ဟု ဆစ်ဂမန်ဖရိုက်က ပြောပါသည်။

အမေရိက၏ အထူးခြားဆုံး ဒဿနပညာရှင် ဂျန်ဒီပီကတော့ လူသဘာဝ၌ အပြင်းပြဆုံးစိတ်ဆန္ဒမှာ အရေးပါအရာရောက်လိုသော ဆန္ဒဖြစ်သည်ဟု ဆိုပါသည်။

သင်ဘာကို အလိုရှိပါသနည်း။ မဖြစ်မနေသင်အလိုရှိသော အရာ အချို့တော့ရှိရပါမည်။ ဤအချက်ကို ငြင်းဆန်၍မရပါ။ လူအများစုလိုချင် မက်မောကြသော အရာအချို့မှာ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်သည်။

- ၁။ ကျန်းမာရေးနှင့်ဘဝအာမခံချက်
- ၂။ အစားအစာ
- ၃။ အိပ်စက်နားနေမှု
- ၄။ ငွေနှင့်ငွေဖြင့် ဝယ်ယူနိုင်သည့်အရာများ
- ၅။ အနာဂတ်ဘဝ
- ၆။ လိင်ဆန္ဒပြည့်ဝမှု(ဝါ)အိမ်ထောင်ရေးသုခ
- ၇။ သားသမီးများဘဝကောင်းစားရေး
- ၈။ အရေးပါအရာဝင်မှု

ဤဆန္ဒများအားလုံးအနက် ပြည့်ဝရန်အလွယ်ကူဆုံးဖြစ်သလို လူသားတိုင်း အမက်မောအတောင့်တဆုံး ဆန္ဒတစ်ခုမှာ အရေးပါအရာဝင်လိုသည့် ဆန္ဒ ပင်ဖြစ်သည်။

အမေရိကန် သမ္မတကြီး အေဗရာဟမ်လင်ကွန်းက သူရေးသောစာ တစ်စောင်၌ 'ချီးမွမ်းခံရတာကို လူတိုင်းအကြိုက်တွေ့ကြတယ်'ဟု ထည့်ရေး ဖူးပါသည်။ လူသားနှင့်တိရစ္ဆာန်တို့အကြား အသိသာအထင်ရှားဆုံး ခြားနား ချက်တစ်ခုမှာ အရေးပါအရာဝင်လိုသည့်ဆန္ဒပင်ဖြစ်ပါသည်။ ဥပမာ ပြရ လျှင် ငယ်ငယ်က မစ်ဆူရီပြည်နယ်၌ လယ်တောသားဘဝဖြင့် နေထိုင်ရစဉ် က ကျွန်တော့်အဖေသည် မျိုးကောင်းမျိုးသန့် ဝက်များ၊ နွားများကို မွေးမြူ ထားပါသည်။ ထိုစဉ်က ကျေးလက်ဒေသမွေးမြူရေး ပြပွဲပြိုင်ပွဲများတွင် အဖေသည် သူ့နွားများ၊ ဝက်များကို ယှဉ်ပြိုင်ပြသလေ့ရှိပါသည်။ ပထမဆု

များလည်း ကြိမ်ဖန်များစွာ ရခဲ့ပါသည်။ အဖေသည် အဖြူရောင်ပိတ်စရည်
ပေါ်၌ သူ့ဆုတံဆိပ် အပြာရောင်ဖဲကြိုးများကို ချိတ်ဖြင့်တွယ်ထားပြီး အိမ်သို့
ခန့်သည်လာသည်နှင့် ပိတ်စရည်ကို သူတစ်စ ကျွန်တော်တစ်စကိုင်၍
ကြားမဆုံးနိုင်အောင်ရှိပါတော့သည်။

တိရစ္ဆာန်များက သူတို့ရရှိထားသော ဆုတံဆိပ်များကို ဂရုမစိုက်ပါ။
စိတ်လည်းမဝင်စားပါ။ အဖေကတော့ ဂရုစိုက်ရပေသည်။ ထိုအရာများက
သူ့ကိုအရေးပါအရာဝင်သည့် ခံစားချက်ရရှိစေသည် မဟုတ်ပါလော။

ကျွန်တော်တို့၏ ဘိုးဘေးများကသာ အရေးပါအရာဝင်လိုသည့်
ခံစားချက်အတွက် ပြင်းပြသောတောင့်တမှုမရှိခဲ့ဘူးဆိုလျှင် ယဉ်ကျေးမှု
အဆင့်ဆင့်တိုးတက်ပြောင်းလဲခြင်း ဖြစ်စဉ်လည်းရှိမည်မဟုတ်ပေ။ ထိုသို့
ဖြစ်မလာခဲ့ပါမူ ကျွန်တော်တို့သည်လည်း တိရစ္ဆာန်များနှင့် ထူးခြားနားပင်
ဖြစ်နေပါလိမ့်မည်။

ဤပြင်းပြသော ဆန္ဒကသာလျှင် ဆင်းရဲသား၊ ပညာမဲ့ ကုန်စုံဆိုင်
စာရေးကလေးတစ်ဦးကို အမေရိကန်သမ္မတဘဝရောက်အောင် တွန်းပို့ပေးခဲ့
သည်။ သူ၏ အမည်ကို သင်ကြားဖူးကောင်းကြားဖူးပါလိမ့်မည်။ သူကား
အေဗရာဟမ်လင်ကွန်းပင်ဖြစ်ပါသတည်း။ ချားလ်ဒစ်ကင်းကို ထာဝရအခွန်
ရှည်မည့် ဝတ္ထုကောင်းတွေရေးထွက်အောင်၊ ဆာခရစ္စတိုဖာဝါရန်ကို သူ၏
သံစုံတီးဝိုင်းအား ကျောက်တုံးများနှင့်အလှဆင်အောင်၊ ရှော့ခဲဖဲလားကို သန်း
ကြွယ်သူဌေးဖြစ်အောင် ဤဆန္ဒကပင် စေ့ဆော်ပေးခြင်းဖြစ်သည်။

သင့်ကို နောက်ဆုံးပေါ် အဝတ်အစားများ ဝတ်ချင်အောင်၊ နောက်ဆုံး
ပေါ်ကားကို စီးချင်အောင်၊ သင့်သားသမီးများ တော်ကြောင်းတတ်ကြောင်း
ကြားဝါချင်အောင် လှုံ့ဆော်ပေးသည်မှာလည်း ဤဆန္ဒဖြစ်ပါသည်။

သမိုင်းတစ်လျှောက်လုံးတွင် အရေးပါအရာဝင်သည့် ခံစားချက်
အတွက် အသဲအမဲကြိုးပမ်းအားထုတ်ကြသော နာမည်ကျော်ပုဂ္ဂိုလ်တို့၏
ဖြစ်ရပ်အစုံတို့ဖြင့် ပြည့်နှက်နေပါသည်။ ဂျော့ချီဝါရင်တန်ပင်လျှင် 'အမေရိ
ကန်ပြည်ထောင်စု၏ ကြီးမြတ်လှစွာသော သမ္မတကြီး'ဟု သူ့ကို ခေါ်စေချင်ခဲ့
သည်။ ကိုလံဘတ်စ်သည်လည်း 'ရေတပ်ဗိုလ်ချုပ်ကြီးနှင့်အိန္ဒိယ ဘုရင်ခံ'ဘွဲ့
ထူးကို တောင်းခံခဲ့သည်။ မဟာကတ်သရင်းမူကား 'အင်ပါယာ ဘုရင်မကြီး'

သို့ဟု လိပ်မူမထားသောစာများကို ဖွင့်ဖောက်၍ပင် မကြည့်ဟု ဆိုပါသည်။

၁၉၂၈ ခုနှစ်တွင် အန္တတိကတိုက်သို့ စူးစမ်းရှာဖွေရေးခရီးသွားခဲ့သော ဗိုလ်ချုပ်ကြီး ဘုဒ္ဓကို သန်းကြွယ်သူဌေးများက ငွေကြေးအကူအညီပေးခဲ့ကြသည်မှာ ရှာဖွေတွေ့ရှိသော ရေခဲတောင်စဉ်တောင်တန်းများကို သူတို့၏ အမည်အစွဲပြုမှည့်ခေါ်ပေးမည်ဟူသော နားလည်မှုကြောင့်သာလျှင် ဖြစ်သည်။ စာရေးဆရာကြီး ဗစ်တာဟူးဂိုး၏ တစ်ခုတည်းသော ဆန္ဒမှာ ပြင်သစ်ပြည်ရှိ ပါရီမြို့ကို သူ့အမည်နှင့်ဂုဏ်ပြုမှည့်ခေါ်စေရေးပင် ဖြစ်သည်။ မဟာမဟာ ရှိတ်စပီးယားပင်လျှင် သူ့မိသားစုအတွက် ဘွဲ့ထူးဂုဏ်ထူးများ ရယူပေးခြင်းဖြင့် သူ၏ အမည်ဂုဏ်သတင်းကြီးအောင် ကြီးစားခဲ့သည်။

တစ်ခါတစ်ရံ၌ လူတွေသည် အရေးပါအရာဝင်သည့် ခံစားချက်ကို ရရန်၊ သနားညှာတာမှုနှင့် အလေးဂရုပြုမှုကို ရရှိရန် လူမမာကြီးလုံးလုံး ဖြစ်သွားတတ်ကြသည်။ စာရေးဆရာမ မေရီရောဘတ်ရိုင်းဟတ်က ထိုကဲ့သို့သော လူမမာမျိုးကို သူမတွေ့ဖူးသည်ဟု ကျွန်တော့်ကို ပြောပြဖူးပါသည်။

ရူးသွပ်ခြင်းဟူသော စိတ်ကူးယဉ်ကမ္ဘာထဲတွင် အရေးပါအရာဝင်မှုကိုရှာဖွေရင်း လူတွေအမှန်တကယ် ရူးသွပ်သွားနိုင်သည်ဟု အချို့သော ပညာရှင်များက ဆိုကြပါသည်။ ထိုသို့သော လူများမှာ လက်တွေ့ဘဝ၌ အရေးပါအရာဝင်မှုကို မရကြရှာသော လူများဖြစ်သည်ဟု ဆိုပါသည်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတွင် အခြားရောဂါများအားလုံးပေါင်းခြင်းထက် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာရောဂါဝေဒနာကို ခံစားနေကြရသော လူနာများပိုများသည်ဟု သိရပါသည်။

အဘယ်ကြောင့် ဤလူများရူးသွပ်သွားကြပါသနည်း။ ကျွန်တော်တို့ ဆီမှာ စိတ်ကျန်းမာရေးဆေးရုံများအနက် အရေးအပါဆုံး ဆေးရုံကြီးတစ်ရုံမှ သမားတော်ကြီးတစ်ဦးကို ကျွန်တော်မေးကြည့်ပါသည်။ ဤပညာရပ်၌ သူ၏အသိအမြင်ကြွယ်ဝမှုအတွက် အမြင့်ဆုံးဂုဏ်ထူးဘွဲ့ထူးများကို လက်ခံထားရသူဆရာကြီးက အဘယ်ကြောင့် လူတွေရူးသွပ်သွားကြသည်ကို သူမသိပါဟု ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း အဖြေပေးပါသည်။ သို့သော် ရူးသွပ်သွားကြသော လူအတော်များများမှာ လက်တွေ့ဘဝတွင် သူတို့မရနိုင်သော အရေးပါအရာဝင်သည့်ခံစားချက်ကို ရူးသွပ်ခြင်း၌ ရှာတွေ့သွားကြသည်ဟု ဆိုပါ

သည်။ ထို့နောက် သူက ကျွန်တော့်ကို ဤဇာတ်လမ်းအား ပြောပြပါသည်။

‘ကျွန်တော်မှာ အိမ်ထောင်ရေးကံအကြောင်းမလှတဲ့ အမျိုးသမီး လူနာ တစ်ယောက်ရှိပါတယ်။ သူလိုချင်တာက ချစ်ခြင်းမေတ္တာ၊ အိမ်ထောင်ရေး သုခ၊ သားသမီးတွေနဲ့လူမှုရေးအရ ဂုဏ်သိက္ခာရှိရှိနေရဖို့ပါ။ ဒါပေမဲ့ ဘဝက သူ့ရဲ့မျှော်လင့်ချက်တွေကို ရိုက်ချိုးလိုက်ပါတယ်။ သူ့ယောက်ျားက သူ့ကို မချစ်ပါဘူး။ သူနဲ့အတူ တစ်ဝိုင်းတည်းတောင် ထမင်းမစားပါဘူး။ သတ်သတ် စားပါတယ်။ သူ့မှာ သားသမီးလည်းမရှိ၊ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းဆိုတာ လည်း မရှိပါဘူး။ နောက်ဆုံးတော့ သူဟာရူးသွားရှာပါတယ်။ သူ့အတွေးထဲ မှာတော့ သူဟာခင်ပွန်းသည်နဲ့ကွာရှင်းပြီး အပျိုစင်ဘဝမျိုးရိုးနာမည်ကို ပြန် ရသွားပါတယ်။ အခုဆိုရင် သူဟာ အင်္ဂလိပ်လူမျိုးအထက်တန်းလွှာတစ်ဦး နဲ့ လက်ထပ်ထားတယ်လို့ သူ့ဟာသူယုံကြည်နေပါတယ်။ ပြီးတော့ သူ့ကို လည်း လေဒီစမစ်သ်လို့ ခေါ်ကြဖို့ တစ်ချိန်လုံးပြောနေတာပါပဲ။

ပြီးတော့လည်း အခုဆိုသူဟာ စိတ်ကူးထဲမှာ တစ်ညကို ကလေးတစ် ယောက်နှုန်းမွေးနေတော့တာပါပဲ။ သူ့ကို ကျွန်တော်စမ်းသပ်စစ်ဆေးတိုင်း ‘ညက ကျွန်မကလေးတစ်ယောက်မွေးတယ် ဒေါက်တာ’လို့ ပြောနေတော့ တာ။

ဘဝက မာကျောချွန်ထက်သော အမှန်တရားကျောက်စွယ်ကျောက် ဆောင်တို့ပေါ်၌ သူမ၏ စိတ်ကူးအိပ်မက်လှေများကို ရိုက်ချိုးဖျက်ဆီးပစ် လိုက်ကြသည်။ ယခုတော့ သာယာကြည်လင်လှသော ရူးသွပ်ခြင်းကျွန်း ဆွယ်များရှိရာ ဆိပ်ကမ်းဆီသို့ သူမ၏ အိပ်မက်လှေများက အပြိုင်အဆိုင် ရွက်ကုန်ဖွင့်ကာ သွားနေကြလေပြီ။

ဤအဖြစ်အပျက်က ဝမ်းနည်းကြေကွဲဖွယ်ရာကောင်းသည်လား ကျွန် တော်မသိပါ။ သူမ၏သမားတော်ကတော့ ‘သူ့ကို အကောင်းပကတိပြန်ဖြစ် သွားအောင် ကျွန်တော်လုပ်နိုင်မယ်ဆိုရင်တောင် လုပ်ပေးဖြစ်ပါ့မလား မသိဘူး။ သူက အခုအတိုင်း ပိုပြီးပျော်ရွှင်နေပုံရတယ်လေ’ဟု ကျွန်တော့် ကို ပြောခဲ့ပါသည်။

အချို့သောလူများက အရေးပါအရာဝင်သည့် ခံစားချက်ကို ဤမျှ အရူးအမူးတောင့်တမက်မောနေကြသည်ဆိုလျှင် လူတွေကို ရိုးရိုးသားသား

နားလည်အသိအမှတ်ပြုပေးလိုက်ခြင်းဖြင့် ကျွန်တော်တို့ ရရှိနိုင်မည့် အံ့ဩဖွယ် အခြင်းအရာများကို မှန်းဆမြင်ယောင်ကြည့်ပါ။

ကျွန်တော့်ဆီ၌ သာဓကပြစရာ ဇာတ်လမ်းများစွာ စုဆောင်းထားသည့်အထဲမှ အမှန်တကယ်ဖြစ်ပျက်ခဲ့ခြင်း မဟုတ်သော်လည်း အမှန်တရားကို ထင်ဟပ်စေသော ဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ်အကြောင်း ပြောပြပါမည်။ ဇာတ်လမ်းအရဆိုလျှင် လယ်တောသူတစ်ဦးသည် တစ်နေ့ကုန်ပင်ပင်ပန်းပန်း အလုပ်လုပ်ကိုင်လာကြသော အိမ်သားအမျိုးသားများရှေ့တွင် ညစာအတွက် ကောက်ရိုးပုံကြီးတစ်ပုံ ပုံပေးလိုက်သည်ဟုဆိုသည်။ ထိုအခါ အမျိုးသားများက သူမကို ရူးသွပ်သွားပြီလောဟု ဒေါသတကြီး ဝိုင်းဝန်းပြောဆိုကြသည်။ သူမက 'ဘာဖြစ်လို့လဲ။ ရှင်တို့သတိထားမိမယ်လို့ ကျွန်မမှထင်မထားတာ။ အနှစ်နှစ်ဆယ်လုံးလုံး ရှင်တို့ကို ချက်ပြုတ်ကျွေးမွေးလာခဲ့တဲ့အချိန်အတွင်းမှာ ရှင်တို့ ကောက်ရိုးစားမနေရပါဘူးဆိုတာလေးတောင် ကျွန်မကို ပြောဖော်ရလို့လား'ဟု ပြန်ပြောခဲ့ပါသည်။

လွန်ခဲ့သော နှစ်အနည်းငယ်က အိမ်မှထွက်ပြေးသော ဇနီးမယားများနှင့်ပတ်သက်၍ လေ့လာမှုတစ်ခုပြုလုပ်ခဲ့ရာ သူတို့ထွက်ပြေးရခြင်း၏ အဓိကအကြောင်းရင်းသည် မည်သည့်အကြောင်းရင်းဖြစ်သည်ဟု သင်ထင်ပါသနည်း။ ၎င်းတို့၏ အိမ်ထောင်ဖက်များမှ အသိအမှတ်ပြုနားလည်ခြင်း မရှိသောကြောင့်ဟု သိရပါသည်။ အိမ်မှစွန့်ခွာသွားသော လင်ယောက်ျားများကို လေ့လာကြည့်လျှင်လည်း အကြောင်းရင်းက အတူတူပင်ဖြစ်လိမ့်မည်ဟု ကျွန်တော်ထင်ပါသည်။

တစ်ခါက ခြောက်ရက်နှင့် ခြောက်ညတိတိ အစာမစားဘဲ ကျွန်တော် ဥပုသ်စောင့်ခဲ့ဖူးပါသည်။ သိပ်မခက်လှပါ။ နှစ်ရက်မြောက်နေ့မှာထက် ခြောက်ရက်မြောက်နေ့တွင် ဆာလောင်မှုက ပိုလျော့ပါးလာပါသည်။ လူအတော်များများက သူတို့မိသားစုဝင်များကို ခြောက်ရက်ခန့် အစာမစားစေဘဲ ထားရမည်ဆိုလျှင် ရာဇဝတ်မှုကြီး ကျူးလွန်ရသလို မျက်လုံးပြူးမျက်ဆံပြူး ဖြစ်ကြပေမည်။ သို့သော်လည်း လှိုက်လှဲသော အသိအမှတ်ပြုမှုကို တော့ မိသားစုဝင်များအပေါ် ခြောက်ရက်၊ ခြောက်ပတ်သာလျှင် မဟုတ်။ တစ်ခါတစ်ရံ၌ နှစ်ပေါင်းခြောက်ဆယ်ကြာသွားသည့်တိုင်အောင် မပေးမိဘဲရှိ

တတ်ပါသည်။

သူ့ခေတ်နှင့်သူ့အခါက နာမည်ကျော်ရုပ်ရှင်မင်းသား အဲလ်ဖရက်ဒ် လန်တ်သည် 'Reunion in Vienna' အမည်ရ ဇာတ်ကားတွင် ခေါင်းဆောင် ပါဝင်ရိုက်ကူးစဉ်က 'ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တန်ဖိုးထားနိုင်ဖို့အတွက် ခွန်အားဖြစ် စေမှုအပြင် လိုအပ်တာ တခြားမရှိတော့ဘူး' ဟု ပြောခဲ့ဖူးပါသည်။

ကျွန်တော်တို့၏ ရင်သွေးများ၊ မိတ်ဆွေများနှင့် အလုပ်သမားများ အပေါ် ခန္ဓာကိုယ်အား ခွန်အားဖြစ်အောင် လုပ်ပေးနေသော်လည်း သူတို့၏ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်တန်ဖိုးထားမှုကို ခွန်အားဖြစ်အောင် ကျွန်တော်တို့လုပ်ပေး ကြပါရဲ့လား။ သူတို့ခွန်အားဖြစ်စေမည့် အစားအစာများကို ကျွန်တော်တို့ ပံ့ပိုးပေးကြသည်။ သို့သော် သူတို့၏ ရင်ထဲသို့ စွဲမြဲစိမ့်ဝင်သွားအောင် ခွန်အား ဖြစ်စေမည့် အသိအမှတ်ပြုစကားများ ပြောပေးရန်ကိုတော့ ကျွန်တော်တို့ မေ့လျော့ထားမိပါသည်။

ကျွန်တော်တို့၏ နေ့စဉ်ဘဝတွင် မေ့လျော့အထားမိဆုံး အလေ့အထ တစ်ရပ်မှာ အသိအမှတ်ပြုခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။ အမှတ်ကောင်းကောင်းရ ထားသော ပညာရည်တိုးတက်မှုမှတ်တမ်းကို သားသမီးများက အိမ်သို့ယူ လာသောအခါ သူတို့ကို ချီးမွမ်းပေးရန် ကျွန်တော်တို့ မေ့လျော့ထားကြ သည်။ ကိတ်မုန့်ဖုတ်ခြင်း၊ ငှက်အိမ်ဆောက်ခြင်းတို့လို သူတို့၏ ပထမဆုံး ကြိုးပမ်းအားထုတ်မှုများ အောင်မြင်သွားသည့်အခါ သူတို့ကို အားပေးအား မြှောက်ပြုပေးရန် ကျွန်တော်တို့ လျစ်လျူရှုထားကြသည်။ မိဘများ၏ စိတ် ပါဝင်စားမှုနှင့် အားပေးမှုတို့လောက် ကလေးများကို နှစ်သိမ့်ကျေနပ်စေ လောက်သည့်အရာမရှိပါ။

လူရှေ့သူရှေ့တွင် ဟောပြောပို့ချစကားပြောရသည့် လူတိုင်းပရိသတ် ထံမှ အသိအမှတ်ပြုပေးသော ထင်မြင်ချက်တစ်ခုတလေမှ မရရှိခြင်း၏ စိတ်အားပျက်စရာကောင်းပုံကို သိကြပါသည်။ အသိပညာရှင်၊ အတတ် ပညာရှင်များ လိုလားတပ်မက်သော အသိအမှတ်ပြုခြင်းကို ရုံးစာရေး၊ ဈေး သည်၊ စက်ရုံအလုပ်သမား၊ မိသားစုဝင်များနှင့် မိတ်ဆွေများသည်လည်း လိုချင်မက်မောကြပါသည်။ ထို့ကြောင့် ယခုမှစ၍ ကျွန်တော်တို့၏ အလို ဆန္ဒများ၊ ကျွန်တော်တို့၏ အောင်မြင်မှုများအကြောင်းကိုသာ စဉ်းစားတွေး

တောနေသည့်အချိန်များကို လျှော့ချကြပါစို့။ စစ်မှန်ရိုးသားသော အသိ
အမှတ်ပြုမှုကို ပေးပါ။ သင်၏သဘောကျမှုနှင့်ချီးမွမ်းမှုများကို လှိုက်လှိုက်
လှဲလှဲဖော်ပြပါ။ လူတွေက သင်၏စကားများကို တန်ဖိုးထား၍ သူတို့၏
ရင်ထဲတွင် တစ်သက်လုံးစွဲမြဲမှတ်သားသွားပါလိမ့်မည်။

ဥပဒေသ - ၂

စစ်မှန်ရိုးသားသော အသိအမှတ်ပြုမှုကိုပေးပါ။



(၃)

တစ်ယောက်တည်းလား၊ အများနဲ့လား

နွေရာသီဆိုလျှင် မိန်းမြစ်မှာ ကျွန်တော် ငါးသွားများလေ့ရှိပါသည်။ ကျွန်တော့်အကြိုက်အရဆိုလျှင် စတော်ဘယ်ရီသီးများနှင့် ခရင်မ်တို့ကို ရွေးမည်ဖြစ်သော်လည်း ငါးတွေကတော့ တီကောင်ကို ပိုနှစ်ခြိုက်ကြသည်။ ထို့ကြောင့် ငါးများရာတွင် ကျွန်တော်လိုချင်တာကို ကျွန်တော်မစဉ်းစားပါ။ ငါးတွေ ဘာကိုလိုချင်သလဲဆိုတာကိုသာ ကျွန်တော်စဉ်းစားပါသည်။ ငါးများချိတ်တွင် စတော်ဘယ်ရီသီးများချိတ်၍ ကျွန်တော်ငါးမများပါ။ ထိုသို့ လုပ်မည့်အစား ငါးတစ်ကောင်ရှေ့တွင် တီကောင်တစ်ကောင် (သို့မဟုတ်) ဓားခုတ်ကောင်တစ်ကောင်ကို လှုပ်ယမ်းပြပြီး 'ဒါကိုကြိုက်သလား'ဟုသာ မေးချင်မေးဖြစ်ပါမည်။

လူတွေကို များသည့်အခါ(ဝါ)စည်းရုံးဆွဲဆောင်သည့်အခါ အဘယ်ကြောင့် ဤပင်ကို အသိကို အသုံးမချကြပါသနည်း။

ဤစကားကို ပထမကမ္ဘာစစ်အတွင်းက ဂရိတ်ဗြိတိန်နိုင်ငံ၏ ဝန်ကြီးချုပ်ဖြစ်ခဲ့သူ လွိုက်ဂျော့ချ်က ပြောခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ စစ်ဖြစ်ပွားနေစဉ် အတွင်း ထင်ရှားခဲ့သော အခြားခေါင်းဆောင်ကြီးများကို အများကမေ့လျော့သွားသည့်အချိန်တွင် အာဏာလက်ဝယ်ရှိနေအောင် သူမည်ကဲ့သို့ စီမံနေနိုင်ခဲ့ပါသနည်းဟု တစ်စုံတစ်ယောက်က သူ့ကိုမေးသည့်အခါ သူကဤကဲ့သို့ မြင့်မားသောနေရာတွင် နေနိုင်ခြင်းအပေါ် အကြောင်းတစ်ခုခုပြရမည်ဆိုလျှင်

ငါးစာနှင့်ငါးတည့်အောင် များနိုင်ရမည်ဟူသော သင်ခန်းစာကို သူရရှိလိုက်ခြင်းကြောင့် ဖြစ်လိမ့်မည်ဟု ပြန်ဖြေခဲ့ပါသည်။

အဘယ်ကြောင့် ကျွန်တော်တို့ လိုချင်တာတွေကိုပဲ ပြောရမည်နည်း။ ယင်းက ကလေးဆန်လှပါသည်။ ရယ်ဖွယ်ကောင်းလှပါသည်။ သင်လိုချင်တာကိုပဲ သင်စိတ်ဝင်စားမည်ဆိုသည်ကို လက်ခံပါသည်။ သို့သော် ကျန်သူအားလုံးကတော့ သင်စိတ်ဝင်စားသလို စိတ်ဝင်စားလိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ သင့်လိုပင် သူတို့လိုချင်တာကိုသာ သူတို့စိတ်ဝင်စားပါလိမ့်မည်။

ထို့ကြောင့် ဤကမ္ဘာပေါ်၌ တခြားသူများကို လွှမ်းမိုးချုပ်ကိုင်နိုင်ရန် တစ်ခုတည်းသောနည်းလမ်းမှာ သူတို့လိုချင်သည့်အရာများအကြောင်းပြောပြီး ၎င်းအရာများအား မည်သို့ရယူရမည်ဆိုသည်ကို ပြသပေးခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။

တစ်စုံတစ်ယောက်ကို တစ်ခုခုလုပ်ချင်လာအောင် သင်ကြားစားသည့်အခါ ဤအချက်ကို သတိရလိုက်ပါ။ ဥပမာ သင့်ရင်သွေးများကို ဆေးလိပ်မသောက်စေချင်လျှင် သူတို့ကို မြည်တွန်တောက်တီးခြင်း မပြုပါနှင့်။ သင်လိုချင်တာကိုပဲ သင်မပြောပါနှင့်။ သို့သော် ဆေးလိပ်က သူတို့အားကစားလုပ်ရန်အတွက် အကြီးမားဆုံး အနှောင့်အယှက်၊ အတားအဆီးဖြစ်သည်ကို သိအောင်ပြပါ။

ဤနည်းက မည်သည့်နေရာတွင်မဆို အသုံးဝင်ပါသည်။ တစ်ရက်တွင် အိမ်ဆန်နှင့် သူ၏သားဖြစ်သူတို့သည် နွားပေါက်လေးတစ်ကောင်အား တင်းကုပ်အတွင်းသို့ ထည့်ရန်ကြိုးပမ်းနေကြသည်။ သို့သော် သူတို့သည်လည်း သူတို့ဖြစ်ချင်တာကိုပဲ စဉ်းစားသည့်အမှားကြီးကို လုပ်မိနေကြသည်။ နွားပေါက်လေးကို အိမ်ဆန်က တွန်း၍ သူ၏သားကဆွဲသည်။ နွားပေါက်ကလေးကလည်း သူတို့စဉ်းစားသလိုပင် သူလိုချင်တာကိုပဲ စဉ်းစားနေသည်ဖြစ်ရာ စားကျက်တွင်းမှ မခွာရအောင် ခြေကန်၍ရပ်နေသည်။ အစေခံမလေးက နွားတစ်ကောင်နှင့် သူတို့သားအဖနှစ်ယောက်၏ ကိုးရိုးကားရားဖြစ်ရပ်ကို မြင်သွားခဲ့သည်။ သူမက အိမ်ဆန်လို စာအုပ်များ၊အက်ဆေးများ မရေးတတ်ပါ။ သို့သော်လည်း ဤနေရာတွင်မတော့ သူမ၏ထိုးထွင်းဉာဏ်က အိမ်ဆန်ထက်သာသွားပါသည်။ နွားပေါက်လေး လိုချင်

နေသည့်အရာကို သူမ စဉ်းစားမိသွားပါသည်။ ထို့ကြောင့် နွားပေါက်လေး၏ ပါးစပ်တွင်းသို့ သူမ၏လက်ညှိုးကို ထည့်၍ စုပ်စေကာ တင်းကုပ်တွင်းသို့ တဖြည်းဖြည်းမောင်းသွင်းနိုင်ခဲ့ပါသည်။

သင့်ကို မွေးဖွားလာသည့်အချိန်မှစ၍ သင်၏အပြုအမူတိုင်းသည် တစ်စုံတစ်ရာကို လိုချင်သောကြောင့် ပြုမူခြင်းသာဖြစ်ပါသည်။ ဤသို့ဆိုလျှင် လူမှုရေးအသင်းအဖွဲ့တစ်ခုခုသို့ သင်ငွေကြေးအများအပြား လှူဒါန်းခြင်းတွင် လိုချင်ခြင်းပါဝင်နေသလောဟု မေးစရာရှိပါသည်။ မှန်ပါသည်။ ခြွင်းချက် မရှိပါ။ လူမှုရေးအသင်းအဖွဲ့တစ်ခုခုသို့ သင်ငွေကြေးအများအပြား လှူဒါန်း ရခြင်းအကြောင်းမှာ တတ်စွမ်းသမျှ အကူအညီပေးလိုသောကြောင့်၊ ကိုယ် ကျိုးမပါသော၊ နူးညံ့လှပသော အပြုအမူတစ်ခုကို ဆောင်ရွက်လိုသော ကြောင့်သာ ဖြစ်ပါသည်။

ထိုခံစားချက်ထက် သင့်ငွေကြေးများကို ပို၍မက်မောလျှင် လှူဒါန်း သည့်အလုပ်အား သင်လုပ်ဖြစ်မည်မဟုတ်ပါ။ ငြင်းဆန်ရမည်ကို သိက္ခာကျ သည်ဟု ထင်သောကြောင့် (သို့မဟုတ်) တစ်စုံတစ်ယောက်က တိုက်တွန်း သောကြောင့် သင်လှူဒါန်းဖြစ်တာလည်း ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ မည်သို့ဆိုစေ သေချာတာတစ်ခုတော့ရှိပါသည်။ တစ်စုံတစ်ရာကို သင်လိုချင်သောကြောင့် သာ လှူဒါန်းခြင်းအမှုကို သင်ပြုရပါသည်။

ဟယ်ရီအေအိုဗာ စထရိုက သူ၏ 'Influencing Human Behavior' စာအုပ်တွင် 'အပြုအမူသည် ကျွန်ုပ်တို့၏အခြေခံအကျဆုံး အလိုဆန္ဒမှ မြစ်ဖျားခံလာခြင်းဖြစ်သည်။ လူတွေကို ဆွဲဆောင်သိမ်းသွင်းလိုသော သူ များသို့ ပေးနိုင်မည့်အကောင်းဆုံးအကြံမှာ မည်သည့်နေရာ၌မဆို တစ်ဖက် သားက မည်သည့်အရာကို မက်မက်မောမောလိုချင်နေသနည်းဆိုသည်ကို သိအောင်လုပ်ရန်အတွက် နိုးနိုးကြားကြားရှိနေပါ။ ၎င်းကို လုပ်ဆောင်နိုင်သူ နှင့်အတူ တစ်လောကလုံးက သူ့ဘက်မှရှိနေမည်ဖြစ်ပြီး၊ မလုပ်ဆောင်နိုင် သူမှာ တစ်ယောက်တည်းလမ်းကို လျှောက်ရမည်ဖြစ်သည်' ဟု ရေးသားခဲ့ ပါသည်။

တစ်နာရီလျှင် လုပ်ခနှစ်ဆင့်သာရသော အလုပ်ကိုစလုပ်ခဲ့ပြီး နောက် ဆုံးတွင် ဒေါ်လာ ၃၆၅ သန်းကို လှူဒါန်းပေးကမ်းသွားခဲ့သူ ဆင်းရဲသား

စကော့လူမျိုး အန်ဒရူးကာနက်ဂျီကတော့ လူတွေအပေါ် လွှမ်းမိုးချုပ်ကိုင်ရန် တစ်ခုတည်းသောနည်းလမ်းမှာ တစ်ဖက်လူအလိုကျ စကားလိုက်ပြောပေးခြင်းဖြစ်ကြောင်း စောစီးစွာသိရှိခဲ့သည်။ သူ့ဘဝတွင် ကျောင်းတက်ခဲ့ရသည့် အချိန်မှာ လေးနှစ်သာရှိသော်လည်း လူတွေအပေါ် ကိုင်တွယ်ဆက်ဆံနည်းကိုတော့ သူကောင်းကောင်းကျွမ်းကျင်တတ်မြောက်ခဲ့သည်။

ဥပမာဆိုရလျှင် သူ၏မရိုးဖြစ်သူသည် သားနှစ်ယောက်ကြောင့် စိတ်ဒုက္ခရောက်နေခဲ့သည်။ သူတို့သည် ယေးလ်တက္ကသိုလ်၌ တက်ရောက်နေကြပြီး သူတို့ကိစ္စနှင့်သူတို့ အလုပ်ရှုပ်နေကြကာ အိမ်သို့လည်း စာပြန်မရေး၊ ပူပူပန်ပန်နှင့်ရေးလိုက်သော မိခင်ဖြစ်သူ၏ စာများကိုလည်း အမှုမထားဘဲ နေကြသည်။

ထိုအခါ ကာနက်ဂျီက ထိုနှစ်ယောက်ထံမှ ပြန်စာရေးရန် မတောင်းပန်ရဘဲနှင့် သူ့ဆီကို စာပြန်လာအောင် သူလုပ်နိုင်မလုပ်နိုင်ကို ဒေါ်လာတစ်ရာကြေးလောင်း၍ စိန်ခေါ်လိုက်သည်။ လူတစ်ယောက်က သူလောင်းကြေးကို လက်ခံလိုက်သည်။ ကာနက်ဂျီက သူ့တူများထံ သာကြောင်းမာကြောင်း ဝေဝေဆာဆာရေးသားထားသော စာတစ်စောင်ကိုရေးကာ သူတို့တစ်ဦးစီအတွက် ပိုက်ဆံငါးဒေါ်လာစီ စာနှင့်အတူ ထည့်ပေးလိုက်ကြောင်းကိုလည်း စာကြွင်းအနေဖြင့် သာမန်ကာလျှံကာရေးထည့်လိုက်သည်။ သို့သော်လည်း ပိုက်ဆံကိုတော့ တစ်ပါတည်း ထည့်မပေးလိုက်ပေ။

မကြာမီမှာပင် 'ချစ်လှစွာသော ဦးဦးအန်အူး'ဟု အစချီသော ပြန်စာအသီးသီး သူ့ထံရောက်ရှိလာပါသည်။ ကျန်သည့်အပိုင်းကိုတော့ စာဖတ်သူသာ တွေးကြည့်ပါလေ။

တစ်စုံတစ်ယောက်ကို တစ်ခုခုလုပ်ချင်လာအောင် သင်ဆွဲဆောင်စည်းရုံးလိုသည့်အခါ မည်သည့်စကားကိုမျှ မပြောခင် ခဏရပ်ပြီး 'အဲဒီလူ ဒါကိုလုပ်ချင်လာအောင် ငါဘယ်လိုလုပ်ရပါမလဲ'ဟု သင့်ကိုယ်သင်ပြန်မေးကြည့်ပါ။

ထိုမေးခွန်းက တစ်ဖက်လူ၏ အခြေအနေကိုမကြည့်ဘဲ ကိုယ့်အလိုဆန္ဒများကိုသာ တတွတ်တွတ်ပြောနေမိသည့် အခြေအနေမျိုးမှ ရှောင်ရှားနိုင်အောင် ကျွန်တော်တို့ကို ကူညီပေးပါသည်။

ကျွန်တော်သည် ဟောပြောပွဲရာသီ တစ်ရာသီစာအတွက် နယူးယောက်ရှိ ဟိုတယ်တစ်လုံးမှ ခန်းမကျယ်ကြီးတစ်ခန်းကို ညပေါင်း ၂၀စာ တစ်ခါတည်းငှားရမ်းထားလေ့ရှိပါသည်။

ရာသီတစ်ရာသီအစ၌ ခန်းမကြေးကို ပုံမှန်ငှားရမ်းခထက် သုံးဆလောက်တိုးမြှင့်ထားကြောင်း ကျွန်တော့်ထံသို့ ရုတ်တရက်အကြောင်းကြားလာပါသည်။ ဤသတင်းက လက်မှတ်တွေအားလုံးကို ရိုက်နှိပ်ဖြန့်ချိအပြီး၊ ကြော်ငြာမှုအားလုံးပြုလုပ်အပြီးမှာမှ ကျွန်တော်ထံသို့ ရောက်လာခြင်းဖြစ်သည်။

ယခုတိုးတောင်းသော ငှားရမ်းခကို ကျွန်တော်မပေးနိုင်ပါ။ မပေးချင်ပါ။ သို့သော် ကျွန်တော်ဖြစ်ချင်တာကို ဟိုတယ်သို့သွားပြောတော့ကော ဘာများ ထူးသွားဦးမည်နည်း။ သူတို့လိုချင်တာ၊ ဖြစ်ချင်တာကိုပဲ သူတို့စိတ်ဝင်စားကြမည် မဟုတ်ပါလား။ နှစ်ရက်ခန့်အကြာ၌ ဟိုတယ်မန်နေဂျာထံသို့ ကျွန်တော် သွားတွေ့ပါသည်။

‘ခင်ဗျားဆီက စာရတော့ ကျွန်တော် အတော်အံ့အားသင့်သွားတယ်’ ဟု ကျွန်တော်က စကားစလိုက်ပါသည်။ ‘ဒါပေမဲ့ ခင်ဗျားကို အပြစ်မတင်ပါဘူး။ ခင်ဗျားနေရာမှာ ကျွန်တော်ဆိုရင်လည်း ဒီလိုစာမျိုးရေးမိမှာပါပဲ။ ဒီဟိုတယ်ရဲ့ မန်နေဂျာတစ်ယောက်အနေနဲ့ ခင်ဗျားတာဝန်က ရနိုင်သမျှ အမြတ်အစွန်းများများရအောင်ရှာဖို့ပဲ မဟုတ်လား။ အဲဒီလိုမှ ခင်ဗျားမလုပ်ရင် အလုပ်ပြုတ်သွားမှာပေါ့။ အခုကျွန်တော်တို့ စာရွက်တစ်ရွက်လောက်ယူပြီး ဒီငှားရမ်းခကို တိုးမှဖြစ်မယ်ဆိုရင် ဘယ်လိုကောင်းကျိုး၊ ဆိုးကျိုးတွေ ရှိလာနိုင်မလဲဆိုတာ ချရေးကြည့်ကြရအောင်။’

ထို့နောက် ကျွန်တော်က စာရွက်တစ်ရွက်ကိုယူကာ အလယ်မှ မျဉ်းချလိုက်ပြီး ကော်လံတစ်ဖက်တွင် ‘ကောင်းကျိုး’၊ ကျန်ကော်လံတစ်ဖက်တွင် ‘ဆိုးကျိုး’ဟူ၍ ခေါင်းစဉ်တပ်လိုက်သည်။

‘ကောင်းကျိုး’ ခေါင်းစဉ်အောက်၌ ‘ခန်းမအားလပ်သွားမည်’ဟု ရေးလိုက်သည်။ ထို့နောက် ကျွန်တော်က စကားဆက်လိုက်သည်။ ‘ကပွဲတွေ၊ တခြားအစည်းအဝေးပွဲတွေ ကျင်းပဖို့အတွက် ခင်ဗျားခန်းမငှားဖို့ ရသွားမယ်။ ခင်ဗျားအတွက်တော့ ဒါဟာ တကယ့်အကျိုးကျေးဇူးကြီးပဲ။ ဒီလိုမျိုး

ပွဲတွေကို ခန်းမငှားရင် ကျွန်တော့်ဟောပြောပွဲတွေထက် ပိုက်ဆံပိုရမယ်။ ခင်ဗျားခန်းမကို ကျွန်တော်က ဟောပြောပွဲအတွက် ညပေါင်း ၂၀ လုံးလုံး ငှားရမ်းထားရင် ခင်ဗျားရမယ့်အမြတ်အစွန်းကတော့ နည်းသွားမှာ သေချာ တယ်။’

‘ဒါဆို အခု ဆိုးကျိုးတွေကို စဉ်းစားကြည့်ရအောင်။ ခင်ဗျားဟာ ကျွန်တော့်ဆီကနေ ခင်ဗျားဆီကို ဝင်လာမယ့်ဝင်ငွေကို တိုးမလာစေရုံ သာမ က လျော့သွားအောင်လုပ်သလို ဖြစ်နေတယ်။ တကယ်တော့ ခင်ဗျားတောင်း တဲ့ငှားရမ်းခကို ကျွန်တော်က မပေးနိုင်တဲ့အတွက်ကြောင့် အဲဒီဝင်ငွေကို ခင်ဗျားရတော့မှာ မဟုတ်ဘူး။ ကျွန်တော်လုပ်မယ့် ဟောပြောပွဲတွေကို တခြား တစ်နေရာရာရှာပြီး လုပ်ရတော့မယ်။’

ခင်ဗျားအတွက် နောက်ထပ်ဆိုးကျိုးတစ်ခုရှိသေးတယ်။ ဒီဟောပြော ပွဲတွေဟာ ပညာတတ်လူယဉ်ကျေးအသိုင်းအဝိုင်းကလူတွေ ခင်ဗျားတို့ ဟို တယ်ဆီလာအောင် ဆွဲဆောင်ပေးနိုင်တယ်။ ဒါဟာ ခင်ဗျားတို့ ဟိုတယ်ကို ကြော်ငြာပေးရာရောက်တယ်မဟုတ်လား။ ခင်ဗျားအနေနဲ့ သတင်းစာတွေထဲ မှာ ဒေါ်လာ ၅၀၀၀ လောက်အကုန်ခံပြီး ကြော်ငြာထည့်ရင်တောင် ကျွန်တော့် ဟောပြောပွဲကိုလာသလောက်လူတွေ ခင်ဗျားတို့ ဟိုတယ်ကို လာကြည့်ချင်မှ ကြည့်နိုင်မယ်။ တကယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ ဟောပြောပွဲတွေကို လက်လွှတ် လိုက်မယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားတို့ အခွင့်ကောင်းကို ဆုံးရှုံးရသလိုဖြစ်မှာပဲ မဟုတ် လား။’

ကျွန်တော်က စကားပြောရင်း ထိုဆိုးကျိုးနှစ်ခုကို သူနှင့်သက်ဆိုင်ရာ ခေါင်းစဉ်အောက်တွင် ချရေးထားလိုက်သည်။ ထို့နောက် မန်နေဂျာထံသို့ စာရွက်ကို ကမ်းပေးလိုက်သည်။ ‘ခင်ဗျားအပေါ် သက်ရောက်လာနိုင်တဲ့ ကောင်းကျိုး၊ ဆိုးကျိုးနှစ်မျိုးစလုံးကို သေသေချာချာစဉ်းစားပြီး နောက်ဆုံး အဖြေ ကျွန်တော့်ကို ပေးနိုင်ပါစေလို့ မျှော်လင့်ပါတယ်’ဟုလည်း ပြောလိုက် သည်။

နောက်တစ်နေ့၌ ကျွန်တော့်ထံသို့စာတစ်စောင် ရောက်လာပါသည်။ ကျွန်တော့်အတွက် ခန်းမငှားရမ်းခကို ၃၀၀ ရာခိုင်နှုန်းအစား ၅၀ ရာခိုင်နှုန်း သာတိုး၍ယူပါမည့်အကြောင်း အကြောင်းကြားထားသောစာပင်ဖြစ်ပါ

သည်။

တစ်ခုသတိချပ်စေလိုသည်မှာ ဤသို့ငှားရမ်းခလျှော့ခြင်းကို ကျွန်တော်ဖြစ်ချင်တာကိုသာ ကျွန်တော်ပြော၍ ရလာခြင်းမဟုတ်ပါ။ တစ်ဖက်လူဖြစ်ချင်နေသည့်အနေအထားနှင့် ထိုအနေအထားကို ရနိုင်အောင် မည်သို့မည်ပုံလုပ်နိုင်သနည်းဆိုသည်ကိုသာ တစ်ချိန်လုံးပြောပြခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါသည်။

ကျွန်တော်အနေဖြင့် ဖြစ်ရိုးဖြစ်စဉ်အတိုင်း သူ့ရုံးခန်းထဲသို့ ဒေါသုပုန်ထကာဝင်သွား၍ 'ဒီလိုမျိုး လက်မှတ်တွေ၊ ကြော်ငြာတွေ အကုန်လုံးဖြန့်ပြီး တဲ့အချိန်ကျမှ အခန်းငှားခတိုးတောင်းတယ်ဆိုတော့ ဘာသဘောလဲဗျ။ ပြီးတော့လည်း အရင်ဈေးထက်သုံးဆတောင်ဗျ။ သုံးဆတောင်။ လုံးဝအဓိပ္ပာယ်မရှိဘူး။ ကျုပ်မပေးနိုင်ဘူး' ဟု ပြောလိုက်မည်ဆိုပါစို့။

သို့ဆိုလျှင် မည်သို့ဖြစ်လာမည်နည်း။ တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် အချေအတင်ငြင်းကြခုကြ၊ ပြောကြဆိုကြနှင့် အဆုံးသတ်မလှမှာ သေချာပါသည်။ သူမှားသည်ဟု လက်ခံသွားအောင် ကျွန်တော်လုပ်နိုင်လျှင်ပင် သူမာနကတော့ အလျှော့ပေးရန် တင်းခံနေပေလိမ့်မည်။

လူမှုဆက်ဆံရေးအနုပညာနှင့်ပတ်သက်၍ အကောင်းဆုံးအကြံပြုချက်တစ်ခုရှိပါသည်။ ဖိုးဒ်မော်တော်ကားကုမ္ပဏီပိုင်ရှင် ဟင်နရီဖိုးဒ်၏ ပြောစကားဖြစ်ပါသည်။ 'အောင်မြင်ခြင်းအတွက် လျှို့ဝှက်ချက်ဆိုတာ ရှိမယ်ဆိုရင် အဲဒီလျှို့ဝှက်ချက်ဟာ တစ်ဖက်လူရဲ့အထင်အမြင်ကို သိအောင်လုပ်နိုင်စွမ်း၊ ကိစ္စတွေကို တစ်ဖက်လူရဲ့ ရှုထောင့်ကနေ ဝင်ကြည့်နိုင်သလို ကိုယ့်ရဲ့ရှုထောင့်ကနေလည်း မြင်ကြည့်နိုင်စွမ်းတွေမှာ ရှိမှာပဲ'

အလွန်တန်ဖိုးရှိသော ရိုးရှင်းသောစကားဖြစ်ပါသည်။ မည်သူမဆို အမှန်တရားကို ဖျတ်ခနဲ သိမြင်သွားနိုင်သော စကားဖြစ်ပါသည်။ သို့တိုင်အောင် လူအများစုက အချိန်အများစုတွင် ဤစကားကို မေ့လျော့ထားကြသည်။

ယနေ့ခေတ်တွင် အရောင်းဝန်ထမ်းများစွာတို့သည် အချိန်ကုန်၊ လူပန်းပိုက်ဆံလည်း မရကြပါဘဲနှင့် နေကုန်နေခန်းလျှောက်သွားနေကြရသည်။ အဘယ်ကြောင့်နည်း။ သူတို့လိုချင်တာကိုပဲ သူတို့စဉ်းစားနေကြသောကြောင့်ဖြစ်သည်။ ကျွန်တော်တို့ ဘာမှမဝယ်လိုသည်ကို သူတို့သဘောမပေါက်ကြ

သောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ဝယ်ချင်လျှင် ကိုယ့်ဘာသာအပြင်ထွက်ပြီး ဝယ်ဖြစ်ပေလိမ့်မည်။ သို့သော် ကျွန်တော်တို့၏ ကိစ္စဝိစ္စများကို ဖြေရှင်းရာတွင်တော့ ကျွန်တော်တို့ အထူးစိတ်ဝင်စားကြပါသည်။ သူတို့၏ ရောင်းချမှု(သို့မဟုတ်) ဝန်ဆောင်မှုက ကျွန်တော်တို့၏ ကိစ္စများ၊ ပြဿနာများကို မည်သို့မည်ပုံ ကူညီဖြေရှင်းပေးနိုင်ကြောင်း အရောင်းသမားများ ပြသနိုင်လျှင် သူတို့ရောင်းစရာပင်မလိုဘဲ ကျွန်တော်တို့က ဝယ်မည်ဖြစ်သည်။ စားသုံးသူအနေဖြင့် အရောင်းခံခြင်းထက် ဝယ်ယူရသည့်အရသာကိုသာ ပိုနှစ်ခြိုက်ကြပါသည်။

သို့သော်လည်း အရောင်းသမားအတော်များများကတော့ စားသုံးသူ ရှုထောင့်မှမကြည့်ဘဲ ရောင်းချခြင်းမျိုးကို လုပ်နေကြဆဲဖြစ်ပါသည်။ ဥပမာ ဆိုရလျှင် နယူးယောက်မြို့ထဲရှိ ဆိတ်ငြိမ်အေးဆေးသော အိမ်ရာတစ်ခုတွင် ကျွန်တော် နှစ်ပေါင်းများစွာကြာအောင် နေထိုင်ခဲ့သည်။ တစ်ရက်ဘူတာရုံသို့ ကျွန်တော်ခပ်သုတ်သုတ်သွားနေစဉ်တွင် ထိုအရပ်ရှိ အိမ်ခြံမြေအရောင်းအဝယ်ကိစ္စများကို နှစ်အတော်ကြာအောင် လုပ်ကိုင်လာခဲ့သော အကျိုးဆောင်တစ်ယောက်နှင့်သွားတွေ့သည်။ ကျွန်တော်တို့ အိမ်ရာအကြောင်းကိုလည်း ကောင်းကောင်းသိသူဖြစ်သည်။ ကျွန်တော်က ကျွန်တော်အိမ်ဆောက်လုပ်စဉ်က သံကူကွန်ကရစ်သွန်း၍ ဆောက်ခဲ့ခြင်းလော၊ အခေါင်းပါအုတ်ကြွပ်ပြားများထည့်၍ ဆောက်လုပ်ခြင်းလောဟု မေးကြည့်လိုက်သည်။ သူက သူမသိကြောင်းနှင့် ကျွန်တော်သိပြီးသား အကြောင်းဖြစ်သည့် အိမ်ရာဥယျာဉ်ပန်းမန်မွမ်းမံထိန်းသိမ်းရေးအဖွဲ့ထံ ဖုန်းဆက်ပြီး မေးကြည့်ရန် ပြောပါသည်။ နောက်တစ်နေ့မနက်တွင် သူ့ထံမှ စာတစ်စောင်ရောက်လာပါသည်။ ကျွန်တော်သိချင်နေသည့် သတင်းအချက်အလက်ကို သူပေးမည်ဟု သင်ထင်ပါသလား။ ဖုန်းကလေးတစ်ချက်ဆက်ပြီး စက္ကန့်ခြောက်ဆယ်လောက် အချိန်ပေးလိုက်ရုံနှင့် ထိုအချက်အလက်ကို သူသိရနိုင်ပါသည်။ သို့သော် ထိုသို့ သူမလုပ်ခဲ့ပါ။ သူက ကျွန်တော်ကို တယ်လီဖုန်းထပ်ဆက်ခိုင်းပြီး ကျွန်တော့်အာမခံကိစ္စအဝဝကို သူ့ကိုဆောင်ရွက်ခွင့်ပေးပါမည့်အကြောင်း တောင်းဆိုလာပါသည်။

သူက ကျွန်တော့်ကို ကူညီရန် စိတ်မဝင်စားပါ။ သူ့ကိုယ်သူ ကူညီရေးကိုသာ သူစိတ်ဝင်စားခဲ့ပါသည်။

လူအတော်များများသည် တက္ကသိုလ်၊ ကောလိပ်ကျောင်းများသို့ တက်ရောက်၍ ပါရဂူဘွဲ့၊ ဒေါက်တာဘွဲ့ကြီးများရအောင် သင်ကြားနိုင်ခဲ့သော်လည်း မိမိတို့၏ စိတ်အခြေခံကိုမူ အသေအချာ နားမလည်ကြချေ။ တစ်ခါက လေအေးပေးစက်ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိသည့် ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုတွင် အလုပ်ဝင်မည့်ဘွဲ့ရပြီးစ လူငယ်များကို လုပ်ငန်းခွင်အထောက်အကူပြုသင်တန်းတစ်ခု ကျွန်တော်ပေးခဲ့ပါသည်။ သင်တန်းသားတစ်ဦးက သူတို့၏အားလပ်ချိန်၌ ဘက်စကတ်ဘောကစားကြရန် ကျန်လူများကို ဆွဲဆောင်စည်းရုံးချင်သည်။ သူပြောပုံမှာ ဤအတိုင်းဖြစ်သည်။ ‘ကျွန်တော်တော့ ဘက်စကတ်ဘောကစားချင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျန်ခဲ့တဲ့တစ်ခေါက်နှစ်ခေါက် ကျွန်တော်အားကစားရုံကို ရောက်တဲ့အချိန်မှာ ကစားဖို့ လူမလောက်ဘူး။ ဟိုနေ့ညက ဆို သုံးယောက်တည်းဆော့ရင်း ဘောလုံးပစ်တာ မျက်လုံးထိပြီး အညိုအမည်းစွဲသွားတယ်။ မနက်ဖြန်ညကျရင်တော့ အားလုံးအတူလာကစားကြဖို့ မျှော်လင့်ပါတယ်။’

သင်ဖြစ်ချင်သည့်အရာတစ်ခုခုအကြောင်းကို သူပြောသွားပါသလား။ မည်သူမှမသွားသော အားကစားရုံတစ်ခုသို့ သင်လည်းသွားချင်မည် မဟုတ်ပါ။ သူဖြစ်ချင်သည့်အရာကိုလည်း သင်ဂရုမစိုက်ပါ။ သင့်မျက်ကွင်းများအညိုအမည်းစွဲမည်ကိုလည်း သင်လိုလားမည်မဟုတ်ပါ။

အားကစားရုံကို အကြောင်းပြုပြီး သင်ဖြစ်ချင်ရာရာများကို မည်သို့မည်ပုံရအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်မည်ကို သူပြသပေးသင့်သည် မဟုတ်ပါလား။

ပါမောက္ခ အိုဗာစထရီ၏အကြံပြုချက်ကို ထပ်ပြောရလျှင် ‘မည်သည့်နေရာ၌မဆို တစ်ဖက်သားက မည်သည့်အရာကို မက်မက်မောမောလိုချင်နေသနည်းဆိုသည်ကို သိအောင်လုပ်ရန်အတွက် နိုးနိုးကြားကြားရှိနေပါ။ ၎င်းကို လုပ်ဆောင်နိုင်သူနှင့်အတူ တစ်လောကလုံးက သူ့ဘက်မှရှိနေမည်ဖြစ်ပြီး၊ မလုပ်ဆောင်နိုင်သူမှာ တစ်ယောက်တည်းလမ်းကို လျှောက်ရမည်ဖြစ်သည်။’

ဥပဒေသ - ၃

တစ်ဖက်လူ လိုချင်သည်အရာကို သိအောင်လုပ်ပါ။



အပိုင်း (၁)

လူအများနှင့်ကိုင်တွယ်ဆက်ဆံရာတွင် အသုံးပြုရမည့် အခြေခံနည်းစနစ်များ

- ဥပဒေသ-၁ ။ ။ ဝေဖန်ရှုတ်ချပြစ်တင်ခြင်းမပြုပါနှင့်။
- ဥပဒေသ-၂ ။ ။ စစ်မှန်ရိုးသားသော အသိအမှတ်ပြုမှုကို ပေးပါ။
- ဥပဒေသ-၃ ။ ။ တစ်ဖက်လူလိုချင်သည့်အရာကို သိအောင်လုပ်ပါ။



အပိုင်း (၂)

လူတွေ သင့်ကို သဘောကျစေမည့် နည်းလမ်းခြောက်မျိုး

(၁)

ဒီလိုလုပ်လျှင် သင့်ကိုကြိုဆိုကြလိမ့်မည်

ကျွန်တော့်အသက်ငါးနှစ်သားတွင် အဖေက ရွှေဝါရောင်အမွှေးရှိသော ခွေးပေါက်လေးတစ်ကောင်ကို ဆင့်ငါးဆယ်ပေး၍ ကျွန်တော့်အတွက် ဝယ်လာပါသည်။ သူသာလျှင် ကျွန်တော့်ကလေးဘဝအတွက် ပျော်ရွှင်စရာ၊ ကျေနပ်နှစ်သိမ့်စရာဖြစ်ခဲ့ပါသည်။ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း ညနေလေးနာရီခွဲဆိုလျှင် သူသည် အိမ်ရှေ့မြက်ခင်းပြင်ဝယ်ထိုင်၍ အိမ်အဝင်လမ်းကို ငေးမျှော်ကြည့်နေတတ်ပါသည်။ လမ်းမပေါ်၌ ထမင်းဘူးလေးကို လွဲကာလွဲကာဖြင့် ခုန်ဆွခုန်ဆွလျှောက်လာသော ကျွန်တော့်ကို မြင်လျှင်မြင်ချင်းဖြစ်စေ၊ ကျွန်တော့်အသံကို ကြားလျှင်ကြားချင်ဖြစ်စေ၊ သူသည်ဝမ်းမြောက်ရွှင်မြူးစွာဖြင့် ကျွန်တော့်ထံသို့ ကဆုန်ပေါက်ပြေးလာပြီး တဝုတ်ဝုတ်အသံပြုကာ နှုတ်ဆက်လေ့ရှိပါသည်။

ကျွန်တော်က သူ့ကို တစ်ပီဟုခေါ်ပါသည်။ တစ်ပီသည် ကျွန်တော့်ဆားတွင် ကျွန်တော့်အဖော်၊ ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းအဖြစ် ငါးနှစ်တိုင်တိုင် နေထိုင်ခဲ့သည်။ ညတစ်ညတွင်မတော့ ကံဆိုးရှာသော တစ်ပီသည် မိုးကြိုးထိမှန်၍ သေဆုံးသွားခဲ့သည်။ ကျွန်တော့်အတွက်တော့ မမေ့နိုင်သည့်ညတစ်

ညပင် ဖြစ်ပါသည်။ တစ်ပီသေဆုံးမှုက ကျွန်တော့်ကလေးဘဝ၏ စိတ်ထိ ခိုက်စရာ အကောင်းဆုံးအဖြစ်အပျက်တစ်ခု ဖြစ်ခဲ့ရပါသည်။

စိတ်ပညာအကြောင်းရေးသားထားသော စာအုပ်တစ်အုပ်မျှ တစ်ပီ မဖတ်ဖူးပါ။ ဖတ်ရန်လည်းမလိုပါ။ သို့သော်လည်း သူ၏သစ္စာတရားနှင့် ချစ်ခြင်းမေတ္တာတို့ကို ပြသပေးပြီး လူတွေသူ့အပေါ် နှစ်လိုသဘောကျလာ အောင် သူကောင်းကောင်းလုပ်တတ်ပါသည်။ သူ့ကို လူတွေစိတ်ဝင်စားလာ အောင် လုပ်ခြင်းထက် လူတွေအတွက် အလိုက်တသိနေပေးခြင်းက သူ့ အပေါ်ချစ်ခင်မှု ပိုရလာစေမည်ကို သူ၏ပင်ကိုအသိဖြင့် သိနေခဲ့ပါသည်။

သို့တိုင်အောင် လူတွေကတော့ သူတို့အပေါ် တခြားလူတွေ စိတ် ဝင်စားလာအောင် အသည်းအသန်ကြိုးစားရင်း ဘဝတွင် အမှားများကျူးလွန် နေကြသည်။

ဤနည်းက အလုပ်မဖြစ်နိုင်ပါ။ လူတွေက သင့်အကြောင်းကို စိတ် မဝင်စားပါ။ ကျွန်တော့်အကြောင်းကိုလည်း စိတ်မဝင်စားပါ။ သူတို့စိတ်ဝင် စားသည်မှာ သူတို့အကြောင်းသာဖြစ်သည်။

နယူးယောက်တယ်လီဖုန်းကုမ္ပဏီသည် တယ်လီဖုန်းဖြင့် ဆက်သွယ် ပြောဆိုမှုများတွင် အသုံးအများဆုံးစကားလုံးကို သိရှိနိုင်ရန် အသေးစိတ်လေ့ လာဆန်းစစ်မှုများပြုလုပ်ခဲ့ရာ 'ငါ'ဟူသော ပုဂ္ဂလိကနာမ်စားသည် အသုံးအများ ဆုံးစကားလုံးဖြစ်နေကြောင်း တွေ့ခဲ့ရသည်။ တယ်လီဖုန်းဆက်သွယ်ပြောဆို မှု အကြိမ်ငါးရာတွင် 'ငါ'စကားလုံးကို အကြိမ် ၃,၉၀၀ အသုံးပြုခဲ့သည်။

သင်ပါဝင်ရိုက်ကူးထားသော အဖွဲ့လိုက်ဓာတ်ပုံတစ်ပုံကို ကြည့်သည့် အခါတွင် မည်သူ၏ပုံကို သင်အရင်ဆုံးရှာဖွေကြည့်ပါသနည်း။

လူတွေ ကျွန်တော်တို့အပေါ် စိတ်ဝင်စားလာအောင်၊ အထင်အမြင် ကြီးလာအောင် ကြိုးစားနေရုံမျှဖြင့် မိတ်ဆွေစစ်၊ မိတ်ဆွေကောင်းများကို သင်ရနိုင်မည် မဟုတ်ပါ။ တကယ့်မိတ်ဆွေများကို ဤနည်းနှင့်မရနိုင်ပါ။

ဗီယင်နာမြို့သား နာမည်ကျော် စိတ်ပညာရှင် အဲလ်ဖရက်ဒ်အက်ဒ လာသည် 'What Life Should Mean To You'အမည်ရ စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ရေးသားခဲ့ပါသည်။ ထိုစာအုပ်တွင် သူက 'ဘဝတွင်အကြီးမားဆုံး အခက် အခဲများကို ကြုံတွေ့ရပြီး အခြားသူများအပေါ် ထိခိုက်နာကျင်မှုအပေးနိုင်ဆုံး

သူမှာ ဘဝတူလူသားအချင်းချင်းအကြောင်းကို စိတ်မဝင်စားသောသူဖြစ်သည်။ လူသားတို့၏ ကျန်းမူများအားလုံးသည် ထိုသူမျိုးထံမှ မြစ်ဖျားခံလာခြင်းဖြစ်သည်'ဟု ရေးသားခဲ့သည်။

တစ်ခါက နယူးယောက်တက္ကသိုလ်၌ ဝတ္ထုတိုရေးသားခြင်း အတတ်ပညာသင်တန်းတစ်ခုကို ကျွန်တော်တက်ရောက်ခဲ့ပါသည်။ ထိုသင်တန်းတက်နေစဉ်အတွင်း နာမည်ကျော်မဂ္ဂဇင်းကြီးတစ်စောင်မှ အယ်ဒီတာတစ်ဦးမှ ကျွန်တော်တို့ကို လာရောက်ပို့ချပေးခဲ့ပါသည်။ သူက နေ့စဉ်နေ့တိုင်း သူ့စားပွဲပေါ်၌ပုံနေသော စာမူများထဲမှတစ်စောင်ကို ကောက်၍စာတစ်ပိုဒ်နှစ်ပိုဒ်ဖတ်လိုက်သည်နှင့် စာမူရှင်က လူတွေအပေါ်သဘောကျခြင်းရှိမရှိကို ခံစားသိနှင့်သိနိုင်သည်ဟု ဆိုပါသည်။ 'စာရေးဆရာက လူတွေအပေါ်သဘောမကျရင် လူတွေကလည်း သူ့စာတွေကို သဘောကျမှာ မဟုတ်ဘူး'ဟု သူကဆိုပါသည်။

'ခင်ဗျားတို့ဆရာလည်း ဒီလိုမျိုးစကားကို ပြောမှာပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ သေသေချာချာမှတ်ထားပါ။ အောင်မြင်တဲ့ ဝတ္ထုရေးဆရာတစ်ယောက်ဖြစ်ချင်တယ်ဆိုရင် လူတွေအကြောင်းကို စိတ်ဝင်စားမှဖြစ်မယ်'ဟု သူကဆက်ပြောခဲ့သည်။

ဝတ္ထုရေးသားခြင်းအတွက် ဤအချက်က မှန်ကန်သည်ဟုဆိုလျှင် လူအချင်းချင်းဆက်ဆံရေးတွင်လည်း မှန်ကန်မည်မှာ မလွဲနိုင်ပါ။

ဟောင်းဝပ်ဒ်သုတ်တန် ဘရော့ဒ်ဝေးဇာတ်ခုံပေါ်တွင် နောက်ဆုံးအကြိမ်တက်ရောက်ဖျော်ဖြေခဲ့စဉ် တစ်ညနေ၌ သူ၏အဝတ်လဲခန်းအတွင်းသို့ ကျွန်တော်ရောက်သွားခဲ့ပါသည်။ သုတ်တန်က လူတိုင်းအသိအမှတ်ပြုရသော မျက်လှည့်ဆရာအကျော်အမော်တစ်ယောက်ဖြစ်ပါသည်။ နှစ်ပေါင်းလေးဆယ်လုံးလုံးတစ်ကမ္ဘာလုံးအနှံ့ခြေဆန့်ကာ ထူးခြားဆန်းကြယ်သော မျက်လှည့်ပညာရပ်များနှင့် ပရိသတ်ကို အံ့ဩမှင်တက်အောင် ဖမ်းစားနိုင်ခဲ့သူဖြစ်ပါသည်။ လူပေါင်းသန်းခြောက်ဆယ်ထက်မနည်း သူ၏မျက်လှည့်ပွဲကို ဝင်ကြေးပေး၍ ကြည့်ရှုခဲ့ကြပြီး ဒေါ်လာနှစ်သန်းခန့် အမြတ်အစွန်းရအောင် ပြုလုပ်နိုင်ခဲ့သူလည်း ဖြစ်ပါသည်။

သူ့အောင်မြင်မှု၏ လျှို့ဝှက်ချက်အကြောင်း ကျွန်တော့်ကို ပြောပြပေး

ပါရန် မစ္စတာသဘစ်တန်ကို ကျွန်တော်တောင်းဆိုခဲ့ပါသည်။ သူအောင်မြင်ရခြင်းမှာ ကျောင်းပညာရေးနှင့်တော့ သက်ဆိုင်ခြင်းမရှိပေ။ သူသည် ခပ်ငယ်ငယ်အရွယ်မှာပင် အိမ်မှထွက်ပြေးလာပြီး ကြုံရာအိပ်၊ ကြုံရာစားဘဝဖြင့် လေလွင့်လူငယ်ကလေးတစ်ဦး ဖြစ်လာခဲ့သည်။ မီးရထားကုန်တွဲများကတော့ သူ၏ အိမ်ပင်ဖြစ်သည်။ ရထားလမ်းတစ်လျှောက်မြင်ရတွေ့ရသော ဆိုင်းဘုတ်ကြီးငယ်တို့က သူ၏ ကျောင်းသင်ခန်းစာ ဖြစ်ခဲ့သည်။

သူ့၌ မျက်လှည့်ပညာနှင့်ပတ်သက်၍ သူမတူသော အသိရှိခဲ့မည်ဟု သင်ထင်ပါသလား။ မဟုတ်ပါ။ လူတိုင်းလွယ်လွယ်ကူကူသိနိုင်သော မျက်လှည့်ပညာအကြောင်း ရေးသားထားသည့်စာအုပ်များတွင် ပါသလောက်သာ သူလည်းသိပါသည်။ သို့သော် တခြားသူများ၌ မရှိသော အရည်အချင်း နှစ်ရပ် သူ့မှာရှိပါသည်။ မီးရောင်အောက်တွင် သူ၏ပင်ကို အရည်အချင်းကို ထုတ်ပြနိုင်စွမ်း သူ့မှာရှိပါသည်။ သူက ဖျော်ဖြေတင်ဆက်မှုတွင် ဆရာဆရာ ဖြစ်သည်။ လူတွေအကြောင်းကို သူကောင်းကောင်းသိသည်။ သူ့အမူအရာ၊ သူ့အပြောအဆို မျက်ခုံးကလေးတစ်ချက်ပင့်လိုက်သည်က အစ အရာအားလုံးကို အသေအချာ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားခြင်း ဖြစ်သည်။ အချိန်ကိုက်ထားခြင်းဖြစ်သည်။ ထို့ထက်မကသည်မှာ သဘစ်တန်သည် လူတွေအပေါ် အထူးစိတ်ဝင်စားခြင်း ဖြစ်သည်။ သူက မျက်လှည့် ဆရာအများစုသည် ပရိသတ်ကိုကြည့်၍ 'အော်သူတို့ဟာ အနံ့အအတွေ့ပါလား။ ငါလှည့်သမျှ ခံရမယ့် လူတွေပါလား' ဟု သူတို့ကိုယ်သူတို့ ပြောတတ်ကြကြောင်း ကျွန်တော့်ကို ပြောပြပါသည်။ သို့သော် သဘစ်တန်၏ နည်းကတော့ လုံးဝမတူ ကွဲပြားပါသည်။ စင်ပေါ်သို့ သူရောက်သွားသည့်အချိန်တိုင်း သူက သူ့ကိုယ်သူ 'ဒီလူတွေဟာ ငါ့ကိုလာကြည့်တဲ့သူတွေပါလား။ ငါအခုလို မျက်လှည့် ပညာနဲ့အသက်မွေးနိုင်အောင် ပံ့ပိုးကူညီပေးနေကြတဲ့ လူတွေပါလား။ ငါတတ်စွမ်းသမျှ အကောင်းဆုံးကြိုးစားပြီး သူတို့ကို ဖျော်ဖြေပေးရမယ်'ဟု ပြန်ပြောလေ့ရှိကြောင်း ကျွန်တော်ကို ပြောပြခဲ့ပါသည်။

'ငါ့ပရိသတ်ကို ငါမေတ္တာထားရမယ်။ ငါ့ပရိသတ်ဟာ ငါ့ကျေးဇူးရှင်' ဟူသော စကားကိုစိတ်ထဲမှ ထပ်ကာထပ်ကာမရေရွတ်မိဘဲ မီးရောင်အောက်သို့ ခြေတစ်လှမ်းမချကြောင်း သူက ဂုဏ်ယူစွာပြောပြခဲ့သည်။ ရယ်စရာ