

ဝိဇ္ဇာမဂ္ဂ



# ဝိ.ဓိ.သုံး

လူစွမ်းလူစဖြစ်ကြီးပွားနိုင်သော

အရင်းမစိုက်

ချေတာရေး

မေတ္တာ

မြန်မာ့စာပေအဖွဲ့

mgyoe.com

mgyoe.com

ပီ.စီ.ဒ်

လူစွမ်းလူစင်ကြီးပွားနိုင်သော

အရင်းမစိုက်

ချွေတာရေး

ပေကျီ

ISBN 9789997117120



PW61

9 789997 117120

1,500.00KS

လူစွမ်းလူစဖြင့် ကြီးပွားနိုင်သော အရင်းမစိုက် ချွေတာရေးလက်စွဲ၊ ပီပိုးနင်း  
မျက်နှာပုံးပန်းချီ - ဖေသစ်တည်  
စာမျက်နှာ ၁၃၀+ မျက်နှာ၊ ၁၂.၈ စင်တီ× ၁၈.၅ စင်တီ

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(၀၀၅၃၈)၊ ၈၅၊ ၁၆၄လမ်း၊ တာမွေ၊ ရန်ကင်း၊  
ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(၀၀၄၁၂)၊ ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း၊  
၂၀၁၉၊ ဇွန်လ၊ ပြန်လည်ရိုက်နှိပ်ခြင်း၊ အုပ်ရေ ၅၀၀၊  
၁၉၇၂ ပြည်သူ့မျက်မှန်စာပေ၏ ဒုတိယအကြိမ်ပုံ

ရောင်းစျေး ၁ ၅ ၀ ၀ ကျပ်

စိတ်ကူးချိုချိုစာအုပ်



လူစွမ်းလူစဖြင့် ကြီးပွားနိုင်သော  
အရင်းမစိုက်  
ချွေတာရေးလက်စွဲ  
ပီမိုးနင်း

မြန်မာ့လူမှုဝန်ထမ်း ၂၀၁၉

mgyc.com

mgyc.com

လူစသည် ငွေထက် ပိုမို အစွမ်းကောင်း၏။  
ငွေရင်းသမားထက် လူရင်းသမားက ပိုမိုခရီးရောက်၏။

mgyc.com

mgyc.com

လူ၏ စိတ်အကြောင်းကို နားလည်သူသည် မည်  
သည့်အလုပ်မှာမဆို အခြားသူများထက် ကြီးပွားနိုင်၏။

ရောင်းချခြင်း၊ ပွဲပြတ်ခြင်း၊ လက်လီလက်ကား၊  
ကော်မရှင် ကိုယ်စားလှယ်လုပ်ခြင်း၌ စိတ်ပညာသည် အလို  
ဆုံးဖြစ်လေရာ မြန်မာလူမျိုးများမှာ ကြီးပွားရာလမ်း၌  
အရေးအကြီးဆုံးဖြစ်သော ထိုပညာကို သတိမထားကြ  
သောကြောင့် လူမျိုးကွဲများလောက် မကြီးပွားဘဲ ရှိနေကြရ  
သည်ကို မခံနိုင်သဖြင့် ဤစာအုပ်ကို ပြုစုရေးသားရခြင်း  
ဖြစ်သည်။

ဤစာအုပ်ငယ်ကို ဖတ်ရသူမှာ ငွေရင်းမလို၊ လူစွမ်း  
လူစဖြင့် ကြီးပွားနိုင်သော လမ်းတွေ လွန်စွာ များပြားပါက  
လား၊ ငါတို့သည် ဤလမ်းများကို သတိမမူကြသဖြင့်  
ရတနာ လိုဏ်ဂူများကို မမြင်ဘဲ ကျွန်စာရင်းဝင်ဖို့သာ ပင်  
ပန်းစွာ ကြိုးစား၍နေကြပါကလား ဟူသော အသိကို ရရှိ  
အားတက်လျက် ကြိုးစားပါက ချက်ချင်း ငွေရလမ်း အလုပ်  
ကို ရပါလိမ့်မည်။

အလုပ်ကို ရှာဖွေလျှောက်တောင်းနေဖို့ မလို၊ ဤ  
စာအုပ် ဖတ်ပြီး ထ၍ လုပ်ဖို့သာ လိုလေသည်။

လူစသည် ငွေထက် ပိုမိုအစွမ်းကောင်း၏။ ငွေ  
ရင်းသမားထက် လူရင်းသမားတွေက အမျိုးသားကို ပိုမို  
ကူညီနိုင်၏။ အမျိုးသား ကြီးပွားအောင်လုပ်ခြင်းဖြင့် မိမိ  
ကိုယ်တိုင် ကြီးပွားခြင်း၏ နည်းလမ်းကို ညွှန်ပြသော ဤ  
ကျမ်းငယ်ကို အထပ်ထပ်ဖတ်ခြင်းဖြင့် ဉာဏ်စွမ်းသတ္တိကို  
တိုးတက်အောင် အားထုတ်အပ်လှပေသည်။

**ပီမိုးနင်း**

## ရောင်းချနည်း စိတ်ပညာ

လောကတွင် စိတ်နှင့်ကင်းကွာသော အလုပ်မရှိ၊ အလုပ် ဟူ သမျှမှာ စိတ်ကို သုံးနိုင်သလောက် ပေါက်ရောက် တွင်ကျယ်နိုင်လေ သည်။ အလုပ်၌ စိတ်ကို သွင်းခြင်းသည် စူးစိုက်ခြင်းပင်ဖြစ်လေရာ စူးစိုက်ခြင်းသည် ပေါက်ရောက် အောင်မြင်ခြင်း ဖြစ်ကြောင်းကို အထူး ပြောဖို့ မလိုချေ။

ရောင်းချခြင်းအလုပ်၌ စိတ်ကို အသုံးပြုတတ်က ပိုမို၍ အရောင်း တွင်၏။ ဤကျမ်းတွင် ဖော်ပြသော အချက်ကလေးများကို သာမန် တွေးလျှင် သိပြီးသလို အရေးမကြီးသလို မှတ်ထင်ကြပေလိမ့်မည်။ သို့သော်လည်း ထိုအချက်ကလေးများကို စေ့စပ်သေချာစွာ လိုက်နာ၍ မျက်လုံး၌ လည်းကောင်း၊ နှုတ်လျှာ၌ လည်းကောင်း၊ မျက်နှာအမူ အရာ၊ ကိုယ်ဟန်အသံ၌ လည်းကောင်း၊ ထိုအချက်ကလေးများကို အမြဲ ဆောင်နိုင်သော ရောင်းချသူမှာ အလွန်စွမ်းသော ဈေးခေါ်လက်ဖွဲ့ကို ဆောင်၍ ထားသလားဟု မေးခြင်းကို ခံရပေလိမ့်မည်။ အကြောင်းမူ ကား ထိုအချက်ကလေးများသည် လွန်စွာ သိမ်မွေ့သဖြင့် ထိုအချက်

ကလေးများကို အသုံးပြုသူမှတစ်ပါး တစ်ရံဆံ လူသည် သုံးမှန်းကို သိနိုင်မည် မဟုတ်ချေ။

၎င်းအချက်တို့သည် စိတ်ပညာကို အထူးတတ်မြောက်၍ လူ၏ စိတ်ကို အထူးနားလည်သော ပညာရှိကြီးများ၏ နည်းလမ်းတို့ကို အမှီပြုခြင်းဖြင့်ရရှိသော နည်းလမ်းများဖြစ်လေရာ ဤကျမ်းသည် လူ၏ စိတ်အကြောင်းကို သင်ပြသော စိတ်ပညာကျမ်းတစ်မျိုးပင် ဖြစ်ရကား ၎င်းစိတ်ပညာမှာ ရောင်းချခြင်း အလုပ်၌ သုံး၍ထားသော လက်တွေ့ စိတ်ပညာဖြစ်သဖြင့် ဤအရောင်းစိတ်ပညာကို တတ်မြောက်သော ရောင်းချသူသည် ယုန်သူငယ်ကို ခြင်္သေ့မင်း ဖမ်းအုပ်၍ ကစားနိုင်သလို ဖောက်သည်များကို မလွတ်ရအောင် အမိ ဖမ်းနိုင်ကြောင်း ကိုယ်တွေ့ ဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ သို့ဖြစ်၍ အထပ်ထပ် ဖတ်ရှုဆင်ခြင် လေ့ကျက်ခြင်းဖြင့် ရောင်းသူ၏ ကိုယ်နှင့်စိတ်မှာ ထိုအချက်တွေ စွဲရောက်ဝင်စား ကိန်းအောင်းစေလျက် အံ့ဖွယ်သော သတ္တိ အရည်အချင်းကို ရကြလေအောင် ဤစာအုပ်ကို အမြဲ လက်ဝယ် ထားသင့်ကြလေသည်။

လူမှန်က ရောင်းချခြင်း အလုပ်ကို လုပ်နိုင်၏။ ဆိုင်မှာ ထိုင်၍ ရောင်းခြင်း၊ တစ်နေရာမှ တစ်နေရာသို့ သွားလာလျက်၊ ကုန်နမူနာများကိုပြ၍ စပ်ဟပ်ရောင်းချခြင်း၊ ကြော်ငြာ၍ ရောင်းခြင်း၊ ကိုယ်စားလှယ်ခံယူ၍ ရောင်းခြင်း၊ ဖော်စပ်လုပ်ကိုင်၍ ရောင်းခြင်း၊ လက်ကားရောင်းခြင်း၊ လက်လီရောင်းခြင်း စသည့် အလုပ်တွေများစွာရှိရာ ဤအရောင်းစိတ်ပညာကို တတ်သူမှန်က လူ့ဘဝမှာ ဆင်းရဲအောက်ကျဖို့ မရှိ၊ အရင်းအနှီးမျှ မလို၊ ဆိုင်ကြီးတစ်ခုကို ကြည့်ကာ ဤဆိုင်က ပစ္စည်းတွေကို ငါ အဘယ်ပုံတွင်အောင် ရောင်းပေးရပါ့မလဲဟု စိတ်ကူးလျက် တကယ်တွင်စေသည့် နည်းလမ်းကို ရှာတတ်သူသည် နည်းလမ်းကို အဟုတ်တကယ် တွေ့နိုင်၍ ငွေဝင်ပေါက်ကို တိုးမိနိုင်လေသည်။

ငွေတစ်ရာကို လွယ်ကူစွာ ချေး၍မရ၊ ရလျှင်လည်း အတိုးပေးရ၏။ ကုန်ပစ္စည်း တစ်ရာဖိုးကို အကြွေးရနိုင်၏။ ရသောအခါ၌လည်း အမြတ်အစွန်း ဖြစ်ထွန်းပြန်လေရာ ကမ္ဘာပေါ်၌ အရောင်းတတ်သူသည် ခေါင်းတုံးပေါ်တွင် ထိပ်ကွက်သော လူလိမ္မာဖြစ်သည့်ပြင် လောက၌ ငွေကို သုံးရသည် မဟုတ်။ ကုန်ပစ္စည်းကိုသာ သုံးရသည်ကို ထောက်လိုက်လျှင် အရောင်းတတ်သူမှာ ကုန်ပစ္စည်းတောထဲကို တိုး၍နေရသဖြင့် သုံးစရာမရှား၊ စားစရာ ဝတ်စရာမရှား ပဒေသာပင်ကြီးများကို ရသူများနှင့် တူကြလေသည်။

ထို့အပြင် လူမှန်က ကုန်ပစ္စည်းသာ မဟုတ်၊ ရောင်းစရာ အမျိုးမျိုး ရှိ၏။ ပညာကိုရောင်းခြင်း၊ အကြံဉာဏ်ဝီရိယ၊ အချိန်နာရီကို ရောင်းခြင်း၊ အလုပ်ကို ရောင်းခြင်း၊ အားအစွမ်းကို ရောင်းခြင်း စသည်များသည် လူမှန်သမျှမှာ တစ်မျိုးစီရှိသော အဖိုးတန် ကုန်ပစ္စည်းတွေ ဖြစ်ကြလေရာ ကူလီအစေခံစာရေးမှစ၍ ဝတ်လုံဆေးဆရာဝန်အထိ ရောင်းကြရသဖြင့် ဤအရောင်းစိတ်ပညာကျမ်းသည် လောက၌ ကြီးပွားလိုသူဟူသမျှနှင့် သက်ဆိုင်သောကျမ်း ဖြစ်လေသည်။

စိတ်ပညာကို စီးပွားရေးတစ်ခု၌ ထိထိရောက်ရောက်စ၍ အသုံးပြုသည်မှာ ရောင်းဝယ်ခြင်းအလုပ်၌ ဖြစ်လေရာ ဤပညာသည် လူ၏ စိတ်ကို ဆွဲခြင်း၊ မဝယ်ချင်သူကို ဝယ်ချင်အောင် လုပ်ခြင်း၊ အသုံးမလိုသေးဟု မှတ်ထင်ရသော ပစ္စည်းကို အသုံးလိုကြောင်း ထင်ရှားစွာပြခြင်း နည်းလမ်းများကို သင်ပြသော ပညာ ဖြစ်လေသည်။ ရှေးအခါက အင်္ဂလန်ပြည်၌ လက်ဖက်ခြောက်-ကိုကိုးတို့ကို သုံးရမှန်း မသိကြဘဲ လျက် ယခုအခါ မသုံးဘဲ မနေနိုင်သော အခြေအနေသို့ရောက်ခြင်းသည် ဤအရောင်းပညာ၏ အစွမ်းကြောင့် ဖြစ်လေသည်။

ဤပညာသည် မိမိ တစ်ဦးတည်းသာ ကြီးပွားစေနိုင်သည် မဟုတ်၊ တိုင်းပြည် ကြီးပွားရေးနှင့် အမျိုးသား တိုးတက်ကြီးမြင့်ခြင်း၏

အကြောင်းရင်းကြီးဖြစ်ခြင်းကို မည်သူမျှ မငြင်းနိုင်ချေ။ ကမ္ဘာစစ်ကြီး ဖြစ်ပြီးနောက် ၁၆၁၈ ခုနှစ်တွင် ဂျာမနီနှင့် စစ်ပြေငြိမ်းပြီးသောအခါ စစ်တပ်များမှ ပထမဦး ထွက်ခွင့်ပေးရသူတို့သည် အရောင်းတတ်သော 'ဆေးလိမ်မင်း' ခေါ် ဈေးသည်များ ဖြစ်ကြလေသည်။ ဤယခုအခါ သည် မြန်မာအမျိုးသားတို့အတွက် ရောင်းဝယ်ခြင်းအတတ် ပိုမို၍ အရေးကြီးသောအခါ ဖြစ်လေသည်။ လယ်အလုပ်ကိုသာ အားကိုးခဲ့မိ သဖြင့် အဘယ်မျှလောက် ဆင်းရဲဒုက္ခ ရောက်ကြရသည်ကို သိကြလေ ရာ ထိုဆင်းရဲအောက်ကျသော အခြေအနေမှပြန်၍ တက်နိုင်ဖို့ရန် အရေးအကြီးဆုံးသော နည်းလမ်းမှာ ရောင်းချခြင်းအတတ် ဖြစ်ပေ သတည်း။

**မည်သူရောင်းသနည်း**

ဝတ္ထုပစ္စည်းအရိုင်းကို ဖြစ်အောင်လုပ်သူမှစ၍ နောက်ဆုံး ဝယ်ခြမ်း သုံးစွဲသူများသို့တိုင်အောင် အရောင်းသမားသည် သံကြိုးတွင် အဆက်ပမာ အသုံးခံရလေသည်။ ဝတ္ထုအရိုင်းလုပ်သူထံမှ ပစ္စည်း အသုံးအဆောင်လုပ်သူထံသို့ ထိုဝတ္ထုအရိုင်းကို ရောင်းသူက သယ်ပို့ရ ၏။ ပစ္စည်းအသုံးအဆောင်လုပ်သူထံမှ လက်ကားများထံသို့ ရောင်းသူ သည် လုပ်ပြီးသော ပစ္စည်းအသုံးအဆောင်ကို ပို့ရ၏။ ၎င်းနောက် လက်ကားထံမှ တစ်ဆင့်ရောင်းသူသည် လက်လီသမားထံသို့ ပို့ရ၏။ လက်လီသမားထံမှ တစ်ဖန် ရောင်းသူပင်လျှင် သုံးစွဲသူတို့ထံသို့ ပို့ရ လေသည်။ ၎င်းရောင်းသူကို ပွဲစား ဟူ၍လည်း ခေါ်၏။ ကော်မရှင် ကိုယ်စားလှယ်ဟူ၍လည်း ခေါ်၏။ ခရီးသွား ကိုယ်စားလှယ်လည်း ဖြစ်လေသည်။

### အစိုးရ၏အလုပ်

အင်္ဂလန်ပြည်၌ Department of Overseas Trade ခေါ် Board of Trade အဖွဲ့ ရှိ၏။ မည်သည့်တိုင်းပြည် မည်သည့်ဒေသ၌ အဘယ်ပစ္စည်းမျိုး အရောင်းအဝယ်ရှိသည့် အကြောင်းများကို သိလို၍ စုံစမ်းသူတို့အား ထိုအဖွဲ့က ဖြေကြားညွှန်ပြကူညီရ၏။ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဆိုင်ရာ အတိုင်ပင်ခံ အကြံဉာဏ်ပေးသူများ၊ ကော်မရှင်နာများ၊ စုဆောင်းရရှိသော ကမ္ဘာအရပ်ရပ်ဆိုင်ရာ ရောင်းဝယ်ရေးနှင့် ဆိုင်သော အကြောင်းအရာများနှင့် လမ်းစခန်းများအကြောင်းကို ထိုအဖွဲ့က စုဆောင်းပြီးလျှင် ၎င်းအဖွဲ့ကြီးက ရိုက်နှိပ်ထုတ်ဝေသော ပြန်ကြားစာများတွင် ၎င်းအကြောင်းအရာများကို ထည့်သွင်းဖော်ပြလေသည်။ ၎င်းဌာနမှ အကြံဉာဏ်တောင်းလျှင် လွယ်ကူစွာ ရနိုင်လေသည်။

### အတားအဆီးမရှိ

အခြားအလုပ်များမှာ လွယ်ကူစွာ လူတိုင်းမရ၊ ရောင်းချခြင်းအလုပ်မှာ အတားအဆီး အပိတ်အပင် မရှိ။ မည်သူ၏ စည်းကမ်းအမိန့်ကိုမျှ မနာခံရ။ ကြီးမြင့်ခြင်းမှာလည်း အဆုံးမရှိသဖြင့် ဆာဘွဲ့၊ လော့ဒ်ဘွဲ့ကြီးများကိုပင် ရောက်ဖို့ရန် လမ်းပွင့်လေရာ မရှက်မကြောက် အဟုတ်တကယ် စိတ်ကိုသွင်းကာ ရုံးတစ်ခုမှာ ကူညီစာရေးလုပ်သော အရွယ်ကစ၍ ရောင်းချခြင်း အလုပ်ကို လေ့ကျင့်ကြမည်ဆိုလျှင် သာမန် ဉာဏ်စွမ်းသတ္တိရှိသူသည် ဤကျမ်း၌ ဖော်ပြသော နည်းလမ်းများကို လိုက်နာခြင်းဖြင့် သူဌေးကြီး ဖြစ်နိုင်သည်ကား ကံရှိသူနှင့်မဆိုင်၊ လူတိုင်းနှင့် ဆိုင်ကြောင်း လက်တွေ့သိရှိနိုင်လေသည်။

### အလုပ်ပေါများခြင်း

ယခုအခါ စက်ကိရိယာ၏ အစွမ်းကြောင့် ကုန်ပစ္စည်းအထွက်များ၏။ ဆိုင်များမှာလည်း ကုန်ပစ္စည်းများ ကျပ်လျက် နေကြ၏။ အရောင်းတတ်သူသည် ထိုပစ္စည်းများကို ဖောက်သည်ဈေးနှင့် ရအောင် ပြောဆိုစီစဉ်ကာ ရှေးဦးပထမ အနည်းငယ် ဝယ်ယူ၍ ကိုယ်တိုင် စပ်ဟပ် ရောင်းချပြီး တွင်သလောက် ထပ်ခါထပ်ခါ အခေါက်ခေါက် ယူချေက နောင်တစ်စတစ်စ အစွမ်းသတ္တိနှင့် ရိုးမှန်ကြောင်းကို လက်ကားဆိုင်ကြီးများက သိသောအခါ မြောက်မြားစွာ လ,ဆိုင်းနှင့် ရနိုင်သော အခြေအနေသို့ ရောက်နိုင်လေသည်။

ယခုအခါမှာ ရောင်းသူကို မည်သူမျှ မကဲ့ရဲ့ရုံမက ချီးမွမ်းခြင်းကိုပင် ပြုကြလေရာ ရှက်၍ဆင်းရဲလျှင် မည်သူမျှ သနားဖို့ မရှိချေ။ အများရောင်း၍ မတွင်သော ကုန်ကို ငါ တွင်အောင် ရောင်းမည် ဟူသော ချွန်သော သတ္တိကို ရအောင် ကြိုးစားသူမှာ တောတောင်ကို ထွက်၍ ရွှေ၊ ငွေ၊ ကျောက်သံရှာသူ၊ ရွှေဖြစ်၊ ငွေဖြစ် အဂ္ဂိရတ်ထိုးသူထက် ကြီးပွားချမ်းသာဖို့ သေချာလေသည်။

အဘယ်မည်သော လက်ကားဆိုင်သည် အရောင်းတတ်သူကို ငြင်းပယ်၍ ပစ်နိုင်ပါမည်နည်း။ လက်ကားဆိုင်ကြီးများမှာ မိမိတို့၏ ကိုယ်ပိုင် အစွမ်းအားကြောင့် ဖြစ်စေ၊ ပက်ထရို ဓာတ်ဆီကဲ့သို့ မသုံးဘဲ မနေနိုင်ကြသဖြင့် ဖြစ်စေ၊ တွင်ကျယ်၍နေနှင့်သော ပစ္စည်းများကို ရောင်းချရန်အတွက်သာ ငွေရင်းကြေးရင်း လို၍ အောက်ချ တိုးလျှိုးရလေရာ အစွမ်းကောင်းသော အရောင်းသမားသည် ထိုအလုပ်များကို ကြံဖို့မလို၊ နှံ့အောင် မကြော်ငြာနိုင်သည့်အတွက် ကုန်တွေ အိပ်၍နေသော ဆိုင်များ၊ ကုန်ပစ္စည်းအသစ်လုပ်ကိုင် တင်သွင်းရောင်းချသူများ ထံ၌ အရောင်းကောင်းသူအတွက် ကြီးပွားခြင်း၏ တံခါးတွေ အလိုလို့

ပွင့်လျက်နေလေသည်။ ငါသည် ငွေနှင့်မရင်း၊ အစွမ်းသတ္တိနှင့် ရင်းမည် ဟူသော စိတ်ကို တုံးတုံးချသူသည် မကြီးပွားဘဲ အဘယ်နည်းနှင့် နေနိုင်ပါမည်နည်း။ လက်ကားဆိုင်ကြီးများသည် ဤကဲ့သို့သောသူ များကို ကြီးပွားအောင် မဖို့ရန် အသင့်ရှိနေကြလေသည်။

**ရောင်းသူ၏ ပထမအရေး**

လူတို့သည် အများအားဖြင့် မိမိတို့မှာ လို၍နေသော အရာကို ကိုယ်တိုင်မသိကြ။ ပစ္စည်းတစ်ခုခုသုံးဖို့ အရေးကြီးကြောင်း ညွှန်ပြ အားပေးမှ သိတတ်ကြ၏။

လက်နှိပ်စာလုံးစက်တွေပေါ်စက သုံးကောင်းသည်ဟု အယူ မရှိကြချေ။ နောင် သုံး၍ပြပြီး အချိန်၏ အဖိုးတန်ခြင်း၊ အချိန်ကုန် နည်းဖို့ ဖြစ်ခြင်း၊ အသုံးလွယ်ကူ သန့်ရှင်း သပ်ရပ်သားနားခြင်း စသည် များကို လုပ်ကိုင်၍ပြနိုင်ကြသောကြောင့်သာ ယခုအခါ အသုံးပြုကြရုံ မက အလုပ်ဟူသမျှမှာ အရေးအကြီးဆုံး ပစ္စည်းတစ်ခု ဖြစ်၍ နေလေ သည်။

ထိုစာလုံးစက်ကို စတင် ရောင်းချရသူမှာ အဘယ်မျှလောက် ခက်ခဲသည်ကို ဆင်ခြင်၍ကြည့်လေ။ ဝယ်သူ၏ စိတ်၌ ဤစက်ကို နှိပ်ဖို့ရန် အကြာကြီး လေ့ကျင့်ရဦးမည်။ မြှုပ်ရမယ့်ငွေကလည်း တရင်း တနှီး၊ ပြီးတော့လည်း စာလုံးနှိပ်သမား အပိုလည်း ငှားရဦးမည်။ နှိပ်၍ ဖြစ်အောင် မင်အဝတ် 'ရစ်ဘွန်း' ကိုလည်း ဝယ်ရမည်တဲ့။ ထိုပြီး မြန်မာ လည်း မဟုတ်၊ မတော်တဆ ပျက်ရင် အခပေးပြီး ပြင်ရဦးမှာ မဖြစ်ပါ ဘူး၊ မဖြစ်ပါဘူး။ ကြံကြံစည်စည် လုပ်မှ လုပ်တတ်ပလေ။ လက်တွေ အရှိသားနှင့် ဘယ်သူက ဝယ်မှာတုံး" စသည့် စကားမျိုးကို ပြောကြ ပေလိမ့်မည်။

ထိုမျှလောက် ရောင်းဖို့ရန် ခက်ခဲသော ကိရိယာကိုပင် ယခု အခါ တစ်ကမ္ဘာလုံး ဝယ်၍ သုံးကြရသည်မှာ အရောင်းသမား၏ အစွမ်း အဘယ်မျှကြီးသည်ကို သိသင့်ပေသည်။ ထိုမျှလောက် ခက်ခဲစွာ မပြောမဟောဘဲကို တွင်ကျယ်နိုင်သော ပစ္စည်းတွေ များစွာ ရှိကြလေရာ ကုန်ပစ္စည်းကိုတွင်အောင် ရောင်းခြင်းသည် သူဌေးများထံ မျက်နှာချခါ အလုပ်တောင်းရမှာလောက် ဝန်မလေးသည်ကို ထောက်လျှင် လွန်စွာကောင်းသော အလုပ်ဟု ဆိုရပေလိမ့်မည်။

ရောင်းသူ၏ ပထမ အရေးကြီးသော အလုပ်မှာ ကုန်ပစ္စည်း တစ်ခုခုကို အသုံးမလိုသေးပါဘူးဟု ငြင်းသောသူကို ယခု အသုံးလိုကြောင်း ပိုင်နိုင်စွာ ပြောဟောခြင်း ဖြစ်သည်ဟု မှတ်ရမည်။ များသောအားဖြင့် ရောင်းသူတို့၏စိတ်၌ ဈေးသည်ကို အိမ်များက ခေါ်၍ ဝယ်သလို ဝယ်ချင်သူရှိမှ ရောင်းဖို့ကို သဘောထားတတ်ကြလေသည်။ ရောင်းခြင်းအလုပ်မှာ ဤကဲ့သို့ မဟုတ် မဝယ်ချင်သူ၊ မခေါ်ဘဲ နေသူများထံကို သွားရောက်ကာ ဟောပြောရောင်းချတတ်သော အစွမ်းမှ အရောင်းတတ်သူ၏ အစွမ်းကောင်း သတ္တိကောင်းဟု ခေါ်ဆိုအပ်လေသည်။

ကုန်တိုက်တစ်ခုခုမှ ကုန်ကိုယူ၍ လှည့်ပတ်စပ်ဟပ် ရောင်းချသူမှာ ကုန်တိုက်ကြီး၏ ကိုယ်စားလှယ်ဖြစ်သဖြင့် ဂုဏ်အသရေ သေးသိမ်သည် မဟုတ်၊ မိမိပိုင်ကုန်ပစ္စည်းကဲ့သို့ သဘောထားကာ ကုန်တိုက်၏ အကျိုးစီးပွားကိုလည်း တိုးတက်လေအောင် ဝယ်သူမှာလည်း မနစ်နာရလေအောင် သဘောထားတတ်ချေက ဂုဏ်ကျက်သရေ တစ်နေ့တခြား တိုးတက်လျက် တစ်နေ့တခြား ကြီးပွားနိုင်လေသည်။

ရောင်းသူသည် မိမိကိုယ်ကို ဝယ်သူ၏ နေရာမှာထား၍ ဝယ်သူဖြစ်က အဘယ်ပုံ သဘောရမည်ဟု သိအောင် ကြိုးစားရ၏။ ထို

အခါ ဝယ်သူ၏ ခုခံငြင်းပယ်သော ဆင်ခြေတို့ကို ချေပနိုင်နင်းရန် အသင့်ပြင်ဆင်ပြီး ဖြစ်လေသည်။ အကောင်းဆုံးသော ကုန်တိုက်ကြီး များနှင့် စာရင်းဖွင့်ကာ ဆက်သွယ်၍ ကုန်တိုက်၏ ဂုဏ်ကျက်သရေကို တိုးအောင် သတိပြုရလေသည်။ ရိုးဖြောင့်မှန်ကန်ခြင်းသည် ထိုဂုဏ်ကို မြဲနိုင်စေ၏။

ဝယ်သူဖောက်သည်၏ နားမလည်ခြင်းကို မိမိ၏ ကိုယ်ကျိုး အတွက် အသုံးမပြုရ၊ နားမလည်သူကို နားလည်အောင် သင်ပြ၊ အစစ် အမှန်ကို ထိုက်တန်သော အဖိုးထားနှင့် ရောင်းချရာ၏။ သို့မှသာလည်း ဖောက်သည် စွဲမြဲပြီး အသစ်ဖောက်သည်များကိုလည်း တိုးတက်ရရှိ နိုင်လေသည်။

အရောင်းသမားသည် ရှေ့နေကောင်းပမာ ဖောက်သည်၏ အပြစ်ရှာသော စကားများကို ချေပနိုင်၍ မိမိ၏ ကုန်ပစ္စည်း၌ ဖောက် သည်က အပြစ်တစ်ခါဆိုလျှင် တစ်ဆင့်တိုး၍ အဖိုးတန်အောင် ခုခံ ပြောဆို ပစ္စည်း၏ ဂုဏ်ကို မြင့်သည်ထက် မြင့်အောင် ပြောနိုင်ဖို့ လိုလေသည်။ ဖောက်သည်ပြောသော အပြစ်ကို ဖြေရုံပြောနိုင်ရုံမျှနှင့် မပြီး၊ အပြစ်ပြောတိုင်း တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် တိုး၍ အဖိုးတန်အောင် ပြောဖို့ရန် ပြင်ဆင်ပြီး ရှိရမည်။ ဖောက်သည်ပြောမည့် အပြစ်တွေကို ကြိုတင်၍ ပြင်နိုင်လေသည်။

သူဌေးတစ်ယောက်က ခရီးသွားကိုယ်စားလှယ် လုပ်လိုသူ တစ် ယောက်အား မီးအိမ် အသစ်အဆန်း တစ်ခုကို တွင်အောင် ရောင်းပေး နိုင်လျှင် ခရီးစရိတ်ရော ကော်မရှင်ရော ပေးမည်ဟု ပြော၏။ ကိုယ်စား လှယ်လုပ်လိုသူက ရောင်းနိုင်ကြောင်း ပြောသဖြင့် မီးအိမ်များကို ထုတ် ၍ပေးရာ ကိုယ်စားလှယ် လုပ်လိုသူသည် မီးအိမ်များကိုယူ၍ မိမိ ကိုယ်စားလှယ်ဖြစ်ပြီဟူသောအနေဖြင့် ကျေနပ်စွာ ထွက်သွားရာ တံခါး

သို့ရောက်လျှင် သူဌေးက ပြန်၍ ခေါ်ပြီး မီးအိမ်များကို ပြန်၍ယူပြီးသွား တော့ဟု ပြောလိုက်လေ၏။ ကိုယ်စားလှယ် လုပ်လိုသူမှာ မျက်နှာပျက် ၍ ထွက်သွားပြီးနောက် စာရေးက သူဌေးအား “ခင်ဗျား ဘယ်နဲ့လုပ် တာလဲ” ဟု မေးလေရာ သူဌေးက “ဒီလူတွင်အောင် ရောင်းနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး၊ လမ်းစရိတ်ကုန်ရုံရှိမှာပဲ” ဟု သူဌေးကပြန်၍ ပြောလေ သည်။ စာရေးက အကြောင်းကို မေးသောအခါ “သူ ဒီမီးအိမ်အကြောင်း ကို ဘာမျှမမေးဘူး၊ ဝယ်သူက ထိုထိုဤဤပြောရင် သူ ဘယ်နဲ့ဖြေ မလဲ” ဟု သူဌေးက ပြန်၍ ပြောလေသည်။

ဤအလုပ်သည် လူပျင်းလူပေါ့ စည်းစနစ် မရှိ၊ မသေမချာ မရေမရာ ပျော့ညံ့ညံ့ လူမျိုးနှင့်မဆိုင် စိတ်ရောကိုယ်ပါ ထက်ထက်မြက် မြက် ချက်လက်လျင်မြန် ကိုယ်စိတ်နှစ်ဖြာ နိုးကြားသူ ကျန်းမာသူတို့ နှင့်သာ သက်ဆိုင်လေသည်။ အကြောင်းမူကား လူ၏ စိတ်ကို ဆွဲနိုင် သူ၊ မိမိဘက်သို့ ညွတ်ယိမ်းလိုက်ပါအောင် လုပ်နိုင်သူဖြစ်ဖို့ အရေး ကြီးလေရာ မကျန်းမာသူ စိတ်အားပျော့သူတို့မှာ ထိုအဆွဲ ဓာတ် နည်း ပါးလေသည်။ ၎င်းတို့မှာ လူကဲခတ်တတ်ခြင်း၊ လူ့စိတ်အလိုကို သိခြင်း သည် ပထမ လိုအပ်သော အရေး ဖြစ်လေသည်။

ရောင်းသူသည် အခိုင်မာဆုံးသော စိတ်၊ ခွဲအကျဆုံးသော လူ၊ စိတ်တိုသူ၊ မခံချင်အောင် လုပ်တတ်သူတို့ကို မိမိဘက်ပါအောင် ကြိုး စားနိုင်သူဖြစ်ရလေရာ သည်းညည်းခံခြင်း၊ ဇွဲကောင်းခြင်း အခက်အခဲ ကို မကြောက်ခြင်း၊ ရဲရင့်ခြင်း စသည့် ဂုဏ်အင်္ဂါတို့နှင့် ပြည့်စုံဖို့ လိုလေသည်။ ရောင်းချခြင်းသည် အမြဲတိုက်ရသော ဉာဏ်စစ် အကြံ စစ်ဖြစ်ရကား လေ့ကျင့်သူ၊ အသင့်ပြင်ဆင်သူ၊ တင်ကြိုထင်မြင်သူတို့ သာ အောင်ပန်းကို ဆွဲနိုင်လေသည်။

အစဉ် စိတ်ပျက်စရာတွေကို များစွာ တွေ့တတ်လေရာ ထိုစိတ် ပျက်စရာတွေကို မကြောက်လျှင် ဓနဥစ္စာမှော်ကြီးကို အောင်ပြီဟု စိတ်

ချရမည်။ ထိုစိတ်ပျက်စရာတွေကို ခံနိုင်လျက် အားမငယ်ဘဲ ဇွဲသန်ချေက နောင်လွယ်ကူ၍ စားဖို့ရန် စခန်းလမ်း တွေ့ရှိသော်လည်း တိုက်ဖို့ရန် စိတ်ကိုကား အဘယ်အခါမျှ မလျှော့ရ။ စစ်တိုက်ရင်း သေရသော စစ်ဘုရင်များကဲ့သို့ သဘောထားရလေသည်။

အကြောင်းမူကား လောက၌ ငွေကို အယူသမားများသာ ရှိကြ၍ အပေးသမား မရှိချေ။ ရောင်းသူ၏ အလုပ်သည် မပေးချင်သော ငွေကို ရအောင် ယူတတ်သော အတတ် ဖြစ်လေသည်။ အကြောင်းမူကား ဝယ်သူက နည်းနည်းပေးချင်၍ ရောင်းသူက များများယူချင်သော ဓမ္မတာဖြစ်ရကား ရောင်းသူတစ်ဆယ် ဝယ်သူတစ်မတ်၊ လွန်ကတ်သတ်သဖြင့် အလွန်ကျပ်တည်း ခက်ခဲသော ဖိလာဆန့်ကျင်သည့် အလုပ် ဖြစ်လေသည်။

ငွေငါးဆယ် တစ်ရာကို မနှမြောသောသူသည် ပစ္စည်းတစ်ခုကို တစ်ပဲမျှ ဈေးကြီးသည် ထင်၍ လိုချင်လျက် မဝယ်ဘဲ နေတတ်လေသည်။

သို့သော်လည်း အားငယ်စရာ မရှိ၊ အဖိုးတန်သော အရာမှန်က အစ၌ အပင်ပန်းခံရ၏။ ဤအဖိုးတန်သော ငွေတောဥစ္စာတော တိုးရသော အတတ်မှာလည်း အစ၌ ခက်ခဲသော လေ့ကျင့်ခန်းသည် အဖိုးတန်သော အတတ်ဖြစ်ခြင်း၏ သက်သေဟု မှတ်က သာလွန်အားတက်ဖွယ် ကောင်းလေသည်။

ယခု မြန်မာပြည်၌ ရောင်းချလုပ်ကိုင်နေကြသူတို့မှာ အများအားဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းများသာ ကုန်ပစ္စည်းများ၏ အစွမ်းဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းများကိုယ်တိုင် မိမိတို့ ကိုယ်ကို ရောင်း၍ ထွက်ကြရ၏။ သို့ဖြစ်သောကြောင့် ယခုကဲ့သို့သောအခါမျိုး၌ ကုန်ပစ္စည်းများမှာ ထိုကဲ့သို့ မိမိတို့ဘာသာ ထွက်နိုင်သော အစွမ်းမရှိသောအခါ ကုန်ပစ္စည်းသည် မိမိတို့

ကိုယ်တိုင် မထွက်ဘဲ ရောင်းသူကို ထွက်အောင် ထုတ်၍ ပစ်ကြလေသည်။

ယခုမျက်မြင် ရောင်းချနေကြသော မြန်မာကုန်သည်တို့မှာ အများအားဖြင့် ခက်ခဲစွာ မစခဲ့ကြ၊ လွယ်ကူစွာ စခဲ့ကြသဖြင့် ဓနမှော် မအောင်သောကြောင့် လွယ်ကူစွာ ပျက်ကြလေသည်။

ဤအရောင်းအလုပ်၌ ငါ့ကို နှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးသူ မရှိ၊ ငါ၏ညံ့ခြင်း၊ ငါ၏ ပျော့ခြင်း၊ ငါ၏ ပေါ့ခြင်းသာ ငါ၏ ရန်သူ ဖြစ်မည်ဟု ယုံကြည်ရမည်။ အောင်စရှိလျှင် အောင်ချင်ချင်၊ ဟူသော စကားကို အားကိုးရမည်။

တစ်ကြိမ်နှစ်ကြိမ် အခက်အခဲကို အောင်မိသဖြင့် မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်ကိုးစား၍ လာသောအခါ ရောင်းသူသည် သမုဒ္ဒရာ၌ ဝေလငါးပျော်မြူးသလို ရောင်းချခြင်း၌ ပျော်ရွှင်အားတက်၍ လာလိမ့်မည်။ အကြောင်းမူကား ဖွေးခနဲ ဖွေးခနဲ မြင်ရသော ငွေကို လေးခနဲ စီးခနဲ ကိုင်ဆုပ်မိတိုင်း သံလိုက်ဓာတ်၊ အကြောအချင်လိုက်ကာ သူရဲကောင်းသတ္တိတွေ အကြောပေါင်း တစ်ထောင် စိမ့်၍ လာလိမ့်မည်။

ထိုကဲ့သို့ မထင်မရှားပျော်၍နေသော ခရီးသွား ကိုယ်စားလှယ်ကလေးများကို ကိုယ်တိုင်တွေ့ရဖူး၏။ ၎င်းတို့သည် မိမိတို့၏ စားလမ်းကို အများသိမှာစိုးသဖြင့် မပြောကြချေ။ ၎င်းတို့သည် သားရေအိတ်ကလေးကိုဆွဲကာ ဘောင်းဘီတိုကလေးများနှင့် သုတ်သီးသုတ်ပျာသွားလျက် အဘယ်နေ့မှာ ငါ၏ ကော်မရှင် ငါးရာ ကိုက်မည်၊ တစ်ထောင် ကိုက်မည်ကို စိတ်၌ တေးမှတ်ကာ အမြဲ အားယူလျက် အားတက်၍ နေကြလေသည်။

များမကြာမီက တရုတ်ကပြားကလေး နှစ်ယောက်ကို ဟိုတယ်ဆိုင် တစ်ဆိုင်၌ တွေ့ရ၍ သိရသည်မှာ အခါကြီး လွန်စွာ ဆိုး

သဖြင့် နေ့တွက် တစ်ဆယ်စီမျှ စီသည်ကို ညည်းညူ၍နေကြခြင်း ဖြစ်လေသည်။ ၎င်းတို့သည် သက္ကလတ်ထည်များကို သွားလာရောင်းချ သူများဖြစ်လေရာ အသွင်အပြင်မှာ စာရေးစာချီ ကပြားကလေးများ ဟူ၍ မှတ်ထင်ရလေသည်။ ရောင်းသူတို့မှာ အထင်ရှားဆုံး အမြန်ဆုံး သော သတ္တိဈေးခေါ်လက်ဖွဲ့သည် ရွှင်ပျလတ်ဆတ်သော စိတ်သဘော အမူအရာ ကြည်လင်တောက်ပခြင်း ဖြစ်လေသည်။

**ရောင်းသူ (၄) မျိုး**

ရောင်းသူ လေးမျိုး ရှိ၏။ (၁) ဆိုင်ကြီးများ၌ ရောင်းသော လက်လီရောင်းသူ၊ (၂) လက်ကားဆိုင်ထိုင်နှင့် နယ်ထွက်သူ ခရီးသွား အရောင်းသမား၊ (၃) စက်ကိရိယာ အသစ်အဆန်းများကို စတင်ပျံ့နှံ့ အောင် လုပ်ရသဖြင့် မိမိတို့ကိုင်သော ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်းကို သေချာ စွာ နားလည်လျက် စွမ်းရည်သတ္တိများစွာရှိဖို့ လိုသော Speciality Salesman စပါယ်ရှယ်ပစ္စည်း ရောင်းသမား၊ (၄) ပရိမိုးတားခေါ် အလုပ်အကိုင် အရောင်းအဝယ် ကုမ္ပဏီကြီးများကို စ၍ တည်ထောင်သူ တို့ ဖြစ်ကြလေသည်။ ပရိမိုးတားအလုပ်မှာ အကြီး အကျယ်ဆုံးဖြစ်၍ သိစရာ တတ်စရာတွေ များစွာ လိုလေသည်။ ၎င်းလေးမျိုးအပြင် ယခု ကာလ၌ အထက် ဖော်ပြခဲ့သည့်အတိုင်း လူဟူသမျှမှာ ရောင်းစရာ တစ်ခုခုရှိသဖြင့် လူတိုင်း အရောင်းသမား ဖြစ်နိုင်လေသည်။

**အောင်မြင်ခြင်း**

အောင်မြင်လိုသူသည် ကံဟူသော စကားကို ဖျောက်၍ အလုပ် ဟူသော စကားကို သုံးရမည်။ အောင်မြင်ခြင်း၏ ပထမနည်းသည် အောင်မြင်သောစိတ်၊ အောင်မြင်မည် ဟူသော စိတ် ဖြစ်၏။

ငါတော့ သာမန်လူစားပဲ၊ ဇာတာကလည်း သူဌေးဇာတာ မဟုတ်၊  
ဖြစ်မှာ မဟုတ်ပါဘူးလေ ဟူသော အတွေးမျိုးကို တွေးသူ မများလျှင်  
မြန်မာလူမျိုးထဲ၌ မိလျံနာတွေ အခြား လူမျိုးများမှာလိုပင် ရှိနိုင်လေ  
သည်။

မိလျံနာများသော လူမျိုးမှန်က ဤအတွေးမျိုးရှိသူနည်း၏။  
ဤတွင် ကံနှင့်ဇာတာ အပို ဖြစ်ကြောင်း သိသာလေသည်။ သူဌေး  
မဖြစ်မီ ဇာတာမှာ သာမန်မျှ ဖြစ်၏။ သူဌေးဖြစ်သောအခါ ဇာတာ  
တစ်မျိုး ပြောင်းလိမ့်မည်။ ဗေဒင်ကိုယ်တိုင်က မပြောင်းဘဲ မနေဝံ့တော့  
ချေ။ ကိတ်ဂြိုဟ်များလည်း ကြောက်ရွံ့ကာ နေရာအသွား ပြောင်းပြီး  
စပါယ်ရှယ်ကောင်း၍ ပေးကြပေလိမ့်မည်။ သို့အတွက် ကံနှင့် ဇာတာ  
အတွက် ပူစရာ မရှိ။

အလုပ်၌ ဝီရိယရှိသူသည် ဘုရင်မင်းမြတ်တို့၏ ခေါ်ပင့်ခြင်းကို  
ခံရ၏။ သတ္တဝါမှန်က ဖြစ်မြောက်ဖို့ မျိုးစေ့ပါ၏။ ထိုမျိုးစေ့ကို မြေ  
တောင်မြောက်ဖို့သာ လို၏။ မည်သည့်အလုပ်မှ လူ့ဘဝကို ရခြင်းထက်  
ပိုမို၍ မခက်ဟု မှတ်ပါလေ၊ စွန့်မှ စားရ၏။ စားလိုလျှင် စွန့်။

သည်းညည်းခံခြင်း၊ အတွေးအခေါ်ရှိခြင်း၊ ရှေ့အစွန်း နောက်  
အစွန်းကို မြင်ခြင်း၊ ချိန်ဆခြင်း၊ ရဲရင့်ခြင်း၊ လုံ့လရှိခြင်း၊ မျှော်လင့်  
အားတက်ခြင်း၊ ရွှင်ပျခြင်း၊ စိတ်အားထက်သန်ခြင်း၊ သစ္စာရှိခြင်း၊  
ယုံကြည်ကိုးစားခြင်း၊ ရိုးဖြောင့်မှန်ကန်ခြင်း၊ ဤအင်္ဂါတို့၏ စုပေါင်း  
ခြင်းသည် ကြီးပွားအောင်မြင်သော ရုပ်အသွင်ကို ပေါ်ပေါက်စေ၏။

ကျန်းမာခြင်းကိုလည်း ဂရုပြုရမည်။ ကျန်းမာခြင်း အသက်  
ရှည်ခြင်း၏ မလွဲနိုင်သော နည်းလမ်းသည်ကား အနေအစား အသွား  
အလာ အပျော်အပါးဟူသမျှ အဘယ်အရာမှာမျှ မလွန်မကြူးအပ်ခြင်း  
ဖြစ်လေသည်။

### လိုရင်းအချုပ်

ရောင်းသူမှာ ကိုယ်ခန္ဓာ ကျန်းမာခြင်း၊ စိတ်ကြည်လင်ခြင်း၊ အကျင့်စာရိတ္တ ကောင်းခြင်းသည် ဩဇာတန်ခိုးကို တိုးတက်စေသဖြင့် ထိုသုံးချက်မှာလည်း လေ့ကျင့်ခြင်းဖြင့် ဖြစ်မြောက်နိုင်၏။

ဝယ်သူ၏စိတ်ကို သိအောင် အကဲခတ်ခြင်း၊ ရောင်းချသော ကုန်ပစ္စည်းများအကြောင်းကို ကောင်းစွာ သိခြင်း၊ ရောင်းရာ၌ ဝယ်သူ စိတ်ကို စူးစိုက်စေခြင်း၊ စိတ်ပါအောင် လုပ်ခြင်း၊ ဆန္ဒကို နှိုးခြင်း၊ ဝယ်သူ၏စိတ်ကို ဆုံးဖြတ်ချက်ချအောင် ပြုခြင်း၊ ဤအချက်များ ဖြစ်လေရာ ဤအချက်များကို မမေ့ဘဲ စိတ်၌ အမြဲစွဲ၍ထားရမည်။

### ဖောက်သည်

ဖောက်သည်၏စိတ်ကို သိအောင် ကြိုးစားရန် ဖော်ပြခဲ့၏။ ဖောက်သည်အမျိုးမျိုးရှိလေရာ တစ်ယောက်နှင့် တစ်ယောက် မတူကြချေ။ ဖောက်သည်၏ အလိုကို လိုက်လျောကာ အကြိုက်ကို သိရမည်။ ဖောက်သည်၏ စိတ်နေသဘောထားပုံမျိုးကို မိမိ၌ ပေါ်ပေါက်စေရာ၏။

အလိုက်သင့် အလျားသင့် လိုက်လျောခြင်း ဟူသော မြန်မာစကားအတိုင်း ကျင့်ရမည်။ အချို့ ဖောက်သည်မှာ ကြောက်တတ်၏။ အားနာတတ်၏။ မဆစ်ရဲ၊ ၎င်းတို့ကို အားပေးရမည်။ အချို့မှာ စိတ်လက်မသာကြည်ခိုက် ဖြစ်တတ်၏။ စိတ်သာယာရွှင်ပျအောင် ပြောဆိုရမည်။ အချို့မှာ မာနရှိ၏။ မြှောက်မှန်းမသိ မြှောက်ရမည်။

သို့ပင် လူအစားစားရှိသော်လည်း စိတ်ရင်းမှာ တူကြလေသည်။ လူကို အကဲခတ်တတ်သော အလေ့ရှိလျှင် အသိဉာဏ်အမြင်ကို တဖြည်းဖြည်း ရနိုင်လေသည်။ ကိုယ်နှင့်နှိုင်း၍ကြည့်လျှင် အခြားလူများ၏ စိတ်ကို သိခြင်း၌ များစွာ မှားမည် မဟုတ်ချေ။

လူ၏စိတ်သည် လူ၏ ကိုယ်လက်အင်္ဂါ ဦးခေါင်း မျက်နှာ၊ မျက်လုံး၊ ခြေလက် အသံစကား မျက်နှာထားတို့၌ ပေါ်၍ နေတတ်၏။ ပါးနှင့် နဖူးလည်း စိတ်ကို များစွာ ပြတတ်လေသည်။

လူသုံးမျိုးရှိ၏။ ၎င်းသုံးမျိုးကား (၁) ဉာဏ်သမား၊ (၂) ကိုယ်ခန္ဓာ အလုပ်သမား (၃) အာရုံသမားများ ဖြစ်ကြလေသည်။ သို့သော်လည်း ထိုသုံးမျိုးသည် ထုံးစံအားဖြင့် လူမှန်သမျှမှာ ရော၍ နေတတ်၏။ သို့ရာတွင် တစ်ဖက်ဖက်က ပို၍ များတတ်လေရာ များရာဘက်ကို အစွဲပြုရလေသည်။ တစ်ဖက်ဖက်ကမျှ ပို၍ မများဘဲ သုံးမျိုးစလုံး ညီမျှ၍နေချေက ထိုလူမျိုးသည် အချိုးအစားမကျဆုံး ဖြစ်လေသည်။

(၁) ဉာဏ်သမား

၎င်းတို့သည် သိမ်မွေ့၏။ သိလွယ်၏။ ပါး၏။ လျင်မြန်သော ဉာဏ်ရှိ၏။ စိတ်ဝေဒနာ တစ်ခုခုကို ခံစားရာ၌ လျင်မြန်လွယ်ကူ၍ နာလွယ်သိလွယ်၏။ အလှအယဉ်ကို မြင်တတ်၏။ စိတ်ကူးယဉ်၏။ ဦးခေါင်းသည် ကိုယ်အချိုးအစားနှင့်စာလျှင် ပိုမို၍ ကြီး၏။ ကိုယ်ဟန်ယဉ်ကျေး၏။ မျက်နှာမှာ ခပ်လျားလျား ရှိ၏။ နဖူးမြင့်၏။ တောက်ပသော မျက်လုံးရှိ၍ စိတ်အမူအရာကို မျက်နှာထားဖြင့် လွယ်ကူစွာ ပြနိုင်၏။

ဉာဏ်သမားမဟုတ်သော မျောက်တိရစ္ဆာန်မှာ လူနှင့်ပင် တူသော်လည်း စိတ်ကို မျက်နှာဖြင့် ပေါ်အောင် မပြနိုင်၊ ဝမ်းနည်းခြင်း၊ ဝမ်းသာခြင်းသည် မျောက်၏ မျက်နှာ၌ မသိသာ ဉာဏ်ရှိသောလူမှာသာ သိသာလေရာ သာ၍ ဉာဏ်ပိုသောလူမှာ သာလွန် သိသာလေသည်။ မျောက်၏ မျက်နှာနှင့် အသံသည် အမြဲ ဝမ်းနည်းပုံ ဖြစ်၏။ သို့သော်လည်း မျောက်ထက် ပျော်သော အကောင် လောကမှာ ရှားပေလိမ့်မည်။

ထိုလူမျိုးသည် အတွေးအကြံ များ၏။ အကောင်းအဆိုး အကျိုးအပြစ်ကို မြင်လွယ်၏။ ၎င်းလူမျိုး၏စိတ်မှာ အခြားလူများလည်း မိမိတို့ သိသလို သိလိမ့်မည်ဟု မှတ်ထင်ကာ အသိနွေးသော လူနဲ့ လူထူတစ်ယောက်နှင့် တွေ့လျှင် လျင်မြန်စွာ စိတ်ဆိုးတတ်၏။ အလုပ်ပန်း၍ အာရုံကြောရောဂါ ဖြစ်တတ်သေးသည်။ Nervous Break Down ခေါ် စိတ်ထောင်းကိုယ်ကြေ ရောဂါမျိုး ဖြစ်တတ်လေသည်။ ဤလို လူမျိုးဖောက်သည်နှင့် တွေ့လျှင် စကားမရှည်ရလျှင် မြန်စွာ အကြောင်းဆိုက်အောင် ပြော၊ သူ ပြောသမျှကိုသာ နားထောင်၊ ၎င်း၏ ဆင်ခြေဆင်လက် ထင်မြင်ချက်တွေ အကုန်ထွက်အောင် ပြောဖို့ လွတ်ပေး၊ ရောင်းသူ ဝင်၍ ထောက်စရာ အချက်အကွက်ပေါ်သောအခါကျမှ စကားအနည်းငယ်ဝင်၍ ကိုယ့်ဘက်သို့ ရောက်စေရမည်။

**(၂) ကိုယ်ခန္ဓာ အလုပ်သမား**

၎င်းတို့မှာ ကိုယ်ကာယလက်ရုံး အလုပ်အကိုင်နှင့် သက်ဆိုင်၏။ အရိုးအချင်၊ အသားအကြော ကြီး၏။ ကိုယ်ခန္ဓာမှာ အကြမ်းထုလုပ်ထားသော အရုပ်ကြီးကဲ့သို့ အချိုးအစား ကိုယ်ပေါက်ကိုယ်ရောက် အင်္ဂါရုပ်ကြီး ခိုင်သန်မာ၍ မပြေမပြစ် ချောမောသော အသွင်ရှိ၍ အမွေးဆံပင် များ၏။ စိတ်ဉာဏ်သမားကဲ့သို့ မသိမ်မွေ့ချေ။ လှုပ်ရှားထကြွလုပ်ကိုင်ခြင်းများ၌ ပျော်ပိုက်၏။

ကိုယ်လက်ကျန်းမာ၍ ပင်ပန်းကြမ်းတမ်းခြင်းများကို ခံနိုင်၏။ လှေထိုးလွှဲတိုက် တောင်သူလယ်သမား စွန့်စားသွားလာတိုင်း နယ်ရပ်ရွာ အသစ်တည်ထောင် စွန့်စားခြင်း အလုပ်မျိုးနှင့် အထူး သင့်လျော်သော လူမျိုး ဖြစ်၏။

စိတ်အားထက်သန်၏။ မြဲခိုင်သော ရည်ရွယ်ချက် ရှိ၏။ မိမိတို့၏ လက်ရုံးကို အားကိုးလျက် လွတ်လပ်စွာနေဖို့ကို လိုလား၏။ အလုပ်

အကိုင် အရောင်းအဝယ်လုပ်ရလျှင် ဒေါမာန်ကြီးမား တင်းမာသော သတ္တိနှင့် မိမိတို့ လုပ်ချင်သောအရာကို ပေါက်အောင် လုပ်တတ်၏။ ရောင်းသူ၏ ရှည်လျားသော စကားများကို နှစ်သက်လေ့ မရှိ၊ တိုတိုနှင့် လိုရင်းကို ရောက်အောင် ပြောဆိုမှ သဘောကျ၏။ အတွေ့ကို ကြိုက်၏။ အသွယ်အဝိုက်ကို အလိုမရှိ။

**(၃) အာရုံသမား**

အစားအသောက် အပျော်အပါး အာရုံငါးပါးဘက်သို့ အားကြီးစွာ ယိမ်းယိုင်၏။ စိတ်အားလည်း သန်၏။ ကိုယ်ခန္ဓာနှင့် မျက်နှာလုံး၏။ ကြီးလျှင် ဝ၍လာတတ်၏။ ရင်ဘတ်ဝမ်းဗိုက်ကြီး၏။ အသွေးအရောင် ပွင့်လင်း၍ သွေးရောင်လျှမ်း၏။ ဖြူဖြူနီနီနှင့် နုသလိုလို အဆင်းဟု မှတ်ထင်ရ၏။

ပျော်ရွှင်တတ်၏။ စည်းစိမ်နှင့် အကောင်းကို ကြိုက်၏။ လတ်ဆတ်ပွင့်လင်းသော အပြင်လေကို ကြိုက်၍ သွားလာလည်ပတ် စကားတတ်၏။ စိတ်အားထက်သန်၏။ အလုပ်၌ စိတ်ပြောင်းလဲတတ်၍ စိတ်မတည်တတ်၊ ၎င်းတို့မှာ စားသောက်ပြီးစအခါ ရောင်းသူအတွက် အခြားအခါများထက် ပိုမို၍ လွယ်ကူ၏။

၎င်းလူသုံးမျိုးမှာ တစ်မျိုးထဲ သက်သက်မရှိ၊ တစ်မျိုး၏ စိတ်နေသဘောထားသည် လူတစ်ဦး၌ အနည်းအများ ပါဝင်ရောစပ်နေကြ၏။ တစ်နည်းအားဖြင့် ပြုရလျှင်ကား (၁) ဆန္ဒအား ထက်သန်နေ၍ ဝေဒနာစိတ်များလျက် အကြံဉာဏ်နည်းသူ တစ်မျိုး၊ (၂) ဆန္ဒအား သန်မာလျက် အကြံများ၍ ဝေဒနာစိတ်နည်းသူ တစ်မျိုး၊ (၃) ဝေဒနာစိတ်အား သန်၍ ဆန္ဒအားများလျက် အကြံဉာဏ်နည်းသူ တစ်မျိုး၊ (၄) ဝေဒနာစိတ်အားသန်၍ စိတ်အကြံများလျက် ဆန္ဒအားနည်းသူ တစ်မျိုး၊ (၅)

စိတ်အကြံအားသန်၍ ဝေဒနာစိတ်များလျက် ဆန္ဒအားနည်းသူ တစ်မျိုး ဟူ၍ ငါးမျိုးငါးစားရှိကြလေရာ ထိုငါးမျိုးစလုံးမှာ မမျှတသူများ ဖြစ်ကြ၏။ များသောဘက်ကများ သန်သောဘက်၌သန်၊ နည်းသောဘက်၌ နည်းကြ၍ လွန်ကဲတတ်ကြ၏။ ချိန်သား မမျှကြချေ။

ချိန်သားကျ၍ မျှတသူမှာ ဆန္ဒအား မနည်းလွန်း၊ အတန်ငယ် သန်၍ စိတ်အကြံ မသန်လွန်းဘဲ အတန်ငယ်များလျက် ဝေဒနာ စိတ် မများလွန်းသူ ဖြစ်ကြလေသည်။

(မှတ်ရန်)။ ဆန္ဒအား ဆိုသည်မှာ အင်္ဂလိပ်လို ဝီလ်ပါဝါခေါ် တစ်စုံတစ်ခုဖြစ်အောင် လုပ်မည် ဟူသော စိတ်၏သတ္တိဖြစ်၍ ဝေဒနာ စိတ်ဆိုသည်မှာ ဝမ်းနည်းခြင်း၊ စိတ်ဆိုးခြင်း၊ သနားကြင်နာ အားနာခြင်း၊ စိတ်နာတတ်ခြင်း စိတ်သာယာခြင်း စသည့် ဝေဒနာ စိတ်မျိုးကို ဆိုလိုရင်း ဖြစ်သည်။

ကမ္ဘာပေါ်၌ လူမှန်သမျှ ထိုငါးမျိုးထဲက မထွက်နိုင်ကြချေ။ အနည်းအများ ရောစပ်လျက် ရှိကြ၏။ တစ်မျိုးလျှင် ဖော်ပြခဲ့သည့် အတိုင်း သတ္တိသုံးမျိုးပါ၏။ ထိုသုံးမျိုး၏ စပ်ပုံမှာ ငါးနည်း ဖြစ်၏။ ထိုငါးနည်းမှာလည်း အကြမ်းမျှဖြစ်လေရာ ထိုသတ္တိသုံးပါး အချိုးအစားမှာ အမျိုးမျိုး ဖြစ်နိုင်လေသည်။

မျှတသော လူမျိုးမှာ ရှားလေသည်။ မျှတသော လူကို အင်္ဂလိပ် ဘာသာဖြင့် ပြည့်စုံသောလူဟု ခေါ်၏။ အပြစ်ကင်းသည်ဟူလို။ ထို လူမျိုးမှာ လွန်စွာ ရှားလေသည်။

ပထမအမျိုးမှာ မငြိမ်သက် တလှုပ်လှုပ် တရွရွ လုပ်ကိုင်၍ နေတတ်၏။ စိတ်အကြံနည်းသဖြင့် ဆန္ဒအားနှင့် ဝေဒနာ လွှမ်းမိုးသော ကြောင့် ငြိမ်မနေနိုင်။ စိတ်အကြံသမားမှသာ ငြိမ်နိုင်လေသည်။ ၎င်းတို့နှင့် စိတ်အကြံနည်းသဖြင့် တည်တံ့သော ရည်ရွယ်ချက်မှာ တစ်စုံ

တစ်ရာကို ပေါက်ရောက်အောင် လုပ်ဖို့ရန် ရည်စူးချက် မရှိ၊ လမ်းလွဲ တတ်၏။ လုပ်သော်လည်း စိတ်လိုက်မာန်ပါတွေသာ များ၏။ တစ်စုံ တစ်ရာကို ဆုံးခန်းသို့ရောက်အောင် မလုပ်နိုင်။

ဤလူမျိုးသည် လွယ်ကူစွာ ကတိထားတတ်၏။ ထားသော ကတိပျက်လွယ်တတ်၏။ ၎င်းတို့မှာ စိတ်ကောင်းနှင့် ဆောင်ရွက် လုပ် ကိုင်ချင်၏။ သို့သော်လည်း ရည်ရွယ်ချက်မရှိသဖြင့် အတန်ကြာလျှင် အေး၍သွားတတ်၏။

မိမိတို့ကိုယ်ကို အထင်ကြီးတတ်၏။ ၎င်းတို့အား ဆုံးမသင်ပြ ရန် ခက်၏။ သို့သော်လည်း သနားအောင်၊ ကြင်နာအောင်၊ ဝမ်းနည်း အောင်၊ ဒေါသထွက်အောင် လုပ်၍ စီမံလျှင် လိုက်ပါတတ်လေသည်။

ဒုတိယလူမျိုးမှာ ဆန္ဒအား ဝီလ်ပါဝါသန်မာလျက် အကြံဉာဏ် များ၍ ဝေဒနာနည်းပါးသဖြင့် အလုပ်များစွာ လုပ်၏။ သို့သော်လည်း ပထမလူစားလို ဝေဒနာစိတ်ကို လွယ်ကူစွာ နှိုး၍ မရသဖြင့် ၎င်းလူမျိုး နှင့် အပေါင်းရခက်၏။ သို့သော်လည်း အကြောင်းအကျိုးသင့် မသင့်၊ လျော် မလျော်ကို ဆင်ခြင်ဉာဏ်နှင့် ပြောနိုင်သော အစွမ်းရှိသူမှ ၎င်း လူမျိုးကို နိုင်၏။

ထိုလူမျိုးသည် အားမနာတတ်၊ မသနားတတ်၊ စိတ်ဆိုးသည်ကို ထင်ရှားစွာလည်း ပြလေ့မရှိ။ ထိုစိတ်များသည် ဝေဒနာစိတ်များ ဖြစ် လေရာ ၎င်းမှာနည်း၍နေ၏။ ပထမလူမှာကား များ၏။ သို့ဖြစ်၍ သနားအောင် ပြောလျှင် ဖြစ်၏။

ဤဒုတိယလူမှာ သနားအောင် ပြောလျှင် ကျောက်ဆောင်ကို ရေနှင့် နှူးသလိုသာ ဖြစ်ရာ၏။ စိတ်လိုက်မာန်ပါ မလုပ်တတ်ချေ။ သို့ဖြစ်၍ ကြီးပွား အောင်မြင်တတ်၏။ အကျိုးအမြတ် ရှိမည်၊ မရှိ မည်ကို သိလွယ်၏။ ယင်းလူမျိုးအား တစ်စုံတစ်ခု ရောင်းလျှင် လျင် မြန်စွာ မဝယ်နိုင်၊ လျင်မြန်စွာ ငြင်းပယ်လေ့ ရှိ၏။

၎င်းတို့သည် ကိုယ်ကျိုးကိုယ့်စီးပွားအတွက်သာ အသိများ သဖြင့် ၎င်းတို့အတွက် အကျိုးစီးပွားဖြစ်နိုင်သော အချက်အလက်များ ကို ဖော်ပြရမည်။ သို့သော်လည်း အသိဉာဏ်ရှိသူများ ဖြစ်လေရာ ထိုအချက်များကို ၎င်းလူမျိုး၏စိတ်၌ ခိုင်လုံစွာ ရောက်အောင် ပြောဖို့ ရန် ရောင်းသူမှာ ဉာဏ်လိုသည်။ ဉာဏ်စွမ်းသတ္တိကို များစွာ အသုံးပြုလေ။

တတိယလူမျိုးမှာ ဝေဒနာစိတ်သန်၍ ဆန္ဒအားဝီလ်ပါဝါများ လျက် စိတ်အကြံဉာဏ် အားနည်းလေရာ စိတ်ထားမတည်တံ့၊ တင်ကြို မျှော်လင့်ခြင်း တင်ကြိုကြောက်ရွံ့ခြင်းများကြောင့် ယခုခေတ်ကာလ လျင်မြန်ထက်မြက်သော အရောင်းအဝယ်အလုပ်နှင့် မတော်ချေ။

အသစ်ကို စိတ်အားထက်သန်စွာ လိုက်စားတတ်၏။ အဆုံးသို့ ရောက်အောင် မဆွဲတတ်ကြချေ။ အမြောက်အပင့်ကို အထူးလိုလား၏။ ၎င်းတို့မှာ ဆုံးရှုံးခြင်း၊ စိတ်ပျက်ခြင်း၊ မျှော်လင့်ချက် လွဲမှားခြင်းတွေ များစွာ ဖြစ်တတ်လေသည်။

စတုတ္ထလူစားမှာ ဝေဒနာစိတ်သန်၍ စိတ်အကြံဉာဏ်များလျက် ဆန္ဒအားနည်း၏။ တတိယလူစားလို အားနာသနားသောစိတ်၊ ဒေါသ စိတ် စသည့် ဝေဒနာစိတ်မျိုး၏ဘက်သို့ ပါလွယ်၏။ လေထဲ၌ တိုက် အိမ် ဆောက်လျက်သော် လည်းကောင်း၊ စိတ်အပျက်ကြီး ပျက်လျက် သော် လည်းကောင်း နေတတ်၏။

တတိယလူစားထက် စိတ်အကြံဉာဏ်ပိုသဖြင့် အကြံကောင်း ၏။ သူတစ်ထူး နားထောင်၍ မငြီးအောင် မိမိတို့၏ အကြံတွေကို ဝေဝေဆာဆာ ပြော၍ပြတတ်၏။ သို့သော်လည်း အကြံတွေ ရှူးတတ် သည်။ ၎င်းတို့မှာ အကြံကြီးခြင်းဖြင့် အစွမ်းသတ္တိတွေ ကုန်၏။

ပေါက်ရောက်သော အရောင်းသမားသည် ထိုလူမျိုးကို လွယ် ကူစွာ မိမိတို့ဘက်ပါအောင် ဆွဲနိုင်၏။ ပြောလျှင် သေချာစွာ နား

ထောင်တတ်၏။ အဝယ်အခြမ်းမှာ မိမိ၏ အကျိုးစီးပွား ဖြစ်အောင် မဝယ်တတ်။

ပဉ္စမလူစားမှာ စိတ်အကြံဉာဏ်အားသန်၍ ဝေဒနာစိတ်များ လျက် ဆန္ဒအားနည်း၏။ ၎င်းတို့ကို အားနာအောင်၊ လိုချင်အောင် တပ်မက်အောင် ပြော၍မရ၊ ထိုစိတ်များသည် ဝေဒနာစိတ်များ ဖြစ်သော်လည်း များရုံများ၍ ဆန္ဒအားမသန်သဖြင့် စိတ်အားထက်သန်ခြင်း မရှိ၊ အသစ်အဆန်းကို မလိုလား။

၎င်း၏ စိတ်နေသဘောထားပုံကို သိအောင် လုပ်၊ ဘယ်လို သဘောရသလဲဟု မေး၊ ၎င်း၏ ထင်မြင်ချက်ကိုရသောအခါ ထိုထင်မြင်ချက်နှင့် လိုက်လျောစေရမည်၊ ၎င်း၏ ထင်မြင်ချက်အတိုင်း လုပ်စေရအောင် အစွမ်းကုန် ကြိုးစားလေ။

ထိုလူမျိုး ငါးမျိုးမှာ အနည်းအများ၌ ဖော်ပြချက်များနှင့် သိကြ၏။ တိတိကျကျကား မဟုတ်ပေ။ သို့သော်လည်း ဤအရင်းခံ အခြေကို သိ၍ထားလျှင် လူမှန်သမျှ၏ စိတ်အသွား ဘယ်ဘက်မှာ များသည်ကို ရိပ်မိနိုင်လေသည်။

**အတက်စိတ်နှင့်အကျစိတ်**

လူများ၌ အဘယ်သို့ပင် စိတ်နေသဘောထားရှိစေကာမူ အတက်စိတ်နှင့် အကျစိတ်သည် ကြီးပွားရေး တိုးတက်ရေး၌ အချုပ် ဖြစ်လေသည်။ ကိုယ်စိတ်နှစ်ပါး ကျန်းမာသူမှန်က အတက်စိတ် ဖြစ်ပေါ်နိုင်၏။ သို့သော်လည်း အကျစိတ်ရှိသူများစွာတို့ကိုလည်း တွေ့နိုင်လေသည်။

အတက်စိတ်သည် အကောင်းကို မျှော်လင့်၏။ အကျစိတ်သည် စိတ်ပျက်ဖွယ်ရာ အကြောင်းအရာတို့ကို တွေးတတ်၏။ ဒီအလုပ်ကို

ငါလုပ်ရလျှင် အောင်မြင်မှာပဲဟု ယုံကြည်သောစိတ်သည် အတက်စိတ် ဖြစ်၏။ နေရာကျမှာ မဟုတ်ပါဘူး ဟူ၍ တွေးတတ်သော စိတ်မျိုး သည် အကျစိတ်မျိုး ဖြစ်သည်။

လူတစ်ယောက်သည် အထပ်နှစ်ဆယ်မြင့်သော တိုက်အိမ်ပေါ် မှကျ၍လာရာ လမ်းခုလတ်သို့ ရောက်သောအခါ မိမိမြေကိုကျ၍ မသေ သေးသည့်အတွက် ဘုရားသခင်၏ ဂုဏ်ကျေးဇူးကို ကြွေးကြော်သည် ဟူသော ပုံပြင်ကလေး တစ်ခု ရှိ၏။

ထိုလူမျိုးသည် အတက်စိတ်မျိုး ဇနက္ကစိတ်မျိုး ဖြစ်လေသည်။ ၎င်းတို့၏စိတ်၌ သေတော့မှသေ၊ ပျက်တော့မှပျက်၊ မပျက်သေး၊ မသေ သေးသမျှ၊ ပျက်ရေးသေရေးအကြောင်းကို တင်ကြိုတွေးတောခြင်း မပြုကြချေ။

ငါ သေခါနီးပြီ၊ ပညာသင်လို့ ဘာလုပ်မလဲ ဟူသော စိတ်သည် အကျစိတ်မျိုး ဖြစ်၏။ သေခါနီးအကြောင်းကို အဘယ်အတွက် တင် ကြိုသိနိုင်ပါသနည်း၊ ထိုစိတ်မျိုးသည် အောင်မြင်ခြင်းနှင့် ဖိလာ ဖြစ် လေသည်။

အတက်စိတ်ရှိသူသည် ပျက်စီးတိုင်း သက်လျှောကျဆင်းတိုင်း ပြန်၍ တက်ဖို့ကို ကြိုးစား၏။ သို့ကြိုးစားခြင်း အစွမ်းဖြင့် တစ်ရံသော အခါ၌ အောင်မြင်ရ၏။ အကျစိတ်ရှိသူသည် တစ်ကြိမ်နှစ်ကြိမ် ပျက် လျှင် ပြန်၍ မတက်ချင်၊ ဒီအလုပ် နေရာမကျပါဘူး၊ ဘာများ လုပ်ရပါ မလဲဟု တွေးခေါ်ခါ စိတ်ကို လွင့်ပါးစေတတ်လေသည်။

အတက်စိတ်ရှိသူအတွက် ကြီးပွားရန် အလုပ်များ၏။ အလုပ် မရှားချေ။ အကျစိတ်ရှိသူတို့မှာ ကြီးပွားရန် အလုပ် လွန်စွာ ရှားလေ သည်။ အဘယ်အလုပ်မှာမျှ မကြီးပွားနိုင်၊ လွယ်လွယ်နှင့် မကြီးပွား လျှင် စိတ်ကို လျှော့တတ်လေသည်။

ရောင်းချရာ၌ အတက်စိတ်ရှိသူတို့အား ရောင်းသော ပစ္စည်း၏ အကျိုးစီးပွားဖြစ်ဖို့ နည်းလမ်းများကို ပြရုံသာ ပြဖို့ လို၏။ အကျစိတ် ရှိသူတို့ကို အကျိုးစီးပွားရှိမည်ကို ပိုင်နိုင်စွာ ပြောလျက် ၎င်းတို့၏ စိတ်အားတက်ကြွအောင် ပြောရလေသည်။

**ရောင်းသူ၏အင်္ဂါများ**

အောက်ပါ အင်္ဂါအားလုံးတို့နှင့် အကုန်အစင် ပြည့်စုံလျှင် ဒိဋ္ဌ အောင်မြင်၍ အကောင်းဆုံးသော အရောင်းသမား ဖြစ်၏။ သို့သော် လည်း ထိုအင်္ဂါအားလုံးနှင့် ပြည့်စုံရန် ခက်၏။ ခက်သော်လည်း တတ် နိုင်သမျှ ပြည့်စုံအောင် ကြိုးစားအပ်လေရာ ထိုအင်္ဂါများကို ရရှိ သလောက် ကြိုးပွားနိုင်လေသည်။

၎င်းတို့သည်ကား-

- (၁) သိက္ခာဂုဏ်
- (၂) ယဉ်ကျေးခြင်း
- (၃) ရဲရင့်ခြင်း
- (၄) တွန်းဆောင်ခြင်း
- (၅) စိတ်ထက်သန်ခြင်း
- (၆) ဖြူဖြောင့်ခြင်း
- (၇) ခေတ်ကာလ ပညာတတ်ခြင်း
- (၈) မျက်လုံးကို နေရာတကျ အသုံးပြုခြင်း
- (၉) သာယာညှင်းပျောင်း ပြောဆိုတတ်ခြင်း
- (၁၀) ဖော်ရွေခြင်း
- (၁၁) အဝတ်အစား သားနားခြင်း
- (၁၂) ဆင်ခြင်ဉာဏ်နှင့် အတွေးအခေါ် မှန်ခြင်း၊ အချိုးကျခြင်း

- (၁၃) ကိုယ်ပိုင်ဉာဏ်ရှိခြင်း
- (၁၄) ရယ်ရွှင်ဖွယ် ပြောတတ်ခြင်း
- (၁၅) မိမိရောင်းချသော ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်းကို သေချာစွာသိခြင်း
- (၁၆) လူကဲခတ်တတ်ခြင်း
- (၁၇) ကျန်းမာခြင်း

ထိုအရည်အချင်းများကို သေချာစွာ သတိနှင့် လေ့ကျင့်လျှင် အနည်းအများ ရနိုင်၏။ ထိုအရည်အချင်းများရှိလျှင် ရောင်းချခြင်းဖြင့် ဧကန်ကြီးပွားရမည်။ ထိုအရည်အချင်းများကို လေ့ကျင့်သင်ကြားခြင်းသည် မှော်အတတ် စိတ်ပညာ အတတ်များလောက် ခက်ခဲခြင်း မရှိချေ။ လေ့ကျင့်၍ ပေါက်ရောက်သလောက် ချက်ချင်း အကျိုးခံစားရ၏။

ထိုအင်္ဂါတို့နှင့် ပြည့်စုံသော အရောင်းသမား ကံနိမ့်သည်ဟု မရှိ၊ ထိုအရည်အချင်းများထက် စွမ်းသော ဈေးခေါ် မရှိချေ။ ဒိဋ္ဌ ကြီးပွားခြင်း၏ နည်းလမ်း ဖြစ်၏။ မီလျံနာသူဌေးဖြစ်လမ်းကို တံခါးမရှိ၊ ဓားမရှိ သွားနိုင်သော ပတ်စပို့လက်မှတ် ဖြစ်လေရာ ကြီးပွားလိုသူမှန်က လေ့ကျင့်အပ်၏။

လေ့ကျင့်ခြင်းမှာ ပင်ပန်းသောအရာ မဟုတ်၊ အနေအစား အသွားအလာ အပြုအမူ အပြောအဆို အရာရာမှာ သတိရှိဖို့သာ လိုလေသည်။ ထိုအင်္ဂါတို့သည် ရောင်းချသော အလုပ်မှာသာ မဟုတ်၊ အဘယ်အလုပ်မှာမဆို အရေးကြီး၏။ သံလိုက်ဓာတ်သည် ထိုအင်္ဂါများ၏ စုပေါင်းခြင်းပင် ဖြစ်လေသည်။ ထိုအင်္ဂါများကို လေ့ကျင့်ခြင်း၌သာ လွန်လျင်မြန်စွာ ပေါက်ရောက်လိုက ကျွန်ုပ် ရေးသော ကမ္ဘာမင်တန် ဒုတိယတွဲကို ဖတ်ပါလေ။

### သိက္ခာဂုဏ်

၎င်းဂုဏ်ကိုရဖို့ရန် အကျင့်စာရိတ္တကောင်းခြင်းသည် လိုရင်း ဖြစ်၏။ စိတ်ထားမြတ်၍ ကိုယ်ကျင့်ကောင်းလျှင် သူတစ်ထူးအပေါ်၌ ဩဇာတန်ခိုးကို အလိုလိုဖြစ်စေသော သမာဓိဂုဏ်၊ သိက္ခာဂုဏ်သည် ကိုယ်သဏ္ဍာန် အပြောအဆို အမူအရာ စသည်တို့မှာ အလိုလို ထွက် ပေါ်လျက် တစ်ပါးသောသူကို မိမိဘက်သို့ ယိမ်းညွတ်အောင် ပြုနိုင် လေသည်။

အသက်မွေးကောင်းသောသူ၏ ကိုယ်မှ တန်ခိုးထွက်၏။ ၎င်း နှင့် တွေ့ရသူတို့၏ စိတ်မှာ ချမ်းမြေ့ခြင်းကို ခံစားရ၏။ ၎င်း၏ မျက်နှာသည် ကြည်လင်တောက်ပလျက် ၎င်း၏ သာယာရွှင်မြသော နှုတ်ဆက်စကား တစ်လုံးသည် မြင်းကြမ်းများကို စွပ်၍ ဖမ်းသော ကောင်းဘွိုင်၏ ကျော့ကွင်းနှင့် တူလေသည်။ ၎င်း၏ ဆိုင်မှာ ပိုမို၍ သာယာ၏။

လူကောင်းသည် လူကို ချစ်၏။ ရောင်းသူ လူကောင်း၏ မေတ္တာစိတ်သည် ဖောက်သည်တို့ကို ဆီး၍ သွေးဆောင်ကာ အကောင်း ဆုံးသော ဧည့်ဝတ်ကို ပြုလေသည်။ ၎င်း၏ ကောင်းသော စိတ်မှာ အပြောအဆို လက်ဆက်စေလျက် စိတ်အားထက်သန်သော အသွင်အမူ အရာကို ဖြစ်စေ၏။ မိမိ၏ ကုန်ပစ္စည်းများ၏ ထိုက်တန် ကောင်းမွန် ခြင်းအကြောင်းကို ပြောပြရာ၌ မှန်ကန်ခြင်း၏ လက္ခဏာကို ဖောက် သည်များ တွေ့ရှိနိုင်လေသည်။

စိတ်အားထက်သန်ခြင်းသည် ကိုယ်ကျင့်တရားကောင်းခြင်းနှင့် တွဲလျက် ရှိလေသည်။ ကိုယ်ကျင့်ကောင်းသူမှာ လျှို့ဝှက်စရာ မရှိ၊ ရဲရင့်၏။ သို့ဖြစ်၍ တစ်ပါးသူ၏ စိတ်ကို ပိုမိုအစိုးရနိုင်လေသည်။

လူ၏ သိက္ခာသမာဓိဂုဏ်မှာ ကိုယ်၊ စိတ်၊ ဝိညာဉ် သုံးပါး စပ်လျက် ရှိ၏။ ထိုဂုဏ်တို့ကိုရဖို့ရန် အောက်ပါ အချက်များကို လေ့

ကျင့်ရာ၏။ ထိုအချက်များ၏ ဖိလာဖြစ်သော ရန်သူများကိုလည်း တင်းမာစွာ နိုင်အောင် ကြိုးစားရမည်။

သမာဓိ သိက္ခာဂုဏ်အတွက် လိုရင်းအချက်ကြီးများနှင့် ၎င်း အချက်တို့၏ ရန်သူအဖျက်အဆီးများမှာ-

- (၁) မှတ်ဉာဏ်သတိရှိခြင်း၊ ၎င်း၏ ရန်သူကား မေ့လျော့တတ်ခြင်း။
- (၂) ဆင်ခြင်စဉ်းစားခြင်း၊ ၎င်း၏ရန်သူ မစူးစမ်း မဆင်ခြင်ခြင်း။
- (၃) စိတ်ပြဋ္ဌာန်းခြင်း၊ ရန်သူရှေ့လောကြီးခြင်း။
- (၄) အမှတ်သညာထားခြင်း၊ ရန်သူသတိမမူခြင်း။
- (၅) စိတ်ကူးဉာဏ်သစ်ခြင်း၊ ရန်သူတုပခြင်း။
- (၆) စူးစိုက်ခြင်း၊ ရန်သူ စိတ်ပျံ့လွင့်ခြင်း။
- (၇) သူတစ်ထူးကို စိတ်ပါအောင် ပြောတတ်ခြင်း၊ တွန်းဆောင်ခြင်း၊ ရန်သူတိုတောင်းခြင်း။
- (၈) ယုံကြည်ခြင်း၊ ရန်သူမသင်္ကာခြင်း။
- (၉) ထောက်ထားကြင်နာခြင်း၊ ရန်သူမကြင်နာခြင်း။
- (၁၀) ရိုးဖြောင့်မှန်ကန်ခြင်း၊ ရန်သူဟန်ဆောင်ခြင်း။
- (၁၁) မျှော်လင့်ခြင်း၊ ရန်သူစိတ်ပျက်ခြင်း။
- (၁၂) အတက်စိတ်ရှိခြင်း၊ ရန်သူအကျစိတ်ရှိခြင်း။
- (၁၃) စိတ်အားသန်ခြင်း၊ ရန်သူအားငယ်ခြင်း။
- (၁၄) ရဲရင့်ခြင်း၊ ရန်သူကြောက်ရွံ့ခြင်း။
- (၁၅) စ၍ ဆောင်ခြင်း၊ (တစ်စုံတစ်ရာ လုပ်ကိုင်ကြံစည် ပြောဆိုဖို့ ရှိသည့်အခါ အခြားသူများက ချီတံ့ချီတံ့ ဖြစ်လျက် အေးအေးပေါ့ပေါ့နေကြသည့်အခါ မိမိကစ၍ တစ်ခုခုကို လုပ်ခြင်း၊ ပြောခြင်း၊ အကြံထုတ်ခြင်း၊ ရန်သူ အေးဆေးပေါ့လျော့ လျစ်လျူရှုခြင်း။

(၁၆) လုံ့လရှိခြင်း၊ ရန်သူပျင်းရိခြင်း။

(၁၇) ထကြွလုံ့လရှိခြင်း၊ ရန်သူလေးလံခြင်း။

ထိုသမာဓိ စိတ်တန်ခိုးကို လိုချင်တောင့်တရုံမျှနှင့် မရ၊ လုပ်၍ ယူရလေသည်။ အသင်၌ အဘယ်သို့သော အပြစ်များရှိသည်ကို အသင်၏မိတ်ဆွေများ ပိုမို၍ သိ၏။ ၎င်းတို့၏စကားကို ပြန်၍ မငြင်း နှင့် ဝန်ခံကာ ပြုပြင်ဖို့ကို ကြိုးစားရမည်။

လူတို့သည် အများအားဖြင့် ရင်းနှီးချစ်ခင်သူတို့၏ စကားကို လိုက်နာ ယုံကြည်လေ့ မရှိချေ။ ရင်းနှီးသူသည် မှန်ရာကို ပြောတတ် ၏။ မချစ်ခင် မရင်းနှီးသူတို့သာ မြောက်ပင့်ကာ အလိုက်သင့်ပြော သူကို ချစ်ခင်သူဟု မှတ်ထင်တတ်ခြင်း ဖြစ်လေသည်။

လူတစ်ယောက် ကြီးပွားမည်၊ ပျက်စီးမည်ကို သိလိုလျှင် ရင်း နှီးသူ၏ အပြစ်ဆိုခြင်းကို နာခံသလား၊ မရင်းနှီးသူ၏ မြောက်ပင့်ခြင်း ကို လိုလားသလား ကြည့်လေ။ ပျက်စီးမည့်သူသည် အတွင်းထရုံကို အပြင်ထရုံပြု၏။ ထိုကဲ့သို့ပြုခြင်းသည် ထိုသဘောပင် ဖြစ်လေသည်။

ဤစကားကို အထပ်ထပ် ဆင်ခြင်လေ၊ အထပ်ထပ် စဉ်းစား လေ။ လူရင်းကို မမုန်းနှင့်။ လူရင်းကို မုန်းခြင်းသည် ပျက်စီးခြင်း၏ အစ ဖြစ်၏။ ကြမ္မာယွင်းယိုပျက်စီးလိုက အဆိုတခြား အနေမှားသည် ဟူသော စကားသည် ရင်းသူ၏ အပြစ်တင်ခြင်းကို မုန်းထားရှောင်ရှား ကာ မရင်းသူ၏ ချီးမြှောက်ခြင်းကို လိုက်စားခြင်း၌ သာလွန်ထင်ရှား လေသည်။

ဤနည်းဖြင့် ပျက်စီးသူတို့ကို ကျွန်ုပ်တို့ကိုယ်တိုင် တွေ့ခဲ့ဖူးလှ လေပြီ။ ကြီးပွားလိုသူတို့သည် ဤအချက်ကို အထူးဂရုပြုရမည်။ ရင်းနှီးချစ်ခင်သူမှ အပြစ်ကို ဖော်၏။ အပြစ်ကို ဖော်၍ မလိုက်နာမှန်း သိသောအခါ ရင်းနှီးသူသည် လွယ်ကူစွာ အမျက်ထွက်၏။ ထိုအခါ

ရင်းနှီးသူနှင့် ခိုက်ရန်ဖြစ်ကာ စိတ်ဝမ်းကွဲ၏။ ထိုအခါ ရင်းနှီးသူသည် အလွန်စိတ်မြင့်မြတ်သူဖြစ်က လျစ်လျူရှု၏။ စိတ်ထားနုက သစ္စာရှိသော ခွေးအဖြစ်မှ မြေခွေးအဖြစ်သို့ ရောက်တတ်လေရာ မိုက်မှားသူမှာ စိမ်းသူ၏ ရန်ထက် ရင်းသူ၏ ရန် ပိုမို၍ ပေါ်လာတတ်လေသည်။ ဤအချက်ကြီးကို မမေ့အပ် အထူးဆင်ခြင်၊ အထူးသတိထား၊ အထူး မှတ်သားကြရမည်။

အတက်စိတ်ရှိသူသည် အဘယ်မျှပင် ဆုံးရှုံးစေကာမူ စိတ်မပျက်ချေ။ အသက်အာမခံ ကိုယ်စားလှယ်၊ ခရီးသွားကိုယ်စားလှယ်တို့မှာ ထိုစိတ်သည် လွန်စွာ အရေးကြီး၏။ လူတစ်ယောက်ကို ပြောဟော၍ မရ။ အတန်တန် ငြင်းဆန်သဖြင့် မရနိုင်တော့ပါဘူးဟု စိတ်ကို မလျော့အပ်။ ဒင်းလောက်ကလား တစ်နေ့ဒင်းလက်မှတ်ကို ငါရမည်။ ဒင်းမပေးချင်သော ငွေကို ငါရအောင် ယူမည် ဟူသော စိတ်နှင့် နည်းလမ်းရှိသမျှ အကြံဉာဏ်ထုတ်ကာ အနည်းနည်းအုပ်ဖို့ ကြိုးစားလျှင် တစ်နေ့နေ့ရမည် ဟူသော စိတ်ကို ထားရမည်။

အမြဲမမာသူ၊ နေပူလျှင်ဖျားသူ၊ မိုးစိုစွတ်လျှင် နှာစေးသူ၊ မိုးအုံ့လျှင် ခြေဖျားအေးသူ၊ တစ်ခုခုစားလျှင် ဝမ်းယောင်သူတို့မှာ အကျစိတ်သမားတွေ များကျ၏။ ၎င်းတို့သည် မိမိတို့ကိုယ်ကို အကဲခတ်ကာ ဝေဒနာကို မှန်ဘီလူးနှင့် ကြည့်၍ ရှာတတ်ကြရာ ထိုလူမျိုးမှာ အသက်တိုတတ်ကြလေသည်။

အတက်စိတ်သမားမှာ ငါ ဒီဘဝမှာ ကြာကြာကြီး နေမယ်။ ဘာဖြစ်ဖြစ် ဘာအရေးကြီးသလဲ ဟူသော စိတ်မျိုးကို ထားရုံမက အနိဋ္ဌာရုံစိတ်တို့ကို လက်မခံသဖြင့် ကျန်းမာလျက် အသက်ရှည်ကြ၏။

အချို့မှာ ကျန်းမာရေးကို လွန်စွာ ဂရုစိုက်ပါလျက် စောစောသေကြ၏။ ၎င်းတို့မှာ အကျစိတ် ပိုမိုများလေသည်။ ကျန်းမာခြင်းကို

ဂရုစိုက်ခြင်းမှာပင် သေမှာကို ကြောက်သောစိတ်က လွမ်းမိုး၍နေ၏။ ကျန်းမာရေးကို ဂရုစိုက်ရာ၌ တစ်ခုခု အနည်းငယ်မျှဖြစ်လျှင် မိမိ၏ ကျန်းမာခြင်း ပျက်စီးတော့မှာပဲ။ ဘာများပါလိမ့်မလဲဟု တွေးကာ အကြောက်ကြီး ကြောက်တတ်လေသည်။

သို့ဖြစ်၍ ကျန်းမာခြင်းကို ကြိုးစားလေ့ကျင့်သူတို့သည် သေမှာ ရောဂါရမှာတို့ကို ကြောက်သောစိတ်နှင့် မကြိုးစားရ၊ ပိုမို ကျန်းမာလျှင် ပိုမိုအသက်ရှည်မည်။ အသက်ရှင်ရခြင်း၏ အရသာကို ပိုမိုခံစားရမည်။ သွားလာလုပ်ကိုင်စားသောက် အိပ်ပျော်ခြင်းမှာ စည်းစိမ်ရှိမည်။ အရွယ် တင်မည်။ ငါ၏ အသားအရေ ကိုယ်လက် ပိုမို အချိုးအစားကျပြီး ခန့်ညားလှပ ကြီးမားထွားကြိုင်းလျက် မက်မောသော အပျိုတွေ များ လိမ့်မည် ဟူသော အတက်စိတ်မျိုးကို ထားကာ လေ့ကျင့်ကြမှ အသက် ရှည်နိုင်လေသည်။

ကုန်သည်အလုပ်နှင့် ကြီးပွားလိုသူသည် ကံဇာတာ အကြောင်း ကို မတွေးရ၊ ဗေဒင်မမေးရ၊ ငါ ကြီးပွားရမည်။ ရောင်းချသော အလုပ် ဆိုသည်မှာ အဆုံးမရှိ၊ အတောမသတ် ကြီးမြင့် နိုင်သည်။ ငါသည် ကံထူးသူဖြစ်သောကြောင့်သာ ဤအလုပ်ထဲကို ရောက်တာပဲ။ လခစား တွေမှာ ငါလိုလူမျိုး ခိုင်းလို့ လုပ်မိတာပဲ။ လခစားတွေမှာ ငါလိုလူမျိုး ခိုင်းဖို့ ထာဝရ ဘုရားသခင် ဖန်ဆင်းထားသူတွေပဲ ဟူသော စိတ်ကို ထားရမည်။

အောင်ချမ်းသာ မြေပဲလှော် ရောင်းသော သူငယ်ချောချော ကလေးမှာ ဤစိတ်မျိုးအမြဲရှိလျှင် ၎င်း၏ ယခုအဆင့်အတန်းသည် အိုင်အေ-ဘီအေနှင့် မလဲနိုင်အောင် အဖိုးတန်၏။ အကြောင်းမူကား ၎င်း၏ ရဲရင့်ခြင်းသည် လွယ်ကူစွာ ရရှိသော ရဲရင့်ခြင်း မဟုတ်။ အိုင်အေ-ဘီအေအောင်သူများ ရဖို့ရန် ခက်ခဲသော ရဲရင့်ခြင်းဖြစ်လေရာ လေ့ကျင့်ခြင်းဖြင့်ရရှိသော ရဲရင့်ခြင်း ဖြစ်လေသည်။

ဤကျမ်းကိုဖတ်၍ ဤကျမ်း၏ တင်ပြချက်များကို သေချာစွာ လေ့ကျင့်လိုက်နာလျက် ငွေရင်းများစွာ မလိုသော မုန့်ပဲသရေစာ ရောင်းခြင်း အလုပ်မှစ၍ လုပ်သူ ၁၀ ယောက်နှင့် အင်္ဂလိပ် ကျောင်းသား ၁၀ ယောက်ကို တစ်ရွယ်တည်း တစ်ကြိမ်တည်း ကြီးပွားရေးပြိုင်ပွဲကို သွင်းချေက ဈေးသည်များက ပန်းစွဲသူ ပိုမို၍ များမည်ကို ဒိဋ္ဌပြောနိုင်လေသည်။

အသင်၏ စွမ်းရည်သတ္တိကို အမှန်အတိုင်းသိအောင် ကြိုးစားရမည်။ မျှော်လင့်သောစိတ်ကို မြဲမြံသန်မာစွာထား၍ ထွက်တတ်သော စိတ်ကူးဉာဏ်ကို ဆောင်ပါလေ။

**ဖော်ရွေခြင်း**

ဖော်ရွေခြင်းသည် အပြင်အပ ယဉ်ကျေးသော အမူအရာထက် မြင့်၏။ သူတစ်ပါးကို ထောက်ထားညှာတာလျက် ကောင်းရာ ကောင်းကြောင်းဖြစ်အောင် ကူညီလိုသောစိတ် ဖြစ်လေရာ ထိုစိတ်၏ မြင့်မြတ်ခြင်းသည် ကုန်ပစ္စည်းသို့ကူးစက်ကာ ဝယ်သူ၏ စိတ်၌ ကုန်ပစ္စည်းကို ပိုမိုထူးမြတ်သည် ဟူ၍ပင် စွဲမှတ်စေတတ်၏။

ရိုင်းစိုင်းတိုတောင်းသူ၊ ဂုဏ်ရောက်သူ၊ ဖောက်သည်အပေါ်၌ ရှုတ်ချသော စိတ်အမူအရာထားသူများထံသို့ တစ်ခါသာ လာဝယ်ကြလိမ့်မည်။ ကုန်ပစ္စည်းများကို စိတ်ရှည်စွာပြခြင်း၊ ဝယ်သူ၏ အလိုကို သိအောင် ကြိုးစားပြီး အလိုပြည့်အောင် ကူညီချင်သောစိတ်ရှိခြင်းတို့မှာ ဖောက်သည်ဖြစ်သူအတွက် အဖိုးပေးရသည်ကိုပင် ပေးရသည်ဟု သဘောမထား၊ ကျေးဇူးပြုခြင်းခံရသည်ဟု မှတ်ယူတတ်လေ၏။ ထိုစိတ်သည် အရောင်းအဝယ် အလုပ်ကို အဆင့်အတန်း မြင့်စေ၍ ကျေးဇူးအတုံ့အလှည့်ပြုခြင်းအနေသို့ ရောက်စေသောစိတ် ဖြစ်လေသည်။