

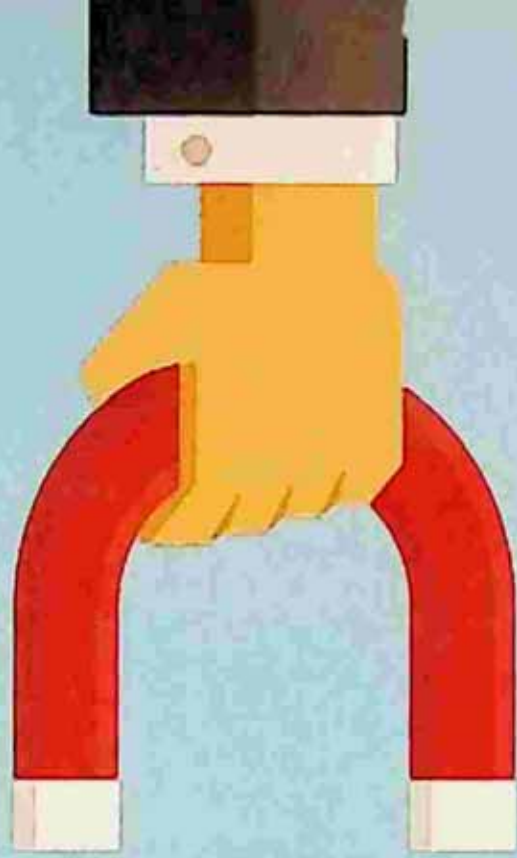
စိတ်ကူးချိုချိုအနုပညာ

အရောင်းအောင်မြင်ရေးအတွက် ဖောက်သည့်ဆက်ဆံနည်း

မောင်ဝေဒါ-မြန်မာပြန်



mgyc.com



TREAT YOUR CUSTOMERS

Bob Miglani



အရောင်းအောင်မြင်ရေးအတွက်
ဖောက်သည့်ဆက်ဆံနည်း



MBD0004
1,300.00 KS

mgyoe.com

အရောင်းအောင်မြင်ရေးအတွက်ဖောက်သည်ဆက်ဆံနည်း၊ မောင်ဇေဒါ
စာမျက်နှာ ၉၁+ မျက်နှာ၊ ၁၆ စင်တီ x ၁၈.၅စင်တီ

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(၀၀၅၃၈)၊ ၈၅၊ ၁၆၄လမ်း၊ တာမွေ၊ ရန်ကင်း၊
ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(၀၀၄၁၂)၊ ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း၊
၂၀၁၈၊ ဇွန်လ၊ ပထမအကြိမ်၊ အုပ်ရေ ၅၀၀၊

ရောင်းစျေး ၁၃၀၀ ကျပ်

email: skccph@gmail.com ; P.O.Box: 705
www.facebook.com/SKCCmyanmarbook
www.skccmyanmarbook.com

mgyoe.com

စိတ်ကူးချိုချိုစာအုပ်



အရောင်းအောင်မြင်ရေးအတွက်
ဖောက်သည်ဆက်ဆံနည်း
TREAT YOUR CUSTOMERS
Bob Miglani
မောင်ပေဒါ
မြန်မာပြန်

မေမေအကြံ၊ ၂၀၁၈

မာတိကာ

- မိတ်ဆက်စကား	(က)
၁။ သူတို့ဟာ ဖောက်သည်တွေ သက်သက်မဟုတ်ပါ။ သူတို့က အများပြည်သူတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။	၁
၂။ ဖောက်သည်တို့၏ အမည်များနှင့် ဖောက်သည်တို့ အကြိုက်အား သိရှိအောင် ကြိုးစားပါ။	၄
၃။ ဖောက်သည်ဆိုတာ ဝန်ဆောင်မှုအပြည့်အဝ ခံစားခွင့်ရရှိသူတွေဖြစ်တယ်။	၈
၄။ ဖောက်သည်တွေက စောင့်ဆိုင်းနေရတာမျိုး မဖြစ်ပါစေနဲ့	၁၅
၅။ သင့်ကိုယ်ပိုင် ရေခဲမုန့်အရသာအား မကြာခဏအရသာခံ မြည်းစမ်းပေးပါ။	၁၉
၆။ ဖောက်သည်တွေဘက်က ရေခဲမုန့်ကတော့အလတ်စား တစ်ခုတောင်းဆိုရင် အလတ်စားတစ်ခု ပေးလိုက်ပါ။	၂၃
၇။ မသန့်ရှင်း မလတ်ဆတ်သော အသီးအနှံများ သုံးစွဲခြင်းကို ရှောင်ကြဉ်ပါ။	၂၆
၈။ မမေ့သင့်ရာကို ဘယ်တော့မှ မမေ့သင့်ပါ။	၂၉

- ၉။ ရေ့ရှည်ဆက်ဆံရေးအတွက်
အခွင့်အရေးကောင်းကို ရှာဖွေပါ။ ၃၁
- ၁၀။ အမြုပ်ထအောင် ခလောက်ထားတဲ့ မလိုင်ကို
ရေခဲမုန့်ပေါ်ဆမ်းပြီး အဲဒီအပေါ်မှာ အခွံမာသီးရဲ့
အစေ့အဆန်တွေ တင်ထားလိုပါသလား။ ၃၄
- ၁၁။ ဖောက်သည်တို့အမေးကို ဖြေနိုင်အောင် ကြိုးစားပါ။ ၃၆
- ၁၂။ ဆိုင်အတွင်း ဝင်လာသူအား အပြုံးနဲ့
ဆီးကြိုနှုတ်ဆက်ပြီး ဆိုင်မှ
ပြန်ထွက်ခွာသူများကိုလည်း
အပြုံးနဲ့သာ နှုတ်ဆက်ပါ။ ၃၈
- ၁၃။ ဘော့စ်က ဖောက်သည်မဟုတ်ပါ။ ၄၁
- ၁၄။ ကျွမ်းကျင်သော
ကိတ်မုန့်ဖုတ်သမားတစ်ယောက် ဖြစ်လာခြင်း။ ၄၄
- ၁၅။ အပြစ်ကျူးလွန်မိသလိုမျိုး ခံစားရရင်
ဈေးနှုန်းကိုမမြင့်ပါနဲ့။ ၄၆
- ၁၆။ လုပ်ငန်းအတွင်း တာဝန်များအား
အချိန်အကန့်အသတ်ထား ဆောင်ရွက်ပါ။ ၅၀
- ၁၇။ ဖောက်သည်အား အကောင်းဆုံး
တည်ခင်းပေးနိုင်ခြင်းက အကောင်းဆုံးသော
ဝန်ဆောင်မှုဖြစ်တယ်လို့ ယူဆပေးပါ။ ၅၃
- ၁၈။ ပစ္စည်းဖြန့်ဝေပေးသူ၊ အိမ်တိုင်ရာရောက်
ပို့ပေးသူများအား ကောင်းမွန်စွာ ပြုစုပါ။ ၅၆
- ၁၉။ ဝန်ထမ်းများအား
အကောင်းဆုံးလေ့ကျင့်သင်ကြားပေးပါ။ ၅၉

- ၂၀။ လုပ်ငန်းအား အဓိကအားဖြည့်ပေးနေသော
စက်ပစ္စည်းများကို ဂရုစိုက်ပေးပါ။ ၆၂
- ၂၁။ ပစ္စည်းမှာယူသိုလှောင်ဖို့အတွက်
ရာသီဥတုကို စစ်ဆေးပါ။ ၆၅
- ၂၂။ ပေးချေရန်ရှိသော ကိစ္စရပ်များအား
အချိန်မီပြီးပြတ်အောင် ဆောင်ရွက်ပေးပါ။ ၆၈
- ၂၃။ ဈေးပိုသက်သာတဲ့ နို့ရဖို့အတွက်
တစ်မိုင်ခန့် ပို၍ဝေးဝေး သွားပေးပါ။ ၇၀
- ၂၄။ အိမ်နီးချင်းများနှင့် မိတ်ဆွေဖွဲ့ပါ။ ၇၃
- ၂၅။ အဆီပါဝင်မှုကို ကောင်းစွာသိရှိခြင်း။ ၇၈
- ၂၆။ ဘယ်လိုတည်ခင်းရမည်ကို ပြသခြင်း။ ၈၁
- ၂၇။ ဆိုင်ကို အချိန်မှန်သာ ပိတ်ပါ။ ၈၆
- ၂၈။ စိတ်ငြိမ်းချမ်းမှုရစေဖို့
ကိုယ့်ကိုယ်ကိုနှိမ်ချစွာ ဆက်ဆံပါ။ ၈၈
- ၂၉။ လုပ်ငန်းတူသူများအတွက် ညီလာခံကို
တက်ရောက်လေ့လာ ခြင်း။ ၉၀
- ၃၀။ အားကစားအသင်းအဖွဲ့တစ်ခုအတွက်
ရန်ပုံငွေထည့်ဝင်ပေးခြင်း။ ၉၂



mgyc.com

mgyc.com

ဖောက်သည်အား ဝန်ဆောင်မှုပေးပါ
 ဂရုတစိုက် ဆက်ဆံပါ
 မိတ်ဆက်စကား

ကျွန်တော် အရွယ်ရောက်လာချိန်မှာ နွေရာသီ
 ရောက်တိုင်း ကျွန်တော့်မိသားစုပိုင် 'ဒေရီကွင်း' စတိုး
 (နို့နှင့် နို့ထွက်ပစ္စည်းအရောင်းဆိုင်) ကို သွားပြီး အလုပ်
 ဝိုင်းလုပ်ပေးရပါတယ်။

ထိုကာလတွေမှာ ကျွန်တော့်အတွက် နွေရာသီရောက်
 တိုင်း ပျော်စရာကောင်းတဲ့အလုပ်ကို အမြဲတမ်း လုပ်ဖြစ်ခဲ့
 တာပေါ့။

အခု နောက်ကြောင်းပြန်ကြည့်လိုက်တဲ့အခါ ထို
 ကာလတွေအတွင်း ကျွန်တော် လုပ်ကိုင်ခဲ့သမျှ အားလုံး
 ဟာ အနာဂတ်ကာလမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး
 အဖြစ် ရပ်တည်နိုင်အောင် အုတ်မြစ်ချဖြစ်ခဲ့တာပါလား...
 လို့ ပြန်လည်အမှတ်ရစေခဲ့ပါတယ်။



ကျွန်တော့်မိသားစုက ရေခဲမုန့်ရောင်းချရာမှာ ဝယ်သူ-
ဖောက်သည်တွေကို ဝန်ဆောင်မှု ကောင်းကောင်းပေးပြီး
ကောင်းမွန်စွာ ဆက်ဆံလေ့ရှိပါတယ်။ ကျွန်တော့်မိသားစု
ရဲ့ ဝန်ဆောင်မှုပေးတဲ့ နည်းလမ်းဟာ ကျွန်တော့်အတွက်
တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ အသိပညာရပ်တွေဖြစ်ခဲ့ပြီး ကျွန်တော်
ကိုယ်တိုင် လက်တွေ့လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ အကျိုးရှိရှိ အသုံး
ချနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

အစပထမမှာ ကျွန်တော်ဟာ ရေခဲမုန့်ရောင်းချခြင်း
ဆိုတဲ့ သာမန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးမားတဲ့စီးပွားရေး
အသင်းအဖွဲ့-ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေအကြား ဆက်စပ်
ပတ်သက်မှုရှိတယ်ဆိုတာကို နားမလည်ခဲ့ပါဘူး။ ကျွန်တော်
နဲ့ ကျွန်တော့်ညီမငယ် ၂ ယောက်က ကျွန်တော်တို့ မိဘ
နှစ်ပါးကို မိသားစုပိုင် ရေခဲမုန့်ရောင်းချခြင်းလုပ်ငန်း
လုပ်ခြင်းကနေ အနားယူဖို့ ပြောခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့
ကျွန်တော့်မိဘ ၂ ပါးက ကျွန်တော်တို့မောင်နှမတွေ
ပြောတာကို လက်မခံပါဘူး။ သူတို့က အလုပ်လုပ်ရတာကို
နှစ်သက်ကြပြီး သူတို့ရဲ့ ရေခဲမုန့်လုပ်ငန်းကိုလည်း ရောင်း
ချစရာ မလိုဘူးလို့ မြင်ခဲ့ကြပါတယ်။

မိဘနှစ်ပါးက သူတို့လုပ်ကိုင်နိုင်သမျှ အချိန်တွေမှာ သူတို့ပိုင် ရေခဲမုန့်လုပ်ငန်းကို သူများလက်ထဲ ရောင်းချလို စိတ်မရှိကြပါဘူး။

ကျွန်တော့်အမေက အဲဒီတုန်းက ကျွန်တော့်ကို ပြောခဲ့တဲ့စကားတစ်ခွန်း ရှိပါတယ်။ အဲဒါကတော့ ကျွန်တော် ရေခဲမုန့်ရောင်းချတဲ့လုပ်ငန်းမှာ အောက်သက်ကျေရင်... နောင်တစ်ချိန် ကုမ္ပဏီကြီးတွေမှာ လက်တွေ့အသုံးချနိုင် လိမ့်မယ်လို့ ပြောခဲ့တဲ့စကားပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော် တို့က အဖေအမေဖြစ်သူတွေကို စီးပွားရှာခြင်းကနေ အနား ယူဖို့နဲ့ မိသားစုပိုင်လုပ်ငန်းကို လက်လွှဲရောင်းချပစ်ဖို့ ပြောပြတိုင်း အမေက ကျွန်တော်တို့ကို အခုလို ပြန်ပြော လေ့ရှိပါတယ်။

“မိသားစုပိုင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဘာကြောင့် ရောင်းပစ်ရမှာလဲ။ ဒီလုပ်ငန်းလေးကြောင့် ငါတို့မိသားစု တွေ ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင်နေနိုင်ခဲ့ တာ မဟုတ်လား။ ငါတို့ မိသားစုရဲ့ လက်ရာဖြစ်တဲ့ ရေခဲမုန့်ကို လာဝယ်တဲ့သူတွေ အားလုံးပြုံးရွှင်နေတာကို မြင်ရရင် ငါစိတ်ချမ်းသာတယ်။ ဖောက်သည်-ဝယ်သူတွေ အားလုံး နေ့စဉ်-တစ်ရက်ချင်းစီ စိတ်ချမ်းသာရင် ငါတို့မိသားစုလည်း စိတ်ချမ်းသာရမှာ ပေါ့။ ဒါနဲ့များ မင်းတို့မောင်နှမ ၃ ယောက်က ဘာစိတ်ကူး ပေါက်ပြီး ဒီလုပ်ငန်းကို ရောင်းချင်တာလဲ။ ဒီလုပ်ငန်းက မင်းတို့ ၃ ယောက်စလုံးရဲ့အနာဂတ်တွေအတွက် ခိုင်မာတဲ့ အုတ်မြစ်ပဲကွဲ့၊ ဒီလုပ်ငန်းကို တန်ဖိုးထားပြီး လေ့လာ သင်ယူစရာရှိတာတွေ သင်ယူကြစမ်းပါ”

ကျွန်တော်က ကျွန်တော်တို့မိသားစုပိုင် ရေခဲမုန့် ရောင်းချတဲ့လုပ်ငန်းလေးကို ပြန်လည်အမှတ်ရရင်း အမေ ပြောခဲ့တဲ့စကားတွေကို လည်း နားထဲမှာ ပဲ့တင်ထပ်သလို ပြန်လည်ကြားယောင်ခဲ့မိပါတယ်။

ကျွန်တော်က မိသားစုပိုင် ရေခဲမုန့်လုပ်ငန်းက အတွေ့အကြုံတွေကို ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးမှာ လက်တွေ့အသုံးချ ခဲ့ပါတယ်။ ငယ်စဉ်က မိသားစုပိုင်လုပ်ငန်းမှာ လက်တွေ့ လုပ်ကိုင်သိမြင်လာတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေကြောင့် ကျွန်တော့် အတွက် လက်တွေ့လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ အခက်အခဲ မရှိခဲ့ တာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော့်မိသားစုပိုင် ‘ဒေရီကွင်း’ စတိုးမှာ နှစ်ပေါင်း ၂၁ နှစ် ကြာအောင် စီမံခန့်ခွဲမှုတွေ လုပ်ခဲ့တာကြောင့် အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ဘဝဆီ ဘယ်လို လှမ်းတက်နိုင်ခဲ့တယ်ဆိုတာကို ဒီစာအုပ်မှာ ပြည့်စုံစွာ ရေးသားဖော်ပြပေးထားပါတယ်။ ကြီးမားတဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီကြီးတွေရဲ့ လည်ပတ်မှုဟာ ရှုပ်ထွေးပြီး ကုမ္ပဏီတစ်ခုချင်းစီမှာလည်း ကိုယ်ပိုင်ထူးခြားတဲ့ အမှတ် လက္ခဏာတွေ ရှိနေတတ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်းမှာ ဝယ်သူ-ဖောက်သည် တွေနဲ့ လက်အောက်ဝန်ထမ်းအဆင့်ဆင့်အပေါ် စီမံခန့်ခွဲရ တဲ့ အလုပ်တွေက အခြေခံကျသလောက် အရေးလည်း ကြီးလှပါတယ်။

ကျွန်တော် အမေရိကရဲ့ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတစ်ခု မှာရှိခဲ့စဉ်က ရာထူးတာဝန် အမျိုးမျိုးနဲ့ တာဝန်ထမ်းဆောင်

ခဲ့ဖူးပါတယ်။

ကျွန်တော်က အရောင်းကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် တာဝန်ခံ ဆောင်ရွက်ခဲ့ဖူးသလို ဖောက်သည်-ဝယ်သူတွေရဲ့ ပြဿနာ နဲ့ ဝန်ဆောင်မှုပေးရေးကိစ္စတွေအတွက် တာဝန်ခံ ဖြေရှင်း သူ ဒါရိုက်တာတစ်ယောက်အဖြစ်လည်း ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါ တယ်။ ကျွန်တော်က ဖောက်သည်တွေ၊ ပစ္စည်းဖြန့်ဖြူး ပေးသူတွေ၊ အဝယ်တော်တွေ၊ ဝန်ထမ်းတွေ၊ မန်နေဂျာတွေ နဲ့ ထိတွေ့ဆက်ဆံပြီး လုပ်ငန်းကိစ္စတွေ ညှိနှိုင်းဆွေးနွေး ရာမှာလည်း ကျွန်တော့်မိသားစုပိုင် လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံ တွေကို ကောင်းကောင်း အသုံးပြုနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော့်ရဲ့ငယ်စဉ်က အတွေ့အကြုံတွေကို ကောင်းစွာ အသုံးပြုနိုင်ခဲ့ခြင်းကြောင့် အရောင်းကဏ္ဍနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုပေးတဲ့ကဏ္ဍတွေမှာ ဖောက်သည်တွေရဲ့ စိတ်ကျေနပ်မှု အပြည့်အဝရရှိအောင် လုပ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော့်မိသားစုပိုင် 'ဒေရီကွင်း' ရေခဲမုန့်လုပ်ငန်းကို ၁၉၃၈ခုနှစ် အတွင်း အီလီနွိုက်စ်ပြည်နယ်၊ ဂရင်းရေးဗား မှာ စတင်ခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။

ယနေ့ကာလမှာတော့ ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံးသော စား သောက်ဆိုင်များ စာရင်းဝင်ဖြစ်နေခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော် တို့မိသားစုက ဒေရီကွင်းမှာ အလုပ်လုပ်ရုံတင်မကဘဲ လူပါတစ်ခါတည်း တွဲနေပြီး လုပ်ငန်းကို ပြီးပြည့်စုံအောင် ဆောင်ရွက်နေနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ နွေရာသီလိုကာလမျိုးတွေမှာ တစ်ရက်ကို ၁၀ နာရီကနေ ၁၂ နာရီအထိ အလုပ်လုပ် ခဲ့ကြပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံမှာ တစ်ပတ်ကို တစ်ရက်

လောက်သာ နားဖြစ်ကြပါတယ်။ ညနေစာ ထမင်းစားပွဲမှာ
 တွေ့ဆုံခဲ့ရင်လည်း မိသားစုဝင်အားလုံး ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ
 ကိစ္စနဲ့ အခြားရောက်တတ်ရာရာတွေ မပြောဖြစ်ဘဲ
 ဖောက်သည်တွေရဲ့ တုံ့ပြန်ချက်တွေအကြောင်းနဲ့ ဝန်ထမ်း
 တွေရဲ့ လိုအပ်ချက်၊ အားသာချက်၊ အားနည်းချက်တွေ
 အကြောင်းကိုသာ ပြောဖြစ်ကြပါတယ်။ ကျွန်တော်
 တို့မိသားစု နေ့စဉ်ပြောဆိုဖြစ်တဲ့စကားတွေထဲမှာ ဘယ်သူ
 တွေကတော့ လေ့ကျင့်မှုတွေ လိုအပ်တယ်၊ ဖောက်သည်
 တွေနဲ့ ထိတွေ့ဆက်ဆံရာမှာ ဘယ်လိုအနေအထားရှိဖို့
 လိုတယ်ဆိုတာကအစ အခြေခံကျကျ ဆွေးနွေးတဲ့ စကား
 တွေ ပါဝင်နေခဲ့ပါတယ်။



အခန်း (၁)

သူတို့ဟာ ဖောက်သည်တွေသက်သက်မဟုတ်ပါ သူတို့က အများပြည်သူတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်

နွေရာသီကာလဟာ ဒေရီကွင်းအတွက် အထူးခြားဆုံးနဲ့ အလုပ်
အများဆုံးသော ရာသီတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။

နွေရာသီရဲ့အပူဒဏ်ကို ခံနိုင်ရည်အရှိဆုံးဖြစ်တဲ့ ဒီလုပ်ငန်းကို
လုပ်ရတာကြောင့် ကျွန်တော်တို့ ပျော်ရွှင်ခဲ့ရပါတယ်။

အပူရှိန်ပြင်းလွန်းလှတဲ့ နွေရာသီတစ်ရက်မှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့
ဝန်ထမ်းတစ်ဦးဖြစ်တဲ့ 'မိုက်ခဲ' က လေအေးပေးစက်ကို အမြင့်ဆုံးတင်ပြီး
အလုပ်လုပ်နေလိုက်တယ်။ မိုက်ခဲက အသက် ၃၀ ကျော်အရွယ် ရှိပါပြီ။
ထိုအချိန် ကားတစ်စီးရဲ့ ဟွန်းတီးသံ အဆက်မပြတ် မြည်လာတာကို
ကြားလိုက်ရတယ်။ ဒါဟာ ဖောက်သည်တစ်ယောက် ဝင်လာတာပဲလို့
ကျွန်တော် နားလည်လိုက်ပါတယ်။

တကယ်တော့ ဖောက်သည်-ဝယ်သူတွေဆိုတာ သီးခြားပုဂ္ဂိုလ်တွေ
မဟုတ်ဘဲ ပြည်သူထဲက ပြည်သူ၊ စားသုံးသူတွေသာ ဖြစ်ပါတယ်။
ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၊ အရောင်းဆိုင်၊ စတိုးတွေဆီကို

ဖောက်သည်တွေ ရောက်လာတတ်တဲ့အခါ ကျွန်တော်တို့ မကြာခဏ သူတို့ကို မေ့လျော့မိတတ်ပါတယ်။ တကယ်ဆို အလေးထားကြိုဆိုမှုတွေ ဘက်မှာ လိုအပ်ချက်ရှိနေသေးတယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ ဝန်ခံရမှာပါ။ ဖောက်သည်တွေမှာ ကျွန်တော်တို့လိုပဲ မျှော်လင့်ချက်တွေ၊ ပြဿနာတွေ၊ ခံစားချက်တွေကိုယ်စီရှိတတ်ကြပြီး ကျွန်တော်တို့ကို စိတ်ပျက်စေတတ် သလို ကျွန်တော်တို့ကလည်း သူတို့ကိုစိတ်ပျက်စေခဲ့တာတွေ ရှိခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ 'ဒေရီကွင်း' စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ကောင်းမွန်တဲ့ ဆက်ဆံရေးပုံစံတွေ ရှိခဲ့တာကြောင့် ကျွန်တော်တို့ရဲ့အိမ်နီးချင်းတွေ၊ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းတွေကို အရေးကြီးတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေအဖြစ် သဘော ထားပြီး ဆက်ဆံနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

တစ်ခုသော နေ့လယ်ခင်းမှာ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်က သူမရဲ့ ကလေး ၃ ယောက်နဲ့အတူ ရောက်လာပြီး ရေခဲမုန့်ဝယ်ဖို့ ပြင်လိုက်ပါ တယ်။ သူမရဲ့ကလေးသုံးယောက်စလုံးက ၄ နှစ်အရွယ်အောက်တွေ



သာ ရှိနေပြီး၊ သူမရဲ့လက်ထဲမှာလည်း ကားသော့တွေ၊ ပိုက်ဆံအိတ်နဲ့ ကလေးအသုံးအဆောင်တွေနဲ့ ပြည့်နေတာတွေ တွေ့ရပါတယ်။ အဲဒီအမျိုးသမီးက ရေခဲမုန့် ၂ ခွက်နဲ့ ကတော့တစ်ခု မှာလိုက်တယ်။

အဲဒီအချိန်မှာ အဲဒီအမျိုးသမီးရဲ့အနောက်မှာ တန်းစီနေတဲ့လူတွေ ကလည်း အရမ်းကိုများလာတာ တွေ့ရတယ်။

တန်းစီနေတဲ့ ကလေးအမေ အမျိုးသမီးက ကလေး ၃ ယောက်ကို လည်း ပါးစပ်က ပြောဆိုထိန်းကျောင်းပြီး လက်နှစ်ဖက်မှာ ပြည့်နေတဲ့ ပစ္စည်းတွေကို လက်တစ်ဖက်တည်းမှာ ပြောင်းကိုင်လိုက်ပြီး ပိုက်ဆံအိတ်ထဲက ပိုက်ဆံကို နှိုက်ယူဖို့ ကြိုးစားလိုက်တယ်။ ကျွန်တော်က ပိုက်ဆံကို အေးအေးဆေးဆေး စောင့်နေလိုက်တယ်။ ဒီတော့ နောက်ထပ် ဖောက်သည်တစ်ယောက် ရောင်းပေးဖို့ အဲဒီအမျိုးသမီးရဲ့ နောက်ကလူကို မေးလိုက်တယ်။

ကျွန်တော် သတိထားမိလိုက်တာက စောစာက အမျိုးသမီးဟာ ပိုက်ဆံအိတ်ကို နှိုက်ယူဖို့ အခက်အခဲရှိနေခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်က သူမကို ဝိုင်းကူပေးလိုက်တယ်။ ကလေးသုံးယောက် စာအတွက် လုံလောက်တဲ့ စက္ကူလက်သုတ်ပဝါကို ပေးလိုက်တယ်။ အဲဒီအမျိုးသမီးက ကျွန်တော်ကူညီတာကို ကျေးဇူးတင်တဲ့အကြောင်း ပြန်ပြောတယ်။

ကျွန်တော်က ဖောက်သည်တိုင်းကို လေးစားတယ်။ အသိအမှတ်ပြုတယ်။ ကောင်းမွန်စွာ ဆက်ဆံပြောဆိုတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကောင်းမွန်စွာ ပြောဆိုဆက်ဆံတတ်တဲ့ အပြုအမူတိုင်းဟာ ဖောက်သည်-ဝယ်သူတွေအတွက် စိတ်ကျေနပ်မှုကို ရစေရုံမက ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့လုပ်ငန်း တိုးတက်မှုအတွက်ပါ များစွာ အထောက်အကူပြုစေပါတယ်။



အခန်း (၂)

ဖောက်သည်တို့၏ အမည်များနှင့် ဖောက်သည်တို့ အကြိုက်အား သိရှိအောင် ကြိုးစားပါ

အချို့သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ ပုံမှန်ဝယ်သူ ဖောက်သည် တွေရဲ့အကြိုက်ကို တစ်ဦးချင်းစီရဲ့ အမည်နဲ့တွဲဖက်ပြီး သိထားခြင်းက စိတ်ကျေနပ်မှုဖြစ်စေတဲ့အထိ ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်တာ တွေ့ရပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့မိသားစုပိုင် 'ဒေရီကွင်း' နို့ထွက်ပစ္စည်းရောင်းချရေးနဲ့ ရေခဲ မုန့်ဆိုင်လုပ်ငန်းမှာလည်း ကျွန်တော်တို့မိခင်က ဖောက်သည်တစ်ဦးစီရဲ့ နာမည်နဲ့ သူတို့စိတ်ကြိုက် အစားအစာတွေကို နှစ်ကာလကြာရှည်စွာ အထိ အလွတ်ရနေခဲ့ပါတယ်။ အချို့ဖောက်သည်တွေကို အမေက ကောင်းကောင်းမှတ်မိလေ့ရှိတတ်တာဟာ... သူတို့ရဲ့နာမည်၊ သူတို့ရဲ့ အကြိုက်၊ သူတို့ ဘယ်မှာအလုပ်လုပ်တယ်၊ သူတို့ရဲ့ သားသမီးတွေက ဘယ်သူတွေဖြစ်ပြီး ရေခဲမုန့်ဆို ဘယ်အရသာကို ကြိုက်တတ်တယ်... ကလေးဖောက်သည် ဘယ်နှယောက်ရှိပြီး သူတို့ရဲ့မိဘတွေက ဘယ်သူ တွေဖြစ်တယ်... ဆိုတာထိ အသေးစိတ်မှတ်မိနေခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

အမေပြောနေကျ စကားတွေထဲမှာ...

“ကာရင်းက လီမွန်အရသာကို ကြိုက်တတ်တယ်။ စတိမ်နဲ့ သူ့ မိသားစုကတော့ ချောကလက်မစ်ရိတ်ကို ကြိုက်တယ်။ တနင်္ဂနွေနေ့တိုင်း လာစားနေကျဖောက်သည်တွေပေါ့...” ဆိုတဲ့စကားက မကြာခဏ ပါတတ်ပါတယ်။

စနေ၊ တနင်္ဂနွေလို အားလပ်ရပ်တွေမှာ ကျွန်တော်က အမေ့ကို အထူးကူညီပေးရတတ်ပါတယ်။ အမေ့ကို ဆိုင်မှာ တစ်ခဏလောက် မတွေ့ရတာနဲ့ ဖောက်သည်တွေကလည်း...

“မင်းတို့အမေ ဘယ်သွားလဲ၊ သူမက အရမ်းသဘောကောင်း တယ်၊ ငါတို့တစ်ဦးချင်းစီရဲ့အကြိုက်ကို သိတယ်၊ စေတနာပါပါနဲ့လည်း ပြောဆိုဆက်ဆံတယ်လေ၊ မင်းတို့အမေက ဖောက်သည်တွေကို ဘယ်လို အကောင်းဆုံး ဆက်ဆံရမယ်ဆိုတာကို ကောင်းကောင်းသိတယ်၊ သူများ ထက် ကျေညက်စွာ နားလည်တယ်” လို့ မေးမြန်းပြောဆိုပြီး ချီးမွန်းခန်း ဖွင့်တတ်ကြပါတယ်။

ဖောက်သည်တွေ ပြောပြတဲ့စကားတွေကလည်း အမေ့နဲ့ပတ်သက် ပြီး အပြည့်အဝ မှန်ကန်မှုရှိခဲ့ပါတယ်။ အမေက ဖောက်သည်တစ်ဦးချင်း အလိုက် အယုတ်အလတ် အမြတ်မရွေး ကောင်းမွန်စွာ ဆက်ဆံပြီး ဖောက်သည်တစ်ဦးချင်းစီ အလိုရှိမယ့်၊ စိတ်ကျေနပ်မှုရှိစေမယ့် ဝန်ဆောင် မှုကို ပေးနိုင်ခဲ့တာကြောင့် ကျွန်တော်တို့မိသားစုပိုင် ဒေရီကွင်းရဲ့ အရောင်း ဆိုင်အတွက် မြင့်မားတဲ့ရောင်းအားကို ဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ ရေခဲမုန့်ဆိုင်က ဖောက်သည်တွေအပေါ် ကောင်းမွန် စွာ တုံ့ပြန်ဆက်ဆံခြင်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး အနည်းငယ် တင်ပြပေးလိုပါတယ်။

တစ်နေ့မှာ ကျွန်တော်တို့ဆိုင်ကို အသက် ၆၀ ကျော် အမျိုးသမီး ကြီးတစ်ဦး ရောက်လာပြီး ချောကလက်တုံးလေးတွေပါတဲ့ ရေခဲမုန့်

မှာစားခဲ့ပါတယ်။ ၃၊ ၄ လလောက်ကြာပြီးတော့ တစ်ခုသော တနင်္ဂနွေနေ့ နေ့လယ်ခင်းမှာ အဲဒီအမျိုးသမီးကြီး ပြန်ရောက်လာပြီး အရင်က သူ့မှာစားခဲ့ဖူးတဲ့ ချောကလက်ရေခဲမုန့်ကို မှာစားပါတယ်။ အဲဒီနေ့ကစပြီး သူမက အပတ်စဉ် တနင်္ဂနွေနေ့လယ်တိုင်း ကျွန်တော်တို့ဆိုင် ရောက်လာပြီး ချောကလက်တုံးပါတဲ့ ရေခဲမုန့်ကို မှာစားပါတော့တယ်။

အဲဒီအမျိုးသမီးကြီး လာနေကျဖြစ်တာကို မျက်မှန်းတန်းမိနေတဲ့ ကျွန်တော့်အမေက သူမရဲ့အကြိုက်ကို စတင် အလွတ်ရနေခဲ့ပါပြီ။

တစ်နေ့မှာ ကျွန်တော့်အမေက အဲဒီအမျိုးသမီးကြီး ကားတံခါးဖွင့်ပြီး ဆင်းလာတော့မှာကို လှမ်းမြင်လိုက်တာနဲ့ သူမ စားနေကျ ချောကလက်ရေခဲမုန့်ကို အဆင်သင့်ပြင်ထားလိုက်ပါတယ်။ အမျိုးသမီးကြီးက သူမ မမှာလိုက်ရသေးဘဲ စားနေကျရေခဲမုန့် အဆင်သင့်ရတာကို တွေ့တော့ အရမ်းကို ကျေနပ်သွားပါတယ်။

ဒီလိုနဲ့ အဲဒီအမျိုးသမီးကြီးက ကျွန်တော့်တို့ဆိုင်ကို ပုံမှန် မပျက်



မကွက် လာစားနေရင်းကနေ အမေ့ရင်းနှီးသွားခဲ့တယ်။ အမေက အဲဒီ အမျိုးသမီးကြီးရဲ့ အကြိုက်ကိုသာမက အဲဒီအမျိုးသမီးကြီးရဲ့ မြေးတွေ ဘယ်လိုရေခဲမုန့်မျိုး ကြိုက်တတ်တယ်ဆိုတာကိုပါ သိအောင် လုပ်တယ်။ ဖောက်သည်အမျိုးသမီးကြီးရဲ့ နာမည်ကိုသာမက မြေးတွေရဲ့တစ်ယောက် ချင်းနာမည်နဲ့ သူတို့စိတ်ကြိုက် ရေခဲမုန့်အရသာတွေကိုပါ မှတ်မိအောင် အမေက ကြိုးစားတယ်။

ဖောက်သည် အမျိုးသမီးကြီးရဲ့ မြေးတွေက ဘောလုံးအသင်း တစ်သင်းမှာ ကစားနေတဲ့သူတွေလေ။

ဖောက်သည်အမျိုးသမီးကြီးက သူမမှာယူတဲ့ ရေခဲမုန့်အရသာပုံစံ အမျိုးမျိုးကို စိတ်ရှည်လက်ရှည်နဲ့ အသေအချာလုပ်ပေးနေတဲ့ အမေ့ကို ကြည့်ပြီး တော်တော်ကိုကျေနပ်နေမှန်း ကျွန်တော် သတိထားမိလိုက်တယ်။

နောက်ပိုင်းမှာ ကျွန်တော်တို့အတွက် ပုံမှန်ဖောက်သည် ဖြစ်သွား တဲ့ အမျိုးသမီးကြီးကနေတစ်ဆင့် နောက်ထပ် ဖောက်သည်သစ်တွေကို ပါ ထပ်မံရရှိလာခဲ့ပါတယ်။

ဘယ်လိုလုပ်ငန်းမျိုးမှာမဆို မိမိတို့ရဲ့ပုံမှန်ဖောက်သည်တွေ ဖြစ်လာ စေဖို့ ဝယ်သူတိုင်းကို စိတ်ကျေနပ်မှုပေးနိုင်တဲ့အထိ ဝန်ဆောင်ပေးတတ် ဖို့၊ စေတနာရှေ့ထား ဆက်ဆံတတ်ဖို့လိုတဲ့အကြောင်း၊ များပြားလာတဲ့ ဖောက်သည်တို့ရဲ့ မြင့်တက်လာတဲ့ ဝယ်လိုအားက လုပ်ငန်းတိုးချဲ့နိုင်မှုဆို တဲ့ အခွင့်အရေးကောင်းတွေကို ပေးတတ်ကြောင်း၊ ဖောက်သည်တိုင်း အပေါ် အယုတ်အလတ် အမြတ်မရွေးဘဲ သစ္စာစောင့်သိပေးနိုင်ခြင်းဖြင့် မိမိတို့ရဲ့လုပ်ငန်းကို ရေရှည်တိုးတက်စေမှာဖြစ်တဲ့အကြောင်း ကျွန်တော် တို့အမေက ရှေ့ဆောင်လမ်းပြ သင်ခန်းစာပေးခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။



အခန်း (၃)

ဖောက်သည်ဆိုတာ ဝန်ဆောင်မှုအပြည့်အဝ ခံစားခွင့်ရရှိသူတွေ ဖြစ်တယ်

ဖောက်သည်တွေကို ဝန်ဆောင်မှုပေးလေ့ရှိတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တွေကို အကျိုးအကြောင်း သင်ခန်းစာတစ်ခုအဖြစ် သိရအောင် မေးမြန်းကြည့်မယ်ဆိုရင်... အဲဒီလုပ်ငန်းရှင်က ဖောက်သည်တွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး စိန်ခေါ်မှုတွေ များစွာရှိတဲ့အကြောင်း ပြောပြပါလိမ့်မယ်။

ဖောက်သည်တွေနဲ့ တိုက်ရိုက်ပတ်သက်တဲ့ စိန်ခေါ်မှုတွေကို လေ့လာတဲ့အခါ ဖောက်သည်တိုင်းလိုလိုက သူတို့ ဘာလိုချင်တယ်ဆိုတာကို တိတိကျကျ ကိုယ်တိုင်မသိရှိကြပေမယ့်ရလာနိုင်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုမှန်သမျှကိုတော့ မျှော်လင့်ချက်ကြီးကြီး ထားတတ်ကြပါတယ်။ နောက်ပြီး ဖြစ်နိုင်ရင် ဘယ်ပစ္စည်းကိုမဆို အချို့သာဆုံးသော ဈေးနှုန်းနဲ့သာ ဝယ်ယူချင်တတ်ကြပါတယ်။ အဆိုးဆုံးစိန်ခေါ်မှု ပြဿနာကတော့ ဖောက်သည်တိုင်းလိုလိုဟာ သူတို့ဝယ်ယူပြီးတဲ့ ပစ္စည်းတွေအပေါ်မှာလည်း စိတ်တိုင်းမကျတဲ့အခါတိုင်း မကျေမနပ် တိုင်တန်း ပြောဆိုခြင်းတွေ လုပ်တတ်

ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဖောက်သည်တွေကို နေ့စဉ်နဲ့အမျှ စိတ်ကျေနပ်မှုရအောင် ဝန်ဆောင်မှုပေးရခြင်းဟာ လက်တွေ့မှာ အမှန်တကယ် မလွယ်ကူလှပါဘူး။ ဝန်ဆောင်မှုပေးမယ့်သူတွေအနေနဲ့ စိတ်ရှည်သည်းခံစိတ် အပြည့် အဝထားပြီး ဖောက်သည်တွေဘက်က ပြောဆိုတုံ့ပြန်သမျှကိုလည်း အရေထူထူနဲ့ ခံနိုင်ရည်ရှိဖို့ လိုပါတယ်။ နောက်ပြီး ဖောက်သည်တွေ စိတ်ကျေနပ်မှုရှိစေဖို့ မျက်နှာပေါ်မှာလည်း အစဉ်အမြဲ အပြုံးပန်းကို ဆင်ထားရပါသေးတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် မူလဗီဒေဘာဝအရ ဖောက်သည်တွေကို ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်မယ့်သူတွေဟာ ပင်ကိုစိတ်ထား ဖြူစင်ပြီး အကောင်းမြင်တတ်သူတွေဖြစ်ဖို့ လိုပါလိမ့်မယ်။

သာမန်လူတွေအနေနဲ့ ဖောက်သည်တွေကို ဝန်ဆောင်မှုပေးရတဲ့ အလုပ်ကို နှစ်အတန်ကြာလုပ်ခဲ့ပြီးတဲ့နောက်ပိုင်း ရုပ်ပိုင်း၊ စိတ်ပိုင်း နှစ်ရပ်စလုံးမှာ ထိခိုက်ပြီး အလွယ်တကူ စိတ်တိုခြင်း၊ ဒေါသထွက်ခြင်း၊



စိတ်ဖိစီးရှုပ်ထွေးခြင်း၊ အစဉ်အမြဲ စိတ်မရွှင်မပျ၊ စိတ်အလိုမကျတဲ့ ခံစားမှုတွေ ဖြစ်လာတတ်ပါတယ်။ ဒီတစ်ခါ နောက်ဆက်တွဲ ဆိုးကျိုး အနေနဲ့ မိမိတို့ရဲ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေ၊ တွဲဖက်လုပ်ကိုင်သူတွေ၊ လက်အောက်ဝန်ထမ်းတွေ အပါအဝင် ဖောက်သည်တွေအပေါ်မှာပါ အကောင်းမမြင်တော့ဘဲ အပြစ်ရှာတိုက်ခိုက်ချင်တဲ့စိတ်တွေ ဖြစ်ပေါ်လာ တတ်ပါတယ်။ အဆိုးမြင်တတ်ပြီး ဖောက်သည်တွေအပေါ် ဂရုမစိုက် တော့တဲ့ သူတစ်ယောက်ရဲ့စိတ်ထဲမှာ... ဖောက်သည်တွေအပေါ် အရေး ထားပြီး ဝန်ဆောင်မှုပေးရတာကို အလုပ်ပိုတယ်၊ သိပ်ပြီး ဦးစားပေးစရာ မလိုဘူးလို့ ထင်မြင်တယ်။ ပြီးတော့ သူ့ရဲ့ လုပ်ငန်းထုတ်ကုန် ပစ္စည်း အရည်အသွေး ကောင်းနေသမျှ ဘယ်သူမဆို ဝယ်ကြမှာပဲ... လို့ ယူဆ လာပြီဆိုရင် မကြာခင်လုပ်ငန်း ထိခိုက်ပျက်စီးရမယ့်အခြေအနေနဲ့ ကြုံတွေ့ရတော့မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

တကယ်တော့ ဖောက်သည်တွေဆိုတာ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းကို အပြည့်အဝ ခံစားခွင့်ရရှိပြီးတဲ့သူတွေဖြစ်သလို... မကျေမနပ် တိုင်တန်း ပြောဆို တုံ့ပြန်ခွင့်တွေကိုပါ ရပြီးတဲ့သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

ဖောက်သည်ဘက်ကို ဦးစားပေး စဉ်းစားခြင်းမရှိ၊ ကောင်းမွန်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းလည်း မရှိ၊ ဖောက်သည် စိတ်ကျေနပ်အောင် ဘယ်တော့မှ လုပ်ပေးနိုင်ခြင်းမရှိခဲ့ရင်တော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုလုံး အချိန်တိုအတွင်း ထိခိုက်ပျက်စီးရမယ့်အန္တရာယ်နဲ့ ကြုံတွေ့ရနိုင်ပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ ကျွန်တော်သိကျွမ်းတဲ့ ရေခဲမုန့်လုပ်ငန်းပိုင်ရှင် ဂျင်မီ ဆိုသူရဲ့အကြောင်းကို အနည်းငယ် တင်ပြပေးလိုပါတယ်။

ဂျင်မီရဲ့ ရေခဲမုန့်ဆိုင်က ကျွန်တော့်မိသားစုပိုင် 'ဒေရီကွင်း' ရေခဲမုန့် ဆိုင်နဲ့ ကိုက် ၁၀၀ အကွာလောက်မှာ တည်ရှိပါတယ်။

ဂျင်မီဟာ အသက်အရွယ် အိုမင်းနေပြီး ဒီလုပ်ငန်းကိုလုပ်လာတဲ့

သက်တမ်းက နှစ်ပေါင်း ၂၀ လောက် ရှိနေပါပြီ။

ဂျင်မီဟာ ဒီနားတစ်ဝိုက်မှာ ပြိုင်ဘက်ကင်းတဲ့ ရေခဲမုန့်လုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်သူတစ်ယောက်လို့ ကျွန်တော် ထင်မြင်ယူဆထားပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ 'ဒေရီကွင်း' ကို လာတဲ့ဖောက်သည်တွေရဲ့ ပြောစကားတွေအရ ဂျင်မီရဲ့ ရေခဲမုန့်ဆိုင်က ဘယ်တော့မှ သန့်ရှင်းရေး မလုပ်ထားတာကြောင့် အနံ့အသက် မကောင်းတဲ့အကြောင်း၊ ပြောဆို ဆက်ဆံမှုတွေမှာလည်း ခါးသီးပြီး ရိုင်းပျတဲ့အကြောင်း၊ ဖောက်သည် တွေ စိတ်ကျေနပ်စေမယ့် ဘယ်အရာကိုမှ မလုပ်ပေးတာကြောင့် ဝန်ဆောင်မှုပေးတယ်ဆိုတာကလည်း လုံးဝမရှိကြောင်း ပြည့်ပြည့်စုံစုံ သိခွင့်ရလိုက်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ ရေခဲမုန့်ဆိုင် စဖွင့်ပြီး ပထမနှစ်လအတွင်းမှာပဲ ကျွန်တော့်အဖေက ဂျင်မီရဲ့ဆိုင်ကို လေ့လာဖို့ သွားခဲ့လိုက်တယ်။ နောက်တော့ ကျွန်တော့်အဖေက စိတ်ဝင်စားစရာ ရှာဖွေတွေ့ရှိမှုတွေနဲ့ အတူ ဆိုင်ကို ပြန်ရောက်လာခဲ့တယ်။

ကျွန်တော့်အဖေ တွေ့ရှိခဲ့တဲ့ စိတ်ဝင်စားစရာအချက်တွေကတော့ ဂျင်မီက သူ့ဆိုင်ကိုလာဝယ်တဲ့ ဖောက်သည်နှစ်ယောက်ကို စိတ်မရှည်စွာ နဲ့ ဟောက်နေတာရယ်... ဝယ်သူတစ်ယောက်က သူ့ကလေးအတွက် ရေခဲမုန့် ခွက်အလွတ်တစ်ခုလောက် တောင်းတာကို ဂျင်မီက ငြင်းပယ်တာ ရယ်... နောက်ပြီး ဂျင်မီရဲ့ရေခဲမုန့်ကတော့က အောက်ပိုင်းမလုံတာကြောင့် ရေခဲမုန့်တွေ ပေါက်ကျနေတာတွေကို တွေ့လိုက်ရခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဂျင်မီက ရေခဲမုန့်ခွက်အလွတ် တောင်းတဲ့သူတွေကို တစ်ခု ၂၅ ဆင့်နဲ့ ရောင်းလေ့ရှိတယ်။ ဘယ်သူ့ကိုမှ အလကားမပေးတတ်ပါဘူး။ ဖောက်သည်အမျိုးသမီးတစ်ယောက်က ဂျင်မီ ဆိုင်ကနေ ချောကလက် ရေခဲမုန့် တစ်ခုဝယ်ပြီး သစ်ခွရည် ဆမ်းခိုင်းတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဂျင်မီက

အခြားအနံ့ပါတဲ့ အရည်တစ်ခုကို မှားပြီး ဆမ်းပေးလိုက်တော့ ဖောက်သည်
က မှားနေတဲ့အကြောင်း ပြောပြတယ်။

ဒါကို လက်မခံတဲ့အပြင်...

“ဒါ ငါ့အမှားမဟုတ်ဘူးနော်... မင်းလိုချင်တဲ့ ချောကလက်
ရေခဲမုန့် ရပြီပဲ... ကျေကျေနပ်နပ်နဲ့သာ ယူလိုက်တော့...” လို့ ပြန်ပြော
လိုက်တယ်။

ဖောက်သည်အမျိုးသမီးလည်း ဂျင်မီနဲ့ ခွန်းကြီးခွန်းငယ် စကား
မများချင်တော့တာကြောင့် အလျော့ပေးလိုက်တယ်။ ဒီအဖြစ်အပျက်
အစအဆုံးကို ကျွန်တော့်အဖေက မြင်တွေ့ခဲ့တာလေ။ ကျွန်တော်တို့
မိသားစုဝင်တွေအားလုံး ဖောက်သည်တွေနဲ့ ပတ်သက်ရင် အသေးစိတ်က
အစ စိတ်ကျေနပ်အောင် လုပ်ပေးဖို့လိုတဲ့အကြောင်း အဖေက သင်ခန်းစာ
ယူခိုင်းခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်က ဂျင်မီနေရာကနေပြီး စဉ်းစားကြည့်လိုက်တော့
ဖောက်သည်တစ်ယောက် တောင်းဆိုတဲ့ ရေခဲမုန့်ကတော့အလွတ် တစ်ခု
ပေးလိုက်ရလို့ စီးပွားရေး သိသိသာသာ ထိခိုက်စရာမှ မရှိတာ။ ပြီးတော့
သစ်ခွရည်ဆမ်းခိုင်းတဲ့ ဖောက်သည်ကိုလည်း ကျေနပ်အောင် အသစ်တစ်ခု
လုပ်ပေးဖို့က ဘာမှအခက်အခဲမရှိတာကို တွေ့ရပါတယ်။ ဖောက်သည်
တစ်ယောက် စိတ်ကျေနပ်အောင် အနည်းငယ်လောက်သော ဝန်ဆောင်မှု
ပေးလိုက်တာနဲ့ နောက်ထပ်ဖောက်သည်တွေ မြောက်မြားစွာရနိုင်တာပဲ
မဟုတ်လား။ အောင်မြင်လိုတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအနေနဲ့
ကုန်ကျစရိတ်ကလေး အနည်းငယ်လောက်ကို ထိခိုက်မှာစိုးပြီး တွန့်တို
နေလို့ မဖြစ်ဘူးမဟုတ်လား။ ဖောက်သည်တွေ စိတ်ကျေနပ်သွားတယ်
ဆိုရင်... အနည်းငယ်သော ကုန်ကျစရိတ်ကလည်း တန်ဖိုးရှိမှာပဲ...
လို့ ကျွန်တော် ယူဆမိပါတယ်။ ဂျင်မီက ဖောက်သည်နှစ်ယောက်ကို

စိတ်ကျေနပ်အောင် ဘာမှမလုပ်ပေးနိုင်ခဲ့လို့ အဲဒီဖောက်သည် နှစ်ယောက်ကို အဲဒီနေ့ကစပြီး ဆုံးရှုံးလိုက်ရပါတယ်။

တကယ်တော့ ဂျင်မီက ဖောက်သည်တွေကို ဘယ်လိုပြုမူဆက်ဆံရမယ်ဆိုတာ အမှန်တကယ် မသိခဲ့တာလား... လို့ မေးခွန်းထုတ်စရာ ရှိပါတယ်။

ဂျင်မီအနေနဲ့ ဒီရေခဲမုန့် ရောင်းတဲ့လုပ်ငန်းကိုပဲ တောက်လျှောက်လုပ်ခဲ့ရလို့ ပျင်းရိငြီးငွေ့ပြီး မလုပ်မကိုင်ချင်တဲ့ စိတ်ဖြစ်နေလို့လား၊ ဒါမှမဟုတ် အခြားသူလုပ်ချင်တဲ့ အလုပ်တစ်ခုကို အကောင်အထည် မဖော်နိုင်သေးလို့ စိတ်မကြည်လင်နေတာလား၊ ဖောက်သည်တွေကပဲ သူ့ကို စိတ်ရှုပ်ပြီး ဒေါသနဲ့ တုံ့ပြန်အောင် လုပ်နေတာလား... ဆိုတာကတော့ ဂျင်မီကိုယ်တိုင်ပဲ အသိဆုံးဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

ကျွန်တော်တို့ မိသားစု 'ဒေရီကွင်း' ရေခဲမုန့်ဆိုင် စတင်ဖွင့်လှစ်ပြီး ၁ နှစ်ခွဲကြာအတွင်းမှာပဲ ဂျင်မီက သူ့ဆိုင်ကို လုံးလုံးလျားလျား ပိတ်ပစ်လိုက်ပါတယ်။

ဂျင်မီ ဆိုင်ပိတ်သွားပြီးတဲ့နောက်ပိုင်း ကျွန်တော်တို့ ရေခဲမုန့်ဆိုင်က အရင်ကထက် ဖောက်သည်တွေ ပိုပြီး များလာခဲ့ပါတယ်။

တစ်နေ့မှာတော့ ပူအိုက်ပြီး စွတ်စိုတဲ့ ရာသီဥတုနဲ့ အထူးများလှစွာသော ရေခဲမုန့်ဖောက်သည်တွေကလည်း စိတ်မရှည်စွာနဲ့ တန်းစီပြီး ကျွန်တော်တို့ဆိုင်ကို အားပေးနေတုန်း ကျွန်တော်တို့ဘက်က သူတို့ကို ဘယ်လောက်ပဲကောင်းတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေပေးပေး စိတ်တိုင်းမကျဘဲ ရိုင်းပျစွာ ပြောဆိုဆက်ဆံကြတယ်။ ကျွန်တော်တို့က အစပိုင်းမှာ သည်းခံစိတ်ထားပြီး အဆင်ပြေအောင်လုပ်ပေးပေမဲ့ နောက်ပိုင်းမှာ ဖောက်သည်တွေဘက်က စောဒကတက်တာတွေများလာတော့ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်က စိတ်ရှည်သည်းခံနိုင်စွမ်း မရှိတော့ဘဲ ဖောက်သည်အားလုံး

ကို ရိုင်းပျစွာ တုံ့ပြန်လိုက်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ဖောက်သည်တွေဘက်က မကောင်းတဲ့အပြုအမူတွေက ကျွန်တော်တို့ဆီကို တဖြည်းဖြည်း ကူးစက်သွားပြီး အခုလို ဖြစ်ကုန်တော့တာပေါ့။ ကျွန်တော်က ကောင်းကောင်းမွန်မွန်နဲ့ ဆက်ဆံနေတဲ့ ဖောက်သည်တွေကိုတောင် သိမ်းကျုံးပြီး ရိုင်းပျမိခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ အခု ဂျင်မီလို ဖြစ်နေပြီလား... လို့တောင် မှားယွင်းပြီး သံသယဝင်မိပါတယ်။

ကျွန်တော်က ကောင်းမွန်စွာ မဆက်ဆံတတ်တဲ့ ဖောက်သည်တွေကို တူညီတဲ့ဆက်ဆံမှုပုံစံနဲ့ ပြန်ဆက်ဆံရင်း တစ်နေ့တာ ရေခဲမုန့်ရောင်းတဲ့ အချိန်တွေကို ကျော်ဖြတ်လိုက်ပါတယ်။

ကျွန်တော်က ဖောက်သည်တွေအားလုံး ရှင်းသွားသည့်တိုင် လုံးဝ ပြုံးရွှင်နိုင်ခြင်းမရှိဘဲ စိတ်ရှုပ်ထွေးနေခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဆိုင်ပိတ်ခါနီး အချိန်ရောက်မှ ကျွန်တော့်ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်က ကျွန်တော့်မှာ ဘာပြဿနာရှိလို့လဲ... လို့ မေးတယ်။ သူမေးတာကို ဖြေရတော့မယ့် အချိန်ရောက်မှပဲ ကျွန်တော် အသိစိတ် ဝင်လာခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော် မှားသွားခဲ့တာကို ပြန်သတိရတယ်။ ဖောက်သည်-ဝယ်သူဆိုတာ မရှိရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုတာလည်း မရှိနိုင်ဘူးလေ။ ဒီတော့ ဘယ်လိုအချိန်၊ ဘယ်လိုအခြေအနေမျိုးမှာဖြစ်ဖြစ် ဖောက်သည်တွေကို စိတ်ကျေနပ်အောင် ဝန်ဆောင်မှုပေးရမှာက အဓိကကျတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော် အသေအချာ နားလည်ခဲ့ပါတယ်။

ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ စိတ်နေစိတ်ထားတွေ ဘယ်လိုပဲ ရှိနေရှိနေ... ဖောက်သည်ဆိုတဲ့ ဝယ်သူတွေကို အစဉ်အမြဲ ဝန်ဆောင်မှုပေးပြီး စိတ်ကျေနပ်မှုရှိစေမှသာ အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ရဲ့ဘဝကို ပိုင်ဆိုင်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။



အခန်း (၄)
ဖောက်သည်တွေက
စောင့်ဆိုင်းနေရတာမျိုး မဖြစ်ပါစေနဲ့

ယနေ့ကာလ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို လေ့လာတဲ့အခါ... လုပ်ငန်းတိုင်းက လျင်မြန်တဲ့ အရှိန်အဟုန်နဲ့ သွားနေတာ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ သင်က နယူးယော့ခ်မှာ ရှိနေတာဖြစ်စေ၊ ဒဲလပ်စ်မှာဖြစ်စေ၊ အဲဒီမြို့တွေမှာရှိတဲ့လူတွေအားလုံး အစဉ်အမြဲ ရေးကြီးသုတ်ပျာ အလုပ်များနေတတ်တာကို တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဖောက်သည်တွေကိုယ်တိုင်ကလည်း အလုပ်လုပ်နေသူတွေဖြစ်တာကြောင့် သူတို့လိုချင်တဲ့ပစ္စည်းတွေကို အချိန်လုပြီး ဝယ်ရလေ့ရှိတတ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဘက်က ဖောက်သည်တွေအတွက် အကောင်းဆုံး ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်မယ့် နည်းလမ်းကို ရှာဖွေတဲ့အခါ... ကျွန်တော်တို့ လုပ်ငန်းမှာရှိနေတဲ့ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးချင်းစီနဲ့ ကျွန်တော်တို့ကိုယ်တိုင်က ဝယ်သူ-ဖောက်သည်တွေအပေါ် ဘယ်လိုဝန်ဆောင်မှုတွေပေးပြီး၊

ဆိုင်ထဲဝင်လာတာနဲ့ ဘယ်လိုစိတ်ကျေနပ်အောင် လုပ်ပေးရမယ်ဆိုတာ ကို ဦးစွာ နားလည်အောင် လေ့ကျင့်သင်ကြားထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ထပ် ကျွန်တော်တို့သိထားသင့်တဲ့ အရေးအကြီးဆုံးသော အချက် တစ်ချက်ကတော့ ဘယ်ဖောက်သည်ကမှ ဝန်ဆောင်မှုပေးခံရဖို့အတွက် အကြာကြီးထိုင်စောင့်နေမှာ မဟုတ်ပါဘူးဆိုတဲ့အချက် ဖြစ်ပါတယ်။

သင့်အနေနဲ့ ဖောက်သည်တိုင်းကို ထိုင်စောင့်စရာမလိုတဲ့ ဝန်ဆောင် မှုပေးနိုင်အောင် ကြိုးစားပေးပါ။

ရှေ့ပင်းမောတွေက အဝတ်အစား လက်လီအရောင်းဆိုင်တွေကို လေ့လာတဲ့အခါ... ပစ္စည်းရွေးချယ်နိုင်တဲ့နေရာတွေမှာ ဝန်ထမ်းတွေ များစွာ ရှိနေတတ်ပြီး ငွေလက်ခံကောင်တာမှာတော့ ဝန်ထမ်း ၁ ယောက်၊ ၂ ယောက်ပဲရှိနေတတ်တာကို တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဒီအခါပစ္စည်းအတွက် ငွေပေးချေခဲ့လူတွေက မလိုလားအပ်ဘဲ တန်းစီတဲ့နေရာမှာ အချိန်ကုန်ရ တတ်ပါတယ်။ ကျွန်ုပ်တို့အနေနဲ့ ဖောက်သည်တွေကို တန်းစီပြီး စောင့် ဆိုင်းစေခြင်းထက် ငွေပေးချေခြင်းကိစ္စ မြန်မြန်ဆန်ဆန် ပြီးမြောက် အောင် ဝန်ထမ်းများစွာနဲ့ စီမံပေးဖို့ လိုပါတယ်။ အဲဒီအတွက် အသေးစိတ်



တာဝန်တွေကိုတော့ အရောင်းမန်နေဂျာ၊ စတိုမန်နေဂျာတွေက တာဝန် ယူရပါလိမ့်မယ်။

ငွေရှင်းတဲ့ကောင်တာမှာ တန်းစီပြီး စောင့်ဆိုင်းရတဲ့သူတွေ များနေ ခြင်းဟာ အဲဒီလို စောင့်ဆိုင်းနေရတဲ့ ဖောက်သည်တွေကို စိတ် ရှုပ်ထွေး စေ၊ စိတ်တိုစေပြီး မကောင်းတဲ့ စိတ်ခံစားချက်တွေ ဆက်တိုက် ဖြစ်ပေါ် စေတတ်ပါတယ်။

စားသောက်ကုန်လုပ်ငန်း စီးပွားရေးမှာလည်း စားသုံးသူတွေ စိတ်ရှုပ်ထွေးမှု မရှိရလေအောင် ကျွန်တော်တို့ အထူးသတိပြုဆောင်ရွက် ခဲ့ရပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့မိသားစု နယူးယော့ခ်စီးတီးမှာ နေခဲ့စဉ်က စားသောက် ဆိုင်လုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ဖွင့်လှစ်နိုင်ဖို့ ရွေးချယ်စရာနေရာတွေ များစွာ ရှိခဲ့ပါတယ်။။

ကျွန်တော်က နောက်ဆုံးအနေနဲ့ ‘မက်ဟက်တန်’ မြို့အောက် ဘက် တက္ကသိုလ်တစ်ခုအနီးမှာ ရေခဲမုန့်ဆိုင်လေးတစ်ဆိုင် ဖွင့်ဖြစ်ခဲ့ပါ တယ်။

ကျွန်တော့်ရေခဲမုန့်ဆိုင်မှာ အလုပ်လုပ်တဲ့လူငယ်တွေက အသက် ၂၀ ကျော်အရွယ်တွေ များပါတယ်။

ကျွန်တော်က ဝန်ထမ်းအားလုံး ဖောက်သည်တွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး အစစအရာရာလည်း သည်းခံဖို့ လေ့ကျင့်ပေးထားသလို... အစဉ်အမြဲ ဖောက်သည်ဘက်ကို အမှန်ပေးရမယ်ဆိုတဲ့ အသိစိတ်ကိုလည်း တစ်ခါ တည်း ခေါင်းထဲရိုက်ထည့်ပေးခဲ့ပါတယ်။

ဖောက်သည်ကောင်းတွေ တိုးတက်ရရှိဖို့အတွက် ဆိုင်ပိုင်ရှင်ဆီမှာ အဓိကတာဝန်ရှိနေသော်လည်း ဖောက်သည်တွေကို အနီးကပ် ဝန်ဆောင် မှုပေးတဲ့သူတွေက ဝန်ထမ်းတွေဖြစ်နေတာကြောင့် ဝန်ထမ်းတွေရဲ့

အဓိက အရေးပါတဲ့အခန်းကဏ္ဍကို အထူးသတိပြု ထိန်းချုပ်ပေးဖို့ လိုပါတယ်။

ဝန်ထမ်းတွေအနေနဲ့ အထူးသတိပြုစရာကတော့ ထူးထူးခြားခြားခက်ခဲမှုမရှိလှသော်လည်း မိမိတို့တာဝန်ယူရတဲ့ အခန်းကဏ္ဍတစ်ခုချင်းအလိုက် အကောင်းဆုံး တာဝန်ကျေနိုင်ဖို့သာ အဓိကလိုအပ်ပါတယ်။



အခန်း (၅)

သင့်ကိုယ်ပိုင် ရေခဲမုန့်အရသာအား မကြာခဏ အရသာခံ မြည်းစမ်းပေးပါ

ကျွန်တော့်မိသားစုပိုင် ဒေရီကွင်းရေခဲမုန့်ဆိုင်လုပ်ငန်း မတည်
ထောင်ခင်က ကျွန်တော်ဟာ နွေရာသီရောက်တိုင်း ဟန်ဂေရီမိသားစုပိုင်
ဒေရီ ကွင်းရေခဲမုန့်ဆိုင်မှာ ပညာသင်အဖြစ် သွားရောက်လုပ်ကိုင်ခဲ့ဖူး
ပါတယ်။

ပိုင်ရှင်အမျိုးသမီးကြီး 'ဘာဘရာ' ဟာ အသက် ၅၀ အရွယ်
ရွှေရောင်ဆံပင်ပိုင်ရှင်ဖြစ်ပြီး အရပ်ကလည်း ထောင်ထောင်မောင်းမောင်း
ရှိသူ ဖြစ်ပါတယ်။

'ဘာဘရာ' က 'စတော်ဘယ်ရီအုပ်ထားတဲ့ ရေခဲမုန့်' ဘယ်လို
လုပ်ရမယ်ဆိုတာ ကျွန်တော့်ကို သင်ပေးတယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော်
လုပ်ပြီးတဲ့ ရေခဲမုန့်ကိုမြည်းဖို့ ကျွန်တော့်ကို ဇွန်းတစ်ချောင်း သွားယူခိုင်း
တယ်။ ဘာဘရာက ကျွန်တော်လုပ်ပြီးတဲ့ ရေခဲမုန့်အပေါ် ဘယ်လို
တုံ့ပြန်မှတ်ချက်ပေးမယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော် မသိပါဘူး။

ခဏအကြာ ရေခဲမုန့်အနံ့မွှေးအောင် လုပ်ဖို့လိုတယ်လို့ ကျွန်တော့်ကို ပြောပြတယ်။ ပြီးတော့ ဘာဘရာက သူမ ရေခဲမုန့်မျိုးစုံကိုလုပ်ပြီး တိုင်း တစ်မျိုးစီရဲ့ အရသာမှန်ကိုသိရအောင် ဇွန်းတစ်ဇွန်းနဲ့ လိုက်မြည်းကြည့်တတ်တာကို ပြောပြတယ်။ တကယ်တော့ ဘာဘရာက ဇွန်းတစ်ချောင်းနဲ့ မြည်းချင်လို့ မြည်းနေတာမဟုတ်ဘဲ သူမရဲ့ဖောက်သည်တွေ မှာတဲ့ ရေခဲမုန့်တစ်မျိုးစီရဲ့ အရသာတွေကို အစဉ်အမြဲ မှန်ကန်စွာ ထိန်းသိမ်းပေးချင်တဲ့ စေတနာနဲ့ အခုလို မြည်းကြည့်တဲ့အလုပ်ကို လုပ်နေခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

ဖောက်သည်တွေအတွက် အစဉ်အမြဲ ဦးစားပေး စဉ်းစားတတ်တဲ့ ဘာဘရာကို ကျွန်တော့်စိတ်ထဲကနေ ချီးမွမ်းမိပါတယ်။ ပြီးတော့ ဘာဘရာက ကျွန်တော့်ကို ရေခဲမုန့်လုပ်တတ်ရုံတစ်ခုတည်းအတွက် သင်ပြပေးခဲ့တာမဟုတ်ဘဲ ဖောက်သည်တွေအတွက် ဝန်ဆောင်မှု ပေးတတ်ဖို့အတွက်ပါ သင်ပြပေးခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဘာဘရာဆီကရခဲ့တဲ့ သင်ခန်းစာတွေကို ကျွန်တော် ဘယ်တော့မှ



မမေ့ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ကိုယ်ပိုင် ဒေရီကွင်းရေခဲမုန့်လုပ်ငန်းကို စတင် လုပ်ကိုင်ခါစမှာပဲ အခက်အခဲတွေကို ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ခဲ့ရပေမဲ့ ဘာဘရာ သင်ပြပေးခဲ့တဲ့ သင်ခန်းစာတွေနဲ့ ဖောက်သည်တွေအပေါ်ထားရှိရမယ့် စိတ်ထားတွေကို အမှန်တကယ် အကောင်းဆုံး ပြသနိုင်ခဲ့တာကြောင့် နောက်ပိုင်းမှာ အခက်အခဲတွေ လျော့ပါးပြီး အဆင်ပြေမှုတွေ များလာခဲ့ ပါတယ်။

နောက်ထပ် အတွေ့အကြုံတစ်ခုအနေနဲ့ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်အနည်းငယ် က ရက်သတ္တပတ် အတော်များများမှာ ရာသီဥတု အေးခဲ့တာတွေနဲ့ ကြုံတွေ့ခဲ့ရပါတယ်။ ရာသီဥတု လုံးဝမကောင်းတော့တဲ့ ရာသီအတွင်း ကျွန်တော်တို့ဆိုင်က ဈေးရောင်း မကောင်းခဲ့ပါဘူး။ ကျွန်တော်က နံနက်စာ မစားရသေးဘဲ ဆိုင်ထဲကိုဝင်သွားလိုက်ပြီး ဗိုက်ဆာဆာနဲ့ ငှက်ပျောသီး မစ်ရိတ်တစ်ခု ဖျော်ပြီး သောက်လိုက်တယ်။

ကျွန်တော်က အဲဒီမစ်ရိတ်ကို အတော်လေးသောက်လိုက်ပြီးကာမှ အရသာကို အသေအချာ သတိထားမိလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်တော် ဖျော် သောက်လိုက်တဲ့ ငှက်ပျောသီးမစ်ရိတ်က ဘာအရသာမှ မရှိဘူးလေ... ကျွန်တော်က နို့ဘူးရဲ့ သက်တမ်းကုန်မယ့်ရက်ကို သေချာ ဖတ်ကြည့် လိုက်တယ်။ တကယ်တော့ သက်တမ်းက အတော်လေး ကျော်လွန်နေပြီး အရသာကလည်း လုံးဝပျက်နေပြီလေ။

ဘယ်စားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်းပဲဖြစ်စေ၊ အစားအသောက်ကို မကြာခဏ မြည်းကြည့်ခြင်း၊ အစားအသောက်ထည့်သော အိုး၊ ခွက်၊ ပန်းကန်တွေနဲ့ ဆေးကြောသုတ်သင်တဲ့ ပစ္စည်းတွေကအစ အစဉ်အမြဲ သန့်ရှင်းနေဖို့ လိုပါတယ်။

ကျွန်တော်ကတော့ ကျွန်တော့်ရေခဲမုန့်လုပ်ငန်းရဲ့ အားနည်းချက်၊ ပြစ်ချက်တွေကို ရှာတွေ့နိုင်ဖို့ ပြင်ပလူတစ်ယောက်ရဲ့အမြင်နဲ့ လေ့လာ

ကြည့်ရှုခြင်းတွေ လုပ်ပေးခဲ့ပါတယ်။ ဒီလို အပြင်လူတစ်ယောက်ရဲ့
နေရာက ခံစားပြီး လေ့လာပေးမှလည်း အခြေအနေမှန်ကို ကိုယ့်တိုင်
သိရှိခွင့်ရရှိမှာ ဖြစ်ပါတယ်။



အခန်း (၆)

ဖောက်သည်တွေဘက်က ရေခဲမုန့်ကတော့
အလတ်စားတစ်ခု တောင်းဆိုရင်
အလတ်စားတစ်ခု ပေးလိုက်ပါ

ရေခဲမုန့်ဝယ်ယူစားသုံးလေ့ရှိတဲ့ ဖောက်သည်တွေအနက် အချို့က သူတို့ရဲ့ကလေးတွေအတွက် ရေခဲမုန့်ကတော့အလွတ် သီးသန့်တောင်း တတ်တာတွေ ရှိတတ်ကြပါတယ်။ အချို့ဖောက်သည်တွေကတော့ အားနာပြီး ပိုက်ဆံနဲ့ ပေးဝယ်တတ်ကြပါတယ်။ ပိုင်ရှင်ဖြစ်တဲ့ ကျွန်တော် တို့အနေနဲ့ ဖောက်သည်တွေကို ဝန်ဆောင်မှုပေးရတဲ့ကိစ္စတွေထဲမှာ အဲဒီလိုကတော့အလွတ် တစ်ခု၊ နှစ်ခု အဆစ်တောင်းတာကို လိုက်လျော ပေးရတဲ့ကိစ္စတွေလည်း ပါဝင်တတ်ပါတယ်။

အကောင်းဆုံး ဝန်ဆောင်မှုပေးတဲ့အနေနဲ့ ဖောက်သည်က ကတော့ အလွတ်အရွယ်အစားကို အလယ်အလတ်အရွယ်တောင်းဆိုရင် အလယ် အလတ်အရွယ်ပဲ ပေးကမ်းပါ။ အသေးဆုံးအရွယ် တောင်းဆိုရင်လည်း အသေးဆုံးပဲ ပေးလိုက်ပါ။

တစ်နေ့မှာ ကျွန်တော့်အမေက ဝန်ထမ်းသစ်တစ်ယောက်ကို



လုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်တာတွေ သင်ပြတဲ့အနေနဲ့ သစ်ခွရည်ပါ ရေခဲမုန့် အလတ်စားတစ်ပွဲစာကို လုပ်တဲ့နည်း ပြပေးလိုက်တယ်။

အပြင်မှာ ရေခဲမုန့်ဝယ်မယ့်သူတွေက တန်းစီပြီး စောင့်နေကြတယ်။ အမေက ပညာသင်ဝန်ထမ်းကို အလတ်စားကတော့နဲ့ ရေခဲမုန့်ထည့် ခိုင်းပြီး ဝယ်သူတစ်ယောက်ဆီကို သွားပေးခိုင်းတယ်။ ပြီးတော့ ပညာ သင်ဝန်ထမ်းကို နောက်နောင် သူ့ဘာသာတစ်ယောက်တည်း သွက်လက် စွာ လုပ်တတ်အောင် တစ်ခါတည်း လေ့ကျင့်ခိုင်းတဲ့အနေနဲ့ ကတော့အရွယ် အစားနဲ့ လိုက်ဖက်ညီတဲ့ ရေခဲမုန့်ပမာဏကို ချိန်ဆပြီး ထည့်ခိုင်းလိုက် ပါတယ်။

ဝန်ထမ်းသစ်က ကတော့နဲ့ လိုက်ဖက်ညီတဲ့ ရေခဲမုန့်ပမာဏကို မထည့်တတ်သေးခင် အချိန်အတွင်း အခက်အခဲတွေ များစွာနဲ့ ရင်ဆိုင်ရ ပါတယ်။

တကယ်တော့ ဖောက်သည်တွေဘက်က အလတ်စားအရွယ် ရေခဲမုန့် မှာတာနဲ့ ကျွန်တော်တို့ဘက်က အလတ်စားအရွယ်ပေးနိုင်အောင် ကြိမ်ဖန်များစွာ လေ့ကျင့်ပေးရပါတယ်။ ဖောက်သည်တွေအနေနဲ့ ကျွန်တော်တို့လို လုပ်ငန်းရှင်တွေဘက်ကပေးတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေကို လိုလား-မျှော်လင့်တာမှန်သော်လည်း သူတို့လိုချင်တဲ့အရာတွေကို ဝယ်ယူအားပေးတဲ့အခါမှာ သူတို့လိုချင်တဲ့ အရွယ်အစား၊ အရောင်၊ အနံ့အသက်၊ ပမာဏနဲ့ အမျိုးအစားအတိုင်းသာ အတိအကျလိုချင်တဲ့ စိတ် ရှိတတ်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဖောက်သည်က ရေခဲမုန့်ကတော့ အလွတ်ကို အခမဲ့တောင်းသည်ဖြစ်စေ၊ သူတို့တောင်းဆိုတဲ့ အရွယ်အစား အတိုင်း ကြီး၊ သေး၊ လတ် အတိအကျပေးနိုင်ခြင်းက အကောင်းဆုံးသော ဝန်ဆောင်မှု ဖြစ်ပါတယ်။

