

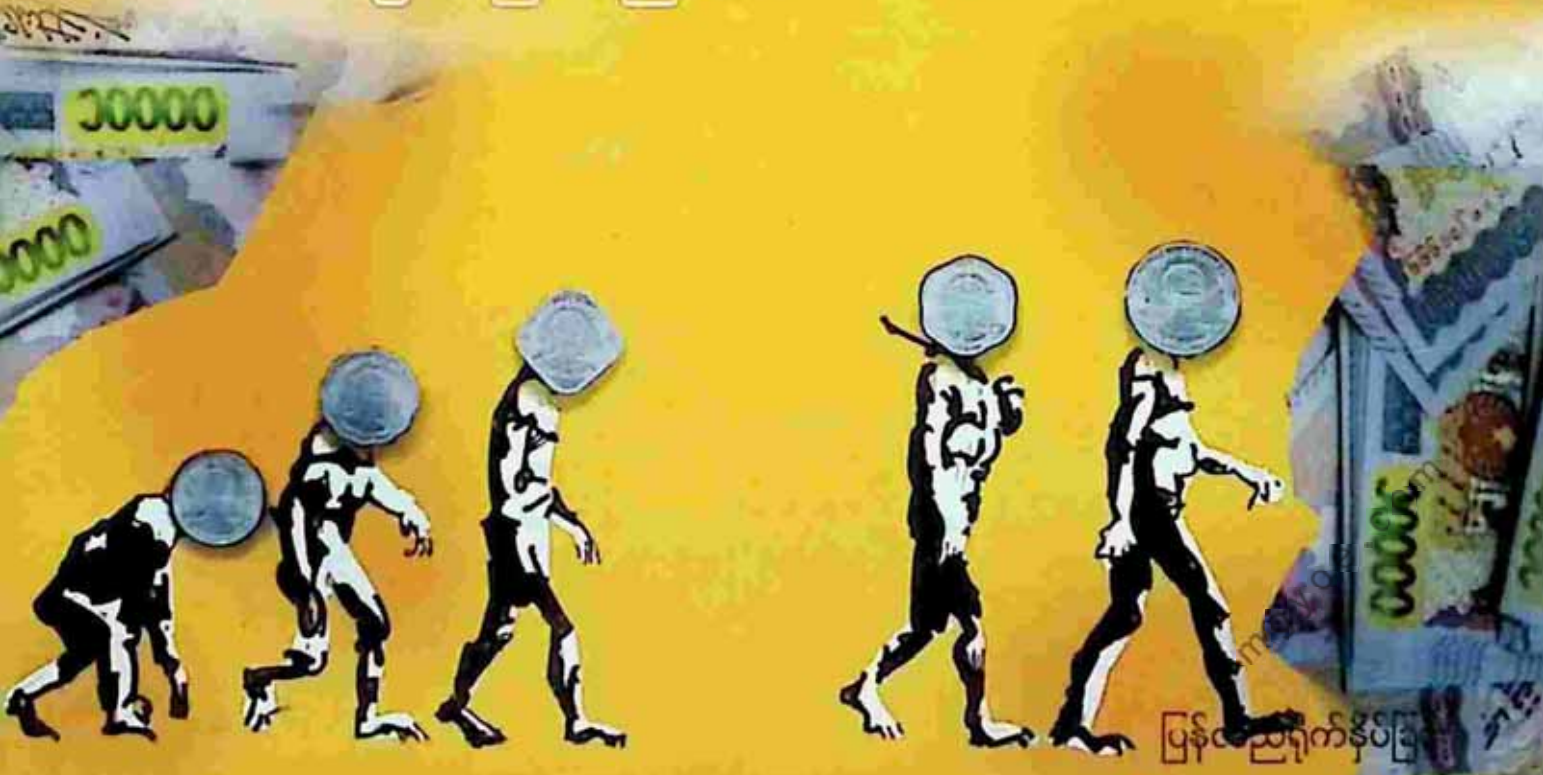
# မြတ်ဗြင်း

## မူးပဲ အစပြင့် ထူးကဲဘဝ တည်ဆောက်သူများ

### ROADS TO SUCCESS

Trevor Allen

အောင်မြင်သူတစ်ဦးဖြစ်လာရေးအတွက်  
ငွေကြေးအရင်းအနှီးသည်  
အဓိက မဟုတ်ဘဲ  
ကြံ့ရည်ဖန်ရည်နှင့် ငွေလုံ့လကသာ  
အဓိကဖြစ်သည့်အကြောင်း...



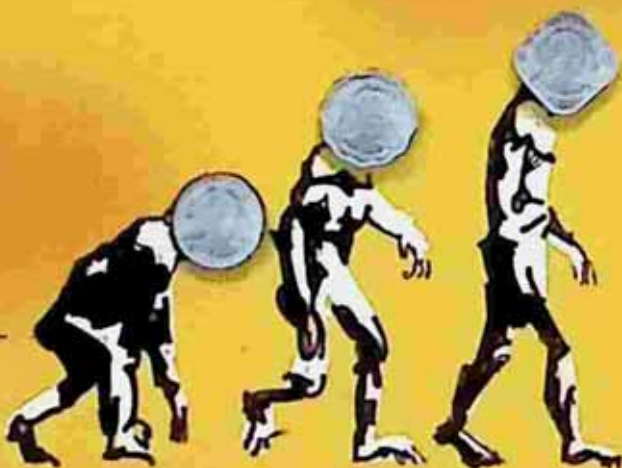
mgyoe.com

# မြတ်ဦး

## မူးပဲ အစပြင် ထူးကဲဘဝ တည်ဆောက်သူများ

**ROADS TO  
SUCCESS**  
Trevor Allen

အောင်မြင်သူတစ်ဦးဖြစ်လာရေးအတွက်  
ငွေကြေးအရင်းအနှီးသည်  
အဓိက မဟုတ်ဘဲ  
ကြံ့ရည်ဖန်ရည်နှင့် ငွေလုံ့လကသာ  
အဓိကဖြစ်သည်အကြောင်း



မျက်နှာပိုးဒီဇိုင်း-ပေသစ်တည်

မူပိုင်အခွင့်ထူးကဲဘဝ တည်ဆောက်သူများ မြတ်ငြိမ်း  
ပျက်နာပုံသရုပ်ဖော် - ဇေယျတည်  
တမူကံမှာ ၁၅၀ မူကံမှာ ၁၂၀ ဝင်တီ x ၁၀၀ ဝင်တီ

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(၀၀၅၃၈)၊ ၈၅၊ ၁၆၄လမ်း၊ တာမွေ၊ ရန်ကင်း။  
ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(၀၀၄၁၂)၊ ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း။  
၂၀၁၉၊ ဒီဇင်ဘာလ၊ ပြန်လည်ရိုက်နှိပ်ခြင်း၊ အုပ်ရေ ၅၀၀၊  
၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်၊ အားမာန်သစ်စာအုပ်တိုက်၏ ပထမအကြိမ်မူ

ရောင်းစျေး ၁၀၀၀ ကျပ်

### မာတိကာ

၁။ အောင်မြင်ရေးမှာ ဘာအဓိကလဲ	၁
၂။ လက်ညှိုးညွှန်ရာ ငွေဖြစ်သူ	၁၃
၃။ မိန်းမဆန်ပေမဲ့ အားမနွဲ့ပါ	၂၇
၄။ လေလှိုင်းကလည်း ငွေဖြစ်ပါတယ်	၃၆
၅။ ရှေ့ကလူကို မိအောင်လိုက်	၄၇
၆။ ခေတ်ပြောင်းသော်လည်း မမှုပါ	၅၇
၇။ အလုပ်ပြုတ်မှ သူကြွယ်ဖြစ်သူ	၇၀
၈။ အမဲသားသည် သန်းကြွယ်သူဌေး	၈၀
၉။ လက်တွန်းလှည်းကလေးမှကမ္ဘာအကြီးဆုံး စာအုပ်ဆိုင်ကြီးအဖြစ်သို့	၈၉
၁၀။ အမှတ်တရဖြစ်စေမယ့် အမှတ်တရကလေးတွေ	၁၀၁
၁၁။ ပန်းများကို လမ်းခင်းကာ	၁၀၈
၁၂။ အမှောင်ကိုကျော်လွှားခြင်း	၁၁၆
၁၃။ စာနယ်ဇင်း ဖြန့်ချိရေးသမားကလေး	၁၂၈

- |  |     |
|--|-----|
| ၁၄။ ထိန်းသိမ်းမှုဖြင့် ဘဝကိုတည်ဆောက်သူ | ၁၃၇ |
| ၁၅။ ကိုယ်ကျွမ်းကျင်ရာကိုသာလုပ်သူ       | ၁၄၈ |



## အောင်မြင်ရေးမှာ ဘာအဓိကလဲ

အောင်မြင်သူတစ်ဦး ဖြစ်လာရေးအတွက်  
ငွေကြေးအရင်းအနှီးသည်  
အဓိကမဟုတ်၊  
ကြံ့ရည်ဖန်ရည်နှင့်  
ဇွဲလုံ့လသာ အဓိကဖြစ်သည်

### အောင်မြင်ရေးမှာ ဘာအဓိကလဲ

စီးပွားရေးလောကတွင် ထိပ်တန်းသို့ရောက်နေသူများအကြောင်း စူးစမ်းလေ့လာကြည့်သောအခါ ထူးခြားချက်တစ်ချက်ကို တွေ့ရ၏။ ယင်းအချက်မှာ သူတို့တွေထဲမှ အများစုသည် မူးစုပဲစုလုပ်ငန်းငယ် ကလေးများဖြင့် ဘဝကို စတင်ခဲ့သူများ ဖြစ်နေခြင်းပင်။

ထို့ပြင် အမှတ်မဲ့ပြောလိုက်သော စကားတစ်ခွန်း၊ မတော်တဆ ဆုံစည်းမှုတစ်ခု စသည်တို့ကလည်း သူတို့ကိုယ်သူတို့ပင် သတိမထား မိဘဲ ဘဝအလှည့်အပြောင်းများကို ဖြစ်စေခဲ့၏။ ယင်း အလှည့်အပြောင်း များက သူတို့အား အောင်မြင်မှုလမ်းကြောင်းပေါ်သို့ တွန်းတင်ပေးခဲ့ ကြောင်း အံ့ဩဖွယ်တွေ့ရှိရ၏။

တစ်ခါက သမ္မာကျမ်းစာသင်တန်းမှ ဆရာဖြစ်သူက သူ့တပည့် နှစ်ဦးအား ကုန်စည်ဈေးကွက်တွင် ဝက်မှင်ဘီးများ ပြုလုပ်ရောင်းချပြီး ဝင်တိုးကြည့်ပါလားဟု အကြံပေး၏။ ထိုအခါ တပည့်တစ်ယောက်က 'ဟုတ်ကဲ့' ဟု ပြောသည်။ နောက်တစ်ယောက်ကတော့ 'ဟင့်အင်း' ဟုပြောသည်။

'ဟုတ်ကဲ့' ဟုဆိုသူတွင် ထိုသို့ပြောရလောက်အောင် ဝက်မှင်ဘီး

နှင့် ပတ်သက်၍ ဘာအတွေ့အကြုံမျှမရှိ။ သူသည် သတင်းစာရောင်းဖူးသည်။ ကုန်စုံဆိုင်တစ်ဆိုင်တွင် ဆိုင်ရှင်၏ လက်ထောက်လုပ်ဖူးသည်။ သို့သော် သူက သူ့ဆရာ အမှတ်မထင်ပြောလိုက်သည့် စကားတစ်ခွန်းကို ရင်မှာပိုက်ပြီး ဝက်မှင်ဘီးများ ပြုလုပ်ရောင်းချဖို့ ကြံစည်အားထုတ်သည်။ နောင်တစ်ချိန်တွင် သူသည် ဝက်မှင်ဘီးမျိုးစုံထုတ်လုပ်သည့် ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုကို ပိုင်ဆိုင်ပြီး စီးပွားရေးလောက၌ ထိပ်တန်းသို့ရောက်ခဲ့လေသည်။

ဩစတြေးလျပြည်ဖွား မက်ဖာဆန်ရောဘတ်ဆန်သည် ကိုးနှစ်သားအရွယ်ကတည်းက သားသမီးငါးယောက်အား ရှာဖွေကျွေးမွေးနေသည့် မိခင်ဖြစ်သူအား ကူညီခဲ့ရ၏။ သူသည် နံနက် ၃နာရီတွင် အိပ်ရာမှ ထသည်။ လမ်းစရိတ်အကုန်မခံနိုင်သဖြင့် သုံးမိုင်ခွဲဝေးသော အလုပ်ခွင်သို့ ခြေကျင်လျှောက်ရသည်။ နံနက် ၇း၃၀ တွင် အလုပ်ခွင်မှပြန်သည်။ အလုပ်ခွင်မှ အိမ်အပြန် လမ်းတစ်လျှောက်တွင် သတင်းစာပို့သည်။ ၈း၃၀ တွင် အိမ်ပြန်ရောက်သည်။ ထို့နောက် ကျောင်းတက်ရသည်။ ကျောင်းဆင်းပြီး နောက်ပိုင်း ညနေ ၆ နာရီမှ ည ၁၀ နာရီထိ သူ့အလုပ်ရှင်ဖွင့်ထားသည့် ဆံပင်ညှပ်ဆိုင်တွင် အကူလုပ်သားအဖြစ်လုပ်ရသည်။ သူ့လုပ်ခမှာ သီတင်းတစ်ပတ်လျှင် ၂ ရှိလင် (ယခုပေါက်ဈေးဖြင့် ၃၄ ကျပ်ခန့်) ဖြစ်၏။

ဆယ်နှစ်သားအရွယ်တွင် ကျောင်းထွက်လိုက်သည်။ အလုပ်မျိုးစုံလျှောက်လုပ်သည်။ အချို့မှန်များ ပြုလုပ်ရောင်းချသူ တစ်ဦးထံတွင်လည်း လုပ်ဖူးသည်။ သည်အလုပ်ကိုတော့ သူကြိုက်သည်။ စိတ်ဝင်စားသည်။ ထို့ကြောင့် အချို့မှန်လုပ်ငန်းပိုင်ရှင် နောက်တစ်ဦးထံတွင် ငါးနှစ်ကြာ ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ရင်း ထိုလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သည့် အတွေ့အကြုံဗဟုသုတများ ရှာမှီးသည်။

အသက် ၂၀ ရောက်တော့ သူက ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို စတင်ထူထောင်တော့၏။ သူ့စက်ရုံမှာ သူ့အိမ်ရှိ ရေချိုးခန်းဖြစ်၏။ သူ့စက်ပစ္စည်းများမှာ ယခုပေါက်ဈေးဖြင့်တွက်လျှင် ကိုးကျပ်တန် အိမ်ရိုက်သံပုံးတစ်ပုံး၊ ငါးကျပ်တန် သတ္တုခွက်တစ်ခွက်၊ ပလတ်စတာဖြင့် ပြုလုပ်ထားသည့် ပုံသွန်းခွက်ကလေးပေါင်း ၂၀ တို့ဖြစ်၏။ သူ၏ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းမှာ သကြားပိဿာ အနည်းငယ်မျှသာဖြစ်၏။ သူက အဆိုပါသကြားဖြင့် သကြားရုပ်ကလေးတွေ ပြုလုပ်သည်။ သီတင်းတစ်ပတ်လျှင် လေးရက် အရုပ်ကလေးများ ပြုလုပ်သည်။ ကျန်နှစ်ရက်တွင် သူ့လက်ရာ သကြားရုပ်ကလေးများကို ဗန်းကြီးတစ်ခုထဲထည့်ကာ ခေါင်းပေါ်ရွက်ပြီး လျှောက်ရောင်းသည်။ သကြားရုပ်ကလေးများကို သူ့မိခင်က ညဉ့်နက်သန်းခေါင်တိုင် ထိုင်ပြီး အလှဆင်ပေးရသည်။ ပထမဦးဆုံး စရောင်းသည့်နေ့တွင် သူ၏အမြတ်ငွေမှာ ၃၄ ကျပ်ခန့်ရှိသည်။ နောင်နှစ်ပေါင်းလေးဆယ်ကြာသောအခါ သူ့စက်ရုံ၏လည်ပတ်ငွေမှာ တစ်နှစ်လျှင် ကျပ်ငွေသိန်းပေါင်း ၆၈၀ ကျော်နေပြီ။ အလုပ်သမား ၂၅၀၀ကျော် ခန့်ထားရပြီး ၎င်းအလုပ်သမားများအား ပေးရသည့်လုပ်ခမှာ တစ်နှစ်လျှင် ကျပ်သိန်းပေါင်း ၁၇၀ ကျော်ရှိလေသည်။

ထိုအချိန်တွင် သူ့ကို 'ဆာ' ဘွဲ့အပ်နှင်းထားပြီးဖြစ်သဖြင့် 'ဆာမက် ဖာဆန်ရောဘတ်ဆန်' ဖြစ်နေပြီ။ သြစတြေးလျ၏ မြို့တော် မဲလ်ဘုန်းမြို့ နှစ်တစ်ရာမြောက် ပွဲတော်ကျင်းပရာ၌ လေကြောင်းပြိုင်ပွဲတစ်ရပ် ပါဝင်ရာ ထိုပြိုင်ပွဲတွင် ဆုပေးရန်အတွက် သူက ကျပ်ငွေ သိန်း ၃၄၀ လှူဒါန်းခဲ့လေသည်။

နောင်တစ်ချိန်တွင် သူက ပြန်ပြောပြသည်မှာ မဲလ်ဘုန်းမြို့ရှိ ရေချိုးခန်းအဟောင်းထဲ၌ သကြားရည်တွေ ပွက်ပွက်ဆူနေသည်ကို ကြည့်ရင်း တစ်နေ့တွင် ပိုင်ဆိုင်လာမည့် ဧရာမစက်ရုံကြီးများကို သူ့စိတ်

မျက်စိထဲတွင် မြင်ယောင်နေသည်ဟူ၏။ သူက စိတ်ကူးယဉ်သမားဖြစ် ပါသည်။ စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက်များကို သူယုံကြည်သည်။ အဘယ် ကြောင့်ဆိုသော် စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက်များက မိမိသွားရမည့်အရပ်ကို ဖော်ပြပြီး မိမိလျှောက်ရမည့်လမ်းကို ညွှန်ပြပေးသောကြောင့် ဖြစ်သည်ဟု သူကဆိုသည်။

သို့သော်... အောင်မြင်မှုကိုလိုချင်လျှင် မိမိက အခြားသူများထက် ပိုပြီး အလုပ်ကို ကြိုးစားရမည်။ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းများက အပျော် ရှာနေချိန်တွင် မိမိကအလုပ်ကို ကျားကုတ်ကျားခဲ အားထုတ်နေရမည် ဆိုသည်ကို သူသိထားခဲ့သည်ဟု သူကပြောပါသည်။ အောင်မြင်မှုဆို သည်မှာ ခက်ခဲစွာရယူရသောအရာဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် အောင်မြင်မှုရ ရေးအတွက် မိမိသည် မဆုတ်မနစ်သော ဇွဲလုံ့လဖြင့် ကြိုးစားအားထုတ် မည်သာ ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် ပြိုင်ဘက်များကို အနိုင်ရရေးအတွက် မိမိ၏ လုပ်ငန်းကို အမြဲတမ်း ဆန်းသစ်တီထွင်နေရမည်ဟုလည်း သူ၏ အောင်မြင်မှု လျှို့ဝှက်ချက်ကို ပြောပြသည်။ သူသည် လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်လာလျှင် အောက်သက်ကျေသူဖြစ်၏။ သို့မှ အရေးကြီးလာ လျှင် ဘယ်သူ့နေရာမှာမဆို သူဝင်လုပ်နိုင်မည်ဟု ထောက်ပြခဲ့၏။

အင်္ဂလန်ပြည်၏ မော်တော်ယာဉ် ထုတ်လုပ်ရေးလောကကို ထူထောင်ခဲ့သူ အများစုသည် ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုးပြီး ကိုယ်ထူးကိုယ်ချွန် သမားများသာဖြစ်၏။ ထိုသူတွေထဲတွင် 'ဝီလျံရစ်ချတ် မောရစ်' လည်း တစ်ဦးအပါအဝင်ဖြစ်ပါသည်။

မောရစ်သည် အောက်စဖို့ ရှိုင်းယားမည်သော ကျေးရွာကလေး တွင် မွေးဖွားကြီးပြင်းခဲ့၏။ သို့သော် အသက် ၁၆ နှစ်တွင် 'ငါ့ကို ဝီလျံရစ်ချတ်မောရစ်ထက် ဘယ်သူကမှ ပိုပြီးဝင်ငွေကောင်းကောင်း ပေးနိုင်မှာမဟုတ်ဘူး၊ ဒီတော့ ငါ ဝီလျံရစ်ချတ်မောရစ် အတွက်ပဲ အလုပ်

လုပ်မယ်' ဟု ကြုံးဝါးခဲ့သူဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့် သူသည် ကျပ် ၁,၄၀၀ လောက်ဖြင့် အောက်စဖို့မြို့တွင် စက်ဘီးပြင်ဆိုင်တစ်ဆိုင် ဖွင့်သည်။ ထို့နောက် ကိုယ်ပိုင်စက်ဘီးများဖြစ်လာအောင် တပ်ဆင်ထုတ်လုပ်သည်။ သူထုတ်လုပ်သည့် စက်ဘီးများကို ကောလိပ်ကျောင်းသားများက အခကြေးငွေဖြင့် ငှားရမ်းသည်။ သူ့စက်ဘီးတွေကောင်းကြောင်း သက်သေထူရန် တိုင်းပြည်တစ်နံတစ်လျားတွင် ကျင်းပသမျှ စက်ဘီးစီးပြိုင်ပွဲများတွင် ဝင်ရောက်ယှဉ်ပြိုင်စေသည်။

ထို့နောက်တွင်တော့ သူက စက်ဘီးမှ မော်တော်ဆိုင်ကယ်၊ မော်တော်ဆိုင်ကယ်မှ မော်တော်ကား ထုတ်လုပ်ရေးအထိ သူ့လုပ်ငန်းကို တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် ချဲ့ထွင်ဖို့စီစဉ်ခဲ့၏။ စစ်ဆေးပြင်ဆင်ရန် သူ့ဆီရောက်လာသည့် မော်တော်ယာဉ်များ၏ ပုံစံများကို သူကလေ့လာသည်။ ဆန်းစစ်သည်။ ပြီးတော့ သူ့ကိုယ်တိုင် မော်တော်ယာဉ်များ ထုတ်လုပ်ဖို့ စီစဉ်သည်။ သူပထမဆုံး ထုတ်လုပ်မည့် မော်တော်ကားစီးရေ ၄၀၀ကို ဝယ်ယူရန် အမှာစာများရသည်။ သို့ဖြင့် သူ့အဖေငယ်စဉ်က ပညာဆည်းပူးခဲ့သော ကျောင်းအိုကျောင်းပျက်ကြီးကို စက်ရုံအဖြစ် အသွင်ပြောင်းကာ သူ၏ပထမဆုံး မော်တော်ကားများကို ထုတ်လုပ်ခဲ့၏။ ထို့နောက်တွင်တော့ မောရစ်က သူ့ကားများကို လူတိုင်းစီးနိုင်အောင် ကျပ်ငါးသောင်းခြောက်ထောင်တန် မော်တော်ကားများ ထုတ်လုပ်ရန် စီစဉ်တော့၏။

ပထမကမ္ဘာစစ်အပြီးတွင်မူ သူ၏ မောရစ်ကားများသည် နိုင်ငံတစ်ဝန်းတွင် ပြောစမှတ်ပြုရလောက်အောင် တွင်ကျယ်လာသည်။ သူ့စက်ရုံမှ တစ်နှစ်လျှင် မော်တော်ကားစီးရေ ၁၅၀,၀၀၀ ထုတ်လုပ်ပေးရပြီး အလုပ်သမားပေါင်း သောင်းချီပြီး ခန့်ထားခဲ့ရ၏။

သန်းပေါင်းများစွာ ချမ်းသာသော သူကြွယ်ကြီးဖြစ်လာပြီး ငွေကြေးကို ရှေ့တန်းမတင်ရသော ဘဝမျိုးသို့ ရောက်သောအခါ မောရစ်က အလှူဒါနများကို ရက်ရက်ရောရော ပြုလုပ်ခဲ့၏။ အဓိပ္ပာယ်ရှိသော လုပ်ငန်းများအတွက် ရန်ပုံငွေများ ထူထောင်ပေးပြီး အခြားသူများအား စိတ်ချမ်းသာမှုပေးခဲ့သည်။ သို့တိုင် သူကတော့ အလုပ်ကိုမပြတ် ဆက်လုပ်နေဆဲပင်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် 'အလုပ်ဆိုတာ လူတိုင်းအတွက် သဘာဝကျတဲ့ ဆောင်ရွက်မှုဖြစ်လို့ပဲ၊ အလုပ်ကို ကြိုးကြိုးစားစား လုပ်နေချိန်ဟာ လူတစ်ယောက်အတွက် ပျော်စရာအကောင်းဆုံးအချိန်ပဲ' ဟု သူကခံယူထားသောကြောင့် ဖြစ်ပေသည်။

ကမ္ဘာကျော် 'ရိုးလ်ရွိုက်စ်' အင်ဂျင်များထုတ်လုပ်ခဲ့သူ ဟင်နရီ ရွိုက်စ် သည်လည်း သတင်းစာအရောင်းသမားကလေးအဖြစ် ဘဝကို စခဲ့ရ၏။ ထို့နောက်တွင်မှ 'ဂရိတ်နေ့သန်း မီးရထားကုမ္ပဏီတွင် အလုပ်သင်အင်ဂျင်နီယာအဖြစ် ဝင်လုပ်သည်။ သူ့အသက် ၂၁ နှစ် ရောက်သော အခါ ငွေကျပ် ၃၄,၀၀၀ ခန့်ဖြင့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်ထူထောင်သည်။ သူက ကာဗွန်ဖြင့် မီးလင်းစေသော မီးအိမ်များပြုလုပ်ရောင်းချသည်။ ထိုအတောအတွင်း နိုင်ငံခြားဖြစ် မော်တော်ကားတစ်စီး ဝယ်စီးသည်။ ထိုကားကို ကြည့်ကြည့်ပြီး စွဲလမ်းနှစ်ခြိုက်နေသည်။ ပြီးတော့ စိတ်ထဲမှာလည်း မခံချင်စိတ်တွေ တရွရွလှိုင်းထနေသည်။ သူက တစ်နေ့ တစ်နေ့ ထိုကားအင်ဂျင်ကို တစ်နှိုက်ထဲနှိုက်နေတော့၏။ မှတ်မှတ်ရရ တစ်နေ့တွင်မူ စိတ်ထဲ၌ အောင့်အည်းမနေနိုင်တော့ဘဲ "ငါ ဒီအင်ဂျင် ထက်ကောင်းတဲ့ အင်ဂျင်တစ်လုံး တည်ဆောက်နိုင်တယ်ကွ" ဟု ကြွေးကြော်မိသည်အထိ ဖြစ်ခဲ့ရလေသည်။

မကြာမီအတွင်းမှာပင် သူက ယိုယွင်းပျက်စီးနေပြီဖြစ်သော စက်ရုံ အိုကြီးတစ်လုံးကို ပြန်လည်ပြုပြင်ပြီး သူကိုယ်တိုင် ပုံစံထုတ်သည့် မြင်း

ကောင်ရေ ၁၀ ကောင်အားရှိ အင်ဂျင်များကို စတင်ထုတ်လုပ်တော့၏။  
 ထိုအခါ အလွန်တော်သည့် အင်ဂျင်နီယာတစ်ဦးဖြစ်သူ 'ရီးလ်' က သူ  
 နှင့်လာပြီးပေါင်းသည်။ ပြီးတော့ အစုစပ်လုပ်ငန်း တည်ထောင်ကြသည်။  
 ထိုအချိန်မှစပြီး ကမ္ဘာကျော် 'ရီးလ်ရွိုက်စ်' အင်ဂျင်များ ထုတ်လုပ်သည့်  
 ကုမ္ပဏီကြီး စတင်ပေါ်ပေါက်ခဲ့လေသည်။

ထိုစဉ်အခါက ရွိုက်စ်သည် 'တူတစ်ချောင်းနှင့်ပုဂ္ဂိုလ်' ဟူ၍  
 နာမည်ကြီး၏။ သူက နေ့စဉ်နေ့တိုင်း စက်ရုံထဲတွင် လှည့်ပတ် ကြည့်ရှု  
 စစ်ဆေးသည်။ ထိုသို့ လှည့်ပတ်ကြည့်ရှုတိုင်း သူ့လက်ထဲတွင် တူတစ်  
 ချောင်း ကိုင်လာလေ့ရှိသည်။ အကယ်၍ သူ့စက်ရုံထဲတွင် တည်ဆောက်  
 ထားသည့် အင်ဂျင်တစ်လုံးသည် သူသတ်မှတ်ထားသည့် စံချိန်စံညွှန်း  
 အတိုင်း မမီပါက ထိုအင်ဂျင်ကို လက်ထဲမှတူဖြင့် ရိုက်ခွဲပစ်လေ့ရှိသည်။  
 ရွိုက်စ်ကား စေ့စပ်သူ၊ တိကျသူအဖြစ် နာမည်တစ်လုံးနှင့် နေသူတည်း။

မူးပဲအစဖြင့် ထူးကဲဘဝရလာသူတွေထဲတွင် 'ကမ်းမင်း' ဆိုသူ  
 တစ်ဦးလည်း ပါဝင်သည်။ သူသည်လည်း သတင်းစာအရောင်းသမား  
 လေးအဖြစ် ဘဝကိုစခဲ့ရသည်။ တစ်နေ့တွင် သူသည် သတင်းစာပို  
 ရောင်းရရေးအတွက် စိတ်ကူးတစ်ခုရသည်။ သူက အဝတ်လှန်းသည့်  
 တန်းတစ်တန်းကိုယူပြီး တန်းထိပ်တွင် အဝတ်အိတ်တစ်အိတ် ချည်ထား  
 သည်။ အဝတ်အိတ်တွင် အကြွေထည့်ဖို့ ဘေးကပ်အိတ်ကလေးလည်း  
 ပါသည်။ ထို့နောက် အဝတ်အိတ်ထဲတွင် သတင်းစာထည့်ပြီး ဘတ်စ်  
 ကားမှတ်တိုင်များ၌ လိုက်ရောင်းရာနှစ်ထပ်ကား၊ သုံးထပ်ကားကြီးများ  
 ပေါ်မှ ခရီးသည်တွေ လွယ်လွယ်ကူကူ သတင်းစာဝယ်နိုင်တော့၏။  
 သို့ဖြင့် သူ၏သတင်းစာရောင်းအားသည် သုံးဆမျှတက်သွားလေသည်။

စုဆောင်းရရှိသော ငွေစကလေးဖြင့် မီးရထားဘူတာရုံအပြင်  
 ဘက်တွင် ဆိုင်ခုံကလေးတစ်ခုငှားပြီး သတင်းစာနှင့် စာအုပ်စာတမ်းများ

ရောင်းသည်။ နောက်တစ်ဆင့်အဖြစ် ဘူတာရုံကြီးထဲမှ ဆိုင်ခန်းတစ်ခန်း ကိုငှားပြီး စာနယ်ဇင်းအရောင်းဆိုင် ဖွင့်သည်။ ပြီးတော့ ဆိုင်ခန်း၏ နောက်ဘက်တွင် ပုံနှိပ်သော လစဉ်ထုတ်သတင်းလွှာတစ်စောင် ထုတ်ဝေသည်။ မြို့နယ်မဂ္ဂဇင်းနှင့်တူသည့် စာမျက်နှာ ၂၀ ပါ သတင်းလွှာမှာ လူကြိုက်များလာပြီး စောင်ရေထောင်ပေါင်းများစွာ ရိုက်နှိပ်လာရသည်။ သို့ဖြင့် ဆင်းရဲမွဲတေလှသော သတင်းစာအရောင်းသမားကလေးသည် လူကြိုက်များသည့် သတင်းလွှာ ထုတ်ဝေသူတစ်ဦးဖြစ်လာသည်။

သူ့အသက် ၁၅ နှစ်အရွယ် သတင်းစာအရောင်းသမားကလေး ဘဝက 'ဆန်း' သတင်းစာကြီးကို ဦးစီးထုတ်ဝေနေသည့် 'တီပီအိုကွန်နာ' နှင့် မိတ်ဆက်ပေးခြင်းခံရဖူးသည်။ ထိုအခါ တီပီက သူ့အား "ငါ့ရဲ့ ထုတ်ဝေသူ ပြောစကားအရတော့ မင်းဟာ လန်ဒန်မှာရှိတဲ့ သတင်းစာ အရောင်းသမားတွေထဲမှာ အတော်ဆုံးပဲလို့ သိရတယ်ကွ။ ဒီတော့ကွာ မင်းကို ငါ့ရဲ့အရိပ်အာဝါသအောက်ကို ခေါ်သွင်းပြီး မင်းကို သတင်းစာ သမားတစ်ဦးဖြစ်လာအောင် လေ့ကျင့်ပေးဖို့ ငါစိတ်ကူးထားတယ်ကွ" ဟု ပြောခဲ့၏။

ထိုအခါ ကမ်းမင်းက "နေပါစေ၊ ကျေးဇူးတင်ပါတယ် ဆရာ၊ ကျွန်တော်ကတော့ ကျွန်တော် ခုလုပ်နေသလိုပဲ ကိုယ့်လမ်းကိုယ်ထွင်ပြီး လျှောက်ချင်ပါတယ်" ဟု ပြန်ပြောခဲ့သည်ဆို၏။ သူသည် နောင်တစ်ချိန် တွင် 'မက်စ်ဝဲလ်ဟေးလ်မှတ်တမ်း' သတင်းစာကြီးကို ပိုင်ဆိုင်ခဲ့လေ သည်။



သူတို့အကြောင်းများကို သေချာဂန လေ့လာကြည့်၏။ ထိုအခါ သူတို့ အောင်မြင်မှုလမ်းကြောင်းပေါ်သို့ ရောက်လာရသည်မှာ သူတို့၏

ခနအင်အားကြောင့်မဟုတ်ဘဲ သူတို့၏ စိတ်ကူးစိတ်သန်းများနှင့် သူတို့  
၏ အားထုတ်မှုတို့ကြောင့်သာဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရပါသည်။

သည်တော့ သူတို့၏စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေက ဘယ်လောက်  
ကောင်းနေလို့လဲ၊ သူတို့၏စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေက သူမတူအောင်  
ထူးခြားကောင်းမွန်နေလို့လား။

တကယ်တော့ သူတို့၏ စိတ်ကူးစိတ်သန်းများမှာ အလွန်အလွန်  
ရိုးစင်းလှပါသည်။ သည်စိတ်ကူးစိတ်သန်းမျိုးတွေကို လူတိုင်း တွေးမိနိုင်  
ပါသည်။ မရေမတွက်နိုင်သော အခြားသူများလည်း ထိုအတွေးမျိုး၊  
ထိုစိတ်ကူးမျိုးကိုတွေးမိ၊ စဉ်းစားမိနိုင်ပါသည်။ ကွာခြားချက်မှာ တစ်ခုပဲ  
ရှိသည်။ အောင်မြင်သွားသူများက သူတို့၏ စိတ်ကူးများကို ရင်ထဲမှာ  
နှစ်ထားသည်။ ထိုစိတ်ကူးများကို လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်  
မည့် နည်းလမ်းများကို အပတ်တကုတ် ရှာဖွေကြံဆသည်။ ထို့နောက်  
လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်သည်။ ကျွန်တော်တို့ အများစုကမူ  
အကြံကောင်း စိတ်ကူးကောင်းကလေးများကို ရင်မှာ ထွေးပွေ့ထားခြင်း  
မရှိ။ လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ အားမထုတ်ကြ။ အားထုတ်လျှင်  
လည်း မဆုတ်မနစ်သော ဇွဲလုံ့လဖြင့် အားထုတ်ခြင်းမပြုကြ။ နောက်  
တော့ အဆိုပါအကြံကောင်း၊ စိတ်ကူးကောင်းကလေးများကို မေ့မေ့  
ပျောက်ပျောက်နေလိုက်ကြ၏။ ဤကား အောင်မြင်သူများနှင့် မအောင်  
မြင်သူများ၏ ကွာခြားချက်ဖြစ်ပါသည်။

ကျွန်တော်တို့အားလုံး စိတ်ကူးယဉ်သမားများ ဖြစ်ပါသည်။  
ကျွန်တော်တို့အားလုံး စိတ်ကူးစိတ်သန်းများဖြင့် ဆော့ကစားကြပါသည်။  
ထိုအထဲမှ လူနည်းစုကတော့ ထိုစိတ်ကူးများကို စုံမက်မြတ်နိုးစွာ ဖက်  
တွယ်ပြီး ‘အောင်မြင်သည်ဖြစ်စေ၊ မအောင်မြင်သည်ဖြစ်စေ ကြိုးစား  
အကောင်အထည်ဖော်ကြည့်မည်’ ဆိုသူများဖြစ်၏။ ကျွန်တော်တို့က

သူတို့ကို 'ကံကောင်းသူများ' ဟု သတ်မှတ်ကြ၏။ အမှန်တော့ ကျွန်တော်တို့သည် 'ကံမကောင်းသူများ' မဟုတ်။ သူတို့လို ဇွဲနှင့်သတ္တိ မရှိသူများသာဖြစ်၏။ ကျွန်တော်တို့အများစုက စိတ်ကူးတစ်ခုကို အကောင်အထည် ဖော်တော့မည်ဆိုသည်နှင့် 'ဖြစ်ပါ့မလား၊ ဖြစ်မယ် မထင်ပါဘူး' ဟု စစ်မရောက်ခင် မြားကုန်တတ်သူများဖြစ်၏။ 'အောင် မြင်ရင်တော်ရဲ့၊ မအောင်မြင်ရင် ရှက်စရာကြီး' ဟု ပူပန်တတ်သူများဖြစ် ၏။

ကမ္ဘာကျော် 'အော်စတင်' မော်တော်ကားများကို ထုတ်လုပ်ခဲ့သူ အော်စတင်၏ ပထမဦးဆုံး မော်တော်ကားသည် တစ်နာရီလျှင် လေးမိုင် ငါးမိုင်ပဲပြေးသည်။ သူ့ကားကို စမ်းသပ်မောင်းနှင်ပြီးဆိုလျှင် လူတစ် ယောက်က အလံနီတစ်ခုကိုင်ပြီး သူ့ကားရှေ့မှပြေးကာ လမ်းရှင်းပေး ရသည်။ ဖွတ်ချက်ဖွတ်ချက်ဖြင့် မောင်းလာသော သူ့ကားကို လူတွေက မျောက်ပွဲကြည့်သလို ဝိုင်းကြည့်ကြသည်။ ပြီးတော့ ဝိုင်းပြီး သရော်လှောင် ပြောင်ကြသည်။ သို့သော် မလျှော့သော ဇွဲလုံ့လကို ပိုင်ဆိုင်သော အော်စတင်သည် ကမ္ဘာကျော်မော်တော်ကားလုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဖြစ်လာခဲ့ လေသည်။

ထို့ကြောင့် အောင်မြင်သူတစ်ဦး ဖြစ်လာရေးအတွက် ငွေကြေး အရင်းအနှီးသည် အဓိကမဟုတ်၊ ကြံ့ရည်ဖန်ရည်နှင့် ဇွဲလုံ့လသာ အဓိက ဖြစ်သည်ဆိုသည့် အချက်ကို အထက်ဖော်ပြပါဖြစ်ရပ်များက သက်သေ ထူနေပါသည်။



ယခု ဆက်လက်တင်ပြမည့် 'မူးပဲအစဖြင့် ထူးကဲဘဝ တည် ဆောက်သူများ' မှာ တစ်ချိန်တစ်ခါက ဘဝအောင်မြင်ရေး ထွက်ရပ်လမ်း

ကို ရှာဖွေတွေ့ရှိသွားသူများအကြောင်း ဖြစ်ပါသည်။ သူတို့အကြောင်း တွေကို ဖတ်ကြည့်ပြီးလျှင် သူတို့၏ ကြံရည်ဖန်ရည်တွေ၊ သူတို့၏ ဇွဲသတ္တိတွေ၊ သူတို့၏အားမာန်တွေကို ကူးယူခံစားလို့ရမည် ထင်ပါ သည်။ ခေတ်တွေ ဘယ်လောက်ခြားခြား၊ ကာလတွေ ဘယ်လောက် ကွာကွာ ဘဝအောင်မြင်ရေးအတွက် အခြေခံလိုအပ်ချက်များကတော့ အတူတူပင်ဖြစ်မည်ဟု ယူဆပါသည်။

ဤစာအုပ်ပါ အတ္ထုပ္ပတ္တိအကျဉ်းချုပ်များသည် ဘဝအောင်မြင် ရေးအတွက် ဓန ငွေကြေး အရင်းအနှီးမရှိ၍ စိတ်ဓာတ်ကျနေသူများ အတွက် အားဆေးတစ်ခွက်ဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ “ဘာလုပ်လို့ရမှာလဲ၊ ကိုယ့် မှာ ငွေကြေးအရင်းအနှီးမှမရှိဘဲ” ဟု လက်မှိုင်ချသည်ညှုနေသူများ အား **‘မူးပဲအစဖြင့် ထူးကဲဘဝတည်ဆောက်သူများ’** က သူတို့ ရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့သည့် အောင်မြင်ရေးလမ်းကြောင်းများကို ညွှန်ပြပေးနိုင် လိမ့်မည်ဟု မျှော်လင့်ပါသည်။

တစ်ခုတော့ ကြိုတင်အသိပေးလိုပါသည်။ ဤစာအုပ်သည် သူဌေးဖြစ် ဖြတ်လမ်းနည်းများ ရှာဖွေနေသူများအတွက်မဟုတ် ကြောင်း ပင်ဖြစ်၏။



လက်ညှိုးညွှန်ရာ ငွေဖြစ်သူ  
William Parkinson

ဝီလျံပါကင်ဆန်ကား သင်ယူဆည်းပူးဖို့  
ဝန်လေးသူမဟုတ်။ လက်တွန့်သူမဟုတ်။  
သင်ယူဆည်းပူးမှုပြုရာတွင်  
သူ့အသက်အရွယ်ကိုမဇဲ။  
သူ့စည်းစိမ်ချမ်းသာကိုလည်း ဂရုမထား။  
သင်ယူဆည်းပူးစရာရှိလျှင်  
ဘယ်သူ့ထံမှမဆို  
သင်ယူသည်။ ဆည်းပူးသည်။ နှလုံးသွင်းသည်။

# လက်ညှိုးညွှန်ရာ ငွေဖြစ်သူ William Parkinson

ဝီလျံပါကင်ဆန် နေထိုင်သည့် စံအိမ်ကြီးသည် ဘလက်ပူးလ်မြို့ မြောက်ဘက်ရှိ မြင့်မားသော ကျောက်ဆောင်ကျောက်ကမ်းပါးတွေပေါ်တွင် တည်ဆောက်ထား၏။ ခမ်းနားထည်ဝါလှသော မဟာစံအိမ်ကြီးပေါ်မှ လှမ်းကြည့်လိုက်လျှင် ပင်လယ်ကမ်းခြေ တပြန့်တပြောကြီးကို စီးမိုးမြင်နေရ၏။ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးဖြစ်သော သူသည် ယခုချိန်မှာတော့ ဘလက်ပူးလ်မြို့၏ အချမ်းသာဆုံး သူကြွယ်စာရင်းဝင် တစ်ဦးဖြစ်နေပြီ။

တကယ်တော့သူသည် 'ထမင်းရက်ကျန်ရေရက်မှန်' ဖြင့် ငယ်ဘဝကို ရုန်းကန်ဖြတ်သန်းခဲ့ရသူဖြစ်၏။ သူ့ဖခင်က ရရစားစား လက်သမားတစ်ဦး။ မိခင်ဖြစ်သူမှာ ပင်လယ်ကမ်းခြေတွင် အပန်းဖြေလာသူများအား မိမိအိမ်တွင်တည်းခိုဖို့ စည်းရုံးပြီး တစ်ဖက်တစ်လမ်းမှ ဝင်ငွေရှာရသူ။ တစ်ခါတလေဆို သူက ဘလက်ပူးလ်ဘူတာရုံသို့တိုင် သွားသည်။ ရထားနှင့်ပါလာသည့် အပန်းဖြေခရီးသည်များအား မိမိအိမ်ရှိ တည်းခိုခန်းများမှာတည်းခိုဖို့ စည်းရုံးသိမ်းသွင်းရသည်။

သူ၏ငယ်ဘဝအကြောင်း ပြန်ပြောပြနေသည့် ဝီလျံပါကင်ဆန်ကား မောက်မာဝင့်ကြွားမှုနှင့် ဟိတ်ဟန်ကင်းသူဖြစ်၏။ သို့သော် လက်လုပ်လက်စား ဆင်းရဲသားကလေးဘဝမှ ယခုလို အောင်မြင်သော ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဖြစ်လာအောင် ကိုယ်ထူးကိုယ်ချွန်နိုင်ခဲ့ခြင်းကိုမူ ဂုဏ်ယူကြောင်း သူက ရိုးသားစွာဝန်ခံသည်။

“ကျွန်တော်တို့ ညီအစ်ကိုလေးယောက်က အင်မတန်တော်တဲ့ အမေတစ်ယောက် ရထားတာကလား။ ကျွန်တော်တို့ ညီအစ်ကိုတစ်တွေ စည်းလုံးကြရမည့်အကြောင်း၊ ဝန်ထုပ်တစ်ခုကို တစ်ယောက်တည်း မထမ်းပိုးနိုင်ရင် ကျန်ညီအစ်ကိုတွေက ဝိုင်းကူရမယ့်အကြောင်း မေမေက အမြဲတမ်း ဆုံးမသွန်သင်တယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဘဝတစ်လျှောက်လုံး မေမေဆန္ဒတွေကို အကောင်အထည်ဖော်ခဲ့ကြတယ်လေ။ မေမေက ကျွန်တော်တို့ကို အကြံဉာဏ်တွေပေးတယ်။ ကျွန်တော်တို့တစ်တွေ အချင်းချင်း အငြင်းပွားကြရင်၊ ရန်ဖြစ်ကြရင်လည်း မေမေကပဲ ဖြေရှင်းပေးတယ်။ ကုန်ကုန်ပြောရရင် ကျွန်တော်တို့အတွက် မေမေစကားဟာ ဥပဒေပါပဲဗျာ။

“အဲ... ကျွန်တော်တို့ ဖေဖေကလည်း တော်ရှာပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့မှာ ချို့ယွင်းချက်ကလေးတစ်ခုရှိတယ်ဗျ။ အသောက်အစားလေ။ ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်းတစ်ခု ပြီးမြောက်လို့ လက်ခငွေရတာနဲ့ ဖေဖေက ရက်အတော်ကြာကြာ အလုပ်မလုပ်တော့ဘူး။ သောက်လိုက်စားလိုက်နဲ့ အောင်ပွဲခံနေတော့တာပဲ။ ဒါကြောင့် မေမေခမျာ အိမ်မှာတည်းမယ့် ခိုမယ့်လူတွေ လိုက်စည်းရုံးနေရတာပေါ့။

“ကျွန်တော်အသက် ၁၄ နှစ်မှာ ကျောင်းထွက်ပြီး ကျွန်တော့် အစ်ကိုနဲ့အတူ ဖေဖေနဲ့တွဲပြီး အလုပ်လုပ်ခဲ့တယ်။ ကျွန်တော်တို့အိမ် မြေအောက်ခန်းမှာရှိတဲ့ လက်သမားအလုပ်ရုံထဲမှာ မနက်ခြောက်နာရီ

ကနေ ညနေခြောက်နာရီထိ အလုပ်လုပ်ကြရတယ်။ ဖေဖေရဲ့ လက်သမားပညာကိုလည်း သင်ယူရတာပေါ့ဗျာ။ ညဦးပိုင်းတွေကျတော့ ကျွန်တော်တို့ အံ့ဆွဲတွေပါတဲ့ အဝတ်ဗီရိုတွေလုပ်ကြတယ်ဗျ။ တန်ဖိုးနည်း အဝတ်ဗီရိုတွေပေါ့။ ပြီးတော့ ဘလက်ပူးလ်က အိမ်ခန်းငှားစားတဲ့ အိမ်ရှင်မတွေဆီ လျှောက်ရောင်းတယ်။ ဗီရိုတစ်လုံး မှ ၁၂ ရှီလင် ၆ ပဲနိပဲ ပေးရတယ်။ အဲဒါ တစ်လုံးရောင်းရရင် ၁၀ ရှီလင် မြတ်တယ်ဗျ။ အဲဒီဗီရိုတွေဟာ ဒီနေ့ထိ တချို့ဘော်ဒါဆောင်တွေမှာ ရှိနေပါသေးတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ နုနုနယ်နယ်လက်ကလေးတွေနဲ့ လုပ်ခဲ့တဲ့ ဗီရိုတွေလေ။

“ကျွန်တော်တို့မှာ အပိုင်ငွေကလေးရအောင်ဆိုပြီး သားအဖသုံးယောက် ဇာတ်ရုံတစ်ရုံမှာ ငွေသိမ်းတဲ့အလုပ်လည်း လုပ်ခဲ့ရသေးတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက်ကို ဖေဖေက လက်သမားအဖြစ် အသိအမှတ်ပြုချိန်မှာ ကံအားလျော်စွာ အိမ်ကလေးနှစ်လုံး ဆောက်ခွင့်ရတယ်။ လုပ်ငန်းတွေ ပြီးမြောက်တာနဲ့ ဖေဖေက ပေါင် ၄၀၀၊ ဒါမှမဟုတ် ၅၀၀ လောက်ကိုထုတ်ယူ၊ ပြီးရင် ဟေး လား ဝါးလားနဲ့ ဆောက်စားတော့တာပဲ။ ကျွန်တော်တို့ကို ပစ္စည်းပေးသွင်းခဲ့သူတွေ၊ လက်ဝေခံအလုပ်ကလေးတွေ လုပ်ပေးခဲ့သူတွေကို အကြွေးဆပ်ဖို့ သတိမရတော့ဘူး။

“ဒါနဲ့ ကျွန်တော်တို့ ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက် တိုင်ပင်ရတော့တာပေါ့။ တို့ ဒီအချိုးအတိုင်း ဆက်ချိုးနေလို့တော့ မဖြစ်ဘူး။ မဟုတ်ရင် ငါတို့ဘဝပျက်လိမ့်မယ်ပေါ့။ နောက်တစ်ကြိမ် ပေါင် ၅၀၀ တန် ချက်လက်မှတ်တစ်စောင် ဖေဖေရလာတဲ့အခါကျတော့ ကျွန်တော်တို့ ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက် ဖေဖေရဲ့ခန်းထဲခိုးဝင်ပြီး ကျွန်တော်တို့ ငွေပေးစရာ ရှိတဲ့ လူတွေအားလုံးအတွက် ချက်လက်မှတ်တွေ ရေးတော့တာပဲ။ ပြီးတော့ ဖေဖေလက်မှတ်တွေ ခိုးထိုးပစ်တာပေါ့။

“ဖေဖေက သောက်ပွဲစားပွဲကြီးကျင်းပဖို့ ဘဏ်ကိုသွားပြီး ငွေ

လည်းထုတ်ရော ပြဿနာအကြီးအကျယ် တက်တော့တာပဲ။ ငွေတွေ အကုန်ထုတ်ပေးလိုက်ပြီလေ။ တစ်ပြားမှမကျန်တော့ဘူး။ နောက်ဆုံး တော့ ကျွန်တော်တို့ညီအစ်ကိုရဲ့ လက်ချက်ဆိုတာ ပေါ်တာပါပဲ။ ဖေဖေ က ဒေါသပုန်ထသလို ဘဏ်မန်နေဂျာကလည်း ရှူးရှူးရှူးရှူး ဖြစ်တာ ပေါ့။ ‘ဒီလိုလုပ်တဲ့အတွက် မင်းတို့နှစ်ယောက်စလုံး ထောင်ထဲရောက် သွားနိုင်တယ် သိလား’ လို့ မန်နေဂျာက ဟောက်တယ်။ ဒီတော့ ကျွန်တော့်အစ်ကို လင်းဆေးက ‘ဖေဖေသာ တရားစွဲမယ်ဆိုရင် ကျွန်တော် တို့ ထောင်ကျမယ်ဆိုတာ သိပြီးသားပါဗျာ’ လို့ ပြန်ပြောခဲ့တယ်။

“ဖေဖေ ဒီလိုရက်စက်လိမ့်မယ် မဟုတ်ဘူးဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ သိပြီးသားပါ။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ဖေဖေက သဘောထားကြီးတဲ့ လူတစ်ယောက်ကိုး။ ဒါပေမဲ့ဖေဖေဟာ အတော့်ကို ဒေါသထွက်နေတယ်။ ‘မင်းတို့ကို ငါ့အိမ်ပေါ်က နှင်ချမယ်။ မင်းတို့ဟာ ငါ့အိမ်မှာ ခဏတည်း နေတဲ့ကောင်တွေပဲ။ မင်းတို့ကို နှင်ချပစ်မယ်’ လို့ ကြိမ်းတာပေါ့။

“သူပြောတာ မှန်တယ်ဆိုတဲ့အကြောင်း ကျွန်တော်တို့သိတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာကျွန်တော်က ၁၆ နှစ်သား၊ အစ်ကိုက အသက် ၂၀ ရှိနေ ပြီ။ ဒီတော့ တစ်ခုခုတော့ လုပ်ရတော့မယ်။ ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက် အခြေအနေတွေ ပြန်လှန်သုံးသပ်ကြတယ်။ နောက်ဆုံး ကျွန်တော်က အကြံတစ်ခုရတယ်။ ဖေဖေကို အဆိုပြုချက်တစ်ခု တင်ပြမယ်ပေါ့။ တင်ပြမယ့်အဆိုပြုချက်က ကျွန်တော်တို့ရဲ့လုပ်ငန်းကို မိသားစုပိုင်လုပ် ငန်းအဖြစ် ပြောင်းလဲပစ်မယ်။ မတည်ငွေကို ပေါင် ၇,၀၀၀ နဲ့ စမယ်။ မေမေနဲ့ ကျွန်တော်တို့ညီအစ်ကိုတွေကလည်း ရှယ်ယာထည့်မယ်။ ဖေဖေ ကို ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌအဖြစ်ထားမယ်။ ဒါပေမဲ့ တကယ်တမ်းမှာ ဘာအလုပ် မှမလုပ်ဘဲ အနားယူလိုက်ပါ။ ဖေဖေအတွက် အသုံးစရိတ်အဖြစ် ကုမ္ပဏီ က သီတင်းတစ်ပတ်ကို ခုနစ်ပေါင်ပေးမယ်။

“တကယ်တော့ ဒီအဆိုပြုချက်က တော်တော်ကြီး အတင့်ရဲတဲ့ အဆိုပြုချက်ဗျ။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ အဲဒီအချိန်မှာ ဖေဖေပုံသေပိုင်ပစ္စည်းတွေကပဲ ပေါင် ၄,၀၀၀ ဖိုးလောက်ရှိနေပြီ။ ဒီတော့ ဒီလိုပြောလိုက်ရင် ဖေဖေ အကြီးအကျယ်စိတ်ဆိုးပြီး ကျွန်တော့်ကို နှင်ချလိမ့်မယ်လို့ အစ်ကိုကပြောတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် အံ့ဩတကြီးဖြစ်သွားလောက်အောင် ဖေဖေက ကျွန်တော့်အဆိုပြုချက်ကို လက်ခံလိုက်တယ်လေ။ အဲဒီမှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီ စပြီးပုံပေါ်လာတော့တာပဲ”

သူတို့မှာ ကုမ္ပဏီသာဖွဲ့စည်းပြီးသွားသည်၊ အလုပ်ကတော့ မရှိသေး။ သို့ဖြင့် သူတို့မိခင်ကြီးကထွက်ပြီး အလုပ်ရှာရသည်။ ‘အလမ်ဘရာဂီတခန်းမကြီး’ အား ပြင်ဆင်မွမ်းမံသည့်အလုပ်ကို ပထမဦးဆုံး စလုပ်ရသည်။ မိခင်ကြီးက သက်ဆိုင်ရာ ဗိသုကာပညာရှင်ထံသွားပြီး မိမိ၏သားနှစ်ယောက်အား စမ်းသပ်ခိုင်းစေကြည့်ပါရန် အသနားခံသောကြောင့် ရလာသည့်အလုပ်ဖြစ်၏။ လုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်ပြီး လူတိုင်း၏နှစ်သိမ့်ကျေနပ်မှုကို အရယူနိုင်သည့်အတွက် နောက်ထပ်အလုပ်အပ်မှုတွေ တသိကြီးပေါ်လာတော့၏။

သို့သော် ပါကင်ဆန်အငယ်ကောင်က ဆောက်လုပ်ရေးကန်ထရိုက်အလုပ်လောက်ဖြင့် ရောင့်ရဲချင်သူမဟုတ်။ သူက ပင်လယ်ကမ်းခြေအပန်းဖြေစခန်း အနီးတစ်ဝိုက်ရှိ အိမ်ရာများ ဈေးကောင်းလာနိုင်သည့် အလားအလာကို ကြိုတင်သိမြင်နေသည်။ တစ်နေ့၌ ဘလက်ပူးလ်ကမ်းခြေရှိ အိမ်နှစ်လုံးရောင်းရန်ရှိကြောင်း သတင်းကြားသည်။ အိမ်နှစ်လုံးကို ပိုင်ဆိုင်သူမှာ ဘာမင်ဂန်မြို့မှ ခုတင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်ကြောင်းလည်း သိရသည်။ သူက အဆိုပါအိမ်ရှင်ကို သွားတွေ့ဖို့ စီစဉ်သည်။ အစ်ကိုဖြစ်သူက အကြောင်းအမျိုးမျိုးပြပြီး ဖျက်သည်။ သို့သော် ဝီလျံစိတ်မလျော့။ ဘာမင်ဂန်သို့သွားသည်။ အိမ်ရှင်ဖြစ်သူကို

အခက်အခဲအမျိုးမျိုးကြားမှ မဖြစ်ဖြစ်အောင်တွေ့သည်။ အဆိုပါ အိမ်နှစ်လုံးကို လောလောဆယ်ငှားထားရာ တစ်နှစ်လျှင် ပေါင် ၇၀ ရနေကြောင်း သိရသည်။

“အဲဒီအိမ်နှစ်လုံးကို ပေါင် ၂,၆၀၀ ပေးမယ်။ လောလောဆယ် ပေါင် ၆၀၀ ပေးထားမယ်။ ကျန်တဲ့ ပေါင် ၂၀၀၀ ကို မချေနိုင်သေးခင် အတိုး ၄ ရာခိုင်နှုန်းပေးမယ်။ ဒါဆို ခင်ဗျား လက်ငင်း ၆၀၀ နဲ့ တစ်နှစ်ကို အတိုးပေါင် ၈၀ ရမယ်။ လက်ရှိအတိုင်းဆိုရင် ခင်ဗျား အိမ်ပြင်ဆင် စရိတ်က တစ်နှစ်ကို ပေါင် ၂၀ လောက်ကုန်ဦးမှာ။ ခု ကျွန်တော်ပေး တဲ့နှုန်းနဲ့ဆိုရင် ခင်ဗျားလက်ငင်းပေါင် ၆၀၀ အပြင် တစ်နှစ်ကို ပေါင် ၃၀ ပိုထွက်လာမယ်ဗျာ”

သူ့ကမ်းလှမ်းချက်ကို အိမ်ပိုင်ရှင်က သဘောတူလိုက်သည်။ သို့ဖြင့် ဝီလျံသည် ဘလက်ပူးလ်သို့ ပြန်ခဲ့သည်။ သူ့မှာမရှိသည့် ပေါင် ၆၀၀ ကို ဘယ်လိုရှာရပါ့ဟု တစ်လမ်းလုံး ဦးနှောက်ခြောက်လာသည်။

နောက်နေ့နံနက်မှာပင် လူတစ်ဦးနှင့် တိုက်တိုက်ဆိုင်ဆိုင် ဆုံမိသည်။ ထိုလူက အပန်းဖြေစခန်း အနီးအနားတွင် အိမ်တစ်လုံးဝယ် ယူရန် အိမ်ရှာနေသူဖြစ်၏။ ဝီလျံက ငွေမချေရသေးသည့် သူ့အိမ်နှစ်လုံးကို လိုက်ပြသည်။ ထိုသူက အိမ်တစ်လုံးကို ပေါင် ၃,၇၀၀ ဖြင့် ဝယ်ဖို့ သဘောတူသွားသည်။ ထိုအခါ ဝီလျံသည် မူလအိမ်ပိုင်ရှင်၏ ရှေ့နေထံတန်းပြေးတော့၏။ ပြီးတော့ အိမ်ရှင်ကို ငွေချေဖို့ ပေါင် ၆၀၀ သူ့မှာမရှိသေးကြောင်း၊ သို့သော် အိမ်တစ်လုံးကို ပေါင် ၃,၇၀၀ဖြင့် ရောင်းချရန် ဆိုင်ထားပြီဖြစ်ကြောင်း ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ပြောပြသည်။

“အင်း... ခင်ဗျား ခုလိုအရှိအတိုင်း ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပြောပြတဲ့ အတွက် ခင်ဗျားဘက်က ရိုးသားမှုရှိတယ်လို့ ဆိုရမှာပါ။ ဒီတော့ ဒီလို လုပ်ဗျာ။ ခင်ဗျာလူဝယ်မယ့် အိမ်ကို ပေါင် ၃,၇၀၀ နဲ့ ကျွန်တော်တို့က

တိုက်ရိုက်လွှဲပြောင်းပေးလိုက်မယ်။ ခင်ဗျားက ကျွန်တော်တို့ကို မူလ ပြောထားတဲ့ဈေးအတိုင်း ပေါင် ၂,၆၀၀ ပေး။ ဒါဆို ခင်ဗျား ပေါင် ၁,၁၀၀ မြတ်နေပြီ။ ကျန်တဲ့အိမ်တစ်လုံးကို ခင်ဗျားပိုင်ဖို့အတွက်တော့ ကျွန်တော်တို့ကို ပေါင် ၆၀၀ ထပ်ဆောင်းပေးပါ။ ဒါဆို ခင်ဗျား အိမ်တစ်လုံးနဲ့ ပေါင် ၅၀၀ ပိုင်သွားပြီပေါ့ဗျာ”

ရှေ့နေ၏စကားကိုကြားတော့ ဝီလျံမှာ သူ့နားပင်သူမယုံနိုင်။ သူသည် ငွေကြေးတစ်ပြားမျှ စိုက်မထုတ်ရဘဲ နေ့ချင်းညချင်း အိမ်တစ်လုံးနှင့် ပေါင် ၅၀၀ ပိုင်ဆိုင်လိုက်ပါပြီကော။

“အဲဒီအိမ်တစ်လုံးကိုလည်း ဈေးကောင်းကောင်းနဲ့ ရောင်းထုတ်ပစ်လိုက်တာပေါ့ဗျာ။ လွန်ခဲ့တဲ့လေးနှစ်ကတော့ အဲဒီအိမ်နှစ်လုံးစလုံးကို ပေါင် ၂၂,၀၀၀ နဲ့ ကျွန်တော် ပြန်ဝယ်လိုက်တယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ အဲဒီဒေသမှာ ဧရာမအိမ်ရာစီမံကိန်းကြီး ရှိနေတာကိုး။ ဒီတော့ အမြတ်ကလေး မြိုးမြိုးမြက်မြက်နဲ့ ပြန်ရောင်းလိုက်ပြန်တာပေါ့”

နောက်တစ်ကြိမ် သူ၏စွန့်စားခန်းမှာ ဆိုင်ခန်းငယ်ကလေးလေးခန်းတွဲကို ပေါင် ၇,၀၀၀ ဖြင့် ဝယ်ယူလိုက်ခြင်းဖြစ်၏။ အဆိုပါ ဆိုင်ခန်းကလေးများကို ဆိုင်ခန်းကြီးတစ်ခန်းအဖြစ် အသွင်ပြောင်းပေးပါက တစ်နှစ်လျှင် ပေါင် ၁,၀၀၀ ဖြင့် ငှားမည်ဟု လူတစ်ယောက်က ကမ်းလှမ်းလာသည်။ အဆောက်အအုံဟောင်းကို ဖြိုချပြီး ဆိုင်ခန်းကြီးတစ်ခန်းအဖြစ် ပြန်လည်တည်ဆောက်ခြင်းကို သီတင်းပတ်ခြောက်ပတ်နှင့် သုံးရက်အတွင်း ပြီးစီးအောင် ဆောက်လုပ်ခဲ့ကြ၏။ ထိုအတောအတွင်း အဆောက်အအုံသစ် ဆောက်လုပ်ခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍ စည်ပင်သာယာအဖွဲ့၏ အရေးယူခြင်းကို ခံရသည်။

“အဲဒီလို အဆောက်အအုံသစ် ဆောက်လုပ်ရင် စည်ပင်သာယာအဖွဲ့မှာ တင်ပြပြီး ခွင့်ပြုချက်ယူရတာကိုးဗျ။ ကျွန်တော်တို့က ဘာခွင့်ပြု

ချက်မှမယူဘဲ ဆောက်လုပ်တာကိုး။ ဒီတော့ ကျွန်တော်တို့က နှစ်ဆယ့်လေးနာရီအတွင်းမှာ မြေကြီးပေါ်ကနေပြီး ခုရှိနေတဲ့အမြင့်ထိရောက်အောင် နံရံတွေထောင်ပစ်လိုက်တယ်။ ဒီလိုထောင်ပြီးရင် သူတို့ပြန်ပြီး ဖြိုဖျက်ချမှာတော့ မဟုတ်ဘူး။ အလွန်ဆုံး ဒဏ်ရိုက်ရုံပဲဆိုပြီး လုပ်ချလိုက်တာ။ တစ်ဖက်က အဆောက်အအုံကိုဆောက်ရင်း တစ်ဖက်ကလည်း ရှိသမျှငွေကြေးနဲ့ရင်းပြီး အမှုဆိုင်ရတာပေါ့ဗျာ။ နောက်ဆုံး ကျွန်တော်တို့ နိုင်လိုက်ပါတယ်။ အဲဒီဆိုင်ခန်းကို ပေါင် ၄,၀၀၀ အမြတ်နဲ့ ရောင်းလိုက်တယ်။ ဝယ်သွားတဲ့လူက နောက်ဆယ်နှစ်အကြာမှာ 'မတ်နှင့်စပင်ဆာ' ကုမ္ပဏီကို ပေါင် ၃၈,၀၀၀ နဲ့ ပြန်ရောင်းသွားတယ်လေ”

သူ့အသက် နှစ်ဆယ့်သုံးနှစ်အရွယ်တွင် လန်ဒန်မြို့သို့တက်ခဲ့၏။ 'လိုင်စီယံဇာတ်ရုံကြီး' အား ပြန်လည်ဆောက်လုပ်ရန် ပေါင် ၈၀,၀၀၀ ဖြင့် ကန်ထရိုက်ရထားသည့်အလုပ်ကို ဆောင်ရွက်ရန်ဖြစ်၏။

“ကျွန်တော်တို့ မြောက်ပိုင်းမှာလုပ်သလိုပဲ အဲဒီလုပ်ကွက်ကြီးကို ခြံဝင်းခတ်ပစ်လိုက်တာပေါ့။ အဲဒီမှာတင် ကျွန်တော့်ဆီကို တရားရုံးက ဆင့်ခေါ်စာတွေ နှစ်ဆယ့်ငါးစောင်တိတိ ရောက်လာပါလေရော။ ထုံးစံအတိုင်းပါပဲ။ သက်ဆိုင်ရာ အာဏာပိုင်တွေဆီက ခွင့်ပြုမိန့်မှမယူမိဘဲကိုး။ တော်သေးတာပေါ့ဗျာ၊ အဆောက်အအုံ စစ်ဆေးရေးအရာရှိက တောသားကလေး ကျွန်တော့်ကို ဘာတွေလိုအပ်တယ်၊ ဘာတွေစီစဉ်ဆောင်ရွက်ရမယ်ဆိုတာ ပြောပြပြီး ဆင့်ခေါ်စာတွေကို ပြန်ရုပ်သိမ်းပေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကုန်ကျစရိတ်တွေအားလုံး ကျွန်တော်က ကျခံလိုက်ရတယ်။ ကျွန်တော့်အတွက် သင်ခန်းစာတစ်ခုပေါ့ဗျာ”

ဝီလျံပါကင်ဆန်သည် အဆောက်အအုံများနှင့် ပတ်သက်လာလျှင် အကျိုးပေးထူးသူဖြစ်၏။ 'လက်ညှိုးညွှန်ရာ ငွေဖြစ်သူ' ဟု ဆိုရလောက်အောင် အကျိုးပေးသူဖြစ်၏။

“တစ်ခါက ဝတ်ကျောင်းလမ်းပေါ်မှာရှိတဲ့ ‘အယ်လ်ဘီယွန် ဟိုတယ်’ ကြီးကို ပေါင် ၄၀,၀၀၀ နဲ့ ရောင်းမယ်လို့ သတင်းရတော့ ကျွန်တော်က ဦးလေးကို ပြောပြတယ်”

ဝီလျံ၏တူတော်သူ ‘ဂျက်ကော့ပါကင်ဆန်’ က သူ့ဦးလေး အကျိုးပေးထူးပုံကို ပြန်ပြောပြသည်။

“ဒါနဲ့ ဦးလေးက ကျွန်တော့်ကိုခေါ်ပြီး အဲဒီဟိုတယ်ကို သွားကြည့် တယ်။ သူက ဟိုတယ်ကို လမ်းမကြီးပေါ်ကနေ တစ်ချက်လှမ်းကြည့်ပြီး ‘ဝယ်ပစ်ကွာ’ တဲ့။ အဲဒါပဲပြောတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဈေးဆစ်ပြီး ပေါင် ၃၆,၀၀၀ နဲ့ ဝယ်တယ်။ အဲဒီဟိုတယ်ကို တစ်နှစ်တိတိ ဆက်ပြီး လုပ်ငန်းလည်ပတ်နေစေတာက ပေါင် ၈,၀၀၀ အမြတ်ရတယ်။ အဲဒီ နောက် အထည်ချုပ်ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ပေါင် ၄၇,၀၀၀ နဲ့ ပြန်ရောင်း ခဲ့တယ်ဗျ”

ဝီလျံပါကင်ဆန်က ထိုသို့အောင်မြင်မှုတွေ အလီလီရခဲ့သော် လည်း စီးပွားရေးသမားများ ကြုံရမြဲ ဓမ္မတာအတိုင်း ဆုံးရှုံးမှုများနှင့် လည်း ရင်ဆိုင်ခဲ့ရပါသည်။

သူသည် အီရတ်အစိုးရထံမှ ကန်ထရိုက်တစ်ခုရသည်။ အီရတ် မြို့တော် ဘဂ္ဂဒက်အား ရေလွှမ်းမိုးမှုမှ ကာကွယ်ရန် တိုက်ဂရစ်မြစ်ကို ရေလမ်းကြောင်းပြောင်းပေးရမည့် စီမံကိန်းကြီးဖြစ်၏။ သူက အီရတ်သို့ သွားသည်။ လုပ်ငန်းအတွက် အစီအစဉ်များ ပြုလုပ်သည်။ ကုန်ကျ စရိတ်အတွက် လန်ဒန်တွင် ပေါင် ၄,၀၀၀,၀၀၀ ချေးထားပြီ။ အီရတ်က သူ့အား ရေနံဖြင့်ကြွေးဆပ်မည်။ ကြာမြင့်သောကာလအတွက် ၆ ရာခိုင်နှုန်း အတိုးပေးမည်။ ထိုငွေပမာဏကို လန်ဒန်၌ ၄ ရာခိုင်နှုန်းအတိုးဖြင့် ချေးလိုရသည်။

သို့သော် အဆိုပါငွေများကို တိုင်းပြည်ပြင်ပသို့ ထုတ်ယူခွင့်မပြု။

သို့ဖြင့် စီမံကိန်းကြီးပျက်သွားသည်။ ဝီလျံက သူ့အင်ဂျင်နီယာများကိုပင် အီရတ်သို့ စေလွှတ်ထားပြီဖြစ်ရာ ပေါင် ၆,၀၀၀ လောက် သူ့အိတ်ထဲမှ စိုက်လိုက်ရလေသည်။

တူရကီတွင်လည်း သူသည် ပေါင် ၃,၀၀၀ နှင့် ၄,၀၀၀ ကြား အရုံးပေါ်သွားသည်။ ရုံးရခြင်းမှာ အီရတ်ကိစ္စတုန်းကလိုပင် တိုင်းပြည် ပြင်ပသို့ ငွေထုတ်၍မရသောကြောင့်ဖြစ်၏။

နောက်တစ်ချိန်တော့ ပေါ်တူဂီတွင် ပေါင်တစ်သန်းတန် ရေကာ တာကြီး တည်ဆောက်စဉ်က ဖြစ်၏။ ရေကာတာ၏ပုံစံကို ပေါ်တူဂီ အစိုးရက ရေးဆွဲပေးသည်။ သို့သော် သူတို့ထုတ်ထားသည့် ပုံစံမှာ တောင့်တင်းခိုင်မာမှုမရှိ။ သို့ဖြင့် ပေါင်သုံးသိန်းတန် ဆောက်ပြီးသမျှ ရေကာတာ အစိတ်အပိုင်းများသည် တစ်ညတာအတွင်း ရေထဲမျောပါ ပျက်စီးသွားတော့၏။ သူ့အစ်ကိုလင်းဆေး၏ သားဖြစ်သူ ဂျန်မှာ ရေနစ် ပြီး အသက်ဆုံးမတတ်ဖြစ်ခဲ့ရသည်။

ထိုသို့ဖြစ်ရသည့်အတွက် ပေါ်တူဂီအစိုးရက လျော်ကြေးပေး သည်။ ပုံစံအသစ်ထပ်ထုတ်သည်။ သူတို့ကိုပင် ထပ်မံကန်ထရိုက်ပေး သည်။ အချိန်တန်တော့ စီမံကိန်းကြီးတစ်ခုလုံး အောင်မြင်ပြီး မြောက် သွားပါသည်။ သို့တိုင် သည်လုပ်ငန်းမှာ ပါကင်ဆန်ကုမ္ပဏီအတွက် ပူပန်သောကပွားခဲ့ရသည့် လုပ်ငန်းဖြစ်ခဲ့လေသည်။

ပြင်သစ်ပြည်၊ ပါရီမြို့မှာတုန်းကလည်း သူ့မှာ နှလုံးသွေးပျက် မတတ်ခံစားခဲ့ရ၏။ နံနက်ခင်းတစ်ခုတွင် လူအင်အားတစ်ထောင် လောက်ရှိသည့် ပြင်သစ်အလုပ်သမားများသည် အချင်းချင်းအကြီး အကျယ် စကားများရန်ဖြစ်ကြသည်။ နေရောင်အောက်တွင် ဓားတွေ ဖွေးခနဲလက်ခနဲ ဆွဲထုတ်ကြသည်။ နာရီဝက်အတွင်း ဆောက်ကွက်ကြီး တစ်ခုလုံး ရုတ်ရုတ်သဲသဲ ဖြစ်သွားတော့၏။

ပြင်သစ်စကားတစ်လုံးမျှ မတတ်သော ဝီလျံက အလုပ်သမားတွေ ဘာဖြစ်ကြမှန်းမသိ။ ဘာကို အငြင်းပွားကြမှန်းလည်း မသိ။ သည်တော့ ဆောက်ကွက်ထဲမှ အသာကလေး လစ်ထွက်သွားသည်။ သူတို့ ရန်ပုံပြီး လောက်မှ ပြန်လာမည်ဟု စိတ်ကူးသည်။

မြို့ထဲတွင် အေးအေးဆေးဆေး နေ့လယ်စာ စားသောက်ပြီးမှ ဆောက်ကွက်ဆီသို့ ပြန်လာသည်။ သူပြန်လာသည်ကို မြင်တွေ့သွားသော အလုပ်သမား ၂၀ လောက်က ဆောက်ကွက်ထဲမှ ပြေးထွက်လာသည်။ သည်တော့ ဝီလျံတစ်ယောက် အသားကုန်ပြေးတော့၏။

သူက မြို့ထဲတွင် တစ်လမ်းဝင်တစ်လမ်းထွက် လျှောက်ပြေးသည်။ နောက်မှ လိုက်သူများကလိုက်သည်။ နောက်မှလိုက်သူများမှာ တဖြည်းဖြည်း လူသုံးရာလောက် ဖြစ်သွားသည်။ နောက်ဆုံးတွင် သူ မပြေးနိုင်တော့။ လူအုပ်ကြီးက သူ့အား ချောင်ပိတ်မိသွားပြီ။ ပရိသတ်ထဲမှ ဘယ်သူကပြေးထွက်လာပြီး ဓားဖြင့်ထိုးမည်လဲဟု အသက်အောင့်ပြီး စောင့်နေမိ၏။

“ကျွန်တော်ဗျာ... တစ်သက်နဲ့တစ်ကိုယ် အဲဒီတုန်းကလောက် တစ်ခါမှ မကြောက်ဖူးပါဘူး။ အခြေအနေက အရမ်းဆိုးနေပြီ။ အရပ်ဆိုးဆိုး၊ အကျည်းတန်ဆုံးအချိန်ကို ရောက်နေပြီ။ အဲဒီအချိန်မှာ လူတစ်ယောက်ဟာ လူအုပ်ထဲကနေ တိုးထွက်လာတယ်။ ပြီးတော့ အင်္ဂလိပ်လိုမေးတယ်။ ‘ကျွန်တော် ဘာအကူအညီပေးရမလဲ’ တဲ့။ ဒီတော့ ကျွန်တော်က ‘အဲ၊ ကျွန်တော့်အိတ်ထဲမှာ ပေါင်ငါးဆယ်တော့ ရှိတယ်ဗျာ။ ခု ကျွန်တော့်အသက်အန္တရာယ်ကို ခြိမ်းခြောက်နေတဲ့ အနေအထားက လွတ်အောင် ကယ်ထုတ်နိုင်ရင် အဲဒီငွေဟာ ခင်ဗျာငွေပဲဗျာ’ လို့ ကျွန်တော်က ပြောလိုက်တယ်။ ‘သူတို့ဟာ ခင်ဗျားကို ဒုက္ခပေးဖို့ လိုက်နေကြတာ မဟုတ်ဘူး။ ဆောက်ကွက်ထဲက တခြားအုပ်စုကို သူတို့ ဘယ်လိုရှင်းပစ်

လိုက်တယ်ဆိုတာ ပြောပြချင်လို့ ခင်ဗျာနောက်ကို လိုက်လာကြတာ။ သူတို့က ခင်ဗျားဘက်ကဗျ' လို့ အဲဒီလူက ရှင်းပြတယ်လေ။

“တကယ်တော့ သူတို့အလုပ်သမားသမဂ္ဂနှစ်ခု ပြိုင်ဆိုင် ရန်စောင့်ကြတာဗျ။ ခု ဒီလူတွေက သူတို့အနိုင်ရပြီး လုပ်ငန်းခွင်မှာ အေးချမ်းနေပြီဆိုတဲ့အကြောင်း ပြောပြချင်ကြတာကိုး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်မှာ နောက်ထပ် နှစ်ရက်လုံးလုံး အကြောက်မပြေနိုင်ဘူး။ ဒါနဲ့ အင်္ဂလန်ကို ပြန်ခဲ့တယ်။ အင်္ဂလိပ်အလုပ်သမား ငါးရာခေါ်လာပြီး အလုပ်ကို လက်စသတ်ရတယ်။ ကျွန်တော့်လူတွေကို ဆောက်ကွက်ထဲမှာပဲ စားသောက်ဆိုင်တွေဖွင့်ပြီး စားသောက်စေတယ်။ နောက်ထပ် ပြဿနာအဖြစ်မခံဝံ့တော့ဘူးလေ”

ပါကင်ဆန်သည် အသက်လေးဆယ်ကျော်သည့်တိုင် အားကစားကို စိတ်မဝင်စား။ ဂရုမစိုက်။ အလုပ်သည် သူ့အတွက် အားကစားဖြစ်၏။

တစ်ညနေမှာတော့ သူသည် ရုံးခန်းထဲမှာရှိနေသည်။ ပေါင်ငါးသန်းခန့်တန်သည့် အလုပ်တစ်ခုကို တင်ဒါဆွဲဖို့ ပြင်ဆင်နေသည့်အတွက် အိမ်ပြန်နောက်ကျနေခြင်းဖြစ်သည်။

ထိုအခိုက် သူနှင့်အတူ အနှစ် ၂၀ လောက် အတူတွဲလုပ်ခဲ့သည့် စာရေးတစ်ဦးနှင့် လူသစ်စာရေးတစ်ဦး စကားပြောနေသံကို ကြားရသည်။ စာရေးနှစ်ဦးက သူ့အခန်းထဲမှာရှိနေသည်ကို မသိကြ။

“ဆရာကြီးရဲ့ ဝါသနာအလုပ်က ဘာလဲဗျ” ဟု လူသစ်ကမေးသည်။

“အလုပ်လေ” လူဟောင်း၏ ဖြေသံ။

“ဟုတ်ပါပြီ၊ အလုပ်ခွင်ရဲ့ပြင်ပမှာ ဘာလုပ်လဲလို့ မေးတာပါ”

“အလုပ်ပဲ ထပ်လုပ်တတ်တယ်ဗျ”

“အင်း၊ ဒါဆိုရင်တော့ ဒီလူ သောက်ရူးကြီးပဲ။ လောကမှာ ထူးခြား

ထင်ရှားမှုရဲ့အရသာကို မသိသေးသရွေ့၊ ဘဝရဲ့ပျော်ရွှင်မှုကို မခံစား  
တတ်သေးသရွေ့ ဒီလူငွေကိုပဲ တကုန်းကုန်းနဲ့ ကျုံးရှာနေမှာပဲ”

နောက်နေ့နံနက်တွင် ပါကင်ဆန် ရုံးခန်းသို့မလာတော့။ ဂေါက်  
သီးရိုက်သင်တန်း စတင်နေတော့၏။ နောက် ၁၈ လ အကြာတွင်  
သူသည် ဂေါက်ရိုက်ပြိုင်ပွဲတွေမှာ ဆုများဆွတ်ခူးနေလေပြီ။ အမှတ်  
မထင် ကြားလိုက်ရသည့် အောက်တန်းစာရေးကလေးတစ်ဦး၏  
မှတ်ချက်က သူ့ဘဝတွင် စိတ်ဝင်စားစရာ ကဏ္ဍသစ်တစ်ခုကို ဖွင့်ပေး  
လိုက်လေသည်။

နောက်တော့ သူသည် ဘလက်ပူးလ်ဘောလုံးနှင့် ခရစ်ကက်  
အသင်း၏ နာယကကြီးဖြစ်လာသည်။ အခြားအားကစားအသင်းတွေ  
ကိုလည်း ဦးဆောင်ပြီး တည်ထောင်ပေးသည်။ ထိုအထဲတွင် ဂေါက်သီး  
ရိုက်အသင်းနှင့် တင်းနစ်အသင်းလည်း ပါသည်။

ဝီလျံပါကင်ဆန်ကား သင်ယူဆည်းပူးဖို့ ဝန်လေးသူမဟုတ်။  
လက်တွန့်သူမဟုတ်။ သင်ယူဆည်းပူးမှုပြုရာတွင် သူ့အသက်အရွယ်ကို  
မဇဲ။ သူ့စည်းစိမ်ချမ်းသာကိုလည်း ဂရုမထား။ သင်ယူဆည်းပူးစရာရှိလျှင်  
ဘယ်သူ့ထံမှမဆို သင်ယူသည်။ ဆည်းပူးသည်။ နှလုံးသွင်းသည်။

“အလုပ်ချည်း ကျုံးလုပ်နေပြီး စိတ်ပျော်ရွှင်မှုကို မရှာဘူးဆိုရင်”  
လုပ်ငန်းတွေ အောင်မြင်လာသောအခါ စိတ်အပန်းဖြေမှုကို မလွဲ  
မသွေ လိုအပ်ကြောင်း သူကဆိုလိုပါသည်။

သူ့ရုံးခန်းထဲတွင်ထိုင်ပြီး ပေါင်ဆယ်သန်းတန် ကန်ထရိုက်  
လုပ်ငန်းများအတွက် စီမံချက်ချရင်း တွေးမိသည်မှာ ဘလက်ပူးလ်မြို့ရှိ  
တည်းခိုဆောင်တစ်ဆောင်၏ မြေအောက်ခန်းကလေးထဲမှ စခဲ့သော  
လုပ်ငန်း၏ အသီးအပွင့်များကို သူယခုခံစားနေရပါပြီကောဟူ၍။



**မိန်းမဆန်ပေမဲ့ အားမနွဲ့ပါ**  
**Mrs. Ella Gasking**

အလုပ်ဆိုတာ  
စည်းကမ်းသေဝပ်မှုနဲ့ တာဝန်ယူမှုပဲ။  
အလုပ်က ရှင်ကို ဆင်ခြင်တုံတရားရှိအောင်နဲ့  
ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်း နေတတ်အောင်  
အကူအညီပေးတယ်။  
ရာပေါင်းများစွာရှိတဲ့ တခြားလူတွေက  
သူတို့ရဲ့ စားဝတ်နေရေးအတွက်  
ကိုယ့်အပေါ် မှီခိုအားထားနေရတဲ့ အနေအထားမျိုးမှာ  
ကိုယ်က ဟော့ဟော့ရမ်းရမ်းနဲ့  
စည်းမဲ့ကမ်းမဲ့နေလို့ မဖြစ်တော့ဘူးလေ။  
သူတို့ကိုငဲ့ပြီး ရှင် သမာသမတ်ရှိရှိနဲ့  
တာဝန်ရှိရှိ နေထိုင်လုပ်ကိုင်ရတော့မယ်....

**မိန်းမဆန်ပေမဲ့အားမနွဲ့ပါ**  
Mrs. Ella Gasking

ကုဋေရှစ်ဆယ်သူဌေးသားအကြောင်း မြန်မာလူမျိုးတိုင်းလို ကြားဖူးကြပါသည်။ မိဘများက ဘယ်လောက်များပြားသည့် ဥစ္စာဓန တွေ အမွေပေးခဲ့သည်ဖြစ်စေ သားသမီးများက ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စမရှိလျှင်၊ လက်ကြောမတင်းလျှင် မိဘအမွေအနှစ်များကို တိုးပွားအောင် ကြံဆောင် နိုင်ဖို့ဝေးစွာ မပျောက်မပျက်အောင်ပင် မထိန်းသိမ်းနိုင်ကြပါ။

\*

မစွပ်အယ်လာ ဂါစကင်ကတော့ မိဘ၏လက်ငုတ်လက်ရင်း လုပ်ငန်းကို တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးအောင် ကြံဆောင်နိုင်စွမ်းရှိသူဖြစ်၏။

သူ့ဖခင်က နယ်လှည့် လက်ဖက်ခြောက်ရောင်းသူတစ်ဦး။ နောက် ပိုင်းတွင် လက်ဖက်ခြောက်များကို အထုပ်များထဲ သွတ်သွင်းပြီး ရောင်းချ ရာ အတော်အတန် အောင်မြင်သည်။ ထိုအတောအတွင်း နေ့တင်ဟန်မှ လယ်သမားတစ်ဦးနှင့် စကားစပ်မိပြီး စားတော်ပဲအကြောင်း ပြောဖြစ်ကြ သည်။ မကြာမီအတွင်း သူက စားတော်ပဲများကို အထုပ်များထဲ သွတ်

သွင်းရောင်းချသည့်လုပ်ငန်းကို ထူထောင်လိုက်၏။

နောက် လေးနှစ်ကြာသောအခါ သူ၏လုပ်ငန်းလည်ပတ်ငွေသည် ပေါင် ၁၂,၀၀၀ ဖြစ်နေပြီ။ ထိုစဉ်မှာပင် သူကွယ်လွန်သွားသည်။

ဖခင်ဖြစ်သူ ကွယ်လွန်သွားချိန်တွင် မစွမ်းဂါစကင်သည် ကျောင်း ပြီးခါစ မိန်းမငယ်ကလေးဘဝပဲ ရှိသေးသည်။ သူ့မှာ ပြုစု စောင့်ရှောက် ရမည့် ဂိလာနမိခင်အိုကြီးရှိသည်။ နောက်ပြီး မောင်ငယ်လေး နှစ်ယောက် ရှိသည်။

သည်တော့ သူ ဘာလုပ်ရမည်လဲ။

သူ့မိသားစုကို သူပဲဦးဆောင်ရတော့မည်။

သူက တွေဝေခြင်း၊ တွန့်ဆုတ်ခြင်းမရှိဘဲ ဖခင်ကြီးထားခဲ့သည့် လုပ်ငန်းကို လုံးဝဥသံ့ တာဝန်ယူလိုက်၏။

ပဲဝယ်သည့်အဆင့်မှ ပဲထုပ်များ ပြန်လည်ရောင်းချသည့် အဆင့် အထိ ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျလုပ်သည်။ မောင်ငယ်နှစ်ယောက်ကိုလည်း လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်လာအောင် လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးသည်။ ကျေးလက် ဒေသမှာ နေထိုင်ကြီးပြင်းခဲ့ရသည့် သူငယ်ဘဝက သူ့အား ဒေါင်းတင် မောင်းတင် လုပ်ရဲကိုင်ရဲသည့် သတ္တိမျိုးရှိအောင် အားပေးခဲ့၏။

“အဲဒီတုန်းက ခင်ဗျား မကြောက်ဘူးလား။ အဲဒီခေတ် အဲဒီအခါ တုန်းက စီးပွားရေးသမားတချို့က အမျိုးသမီးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်နဲ့ မဆက်ဆံချင်ဘူးလို့ ပြောလာမှာကို ခင်ဗျားစိုးရိမ်စိတ်မဝင်မိဘူးလား။”

“တစ်စက်ကလေးမှ မစိုးရိမ်မိပါဘူးရှင်။ ဆက်လုပ်ဖို့လိုအပ်နေ တဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ကျွန်မ ဆက်လုပ်ခဲ့တာပဲဟာ။ ဒီလုပ်ငန်းဟာ ကျွန်မရဲ့ အားထုတ်မှုကြောင့် ကြီးထွားလာတယ်လေ။ လုပ်ငန်းကြီး ကြီးထွားအောင်မြင်လာပြီး လုပ်ငန်းလည်ပတ်ငွေ ပေါင်တစ်သန်းလောက် ရောက်လာတော့လည်း ကျွန်မမစိုးရိမ်ပါဘူး။ အလုပ်ကဒီအလုပ်ပဲ

မဟုတ်လား။ တာဝန်ပိုကြီးလာတာပဲ ရှိတယ်။

“ကျွန်မက ပဲတွေအကြောင်းသိတယ်၊ စည်သွတ်နည်းကိုသိတယ်၊ ပြီးတော့ အလုပ်သမားတွေကို ဘယ်လိုဆက်ဆံရမလဲဆိုတာ သိတယ်။ ကျွန်မရဲ့ရည်မှန်းချက်က ဒီစက်ရုံထဲမှာရှိတဲ့ လူအားလုံးဟာ ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့တဲ့ မိသားစုကြီးတစ်စု ဖြစ်လာရေးပါပဲ။ ကျွန်မရဲ့ရည်မှန်းချက်အောင်မြင်တယ်လို့ ကျွန်မထင်တယ်လေ။

“အဲ... မိန်းမသားတစ်ယောက်မို့လို့ အလုပ်ကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ပြီး မဆက်ဆံချင်ဘူးဆိုတဲ့ လူစားတွေတော့ ကျွန်မ တစ်ခါမှ မကြုံဖူးဘူးရှင်။ စီးပွားရေးသမား ယောက်ျားတွေက ကျွန်မကို တန်းတူရည်တူ ဆက်ဆံခဲ့ကြပါတယ်။ တကယ်တမ်းပြောရရင် မျက်နှာသာတောင် အပေးခံရသေးတယ်။ မိန်းမသားတစ်ယောက်ဆိုပြီး ဘယ်တော့မှ အသာစီးမယူကြပါဘူး။ စီးပွားရေးကိစ္စတွေရဲ့ နောက်ပိုင်းမှာတော့ အားနဲ့သူကို ကူညီတဲ့ သူရဲကောင်းအပြုအမူမျိုးတွေ ရှိကောင်းရှိမှာပေါ့ရှင်။ ရှင်သူတို့ကို သူရဲကောင်းလုပ်ခွင့်ပေးလို့ကတော့ စီးပွားရေးသမား အများစုဟာ သူရဲကောင်းဆန်တဲ့သူချည်းပါပဲ။ တချို့လူတွေထင်နေသလို သူတို့ဟာ ခေါင်းမာတဲ့လူစားတွေ မဟုတ်ပါဘူး။”

မစွပ်စွဲစကင်နှင့် သူ့မောင် နှစ်ယောက်စလုံးက သူတို့၏ အလုပ်သမားများကို လူသားတွေလို အသိအမှတ်ပြုဆက်ဆံဖို့ အားထုတ်ခဲ့ကြ၏။ နှစ်စဉ်နှစ်တိုင်း နွေကာလပျော်ပွဲစား ထွက်ကြသည်။ ခရစ်စမတ်ပွဲတော်တွင် ခမ်းနားကြီးကျယ်စွာ ကပွဲသဘင်ကျင်းပပေးသည်။ လုပ်သက်နှစ်နှစ်နှင့်အထက် ရှိသူများအား လစာပြည့်လုပ်သက်ခွင့်ပေးသည်။ ကမ်းခြေအပန်းဖြေစခန်းသို့ အသွားအပြန်ခရီးစရိတ်၊ တည်းခိုခန်းခစရိတ်အပြင် အပိုအသုံးစရိတ်လည်း ထုတ်ပေးသေးသည်။ သူတို့စက်ရုံမှပေးသည့် လုပ်ခနှုန်းမှာ အလုပ်သမားသမဂ္ဂများမှ တောင်းဆို

သည့် လုပ်ခနှုန်းထက်များသည်။

ထိုသို့ လူကိုလူလိုမြင်တတ်၊ ဆက်ဆံတတ်ခြင်းကြောင့် ရသည့် အကျိုးအမြတ်မှာ သူတို့ဆီ၌ လူမြဲခြင်းနှင့် သူတို့အပေါ် သစ္စာရှိခြင်းပင် ဖြစ်၏။ မစ္စစ်ဂါစကင်က အလုပ်ကြီးကြပ်ရေးမှူးအမျိုးသမီးကို ပြသည်။ ထိုအမျိုးသမီး သူ့ထံတွင် အလုပ်လုပ်ခဲ့သည်မှာ နှစ်ပေါင်း၃၀ ရှိပြီဆို၏။ ထိုအမျိုးသမီးသည် အလွန်ဆင်းရဲနွမ်းပါးသည့် မိသားစုမှ ပေါက်ဖွားခဲ့ပြီး မစ္စစ်ဂါစကင်ထံတွင် အသက်ဆယ့်နှစ်နှစ်ခွဲကတည်းက အလုပ်လုပ်ခဲ့ သည်ဆို၏။ ခုတော့ သူသည် တင့်တောင့်တင့်တယ် ဖြစ်နေလေပြီ။

သူတို့စက်ရုံထဲတွင် အပြန်အလှန် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု စိတ်ဓာတ်ရှိသည်။ အလုပ်သမားများက ယုံကြည်ရသည်။ စိတ်ချရ သည်။ အားကိုးရသည်။ သူတို့က နာရီကိုကြည့်ပြီး အလုပ်လုပ်သူများ မဟုတ်။

“သူတို့ကို အချိန်ပိုလုပ်ခပေးတဲ့အခါ သူတို့က မယူသလောက် ပါပဲ။ ကျွန်မတို့ အကျပ်အတည်းတစ်ခုခု ကြုံမယ်ဆိုရင်... တစ်ခါမှတော့ မကြုံဖူးပါဘူး... နောင်လည်း ကြုံမယ်ထင်ပါဘူး။ အဲဒီလိုကြုံလာရင် လုပ်ငန်းလည်ပတ်နေရေးအတွက် သူတို့ဘာမဆို လုပ်ကြမှာပဲလို့ ကျွန်မ ယုံကြည်တယ်။ လုပ်ခလျော့ယူတာမျိုး အနစ်နာခံတာမျိုးတွေပေါ့။”

“သူတို့က ကျွန်မတို့ကို ယုံကြည်အားကိုးလောက်အောင် ကြိုးစားနေထိုင် ကျင့်ကြံ တယ်လေ။ ခေတ်မီစက်မှုလုပ်ငန်းထဲမှာ ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်နေတဲ့ မိန်းကလေးတစ်ဦးရဲ့ လိုအပ်ချက်တွေကို ရှင်သိမြင်သဘောပေါက်နေရင် သူ့ဘဝကို ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့စရာကောင်းအောင် ဖန်တီးပေးနိုင်တာပေါ့။”

မစ္စစ်ဂါစကင်က သူတို့ကလေးတွေနှင့် တရင်းတနှီးဆက်ဆံ သည်။ သူတို့၏ပြဿနာများကို ဖြေရှင်းပေးသည်။ သူကိုယ်တိုင်က

မိန်းမသားဆန်သော မိန်းမဖြစ်သဖြင့် သူ့စက်ရုံတွင် အများစုဖြစ်သည့် မိန်းကလေးများနှင့် အမျိုးသမီးကြီးများအကြောင်းကို စာနာနားလည် နေသည်။ သူက လူတွေအကြောင်း သိနားလည်နေရုံသာမဟုတ်၊ လုပ်ငန်းအကြောင်းကိုလည်း အောက်ခြေသိမ်းကစ ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် နားလည်တတ်ကျွမ်းနေသည်။

အင်္ဂလန်ပြည် အလယ်ပိုင်းနှင့် မြောက်ပိုင်းတွင်လည်း မစွစစ် ဂါစကင်တို့ စက်ရုံလိုပင် အုပ်ချုပ်ရေးပိုင်းနှင့် အလုပ်သမားများ အပြန် အလှန်နားလည်မှုရှိခြင်း၊ ယုံကြည်အားထားမှုရှိခြင်းကြောင့် အောင်မြင် နေသည့် အခြားစက်ရုံများရှိပါသည်။ သူတို့ကိုကြည့်လိုက်လျှင် မိသားစု ကြီးတစ်ခုလို သိုက်သိုက်ဝန်းဝန်းနှင့် ပျော်ရွှင်တက်ကြွနေသည်ကို တွေ့မြင်ရမည် ဖြစ်၏။

မစွစစ်ဂါစကင်ကတော့ လူချစ်လူခင်များသည့် အမျိုးသမီးဖြစ်၏။ သူက ပွင့်လင်းသည်။ ဟောဟောဒိုင်းဒိုင်းရှိသည်။ စိတ်ရှည်သည်းခံ သည်။ သူ့မှာ ဘက်လိုက်မှုဆိုတာ မရှိ။ သူနှင့်စကားပြောကြည့်လျှင် သူဘာကြောင့် အောင်မြင်နေသည်ကို နားလည်သဘောပေါက်နိုင်သည်။ သူ့ထုတ်ကုန်များကို အမျိုးသမီးပရိသတ်အတွက် ရည်ရွယ်ထုတ်လုပ် သည်။ သူကိုယ်တိုင်က မိန်းမသားဖြစ်တော့ အမျိုးသမီးများ၏ လိုအပ် ချက်ကို သိနေသည်။

သူက စားတော်ပဲများကို ကိုယ်တိုင်ဆင်းဝယ်သည်။ ပဲနှင့် ပတ်သက်လာလျှင် တစ်ဖက်ကမ်းခပ် ကျွမ်းကျင်သူဖြစ်လောက်အောင် အားထုတ်လေ့လာထားသည်။ ဝယ်လာသည့် စားတော်ပဲများကို စည် သွတ်ဖို့ ဧရာမစက်ရုံကြီး တည်ဆောက်ထားသည်။ နောက်ဆုံးပေါ် စက်ကိရိယာများ တပ်ဆင်ထားသည်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပင် စားတော်ပဲ များကို အထုပ်နှင့်လည်း သွတ်သွင်းရောင်းချသည်။ သူ့စက်ပစ္စည်းများ

ကို နေ့စဉ်နေ့တိုင်း သန့်ရှင်းရေးလုပ်စေသည်။ အစားအစာနှင့် ပတ်သက် သည့် ကုန်ပစ္စည်းဖြစ်ရာ ကျန်းမာရေးနှင့် ညီညွတ်အောင် အထူးဂရုစိုက် လေသည်။

မစ္စစ်ဂါစကင်က 'အလုပ်' ဟူသည့် အကြွင်းမဲ့သစ္စာစကားကို ယုံကြည်သည်ဆို၏။ လူတစ်ဦးသည် အလုပ်လုပ်နေရမည်။ အလုပ် လုပ်နေသရွေ့ ကာလပတ်လုံး အကျိုးရှိနေမည်။ ထို့ကြောင့် သူသည် အလုပ်ကို အားကြိုးမာန်တက်လုပ်သည်။ သို့တိုင် အလုပ်ချည်းလုပ်နေ ပြီး ပျော်ရွှင်မှုကို ပစ်ပယ်ထားခြင်းမျိုးကိုတော့ လက်မခံ။

“ဟောဒီကမ္ဘာလောကကြီးမှာ အန္တရာယ်အကြီးဆုံးကတော့ ပိုက်ဆံတွေအများကြီးရှိနေပြီး ဘာမှလုပ်စရာမရှိတဲ့ အနေအထားမျိုးပဲ။ အဲဒီလိုဖြစ်နေရင် ရှင်အကျပ်အတည်းတွေနဲ့ ကြုံပြီး တဖြည်းဖြည်း ယိုယွင်းပျက်စီးသွားမှာပဲ။ ရှင် မခံမရပ်နိုင်လောက်အောင် ငြီးငွေ့ထုံ ထိုင်းသွားမယ်။

“အလုပ်ဆိုတာ စည်းကမ်းသေဝပ်မှုနဲ့ တာဝန်ယူမှုပဲ။ အလုပ်က ရှင့်ကို ဆင်ခြင်တုံတရားရှိအောင်နဲ့ ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်း နေတတ်အောင် အကူအညီပေးတယ်။ ရာပေါင်းများစွာရှိတဲ့ တခြားလူတွေက သူတို့ရဲ့ စားဝတ်နေရေးအတွက် ကိုယ့်အပေါ်မှီခိုအားထားနေရတဲ့ အနေအထား မျိုးမှာ ကိုယ်က ဟော့ဟော့ရမ်းရမ်းနဲ့ စည်းမဲ့ကမ်းမဲ့နေလို့ မဖြစ်တော့ ဘူးလေ။ သူတို့ကိုဲ့ပြီး ရှင်သမာသမတ်ရှိရှိနဲ့ တာဝန်ရှိရှိ နေထိုင်လုပ် ကိုင်ရတော့မယ်”

နှစ်စဉ်နှစ်တိုင်း ဆောင်းရာသီတွင် ပင်လယ်ကမ်းခြေသို့ သွား ရောက် အနားယူလေ့ရှိသောသူက ထိုဒေသတွင် ထိုသို့သော 'တာဝန်မဲ့' များကို မြောက်မြားစွာတွေ့ရသည်ဟု မစ္စစ်ဂါစကင်ကပြော၏။ လေလွင့် နေသူတွေ၊ ငွေဖြုန်းနေသူတွေ၊ အချိန်ဖြုန်းနေသူတွေ၊ ဘဝမှာ ဦးတည်

ချက်မရှိ မျှောလိုက်နေသူတွေ။ သူကတော့ သူ့စားဝတ်နေရေးအပြင် အခြားသူများ၏ စားဝတ်နေရေးကိုပါ တာဝန်ယူနိုင်သည့် အလုပ်တစ်ခု သူ့မှာရှိနေခြင်းအတွက် ဘုရားသခင်ကို ကျေးဇူးတင်သည်ဟု ပြောပြ လေသည်။

“အခွင့်အလမ်းပေါ်လာရင် တခြားသူတွေလည်း ကျွန်မလုပ်ခဲ့ သလို လုပ်နိုင်ကြမှာပါပဲ။ အရေးကြီးတာက တာဝန်ယူရမှာ မကြောက် ဖို့နဲ့ လက်ကြောတင်းတင်း အလုပ်လုပ်ဖို့ပါပဲ။

“ကျွန်မ ဒီလုပ်ငန်းကြီးကို လွှဲပြောင်းယူခဲ့တုန်းက ကျွန်မကျောင်း ထွက်ပြီးစ မနူးမနပ် မိန်းကလေးဘဝပဲရှိသေးတာပဲ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မက အလုပ်လုပ်ဖို့ကိုပဲ အာရုံစိုက်ခဲ့တယ်။ ကျွန်မ ခေါင်းထဲမှာ အလုပ်တစ်ခုပဲ ရှိခဲ့တယ်။ ကျန်တာတွေကတော့ လုပ်ရင်းကိုင်ရင်းနဲ့ အသိကြွယ် ရင့် ကျက်လာတာပါပဲ။

“အောင်မြင်မှုတွေထဲက အကြီးမားဆုံးအောင်မြင်မှုကတော့ ကျွန်မ မိန်းမသားပီပီသသဖြစ်နေအောင် ထိန်းထားနိုင်တာပဲ။ လုပ်ငန်းဒဏ်ပိမှု ကြောင့် ကျွန်မကိုယ်ကျွန်မ အချို့ချက်မရ၊ အချဉ်ချက်မရတဲ့ မာမာကျော ကျော မိန်းမတစ်ယောက် အဖြစ်မခံခဲ့ဘူး။ ကျွန်မ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုကို ဦးဆောင်ဦးရွက်ပြုနေသလို အိမ်ရှင်မကောင်း ဖြစ်အောင်လည်း ကြိုးစားတယ်။ ကျွန်မကတော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်ရတာကိုရော အိမ်ထောင်ရှင်မ ဖြစ်ရတာကိုပါ သဘောကျနှစ်သက်တယ်ရှင့်”

နုနယ်ပျိုမျစ်သော မိန်းမငယ်ကလေးဘဝကတည်းက စီးပွားရေး လောကထဲ ဇောက်ချဝင်ရောက်ပြီး မိဘလက်ငုတ်လက်ရင်း လုပ်ငန်းကို အကြီးအကျယ် တိုးတက်ထွန်းကားအောင် စွမ်းဆောင်ခဲ့သည့် မစွမ်း ဂါစကင်သည် ၁၉၄၈ ခုနှစ်မှာတော့ လုပ်ငန်းမှအနားယူလိုက်၏။ နောက်ထပ် အလုပ်မလုပ်တော့ဘူးဟုလည်း သန္နိဋ္ဌာန်ချလိုက်၏။

သို့သော် ထိုနှစ်ထဲမှာပင် ဗြိတိသျှလမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေး ကော်မရှင်၏ ဟိုတယ်နှင့်အစားအသောက် ဝန်ဆောင်မှုအဖွဲ့ဝင်အဖြစ် ခန့်အပ်ခြင်းခံရသည်။ အခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုတွင်လည်း ဒါရိုက်တာ အဖွဲ့ဝင်အဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ရသည်။ သူက 'ဝိုက်' ကျွန်းစုတွင် အိမ်တစ်အိမ်၊ လန်ဒန်တွင် အိမ်တစ်အိမ် ဆောက်ထားသည်။

“ဒီတော့ ကျွန်မဘဝမှာ အလုပ်နဲ့ပျော်ရွှင်မှု သိပ်ပြီးဟန်ချက်ညီ သွားတာပေါ့ရှင်” ဟု သူက ပြောလေသည်။

\*

တကယ်တော့ မစွမ်းပါစကင်လို ငယ်ရွယ်နုနယ်သော မိန်းကလေး တစ်ဦးအနေဖြင့် ထိုမျှကြီးမားသည့် လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုကို အောင်မြင် ဖွံ့ဖြိုးအောင် ဦးစီးဖို့သိပ်မလွယ်လှပါ။

သို့သော် သူက သူ၏ ကြိုးစားအားထုတ်မှု၊ စိတ်ကူးသစ်အကြံ သစ်များဖြင့် မိဘ၏ လက်ငုတ်လုပ်ငန်းကို အောင်မြင်ကြီးပွားအောင် စွမ်း ဆောင်နိုင်ခဲ့သည်။ သူသည် မိန်းမဆန်သူဖြစ်၏။ သို့သော် အားနွဲ့ သူတော့ မဟုတ်ပါချေ။

○

**လေလှိုင်းကလည်း ငွေဖြစ်ပါတယ်**  
E.K. Cole, W.S. Verrells

သူတို့က ပြိုင်ဘက်များထက်သာအောင် တီထွင်နေသည်။  
ဆန်းသစ်နေသည်။  
အခြေခံကျသော ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများ  
ပြုလုပ်ရမည့်အခါမျိုးတွင်  
စက်ရုံတစ်ရုံလုံးကို တစ်စမကျန် ဖျက်သိမ်းပြီး  
စက်ရုံအသစ်ဖြင့် အစားထိုးပစ်သည်။  
ထိုသို့ အဟောင်းကိုဖျက်ပြီး  
လုံးဝအသစ်ပြုလုပ်ရသည်မှာလည်း အကြိမ်ကြိမ်ဖြစ်၏။

### လေလှိုင်းကလည်း ငွေဖြစ်ပါတယ်

E.K. Cole, W.S. Verrells

မဖြစ်စလောက်သော အရင်းအနှီးကလေးဖြင့် အမှတ်မထင်စခဲ့  
သော လုပ်ငန်းကလေးများသည်လည်း ကြီးမားအောင်မြင်သော လုပ်ငန်း  
ကြီးများ ဖြစ်လာတတ်ပါသည်။

ထိုသို့သော ကုမ္ပဏီမျိုးတွေထဲတွင် လျှပ်စစ်ရေဒီယိုများကို ဦးစွာ  
တီထွင်ထုတ်လုပ်ခဲ့သည့် 'အက်ကိုး' ကုမ္ပဏီသည် တစ်ခုအပါ အဝင်  
ဖြစ်လေသည်။

\*

ဝေလပြည်နယ်တောင်ပိုင်းသားလေး 'ဗာရဲလ်' သည် ငယ်ဘဝက  
တည်းက ကိုယ်ထူးကိုယ်ချွန်ခဲ့ရသူ၊ ကိုယ့်တက်လမ်းကိုယ် ရှာခဲ့ရသူဖြစ်  
၏။

သူ့မိဘတွေက လက်မှုပညာဖြင့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းရသူ  
တွေ။ တစ်နည်းဆိုရသော် ရရစားစား လက်လုပ်လက်စားတွေ။ သည်  
တော့ ဗာရဲလ်ကလေး၏ ပညာရေးအတွက် အပြည့်အဝ တာဝန်မယူနိုင်

ကြ။ ထို့ကြောင့် ဗာရဲလ်ကလေးမှာ ကျောင်းကြီးမတက်နိုင်ဘဲ ညနေပိုင်း သင်တန်းတွေတက်ပြီး ပညာသင်ရသည်။ သူက ကြိုးစားသည်။ စာတော် သည်။ သင်တန်းတွေမှာ ‘ကျောင်းသားဆရာ’ ဖြစ်လာသည်။ ကျောင်းသားတစ်ပိုင်း၊ ဆရာတစ်ပိုင်း။ နောက်တော့ လန်ဒန်တောင်ပိုင်းရှိ မူလတန်းကျောင်းတစ်ကျောင်း၌ တင်းပြည့်ကျောင်းဆရာဖြစ်လာသည်။

ကျောင်းဆရာအဖြစ် အောင်မြင်စမှာပင် ပထမကမ္ဘာစစ်ကြီး ဖြစ် လာသည်။ သည်တော့ အခြားအခြားသော လူငယ်များနည်းတူ သူ လည်း စစ်မှုထမ်းသည်။ ပြင်သစ်ပြည်တွင် တာဝန်ထမ်းဆောင်ရင်း ဒဏ်ရာအပြင်းအထန်ရသည်။ အဆိပ်ငွေ့လည်း သင့်ခဲ့သည်။

မိခင်တိုင်းပြည်သို့ ပြန်လာပြီး အလွတ်သတင်းထောက်လုပ်ကာ အောင်မြင်မှုကိုရှာဖွေသည်။ သို့သော် သူ့မှာ စိတ်သွားတိုင်း ကိုယ်မပါ နိုင်။ ကျန်းမာရေးက ဒုက္ခပေးနေသည်။ ထို့ကြောင့် လေကောင်းလေသန့် ရနိုင်သည့် ပင်လယ်ကမ်းခြေဒေသသို့ ပြောင်းရွှေ့နေထိုင်ရသည်။

ပင်လယ်ကမ်းခြေတွင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပိုးမွေးသလိုမွေးပြီး ကျန်းမာရေးကို ဂရုစိုက်နေရသည်။ ပျင်းရိငြီးငွေ့ဖွယ်ကောင်းလှသည့် အချိန်ကာလများကို ကျော်ဖြတ်နိုင်ရေးအတွက် ဓာတ်ခဲရေဒီယိုတစ်လုံး ဝယ်ထားသည်။ ရေဒီယိုကလေးကို သူ့အခန်းထဲထည့်ထားပြီး ထိုစက် ကလေးကိုပဲ အဖော်ပြုနေရသည်။

ထိုစဉ်က ဓာတ်ခဲနှစ်လုံးတပ် ရေဒီယိုကလေးတွေကို တစ်နိုင်တစ် ပိုင် ထုတ်လုပ်ရောင်းချနေသူမှာ မစ္စတာကိုးလ်ဆိုသူဖြစ်၏။

သို့ပေမဲ့ သူ့ရေဒီယိုကလေးတွေမှာ အားနည်းချက်တစ်ခု ရှိနေ သည်။ ဓာတ်ခဲအားအကုန်မြန်ခြင်း။ ဗာရဲလ်အပါအဝင် ရေဒီယိုပိုင်ရှင် များက ထိုအချက်ကို ထောက်ပြကြသည်။ ကိုးလ်ကလည်း အဆိုပါ အားနည်းချက်ကို သိထားပြီးဖြစ်သဖြင့် လျှပ်စစ်ရေဒီယိုထုတ်ဖို့ ကြိုးစား

နေသည်မှာ နှစ်နှစ်လောက်ပင်ရှိပြီ။

ကိုးလ် ထုတ်ထားသည့်ပုံစံနှင့် စိတ်ကူးကို သဘောကျသည့် အတွက် ဗာရဲလ်က ကိုးလ်နှင့်ပူးပေါင်းလိုက်သည်။ ၁၉၂၆ ခုနှစ်တွင် သူတို့နှစ်ယောက် စပ်တူလုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်သည်။ သူတို့လုပ်ငန်း တွင် ကိုးလ်က လူစိုက်မည်။ ဗာရဲလ်က ငွေစိုက်ရမည်။ ဗာရဲလ်စိုက်ထုတ် ရမည့် ငွေပမာဏမှာ ပေါင် ၅၀ ဖြစ်လေသည်။

မတည်ရင်းနှီးငွေ ပေါင် ၅၀ ဖြင့် စခဲ့သည့် ‘အီးကေကိုးလ် လီမိတက်’ ၏အလုပ်ရုံမှာ ကိုးလ်၏ အိမ်ကျဉ်းကျဉ်းကလေးမှ အခန်း ပိုကလေးတစ်ခန်းမျှသာ ဖြစ်၏။ အစုစပ်လုပ်ငန်းရှင်နှစ်ဦးသည် ကစား စရာအသစ်တစ်မျိုး ရထားသည့် ကျောင်းသားကလေးနှစ်ဦးလို သဲကြီး မဲကြီး ဖြစ်နေကြသည်။ စားလည်းသည်စိတ်၊ သွားလည်းသည်စိတ်။ ကိုးလ်၏ ဇနီးဖြစ်သူကလည်း အိမ်စရိတ်ကလေးအထောက်အကူရ အောင်ဆိုပြီး တိုလီမိုလီအလုပ်များကို ကူလုပ်ပေးသည်။

တကယ်တော့ သူတို့နှစ်ဦးသည် ‘အောင်မြင်မှုလမ်းမပေါ်’ တွင် လျှောက်လှမ်းမိနေပြီဖြစ်၏။ ထိုသို့အောင်မြင်မှုလမ်းမပေါ်တွင် ရောက် နေကြောင်းကို ထိုစဉ်ကတော့ သူတို့နှစ်ယောက်စလုံး ရိပ်စားမိခြင်းမရှိ ကြသေးချေ။

ထို့နောက် သူတို့၏အလုပ်ခန်းကို လန်ဒန်လမ်းမပေါ်ရှိ မုန့်ဆိုင် တစ်ဆိုင်၏ အပေါ်ထပ်သို့ ပြောင်းရွှေ့ခဲ့ကြသည်။ လျှပ်စစ်ရေဒီယို ကလေးများကို အားတက်သရော ထုတ်လုပ်ကြ၏။ ဗာရဲလ်က သူတို့၏ ရေဒီယိုကလေးတွေကို အိမ်ပေါက်စေ့ ကိုယ်တိုင်လိုက်ရောင်းသည်။ သူက မြို့နယ်ထုတ် သတင်းစာများတွင်လည်း အသင့်အတင့် ကြော်ငြာ သည်။

ဗာရဲလ်က သူတို့လုပ်ငန်း စတင်တည်ထောင်သည့်နေ့မှစပြီး

ငွေစာရင်းစာအုပ်တစ်အုပ် ဖွင့်ထားသည်။ ငွေစာရင်းစာအုပ်ထဲတွင် တံဆိပ်ခေါင်းဖိုး ၁၅ ပဲနီဆိုတာလည်းပါသည်။ ဝက်အူများ နှစ်ပဲနီ ဆိုတာလည်း ပါသည်။ အခြားအသုံးစရိတ်တစ်ခုမှာ တက္ကစီငှားခ တစ်ရှိလင် ခြောက်ပဲနီဟူ၏။ နောက်အသုံးစရိတ်တစ်ခုမှာ ပြုတ်တူဖိုး ၁၀ ရှိလင်။ နောက်မှသိရသည်မှာ ပစ္စည်းများအား ညှပ်ထားရန် ခုံတန်း ရှည်တွင် တပ်ဆင်သည့် ပြုတ်တူဖြစ်နေလေသည်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ဗာရဲလ်သည် စေ့စပ်သေချာသူ၊ အသုံးစရိတ်များကို အသေးအဖွဲကလေးကအစ ဂရုစိုက်တတ်သူဖြစ်ကြောင်း သိသာပေါ်လွင် နေ၏။ ဤသည်မှာလည်း ကြီးပွားအောင်မြင်သူများ၏ ထူးခြားသော အရည်အချင်းတစ်ရပ် မဟုတ်ပါလား။

ထို့နောက် သူတို့လုပ်ငန်းထဲသို့ တတိယလူတစ်ဦးကို ခေါ်သွင်း လိုက်ကြသည်။ 'ဝါးတားကုမ္ပဏီ' တွင် စာရေးအဖြစ် အမှုထမ်းနေသော 'စိဘောရီးမင်း' ဆိုသူဖြစ်၏။ သူတို့က ဘောရီးမင်းကို လုပ်ငန်းမန်နေဂျာ အဖြစ် ခန့်အပ်သည်။

သူတို့ကုမ္ပဏီစတင်ထူထောင်ပြီး တစ်နှစ်ပြည့်မြောက်သည့်နေ့ တွင် ထုတ်ပြန်သည့်စာရင်းဇယားကို ကြည့်လျှင် အောက်ပါအတိုင်း တွေ့ရပါမည်။

- လုပ်ငန်းလည်ပတ်ငွေ ပေါင် ၅၀၀။
- မတည်ရင်းနှီးငွေ ပေါင် ၅၀။
- ဝန်ထမ်း ၅ ဦး။
- အလုပ်ခန်းအကျယ်အဝန်း ၅၀ ကုဗပေ။
- နောင်ဆယ့်နှစ်နှစ်ကြာသောအခါ ...
- မတည်ရင်းနှီးငွေ ပေါင် ၄၀၀,၀၀၀။
- ဝန်ထမ်းဦးရေ ၂,၅၀၀။

အလုပ်ရုံအကျယ်အဝန်း ၁၇၅,၀၀၀ ကုဗပေဖြစ်နေပေပြီ။

ခုတော့ လုပ်ငန်းက တွင်ကျယ်စပြုလာပြီ။ ဝယ်အားကလည်း လိုက်လာသည်။ သည်တော့ သူတို့နှစ်ယောက်က မြေနေရာရရှိရေး အတွက် ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခွင်တစ်ပြင်ကို 'တောနင်း' ရှာသလိုရှာ ကြတော့၏။

ထုတ်ကုန်များများထုတ်နိုင်ရေးအတွက် အလုပ်ရုံများ တိုးချဲ့ဖို့ လိုအပ်သည်။ အလုပ်ရုံများတိုးချဲ့ဖို့ မြေနေရာများ လိုအပ်သည်။ နောက် ဆုံးတွင် စက်တံစီးဖို့ ပြုလုပ်ထားသည့် ရေခဲပြင်ကစားကွင်းကိုပင် အလွတ်မပေး။ ထိုမြေနေရာကိုဝယ်ပြီး အလုပ်ရုံဆောက်ပစ်သည်။

တစ်ချို့တွင် အလုပ်ရုံကလေး ခြောက်ရုံကို တစ်ပြိုင်တည်း ဆောက် သည်။ တစ်ရုံနှင့်တစ်ရုံ မလှမ်းမကမ်းဖြစ်နေသည့် စက်ရုံကလေးများ ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ရသည်မှာ ရင်မောစရာလည်းကောင်းသည်။ ရယ်စရာလည်းကောင်းသည်။ မည်သို့ဖြစ်စေ သူတို့ကတော့ မဖြစ်ဖြစ် သည့်နည်းနှင့် ထုတ်လုပ်ခဲ့ကြ၏။

၁၉၂၉ ခုနှစ်တွင်မူ မြို့စွန်တစ်နေရာရှိ ကလေးကစားကွင်း တစ်ခု ကို အပိုင်စီးလိုက်ကြသည်။ သူတို့မှာ ဖင့်နှေးလေးကန်နေဖို့ အချိန်မရှိ။ စီမံကိန်းတွေချနေလို့မဖြစ်။ အိုလံပီယာမှာ ကျင်းပခဲ့သည့် ရေဒီယိုပြပွဲ တွင် သူတို့၏ 'အက်ကိုး' ရေဒီယိုမှာ လူကြိုက်များခဲ့သည်။ သည်အတွက် အမှာစာတွေ စံချိန်တင်လောက်အောင် လိုမ့်ဝင်နေသည်။

လျှပ်စစ်ရေဒီယိုလုပ်ငန်း စန်းပွင့်လာပြီဖြစ်ကြောင်း အစုစပ် လုပ်ငန်းရှင်နှစ်ဦးစလုံးက သဘောပေါက်သည်။ ယခုဆိုလျှင် ဝယ်လို အားက ရောင်းအားထက် အဆမတန်မြင့်မားနေပြီ။ သည်အခွင့်အရေးကို သူတို့ မလွတ်စတမ်း အမိဖမ်းရမည်။ မဟုတ်လျှင် သူတို့၏ တစ်သက် တာအတွင်း ရတောင့်ရခဲ အခွင့်အရေးကြီးကို လက်လွှတ်ဆုံးရှုံးသွား

လိမ့်မည်။

သူတို့သည် သွေးရူးသွေးတန်း အလုပ်လုပ်ကြသည်။ ကစားကွင်း အတွင်းမှာ တပ်ဆင်ထားသည့် အကြွေထည့် မုန့်စားစက်တွေနှင့် အခြား အခြားသော ကစားစရာ ကိရိယာပေါင်းများစွာကို နာရီပိုင်းအတွင်း အပြောင်ရှင်းပစ်သည်။ ထို့နောက် နာရီပိုင်းအတွင်းမှာပင် သူတို့၏ စက်ကိရိယာတွေကို တပ်ဆင်ပြီး ကလေးကစားကွင်းအား လျှပ်စစ် ရေဒီယိုထုတ်လုပ်ရေး စက်ရုံကြီးအဖြစ် ပြောင်းလဲပစ်သည်။

နောက်နှစ်မှာတော့ သမိုင်းဝင် 'ပရိုင်ယော်ရတီပန်းခြံ' ကြီးနှင့် ဆက်လျက်ရှိသည့် မြေကွက်ကိုဝယ်ပြီး ပထမဦးဆုံး ခေတ်မီစက်ရုံ တည်ဆောက်သည်။ စက်ရုံ၏ ကြမ်းခင်းအကျယ်မှာ ကုဗပေ ၈၀,၀၀၀ ရှိသည်။ စက်ရုံဆောက်ထားပုံမှာ သိပ္ပံနည်းကျပြီး ထုတ်လုပ်မှုအဆင့် တိုင်းမှာ ချောမွေ့ညက်ညောလှသည်။ ကုန်ထုတ်အားလည်း လျင်မြန်တိုး တက်လာသည်။ နောက်များမကြာမီအတွင်း မူလမြေနေရာနှင့် ဆက် လျက်ရှိသည့် မြေနေရာ ကုဗပေ ၄၀,၀၀၀ ကို ထပ်မံဝယ်ယူနိုင်ခဲ့၏။

၁၉၃၁ ခုနှစ်၊ ဒီဇင်ဘာလတွင် သူတို့ကုမ္ပဏီကို အများပိုင်ကုမ္ပဏီ အဖြစ် ပြောင်းလဲဖွဲ့စည်းသည်။ အစုရှယ်ယာငွေ ပေါင် ၄၀၀,၀၀၀ ဖြင့် မတည်သည်။ သူတို့ကုမ္ပဏီ၏ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်နှင့် ရှေ့အလားအလာ ကို အများပြည်သူက ယုံကြည်စိတ်ချလွန်းသဖြင့် အစုရှယ်ယာများ စခေါ် ပြီး တစ်နာရီခွဲသာသာကလေးအတွင်း သတ်မှတ်မတည်ငွေ ပေါင်လေး သိန်း ပြည့်သွားလေသည်။

အကယ်၍ ပေါင်တစ်သန်းအထိ အစုရှယ်ယာခေါ်လျှင်လည်း အချိန်တိုတိုအတွင်း ပြည့်သွားမည်သာဖြစ်၏။

သူတို့ကုမ္ပဏီ၏အောင်မြင်မှုမှာ မော်ကွန်းထိုးလောက်ပါပေ သည်။

ဗာရဲလ်က သူတို့ကုမ္ပဏီတွင် ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူး။ သူက အုပ်ချုပ်ရေးနှင့် စီးပွားရေးကဏ္ဍကို တာဝန်ယူသည်။

ကိုးလ်ကတော့ လုပ်ငန်းနှင့်နည်းပညာပိုင်းဆိုင်ရာ ဒါရိုက်တာ။ သူက ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေးနှင့် သိပ္ပံနည်းပညာအပိုင်းကို ဇောင်းပေးသည်။

ထိုစဉ်က ဗာရဲလ်က အသက်လေးဆယ်။ ကိုးလ်က သုံးဆယ့်နှစ်နှစ်။ ငယ်ငယ်ရွယ်ရွယ်နှင့် အောင်မြင်သူများအဖြစ် မှတ်တမ်းတင်ရပါမည်။

သူတို့နှစ်ယောက်နှင့် စကားပြောကြည့်သောအခါ သူတို့၏ ခွန်အားများနှင့် အားမာန်စွမ်းပကားများကို ခံစားလို့ရပါသည်။ သူတို့သည် ငါတို့အောင်မြင်ပြီဆိုပြီး ကြည်နူးနေခြင်းမရှိ။ ရောင့်ရဲနေခြင်းမပြု။ သူတို့က ဆတက်ထမ်းပိုး ကြိုးစားသည်။ အမြဲတမ်း ဆန်းသစ်နေဖို့ ကြံစည်အားထုတ်သည်။

ရေဒီယိုဖြင့် အသံဖမ်းရာတွင် ပိုမိုလွယ်ကူစေရေးအတွက် ဒိုင်ခွက်ပေါ်တွင် အသံလှိုင်းအလျားများဖြင့် မပြဘဲ အသံလွှင့်ဌာနအမည်များ ဖော်ပြသည့်စနစ်ကို အက်ကိုးရေဒီယိုက စတင်တီထွင်ခဲ့၏။ ထို့နောက် အိမ်အရောက် ပြုပြင်ရေးဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းကို ဦးစွာထူထောင်၏။ ပထမပိုင်းတွင် မော်တော်ဆိုင်ကယ်များ၊ ဘေးတွဲ မော်တော်ဆိုင်ကယ်များ အသုံးပြုပြီး လိုက်ပြင်ပေးသည်။ နောက်တော့ ပစ္စည်းကိရိယာအပြည့် အစုံတပ်ဆင်ထားသည့် မော်တော်ယာဉ်များဖြင့် လိုက်လံပြုပြင်ပေးသည်။ အခကြေးငွေကို တော်ရုံသင့်ရုံပဲယူစေသည်။

သူတို့၏ နောက်တစ်ဆင့် အောင်မြင်မှုမှာ စက်ရုံတစ်ရုံတည်ဆောက်ပြီး ပလတ်စတစ် ရေဒီယိုအိမ်များကို ကိုယ်တိုင်ထုတ်လုပ်ခြင်းပင်။ ကော်မူနီလို အမှုန့်တွေကို တစ်ဖက်စွန်းရှိ စက်ထဲထည့်လိုက်ပြီး