

# မြတ်ငြိမ်း

# လှည့်ပြောင်းခြေ

(၁)ကူးစက်လွယ်သည်။ (၂)သေးသေးမွှားမွှား အကြောင်းတရားများက  
 ကြီးကြီးမားမား အကျိုးဆက်များ ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်သည်။  
 (၃)ထိုအပြောင်းအလဲသည် ဖြည်းဖြည်းချင်း ဖြစ်ပေါ်လာခြင်းမဟုတ်။  
 ထူးခြားသိသာသော အခိုက်အတန့်တစ်ရပ်တွင် ဖြစ်ပေါ်သွားခြင်း  
 ဖြစ်သည်။ ခေတ်ပေါ်ပြောင်းလဲမှုတွေ ဘာကြောင့်ဖြစ်ပေါ်နေသလဲ။

**THE TIPPING POINT**  
**Malcolm Gladwell**



ကူးစက်ရောဂါတစ်ခု ဖြစ်ပေါ်နေချိန်တွင်  
အဝစအရာရာ ဇောက်ထိုးမိုးမွှော်ဖြစ်ပြီး ချက်ချင်းလက်ငင်း  
အလှည့်အပြောင်းဖြစ်သွားနိုင်သည့် အခိုက်အတန့်မျိုးကို  
လှည့်ပြောင်းခြေ ဟုခေါ်သည်။

# မြတ်ငြိမ်း လှည့်ပြောင်းခြေ

(၁)ကူးစက်လွယ်သည်။ (၂)သေးသေးမွှားမွှား အကြောင်းတရားများက  
ကြီးကြီးမားမား အကျိုးဆက်များ ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်သည်။  
(၃)ထိုအပြောင်းအလဲသည် ဖြည်းဖြည်းချင်း ဖြစ်ပေါ်လာခြင်းမဟုတ်။  
ထူးခြားသိသာသော အခိုက်အတန့်တစ်ရပ်တွင် ဖြစ်ပေါ်သွားခြင်း  
ဖြစ်သည်။ ခေတ်ပေါ်ပြောင်းလဲမှုတွေ အကြောင်းဖြစ်ပေါ်နေသလဲ။

**THE TIPPING POINT**  
Malcolm Gladwell



MN0016  
2,700.00 Ks

m g y o e . c o m  
လှည့်ပြောင်းခြင်း မြတ်ဦး

တစ်မျိုးမှာ ၂၇၃ မျက်နှာ၊ ၁၆ စင်တီမီ x ၁၈ .၅ စင်တီမီ

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(၀၀၅၃၈)၊ ၈၅၊ ၁၆၄လမ်း၊ တာမွေ၊ ရန်ကင်း။

ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(၀၀၄၁၂)၊ ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း။

၂၀၁၇၊ ဒီဇင်ဘာလ၊ ဒုတိယအကြိမ်၊ အုပ်ရေ ၅၀၀၊

၂၀၁၃ ဆွေမွန်စာပေ၏ ပထမအကြိမ်ပုံနှိပ်မှု။

ရောင်းစျေး ၂၇၀၀ ကျပ်

email: [skccph@gmail.com](mailto:skccph@gmail.com) ; P.O.Box: 705

[www.facebook.com/SKCCmyanmarbook](http://www.facebook.com/SKCCmyanmarbook)

[www.skccmyanmarbook.com](http://www.skccmyanmarbook.com)

mgyoe.com

စိတ်ကူးချိုချိုစာအုပ်



လှည့်ပြောင်းခြေ  
THE TIPPING POINT  
Malcolm Gladwell  
မြတ်ငြိမ်း

ရတနာအောင်မြင်စွာ ၂၀၀၃

mgjoe.com

mgjoe.com

### မာတိကာ

	ဘာသာပြန်သူ၏အမှာ	၁
	မိတ်ဆက်စကား	၃
(တစ်)	ကူးစက်ပြန့်ပွားခြင်းဆိုင်ရာ ဥပဒေသသုံးရပ်	၁၉
(နှစ်)	အနည်းစု ဥပဒေသ	၃၈
(သုံး)	ကပ်ငြိခြင်းအကြောင်းရင်း	၉၂
(လေး)	ဆက်စပ်အခြေအနေ၏ စွမ်းအား (အပိုင်း တစ်)	၁၀၈
(ငါး)	ဆက်စပ်အခြေအနေ၏စွမ်းအား (အပိုင်း နှစ်)	၁၅၂
(ခြောက်)	ဖြစ်ရပ်လေ့လာချက်	၁၈၆
(ခုနစ်)	ဖြစ်ရပ်လေ့လာချက်	၂၁၇
(ရှစ်)	နိဂုံးချုပ်	၂၃၇
	နိဂုံးချုပ်အမှာ	၂၅၀

mgyc.com

mgyc.com

### ဘာသာပြန်သူ၏အမှာ

“လှည့်ပြောင်းခြေ” စာအုပ်အကြောင်း နည်းနည်းပြောပါရစေ။ မူရင်း စာအုပ် The Tipping Point စာအုပ်ကို ဘာသာပြန်လိုလျှင် ဘာသာပြန်ဖို့ဆိုပြီး ကျွန်တော့်ထံသို့ ပို့ပေးခဲ့သူမှာ မြန်မာ့ရေနံလုပ်ငန်း၊ ငွေစာရင်းကိုင်ချုပ် (ငြိမ်း) ဖြစ်သူ ဦးအုန်းဖေဖြစ်ပါသည်။ ကျွန်တော် သူ့လက်အောက်တွင် အမှုထမ်းခဲ့စဉ် ကနဦးပိုင်းတွင် သူနှင့် လုံးဝအဆင်မပြေခဲ့။ ကျွန်တော်သည် သူ့ကို အမျိုးမျိုးကလန်ကဆန် လုပ်ခဲ့၏။ ထော်လော်ကန်လန် လုပ်ခဲ့၏။ ထိုသို့သော ဂျစ်ကန်ကန်လုပ်မှုများကို ဦးအုန်းဖေက နားလည်မှုရှိစွာ၊ သည်းခံခွင့်လွှတ်စွာ၊ လူကြီးပီသစွာ ဆက်ဆံခဲ့သည့်အတွက် ကျွန်တော်တို့ဆက်ဆံရေး ပြေလည်သွားသည်။ ထိုစဉ်ကစပြီး ကျွန်တော် သူ့ကို ဆရာဦးအုန်းဖေဟု စတင်ခေါ်ခဲ့သည်။ ထို့နောက် ကော်ပိုရေးရှင်းများ အတွဲအကွဲတွင် လုပ်ငန်းသဘာဝအရ ဆရာဦးအုန်းဖေနှင့် ကျွန်တော်တို့ ကော်ပိုရေးရှင်းတစ်ခုစီ ဖြစ်သွားသည်။ ကျွန်တော် လုပ်သက်ပြည့်အငြိမ်းစား ယူခဲ့သည်အထိပေါ့။

ကျွန်တော်တို့ တော်တော်ကြာကြာ အဆက်ပြတ်နေရာမှ တစ်နေ့တွင် သူငယ်ချင်း စာရေးဆရာ တင်မောင်မြင့်မှတစ်ဆင့် ဆရာဦးအုန်းဖေ၏ စာအုပ်လက်ဆောင် The Tipping Point ကို လက်ခံရရှိခဲ့ပါသည်။ ကျွန်တော့်ကို သတိရနေသေးသည့် ဆရာဦးအုန်းဖေကို တော်တော် အံ့ဩဝမ်းသာခဲ့ပါသည်။

ထိုစာအုပ်ကို ဖတ်ကြည့်ပြီး ဘာသာပြန်သင့်သည်ဟု ဆုံးဖြတ်ခဲ့သည်။ သို့သော် အကြောင်းကြောင်းသောအကြောင်းများကြောင့် ဘာသာမပြန်ဖြစ်ခဲ့။ ကျွန်တော့်လက်ထဲ သည်စာအုပ်ရောက်နေသည်မှာ လေးငါးနှစ်လောက် ကြာသွားသည်။ အတိအကျ မမှတ်မိတော့သော်လည်း အဲဒီလောက်တော့ ကြာသွားသည်ဟုထင်သည်။ သို့ပေမဲ့ သည်စာအုပ်ကို ကြိုက်နေသည်။ သည်စာအုပ်ထဲမှာပါသည့် သဘောတရားများကို ဖတ်ရမှ ယင်းအဖြစ်မျိုးတွေ မြန်မာပြည်မှာလည်း ဖြစ်ခဲ့ဖူးပါကလားဟု အတွေးနက်မိသည်။ နောက်ပြီး ဤစာအုပ်ပါသဘောတရားများ နိုင်ငံရေးအရ၊ စီးပွားရေးအရ၊ လူမှုရေးအရ ဘက်ပေါင်းစုံတွင် လိုအပ်သလို သုံးလိုရနေကြောင်း တွေ့ရသည်။ ဘာသာပြန်ရတာ နည်းနည်းလက်တွန့်ရသည့် အကြောင်းကတော့ ဤစာအုပ်ပါ သဘောတရားများကို လူကောင်းများ စွဲကိုင်ကျင့်သုံးလျှင် ကောင်းကျိုးများ ဖြစ်ထွန်းမည်ဖြစ်ပြီး လူဆိုးများလက်ထဲသို့ ရောက်သွားလျှင်မူ ဆိုးကျိုးများ ဖြစ်ပေါ်လာမှာ စိုးရသောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော့်စာရေးသက်တွင် မကြုံစဖူး လေးငါးနှစ်ကြာအောင် အချိန်ယူခဲ့ရသည့် “လှည့်ပြောင်းခြေ” ဖြစ်မြောက်လာပါပြီ။ ဤစာအုပ်နှင့်ပတ်သက်၍ ကျွန်တော့်ဆရာရင်းများဖြစ်သည့် ဦးအုန်းဖေ၊ ဆရာ မစ္စတာသျှို၊ ဂျီ၊ နော်တန်နှင့် သူငယ်ချင်း တင်မောင်မြင့်တို့ကို အထူးကျေးဇူးတင်ကြောင်း မှတ်တမ်းတင်အပ်ပါသည်။

စာချစ်သူများအားလေးစားလျက်  
 မြတ်ငြိမ်း  
 ၈.၅.၁၃

### မိတ်ဆက်စကား

အမေရိကပြည်ထောင်စုတွင် အထူးခြားဆုံးဖြစ်စဉ်ကို ဖြစ်ပေါ်စေခဲ့သည့် ဖိနပ်တစ်မျိုး ရှိခဲ့၏။ သက်ဆိုင်ရာကုမ္ပဏီက ‘ဟတ်ရှ်ပါပီစ်’ ဟု နာမည် ပေးထားသည့် ဖိနပ်ကလေးတွေ။ အမွှေးဖွား ခွေးကလေးပုံစံ ထုတ်ထား ပြီး ပေါ့ပေါ့ပါးပါး ဝတ်လို့ရသည့်ဖိနပ်ကလေးတွေ။ ထိုဖိနပ်ကလေးများ ၏ လှည့်ပြောင်းခြေသည် ၁၉၉၄ ခုနှစ်နှောင်းပိုင်းနှင့် ၁၉၉၅ ခုနှစ် ဦးပိုင်းတွင် ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သည်။ ထိုအချိန်မတိုင်မီတုန်းကတော့ ထိုတံဆိပ် နှင့် ဖိနပ်များသည် ဈေးကွက်ထဲမှ ပျောက်ခမန်းဖြစ်နေပြီ။ ဟတ်ရှ်ပါပီစ် များ ထုတ်လုပ်သော ဝေါ့လ်ဗာရင်း ကုမ္ပဏီကထုတ်လုပ်မှု ရပ်ဆိုင်းပစ် ဖို့ပင် စဉ်းစားနေပြီ။ အရောင်းပမာဏမှာ တစ်နှစ်လုံးမှ အရန် ၃၀,၀၀၀ ပဲ ရောင်းရသည့် အခြေအနေမျိုး။ အထူးသဖြင့် တောဆိုင်ကလေးများ မှာပဲ ရောင်းရသည်။

ထိုသို့သောအခြေအနေတွင် ထူးခြားမှုတစ်ခု ဖြစ်ပေါ်လာသည်။ ဖက်ရှင်ပြပွဲတစ်ပွဲတွင် ဟတ်ရှ်ပါပီစ် တာဝန်ခံအရာရှိနှစ်ဦး ဖြစ်သည့် အိုင်ဘက်စတာနှင့် ဂျော့ဖရီလူးဝစ်တို့သည် နယူးယောက်မှ အလှူဖန်တီး ရှင် တစ်ဦးနှင့် မထင်မှတ်ဘဲဆုံမိကြသည်။ သူတို့နှစ်ဦးအား အလှူဖန်တီး ရှင်က ပြောပြသည်မှာ မင်ဟတ်တန်မြို့နယ်ရှိ ကလပ်များ၊ ဘားများတွင် ဂန္ထဝင်မြောက် ဟတ်ရှ်ပါပီစ် ဖိနပ်တွေ ရုတ်တရက် လူကြိုက်များနေ သည် ဟူ၏။

“အရင်က ဟတ်ရှ်ပါပိစ် ဖိနပ်တွေရောင်းခဲ့တဲ့ ဆိုဟိုကျေးရွာက ဆိုင်ကလေးတွေမှာ အဲဒီဖိနပ်တွေ ပြန်ပြီးဆိုင်တင်နေကြတယ်။ လူတွေ ဟာ အဲဒီစတိုးဆိုင်ကလေးတွေကို သွားပြီး အလှအယက်ဝယ်နေကြတယ် လို့ ပြောပြတာ ကြားရတယ်ဗျ” ဟု ဘက်စတာက ပြန်ပြောပြသည်။ ဘက်စတာနှင့် လူးဝစ်တို့ ပထမတော့ ဦးနှောက်ခြောက်သွားသည်။ ခေတ်မရှိတော့တာ သိသာထင်ရှားလှသည့် သည်ဖိနပ်တွေ တစ်ကျော့ပြန် ခေတ်စားလာသည် ဆိုသည်မှာ သူတို့အမြင်တွင် သိပ်အဓိပ္ပာယ်မရှိလှ။

“ကျွန်တော်တို့ကို ပြောပြတယ်လေ။ အဲဒီဖိနပ်တွေကို အိုက်ဇက် မိဇရာဟီ ကိုယ်တိုင်ဝတ်ထားတာ တွေ့ရတယ်ဆိုပဲ။ ဒါပေမဲ့ အိုက်ဇက် မိဇရာဟီ ဆိုတာ ဘယ်သူမှန်းမသိတဲ့ ကျွန်တော်တို့အတွက် ဒီလောက် အမွမ်းတင်ပြောတာ သိပ်မလွန်ဘူးလို့ ကျွန်တော်တို့ထင်ခဲ့ကြတာပေါ့” ဟု လူးဝစ်က ပြောသည်။

၁၉၉၅ ခုနှစ် ဆောင်းဦးရောက်တော့ အခြေအနေတွေ အုတ်အော် သောင်းတင်း ဖြစ်လာတော့သည်။ ပထမဦးစွာ ဒီဇိုင်းဆရာ ဂျန်ဘတ် တလက် ဖုန်းဆက်သည်။ သူ၏နွေဦးပြပွဲတွင် ဟတ်ရှ်ပါပိစ် ဖိနပ်များကို ထည့်သွင်းပြသလိုပါသည်တဲ့။ ထို့နောက် မင်ဟတ်တန် ဒီဇိုင်းဆရာမ အင်နာစူဝီကလည်း သူမ၏ပြပွဲတွင် ဟတ်ရှ်ပါပိစ်တွေ ထည့်သွင်းပြသ လိုသည်ဆို၏။ လော့စ်အိန်ဂျလိစ်မြို့တွင် ဒီဇိုင်းဆရာ ဂျိုးဖစ်ဇရယ်က သူ၏ဟောလီဝုဒ် စတိုးဆိုင်ခေါင်မိုးပေါ်တွင် နှစ်ဆယ့်ငါးပေရှိ ဟတ်ရှ် ပါပိစ် တံဆိပ်ဖြစ်သောခြေတံတို့ အမဲလိုက်ခွေးလေး ပူဖောင်းအရုပ်ကြီး စိုက်ထူထားသည်။ ပြီးတော့ စတိုးဆိုင်နှင့်ဆက်နေသည့် ပန်းချီပြခန်းကို ဟတ်ရှ်ပါပိစ်ဖိနပ် အရောင်းဆိုင်အဖြစ် အသွင်ပြောင်းလိုက်၏။ သူ့ဆိုင်ကို ဆေးသုတ်ပြီး စင်တွေရိုက်နေဆဲမှာပင် ရုပ်ရှင်သရုပ်ဆောင် ပီဝီဟာမန် ဆိုင်ထဲ ဝင်လာပြီး ဟတ်ရှ်ပါပိစ်နှစ်ရန် ဝယ်သွားလေသည်။

“ပါးစပ်သတင်း ပြန့်အားကတော့ ကြောက်စရာပဲဗျို့” ဟု ဖစ်  
ဇရယ်က အမှတ်တရပြန်ပြောလေသည်။

၁၉၉၅ ခုနှစ်ထဲတွင် ဟတ်ရှ်ပါပိစ် ဖိနပ်အရန်ပေါင်း ၄၃၀,၀၀၀  
ရောင်းခဲ့ရပြီး နောက်တစ်နှစ်တွင် ရောင်းအားလေးဆ ခုန်တက်သွားလေ  
သည်။ ထိုနှစ်၏ နောက်နှစ်တွင် ပို၍ပင်ရောင်းရသေးသည်။ ဟတ်ရှ်  
ပါပိစ် ဖိနပ်များသည် အမေရိကန်လူငယ်များ၏ ဖိနပ်စင်များတွင် မရှိ  
လျှင် မဖြစ်သော ဖိနပ်များအဖြစ်သို့ ပြန်ရောက်လာပြန်တော့၏။ ၁၉၉၆  
ခုနှစ်တွင် ဟတ်ရှ်ပါပိစ်သည် ဖက်ရှင်ဒီဇိုင်း ဆရာများ ကောင်စီ၏  
အကောင်းဆုံး အသုံးအဆောင်ပစ္စည်းဆုကို ရခဲ့၏။ ထိုဆုကို ကုမ္ပဏီ  
ဥက္ကဋ္ဌက လက်ခံရယူခဲ့ပြီး ဤဖိနပ်တွေ သည်လောက်အထိ ပေါက်  
မြောက် အောင်မြင်ရေးအတွက် သူတို့ဘာတစ်ခုမျှ မကြိုးစား၊ မစီစဉ်  
ခဲ့ကြောင်း ဦးစွာဝန်ခံခဲ့လေသည်။ စင်စစ် ဟတ်ရှ်ပါပိစ်များသည် ရုတ်  
တရက် ပေါက်ကွဲသွားခြင်းဖြစ်၏။ ထိုပေါက်ကွဲမှုမှာ ဆိုဟိုနှင့် အရှေ့  
ရွာရှိ လက်တစ်ဆုပ်စာ လူငယ်တစ်စုမှ အစပြုခဲ့ခြင်းဖြစ်၏။

ပေါက်ကွဲမှု ဘယ်လိုဖြစ်ခဲ့သလဲ။ ဘယ်သူတွေပဲဖြစ်စေ၊ အဆိုပါ  
ဦးစွာသော လက်တစ်ဆုပ်စာ ချာတိတ်တစ်စုသည် အမဲလိုက်ခွေးတံဆိပ်  
ဖိနပ်တွေ ရောင်းကောင်းအောင်လုပ်ဖို့ ရည်ရွယ်ရင်း မရှိခဲ့ကြပေ။ သည်  
ဖိနပ်များကို ဘယ်သူကမျှ အရေးလုပ်ပြီး ဝတ်ဆင်မနေတော့သည့်  
အတွက် သက်သက်ကြောင့် သူတို့ ဝတ်ဆင်ခဲ့ကြခြင်းဖြစ်၏။ ထို့နောက်  
သူတို့၏ ပေါ်ပင်ဝတ်စားမှုသည် ဒီဇိုင်းဆရာနှစ်ဦးထံ သတင်းပြန့်သွား  
သည်။ ဒီဇိုင်းဆရာနှစ်ဦးက ၎င်းဖိနပ်များကို အဆင့်မြင့်အဝတ်အစား  
စာရင်း ဝင်အောင် အသုံးချခဲ့ကြသည်။ သည်ဖိနပ်များကို အသုံးချခြင်းမှာ  
အမှတ်မဲ့လုပ်ဆောင်မှုသာ ဖြစ်၏။ ဟတ်ရှ်ပါပိစ်များကို ခေတ်ရှေ့ပြေး  
အသုံးအဆောင် ပစ္စည်းအဖြစ်ဖန်တီးဖို့ ဘယ်သူကမျှမကြိုးစား။ သို့တိုင်

တစ်နည်းတစ်ဖုံအားဖြင့် ဖြစ်ပျက်သွားသည်ကတော့ သည်အတိုင်း အတိအကျပင်။ ခွေးတံဆိပ်ဖိနပ်များသည် နာမည်ကျော်ကြား လူကြိုက်များခဲ့၏။ လူကြိုက်များလွန်းသည့် အဆင့်တစ်ဆင့်ကို ရောက်သွားသည်။ ထိုအဆင့်ကို ကျော်သောအခါ အလှည့်အပြောင်း ဖြစ်သွားတော့၏။ ဒေါ်လာသုံးဆယ်တန် ခွေးတံဆိပ် ရှူးဖိနပ်များသည် မင်ဟတ်တန်ရပ်ကွက်ရှိ လက်တစ်ဆုပ်စာ ချာတိတ်များထံမှသည် အမေရိကန် တစ်နံတလျားရှိ ဆိုင်ကြီးကနားကြီးတိုင်းဆီသို့ ပျံ့နှံ့ရောက်ရှိသွားသည်။ ထိုသို့ အထင်ကရဖြစ်လာဖို့ နှစ်နှစ်ပဲ အချိန်ကြာသည်။ ထိုသို့ ဘယ်ပုံဘယ်နည်း ဖြစ်လာပါသလဲ။

(၁)

အချိန်တစ်ချိန် ရှိခဲ့၏။ သိပ်ကြာလှသေးသည်တော့ မဟုတ်။ နယူးယောက် မြို့တော်၏နီးနားဝန်းကျင်၊ အလွန်မတန် ဆင်းရဲမွဲတေလှသည့် ဘရောင်းစ်ဗီးလ်နှင့် အရှေ့နယူးယောက်တို့တွင် ညနေ နေဝင်သည်နှင့် လမ်းတွေအားလုံး ခြောက်ကပ်သွားတော့၏။ မြို့များသည် တစ္ဆေမြို့များလို ထိတ်လန့်ချောက်ချားဖွယ် ကောင်းသွားတော့၏။ သာမန်လက်လုပ်လက်စား လူများသည် လမ်းဘေး ပလက်ဖောင်းတွေပေါ်မှာ လမ်းမလျှောက်တော့။ ကလေးသူငယ်တွေသည် လမ်းတွေပေါ်မှာ စက်ဘီးလျှောက်မစီးကြတော့။ သက်ကြီးရွယ်အိုများသည် ခုံနိမ့်ကလေးများဖြင့် ပန်းခြံထဲက ခုံတန်းများပေါ်တွင် မထိုင်ကြတော့။

ဘရွတ်ကလင်းရပ်ကွက်၏ ထိုနယ်မြေတွင် မူးယစ်ဆေးဝါး အရောင်းအဝယ် ဇာတ်လမ်းများက ရှုပ်လှ၏။ ဂိုဏ်းချင်းပြိုင် အနိုင်လှသည့် တိုက်ပွဲများက ကြမ်းကြုတ်လှ၏။ ထို့ကြောင့် လူများစုကတော့

နေဝင်မိုးချုပ်သည်နှင့် အန္တရာယ်ကင်းသည့် ကိုယ့်အခန်းထဲမှာပဲ ကိုယ် အောင်းနေကြတော့၏။

၁၉၉၂ ခုနှစ်တွင် နယူးယောက်မြို့တော်၌ လူသတ်မှု ၂,၁၅၄ မှု ဖြစ်ပွားခဲ့၏။ ရာဇဝတ်ဖြစ်မှုကြီးပေါင်း ၆၂၆,၁၈၂ မှု ဖြစ်ပွားခဲ့၏။ ထို့နောက်မှာတော့ သက်ဆိုင်ရာအာဏာပိုင်တွေ၊ ပြည်သူလူထုတွေ မျက်စိလည်ချင်စရာ၊ အံ့အားသင့်စရာ ထူးဆန်းမှုတစ်ခု ဖြစ်ပေါ်ခဲ့၏။ ၎င်းလျှို့ဝှက်ဆန်းကြယ်မှုကား ရာဇဝတ်မှုဖြစ်ပွားနှုန်း အလှည့်အပြောင်း ဖြစ်သွားခြင်းပေတည်း။

ငါးနှစ်တာကာလအတွင်း လူသတ်မှုအကြိမ်ပေါင်း ၇၇၀ ပဲ ဖြစ်တော့သည်။ ရာခိုင်နှုန်းအားဖြင့် ၆၄.၃ ရာခိုင်နှုန်း ကျဆင်းသွားခြင်း။ ရာဇဝတ်မှုမျိုးစုံကတော့ ၃၅၅,၈၉၃ သို့ ကျသွားသည်။ ယခင်ကထက် ထက်ဝက်လုံးလုံး ကျဆင်းသွားခြင်း။ ဘရောင်းစ်ဗီးလ်နှင့် အရှေ့နယူး ယောက် လူလမ်းလျှောက်လမ်းများပေါ်တွင် လူတွေ ပျားပန်းခပ် ပြန် ဖြစ်လာသည်။ စက်ဘီးတွေ လမ်းများပေါ် ပြန်ရောက်လာသည်။ သက် ကြီးရွယ်အိုများလည်း ညနေချမ်းတွင် အေးအေးလူလူ ငြိမ်းငြိမ်းချမ်းချမ်း အပြင်ထွက်ထိုင်ခြင်း ပြုလုပ်လာကြပြန်သည်။

သည်လိုအလှည့်အပြောင်းတွေ ဖြစ်လာတော့ နယူးယောက်မြို့ တော် ရဲတပ်ဖွဲ့က ဘာပြောမည်လဲ။ သူတို့ရဲတပ်ဖွဲ့၏ ရာဇဝတ်မှုနှိမ်နင်း ရေး မဟာဗျူဟာများ သိသိသာသာ တိုးတက် ကောင်းမွန်လာသော ကြောင့်ဟု ပြောကြလိမ့်မည်။ ပြစ်မှုဗေဒ ပညာရှင်များက သက်ကြီးရွယ် အို လူဦးရေများပြားလာခြင်းနှင့် မူးယစ်ဆေးဝါး အရောင်းအဝယ်များ မတွင်ကျယ်တော့ခြင်းကို ထောက်ပြကြသည်။ ထိုအချိန်တွင် စီးပွားရေး ပညာရှင်များက တစ်မျိုးမြင်သည်။ ၁၉၉၀ ပြည့်လွန်နှစ်များအတွင်း မြို့တော်၏ စီးပွားရေးအခြေအနေသည် တဖြည်းဖြည်းဦးမော့လာသည်။

အလုပ်အကိုင် ပေးနိုင်သည့်အခြေအနေတွေ တိုးတက်လာသည်။ မဟုတ်လျှင် ထိုသို့ အလုပ်ရသွားသူများသည် ရာဇဝတ်မှုကျူးလွန်သူများ ဖြစ် လာမည်ဆို၏။

အထက်ပါ ရှင်းလင်းချက်များကား လူမှုရေးပြဿနာများအတက် အကျကို ထုံးတမ်းစဉ်လာနည်းအတိုင်း ရှင်းပြချက်များဖြစ်၏။ သို့သော် နောက်ဆုံးမှာတော့ အရှေ့ရွာမှ ချာတိတ်တစ်စုကြောင့် ခွေးတံဆိပ်ဖိနပ် များ ပြန်လည်ခေတ်စားလာသည့် ရှင်းလင်းချက်လောက် ဘယ်ရှင်းလင်း ချက်မျှ ကျေနပ်အားရစရာ မကောင်းပါချေ။ မူးယစ်ဆေးဝါးဈေးကွက်၊ လူဦးရေနှင့် စီးပွားရေးအခြေအနေ စသည်တို့မှာ နိုင်ငံတစ်ဝန်းလုံးမှာ ဖြစ်ပေါ်နေသည့် ရေရှည်အလားအလာများ ဖြစ်၏။ ဤရှင်းလင်းချက် များက နိုင်ငံတစ်ဝန်းရှိ အခြားမြို့ကြီးများထက် ဘာကြောင့် နယူး ယောက်မြို့တော်မှာမှ ရာဇဝတ်မှုဖြစ်နှုန်း ထိုးကျသွားရကြောင်း ရှင်းမပြ နိုင်။ ရဲအဖွဲ့၏ တိုးတက်ပြောင်းလဲမှုတွေလည်း အရေးပါ အရာရောက် တာ မှန်ပါသည်။ သို့သော် ရဲအဖွဲ့၏ ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုအတိုင်းအတာ နှင့် သက်ဆိုင်ရာနယ်မြေများ၏ ပြောင်းလဲမှုအတိုင်းအတာအကြား ကွာ ခြားချက်မှာ မျက်စိလည်ချင်စရာ ကောင်းလောက်အောင် ကြီးမားနေ သည်။ တကယ်တော့ အခြေအနေတွင် ဘက်စုံတိုးတက် ကောင်းမွန်လာ သည့်အတွက် နယူးယောက်တွင် ရာဇဝတ်မှုများ ကျဆင်းသွားခြင်း မဟုတ်။ လက်တစ်ဆုပ်စာမျှသာရှိသော စီးပွားရေးနှင့် လူမှုရေးအပြောင်း အလဲများက ငါးနှစ်တာကာလအတွင်း လူသတ်မှုနှုန်း သုံးပုံနှစ်ပုံလောက် အထိ ကျဆင်းသွားအောင် ဘယ်လိုလုပ်ပြီး ဖန်တီးနိုင်ပါမည်လဲ။

(၂)

လှည့်ပြောင်းခြေသည် စိတ်ကူးတစ်ခု၏ အတ္ထုပ္ပတ္တိဖြစ်၏။ နောက်ပြီး

ထိုစိတ်ကူးကလည်း အလွန်တရာရိုးစင်းလှ၏။ ခေတ်ရှေ့ပြေးဖက်ရှင်  
 လမ်းကြောင်းများ ပေါ်ပေါက်လာခြင်း၊ ရာဇဝတ်မှု ကျူးလွန်မှုအတက်  
 အကျများ သို့မဟုတ် လူမသိ သူမသိစာအုပ်များ အရောင်းရဆုံးစာအုပ်  
 စာရင်း ဝင်သွားခြင်း သို့မဟုတ် ဆယ်ကျော်သက်ရွယ် လူငယ်များ  
 ဆေးလိပ်သောက်နှုန်း မြင့်တက်လာခြင်း စသောဘဝမှာ နေ့စဉ် ကြုံတွေ့  
 နေရသည့်ကိစ္စများကို ကူးစက်ရောဂါများအဖြစ် စဉ်းစားခြင်းသည် အဆို  
 ပါ စိတ်ကူးဖြစ်ပါသည်။ စိတ်ကူးများ၊ ထုတ်ကုန်များ၊ ပေးပို့သတင်းများ  
 နှင့် အမှုအကျင့်များသည် ဗိုင်းရပ်စ်ပိုးများ ပြန့်ပွားသလို ပြန့်ပွားတတ်ပါ  
 သည်။

ခွေးတံဆိပ်ဖိနပ်များ ခေတ်ထလာခြင်းနှင့် နယူးယောက်၏  
 ရာဇဝတ်မှုဖြစ်မှုနှုန်း ကျဆင်းသွားခြင်းတို့သည် ကူးစက်ရောဂါဖြစ်ခြင်း၏  
 စံနမူနာပြ ဥပမာများဖြစ်၏။ ၎င်းဖြစ်ရပ်များသည် တစ်ခုနှင့်တစ်ခု  
 တူညီမှုသိပ်များများစားစား မရှိသည့်တိုင် ၎င်းနေသောအခြေခံပုံစံက  
 တော့ တူညီနေသည်။ ပထမဦးဆုံးအနေဖြင့် ပြောရလျှင် ၎င်းဖြစ်ရပ်များ  
 တွင် ကူးစက်ပြန့်ပွားသော အပြုအမူကို ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ မြင်တွေ့  
 ရ၏။ ရှေးရိုးဆန်သော ဟတ်ရှ်ပါပီစ်ဖိနပ်များက သားနားသည်။ ထို့  
 ကြောင့် ထိုဖိနပ်များကို စတင်စီးသင့်သည်ဟု ဘယ်သူ တစ်ဦး တစ်  
 ယောက်ကမျှ လူတွေကိုမပြော၊ မကြော်ငြာ၊ သတင်းမလွှင့်။ ထိုဖိနပ်များ  
 ကို ချာတိတ်တွေက စီးချင်လိုစီးခြင်းသာ ဖြစ်၏။ ကလပ်များ သို့မဟုတ်  
 ကဖေးဆိုင်များ သို့မဟုတ် မြို့တွင်းလမ်းများသို့ သွားလာသောအခါ  
 ထိုဖိနပ်များကို စီးကြသည်။ ထိုသို့ပြုလုပ်ရင်း သူတို့၏ဖက်ရှင်သဘော  
 တရားကို အခြားသူများအားပြသပြီး ဖြစ်နေတော့၏။ သူတို့က ဟတ်ရှ်  
 ပါပီစ် ဗိုင်းရပ်စ်ပိုးများဖြင့် အခြားသူများအား ရောဂါကူးစက်စေခဲ့လေ  
 သည်။

နယူးယောက် ရာဇဝတ်မှု ကျဆင်းခြင်းသည်လည်း ထိုနည်းအတိုင်း ဖြစ်ပျက်သွားတာ သေချာသည်။ လူသတ်သမားဖြစ်မည့် လူပေါင်း ၁၀၀ တွင် ၆၅ ဦးက ၁၉၉၃ ခုနှစ်တွင်မှ ရုတ်တရက် လိမ္မာရေးခြားရှိလာပြီး လူမသတ်တော့ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ခြင်းမဟုတ်။ ထိုနည်းတူစွာပင် ဆိုးဆိုးဝါးဝါးဖြစ်ပေါ်လာမည့် ရာဇဝတ်မှုပေါင်း ၁၀၀ တွင် ၆၅ မှုကို စွမ်းရည်ထက်မြက်လွန်းစွာဖြင့် တားဆီးလိုက်နိုင်ခြင်းလည်း မဟုတ်ပါချေ။ အမှန်တကယ် ဖြစ်ပျက်သွားသည်မှာ ရဲအဖွဲ့ သို့မဟုတ် လူမှုရေးပယောဂ အသစ်များ၏သက်ရောက်မှုကြောင့် မဖြစ်စလောက်နည်းပါးသော အခြေအနေအချို့တွင် မဖြစ်စလောက် နည်းပါးသော လူအချို့သည် ထူးထူးခြားခြားကြီး ငြူစုခဲ့ကြသည်။ သူတို့၏အပြုအမူများသည် အလားတူအခြေအနေများရှိ အလားတူ လူသတ်သမားလောင်းလျာများဆီသို့ ပျံ့နှံ့သွားခြင်းဖြစ်၏။ တစ်နည်းတစ်ဖုံအားဖြင့် နယူးယောက်ရှိ မြောက်မြားစွာသောလူတွေသည် အချိန်တိုတိုအတွင်း ရာဇဝတ်မှု ဆန့်ကျင်ရေး ဗိုင်းရပ်စ်ပိုး ရောဂါကူးစက်ခံခဲ့ရခြင်းသာ ဖြစ်လေသည်။

အထက်ပါ ဥပမာနှစ်မျိုးစလုံးတွင် သိသာသောထူးခြားချက် တစ်ရပ်မှာ သေးသေးမွှားမွှား ပြောင်းလဲမှုကလေးများက ကြီးမားသော အကျိုးသက်ရောက်မှုများ ဖြစ်ပေါ်စေခြင်းဖြစ်ပေသည်။ နယူးယောက်၏ မှုခင်းကျဆင်းရခြင်းကိုကြည့်ပါ။ ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သည့် အပြောင်းအလဲများမှာ အနည်းအကျဉ်းမျှသာ ဖြစ်၏။ မူးယစ်ဆေးဝါးအရောင်းအဝယ် မဆို စလောက် လျော့သွားသည်။ လူဦးရေအများစုက နည်းနည်းကလေးအိုမင်းလာသည်။ ရဲအဖွဲ့သည် စဉ်းငယ်မျှပိုပြီး ထက်မြက်လာသည်။ သို့ဖြစ်သည့်တိုင် ထွက်ပေါ်လာသည့်အကျိုးတရားမှာ အံ့ဩစရာကောင်းလောက်၏။

ခွေးတံဆိပ်ဖိနပ်များနှင့် ပတ်သက်၍လည်း ထိုနည်းလည်းကောင်း ပင်။ မင်ဟတ်တန်ရပ်ကွက်ထဲတွင် ဘယ်သူတွေကတော့ ဟတ်ရှီပါပိစ် တွေ စီးနေပြီဟု ချာတိတ် ဘယ်နှဦးက စကားလုပ်ပြီးပြောခဲ့လို့လဲ။ ချာတိတ်မအယောက် နှစ်ဆယ်လား၊ အယောက်ငါးဆယ်လား။ အများ ဆုံး တစ်ရာပေါ့။ သို့ဖြစ်စေကာမူ သူတို့၏အပြုအမူများက နိုင်ငံတကာ ဖက်ရှင်ရေစီးကြောင်းတစ်ခုကို စတင်ဖြစ်ပေါ်စေခဲ့၏။

နိဂုံးချုပ်အဖြစ် ပြောရလျှင် ပြောင်းလဲမှုနှစ်မျိုးစလုံးသည် ချက် ချင်း လက်ငင်းဖြစ်ပေါ်သွားခြင်းပင်။ အပြောင်းအလဲများသည် ဖြည်း ဖြည်းချင်း တစ်စတစ်စ အံ့ကျင်းဖွဲ့လာခြင်းမဟုတ်။ နယူးယောက်မြို့ တော်၏ မှုခင်းပုံပြ ကားချပ်ကိုကြည့်လျှင် သိသာသည်။ ၁၉၆၅ ခုနှစ် တွင် ရာဇဝတ်မှုပေါင်း ၂၀၀,၀၀၀ ရှိသည်။ ထိုအခြေမှသည် နှစ်နှစ် အတွင်း ရာဇဝတ်မှုနှစ်ဆ ခုန်တက်သွားသည်။ ထိုအတိုင်း ဆက်တက် သွားသည်မှာ ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်များ တစ်ဝက်လောက်အရောက်တွင် မှုခင်းပေါင်း ၆၅၀,၀၀၀ အထိ ဖြစ်လာသည်။ နောင်နှစ်ပေါင်း နှစ်ဆယ် လုံးလုံး ရာဇဝတ်မှုတွေ လျော့ကျမသွား။ ၁၉၉၂ ခုနှစ်တွင်မှ လွန်ခဲ့သည့် နှစ်ဆယ်သုံးဆယ်အတွင်း ထောင်တက်ခဲ့သလို မှုခင်းတွေတစ်ရှိန်ထိုး ကျဆင်းသွားတော့၏။ မှုခင်းဖြစ်နှုန်းသည် တဖြည်းဖြည်း အဖျားရှူး လာခြင်းမဟုတ်။ ဖြည်းဖြည်းချင်း အရှိန်လျော့လာခြင်းမဟုတ်။ တစ် နေရာ၊ တစ်ကျွေ၊ တစ်ချိန်သို့ရောက်သွားပြီး ဘရိတ်တွေဆောင့်နင်းလိုက် သလို ထိုးရပ်သွားခြင်းဖြစ်၏။

ဤကား ထူးခြားသည့်လက္ခဏာ သုံးရပ်ပေတည်း။

တစ်။ ကူးစက်လွယ်သည်။

နှစ်။ သေးသေးမွှားမွှား အကြောင်းတရားများက ကြီးကြီးမားမား အကျိုးဆက်များ ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်သည်။

သုံး။ ထိုအပြောင်းအလဲသည် ဖြည်းဖြည်းချင်း ဖြစ်ပေါ်လာခြင်း မဟုတ်။ ထူးခြားသိသာသော အခိုက်အတန့်တစ်ရပ်တွင် ဖြစ်ပေါ်သွား ခြင်း ဖြစ်၏။

အခြေခံပညာ စာသင်ခန်းများတွင် ဝက်သက်ရောဂါ ပြန့်ပွားခြင်း သို့မဟုတ် ဆောင်းတွင်းရောက်တိုင်း ဒုက္ခပေးသည့် တုပ်ကွေးရောဂါ ပြန့်ပွားခြင်း၏ အကြောင်းရင်းများကိုရှာဖွေလျှင် အထက်ပါလက္ခဏာ သုံးရပ်ကို တွေ့ရပါမည်။ ၎င်းလက္ခဏာသုံးရပ်အနက် တတိယလက္ခဏာ ဖြစ်သည့် ကူးစက်ရောဂါများသည် တိုတောင်းသောကာလ အတွင်း တိုးပွားနိုင်၊ လျော့ပါးနိုင်သည်ဆိုသည့် အချက်သည် အရေးအကြီးဆုံး ဖြစ်၏။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ပထမသဘောတရားနှစ်ရပ်ကို ယုတ္တိ ရှိအောင် ဖန်တီးပေးသည်မှာ ဤတတိယသဘောတရား ဖြစ်သော ကြောင့်ပင်။ နောက်ပြီး ခေတ်ပေါ်ပြောင်းလဲမှုတွေ ဘာကြောင့် ဖြစ်ပေါ် နေသလဲဆိုတာ ထိုးထွင်းသိမြင်လာအောင် ဖန်တီးပေးသည်မှာလည်း ဤတတိယသဘောတရား ဖြစ်သောကြောင့်ပင်။ ကူးစက်ရောဂါတစ်ခု ဖြစ်ပေါ်နေချိန်တွင် အစစအရာရာ ဇောက်ထိုးမိုးမျှော်ဖြစ်ပြီး ချက်ချင်း လက်ငင်း အလှည့်အပြောင်းဖြစ်သွားနိုင်သည့် အခိုက်အတန့်ကို လှည့် ပြောင်းခြေ (Tipping Point) ဟု ခေါ်ပါသည်။

(၃)

ကူးစက်ပြန့်ပွားခြင်း

ကူးစက်ပြန့်ပွားစေခြင်း ဆိုသည့်အယူအဆအကြောင်း ခဏ လောက် စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ကူးစက်ပြန့်ပွားခြင်းဆိုသည့် စကားလုံးကို သင့်အားပြောလိုက်သည်နှင့် သင်ဘာတွေ စဉ်းစားမည်လဲ။ နှာစေး

ချောင်းဆိုး ရောဂါအကြောင်းလား၊ တုပ်ကွေးရောဂါအကြောင်းလား သို့မဟုတ် အလွန်အင်မတန်အန္တရာယ်ကြီးသည့် အိပ်ချ်အိုင်ဗွီရောဂါပိုး အကြောင်းလား။

ကူးစက်ပြန့်ပွားစေခြင်း၏ အနက်အဓိပ္ပာယ်နှင့် ပတ်သက်လာ လျှင် ကျွန်တော်တို့စိတ်တွေထဲတွင် အလွန်တိကျသော အယူအဆတစ်ရပ် ရှိပြီးသား ဖြစ်၏။ တစ်ခုတော့ရှိသည် ရာဇဝတ်မှုများ ကူးစက်ပြန့်ပွား ခြင်း သို့မဟုတ် ဖက်ရှင်တစ်မျိုး ကူးစက်ပြန့်ပွားခြင်းဆိုတာတွေ ရှိနိုင် သည်ဆိုလျှင် ဗိုင်းရပ်စပ်ပိုးများလို ကူးစက်ပြန့်ပွားလွယ်သည့် အခြား အကြောင်းအရာမျိုးစုံလည်း ရှိရပေမည်။

‘သမ်းဝေခြင်း’အကြောင်း သင် စဉ်းစားကြည့်ဖူးပါသလား။ သမ်းဝေခြင်းသည် အံ့ဩစရာကောင်းလောက်အောင် အစွမ်းထက်သည့် အပြုအမူဖြစ်၏။ ‘သမ်းဝေခြင်း’ဆိုသည့် စကားလုံးကို အကြိမ်ကြိမ် တွေ့မြင်နေရသည့်အတွက် နောက် မိနစ်အနည်းငယ်အတွင်း သင်လည်း သမ်းချင်စိတ်ပေါက်ကောင်း ပေါက်လာပေမည်။ ကျွန်တော်သည်ပင် ဤစာကိုရေးနေရင်း နှစ်ကြိမ်နှစ်ခါတိတိ သမ်းပြီးပြီ။ သင်သည် ဤ အကြောင်းကို လူတောသူတောထဲတွင် ဖတ်နေသည်ဆိုလျှင် သင် သမ်းဝေ နေလောက်ပြီ။ တစ်ဖန် သူတို့သမ်းသည်ကို တွေ့ရသော အခြားသူများသည်လည်း သမ်းချင်လာကြလိမ့်မည်။ ထို့အတူ... ထို့အတူ...

သည်တော့ တိုတိုပြောရလျှင် သမ်းဝေခြင်းဆိုသည့် စကားလုံး ကို ရေးပြရုံမျှဖြင့် သင့်စိတ်ထဲသို့ ခံစားချက်တစ်ခု သွတ်သွင်းပေးလို့ ရပါသည်။ တုပ်ကွေးရောဂါပိုးများက ထိုသို့လုပ်နိုင်ပါသလား။ ကူးစက် ပြန့်ပွားတတ်သော ပြောင်းလဲမှုရှိကြောင်းကို ကျွန်တော်တို့ လက်ခံ

အသိအမှတ်ပြုမည်။ ထိုအကြောင်းကို ကျွန်တော်တို့ စိစစ်သုံးသပ်မည်ဆိုလျှင် ကူးစက်ပြန့်ပွားမှုဆိုသည်မှာ မမျှော်လင့်ဘဲဖြစ်ပွားလာသော ဖြစ်ရပ်အမျိုးမျိုးဟု စွဲမှတ်ထားရပါမည်။

ကူးစက်ရောဂါ ဖြစ်ပွားမှုများ၏ ဒုတိယသဘောတရားကတော့ သေးသေးမွှားမွှား ပြောင်းလဲမှုများက ကြီးကြီးမားမားအကျိုးဆက်များ ဖြစ်ပေါ်စေတတ်သည်ဟူ၍ ဖြစ်၏။ ဤသဘောတရားသည်လည်း တော် တော်လေး အခြေခံကျပါသည်။ ကျွန်တော်တို့၏ စိတ်ခံစားချက်ကို တစ်စုံတစ်ဦး ယုံကြည်အောင်ပြောလိုပါက ပြောသည့်အကြောင်းအရာနှင့် ကိုက်ညီအောင် အသံကို တိုးကြ၊ ကျယ်ကြ၏။ ဥပမာ ချစ်ကြောင်း ပြောလျှင် ကျွန်တော်တို့ လှိုက်လှိုက်လဲ့လဲ့နှင့် ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ပြောကြ၏။ တစ်စုံတစ်ဦးအား အမင်္ဂလာသတင်း ဖွင့်ပြောတော့မည်ဆိုလျှင် အသံကို နှိမ့်ထားပြီး စကားလုံးများကို ဂရုတစိုက်ရွေးချယ်ပြောကြ၏။ ကျွန်တော်တို့ လူသားများအနေဖြင့် အကြောင်းတရား၏ သေးမွှားမှုနှင့် အကျိုးတရား၏ ကြီးမားမှုကွာခြားလွန်းခြင်းကို တစ်ခါတစ်ခါ မယုံကြည်နိုင်လောက်အောင် ဖြစ်ကြရသည်။ ကူးစက်ပြန့်ပွားခြင်း၏ စွမ်းအားကို အသိအမှတ်ပြုနိုင်ရေးအတွက် ကျွန်တော်တို့ အကြောင်းတရားနှင့် အကျိုးတရားအချိုးအဆ ညီမျှစေလိုသည့်ဆန္ဒကို ပစ်ပယ်ထားရပါမည်။ အမှိုက်ကစပြီး ပြာသာဒ်မီးလောင်နိုင်ခြေရှိကြောင်း နောက်ပြီးအဆိုပါ အပြောင်းအလဲများသည် အလွန်လျင်မြန်စွာ ဖြစ်ပေါ်စေတတ်ကြောင်း လက်သင့်ခံနိုင်စွမ်းရှိဖို့ ကျွန်တော်တို့ အသင့်ပြင်ထားဖို့ လိုပါသည်။

မထင်မှတ်ဘဲ ရုတ်တရက် အပြောင်းအလဲဖြစ်နိုင်ခြေ ရှိခြင်းသည် လှည့်ပြောင်းခြေ ဟူသော သဘောတရား၏ အချက်များဖြစ်သည် ဟူသော အချက်သည် လူတွေလက်ခံဖို့ အခက်အခဲဆုံးအချက် ဖြစ်နိုင်၏။

လှည့်ပြောင်းခြေ ဆိုသည်မှာ အတိမ်းအစောင်းမခံသော အခြေအနေ၊ အသွင်ပြောင်းတော့မည့် အနေအထား သို့မဟုတ် ဆူမှတ်၊ ပေါက်ကွဲမှတ် ဖြစ်ပါသည်။

၁၉၉၀ ပြည့်လွန်နှစ် စောစောပိုင်းများတွင် နယူးယောက်၏ အကြမ်းဖက်မှုခင်းများအတွက် လှည့်ပြောင်းခြေတစ်ခု ရှိခဲ့၏။ ခွေးရုပ် ဖိနပ်ကလေးတွေ တစ်ကျော့ပြန်ခေတ်စားလာမည့် လှည့်ပြောင်းခြေ ရှိခဲ့ ၏။ နောက်ပြီး မည်သည့်နည်းပညာ အသစ်များမှာမဆို လှည့်ပြောင်းခြေ ဆိုတာ ရှိခဲ့၏။

ရှာဖွေကုမ္ပဏီက တန်ဖိုးနည်း ဖက်စ်စက်များကို ၁၉၈၄ တွင် ပထမဆုံး ထုပ်လုပ်ခဲ့၏။ ထိုနှစ်တွင် အမေရိကတစ်နိုင်ငံလုံးအတွက် အလုံးရေ ၈၀,၀၀၀ ရောင်းရသည်။ ရောင်းအားသည် နောက်သုံးနှစ် အတွင်း တရိပ်ရိပ်တက်လာသည်။ ၁၉၈၇ ရောက်တော့ ဖက်စ်စက်များ ရောင်းအားသည် ပေါက်ကွဲမှတ်သို့ ရောက်သွားလေပြီ။ ထိုနှစ်တွင် စက်အလုံးရေတစ်သန်း ရောင်းရသည်။ ၁၉၈၉ တွင် နှစ်သန်းသို့ ခုန်တက်သွားသည်။

ဆယ်လူလာ တယ်လီဖုန်းတွေကလည်း ၎င်းလမ်းစဉ်အတိုင်း လိုက်ခဲ့၏။ ၁၉၉၀ ပြည့်လွန်နှစ်များတစ်လျှောက် ဆယ်လူလာဖုန်းများ သည် သေးသည်ထက်သေးလာပြီး ဈေးချိုသည်ထက် ချိုလာသည်။ သို့သော် ဝန်ဆောင်မှုကျတော့ ကောင်းသည်ထက်ကောင်းလာသည်။ ၁၉၉၈ တွင်မူ ဆယ်လူလာဖုန်းတွေ လူတိုင်းလက်ထဲ ရောက်နေလောက် အောင် အလှည့်အပြောင်း ဖြစ်သွားလေသည်။

ကျွန်တော် ငယ်စဉ်က နှင်းကျသည်ကို ပထမဆုံးကြုံဖူးသည့် အိမ်က ခွေးကလေးကို သတိရမိသည်။ ဖွေးဖွေးလှုပ်နေသော နှင်းတွေ တွေ့ရတော့ ခွေးကလေးတုန်လှုပ်သွားသည်။ နောက် ပျော်သွားသည်။

စိတ်လှုပ်ရှားလွန်းစွာ အမြီးတနုန်နုန်ဖြင့် ဖြူဖြူဖွေးဖွေးအရာများကို အနံ့ခံကြည့်သည်။ နမ်းကြည့်သည်။ နှင်းကျသည့်နေ့သည် သိပ်ထူးထူးခြားခြားအေးသောနေ့မဟုတ်။ ယမန်နေ့က ၃၄ ဒီဂရီရှိပြီ ယခု ၃၁ ဒီဂရီပဲရှိသည်။ ဘာမျှ မပြောင်းလဲသလောက်ပင်။ သို့သော် အစစအရာရာပြောင်းလဲနေသည်။ ဤကား အံ့ဩစရာပါတည်း။ မပြောင်းလဲဘူးလိုလိုနှင့် သွင်သွင်ပြောင်းလဲနေခြင်း။ မိုးရွာသည်ဆိုလျှင် ထားတော့။ ဒါက လုံးလုံးလျားလျား ပြောင်းလဲသွားသည့် အခြေ။ ယခုလို နှင်းကျခြင်းကတော့ တစ်မျိုးဖြစ်၏။

ကျွန်တော်တို့အားလုံးသည် မသိမသာ ပြောင်းလဲရေးဝါဒီများဖြစ်၏။ မျှော်လင့်ချက်များကို တရွေ့ရွေ့ပြောင်းလဲသော အချိန်ဖြင့် သတ်မှတ်ထားတတ်ကြသည်။ သို့သော် လှည့်ပြောင်းခြေ ကမ္ဘာမှာကျတော့ မမျှော်လင့်တာတွေက မျှော်လင့်စရာတွေဖြစ်လာသည်။ လုံးလုံးလျားလျား ပြောင်းလဲမှုများသည် ဖြစ်နိုင်ခြေထက်ကျော်လွန်သော အနေအထားများ ဖြစ်၏။ တကယ်တော့ လုံးလုံးလျားလျား ပြောင်းလဲမှုများသည် ကျွန်တော်တို့၏ မျှော်လင့်ချက်များနှင့် ဆန့်ကျင်စွာ ဧကန်ဧကဖြစ်လာမည့် ဖြစ်ရပ်များပါတည်း။

ဤလုံးလုံးလျားလျား ပြောင်းလဲခြင်းဆိုသည့် အယူအဆမှန်ကန်ကြောင်း အထောက်အထားပြဖို့ သင့်အား သမိုင်းကြောင်းတွင် အမှတ်ထင်ထင်ဖြစ်ခဲ့သည့် ဖြစ်ရပ်မှန်များဖြင့် သက်သေထူပါမည်။ ခုလို အချိန်ကုန်ခံ အပင်ပန်းခံပြီး အဖြေတွေရှာဖွေနေသည်မှာ ကျွန်တော်တို့အားလုံး လိုချင်တပ်မက်သည့် ရလဒ်တစ်ခုရရှိရေးအတွက် ဖြစ်၏။ ကျွန်တော်တို့အားလုံး ဆိုသည့်အထဲတွင် ပညာရေးဆိုင်ရာ ပညာရှင်များပါဝင်၏။ မိဘများပါဝင်၏။ ဈေးကွက်ဖော်သူများ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် မူဝါဒချမှတ်သူများလည်း ပါဝင်၏။

ကျွန်တော်တို့အားလုံး သိချင်သည်မှာ စိတ်ကူးတချို့ သို့မဟုတ် အပြုအမူတချို့ သို့မဟုတ် ကုန်ပစ္စည်းတချို့သည် ကူးစက်ရောဂါလို ရုတ်တရက် ပျံ့နှံ့သွားတတ်ပြီး တခြားကိစ္စတွေကျတော့ ထိုသို့နေချင်း ညချင်း ပြန့်ပွားမှုမျိုးမရှိ။ ထိုသို့ဖြစ်ရသည်မှာ ဘာကြောင့်လဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတာ အဖြေရှာချင်သည်။

သည်တော့ နောက်တစ်ဆင့်အဖြစ် ကျွန်တော်တို့ကိုယ်တိုင် တမင် ဖန်တီးသောကူးစက်ပြန့်ပွားမှုတွေ ပေါ်ပေါက်လာအောင် ပြီးတော့ ၎င်း ကူးစက်ပြန့်ပွားမှုများကို ထိန်းချုပ်လိုရအောင် ဘာတွေ ပြုလုပ်ဖန်တီး နိုင်မည်လဲဆိုတာ သိချင်သောကြောင့်လည်း ဖြစ်ပါသည်။



mgyc.com

mgyc.com

### တစ်

## ကူးစက်ပြန့်ပွားခြင်းဆိုင်ရာ ဥပဒေသသုံးရပ်

ဘော်လံတီမိုးမြို့တွင် ဆစ်ဖလစ်ရောဂါ (ကာလသားရောဂါ) ကူးစက်ပြန့်ပွားမှု အဆိုးဝါးဆုံးအချိန်သည် ၁၉၉၀ ပြည့်လွန်နှစ်များ တစ်ဝက်ကျိုးလောက်တွင် ဖြစ်၏။ တစ်နှစ်တာကာလ၊ ၁၉၉၅ မှ ၁၉၉၆ အတွင်း ဆစ်ဖလစ်ရောဂါ ခံစားရပြီး မွေးဖွားလာသည့် ကလေးဦးရေသည် ယခင်ယခင်နှစ်များတုန်းကထက် ၅၀၀ ရာခိုင်နှုန်း တိုးမြင့်လာသည်ဆို၏။ ဘော်လံတီမိုးတွင် ဆစ်ဖလစ်ရောဂါဖြစ်သူဦးရေ အခြေပြဇယားတွင် အခြေပြမျဉ်းကြောင်းသည် နှစ်ပေါင်းများစွာ အလျားလိုက်တန်းနေ၏။ ၁၉၉၅ ခုနှစ် ရောက်သောအခါတွင်မူ မျဉ်းကြောင်းသည် ထောင့်မှန်မျဉ်းလို တည့်တည့်ထောင်တက်သွားသည်ကို တွေ့ရ၏။

ဘော်လံတီမိုး၏ ဆစ်ဖလစ်ရောဂါ အခြေအနေဆူမှတ်သို့ ရောက်သွားအောင် ဘာတွေကတွန်းပို့ခဲ့သလဲ။

ရောဂါထိန်းချုပ်ရေး ဌာနများ၏ကောက်ချက်အရဆိုလျှင် ကုတ်ကင်း အရောင်းအဝယ် တွင်ကျယ်လာသောကြောင့်ဟု ဆိုသည်။ ကုတ်ကင်း သုံးစွဲသူများပြားလာသည့်အတွက် အန္တရာယ်များသည့် လိင်ဆက်ဆံမှုတွေ တိုးပွားလာသည်။ ထိုအခါ အိမ်ချိအိုင်ဗွီရောဂါလို ရောဂါ

တွေ ပြန်ပွားလာတော့၏။ ဆင်းရဲသားရပ်ကွက်သူ ရပ်ကွက်သားများက မူးယစ်ဆေးဝါး ပိုပြီးသုံးစွဲလာသည်။ သို့အတွက် လိင်ကိစ္စမှတစ်ဆင့် ရောဂါများ စွဲကပ်ကြသည်။ သူတို့က ကူးစက်ရောဂါကို အိမ်သို့သယ်လာသည်။ သူတို့၏ နီးနားဝန်းကျင်ဒေသများသို့ သယ်ဆောင်လာသည်။ တကယ်တော့ ထိတ်လန့်စရာကောင်းလှသည့် ဆစ်ဖလစ်ရောဂါ ဖြစ်ပွားနှုန်း မိုးအထိထောင်တက်သွားရန်အတွက် လိုအပ်နေသည်မှာ မဆိုစလောက် တွန်းအားကလေးတစ်ခုမျှသာ ဖြစ်သည်ဟု ရောဂါထိန်းချုပ်ရေးဌာန ပညာရှင်များက ပြော၏။ အဆိုပါ မဆိုစလောက်သော တွန်းအားကလေးသည် ကုတ်ကင်း အရောင်းအဝယ် တွင်ကျယ်လာခြင်း ဖြစ်သည်ဟု ထောက်ပြကြသည်။

လိင်ဆက်ဆံမှုကြောင့် စွဲကပ်သောရောဂါများဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်သူ ဂျွန်ဟော်ဘ်ကင်း ဆေးရုံမှ ဂျွန်ဇန်နီလ်မင်ကတော့ မြို့တော်၏အဆင်းရဲဆုံး ရပ်ကွက်များတွင် ဆေးဝါးကုသရေးအတွက် ခွင့်ပြုငွေတွေ ဖြတ်ချလိုက်သောကြောင့်ဟု ဆိုသည်။ သုံးစွဲခွင့်ပြုငွေ လျှော့ချလိုက်သည့်အတွက် ယခင်က ကျန်းမာရေးမှူး ၁၇ ဦး ရှိသည့်နေရာတွင် ယခုတစ်ဦးမျှမရှိတော့။ ယခင်က တစ်နှစ်လျှင် လူနာ ၃၆,၀၀၀ လာရောက်ကုသနေရာမှ ယခု ၂၁,၀၀၀ သာ လာတော့သည်ဟု ဆို၏။ ထို့အတူ ကွင်းဆင်းကုသရေး ကျန်းမာရေးဝန်ထမ်းဦးရေလည်း လျော့နည်းသွားသည်။ ထို့ကြောင့် ဆစ်ဖလစ်ရောဂါဖြစ်ပွားနှုန်း ထိန်းမနိုင်သိမ်းမရပွင့်ထွက်သွားသည်ဟု ဂျွန်ဇန်နီလ်မင်က ထောက်ပြလေသည်။

နောက်ထပ် မူကွဲရှုထောင့်တစ်ခု ရှိသေးသည်။ ၁၉၉၀ ပြည့်လွန်နှစ်များတွင် ဘော်လ်တီမိုး အရှေ့ပိုင်းနှင့် အနောက်ပိုင်းရှိ လူနေထူထပ်သော ရပ်ကွက်များမှ ပြည်သူလူထု၏ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အပြောင်းအလဲများကြောင့်ဟု ဆိုသည်။ သူ ဆိုလိုသည်မှာ ၎င်းရပ်ကွက်များတွင် ပြည်သူ

ပိုင် လူနေတိုက်ခန်းများရှိသည်။ ၎င်းတိုက်များသည် ဟောင်းနွမ်းအိုမင်းလွန်းနေသည့်အတွက် ဖြိုချပြီး အသစ်ထပ်ဆောက်ဖို့ စီမံကိန်းရှိသည်။ ၎င်းတိုက်တန်းလျားများတွင် ရာပေါင်းများစွာသော အိမ်ထောင်စုများနေထိုင်သည်။ ၎င်းလူထုသည် မှုခင်းဖြစ်ပွားရာနှင့် ကူးစက်ရောဂါပြန့်ပွားရာဗဟိုဌာန ဖြစ်သည်။ ယခု သူတို့နေထိုင်သည့် တိုက်တန်းလျားတွေ ဖျက်မည်ဆိုတော့ တခြားရပ်ကွက်များသို့ရွှေ့ကြ၊ ပြောင်းကြသည်။ ဤကား ကူးစက်ရောဂါပြန့်ပွားရခြင်း အကြောင်းရင်းဟု ပညာရှင်ဂျွန်ပေါ့တာရက်ဆိုသူက သူ့အမြင်ကိုတင်ပြခဲ့၏။

၎င်းရှင်းလင်းတင်ပြချက်များကို လေ့လာကြည့်ပြီး စိတ်ဝင်စားစရာ တစ်ချက်တွေ့ရ၏။ ၎င်းအချက်ကား ရှင်းလင်းချက်သုံးမျိုးစလုံးသည် သိပ်ပြီးထူးထူးခြားခြား မှတ်လောက်သားလောက် ဖြစ်မနေခြင်းပင်။ ရောဂါထိန်းချုပ်ရေးဌာနများက ကုတ်ကင်းသုံးစွဲခြင်းသည် အဓိကပြဿနာဟု ယူဆသည်။ သို့ပေမဲ့ ဘယ်လ်တီမိုးသို့ ကုတ်ကင်း ရောက်လာသည်မှာ ၁၉၉၅ ကမှမဟုတ်၊ ဟိုးယခင် နှစ်ပေါင်းများစွာကတည်းက ရောက်နေပြီးသား။ သူတို့ပြောနေသည်မှာ မူးယစ်ဆေးသုံးစွဲမှု မဆို စလောက်ကလေး ပိုများလာခြင်းကို ပြောနေခြင်း။ အဆိုပါ မသိမသာသော ပြောင်းလဲမှုကလေးကပင် ကူးစက်ရောဂါပြန့်ပွားရေး၏ လှည့်ကြောင်းမှတ် ဖြစ်သွားလေသည်။

ဆေးဝါးကုသစရိတ်တွေ ဖြတ်ချခဲ့သောကြောင့် ဆေးရုံတွေ၊ ဆေးခန်းတွေတွင် ကျန်းမာရေးဝန်ထမ်းများ မလုံမလောက်ဖြစ်ရသည်။ ထို့ကြောင့် ဆစ်ဖလစ်ရောဂါ ပြန့်ပွားမှုကြီးအလှည့်အပြောင်း ဖြစ်သွားသည် ဆိုသော ဂျွန်ဇင်နီလ်မင်၏ ရှင်းပြချက်သည်လည်း တကယ်တော့ 'ဒါအပြင် ဘာရှိဦးမလဲ' ဟု ပြောရလောက်အောင် အကြွင်းမဲ့မှန်မနေပါ။ ကျန်းမာရေးမှူး အရေအတွက်သည် ၁၇ ဦးမှ ၁၀ ဦးသို့ လျော့ကျသွား

ခြင်းလောက်သာ ဖြစ်၏။ ကျန်းမာရေးမှူး တစ်ဦးတစ်ယောက်မျှ မရှိ တော့ခြင်းမဟုတ်။

ထိုနည်းတူစွာ ပေါ့တာရက်၏ ရှင်းလင်းချက်တွင်လည်း လူနေ အိမ်ခြေများ ဖျက်ဆီးပစ်ခြင်းသည် ဘော်လ်တီမိုး တစ်မြို့လုံးမဟုတ်။ ဘော်လ်တီမိုးမြို့ကြီး၏ အတိုင်းအတာနှင့် ယှဉ်ကြည့်လျှင် အဖျက်ခံရ သည့် အိမ်များသည် လက်တစ်ဆုပ်စာဟု ပြောလို့ရလောက်၏။ နောက် ဆုံး သတ္တုချလိုက်တော့ အဆိုပါသေးသေးဖွဲဖွဲ အပြောင်းအလဲကလေးက ကူးစက်ရောဂါ ချိန်ခွင်လျှာကို တစ်ဖက်စောင်းနင်း ဖြစ်သွားစေသည်ဟု ဆိုရပါမည်။

သေသေချာချာ စူးစမ်းလေ့လာကြည့်တော့ ကူးစက်ရောဂါ ပြန့် ပွားခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍ လှည့်ပြောင်းခြေကိုရောက်ဖို့ အကြောင်းတရား တစ်မျိုးထက်မက ရှိသည်ဆိုရပါမည်။ ကူးစက်ရောဂါတစ်မျိုး ပေါက်ကွဲ ပြီးဆိုလျှင် အပြောင်းအလဲတစ်ခုခု ဖြစ်ပေါ်သွားသောကြောင့် ဖြစ်၏။ ၎င်းအပြောင်းအလဲသည် အောက်ဖော်ပြပါ နယ်ပယ်တွေထဲက နယ်ပယ် တစ်ခု သို့မဟုတ် နှစ်ခု သို့မဟုတ် သုံးခုစလုံးတွင် ဖြစ်ပေါ်သောကြောင့် ဖြစ်၏။ အဆိုပါပြောင်းလဲမှု ဖြစ်ပေါ်စေသော အကြောင်းတရားသုံးမျိုး ကို ကျွန်တော်က အနည်းစု ဥပဒေ၊ စွဲကပ်ခြင်းအကြောင်းနှင့် ဆက်စပ် အခြေအနေ၏ စွမ်းအားဟူ၍ နာမည်ပေးထားပါသည်။

(၁)

အရှေ့ရွာမှ လက်တစ်ဆုပ်စာ ကောင်လေးတစ်စု စတင်ပြုလုပ်ခဲ့သော လှုပ်ရှားမှုကြောင့် မွေးပွားကလေး ရှူးဖိနပ်များသည် ခေတ်ရှေ့ပြေး ဖက်ရှင်ပုံစံတစ်ရပ် ဖြစ်သွားသည်။ ၎င်းရှူးဖိနပ်များလည်း မယုံနိုင်

လောက်အောင် သောက်သောက်လဲ အရောင်းသွက်ပစ္စည်း ဖြစ်သွားသည်။

နောက်ပြီး အိမ်ရာစီမံကိန်း အနည်းငယ်အကောင်အထည် ဖော်ခြင်းသည် ဘော်လံတီမိုး မြို့ကြီးတွင် ဆစ်ဖလစ်ရောဂါ အရှိန်အဟုန် ပြင်းစွာပြန့်ပွားဖို့ အကြောင်းရင်းဖြစ်သွားသည့်အကြောင်း ကျွန်တော်တို့ ပြောခဲ့ကြပြီ။

ထိုအကြောင်းတွေ ပြောနေခြင်းမှာ လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခု သို့မဟုတ် စနစ်တစ်ခုထဲတွင် တချို့လူတွေသည် အခြားအခြားသော လူတွေထက် ပိုပြီးအရေးပါ အဓိကကျနေတတ်ကြောင်း ပြောချင်သောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

စီးပွားရေးပညာရှင်များ မကြာမကြာ ပြောလေ့ရှိသည့် စကားထဲတွင် ၈၀/၂၀ သဘောတရားဆိုတာ ပါဝင်၏။ အဓိပ္ပာယ်ကတော့ ဘယ်လိုအခြေအနေမျိုးမှာမဆို 'အလုပ်' ၏ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ပါဝင်ဆောင်ရွက်သူအားလုံး၏ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းက ရာဇဝတ်မှုစုစုပေါင်း၏ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ကျူးလွန်ကြသည်။ မတော်တဆတိုက်ခိုက်မှု အားလုံး၏ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းကို မော်တော်ယာဉ်မောင်းသူတွေထဲမှ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းက ကျူးလွန်ကြသည်။ ဘီယာသောက်သူ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းက ဘီယာပမာဏအားလုံး၏ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းကို သောက်သုံးကြသည်။

ကူးစက်ပြန့်ပွားခြင်းနှင့် စပ်ဆိုင်လာသော အခါတွင်မူ အထက်ဖော်ပြပါ အချိုးအစား မညီမျှမှုသည် ပို၍ပင်လွန်ကဲသွားသေးသည်။ အလုပ်တစ်ခုလုံး၏ အစိတ်အပိုင်းအားလုံးနီးပါးကို ဆီးစေ့လောက်သာ ရှိသော လူနည်းစုကလေးက လုပ်ဆောင်သွားကြောင်း တွေ့ရ၏။

ဥပမာ ပေါ့တာရက်သည် ကော်လိုရာဒိုစပရင်းတွင် ဂနိုရောဂါ ပြန့်ပွားမှုနှင့်ပတ်သက်၍ စိစစ်လေ့လာမှုပြုခဲ့၏။ သူက ခြောက်လကာလ

အတွင်း ကျန်းမာရေးဌာနသို့ လာရောက်ကုသမှုခံယူသည့် ရောဂါရှင် တိုင်းကို လေ့လာကြည့်၏။ ရောဂါရှင်အားလုံး၏တစ်ဝက်သည် ဆက်စပ် နေသော ရပ်ကွက်လေးကွက်မှဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရသည်။ ၎င်းရပ်ကွက် လေးကွက်၏ အကျယ်အဝန်းသည် မြို့တော်၏ဧရိယာ အကျယ်အဝန်း အားလုံး၏ ၆ ရာခိုင်နှုန်းလောက်သာ ရှိ၏။ တစ်ဖန် ထို ၆ ရာခိုင်နှုန်း ၏ တစ်ဝက်ရှိသောနယ်မြေမှ ရောဂါရှင်များသည် အရက်ဆိုင် ခြောက် ဆိုင်တည်းမှာသာ တစ်သမတ်တည်း ကျင်လည်ကျက်စားခဲ့ကြောင်း သိရသည်။

ထို့နောက် ပေါ့တာရက်က စုစုပေါင်း ၇၆၈ ယောက်ရှိသည့် ထိုလူနည်းစုကလေးကို လူတွေ့မေးမြန်းမှုများ ပြုလုပ်သည်။ ထိုအထဲက လူ ၆၀၀ သည် ဘယ်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်ကိုမျှ ဂနိုရောဂါ ကူးစက် စေခြင်း မပြုခဲ့ကြောင်းတွေ့ရ၏။ ထိုလူများကို သူက “တစ်ဆင့် မဖြန့်သူများ” ဟု သတ်မှတ်ထားသည်။ ကူးစက်ရောဂါ ကြီးထွားလာ စေသူများ၊ မိမိ ရထားသောရောဂါကို အခြားသူတစ်ဦးမှ ငါးဦးအထိ ဖြန့်ဝေကူးစက်စေသူများကတော့ ကျန် ၁၆၈ ဦးသာ ဖြစ်၏။

တစ်နည်းဆိုရသော် လူဦးရေ ၁၀၀,၀၀၀ ကျော် နေထိုင်သည့် ကော်လိုရာဒိုမြို့ကြီးတွင် ဂနိုရောဂါ တောမီးလောင်သလို ပျံ့နှံ့သွားသည် မှာ လူပေါင်း ၁၆၈ ဦး၏ အသွားအလာ အနေအထိုင်များကြောင့် ဖြစ်၏။ ထပ်ဆင့်ပြောရလျှင် သူတို့သည် ဆက်စပ်နေသော ရပ်ကွက် ကလေး ၄ ခုတွင် နေထိုင်ပြီး သတ်သတ်မှတ်မှတ် အရက်ဆိုင် ၆ ဆိုင်ထဲသို့သာ အစဉ်တစိုက် သွားခဲ့သူများဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရ၏။

ထိုလူ ၁၆၈ ဦးသည် ဘယ်သူတွေလဲ၊ သူတို့သည် သင်နှင့် မတူသလို ကျွန်တော်နှင့်လည်း မတူပါ။ သူတို့က ညစဉ်ညတိုင်း အပြင်ထွက်လည်သူတွေ။ ပုံမှန်လူတွေထက် များစွာပိုပြီး သွေးသား

သောင်း ကျန်းဖော်များရှိသူတွေ။ သူတို့တစ်တွေ၏ဘဝများနှင့် အမှုအကျင့်များသည် သာမန်လူများထက် ထူးကဲနေသူတွေ။

ဥပမာအဖြစ်ပြရသော် မစ်ရှီပြည်နယ်။ အရှေ့စိန်လူးဝစ်မြို့တွင် ဒါနဲလ်မက်ဂီးဆိုသူ ရှိ၏။ သူ့ကို 'ဘော့စ်မင်း' ဟုလည်း ခေါ်ကြသည်။ ဒီလူက မြေပြင်စက်တံစီး အလွန်ကျွမ်းသူ။ လူကောင်ထွားထွား၊ အရပ်က ခြောက်ပေကျော်။ ညှို့အားကောင်းပြီး ကောင်မလေးတွေကြားတွင် ရေပန်းစားသူလည်း ဖြစ်၏။ စက်တံကွင်းတွင် သူနှင့် တွေ့ဆုံသိကျွမ်းရသည့် ကောင်မလေးတွေဆိုလျှင် သူနှင့်လွတ်ကင်းသည် မရှိ။ သူအနှစ်သက်ဆုံး၊ စိတ်ကြိုက်အတွေ့ဆုံးကတော့ ဆယ့်သုံးလေးနှစ် သမီးကလေးတွေ။ သူတို့ကလေးတွေကို သူက လက်ဝတ်ရတနာတွေ ဝယ်ပေးသည်။ သူ့ ကဲဒီလက်ကားကြီးဖြင့် လျှောက်လည်ဖို့ခေါ်သည်။ မူးယစ်ဆေးဖြင့် မြောက်နေစေသည်။ ပြီးတော့ သွေးသားသောင်းကျန်းတော့၏။ ၁၉၉၅ မှ ၁၉၉၇ အတွင်း သူနှင့် အိပ်ခဲ့သည့် မိန်းမပေါင်း ၁၀၀ အနည်းဆုံး ရှိသည်။ ထို့နောက်မှာတော့ ဘယ်သူမှန်း မသိရသော သေနတ်သမားတစ်ဦးက သူ့ကို ပစ်သတ်သွားသည်။ ထို့နောက်ပိုင်းတွင်မှ သိရသည်မှာ သူနှင့် လိင်ဆက်ဆံခဲ့သော မိန်းကလေးတွေထဲမှ အနည်းဆုံး ၃၀ အား အိပ်ချ်အိုင်ဗွီရောဂါ ကူးစက်စေခဲ့သည် ဆို၏။

ထိုနှစ်နှစ်တာ ကာလအတွင်းမှာပင် မိုင်တစ်သောင်းငါးထောင် လောက် ဝေးသည့်ဒေသဖြစ်သည့် ဂျိမ်းစ်တောင်းမြို့ကလေးတွင် 'ဘော့စ်မင်း' လို့ လူစားတစ်ဦး ရှိ၏။ သူ့နာမည်က နပ်ရှော့နီဝီလျံ။ သူ့မှာ တခြားနာမည်ပြောင်တွေ အများကြီးရှိသည်။ သူကလည်း ကောင်မလေးပေါင်းများစွာကို ထိန်းထားသူ၊ မြို့ထဲတစ်ဝိုက်တွင် တိုက်ခန်းသုံးလေးခန်း ဖွင့်ထားသည်။ ဘရွန်စ်မှ မူးယစ်ဆေးဝါး တင်သွင်းဖြန့်ဖြူးခြင်းဖြင့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းသည်။ (ဝီလျံ၏အမှုကို ထဲထဲဝင်ဝင်သိခဲ့သော

ကူးစက်ရောဂါ ကာကွယ်ရေးပညာရှင်တစ်ဦးက ပြောပြခဲ့သည်မှာ ‘အဲဒီ လူဟာ ပါရမီရှင်ဗျ၊ ကျုပ်မှာသာ ဝီလျံရဲ့အစွမ်းအစမျိုးရှိမယ်ဆိုရင် ကျုပ်ဘဝမှာ နောက်ထပ်တစ်ရက်တောင် အလုပ်လုပ်ဖြစ်မှာ မဟုတ်တော့ဘူး’ ဟူ၏။)

ဘော့စ်မင်းကဲ့သို့ပင် ဝီလျံသည်လည်း ညှို့အားသိပ်ကောင်းသည့် ပျိုမေတို့ အချစ်တော်ဖြစ်၏။ သူက သူ့ကောင်မလေးတွေကို နှင်းဆီပန်းတွေ ဝယ်ပေးလေ့ရှိသည်။ သူ့ဆံပင်အရှည်ကြီးကို ကျစ်ဆံမြီးထိုးခွင့်ပေးသည်။ ဆေးခြောက်ဖြင့် ညလုံးပေါက်ဧည့်ခံသည်။ နောက်ပြီး သူ့တိုက်ခန်းများတွင် အရက်သေစာသောက်စားပြီး သွေးဆူစွာဖြင့် အထိန်းအကွပ်မဲ့ အုပ်စုလိုက်သောင်းကျန်းပွဲများ နှံ့ကြသည်။ နောက်ဆုံးတွင် ထောင်နန်းစံသွားရသော ဝီလျံ၏စနက်ကြောင့် သူနှင့်ဆက်ဆံခဲ့သည့် မိန်းမတွေထဲက အနည်းဆုံး တစ်ဆယ့်ခြောက်ယောက်သည် အိမ်ရောဂါ ရခဲ့သည်ဆို၏။

ပြင်သစ်- ကနေဒီယံကပြား ဂေတန်ဒူးဂပ်ဆိုသည့် လေယာဉ်မောင် တစ်ဦးရှိသေးသည်။ ခြောက်အမေရိက တစ်ခွင်တစ်ပြင်တွင် သူနှင့်အိပ်စက်အိပ်ဖက် မိန်းကလေးပေါင်း ၂,၅၀၀ ကျော်ရှိသည် ဆို၏။ ကနဦးပိုင်း အိမ်ရောဂါစွဲကပ်သည့် ရောဂါသည်တွေထဲက အနည်းဆုံး ၄၀ သည် ဒူးဂပ်နှင့် အိပ်ခဲ့သည့်မိန်းမတွေဖြစ်နေကြောင်း တွေ့ရလေသည်။

ကူးစက်ရောဂါများ တောမီးလောင်သလို နေ့ချင်းညချင်း ပြန့်ပွားအောင် ဖန်တီးသူများသည် သူတို့လိုလူစားများ ဖြစ်ပါသည်။

လူမှုရေးဆိုင်ရာ ကူးစက်ပြန့်ပွားမှုများသည်လည်း ထိုနည်းအတိုင်း ထပ်တူထပ်မျှ ဖြစ်ပေါ်ပါသည်။ ထိုကူးစက်ပြန့်ပွားမှုများကို ထူးခြားသော

လက်တစ်ဆုပ်စာလူစုက ဖန်တီးသွားကြသည်။ သူတို့ကျတော့ အခြားသူများနှင့်မတူ တစ်မူထူးခြားစေသည်မှာ ပြင်းထန်သောရာဂစိတ်ကြောင့်မဟုတ်။ သူတို့အပေါင်းအသင်းတွေကြားတွင် ဘယ်လောက်လူပေါင်းဆုံသလဲဆိုတာမျိုး၊ ဘယ်လောက်ထကြွလုံ့လ ရှိသလဲဆိုတာမျိုး၊ အသိပညာပိုင်းတွင် ဘယ်လောက် နှံ့စပ်ကြွယ်ဝသလဲ ဆိုတာမျိုး၊ ဘယ်လောက် ဩဇာလွှမ်းမူ ရှိသလဲဆိုတာမျိုးတွေကြောင့် ဖြစ်၏။

ခွေးစုတ်ဖွားဖိနပ်များ ကိစ္စကိုကြည့်ပါ။ မင်ဟတ်တန်ရပ်ကွက်မှ ကွန်ကွန်ညွန့်ညွန့် အဝတ်အစားများ ဝတ်ဆင်တတ်သော ဟစ်ပီကလေးတစ်စုက ဝတ်စားဆင်ယင်ရာမှ နိုင်ငံတစ်ဝန်းရှိ ဖက်ရှင်ပစ္စည်းအရောင်းဆိုင်ကြီးများတွင် တင်ရောင်းရသောဖိနပ်များ ဖြစ်လာသည်မှာ အံ့မခန်းလောက်သော လျှို့ဝှက်ဇာတ်လမ်းကြီး ဖြစ်၏။ သည်တော့ သည်ဇာတ်လမ်းကို စခဲ့သည့် ဟစ်ပီကလေးတွေ နေထိုင်သောအရှေ့ရွာကလေးနှင့် အမေရိကအလယ်ပိုင်းဒေသကြီး ဘယ်လိုအဆက်အသွယ် ရှိပါသလဲ။

အနည်းစုဥပဒေသက ရှင်းပြသည်မှာ အဆိုပါထူးခြားသူများထဲက တစ်ဦးတစ်ယောက်က ခေတ်ရေစီးကြောင်းကို သိမြင်သွားသည်။ ထိုသူက သူ၏စိတ်အားထက်သန်မှု၊ ထကြွလုံ့လရှိမှု၊ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးပြည့်ဝမှုတို့ကိုအသုံးပြုပြီး လူမှုရေးအဆက်အသွယ်များမှတစ်ဆင့် ခွေးစုတ်ဖွား ဖိနပ်များအကြောင်း ဖြန့်ဝေပေးခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်ဆို၏။ ထိုသူသည် အိပ်ချ်အိုင်ဗွီပိုးများ ဖြန့်ဝေပေးသည့် ဂေတန်ဒူးဂပ်နှင့် နပ်ရှော့နီဝီလျံတို့ကဲ့သို့ပင် ဖြစ်သည်ဟု ဆိုပါသည်။

(၂)

ဘော်လံတီမိုးရှိ ပြည်သူ့ကျန်းမာရေး ဆေးခန်းများအတွက် အသုံးစရိတ်များ အဖြတ်ခံလိုက်ရသည့်အတွက် မြို့တော်၏ဆင်းရဲသောရပ်ကွက်များတွင် ဒုက္ခပေးနေသည့် ဆစ်ဖလစ်ရောဂါ၏ သဘာဝသည် ပြောင်းလဲသွားတော့၏။ ဤရောဂါသည် စိုးရိမ်ဖွယ်အဆင့်ရှိသည့် ရောဂါဖြစ်သည် မှန်၏။ သို့ဖြစ်ငြားလည်း အခြားသူတော်တော်များများအား မကူးစက်နိုင်မီ တော်တော်မြန်မြန်ကလေး ပျောက်ကင်းအောင် ကုသလို့ရနိုင်၏။ သို့သော် အသုံးစရိတ်များ အဖြတ်ခံလိုက်ရသောအခါ ဆစ်ဖလစ်ရောဂါသည် နာတာရှည်ရောဂါ ဖြစ်လာတော့၏။ ရောဂါပိုးသယ်ဆောင်ထားသူများသည် သာမန်လိုအပ်ချိန်ထက် လေးငါးဆ ပိုကြာသွားသည့်အတွက် ရောဂါဖြန့်ဝေပေးဖို့ အခွင့်အရေးလေးငါးဆ ပိုရသွားတော့၏။

ကူးစက်ရောဂါ ပြန့်ပွားမှု တာကျိုးသွားခြင်းမှာ ရောဂါပိုး သယ်ဆောင်သူ လူနည်းစု၏ ထူးခြားသောလှုပ်ရှားမှုများကြောင့် ဖြစ်၏။ သို့သော် ကူးစက်ရောဂါကိုယ်နှိုက်က အသွင်းပြောင်းသွားသော အခါမျိုးတွင်လည်း ရောဂါပြန့်ပွားမှု တာကျိုးပေါက်သွားတတ်ပါသည်။

ရောဂါပိုးမွှားဗေဒတွင် အများသိပြီးသည့် အချက်တစ်ချက်ရှိပါသည်။ ဆောင်းဦးတစ်ချိန်တွင် ကျင်လည်ပြန့်ပွားသည့် တုပ်ကွေးရောဂါမျိုးသည် ဆောင်းကုန်ချိန်တွင် ပြန့်ပွားသည့် တုပ်ကွေးရောဂါမျိုးနှင့် တော်တော်ကြီး ကွာခြားနေတတ်၏။ ၁၉၁၈ တွင် ဖြစ်ခဲ့သော တုပ်ကွေးကူးစက်ပြန့်ပွားမှုသည် အထင်ကရပြယုဂ်ဖြစ်၏။ ၎င်းတုပ်ကွေးပိုးကို ထိုနှစ်နေ့ဦးတွင် စတင်တွေ့ရှိသည်။ ထိုစဉ်က ထိုပိုးသည် တော်တော်ကလေး ပျော့သည်။ ဆိုးဆိုးဝါးဝါး အန္တရာယ်ပေးနိုင်စွမ်း မရှိ။ သို့သော် နွေတစ်နေ့တွင် ရောဂါပိုးသည် ထူးထူးဆန်းဆန်း အသွင်ပြောင်းလာသည်။ နောက်ခြောက်လအတွင်း ထိုရောဂါပိုးကပင် ကမ္ဘာတစ်ဝန်းလုံး

တွင် လူပေါင်း သန်း ၂၀ မှ သန်း ၄၀ အတွင်းကို အသေသတ်သွား  
လေသည်။

ရောဂါပိုးပျံ့နှံ့ပုံမှာ ဘယ်လိုမျှထူးထူးခြားခြား ပြောင်းလဲခြင်းမရှိ  
ခဲ့။ သို့ပေမဲ့ ရောဂါပိုးကိုယ်နှိုက်က ဆိုးဆိုးဝါးဝါး အန္တရာယ်ပြုနိုင်  
လောက်အောင် အသွင်ပြောင်းသွားခဲ့၏။

\* \* \*

ပီစီပီ (Pneumocystis carinii pneumonia) ဆိုသည့် နမိုးနီးယား  
ရောဂါနှင့် ပတ်သက်သည့် အမှတ်ထင်ထင် ဖြစ်ရပ်တစ်ခုရှိသေးသည်။

ပီစီပီရောဂါပိုးများသည် ကျွန်တော်တို့အားလုံး၏ ကိုယ်ထဲတွင်  
မွေးကတည်းက သို့မဟုတ် မွေးပြီးခဏနေကတည်းက ပါလာသည်။  
ကျွန်တော်တို့အများစုအား ထိုပိုးက အန္တရာယ်မပေး။ ကျွန်တော်တို့၏  
ကိုယ်ခံအားစနစ်က ထိုပိုးကို နိုင်နိုင်နင်းနင်းထိန်းထားနိုင်သည်။ သို့သော်  
အိပ်ချ်အိုင်ဗွီလို ပိုးတစ်မျိုးက ကျွန်တော်တို့၏ ကိုယ်ခံအားစနစ်ကို ဖျက်  
ဆီးလိုက်လျှင်မူ ထိုနမိုးနီးယား ရောဂါပိုးသည် အသက်အန္တရာယ်ပြုနိုင်  
လောက်သော ရောဂါပိုး ဖြစ်လာနိုင်၏။ ပီစီပီရောဂါပိုးသည် အိမ်  
ဝေဒနာရှင်များထံတွင် သေချာပေါက်တွေ့ရသည့် ရောဂါပိုး ဖြစ်သည်ဟု  
ဆိုကြ၏။

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ပြီးစတွင် ဘောလ်တစ် ပင်လယ်ဆိပ်ကမ်းမြို့  
ဒန်ဇစ်တွင် စတင်ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သော ပီစီပီရောဂါသည် ဥရောပအလယ်ပိုင်း  
အထိ ပျံ့နှံ့သွားသည်။ ၎င်းပီစီပီ နမိုးနီးယားရောဂါက ထောင်ပေါင်း  
များစွာသော ကလေးငယ်ကလေးများ၏ အသက်ကို ခြွေသွားလေသည်။

၁၉၅၀ ပြည့်လွန်နှစ်များတွင် သတ္တုတွင်းတူးဖော်ရေး မြို့ကလေး  
ဖြစ်သည့် ဟာလင်သည် ပီစီပီရောဂါ၏ တိုက်ခိုက်ခြင်းကို အလူးအလဲ

ခံခဲ့ရ၏။ ဟာလင်တွင် သားဖွားဆရာမ သင်တန်းသူများအတွက် ဆေးရုံ တစ်ရုံရှိသည်။ ၎င်းဆေးရုံတွင် ကိုယ်အလေးချိန်မပြည့်သည့် နေ့မစေ့ လမစေ့ကလေးများအတွက် အဆောင်တစ်ဆောင်ရှိသည်။ ၁၉၅၅ ဇွန်လမှ ၁၉၅၈ ဇူလိုင်လအတွင်း ထိုအဆောင်တွင် ကလေးလူနာ ၈၁ ဦး ရှိသည့်အနက် ၂၄ ဦးသည် ပီစီပီရောဂါကြောင့် အသက်ဆုံးရှုံးကြ ရသည်။ သုတေသီပညာရှင် ဂုစမစ်ကတော့ အိပ်ချ်အိုင်ဗွီရောဂါ ပြန့်ပွား မှုဟု ယူဆသည်။ အိပ်ချ်အိုင်ဗွီပိုးသည် တစ်နည်းတစ်ဖုံဖြင့် ဆေးရုံထဲ ဝင်လာတာဖြစ်နိုင်သည်။ ထို့နောက် ဆေးထိုးအပ်တစ်ချောင်းတည်းကို အကြိမ်ကြိမ် ထပ်ကာထပ်ကာ သုံးသည့်အတွက် ရောဂါပိုးပျံ့နှံ့သွားခြင်း ဖြစ်သည်ဟု ဂုစမစ်က ပြောသည်။

ဤဇာတ်လမ်းတွင် ထူးဆန်းအံ့ဩစရာကောင်းသည့် အချက်မှာ ကလေးတွေအားလုံး မသေခြင်းဖြစ်၏။ သုံးပုံတစ်ပုံမျှသာ ကလေးများ သာ သေဆုံးခဲ့သည်။ အခြားကလေးများကတော့ ယခုနေ တွေးကြည့် လျှင် ဖြစ်နိုင်ဖွယ်မရှိသောအရာကို စွမ်းဆောင်ခဲ့ကြလေသည်။ သူတို့က အိပ်ချ်အိုင်ဗွီပိုးများကို အနိုင်တိုက်လိုက်၏။ သူတို့၏ခန္ဓာကိုယ်ထဲမှ မောင်း ထုတ်လိုက်ကြ၏။ ပြီးတော့ သူတို့ဘဝများကို ကျန်းမာ ချမ်းသာစွာ ဆက်လက်ရှင်သန်သွားကြသည်။

တစ်နည်းဆိုရသော် ၁၉၅၀ ပြည့်လွန်နှစ်များတွင် ပျံ့နှံ့ခဲ့သော အိပ်ချ်အိုင်ဗွီပိုး၏ ဗီစေရိုက်များသည် ယနေ့ပျံ့နှံ့နေသော အိပ်ချ်အိုင်ဗွီပိုး၏ ဗီစေရိုက်များနှင့် တော်တော်ကြီးကွာခြားနေလေပြီ။ ထိုပိုးများသည် ကူးစက် ပြန့်ပွားနိုင်စွမ်းရှိနေဆဲပင်။ သို့ပေမဲ့ လူများစု ထိုအထဲတွင် ကလေးငယ်များပင်လျှင် တောင့်ခံနိုင်လောက်အောင် ထိုပိုးများက အား ပျော့ခဲ့၏။ အတိုချုပ်ဆိုရလျှင် အိပ်ချ်အိုင်ဗွီရောဂါသည် ၁၉၈၀ ပြည့်လွန် နှစ်များတွင် ဟုန်းဟုန်းတောက်လောင်မြိုက်ခဲ့၏။ ထိုသို့ဖြစ်ရသည်မှာ

ဗိုင်းရပ်စ်ပိုးများ လွယ်ကူလျင်မြန်စွာ ပြန့်ပွားစေသည့် မိန်းမလျာအသိုင်း၊ အဝိုင်း၏ အမူအကျင့်များ အကြီးအကျယ်ပြောင်းလဲလာသောကြောင့် မဟုတ်ပါချေ။ ထိုသို့ တိမ်းစောင်း လှည့်ပြောင်းသွားသည်မှာ အိပ်ရိုး အိုင်ဗွီ ရောဂါပိုးကိုယ်နှိုက်က ပြောင်းလဲသွားသောကြောင့် ဖြစ်၏။ တစ်ကြောင်းမဟုတ် တစ်ကြောင်းကြောင့် အဆိုပါဗိုင်းရပ်စ်ပိုးသည် အသက်အန္တရာယ် ထိခိုက်နိုင်လောက်အောင် ဆိုးရွားပြင်းထန်လာသည်။ သင့်အား တစ်ကြိမ်ကပ်ငြိပြီဆိုသည်နှင့် သင့်ကိုယ်ထဲမှ မခွာတော့။ ရောဂါပိုးက စွဲကပ်နေတော့၏။

အလှည့်အပြောင်းဖြစ်ပေါ်မှုတွင် စွဲကပ်ခြင်း၏ အရေးပါမှုကို ကျွန်တော်တို့ အများကြီးအလေးထား စဉ်းစားခဲ့၏။ ထိုသို့စဉ်းစားရာ၌ လူမှုရေးရာ ကူးစက်ပြန့်ပွားမှုများကိုပါ ထည့်သွင်းစဉ်းစားကြည့်၏။ ကျွန်တော်တို့၏ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ သို့မဟုတ် အတွေးအမြင်များကို တတ်နိုင်သလောက် လူများများထံသို့ ရောက်စေချင်သည်။ ပျံ့နှံ့စေချင်သည်။ ထိုအခါ ကျွန်တော်တို့၏အဘော်များ ပိုမိုထိရောက်ပျံ့နှံ့အောင် ဘယ်လိုဖန်တီးမည်လဲ ဆိုတာကို အချိန်အများကြီးပေးပြီး စဉ်းစားခဲ့ကြ၏။ ကြံဆခဲ့ကြ၏။ သို့သော် သတင်းပျံ့နှံ့ရေးထက်ပိုပြီး အရေးကြီးသည်မှာ ကျွန်တော်တို့ ဖြန့်ဝေပေးပို့သည့် သတင်းသည် ကြားရသူ၏ နားတစ်ဖက်မှဝင်ပြီး ကျန်နားတစ်ဖက်က ပြန်ထွက်မသွားအောင် ဘယ်လို ဖန်တီးမည်လဲဆိုသည့် အချက်ဖြစ်၏။

စွဲကပ်ခြင်းဆိုသည်မှာ အဘော်တစ်ခုက သက်ရောက်မှုဖြစ်ပေါ်စေခြင်း ဖြစ်၏။ ကြားလိုက်ရသောသတင်းကို သင့်ခေါင်းထဲမှ ပြန်မောင်းထုတ်လို့မရ။ ထိုသတင်းသည် သင့်မှတ်ဉာဏ်ထဲတွင် စွဲကပ်နေတော့၏။

အစီခံပါသည့် ဝင်စတန်စီးကရက်များကို ၁၉၅၄ နွေဦးတွင် စတင်ဈေးကွက်တင်ခဲ့၏။ ထိုစဉ်က ကုမ္ပဏီကဆွဲကိုင်ခဲ့သော ဆောင်ပုဒ်မှာ “ဝင်စတန်ကို သောက်လျှင် စီးကရက်တစ်လိပ်တွင် ရှိသင့်ရှိထိုက်သော အရသာကောင်းကို ခံစားရသည်” ဟူ၏။ စားသုံးသူ၏အာရုံကို ဖမ်းစားနိုင်သော ကြော်ငြာစာသားများကြောင့် ဝင်စတန်ကို စတင်ဈေးကွက်တင်ပြီး လပိုင်းအတွင်းမှာပင် အောင်မြင်ကျော်ကြားနေပြီး ဖြစ်သော စီးကရက်များကို ကျော်ဖြတ်တက်သွားသည်။ နှစ်အနည်းငယ်အတွင်း ဝင်စတန်သည် အမေရိကတွင် ရောင်းအကောင်းဆုံး စီးကရက်အဆင့်သို့ရောက်သွားတော့၏။

စွဲကပ်ခြင်းသည် တစ်ဆစ်ချိုး လှည့်ပြောင်းခြင်းတွင် အလွန်အရေးပါ အရာရောက်သည့် အစိတ်အပိုင်းဖြစ်၏။ ကျွန်တော်ပြောတာကို သင် သတိမရဘူးဆိုသည့်နောက်မှာတော့ သင့်အမူအကျင့်ကို ဘာကိစ္စပြောင်းလဲရမည်လဲ သို့မဟုတ် ဘာကိစ္စ ကျွန်တော့်ကုန်ပစ္စည်းကို စပ်ရမည်လဲ။ သို့မဟုတ် ဘာကိစ္စ ကျွန်တော့်ရုပ်ရှင်ကို ကြည့်တော့မည်လဲ။

စွဲကပ်ခြင်းအကြောင်းရင်းက ပြောပြနေသည်မှာ ပျံ့နှံ့စေလိုသည့် အဘော်တစ်ခုကို မှတ်မှတ်ရရဖြစ်နေအောင် ဖန်တီးဖို့ တိတိကျကျ နည်းလမ်းများရှိသည်ဟူ၏။ သက်ရောက်မှု ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်ဖြစ်ပေါ်စေရန်အတွက် သတင်းတစ်ခု၏ တင်ပြပုံနှင့် ဖွဲ့စည်းပုံကို မပြောပလောက်သော အပြောင်းအလဲကလေးများ ပြုလုပ်ရုံဖြင့် ပရိသတ်အပေါင်းစွဲမက်သွားစေနိုင်ပါသည်။

(၃)

တစ်ဦးတစ်ယောက်သည် ဆစ်ဖလစ် သို့မဟုတ် ဂနိုရောဂါကုသရေးအတွက် ဘော်လ်တီမိုး ပြည်သူ့ကျန်းမာရေးဌာနသို့ လာရောက်ပြသ

တိုင်း ဂွန်ဇင်နီလ်မင်က ကာယကံရှင်၏လိပ်စာကို ကွန်ပျူတာထဲ ထည့်  
မှတ်ထားသည်။ ထိုအခါ ထိုအမှုဖြစ်ပွားရာမြို့တော်၏ သက်ဆိုင်ရာ  
ဒေသတွင် အနက်ရောင်ကြယ်ပွင့်တစ်ပွင့် ပြလေသည်။ ဇင်နီလ်မင်  
ပြုစုထားသည့် မြေပုံမှာ အရှေ့ဘော်လ်တီမိုး၊ အနောက်ဘော်လ်တီမိုးနှင့်  
နီးနားဝန်းကျင်ဒေသများ ပါဝင်သည်။ သူ၏အနက်ရောင်ကြယ်ပွင့်ပြ  
စနစ်ကြောင့် ရောဂါရှင်အများဆုံးထွက်သည့် ဒေသများသည် အနက်  
ရောင် ကြယ်ပွင့်များဖြင့် သိပ်သည်းနေပေမည်။

လိင်ဆက်ဆံမှုမှ ဖြစ်ပွားလာသော ကူးစက်ရောဂါပြန့်ပွားမှု အမြင့်  
ဆုံး အဆင့်သို့ရောက်သော နွေရာသီတွင် အထက်ဖော်ပြပါဒေသများတွင်  
အနက်ရောင်ကြယ်ပွင့်များ ပိန်းပိတ်နေသည်ကိုတွေ့ရ၏။ ရောဂါက  
ပြန့်ပွားနေပြီ။ သို့ပေမဲ့ ဆောင်းရာသီကာလများမှာတော့ မြေပုံအနေအထား  
က ပြောင်းသွားသည်။ ရာသီဥတုက အေးလာသောအခါ အရှေ့ဘော်လ်  
တီမိုးနှင့် အနောက်ဘော်လ်တီမိုးမှ လူအများသည် အပြင်ထွက်ချင်စိတ်  
သိပ်မရှိတော့။ အိမ်တွင်းမှာ အောင်းနေဖို့ပဲစိတ်အားသန်ကြသည်။ ရာဂ  
စိတ်နောက်သို့လိုက်ဖို့ အခွင့်အရေးများ ဖန်တီးပေးသည့်အရက်ဆိုင်များ၊  
ကလပ်များနှင့် လမ်းထောင့်များသို့ သွားလိုစိတ်မရှိတော့။ ထိုအခါ  
နွေကာလတုန်းက အနက်ရောင်ကြယ်ပွင့်များဖြင့် ပိန်းပိတ်အောင် မည်း  
နေသည့် ဒေသများတွင် ယခင်ကလောက် မည်းမနေတော့သည်ကို  
တွေ့ရ၏။

ဤဖြစ်ရပ်တွင် ရာသီဥတုကြောင့်ဖြစ်ပေါ်လာသော အကျိုးဆက်  
သည် သိသာထင်ရှားလှသည်။ သို့ဖြစ်ရာ ဘော်လ်တီမိုးတွင် အချိန်  
ကာလ ရှည်လျားပြီး ခပ်ကြမ်းကြမ်းအေးသော ဆောင်းတွင်းတစ်ရာသီ  
ဖြစ်ပေါ်လိုက်လျှင် ဆစ်ဖလစ်ရောဂါ ကြီးထွားပြန့်ပွားမှု နှေးသွားမည်

သို့မဟုတ် လျော့သွားမည်ဟုပင် မြင်ယောင်ကြည့်လို့ ရနိုင်၏။ ယုတ်စွ  
အဆုံး တစ်ရာသီစာပဲ ဖြစ်ဖြစ်ပေါ့။

ကူးစက်ပြန့်ပွားမှုများသည် ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေများပေါ်တွင်  
မူတည်ဖြစ်ပေါ်တတ်ကြောင်း၊ ဇင်နီလ်မင်၏ မြေပုံကဖော်ပြနေ၏။ ထို  
အချက်မှာ ရှင်းလင်းသိသာပါသည်။ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းသည်မှာ  
သူ့သဘောတရားသည် ဘယ်အတိုင်းအတာထိ မှန်သလဲဆိုတာ ဖြစ်၏။

ရာသီဥတုက လူတွေ၏အပြုအမူများကို ဩဇာလွှမ်းသည်ဆိုသည့်  
သဘောတရားကတော့ရိုးစင်းလွန်းသည်။ သိသာလွန်းသည်။ ကျွန်တော်  
တို့၏ အပြုအမူများကို အသေးမွှားဆုံး၊ အသိမ်မွေ့ဆုံးနှင့် လုံးဝထင်မှတ်  
မထားသည့် အကြောင်းတရားကလေးများကပင်လျှင် ပြုပြင်ပြောင်းလဲ  
စေနိုင်သည် ဆိုသည့်အချက်က ပိုပြီးစိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းသည်။

ဥပမာတစ်ခု ပြပါမည်။ နယူးယောက်မြို့တော် သမိုင်းတွင်  
အရုပ် ဆိုး အကျည်းတန်ဆုံး မှုခင်းတစ်ခုဖြစ်ပေါ်ခဲ့၏။ ၁၉၆၄ တွင်  
ကစ်တီ ဆိုသော မိန်းမငယ်ကလေးတစ်ယောက် ဓားထိုးခံရပြီး  
သေဆုံးသွား သည်။ လမ်းပေါ်တွင် လမ်းသွားနေသော ကစ်တီကို  
လူသတ်သမားက နာရီဝက်အတွင်း သုံးကြိမ်သုံးခါ ဓားဖြင့်ထိုးသည်။  
ထိုသို့ ကစ်တီအား ဓားဖြင့်လိုက်ထိုးနေသည်ကို နီးနားဝန်းကျင်မှ လူပေါင်း  
၃၈ ဦးက သူတို့အိမ်ပြတင်းပေါက်များမှ ကြည့်နေခဲ့ကြသည်ဆို၏။  
သို့ဖြစ်သော် ငြားလည်း ဓားဖြင့်လိုက်ထိုးနေသည့် အချိန်မှာရီအတွင်းတွင်  
ဘယ်သူ တစ်ဦး တစ်ယောက်ကမျှ ရဲအဖွဲ့သို့ ဖုန်းဆက်တိုင်ကြားခြင်း  
မပြုခဲ့ကြဟု ဆို၏။

ဤအမှုက အပြန်အလှန်စွပ်စွဲမှုများ အကြီးအကျယ်ဖြစ်ပေါ်စေခဲ့  
သည်။ မြို့ပြဘဝတွင် လူတွေ ဘယ်လောက်သွေးအေးပြီး လူသားချင်း  
စာနာစိတ်ကင်းမဲ့ကြောင်းကို ဤအမှုက သက်သေထူနေ၏။

ထိုသို့ ‘ပွဲကြည့်ပရိသတ်’ စိတ်ဝင်သွားသည်မှာ ဘာကြောင့်လဲ။ ထိုသို့ဖြစ်သွားအောင် ဘယ်လိုအကြောင်းတွေက လှုံ့ဆော်ဖန်တီးပေးနေသလဲ။ ထိုအချက်များကို နားလည်သဘောပေါက်ချင်သူ နှစ်ဦးရှိ၏။ သူတို့ကား ကိုလံဘီယာတက္ကသိုလ်မှ ဘစ် လဆန်းနှင့် နယူးယောက်တက္ကသိုလ်မှ ဂျန်ဒါလီတို့ဖြစ်၏။ သူတို့နှစ်ယောက်စလုံး စိတ်ပညာရှင်တွေချည်း။

သူတို့က အရေးပေါ်ဖြစ်ရပ်တွေ တစ်မျိုးမဟုတ်တစ်မျိုး ဖန်တီးပေးသည်။ ထိုသို့အရေးပေါ် အခြေအနေများဖြစ်ပေါ်လျှင် ဘယ်သူတွေ လာရောက်ကူညီမည်လဲဆိုတာ စောင့်ကြည့်ကြသည်။ သူတို့၏တွေ့ရှိချက်က အံ့အားသင့်စရာကောင်းသည်။ တခြားအချက်များထက် စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းသည့် အချက်မှာ အရေးအခင်းဖြစ်ပွားချိန်တွင် မျက်မြင်သက်သေ ဘယ်နှဦးရှိနေသလဲဆိုသည့် အချက်ဖြစ်၏။ မျက်မြင်သက်သေ အနည်းအများပေါ်မူတည်ပြီး ကူညီသည့်အပြုအမူများ ပြောင်းလဲသွားသည်ဆို၏။

စမ်းသပ်စစ်ဆေးမှုတစ်ခုတွင် လတန်းနှင့် ဒါလီတို့က ဝက်ရူးပြန်ရောဂါရှိသည့် ကျောင်းသားတစ်ဦးတည်း အခန်းတစ်ခန်းထဲတွင် နေထိုင်စေ၏။ ထိုကျောင်းသား ဝက်ရူးပြန်ရောဂါ ဖောက်ပြီဆိုလျှင် အသံဗလံတွေ ကြားရ၏။ ထိုသို့ အသံများကြားရချိန်တွင် ကပ်လျက်အခန်းထဲ၌ အခြားကျောင်းသား တစ်ဦးတည်းရှိနေလျှင် ရောဂါဖောက်သည့်အကြိမ် ၁၀၀ တွင် ၈၅ ကြိမ် ဝေဒနာရှင်ဆီသို့ကူညီဖို့ ပြေးလာသည်ဆို၏။ သို့သော် ၎င်းကျောင်းသားက ရောဂါစတင်သံကြားရသည်မှာ သူ့အပြင် အခြားလည်းရှိသေးသည်ဟု တွေးထင်လျှင် ဖြစ်ကြိမ် ၁၀၀ တွင် ၃၁ ကြိမ်ပဲ ပြေးလာဖော်ရသည်ဆို၏။

အခြားစမ်းသပ်မှုတစ်ခုတွင် အခန်းတံခါးအောက်မှ မီးခိုးတွေ အူထွက်လာသည်ကို တွေ့သူသည် တစ်ဦးတည်းရှိသောအခါ အကြိမ် ၁၀၀ ဖြစ်ပွားလျှင် ၇၅ ကြိမ်တိတိ သတင်းပို့အကြောင်းကြားသည်။ မသင်္ကာဖွယ်မီးခိုးတွေ တွေ့သူသည် အုပ်စုလိုက်ဖြစ်နေလျှင်တော့ အကြိမ် ၁၀၀ တွင် ၃၈ ကြိမ်သာ သတင်းပို့ဖော် ရသည်ဆို၏။

တစ်နည်းဆိုရသော် လူတွေသည် အုပ်စုထဲရောက်နေလျှင် အရေး ယူ ဆောင်ရွက်ရန် တာဝန်ယူစိတ်ပေါ့သွားသည်။ တခြားတစ်ဦးဦးက ဖုန်းဆက်အကြောင်းကြားလိမ့်မည်ဟု သူတို့ မှတ်ယူထားကြ၏။ သို့ မဟုတ်ပါကလည်း ဘယ်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်ကမျှ အရေးတယူမလုပ် သည့်အတွက် ဝက်ရူးပြန်ရောဂါဖောက်သည့် အသံဗလံများကြားရခြင်း၊ တံခါးကြားမှ မီးခိုးများ အူထွက်လာခြင်း စသည့်ပြဿနာများသည် အပြင်ပန်းအမြင်အားဖြင့်သာ ဖြစ်သည်။ တကယ့်ပြဿနာများမဟုတ် ဟု ယူဆကြသည်။ ကစ်တီ၏အမှုတွင်တော့ သူမ ငယ်သံပါအောင် အော်ဟစ်သည်ကို ကြားသူပေါင်း ၃၈ ဦးရှိသည်။ သို့တိုင် တစ်ဦးကမျှ ရဲအဖွဲ့ကို အကြောင်းမကြားခဲ့။ ထိုအမှုမှရရှိသော သင်ခန်းစာမှာ မြို့သူ မြို့သားတွေ တာဝန်မဲ့ခြင်းမဟုတ်။ မြို့နေလူထုတွေ လူသားချင်းမစာနာ မှု မဟုတ်။ ကစ်တီ၏အော်သံကို လူပေါင်း ၃၈ ဦး ကြားသွားခြင်း ဖြစ်၏။ တစ်နည်းဆိုသော် ကစ်တီ၏ပြဿနာကို လူအများကြီး သိသွား ခြင်း ဖြစ်သည်။ အင်္ဂါတူးစွာပြောရမည်ဆိုလျှင် လူသူကင်းမဲ့သော လမ်းပေါ်တွင် ကစ်တီဓားထိုးခံရခြင်းကို တွေ့မြင်သူတစ်ဦးတည်းရှိလျှင် ကစ်တီအသက်ရှင်ဖို့ အလားအလာများသွားပါလိမ့်မည်။

တစ်တည်းဆိုရသော် လူတွေ သူတို့၏အပြုအမူများ ပြောင်းလဲ လာစေဖို့၊ ဒုက္ခရောက်နေသော သူတို့အိမ်နီးနားချင်းများအား အရေးတယူ ကရုတစိုက်ပြုလာစေဖို့ ဆိုသည်မှာ တစ်ခါတစ်ခါတွင် သူတို့၏လက်ရှိ

အခြေအနေ၏ အသေးမွှားဆုံး အကြောင်းကိစ္စကလေးများပေါ်တွင် မူ တည်နေတတ်၏။ ဆက်စပ်အခြေအနေ၏စွမ်းအားက ထောက်ပြထား သည်မှာ လူသားများသည် သူတို့၏ပတ်ဝန်းကျင်နှင့် ပတ်သက်လာလျှင် ထင်မြင်ရသည်ထက် များစွာပိုပြီး ထိခိုက်ခံစားလွယ်သည်ဟူ၏။

(၄)

လှည့်ပြောင်းခြေ၏ ဥပဒေသုံးရပ်ဖြစ်သော အနည်းစုဥပဒေသ စွဲကပ် ခြင်း အကြောင်းနှင့် ဆက်စပ်အခြေအနေ၏ စွမ်းအားတို့က ကူးစက် ပြန့်ပွားမှု၏ သဘောသဘာဝကို ကျွန်တော်တို့ သဘောပေါက်လာစေ၏။ လှည့်ပြောင်းခြေသို့ရောက်အောင် ဘယ်လိုသွားရမည်ဆိုသည်ကို ဤ ဥပဒေသုံးရပ်က လမ်းညွှန်ပေးသည်။ ဤစာအုပ်၏ကျန်အပိုင်းများက ဤအယူအဆများကို ဘယ်လိုလက်တွေ့ အသုံးချရမည်လဲဆိုတာ ပြပါ လိမ့်မည်။ ကျွန်တော်တို့ဝန်းကျင်မှာ ဖြစ်ပေါ်နေသော ပဟေဠိဆန်ဆန် ဖြစ်ရပ်များနှင့် ကူးစက်ပြန့်ပွားဖြစ်ရပ်များအား ဤဥပဒေသများဖြင့် ချဉ်း ကပ် သုံးသပ်နည်းများကို ပြဆိုပါလိမ့်မည်။

ဥပမာ ဆယ်ကျော်သက်ရွယ်များ ဆေးလိပ်သောက်ခြင်းပြဿနာ သို့မဟုတ် ပါးစပ်သတင်း ပြန့်ခြင်းဖြစ်စဉ် သို့မဟုတ် ရာဇဝတ်မှု သို့ မဟုတ် ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုရောင်းအစွဲဆုံး ဖြစ်လာခြင်းကဲ့သို့သော ပြဿနာ များကို သဘောပေါက်နားလည်အောင် ဤဥပဒေသများက အထောက် အကူ ပြုနေပါလိမ့်မည်။ ဘယ်လိုအထောက်အကူပြုပါသလဲ။ အဖြေ များက သင့်အား အံ့ဩတကြီး ဖြစ်စေပါလိမ့်မည်။



### နှစ်

အနည်းစု ဥပဒေသ

ဆက်သွယ်ရေးသမားများ၊ မေဗင်များ၊

အရောင်းသမားများ

“မနက်ဖြန်ဆိုရင်တော့ ငရဲပွက်ပြီပေါ့ကွာ”

ဗြိတိသျှကြည်းတပ်မှ စစ်ဗိုလ်တစ်ဦးက အခြားစစ်ဗိုလ်တစ်ဦးသို့ ပြောလိုက်ခြင်း။ အချိန်ကာလမှာ ၁၇၇၅ ခုနှစ်၊ ဧပြီလ ၁၈ ရက် မွန်းလွဲပိုင်း။ သူတို့နှစ်ဦး ထိုသို့ပြောနေသည်ကို အငှားမြင်းစောင်းရှိ အကူအလုပ်သမား ချာတိတ်ကလေးက နားစွင့်နေသည်။ စစ်ဗိုလ်နှစ်ဦး အဝေးသို့ ထွက်သွားသည်နှင့် အကူအလုပ်သမားကလေး တစ်ချိုးတည် ပြေးတော့၏။ ဘော့စတွန်မြောက်ပိုင်းရှိ ငွေပန်းထိမ်ဆိုင်ပိုင်ရှင် ပေါလ်ရီး ဗားထံ အရောက်သွားပြီး သတင်းပို့သည်။

ချာတိတ်ပေးပို့လာသည့် သတင်းကို ရီဗားက ချင့်ချင့်ချိန်ချိန် တွေးတွေးဆဆ နားထောင်သည်။ ယခုကြားရသည့်သတင်းသည် ထိုနေ့ အဖို့ သူ့ဆီရောက်လာသည့် ကောလာဟလသတင်းများတွင် ပထမဆုံး သတင်းမဟုတ်တော့။ ဘော့စတွန်၏ ဆိပ်ခံတံတားရှည်ကြီးပေါ်တွင် ခါတိုင်းထက် ပိုများသည့် ဗြိတိသျှစစ်ဗိုလ်တွေ လှုပ်လှုပ်ရွရွလှုပ်နေကြ

ကြောင်း၊ သူတို့အချင်းချင်း လေသံနှိမ့်ပြီး တိုးတိုးတိတ်တိတ် စကား ပြောကြကြောင်း စသည့်သတင်းများကို စောစောပိုင်းကတည်းက ကြား နေရသည်။ ဗြိတိသျှရေတပ်၏သင်္ဘောများ ဖြစ်သည့် ဆမ်းမားဆက်နှင့် ဘွိုင်းတွင်တွဲထားသည့် လှေများဖြင့် ဗြိတိသျှရေတပ်သားများ ဟိုပြေး သည်လွှား လုပ်နေကြကြောင်း အခြားရေတပ်သားများကလည်း ဆိပ်ခံ တံတားကြီးပေါ်တွင် ရေးကြီးသုတ်ပျာ ပြေးလွှားနေကြောင်း၊ တစ်နေရာမှ တစ်နေရာသို့ပြေးပြီး နောက်ဆုံးသတင်းများပေးပို့ခြင်း ဖြစ်မည်ထင်ရ ကြောင်း။

နေစောင်းချိန်သို့ တဖြည်းဖြည်းရောက်လာတော့ ရီဗားနှင့် သူ့ မိတ်ဆွေ ဂျိုးဇက်ဝါရင်သည် ဗြိတိသျှစစ်တပ်တွေ ထိုးစစ်ကြီးတစ်ရပ် ဆင်နွဲ့ဖို့ စစ်ပြင်နေပြီဖြစ်ကြောင်း လက်ခံယုံကြည်လာတော့၏။ ဤသို့ ထိုးစစ်ကြီးဆင်နွဲ့လိမ့်မည်ဟု ကောလာဟလသတင်းတွေ ပြန့်နေသည်မှာ ကြာပြီ။ လက်စင်တန်မြို့သို့ ချီတက်မည်။ အသိမ်းပိုက်ခံနယ်မြေ ခေါင်း ဆောင်များ ဖြစ်သည့် ဂျွန်ဟန်ကော့နှင့် ဆင်မြူရယ်အဒမ်တို့ကို ဖမ်းမည်။ ပြီးတော့ ကွန်ကော့မြို့သို့ ဆက်ချီပြီး သိုလှောင်ထားသော လက်နက် ခဲယမ်း မီးကျောက်များကို သိမ်းဆည်းမည်။ နောက်ပြီး ထိုဒေသမှာ လှုပ်ရှားနေသည့် ပြည်သူ့စစ်ခေါင်းဆောင်များကိုလည်း အပြတ်နှိမ်နင်း လိမ့်မည် စသည်ဖြင့်။

နောက်ပိုင်း အဖြစ်အပျက်တွေကတော့ သမိုင်းမှာ မှတ်တမ်းတင်ရ မည့် ကိစ္စများဖြစ်သွားပါသည်။ အမေရိကန်ကလေးငယ်တိုင်းကို ပြောပြ ရသည့် သမိုင်းဝင်ပုံပြင်တစ်ပုဒ် ဖြစ်သွားပါသည်။

ထိုညဆယ်နာရီတွင် ရီဗားနှင့် ဝါရင်တို့တွေ့ဆုံသည်။ ဘော့စတွန် ပတ်လည်ရှိ မြို့ရွာများအား သတိပေးနှိုးဆော်ထားဖို့ တိုင်ပင်ဆုံးဖြတ် ကြသည်။ သို့မှ ထိုးစစ်ဆင်တိုက်ခိုက်လာမည့် ဗြိတိသျှတပ်များကို

ဒေသခံပြည်သူ့စစ်များ ရင်ဆိုင်ဖို့အသင့်ဖြစ်နေအောင် တပ်လှန့်ထားနိုင်  
သည်။

ရီဗားက ဘော့စတွန်ဆိပ်ခံတံတားရှည်ကြီးကိုကျော်ဖြတ်ပြီး  
ကူးတို့သင်္ဘောတစ်စီးပေါ်တက်ကာ ချားလ်တောင်းသို့သွားသည်။ ချားလ်  
တောင်းသို့ ရောက်တော့ မြင်းတစ်ကောင်ငှားစီးပြီး ‘သန်းခေါင်ယံခရီး’  
ကို ဆက်သည်။ လက်စင်တန်မြို့သို့သွားသည်။ အချိန်နှစ်နာရီအတွင်း  
တစ်ဆယ့်သုံးမိုင် ခရီးပေါက်သည်။ လမ်းတလျှောက် ဖြတ်ကျော်သွား  
သော မြို့ကလေးများတွင် မြို့မိမြို့ဖများ၏ အိမ်တံခါးများကို ခေါက်  
သည်။ အရေးကြီးသတင်းကို ဖြန့်သည်။ နယ်မြေခေါင်းဆောင်များအား  
ဗြိတိသျှစစ်တပ်များ ထိုးစစ်ဆင်လာတော့မည်ဖြစ်ကြောင်း သတင်းပို့  
သည်။ အခြားသူများထံ သတင်းဖြန့်တပ်လှန့်ထားဖို့လည်း မှာကြား  
သည်။ ပေါလ်ရီဗားဖြန့်သည့် သတင်းသည် တောမီးလောင်သလို ပြန့်  
သွားသည်။ နယ်မြေခေါင်းဆောင်များက သူတို့အစီအစဉ်ဖြင့် သူတို့  
မြင်းသည်တော်များလွတ်ပြီး သက်ဆိုင်သူများထံ သတင်းပို့သည်။  
သတင်းဖြန့်သည်။ နောက်နေ့နံနက် လင်းအားကြီးတစ်နာရီတွင် ထို  
သတင်းသည် လက်စင်တန်မြို့သို့ ရောက်သွားပြီ။ နံနက်ငါးနာရီတွင်  
အနောက်ဖျားဒေသ အက်ရှ်ဘီမြို့ကလေးသို့ပင် ရောက်နေလေပြီ။ ထိုနေ့  
မှာပင် သိမ်းပိုက်ခံနယ်မြေအားလုံးမှ ပြည်သူ့စစ်တပ်သားများသည်  
ခုခံရေးစစ် ဆင်နွဲ့ဖို့ အသင့်ဖြစ်နေကြလေပြီ။

ဧပြီလ တစ်ဆယ့်ကိုးရက် နံနက်တွင် ဗြိတိသျှစစ်တပ်တွေ လက်  
စင်တန်မြို့သို့ စတင်ချီတက်သည်။ သူတို့၏လျှပ်တစ်ပြက် စစ်ဆင်ရေး  
သည် စနစ်တကျဖွဲ့စည်းထားပြီး သဲကြီးမဲကြီး ခုခံတိုက်ခိုက်သည့်  
ပြည်သူ့စစ်များ၏ အပြတ်အသတ်တိုက်ခိုက်မှုခံရပြီး ဗြိတိသျှစစ်တပ်တွေ  
အရှုံးကြီးရှုံးသွားသည်။ ၎င်းတိုက်ပွဲကစပြီး စစ်ပွဲကြီးတစ်ပွဲ ဖြစ်ပေါ်လာ  
တော့၏။

အမည်တပ်ပြီးပြောရလျှင် အမေရိကန် တော်လှန်ရေးစစ်ပွဲ ဟု ပြောရပါမည်။ သို့ဖြင့် ပေါလ်ရီဗား၏ မြင်းစီးခရီးသည် အမေရိကန် တော်လှန်ရေးစစ်ပွဲတွင် သမိုင်းဝင်သွားတော့၏။ ထို့ပြင် ပါးစပ်သတင်း ၏ ကူးစက်ပြန့်ပွားအားကို အထောက်အထားပြရန် အကောင်းဆုံးဥပမာ တစ်ခု ဖြစ်သွားတော့၏။ သတင်းတိုကလေး တစ်ပုဒ်သည် အလွန် တိုတောင်းသောကာလအတွင်း အလွန်ရှည်လျားသောခရီးကို အရောက် သွားခဲ့သည်။ ပြီးတော့ နယ်မြေဒေသကြီးတစ်ခုလုံးတွင် လက်နက်စွဲကိုင် ပြီး ခုခံကာကွယ်ရေးစစ် ဆင်နွှဲဖို့ အသင့်ဖြစ်နေစေ၏။

စင်စစ် ပါးစပ်သတင်းတိုင်း ဒီလောက်ထိ အုတ်အော်သောင်းတင်း ဖြစ်တတ်သည်တော့ မဟုတ်။ သို့ပေမဲ့ ဆက်သွယ်ရေးနည်းပညာတွေ သည်လောက်တိုးတက်ခေတ်မီသည့် ခေတ်ကြီးမှာပင် နောက်ပြီး ဒေါ်လာ သန်းပေါင်းများစွာ အကုန်အကျခံပြီးကြော်ငြာနေသော သည်ခေတ်ကြီးမှာ ပင် လူသားချင်းဆက်သွယ်ရာ၌ ပါးစပ်သတင်းသည် အရေးအကြီးဆုံး နှင့် အထိရောက်ဆုံး ပုံစံတစ်ရပ်ဖြစ်နေသေးသည်။

ခဏလောက် စဉ်းစားကြည့်ပါ။ သင် နောက်ဆုံးတစ်ခေါက် ရောက်သွားသည့် ဈေးကြီးသောစားသောက်ဆိုင်အကြောင်း၊ နောက်ဆုံး တစ်ခါ ဝယ်ခဲ့သည့် ဈေးကြီးသောအဝတ်အစားအကြောင်း၊ သို့မဟုတ် နောက်ဆုံးကြည့်ခဲ့သည့် ရုပ်ရှင်အကြောင်း။ ထိုကိစ္စများတွင် သင့်ပိုက်ဆံ ကို ဘယ်နေရာမှာ သုံးစွဲသင့်သည်ဟု မိတ်ဆွေတစ်ဦးက အပြင်းအထန် တိုက်တွန်းခဲ့တာ ရှိသလား။ သို့မဟုတ် သင့်ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ဩဇာ လွှမ်းမောက်အောင် ထောက်ခံခဲ့တာရှိသလား။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော် တို့ ဘယ်သူ့ကိုမဆိုနားထောင်တတ်၊ လက်ခံတုံ့ပြန်တတ်သည်မှာ တစ် ဦး တစ်ယောက်က နှုတ်ဖြင့်ပြောသော တိုက်တွန်းဖျောင်းဖျစ်ကားများသာ

ဖြစ်ကြောင်း ကြော်ငြာတာဝန်ခံ တော်တော်များများက လက်ခံယူဆထားကြလေသည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ ပါးစပ်သတင်းအကြောင်းသည် ယနေ့ထိတိုင် အလွန်အသိရခက်သော ကိစ္စတစ်ရပ်ဖြစ်နေသည်။ လူတွေသည် တစ်ဦးကို တစ်ဦး သတင်းတွေအချိန်ပြည့် ဖြန့်ဝေနေကြ၏။ သို့ပေမဲ့ ထိုသို့ တစ်ဆင့်စကား တစ်ဆင့်ကြားရာမှ ကြီးမားသောအရေးအခင်းတစ်ခု ဖြစ်သွားသည့် အနေအထားမျိုးကတော့ အလွန်ရှားပါးသည်။

ကျွန်တော်တို့နီးနားဝန်းကျင်တွင် စားသောက်ဆိုင်ကလေး တစ်ဆိုင် ရှိသည်။ ကျွန်တော် သဘောကျသည်။ ဈေးနှုန်းအရရော၊ အရသာအရပါ မဆိုးလှ။ ထို့ကြောင့် ထိုဆိုင်ကလေးကောင်းကြောင်း၊ စားပျော်ကြောင်း၊ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေများအား သတင်းဖြန့်နေသည်မှာ ခြောက်လလောက်ရှိပြီ။ သို့ပေမဲ့ ထိုဆိုင်ကိုကြည့်လိုက်လျှင် စားသောက်နေသူ ဆိုင်တစ်ဝက်စာလောက်ပဲ အမြဲတွေ့ရသည်။ ကျွန်တော်ဖြန့်သည့် ပါးစပ်သတင်းသည် အုတ်အော်သောင်းတင်း ဖြစ်လောက်အောင် မထိရောက်သေးတာ သေချာပါသည်။ သို့ဖြစ်သည့်တိုင် ကျွန်တော့်အထင်တွင် ကျွန်တော်ပြောသည့် စားသောက်ဆိုင်ထက် ဘာမျှ သာရည်မရှိသည့် အခြားဆိုင်များ ရှိ၏။ ထိုဆိုင်များကျတော့ ဆိုင်စဖွင့်ပြီး သီတင်းပတ်အနည်းငယ်အတွင်းမှာပင် လာရောက်စားသုံးသူများ နေရာမရသဖြင့် ပြန်လှည့်ထွက်နေကြရသည်ကို တွေ့နေရ၏။

တချို့စိတ်ကူးတွေ၊ ခေတ်ရေစီးကြောင်းတွေ၊ အာဘော်တွေသည် ဘာကြောင့် ‘အလှည့်အပြောင်း’ ဖြစ်သွားစေပြီး တချို့ကျတော့ ဘာကြောင့် ထိုသို့ မဖြစ်ရပါသလဲ။

\* \* \*

ပေါလ်ရီဗား သတင်းပို့သည့်ကိစ္စကို ကြည့်လျှင်တော့ အထက်ပါမေးခွန်း အတွက် အဖြေသည် ရှင်းလင်းလွယ်ကူသယောင် ရှိ၏။ ရီဗားက သတင်းတန်ဖိုးကြီးသည့်သတင်း ယူလာတာကိုး။ သူက အမေရိကန် များ မျိုးချစ်စိတ်တွေ ကြွထလာစေမည့် သတင်းမျိုးယူလာတာကိုး။ ဗြိတိသျှတွေ ချီလာပြီ။

သို့ပေမဲ့ ထိုညကဖြစ်ပျက်ခဲ့သော ဖြစ်ရပ်များကို စေ့စေ့စပ်စပ် လေ့လာကြည့်သောအခါ အထက်ပါဖြေရှင်းချက်သည်လည်း ပဟောဠိ အတွက် အဖြေမှန်မဟုတ်သေးကြောင်း တွေ့ရပါမည်။ ရီဗားက ဘော့ စတုဂံ၏ မြောက်ဘက်နှင့် အနောက်ဘက်သို့ ခရီးပြင်းနှင့်ချိန်မှာပင် ဝီလျံဒေါ့စ် ဆိုသည့် ရဲဘော်တော်လှန်ရေးသမား တစ်ဦးကလည်း ရီဗား ကဲ့သို့ အရေးတကြီးခရီးထွက်ခဲ့၏။ သူက ဘော့စတုဂံ၏အနောက်ဘက် ခြမ်းရှိ မြို့ကလေးများမှတစ်ဆင့် လက်စင်တန်သို့ အရောက်သွားမည်။ သူ သယ်သွားသည့်သတင်းသည်လည်း ရီဗားသယ်သွားသည့် သတင်း ပင် ဖြစ်၏။ သို့သော် ဒေါ့စ်လှည့်လည် သတင်းဖြန့်သွားသည့် နယ်မြေ များတွင် လှုပ်လှုပ်ရွရွမဖြစ်ခဲ့။ ခုခံရေးစစ်ပွဲနဲ့ဖို့ စိတ်ဓာတ်တွေ မီးဟုန်း ဟုန်း တောက်မလာခဲ့။ ဒေသခံပြည်သူ့စစ်အဖွဲ့ဝင်တွေအကြား နိုးနိုး ကြားကြားဖြစ်မလာ။

ပြောရမည်ဆိုလျှင် ဒေါ့စ်ဖြတ်သန်း သတင်းပို့ခဲ့သောမြို့များမှ အထူးသဖြင့် ဝေါလ်သမ်မြို့မှ ပြည်သူ့စစ်များသည် နောက်တစ်နေ့ ကျမှ ထထကြွကြွ တိုက်ပွဲဝင်ကြသည်။ သမိုင်းဆရာများက ထိုဒေသခံ များသည် ဗြိတိသျှလိုလားစိတ် ပြင်းထန်သူများဖြစ်သောကြောင့်ဟု ကောက်ချက်ချခဲ့သည်။ တကယ်တော့ ထိုသို့မဟုတ်။ ဝေါလ်သမ်မြို့ခံ လူထုသည် ဗြိတိသျှတွေ ချီတက်လာပြီဟူသော သတင်းကို တော်တော် ကြီး အချိန်နှောင်းမှ သိခဲ့ကြသည်။ အကယ်၍ ဒေါ့စ်ဖြန့်သည့်သတင်းသာ

ကူးစက်ပြန့်ပွား အားကောင်းမည်ဆိုလျှင် ခုချိန်ခုခါတွင် သူလည်း ရီဗား ကဲ့သို့ပင် ထင်ရှားကျော်ကြားနေပေလိမ့်မည်။

သည်တော့ ရီဗားက ဟိုးဟိုးကျော် အောင်မြင်သွားပြီး ဒေါ်စံ ကျတော့ ဘာကြောင့် ထိုသို့မအောင်မြင်ခဲ့သလဲ။

\* \* \*

လူမှုရေးနှင့်ပတ်သက်သော ကူးစက်ပြန့်ပွားမှုများသည် ပါဝင်ပတ်သက် နေသူများ၏ လူမှုရေးအထုံပါရမီပေါ်တွင် များစွာတည်မှီနေသည်ဆိုသော အချက်သည် အထက်ပါမေးခွန်း၏ အဖြေဖြစ်၏။

ရီဗား၏သတင်းက ဟိုးလေးတကျော်ဖြစ်သွားစေပြီး ဒေါ်စံဖြန့် သော သတင်းက လှုပ်လှုပ်ခတ်ခတ်ဖြစ်အောင် မစွမ်းဆောင်နိုင်။ သတင်း တစ်မျိုးတည်းဖြစ်ပါလျက် ထိုသို့ရလဒ်ကွာခြားခြင်းမှာ ထိုလူနှစ်ယောက် ၏ ကွာခြားချက်များကြောင့်ဖြစ်၏။

ဤကား ဖော်ပြခဲ့သောအခန်းတွင် ကျွန်တော် အကျဉ်းချုပ်တင်ပြ ခဲ့သည့် အနည်းစုဥပဒေပင်ဖြစ်၏။ ထိုအခန်းတွင် ထူးခြားသောလူများ စည်းမဲ့ကမ်းမဲ့ လိင်ဆက်ဆံမှုပြုသူများအကြောင်း ဥပမာ တင်ပြခဲ့၏။ ထိုသူများသည် လိင်ဆက်ဆံမှုမှတစ်ဆင့် ကူးစက်ပြန့်ပွားရောဂါ ဖြစ်မှု တွင် အဓိကကျသူများဖြစ်၏။

ဤအခန်းတွင်လည်း အဓိကကျသူများအကြောင်းပင် တင်ပြပါ မည်။ သို့သော် လူမှုရေးနှင့်ပတ်သက်သော ကူးစက်ပြန့်ပွားမှုများတွင် အဓိကကျသူများအကြောင်းပဲ တင်ပြပါမည်။ နောက်ပြီး ပေါလ်ရီဗားလို လူစားနှင့် ဝီလျံဒေါ်စံလို လူစား ဘာတွေကွာခြားသလဲဆိုတာလည်း တင်ပြပါမည်။ ထိုလိုလူစားတွေ ကျွန်တော်တို့အားလုံး၏ ဝန်းကျင်တွင် ရှိ၏။ သို့ပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ဘဝများတွင် သူတို့ ပါဝင်လှုပ်ရှားခဲ့သည့်

အခန်းကဏ္ဍများကို ကျွန်တော်တို့အသိအမှတ်ပြုဖို့ ချီးပဖို့ပျက်ကွက်ခဲ့ကြ  
၏။

ထိုသို့သောသူများကို ကျွန်တော်က ဆက်သွယ်ရေးသမားများ၊  
ကျွမ်းကျင်နဲ့စပ်သူများနှင့် အရောင်းသမားများ ဟူ၍ ကင်ပွန်းတပ်ထားပါ  
သည်။

(၁)

“နယ်ချဲ့အင်္ဂလိပ်တပ်တွေ ချီတက်လာနေပြီ” ဆိုသော သတင်းအစအန  
မျိုး သို့မဟုတ် ခေတ်ရေစီးကြောင်းတစ်ခု သို့မဟုတ် စိတ်ကူးတစ်ခုသည်  
နယ်မြေဒေသကြီးတစ်ခုရှိ လူဦးရေအားလုံးထဲသို့ တိုးဝင်ကျော်ဖြတ် ပျံ  
နှံ့သွား၏။ ဘယ်ပုံဘယ်နည်းဖြင့် ဒီလောက်မြန်မြန်ဆန်ဆန်ကြီး ထိုး  
ဖောက် ပျံနှံ့သွားသလဲ။

စတန်လီမီလ်ဂရမ်ဆိုသည့် စိတ်ပညာဆရာတစ်ဦးသည် ၁၉၆၀  
ပြည့်လွန်နှစ်များ နှောင်းပိုင်းတွင် လက်တွေ့စမ်းသပ်မှုတစ်ခု ပြုခဲ့၏။  
သူ့စမ်းသပ်မှုကို ကျဉ်းမြောင်းကမ္ဘာ့ ပြဿနာဟု လူသိများသည်။

စတန်လီမီလ်ဂရမ် အဖြေရှာသည့်ပြဿနာမှာ ကျွန်တော်တို့  
လူသားတွေ တစ်ဦးနှင့် တစ်ဦး ဘယ်လိုဆက်စပ်နေသလဲဆိုသည့်  
ပြဿနာဖြစ်၏။ ကျွန်တော်တို့အားလုံး သီးခြားကမ္ဘာကလေးများဖြင့်  
နေထိုင်ကြသလား။ ၎င်းကမ္ဘာကလေးများသည် တစ်ချိန်တည်း တစ်ပြိုင်  
တည်း လည်ပတ်လှုပ်ရှားနေသော်လည်း သီးခြားလွတ်လပ်စွာ ကျင်လည်  
လှုပ်ရှားနေသလား။ ထိုသို့ ကိုယ့်သဘောဖြင့်ကိုယ် လည်ပတ်လှုပ်ရှား  
နေသည့်အတွက် ကမ္ဘာ့တစ်နေရာရှိ လူနှစ်ဦးအကြား ချိတ်ဆက်မှု အလွန်  
နည်းပြီး အလှမ်းကွာနေသလား။ သို့မဟုတ်ပါကလည်း ကျွန်တော်တို့

အားလုံး ဧရာမအိမ်ထောင်စုကြီးထဲတွင် စုပေါင်းနေထိုင်ပြီး အပြန်အလှန် ဆက်နွယ်နေကြသလား။

မိလိဂရမ်က နိဘရားစကား ပြည်နယ်၊ အိမ်ဟာမြို့တွင် နေထိုင်သူ ပေါင်း ၁၆၀ ၏ နာမည်များရွေးထုတ်ပြီး သူတို့ထံသို့ အထုပ်တစ်ထုပ် စီ ပို့ပေးသည်။ အထုပ်ထဲတွင် စတော့ပွဲစားတစ်ဦး၏ အမည်နှင့်လိပ်စာ ကို ဖော်ပြထားသည်။ စတော့ပွဲစားက မက်ဆာချူးဆက်ပြည်နယ်၊ ရှရွန်မြို့တွင်နေပြီး ဘော့စတွန်တွင် အလုပ်လုပ်သည်။ အထုပ်လက်ခံရရှိ သူသည် အထုပ်ပေါ်တွင် မိမိနာမည်ရေးပြီး စတော့ပွဲစားနှင့် အလှမ်းနီး မည် ထင်သည့်မိတ်ဆွေ သို့မဟုတ် သိကျွမ်းသူတစ်ဦးဦးထံ ပို့ပေးရန် ညွှန်ကြားထား၏။ ထိုသို့ တစ်ယောက်တစ်ဆင့် လက်ကမ်းပို့ပေးရင်း နောက်ဆုံးတွင် စတော့ပွဲစားလက်ထံသို့ ထိုအထုပ်ရောက်သွားဖို့ ဖြစ်၏။

ရည်ရွယ်ချက်မှာ စတော့ပွဲစားလက်ဝယ်သို့ အထုပ်ရောက်ဖို့ လူ ဘယ်နှဦး လက်ဆင့်ကမ်းရသလဲဆိုတာ သိလိုခြင်းဖြစ်၏။ တိုင်း ပြည် တစ်နေရာက လူတစ်ဦးနှင့် တိုင်းပြည်အခြားတစ်နေရာက လူ တစ်ဦး ဘယ်လောက်နီးစပ်မှုရှိသလဲ ဆိုတာလည်း သိလိုခြင်းဖြစ်၏။ စတော့ပွဲစားထံရောက်လာသော အထုပ်အများစုသည် ကြားလူငါးဦး သို့မဟုတ် ခြောက်ဦးသာ ဖြတ်ကျော်ခဲ့ကြရကြောင်း မိလိဂရမ် တွေ့ခဲ့ ရလေသည်။ သို့သော် ဆက်လက်သုတေသနပြုချက်များအရ ပုံသေ မဟုတ်ကြောင်း အနည်းအများ ကွဲပြားနိုင်ကြောင်းလည်း သိလာရသည်။

မိလိဂရမ်က သူ၏စမ်းသပ်ချက်ကို စနစ်တကျ ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာ လေ့လာခဲ့၏။ ထိုအခါ မိုင်ပေါင်းသောင်းချီဝေးသည့် ဒိုမာဟာမှ ရှရွန် သို့ ရောက်လာသည့်စာအများစု ဖြတ်သန်းခဲ့သည့်ပုံစံသည် ဆင်တူနေ သည်ကို တွေ့ရ၏။ စတော့ပွဲစားထံရောက်လာသည့် စာနှစ်ဆယ့်လေး စောင်အနက် တစ်ဆယ့်ခြောက်စောင်မှာ လူတစ်ဦးတည်းကို ကျော်ဖြတ်

လာခဲ့သည်ဆို၏။ မိလိဂရမ်က မစ္စတာဂျက်ကော့ဟု ကင်ပွန်းတပ်ထားသည့် ထိုလူသည် အဝတ်အထည် ကုန်သည်တစ်ဦးဖြစ်၏။ ကျန်သည့် စာများကတော့ မိလိဂရမ်က မစ္စတာဘရောင်းဟု ခေါ်သူနှင့် မစ္စတာဂျိုးဟု ခေါ်သူနှစ်ဦးထံမှ ဖြတ်ကျော်လာသည်ဆို၏။

ခြုံငုံ၍ပြောရသော် ညွှန်ကြားချက်အတိုင်း တုံ့ပြန်လိုက်နာသောကြောင့် စတော့ပွဲစားထံရောက်လာသည့် စာအားလုံး၏ထက်ဝက်သည် အထက်ဖော်ပြပါ လူသုံးဦးကတစ်ဆင့် ပို့ပေးသည့်စာချည်း ဖြစ်နေသည်။ စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ဒါဇင်ပေါင်းများစွာသော လူတွေကိုကြိုသလိုရွေးပြီး အထုပ်တွေပို့ပေးခဲ့၏။ သူတို့က ထိုအထုပ်များကို သူတို့နည်း သူတို့ဟန်ဖြင့် လွတ်လပ်စွာ ရှုနှုန်မြို့ဆီသို့ ဦးတည်ပေးပို့သည်။ တချို့က ကောလိပ်တုန်းက သူငယ်ချင်းများမှတစ်ဆင့် ပို့သည်။ တချို့က ဆွေမျိုးများဆီသို့၊ တချို့က လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်ဟောင်းများဆီသို့ ကိုယ့်စိတ်ကူးဖြင့်ကိုယ်ပေးပို့ကြသည်။ ထိုသို့ ကိုယ့်စိတ်ကူးဖြင့်ကိုယ် ပို့ပေးသည့်စာများ လမ်းဆုံးသို့ ရောက်သောအခါ စုစုပေါင်း စာများ၏ထက်ဝက်သည် ဂျက်ကော့၊ ဂျိုးနှင့် ဘရောင်းဆိုသူ သုံးဦး၏လက်ထဲမှတစ်ဆင့် စတော့ပွဲစားများထံ ရောက်လာကြောင်း တွေ့ရလေသည်။

သည်တော့ အဆင့်မြောက်ဆင့် ကွာခြားခြင်း အယူအဆ၏ ဆိုလိုချက်မှာ လူတိုင်းတစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး ချိတ်ဆက်မိဖို့ ကြားအဆင့်မြောက်ဆင့်သာ လိုသည်ဟုမဆိုလိုပေ။ ဆိုလိုရင်းမှာ တော်တော်နည်းသည့် လူနည်းစုကလေးသည်သာ မဆိုစလောက်အဆင့်ကလေးများ ကျော်ဖြတ်ရုံဖြင့် လူတိုင်းနှင့် ချိတ်ဆက်နိုင်ကြသည်။ နောက်ပြီး ကျန်ကျန်တော်တို့အားလုံးက ၎င်းအထူးလူနည်းစုကလေးမှတစ်ဆင့် ကမ္ဘာကြီးနှင့် ချိတ်ဆက်ကြရသည်ဟု ဆိုလိုပါသည်။

၎င်းအယူအဆကို စူးစမ်းဖော်ထုတ်ရန် လွယ်ကူသည့်နည်း တစ်နည်း ရှိ၏။ ၎င်းနည်းမှာ သင့်မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း အသိုက်အဝန်း ဟု ခေါ်လိုရသည့် လူလေးဆယ်အမည်ကို စာရင်းချရေးလိုက်ပါ။ (ထိုအထဲတွင် သင့်ဆွေမျိုးများနှင့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များ မပါပါစေနှင့်) ထို့နောက် နာမည်တစ်ခုချင်းနှင့်ပတ်သက်ပြီး နောက်ကြောင်းပြန်စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ထိုသူကို ဘယ်သူနှင့်ပတ်သက်ပြီး ဘယ်နေရာမှာ တွေ့ဆုံသိကျွမ်းခဲ့ခြင်းလည်း ဆိုတာမျိုးတွေ။ ဥပမာ ကျွန်တော့်အရင်းနှီးဆုံး ငယ်ပေါင်းသူငယ်ချင်း ဘရစ်ဆိုပါတော့။ သူနှင့် ကျွန်တော် ပထမတန်းတွင် အတူစာသင်ခဲ့သည်။ ထိုစဉ်ကစပြီး သိကျွမ်းခင်မင်ခဲ့သည်။ သည်တော့ ဘရစ်နှင့် ကျွန်တော် သိကျွမ်းခြင်းမှာ ကျွန်တော့်ကြောင့်။ ကောက်ချက် ဆွဲရတာလွယ်ပါသည်။ နောက် ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေ နီဂဲလ်ရှိသည်။ သူနှင့် သိကျွမ်းရခြင်းမှာ သူသည် ကောလိပ်အဆောင်တွင် တွမ်နှင့် တစ်ထပ်တည်းနေခဲ့သောကြောင့်။ သည်တော့ နီဂဲလ်နှင့် သိကျွမ်းရခြင်းမှာ တွမ်ကြောင့်ဖြစ်၏။ တွမ်းနှင့်ပတ်သက်ပြီး သိရခြင်း။

ထိုသို့ ဆက်နွယ်မှုတွေအားလုံး ဖော်ထုတ်ပြီးသည်နှင့် အမည်တစ်ခုတည်းကို ထပ်ခါတလဲလဲ မြင်တွေ့ရပါလိမ့်မည်။ ကျွန်တော့်ဘဝတွင် အရေးပါအရာရောက်သည့် ကျွန်တော့်အသိုက်အဝန်း၏ ဆက်နွယ်မှုကို ဖော်ထုတ်လိုရသောအခါ မည်သည့်တစ်ခုတည်း ထွက်ပေါ်လာသည်ကို တွေ့ရ၏။ တကယ်တော့ ဤအသိုက်အဝန်းသည် စက်ဝိုင်းမဟုတ်ဘဲ တြိဂံပုံပိရမစ် ဖြစ်နေကြောင်းလည်း တွေ့ရ၏။ ပိရမစ်ထိပ်တွင် ရှိနေသည်မှာ ဂျက်ကော့လို လူစားတစ်ယောက် ဖြစ်နေ၏။ ထိုအသိုက်အဝန်းသည်လည်း ကျွန်တော့်အသိုက်အဝန်း မဟုတ်သည်သာမကဘဲ ထိုလူ၏အသိုက်အဝန်းပင် ဖြစ်နေလေသည်။ ဖြစ်ပုံမှ သူ့ကလပ်တွင် အသင်းဝင်ဖို့ ကျွန်တော့်ကို ဖိတ်ခေါ်ခဲ့သည်နှင့်တူ၏။

ထိုသို့သောသူများသည် ကျွန်တော်တို့ကို ကမ္ဘာကြီးနှင့် ချိတ်ဆက်ပေးသူများပေတည်း။ မိုင်ပေါင်း သောင်းချီဝေးသော အိုမာဟာနှင့် ရှုရွန်းကို ချိတ်ဆက်ပေးသူသည် သူတို့လိုလူစားများပေတည်း။ သူတို့ကား ဆက်သွယ်ပေးသူများ ကမ္ဘာကြီးကို တစ်သားတည်းပေါင်းစပ်မိအောင် စောင့်ကြည့်ပေးသည့် ပါရမီထူးသူများ ဖြစ်လေသည်။

ဆက်သွယ်ရေးသမားတစ်ဦး ဖြစ်လာအောင် ဘယ်လိုအကြောင်းတရားများက သူတို့ကို ပြုပြင်ဖန်တီးလိုက်ပါသလဲ။

ပထမဦးဆုံးနှင့် ငြင်းမရအောင် သိသာသည့်အချက်ကတော့ ဆက်သွယ်ရေးသမားများသည် သိကျွမ်းသူအလွန်များပြားစွာ ရှိခြင်းပင်။ သူတို့သည် ဘယ်သူမဆိုနှင့် သိကျွမ်းသည့်လူစားများပါတည်း။ သူတို့လို လူစားတွေကိုလည်း ကျွန်တော်တို့အားလုံးက သိသည်။ သို့ပေမဲ့ ထိုလိုလူစားများ၏ အရေးပါအရာရောက်မှုကိုတော့ ကျွန်တော်တို့ အချိန်များများပေးပြီး တွေးတောမနေကြဟု ကျွန်တော်ထင်သည်။ လူတိုင်းနှင့် သိသည်ဆိုသော လူတစ်ဦးသည် လူတိုင်းကို တကယ်သိသည်ဆိုတာကိုပင် ကျွန်တော်တို့အများစုက မယုံကြပါ။

သို့ပေမဲ့ သူတို့သည် အမှန်တကယ်ပင် သိကြကျွမ်းကြပါသည်။ ဤအချက်ကို သက်သေပြဖို့ ရှင်းလင်းလွယ်ကူသည့် နည်းတစ်နည်း ရှိ၏။ တစ်နေရာကဖြစ်ဖြစ် တယ်လီဖုန်းလမ်းညွှန်စာအုပ်ထဲက ဖြစ်ဖြစ် နာမည်ပေါင်း ၂၅၀ ကို ကြိုသလို စာရင်းပြုစုလိုက်ပါ။ ထိုစာရင်းကို အစကနေ အဆုံးထိဖတ်ကြပါ။ သင်သိသည့် နာမည်တစ်ခုတွေ့လျှင် သင့်ကိုယ်သင် အမှတ်တစ်မှတ်ပေးပါ။ ('သိ'သည်ဆိုရာ၌ သင်နှင့် တရားတန်းသိသည့် နာမည်ပါသလို လူချင်းဆုံဖူးရုံ သူ့နာမည်ကို သိ၊ ကိုယ့်နာမည် သူသိတွေလည်း ပါဝင်၏)။ ထိုမျှ မကသေး သင်သိ

သည့်နာမည် (ဥပမာ ဂျန်ဆင်) တစ်မျိုးတည်းကို သုံးကြိမ်တွေ့သည့် ဆိုလျှင် သုံးမှတ်ရပါမည်။ ဆိုလိုရင်းမှ သင့်ရမှတ်ကိုကြည့်ပြီး သင် ဘယ်လောက်လူပေါင်းဆုံသလဲဆိုတာ အကဲဖြတ်ဖို့ဖြစ်၏။ ဤနည်းဖြင့် သင့်တွင် မိတ်ဆွေနှင့် အသိအကျွမ်းဘယ်လောက်များများစားစား ရှိ သလဲဆိုတာ အကြမ်းဖျင်းအကဲဖြတ်နိုင်မည် ဖြစ်ပါသည်။

ကျွန်တော်က ဤစစ်ဆေးနည်းဖြင့် လူအုပ်စုပေါင်း တစ်ဒါဇင် လောက်ကို စစ်ဆေးကြည့်ခဲ့၏။ ၎င်းအုပ်စုတွေထဲတွင် ကောလိပ် ကျောင်းသားများ၊ စာနယ်ဇင်းသမားများနှင့် ဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်း ပညာ ရှင်များ ပါဝင်သည်။ အသက်အရွယ်အစားစား ပါဝင်သည်။ ထိုအခါ တစ်အုပ်စုနှင့် တစ်အုပ်စု ပျမ်းမျှရမှတ်ခြင်း တော်တော်ကွာခြားသည်ကို တွေ့ရလေသည်။ အုပ်စုတစ်စုတည်းတွင်လည်း ရမှတ်ကွာခြားကြသည် ကို တွေ့ရ၏။ ထိုအထဲတွင် တစ်ဦးချင်းအနေဖြင့် အသိအကျွမ်းဦးရေ တော်တော်များသူတွေလည်း ပါဝင်၏။

အချုပ်ဆိုရသော် အသက်အရွယ်အစားစားနှင့် လူတန်းစားအသီး သီး ရှိသည့်အုပ်စုတွေထဲတွင် တစ်ယောက်စ နှစ်ယောက်စ သုံးယောက် စ ပါဝင်နေသည်မှာ လူပေါင်းဆုံသူများပင်ဖြစ်၏။ ၎င်းလူပေါင်းဆုံသူများ ကား ပင်ကိုစရိုက်ကိုက ထူးခြားသူများဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရလေသည်။

(၂)

သည်တော့ ပေါလ်ရီဗား၏ သန်းခေါင်ယံ မြင်းစီးခရီးစဉ်သည် ဘာကြောင့် အုတ်အော်သောင်းတင်း ဖြစ်သွားရသလဲဆိုသည့် အချက်ကို ရှင်းချက်ထုတ်ပြီး ဖြစ်သွားတော့၏။ ပေါလ်ရီဗား၏ ပါးစပ်သတင်းက ကူးစက်မြန် စစ်ရေးသတင်းဖြစ်သွားပြီး ဝီလျံဒေါ်စ်၏ သတင်းကတော့ ထိုသို့မဖြစ်ခဲ့ချေ။ နှစ်ဦးစလုံး သတင်းတစ်မျိုးတည်းကို တစ်ညတည်း

တစ်ချိန်တည်းလိုလို ဖြန့်ဝေကြ၏။ ရီဗား ဖြန့်သည့်သတင်းက ဘာကြောင့် တောမီးလောင်သလို ပျံ့နှံ့ရပါသလဲ။ အဖြေမှာ တစ်ခုပဲရှိသည်။ သတင်းဖြန့်သူချင်း မတူသောကြောင့်။ ရီဗားက မွေးရာပါပီပေါလာသည့် ဆက်သွယ်ရေးသမား ဖြစ်နေသောကြောင့်ပင်။

ရီဗား ကွယ်လွန်သောအခါ သူ့အကြောင်းကို သတင်းစာများက တခမ်းတနား ဖွဲ့နွဲ့ရေးသားကြ၏။ သူ့စျာပနသို့ ထောင်ပေါင်းများစွာ သော ပြည်သူတွေ လိုက်ပါပို့ဆောင်သည်ဆို၏။ သူကား ငါးများ ဝါသနာအိုးဖြစ်၏။ တောလိုက်မုဆိုးဖြစ်၏။ ဖဲသမားဖြစ်၏။ ဇာတ်သဘင်ကို ခုံမင်သည်။ ဘီယာဆိုင်၊ အရက်ဆိုင်များသို့ အဝင်အထွက်များသည်။ ပြီးတော့ အောင်မြင်သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်လည်း ဖြစ်၏။ လူမှုရေးအသင်းအဖွဲ့ တော်တော်များများမှာလည်း တက်တက်ကြွကြွ ပါဝင်ဆောင်ရွက်တတ်သူ ဖြစ်၏။

ပေါလ်ရီဗား၏ မြင်းစီးခရီးစဉ် ဟူသောစာအုပ်တွင် စာရေးဆရာ ဒေးဗစ်ဟက်ကက်ဖစ်ရှာက ပေါလ်ရီဗားသည် ဖြစ်ရပ်များတွင် အဓိက အခန်းကဏ္ဍမှ ပါဝင်သော ပါရမီရှင်ဟု ရေးသားခဲ့၏။

၁၇၇၄ ခုနှစ်တွင် ဘော့စတွန်မြို့သို့ လမ်းဓာတ်မီးများ ပထမဦးဆုံး အကြိမ် တင်သွင်းသောအခါ စီမံရေးကော်မတီတွင် ပါဝင်ဆောင်ရွက်ရန် ပေါလ်ရီဗားအား မေတ္တာရပ်ခံခဲ့ကြ၏။ ဘော့စတွန် ဈေးအတွက် စည်းမျဉ်းဥပဒေများ ပြဋ္ဌာန်းဖို့လိုအပ်လာသောအခါ ပေါလ်ရီဗားသည် ဥပဒေပြုအဖွဲ့တွင် စာရေးဖြစ်လာသည်။ တော်လှန်ရေးကြီးအပြီး ကပ်ရောဂါများ ပြန့်ပွားနေချိန်တွင် သူ့ကို ဘော့စတွန်မြို့၏ ကျန်းမာရေးဝန်ထောက်အဖြစ် ရွေးချယ်ခန့်အပ်ကြ၏။ သစ်သားအိမ်များဖြင့် ဖွဲ့စည်းထားသော မြို့ဟောင်းကြီးကို မီး အကြီးအကျယ် လောင်ကျွမ်းသောအခါ မက်ဆာချူး

ဆက် အကျိုးတူမီးအာမခံ ကုမ္ပဏီတည်ထောင်ရေးကို ပေါလ်ရီ  
 ဗား အကူအညီပေးခဲ့၏။ ၎င်းကုမ္ပဏီတည်ထောင်သူများ စာရင်း  
 တွင် သူ့နာမည်သည် ထိပ်ဆုံးကပါဝင်ခဲ့၏။ သမ္မတနိုင်ငံသစ်  
 တွင် ဆင်းရဲမွဲတေမှုပြဿနာ ကြီးထွားနေသောကာလများတွင်  
 မတ်ဆာချူးဆက် ကုသိုလ်ဖြစ် စက်ပြင်ဆရာများအသင်း တည်  
 ထောင်ရန် စက်ရုံ လှုံ့ဆော်သည့်အစည်းအဝေး ကျင်းပခဲ့သူမှာ  
 ပေါလ်ရီဗားဖြစ်ပြီး သူသည် ထိုအသင်း၏ ပထမဦးဆုံးဥက္ကဋ္ဌ  
 ဖြစ်ခဲ့လေသည်။ သူ့မျိုးဆက်တစ်လျှောက်တွင် ဟိုးလေးတကျော်  
 ကျော် အဖြစ်ဆုံး ဘော်စတွန်လူသတ်မှုကို ရုံးတင်စစ်ဆေးသော  
 အခါ ပေါလ်ရီဗားကို ဂျူရီအဖွဲ့ခေါင်းဆောင်အဖြစ် ရွေးချယ်  
 တင်မြှောက်ခံရသည်။

ကျွန်တော့်စမ်းသပ် စစ်ဆေးနည်းအတိုင်း ၁၇၇၅ ခုနှစ်က ဘော့  
 စတွန် သန်းခေါင်စာရင်းမှ လူ ၂၅၀ ၏အမည်ကို စာရင်းပြုစုပြီး  
 ပေါလ်ရီဗားအား ပြသမည်ဆိုလျှင် နာမည်ပေါင်း ၁၀၀ ကျော်ကို သူ  
 သိနေမည်ဆိုတာ ယုံမှားသံသယဖြစ်ဖို့ လိုမည်မဟုတ်ပါချေ။

၁၇၇၃ ခုနှစ်တွင် ကျူးကျော်အုပ်ချုပ်သူ ဗြိတိသျှများအား  
 အသိမ်းပိုက်ခံနယ်မြေ ခေါင်းဆောင်များ အကြီးအကျယ်ဒေါသထွက်ပြီး  
 ဗြိတိသျှဆန့်ကျင်ရေး ကော်မတီများ၊ အဖွဲ့များ နယူးအင်္ဂလန်တစ်ဝိုက်တွင်  
 အသီးသီးပေါ်ပေါက်လာသည်။ သူတို့တွင် ဦးစီးဦးဆောင်ပြုသည့် တရား  
 ဝင် အဖွဲ့အစည်းမရှိ။ တစ်ဖွဲ့နှင့်တစ်ဖွဲ့ ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်း  
 ဖော်ထားခြင်းမရှိ။ သို့သော် ထိုသို့အလှမ်းကွာ ပြန့်ကျဲနေသည့် အဖွဲ့  
 ကလေးများအကြား ချိတ်ဆက်ပေးမည့် ဆက်သွယ်ရေးသမားတစ်ဦး  
 လျှင်မြန်စွာပေါ်ထွန်းလာ၏။ ထိုသူကား ပေါလ်ရီဗားပါတည်း။

သူက မြင်းစီးပြီး သတင်းပို့သည့်အလုပ်ကို ပုံမှန်ပြုလုပ်၏။

သည်အဖွဲ့၏ အခြေအနေက သည်လို ဟိုအဖွဲ့၏ အနေအထားက ဟိုလို စသည်ဖြင့်။ တစ်ဖွဲ့နှင့်တစ်ဖွဲ့ ချိတ်ဆက်ပေးသည်။ ညှိနှိုင်းစရာ ရှိလျှင် ညှိနှိုင်းပေးသည်။ သူသည် မြင်းစီးပြီး ဖိလဒဲလ်ဖီးယားအထိ သွားသည်။ သို့မဟုတ် နယူးယောက်သို့သွားသည်။ သို့မဟုတ် နယူး ဟမ်ရှိုင်းယားအထိ တက်သည်။ ထိုသို့ ခရီးတွင်တွင်ထွက်နေပေမဲ့ ဘော့စတွန်မြို့တွင်းမှလည်း အရေးပါသောကဏ္ဍမှ ပါဝင်လှုပ်ရှားနေခဲ့ ၏။

တော်လှန်ရေးကာလများတွင် ဘော့စတွန်၌ တော်လှန်ရေး အင်အားစု ခုနစ်စုရှိသည်။ စုစုပေါင်းအဖွဲ့ဝင် ၂၅၅ ဦးရှိသည်။ ထိုအထဲက အဖွဲ့ဝင်အများစု ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော်ကျော်သည် တစ်ဖွဲ့တည်းတွင် ပါဝင်၏။ ခုနစ်ဖွဲ့စလုံးတွင် ပါဝင်လှုပ်ရှားသူဟူ၍ တစ်ဦးတစ်ယောက်မျှ မရှိ။ သို့သော် အဖွဲ့ငါးဖွဲ့တွင် ပါဝင်လှုပ်ရှားခဲ့သူ နှစ်ဦးတော့ရှိ၏။ ထိုနှစ်ဦးအနက် တစ်ဦးမှာ ပေါလ်ရီဗား ဖြစ်လေသည်။

သည်တော့ ၁၇၇၄ တွင် ဗြိတိသျှစစ်တပ်က တဖြည်းဖြည်း ကြီးထွားလာသည့် တော်လှန်ရေးအင်အားစုများကို ဖြိုခွင်းဖို့နှင့် ထိုအဖွဲ့ များ စုဆောင်းသိုလှောင်ထားသော လက်နက် ခဲယမ်းမီးကျောက်များကို ဖော်ထုတ်ဖျက်ဆီးပစ်ဖို့ လျှို့ဝှက်စစ်ဆင်ရေးတစ်ရပ် ဆင်နွှဲသည့်ပွဲတွင် ပေါလ်ရီဗားသည် တော်လှန်ရေးအင်အားစုများဘက်က တရားဝင်မဟုတ် သော ဆက်သွယ်ရေးမှူးချုပ် ဖြစ်လာသည်မှာ အဆန်းမဟုတ်တော့ချေ။ သူက လူတိုင်းကိုသိသည်။ ၁၇၇၅ ခုနှစ်၊ ဧပြီလ ၁၈ ရက်နေ့တွင် ဗြိတိသျှအရာရှိနှစ်ဦး နှစ်ကိုယ်ကြားပြောသည့်စကားကို ကြားရသော မြင်းဇောင်းအကူ လုပ်သားကလေး ပြေးပြီးသတင်းပို့ရမည့် သူမှာ သူ သာ ရှိ၏။ သူ့ဆီပြေးပြီး သတင်းပို့ခြင်းသည်သာ ကျိုးကြောင်းဆီလျော် သော လုပ်ရပ်ဖြစ်ပေမည်။

ထို့ကြောင့် ထိုညတွင်းချင်း မြင်းစီးခရီးပြင်းနှင်ရာ သူက လမ်းမှာ တွေ့သူတိုင်းကိုနှုတ်ဆက်သည်။ စကားစမြည်ပြောရင်း အရေးတကြီး သတင်းကို တိုးတိုးတိတ်တိတ်ဖြန့်မည်။ သူပြောဆိုဆက်ဆံရေးသည် သဘာဝကျလှသည်။ ရင်းနှီးဖော်ရွေလှသည်။ သည်တော့ သူနှင့် ပြောဆိုဆက်ဆံရသူများမှ စိတ် သက်သောင့်သက်သာရှိသည်။ ရင်းရင်းနှီးနှီးရှိသည်။ သူပြောသည့်စစ်ရေးသတင်း အမြန်ဆုံးပျံ့နှံ့အောင် ဘယ်လို ဖြန့်ရမည်ဆိုတာ ပေါလ်ရီဗားက ပင်ကိုယ်ဗီအေရ သိနားလည်ထားသူပဲ။ ညဉ့်နက်သန်းခေါင် မြင်းတစ်စီးဖြင့် မြို့ကလေးတစ်မြို့ကို ဖြတ်သွားမည်။ ထိုမြို့တွင် ဘယ်သူ့အိမ်တံခါးကိုခေါက်ပြီး ဘယ်သူ့ကို သတင်းပေးရမည်ဆိုတာ သူက နောကျေနေ၏။ ပြည်သူ့စစ်ခေါင်းဆောင် ဘယ်သူတွေ ဆိုတာလည်း သူသိနေပြီးသား။ သည်မြို့တွင် ဘယ်သူတွေ အခရာကျသလဲဆိုတာ သူ သိနေသည်။ သူတို့အများစုကို ယခင်က တည်းက တွေ့ဖူး ဆုံဖူးပြီးသား။ သူတို့ကလည်း သူ့ကိုသိသည်။ ခင်သည်။ နောက်ပြီး တလေးတစား ရှိသည်။

သည်တော့ ဝီလျံဒေါ်စ်ကျတော့ကော။ ဒေါ်စ်သည် တစ်ဆယ့်ခုနစ်မိုင် ဝေးသည့် လက်စင်တန်မြို့သို့ ရောက်အောင် မြင်းစီးသွားသည်။ သို့သော် ခရီးလမ်းတစ်လျှောက်တွင် တွေ့သူ ကြုံသူများအား စကားမှ ပြောခဲ့ရဲ့လား ထင်ရလောက်အောင် ထိုနယ်မြေတွင် လှုပ်ရှားမှုကင်းမဲ့ခဲ့လေသည်။

ပေါလ်ရီဗား အပြင်းနှင်သည့် ခရီးစဉ်တစ်လျှောက်ရှိ နယ်မြေခံခေါင်းဆောင်များနှင့် တိုက်ခိုက်ရေးခေါင်းဆောင်များသည် ချက်ချင်း လက်ငင်း တပ်လှန့်ထားလိုက်ကြ၏။ တောင်ဘက်ခြမ်း ဝီလျံဒေါ်စ် ခြေဆန့်သည့် ခရီးစဉ်တစ်လျှောက်မှ မြို့များ၊ ရွာများတွင်မူ လှုပ်လှုပ်ရွရွ

မဖြစ်ခဲ့။ မြို့မိမြို့ဖများနှင့် ပြည်သူ့စစ်ခေါင်းဆောင်များ နိုးနိုးကြားကြား တက်တက်ကြွကြွဖြစ်နေအောင် ဝီလျံဒေါ့စ် မနိုးဆော်နိုင်ခဲ့ချေဟု စာရေး ဆရာ ဖစ်ရှာက ရေးသားဖော်ပြထားသည်။

သည်နေရာတွင် ရှင်းလင်းသိသာသည့် အချက်တစ်ချက် ရှိ၏။ ဝီလျံဒေါ့စ်သည် သာမန်လူတစ်ဦးသာဖြစ်၏။ ရီဗားလို လူမှုရေးဘက် တွင် ပါရမီထူးချွန်သူမဟုတ်။ ဝီလျံဒေါ့စ်၏ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေး နယ်ပယ်သည် ကျွန်တော်တို့လိုပင် အကန့်အသတ်ဖြင့် ရှိကောင်းရှိနေ မည်။ သူသည် ဘော့စတွန်မြို့သားဖြစ်ရာ ဘော့စတွန်မြို့ပြင်သို့ ရောက် သွားသည်နှင့် အသိအကျွမ်းဆိုတာ မရှိတော့ဘဲ ဘယ်သူ့အိမ်တံခါးကို ခေါက်ရမှန်းမသိ ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နေပေမည်။

သည်တော့ ဝီလျံဒေါ့စ်ကို ပေါလ်ရီဗားနှင့် ယှဉ်ကြည့်လိုရမည် မဟုတ်။ ပါးစပ်သတင်းတစ်ပုဒ် တောမီးလောင်သလို တစ်မဟုတ်ချင်း ပျံ့နှံ့ဖို့ဆိုသည်မှာ ဆက်သွယ်ရေးသမားများသာ စွမ်းဆောင်နိုင်သည့် အလုပ်မဟုတ်ပါလား။

(၃)

သို့ဖြစ်စေကာမူ လူမှုရေးရာ ပြန့်ပွားမှုများပေါ်ပေါက်စေသည်မှာ ဆက် သွယ်ရေးသမားကြောင့်သာ ဖြစ်သည်ဟု တစ်ထစ်ချယူဆလျှင်တော့ မှားပါလိမ့်မည်။ ဟတ်ရှ်ပါပီစ်ဖိနပ်တွေ တစ်ကျော့ပြန်ရေးပန်းစားစ ပြုလာချိန်တွင် ထိုအကြောင်းကို ဆက်သွယ်ရေးသမားများ သိသွားသည်။ သူတို့က သည်ဖိနပ်တွေ တစ်ကျော့ပြန်ခေတ်စားလာပြီ ဖြစ်ကြောင်း ဝေးဝေးလံလံနှင့် ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်ရောက်အောင် သတင်းဖြန့်ပေးသည်။ သို့သော် ဟတ်ရှ်ပါပီစ် ဖိနပ်တွေအကြောင်း ဆက်သွယ်ရေးသမားများ အား ဘယ်သူတွေက ပြောပြလိုက်လို့လဲ။

ဖြစ်နိုင်ခြေရှိသည်မှာ သူတို့သည် သတင်းအသစ်များကို သွားရင်း လာရင်း ကြိုကြိုက်ပြီး သိလာတာဖြစ်မည်။ သူတို့က လူပေါင်းများစွာနှင့် သိကျွမ်းသည်ဖြစ်ရာ အကြောင်းအရာအသစ်များ၊ သတင်းအသစ်များ ဖြစ်ပေါ်လေတိုင်း သူတို့သိနေမည် ကြားနေမည်သာ။ သို့ဖြစ်ရာ လူမှု ရေးရာ ပြန့်ပွားမှုများကို စေ့စေ့စပ်စပ်လေ့လာကြည့်လျှင် ထူးခြားသော လူနှစ်မျိုးကို တွေ့ရမည်ဖြစ်၏။ တစ်မျိုးမှာ အခြားသူများနှင့် သိကျွမ်း ခင်မင်ရန် ချိတ်ဆက်ပေးဖို့ ကျွန်တော်တို့အားကိုးရသူများ။ နောက်တစ်မျိုး ကတော့ သတင်းအသစ်များ၊ အကြောင်းအရာအသစ်များ သိရရေး အတွက် ကျွန်တော်တို့ အားကိုးရသူများတည်း။

သည်တော့ ကျွန်တော်တို့တစ်တွေအားလုံး အားကိုးအားထားပြုနေ ရသည့် ဆက်သွယ်ရေးသမား နှစ်မျိုးရှိ၏။ ၎င်းတို့မှာ လူတွေနှင့် ပတ်သက်၍ အထူးကျွမ်းကျင်နဲ့စပ်သူများက တစ်မျိုး၊ သတင်းနှင့် ပတ်သက်၍ အထူးကျွမ်းကျင်နဲ့စပ်သူများက နောက်တစ်မျိုးဟူ၍ နှစ်မျိုး ဖြစ်ပါသည်။

သို့ဖြစ်စေကာမူ ထိုသို့သော စွမ်းရည်နှစ်မျိုးစလုံးသည် လူတစ်ဦး တည်းထံတွင်လည်း ရှိနေတတ်၏။ ဥပမာအဖြစ်ပြရလျှင် ပေါလ်ရီဗား၏ ထူးခြားတက်မြက်မှုမှာ သူသည် သတင်းစုဆောင်းသူ။ သတင်းဖြန့်ဝေ သူမျှသာ မဟုတ်ဘဲ ဘော့စတွန် ကိုလိုနီနယ်မြေတစ်ကြောတွင် သူသည် ပြိုင်ဘက်မရှိလောက်အောင် လူသိသူသိများသူလည်း ဖြစ်နေသောကြောင့် ပင်။ သူသည် ဗြိတိသျှတွေအကြောင်း သတင်းစုဆောင်းရာ၌လည်း တက်ကြွလှုပ်ရှားခဲ့၏။ ၁၇၇၄ ခုနှစ်တွင် ဆောင်းဦးတွင် လျှို့ဝှက်အဖွဲ့ ကလေး ဖွဲ့စည်းခဲ့သည်။ သူတို့တွေ နဂါးစိမ်းအရက်ဆိုင်တွင် ပုံမှန် ဆုံတွေ့သည်။ ဗြိတိသျှစစ်တပ်များ လှုပ်ရှားမှုများအကြောင်း သတင်း ဖလှယ်ကြသည်။ သတင်းအစီအရင်ခံကြသည်။ ထိုနှစ် ဒီဇင်ဘာလ

တွင် ဘော့စတွန်မြောက်ဘက် မိုင် ငါးဆယ်အကွာလောက်ရှိ ပိုစ်မောက် ဆိပ်ကမ်း အဝင်ဝနယ်မြေကို ဗြိတိသျှတပ်များ ဝင်ရောက်စီးနင်းမည့် အကြောင်း သတင်းရသည်။ ထိုနယ်မြေရှိ ပြည်သူ့စစ်များ၊ စုဆောင်း သိုဝှက်ထားသည့် လက်နက် ခဲယမ်းမီးကျောက်များကို သိမ်းဆည်း ဖျက်ဆီးကြတော့မည်။ သွေးခဲမတတ် အေးစက်သည့် ဒီဇင်ဘာ ၁၃ ရက် နံနက်အစောကြီး ပေါလ်ရီဗားတစ်ယောက် မြင်းတစ်စီးဖြင့် ခရီးပြင်း နှင်တော့၏။ သက်ဆိုင်ရာနယ်မြေမှ ပြည်သူ့စစ်ခေါင်းဆောင်များအား သတင်းပေး တပ်လှန့်ခဲ့သည်။ ဗြိတိသျှတပ်များ လာတော့မည်ဆိုသည့် အကြောင်း။

ပေါလ်ရီဗားက သတင်းထောက်လှမ်းရေးတွင် အကူအညီပေးခဲ့ ၏။ ပြီးတော့ ရသည့်သတင်းကို သက်ဆိုင်ရာသို့ ပို့ပေးခဲ့၏။ သူကား ဆက်သွယ်ရေးသမားပေတည်း။ သို့သော် ပါးစပ်သတင်း ပြန့်ပွားမှုတွင် အဓိကကျသော လူသုံးမျိုးသုံးစား ရှိသည့်အနက်တွင် မေဗင် (ကျွမ်းကျင် နှံ့စပ်သူ) ဆိုသော ဒုတိယအမျိုးအစားတွင်လည်း ပေါလ်ရီဗားက အကျုံး ဝင်နေပြန်၏။

မေဗင် ဆိုသော စကားလုံးသည် ရဟူဒီဘာသာစကားမှ လာပြီး အဓိပ္ပာယ်မှ အသိပညာကြွယ်ဝသူ ဟူ၍ဖြစ်၏။ လွန်ခဲ့သောနှစ်ကာလများ အတွင်းက စီးပွားရေးပညာရှင်များသည် အချိန်တော်တော်ပေးပြီး မေဗင် များအကြောင်း လေ့လာခဲ့ကြ၏။ အကယ်၍ ဈေးများသည် သတင်း အချက်အလက်များပေါ်တွင် အမှီသဟဲပြုသည်ဆိုလျှင် သတင်းတွေ အများကြီးသိထားသူသည် ဈေးများအတွက် အရေးပါအရာရောက်ဆုံး သူများ ဖြစ်ရပေမည်။

ဥပမာ ကုန်ပဒေသာတိုက်ကြီးများတွင် ကုန်ပစ္စည်းတစ်မျိုးကို အရောင်းမြှင့်တင်ပွဲများ ပြုလုပ်တတ်ကြ၏။ ထိုအခါ သူတို့က ထိုကုန်

ပစ္စည်းကို နေ့စဉ်လျှော့ဈေးဟူသော ဆိုင်းဘုတ်တပ်ပြီး ရောင်းကြ၏။  
ဈေးနှုန်းကိုတော့ မလျှော့။ ယခင်ဈေးနှုန်းအတိုင်း ရောင်းမည်။ အရောင်း  
မြှင့်တင်မည့်ကုန်ပစ္စည်းကို ခါတိုင်းထက် ထင်ထင်ရှားရှား အသားပေး  
ခင်းကျင်းထားမည်။ ထိုအခါ ရောင်းအားသည် မိုးထိအောင် ထိုးတက်  
သွားကြောင်း တွေ့ကြရလေသည်။

သည်နေရာတွင် ကျွန်ုပ်တို့ ကောက်ချက်ဆွဲလိုရသည်မှ စားသုံး  
သူများဖြစ်သော ကျွန်တော်တို့သည် ကုန်ပစ္စည်းများ၏ ဈေးနှုန်းများကို  
အရမ်းသတိပြုကြကြောင်း၊ ပြီးတော့ သတိပြုမည့်အတိုင်း တုံ့ပြန်  
ဆောင်ရွက်တတ်ကြကြောင်း ဖြစ်၏။ ကျွန်တော်တို့သည် ဈေးသက်သာ  
လျှင် များများဝယ်ပြီး ဈေးကြီးလျှင် များများမဝယ်ချင်ကြ။ သို့ပေမဲ့  
ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို ဘယ်တုန်းကမျှ ဈေးချမပေးခဲ့သည့် အတိုင်း၊  
ကျွန်တော်တို့ လိုလိုလားလား ပိုဝယ်ကြသည်ဆိုလျှင် ဈေးလျှော့မပေး  
သည့် ကုန်ပစ္စည်းတိုက်ကြီးများကို ဘယ်လိုတားဆီးကြမည်လဲ၊ ဘယ်  
လို ဟန့်တားကြမည်လဲ။ နေ့စဉ် လျှော့ဈေးဟူသော အဓိပ္ပာယ်မရှိ  
ဆိုင်းဘုတ်မျိုးဖြင့် စားသုံးသူများကို လိမ်ညာလှည့်စားခြင်းကို ဘာဖြင့်  
ဘယ်လိုတားဆီးကြမည်လဲ။

တကယ်တော့ သူတို့ကို တားဆီးမည့်၊ ဟန့်တားမည့်သူများ  
ရှိပါသည်။

ကျွန်တော်တို့အများစုက ဈေးနှုန်းကို အသေးစိတ်လေ့လာမှု မပြု  
သော်လည်း တော်တော်နည်းသည့် လူနည်းစုတစ်ခုကတော့ စူးစမ်း  
လေ့လာမှုပြုကြောင်း လက်လီအရောင်းဆိုင်ရှင်တိုင်း သိသည်။ ပွဲတစ်ပွဲ  
တွင် တစ်ခုခုလွဲမှားနေပြီဆိုတာ သို့မဟုတ် အရောင်းမြှင့်တင်ပွဲသည်  
အရောင်းမြှင့်တင်ပွဲ တကယ်ဟုတ် မဟုတ်ဆိုတာ သူတို့အုပ်စုလေး  
သိသွားလျှင် သူတို့က ငြိမ်ခံနေလေ့မရှိ။ တစ်ခုခု သို့မဟုတ် တစ်နည်း

နည်းဖြင့် တုံ့ပြန်လှုပ်ရှားတတ်ကြ၏။ စတိုးဆိုင်ကြီးတစ်ဆိုင်က ထိုကဲ့သို့  
 သော ထွင်လုံးကို အကြိမ်ကြိမ်အဖန်ဖန် ပြုလုပ်လာပြီဆိုလျှင် ထိုလိမ်ညာ  
 မှုကို ပထမဆုံးရိပ်မိ သိရှိသည်မှ ထိုလူစုပင်ဖြစ်၏။ သူတို့က သက်ဆိုင်  
 ရာသို့ တိုင်တန်း၏။ ပြီးတော့ သူတို့၏မိတ်ဆွေများ၊ အသိအကျွမ်းများထံ  
 သတင်းဖြန့်တော့၏။ ထိုစတိုးဆိုင်ကို ဝိုင်းပယ်ကြဖို့ တိုက်တွန်းကြတော့  
 ၏။ ဈေးများ၊ ဆိုင်များ သမာသမတ်ရှိအောင် တည့်မတ်ပေးသည်မှာ  
 အဆိုပါလူနည်းစုပင် ဖြစ်၏။

ထိုသို့သောလူစားတွေရှိကြောင်း သိရှိနိုင်အောင် စီးပွားရေး  
 ပညာရှင်များသည် ဆယ်နှစ်နီးပါး အချိန်ယူလေ့လာခဲ့ရ၏။ သည်လို  
 လူစားများသည် လူတန်းစားအလွှာအသီးသီးတွင် ရှိသည်။ သူတို့ကို  
 ပေးထားသည့် နာမည်တစ်လုံးမှ ဈေးနှုန်းကင်းထောက်များဟူ၏။ သည့်  
 ထက် ပိုပြီး ရှင်းပြီးသည့်အထက် ပိုလူသိများသည့် နာမည်ကတော့  
 ဈေးကြမ်းပိုးများဟူ၍ ဖြစ်ပါသည်။

နီဘရာစတာ တက္ကသိုလ်မှ ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားရေး ပညာ  
 ပါမောက္ခ လင်ဒါပရိုက်စ်သည် မေဗင်များအကြောင်း ဦးစွာသုတေသန  
 ပြုသူများတွင် တစ်ဦးအပါအဝင်ဖြစ်၏။ သူမနှင့်တွေ့ဆုံမေးမြန်းခဲ့သည့်  
 မေဗင်များ၏ ပြောဆိုချက်များကို ဗွီဒီယိုတိပ်ခွေများ ရိုက်ထားသည်။  
 သူမေးမြန်းခဲ့သည်အထဲမှ တစ်ဦးသည် အဝတ်အစားကို ကြော့မော့နေ  
 အောင် ဝတ်စားထားပြီး ဈေးဝယ်ခြင်းအကြောင်းကို စိတ်ပါလက်ပါ  
 အားရပါးရ ပြောခဲ့၏။

ကျွန်တော်က စီးပွားရေးစာစောင်တွေကို စေ့စေ့စပ်စပ် လေ့လာတဲ့  
 သူ ဆိုတော့ ဈေးကွက်အလားအလာတွေကို ကြည့်တတ်၊ မြင်  
 တတ်လာတယ်။ မှတ်သားလောက်တဲ့ ဥပမာကတော့ ကော်ဖီမှုန့်

ကိစ္စပေါ့ဗျာ၊ လွန်ခဲ့တဲ့ဆယ်နှစ်လောက်က ပထမဆုံးကော်ဖီမှုန့်တွေ ဝင်လာတော့ ဘရာဇီးကော်ဖီမှုန့်ကို သတိထားမိတယ်။ ဒီကော်ဖီမှုန့်ရဲ့ အလားအလာ ဘယ်လိုရှိမလဲဆိုတာ လိုက်လေ့လာတယ်။ ပြီးတော့ ငါကတော့ ဘရာဇီးကော်ဖီမှုန့် လှောင်မယ်ဟေ့လို့ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေကို ပြောခဲ့တယ်။

ဒီနေရာအရောက်တွင် ထိုပုဂ္ဂိုလ်ကြီး၏ မျက်နှာပေါ်တွင် အားပါးတရ အပြုံးကြီးပွင့်ကာလာသည်။

ဒါနဲ့ ကျွန်တော် အဲဒီကော်ဖီမှုန့်အမျိုးအစားတွေ ၃၅ ပုံးကျော်၊ ပုံး ၄၀ လောက် ဝယ်လှောင်ဖြစ်သွားတယ်။ အဲဒီလိုဝယ်လှောင်တဲ့အခါမှာ ဈေးတွေက မဖြစ်စလောက်နဲ့ ရခဲ့တာဗျ။ တချို့ ၃ ပေါင်ပုံး တစ်ပုံးကို ဒေါ်လာ ၂.၇၉ နဲ့ ရတယ်။ တချို့ကို ဒေါ်လာ ၂.၈၉ နဲ့ရတယ်။ ဒီကနေပေါက်ဈေးက ၃ ပေါင်တစ်ပုံးကို ၆ ဒေါ်လာလေဗျာ။ အဲဒီအလုပ်လုပ်ရတာ ပျော်စရာကောင်းတယ်ဗျ။ သည်နေရာတွင် အစွဲအလမ်းကြီးမှုကို သင်သတိပြုမိရဲ့လား။

သူသည် ဈေးနှုန်းများကို ဆင့်အထိမှတ်မိနေသည်။ လွန်ခဲ့သည့်ဆယ်နှစ်တုန်းက ဝယ်ခဲ့သည့်ကော်ဖီမှုန့် ဘယ်နှပုံးလဲဆိုတာ မှတ်မိနေသည်လေ။

မေဗင်များနှင့်ပတ်သက်၍ အရေးပါသောအချက်မှ သူတို့သည် ထိုင်ပြီး သတင်းစုဆောင်းသူသက်သက် မဟုတ်ခြင်းပင်။ ထို့အတူ ကော်ဖီမှုန့်တစ်ပုံးကို ဈေးသက်သက်သာသာဖြင့်ရအောင် ဘယ်လိုဝယ်ရမည် ဆိုတာကို စွဲစွဲလမ်းလမ်း ကြိုးစားအားထုတ်ရုံမျှလည်း မဟုတ်။ အခြားသူများနှင့် မေဗင်များ ကွဲပြားခြားနားသွားသည်မှာ ပစ္စည်းတစ်မျိုး

ကို ဘယ်လိုချိုချိုချောင်ချောင် ဝယ်ရမည်ဆိုတာ ကြံဆလို့ရသည်နှင့် သူတို့က ထိုအကြောင်းကို သင့်အားလည်း ပြောပြချင်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။

“ဈေးကြမ်းပိုးတစ်ဦးဆိုသည်မှာ ကွဲပြားခြားနားသော ကုန်ပစ္စည်းများ သို့မဟုတ် ဈေးနှုန်းများ သို့မဟုတ် နေရာဌာနများအကြောင်း သတင်းပေါင်းမြောက်မြားစွာ သိထားသူဖြစ်၏။ ဤပုဂ္ဂိုလ်သည် သူက ဦးဆောင်ပြီး စားသုံးသူများနှင့် ဆွေးနွေးဖို့ ဝါသနာထုံပြီး စားသုံးသူများ၏ လိုလားချက်များကို ဖြည့်ဆည်းပေးချင်သူ ဖြစ်၏။”

“သူတို့က ဈေးထဲတွင်ကူညီဖေးမသူများ ဖြစ်လိုကြ၏။ သူတို့က ကူပွန်ဖြတ်ပိုင်းများ ဝေသည်။ သင့်ကို ဈေးဝယ်ထွက်ဖို့ခေါ်သွားမည်။ သင့်အတွက် ဈေးဝယ်ပေးမည်။ သူတို့သည် အခြားလူများထက် လေးဆလောက် ပိုပြီးကူပွန်ဖြတ်ပိုင်းများ ဝေနိုင်စွမ်း၏။ သည်လူက လူတွေကို ဈေးဆိုင်များနှင့် မိတ်ဆက်ပေးသူ။ ပြီးတော့ ဈေးဆိုင်များနှင့် ပတ်သက်သည့်သတင်းဦး သတင်းထူးများသိထားသူ။ ဘယ်လက်လီ အရောင်းဆိုင်တွင် ရေအိမ် ဘယ်နေရာမှာရှိသည်ကို သိထားသူ။ သူတို့တွင် ထိုသို့သောအသိပညာများ ရှိထားသည်”

“သူတို့သည် ကျွမ်းကျင်သူများထက် သာလွန်သည်။ ကားအကြောင်း ကျွမ်းကျင်သူသည် ကားများအကြောင်း ပြောလိမ့်မည်။ ဘာကြောင့်ဆို ကားများကို မြတ်နိုးသောကြောင့်ဖြစ်၏။ သို့ပေမဲ့ သင့်ကို ချစ်သောကြောင့် နောက်ပြီး သင့်ဆုံးဖြတ်ချက်မမှားအောင် ကူညီလိုသောကြောင့်တော့ ကားများအကြောင်း သင့်ကို ထမင်းမစား၊ ဟင်းမစား ပြောပြနေလိမ့်မည်မဟုတ်။ ဈေးကြမ်းပိုးများကတော့ သင့်အား ပြောပြပါလိမ့်မည်။ သူတို့က လူမှုရေးစိတ်ဓာတ် ပိုပြင်းသည်”

ဤကား မေဗင်များအကြောင်း လင်ဒါပရိုက်စ်၏ တင်ပြချက် ဖြစ်ပါသည်။ ထို့နောက် သူမက ဆက်ပြောပြသည်မှာ -

“ကျွန်မ တက်ဆပ်စ် တက္ကသိုလ်မှာ ပီအိပ်ချ်ဒီသင်တန်း တက်နေတုန်းက လူတစ်ယောက်နဲ့ တွေ့ခဲ့ဖူးတယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းက ကျွန်မ သဘောမပေါက်ခဲ့ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မတွေ့ခဲ့တာ တကယ့်ကို စံထားလောက်တဲ့ မေဗင်တစ်ဦး ဖြစ်နေတာကလား။ သူက ရဟူဒီ လူမျိုးရှင်။ အဲဒီနေ့ကတော့ အိစတာပွဲတော်နေ့လေ။ ကျွန်မကလည်း အဲဒီနေ့မှာမှ ဝက်ပေါင်ခြောက် ဝယ်ချင်လို့ရှာနေတာဆိုတော့ သူ့ကိုမေးကြည့်မိတယ်။ ဒီတော့ သူက ဘာပြောလဲဆိုတော့ ဟုတ်ပေဗျာ ‘ကျွန်တော် ရဟူဒီ တစ်ဦးဆိုတာ ခင်ဗျား သိတယ်နော်၊ ဒါပေမဲ့ ခင်ဗျားသွားဝယ်ရမယ့် အစားအသောက်ဆိုင် တစ်ဆိုင်တော့ရှိလေရဲ့၊ ခင်ဗျားပေးရမယ့်ဈေးက ဟောဒီလောက်ပဲ ရှိတယ်’ တဲ့လေ”

နောက်ပြီး ဈေးနှုန်းကို ပြောပြသည်။ ထိုလူ၏မှတ်ဉာဏ်ကို ပရိုက်စ် အံ့ဩတကြီး ရယ်မောမိ၏။

“ရှင်တို့ သူ့ကိုတွေ့အောင် ရှာသင့်တယ် ရှင်။ သူ့နာမည်က မာ့စ်အဲလ်ပတ်တဲ့လေ”

(၄)

အသက်ငါးဆယ်ကျော်ရှိ မာ့စ်အဲလ်ပတ်သည် ပိန်ပိန်သွယ်သွယ်နှင့် တက်ကြွ လှုပ်ရှားသူဖြစ်၏။ အနက်ရောင်ဆံပင်နှင့် ဖြောင့်တန်းပေါ်လွင်သော နှာတံရှိသည်။ ပြီးတော့ အလျှံတဝင်းဝင်းတောက်နေပြီး စူးရှထက်မြက်သော မျက်လုံးကလေးနှစ်လုံး ရှိသည်။ စကားပြောသွက်သည်။ တိကျသည်။ ပြောပြီဆိုလျှင် ခိုင်မာတိကျသည်။ သူ ပိုင်သောကိစ္စများသာ ပြောသည်။

သူက ‘မနေ့ကဖြင့် ပူလိုက်တာဗျာ’ဟူသော စကားမျိုးမပြော။ ‘မနေ့ကများ အပူချိန်က ၈၇° တောင် ရှိသဗျ’ ဟူသောစကားမျိုးသာ

ပြောတတ်သည်။ သူ့ကိုကြည့်လိုက်ပါ။ အပေါ်ထပ်သို့တက်သွားသည်ကို မတွေ့ရ။ အပေါ်ထပ်သို့ ကလေးငယ်ကလေးတစ်ဦးလို ပြေးတက်သွားသည်ကိုသာ တွေ့ရသည်။ သူ့ကိုကြည့်လိုက်ပါ။ သူသည် အရာရာတိုင်းကို စိတ်ဝင်စားသည့်သဘော၊ အရာရာတိုင်းကို သိနားလည်လိုစိတ်ပြင်းပြသည့်သဘော ဆောင်နေ၏။ ကလေးငယ်များအား တွက်ခိုင်းသည့် ဓာတုဗေဒဉာဏ်စွမ်းပုစ္ဆာ တစ်ပုဒ် သူ့ကိုမေးကြည့်ပါ။ သူက ဝမ်းသာအားရဖြင့် အကျအနထိုင်ပြီး ရောနှောဖော်စပ်ချက် အသစ်အဆန်းများ ကြိုးစားဖော်ထုတ်ပြပါလိမ့်မည်။

အဲလ်ပတ်သည် မိနီဆိုတာ မြောက်ပိုင်းတွင် ဈေးလျှော့ရောင်းသော စတိုးဆိုင်တစ်ဆိုင်ကို ပထမဦးဆုံးစတင်တည်ထောင်သူ၏ သားဖြစ်ပြီး အနောက်အလယ်ပိုင်း ဒေသတွင် ကြီးပြင်းခဲ့၏။ သူသည် ကယ်လီဖိုးနီးယား တောင်ပိုင်းတက္ကသိုလ်မှ ဒေါက်တာဘွဲ့ရခဲ့ပြီး တက်စပ်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်တွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲမှုဘာသာရပ် သင်ကြား ပို့ချနေသူဖြစ်၏။ သို့ပေမဲ့ သူ၏အဆင့်အတန်းဖြစ်သည့် စီးပွားရေးပညာရှင်နှင့် စံပြုလောက်သော မေဗင်တစ်ဦးဖြစ်ခြင်းအကြား ဆက်နွယ်မှုလုံးဝမရှိပါချေ။ အကယ်၍ အဲလ်ပတ်သည် စီးပွားရေးပညာရှင်မဟုတ်ဘဲ ပိုက်ပြင်သမားတစ်ဦး ဖြစ်နေလည်း သူသည် ဈေးများ၊ ဈေးဆိုင်များ အကြောင်း နဲ့နဲ့စပ်စပ် တိတိကျကျ သိနေဦးမည်သာဖြစ်၏။

ကျွန်မတို့နှစ်ယောက် အော်စတင်မြို့ရှိ ကန်စောင်းစားသောက်ဆိုင်တစ်ဆိုင်တွင် နေ့လယ်စာအတူစားဖို့ ချိန်းထားသည်။ စားသောက်ဆိုင်သို့ ကျွန်မက အလျင်ရောက်သွားသည်။ သို့ဖြင့် စားပွဲတစ်လုံးကို ရွေးပြီး ထိုင်စောင့်နေ၏။ သူက နည်းနည်းနောက်ကျပြီး ရောက်လာသည်။ ရောက်ရောက်ချင်း တခြားစားပွဲတစ်လုံးတွင် ပြောင်းထိုင်ဖို့ သူကပြောသည်။ သူပြောသည့်စားပွဲက ရှုခင်းပိုကောင်းသည်ဟု ဆို

သည်။ သူပြောသည့်အတိုင်းလည်း မှန်နေသည်ကိုတွေ့ရ၏။ သူပစ္စည်း ပစ္စယတွေ ဝယ်လျှင် ဘယ်လိုဝယ်သလဲဟု ကျွန်မကမေးသည်။ ထို အချိန်ကစပြီး သူသည် စိတ်ပါလက်ပါဖြင့် ကရားရေလွတ် တတွတ် တွတ် ပြောတော့၏။

ရုပ်မြင်သံကြားစက် ဝယ်မည်ဆိုလျှင် ဘယ်လိုစက်မျိုးဝယ်သင့်ကြောင်း၊ မော်တော်ကားဝယ်လျှင် ဘယ်လိုကားမျိုး ဝယ်သင့်ကြောင်း၊ ဘယ်နေရာဘယ်ဒေသတွင် ဘယ်ဟိုတယ်ရှိကြောင်း၊ ဘယ်ဟိုတယ်ဟာ ဖြင့် အခန်းခ သက်သာကြောင်း၊ တစ်ခါက အများပြည်သူအား နားလှည့် ပါးရိုက်သလိုမျိုး ကျင့်ကြံသည့် ‘အော်ဒီ’ ကားကုမ္ပဏီသို့ သူကိုယ်တိုင် စာရေးကန့်ကွက်ခဲ့ကြောင်း စသည်တို့ကို အားပါးတရပြောပြသည်။

စင်စစ် အဲလ်ပတ်သည် ဘာမဆိုအကုန်သိ ဆရာကြီးတစ်ဆူ မဟုတ်ချေ။ ဒါကို သူ့ဘာသာသူလည်း သိသည်။ သို့သော် သူ့ကို လူချစ်လူခင်များနေသည်မှာ သူက တစ်ပါးသူများအား စိတ်ရော ကိုယ် ပါ ကူညီတတ်ခြင်းကြောင့် ဖြစ်၏။ ထိုသို့ကူညီရာ၌ ငါသာသိ၊ ငါသာ တတ် ဆရာကြီးဂိုက်မျိုး မဖမ်း။ အပြောအဆို ကြွားကြွားဝါဝါ ပပလွှားလွှား မရှိ။ သူ့ဘက်က ဟန်ဆောင်ပန်ဆောင်ဆိုတာ မရှိ။

“မာ့စ်အဲလ်ပတ် ဆိုတဲ့လူဟာ အံ့ဩစရာကောင်းလောက်အောင် ကိုယ်ကျိုးမငဲ့တဲ့လူဗျ” ဟု သူ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်လေး မက်အယ်လ်လစ် တိုင်က ပြောပြ၏။ “ကျုပ် အော်စတင်ကို စပြီးပြောင်းလာတုန်းက ဒေါ်လာ တစ်ထောင့်ငါးရာလောက် သက်သာအောင် သူ စွမ်းဆောင်ပေး သွားတယ်လေ။ အိမ်တစ်လုံးဝယ်မယ်ဆိုတော့ ဈေးဆစ်ညှိနှိုင်းလို့ရအောင် ဒီလူက ကူညီတယ်ဗျ။ ဒီလူက အိမ်မြေအရောင်းအဝယ် လုပ်ငန်းကို လည်း ကျွမ်းကျင်နေတာကလား။ ကျုပ်အိမ်အတွက် အဝတ်လျှော်စက်

တစ်လုံး၊ အခြောက်ခံစက်တစ်လုံး လိုနေတယ်။ ဟော... သူပဲ စက် နှစ်မျိုးစလုံးကို ချိုချိုချောင်ချောင်ရအောင် ဝယ်ပေးတာပဲ။ ကျွန်တော် ကားတစ်စီးဝယ်ချင်တယ်။ ဝယ်ချင်တာကလည်း ဖော်လံဗိုမှ လိုချင် တာ။ သူက အွန်လိုင်းမှာကြော်ငြာနေတဲ့ တက်စပ်ပြည်နယ်တစ်ခွင်လုံး က ကားဈေးနှုန်းတွေကို ပြတယ်။ နောက်တော့ ကားဝယ်ဖို့ ကျွန်တော် နှင့်အတူ တက်ဆပ်စ်အထိ လိုက်လာတယ်လေ”

“တက်ဆပ်စ် တက္ကသိုလ်က ရှုပ်ထွေးလှတဲ့ အငြိမ်းစားယူချိန် စီမံကိန်းနှင့် ပတ်သက်လို့လည်း သူပဲ တစ်လျှောက်လုံးကူညီခဲ့တာ ကလား။ သူက ခက်ခဲရှုပ်ထွေးနေတာ အားလုံးကို ရှင်းပစ်တယ်။ ရိုးရိုးရှင်းရှင်းဖြစ်အောင် ဖန်တီးပစ်တယ်။ သူ့မှာ အစစအရာရာ စီစဉ်ပြီး သားချည်းပဲ။ အဲဒါ မှာစံအဲလ်ပတ်လေ၊ တခြားလူ့ဟုတ်ပါရိုးလား၊ အဲဒါ ဈေးကြမ်းပိုးလေဗျာ။ ဘုရားသခင်က ကောင်းချီးပေးထားတဲ့လူ၊ အမေရိကန်စနစ်ကြီး ကြီးကျယ်အောင်မြင်အောင် လုပ်နေတာသူပေါ့”

(၅)

ကူးစက်ပြန့်ပွားမှုများ စတင်ဖြစ်ပေါ်ရာ၌ မှာစံအဲလ်ပတ်လို လူမျိုးတွေ သည် အရေးပါသောအခန်းကဏ္ဍမှ ပါဝင်နေ၏။ သူလိုလူစားများက ဘယ်လိုအကြောင်းအရာတွေက အရေးပါအရာရောက်အောင် ဖန်တီး ပေးပါသလဲ။ သိသာထင်ရှားသည့် အချက်ကတော့ သူတို့က အကြောင်း ကိစ္စများကို ကျွန်တော်တို့လို အခြားသူများထက် ပိုပြီးသိသာနေခြင်း ဖြစ်၏။

သူတို့က ကျွန်တော်တို့လို အခြားသူများထက် ပိုပြီးမဂ္ဂဇင်းများ၊ သတင်းစာများဖတ်သည်။ စာတိုက်မှတစ်ဆင့် ပိုပေးသောကြော်ငြာများကို ဒိုင်ခံဖတ်သူများတည်း။ မှာစံအဲလ်ပတ်လို လူစားများသာ ဖြစ်မည်။

အီလက်ထရောနစ်ပစ္စည်းများနှင့် ပတ်သက်၍ နားလည်တတ်ကျွမ်းသူ တစ်ဦးကို ညွှန်ပြပါဆိုလျှင် မာ့စ်အဲလ်ပတ်ကို ညွှန်ပြရမည်။ ရုပ်မြင် သံကြားစက် သို့မဟုတ် ဗီဒီယို ကင်မရာအသစ်တစ်မျိုး ပေါ်နေကြောင်း သတင်းကြားရမည်။ နောက်ပြီး သင်သည် မာ့စ်၏မိတ်ဆွေ ဖြစ်နေသည် ဟု ဆိုလျှင် အဆိုပါကိရိယာအသစ်များအကြောင်း သူ့ကို မေးကြည့်ပါ။ အချိန်တိုတိုအတွင်း ပြည့်ပြည့်စုံစုံသိရအောင် သင့်အား ရှင်းပြပါလိမ့်မည်။

မေဗင်များတွင် ဗဟုသုတကြွယ်ဝသည်။ ပြီးတော့ ပါးစပ်သတင်း တစ်ပုဒ် အရှိန်အဟုန်ပြင်းစွာ စတင်ပြန့်ပွားစေလောက်အောင် လူမှု ဆက်ဆံရေးကောင်းသည်။ ကျွမ်းသည်။ မေဗင်များနှင့် အခြားလူများ မတူဘဲ တမူခြားနေစေသည်မှာ သူတို့သတိထားသော ဗဟုသုတများ ကြောင့် မဟုတ်ဘဲ သူတို့ သတိထားသည့် ဗဟုသုတများကို ဖြန့်ပုံ ဖြန့်နည်းကြောင့်ဖြစ်၏။ မေဗင်များသည် အခြားလူများအား ကူညီချင်၏။ ဖေးမချင်၏။ ထိုသို့ကူညီချင်စိတ်ရှိနေခြင်းကပင်လျှင် သူတို့အား လူတွေ အာရုံစိုက်လာစေခြင်း ဖြစ်တော့၏။

ပေါလ်ရီဗား၏ သန်းခေါင်ယံ မြင်းစီးခရီးစဉ်တွင် ဖြန့်ဝေသွား သော သတင်း ဘာကြောင့်ဩဇာသက်ရောက်မှု ကြီးရသလဲဆိုတာကို ဤအချက်က တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း ရှင်းပြရာရောက်ပါလိမ့်မည်။ ဗြိတိသျှ စစ်တပ်များ ချီတက်လာပြီဆိုသည့် သတင်းသည် ဖက်စ်ဖြင့် ရောက်လာ ခြင်း မဟုတ်သလို အီးမေးလ်ဖြင့် ရောက်လာခြင်းလည်း မဟုတ်။ စီးပွားရေးကြော်ငြာတွေအကြားထဲတွင် ထုတ်လွှင့်သည့် ညပိုင်းသတင်း ဌိ ကြေညာခြင်းလည်းမဟုတ်။ သည်သတင်းကို သယ်ဆောင်လာသည် မှာ လူတစ်ဦး၊ စေတနာ့ဝန်ထမ်းတစ်ဦး။ အေးစက်သော ညသန်းခေါင်ယံ တွင် မြင်းစီးပြီး သတင်းဖြန့်သည့်အရေးတွင် သူ့ကိုယ်ရေးကိုယ်တာကိစ္စ

တစ်ခုမျှမပါ။ သူနှင့်ဘဝတူ တိုင်းသူပြည်သားများ၏ လွတ်လပ်ရေး အတွက်သာဖြစ်၏။

ကျွန်တော်သည် မာ့စ်အဲလ်ပတ်နှင့် စကားစမြည်ပြောရင်း လာမည့် သီတင်းပတ်အနည်းငယ်အတွင်း လော့အိန်ဂျလိစ်မြို့သို့ သွားဖို့ အစီအစဉ်ရှိကြောင်း လွတ်ခနဲပြောမိ၏။

“ဝက်စ်ဝုဒ်မှာ ကျွန်တော် သိပ်သဘောကျတဲ့နေရာ တစ်နေရာ ရှိတယ်ဗျ”

သူက မဆိုင်းမတွပြောသည်။

“စစ်ကျူရီ ဝီလ်ရှိုင်းယားဆိုတဲ့ ဟိုတယ်ပေါ့ဗျာ။ ညအိပ်တည်းခို သူတွေကို ဥရောပအစားအစာနဲ့ မနက်စာကျွေးတယ်လေ။ အခန်းတွေ သိပ်ကောင်းတယ်။ အနွေးဓာတ်ပေးထားတဲ့ ရေကူးကန်ရှိတယ်။ အခန်းခ တွေက သက်သက်သာသာပဲ။ အခန်းပေါင်း ရှစ်ရာတောင်ရှိသဗျ။ ကျွန်တော် အဲဒီကိုရောက်ခဲ့တာ ငါးနှစ်ခြောက်နှစ်တောင် ရှိပြီ”

သူကိုယ်တိုင် နှစ်ခြိုက်သဘောကျနေပြီဆိုတော့ လော့အိန်ဂျလိစ် သို့ ရောက်သောအခါ ကျွန်တော်လည်း စင်ကျူရီဝီလ်ရှိုင်းယားမှာ တည်း ဖြစ်သည်။ တကယ်တမ်းကိုယ်တွေ့ကျတော့ ထိုဟိုတယ်၏ ဝန်ဆောင်မှု သည် သူပြောတာထက်ပင် ပိုကောင်းနေကြောင်း တွေ့ရ၏။

အိမ်ပြန်ရောက်ပြီး သီတင်းပတ်အနည်းငယ်အတွင်း ကျွန်တော့် အကျင့်မဟုတ်သည် တစ်ခုကို ကျွန်တော် လုပ်ခဲ့၏။ စင်ကျူရီဝီလ်ရှိုင်း ယားတွင် တည်းခိုသင့်ကြောင်း မိတ်ဆွေနှစ်ဦးအား ထောက်ခံလိုက်ခြင်း။ နောက်တစ်လအတွင်း နောက်ထပ်မိတ်ဆွေနှစ်ဦးကိုလည်း ထိုနည်းလည်း ကောင်း ထောက်ခံတိုက်တွန်းပြန်၏။ နောက်တော့ ကျွန်တော်တွေးကြည့် မိသည်။ ကျွန်တော် ထောက်ခံတိုက်တွန်းလိုက်သူ လေးဦးက နောက် ထပ် ဘယ်နှဦးကို ကျွန်တော့်နည်းတူ ထောက်ခံတိုက်တွန်းလေမည်

လဲ။ နောက်ပြီး မှာ့ခဲလဲပတ်ကိုယ်တိုင်ကရော နောက်ထပ် ဘယ်နှဦး  
လောက်ကို အဆိုပါဟိုတယ်သို့သွားဖို့ တိုက်တွန်းခဲ့လေသလဲ။

နောက်မှ ကျွန်တော် သိမြင်သဘောပေါက်လာသည်။ ကျွန်တော်  
သည် မှာ့ခဲလဲပတ် ဖန်တီးလိုက်သည့် ပါစပ်သတင်း ပြန့်ပွားမှုကလေး  
တစ်ခုထဲတွင် ပါဝင်ပတ်သက် နေမိပါပြီကောဟု။ စင်စစ် ပါးစပ်  
သတင်း ကူးစက်ပြန့်ပွားမှုတစ်ခုကို မိမိ စတင်ဖန်တီးလိုက်ပါပြီကော  
ဆိုတာကို မှာ့ခဲလဲပတ်ကိုယ်တိုင် သတိပြုမိချင်မှ ပြုမိမည်။ သည်လို  
ဖြစ်လာအောင် တမင်ဖန်တီးခြင်းမဟုတ်။ စင်ကျူရီဝီလ်ရှိုင်းယား  
ဟိုတယ်သည် တည်းခိုသင့်သည့်ဟိုတယ် ဖြစ်သည်ဆိုသည့် သူ့အမြင်၊  
သူ့ သဘောထားကို ဝေမျှခြင်းသာဖြစ်၏။ သူနှင့်ပတ်သက်သူများလည်း  
သူ့လို ထိုက်ထိုက်တန်တန် တည်းခိုခွင့်ရစေလိုသော စေတနာအရ ပြော  
ခြင်းသာဖြစ်၏။

သင့်အား အခြားမိတ်ဆွေတစ်ဦးက ထိုကဲ့သို့သော အကြံပေးမှု  
ပြုလျှင် သူ၏တိုက်တွန်းမှုကို သင်လက်ခံချင် လက်ခံပြီး။ လက်မခံချင်  
လည်း လက်မခံဘဲနေမည်။ သို့ပေမဲ့ မှာ့ခဲလဲပတ်ကမှ အကြံပေး  
လာပြီဆိုလျှင် ဘယ်တော့မဆို ထိုအကြံကို သင်လက်ခံမည်ဖြစ်၏။

ဆက်သွယ်ရေးသမားတစ်ဦးက လော့အိန်ဂျလိစ်သို့ ရောက်လျှင်  
ဘယ်ဟိုတယ်မှာ တည်းခိုသင့်ကြောင်း မိတ်ဆွေဆယ်ဦးကို အကြံပေး  
ပြီဆိုလျှင် ထိုလူတစ်ဝက်လောက်က သူ့တိုက်တွန်းချက်ကို လက်ခံ  
ကောင်း လက်ခံပါလိမ့်မည်။

ကျွမ်းကျင်နဲ့စပ်သူ (မေဗင်) တစ်ဦးက လော့အိန်ဂျလိစ်သို့  
ရောက်လျှင် ဘယ်ဟိုတယ်မှာ တည်းခိုသင့်ကြောင်း မိတ်ဆွေငါးဦးကို  
အကြံပေးပြီဆိုလျှင် ၎င်းမိတ်ဆွေအားလုံးက သူ့တိုက်တွန်းချက်ကို လက်ခံ

ပါလိမ့်မည်။ ဘာကြောင့်ဆို ထိုဟိုတယ်အကြောင်း ပြောရာ၌ သူ၏ ညွှန်းဆိုချက်သည် စိတ်ပါလက်ပါရှိလွန်း၊ ပြတ်သားလွန်းသောကြောင့် ဖြစ်ပေမည်။

ဤက အလုပ်တစ်ခုကို မတူညီသောအကြောင်းရင်းများဖြင့် ဆောင်ရွက်ကြရာ၌ ပေါ်ထွက်လာသည့် မတူညီသောကိုယ်ရည်ကိုယ် သွေးများ ဖြစ်ပေသည်။ သို့သော် သူတို့လိုမျိုး နှစ်မျိုးစလုံးတွင် ပါးစပ် သတင်း တစ်ပုဒ် အလျင်အမြန်ကူးစက် ပြန့်ပွားသွားအောင် မီးမွှေးပေး နိုင်စွမ်း ရှိကြပါသည်။

(၆)

ပြောစရာတစ်ခုရှိသည်မှာ မေဗင်တစ်ဦးသည် ဖျောင်းဖျားနားချသူမဟုတ် ခြင်းပင် အဲလ်ပတ်၏ အရင်းခံစိတ်သည် ပညာပေးဖို့နှင့် ကူညီဖို့ဖြစ်၏။ သူသည် တစ်ဖက်သားအား လက်လိမ်ချိုးပြီး အကျပ်ကိုင်တတ်သူမျိုး မဟုတ်။ တကယ်တမ်းကျတော့ သူနှင့်စကားပြောနေစဉ်တွင် ကျွန်တော့် အား စူးစမ်းအစ်အောက်သော စကားများပင် သူက ပြောခဲ့သေးသည်။ ထိုသို့စူးစမ်းမေးမြန်းခြင်းမှ ကျွန်တော် ဘာတွေ့သိထားသလဲဆိုတာ သိ ချင်သောကြောင့်။ နောက်ပြီး ကျွန်တော် မသိသေးတာတွေ ထပ်ပြီး ဖြည့်စွက် အသိပေးလိုသောကြောင့်။ သူကား အံ့ဩစရာကောင်းလောက် အောင် အချက်အလက်တွေ စုံလင်လှသည်။ သုတဘဏ်တိုက်ကြီး ပါတည်း။

မေဗင်တစ်ဦး ဖြစ်ဖို့ဆိုသည်မှ ဆရာတစ်ဦးဖြစ်ရပါမည်။ သို့သော် ပို၍အရေးကြီးသည်မှ စာသင်သားတစ်ဦးလည်း ဖြစ်ရပါမည်။ မေဗင် များက သတင်းပွဲစားများဖြစ်၏။ သူတို့ သတိထားသည့်သတင်း အချက် အလက်များကို မျှဝေသည်။ အလဲအလှယ် လုပ်သည်။

သို့ဖြစ်သော်လည်း လူမှုရေးကိစ္စများ ကူးစက်ပြန့်ပွားမှု စတင် ဖြစ်ပေါ်ရန်အတွက်မူ တစ်စုံတစ်ရာလုပ်ဆောင်ဖြစ်အောင် ဖျောင်းဖျ သိမ်း သွင်းဖို့ လိုအပ်ကြောင်းတွေ့ရ၏။ ဥပမာ ဟတ်ရှ်ပါပီစ် ဖိနပ်ဝယ်သူ လူငယ်တော်တော်များများသည် တစ်ချိန်တစ်ခါတုန်းကဆိုရင်တော့ ဒီ ဖိနပ်များကို ဒီလောက်သဲကြီးမဲကြီး စွဲမက်ကြမည်မဟုတ်။ ထိုနည်း တူစွာပင် ပေါလ်ရီဗားက သတင်းများလျှောက်ဖြန့်ဝေပြီးချိန်တွင် ပြည်သူ့ စစ်အဖွဲ့ဝင်များ စုဝေးပြီး ဗြိတိသျှတပ်များကို ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ဖို့ စီမံ ကိန်းချ တိုင်ပင်ဆွေးနွေးကြပုံကို ကျွန်တော်တို့ မြင်ယောင်ကြည့်လို့ ရပါသည်။ သို့သော် ဤလုပ်ငန်းစဉ်သည် အလိုအလျောက်ဖြစ်ပေါ် လာသော လုပ်ငန်းစဉ်အရတော့ မဟုတ်တန်ရာ။ တချို့လူတွေကတော့ တိုက်မယ်ဟေ့ ခိုက်မယ်ဟေ့ဆိုသော တဇောက်ကန်းသမားများ ဖြစ် ကောင်း ဖြစ်နိုင်၏။ တချို့က စနစ်တကျဖွဲ့စည်း လေ့ကျင့်ပေးထားသည့် စစ်တပ်ကြီးအား သာမန်အရပ်သား တပ်ဖွဲ့များဖြင့် ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင် ခြင်းသည် အမြော်အမြင်ရှိရာ ရောက်ပါမည်လားဟု ချိန်ဆကြပေမည်။ ပေါလ်ရီဗားနှင့် ပုဂ္ဂိုလ်ချင်း မရင်းနှီးမသိကျွမ်းသည့် အခြားသူများကမူ သူ့ဖြန့်ဝေသည့် သတင်း၏တိကျခိုင်လုံမှုကို သံသယဖြစ်ကြမှာ မလွဲပေ။

လူမှုရေးကူးစက်ပြန့်ပွားမှု ဖြစ်ရပ်တစ်ခုတွင် မေဗင်များသည် သတင်းဘဏ်တိုက်များဖြစ်၏။ သူတို့က သတင်းအချက်အလက်များ ဖြည့်ဆည်းပေးသည်။ ဆက်သွယ်ရေးသမားများကတော့ လူတွေ တစ်ဦး နှင့် တစ်ဦး ကပ်မိဟပ်မိအောင် ဆွဲကပ်ပေးသည့် လူမှုရေးကော်များ ဖြစ်၏။ သူတို့က လူမှုရေးသတင်းများကို ဖြန့်ပေးသည်။

သို့ပေမဲ့ လက်ရွေးစင်အုပ်စုတစ်စု ရှိသေးသည်။ သူတို့က အရောင်းသမားများ။ ကျွန်တော်တို့ ကြားရသိရသည့် သတင်းများကို ကျွန်တော်တို့ မယုံမကြည်ဖြစ်နေသည့် အခါမျိုးတွင် အရောင်းသမားများ

က ကျွန်တော်တို့အား ကျွမ်းကျင်လိမ္မာစွာ ဖျောင်းဖျန်းချတတ်ကြ၏။  
ပါးစပ်သတင်း ပြန့်ပွားမှုတစ်ရပ်တွင် အရောင်းသမားများသည် အခြား  
အုပ်စုနှစ်စု နည်းတူအရေးပါ အရာရောက်လောက်ပါသည်။

သည်တော့...

အဆိုပါအရောင်းသမားဆိုသူတွေက ဘယ်သူတွေလဲ။ ဘယ်လို  
လူစားလဲ။ နောက်ပြီး ဘာတွေကြောင့် သူတို့၏ လုပ်ဆောင်ချက်များ  
သည်လောက်ပြောင်မြောက်နေသလဲ။

တွမ်ဂေါ် ဆိုသည့်အရောင်းသမားတစ်ဦး ရှိ၏။ စင်စစ် သူက  
ငွေကြေးစီမံကိန်း ပညာရှင်တစ်ဦး။ သူတည်ထောင်ထားသည့် ကာဗက်ရှီ  
နှင့် ဂေါ် ကုမ္ပဏီသည် ဘဏ္ဍာရေးစီမံကိန်းလုပ်ငန်း နယ်ပယ်မှာတော့  
အကြီးမားဆုံးနှင့် အအောင်မြင်ဆုံးကုမ္ပဏီကြီး ဖြစ်၏။ တစ်နှစ် တစ်နှစ်  
ဂေါ် ရသည့်ငွေကြေးပမာဏမှာ ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာ ရှိ၏။ သူ  
သည် ဆွဲဆောင်အားကောင်းသူ၊ စည်းရုံးရေးကောင်းသူဟူ၍ နာမည်ကြီး  
သည်။ ညှို့အားကောင်းသူအဖြစ်လည်း ထင်ပေါ်ကျော်ကြားသည်။

သူသည် အောင်မြင်ကျော်ကြားရလောက်အောင်လည်း အပြော  
ကောင်းသည်။ သူ့အလုပ်သည် ငွေကြေးစီမံကိန်းများ ရေးဆွဲပေးသည့်  
ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းကို ရောင်းဖို့ဖြစ်၏။ သို့ပေမဲ့ သူ တကယ်တမ်း  
အစွဲထုတ်ချင်ပြီဆိုလျှင် ဘယ်အရာမျိုးကိုမဆို စွဲအောင်ရောင်းနိုင်စွမ်းရှိ၏။

ကျွန်တော်တို့ စည်းရုံးရေးကောင်းသည့် လူစားတွေအကြောင်း  
သိလို၊ သဘောပေါက်နားလည်လိုလျှင် ဂေါ်အကြောင်း လေ့လာခြင်းဖြင့်  
စတင်ရမလိုရှိပါသည်။

ဂေါ်၏အသက်မှာ လေးဆယ်ကျော်။ သူ့ရုပ်သူ့ရည်နှင့် သူ့ပုံပန်း  
သည် လှတာတစ်ကွက်မျှမရှိသော်လည်း ကြည့်ကောင်းသည်။ အရပ်

အမောင်းက အနေတော်။ ကိုယ်လုံးပိန်ပိန်ပါးပါး။ နှုတ်ခမ်းမွေးရှိသည်။ စုတ်ဖွားဖွား အနက်ရောင်ဆံပင်ရှိသည်။ သူ့ကို မြင်းတစ်ကောင်နှင့် ဦးထုပ်တစ်လုံးသာ ပေးလိုက်ပါ။ သူသည် အလွန်အစွမ်းထက်သည့် ကောင်းဘွိုင်တစ်ဦး ဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ သူ့ကြည့်ရတာ ဇာတ်လိုက် မင်းသား ဆမ်အဲလိယော့နှင့် တူသလိုလို။

သူနှင့် ကျွန်တော်တွေ့တော့ ကျွန်တော့်ကို လက်ဆွဲနှုတ်ဆက် သည်။ နောက်မှ သူပြောပြသည်မှာ သူသည် တစ်စုံတစ်ဦးကို ပွေ့ဖက် နှုတ်ဆက်လေ့ရှိသည်ဆို၏။ အကယ်၍ မိန်းမတစ်ဦးဖြစ်နေလျှင်မူ အားရ ပါးရ နမ်းပြီးနှုတ်ဆက်တတ်သည် ဆို၏။ အလွန်မတန်အောင်မြင်သော အရောင်းသမားကြီးတစ်ဦးတွင် ရှိလိမ့်မည်ဟု ကျွန်တော်တို့မျှော်လင့်ထား သည့် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးမျိုး သူ့မှာရှိ၏။ သူကား ဟန်ဆောင်မှုမပါ သော ရွှင်မြူးတက်ကြွမှုမျိုး ရှိသူတည်း။

“ကျွန်တော့်အလုပ်ရှင်တွေကို ကျွန်တော် မေတ္တာထားတယ်။ ဟုတ်ပြီနော်၊ သူတို့အတွက်ဆိုရင် ကျွန်တော် အသားကုန်ဆောင်ရွက်ပေး မှာပဲ။ ကျွန်တော့်အလုပ်ရှင်တွေကို ကျွန်တော့်မိသားစုလို့ ခေါ်တယ်ဗျ။ သူတို့ကို ကျွန်တော် ပြောပြတယ်။ ကျွန်တော့်မှာ မိသားစုနှစ်စုရှိတယ်လို့၊ ကျွန်တော့်မှာ ကျွန်တော့်ဇနီး ရှိတယ်၊ သားသမီးတွေ ရှိတယ်၊ နောက်ပြီး ခင်ဗျားတို့ ရှိတယ်လို့ ပြောပြရတယ်”

ဂေါက စက်သေနတ်ပစ်သလို တရစပ်ပြောသည်။ သို့သော် ထုံပိုင်းထုံပိုင်းမျှသာ သည်လိုပြောတတ်သည်။ သူက အမြဲလိုပြောရင်း ပြောရင်း အရှိန်မြင့်သည်။ ပြီးတော့ ပြန်ပြီးအရှိန်လျှော့ချတတ်သည်။

“ကျွန်တော့်အလုပ် ကျွန်တော် မြတ်နိုးတယ်။ ကျွန်တော်က အလုပ်ကို သရဲမရဲစီးနေသလို လုပ်တဲ့ကောင်။ မနက် မနက်ဆို ရုံးကို ခြောက်နာရီ ခုနစ်နာရီလောက် ရောက်တယ်ဗျာ။ ညဆို ကိုးနာရီထိုးမှ

ပြန်တယ်ဗျာ။ ကျွန်တော် ငွေတွေအများကြီးရပါတယ်။ ဒီတိုင်းပြည်မှာ ရှိတဲ့ ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ ကျွန်တော် ထိပ်ဆုံးကလူတစ်ယောက် ပါ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအကြောင်း ကျွန်တော့်အလုပ်ရှင်တွေကို မပြောဘူး။ ကျွန်တော် ဒီကိုလာနေတာ ငွေကြောင့် မဟုတ်ဘူး။ ကျွန်တော် ဒီကို လာနေတာ လူတွေကို ကူညီဖို့”

“လူတွေကို ကူညီရတာ ဝါသနာပါတယ်။ ကျွန်တော် အလုပ် လုပ်နေဖို့ မလိုတော့ပါဘူး။ ငွေရေးကြေးရေးအရ အမှီခိုကင်းတဲ့အနေ အထားကို ကျွန်တော် ရနေပါပြီ။ ဒီတော့ တစ်နေ့တစ်နေ့ ဘာကိစ္စ နေ့မအား ညမအား အလုပ်တွေလုပ်နေရမှာလဲ။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ လူတွေကို ကူညီရတာသဘောကျလို့။ ကျွန်တော်က လူတွေကို ချစ်တယ် ဗျာ။ အဲဒါကို သံယောဇဉ်လို့ ခေါ်တယ်လေ”

ဂေါ်နှင့်ပတ်သက်၍ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းသည့် အချက်မှာ သူ့ပါးစပ်ကပြောလိုက်သည့် စကားလုံးများ၊ အတိုင်းအတာထက်ပိုပြီး သူ့အသွင်ပြင်နှင့် ဟန်ပန်က ဆွဲဆောင်မှုရှိနေခြင်း ဖြစ်၏။ သူ့တွင် ထောက်ပြလို့မရသည့် ဂုဏ်အင်္ဂါတချို့ရှိသည်။ စွမ်းအားကြီးခြင်း၊ အလွယ်တကူ ကူးစက်ပြန့်ပွားစေနိုင်စွမ်း၊ နောက်ပြီး ပယ်လှန်ခြင်းမပြု နိုင်လောက်အောင် ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်း စသည်တို့ဖြစ်ပါသည်။ ထိုအရာ သည် စွမ်းအင်ဖြစ်ပါသည်။ ထိုအရာသည် စိတ်အားထက်သန်မှု ဖြစ်၏။ ထိုအရာသည် ညှို့ဓာတ်ဖြစ်၏။ ထိုအရာသည် နှစ်လိုဖွယ်ကောင်းခြင်း ဖြစ်၏။ ထိုအရာသည် ထိုအရာအားလုံး စုပေါင်းထားခြင်း ဖြစ်ပြီး ထို့ထက်လည်း ပိုသေးသည့် တစ်စုံတစ်ရာ ဖြစ်၏။ သူနှင့် ကျွန်တော် စကားပြောနေရင်း တစ်ချီတွင် သူ နေရထိုင်ရတာ ပျော်ရွှင်စိတ်ချမ်းသာမှု ရှိပါရဲ့လားဟု ကျွန်တော် မေးမိသည်။ သူက ကုလားထိုင်ပေါ်မှ ခုန်ပြီး ထတော့မတတ် သူ့ကိုယ်ခန္ဓာကို ကြွလိုက်၏။

“သိပ်စိတ်ချမ်းသာတာပေါ့ဗျာ။ ခင်ဗျား စဉ်းစားကြည့်လိုက်၊ လောကမှာ အကောင်းမြင်တတ်ဆုံး လူတစ်ယောက်ရှိတယ်ဆိုရင် အဲဒီ လူဟာ ကျွန်တော်ပဲ။ ဘာကြောင့်လဲသိရဲ့လား၊ အပြုသဘောဆောင် အတွေးအမြင်ရှိခြင်းဟာ ကိစ္စအတော်များများကို အောင်မြင်စေလို့ပဲဗျ။ လောကမှာ အပျက်မြင်သမားတွေလည်း အများကြီးရှိတာပဲ။ တချို့က ပြောမယ်၊ ဒါတော့ ခင်ဗျားလုပ်လို့မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ အဲဒီအခါ ကျွန်တော်က ပြောမှာပဲ။ ကျွန်တော်လုပ်လို့ မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတာ ဘာသဘောလဲဗျလို့”

“ကျွန်တော်တို့ အက်ရှ်လန်ကို ပြောင်းသွားတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ ငါးနှစ်ကျော်ကျော်တုန်းကပေါ့။ အဲဒီမှာ ကျွန်တော်တို့ တကယ်သဘော ကျတဲ့ အိမ်တစ်လုံးတွေ့တယ်။ အဲဒီအိမ်ကိုရောင်းဖို့ ကြော်ငြာထားတာ ကြာပြီ။ ခေါ်ဈေးက တော်တော်လေးမြင့်တာကိုး။ ဒါနဲ့ ငါတော့ မယုံ နိုင်စရာ ကောင်းလောက်တဲ့ဈေးပေးပြီး ဆစ်ချဦးမယ်လို့ ကျွန်တော့်မိန်းမ ကို ပြောပြတယ်။ ဒီတော့ မိန်းမကပြောတယ်။ ရှင်ပေးတဲ့ဈေးကို သူ တို့ လုံးဝလက်ခံမှာ မဟုတ်ဘူးတဲ့လေ။ ဟုတ်တယ်လေ။ လက်ခံချင်မှ လက်ခံမှာပေါ့။ အဲဒီလိုလက်မခံတော့ ဘာဖြစ်သေးလဲ။ ကျွန်တော်တို့ ဘာရှုံးမှာမို့လို့လဲလို့ မိန်းမကို ပြောရတယ်”

“သူတို့ဘက်က အဆိုးဝါးဆုံး ပြန်ပြောနိုင်မယ့်စကားက ‘ဟင့်အင်း’ ပေါ့ဗျာ။ ကျွန်တော် သူတို့ရဲ့ဂုဏ်သိက္ခာထိခိုက်အောင် ဖော် ကားမော်ကား မပြောဘူးလေ။ ကျွန်တော် ဘာကြောင့် ဒီလောက်ပဲပေးရ တယ်ဆိုတာ ရှင်းပြတယ်။ သူတို့သဘောပေါက်အောင် ရှင်းပြမယ်။ ဒီတော့ ဘာဖြစ်သွားလဲ သိလား။ ကျွန်တော့်ကမ်းလှမ်းချက်ကို လက်ခံ လိုက်တယ်ဗျာ”

သည်ဇာတ်လမ်းကို ဂေါပြောပြနေသည်ကိုကြည့်ပြီး အက်ရှ်လန် က အိမ်ပိုင်ရှင်သည် သူ၏ချစ်စရာအိမ်ကလေးကို မထင်လောက်သည့်

ဈေးပေါပေါဖြင့် ရောင်းလိုက်သည်ကို မြင်ယောင်ကြည့်ရတာ သိပ် ခက်ခက်ခဲခဲကြီး ဖြစ်မနေတော့ပါ။

“ဟုတ်တယ်လေဗျာ၊ ခင်ဗျားအားထုတ်မကြည့်ဘဲနဲ့၊ ဘယ်တော့မှ အောင်မြင်မှာမဟုတ်ဘူး”

(၇)

လူတစ်စုံတစ်ယောက် သို့မဟုတ် ပစ္စည်းတစ်စုံတစ်ခုသည် ဘာတွေကြောင့် ဆွဲဆောင်အား ကောင်းလွန်းနေပါသလဲ။ ဤမေးခွန်းအတွက် အဖြေသည် ကျွန်တော်တို့ ထင်ထားသလောက် လွယ်ကူရှင်းလင်းမည် မဟုတ်ပါ။ ထိုအရာကို ကျွန်တော်တို့ တွေ့ရမြင်ရသောအခါ သိနေသည်။ သို့ပေမဲ့ သိသာထင်ရှားလွန်းသောကြောင့် သိနေခြင်းမဟုတ်။

အောက်ဖော်ပြပါ နမူနာနှစ်မျိုးကို စဉ်းစားဆင်ခြင်ကြည့်ပါ။

ပထမတစ်မျိုးမှာ ၁၉၈၄ ခုနှစ် အမေရိကန်သမ္မတရွေးပွဲတွင် ရော်နယ်ရေဂင်နှင့် ဝေါ်လ်တာမွန်ဒေးလ်တို့ အပြိုင်အဆိုင်မဲဆွယ်စဉ်က ပေါ်ပေါက်ခဲ့သော ဖြစ်ရပ်။ ရွေးကောက်ပွဲမကျင်းပမီ ရှစ်ရက်ဆက်တိုက် ဆီရာကျူတက္ကသိုလ်မှ ဘရိုင်ယန်မူလင် ဦးဆောင်သောစိတ်ပညာရှင်များသည် ညစဉ်ထုတ်လွှင့်သည့် ရုပ်မြင်သံကြားသတင်း အစီအစဉ်သုံးမျိုးကို ဗွီဒီယို ရိုက်ထားသည်။

၎င်းအစီအစဉ်သုံးမျိုးမှာ ပီတာဂျင်းနင်း သတင်းကြေညာသည့် အဘီစီ ရုပ်မြင်သံကြားလိုင်း၊ တွမ်ဘရိုကော သတင်းကြေညာသည့် အင်န်ဘီစီလိုင်းနှင့် ဒန်ရေသာ သတင်းကြေညာသည့် စီဘီအက်စ်လိုင်းတို့ ဖြစ်၏။

ရိုက်ကူးထားသည့် တိပ်ခွေများကို မူလင်က လေ့လာသည်။ စစ်ဆေးသည်။ သမ္မတလောင်းများကို ညွှန်းဆိုကြေညာသည့် အပိုင်းများ