

စိတ်ကူးချိုချိုအနုပညာ

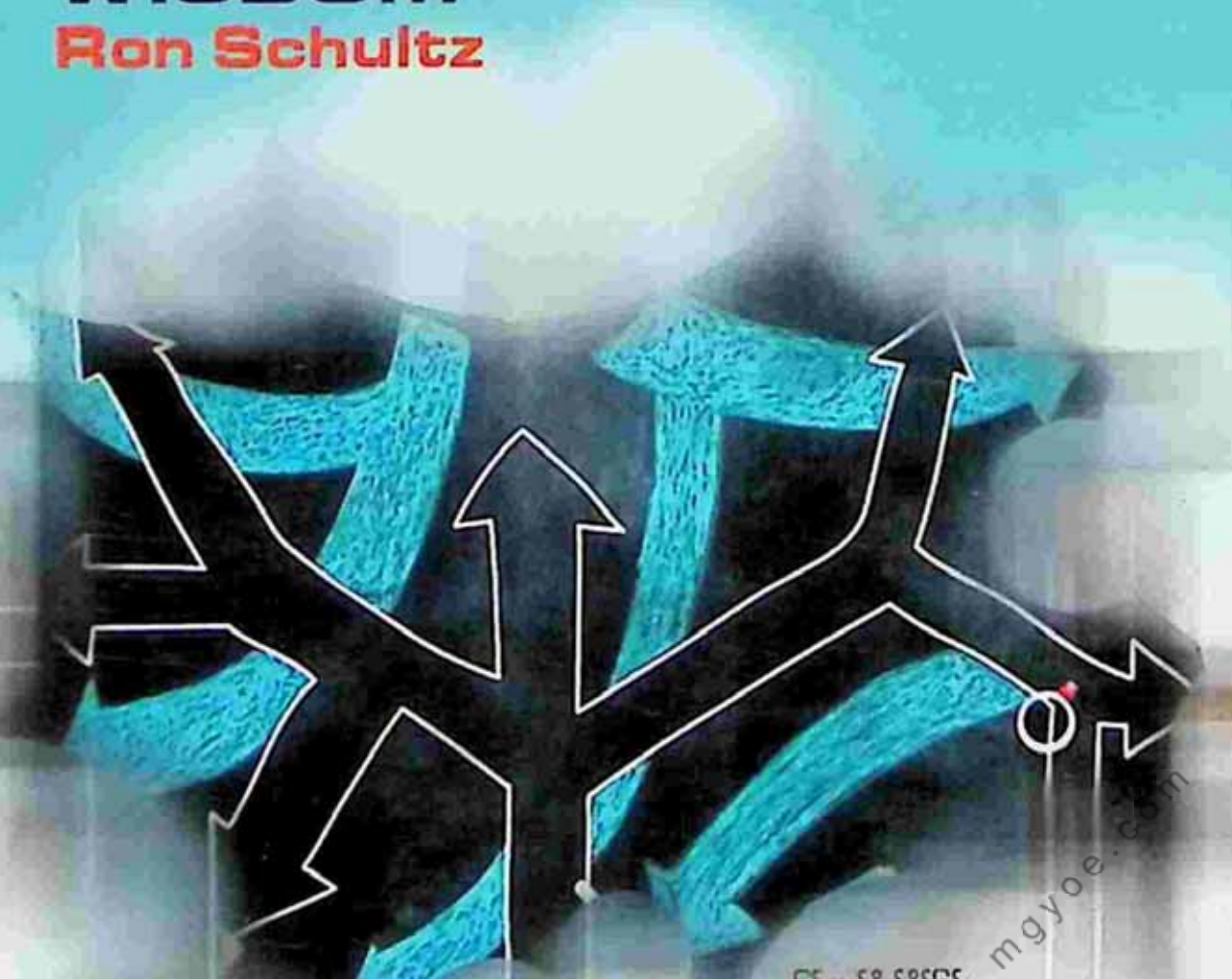
# မြတ်ငြိမ်း

## အကောင်းဆုံး

## ဆုံးဖြတ်ချက်များချမှတ်နိုင်ဖို့

### UNCONVENTIONAL WISDOM

Ron Schultz



မြန်မာ့စာပေကုမ္ပဏီ

mgyc.com

ခင်ဗျားတို့ ဘယ်တော့မှ  
အချက်အလက် အကုန်အစင်ကို မရဘူး။ အဲဒီလိုရအောင်  
စောင့်နေရင် အချက်အလက်အားလုံး ရတဲ့အချိန်လည်းကျရော  
ခင်ဗျားတို့ရတဲ့ အချက်အလက်တွေဟာ ခေတ်မမီတော့ဘူး။  
ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ဈေးကွက်က ရွေ့လျားနေလို့ပဲ...

# မြတ်ငြိမ်း

အကောင်းဆုံး  
ဆုံးဖြတ်ချက်များချမှတ်နိုင်ဖို့

**UNCONVENTIONAL  
WISDOM**  
Ron Schultz




MN0004  
2,000.00 KS

အကောင်းဆုံးဆုံးဖြတ်ချက်များချမှတ်နိုင်ဖို့၊ မြတ်ငြိမ်း  
စာမျက်နှာ ၁၇၄ မျက်နှာ၊ ၁၂ • ဂဇင်ဘီ x ၁၈ • ၅ ဇင်ဘီ

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(၀၀၅၃၈)၊ ၈၅၊ ၁၆၄လမ်း၊ တာမွေ၊ ရန်ကင်း၊  
ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(၀၀၄၁၂)၊ ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း၊  
၂၀၁၇၊ ပေဖော်ဝါရီလ၊ ပြန်လည်ရိုက်နှိပ်ခြင်း၊ အုပ်စု ၅၀၀၊  
၂၀၀၃ တူအေးစာအုပ်တိုက်၏ ပထမအကြိမ်ပုံ၊  
ရောင်းစျေး ၂၀ ၀ ၀ ကျပ်

စိတ်ကူးချိုချိုစာအုပ်



အကောင်းဆုံး  
ဆုံးဖြတ်ချက်များ  
ချမှတ်နိုင်ဖို့

UNCONVENTIONAL WISDOM

Ron Schultz

မြတ်ငြိမ်း  
မြန်မာပြန်

ပြန်လည်ရိုက်နှိပ်ခြင်း ၂၀၁၇

mgyc.com

mgyc.com

### မာတိကာ

အခန်း(၁)	ဂျွန်စကာလီ လမ်းဟောင်းမှခွာ လမ်းသစ်ကိုဖောက်	၁
အခန်း(၂)	ရော်ဘတ်တာ ဝီလျမ်စ် ပုံပြင်ထဲကအတိုင်း တကယ်ဖြစ်လာနိုင်သည်	၁၆
အခန်း(၃)	ဂျွန်ရိုးလ်ဝေါင် အကြွင်းမဲ့မှန်သော ဆုံးဖြတ်ချက်ဆိုတာ မရှိ	၃၄
အခန်း(၄)	မိုက်ကယ်မွန်ဒေဗီ အရင်ဆုံးအရုံးသည် အကောင်းဆုံးအရုံး	၄၅
အခန်း(၅)	မာဂရက်လက်ရှ် သက်သောင့်သက်သာရှိခြင်းသည် တိုးတက်မှုမဟုတ်	၅၉
အခန်း(၆)	ရောဘတ်ပစ်မန် တီထွင်တွေ့ကို တန်ဖိုးထားပါ	

အခန်း(၇)	ဟာရိုးပီလျမ်းစ် သင့်မြတ်သည့်အချိန်တွင် သင့်မြတ်သည့် ဆုံးဖြတ်ချက်များ ချတတ်ခြင်း	၈၅
အခန်း(၈)	ပီတာ အိပ်ချ်ဒေလီ 'စိတ်ကွန်ပျူတာ'၏ အဖြေကို နားစွင့်	၉၄
အခန်း(၉)	အာရ်အီး မက်မာစတာ ချိန်ကိုက်ခြင်းပညာ	၁၀၆
အခန်း(၁၀)	ယူဂျင်းခရန့်စ် လူသားအားလုံး၏ အောင်ပွဲ	၁၂၀
အခန်း(၁၁)	ဒေါက်တာ လူးဝစ်အာရ်ဂိုးလ်ဖရင့် သေရေးရှင်ရေးနှင့် မှန်ကန်သောဆုံးဖြတ်ချက်	၁၃၃
အခန်း(၁၂)	သင့်အသိပညာကို အသက်သွင်းပေးခြင်း	၁၄၈
အခန်း(၁၃)	ထိုးထွင်းသိမြင်စိတ် ထက်မြက်စေမည့် လေ့ကျင့်ခန်းများ	၁၆၀



## ဂျွန်စကာလီ လမ်းဟောင်းမှခွာ လမ်းသစ်ကိုဖောက်

“ခင်ဗျားဘဝရဲ့ လက်ကျန်သက်တမ်းတစ်လျှောက်လုံး ကလေးတွေကို သကြားနဲ့ရေ ဖျော်ရောင်းတဲ့အလုပ်ပဲ လုပ်နေတော့မှာလား။ ဒါမှမဟုတ် ကမ္ဘာကြီးကို ပြောင်းလဲပစ်တဲ့ အလုပ်မျိုး လုပ်ချင်သလား။”

ဤကား အချို့ရည်ကုမ္ပဏီတွင် အမှုဆောင်အရာရှိအဖြစ် အမှုထမ်းနေသော ဂျွန်စကာလီ (John Sculley) အား အက်ပယ် (Apple) ကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီတွင် လာရောက်အမှုထမ်းရန် ဆွဲဆောင်စဉ်က အက်ပယ်ကုမ္ပဏီမှ စတီဗင်ဂျော့ဘ် ပြောခဲ့သော စကားလုံးများဖြစ်၏။

ထိုစဉ်ကတော့ စကာလီသည် အက်ပယ်ကုမ္ပဏီ၏ အနာဂတ်ကို သာမဟုတ်ဘဲ ဂျော့ဘ်၏ ပုဂ္ဂလိကဘဝကိုပါ အကြီးအကျယ် ပြောင်းလဲပစ်စေလိမ့်မည်ဖြစ်ကြောင်း ဂျော့ဘ်ကိုယ်တိုင်ပင် မသိခဲ့ပါချေ။

တို့တိုပြောရလျှင် အက်ပယ်ကုမ္ပဏီ၏ ဖိတ်ခေါ်ချက်ကို စကာလီ လက်ခံလိုက်၏။ သူက လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရေးနှင့် ထုတ်လုပ်ရေးကို နှစ်နှစ်ကျော်မျှ ဦးစီး၏။ ထို့နောက်မှာတော့ စနစ်တကျ စီမံကိန်းချပြီး

ဂျော့ဘ်ကိုယ်တိုင်ကိုပင် အက်ပယ်ကုမ္ပဏီမှ ထုတ်ပယ်ပစ်လိုက်၏။ ပြီးတော့ ရှင်းလင်းပြတ်သားပြီး လက်တွေ့ကျသော အုပ်ချုပ်မှုပုံစံသစ်ကို စွဲကိုင်ကျင့်သုံးလျက် အက်ပယ်ကုမ္ပဏီကို ကွန်ပျူတာအရောင်းလောက၏ ရှေ့တန်းသို့ရောက်အောင် ပြန်လည်ဆွဲတင်ခဲ့လေသည်။

စကာလီသည် အဆိုပါ ပထမဦးဆုံး ဆုံးဖြတ်ချက်ဖြင့် ကွန်ပျူတာလောကကို ပြင်းထန်စွာ စတင်ထိုးနှက်ခဲ့၏။ ထိုစဉ်က သူ့အသက်မှာ လေးဆယ့်လေးနှစ်။ အချို့ရည်ကုမ္ပဏီတွင် အမှုဆောင်အရာရှိ ဖြစ်နေပြီ။ အချို့ရည်ကုမ္ပဏီ အကျိုးအမြတ်ရအောင် ငါးနှစ်ကျော်မျှ ထိန်းကျောင်း ဦးဆောင်ခဲ့ပြီးပြီ။ စကာလီက ဤနည်းပညာခေတ်ကြီးထဲတွင် လူတစ်ဦးသည် ဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်းကို သုံးကြိမ် သို့မဟုတ် လေးကြိမ် ပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်သင့်သည်ဟု ယုံကြည်ခံယူထားသူဖြစ်၏။ သည်တော့ အက်ပယ်ကုမ္ပဏီတွင် အလုပ်လုပ်ဖို့ ကမ်းလှမ်းလာသောအခါ စွန့်စားလုပ်ကိုင်ရန် ဆုံးဖြတ်လိုက်၏။ ကနဦးပိုင်းတွင် သူက အများပြည်သူ ရှေ့မှောက်သို့ မထွက်။ ကန့်လန့်ကာ နောက်ကွယ်မှာပဲနေသည်။ သို့သော် အက်ပယ်ကုမ္ပဏီ၏ ပုံကိုင်ရာထူးကိုယူပြီး တစ်နှစ်မပြည့်မီမှာပင် ရှေ့တန်းသို့ ထွက်လာတော့၏။

ဘုတ်အဖွဲ့ဝင်ဒါရိုက်တာများအားလုံး ရုပ်ရှင်ပြခန်းထဲတွင် စုဝေးနေကြ၏။ ထိုအထဲတွင် ကြော်ငြာတာဝန်ခံအရာရှိများ၊ အက်ပယ်ကုမ္ပဏီ၏ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးဒါရိုက်တာ၊ စကာလီနှင့် ဂျော့ဘ်တို့လည်း ပါဝင်သည်။ မကြာမီ သူတို့အားလုံး အက်ပယ်ကုမ္ပဏီ၏ ကြော်ငြာတစ်ခုကို ကြည့်ကြရသည်။

ကြော်ငြာထဲတွင် ဧရာမတူကြီးကို ကိုင်ထားသည့် မိန်းကလေးတစ်ယောက် ပြေးလာနေသည်။ သူက တူကြီးကို ခေါင်းပေါ်အထိ မြှောက်ပြီး ပိတ်ကားပြင်ကြီးတစ်ခုလုံး အပြည့်နီးပါးရှိသည့် အက်ပယ်

ကုမ္ပဏီထုတ် 'ဘစ်ဘရားသား' ကွန်ပျူတာကြီးကို ထုနှက်ဖျက်ဆီးပစ်လိုက်၏။ 'ဘစ်ဘရားသား' နေရာတွင် နောက်ဆုံးထုတ်လုပ်လိုက်သည့် 'မက်ကင်တော့ရှ်' ကွန်ပျူတာ၏ ပုံရိပ် ပေါ်လာသည်။

ရုပ်သံပြစက်ကို ပိတ်လိုက်၏။ စကောလီနှင့် ဂျော့ဘ်က ဘုတ်အဖွဲ့ဝင် ဒါရိုက်တာများ၏ မျက်နှာတွေကို လှည့်ပတ်အကဲခတ်ကြည့်သည်။

“သူတို့အားလုံး တုန်လှုပ်နေကြတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဒီလိုလုပ်ချင်တယ်ဆိုတာကို သူတို့ မယုံနိုင်ဘူးဖြစ်နေတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ကို သူတို့ မလွန်ဆန်ပါဘူး။ ‘ဒါ ခင်ဗျားတို့ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ပဲလေ။ ဒါပေမဲ့ ကြောက်စရာကောင်းတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်လို့ ကျွန်တော်တို့ ထင်တယ်’ လို့ သူတို့က ပြောကြသမျှ” ဟု စကောလီက ပြန်ပြောပြ၏။

“ကျွန်တော် စတိမ်(ဂျော့ဘ်)ရယ်၊ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး ဒါရိုက်တာ မိုက်မာရေးရယ်နဲ့ အတူထိုင်ပြီး သူတို့ကို မေးလိုက်တယ်။ ‘ဘယ်လိုလဲ၊ ကျုပ်တို့ ချကြမလား’ လို့။”

သည်လို ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ဘယ်လိုချမှတ်ပါသလဲ။ သည်လို ဆုံးဖြတ်ဖို့ အထောက်အကူပြုသည့် ဇယားတွေ၊ ဂရပ်များတွေ၊ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးဆိုင်ရာ အချက်အလက်တွေ ရှိပါသလား။

မရှိပါ။

စကောလီစကားအရပြောရလျှင် သူတို့သည် သူတို့၏ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ထိုးထွင်းသိမြင်စိတ် (intuition) ပေါ်တွင် အခြေပြုခဲ့သည်ဆို၏။

“ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်ရာမှာ ကျွန်တော်က ဦးနှောက်ရဲ့ ညာဘက်ခြမ်းကို အသုံးပြုလေ့ရှိတယ်” ဟု စကောလီက ပြော၏။ (အချက်အလက်များ၊ ကိန်းဂဏန်းများ အခြေပြုပြီး ယုတ္တိဗေဒဆန်သော အတွေးများကို ဦးနှောက်ဘယ်ခြမ်းက ဆောင်ရွက်ပြီး စိတ်လှုပ်ရှားမှု၊ စိတ်ခံစားမှုအခြေ

ပြုပြီး အလိုလိုထိုးထွင်းသိမြင်တတ်သော အတွေးများကို ဦးနှောက် ညာဘက်ခြမ်းက ဆောင်ရွက်သည်ဟု ဆိုပါသည်။ ။ (မြန်မာပြန်သူ)

“အဲဒါဟာ အလိုလိုထိုးထွင်းသိမြင်မှုမျိုး သိပ်ဆန်တယ်ဗျ။ ဘာနဲ့ တူသလဲဆိုတော့ သင်္ဘောသားတစ်ယောက်ဟာ လေကို ရှူရှိုက်ကြည့်ရုံနဲ့ ဘယ်တော့လောက် လေမုန်တိုင်းကျမယ်ဆိုတာ သိနေသလိုမျိုးပေါ့။ ကျွန်တော်လည်း လေကို ရှူရှိုက်ကြည့်တဲ့ဘက်မှာ ကျွမ်းတယ်။ ဘယ်အချိန်လောက် လမ်းကြောင်းပြောင်းရမယ်၊ ဒါမှမဟုတ် ဘယ်အချိန်မှာ ဧရာမ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကြီး လုပ်ရမယ်ဆိုတာ သိနေတယ်လေ”

အိုင်ဘီအမ်ကုမ္ပဏီက ၎င်း၏ ‘ပီစီဂျူနီယာ’ ကွန်ပျူတာကို ဈေးကွက်တင်လိုက်ပြီး အက်ပယ်ကုမ္ပဏီက အရောင်းကျချည့်နဲ့နေစဉ်တွင် စကောလီသည် အထက်တွင် ဖော်ပြသကဲ့သို့ လေကို ရှူရှိုက်မိ၏။ ထိုးထွင်းသိမြင်မှုတစ်ရပ် ရခဲ့၏။ သို့ဖြင့် အရင်းအနှီး အမြောက်အမြား ပုံအောပြီး ‘မက်ကင်တော့ရှ်’ ကိုထုတ်လုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့၏။

သူ့ဆုံးဖြတ်ချက် မှန်ခဲ့သည်။ ကွန်ပျူတာလောကမှ ဆရာဆရာကြီးများ၏ ဟောကိန်းများ၊ တွက်ကိန်းများ ပြောင်းတိပြောင်းပြန် မှားယွင်းစေလောက်အောင် ‘မက်ကင်တော့ရှ်’ အောင်မြင်ခဲ့လေသည်။ အက်ပယ်ကုမ္ပဏီ၏ ရောင်းအားလည်း နှစ်ဆတိုးခဲ့၏။

စကောလီက သူ့ကိုယ်သူ ယုံကြည်မှုရှိသည်။ သူ၏ ထိုးထွင်းသိမြင်မှုဆိုင်ရာ ကျင့်စဉ်ကို ယုံကြည်မှုရှိသည်။ သူက ရေရှည်လုပ်ငန်း မြင်ကွင်းကျယ်ကြီးကို ကြည့်မြင်နိုင်စွမ်းရှိပြီး ရေတိုလုပ်ငန်းကို ကွက်ပြီး အာရုံစိုက်နိုင်စွမ်းရှိသည်။ ဤအရည်အချင်းများက သူ့အား လုပ်ငန်းဖော်ဆောင်မှုဆိုင်ရာ ပညာရှင်များထက် ခေါင်းတစ်လုံး ပိုမြင့်စေပါသည်။

ဤသို့ပြောခြင်းသည် ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာသုံးသပ်မှုကို ပစ်ပယ်ရမည်ဟု

ဆိုလိုခြင်းမဟုတ်။ ယနေ့ဈေးကွက်တွင် မှန်ကန်တိကျသော အချက်အလက်များရဖို့ မရှိမဖြစ် အရေးပါ၏။ ၎င်းလုပ်နည်းအစဉ်သည် အရသာရှိသော စွပ်ပြုတ်တစ်ခွက် ချက်ပြုတ်ခြင်းနှင့် တူသည်ဟု စကာလီက ပြော၏။ စွပ်ပြုတ်ထဲမှာ ဘာတွေ ထည့်ရမည်ဆိုတာ သင် သိသည်။ စွပ်ပြုတ်ကို သင် မြည်းကြည့်မည်။ အနံ့ခံကြည့်မည်။ သို့သော် ခဏတစ်ဖြုတ်ထပ်ပြီး နှပ်ထားဖို့ လိုသေးကြောင်း သင့်အတွေ့အကြုံက ပြောနေသည်။ စားဖိုမှူးကောင်းတစ်ဦး ပြုကျင့်သည့်အတိုင်း သင့်အတွေ့အကြုံက ပြောသည်ကို သင် နားထောင်လက်ခံလိမ့်မည်။ အကြောင်းမှာ ဘယ်အချိန်တွင် သင့်စွပ်ပြုတ်အရသာထူးကဲကောင်းမွန်နေပြီဆိုသည်ကို သင် သိနေသောကြောင့် ဖြစ်၏။

ဆုံးဖြတ်ချက်များ ချမှတ်ရာတွင် အောင်မြင်ထင်ရှားသူ ‘လီးအိုင်ယာကော့ကာ’ ကလည်း စကာလီ၏အယူအဆကို ထောက်ခံပါလိမ့်မည်။ အိုင်ယာကော့ကာက ထောက်ပြသည်မှာ အချက်အလက်များပေါ်တွင် ရာနှုန်းပြည့်အခြေပြုပြီး ဆုံးဖြတ်ချက်ချခြင်းသည် အန္တရာယ်များသည်ဟူ၏။

“ခင်ဗျားတို့ ဘယ်တော့မှ အချက်အလက်အကုန်အစင်ကို မရဘူး။ အဲဒီလိုရအောင် စောင့်နေရင် အချက်အလက်အားလုံး ရတဲ့အချိန်လည်းကျရော ခင်ဗျားတို့ရတဲ့ အချက်အလက်တွေဟာ ခေတ်မမီတော့ဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ဈေးကွက်က ရွေ့လျားနေလို့ပဲ။... တစ်ခါတလေကျ ခင်ဗျားတို့ ယုံကြည်ချက်နဲ့ စွန့်စားရတယ်... ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကို အချိန်သိပ်နှောင်းမှ ပြုလုပ်မိရင် မှန်နေတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တောင် မှားသွားတတ်တယ်”

ကောင်းမွန်သော သတင်းအချက်အလက်သည် ကောင်းမွန်သော ဝိုင်အရက်နှင့်မတူ။ သတင်းဟူသည် ဟောင်းလေ

ကောင်းလေ မဟုတ်ပါချေ။

\* \* \*

အကယ်၍ တိကျမြန်ဆန်သော အရေးယူဆောင်ရွက်မှုသည် အခရာဖြစ်သည်ဆိုလျှင် စကာလီတို့လို ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်သူတစ်ဦး အနေဖြင့် နေ့စဉ်မပြတ်ကြိုနေရသည့် ပြဿနာများကို ဘယ်ပုံဘယ်နည်း ရှောင်ကွင်းမည်လဲ။ လတ်တလောပြဿနာမီးတောက်များကို ငြိမ်းသတ်ခြင်းဖြင့် အချိန်ကုန်မနေပေဘူးလား။

အဖြေမှာ စီမံကိန်းချထားခြင်းဖြစ်၏။

ဉာဏ်အမြော်အမြင်ကြီးသူတစ်ဦးက “စီမံကိန်းဆိုတာ ဘာမှ မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ စီမံကိန်းချခြင်းကတော့ အစစအရာရာပါပဲ” ဟု တစ်ခါက ပြောခဲ့ဖူး၏။ စီမံကိန်းရေးဆွဲထားဖို့ အလွန်အလွန်အရေးကြီးပါသည်။ စီမံကိန်းချခြင်း အရေးကြီးသည်နည်းတူ တခြားအရေးကြီးသည့်အချက်မှာ ထိုစီမံကိန်းများကို မျက်ခြည်မပြတ်ချဉ်းကပ် အကောင်အထည်ဖော်ခြင်းဖြစ်၏။ ပြုပြင်ခွင့်၊ အလျှော့အတင်းလုပ်ခွင့်မပြုသော တင်းကျပ်သည့် စီမံကိန်းမျိုးမဟုတ်လျှင် စီမံကိန်းက သင့်အား ရေရှည်ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို ညွှန်ပြနေပါလိမ့်မည်။ တစ်ချိန်တည်းတွင် ရေတိုပန်းတိုင်များအတွက် ချမှတ်ရမည့် ဆုံးဖြတ်ချက်ကိုလည်း ညွှန်ပြနေပါလိမ့်မည်။

ပန်းတိုင်များနှင့် စီမံကိန်းချခြင်းသည် သူ၏ ‘ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်မှုအတတ်ပညာ’ ဟု စကာလီက နာမည်တပ်သည်။

“ကျွန်တော့်အတွက် အရေးအကြီးဆုံးက ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်ဖို့အတွက် ရှင်းလင်းပြတ်သားတဲ့ အခြေခံပုံကြမ်းတစ်ခုရှိထားဖို့ပဲ။ အရောက်သွားချင်တဲ့ ခရီးပန်းတိုင်က ဘာလဲ။ အဲဒီကိုရောက်အောင်”

သွားဖို့ ဘယ်နည်းကိုသုံးပြီး လမ်းဖောက်မလဲ။

“ဒီတော့ မဟာဗျူဟာတစ်ရပ် ချမှတ်တဲ့အခါ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုအနေနဲ့ ထမ်းဆောင်ရမယ့်တာဝန်က ဘာလဲဆိုတာ ကြည့်ရမယ်။ ပြီးတော့ စားသုံးသူတွေ ဘယ်လိုအကြိုက်ပြောင်းသွားမလဲဆိုတာ ကြိုတင်မှန်းဆလို့မရတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ကြီး၊ ပြိုင်ဘက်တွေက ဘယ်လိုလှုပ်ရှားမှုတွေ လုပ်မလဲဆိုတာ ကြိုတင်မှန်းဆလို့မရတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ကြီး၊ အမြဲတစေ ပြောင်းလဲမှုမြန်ဆန်နေတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ကြီးထဲမှာ ကိုယ့်တာဝန်ကို ပေါက်မြောက်အောင်မြင်အောင် ဘယ်လိုဆောင်ရွက်ရမလဲဆိုတာ ကြည့်ရမယ်။ သမိုင်းကြောင်းဆိုတာ သင်ခန်းစာယူဖို့ကလွဲပြီး ဘာမှ အားထားလို့မရဘူးဆိုတဲ့စကားဟာ ကျွန်တော်တို့ (ကွန်ပျူတာ)လုပ်ငန်းအတွက် ပိုပြီးတောင် မှန်နေသေးတယ်”

ထို့ကြောင့်ပင် စကာလီ၏မိတ်ဆွေ၊ အဆင့်မြင့်နည်းပညာဈေးကွက်ဖော် အတိုင်ပင်ခံအရာရှိ ရီဂျစ်မက်ကင်နာက “ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုဟာ လုပ်ငန်းအစဉ်တစ်ခုပဲ။ ဒီကနေ အဆင့်မြင့်နည်းပညာကမ္ဘာမှာ ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေကြည့်ပြီး မပြတ်ပြုပြင်၊ အလျှော့အတင်း လုပ်တဲ့နည်းနဲ့ လူတွေ အောင်မြင်နေကြတာဖြစ်တယ်။ ဒါဟာ မပြတ်ပြုပြင်ပြီး ပြောင်းလဲပေးနေရတဲ့ လုပ်ငန်းအစဉ်ပါ။ ခင်ဗျားတို့အနေနဲ့ အကြွင်းမဲ့မှန်ကန်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမှတ်လို့မရဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အကြွင်းမဲ့ဆိုတာ မရှိလို့ပဲ။ ရှိတာက ဆက်နွယ်ပတ်သက်နေတဲ့ အနေအထားတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်” ဟု ပြောခဲ့ခြင်းဖြစ်ပေမည်။

စကာလီကတော့ စီမံကိန်းချမှတ်ခြင်းလုပ်ငန်းစဉ်ကို ပန်းတိုင်များသတ်မှတ်ခြင်းဖြင့် စတင်သည်။ ပြီးတော့ မိမိဖြစ်စေလိုသည့် စိတ်ကြိုက်အတွေ့ဆုံးအနေအထားကို အာရုံခံမြင်ယောင်ကြည့်သည်။ ထိုသို့ မြင်ယောင်ကြည့်ရာ၌ ပြင်ပဝန်းကျင်အနေအထားများကို မိမိ ထိန်းချုပ်နိုင်

သည်ဟု ယူမှတ်ထားသည်။ ထိုအခါ မိမိကုမ္ပဏီရောက်ရှိရမည့်အနု အထားကို သူ့စိတ်မျက်စိထဲ၌ ကွက်ကွက်ကွင်းကွင်း မြင်ယောင်နေပြီ ဖြစ်၏။ သူ၏ မဟာဗျူဟာဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက်များသည် ထိုနေရာမှ စတင်သည်။

“အဲဒါက လှေတစ်စင်း ရွက်လွင့်တာနဲ့ တူတယ်ဗျ။ ခင်ဗျားတို့ လိုက်နာရမယ့် အခြေခံစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတချို့ရှိတယ်။ လှေက သူ့ ဘာသာသူ ရွက်လွင့်သွားတာ မဟုတ်ဘူး။ ခင်ဗျားတို့ လှိုင်းကြား လေ ကြားထဲ ရောက်သွားပြီး ရေစီးရေလာနဲ့ ကြုံရပြီဆိုတာနဲ့ ခင်ဗျားတို့ ရွက်တွေကို လိုအပ်သလို ပြုပြင်ရပြီ။ တိုက်နေတဲ့လေကိုကြည့်ပြီး ငါ ဘာလုပ်ရမလဲဆိုတာ ခင်ဗျားတို့ သိနေပြီ။

“စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု လုပ်ရာမှာလည်း ဒီအတိုင်းပဲ။ အလုပ် တွေ အဆင်ပြေချောမွေ့နေရင် ခင်ဗျားတို့စိတ်ထဲမှာ အလိုလိုသိနေ တယ်။ တကယ်လို့ လေကြောင်းပြောင်းသွားရင် မဟာဗျူဟာတွေ ပြောင်း လဲဖို့ လိုအပ်ရင် ပြောင်းလဲပစ်ရတယ်။ ဒါပေမဲ့ မဟာဗျူဟာပြောင်းလဲ တာဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့ပန်းတိုင်ကို ပြောင်းလဲတာ မဟုတ်ဘူးနော်။ အဓိပ္ပာယ်က အဲဒီပန်းတိုင်ဆီရောက်အောင် သွားပုံသွားနည်း ပြောင်းလဲ တာသာဖြစ်တယ်”

စကားလီက အရောက်သွားရမည့် ခရီးစဉ်တစ်ခု ရေးဆွဲသည်။ ထိုခရီးကို လျှောက်လှမ်းရင်း ဖြစ်ပေါ်ကြုံတွေ့လာသည့် ပြဿနာများ ကို သေချာဂရုစိုက်လေ့လာပြီးမှ ဆုံးဖြတ်ချက်များ ချမှတ်သည်။ အမှန် တကယ် ဖြစ်ပေါ်နေသည့် ပြဿနာ၏ ဇာစ်မြစ်နှင့် သဘောသဘာဝကို မှန်ကန်တိကျစွာ ဖော်ထုတ်ပြီးမှသာ သူက ဆုံးဖြတ်ချက် ချလေ့ရှိ၏။ တချို့လူတွေကတော့ ပြဿနာအစစ်အမှန်ကို လေ့လာဖော်ထုတ်ခြင်း မပြုဘဲ ဆုံးဖြတ်ချက်များ အဆောတလျင် ချတတ်ကြကြောင်း တွေ့ရ

သည်ဟု စကာလီက ပြောလေသည်။

\* \* \*

ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက် ကြီးကြီးမားမား အားလုံးကို အလိုအလျောက် ထိုးထွင်းသိမြင်စိတ်ဖြင့်သာ ဆုံးဖြတ်ကြ သည်ဟု စကာလီက ယုံကြည်သည်။ အကွေ့အကြုံ၊ အချက်အလက် များနှင့် အမြင်အမျိုးမျိုးက သူ၏ ထိုးထွင်းသိမြင်စိတ်ကို အထောက် အကူပေး၏။ နောက်ပြီး သူ၏ ရည်မှန်းချက်ကို သိမြင်သဘောပေါက် ခြင်းက ထိုးထွင်းသိမြင်စိတ်ကို လမ်းညွှန်မှုပေး၏။

အဆိုပါရည်မှန်းချက်ကို သိမြင်သဘောပေါက်ခြင်းကပင် သူ ဘာလုပ်ရမည်ကို လမ်းညွှန်မှုပေးခဲ့၏။ ထို့ကြောင့် သူသည် သူ့အား အက်ပယ်ကုမ္ပဏီသို့ ခေါ်ဆောင်လာသူ၊ အက်ပယ်ကုမ္ပဏီ စတင်တည် ထောင်ရာတွင် ပါဝင်သူ၊ ဘုတ်အဖွဲ့၏ ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်သူ စတီဗင်ဂျော့ဘ်၏ လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာများကို လွှဲပြောင်းရယူနိုင်အောင် ကြိုးစားခဲ့၏။ ဂျော့ဘ် ၏ အမှားများ၊ အားနည်းချက်များကို ဖော်ထုတ်တင်ပြပြီး ကုမ္ပဏီကို ထိန်းချုပ်လိုက်၏။ ပြီးတော့ ပြန်လည်တည်ဆောက်ရေးစီမံကိန်းကို အလျင်အမြန်ရေးဆွဲအကောင်အထည်ဖော်သည်။

စကာလီသည် အကျဉ်းအကျပ်များကြားမှ အဖြေမှန်များကို ဖော် ထုတ်နိုင်စွမ်းရှိခဲ့၏။ အက်ပယ်ကုမ္ပဏီမှ ဂျော့ဘ် နုတ်ထွက်သွားပြီး နှစ်လအကြာတွင် စကာလီက အလုပ်ရုံခြောက်ရုံရှိသည့်အနက် သုံးရုံကို ပိတ်ပစ်လိုက်၏။ အလုပ်သမားစုစုပေါင်း ၁၂,၀၀၀ ကို လျှော့ပစ်လိုက် ၏။ ထိုအချိန် ထိုကာလကား သူ့အတွက် စိတ်အပင်ပန်းဆုံး၊ ဦးနှောက် အခြောက်ဆုံး အချိန်ကာလများပေတည်း။

သူ၏ ရဲဝံ့ပြတ်သားသော ဆုံးဖြတ်ချက်များကြောင့် အက်ပယ်

ကုမ္ပဏီသည် အသက်ငင်နေရာမှ အသက်ရှင်လာသည်။

“အသစ်စက်စက်ဖြစ်တဲ့ ဒီနယ်ပယ်မှာ နည်းပညာတွေက ပြောင်းလဲနေတယ်။ ပြိုင်ဆိုင်မှုတွေက ပြောင်းလဲနေတယ်။ ဈေးကွက်အသစ်တွေ ဖော်ထုတ်ကြတယ်။ တခြားဈေးကွက်တွေ ပေါင်းစည်းကုန်တယ်။ အဲဒီအခြေအနေမျိုးမှာ သမိုင်းအစဉ်အလာအတိုင်း လိုက်လုပ်နေလို့ မရဘူး။ သမိုင်းကြောင်းကို သင်ခန်းစာယူဖို့လောက်ပဲ သုံးလို့ရတယ်။

“ဒီတော့ ဆုံးဖြတ်ချက် ချတော့မယ်ဆိုရင် ထုံးတမ်းစဉ်လာ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေအတိုင်း လုပ်လို့ မရတော့ဘူး။ ဒီထက်ပိုပြီး တက်ကြွဖျတ်လတ်နေရတယ်။ စမ်းသပ်ပြီးသား၊ မှန်တယ်လို့ လက်ခံပြီးသား နည်းလမ်းတွေကို ပြန်ပြီးအားကိုးနေလို့ မရတော့ဘူး။

“ခင်ဗျား ရှေ့ကို ဆက်လျှောက်နေရမယ်၊ အဲဒီလို လျှောက်လှမ်းရင်း ခင်ဗျားရဲ့အတွေးအခေါ်နဲ့ ခင်ဗျားမဟာဗျူဟာရဲ့ ခိုင်မာမှုကို မပြတ်ဆန်းစစ်နေရမယ်။ ထပ်တလဲလဲ စစ်ဆေးဆန်းစစ်နေရမယ်”

အက်ပယ်ကုမ္ပဏီကို စကာလီ ‘စီး’ လိုက်စဉ်က အက်ပယ်ကုမ္ပဏီ၏ အနေအထားသည် ချောက်ကမ်းပါးအစွန်းမှာ ရောက်နေသည်။ ချောက်ကမ်းပါးထဲ ပြုတ်ကျဖို့ တည်းတည်းကလေး လိုတော့သည်။ စကာလီက ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းများ ဦးတည်ရွေ့လျားနေသည့်လမ်းကြောင်းကို မှန်းကြည့်လို့ရသည်။ နောက်နှစ်နှစ်အတွင်း ဘာတွေဖြစ်လာမည်ကို သိမြင်နေသည်။ သူ့ပြိုင်ဘက်က ဘယ်သူတွေဆိုတာ သိသည်။ ကွန်ပျူတာစီးပွားရေးအလုပ်သည် ယခုမှ ဖြစ်ထွန်းနေဆဲဖြစ်ကြောင်း၊ အိုင်ဘီအမ်လို ကုမ္ပဏီကြီးမှာပင် ပြည့်စုံလုံလောက်သော အဖြေများ မရှိသေးကြောင်းလည်း သူ သိနေသည်။

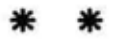
“ခုမှ ပုံပေါ်လာစရှိသေးတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ ထိုးထွင်းသိမြင်မှုနဲ့ အုပ်ချုပ်တဲ့နည်းဟာ ပိုပြီးအရေးကြီးတယ်လို့ ကျွန်တော် ထင်

တယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ပြောင်းလဲမှုတွေက ကြံပြီး မှန်းလို့ မရလောက်အောင် မသေချာ မရေရာလို့ပဲ”

စင်စစ် ကိန်းဂဏန်းများ၊ စာရင်းဇယားများ၊ ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာ သုံးသပ်ချက်များအရဆိုလျှင် ရှုံးနိမ့်မှုနှင့် သေချာပေါက် ရင်ဆိုင်ရမည်ဖြစ်၏။ လမ်းရိုးလမ်းဟောင်းအတိုင်းလိုက်လျှင် သူ့မှာ ထွက်ပေါက်မရှိ။ သို့ပေမဲ့ သူက စိတ်ကူးအားကောင်းသည်။ သို့မဟုတ် သတ္တိရှိသည်။

ထိုအဖြစ်မျိုး တစ်ချိန်တစ်ခါက ဖြစ်ခဲ့ဖူးပါသည်။ ‘ဂျိရူအာ ကူးပါးစမစ်’ ဆိုသူက တယ်လီဖုန်းဆိုသော စကားပြောကိရိယာတစ်ခုကို တီထွင်ရန် ရန်ပုံငွေများ စုဆောင်းသောအခါ ‘မျက်စိကြီး နားကြီးများ’ က လက်မခံခဲ့။ အသံကို ဝါယာကြိုးမှတစ်ဆင့် ပေးပို့ဖို့ဆိုသည်မှာ လက်တွေ့မဖြစ်နိုင်ဟု မှတ်ချက်ချကြသည်။ သို့သော် စိတ်ကူးအားကောင်းသော သို့မဟုတ် သတ္တိရှိသော ကူးပါးစမစ် အောင်နိုင်ခဲ့၏။

စကာလီသည်လည်း ဘယ်တုန်းကမျှ သတ္တိနည်းသည့်လက္ခဏာကို မပြခဲ့ပါချေ။



စကာလီနှင့် အက်ပယ်ကုမ္ပဏီသည် ၁၉၉၀ ပြည့် နှစ်ဦးပိုင်းတွင် အကြောက်တရားကင်းမဲ့သော လှုပ်ရှားမှုနှစ်ရပ်ကို ပြုလုပ်ခဲ့၏။

ပထမလှုပ်ရှားမှုမှာ အက်ပယ်ကုမ္ပဏီ၏ လက်ရှိထုတ်ကုန်များအတွက် ယူထားသော နေ့စဉ်တာဝန်ဝတ္တရားများကို လုပ်ငန်းဖော်ဆောင်မှု အရာရှိချုပ် မိုက်ကယ်စပင်ဒလာထံ လွှဲပြောင်းပေးအပ်လိုက်ခြင်း ဖြစ်၏။ ဤသို့ပြုလုပ်ခြင်းမှာ သူ့အနေဖြင့် အက်ပယ်ကုမ္ပဏီအား နယ်ပယ်သစ်များအတွင်းသို့ တွန်းပို့ရေးကို အထူးအာရုံစိုက်နိုင်ရန် ဖြစ်သည်ဟု စကာလီက ဆိုသည်။

“ကျွန်တော်တို့မှာ အစီအစဉ်သစ်တစ်ခုရှိနေပြီ။ မျှော်မှန်းချက်က တော့ အတူတူပါပဲ...။ တစ်ဦးတစ်ယောက်ချင်းတွေရဲ့ လက်ထဲကို လုပ်ပိုင်ခွင့်တွေ အပ်နှင်းဖို့လေ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီမျှော်မှန်းချက်ကို တခြားဖြစ်ထွန်းလာဆဲ ဈေးကွက်အတော်များများဆီ ထိရောက်အောင် တိုးချဲ့ လုပ်ဆောင်နေတယ်”

ဤလှုပ်ရှားမှုပြုလုပ်ပြီး မကြာမီအတွင်း အက်ပယ်ကုမ္ပဏီက တန်ဖိုးနည်း မက်ကင်တော့ရှ်ကွန်ပျူတာများ စတင်ရောင်းချသည်။ နောက်တစ်နှစ်အကြာတွင် ‘ပါဝါဘွတ်’ ဆိုသော မှတ်စုများ ထုတ်ဝေပြန်သည်။ ဆုံးဖြတ်ချက်နှစ်ခုစလုံး အကြီးအကျယ်အောင်မြင်သည်။ ဈေးနှုန်းတွေ လျော့ချလိုက်ခြင်းဖြင့် အက်ပယ်၏ တစ်ကိုယ်ရေသုံး ကွန်ပျူတာဈေးကွက်ဝေစုသည် တစ်နှစ်အတွင်း ရှစ်ရာခိုင်နှုန်းတိတိ တိုးတက်လာသည်။

ထို့နောက် ၁၉၉၁ ခုနှစ်၊ ဇူလိုင်လတွင် စကာလီက အက်ပယ်၏ အဓိကပြိုင်ဘက်ကြီး အိုင်ဘီအမ်နှင့် သဘောတူညီမှုတစ်ရပ်ရအောင် ယူလိုက်ခြင်းဖြင့် ကွန်ပျူတာလောကတစ်ခုလုံး လှုပ်လှုပ်ခတ်ခတ် ဖြစ်သွားစေ၏။ စကာလီ ယုံကြည်အားထားသော ထိုးထွင်းသိမြင်ဉာဏ်အပေါ် အခြေပြုသောဆုံးဖြတ်ချက်သည် အကြီးအကျယ်မှန်သွားပြန်သည်။ အိုင်ဘီအမ်နှင့် အစုစပ်လုပ်ကိုင်သော ဆော့ဖ်ဝဲလုပ်ငန်းက အောင်မြင်သည်။ အက်ပယ်အတွက် အကျိုးအမြတ်များစွာရသည်။

\* \* \*

စကာလီက ဈေးကွက်အသစ်များ ဖန်တီးဖော်ထုတ်ဖို့ မျှော်မှန်းထားသည်။ ၁၉၉၂ နှစ်ဦးပိုင်းတွင် အက်ပယ်ကုမ္ပဏီ၏ မူဝါဒအပြောင်းအလဲကို ကြေညာလိုက်သောအခါ စကာလီ၏ မျှော်မှန်းချက်တွေ လက်

တွေ့ အကောင်အထည်ပေါ်လာပြန်တော့၏။

စကာလီက အက်ပယ်ကုမ္ပဏီ၏ တည်ဆောက်မှုနည်းနာများကို နောက်တစ်ကြိမ်ထပ်ပြီး ပြုပြင်ပုံသွင်းပြန်၏။ မူဝါဒအပြောင်းအလဲအရ အက်ပယ်ကုမ္ပဏီသည် တစ်ကိုယ်ရေသုံးကွန်ပျူတာများ ထုတ်လုပ် ရောင်းချသည့်ကုမ္ပဏီအဖြစ်ဖြင့်သာ ရောင့်ရဲနေတော့မည်မဟုတ်။ ကမ္ဘာ လုံးဆိုင်ရာ အီလက်ထရွန်းနစ်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရေးကော်ပိုရေးရှင်းကြီး အဖြစ် အသွင်ပြောင်းတော့မည်။ စကာလီ၏ စီမံကိန်းမှာ တစ်ကိုယ်ရေ သုံး အီလက်ထရွန်းနစ်ပစ္စည်းများ၊ ဆက်သွယ်ရေးကိရိယာများနှင့် ကွန်ပျူတာများ တည်ဆောက်ရောင်းချရေးဖြစ်၏။

ထိုသို့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအသစ်များ ထုတ်လုပ်ရင်း တစ်ချိန်တည်း တွင် ဆိုနို၊ အိုင်ဘီအမ်၊ ရှပ် စသည့်ကုမ္ပဏီများနှင့် မဟာမိတ်ဖွဲ့သည်။ အကျိုးတူလုပ်ငန်းများ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သည်။ အက်ပယ်အတွက် ကြီးမားသော အကျိုးအမြတ်များရသည်။

ထို့ကြောင့် စကာလီသည် အက်ပယ်ကုမ္ပဏီ၏ ခေါင်းဆောင် အစစ်အမှန်ဖြစ်ကြောင်း အများက အသိအမှတ်ပြုကြသည်။ ခေါင်းဆောင်မှုနှင့်ပတ်သက်၍ စကာလီပြောခဲ့သည့်စကားမှာ အောက်ပါ အတိုင်းဖြစ်၏။

“ခင်ဗျား ဘယ်နေရာကို အရောက်သွားသလဲဆိုတာကို အလွန်အလွန် ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ပြတ်ပြတ်သားသား မျှော်မှန်းထားခြင်းကနေ ပြီး ခေါင်းဆောင်မှု စတင်ဖြစ်ပေါ်လာတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ မျှော်မှန်းချက်ကို တိတိကျကျ ပီပီပြင်ပြင် ရှင်းလင်းတင်ပြနိုင်စွမ်းလည်း ရှိရမယ်။ ဒါမှ ခင်ဗျားသွားလိုတဲ့နေရာကို ဘယ်ပုံဘယ်နည်းနဲ့ရောက်အောင် သွားမလဲဆိုတဲ့ တည်ဆောက်မှုနည်းနာကို တခြားလူတွေ သဘောပေါက်နားလည်လာမယ်။”

ခေါင်းဆောင်မှုဆိုတာ တစ်ဦးတစ်ယောက်ရဲ့ စွမ်းဆောင်မှုမဟုတ်ဘူး။ ကိစ္စအဝဝကို ပြီးမြောက်အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်မှုဖြစ်တယ်။ ကျွန်တော် တစ်ဦးချင်းအနေနဲ့ ပြောရရင်တော့ ကျွန်တော်က အုပ်ချုပ်မှုထက် ခေါင်းဆောင်မှုကို အမြဲတမ်းပိုပြီး စိတ်ဝင်စားတယ်ဗျ”

စကာလီ၏ ဦးဆောင်မှုဖြင့် အက်ပယ်ကုမ္ပဏီသည် တရွေ့ရွေ့တိုးတက်အောင်မြင်လာသည်။ သူက အက်ပယ်စောင့်ထိန်းခဲ့သည့် ယဉ်ကျေးမှုကိုရော စီးပွားရေးကိုပါ ဆက်လက်တည်တံ့အောင် ထိန်းပေးနိုင်ခဲ့သည်။ ထိုသို့ အက်ပယ်ကုမ္ပဏီ၏ ပုံထိန်းမှူးကြီးအဖြစ် အောင်မြင်လာခြင်းမှာ အကျဉ်းအကျပ်အဖြစ်ဆုံး အချိန်များတွင် သူ၏စိတ်တွင်းမှာ ထိုးထွင်းသိမြင်မှုဉာဏ်ကို ယုံကြည်အားထားသောကြောင့် ဖြစ်ပေသည်။

သူ့ဆုံးဖြတ်ချက်များက တိကျသည်၊ ရှင်းသည်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်စိတ်ချမှုအပြည့်ရှိသည်။

သူက အချက်အလက်များကို စုဆောင်း၏။ ၎င်းအချက်အလက်များကို တော်တည့်မှန်ကန်စွာ ရှုမြင်သုံးသပ်သည်။ ထို့နောက်မှာတော့ ထိုးထွင်းသိမြင်ဉာဏ်ကို အသုံးပြုပြီး ဆုံးဖြတ်ချက်ချတော့၏။

“လူတော်တော်များများက ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်ဖို့ပဲ အသည်းအသန်အားထုတ်ကြတယ်။ ကိုယ် ကိုင်တွယ်နေတဲ့ ပြဿနာဟာ ပြဿနာအစစ်ဟုတ်ရဲ့လား။ ကိုယ့်ဦးတည်ချက် မှန်ကန်ရဲ့လား၊ ဒါမှမဟုတ် ကိုယ်အသာစီးရထားတဲ့ နေရာကရော မှန်ကန်ရဲ့လားဆိုတာတွေကို သုံးသပ်ဖို့ အားမထုတ်ကြဘူး။ သူတို့က ရည်ညွှန်းစရာ၊ ကိုးကားစရာ အချက်အလက်မရှိဘဲ ဆုံးဖြတ်လိုက်တဲ့ သူတို့ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ မှန်မှန်ပါ့မလားဆိုတာလောက်သာ စိုးရိမ်ပူပန်နေကြတာကလား။ ကျွန်တော်ကတော့ မှန်ကန်တဲ့ ထိုးထွင်းသိမြင်ဉာဏ်ဖြစ်ပေါ်လာဖို့အတွက်

ခိုင်မာတဲ့ ရည်ညွှန်းစရာ၊ ကိုးကားစရာတွေရှိဖို့ လိုတယ်လို့ ထင်တယ်ဗျ”  
 ဤကျင့်ထုံးကို ကျင့်သုံးလျက် စကာလီက အက်ပယ်ကုမ္ပဏီကို  
 ကမ္ဘာ့ကွန်ပျူတာလောက၏ ထိပ်တန်းတစ်နေရာသို့ အရောက်ပို့ပေးခဲ့  
 ၏။

ထိုသို့ စွမ်းဆောင်ခဲ့ပြီးနောက် ၁၉၉၃ ခုနှစ်၊ ဇွန်လတွင် အက်ပယ်  
 ကုမ္ပဏီ၏ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်အဖြစ်မှ အနားယူခဲ့၏။

ဤအချိန် ဤကာလသည် လမ်းကြောင်းအသစ်နောက်သို့ လိုက်  
 ရတော့မည့်အချိန်ကာလဖြစ်သည်ဟု ယူဆခံယူသည်။ လောလောဆယ်  
 မှာတော့ သူ့မိသားစုနှင့်အတူ ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင်နေဖို့ အချိန်ပိုပေးရင်း  
 အနာဂတ်ကာလအကြောင်း စဉ်းစားတွေးခေါ်ရဦးမည်ဟု သူက ယူဆ  
 ထားသည်။



**အခန်း(၂)**

ရော်ဘတ်တာ ဝီလျမ်စ်

**ပုံပြင်ထဲကအတိုင်း တကယ်ဖြစ်လာနိုင်သည်**

ကမ်းမမြင် လမ်းမမြင် ပင်လယ်ကြီးထဲတွင် လျှို့ဝှက်အသိခက် သည့် ကျွန်းကလေးတွေ တန်းစီနေ၏။ ထိုကျွန်းကလေးတွေအနီးမှာမှ သင်္ဘောက ပျက်သွားသည်။ ထူးခြားသော၊ ဆန်းကြယ်သော အဆိုပါ ကျွန်းကလေးများပေါ်သို့ တက်သည်။ လှည့်ပတ်စူးစမ်းလေ့လာသည်။ ထိုအခါ ထိတ်လန့်ကြောက်မက်ဖွယ်ကောင်းသည့် ကျွန်းစောင့် သတ္တဝါ ကြီးတွေ၊ မာယာပရိယာယ်အလွန်များသည့် နာနာဘာဝတွေနှင့် ရင်ဆိုင် ရတော့၏။ နောက်ဆုံး သင်သည် သေမင်းနှင့် ထိပ်တိုက်တွေ့ပြီး သေမင်းကို အနိုင်တိုက်ရတော့၏။

သည်ပုံပြင်ကိုမှ မကြိုက်သေးလျှင် 'မော်ဒက်' ဆိုသည့် ကောက် ကျစ်သော မှော်ဆရာကြီးလက်ထဲရောက်နေသော မိသားစုကို သွားရောက် ကယ်တင်သည့် 'ဘုရင်ကြီးဂရေဂမ်' နှင့်အတူ လိုက်သွားပါ။ သင်သည် ချစ်ချစ်တောက်ပူလောင်သော သဲကန္တာရတွေထဲ ရောက်သွားမည်။ သည်းထိတ်ရင်ဖိုစရာ တောင်ထိပ်တောင်စွန်းတွေပေါ် ရောက်သွားမည်။

ထိတ်လန့်ချောက်ချားစရာ တောနက်မည်းမှောင်ကြီးတွေထဲ ရောက်သွားမည်။ ထိုအခါ မြန်မြန်သေသွားလျှင်ကောင်းလိမ့်မည်ဟု သင့်စိတ်ထဲမှာ ထင်လာလိမ့်မည်။

သည်တော့ သင် စွန့်စားခန်းကစားနည်းကို ကြိုက်သလား။ စိတ်အာရုံကွန့်မြူးသည့် ထူးဆန်းထွေလာ ကစားနည်းမျိုးကို စိတ်ဝင်စားသလား။ တန်ခိုးဣဒ္ဓိပါဒ်တွေ အမျိုးမျိုးပြနိုင်စွမ်းရှိသည့် စုန်းမကြီးတွေ၊ မှော်ဆရာကြီးတွေ၊ နတ်သမီး နတ်သားတွေကို သဘောကျသလား။

ရော်ဘတ်တာဝီလျမ်စ် (Roberta Williams) ကတော့ အဲဒါတွေအားလုံးကို စိတ်ဝင်စားခဲ့သည်။ စိတ်ဝင်စားဆဲဖြစ်သည်။ နောက်ပြီး သူ့စွမ်းရည်နှင့် သူ့အမြော်အမြင်အပေါ်မှာလည်း ယုံကြည်အားထားသည်။ သို့ဖြင့် သူနှင့် သူ့ခင်ပွန်းသည် 'ကင်' တို့သည် သူတို့၏ စားဖိုဆောင်စားပွဲပေါ်မှ အစပြုကာ ဒေါ်လာ ၅၇ သန်းတန် လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုကို ထူထောင်ခဲ့ကြလေသည်။

ဤဖြစ်ရပ်ကား ယုံတမ်းပုံပြင်မဟုတ်ပါ။ ရော်ဘတ်တာက ကွန်ပျူတာနှင့် ဆက်သွယ်ကစားရသော 'ဆီယာရာအွန်လိုင်း' ကစားနည်းကို တီထွင်ရင်း သုံးဖက်မြင်ရုပ်လုံးကြွစွန့်စားခန်းကစားနည်းကို ဆက်လက်တီထွင်ခဲ့သည်။ အသက် ၃၇ နှစ်အရွယ်တွင် ဝီလျမ်စ်ဇနီးမောင်နှံသည် ကွန်ပျူတာကစားပွဲသမိုင်းကြောင်းတွင် ဘယ်သူနှင့်မျှမတူအောင် အရောင်းစံချိန်တင်နိုင်ခဲ့၏။ ဤနယ်ပယ်တွင် ရော်ဘတ်တာ၏ ပေါက်မြောက်အောင်မြင်မှုများသည် သူ တီထွင်ခဲ့သော ကစားပွဲများနည်းတူ သမိုင်းဝင်မှတ်တမ်းတင်လောက်ပါပေသည်။

အက်ပယ်ကွန်ပျူတာများအတွက် 'ဖို့ရန်း' (Fortran) ပရိုဂရမ်များ စီစဉ်ရေးဆွဲပေးသွင်းလိုစိတ် ပြင်းပြနေသော ခင်ပွန်းဖြစ်သူက သူတို့အိမ်သို့ 'အက်ပယ်' ကွန်ပျူတာတစ်လုံး ယူလာသည်။ အသက် ၂၇

နှစ်ရှိ ဇနီးဖြစ်သူက သိပ်ပြီးမကြည်သာ။ သူက ကိုယ်ပိုင်အိမ်ကလေး တစ်လုံး ဝယ်နိုင်အောင် ငွေစုနေသူ။ ယခု သည်စက်ကလေးဝယ်လိုက် တော့ ကြွေးတွေဆပ်ရဦးတော့မည်။ ဇနီးသည်၏သဘောထားကို ကြို သိထားသော ကင်က ကွန်ပျူတာကစားပွဲခွေတစ်ခွေပါ ယူလာပေး သည်။

ခင်ပွန်းသည် ယူလာပေးသည့် ကစားပွဲကို ရော်ဘတ်တာ ကစား ကြည့်သည်။ ပွဲပြီးသွားတော့ မချင့်မရဲကြီး ဖြစ်ကျန်ခဲ့သည်။ သို့ဖြင့် သူကိုယ်တိုင် ကစားပွဲတစ်ပွဲ တီထွင်ရေးသားတော့၏။ ထို့နောက် သူ တီထွင်စီစဉ်ထားသည့် ကစားပွဲ၏ သဘောသဘာဝနှင့် ပါဝင်မည့် အစိတ်အပိုင်းများ၊ ရုပ်ပုံများကို ခင်ပွန်းသည်အား ပြောပြသည်။ ကင် က ကစားပွဲကို ကွန်ပျူတာဖြင့် ကစားလိုရအောင် ပရိုဂရမ်ရေးသွင်းပေး သည်။ နှစ်ယောက် ညှိနှိုင်းအားထုတ်ပြီးသောအခါ 'လျှို့ဝှက်ဆန်းကြယ် စံအိမ်ကြီး' ဆိုသည့် ကမ္ဘာ့ပထမဆုံး ရုပ်လုံးပေါ် စွန့်စားခန်း ကစားပွဲ တစ်ပွဲ ပေါ်ပေါက်လာတော့၏။

နောက် ၁၀ လအကြာ ကစားပွဲအခွေပေါင်း ၁၅,၀၀၀ ရောင်းရ ပြီးချိန်တွင် သူတို့သည် ကယ်လီဖိုးနီးယားပြည်နယ်၊ ဆီယာရာနီးဗားဒါး တောင်ခြေရှိ 'ကိုးစံဂိုး' မြို့ကလေးသို့ ပြောင်းရွှေ့ခဲ့ကြသည်။ ကွန်ပျူတာ နှင့် ဆက်သွယ်ကစားရသည့် 'ဆီယာရာအွန်လိုင်း' (Sierra On-line) စနစ်ကို ထူထောင်သည်။

ခုတော့ သူတို့လုပ်ငန်းအတွက် အလုပ်ရုံသုံးရုံခွဲထားပြီး လူပေါင်း ၅၅၀ ကျော် အလုပ်ခန့်ထားရပြီ။ ကွန်ပျူတာဖြင့် ဖျော်ဖြေရေးဆော့ဖ်ဝဲ ထုတ်လုပ်ရောင်းချရေးလုပ်ငန်းတွင် ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်းကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်နေ ပြီ။ သူတို့၏ အောင်မြင်မှုသည် ရော်ဘတ်တာ၏ ထူးခြားပြောင်မြောက် သော စိတ်ကူးနိုင်စွမ်းပေါ်တွင် များစွာတည်မှီနေလေသည်။

သူသည် အခြားသူများနှင့်မတူ၊ တသီးတသန့်ဖြစ်နေသည်ဟု အမြဲတမ်းခံစားရကြောင်း သူက ပြန်ပြောသည်။

“ကျွန်မဟာ တခြားသူတွေနဲ့ အလှမ်းကွာနေသလိုပဲ။ ဘာကြောင့် ဒီလိုဖြစ်ရသလဲဆိုတာကိုလည်း နားမလည်နိုင်ခဲ့ဘူး။ ကျွန်မအကြောင်း မြင်မက်တဲ့ စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက်တွေထဲမှာတော့ ကျွန်မဟာ ဘယ်တော့မှ မဆို သားသားနားနား ထည်ထည်ဝါဝါဖြစ်နေတာချည်းပဲ။ ကျွန်မဟာ ဘယ်တော့မှမဆို ချမ်းသာကြွယ်ဝသူတွေထဲမှာ ရှိနေတယ်။ ဒါမှမဟုတ် လူတွေကို ဘေးဒုက္ခထဲက ကယ်ထုတ်နေတာချည်းပဲ”

သူ၏ မျှော်မှန်းချက်များကို တစ်နေ့နေ့ တစ်ချိန်ချိန်တွင် အောင်မြင် ကျော်ကြားသော ကွန်ပျူတာစွန့်စားခန်း ကစားပွဲများအဖြစ် အသွင် ပြောင်းတင်ပြမည့် မိန်းမသားတစ်ဦးအတွက် သူ၏ စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက် များက အတိုင်းမသိ အထောက်အကူပြုခဲ့ပါသည်။

သို့ဖြစ်သည့်တိုင် သူ၏ စွန့်စားခန်းကိုမူ ကွန်ပျူတာ မှန်သားပြင် ပေါ်မှာမဟုတ်ဘဲ မြေပြင်ပေါ်မှာ ဆင်နွဲ့ခဲ့ရ၏။

ဆီယာရာအွန်လိုင်း အောင်မြင်သည့်အဆင့်သို့ တက်လှမ်းနိုင် အောင် အဆင့်တိုင်းအဆင့်တိုင်းတွင် တိုက်ပွဲဝင်ခဲ့ရ၏။ သူတို့၏ ကုမ္ပဏီ တွင် ရော်ဘတ်တာ၏ စိတ်ကူးစိတ်သန်းနှင့် ပြောစကားများကို အခြား သူတွေ အလေးထားဂရုစိုက်လာအောင် လုပ်ဆောင်ရသည်မှာလည်း တိုက်ပွဲတစ်ပွဲပင် ဖြစ်၏။

မည်သို့ဖြစ်စေ သူ၏ ထိုးထွင်းသိမြင်ဉာဏ်နှင့် သာမန်အသိစိတ် တို့ ပေါင်းစပ်နိုင်စွမ်းကြောင့် သူ၏ ကစားပွဲများနည်းတူ သူလည်း အောင် မြင်မှုသရဖူ ဆောင်းခဲ့လေသည်။

\* \* \*

သူတို့ဇနီးမောင်နှံ တစ်ဟုန်ထိုးအောင်မြင်ပြီး နှစ်နှစ်အကြာတွင် သူတို့၏ ဆီယာရာအွန်လိုင်းကို နောက်တစ်ဆင့်တိုးမြှင့်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ကြ၏။ နောက်တစ်ဆင့် တိုးမြှင့်ဖို့ဆိုသည်မှာ အခြားသူများ မတီထွင်သေးသော၊ စိတ်မကူးသေးသော ကစားနည်းသစ်များကို တီထွင်ဖန်တီးဖို့ဖြစ်၏။ ထိုသို့ တီထွင်ဖန်တီးပြီးလျှင် ပြိုင်ဘက်များထက် အမြဲတမ်း နှာတစ်ဖျားသာနေအောင် လုပ်ဖို့၊ အရောင်းစံချိန်ကို ထိန်းထားနိုင်အောင်လုပ်ဖို့ ပြင်ပမှ မြှုပ်နှံလာမည့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေ လိုသည်ဟု ခင်ပွန်းဖြစ်သူက ယူဆသည်။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေ ဒေါ်လာတစ်သန်းကို ၁၉၈၁ ခုနှစ်ထဲတွင် ကမ်းလှမ်းသူရှိလာသည်။ ကင်က သူတို့နှစ်ယောက်၏ တူညီမျှော်မှန်းချက်ကို အကောင်အထည်ဖော်ရန် အလောတော်ဖြစ်သည်ဟု ယူဆ၏။ ရော်ဘတ်တာကတော့ တစ်မျိုး။ ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများအား ကိုယ်စားပြုသည့် အမျိုးသမီးကို စတွေ့ကတည်းက မနှစ်မြို့။ သည်အမျိုးသမီးက တစ်မျိုးပဲဟု ထင်မိသည်။ သို့သော် ဘာရယ်လို့ တိကျရေရာလည်း မပြောနိုင်။

“ကျွန်မ သူနဲ့အတူ နေ့လယ်စာ ထွက်စားကြတယ်။ သူက တော်တော်ကို အလုပ်သဘောဆန်တယ်။ အတော်ကို အထက်အရာရှိ ဆန်တယ်။ ကျွန်မ သူနဲ့ဆက်ဆံရတာ အတော်ကို စိတ်မသက်မသာဖြစ်ရပြီး ရင်ဆိုင်နေရတဲ့အနေအထားကို သဘောမကျဘူး” ဟု ရော်ဘတ်တာက ပြန်ပြောပြသည်။

ထိုစဉ်က သူ့အသက်မှာ ၂၈ နှစ်ပဲ ရှိသေးသည်။ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်၍ ငွေကြေးပမာဏ များများစားစားနှင့်ပတ်သက်၍ ဆုံးဖြတ်ချက်များ မချဖူးပေ။ သာရည်၊ နာရည်များနှင့်ပတ်သက်၍လည်း သိပ်ပတ်ပတ်နပ်နပ် မတွက်တတ်သေး။ သူ သိသည်မှာ ငွေ

ကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများနှင့်ပတ်သက်၍ သိပ်ပြီး ဘဝင်မကျဆိုတာ လောက်ပဲ ဖြစ်၏။

အသက် ၂၇ နှစ်ရှိပြီး လက်သင်စီးပွားရေးသမားပေါက်စကလေး ကင်ကတော့ ဖြစ်ပေါ်လာသည့် အနေအထားကို အားရကျေနပ်နေသည်။ သို့ဖြင့် သူတို့နှစ်ယောက် ဘော့စတွန်သို့သွားပြီး ကုမ္ပဏီအရာရှိများနှင့် တွေ့ဆုံသည်။ “ဒီကိစ္စကိုငါ ဘဝင်မကျဘူး။ ဒီကိစ္စကို မလုပ်ကြရင် ကောင်းမယ်” ဟု ရော်ဘတ်တာ၏ ရင်တွင်းအသံက သတိပေးနေသည် ကို ရော်ဘတ်တာ သတိရနေ၏။ သို့သော် သူတို့ ဇွတ်တိုးလုပ်ခဲ့၏။ ဤဆုံးဖြတ်ချက်က ဆီယာရာအား ကျဆုံးစေခဲ့သည်။ ဤဆုံးဖြတ်ချက် က ဆီယာရာအား စီးပွားရေးလောကအပြင်ဘက်သို့ ရောက်သွားမတတ် ဖြစ်စေခဲ့သည်။

သူတို့နှစ်ယောက်စလုံးသာ ရော်ဘတ်တာ၏ ထိုးထွင်းသိမြင် ဉာဏ်ကို ယုံကြည်အားထားခဲ့လျှင် ဆက်လက်ဖြစ်ပေါ်လာမည့် ပြဿနာ များကို ရှောင်ရှားနိုင်ပေလိမ့်မည်။ စင်စစ် ထိုးထွင်းသိမြင်ဉာဏ်ဆိုသည် မှာ စိတ်တွင်းမှာ ဖျိုးခနဲ ဖျပ်ခနဲ ဖြစ်ပေါ်လာပြီး တိကျရေရာထောက်ပြ လို့ မရသည့် ခံစားချက်သာဖြစ်၏။ လူတစ်ဦးသည် အကြောင်းအရာ တစ်ခုနှင့်ပတ်သက်၍ မိမိကျွမ်းကျင်မှုမရှိဟု ထင်မြင်နေချိန်မျိုး သို့ မဟုတ် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုနည်းပါးနေချိန်မျိုး၊ သို့မဟုတ် အခြား အကြောင်းကိစ္စတွေက ဖိအားများနေသည့်အချိန်မျိုးတွင် ထိုးထွင်းသိမြင် ဉာဏ်ကို အားမထားရဲသည်မှာ သဘာဝကျပါသည်။ သို့ဖြစ်သည့်တိုင် ခေါင်းဆောင်တစ်ဦးသည် သူ၏ ထိုးထွင်းသိမြင်ဉာဏ်ကို ဆန့်ကျင် ဆုံးဖြတ်လိုက်ပြီဆိုလျှင် သူ့အဖွဲ့အစည်းအတွက် ဆိုးရွားသော အကျိုး ဆက်များ ဖြစ်ပေါ်စေ၏။ ဆီယာရာလည်း ထိုနည်းအတိုင်း ရင်ဆိုင်ခဲ့ ရလေသည်။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေသည် ငွေသေတ္တာထဲရောက်ပြီး နွေးပင် မနွေးသေး မိ ငွေရှင်များက ဆီယာရာအတွက် ဘုတ်အဖွဲ့ဝင် ဒါရိုက်တာများ ရွေးချယ်လိုက်၏။ ဆီယာရာဘက်မှ သုံးယောက်နှင့် ငွေရှင်များဘက်မှ သုံးယောက်။

ရော်ဘတ်တာ စိုးရိမ်ခဲ့သည့်အတိုင်း ငွေရှင်များ ထည့်ဝင်ထားသည့်ငွေမှာ မြန်မြန်ဆန်ဆန်ကြီး ကုန်သွားသည်။ နောက်ထပ် ငွေလိုလာပြန်သည်။ ရော်ဘတ်တာက အသုံးစရိတ်တွေ ဖြတ်တောက်ချင်သည်။ ခြိုးခြံချွေတာချင်သည်။ နောက်ထပ် ငွေလုံးငွေရင်း ထပ်မတောင်းချင်။ သို့သော် ဆုံးဖြတ်ချက်က သူ့ဆန္ဒနှင့် ဆန့်ကျင်ဘက် ဖြစ်သွားသည်။ ငွေတွေ ထပ်ဝင်လာသည်။ ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများ၏ ထည့်ဝင်ငွေများလာသည်။

ထိုအချိန်တွင် ဗီဒီယိုကစားနည်းတွေ စတင်ပေါ်ထွန်းလာသည်။ အခြားကုမ္ပဏီတွေ ဗီဒီယိုကစားနည်းဈေးကွက်ထဲသို့ အလှအယက်ဝင်ကြသည်။ ဆီယာရာလိုပင် နေ့ချင်းညချင်း ကြီးပွားကြသည်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ငွေရှင်များ ကျောထောက်နောက်ခံပြုထားသည့် ဘုတ်အဖွဲ့က ဗီဒီယိုကစားနည်းဈေးကွက်ထဲသို့ ဝင်ချင်ကြသည်။ သို့သော် ရော်ဘတ်တာက မဝင်ချင်။ မိမိတို့ ကျွမ်းကျင်လိမ္မာသည့် ကွန်ပျူတာကစားနည်းကို ဆက်လက်ဆုပ်ကိုင်ထားပြီး သည့်ထက် တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးအောင် လုပ်ချင်သည်။ သို့ဖြစ်သော်လည်း သည်လူတွေ၏ ဆန္ဒက သူ့ဆန္ဒနှင့် ကိုက်ညီခြင်းမရှိ။ သည်လူတွေနှင့် လက်တွဲခဲ့ခြင်းမှာ သည်လူတွေက တော်သည်။ ဈေးကွက်ကျွမ်းကျင်သော စီးပွားရေးသမားများ ဖြစ်သည်ဟု မှတ်ယူထားသောကြောင့် ဖြစ်၏။

ထိုလူတွေက ထုတ်ကုန်အသစ် ထုတ်လုပ်ချင်ရုံသာမဟုတ်သေး။ သူတို့က အဆင့်မြင့်အစွမ်းထက်သည့် အရာရှိများပါ ခန့်အပ်ချင်ကြ

သည်။ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်၊ ဈေးကွက်ဖော်အရာရှိ၊ အရောင်းအရာရှိ၊ ထုတ်လုပ်ရေးအရာရှိ စသည်ဖြင့်။ အပြင်ပန်းအနေဖြင့် ဤစိတ်ကူးက ကောင်းသယောင်ရှိ၏။ သို့သော် ရော်ဘတ်တာက သံသယပွားနေသည်။ သို့သော် သူ့သံသယများက ထိုးထွင်းသိမြင်ဉာဏ်ပေါ်မှာ အခြေပြု ပေါ်ပေါက်လာသည့် သံသယတွေ။ သည်သံသယတွေအကြောင်းကို အကျိုးနှင့် အကြောင်းနှင့် အချက်အလက်ကိန်းဂဏန်းများဖြင့် အထောက်အထားပြလိုမရ။ သည်တော့ သူ့တင်ပြချက်များကို ဒါရိုက်တာလူကြီးမင်းများက အလေးမမူ ဂရုမထားကြ။

သူတို့ကုမ္ပဏီ ဗီဒီယိုကစားနည်းများဘက်သို့ အာရုံပြောင်းချိန်တွင် သူတို့မှာ အလုပ်သမား ၁၂၀ ခန့်ရှိသည်။ ထိုအချိန်တွင် ကွန်ပျူတာကစားနည်းလုပ်ငန်းမှာ အလေးပေးဂရုစိုက်မှု နည်းပါးလွန်းသည့်အတွက် အသက်ငင်နေပြီ။ နောက်ထပ် ငှားရမ်းထားသည့် အရာရှိတွေကလည်း ဗီဒီယိုကစားနည်းလုပ်ငန်းကိုသာ အာရုံစိုက်ကြသည်။

ဆီယာရာကို လက်မတင်ကလေး ကယ်တင်ခဲ့သူမှာ အိုင်ဘီအမ်ကုမ္ပဏီဖြစ်၏။ အိုင်ဘီအမ်က အသစ်ထုတ်လုပ်သည့် 'ပီစီဂျူနီယာ' ကွန်ပျူတာများအတွက် ကစားနည်းတစ်နည်း တီထွင်ပေးဖို့ ကမ်းလှမ်းလာသည်။ သူတို့ထုတ်လုပ်သည့် ကွန်ပျူတာအသစ်တွင် စွမ်းရည်အားလုံးကို အသုံးချလိုရမည့် ကစားနည်းတစ်နည်းကို ဇာတ်ကောင်များဖြင့် အသက်သွင်းပြီး ရော်ဘတ်တာ စီစဉ်ရေးသား ပုံဖော်ပေးရမည်။ ကင်က ၎င်းကစားနည်းမူပိုင်ခွင့်ကို ရော်ဘတ်တာရရှိစေမည့် စာချုပ်တစ်ရပ် အိုင်ဘီအမ်နှင့် ချုပ်ဆိုပေးသည်။ ရော်ဘတ်တာအဖွဲ့ငယ်ကလေးတစ်ဖွဲ့ဖြင့် သူ့လုပ်ငန်းကို စတင်အကောင်အထည်ဖော်သည်။ ငှားရမ်းထားသည့် အရာရှိသစ်များက သည်လုပ်ငန်းကို စိတ်မဝင်စား။ သူတို့စိတ်ဝင်စားသည်မှာ ဗီဒီယိုကစားနည်းလုပ်ငန်းသာဖြစ်၏။

တစ်ချို့တွင် ရော်ဘတ်တာတို့ ဇနီးမောင်နှံ အနားယူအပန်းဖြေ ခရီးထွက်ကြသည်။ သူတို့ ပြန်ရောက်လာသောအခါ မကြာမီကမှ ငှား ရမ်းထားသည့် လုပ်ငန်းဖော်ဆောင်ရေးအရာရှိချုပ်က ကုမ္ပဏီဖွဲ့စည်း ပုံကို ပြုပြင်ပြောင်းလဲထားကြောင်း တွေ့ကြရ၏။ ထိုလူတွေက ဝီလျမ်စ် ဇနီးမောင်နှံကို အကြောင်းကြားဖော်ပင် မရတော့။ သူတို့ကုမ္ပဏီ ကသောင်းကနင်းတွေ ဖြစ်တော့မည်ဟုရော်ဘတ်တာ စိတ်ထဲက သိနေ သည်။ သို့သော် သူတို့ တားလို့ဆီးလို့ မရတော့။

သူတို့ဇနီးမောင်နှံကို ဈေးကွက်အနေအထားက အကူအညီပေး သွားသည်။ ဗီဒီယိုအားကစားနည်းဈေးကွက် လုံးဝယိုင်လဲပျက်စီးသွား သည်။ ဆီယာရာမှာ ခန့်ထားသည့် အလုပ်သမားဦးရေသည် ၁၂၀ မှ ၃၉ ဦးသို့ ပြုတ်ကျသွားသည်။ ဘုတ်အဖွဲ့ဝင် ငွေရှင်ကြေးရှင်သုံးဦးက ကုမ္ပဏီကို ရောင်းပစ်ဖို့ ပြင်ဆင်ကြတော့၏။ သူတို့အမြင်အရ ဝီလျမ်စ် ဇနီးမောင်နှံသည် အရှုံးသမားများဖြစ်နေ၏။ ရော်ဘတ်တာကတော့ ထိုသို့မမြင်။ ထိုလူတွေ ဝင်မလာမီအထိ သူတို့အခြေအနေကောင်းနေ သည်။ သူတို့ဝင်လာပြီးနောက် သူတို့လုပ်သမျှကို ရော်ဘတ်တာ သဘော မတူခဲ့။ တော်သေးသည်။ ရော်ဘတ်တာတို့မှာ အိုင်ဘီအမ်နှင့်ဆက်ပြီး အလုပ်လုပ်ပိုင်ခွင့် ရှိနေသေးသောကြောင့်။

\* \* \*

ဗီဒီယိုကစားနည်းတွေ ကျဆုံးသွားသောအခါ အရာရှိသစ်တွေက ကုမ္ပဏီကို စွန့်ခွာထွက်ပြေးဖို့ ကြံစည်ကြတော့၏။ ဆီယာရာကို ပြန် လည်ထူထောင်ဖို့ ငွေလိုလာပြီ။ ငွေရှင်များက နောက်ထပ်မပေးတော့ဟု ဆို၏။ သူတို့က ကုမ္ပဏီကိုရောင်းပစ်ဖို့ပဲကြိုးစားကြသည်။ သူတို့ ထိုသို့ ကြိုးစားတိုင်းလည်း ဝီလျမ်စ်မောင်နှံက ပိတ်ဆို့တားဆီးခဲ့သည်ချည်း။

ထို့နောက်မှာတော့ ပြတ်ပြတ်သားသား စိန်ခေါ်ပွဲကြီး ဖြစ်ပေါ်လာ တော့၏။

ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများက ‘စပင်နက်ကာ ဆော့ဖ်ဝဲကုမ္ပဏီ’ နှင့် အစည်းအဝေးပြုလုပ်ဖို့ စီစဉ်ထားသည်။ စပင်နက်ကာဆိုသည်မှာ ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများက မွေးထားသည့်ကုမ္ပဏီဖြစ်၏။ သူတို့က ဆီယာရာကို စပင်နက်ကာနှင့် အမြဲတမ်း နှိုင်းယှဉ်တိုင်းတာပြီး ပြောလေ့ ရှိသည်။ ရော်ဘတ်တာကတော့ စပင်နက်ကာကို အထင်မကြီး။ ငွေရှင် များက ဆန်ဖရန်စစ္စကိုမှာ ကျင်းပမည့် ဆီယာနာဘုတ်အဖွဲ့ အစည်း အဝေးသို့ စပင်နက်ကာကြွရောက်ဖို့ ဖိတ်ထားသည်။ ပြီးတော့ ဆီယာရာ ကို ဝယ်ယူဖို့ ဆွေးနွေးကမ်းလှမ်းကြမည်။

“သူတို့ ဘာအချိုး ချိုးမယ်ဆိုတာ ကျွန်မတို့ သိတာပေါ့။ ကျွန်မ တို့ ဘုတ်အဖွဲ့အစည်းအဝေးခန်းထဲ ဝင်သွားတဲ့အခါ စပင်နက်ကာက ပုဂ္ဂိုလ်နှစ်ယောက် ရှိနေမယ်ဆိုတာလည်း သိတယ်။ သူတို့ပြောမှာက ကျွန်မတို့ကုမ္ပဏီကို စပင်နက်ကာလက်အောက်ကို သွတ်သွင်းဖို့လေ။ အဲဒါဆို ကျွန်မတို့နှစ်ယောက်က မြင်ကွင်းထဲက ပျောက်သွားမယ်။ ကျွန်မ ဒုက္ခပေးမှာလည်း စိုးရိမ်စရာမလိုတော့ဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မမှာ အစီအစဉ်တစ်ခုရှိနေတယ်။

“ကျွန်မ သူတို့ကို အလိုလိုက် အကြိုက်ဆောင်နေမှာ မဟုတ်တော့ ဘူး။ စကားနည်း ရန်စဲနေတတ်တဲ့ ကလေးမလေးလို နေမှာမဟုတ်တော့ ဘူး။ ဒီတစ်ချိတော့ သူတို့ပြုသမျှ နုမနေတော့ဘူး။ ကျွန်မတို့ရဲ့ကုမ္ပဏီ အတွက် ကျွန်မတို့ တိုက်ပွဲဝင်တော့မှာ။ ဒီကုမ္ပဏီကို ကယ်တင်တော့ မှာ”

ဆန်ဖရန်စစ္စကိုသို့ လေယာဉ်ဖြင့်အသွားတွင် ရော်ဘတ်တာက သူ့ခင်ပွန်းအား အစီအစဉ်တစ်ခု ချပြသည်။ ကုမ္ပဏီ၏ ရှယ်ယာအများစု

ကို မိမိတို့ ပိုင်ဆိုင်နေသေးကြောင်း၊ မိမိတို့ မပါဝင်ဘဲ ကုမ္ပဏီကို သူတို့သဘောဖြင့်သူတို့ ရောင်းချလိုမရကြောင်း၊ မိမိတို့၏ အမှားမှာ မိမိတို့က ကုမ္ပဏီကို ထိန်းချုပ်နိုင်သည့် အသာစီးရထားပါလျက် ထိုလူတွေ စီစဉ်သရွေ့ကို နားထောင်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ သူတို့က မိမိတို့မှာ ငွေမရှိတော့ဟု ထင်နေကြောင်း၊ သို့သော် မိမိတို့မှာ အိုင်ဘီအမ်နှင့် စာချုပ်ထားသည့် ကစားနည်းရှိနေကြောင်း၊ ၎င်းကစားနည်းမှာ အောင်မြင်နေကြောင်း၊ ယခင်တစ်ခါထက်ပင် အကြီးအကျယ်အောင်မြင်လိမ့်မည်ဖြစ်ကြောင်း...။

“အစည်းအဝေးက မနက်ကိုးနာရီမှာ စမယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မတို့ ရိုရိုကျိုးကျိုး ကလေးငယ်တွေလို ဝတ်ကောင်းစားလှတွေ ဝတ်ဆင်မသွားဘူး။ ဂျင်းဘောင်းဘီ၊ ဂျင်းအင်္ကျီတွေပဲ ဝတ်သွားကြမယ်။ ကင်က အစည်းအဝေးကို နာရီဝက်နောက်ကျပြီး ရောက်သွားမယ်။ ကျွန်မက နောက်ထပ် တစ်နာရီခွဲကြာမှ စည်းဝေးခန်းထဲ ဝင်သွားမယ်။ ကင်က သူတို့ပြောတာတွေ နားထောင်ပြီး သူတို့အကြံအစည်ကို ခန့်မှန်းမယ်။ ကျွန်မက ပွဲဖျက်ပစ်မယ်။ သူတို့ပြောသရွေ့ကို ကျွန်မတို့ ဆက်ပြီး နားထောင်မနေတော့ဘူးဆိုတာ သူတို့ သိစေချင်တယ်လေ။ ကျွန်မတို့ ကိုယ့်ဇာတိအမှန်ဆီကို ပြန်သွားကြတော့မယ်ဆိုတာပေါ့” ဟု ရော်ဘတ်တာ ပြန်ပြောင်းစားမြို့ပြန်သည်။

အစည်းအဝေးသို့ ကင် ရောက်သွားတော့ ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများသည် စပင်နက်ကာ ကိုယ်စားလှယ်နှစ်ဦးနှင့် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းနေသည်မှာ နာရီဝက်ရှိသွားပြီ။ ကင် ဝင်ထိုင်တော့ သူတို့ဆွေးနွေးချက်များကို ကင်အား ပြောပြသည်။ တစ်နာရီခွဲကြာသောအခါ ရော်ဘတ်တာ စည်းဝေးခန်းမကြီးထဲ ဝင်လာသည်။ သူက လက်ပတ်နာရီကိုကြည့်ပြီး “ဟား နောက်ကျနေပါပြီကော။ ကျွန်မ အိပ်ပျော်သွားလိုက်တာ ယုံ

တောင် မယုံနိုင်ဘူး။ စိတ်မကောင်းပါဘူးရှင်။ နေပါဦး၊ ကျွန်မဖို့ ကော်ဖီက ဘယ်မှာလဲ” ဟု အော်ကြီးဟစ်ကျယ်ပြောလေသည်။ အစည်းအဝေး ထိုင်နေသူတွေ ပါးစပ်အဟောင်းသားဖြင့် သူ့ကို စောင့်ကြည့်နေကြ၏။ “ဒို့တော့ ရှင်တို့က ဘာတွေပြောနေကြတာလဲ” ဟု မေးသည်။

သူတို့၏အစီအစဉ်ကို ပြောပြကြသောအခါ “ဟား ဘယ်ရမလဲ” ဟု သူက ပြောသည်။ ပြီးတော့ စပင်နက်ကာကိုယ်စား ကိုယ်စားလှယ် နှစ်ဦးကို လက်ညှိုးထိုးပြပြီး “ဒီစီးပွားရေးနယ်ပယ်တစ်ခုလုံးမှာ ဒီလူနှစ်ယောက်ကို ဘယ်သူကမှ အလေးအနက်ထားတာမဟုတ်ဘူး။ ကျွန်မတို့လည်း ဒီလူတွေနဲ့ ဘယ်လိုမှ လက်တွဲမလုပ်ဘူး။ ဒီတော့ ရှင်တို့ ဆွေးနွေးချင်သလောက် ဆွေးနွေးနေကြပါ။ ကျွန်မတို့ကတော့ ဒီထက်အရေးကြီးတဲ့ကိစ္စတွေ သွားလုပ်လိုက်ဦးမယ်” ဟု ပြောသည်။ ထိုအခါ ကင်လည်း ထိုင်ရာကထပြီး နှစ်ယောက်သား နေ့လယ်စာ စားဖို့ ထွက်ခဲ့ကြတော့၏။

ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများ အလျင်အမြန်နောက်ဆုတ်သွားသည်။ ဝီလျမ်စ်မောင်နှံက သူတို့အိမ်ကို ပေါင်ပြီးရသည့်ငွေကို အလုပ်သမားလခအဖြစ် အသုံးပြုပြီး ဆီယာရာကို ပြန်လည်ထူထောင်သည်။ အိုင်ဘီအမ်အတွက် ပုံဖော်ပေးခဲ့သည့် ‘ဘုရင်ကြီး၏ စူးစမ်းရှာဖွေမှု’ ကစားနည်းမှာ အောင်မြင်သည်။

“ကျွန်မတို့ ဘာသင်ခန်းစာရခဲ့သလဲ”

ရော်ဘတ်တာက အဖြေကို သိပြီးလျက်နှင့် မေးသည်။

“အခြေခံအားဖြင့်တော့ ကျွန်မတို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်အားထားဖို့ပဲ။ ကျွန်မတို့ဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ထင်ထားတာထက်ပိုပြီး သိနေ နားလည်နေတယ်ဆိုတာ၊ ကျွန်မတို့ ရှက်ရွံ့နေဖို့မလိုဘဲ ကိုယ်မှန်တယ်ထင်ရာကို လုပ်ရဲဖို့ လိုတယ်ဆိုတာတွေကိုပေါ့။ အဲဒီအဖြစ်

အပျက်နောက်ပိုင်းကစပြီး ကျွန်မတို့ ကုမ္ပဏီဟာ တစ်နေ့တခြား ကြီးပွားသထက် ကြီးပွားလာတော့တာပါပဲ”

\* \* \*

ဂျန်စကာလီ ကျင့်သုံးခဲ့သလိုပင် စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက် တစ်ခု ချမှတ်တော့မည်ဆိုလျှင် ‘သွေးကြောင်ခြင်း’ နှင့် ‘စိတ်ကူးအားနည်းမှု’ ကို ရှောင်ရှားနိုင်ဖို့ လိုအပ်၏။

ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများက ဗီဒီယိုကစားနည်းလုပ်ငန်းနောက်သို့ ကောက်ကောက်ပါအောင် လိုက်ခြင်းဖြင့် ‘စိတ်ကူးအားနည်းမှု’ ကို ပြခဲ့ကြသည်။ သူတို့ စီစဉ်သရွေ့ကို ရိုကျိုးစွာလိုက်နာခဲ့ခြင်းဖြင့် ဝီလျမ်စ်မောင်နှံသည် ‘သွေးကြောင်မှု’ ကို ပြခဲ့ကြသည်။ ၎င်းအားနည်းချက်နှစ်မျိုးကို မရှောင်ရှားနိုင်သည့်အတွက် အောင်မြင်မှုထိပ်ပေါ်ရောက်နေသော ဆီယာရာအွန်လိုင်းသည် သဲကန္တာရမြေပြင်ပေါ်သို့ ကြေမွပျက်စီးကျမတတ်ဖြစ်ခဲ့ရသည်။ ရော်ဘတ်တာသာ သူ့ရန်သူများနှင့် ရင်ဆိုင်ရမည့် နောက်ဆုံးပွဲတွင် ‘သွေးကြောင်မှု’ ကို မရှောင်ရှားနိုင်ခဲ့လျှင် သူတို့၏ဘဝသည် စားဖိုဆောင်စားပွဲကလေးဆီသို့ ပြန်ရောက်သွားမည်ဖြစ်ပေသည်။

လူတစ်ဦးသည် ဤသင်ခန်းစာကို တစ်ကြိမ်လေ့ကျက်မှတ်သားပြီးသည်နှင့်တစ်ပြိုင်နက် ဤသင်ခန်းစာကို ဘယ်သောအခါမျှ မေ့ပျောက်မည်မဟုတ်တော့။ “အတွေ့အကြုံဆိုသည်မှာ သင် ကြုံတွေ့ရသော အဖြစ်အပျက်များမဟုတ်။ သင် ကြုံတွေ့သော အဖြစ်အပျက်များကို သင် ဘာလုပ်သလဲဆိုတာဖြစ်၏” ဟူသော ဆိုရိုးစကားတစ်ရပ်ရှိ၏။ ရော်ဘတ်တာသည်လည်း မိမိ၏ ယုံကြည်ချက်ကို မားမားမတ်မတ် ရဲရဲတင်းတင်း မပြောဝံ့သော ရှက်ရှက်ရွံ့ရွံ့ မိန်းကလေးတစ်ဦးဘဝ

သို့ ဘယ်တော့မှ ပြန်ရောက်မသွားတော့ချေ။

“ကျွန်မ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို မြန်မြန်ထက်ထက် ချမှတ်လေ့ ရှိတယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်မဟာ ကျွန်မရဲ့ ထိုးထွင်းသိမြင်ဉာဏ်ကို အကြီးအကျယ်ယုံကြည်တာရှင့်။ တကယ်လို့ အကြောင်းကိစ္စတစ်ခုကို ဘဝင်မကျဘူးဆိုရင် နောက်ပြီး တွေ့တွေ့ချင်း ချက်ချင်းလက်ငင်းကို စိတ်တိုင်း မကျဘူးဆိုရင် အဲဒီကိစ္စကို ဆက်မလုပ်သင့်ဘူးလို့ ကျွန်မ ထင်တယ်” ဟု ရော်ဘတ်တာက ရှင်းပြ၏။

ဤကား ဆုံးဖြတ်ချက်များကို အကဲဖြတ်ရန် အကောင်းဆုံး နည်းလမ်းတစ်ရပ်ဖြစ်ပေသည်။ သည်အလုပ်ကို မိမိလုပ်သင့်သည်မှာ ကြာပါပြီကောဟု ထင်မြင်ချက်မပေါ်လျှင် သင့်အဖြေသည် မှန်ကန်သော အဖြေ ဖြစ်ချင်မှ ဖြစ်ပေတော့မည်။ ဤလုပ်ငန်းအစဉ်တွင် အခြေခံအချက်များကို ပြန်ပြီး စဉ်းစားသုံးသပ်ခြင်းသည် အရေးပါအရာရောက်သည့် ခြေလှမ်းဖြစ်၏။

ဝီလျမ်စ်ဇနီးမောင်နှံအတွက်တော့ “အကြောင်းကိစ္စတစ်ရပ်တွင် အကျိုးဝင်ပတ်သက်နေသူတွေသည် ဘဝင်ကျရမည်၊ အပြုအမူမှန်နေရမည်၊ အပြောအဆိုမှန်နေရမည်၊ ကြည့်ရအဆင်ပြေနေရမည်” ဟူ၏။ “အဲဒီအချက်တွေအားလုံး အဆင်ပြေပြေ အံဝင်ခွင်ကျ ပေါင်းစပ်သွားတဲ့အခါကျ ကျွန်မစိတ်ထဲမှာ အကျိုးသင့် အကြောင်းသင့် ခံစားသိရှိလာတာပါပဲ” ဟု သူက ပြောသည်။

ပြဿနာတစ်ခုတော့ရှိသည်။ ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်သူအမျိုးသမီးတွေက သူတို့၏ ထိုးထွင်းသိမြင်ဉာဏ်ကို ယုံကြည်အားထားချိန်တွင် သူတို့နှင့် လက်တွဲအလုပ်လုပ်သော ယောက်ျားတွေက ထိုသို့ မယုံကြည်ခြင်းပင်ဖြစ်၏။ အခြားအကြောင်းအချက်တစ်ခုမှာ ယောက်ျားများက ဆုံးဖြတ်ချက်ချခြင်းသည် သူတို့ အလုပ်ဖြစ်သည်ဟု ယူဆထားခြင်း၊

မိန်းမသားတွေ၏ စဉ်းစားချင့်ချိန်နိုင်စွမ်းများကို ထုံးတမ်းစဉ်လာအရ အထင်သေးဖိနှိပ်ကြခြင်းဖြစ်၏။

သို့သော် ထိုးထွင်းသိမြင်ခြင်း၌ အမျိုးသမီးတွေက အမျိုးသားတွေထက် သာသည်ဟုဆိုကြ၏။ “သူတို့ လိုချင်တာတွေကို တခြားအရည်အချင်းတွေနဲ့ ရအောင်ယူကြတယ်။” “မိန်းကလေးတွေဟာ ငယ်ငယ်ရွယ်ရွယ်ဘဝကတည်းက ယောက်ျားလေးတွေ အမှုမဲ့ အမှတ်မဲ့ထားတဲ့ မသိမသာထူးခြားချက်ကလေးတွေ၊ သေးသေးဖွဲဖွဲ အရိပ်လက္ခဏာကလေးတွေကို သတိပြုရကောင်းမှန်း သိခဲ့ကြတယ်။ အဲဒီသေးသေးဖွဲဖွဲ အရိပ်လက္ခဏာကလေးတွေက မိန်းကလေးတွေကို သူတို့သိချင်တာ သိခွင့်ရအောင် အချက်ပြတယ်။ ဒီတော့ ယောက်ျားတွေက အခြေအနေတစ်ရပ်ကို မတုံ့ပြန်ရသေးခင်ကတည်းက ကိုယ် ဘယ်လိုတုံ့ပြန်ရမလဲဆိုတာကို မိန်းကလေးက စီစဉ်ထားပြီး ဖြစ်နေတတ်တယ်” ဟု ဒေါက်တာအက်ရှ်လေမွန်တေဂူက ရှင်းပြခဲ့၏။

ယခုနောက်ပိုင်းတွင်မူ ယောက်ျားတွေလည်း သူတို့၏ ကိုယ်ပိုင်ထိုးထွင်းသိမြင်ဉာဏ်ကို ပို၍ပို၍ ယုံကြည်အားထားလာပြီဖြစ်ကြောင်း ဂျွန်ဟော့ပ်ကင်းတက္ကသိုလ်မှ စိတ်ပညာလက်ထောက် ပါမောက္ခ ဂျူးဒစ်ဟော့လ်က ပြောပြလေသည်။



တစ်ခါတစ်ခါကျတော့ အကျင့်ဟောင်းများသည် ပျောက်ပျက်ခဲ့လှ၏။

မိဒီယိုကစားနည်းလုပ်ငန်းကြောင့် အရှုံးပေါ်ပြီး အမှုဆောင်အရာရှိများ ထွက်ပြေးသွားသော ဆီယာရာကုမ္ပဏီကို နာလန်ထအောင် ကုစားရင်း ကုမ္ပဏီကို အုပ်ချုပ်ရန် လူတစ်ဦးလိုအပ်ကြောင်း ကင်ဝီလျမ်စ်

သိမြင်လာသည်။ ယခုအခါ ကုမ္ပဏီတွင် အလုပ်သမားဦးရေ ၅၀ အထိ ပြန်ဖြစ်လာပြီ။ ကုမ္ပဏီအုပ်ချုပ်ရေးအတွက် လူတစ်ဦးကို ငှားလိုက်ကြ သည်။ ထိုပုဂ္ဂိုလ်က ဥပဒေရေးရာကိစ္စများကြောင့် အမည်မဖော်ဘဲ အလုပ်လုပ်ချင်ပါသည် ဆိုလာ၏။ ထိုသူက ကင်အား ကူညီရမည်။ အထောက်အကူပေးရမည်။

“ကျွန်မ သူနဲ့ လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်တဲ့အခါ သူက ကျွန်မကို ကြည့် ပြီး ‘ဟိုင်း’ လို့ နှုတ်ဆက်တယ်။ ကျွန်မကိုယ်ကျွန်မ စိတ်ထဲမှာ ပြောနေ မိတယ်။ ငါ ဒီလူကို သဘောမကျဘူး။ ဒီလူကို ငါမယုံဘူး။ သူ့မှာ တစ်ခုခုတော့ ထူးခြားနေတယ်”

ရော်ဘတ်တာက ပထမဦးဆုံး အတွေ့အကြုံကို ပြန်ပြောင်းပြော ပြ၏။ ထိုအကြောင်းကို သူ့ခင်ပွန်းအား ချက်ချင်းပြန်ပြောပြ၏။ သို့သော် သူ့ယောက်ျားက သင်ခန်းစာမယူတတ်သေး။

“မင်းကလည်းကွာ၊ လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ရုံလောက်နဲ့ ဘာထူးထူး ထွေထွေ ပြောလို့ရမှာလဲ” ဟု မှတ်ချက်ချခဲ့၏။

ဆီယာရာ၏ လုပ်ငန်းတွေ ပြန်လည်ခေါင်းထောင်လာတော့ ဘုတ် အဖွဲ့အစည်းကလည်း လုပ်ငန်းအပေါ် ပို၍ပို၍ စိတ်အားထက်သန်လာ သည်။ ကင် ခန့်ထားသည့် အရာရှိအသစ်သည် ဘုတ်အဖွဲ့ဝင်များနှင့် မိတ်ဖွဲ့ပြီး မြန်မြန်ဆန်ဆန် ရင်းနှီးမှုရအောင် ကြိုးစားသည်။ ထို့နောက် ကင်၏တာဝန်များကို ဝင်ယူသည်။ သူ့အား ကင် ခိုင်းစေသည်များကို နားမထောင်တော့။

ရော်ဘတ်တာက သူ၏ ရင်တွင်းခံစားချက်များကို ပစ်မထား။ သူသည် နှစ်နှစ်မျှ သည်းခံခဲ့ရသည်။ နောက်ဆုံး ရော်ဘတ်တာ့ စကား ကို နားထောင်ပြီး ထိုပုဂ္ဂိုလ်ကို ထုတ်ပယ်ပစ်ခဲ့ရသည်။

ထိုပုဂ္ဂိုလ်သည် ဆီယာရာ၏စရိတ်ဖြင့် ဆီယာရာ၏အမှုထမ်း

များကို ဖြည်းဖြည်းချင်း စည်းရုံးသည်။ ဆီယာရာ၏ အရောင်းကိုယ် စားလှယ်များ၊ ဘုတ်အဖွဲ့ဝင်များကို စည်းရုံးသည်။ ရည်ရွယ်ချက်မှာ သူ၏ ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီတစ်ခု ထူထောင်ဖို့။

ထိုပုဂ္ဂိုလ်၏ မရိုးသားမှုကို ရော်ဘတ်တာက အစကတည်းက အလိုလိုထိုးထွင်းသိမြင်ခဲ့လေသည်။

\* \* \*

တစ်ခါတစ်ခါကျတော့ ဆုပ်ဖမ်းမရသည့် အဆိုပါထူးခြားချက် ကလေးများကို သတိမပြုမိ။ ထိုအခါမျိုးတွင် ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်ရမည့် သူသည် မိမိ၏စိတ်အသိကို ယုံကြည်ကိုးစားပြီး စိတ်အသိက ပြောသည်ကို နားထောင်လက်ခံရုံသာရှိ၏။

ရော်ဘတ်တာကတော့ ၎င်းလုပ်နည်းအစဉ်ကို စာရေးခြင်းနှင့် ခိုင်းနှိုင်းပြောပြသည်။

“စာရေးသူတစ်ဦးအနေနဲ့ ကျွန်မ လေ့လာဆည်းပူးလို့ ရတာ ကတော့ ငါ ဘာရေးရမလဲဆိုပြီး လက်နှစ်ဖက်ထဲ ခေါင်းမြှုပ်ပြီး ထိုင်နေလို့ မဖြစ်ဘူးဆိုတာပါပဲ။ ဒီဇာတ်ကောင်က ဘာလုပ်မလဲ။ ဇာတ်လမ်းက ဘယ်လိုလဲ။ ကျွန်မခေါင်းထဲမှာ စိတ်ကူးက ရှိပြီးသား။ အဲဒီစိတ်ကူးကို အဝတ်လျှော်ရင်း၊ ကားမောင်းရင်း၊ ဒါမှမဟုတ် ရေဒီယိုနားထောင်ရင်း တဖြုဲဖြုဲစဉ်းစားတယ်။ အဲဒီအခါကျ ဘာရေးရမယ်ဆိုတာ ပေါ်လာတာပဲ။ အဲဒါကို ရေးချရုံပဲ။ ကျွန်မအတွက်တော့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေဟာ လည်း အဲဒီအတိုင်းပါပဲ”

ကံကောင်းထောက်မစွာပင် ရော်ဘတ်တာ၏ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်နှင့် ခင်ပွန်းဖြစ်သူသည် ယခုအခါ ရော်ဘတ်တာ၏ အရည်အချင်းကို ယုံကြည်အားထားလာပြီဖြစ်၏။

သူတို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းက ဆက်လက်အောင်မြင်ကြီးထွားနေသည်။ အခြားလုပ်ငန်းများပင် တိုးချဲ့လုပ်ကိုင်နေကြပြီ။ ခုတော့ လူတွေ စစ်ဆေးမှုပြုတိုင်း၊ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ရပ် ချမှတ်တိုင်း ရော်ဘတ်တာမပါ လို့မဖြစ်။ သူ့ခင်ပွန်းက တောင်းဆိုနေပြီဖြစ်၏။

‘ဘုရင်ကြီး၏ စူးစမ်းလေ့လာမှု(၁)’ မှသည် ‘ဘုရင်ကြီး၏ စူးစမ်းလေ့လာမှု(၆)’ အထိ ထုတ်လုပ်ရောင်းချချိန်အတွင်း တိုက်ပွဲပေါင်းများစွာ နှံ့ခဲ့ကြရ၏။ သူတို့သည် သူတို့ကုမ္ပဏီကို သုညမှ ပြန်စပြီး ပြန်လည်ထူထောင်ခဲ့ရာ ကုမ္ပဏီတွင် အမှုထမ်းပေါင်း ၅၆၀ ခန့်ထားရပြီ။ လုပ်ငန်းတန်ဖိုးမှာ ဒေါ်လာ ၅၇ သန်းတန်နေပြီဖြစ်၏။

သူတို့သည် ‘သွေးကြောင်ခြင်း’ ကို ဘယ်တော့မှ အနိုင်မပေး။ သို့သော် သူတို့၏ ထူးခြားသောစိတ်ကူးအားကို အသုံးပြုပြီး အောင်ပွဲအလီလီရအောင် ဆက်လက်ကြိုးပမ်းအားထုတ်နေကြလေသည်။



**အခန်း(၃)**

ဂျွန်ရိုးလ်ဝေါင်

**အကြွင်းမဲ့မှန်သော ဆုံးဖြတ်ချက်ဆိုတာ မရှိ**

ခေါင်းဆောင်ဟူသည် တင်မြောက်လို့မရ။ သူတို့သည် ပေါ်ထွန်းလာ၏။ သူတို့သည် ရှေ့သို့ တိုးထွက်လာ၏။ ပြီးတော့ ကာဝန်ကို ယူသည်။ အရာရောက်မှုကို ခံယူသည်။ သူတို့သည် “ခင်ဗျားတို့ လုပ်ချင်တဲ့အလုပ်တွေ အကောင်အထည်ပေါ်စေချင်ရင် အဲဒီအလုပ်တွေကို အကောင်အထည်ဖော်မှ ဖြစ်မှာပေါ့” ဆိုသည့်စကားအဓိပ္ပာယ်ကို သိမြင်သဘောပေါက်သူများဖြစ်၏။

‘ခရီးသုတေသနကော်ပိုရေးရှင်း’ ၏ ဥက္ကဋ္ဌနှင့် အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ဖြစ်သူ ဂျွန်ရိုးလ်ဝေါင် (John Rollwagen) က သူသည် တစ်နေ့တစ်ချိန်ချိန်တွင် ခေါင်းဆောင်အဖြစ် ပေါ်ထွန်းလာမည်ဆိုသည်ကို ထာဝစဉ်ယုံကြည်ထားသူဖြစ်၏။ ဘယ်နေရာ ဘယ်ဌာနမှာ ပေါ်ထွန်းလာမည်လဲဆိုတာသာ မသေချာခြင်းဖြစ်၏။

မက်ဆာချူးဆက်နည်းပညာတက္ကသိုလ်တွင် လျှပ်စစ်အင်ဂျင်နီယာဘွဲ့ယူရန် ကျောင်းတက်နေစဉ် နွေတစ်နှော့် သူ အလုပ်တစ်ခုဝင်လုပ်

ဖို့ လိုအပ်လာ၏။ သို့ဖြင့် သူ၏ ငယ်ဆရာ ဂျော့ဟန်ဆန်ထံ သွား ရောက်တွေ့ဆုံသည်။ ဟန်ဆန်က သူ အလုပ်လုပ်နေသည့် ကွန်ထရိုး ဒေတာ ကော်ပိုရေးရှင်း (စီဒီစီ) တွင် သူ့တပည့်ကို အလုပ်တစ်နေရာ ပေးလိုက်၏။ ဤကော်ပိုရေးရှင်းတွင် 'ဆေမာခရေး' (Seymour Cray) ဆိုသည့် အသိရခက်သော ပုဂ္ဂိုလ်၏ နာမည်ကို သူ ပထမဆုံး စတင် ကြားဖူးခြင်းဖြစ်၏။

နောင်နှစ်အနည်းငယ်အကြာ ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်မှ မဟာဝိဇ္ဇာ ဘွဲ့ရသောအခါ ရိုးလ်ဝေါင်ဂင်သည် သူ၏ အနာဂတ်ဘဝအရေးကို စဉ်းစားကြံဆရတော့၏။

“ဘွဲ့ရတာကတော့ နိပ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆေမာခရေးရဲ့ ဆယ်ပုံ တစ်ပုံလောက်တော်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးဦးနဲ့ စီးပွားရေးတွဲလုပ်ချင်တယ်။ သူက နည်းပညာပိုင်းကိစ္စတွေကို တာဝန်ယူ၊ ငါက စီးပွားရေးကိစ္စတွေ ကို တာဝန်ယူပြီး ဧရာမကုမ္ပဏီကလေးတစ်ခု တည်ထောင်လိုက်ချင် တယ်”

နောင် ဆယ့်တစ်နှစ်အကြာတွင် သူ့မျှော်မှန်းချက်သည် လက် တွေ့ဖြစ်မြောက်လာလေသည်။

ခရီးသုတသနကော်ပိုရေးရှင်းက ကမ္ဘာပေါ်တွင် အကြီးဆုံး၊ အမြန်ဆုံးနှင့် အစွမ်းအထက်ဆုံး စူပါကွန်ပျူတာများ ထုတ်လုပ်သည်။ ကုမ္ပဏီတန်ဖိုးမှာ ဒေါ်လာသန်းတစ်ထောင်ရှိသည်။ အမှုထမ်းပေါင်း ၅,၅၀၀ ရှိသည်။ ကုမ္ပဏီ စတင်တည်ထောင်သူ ဆေမာခရေးက အသစ် အသစ်သော စိန်ခေါ်မှုများ နောက်သို့ လိုက်နေသည်။ ထိုအချိန်တွင် ရိုးလ်ဝေါင်ဂင်က ကုမ္ပဏီကို ဦးဆောင်မှုပေးရန် ဝင်ရောက်လာသည်။

\* \* \*

ခရေးကုမ္မဏီမှာရှိသည့် ရိုးလ်ဝေါင်၏ ရုံးခန်းမှာ ခပ်သေးသေးနှင့် မီးမှိန်မှိန်ထွန်းထားသည်။ သူ့မှာ သစ်နက်သားဖြင့် ပြုလုပ်ထားသည့် မတ်ရပ်စားပွဲတစ်လုံးရှိသည်။ သူ့အလုပ်အများစုကို သည်စားပွဲမှာပင် လုပ်ကိုင်ခဲ့၏။

နံရံပေါ်မှာတော့ ဓာတ်ပုံနှစ်ပုံ ချိတ်ဆွဲထားသည်။ တစ်ပုံက သူ့ဇနီးနှင့် သားသမီးတွေ၏ပုံ။ နောက်တစ်ပုံကတော့ လမင်းပေါ်က အဲလ်ဗစ်ပရက်စလေ၏ပုံ။ ထို့ပြင် ဒေသထုတ်သတင်းစာများမှ ဖြတ်ညှပ်မှန်ပေါင်သွင်းထားသည့်ပုံနှစ်ပုံလည်း ရှိ၏။ ဒန်ကေးလ်နှင့် အယ်လ်ဂိုးတို့ သမ္မတရွေးကောက်ပွဲအတွက် မဲဆွယ်ခရီးထွက်စဉ် ခရေးကုမ္မဏီသို့ ဝင်ရောက်လေ့လာသောအခါ ရိုးလ်ဝေါင်က လိုက်ပြနေသည့်ပုံများဖြစ်၏။

ရိုးလ်ဝေါင်၏ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆိုင်ရာ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ထည်ထည်ဝါဝါ ခမ်းခမ်းနားနား တစ်စက်မျှမရှိ။ အခြားခြားသော အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်များ၏ နန်းပလ္လင်လို ရုံးခန်းကြီးများနှင့် လားလားမျှမဆိုင်။

ခရေးကုမ္မဏီရှိ အခြားဝန်းကျင်များသည်လည်း ရိုးလ်ဝေါင်၏ ပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာ ခံယူချက်သဘောတရားတွေ ထင်ဟပ်နေ၏။ နံရံတွေပေါ်မှာ ပန်းချီကားတွေ၊ ဒေသခံပန်းချီဆရာများ၏ နောက်ရာတွေ ချိတ်ဆွဲထားသည်။ သူ့ကိုယ်တိုင်က အောင်မြင်သော ဓာတ်ပုံပညာသည်ဖြစ်သည့်အလျောက် သူ့လက်ရာများလည်း ချိတ်ဆွဲထားသည်။ တီထွင်ဆန်းသစ်သော သိပ္ပံပညာရှင်တွေနှင့် တီထွင်ဆန်းသစ်သော အနုပညာသည်တွေတွင် တူညီချက်တွေ အများကြီးရှိသည်ဟု သူက ယုံကြည်သည်။ သူတို့တစ်ဦးချင်းသည် သူတို့သိထားသည့်အတိုင်းအတာ အကန့်အသတ်များကို သူတို့နည်း၊ သူတို့ဟန်ဖြင့် ချဲ့ထွင်ဖို့ အားထုတ်နေသူများဖြစ်လေသည်။

ခရေးကုမ္ပဏီ၏ ပတ်ဝန်းကျင်အနေအထားသည် ၎င်းကုမ္ပဏီ အောင်မြင်မှု၏ အသက်ဝိညာဉ်ဖြစ်၏။ ခရေးကုမ္ပဏီ၏ ဆရာကြီး ခရေးက သူကိုယ်တိုင် ထိုးထွင်းသိမြင်စိတ်ကို အားပေးသော ပတ်ဝန်း ကျင်ထဲမှာ နေထိုင်သလို သူ့လူများကိုလည်း ထိုသို့သော ဝန်းကျင်ထဲ တွင် နေထိုင်လုပ်ကိုင်စေ၏။ သူ့အယူအဆက အလုပ်ဖြစ်သည်။

သူ့လူတွေသည် အုပ်စုလိုက် အလုပ်လုပ်ကြသည်။ တစ်ဦး အကြောင်း တစ်ဦးသိပြီး ကျွမ်းဝင်ရင်းနှီးနေသည်။ သူတို့မှာ အချက် အလက် ကိန်းဂဏန်းတွေ၊ လက်နက်တန်ဆာပလာတွေ၊ ငွေကြေးတွေ ပြည့်ပြည့်စုံစုံမရှိ။ ပြည့်ပြည့်စုံစုံပေးမထား။ သို့သော် ဘယ်နေ့ဘယ်ရက် တွင် ဘယ်အလုပ်ကို အပြီးသတ်ရမည်ဆိုတာ သိနေသည်။ သည်တော့ သူတို့မှာ ဇီဝကြောင့်မနေနိုင်။ အကျိုးနှင့် အကြောင်းနှင့် ချိန်ဆနေဖို့ အချိန်မရ။ သူတို့သည် အလုပ်ဖြစ်အောင် တီထွင်ကြံဆကြရတော့၏။ အလုပ်မဖြစ်ဖြစ်အောင် လုပ်ကြရတော့၏။ သူတို့သည် နည်းဟောင်း လမ်းဟောင်းမှ ခွဲထွက်ပြီး လှုပ်ရှားလုပ်ကိုင်ကြတော့၏။ ဤကား ထိုး ထွင်းသိမြင်ဉာဏ်ရင့်သန်လာအောင် ခရေးကုမ္ပဏီက လေ့ကျင့်ပေးသည့် နည်း ဖြစ်လေသည်။

ဤနည်းဖြင့် 'ခရေးသုတေသန' သည် အထူးထူးအဆန်းဆန်း သော၊ ခေတ်ရှေ့က အများကြီးပြေးသော ကွန်ပျူတာများ ထုတ်လုပ် နိုင်ခဲ့၏။



ခရေးသုတေသနကုမ္ပဏီသည် အမ်ပီပီ (MPP) ဟူသော အစွမ်း ထက်လှသည့် ကွန်ပျူတာတစ်မျိုးထုတ်လုပ်ဖို့ ၁၉၆၀ ပြည့်နှစ်တွင် စတင် စိုင်းပြင်းသည်။ သူတို့စီမံကိန်းသည် ၁၉၉၄ တွင် ပြီးမြောက်မည်ဟု

သတ်မှတ်ထားသည်။ သို့သော် အစိုးရကိုယ်စားလှယ်များနှင့် ဆွေးနွေး  
ပွဲတစ်ခုတွင် ရိုးလ်ဝေါ်ဂင်က ၎င်းစက်ကို ၁၉၉၂ တွင် ထုတ်ဝေနိုင်မည်  
ဟု သူ့အဖွဲ့သားများရှေ့မှာပင် ကောက်ကာငင်ကာ ကြေညာလိုက်၏။

ထို့နောက် မူလရည်ရွယ်ထားသည့် ၁၉၉၄ အမ်ပီပီစက်လောက်  
အစွမ်းမထက်သည့် ရှေ့ပြေးစက်တစ်လုံး ထုတ်လုပ်ခြင်းဖြင့် ကွန်ပျူတာ  
လောကတွင် မှတ်တိုင်စိုက်ခဲ့လေသည်။

သို့သော် ထိုသို့သော မထင်မှတ်သည့် ဆုံးဖြတ်ချက်မျိုးကို မကြာ  
မကြာ ချမှတ်ခြင်း မပြုပါဟု ရိုးလ်ဝေါ်ဂင်က ဝန်ခံသည်။

“ကျွန်တော့် ရင်ထဲ အသည်းထဲက အသံကို ကြိုးစားနားထောင်  
တတ်ပါတယ်။ ကျွန်တော် ချမှတ်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေဟာ တော်တော်  
လေး အခြေခံကျပြီး မဟာဗျူဟာမြောက်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ကျွန်  
တော့်ဝန်းကျင်က လူတွေရဲ့သဘောထားကို သတိထားအကဲခတ်တယ်။  
သူတို့ဖြစ်စေချင်တာတွေသာ မဟုတ်ဘူး။ သူတို့ အမှန်တကယ် စဉ်းစား  
တာတွေကိုလည်း လေ့လာတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သူတို့က ကျွန်  
တော့်ထက် ပိုသိနေလို့ပဲ”

သူက ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုနှင့်ပတ်သက်၍ သူ့လူတွေဆီက အကြံ  
ညှဏ်တစ်ရပ်ပေါ်လာအောင် ကူညီသည်။ ထို့နောက် သူတို့၏အတွေး  
ကို သူ့အတွေးထဲသို့ ပေါင်းစပ်ပစ်သည်။ ထိုအခါ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခု  
ကြည်လင်ပြတ်သားစွာ ဖြစ်ပေါ်လာသည်ဆို၏။

အခြားသူများ၏ ဖြည့်ဆည်းချက်များကို အသုံးပြုပြီး ဆုံးဖြတ်  
ချက်များ ချမှတ်သည့်လုပ်နည်းအစဉ်တွင် ပျော့ပျောင်းမှု ရှိဖို့လို၏။  
ဆိုလိုသည်မှာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်သူသည် သူ့စိတ်ကို ပြုပြင်ပြောင်းလဲ  
လိုစိတ် ရှိရမည်။ ရိုးလ်ဝေါ်ဂင်ကတော့ သူ့စိတ်ကို ပြောင်းလဲဖို့ အမြဲ  
အဆင်သင့်ရှိသည်ဆို၏။

ရိုးလ်ဝေါ်ဂင်က သူသည် တရားထိုင်သည့် ကျင့်စဉ်ကိုလည်း ကျင့်သည်ဟု ပြော၏။

“အဲဒီအချိန်မှာ ကျွန်တော့်စိတ်တွင်းအသံက အရမ်းတိတ်ဆိတ် အေးချမ်းနေတယ်။ ကျွန်တော် တရားထိုင်တာ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခု ချမှတ်ဖို့မဟုတ်ဘူး။ တရားထိုင်တာ အဲဒီအတွက်တော့ အထောက်အကူ မရဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဒါဟာ ရင်တွင်းမှာ အေးချမ်းတည်ငြိမ်စေတဲ့နည်းတစ် နည်းဖြစ်တယ်။ တရားထိုင်နေရာက ဝုန်းခနဲထပြီး ‘ဟား ခုမှပဲ ငါသိတော့ တယ်’ လို့ ပြောနိုင်ဖို့ မမျှော်လင့်ဘူး။ ကျွန်တော် မျှော်လင့်တာ စိတ် တွင်းမှာ တိတ်ဆိတ်တည်ငြိမ်အေးချမ်းနေဖို့ပဲ။ အဲဒီအခါ များမကြာမီ ကာလအတွင်း မနောစိတ်က အဖြေတစ်ရပ်ဖော်ထုတ်ပေးလိမ့်မယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်မှုကို ရလာတယ်”

အဆိုပါ အေးချမ်းတိတ်ဆိတ်သောနေရာမျိုးတွင် ထိုးထွင်းသိမြင် ဉာဏ်က အကျယ်လောင်ဆုံး စကားပြောတတ်သည်။ ထိုအရည်အချင်း သည် အဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ်၏ ခေါင်းဆောင်တစ်ဦးအတွက် မရှိမဖြစ် လိုအပ်သော အရည်အချင်းဖြစ်သည်ဟု ရိုးလ်ဝေါ်ဂင်က ယုံကြည်သည်။



“ဆုံးဖြတ်ချက်ဆိုတာ လုပ်နည်းအစဉ်ပဲဖြစ်တယ်။ လူတွေဟာ ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေကို လိုက်ပြီး မပြတ်ပြုပြင်ပြောင်းလဲကြရတယ်။ လိုတိုးပိုလျှော့ လုပ်ကြရတယ်။ အဲဒီနည်းနဲ့ ဒီနေ့ကမ္ဘာမှာ လူတွေ အောင်မြင်မှုရနေကြတာပဲ။ ဒါဟာ မပြတ်ပြုပြင်ပြောင်းလဲနေရတဲ့ လုပ် နည်းအစဉ်ပဲ။ ခင်ဗျားတို့ အကြွင်းမဲ့မှန်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမှတ်လို့ မရဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အကြွင်းမဲ့ဆိုတာ မရှိလို့ပဲ။ ရှိတာက နှိုးနှယ်ဆက်စပ်နေတဲ့ အနေအထားတွေပဲဖြစ်တယ်”

ဤကား အဆင့်မြင့်နည်းပညာ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး ပါရဂူ ရယ်ဂျီမက်ကင်နာ ပြောခဲ့သည့်စကားဖြစ်၏။

မက်ကင်နာ နည်းတူ ရိုးလ်ဝေါ်ဂင်က သူ၏ လုပ်နည်းအစဉ်ကို သိနားလည်သည်။ သူ မည်သို့ လုပ်ငန်းဖော်ဆောင်သည်ကို သူ့ဘာသာ သူ သိသည်။

“ဖြစ်နိုင်ခြေရှိတဲ့ ကောင်းကျိုးဆိုးပြစ်တွေကို စာရင်းရေးချပြီး အကြောင်းအကျိုး ဆင်ခြင်တုံတရားအပြည့်နဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချတော့မယ် ဆိုရင် ကျွန်တော် ပြဿနာပေါ်တော့တာပဲ။ ကျွန်တော် အတွေးရှုပ်ပြီး ဦးနှောက်ခြောက်တော့တာပဲ။ ကျွန်တော့် အင်ဂျင်နီယာလုပ်ငန်း အတွေး အကြံက ရလာတဲ့ စာရွက်စာတမ်းတွေ၊ စာရင်းဇယားကိန်းဂဏန်းတွေ၊ ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာသုံးသပ်ချက်တွေကို ကျွန်တော် သဘောကျပါတယ်။ အဲဒီ လိုလုပ်ရတာ အရမ်းပျော်စရာကောင်းတာဗျ။

“ဒါပေမဲ့ အဲဒီနည်းက ကျွန်တော့်ကို ဘယ်တော့မှ အဖြေမှန် ထုတ်မပေးဘူး။ အဲဒီနည်းက ထုတ်ပေးတဲ့အဖြေဟာ ဘယ်တော့မှဆို သိပ်ပြီး ယုတ္တိဗေဒနည်းကျတဲ့အဖြေတွေချည်းပဲ။ အဲဒီအဖြေကို ကျွန် တော် ကြည့်တယ်။ ပြီးတော့ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ပြောတယ်။ ‘ဒီအဖြေ က ခပ်တုံးတုံးအဖြေပဲ။ ဒါ မမှန်သေးဘူး’ လို့။”

ရိုးလ်ဝေါ်ဂင် အဖြေမှန်ရအောင် လုပ်နည်းမှာ တိတ်ဆိတ်အေး ချမ်းစွာထိုင်ပြီး ရရှိထားသော သတင်းအချက်အလက်တွေ ရင်ထဲစိမ့်ဝင် စေခြင်းပင်ဖြစ်၏။ သူက ကမန်းကတန်း ဆုံးဖြတ်ချက်ချခြင်းကို မကြိုက်။

“သူ့ဘာသာသူ လာပါစေ။ နောက်ဆုံးကျတော့ ထွက်ပေါ်လာတာ ပါပဲ” ဟူ၏။

ရိုးလ်ဝေါ်ဂင်သည် ထုံးတမ်းစဉ်လာသမား မဟုတ်တာတွေ့

သေချာသည်။ ဒေါ်လာသန်းထောင်ပေါင်းများစွာတန်သည့် သူ့ကုမ္ပဏီသည် ဆန်းသစ်တီထွင်မှုနှင့် သိပ္ပံပညာကို အဆင်ပြေအောင် ပေါင်းစပ်သည့် နည်းကိုသုံးပြီး အောင်မြင်မှုများ ရနေသည်။ သူက ဆန်းသစ်တီထွင်ချက်ကို လိုလိုလားလားနားထောင်သည်။ ထို့နောက် ၎င်းဆန်းသစ်တီထွင်ချက်ကို ထိုးထွင်းသိမြင်ဉာဏ်ထဲသို့ သွတ်သွင်းလိုက်၏။ ထွက်ပေါ်လာသည့်လမ်းကြောင်းသည် အမြဲတမ်း ရှင်းလင်းပြတ်သားပြီး ဖြောင့်တန်းနေမည်မဟုတ်။

သို့သော် “ဆုံးဖြတ်ချက်တော်တော်များများဟာ မှန်ချင်မှ မှန်မယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီဆုံးဖြတ်ချက်အတိုင်း ဆက်လုပ်ရမယ်လို့ ကျွန်တော် ပြင်းပြင်းထန်ထန်ယုံကြည်တယ်။ ခင်ဗျား ဘာပဲလုပ်လုပ် ကျွန်တော် ဂရုမစိုက်ဘူး။ အရေးကြီးတာက ရှေ့ဆက်လျှောက်နေဖို့ပဲ။ လုပ်စရာရှိတာသာ လုပ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ အဲဒီအချိန်မှာ ခင်ဗျား မမှားသေးသလို မှန်လည်း မမှန်သေးဘူး။ ဒါပေမဲ့ လမ်းကြောင်းတစ်ခု ဖော်ထုတ်လိုက်တာပဲ။ လမ်းကြောင်းစဖော်ပြီးရင် ခင်ဗျားပြုပြင်လို့ရတယ်၊ ပြောင်းလဲလို့ရတယ်လေ။ ဒါပေမဲ့ ဘယ်တော့မှစပြီး လမ်းမဖောက်ဘူးဆိုရင် ခင်ဗျား ရောက်ချင်တဲ့ဆီကို ဘယ်တော့မှ ရောက်မှာမဟုတ်ဘူး။ အဲဒါကတော့ မြေကြီးလက်ခတ်မလွဲဘဲ” ဟု ရိုးလ်ဝေါ်ဂင်က ခံယူသည်။

အချို့အချို့သော ဆုံးဖြတ်ချက်များမှာ ဘယ်ရွေ့ဘယ်မျှပင် ပတ်ပတ်နပ်နပ် ကျေကျေလည်လည် စဉ်းစားသုံးသပ်ထားသော်လည်း စီစဉ်ထားသည့်အတိုင်း ဖြစ်မလာသည်ကိုလည်း ရိုးလ်ဝေါ်ဂင် ကြုံခဲ့ရ၏။

၁၉၉၂ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလနှောင်းပိုင်းတွင် အနားယူအပန်းဖြေဖို့ မိသားစုပိုင်အိမ်ကလေးသို့ ကားမောင်းသွားသည်။ အိမ်ကလေးသို့ ခရီးရောက်မဆိုက်ပင် ဝါရှင်တန်မှ သတင်းတစ်ခု ရောက်နေသည်။

သမ္မတကလင်တန်က သူ့အစိုးရအဖွဲ့တွင် ရိုးလ်ဝေါ်ဂင်အား ရာထူးတစ်နေရာ ပေးလိုသည်။ ထိုကိစ္စကို သူ စိတ်ဝင်စားမှု ရှိ၊ မရှိ နှင့် ဝါရှင်တန်သို့ လာနိုင်၊ မလာနိုင် သူတို့က သိလိုသည်။

သူ တယ်လီဖုန်းပြန်ဆက်ပြီး နောက်တစ်နေ့တွင် အဖြေပေးမည် ဟု အကြောင်းကြားလိုက်၏။

ထိုကိစ္စကို သူတို့ဇနီးမောင်နှံနှစ်ယောက် တိုင်ပင်ဆွေးနွေးသည်။ နှစ်နာရီအကြာတွင် လက်ခံဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ကြ၏။ ထိုညမှာပင် သူက ဝါရှင်တန်သို့ အကြောင်းကြားလိုက်သည်။

နောက်တစ်လအကြာတွင် သူ့အား စီးပွားရေးဝန်ကြီးဌာနတွင် ဒုတိယဝန်ကြီးအဖြစ် ရွေးလိုက်ကြ၏။

ဒုတိယဝန်ကြီးရာထူးကို လက်ခံလျှင် သူသည် ခရေးကုမ္ပဏီမှ နုတ်ထွက်ရမည်။ သို့သော် အဆင့်မြင့်နည်းပညာ မြှင့်တင်နိုင်အောင် အစိုးရအဖွဲ့၏ မူဝါဒကို လမ်းကြောင်းပေးနိုင်မည်ဖြစ်၏။

သို့သော် ဝန်ကြီးရုံးသို့ စတင်အလုပ်ဆင်းသည့်နေ့မှာပင် အစစ အရာရာ ပြောင်းလဲသွားတော့၏။ ဝါရှင်တန်မှာ အလုပ်လုပ်ရသည်က ခရေးကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်လုပ်ရသည်နှင့် အကွာကြီး ကွာသည်။ သူ၏ ထိုးထွင်းသိမြင်ဉာဏ်က သူသည် အမှားကြီးတစ်ရပ် ကျူးလွန်မိပြီဖြစ်ကြောင်း ပြောနေသည်။ သို့ဖြင့် စီးပွားရေးဝန်ကြီး ရွန်ဘရောင်းထံ သွားရောက်ပြီး မိမိအလုပ်ထွက်တော့မည်ဖြစ်ကြောင်း သတင်းပို့သည်။ ဝန်ကြီးက ရိုးလ်ဝေါ်ဂင်သည် သတင်းအချက်အလက် လုံလုံလောက်လောက်မရဘဲ ဆောလျင်စွာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချခဲ့ကြောင်း၊ သို့သော် အခြေအနေတွေ တိုးတက်ကောင်းမွန်လာမှာဖြစ်ကြောင်း ကတိပြုသည်။

သူ့အား အချိန်တန်လျှင် အတည်ပြုခန့်ထားမည် ဖြစ်ကြောင်း သိနေသည်။ သို့သော် အတည်ပြုခန့်ထားဖို့ စောင့်နေရခြင်းကပင် အခွင့်

အလမ်းတစ်ခု ပေါ်ပေါက်လာစေ၏။ ရွန်ဘရောင်း၏ ရုံးခန်းသို့ သွားရောက်အကြောင်းကြားပြီး လေးလအကြာတွင် နုတ်ထွက်စာ တင်လိုက်တော့၏။ အပြောင်းအလဲနည်းနည်းတော့ဖြစ်သွားသည်။ သည်တစ်ကြိမ်တော့ သူသည် သူ၏ ထိုးထွင်းသိမြင်ဉာဏ်၏ ပြောစကားကို နာခံရတော့မည်။

၁၉၉၃ ခုနှစ်၊ မေ ၂၀ ရက်တွင် သူ ဆုံးဖြတ်ချက် ချလိုက်၏။ ဒုတိယဝန်ကြီးရာထူးကို လက်မခံတော့။

“ကျွန်တော်က ပုဂ္ဂလိကပိုင်လုပ်ငန်းမှာ နှစ်ပေါင်း ၃၀ ကြာ ကျင်လည်ခဲ့တာ။ အဲဒီနောက် အစိုးရလုပ်ငန်းထဲကို အစိမ်းသက်သက်ကြီးဝင်ဖို့ အားထုတ်ခဲ့တယ်လေ။ နယ်ပယ်တစ်ခုနဲ့တစ်ခု ကွာခြားတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော် သိတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘယ်လောက်ထိ ကွာခြားသလဲဆိုတာ ကျွန်တော် သဘောမပေါက်ခဲ့ဘူး” ဟု ရိုးလ်ဝေါ်ဂင်က ပြန်ပြောပြ၏။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုသမ္မတက သူ့လက်အောက်တွင် အမှုထမ်းဖို့ မေတ္တာရပ်ခံခြင်းမျိုးကို ဘယ်သူ နှစ်ထောင်းအားရမဖြစ်ဘဲ နေပါမည်လဲ။ တစ်ခါတစ်ခါကျတော့ သင် သိထားသလောက်သည် မလုံလောက် မပြည့်စုံပါ။ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ရပ် ချမှတ်ပြီးမှ အခြေအနေတွေ မှထင်မှတ်ဘဲ ပြောင်းလဲသွားတတ်၏။ ထိုအခါ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်သူသည် ရှေ့ဆက်တိုးဖို့ပဲ ရှိတော့၏။

ဝါရှင်တန်နှင့် ပတ်သက်သည့် အပြီးသတ်ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်ရာတွင် ရွှေမြို့တော်ကြီး၌ သွားရောက်လုပ်ကိုင်ခြင်းသည် သူ့အတွက် ကော အစိုးရအတွက်ပါ အကျိုးဖြစ်ထွန်းမည်မဟုတ်ဆိုတာကို သူ သိနေခဲ့လေသည်။

သူ့ဆုံးဖြတ်ချက်မှန်ကန်ကြောင်းကို ရိုးလ်ဝေါ်ဂင်က သိနေ၏။

ထိုသို့သော ဆုံးဖြတ်ချက်မျိုးကျတော့ သူတစ်ဦးတည်းသာ  
ချမှတ်ရမည်ဆိုတာကိုလည်း သူသိနေလေသည်။



### မိုက်ကယ်မွန်ဒေဗီ အရင်ဆုံးအရုံးသည် အကောင်းဆုံးအရုံး

ဝိုင်အရက်၏ ကောင်းခြင်းကို စပျစ်သီးကလေးတစ်လုံးအား ပထမဦးဆုံး မြည်းကြည့်သည့်အရသာမှ သိရသည်။ ထိုအခိုက်အတန့်ကလေးတွင် ၎င်းစပျစ်သီးကလေးအကြောင်း သင် အကုန်အစင်သိလိုက်ရပါသည်။ ဝိုင်ချက်လုပ်သည့် မဟာပုဂ္ဂိုလ်ကျော်ကြီးများသည် အဆိုပါ ပထမဦးဆုံး လျှာပေါ်တင်ကြည့်ပြီး ခံစားရသည့် အရသာကလေးပေါ်မှာ အခြေပြုကာ စွန့်စားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ ပြုလုပ်ကြ၏။

ကယ်လီဖိုးနီးယားပြည်နယ်ထွက် အကောင်းဆုံးဝိုင်များနှင့် မွန်ဒေဗီဆိုသည့် နာမည်တစ်လုံးသည် အနက်တူ အသံကွဲစကားလုံးများ ဖြစ်နေပါသည်။ ဪ... အခြားအခြားသော ပုဂ္ဂိုလ်များလည်း ရှိပါသေးသည်။ သို့ဖြစ်စေကာမူ မွန်ဒေဗီမျိုးဆက်ကတော့ အကောင်းစား ဝိုင်နှင့်ပတ်သက်လာလျှင် ရှေ့ဆုံးက နေရာယူထားပါသည်။

ယခုအခါ ၁၉၄၃ ခုနှစ်က ဆီဇာမွန်ဒေဗီတည်ထောင်ခဲ့သော ဝိုင်လုပ်ငန်းကို မွန်ဒေဗီတတိယမျိုးဆက်က ဦးစီးလုပ်ကိုင်နေပြီ။ မိုက်ကယ်

က စီးပွားရေးကို ဦးစီးသည်။ တင်မသိက ချက်လုပ်သူ။ ညီမဖြစ်သူ မာရှာက အရှေ့ဘက်ကမ်းခြေအတွက် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်သူ။ ဤ ကား မိသားစုပိုင် ဝိုင်လုပ်ငန်းကြီးတည်း။

မိသားစုဆိုသော ခံစားချက်က မွန်ဒေဗီမိသားစုများ နေထိုင်သည့် နေအိမ်များမှသည် ဝိုင်လုပ်ငန်းကို နိစ္စရူဝအကောင်အထည်ဖော်နေသည့် အလုပ်သမားများဆီအထိ ဖြန့်ကြက်သွားသည်။ သူတို့သည် စည်းလုံး ညီညွတ်သော မိသားစုကြီးပါတည်း။ ဤမိသားစုကြီး မပြိုကွဲမပျက်စီး အောင် ထိန်းသိမ်းထားသူကတော့ မိုက်ကယ်မွန်ဒေဗီ (Michael Mondavi) ဖြစ်၏။

ဝိုင်လုပ်ငန်းသည် တိုးတက်မှုနှေးကွေးသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဖြစ်၏။ စပျစ်ပင်များ စတင်စိုက်ပျိုးချိန်မှစပြီး ပထမဆုံး ဝိုင်တစ်ပုလင်း ထွက်လာချိန်ထိ အနည်းဆုံး ငါးနှစ်စောင့်ရသည်။ ဝိုင်ချက်လုပ်ခြင်း၏ ငွေသားလည်ပတ်မှုမှာ စပျစ်သီးများကို စတင်ခြေမွှပစ်ချိန်မှသည် စားသုံး သူ၏ လက်ထဲသို့ ဝိုင်ပုလင်းရောက်ချိန်အထိ နှစ်နှစ်ကြာသည်။ ထိုလုပ် ငန်းမျိုးအတွက် ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ရာ၌ မိုက်ကယ်မွန်ဒေဗီသည် အနာ ဂတ် မွန်ဒေဗီမျိုးဆက်များအတွက် အကျိုးရှိမည့်ဆုံးဖြတ်ချက်များ ဖြစ်နေ ဖို့ ထာဝစဉ်အလေးထားခဲ့လေသည်။

ဝိုင်လုပ်ငန်းများ အနေအထားဖြင့်ကြည့်လျှင် ၁၉၇၄ ခုနှစ်သည် မှတ်လောက်သားလောက်အောင် ထူးခြားသောနှစ်ဖြစ်၏။ ထိုနှစ်မှာ စပျစ်သီးတွေ အထွက်နှုန်းကောင်းလွန်းလှသည်။ စံမီထွက်နှုန်းထက် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းပိုထွက်သည်။ တစ်ချိန်တည်းတွင် ငွေကြေးအတိုးနှုန်းတွေ တက်သွားသည်။ ဒေါ်လာငွေက ချည်နဲ့နေသည်။ ဥရောပရှိ ဝိုင်လုပ်ငန်း တွေ ဒုက္ခရောက်နေကြပြီ။ ကယ်လီဖိုးနီးယားဝိုင်လုပ်ငန်းတွင် စပျစ်သီး တွေ ထွက်နှုန်းကောင်းလွန်းသည့်အတွက် ကုန်ကြမ်းတွေ ပိုလျှံနေ၏။

ဈေးနှုန်းတွေ ကြည့်မကောင်း ရှုမကောင်း ထိုးကျသွားသည်။

မွန်ဒေဗီမိသားစုပိုင် စပျစ်ခြံများမှ ၁၉၇၄ ခုနှစ် စပျစ်သီးများ ထွက်လာသောအခါ အကောင်းစားဝိုင်ချက်လုပ်ဖို့ အရည်အသွေးအလွန် ကောင်းကြောင်း တွေ့ရ၏။ သို့သော် မိမိတို့လိုအပ်သည့်အရေအတွက် ထက် ပိုနေကြောင်းလည်း သိရ၏။ ယနေ့ဆိုလျှင် မွန်ဒေဗီတို့သည် သူတို့ခြံများမှ ထွက်သမျှ စပျစ်သီးအားလုံးကို ဝိုင်ချက်လုပ်နေကြပြီ။ ၁၉၇၄ တုန်းကမူ ထွက်သမျှ စပျစ်သီးများ၏ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းကို အခြား ဝိုင်ချက်စက်ရုံများနှင့် စပျစ်ရည်သယ်ကားများသို့ ရောင်းချပစ်ရသည်။

ထိုနှစ်ကတော့ မိုက်ကယ်အနေဖြင့် ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ရပ် အလျင် အမြန်ချမှတ်ရသည်။ သူသည် အခြားသူများထက် လက်ဦးအောင် ပိုလျှံ စပျစ်ရည်များကို တစ်ဂါလန် ၃ ဒေါ်လာနှုန်းဖြင့် ရောင်းပစ်သည်။ သူတို့ ဒေါ်လာ ၃၅ သန်းလောက် ရှုံးသွားသည်။ ထိုသို့မလုပ်လျှင် သည့်ထက် ပိုပြီး အထိနာမည်ဆိုတာ သိနေသည်။

“ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ခံယူချက်က ရိုးရိုးကလေးပါ။ အရင်ဦးဆုံး အရှုံးဟာ အကောင်းဆုံးအရှုံးပဲလို့ ခံယူထားတယ်လေ”

သို့တိုင် စပျစ်ရည်များမှာ လွန်ခဲ့သည့်နှစ်တွေတုန်းကထက် နှစ်ဆ လောက် ကျန်နေသေးသည်။ ဘယ်လိုနည်းနှင့်မျှ ရောင်းလိုမထွက်နိုင်။ သည်တော့ ၎င်းစပျစ်ရည်များကို တစ်ဂါလန်နှစ်ဒေါ်လာဖြင့် တန်ဖိုး သင့်ပြီး စွန့်ပစ်လိုက်ဖို့ ဝိုင်းပြီး အကြံပေးကြသည်။

“မဟုတ်သေးဘူး။ စပျစ်ရည်က သိပ်ကောင်းလွန်းနေတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ရောင်းလိုရတဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခု ရှာကြရမယ်” ဟု မွန်ဒေဗီ က ပြန်ပြောသည်။

“အဲဒီဆုံးဖြတ်ချက်ချဖို့ အခက်ခဲဆုံးအပိုင်းက ကျွန်တော်တို့မှာ အကြံပေးအရာရှိတွေ ရှိနေတယ်။ သူတို့က သူတို့ရဲ့အမြင်ကို ပြော

တယ်။ ကျွန်တော်တို့က 'က' ကို လုပ်သင့်တယ်ပေါ့။ အဲဒီအချိန်မှာ ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံတွေက ပေါက်ဖွားလာတဲ့ စိတ်သိက 'ခ' ကို လည်း လုပ်သင့်တယ်လို့ ပြောနေတယ်။ ကျွန်တော် တစ်ဖက်သတ် ဆုံးဖြတ်ချက်နဲ့ 'ခ' ကို မလုပ်ချင်ဘူး။ ဒီတော့ သူတို့ကို နားချတယ်။ အဲဒီလိုနားချလို့မရတဲ့အခါ တော်တော်အကျဉ်းအကျပ်တွေ့ရတယ်”

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် မွန်ဒေဗီက သူ ဘာလုပ်ရမည်ဆိုတာကို သိနေပါ သည်။

မွန်ဒေဗီဝိုင်စက်ရုံသည် ရာသီဥတု အလွန်သာယာလှပသည့် 'အုတ်ဗီးလ်' တောမြို့ကလေးမှာ ရှိသည်။ စပျစ်ခြံများရှိ လမ်းသွယ် လမ်းကြားကလေးတွေတွင် တယ်လီဖုန်းမရှိ။ သည်တော့ မွန်ဒေဗီအနေ ဖြင့် တဝှမ်းဝှမ်းဆက်နေမည့် တယ်လီဖုန်းခေါ်သံများကို ဖြေကြားဖို့မလို။ နံနက်ပိုင်းတွေမှာ သူ အပြေးကျင့်သည်။ ခြေလှမ်းတစ်လှမ်းပြီးတစ်လှမ်း ပြေးနေခိုက် သူ့အတွေးတွေက သူ့စိတ်တွင်းမှာ လွတ်လွတ်လပ်လပ် လှုပ်ရှားခွင့်ရနေသည်။ ထိုအချိန်တွင် သူက သူ့ကိုယ်သူ လွတ်လပ်စွာ တွေးခွင့်ပြုထားသည်။

“ခင်ဗျားမှာ လွတ်လပ်တဲ့အတွေး လိုအပ်တယ်။ အတွေးတစ်ခု၊ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခု ခေါင်းထဲဝင်လာခွင့်ပြုဖို့ အဲဒီအတွေးက ခင်ဗျာ့စိတ် ကို ဆွနေခွင့်ပြုဖို့လိုတယ်။ အဲဒီနောက်မှာတော့ ခင်ဗျား နားထောင်ဖို့ နားကြပ်နဲ့ ရေဒီယိုတွေ၊ ကက်ဆက်တွေမပါဘဲ အပြေးကျင့်နေချိန်မှာ အဲဒီအတွေးအကြောင်းကို တွေးပေတော့။ ကျွန်တော်ကတော့ အတွေးတွေ ဒီရေတက်သလို တက်လာခွင့်ပြုထားတာပဲ”

ထို့နောက်မှာတော့ လှိုင်းတစ်လုံးသည် ကမ်းခြေကို လာဆောင့် တော့၏။

“ကြည့်စမ်း၊ အဲဒီအတွေးကို ငါ ဘာကိစ္စ အရင်ကတည်းက

မစဉ်းစားမိခဲ့ပါလိမ့်။ ဒီဟာက ဒီလောက်ရိုးတဲ့ ရှင်းတဲ့ဟာကို”

ဆုံးဖြတ်ချက်သည် သူ့ဘာသာသူ ဖြစ်ပေါ်လာလေသည်။

စပျစ်နံ့သင်းသော အဆိုပါ လမ်းသွယ်လမ်းကြားကလေးတွေ ပေါ်တွင် အပြေးကျင့်ရင်း ထွက်ပေါ်လာသည့် အတွေးအမြင်မှာ ဤသို့ ဖြစ်၏။

“ကမ္ဘာပေါ်မှာရှိတဲ့ အကောင်းဆုံးပိုင်တွေအကြောင်း သိဖို့ဆိုရင် ကမ္ဘာပေါ်မှာရှိတဲ့ အကောင်းဆုံးပိုင်တွေကို မြည်းကြည့်မှရမယ်။ ငါတို့ ပိုင်က ပိုကောင်းတယ်ဟေ့လို့ ပြောရုံနဲ့မရဘူး။ တို့ရဲ့ပိုင်က အကောင်းဆုံး ပိုင်တွေနဲ့ ပခုံးချင်းယှဉ်နိုင်သလားဆိုတာ ကြည့်ကြရမယ်။ ငါတို့ ဒေဝါ လီခံရမတတ်ကြုံခဲ့ရပြီ။ ဒီ ၁၉၇၄ ကုန်ကြမ်းတွေကလည်း တစ်ပုံတစ်ပင် ကြီး ဖြစ်နေပြီ။ ဒီတော့ အရောင်းမြင့်ရမယ်။ ငွေတွေ သဲ့ယူ၊ ဘဏ်ကို အကြွေးဆပ်။ ဒါမှမဟုတ်ရင် တာ့တာဆိုပြီး လက်ပြနှုတ်ဆက်လိုက်ရုံ ပဲရှိတယ်”

ဤကား မိသားစု နံနက်စောစော ထမင်းပိုင်းတွင် မိသားစုဝင် များအား မိုက်ကယ်ပြောခဲ့သော စကားဖြစ်၏။

ပိုလျှံနေသော စပျစ်ရည်များကို သူတို့ လက်လှမ်းမီရာ နည်းမျိုးစုံ ဖြင့် ရောင်းထုတ်ပြီးပြီ။ သို့တိုင် သူတို့လက်ထဲမှာ တစ်ပုံတစ်ပင်ကြီး ရှိသေးသည်။ သည်ကြားထဲ စပျစ်ရည်များ၏ အရည်အသွေးက ကောင်း လွန်းမက ကောင်းနေသည်။ သည်တော့ ဘယ်ပုံဘယ်နည်း ဖြန့်ကြ မည်လဲ။

အကောင်းဆုံးပိုင်များကို ဝယ်လိုသူတွေတော့ ရှိနေ၏။ အကောင်း ဆုံးပိုင်များကိုသာ သုံးသည့် ထိပ်တန်းစားသောက်ဆိုင်တွေ၊ ပိုင် အကောင်းစားများကိုသာ ဝယ်သည့် စားပွဲထိုးချုပ်တွေ၊ နောက်ပြီး လက်လီအရောင်းဆိုင်တွေ။

“ကျွန်တော်တို့က ဧရာမကုမ္ပဏီကြီးတွေကို သွားယှဉ်လို့မရဘူး။ သူတို့လို ဝိုင်တစ်ပုလင်း ဆယ်ဒေါ်လာ ဈေးလျှော့ပေးမယ်လို့ မလုပ်နိုင်သလို ဘဟားမားကို စရိတ်ငြိမ်းပို့ပေးပြီး အရောင်းမြှင့်တင်တာမျိုးလည်း မလုပ်နိုင်ဘူး။ ကျွန်တော်တို့က အဲဒီလောက် အင်အားမကြီးဘူးလေ။ သတင်းစာတွေ၊ လူထုဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်းတွေကတစ်ဆင့် ဟိုးလေးတကြော် ကြော်ငြာတာမျိုးလည်း မလုပ်ချင်ဘူး။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဖောက်သည်တစ်ယောက်ချင်းစီနဲ့ အတူထိုင်ပြီး ဝိုင်ရသာကို မြည်းရလောက်အောင်လည်း အမှုထမ်းဦးရေ မရှိဘူး။ နောက်ပြီး ဝိုင်ကို တစ်ယောက်တည်း ထိုင်မြည်းကြည့်လို့ကတော့ ဒီဝိုင် ကောင်းတယ်လို့ ပြောကြမှာချည်းပဲ။ ဒီနည်းလည်း မနိပ်သေးဘူးလေ” ဟု မွန်ဒေဗီက ပြန်ပြောသည်။

သို့ဖြင့် ကိုယ့်ဝိုင်အဆင့်အတန်း ဘယ်လောက်ရှိသလဲ မြည်းကြည့်သည့်အလုပ်မျိုးလုပ်ဖို့ စိတ်ကူးသည်။ သို့သော် ဝိုင်မြည်းသည့်အလုပ်ကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် လုပ်မည်။ ကယ်လီဖိုးနီးယားပြည်နယ်တစ်ဝန်းရှိ ထိပ်တန်းစားသောက်ဆိုင်နှင့် ဝိုင်အရောင်းဆိုင် ၅၀၀ မှ ကိုယ်စားလှယ်များကို ဖိတ်ကြားမည်။ ထို့နောက် ပြင်သစ်ပြည်မှ ထွက်သည့် ထိပ်တန်း စပျစ်ရည်ငါးမျိုးနှင့် မိမိတို့ စပျစ်ရည်ကို မည်သည့်အမျိုးအစားမှန်း အသိမပေးဘဲ မြည်းကြည့်စေမည်ဟု ကြံဆသည်။

“ကျွန်တော်တို့စပျစ်ရည်က အကောင်းဆုံးဖြစ်နေရင် မကောင်းဘူး။ သိပ်ကွာလွန်းသွားမယ်။ ကျွန်တော်တို့က အညံ့ဆုံးဖြစ်နေရင်လည်း မကောင်းဘူး။ ဒါလည်း သိပ်ကွာလွန်းသွားမယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့က ခြောက်မျိုးမှာ ဒုတိယလောက် အဖြေထွက်လာရင် ကျွန်တော်တို့ နိုင်ပြီပေါ့”

ပထမအဆင့်အနေဖြင့် ပြည်နယ်တွင်းရှိ ထိပ်တန်းစားသောက်ဆိုင်

ရှင် ၅၀ ကို ဖိတ်ကြားသည်။ ပြင်သစ်ထုတ် ဝိုင်ငါးမျိုးနှင့် သူတို့၏ ဝိုင်နှစ်မျိုးကို တံဆိပ်မကပ်ဘဲ မြည်းကြည့်စေသည်။ အဖြေမှာ သူတို့၏ ဝိုင်နှစ်မျိုးသည် တတိယနှင့် စတုတ္ထချိတ်သည်။ ဤကား မွန်ဒေဗီ မျှော်မှန်းမထားသည့်အဖြေများပင်တည်း။ ကြွရောက်လာသည့် ဆိုင်ပိုင်ရှင် အများစုသည် ကယ်လီဖိုးနီးယားဝိုင်ကို ယခင်က မသောက်ဖူးခဲ့ကြောင်း သိရ၏။ သည်တော့ သည်ပွဲတွင် အစွဲကင်းမှု၊ ဘက်လိုက်ခြင်းကင်းမှု ရှိကြောင်း ထင်ရှားနေ၏။

“ကျွန်တော်တို့ပြည်နယ်ထဲမှာ လှည့်ပတ်ပြီး အဲဒီပွဲမျိုးရှစ်ပွဲ ထပ်ကျင်းပဖြစ်တယ်။ ကျွန်တော်တို့ နှစ်နှစ်စာလောက် ရောင်းရမယ့်ဝိုင်တွေ ၁၄ လနဲ့ ရောင်းကုန်သွားတယ်။ ကျွန်တော်တို့ စာရင်းပေါက်သွားပြီလေ။ ဒါဟာ ထိုးထွင်းသိမြင်ဉာဏ်သက်သက်ကြောင့် ဖြစ်ထွန်းလာတာပဲ”



မွန်ဒေဗီတွင် ဝိုင်နှင့်ပတ်သက်၍ အကြံပေးသွန်သင်ဆုံးမသော ဆရာများရှိသည်။

သူ့ဖခင်ကြီးသည် ကမ္ဘာ့ဝိုင်လောကတွင် ဩဇာကြီးမားသူတစ်ဦးဖြစ်၏။ သူ့အစ်ကိုကြီး ရောဘတ်သည်လည်း ကယ်လီဖိုးနီးယားဝိုင်ကို ကမ္ဘာ့ဝိုင်လောကတွင် နေရာတစ်နေရာရအောင် စွမ်းဆောင်ခဲ့သည်။ မွန်ဒေဗီသည် သူ့ဖခင်ကြီးထံမှ ပညာတွေ အများကြီးရခဲ့သည်။

သို့သော် ကြီးမားသော ပညာအမွေကို အမေရိက၏ ထိပ်တန်း ဝိုင်ထုတ်လုပ်သူ ‘အားနက်စ်ဂယ်လို’ (Ernest Gallo) ထံမှ ရခဲ့၏။

မွန်ဒေဗီ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးနှင့် အရောင်းတာဝန်ခံဖြစ်ပြီး စမကြာမီအတွင်း ဧည့်ခံပွဲတစ်ခု၌ ဂယ်လိုနှင့်တွေ့သည်။ လူငယ်ကလေး