

မြတ်ဗြင်း

အကြံကောင်းလျှင် ငွေမရှား

NO CASH NO FEAR
Terry Allen

လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုခု စတင်တည်ထောင်ဖို့
ငွေကြေးအရင်းအနှီး မရှိသော်လည်း
စီးပွားရေးကျောင်းတွေမှာ ပညာမသင်ယူဘဲ
လုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်နိုင်သည့်အကြောင်း-
အကျိုးအမြတ်အရှိမအောင် ပြုလုပ်နိုင်သည့်အကြောင်း



သင့်ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးဆိုသည့် ဟင်းလျာတစ်ခွက်ချက်ပြုတ်ဖို့
ပေါင်းစပ် ပါဝင်ရမည့်ပစ္စည်း အမည်လေးမျိုး လိုအပ်၏။
ထိုအထဲမှ တစ်မျိုးကတော့ ရှားပါးပစ္စည်း ဖြစ်နေတတ်၏။

မြတ်ဦး

အကြံကောင်းလျှင် ငွေမရှား

NO CASH NO FEAR
Terry Allen

လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုခု စတင်တည်ထောင်ဖို့
ငွေကြေးအရင်းအနှီး မရှိသော်လည်း၊
စီးပွားရေးကျောင်းတွေမှာ ပညာမသင်ယူခဲ့သော်လည်း
လုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်နိုင်သည့်အကြောင်း-
အကျိုးအမြတ်ရရှိအောင် ပြုလုပ်နိုင်သည့်အကြောင်း-



အကြံကောင်းလျှင် ငွေမရှား မြတ်ငြိမ်း
မျက်နှာစုံသရုပ်ဖော် - တော်တိအေ
စာမျက်နှာ ၄၁၃+ မျက်နှာ၊ ၁၂.၈ စင်တီ x ၁၈.၅ စင်တီ

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(၀၀၅၃၈)၊ ၈၅၊ ၁၆၄လမ်း၊ တာမွေ၊ ရန်ကင်း။
ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(၀၀၄၁၂)၊ ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း။
၂၀၁၉၊ အောက်တိုဘာလ၊ ဒုတိယအကြိမ်၊ အုပ်ရေ ၅၀၀၊
၂၀၁၆ လေ့ကျင့်ရေးစာပေ၏ ပထမအကြိမ်ပုံနှိပ်

ရောင်းစျေး ၄ ၀ ၀ ၀ ကျပ်



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

၉ - မိတ်ဆက်စကား
 ၉ - သင့် ခုံမင်နှစ်သက်မှုကို ဖော်ထုတ်ပါ
 ၉ - ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှု ပြုလုပ်ပါ
 ၉ - ခြေစုံပစ်ဝင်ပါ
 ၉ - ခေတ်ရေစီးကြောင်းအတိုင်း လိုက်ပါ

မာတိကာ

- မိတ်ဆက်စကား

၁။ သင့် ခုံမင်နှစ်သက်မှုကို ဖော်ထုတ်ပါ

၂။ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှု ပြုလုပ်ပါ

၃။ ခြေစုံပစ်ဝင်ပါ

၄။ ခေတ်ရေစီးကြောင်းအတိုင်း လိုက်ပါ

၉
၁
၂
၃
၄

အခန်း (၁)
ဖော်ပြချက် တစ်ကောင်များ၊ ဖားပြုစုများ၊ လိပ်များနှင့် မြွေများ

- မတည်ငွေ မလိုသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု
 ပျိုးထောင်နည်း ၁
- စီးပွားရေးလောကတွင် ဘာမျှ ရှိရင်းစွဲအတိုင်း
 တည်မြဲမနေ ၂
- လက်နှိပ်ဓာတ်မီးတစ်လက်ငှားပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်း
 တစ်ခု လုပ်ခြင်း ၃
- အက်ကြောင်းအက်ရာများတွင် စီးပွားရေး
 အခွင့်အလမ်းများ ရှာပါ

- ရောင်းဈေးကိုမြှင့်ပြီး အမြတ်ပိုယူခြင်း ၅
- အစုစပ်လုပ်ငန်းများကို သတိထား ၇
- နောက်ဆုံးတစ်နေ့တွင် အစုစပ်လုပ်ငန်းများ ပျက်လေ့ရှိသည်သာ ၈
- တချို့လုပ်ငန်းများကို လုံးဝ စတင်မလုပ်သင့် ၉
- လစ်လပ်နေရာများတွင် အကန့်အသတ်မဲ့ အခွင့်အလမ်းများက စောင့်ကြိုနေသည် ၁၀
- မြွေများနှင့် ဘယ်တော့မျှ မပတ်သက်ပါနှင့် ၁၂
- ကျောင်းချိန်နောက်ပိုင်းတွင်မှ အကောင်းဆုံးသင်ယူမှု ပြုလုပ်ရခြင်း ၁၂
- တစ်စုံတစ်ခုကို ပြုလုပ်ရခြင်းထက် ရောင်းချရခြင်းက ဘယ်တော့မဆို ပိုခက်သည် ၁၄
- သင့်ဝယ်လက်များအကြောင်း သိအောင်ကြိုးစားပါ ၁၅
- ကလေးတစ်ဦးကို ဘာမျှမငှားပါနှင့် ၁၇
- သင် မိုက်မဲခဲ့သည်ကို ဂုဏ်ယူမနေပါနှင့် ၁၉
- ကိုယ်တိုင်ရေး အတ္ထုပ္ပတ္တိများလောက် လှုံ့ဆော်နိုင်စွမ်းကောင်းတာ ဘာမျှမရှိ ၂၁
- ကျွန်တော် လေ့လာဆည်းပူးရရှိခဲ့သည့် သင်ခန်းစာများ ၂၄

အခန်း (၂)
သမားရိုးကျ ပညာရေး၊ ကျောင်းတက်ရင်းပင် သင်ယူဆည်းပူးဖို့ အားထုတ်ခြင်း

- မတည်ငွေ ရရာရကြောင်းအဖြစ် အတန်းဖော်များကို အသုံးချနည်း

- စာတိုက်မှတစ်ဆင့် ပို့ပေးသော ငွေများ မကြာမကြာ ပျောက်တတ်သည် ၂၈
- အလုပ်တစ်ခုကို လုပ်မကြည့်သေးမီ ဘယ်အတိုင်း အတာအထိ လုပ်နိုင်စွမ်းရှိမည်ဆိုတာ ဘယ်တော့မျှ ပြောလို့မရ ၂၉
- တစ်စုံတစ်ဦး၏ အာရုံစိုက်မှုကို ရယူလိုလျှင် သူ၏ ရောင်းကုန်ကို သင်အစွဲထုတ်ပေးနိုင်ကြောင်း ပြောပါ ၃၀
- ရနံ့ဆိုး၏ စွမ်းအားကို ဘယ်တော့မျှ အထင်မသေးနှင့် ၃၁
- မြင်းပြေးနေသည့်အရပ်သို့ စီးပြီးလိုက်ပါ ၃၄
- မဆိုစလောက်ကလေး စီမံကိန်းချလိုက်ရုံဖြင့် အလုပ်နှစ်ဆ ပြီးမြောက်နိုင်သည် ၃၅
- ကိုယ်တိုင်လုပ်ခြင်းထက် တာဝန်ပေးခြင်းက ပိုကောင်းသည် ၃၇
- သင် မလုပ်နိုင်သည့်အလုပ်ကို လုပ်ဖို့ ကတိမပေးပါနှင့် ၃၉
- ပိုကာကစားခြင်းသည် သင်ခန်းစာတွေ အများကြီးရနိုင်၏ ၄၀
- အလုပ်နှင့်အားကစား တစ်သားတည်း ဖြစ်နေသောအခါ စိတ်ပျော်ရွှင်မှုရသည် ၄၁
- ကြောက်စိတ်သည် အကြီးမားဆုံး တွန်းအားဖြစ်၏ ၄၄
- ကြောက်စိတ်လျော့သွားသည်နှင့် တွန်းအားပျော့သွားသည် ၄၆
- သင်၏အရောင်းစွမ်းရည် တောက်ပြောင်လာအောင် အလုပ်အကိုင် အင်တာဗျူးများကို အသုံးပြုပါ ၄၇
- အားလပ်ချိန် လှုပ်ရှားမှုများသည် မဟာအောင်ပွဲများ ဖြစ်လာနိုင်သည် ၄၉

- ကျွန်တော် လေ့လာဆည်းပူးရရှိခဲ့သည့် သင်ခန်းစာများ ၅၀

အခန်း (၃)
ဗားဟောင့် နှင်းလျှောစီးခန်း
ကောင်မကလေးတွေနှင့် တွေ့ရမည့်လုပ်ငန်း ထုထောင်ခြင်း

- သင့်လုပ်ငန်းအတွက် သင့်သူဌေးက ငွေစိုက်ထုတ် ပေးလာအောင် ဘယ်လိုကြံဆောင်မည်လဲ ၅၃
- သင့်ဦးခေါင်းထဲမှ ငွေစာရင်းရှင်းတမ်းသည် စာရွက် ပေါ်မှ ငွေစာရင်းရှင်းတမ်းထက် ပို၍အရေးကြီးသည် ၅၄
- စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းကြီးများကို လေလံပွဲများ၌ တွေ့နိုင်သည် ၅၅
- လူတွေ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလာအောင် အကြောင်းရင်း ကောင်းကောင်းတစ်ခု ဖန်တီး ၅၇
- တစ်ခါတလေတော့လည်း ရှေ့နေများက လုပ်ငန်းကိစ္စများကို ဖျက်ဆီးမပစ်တတ်ကြပါ ၅၉
- ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုသူတစ်ဦးအား ငြင်းပယ်လိုက်ရ တာလောက် အရသာရှိတာ ဘာမျှမရှိ ၆၁
- ကိုယ့်အလုပ်ကိုယ် မြတ်နိုးသူများသည် လူတော်များဖြစ်၏ ၆၃
- အမြတ်ရမည်ဆိုလျှင် ချက်ချင်း ရောင်းချင်ရောင်း၊ ငှားချင်ငှား ၆၃
- လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရတာ လွယ်သည်။ ဈေးကွက်ဖော်ဖို့ ခက်သည် ၆၆

- တောခေါင်ခေါင်အရပ်တွင် သမင်လိုက်ရာသီမှာထက်
ခရစ်စမတ်ပွဲတော်ကာလမှာ အလုပ်သမားရှာရ
ပိုလွယ်သည် ၆၈
- တစ်ခါတစ်ခါကျတော့ အနိမ့်ဆုံးဈေးက
အလုပ်ဖြစ်သည် ၇၀
- အလုပ်ဟူသမျှ ဂုဏ်ရှိစွ ၇၁
- သင့်အား နှောင်ကြိုးတွေအကြောင်း သင်ပေးမည့်
ဆရာရင်းကို ရှာပါ ၇၃
- ယုံချင်ယုံ မယုံချင်နေ တောခေါင်ခေါင်မှာမှ
အသင့်မြတ်ဆုံးမိန်းမတွေ တွေ့ရသည် ၇၄
- ကျွန်တော် လေ့လာဆည်းပူးရရှိခဲ့သည့်
သင်ခန်းစာများ ၇၈

အခန်း (၄)
အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း
ငွေချေးပြီး အိမ်ဝယ်ခြင်းအကြောင်း လေ့လာခြင်း

- လက်ငင်းငွေမချေဘဲ အိမ်ခြံမြေအင်ပါယာကြီးတစ်ခု
ထူထောင်နည်း ၇၉
- ပထမဦးဆုံးဝင်ငွေသည် အခက်အခဲဆုံးရသည်
ငွေဖြစ်တတ်သည် ၈၁
- သင့်မှာ ကုန်းကောက်စရာမရှိလောက်အောင်
ဘိုင်ကျနေလျှင် ထိုအချိန်သည် အပန်းဖြေခရီး
ထွက်ရမည့် အချိန်ဖြစ်သည်

- လေလံပွဲများတွင် ကောင်းတာကလေးတွေဖြစ်သည် ၈၃
- အတုခိုးရမည့်စိတ်ကူးတွေ အမြဲတမ်းရှာဖွေပါ ၈၄
- စိုက်ထုတ်ငွေအဆင်ပြေလျှင် သင်ဝယ်မည့်ပစ္စည်းကို စစ်ဆေးနေဖို့မလို ၈၇
- ဝက်တစ်ကောင်တည်းဖြင့် ဝက်မွေးမြူရေးခြံလုပ်ငန်း တည်ထောင်လို့မရ ၈၈
- ဆင်းရဲသားရပ်ကွက်မှ အိမ်ရှင်များသည် တစ်ပြားဆို တစ်ပြား တန်ရာတန်ကြေးရကြခြင်းဖြစ်သည် ၉၁
- စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းနှင့် ပတ်သက်သည့်တိုင် လျင်မြန်လွန်းခြင်းက ဒုက္ခပေးသည် ၉၃
- မတတ်သာသည့်အဆုံးတွင်မှ သင့်မိခင်ထံမှ ငွေချေးပါ ၉၄
- ဝယ်ယူမှုများ ဖြစ်မြောက်စေသည်မှာ စိတ်လှုပ်ရှားမှုများကြောင့်ဖြစ်သည်... ဆင်ခြင်တုံတရားကြောင့်မဟုတ် ၉၇
- စိတ်လှုပ်ရှားမှု ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်း အမှတ် (၁) ငွေ ၉၈
- စိတ်လှုပ်ရှား ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်း အမှတ် (၂) စိတ်ကူးယဉ်ခြင်း ၉၉
- စိတ်လှုပ်ရှားမှု ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်း အမှတ် (၃) အတ္တတရား ၁၀၀
- စိတ်လှုပ်ရှားမှု ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်း အမှတ် (၄) ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ခြင်း ၁၀၁

- မေးခွန်းများ မေးပါ သင် တစ်စုံတစ်ရာ
တတ်ကျွမ်းသည်ဟု လူတွေက ထင်လိမ့်မည် ၁၀၄
- ကြော်ငြာတာ ငွေမရ၊ ငွေကုန်သည် ၁၀၅
- စိတ်ကူးကောင်းတစ်ခု ရထားပြီး ၎င်းစိတ်ကူးအတွက်
ငွေမကုန်ဘူးဆိုလျှင် ၎င်းစိတ်ကူးကို
ဆက်ပြီးရုပ်လုံးဖော်ပါ ၁၀၆
- မြင်းပြေးနေသည့်ဘက်သို့ အလိုက်သင့်စီးပါ
ထိုမြင်း သေသွားလျှင် မြင်းပေါ်မှဆင်းပါ ၁၀၆
- ကျွန်တော် လေ့လာဆည်းပူးရရှိခဲ့သည့် သင်ခန်းစာများ ၁၀၇

အခန်း (၅)
ကိရိယာပစ္စည်း အစားလုပ်ငန်း
“မဝယ်နှင့်၊ ငှားပါ”

- သင့်အဝယ်လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးအတွက် ပစ္စည်းပိုင်ရှင်/
ရောင်းသူက ငွေကြေးထောက်ပံ့အောင် ကြံဆောင်နည်း ၁၀၉
- ပစ္စည်းကို ငွေလက်ငင်းပေးပြီး မဝယ်ရသည့်အတွက်
၎င်းလုပ်ငန်းပေါ်တွင် အရှုံးမပေါ်နိုင်ဟု ပြောလို့မရ ၁၀၉
- ပူဆွေးမှုဆိုးဖိုများ သဘောစီးခရီးမထွက်သင့် ၁၁၁
- တစ်ခါတစ်ခါတွင် ဝယ်လက်က သဘောတူ
ခေါင်းညိတ်မှ အရောင်းအဝယ်စဖြစ်သည် ၁၁၄
- များသောအားဖြင့် ပကတိအရှိတရားထက်
သဘောထားအမြင်က ပိုမိုအရေးကြီးသည် ၁၁၅
- စကားများများပြော၊ စကားထဲမှ သတင်းထူးရ ၁၁၇

- အသေးစိတ် ပြင်ဆင်ထားခြင်းသည် ၁၁၈
- ဘယ်တော့မှဆို အောင်မြင်မှုရစေသည် ၁၁၈
- အဝယ်လွယ်၍ အရောင်းခက်သည် ၁၂၀
- ကျွန်တော် လေ့လာဆည်းပူးရရှိခဲ့သည့် သင်ခန်းစာများ ၁၂၂

အခန်း (၆)
ကလေးကစားစရာအရပ် လက်လီအရောင်းဆိုင်အမှတ်စာရ
ခရစ်မတ်ပွဲတော်တစ်ခု

- သင့်အတွက် ဘဏ်တိုက်မှ ငွေထွက်လာအောင် ကြံဆောင်နည်း ၁၂၅
- ဘယ်လိုကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုမျိုး ပြုလုပ်ရမည်ဆိုတာ မပြုလုပ်မီ ကြိုတင်ကြံဆပါ ၁၂၆
- ငွေချေးလျှင်... ဘဏ်များမှ မချေးနှင့် ၁၂၉
- ဘဏ်အာဏာပိုင်များထံမှ ချေးပါ ၁၃၀
- “ကျွန်တော်ပြောတာကိုယုံ” ဟု ပြောသည့် အရောင်းသမားအား ဘယ်တော့မျှ မယုံလေနှင့် ၁၃၄
- လုပ်ငန်းဖျက် ပစ္စည်းရောင်းပွဲနှင့် လေလံပွဲများက စီးပွားရေးအရ အရဲစွန့်မှုကို ညွှန်ပြနေသည် ၁၃၆
- သင့်ရောင်းဈေးက အမြင့်ဆုံးဖြစ်နေလျှင် ကြော်ငြာထဲတွင် ရောင်းဈေးမထည့်နှင့် ၁၃၈
- အရှုံးပေါ် အထင်ကရပစ္စည်း ၁၃၉
- သင့်မဟာဗျူဟာ အလုပ်မဖြစ်လျှင် တစ်စုံတစ်ခုကိုပြောင်းလဲ ၁၄၂

- သူ့ကိုယ်ကျိုးသာ သူကြည့်သော အရောင်းသမားအား
ကြပ်ကြပ်သတိထား ၁၄၆
- စီးပွားရေး ပြဿနာအများစုတွင် လုပ်ရည်
ကိုင်ရည်ထက် ကုသိုလ်ကံက ပိုအရေးကြီးသည် ၁၄၇
- သင်၏ ဆုံးဖြတ်ချက်တိုင်းနီးပါး ကသောင်းကနင်း
ဖြစ်နေသည်ဆိုလျှင် ထူးကဲအံ့ဖွယ်ဖြစ်ရပ်ဆန်းမျိုး
ဖြစ်လာဖို့ ဆုတောင်းပါ ၁၄၉
- သင့်ကိုယ်ပိုင်အတွေ့အကြုံကို အသုံးပြုပြီး
စတော့ဈေးကွက်တွင် အမြတ်ထုတ်ပါ ၁၄၉
- ကျွန်တော် လေ့လာဆည်းပူးရရှိခဲ့သည့် သင်ခန်းစာများ ၁၅၂

အခန်း (၇)
ကျွန်တော့် ပထမဆုံးစာအုပ်ကို ကိုယ်တိုင်ထုတ်ဝေခြင်း

- တစ်စုံတစ်ခု ဖြစ်တည်လာခြင်းမရှိသေးမီ
ရောင်းချနည်း ၁၅၄
- သင်၏ အတော်ဆုံးအရောင်းသမားကို ရာထူး
တိုးပေးလိုက်ပါ သင်၏ရောင်းအား ကျသွားလိမ့်မည် ၁၅၅
- အရောင်းသမားက စီမံခန့်ခွဲမှု မတတ်သော်လည်း
အရောင်းပညာအကြောင်း စာအုပ်တစ်အုပ်တော့
ရေးနိုင်ကောင်း ရေးနိုင်မည် ၁၅၆
- သင်၏ အလိုလိုသိစိတ်ကို ယုံကြည်စိတ်ချပါ ၁၅၆
- ကားမောင်းနေချိန်ကို တီထွင်တွေး တွေးချိန်အဖြစ်
အသုံးပြုခြင်း (ပထမဦးစွာ မော်တော်ကားရေဒီယိုကို
ပိတ်ပါ) ၁၅၈

- အလှပဆုံး စီးပွားရေးလုပ်ကွက် ရောင်းကုန် ဖြစ်တည်မလာမီကတည်းက ရောင်းထားခြင်း ၁၅၉
- ရဲဝံ့သော ကတိစကားများက ရောင်းအားတက်စေသည် ၁၆၀
- ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ခြင်းသည် လခစား လုပ်ခြင်းထက် အကျိုးအမြတ်များသည် ၁၆၂
- စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်များသည် အရဲစွန့်မှုများ မပြုလိုကြ ၁၆၃
- အပိုင်ငွေရဖို့ သွက်သွက်လက်လက် ပြန်လည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ ၁၆၅
- သင်ခန်းစာရသည့် အတွေ့အကြုံများကို မှတ်မိနေလျှင် အလွန်တန်ဖိုးရှိသည် ၁၆၅
- ကျွန်တော် လေ့လာဆည်းပူးရရှိခဲ့သည့် သင်ခန်းစာများ ၁၆၇

အခန်း (၁)
ကုပွန်ဖြန့်ချိရေး ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း
“အိမ်သစ်တက် ကြိုဆိုရေး အစီအစဉ်”

- “တမန်တော်ငွေရှင်များ” ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလာအောင် ဆွဲဆောင်နည်း ၁၆၉
- ပြဿနာတိုင်းသည် ရုပ်ဖျက်လာသော အခွင့်အလမ်းဖြစ်သည် ၁၇၁
- သင့်အတွက်အလုပ်ဖြစ်လျှင် အခြားသူများ အတွက်လည်း အလုပ်ဖြစ်မည် ၁၇၂

- စီးပွားရေးဆိုင်ရာ အတွေးသစ်အကြံသစ်များကို မိတ်ဆွေများအား တင်ပြခြင်းမပြုပါနှင့် ၁၇၄
- အကြံကြီးကြံလို့ အရှုံးမရှိနိုင် ၁၇၆
- နတ်ကောင်းနတ်မြတ်ကို ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုးပြီးရှာ ၁၇၇
- လုပ်ငန်းသစ်၏ အလားအလာကိုသုံးပြီး တံခါးများပွင့်လာအောင် ဖွင့်ပါ ၁၇၉
- ဝယ်လက်က 'အင်း' ဟု ပြောလျှင် သင့်ဘက်က ပါးစပ်ပိတ်ပြီး စတင်စာရေးတော့ ၁၈၂
- မတော်မတည့် ငွေရှင်များကို သတိထား ၁၈၄
- တစ်ခါတစ်ရံတွင် တမန်တော်ငွေရှင်ချင်း အဆက်အသွယ် ရှိတတ်သည် ၁၈၇
- တစ်ခါတစ်ရံတော့ လူလည်ပွဲစား ဘွဲ့ရထားတာ ကောင်းသည် ၁၈၉
- ပစ္စည်းတစ်ခုကို ဘယ်လိုရောင်းမည်ဟု မတွက်ဆရသေးလျှင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုတာ သင့်မှာမရှိသေး ၁၉၁
- ဈေးကွက် စမ်းသပ်စစ်ဆေးမှုသည် ငွေကုန်ကြေးကျ များဖို့ မလို၊ ထိရောက်ဖို့ပဲလိုသည် ၁၉၄
- ငွေသားလည်ပတ်ရေးကို အမြဲတမ်း ထိပ်တန်းတင်ရမည် ၁၉၆
- ဖြစ်နိုင်လျှင် အသုံးစရိတ်များကို ပုံသေထားခြင်းထက် အရှင်ထားပါ ၁၉၇
- ပျောက်ကွယ်သွားသည့် ငွေရှင်များကို သတိထား ၂၀၀
- လူကြီးအလုပ်လုပ်ဖို့ ကလေးကို မလွှတ်နှင့် ၂၀၁

- ထုံးစံအတိုင်း ရောင်းစွဲရေးသည်
အကြီးမားဆုံးစိန်ခေါ်ချက် ၂၀၂
- လုပ်ငန်းလုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးခြင်းသည် အဆာပြေမုန့် ၂၀၂
- အရောင်းဆိုင်များအတွက်သာမဟုတ်
ကျွန်တော် သင်ယူလေ့လာ ရရှိခဲ့သည် ၂၀၅
- သင်ခန်းစာများ ၂၀၈

အခန်း (၉)
သတင်းလုပ်ငန်း
ရောင်းကုန်တစ်ခုကို ရောင်းခြင်းနှင့် ၎င်းပစ္စည်းကိုပင် ထပ်ရောင်းခြင်း

- သင့်လုပ်ငန်းကို သင့်ဖောက်သည်များက
လုံးလုံးလျားလျား မတည်ရင်းနှီးပေးစေနည်း ၂၁၂
- ကြံရာမရဖြစ်ချိန်များတွင် ကြံမိကြံရာ ကြံတတ်သည် ၂၁၃
- အမှာစာပုံစံဖြင့် ဈေးကွက်သုတေသနပြုလုပ်ပြန်ပြီ ၂၁၅
- သတင်းသဘောသဘာဝများ။
သတင်းကိုရောင်း၊ ၎င်းသတင်းကိုပင်
ထပ်ရောင်းလို့ ရသေးသည် ၂၁၆
- ဈေးကွက်အသစ်များ ရှာဖွေခြင်းဖြင့် မိမိ၏
ရောင်းကုန်တန်ဖိုးကို မြှင့်တင်ပါ ၂၁၇
- ဆင်ပစ်ထွက်နေတုန်း ယုန်မပစ်နှင့် ၂၁၈
- လုပ်ငန်းအမည်အမျိုးမျိုးခွဲလုပ်တိုင်း
အန္တရာယ်နည်းမည်ဟု ပြောလို့မရ ၂၂၀
- လုပ်ငန်းနာမည်ကောင်းတစ်ခုဖြင့်
တာထွက်ကောင်းပါစေ ၂၂၁

- ပေါင် ၈၀၀ အလေးချိန်စီးသည့် ဂေါ်ရီလာကြီးနှင့်
ရန်မဖြစ်ပါနှင့် ၂၂၆
- တရားဥပဒေချိုးဖောက်မှုသည် ရေရှည်အလုပ်မဖြစ် ၂၂၉
- သတင်းဆိုးများကို ပြောဝံ့အောင်
သင့်အမှုထမ်းများအား မှာကြားထားပါ ၂၃၁
- ကြွေးရှင်အားလုံး တူညီခြင်းမရှိ ၂၃၃
- ကျွန်တော် ဆည်းပူးလေ့လာ သင်ယူရရှိသော
သင်ခန်းစာများ ၂၃၆

အခန်း ((၁၀))
ဒေါလက်ထရွန်းနစ် မီဒီယိုကစားနည်းများ

- လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဒေါ်လာ ၂,၀၀၀ ဖြင့် စတင်ပြီး
တစ်ပတ်အတွင်း ဒေါ်လာ ၁၅,၀၀၀
မြတ်အောင်လုပ်နည်း ၂၃၉
- အတုယူခြင်းက တီထွင်ခြင်းထက် ပိုကောင်းသည် ၂၄၀
- အမှာစာပုံစံတစ်ရွက် သင့်အိတ်ထဲ အမြဲဆောင်ထားပါ ၂၄၃
- နှုတ်ကတိစာချုပ်သည် ပုံနှိပ်စာချုပ်ကဲ့သို့ပင်
ထိရောက်သည် ၂၄၄
- အချစ်နှင့်စစ်တွင် မတရားဘူးဆိုတာ မရှိသလို
တစ်စုံတစ်ဦးက သင့်အပေါ် ကောက်ကျစ်လျှင်
သင်ကြိုက်သလို တုံ့ပြန်နိုင်သည် ၂၄၅
- ငွေကြေးအမြတ်က ခံပြင်းစိတ်များ လျော့ပါးစေသည် ၂၄၆
- ရုတ်တရက်အောင်မြင်မှု ဆက်လက်အောင်မြင်နေဖို့
ဘယ်တော့မှ မမျှော်လင့်ပါနှင့် ၂၄၇

- ရေတစ်ခါနှစ်ဖူးသူသည် တီထွင်အား ၂၅၀
- ပိုကောင်းလာသည် ၂၅၀
- လုပ်ငန်းအမည်ကို ညစ်ညစ်ပတ်ပတ်ပေးထားလျှင်
ထိုအမည်ဖြင့် တစ်သက်လုံး နေထိုင်သွားရလိမ့်မည် ၂၅၂
- မြင်းသေပြီဆိုလျှင် ထိုမြင်းပေါ်မှဆင်းတော့ ၂၅၃
- ကျွန်တော် သင်ယူလေ့လာရရှိသည့်
သင်ခန်းစာများ ၂၅၅

**အခန်း (၁၁)
 ချီကာရိစတော့ဈေးကွက်တွင် စတော့အရောင်းအဝယ် လုပ်ခြင်း**

- တစ်စုံတစ်ယောက်က မတည်ငွေ ဒေါ်လာတစ်သန်း
အပြင် ရိုးလ်ရွိုက်စံကားတစ်စီးပါ ပေးလာခြင်း ၂၅၇
- သင့်မှာ ဒေါ်လာတစ်သန်းတန် စိတ်ကူးတစ်ခုရှိလျှင်
၎င်းစိတ်ကူးအကြောင်း စာတစ်အုပ်ရေးမည့်အစား
ကိုယ်တိုင် အကောင်အထည်ဖော်ပစ်ပါ ၂၅၉
- သင် မြောက်ဘက်သွားမည်လား... တောင်ဘက်
သွားမည်လား သေချာမှ အထုပ်အပိုးပြင်ပါ ၂၆၀
- ထိုအလုပ်သည် လေးရက်တည်းဖြင့် ပြီးမည်ဟု
လုံးဝ မယုံမှတ်လေနှင့် ၂၆၂
- စာသင်သားများသည် အတော်ဆုံးအရာများဖြစ်သည် ၂၆၃
- ချင့်ချင့်ချိန်ချိန် တောင်းဆိုပါ ၂၆၆
- ငွေတွေ တစ်ပုံကြီးရှိထားခြင်းသည် ပေးရန်တာဝန်ကြီး
ဖြစ်သွားနိုင်သည် ၂၆၉

- ကျွဲများက ငွေရစေသည်၊ ဝက်ဝံများက ငွေရစေသည်၊
ဝက်များက အသတ်ခံရသည် ၂၇၀
- စတော့အရောင်းအဝယ်ဖြင့် အမြတ်ထွက်အောင်
လုပ်ရခက်ခြင်း အကြောင်းရင်းလေးရပ် ၂၇၂
- ဒေါ်လာ ၁.၇ သန်း စုပ်စမြုပ်စ ပျောက်နေသောအခါ
လုပ်ငန်းပြောင်းဖို့ အချိန်တန်နေပြီဖြစ်၏ ၂၇၃
- သိပ်လောဘကြီးလွန်းလျှင် မကောင်း ၂၇၅
- ပထမအကြိမ်ရှုံးလျှင် နောက်တစ်ကြိမ် ကြိုးစားကြည့်၊
နောက်တစ်ကြိမ်ရှုံးဖို့ အလားအလာရှိ ၂၇၈
- ဒုတိယအကြိမ်ရှုံးလျှင် နောက်တစ်ကြိမ် ကြိုးစားကြည့်၊
တတိယအကြိမ်ရှုံးဖို့ အလားအလာရှိ ၂၇၉
- ကျွန်တော် သင်ယူလေ့လာရရှိခဲ့သည့်
သင်ခန်းစာများ ၂၈၁

အခန်း (၁၂)
ကတိပြားဖြင့် ကစားနည်းများ ထုတ်လုပ်ခြင်း

- ကြွေးဝယ်ကတိပြားမှ ငွေထုတ်ယူပြီး
လုပ်ငန်းတစ်ခုစနည်း ၂၈၃
- သင့်စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက်တွေကို အလေးထားပါ
လက်တွေ့ဖြစ်လာတတ်သည် ၂၈၄
- နှစ်စဉ်ကြေးမပေးရလျှင် ကမ်းလှမ်းလာသမျှ
ကြွေးဝယ်ကတိပြားတိုင်းကို လက်ခံ ၂၈၅
- ကြီးမားသော လုပ်ငန်းကြီးတိုင်းကို ရိုးရှင်းသော
စိတ်ကူးတစ်ခုဖြင့် စကြသည် ၂၈၆

- ပိုကောင်းသည့် အခွင့်အလမ်းတွေ့လျှင် ပြောင်းယူဖို့ အမြဲအသင့်ဖြစ်နေပါစေ ၂၈၈
- တယ်လီဖုန်းတစ်လုံးပင်မရှိသည့် ကုမ္ပဏီတွင် ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု လုံးဝမပြုပါနှင့် ၂၈၉
- ကုမ္ပဏီတွင် တကယ်ကောင်းသည့် စိတ်ကူးတစ်ရပ် ရှိနေလျှင် တယ်လီဖုန်းတစ်လုံးမျှ မရှိခြင်းကို မေ့ပစ်လိုက်ပါ ၂၉၀
- “ကျုပ်တို့လိုနေတာ အရင်းအနှီးကလေးနည်းနည်း ထပ်ထည့်ဖို့ပါပဲ” တဲ့ ပထမမှသာ ၂၉၂
- ကုမ္ပဏီအငယ်စားကလေး (အထူးသဖြင့် ရောင်းမည့် ကုမ္ပဏီ) ၏ ငွေစာရင်းရှင်းတမ်းတိုင်းသည် ဖန်တီးထားခြင်းဖြစ်သည်။ ၂၉၃
- ဒုတိယ မှသာ ၂၉၃
- မတည်ငွေထက် စီမံခန့်ခွဲရေးက ပိုမိုအရေးကြီးသည် ၂၉၄
- သင့်မှာ ကြွေးပတ်လည်ဝိုင်းနေလျှင် တယ်လီဖုန်းများမရှိတာ ကောင်းသည် ၂၉၄
- ဝယ်သူတစ်ဦး ထီးထီးမားမား ရှိနေခြင်း။ တတိယမှသာ ၂၉၇
- ရင်းနှီးငွေနေရာတွင် တီထွင်မှုဖြင့် အစားထိုးခြင်း ၂၉၇
- ပြိုင်ဘက်ဖြစ်ဖို့ အလားအလာရှိသူကို ကြိုတင် ဖယ်ရှားထားခြင်း ၃၀၀
- ကျွန်တော် လေ့လာဆည်းပူးရရှိခဲ့သည့် သင်ခန်းစာများ ၃၀၆

အခန်း (၁၃)

ဆောင်းလောက

ပိမ်းဆော်လည်း မပိမ်းသည့်ကိစ္စ

- လူမွဲဘဝကိုတောင့်ခံပြီး တစ်ကျော့ပြန်
ကြီးပွားလာနည်း ၃၀၈
- လွတ်ခနဲ ပြောလိုက်မိသည့်စကားကို သတိထား ၃၁၀
- ပြိုင်ဘက်၏ ဖောက်သည်များစာရင်းကိုရခြင်း ၃၁၁
- သည့်ပစ္စည်းက ပိုကောင်းပြီး ဈေးနှုန်းတစ်ဝက်
သက်သာလည်း ဈေးကွက်တစ်ခုလုံးကို
အပိုင်စီးနိုင်မည်မဟုတ် ၃၁၂
- ဘယ်တော့မဆို ကြိုတင်စည်းကမ်းချက်များ
သတ်မှတ်ပြီးမှ အိမ်ထောင်ပြုပါ ၃၁၃
- စာရင်းကိုင်များသည်လည်း စွန့်ဦးထွင်လုပ်ငန်းရှင်များ
ကဲ့သို့ပင် အုပ်ချုပ်ရေးညံ့ဖျင်းသူများဖြစ်သည် ၃၁၅
- အစုစပ်လုပ်ငန်းက အဆင်မချောလျှင် သင့်ခံစားချက်
များကို အမြန်ဆုံးနှင့် ပြတ်ပြတ်သားသားဖော်ထုတ်ပါ ၃၁၆
- အခြားသူတွေ ဘာလုပ်မည်ကို သင်ဘယ်တော့မျှ
ကြိုတင် ဟောကိန်းထုတ်လို့မရ ၃၁၈
- အချိန်ကိုက်မှုသည် အစစအရာရာဖြစ်၏ ၃၁၉
- တန်ဖိုးကြီးစွာ ပေးဆပ်ရသော အောင်မြင်မှုများကို
ကြပ်ကြပ်သတိထား ၃၂၁
- သင် ခွက်ခွက်လန်ရှုံးတော့မည်ဆိုလျှင် ဦးစွာရောင်းပစ်ဖို့
ကြိုးစားပါ ၃၂၁

- စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ခြွင်းချက်မဲ့မှန်ကန်ချက် အမှတ် (၁)၊ ဝင်ငွေက ထွက်ငွေထက်များရမည် ၃၂၂
- သင့်လက်ထဲမှ လုပ်ငန်းပြုတ်သွားမှာ စိုးရိမ်ခြင်းသည် ပြန်လည်အားထုတ်ကြိုးစားဖို့ အကောင်းဆုံး တွန်းအားဖြစ်သည် ၃၂၃
- လုပ်ငန်းတစ်ခုမှ ငွေသားကိုအသုံးပြုပြီး အလားအလာ ပိုကောင်းသည့်လုပ်ငန်းကို ချဲ့ထွင်ပါ ၃၂၇
- နှီးနှောဖလှယ်ပွဲ၏တန်ဖိုး ၃၂၉
- အကျိုးအမြတ်များနိုင်သော အကန့်များကို ရှာဖွေခြင်း ၃၃၀
- ကျွန်တော် သင်ယူဆည်းပူးရရှိခဲ့သည့် သင်ခန်းစာများ ၃၃၂

အခန်း (၁၄)
လုပ်ငန်းသစ်အမည်များ ရောင်းခြင်း

- မှန်မှန်ဝင်နေသည့် ငွေသားဖြင့် လုပ်ငန်းသစ်ကို မတည်နည်း ၃၃၄
- ထိုးထွင်းတီထွင်သော ရွေးချယ်စရာနည်းလမ်းများက အမြဲလို ငွေကုန်သက်သာစေသည် ၃၄၀
- မျိုးမတူလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် မိတ်ဖွဲ့ပါ ၃၄၃
- စာတိုက်မှပို့သည့် စာရင်းတိုင်းတွင် ထောက်ခံစာများ ပူးတွဲထည့်ပေးပါ ၃၄၅
- စာတစ်မျက်နှာအတွက် ဒေါ်လာ ၂,၀၀၀ ပေးမည်လား ၃၄၇
- စမ်းသပ်စစ်ဆေးမှုမပြုမီ စကားကို အကုန်မပြောပါနှင့် ၃၄၈

- အရည်အချင်း အမြင့်ဆုံးလူတွေငှားပါ
အရည်အချင်း နိမ့်သူများငှားလျှင် ငွေပိုကုန်သည် ၃၄၉
- စာဖြင့် မှတ်တမ်းတင်မထားလျှင် အလုပ်မဖြစ် ၃၅၃
- ကျွန်တော် သင်ယူဆည်းပူးရရှိခဲ့သော
သင်ခန်းစာများ ၃၅၄

အခန်း (၁၅)
ရုရှားမြို့တော်တွင် ပြုလုပ်ခဲ့သည့် စွန့်စားခန်းများ
ပီအေဆိုင်များ၊ ရေခဲမုန့်ဆိုင်များဖွင့်ခြင်း

- ယခင် သံကန့်လန့်ကာနောက်ကွယ်မှ နိုင်ငံတွင်
ကြီးပွားလမ်းရှာနည်း ၃၅၉
- စိတ်အားထက်သန်မှုရှိဖို့ ပြောပြလိုမရ ၃၆၃
- ရုရှားတွင် အရင်းကျေမှာထက် အဆ ၇၀၀
ရောင်းရသော်လည်း အရှုံးပေါ်သေးသည် ၃၆၇
- အပြစ်မကင်းသည့် အပြုအမူနှင့် လက်တစ်လုံးခြား
ဖြစ်သည့် တီထွင်ဖန်တီးမှု ၃၇၁
- တုနှိုင်းမမီသည့် လုပ်ခနှုန်းထား သတ်မှတ်နည်း ၃၇၂
- ကျွန်တော် သင်ယူဆည်းပူးရရှိခဲ့သည့်
သင်ခန်းစာများ ၃၇၃

အခန်း (၁၆)
ကုသိုလ်ဖြစ် ယုံကြည်အပ်နှံငွေ

- နေ့စဉ်နေ့တိုင်း ဒေါ်လာ ၁,၀၀၀ အမြဲတမ်း
ပေးလှူပစ်ခြင်း ၃၇၅

- တစ်သက်လုံး စိတ်ကူးယဉ် အိပ်မက်မက်ခဲ့သည့် အိမ်မျိုး ဆောက်ပါ။ သင်ဘယ်တော့မျှ ထိုအိမ်မှ ခွာချင်တော့မည် မဟုတ် ၃၇၆
- ကုသိုလ်ဖြစ်ရန်ပုံငွေများသည် သင်မသေမီ ကုသိုလ်ဖြစ် မမည်သေး ၃၇၇
- အတ္ထုပ္ပတ္တိများသည် စိတ်ဓာတ်နိုးကြွမှုဖြစ်စေသည် ၃၈၂
- တမန်တော် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများသည် ကောင်းကင်ဘုံတွင် အထူးတစ်နေရာ ရထိုက်သည် ၃၈၃
- ထူးခြားကောင်းမွန်သော တမန်တော် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ပြုလုပ်ပုံ နမူနာပြပုံစံ ၃၈၄
- ကျွန်တော် သင်ယူလေ့လာရရှိခဲ့သည့် သင်ခန်းစာများ ၃၈၆

အခန်း (၁၇)
သမင်လည်ပြန်ကြည့်ခြင်း

- လုပ်ဆောင်ရလွယ်ကူသော လုပ်ဆောင်ချက်ဆယ်ဆင့်ဖြင့် ၁၀ ဒေါ်လာကို ဒေါ်လာ ၁၀ သန်းဖြစ်အောင် ပြုလုပ်နည်း ၃၈၈
- မတည်ငွေရရာ လမ်းကြောင်းအမျိုးမျိုး ၃၉၀
- တီထွင်မှု ၃၉၂
- ဝယ်လက်များ ၃၉၄
- ပစ္စည်းပေးသွင်းသူများ ၃၉၄
- ကိုယ်ပိုင်သယံဇာတများ ၃၉၆
- တမန်တော်များ ၃၉၇
- ဒေသန္တရဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး အဖွဲ့အစည်းများ ၃၉၉

- ဘဏ်များ	၃၉၉
- မိတ်ဆွေများနှင့် ဆွေမျိုးများ	၄၀၀
- သူစိမ်းများ	၄၀၂
- မတည်ငွေလုပ်ငန်းများ	၄၀၃
- အာမခံဖြင့် ငွေချေးသူများ	၄၀၄
- ငွေချေးခြင်းနှင့်ပတ်သက်၍ အကောင်းမြင်စိတ် မွေးထားပါ	၄၀၅
- နောက်ဆုံးအကြံပေးချက်ကလေးတစ်ခု သင်စုဆောင်း ထားသည့် ပထမဦးဆုံး ဒေါ်လာ ၁,၀၀၀ ဖြင့် ဘာလုပ်မည်လဲ	၄၀၆
- ပထမဦးဆုံး စုလိုရသည့် ဒေါ်လာတစ်သန်းကို ဘာလုပ်မည်လဲ	၄၁၀
- သင် မျှော်လင့်ထားသည့်အတိုင်း ဘာမျှဖြစ်မလာ	၄၁၁
- နိဂုံး	၄၁၂



၅၅၅ : ၅၅၅ -

၅၅၆ : ၅၅၆ -

၅၅၇ : ၅၅၇ -

၅၅၈ : ၅၅၈ -

၅၅၉ : ၅၅၉ -

၅၆၀ : ၅၆၀ -

၅၆၁ : ၅၆၁ -

၅၆၂ : ၅၆၂ -

၅၆၃ : ၅၆၃ -

၅၆၄ : ၅၆၄ -

၅၆၅ : ၅၆၅ -

၅၆၆ : ၅၆၆ -

၅၆၇ : ၅၆၇ -

၅၆၈ : ၅၆၈ -

၅၆၉ : ၅၆၉ -

၅၇၀ : ၅၇၀ -

၅၇၁ : ၅၇၁ -

၅၇၂ : ၅၇၂ -

၅၇၃ : ၅၇၃ -

၅၇၄ : ၅၇၄ -

၅၇၅ : ၅၇၅ -

၅၇၆ : ၅၇၆ -

၅၇၇ : ၅၇၇ -

၅၇၈ : ၅၇၈ -

၅၇၉ : ၅၇၉ -

၅၈၀ : ၅၈၀ -

၅၈၁ : ၅၈၁ -

၅၈၂ : ၅၈၂ -

၅၈၃ : ၅၈၃ -

၅၈၄ : ၅၈၄ -

၅၈၅ : ၅၈၅ -

၅၈၆ : ၅၈၆ -

၅၈၇ : ၅၈၇ -

၅၈၈ : ၅၈၈ -

၅၈၉ : ၅၈၉ -

၅၉၀ : ၅၉၀ -

၅၉၁ : ၅၉၁ -

၅၉၂ : ၅၉၂ -

၅၉၃ : ၅၉၃ -

၅၉၄ : ၅၉၄ -

၅၉၅ : ၅၉၅ -

၅၉၆ : ၅၉၆ -

၅၉၇ : ၅၉၇ -

၅၉၈ : ၅၉၈ -

၅၉၉ : ၅၉၉ -

၆၀၀ : ၆၀၀ -

ဤစာအုပ်သည် ငွေအရင်းအနှီးမရှိဘဲ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများ စတင်လုပ်ကိုင်သည့်အကြောင်း ရေးထားသည့်စာအုပ် ဖြစ်၏။ ထို့ပြင် ဘယ်လိုစီးပွားရေး လုပ်ငန်းမျိုးကိုမဆို အကျိုးအမြတ်ရှိအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမည်လဲဆိုတာ လမ်းညွှန်ထားသည့် စီးပွားရေးလုပ်နည်း လက်စွဲစာအုပ်လည်း ဖြစ်၏။ လူတိုင်းလူတိုင်း သူတို့ဘဝတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အသစ်တစ်ခု စလုပ်ဖို့ စိတ်ကူးတစ်ခု တော့ ရစမြဲဖြစ်၏။ သို့တိုင် သူတို့ရသည့်စိတ်ကူးကို လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်ဖြစ်သူ လွန်စွာနည်းပါသည်။ များသောအားဖြင့် သူတို့တွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း သစ်တစ်ခု စတင်ထူထောင်ဖို့ ငွေကြေးလုံလုံလောက်လောက် မရှိဟု တွက်ကြပါသည်။

မိတ်ဆက်စကား

ဤစာအုပ်သည် ငွေအရင်းအနှီးမရှိဘဲ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများ စတင်လုပ်ကိုင်သည့်အကြောင်း ရေးထားသည့်စာအုပ် ဖြစ်၏။ ထို့ပြင် ဘယ်လိုစီးပွားရေး လုပ်ငန်းမျိုးကိုမဆို အကျိုးအမြတ်ရှိအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမည်လဲဆိုတာ လမ်းညွှန်ထားသည့် စီးပွားရေးလုပ်နည်း လက်စွဲစာအုပ်လည်း ဖြစ်၏။ လူတိုင်းလူတိုင်း သူတို့ဘဝတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အသစ်တစ်ခု စလုပ်ဖို့ စိတ်ကူးတစ်ခု တော့ ရစမြဲဖြစ်၏။ သို့တိုင် သူတို့ရသည့်စိတ်ကူးကို လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်ဖြစ်သူ လွန်စွာနည်းပါသည်။ များသောအားဖြင့် သူတို့တွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း သစ်တစ်ခု စတင်ထူထောင်ဖို့ ငွေကြေးလုံလုံလောက်လောက် မရှိဟု တွက်ကြပါသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု စလုပ်ဖို့ အဆင်မပြေနိုင်သည့် ခိုင်လုံသော အကြောင်းရင်းပေါင်း တော်တော်များများ ရှိကောင်းရှိနိုင်၏။ သို့သော် အရင်းအနှီးမရှိလို့

ဆိုသော အကြောင်းရင်းတော့ မဖြစ်သင့်။ ဘာကြောင့် ထိုသို့မဖြစ်သင့်သလဲဆိုတာ ကျွန်တော့်ဘဝကို ဥပမာပြု လျက် ဤစာအုပ်က ထုတ်ဖော်ပြသပါလိမ့်မည်။

ကျွန်တော်၏ ပထမဦးဆုံး စီးပွားရေးလုပ်ငန်း (အသက် ခြောက်နှစ်အရွယ်တွင် တီကောင်များ၊ ဖားပြုပ် များရောင်းခြင်း) စတင်လုပ်ကိုင်ပြီးချိန်မှစပြီး ရေတွက် မည်ဆိုလျှင် ကျွန်တော်သည် ကွဲပြားခြားနားသော လုပ်ငန်းပေါင်း ၂၀ ခန့် စလုပ်ခဲ့၏။ (မတူခြားနားသော သင်ခန်းစာပေါင်း ၄၀ လောက်လည်း ရခဲ့၏။) ၎င်း လုပ်ငန်းတွေထဲတွင် အီလက်ထရောနစ် ဝိဒီယိုကစား နည်းများ ထုတ်လုပ်ခြင်းမှသည် ကလေးကစားစရာအရုပ် များ လက်လီ အရောင်းဆိုင်ဖွင့်ခြင်းအထိ ပါသည်။ အချက်အလက် စာရင်းဇယားများ ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေသည့် ကုမ္ပဏီများ တည်ထောင်ခြင်းမှသည် ကတ်ပြားဖြင့် ကစား နည်းများ ထုတ်လုပ်ခြင်း၊ ခုတင် ၁၆၀ ဆံ့ နှင်းလျှောစီး တည်းခိုခန်းမှသည် ရုရှားတွင် ပီဇာဆိုင်များဖွင့်သည်အထိ အမည်စုံသည်။

သင့်ကိုယ်ပိုင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု အောင် အောင်မြင်မြင် စတင်လုပ်ကိုင်နိုင်ဖို့ သင့်တွင် ဟားဗတ် စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှ ဘွဲ့တစ်ခုရထားဖို့ မလိုပါ။ ကျွန်တော်ဆိုလျှင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို စာသင်ခန်း ထဲတွင် သင်ယူခြင်းထက် အချိန်ပိုင်းအလုပ်များ ဝင်လုပ် ခြင်းဖြင့် သင်ယူလေ့လာမှုများ ပိုပြီးလုပ်ဖြစ်ခဲ့သည်။

သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း ရှိနေခြင်းသည် သင်ခန်းစာ

ရသော အတွေ့အကြုံများ မကုန်နိုင်၊ မခန်းနိုင်လောက် အောင် ရနိုင်သည့် အခွင့်အလမ်းတစ်ရပ်ပင် ဖြစ်၏။ နောက်ပြီး သင် အများဆုံးလေ့လာ သိရှိလာရသည်မှာ သင့်အကြောင်း ဖြစ်၏။ သင် တဖြည်းဖြည်းသိလာမည်မှာ သင် ဘယ်လိုအလုပ်မျိုး လုပ်ချင်သည်ဆိုတာနှင့် ဘယ်လို အလုပ်မျိုးဆိုလျှင် သင် အထူးချွန်ဆုံး လုပ်ဆောင်နိုင် သည်ဆိုတာ ဖြစ်၏။ ထို့ပြင် သင်မလုပ်ချင်သည့် အလုပ် တွေ သိလာမည်။ ဘယ်လိုအလုပ်မျိုးတော့ မလုပ်သင့် ဆိုတာတွေလည်း သိလာပါမည်။ သင်သည် အဖိုးထိုက် အဖိုးတန် သင်ခန်းစာများကို ကျောင်းသုံးပြဋ္ဌာန်းစာအုပ် တစ်အုပ်ထဲမှ မရနိုင်။ သို့ဖြစ်သော်လည်း ၎င်းသင်ခန်းစာ များက သင် ဘယ်ရွေ့ဘယ်မျှ အောင်မြင်သည်ဆိုတာကို အဆုံးအဖြတ်ပေးပါသည်။

သင့်ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးဆိုသည့် ဟင်းလျာတစ်ခွက် ချက်ပြုတ်ဖို့ ပေါင်းစပ်ပါဝင်ရမည့်ပစ္စည်း အမည်လေးမျိုး လိုအပ်၏။ ထိုအထဲမှ တစ်မျိုးကတော့ ရှားပါးပစ္စည်း ဖြစ်နေတတ်၏။ ပထမဦးဆုံး သင် လိုအပ်သည်မှာ စိတ်ကူး ဖြစ်၏။ စိတ်ကူးများက ပေါ့ပါသည်။ စိတ်ကူးတစ်ဒါဇင် သုံးကျပ်လောက်ဖြင့် ရနိုင်၏။ ကျွန်တော်တို့၏ မိတ်ဆွေ အားလုံးတွင် စိတ်ကူးများရှိပြီး အခြားအခြားသော လူများတွင် ပို၍များပြားသော စိတ်ကူးများရှိ၏။ စကား အဖြစ် ပြောရမည်ဆိုလျှင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စိတ်ကူးအကောင်းစားများ ထောင်နှင့်သောင်းနှင့်ချီပြီး ရှိ၏။ ၎င်း စိတ်ကူးအပျံ့စားများကို အသာကလေး ဆွတ်ခူး

ယူပြီး အောင်မြင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု၏ အခြေခံရင်းမြစ်အဖြစ် အသုံးချရုံသာဖြစ်၏။

ကျွန်တော်သည် မက်ဆာချူးဆက်ပြည်နယ်၊ ဝဲလ် လက်စလေမြို့ရှိ ဘက်ဆန်ကောလိပ်တွင် စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သည့် သင်တန်းတစ်ခု သင်ကြား ပို့ချပေးခဲ့သည်မှာ နှစ်ပေါင်း တော်တော်ကြာ၏။ ကျွန်တော်က ဒေါ်လာသန်းချီပြီး အမြတ်ထွက်နိုင်သည့် ထူးခြားသားနားသော စိတ်ကူး ၁၀ မျိုးစီ စာရင်းပြုစု တင်ပြဖို့ စာသင်သား တစ်ဦးချင်းစီကို တာဝန်ပေးခဲ့၏။ နှစ်စဉ် ပထမ စာသင်နှစ်ဝက် ကုန်ဆုံးတိုင်း စာသင် သားတစ်ဦးချင်းစီက စာရင်းတစ်စောင် ပြုစုတင်ပြ၏။ သူတို့တင်ပြသော စာရင်းထဲတွင် တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး ထပ်တူ တူညီနေသည့် စိတ်ကူးဆိုလို့ အလွန်နည်းပါး ကြောင်း တွေ့ရလေသည်။ စိတ်ကူးအပျံ့စားများသည် အမှန်တကယ်ပင် နေရာတိုင်းမှာ ရှိနေပါသည်။

ဒုတိယမြောက် သင်လိုအပ်သည်မှာ ငွေ နည်း နည်းပါးပါးဖြစ်၏။ သင် ကြံဆလိုက်သည့် စီးပွားရေး လုပ်ငန်း အသစ်တစ်ခုသည် ဘယ်လောက်ပဲ သေးငယ် သည်ဖြစ်စေ ငွေမာနည်းနည်းတော့ လိုအပ်၏။ လူများစု သည် ထိုငွေ မရှိသောကြောင့် သူတို့၏ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခု မတည်ထောင်နိုင်ခြင်းဖြစ်သည်ဟု စဉ်းစားကြဟန် ရှိ၏။ တကယ်တော့ လုပ်ငန်းထူထောင်ဖို့ ငွေရရေးမှာ အကောင်းစားစိတ်ကူးတွေ ထောင်ပေါင်း များစွာ ရရေးထက်ပင် များစွာ ပိုမိုလွယ်ကူလှပါသည်။

ကျွန်တော်တို့ဝန်းကျင်တွင် စီးမျောနေသည့်ငွေတွေ ခုနဲ့ဒေး ရှိပါသည်။

နေရာတကာတိုင်းမှာ ငွေတွေရှိသည်။ အရေးကြီး သည်မှာ ဘယ်နေရာမှာ ရှာရမည်လဲဆိုတာ သိဖို့နှင့် ၎င်း ငွေတွေကို ဘယ်လိုရအောင် ယူရမည်လဲဆိုတာ အထာ ပေါက်ဖို့ပဲ ဖြစ်၏။ ၎င်းအထာများကို ဤစာအုပ်က ဖော်ပြပါလိမ့်မည်။

သင် လိုအပ်သည့် တတိယပစ္စည်းအမျိုးအမည်မှာ လူတစ်ယောက်။ ၎င်းလူတစ်ယောက်ဆိုသည်မှာ သင်။ သင်ဆိုသည့် **စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်**။ လူနှင့် ပတ်သက်ပြီး ပြောရမည်ဆိုလျှင် လူတွေလည်း ပေါ်ပါ သည်။ များပါသည်။ စိတ်ကူးများနှင့် ငွေများ ပေါများ သည့်နည်းတူ လူတွေလည်း ပေါများလှ၏။ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်ဖို့ ထူးခြားပြောင်မြောက်သော သီးသန့် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးဆိုင်ရာ ဂုဏ်အင်လက္ခဏာ များ ပိုင်ဆိုင်နေဖို့ မလို။ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်ဆို သည်မှာ ပုံစံမျိုးစုံ၊ အရွယ်မျိုးစုံနှင့် ထွက်ပေါ်လာ၏။ တချို့က အံ့ပုန်းများဖြစ်ပြီး၊ တချို့က ဟောဟောခိုင်းခိုင်း သမားများ ဖြစ်၏။ တချို့က ပညာတတ်ပြီး၊ တချို့က ပညာမတတ်ကြ။ တချို့က ချမ်းချမ်းသာသာဖြင့် လုပ်ငန်း စကြပြီး တချို့က ဆင်းဆင်းရဲရဲဖြင့် လုပ်ငန်းစကြရ၏။ သင်တွေ့ရသည့် စီးပွားရေး စွမ်းဆောင်ရင်တိုင်းတွင် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးကောင်းတစ်ခု ရှိတာတွေ့ရမည်။ ထို့နောက်တွင်မူ ၎င်း ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးနှင့်

ဆန့်ကျင်ဘက် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးရှိနေသည့် စီးပွားရေး
စွမ်းဆောင်ရည်တစ်ဦးကို သင် ဆုံတွေ့ရပြန်၏။

သို့ဖြစ်သော်လည်း စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရည်
အားလုံးတွင် တူညီသော အကျင့်စရိုက်တစ်ခု ရှိကြောင်း
တော့ တွေ့ရ၏။ သူတို့၏ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး လုပ်ငန်း
တစ်ခု စတင်လုပ်ဖြစ်အောင် တစ်ချိန်ချိန်တွင် သူတို့ကိုယ်
သူတို့ ယုံကြည်မှုအပြည့်အဝ ရှိနေခြင်း၊ စွန့်ဦးတီထွင်
လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ရေးဆိုသည်မှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ရွေးချယ်
ခန့်အပ်ရသည့် လုပ်ငန်းစဉ်ဖြစ်၏။ သင့်အနေဖြင့် ရှေးဦး
စာမေးပွဲကို ဖြေဆိုအောင်မြင်ထားဖို့ မလို။ သင့်ကိုယ်ပိုင်
လုပ်ငန်းမှာ စတင်ထူထောင်ဖို့ လိုအပ်သည့်အရာရာတိုင်း
ကို ဤစာအုပ်ထဲတွင် ဖော်ပြထား၏။ ၎င်းလိုအပ်ချက်များ
ကို ဤစာအုပ်ဖတ်နိုင်သူ မည်သူမဆို အလျှံပယ် ထုတ်ယူ
အသုံးပြုနိုင်ပါသည်။

စတုတ္ထမြောက်လိုအပ်သည့် ပစ္စည်းကတော့ ရှား
ပါးသည်။ သို့ပေမဲ့ လုံးဝဥသံ့ အလကားရသည်။ လိုအပ်
ချက် လေးမျိုးတွင် တစ်မျိုးက ရှာဖွေရအခက်ဆုံးအရာ။
သည်အရာကို သင်လိုချင်လွန်းသည့်အတွက် ပိုပိုသာသာ
မရ။ သင် မလိုချင်သည့်အတွက် လျော့ယူချင်လို့လည်း
မရ။ ထိုအရာကား လူတိုင်းအတွက် တစ်ပြေးညီ သတ်မှတ်
ပြီးသား။ ထိုအရာကို သင် သုံးပစ်လိုက်၍ ကုန်သွားပြီဆို
လျှင် နောက်ထပ်ရအောင် သင်အပြင်ထွက်ပြီး ဝယ်လို့
မရ။ ငှားလို့မရ။ ထူးခြားဆန်းကြယ်သော၊ ဆုပ်ဖမ်းရခက်
သော၊ အောင်မြင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု

အတွက် လိုအပ်ချက် အမယ်လေးမျိုးတွင် အရေးပါအရာ ရောက်ဆုံး ထိုအရာကား အချိန် ပါတည်း။ အချိန်ဆိုသည် မှာ သင့်အချိန်။ ထိုအချိန်ကို ဆွဲဆန့်လို့ လုံးဝမရ။ ချုံ့ပစ် လို့လည်း လုံးဝမရ။ ပုံသေသတ်မှတ်ထားပြီး ဖြစ်၏။

သင်သည် တစ်မိနစ်တိုင်း တစ်မိနစ်တိုင်းကို အသုံး ပြုနေ၏။ သင် အသုံးပြုသည့်အချိန်သည် ရုပ်မြင်သံကြား အစီစဉ်ကြည့်ဖို့ ဖြစ်ချင်ဖြစ်မည်။ သို့မဟုတ် အစာစားဖို့၊ အိပ်ဖို့၊ စာတစ်အုပ်ဖတ်ဖို့၊ လေ့ကျင့်ခန်းလုပ်ဖို့၊ လုပ်ခရ သည့် အလုပ်အကိုင်တစ်ခုလုပ်ဖို့၊ ပန်းကန်ခွက်ယောက် တွေ ဆေးကြောဖို့၊ သို့မဟုတ် ကျွန်တော်တို့၏ နေ့စဉ်ဘဝ များတွင် လုပ်ဆောင်နေသည့် အခြားအလုပ်ပေါင်း များစွာထဲမှ တစ်ခုခု ဖြစ်ချင်ဖြစ်မည်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သင် လုပ်ဆောင်နေသည်နှင့် သင့် ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး လုပ်ငန်း တစ်ခု စတင်လုပ်ဆောင်ဖို့ လိုအပ်သည့်အချိန်ထဲမှ ထုတ် နုတ်ပစ်ရတော့မည်။ သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း စတင်လုပ် ကိုင်ဖို့ အသုံးပြုရသည့် မိနစ်တိုင်း မိနစ်တိုင်းသည်လည်း သင် အခြားလုပ်ဆောင်မှုများ လုပ်ဆောင်မည့် အချိန် များထဲမှ ခိုးယူရသည့် အချိန်များသာဖြစ်၏။

ကျွန်တော် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းများစွာ တည်ထောင် ခဲ့ရာ၌ ကျွန်တော့် ကိုယ်ပိုင်ငွေဆိုလို့ မဖြစ်စလောက် ကလေးပဲ ရှိခဲ့သည်။ သို့မဟုတ် လုံးဝမရှိခဲ့။ ထိုသို့ဖြင့် လုပ်ငန်းတွေ စတင်လည်ပတ်ခဲ့၏။ ထိုသို့လုပ်ဆောင်ရဲ တာ ကျွန်တော့်အတွက်တော့ တော်တော်လွယ်ပါသည်။ ဘယ်လောက်လွယ်သလဲဆိုတာ သင်တွေ့မြင်ရလျှင်

ကျွန်တော့် နည်းလမ်းတွေသုံးပြီး သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းများ လုပ်ကိုင်မိမှာ သေချာပေါက်ဖြစ်၏။ ထိုသို့လုပ်ကိုင်ရာ၌ သင် စိတ်ချမ်းသာမှု ရမည်ဆိုတာ ကျွန်တော် အာမခံပါ သည်။

ကျွန်တော် အသက် ၄၀ ထဲ ဝင်သောအခါ အနှောင် အဖွဲ့များပြီး အတက်အကျများသော စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်ဘဝကို စွန့်လွှတ်လိုက်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့၏။ ထို အစား စတော့ဈေးကွက်မှရခဲ့သည့် အမြတ်ငွေ စို့စို့ပို့ပို့ကို စတော့ဈေးကွက်မှာပင် ပြန်လည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ ၏။ သည်တော့ ချီကာဂို စတော့အိတ်ချိန်း ဘုတ်အဖွဲ့ရှိရာ အနောက်ပိုင်းသို့ ခြေဦးမလှည့်မီ စကော့တလန်နှင့် အိုင်ယာလန်သို့ ကျွန်တော့် ဇနီးအသစ်နှင့်အတူ သွားခဲ့ သည်။ ထိုဒေသများတွင် သီတင်းပတ်ပေါင်း တော်တော် ကြာကြာ ခရီးလှည့်ခဲ့၏။ ကျွန်တော့်ဇနီးသည်က စကော့ တလန်ကမ်းခြေရှိ အိုင်အိုနာကျွန်းကလေးတွင် ခဏ တဖြုတ် စတည်းချချင်သည်။

အိုင်အိုနာကျွန်းသည် ဘာသာရေးသမားများ ဆုံစည်းရာ၊ ဦးတိုက်ရာဌာနချုပ် ဖြစ်နေ၏။

အိုင်အိုနာသို့ ကျွန်တော်သွားခြင်းကတော့ ဘာသာ ရေးကိစ္စကြောင့် မဟုတ်။ ကျွန်တော် ဘာကိုမျှ မမျှော်လင့် ခဲ့။ သို့ဖြစ်သော်လည်း ညဉ့်သန်းခေါင်ယံတစ်ခုတွင် ကျွန်တော်သည် အဖြူရောင် အလင်းတန်းတစ်ခုကြောင့် အိပ်ရာမှ လန့်နိုးလာသည်။ ထို့နောက် အမှာစကား လေးရပ်ကို လျှို့ဝှက်ဆန်းကြယ်စွာ ပို့ချပေးသွားသည်။

ကျွန်တော် ခဲတံတစ်ချောင်း ကမန်းကတန်းရွာပြီး လိုက်ရေးမှတ်ထားလိုက်ရ၏။ အဆိုပါ ပညတ်ချက်လေးရပ် သည် အောင်မြင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ကိုယ်ပိုင်ရရှိရေးအတွက် အရေးပါ အရာရောက်သည့် သော့ချက်များဖြစ်သည်ဟု ကျွန်တော် မှတ်ယူထားပါ သည်။

နောက်ခြောက်လအကြာတွင် စတော့ဈေးကွက်ထဲ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားသည့် ကျွန်တော့် စုဆောင်းငွေကလေး ပြုတ်ပြုတ်ပြုန်းသွားသည်။ ရှိစုမဲ့စုငွေတွေ ကုန်သွားသည့် အတွက် ကျွန်တော် လူမဲ့အဖြစ် ခံယူလိုက်ရ၏။ ထို့နောက် နောက်တစ်ကြိမ် ဇာတ်လမ်းစဖို့ အခွင့်အလမ်းကြုံလာပြန် ၏။ ကဲ... ခုတော့ ပညတ်ချက်လေးပါးကို ကိုင်တွယ် ကျင့်သုံးကြည့်ရတော့မည်။ အမှန်တကယ် လက်တွေ့ အလုပ်ဖြစ်မဖြစ် ဆန်းစစ်ကြည့်ရတော့မည်။ တကယ်ပင် လက်တွေ့အသုံးတည့်ပါသည်။ နှစ်ပေါင်း အနည်းငယ် ကြာအောင် ၎င်းပညတ်ချက်များကို လမ်းညွှန်အဖြစ် အသုံးပြုပြီးသောအခါ ကျွန်တော့်ဝင်ငွေသည် တစ်နှစ် ဒေါ်လာတစ်သန်းကျော် ဖြစ်လာသည်။ ထိုသို့ဖြစ်လာဖို့ စတင်လည်ပတ်စဉ်က ကျွန်တော့်တွင် မတည်ရင်းနှီးငွေ ဆိုလို့ ခြူးတစ်ပြားမျှ မရှိခဲ့ပါချေ။

အောင်မြင်သော သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ် မြောက်ပိုင်ဆိုင်လာဖို့ လိုက်နာကျင့်သုံးရမည့် ပညတ်ချက် လေးပါးမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်ပါသည်။

၁။ သင့် ခုံမင်နှစ်သက်မှုကို ဖော်ထုတ်ပါ။
 သင် စတင်တည်ထောင်သည့်လုပ်ငန်းကို သင် ခုံမင်နှစ်သက်နေဖို့ လုံးဝဥသည့် အရေးကြီးပါသည်။ အောင်မြင်သော စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရည် တော်တော် များများသည် သူတို့ တွယ်တာမြတ်နိုးသည့် ဝါသနာ အလုပ်များကို တိုးချဲ့လုပ်ကိုင်ရင်း အောင်မြင်လာကြခြင်း ဖြစ်၏။ အများနှင့်မတူ တစ်မူထူးသော ထုတ်ကုန်တစ်ခု သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်လုပ်ငန်းတစ်ခုကို သင် နှစ်နှစ် ကာကာ မြတ်နိုးတွယ်တာလာဖို့ လွယ်ကူ၏။ သို့မဟုတ် ပါကလည်း တစ်ဦးဦးက တီထွင်ဖန်တီးထားသည့် သပ်သပ်ရပ်ရပ် သားသားနားနား အလုပ်တစ်ခုကို သင် နှစ်သက်အားကျချင် အားကျနေနိုင်သည်။ အတူယူ အားကျခြင်းသည် တီထွင်ဖန်တီးမှု အမြင့်ဆုံးပုံစံကို ဖြစ်ပေါ်စေ၏။

သင် ဘာလုပ်ငန်းပဲလုပ်လုပ် ကိုယ်လုပ်သည့် အလုပ်ကို တွယ်တာမြတ်နိုးနေရပါမည်။ အောင်မြင်သော သင့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု တီထွင်ဖန်တီးရာ၌ အခက် အခဲပေါင်းများစွာကို မလွဲမသွေ တွေ့ကြုံရင်ဆိုင်ရပါမည်။ သည်တော့ ၎င်းစိန်ခေါ်ချက်များကို ဇွဲကောင်းကောင်းဖြင့် ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားနိုင်ဖို့ သင်လုပ်နေသည့်အလုပ်ကို မြတ်နိုးဖို့ တွယ်တာဖို့လို၏။ ထိုသို့မှမဟုတ်လျှင် သင့် လုပ်ငန်းစဉ် အပွင့်မပွင့်၊ အသီးမသီးမီ သင် လက်မြောက် အရှုံးပေးမိမည်မှာ မြေကြီးလက်ခတ်မလွဲ ဖြစ်တော့၏။
 ကျွန်တော်ဆိုလျှင် ငွေရရေးသက်သက်အတွက်

လုပ်ငန်းပေါင်း တော်တော်များများ လုပ်ခဲ့၏။ ကိုယ့်
 လုပ်ငန်း အောင်မြင်ရေးအတွက် လုပ်ဆောင်ရမည့်
 အလုပ်များကို တွယ်တာမြတ်နိုးမှု ရှိမနေလျှင် သင်
 လုပ်ကိုင်သည့်လုပ်ငန်းတိုင်း ရှုံးနိမ့်မှုနှင့် ရင်ဆိုင်ရပါ
 လိမ့်မည်။ ကိုယ်လုပ်နေသည့် အလုပ်ကို မနှစ်သက်
 မမြတ်နိုးသောအခါ သင်သည် ထိုအလုပ်ကို ဆက်မလုပ်ဖို့
 အကြောင်းတွေ ရှာလာတော့၏။ ဆင်ခြေဆင်လက်တွေ
 ကြံဖန်ပြလာတော့၏။ အခက်အခဲ အဖုအထစ်ကလေး
 မဖြစ်စလောက်တွေ့သည်နှင့် စိတ်ပျက်လက်လျော့ဖို့
 အသင့်ဖြစ်နေတော့၏။ မသိစိတ်တွင် ထိုအယူအဆမျိုး
 စွဲလာခြင်းသည် သင့်လုပ်ငန်း ကျရှုံးဖို့ အလွယ်ဆုံး
 နည်းလမ်းပင် ဖြစ်တော့၏။

၂။ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုပြုလုပ်ပါ

လုပ်ငန်းနယ်ပယ်တိုင်းတွင် လက်သုံး ဖြတ်လမ်း
 နည်းကလေးများ ရှိ၏။ လုပ်ငန်းအကောင်အထည်ဖော်
 နည်းကလေးများ အောင်မြင်ရေး လျှို့ဝှက်ချက်ကလေး
 များ သူ့နေရာနှင့်သူ ရှိ၏။ သင့်လုပ်ငန်း စတင်
 မလည်ပတ်မီ ကတည်းက ၎င်း အထာ ကလေးများကို
 သိမထားဘူး၊ သဘောပေါက်မထားဘူးဆိုလျှင် သင့်
 လုပ်ငန်း ကျရှုံးမှာ ဧကန်ပင်ဖြစ်တော့၏။

လုပ်ငန်းနယ်ပယ်များမှ သိသာထူးခြားသည့်
 အထာများကို သဘောပေါက်နားလည်ထားဖို့ အကောင်း
 ဆုံးနည်းလမ်းမှာ ၎င်းလုပ်ငန်းနယ်ပယ်တွင် လက်တွေ့

ဝင်ရောက် လုပ်ကိုင်ကြည့်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။ ထိုသို့ အတွေ့အကြုံရဖို့ တစ်ယောက်ယောက်၏အလုပ်ကို အခမဲ့ ဝင်လုပ်ပေးရမည် ဆိုလျှင်ပင် ဝင်လုပ်ပေးရပါမည်။

ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှု ပြုလုပ်ခြင်း လုပ်ငန်းစဉ်ထဲတွင် ပြိုင်ဘက်များအကြောင်း လေ့လာခြင်း၊ ဝယ်လက်များနှင့် စကားပြောကြည့်ခြင်းများ ပါဝင်၏။

၃။ ခြေစုံပစ်ဝင်ပါ

သင်၏ ခုံမင်နှစ်သက်မှုကို ဖော်ထုတ်ထားပြီးပြီ။ ၎င်းလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်၍ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုလည်း ပြုလုပ်ပြီးပြီဆိုသည်နှင့် သင့်လုပ်ငန်းကို စတင်ပါတော့။ သင့်မှာ ငွေမရှိသည့်တိုင်အောင် စဖြစ်အောင်စပါ။ မတည်ငွေနေရာတွင် တီထွင်ဖန်တီးမှုဖြင့် အစားထိုးနည်းပေါင်း မြောက်မြားစွာကို ဤစာအုပ်က ရှင်းပြပါလိမ့်မည်။ ကျွန်တော်သည် အကြွေးဝယ်ကတ်ပြားကလေး တစ်ခု ကိုင်နိုင်လောက်အောင်ပင် ကြိုတင်ငွေ မသွင်းနိုင်သည့် အနေအထားမျိုးဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပေါင်း တော်တော်များများကို စတင်လည်ပတ်ခဲ့၏။

ခြေစုံပစ်ဝင်ဖို့ဆိုသည်မှာ သွေးကောင်းဖို့လို၏။ ဆိုလိုသည်မှာ ရှုံးနိမ့်ခြင်းမှ ကြောက်စိတ်ကိုအောင်နိုင်ဖို့ ဖြစ်၏။ သင် ချေးငှားထားသည့်ငွေ၊ သို့မဟုတ် သင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားသည့် ငွေအားလုံး တက်တက်ပြောင်အောင် ရှုံးကောင်းရှုံးသွားနိုင်၏။ ဤစာအုပ်ထဲမှာပါသည့် သင်ခန်းစာများကို သင် လိုက်နာကျင့်ကြံလျှင် သင် ငွေ

တွေ ဘယ်လောက်ရရ၊ သို့မဟုတ် ငွေတွေ ဘယ်
လောက်ရှုံးရှုံး သင်သည် အခြားသူငါထက် နှာတစ်ဖျား
သာနေမည်သာ ဖြစ်၏။

ကျွန်တော့် စဉ်းစားတွေးခေါ်နည်းအရ ပြောရလျှင်
ကျွန်တော့်တွင် ရှုံးနိမ့်ခြင်းဆိုတာ မရှိ။ ကျွန်တော်တို့ တွေ
ကြုံရင်ဆိုင်ရမည့် ရလဒ်မှာ နှစ်မျိုးပဲရှိသည်။ ပထမ
ဖြစ်နိုင်ခြေရလဒ်မှာ **အောင်မြင်မှု** ဟု လူတွေပြောသည့်
အရာ၊ သို့မဟုတ် သင်ရည်မှန်းတာ သင်ရခြင်းဖြစ်၏။
ထိုအရာကို ရသည့်အတွက် သင်ကျေနပ်သည်။ အားရ
သည်။ သင် ငွေတွေ ရကောင်းရမည်။ ထိုအရာကို ရရေး
အတွက် အကြိမ်ကြိမ်အခါခါ ကြိုးစားအားထုတ်လျှင်
တစ်ကြိမ်တော့ အောင်မြင်ဖို့ သေချာသည်။ သို့မဟုတ်
အကြိမ်ပေါင်း တော်တော်များများ အောင်မြင်နိုင်သည်။

ဒုတိယဖြစ်နိုင်ခြေ ရလဒ်ကတော့ လူတိုင်းသိနေ
သည့်ရလဒ် ဖြစ်နိုင်၏။ ထုံးတမ်းစဉ်လာအရ သင်သည်
အောင်မြင်မှု မရ။ သို့သော် သင့်အားထုတ်မှု ရှုံးနိမ့်ခြင်း
လည်း မမည်ပါ။ သင်ကြုံလိုက်ရသည့် အရာသည် သင်
သင်ခန်းစာယူရမည့် အတွေ့အကြုံတစ်ရပ် ဖြစ်၏။
သင်ခန်းစာယူရမည့် အတွေ့အကြုံတိုင်းအတွက် ငွေနှင့်
အချိန်ကုန်ကြသည်။ ငွေနှင့်အချိန် ပေးဆပ်ရသည်။
(ကောလိပ်ကျောင်းတက်ပြီး သင်ခန်းစာတွေ သင်ယူဖူးသူ
မည်သူမဆို ကုန်ကျစရိတ် ဘယ်လောက်များပြားကြောင်း၊
အချိန်ဘယ်လောက်ကုန်ကြောင်း သိကြသည်။)

သင်ယူမှုအတွေ့အကြုံ တော်တော်များများ (သင်

ငွေကြေး ဆုံးရှုံးသည့်တိုင်) သည် အဆုံးစွန်အားဖြင့် သင့်
 အောင်မြင်မှုအချို့ထက် ပိုမိုတန်ဖိုးရှိပါသည်။ သင်ခန်းစာ
 ယူရမည့် အတွေ့အကြုံကောင်းတစ်ခုက နောက်တစ်ကြိမ်
 သင် အားထုတ်နိုင်စွမ်းရှိချိန်တွင် ပိုမိုကြီးကျယ်သည့်
 အောင်မြင်မှုတစ်ခု ဖြစ်ပေါ်လာအောင် ပင့်တင်ပေးနိုင်ပါ
 သည်။

ရှုံးနိမ့်မှုဆိုတာ မရှိဟု ကျွန်တော် ယုံကြည်ထားချိန်
 တွင် ရှုံးနိမ့်မှုကြောက်စိတ် ဆိုတာကတော့ သေချာ
 ပေါက် ရှိနေ၏။ ထိုအရာက လူတစ်ယောက်အား
 အားအင်ကုန်ခန်း ချည့်နဲ့စေ၏။ သင်၏ အတောင်တပ်
 ပျံ့နိုင်စွမ်းကို ဖျက်ဆီးပစ်၏။ “ကျုပ်တို့ ကြောက်ရမယ့်
 တစ်ခုတည်းသောအရာက ကြောက်စိတ်ပဲ” ဟု တစ်ခါက
 ဝင်စတန်ချာချီပြောခဲ့သော စကားသည် သွေးထွက်
 အောင် မှန်ပါသည်။ သင့်ကြောက်စိတ်ကို ချုပ်ထိန်းပြီး
 သင်ယူရ မည့် ရွှေအခွင့်အရေးကို အရယူပါလေ။

၄။ ခေတ်ရေစီးကြောင်းအတိုင်း လိုက်ပါ

ဤစကားစုကို ရေလိုက်ငါးလိုက် ကျင့်ကြံပါ
 ဟူ၍လည်း ပြောလိုရ၏။ သင်သည် လုပ်ငန်းတစ်ခုကို
 အမှန်တကယ် လုပ်ကိုင်နေပြီဆိုသည်နှင့် ဤလောကကြီး
 က (ပို၍ ဆီလျော်စွာ ပြောရမည်ဆိုလျှင် သင့်ဖောက်သည်
 များက) သင့်အား ဘာတွေလုပ်၊ ဘာတွေမလုပ်နှင့်ဆိုတာ
 ပြောကြပါလိမ့်မည်။ တစ်ခါတစ်ခါကျတော့ အဆိုပါ
 သင်ခန်းစာများကို တွေ့မြင်သိနားလည်ဖို့ အခက်အခဲ

တွေ့နေတတ်၏။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ကျွန်တော်တို့ တွင် ဘာလုပ်သင့်သည်ဆိုသည့် ကြိုတင်မှန်းဆချက်များ ရှိနေသောကြောင့်ပင်။

သင့်လုပ်ငန်း၏ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းက လွယ်လွယ် ဖြင့် ရောင်းလို့ရ၏။ လူကြိုက်များ စွဲလွယ်၏။ အခြား တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းကတော့ လူမကြိုက်။ ရောင်းမစွဲ။ ရောင်းရခက်သည်။ ထိုသို့သော အနေအထားမျိုး ဖြစ်နေ လျှင် သင်၏ အရင်းအမြစ်များကို ရောင်းကောင်းသည့် လုပ်ငန်းတစ်စိတ်တစ်ပိုင်းဘက်သို့ လမ်းကြောင်းပြောင်း ပေးလိုက်ပါ။

အကယ်၍ ရေဒီယိုကြော်ငြာ အစီအစဉ်တစ်ခုက ဝယ်သူများအား အထူးတလည် စည်းရုံးနိုင်သည်။ ဆွဲ ဆောင်နိုင်သည်ဆိုလျှင် သင့်အနေဖြင့် ၎င်းအစီအစဉ် တွင် ပိုပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရပါမည်။ စိတ်မှန်သူ ဘယ်သူမျှ ၎င်းအစီအစဉ်ကို နားထောင်လိမ့်မည်မဟုတ်ဟု သင် ယုံကြည်သည့်တိုင်အောင် ၎င်းအစီအစဉ်တွင် သင့် ကုန် ပစ္စည်းကြော်ငြာကို များများထည့်ရပါမည်။

အောင်မြင်သော ကုမ္ပဏီအများစုသည် လုပ်ငန်း စပြုဆိုကတည်းက အချို့ကြီး 'ပေါက်' သော ထုတ်ကုန်၊ သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းမျိုးဖြင့် ကြုံလေ့ကြုံထ မရှိပါ။ အထူးသဖြင့် သင့်ဘာသာသင် တီထွင်ကြံဆ ထားသည့် ထုတ်ကုန်သည် သင့်အား စီးပွားရေးလောက ထဲသို့ ခြေချနိုင်ရုံသာ ဆောင်ကြဉ်းပေးနိုင်ပါလိမ့်မည်။ ထိုကုန်ပစ္စည်းကို ရောင်းချဖို့ ကြိုးစားအားထုတ်နေစဉ်

အတွင်း သင့်ဖောက်သည်များက သင့်အား ပြောကြ၊ အကြံပြုကြပါလိမ့်မည်။ သင့်ကုန်ပစ္စည်းအား ဘယ်နည်း ဘယ်ပုံ ပြုပြင်လိုက်လျှင် သူတို့၏လိုလားချက်နှင့် ကွက်တိကိုက်ညီသည့် ကုန်ပစ္စည်းကို ရလိမ့်မည်ဖြစ်ကြောင်း စသည် စသည်ဖြင့်။

သင်သည် ခေတ်ရေစီးကြောင်းအတိုင်း လိုက်ဖြစ်သည် သင့်ရောင်းကုန်ကို လိုအပ်သလို ပြင်ဆင်မွမ်းမံဖြစ်လိမ့်မည်။ နောက်ပြီး သင့်ဖောက်သည်များ၏ လိုလားချက် အစစ်အမှန်ကို ဖြည့်ဆည်းပေးခြင်းအားဖြင့် ဈေးကွက်အောင်မြင်မှုကို ဖန်တီးနိုင်ပါလိမ့်မည်။

ခေတ်ရေစီးကြောင်းအတိုင်း လိုက်ပါ ဆိုသည့် အကြံပေးချက်ကို တစ်နည်းတစ်ဖုံပြောရလျှင် မြင်းပြေးနေသည့်ဘက်သို့ ထိုမြင်းကိုစီးပြီး လိုက်သွားပါဟု ပြောရပါမည်။ တစ်ခုသတိထားရမည်မှာ ထိုမြင်းသေသွားပြီဆိုလျှင် ထိုမြင်းပေါ်မှ ဆင်းပါလေ။

သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အောင်မြင်ဖို့ မျှော်လင့်သည်ဆိုလျှင် ဤပညတ်ချက်လေးရပ်စလုံးကို လိုက်နာကျင့်ကြံရပါမည်။ ထိုလေးခုထဲမှ တစ်ခုကို လျစ်လျူရှုထားပြီဆိုလျှင် သေချာပေါက်လဲပြီမည့် ခြေသုံးချောင်းဖြင့် စားပွဲတစ်လုံးရထားပြီ ဆိုရပါမည်။

ကျွန်တော်သည် ပညတ်ချက်လေးမျိုးထဲမှ တစ်မျိုးမျိုးကိုပစ်ပယ်ပြီး စီးပွားရေး အလုပ်လုပ်ခဲ့ဖူးသည်။ ထိုအခါ အောင်မြင်ဖို့နေနေသာသာ တန်ဖိုးကြီးကြီး ပေးဆပ်ရသော အတွေ့အကြုံများသာ ရခဲ့၏။ ထိုသို့သော

ဇာတ်လမ်းမျိုးတွေ အများကြီး ဤစာအုပ်ထဲ ဖော်ပြထား
 ပါသည်။ ပညတ်ချက်လေးရပ်စလုံးနှင့် ကိုက်ညီအောင်
 အလေးထားခဲ့သည့်အတွက် မထင်မှတ်လောက်အောင်
 အောင်မြင်ခဲ့သည့် ဇာတ်လမ်းအနည်းငယ်လည်း ပါဝင်ပါ
 သည်။

သင့်စတော့ဈေးကွက်တွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပြီး ငွေတွေ
 သောက်သောက်လဲရခြင်းထက် သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း
 လုပ်ပြီး ချမ်းသာလာဖို့က ပို၍လွယ်သည်။ ပို၍ပျော်စရာ
 ကောင်းသည်။ ပို၍ စိတ်ဓာတ်တက်ကြွစရာကောင်းသည်။
 နောက်ပြီး ပို၍ ကျေနပ်အားရစရာကောင်းသည်။ ထို့ပြင်
 သင့်လုပ်ငန်း လည်ပတ်အောင်မြင်ရန် သင့်တွင် ငွေထုပ်
 ကြီး ရှိနေဖို့မလို။ ကျွန်တော့် ကိုယ်တွေ့ဇာတ်လမ်းက
 သင့်အား လမ်းစတွေ့အောင် ကူညီနိုင်လိမ့်မည်ဟု
 ကျွန်တော် ယုံကြည်စိတ်ချပါသည်။

ကံကောင်းပါစေ။ သင့်အတွက် အဆိုးဆုံး ဖြစ်ပေါ်
 လာနိုင်သည့် အခြေအနေမှာ အနာဂတ်တွင် ပိုမိုချမ်းသာ
 ကြွယ်ဝခြင်း ရရှိစေနိုင်သည့် သင်ယူမှု အတွေ့အကြုံထူး
 ကို သင်ရပါလိမ့်မည်။ ထိုမျှမကသေးပါ။ အခြားသူ တစ်ဦး
 တစ်ယောက်အတွက် အလုပ်လုပ်ပေးခြင်းမှ ရနိုင်သည့်
 ပျော်ရွှင်မှုမျိုးထက် သာလွန်သောအပျော်ကို သင် ရရှိ
 ခံစားရပါလိမ့်မည်။



“ဒီလောက်ပဲ ကျသလား”

ဟု ကျွန်တော်က မေးမိ၏။ စာရေးမက ကြင်နာစွာ ရှင်းပြသည်။ ထိုပို့စကတ်ကို တစ်ပဲနီ ပို့စကတ်ဟုခေါ်ကြောင်း ဘာကြောင့်ဆို တစ်ပဲနီသာတန်သောကြောင့် ဖြစ်ကြောင်း။

“ဒီကမ္ဘာပေါ်မှာ တစ်ပဲနီပဲပေးရတဲ့ပစ္စည်း လိုချင်တယ် ဆိုရင် မင်း ပို့စကတ်တစ်ခု ဝယ်လို့ရတယ်။ ဒီပို့စကတ်က ဘယ်တော့မှဆို တစ်ပဲနီပဲ ပေးရတယ်။ နောင်ကိုလည်း ဘယ်တော့မှဆို တစ်ပဲနီပဲ ပေးရလိမ့်မယ်”

ဟု သူမက ရဲရဲပြောသည်။

ယနေ့တော့ ပို့စကတ်တစ်ခုသည် ထိုစဉ်ကဈေးထက် ၂၅ ဆ ပိုပေးနေရပြီ။ နောက်ပြီး ထိုဈေးနှုန်းသည် ကုန်ကျစရိတ်များ မကာမိကြောင်းဖြင့် စာတိုက်ဌာနက ညည်းသေးသည်။

စီးပွားရေးလောကတွင် ဘာမျှရှိရင်းစွဲအတိုင်း တည်မြဲမနေ

ငွေရရေးအတွက် ကျွန်တော် ပထမဆုံးလုပ်ခဲ့သည့် လုပ်ငန်းမှ ရခဲ့သည့် သင်ခန်းစာမှာ စီးပွားရေးလောကတွင် ဘယ်အရာမျှ မူလရှိရင်းစွဲအတိုင်း တည်မြဲမနေဆိုသည့် အချက်ဖြစ်၏။ ထိုအရာ ပေါ်ပေါက်စ ကာလတုန်းကတော့ ထိုအရာ ဘယ်တော့မျှ ပြောင်းလဲသွားလိမ့်မည်မဟုတ်ဟု ထင်ရသည်။ သို့ပေမဲ့ ထိုသို့မဟုတ်ပါ။

သို့သော် သင်ခန်းစာများကျတော့ကော။

သင်ခန်းစာများသည်လည်း အခြားအရာရာတိုင်းလို တစ်သမတ်တည်း ပြောင်းလဲနေတာပဲလား။ သို့မဟုတ် သင်ခန်းစာများကတော့ မပြောင်းလဲဘူးလား။ ထာဝစဉ် မူလအတိုင်း တည်မြဲနေသလား။

ထိုသို့ သင်ယူမှုအတွေ့အကြုံများ စဉ်ဆက်မပြတ် ဖြစ်ပေါ်နေ

ခြင်းကပင် ဘဝကို စိတ်ဝင်စားစရာ ဖြစ်ပေါ်နေစေသည်ဟု ကျွန်တော် ထင်ပါသည်။ ကျွန်တော်တို့ အတွေ့အကြုံတစ်ခုရ၏။ ၎င်းအတွေ့အကြုံမှ သင်ခန်းစာတစ်ခုခု ရလိုက်၏။ ထို့နောက် ဘဝခရီးလမ်းကို ဆက်လျှောက်သည်။ နောက်ထပ် တစ်ခုခုလုပ်သည်။ သင်ခန်းစာတစ်ခု ရပြန်သည်။ ၎င်းသင်ခန်းစာသည် ပထမတစ်ကြိမ်ရထားသည့် သင်ခန်းစာနှင့် ဖြောင့်ဖြောင့်ကြီး ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်ကောင်း ဖြစ်နေမည်။ ဤကား လူ့ဘဝပင်ဖြစ်တော့၏။

လက်နှိပ်ဓာတ်မီးတစ်လက်ရှားပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု လုပ်ခြင်း

ကျွန်တော် ကိုးနှစ်သားအရွယ်တုန်းက ချာတိတ်တိုင်း အရောက် သွားလိုသည့် နွေရာသီကျောင်းပိတ်ရက် အပန်းဖြေခန်းတစ်ခု ရှိ၏။ ချမ်းပလိန်းရေကန်တွင် တည်ဆောက်ထားသည့်စခန်း။ ကျွန်တော့် ဖေဖေက နေ့သန်းလိင်အငယ်တန်း ဘေ့စ်ဘောအသင်းတစ်သင်းတွင် ကစားသမားလည်းဖြစ်၊ နည်းပြဆရာလည်းဖြစ်၏။

ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်ဖေဖေအတွက် အကြီးအကျယ် ဂုဏ်ယူ နေသူ။ ကွင်းထဲတွင် ပြေးလွှားကစားနေသည့် ဖအေကို အိမ် အသင်း ပရိသတ်က လက်ခုပ်လက်ဝါးတီးပြီး အားပေးနေသည်ကို တွေ့ရမြင်ရ သော ချာတိတ်တွေ ဘယ်နှဦးရှိလို့လဲ။

ကျွန်တော် ကိုးနှစ်သားအရွယ်ရောက်တော့ ဖေဖေအတွက် အလွန်ဂုဏ်ပြုစရာ ကိစ္စတစ်ရပ် ပေါ်လာပြန်သည်။ ဖေဖေက တီကောင် တွေဖမ်းရာ၌ အလွန်တော်သည်။ သူ့လောက်များများ ဘယ်သူမျှ မဖမ်း နိုင်။ မိုးတွေ သဲကြီးမဲကြီးရွာသည့် ညဉ့်လယ်ကောင်ဆိုလျှင် ဖေဖေ တစ်ယောက် လက်စွမ်းပြပြီ။ တီကောင်ဖမ်းရာ၌ ဖေဖေက လျင်လွန်း သည်။ တစ်ချိတည်းဖြင့် နှစ်ကောင်ဖမ်းနိုင်သည်။

ကျွန်တော် ဆယ်တန်းရောက်ပြီး သိပ္ပံပညာ စီမံချက်တစ်ခု လုပ်ဆောင်ရမှ ဖေဖေ ဘာကြောင့်တီကောင်တွေကို နှစ်ကောင်ပူး ဖမ်းနိုင်ကြောင်း အထာပေါက်ခဲ့ရသည်။ စင်စစ် ဖေဖေက တီကောင် နှစ်ကောင် မိတ်လိုက်ပြီး ထွေးရောယှက်တင်ဖြစ်နေချိန်တွင် နှစ်ကောင် စလုံးကို တစ်ချက်တည်း အမိဖမ်းခြင်းပေကိုး။

အက်ကြောင်းအက်ရာများတွင် စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းများရှာပါ ညဘက်ထွက်သော တွားသွားသတ္တဝါများအား ဖမ်းသည့် တကယ့်နည်းပရိယာယ်မှာ ဘယ်နေရာကို လက်နှိပ်ဓာတ်မီးဖြင့် မီးထိုး ကြည့်ရမည်ကို သိနားလည်ခြင်းဖြစ်၏။ တီကောင်များသည် သူတို့ အောင်းနေသည့်တွင်းထဲမှ ဘယ်တော့မျှ လုံးလုံးလျားလျား အပြင်သို့ ထွက်လာလေ့မရှိ။ သူတို့ကိုယ်အောက်ပိုင်းများကို တွင်းထဲတွင် လုံခြုံစွာ အောင်းထားလေ့ရှိ၏။ ထိုအချိန်တွင် သင်က သူတို့ကို လက်နှိပ်ဓာတ် မီးဖြင့် ထိုးကြည့်လိုက်မိလျှင် သူတို့က တွင်းထဲသို့ လျင်မြန်စွာ ပြန်ဝင် သွားလိမ့်မည်။ သည်တော့ မိမိ၏ ရည်မှန်းချက် အောင်မြင်ရေးအတွက် လက်နှိပ်ဓာတ်မီးမှ အလင်းတန်းကို တီကောင်တွေပေါ် တည့်တည့် မထိုးမိဖို့ အရေးကြီးသည်။ အလင်းတန်းကို တခြားနေရာသို့ထိုးပြီး တီကောင်တွေ ရှိမရှိ အလင်းရိပ်ဖြင့် ကြည့်တတ်ရသည်။

တီကောင်ဖမ်းခြင်းအလုပ်သည် ကျွန်တော့်အတွက်တော့ စိတ် ကျေနပ်မှု သုံးမျိုးရစေ၏။ ပထမ စိတ်ကျေနပ်မှုမှာ ဖေဖေ၏ စိတ် အားထက်သန်မှုကို ဖြည့်ဆည်းပေးရာရောက်ခြင်း၊ ဒုတိယစိတ်ကျေနပ်မှုမှာ ကျွန်တော်တို့ မကြာမကြာသွားတတ်သည့် ငါးမျှားခြင်းခရီးစဉ် များအတွက် ငါးစာများရခြင်း။ တတိယမြောက် စိတ်ကျေနပ်မှုကတော့ ကျွန်တော်တို့ ငါးမျှားရာမှ ပိုနေသော တီကောင်များကို ရောင်းစားခွင့်

ကျွန်တော့်ကို ပေးထားခြင်းဖြစ်၏။ သည်တော့ မိဘနှစ်ပါးအနေဖြင့် ကျွန်တော့်ကို မုန့်ဖိုးပေးရ သက်သာသွားသည်။

တီကောင်များရောင်းခြင်းအလုပ်ကို ကျွန်တော် စွဲမက်လာသည်။ အဆင်သင့်သည့်နေရာတိုင်းတွင် ကျွန်တော် ဆိုင်းဘုတ်များ ထောင်ထားသည်။ ငါးများတံကိုင်လာသူတိုင်းကို ငါးစာအဖြစ် တီကောင်များ ရောင်းသည်။ ကကတစ်ငါးများသာ များလိုသော ငါးများသမား တစ်ဦးကတော့ သူက ဖားပြုတ်များကိုသာ ငါးစာအဖြစ်လိုချင်သည်ဟု ပြောသည်။ သည်တော့လည်း ကျွန်တော့်အနေဖြင့် ဖားပြုတ်ကလေးတွေ ဖမ်းပေးရုံပဲပေါ့။ ဆိုင်းဘုတ်ကြော်ငြာများတွင် ရနိုင်သည့် ငါးစာအမည်များ ထပ်ခွဲလိုက်သည်။ နောက်တော့ ကျွန်တော် လျင်မြန်စွာ ခုန်ပေါက်ပြေးလွှားတတ်သည့် ဖားပြုတ်ကလေးများကို နွဲ့အိုင်များထဲတွင် နာရီပေါင်းများစွာကြာအောင် လိုက်ဖမ်းနေတော့၏။

ရောင်းဈေးကိုမြှင့်ပြီး အမြတ်ပိုယူခြင်း

ကျွန်တော်ဖမ်းထားသည့် အကောင်များကို ဘယ်ဈေးဖြင့် ရောင်းရပါမည်လဲဟု အကြံအိုက်ခဲ့တာ မှတ်မိနေပါသေးသည်။ ဈေးနှုန်းတွေ ဘယ်နည်းဘယ်ပုံ သတ်မှတ်ကြသလဲဆိုတာကို ကျွန်တော် ဘယ်တုန်းကမျှ နားမလည် သဘောမပေါက်ခဲ့။

ကြည့်လေ။ စာတိုက်ဌာနက ကတ်ပြားကလေးတစ်ချပ် ဝယ်သည်။ ထိုကတ်ပြားပေါ်တွင် တံဆိပ်ခေါင်းပုံစံတစ်ခု ရိုက်နှိပ်သည်။ ပြီးတော့ ထိုကတ်ပြားကို တစ်ပြည်လုံးသို့ ပို့ချင်ရာပို့ခွင့်ပြုထားသည်။ ထိုသို့ ပို့စကတ်တစ်စောင်ပို့ဖို့ ကုန်ကျစရိတ်မှာ တစ်ပဲနိမျှသာ။ သူတို့ ဘယ်လိုလုပ်ပြီး ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ကြပါသလဲ။ တစ်ပဲနိဆိုသည့် အသပြာမှာ ကျွန်တော် ညဘက်တွင် ဖမ်းထားသည့် တီကောင်

တစ်ကောင်ရောင်းလိုက်လျှင် ရသည့်အသပြာခပဲ။ ထို အကောင် တစ်ကောင်ဆိုတာကလည်း ကံကောင်းသည့် (သို့မဟုတ် ကံဆိုးသည့်) ငါးတစ်ကောင်ကောင်က ဟပ်လိုက်လျှင် ပျောက်ကွယ်သွားတာပါပဲ။

နောက်တစ်ချက် ကျွန်တော် နားမလည်နိုင်တာ ရှိသေးသည်။ ဖားပြုပ်တစ်ကောင် ဖမ်းရခြင်းသည် တီကောင်တစ်ကောင်ဖမ်းရခြင်း ထက် ဆယ်ဆလောက် ပိုခက်သည်။ ဆယ်ဆလောက် ပိုပင်ပန်းသည်။ သို့တိုင် ရောင်းဈေးကျတော့ ဖားပြုပ်တစ်ကောင် ငါးဆင့်ပဲရသည်။ ဘာကြောင့်လဲ။ တီကောင်တစ်ကောင်လျှင် ကျွန်တော်က တစ်ဆင့်ဖြင့် ရောင်းသည်။ ဘာကြောင့်ဆို တခြားချာတိတ်များက တစ်ကောင် တစ်ဆင့်ဖြင့် ရောင်းကြသောကြောင့်ပင်။ ဖားပြုပ်များကျတော့ ရောင်းမည့် သူ ကျွန်တော်ကလွဲပြီး တခြားမရှိ။ သည်တော့ ဖားပြုပ်တစ်ကောင် ဘယ်လောက်ဖြင့် ရောင်းရမည်မှန်း ကျွန်တော် မသိတော့။ ကျွန်တော့် ဆီမှာဝယ်သည့် ပထမဦးဆုံးဖောက်သည်က ဖားပြုပ်တစ်ကောင် ငါးဆင့် ဖြင့်ရောင်းခြင်းသည် သင့်တင့်မျှတသော ဈေးနှုန်းဖြစ်သည်ဟု ဆိုသည်။ သို့ဖြင့် ဖားပြုပ်တစ်ကောင် ရောင်းဈေးသည် ငါးဆင့်ဖြစ်လာတော့၏။

ဈေးနှုန်းများသည် ကျွန်တော့်ကို ဆက်ပြီးဦးနှောက်ခြောက်စေ ၏။ လွန်ခဲ့သည့် နှစ်ပေါင်းလေးဆယ်တုန်းက ကျွန်တော် ဖားပြုပ် တစ်ကောင်လျှင် ငါးဆင့်ဖြင့် ရောင်းခဲ့၏။ ထိုစဉ်က ကျွန်တော့် အသက် ကိုးနှစ်။ နောင်တွင် သတင်းအချက်အလက်တွေ စုဆောင်းရိုက်နှိပ်ပြီး ရောင်းသည့် အလုပ်လုပ်ခဲ့၏။ မှတ်တမ်းတစ်စောင်လျှင် ကျွန်တော် ရောင်းသည့်ဈေးသည် ဆင့် ၃၀။ ထို့နောက် ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီကို ရောင်းလိုက်သည်။ ပိုင်ရှင်အသစ်များက ၎င်းမှတ်တမ်းကို ဆက်ရောင်း သည်။ သို့ပေမဲ့ သူတို့ရောင်းဈေးက တစ်စောင်လျှင် ၁.၂၀ ဒေါ်လာ။ ကျွန်တော့်ဈေးထက် လေးဆများသည်။ သို့ဖြစ်သော်လည်း ဖောက်

သည်များက အဆိုပါ မတန်တဆဈေးဖြင့်ပင် ဆက်ဝယ်ကြသည်ကို တွေ့ရ၏။ ကျွန်တော် တော်တော်အံ့ဩသည်။ သည်အတိုင်းသာဆို လျှင် ကျွန်တော်သည် ဖားပြုတ်တစ်ကောင်လျှင် ၁၀ ဆင့်ဖြင့် ရောင်းလည်း ရနိုင်လောက်ပေသည်။

နွေကျောင်းပိတ်ရက် တစ်ဝက်အကျိုးတွင် ကျွန်တော့် အရောင်းလုပ်ငန်းမှ စုဆောင်းမိသည့် ငွေမှာ ၁၂ ဒေါ်လာကြီးများတောင် ရှိနေပြီ။ ကျွန်တော်သည် ဖားပြုတ်အကောင် ၄၀ နှင့် တီ ကောင် ၁,၀၀၀ တိတိ ရောင်းချခဲ့ပြီ။ ပြောသာပြောရသည်။ ကိုးနှစ်သားအရွယ် လူမမည် တစ်ယောက်အတွက် ဤစွမ်းဆောင်မှုသည် နှယ်နှယ်ရရ စွမ်းဆောင်မှု မဟုတ်ပါချေ။

အစုစပ်လုပ်ငန်းများကို သတိထား

ထိုအချိန် ထိုကာလမှာပင် ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းတွင် အစုစပ် ပါဝင်လုပ်ကိုင်ချင်ပါသည်ဟု ကမ်းလှမ်းလာသူ နှစ်ဦးရှိ၏။ သူတို့က ဆယ်ကျော်သက်အရွယ် ကောင်မကလေးနှစ်ယောက်။ သူတို့တွင် စက်ဘီးများ ရှိသည်။ သူတို့က ကျွန်တော်ဖမ်းထားသည့် အကောင်များကို ရေကန်သို့ လိုက်ယူမည်။ ပြီးတော့ သူတို့သွားလေရာသို့ သယ်သွားကာ ရောင်းချပေးမည်ဟု ကတိပြုကြသည်။ သည်တော့ ဈေးကွက်ကျယ်လာမည်ဆိုတာ ကျွန်တော် ခန့်မှန်းလိုရသည်။ ဈေးကွက်ကျယ်လာပြီး များများရောင်းရတော့ ပိုက်ဆံတွေ (ဝေစုသုံးစု ခွဲရသည့်တိုင်) စို့စို့ပို့ပို့ ရလာနိုင်သည်ပေါ့။ သို့ဖြင့် အစုစပ်အလုပ်လုပ်ဖို့ ကျွန်တော် သဘောတူလိုက်၏။ ကျွန်တော်တို့၏ သဘောတူညီချက်ကို ကျွန်တော်တို့ မိဘများရှေ့တွင် တရားဝင် အသိပေးကြသည်။

သီတင်းပတ် တစ်ပတ်နှစ်ပတ်အတွင်း ကျွန်တော်တို့၏ အစုစပ်

လုပ်ငန်းသည် တိုးတက်အောင်မြင်လာသည်။ ကျွန်တော် ဖမ်းလို့ရသမျှ တီကောင်တွေ တစ်ကောင်မျှ လက်ကျန်မရှိ။ ဖားပြုပြင်များဆိုလျှင် ရောင်းအားရှိသလောက် ကျွန်တော် မဖမ်းနိုင်။

ထိုနောက်မှာတော့ သဘာဝက ဗီဇပြေလာသည်။ ကျွန်တော့် အစုစပ်လုပ်ငန်းရှင် ကောင်မကလေးနှစ်ဦးသည် သူတို့၏ အရောင်း လုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်ရင်း ကောင်ကလေးတွေနှင့် တွေ့ကြသည်။ (တကယ် 'မိုက်'သည့် ကောင်ကလေးတွေပါဟု သူတို့က ပြောသည်) သို့ဖြင့် အရောင်းလုပ်ငန်းတစ်ခုလုံး ရုတ်တရက် ရပ်တန့်သွားတော့၏။ တကယ်တော့ တီကောင်တွေ စက်ဘီးဖြင့် သယ်သွားပြီး ရောင်းသည့် လုပ်ငန်းသည် သူတို့မျှော်မှန်းသည့်လုပ်ငန်း မဟုတ်ပါကလားဟု ကျွန်တော် တွေးမိ၏။

တနင်္ဂနွေညပိုင်း ကျွန်တော်တို့ မိသားစုများ စုပေါင်းနွားနို့ သောက်တိုင်း ကျွန်တော်တို့အိမ်ရှင် ကော့ဂိုက်က ပိုက်ဆံစုဘူးကြီးဖွင့် ပြီး အထဲမှ ပိုက်ဆံတွေကို ဝေစုသုံးခု ခွဲဝေပေးသည်။ ကျွန်တော် ကြီးစားပမ်းစားရှာထားသည့် ပိုက်ဆံများထဲမှ သုံးပုံနှစ်ပုံကို ဘာမျှ လက်ကြောတင်းတင်း အလုပ်မလုပ်ဘဲ 'အပျော်ရှာ' နေသည့် ကောင်မလေး နှစ်ယောက်အား အလှူဒါနပြုနေရသည့်အတွက် ကျွန်တော့်မှာ မျက်ရည်စို့မိသည်အထိ စိတ်မကောင်းဖြစ်ရပါသည်။

နောက်ဆုံးတစ်နေ့တွင် အစုစပ်လုပ်ငန်းများ ပျက်လေ့ရှိသည်သာ

နောင် နှစ်ပေါင်းလေးဆယ်အကြာ ကျွန်တော့် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံများကို ပြန်လည်ဥံ့စောင်းကြည့်မိ၏။ ထိုအခါ အစုရှင်အားလုံး တစ်ပြေးညီ အလုပ်ဖြစ်သည့် လုပ်ငန်းဟူ၍ တစ်ခု တလေမျှပင် ကျွန်တော် မကြုံမဆုံခဲ့သည်ကို သတိပြုမိ၏။ များသော

အားဖြင့် ဖြစ်လေ့ဖြစ်ထရှိသည်မှာ အချိန်ကာလတွေ ကြာညောင်းလာသည်နှင့်အမျှ အစုရှင်များ၏ လိုအပ်ချက်မှာ ပြောင်းလဲလာခြင်းပင်။ ထိုအချိန်တွင် အစုရှင်တစ်ဦးက မူလရည်မှန်းချက်ကို မလွဲမသွေ ကုပ်ကပ်တွယ်ဖက် အကောင်အထည်ဖော်နေသည်။ ထိုအစုရှင်သည် လုပ်အားတွေ အများကြီးရင်းနှီးရ၏။ အချိန်တွေ အများကြီးပေးဆပ်ရ၏။ နောက်ဆုံးကျတော့ ပေါ့ပြက်ပြက်ဖြစ်နေသည့် အစုရှင်များ စိတ်ဆိုးဒေါသထွက်လာတော့၏။ ဤတွင် အကွဲအပြဲဇာတ်လမ်းတွေ အစပြုတော့၏။

တချို့လုပ်ငန်းများကို လုံးဝ စတင်မလုပ်သင့်

စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်လောင်းကြီး ကျွန်တော်က ငယ်စဉ် တောင်ကျေးကလေးဘဝကတည်းက ဘယ်လိုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းမျိုး လုပ်ရမည်လဲဆိုတာ အမြဲကြံဆနေသူဖြစ်၏။ တစ်နှစ် နွေကျောင်းပိတ်ရက်တွင် လူတွေ သွားရင်းလာရင်း ရေငတ်သည်ကိုကြည့်ပြီး ကျွန်တော် ရေခဲတုံးကလေးတွေ စင်ထိုးပြီး ရောင်းခဲ့၏။ ထိုလုပ်ငန်းသည် ရေခဲတုံးကလေးတွေ အရည်ပျော်သလောက်ပဲ တောင့်ခံနိုင်သည်။ ရေခဲတုံးတွေ အရည်ပျော်သလို မြန်မြန်ဆန်ဆန်ပင် ကျွန်တော့် လုပ်ငန်းကလေး ပျက်သွားပါသည်။

တနင်္ဂနွေနံနက်တိုင်း ကျွန်တော်တို့ အိမ်ရှေ့မှဖြတ်ပြီး ဘုရားရှိခိုးကျောင်းသို့သွားသည့် လူတွေကိုကြည့်ပြီး စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်လောင်းကြီး ကျွန်တော် စိတ်ကူးတစ်ရပ်ပေါ်ပြန်သည်။ ချောင်ကြိုချောင်ကြားမှ သံပုံးတစ်လုံးရှာသည်။ အပြင်ဘက်တွင် ပတ်ထားသည့် စက္ကူများကို ခွာပစ်သည်။ ပြီးတော့ သံပုံးအသားပေါ်တွင် သင်္ဘောဆေးအနီဖြင့် အပေါင်းလက္ခဏာတစ်ခု ရေးဆွဲသည်။ ပြီးတော့ နံနက်

စောစော ခြံရှေ့တွင် စင်တစ်စင်ပေါ် ၎င်းသံပုံးကို တင်ထားသည်။

မိဘနှစ်ပါးက အိပ်ရာထဲမှာပဲ ရှိသေးသည်။ ထိုစဉ်တွင် ကျွန်တော့်၏ ဆွဲဆွဲငင်ငင် လေးလေးတွဲတွဲ ဟစ်လိုက်သည့် အသံစာစာ ကလေးကို ဖေဖေနှင့်မေမေ ကြားကြရသည်။

“ကြက်ခြေနီအသင်းကို လှူဒါန်းပါခင်ဗျာ။ ကြက်ခြေနီ အသင်းကို လှူဒါန်းပါခင်ဗျာ”

ဖေဖေနှင့်မေမေ အိပ်ရာမှ နိုးလာသောအခါ ကျွန်တော့် မဟာ လုပ်ငန်းကြီး ပျက်သုဉ်းသွားတော့၏။ ကျွန်တော် ခြူးတစ်ပြားမျှ မရ လိုက်မီ လုပ်ငန်းဖျက်သိမ်းလိုက်ရသည်။ ကျွန်တော်၏ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင် စိတ်ဓာတ်ကလေး ကြေမ့ပျက်သုဉ်းမသွားတာ အံ့စရာပင် ဖြစ်တော့၏။

လစ်လပ်နေရာများတွင် အကန့်အသတ်မဲ့ အခွင့်အလမ်းများက စောင့်ကြို နေသည်

ကျွန်တော် လေးတန်းရောက်သောနှစ်တွင် ကျွန်တော့်မိဘများ သည် မက်ဆာချူးဆက်ပြည်နယ်၊ စပရင်းဖီးလ်မြို့ ဆင်ခြေဖုံးအရပ်သို့ ပြောင်းရွှေ့ခဲ့ကြ၏။ ကျွန်တော်တို့သည် ရပ်ကွက် အကန့်တစ်ကန့်၏ လမ်းသစ်ထဲရှိ အိမ်တစ်အိမ်တွင် နေထိုင်ကြ၏။ ကျွန်တော်တို့အိမ်၏ ဟိုဘက်ခြံမှာ လစ်လပ်နေသည်။ အိမ်မရှိ။ ကျွန်တော်တို့အိမ် နောက် ဘက်တွင်တော့ တောအုပ်ကြီး။ တောအုပ်ထဲတွင် ဘုဇပတ်ပင်တွေ ဖွေးဖွေးလှုပ်နေသည်။ ကျွန်တော်က အခွင့်အလမ်းကို နေရာတိုင်းမှာ မြင်တတ်တွေ့တတ်သူပဲ။

လစ်လပ်နေသည့် မြေကွက်သည် ဗရင်ဂျီဘာသာဝင်တို့ ဝါဝင်ပွဲ နှံ့ရန် အလွန်ကောင်းသည့် ကွက်လပ်ဖြစ်နေ၏။ သို့ဖြင့် ကျွန်တော်က

ကလေးသူငယ်များ ဝါဝင်ပွဲနွဲ့ပျော်သည့် ကစားကွင်းအဖြစ် ဖန်တီးလိုက်သည်။ ကျွန်တော့်ကစားကွင်းတွင် နှစ်ပေါင်းတော်တော်ကြာကြာ ဝါဝင်ပွဲများ ဆက်တိုက်နွဲ့ခဲ့ကြ၏။ ကစားကွင်းထဲရှိ ပျော်ပွဲရုံကလေးများကို ကြီးကြပ်စီမံရန် ကျွန်တော့်ညီမနှင့် သူ့သူငယ်ချင်းများအား တာဝန်ပေးခဲ့၏။ သူတို့ကို အခကြေးငွေ တစ်ပြားတစ်ချပ်မျှ မပေးခဲ့တာကတော့ မေးနေဖို့မလိုသည့် မေးခွန်းပါ။ ကျွန်တော် ကမကထ လုပ်ခဲ့သည့် ဝါဝင်ပွဲအကြောင်း တစ်ယောက်ယောက်က စကားစပ်မိလို့ ပြောတိုင်း ယနေ့ထိတိုင် ကျွန်တော့်ညီမသည် မျက်နှာစူပုပ်ပြီး ဆောင့်အောင့်နေဆဲ ဖြစ်ပါသည်။

ဝါဝင်ပွဲနှင့်ပတ်သက်၍ ကျွန်တော် သတိအရဆုံးမှာ ပြောင်းဖူးပေါက်ပေါက်များဖြစ်၏။ ပြောင်းဖူးပေါက်ပေါက်လှော်ဖို့နှင့် ရောင်းဖို့နေရာ အကျယ်ကြီးသုံးရသည်။ သည်တော့ လုပ်ငန်းက အကြီးကြီးဟု စိတ်ထဲထင်ရ၏။ နောက်ပြီး အရသာကလည်း တကယ်ကောင်းသည်။ သို့ဖြစ်သော်လည်း ပြောင်းဖူးပေါက်ပေါက်နှင့်ပတ်သက်၍ ထူးထူးခြားခြားကောင်းမွန်တာ နောက်ထပ်နှစ်မျိုးရှိသေးသည်။ ကျွန်တော်က ပြောင်းဖူးပေါက်ပေါက် စက္ကူအိတ်တစ်အိတ်လျှင် ငါးဆင့်ဖြင့် ရောင်းသည်။ ပြောင်းဖူးပေါက်ပေါက် ထိုအတိုင်းအတာရဖို့ တစ်ပဲနိပင်မကုန်။

ဒုတိယကောင်းကွက်မှာ ပြောင်းဖူးပေါက်ပေါက်အရသာက ငန်ပျပျရှိသည်။ ပြောင်းဖူးပေါက်ပေါက်စားပြီးလျှင် ကျွန်တော့်ဖောက်သည်တွေ မဖြစ်မနေ ဝယ်ဖြစ်ကြသည်မှာ ရေခဲတုံးကလေးများရော၊ ဆိုဒါပုလင်းများပါ ဖြစ်တော့၏။ တစ်မျိုးရောင်းရလျှင် နောက်ထပ်အတွဲအဖက်ပစ္စည်းများပါ ရောင်းရသည်ဆိုတော့ ပြောင်းဖူးပေါက်ပေါက်ကို ကျွန်တော် မချစ်ဘဲ နေပါမည်လား။

သင် ဘယ်လိုအကြောင်းအရာမျိုးပဲ တီထွင်ကြံဆမိသည်ဖြစ်စေ

သင့်တီထွင်မှုက လူတွေကို ဆွဲဆောင်နိုင်သရွေ့ ကာလပတ်လုံး သင့် ကုန်ပစ္စည်းကို အခမဲ့ပေးပစ်သည့်တိုင် သင် အမြတ်ထွက်နေဦးမည် ဖြစ်၏။ ထိုကုန်ပစ္စည်း၏ အမည်ကား ပြောင်းဖူးပေါက်ပေါက်။ ထိုအရာကား ထူးခြားအံ့ဩစရာကောင်းသည့် တီထွင်မှုဖြစ်ပါသည်။

မြွေများနှင့် ဘယ်တော့မျှ မပတ်သက်ပါနှင့်

ကျွန်တော် ကမကထပြုသော ပါဝင်ပွဲတွင် လူတွေ စိတ်အဝင်စား ဆုံးမှာ ကျွန်တော် ဖမ်းယူစုဆောင်းထားသည့် မြွေများဖြစ်၏။ တစ်ချို့ တွင် ကျွန်တော် စုဆောင်းထားသည့် မြွေအမျိုးပေါင်း ၄၀ အထိ ရှိခဲ့၏။ ၎င်းမြွေများအားလုံး နယူးအင်္ဂလန်တွင် တွေ့ရသည့် အဆိပ်မဲ့မြွေတွေ ချည်းပါ။

ကျွန်တော်တို့ဒေသရှိ နေ့စခန်းများသို့ ကျွန်တော် စုဆောင်း ထားသည့်မြွေတွေ ယူသွားပြခြင်းဖြင့် ကျွန်တော် ဝင်ငွေရသည်။ ကျွန်တော်က မြွေများအကြောင်း ဟောပြောမှုများလည်း ပြုလုပ်သည်။ မြွေတွေလိုက်ရှာပြီး လိုက်ဖမ်းရတာ စွန့်စားခန်းတွေပြုလုပ်ရသည်သို့ စွဲမက်စရာကောင်းပါသည်။ မြွေတွေကို ဧရာမအမှိုက်ပုံကြီးတွင် အများ ဆုံး ဖမ်းလိုရပါသည်။ မြွေလည်းဖမ်းရင်း ကျွန်တော်နှင့် အသုံးတည့် သည့် စွန့်ပစ်ပစ္စည်းတွေလည်း ကောက်သိမ်းရင်းပေါ့။

ကျောင်းချိန်နောက်ပိုင်းတွင်မှ အကောင်းဆုံးသင်ယူမှု ပြုလုပ်ခြင်း

မြွေများသည် ကျောင်းစာသင်ခန်းများ ရုတ်ရုတ်သံသံဖြစ်အောင် လုပ်ဖို့နှင့် ကောင်မလေးတွေ ထိတ်လန့်တကြားဖြစ်အောင်လုပ်ဖို့ အလွန်အသုံးတည့်ပါသည်။ တစ်နေ့သ၌ သိပ္ပံစာသင်ခန်းထဲတွင် ကျွန်တော့်အချစ်တော်မြွေကြီး ဟက်တာကို လွတ်ပေးလိုက်ရာ သိပ္ပံ

ဆရာမပင် တုန်လှုပ်ချောက်ချားသွားပါသည်။ ကျွန်တော် ကျူးလွန်သော ပြစ်မှုအတွက် ဆရာမက အပြစ်ပေးတော့၏။ အပြစ်မှာ ကျောင်းဆင်းချိန်တွင် အိမ်ပြန်ခွင့်မပေးခြင်း။

ကျောင်းဆင်းသောအခါ အများနည်းတူ အိမ်မပြန်ရဘဲ စာသင်ခန်းထဲမှာ ဆက်နေရသည်။ 'သိပ္ပံစာသင်ခန်းထဲတွင် နောက်တစ်ကြိမ် မြွေမလွှတ်တော့ပါဘူး' ဆိုသည့် စာကြောင်းကို စာကြောင်းရေ ၅၀ တိတိ ရေးရသည်။ သို့သော် ကျွန်တော့်အား အပြစ်ပေးခြင်းသည် သိပ္ပံပညာနှင့် ပတ်သက်၍ အရမ်းခက်သည့်စာများ မေးသင့်သည်ဟု ဆရာမအား ကျွန်တော် ပြောမိ၏။ ထူးဆန်းအံ့ဩဖွယ်ကောင်းသည်မှာ ကျွန်တော့်တောင်းဆိုချက်ကို ဆရာမက သဘောတူလိုက်ခြင်းပင်။ ရေသည် ခဲသွားသောအခါ ပြန့်ကားလာသည်။ ထိုသို့ ပြန့်ကားလာခြင်းသည် ဘာကြောင့်ကောင်းသလဲဆိုတာ အကြောင်းပြချက် ၂၀ ရေးပေးရသည်။ ထိုသို့သော သင်ခန်းစာများကျတော့ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းသည်။ ပျော်စရာကောင်းသည်။ မှတ်မိသလောက် ပြောရလျှင် အလယ်တန်းကျောင်းတွင် ကျွန်တော် တီထွင်ဖန်တီးမှုပြုနိုင်သည့် အချိန်သည် အပြစ်ဒဏ်ခံရပြီး ကျောင်းမဆင်းရသည့် အချိန်များတွင်သာ ဖြစ်ပါသည်။

ထိုသို့သော အပြစ်ဒဏ်များ ပေးနေလို့ကတော့ ကျွန်တော်သည် အတန်းထဲတွင် ဆက်လက်ဆိုးသွမ်းနေမိမည်သာ ဖြစ်၏။ သို့ဖြစ်သော်လည်း ကျောင်းဆင်းချိန် အိမ်မပြန်ရခြင်းသည် ကျောင်းကားစီးခွင့် မရတော့ဘဲ ဘတ်စ်ကားဖြင့် ပြန်ရတော့၏။ ဘတ်စ်ကားစီးရပြီဆိုတော့ ကျွန်တော် ကြိုးစားပမ်းစား ရှာထားသည့် အသပြာစကလေးတွေ ပွန်းပဲ့ပါသွားခြင်းပင် ဖြစ်တော့၏။ သည်တော့ နောက်ဆုံးတွင် ဟက်တာကို အခြားအခြားသော မြွေအပေါင်းအသင်းများနှင့်အတူ

အိမ်မှာပဲ နေစေရတော့၏။

တစ်စုံတစ်ခုကို ပြုလုပ်ခြင်းထက် ရောင်းချခြင်းက ဘယ်တော့မှဆို ပိုခက်သည်။

ကျွန်တော်တို့အိမ်နောက်ဘက် တောအုပ်ထဲမှ ဘုဇပတ်ပင် များနှင့် ထင်းရှူးပင်များသည် ကျွန်တော့် နောက်စီမံကိန်းအတွက် ကုန်ကြမ်းများဖြစ်လာသည်။ ကျွန်တော်က သစ်ပင်များကို အရှည် ၁၆ လက်မစီ ဖြတ်သည်။ သစ်ချောင်းများတွင် ခပ်တိမ်တိမ် အပေါက်သုံး ပေါက် ဖောက်သည်။ ၎င်းသစ်ချောင်းများ အောက်ခြေ၌ သစ်သား ချောင်းနှစ်ချောင်းဖြင့် ကြက်ခြေခတ် ချုပ်တန်းရိုက်သည်။ ဖဲကြိုးအနီ ရောင်ဖြင့် တန်ဆာဆင်သည်။ ဖောက်ထားသည့် အပေါက်သုံးပေါက် တွင် ဖယောင်းတိုင်အနီသုံးတိုင် စိုက်ထားသည်။ ခရစ်စမတ်ပွဲတော် အတွက် ဖယောင်းတိုင်မီးထွန်းရန် သားနားသောစင်ကလေး ရပြီ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ အများစုနည်းတူ ရောင်းကုန်တစ်ခု ထုတ်လုပ်ရသည်မှာ လွယ်ပါသည်။ သို့သော် ရောင်းချဖို့တော့ မလွယ် ပါ။ ရောင်းကုန်တစ်ခု ပြုလုပ်ခြင်းနှင့် ၎င်းပစ္စည်းကို ရောင်းချခြင်း အကြား အကြီးမားဆုံးကွာခြားချက်မှာ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်နေ ချိန်တွင် ငြင်းပယ်မှုနှင့် လုံးဝ ရင်ဆိုင်ရခြင်းဖြစ်၏။

ကျွန်တော် တီထွင်ထားသော ဖယောင်းတိုင်စိုက်သည့် တိုင်များ ကိုကိုင်ပြီး ကျွန်တော်တို့လမ်းထဲရှိ အိမ်များသို့ တစ်အိမ်တက်ဆင်း လိုက်ရောင်းသည်။ အိမ်ရှစ်အိမ်လောက် လိုက်ရောင်းမှ ကျွန်တော့် ပစ္စည်း တစ်ခုပဲရောင်းရသည်။ အဓိပ္ပာယ်ကတော့ ကျွန်တော့်ပစ္စည်းကို လူတစ်ဦးကဝယ်တိုင်း လူခုနစ်ဦးက ငြင်းနေသည့်သဘော။ ဤအတွေ့ အကြုံ မတိုင်မီကဆို ကျွန်တော်သည် ငြင်းပယ်ခံရခြင်းကို တစ်ကြိမ်

တစ်ခါမျှ မကြုံခဲ့စဖူး။

နီးနားဝန်းကျင်မှ အိမ်အားလုံးသို့ လိုက်ရောင်းပြီးသောအခါ အခြားရပ်ကွက်များသို့ လိုက်ရောင်းဖို့ စိတ်ကူးရသည်။ သို့ဖြင့် လူကုံထံ ရပ်ကွက်များသို့ မော်တော်ကားဖြင့်ပို့ပေးခဲ့ဖို့ မေမေ့ကို အကူအညီ တောင်းရသည်။ ကျွန်တော့် နီးနားဝန်းကျင်မှလူများ မဝယ်နိုင်သည်ကို သူဌေးတွေကတော့ ဝယ်နိုင်လိမ့်မည်ဟု ကျွန်တော်တွက်သည်။

ထိုစနေနေ့ကတော့ ငြင်းပယ်ခံရမှု စံနှုန်းအသစ်နှင့် ကျွန်တော် ရင်ဆိုင်ရသည်။ လူကုံထံရပ်ကွက်ထဲရှိ အိမ်ကြီးအိမ်ကောင်း ၅၀ သို့ ကျွန်တော် ဝင်ရောင်းသည်။ ကျွန်တော့်ဖယောင်းတိုင်စင် တစ်ခုမျှ မရောင်းရ။ ကျွန်တော် အကြီးအကျယ် စိတ်ပျက်လက်ပျက် ဖြစ်သွား သည်။ စိတ်မပျက်ဘဲ ခံနိုင်ရိုးလား။

သင့်ဝယ်လက်များအကြောင်း သိအောင်ကြိုးစားပါ

နောင်နှစ်ပေါင်းအတန်ကြာမှ ကျွန်တော် သိခဲ့ရသည်မှာ ထိုစနေ နေ့က ကျွန်တော် ဈေးလိုက်ရောင်းသည့် အိမ်များတွင် နေထိုင်သူများ သည် ဂျူးမိသားစုများဖြစ်ကြောင်းနှင့် ထိုနှစ်တွင် ခရစ်စမတ်ပွဲ ဆင်နွှဲ ခြင်းမပြုကြ ဆို၏။ ဤအတွေ့အကြုံသည် မိမိ၏ဖောက်သည်များ အကြောင်း ရင်းရင်းနှီးနှီး အတွင်းကျကျသိထားဖို့ ဘယ်လောက် အရေး ကြီးသည် ဆိုသည့်အချက်ကို သတိရနေစေသည့် အစောဆုံး အတွေ့ အကြုံပင် ဖြစ်တော့၏။

ကျွန်တော် အသက် ၁၅ နှစ်တွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပေါင်းစုံ လုပ်ကိုင်သည့် ဘက်စုံစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဖြစ်နေပြီ။ ခုတော့ ကျွန်တော့်ပတ်ဝန်းကျင်တွင် နေထိုင်သူများအကြောင်း ကျွန်တော် ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင်ကြီး သိထားသူဖြစ်နေပြီ။ ကျွန်တော့်ပတ်ဝန်းကျင်တွင်

တစ်နှစ်လျှင် အိမ်ပေါင်း ၄၀ လောက် တိုးနေသည်။ ကျွန်တော့် ရောင်း ကုန်များထဲမှ ဘယ်ပစ္စည်းကိုတော့ ဘယ်သူက ဝယ်လိမ့်မည်ဖြစ်ကြောင်း ကျွန်တော်သိနေပြီ။ (ကျွန်တော်က ခရစ်စမတ် အလှဆင် ပစ္စည်းများအပြင် ခြံထဲတွင် အသီးအနှံများစိုက်ပြီး ရောင်းသည်။ တခြားခြံများမှ ပြောင်းဖူးများဝယ်ပြီး ပြန်ရောင်းသည်။ ထိုသို့ ကောက်ပြီး ပြန်ရောင်းသည့် ပစ္စည်းအမယ်တွေ အများကြီး။)

နေ့စဉ်နေ့တိုင်း အိမ်အကုန်လုံးနီးပါးသို့ သတင်းစာပို့ပေးသည်။ သီတင်းတစ်ပတ်ကုန်တိုင်း သတင်းစာဖတ်သူတိုင်းထံမှ သတင်းစာဖိုး ကောက်ခံရသည်။ ထိုသို့ကောက်ခံတိုင်းလည်း လူတိုင်းလိုလိုက ဘောက်ဆူးပေးလေ့ရှိသည်။ များသောအားဖြင့် ဖောက်သည်တစ်ဦး ထံမှ ၂ ဆင့် ဘောက်ဆူးရနေကျဖြစ်၏။

နောက်ပြီး နှစ်ပတ်လျှင် တစ်ကြိမ် ဈေးဝယ်လမ်းညွှန် သတင်းစာကို အခမဲ့ပေးဝေသည်။ ထိုနောက်မှာတော့ တစ်လတစ်ကြိမ် လက်တွန်းလှည်းကို အိမ်ပေါက်စေသို့ တွန်းသွားပြီး သတင်းစာအဟောင်းများ သိမ်းပေးသည်။ သုံးပေမြင့်သည့် သတင်းစာတစ်ပုံဆိုလျှင် ပေါင် ၁၀၀ အလေးချိန်စီးသည်။ ထိုအပုံမျိုး ၂၀၊ သို့မဟုတ် သတင်းစာအဟောင်း တစ်တန်ရပြီဆိုလျှင် အိမ်တွင်းဖြစ် စက္ကူစက်ပိုင်ရှင်က သတင်းစာအဟောင်းများကို လာဝယ်တော့၏။ ထိုအခါ ကျွန်တော်က ပေါက်ဈေးဖြင့် ရောင်းသည်။ ပေါက်ဈေးမှာ ပေါင် ၁၀၀ လျှင် ၂၅ ဆင့်မှ ဆင့် ၅၀ အထိရသည်။ တစ်ခါတစ်ခါတွင် ဆင့် ၅၀ အထိ ရအောင် ကျွန်တော်က အောင်းထားသေးသည်။ ကျွန်တော် အထက်တန်းကျောင်းတက်မှပင် ဖေဖေကားဂိုဒေါင်ထဲတွင် သတင်းစာအဟောင်းပုံများရှင်းပြီး ဖေဖေလည်း လွတ်လွတ်ကင်းကင်း ကားသိမ်းခွင့်ရတော့၏။

ကလေးတစ်ဦးကို ဘာမျှမငှားပါနှင့်

သတင်းစာအဟောင်းတွေ လိုက်သိမ်းရင်း ထိုအိမ်များတွင် မြက်ရိတ်ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းလည်း လိုအပ်နေကြောင်း သိလာရသည်။ ကျွန်တော်တို့အိမ်မှာရှိသည့် တစ်ခုတည်းသော မြက်ရိတ်စက်မှာ လက်ဖြင့်တွန်းရသည့်စက်။ အိမ်တိုင်းမှာရှိသည့် မြက်ခင်းများကို သည်စက်ဖြင့်သာ ရိတ်ရလျှင် ကျွန်တော် သေဖွယ်ရာပဲရှိသည်။

ထိုစဉ်တွင် 'ငှားရာမှ ပိုင်' ဆိုသည့် ကြော်ငြာတစ်ပုဒ်ကို သတင်းစာထဲမှ ဖတ်ရသည်။ ဓာတ်ဆီဖြင့်မောင်းသည့် မြက်ရိတ်စက်တစ်စီးကို တစ်လ ခုနစ်ဒေါ်လာဖြင့် ငှားမည်ဆို၏။ ၎င်းကြော်ငြာထဲမှ လိပ်စာသို့ ကျွန်တော် စက်ဘီးစီးသွားသည်။ သူ့စည်းကမ်းချက်က အနှောင်အဖွဲ့ ဘာမျှမရှိ။ ငှားခအပြည့်ပေးထားလျှင် အချိန်အတိုင်းအတာ ကြိုက်သလောက် ငှားနိုင်သည်။ ဆက်မငှားချင်လည်း ရသည်။ ထိုမြက်ရိတ်စက်ကို နွေကျောင်းပိတ်ရက် သုံးလအတွက် မှန်းပြီးငှားလိုက်၏။

ထိုနွေ၌ သီတင်းပတ်အတွင်း မြက်ခင်း ၂၀ ကျော်ကျော် ရိတ်ပစ်လိုက်၏။ မြက်ခင်းတစ်ခင်းဆိုလျှင် တစ်ဧကတိတိ ကျယ်ဝန်းသည်။ ကျွန်တော် တစ်ပတ်လျှင် ၁၀ ဒေါ်လာ ရသည်။ ထိုစဉ်က ငွေတန်ဖိုးနှင့် ဆိုလျှင် လက်ခမောင်းခတ်ရလောက်သည့် ငွေကြေးပမာဏကို ကျွန်တော် ရှာနိုင်ခဲ့၏။ ကျွန်တော်ရသည့် ငွေကြေးအတိုင်းအတာဖြင့် ဆိုလျှင် ကျွန်တော့်အလုပ်တစ်ဝက်ကို ချာတိတ်တစ်ယောက်ငှားပြီး ရိတ်လို့ရချင်သည်။ ငှားသည့်ချာတိတ်ကို လုပ်အားခပေးရသည့်တိုင် သူ့လုပ်အားပေါ်မှာလည်း ကျွန်တော် အမြတ်ရနိုင်သေးသည်လေ။ နောက်ပြီး ကျွန်တော့်အတွက် အချိန်ပိုတွေရလာသည်။ ၎င်း အချိန်များအတွင်း ငွေရနိုင်သည့် အခြားအလုပ်များ လုပ်လို့ရသေးသည်။

နွေရာသီအကုန်တွင် မြက်ရိတ်စက်ကြီးကို ကျွန်တော်ငှား

လာသည့် ကုန်မာဆိုင်သို့ ပြန်အပ်သည်။ ဆိုင်ရှင်သည် သူ့စက်ကြီး ကြည့်ပြီး ရှူးရှူးရှားရှား ဒေါသထွက်သွားသည်။

“ငါ့စက်ကြီး တစ်စစီ လိုက်ကောက်ရတော့မှာပဲ”

ဟု ပြောသည်။ သူပြောတာ မှန်ပါသည်။ တာယာတွေ အကုန်လုံး စုတ်ပြတ်နေပြီ။ ရော်ဘာပြားတွေက သံခွေဘီးတွေနှင့် ထိတော့မည်။ မြက်ရိတ်စက်ကြီးသည် ကြမ်းတမ်းစုတ်ချာသော နွေ တစ်နေ့ကို ဖြတ်ကျော်ခဲ့ရသည်လေ။

“ငါ မင့်မေမေနဲ့ စကားပြောမယ်”

ဆိုရှင် ကျုံးအော်သည်။ သည်တော့ ကျွန်တော်က ပြန်ပြော လိုက်သည်။

“ဒီစက်ကိုငှားတာ ကျွန်တော့်မေမေမှ မဟုတ်ဘဲ”

သူက နောက်တစ်သက်လုံး ချာတိတ်တွေနှင့် အလုပ်မလုပ် တော့ဟု သစ္စာဆိုတော့၏။

ကုန်မာဆိုင်ရှင်သည် လူလားမမြောက်သေးသည့် ကလေး တစ်ဦးနှင့် အလုပ်လုပ်မိသည့်အတွက် သင်ခန်းစာရသည်ဆိုလျှင် သူသည် မြက်ရိတ်စက်ပြင်ရသည့်ငွေကြေး ရှုံးသွားသည် မှန်၏။ သို့သော် သူသည် အပေးအယူလုပ်ခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍ ဆင်ခြင်စရာ၊ ချင့်ချိန်စရာ ပညာတွေ အများကြီးရလိုက်ပါသည်။ နောင် နှစ်ပေါင်း တော်တော်အကြာတွင် ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေတစ်ဦးသည် အသစ်စက်စက် နီးပါး မော်တော်ဆိုင်ကယ်တစ်စီးကို ချာတိတ်တစ်ယောက်အား ရောင်း မိ၏။ ချာတိတ်သည် မော်တော်ဆိုင်ကယ်ကိုသာ အပိုင်စီးသွားသည်။ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေအား ငွေကြေးတစ်ပြားတစ်ချပ်မျှ ပေးချေခြင်းမပြုခဲ့ ပေ။

နီးနားဝန်းကျင်မှ ချာတိတ်တစ်ဦးက ကျွန်တော့်အတွက် မြက်

တွေ ရိတ်ပေးနေစဉ်တွင် ကျွန်တော်က အံ့ဩစရာကောင်းလောက် အောင်အောင်မြင်မြင်သောအလုပ်တစ်ခု လုပ်ကိုင်မိ၏။ ကျွန်တော် ကိုကာကိုလာ အချို့ရည်ပုလင်းများကို တစ်ပုလင်း ၂ ဆင့်ဖြင့် ကတ် လိုက်ဝယ်သည်။ ဒေသခံ ကိုကာကိုလာဖြန့်ချိရေးသမားက ၁၀ ကတ် ဝယ်လျှင် အိမ်တိုင်ရာရောက် အခမဲ့ပို့ပေးသည်။

ကျွန်တော့်စက်ဘီး လက်ကိုင်ဘားတန်းပေါ်တွင် ပုံးနှစ်ပုံး တင်သည်။ ၎င်းပုံးတွေထဲတွင် ကိုကာကိုလာပုလင်းများနှင့် မေမေ၏ ရေခဲတုံးဗန်းကလေးများပါ ထည့်သည်။ ပြီးတော့ ဟိုဘက်လမ်းရှိ ဆောက်လုပ်ရေး လုပ်ကွက်သစ်များဆီသို့ ချီတက်သည်။ ဆောက်လုပ်ဆဲ အိမ်တိုင်းတွင် ဆေးသုတ်သမား၊ ပိုက်သွယ်သမား၊ လက်သမား (သို့မဟုတ်) အလုပ်သမားတစ်ဦးဦးတော့ ရှိစမြဲ။ သူတို့ အလုပ်လုပ်နေသည်မှာ တစ်ဦးတည်းဖြစ်တတ်သည်။ ပြီးတော့ အမြဲတမ်း ရေငတ်နေသူတွေ။ ကျွန်တော်က ကုတ်တစ်ပုလင်းလျှင် ၁၀ ဆင့်ဖြင့် ရောင်းသည်။ တစ်ပုလင်းရောင်းရလျှင် ကျွန်တော့်အတွက် ၇ ဆင့် အသားတင်မြတ်နေပြီ။ မကြာမကြာဆိုသလို ဖြစ်တတ်သည်မှာ အလုပ်သမားတစ်ဦးသည် အဖော်ငတ်လေ့ရှိ၏။ ထိုအခါ သူနှင့် စကားပြောဖော်ရအောင် ကျွန်တော့်ကိုပါ အချို့ရည်တစ်ပုလင်း ဝယ်တိုက်တတ်၏။ ကဲ၊ ဘာလိုသေးသလဲ။ သည့်ထက်ကောင်းသည့် အလုပ်မျိုး ရှိပါသေးသလား။

သင် မိုက်မဲခဲ့သည်ကို ဂုဏ်ယူမနေပါနှင့်။

နွေရာသီကုန်သောအခါ ဒေသခံ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဘဏ်တွင် ကျွန်တော် စုဆောင်းထားသည့်ငွေမှာ ဒေါ်လာ ၁,၀၀၀ နီးပါး ရှိနေပြီ။ ထိုစဉ်က ကျွန်တော့်အသက် ၁၅ နှစ်။ ဘဏ်မန်နေဂျာက

သူတို့ဘဏ်ရှိ စုငွေစာရင်းတွေထဲတွင် ကျွန်တော့်စုငွေက အများဆုံးပဲ ဟု ဖွင့်ပြောသည်။ ကျွန်တော် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တော်တော်ဂုဏ်ယူမိ သည်။

နောင်တစ်ချိန်ကျတော့ ကျွန်တော် သဘောပေါက်လာသည်။ အမှန်တော့ ကျွန်တော့်ရင်ထဲ ခံစားရမည်မှာ ဂုဏ်ယူခြင်းမဟုတ်ဘဲ 'တုံးခြင်း အခြင်း' သာ ဖြစ်သင့်သည်ဟု။ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဘဏ်တွင် ငွေစုသူများကို အတိုးနှုန်း ၁% ပေးပြီး ငွေစုဘဏ်က အတိုးနှုန်း ၄၅ ပေးနေသည်လေ။ သည်တော့ ကူးသန်းရောင်းဝယ် ရေးဘဏ် စုငွေစာရင်းများတွင် ကျွန်တော့်စုငွေ အများဆုံးဖြစ်နေတာ ဘာဆန်းတော့မည်လဲ။

တခြားနေရာတွင် ငွေစုလျှင် အကျိုးအမြတ်ပိုများများ ရနိုင် ကြောင်း ပြောဖော်မရသည့် ဘဏ်မန်နေဂျာကို ကျွန်တော် တစ်သက် မမေ့ပါ။ ဘဏ်တစ်ခုတွင် ကျွန်တော် တွေ့ကြုံဖူးသည့် မြွေနှစ်ကောင် အနက် ၎င်းမန်နေဂျာသည် တစ်ကောင်ပါတည်း။ ကျွန်တော် တဖြည်း ဖြည်း သိလာရသည်မှာ ဘဏ်အရာရှိများသည် လိပ်များနှင့်တူ၏။ သူတို့သည် ခေါင်းပြုထုတ်ဖို့ အလွန်မတန် ကြောက်ကြသည်ပဲ။ ထုံးစံ အားဖြင့် ကျွန်တော်က မြွေများနှင့် အပေးအယူလုပ်သည်ကို ပိုတောင် ကြိုက်သေးသည်။ ကျွန်တော်လိုချင်သည့် ချေးငွေကိုရလိုကတော့ အတိုးနှုန်းသိပ်များနေလည်း ဂရုမစိုက်။ သို့ဖြစ်သော်လည်း ဘဏ် သမားများက များသောအားဖြင့် လိပ်တွေသာများသည်။

ကိုကာကိုလာ အချိုရည်တွေ ရောင်းလည်းရောင်း သောက် လည်းသောက်သည့် နွေရာသီကုန်ဆုံးပြီး စက်တင်ဘာလထဲရောက် တော့ ကျွန်တော် နှစ်စဉ် ဆေးစစ်နေကျအတိုင်း ဆေးစစ်ဖို့ သွားရောဂါ ကု ဆရာဝန်ထံ ရောက်သွားသည်။ ကျွန်တော့်သွားတွင် ခေါင်း

ပေါက်ဖြစ်နေပြီဖြစ်ကြောင်း ပထမဦးဆုံးအကြိမ်အဖြစ် သိလိုက်ရ၏။ စင်စစ် သွားတွေခေါင်းပေါက်ဖြစ်နေသည်မှာ ရှစ်နေရာတောင်။ ကျွန်တော့်မိဘတွေ သွားဆရာဝန်အား ပေးရမည့် ဉာဏ်ပူဇော်ခပမာဏသည် နွေတုန်းက ကိုကာကိုလာရောင်းပြီးရှာလို့ရသည့် အမြတ်ငွေထက် များနေမှာ သေချာပေါက်ဖြစ်တော့၏။

ကိုယ်တိုင်ရေးအတ္ထုပ္ပတ္တိများလောက် လုံ့ဆော်နိုင်စွမ်းကောင်းတာ ဘာမျှမရှိ ဆယ်ကျော်သက်ရွယ်တစ်ဦးအနေဖြင့် ကျွန်တော်သည် အင်ဒရူး ကာနက်ဂျီ (Andrew Carnegie) ကိုယ်တိုင်ရေး အတ္ထုပ္ပတ္တိစာအုပ်ကိုဖတ်ပြီး ထိုစာအုပ်၏ ညှို့ယူဖမ်းစားခြင်း ခံခဲ့ရ၏။ ကျွန်တော့်ကိုလည်း ရာစုနှစ်တစ်စုလောက် စောပြီးမွေးဖွားခဲ့ကြလျှင် ကောင်းမည်ဟု နှစ်ပေါင်းတော်တော်ကြာအောင် ဆန္ဒဖြစ်ခဲ့ပါသည်။ ရာစုနှစ်တစ်စုလောက် စောသည့်ခေတ်ကာလဆိုလျှင် ယခုခေတ်ထက်ပိုပြီး ရိုးရှင်းသည်။ အခွင့်အလမ်းတွေ အတိုင်းအဆမဲ့ရှိခဲ့သည် မဟုတ်လား။ ထိုသို့ဆိုလျှင် ကျွန်တော်လည်း ကာနက်ဂျီကဲ့သို့ပင် အမေရိကန် စက်မှုလောကကြီး တည်ဆောက်နိုင်လိမ့်မည်ဟု ကျွန်တော် စိတ်ကူးအယဉ်ကြီး ယဉ်ခဲ့ပါသည်။

ကာနက်ဂျီ၏ ကိုယ်တိုင်ရေး အတ္ထုပ္ပတ္တိစာအုပ်ထဲမှ ဖြစ်ရပ်သုံးခုကို ယခုတိုင် အမှတ်ရနေဆဲဖြစ်၏။ ပထမဖြစ်ရပ်မှာ သေးသေးမွှားမွှား ကိစ္စတစ်ခုပါ။ ကာနက်ဂျီသည် နယူးယောက်မြို့တော်၏ လမ်းတစ်လမ်းထဲ လျှောက်သွားရာ ဘဏ်ဖွင့်ပွဲတစ်ခု ခမ်းကြီးနားကြီးကျင်းပနေသည်ကို တွေ့ရ၏။ ဧည့်ကြိုခန်းပြတင်းဝတွင် ထောင်ထားသည့် ဘဏ်စတင်တည်ထောင်သူများ စာရင်းထဲတွင် သူ့နာမည် ပါနေသည်ကို ကာနက်ဂျီ တွေ့လိုက်ရ၏။ သူ တော်တော်အံ့သြပြီး သူ့ရုံးခန်း

သို့ ပြန်လာသည်။ သူမသိဘဲ သူ့နာမည်ပါနေခြင်း အကြောင်းရင်းကို သူ့အတွင်းရေးမှူးအား မေးကြည့်သည်။

ဘဏ် စတင်တည်ထောင်ဖို့ မတည်ငွေ စုဆောင်းစဉ်က ကာနက်ဂျီထံ အလှူခံခဲ့ကြောင်း အတွင်းရေးမှူးက ရှင်းပြသည်။ မတည်ငွေ နည်းနည်းပါးပါးထည့်လျှင် တုံ့ပြန်မှုအနေဖြင့် အစုရှယ်ယာ ကြီးကြီးမားမားတစ်ခု ပိုင်ဆိုင်ခွင့်ပေးမည် ကတိပြုကြောင်းကိုလည်း ရှင်းပြသည်။ ထိုသတင်းကိုကြားသည့်အခါ ကာနက်ဂျီ အကြီးအကျယ် ဒေါက်တော့၏။ သူ့နာမည်ကို အဆိုပါစာရင်းမှ အမြန်ဆုံး ဖျက်ပေးဖို့ လည်း တောင်းဆိုတော့၏။

ဘာကြောင့်ဆို အစုရှယ်ယာရှင်တစ်ဦးသည် အစုရှယ်ယာ ဘယ်လောက်များသည်ဖြစ်စေ၊ နည်းသည်ဖြစ်စေ ၎င်းဘဏ်၏ ငွေကြေးကိစ္စများကို တာဝန်ယူရကြောင်း ကာနက်ဂျီ သိထားသည်။ အကယ်၍ ထိုဘဏ်မှ အကြွေးတွေတင်ပြီး လူမွဲစာရင်းဝင်အဖြစ် ကြေညာရပြီဆိုလျှင် ဘဏ်၏ကြွေးမြီတိုင်းကို အစုရှယ်ယာရှင်များက ရှင်းပေးဖို့ တာဝန်ရှိသည်။ ယခုလည်း သူက စတိအဖြစ် အစုရှယ်ယာ နည်းနည်းကလေး ထည့်ထားသော်လည်း ဘဏ်၏အနာဂတ်ဘဝသည် သူ့အပေါ် ပုံကျလာမည့်သဘော ရှိနေလေသည်။ ထို့ကြောင့် ဘဏ် တည်ထောင်သူစာရင်းမှ သူ့နာမည်ကို ဖျက်ခိုင်းခြင်းဖြစ်တော့၏။

ကာနက်ဂျီ၏ ကိုယ်ရေးအတ္ထုပ္ပတ္တိတွင် ကျွန်တော့်ရင်ထဲ စွဲနေသည့်အပိုင်း ရှိသေးသည်။ ထိုအပိုင်းကား သူ့ဘဝ၏ ဒုတိယပိုင်း၊ ပထမပိုင်းတုန်းက သူသည် ကျုံးရုန်းပြီး စီးပွားရှာခဲ့သည်။ အောင်မြင်သည်။ ဘဝဒုတိယပိုင်းသို့ ရောက်သောအခါ သူ ကြိုးစားရှာဖွေ စုဆောင်းခဲ့သည့် စည်းစိမ်ဥစ္စာများ ပေးကမ်းစွန့်ကြဲသည့်လုပ်ငန်း ထဲတွင် သူ့ဘဝကို နှစ်မြုပ်ထားခဲ့၏။ ကိုယ့်ငွေကို ပေးကမ်းစွန့်ကြဲ

ရခြင်းသည် ၎င်းငွေတွေရအောင် အားထုတ်ရခြင်းထက် ပိုပြီး အခက်
တွေ့ရသည်။ နည်းပေါင်းစုံဖြင့် အခက်တွေ့ရသည်ဟု ကာနက်ဂျီက
ပြောသည်။

သူတင်ပြသည့် စိတ်ကူးများကို ကျွန်တော်ကြိုက်သည်။ သဘော
ကျသည်။ ထို့ကြောင့် ကျွန်တော်လည်း ဒေါ်လာတစ်သန်းလောက်
ရအောင်ရှာဖွေပြီး ၎င်းဒေါ်လာတစ်သန်းလုံးကို လှူဒါန်းပစ်ဦးမည်ဟု
သန္နိဋ္ဌာန်ချထားမိသည်။

ကျွန်တော်နှစ်သက်သဘောကျသည့် တတိယပိုင်းကတော့ ရှေး
ဆိုရိုးတစ်ခုကို တော်လှန်သည့်အပိုင်း။ ကာနက်ဂျီက-

“သင့်ကြက်ဥအားလုံးကို ခြင်းတောင်းတစ်တောင်းထဲတွင်

စုပုံထည့်မထားနှင့်”

ဆိုသည့် ရှေးဆိုရိုးကို ပယ်လှန်ခဲ့၏။ သူက သင့်မှာရှိသည့်
ကြက်ဥအားလုံးကို ခြင်းတောင်းတစ်တောင်းထဲမှာ စုပြုံထည့်ရသည်။
ပြီးတော့ ၎င်းဥအားလုံးကို ဥထားသည့် ကြက်မကြီးပမာ ကြက်ဥများကို
ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရမည်ဟူ၏။ သင့်မှာရှိသည့် စွမ်းအင်အားလုံး
ကို လုပ်ငန်းတစ်ခုတည်းတွင် စုစည်းသုံးထားခြင်းအားဖြင့် သင့်
စွမ်းဆောင်မှုတွေ ပိုမိုတောက်ပြောင်ထက်မြက်လာသည်ဟု ယူဆ
သည်။ ဤကား အောင်မြင်ရေးလျှို့ဝှက်ချက်တစ်ခု ဖြစ်သည်ဟု ကျွန်
တော်က ထင်သည်။ သင့်အားထုတ်မှုကို နေရာအနှံ့၊ စီမံကိန်း အများ
ကြီးအပေါ် ဖြန့်ကြက်ထားခြင်းထက် လုပ်ငန်းတစ်ခုတည်းပေါ် မမှီတ်
မသုန် အာရုံစူးစိုက်ထားခြင်းက ပိုမိုထိရောက်သည် မဟုတ်ပါလား။
သို့တိုင် ကျွန်တော့်ဘဝနှောင်းပိုင်းတွင် လုပ်ငန်းတစ်ခုတည်းပေါ် အာရုံ
အားလုံး ပုံအောသုံးဖြစ်ခဲ့ပါသည်။

ကျွန်တော် လေ့လာဆည်းပူးရရှိခဲ့သည့် သင်ခန်းစာများ

- * **အစုစပ်လုပ်ငန်းတိုင်း ပြိုကွဲဖို့ကံဇာတာ ပါလာသည်ဖြစ်ရာ တိကျခိုင်မာသော စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများ ကြိုတင်ရေးဆွဲထားဖို့ အရေးကြီး၏။** အချိန်တွေ ကြာမြင့်လာသောအခါ အစုစပ်လုပ်ငန်းရှင်များသည် မူလစီမံကိန်းတွင် စိတ်ဝင်စားမှု လျော့ပါးလာတတ်၏။ ထိုအခါမျိုးတွင် မူလလုပ်ငန်းကို တစိုက်မတ်မတ် အာရုံနှစ်မြုပ်လုပ်နေသော အစုရှယ်ယာရှင်အား မျှမျှတတ လွှဲပြောင်းပေးဖို့ အရေးကြီး၏။
- * **ဟာကွက်ကို အပိုင်စီးပါ။** အကောင်းဆုံး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအခွင့်အလမ်းများသည် လူတိုင်းက ဝိုင်းကြည့်နေသော အလင်းရောင် လင်းလင်းရှင်းရှင်းထဲတွင် မတွေ့မမြင်ရဘဲ ကြည်ကြည်လင်လင် ပြတ်ပြတ်သားသားမရှိသည့် အမှောင်ရိပ်များထဲတွင် တွေ့ရတတ်၏။ အောင်မြင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု၏ လျှို့ဝှက်ချက်မှာ ဘယ်သူမျှ သတိမထားမိသေးသည့် ဟာကွက်ကို တွေ့အောင်ရှာပြီး အမိအရ အပိုင်စီးတတ်ဖို့ပင်ဖြစ်၏။
- * **သင့်ရောင်းဈေးများ မြှင့်တင်ပါ။** စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရည်အများစုသည် သူတို့၏ ရောင်းကုန်၊ သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများကို တန်ရာတန်ဖိုးထက် ဈေးလျှော့ ရောင်းတတ်ကြ၏။ ထိုသို့ဖြစ်ခြင်းမှာ သူတို့၏ပစ္စည်းတွေ မရောင်းရဘဲ လုပ်ငန်းပြုတ်သွားမှာ စိုးရိမ်သောကြောင့် ဖြစ်ကောင်းဖြစ်မည်။ တန်ရာတန်ဖိုးထက် ဈေးသက်သာသောကြောင့် ဝယ်သည့်

ဖောက်သည်များသည် သစ္စာမရှိတတ်ကြပါ။ အကယ်၍ အခြား တစ်စုံတစ်ယောက်က သင့်ထက်နည်းသော ဈေးနှုန်းဖြင့် ရောင်း သည်နှင့် တစ်ပြိုင်နက် သူတို့သည် ထိုပစ္စည်းဘက်သို့ လှည့် သွားတတ်ကြလေသည်။ အောင်မြင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် အများစုသည် အမြင့်ဆုံးဈေးကိုယူပြီး အကောင်းဆုံး ဝန်ဆောင် မှုကို ပေးတတ်ကြလေသည်။

* ကလေးသူငယ်တစ်ဦးနှင့် ဘယ်တော့မျှ စာချုပ်ပြီး အလုပ် မလုပ်ပါနှင့်။ ဘယ်တော့ဆို ဘယ်တော့မျှ မလုပ်ပါနှင့်။ ထပ်ပြီး ရှင်းပြနေဖို့ မလို။ ဒါပါပဲ။

* လောကတွင် ငွေရှာနည်းပေါင်း သောင်းခြောက်ထောင် ရှိ၏။ သင်သည် တီကောင်တွေဖမ်း၊ ဖားပြုပ်တွေ၊ လိပ်တွေ၊ မြွေတွေဖမ်းပြီး သို့မဟုတ် မြေကွက်လွတ်တစ်ကွက်ရှာပြီး စွန့်ဦး တီထွင် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး၏ စွမ်းရည်များဖြင့် ပေါင်းစပ်ကာ ငွေကြေးချမ်းသာကြွယ်ဝအောင် လုပ်လိုရပါသည်။

* စိတ်အားထက်သန်မှုအပြည့်ရှိလျှင် သင် ဘာမဆို ဖြစ် မြောက်အောင်မြင် (သို့မဟုတ် အစွံထုတ်) နိုင်မည်။



မတည်ငွေ ရရာကြောင်းအဖြစ် အတန်းဖော်များကို အသုံးချနည်း
ကျွန်တော်အသက် ၁၆ နှစ်ထဲတွင် လူနှစ်ယောက် စကားပြော
နေသံကို ကြားခဲ့ရ၏။ သူတို့နှစ်ယောက် ပြောနေသည်မှာ ဟားဗတ်
စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်အကြောင်း ဖြစ်၏။ သူတို့ပြောနေသည့်လေသံမှာ
တရိတသေ တလေးတစား ဖြစ်နေသည်။ (သူတို့နှစ်ယောက်စလုံး
ဟားဗတ်တက္ကသိုလ် တက်ရောက်ခဲ့ပြီး သူတို့ကိုယ်သူတို့ ချီးကျူး
ထောမနာ ပြုနေသည့်ပုံ။) သူတို့ပြောနေသည့်အတိုင်းဆိုလျှင် ထိုနေရာ
သည် ကျွန်တော်အရောက်သွားရမည့်နေရာ ဖြစ်ပုံရ၏။ ထို့ကြောင့်
ထိုနေရာသို့ ကျွန်တော်အရောက်သွားမည်ဟု သန္နိဋ္ဌာန်ချထားမိသည်။

အခန်း (၂)

**သမားရိုးကျ ပညာရေး၊ ကျောင်းတက်ရင်းပင်
သင်ယူဆည်းပူးဖို့ အားထုတ်ခြင်း**

ဤသန္နိဋ္ဌာန်ကို ချမိသည်မှာ ထိုအကြောင်း ကျွန်တော် စာဖြင့်
ရေးချထားမိသောကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း ကျွန်တော်သိသည်။ ကျွန်တော်
အသက် ၁၆ နှစ်ထဲ ရောက်ကတည်းက လစဉ်လတိုင်း တိုးတက်မှု
မှတ်တမ်းသဘောမျိုး မှတ်တမ်းတစ်စောင် အမြဲမပြတ် ရေးမှတ်ခဲ့၏။
ထိုမှတ်တမ်းသည် နေ့စဉ်မှတ်တမ်းသဘောမျိုး ဖြစ်၏။ သို့သော်

ထိုအထဲတွင် ရေးမှတ်ထားသည်မှာ များသောအားဖြင့် ထိုစဉ်က တွေ့ကြုံနေရသည့် အခက်အခဲများ၊ ပြဿနာများအကြောင်းတွေသာ ဖြစ်၏။ ယခုအခါ တော်တော်ကြီး ထူထူထဲထဲနှင့် အုပ်ရေပေါင်း တော်တော်များနေပြီဖြစ်သည့် ကျွန်တော်၏ တိုးတက်မှုမှတ်တမ်းများ သည် ဤစာအုပ်တွင် အထုပ်ဖြေပြထားသည့် ကျွန်တော့်ဘဝ ဇာတ်လမ်း၏ အခြေခံဖြစ်ပါသည်။

ကျွန်တော်က ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်မှ ကမ်းလှမ်းခဲ့သည့် ပညာသင် ထောက်ပံ့ကြေးကို ငြင်းပယ်ခဲ့သူ။ ဘာကြောင့်ဆို ကျွန်တော်က တစ်နေရာ တည်းတွင် ခြောက်နှစ်တာကာလပတ်လုံး စတည်းချမနေလိုသော ကြောင့်ဖြစ်၏။ ဟားဗတ်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်ကတော့ ကျွန်တော် မလွဲ မသွေရောက်မည့်နေရာဆိုတာ သေချာနေပြီး ကော်နဲလ် (Cornell) တက္ကသိုလ်က ကြီးမားလွန်းသည်။ ဝက်စ်လေယန် (Wesleyan) က တော့ ဘက်စုံပညာရေး သင်ယူဆည်းပူးဖို့ ကောင်းသည့်နေရာ ဖြစ်ပုံရသည်။

ကောလိပ်တွင် ကျွန်တော်လုပ်သည့် ပထမဆုံး စီးပွားရေး လုပ်ငန်းမှာ စာရေးကိရိယာများ ရောင်းခြင်းဖြစ်၏။ ကျွန်တော်က အဆောင်နေ သစ်လွင်ကျောင်းသားများ၏ အခန်းတိုင်းသို့ သွားသည်။ သူတို့လိုအပ်သည့် စာရေးကိရိယာများကို အမှာစာကောက်သည်။ သစ်လွင်မောင်များမဟုတ်သည့် ကျောင်းသားကြီးများထံမှတော့ စာရင်း ကောက်လို့မရ။ သူတို့က စာရေးကိရိယာတွေ သုံးမနေတော့။ သူတို့ စာရေးစရာရှိလျှင် ပြောင်ချောစာရွက်ပေါ်မှာပဲ ရေးသည်။ သို့မဟုတ် စာရေးမနေတော့။ တယ်လီဖုန်းပဲ အသုံးပြုကြသည်။

စာရေးကိရိယာ ရောင်းချခြင်းမှရသည့် အမြတ်ငွေများကို နောက် ထပ်လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်သည့် အဖုံးပျော့စာအုပ်များ ရောင်းချရေးတွင် အသုံးပြုသည်။ ကောလိပ်စာအုပ်ဆိုင်သို့သွားပြီး ကျွန်တော့်အတွက်

ကျောင်းသုံးစာအုပ်များ ဝယ်သောအခါ သူတို့ရောင်းသရွေ့ စာအုပ် တိုင်းမှာ ကတ်ထုဖုံးစာအုပ်များသာဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရသည်။ ထို စာအုပ် တော်တော်များများကို အထူးသဖြင့် ဂန္ထဝင်မြောက် ဝတ္ထုစာအုပ် များကို အဖုံးပျော့များဖြင့်လည်း ရနိုင်ကြောင်း ကျွန်တော် သိထား သည်။ စာအုပ်ဆိုင်မန်နေဂျာနှင့် စကားပြောကြည့်သောအခါ သူတို့၏ ဖြန့်ချိရေးသမားက ကတ်ထုဖုံးဖြင့် အခန့်ချုပ်စာအုပ်များသာ ဖြန့်ချိ ကြောင်း ပြန်ပြောသည်။

ကျွန်တော်တို့ကျောင်းနှင့် ၁၀ မိုင်လောက်အကွာတွင် အဖုံးပျော့ ဖြင့် ထုတ်ဝေရောင်းချသည့် စာအုပ်များ ဖြန့်ချိသူတစ်ဦးရှိကြောင်း ကျွန်တော် စုံစမ်းသိရှိရသည်။ ကျွန်တော်က ကျောင်းမှပြဋ္ဌာန်းသည့် သင်ရိုးညွှန်းတမ်း စာအုပ်စာရင်းတစ်စောင် ပြုစုသည်။ ပြီးတော့ လမ်း ကြိုကားတစ်စီးဖြင့် ထိုဖြန့်ချိရေးသမားထံ သွားသည်။ ကျွန်တော်က စာအုပ်ဖိုးငွေများ ကြိုတင်ပေးသွင်းထားလျှင် ကျွန်တော်မှာသည့် စာအုပ် များကို ၃၀ ရာခိုင်နှုန်း ဈေးလျှော့ပြီး ပို့ပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း သဘော တူသည်။

ညနေတိုင်း ညစာမစားမီအချိန်တွင် သဟာယကလပ်သို့ သွား သည်။ ကျွန်တော့် အဖုံးပျော့စာအုပ်များပြသည်။ ရောင်းသည်။ စာသင် သား တော်တော်များများက ကျွန်တော်ပြသည့် အဖုံးပျော့စာအုပ်များ ဝယ်သည်။ ကောလိပ်စာအုပ်ဆိုင်မှ ကတ်ထုဖုံးစာအုပ်များကို ဖတ်ပင် မဖတ်ဘဲ ပြန်ပို့ပေးကြသည်။

စာတိုက်မှတစ်ဆင့် ပို့ပေးသောငွေများ မကြာမကြာပျောက်တတ်သည် တစ်ချို့တွင် ဖြန့်ချိရေးသမားထံ နောက်ထပ်စာအုပ်များ အမှာစာ နှင့်အတူ ငွေသား ဒေါ်လာ ၆၀ ကို စာတိုက်မှတစ်ဆင့် ပို့ပေးလိုက်၏။

ဖြန့်ချိရေးသမားက ကျွန်တော့်စာ သူ့ဆီမရောက်ဟု ဆိုသည်။ ကျွန်တော် ဒေါ်လာ ၆၀ တန် သင်ခန်းစာတစ်ခု ရလိုက်၏။ ထိုခေတ် ထိုကာလက ဒေါ်လာ ၆၀ ဆိုသည်မှာ တော်တော်များသည့် ငွေကြေးပမာဏ ဖြစ်၏။ သို့ဖြင့် ကျွန်တော် ပထမဦးဆုံးအကြိမ် ဘဏ်စာရင်း ဖွင့်ဖြစ်ခဲ့ပါသည်။

ထိုလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ပြီးနောက် နှစ်လအကြာတွင် ကောလိပ်စာအုပ်ဆိုင်သို့သွားပြီး ကျွန်တော့်ထံတွင် ကျန်နေသေးသော စာအုပ်အမှာစာရင်းကို ပြသည်။ နောင်တွင် သူတို့ဆိုင်မှ အဖုံးပျော့စာအုပ်များ ရောင်းနိုင်မည်လားဟု မေးသည်။ သူတို့က သဘောတူသည်။ ထိုအခါ ကျွန်တော်သည် နှစ်မျိုးနှစ်စား အောင်မြင်မှုရသည်ဟု ခံစားရပါသည်။

(၁) ကျွန်တော်သည် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတွင် အကျိုးအမြတ်များ ခံစားခဲ့ရ၏။

(၂) ကောလိပ်စာအုပ်ဆိုင်ကို ကျွန်တော်ဖြစ်စေချင်သည့် ပုံစံအတိုင်းဖြစ်အောင် သိမ်းသွင်းနိုင်ခဲ့၏။

အလုပ်တစ်ခုကို လုပ်မကြည့်သေးမီ ဘယ်အတိုင်းအတာအထိ လုပ်နိုင်စွမ်းရှိမည်ဆိုတာ ဘယ်တော့မျှပြောလို့မရ

ကောလိပ် ပထမနှစ်ကို ပြန်လည်ဥံ့စောင်းကြည့်သောအခါ ကျွန်တော့်မှာရှိခဲ့သည့် စွမ်းအားအတိုင်းအတာကို ပြန်လည်အံ့ဩမိပါသည်။ ကျွန်တော်သည် သီတင်းတစ်ပတ်လျှင် နာရီ ၂၀ တက္ကသိုလ်စာကြည့်တိုက်တွင် အလုပ်လုပ်ခဲ့၏။ အဆောင်ထမင်းစားခန်းတွင် နေ့လယ်စာ စားပြီးချိန်နှင့် ညစာ စားပြီးချိန်တိုင်း ပန်းကန်များ ဆေးပေးခဲ့၏။ (လုပ်အားခအဖြစ် အခမဲ့ ထမင်းစားခွင့်ရသည်။) ကျွန်တော် သင်တန်းအများစုကို တက်ခဲ့ပြီး ဂုဏ်ထူးတန်းတက်ခွင့် ရခဲ့၏။

ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းနှစ်ခု လုပ်ကိုင်နေပြီး အားကစားနည်း
လေးမျိုးတွင် ချီးမြှောက်ခံရသည်။

ကောလိပ် ဒုတိယနှစ်ရောက်တော့ အစိုးရအထက်တန်းကျောင်း
မှ အောင်မြင်လာသည့် ချာတိတ်များက ကျွန်တော့်ခြေရာအတိုင်း လိုက်
နင်းသည်။ သူတို့က ကျွန်တော့်ထက်ပင် သာသွားသေးသည်။
ထို့နောက်မှာတော့ ကျွန်တော် စည်းကမ်းထိန်းသိမ်းရေးနှင့် ငြိပါတော့
သည်။ ကျွန်တော် ပညာရေးသန့်သန့်ကိုပဲ လုပ်ကိုင်ပါမည်။ အားကစား
နည်းတစ်မျိုးကို စွန့်လွှတ်ပါမည်။ နောက်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအသစ်
ထပ်ပြီးမလုပ်တော့ပါဟု မဟာဌာနမှူးရှေ့မှောက်တွင် ခံဝန်ချက်
လက်မှတ်ထိုးရသည်။ ထို့ကြောင့် ကျွန်တော် ဘတ်စကက်ဘော
မကစားတော့။ သို့သော် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအသစ်တစ်ခုလုပ်ဖို့ အခွင့်
အလမ်းပေါ်လာသော အခါမှာတော့ ကျွန်တော် အောင့်မနေနိုင်တော့။

သည်တစ်ကြိမ်လည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ အခွင့်အလမ်း
စာအုပ်ဆိုင်မှာပင် တွေ့ရပြန်၏။ ကျွန်တော်တွေ့သည့်အရာမှာ စာအုပ်
ချုပ်ကိရိယာ (အင်္ဂလန်ပြည်ဖြစ်) တစ်ခု။ ၎င်းကိရိယာဖြင့် အဖုံးပျော့
စာအုပ်သုံးအုပ်ကို ပေါင်းပြီး ကတ်ထုဖုံးဖြင့် ချုပ်လိုရသည်။ သင့်
စာကြည့်တိုက်မှာရှိသည့် စာအုပ်အားလုံး ကတ်ထုဖုံးများဖြင့်ဆိုလျှင်
မကောင်းပေဘူးလား။ နောက်ပြီး စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ကတ်ထုဖုံးဖြင့်
ဖုံးနိုင်ဖို့ ကုန်ကျစရိတ်မှာ မူလကတ်ထုဖုံး စာအုပ်တစ်အုပ်တန်ဖိုး၏
အစိတ်အပိုင်း သေးသေးကလေးမျှသာ ရှိပေမည်။

တစ်စုံတစ်ဦး၏ အာရုံစိုက်မှုကို ရယူလိုလျှင် သူ၏ရောင်းကုန်ကို သင်
အစွဲထုတ်ပေးနိုင်ကြောင်း ပြောပါ

နယူးယောက်မြို့တော်ရှိ သွင်းကုန်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးထံ ကျွန်

တော် တယ်လီဖုန်းဆက်သည်။ သူတင်သွင်းထားသည့် ကိရိယာ ကလေးများကို နယူးအင်္ဂလန်နယ် မြောက်ဘက်တွင် ဖြန့်ချိပေးမည့် သူတစ်ဦး ရှိမည်ဆိုလျှင် စိတ်ဝင်စားမည်လားဟု မေးကြည့်သည်။ ထိုသို့ ဖုန်းဆက်သည့်အကြောင်း ပြန်စဉ်းစားကြည့်တော့ သူတင် နယူး အင်္ဂလန် ဖြန့်ချိရေးကိုယ်စားလှယ် မရှိသေးဟု ကျွန်တော် ဘယ်လိုဖြစ် ပြီး မှတ်ယူခဲ့ပါလိမ့်ဆိုတာ စဉ်းစားလို့မရ။

ထိုစဉ်ကစပြီး ကျွန်တော် သင်ခန်းစာတစ်ခုရခဲ့သည်။ သင် သည် ရောင်းကုန်ပစ္စည်းရှိသူ ဘယ်သူမဆိုကို ဆက်သွယ်ပြီး သူ့ ပစ္စည်းတွေ ပိုမိုရောင်းရအောင် ကြံဆောင်နည်းရှိကြောင်း ပြောလိုက်လျှင် သူ၊ သို့မဟုတ် သူမက သင့်အား ခင်မင်နှစ်လိုစွာ ဆက်ဆံလိမ့်မည် ဖြစ် ကြောင်းပင်။

ယခု ကျွန်တော် ဆက်သွယ်သည့် ပုဂ္ဂိုလ်သည်လည်း ခြွင်းချက် စာရင်းဝင်သူတစ်ဦး မဟုတ်ပါပေ။ သူက ဝက်စ်ချက်စတာ မြို့နယ်ရှိ သူ့အိမ်သို့ လာလည်ဖို့ ကျွန်တော့်အား ဖိတ်ခေါ်ခဲ့လေသည်။

ရန်ဆိုး၏စွမ်းအားကို ဘယ်တော့မျှ အထင်မသေးနှင့်

စာအုပ်ချုပ်ကိရိယာနှင့်ပတ်သက်၍ အစစအရာရာ သဘောကျ ကြောင်း၊ အကြောင်းအရာတစ်ခုကိုသာ နှစ်သက်သဘောကျလို့ မရနိုင် ကြောင်း ကျွန်တော် သူ့ကိုပြောပြ၏။ ကျွန်တော် မနှစ်မြို့သည့် တစ်ခု တည်းသောအရာမှာ အဖုံးအဖြစ် အသုံးပြုမည့် ကတ်ထူပြားကို ကပ်ရ သည့်ကော်ဖြစ်ကြောင်း၊ ၎င်းကော်သည် အနံ့အသက်ဆိုးလွန်းသည့် အတွက် ဘယ်လိုမျှ နှစ်သက်သဘောကျလို့ မရနိုင်ကြောင်း ကျွန်တော် က ပြောသည်။

သည်တော့ ကိရိယာ ထုတ်လုပ်ရောင်းချသူမှာ ၎င်းကော်ရနံ့

ဆိုဆို မရရအောင် အသည်းအသန် ကြိုးစားထားရကြောင်း သူက ရှင်းပြသည်။ ကော်က အရမ်းကောင်းပြီး အရမ်းကပ်ကြောင်း၊ ကျွန်တော့်ကို သုံးဖူးသူများသည် ဤအနံ့ဆိုဆိုမရလျှင် ဤကော် လောက် ကပ်လိမ့်မည်၊ ကတ်ပြားကို ထိန်းနိုင်လိမ့်မည်ဟု မယုံတော့ကြောင်း သူက ထပ်ဆင့်ရှင်းပြသည်။ ဤအနံ့ဆိုဆိုသည် အကောင်း စားကော်၏ အမှတ်သင်္ကေတဖြစ်လာတော့၏။ ဤသို့သော အသေး အဖွဲ့ကိစ္စကလေးများကို အလေးထား ဆောင်ရွက်တတ်ခြင်းသည် အောင်မြင်လာသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုနှင့် ရှုံးနိမ့်သော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခု ခြားနားခြင်းကို သတ်မှတ်ပေးပါသည်။

ထိုညက စာအုပ်ချုပ်ကိရိယာဖြန့်ချိရေး တစ်ဦးတည်းကိုယ် စားလှယ်အဖြစ် သူ ရခဲပုံရခဲနည်း သူ့အတွေ့အကြုံများကို ကျွန်တော် မက်မက်မောမော နားထောင်ခဲ့ရပါသည်။

အကယ်၍ စာအုပ်ချုပ်ကိရိယာ ဒေါ်လာ ၁,၀၀၀ ဖိုးကို ကြိုတင် ငွေသွင်းဖို့ ဝယ်ယူလျှင် လာမည့်နွေကာလ၌ နယူးအင်္ဂလန် ဖြန့်ချိရေး ကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် အသိအမှတ်ပြုမည်ဟု သူကပြောသည်။ အမှန် တော့ ကျသင့်ငွေ အတိအကျမှာ ကျွန်တော့်မှာရှိသည့် ငွေသားထက် ဒေါ်လာ ၉၈၀ ပိုများနေသည်။

ကျွန်တော် ကောလိပ်သို့ ပြန်ခဲ့သည်။ ကျွန်တော်နှင့် တစ်ဆောင် တည်းနေ အတန်းဖော်လေးဦးအား စည်းရုံးသည်။ တစ်ယောက် ဒေါ်လာ ၂၅၀ စီထည့်လျှင် လုပ်ငန်းတစ်ခု၏ အစုရှယ်ယာ ငါးပုံတစ်ပုံ ရမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ သူတို့ဝေစုရသည့် စာအုပ်ချုပ်ကိရိယာများကို ရောင်းလို့မရဘူးဆိုလျှင် ကျွန်တော်က ပြန်ဝယ်မည်ဖြစ်ကြောင်း ကတိ ပေးထားသည်။ ဤစီမံကိန်းအောင်မြင်လျှင် ကျွန်တော့်အိတ်ထဲမှ ငွေထပ်မထုတ်ရဘဲ စာအုပ်ချုပ်ကိရိယာ စုစုပေါင်း၏ ငါးပုံတစ်ပုံ

ကျွန်တော့်လက်ထဲ ရောက်လာမည်။

ကျောင်းပိတ်ပြီဆိုသည်နှင့် ကျွန်တော် စတင်လှုပ်ရှားတော့၏။ ကျွန်တော် မြို့အသီးသီးသို့သွားသည်။ ရောက်သည့်မြို့တိုင်းတွင် ရှိသည့် စာကြည့်တိုက်များ၊ စာအုပ်ဆိုင်များနှင့် ဆက်သွယ်သည်။ ရက်သတ္တပတ်နှစ်ပတ်အတွင်း ကျွန်တော့်ဝေစု စာအုပ်ချုပ်ကိရိယာတွေ ကုန်သွားသည်။ တစ်ဆောင်တည်းနေ ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်း လုပ်ငန်း ရှင်များထံ ဖုန်းဆက်သည်။ သူတို့ပစ္စည်းတွေ ရောင်းရသလား စုံစမ်း သည်။ သူတို့ပစ္စည်း တစ်ခုမျှ မရောင်းရသေးကြောင်း သိရသည်။ စင်စစ် သူတို့က ရောင်းဖို့လည်း အားမထုတ်ခဲ့ကြ။ နွေကျောင်းပိတ်ရက် ကုန်လွန်ချိန်တွင် အစုရှင်လေးဦးစလုံး၏ ပစ္စည်းများ ကုန်စင်အောင် ကျွန်တော် ရောင်းပေးလိုက်၏။ သည်တော့မှ သူတို့ သက်ပြင်းချနိုင် သည်။

ကျွန်တော် လုပ်ငန်းလုပ်ရာတွင် ဝယ်လက်မျိုးစုံနှင့်တွေ့ပြီး အောင်မြင်မှုအတိုင်းအတာ အမျိုးမျိုးကို ရခဲ့၏။ ပြည်သူ့စာကြည့်တိုက် များတွင် ရောင်းချရတာတော့ တော်တော်လွယ်သည်။ သို့ပေမဲ့ သူတို့ဆီ တွင် တစ်ခါတည်း အဆုံးအဖြတ်ပေးနိုင်သူများ တွေ့ရလေ့မရှိ။ အရောင်းဝယ်ပြီးပြတ်အောင် ဆောင်ရွက်ဖို့ နောက်တစ်ခေါက် လာလျှင် လာ၊ သို့မဟုတ် တယ်လီဖုန်းဆက်ရလေ့ရှိသည်။ လွတ်လပ်သော ပုဂ္ဂလိက စာအုပ်အရောင်းဆိုင်များကတော့ ကြိုးစားရကျိုး အနပ်ဆုံးဖြစ် ၏။ သူတို့ကြိုက်လျှင်ဝယ်ဖို့ တစ်ထိုင်တည်း ဆုံးဖြတ်ချင်သည်။ သို့ပေ မဲ့ သူတို့က ကုန်ပစ္စည်းအချို့အဝက်ကို ရောင်းပြီး ငွေချေစနစ်ဖြင့် ငွေပေးချေဖို့ကိုတော့ မလွဲမသွေ တောင်းဆိုတတ်ကြလေသည်။ ကံကောင်းထောက်မစွာပင် အချို့ရောင်းကုန်များကို အလကားပေးပစ် လည်း အကြောင်းမဟုတ်တော့။ စောစောပိုင်းကတည်းက အရင်းကျေ

ပြီး အမြတ်ပင်ထွက်နေပြီး ဖြစ်ပေသည်။

မြင်းပြေးသည့်အရပ်သို့ စီးပြီးလိုက်ပါ

စာအုပ်ချုပ်စက်များ အရောင်းရအလွယ်ဆုံးဌာနမှာ အမေရိကန် စစ်ပြန်များ ဆေးရုံစာကြည့်တိုက်များတွင် ဖြစ်၏။ အခက်ဆုံးအပိုင်းမှာ စစ်ပြန်ဆေးရုံစာကြည့်တိုက်မှာ ရှာဖွေတွေ့ရှိရေးပင်။ မြို့သစ်တစ်မြို့သို့ ရောက်ပြီဆိုသည်နှင့် ကျွန်တော်က အဆိုပါဆေးရုံများ၏ လိပ်စာကို အဝါရောင်စာအုပ်များတွင် ရှာဖွေသည်။ ကြည့်ရတာ အဆိုပါ အဖွဲ့အစည်းများသို့ အလှူရှင်တွေက အဖုံးပျော့စာအုပ်များ ထောင်ပေါင်းများစွာ လှူဒါန်းထားပုံရသည်။ အဆိုပါ အဖုံးပျော့စာအုပ်များအား ကတ်ထုဖုံးများဖြင့် ဖုံးအုပ်ချုပ်လုပ်ခြင်းသည် ဆေးရုံတက်နေသည့် လူနာများအတွက် ကုထုံးလေ့ကျင့်ခန်းတစ်ခု လေ့ကျင့်ရသည်သို့ ရှိလေသည်။

နွေကျောင်းပိတ်ရက် မကုန်ဆုံးမီကလေးတွင် ကျွန်တော် ရောင်းချနေသည့် စာအုပ်ချုပ်ကိရိယာများထဲမှ တစ်ခုကို ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ပထမဦးဆုံးအကြိမ် အသုံးပြုကြည့်သည်။ ယခုအချိန်အထိတော့ အဖုံးပျော့စာအုပ်များကို အခန့်ချုပ်စာအုပ်များအဖြစ်သို့ အသွင်ပြောင်းပစ်ရသည့်အလုပ်ကို ကျွန်တော် တော်တော်ကြီး သဘောကျနေသည်။ ကုန်ကျစရိတ်ကလည်း အလွန်သက်သာသည်ကိုး။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် လက်တွေ့စမ်းသပ်ကြည့်မှ ထွက်ပေါ်လာသည့် ရလဒ်ကို ကြည့်ပြီး အကြီးအကျယ် မကျေမနပ်ဖြစ်မိတော့၏။ ထွက်ပေါ်လာသည့် ကုန်ချောပစ္စည်းမှာ အခန့်ချုပ် ကတ်ထုဖုံးနေရာတွင် ကတ်ထုဖုံးဖုံးထားသည်ဟု ပြောလို့ရရုံကလေး ဖြစ်နေသည်။ အရည်အသွေးချင်းက တခြားစီ။ သည်ကိရိယာများ နောက်ထပ် ရောင်းချရေးအတွက်

ကျွန်တော် အားမထုတ်လိုတော့။ နောက်ထပ် တယ်လီဖုန်းတစ်ချက်ပင် မဆက်မိတော့။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် မယုံကြည်သည့် ပစ္စည်းတစ်ခုခုကို ကျွန်တော် မရောင်းချနိုင်ပါ။

သို့ဖြစ်သော်လည်း ကျွန်တော့်မှာ ပြဿနာတစ်ရပ်ရှိနေသည်။ ကျွန်တော့်တွင် ထိုကိရိယာတွေ တော်တော်များများ ကျန်နေသေးသည်။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် မနှစ်သက်သည့် ပစ္စည်းများကို ဘယ်လိုလုပ်ရောင်းချနိုင်ပါမည်လဲ။ ထို့နောက်မှာတော့ စစ်ပြန်ဆေးရုံများကို သတိရမိ၏။ စာအုပ်များကို ကတ်ထုဖုံးဖြင့် ပြောင်းလဲချုပ်လုပ်ခြင်းသည် စစ်ပြန်ရဲဘော်များအတွက် ကုထုံးလေ့ကျင့်ခန်းသဖွယ် ဖြစ်သည်ဆိုလျှင် ထိုသို့ လေ့ကျင့်ခန်းလုပ်ဖြစ်ဖို့က ပိုမိုအရေးကြီးသည် မဟုတ်ပါလား။

ဝါရှင်တန်ဒီစီရှိ အမေရိကန်စစ်ပြန်များ၊ အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့သို့ ကျွန်တော် တယ်လီဖုန်းဆက်သည်။ စစ်ပြန်ရဲဘော်များ ဆေးရုံများ စာရင်းကို တောင်းသည်။ ပြီးတော့ အရောင်းစာတစ်စောင်ရိုက်ပြီး ဆေးရုံ ၁၀ ရုံသို့ စာတိုက်မှ ပေးပို့လိုက်သည်။ ကျွန်တော့် လက်ကျန် ပစ္စည်းထဲမှ နှစ်ခုရောင်းရသည်။ သို့ဖြင့် အားတက်ပြီး စစ်ပြန်ဆေးရုံ အားလုံးသို့ စာတွေပို့လိုက်တော့၏။ ဤနည်းဖြင့် ကျွန်တော့်လက်ထဲမှာ ကျန်နေသည့် ကိရိယာအားလုံး လက်ကျန်ရှင်းပစ်နိုင်လေသည်။

မဆိုစလောက်ကလေး စီမံကိန်းချလိုက်ရုံဖြင့် အလုပ်နှစ်ဆ ပြီးမြောက်နိုင်သည်

ကောလိပ်တက်နေစဉ် ကာလတစ်လျှောက်လုံး ကောလိပ်စာကြည့်တိုက်တွင် ကျွန်တော် အလုပ်လုပ်ခဲ့သည်။ သီတင်းတစ်ပတ်လျှင် ပျမ်းမျှနာရီပေါင်း ၂၀ လုပ်ခဲ့၏။ စာကြည့်တိုက်တွင် စာအုပ်အဝင်အထွက်စာရင်း မှတ်ရသည့်အလုပ်မျိုး လုပ်ခွင့်ရသည့်အခါမျိုး

တွင် ကျွန်တော်က ညဉ့်ဦးပိုင်း တာဝန်ချိန်ကို တောင်းဆိုလေ့ရှိသည်။ ထိုအချိန်တွင် တာဝန်ထမ်းဆောင်လျှင် သက်ဆိုင်ရာစားပွဲတွင်ထိုင်ပြီး စာကြည့်တိုက်အလုပ်ကို လုပ်လို့ရသလို ကျောင်းမှပေးလိုက်သည့် အိမ်စာများကိုလည်း လုပ်လို့ရသည်လေ။

မိမိအလုပ်တွေ ဘယ်လောက်ပြီးမြောက်အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်သလဲဆိုတာကို ပြဋ္ဌာန်းပေးသည့် အရေးပါအရာရောက် ဆုံးအရာသည် အချိန် ဖြစ်ကြောင်း ကျွန်တော် ကောလိပ်တက်နေစဉ် ကာလအတွင်း သိမြင်သဘောပေါက်ခဲ့ပါသည်။ လူတိုင်းအတွက် ပုံသေရရှိသောအချိန်ကို အနည်းဆုံး အသုံးပြုရာရောက်အောင် တစ်ချိန် တည်း အလုပ်နှစ်မျိုးလုပ်လျှင် ဖြစ်သည်ဆိုတာကို ကောလိပ်စာကြည့် တိုက် အတွေ့အကြုံများက သင်ကြားပေးပါသည်။

ကျွန်တော် ကျောင်းအိပ်ကျောင်းစားနေသည့် အဆောင်တွင် လေးနှစ်လုံးလုံး ပန်းကန်ဆေးအလုပ်ကိုလုပ်ခြင်းဖြင့် အခမဲ့ ထမင်းစား ခွင့် ရခဲ့၏။ တကယ်တော့ ထမင်းစားဆောင် စားပွဲထိုးတော်တော်များ များ ရှိသည့်အနက် ကျွန်တော်လည်း တစ်ဦးအပါအဝင်ဖြစ်၏။ အား လုံးအတွက် ထုတ်ပြန်ထားသည့် စည်းကမ်းမှာ စားပွဲထိုးတိုင်း အချိန်မီ လာပြီး ထမင်းစားပွဲများ စီစဉ်နေရာချထားပေးရမည်။ ထိုအလုပ်ကို လုပ်ဖို့ ပျက်ကွက်ပြီး စားပွဲထိုးဖို့ နောက်ဆုံးမှ ရောက်လာသူသည် ပန်းကန်များဆေးရမည်ဟူ၏။ အမြဲတမ်း နောက်ဆုံးမှ ရောက်လာ သူမှာ ကျွန်တော်ဖြစ်နေ၏။ သည်တော့ ပန်းကန်ဆေးရသူမှာလည်း အမြဲတမ်း ကျွန်တော်ပင်ဖြစ်နေ၏။

သို့ပေမဲ့ အမှန်တကယ် အနိုင်ရသူမှာ ကျွန်တော်သာ ဖြစ်သည် ဟု ကျွန်တော်ယုံကြည်သည်။ ဘာကြောင့်ဆို နောက်ကျမှ ရောက်လာ ပြီး ပန်းကန်များ ဆေးရသည့်အတွက် အလုပ်ချိန်တစ်ဝက်လောက်

လျော့နည်းသွားသည်။ ပန်းကန်ဆေးရသည့်အလုပ်သည် အနံ့အသက်
မကောင်း။ နောက်ပြီး တော်တော်ကြီး ပူလောင်အိုက်စပ်သည်။ မကြာ
မကြာဆိုသလို လက်မောင်းများတွင် ရေနွေးပူလောင်သည့် ဒဏ်ရာများ
ရတတ်သည်။ သို့ပေမဲ့ ကိစ္စမရှိ။ ဒါတွေကို ကျွန်တော်မမှု။ ဘာကြောင့်
ဆို အလုပ်ချိန်နည်းသောကြောင့် နာရီအနည်းငယ်မျှ စိတ်ပါလက်ပါ
အလုပ်လုပ်လိုက်လျှင် တာဝန်ပြီးမြောက်သွားပြီ။ ထို့ကြောင့် အချိန်ကို
တန်ဖိုးထားရကောင်းမှန်း အမြဲသတိရနေအောင် ကျွန်တော့် စာရေး
စားပွဲပေါ်တွင် အဆိုအမိန့်နှစ်ရပ်ကို ကပ်ထားခဲ့၏။

အချိန်သည် ငွေဖြစ်၏။
ဘင်ဇရင်ကလင်

အချိန်သည် အစစအရာရာဖြစ်၏။
နပိုလီယန်

ကိုယ်တိုင်လုပ်ခြင်းထက် တာဝန်ပေးခြင်းက ပိုကောင်းသည်
ကျောင်းသားကြီးတစ်ယောက် ဖြစ်နေပြီဖြစ်သည့် ကျွန်တော့် ကို
စီးပွားရေး လေ့ကျင့်သင်ကြားရေးအခန်းထဲရှိ အချိန်မှန်ထုတ်
စာစောင်မဂ္ဂဇင်းများကို ထိန်းသိမ်းဖို့ တာဝန်ပေးထားသည်။ ထိုအလုပ်
အကိုင်အတွက် တစ်လလျှင် ဒေါ်လာ ၂၀ ပေးသည်။ ထိုခေတ်
ထိုကာလတုန်းက တော်တော်ကောင်းသည့်လခဖြစ်၏။ ကျွန်တော်က
စာကြည့်တိုက်မှတစ်ဆင့် ပို့ပေးသည့် မဂ္ဂဇင်းများ မှာကြားထားသည့်
အတိုင်း ရောက် မရောက် စစ်ဆေးရသည်။ ပြီးတော့ မဂ္ဂဇင်းများကို
အကွရာဝလိအတိုင်း အစီအစဉ်လိုက် ပုံရသည်။ နောက်ဆုံးထုတ်များ

ကို ထိပ်ဆုံးမှာ တင်ထားရသည်။ ထို့နောက် မဂ္ဂဇင်းများ ဟောင်းသွားပြီ ဆိုလျှင် အခန်းနံရံပေါ်ရှိ မဂ္ဂဇင်းစာအုပ်စင်များပေါ်တွင် တန်းစီ တင်ထားရသည်။

တစ်နေ့တွင်တော့ ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းခွင်သို့ တစ်ပတ်လောက် ပျက်ကွက်နေရာမှ ရောက်သွားသည်။ အခန်းလယ်ရှိ စားပွဲရှည်ကြီး ပေါ်တွင် စာတိုက်မှရောက်လာသည့် မဂ္ဂဇင်းအပုံကြီးမှာ နည်းနည်း နှောနှောမဟုတ်။ စာတိုက်မှ ပို့ပေးထားသည့်အတိုင်း။ တစ်ထုပ်မျှ မဖောက်ရသေး။ လေ့ကျင့်သင်ကြားရေးအခန်းရှေ့တွင် ညစောင့် အသစ်တစ်ဦးလည်း ရောက်နေသည်။ သူ အလုပ်ဆင်းသည်မှာ သည်နေ့နှင့်မှ နှစ်ရက်ပဲ ရှိသေးသည်။

“ဒီမဂ္ဂဇင်းတွေကို ကျွန်တော် ဘာလုပ်ရမလဲဆိုတာ ခင်ဗျား သိသလားဗျ”

ဟု သူကမေးသည်။

ကျွန်တော် ချက်ချင်း မဆိုင်းမတွ ပြန်ဖြေလိုက်၏။ ယခင် ညစောင့်သည် အထုပ်များကို ဖောက်လေ့ရှိကြောင်း၊ မှာထားသည့် စာရင်းနှင့် တိုက်ဆိုင်စစ်ဆေးရကြောင်း၊ နောက်ပြီး မည်သည့်အပုံ ပေါ်တွင် ထပ်တင်ရမည်ဆိုတာ ရှာဖွေရကြောင်း။ သည်အလုပ်မှာ သူ့အတွက် ပထမဦးဆုံး အလုပ်ဖြစ်နေသည့်အတွက် ကျွန်တော်က ဝင်ကူပြီး ပြသပေးလိုက်သေးသည်။ သူက ကျွန်တော့်ကို လှိုက်လှိုက် လဲ့လဲ့ ကျေးဇူးတွေတင်လို့။ ကံကောင်းထောက်မချင်တော့ ထိုလူသည် ထိုအလုပ်၌ ကျွန်တော့်နောက်ဆုံးနှစ်တစ်နှစ်လုံး လုပ်ကိုင်သွားလေ သည်။

နောက်နှစ်တွင် ဤလခစားအလုပ်ကို ကျောင်းသားကြီးတစ်ဦး အား ပေးအပ်လျှင် ဘာတွေဘယ်လိုဖြစ်မလဲဟု ကျွန်တော် မကြာမကြာ

အတွေးကြွယ်မိပါသည်။ ထိုအလုပ်သည် ကျွန်တော့်တစ်သက် လုပ်
 ကိုင်ရသည့် အလုပ်များထဲတွင် ကံအကောင်းဆုံးအလုပ်ဖြစ်ကြောင်း
 အထူးအထွေပြောနေဖို့ မလိုပါချေ။ တစ်ခုပဲရှိသည်။ သင်သည်
 လိပ်ပြာမသန့်စိတ်ကို မေ့ဖျောက်ထားနိုင်သည်ဆိုလျှင်ပေါ့။ သို့ပေမဲ့
 ကျွန်တော်က ကြံဖန်ပြီး ဖြေတွေးတွေးခဲ့ပါသည်။ ညစောင့်ဖြစ်သူတွင်
 ဘာမျှလုပ်စရာမရှိဘဲ အချိန်တွေအများကြီး ပိုနေမည့်အစား ယခုလို
 တစ်ခုခုလုပ်နေခြင်းကို သူပျော်ရွှင်ကျေနပ်လိမ့်မည် ထင်ပါသည်။

သင် မလုပ်နိုင်သည့်အလုပ်ကို လုပ်ဖို့ကတိမပေးပါနှင့်

ကျွန်တော့်အား စာကြည့်တိုက် အလုပ်အကိုင်တွင်လုပ်ဖို့ ငှားရမ်း
 ခဲ့သူမှာ အထွေထွေစီးပွားရေးပညာသင်သည့် ပါမောက္ခဖြစ်၏။ သူက
 ဂျာနယ်တစ်စောင်တွင် ဆောင်းပါးလည်း ရေးနေသည်ဖြစ်ရာ သူ
 အတွက်လိုအပ်သော ကိန်းဂဏန်းများကို သုတေသနလုပ်ပေးဖို့
 ငှားရမ်းပြန်သည်။ ကျွန်တော်က ၎င်းစီမံကိန်းကို စိတ်ဝင်စားလွန်းသည့်
 အတွက် ကျွန်တော်တက်နေသည့် နောက်ဆုံးနှစ်တစ်နှစ်လုံး ဘောလုံး
 မကန်တော့ဘဲ ထိုအလုပ်ကိုပင် လုပ်ပါမည်ဟု ကတိပေးလိုက်၏။

ဆောင်းဦးလေ့ကျင့်ခန်း၏ ပထမဆုံးနေ့တွင် အနီးနားမှ ဖြတ်
 လျှောက်သွားသော ကျွန်တော့်အား ကစားဖော်ကစားဖက်များက
 အတင်းခေါ်ကြသည်။ သည်တော့ ကျွန်တော်လည်း မလွန်ဆန်နိုင်ဘဲ
 သူတို့နှင့်ရောပြီး ဝင်ကစားနေလိုက်တော့၏။

ဘောဂဗေဒပါမောက္ခကြီး ဒေါသအမျက်ခြောင်းခြောင်းထွက်
 တော့၏။ လက်ကျန်စာသင်နှစ်တစ်နှစ်လုံး ဆရာကြီးသည် ကျွန်တော့်
 အား စကားဟဟ မပြောတော့ပေ။ ထို့နောက် ဟားဗတ်စီးပွားရေး
 တက္ကသိုလ်ဝင်ခွင့် လျှောက်ထားရာတွင် ကျွန်တော့်အတွက် ထောက်ခံ

စာရေးပေးဖို့ ဆရာကြီးအား မေတ္တာရပ်ခံရသည်။ ဆရာကြီးက ကျွန်တော် အလုပ်တွေမျိုးစုံ လျှောက်လုပ်ကြောင်း ထည့်ရေးမည်ဟု ပြောသည်။ ကျွန်တော်က အမှန်အတိုင်းသာရေးပါ။ ကိစ္စမရှိပါဘူး ဟု ပြောလိုက်၏။

ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ဝင်ခွင့် လျှောက်လွှာကို ကျွန်တော် သီတင်းတစ်ပတ်တိတိ အချိန်ယူပြီး ရေးသည်။ ကောလိပ်မှ တိုက်ရိုက် လျှောက်ထားသူလေးယောက်ရှိလျှင် ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်က တစ်ယောက်သာ လက်ခံလေ့ရှိ၏။ သို့သော် ကံအားလျော်စွာ ကျွန်တော့်ကို လက်ခံလိုက်ကြ၏။ ဘာကြောင့် သူတို့လက်ခံလိုက်ကြမှန်း ကျွန်တော် နားမလည်ပါ။ ကျွန်တော့်ပါမောက္ခကြီးဆို အံ့အားသင့်ခြင်းကို ဖုံးဖိ၍ပင် မထားနိုင်။ ထိုအခိုက်အတန့်ကား ကျွန်တော့်တစ်သက်တွင် အပျော်ရွှင်ဆုံး အခိုက်အတန့်ပါတည်း။

ပိုကာကစားခြင်းသည် သင်ခန်းစာတွေ အများကြီး ရနိုင်၏

ကောလိပ်တက်နေသည့် သက်တမ်းတစ်လျှောက်လုံး ကျွန်တော်ကို ယုံဝင်ငွေ ကိုယ်ရှာစားခဲ့၏။ ကျွန်တော်၏ ဝင်ငွေရှာနည်းတွေထဲမှ တစ်နည်းမှာ ပိုကာကစားခြင်းဖြစ်၏။ ကျွန်တော်က ကျောင်းဆောင်တစ်ဆောင်တည်းနေ အတန်းဖော်များနှင့် ပိုကာကစားသည်။ သူတို့အားလုံးက ကျွန်တော့်ထက် ငွေပေါသူတွေ။ သူတို့က နိုင်ဖို့ထက် ကစားဖို့ အဓိကထားသူတွေ။ တစ်နည်းပြောရလျှင် သင့်အနေဖြင့် သူတို့ကို ဖြီးလို့ဖြန်းလို့မရ။ 'ဟောက်စား' လုပ်လို့မရ။ သူတို့ ဘယ်လို ဖဲမျိုးပဲ ကိုင်ထားကိုင်ထားပေါ့။

ကျွန်တော်နိုင်ဖို့ သေချာရေးအတွက် ကျွန်တော်လိုက်နာရသည့် စည်းမျဉ်းနှစ်ရပ်ရှိသည်။ ပထမစည်းမျဉ်းမှာ ဟိတ်တွေဟန်တွေလုပ်ပြီး ဘယ်တော့မျှ မဖြီး၊ မဖြန်း၊ မခြောက်။ ကိုယ့်ဖဲ အရမ်းကောင်းနေမှ

ထိပ်တိုက်တွေ့သည်။ စိန်ခေါ်သည်။ ဒုတိယစည်းမျဉ်းမှာ ဖဲဝိုင်းတွင် ရှိသည့် ဘယ်သူနှင့်မဆို လက်ရည်တူလိုက်ပြီး ဘီယာသောက်ခြင်း။ ဤစည်းမျဉ်းက လိုက်နာလွယ်ပါသည်။ ကျွန်တော်က ဘီယာမကြိုက် သောကြောင့်တော့ မဟုတ်။ သို့သော် သူတို့အားလုံးက ကျွန်တော် ဘီယာကြိုက်သည်ထက် ပိုကြိုက်နေသောကြောင့်ပင်။

ကျွန်တော်၏ အနိုင်ရရှိရေး မဟာဗျူဟာမှာ ဖဲရိုက် သိပ်ကျွမ်း ကျင် နေဖို့မလို။ စည်းကမ်းလိုက်နာဖို့ပဲ လိုသည်။

ညစဉ်ညတိုင်း ပိုကာကစားသည်နှင့် ကျွန်တော် သေသေချာချာ မှတ်တမ်းတင်သည်။ သည်ည ငွေဘယ်လောက်နိုင်သလဲ။ နောက်ပြီး ဘယ်နှုန်းရကြာအောင် ကစားခဲ့သလဲ။ ကျွန်တော် ၁၀ နာရီ ဆက်တိုက် ကစားလို့ နိုင်သည့်ငွေသည် စာကြည့်တိုက်တွင် အလုပ်လုပ်စဉ်က ရသည့်နှုန်း (တစ်နာရီ ၁.၂၅ ဒေါ်လာနှုန်း) 'မိအောင် မရလျှင်' ပိုကာ ကစားခြင်းကို စွန့်လွှတ်မည်ဟု ကျွန်တော် စိတ်ပိုင်းဖြတ်ထားသည်။ သတ်မှတ်ထားသည့် နှုန်းမမိအောင် အရနည်းသည့်နေ့ဟူ၍ တစ်နေ့မျှ မရှိခဲ့ပါချေ။

အလုပ်နှင့်အားကစား တစ်သားတည်းဖြစ်နေသောအခါ စိတ်ပျော်ရွှင်မှု ရသည်

ကောလိပ်တက်နေသည့် လေးနှစ်လုံး ကျွန်တော် ပျော်ပျော်ကြီး ပိုကာကစားခဲ့၏။ ထိုသို့ကစားခြင်းသည် ကစားခြင်းထက် နည်းနည်း ကလေးတော့ အလုပ်သဘော ပိုဆန်နေသည်။ ကျွန်တော်၏ ပိုကာ ကစားခြင်း အတွေ့အကြုံသည် ကျွန်တော့်ဘဝတစ်ခုလုံး၏ အသေးစား ပုံစံငယ်ကလေးပင် ဖြစ်တော့၏။ ကျွန်တော့်ဘဝတွင် အလုပ်နှင့် အားကစား ကွဲပြားခြားနားခဲ့ပါသည်။ ကျွန်တော်က အလုပ်နှင့်

အားကစား နှစ်မျိုးစလုံးကို အမြဲတမ်း ညီတူမျှတူ ချစ်မြတ်နိုးသည်။ ထို့ကြောင့် တစ်မျိုးကရပ်သွားပြီး ကျန်တစ်မျိုးက စလာသည့်အခါမျိုး ရှိသည်ဟု ပြောရတော်တော်ခက်ပါသည်။ နောက်ဆုံးတော့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသည် သင့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းဖြစ်နေလျှင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း သည် ကစားပွဲတစ်ပွဲပင် ဖြစ်ပါသည်။

ကောလိပ်နောက်ဆုံးနှစ်ပြီးသောအခါ နွေရာသီ အလုပ်သင် ဝန်ထမ်းအဖြစ် အလုပ်ဝင်လုပ်ဖို့ ကုမ္ပဏီတချို့သို့ အလုပ်လျှောက်ထား ခဲ့၏။ ဘယ်ကုမ္ပဏီမှာဖြစ်ဖြစ် ရသည့်ကုမ္ပဏီတွင် ဝင်လုပ်မည်ဟု စိတ်ပိုင်းဖြတ်ထားသည်။ ဟားဗတ်သို့မတက်မီ လက်တွေ့လုပ်ငန်း အတွေ့အကြုံကလေး ရှိထားလျှင် ပိုကောင်းမည်ဟု တွက်ထားသော ကြောင့်ဖြစ်၏။ ကျွန်တော်လျှောက်ထားသည့် ကုမ္ပဏီကြီး တော်တော် များများထဲတွင် ဂျင်နရယ် အီလက်ထရစ်ကုမ္ပဏီ၊ နယူးယောက် တယ်လီဖုန်းကုမ္ပဏီတို့လည်း ပါသည်။ သို့သော် ဘယ်ကုမ္ပဏီကမျှ အကြောင်းမပြန်။ အချိန်တန်တော့ ကျွန်တော့်အတန်းဖော်တွေ တော် တော်များများ အလုပ်ရကုန်သည်။ ကျွန်တော်မရသေး။ စိတ်ဓာတ် တော်တော်ကျမိသည်။

နောက်ဆုံး တယ်လီဖုန်းခေါ်သံ မြည်လာသည်။ အလုပ်ရှင် တစ်ဦးက ဆက်ခြင်း။ ကျွန်တော် မျှော်လင့်တကြီးဖြင့် ရင်တွေခုန်နေ သည်။ သို့ဖြစ်သော်လည်း ဖုန်းဆက်သူမှာ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်စစ်စစ် မဟုတ်။ (ယုတ်စွအဆုံး ကျွန်တော့်စိတ်ထဲမှာ ထိုသို့မထင်။) သူတို့ဌာန မှာ နွေရာသီစခန်းတစ်ခု၊ စခန်းညွှန်ကြားရေးမှူးသည် စပရင်ဖီးလ် ကောလိပ်တုန်းက ကျွန်တော့်ဖေဖေ၏ တပည့်ဖြစ်ခဲ့ဖူးသူ။ ကျွန်တော် အလုပ်အကိုင်တစ်ခု ရှာနေကြောင်း ဖေဖေက သူ့တပည့်ဟောင်းအား ပြောပြခဲ့သည်။ ဖေဖေက ဘာတွေပြောခဲ့သလဲတော့ ကျွန်တော် ရေရှေ့

ရာရာမသိ။ သို့သော် စခန်းညွှန်ကြားရေးမှူးက ကျွန်တော့်ထံ ဖုန်းဆက်လောက်အောင်တော့ ပြောခဲ့တာဖြစ်မည်။

သူတို့စခန်းမှာ ဤကွန်နက်တီကတ် ပင်လယ်ကမ်းခြေတွင် တည်ဆောက်ထားသည့် လှေလှော်ရွက်တိုက်စခန်းဖြစ်၏။ ရွက်လှေပေါ်တွင် တစ်ကြိမ်တည်းသာ ထိုင်ဖူးသည့် ကျွန်တော်၏ရွက်လှေအတွေ့အကြုံကို ကမန်းကတမ်း ပြန်စဉ်းစားမိ၏။ စင်စစ် ကျွန်တော်က ယမကာခန်းစားပွဲထိုး။ တစ်ည၊ အလုပ်အပြီးတွင် ကျွန်တော်တို့ စားပွဲထိုးတစ်စု ရွက်လှေတစ်စီးထဲသို့ ကျွမ်းထိုးမှောက်ခုံ ဆင်းခဲ့ကြသည်။ ကျွန်တော်တို့ အမျိုးမျိုးအဖုံဖုံသော ယမကာများကို မြည်းစမ်းကြည့်ကြတာ တော်တော်များသွားတာဖြစ်မည်။

ကျွန်တော်တို့ကြောင့် လှေကလေး နစ်မြုပ်သွားသည်။ ညဉ့်လယ်ကောင်ကြီး ခပ်ကြောင်ကြောင် ရေလွှာလျှောစီးသူနှစ်ဦးသာ မကယ်လျှင် ကျွန်တော်တို့အားလုံး ရေနစ်ပြီးသေကြမှာ မြေကြီးလက်ခတ်မလွဲဖြစ်တော့၏။

စခန်းညွှန်ကြားရေးမှူးက မေးသည်။

“ခင်ဗျား လှေလှော်ရွက်တိုက်နည်း သင်ပေးနိုင်သလား”

တဲ့။ သူ့အသံမှာ ကြံရာမရဖြစ်နေသံ ထင်ဟပ်နေကြောင်း ကျွန်တော် အကဲခတ်လို့ရသည်။ လှေလှော်ရွက်တိုက်ရာသီက နောက်တစ်လလောက်ဆို စတော့မည်။ သူ့မှာ လှေလှော်ရွက်တိုက်နည်းပြ မရှိပေ။

“ခင်ဗျား ကံကောင်းလိုက်ပုံများကတော့ဗျာ၊ မနှစ်က နွေ တစ်နွေလုံး ရွက်လှေကလပ်တစ်ခုမှာ ကျွန်တော် အလုပ်လုပ်ခဲ့တာခင်ဗျ”

သူ ကျွန်တော့်ကို ချက်ချင်းလက်ငင်းပင် အလုပ်ခန့်လိုက်ပါသည်။ နောက်တစ်ပတ်အတွင်း ကျွန်တော် စာကြည့်တိုက်သို့သွား သည်။

လှေလှော်ရွက်တိုက်နည်း စာအုပ်တစ်အုပ် ငှားခဲ့သည်။ နောက် ပြီး ကွန်နက်တိကတ်မြစ်ထဲတွင် လှေလှော်ရွက်တိုက်နည်း သင်ပေးဖို့ တစ်ဆောင်တည်းနေ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်နှင့် စီစဉ်ရသည်။ ယခုလို အနီးကပ်သင်ယူနေရသည့်အတွက် ကျွန်တော် တစ်ချက်ကလေးမျှ စိတ်စနောင့်စနင်းမဖြစ်မိ။ ‘သင် နောက်ဆုံး သင်ယူရသည့်ပညာကို အကောင်းဆုံး ပြန်လည်သင်ကြားပေးလို့ရသည်’ ဆိုသော ရှေးဆိုရိုး တစ်ရပ်ရှိသည်မဟုတ်လား။ သည်ပညာကို မကြာသေးခင်ကလေးမှ သင်ယူထားသည့် ကျွန်တော်သည် အတော်ဆုံး နည်းပြဆရာ ဖြစ်လာ ပေတော့မည်။

သို့ဖြစ်သော်လည်း အလုပ်ခေါ်သည့် စာတစ်စောင် နယူး ယောက် တယ်လီဖုန်းကုမ္ပဏီမှ ရောက်လာသည်။ သည်တော့ ကျွန်တော့် အစီအစဉ်တွေ နေ့ချင်းညချင်း ပြောင်းသွားတော့၏။ တကယ့် ကုမ္ပဏီကြီးနှင့် ဆက်သွယ်မိလေပြီ။ စခန်းညွှန်ကြားရေးမှူးအား လှော် တက်မပါဘဲ လှေတစ်စင်းပေါ်တင်ပြီး မြစ်လယ်ကောင်မှာ ထားပစ်ခဲ့ ရသည့်အတွက် စိတ်မကောင်းဖြစ်မိ၏။ နောက်တစ်ကြိမ်ဆိုလျှင် ကျွန်တော့်ဖေဖေသည် ကျွန်တော်အလုပ်ရရေးအတွက် ထောက်ခံပေး တော့မည် မထင်ပါ။

ကြောက်စိတ်သည် အကြီးမားဆုံး တွန်းအားဖြစ်၏

ဟားဗတ်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်က ကျွန်တော် ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်း ဖို့ ချပေးသည့် ပထမဆုံးအမှုကိစ္စအကြောင်း ဖတ်လိုက်ရသောအခါ ကျွန်တော် တော်တော်ကြီးတုန်လှုပ်သွားမိ၏။ အမှုမှာ ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရောင်းချသည့် ကုမ္ပဏီတစ်ခု၏အမှု။ ၎င်းကုမ္ပဏီ ရင်ဆိုင်နေ ရသည့် ပြဿနာများမှာ ထုတ်လုပ်မှုနှင့်ပတ်သက်သည့် ကြီးကြီးမားမား

ပြဿနာတွေ။

ကျွန်တော် ဘယ်နေရာမှ စကိုင်ရမှန်းမသိ။ ၎င်းကုမ္ပဏီနှင့် ပတ်သက်၍ ဘာလုပ်သင့်သလဲဟု ကျွန်တော့်ကို စာသင်ခန်းထဲမှာ မေးလာလျှင် ကျွန်တော် စဉ်းစားလိုရသည့် တစ်ခုတည်းသောအဖြေမှာ စက်ရုံတစ်ခုလုံး ပိတ်ပစ်ပြီး အသစ်ပြန်စီမံသဖြစ်၏။ သို့ပေမဲ့ သည် အဖြေသည် သင့်မြတ်သည့်အဖြေ မဟုတ်ကြောင်း ကျွန်တော် တစ်နည်းတစ်ဖုံ သိနေသည်။ သည်တော့ ကျွန်တော်၏ ပထမဆုံး စာသင်ခန်းထဲသို့ ဝင်ရမှာပင် ကြောက်ဒူးတုန်နေမိတော့၏။

စစ်သည်တော်များအား တွန်းအားပေးနည်း နှစ်နည်းရှိကြောင်း နပိုလီယန်ပြောခဲ့သည့် စကားများကို ကျွန်တော် သတိရနေသည်။ စစ်သည်တော်များအား ပေးရမည့်တွန်းအားနှစ်မျိုးမှာ ကြောက်စိတ်နှင့် စိတ်ဝင်စားမှုတို့ဖြစ်၏။ ထိုနှစ်မျိုးအနက် ကြောက်စိတ်သည် အကောင်းဆုံးတွန်းအား ဖြစ်သည်ဟူ၏။

နောက်ဆုံးတော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လက်တွေ့လေ့လာ ဆည်းပူးဖို့ အခွင့်အလမ်းရလာပါပြီ။ ယင်းအခွင့်အလမ်းကို ကြိုဆိုရင်း ကျွန်တော် ကိုယ်စွမ်းရှိသရွေ့ ဉာဏ်စွမ်းရှိသရွေ့ ကြိုးစားအားထုတ်မိ၏။ ထိုသို့ အားထုတ်ခြင်းမှာ ဣန္ဒြေဆယ်၍ မရလောက်အောင် ကြောက်သည့် ကြောက်စိတ်ကြောင့်ဖြစ်၏။ သည်တော့ ကျွန်တော် အားကြိုးမာန်တက် စိတ်ဓာတ်တက်ကြွနေတာ သေချာပါသည်။

ကျွန်တော့်တစ်သက်တွင် ဟားဗတ်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ် ပထမနှစ်တက်တုန်းကလောက် တစ်ကြိမ်တစ်ခါမျှ မကြိုးစား၊ အားမထုတ်ခဲ့ဖူးပါချေ။ (အဆိုပါ ပထမဆုံးအမှုကို တစ်နှစ်လုံးပေါက်အောင် ကိုင်တွယ်ခဲ့ရ၏။ ကုမ္ပဏီ ရင်ဆိုင်နေရသည့် ပြဿနာများမှာ များပြားလွန်းသည့်အတွက် သူတို့အမှုကို တစ်နှစ်ပတ်လုံး ကိုင်တွယ်အဖြေရှာ

ကြရပါသည်။)

ကြောက်စိတ်လျော့သွားသည်နှင့် တွန်းအားပျော့သွားသည်

ပထမနှစ်ကုန်ဆုံးသောအခါ ကျွန်တော်၏ အသည်းအသန် ကြိုးစားအားထုတ်မှုများသည် သီးပွင့်လာတော့၏။ ကျွန်တော့်အတန်း ထဲမှ ထိပ်တန်းစာအတော်ဆုံး ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းတွင် ကျွန်တော်တစ်ဦး အပါအဝင် ဖြစ်နေလေသည်။ အကယ်၍ သည်သင်တန်းကိုပဲ နောက် တစ်ကြိမ် ထပ်တက်ရဦးမည်ဆိုလျှင် ကျွန်တော် သက်သောင့်သက်သာ ကလေး အားထုတ်သွားမည်ဖြစ်၏။ သို့သော် စာမေးပွဲကြီးပြီး၍ အဆင့်တွေထွက်မလာမချင်း ကိုယ့်အနေအထားကိုယ် မသိခဲ့ပါချေ။

ဒုတိယနှစ်ကတော့ လေပြည်လေညင်းကလေး တိုက်နေသလို အေးအေးချမ်းချမ်း သာသာယာယာပါပဲ။ အကြောက်ကြောက်အရွံ့ရွံ့ အထိတ်ထိတ်အလန့်လန့်မဟုတ်တော့။ လခရသည့် အလုပ်အကိုင် တစ်ခု ဝင်လုပ်သည်။ တက္ကသိုလ်အဆောင်အလိုက် ဖွဲ့ထားသည့် အားကစားအသင်းများ၏ ညွှန်ကြားရေးမှူးတာဝန်ကို ထမ်းဆောင် ခြင်း၊ အဆောင်အလိုက်အသင်းများ ယှဉ်ပြိုင်ဖို့ ပွဲစဉ်များ ဆွဲပေးရ သည်။ နောက်ပြီး ပြိုင်ပွဲများတွင် ဒိုင်လူကြီးလုပ်ပေးဖို့ ကျောင်းသား များထဲမှပင် ဒိုင်လူကြီးများ ရွေးချယ်ငှားရမ်းရသည်။(ပြိုင်ပွဲတစ်ပွဲလျှင် ၁၀ ဒေါ်လာရသည်။)

အကယ်၍ ပြိုင်ပွဲဝင် အသင်းတစ်သင်းက ပွဲစဉ်အတိုင်း လာ မပြိုင်လည်း ဒိုင်လူကြီးကြေးကတော့ ပေးရသည်သာ။ သည်တော့ ပြိုင်ပွဲဝင်ပြိုင်ဖို့ ပျက်ကွက်တတ်သည့် အသင်းများအကြောင်း လေ့လာ သည်။ တွက်ချက်ကြည့်သည်။ ထို့နောက် ပျက်ကွက်ဖို့ အလားအလာ များသော အသင်းပြိုင်ပွဲနဲ့ရမည့်နေ့တွင် ဒိုင်လူကြီးအဖြစ်ဆောင်ရွက်ဖို့

ကိုယ့်နာမည်ကိုယ် စာရင်းထည့်သည်။ အကြိမ်တော်တော်များများပင် ကျွန်တော်သည် တူညီသော တစ်နာရီတည်းအတွက် လုပ်အားခနှစ်မျိုး ထုတ်ယူနိုင်ခဲ့လေသည်။ တစ်မျိုးက ညွှန်ကြားရေးမှူး တာဝန်အတွက်။ နောက်တစ်မျိုးက ဒိုင်လူကြီးတာဝန်အတွက်။

ဘော့စတွန်တွင် ကျောင်းတက်နေသည့် နှစ်နှစ်တာကာလ အတွင်း ကျွန်တော် အချိန်မှန်မှန် သွေးလှူခဲ့သည်။ သွေးတစ်ပိုင့်လျှင် ၂၅ ဒေါ်လာရသည်။ ကျွန်တော့်သွေးက အို အမျိုးအစား။ ဆေးရုံ များက အလွန်လိုလားတောင့်တသည့် သွေးအမျိုးအစားဖြစ်၏။

သင်၏အရောင်းစွမ်းရည် တောက်ပြောင်လာအောင် အလုပ်အကိုင် အင်တာဗျူးများကို အသုံးပြုပါ

ကုမ္ပဏီကြီးများတွင် အလုပ်ဝင်လုပ်ဖို့ ကျွန်တော် သိပ်စိတ်မဝင် စား။ သို့ဖြစ်သည့်တိုင် အလုပ်အကိုင်အတွက် ပြုလုပ်သည့် လူတွေ့ စစ်ဆေးမှု တော်တော်များများကိုတော့ ဖြေဖြစ်အောင် သွားဖြေသည်။ ထိုသို့ လူတွေ့စစ်ဆေးမှု ခံယူခြင်းသည် ကျွန်တော်၏ အရောင်းစွမ်း ရည်များ တိုးတက်လာအောင် လေ့ကျင့်နည်းတစ်နည်း ဖြစ်တော့၏။ အလုပ်ခန့်အပ်ဖို့ ရွေးချယ်ခံရခြင်း မခံရခြင်းကို ကျွန်တော်က အလေး ထားသူ မဟုတ်ရာ။ ကြာတော့ ကျွန်တော်သည် လူတွေ့ပိုပြီး နှစ်သက် မက်မောသည့် ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုနယ် ဖြစ်လာလေသည်။

လူတွေ့စစ်ဆေးပွဲတိုင်းတွင် ပါဝင်ဆင်နွှဲသူ တစ်ဦးတစ်ယောက် က မလွဲမသွေ ဝယ်သူဖြစ်နေပြီး ကျန်တစ်ဦးတစ်ယောက်က ရောင်းသူ ဖြစ်နေပါသည်။ မည်သည့် လူတွေ့စစ်ဆေးပွဲတိုင်းတွင်မဆို အားထုတ် ရမည်မှာ သင်သည် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အစွဲထုတ်ပြီး ရောင်းချနေရသည့် တိုင် ဝယ်သူနေရာကို အပိုင်စီးထားဖို့ဖြစ်၏။ အလုပ်အကိုင်အတွက်

လူတွေ့စစ်ဆေးခံခြင်းသည် အလွန်ကောင်းသည့် ဥပမာဖြစ်၏။ ကျွန်တော်ဆိုလျှင် ဘယ်တော့မဆို ကျွန်တော်က ဝယ်သူနေရာကို အပိုင်စီးထားစမြဲ။ ဘာကြောင့်ဆို အလုပ်ရခြင်းမရခြင်းကို ကျွန်တော် အလေးမထားသောကြောင့်ပါ။

သင် အင်တာဗျူးသွားထိုင်သည့် အလုပ်အကိုင်ကို တကယ်ပဲ လိုချင်တပ်မက်နေသည့်တိုင် သင့်ကိုယ်သင် ဝယ်သူအဖြစ် မှတ်ယူ ထားလို့ ရပါသေးသည်။ သင်စွဲကိုင်ထားရမည့် စိတ်ထားမှာ ငါ အလုပ်အကိုင်တစ်ခုတော့ လိုသည်။ သို့ပေမဲ့ သည်အလုပ်အကိုင် မဟုတ်သေးဟု စွဲမှတ်ထားပါ။ ထိုအခါ သင်ရွေးချယ်ခံရဖို့ အလား အလာ ပိုကောင်းလာတော့၏။ ကျွန်တော်ဆိုလျှင် လူတွေ့အစစ်ဆေး ခံတိုင်း သက်ဆိုင်ရာကုမ္ပဏီတိုင်းက အလုပ်ခန့်အပ်သည်ချည်း ဖြစ်ပါ သည်။

ကျွန်တော် တကယ်တမ်း မလုပ်ချင်သည့် အလုပ်အကိုင်များ အတွက် သွားပြီး လူတွေ့အစစ်ဆေးခံနေသည့်အလုပ်ကို ကြာတော့ ငြီးငွေ့လာသည်။ စိတ်မပါတော့။ ထိုအခါ စီးပွားရေးအလုပ်တစ်ခု လုပ်ဖို့ အချိန်တွေထွက်လာတော့၏။ ကောလိပ်ကျောင်းနှင့် ဘွဲ့လွန် သင်တန်း အကူးအပြောင်း နွေကာလတွင် နယူးယောက် တယ်လီဖုန်း ကုမ္ပဏီ၌ အလုပ်သင်အရာရှိအဖြစ် ဝင်လုပ်သည်။ သည်တော့ နယူး ယောက်တွင်နေထိုင်ဖို့ နေရာတစ်နေရာ လိုလာတော့သည်။ သို့ဖြင့် ‘အခန်းဖော် နေရာချထားရေး ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း’ ကို စတင်တည် ထောင်ဖြစ်သည်။ သည်ဝန်ဆောင်မှုမျိုးကို ကျွန်တော် တစ်ကြိမ်တစ်ခါ မျှ အသုံးမပြုဖူးသော်လည်း သည်စိတ်ကူးသည် စိတ်ကူးကောင်းတစ်ခု ဟု ယူဆသည်။ (ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်ကတော့ တစ်နေ့ ဘတ်စ်ကား မှတ်တိုင်တွင် မတ်တတ်ရပ်နေခိုက် ဝက်စ်လေယန် ကျောင်းသားတစ်ဦး

က ကျွန်တော့်ကို မှတ်မိပြီး နွေကာလတွင် သူနှင့်အတူ လာရောက်နေထိုင်ဖို့ ဖိတ်ကြားသည့်အတွက် နေရေးထိုင်ရေး အဆင်ပြေခဲ့သည်။)

ဘော့စတွန်တွင် အခန်းဖော်နေရာချထားရေး ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းရယ်လို့ မရှိကြောင်း ကျွန်တော် တွေ့ရသည်။ သည်ဘော့ထိုလုပ်ငန်းတစ်ခု ကျွန်တော် တည်ထောင်လိုက်၏။ အခန်းငှားလိုသူ ရော အခန်းရှာနေသူပါ ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းတွင် မှတ်ပုံတင်လျှင် တစ်ယောက် ၂၅ ဒေါ်လာ ပေးရသည်။ သင့်မြတ်လျော်ကန်သည့် အခန်းဖော် ညှိနှိုင်းရှာဖွေပေးလို့ အလုပ်ဖြစ်သွားပြီဆိုလျှင် နောက်ထပ် ၂၅ ဒေါ်လာစီ ထပ်ပေးရသည်။ လုပ်ငန်းစတင်သည့် ပထမလကတည်းက အောင်မြင်သည်။ အကျိုးအမြတ်တွေ့ရသည်။

ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်၏ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်း ပညာသင်တန်း တစ်ခုတွင် အလားအလာရှိသော လုပ်ငန်းအသစ်တစ်ခု တီထွင်ကြံဆပြီး စီမံကိန်းရေးဆွဲတင်ပြဖို့ တာဝန်ပေးခြင်းခံရသည်။ ကျွန်တော်က 'အခန်းဖော်နေရာချထားရေး ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း' အကြောင်း ရှင်းပြပြီး စီမံကိန်းတစ်ခု ရေးဆွဲတင်ပြသည်။ ကျွန်တော့်ရမှတ်မှာ အဆင့်တော်တော်နိမ့်မ့်သည်။ ၎င်းလုပ်ငန်းသည် 'လက်တွေ့မဆန်' ကြောင်း ပါမောက္ခက မှတ်ချက်ချခဲ့သည်။ ယနေ့ဆိုလျှင် ဘော့စတွန်တွင် ထိုလုပ်ငန်းမျိုး လေးခုအထိရှိနေပြီး၊ နောက်ပြီး နိုင်ငံတစ်ဝန်း မြို့ပြဒေသများတွင် ဤလုပ်ငန်းမျိုးတွေ တော်တော်များများ ရှိနေပါပြီ။

အားလပ်ချိန် လှုပ်ရှားမှုများသည် မဟာအောင်ပွဲများ ဖြစ်လာနိုင်သည်။ ကျွန်တော်သည် ၁၉၆၃ ခုနှစ်၊ စက်တင်ဘာလတွင် အချိန်ပြည့်ကျောင်းတက်နေသည့် စာသင်သားတစ်ဦးဖြစ်၏။ တစ်ချိန်တည်းတွင် ကျွန်တော်တာဝန်ယူရသည့် လူစု၏ လူမှုရေးဥက္ကဋ္ဌ (အချိန်ပိုင်း)၊

အချိန်ဝက် လခစားအလုပ်နှင့် စီးပွားရေးအလုပ်တစ်ခုကို အချိန်ပြည့် လုပ်ကိုင်သည်။ ပြီးတော့ လူတွေ အစစ်ဆေးခံသည့်အလုပ်ကို အချိန် တော်တော် အကုန်ခံပြီး လုပ်ခဲ့သည်။ နောက်တော့ နယူးအင်္ဂလန် အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ နေရာချထားရေးကလပ်တွင် ဥက္ကဋ္ဌ တာဝန်ကို ထမ်းဆောင်ပြန်သည်။ (တက္ကသိုလ်တွင် ကျွန်တော့် အောင်မှတ်တွေ အဆင့်နိမ့်နေခြင်းမှာ အံ့ဩစရာမဟုတ်တော့။)

ခုဆို ဗားမောင့်တွင် ကျွန်တော် စိတ်ဝင်စားသည့် အသေးစား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကလေး စတင်လည်ပတ်နိုင်လောက်အောင် ငွေကြေး စုမိဆောင်းမိ ရှိထားပြီ။ ဗားမောင့်မှာရှိသည့် ကုမ္ပဏီတွေထဲမှ ဝန်ထမ်း ဦးရေ ၄၀ ကျော်ရှိသည့် ကုမ္ပဏီများ စာရင်းတစ်စောင် ရယူသည်။ ထိုကုမ္ပဏီတိုင်းသို့ စာတစ်စောင်စီပို့သည်။ ဟားဗတ် စီးပွားရေး တက္ကသိုလ်မှ ဘွဲ့ရလာတော့မည့် ကျောင်းသားတစ်ဦး ရှာပေးနိုင် ကြောင်း အဆိုပြု ကမ်းလှမ်းထားသည့်စာ။ တကယ်တော့ ဟားဗတ်မှ ကျောင်းဆင်းပြီး ဗားမောင့်လို နေရာဒေသမျိုးတွင် အခြေချ အလုပ်လုပ် လိုသူဆိုလို့ ကျွန်တော်တစ်ယောက်သာရှိတာ သေချာပါသည်။ ကျွန်တော်၏ ရှာဖွေရေး အောင်မြင်သည်။ နောက်ပြီး ကျွန်တော့်ဘဝ တွင် ကဏ္ဍသစ်တစ်ခု စတင်ဖွင့်လှစ်နိုင်ခဲ့ပါသည်။

* * *

ကျွန်တော် လေ့လာဆည်းပူးရရှိခဲ့သည့် သင်ခန်းစာများ

- * မတ်တို့န်း၏အဆိုအမိန့်ကို အတိုချုံးတင်ပြရသော် သင့် ပညာရေးကို သင့်ကျောင်းစာသင်ခန်းများက နှောင့်ယှက်ခွင့် မပြုပါနှင့်။ စစ်မှန်သော သင်ယူဆည်းပူးခြင်းသည် တစ်နည်း

တစ်ဖုံအားဖြင့် စာသင်ခန်း၏ပြင်ပတွင်သာ အမြဲတမ်း ပေါ်ပေါက် သည့်နှယ်ရှိ၏။

* သင့်မှာ စိတ်ကူးတစ်ခုရှိသည်။ ၎င်းစိတ်ကူးကို လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ စိတ်အားထက်သန် အာသာ ပြင်းပြသည်ဆိုလျှင် မတည်ငွေ ရှာဖွေရတာ လွယ်ပါ သည်။ အမေရိကန်လူမျိုး သန်း ၂၀၀ ကျော်တွင် ကြွေးဝယ် ကတ်ပြားများ ရှိသည်။ ၎င်း အမေရိကန်တစ်ဦးချင်းသည် သင့်လုပ်ငန်း စတင်လည်ပတ်နိုင်ရေးအတွက် လိုအပ်ငွေ ရရာ ရကြောင်း ရင်းမြစ်ပင်ဖြစ်တော့၏။ သင့်ဘက်က လုပ်ဖို့လိုအပ် သည်မှာ မေးကြည့်၊ တောင်းခံကြည့်ရေးသာ ဖြစ်၏။

* ဘယ်အတိုင်းအတာထိ အောင်မြင်နိုင်သည်ဆိုတာကို သတ် မှတ်ပြဋ္ဌာန်းသည့်အရာသည် အသက်တမျှ အရေးကြီးသော အချိန်ပင်ဖြစ်၏။ စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရင် အများစုသည် သူတို့၏လုပ်ငန်း စတင်လည်ပတ်ဖို့ ရင်းနှီးငွေ ဘယ်လောက် လိုမည်လဲဆိုတာကိုသာ အလေးထားကြ၏။ အချိန်ကိုမူ အရေး ကြီးသောအချက်ဟု သဘောမထားကြ။ ပို၍ဆိုးသည်မှာ သူတို့ ၏လုပ်ငန်းမှ အကျိုးအမြတ်ကို ခံစားရဖို့ သူတို့မျှော်မှန်းထား သည့် အချိန်ကာလထက် သုံးဆမျှ ပိုမိုကြာညောင်းမှ အကျိုး အမြတ် ခံစားကြရခြင်းဖြစ်၏။

* ရောင်းချမှုအနေအထားတိုင်းတွင် သင်သည် ဝယ်သူနေရာ ကို ရနိုင်ဖို့ အခွင့်အလမ်းရှိသည်။ ဝယ်သူနေရာကို အရယူ

ပါ။ ဝယ်သူနေရာကို အရယူထားလျှင် ထိုနေရာနှင့် သင်
မထိုက်တန် မအပ်စပ်သည့်တိုင် သင့်မှာ ဩဇာအာဏာတွေ
ပြည့်နေလိမ့်မည်။

* ဘဝတွင် စိတ်ဆင်းရဲမှုအားလုံးသည် ကျွန်တော်တို့၏
မျှော်မှန်းချက်များနှင့် အမှန်တကယ် ဖြစ်ပေါ်လာသည့်
အဖြစ်အပျက်များအကြား ကွဲလွဲခြားနားချက်များကြောင့်
ဖြစ်ပေါ်လာခြင်းဖြစ်၏။ သည်တော့ သင့်မျှော်မှန်းချက်များ
ကို ထိန်းသိမ်းစိမံပါ။ ထိုအခါ စိတ်ချမ်းသာမှုတွေ အထိုက်
အလျောက် ရလာပါလိမ့်မည်။



အသက်ရှင်သူတို့သည် ကျွန်ုပ်တို့အား နိဗ္ဗာန်စာ မဂ္ဂဒုတိယ
နိဗ္ဗာန်စာ မြတ်ငြိမ်း စာအုပ်ကို ဖတ်ရှုခြင်းဖြင့် အကျိုး
ရရှိကြပါမည်။ အသက်ရှင်သူတို့သည် ကျွန်ုပ်တို့အား
နိဗ္ဗာန်စာ မဂ္ဂဒုတိယ နိဗ္ဗာန်စာ မြတ်ငြိမ်း စာအုပ်ကို
ဖတ်ရှုခြင်းဖြင့် အကျိုးရရှိကြပါမည်။ အသက်ရှင်သူတို့
သည် ကျွန်ုပ်တို့အား နိဗ္ဗာန်စာ မဂ္ဂဒုတိယ နိဗ္ဗာန်စာ
မြတ်ငြိမ်း စာအုပ်ကို ဖတ်ရှုခြင်းဖြင့် အကျိုးရရှိကြပါမည်။
အသက်ရှင်သူတို့သည် ကျွန်ုပ်တို့အား နိဗ္ဗာန်စာ မဂ္ဂဒုတိယ
နိဗ္ဗာန်စာ မြတ်ငြိမ်း စာအုပ်ကို ဖတ်ရှုခြင်းဖြင့် အကျိုး
ရရှိကြပါမည်။ အသက်ရှင်သူတို့သည် ကျွန်ုပ်တို့အား
နိဗ္ဗာန်စာ မဂ္ဂဒုတိယ နိဗ္ဗာန်စာ မြတ်ငြိမ်း စာအုပ်ကို
ဖတ်ရှုခြင်းဖြင့် အကျိုးရရှိကြပါမည်။ အသက်ရှင်သူတို့
သည် ကျွန်ုပ်တို့အား နိဗ္ဗာန်စာ မဂ္ဂဒုတိယ နိဗ္ဗာန်စာ
မြတ်ငြိမ်း စာအုပ်ကို ဖတ်ရှုခြင်းဖြင့် အကျိုးရရှိကြပါမည်။

ကျွန်တော့်လခကို လျှို့ဝှက်ချက်အဖြစ် ထားလိုသောကြောင့်ဖြစ်၏။

ဗားမောင့်သို့ မသွားမီ ကျွန်တော် ဘော့စတွန်မှ ဘဏ်တစ်ခုသို့ ချဉ်းကပ်သည်။ ဗားမောင့်တွင် ကျွန်တော့်အိမ်စရိတ်အတွက် ဒေါ်လာ ၅၀၀ ချေးပါရန် ပြောသည်။ ဘဏ်မန်နေဂျာက ကျွန်တော့်သူဌေး အသစ် ဟင်နရီကဲရစ်ထံမှ ထောက်ခံစာရလျှင် ချေးမည်ဆို၏။ ဟင်နရီ ကဲရစ်က သူ့ကိုယ်တိုင် လက်နှိပ်စက်ဖြင့်ရိုက်ပြီး ထောက်ခံစာ ရေးပေး သည်။ ထိုသို့ပြုလုပ်ခြင်းမှာ ကျွန်တော် လခ ဘယ်လောက်ရကြောင်း ဘယ်သူမျှ မသိစေလိုသောကြောင့်ဖြစ်၏။

သင့်ဦးခေါင်းထဲမှ ငွေစာရင်းရှင်းတမ်းသည် စာရွက်ပေါ်မှ ငွေစာရင်းရှင်းတမ်း ထက် ပို၍အရေးကြီးသည်

ကျွန်တော် ဘယ်ရွှေဘယ်မျှ ချမ်းသာသလဲဆိုတာကို လျှပ် တစ်ပြက် စာရင်းတွက်ကြည့်သည်။ ကျွန်တော့်အိတ်ထဲတွင် ငွေသား ဒေါ်လာ ၂၀ ရှိသည်။ မော်တော်ကားတစ်စီးနှင့် သီတင်းပတ်အနည်း ငယ်မျှ လုံလုံခြုံခြုံ ဝတ်လို့ရလောက်သည့် အဝတ်အစားများရှိသည်။ ကျွန်တော့်အပေါ်တင်နေသည့် အကြွေးများသည် ကျွန်တော် လက်ဆုပ် လက်ကိုင်ပြနိုင်သည့် ပိုင်ဆိုင်ပစ္စည်းများ၏ တန်ဖိုးထက် ၁၀ ဆ လောက် များနေသည်။ ကျွန်တော့်အနေအထားသည် လူမွဲစာရင်းဝင် အဖြစ် ကြေညာဖို့ အကောင်းဆုံးအနေအထားဖြစ်နေ၏။ ကျွန်တော်၏ ပညာရေးဆိုင်ရာ ချေးငွေများ တစ်မျိုးတည်းကပင် ကျွန်တော် အိမ်ပါ လစာငွေ၏ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းနှင့် ညီမျှနေသည်။ ကျွန်တော်သည် ငွေရေး ကြေးရေးအရ လူမွဲစာရင်းဝင်လောက်အောင် ချွတ်ခြုံကျနေသော်လည်း ကျွန်တော့်စိတ်ထဲမှာတော့ ကျွန်တော်သည့် အတိုင်းမဲ့ ကြွယ်ဝခြင်းကမ္ဘာ သို့ သွားရာလမ်းမပေါ် စတင်ခြေလှမ်းနေမိပြီဖြစ်၏။

ကံအားလျော်စွာပင် ကျွန်တော့်မှာ နေစရာနေရာကလေး တစ်နေရာရှိသည်။ ထိုနေရာတွင် စရိတ်ငြိမ်းနေခွင့်ရှိသည်။ လွန်ခဲ့သည့် ၁၀ နှစ်က ကျွန်တော့်မိဘများ နွေရာသီစံအိမ်အဖြစ် ဝယ်ထားသည့် အိမ်။ အိပ်ခန်း ၁၀ ခန်းပါပြီး၊ မြေက ဧက ၁၀၀ ကျယ်သည်။ ထိုစဉ်က ပေးခဲ့ရသည့် ဈေးနှုန်းမှာ ဒေါ်လာ ၂,၀၀၀ ကြီးများတောင်။ ကျွန်တော့် လုပ်ငန်းခွင်၏ တောင်ဘက် ၁၅ မိုင်အကွာမှာ ရှိသည်။

ထိုအိမ်မှာနေမည့် အစီအစဉ်ထဲမှ အကောင်းဆုံးအစိတ်အပိုင်းမှာ အိမ်လခ တစ်လ ဒေါ်လာ ၂၀ သာပေးရခြင်း။ ငွေလက်ငင်းပေးစရာ မလို။ နေထိုင်သည့်ကာလအတွက် တစ်လ ဒေါ်လာ ၂၀ နှုန်းဖြင့် စုထား ရမည်။ (အတိုးပေးရန် မလို။) ကဲ၊ သည့်ထက်ကောင်းသည့် အစီအစဉ် ရှိပါဦးမလား။

မကောင်းသည့် အစိတ်အပိုင်းများကတော့ အိမ်မှာ အဆင်မပြေ တာကလေးတွေ ရှိသည်။ ဥပမာ၊ အိမ်တွင်း၌ ရေချိုးခန်း၊ အိမ်သာမရှိ။ သို့မဟုတ် ရေနွေးရနိုင်သည့်စနစ် တပ်ဆင်ထားခြင်း မရှိ။ သို့ဖြစ်သော် လည်း အိမ်လခက အရမ်းသက်သာနေသည်။ နှင်းမကျခင်အထိတော့ နေလို့ထိုင်လို့ အရမ်းအဆင်ပြေသည့်အိမ်။ သည်တော့ နှင်းကျချိန်အထိ စောင့်မည်လား။ သို့မဟုတ် သည့်ထက်သားနားသည့် 'ဝပ်ကျင်း' ကလေးရှာမည်လား တစ်ခုခုတော့ လုပ်ရမည်။

စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းကြီးများကို လေလံပွဲများ၌ တွေ့နိုင်သည်

ကျွန်တော်နေထိုင်ဖို့ အိမ်တစ်လုံးရရေးကို သိပ်ကြာကြာ မစောင့် လိုက်ရပါ။ ဗားမောင့်ပြည်နယ်၊ ဖလောရင့်စ်မြို့ကလေးရှိ တောကျောင်း ကလေးကို လျှို့ဝှက်လေလံစနစ်ဖြင့် ရောင်းမည်ဟု ကြေညာသည်။ အဆိုပါ တောကျောင်းကလေးကို ၁၉၂၀ ပြည့်နှစ်က တည်ဆောက်ခဲ့ပြီး

အခန်း ငါးခန်းပါသည်။ မြေအကျယ် လေးဧကပေါ်တွင် တည်ဆောက် ထားသည်။ ဇူလိုင် ၁ ရက်နေ့ နောက်ဆုံးထားပြီး အမြင့်ဆုံးဈေးပေး သူကို ရောင်းမည်။

ကျွန်တော့်ဘဏ်စာရင်းကို စစ်ကြည့်လိုက်တော့ ၃၇ ဆင့်ပဲ လက်ကျန်ရှိသည်။ (ကျွန်တော့်စုငွေထက် အဆပေါင်းများစွာ ပို ထုတ်ငွေများ ထည့်မတွက်လျှင် ထာဝစဉ် အနည်းအကျဉ်းသာ လက် ကျန်ရှိသည့် ဘဏ်စာရင်းပါ။) ငွေလက်ကျန် ဘယ်လောက်ပဲနည်း သည်ဖြစ်စေ ၎င်းတောကျောင်းကလေးကို ဒေါ်လာ ၄,၈၅၀ ပေးပြီး ဝယ်ဖို့ အိတ်ပိတ်ဈေးနှုန်းတင်လိုက်၏။

ထိုပွဲတွင် ကျွန်တော် အောင်မြင်သွားသည်။ ကျွန်တော် တအံ့ တဩဖြစ်မိ၏ (နောက်ပြီး ထိတ်ထိတ်ပျာပျာနှင့် ကြံရာမရလည်း ဖြစ်မိ ၏။) ငွေပေးချေဖို့ ကျွန်တော် ရက် ၃၀ အချိန်ရသည်။ ထိုကာလ အတွင်း ကျွန်တော်၏ ပထမဆုံးလစာငွေကို မရနိုင်သေး။ (စီမံခန့်ခွဲရေး ပိုင်းမှ အရာရှိတွေက တစ်လတစ်ကြိမ်ပဲ လုပ်အားခထုတ်ရသည်ဟု သိရသည်။) ကြံရာမရဖြစ်သည်ထက် စိုးရိမ်ကြောက်လန့်စရာ ဖြစ်ရ သည့်သတင်းကို ကြားရပြန်သည်။ ထိုကျောင်းကလေးကို အပြိုင် လေလံစွဲဝယ်ယူသူမှာ ကျွန်တော်တစ်ယောက်တည်း ရှိသည်ဆို၏။ ထိုကျောင်းနှင့်ပတ်သက်၍ ကျွန်တော်သာမသိဘဲ လူတိုင်းသိနေသည့် အဖြစ်အပျက်တွေ ဘာတွေရှိနေသလဲ။

အပူပေးစနစ်မရှိသော၊ ရေအေးသာရှိသောအိမ်သို့ ပြန်ခဲ့သည်။ မဟာဗျူဟာတစ်ခု ရေးဆွဲရမည်။ ဘယ်နေရာမှ ငွေဆွဲရမည်လဲ၊ ငွေရ နိုင်ခြေရှိသည့် နေရာသုံးနေရာရှိသည်။ ကျွန်တော့်အချစ်တော် ဟားဗတ် တက္ကသိုလ်မှ ပါမောက္ခကြီးနှင့် ဗားမောင့်တွင် ကျွန်တော် သိကျွမ်းသည့် နှစ်ဦးတည်းသော ပုဂ္ဂိုလ်များ။ (တစ်ဦးက ကျွန်တော့် အလုပ်ရှင်သူဌေး

နှင့် နောက်တစ်ဦးမှာ သည်မြို့သို့ ကျွန်တော် စရောက်သည့်နေ့မှာပင် ကျွန်တော့်ကိုတွေ့ခဲ့သည် အသက်အာမခံ ကိုယ်စားလှယ်ဖြစ်သူ။)

အကြွေထည့်ပြီးခေါ်ရသည့် အများသုံးဖုန်းမှတစ်ဆင့် ကျွန်တော် ပထမဦးဆုံး ဖုန်းဆက်သည်မှာ ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်သို့။ ဟားဗတ်မှ ကြားရသည့် သတင်းများတွင် ကောင်းသတင်းပါသလို ဆိုးသတင်းလည်း ပါသည်။ ကောင်းသတင်းမှာ ပါမောက္ခကြီးသည် ဥရောပသို့ သွားပြီး အားလပ်ရက် အပန်းဖြေနေသည်ဆို၏။ သို့ဆိုလျှင် ဆရာကြီး သူဌေးသူကြွယ်စိတ်ဝင်ပြီး သူဌေးသူကြွယ်ဂိုက် ဖမ်းနေတာဖြစ်မည်။ သို့ဆိုလျှင် ကျွန်တော့်ကို ငွေနည်းနည်းပါးတော့ ချေးချင်စိတ်ပေါ်နိုင်သည်။ ဆိုးသတင်းမှာ သူ့ကိုကျောင်းမှ အလုပ်ဖြုတ်ပစ်လိုက်ပြီဆို၏။ သင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ဝယ်လိုပြီဆိုလျှင် ငွေကြေးသည် ဘယ်တော့မျှ ပြဿနာမဟုတ်ဆိုသော သင်ကြားပို့ချချက်များကို ကျွန်တော် တို့လို မလောက်လေးမလောက်စား ကျောင်းသားတွေအား သင်ကြားပို့ချခဲ့သော ပြစ်ချက်ကြောင့် အလုပ်ပြုတ်တာ ဖြစ်နိုင်သည်။

သည်တော့ ကျွန်တော် ချဉ်းကပ်ရမည့် ပုဂ္ဂိုလ်နှစ်ဦးပဲ ကျန်တော့သည်။ ကျွန်တော့်အလုပ်ရှင်သူဌေးက အရေးထဲကျခါမှ မိသားစုလိုက် အပန်းဖြေခရီး ထွက်သွားသည်ဆိုပဲ။ နောက်ဆုံးဆွဲရမည့် ကောက်ရိုးမျှင်မှာ အသက်အာမခံ ကိုယ်စားလှယ်။ ကျွန်တော် သူ့ဆီ တယ်လီဖုန်းဆက်သည်။ သူ့ဆီ တယ်လီဖုန်းဆက်သူ ရှိသည်ဆိုလျှင် ကျွန်တော်သည် ပထမဦးဆုံးလူဖြစ်နေမှာ သေချာပါသည်။

လူတွေ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလာအောင် အကြောင်းရင်းကောင်းကောင်းတစ်ခု ဖန်တီး

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ အလားအလာရှိသူတစ်ဦးအား ကျွန်တော် နေဖို့

အိမ်တစ်လုံးဝယ်ရာ၌ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ သွေးဆောင်ဖြားယောင်းရာမှာ သိပ်လွယ်လိမ့်မည်မဟုတ်ဟုဆိုတာ ကျွန်တော်သိထားသည်။ သူ့စိတ်ဝင်စားမှုကို ဆွပေးဖို့ စီးပွားရေးနှင့်ပတ်သက်သည့် စိတ်ကူးတစ်ခုခုတော့ ရှိနေရပါမည်။ သို့သော် ဘယ်နေရာနှင့်မဆို အဝေးကြီးဝေးသည့် ဒေသတွင် ရှိနေပြီး လူတွေစွန့်ပစ်ထားသော တောကျောင်းအိုအိုမင်းမင်း တစ်လုံးကျတော့ ဘာလုပ်လို့ရပါမည်လဲ။ စီးပွားရေး အလားအလာကောင်းသည့် စိတ်ကူးအကြံအစည်တစ်ခု ဘယ်လိုလုပ် တီထွင်ဖန်တီးရပါမည်လဲ။

နောက်ပြီး ဘယ်နေရာနှင့်မျှ မနီးဆိုရာ၌ လူဦးရေ ၁၈,၀၀၀ ရှိသည့် ဗားမောင့်ပြည်နယ်၊ ရတ်လင်းမြို့နှင့် ၁၂ မိုင်ဝေးသည်။ (ရတ်လင်းသည် လွန်ခဲ့သည့် ၃၇ နှစ်ကတည်းက တည်ထောင်ခဲ့ပြီး ယခုအခါ လူဦးရေ ၁၈,၀၀၀ ဖြင့် မြို့ပြဒေသတစ်ခုအဖြစ် စည်ကားဖွံ့ဖြိုးနေပြီ။)

ကျွန်တော့်စိတ်ကူးမှာ အိမ်ဆောင်ကဲ့သို့သော တည်းခိုခန်းတစ်ခု ဖွင့်ဖို့။ နှင်းလျှောစီးသမားများအတွက် ဖွင့်ထားသည့် အခြား တည်းခိုဆောင်များတောင်းသည့် တည်းခိုခန်းခေါ် တစ်ဝက်ကိုပဲ တောင်းမည်။ ကီလင်တန်မှာရှိသည့် အထင်ကရ နှင်းလျှောစီးစခန်းသည် ကျွန်တော့် တည်းခိုဆောင်နှင့် မိုင် ၃၀ လောက် ဝေးနေမည်။ သို့ပေမဲ့ ကိစ္စမရှိ၊ ငွေချွေတာချင်သည့် နှင်းလျှောစီးသမားတွေ သည်ခရီးလောက်ကို ကျော်ဖြတ်ပြီး ကျွန်တော့်တည်းခိုခန်းသို့ လာကြမှာ သေချာသည်။

ကျွန်တော့်မှာ 'ဒိုင်လျှို' ထားသည့် ရည်ရွယ်ချက်နှစ်ခု ရှိသည်။ ဤတည်းခိုခန်း ဖွင့်လိုခြင်း၏ အဓိကရည်ရွယ်ချက်မှာ ကျွန်တော့်အတွက် နေထိုင်စရာ နေရာကလေးတစ်ခုရရေးဖြစ်၏။ ဒုတိယရည်ရွယ်ချက်ကတော့ ဤနည်းသည် ကောင်မကလေးတွေနှင့် ဆုံစည်း

ခွင့်ရဖို့ အလွန်ကောင်းသည့် နည်းလမ်းသစ်ဖြစ်သောကြောင့်ပင်။
 အသက်အာမခံ ကိုယ်စားလှယ်အား ကျွန်တော်၏ ဖုံးကွယ်ထား
 သော ရည်ရွယ်ချက်များကို ပြောမပြ။ သို့သော် ဤလုပ်ငန်းထဲ ရင်းနှီး
 မြှုပ်နှံသူသည် ချမ်းသာကြွယ်ဝလာနိုင်ကြောင်း သွားရည်ယိုလောက်
 အောင် ပြောပြသည်။ သူ ကျွန်တော့်စကားကို သိပ်တော့မယုံ။ သူ
 ခေါင်းထဲတွင် သံသယအတွေးတွေ လွှမ်းနေသည်။ သို့သော် အကြောင်း
 ပြန်ကြားဖို့ ကျွန်တော့်ထံ တယ်လီဖုန်းဆက်ပါမည်ဟု ပြောသည်။
 အတွေ့အကြုံများက ကျွန်တော့်ကို သင်ကြားထားပြီးသား။

“ကျွန်တော် တယ်လီဖုန်း လှမ်းဆက်လိုက်မယ်လေ”

ဟု ပြောခြင်းသည် နားခံသာအောင် ယဉ်ကျေးဖွယ်ရာ ငြင်းပယ်
 လိုက်ခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။

နောက်တစ်ပတ်ကြာသောအခါ ကျွန်တော့်အလုပ်ရှင် ပြန်ရောက်
 လာသည်။ ကျွန်တော် သူ့ကိုချဉ်းကပ်သည်။ စီးပွားရေး အလားအလာ
 ကို ရှင်းပြသည်။

“အင်း၊ မဆိုးဘူး၊ ကျုပ် ဒေါ်လာ ၁,၀၀၀ ထည့်မယ်။ ဒါပေမဲ့
 ကျုပ်ရဲ့ရှေ့နေနဲ့တော့ တိုင်ပင်ရဦးမယ်”

ဟု သူပြောသည်။ သူ့စကားကြားရတော့ ကျွန်တော် ကိုယ့်နား
 ပင် ကိုယ်မယုံချင်။

တစ်ခါတလေတော့လည်း ရှေ့နေများက လုပ်ငန်းကိစ္စများကို ဖျက်ဆီးမပစ်
 တတ်ကြပါ

လုပ်ငန်းကိစ္စတစ်ခုတွင် ရှေ့နေတစ်ဦး ပါဝင်ပတ်သက်လာတိုင်း
 အခြေအနေသုံးရပ် ဖြစ်ပေါ်လာတတ်၏။ ဖြစ်ပေါ်လာတတ်သည့်
 ပထမအခြေအနေမှာ သင်မျှော်လင့်ထားသည်ထက် ကုန်ကျစရိတ် ပိုမို

များပြားနေခြင်းဖြစ်၏။ ဒုတိယအခြေအနေမှာ သင် မျှော်မှန်းထားသည့် ဝေစုထက် ပိုနည်းပြီးရတတ်၏။ တတိယအခြေအနေကတော့ အပေး အယူလုပ်ငန်းကိစ္စ မဖြစ်တော့ဘဲ ပျက်သွားတတ်ခြင်းဖြစ်၏။

သို့ဖြစ်သော်လည်း စီးပွားရေးလုပ်ရာတွင် ပုံသေကားချပ် တရား သေ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေ မရှိဆိုတာ သက်သေပြဖို့ အဖြစ်သနစ် တွေ ရှိမြဲဖြစ်၏။ သင် တကယ်တမ်း အားကြီးမာန်တက် လုပ်ကိုင်ပြီ ဆိုလျှင် ဘာမဆို ဖြစ်နိုင်ပါသည်။

ရှေ့နေဖြစ်သူသည် ကျွန်တော့်စိတ်ကူးကို ဂရုတစိုက် နားထောင် သည်။ ပြီးတော့ သူ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်နှင့် စကားပြောကြည့်မည်ဟု ပြောသည်။ လုပ်ငန်းကိစ္စတစ်ခုတွင် ရှေ့နေတစ်ဦး ပါဝင်ပတ်သက် လာပြီဆိုလျှင် အလုပ်မဖြစ်တတ်ဟု စိတ်အစွဲရှိသည့် ကျွန်တော်က အားလျော့စိတ်ပျက်သွားသည်။ ရှေ့နေတစ်ဦး ပါဝင်လာလျှင်ပင် မကောင်းရသည့်အထဲ ယခု ရှေ့နေနှစ်ဦးပင် ပါဝင်ပတ်သက်လာပြီဆို တော့ ဘာပြောနေစရာလိုသေးသလဲ။ ကျွန်တော့်အကြံအစည်တွေတော့ ရေစုံမျောပါပြီဟု စိတ်နှလုံး တုံးတုံးချထားလိုက်တော့၏။

တစ်ခါတစ်ခါကျတော့ ရှေ့နေများသည်ပင် စိတ်ပြောင်းလဲတတ် သူများ ဖြစ်နေတတ်၏။ ရှေ့နေနှစ်ဦးနှင့် ကျွန်တော့်အလုပ်ရှင်တို့သည် တစ်ဦးလျှင် ဒေါ်လာ ၁,၀၀၀ စီ ထည့်ဝင်ကြသည်။ သူတို့ သုံးယောက် ပေါင်း ကုမ္ပဏီ၏ အစုရှယ်ယာတစ်ဝက်ကို ပိုင်ဆိုင်ကြမည်။ (သူတို့က တရားဥပဒေနှင့်အညီ ကုမ္ပဏီဖွဲ့စည်းကြသည်) ကျွန်တော်ပိုင် ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းအတွက် လေလံဆွဲရန် ကျန်ငွေကို စိုက်ထုတ်မည်။ နောက်ပြီး နှင်းလျှောစီးတည်းခိုခန်းကို တစ်နှစ်တိတိ စီမံခန့်ခွဲပေးမည်ဟု ကတိပြု ရသည်။ ထိုအတွက် ကျွန်တော် လုပ်အားခမယူရ။ (သီတင်းပတ်ရက် များတွင် ညပိုင်းအတွက် စီမံခန့်ခွဲဖို့လိုပြီး သီတင်းပတ်ကုန်ရက်များတွင်

နေ့ရောညပါ စီမံခန့်ခွဲရမည်)

အဆိုပါ ကျောင်းအိုကျောင်းစုတ်ကလေးကို နှင်းလျှောစီး တည်းခိုစခန်းအဖြစ် အသွင်ပြောင်းဖို့ လိုငွေကို ဘဏ်မှချေးရမည်။ ဘဏ်မှ ဒေါ်လာ ၁၀,၀၀၀ ချေးရေးကို သူတို့အစုရှယ်ယာရှင်သုံးဦး က ပူးပေါင်းလက်မှတ်ထိုးပေးပြီး ထောက်ခံဦးမည်ဆို၏။ ကဲ၊ ဘာလို သေးသလဲ။

ကျွန်တော့်ဦးခေါင်းထဲတွင် အတွေးများဖြင့် ချာလည်လည်နေ ၏။ ကိုယ်မရောက်ဖူးသည့် မြို့တစ်မြို့သို့ ရောက်လာပြီး တစ်လပင် မပြည့်တတ်သေး။ သည်သူစိမ်းမြို့ကလေးတွင် သိသူကျွမ်းသူဆိုလို့ လူနှစ်ယောက်ပဲရှိသည်။ နောက်ပြီး ကိုယ့်မှာ ကုန်းကောက်စရာ ခြူး တစ်ပြားမျှမရှိ။ အိမ်မရှိရာမရှိ။ ဟော ခုတော့ ကျွန်တော့်ခေါင်းပေါ်တွင် အမိုးနှင့်အကာနှင့် နေစရာအိမ်ကလေးတစ်လုံး ရှိရုံမကသေး။ အိမ်တွင်း မှာ ရေအေးပိုက်၊ ရေနွေးပိုက်တွေနှင့် နှင်းလျှောစီးသူများ နားခိုရာရိပ်မြို့ ကလေးရှိနေပြီ။ နောက်ပြီး ကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ အစုရှယ်ယာ တစ်ဝက်ပိုင် သည့် ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်နေပြီ။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုသူတစ်ဦးအား ငြင်းပယ်လိုက်ရတာလောက် အရာသာရှိတာ ဘာမျှမရှိ

ကျွန်တော့်အလုပ်ရှင်နှင့် ရှေ့နေနှစ်ယောက်တို့ ကျွန်တော့် အဆို ပြုချက်ကို လက်ခံပြီး ပူးပေါင်းအလုပ်လုပ်ကြပြီဆိုသော သတင်းကို ကြားသိရသောအခါ အသက်အာမခံကိုယ်စားလှယ်သည် ကျွန်တော့်ထံ ဆက်သွယ်တော့၏။ ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီတွင် သူလည်း အစုရှယ်ယာ ထည့်ဝင်လိုကြောင်း ပြောသည်။ ကဲ၊ ခုတော့ ကျွန်တော့် အားထုတ်မှု တွေ ရုပ်လုံးပေါ်လာပြီ။ ထိုမျှမကသေး။ ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းထဲတွင်

ပါဝင်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုသူများကိုပင် ငြင်းပယ်နေရပြီ။ ယခုအချိန်ကား ကျွန်တော့်ဘဝတွင် အောင်မြင်မှုများဖြင့် ယစ်မူးနေရမည့် အချိန်ပါတည်း။

ကျွန်တော် ဝယ်လိုက်သည့် တောကျောင်းကလေးကို နှင်းလျှောစီးသူများ နားခိုစခန်းအဖြစ် အသွင်ပြောင်းပစ်ဖို့ စီစဉ်ထားကြောင်း မြို့အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့အား ပြောပြသောအခါ မြို့တွင်း ရေပေးဝေရေး အစီအစဉ်တွင် မလောက်မငဖြစ်မှာ စိုးရိမ်ကြောင်း သူတို့ကပြောသည်။ ကျွန်တော်က နားခိုစခန်းတွင် ခုတင် ၁၆၀ ထားဖို့ စီစဉ်ထားသည်။ သည်တောမြို့ကလေးတွင် နေထိုင်သည့် လူဦးရေ မှာ စုစုပေါင်း ၉၀၀ ပဲရှိသည်။ သည်တော့ ရေပေးဝေရေး ကသောင်းကနင်းဖြစ်မှာ သူတို့ စိုးရိမ်ခြင်းသည် သဘာဝကျပါသည်။ ထို့ကြောင့် မြို့အုပ်ချုပ်ရေး အဖွဲ့က ကျွန်တော်ဝယ်ဖို့ ကမ်းလှမ်းထားသည့်ဈေးကို ရေတွင်းတူး စရိတ် ဒေါ်လာ ၁,၃၀၀ လျှော့ပေးဖို့ သဘောတူခဲ့၏။

အိမ်တွင်းပိုက်သွယ်ဖို့ ကျွန်တော့်အိပ်မက်ကို အချိန်ရွှေ့လိုက်ရ၏။ အကြောင်းမှာ ရေတွင်းတူးသမားက သူ့လုပ်ငန်း မစနိုင်သေးသောကြောင့်ဖြစ်၏။ သို့ဖြစ်သော်လည်း ထိုနေရာသို့ ကျွန်တော် ပြောင်းရွှေ့ခဲ့၏။ ရုံးဆင်းချိန် ညနေပိုင်းများနှင့် သီတင်းပတ်ကုန်ရက်များတွင် အသစ်ပြုပြင်ဆောက်လုပ်ခြင်း အလုပ်များကို လုပ်ဆောင်၏။

ဒေသခံ ပိုက်ဆက်သမားကြီး ဖရင့်ကူရန်က ကျွန်တော့်ကို သူ့လက်အောက်သို့ ဆွဲသွင်းသည်။ သူ့အတွက် အကူအလုပ်သမားနှင့် သူ့တပည့်အဖြစ် ကျွန်တော့်ကို အသိအမှတ်ပြုသည်။ ကျွန်တော်တို့ နှစ်ယောက် အတူတွဲပြီး ရေပန်းလေးခု၊ မျက်နှာသစ်ကန် လေးခုနှင့် ယခင်က အဝတ်အစားသိမ်းသည့် နံရံကပ်ဗီရိုများကို ရေအိမ်နှစ်ခု အဖြစ် ဖန်တီးလိုက်ကြသည်။ နောက်ပြီး ပဉ္စမမြောက် စာသင်ခန်းကို

ကျွန်တော့်အခန်းအဖြစ် အသွင်ပြောင်းလိုက်သည်။ ပြီးတော့ ကျောက် မီးသွေးမီးဖိုကို မီးထိုးဆီအဖြစ် လောင်မြိုက်သော မီးဖိုအဖြစ်သို့ ပြောင်းလဲခဲ့၏။

ကိုယ့်အလုပ်ကိုယ် မြတ်နိုးသူများသည် လူတော်များဖြစ်၏

ကျွန်တော် တွေ့ဖူးကြုံဖူးသမျှ လူတွေထဲတွင် ဖရင့်ကူရန်သည် သူ့အလုပ်သူ အမှန်တကယ်မြတ်နိုးသူဖြစ်ကြောင်း ကျွန်တော် တွေ့ရ ၏။ ထိုအချိန်မှစပြီး အခြားပါရမီ ထူးချွန်သူများနှင့် ကျွန်တော် တွဲဖက် အလုပ်လုပ်ခွင့်ရခဲ့၏။ တကယ့်လူတော်တွေ၊ လျှပ်စစ်မီးသွယ်သူများ၊ ဗိသုကာများ၊ လက်သမားများ၊ ပန်းရန်ဆရာများ၊ ဆေးသုတ်သမားများ နှင့် ကိရိယာတန်ဆာပလာ တပ်ဆင်သူများ။ အကြီးစား စက်ကိရိယာ မောင်းသမားများ၊ အနေအထား တော်တော်များများတွင် သူတို့သည် စိတ်အချမ်းသာဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်များ၊ ကျေနပ်ရောင့်ရဲမှုအရှိဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်များ ဖြစ်၏။ သူတို့သည် ကံကောင်းသူများ၊ သို့မဟုတ် အရွေးတော်သူများ ဖြစ်၏။ သူတို့က သူတို့ဝါသနာပါသည့် အလုပ်ကို ဖော်ထုတ်နိုင်ကြ သည်။ ပြီးတော့ ကျေကျေညက်ညက် လေ့လာသည်။ ပြင်ဆင်သည်။ ထို့နောက် သူတို့၏ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်ကို လေးလေးစားစား မြတ်မြတ်နိုးနိုး လုပ်ကိုင်ကြသည်။

သူတို့၏ စိတ်အားထက်သန်မှုနှင့် မြတ်နိုးတွယ်တာမှုသည် တစ်နည်းတစ်ဖုံအားဖြင့် ဓာတ်ကူးလွယ်သည်။ သူတို့နှင့် ဆက်ဆံမိသူ အားလုံးသည် ကျေနပ်အားရမှုဖြစ်စေသည်။

အမြတ်ရမည်ဆိုလျှင် ချက်ချင်း ရောင်းချင်ရောင်း၊ ငှားချင်ငှား
နှင်းလျှောစီးနားခိုစခန်းတွင် တပ်ဆင်ထားဖို့ နှစ်ထပ်အိပ်စင်

၈၀ ဝယ်ယူရတော့မည်။ ကျွန်တော်နေထိုင်သည့် မြို့ပတ်ဝန်းကျင်တွင် ပေါက်ဈေးမှာ ခုတင်တစ်လုံး ဒေါ်လာ ၂၅၀။ ကျွန်တော်လိုသည့် ခုတင်အရေအတွက်အတိုင်းဆိုလျှင် ဒေါ်လာ ၂၀,၀၀၀ ဖိုး။ သည် အတိုင်းဆို အဆောက်အအုံ ပြန်လည်ပြုပြင်ဖို့ ကျွန်တော် လျာထားသည့် ငွေပမာဏထက် နှစ်ဆဖြစ်နေသည်။ သို့ဆိုလျှင် ဘဏ်မှ ငွေထပ်ချေးဖို့ လိုဦးမည်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ငွေပမာဏက ကြီးမားလွန်းသည်။

ကျွန်တော် စာကြည့်တိုက်သို့ တစ်ခေါက်ရောက်သည်။ နောက်ပြီး ဖုန်းဆက်စုံစမ်းမှုများ ပြုလုပ်သည်။ ရလာသည့် သတင်းထူးမှာ မေရီလင်းတွင် အိပ်စင်များ ပြုလုပ်ရောင်းချသူ တစ်ဦးရှိကြောင်း၊ ခုတင်တစ်လုံးလျှင် ဒေါ်လာ ၁၂၀ သာ ပေးရကြောင်း။ သို့သော် အနည်းဆုံး အိပ်စင် ၁၅၀ မှာယူမှ ၎င်းဈေးနှုန်းဖြင့် ရောင်းနိုင်မည်ဆို၏။ နောက်အခက်အခဲတစ်ခုမှာ မေရီလင်းမှ ဗားမောင့်သို့ အရောက်ပို့ပေးဖို့ အိပ်စင်တစ်လုံးလျှင် ဒေါ်လာ ၂၀ ကျမည်ဆို၏။

တီထွင်ဖန်တီးဉာဏ်ရှိလျှင် စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်ရာ၌ အခက်အခဲဆိုတာ မရှိဟု ကျွန်တော်ယုံကြည်ထားခဲ့တာ ကြာပြီ။ သည်တော့ ကျွန်တော် တီထွင်ဉာဏ်သုံးရတော့၏။ ကျွန်တော် အလုပ်လုပ်နေသည့် ကဲရစ်ရီးလ်ကုမ္ပဏီမှ ထရပ်ကားကြီးတစ်စီးသည် အထပ်သားအလိပ်တွေသယ်ပြီး နေရာအနှံ့ လျှောက်ဖြန့်ချိသည်။ အပြန်ခရီးတွင် မော်တော်ကားချည်း 'ခါလီ' ပြန်လာရစမြဲဖြစ်၏။ သည်တော့ အပြန်လမ်းတွင် ခရီးလမ်းကြောင်း နည်းနည်းပြောင်းပြီး အိပ်စင်တွေတင်လာလျှင် ဘယ်လောက်ကောင်းမည်လဲဟု ထရပ်ကားမောင်းသမားကို မေးကြည့်သည်။ သူက အိပ်စင်တစ်ခုလျှင် ၂၅ ဒေါ်လာကျမည်ဆို၏။ သည်တော့ ကျွန်တော်ရင်ဆိုင်နေရသည့် ပြဿနာနှစ်ရပ်စလုံး တစ်နည်းတစ်ဖုံအားဖြင့် ပြေလည်သွားပြီ။

ရတ်လင်းမြို့မှ လူကုံထံမိသားစုများ အစုံအညီတက်ရောက် သည့် ကြက်မြီးပါတီတစ်ပွဲတွင် သူတို့တော်တော်များများအား ကျွန် တော့်တွင် နှစ်ထပ်အိပ်စင် ၇၀ ရှိကြောင်း၊ အိပ်စင်တစ်ခုလျှင် ဒေါ်လာ ၂၀၀ ဖြင့် ရောင်းချနိုင်ကြောင်း၊ မြို့တွင်းပေါက်ဈေး ဒေါ်လာ ၂၅၀ နှင့်ယှဉ်လျှင် အများကြီးသက်သာကြောင်း ပြောပြီး စည်းရုံးလိုက်၏။ ထိုစဉ်က နှစ်ထပ်အိပ်စင်များကို လူတိုင်း စိတ်ဝင်စားနေသည်။ ဆောင်း ဦးရာသီ၊ ခရစ်စမတ်အခါသမယနှင့် နှင်းလျှောစီးရာသီများတွင် အပန်း ဖြေခရီးသည် အများအပြားရောက်လာဖို့ အလားအလာရှိကြောင်း။ သည်တော့ မြို့ခံများအနေဖြင့် အိပ်စင်အပိုများ ဆောင်ထားသင့် ကြောင်း၊ ခရီးသွားဧည့်သည်များအား အိပ်ဖို့နေရာများ စီစဉ်ပေးခြင်းဖြင့် အပိုဝင်ငွေကလေး ရနိုင်ကြောင်း၊ စီးပွားရေးကော်မတီက ရေဒီယိုမှ တစ်ဆင့် နှိုးဆော်ကြေညာနေသည်။ လူတော်တော်များများက အိပ်ခန်း အပိုများ၊ ကားဂိုဒေါင်များ စီစဉ်နေကြသည်။ တချို့ဆို အိပ်စင်များ ထည့်ထားသည့် တင်းကုပ်ကဲ့သို့သော တဲကြီးများပင် ဆောက်လုပ်ထား သည်။

သည်တော့ အဆိုပါ ကြက်မြီးပါတီမှာပင် ကျွန်တော့်အိပ်စင် အလုံး ၇၀ စလုံး ရောင်းစွဲသွားတော့၏။ တစ်ထိုင်တည်း ဒေါ်လာ ၅,၆၀၀ အမြတ်အစွန်းရလိုက်သည်။ (ထိုစဉ်က ကျွန်တော့် တစ်နှစ် လစာငွေထက် တစ်ဝက်ကျော်ကျော် ရလိုက်ခြင်း။)

သင် စတင်ကိုင်တွယ်ပြုလုပ်သည့် ရောင်းကုန်၊ သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းသည် အကျိုးအမြတ် ကြီးကြီးမားမား ခံစားရသည့် လုပ်ငန်း ဖြစ်လေ့ဖြစ်ထမရှိ။ ထိုလုပ်ငန်းသည် သင့်အား စီးပွားရေး နယ်ပယ်ထဲသို့ သွင်းပေးလိုက်သည့် လုပ်ငန်းသာဖြစ်၏။ ထိုလုပ်ငန်း ကို လုပ်ကိုင်ရင်း သင် ထိတွေ့ဆက်ဆံရသည့် ပစ္စည်းပေးသွင်းသူများ၊

ဖောက်သည်များနှင့် ပြောဆိုဆွေးနွေးရင်း ကွဲပြားခြားနားသည့်
ဈေးကွက်များ ဖော်ထုတ်တွေ့ရတတ်ကြောင်း၊ သင်၏ ပထမ
ရောင်းကုန်နှင့်တုန်းက သင် အိပ်မက်ပင် မမက်ဝံ့သည့် ဈေးကွက်ကြီး
များ တွေ့လာရတတ်ကြောင်း ကျွန်တော်သိထားသည်မှာ ကြာပြီ။

ကျွန်တော်၏ နှင်းလျှောစီးသမားများ နားခိုစခန်းလုပ်ငန်း
စဖွင့်ပြီး ပထမနှစ်အတွင်းမှာပင် အိပ်စင်တွေရောင်းပြီး အမြတ်အစွန်း
အကြီးအကျယ် ရလိမ့်မည်ဟု မည်သူထင်မိပါမည်လဲ။ (အိပ်စင်များ၏
နောက်ဆက်တွဲအဖြစ် အိပ်ရာဖုံးတွေ၊ စောင်တွေနှင့် ခေါင်းအုံးများ
လည်း အိပ်စင်ဝယ်သူများကိုပင် ရောင်းရသေးသည်။)

လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရတာ လွယ်သည်၊ ဈေးကွက်ဖော်ဖို့ ခက်သည်

အသစ်ပြန်လည်ပြုပြင်ရေးအလုပ်များ အရှိန်ရလာသောအခါ
ကျွန်တော် အမှန်တကယ်ဝါသနာပါသည့် အလုပ်ဖြစ်သည့် ဈေးကွက်
ဖော်ခြင်းဘက်သို့ အာရုံပြုတော့၏။ ကျွန်တော် စာကြည့်တိုက်သို့
သွားသည်။ နယူးယောက်၊ နယူးဂျာစီနှင့် နယူးအင်္ဂလန်နယ်မြေများရှိ
ကောလိပ်တိုင်း၏ အမည်နှင့် လိပ်စာကို ကူးယူလာသည်။ ရိုးရိုး
ရှင်းရှင်း လက်ကမ်းစာစောင်ကလေးတစ်စောင် ရိုက်နှိပ်ပြီး နှင်းလျှောစီး
ဒေသတွင် ဈေးနှုန်းအသက်သာဆုံး နှင်းလျှောစီးစခန်းအကြောင်း
ကြော်ငြာသည်။ ထိုစာစောင်ကို ကောလိပ်တိုင်းရှိ နှင်းလျှောစီးကလပ်
များသို့ လိပ်မူပြီး ပို့လိုက်၏။

ကျွန်တော့် စာစောင် ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းသည် သက်ဆိုင်ရာ
ကောလိပ်များသို့ မရောက်ဖို့များပါသည်။ ကောလိပ်အများစုတွင်
နှင်းလျှောစီးကလပ်များပင် မရှိ။ သို့ဖြစ်သည့်တိုင် ကျွန်တော့်စာတစ်
စောင်တော့ ရိုချက်စတာတက္ကသိုလ် နှင်းလျှောစီးကလပ်သို့ ရောက်ရှိ

သွားသည်။ နောက်တော့ သူတို့က ကျွန်တော့်နားခိုစခန်းသို့ ဘတ်စ်ကားတစ်စီး၊ သို့မဟုတ် နှစ်စီးတိုက် ကျောင်းသားများကို ပထမတစ်နှစ်လုံး ပို့ဆောင်ပေးကြပါသည်။

ဈေးကွက်ဖော်ဖို့ နောက်ထပ် တစ်ကြိမ်တည်းသောအားထုတ်မှုမှာ ကီလင်တန် တည်းခိုခန်းအဖွဲ့နှင့် ဆက်သွယ်ဖို့ ကြိုးစားခြင်းပင်။ သူတို့၏ လက်ကမ်းကြော်ငြာမှာ ထောင်ပေါင်းများစွာ ဖြန့်ဝေရသည်။ သူတို့အဖွဲ့ဝင် နားခိုစခန်းများနှင့်ယှဉ်လျှင် ကျွန်တော်က အရမ်း ဈေးသက်သာနေသည်။ ကျွန်တော်က သူတို့အဖွဲ့ဝင်ဖြစ်လိုသည်။ သို့ပေမဲ့ တစ်ခုတည်းသော ပြဿနာမှာ သူတို့အဖွဲ့ဝင်ဖြစ်လိုသည့် တည်းခိုခန်းသည် ကီလင်တန်နှင့် မိုင် ၂၀ ထက် ပိုမဝေးရဟု ဆိုသည်။ ကျွန်တော့် တည်းခိုခန်းမှာ ၂၈ မိုင်တိတိဝေးသည်။ သည်တော့ ကျွန်တော့် တည်းခိုခန်း 'ရှာတော အီကိုးလ်' ၏လျှောက်လွှာကို ပယ်ချလိုက်ကြ၏။

အလားအလာရှိသည့် ဝယ်လက်က ဟင့်အင်းဟု ငြင်းလိုက်ပြီဆိုလျှင် အရောင်းအဝယ် စဖြစ်ပြီလို့သာ မှတ်ဆိုသည့် အဆိုအမိန့်ကို ကျွန်တော်က ထာဝစဉ် ယုံကြည်ခဲ့သူပဲ။ စိန်ခေါ်ချက်ကို ရင်ဆိုင်ဖို့ ကျွန်တော် အသင့်ဖြစ်နေပြီ။ မြေမျက်နှာပြင်သွင်ပြင်ပြ မြေပုံတစ်ချပ် ရှာသည်။ ကီလင်တန်နှင့် ရှာတော အီကိုးလ် သွားလို့ရမည့် အနီးဆုံး လမ်းကြောင်းကို ရှာသည်။ တောင်တန်းတွေပေါ်မှ ဖြတ်ကျော်သွားလျှင် ၁၉.၈ မိုင်မျှဖြင့် ရောက်နိုင်သည်။ ကျွန်တော့်မြေပုံပေါ်မှ လမ်းကြောင်း အမှန်တကယ်ရှိကြောင်း သက်သေပြဖို့ တည်းခိုခန်း ညွှန်ကြားရေးမှူးအား ကားဖြင့်ခေါ်သွားပါရစေဟု ကျွန်တော် ကမ်းလှမ်းသည်။ သို့သော် ကျွန်တော့်ကို ယုံကြည်သောအားဖြင့် ညွှန်ကြားရေးမှူးသည် ကွင်းဆင်းစစ်ဆေးနေခြင်းမပြုတော့။

ကီလင်တန် တည်းခိုခန်းအဖွဲ့ဝင်အဖြစ် ရှာတော အီကိုးလ်

ကို လက်ခံလိုက်၏။ ကျွန်တော့်နားခိုစခန်းတွင် ရေမရသေးမီမှာပင် ကျွန်တော် အောင်မြင်မှုရဖို့ မြေကြီးလက်ခတ်မလွဲ ဖြစ်နေပြီ။ တစ်ခုပဲ ရှိသည်။ ဆောင်းရာသီဆိုလျှင် ကျွန်တော် ထောက်ပြထားသည့် မြေကြီး လမ်းများ ဘယ်လမ်းမျှ မဖွင့်ကြောင်းကိုတော့ ကျွန်တော် ဘယ်သူ့ကိုမျှ အသိပေးမနေတော့ပါ။ ထိုအချက်ကလေးလောက်ကို ဘယ်သူကမျှ လည်း ရေးကြီးခွင့်ကျယ်လုပ်နေမည် မထင်ပါ။

တောခေါင်ခေါင်အရပ်တွင် သမင်လိုက်ရာသီမှာထက် ခရစ်စမတ်ပွဲတော် ကာလမှာ အလုပ်သမားရှာရ ပိုလွယ်သည်

စခန်းတွင် ရေရရှိရေး ကြိုးစားရသည်မှာ မျှော်လင့်ထားသည် ထက် အခက်အခဲများဖြင့် ပိုပြီးရင်ဆိုင်နေရ၏။ ပထမဆုံး ကျောင်းသား အုပ်စုက ဒီဇင်ဘာ ၃ ရက်နေ့ဆို ရောက်လာကြတော့မည်။ ရေတွင်းတူး သူများက နိုဝင်ဘာ ၁၂ ရက်နေ့အထိ တစ်ပေတောင် မတူးရသေး။ နိုဝင်ဘာ ၁၅ ရက်မှာတော့ ပေ ၂၅၀ ကျသွားသည်။ သူတို့ အချိန်မီ တူးနိုင်လိမ့်မည်ဟု ကျွန်တော် ယုံကြည်စိတ်ချထားသည်။ နီးနားဝန်း ကျင်တွင် တူးသူများသည် ပေ ၃၀၀ မှာ ရေရကြသည်။

သို့ဖြစ်သော်လည်း နိုဝင်ဘာ ၁၆ ရက်နေ့တွင် တွင်းတူးသမား တစ်ဦးမျှ ပေါ်မလာတော့။ ကျွန်တော် ကြံရာမရဖြစ်ပြီး တွင်းတူးအဖွဲ့ ပိုင်ရှင်ထံ ဖုန်းဆက်ပြီး အကျိုးအကြောင်းမေးရသည်။

“သမင်လိုက် ရာသီလေဗျာ”

သူက အေးအေးဆေးဆေး ပြန်ပြောသည်။ ဗားမောင့်ပြည်နယ် တွင် လက်ဖြင့် အလုပ်လုပ်သူများသည် သမင်လိုက်ရာသီတွင် တောထဲ ရောက်နေလေ့ရှိကြောင်း ကနဦးကတည်းက ကျွန်တော် သိထားသည့် နှယ်။ (ထိုအချိန် နောက်ပိုင်းကစပြီး ကျွန်တော် သင်ယူမှတ်သားစရာ

တွေ အကြိမ်ပေါင်း တစ်ဒါဇင်လောက် ကြုံခဲ့ရ၏။ ကြုံလိုက်ရတိုင်း လည်း တအံ့တဩ ဖြစ်စရာတွေချည်း။)

“သူတို့ ဘယ်တော့ အိမ်ပြန်လာကြမှာလဲဟင်”

ဟု ကျွန်တော် မေးရသည်။

“သူတို့လိုက်တဲ့သမင်ရလား၊ မရလားအပေါ် မူတည်တယ်ဗျ”

“ရာသီက ဘယ်လောက်ကြာသလဲဟင်”

“နှစ်ပတ်လေ”

သူတို့သာ မြန်မြန်ဆန်ဆန် သမင်မရကြလျှင် ရေတွေအောင် တူးဖို့ နှစ်ရက်ပဲ အချိန်ရမည်။ သိပ်တော့ အတိမ်းအစောင်းမခံ။ သို့ပေမဲ့ ဖြစ်နိုင်ခြေ ရှိပါသည်။ ထို့နောက် သူက ဗုံးတစ်လုံးဖြင့် ထုထည့်လိုက် ပြန်၏။

“အင်းလေ၊ သမင်မလိုက်တဲ့ရာသီ ရှိသေးတာပဲ”

ဖောက်သည်က ဟင့်အင်းဟုငြင်းလျှင် အရောင်းလုပ်ငန်းကို စရ တော့မည်ဟု ကျွန်တော်တွက်သည်။ သို့ပေမဲ့ ဗားမောင့်ပြည်နယ်တွင် သမင်လိုက်ခြင်းလို ကိစ္စမျိုးကျတော့ စေ့စပ်ညှိနှိုင်း အပေးအယူ လုပ်လို့ မရပါကလားဆိုတာ မြန်မြန်ဆန်ဆန်ပင် သိနားလည်လာတော့၏။

ကံဆိုးချင်တော့ ထိုနှစ်က ကျွန်တော့် ရေတွင်းတူးသမားတွေ သမင်တစ်ကောင်မျှ လိုက်လို့မရပါချေ။ ကံကောင်းချင်တော့ ထိုနှစ်က သမင်လိုက်ခွင့်လိုင်စင် သူတို့ မရခဲ့ပါချေ။ ထို့ကြောင့် သူတို့လုပ်ငန်း ခွင့် ပြန်ဝင်ကြသည်။ လက်ကျန် ပေ ၂၀ ကို တူးကြသည်။ ကျွန်တော် အလုပ်ဖြစ်ပြီ။ ပထမဦးဆုံးနေ့မှာပင် ရေပန်း ၁၆ ခုကို ပြိုင်တူဖွင့်သည်။ ပြီးတော့ ပြိုင်တူ အပူပေးကြည့်ရာ ရေအပူပေးကိရိယာ ပျက်သွားတော့ ၏။ ဤကား စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အသစ်တစ်ခု၏ဘဝ။ အကောင်းတွေ၊ အဆိုးတွေ၊ အတက်တွေ၊ အကျတွေ၊ အိမ်သာကမုတ်အဖုံးတွေပါပဲ။

တစ်ခါတစ်ခါကျတော့ အနိမ့်ဆုံးဈေးက အလုပ်ဖြစ်သည်

ဧည့်သည်များ လာရောက်တည်းခိုအောင် ကျွန်တော်၏ ဆွဲဆောင်နည်းမှာ လူအများ ရယ်မောစရာကောင်းလောက်အောင် နည်းပါးသည့် ဈေးနှုန်းဖြင့် ဖြစ်၏။ စရိတ်စက သက်သာလွန်းသည့် ကျွန်တော့်နှုန်းထားကြောင့် ဘတ်စ်ကားတစ်စီးတိုက် ချာတိတ်တွေ လာကြလိမ့်မည်ဟုလည်း မျှော်လင့်ထား၏။ မည်မျှနည်းပါးသည့် တည်းခိုခန်းခနှုန်းဖြင့် အမြတ်အစွန်းရလိုသည်ဆိုလျှင် ကုန်ကျစရိတ်များကို အစွမ်းကုန် လျှော့ချထားရမည်ဟု တွက်ထားသည်။ အဓိပ္ပာယ်ကတော့ လုံးဝမကြော်ငြာနှင့်။ နောက်ပြီး အလုပ်သမားဆိုလို့ ကျွန်တော်တစ်ယောက်တည်းပဲရှိမည်။

ရုံးဖွင့်ရက်များတွင် ကျွန်တော်က အလုပ်ဆင်းရသည်ဖြစ်ရာ ခုတင် ၁၆၀ ရှိသည့် တည်းခိုခန်းကို ကျွန်တော်တစ်ယောက်တည်း ကိုယ်တိုင် စီမံခန့်ခွဲရသည်ဆိုတော့ ကျွန်တော့် တီထွင်အားတွေကို ကြိုက်သလို အသုံးချခွင့်ရသည်။

ရှာတောအီကိုးလ် ကို ကိုယ်တစ်ယောက်တည်း ကြီးကြပ်အုပ်ချုပ်ရသည်မှာ ကျွန်တော်ကြောက်နေသလောက် အခြေအနေမဆိုးလှပါ။ နှင်းလျှောစီးသမားများသည် သီတင်းပတ်ကုန်ရက်များတွင် အလာများ၏။ ကျွန်တော် အချိန်အကုန်ဆုံးအလုပ်မှာ အိပ်စင်ထားသည့် အခန်းများနှင့် ရေချိုးခန်းများကို သူတို့ပြန်သွားသည့် တနင်္ဂနွေနေ့များတွင် လှဲကျင်းသန့်စင်ခြင်း ဖြစ်၏။

နှင်းလျှောစီးသမားများ သီတင်းပတ်ရက်အတွင်း လာပြီဆိုလျှင် သူတို့သည် ကျွန်တော်ရုံးဆင်းပြီး ညနေပိုင်းမှ လာလေ့ရှိကြသည်။ သူတို့က ထိုတစ်ညအိပ်ပြီး နံနက်မိုးလင်းသည်နှင့် ပြန်သွားကြတာများပါသည်။

အလုပ်ဟူသမျှ ဂုဏ်ရှိစွ

ချမ်းသာကြွယ်ဝသော မိသားစုမှ ဆင်းသက်ပေါက်ဖွားပြီး ယေးလ်တက္ကသိုလ်မှ ဘွဲ့ရလာသူတစ်ဦးနှင့် လူတွေ့မေးမြန်းခန်းကို ကျွန်တော်ဖတ်ရတာ မှတ်မိနေသည်။ သူက ထရပ်ကားတစ်စီးဝယ်ပြီး သူ့သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်လို အမှိုက်သိမ်းသည့်အလုပ်ကို လုပ်လို သည်။ (သူ့သူငယ်ချင်းသည် သူ၏အမှိုက်သိမ်းအလုပ်ကို လေလွင့် ပစ္စည်း စီမံခန့်ခွဲရေးကုမ္ပဏီသို့ ရောင်းချပြီး အကြီးအကျယ် ချမ်းသာ သွားသည်။) သို့သော် သူ့မိသားစုနှင့် အသိုင်းအဝိုင်းက ဝိုင်းပြီးတားမြစ် ကြသည်။ ထိုအလုပ်ကို လုပ်ခွင့်မပေးကြ။

ပညာကောင်းကောင်းသင်ထားခြင်းနှင့် ချမ်းသာကြွယ်ဝသော မိသားစုဆိုသည်မှာ သူ့အတွက် ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးကြီးတစ်ခု ဖြစ်နေမည်ဟု သူ ဘယ်တုန်းကမျှ တွက်မထားမိခဲ့ပါချေ။ ခုတော့ သူ့ကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်းကို တည်ထောင်လုပ်ကိုင်ဖို့ပင် လွတ်လွတ်လပ်လပ်လုပ်ကိုင်လို့ မရပါကလား။

ကျွန်တော်ကတော့ ဘယ်လိုလုပ်ငန်းမျိုး ဖြစ်နေဖြစ်နေ ဂုဏ် သိက္ခာမဲ့သည့်အလုပ်ဟူ၍ မရှိဟု ယုံကြည်ပါသည်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်း တိုးတက်အောင်မြင်ရေးအတွက် မနှစ်မြို့ဖွယ်အလုပ်ကို လုပ်ရမည်ဆို လျှင် ဘာတတ်နိုင်မည်လဲ၊ လုပ်ရုံပေါ့။ ကျွန်တော်ဆိုလျှင် ဟားဗတ် စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲမှု မဟာဝိဇ္ဇာဘွဲ့ ရထားသည်။ သို့သော် သီတင်းပတ်ကုန်ရက်တိုင်းတွင် အိမ်သာရှစ်လုံး ကို တက်တက်ကြွကြွ ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင် တိုက်ချွတ်ဆေးကြော သန့်ရှင်း ရေးလုပ်ရ၏။ ဘာကြောင့် မလုပ်ရမည်လဲ။ မလုပ်ရမည့် အကြောင်းကို ကျွန်တော် စဉ်းစားလို့မရ။

သီတင်းပတ်ကုန်တိုင်း ကျွန်တော်၏ ငွေစာရင်းရှင်းတမ်းမှာ

အောက်ပါအတိုင်း ထွက်ပေါ်လာစမြဲ။	
နှင်းလျှာစီးသူ ၁၂၀ (တစ်ယောက် ၁၁ ဒေါ်လာနှုန်း)	ဒေါ်လာ ၁,၃၂၀
အစားအစာအတွက် ကုန်ကျစရိတ်စုစုပေါင်း	ဒေါ်လာ ၃၆၀
အသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများ	ဒေါ်လာ ၁၀၀
အဆောက်အဦစရိတ်	
(အမြတ်ခွန်၊ အိမ်ပေါင်ချေးငွေဆပ်၊ ပြုပြင်စရိတ်)	ဒေါ်လာ ၁၀၀
အထွေထွေ	ဒေါ်လာ ၁၀၀
စုစုပေါင်း ကုန်ကျစရိတ်	ဒေါ်လာ ၆၆၀
အမြတ်ငွေ	ဒေါ်လာ ၆၆၀

ကုမ္ပဏီတွင် ကျွန်တော်လုပ်သည့် အချိန်ပြည့်အလုပ်က သီတင်း တစ်ပတ်လျှင် ဒေါ်လာ ၂၀၀ ရသည်။ ကျွန်တော် နှင်းလျှာစီး နားခို စခန်းက သီတင်းတစ်ပတ်ကုန်လျှင် ကျွန်တော့် အချိန်ပြည့်လုပ်ငန်း ထက် သုံးဆမျှ ပိုရနေသည်။ ကျောင်းမှ ဘွဲ့ယူလာပြီး တစ်နှစ်မျှ မပြည့် သေးမီအချိန်အတွင်း သည်လောက်ဝင်ငွေရသည့် နောက်မှတော့ အိမ်သာဆေးရတော့ရော ဘာဖြစ်သေးသလဲ။ မဟာဝိဇ္ဇာဘွဲ့ ရထားသူ တစ်ဦးအား တစ်ပတ် ဒေါ်လာ ၆၀၀ ကျော်ပေးပြီး အိမ်သာဆေးသည့် အလုပ်ကို ဘယ်သူလာပြီး ခိုင်းပါမည်လဲ။

ကျွန်တော့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စလုပ်ပြီး တစ်နှစ်ပြည့်မြောက် သောအခါ ကျွန်တော်နှင့် ပူးတွဲရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများထံ ချဉ်းကပ်ပြီး ထိုလုပ်ငန်းကို ဒေါ်လာ ၂,၅၀၀ ဖြင့် ဝယ်ယူဖို့ ကမ်းလှမ်းလိုက်၏။ (ဒေါ်လာ ၁,၀၀၀ ကို လက်ငင်းပေးချေပြီး ကျန်ငွေကို အတိုးဖြင့် နှစ်နှစ် ပေးချေရန်။) ကျွန်တော့်ကမ်းလှမ်းချက်ကို သူတို့က လက်ခံသည်။ သည်တော့ နေ့ချင်းညချင်းပင် ကျွန်တော်၏ ပထမဦးဆုံး စီးပွားရေး

လုပ်ငန်းကို ရာနှုန်းပြည့်ပိုင်သူ ဖြစ်သွားပြီ။ အစုစပ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ များလည်း တစ်နှစ်အတွင်း သူတို့အရင်းငွေထက် ၁၅၀ ရာခိုင်နှုန်း အမြတ်ရသွားကြပါသည်။

သင့်အား နောင်ကြီးတွေအကြောင်း သင်ပေးမည့်ဆရာရင်းကို ရှာပါ။ တက္ကသိုလ်မှ ဘွဲ့ရပြီး ပထမနှစ်အတွင်း ရှာတော့အိကိုးလ် ကို တည်ထောင်လုပ်ကိုင်ခြင်းသည် ကျွန်တော်၏ အဓိကစီးပွားရေး လုပ်ငန်းဟု ထင်ယောင်မြင်ယောင်ရှိ၏။ သို့သော် တကယ်တော့ ထိုသို့မဟုတ်ပါချေ။ ပြောရမည်ဆိုလျှင် ကဲရစ်ရီးလ်ကုမ္ပဏီ၌ အချိန် ပြည့်အလုပ်တစ်ခုရှိနေသည်။ ဟင်နရီကဲရစ်သည် ကျွန်တော်၏ စီးပွား ရေးလုပ်ငန်းဘဝတွင် အရေးပါအရာရောက်ဆုံး စေတနာရှင် ဆရာရင်း ဖြစ်ပါသည်။ ကုမ္ပဏီတွင် တက္ကသိုလ်မှ ဘွဲ့ရပညာတတ်ဆိုလို့ သူနှင့် ကျွန်တော် နှစ်ယောက်ပဲရှိ၏။ သူက ကျွန်တော့်အား တိုင်ပင်ဖော် တိုင် ပင်ဖော်အဖြစ် အသုံးချသည် ထင်ပါသည်။ ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက် လုပ်ငန်းအကြောင်း နာရီပေါင်းများစွာ ဆွေးနွေးကြ၏။ နှီးနှောဖလှယ် ကြ၏။ ကုမ္ပဏီငယ်ကလေးတစ်ခု တည်ထောင်လုပ်ကိုင်ခြင်းနှင့် ပတ် သက်၍ ကျွန်တော်သည် ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်မှ သင်ယူတတ်မြောက် လာသည့် အတိုင်းအတာထက် သူ့ဆီမှ သင်ယူတတ်မြောက်ရသည်က ပိုများပါသည်။

ကျွန်တော်၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်၍ တိုးတက်လာ အောင် ဟင်နရီက နည်းမျိုးစုံဖြင့် မြှင့်တင်ပေးခဲ့၏။ သင်ကြားပေးခဲ့၏။ ကျွန်တော့်ကို စီးပွားရေးကော်မတီနှင့် မိတ်ဆက်ပေးခဲ့သည်။ (နောက် နှစ်နှစ်အကြာတွင် စီးပွားရေးကော်မတီ၌ ကျွန်တော် ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်ခဲ့၏) နောက်ပြီး ရတ်လင်းငွေစုငွေချေးအသင်းတွင် ဘုတ်အဖွဲ့ဒါရိုက်တာ

ဖြစ်အောင်လည်း ရွေးကောက်တင်မြှောက်ခဲ့သေးသည်။

ကျွန်တော့်အား ဟင်နရီကဲရစ် ပေးအပ်ခဲ့သည့် အကြီးမြတ်ဆုံး လက်ဆောင်မွန်မှာ ကျွန်တော်အလုပ်ဝင်ပြီး တစ်နှစ်မပြည့်မီ အလုပ် ထုတ်ပစ်လိုက်ခြင်းပင်ဖြစ်သည်ဟု ပြောရပါမည်။ ရှင်းပါသည်။ ကျွန် တော်သည် ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းကောင်းတစ်ယောက် မဟုတ်ပါချေ။

ကျွန်တော်၏ အကြီးမားဆုံး အားနည်းချက်မှာ ရုံးတက်ချိန် မမှန်ခြင်း ဖြစ်၏။ ရုံးချိန်အမီ ကျွန်တော် မလာရောက်နိုင်။ ရုံးချိန်က နံနက် ၈:၀၀ နာရီမှာ စသည်။ ကျွန်တော်က ၈ နာရီခွဲထက်စောပြီး တစ်ခါမျှမရောက်။ အိမ်မှ ၇:၃၀ တွင် ထွက်သည့်တိုင် (မိနစ် ၂၀ ခရီး) လမ်းတွင် စာတိုက်၌ တစ်ထောက်နားသည်။ တစ်ဦးတစ်ယောက် နှင့် စကားပြောသည်။ သည်တော့ ရုံးသို့ ၈:၃၀ ထက်စောပြီး မရောက် တော့။ ကျွန်တော်သည် တခြားဝန်ထမ်းတွေ ရုံးဆင်းပြန်ပြီး နောက်ပိုင်း လုပ်ငန်းခွင်တွင် နှစ်နာရီလောက် အမြဲနေသည်။ နောက်ကျမှ ပြန် သည်။ သို့သော် ကျွန်တော့်ကို ဘယ်သူမျှ မတွေ့မမြင်ကြ။ သို့ဖြစ်သော် လည်း ကျွန်တော် ရုံးချိန်နောက်ကျတာကိုတော့ တွေ့ကြမြင်ကြသည်။ ထိုကိစ္စသည် တကယ့်ပြဿနာကြီး ဖြစ်လာသည်။ အထူးသဖြင့် မတန်တဆပေးထားသည့် လခအကြောင်း လူအများသိသွားသောအခါ ထိန်းမနိုင်သိမ်းမရ ဖြစ်ကုန်တော့၏။

ယုံချင်ယုံ မယုံချင်နေ တောခေါင်ခေါင်မှာမှ အသင့်မြတ်ဆုံး မိန်းမတွေ တွေ့ရသည်

ကဲရစ်ရီးလ်ကုမ္ပဏီတွင် အလုပ်ဝင်ဖို့ ကမ်းလှမ်းချက်ကို လက် မခံမီ စကားကြုံသဖြင့် ဟင်နရီအား မေးခွန်းတစ်ခု မေးကြည့်မိ၏။ ရတ်လင်းမြို့တွင် ရည်မွန်သားနားသော မိန်းမငယ်တစ်ယောက် တွေ့ရ

ဖို့ အလားအလာများ ဘယ်လိုရှိသလဲဟု။

“အိုး၊ အဲဒါလည်း အလုပ်ပဲပေါ့။ ကျုပ်မိန်းမကဆို မောင်ရင့် အတွက် သတို့သမီးတစ်ဦးတောင် ရွေးထားပြီးပြီ”

ဟု ဟင်နရီက ပြန်ပြောသည်။ သည်တော့ ထိုသတို့သမီးလောင်းနှင့် တွေ့ပါရစေဟု ကျွန်တော်က မေတ္တာရပ်ခံသည်။ ထိုအခါ သတို့သမီးလောင်းသည် နွေရာသီအားလပ်ရက်တွင် ဥရောပသို့ သွားရောက်အပန်းဖြေနေသည်ဟု သူက ပြန်ပြောသည်။

သတို့သမီးလောင်း လက်စလီပရက်သည် ဗားမောင့်သို့ စက်တင်ဘာ ၁ ရက်နေ့တွင် ပြန်ရောက်သည်။ ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက် တွေ့ဆုံကြသည်။ နောက်သီတင်းတစ်ပတ်အကြာတွင် ကျွန်တော်တို့ စေ့စပ်လိုက်ကြ၏။ ဒုတိယအကြိမ် ချိန်းတွေ့သည့်နေ့တွင် ကျွန်တော်တို့ လေလံပွဲတစ်ပွဲသို့ သွားသည်။ နှင်းလျှောစီးသမားများ နားခိုစခန်းအတွက် မီးလင်းဖို့ ၁၂ လုံး ဝယ်လာသည်။ ထို့နောက် သူမ၏ ကောလိပ်နောက်ဆုံးနှစ်သင်တန်းကို အပြတ်ဖြတ်ဖို့ စိန့်လောရင့်တက္ကသိုလ်သို့ ပြန်သွားသည်။ အမှန်တော့ သူ့ကျောင်းသို့ ကျွန်တော်က သွားလည်ရမည်။ သို့ပေမဲ့ ကျွန်တော့်မှာ အာရုံစိုက်ဖို့ နှင်းလျှောစီးနားခိုစခန်းရှိနေသည်။ သီတင်းပတ်ရက်များ၏ ညနေပိုင်းများနှင့် သီတင်းပတ်ကုန်ရက်များတွင် ကျွန်တော် လုံးဝမအားလပ်။ သည်တော့ ကျွန်တော်တို့မှာ စာတိုက်မှတစ်ဆင့် ဆက်သွယ်ကြရသည်။ သို့မဟုတ် တယ်လီဖုန်းဆက်ပြီး အလွမ်းသယ်ကြရသည်။ ကျွန်တော့်ဘဝတစ်လျှောက်တွင် စာတိုက်ကိုအသုံးပြုပြီး တစ်မျိုးမဟုတ် တစ်မျိုး ရောင်းနေရပါကလားဟု ကျွန်တော် တွေးကြည့်မိ၏။ သည်တစ်ကြိမ်တော့ ရောင်းကုန်မှာ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ဖြစ်နေပါပြီကော။

သူမ၏ ခရစ်စမတ်ကျောင်းပိတ်ရက်အတွင်း ဇန်နဝါရီလ၏

တနင်္ဂနွေတစ်ရက်တွင် ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက် ဒေသဆိုင်ရာ ဘုရား ရှိခိုးကျောင်းတွင် လက်ထပ်လိုက်ကြ၏။ တနင်္လာနေ့တွင် ကျွန်တော် ခွင့်ယူသည်။ ပြီးတော့ တစ်နေ့တာ ပျားရည်ဆမ်းခရီးအဖြစ် နယူး ယောက်မြို့တော်သို့ ထွက်ခဲ့ကြသည်။ ကျွန်တော်တို့ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး ရင်းရင်းနှီးနှီး ကျွမ်းကျမ်းဝင်ဝင်ကြီး မသိကြသေး။ ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လောက်လောကြီးခဲ့ကြသလဲဆိုတာ တွေးမိ၏။ ခုနေ နောက် ကြောင်းကို ပြန်လည်စောင့်ကြည့်တော့ ကျွန်တော့်လုပ်ရပ်သည် ရယ်ချင်ပက်ကျိ ဖြစ်စရာကောင်းနေ၏။ ကျွန်တော်သည် ကောင်မလေး တွေနှင့် တွေ့ဆုံဖို့ မျှော်လင့်ချက်ဖြင့် နှင်းလျှောစီး နားခိုစခန်းအလုပ်ကို တည်ထောင်လုပ်ကိုင်ခဲ့ခြင်းဖြစ်၏။ ခုတော့ နှင်းလျှောစီးသည့် ချောချောလှလှ ကောင်မလေးတစ်ယောက်ပင် လာရောက်တည်းခိုခြင်း မပြုရသေးမီ ကျွန်တော်က မိန်းမရနေပါပြီကော။

ဇွန်လတွင် လက်စလီဘွဲ့ရသည်။ ထိုအခါ ရှာတောအိကိုးလ် သို့ ပြောင်းရွှေ့လာသည်။ သူမသည် သူမ၏ ပထမဦးဆုံးအိမ်သို့ ပြောင်းရွှေ့လာရသည့်အတွက် တယ်ပြီးရင်ဒန်လို့က်မော အပျော်ကြီး ပျော်နေမည်မထင်ပါ။ သူမ၏ ပထမဆုံးအိမ်မှာ ညအိပ်ဧည့်သည် စုစုပေါင်း ၁၆၀ တိတိ လာရောက်တည်းခိုဖို့ အလားအလာရှိသည်။ တစ်ခါတစ်ခါတွင် ထိုအရေအတွက် အပြည့်လာကြသည်။ အဆိုပါ ဧည့်သည်များအတွက် ဝေယျာဝစ္စ ဆောင်ရွက်ပေးရသည့် အိမ်ဖော်များ ကတော့ ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက်ပေါ့။ နောက်ပြီး အိမ်သာရှစ်လုံးကို လည်း ဆေးကြောသန့်စင်ရသေးသည်။ သည်အလုပ်တွေက သိပ်ပြီး ကြည်နူးနှစ်သက်စရာကောင်းသည့် အလုပ်များတော့ မဟုတ်။

သူမအတွက် ကံဆိုးမိုးမှောင်ကျသောနေ့တွင် သည်အိမ်သို့ သူမ ပြောင်းရွှေ့လာခဲ့သည်။ ထိုသို့ ပြောင်းလာပြီးမှ ကျွန်တော် အချိန်ပြည့်

အလုပ်မှ ပြုတ်သွားပြီဆိုသည့် သတင်းကို ကြားရသောအခါ သူမမှာ ပို၍ပင် စိတ်မကောင်းဖြစ်ရတော့၏။ ကျွန်တော့်လက်ထဲတွင် ငွေသား ဆိုလို့ တစ်ပြားတစ်ချပ်မျှ မရှိ။ အစုစပ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများအား ကြွေးဆပ်နေရသည်။ နှင်းလျှောစီးသူတွေ ကျွန်တော့် နားခိုစခန်းသို့ ထပ်လာဖို့ အနည်းဆုံး ခြောက်လစောင့်ရဦးမည်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်တို့မှာ နေစရာအိမ်ကလေးတော့ ရှိသေးသည်။ နောက်တစ်ကြိမ် ငွေဝင်ချိန်ထိ တောင့်ခံရမှာပေါ့။

ကျွန်တော် အလုပ်ဖြုတ်ခံရပြီး နောက်ဆက်တွဲဖြစ်စဉ်တွေ ရှိသေးသည်။ နောင်နှစ်နှစ်ကြာသောအခါ ဟင်နရီကဲရစ်၏ သားဖြစ်သူ ဘီလ်သည် ဘွဲ့ရလာ၏။ သို့သော် သူက ကုမ္ပဏီတွင် အလုပ်မဝင်ချင်။ ဟင်နရီသည် သူ့အရိုက်အရာကို ဆက်ခံဖို့ နောက်ဆုံး ကျွန်တော့်ဘက် ပြန်လှည့်လာသည်။ ကျွန်တော့်ကို ယခင်ပေးထားသည့် လခထက် သုံးဆပိုပေးမည်ဟု ကမ်းလှမ်းသည်။ ကျွန်တော် သူ့ကုမ္ပဏီတွင် လုပ်စဉ်က ထွင်ခဲ့သည့် ထုတ်လုပ်ရေးစနစ်များက ယခုအခါ အသီးအပွင့်တွေ စားနေရပြီ။ သူတို့၏အမြတ်နှုန်းသည် ဆယ်ဆအထိ တိုးတက်နေသည်။ ခုတော့ ကျွန်တော်သည် လူတော်ကြီးဖြစ်နေပြီ။ ကျွန်တော်၏ ကံကူလက်လှည့်ဆရာရင်း ဟင်နရီ၏ ရက်ရက်ရောရော ကမ်းလှမ်းချက်ကို ကျွန်တော်ငြင်းလိုက်၏။ ဘာကြောင့်ဆို ကျွန်တော် လည်ပတ်နေသည့်လုပ်ငန်းမှ ဝင်ငွေသည် သူကမ်းလှမ်းသည့် လစာထက် ပိုများနေသောကြောင့်။ ထို့အပြင် ကျွန်တော် ဆန္ဒရှိလျှင် နံနက်တိုင်း ၉:၀၀ နာရီအထိ အိပ်ရာမှမထဘဲ နေလိုရသေးသည်လေ။

* * *

ကျွန်တော် လေ့လာဆည်းပူးရရှိခဲ့သည့် သင်ခန်းစာများ

- * ခြေခြေမြစ်မြစ်ရှိသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်းတွင် ထည့်ဝင်လိုသည့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများရှိသည်။ သင့်လုပ်ငန်းတွင် ရင်းနှီးထည့်ဝင်လာဖို့ ငွေရှင်များကို မဖျောင်းဖျေနိုင်လျှင် သင့်လုပ်ငန်းကိုလည်း ဈေးကွက်ထဲတိုးဝင်အောင် မလုပ်နိုင်ဖို့ အလားအလာများသည်။
- * ပထမဦးဆုံးထုတ်လုပ်သည့် ရောင်းကုန်၊ သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းသည် များသောအားဖြင့် အကြီးအကျယ် မြတ်သော လုပ်ငန်းမျိုးမဖြစ်။ တစ်စုံတစ်ဦးထံတွင် အလုပ်လုပ်နေရာမှထွက်ပြီး ကိုယ်ပိုင်အလုပ်တည်ထောင်ဖို့ ပထမဆုံး စိတ်ကူးသည် သင့်အား ထိုအလုပ်မှ ထွက်ဖြစ်စေရုံသာဖြစ်၏။ ထို့နောက်တွင်မှ သင့်ဖောက်သည်များက သူတို့၏ တကယ့်လိုလားချက်များကို သင့်အား ပြောပြလာကြလိမ့်မည်။ ထိုအခါတွင်မှ သင် အတောင်တပ်ပြီး ပျံသန်းခွင့် တွေ့ကြုံလာလိမ့်မည်။
- * ဝယ်လက်ဖြစ်သူက ဟင့်အင်းဟု ငြင်းပြီဆိုလျှင် အရောင်းအဝယ်စဖြစ်ပြီဟု မှတ်။ ဝယ်လက်က ငြင်းထားချိန်တွင် သင် တီထွင်ဆန်းသစ်မှုလုပ်ဖို့ အခွင့်အလမ်းရနိုင်၏။ ထိုအခါ သင့်ဝယ်လက်သည် သင့်ဖောက်သည် ဖြစ်လာတော့၏။
- * မိန်းမတစ်ယောက်နှင့် ပထမဦးဆုံးအကြိမ် တွေ့ဆုံပြီးနောက် သီတင်းပတ်အကြာတွင် စေ့စပ်ကြောင်းလမ်းခြင်းသည် နည်းနည်းကလေးတော့ မြန်ဆန်လွန်းသလိုရှိ၏။



တစ်ခါတည်း လုပ်လို့ရသည့်အလုပ်။ ခုတော့ ကျွန်တော့်မှာ ကောလိပ်
 တွင် လေးနှစ်၊ ဘွဲ့လွန်သင်တန်းတွင် နှစ်နှစ်တက်၊ မဟာဝိဇ္ဇာဘွဲ့ရ
 အောင် အားထုတ်။ ယင်းခြောက်နှစ်အတွင်း ပညာသင်စရိတ်အကြေး
 တွေ တောင်လိုပုံ။ သည်လောက် အချိန်ကုန် ငွေကုန်ခံပြီးမှ အိမ်ခြံမြေ
 ပွဲစား အလုပ်လုပ်သည်ဆိုတော့ နည်းနည်း ကြောင်စီစီနိုင်နေသည်။

ယခုအချိန်တွင် ကျွန်တော် အစိုးရိမ်ဆုံးမှာ နိုင်ငံတော်က ကြီးမှူး
 ကျင်းပသည့် အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်း စာမေးပွဲ မအောင်မြင်မှာကိုဖြစ်၏။
 ကျွန်တော် ၎င်းစာမေးပွဲကျရှုံးခဲ့လျှင် အသာလေး အမြီးကုပ်ပြီး နယူး
 ယောက်၊ သို့မဟုတ် ဘော့စတွန်ရှိ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုခုတွင် အလုပ်ဝင်
 လုပ်ပါမည်ဟု လက်စလီနှင့် ညှိထားသည်။ ထိုအတွေးကို တွေးကြည့်ရုံ
 မျှဖြင့်ပင် ကျွန်တော် ကျောချမ်းမိ၏။ ဗားမောင့်လို ပြည်နယ်မှာရှိပြီး
 မိမိအား ခင်မင်နှစ်လိုသော ကုမ္ပဏီငယ်ကလေး တစ်ခုတွင်ပင် အလုပ်
 မြဲအောင် ထိန်းမထားနိုင်သည့် ကျွန်တော်သည် မြို့ကြီးပြကြီးရှိ ကုမ္ပဏီ
 ကြီးများတွင် ဘယ်လိုရှင်သန် ရပ်တည်နိုင်ပါမည်နည်း။

မြို့ကြီးပြကြီးတွင် (လခစားအလုပ်ဖြင့်) နေထိုင်ရမှာကို ကျွန်တော်
 သေမလောက်ကြောက်သည်။ ထို့ကြောင့် ကျွန်တော် နေ့မအိပ်ညမအိပ်
 စာကြိုးစားသည်။ ယခုတစ်ခါလို ဘယ်တုန်းကမျှ မကြိုးစားခဲ့ဖူးဘူး။
 စာမေးပွဲဖြေရသည့်နေ့သို့ ရောက်သောအခါ အဆိုပါ စာများကို
 သင်တန်းတစ်ခု ပို့ချနိုင်လောက်အောင် အပိုင်ရနေပြီဖြစ်သည်။

စာမေးပွဲကို ၎င်းစာမေးပွဲသမိုင်းကြောင်းတွင် တစ်ကြိမ်တစ်ခါမျှ
 မရဖူးသေးသည့် အမှတ်မျိုးဖြင့် ကျွန်တော် အောင်မြင်ခဲ့၏။ စာမေးပွဲ
 အောင်မြင်ပြီး နောက်တစ်ပတ်တွင် အိမ်ခြံမြေပညာအကြောင်း
 သင်တန်းပို့ချပေးဖို့ ကမ်းလှမ်းခြင်းခံရသည်။ ၎င်းသင်တန်းကို ပို့ချပေး
 နေခြင်းအားဖြင့် ကျွန်တော်၏ ပထမဦးဆုံး အိမ်ခြံမြေအရောင်းအဝယ်

မဖြစ်သေးမီ အရင်းဝင်ငွေကလေး ရနေစေတော့၏။

ကျွန်တော်က ကာဆယ်လ်တန်ကောလိပ်တွင်လည်း စီးပွားရေး လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သည့် သင်တန်းတစ်ခု ပို့ချသင်ကြားပေး၏။ ထိုသို့သော လုပ်ငန်းများမှာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းများမှ အကျိုးအမြတ် တွေ သီးပွင့်မလာသေးမီအတွင်း ထမင်းနပ်မှန် စားရရေးအတွက် အထောက်အကူရပါသည်။

ပထမဦးဆုံးဝင်ငွေသည် အခက်အခဲဆုံးရသည့်ငွေ ဖြစ်တတ်သည်

နွေရာသီအတွင်း အိမ်အရောင်းအဝယ်စာရင်းတွေ အများကြီး ရသည်။ သို့သော် ထိုအထဲမှ အိမ်တစ်လုံးတည်းသာ အရောင်းအဝယ် ဖြစ်သည်။ ဖြစ်မယ့်ဖြစ်တော့လည်း လွယ်လွယ်ကလေးဖြစ်သွားသည်။ ကော်နက်တိကတ်မှ ကျောင်းဆရာမတစ်ဦးနှင့် သူမ၏ အလုပ်လက်မဲ့ ခင်ပွန်းတို့က ဘရန်ဒန်ရှိ မြေကဝက်ပေါ်မှ အိမ်ကလေးတစ်လုံးကို ဝယ်ချင်သည်။ (ခေါ်ဈေးမှာ ဒေါ်လာ ၃,၀၀၀။) သူတို့မှာ ငွေသားဆို လို့ ဒေါ်လာ ၃၀၀ ပဲရှိသည်။ သည်တော့ လိုငွေကို အိမ်ရှင် လယ်သမား က ချေးငွေအဖြစ် သဘောထားရန် ကျွန်တော် ကြားဝင်ညှိနှိုင်းပေး သည်။ အိမ်ရှင်လယ်သမားက သဘောတူသည်။ သို့သော် ကျွန်တော် က ပူးတွဲလက်မှတ်ထိုးရမည်ဆို၏။ အဓိပ္ပာယ်ကတော့ ဆရာမက ကြွေးမဆပ်လျှင် ကျွန်တော်က ဆပ်ရမည်ပေါ့။

ဗောက်စဝက်ဂွန် အမိုးဖွင့်ကားကလေးစီးပြီး သူဌေးဂိုက်ဖမ်းနေ သည့် ကျွန်တော့်လို 'ဘိုင်ငနဲ' ကို အိမ်ရှင်လယ်သမားက အထင်ကြီးနေ ပုံရ၏။ ကျွန်တော်ကလည်း ပွဲခ ဒေါ်လာ ၁၈၀ ကို အသည်းအသန် လိုချင်လှပြီ။ သည်တော့ မျက်စိမှိတ်ပြီး လက်မှတ်ထိုးပေးလိုက်၏။ ကျွန်တော် ပွဲစားလုပ်သည့် အိမ်အရောင်းအဝယ် ပထမဦးဆုံးအကြိမ်

အထမြောက် အောင်မြင်သွားလေ၏။

သင့်မှာ ကုန်းကောက်စရာမရှိလောက်အောင် ဘိုင်ကျနေလျှင် ထိုအချိန်
သည် အပန်းဖြေခရီးထွက်ရမည့် အချိန်ဖြစ်သည်။

စက်တင်ဘာလကုန်ပိုင်းသို့ ရောက်နေပြီ။ နောက်ထပ် အိမ်
တစ်လုံးပင် မရောင်းရသေး။ ရှိစုမဲ့စုငွေကလေးလည်း ပွန်းပြတ်ပြတ်
ပြတ်ပြီး ကျွန်တော်တို့ လင်မယားနှစ်ယောက်စလုံးတွင် ဒေါ်လာ ၂၀၀
ပဲ ကျန်တော့သည်။ သင့်မှာ ဒေါ်လာ ၂၀၀ ပဲ ချမ်းသာတော့သည်
ဆိုလျှင် သင် ဘာလုပ်မည်လဲ။ နောက်ထပ် နှင်းလျှောစီးရာသီ (ဝင်ငွေ
ရဖို့ အလားအလာ။) ကျရောက်ဖို့က သုံးလတောင် လိုသေးသည်။

ကျွန်တော်တို့ ပထမဦးဆုံးအကြိမ် အပန်းဖြေခရီးထွက်ကြဖို့
ဆုံးဖြတ်လိုက်၏။ ကျွန်တော်တို့ နောက်ထပ်နှစ်ပတ်လောက် အချိန်
ဆွဲလိုက်လျှင် လက်ကျန်ငွေ တစ်ပြားမျှရှိမည် မဟုတ်တော့။ ကျွန်တော်
တို့လည်း ဘယ်တော့မျှ အပန်းဖြေခရီး ထွက်ခွင့်ရမည် မဟုတ်တော့။

နယူးအော်လင်းသို့ ထွက်ခဲ့ကြသည်။ တတ်နိုင်သလောက်
ကောလိပ်တုန်းက သူငယ်ချင်းများနှင့် အတူနေသည်။ ကျွန်တော်တို့မှာ
ရှိသည့် တစ်ခုတည်းသော ကြွေးဝယ်ကတ်ပြားမှာ ဂျိမ်းရေနံကုမ္ပဏီမှ
ထုတ်ပေးထားသည့် ကြွေးဝယ်ကတ်ပြား။ သည်ကတ်ပြားကို ဟောလီး
ဒေးအင်းန်လို ဟိုတယ်မျိုးကလည်း ကျွန်တော်တို့အပေါ်မှာ အံ့ဩ
ဝမ်းသာလို့ မဆုံးတော့။ ကျွန်တော်တို့၏ ခံစားချက်ကို စဉ်းစားသာ
ကြည့်ပါတော့။ ကျွန်တော် မူလလျာထားသည်ထက် သီတင်းတစ်ပတ်
ပင် ပိုနေလိုက်သေးသည်။ နောက်ဆုံး အိမ်ပြန်ရောက်ချိန်တွင်
ကျွန်တော်တို့မှာရှိသည့် ငွေသားလက်ကျန်မှာ ငါးဒေါ်လာပင် မပြည့်ပါ
တော့ချေ။

လေလံပွဲများတွင် ကောင်းတာကလေးတွေဖြစ်သည်

အိမ်သို့ပြန်ရောက်ရှိပြီး နောက်တစ်နေ့မှာပင် ကျွန်တော်တို့ လေလံပွဲတစ်ပွဲရှိရာသို့ သွားကြသည်။ ကျွန်တော်တို့တတ်နိုင်သည့် အတိုင်းအတာဖြင့် ရနိုင်သည့် ပစ္စည်းကလေးများ ရလိမ့်နိုးဖြင့် သွားကြည့်ကြခြင်း။ အကယ်၍များ အိမ်ဝယ်လိုသူများလာလျှင် ကျွန်တော်တို့နှင့် မလွဲရအောင် ရှာတော့အီကိုးလ် တံခါးဝတွင် ကျွန်တော်တို့ လေလံပွဲမှာရှိကြောင်း စာချိတ်ခဲ့၏။

ကော်နက်တိကတ်မှ သွားရောဂါဆရာဝန်တစ်ဦး ကျွန်တော့်အိမ်သို့ ဆိုက်ဆိုက်မြိုက်မြိုက် ရောက်လာသည်။ သတင်းစာထဲမှ ကြော်ငြာကိုတွေ့ပြီး လိုက်လာခြင်း၊ အိမ်တံခါးဝမှာ ချိတ်ထားသည့်စာကို တွေ့တော့ လေလံပွဲအထိ လိုက်လာသည်။ (သူ ကျွန်တော့်ကို ရှာရတာ သိပ်တော့ လွယ်မည်မဟုတ်။ ဘာကြောင့်ဆို သူနှင့်ကျွန်တော် လူချင်း မတွေ့ဖူးကြသောကြောင့်။) သီတင်းပတ် မကုန်မီအတွင်းမှာပင် အငှားချထားမည့် အိမ်သုံးလုံးဝယ်သွားသည်။ ပြီးတော့ ထိုအိမ်များ ကိစ္စအဝဝကို ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲဖို့ ကျွန်တော့်ကိုပဲ ငှားသွားသည်။ ကံ၊ ကျွန်တော်တို့လင်မယား ထမင်းစားလက်မှတ် ရလိုက်ပါပြီကော။

စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်များသည် သတိဝီရိယကြီးသူများ မဟုတ်ကြပါ။ သူတို့သည် သတိဝီရိယကြီးသူများ၊ စေ့စပ်သေချာသူများ ဖြစ်သည်ဆိုလျှင် သူတို့လုပ်ခဲ့သည့် အလုပ်များ၏ တစ်ဝက်လောက်ကို ကနဦးကတည်းက စလုပ်ခဲ့ကြမည်မဟုတ်ချေ။ နောက်ပြီး သူတို့ထံတွင် ကျန်ရှိသည့် နောက်ဆုံးလက်ကျန်ငွေကလေးဖြင့် အပန်းဖြေခရီး ထွက်လိမ့်မည်မဟုတ်တာ သေချာသည်။ သို့သော် ဤသို့ မိုက်ရူးရဲဆန်ခြင်းသည် နောက်ဆုံးတွင် တစ်နည်းတစ်ဖုံအားဖြင့် ပြေလည်သွားသည်သာ။ (ကံကောင်းထောက်မစွာဖြင့်။) လက်စလီက မကြာခဏဆိုသလို

ပြောဖူးသည်။ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးနှင့် အိမ်ထောင်ပြုရတာ လုံးဝမလွယ်။ သို့ပေမဲ့ ငြီးငွေ့စရာတော့ မကောင်းတဲ့လေ။

တစ်ရက်တွင် နယူးယောက် ဟယ်ရယ်ထရီဗျန်း သတင်းစာ က ပြိုင်ပွဲဝင် ဖြတ်ပိုင်းကလေးတစ်ရွက်နှင့်အတူ သူတို့သတင်းစာ၏ ကြော်ငြာစာမျက်နှာကိုလည်း ကျွန်တော့်ထံပို့ပေးသည်။ ပြိုင်ပွဲမှာ ကြော်ငြာစာမျက်နှာတွင် ဖော်ပြထားသည့် ကြော်ငြာများထဲမှ ဘယ် ကြော်ငြာကို အကြိုက်ဆုံးလဲဆိုတာ စာလုံးရေ ၂၅ လုံးထက်မများ ရေးသားပေးပို့ရမည်ဆို၏။ ဗားမောင့်မှ ကြော်ငြာတစ်ခုကိုရွေးပြီး ဘာကြောင့်ကြိုက်ကြောင်းရေးပြီး ပြန်ပို့ပေးလိုက်၏။

ကျွန်တော့်ပြိုင်ပွဲဝင် စကားလုံးတွေ ပထမဆုရသည်။ ပထမဆု အဖြစ် ကယ်လီဖိုးနီးယားသို့ စရိတ်ငြိမ်း အပန်းဖြေခရီးထွက်ဖို့ အထက် တန်း လေယာဉ်လက်မှတ်တစ်စောင် ရသည်။ ကျွန်တော်က အထက် တန်းလက်မှတ်ကို ရိုးရိုးတန်းလက်မှတ်နှင့် လဲလိုက်သည်။ ပိုထွက်လာ သည့် ဒေါ်လာ ၅၀၀ ကို ကျွန်တော်သုံးစွဲဖို့ ဖယ်ထားလိုက်၏။

ကံကောင်းခြင်းဖြစ်စဉ်များက တစ်ခုနှင့်တစ်ခု ဆက်စပ်နေ သည်။ ကျွန်တော်တို့လင်မယား လေယာဉ်ပေါ်တက်သောအခါ ရိုးရိုး တန်းခုံတွေ အားလုံးပြည့်နေလေပြီ။ အပိုအလွတ်မရှိတော့။ သို့ဖြင့် ကျွန်တော်တို့ ပထမတန်းမှ လိုက်ခွင့်ရခဲ့လေသည်။

အတုခိုးရမည့်စိတ်ကူးတွေ အမြဲတမ်းရှာဖွေပါ

ကယ်လီဖိုးနီးယားတွင် ရှိနေစဉ်အတွင်း ကျွန်တော် အိမ်ခြံမြေ ကြော်ငြာများကို ဂရုတစိုက်ကြည့်သည်။ စိတ်ကူးအသစ်အဆန်း ကလေးများ တွေ့ရလေမည်လား မျှော်လင့်ချက်ဖြင့်။ (အတုယူခြင်း သည် ကိုယ်တိုင်တီထွင်ခြင်းထက် သာလွန်ကောင်းမွန်သည်ဟု ကျွန်

တော် အမြဲယုံကြည်ခဲ့၏။) သတ်မှတ်ထားသည့် အိမ်တစ်လုံးကို ဝယ်ယူလျှင် ဝယ်ယူသည့် ဇနီးမောင်နှံအား ဟာဝိုင်ယီသို့ စရိတ်ငြိမ်းသွားရောက်လည်ပတ်ခွင့်ပြုမည်ဟု ကြော်ငြာတစ်ခုက ရေးထားသည်။ ကံ၊ ခုတော့ ကျွန်တော် အသုံးပြုလိုရသည့် စိတ်ကူးတစ်ခုရပါပြီကော။

အိမ်သို့ပြန်ရောက်သောအခါ အသည်းအသန် ရောင်းထွက်စေလိုသည့် အိမ်များကို စာရင်းတစ်စောင် ပြုလုပ်သည်။ အိမ်တစ်လုံးဆိုလျှင် ခေါ်ဈေးဒေါ်လာ ၁၀,၅၀၀ ဖြင့် ရောင်းဖို့ကြော်ငြာထားတာ သုံးလရှိပြီ။ လာရောက်ကြည့်ရှုသူပင် တစ်ဦးတစ်ယောက်မျှ မရှိသေး။ ထိုအိမ်ကို ကျွန်တော်လည်း ပိုင်သည်။ နေထိုင်သူတစ်ဦးမျှ မရှိသည့် အိမ်ဟောင်းလောင်းကြီးအတွက် ကျွန်တော် လစဉ် အတိုးပေးနေရသည်။ အခွန်အကောက်တွေ ပေးနေရသည်။

ကျွန်တော် ခရီးသွားကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦးထံ ဖုန်းဆက်သည်။ ဘာမြူဒါသို့ ခရီးတစ်ခေါက်ထွက်လျှင် ဒေါ်လာ ၅၀၀ ဖြင့် လုံလောက်မည်လားဟု မေးသည်။ သူ့ထံမှ အတည်ပြုချက်ရသောအခါ...

“ဤအိမ်ကို ဝယ်သည့် စုံတွဲအား ဘာမြူဒါသို့ စရိတ်ငြိမ်းအလည်အပတ်သွားနိုင်အောင် စီစဉ်ပေးမည်။ အိမ်ရောင်းဈေးမှာ ဒေါ်လာ ၁၁,၀၀၀”

ဟု ကြော်ငြာလိုက်၏။ ကြော်ငြာပါလာပြီး နောက်တစ်နေ့မှာပင် လူလေးဦး အိမ်လာကြည့်သည်။ ထိုအထဲမှ တစ်ဦးက ဝယ်ဖို့ သဘောတူသည်။

“ကျွန်တော်တို့ ဘာမြူဒါခရီးကို မသွားဘူးဆိုရင် အိမ်ဈေးကို လျှော့နိုင်ဦးမလား”

ဟု သူကမေးသည်။ ဒေါ်လာ ၅၀၀ လျှော့ပေးမည်ဟု ကျွန်တော် သဘောတူလိုက်၏။ သို့ဖြင့် အရောင်းအဝယ် ဖြစ်သွားတော့၏။

ထိုအိမ်ကို ကျွန်တော်ပိုင်လာရသည့်အကြောင်းမှာ ကျွန်တော်၏ အရောင်းမြှင့်တင်ရေး အစီအစဉ်တစ်ခုကြောင့် ဖြစ်၏။ ထိုအိမ် ရောင်း ထွက်ရေးအတွက် ‘သည်တစ်လအတွက် ဝယ်ရန် ပိုမိုသင့်မြတ် လျော် ကန်သည့်အိမ်’ ဆိုသည့် ကြော်ငြာတစ်ခု ထည့်လိုက်၏။ ထိုခေါင်းစဉ် အောက်တွင် “ဤအိမ်သည် သူ့တန်ဖိုးနှင့် သင့်တော်လွန်းသည့် အတွက် ရက်ပေါင်း ၃၀ အတွင်း ဤအိမ်ကို ဝယ်မည့်သူမရှိလျှင် ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ဤဈေးဖြင့်ဝယ်မည်” ဟူသော စကားလုံးများ ထည့်သွင်းကြော်ငြာလိုက်၏။ လစဉ်လတိုင်း မတူခြားနားသော အိမ်တစ်လုံးစီကို ၎င်းခေါင်းစဉ်ဖြင့် ကြော်ငြာ၏။ ရောင်းရသည်လည်း ရှိသည်။ မရောင်းရသည်လည်း ရှိသည်။ မရောင်းရသည့် အိမ်ကျတော့ ကိုယ်တိုင်ဝယ်လိုက်ရသည်ပေါ့။ ဤအစီအစဉ်ကြောင့် အိမ်ရောင်းလိုသူ တွေ ကျွန်တော့်ထံ တစ်သီတစ်တန်း တန်းစီလာတော့၏။ နောက်လ ကျွန်တော့်အစီအစဉ်တွင် ပါဝင်လိုသူတွေ ကြိတ်ကြိတ်တိုးနေသည်။

ဤအစီအစဉ်က ကျွန်တော့်အတွက် ဆောင်ကြဉ်းပေးသည်မှာ ရောင်းဖို့အိမ်တွေ ကျွန်တော့်လက်ထဲတွင် အများကြီးရှိနေခြင်း။ အိမ် ခြံမြေလုပ်ငန်းတွင် ဝင်ပြီး ပထမ နှစ်နှစ်အတွင်း ကျွန်တော့်လက်ထဲ အိမ် ၂၃ လုံးအထိ ရှိလာသည်။ လုပ်ငန်းစတင်စဉ်က ကျွန်တော့်တွင် ခြူးတစ်ပြားမျှ မရှိခဲ့။ (သိသာသည်မှာ ကျွန်တော်က အရောင်းသမား ကောင်း မဟုတ်သောကြောင့်၊ သို့မဟုတ် ဈေးသင့်လွန်းလျှင် မငြင်း တတ်သူ ဖြစ်သောကြောင့်၊ သို့မဟုတ် နှစ်မျိုးစလုံး ဟုတ်နေသော ကြောင့်ဖြစ်မည်။)

အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်းသည် သင့်လက်ထဲတွင် တစ်ပြားမျှမရှိဘဲ လုပ်ကိုင်လိုရသည့် အလုပ်အကိုင်ဖြစ်၏။

ကျွန်တော့်စီမံကိန်းမှာ ကျွန်တော့်ကိုယ်ပိုင်ငွေ တစ်ပြားတစ်ချပ်မျှ

လက်ငင်းမပေးချေရသရွေ့ ကာလပတ်လုံး ဘယ်အိမ်ကိုမဆို ဝယ်မည်။ (ဒါက အကောင်အထည်ဖော်လို့ လွယ်ပါသည်။ ဘာကြောင့်ဆို ကျွန်တော့်မှာ တစ်ပြားမျှမရှိသောကြောင့်ပင်။) အိမ်တစ်အိမ်ကို အငှားချထား၍ရသော အိမ်လခသည် အိမ်ပေါင်ချေးငွေ အရစ်ကျဆပ်ငွေနှင့် အခွန်အကောက်များကို ကာမိနေသည်ဆိုလျှင် ဘယ်လောက်ပဲ ဈေးခေါ်သည်ဖြစ်စေ ကျွန်တော် ဝယ်မည်သာ။ ချေးငွေပြေလည်ဖို့ပဲ လိုသည်။ အိမ်လခ ရငွေနှင့် ကုန်ကျစရိတ်များ ယေးဖြစ်နေသည်ဆိုလျှင်၊ သို့မဟုတ် ဝင်ငွေနှင့်ထွက်ငွေ ထေမိနေသည်ဆိုလျှင် အလုပ်ဖြစ်ပြီ။ ဘာကြောင့်ဆို လစဉ်လတိုင်း အိမ်ပေါင်ချေးငွေပမာဏ လျော့သွားမည်။ နောက်ပြီး ငွေကြေးဖောင်းပွမှုအရ အိမ်ခြံမြေဈေးများ တက်လာမည်။ သည်တော့ ကျွန်တော် သူဌေးဖြစ်လာမှာ ဗေဒင်မေးနေစရာ မလိုတော့။

စိုက်ထုတ်ငွေအဆင်ပြေလျှင် သင်ဝယ်မည့်ပစ္စည်းကို စစ်ဆေးနေဖို့မလို ကျွန်တော် ပထမအသုတ်ဝယ်သည့် အိမ်များထဲမှ တစ်လုံးကို ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီတွင် အလုပ်လုပ်နေစဉ်က ဝယ်ဖြစ်ခဲ့သည်။ (အလုပ်လက်ရှိဆိုတော့ ပိုပြီးအဆင်ပြေသည်။ သို့ပေမဲ့ အိမ်ခြံမြေဝယ်ယူလျှင် လခစား အလုပ်အကိုင်တစ်ခုရှိနေဖို့ အမြဲတမ်းမလိုအပ်ပါ။) ပွဲစားတစ်ဦးက ကြော်ငြာသည်။ မြေဧက ၁၂၀ အကျယ်ပေါ်ရှိ အခန်း ၁၀ ခန်းပါသည့် လယ်သမားအိမ်တစ်လုံး ရောင်းရန်ရှိသည်။ လက်ငင်း ပေးချေရမည့်ငွေမှာ ၃၆၅ ဒေါ်လာတည်းသာတဲ့။ သူမထံ ကျွန်တော် ဖုန်းဆက်သည်။ ထိုအိမ်ကို ကျွန်တော်ဝယ်မည်ဟု ပြောလိုက်သည်။ ထိုအိမ်ကို ကြည့်ဦးမည်လားဟု သူမက မေးသည်။ ကျွန်တော် လောလောဆယ် လိုအပ်ငွေမှာ ၃၆၅ ဒေါ်လာမျှသာဆိုလျှင် ထိုအိမ်ကို

ကြည့်မနေတော့ဟု ကျွန်တော်အဖြေပေးလိုက်၏။
 ထိုအိမ် အရောင်းအဝယ်ဖြစ်မြောက်ဖို့ သူမ ခြောက်လတိတိ
 အားထုတ်လိုက်ရ၏။ အကြောင်းမှာ အိမ်နှင့်မြေ ငါးဧကသည် လယ်
 သမားများ အိမ်ရာအုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့နှင့် ဆိုင်နေသောကြောင့်ဖြစ်၏။
 ကျန်သည့် မြေ ၁၁၅ ဧကကိုတော့ ရောင်းသူက ပေးရမည့် ကော်မရှင်
 (၆ ရာခိုင်နှုန်း) ကို အရောင်းအဝယ်ပြီးမြောက်သည့်အချိန်ထိ ရောင်းသူ
 ထံမှ လစဉ် အရစ်ကျထုတ်ယူသည်။ ထိုအိမ်နှင့်မြေကို ဝယ်ယူပြီးဖြစ်ရာ
 ထိုအိမ်ကို ဆောင်းတစ်ရာသီအတွက် နှင်းလျှောစီး ကလပ်တစ်ခုသို့
 ဒေါ်လာ ၁,၅၀၀ ဖြင့် ငှားရမ်းလိုက်၏။ ခုတော့ တစ်ပတ်အတွင်း
 ကျွန်တော် စိုက်ထုတ်ထားသောငွေ ကျေရုံသာမက ပိုငွေပင်ထွက်နေပြီ။
 ကျွန်တော်သည် ယခုအခါ အိမ်ပွဲစားမျှမက မြေယာဖော်ထုတ်ရေး
 သမား ဖြစ်နေပြီ။ နောက်နှစ်နှစ်အတွင်း မြေ ၁၁၅ ဧကထဲမှ မြေအချို့ကို
 ၁၀ ဧကစီ ပိုင်းစိတ်ပြီး ရောင်းပစ်လိုက်၏။ ထိုငွေဖြင့် အိမ်ပေါင်ချေးငွေ
 ကို အပြည့်အဝ ပြန်ဆပ်လိုက်နိုင်သည်။

ပိုသည့်မြေဧက ၇၀ ကို နောင် အရေးအကြောင်းဆိုလျှင် ပေါင်နှံ
 ပြီး ငွေချေးဖို့ ကျွန်တော် ထိန်းထားသည်။ နောင်နှစ်အတန် ကြာသော
 အခါတွင်မှ ကျွန်တော် သိလာရသည်မှာ ကျွန်တော့်မြေတွေသည် မြို့မ
 လမ်းဖောက်ဖို့ လှူထားသည့် ပုဂ္ဂလိကပိုင်မြေတွေ ဖြစ်ကြောင်းပင်။
 ထိုအကြောင်းကို လူသိရှင်ကြားထုတ်ပြီး မကြေညာသည့်အတွက် တော်
 သေးသည်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်ပိုင် မြေဧက ၇၀ ကတော့ တစ်ပြား
 မျှ မတန်ပါတော့ချေ။

ဝက်တစ်ကောင်တည်းဖြင့် ဝက်မွေးမြူရေးခြံလုပ်ငန်း တည်ထောင်လိုမရ
 ငွေရရှိရေးအတွက် ကျွန်တော် နောက်ထပ်ပြုလုပ်သည့် စွန့်စား

ခန်းတစ်ခုမှာ ဝက်ပေါက်စကလေးတစ်ကောင် ဝယ်လိုက်ခြင်းဖြစ်၏။ ဝက်ပေါက်ကလေးကို အိမ်နောက်ဖေးခြံ ကွက်လပ်ထဲရှိ ကြက်ခြံထဲမှာ နေရာချပေးထားသည်။

တစ်နေ့တွင် အိမ်ဝယ်မည့် စုံတွဲနှစ်တွဲနှင့် စကားပြောအပြီး သူတို့ အပြန်တွင် အိမ်ရှေ့ကားဝင်လမ်းပေါ်အထိ လိုက်ပို့ကာ နှုတ်ဆက် စကား ဆိုနေချိန်တွင် အိမ်ထောင့်ဆီမှ ကျွန်တော့် ရွှေဝါရောင် အမဲလိုက် ခွေးကြီး ပြေးထွက်လာသည်ကို တွေ့လိုက်ရ၏။ အမဲလိုက်ခွေးကြီး နောက်နားမှ ကပ်ပြီးပြေးလိုက်လာသည်မှာ ကျွန်တော့်အိမ်တွင် ငှားရမ်း နေထိုင်သူ၏ ဂျာမန်သိုးထိန်းခွေးကြီး၊ ၎င်းခွေးကြီးနှစ်ကောင် နောက်မှ ပြေးလိုက်လာသည်ကတော့ တရူးရူးတရူးနှင့် ဟောဟဲလိုက်နေ သည့် ဝက်ကလေး။ နယူးယောက်မှလာသည့် ဧည့်သည်စုံတွဲများသည် မယုံနိုင်သလို တအံ့တဩဖြစ်နေကြသည်။ သူတို့ကားဝင်လမ်းအတိုင်း ကားမောင်းထွက်သွားချိန်တွင် သူတို့အထဲမှ တစ်ဦးက ပြောလိုက် သည်မှာ-

“မင်းတို့ အဲဒီလောက်အကျည်းတန်တဲ့ ခွေးတစ်ကောင်ကို တွေ့ဖူးကြသလား”
တဲ့လေ။

၎င်းဝက်သည် ကျွန်တော်၏ အကောင်းဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတစ်ခု ဖြစ်မလာပါချေ။ ပထမအချက်အဖြစ် ပြောရလျှင် သည်ကောင်သည် အမြဲလို ပြဿနာဖန်တီးသည့်ကောင်ဖြစ်၏။ တနင်္ဂနွေတစ်ရက်တွင် ကျွန်တော့်အိမ်နီးချင်း (ကျွန်တော့်အိမ်နှင့် မိုင်တစ်စိတ်လောက် ဝေး သည့်နေရာတွင် နေထိုင်သူ။) တစ်ဦးသည် အိမ်တံခါးကို စောစောစီးစီး လာခေါက်သည်။ သူသည် ဒေါသအမျက်ခြောင်းခြောင်း ထွက်နေ သည်။ မြို့နယ် သီးနှံပြိုင်ပွဲဝင်ရန် သူအထူးတလည် စိုက်ပျိုးထားသည့်

ရွှေဖရုံပင်များကို ကိုက်စားပစ်ကြောင်း။ သူသည် ရွှေဖရုံသီးများ ကြီးကြီးမားမားသီးအောင် ရွှေဖရုံနွယ်များအတွင်းသို့ နွားနို့များ ဆေးထိုးအပ်ဖြင့် ထိုးသွင်းခဲ့ရကြောင်း၊ သူသည် နှစ်စဉ်နှစ်တိုင်း ပထမဆုရခဲ့သည်မှာ ခြောက်နှစ်ဆက်တိုက်ရှိပြီဖြစ်ကြောင်း၊ ယခုနှစ် တော့ ကျွန်တော့်ဝက်ကြောင့် ပြပွဲတင်စရာ ဘာမျှမရှိတော့ကြောင်း ပြောသည်။ တော်သေးသည်။ သူ၏ဆုံးရှုံးနစ်နာမှုအတွက် လျော်ကြေး မတောင်းပေလို့။ ထိုခေတ် ထိုအခါက မိမိ၏ နစ်နာမှုများကို ရုံးတင် တရားစွဲလေ့ မရှိသေးပါ။

နောက်ပြီး ဝက်တွေအကြောင်း ကျွန်တော်ကြားဖူးထားသည့် သတင်းများနှင့် ဖီလာဆန်ကျင်ဖြစ်နေခြင်း၊ ကျွန်တော့်ဝက်သည် အစား အစာ တော်တော်ဇီဇာကြောင်သည့် ဝက်ဖြစ်နေခြင်း၊ ကျွန်တော်သည် ဒေသခံ ကုန်ပဒေသာတိုက်ကြီးသို့ တစ်ပတ်လျှင် နှစ်ကြိမ်သွားပြီး သူတို့၏ စွန့်ပစ်ပစ္စည်းတွေထဲမှ ကောင်းပေ့ဆိုသည်များ (များသော အားဖြင့် ဟင်းသီးဟင်းရွက်များ။) ကို ရွေးကောက်သည်။ ထို့နောက် စားသောက်ဆိုင်ကြီးတစ်ဆိုင်က ကျွန်တော့်အတွက် သိမ်းပေးထား သည့် စားကြွင်းစားကျန်များ သံပုံးတစ်ပုံးစာလောက်ကို ဝင်ယူသည်။

သို့ဖြစ်သော်လည်း ကျွန်တော်သယ်လာသည့် အစားအစာ အများစုမှာ မစားဘဲ ကျန်လေ့ရှိ၏။ သည်ဝက်က အဆာသွပ်ပေါင်မုန့် များ၊ ဒိန်ခဲပျော့များလောက်သာ ကြိုက်နှစ်သက်ပုံရ၏။ (အခါအား လျော်စွာ နို့တိုက်ထားသည့် ပြိုင်ပွဲဝင် ရွှေဖရုံသီးများက လွဲလို့ပေါ့လေ)

လေးလကြာသွားသည်။ ကျွန်တော့်ဝက်သည် ပေါင် ၄၀ ပဲ အချိန်စီးသေးသည်။ (ကျွန်တော့် စာရင်းကိုင်အမျိုးသမီးပိုင်သည့်) ဝက်အမေကြီးနှင့် တစ်မြုံတည်းပေါက် ဝက်ညီမလေးကတော့ ပေါင် ၁၇၀ ပင် အလေးချိန်စီးနေပြီ။ ကျွန်တော် တန်ဖိုးကြီးကြီးပေးပြီး

သင်ခန်းစာတစ်ခု သင်ယူရရှိလိုက်ပါသည်။ သင် ဝက်မွေးမြူလိုလျှင် ဝက်တစ်ကောင်တည်း မွေးလိုမရ။ အစားအစာအတွက် ပြိုင်ဘက်မရှိ လျှင် ထိုဝက်များသည် ဝက်မပီသတော့။ ပြိုင်ဆိုင်ခြင်းဆိုသည်မှာ ရှိသင့်ရှိထိုက်သော ကိစ္စတစ်ရပ်အဖြစ် ခံယူထားသော ကျွန်တော့် အတွက်တော့ ကျွန်တော်၏ ဝက်မွေးမြူရေးအတွေ့အကြုံသည် လက် တွေ့သာမကဖြစ်သည်ဟု ဆိုရပါတော့မည်။

ဆင်းရဲသားရပ်ကွက်မှ အိမ်ရှင်များသည် တစ်ပြားဆိုတစ်ပြား တန်ရာ တန်ကြေး ရကြခြင်းဖြစ်သည်

များသောအားဖြင့် လက်ငင်းငွေချေစရာမလိုဘဲ ကျွန်တော် ဝယ်ခဲ့သည့် အိမ်များမှာ ဝင်ငွေနည်းသူများအဖို့ ဆောက်လုပ်ထားသည့် အိမ်ခန်းပေါင်းများစွာ ပါဝင်သော အိမ်များဖြစ်၏။ ၎င်းအိမ်များက ထပ်ဆင့်ပေါင်နှံငွေချေးပေးဖို့ လိုလိုလားလားရှိကြ၏။ ထိုသို့ ငွေပေးချေ ဖို့ လိုလိုလားလား ရှိနေခြင်းကပင် ၎င်းအိမ်ကိုရောင်းထုတ်ပစ်ဖို့ သူတို့ ဘယ်လောက်အားသန်ကြောင်း ထုတ်ပြောနေသယောင် ရှိပေသည်။

ဝင်ငွေနည်းသူများနေသည့် အိမ်များကို ပိုင်ဆိုင်ရခြင်းသည် ဘယ်လောက်စိတ်ပျက်စရာကောင်းသလဲဆိုသည့်အချက်ကို နောင် တစ်ချိန်တွင် ကျွန်တော် သိရှိခဲ့ရသည်။ ၎င်းအိမ်များကို အတင်းတွန်း ထိုးရောင်းနေသူများသည် ထိုအချက်ကို တွေ့ကြုံသိရှိခဲ့ပြီးဖြစ်နေ၏။ (ယခုခေတ် ကျန်းမာရေးဆိုင်ရာ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများ၊ မီးဘေး ကြိုတင်ကာကွယ်ရန် စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများနှင့်ဆိုလျှင် အခြေအနေ မှာ ၁၀ ဆလောက် ပိုဆိုးပါသည်။) ထိုသို့သောအိမ်များ ပိုင်ဆိုင်ရသည် မှာ အခွင့်ထူးခံစားရခြင်းမဟုတ်ဘဲ ကျိန်စာသင့်ခြင်းပင် ဖြစ်တော့၏။

ရတ်လင်းရှိ လမ်းတစ်လမ်းပေါ်တွင် ခြံချင်းဆက်နေသည့်

အိမ်လေးလုံး ကျွန်တော်ပိုင်ခဲ့၏။ ၎င်းအိမ်လေးလုံးတွင် လူနေအိမ်ခန်း ၁၅ ခန်းရှိသည်။ ထိုအခန်းတစ်ခန်းချင်းတွင် တစ်ကိုယ်တော်ကလေး အမေများနှင့် သူတို့၏ကလေးများ နေထိုင်သည်။ လတစ်လ၏ ပထမဆုံးနေ့တွင် သူတို့သည် လူမှုဖူလုံရေး ထောက်ပံ့ကြေး ချက် လက်မှတ်များရကြသည်။ ကျွန်တော်က သူတို့လက်မှတ်ထိုးထားသည့် ချက်လက်မှတ် ၁၅ စောင်ကိုယူပြီး ဘဏ်တွင် ငွေထုတ်သည်။ ကျွန်တော့် အိမ်လခနုတ်ယူပြီး ကျန်ငွေကို သူတို့လက်ထဲထည့်သည်။

ကျွန်တော့်အိမ်ခန်း ၁၅ ခန်းတွင် ဘယ်သကောင့်သားမျှ နေထိုင် ခွင့်မရှိ။ သို့ ညဉ့်နက်သန်းခေါင်လာပြီး သန်းခေါင်စာရင်းစစ်လျှင်မူ အနည်းဆုံး အရွယ်ရောက်ပြီး ယောက်ျားကြီး ၁၅ ယောက်တော့ တွေ့ရ မှာ သေချာသည်။ ၎င်းအိမ်ထောင်မဲ့ မိန်းမများသည် သူတို့ငနဲတွေနှင့် လက်ထပ်လိုက်လျှင် လူမှုဖူလုံရေးထောက်ပံ့ကြေးငွေ ဆုံးရှုံးသွားမည်။ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံ၏ လူမှုဘဝ ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေးစနစ်သည် စင်းလုံးမချောသေးတာတော့ အမှန်။ သို့ဖြစ်သည့်တိုင် အဖြေမှန်ကို တော့ ကျွန်တော်မသိပါ။

ကျွန်တော့်အိမ်ခန်းများသည် အိမ်တွင်းရေးပြဿနာများ အကြီး အကျယ်ပေါ်ပေါက်ရာ နယ်မြေဒေသများဖြစ်၏။ သူတို့ပြဿနာများကို ကူညီထိန်းသိမ်းဖို့ ရဲတပ်ဖွဲ့အကူအညီကို တောင်းခံရလေ့ရှိ၏။ ထိုသို့ အကူအညီတောင်းတိုင်းလည်း ကျွန်တော့်အိမ်ခန်းများတွင် ပြဿနာ ပေါ်နေကြောင်း သိရအောင် ရဲတပ်ဖွဲ့က ကျွန်တော့်အား အကြောင်း ကြားနေကျဖြစ်၏။ ဘာကြောင့်မှန်းတော့ ကျွန်တော်လည်းမသိ။

တစ်နေ့တွင်တော့ အိမ်ငှားတစ်ဦးက တယ်လီဖုန်းဆက်သည်။ သူမ၏အိမ်ခန်းတွင် ရေချိုးခန်းပျက်နေသည်ဟု အကြောင်းကြား သည်။ လွန်ခဲ့သည့် သီတင်းပတ်တုန်းကပင် သူမ၏ရေချိုးခန်းတွင်

သွပ်ပိုက်များနှင့် ကြေးပိုက်များ လဲလှယ်တပ်ဆင်ပေးခဲ့သေးသည်။ ကျွန်တော် ပိုက်သွယ်တာ အချိုးမကျလိုဖြစ်မည်ဟု ကျွန်တော် တွေးလာသည်။

တစ်ခုတော့ ထူးဆန်းသည်။ သည်မိန်းမပြောပုံက တစ်မျိုး။ သူမ၏ ရေချိုးခန်းပိုက် ပျက်နေလိုဟု မပြော။ ရေချိုးခန်းပျက်နေလိုဟု ပြောသည်။ ဘာသဘောလဲ။ သူ့ဆီသို့ရောက်မှ အဖြေပေါ်တော့သည်။ သူ့အတွဲဟောင်း သကောင့်သားက ကြေးပိုက်များအား ဖြတ်ပြီး ကြေးစများကို ရောင်းစားသွားသည်ဆို၏။

ဆင်တူယိုးမှားဇာတ်လမ်းတွေ ဒါဇင်နှင့်ချီပြီး ကျွန်တော် ပြောနိုင်သည်။ သို့ပေမဲ့ ခုလောက်ပြောလျှင် သင် ပုံဖော်လို့ရလောက်ပြီ ထင်ပါသည်။ သည်လိုအိမ်ရာမျိုး ပိုင်ဆိုင်ရတာ တော်တော်စိတ်ကုန်စရာကောင်းပါသည်။ ချက်ချင်းလက်ငင်း ငွေမချေရသည့်အတွက် ထိုသို့သောအိမ်မျိုးကို သင် ဝယ်သင့်သည်ဟု ကျွန်တော်မတိုက်တွန်းပါ။ အမှန်ပြောရလျှင် ထိုသို့သော အိမ်အများစုကို မဝယ်သင့်ပါ။

စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းနှင့် ပတ်သက်သည့်တိုင် လျင်မြန်လွန်းခြင်းက နှုတ်ပေးသည်

စိတ်ကူးတစ်ခုရပြီဆိုလျှင် မြန်မြန်ဆန်ဆန် အကောင်အထည်ဖော်တတ်ခြင်းနှင့်ပတ်သက်၍ ကျွန်တော် အမြဲတစေ ဂုဏ်ယူဝံ့ကြွားခဲ့၏။ ထိုအကြောင်း သိပ်ကြာကြာစဉ်းစားလျှင် တဖြည်းဖြည်းကြောက်နူးတုန်လာမှာ စိုးရွံ့သောကြောင့် အဆောတလျှင် ရုပ်လုံးဖော်ပစ်မိတာ ဖြစ်ချင်လည်းဖြစ်မည်။ ဤသို့ လျင်လျင်မြန်မြန် ဆောင်ရွက်လိုစိတ်ရှိခြင်းသည် ကျွန်တော်၏ အိမ်ခြံမြေအရောင်းအဝယ် လုပ်ငန်းမှာတော့ ပျက်စီးရာပျက်စီးကြောင်းကို ဦးခေါင်းဖြင့် ခွေမိခြင်းသာ

ဖြစ်တော့၏။ ကျွန်တော်သာ မဆိုစလောက်ကလေး ပို၍နှေးကွေးလိုက် မည်ဆိုလျှင် အိမ်တွေ ၂၃ လုံးတိတိ 'ပိုက်ဘော' မိပြီး ဦးနှောက် ခြောက်စရာ ပြဿနာပေါင်း ၈၀ ကျော် (အခန်းအရေအတွက်) နှင့် ကျွန်တော် ရင်ဆိုင်ခဲ့ရမည် မဟုတ်ပါချေ။

မတတ်သာသည့်အဆုံးတွင်မှ သင့်မိခင်ထံမှ ငွေချေးပါ

သင့်မိသားစုဝင်များထံမှ ငွေချေးသင့်ခြင်းတွင် အလွန်ကောင်း သော အကြောင်းပြချက်တစ်ခု ရှိ၏။ သူတို့ထံ သင် ငွေချေးလျှင် သူတို့က တတ်နိုင်လျှင် ထုတ်ချေးလိုက်မည်သာ။ ထိုသို့ ထုတ်ချေးခြင်း မှာ သင်၏ ငွေရေးကြေးရေးအခြေအနေကြောင့် မဟုတ်သလို သင်၏ ငွေရေးကြေးရေး အလားအလာများကြောင့်လည်း မဟုတ်။ သင်၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံကိန်းတွေ ကောင်းလွန်းသောကြောင့် သူတို့ သဘောကျလွန်းသောကြောင့်လည်း မဟုတ်။ သူတို့ သင့်အား ငွေထုတ် ချေးခြင်းမှာ သင့်အား ချစ်ခင်သောကြောင့်၊ ဆွေမျိုးဆိုသော သံယောဇဉ် ကြောင့်သာ ဖြစ်၏။

အခြားတစ်ဖက်မှ ပြောရမည်ဆိုလျှင်လည်း သင့်မိခင်အပါအဝင် သင့်ဆွေမျိုးများထံမှ ငွေမချေးသင့်သည့် အကြောင်းရင်းပေါင်း သောင်း ခြောက်ထောင်ရှိပါသည်။ ထိုအထဲမှ အကြောင်းရင်းတစ်ခုမှာ သင် အကြွေးမကျေသေးလျှင် တစ်ရက်ဆို ဆိုသလောက် သိသာလွန်းသော ကြောင့်ပင်။ သင် ငွေချေးလိုက်ပြီဆိုသည်နှင့် သင် ဘယ်တော့မျှ အပန်း ဖြေခရီး မထွက်နိုင်တော့။ ကားဝယ်စီးခြင်း သို့မဟုတ် ညစာထွက်စား ခြင်းပင် ပြုလုပ်လို့မရတော့။ ထိုအရာတွေထဲမှ တစ်ခုခုလုပ်ပြီဆိုသည် နှင့် သင့်ဆွေမျိုးတွေ၊ သင့်ညီအစ်ကိုမောင်နှမတွေ၊ သင့်ဦးလေး၊ သင့် အဒေါ်တွေထံမှ တီးတိုး မနာလိုစကားတွေ ကြားရတော့မည်ဖြစ်၏။

“အင်းလေ၊ သူ့အမေသာ မဆင်မခြင် ထုတ်မပေးခဲ့ရင် သူ အခုလို ဟိတ်တစ်လုံး ဟန်တစ်လုံးနဲ့ လျှောက်သုံးဖြုန်းနေနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး”

ဆိုသည့်စကားမျိုး။

သင်သည် သီတင်းတစ်ပတ်လျှင် နာရီပေါင်း ၈၀ ဖြင့် ငါးနှစ် လောက် ကျုံးရုန်းအလုပ်လုပ်နေလည်း သူတို့အလေးထားမည် မဟုတ်။ သင်၏အသုံးစရိတ် တစ်ခုချင်းစီကိုတော့ သူတို့မျက်စိဒေါက်ထောက် ကြည့်နေကြလိမ့်မည်။ ဝိုင်းဝန်းဝေဖန်ကြလိမ့်မည်။

သို့ဖြစ်သော်လည်း သင့်မိသားစုထံမှ ငွေချေးရခြင်းသည် ဘယ် လောက် စိတ်ပျက်စရာကောင်းကြောင်း သင်သိနေသည့်တိုင် သင့်မှာ တခြားရွေးစရာလမ်းမရှိတော့သည့်အခြေအနေမျိုးဖြင့် ကြုံရတတ်၏။ (သည်အသက် သည်အရွယ်သို့ ရောက်လာပြီဖြစ်သည့် ကျွန်တော့်အနေ ဖြင့် အခိုင်အမာ အာမခံနိုင်သည်မှာ ဘယ်တော့မဆို အခြားနည်းလမ်း များ ရှိသည်ဟူ၍ ဖြစ်ပါသည်။ သင့်အနေဖြင့် မိခင်ကြီးထံမသွားမီ အဆိုပါနည်းလမ်းများကို ရှာဖွေကြံဆရပါမည်။)

ကျွန်တော် သိပ်လည်လည်ဝယ်ဝယ် မရှိသေးသည့် ၁၉၆၅ ခုနှစ် တုန်းကပေါ့။ ရာစုနှစ်တစ်စုအတွင်း အကောင်းဆုံးအခွင့်အလမ်းကြီး တစ်ခု (သို့မဟုတ် ထိုသို့ပင် ကျွန်တော်ထင်ခဲ့၏။) ကြုံရပြီး ဒေါ်လာ ၁၅၀၀ ကို ၇၂ နာရီအတွင်း ရမှဖြစ်မည့် အနေအထားမျိုးနှင့် ကြုံနေ ရပါသည်။ မဟုတ်လျှင် မဟာအခွင့်အရေးကြီး လက်လွတ်ဆုံးရှုံးတော့ မည်။ သို့ဖြင့် မိခင်ကြီးထံ ဖုန်းဆက်သည်။ တစ်နည်းတစ်ဖုံအားဖြင့် သူမ စုဆောင်းထားသည့်ငွေမှာလည်း ထိုငွေပမာဏလောက်ကို ထုတ် ချေးနိုင်နေသည်။ သို့ဖြင့် ကျွန်တော့်အား အတိုးမဲ့ထုတ်ချေးဖို့ သဘော တူလိုက်သည်။ အခြားစည်းကမ်းချက်တစ်ခုကတော့ ၎င်းအိမ်ကို

ပြန်ရောင်း၍ရသည့် အမြတ်တစ်ဝက်ကို သူမအား ပေးရမည်။ ကျွန်တော် သူမထံမှ ငွေကိုယူလိုက်၏။ ကျွန်တော့်အိမ်က ပြန်ရောင်း ထွက်မှာ သေချာသည်။ ရက်ပေါင်း ၆၀ ကျော်မည်မဟုတ်ဆိုတာ ကျွန်တော် သိနေသည်ပဲ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်လုပ်ကိုင်ခြင်းနှင့် ပတ်သက်သည့် ရှေးဆိုရိုးတစ်ရပ် ရှိပါသည်။ သင့်စီးပွားရေး စီမံကိန်းထဲရှိ အရာရာ တိုင်းသည် သင်မျှော်လင့်ထားသည်ထက် နှစ်ဆပိုပြီး ကုန်ကျလိမ့်မည်။ နောက်ပြီး သင် မျှော်မှန်းထားသည့်အချိန်ထက် သုံးဆပိုပြီး ကြာညောင်းလိမ့်မည်ဟူ၏။ (ဤအဆိုအမိန့် မှန်ကန်ကြောင်း ကျွန်တော့် အတွေ့အကြုံက သက်သေထူနေ၏။ ကျွန်တော်က ယင်းပြဿနာ၏ အဖြေအဖြစ် ကျွန်တော့်စီမံကိန်းကို ဘေးချိတ်ထားဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်၏။ သို့မှ ကျွန်တော် စိတ်အနှောင့်အယှက် မဖြစ်ရမှာပေါ့။)

တစ်ခါတစ်ခါကျတော့လည်း ကိုယ့်အကျင့်ကိုယ်ဖျက်ပြီး စီမံကိန်းတွေ ဆွဲမိသည်။ မေမေ့ထံမှ ငွေချေးသည့် ကိစ္စမျိုးမှာပေါ့။ မေမေ့ချေးငွေကို ရက်ပေါင်း ၆၀ အတွင်း ပြန်ပေးဖို့ ကျွန်တော် စီမံကိန်း ဆွဲထားသည်။ မေမေ့ချေးငွေကို ကျွန်တော် ပြန်ဆပ်နိုင်ဖို့ ရက်ပေါင်း ၁,၀၀၀ ကျော် (သုံးနှစ်နီးပါး) အချိန်ယူခဲ့ရ၏။

သည်ကိစ္စတွင် အကျုံးဝင်နေသည့်အိမ်မှာ မီးသင့်အိမ်တစ်လုံး၊ မြေကြီးလမ်းတစ်လမ်း အဆုံးရှိ မြေ လေးဧကပေါ်တွင် ဆောက်ထားသည်။ အိပ်ခန်း လေးခန်းပါဝင်သည့် လယ်အိမ်ကြီးမှာ မီးသင့်ဒဏ်ကြောင့် တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း ပျက်စီးနေ၏။ အိမ်အောက်ထပ်ရှိ အခန်းအားလုံးမှာ မည်းနက်နေ၏။ အကာအရံ နည်းနည်းပါးပါးမှာ မီးကျွမ်းနေပြီ။ အိမ်နံရံများကတော့ ထုကြီးထည်ကြီးပါ။ ပြင်ရလျှင် ဆေးသုတ်ဖို့လောက်ပဲလိုမည်ဟု ကျွန်တော်ထင်သည်။

ယင်းအိမ်ပိုင်ရှင် လယ်သမားက မီးအာမခံလျော်ကြေးကို ထုတ်ယူထားပြီး အိမ်လာကြည့်သူတွေထဲမှ ဒေါ်လာ ၁,၅၀၀ အရင်ဦးဆုံးပေးနိုင်သူအား ရောင်းမည်ဟု ကြွေးကြော်ထားသည်။ ၎င်းလယ်သမားက ကျွန်တော့်မေမေကို ကျေးဇူးတင်ပါသည်။ ကျွန်တော့်အား ကျေးဇူးတင်မည်မဟုတ်ပါချေ။

ဝယ်ယူမှုများ ဖြစ်ပြောက်စေသည်မှာ စိတ်လှုပ်ရှားမှုများကြောင့်ဖြစ်သည်... ဆင်ခြင်တုံတရားကြောင့် မဟုတ်

ကျွန်တော်၏ လူလားမြောက်ပြီးသော ဘဝသက်တမ်း တစ်လျှောက်တွင် လူများစုက ရုပ်ပြစာအုပ်တွေ စွဲစွဲမက်မက် ဖတ်ကြသလို ကျွန်တော်က ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုး၊ ကိုယ်ထူကိုယ်ထစာအုပ်များသည်ကြီးမည်းကြီး ဖတ်ခဲ့၏။ ထိုစာအုပ်တွေထဲမှ ကျွန်တော် သဘောအကျဆုံး စာအုပ်မှာ The Magic Power of Emotional Appeal by Roy Garn (ရွှင်ဂန်းရေးသားသည့် 'စိတ်လှုပ်ရှားမှုဆိုင်ရာ ဆွဲဆောင်မှု၏ အံ့ဖွယ်စွမ်းအား' စာအုပ်) ဖြစ်ပါသည်။

၎င်းစာအုပ်၏အာဘော်မှာ လူများသည် များသောအားဖြင့် အတွေးအာရုံတစ်ခုခုထဲ နစ်မြောနေလေ့ရှိ၏။ သူတို့ကို သူတို့၏ အတွေးကမ္ဘာထဲမှ ဆွဲထုတ်ဖို့ စိတ်လှုပ်ရှားမှုဆိုင်ရာ ဆွဲဆောင်မှုလေးမျိုးရှိသည့်အနက် တစ်မျိုးမဟုတ်တစ်မျိုးဖြင့် ဆွဲဆောင်မှသာ ရနိုင်ကြောင်း ထောက်ပြထားလေသည်။ ၎င်းစိတ်လှုပ်ရှားမှုဆိုင်ရာ ဆွဲဆောင်မှုလေးမျိုးမှာ ငွေ၊ စိတ်ကူးယဉ်ခြင်း၊ အတ္တတရားနှင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ခြင်းတို့ ဖြစ်၏။ ၎င်းစိတ်လှုပ်ရှားမှုဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်း လေးမျိုးထဲမှ ဘယ်တစ်မျိုးကိုသုံးလျှင် ကျွန်တော်၏ မီးကျွမ်းအိမ်ကြီး ရောင်းထွက်မည်လဲဟု ကြံဆရပါသည်။

စိတ်လှုပ်ရှားမှု ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်း

အမှတ် (၁) ငွေ

ငွေမက်သူများအား ဈေးရောင်းရ လွယ်ကူပါသည်။ သို့ပေမဲ့ သူတို့နှင့် ဆက်ဆံရတာ ပျော်စရာမကောင်း။ သူတို့ဦးခေါင်းထဲတွင် တစ်ချိန်လုံး လွမ်းမိုးနေသည်မှာ ကိန်းဂဏန်းများသာဖြစ်၏။ (ဥပမာ- ကုန်ကျစရိတ်များ၊ ဝင်ငွေများ ပြန်ရောင်းလျှင် ရမည့်တန်ဖိုးများ၊ ချေးငွေများ၊ အမြတ်ရမည့်ရာခိုင်နှုန်းများ... စသည်ဖြင့်။) ထိုသို့သော လူစားများကို နယူးယောက် ဟယ်ရယ်ထရီဗျန်းနှင့် ဘော့စတွန် ဟယ်ရယ်ထရီဗျန်း သတင်းစာတို့တွင် ကြော်ငြာထည့်ပြီး ဆွဲဆောင် ခဲ့ပါသည်။ 'အထူးတစ်ခွန်းဈေး၊ ၃,၉၅၀ ပေါင်တည်း' ၎င်းကြော်ငြာ ကိုတွေ့ပြီး တစ်စုံတစ်ဦးက ဆက်သွယ်လာသည်နှင့် ကျွန်တော် စဉ်းစားကြံဆလိုရသော ကိန်းဂဏန်းများဖြင့် သူ့အား ဖမ်းစားတော့ ၏။

ငွေမက်သူများသည် များသောအားဖြင့် ယုံလွယ်တတ်သည့် ဈေးဝယ်သူများဖြစ်၏။ အိမ်၊ ခြံ၊ မြေ တစ်မျိုးမျိုးကိုဝယ်ပြီး အမြတ်ငွေ တနှင့်တပိုးဖြင့် ပြန်ရောင်းချင်စိတ်များသည် သူတို့အား အမြင်ကန်းစေ ၏။ အရှိတရားနှင့် လွတ်ကင်းစေ၏။ သူတို့အတွက် အိမ်ဝယ်ဖို့ ငွေကြေးရရာရကြောင်း စီစဉ်ပေးနိုင်လျှင် သူတို့အား အမိဖမ်းဖို့ အရမ်း လွယ်ပါသည်။ ကံဆိုးမိုးမှောင်ကျချင်တော့ မီးလင်းဖိုပင်မရှိဘဲ မီးကျွမ်း ထားသည့် အိမ်ကြီးကို ဘယ်ဘဏ်မှာမျှ အပေါင်ထားပြီး ငွေချေးလို့ မရနိုင်ချေ။ အိမ်ကိုကြည့်ရှုစစ်ဆေးစဉ်က မီးလင်းဖို မရှိဆိုတာကို ကျွန်တော် သတိလက်လွတ်ဖြစ်ခဲ့မိ၏။ အိမ်ဆိုသည့်နောက်မှတော့ အပူပေးစနစ် တစ်မျိုးတစ်ဖုံတော့ ရှိမှာပေါ့ဟု ကျွန်တော် မှတ်ယူထားခဲ့ သည်လေ။

စိတ်လှုပ်ရှားမှု ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်း
အမှတ် (၂) စိတ်ကူးယဉ်ခြင်း

စိတ်ကူးယဉ်တတ်သူများသည် ကောင်ကလေး-ကောင်မကလေး၊ ကောင်ကလေး-ကောင်ကလေး၊ သို့မဟုတ် ဆက်ဆံရေးတစ်မျိုးမျိုးနှင့် ပတ်သက်၍သာ စိတ်ကူးယဉ်တတ်ကြသည်မဟုတ်။ လှလှပပ အရာကလေးတွေ၊ ပစ္စည်းအသစ်အဆန်းတွေ တွေ့ရလျှင်၊ ခရီးသွားရလျှင်၊ အမျိုးမျိုးအဖုံဖုံသော တိရစ္ဆာန်များ တွေ့ရလျှင်နှင့် အခြား အမွှေးပွ အနွေးထည်အမျိုးမျိုး တွေ့ရလျှင် သူတို့က စိတ်ကူးယဉ်ပစ်လိုက်သည်သာ ဖြစ်၏။

စိတ်ကူးယဉ်တတ်သူများအား ဈေးရောင်းရတာ ကျွန်တော် နှစ်ခြိုက်သဘောကျပါသည်။ သင့်အနေဖြင့် ကိန်းဂဏန်းများကို လှည့်ကြည့်နေဖို့ လုံးဝမလို။ သူတို့အတွက် ပကတိ အရှိတရားထက် အလှတရားများကို ရှုမြင်နေရဖို့က ပိုအရေးကြီးသည်။ တစ်ခါက ဘုဇပတ်ပင်တွေ တစ်စုတစ်ရပ်ကြီး ပေါက်နေသည်ကိုလည်းကောင်း၊ ဆောင်းကာလတွင် သစ်ရွက်တွေကြွေပြီး ပင့်သက်ဖြာရလောက်အောင် လှပသောမြင်ကွင်းကိုလည်းကောင်း မက်မောနေသည့် စိတ်ကူးယဉ် စုံတွဲတစ်တွဲအား ကျွန်တော် အိမ်တစ်လုံး အစွဲထုတ်နိုင်ခဲ့၏။ သူတို့သည် အိမ်၏ အောက်ခြေအုတ်မြစ်တွေ ကြေမွနေသည်ကို လျစ်လျူရှုထားကြသည်။ တကယ်တော့ ထာဝရအလှတရားကို ယာယီချို့ယွင်းချက်များနှင့် ဘယ်လိုလုပ်ပြီး လဲလှယ်နိုင်ပါမည်လဲ။ နောက်ဆုံးကျတော့ လူတိုင်းသည် ကိုယ်ကြိုက်တာ ကိုယ်လုပ်နေကြသည်ပဲ မဟုတ်လား။

စိတ်ကူးယဉ်တတ်သူများအား နယူးယောက်တိုင်းမ် သတင်းစာထဲ၌ 'သင့်အိမ်ရှေ့ခြံထဲမှ သမင်' ဟူသော ကြော်ငြာဖြင့် ကျွန်တော် ဖမ်းစားခဲ့ဖူးသည်။ ဤကြော်ငြာက ဗားမောင့်ပြည်နယ်သို့ မရောက်

ဖူးသူများအား ပင့်သက်ဖြာစေ၏။ သူတို့တော်တော်များများပင် ကျွန်တော် ကိုင်ထားသည့် အိမ်များကို ဝယ်ကြ၏။ သို့ပေမဲ့ မီးကျွမ်းပြီး မည်းမှောင်နေသည့် လယ်အိမ်ကြီးကိုတော့ သူတို့ကြည့်ပြီး စိတ်ကူးမယဉ်နိုင်ကြပါချေ။

သို့သော် ဗားမောင့်ပြည်နယ်ထဲတွင် သမင်တွေ ခြေချင်းလိမ်နေလောက်အောင် ပေါပေါများများရှိကြောင်း သူတို့ မကြာခင် သိသွားကြပါသည်။ သူတို့ပြောင်းရွှေ့လာပြီး မကြာမီအတွင်း သူတို့၏ ပန်းခြံတစ်ခွင်တစ်ပြင်လုံးကို သမင်က ကိုက်ဖြတ်ဝါးမျိုပစ်ကြောင်း သိလာရသောအခါမှာတော့ သူတို့၏ စိတ်ကူးယဉ်စိတ်ကလေးတွေ ထာဝစဉ်ပျောက်ကွယ်ကုန်ကြတော့၏။

စိတ်လှုပ်ရှားမှု ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်း

အမှတ် (၃) အတ္တတရား

အတ္တကြီးသူများ ဦးစားပေး ရှေ့တန်းတင်သည်မှာ သူတို့၏ အရေးပါ အရာရောက်မှုနှင့် သူတို့ကို အခြားလူများက ဘယ်လို သဘောထားသလဲဆိုသည့် အချက်များဖြစ်၏။ ကျွန်တော်က ဝေါလ်စထရီဂျာနယ်ထဲတွင် ကြော်ငြာတစ်ခုထည့်ပြီး အတ္တကြီးသူများအား ဆွဲဆောင်ဖူးသည်။ ကျွန်တော့်ကြော်ငြာမှာ 'လမ်းအဆုံးတွင်ရှိသော သင့် ရဲတိုက်ကြီး' ဟူ၏။

ထိုကြော်ငြာကို ဖတ်ရသူတော်တော်များများက ကျွန်တော်နှင့် ဆက်သွယ်ကြ၏။ သို့ဖြစ်သော်လည်း ကျွန်တော်၏ မီးကျွမ်းနေသည့် အိမ်မည်းမည်းကြီးကတော့ သူတို့မျှော်မှန်းသည့် 'ရဲတိုက်ကြီး' နှင့် ဘယ်လိုမျှ စပ်ဟပ်တွေးယူလို့ပင် မရကြပါချေ။

စိတ်လှုပ်ရှားမှု ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်း

အမှတ် (၄) ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ခြင်း

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်သူများသည် လုံခြုံမှု ဦးစားပေးသူများ၊ သတိကြီးသူများ စိုးရိမ်ကြောက်လန့်တတ်သူများ ဖြစ်၏။ ထိုလူများသည် အသက်ကလေးနည်းနည်း ထောက်လာသူများ ဟု ကျွန်တော်ယူဆသည်။ ငယ်ရွယ်သူအများစုကတော့ သူတို့သည် အနိစ္စတရားနှင့် မပတ်သက်သူများဟု သူတို့ကိုယ်သူတို့ ထင်မှတ်ကြ သူများဖြစ်၏။ ခရစ်ယာန်ဆိုင်ရာ ဖော်နီတာ (ပျမ်းမျှ စာဖတ်ပရိသတ် သည် အသက် ၅၀ ကျော်များဖြစ်၏။) ထဲတွင် ကျွန်တော် ကြော်ငြာ တစ်ခု ထည့်သည်။ 'အသက် ၁၀၀ ထိ နေမည့်စုံတွဲများအတွက်' ဟူ၍။ ဤကြော်ငြာကြောင့် တုံ့ပြန်ဆက်သွယ်လာသူများသည် ကျွန်တော်၏ အခြားကြော်ငြာများကြောင့် ဆက်သွယ်လာသူများထက် အပုံကြီးများ သည်။ ကျွန်တော်၏ အခြားကြော်ငြာများနည်းတူ ဤကြော်ငြာတွင် လည်း ရောင်းမည့်အိမ်အကြောင်း တစ်လုံးတစ်ပါးမျှ ဖော်ပြမထား။

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်သူများ ရောက်လာ သည့်အခါ ကျွန်တော်က ဗားမောင့်ပြည်နယ်၏ သန့်ရှင်းလတ်ဆတ် သော လေအကြောင်း၊ လေထုညစ်ညမ်းမှု နည်းပါးခြင်းအကြောင်း၊ နောက်ပြီး ရာဇဝတ်မှု မရှိသလောက် နည်းပါးခြင်း အကြောင်းများကို ဖွဲ့နွဲ့ပြောပြသည်။ အသက် ၁၀၀ နေလိုသူများ နေထိုင်မည့် နေရာဒေသ သည် ထိုသို့သော ဂုဏ်သတ္တိများဖြင့် ပြည့်စုံကြောင်း တင်ပြသည်။ (ချမ်းအေးလွန်းသည့် ဆောင်းကာလများက ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သတ် သေမှုနှုန်း အမြင့်ဆုံးဖြစ်ပေါ်စေသည့် အကြောင်းများတော့ ကျွန်တော် ဘယ်တော့မျှ ထည့်မပြော။)

ဘာကြောင့်မှန်းမသိ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်

မူများထဲမှ ဘယ်သူကမျှ ကျွန်တော် ၃,၉၅၀ ဒေါ်လာဖြင့် ရောင်းမည့် အိမ်ကို စိတ်မဝင်စားကြ။ ကျွန်တော်ထင်ပါသည် အသက် ၁၀၀ ထိ နေမည့် စုံတွဲများအတွက် စင်းလုံးချောသည့်အိမ်ဟု ကျွန်တော်ပြောခြင်း မှာ ကျွန်တော့်အိမ်ကို ပြင်ဆင်မွမ်းမံဖို့ နှစ်ပေါင်း ၁၀၀ တိုင်အောင် အချိန်ယူရလိမ့်မည်ဟု သူတို့ယုံကြည်သွားကြသောကြောင့် ဖြစ်နိုင်ပါ သည်။

စိတ်လှုပ်ရှား ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းများသုံးပြီး ကြော်ငြာသည့် ကျွန်တော့်ကြော်ငြာများကြောင့် အိမ်တွေ တော်တော်များများ ရောင်းရ ၏။ မီးကျွမ်းအိမ်ကြီးကိုတော့ စိတ်ဝင်စားသူပင် မရှိပါ။ မည်သို့ဖြစ်စေ သည်အိမ်ကြီးကို ကျွန်တော် ငါးစာအဖြစ် အသုံးပြုခဲ့ပါသည်။ ဤအိမ် ကြီး အကြောင်းပြုပြီး ဝယ်လက်များကို မြှူဆွယ်ဆွဲဆောင်၏။ သူတို့ ရောက်လာသောအခါ သည့်ထက်ကောင်းပြီး သည့်ထက်တန်ဖိုးကြီး သည့် အိမ်များကို လှည့်ပတ်ရောင်းနိုင်ခဲ့လေသည်။

နောက်ဆုံး ကြံရာမရတော့သည့်အဆုံးတွင် ကျွန်တော့်အိမ်မည်း ကြီးကို ကလေးရှစ်ယောက်ရှိပြီး ကြွေးတွေ လည်ပင်းခိုက်အောင် တင်နေသည့် ကြိုးကြိုးစားစား အလုပ်လုပ်သူ လယ်သမားတစ်ယောက် အား ထိုးရောင်းခဲ့ရ၏။ သူဝယ်နိုင်အောင် ငွေချေးခြင်းကိစ္စကို အစ အဆုံး ကျွန်တော်ပင် ဆောင်ရွက်ပေးရသည်။ ငွေလက်ငင်းပေးချေဖို့ သူ့မှာ တစ်ပြားမျှမရှိ။ (ကျွန်တော့်လိုပါပဲ။ ထို့ကြောင့် သူ့ကို သံယောဇဉ်ထားမိ၏။) ကျွန်တော် သူ့ကို အတိုးနှုန်းမြင့်မြင့်မားမား ယူသည်။ သို့မှ သည်အိမ်ကို ပေါင်နှံလို့ရလောက်အောင် မြန်မြန် ဆန်ဆန် ပြင်ဆင်လိမ့်မည်ဟု ကျွန်တော်တွက်ထားသည်။ စင်စစ် ကျွန်တော့် မှန်းချက်နှင့်နှမ်းထွက် လွဲသွားခြင်း။ ကလေးရှစ်ယောက် ဖခင်ကြီးတွင် အိမ်ပြင်ဆင်ဖို့ ငွေအင်အားရော၊ ကာယအင်အားပါ ချို့တဲ့

နေလေပြီ။ နောက်ဆုံး သူ့ဇနီးသည်က သူမ၏တီထွင်ဉာဏ်စွမ်းသုံးပြီး နံရံမည်းမည်းကြီးများနှင့် လိုက်ဖက်တင့်တယ်အောင် အလှပြင်နိုင်ခဲ့လေသည်။

ခုဆို ကျွန်တော် ငဲ့စောင်းကြည့်ရမည်မှာ ချေးငွေပြန်မရသေးသောကြောင့် စိတ်ဆိုးနေမည့် မိခင်တစ်ဦးသာ ရှိတော့၏။ (ကျွန်တော်တို့နှစ်ဦး စကားပြောဖြစ်တိုင်း သည်အကြောင်း သူမက မပြောပါ။) သို့ပေမဲ့ မြို့အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့ဝင်များကတော့ ကျွန်တော့်ကို တော်တော်ကြီး မကြည်။ ဤအိမ်ထောင်စုအသစ်တွင် ကလေးရှစ်ယောက်တောင် ပါလာသည်ဆိုတော့ မြို့၏ပညာရေးစရိတ်တွင် သုံးရာခိုင်နှုန်း တက်သွားတော့မည်။ သူတို့ဆီမှတော့ ဘာအခွန်အကောက်မျှ ရမည်မဟုတ်ဟု ဆိုကြသည်။

သင် မြို့ကလေးတစ်မြို့တွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်မည်ဆိုလျှင် ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမည့်အချက်တွေ များစွာရှိပါသည်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်က လက်သမားဆရာကို သံယောဇဉ်ထားသည်။ သဘောကျသည်။ အိမ်ခန်းငှားစားရမည့် အိမ်များကို ပြင်ဆင်မွမ်းမံပေးဖို့ သူက သဘောတူသည်။ ထို့ကြောင့် သူ့အား အလုပ်ပေးထားပြီး သူ့အပတ်စဉ်ရသည့် လုပ်ခများထဲမှဖြတ်ပြီး အိမ်ပေါင်ချေးငွေကို ပြန်ဆပ်ပေးရသည်။

နောက်လေးနှစ်နီးပါးကြာသောအခါ (ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ပူးတွဲလက်မှတ်ထိုးပေးပြီးသည့် လက်သမားဆရာအား အနည်းဆုံး သုံးနှစ်ဆက်ပြီး အလုပ်ပေးထားပါမည်ဟူသော ကတိနှင့်အတူ ခယဝပ်တွားတောင်းပန်တိုးလျှိုးပြီး) ဒေသဆိုင်ရာ ဘဏ်တစ်ခုတွင် အိမ်မည်းကြီးကို ပေါင်နှံပြီး ငွေချေးကြသည်။ ရသည့်ငွေကို ကျွန်တော့်မေမေနှင့် ခွဲဝေယူလိုက်ပါသည်။ ကံကောင်းထောက်မစွာပင် ကျွန်တော့် မိဘများထံမှ

နောက်ထပ် ငွေမချေးရတော့ပါ။

မေးခွန်းများမေးပါ

သင် တစ်စုံတစ်ရာ တတ်ကျွမ်းသည်ဟု လူတွေက ထင်လိမ့်မည်

အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သည့် ကျွန်တော့် အားထုတ်မှု များသည် ကျွန်တော့်အား ဘဏ်လုပ်ငန်းဘက်သို့ ခေါ်ဆောင်သွား တော့၏။ အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်ရင်း အလုံးစုံ အကျုံးဝင်သော ပေါင်နံ့မှု (Blanket Mortgage) အကြောင်း သိရှိခွင့် ရခဲ့၏။ အဓိပ္ပာယ်မှာ အလုံးစုံပေါင်နံ့မှုတစ်ခု ပြု၏။ အပေါင်ပစ္စည်းထဲတွင် အိမ်တစ်လုံးမက အိမ်ပေါင်းများစွာကို တစ်ချီတည်း ပေါင်နံ့သည်။ အကယ်၍ အိမ်တစ်လုံးနှင့်ပတ်သက်ပြီး အချွတ်အချော် အတိမ်း အစောင်းဖြစ်လည်း ကိစ္စမရှိသေး။ တန်ဖိုးရှိသည့် အခြားအိမ်တွေ ရှိ သေးသည်။ အလုံးစုံပေါင်နံ့ခြင်းသည် အပေါင်ခံသူအတွက် အရဲစွန့်ရမှု နည်းပါးသည်။

ကျွန်တော်ဆိုလျှင် အိမ် ၂၃ လုံးဝယ်ထားရာ အိမ် ၁၅ လုံးကို အလုံးစုံ အကျုံးဝင်သော ပေါင်နံ့နည်းဖြင့် ပေါင်နံ့ခဲ့၏။

ကံအားလျော်စွာပင် ကျွန်တော့်အလုပ်ရှင် ဟင်နရီကဲရစ်၏ စောင်မမှုကြောင့် ကျွန်တော်သည် ရတ်လင်း ငွေစုငွေချေးအဖွဲ့တွင် ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင် ဖြစ်ခဲ့၏။ ထို့နောက် အဖွဲ့ဥက္ကဋ္ဌ ရတ်တရက် ကွယ်လွန်သောအခါ သူ့နေရာတွင် ကျွန်တော်ဝင်ခဲ့ရ၏။

ကျွန်တော့်အား အဖွဲ့ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် ရွေးလိုက်ကြကြောင်း ဒေသ ထုတ်သတင်းစာထဲ ပါလာသောအခါ ကျွန်တော့်အဘွားက မှတ်ချက် ချပါသည်။

“ဝမ်းသာဂုဏ်ယူပါတယ် ငါ့မြေးရယ်၊ မင်းရဲ့ နာရေးကြော်ငြာ

ထည့်သည့်အခါ အရမ်းသားနားသွားမှာပေါ့နော်”
တဲ့လေ။

ကြော်ငြာတာ ငွေမရ၊ ငွေကုန်သည်

ရတ်လင်းငွေစုငွေချေးအသင်းတွင် ဥက္ကဋ္ဌအသစ်အဖြစ် ရွေးချယ်
တင်မြှောက်ခံရသောအခါ ငွေကုန်ကြေးကျမများဘဲ ကျွန်တော်တို့
အသင်းအကြောင်း လူတွေတွေးလာအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရပါ့ဟု ကြံ
စည်မိသည်။ ကြော်ငြာဆိုသည်မှာ ရေရှည်အတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု
ဖြစ်၏။ ကာလတိုအားဖြင့်ဆိုလျှင် ကြော်ငြာခြင်းသည် ငွေကုန်သည်။
ကုမ္ပဏီငယ်အများစုဆိုလျှင် ရေရှည်အကျိုးအတွက် ကြော်ငြာ မနေနိုင်။
သူတို့သည် ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်ရေး ကြိုးစားအားထုတ်နေရသည်။
ကျွန်တော်တို့ဘဏ်လည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပါပဲ။

ဘဏ်အတွက် ကြော်ငြာပုံ ကြော်ငြာနည်းကို စဉ်းစားရင်း အကြံ
ထုတ်ရင်း ရတ်လင်းစားသောက်ဆိုင်သို့ နေ့စဉ်သွားသည်။ အတင်း
အဖျင်း သတင်းစုံကို နားထောင်ရင်း ကော်ဖီတွေ တစ်ခွက်ပြီးတစ်ခွက်
သောက်သည်။ တစ်နေ့တွင်တော့ ကော်ဖီသောက်ပြီး အပေါ့အပါးသွား
ရန် ယောက်ျားအိမ်သာဘက်သို့ ထွက်ခဲ့သည်။ ကျွန်တော့်ရှေ့မှ နံရံ
ပေါ်တွင် ‘ယေရှု ကယ်ဆယ်သည်’ ဟူသော စာတန်းကို တွေ့ရသည်။
ဘယ်သူရေးသွားသည် မသိ။ သို့ဖြင့် ကျွန်တော် ဘယ်လို စိတ်ကူး
ပေါက်သွားသည်မသိ။ သူ့စကားလုံးများအောက်တွင် ‘ရတ်လင်း ငွေစု
ငွေချေးအသင်း၌’ ဟူသော စကားလုံးတွေ ဖြည့်ရေးလိုက်မိတော့၏။

နောက်ရက်အနည်းငယ်အကြာတွင် ကျွန်တော်တို့ဘဏ်
အကြောင်း ရတ်လင်းစားသောက်ဆိုင် အိမ်သာနံရံတွင် နံရံစာရေးထား
ကြောင်း သူပြောငါပြော အုတ်အော်သောင်းတင်း ပြောနေကြတော့၏။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော့်လုပ်ဆောင်မှု အောင်မြင်သလောက် အောင်မြင် သွားသည် ထင်ပါသည်။

စိတ်ကူးကောင်းတစ်ခုရထားပြီး ၎င်းစိတ်ကူးအတွက် ငွေမကုန်ဘူးဆိုလျှင် ၎င်းစိတ်ကူးကို ဆက်ပြီးရုပ်လုံးဖော်ပါ

နောက် သီတင်းပတ်အနည်းငယ်အတွင်း ကျွန်တော် လက်လှမ်း မီသရွေ့ နားနေခန်းတိုင်းသို့ သွားသည်။ ပြီးတော့ 'ယေရှုကယ်ဆယ် သည်' ဆိုသည့် စကားလုံးကို မင်အနက်ရောင်ဖြင့်ရေးသည်။ 'ရတ်လင်း ငွေစုငွေချေးအသင်း၌' ဆိုသည့် စကားလုံးများကို မင်အပြာရောင်ဖြင့် ရေးသည်။ ဤလုပ်ရပ်ကို စားသောက်ဆိုင်တိုင်းနှင့် ဟိုတယ်တိုင်း (ပြောသာပြောရသည်၊ ရတ်လင်း၌ ဟိုတယ်တစ်လုံးပဲ ရှိပါသည်။) တွင် မပျက်မကွက်လုပ်သည်။ ဘတ်စ်ကားမှတ်တိုင်များတွင်ပင် ရေးဖို့ ကြံစည်သည်။ သို့ပေမဲ့ ရေးစရာနေရာ မကျန်တော့။

ရိုးစင်းသော ကျွန်တော့်ကြော်ငြာနည်းကလေးကို တချို့က ရယ်သွမ်းသွေးကြသည်။ ဖောက်သည်အသစ်များပင် ရလိုက်သေး သည်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ဤကြော်ငြာအတွက် ငွေကြေးတစ်ပြားတစ်ချပ်မျှ မကုန်။ ထိုသို့လုပ်ရတာ စိတ်လှုပ်ရှားစရာကောင်းသည်။

မြင်းပြေးနေသည့်တက်သို့ အလိုက်သင့်စီးပါ ထိုမြင်းသေသွားလျှင် မြင်းပေါ်မှ ဆင်းပါ

ငွေကြေးအကုန်အကျ သက်သာသည့် ကြော်ငြာနည်းကို သုံးခဲ့ သော်လည်း ကျွန်တော်တို့ဘဏ်ကလေးမှာ သေးငယ်လွန်းသည့် အတွက် စီးပွားရေးအရ စွမ်းစွမ်းတမံ ဆောင်ရွက်နိုင်သော ဘဏ်ကြီး တစ်ခု ဖြစ်မလာခဲ့ပေ။

နောက်တော့ ကျွန်တော်တို့မြို့ကလေးတွင် အခြားငွေစုငွေချေး အသင်းအဖွဲ့တွေ ပေါ်ပေါက်လာသည်။ ကျွန်တော်တို့ကို ယှဉ်ပြိုင် ကြသည်။ ဝန်ဆောင်မှုအသစ်တွေ ပေးသည်။ ငွေချေးသူများအား အတိုးနှုန်းလျော့ယူသည်။ ကျွန်တော်တို့ကတော့ အဖွဲ့အစည်း သေးငယ်လွန်းသည့်အတွက် သူတို့ကို ရင်ပေါင်တန်း မပြိုင်ဆိုင်နိုင်။

ကျွန်တော်တို့ဘဏ် ပြုတ်မသွားရေးအတွက် အသင့်လျော်ဆုံး နည်းလမ်းမှာ ကိုယ့်ထက် အင်အားကြီးသည့် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုနှင့် ပေါင်းစည်းရေးဖြစ်ကြောင်း ကျွန်တော် သဘောပေါက်သည်။ များမကြာမီအတွင်းမှာပင် ကျွန်တော်တို့ဘဏ်သည် ဘာလင်တန် ဖက်ဒရယ်အဖွဲ့ကြီး၏ ရတ်လင်းဌာနခွဲ ဖြစ်လာလေသည်။

ဘာလင်တန် ဖက်ဒရယ်အဖွဲ့က သူတို့၏အကြံပေး ဘုတ်အဖွဲ့ ဝင် ဒါရိုက်တာအဖြစ် ဆောင်ရွက်ဖို့ ကျွန်တော့်ကို ဖိတ်ခေါ်သည်။ သို့ပေမဲ့ ကျွန်တော့်နာရေးကြော်ငြာတွင် ဘဏ်နှင့်ပတ်သက်သည့် ရာထူးတစ်ခု ခမ်းခမ်းနားနား ထည့်လို့ရနေပြီပဲ။ သူတို့၏ကမ်းလှမ်း ချက်ကို ကျွန်တော် ငြင်းပယ်လိုက်ပါသည်။

* * *

ကျွန်တော် လေ့လာဆည်းပူးရရှိခဲ့သည့် သင်ခန်းစာများ

* သင့်မှာ ငွေအနည်းအကျဉ်း၊ သို့မဟုတ် ငွေမရှိဘဲ အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်းကြီး တည်ထောင်နိုင်သည်။ ထိုသို့ လုပ်ဆောင်၍ ရနိုင်သည်ဆိုသဖြင့် သင် ထိုသို့လုပ်ဆောင်သင့်သည်ဟု မဆိုလိုပါ။