



ကဲ-ဘယ်လို ဆုံးဖြတ်ကြမလဲ။

ဦးဆိုင်

x	✓	x
✓	x	x
	✓	✓

**How to Make
Correct Decisions**

George Anderson

ဒို့တဝန် အရေးသုံးပါး

ပြည်ထောင်စု ဗဟိုတွဲရေး	ဒို့တဝန်
တိုင်းရင်းသား ဧည့်လုံးညီညွတ်မှု ဗဟိုတွဲရေး	ဒို့တဝန်
အချုပ်အခြာစာအာဏာ ထည်ထုံနိုင်ခြင်း	ဒို့တဝန်

ပြည်သူ့သဘောထား

- ★ ပြည်ပစားတိုး ပုဆိန်ဖိုး အဆိုးမြင်ဝါဒီများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- ★ နိုင်ငံတော် ထည်ငြိမ်းစေရေးနှင့် နိုင်ငံတော် တိုးတက်ရေးကို နှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးသူများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- ★ နိုင်ငံတော်၏ ပြည်တွင်းရေးကို ဝင်ရောက်စွက်ဖက် နှောင့်ယှက်သော ပြည်ပနိုင်ငံများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- ★ ပြည်တွင်းပြည်ပ အဖျက်သမားများအား တုံ့ရန်သူအဖြစ် သတ်မှတ်ချေမှုန်းကြ။

နိုင်ငံရေး ဦးစားချက် (၄) ရပ်

- ★ နိုင်ငံတော် ထည်ငြိမ်းရေး ရပ်ရွာ စေးဖျင်းသာသာရေးနှင့် တရားဥပဒေစိုးမိုးရေး။
- ★ အမျိုးသားဧည့်လုံးညီညွတ်မှုပိုင်မှု ရေး။
- ★ ဧည့်တမ်းပြည့်ဝသော ဝိပိဏ္ဍေခရီးနှင့် ရှင်ဘန်နိုင်ငံမာစောင် ထည်ဆောက်ရေး။
- ★ ဖွဲ့စည်းပုံစံခြေခံဥပဒေဆင်နွှဲရေးနှင့် ခေတ်ပီပွဲ ဖြိုးတိုးတက်သော နိုင်ငံတော်သစ်ထည်ဆောက်ရေး။

စီးပွားရေးဦးစားချက် (၄) ရပ်

- ★ စိုက်ပျိုးရေးကို ပိုမိုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေရန်အောင်ရွက်ပြီး ခေတ်ပီခေတ်ပီနိုင်ငံထူထောင်ရေးနှင့် အခြား စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်များ တက်ပုံဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေရန် ထည်ဆောက်ရေး။
- ★ ဇေယျာတိုက်စီးပွားရေးနှင့် ပုံစံပြင်စွာ ဖြစ်ပေါ်လာရေး။
- ★ ပြည်တွင်းပြည်ပမှ အထတ်ပညာနှင့် အရင်းအနှီးများ စိတ်ခေါ်၍ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေရန် ထည်ဆောက်ရေး။
- ★ နိုင်ငံတော် စီးပွားရေးတစ်ရပ်လုံးကို ဖန်တီးနိုင်မှုစွမ်းအားသည် နိုင်ငံတော်နှင့် တိုင်းရင်းသား ပြည်သူတို့၏ဝတ်ဝယ်တွင်ပို့ရေး။

လူမှုရေးဦးစားချက် (၄) ရပ်

- ★ တစ်မျိုးသားလုံး၏ စိတ်ဓာတ်နှင့် အကျင့်စာရိတ္တမြှင့်တင်ရေး။
- ★ အမျိုးဂုဏ်၊ ဓာတ်ဂုဏ်မြှင့်တင်ရေးနှင့် ထင်ထူးပူဇော်စွာနှင့်အမျိုးသားရေးလက္ခဏာများ ပပျောက်ပျက်စေရန် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေး။
- ★ စစ်မှန်သောမျိုးချစ်စိတ်ဓာတ်ဖြစ်သည့် ပြည်ထောင်စုစိတ်ဓာတ် ရှင်ဘန်ထက်မြတ်ရေး။
- ★ တစ်မျိုးသားလုံး တျန်းမာကြံ့ခိုင်ရေးနှင့် ပညာရည်မြှင့်တင်ရေး။

ကဲ-ဘယ်လိုဆုံးဖြတ်ကြမလဲ။

ညီညီနောင်

**How to Make
Correct Decisions**

George Anderson

တန်ဖိုး

၃၀၀၀ ကျပ်

အုပ်ရေ

၅၀၀ အုပ်

ပထမအကြိမ်

၂၀၁၄ ခုနှစ် ဇွန်လ

မျက်နှာဖုံး

ပန်းရွှေပြည်

အတွင်းမျက်နှာဖုံး

စောနိုင်ထူး

ထုတ်ဝေသူ

ဦးသိမ်းမင်း (၀၄၂၉၁)

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

၃၃၄၊ ၈ လမ်း၊ ၁၁ ရပ်ကွက်၊

တောင်ဥက္ကလာပ၊ ရန်ကုန်မြို့။

ပုံနှိပ်သူ

ဒေါ်နွဲ့နွဲ့ရီ (၀၉၈၇၀)

ရွှေရောင်လင်းပုံနှိပ်တိုက်လုပ်ငန်း၊

အမှတ် ၄၂၃၊ အောက်ပုဇွန်တောင်လမ်း၊

၁ ရပ်ကွက်၊ ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊

ရန်ကုန်တိုင်းဒေသကြီး။

စာအုပ်ချုပ်

ပန်းတင့်တယ်

ဤစာအုပ်

မူရင်းရေးသူ ဂျော့ချ်အင်ဒါဆင်သည် ချီကာဂိုရှိ
Salesman's Opportunity Magazine ၏
အထက်တန်း အယ်ဒီတာတစ်ဦး ဖြစ်သည်။

ဘဝပေါင်းစုံ ကျင်လည်ခဲ့သလို အလုပ်မျိုးစုံနှင့် အတွေ့
အကြုံ အမြောက်အမြား ရှိခဲ့သူလည်း ဖြစ်၏။

နော့သ်ဝက်စတန်တက္ကသိုလ်မှ ဘွဲ့ယူပြီး အင်္ဂလိပ်
ဘာသာနှင့် သတင်းစာပညာဆိုင်ရာ ဘွဲ့များကိုလည်း ရရှိခဲ့
သည်။

ပညာဉာဏ်သည် ဗဟုသုတကို မှန်ကန်စွာ
အသုံးပြုခြင်းမှ ဖြစ်ထွန်းလာ၏။

ဗဟုသုတရှိရုံသက်သက်ဖြင့်ကား ပညာမရှိနိုင်
ချေ။ စိုက်မဲ့မှုလည်း ပို ကြီးလာတတ်၏။

သို့သော်- ဗဟုသုတို အသုံးချတတ်မှသာလျှင်
ပညာဉာဏ်ရှိလာမည် ဖြစ်သတည်း။

မာတိကာ

စာနိဒါန်း ၉

အပိုင်း ၁

သင့်ကိုယ်သင် နားလည်အောင် အရင်ဆုံးကြိုးစားပါ။	၁၅
၁ - လျှပ်တစ်ပြက် ဆုံးဖြတ်စီရင်ချက်တွေဟာ စိတ်ချရပါ့မလား။	၁၇
၂ - အလုပ် စရမည့်အချိန်	၂၅
၃ - အမှားရှောင်ကြဉ်ရေး၏ လျှို့ဝှက်ချက်	၃၅
၄ - မိန်းမနှင့် ယောက်ျား တိုက်ပွဲ	၄၇
၅ - ကိုယ့်လိုလားချက်များကို ကိုယ်သိပါ။	၆၁

အပိုင်း ၂

ဆုံးဖြတ်ချက် မှန်ကန်ရေး သော့ချက်များ	၇၁
၆ - ပြတ်ပြတ်ရှင်းရှင်း တွေးခေါ်စဉ်းစားခြင်း၏ လျှို့ဝှက်ချက်	၇၃
၇ - သိပ္ပံနည်းကို အသုံးချမှု	၈၃
၈ - ပျမ်းမျှခြင်း နိယာမ	၉၃
၉ -	၉၇
၁၀ - ကိန်းဂဏန်းတွေက မလိမ်ပါ။	၁၀၁
၁၁ - စက်ဦးနှောက်ဖြင့် စဉ်းစားခြင်း	၁၀၇

အပိုင်း ၃

ဆုံးဖြတ်ချက်ချရမည့် နည်းများ	၁၁၉
၁၂ - သေချာတဲ့ကိစ္စ	၁၂၁
၁၃ - အခွင့်ကောင်းကို လက်မလွတ်ပါစေနှင့်	၁၂၉
၁၄ - ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာ၍ အောင်ပွဲခံ	၁၃၇
၁၅ - တစ်ခုလုံး မရနိုင်ရင် တစ်ဝက်နဲ့ကျေနပ်	၁၄၁
၁၆ - ဦးတည်ချက်ကို ဖော်ဆောင်ခြင်း	၁၄၇
၁၇ - ကဲ-ဘယ်လို ဆုံးဖြတ်ကြမလဲ။	၁၅၅

နိဒါန်း

သင့်ရဲ့အဖိုးတန်ဆုံးသော အရည်အသွေး

သင့်မှာရှိတဲ့ အရည်အသွေးတွေထဲက ‘ဂုဏ်ရှိတဲ့ အရည်အသွေးတစ်ရပ်ကို ရွေးလိုက်ပါ။’ ဆိုရင် ဘာဖြစ်မလဲ။

တစ်နည်းအားဖြင့် သင့်စွမ်းရည်အားလုံးထဲက အဖိုးတန်ဆုံးတစ်ခုဟာ ဘာလဲပေါ့။

လူတွေကို ထိန်းချုပ်လွှမ်းမိုးရေးမှာ ကျွမ်းကျင်မှုလား။ ကိုယ်လုပ်ငန်းဆောင်တာပေါ်မှာ ထူးထူးခြားခြား လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းရှိတာလား။ ဂီတ သို့မဟုတ် ပန်းချီ စတဲ့ အနုပညာရပ်တစ်ခုခုမှာ ထူးချွန်တဲ့အောင်မြင်မှု ရထားတာလား။ အပြောကောင်းတာလား။ စာရေးကောင်းတာလား။ မိတ်ဆွေသင်္ဂဟတွေနှင့်ပတ်သက်လို့ ညက်ညောပြေလည်မှု ရှိတာလား။

ပြောမယ်ဆိုရင်တော့ ဖြစ်နိုင်တာတွေက ရာနှင့် ချီနေပါလိမ့်မယ်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် နေ့စဉ် ဖြစ်ပေါ်လာသမျှ သာမန်ပြဿနာတွေကို အောင်မြင်စွာဖြေရှင်းပေးနိုင်တဲ့ စွမ်းရည်ဟာ အရေးကြီးဆုံးဖြစ်တာ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

သင့်ရဲ့ ပစ္စုပ္ပန်ပျော်ရွှင်မှု၊ အနာဂတ်အောင်မြင်ရေးနှင့် သင့်မိသားစုရဲ့ သာယာချမ်းမြေ့မှုတွေဟာ သင့်အပေါ်ကျရောက်လာတဲ့ ကံကြမ္မာနှင့်ပတ်သက်လို့ သင် လိမ္မာပါးနပ်စွာ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနိုင်မှုအပေါ် မူတည်နေပါတယ်။



သင့်အနေနှင့် ဘယ်လိုဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမှတ်ဖို့ ရှိနေပါသလဲ။
 အဲဒါတွေက ရိုးစင်းနေတဲ့ ကိစ္စတွေဖြစ်မှာ သေချာပါတယ်။ လောလောဆယ်မှာ
 ဘယ်ကိစ္စတွေက ဒုက္ခအပေးဆုံးလဲဆိုတာ သင့်ကိုယ်သင် မေးလိုက်ရုံပါပဲ။ ပြီးတော့
 စာရင်းလေး လုပ်ထားလိုက်ပေါ့။ အောက်ပါကိစ္စမျိုးတွေဖြစ်ဖို့ များပါတယ်။
 ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင် သူဌေးကို လခတိုးပေးဖို့ ဝင်တွေ့ရမှာလား။
 ဒါမှမဟုတ် အလုပ်ပြောင်းရင် ကောင်းမလား။
 ဒီနှစ်ထဲမှာ ကားသစ်ဝယ်ဖို့ စဉ်းစားနေတယ်။ ဘယ်လို မိုဒယ်ပုံစံမျိုးကို ရွေးမလဲ။
 အိမ်တစ်လုံး ဝယ်မလို့။
 အားလပ်ရက်ကို ဘယ်သွားလည်မလဲ။
 တီဗီအသစ်ဝယ်ဖို့ ချိန်နေတာလား။
 လုပ်ငန်းတစ်ခုထောင်ဖို့၊ သို့မဟုတ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတစ်ခုခုလုပ်ဖို့ ကြံနေသလား။





အောင်မြင်သူတွေဟာ
 အထွတ်အထိပ် စင်မြင့်ပေါ်ကို
 မတော်တဆ ကံစမ်းမဲပေါက်ပြီး
 ရောက်ခဲ့ကြတာတော့ မတုတ်ပါဘူး။

ဒီကိစ္စ ဒီပြဿနာတွေအားလုံးဟာ သင့်အတွက် အရေးကြီးတာချည်းပါပဲ။
 အနာဂတ်အောင်မြင်ရေးနှင့် ပျော်ရွှင်ချမ်းသာရေးမှာ အဲဒီကိစ္စတွေကို မှန်မှန်ကန်ကန်
 ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနိုင်စွမ်းရှိဖို့ လိုပါတယ်။

ကံကိုယုံပြီး မျက်စိမှိတ် တောင်ထိပ်ပေါ်က ခုန်ချလို့ မဖြစ်ဘူး ဆိုတာတော့
 အတွေ့ အကြုံတွေက သင်ခန်းစာ ပေးထားတာကလား။

အောင်မြင်သူတွေဟာ အထွတ်အထိပ် စင်မြင့်ပေါ်ကို မတော်တဆ ကံစမ်းမဲ
 ပေါက်ပြီး ရောက်ခဲ့ကြတာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။

သူတို့ဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချတဲ့ပညာမှာ 'ဆရာ'ခေါ်လောက်အောင် ဆိုင်ရာ ဥပဒေ
 တွေကို လေ့လာသင်ယူ၊ လေ့ကျင့်လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့လို့သာ ဖြစ်ပါတယ်။ သင်လည်း
 သူတို့လိုပဲ အများကြီးလုပ်နိုင်တာပေါ့။

လူတွေကြားက ချွန်ထွက်ပြီး ရှေ့တန်းခေါင်းဆောင်နေရာကို ရထားကြသူတိုင်း
 လိုလို အခက်အခဲနှင့် ရင်ဆိုင်ရတဲ့အခါမှာ မှန်ကန်တဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်အရ လိုအပ်တဲ့ လမ်း
 ညွှန်မှုကို ရှာဖွေပြီး ရုန်းထွက်ကျော်လွှားနိုင်ကြတာလည်း တွေ့ဖူးမှာပါပဲ။

လူ့သမိုင်းမှာ လမ်းမှန်ကမ်းမှန်ရှာဖွေရာမှာ အထောက်အကူပြုတဲ့ 'ကွန်ပတ်စ်'
 ဆိုတဲ့ သံလိုက်အိမ်မြှောင်ကို ကြိုးစားပမ်းစား ဖော်ထုတ်တီထွင်ခဲ့ကြတယ်လေ။

အမှောင်တိုက် ဖုံးနေတဲ့အချိန်မှာ ရှေးရှေးကလူတွေဟာ နတ်ဘုရားတွေ၊ 'အနာ
 ဂတ်မျက်လုံးရှင်' ဆိုသူတွေ၊ ဗေဒင်ဆရာတွေကို ပြေးပြီး အကူအညီတောင်းလေ့ ရှိကြ
 လေရဲ့။

လွန်ခဲ့တဲ့ အနှစ် ၂၀၀၀ ကျော်ကတော့ အရစ္စတိုတယ်က အသင်မြို့သားတွေကို
 အယူသီးမှုတွေနှင့် အသိဉာဏ်ခေါင်းပါးမှုတွေကို လွန်မြောက်နိုင်တဲ့ တက္ကဋ္ဌဗေဒပညာကို
 စာသင်ခန်းထဲမှာ သင်ပေးခဲ့တယ်။





‘တက္ကဗေဒ’ဆိုတဲ့ ခေတ်သစ်သိပ္ပံပညာဟာ လူတွေကို စနစ်တကျ ကြောင်းကျိုး မြော်မြင် ဆင်ခြင်စဉ်းစားတတ်အောင် နည်းပေးလမ်းပြတဲ့ ပညာတစ်ရပ်ပါပဲ။ ဒီလိုနှင့် အမှားနှင့် အမှုအခင်းတွေရဲ့ ကြောက်စရာချောက်ထဲကို စမ်းတဝါးဝါးနှင့် လိမ့်ကျမယ့် ဘေးအန္တရာယ်ကို ပူစရာမလိုတော့ဘူးပေါ့။

တက္ကဗေဒရဲ့ စည်းမျဉ်းဥပဒေတွေကို အသုံးပြုခြင်းအားဖြင့် လိုရာပန်းတိုင်ကို အရောက်ပို့မယ့်လမ်းကြောင်းဆီ မတိမ်းမစောင်း သွေဖည်ချွတ်ချော်ခြင်းမရှိအောင် ထိန်းသိမ်းသွားနိုင်စွမ်း ရှိပါလိမ့်မယ်။

အခု ညူကလီယားခေတ်၊ နည်းပညာခေတ်၊ အာကာသခေတ်ကြီးမှာလည်း တက္ကဗေဒပညာဟာ မှန်ကန်တဲ့ဆုံးဖြတ်ချက် ချနိုင်ရေးအတွက် အထောက်အကူပြု ကိရိယာ အဖြစ် အခိုင်အမာရပ်တည်နေဆဲပါပဲ။

ခေတ်မီဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုနှင့် ခေတ်သစ် ယဉ်ကျေးမှုနယ်ပယ်မှာ စာရင်းဇယားတွေ၊ သိပ္ပံနည်းကျ နည်းစနစ်တွေ၊ ဖြစ်နိုင်ချေ နိယာမတွေ၊ လူထုရဲ့ဆန္ဒမဲတွေ၊ ဈေးကွက် သုတေသနတွေဟာ တန်ဖိုးကြီးစွာ ပေးဆပ်ရမယ့် အမှားတွေ၊ ဆုံးရှုံးနစ်နာမှုတွေက ရှောင်ကွင်းနိုင်အောင် ကျွန်တော်တို့ကို ကူညီနေပါတယ်။

၂၀ ရာစုရဲ့ ထုတ်လုပ်မှုတွေဖြစ်တဲ့ ဒီလက်နက်ကိရိယာအသစ်တွေဟာ လူသားတွေရဲ့ ကြီးပွားအောင်မြင်မှုကို တွန်းအားပေးရာမှာ အဓိကအခန်းကဏ္ဍက ပါနေပါတယ်။

လူသားတွေဟာ ရှေ့သို့ လှမ်းတက်ရာမှာ တစ်ဟုန်ထိုး ဒုန်းစိုင်းသွားခဲ့တာ မဟုတ်သလို၊ ခေတ်ရှေးပြေးတဲ့ နှုန်းဟာလည်း ယခင်ယခင် ကုန်လွန်ခဲ့ပြီးသော ဆယ်စုနှစ်များနှင့် သိပ်ကွာခြားကြီးမားလှတယ်လို့ မဆိုနိုင်ပါဘူး။

ဒါပေမယ့် သိပ္ပံဝတ္ထုရေးဆရာတွေရဲ့ စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက်တွေ မှန်သမျှနှင့် မှန်းဆမှုတွေဟာ အမှန်တကယ်ဖြစ်လာတာပဲ မဟုတ်ပါလား။

လူတွေဟာ တိကျမှန်ကန်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချနိုင်စွမ်း အားကောင်းတာနှင့် အမျှ ကြီးပွားအောင်မြင်ရေးဟာလည်း မြင့်မားမယ်ဆိုတာ သံသယရှိစရာ မလိုပါဘူး။

မျက်မှောက်ကမ္ဘာကြီးမှာ ပိုမိုအောင်မြင်တဲ့ဘဝနှင့် လူ့ထိပ်တန်းအဖြစ်၊ လူဖြစ်ကျိုးနပ်တဲ့အဖြစ်၊ လူ့စည်းစိမ်အပြည့်အဝ ခံစားနေနိုင်ဖို့ ဆိုတာကလည်း အာကာသခေတ်



ရှေ့ဆက်ဖတ်ရမယ့်
 စာမျက်နှာတွေမှာ အောင်မြင်တဲ့
 ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ရေးဆိုင်ရာ
 စည်းကမ်းတွေကို ကျွန်တော်တို့
 ဆန်းစစ်ကြည့်ကြရပါလိမ့်မယ်။

ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်မှတ်မှုဆိုင်ရာ နည်းပညာတွေကို တတ်မြောက်ဖို့၊ လက်တွေ့အသုံးချဖို့ မလွဲမသွေ လိုအပ်တယ်လို့ ဆိုချင်ပါတယ်။

သင်နေချင်တဲ့ အဆင့်အတန်း၊ သို့မဟုတ် သင် လက်ရှိလုပ်နေတဲ့နေရာတွေကို ခဏ ဘေးချိတ်ထားလိုက်ပြီး၊ ရာစုနှစ်နှင့်ချီကာ ရှာဖွေစုဆောင်းလာကြတဲ့ နည်းမှန် လမ်းမှန်ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို သုံးပြီး အောင်မြင်မှုကို အရယူလိုက်ပါ။ ဒါဟာ သင့် အတွက် အမွေအနှစ် အစစ်တွေပါပဲ။

ရှေ့ဆက်ဖတ်ရမယ့် စာမျက်နှာတွေမှာ အောင်မြင်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ရေး ဆိုင်ရာ စည်းကမ်းတွေကို ကျွန်တော်တို့ ဆန်းစစ်ကြည့်ကြရပါလိမ့်မယ်။

အဲဒီ နည်းလမ်းစည်းကမ်းတွေက သူလိုကိုယ်လို အညတရတွေကို ဘယ်လို အကျိုးပြုခဲ့ကြတယ်ဆိုတာလည်း တွေ့နိုင်ပါတယ်။

အဲဒီဖြစ်စဉ်တွေမှာ သင်ကိုယ်တိုင် ကြုံတွေ့နေရတဲ့ ပြဿနာမျိုးတွေ ပါနေတာ မျိုးကို ဖတ်မိရင်လည်း မအံ့ဩလိုက်ပါနှင့်။

ဘဝရဲ့ အခက်အခဲပြဿနာတွေနှင့် စားဝတ်နေရေးကိစ္စ ဆိုတာတွေကို ရင်ဆိုင် ရပုံချင်းမှာ လူတစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် မခြားလှပါဘူး။ အတူတူ ဝေမျှခံစားနေ ရတယ်ဆိုတာ သဘောပေါက်ဖို့ပါပဲ။

ဒီစာအုပ်ပါ ဆွေးနွေးချက်တွေနှင့် အကြောင်းအရာ သာဓကတွေဟာ တစ်ယောက် ချင်းနှင့် မိသားစုအလိုက် ထွက်ဆိုခဲ့ကြတဲ့ ဖြစ်ရပ်မှန်ကိုယ်တွေ့ဇာတ်လမ်းတွေပဲ ဖြစ်ပါ တယ်။

သူတို့ရဲ့ အတွေ့အကြုံတွေက သင်ခန်းစာထုတ်ယူပြီး ရိုးသားဖြောင့်မတ်စွာ ပိုမို ကြီးမားတဲ့ဦးတည်ချက်ဆီ အရောက်လှမ်းဖို့ ကြိုးစားနိုင်ပါတယ်။





ဘဝက အခက်အခဲ
 ပြဿနာတွေနဲ့
 စားဝတ်နေရေးကိစ္စတွေ
 ရှင်ဆိုင်ရပုံချင်း
 နှင်နဲ့ငါ... အတူတူပါပဲကွ..



ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် စောကပ်နေတာတွေ ခွာပြီး စာအုပ်ပါ လမ်းညွှန်ချက်တွေကို လိုက်နာပါ။ ဒါဆိုရင်တော့ အခြေအနေကိုကြည့်ပြီး မှန်ကန်တဲ့အချိန်မှာ မှန်ကန်တဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ၊ မှန်ကန်တဲ့လုပ်ဆောင်ချက်တွေ လုပ်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။

ဒီစာအုပ်က အမှားကို သက်သေပြပေးမှာ မဟုတ်ပေမယ့်၊ သင့်ကို အကောင်းဆုံးဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချနိုင်အောင် နည်းပေးလမ်းပြစည်းကမ်းတွေ ချပေးမှာတော့ သေချာပါတယ်။

‘ပညာ’ဆိုတာ တန်ဖိုးဖြတ်လို့ မရပါဘူးနော်။



အပိုင်း ၁

သင့်ကိုယ်သင်
နားလည်အောင်
အရင်ဆုံး ကြိုးစားပါ။

အခန်း - ၁
လျှပ်တစ်ပြက်
ဆုံးဖြတ်စီရင်ချက်တွေဟာ
စိတ်ချရပါ့မလား။

လူတချို့ဟာ သူတို့ကြုံတွေ့ရတဲ့ အခြေအနေကို တွက်ဆပြီး ချက်ချင်းလိုလိုပဲ ထင်မြင်ချက်တွေ ပေးတတ်ကြတယ်။ ဒါကိုလည်း သူတို့က ဂုဏ်ယူဝင့်ကြားလေ့ ရှိတယ်။

ဒီလို မဆိုင်းမတွစိတ်ပိုင်းဖြတ်နိုင်ကြတဲ့ သူတို့စွမ်းရည်ကို သင် မနာလို ဖြစ်မိပါသလား။

မနာလို ဖြစ်ချင်ဖြစ်။ ကြည်ညိုလေးစားမှုတော့ မဖြစ်လိုက်ပါနှင့်။

ဘာကြောင့်ဆို ဆုံးဖြတ်ချက် မြန်တာမျိုးဟာ အများအားဖြင့် ကောင်းမွန်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ မဟုတ်တတ်လို့ပါပဲ။

‘အလျင်လို အနှေးကျ’ ဆိုတဲ့ နာမည်ကျော်စကားပုံဟာ တိုက်ဆိုင်မှုမဟုတ်တဲ့ အတွေ့အကြုံတွေက မွေးဖွားခဲ့တာပါ။

စိတ္တဗေဒဆိုင်ရာ သုတေသီတွေက ‘သတိ’ဦးဆောင်ပြီး သေသေချာချာ စဉ်းစားလုပ်ဆောင်မှုနှင့် ပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်းရာမှာ အောင်မြင်မှုဟာ တစ်တွဲတည်းပဲ။’ ဆိုတာ စည်းကမ်းချက်တစ်ရပ်အနေနှင့် သဘောတူခဲ့ကြပါတယ်။

‘ခုမြင် ခုကြိုက် ခုလိုက် ခုညားဆို’တဲ့ လျှပ်တစ်ပြက် ဆုံးဖြတ်ချက်မျိုးတွေဟာ လည်း ဒူးနှင့် မျက်ရည်သုတ်ရတဲ့ ဇာတ်လမ်းတွေကို ဖန်တီးပေးတတ်တာပဲ မဟုတ်လား။





အခြေအနေကို
 သွေးအေးအေးနှင့် ဆန်းစစ်ပြီး၊
 သူတို့မှာရှိထားတဲ့
 အတွေ့အကြုံနှင့် ပညာတွေကို
 အသုံးချလို့ မှန်ကန်တဲ့အမိန့်တွေကို
 တိတိကျကျ ခိုင်ခိုင်မာမာ
 ပေးနိုင်တာ တွေ့ရတယ်။

စိတ္တဗေဒပညာရှင်တွေ မကြာခဏ ကိုးကားလေ့ရှိတဲ့ လေ့လာသုံးသပ်ချက် တစ်ခုကတော့ ပင်လို့ယ်ကူးသင်္ဘောကြီးတွေအတွက် ယုံကြည် အားထားရဆုံးအရာရှိတွေကို ရွေးတဲ့လုပ်ရပ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ရေကြောင်းအချက်ပြန့်ပွားတွေကို ကျွမ်းကျင်ပြီးသား သင်္ဘောကပ္ပတိန်ရာထူး လာလျှောက်သူတွေကို 'နှင်းမြူတွေကြားထဲမှာ ဗြဲနဲခနဲ ပေါ်ထွက်လာတဲ့ တခြားသင်္ဘော တစ်စီးနှင့် အနီးကပ်တွေ့လိုက်ချိန်မှာ ဘယ်လိုဖြစ်မလဲ။ ဘာလုပ်မလဲ။' ဆိုတာကို စမ်းသပ် မေးမြန်းခြင်းပါပဲ။

ဒီအခါမှာ တချို့က အချိန်မနှောင်းခင် မှန်ကန်တိကျတဲ့အမိန့်ကို မပေးနိုင် လောက်အောင် ကြောင်တက်တက်ကြီးဖြစ်သွားပါတယ်။

တချို့ကတော့ သူတို့ခေါင်းထဲမှာ ဦးဦးဖျားဖျားပေါ်လာတဲ့ အတွေးအတိုင်း ဗြဲနဲစား ကြီး တုံ့ပြန်ခဲ့ကြတယ်။

တံတိုယ်အစုကတော့ အခြေအနေကို သွေးအေးအေးနှင့် ဆန်းစစ်ပြီး၊ သူတို့မှာ ရှိထားတဲ့ အတွေ့အကြုံနှင့် ပညာတွေကို အသုံးချလို့ မှန်ကန်တဲ့အမိန့်တွေကို တိတိကျကျ ခိုင်ခိုင်မာမာ ပေးနိုင်တာ တွေ့ရတယ်။

ဒီ အကဲစမ်းလေ့လာမှုက 'လျှပ်တစ်ပြည်ဆုံးဖြတ်ချက်တွေဟာ အချိန်ယူပြီး စဉ်းစား ဆုံးဖြတ်တာတွေလောက် စိတ်မချရဘူး။' ဆိုတဲ့အချက်ကို ပြရာရောက်ပါတယ်။

တစ်နည်းအားဖြင့် 'အရေးပေါ်အခြေအနေ ဆိုက်တဲ့အခါမျိုးမှာ သွေးအေးအေး စိတ်အေးအေးထားနိုင်ဖို့ လိုတယ်။' ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ပါပဲ။

ဒါနှင့်အမျှ ဘဝအောင်မြင်ရေးမှာလည်း သေသေချာချာစဉ်းစားပြီး ရေရှည်ကို တွက်ဆမြော်မြင်နိုင်မှ ပိုကောင်းပါလိမ့်မယ်။



အသေးအဖွဲ့ပြဿနာလေးတွေမှာ မြန်မြန်ဆန်ဆန်ကြီး ဆုံးဖြတ်ဆောင်ရွက်နိုင်ပေမယ့်၊ အရေးကြီးတဲ့ပြဿနာ တွေကြုံလာတဲ့အခါတော့ ခြေမကိုင်မိ လက်မကိုင်မိ ပျာယာခတ် သွားတတ်ကြပါတယ်။

အဲဒီလူစားတွေအနေနှင့် လုပ်ရိုးလုပ်စဉ်ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ သုံးနေတဲ့ လုပ်ငန်း မျိုးမှာ အောင်မြင်နေကျပါပဲ။ ဒါပေမယ့် အဓိကကျတဲ့တာဝန်ကြီးတွေ ယူရမယ်ဆို ရင်တော့ အရှုံးတွေ၊ အဆုံးတွေနှင့် ရင်ဆိုင်ရလေ့ ရှိပါတယ်။

ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရ ပြောမယ်ဆိုရင် ‘ဆုံးဖြတ်ချက်မြန်သူတွေဟာ အစွန်းရောက်သူတွေ ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။’

စိတ္တဗေဒပညာရှင်တွေကတော့ သူတို့ကို ‘အကြံဉာဏ်ကို လိုက်နာလွယ်သူ’ လို့ ခေါ်ကြပါတယ်။

အဲ-တစ်ဖက်က ဆုံးဖြတ်ချက်နှေးသူတွေဟာ များသောအားဖြင့် ခေါင်းဆောင်တွေ ဖြစ်တတ်ကြပြီး၊ သူတို့ကိုယ် သူတို့ ယုံကြည်စိတ်ချမှုလည်း ပြကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ တကယ့်ဘေးကျပ်နကျပ်ဆိုက်လာတဲ့အခါမျိုးတောင် ဟာသနှော အရွန်းဖောက်နိုင်ကြ သူတွေပေါ့။





စမ်းသပ်ချက်တွေအရ သူတို့ဟာ ကိုယ့်အစွမ်းကို ကိုယ် ယုံကြည်မှု ပိုရှိကြပြီး၊ တစ်ခုခုမလုပ်ခင် အချိန်ယူ စဉ်းစားတတ်ကြတာလည်း တွေ့ရပါသတဲ့။

အထပ်ထပ် စမ်းသပ်မှုတွေက 'ဆုံးဖြတ်ချက်ပေးနေတဲ့ အုပ်စုဟာ ဆုံးဖြတ်ချက် အမြန်ချတတ်သူတွေထက် ပိုအောင်မြင်ကြတယ်။' ဆိုပဲ။

စဉ်းစဉ်းစားစားနှင့် ဆုံးဖြတ်တတ်သူတွေဟာ 'အများထင်တာနှင့် ဆန့်ကျင်ပြီး ဉာဏ်စွမ်းရည် ပိုမြင့်သလို ထင်ရှားကျော်ကြားမှုလည်း ပိုရှိတယ်။' လို့ သိရပြန်ပါတယ်။

သူတို့ကို အလောသုံးဆယ်လုပ်ခိုင်းလို့ မရပါဘူး။

သူတို့အနေနှင့် အစစအရာရာ ပြင်ဆင်ပြီးမှ လုပ်တတ်ကြလေရဲ့။

သူတို့လုပ်ဆောင်ရာမှာလည်း ပြဿနာတစ်ခုချင်းနှင့်ပတ်သက်လို့ စိတ်နှင့် သိမြင်ပြီး၊ အတန်းအစားခွဲခြားနိုင်တဲ့ ထူးခြားတဲ့အရည်အချင်းတွေကို အခြေခံပြီးမှ လက်တွေ့ လှုပ်ရှားတတ်တာ တွေ့ရပါမယ်။

အချုပ်ဆိုရရင်တော့ သူတို့ဟာ အမှုဆောင်ရာထူးတွေနှင့် ထိုက်တန်တဲ့ အရည်အသွေးပြည့်ဝသူတွေပါပဲ။

သင်ဟာ 'မခုန်ခင် ကြည့်တတ်တဲ့လူမျိုး' ဖြစ်ဖို့ အားသန်တယ် ဆိုရင်တော့ အားရပါးရ လက်ခုပ်ဩဘာ ပေးရမှာပါပဲ။ ဒါဟာ 'အလျင်စလိုလုပ်ပြီးမှ နောင်တရနေရတဲ့ လူ'တွေထက် အပုံကြီး သာသွားပါပြီ။



ဂျွန်တော်တို့အားလုံး ဖြစ်သင့်ရှိသင့်တဲ့ အနေအထားကတော့ ‘လျှပ်တစ်ပြက် ဆုံးဖြတ်မှုတွေနှင့် ‘အချိန်ဆွဲပြီး ဖြည်းနှေးမှုတွေ’ကြားထဲက အလယ်အလတ်မှာ ရှိဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အပျက်အစီး ဆိုးဆိုးဝါးဝါးကြိုနိုင်တဲ့ အစွန်း ၂ ဖက်က လူတွေထက် အလယ်က ကြားလူအနေနှင့် ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့မှုရနိုင်မှာတော့ သေချာသလောက်ပါပဲ။

လီယိုနတ် ဂရူမင်း

သွားစိုက်ဆရာဝန် လီယိုနတ်ဂရူမင်းဟာ ဒီအချက်ကို မကြာမီကမှ တွေ့ရှိ နားလည်လိုက်ရသူ ဖြစ်ပါတယ်။

သူဟာ သွားကောလိပ်က ဘွဲ့ရခဲ့ပေမယ့်၊ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံ မရှိသေးတဲ့ လူငယ်တစ်ယောက်ပေါ့။

သူ ဘွဲ့ရစမှာ ပိုက်ဆံတစ်ပြားမျှ မရှိရှာပါဘူး။ ဒီကြားထဲက မိတ်ဆွေတွေရဲ့ တိုက်တွန်းအကြံပေးချက်အရ အသစ်ဖွင့်တဲ့ဆေးခန်းတွေရှိတဲ့ အကွက်အကွင်းကျရာ နေရာကောင်းတစ်ခုမှာ တစ်လ ဒေါ်လာ ၂၀၀ နှင့်ငှားပြီး သွားဆေးခန်း ဖွင့်လိုက်ရပါ တယ်။ သူက လုပ်ငန်းစလိုက်တာနှင့် အပြင်းအထန် ကြိုးစားခဲ့တယ်။

အဲဒီရပ်ကွက်မှာလည်း သွားဆရာဝန်ရယ်လို့ မရှိဘူး။

စာတွေ့နှင့် လက်တွေ့ပေါင်းစပ်မိရာက ပညာတွေ ပိုရင့်လာပြန်တယ်။

ဒီလိုနှင့် အဲဒီနှစ်အကုန်မှာပဲ အခြေအနေ သိပ်ကောင်းသွားတယ်။ ငွေဝင် လမ်းမြောင့်လိုက်တာ လက်ဖျားငွေသီးလာတယ်လို့ ဆိုရမတတ်ပဲ။ ‘ရှေ့ဆက် ငွေအတွက် မပူရတော့ဘူးဆိုပြီး ကားဟောင်းတစ်စီးကို ဒေါ်လာ ၄၀၀၀ ကျော် ပေးဝယ်လိုက် တယ်။

“အိုဗျာ- အဝတ်အစားအသစ်အဆန်းတွေကအစ ဇိမ်ခံပစ္စည်းတွေမကျန် ကြိုက်ပြီ ဆိုတာနှင့် ဝယ်ပြီးသားပဲ။ ဈေးမဆစ်တမ်း။”

“ကြာလာတော့ ငွေက ရှာမလောက်တော့ဘူး။ သောက်လေ ငတ်မပြေတဲ့ ဘဝနှင့် ငွေကို ရေလို မဆင်မခြင်သုံးဖြန်းခဲ့တယ် ဆိုပါတော့။ ဒီနောက် အိမ်ခန်းပိုင်ရှင်က အခန်းငှားခ ဒေါ်လာ ၅၀ တိုးတောင်းတဲ့စာ ရောက်လာတယ်။ ‘သူတို့ကို အချိန်မီ အကြောင်းပြန်ပါ’တဲ့။”



ကျွန်တော်လည်း မက္ကန်ပိုင်းအတွင်း ဆုံးဖြတ်ချက်ချလိုက်ပြီး ‘အခန်းပြန်အပ်မယ်။ နေရာပြောင်းမယ်။’ လို့ ခပ်တင်းတင်းပဲ ဖုန်းဆက်လိုက်တယ်။

အဲဒီနောက်တော့ လီယိုနတ် ဘဝပျက်ပါလေရော။ သူ ပြောင်းတဲ့နေရာသစ်က အလုပ်မဖြစ် လုံးဝ မစွဲ။ သည်လိုနှင့် ဆေးခန်းကိုပိတ်ပြီး တခြားဆရာဝန်လက်အောက်မှာ လခစား သွားလုပ်ရတော့တယ်။

သူ့နေရာမှာ အစားဝင်လာသူ သွားဆရာဝန်ကတော့ အအောင်မြင်ဆုံးပုဂ္ဂိုလ် တစ်ယောက်ဖြစ်ခဲ့ပြီ။ ယခုဆိုလျှင် လူချမ်းသာစာရင်း ဝင်နေပါပြီ။

လီယိုနတ်အဖို့ သူ့အမှားဒဏ်ကို ၅ နှစ်လုံးလုံး လူးလှိမ့်ခံလိုက်ရပါတယ်။ ယခင်ဘဝအခြေအနေကို ပြန်ရောက်ဖို့ ၅ နှစ်လုံးလုံး အသည်းအသန် ကြိုးစားခဲ့ရတယ် ဆိုပါတော့။

“ကျွန်တော် အသက်ကြီးလာတာနှင့်အမျှ ‘ပညာ ပိုရှိလာတယ်။’ ဆိုရမှာပဲ။ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုခုကို ဗြုန်းခနဲ ဒိုင်ခနဲ လျှပ်တစ်ပြက်ချဖို့ ဘယ်တော့မှ မကြိုးစားတော့ဘူး။ ရှေ့ဆက်လည်း ခေါင်းမမာတော့ဘဲနှင့် အခြေအနေ၊ အချိန်အခါကို ကြည့်ပြီး ချင့်ချိန်စဉ်းစားဖို့ ကြီးမားတဲ့သင်ခန်းစာ ရလိုက်တော့တာပါပဲ။”

နီကိုလတ်စ်တို့ ဇနီးမောင်နှံ

သူလိုပဲ မဆင်မခြင် မစဉ်းစား ရမ်းမိသူတွေထဲမှာ ဂျင်နီ နီကိုလတ်စ်နှင့် ဘက်တီနီကိုလတ်စ် ဇနီးမောင်နှံလည်း ထိပ်ဆုံးက ပါခဲ့သည်။

နီကိုလတ်စ်တို့ဟာ ကာလီဖိုးနီးယားပြည်နယ် ရော့ကီးတောင်တန်းများ ခြေရင်းရှိ ၃၆ ဧကကျယ်ဝန်းသော မြေကွက်ကြီးကို ပွဲစား အလှော်ကောင်းလို့ ‘ဈေးချိုတယ်’ ဆိုပြီး အလိုစလို ဝယ်မိကြတယ်။

ပထမတော့ ‘ထင်ရှားတောလေးအလယ်က အိမ်ကလေးတွေမှာ နေပြီး ကြက်ဆင်မွေးမယ်။ ခရစ္စမတ်သစ်ပင်တွေ ရောင်းမယ်။’ လို့ စိတ်ကူးယဉ်ခဲ့ကြတာပေါ့။

လက်တွေ့မှာ ထင်သလို လုံးဝ ဖြစ်မလာ။

စင်စစ် ကလေး ၂ ယောက်ရှိတဲ့ သူတို့လင်မယားမှာ မြို့သူမြို့သားတွေပီပီတောအကြောင်း နားမလည်၊ စိုက်ပျိုးမွေးမြူရေးနှင့်ပတ်သက်လို့ နကန်းတစ်လုံး မသိ။



အဖြစ်က လှပတဲ့ထင်းရှူးပင်တွေ ခုတ်ဖြတ်ရောင်းလို့ ရမည့်ငွေထက် သယ် ယူပို့ဆောင်ရေးစရိတ်က အဆမတန်ကြီးမားနေတယ်။

ကြက်ဆင်တွေကလည်း အစာဖိုးသာ တနင့်တပိုးကုန်သွားတယ်။ အနောက် အလယ်ပိုင်းမှ ကြက်ဆင်တွေက အကြီးအကျယ်ဈေးချို့နေတော့ တွက်သားမကိုက်။

အရွယ်ရောက်စကလေးတွေ နောင်ရုံးနှင့် ပညာသင်ဖို့ကလည်း ရှိသေးရဲ့။ တော ထဲတောင်ထဲမှာ ရှုခင်းလှတာကလွဲပြီး ဘာတစ်ခုမှ အဆင်မပြေ။

“နောက်ဆုံးတော့ ကျွန်မတို့ ရှိသမျှ စည်းစိမ်လေးတွေ ပြုတ်လုနီးပါး၊ ဒေါ်လာ ၂ သောင်းကျော် အရုံးခံပြီး ရောင်းပစ်လိုက်ရတယ်။ ဒီငွေပမာဏဟာ ကျွန်မတို့လို လူတွေအဖို့ နည်းနည်းနောနောမဟုတ်ဘူး။ ကျွန်မတို့ နေ့တိုင်း ငိုနေရတယ်။ ဒါပေမယ့် သင်ခန်းစာ ကောင်းကောင်းကြီး ရလိုက်ပါပြီ။ ‘ဘဝ’ဆိုတာ လေထဲမှာ တိုက်အိမ်ဆောက် သလို လုပ်ချင်သလို မရဘူးဆိုတာရယ်၊ မနိုင်တဲ့ဇာတ်ကို မကခင် အသေအချာ စဉ်းစား ရမယ် ဆိုတာရယ်ပေါ့။”

“ပထမပိုင်ရှင်တွေကလည်း ဘာစီးပွားရေးမှ လုပ်မရလို့ ရောင်းပြေးခဲ့တာတဲ့။ ကျွန်တော်တို့အနေနှင့် အချိန်ယူ လေ့လာပြီးမှ ဝယ်ရမယ့်အစား ပေါ့ပေါ့တန်တန်လုပ် မိတဲ့ဇာတ် ခံရတာပေါ့ဗျာ။ အမှန်က အဲဒီနေရာမှာ လူချမ်းသာတွေက အပန်းဖြေအိမ် သွားဆောက်ထားတဲ့ နေရာမျိုး။ သူတို့အတွက် မှန်တယ်။ ကျွန်တော်တို့အတွက်တော့ အမှားကြီး မှားတယ်။”

ကံကောင်း၍ နီကိုလတ်စ်တို့ ဇနီးမောင်နှံမှာ အသက် ငယ်ကြသေးတာမို့ ဘဝ သစ်ကို ပြန်စချိန် ရလိုက်တယ်။ ဆုံးရှုံးသွားတဲ့ ငွေတွေကို ကြိုးစားပမ်းစား ပြန်ရှာ နိုင်လိုက်တယ်။

သည်တစ်ခါတော့ အတွေ့အကြုံကပေးတဲ့ သင်ခန်းစာကို ရင်ဝယ်ပိုက်ပြီး စနစ် တကျ အကွက်ချလုပ်ကြခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ အရမ်းကာရော ဆုံးဖြတ်မှုကို ရှောင်ကာ ခေါင်းအေးအေးထားပြီး ဆုံးဖြတ်ခဲ့တာဆိုလည်း မမှားပါဘူး။



ဘက်တီတို့ ဇနီးမောင်နှံ

ဘက်တီက ဟိုတယ်နှင့်မိုတယ် စီမံခန့်ခွဲရေး အထူးသင်တန်းတစ်ခုကို တက်တယ်။ နောက် စာရေးမအဖြစ် ၁ နှစ်ကြာ အမှုထမ်းတယ်။ ဂျင်းနီကလည်း စားသောက်ဆိုင်တစ်ခုမှာ ဝင်လုပ်တယ်။

ထို့နောက်မှ ကော်ဖီဆိုင်နှင့်တွဲလျက် မိုတယ်တစ်ခုကို ဝယ်ခဲ့ရာက စီးပွားဖြစ် ထွန်းခဲ့ရတော့တာပါပဲ။

ဂရုတစိုက် စီမံကိန်းချပြီး ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုလုပ်ခဲ့ခြင်းဖြင့် သူတို့လိုချင်တဲ့ ပန်းတိုင်ကို လှမ်းကိုင်နိုင်ခဲ့ကြတယ်။ မကျေနပ်မှု၊ မရောင့်ရဲ မတင်းတိမ်မှု၊ စိတ်မရှည်မှု၊ သို့မဟုတ် ဆန္ဒကိုမထိန်းနိုင်မှုများက ဒဏ်သင့်တတ်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်များဆီသို့ ဦးတည်စေတာပါ။

သင် ကံကောင်းရင်တော့ အမြတ်ထွက်မှာပေါ့။ ဒါပေမယ့် ကံဆိုးတဲ့နတ်သမီးလေးက အပြောင်းအလဲ မြန်သလောက် မာယာများလှပါဘိ။ ဒီနေ့ ပြုံးပြပြီး မနက်ဖြန် ကျတော့ မဲ့ပြနိုင်ပါတယ်။

ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကို အမြန်နှုန်းနှင့် ဒုန်းစိုင်းခြင်းက ရေရှည် ကောင်းမည့် ရလဒ် မဖြစ်နိုင်ပါ။

‘ရလဒ်ကောင်း’ဆိုတာက တကယ့်ဖြစ်စဉ်များအပေါ်တွင် မူတည်၍ ‘အမှန်အကန် စဉ်းစားလုပ်ဆောင်ခြင်း’သာ။

နေရာတကာမှာ ကျွမ်းကျင်နဲ့စပ် သိတတ်တယ်လို့ ဟန်ဆောင်ခြင်းဖြင့် တခြားလူတွေကို မလှည့်စားနိုင်ပါ။

ဆုံးဖြတ်ချက်တိုင်းကို အလေးအနက်ထားပြီး ဂရုတစိုက် စဉ်းစားချင့်ချိန်လို့ ခြေလှမ်းတွေကို သတိထား လှမ်းပါက ကံနတ်သမီး၏ မစ,ချီးမြှောက်မှုကို တောင့်တနေစရာ မလိုပါ။

ဉာဏ်ပညာနှင့်ယှဉ်တဲ့ လုပ်ဆောင်မှုကသာ သင်လိုလားသောအောင်မြင်မှုကို မလွဲမသွေပေးပါလိမ့်မယ်။



အခန်း - ၂
အလုပ် စရမည့်အချိန်

လူတွေရဲ့ လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှုအားလုံးက 'အားရပီတိဖြစ်မှုကို ဖန်တီးရေး' ဆိုတဲ့ ပန်းတိုင်ကို ဦးတည်နေကြတာပါ။

တွေဝေနေတာနှင့် ဆုံးဖြတ်ချက် နှောင့်နှေးတာတွေဟာ သူ့ရဲ့ ကျေနပ်ပီတိ ဖြစ်ဖို့ မျှော်လင့်ချက်ကို ရွှေ့ဆိုင်းလိုက်တာ၊ ဒါမှမဟုတ် ဖျက်ဆီးပစ်လိုက်တာပါပဲ။

ရှေးဆိုထုံးစကားအရ ပြောရင်တော့
'လက်နှေးတဲ့လူဟာ ရှုံးစတမ်းပဲ' တဲ့။

ဒီတော့

သင် ဘယ်အချိန်မှာ ဆုံးဖြတ်မလဲ။

ဘယ်အခြေခံပေါ်မှာ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမလဲ။

အချိန်ကိုက် ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချနိုင်တဲ့လူတွေကကော ဘယ်လိုလူစားတွေလဲ။

ဒီမေးခွန်းတွေကို ပြဿနာပေါ်ချိန်မှာ ဘယ်လိုဖြေရှင်းသလဲ ဆိုတာကို ကြည့်ပြီး အဖြေထုတ်ရပါလိမ့်မယ်။

မဲလ်အက်ဒီဆင်

မဲလ်အက်ဒီဆင်ဟာ အောင်မြင်နေတဲ့ အိမ်အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းနှင့် အိမ်ပွဲစား တစ်ဦး ဖြစ်ပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ ၁၈ နှစ်အတွင်းကတော့ အိမ် ၁၀၀၀ မှာ ၁ လုံးရောင်း ရဖို့တောင် အနိုင်နိုင်ဖြစ်ခဲ့ရပါသတဲ့။



mgyoe.com



နောက် သူရောင်းဝယ်ရေးပုံစံ နည်းစနစ်တွေကို ပြန်လှန်သုံးသပ်ပြီး အရောင်း၊ ဈေးသည်အထူးသင်တန်းတွေလည်း တက်လိုက်တယ်။ ဒီလိုနှင့် သူ့လုပ်ငန်းတွေဟာ အများက ချီးကျူးထောပနာပြုရလောက်အောင် အောင်မြင်လာခဲ့ရတယ် ဆိုပဲ။

မဲလ်အက်ဒီဆင်ရဲ့ အတွေ့အကြုံအရ သူ့အိမ်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းမှာ 'လိုအပ်မှု' ဆိုတဲ့ စကား ၃ လုံးဟာ 'တကယ့်အသက်ပဲ' လို့ သိရပါတယ်။

ဒေါ်လာ ၅ သောင်းနှင့်အထက် အိမ်တွေကို ရောင်းရတာ အရေးမကြီးပေမယ့် ၁ သောင်း ၅ ထောင်နှင့် ၃ သောင်းကြားက အိမ်တွေကို ရောင်းရာမှာတော့ သတိထားရပါတယ်။ အဲဒီမှာ ဝယ်သူတွေဟာ သူတို့ငွေအတိုင်းအတာနှင့် လိုအပ်မှုကို ချိန်ပြီး အတော်လေး စဉ်းစဉ်းစားစားဝယ်ကြတာ တွေ့ရတယ်။

အိမ် ကောင်းရမယ်။ အိမ်ခန်း ၂ ခန်း၊ ဧည့်ခန်း၊ ရေချိုးခန်း စသဖြင့် ပါရမယ် ပေါ့။ တချို့ကျတော့လည်း ရေရှည်ကိုတွက်ပြီး ရပ်ကွက်သန့်တာမျိုး လိုချင်တယ်။ ကျောင်းနေတဲ့ကလေးတွေ ပါလာရင်တော့ 'လိုအပ်မှု' အပြင်၊ 'အချိန်' နှင့်ကိုက်ပြီး ဆုံးဖြတ်ချက် ချကြတာမျိုး ဖြစ်လာတယ်။

လိုအပ်မှုနှင့် အချိန်အခါဟာ တခြားအရောင်းအဝယ်ကိစ္စတွေ ဆုံးဖြတ်ရာမှာလည်း အဓိကအရေးပါတာ တွေ့ရပြန်ပါတယ်။

အထပ်ထပ် လေ့လာမှုတွေအရ တွေ့ဝေသူ၊ စိုးရိမ်စိတ်များသူ၊ သံသယပွားတတ်သူတွေဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချဖို့ လိုအပ်ချိန်မှာ တုံ့ဆိုင်းပြီး အချိန်ဆွဲတတ်ကြပါတယ်။

ပွင့်လင်းသူ၊ စိတ်တိုသူ၊ စိတ်အားထက်သန်သူ၊ တက်ကြွသူတွေကတော့ ပြဿနာနှင့်ရှင်ဆိုင်ရချိန်မှာ ယုံကြည်မှုနှင့် ပြတ်သားတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချတတ်ပါတယ်။

စိတ္တဗေဒနည်းအရ စစ်ဆေးလေ့လာသူတစ်ဦးကတော့ ဒီသီဝရီကို ခြုံယူဆင်ခြင်ပြီး အဖြေထုတ်လိုက်တယ်။

‘သံသယ သို့မဟုတ် မဝေခွဲနိုင်မှုဟာ သင်္ချာနည်းအရ တိုးပွားလာတာနှင့်အမျှ ဆုံးဖြတ်ချက်ချရမယ့် အချိန်အတိုင်းအတာဟာလည်း ပတဝီနည်းအရ ကြီးထွားစမြဲပါပဲ။’

သုတေသီတွေရဲ့ ဆန်းစစ်ချက်တွေမှာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချတဲ့ အရည်အချင်း၊ သို့မဟုတ် မြန်တာတွေဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ပင်ကိုစရိုက်နှင့် ပတ်သက်နေတာတော့ ထူးထူးခြားခြား မတွေ့ရဘူးလို့ ဆိုပါတယ်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ဆုံးဖြတ်ချက်မြန်တဲ့ သူတွေဟာ အချိန်ယူစဉ်းစားပြီးမှ ဆုံးဖြတ်သူတွေထက် အောင်မြင်မှုနည်းပါးတာတော့ အမှန်ပါပဲ။

ဉာဏ်ရည်ဉာဏ်သွေး ထက်မြက်သူတွေဟာ အအောင်မြင်ဆုံးဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ပေးနိုင်ပြီး အလျင်စလို လုပ်တာလည်း မတွေ့ရပါဘူး။

ဖရန့်မက်စ်ဝဲလ်

ဒီအချက်ကို တရုတ်ကြွေပန်းကန်တွေ တင်သွင်းရောင်းချတဲ့ ကုမ္ပဏီမန်နေဂျာ ဖရန့်မက်စ်ဝဲလ်နှင့် သာဓက ဆောင်ရပါလိမ့်မယ်။

ဖရန့်မက်စ်ဝဲလ်တို့ ကုမ္ပဏီဟာ တရုတ်ကြွေထည်တွေ စတိုးဆိုင် လက်လီဆိုင်တွေကို သွင်းတဲ့လုပ်ငန်းကို နှစ်ပေါင်းများစွာက လုပ်ကိုင်ခဲ့ပြီး သန်းပေါင်းများစွာ မြတ်ခဲ့ပါတယ်။





ဒါပေမယ့် နောက်ပိုင်းမှာ ဂျပန်နှင့် ဘာပေးရီးယန်းတွေက ပန်းကန်ခွက်ယောက် တွေကို ဈေးချိုချိုနှင့် သွင်းခဲ့လေတော့ လူကြိုက် ပိုများလာပြီး၊ ဖရန့်မက်စ်ဝဲလ်လည်း အရောင်းကျသွားတော့တာပေါ့။

သူလည်း ခေါင်းခဲသွားရာက ‘ဘယ်လိုထွက်ပေါက်ရှာမလဲ။’ အချိန်ယူ စဉ်းစား ရတော့တယ်။

ဒီကြားထဲမှာ တစ်ည သူ့ဇနီးက မိတ်ဆွေမိသားစု ၅ စုကို ညစာဖိတ်ကျွေးတယ်။ အပြင်က အော်ဒါမှာကျွေးရာမှာ တာဝန်ခံစားဖိုးမှူးက ဟင်းတွေမချခင် စားပွဲပေါ်မှာ ပန်းကန်ခွက်ယောက်အမျိုးမျိုးကို လှလှပပ ပြင်ဆင်ခင်းကျင်းပေးခဲ့တာကလား။

ဒီတွင် ဖရန့်ခဲလည်း အကြံရလိုက်ပြီး အဲဒီပုံစံကို အတုယူဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက် တယ်။

ပထမဆုံး သူလုပ်တာက အရောင်းမြှင့်တင်ရေးဝန်ထမ်းအသစ်တွေ ခန့်တယ်။ အရင်လို စတိုးဆိုင်တွေသွင်း(ကဲ့ စနစ်အစား အိမ်တိုင်ရာရောက် ခင်ကျင်းပြသတဲ့စနစ်ကို ပြောင်းလိုက်တယ်။ အလျဉ်းသင့်သလို သားနားတဲ့ အဆောက်အဦတစ်ခုခုမှာ ပန်းကန် ပြပွဲတွေ လုပ်တယ်။ ဒီလိုနှင့် လူတွေ စိတ်ဝင်စားလာသလို အရောင်းသွက်ခဲ့ရာက ပြိုင်ဖက်တွေကို ပြန်ကြောနိုင်ခဲ့တာပဲ။

သူ့ရဲ့လက်ထောက် အရောင်းကိုယ်စားလှယ် နစ်ခဲဟဲရဟ်ဆိုတဲ့ လူငယ်ကလည်း တစ်မျိုးစွမ်းတာပါပဲ။ သူဟာ အသက် ၂၀ သာရှိပြီး ရုပ်ချောတယ်။ ရှိုးကောင်းတယ်။ အပြုံးချိုပြီး အပြောကလည်း ကျလောက်ပါရဲ့။

“ကျွန်တော့်မှာ ကျောင်းနေဖက်သူငယ်ချင်း မိန်းကလေးတွေ တစ်ပုံကြီး ရှိ တယ်လေ။ သူတို့ကို ဖုန်းနှင့်ဆက်။ တစ်နေရာမှာ စုခိုင်းပြီး ကုန်ပစ္စည်းတွေ ခင်းပြ လိုက်တယ်။ သူတို့က ၁၈-၂၀ အရွယ် အပျိုလေးတွေဖြစ်သလို အလုပ်ရှိတော့လည်း ငွေလည်း ထောကြတယ်။ ကျွန်တော်က သူတို့ကို ‘နင်တို့ဟာ တစ်ချိန်ကျရင် အိမ်ရှင်မ တွေ ဖြစ်လာမှာပဲ။ ခုကတည်းက ဒီပန်းကန်ခွက်ယောက် အိမ်အသုံးအဆောင်တွေ ဝယ်စု ထား။ နောက်မှဆိုရင် ဈေးကြီးလို့ ဝယ်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။’

အဲသလို ‘အချိန်’ ဆိုတဲ့ ကာလနဂါးနှင့် တို့လိုက်တော့။ ကောင်မလေးတွေက သူ့ကြွေထည်တွေကို ဝယ်လိုက်ကြတာမှ အလှအယက်ပါပဲတဲ့။



ဒါဟာ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ တွန်းအားပေးရင်း အခြေအနေနှင့် အချိန်အခါကို ကြည့် ပြီး အလုပ်ဖြစ်အောင် လုပ်သွားတဲ့သဘောပါပဲ။

ဟူးစ်ကောလင်း

ဟူးစ်ကောလင်းစ်ဆိုတာကတော့ အဆောက်အဦ ကန်ထရိုက်တစ်ဦး ဖြစ်ပါတယ်။ သူကလည်း ‘အချိန်အခါရွေးတာမှန်ရင် ချမ်းသာနိုင်တယ်။’ ဆိုတာကို သက်သေပြပါ တယ်။

သူဟာ ဒုတိယကမ္ဘာစစ် ပြီးစကတည်းက ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းခွင်ထဲ ဝင် ရောက်ခဲ့သူပါ။

အဲဒီအချိန်က နေစရာအိမ်တွေ အတော်လေး ရှားသလို ကြွက်တွင်းလောက် နေ ရာလေးကိုပဲ ဈေးကြီးပေး ငှားရပြီး၊ ဒါတောင် နေရာလွတ်ရယ်လို့ မရှိပါဘူး။ လူတွေ မှာ ငွေရှိပေမယ့် နေစရာမရှိတဲ့ အခြေအနေ။

ကောလင်းရဲ့ လက်ထဲမှာ ဒေါ်လာ ၄-၅ ထောင်ပဲ ရှိတယ်။ မိတ်ဆွေတွေနှင့် ဆွေမျိုးသားချင်းတွေကို ရှယ်ယာခေါ်လိုက်တော့ ၂ သောင်းခွဲလောက် ထပ်ရတယ်။ အဲဒီငွေတွေနှင့် အကွက်ကောင်းတဲ့ မြေတစ်နေရာကို ဝယ်။ နမူနာဆောက်ပြလိုက်တယ်။ အိမ်ကို လူတွေ သဘောကျသွားပြီး အလုံး ၅၀ လောက် အော်ဒါရလိုက်တယ်။ ဒီက အစ သူဟာ ဒေါ်လာတွေ သန်းချီရလိုက်တော့တာပါပဲ။

အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်းရှင်တွေက ကျွန်တော့်အောင်မြင်မှုရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်ကို လာမေး ကြတယ်။ ကျွန်တော်က တစ်ခွန်းတည်း ပြန်ဖြေလိုက်တာကတော့ ‘လူတွေကို သူတို့ လိုချင်တဲ့အချိန်မှာ လိုချင်တာတွေ ပေးတာပါပဲ။’ လို့။

မကြာခင်ကတော့ အိမ်ဈေးကွက် ပျက်သွားတယ်။ လူနေမှုစရိတ်၊ ဆောက်လုပ် ရေးစရိတ်တွေ အကြီးအကျယ်တက်လာတာနှင့် အရင်လို အဝယ်မလိုက် မကိုက်တော့ ဘူးလေ။ ပြီးတော့ ဒီလုပ်ငန်း လုပ်သူတွေကလည်း မှီလိုပေါက်ပြီး အရှိန်မသတ်နိုင်ဘဲ ဒုက္ခရောက်နေကြတာကလား။ ဒါနှင့် ကောလင်းစ်ဟာ အိမ်ဆောက်တဲ့လုပ်ငန်းက ထွက် ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။



အောင်မြင်ရေးလမ်းကြောင်းကို
 သွားမယ်ဆိုရင်
 မှန်ကန်တဲ့အချိန်မှာ
 မှန်ကန်တဲ့နေရာကိုရောက်နေရမယ်။



နောက်တစ်ကြော့မှာတော့ သူက အိမ်အသစ်တွေ မဆောက်တော့ဘဲ အိမ်ဟောင်းတွေ မွမ်းမံပြင်သပေးတဲ့အလုပ်နှင့် ဈေးကွက်ထဲ ပြန်ဝင်ခဲ့ပြန်တယ်။ ဒီတော့လည်း သူ အဆင်ပြေသွားတာပါပဲ။

“လိုအပ်တဲ့အမှာနှင့် ထောက်ပံ့ဖြည့်ဆည်းမှု အချိုးညီရမယ်။-ဆိုတဲ့ နိယာမကို ဘယ်သူမှ ဆန့်ကျင်လို့ မရပါဘူး။ တစ်နည်းအားဖြင့် အောင်မြင်ရေးလမ်းကြောင်းကို သွားမယ်ဆိုရင် မှန်ကန်တဲ့အချိန်မှာ -မှန်ကန်တဲ့နေရာကို ရောက်နေဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။”

ဧရာမစက်ရုံ၊ လုပ်ငန်းကုမ္ပဏီကြီးတွေဟာလည်း ဟူးကောလင်းစ်လို အခြေခံ မူတွေပဲ သုံးခဲ့ကြတာပါ။

အမေရိကန် သံမဏိစက်ရုံတွေဟာ ကုန်ထုတ်စွမ်းအား ၇၀ ရာခိုင်နှုန်း၊ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်း၊ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းဆိုသလို အတိုး၊ အဆုတ် လုပ်ပြီး ထုတ်လုပ်ကြတာပဲကြည့်။ ဒါ ဘယ်အဓိပ္ပာယ်ကို ပြဆိုနေတာလဲ။



တကယ့်တော့ သံမဏိစက်ရုံအုပ်ချုပ်သူတွေဟာ ရောင်းအားကို မှန်းပြီး လို သလောက်သာ ထုတ်လုပ်ကြတဲ့ သံဘောပေါ့။

ဈေးကွက်မှာ ပိုလျှံမနေအောင်ပါပဲ။ အရောင်းထိုင်းပစ္စည်းအဖြစ်နှင့် စုပုံဇနတာ ဟာ ကောင်းကျိုးထက် ဆိုးကျိုးပေးဖို့ များပါတယ်လေ။

ကုန်သည်တစ်ယောက်ကလည်း-

‘ရောင်းရခက်တဲ့ပစ္စည်းကို ဘာကြောင့် ဆက်ထုတ်တော့မှာလဲ။ အသစ်ထွင်ရင် ထွင်။ ဒါမှမဟုတ် လိုင်းပြောင်းလုပ်ရုံပဲပေါ့။’ တဲ့။

သင့်မှာလည်း အရေးကြီးတဲ့လုပ်ငန်းနှင့် ခြေတစ်လှမ်းတက်ဖို့ ဆုတ်ဖို့ ကြုံလာ ရင် အချိန်အခါကို တွက်ပါ။

သင် လုပ်ငန်းမစခင် ‘တခြားလူတွေ ဘယ်လိုလုပ်သလဲ။’ ဆိုတာနှင့် သင့်အခွင့် အလမ်းကို ချိန်ဆပါ။

အရေးကြီးတဲ့လုပ်ငန်းနဲ့
ခြေတစ်လှမ်း
တက်ဖို့... ဆုတ်ဖို့
ကြုံလာရင်
အချိန်အခါကို တွက်ပါ။



ဒါဆို ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ အကျိုးပေးပြီ။

လုပ်ငန်းမပြီးတော့ မှန်လာရင် ဒီလုပ်ငန်းတို့ ရပ်နားမယ်။



ကျွမ်းကျင်သူတွေရဲ့ အဆိုအရ 'ဇူလိုင်လထဲမှာ နှင်းကော်တဲ့ ဂေါ်ပြားတွေ ရောင်းမယ်။ ဒီဇင်ဘာမှာ ပန်းခြံသုံး ပရိဘောဂ တွေ ချရောင်းမယ်ဆိုရင် အရှုံးပေါ်မှာ မလွဲပါဘူး။'

ဆိုလိုတာက သူ့အချိန်သူ့အခါနှင့် မှန်မှန်ကန်ကန် လုပ်ဖို့ပဲပေါ့။

အချိန်တိုင်းမှာ ရာနှုန်းပြည့်မှန်ဖို့ ဆိုတာတော့ လက်တွေ့မှာ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။

'စွန့်စားမှု' ဆိုတာတော့ အနည်းနှင့်အများ ရှိစမြဲ။

အခြေအနေတွေကလည်း နေ့ချင်းညချင်း ပြောင်းလဲသွားနိုင်ပါတယ်။

ဒီနေ့ခေတ်စားနေတဲ့ ဖက်ရှင်ဒီဇိုင်းဟာ မနက်ဖြန်ကျတော့ အောက်သွားမှာပါ။

မမျှော်လင့်ဘဲ မိုးခေါင်မှုက သီးနှံတွေကို ပျက်စီးစေပါတယ်။

တီထွင်မှုအသစ်တစ်ခုကလည်း အခြေတကျလည်ပတ်နေတဲ့ စက်ရုံတစ်ခုကို ရပ်ဆိုင်းသွားစေပါလိမ့်မယ်။

စက်သုံးယာဉ်တွေဟာ လှည်းတွေ၊ လှေတွေထုတ်လုပ်မှုကို အဆုံးသတ်စေခဲ့ပါတယ်။

တီဗီထုတ်လုပ်မှုက ဟောလီဝုဒ်ရဲ့ အရေးပါမှုကို သေးသိမ်စေခဲ့သလို နိုင်လွန် ပေါ်လာတော့ ပိုးထည်ထုတ်လုပ်မှုတွေ သေလုနီးပါး ဖြစ်သွားတာပဲလေ။

မျှော်လင့်ချက်တွေကတော့ လူသားရဲ့ရင်ထဲမှာ ကံကောင်းထောက်မစွာနှင့် ကိန်း ဝပ်နေဆဲပါ။



ကြောက်စိတ်က ကျွန်တော်တို့ကို အကြောဆွဲအောင် နှိပ်စက်ခွင့်ပေးလိုက်ရင် တော့ ကျွန်တော်တို့ ဘာမှ လုပ်ဖြစ်တော့မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ကျွန်တော်တို့ တစ်နေရာတည်းမှာ ကျောက်ချနေလို့ မရပါဘူး။ ရမယ်ဆိုရင်လည်း ရေထဲမြုပ်သလို ဖြစ်နေမှာပါပဲ။

ဉာဏ်ကြီးရှင်တစ်ယောက်ဆိုရင်တော့ အခွင့်အခါကို သတိကြီးစွာချိန်တွက်ပြီး ဆုံးဖြတ်ချက်ချလို့ ရှေ့ကို လှမ်းတက်မှာပါ။

ဒီနေ့ဟာ ခင်ဗျား လက်တွေ့လှုပ်ရှားမှု စရမယ့်အချိန်ပါပဲ။

မနက်ဖြန်ဆိုရင်တော့ နောက်အကျကြီး ကျသွားပါလိမ့်မယ်။

အခန်း - ၃

အမှားရှောင်ကြဉ်ရေး၏ လှိုငှာဂုဏ်ချက်

ရာဇဝတ်မှုကျူးလွန်သူတစ်ယောက်ကို ရုံးထုတ်လာတဲ့အခါ တရားသူကြီး မေးနေကျစကားကတော့ ‘ဒါ ပထမဆုံးအကြိမ်ပဲလား။’ ဆိုတာပါပဲ။

ဒါဟာ တခြားမေးခွန်းတွေထက် ပိုလေးနက်ပါကယ်။

ဒီမေးခွန်းရဲ့အဖြေဟာ တရားစီရင်မှုနှင့် အပြစ်ဒဏ်ချမှတ်ရာမှာ ထည့်သွင်းစဉ်းစားရလို့ပါပဲ။

များသောအားဖြင့် ပထမဆုံး ကျူးလွန်မိသူဖြစ်ရင် ရဲမှတ်တမ်းထဲက လူဆိုးတွေထက် သက်ညှာခွင့် ပိုရတာကို တွေ့ရပါတယ်။

ဒီအယူအဆကတော့ ရိုးရိုးရှင်းရှင်းလေးပါ။

‘လူတွေအနေနှင့် အတွေ့အကြုံကနေ သင်ခန်းစာ ယူတတ်ဖို့ပါပဲ။’ တဲ့။

ကားလ်ဟားရစ်ခ်

ရှေ့နေ ကားလ် ဟားရစ်ခ်က ပြောပါတယ်။

“ကျွန်တော့်ရဲ့ ရှေ့နေသက်တမ်း အနှစ် ၂၀ ကျော်အတွင်း အမှုတွေ ထောင်ချီ လိုက်ခဲ့ရပေမယ့် ပုံစံကတော့ တစ်ထပ်တည်းပါပဲ။ ထောင်တန်း တစ်ခါမှမကျဖူးတဲ့ လူအဖို့ သက်သက်ညှာညှာစဉ်းစားပြီး အပြစ်ပေးတာ ခံရစမြဲပါ။ ငယ်ရွယ်လို့ဖြစ်ဖြစ်၊



အတွေ့အကြုံမရှိလိုဘဲ ဖြစ်ဖြစ် ရာဇဝတ်မှုကျူးလွန်မိသူကို ရှေ့နေတွေကလည်း ကောင်းကောင်း ကူညီပေးနိုင်ပါတယ်။

ခေတ်သစ်ပညာရှင်တွေကလည်း အဲဒီအယူအဆပေါ် မူတည်ပြီး ‘လုပ်ရင်းသင်’ ဆိုတဲ့ ပညာသင်စနစ်ကို ဖန်တီးလိုက်ကြတာပါပဲ။ ကျောင်းနှင့် ကောလိပ်အတော်များများဟာ ‘အတွေ့အကြုံဟာ အကောင်းဆုံးဆရာပဲ။’ ဆိုတဲ့ ဆိုထုံးစကားပေါ်မှာ အခြေခံပြီး လုပ်ကိုင်သင်ကြားမှုအစီအစဉ်တွေ ပေါင်းစပ်ပေးပါတယ်။

စိတ္တဗေဒပညာရှင်တွေကတော့ ‘အတွေ့အကြုံဆိုတာ မကောင်းမှု ဒုစရိုက်တွေရော၊ ကောင်းမှုကုသိုလ်တွေကော ၂ ဖက်စလုံးရဲ့ မူလဘူတဖြစ်တယ်။’ လို့ သတ်မှတ်ကြပါတယ်။ ဒါဟာ ‘အစရှိ အနောင်နောင်’ ဆိုတဲ့ စကားရဲ့ အနှစ်သာရဆိုလည်း မမှားပါဘူး။

ဒီတော့ ‘အတွေ့အကြုံနှင့် သင်ခန်းစာတွေဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချရာမှာ ဩဇာလွှမ်းမိုးနိုင်တယ်။’ ဆိုတာကို သံသယပွားစရာ မလိုတော့ဘူးပေါ့။

ရုရှားသိပ္ပံပညာရှင် ပက်စ်လော့ဗ်က တိရစ္ဆာန်တွေတောင်မှ အတွေ့အကြုံပေါ် မှီပြီး လှုပ်ရှားတတ်ကြတာကို ဖော်ထုတ်တွေ့ရှိခဲ့ပါတယ်။



ကျွန်တော်တို့
ကြောက်ရမယ့်ကိစ္စဟာ
အကြောက်တကျိုးပဲ
ဖြစ်ပါတယ်...



သူ အစားကျွေးချိန်တိုင်းမှာ ခေါင်းလောင်းတီးပြီး ခွေးတွေကို ခေါ်ခဲ့ရာက ခွေးတွေဟာ ခေါင်းလောင်းသံကြားရတိုင်း 'အစာ စားရတော့မယ်။' ဆိုတာ သိခဲ့ကြတာပါပဲ။ ဒါနှင့်အမျှ သူတို့ကို တကယ် အစားကျွေးကျွေး၊ မကျွေးကျွေး ခေါင်းလောင်းသံကို နားစွင့်နေတဲ့ခွေးတွေဟာ အသံကြားတာနှင့် သွားရည်တမြားမြား ဖြစ်လာတာ တွေ့ရပါသတဲ့။

အလားတူပဲ ယောက်ျား၊ မိန်းမ အတော်များများဟာလည်း အတွေ့အကြုံရလိုက်တဲ့အပေါ်မှာ စိတ်လှုပ်ရှားမှု များသွားရာက ဘုမသိဘမသိ တုံ့ပြန်တတ်ကြပါတယ်။

သူတို့ဟာ အတွေ့အကြုံကပေးတဲ့ သင်ခန်းစာတွေ မယူတတ်ကြလို့ မှားပြီးရင်း ထပ်မှားလေ့ရှိကြတာပါပဲ။

ဖရန်ကလင် ဒီ ရူစဗဲက ဒီအချက်ကို ကြိုသိခဲ့သလို သူ သမ္မတရာထူး ပထမဆုံးလက်ခံရတဲ့ အခမ်းအနားမှာ နာမည်ကျော်မိန့်ခွန်းကို ပြောကြားခဲ့ပါတယ်။

“ကျွန်တော်တို့ ကြောက်ရမယ့်ကိစ္စဟာ အကြောက်တရားသက်သက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။” လို့ ထည့်ပြောခဲ့ပါတယ်။



လူသန်းပေါင်းများစွာ အလုပ်လက်မဲ့၊ အိုးခြေအိမ်ခြေမရှိ၊ ငတ်ပြတ်ဆာလောင်
နေကြရတာဟာ 'မျှော်လင့်ချက်တွေ မရှိတော့ဘူး။' ဆိုပြီး အကြီးအကျယ် စိတ်ဓာတ်ကျ
ဆင်းရဲခဲ့ကြတာ အရင်းခံပါပဲတဲ့။

ဒီတော့ ဒီလိုအကြောက်တရားတွေ ဖိစီးမှုခံရတဲ့ သူတွေအနေနှင့် အသက်ဝင်
လှုပ်ရှားဖို့ဆိုတာ မလွယ်တော့ဘူးပေါ့။

ရူစဉ်ဟာ ဒီကပ်ပျက်ကြီးကြားထဲမှာ အကောင်းဆုံး အကျိုးဆောင်ပေးခဲ့ပါတယ်။
အမေရိကန်ပြည်သူတွေကို ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် စွမ်းပကားတွေထုတ်သုံးပြီး၊ သူတို့ ဉာဏ်
စွမ်းကိုယ်စွမ်းရှိသလောက် ကြိုးစားရင်းက 'အဖြစ်ဆိုးကြီးတွေ တစ်ကြော့ပြန် မလာ
တော့ဘူး။' လို့ ယုံမှတ်စေသလို၊ ဆန်းသစ်ပြီး ပြန်လည်ထူထောင်ရေးအတွေ့အကြုံကို
တန်ဖိုးထားကြတယ် ဆိုတာပါပဲ။

ခေတ်အဆက်ဆက်မှာ သုတပညာရဲ့ အတွေ့အကြုံတွေကို အသုံးပြုပြီး သေချာ
တဲ့အနာဂတ်ကို ဖန်တီးနိုင်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို ချမှတ်နိုင်ခဲ့ကြလေရဲ့။ ပညာဉာဏ်
ပါတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေဟာ အောင်မြင်မှုအသီးအပွင့်တွေ ရရှိခံစားစေတာတော့ မလွဲ
ပါဘူး။

သင် ဆုံးဖြတ်ချက်ချရာမှာ အတွေ့အကြုံရဲ့လမ်းညွှန်မှုကို ယူပါသလား။ ဒါမှ
မဟုတ် အတွေ့အကြုံတွေက သင့်ရဲ့ အဆိုးဆုံးရန်သူလား။

ပက်ထရစ်ရှာ ဗဲလော့ခ်

ပက်ထရစ်ရှာ ဗဲလော့ခ်ဟာ အသက် ၄၄ နှစ်ထိ အပျိုးကြီးဖြစ်နေတုန်းပါပဲ။
သူ့ခမျာ ငယ်ငယ်ကအတွေ့အကြုံတွေရဲ့ စိုးမိုးမှုကိုခံခဲ့ရလို့ အထီးကျန်ဘဝကို ရောက်
ခဲ့တာဆိုလည်း မမှားပါဘူး။

သူဟာ သူငယ်ချင်းအိမ်ထောင်ရှင်မတွေထက် အပုံကြီး ပိုလှတယ်။ အကောင်း
ဆုံးအလုပ်ကိုလည်း ရထားတယ်။ ငွေလည်း ရှင်တယ်။ မပူပင်မကြောင့်ကျ မတောင့်
ရတဲ့ဘဝမှာ နေရသလို၊ နှစ်စဉ် ကနေဒါ ရှေးကီးတောင်တန်းတွေ၊ ဥရောပမြောက်ပိုင်း
နှင့် တောင်အမေရိကနိုင်ငံတွေကို အပျော်ခရီး ထွက်နိုင်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမယ့် ဒါဟာ
သူ့အတွက် ယာယီပျော်ရွှင်မှုသာ ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။



“ကျွန်မဟာ အိုးနှင့်အိမ်နှင့်၊ တိုင်ပင်ဖော်ယောက်ျားနှင့် ချစ်စရာကလေးတွေ ရှိတဲ့ သူငယ်ချင်းတွေဆီ သွားလည်တိုင်း ‘ငါတော့ လူဖြစ်ရှုံးပါပြီ။’လို့ ယူကျုံးမရ ဖြစ်ရတယ်။ ‘အိမ်ထောင်မပြုမိတာ မှားတာပဲ။’လို့လည်း နောင်တရတယ်။ ဒါပေမယ့် တစ်ကြောင်းကလည်း စိတ်တိုင်းကျလောက်တဲ့ယောက်ျားကို ရှာမတွေ့ခဲ့လို့ပါ။ ကျွန်မ အဖို့ ‘ဖူးစာကံ မကောင်းဘူးပြောရမှာပါပဲ။’

စင်စစ်မှာလည်း ရုပ်ရေချောမောလှပတဲ့ ပက်ထရစ်ရှာကို ချစ်ရေးဆိုခဲ့သူတွေ မနည်းပါဘူး။ သူတို့အားလုံးဟာလည်း အရည်အချင်း၊ ပညာရေးအဆင့်အတန်းအား ဖြင့် သာမန်ထက် သာသူတွေချည်းမို့ ငြင်းစရာ မရှိသလောက်ပါပဲ။ ပက်ထရစ်ရှာ ကိုယ်တိုင် မိသားစုဘဝမှာနေရဖို့ တမ်းတမိတဲ့ကြားကလည်း သူတို့ကို ပထုတ်ခဲ့မိတယ်။

သူဟာ သူ့ကလေးဘဝကို အင်မတန်ပြောပြခဲ့ပါတယ်။ ပြောပြဆိုရင်လည်း နာနာကျည်းကျည်း ခါးခါးသီးသီးပါပဲ။

“ကျွန်မအဖေဟာ ခုအချိန်မှာ လူ့လောကမှာ ရှိချင်မှ ရှိတော့မှာဖြစ်ပေမယ့် ကျွန်မ သူ့ကို မုန်းနေဆဲပါ။ သူဟာ အမေ မရှိကတည်းက တာဝန်မကျေပွန်တဲ့ လင်သား ဖြစ်ခဲ့တယ်။ ကျွန်မ ၁၁ နှစ်အရွယ် အမေသေတော့လည်း ကျွန်မကို ပစ်ထားခဲ့ပြီး၊ ပျောက်သွားတာ ဒီနေ့အထိ ပြန်မတွေ့ရတော့ပါဘူး။ အဘိုးတွေအဘွားတွေ ကောင်း လို့သာ ကျွန်မ ဒီအခြေအနေရောက်ခဲ့ရတာပါ။ ဒါပေမယ့် ကျွန်မ အမြဲလိုလို ‘ဒဏ် သင့်နေတယ်။’လို့ ထင်ခဲ့ရပါတယ်။”

ဒီစကားတွေကိုထောက်ရင် ပက်ထရစ်ရှာဟာ ဇနီးမယား၊ သားကောင်းမိခင် ဘဝကို ဘာ့ကြောင့် မလိုချင်ခဲ့တာလဲဆိုတာ သိသာပါပြီ။

သူဟာ ဖခင်အပေါ် ငြိုးထားမုန်းတီးမှုကို ယောက်ျားတွေအားလုံးပေါ် ပုံချလိုက် ပါတယ်။ ‘ယောက်ျားမှန်သမျှ တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်ပြီး အကြင်နာမေတ္တာမဲ့တယ်။’ဆိုတဲ့ အယူအဆက သူ့ရင်ထဲမှာ စွဲနစ်နေခဲ့တယ်။

သူ့ခမျာ ခါးသီးဆိုးဝါးတဲ့ အတွေ့အကြုံကြောင့် ဘဝရဲ့ ချို့မြိန်တဲ့အရသာတွေကို ခံစားရမှာတောင် ကြောက်လန့်သွားတဲ့သဘောပါပဲ။

ဒီအဖြစ်မျိုးဟာ ပက်ထရစ်ရှာလို အမျိုးသမီးတွေသာမက အမျိုးသားတွေထဲမှာ လည်း ဖြစ်လေ့ဖြစ်ထရှိပါတယ်။



သူတို့ရဲ့ အတွေ့အကြုံက ဆိုးဝါးတာနှင့်အမျှ သူတို့ရဲ့ စဉ်းစားဆုံးဖြတ်မှုတွေ လွဲချော်ကုန်ကြတာပါပဲ။

ချစ်သူရဲ့ လှည့်စားမှုခံခဲ့ရတဲ့ ယောက်ျားလေးတစ်ယောက်ဟာ ‘လောကကြီးမှာ ဘယ်မိန်းမမှ မယုံရဘူး။’ လို့ နာကျည်းသွားတတ်တာမျိုး။

သိခြားဆန်ပြီး တစ်ဦးချင်းအတွေ့အကြုံနှင့် စီရင်ချက်ချတာမှန်သမျှ တစ်ခုမှ မမှန်နိုင်ပါဘူး။

ပက်ထရစ်ရှာလို့ အဖြစ်မျိုးမှာ အတွေ့အကြုံဆိုတာက ညံ့ဖျင်းတဲ့ဆရာ ဖြစ်သွား ပါတယ်။ ဘာကြောင့်ဆို သူ့ရဲ့ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးကို ရိုက်ချိုးဖျက်ဆီးပစ်လိုက်ရုံမက လူတန်းစေ့မနေနိုင်အောင် သူ့ဘဝကို ဖောက်ခွဲခဲ့လို့ပါပဲ။

တကယ်တမ်းကျတော့ အိမ်ထောင်အများစုဟာ ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့နေကြသလို၊ မိန်းမ၊ ယောက်ျားတိုင်းလိုလို စံနမူနာယူလောက်အောင် သစ္စာရှိကြတာများပြီး၊ လူမှန် သမျှ အခြေခံအားဖြင့် ရိုးသားကြတာ တွေ့ရမှာပါ။ ဒီအထဲကမှ ဆိုးညစ်ဖောက်ပြန်မှု တွေကတော့ ‘ဘောင်ကျော်သွားတဲ့’ ခြွင်းချက်တွေ’ လို့ပဲ ပြောရပါလိမ့်မယ်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ဘဝကို အကောင်းဘက်က တည်ဆောက်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အသုံးဝင်တဲ့အတွေ့အကြုံတွေရဲ့ အကူအညီနှင့် ကျွန် တော်တို့ရဲ့ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကို ရယူသင့်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကြီးပွားဖြစ်ထွန်းမှု ကို ဟန့်တားဖျက်ဆီးပစ်မယ့် အတွေ့အကြုံတွေကိုတော့ ပယ်ပစ် မေ့ပစ်ရမှာပါပဲ။

ဟာရိုးလ်ကိုးလ်မင်း

ဟာရိုးလ်ကိုးလ်မင်းဟာ သူ့ဘဝအတွေ့အကြုံတွေက ကောင်းတာလေးတွေ ရွေး ပြီး မှန်ကန်တဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချနိုင်ခဲ့လို့ တိုးတက်အောင်မြင်မှု ရခဲ့သူတစ်ယောက် ပါ။

အထက်တန်းပညာလောက်သာ တတ်ပြီး စစ်မှုထမ်းခဲ့ရသူ ဖြစ်ပါတယ်။ စစ်တပ် ကထွက်တော့ စီးပွားရေးမပြေလည်တဲ့ သူ့မိဘတွေဆီ ပြန်ဖို့ မစဉ်းစားတော့ဘဲ ဘဝ တူသူငယ်ချင်းတွေနှင့် ကောလိပ်ဆက်တက်ဖို့ ကြိုးစားခဲ့ပါတယ်။ ဒီတွင် ငွေရေးကြေး ရေးအခက်အခဲ ကြုံတွေ့ရပါတော့တယ်။



ဒီလိုနှင့် အိမ်ပေါက်စေ့လည်ပြီး ဖုန်စုပ်စက် ရောင်းတဲ့အလုပ်ကို အချိန်ပိုင်းဝင် လုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့မိတော့တာပေါ့။

အစပထမမှာ ဖုန်စုပ်စက်နမူနာကို အလေးကြီးထမ်းပြီး အိမ်တံခါးခေါက် “ဖုန် စုပ်စက် ယူဦးမလား” လို့ လိုက်မေးတိုင်း ခေါင်းခါပြတာနှင့်ချည်း ကြုံခဲ့ရတယ်။

နောက်တော့ ‘အဲလစ်စ် ဂလွန်စက်’ ဆိုတဲ့ အမျိုးသမီးကြီးအိမ် ရောက်သွားတယ်။ သဘောကောင်းတဲ့ အမျိုးသမီးကြီးက သူ့ကို ရယ်ရယ်မောမောနှင့် အိမ်ထဲခေါ်လိုက် တယ်။ ပြီးတော့

“မင်း တော်တော်တုံးသေးပါလား၊ ချာတိတ်ရယ်။ ‘ဖုန်စုပ်စက် ယူမလား။’ မေးရုံနှင့် ဘယ်သူက ဝယ်မလဲကွယ့်။ မင်းရောင်းပုံက ဟန်မကျပေးပါဘူး။ အန်တီကိုယ် တိုင်လည်း တစ်ချိန်က အလှကုန်ပစ္စည်းတွေ အိမ်လည်ရောင်းတဲ့ဈေးသည် လုပ်ခဲ့ဖူးတာ ကလား။” လို့ အစချီပြီး အရေးပေါ်သင်တန်းလေး ပေးပါတယ်။

တစ်နာရီအတွင်းမှာ ‘အိမ်တိုင်ရာရောက် ဈေးရောင်းပုံရောင်းနည်း’ ကို သူ တတ်သွားတယ်။ အခေါ်အပြောလေးတွေ နားလည်သွားတယ်။ ကော်မရှင်ရဖို့ထက် ဝယ်သူအပေါ် စေတနာထား ကူညီရာရောက်တဲ့စိတ် မွေးဖို့လည်း သိလိုက်တယ်။

အဲဒီအချိန်ကစပြီး သူ ဖုန်စုပ်စက်ရောင်းပုံလေးက မူပြောင်းသွားတာပါပဲ။

“ဪ- အစ်မ ခွင့်ပြုပါနော်။ အစ်မအိမ်မှာ တကယ်လို့ သန့်ရှင်းပြောင် လက် သွားစေမယ့် ကိရိယာလေးတစ်ခုအစွမ်းကို ပြချင်လို့ပါ။ အဲဒီအတွက် မိနစ်ပိုင်း လေး အချိန်ပေးရုံကလွဲလို့ အဖိုးအခ တစ်ပြားမှ မပေးရပါဘူး။ အစ်မဧည့်ခန်းထဲက ကြမ်းပြင်နှင့် ကော်စောတွေဟာ မကြိုစဖူး ထူးထူးခြားခြားသန့်စင်သွားရစေပါမယ်။”

ပြောရင်းက ဧည့်ခန်းထဲက ဖုန်တွေကို လက်တွေ့ စုပ်ပြလိုက်တာပါပဲ။

စက်က တကယ်လည်း အလုပ်ဖြစ်တော့ အိမ်ရှင်မတွေ သဘောကျသွားတာပေါ့။ ပြီးတော့ ရင်းနှီးမှု ပိုရသွားရာကဖုန်စုပ်စက်လေးကို ဝယ်လိုက်ကြတာပဲ။

နောက်ဆုံး အရောင်းကျွမ်းလာတဲ့ ဟာရီးလ်ဟာ ၁ နှစ်အတွင်းမှာ ခရိုင်အရောင်း မန်နေဂျာရထူး ရခဲ့ပါတယ်။ အရင်က ဘဏ်မှာ ဒေါ်လာ ၁ ရွက် မအပ်နိုင်ခဲ့တဲ့ သူ့ အဖို့ ၁ နှစ်ဝင်ငွေ ဒေါ်လာ ၅ သောင်းရခဲ့ရာက ဘဏ်အပ်ငွေ သိန်းချီပြီး စုမိခဲ့ပါပြီ။