

အခန်း (၂)

ဇွတ်တိုးခြင်းအမှားကို ရှောင်ပါ

“အလို ကိုတေဇ၊ အစောကြီး ရောက်နေပါကလား၊ ကျွန်တော်တို့ သုံးနာရီကျမှ တီခုံကထွက်မယ် လို့ ချိန်းထားကြတာနော်”

“ဟုတ်တယ်၊ မနေ့က မင်းနဲ့ဆွေးနွေးခဲ့ရတာလေးတွေကို အိမ်ပြန်ရောက်တော့ ပြန်စဉ်းစားမိပြီး အစာမကြေဘူးဖြစ်နေတယ်။ မင်းနဲ့ပြောချင်တာတွေ ဝမ်းထဲမှာ ကလိကလိဖြစ်နေလို့ နေ့လည်တစ်နာရီ ကတည်းက လာစောင့်နေတာ”

“အော်၊ ဒါဖြင့်လဲ ဖုန်းဆက်လိုက်ပြီးရောဗျာ၊ ကျွန်တော်က အားလုံးကို မနေ့ကရှုံးထားတယ်ဆို တော့ ခင်ဗျားတို့မရောက်ခင် နည်းနည်းပါးပါးကြိုကျင့်ထားမလားလို့ စောလာခဲ့တာ၊ ခင်ဗျား ပြောစရာ ရှိတယ်ဆိုလဲ မကျင့်တော့ပါဘူးဗျား၊ ကျင်းကျောလေး နှစ်ကျင်းလောက်တော့ ပေးပေါ့နော်”

“ကျင်းကျောပေးဖို့ မလိုတော့ပါဘူးကွာ၊ ငါ့ကို မင်းက စဉ်းစားစရာအလုပ်တွေ ပေးထားလို့ ဒီနေ့ ငါရှုံးမှာ သေချာပါတယ်”

“ခင်ဗျားဝမ်းထဲက ကလိကလိတွေ ဆွဲထုတ်လိုက်ရင် ရင်ချောင်ပြီး ရိုက်ကောင်းလာမှာပါ၊ ကဲ - ဆိုစမ်းပါဦး၊ ခင်ဗျားပြောချင်တာ”

“ငါတို့က တပ်ဘက်မှာကော၊ အရပ်ဘက်မှာပါ အတော်အတန် ကြီးလေးတဲ့တာဝန်တွေ ထမ်း ဆောင်လာခဲ့ရတာဆိုတော့ အရေးကြီးတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချခဲ့ရတာပါပဲ။ အဲဒီလို အရေးကြီးတဲ့ ဆုံး ဖြတ်ချက်လုပ်တိုင်း တပ်မတော်က သင်ပေးလိုက်သလို စနစ်တကျသုံးသပ်ပြီးမှ ချမှတ်တတ်တာ အလေ့ အကျင့်ဖြစ်နေပါပြီကွာ။ ဒါပေမဲ့ ငါ့ရဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်တချို့ မှားခဲ့တယ်ကွ၊ မှားမှန်း နောက်ကျမှ သိရတာ လေ၊ ငါတို့လိုအဆင့်မျိုးမှာ ဆုံးဖြတ်ချက် မမှားထိုက်ဘူးလို့ ငါထင်တယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခု မှားသွား ရင် လူပုဂ္ဂိုလ်တွေအတွက်ရော နိုင်ငံအတွက်ပါ ဆုံးရှုံးမှုကြီးတစ်ခု ဖြစ်သွားတာပဲ။ မှားတဲ့အခါလဲ မှားပေ မပေါ့ဆိုတာ ကာတွန်းတွေထဲမှာ သရော်တဲ့စကားစုပါ။ တာဝန်ရှိသူတွေအတွက် လုံးဝအမှားမခံနိုင်ကြပါ ဘူး။ ဒီတော့ ငါမေးချင်တာ နှစ်ချက်ရှိတယ်။ တစ်ချက်က ငါစစ်ရေးသုံးသပ်ချက်ပုံစံ၊ ဆုံးဖြတ်ချက်ချ မှတ်နည်းကို စနစ်တကျကျင့်သုံးပါလျက် ဘာကြောင့် မှားယွင်းတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချခဲ့ရသလဲ၊ နှစ်အ ချက်က ငါ့အတွက်မဟုတ်ပါဘူး၊ တာဝန်ကြီးကြီးမားမား ထမ်းဆောင်နေကြတဲ့ ငါတို့ရဲ့ရောင်းရင်းတွေ၊ ငွေကြေးအမြောက်အမြားကိုင်ဆောင်ပြီး နိုင်ငံရဲ့ဓနအင်အား တိုးပွားအောင် ရှာဖွေနေကြတဲ့ လုပ်ငန်းရှင် ကြီးတွေ၊ မန်နေဂျာကြီးတွေ၊ အနာဂတ်ပန်းပြောင်း တာဝန်ယူကြမယ့် မျိုးဆက်သစ် ခေတ်ပညာတတ်တွေ အတွက် မမှားမယွင်းနိုင်သော ဆုံးဖြတ်ချက်နည်းများ မင်းလေ့လာထားတာ ရှိနေပြီလား၊ အဲဒါငါသိချင် တယ်”

“အော်၊ ကိုတေဇရယ်၊ မနေ့ကတုန်းက ခင်ဗျားကြည့်ရတာ ကျွန်တော့်စကားအားနာလို့ နား ထောင်နေရသလို ပုံစံမျိုးနဲ့မို့ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် အရှိန်သတ်ပြီး ပြောနေရတာ၊ အခုတော့ ခင်ဗျားက ကျွန်တော့်ကို ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ခြင်း နည်းပညာဆိုင်ရာ ပါရဂူကြီးလို သဘောထားပြီး တလေးတစားနဲ့

မေးခွန်းကြီးများ ထုတ်မေးလာတော့ ကျွန်တော်လည်း တတ်သလောက် မှတ်သလောက် ဆရာစားမချန်ဘဲ နဲ့ အိတ်သွန်ဖာမှောက် ပြောရတော့မှာပဲ။ ခင်ဗျားမေးခွန်းနှစ်ခုလုံးအတွက် အဖြေက တစ်ခုတည်းပျ။ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ဘာကြောင့်မှားနိုင်သလဲ။ ဆုံးဖြတ်ချက်မှားနိုင်တဲ့ အကြောင်းတရားတွေကို နားလည်သဘောပေါက်ပြီး အဲဒါတွေရှောင်လိုက်ရင် မမှားနိုင်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ရပေမပေါ့။ မဟုတ်ဘူးလား။ အင်း - ဒါပေမဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် မှားသွားနိုင်တဲ့ အကြောင်းတရားတွေက များတယ်ဗျာ”

“ဒါဆို ဒီလိုလုပ်ကွာ၊ နောက် ဂေါက်ချိန်းတဲ့ရက်တိုင်း တီက ထွက်တဲ့အချိန်မတိုင်မီ ကလပ်ကို နှစ်နာရီ အမြဲစောလာ၊ ဒီမှာ စကားပြောရတာ လွတ်လွတ်လပ်လပ်ရှိတယ်။ အစားအသောက် ငါ့တာဝန်ထား”

“ခင်ဗျားကလဲဗျာ၊ ကျွန်တော်ဖတ်ခဲ့တဲ့ စာအုပ်စာရင်း ခင်ဗျားကို ပေးလိုက်မယ်။ ဝယ်ဖတ်၊ ဒါမှမဟုတ် ကျွန်တော့်စာအုပ်တွေကို ငှားပေးမယ်။ အေးအေးဆေးဆေးဖတ်ပြီးမှ ပြန်ပေး၊ မကောင်းဘူးလား”

“ငါက စာမဖတ်ချင်တော့လို့ မင်းကို ပြောခိုင်းတာပေါ့။ မျက်စိက မွဲပြီလေကွာ၊ မျက်မှန်ကြီးနဲ့ အကြာကြီးလဲ မဖတ်နိုင်တော့ဘူး။ မင်းက ငယ်ငယ်ကတည်းက စာဖတ်ခဲ့တဲ့ကောင်၊ နောက် ဒီစာအုပ်မျိုးကလေးတယ်။ တစ်နှစ်ဖတ်လို့လဲ ငါလိုချင်တာ ရမှာမဟုတ်ဘူး။ မင်းပြောခိုင်းလိုက်ရင် အလွန်ဆုံး ဆယ်ရက်ပေါ့။ ငါလိုချင်တာ အကုန်ရနိုင်တယ်”

“အော် ဒီလိုလား၊ အစကတော့ ခင်ဗျားက ကျွန်တော့်ကို တော်တော်အထင်ကြီးလို့ မေးခွန်းတွေ တွေထုတ်ပြီး တကူးတက စောင့်ဆိုင်းနေတယ်လို့ ထင်နေတာ၊ လက်စသတ်တော့ ခင်ဗျားက ကျွန်တော့်ကို စာတော်ဖတ်ကလေးလို အသုံးချချင်တာကိုး”

“ဒီလိုလဲ မဟုတ်ပါဘူး သူငယ်ချင်းရာ၊ မင်းကို ငယ်စဉ်ကတည်းက အထင်ကြီးပြီးသားပါ။ အခုဟာက အကူအညီတောင်းတာပါ”

“အလကား နောက်တာပါဗျာ၊ ကျွန်တော်ကလဲ ဖိုးပြောချင်ပါ။ ဈေးနည်းနည်းကိုင်ကြည့်တာပါ။ အကျွေးအမွေးပါတော့ ပြောအားရှိပါပြီ”

“ဖက်ထုပ်ကြော်နဲ့ အချိုရည်ရောက်ပြီ၊ ဘာမှာဦးမလဲ”

“တော်ပါပြီဗျာ၊ ကဲ စကားဝိုင်း စကြစို့ရဲ့၊ ပထမဆုံး ကျွန်တော်တို့ ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်ခြင်းလုပ်ငန်းစဉ်တွေကို စနစ်တကျ ပြန်လည်ဆန်းစစ်ဖို့လိုတယ်။ လုပ်ငန်းစဉ်ရဲ့ ဘယ်အစိတ်အပိုင်းဟာ ကောင်းမွန်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ဖြစ်စေပြီး ဘယ်အစိတ်အပိုင်းဟာ ချွတ်ယွင်းချက်ရှိသလဲဆိုတာ သိရမယ်။ ချွတ်ယွင်းတဲ့ အစိတ်အပိုင်းကို တဖြည်းဖြည်းလျော့နည်းသွားအောင် ပြင်ယူရမယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဂေါက်ရိုက်စက ဂေါက်တံလွဲတဲ့အခါ အလိုအလျောက် လက်ကွေးသွားတယ်။ မျက်စိလိုက်သွားတယ်။ မှန်ကန်တဲ့ ဂေါက်ကစားနည်းက လက်မကွေးရဘူး၊ မျက်စိမလိုက်ရဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီတုန်းက ကျွန်တော်တို့ရဲ့စိတ်တွေမှာ အလိုလိုဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ **ပကတိဉာဏ် (Intuition)** က ကွေးချင်တယ်၊ လိုက်ချင်တယ်။ ဒီလိုပဲ ဆုံးဖြတ်ချက်ပြုလုပ်နည်းကို အလေ့အကျင့်မရသေးခင်မှာ မှန်ကန်သောဆုံးဖြတ်ချက်ချနည်းနဲ့ သဘာဝစိတ်ညီညွတ်မှုတို့ဟာ မကြာခဏ သွေဖည်လေ့ရှိကြပါတယ်။ ကျွမ်းကျင်ပြီးသား ဂေါက်သမားပင်လျှင် အမှားအယွင်းတွေ ဖြစ်ပေါ်တတ်သလို ကိုတေဇတို့လို အလေ့အကျင့်ရှိပြီးသား ဆုံးဖြတ်ချက်ချသူများဟာလည်း မှားနိုင်တာပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့အားလုံးဟာ ကိုယ်တိုင် အထူးကျွမ်းကျင်ပါတယ်ဆိုတဲ့ နယ်ပယ်

အတွင်းမှာပင်လျှင် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ သီးသန့်နားလည်မှုများဟာ မကြာခဏ မှားတတ်တာကို တွေ့ရမှာ ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် စီမံအုပ်ချုပ်သူများဟာ မိမိတို့၏ ချိန်ဆမှုများကိုပင် မယုံကြည်ထိုက်သည့် အချိန် အခါကို သိအောင် လုပ်ထားရမယ်လို့ ရဲ့လ် ရေနံကုမ္ပဏီက သူ့ဝန်ထမ်းတွေကို သင်ကြားပေးထားတာ တွေ့ရတယ်”

“ဆုံးဖြတ်ချက်ချတာက ဂေါက်ကစားတာနဲ့ အတော်တူတာပဲနော်၊ ဂေါက်သမား မမှားတာမရှိ သလို ဆုံးဖြတ်ချသူဟာလည်း မမှားတာမရှိဘူးဆိုသလို ဖြစ်နေပြီ”

“ဂေါက်မှာ သီအိုရီအရတော့ ဘယ်လိုအနေအထားမျိုးမှာ ဘယ်လိုရိုက်ရမယ်လို့ အတိအကျ ရှိပြီး သားဖြစ်လို့ မမှားရဘူး၊ ရိုက်တဲ့လူက လူသားဆိုတော့ စိတ်ညွတ်တိမ်းမှုကြောင့်သာ မှားနိုင်တယ်။ ဒါပေ မဲ့ စနစ်တကျလေ့ကျင့်ထားတဲ့ ကျွမ်းကျင်သူက အမှားနည်းတယ်။ ပြန်ဆယ်လို့ရနိုင်တယ်။ မလေ့ကျင့် ထားသူက အမှားများတယ်။ ပြန်မဆယ်နိုင်ဘူး၊ ဒီလိုပဲ ဆုံးဖြတ်ချက်ချရာမှာလည်း သီအိုရီအရ မမှားနိုင် အောင် ဆုံးဖြတ်ချက်ချနည်း လုပ်ငန်းစဉ်တွေရှိပါတယ်။ ဆုံးဖြတ်သူဟာ စိတ်ညွတ်တိမ်းမှုကြောင့်တော့ မှားသွားနိုင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ခြင်းလုပ်ငန်းစဉ်ကို စနစ်တကျ ကျွမ်းကျင်စွာတတ်မြောက် သူက အမှားနည်းတယ်။ ပြန်ဆယ်နိုင်တယ်။ မလေ့ကျင့်ထားသူ၊ မကျွမ်းကျင်သူက အမှားများတယ်၊ ပြန် မဆယ်နိုင်ဘူးပေါ့”

“ဂေါက်ကစားနည်းမှာတော့ ကိုင်တဲ့တုတ်တွေကော၊ ဘောလုံးတွေကော ရိုက်နည်းတွေကပါ တဖြည်းဖြည်း ပြောင်းလဲလာတယ်။ ရိုက်ချက်တွေက ပိုဝေးလာတယ်၊ တိကျလာတယ်၊ ဆုံးဖြတ်ချက် ချ မှတ်ခြင်းလုပ်ငန်းစဉ်မှာလည်း ငါတို့ခေတ်တုန်းကနဲ့စာရင် ဘာတွေတိုးတက်လာသေးသလဲ”

“အားကစားလောကမှာ စံချိန်သစ်တွေတင်တယ်၊ နည်းစနစ်တွေ သုံးတယ်ဆိုပေမဲ့ ပြုပြင်ပြောင်း လဲမှုက အနည်းအကျဉ်းပါ။ အသက်ရှုတဲ့အနေအထား၊ ခြေ၊ လက်၊ ခါးလှုပ်ရှားမှုအနေအထား ပြောင်းလဲ မှုအနည်းအကျဉ်းကပဲ စံချိန်သစ်တွေ ပြောင်းလဲစေခဲ့တာပဲ။ အခု ဆယ်စုနှစ်အတွင်းမှာ ခေတ်စားလာတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချခြင်း လုပ်ငန်းစဉ်ကလည်း ဒီလိုပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့ငယ်စဉ်က သင်ခဲ့တဲ့ ကန့်သတ်၊ ရည် ရွယ်၊ စုသယ်ကြိမ်၊ ဆုံးဖြတ်ကြ ဆိုတာကို **ဘောင်ခတ်ခြင်း (Framing)**၊ **သတင်းစုဆောင်းခြင်း (Ga thering Intelligence)**၊ **အပြီးသတ်ခြင်း (Coming To Conclusion)**၊ **ပြန်လည်ဖြည့်ဆည်းခြင်း (Lear ning From Feedback)** ဆိုပြီး အစိတ်အပိုင်း လေးခုနဲ့အစားထိုး ဖွဲ့စည်းထားတယ်”

“စကားပြောရင် ဘောင်လွတ်တယ်၊ ဘောင်ကျော်တယ်ဆိုတဲ့စကားမျိုးတွေကတော့ ပြောနေကျပါ။ ဒါပေမဲ့ ဘောင်ခတ်ရမယ်ဆိုတာကတော့ နည်းနည်းဆန်းသလိုပဲ။ ဘာတွေ ဘောင်ခတ်ရမှာလဲ”

“ဘောင်ခတ်တယ်ဆိုတာ မေးခွန်းတည်ဆောက်တာပါပဲ။ ဘာဆုံးဖြတ်ရမှာလဲ၊ ဘယ်မှတ်ကျောက် နဲ့တိုင်းတာမလဲဆိုတာကို ပဏာမရွေးချယ်ထားဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘောင်ခတ်ရာမှာ ပြဿနာကို ရှုထောင့် ပေါင်းစုံက မြင်တတ်ပြီး ဘယ်မျက်နှာစာဟာ အရေးကြီးတယ် အရေးမကြီးဘူးဆိုတာ ချင့်ချိန်တတ်ဖို့လို တယ်။ ဘောင်ကောင်းကောင်းခတ်တတ်ပြီဆိုရင် ပြဿနာဟာ အတော်ရှင်းလင်းရ လွယ်ကူသွားပြီလို့သာ မှတ်လိုက်ပါတော့”

“ဘာဆုံးဖြတ်ရမလဲဆိုတာ ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်တဲ့လုပ်ငန်းစဉ်ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ပဲမဟုတ်လား။ ဘာလို့ ရှုပ်အောင် မှတ်ကျောက်တွေ၊ မျက်နှာစာတွေ တပ်နေရတာလဲ”

“ရည်ရွယ်ချက်ဆိုတာ မှန်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီရည်ရွယ်ချက်ကို အစုလိုက်အပြုံလိုက်ယူတာ မဟုတ်ဘူး။ မလိုချင်တဲ့အပိုင်းတွေ ချိုင့်လိုက် ဖယ်လိုက်ပြီး လိုချင်တဲ့အပိုင်း ရွေးယူတာကိုပဲ ဘောင်ခတ် တယ်ခေါ်တာပေါ့”

“ငါပဲ ထူတာလား၊ မင်းပဲ လိပ်ပတ်မလည်တာလား မသိဘူး၊ ငါတော့ မရှင်းသေးဘူး”

“ဥပမာ ပြောမယ်ဗျာ၊ လက်အောက်ကဝန်ထမ်းတွေ ရာထူးတိုးပေးရေးကိစ္စမှာ ဘုတ်ဥက္ကဋ္ဌပေါ့ဗျာ၊ လုပ်လည်းလုပ်ခဲ့ဖူးမှာပါ။ ရည်ရွယ်ချက်အနေနဲ့ ပြောရရင်တော့ အရည်အချင်းပြည့်မီသူများအား ရာထူးတိုး ပေးရန်ဆိုရင် လုံလောက်ပြီပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ခင်ဗျားက ရှေ့တန်းတွင် စစ်ဆင်ရေးတာဝန် ထမ်းဆောင်လာကြ သူများမှ ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည်ရှိသူများအား ရွေးချယ်ခြင်းလို့ ဘောင်ခတ်ပေးလိုက်ရင် လုပ်သက်ရင့်ပြီး ကျန်းမာရေးမကောင်းတဲ့သူတွေ၊ နောက်ပိုင်းဌာနချုပ်က လက်မလွှတ်နိုင်တဲ့ စိုက်ပျိုးရေး၊ စီးပွားရေး၊ အား ကစားနဲ့ ရုံးလုပ်ငန်းတာဝန်ခံတွေ ရာထူးမရနိုင်တော့ဘူး၊ အလားတူပဲ ရဲစွမ်းသတ္တိရှိမှု၊ သစ္စာရှိမှု၊ အမိန့် နာခံတတ်မှုတို့ဟာလည်း ခေါင်းဆောင်မှုရဲ့ နောက်ကွယ်ကို အလိုလိုရောက်သွားမှာပဲ။ ဒါဘောင်ခတ်ခြင်း ရဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုပေါ့၊ ရှင်းပြီလား”

“မင်း ဥပမာကလေးက အတော်အံ့ဝင်ခွင့်ကျဖြစ်တော့ ရှင်းပါပြီကွာ၊ ကဲ ဆက်ပါဦး”

“ဆုံးဖြတ်ချက်ချခြင်းလုပ်ငန်းစဉ်မှာ အစိတ်အပိုင်းလေးခုရှိပါတယ်လို့ ပြောပြီးပြီနော်၊ အခုဆက် ပြောမှာက ဒုတိယအစိတ်အပိုင်း၊ သတင်းစုဆောင်းခြင်း၊ ဒီအပိုင်းနဲ့ပတ်သက်လို့ကတော့ ကျွန်တော်တို့ နားလည်ထားကြသလို အကျုံးဝင်သောအချက်များနဲ့ ဖော်ထုတ်ချက်တွေ စုစည်းရမှာပေါ့ဗျာ။ ဖော်ထုတ် တယ်ဆိုတာ အတိအကျ ကြိုတင်မသိသေးတဲ့ အကြောင်းအရာကို သိပြီးသားအချက်တွေပေါ် အခြေခံတဲ့ ဆင်ခြင်တုံတရားနဲ့ ရှာဖွေတာပါ။ ဒီတော့ ဘာဖြစ်သလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းမျိုးနဲ့မေးပြီး ဖော်ထုတ်တာပါပဲ။ ဒီ အဆင့်အထိ ရှေးခေတ်ကဆုံးဖြတ်ချက်အယူအဆနဲ့ မျက်မှောက်ခေတ်အယူအဆ ဘာမျှကွဲလွဲမှုမရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ မျက်မှောက်ခေတ်အယူအဆမှာ တိုးတက်တာက သွေဖည်နေတဲ့ မိမိရဲ့အစွဲကို ထောက်ခံမယ့် သတင်းအချက်အလက်မျိုးသာ ရရှိအောင် စိတ်အားသန်နေမှုကို ရှောင်ရှားရမယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။ ကောင်းသတင်းနဲ့ မကောင်းသတင်း ပြိုင်တူရောက်လာရင် မကောင်းသတင်းကို ဦးစားပေးစဉ်းစားရမယ် တဲ့။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ မကောင်းသတင်းက ဆင်ခြင်တုံတရားနဲ့ အချိန်မီ ဖော်ထုတ်ရမယ့်အလုပ်တွေ တွဲလာပြီး ကောင်းသတင်းကတော့ ပီတီဖြစ်စေပြီး မိမိရဲ့ယုံကြည်မှုကို လွန်ကဲသွားအောင် စွမ်းဆောင် တတ်လို့ပဲ။ စာအုပ်တစ်အုပ်ထဲမှာ ရေးထားတဲ့ စာပိုဒ်ကလေးတစ်ခုကို ကျွန်တော် ဘယ်တော့မှမမေ့ဘူး။ လူတွေဟာ ဒုက္ခပင်လယ်ဝေစေတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို ကြိုတင်မသိလို့ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒုက္ခမ ဖြစ်လောက်ဘူး ထင်နေလို့ပါတဲ့လေ”

“ဒါနဲ့ပတ်သက်လို့တော့ တို့လည်းအတွေ့အကြုံ အတော်ရှိနေပါပြီ။ စာအုပ်တောင် ထုတ်ရေးလို့ ရမလားပဲ။ ကိုယ့်မှာရာထူးရှိနေတုန်း၊ အာဏာရှိနေတုန်း အနားက ဟုတ်ပါ၊ မှန်ပါဆိုပြီး သံယောင်လိုက် တဲ့လူတွေက ကိုယ့်ကိုဆုံးဖြတ်ချက်မှန်မှန်ကန်ကန်ဖြစ်စေချင်လို့ ဟုတ်ပါ၊ မှန်ပါလိုက်နေတာမဟုတ်ဘူး။ ဒီလိုပြောမှ သူတို့အခွင့်အရေးပိုရမှာကြောင့် လူကြီးရဲ့ဆုံးဖြတ်ချက် မှားချင်မှားသွားပါစေ၊ သူတို့အကျိုး စီးပွားကာကွယ်တဲ့အနေနဲ့ လုပ်ကြတာ၊ မင်းပင်ကောင်းလျက် မင်းမြှောင်ဖျက်ဆိုတာလိုပေါ့၊ ဒါကိုလူကြီး

လုပ်တဲ့လူက အကင်းမပါးဘဲ ကိုယ့်လူတွေပေးတဲ့သတင်းဟာ အမှန်ပဲထင်နေရင် မင်းခုနုပြောသလို ယုံကြည်မှုလွန်ကဲခြင်း ဖြစ်လာမှာပေါ့”

“ကဲ တတိယပိုင်း ဆက်မယ်။ တတိယပိုင်းကတော့ အပြီးသတ်ခြင်းလို့ခေါ်တယ်။ အလွယ်ပြောရရင် နည်းလမ်းတွေရွေးချယ်ပြီး ဆုံးဖြတ်ခြင်းပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ခက်တာက မျက်စိအောက်မှာ အပြည့်စုံဆုံး ကိန်းဂဏန်းတွေ သတင်းအချက်အလက်တွေ ရထားတုန်းဖြစ်နေတာတောင်မှ လူတွေဟာ ကိုယ်တွေ့ အတွေ့အကြုံနဲ့ ထိုးထွင်းဉာဏ်ကိုသာ အားကိုးပြီး ဆုံးဖြတ်ချက်ချရင် အကောင်းဆုံး ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ရမလာနိုင်ဘူး။ စုစည်းမှု မရှိတဲ့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေအတွက် နာရီပေါင်းမြောက်များစွာ အချိန်ကုန်ခံပြီး စဉ်းစားလည်းသိပ်အကျိုးမထူးပါဘူး။ မျက်နှာစာပေါင်းစုံက နည်းလမ်းတကျ ချဉ်းကပ်လေ့လာမှုဖြင့်သာ သာလွန်ကောင်းမွန်သော ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ရနိုင်တယ်။ သုတေသနပညာရှင်တွေရဲ့ လက်တွေ့နယ်ပယ် အသီးသီးမှာ စမ်းသပ်လေ့လာတွေ့ရှိချက်တွေအရ ပြောတာပါ”

“ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ခြင်းလုပ်ငန်းစဉ်မှာ ဒီအပိုင်းက အရေးကြီးဆုံးပဲလို့ ငါထင်တယ်”

“ခင်ဗျားဆန္ဒစောနေပြီ ကိုတေဇ၊ အပိုင်းတိုင်းအရေးကြီးတယ်။ ဂေါက်ရိုက်ချက်ကောင်းဖို့ ခေါင်းကအရေးကြီးတယ်၊ ပခုံးကအရေးကြီးတယ်၊ လက်ကအရေးကြီးတယ်၊ တင်ပါးဆုံက အရေးကြီးတယ်၊ ခူးခေါင်းအရေးကြီးတယ်၊ ခြေခွဲတာအရေးကြီးတယ် ပြောလို့မရဘူးလေ၊ အားလုံး အရေးကြီးတာပဲ၊ ဒီလိုပဲ ဆုံးဖြတ်ချက်မှာ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုခု အားနည်းသွားရင် ဆုံးဖြတ်ချက်လွဲမှာပဲ”

“ဟုတ်ပါပြီကွာ၊ ငါမှားပါတယ်၊ ဆက်ပါဦး”

“စတုတ္ထအပိုင်းက ပြန်လည်ဖြည့်ဆည်းခြင်းနော်၊ ဒါလည်း အရေးကြီးတယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက် လုပ်တော့မယ်ဆိုရင် အလားတူကိစ္စမျိုးကို ယခင်က ဘယ်လိုဆုံးဖြတ်ခဲ့သလဲဆိုတာ ပြန်ကြည့်ရမယ်။ တရားရုံးတွေမှာ အတိတ်ကစီရင်ချက်တွေ ပြန်ပြီးကိုးကားသလိုပေါ့။ ရှေ့ဆက်ရမယ့်ခရီးအတွက် သေချာအောင် ခြေရာခံတဲ့ သဘောမျိုးပဲ။ လေးလပတ်၊ ခြောက်လပတ် အစည်းအဝေးမှာ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေ နာရီအနည်းငယ်အချိန်ယူပြီး ပြန်သုံးသပ်တာ တကယ်စနစ်တကျလုပ်ရင် အကောင်းဆုံး ပြန်လည်ဖြည့်ဆည်းမှုရနိုင်တဲ့ နည်းစနစ်တစ်ခုပဲ။ အခြားသူများရဲ့ အတွေ့အကြုံများမှ သင်ခန်းစာယူနိုင်တယ်။ ရှေ့ဆက်ရမယ့်ခရီးအတွက် အခြေအနေအမှန်ကို သိနိုင်တယ်။ မြေပုံမှမှန်ချပြီး ကိုယ်ရောက်နေတဲ့နေရာကို တိုက်ဆိုင်စစ်ဆေးတဲ့ သဘောမျိုးဖြစ်လို့ လမ်းကြောင်းကို ထိန်းပေးနိုင်တယ်”

“မင်းတို့ ခေတ်သစ်ဆုံးဖြတ်ချက် ချနည်းမှာ ဒီအပိုင်းကြီးလေးပိုင်းပဲ ပါတယ်ဆိုတော့ မှတ်ရသားရတာလွယ်ကူတာပေါ့။ ကျောရိုးမဏ္ဍိုင်ကတော့ တို့ အလေ့အကျင့်ရနေတဲ့ “ကန့်သတ်၊ ရည်ရွယ်၊ စုသယ်ကြံဆ၊ ဆုံးဖြတ်ကြ” ဆိုတာကို ယူထားတာပါပဲ။ နည်းနည်းပါးပါး တိုးတာကလေးတွေ၊ ကွန့်တာကလေးတွေ ပါလာတာပေါ့”

“နည်းနည်းပါးပါး တိုးတယ်ဆိုတာလောက်တော့ ကျွန်တော် လက်ခံနိုင်ပါသေးတယ်။ ကွန့်တယ်ဆိုတာကတော့ မဟုတ်ဘူးလေဗျာ၊ ကွန့်တယ်ဆိုတာ လိုအပ်ချက်အရမဟုတ်ဘဲ အပိုဆောင်းသဘော ဖြစ်နေတယ်။ အခု ကျွန်တော်ပြောခဲ့တာတွေက တကယ်လိုအပ်ချက်တွေဗျ။ ဂေါက်စသင်တုန်းက ဘောလုံးနဲ့ တုတ်နဲ့ တအားကုန် ထိသွားရင် ပြီးတာပဲ၊ ဆရာက မေးစေ့ကလေးဆွဲလှည့်၊ လက်ကလေးဆန့်၊ ပခုံးကလေးဖိ၊ ခါးကလေးနဲ့ပေးတာကို ဘာမှ အရေးမကြီးတဲ့ အသေးအဖွဲ့ကိစ္စတွေပါလို့ ထင်ခဲ့တယ် မဟုတ်

လား။ အခုအတော်ကလေး ကစားလာပြီးတော့မှ အရင်ကအသေးအဖွဲ့လို့ ထင်တာတွေအားလုံး အရေးကြီး တယ်ဆိုတာ သိလာရတယ်။ တစ်ချက်ကလေး မှားသွားတာနဲ့ ရိုက်မထွက်တော့ဘူး။ ဘာမှားသွားသလဲ ဆိုတာ ပြန်သုံးသပ်ပြီး နောက်တစ်ချက်မှာ အလားတူ မမှားရအောင် ပြင်ရိုက်နိုင်ပြီမဟုတ်လား။ ဒီလိုပဲ ပေါ့ဗျာ၊ ကျွန်တော် အခုပြောတာတွေကို အသေးအဖွဲ့လို့ ထင်နေရင် ခင်ဗျားဟာ ကိုယ်တွေ့အတွေ့အကြုံ တွေ ဘယ်လောက်ရှိရှိ ခေတ်သစ်ဆုံးဖြတ်ချက်ချနည်းကို ကောင်းကောင်း သဘောမပေါက်သေးဘူးဆို တာ ဝန်ခံရာကျနေတယ်”

“ဆရာကြည်ကလည်း ဒေါသချည်းပဲ၊ စကားလေးတစ်လုံးတောင် အမှားမခံဘူး၊ ငါမေးထားတဲ့ မေးခွန်းဆိုကို မင်းစကားက အခုအထိ ရောက်မလာသေးတော့ ငါလည်း စိတ်မရှည်တော့ဘူးလေကွာ”

“ခင်ဗျား ဘဝင်ကျတဲ့အထိ ကျွန်တော် ဖြေပါ့မယ်။ ခေါင်တိုင်တောင် မထူရသေးဘူး။ အိမ်တက် ချင်နေပြီဆိုတော့ မခက်ဘူးလား”

“မခက်ပါဘူး၊ ကွန်တိုမီနီယန်တက်နေပေါ့ကွာ၊ ငါတို့ နောက်ကျနေလို့ မင်းတို့တော့ ပတ်နေပြီ ထင်တာ။ အခုတော့ မင်းတို့က အိမ်တက်ဖို့ လုပ်နေကြတာကိုး”

“အိမ်တက်ဖို့လုပ်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချနည်းအကြောင်း ဆွေးနွေးနေ ကြတာပါ။ ကဲ-ဘယ်လိုတွဲမလဲ၊ ကိုတေဇနဲ့ကျွန်တော်နဲ့တော့ ဒီနေ့တွဲလို့ရမှာ မဟုတ်တော့ဘူး၊ ကိုသီဟ နဲ့ ကျွန်တော်နဲ့တွဲမယ်။ ကိုစည်သူက ကိုတေဇနဲ့တွဲ၊ ကိုတေဇ ကျွန်တော့်ကိုနှစ်ကျင်းပေးဖို့ သဘောတူပြီး သားနော်”

“ကိုစည်သူ ဒီနေ့ဖဲယားဝေးရိုက်ချက်တွေ တအားပျက်တယ်၊ အရင်ဒီလိုမဟုတ်ပါဘူး”

“ကျင်း ၆ အဆိုးဆုံးပေါ့၊ ပထမဆုံးအချက်ဟာ ဇက်ထဲရောက်သွားတယ်၊ ဘောလုံးအနေအထား ကလေးက ရိုက်ရမယ်ထင်ပြီး ဒရိုင်ဘာနဲ့ အသားကုန်ဆော်လိုက်တာမြောက်သွားပြီး သစ်ကိုင်းနဲ့ထိ ရပ်ဖဲ ထဲကျပြန်ရော၊ ပြန်ဆယ်လို့များရမလားလို့ သစ်သားတုတ်နံပါတ်သုံးနဲ့ ထပ်ဆော်တာ မြက်ပင်တွေကြား ထဲက ဘောလုံးကမပြေးနိုင်ဘဲ ရေကန်ထဲကျ၊ (၅) ချက်တော့ ဂရင်းပေါ်ရောက်မလားလို့ ချစ်ပါနဲ့ အဝေး လိုမ့်တင်တာ ဂရင်းပေါ်က ပြန်လိမ့်ကျသွားပြီး သဲကျင်းထဲကျ၊ သေရောပေါ့၊ ပျက်စီးပါပြီ၊ ဂေါက်ကွင်း ကကို ထွက်ပြေးချင်စိတ် ပေါက်လာတယ်”

“ဟာ ဇက်ထဲမှာ ဒရိုင်ဘာနဲ့ရိုက်တယ်ဆိုတာ ထုံးစံမှ မဟုတ်တာဗျာ၊ ခင်ဗျားက ဗလအားကိုးနဲ့ ဘောလုံးကို တအားပြေးချင်တာကိုး၊ သံတုတ်ကလေးနဲ့ အသာကလေးရိုက်တင်လိုက်ပြီးရင် ကွင်းထဲ ရောက်မှ ရီကာဗာရီဖြစ်ဖို့ကြိုးစား၊ သုံးချက် သို့မဟုတ် လေးချက်မှာ ဂရင်းပေါ် ရောက်နိုင်တာပေါ့။ ဒါ ဆိုငါးချက် သို့မဟုတ် ခြောက်ချက် အလွန်ဆုံးပေါ့ဗျာ”

“သိတယ် ကိုသီဟ သိတယ်။ ကျွန်တော် ဒီကျင်းမှာ အမြဲသုံးချက်တင်နေတာဆိုတော့ ဘယ်လိုပဲ ဖြစ်ဖြစ် သုံးချက်နဲ့ရကိုရမှ ဖြစ်မယ်ဆိုပြီး ဖိလုပ်တာ”

“ကိုစည်သူက ကျွန်တော်တို့အထဲမှ အကောင်းဆုံး၊ ဒါတောင် ဒီနေ့ကျတော့ ရက်ရက်စက်စက် ပျက်တယ်ဗျာ”

“ကိုတေဇ ဒီနေ့ ကိုစည်သူပျက်တာ ခင်ဗျားအတွက် အကျိုးရှိတယ်”

“ဘယ်ရှိရမှာလဲ ဆရာကြည်ရဲ့၊ သူနဲ့ငါနဲ့ တစ်ဖက်တည်းဥစ္စာ၊ အခု အပေါင်းအသင်းမစမှုကြောင့် ဖိုးဆမ်း ၂၀၀/- ထွက်ပြီ”

“ကျွန်တော်က ကစားတာကို ပြောတာမဟုတ်ဘူး။ ခင်ဗျားရဲ့ ဘဝတစ်သက်တာလုံးမှာ ဆုံးဖြတ် ချက်အချို့ ဘာကြောင့် မှားနိုင်ခဲ့သလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းအတွက် သက်သေပြစရာ ပြကွက်တစ်ကွက် ရသွား လို့ အကျိုးရှိတယ်လို့ ပြောတာ”

“ဟေ့ ဆရာကြည် ဇာတ်လမ်းစပြီဟေ့၊ ငါတို့လစ်မှာ မနေ့က တီဗွီသတင်းတောင် မမီလိုက်ဘူး၊ တေဇ မင်းက ကိုယ့်အတတ်ကိုယ်စူးတော့မယ်”

“ကဲ ကိုကြည် သူတို့ပြန်သွားလည်း ကောင်းပါတယ်၊ ငါက မင်းဆီက အဖြေတစ်ခုရသွားမှ အိပ် ပျော်မှာ”

“ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ရာမှာ ပထမဆုံးနဲ့ အများဆုံးမှားနိုင်တဲ့ အမှားကတော့ ဇွတ်တိုးခြင်း (Plunging In)အမှားလို့ခေါ်တယ်။ ပြဿနာရဲ့အခြေခံအကျဆုံးနဲ့ အခက်အခဲဆုံးအပိုင်းကို အနည်း ငယ်ကလေးတောင် အချိန်ပေးပြီး မစဉ်းစားဘူး၊ ဒီလိုပြဿနာမျိုးမှာ ဘယ်လိုဆုံးဖြတ်ချက်မျိုး ချ သင့်တယ်လို့လည်း မစဉ်းစားတော့ဘူး။ သတင်းအချက်အလက်အချို့ကို စတင်စုဆောင်းမိပြီးတာ နဲ့ အပြီးဆုံးဖြတ်ချက် ချပစ်လိုက်တာပဲ”

“အန္တရာယ်များတဲ့ တောရိုင်းမြေထဲကျနေတဲ့ ဘောလုံးက မြက်ဖုတ်ပေါ်တင်နေတာကို တွေ့တာနဲ့ မစူးစမ်းတော့ဘူး၊ ဘယ်လိုရိုက်သင့်တယ်ဆိုတာလည်း သိပြီးသား၊ လက်ထဲမှာပါတဲ့ ဒရိုင်ဘာနဲ့မစဉ်း စမ်းရိုက်ပစ်လိုက်တဲ့ အမှားမျိုးကို ပြောတာလား”

“ယုံကြည်မှုလွန်ကဲလွန်းရင် အတော်ဆုံးလူတွေမှာလည်း ဒီအမှားမျိုးမှားနိုင်တာပဲ။ ဒီအမှားကို ဘယ်လိုကာကွယ်ရမလဲဆိုတာ ကျွန်တော်ဆက်ပြောမယ်။ ခင်ဗျားရဲ့မေးခွန်းနံပါတ်နှစ်အရ မမှားယွင်းနိုင် တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချနည်းဆိုတာ အခုလိုမှားနိုင်တဲ့အချက်တွေကို ကြိုတင်သိရှိကာကွယ်ထားတဲ့ နည်းလမ်း အတိုင်း လိုက်နာကျင့်သုံးသွားဖို့ပဲ”

“အင်း အတော်လေး စိတ်ဝင်စားစရာတော့ ကောင်းနေပြီ။ ဇွတ်တိုးခြင်းအမှားကို ဘယ်လိုရှောင်ရ မလဲ ဆက်ပါဦး”

“အမြော်အမြင်ရှိပြီး အချိန်အခါနဲ့ကိုက်ညီတဲ့ နယ်လွန်ဆုံးဖြတ်ချက်နဲ့ ကာကွယ်ရမယ်”

“တစ်ခါမျှ မကြားဖူးဘူး၊ ဘာလဲ နယ်လွန်ဆုံးဖြတ်ချက်”

“(Metadecision) ကို ပြောတာပါ။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချခြင်း လုပ်ငန်းစဉ်နယ်ပယ်ကို ကျော်လွန်ပြီး စဉ်းစားရမယ်ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ပဲ။ အဆုံးအဖြတ်ပေးရမယ့်ကိစ္စတစ်ခု၊ ဒါမှမဟုတ် ဖြေရှင်းပေးရမယ့် ပြဿနာတစ်ခုရှိလာပြီဆိုရင် ဆုံးဖြတ်ချက်ချခြင်းလုပ်ငန်းစဉ်မှာပါတဲ့ အစိတ်အပိုင်းကြီးလေးရပ်ကို မစဉ်း စားပါနဲ့ဦး။ ပထမဦးဆုံး စဉ်းစားရမှာက ဒီအကြောင်းကိစ္စထက် ပိုမိုကြီးမားကျယ်ပြန့်တဲ့ ကျောထောက် နောက်ခံ အကြောင်းအရာများကို မိနစ်အနည်းငယ် (ကြီးများရှုပ်ထွေးတဲ့ ကိစ္စတွေအတွက်တော့ နာရီ အနည်းငယ်) အချိန်ပေးပြီးစဉ်းစားရမယ်။ အဆုံးအဖြတ်ပေးရမယ့်ကိစ္စမှာ အခက်ခဲဆုံးအပိုင်းက ဘာလဲ။ ယေဘုယျအားဖြင့် ဒီလိုကိစ္စမျိုးတွေမှာ ဘယ်လိုဆုံးဖြတ်ချက်မျိုး ချသင့်သလဲ။ ဆုံးဖြတ်ချက်ပေးရာမှာ

လုပ်ငန်းစဉ်အစိတ်အပိုင်းတစ်ပိုင်းစီအတွက် အချိန်ဘယ်လောက်ရမလဲ အစရှိတဲ့မေးခွန်းတွေဟာ နယ်လွန် ဆုံးဖြတ်ချက်အတွက် မေးခွန်းတွေပဲ”

“တောင်ကုန်းတစ်ကုန်းကို တိုက်ခိုက်သိမ်းပိုက်ရမယ့် ကိစ္စတစ်ခုမှာ ဘယ်စစ်ကြောင်းက၊ ဘယ် အချိန်၊ ဘယ်ကိုတိုက်မလဲဆိုတာ မဆုံးဖြတ်ခင်မှာ အဓိကအခက်အခဲဖြစ်တဲ့ ရန်သူတွေမရိပ်မိဘဲ တပ်တွေ ကိုရွှေ့ပြောင်းနိုင်အောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ၊ ခါတိုင်း ဒီလိုရန်သူမျိုးနဲ့ တိုက်ခဲ့တဲ့အခါ ရန်သူ့နောက်ကျော ကို ပိတ်နိုင်အောင် ဘယ်လိုလုပ်ရတယ်ဆိုတာတွေကို မေးခွန်းထုတ်ထားရမယ်ဆိုတဲ့ သဘောပေါ့”

“မှန်လိုက်လေဗျာ၊ နယ်လွန်ဆုံးဖြတ်ချက် မေးခွန်းမှာ ဒါမျိုးမေးခွန်းတွေ အများကြီးရှိနိုင်သေး တယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ဒီဆုံးဖြတ်ချက်ကို ချလိုက်ရင်၊ အခြားဆုံးဖြတ်ချက်များ ထိခိုက်သွားမလား၊ ဒီဆုံး ဖြတ်ချက်က အခုချက်ချင်းချရာမှာလား၊ တစ်ရက်နှစ်ရက်စောင့်ဆိုင်းပြီးမှ ဆုံးဖြတ်ရင် ပိုလွယ်သွားမလား၊ ဘောင်ခတ်ဖို့နဲ့ သတင်းစုဆောင်းဖို့အချိန် ဘယ်လောက်လိုမလဲ၊ အစီအစဉ်အတိုင်း ဆုံးဖြတ်နိုင်မလား၊ ဒီ ကိစ္စမျိုး ငါတို့ထက်ပိုပြီး အတွေ့အကြုံရှိတဲ့ အထက်လူကြီးတွေဆို ဘယ်လိုဆုံးဖြတ်မလဲ၊ ငါတစ်ယောက် တည်း ဆုံးဖြတ်တာကောင်းမလား၊ အဖွဲ့နဲ့ဆုံးဖြတ်တာကောင်းမလား အစရှိသဖြင့် ဆုံးဖြတ်ရမယ့်ကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ရာပတ်သက်ကြောင်း ကျောထောက်နောက်ခံအကြောင်းအချက်တွေကို အချိန်ပေးစဉ်းစားရမယ်”

“ဒီလိုစဉ်းစားတာမျိုးတော့ ငါတို့လည်း စဉ်းစားခဲ့တာပါပဲ။ နယ်လွန်ဆုံးဖြတ်ချက်ဆိုပြီးတော့ ကင်ပွန်းတပ်ရကောင်းမှန်းသာ မသိခဲ့တာ”

“မှန်ပါတယ်၊ မှန်ကန်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ရဲ့ အကျိုးကျေးဇူးကိုသိလို့ ဖြစ်စေ၊ မသိဘဲနဲ့ဖြစ်စေ စဉ်း စားဖြစ်ကြပါတယ်။ နက်နဲစွာတွေးခေါ်ထားတဲ့နယ်လွန်ဆုံးဖြတ်ချက်ဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်တဲ့ လုပ်ငန်း စဉ်ကို အချိန်တိုအတွင်း တိုးတက်မှုဖွံ့ဖြိုးမှု အမြန်ဆုံးဖြစ်ပေါ်စေနိုင်ပါတယ်။ နယ်လွန်ဆုံးဖြတ်ချက် လုပ် ပြီးတဲ့အခါ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ခြင်း လုပ်ငန်းစဉ်ရဲ့ အစိတ်အပိုင်းကြီးလေးရပ်အတွက် အချိန်နဲ့ အခြား အရင်းအမြစ်တွေကို ဘယ်လိုအသုံးချရမလဲဆိုတာ ခံစားမိပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချသူဟာ မှန်ကန်သော နယ်လွန်ဆုံးဖြတ်ချက်ကို လုပ်ဆောင်မိခြင်း မရှိခဲ့ရင်တော့ သူရဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်များဟာ ဇွတ် တိုးခြင်းဆိုတဲ့ ညွှတ်ကွင်းအတွင်းက မလွတ်နိုင်တော့ဘူး”

“ကိုစည်သူ ကျင်း ၆ မှာဖြစ်တဲ့ကိစ္စ ငါ့မျက်စိထဲမှာ ပြန်မြင်ယောင်လာတယ်။ ဇွတ်တိုးဝင်ခြင်း အမှားကို ရှောင်ချင်ရင် နယ်လွန်ဆုံးဖြတ်ချက် လုပ်ရမယ်။ ဘယ်တုတ်နဲ့ ဘယ်လိုရိုက်မလဲဆိုတာ မဆုံး ဖြတ်ခင် အဓိကအခက်အခဲက ဘာလဲ၊ ဒါမျိုးဘယ်လိုရိုက်ကြသလဲ၊ အဲဒီလိုလုပ်ရင် ကွင်းစည်းကမ်းကို ထိခိုက်နိုင်မလား၊ ချက်ချင်းကြီး ရိုက်ထုတ်ရမှာလား၊ အချိန်ရသေးသလား၊ ကြေးစားဂေါက်သမားတွေဆို ရင် ဘယ်လိုရိုက်မလဲ၊ အစရှိသဖြင့် စဉ်းစားရမယ်။ ဟုတ်ပြီ၊ မင်းပြောတာ လက်တွေ့ကျတယ်၊ ဒီအချက် ငါကောင်းကောင်း သဘောပေါက်သွားပြီ”





“ဂေါက်ကွင်းထဲက အဖြစ်အပျက်ကိုပဲ နမူနာထားပြီးပြောနေတော့ နယ်လွန်ဆုံးဖြတ်ချက်ဆိုတာ အခုလို သိပ်အရေးမကြီးတဲ့ကိစ္စတွေလောက်ပဲ သုံးတယ်လို့ ခင်ဗျားစွဲမသွားစေချင်ဘူး၊ ဒါကြောင့် နယ်လွန်ဆုံးဖြတ်ချက် တစ်ရပ်ဟာ ဒေါ်လာသန်း ထောင်ပေါင်းများစွာတန်ခဲ့တဲ့ အဖြစ်အပျက်တစ်ခုကိုလည်း ဥပမာထားပြီး ပြောချင်သေးတယ်ဗျ”

“ပြောပါကွာ၊ မင်းပြောသမျှ ဗဟုသုတချည်းပဲ”

“ပက်ပစီကုမ္ပဏီ တွဲဖက်ဥက္ကဋ္ဌ ဂျန်ရှုကူလေးဆိုတဲ့လူက သူ့ကိုယ်ရေးအတ္ထုပ္ပတ္တိထဲမှာ ထည့်ရေးထားတဲ့ ဖြစ်ရပ်တစ်ခုက မှတ်သားလောက်တယ်။ အရင်တုန်းက အမေရိကန်အိမ်တိုင်းမှာ ကိုလာကိုလာ ဖျော်ရည်ပဲသောက်ကြလို့ ကိုကာကိုလာယဉ်ကျေးမှုလို့တောင် ခေါ်ကြတယ်မဟုတ်လား။ ဒါကို ပက်ပစီကုမ္ပဏီက ကွက်ဝင်လုရအောင် ကြိုးစားတယ်။ ဖျော်ရည်ရဲ့အရည်အသွေးကအတူတူပဲ။ ဒါပေမဲ့ ကိုကာကိုလာရဲ့ ခါးသိမ်ပုလင်းတွေက လူကြိုက်များတယ်။ ကိုင်လို့လွယ်တယ်၊ လှတယ်၊ မာတယ်။ ဒါကြောင့် သူ့အရင်က တာဝန်ထမ်းဆောင်သွားခဲ့တဲ့ ဥက္ကဋ္ဌတွေက ကိုကာကိုလာရဲ့ ပုလင်းတွေကို လိုက်တုပြီး ဝဲကတော့ပုံအရစ်နဲ့ပုလင်းတွေကို ငွေမြောက်မြားစွာ အကုန်ခံပြီး တုထုတ်ကြတယ်။ တိုတိုပြောရရင် နယ်လွန်ဆုံးဖြတ်ချက် မလုပ်မိခဲ့တဲ့အတွက် ဇွတ်တိုးဝင်ခြင်းအမှား ကျူးလွန်မိကြတယ်ဆိုပါတော့ဗျာ။ ကိုကာကိုလာကို မပြိုင်နိုင်ခဲ့ဘူး။ ဂျန်ရှုကူလေး ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်လာတော့ ဘာလုပ်မယ်ဆိုတာ ချက်ချင်းမဆုံးဖြတ်သေးဘဲ ယခုအခါ အခက်အခဲဆုံးကိစ္စကဘာလဲ၊ ကုတ်ဖျော်ရည်ပုလင်းခွဲများရဲ့ ထူးခြားသောစွမ်းရည်ကြောင့် ဖြစ်တာပဲ ဒီဆုံးဖြတ်ချက်မျိုး ဘယ်လိုချမှတ်နိုင်သလဲ၊ စားသုံးသူများရဲ့ အမှန်လိုအပ်ချက်စစ်မြစ်ကို ပြန်

လိုက်ပြီးမှ ဈေးကွက်ကို မြေလှန်ပစ်ရမယ် အစရှိသဖြင့် နယ်လွန်ဆုံးဖြတ်ချက်ကို လုပ်တယ်။ ဒီနယ်လွန် ဆုံးဖြတ်ချက်အရ စားသုံးသူရဲ့လိုအပ်ချက်ကိုသိရအောင် မိသားစု ၂၅၀ ကို လျှော့ဈေးနဲ့ရောင်းချပေးခဲ့ တယ်။ ရောင်းမလောက်အောင် ဖြစ်လာတဲ့အခါမှာ စားသုံးသူလိုချင်သည်မှာ ဖျော်ရည်များများ အိမ်ကို အလွယ်တကူရောက်ဖို့ပဲဆိုတာ သဘောပေါက်လာရတယ်။ ဒီတော့ ရှုကူလေးက အရွယ်ပိုကြီးပြီး ဈေး သက်သာတဲ့ ပလပ်စတစ်ပုလင်းအကြီးတွေနဲ့ ထုတ်လုပ်ဖြန့်ဖြူးတဲ့အခါ ဈေးကွက်ယှဉ်ပြိုင်မှုက လုံးဝ ပြောင်းလဲသွားခဲ့တယ်။ ယခုအခါ ကိုကာကိုလာကို ပက်ပစီက အသာစီးများစွာ ရနေပြီ။ ကဲ နယ်လွန် ဆုံးဖြတ်ချက်ရဲ့အကျိုး၊ ဇွတ်တိုခြင်းရဲ့အပြစ် ရှင်းပြီလား။“

“ဒီလောက်ခိုင်လုံတဲ့ အထောက်အထားတွေနဲ့ ရှင်းပြနိုင်တာတော့ မင်းကိုချီးကျူးပါတယ်ကွာ။ နယ်လွန်ဆုံးဖြတ်ချက်ရဲ့ တန်ဖိုးက ဘယ်လောက်များ ကြီးလိုက်သလဲဆိုရင် တို့မြန်မာပြည်မှာ ပက်ပစီ ထွက်သွားမှ ကိုကာကိုလာက ခိုးကြောင်ခိုးဝှက်နဲ့ စားပွဲပေါ် တက်လာရတော့တယ်။ ခါးသိမ်ပုလင်းလေး တွေမြင်တိုင်း နယ်လွန်ဆုံးဖြတ်ချက်ကို သတိရနေမှာပါ သူငယ်ချင်းရာ”