

အခန်း (၄)

ဘောင်ထိန်းချုပ်မှု အားနည်းခြင်း
အမှားကိုရှောင်ပါ

“ကိုကြည် မနေ့က (၉) ကျင်းပြီးတာနဲ့ သုတ်ခြေတင်သွားလိုက်တာ၊ ဘာတွေ အရေးတကြီးဖြစ် နေလို့လဲ”

“ဪ သေ့သည်တစ်ယောက်ကို ဘူတာကြီးမှာ သွားကြိုရတာဗျာ၊ ဒေါသက်ကြီးအမိန့်ဆိုတော့ ကျွန်တော်လည်းမနေရဲဘူး၊ ရထားချိန်ကပ်နေတာနဲ့ ခင်ဗျားတို့ကိုတောင် အကျိုးအကြောင်းမပြောခဲ့ရဘူး”

“တို့က ဒီမှာ အီလည်လည်ဖြစ်ကျန်ခဲ့တာပေါ့ကွာ၊ မင်းက စိတ်ကူးဘောင်ရဲ့ အန္တရာယ်ပိုးတွေ အကြောင်း ပြောပြပြီး ဘယ်လိုကာကွယ်ကုသရမလဲဆိုတာ မပြောခဲ့လို့လေ”

“အခုပြောပါ့မယ်ဗျာ၊ ဘောင်ဆိုတာ ပြတင်းပေါက်ဘောင်ကိုပဲ နမူနာထားစဉ်းစားကြည့်။ ပြတင်း ပေါက်အတွင်းကနေရပ်ပြီး အပြင်ကို ကြည့်လိုက်ရင် မြင်ကွင်းအကျယ်ကြီးကို တွေ့ရတော့ ဒီဘောင်ဟာ အားလုံးပြီးပြည့်စုံနေပြီလို့ ထင်မိတယ်။ ဒါပေမဲ့ အထပ်ပေါင်းများစွာရှိတဲ့ ဟော်တယ်တစ်ခုရဲ့ ပြတင်း ပေါက်ဘောင်တစ်ခုအတွင်းမှာ ရပ်နေတာကို အပြင်ကနေ ပြန်ကြည့်လိုက်ရင် အင်မတန်ကျပ်တည်းကျဉ်း မြောင်းတဲ့ ဘောင်ထဲမှာ ခင်ဗျားပိတ်မိနေတာကို တွေ့ရလိမ့်မယ်။ ပြတင်းပေါက်တစ်ခုတည်းက ကြည့်ပြီး အားလုံးပြီးပြည့်စုံပြီလို့ ထင်နေတာဟာ ဘောင်ခတ်မှားခြင်းပဲဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် ဒီလိုဘောင်ခတ်မှား ခြင်းကို ကာကွယ်နိုင်ဖို့အတွက် အဓိကကျတဲ့ အချက်သုံးချက်ကို နားလည်ထားရန်လိုတယ်။ နံပါတ်တပ် ပြောရရင် (၁) လူတွေဟာ သတိမထားမိရင် တစ်ချိန်မှာ ဘောင်တစ်ဘောင်သာ အသုံးပြုပြီး ရှုမြင် တတ်ကြတယ်။ တချို့လူတွေဆိုရင် ပြောမထားရင် အခြားရှုထောင့်အမြင်ရှိမှန်းပင် မသိအောင် ဖြစ်တတ် ကြတယ်။ (၂) လူတစ်ယောက် သို့မဟုတ် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုဟာ ဘောင်တစ်ခုအတွင်းမှာ ပိတ်မိ သွားပြီဆိုလျှင် ပြောင်းလဲပေးဖို့ ခက်သွားပြီ (၃) ပြဿနာအများစုကို တစ်ခုထက်ပိုသော ဘောင် များနဲ့စစ်ဆေးကြည့်ဖို့ လိုအပ်တယ်။ သို့ရာတွင် လက်တွေ့မှာ အမြဲတမ်းဒီလိုလုပ်ဖို့ ခက်ခဲတယ် ဆိုတဲ့ အချက်တွေပါပဲ။ ဒီအချက်တွေကို နားလည်သဘောပေါက်ပြီး ရှောင်ရှားတတ်မယ်ဆိုရင်တော့ ခင်ဗျားတို့ရဲ့ စိတ်ကူးဘောင်က အန္တရာယ်ပိုးတွေကို ရှင်းလင်းသုတ်သင်နိုင်ပါလိမ့်မယ်”

“ချုပ်လိုက်တော့ ဘောင်တစ်မျိုးတည်းမသုံးနဲ့၊ ဘောင်မျိုးစုံကို ရွေးချယ်ပြီး သုံးပါလို့ ဆိုလိုတာပဲ မဟုတ်လား”

“ဟုတ်ပါတယ်ဗျာ၊ ကျွန်တော်ပြောတာ စာစကားတွေများသွားတယ်။ ဘောင်မျိုးစုံကိုရွေးချယ်ပြီး သုံးတော့မယ်ဆိုရင်တော့ ဘောင်တစ်ခုပြီးမှ နောက်ဘောင်တစ်ခုကို သုံးဖို့တော့ လိုလိမ့်မယ်နော်”

“နေပါဦးကွ၊ မင်းပြောနေတာ ဘောင်တစ်ခုရဲ့အင်္ဂါရပ်တွေပဲ ရှိသေးတယ်။ မြင်သာတဲ့အင်္ဂါရပ်က သုံးချက်၊ မမြင်သာတာက နှစ်ချက်။ ဘောင်ကို ဘယ်လိုရွေးချယ်ရမယ်ဆိုတာလည်း မပြောသေးပါ လားကွ”

“ဟုတ်ပါပြီ၊ ကျွန်တော်လည်း အခု အဲဒါပြောမလို့ပါ။ လူအများစုဟာ ဘောင်ကို မခတ်တတ်ဘူး၊ မရွေးချယ်တတ်ဘူး။ ဘောင်တစ်ခုခုအတွင်းကို မျက်စိလည်ပြီးဝင်သွားတာပဲရှိတယ်လို့ပြောရမှာပဲ။ ဥပမာ အငြိမ်းစားယူပြီးရင် ဘာလုပ်စားမလဲဆိုတဲ့ ပြဿနာအတွက် အဖြေရှာတဲ့အခါမှာ ကျွန်တော့် မိန်းမ ဒေါ်သက်ကြီးကဆိုရင် အမြဲတမ်း မုန့်ဟင်းခါးရောင်းစားမယ်လို့ချည်း ပြောတာပဲ။ သူ့ကျွမ်းကျင်တာက မုန့်ဟင်းခါး ချက်တာပဲ။ မြန်မာပြည်မှာ အိမ်တိုင်းလိုလိုက မုန့်ဟင်းခါး စားကြတယ်။ ဒီတော့ အငြိမ်းစားယူရင် လုပ်ကိုင်စားသောက်ရမယ့် အလုပ်အကိုင်အတွက် ပြဿနာကို အဖြေရှာတဲ့အခါမှာ အလွယ်လမ်းရွေးရင်း သူ့ရဲ့ကျွမ်းကျင်မှုဘောင်ထဲ အလိုအလျောက် ဝင်ရောက်သွားတော့တဲ့ သဘောပေါ့။ အမှန်တော့ ဈေးရောင်းတယ်ဆိုတာ ကျွမ်းကျင်မှုဘောင်အစား ဈေးကွက်ဘောင်ကို သုံးသင့်တယ်မဟုတ်လား။ ပြိုင်ဘက်တွေက ဘယ်သူတွေလဲ၊ စားသုံးသူက ဘယ်လောက်များသလဲ။ ဘယ်လိုပုံစံမျိုးနဲ့စားသုံးကြသလဲ။ ကိုယ်ထုတ်လုပ်မယ့်ကုန်ပစ္စည်းက စားသုံးသူလိုအပ်ချက်အတိုင်း ဖြည့်ဆည်းနိုင်မလား။ တစ်နေ့ရောင်းအားနဲ့ အကျိုးအမြတ် အစရှိသဖြင့် စဉ်းစားပြီးမှ ဈေးရောင်းသင့် မသင့်၊ ရောင်းသင့်တယ်ဆိုရင် ဘာကုန်ပစ္စည်းကို ဘယ်လိုလုပ်ရောင်းမယ်ဆိုတာမျိုး စဉ်းစားသင့်တယ် မဟုတ်လား။ ဒါကို ဘောင်ရွေးချယ်တယ်လို့ ခေါ်တာပဲပေါ့”

“ဒါကတော့ကွာ လခစားအလုပ်လုပ်လို့ မရတော့ဘူးတော့ အရောင်းအဝယ်လုပ်စားဖို့ စဉ်းစားတာနဲ့တူပါတယ်။ နောက်ပြီး မင်းအတွက် သူ့ရဲ့ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ လုပ်အားနဲ့ ကျွေးချင်တဲ့စေတနာလည်း ပါပါလိမ့်မယ်။ မုန့်ကိုရောင်းကာ မောင့်ကို ကျွေးပျံ့မယ်ဆိုတဲ့ ဇာတ်ဝင်သီချင်းကလေးဟာ အဲဒီခေတ်အမျိုးသမီးတွေအတွက် ဥပစာတစ်ခုများ ဖြစ်နေပြီလားမသိဘူး။ ငါ့မိန်းမကလည်း ဒီအတိုင်းပဲ၊ တစ်ဆိတ်ရှိ ဈေးရောင်းကျွမ်းမယ်နဲ့။”

“ဆုံးဖြတ်ချက်ဘောင်တစ်ခုကို ကိုယ်တိုင် စနစ်တကျ မခတ်တတ်ရင် အဲဒီလိုရုပ်ရှင်တွေ၊ တီဗီ၊ ဗွီဒီယိုတွေနဲ့ အခြားသူများရဲ့ ဘောင်တွေက လွှမ်းမိုးလာတော့တာပဲ။ ရုပ်ရှင်ထဲမှာ ဒီလိုကိစ္စမျိုး ဘယ်လိုဆုံးဖြတ်ခဲ့သလဲ။ အကြားအမြင်ဆရာတွေက ရှေ့ဖြစ်ကို ဘယ်လိုဟောထားခဲ့သလဲ။ ဆွေမျိုးသားချင်းနဲ့ အပေါင်းအသင်းတွေက ဘာနဲ့ကြီးပွားနေကြသလဲ။ သူတို့ပြောတဲ့အတိုင်း၊ ဒါမှမဟုတ် သူတို့ကို နမူနာထားအတုခိုးပြီး လိုက်လုပ်မိတော့တာပဲ။ ဒါဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုမှားယွင်းသွားနိုင်တဲ့ တတိယမြောက် အချက်ပေါ့။ ဘောင်ထိန်းချုပ်မှုအားနည်းခြင်း လို့ခေါ်တယ်။ ပြဿနာကို ဘက်ပေါင်းစုံမှ သတိရှိစွာဖြင့် အဓိပ္ပာယ်ကောက်ယူခြင်းမရှိဘဲ တစ်ဖက်သတ်ကောက်ချက်ချခြင်း သို့မဟုတ် အခြားသူများ၏ဘောင်က မသင့်မလျော် လွှမ်းမိုးနေပြီး လွဲမှားစွာ အဓိပ္ပာယ်ကောက်ယူခြင်းပဲ”

“ပြဿနာကို ဘက်ပေါင်းစုံမှ သတိရှိစွာဖြင့် အဓိပ္ပာယ်ကောက်နိုင်ဖို့ဆိုတာ ပြဿနာနဲ့ပတ်သက်ပြီး ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းရှိဖို့ လိုမယ်ထင်တယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ အမှန်ရှိနေတဲ့ ပြဿနာကို မထိရဲ၊ မတို့ရဲ၊ မဝေဖန်ရဲ ဖြစ်နေရင် ဘယ်လိုလုပ် ဘက်ပေါင်းစုံက အဓိပ္ပာယ်ကောက်လို့ ရမှာလဲ”

“မှန်လိုက်လေ ကိုတေဇရာ၊ ဂျပန်တွေ စီမံခန့်ခွဲမှုကောင်းတယ်လို့ နာမည်ကျော်လာတာ ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်ကျော်မှပါဗျာ။ အဲဒီအချိန်မတိုင်မီကတည်းက စီမံခန့်ခွဲရေးပါရဂူတစ်ဦးဖြစ်တဲ့ ပီတာဒရပ်ကာ (Peter Drucker) က စာအုပ်တစ်အုပ်ထဲမှာ ရေးခဲ့ဖူးတယ်။ ဂျပန်များ ဆုံးဖြတ်ချက်ချရာတွင် အရေးကြီးဆုံးအချက်မှာ မေးခွန်းကို ရှင်းလင်းစွာ အဓိပ္ပာယ်ကောက်ယူခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ရပ်

အမှန်တကယ်လိုအပ်ခြင်း ရှိ၊ မရှိနှင့် မည်သည့်အတွက် လိုအပ်သည်ကို အများသဘောတူညီချက်ဖြင့် ရ ယူလေ့ရှိတယ်လို့ရေးထားတယ်။ ဆိုလိုတာက ဂျပန်ကုမ္ပဏီများရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ဘောင်ကို အများသဘော တူညီချက်နဲ့ ချမှတ်တယ်ဆိုတာပါပဲ”

“အရေးကြီးတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ဘောင်ကို အများသဘောတူညီချက်နဲ့ လုပ်တယ်ဆိုတော့ ဘက် ပေါင်းစုံက ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း မြင်နိုင်တာပေါ့”

“ပွင့်လင်းတဲ့ ဂျပန်ကုမ္ပဏီများရဲ့ တိုးတက်သော ပြောင်းလဲမှုကို သာဓကတစ်ခုပြနိုင်တာက ဟွန် ဒါမော်တော်ဆိုင်ကယ်ကုမ္ပဏီရဲ့ အောင်မြင်မှုပဲ။ ၁၉၅၉ ခုနှစ်လောက်က ဟွန်ဒါက အမေရိကန်မှာ ဈေး ကွက်စတင်တယ်။ အဲဒီတုန်းက ဈေးကွက်မှာ ဆိုင်ကယ်အကြီးစားတွေက အားကောင်းနေတာမို့ ကုမ္ပဏီက ဆိုင်ကယ်အကြီးစားနဲ့ ဈေးကွက်စတင်ထိုးဖောက်ရန် ကြိုးစားခဲ့တယ်။ ဈေးကွက်ရှာရင်း ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်း တွေက စရိတ်သက်သာတဲ့ စူပါကပ်ဆိုင်ကယ်ကလေးများနဲ့ သွားလာနေကြတော့ လော့စ်အိန်ဂျယ်လိစ်မြို့ ကစပြီး ကယ်လီဖိုးနီးယားပြည်နယ်တစ်ခုလုံးက စူပါကပ်များ ဘယ်မှာရမလဲ မေးလာကြတော့တယ်။ ဟွန်ဒါကုမ္ပဏီဟာ အမေရိကန်ဈေးကွက် ထိုးဖောက်ရေးဘောင်ကို လုံးလုံးလျားလျားကြီး ပြုပြင်ပြောင်း လဲဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ အကြီးစား ဆိုင်ကယ်အစား အပေါ့စား ဆိုင်ကယ်များအပေါ် အာရုံစိုက်ပြီး လုပ်လာတော့တယ်။ ကုမ္ပဏီအတွင်းပွင့်လင်းမှုသည် ထုတ်လုပ်မှုအဆင့်ကို မြှင့်တင်ပေးလိုက်နိုင်ခဲ့တယ်။ အမေရိကန်ကို ဟွန်ဒါဆိုင်ကယ် တင်သွင်းမှုဟာ (၁၀) နှစ်အတွင်း (၁၀) ဆ တိုးတက်လာခဲ့တယ်တဲ့”

“အင်း ဘောင်ဆိုတာ တစ်ခုတည်း အသေမသုံးရဘူး။ အခြေအနေနဲ့ အချိန်အခါကိုလိုက်ပြီး ပြောင်းလဲသုံးတတ်ရမယ်လို့ ဆိုထားတာပဲ။ လိုအပ်တဲ့အခါတိုင်းမှာ ပြောင်းလဲသုံးနိုင်ရမှာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ဘယ်အချိန်မှာ ဘောင်ပြင်ခတ်ရမယ်ဆိုတာသိဖို့ သိပ်အရေးကြီးမယ်နော်။ တို့ ကျောင်းတုန်းက သင်ခဲ့ရ တာရှိတယ်မဟုတ်လား။ တန်ပြန်တိုက်စစ်ဆင်နွှဲရမည့်အချိန် ဆိုတာလေ။ အဲဒါမျိုးလိုနေမှာပေါ့”

“ဆုံးဖြတ်ချက်အတွက် ဘောင်ပြန်ခတ်တာကို ကိုသီဟက တန်ပြန်တိုက်စစ်ဆင်နွှဲရမယ့်အချိန်နဲ့ နှိုင်းယှဉ်လိုက်တာ ကျွန်တော် သိပ်သဘောကျတယ်ဗျာ။ မူလဘောင်က လက်ရှိအခြေအနေနဲ့ မဆီလျော် တော့ဘူးဆိုတာကို တွေ့နေလျက်နဲ့ အချိန်မီမပြင်ဘူးဆိုရင် မိမိအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလုံး နက်ရှိုင်းတဲ့ချောက် ကမ်းပါးထဲ ဆွဲခေါ်သွားသလိုနေမှာပေါ့။ ဒီအချိန်မှာ ကျွန်တော်တို့ တစ်ခုခုအပြောင်းအလဲလုပ်ပေးရမယ်။ အဲဒီအပြောင်းအလဲဟာ တန်ပြန်တိုက်စစ်ဆင်နွှဲလိုက်သလိုပဲ အဖွဲ့အစည်းအတွက် အဆုံးအဖြတ်ပေးလိမ့် မယ်။ ၂၀၀၈ ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်လောက်က အမေရိကန်လေကြောင်းကုမ္ပဏီများဟာ ဈေးကွက်ကို ဝေစုခဲ့ပြီး ထိန်းချုပ်ထားကြတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ အဲဒီလို ဝေစုထိန်းချုပ်မှုများ မလုပ်နိုင်တော့တဲ့အခါ နေ့သံဝက်နဲ့ ဒယ်လ်တာလေကြောင်းကုမ္ပဏီများက မိမိတို့၏ဘောင်များကို အကြီးအကျယ် ယှဉ်ပြိုင် မှုရှိသော လုပ်ငန်းအသစ်နဲ့ လိုက်လျောညီထွေ ဖြစ်ခဲ့ကြတယ်။ တီဒီဗလျူအေ၊ ပင်အမ် အစရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီ တွေက မူလဘောင်ကိုမပြောင်းလို၊ မပြောင်းနိုင်ကြတဲ့အတွက် ပျက်စီးမတတ်ဖြစ်ခဲ့ရတာ အားလုံးအသိပဲ”

“လေကြောင်းဈေးကွက်စစ်ပွဲမှာ တန်ပြန်တိုက်စစ် မဆင်နွှဲနိုင်ကြတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေက သူတို့ရဲ့ မူလ ဘောင်တွေကို ပြန်ပြီးမဆန်းစစ်နိုင်ကြလို့နဲ့ တူတယ်။ တကယ်လို့သာ သူတို့ရဲ့ ဘောင်ကို အသေအချာ ပြန်ဆန်းစစ်ထားကြမယ်ဆိုရင် ဘောင်ပြန်ခတ်ဖို့ လိုအပ်တယ်ဆိုတာ သဘောပေါက်နိုင်လောက်ပါတယ် လို့ ငါထင်တယ်ကွာ”

“ဒါတော့ ကျွန်တော်လည်း အသေအချာမသိဘူးဗျာ၊ သူတို့ရဲ့ဘောင်ကို ပြန်ဆန်းစစ်ကြသလား၊ မစစ်ဘူးလားဆိုတာရယ်၊ သူတို့ကိုယ်တိုင် ဘောင်များအပေါ်မှာ ဘက်စုံကပွင့်ပွင့်လင်းလင်း သဘောထား ရှိ၊ မရှိ ဆိုတာရယ်ပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ဘောင်ပြန်ခတ်ချင်သူတိုင်းဟာ မိမိတို့ရဲ့ မူလဘောင်ကို စေ့စေ့စပ်စပ် ပြန်စစ်ဖို့အတွက် ဘောင်နဲ့ခွဲခြားစိတ်ဖြာမှု လုပ်ငန်းလွှာကလေး လုပ်ထားသင့်တယ်ဗျ”

“ဘာလဲကွ၊ ဘောင်ခွဲခြားစိတ်ဖြာမှုလုပ်ငန်းလွှာ၊ ဟုတ်လား၊ မင်းရဲ့လုပ်ငန်းလွှာက ဘယ်လိုလုပ် ရမှာလဲ”

“စာအုပ်ထဲမှာတော့ ဘောင်ခွဲခြားစိတ်ဖြာမှုလုပ်ငန်းလွှာပုံစံပါပါတယ်။ ခင်ဗျားတို့လိုချင်ရင် ကူး ပေးပါမယ်။ အခုတော့ အဲဒီလုပ်ငန်းလွှာမှာပါတဲ့ အချက်အချို့ကို ပြောပြမယ်။ ကိုတေဇ မော်တော်ကား ဝယ်တဲ့ဥပမာနဲ့ စဉ်းစားကြည့်ရအောင်။

- ၁။ ဘောင်ခတ်ရမည့်အချက်က ဘာလဲ၊ မော်တော်ကားဝယ်ရန်။
- ၂။ နယ်နိမိတ်က ဘာလဲ၊ အသစ်ကျပ်ချွတ် မဝယ်နိုင်လို့ မဝယ်ဘူး၊ အဟောင်းအစုတ် မစဉ်း စားဘူး၊ ဆီစားများလို့မဖြစ်ဘူး။
- ၃။ ကိုက်တံကဘာလဲ။ ကားဝယ်ပြီးလျှင် တစ်နှစ်ဘယ်နှကြိမ်လောက် ဒုက္ခပေးနိုင်သလဲ၊ တစ်မိုင်မောင်းလျှင် စရိတ်ဘယ်လောက်ကုန်မလဲ။
- ၄။ မည်သည့်ညွှန်းမှတ်နဲ့တိုင်းမလဲ။ အများအစားတူကားများ၌ ဘယ်နှကြိမ် ပြဿနာတက် တယ်လို့ ကြားထားရသလဲ။
- ၅။ ဥပစာရှိလား။ တပ်မတော်မှာ ပစ္စည်းလွှဲပြောင်းလက်ခံရင် စနစ်တကျစစ်ဆေးပြီး ကျေနပ်မှ လက်ခံသည်ကို ဥပစာအဖြစ် ထားနိုင်သည်။
- ၆။ ဘာကြောင့် ဒီလိုစဉ်းစားရသလဲ။ ကားသက်တမ်းအကြာဆုံး သုံးစွဲနိုင်ဖို့နဲ့ ကုန်ကျစရိတ် အနည်းဆုံးဖြစ်စေချင်လို့။
- ၇။ ဘောင်သည် ဘာကိုအလေးအနက်ထားသလဲ။ သက်သာသောဈေးနှုန်းနဲ့ မိသားစုလိုအပ် ချက် ပြည့်စုံရန်။
- ၈။ ဘောင်တွင် မည်သည့်အကြောင်းအရာကို အနည်းဆုံးဖြစ်စေသလဲ။ ထိပ်တန်းအကောင်းစား ကားနဲ့ အင်ဂျင်မကောင်းသော ကားဟောင်းများ ဝယ်ယူနိုင်သည့် အခွင့်အရေး။
- ၉။ အခြားကားဝယ်သူများ စဉ်းစားတာနဲ့ ကွဲပြားသလား။ အချို့က ကားအရောင်၊ နံပါတ်ကို ရွေးတယ်။ ခေတ္တစီးပြီး ပြန်ရောင်းရင် အမြတ်ရလိုတယ်။ အချို့က ခရီးဝေးသွားရန် ဝယ် သည်။ လူနေမှုအဆင့်အတန်းမြင့်ရန် ဝယ်ကြသည်။
- ၁၀။ ဘောင်ကို ဆောင်ပုဒ်အဖြစ် ဖော်ပြပါ။ ငွေအသက်သာဆုံးနဲ့ ဒုက္ခမပေးသော ကားကောင်းရ ချင်တယ်။

ဘောင်တစ်ခုကို ခွဲခြားစိတ်ဖြာတာ ဒီဆယ်ချက်ပဲ ရှိပါတယ်။ ကိုယ့်ဘောင်ကို ကိုယ်ပြန်ဆန်းစစ် လည်း ဒါနဲ့ပဲ။ သူများဘောင် ဆန်းစစ်ချင်လည်း ဒီအတိုင်းပဲ”

“ဒီလိုဆိုတော့လည်း အလွယ်သားပဲ။ တစ်အချက်ကနေ ငါးအချက်အထိက ဘောင်ရဲ့အင်္ဂါရပ် တွေပဲ။ ခြောက်ကနေကိုးအထိက ဆန်းစစ်ချက်တွေ၊ တစ်ဆယ်က ဆောင်ပုဒ်”

“ဆောင်ပုဒ်ဆိုတာအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုရဲ့ ဘောင်ကိုအကျဉ်းချုံးဖော်ပြထားချက်ပါပဲ။ ဒီအဖွဲ့အစည်း ရဲ့ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ လုပ်ဆောင်သွားမည့်လမ်းစဉ်များကို မီးမောင်းထိုးပြထားတာပါပဲ။ တပ်မတော်မှာ ချွေး ထွက်များမှ သွေးထက်နည်းမည်ဆိုတဲ့ ဆောင်ပုဒ်က တပ်မတော်သားများကို ခံနိုင်ရည်ရှိမှုအတွက် ဦးစား ပေးလေ့ကျင့်ပေးရမယ်ဆိုတာ ဖော်ပြနေသလို အာဆီယံအဖွဲ့အစည်းကလည်း “တစ်ခုတည်းသောဒေသ၊ တစ်ခုတည်းသောအမြင်” ဆိုပြီး ဒေသအတွင်း စည်းလုံးညီညွတ်မှုအတွက် ဆောင်ပုဒ်တစ်ခု ဖော်ဆောင် ထားတာ တွေ့ရတယ်မဟုတ်လား”

“အဖွဲ့အစည်းတိုင်းလိုလိုမှာ ဆောင်ပုဒ်တွေရှိကြတော့ ဆောင်ပုဒ်ချမှတ်သူများက မိမိအဖွဲ့အစည်း ရဲ့ဘောင်ကို ကောင်းကောင်းသိရှိနားလည်ပြီး လုပ်ငန်းခွင်ဘောင်များအဖြစ် သေသေချာချာ အသုံးချတတ် ဖို့ လိုမယ်ထင်တယ်။ ဆောင်ပုဒ်ကတခြား၊ လုပ်နေတာက တခြားဆိုရင် အဲဒီအဖွဲ့အစည်းအတွင်း အလုပ် လုပ်ကိုင်နေကြသူတွေဟာ ရည်မှန်းချက် ပျောက်ပြီး ကသောင်းကနင်း ဖြစ်နေတယ်ဆိုတာ ဘေးကစောင့် ကြည့်သူများက ကောင်းကောင်းမြင်နိုင်တာပေါ့”

“အဲဒီလိုဖြစ်လာရင် ဘောင်ပြန်ခတ်မှတော့မယ်။ ဒါကြောင့် ဘောင်ပြန်ခတ်ရမဲ့အဆင့်တွေ ပြော ပြနေတာပေါ့။ ပထမအဆင့်ကတော့ လက်ရှိဘောင်ရဲ့ ဇာစ်မြစ်ကို ကောင်းကောင်းနားလည်ထားရမယ်။ ဒုတိယအဆင့်က အခြားရွေးချယ်စရာဘောင်များကို ဖော်ထုတ်ရမယ်။ တတိယနဲ့ နောက်ဆုံးအဆင့် ကတော့ အဆီလျော်ဆုံးဘောင်ကို ရွေးချယ်ရမယ်”

“ဘောင်ပြန်ခတ်ခြင်းလုပ်ငန်း အဆင့်သုံးရပ်ထဲမှာ အဆင့် (၁) ကတော့ ငါတို့ကောင်းကောင်း နားလည်သွားပါပြီကွာ၊ လက်ရှိဘောင်ရဲ့ဇာစ်မြစ်ကို နားလည်ထားဖို့ဆိုတာကတော့ ဘောင်ခွဲခြားစိတ်ဖြာ မှုလုပ်ငန်းလွှာနဲ့ စစ်ဆေးလိုက်ရင် ရမှာပဲ။ ဘောင်တစ်ခုနဲ့ပတ်သက်လို့ ဒီ (၁၀) ချက်က အတော်ပြည့်စုံ နေပြီလို့ ငါထင်တယ်။ အရေးကြီးတာက အဆင့် (၂) အခြားရွေးချယ်စရာဘောင်များ ဖော်ထုတ်တဲ့ကိစ္စပဲ။ အဲဒီကိစ္စကို စောစောကတည်းက ငါမေးထားတာ အခုမှရောက်လာတော့တယ်။ သေသေချာချာ ရှင်းလင်း ရအောင် ဖြစ်နိုင်ရင် အမှတ်စဉ်ကလေးတွေနဲ့ပြောပါကွာ”

“လူတစ်ယောက်ဟာ လုပ်ငန်းကိစ္စတစ်ခုအတွက် ဘောင်ပြန်ခတ်တော့မယ်ဆိုရင် ဒီပုဂ္ဂိုလ်ဟာ လက်ရှိဘောင်တစ်ခုတည်းသာ အလုပ်ဖြစ်တယ်လို့ မမြင်ဘဲ အခြားဘောင်များကလည်း ပိုမိုကောင်းမွန် တဲ့အဖြေ ရနိုင်ပါကလားဆိုတဲ့ အမြင်မျိုးတော့ရှိဖို့လိုတယ်။ ဒါမှလည်း ဘောင်တိုးပွားရေးနည်းပညာကို အသုံးချပြီး ဘောင်အသစ်တွေ များများဖော်ထုတ်နိုင်မှ တတိယအဆင့်ဖြစ်တဲ့ ဆီလျော်တဲ့ဘောင်ကို ရွေး ချယ်နိုင်တဲ့အခွင့်အရေးပိုကောင်းလာမယ်။ ဒါတော့ ဘောင်တိုးပွားရေးနည်းပညာကိုလေ့လာကြရအောင်-

နံပါတ်တစ်ချက်ကတော့ **မိမိကိုယ်ကိုမိမိ စိန်ခေါ်ရမယ်။** သာမန်အလုပ်ကိစ္စတစ်ခုမှာ မိမိရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တစ်ခုစီဟာ အဓိပ္ပာယ်ရှိရဲ့လားလို့ မေးရမယ်။ အဓိပ္ပာယ်မရှိဘူးလို့ ပေါ်ထွက်လာရင် အတိတ်က ပြုလုပ်ခဲ့တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ဘောင်များဟာ မှားယွင်းတဲ့အဆင့်ကို ဘယ်လိုရောက်စေခဲ့သလဲလို့ ထပ်မေးရမယ်”

“ဥပမာလေးတွေနဲ့ပြောမှ တို့ ဦးနှောက်ခြောက် သက်သာမယ်ကွ”

“သာမန်အလုပ်ကိစ္စဆိုတာ ကွန်ပျူတာအစီအစဉ်မှူး အလုပ်အကိုင်နေရာသစ်အတွက် လျှောက် လွှာတွေခေါ်ဖို့ကိစ္စဆိုပါတော့ဗျာ။ သတင်းစာကြော်ငြာထည့်ဖို့ ခင်ဗျားက ပြောလိုက်တယ်။ ဒီလိုလုပ်တာ

ဟာ မိမိလိုချင်တဲ့ အရည်အချင်းရှိသူတွေဆီကို ချိန်ရွယ်လုပ်ဆောင်ခြင်းမှ ဟုတ်ရဲ့လား။ မဟုတ်ဘူးလို့ အဖြေထွက်ခဲ့ရင် အရင်တုန်းက လုပ်ခဲ့တဲ့ အရေးကြီးဆုံး ဆုံးဖြတ်ချက်တွေထဲမှာလည်း ဘယ်လိုအမှား တွေဖြစ်စေခဲ့သလဲ ပြန်စစ်ဆေးဖို့ ဆိုလိုတာပါ”

“သာမန် အဆုံးအဖြတ်ကလေးတွေမှာ အမှားအယွင်းတွေရှိသလား၊ အမှားအယွင်းတွေ လုပ်ခဲ့ တယ်ဆိုရင် ဒီထက်ပိုအရေးကြီးတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေမှာ ဘာတွေမှားနေသလဲ ပြန်စစ်ရမယ့်သဘောပေါ့။ ဟုတ်ပြီ၊ ဆက်ပြော”

“နံပါတ်နှစ်အချက်ကတော့ အခြားသူများရဲ့ အယူအဆတွေကို စူးစမ်းရှာဖွေရမယ်တဲ့။ ကိုယ့် ဘောင်ကိုယ် ပြန်စစ်တယ်ဆိုတာ ကိုယ့်မျက်ချေးကိုယ် မမြင်နိုင်သလို ဖြစ်တတ်ကြတာပဲ။ ကိုယ့်အပြစ်ကို အခြားသူများက ပိုမြင်နိုင်တယ်မဟုတ်လား။ ဒါကြောင့် သူတို့ရဲ့အမြင်တွေကို အသုံးပြုဖို့လိုတယ်။ အထူး သဖြင့် အငြင်းသန်ပြီး တစ်ဖက်သတ် ဆင်ခြင်ပေးတတ်တဲ့လူတွေရဲ့ သုံးသပ်ချက်ကို လိုက်နားထောင် ကြည့်ဖို့လိုပါတယ်”

“ဆင်ခြေများတဲ့လူတွေက မင်းလက်ထက်ကျမှပဲ အသုံးဝင်တော့တယ်၊ ငါတို့တော့ ဆင်ခြေများ တဲ့လူ၊ အဆိုးမြင်သမားတွေဆိုရင် ဝေးဝေးက ရှောင်ချင်တာပဲ”

“လူဆိုတာ ကိုယ့်အမြင်အတိုင်း ခွဲဝေမြင်တတ်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးကိုသာ သဘောကျတာ သဘာဝပါပဲ။ ဆန့်ကျင်တဲ့သဘောထားမျိုးပြလာပြီဆိုရင် သိပ်မကြိုက်ကြတော့ဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကိုယ့်အကြိုက်လိုက်တတ် သူဟာ ကိုယ့်ရဲ့ဘောင်တွေကို ခွဲဝေလက်ခံထားသူ ဖြစ်တတ်ကြတော့ သူလည်းကိုယ်လို့ပဲ အပြစ်မမြင်နိုင် ဘဲ အမြင်ကျဉ်းနေတတ်ပါတယ်”

“အင်း ဟုတ်ပါတယ်။ မင်းပြောတာမှန်ပါတယ်။ လူတိုင်းသူ့နေရာနဲ့သူ အသုံးပြုနိုင်ရမှာပေါ့လေ”

“နောက် နံပါတ်သုံးအချက်က မိမိကို တုပြိုင်သူများကို အုပ်စုခွဲပါတဲ့။ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ရပ် ပြုလုပ်တဲ့နေရာမှာ ပြိုင်ဘက်တွေရှိနေရင် သူတို့ရဲ့ရှုမြင်ပုံကို အထင်သေးပြီး ဥပက္ခာပြုတာမျိုး မလုပ်သင့် ဘူး။ လုပ်ငန်းအဖွဲ့ခွဲတစ်ခု ဖွဲ့စည်းပြီး သူတို့ရဲ့ ရှုမြင်ပုံတွေကို အုပ်စုအလိုက် ခွဲခြားရယူထားရန် တာဝန် ပေးရပါမယ်။ ဒါဟာ အချိန်နဲ့ မှတ်ကျောက်တင် စမ်းသပ်တဲ့နည်းပါပဲ”

“အုပ်စုခွဲမှတ်တမ်းတင်ထားတော့ သူတို့ရဲ့ဘောင်ကို ခွဲခြားစိတ်ဖြာမှု လုပ်နိုင်မှာပေါ့။ နောက်ပြီး တုပြိုင်သူများဟာ ဘယ်အကြောင်းအရာခေါင်းစဉ်တွေမှာ တူညီကြတယ်။ ခြားနားကြတယ်ဆိုတာကို တွက်ချက်ခြင်းဖြင့် သူတို့ရဲ့အလားအလာကို မှန်းဆနိုင်မှာပေါ့။ အချိန်ကြာလာတဲ့အခါ ဘယ်လောက် အတိုင်းအတာအထိ မှန်ကန်မှုရှိတယ်၊ မှားယွင်းမှုရှိတယ်ဆိုတာလည်း အဖြေပေါ်လာမှာပေါ့၊ မဟုတ်ဘူး လား”

“ဟုတ်ပါတယ်ဗျာ၊ ကိုသီဟပြောတာ ကျွန်တော် ဆိုလိုချင်တဲ့အတိုင်း အတိအကျပါပဲ။ ကဲ နံပါတ် လေးအချက် ဆက်ပြောတော့မယ်။ အမျိုးမျိုးကွဲပြားမှုကို ကြိုဆိုပါတဲ့ဗျာ၊ ဒါကတော့ ရှင်းပါတယ်။ အားလုံး ခေါင်းတဆတ်ဆတ်ညိတ်မဲ့လူချည်း ဖွဲ့စည်းထားရင် အဲဒီအဖွဲ့အစည်းဟာ ရေစီးကြောင်းအတိုင်း မျောပါနေတဲ့ သစ်ရွက်ကလေးတစ်ရွက်လို အစွမ်းအစရှိမှာ မဟုတ်တော့ဘူး။ ဒါကြောင့် လုပ်ငန်းကိစ္စ အတွက် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခု ဖွဲ့စည်းတော့မယ်ဆိုရင် ကွဲပြားခြားနားသော တွေးခေါ်မှုပုံစံရှိသူတွေကို ပါဝင်အောင်ကြိုးစားဖွဲ့စည်းရမယ်။ ကွဲပြားခြားနားခြင်းဟာ အမြင်ကျယ်ပြန့်မှုဆီကို လှမ်းတက်နိုင်တယ်”

“ကွဲပြားခြားနားတဲ့ အတွေးအခေါ်ရှိမှ ဘယ်အတွေးအခေါ်ကောင်းသလဲ ရွေးလို့ရမယ်လေ။ အတွေးအထင် အယူအဆတစ်မျိုးတည်းပဲ ရှိနေရင် ဘယ်လိုလုပ်ရွေးနိုင်မလဲ”

“နံပါတ်ငါးအချက်ကတော့ အကြံပြုချက်မှန်သမျှကို မကန့်သတ်ဘဲ ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမယ်တဲ့။ အဖွဲ့ဝင်အားလုံးရဲ့ အကြံပြုချက်တွေကို ဖိတ်ခေါ်ပြောသမျှအားလုံး မြင်သာတဲ့ ဘုတ်ပေါ်မှာ ချရေး၊ ဝေဖန်ခွင့်မပြုနဲ့၊ အားလုံးသော အကြံပြုချက်တွေ စုံပြီဆိုမှ ဝိုင်းအကဲဖြတ်ကြပါတဲ့။ (Brainstroming) လုပ်တယ်ဆိုတာ အဲဒါပဲ”

“အေး ဒီနည်းကောင်းတယ်ကွ၊ လူတွေက ခက်သား၊ နည်းနည်းအရှိန်အဝါရှိတဲ့လူပြောရင် ဘာမှ မဝေဖန်တော့ဘူး၊ ဟုတ်ကဲ့၊ ဟုတ်ကဲ့နဲ့ ဒီစကားကိုပဲ အနုညာတတစ်ယောက်ကပြောရင် ရစရာမရှိအောင် ထောက်ပြီး ကိုယ်နဲ့အဆင်မပြေတဲ့ လူတစ်ယောက်ကများပြောရင် ဟုတ်နေရင်တောင်မှ ကလန်ကဆန် လုပ်တော့တာပဲ။ ပုဂ္ဂိုလ်ခင်လျှင် တရားမင်တယ် ဆိုစကားတောင် ရှိသေးတယ်မဟုတ်လား။ အခုလို ဝေဖန်ခွင့်မပေးပဲ ပြောသမျှအကုန်လုံး ချရေးခိုင်းမှ ပြောတဲ့လူကလည်း အသားကုန်ပြောမှာပဲ။ ပြန်ထောက်မှာကို ကြောက်နေစရာမလိုတော့ဘူးလေ။ အသားကုန်ပြောတော့ သူ့ဆီက အကြံဉာဏ်အကုန်အစင် ရလိုက်နိုင်တာပေါ့။ မဟုတ်ဘူးလား ကိုသီဟရဲ့။”

“ငါတို့လည်း အသက်တွေကကြီး၊ အာဏာပါဝါတွေလည်းမရှိ၊ ဆေးဖော်ကြောဖက်တောင် သိပ်မရှိတော့မှ ဒီလိုနည်းလမ်းကောင်းတွေရတာ နာသကွာ”

“နောက်တစ်ချက် ဆက်ပြောမယ်။ နံပါတ်ခြောက်ပေါ့နော်။ အဲဒါက ဘေးတိုက်စဉ်းစားပါတဲ့။ ပြဿနာများကို ကွဲပြားခြားနားသော ရှုထောင့်ကကြည့်ခြင်းဖြင့် ဘေးတိုက်အမြင်ကို ရနိုင်တယ်တဲ့။ ဥပမာနဲ့ပြောမှ ရှင်းလိမ့်မယ်ထင်တယ်။ ဆိုပါတော့ဗျာ၊ ကွန်ဒိုမီနီယမ်ကြီးတစ်ခုမှာ တပ်ဆင်ထားတဲ့ ဓာတ်လှေကားတွေက နှေးကွေးလွန်းလို့ ငွေအမြောက်အမြား ပေးဝယ်ထားတဲ့ အခန်းပိုင်ရှင်တွေက စောဒကတက်ကြတယ်။ ဒယ်ဗလော့ပါလို့ အခုခေတ်ခေါ်နေကြတဲ့ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးအဖို့ ဒီပြဿနာကို တိုက်ရိုက်ဖြေရှင်းရမယ်ဆိုရင်တော့ စွမ်းအားကောင်းတဲ့ ဓာတ်လှေကားရှစ်စင်း ပြောင်းတပ်ပေးရတော့မယ်။ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးက ဒီလိုမဖြေရှင်းဘဲ ဓာတ်လှေကားထဲမှာ ကြည့်မှန်ကောင်းကောင်းတစ်ချပ်၊ ရုပ်ပုံကာကွန်းနှင့်တကွ သတင်းထူး၊ သတင်းဦးတွေဖော်ပြထားတဲ့ သင်ပုန်းတစ်ချပ် တပ်ပေးခဲ့တယ်။ သာယာငြိမ်ညောင်းတဲ့ ဂီတသံကလေး ဖွင့်ပေးခဲ့တယ်။ ဓာတ်လှေကားသုံးစွဲသူများဟာ သူတို့ဘယ်လောက်ကြာကြာ ဓာတ်လှေကားစီးရတယ်ဆိုတဲ့အမြင် ပြောင်းလဲသွားအောင် လုပ်နိုင်ခဲ့တယ်။ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးက ဘေးတိုက်စဉ်းစားခြင်းဖြင့် ပြဿနာကို စရိတ်ကျဉ်းကျဉ်းနဲ့ ဖြေရှင်းနိုင်ခဲ့တယ်ပေါ့ဗျာ”

“ဒေါ်လာသိန်းချီတန်တဲ့ ဘေးတိုက်အမြင်ပဲဟေ့၊ နိုင်ငံတကာအရေးကိစ္စတွေ ဖြေရှင်းကြတဲ့ နိုင်ငံခေါင်းဆောင်တချို့ဟာလည်း ဒီလိုပဲ လက်ငင်းဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ အကျပ်အတည်းပြဿနာတွေကို အာရုံပြောင်းစေတဲ့နည်းမျိုးနဲ့ ဖြေရှင်းကြတာ ဖတ်နေ၊ ကြားနေရတာပါပဲ။ မင်းအခုပြောတဲ့ ဥပမာကတော့ ပိုရှင်းတယ်ကွာ”

“ကဲ နံပါတ်ခုနစ်အချက်ရောက်ပြီ။ အဲဒါက အတုယူခြင်းတဲ့။ အတုယူတယ်ဆိုတာ မျိုးကွဲဆင်တူ ပြုလုပ်ခြင်းမျိုးပါပဲ။ ငှက်ပျံတာကြည့်ပြီး လေယာဉ်ပျံပုံစံ ထွင်ကြတယ်။ ပျားအုံတွေကြည့်ပြီး မိုးထိ

အဆောက်အအုံတွေ ဆောက်ကြတယ်။ ဘာမျှမဆိုင်း အလှမ်းကွာဝေးလွန်းတဲ့ အယူအဆတစ်ရပ်ကို အတုယူခြင်းဖြင့် အစွမ်းထက်တဲ့ အတွေးအခေါ်ဖြစ်လာနိုင်တယ်ဆိုတဲ့ သဘောပဲ”

“အတုမြင် အတတ်သင်ဆိုတာ တို့တစ်တွေက စာရိတ္တချို့ယွင်းတဲ့ဖက်မှာ၊ မကောင်းတဲ့ဖက်မှာ အသုံးများကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ငါ ခေါင်းဆောင်မှုဆိုင်ရာ စာအုပ်တစ်အုပ်ထဲမှာ ဖတ်ရဖူးတယ်ကွ။ အတုခိုး တယ်ဆိုတာ အလွယ်ကူဆုံး သင်ကြားရေးနည်းစနစ်ပဲတဲ့။ ခေါင်းဆောင်က စံနမူနာပြု နေထိုင်ခြင်းဖြင့် လက်အောက်ငယ်သားတွေက သူ့အတုကိုခိုးပြီးတော့ ပြုပြင်လာကြတာကို ဆိုလိုတာပေါ့ကွာ။ အခုကိစ္စ ကတော့ အတွေးအခေါ်အယူအဆကို အတုခိုးမိတဲ့သဘော ဆိုလိုတာနေမှာပါ”

“ငါ့မှာ ဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး အတွေ့အကြုံတစ်ခုရှိတယ်ကွ။ ငါတာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့တဲ့ ဌာနကြီးတစ် ခုမှာ ဌာနခွဲတစ်ခု တိုးချဲ့ဖွဲ့စည်းဖို့ တာဝန်ကို ငါယူခဲ့ရတယ်ကွ။ ဌာနခွဲအသစ်တစ်ခုကို ဘယ်လိုဖွဲ့စည်း နိုင်မလဲဆိုတာ ငါစဉ်းစားတဲ့အခါမှာ ပေးတဲ့ ဘဏ္ဍာရေးအင်အား၊ လူအင်အား၊ ပစ္စည်းအင်အားနဲ့ အဲဒီ ဌာနခွဲက ထမ်းဆောင်ရမယ့် တာဝန်က မကာမိနိုင်တော့ ဖြစ်နိုင်သမျှဝန်ကျဉ်းကျဉ်းနဲ့ အလုပ်ဖြစ်အောင် ဆွစ်ဇာလန်မောင်းချမ်းကို အတုယူခဲ့တယ်။ အပြောင်းအလဲလုပ်နိုင်တဲ့ ဌာနစိတ်တွေ၊ အစုံသုံးနိုင်တဲ့ လက်သုံးပစ္စည်းကိရိယာတွေ ကျစ်ကျစ်လျစ်လျစ်နဲ့ ဖွဲ့စည်းမှုတွေပေါ့ကွာ”

“ဟာ ကိုသီဟက လက်တွေ့ကိုအသုံးချခဲ့ဖူးတာကိုး၊ ခင်ဗျား လက်တွေ့လုပ်ခဲ့တာဟာ ကျွန်တော့် အတွက် အကောင်းဆုံးဥပမာပေးစရာတစ်ခုဖြစ်သွားပြီဗျို့။ ကဲ သုံးနာရီလည်း ထိုးတော့မယ်။ သုံးချက် ပြောစရာကျန်သေးတယ်။ မြန်မြန်ပဲပြောမယ်ဗျာ၊ ရွေးချယ်စရာဘောင်ဖော်ထုတ်တဲ့အပိုင်း တစ်ပိုင်းပြတ် သွားအောင်လို့ပါ”

“ကောင်းပါပြီ၊ အဲဒီသုံးချက်လုံးပဲ ပေါင်းပြောကွာ”

“နံပါတ်ရှစ်အချက်က **အခြားဥပစာများကို စဉ်းစားပါတဲ့။** မိမိကိုယ်တိုင် ဗိုလ်ချုပ်တစ်ယောက် လို၊ ဂိုဏ်းချုပ်ဘုန်းတော်ကြီးလို၊ တောင်တက်သမားလို၊ ရေကူးသမားတစ်ယောက်လို ကျင့်မလား၊ မိမိ အဖွဲ့အစည်းကို စစ်တပ်တစ်တပ်လို၊ ချောဆီထိုးထားတဲ့ ယန္တရားတစ်ခုလို၊ ဘောလုံးအသင်းလို၊ ဥယျာဉ် ခြံတစ်ခုလို သဘောထားမလားဆိုတဲ့ အခြားရွေးချယ်စရာ ဥပစာများကို စဉ်းစားပါတဲ့”

“နံပါတ်ကိုးကတော့ **အခြားလူတွေဘယ်လိုလုပ်ကြသလဲဆိုတာကို သိအောင်ဖော်ထုတ်ပါတဲ့။** ကိုယ်ရင်ဆိုင်နေရတဲ့ ပြဿနာမျိုး အခြားသူတစ်ဦးဦးက ဖြေရှင်းထားပြီးပြီလား။ ဒါကတော့ကျွန်တော်တို့ ကျောင်းမှာ လေ့ကျင့်ခန်းတွေလုပ်တဲ့အခါ နည်းပြအဖြေကို ဂရင်းလို့ခေါ်တယ်မဟုတ်လား။ အခြား သင်တန်းသားများဖြေခဲ့တာကို ဘရောင်းလို့ခေါ်တယ်မဟုတ်လား။ ဂရင်းတွေ၊ ဘရောင်းတွေရှာဖို့ ပြော တာပဲဗျ။ ဒါမျိုးတော့ ကိုသီဟက ကျွမ်းပါတယ်”

“ကဲပါ နောက်မနေပါနဲ့၊ အချိန်မရှိဘူး။ နောက်ဆုံးတစ်ချက်က ဘာတဲ့လဲ”

“နံပါတ်တစ်ဆယ်က **ပြောင်းလဲနေသောလောကကြီးကို သတိထားပါတဲ့။** ကမ္ဘာလောကကြီး တစ်ခုလုံးမှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ တိုင်းပြည်တစ်ပြည်မှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ လုပ်ငန်းဌာနတစ်ခုမှာပဲဖြစ်ဖြစ် **ဘောင်တွေဟာ အမြဲရွေ့လျားနေတယ်။** တစ်သမတ်တည်းတည်းငြိမ်နေတာမရှိဘူး။ မသိမသာ နည်းနည်းကလေးဖြစ်ဖြစ် ရွေ့နေတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ဗျာ ကျွန်တော်တို့ကမ္ဘာကြီးဟာ အမြဲပြောင်းလဲနေတဲ့ ကမ္ဘာကြီး မဟုတ်လား၊ အဲဒီတော့ ရွေ့လျားနေတဲ့ဘောင်ကို ခင်ဗျားတို့က ခြေရာမခံမိခဲ့ရင် ခင်ဗျားတို့ကျန်ခဲ့မှာ စိုး

လို့ပေါ့။ ဘောင်ရွှေသွားတာ ခင်ဗျားတို့ မသိဘဲ ကျန်ခဲ့ရင် ခင်ဗျားတို့လုပ်ဆောင်ချက်ဟာ အလိုလို ဘောင်လွတ်သွားလိမ့်မယ်။ အရင်တုန်းက ဒီလိုလုပ်လို့ရတယ်။ အခုလည်း ရမှာပေါ့ဆိုပြီး ဇွတ်မလုပ်နဲ့၊ ရာထူးကြီးကြီးနေရာမှာ အချိန်ကြာကြာနေတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ ပြဿနာတက်သွားကြတာ မကြာခဏ ကြားနေ ရတာပဲ။ ဒါဟာ ပြောင်းလဲနေတဲ့ လောကကြီးကို သတိမထားမိလို့ပေါ့”

“မင်းဒီနေ့ပြောတဲ့အထဲမှာ ဒီနံပါတ်တစ်ဆယ်ကတော့ အရေးအကြီးဆုံးပဲကွ၊ ဘောင်တွေဟာ ရွှေ လျားနေတယ်ဆိုတဲ့ အယူအဆကို ဌာနအကြီးအကဲလုပ်သူတိုင်း သိထားဖို့လိုတယ်။ ဒါထက် မင်းခုနပြော သွားတာ တစ်ခုရှိပါသေးတယ်။ ရွှေလျားနေတဲ့ဘောင်ကို ခြေရာမခံမိရင် ကျန်ခဲ့မယ်ဆိုတာလေ။ တို့ကို ဘောင်ခြေရာခံနည်းလေးတော့ ပြောပါဦးကွာ၊ ပြီးတော့မှ ထွက်ကြတာပေါ့”

“ဒါကလွယ်ပါတယ်။ တစ်ကနေ ကိုးအထိ အချက်တွေကို ပြဿနာတိုင်းမှာ စနစ်တကျ ဖော် ထုတ်နေနိုင်မယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားတို့ ဘောင်ရွှေလျားမှုကို ဘယ်တော့မှမျက်ခြေမပြတ်နိုင်ပါဘူး။ ကျွန်တော် တို့ အခုဆွေးနွေးနေတာကိုက ဘောင်ပြန်ခတ်ရမယ့်လုပ်ငန်းစဉ် ဒုတိယအဆင့်ဖြစ်တဲ့ အခြားရွေးချယ်စရာ ဘောင်များ ဖော်ထုတ်နည်းပဲ မဟုတ်လားဗျာ”

“ဒီနေ့တော့ အမြတ်ထွက်တယ်။ ရေကန်ထဲ နှစ်လုံးတောင်ကျခဲ့တယ်”

“ခင်ဗျား ဖဲယားဝေးရိုက်ချက်တွေ ကောင်းလျက်သားနဲ့ ဘယ်လိုဖြစ်တာလဲ”

“ဒီကွင်းမှာ အမြဲလိုကစားလာတာ။ တစ်ခါမှ မဖြစ်ပါဘူးကွာ၊ တစ်လုံးက ဂရင်းကျော်ပြီး ကန်ထဲ ကျတယ်။ ကျင်းနှစ်မှာ တစ်လုံးက ဒီရိုက်ဖုံမှာတင် တအားပြေးပြီး ရေကန်အထိ ရောက်သွားတယ်”

“ရာသီဥတုကပူလာ၊ မြေကြီးတွေက မာ၊ မြက်လည်းဖြတ်ပြီးခါစဆိုတော့ ဘောလုံးက ပြေးတော့ မှာပေါ့”

“အေးကွာ မင်းပြောသလို ပြောင်းလဲနေတဲ့ လောကကြီးကို သတိမထားမိလိုက်ဘူးကွာ”

“အမယ် တေဇက သင်ခန်းစာတွေ မမေ့သေးပဲကိုးကွ၊ ကဲ ဆရာကြည့်ရေ ဒီကောင် ဘောလုံးထပ် မပျောက်အောင် ပြောင်းလဲနေတဲ့ လောကကြီးမှာ ဘာတွေ သတိထားရမှာလဲ ပြောစမ်းပါဦးကွာ၊ ဥပမာ ဥပမေယျကလေးနဲ့ပေါ့ကွာ”

“ဘောင်ရွှေလျားမှုသဘောကို သိထားဖို့ပါပဲဗျာ။ ဒါကို သိထားတဲ့လူက လက်ငင်းဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို သိပ်တန်ဖိုးထားတယ်ဗျာ။ အရင်ခေတ်တုန်းကဆိုရင် ဖောက်သည်တစ် ယောက်က တိုင်တန်းလာပြီဆိုရင် ကုမ္ပဏီတွေ၊ ကုန်တိုက်တွေက လည်ချောင်းနာရောဂါ ချက်ချင်းလာ ပေးသလိုပဲ ပါးစပ်ပိတ်၊ နှာခေါင်းရှုံ့လုပ်တတ်ကြတယ်။ အခုဆိုရင် ခေတ်မီဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်တဲ့နိုင်ငံကြီးတွေ မှာ ဒီလိုတိုင်ကြားချက်တစ်ခုခုရပြီဆိုရင် “အခမဲ့ရနိုင်သော အရေးကြီးသည့် သတင်းဇာစ်မြစ်တစ်ခု” အဖြစ် တန်ဖိုးထားတတ်လာကြတယ်။ အချို့ကုမ္ပဏီတွေဆိုရင် တိုင်ကြားချက်အတွက် အခမဲ့ဖုန်းနဲ့ ဖက်စ်များပင် ပေးထားကြပြီ။ ဒါဘောင်ရွှေလျားမှု သာမကတစ်ခုပေါ့”

“ရွေးချယ်စရာဘောင်ဖော်ထုတ်တဲ့နေရာမှာ နံပါတ်ဘယ်လောက်လည်းမသိဘူး တစ်ချက်ပါတယ် လေကွာ၊ အခြားသူများရဲ့အယူအဆကို စူးစမ်းရှာဖွေရမယ်ဆိုတာ။ ဒီတော့တိုင်စာဟာ လုပ်ငန်း၊ဌာနတိုင်း

အတွက် သတိထားပြီး အသုံးချတတ်ရင် ကာကွယ်ဆေးထိုးရသလို ခဏတော့ နာကျင်တာ၊ အလုပ်ရှုပ် တာ ဖြစ်ချင်ဖြစ်ပေမယ့် ရေရှည်စိတ်ချရတာပေါ့ကွာ”

“ဒါကို သုတေသနပြုချက်တစ်ခု လုပ်ထားတာရှိသေးတယ်။ လူသုံးကုန်ပစ္စည်း ရောင်းဝယ်ဖောက် ကားမှုအပေါ် ဝယ်သူဘက်က ဒေါ်လာ (၁၀၀) အထက် နစ်နာတဲ့ကိစ္စတွေမှာ တိုင်ကြားထားတဲ့ ဖောက် သည်တွေရဲ့ တိုင်ကြားချက်ကို ကျေနပ်အောင် ဖြေရှင်းပေးနိုင်ရင် (၅၄) ရာခိုင်နှုန်းသော ဖောက်သည်တွေ က အဲဒီကုန်ပစ္စည်းမျိုးကို အဲဒီဆိုင်မှ ထပ်မံပြီး ဝယ်ယူအားပေးကြောင်း တွေ့ရတယ်တဲ့။ တိုင်ကြားခြင်း မပြုခဲ့တဲ့ ဖောက်သည်တွေကတော့ ၉ ရာခိုင်နှုန်းသာ ပြန်လည်အားပေးမှု ရှိတယ်လို့ ဆိုတယ်ဗျ”

“စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ အလုပ်လုပ်နေရတဲ့ ကိုစည်သူတို့ဆိုရင် သူ့လုပ်ငန်းတွေ အောင်မြင်တာက တခြားအားသာချက်မဟုတ်ဘူးကွ၊ ဒီကောင်က စိတ်ရှည်တယ်၊ စေတနာကောင်းတယ်၊ အမြတ်မရချင်နေ နာမည်ပျက်မခံဘူးဆိုတဲ့ စိတ်ဓာတ်ကြောင့်ပဲ။ တိုင်ကြားချက်တွေကို မဖြေရှင်းပေးနိုင်ရင် ကြာလာတော့ နာမည်ပျက်မယ်မဟုတ်လား”

“နောက်ဘောင်ရွှေလျားမှု နမူနာတစ်ခု ပြောပြဦးမယ်။ ပတ်ဝန်းကျင်ညစ်ညမ်းမှုဆိုတာ ၁၉၇၀ မတိုင်ခင်က ကိုင်တွယ်ပုံတစ်မျိုး၊ အိုဇုးလွှာလည်း မပေါက်သေးဘူးလေ။ မီးခိုးခေါင်းတိုင်တွေမှာ လေစစ် ကိရိယာတွေ တပ်ခိုင်းတယ်။ ညစ်ညမ်းတဲ့ အငွေ့အသက်တွေ အပြင်မထွက်ရအောင် စုပ်ယူခိုင်းတယ်။ ဒီ လောက်ပဲ။ အဲဒီတုန်းက ပတ်ဝန်းကျင်ညစ်ညမ်းမှုရဲ့ ဖြေရှင်းရေးဘောင်က “ဘယ်လိုစစ်ပစ်မလဲ၊ ဘယ်လို ရှင်းလင်းပစ်ရမလဲ” ဆိုတာပဲ။ ဒီဘောင်ကြောင့် ဘာဖြစ်သလဲဆိုတော့ ကုန်ကျစရိတ်တိုးလာတယ်။ ထုတ် လုပ်မှုလည်း ကျဆင်းလာတယ်။ ဟော အခု ပတ်ဝန်းကျင်ညစ်ညမ်းမှု ဖြေရှင်းပုံက ထွက်လာတဲ့ အညစ် အကြေးတွေကို ပြန်လည်ကြိတ်ဝါးပြီး ကုန်ပစ္စည်းသစ် ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းစဉ် ဖြစ်လာပြီ။ သဘာဝ ထိန်းသိမ်းရေးအဖွဲ့တွေကလည်း သဘောကျကြတယ်။ ထုတ်ကုန်တွေကို ဒီလိုထုတ်လုပ်နိုင်ဖို့အတွက် စက်ကိရိယာဆိုင်ရာ ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုတွေဟာ ရေရှည်မှာ ကုန်ကျစရိတ် အများကြီး သက်သာလာတယ်။ အခု ပတ်ဝန်းကျင်ညစ်ညမ်းမှု ဖြေရှင်းရေးဘောင်က “ပတ်ဝန်းကျင်ညစ်ညမ်းမှုအနည်းဆုံးနဲ့ ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်မှုစရိတ် အသက်သာဆုံး နည်းလမ်းက ဘာလဲ” လို့တောင် ဖြစ်လာပြီ။

“ပြန်လည်ကြိတ်ဝါးပြီး ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်တဲ့စနစ်က အခုအခါမှာ အတော့်ကို တွင်ကျယ်ပျံ့နှံ့ လာပြီ။ ပလတ်စတစ်၊ ဇိုင်ဘာ၊ ပိုလီမာ၊ အလူမီနီယံ၊ ကြေးနဲ့ သံမဏိများအပါအဝင် သာမန်ကားတစ်စီး ရဲ့ (၆၀) ရာခိုင်နှုန်းလောက်ကို ဒီစနစ်နဲ့ ထုတ်လုပ်နိုင်ကြပြီ။ ၁၉၉၇ ခုနှစ် နယူး(စ်)ဝိ မဂ္ဂဇင်း အထူး ထုတ်စာစောင်မှာ တိုယိုတာကုမ္ပဏီက သူ့ကားကို သစ်ရွက်စိမ်းကလေးတစ်ရွက်နဲ့ တင်စားဖော်ပြထားပြီး ပို၍စိမ်းသော ကမ္ဘာဂြိုဟ်ရယ်လို့တောင် ဆောင်ပုဒ်ထားတာ တွေ့မိလိုက်တယ်”

“ဘောင်ရွှေလျားမှုသဘောတရားတွေထဲမှာ ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းခြင်းဘောင်ကလည်း စိတ်ဝင်စားစရာ ပြောင်းလဲလာတာ တွေ့ရတယ်ဗျ။ တစ်ဖက်နဲ့တစ်ဖက် ဆွေးနွေးကြတယ်ဆိုတာ ယခင်ကတော့ စစ်ပွဲ တစ်ပွဲလို၊ ဒါမှမဟုတ် နပန်းပွဲ၊ လွန်ဆွဲပွဲ တစ်ပွဲလို ဥပမာမျိုးနဲ့ ဘောင်ခတ်လေ့ရှိကြတယ်။ အနိုင်အရှုံးနဲ့ အောင်မြင်မှုကို တိုင်းတာကြတယ်။ ခေတ်သစ်မှာတော့ ဆွေးနွေးခြင်းကို ခရီးစဉ်တစ်ခုသွားသလို ဘောင် ခတ်လာကြတာတွေ့ရတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ဆွေးနွေးပွဲမှာ ပါဝင်ဆွေးနွေးတဲ့ အဖွဲ့နှစ်ဖွဲ့လုံး၊ ပန်း တိုင်သို့ဖြစ်စေ၊ ပန်းတိုင်အနီးသို့ဖြစ်စေ ရောက်လာနိုင်လို့ပါပဲ။ ဥပမာ ဝန်ထမ်းတွေက လစာတိုးတောင်း

တဲ့ ဆွေးနွေးပွဲမှာ တစ်ဖက်ကသာရင် အခြားတစ်ဖက်မှာ နာမှာပဲလို့ထင်ရတယ်။ တကယ်တမ်းကျတော့ ရေတိုဘဏ္ဍာရေးကဏ္ဍအတွင်းလောက်မှာပဲ ဘောင်ခတ်ရင်သာ တစ်ဖက်သာ၊ တစ်ဖက်နာ ဖြစ်မှာပါ။ အလေအလွင့်နည်းပါးမှု၊ လုပ်ငန်းတိုးတက်သာယာမှု၊ ရာထူးတိုးမြှင့်ပေးမှု၊ တာဝန်ခွဲယူမှု။ ရေရှည်ဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်မှု၊ ကုန်ထုတ်စွမ်းအား တိုးမြှင့်ပေးမှု အစရှိတဲ့ မျက်နှာစာတွေ ပါဝင်ပတ်သက် စဉ်းစားခဲ့ရင် တော့ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်လုံး အကျိုးရှိနိုင်တာ တွေ့ရမှာဖြစ်ပါတယ်”

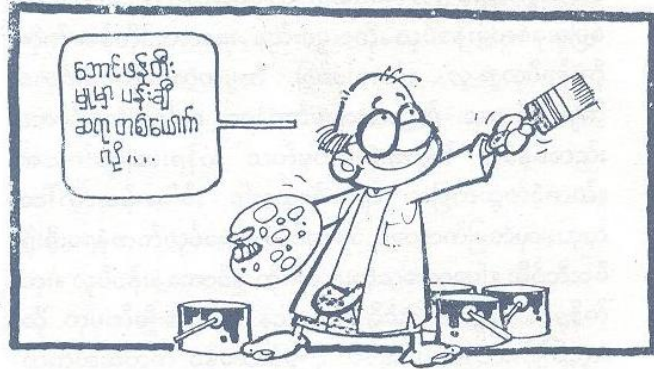
“ဆွေးနွေးပွဲတွေမှာ တစ်ဖက်ကို အခြားတစ်ဖက်က လွှမ်းမိုးနိုင်ဖို့ ကြိုးစားတာထက် သူ့ရဲ့ဘောင် က ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်ကို ဘယ်လောက် အကျိုးပြုနိုင်မလဲ။ ကိုယ့်ရဲ့ဘောင်က သူ့ရည်မှန်းချက်ကို ဘယ် လောက်အကျိုးပြုနိုင်မလဲဆိုတဲ့ ဘောင်ချင်းညှိပုံဖော်ယူတဲ့ စနစ်မျိုးသုံးရင် အပေါင်းလက္ခဏာဆောင်တဲ့ အဖြေမျိုး ရနိုင်မယ်ထင်တယ်”

“ကိုသီဟကြီးလည်း ဘောင်ကို တော်တော်နိုင်နေပြီပဲ။ အခြားလူတွေရဲ့ဘောင်ကို ဘယ်လိုအံဝင် အောင် အသုံးပြုနိုင်တယ်ဆိုတာ ကျွန်တော် နောက်တော့ပြောပါဦးမယ်။ အခုတော့ ဘောင်ရွေ့လျားမှုနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ နောက်ဆုံးသာဓကကလေး ဆက်ပြောပါရစေဦး”

“မင်းချည်းပဲတစ်ဖက်သာပြောနေရရင် အရှိန်လျော့သွားမှာစိုးလို့ ငါက ထောက်ပေးနေတာပါကွာ။ မင်းကို ကျော်တက်မလို့ မဟုတ်ပါဘူး”

“အခုခေတ်မှာ ကုန်ပစ္စည်းတွေရဲ့ အရည်အသွေးထိန်းသိမ်းမှုဟာ အံ့မခန်းတိုးတက်နေတယ်ဗျ။ အရင်ခေတ်တုန်းက စက်ရုံကထုတ်လုပ်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေမှာ ချို့ယွင်းချက်ရာခိုင်နှုန်း အနည်းငယ် လောက်ပဲရှိရင် အရည်အသွေးမီတယ်လို့ သတ်မှတ်လေ့ရှိကြတယ်။ အဲဒီခေတ်တုန်းက “လက်ခံနိုင်တဲ့ အရည်အသွေးကို ရှာဖွေခြင်း” ဆိုတဲ့ ဘောင်နဲ့ ကုန်ပစ္စည်းများကို ထုတ်လုပ်ခဲ့ကြတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ ဆယ် စုနှစ်ကျော်ကျော်လောက်ကမှ အရည်အသွေးနဲ့ အားထားနိုင်မှုဟာ အကန့်အသတ်မရှိ တိုးတက်အောင် ပြု လုပ်လို့ရလာကြပြီ။ စက်ကိရိယာတွေ၊ စက်ရုံတွေ၊ ကွန်ပျူတာထိန်းချုပ်မှု၊ စစ်ဆေးမှုတွေ တစ်ဟုန်ထိုး တိုးတက်လာတာကြောင့်လည်း ပါတာပေါ့ဗျာ။ ထိန်းချုပ်လို့မရတဲ့ စက်ကိရိယာတွေရဲ့ တုန်ခါမှုအတိမ်း အစောင်းများကဒဏ်ကိုခံနိုင်ရည်ရှိတဲ့ ဒီဇိုင်းပုံစံသစ်တွေထုတ်လုပ်လာကြတယ်။ အိုင်တီတီဆက်သွယ်ရေး ကုမ္ပဏီဆိုရင် ဆက်သွယ်ရေးစနစ်ချို့ယွင်းမှုနှုန်းထားကို ထက်ဝက်ခန့် လျော့ချလိုက်နိုင်ပြီး ကုန်ကျစရိတ် ဒေါ်လာသန်း (၆၀) အကုန်သက်သာစေခဲ့တယ်လို့ ဆိုတယ်။ အကြောင်းရင်းကတော့ နည်းပညာပိုင်း အသစ်အဆန်းကတစ်စိတ်တစ်ပိုင်းမျှသာဖြစ်ပြီး အဓိကအကြောင်းက ဘောင်ပြောင်းလဲခတ်လိုက်လို့ပဲတဲ့။ အဲဒီပြောင်းလဲလိုက်တဲ့ဘောင်ကတော့ “အမြဲတမ်းတိုးတက်မှုကို ရှာဖွေခြင်းပါတဲ့ဗျာ”

“စက်မှုနည်းပညာတွေတိုးတက်ပြောင်းလဲမှုထက် ဘောင်ပြင်ခတ်နိုင်မှုက ပိုတန်ဖိုးရှိသေးတယ်လို့ မင်းက ဆိုချင်တာမဟုတ်လား။ အင်း ဒါပေမဲ့ အသစ်ရွေးချယ်တဲ့ဘောင်က အဆီလျော်ဆုံးဘောင်ဖြစ်မှ သာ အကျိုးရှိမှာလေ။ ဘောင်ချော်နေရင် နည်းပညာတွေရဲ့ တန်ဖိုးဘောင် ဆုံးရှုံးသွားနိုင်တယ် မဟုတ် လား”



“အခု ကျွန်တော်တို့ ဘောင်ရွေးချယ်မှုအပိုင်းကို စဉ်းစားကြတာပေါ့။ ရွေးချယ်စရာဘောင် ဖော် ထုတ်မှုကတော့ ခင်ဗျားတို့လိုချင်တဲ့အတိုင်း အချက် (၁၀) ချက်နဲ့ ပြောခဲ့ပြီးပြီနော်။ အဲဒီလို ဖော်ထုတ်လို့ ရလာတဲ့ဘောင်များကို ကိုယ်ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းရမယ့် ပြဿနာ သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းများနဲ့ ကိုက်ညီမှုရှိ၊ မရှိ ဆိုတာ လက်တွေ့ကျကျ စဉ်းစားရမယ်။ ပြဿနာနဲ့ကိုက်ညီတဲ့ဘောင်ကို ရပြီဆိုရင် စမ်းသပ်သုံးစွဲကြည့် ရမယ်။ ခင်ဗျားတို့သိတဲ့အတိုင်း ရှလန်ဘာဂျာ (**Schlumberger**) ရေနံကုမ္ပဏီဟာ ဆိုက်စမစ်တိုင်းတာရေး နည်းပညာကို လုပ်ငန်းခွဲတစ်ခုအဖြစ် စတင်လုပ်ကိုင်ခဲ့တဲ့ ကုမ္ပဏီဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့လုပ်ငန်းကို ဘောင် ချတဲ့အခါမှာ ရေနံစက်ရုံများအတွက် သတင်းအချက်အလက်များ ပေးရန်လို့ သတ်မှတ်ခဲ့တဲ့အတွက် တစ် နှစ်တည်း ဒေါ်လာသန်းပေါင်း ငါးထောင်ကျော် အမြတ်ထွက်ခဲ့တယ်။ ရိုးရိုးရေနံထုတ်လုပ်ရေး လုပ်နေရင် ဒီလောက်မြတ်မှာမဟုတ်ဘူး။ လုပ်ငန်းနဲ့ဘောင်နဲ့ ကိုက်သွားတဲ့သဘောပေါ့။ အိုင်ဘီအမ်လို ကုမ္ပဏီမျိုး တွေဟာ နည်းပညာကိုသာအလွန်အာရုံစိုက်တတ်တဲ့အတွက် ဝန်ဆောင်မှုကို သိပ်အလေးမထားလိုကြဘူး။ ဒါကြောင့် အိုင်ဘီအမ်ဆိုသည်မှာ ဝန်ဆောင်ခြင်းဖြစ်သည်လို့ ကုမ္ပဏီက ဘောင်ချပြီး သူ့လူတွေကို သတိပေးခဲ့တဲ့အတွက် လူကြိုက်များတဲ့ အီလက်ထရွန်းနစ်ပစ္စည်းတွေ ပိုထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့တယ်။ ဒါတွေက တော့ ဘောင်ရွေးချယ်မှု မှန်ကန်တဲ့သာခေ တွေပဲပေါ့”

“စဉ်းတော့ စဉ်းစားရတာချည်းပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ကွာ ဘောင်ဖော်ထုတ်တဲ့အပိုင်းမှာ စဉ်းစားပုံ စဉ်းစား နည်းနဲ့ ဘောင်ရွေးချယ်တဲ့အပိုင်း စဉ်းစားနည်း ကွာခြားမှု မရှိနိုင်ဘူးလား”

“တိုတိုပြောရရင် ဘောင်ဖန်တီးမှု သို့မဟုတ် ဘောင်ဖော်ထုတ်မှုများမှာ ပန်းချီဆရာတစ်ယောက် လို စိတ်ကူးဉာဏ်ရှိရမယ်။ ဘောင်ရွေးချယ်မှုမှာ သိပ္ပံပညာရှင်တစ်ယောက်လို လက်တွေ့ကျရမယ်။ ဘာ

ဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ဘောင်ဖော်ထုတ်ချိန်မှာ အတွေးနယ် ကျယ်ပြန့်ဖို့လိုတယ်။ ဘာတွေကို လေးနက်စေချင်သလဲ၊ ဘာတွေကို ပေါ်လွင်စေချင်သလဲ။ ဘာတွေကို ဖုံးကွယ်ထားချင်သလဲ အစရှိသဖြင့်ပေါ့ကွာ။ ဘောင်တွေ ရလာပြီးတဲ့အခါကျတော့ လက်ငင်းဖြေရှင်းရမယ့် ပြဿနာ သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းတာဝန်နဲ့ ကိုက် မကိုက်၊ အကျိုးကဘာတွေဖြစ်မလဲ၊ အပြစ်ကဘာတွေလဲ၊ လက်တွေ့ကျကျ စဉ်းစားဖို့လိုတယ်လေ”

“တကယ်လို့ကွာ၊ ဘောင်တွေတော့ ဖော်ထုတ်ခဲ့တာပဲ၊ ဒါပေမဲ့ ပြဿနာနဲ့ ကိုက်ညီမယ့်ဘောင်ကို စိတ်တိုင်းကျ မတွေ့ဘူးဖြစ်နေရင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ”

“ပြဿနာတစ်ခုလုံးကိုလွှမ်းခြုံပြီး ပိုမိုကောင်းမွန်အောင် ပြုလုပ်ပေးနိုင်မဲ့ဘောင်မျိုး တွေ့ရင်တော့ အလွယ်တကူ ရွေးလိုက်ရုံသာ ရှိမှာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ အလုပ်ကိစ္စတိုင်း ပြဿနာတိုင်းမှာ ဒီလိုရှင်းလင်းလွယ်ကူတဲ့အဖြေမျိုး ရမှာမဟုတ်ဘူး။ အခြားဘောင်တွေထက် သာလွန်ကောင်းမွန်တဲ့ဘောင်ကို အခါခပ်သိမ်း ရှင်းရှင်းလင်းလင်းတွေ့ရမှာမဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒီလို ဖြစ်လာပြီဆိုရင် အားကောင်းတဲ့အဖြေပေးမဲ့ဘောင်မျိုး ကိုပဲ သေချာပေါက် ရွေးဖို့လိုတယ်ဗျ။ တစ်နည်းအားဖြင့် ပြဿနာကို အောင်မြင်စွာ ဖြေရှင်းဖို့ အတွက် ချဉ်းကပ်နည်းအသွယ်သွယ်က ညွှန်ပြနေတဲ့ အဖြေမျိုးပေးမယ့်ဘောင်ကိုပဲ ရွေးရမှာပေါ့ဗျာ”

“အားကောင်းတဲ့အဖြေဆိုတာ ဘာလဲ။ ထောက်ခံချက် အများအပြားရှိတာကို ပြောတာလား။ မှန်ကန်ကြောင်း သက်သေခံနိုင်တာကို ပြောတာလား”

“ကျွန်တော် စောစောက ပြောခဲ့တဲ့အထိ ပါပြီးပြီလေဗျာ။ ချဉ်းကပ်နည်းအမျိုးမျိုးက ညွှန်ပြနေတဲ့ အဖြေပါလို့”

“အဲဒါလည်း ငါမရှင်းသေးဘူးကွာ၊ တေဇ မင်းကော ရှင်းသလား”

“ချဉ်းကပ်နည်းဆိုတာ ငါတို့အခုအထိ ဆွေးနွေးတဲ့အထဲမှာ မပါသေးဘူးနော်၊ ပြဿနာတစ်ရပ်ကို ဖြေရှင်းရာမှာ သုံးရမယ့် ချဉ်းလမ်းကိုပြောတာလား။ မင်းအဲဒီလိုတော့ မလိမ့်တပတ်မလုပ်နဲ့”

“ခင်ဗျားတို့က တစ်ချက်မှ အငိုက်မပေးဘူး။ တစ်ထွာပြ၊ တစ်လံလောက်မြင်နေတာဆိုတော့ ကျွန်တော်လည်း နည်းနည်းဖြတ်၊ညှပ်လုပ်လိုက်မိတာပါ။ ချဉ်းကပ်နည်းဆိုတာက လက်ငင်းရှိနေတဲ့ ပြဿနာကို ဖြေရှင်းရမယ့်နည်းလမ်းကို ပြောတာမဟုတ်ပါဘူး။ အနာဂတ်မှာ ဖြစ်လာနိုင်ဖွယ်ရှိတာတွေကို ကြိုတင်မျှော်တွေးထားပြီး အဲဒီအတိုင်းဖြစ်သော် ဘယ်လိုနည်းလမ်းသုံးပြီး အဖြေရှာမလဲဆိုတာကို ပြောတာပါ။ ကြိုတင်မျှော်တွေးချက် သုံးလေးခုရှိရင် ချဉ်းကပ်နည်းလည်း သုံးလေးနည်း ရှိမှာပေါ့၊ အဲဒီချဉ်းကပ်နည်း သုံးလေးနည်းစလုံးအတွက် အသုံးဝင်မယ့်အဖြေမျိုးကို အားကောင်းတဲ့ အဖြေလို့ခေါ်တာပါ။ ဥပမာနဲ့ပြောမယ်ဗျာ။ ရှဲ (SHELL) လို ရေနံကုမ္ပဏီဆိုပါတော့ဗျာ။ ရေနံဈေးနှုန်းကျဆင်းမှုကို မှန်ကန်စွာ ကြိုတင်မျှော်မှန်းထားခဲ့တယ်။ ၁၉၈၀ နှစ်ဦးပိုင်းလောက်က ရေနံတင်သင်္ဘောတွေနဲ့ ရေနံတင်ပို့မှု မနိုင်မနင်း ဖြစ်တာတွေကိုလည်း အခြားကုမ္ပဏီများထက်စာရင် ကောင်းစွာ ကိုင်တွယ်နိုင်ခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့် ဝေဖန်သုံးသပ်သူတွေက ရှဲလ်ကို စီမံခန့်ခွဲမှုအကောင်းဆုံးကုမ္ပဏီလို့ အသိအမှတ်ပြုခဲ့ကြရတယ်။ ဘာကြောင့် ဒီလိုစီမံခန့်ခွဲမှုတွေကောင်းရတာလဲဆိုတော့ သူက အနာဂတ်မှာ ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်ဖွယ်ရှိတဲ့ အခြေအနေအမျိုးမျိုး ဖြစ်စဉ်ဇာတ်လမ်းလို ကြိုတင်ပြီး ရေးဆွဲထားတယ်။ ဝတ္ထုဇာတ်လမ်းလို အပေါ်ယံလေးမဟုတ်ဘူး။ အတွင်းသရုပ်၊ ကိန်းဂဏန်း၊ အချက်အလက်တွေ၊ အထောက်အထား၊ ဖြစ်နိုင်ခြေအစုံအလင်နဲ့ အတိအကျ ရေးဆွဲထားတဲ့ ကြိုတင်မျှော်တွေးမှု ဖြစ်စဉ်ဇာတ်လမ်းမျိုးပေါ့။ သူတို့ရေးဆွဲခဲ့တဲ့ ဖြစ်စဉ်ဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ်

က စီးပွားဖွံ့ဖြိုးမှုနှုန်း ဖြည်းဖြည်းမှန်မှန်တိုးတက်လာပြီး ရေနံဈေးနှုန်းတည်ငြိမ်နေမယ့် ဇာတ်လမ်းပေါ့။ နောက်ဖြစ်စဉ်တစ်ပုဒ်က ရေနံထုတ်နိုင်ငံတွေမှာ အရေးအခင်းတွေဖြစ်၊ စီးပွားရေးတိုးတက်နှုန်းတွေ နှေးကွေး၊ ကုန်ဈေးနှုန်းတွေပေါက်ကွဲမတတ်မြင့်တက်၊ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအထိတ်တလန့်ဖြစ်ရတဲ့ဇာတ်လမ်းပဲ။ နောက်ဖြစ်စဉ် (၃) ကတော့ စွမ်းအင်ချွေတာရေးတွေ အကြီးအကျယ်လုပ်၊ စက်မှုနည်းပညာတွေ တစ်ဟုန်ထိုးတက်၊ စီးပွားရေးတိုးတက်နှုန်းမြန်ပြီးတော့ ရေနံဈေးနှုန်းတွေ ကျဆင်းရမယ့် အနာဂတ်ကို ဖော်ပြတဲ့ဇာတ်လမ်းပဲ။ ရှုလ်ရေနံကုမ္ပဏီ စီးပွားရေးပညာရှင်တွေက ဓာတ်ဆီဆိုင်တွေ တိုးချဲ့ဖို့အတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမယ်ဆိုရင် ဖြစ်စဉ် (၁) မှာ အမြတ်များမယ်။ ဖြစ်စဉ် (၂) မှာ အမြတ်ရှိမှာမဟုတ်ဘူး။ (စားသုံးသူ ယာဉ်မောင်းနည်း၍) ဖြစ်စဉ် (၃) မှာလည်း အမြတ်ထွက်မှာမဟုတ်ဘူး (နည်းပညာတိုးတက်၍ ယာဉ်များ စက်သုံးဆီကုန်ကျမှု လျော့နည်းမည့်အပြင် ပြင်ဆင်မှုနည်း၍)။ တကယ်လို့ နည်းပညာနဲ့ စွမ်းရည်ပိုကောင်းတဲ့ ရေနံချက်စက်ရုံ တည်ဆောက်ရေးမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမယ်ဆိုရင် ဖြစ်စဉ် (၁) မှာ အရောင်းပမာဏ ပိုများစေမယ်။ ဖြစ်စဉ် (၂) နှင့် (၃) မှာ ကုန်ကျစရိတ် သက်သာသွားမယ်။ ဒါဆိုရင် နည်းပညာမြင့်မားပြီး စွမ်းရည်ပိုကောင်းတဲ့ ရေနံချက်စက်ရုံတည်ဆောက်ရေးအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဟာ ချည်းကပ်နည်းသုံးခုလုံးအတွက် အားကောင်းတဲ့အဖြေပေါ့။ ရှုလ်ဟာ အဲဒီ အားကောင်းတဲ့အဖြေကို အသုံးချတတ်လို့ ခေတ်ကျပ်ထဲမှာ ကြီးပွားခဲ့တာပဲပေါ့ဗျာ”

“ဆရာကြည်က ဆရာစားမချန်ပါနဲ့နော်။ နဂိုကတည်းက အဲဒီလို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ပြောလိုက်လည်းပြီးရော။ ဒါဆိုရင် အခု ကျွန်တော်တို့ ဆွေးနွေးခဲ့တာ ဘောင်ပြန်ခတ်ခြင်းဆိုတဲ့အပိုင်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ ပြတ်ပြီနဲ့တူတယ်”

“ပြတ်တော့ပြတ်ပါပြီ။ ဒါပေမဲ့ ကိုသီဟကို အကြွေးကလေး ဆပ်စရာ ကျန်နေသေးတယ်”

“အေး ဟုတ်တယ်။ ငါလည်း အခုမှ သတိရတယ်။ အခြားသူတွေရဲ့ဘောင်ကို ဘယ်လိုအံဝင်အောင် သုံးရမလဲဆိုတဲ့ကိစ္စ၊ မင်းနောက်တော့ ပြောပါမယ်ဆိုပြီး စကားဖြတ်ထားခဲ့တာလေ”

“ဘောင်တွေအကြောင်း နားလည်သဘောပေါက်တာဟာ အခြားသူတွေနဲ့ ဆက်သွယ်ပြောဆိုကြတဲ့အခါ အထောက်အကူရတဲ့အပြင် ကိုယ်လုပ်စေချင်တဲ့အလုပ်ကို သူတို့က သဘောပေါက်သွားစေနိုင်တယ်ဗျ။ လူတွေဟာ မကြာခဏဆိုသလို တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် သဘောထားကွဲလွဲတာတွေ ရှိကြတယ်။ အဲဒါဟာ ကိုသီဟပြောသလို ပြောဆိုသူရဲ့ဘောင်နဲ့ နားထောင်သူရဲ့ဘောင် ကွာခြားနေလို့ပဲ။ စကားပြောရတာ အဆင်ပြေတယ်။ အပြောကောင်းတယ်ဆိုတဲ့လူတိုင်းဟာ သူတို့ပေးလိုတဲ့ သတင်းစကားတွေကို နားထောင်သူရဲ့ဘောင်နဲ့ ဆက်သွယ်ပြီး ပြောတတ်လို့ပါပဲ။ ဒါကြောင့် မည်သူနဲ့မဆို စကားပြောတော့မယ်ဆိုရင် အခြားသူရဲ့ဘောင်ကို အရင်သိဖို့လိုတယ်လေ။ သူရဲ့ဘောင်ကို နားလည်သဘောပေါက်ချင်ရင် သူပြောတာအရင်နားထောင်ရမှာပေါ့။ အကြီးအကဲသစ်တစ်ယောက် မိမိဌာနကို ရောက်လာပြီဆိုရင် လိမ္မာပါးနပ်တဲ့ လက်အောက်ငယ်သားတစ်ယောက်ဟာ သူကိုယ်တိုင် ဘာမှမတင်ပြသေးဘဲ သြဝါဒကို အရင်ခံယူတယ်။ အဲဒီသြဝါဒထဲမှာ အကြီးအကဲရဲ့ဘောင်တွေ ပါလာတယ်။ အကြီးအကဲရဲ့ဘောင်လည်းသိရော အဲဒီလက်အောက်ငယ်သားဟာ ဘောင်ဝင်တာမှန်သမျှအကျိုးသင့်အကြောင်းသင့် တင်ပြပြီး ဘောင်မဝင်တာလေးတွေကို နောင်ပြုပြင်ပြောင်းလဲဖို့အတွက် ချန်လှပ်ထားခဲ့တယ်။ အသစ်ရောက်လာတဲ့ အကြီးအကဲဟာ ဒီဌာနကလေးနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဘာမှအဆင်မပြေစရာ မရှိတော့ဘူးပေါ့”

“မယုံမရှိနဲ့၊ ကိုယ်တွေပေါ့၊ ဟုတ်လား ကိုကြည်”

“အမယ် ခင်ဗျားတို့လည်း ဒီလိုပါပဲလေ။ ဒီလောက်မှ နားမလည်ရင် ဒီအဆင့်တွေ ဘယ်ရခဲမလဲ။ ကျွန်တော်အခုပြောခဲ့တာက အခြားသူရဲ့ဘောင်ကို အရင်သိအောင်လုပ်ပြီးမှ စကားပြောရင် ဆက်ဆံရေး မှာအဆင်ပြေတယ်ဆိုတာ။ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်ညှိနှိုင်း ဆွေးနွေးပွဲတွေမှာလည်း တစ်ဖက်လူရဲ့ဘောင်ကို နား လည်ခြင်းဟာ ကြီးမားတဲ့အောင်မြင်မှုကို ပေးစွမ်းနိုင်တယ်။ ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲကို ဘောက်ဆင်ပွဲလို သဘောမထားဘဲ ဈေးရောင်းဈေးဝယ်သလို သဘောထားကြည့်မယ်ဆိုရင် ရောင်းသူအတွက်ရော ဝယ်သူ အတွက်ပါ အကျိုးရှိနိုင်တာပေါ့။ ရောင်းသူက ဝယ်သူဘယ်လိုဘောင်ခတ်ထားသလဲဆိုတာ သိပြီးရင် သူ့ ဘောင်နောက်ကနေ နောက်ယောင်ခံလိုက်သွားခြင်းဖြင့် အမြင့်မားဆုံးဈေးနဲ့ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်အောင် ကြိုးစားမှာပဲ။ အလားတူပဲ ဝယ်သူကလဲ ရောင်းသူရဲ့ဘောင်ကို သိထားရင် အနိမ့်ဆုံးဈေးနဲ့စိတ်တိုင်းကျ ပစ္စည်းကိုရရှိအောင် ကြိုးစားမှာပဲ။ ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲတွေမှာလည်း တစ်ဖက်နှင့်တစ်ဖက် အသာ၊ အကျော ရအောင် ကြိုးစားကြပေမဲ့ ဘောင်တွေကို နားလည်ခြင်းဖြင့် နှစ်ဖက်လုံးအတွက် အကျိုးရှိမယ့်အဖြေမျိုး ရ လာနိုင်ပါတယ်။ ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲသာတက်တယ်။ ကိုယ့်မှာလည်း ဘောင်မရှိ၊ သူ့ဘောင်လည်း ကိုယ်မ သိဖြစ်ရင် တစ်ဖက်စောင်းနင်းအဖြေမျိုးနဲ့ ခံချင်ခံရမယ်။ များသောအားဖြင့်တော့ အဖြေမထွက် ပျက်သွား တာပဲ အဖတ်တင်မယ်”

“ဒီနေ့ မင်းပြောတဲ့အချက်အလက်တွေ၊ ဥပမာတွေ၊ ဖြစ်စဉ်ဖြစ်ရပ်တွေကို အားလုံးခြုံပြီး ကောက် ချက်ဆွဲလိုက်တော့ ဘောင်ကို နိုင်နိုင်နင်းနင်း ထိန်းချုပ်နိုင်ဖို့ဟာ သိပ်အရေးကြီး သိပ်တန်ဖိုးရှိတာ တွေ့ ရတယ်။ အမှုထမ်းလောကဆိုလည်း ဘောင်မထိန်းနိုင်ရင် တက်ဖို့မရှိဘူး။ ကျဖို့သာများတယ်။ စီးပွားရေး နယ်ပယ်ဆိုလည်း ဘောင်ကိုနိုင်တဲ့လူတွေသာ ဆက်လက်ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်တယ်။ ဒီလောက် ရှုပ်ထွေး ပွေလီပြီး ဘာမှရေရေရာရာမရှိတဲ့ လောကကြီးထဲမှာ ဘောင်ကို ထိန်းချုပ်နိုင်ခြင်းဟာ တန်ခိုးဣဒ္ဓိပါဒ် တစ်ပါးပဲလို့တောင် ဆိုနိုင်မယ်ထင်တယ်”

“ကိုတေတေတောင် ဘောင်ဋီကာ ဖွင့်နေပါရောကလား၊ ဒီလောက် တန်ခိုးဩဇာနဲ့ပြည့်စုံတဲ့ ဘောင် ထိန်းချုပ်ခြင်းအလုပ်ကို အရေးကြီးတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တိုင်းမှာ သုံးနိုင်ဖို့ ခင်ဗျားတို့အတွက် အထူးစပါရှယ် ဂါထာလေးတစ်ပုဒ်ပေးလိုက်မယ်ဗျာ။ အခက်အခဲတွေတိုင်း ရွတ်ပေတော့ -

- (တစ်) မိမိနှင့်မိမိ၏အဖွဲ့အစည်းက မစဉ်းမစား လက်တန်းလုပ်တတ်သော ဘောင်များကို ပြန် လည် ဆန်းစစ်ပါ။
- (နှစ်) ကျိုးကြောင်းညီညွတ်သော ရွေးချယ်စရာဘောင်များ အမြဲစဉ်းစားရှာဖွေထားပါ။
- (သုံး) ဘောင်များကို တစ်ခုချင်း ဘယ်နေရာမှာ အံ့ဝင်သည် ဘယ်နေရာမှာ ပုံပျက်သည် စသည်ဖြင့် ခွဲခြားစိတ်ဖြာ သုံးသပ်ပါ။
- (လေး) ဘောင်နှင့်ပြဿနာ ကိုက်ညီပါစေ။ ဆိုလိုသည်မှာ ရွေးချယ်ထားသည့်ဘောင်များမှ အဆီ လျော်ဆုံးဟု ထင်ရသည့် ဘောင်တစ်ခုကို (သို့မဟုတ်) ဘောင်တစ်ခုပြီးတစ်ခု ရွေးသုံး သွားပါ။”