

အခန်း (၆)

အမြင်တို့သော ဖြတ်လမ်း အသုံးပြုခြင်း  
အမှားကိုရှောင်ပါ

“ကိုစည်သူ ဒါဟာ အငြိမ်းစားစစ်စစ်တွေရဲ့စကားဝိုင်း၊ ခင်ဗျားလို လုပ်ငန်းရှင်တွေက ကျွန်တော် တို့စကားဝိုင်းကို အမြဲတက်နေရင် အလုပ်တွေ ထိခိုက်ကုန်မယ်နော်”

“မဟုတ်ဘူးကွ၊ မင်းမနေ့က ဆွေးနွေးခဲ့တာကို ငါငြင်းချက်ထုတ်မလို့လာတာ၊ စာတွေ့သဘော၊ သီအိုရီသဘောအရတော့ မင်းပြောတာ ကောင်းပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လက်တွေ့ဘယ်လိုလုပ်ပြီး အလုပ်ဖြစ်ပါ့မလဲ။ ဆုံးဖြတ်ချက်ကလေးတစ်ခုချဖို့ နယူတန်ဘေကာကော၊ ကွန်ဖြူးရှပ်စ်ကော၊ ဂျိသ်ကောလိုက်ခေါ်ပြီး တိုင်ပင်ရမလို့ ဖြစ်နေတယ်။ ငါဆိုရင်ကွာ ဒီလာခါနီးကလေးမှာတင် ဆုံးဖြတ်ချက် သုံးလေးခုလောက် ပေးခဲ့ရတယ်။ မန်နေဂျာတစ်ယောက်က ငါ့ကို မနှစ်ကလက်ကျန်အုတ်တွေ ဈေးဖြတ်ပေးဖို့ ပြောတယ်။ နောက်တစ်ယောက်က ဆောက်လုပ်ဆဲ အဆောက်အအုံတစ်နေရာမှာ တပ်ဆင်ရမယ့် မျက်နှာကြက်အမျိုးအစားတွေလာပြတယ်။ တို့ကုမ္ပဏီစတိုးဝင်းထဲမှာ ပစ္စည်းဝင်ခိုးတဲ့ သူခိုးမိလို့ ဘာလုပ်ရမလဲဆိုတာလည်း ပြောတယ်။ ဒီကြားထဲ မနီက မနက်ဖြန် မင်္ဂလာဆောင်တစ်ခုအတွက် ဘာလက်ဖွဲ့ရမလဲဆိုတာမေးလို့ စီစဉ်ပေးခဲ့ရသေးတယ်။”

“လူတွေဟာ လောကကြီးကို လွယ်အောင် လုပ်နေကြတယ်။ ဒါကြောင့် ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ခြင်း လုပ်ငန်းစဉ်ဟာလည်း သိပ်ခက်ခဲပြီး ရှုပ်ထွေးတာမျိုး မဖြစ်သင့်ဘူးလို့ စောစောပိုင်းကတည်းက ကျွန်တော် စကားပလ္လင်ခံခဲ့ပါတယ်ဗျာ။ မဟုတ်ဘူးလား ကိုတေဇ၊ ဒါပေမဲ့ သဘောတရားဆိုတဲ့ လမ်းပြမီးရောင်က ရှင်းရှင်းလင်းလင်း လုပ်ပေးနိုင်မှ လက်တွေ့မှတ်ကျောက်တင်ရတာ လွယ်မယ်လေ။ ခက်လည်းခက်၊ ရှည်လည်းရှည်၊ ရှုပ်လည်းရှုပ်တာက ဒီသဘောတရားအပိုင်းပဲ။ တကယ်လက်တွေ့ဆုံးဖြတ်တဲ့အခါ ကျတော့ အလွယ်ကလေးဆိုတာ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်ဗျာ”

“အေး ကိုစည်သူ ပြောသလို တောရုံတန်ရုံကိစ္စကလေး၊ နိစ္စရူဝလုပ်နေရတဲ့ အလုပ်ကလေးတွေမှာ အခြေအနေ ပြည့်ပြည့်စုံစုံ မသိရဘဲနဲ့ အလျင်အမြန် ဆုံးဖြတ်ရတာမျိုး အများကြီးရှိနိုင်တယ်။ ဥပမာ တယ်လီဖုန်းထဲကနေ ဂေါက်ချိန်းတယ်။ လာနိုင်မလာနိုင် ချက်ခြင်းအကြောင်းပြန်ရမယ်။ လေဆိပ်ရောက်မှ လေယာဉ်ခရီးစဉ်ပျက်ကြောင်း သိရတယ်။ ဘာနဲ့ခရီးဆက်မလဲ ဆုံးဖြတ်ရတော့မယ်။ ဒါမျိုးကလေးတွေမှာ ဆုံးဖြတ်ဖို့နည်းလမ်းတော့ ရှိဦးမှဖြစ်မယ်”

“ဆုံးဖြတ်ချက်ချတဲ့အခါမှာ ချင့်ချိန်မှုအလုပ်တွေအများကြီးလျှော့ချပစ်တဲ့နည်းလမ်း ရှိပါတယ်ဗျာ။ **ဖြတ်ထိုးနည်း (Rules Of Thumb)** လို့ခေါ်ပါတယ်။ ပန်းတိမ်မတတ်ခင် ရွှေခိုးသင်သလို ဖြစ်နေမှာစိုးလို့ အမှန်တကယ် သိသင့်တာတွေပြည့်စုံအောင် အရင်ပြောနေရတာပါ။ ခင်ဗျားတို့ဒီလောက်တောင်ဆန္ဒ ပြင်းပြနေကြရင်လည်း ဒီနေ့ဖြတ်ထိုးနည်းအကြောင်း ဆွေးနွေးကြတာပေါ့ဗျာ”

“တို့လူမျိုးက ဖြတ်ထိုးဉာဏ်သုံး လုပ်ရတာတို့၊ ဖြတ်လမ်းလိုက်ရတာတို့ဆိုရင် သိပ်သဘောကျ တာကွ၊ သမားရိုးကျကြီးဆိုရင် တယ်မကြိုက်ချင်ဘူး။ ဆိုစမ်းပါဦး မင်းရဲ့ဖြတ်ထိုးနည်းက အတော် အချိန်ကုန်သက်သာရဲ့လား”

“ဒီဖြတ်ထိုးနည်းက ဘယ်လောက်အထိ မြန်လိုက်သလဲဆိုရင် ဒီနည်းလမ်းကို သုံးစွဲသူကိုယ်တိုင် သတိမထားမိခင်မှာပင် သုံးပြီးသား ဖြစ်သွားလေ့ရှိသတဲ့”

“ဒါမျိုးမှ ငါကကြိုက်တာ၊ ငါက မင်းသိတဲ့အတိုင်း လူကသာ နှေးချင်နှေး၊ လေးချင်လေး၊ ဆုံး ဖြတ်ချက်ကတော့ မနှေးဘူးကိုယ့်လူ”

“ဖြတ်ထိုးနည်းဆိုတာကတော့ ကြိုးစားအားထုတ်မှု အမြောက်အမြားကို ဖြတ်တောက်လျှော့ချပြီး သည့်တိုင်အောင် အဖြေမှန် သို့မဟုတ် အနီးစပ်ဆုံး အဖြေရအောင် ပြုလုပ်ပေးနိုင်တဲ့ စိတ်ကူးဉာဏ်လုပ် ငန်းစဉ်တွေကို ခေါ်တာပါပဲ။ လုပ်ငန်းစဉ်လို့သာ ခေါ်ရပေမဲ့ အချိန်တိုကလေးအတွင်းမှာ ပြီးမြောက်စေဖို့ က အဓိကဖြစ်တဲ့အတွက် ဒီနည်းလမ်းကို ကျင့်သုံးတဲ့အခါ အခန့်မသင့်ရင် ကံဆိုးမိုးမှောင်ကျသွားနိုင် တယ်ဆိုတာတော့ သတိထားရလိမ့်မယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ဖြတ်ထိုးနည်းဆိုတာက တခြားတစ်နေရာ မှာ အသုံးတည့်ခဲ့တဲ့နည်းလမ်းကို နောက်ကိစ္စတစ်ခုမှာ သုံးမိရင် မှားသွားမှာပေါ့။ ဒါကြောင့် ဖြတ်ထိုး နည်းဟာ အောင်မြင်မှုအတွက် ရာနှုန်းပြည့် အာမခံချက်မပေးနိုင်ဘူး။ အရဲစွန့်ပြီး လုပ်ရတဲ့သဘောမျိုး အများကြီး ပါနေတယ်”

“ဖြတ်လမ်းသုံးတယ်ဆိုတာ လမ်းတည့်လမ်းမှန်ဆိုရင်တော့ ကောင်းတာပေါ့၊ လမ်းမှားသွားရင် တော့ အန္တရာယ်များတယ်။ အလျင်လို လမ်းအိုလိုက်ဆိုတဲ့ စကားလည်းရှိတယ် မဟုတ်လား”

“ကိုသီဟ သတိပေးသလိုပဲ ဖြတ်ထိုးနည်းကို စဉ်းစားကြတဲ့အခါ အန္တရာယ်အများဆုံး ဖြစ်နိုင်တဲ့ အကြောင်းအချက် နှစ်ခုရှိတယ်။ တစ်ခုချက်က အလွယ်တကူရနိုင်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်များအပေါ် မှာ အလွန်အမင်းအလေးအနက်ထားမှုနဲ့ နှစ်ခုချက်က အကြောင်းအချက်တစ်ခု သို့မဟုတ် စာရင်းဇယား တစ်ခုကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ အယူအဆများကို အသေဆုပ်ကိုင်ထားတဲ့အတွက် စဉ်းစားဉာဏ်နဲ့ လုပ်ရမဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုလုံး မှေးမှိန်သွားစေခြင်းပဲဖြစ်တယ်”

“မင်းကလဲကွာ၊ ဖြတ်ထိုးနည်းဆိုလို့ အတော်လွယ်ပြီး မြန်မြန်အလုပ်ဖြစ်ပြီလို့ ထင်နေတာ အခု တော့ အန္တရာယ်ကြီးနှစ်ရပ်နဲ့ ခြိမ်းခြောက်ထားပြန်ပြီ”

“ခြိမ်းခြောက်တာမဟုတ်ပါဘူး ကိုသီဟရာ၊ ဒီအန္တရာယ်နှစ်ရပ်ကို သတိထားပြီးရှောင်နိုင်ရင် ခင်ဗျားတို့ရဲ့ နိစ္စရူဝ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေဟာ မြန်လဲမြန် မှန်လဲမှန် ဖြစ်လာမယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက်အတွက် အရဲစွန့်ရတာနည်းလာမယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ရပ်ကို လက်လွတ်စပယ်ချလိုက်လို့ ကိုယ့်ရဲ့ဘဝမှာ ကံဆိုး မိုးမှောင်ကျသွားတာမျိုးလည်း မဖြစ်နိုင်တော့ဘူး၊ ဘယ်လောက်ကောင်းသလဲ”

“ဆရာကြည်ပြောတာ ငါဆေးစစ်ခဲ့တုန်းက အဖြစ်နဲ့တူနေပြီ။ သွေးတိုးလို့ သွားစစ်ဆေးကြည့် တော့မှ နှလုံးကလည်း မကောင်းဘူး။ ကိုလက်စထရောကလည်း များနေတယ်။ အရက်နဲ့ဆေးလိပ်ကို တော့ ဖြတ်ပါတဲ့။ ဒါလေးဖြတ်လိုက်ရင် အားလုံးကောင်းလာမှာတဲ့”

“ငါတို့အားလုံးက ဆရာကြည်ဆီမှာ အပ်ထားတဲ့ လူနာတွေလိုဖြစ်နေပြီ။ သူ့လက်ထဲမှာနေ၊ သူ ပြောသမျှ လိုက်နာရတော့မယ့် အခြေအနေရောက်နေပြီ၊ မသိခင်တုန်းကတော့ မကြောက်ဘူး၊ ကိုယ်ဆုံး

ဖြတ်ချင်သလို ဆုံးဖြတ်နေတာပဲ၊ အခုသိလာတော့မျှ ကြောက်လာတယ်။ ကြောက်လာတော့လည်း ဆရာ ပြောသလို လိုက်နာရတော့မှာပေါ့လေ”

“ခင်ဗျားတို့က ဆရာဝန်တွေ၊ ရောဂါဝေဒနာအကြောင်းတွေ ပြောနေလို့ ကျွန်တော့်ခေါင်းထဲမှာ စာအုပ်တစ်အုပ်ထဲက သုတေသနပြုချက်ဇယားလေးတစ်ခုကိုသွားသတိရမိတယ်ဗျာ။ ဇယားလေးရဲ့ခေါင်း စဉ်က သေခြင်းတရား၏အကြောင်းရင်းများတဲ့။ လူတွေသေနိုင်တဲ့ အကြောင်းအရင်းတွေကို အမျိုးအမည် နှစ်မျိုးစီတွဲပြီး အခုလို ဖော်ပြထားတယ်”

**အတွဲ (၁)** အဆုတ်ကင်ဆာနဲ့မော်တော်ယာဉ် တိုက်ခိုက်မှု။

**အတွဲ (၂)** အဆုတ်ရောင်ခြင်းနဲ့ လူသတ်မှု။

**အတွဲ (၃)** အဆုတ်နာရောဂါနဲ့ မီးလောင်၊ မီးဟပ်ခြင်း။

ပို၍များများ သေနိုင်တဲ့အကြောင်းအရင်းလို့ ထင်ရတဲ့ အမျိုးအမည်ကို အတွဲတစ်တွဲချင်းဆီကနေ ရွေးပေးဖို့ လူတန်းစားပေါင်းစုံ၊ အလွှာပေါင်းစုံက လူအများအပြားကို ပြသပြီး သူတို့ရဲ့ထင်မြင်ချက်တွေ ကို မှတ်တမ်းတင်ထားခဲ့တယ်။ ရာခိုင်နှုန်းအများစုက အတွဲတိုင်းရဲ့ ဒုတိယအမျိုးအမည်များကို ရွေးချယ် ပေးကြတယ်။ ဆိုလိုတာက မော်တော်ကားတိုက်လို့သေတာ၊ အဆုတ်ကင်ဆာကြောင့် သေတာထက်များ တယ်။ လူသတ်မှုကြောင့် သေတာက အဆုတ်ရောင်ရောဂါကြောင့် သေတာထက်များတယ်။ မီးလောင် မီးဟပ်လို့သေတာက အဆုတ်နာရောဂါနဲ့သေတာထက် များတယ်လို့ ပြောကြတာပေါ့ဗျာ”

“အမှန်က ဘယ်လိုလဲကွ။ သူတို့ဖြေတာ မဟုတ်ဘူးလား”

“အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ ကိန်းဂဏန်းများအရဆိုရင် တစ်နှစ်အတွင်း အဆုတ်ကင်ဆာနဲ့သေသူဟာ (၁၄၀၀၀) ရှိပြီး မော်တော်ကားတိုက်လို့သေတာက (၄၆၀၀) ရှိတယ်။ အဆုတ်ရောင်က (၂၂၀၀)ရှိပြီး လူသတ်မှုကြောင့်သေတာ (၁၉၀၀) ရှိတယ်။ အဆုတ်နာရောဂါကြောင့်သေတာ (၄၀၀) ရှိပြီး မီးလောင် မီးဟပ်သေတာ (၇၀၀) ရှိတယ်တဲ့။ ဒီစာရင်းအရ ဆိုရင် အတွဲ (၁)(၂) မှာ ပထမအမျိုးအမည်များက အသေများပြီး အတွဲ (၃) ကျမှ ဒုတိယအမျိုး အမည်က အသေများတာ တွေ့ရတယ်မဟုတ်လား။ ဒီနေရာမှာ အရေးကြီးတာက လူတွေက ဘာကြောင့် ဒုတိယအမျိုးအမည်တွေကိုချည်း အသေများတယ်လို့ ထင်နေကြသလဲဆိုတာပဲ”

“သတင်းအချက်အလက် အပြည့်အစုံမရကြလို့များလား”

“သုတေသနပြုသူတွေက ဖြတ်ထိုးနည်းနဲ့ဖြေခိုင်းတာဆိုတော့ လုံလောက်တဲ့သတင်းတော့ မရ နိုင်တာ သေချာတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်ပြောချင်တာက ဒါအဓိကမဟုတ်ဘူး။ ဖြတ်ထိုးနည်းနဲ့ဖြေတဲ့ အခါ သူတို့ရဲ့ထင်မြင်ယူဆချက်တွေ ဘာကြောင့်မှားကြသလဲ၊ သူတို့သိထားတာက ကားတိုက်လို့သေ တာ မကြာမကြာ သတင်းစာ၊ တီဗွီထဲမှာ ကြားသိနေရတယ်။ အဆုတ်ကင်ဆာကြောင့် သေတဲ့သတင်း ကြားရတာနည်းတယ်။ ဒီတော့ ကားတိုက်သေတဲ့လူက ပိုများတယ်လို့ ယုံကြည်မိတာပဲပေါ့။ ဒီလိုချင့်ချိန် မှုနည်းလမ်းဟာ အချိန်အခါ အခြေအနေအတော်များများမှာ သင့်တင့်လျောက်ပတ်မှု ရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကားတိုက်မှုအကြောင်း ကျွန်တော်တို့ကြားသိရတဲ့ အကြိမ်အရေအတွက်နဲ့ တစ်နိုင်ငံလုံးမှာ အမှန်တကယ် ကားတိုက်ပြီး သေဆုံးကြတဲ့အရေအတွက်ဘယ်လိုဆက်စပ်မှုရှိလို့လဲ၊ သတင်းလောကက လူတွေကလည်း အမှန်ဖြစ်ပျက်နေတဲ့ ကိစ္စတွေအားလုံး ဖော်ပြနေတာမှ မဟုတ်ဘဲ။ သတင်းတန်ဖိုးရှိမှုအပေါ် အခြေခံတဲ့

အဖြစ်အပျက်တွေလောက်ပဲ ဖော်ပြနေတာမဟုတ်လား။ ဒီတော့ ဆေးရုံမှာ အဆုတ်ကင်ဆာနဲ့ သေဆုံးတဲ့ လူနာတစ်ယောက်အကြောင်းကတော့ လူနာဟာ ထင်ပေါ်ကျော်ကြားသူ မဟုတ်ရင် သတင်းအဖြစ် ဘယ် သူမှထည့်ဖော်ပြမှာ မဟုတ်ဘူးလေ။ ကားတိုက်လို့သေရင်တော့ သတင်းတန်ဖိုး ရှိတန်သလောက် ရှိတော့ ဖြစ်နိုင်သမျှ ဖော်ပြကြတယ်။ ဒါကြောင့် လူတွေဟာ စိတ်ထဲမှာ အလွယ်တကူပေါ်လာတဲ့ အဖြစ်အပျက် တွေကို အခြေခံတဲ့ ချင့်ချိန်မှုမျိုးသာ လုပ်တတ်ကြတယ်ဆိုတာ သိတာပေါ့။ ဒါကို စိတ်ပညာစကားအရ ရရှိနိုင်မှုအစွဲ (Availability Bias) လို့ ခေါ်တယ်လေ”

“လွယ်လင့်တကူ ရရှိနိုင်တဲ့သတင်းအချက်၊ ကိန်းဂဏန်း၊ အဖြစ်အပျက်များကို စွဲလမ်းမိရင် ချင့် ချိန်မှုဟာ သွေဖည်သွားနိုင်တာပေါ့နော်”

“သုတေသနပြုသူတွေက ဖြေဆိုမှုဟာ ဘာကြောင့် ဒုတိယအမျိုးအမည်ကို ဦးစားပေးကြပါလိမ့်ဆို ပြီး သတင်းစာထဲမှာ တစ်နှစ်အတွင်းပါတဲ့ သတင်းတွေအားလုံးကို ပြန်ဆန်းစစ်ကြပြန်သတဲ့။ အဲဒီတော့မှ ခုနကပြောတဲ့အတိုင်း အဖြေကို ထင်ထင်ရှားရှားကြီး တွေ့ရတော့တယ်။ သတင်းစာထဲမှာ တစ်နှစ်အတွင်း ဖော်ပြထားတာက အဆုတ်ကင်ဆာကြောင့် သေဆုံးမှုသတင်းတစ်ပုဒ်၊ မော်တော်ယာဉ်တိုက်မှုကြောင့် သေ ဆုံးရတဲ့ သတင်း (၁၂၇) ပုဒ် အဆုတ်ရောင်လို့ သေဆုံးတဲ့သတင်း (၁) ပုဒ်၊ လူသတ်မှုကြောင့် သေဆုံး တဲ့သတင်း (၂၆၄) ပုဒ်၊ အဆုတ်နာရောဂါကြောင့် သေဆုံးတဲ့သတင်း လုံးဝမပါပဲ မီးလောင် မီးဟပ်လို့ သေဆုံးတဲ့သတင်း (၂၄) ပုဒ် ပါထားတာကို တွေ့ရှိကြတယ်”

“ရရှိနိုင်မှုအစွဲရဲ့ သားကောင်ဘဝကို မကျရောက်အောင် ကိုယ်တိုင်သတိတော့ ထားရလိမ့်မယ်။ တီဗွီ၊ ဗီဒီယို၊ သတင်းစာနဲ့ အခြားအလွယ်တကူရရှိနိုင်တဲ့ သတင်းဌာနများဟာ အဖြစ်မှန်ကို စွေစောင်း သော အမြင်ဖြစ်အောင် ဖန်တီးနိုင်တယ်ဆိုတာကိုတော့ ပိုသတိထားဖို့လိုမယ်ကွ”

“ဒါတွေကတော့ သုတေသီတွေရဲ့ တွေ့ရှိချက်တွေ ခင်ဗျားတို့ကို ပြန်ရှင်းပြတာပါ။ ခင်ဗျားတို့ ကိုယ်တိုင်ရဲ့ ကိုယ်တွေ့ကလေးတွေလည်း ပြန်စဉ်းစားကြည့်စမ်းပါဦး။ ခင်ဗျားတို့အားလုံး ဌာနအကြီး အမှူး လုပ်ခဲ့တဲ့လူတွေဆိုတော့ လက်အောက်ဝန်ထမ်းတွေ ရာထူးခန့်တာ၊ တိုးပေးတာ၊ အပြောင်းအရွှေ့ ကိုယ်တိုင် လုပ်လာခဲ့ကြမှာပဲ။ ခင်ဗျားတို့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေအားလုံး မှန်ကန်ရဲ့လား၊ အားလုံးတရားမျှတ ရဲ့လား”

“အေးလေ ငါတို့ဘယ်လောက်ပဲ မျှတတယ်ပြောပြော၊ မှန်ကန်တယ်ပြောပြော ငါတို့ဘဝတစ် လျှောက်လုံး ဆုံးဖြတ်ခဲ့တဲ့အထဲမှာ အမှားအယွင်းတွေတော့ ပါမှာပဲပေါ့။ ဒါကြောင့် ဘာတွေမှားခဲ့သလဲ ဆိုတာ မင်းနဲ့ဆွေးနွေးရင်း ဒီစကားဝိုင်း ဖြစ်လာတာပဲ မဟုတ်လား”

“ဟုတ်ပါရဲ့၊ ကိုတေဇမေးတဲ့ မေးခွန်း (၂)ပုဒ်ကို ကျွန်တော်ဖြေနေတာ ဒီနေ့ပါဆိုရင် (၆) ရက်ရှိ ပြီနော်။ ကဲ ကောင်းပါပြီ ဖြေလက်စနဲ့ပဲ ဆက်ဖြေပါမယ်ဗျာ။ ကျွန်တော့်မှာ မောင်ဖြူနဲ့ မောင်မဲဆိုတဲ့ ဝန်ထမ်း (၂) ယောက်ထဲက တစ်ယောက်ကို ရာထူးတိုးပေးဖို့ ရွေးချယ်ရမယ့် တာဝန်ရှိတယ်ဆိုပါစို့ဗျာ။ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးစီရဲ့ ကိုယ်ရေးရာဇဝင်၊ အတွေ့အကြုံ၊ သင်တန်း၊ ပြစ်မှု အစရှိတာတွေကို ကျွန်တော် ပြန် စဉ်းစားရတာပေါ့။ နှစ်ယောက်လုံး ဘာပြဿနာမှ မရှိဘူး။ အရည်အချင်းချင်း အတူတူပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ မောင်ဖြူရဲ့ ထူးခြားတဲ့ စွမ်းဆောင်ချက်တစ်ခုကိုတော့ မောင်မဲထက်စာရင် ပိုမှတ်မိနေတယ်။ ကျွန်တော့် ခေါင်းထဲ ဝင်လာတဲ့ အလွယ်တကူရရှိနိုင်မှုက မောင်ဖြူရဲ့ စွမ်းဆောင်ချက်ဖြစ်နေတော့ ပြည့်စုံသော ပြန်

လည်သုံးသပ်ချက်များ မလုပ်ပဲ မြန်မြန်ဆန်ဆန် ဆုံးဖြတ်ရမယ်ဆိုရင်တော့ မောင်ဖြူကိုပဲ ထောက်ခံ လိုက်မိမှာပဲ”

“အရည်အချင်းတူသလိုလို ရှိတယ်ဆိုတဲ့ လက်အောက်ဝန်ထမ်းတွေအနက်က ကိုယ့်မျက်စိထဲမြင် တဲ့လူကို ရာထူးနေရာပေးတယ်ဆိုရင် ရာထူးခန့်ထားတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်မှာ အလွယ်တကူရရှိနိုင်မှုအစွဲ ရှိနေတယ် လို့ ဆိုလိုတာပေါ့၊ ဟုတ်လား”

“အဲဒီလိုမှ မတွေးရင် ဘယ်လိုလုပ်တွေးရမလဲကွာ၊ ငါတို့လည်း ဒီလိုပဲလုပ်ခဲ့တာပဲ”

“သေချာပြီ ကိုတေဇ၊ ဒါဆိုရင် ခင်ဗျားမှာ အမြင်တိုသောဖြတ်လမ်းကို အသုံးပြုခြင်း (Short-sighted Shortcuts) ဆိုတဲ့ အမှားအယွင်းရှိနေပြီ၊ ဒီအမှားအယွင်းက ဆုံးဖြတ်ချက်ချရာမှာ ပဉ္စမအချက် မြောက် အမှားပဲ။ ဖြတ်ထိုးနည်းကို မဆီမလျော်အားကိုးအားထားပြုခြင်းဖြင့် အလွယ်တကူရရှိနိုင် သော သတင်းအချက်အလက်များအပေါ် လုံးလုံးလျားလျား ယုံကြည်မိခြင်း သို့မဟုတ် အလိုက် သင့်ဖြစ်ပေါ်လာသော အချက်အလက်များကို အသေစွဲကိုင်ထားမိခြင်း ကို ဆိုလိုပါတယ်။

“ကိုကြည် ပြောတာဟုတ်တယ်လေကွာ၊ လူတစ်ယောက်ကို ရာထူးပေးမယ့်ဥစ္စာ ကမန်းကတန်း လုပ်စရာမှမဟုတ်ပဲကွ၊ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကိုချတော့မယ်ဆိုရင် ပထမဆုံး ဆုံးဖြတ်ချက်အတွက် ဘောင် ခတ်ရမှာပေါ့။ မည်သည့်ရာထူးအတွက် မည်သူသည် ပိုမိုကောင်းမွန်စွာ စွမ်းဆောင်နိုင်မလဲ အစရှိသဖြင့် ပေါ့ကွာ။ နောက်ရရှိနိုင်မယ့် သတင်းအချက်အလက်များကို အပန်းတကြီးနဲ့ စာရင်းပြုစုရမယ်။ သတင်း စိစစ်ချက်လုပ်ရမှာပေါ့ကွာ။ အဲဒီသတင်းတွေဟာ လုံလောက်မှုမရှိသေးဘူးထင်ရင် နောက်ထပ်သတင်း ဆက်စုဆောင်းရဦးမယ်။ စာရွက်စာတမ်းပေါ်က သတင်းသာမက မောင်ဖြူ၊ မောင်မဲတို့နဲ့အတူ အလုပ် လုပ်ခဲ့တဲ့လူတွေနဲ့ တွေ့ဆုံမေးမြန်းသင့်တယ်။ ဒီနေရာမှာ ယုံကြည်မှုလွန်ကဲတာကို ခွင့်ပြုလို့မရဘူး။ အား လုံးပြီးတော့မှ ဆုံးဖြတ်ချက်ဘောင်ထဲက အကောင်းဆုံးဝင်မယ့်လူကို ရွေးချယ်ရမှာပေါ့ကွာ မဟုတ်ဘူး လား ဆရာကြည် ဘာကျန်သေးလဲ”

“ကိုသီဟကြီးက ဆုံးဖြတ်ချက်ချနည်းကို အတော်ပိုင်နေပြီပဲ၊ ပညာသားပြတယ်မထင်ပါနဲ့ဗျာ၊ တစ်ခုတော့ ထောက်လိုက်ချင်ပါသေးတယ်။ ယုံကြည်မှုလွန်ကဲတာ ခွင့်ပြုလို့မရဘူးဆိုတဲ့နောက်မှာ လက် အောက်က လူတွေက အမြတ်ထုတ်ထားတဲ့ ရရှိနိုင်မှုထောင်ချောက်ထဲကိုလည်း မကျဆင်းပါစေနဲ့လို့ ဖြည့်စွက်လိုက်ချင်တယ်”

“ရရှိနိုင်မှုထောင်ချောက်ဆိုပါကလား၊ အထူးအဆန်းတွေကတော့ကြားရသကွာ၊ မင်းတို့စကားဝိုင်း က”

“ဟုတ်တယ် ကိုစည်သူရဲ့၊ ရရှိနိုင်မှုထောင်ချောက်ဆိုတာ အရည်အချင်းတူရင် မျက်စိထဲမြင်တဲ့သူ ကို ရာထူးပေးမှာပေါ့ဆိုတဲ့ ကိုတေဇတို့လို အကြီးအမှူးမျိုးကို ဖမ်းထားတဲ့ထောင်ချောက်လေ”

“ဟိုက် ဦးနှောက်စားတယ်ကွာ၊ မြန်မြန်ရှင်းပြစမ်းပါ”

“အကြီးအမှူးရဲ့အားနည်းချက်ကိုသိပြီး မောင်ဖြူတို့လို လက်အောက်ဝန်ထမ်းတွေက သူ့ရဲ့အရည် အချင်းတွေကို တစ်ဖက်ကမြင်သွားအောင် မှတ်စုစာအုပ်ထဲမှာမှတ်သွားအောင် အမြဲသတိရနေအောင်၊ ပုံစံ အမျိုးမျိုးနဲ့အလွယ်တကူ ကြိုတင်စီစဉ်ပြီး လုပ်လို့ရတယ်။ ထူးခြားတဲ့အခင်းအကျင်းနဲ့ ကြိုဆိုမှုတွေ၊ မျက်စိပသာဒဖြစ်စရာ အပေါ်ယံတိုးတက်မှု အကွက်အကွင်းတွေ၊ လူကြီးအကြိုက်တင်ပြမှုနဲ့ လှုပ်ရှားမှုပုံစံ

တွေအပြင် လူကြီးရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များကတစ်ဆင့် သူ့အကြောင်း သတင်းကောင်းကလေးများ တစ်နည်းနည်းနဲ့ ရောက်သွားအောင် ကြိုတင်ကြံဆောင်ထားလို့ရနိုင်ပါတယ်။ ဒီတော့ အထက်က သူ့ကိုမြင်သွားပြီး ရာထူးပေးဖို့ သေချာပြီပေါ့။ ဒါကို လက်အောက်က အမြတ်ထုတ်ထားခြင်းခံရတဲ့ ရရှိနိုင်မှုထောင်ချောက်လို့ခေါ်တယ်လေ”

“ပင်စင်ယူပြီးမှ ဒါတွေသိရတာ နာတယ်ကွာ၊ မင်းစောစောကတည်းက ပြောဖို့ကောင်းတယ်”

“ခင်ဗျားတင်မကဘူး၊ ကျွန်တော်လည်း မှားခဲ့တာပါပဲ။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ဒီအကြောင်းတွေကို နှိုက်နှိုက်ချွတ်ချွတ်လေ့လာမိတာ သုံးလေးနှစ်ပဲရှိသေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီနေရာမှာ ချွင်းချက်ကလေးတစ်ခုတော့ရှိပြန်တယ်။ ကိုယ့်ထူးကိုယ်ချွန်ရေးအတွက် ပညာပေးစာအုပ်တွေ အတော်များများမှာ လူတွေဟာ ကိုယ့်ဘဝတိုးတက်ရေးအတွက် ကိုယ့်ရဲ့ကောင်းသတင်းကို အကြီးအကဲဆီ ရောက်နေရအောင် နည်းလမ်းစုံသုံးဖို့တောင် အကြံပေးထားတာ တွေ့ရတယ်ဗျ။ ဒီတော့ မောင်ဖြူတို့လိုလူမျိုးက ဒီယုန်မြင်လို့ ဒီခြံထွင်တာပဲဖြစ်ဖြစ် ယုန်မမြင်ဘဲနဲ့ ခြံထွင်တာပဲဖြစ်ဖြစ် သူ့မှာ စွမ်းဆောင်နိုင်မှုတစ်ခုတော့ ရှိနေတာ သေချာပါတယ်။ ဒီတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေဟာ လုံးလုံးကြီးမှားတာတော့ မဟုတ်တန်ပါဘူးလို့ ဖြေသိမ့်ရတာပေါ့ဗျာ”

“တို့ ရှစ်ကျင်း ဝင်ခါနီးမှာတုန်းက လမ်းမပေါ်က မီးသတ်ကားသံတွေ ကြားလိုက်တယ်ကွ”

“အေး ကလပ်က ကလေးတွေ အပြောကတော့ လှိုင်သာယာဘက်ခြမ်းမှာ မီးလောင်တာတဲ့၊ မီးသတ်ကားလည်းရောက်ကော မီးကငြိမ်းနေပြီတဲ့၊ နည်းနည်းပါးပါးနဲ့တူပါတယ်ကွာ”

“မင်းတို့စကားပြောနှင့်ဦးကွာ၊ အိမ်ကို ဖုန်းလှမ်းခေါ်ကြည့်လိုက်ဦးမယ်”

“ကိုသီဟရဲ့ မင်းအိမ်က မင်္ဂလာဒုံမှာ လှိုင်သာယာနဲ့ဘာဆိုင်လို့တုန်း မြစ်ကြီးတစ်စင်းလုံးတောင် မကဘူး ကြားထဲမှာ မြို့နယ်နှစ်ခုတောင် ခြားနေသေးတယ်”

“မဟုတ်ဘူးကွ၊ ငါဒီကိုလာတော့ အိမ်မှာ ကလေးတွေချည်းပဲကျန်တယ်၊ အဘွားကြီးက ဘုန်းကြီးကျောင်းသွား သီလယူတာ ပြန်မရောက်သေးဘူး။ ငါ့မြေးတွေကလည်း သိတဲ့အတိုင်း မျောက်ရှုံးတဲ့ကောင်တွေက”

“အော် ကိုသီဟ ခင်ဗျားဟာလတ်တလောအစွဲဝင်နေတာကိုး၊ သွားပါစေဗျာ၊ ဆက်ပါစေ၊ ခဏပါ”

“လတ်တလောအစွဲဆိုပါကလား၊ ဆရာကြည်ရေ ရှင်းမှာသာ ဆက်ရှင်းပါဗျာ၊ ဖိနပ်ချွတ်ရင်းနဲ့ပဲ နားထောင်တော့မယ်”

“လတ်တလောအစွဲ (Bias In Favor Of Recent Evidence) ဆိုတာဟာ ရရှိနိုင်မှုအစွဲရဲ့ ပုံစံတစ်မျိုးပါပဲ။ လတ်တလောအဖြစ်အပျက်ရဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုအပေါ်တိမ်းညွတ်သွားတာပါ။ အခု ကိုသီဟလိုပေါ့၊ ဒါ မီးသတ်ကားသံတွေ မကြားရင် ဖုန်းဆက်ဖို့သတိရမှာ မဟုတ်ဘူး။ ခါတိုင်းလည်း ဒီလိုပဲ လာနေကျ၊ လှိုင်သာယာဘက်မှာ မီးလောင်တဲ့အသံလည်း ကြားရရော ဘာမှမဆိုင်တဲ့ မင်္ဂလာဒုံကိုသွားပူတာကြည့်၊ ဟော ပြောရင်းဆိုရင်း ပြန်လာပါပြီ၊ ဘာထူးသလဲ ကိုသီဟ”

“သမီးကြီးက ဝက်စတူးလုပ်ထားတယ်တဲ့၊ စောစောပြန်လာပါတဲ့”

“ငါတို့ပါ လိုက်လာမယ်လို့ ပြောလိုက်ကွာ”

“ကိုစည်သူက ဝက်သားမစားတော့ဘူးဆို”

“ဝက်ဆိုတဲ့အသံ မကြားရမချင်း ရှောင်တာပဲ၊ ကဲပါကွာ၊ မင်းလတ်တလောအစွဲက ဝက်စတူးဆီ ရောက်သွားပြန်ပြီ ပြန်ဆက်”

“လတ်တလောအစွဲက ကျွန်တော် ဥပမာပေးစရာတောင်မလိုတော့ဘူး ကိုသီဟကို နမူနာကြည့်ဆို ရင်ပြီးပြီပေါ့၊ ဒါကြောင့် လတ်တလောအစွဲကို ဗျူဟာမြောက် အသုံးချပုံကလေးတစ်ခုပဲ ပြောပြမယ်။ အနောက်နိုင်ငံတစ်ခုက ပြည်တွင်းအခွန်ဦးစီးဌာနက မတ်လလောက်ဆိုရင် အခွန်ရှောင်တိမ်းမှုနဲ့ ဘယ်သူ တွေကို အရေးယူတယ်။ ဘယ်လောက်အပြစ်ဒဏ်ကျရောက်ခဲ့တယ်ဆိုပြီး သတင်းစာ၊ ဂျာနယ်တွေထဲမှာ ပါလာလေ့ရှိတယ်။ ဒီလိုလုပ်လိုက်တဲ့အတွက် အမြတ်တော်ကြေး လိမ်လည်လှည့်ဖြားခြင်းရဲ့ အန္တရာယ်ကို လူတွေသတိရလာပြီး ဝင်ငွေပြန်တမ်း တင်သွင်းရမယ့် ဧပြီလမှာ မှန်မှန်ကန်ကန်တင်သွင်းလာကြလိမ့် မယ်လို့ အခွန်ဦးစီးဌာနက ယုံကြည်ထားကြတယ်တဲ့”

“ဒါဆိုရင် လတ်တလောအစွဲဆိုတာ မကောင်းတာချည်းပဲမဟုတ်ဘူး။ ကောင်းတဲ့နေရာမှာလည်း သုံးလို့ရတယ်ပေါ့၊ အရေးကြီးတာက ဒီအစွဲရှိမှန်း သိနားလည်ထားဖို့ပဲမဟုတ်လား”

“ဟုတ်ပါတယ်၊ ဒါပေမဲ့ တစ်ခုပြောချင်တာက လတ်တလောအစွဲဆိုတာ လူတန်းစားမရွေး၊ အလွှာ မရွေးဖြစ်တတ်ပါတယ်။ သုတေသနပြုသူများရဲ့အဆိုအရဆိုရင် ထိပ်တန်းဆေးဝါးကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ တာဝန် ထမ်းဆောင်နေကြတဲ့ ဓာတုဗေဒအင်ဂျင်နီယာ ပါရဂူဘွဲ့ရသူများပင်လျှင် ဒီအစွဲရှိကြောင်း တွေ့ရှိကြရ တယ်တဲ့၊ ကုမ္ပဏီကထုတ်လုပ်တဲ့ ပျော်ဝင်ပစ္စည်းတစ်မျိုးနဲ့ ပတ်သက်တဲ့တိုင်ကြားချက်များကို စစ်ဆေးရ တဲ့ ဓာတုဗေဒအင်ဂျင်နီယာများရဲ့ အစီရင်ခံချက်တွေကို ဆန်းစစ်တဲ့အခါမှာ မကြာသေးခင်က သူတို့လုပ် ကိုင်တွေ့ရှိခဲ့တဲ့ အတွေ့အကြုံများက (၁၅) ရာခိုင်နှုန်းကနေ (၅၀) ရာခိုင်နှုန်းအထိ လွှမ်းမိုးမှုရှိတာ တွေ့ ရတယ်တဲ့။ အဲဒီတော့ ကုမ္ပဏီရဲ့ အထွေထွေမန်နေဂျာက ကျွန်တော့်လူတွေက ဓာတုဗေဒအင်ဂျင်နီယာ ဘာသာရပ်တွေမှာသာ ထူးကဲစွာသင်ကြားတတ်မြောက်ထားကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ချင့်ချိန်မှုလုပ်နည်းကို တော့ သူတို့မသင်ခဲ့ကြဘူးလို့ ညည်းတွားသတဲ့”

“ဆရာကြည်ပြောတဲ့ ပုံပြင်ကလေးဟာ နားထောင်လို့တော့ကောင်းပါရဲ့၊ ဒါပေမဲ့ တို့မှာလည်း ဝက်စတူးအစွဲကရှိသေးတယ်။ ဒါကြောင့် နောက်တစ်ခု ခပ်မြန်မြန်ဆက်ပါဦး”

“ရရှိနိုင်မှုအစွဲမှာ အဆိုးဆုံးကတော့ဗျို့ ထင်ရှားတဲ့အဖြစ် (Vividness) ဆိုတဲ့အစွဲပဲ။ အဲဒီအစွဲက ချွတ်ရအင်မတန်ခက်တယ်။ အလွယ်တကူ ရနိုင်မှုအစွဲတွေထဲမှာ အဆင့်အမြင့်ဆုံးပဲပေါ့ဗျာ။ တစ္ဆေဇာတ် လမ်းမီဒီယိုကို ကြည့်ပြီးပြီးချင်း အပေါ့အပါးတောင် မသွားရဲတော့ဘူး။ အခြားနိုင်ငံတစ်ခုမှာ လေယာဉ် တစ်စီးပျက်ကျသွားတယ်ဆိုတဲ့သတင်းလည်း တီဗွီထဲကြည့်ပြီးရော လေယာဉ်မစီးရဲတော့ဘူး၊ ကိုစည်သူ မှတ်မိသေးလား၊ ခင်ဗျား သမီးနဲ့ ကျွန်တော့်သမီးတွေ ငယ်ငယ်တုန်းက မန္တလေးနန်းတွင်းမှာ ရေကူးသင် ခဲ့ကြတာလေ။ တီဗွီထဲမှာ ငါးမန်း (Jaws) ရုပ်ရှင်ကားလည်းလာပြီးရော သမီးတွေ ရေကူးကန်ထဲတောင် မဆင်းရဲတော့ဘူး”

“ဒီအစွဲမျိုးက လုပ်ငန်းခွင်မှာ အကျိုးပြုနိုင်သလား၊ အကျိုးယုတ်နိုင်သလား”

“လုပ်ငန်းခွင်ဆုံးဖြတ်ချက်အတွက်ဆိုရင် ထင်ရှားတဲ့အဖြစ်က အနောက်အယုတ်ပေးတာ များပါ တယ်။ ရာဇဝတ်မှုခင်းတစ်ခု တစ်နေရာမှာ ဖြစ်ခဲ့တယ်ဆိုပါတော့ဗျာ၊ တရားခွင်ကိုရောက်လာတဲ့အခါ

မမျှော်လင့်ဘဲ အဲဒီဖြစ်ရပ်ကို ရိုက်ထားတဲ့ ဗီဒီယိုအခွေကို သက်သေခံတင်သွင်းလာတယ်။ ဗီဒီယိုများဟာ သားကောင်ဖြစ်ခဲ့သူရဲ့ ရုန်းကန်မှုတွေကိုပြန်လည်အသက်သွင်းပေးတယ်။ သရုပ်ပေါ်စေတယ်။ ဒီဗီဒီယိုက ဂျူရီလူကြီးတွေကို ဖြစ်စဉ်အခြေအနေအမှန်နဲ့ နီးအောင်လုပ်ပေးသလား၊ ဝေးကွာအောင် လုပ်ပေးသလား၊ ရိုက်တဲ့လူရဲ့ရှုထောင့်အပေါ် အများကြီးတည်ပါလိမ့်မယ်။ ရာမဇာတ်မှာ အချစ်ကြီးသမားရှုထောင့်က ကြည့်လိုက်တော့ ဒဿဂီရီတောင် မင်းသားဖြစ်လာသေးတာပဲ မဟုတ်လား။ ကုမ္ပဏီပေါင်းမြောက်များစွာ က တင်သွင်းလာတဲ့ တင်ဒါတွေကို ကွန်ပျူတာထဲထည့်ပြီး ဖန်သားပြင်ပေါ်မှာပေါ်လာတဲ့ ကိန်းဂဏန်း တွေကို စစ်ဆေးရတာ သိသာထင်ရှားတဲ့ ထူးခြားချက်ကို မတွေ့ရပေမယ့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုက တည်ခင်းဧည့် ခံတဲ့ ခမ်းခမ်းနားနားအစီအစဉ်တစ်ခုနဲ့ အနှစ်သက်ဆုံးလက်ဆောင်ပစ္စည်းတစ်ခုဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမယ့် လူတွေရဲ့စိတ်ထဲကို ထင်ရှားတဲ့အဖြစ် ရောက်စေခဲ့တယ်မဟုတ်လား”

“မင်းဟာကကွာ၊ ဥပမာတွေက များလိုက်တာ၊ တရားရုံးရောက်လိုက်၊ ရာမဇာတ်ပွဲရောက်လိုက်၊ တင်ဒါဆွဲတာရောက်လိုက်နဲ့။”

“ခင်ဗျားတို့က လောနေလို့ ကျွန်တော်လဲ စကားဆက်မဖြတ်မိတော့ဘူးဗျာ၊ ရရှိနိုင်မှုအစွဲမှာ နောက်ထပ် လှေခါးထစ်အစွဲနဲ့ မဆိုင်သောအချက်ကို စွဲကိုင်ခြင်းဆိုတဲ့ အစွဲနှစ်မျိုးကျန်သေးတယ်ဗျ။ **လှေခါးထစ်အစွဲ (Effect Of Enchoring)**ဆိုတာကတော့ လုံလောက်တဲ့ ချိန်ဆမှုမရှိလို့ ဖြစ်တာပဲဗျာ၊ ကနဦးကိန်းဂဏန်းတွေကို စွဲကိုင်ထားမှုက မိမိရဲ့ချိန်ဆမှုကို လွှမ်းမိုးသွားစေတာပဲဗျာ၊ ကျွန်တော့်မှာ မြို့ သစ်မြေတစ်ကွက် ရှိတယ် ဆိုပါတော့ဗျာ။ စီမံကိန်းကြီးတွေလုပ်မယ်ဆိုတဲ့ သတင်းကြောင့် မနှစ်က ဈေး ကောင်းတယ်။ အဲဒီတုန်းကပေးတဲ့ ဈေးနှုန်းကို ကျွန်တော့်ခေါင်းထဲမှာ စွဲနေတယ်။ ဒီနှစ် အဲဒီစီမံကိန်းက မလုပ်ဖြစ်တော့ဘူး။ အနားတစ်ဝိုက်မှာလည်း ဒုစရိုက်ကိစ္စ အနံ့အသက်တွေက ထွက်နေတယ်။ ဒီနှစ်မှ ကျွန်တော်တို့က ရောင်းချင်လို့ဈေးညှိကြတဲ့အခါ ကျွန်တော်က မနှစ်ကဈေးနှုန်းကိုပဲ စွဲကိုင်ထားတယ်။ ဒီ ဈေးမရရင် မရောင်းဘူးဆိုတဲ့ ကျွန်တော်ရဲ့ စွဲကိုင်မှုဟာ ဆီလျော်တဲ့ညွှန်းမှတ်မဟုတ်တော့ ဘယ်လိုလုပ် အရောင်းအဝယ်ဖြစ်တော့မလဲဗျာ”

“မူလစွဲကိုင်မှုတွေအားလုံးကို လှေခါးထစ်အစွဲဆိုပြီး ပစ်ပယ်ထားရမှာလား”

“ဒီလိုတော့မဟုတ်ဘူး။ သဘာဝကျတဲ့အနေအထားမှာရှိရင် ဘောင်ပြန်ခတ်ခြင်းနည်းဗျူဟာကို သုံးပြီး အလုပ်ဖြစ်အောင် လုပ်လို့ရပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ မူလစွဲကိုင်တယ်ဆိုတာက အဓိပ္ပာယ်ရှိလို့ စွဲကိုင်ထားတာပဲ။ မူလစွဲကိုင်မှုမှာ သတင်းအချက်အလက်တချို့ ပါတတ်တဲ့အတွက် လုံးဝလျစ်လျူရှုတာ မျိုးတော့ မလုပ်သင့်ဘူး။ စောစောကဥပမာဆိုရင် မနှစ်ကမြေဈေးကို လှေခါးထစ်အသေစွဲကိုင်ခြင်း မပြု သင့်သော်လည်း ဒီဈေးနှုန်းကို လုံးဝလျစ်လျူရှုလို့မရသလိုပေါ့”





“ဒါဖြင့်ရင် မူလစွဲကိုင်မှုကို အလွန်အကျွံခိုင်မာအောင် ခွင့်မပြုခဲ့သော် လျှောက်စားထစ်အစွဲက ကျွတ်၏လို့ ဆိုရတော့မှာပေါ့”

“အဲဒါ အတိအကျကိုမှန်တဲ့ အဖြေပါပဲ။ မဆိုင်သောအချက်အလက်ကို စွဲကိုင်ခြင်း (Irrelevant Anchor) တစ်ခုပဲ ကျန်တော့တယ်နော်”

“မဟုတ်ဘဲ ဘယ်ပြောပါ့မလဲဗျာ၊ လူတွေဟာ ရယ်တော့ရယ်ရတယ်ဗျာ။ လူတစ်ချို့မှာ အသုံးဝင်တဲ့သတင်းအချက်အလက်တွေ လုံးဝမပါတဲ့အချက်တွေအပေါ် စွဲကိုင်မှုတွေ ရှိနေကြတယ်။ ဒီလိုမဆိုင်တဲ့အချက်တွေကို စွဲကိုင်မှုများဟာ အခြားသော ယုံကြည်လောက်သည့် စွဲကိုင်မှုများလိုပဲ လူတွေရဲ့ အတွေးအခေါ် အယူအဆတွေကို ပြောင်းလဲစေနိုင်တယ်လို့ သုတေသီတွေက ဆိုကြတယ်။ သူတို့သုတေသနလုပ်ပုံက အစမ်းသပ်ခံလူတစ်ဦးချင်းရဲ့အိမ် တယ်လီဖုန်းနံပါတ် နောက်ဆုံးသုံးလုံးကို တောင်းတယ်။ (က၈၈) ဆိုပါတော့ဗျာ။ အာရှတိုက်က စစ်ဝါဒီ အက်တဲလ်(Attila)ဦးဆောင်တဲ့ ဟန်း (Hun) လူမျိုးစုတွေ ဥရောပတိုက်မှာစစ်ရှုံးသွားတာ အေဒီ (က၈၈+၄၀၀) ထက်စောသလား၊ နောက်ကျသလားလို့ မေးခွန်းထုတ်တော့ အမျိုးမျိုးဖြေကြတာပေါ့ဗျာ။ ဖြေသမျှ မှတ်ထားလိုက်တယ်။ သူတို့အဖြေ မှားတယ် မှန်တယ် မပြောသေးဘဲ တခြားအချိန်တစ်ချိန်မှာ နောက်ထပ်မေးခွန်းတစ်ခု ထပ်မေးတယ်။ အက်တဲလ်ခေါင်းဆောင်တဲ့ ဟန်းလူမျိုးများ အမှန်စစ်ရှုံးသွားတဲ့ခုနှစ်ကို ခန့်မှန်းပြောပြပါလို့။ အဖြေမှန်က အေဒီ (၄၅၁) ပါ။ အစမ်းသပ်ခံတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေကလည်း တခြားလူတွေမဟုတ်ဘူး။ စီးပွားစီမံမဟာဝိဇ္ဇာ (အမ်ဘီအေ) သင်တန်းသားတွေပဲ။ သာမန်အထက် ဉာဏ်ရည်ဉာဏ်သွေး ရှိသူတွေပေါ့ဗျာ။ သုတေသီတွေက ရရှိထားတဲ့အဖြေကို ဇယားဆွဲချလိုက်တဲ့အခါ သင်တန်းသားတွေဟာ ဘာမျှအဆက်အစပ်မရှိတဲ့တယ်လီဖုန်းနံပါတ်ကို သွားစွဲနေတာ

တွေ့ရတယ်။ တယ်လီဖုန်းနံပါတ် နောက်ဆုံးသုံးလုံး (၀၀၁) ကနေ (၁၉၉) အထိ ရှိနေသူတွေရဲ့ ခန့်မှန်းချက်က ပျမ်းမျှ (၆၂၉) ရှိတယ်။ နောက်ဆုံးသုံးလုံးနံပါတ် (၂၀၀) မှ (၂၉၉) ရှိသူတွေရဲ့ ခန့်မှန်းချက်က ပျမ်းမျှ (၆၈၀)၊ ဖုန်းနံပါတ် (၄၀၀) မှ (၅၉၉) ရှိသူတွေရဲ့ ခန့်မှန်းချက် ပျမ်းမျှ (၇၈၉)၊ ဖုန်းနံပါတ် (၆၀၀) မှ (၇၉၉) ရှိသူတွေက ပျမ်းမျှ (၈၈၅)၊ ဖုန်းနံပါတ် (၈၀၀) မှ (၉၉၉) အတွင်း ရှိသူတွေရဲ့ ခန့်မှန်းချက် ပျမ်းမျှက အေဒီ (၉၈၈) ဖြစ်နေတယ်တဲ့”

“ဖုန်းနံပါတ်နောက်ဆုံး သုံးလုံးဂဏန်းကြည့်တဲ့သူတွေကဟန်းလူမျိုးစစ်ရှုံးတဲ့သက္ကရာဇ်ကို ဂဏန်းကြီးကြီး (ပိုနောက်ကျ) ခန့်မှန်းတယ်။ ဖုန်းနံပါတ်ဂဏန်းသေးတဲ့လူက သက္ကရာဇ်ကို ဂဏန်းသေးသေး (ပိုစောပြီး) ခန့်မှန်းတယ်ဆိုတော့ အမ်ဘီအေကျောင်းသားတွေဟာ ဘာမျှမဆိုတဲ့ ကိစ္စကို သွားစွဲကိုင်မိကြတယ်ဆိုတာတော့ ထင်ရှားပါတယ်ကွာ”

“တေဇရာ မင်းကိုယ်တိုင် မဆိုတာ သွားစွဲတာကိုတော့ မပြောတော့ဘူးလား။ မင်းကားကြီး ဖွတ်ချက်ဖွတ်ချက်ဖြစ်နေတာ၊ မင်းကားနံပါတ်မှာ ခြောက်ဂဏန်းပါနေလို့ဆို၊ မင်းပဲပြောခဲ့တာလေ”

“ကဲပါဗျာ အားလုံးအတူတူပဲထားပါတော့။ ဒီနေ့အဖို့ နိဂုံးချုပ်ရမယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့အားလုံးရဲ့ချိန်ဆမှုတွေဟာ အချိန်ကြာမြင့်စွာ အမြစ်တွယ်နေတဲ့ အစွဲများရဲ့ဒဏ်ကို မကြာခဏ ခံကြရပါတယ်။ ယုံကြည်မှုလွန်ကဲတတ်တယ်။ အမှန်သိတာထက် ပိုသိတယ်လို့ထင်တယ်။ ဒါကြောင့် လိုအပ်တာထက် နည်းပါးစွာ ရယူထားတဲ့ သတင်းအချက်အလက်များနှင့်ပဲ ကျေနပ်ရတယ်။ မှားယွင်းတဲ့မေးခွန်းတွေ ထုတ်တတ်တယ်။ ဝေဖန်တဲ့အမြင်မျိုး မလုပ်ခဲ့ဘူး။ တန်ဖိုးရှိတဲ့ သတင်းထက် အလွယ်တကူရရှိနိုင်တဲ့ သတင်းကို ပိုအားထားတယ်။ မကြာသေးခင်ကရတဲ့ သတင်းနဲ့ ထူးခြားထင်ရှားတဲ့ သတင်းဆိုရင် ပိုအားကိုးတယ်။ မဆီမဆိုအကြောင်းတွေကိုလည်း သွားစွဲကိုင်မိတယ်။ အကျုံးဝင်တဲ့အချက်များကို လုံလုံလောက်လောက် ချိန်ထိုးစဉ်းစားမှုမရှိကြဘူး။ ဒါတွေအားလုံးကို နှိမ်နင်းပစ်နိုင်ဖို့အတွက် သတင်းစုဆောင်းခြင်းလုပ်ငန်း လုပ်တိုင်း ဒီမေးခွန်းကြီး (၃) ခုတော့ စောစောစီးစီးမေးထားသင့်တယ်။

- (တစ်) ကျွန်တော်တို့အစစ်အမှန် ဘယ်လောက်သိကြသလဲ။
- (နှစ်) ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အသိပညာအခြေခံဟာ အမှန်တကယ် စံနမူနာပြုထိုက်ရဲ့လား။
- (သုံး) ကျွန်တော်တို့ ခန့်မှန်းသုံးသပ်ချက်နဲ့ ချိန်ဆမှုတွေဟာ ထိရောက်ကောင်းမွန်ရဲ့လား၊ ကျွန်တော်တို့ အလွယ်တကူရရှိနိုင်မှု အစွဲအပေါ် အလွန်အကျွံအားကိုးအားထား ပြုမိနေကြသလား။