

**සිංහල බෞද්ධ ව්‍යාපාරික ප්‍රජාවගේ ආගමික භාවිතයන්  
සඳහා වයස්ගතභාවය බලපාන ආකාරය පිළිබඳව  
සමාජ විද්‍යාත්මක අධ්‍යයනය  
මහකව්වකොඩියේ පඤ්ඤාසේකර හිමි**

සිංහල බෞද්ධ ව්‍යාපාරිකයින්ගේ ආගමික භාවිතය පිළිබඳව සමාජ විද්‍යාත්මක අධ්‍යයනයක නිරතවීමේ දී හොඳින් හඳුනාගත හැකි වූ කාරණාවක් නම් ව්‍යාපාරිකයන්ගේ ආගමික භාවිතයන් සඳහා වයස් ප්‍රමාණය සැලකිය යුතු බලපෑමක් කරන බවයි. වයසට අනුරූපව ආගමිකත්ව හැසිරීම ද සුවිශේෂී වූ වෙනස්කම් පෙන්වයි. වයස වැඩි අය පල්ලි යන වාර ගණන ද වැඩිය.<sup>1</sup> සිංහල බෞද්ධ ව්‍යාපාරිකයින් වැඩි දෙනෙක් ද ව්‍යාපාරික අරමුණු සාධනය කර ගැනීමට ආගමික භාවිතයන් සඳහා යොමු වී සිටින බව පෙනී ගිය කරුණකි. ඒ අතරින් ද වැඩි දෙනෙක් දේව පූජාවන් සඳහා යොමුව ඇති ආකාරය දැකිය හැකිය. එසේ දේව වන්දනාවකට වැඩි වශයෙන් වයස අවු. 36 - 45 අතර වයස් කාණ්ඩයේ වැඩි හිටි සිංහල බෞද්ධ ව්‍යාපාරිකයෝ පෙළඹී සිටින ආකාරයක් හඳුනාගෙන ඇති අතර එසේ නිරතවීමට බලපාන ලද ප්‍රධාන හේතු කාරණා අධ්‍යයනය කිරීම වැදගත් වේ. ඒ අනුව හඳුනාගත් ප්‍රධාන කාරණා කිහිපයක් මෙසේ පෙන්වාදිය හැකිය.

- ගෘහස්ථ වගකීම් වැඩිවීම.
- ආර්ථිකමය වශයෙන් ගැටළු ඉස්මතු වන අවධියක් වීම.
- මානසික වශයෙන් ඇතිවන අතෘප්තිකර හා අවිච්චිකිභාවය.
- වයස්ගතභාවය වැඩි වශයෙන් දැනෙන අවධියක් වීම.
- දැඩි චිත්තවේගී විපර්යාසයන් ඇතිවීම.
- අදෘශ්‍යමාන බලවේග ගැන විශ්වාස කිරීම.
- අනෙක් අයගේ දියුණුව සමග නිතර තම දියුණුව සැසඳීම.

යන කාරණා කිහිපයක් හඳුනාගත හැකිය.

**ගෘහස්ථ වගකීම් වැඩිවීම.**

සාමාන්‍ය සමාජයේත්, සිංහල බෞද්ධ ව්‍යාපාරික සමාජයේත් මිනිසුන් වැඩි වශයෙන් වෙහෙස මහන්සි වන්නේ තම ආර්ථිකය ශක්තිමත් කරගෙන අවශ්‍යතාවයන් අඩුවක් නොමැතිව පරිභෝජනය කිරීමටයි. එසේ අවශ්‍යතාවයන් පිළිබඳව වැඩි උනන්දුවක් දක්වන අවධියක් හා ඒවා පරිභෝජනයට වැඩි වශයෙන් දැනෙන අවධියක් ලෙසට වැඩිහිටි වයස් සීමාව හඳුනාගත හැකිය. ඒ මන්ද යත්, එම වයස් සීමාවේ පසුවන බොහොමයක් දෙනාට පවුල් ආශ්‍රිත වගකීම් වැඩි වශයෙන් දැනෙන කාලසීමාවක් වීමයි. පවුල යනු විවාහක යුවල හා ඔවුන්ගේ දරුවන්ගෙන් යුත් සමාජ ඒකකයක් ලෙස නිර්වචනය වේ.<sup>2</sup> ඊට අමතරව බොහෝ දුරට විවාහක යුවලගේ දෙමාපියන් ද මෙම පවුලේ සමාජිකයන් සේ ජීවත් වේ. ඒ නිසා විවාහක ප්‍රජාත්තියට පත් වී දරුවන් හදා වඩා පෝෂණය කිරීමත් ඔවුනට අධ්‍යාපනය ලබා දීමෙන් හා මහළු වූ දෙමාපියන් රැකබලා ගැනීමෙන් වගකීම් දැඩිව දැනෙන අවධියක් ලෙස මෙම අවධිය පෙන්වා දිය හැකිය.

තවද ස්වාමියාට භාර්යාවන්ගේ විවිධ ගැටළු බහුල අවධියක් ලෙස ද මෙම අවධිය හඳුනාගත හැකිය. එයට හේතුව මෙම කාල සීමාවේ දී ඔවුනොවුන් කාර්ය බහුල නිසා එනිනෙකා අතර ඇති විය යුතු සබඳතා දුරස්ථ වීමයි. වර්තමාන සමාජයේ “අම්මා” යන වර්තය දරුවන්ගේ සියලු වගකීම් වෙනුවෙන් කැපවෙන කෙනෙක් විය යුතුය. එපමණක් ද නොව බොහොමයක් පවුල්වල ආර්ථිකය ශක්තිමත් කර ගැනීමට ගැහැණිය විශාල වෙහෙසක් දරනු දකී. විශේෂයෙන් ම රැකියා සඳහා කාන්තාවන් යොමුවීම යහපත් ප්‍රවණතාවයක් ලෙස හැඳින්වෙන හැකි වුවත් මේ නිසා ඇයට දරාගත නොහැකි ලෙස සමාජයෙන් දී ඇති කාර්යභාරය ද්විත්ව ක්‍රීත්ව ලෙස ඉහළ ගොස් තිබේ.<sup>3</sup> එය පුරුෂයාට සාපේක්ෂව සමානවම යැයි පැවසීම ද නිවැරදිය. ඒ වැනි කරුණු කාරණා මත බිඳ වැටෙන පවුල් ජීවිතය ශක්තිමත් කර ගැනීමට ද වැඩි වශයෙන් අවධානය යොමු කරන අවධියක් ලෙසට මෙය හඳුනා ගත හැකිය.

ගෘහස්ථ වගකීම් සමග ම බාහිර සබඳතාවයන් ශක්තිමත් කර ගැනීමට ද විවිධ සමිති, සමාගම්, සංවිධාන වල ක්‍රියාකාරී වීමට ද සිදු වේ. තම ප්‍රදේශයේ විහාරස්ථානයේ දායක සභාවේ, ගමේ මරණාධාර සමිති, කාන්තා සමිති, ස්වේච්ඡා සංවිධාන, ආදී නොයෙකුත් සුබසාධන

වෙනුවෙන් සකස් වී ඇති ප්‍රජා සංවිධානවල ද ක්‍රියාකාරී නිලධාරියෙකු හෝ සාමාජිකයකු වීමට සිදු වේ. එසේ නොවුනහොත් ගමෙන් හිතවතුන්ගෙන් දුරස්ථ වීමට සිදු වේ. එහි ප්‍රතිපලයක් වශයෙන් මිනිසුන් අතර සබඳතාවයන් ගිලිහී යනු ඇත. එවැනි හේතු කාරණා මත කොතෙකුත් වගකීම් තිබුනත් මෙවැනි සමිති සමාගම්වල සාමාජිකත්වය දරා තම යුතුකම් ඒවාට ද ඉටු කිරීමට සිදු වන අවධියක් ලෙසට වැඩිහිටි කාලසීමාව තුළ සිදු වේ.

**ආර්ථික වශයෙන් ගැටළු ඉස්මතු වන අවධියක් වීම.**

ගෘහස්ථ වගකීම් වැඩි වන විට වැඩියෙන්ම දැනෙන කාරණාව නම් ආර්ථිකමය ගැටළු ය. ආර්ථික වශයෙන් ඇතිවන ගැටළු වල දී නිවසේ මුදල් උපයන්නන් විශාල වශයෙන් අපහසුතාවයන්ට පත් වේ. විශේෂයෙන්ම නාගරික මෙන්ම අර්ධ නාගරික ප්‍රදේශවල ගෙදර ස්වාමි භාර්යාවන් දෙදෙනාම කුමන හෝ වෘත්තියක නිරත වී සිටී. එසේත් නැතිනම් තම පෞද්ගලික ව්‍යාපාරයක් හෝ පවත්වාගෙන යනු ලබයි. කෙතරම් ව්‍යාපාර සකස් වී ආදායම් මට්ටම් යම් ප්‍රමාණයකින් ඉහළට ආවත් ආර්ථික වශයෙන් පුද්ගලයන්ට ඇත්තේ දරාගත නොහැකි ගැටළු ය. ඒ මන්ද වියදම් වන්නට හේතුවන අවශ්‍යතා වැඩියෙන් සකස් වී ඇති නිසාවෙනි. එවැනි වියදම් අධික කාරණා කිහිපයක් නම්,

- නාගරික හා අර්ධ නාගරික පරිසරවල වැඩි දෙනෙක් ආහාර ද්‍රව්‍ය මෙන්ම අනෙකුත් අවශ්‍යතා සියල්ල මුදල් වලින් ම සිදු කරගැනීමට හුරු වී තිබීම.
- සෞඛ්‍ය වෙනුවෙන් ද වැඩි පිරිවැයක් දැරීමට සිදු වීම.
- ව්‍යාපාර කටයුතු දියුණු කර ගැනීමට වැඩි මුදලක් ආයෝජනය කිරීම.

සිංහල බෞද්ධ ව්‍යාපාරික සංස්කෘතියේ ආගමික භාවය පිළිබඳව කරන ලද අධ්‍යයනයේ දී වැඩි වශයෙන් ව්‍යාපාරයන්හි නිරත වී සිටින්නේ අර්ධ නාගරික බැතිමතුන් ය. ඔවුන්ට ආර්ථිකමය වශයෙන් ඇතිවන දුෂ්කරතා හා මානසික පීඩාවන් වෙනුවෙන් ආගමික සහනශීලී බවකින් ගැටළු මඟහරවා ගැනීමේ උවමනාවක් ඔවුන්ට තිබිණි. ඔවුන් උපයන ආදායම් වැඩි වශයෙන්ම වැයවන්නේ ආහාර ද්‍රව්‍ය හා යටිතල පහසුකම් වෙනුවෙන් වීම මෙහි දී හඳුනාගත් වැදගත් කාරණාවකි. නාගරික මෙන්ම අර්ධ නාගරික පරිසරවල වැඩි දෙනෙක්



ආහාර ද්‍රව්‍ය මිලදී ගන්නවා මිස නිෂ්පාදනය කරගැනීම ඉතාමත් දුලබය. ගෙදරට අවශ්‍ය සියලුම දේවල් මිලදී ගැනීමට පුරුදු වී සිටී. වගාවන්ට සුදුසු ඉඩකඩ නොමැති වීම නිසා නිෂ්පාදනය කිරීම කෙරෙහි ඔවුන් තුළ වැඩි උනන්දුවක් නොමැත. එසේ භූමියේ ඉඩ කඩ තිබුණත් වගාකරමින් සාත්තු කරමින් වගාවන් සාර්ථක කරගැනීමට තරම් කාලයක් ඔවුන්ට නොමැත. එම නිසා වර්තමාන සමාජයේ ව්‍යාපාරවල නිරතවන බොහෝ දෙනෙකුට සිදු වී ඇත්තේ ආහාරයට අවශ්‍ය සියලුම දේවල් මිලදී ගැනීමටයි. ඒ නිසා ආර්ථිකමය වශයෙන් ආහාර වලට විශාල මුදලක් වියදම් කිරීමට සිදු වේ.

එ පමණක් ද නොව නිවසක ජීවත් වීමේ දී අනෙකුත් අවශ්‍යතාවයන් ද ඉටුකර ගැනීමට ඔවුන්ට සිදුවන්නේ මුදල් වියදම් කිරීමෙන්ම ය. විදුලි අවශ්‍යතා, ජල අවශ්‍යතා, ගමනා ගමන අවශ්‍යතා, ආහාර සකස් කර ගැනීමේ දී දර හෝ ගෑස් මේ සියල්ලටම මුදල් යෙදවිය යුතුය. ඊට අමතරව සමහර දෙනෙක් කුලී නිවාසවල ජීවත් වේ. එවැනි අවස්ථාවන් වල ඔවුන්ට කුලිය ගෙවීමට සිදු වේ. නිවෙස් හිමියෙක් නම් නිවාසයක් සකස් කර ගැනීමට හෝ අලුත් වැඩියා කර ගැනීමට විශාල මුදලක් වියදම් කිරීමට සිදු වේ. මෙවැනි හේතු කාරණාවන්ද ව්‍යාපාරිකයින්ගේ ආර්ථිකය ශක්තිමත් කර ගැනීමට යාමේ දී ගැටළුවක් බවට පත් වී ඇති අවස්ථා ලෙස හඳුනාගත හැකිය.

වර්තමාන සමාජයේ වැඩි දෙනෙකු රෝගී ස්වභාවයෙන් සිටින ආකාරයක් දැකගත හැකිය. විශේෂයෙන් ම බෝ නොවන රෝග වශයෙන් හඳුනාගෙන ඇති දියවැඩියා, අධි රුධිර පීඩනය, අධික තෙල් ගතිය වැනි රෝගයන් වලින් බොහෝ දෙනෙකු පීඩා විඳී. එම නිසා නිතර නිතර වෛද්‍යවරු මුණ ගැසීමට සිදුවන අතර දිනපතා බෙහෙත් පාවිච්චි කිරීමට ද සිදුවේ. මෙම පර්යේෂණයේ දී හඳුනාගත් වැදගත් කාරණාවක් නම් දින දෙක තුනකට සැරයක් ගෙදර කුමන හෝ පුද්ගලයෙකු රෝගාකාර වී ඔවුන්ට වෛද්‍යවරුන් හමුවීමට යාමට සිදුවන බවයි. වෛද්‍යවරයකු හමුවීම පවා මුදල මතම තීරණය වී ඇති සාධකයකි. එ පමණක් ද නොව ලබාගැනීමට සිදුවන බෙහෙත් සියල්ල ද මුදලින්ම ලබාගැනීමට සිදු වී ඇත. ඊට අමතරව දියවැඩියාව, අධික තෙල් ගතිය සහ හෘද වස්තු සම්බන්ධ රෝගී තත්වයන් නිතර නිතර පරීක්ෂණ පවත්වා දත්ත වාර්තා වෛද්‍යවරුන්ට පෙන්වීමට සිදු වී ඇත. එවැනි පරීක්ෂණ කර ගැනීමට ද විශාල මුදලක් වියදම් කිරීමට සිදු වී

ඇත. ආර්ථික ගැටළු දැඩිව ඇතිවීමට ද පුද්ගලයින්ගේ සෞඛ්‍යමය වශයෙන් ඇතිවන පිරිහීම ද බලපා තිබේ.

**මානසික වශයෙන් ඇතිවන අතෘප්තිකර හා අවිචේකීභාවය.**

ව්‍යාපාරික ලෝකයේ සැරිසරණ සෑම ව්‍යාපාරිකයකුම බලාපොරොත්තු වන්නේ තම ආර්ථික ශක්තිය දියුණු කර ගැනීමයි. ඒ වෙනුවෙන් ඔවුන් දිවා රාත්‍රී නොබලා වෙහෙසන අතර තම ජීවිතයේ මානසික සහනය ගැන ද නොසලකා හරින ස්වභාවයක් හඳුනාගැනීමට පුළුවන. මේබඳු අති මහත් දියුණුවක් ධන සම්භාරයක් හමුවේ සතුවත් සිටින්නන් තෘප්තිමත් පිවිත ගත කරන්නන් කී දෙනෙකු සිටිත්දැයි මොහතකට කල්පනා කලහොත් අපට ලැබෙන පිළිතුර එකෙකුවත් නැත යන්න විය හැකිය.<sup>4</sup> වේගයෙන් දිව යන මේ ගමනේ නිමාවක් නොදකින නිසාදෝ ව්‍යාපාරික ප්‍රජාව තුළ අසන්තුවාදියක් හා ඉච්ඡාභංගත්වයක් විද්‍යමාන වී ඇත. ව්‍යාපාරයන් තුළින් කොයින්තරම් ආදායමක්, ලාභයක් ලබාගන්නත් ඔවුන් ඒවායින් සෑහීමකට පත්වන්නේ ද නැත. එම නිසා මානසික වශයෙන් ඔවුන් තුළ අවිචේකීභාවය හා අසහනකාරීත්වයක් ඇතිවන බව හඳුනා ගැනීමට හැකි විය. එසේ අතෘප්තිකර ස්වභාවයක් හා අවිචේකී භාවයක් ඇතිවීමට ප්‍රධාන වශයෙන් බලපාන ලද හේතු කාරණා ලෙසට,

- ව්‍යාපාරවලින් ලබන ආදායමේ විෂමතාවය.
- කාර්ය මණ්ඩලයේ හා සේවකයින්ගේ ආකාර්යක්ෂමතාවය.
- විශ්වාසවන්ත පුද්ගලයකු තම සහායට නොමැති වීම.
- ගෘහස්ත වගකීම් අතපසු වීම.
- සමාජ සබඳතාවයන් බිඳ වැටීම

ඕනෑම ව්‍යාපාරිකයකු ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කරන්නේ යම් ලාභයක් ලඟාකරගෙන තම ආර්ථිකය ශක්තිමත් කර ගැනීමේ පරමාර්ථයෙනි. එවැනි අවස්ථාවක දී ඔවුන් නිරන්තරයෙන් ම බලාපොරොත්තු වන්නේ ලාභයයි. එහෙත් ව්‍යාපාරයක් පවත්වාගෙන යාමේ දී ලාභය සෑම අවස්ථාවකම එක හා සමාන වන්නේ නැත. විටෙක ලාභයක් ලැබුවහොත් තවත් විටෙක අලාභයක් ලද හැකිය. එවැනි සම විෂමතාවයන් ව්‍යාපාරයක් තුළ දී දැකිය හැකි සුලබ දසුනකි.

එහෙත් ව්‍යාපාරිකයෝ බොහෝ දෙනෙක් මෙවැනි අවස්ථාවන්වල දී දැඩි සේ කලබලයට පත්වන ස්වභාවයක් දැකිය හැකිය. මානසික වශයෙන් දැඩි සේ බිඳ වැටීමකට ලක්වන අතර ඒ නිසාම අවිචේකිතාවයන් සෑම අවස්ථාවකම දැනෙන්නට පටන් ගනී. අපේ වෙළඳපොලවල පූර්ණ තරඟකාරීත්වයට සමාන ක්‍රමයක් සහතික කිරීමට හෝ තණ්හාව මුලින් උපුටා දැමීමට හෝ සමත් නොසාර්ගික ස්වයන්ත බලවේගයක් නොමැති වූ විට අධ්‍යාත්මික පරමාර්ථ අමතක කර දමමින්, ද්‍රව්‍යමය ප්‍රතිලාභ ලබා ගැනීමට පමණක් ප්‍රාර්ථනා කරන මේ ආත්මාර්ථකාමී උවමනාව කාරණාකොට ගෙන සමාජ විරෝධී අමානුෂික වර්ගයේ වෙළඳ පොලවල් වර්ධනය වීමට ද ඉඩ සැලසෙනු ඇත.<sup>5</sup> මෙ වැනි කාරණාවන් හේතු කරගෙන ද ව්‍යාපාරික සමාජ තුළ අතෘප්තිකර ස්වභාවයන් ඇති විය හැකිය.

සිතේ අවිචේකී භාවය හා අතෘප්තිකර ස්වභාවය ගොඩ නැගීමට හේතු වන තවත් සාධකයක් ලෙසට හඳුනා ගැනීමට හැකි වූයේ තම ව්‍යාපාර කටයුතු වලට සහාය දෙන සේවකයින් හෝ පවුලේ සාමාජිකයින් තුළ පවත්නා අකාර්යක්ෂමතාවයයි. ව්‍යාපාරිකයකු නිතැතින්ම හඳුනාගත් දෙයක් නම් ව්‍යාපාරයේ දියුණුවට තමන්ගේ මෙන් ම සේවකයන්ගේ ද, පවුලේ සාමාජික සියලු දෙනාගේ ද, කාර්යක්ෂමතාවය ඉතා වැදගත් වීම ය. මෙම දෙපක්ෂයේ ම සිත් ගන්නා සුළු කදිම සම්බන්ධතාවයකින් ආයතනකෘතක වූ ද ඉන් පරිබාහර වූ ද අරමුණු කිහිපයක් ම ලගා කර ගත හැකිය. එසේ සාක්ෂ්‍යාත් කරගත හැකි අරමුණු කිහිපයක් මෙසේ පෙන්වා දිය හැකිය.

01. ආයතනයේ අපේක්ෂිත අරමුණු කරා වේගයෙන් ළගා විය හැකි වීම.
02. විනයානුකූල පරිශ්‍රයක් ගොඩනගා ගත හැකි වීම.
03. ආයතනයේ කීර්ති නාමය නවතාවයෙන් යුතුව ජනතාව අතර රැදීම.
04. සේවක ක්ෂේත්‍රයේ ගැටළු සාවධානව ආයතනයට පාඩුවක් නොවන අයුරින් ඉටු කර ගත හැකි වීම.
05. වෘත්තීය අයිතීන්, අරගලයකින් තොරව ලබා ගත හැකිවීම.
06. යුතුකම් හා අයිතිවාසිකම් දෙපක්ෂය විසින් ම මනා කොට දැන ගත හැකිවීම.

07. කාර්යක්ෂම සේවාව, ඉහළ ඵලදායීතාව ප්‍රශස්ත මට්ටමකට පැමිණීම.
08. දිරි ගැන්වීමේ වැඩ සටහන් ක්‍රියාත්මක වීම තුළ සේවා නම්‍යතාව හට ගැනීම.
09. සුබසාධන සේවා පුළුල් වීම තුළින් සමාජ සුරක්ෂණය තහවුරු වීම.
10. සංනිවේදන පහසු කරවීම මගින් අන්‍යෝන්‍ය සමාගමය ඇතිවීම.<sup>6</sup>

එසේ නොවුනහොත් ව්‍යාපාර පවත්වාගෙන යාමේ දී දැඩි අපහසුතාවයන්ට පත්වන අතර සීඝ්‍රයෙන් ව්‍යාපාර බිඳවැටීමක් සිදු වේ. එවැනි අවස්ථාවල්වල දී ව්‍යාපාර හිමිකරුවන්ගේ මානසිකතත්වය ඉතා පහළ මට්ටමකට කඩා වැටෙන අතර සෑම මොහොතකම අතෘප්තිකර ස්වභාවයන් අවිචේකිතාවයන් වැඩි වශයෙන් දැනෙන්නට පටන් ගනී. එවිට බොහෝ ව්‍යාපාරිකයෝ ආගමික වශයෙන් සහනසිලිතාවයක් අපේක්ෂා කරගනිමින් කටයුතු කරන ආකාරයක් දැකිය හැකිය.

ව්‍යාපාරිකයකු වුවද පුද්ගලයකුට වගකීම්වලින් මිදීමට නොහැකි ය. සෑම පුද්ගලයකුට ම කුමන හෝ කාරණාවක් මත වගකීම් පැවරී ඇත. ඒවා සමාජ වගකීම්, ආයතන වගකීම් හා ගෘහස්ත වගකීම් විය හැකිය. එකම පුද්ගලයෙකු එක විට දෙමාවිපියෙකු දරුවකු ස්වාමියෙකු හෝ බිරියක සේවකයෙකු හෝ සේව්‍යයෙකු යන භූමිකා කීපයකට අයත් විය හැකිය. ඒ නිසා පුද්ගලයකු සෑම ආකාරයකින් ම සියලුම සමාජ හා බැඳී සිටී.<sup>7</sup> විශේෂයෙන් ම ව්‍යාපාරිකයකුට නම් ව්‍යාපාරික ස්ථානයේ වගකීම් මෙන්ම ගෘහස්ත වශයෙන් පවතින වගකීම් වල සීමාන්විත බවක් නැත. වගකීම් යනු ඉටු විය යුතුම ධර්මතාවයක් වශයෙන් හැඳින්වීම සාවද්‍ය නොවේ. ඒ නිසා ව්‍යාපාරිකයකුට පැවරෙන ගෘහස්ත වගකීම් යනු ඔහු පීඩාවට පත්කරවන තවත් එක් පැතිකඩකි.

ව්‍යාපාරික සමාජය යනු විහිදී ගිය විශාල ජාලයක් වශයෙන් හඳුනාගත හැකිය. එයට හේතුව ව්‍යාපාරික සමාජය තම ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය ශක්තිය ලබාගන්නා තවත් ව්‍යාපාර බද්ධ වී පවතින නිසාය. එම නිසා ඔවුනොවුන් අතර නිරන්තරයෙන් සබඳතාවයන් ගොඩනැගෙන ආකාරයක් දැකිය හැකිය. මෙම සබඳතාවයන් තම ව්‍යාපාරයේ දියුණුවට මහත් පිටුවහලක් වේ. එක්තරා ආකාරයකට එම සම්බන්ධතාවයන්

දැන්වීම්කරණයක් හා සමානය. ඒ අනුව ජන හදවත්වලට ආන්තියව සමීප වෙමින් නිෂ්පාදන ක්ෂේත්‍රයෙහිලා පාරිභෝගික නමාශීලීත්වය ලබා ගැනීමට හැකිය. ඒ නිසා සෑම මොහොතකම ව්‍යාපාරිකයකු ගොඩනැගී ඇති වාසිදායක සබඳතාවයන් දුරු කිරීමට නැතිකර ගැනීමට කැමැත්තක් නැත. යම් හේතුවක් මත තමන්ට අවශ්‍ය සබඳතාවයන් දුරස්ථවීමේ ස්වභාවයක් පවතින්නේ නම් එම දුරස්ථවීම් තම ව්‍යාපාරයේ දියුණුවට පැවැත්මට හානිකරයි නම් එය මහත් පීඩාවකි.

මේ කරුණු සියල්ල සලකා බැලීමේ දී වඩාත් හොඳින් තහවුරු වන්නේ සිංහල බෞද්ධ ව්‍යාපාරිකයෝ විවිධ කාරණා මත විත්ත පීඩාවට පත්වන බවයි. විශේෂයෙන්ම එය සාමාන්‍යයෙන් සමාජයේ දැකිය හැකි ලක්ෂණයන්ය. සට්ටනවාදීන් පෙන්වා දෙන්නේ මෙය අපේක්ෂාවන් බෙදියාමේ ස්වභාවය මත ඇතිවන ගැටුම් (Conflict Over the Distribution of Desirables) වශයෙනි. මෙයින් අදහස් කරන්නේ සෑම පුද්ගලයෙකුම සමාජ ජීවිතයේ දී මූලික අපේක්ෂාවන් තුනක් ඉටුකර ගැනීමට උත්සාහ කරන බවය. එනම් ධනය, බලය, සහ ගරුත්වයයි. මෙම අපේක්ෂාවන් සම්බන්ධයෙන් එකිනෙකා ගොඩනගාගනු ලබන ඉලක්ක කොතෙක් දුරට ඉටු වන්නේ ද? නැද්ද? යන්න මත ගැටුම් ගොඩනැගේ. සී රයිට් මිල්ස් පෙන්වා දෙන අන්දමට සට්ටනවාදයේ ප්‍රධානතම න්‍යායාත්මක සංක්ෂිප්තිය (Theoretical schema) වන්නේ අපේක්ෂාවන් බෙදී යාමේ ස්වභාවය මත ඇතිවන ගැටුමයි. මෙම තත්ත්වය බොහෝ දුරට වගකීම් වැඩි වයස් සීමාවක් වශයෙන් හඳුනා ගත හැකි වැඩිහිටි වයස් සීමාවේ පුද්ගලයන් තුළ දැකිය හැකිය. එම නිසා එම වයස් සීමාවේ පසුවන අය දරා ගැනීමට නොහැකි පීඩාවන් වලින් මිදීමේ ක්‍රමයක් ලෙසට ආගම භාවිතයට ගන්නා බව හඳුනාගත් වැදගත් කාරණාවකි.

**වයස්ගත භාවය දැකී වශයෙන් දැනෙන අවධියක් වීම.**

වයස අවු. 36 - 55 අතර වැඩිහිටි වයස් සීමාවේ පසුවන සිංහල බෞද්ධ වෙළඳ ව්‍යාපාරික ප්‍රජාව තුළ ආගමික භාවිතයන් වෙනත් අයට වඩා වැඩි වශයෙන් හඳුනාගත හැකිය. එයට බලපාන ලද සමාජ විද්‍යාත්මක කරුණු අධ්‍යයනය කිරීමේ දී හඳුනාගත හැකි වූ තවත් වැදගත් කරුණක් නම් වයස්ගත භාවය දැඩි වශයෙන් දැනෙන අවධියක්

වීමය. මෙම වයස් සීමාව මහළු වියට පත්මක් වශයෙන් පෙන්වා දෙන්නේ නැත. වැඩිහිටියන් වශයෙන් හඳුන්වන්නේ මෙම වයස් සීමාවේ පසුවන පුද්ගලයන් ය.<sup>10</sup> සිංහල බෞද්ධ සමාජයේ බෞද්ධ ආගමික වතාවත්වල වැඩි වශයෙන් නිරතවීමේ කැමැත්ත ඇත්තේ වැඩිහිටියන්ට සහ මහළු වියට පත් පුද්ගලයන්ට ය. එයට හේතුව වයස්ගත වීමත් සමග ශරීරය දිරාපත්වීම හා අත පය වාරු නැතිවීම මත අනිත්‍යතාවය පසක් වීමයි. ඒ නිසා බොහෝ දෙනා සිල් සමාදන් වීම, භාවනා කිරීම හා දානමානා දී පිංකම්වල නිරතවීම දැකිය හැකිය. මෙම සංසිද්ධිය වැඩි වශයෙන් සාමාන්‍ය සිංහල බෞද්ධයන් අතර දැකිය හැකි නමුත් සිංහල බෞද්ධ ව්‍යාපාරිකයින් අතරින් ද ව්‍යාපාරික හේතු කාරණා මත ආගමික භාවිතයන් තුළ නිරතවන මෙම වයස් කාණ්ඩයේ ව්‍යාපාරික ප්‍රජාව තුළ දැකිය හැකිය. එයට බලපාන ලද හේතු ගණනාවක් හඳුනාගත හැකි විය. ඒවා නම්,

- කායික දුර්වලතා නිසා ඇති වෙහෙසකර භාවය.
- පෙර මෙන් කාර්යක්ෂම නොවීම හා ආදායම්වල අඩු වීම.
- විවිධ ලෙඩ රෝග ඉස්මතු වීම හා ව්‍යාපාර බිඳ වැටීම.
- ලෙඩ රෝග වෙනුවෙන් වියදම් වැඩි වීම.

මනුෂ්‍යයා දිනෙන් දින කායික වශයෙන් දිරාපත්වීමට පත් වේ. ඒ නිසාම දවසින් දවස තමන් කරන කටයුතුවල ද වෙහෙසකර බව දැනෙන්න පටන් ගනී. විශේෂයෙන් ම වයස අවු. 36 - 55 අතර වැඩිහිටි වයස් කාණ්ඩයේ පුද්ගලයන්ට ඒ වයස් සීමාවන් සමඟ බෝ නොවන රෝග ලෙස සලකන අධි රුධිර පීඩනය, මේදය අධිකවීම, දියවැඩියාව, හෘදයාබාධ වැනි රෝගී තත්වයන් වැඩි වශයෙන් දැකගන්නට පුළුවන. ඒ හේතුවෙන් කායික දුර්වලතාවයන් ඉස්මතු වේ. කුමන කාර්යයක නිරතවුවත් ශරීරයට දැඩි වෙහෙසකර බවක් දැනේ. වෙහෙසකර බවක් දැනෙන විට විශේෂයෙන් ම මිනිසුන්ගේ කාර්යක්ෂමතාවය හීන වේ. පුද්ගලයෙකුගේ කායික හා මානසික හැකියාවට ඔරොත්තු නොදෙන තරමේ කටයුතු පැවැරීමෙන් සිදු වන්නේ එම කටයුතු යථා පරිදි සිදු නො වී ක්‍රමයෙන් පරිහානියට පත්වීමයි.<sup>11</sup> මෙසේ ව්‍යාපාරවල දී කාර්යක්ෂමතාවය හීන වීම අධික පාඩු ලබන්නට ප්‍රධාන හේතු සාධකයකි. ඒ නිසා බොහෝ දෙනෙක් උත්සාහ කරන්නේ තම කාර්යක්ෂමතාවය දියුණු කරගැනීමට නිරෝගීමත්ව සිටීමටයි.

වෙහෙසකර බව නිවා ගැනීමට පුද පූජාවල නිරත වේ. එසේ පූජාවල නිරතවීම තුළ ඇත්තේ ද ව්‍යාපාරික අරමුණු සාධනය කර ගැනීමයි.

ශාරීරික වශයෙන් ඇතිවන වෙහෙසකර බව නිසා කාර්යක්ෂමතාවය දුර්වල වීම මත ඇතිවන ව්‍යාපාරික බිඳ වැටීම් ද වයස්ගත භාවයත් සමග ඇතිවන තවත් ගැටළුවකි. වයස්ගත භාවය තමන්ට දැනෙන්නට පටන්ගන්නේ තමන් සුපුරුදු ලෙස සිදු කරන කාර්යයන්වල අඩුවක් දකින්නට ලැබෙන නිසාය. වෙනදාමෙන් උදෑසන අවධිවීමට නොහැකි වීම, සමහර විට රාත්‍රියට නිදාගැනීමේ දී නින්ද නොයෑම, රාජකාරි කරන ස්ථානවල බඩු භාණ්ඩ එසවීම් හා ගෙන යාමට නොහැකි වීම, ලිපි ලේඛනවල වැඩ කටයුතු කිරීමේ දී නින්ද යාම, අමතක වීම වැනි ආකර්යක්ෂමතා ඉස්මතු වේ. මේ තත්වයන් මත තමන්ට දැනෙන්නේ තමන් වයස්ගත භාවයට පත්වී ඇති නිසාවෙන් වෙනදා මෙන් කාර්යක්ෂමතාවයක් නොමැති බවයි. කාර්යක්ෂමතාවය හීන වන විට ව්‍යාපාරවලින් ලාභ අඩුවීමේ ප්‍රවණතාවයක් දැකිය හැකිය. වෙනදා සේ පාරිභෝගිකයන් වෙත දක්වන ලද පහසුකම් හා සේවාවන්වල යම් මට්ටමේ අව ප්‍රමාණයක් ඇති වුවහොත් පාරිභෝගිකයින්ගේ සිත් කළකිරීමට පත් වේ. එසේ කළකිරීමට ලක් වුවහොත් ව්‍යාපාරික ස්ථානවලට සේවා දායකයන්ගේ පැමිණීම අඩු විය හැකිය. සේවාදායකයන් නොපැමිණීම හේතුවෙන් ආදායම් තත්වයන් හීන වේ. පාරිභෝගිකයා හා වෙළෙන්දා සෘජුව මුණ ගැසෙන පුද්ගලයන් දෙදෙනෙකි. නිෂ්පාදකයා හෝ අලෙවි ඒජන්තවර හෝ කිසිවිටක පාරිභෝගිකයාට මුණ නොගැසේ. එහෙත් ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍රයේ අවසාන සම්බන්ධතාව පවත්වා ගෙන යා යුත්තේ පාරිභෝගිකයා සමඟය. ඒ නිසා පාරිභෝගිකයා සමඟ හොඳ සම්බන්ධයක් පවත්වාගත යුතුව පවතී.<sup>12</sup>

මෙ වැනි හේතු කාරණා මත ආගමික භාවිතයන් සඳහා ව්‍යාපාරිකයින් පෙළඹී සිටින අතර ඒ සඳහා ප්‍රධාන වශයෙන්ම වයස්ගත භාවය හේතු වේ. වයස්ගත භාවය තමන්ට දැන හැඳින ගැනීමට හැකිවන කාල සීමාව වැඩිහිටි වයස් සීමාව ලෙසින් හඳුනාගත හැකි විය. මෙම වයස් සීමාවේ පසුවන ව්‍යාපාරිකයන්ගේ ශාරීරික හා මානසික වශයෙන් ඇතිවන දුර්වලතාවයන් ප්‍රධාන කරගෙන ගොඩනැගෙන ව්‍යාකූලතාවයන් කිහිපයක් මයිකල් ජ්ලොපර් පෙන්වා දී තිබේ.

01. මනෝ ශාරීරික ව්‍යාකූලත්වය. (Psychophysiological disorder)
02. කෘත්‍යාත්මක ව්‍යාකූලත්වය. (Functional disorder)
03. නින්දයාමේ ව්‍යාකූලත්වය. (Sleeping disorder)
04. මොළේ ඇතිවන ව්‍යාධි. (Organic brain syndrome)
05. මොළයේ රෝග උග්‍රවීම. (Acute brain syndrome)
06. නිදන්ගත රෝග පහළවීම. (Cornic brain syndrome)<sup>13</sup>

මෙවැනි හේතු කාරණා මත ඔවුන්ගේ ව්‍යාපාරවල යම් යම් බිඳවැටීම් සිදු වේ. එවැනි අවස්ථාවල දී ඔවුන් එම පීඩනයන් වලින් මිදීමට ආගමික භාවිතයන් සඳහා වැඩි වශයෙන් යොමු වී ඇති බව පර්යේෂණයේ දී හඳුනාගත් තවත් ලක්ෂණයකි.

**චිත්තවේගී විපර්යාසයන් බහුල වීම.**

ව්‍යාපාරිකයින්ගේ ආගමික භාවිතයන් සඳහා බලපාන ලද සමාජ විද්‍යාත්මක හේතු හඳුනාගැනීමේ දී ප්‍රධාන වශයෙන් හඳුනාගත් ලක්ෂණයක් ලෙසට වයස් සංයුතිය පෙන්වා දිය හැකිය. විශේෂයෙන්ම වැඩිහිටි සීමාවේ පසුවන ස්ත්‍රී පුරුෂ දෙපාර්ශවයම ආගමික භාවිතයන්වල වැඩි වශයෙන් නිරතවන ස්වභාවයක් දැකිය හැකි විය. ඒ වයස් සීමාවන්වල පසුවන පුද්ගලයන් තුළ බහුල වශයෙන් චිත්තවේගී විපර්යාසයන් සිදුවන බව ද මෙම පර්යේෂණයේ දී හඳුනාගැනීමට හැකි විය. චිත්තවේග යන්නෙන් බටහිර මනෝ විද්‍යාවේ දී බෙහෙවින් කතාකරන මාතෘකාවකි. එහි තේරුම කැළඹීම, පෙළඹවීම යන්නයි. මනසේ ඇති වෙන්තා වූ වංචලත්වය තුළින් චිත්තවේග ඇති වේ. සිතේ ඇති වන්නා වූ ක්‍රොධය, හය, දුක, ශෝකය, ප්‍රීතිය හා සිතේ ඇතිවන ආවේග එසේ ම සිතේ ස්වභාවය සිතේ ඇවිස්සෙන හැඟීම් යනුවෙන් අදහස් වන්නේ ද චිත්ත වේගයන්ය.<sup>14</sup> මෙවැනි තත්වයන් වැඩි වශයෙන් හා නිතර වෙනස් වෙමින් පුද්ගල සිතේ ගොඩනැගෙන අවධියක් වශයෙන් මෙම කාලසීමාව පෙන්වාදිය හැකිය. විශේෂ වශයෙන්ම තරහා යෑම වැඩි වීම, මෙම කාලසීමාවේ දැකිය හැකි සුලබ කරුණකි. එය ස්ත්‍රී පුරුෂ වශයෙන් දෙපාර්ශවයටම පොදු කාරණාවන් වන අතර මෙවැනි තත්වයන් ඇතිවීමට ප්‍රධාන වශයෙන්ම

බලපාන්නේ මේ වයස් සීමාවේ සිටින ව්‍යාපාරිකයින් හා තරගකාරී ව්‍යාපාරික ප්‍රජාව තුළ යම් යම් පසුගාමීත්වයක් ඉස්මතු වන නිසාය. විවිධ රෝගාබාධ ඇතිව කාර්යක්ෂමතාවය හීන වන විට ඔවුන්ට ඇතිවන්නේ මහත් විත්ත පීඩාවකි.

**අදායම්මාන බලවේග ගැන විශ්වාස කිරීම.**

ව්‍යාපාරික ප්‍රජාවගේ ආගමික භාවිතයන් පිළිබඳව අධ්‍යයනය කිරීමේ දී වඩාත් හොඳින් අවබෝධ වූයේ ව්‍යාපාරිකයින් අතරින් එක්තරා වයස් සීමාවක් තුළ ව්‍යාපාර කටයුතු වල නිරතවන පුද්ගලයන් වැඩි වශයෙන් ආගමික භාවිතයන්වල නිරතවන බවයි. එහි දී ඔවුන් කුමන හේතු කාරණා මත ආගමික භාවිතයන්වල නිරතවන්නේ ද යන්න අධ්‍යයනය කිරීමේ දී තවත් වැදගත් කාරණාවක් හඳුනා ගැනීමට හැකි විය. එනම් අදායම්මාන බලවේග ගැන විශ්වාස කිරීම ය. එම අවධියේ විසූ බොහෝ මිනිසුන් අතර කේන්ද්‍රීය විශ්වාසයක් වූයේ තමන්ට ඉහළින් අදායම්මාන වූ ද අද්භූත වූ ද, භූත ලෝකයක් ස්වභාවික ලෝකය තුළ ක්‍රියාත්මක වෙමින් පවතින බව ය. ඒ භූත ලෝකය වූ කලී ගස්, ගල්, පර්වත, ඇළ, දොළ, කඳු, ගංගා, වැව්, පොකුණු, හා වන ගහණ ආදී ස්වභාවික වස්තූන්ට අරක් ගත් දේව, යක්ෂ, ප්‍රේත, පිශාව, රාක්ෂ, ආදී අමනුෂ්‍යයන්ගෙන් ද මළවුන්ගෙන් ද, මළවුන්ගේ භූතාත්මවලින් ගහණ වූවක් විය. එම භූත ලෝකයේ සිටින යක්ෂයන්, ප්‍රේතයන්, භූතයන් ආදීන් තමා අවට පරිසරයේ සැරි සරමින් තමන්ට ලෙඩ දුක් අතුරු අන්තරාය ආදිය පමුණුවනි යි යන්න ආදී මිනිසුන් අතර පැවති, ඒ කේන්ද්‍රීය විශ්වාසයේ ලක්ෂණය විය. තම උත්සාහයේ ප්‍රතිඵලය වූයේ එම බලවේගයන්ගේ මනදොළ සපුරා ඔවුන්ගෙන් වන විපත් පිරිපත් ආදියෙන් අත් මිදීම පිණිස භූත විශ්වාසවලින් පදනම් ලත් ශාන්තිකර්ම හා මන්ත්‍ර ගුරුකම් වැනි භූත විද්‍යාත්මක ප්‍රතිකාර ඔවුන් අතර පහළ වීම ය.<sup>15</sup>

ජීවත්වන සමාජ පරිසරයට අනුව ඔවුන් තම ව්‍යාපාරවල බිඳවැටීම් හමුවේ විවිධ මතවාදයන්වලට පැමිණෙන බව හඳුනා ගැනීමට පුළුවන. තම ව්‍යාපාරවලට හදි හූනියම් කර ඇති බවට, අණ විණ කොඩි විණ කර තිබෙන බවට එහෙමත් නැතිනම් ප්‍රේත බැල්මක් ඇති බවට හෝ සැක පහල කරගෙන ඒවා පිළිබඳව සත්‍ය අසත්‍ය

තාවය සොයා යන අවස්ථා වැඩි වශයෙන් දැකගන්නට ලැබේ. ඔවුන් ඒ සඳහා පොළඹවනු ලබන්නේ ඒවා කෙරෙහි වැඩි උනන්දුවක් දක්වන තම හිත මිතුරන් හා අසල්වැසියන් ය. ඔවුන් සමගම ඒ ඒ ස්ථානවලට ගොස් ඒවායේ ඇති අනිටු විපාක පිළිබඳව ශාස්ත්‍ර කීම් මගින්, පේන බැලීම් තුළින් අංජනම් බැලීම් වැනි අදායම්මාන යම් යම් සැක විද්‍යාවන් මගින් දැනගනු ලබවයි. අනතුරුව ඒවාට කරන්නට අවශ්‍ය පිළියම් ද අසා දැනගෙන ඒ පිළියම් සිදු කිරීමට යුහුසුඵව කටයුතු කරනු දකී. එයින් සිදුවන්නේ තමන්ගේ වටිනා කාලයත්, ශ්‍රමයත්, විශාල ධනයකුත් විය පැහැදීම වීමයි.

මෙසේ අසුභ විද්‍යාවන් පසු පස යන්නේ, මෙහිලා ඒවායේ පිහිට සරණ පිළිබඳව විශ්වාසයන් වැඩි වශයෙන් පවතින්නේ 36 - 55 අතර වයස් සීමාවන්වල පසුවන පුද්ගලයන් තුළය. එවැනි ආගමික භාවිතයන් කෙරෙහි වැඩි වශයෙන් නැඹුරු වීමට ප්‍රධාන වශයෙන් බලපාන කරුණු කිහිපයක් හඳුනාගත හැකිය.

- ව්‍යාපාරවලින් දැඩි අලාභ සිදුවීම.
- ව්‍යාපාරික ස්ථානවල පවතින විවිධ ගැටළුකාරී තත්වයන්.
- ව්‍යාපාර නිසා ඇතිවන මානසික පීඩනය.
- හඳුනාගත නොහැකි රෝගී තත්වයන් උද්ගත වීම.
- පවුල් ජීවිතයේ පවතින හේදකාරී අවස්ථා.
- භූත විද්‍යාවන් කෙරෙහි විශ්වාස කරන මිත්‍ර ආශ්‍රය.

එසේම වැඩිහිටි වයස් සීමාවේ පසුවන සිංහල ව්‍යාපාරික බැතිමතුන් ආගමික භාවිතයන් සඳහා වැඩි වශයෙන් නැඹුරුවන්නට හේතුවන තවත් කාරණාවක් ලෙස අදායම්මාන බලවේග ගැන විශ්වාස කිරීම හඳුනා ගත්හ. ඒ සඳහා ඔවුන් වැඩි වශයෙන් උනන්දු වන්නට හේතුවක් ලෙස ව්‍යාපාරික ස්ථානවල පවතින කරදර හා විවිධ ගැටළුකාරී තත්වයන් ය. ඒවා විවිධ ස්වරූපයෙන් පැමිණේ. සමහර විට ස්වභාවික විපත් ලෙස පැමිණේ. තවත් සමහරවිට සතුරු කරදර විය හැකිය. එසේත් නැතිනම් සේවකාදීන්ගේ ගැටළු විය හැකිය. එහෙමත් නැතිනම් සියලු දෙනාගේම අසමගිතාවයන් විය හැකිය. මෙවැනි ගැටළුකාරී තත්වයන් වලින් මිදීමට ව්‍යාපාරික හිමියන් විවිධ ක්‍රමෝපායන් ගත්ත ද ඒවා සාර්ථක නොවූන තැන ඒ සඳහා අදායම්මානව බලපාන කිනම් හෝ දෝෂයක් ඇත් දැයි සොයා දැනගනී.

ඒ අනුව ඔවුන් ශාස්ත්‍ර කියන ස්ථානවලට, අංජනම් කියන, ජේන බලන ස්ථානවලට, නැකත් ශාස්ත්‍ර හා ජ්‍යොතිෂ්‍ය කටයුතු වලට වැනි භූත විද්‍යාවන්වලින් සහනයක් බලාපොරොත්තුවෙන් ඒවාට සමීප වේ. ඒ අනුව හඳුනාගත් කිනම් හෝ ජ්‍යෙෂ්ඨ දෝෂයක්, ග්‍රහ දෝෂයක් හෝ මලගීය ශ්‍රෝතීන්ගේ බැල්මක් ආදී හේතු ගණනාවකම ප්‍රතිකර්මයක් ලෙස ආගමික භාවිතයන් කෙරෙහි නැඹුරු වීමට පුරුදු වී සිටී. ඒ අනුව ඔවුන් දේව පූජා, බෝධි පූජා, සෙන් පිරිත් දේශනා ආදී වූ ආගමික පුද පූජාවන් පවත්වන ආකාරයක් දැකගත හැකිය.

මේ ආකාරයට අදෘෂ්‍යමාන බලවේගවලින් පිහිට පතා කටයුතු කරන පිරිසක් ලෙස මෙම වයස් සීමාවේ පසුවන පුද්ගලයින් හඳුනාගැනීමට හැකි වීම විශේෂත්වයකි. මුල් කාලීන මානව සමාජ අධ්‍යයනයට ලක් කිරීමෙන් වඩාත් පැහැදිලි වන්නේ ආගම නැමැති සංකල්පය සමාජය තුළ ගොඩනැගෙන්නේ ද නොපෙනෙ බලවේගයන් වලට දක්වන ප්‍රතිකර්මයක් ලෙසිනි. ආගම පිළිබඳව ස්වභාව වාදී න්‍යාය ඉදිරිපත් කරන ජේම්ස් ප්‍රෙසර් (1854-1941) The Golden Bough නම් කෘතියෙන් පෙන්වා දෙන්නේ දෙවියන්, භූතයන් පමණක් නොව ස්වභාව ධර්මයට ද මිනිසා හා ලෝකය හැසිරවීමේ බලයක් තිබෙන බව ප්‍රාථමික ජනයාගේ විශ්වාසය බවයි.<sup>16</sup> රේමන්ඩ් ෆර්න් Human Type නම් කෘතියෙන් අභිචාර ප්‍රධාන කොටස් තුනකට බෙදා පෙන්වා දේ. එනම්

1. නිෂ්පාදන අභිචාර
2. ආරක්‍ෂණ අභිචාර
3. විනාශකාරී අභිචාර

කෘෂි කටයුතු, ධීවර කර්මාන්තය, සත්ත්ව පාලනය, දඩයම, වැනි ආර්ථික කාර්යයන් හි වාසි ලබා ගැනීම සඳහා කරන අභිචාර නිෂ්පාදන අභිචාර වශයෙන් හැඳින්වේ. දේපල ආරක්‍ෂාව, රෝග පීඩාදියෙන් මිදීම, ගමන් බිමන්වල ආරක්‍ෂාව සැලසීම හා විනාශකාරී අභිචාරවලින් මිදීම සඳහා කරන අභිචාර ආරක්‍ෂක අභිචාර නම් වේ. කෙනෙකුගේ හෝ දෙයක විනාශය ඇති කිරීමට කරන අභිචාර විනාශකාරී අභිචාර වේ.<sup>17</sup> මේ අභිචාර පිළිබඳ අවධානය සිංහල බෞද්ධ සමාජයේ ද දැඩි සේ දැකින්නට ලැබේ. විශේෂයෙන්ම නිෂ්පාදන අභිචාර, ආරක්‍ෂණ අභිචාර පිළිබඳව ඇති උනන්දුව වෙළඳ ව්‍යාපාරිකයින් තුළ මනා ලෙස ක්‍රියාත්මක වන ආකාරයක් දැකිය

හැකිය. ඒවා පුද පූජා හා වත් පිළිවෙත් වශයෙන් බෞද්ධ සමාජයේ හඳුන්වන අතර බහුල වශයෙන් වැඩිහිටි පක්‍ෂයේ මේ සම්බන්ධයෙන් උනන්දුවක් ඇති බව පැහැදිලි කරුණකි.

**අනෙක් අයගේ දියුණුව සමඟ නිතර තම දියුණුව සැසඳීම.**

ව්‍යාපාරික පුජාවගේ ආගමික භාවිතය සඳහා හේතුවන සමාජ විද්‍යාත්මක සාධක අතර ඉතා කැපී පෙනෙන හේතු කාරණාවක් වූයේ වයස් සංයුතියයි. විශේෂයෙන් ම මෙහිදී හඳුනාගත් ප්‍රධාන ලක්‍ෂණය වූ වයස වැඩිහිටි වයස් කාණ්ඩයේ පසුවන ව්‍යාපාරිකයින් බොහෝ දෙනෙක් ආගමික භාවිතයන්වල නිරතවන වේ. මේ සඳහා ද හේතුවන විවිධ සාධක හඳුනාගත් අතර ඒ අතරින් තවත් වැදගත් සාධකයක් ලෙසට අනෙක් අයගේ දියුණුව සමඟ නිතර නිතර තම දියුණුවේ මට්ටම ගැන සසඳා බලා සතුටු වීම හෝ දුක් වීම ද විද්‍යමාන වූ වැදගත් කරුණකි.

ව්‍යාපාරිකයින් හා ව්‍යාපාරිකයින් අතර පවතින්නේ සෑම අවස්ථාවකම තරගයකි. ඔවුන් අතර කෙතරම් හිතවත්කම් තිබුණත් තරගයේ දී ඒ හිතවත්කම් වැඩි සැලකිල්ලකට භාජනය කරන්නේ නැත. ඒ නිසා බොහෝ අවස්ථාවල ඔවුන්ගේ තත්ත්වය අනෙක් ව්‍යාපාරිකයින්ගේ තත්ත්වය හා සසඳා බලා තම ව්‍යාපාරයේ ඇති මට්ටම ගැන දුක් වීම හෝ සතුටු වීම ඔවුන් තුළ දැකිය හැකි ලක්‍ෂණය. සැසඳීමේ දී බොහෝ දෙනෙක් සතුටු වන්නේ තම ප්‍රතිවාදී ව්‍යාපාරිකයින්ගේ ව්‍යාපාර දියුණුවන නිසා නොව ඔවුන්ගේ ව්‍යාපාරවලට වඩා තම ව්‍යාපාර දියුණුවන නිසාවෙනි. ඒ පමණක්ම නිසා නොව තම ප්‍රතිවාදීන්ගේ ව්‍යාපාර වල දී බිඳ වැටීමක් හා පාඩු ලබමින් බංකොලොත්වන විටද තවත් ව්‍යාපාරිකයින් සතුටුවන ආකාරය දැකිය හැකිය. එය සෑම දෙනා තුළම නොතිබුණත් බොහෝ දෙනෙක් තුළ පවතින බව නම් සැබෑ ය. එවැනි අවස්ථාවල තමන් සතුටට පත්වන අතර ඒ නිසාම එය දිරිස කාලීනව පවත්වා ගැනීමට ඔවුන් ආගමික වශයෙන් පුද පූජාවන් දේව පූජාවන් පවත්වන්නට ක්‍රියාත්මක වේ. එය දිනපතා, සතිපතා, මාසපතා වශයෙන් සිදු කරනු දැකී. ඒ සෑම මොහොතකම තම ව්‍යාපාරයේ දියුණුව වෙනුවෙන් දෙවියන්ට, බෝධියට හෝ වන්දනා මාන කරන ස්ථානයේ පිහිට ආරක්ෂාව ප්‍රාර්ථනා කරනු දැකී.



මේ අනුව පැහැදිලි වන්නේ ව්‍යාපාරික සංස්කෘතිය තුළ ආගමික භාවිතයන් විවිධ අරමුණු ඔස්සේ සිදුවන බවයි. විශේෂයෙන් ම සෑම මිනිසකුම කුමන හෝ ආගමික සංකල්පයක් ඔස්සේ ජීවිතය හැඩ ගස්වා ගන්නා අතර ඒ මගින් කුමන හෝ ලාභයක්, ප්‍රයෝජනයක්, වටිනාකමක් අපේක්ෂා කරයි. ව්‍යාපාරිකයින් බොහෝ දෙනා දේව පූජා, බෝධි පූජා, ශාන්ති කර්ම යනාදී ආගමික භාවිතයන් වලින් බලාපොරොත්තු වන්නේ ද එම කාරණාවයි. එය වෙනස් වෙනස් ආකාරයෙන් සිදු වුවත් විශේෂ වශයෙන් වයස් සීමාවන්ට අනුව ආගමික භාවිතයන්වල විශේෂත්වයක් දැකිය හැකිය. ඒ අතරින් වැඩිහිටියන් සේ සලකන වයස අවු. 36 - 55 අතර වයස් කාණ්ඩවල පුද්ගලයන්ගෙන් මෙසේ ආගමික භාවිතයන් කෙරෙහි ඇති උනන්දුව මෙම අධ්‍යයනයේ දී හඳුනාගත හැකි විය.

**පරිශීලන ග්‍රන්ථ නාමාවලිය.**

01. අමරසේකර. දයා., (2010), සමාජ විද්‍යාව සිද්ධාන්ත සහ විධික්‍රම., සූරිය ප්‍රකාශන, කොළඹ.
02. කුමාර ජේලි, ටී., (2005), ව්‍යාපාරික මනෝ විද්‍යාව., ගොඩගේ සහ සහෝදරයෝ., කොළඹ.
03. කරුණාරත්න. ඩබ්. ඒ. ඇස්., (1969), ඇදහීම් හා අවශ්‍යතා., වෙසක් කලාපය.
04. කරුණාතිලක, කේ., (2007), ප්‍රායෝගික සමාජ විද්‍යාව., මාලිංග ප්‍රකාශකයෝ., කඩවත.
05. ගුණසිංහ, ආනන්ද., (2012), ශාන්ති කර්ම රෝග ව්‍යුපශමනය විධි හා මුද්‍ර සමය., කර්තෘ ප්‍රකාශනය.
06. ධම්මික හිමි, පහලගම., (2009), විත්තවේග පාලනය., කතෘ ප්‍රකාශන.
07. පෙරේරා ස්වර්ණලතා., (2005), සමාජ ප්‍රශ්න., කතෘ ප්‍රකාශන.
08. පෙරේරා, ටී., (2005), මානව විද්‍යාව හා සමාජ විද්‍යා ප්‍රවේශය., ගොඩගේ සහ සහෝදරයෝ., කොළඹ
09. මද්දුමගේ, මිල්ටන්, (2008), තිරසර සංවර්ධනයේ බෞද්ධ න්‍යාය., ගොඩගේ ප්‍රකාශනය., මරදාන.

10. හේමන්ත කුමාර, එන්. ඩී. ඒ., (2011/2012), ආගම පිළිබඳ සමාජ හා මානව විද්‍යාත්මක පර්යාලෝකය, සම්භාෂා, 18 වැනි කලාපය., අධ්‍යාපන අමාත්‍යාංශයේ පිරිවෙන් අධ්‍යාපන ශාඛාව, බත්තරමුල්ල.
11. වික්‍රමසිංහ, ජේ.ඩබ්., (2002), ජනහිතකාමී ආර්ථික සංවර්ධනය., එස් ගොඩගේ සහ සහෝදරයෝ, කොළඹ 10.
12. Iannoccone R. L, (1998), Introduction to the Economics of Religion., Journal of Economics literature, Vol xxxvi

**ආන්තික සටහන්**

- <sup>1</sup>. Journal of Economic Literature, 1998, Vol. XXXVI, page 1474.
- <sup>2</sup>. පෙරේරා, 2005, පිට 103.
- <sup>3</sup>. සම්භාෂා, 2011/2012, පිට 506.
- <sup>4</sup>. මද්දුමගේ, 2008, පිට 22.
- <sup>5</sup>. වික්‍රමසිංහ, 2002, පිට, 19.
- <sup>6</sup>. කුමාරජේලි, 2005, පිට 125.
- <sup>7</sup>. මද්දුමගේ, 2008, පිට 95.
- <sup>8</sup>. කුමාරජේලි, 2005, පිට 111.
- <sup>9</sup>. කරුණාතිලක, 2010, පිට 64.
- <sup>10</sup>. අමරසේකර, 2001, පිට 100.
- <sup>11</sup>. මද්දුමගේ, 2008, පිට 113.
- <sup>12</sup>. කුමාරජේලි, 2005, පිට 108.
- <sup>13</sup>. පෙරේරා, 2005, පිට 139.
- <sup>14</sup>. ධම්මික හිමි, 2009, පිට 17.
- <sup>15</sup>. ගුණසිංහ, 2012, පිට 04.
- <sup>16</sup>. සම්භාෂා, 2011/2012, පිට 233.
- <sup>17</sup>. එම. පිට 237.