



အမှတ် ၁၅၂၊ ဇေယျသုခလမ်း၊ က-ရပ်ကွက်၊ သုဝဏ္ဏ
သင်္ဃန်းကျွန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

ဝဇ္ဇ ဌာပနာ ၂၃၃၃၊ ဝဇ္ဇ ဌာပနာ ၂၃၃၄

sarpaymahar@gmail.com
www.facebook.com/Ma.Har201507

ထုတ်ဝေခြင်း

ဒုတိယအကြိမ်

ဒီဇင်ဘာလ၊ ၂၀၂၁ ခုနှစ်

စောင်ရေ

၁၀၀၀

မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း

ကျော်မင်းမောင် (၀၉၅၄၀၃၂၈၇)

ထုတ်ဝေသူ

သိမ်သူစိုး (၀၁၂၈၅)

ပုံနှိပ်သူ

ဝင်းစိုင်းစိုင်း(နှင်းသင်းပုံနှိပ်တိုက်-၀၀၄၄၁) ၀၉၂၅၀၅၁၃၆၃၆

စာတည်း

တင်မိခိုင်

စာအုပ်ချုပ်

ကိုတင်အေး (Perfect Binding) ၀၉၅၁၈၀၄၈၁

ဖြန့်ချိရေး

မဟာစာပေ

ပုန်း - ၀၉၄၅၀၆၂၃၃၈၃ ၊ ၀၉၄၅၀၆၂၃၃၈၄

တန်ဖိုး

၄၀၀၀ ကျပ်

ထင်ဇော်မျိုးသင်

စီးပွားရေးကျွမ်းကျင်မှုအတွက် ပညတ်ချက်(၁၀)ချက် ၊ ထင်ဇော်မျိုးသင်

ရန်ကုန်၊ မဟာစာပေ ၊ ၂၀၂၁

စာ ၂၁၁ ၊ ၂၀.၅ × ၁၂.၅ ခင်တီ

(၂) စီးပွားရေးကျွမ်းကျင်မှုအတွက် ပညတ်ချက်(၁၀)ချက်

စီးပွားရေး ကျရှုံးမှုအတွက်

ပညတ်ချက် (၁၀)ချက်

ထင်ဇော်မှူးသင်

The Ten Commandments for

BUSINESS FAILURE

DONALD R. KEOUGH

Former President of The Coca-Cola Company

Foreword By WARREN BUFFETT

ဤစာအုပ်သည် ကမ္ဘာတစ်ဝန်းရှိ ထူးခြားလှသည့်

ကိုကာကိုလာမိသားစုကြီးကို တည်ဆောက်ခဲ့သော

အတိတ်၊ ပစ္စုပ္ပန်နှင့် အနာဂတ်မှ လူသားများအားလုံးကို

ရည်ညွှန်းပါသည်။

မာတိကာ

ဘာသာပြန်သူ၏ အမှာစာ	၉	
ငါရင်းဘတ်ဗတ်၏ အမှာစာ	၁၁	
နိဒါန်း	၁၇	
ပညတ်ချက် (တစ်)	စွန့်စားမှုကို ရပ်တန့်လိုက်ခြင်း	၂၇
ပညတ်ချက် (နှစ်)	ပြင်လွယ်ပြောင်းလွယ်မရှိခြင်း	၄၁
ပညတ်ချက် (သုံး)	တစ်သီးတခြားနေပါ	၆၁
ပညတ်ချက် (လေး)	ဘယ်တော့မှ မမှားနိုင်ဟု ယူဆပါ	၇၅
ပညတ်ချက် (ငါး)	လက်တစ်လုံးခြားလုပ်ခြင်း	၈၃
ပညတ်ချက် (ခြောက်)	စဉ်းစားဖို့ အချိန်မယူပါနှင့်	၉၇
ပညတ်ချက် (ခုနစ်)	ကျွမ်းကျင်သူများနှင့် ပြင်ပအတိုင်ပင်ခံများအပေါ် သင့်ယုံကြည်မှုများအားလုံး ပုံအပ်ထားလိုက်ပါ	၁၁၃
ပညတ်ချက် (ရှစ်)	ပျူရိုကရေစီကို ချစ်မြတ်နိုးပါ	၁၃၁
ပညတ်ချက် (ကိုး)	မပြတ်သားသော မက်ဆေ့ချ်များ ပေးခြင်း	၁၄၉
ပညတ်ချက် (တစ်ဆယ်)	အနာဂတ်ကို မျှော်ကြောက်ခြင်း	၁၆၇
ပညတ်ချက် (တစ်ဆယ့်တစ်)	အလုပ်နှင့်ဘဝအတွက် စိတ်အားထက်သန်မှုပျောက်ဆုံးခြင်း	၁၈၉
နောက်ဆက်တွဲ		၂၀၅
ဘာသာပြန်သူ ကိုယ်ရေးအကျဉ်း		၂၁၁

ဘာသာပြန်ဆိုသူ အမှာစာ

ယခုစာရှုသူဖတ်နေသည့် စာအုပ်ကို စဖတ်ဖြစ်သည်မှာ စာရေးသူ ဒွန်ကီရော့ကြောင့်မဟုတ်ဘဲ အညွှန်းတွင်ပါသော ဘီလ်ဂိတ်၊ ဂျက်ဝဲလ်ချ်နှင့် ဝါရင်းဘတ်ဖတ်တို့ကြောင့် ဖြစ်သည်ဟု ပထမဆုံး ဝန်ခံပါရစေ။ ဒွန်ကီရော့ ဘယ်သူဆိုသည်ကို သိ၍ ဖတ်ခဲ့ခြင်းမဟုတ်ဘဲ ဖတ်ရင်းနဲ့မှ ဒွန်ကီရော့ဆိုတာ ဘယ်လိုလူပါလိမ့်ဆိုပြီး လေ့လာဖြစ်ခဲ့သည်။ စာရေးသူ ဒွန်ကီရော့သည် တစ်အုပ်ပြီးတစ်အုပ် ဆက်တိုက်ရေးနေသော အရောင်းရဆုံးစာရင်းဝင် စာရေး ဆရာမဟုတ်ချေ (ယခုစာအုပ်သည် နယူးယောက်တိုင်းမ် အရောင်းရဆုံး စာရင်းဝင်ဖြစ်ပါသည်)။ သို့သော် သူသည် စီးပွားရေးလောကတွင် နှစ်ပေါင်း ခြောက်ဆယ်လောက် ကျင်လည်ခဲ့သော စီးပွားရေးဂန္ထဝင် တစ်ယောက် ဖြစ်သည်။ သည်စာအုပ်က သူသိထား၊ နားလည်ထားသမျှကို ပြန်လည် ဝေမျှထားသည့် ရတနာတစ်ပါးဖြစ်သည်။ ထူးခြားသည်က စာတွေ့တွေပဲ ရှိပြီး လက်တွေ့မရှိသော စီးပွားရေးဂုဏ်ကြီးများလို အောင်မြင်ရေးဖော်မြူလာ များကို သူ ပြောထားသည်မဟုတ်။

ဒါတွေလုပ်ရင် ကျန်းမာနိုင်သည်ဆိုသည့်အချက်များကို သူက ပြောပြ ထားခြင်းဖြစ်သည်။ ဒွန်ကီရော့၏ အရေးအသားက တဲ့တိုးဆန်သည်၊ တစ်ခါ

တစ်ရံ သရော်သလို ပြောသည်။ သို့သော် စာဖတ်သူကို သူပြောချင်သည့် အချက်ကို ထိရောက်အောင် ပြောနိုင်သည်။

ကျွန်တော် သိမြင်လာသည်မှာ လုပ်ငန်းခွင်အတွေ့အကြုံ များလာ လေလေ မအောင်မြင်မှုများကို ပိုပြီး လက်ခံတတ်လာလေလေ ဖြစ်သည် ဆိုသည့် အချက်ဖြစ်သည်။ ကိုယ့်ကျဆုံးမှုများ၊ မအောင်မြင်မှုများကို လေ့လာ ခြင်းဖြင့် မည်သို့အောင်မြင်မှုရအောင် လုပ်မည်ဆိုသည့်အချက်က ပိုမို အရေးကြီးလာသည်။ ယင်းအတတ်ပညာက အထူးသဖြင့် အင်တာနက် ခေတ်၊ အသိဉာဏ် တုခေတ်တွင် ပို၍ အရေးပါလာသည်။ ဒွန်ကီရော့ ကိုယ်တိုင်က ယခုစာအုပ်သည် ယခုမှစတင်သော လုပ်ငန်းများထက် အောင်မြင်နေသော လုပ်ငန်းများအတွက် ပိုမိုသက်ဆိုင်လိမ့်မည်ဟု ဆိုထား သည်။ သို့တိုင် လုပ်ငန်းစတင် သူတို့ ဖတ်လျှင်လည်း အကျိုးရှိပါသည်။ အနည်းဆုံး ကိုယ်လျှောက်လှမ်း တော့မည့် လမ်းတွင် ဒီလိုခြေလှမ်းမျိုးတွေ လှမ်းမီလာလျှင် သတိမူမိဖို့ အချက်ပြပေးနိုင်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ယခုစာအုပ် ကို ဘာသာပြန်ဖြစ်ခြင်း ဖြစ်သည်။

ကျွန်တော် ဘာသာပြန်ရေးသားခြင်း၏ ရည်ရွယ်ချက်မှာ ရှင်းရှင်း လေးဖြစ်ပါသည်။ ပေါင်းကူး လုပ်ပေးလိုခြင်းသာ ဖြစ်သည်။ အသိပညာများ ရှိနေသော စာအုပ်စာပေရတနာသိုက်နှင့် ယင်းအသိပညာများကို ဆည်းပူး လေ့လာလိုသော လူသားတို့အကြား ဘာသာစကား အတားအဆီးရှိနေခဲ့ သည်ဖြစ်သော် ယင်းအတားအဆီးကို ကျော်လွှားနိုင်ဖို့ ပေါင်းကူးပေးခြင်း အားဖြင့် မိမိတို့လိုလားရာ အသိပညာကို ဆည်းပူးနိုင်ခွင့်ရဖို့ ရည်ရွယ်ပါသည်။ ဒွန်ကီရော့၏ နှစ်ခြောက်ဆယ်အတွင်းအားကို စာဖတ်သူတို့ ရရှိနိုင်ဖို့ တစ်ထောင့်တစ်နေရာမှ ကူညီခွင့်ရလိုက်သည်ဆိုလျှင် ဝမ်းသာပီတိဖြစ်မိပေ မည်။

ထင်ဇော်မှူးသင်



ဝါရင်းဘတ်ဖတ်၏ အမှာစာ

ယခုရေးမည့်စာသည် ကျွန်တော့်အတွက် ကိုယ့်ထက် သာလွန်ကောင်းမွန်သောသူများနှင့် ကျွမ်းဝင်ရင်းနှီးဖို့ ကြိုးစားသင့်သည့်အကြောင်းကို ထောက်ခံသည့်စာ ဖြစ်ပေသည်။ ထိုသို့လုပ်ခြင်းအားဖြင့် သင့်ကိုယ်သင် အဆင့်တစ်ဆင့် ထပ်မြင့်လိုက်ခြင်းဖြစ်လာမည်မှာ သံသယဖြစ်စရာမရှိပါ။ ကျွန်တော့်အတွက် အိမ်ထောင်ပြုရာတွင် ယင်းအချက်က အလုပ်ဖြစ်ခဲ့သလို ဒွန်ကီရောနှင့်အပေါင်းအသင်းဘဝတွင်လည်း ယင်းအချက်က အလုပ်ဖြစ်ခဲ့ပါသည်။

ဒွန်ကီရောနှင့်အတူရှိနေချိန်တွင် ကျွန်တော့်အဖို့ အပေါ်ကို တက်နေသည့် ဓာတ်လှေကားစီးနေသလို ခံစားရသည်။ ကျွန်တော့်ကိုယ်ကျွန်တော်နှင့် ပတ်ဝန်းကျင်ကမ္ဘာကြီးအပေါ် ပိုပြီး ယုံကြည်မှုရှိလာအောင်၊ ကျွန်တော့်အမြင်များကို မြင့်တက်လာအောင် လုပ်ပေးလာနိုင်သည်အထိ သူက ကျွန်တော့်အပေါ်တွင် အပြုသဘော မြင်သည့်အမြင်ရှိခဲ့သည်။ ဒွန်နှင့်သင် အတူရှိနေလျှင် တစ်ခုမဟုတ်တစ်ခု သင်ယူစရာ ရှိနေမည်ဖြစ်သည်။ သူသည် မယုံနိုင်လောက်အောင် တော်သော စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်တစ်ယောက် ဖြစ်သည်။ အရာရှိကောင်းတစ်ယောက်၏ အကြီးကျယ်ဆုံး ပြီးမြောက်မှု

ဆိုသည်မှာ ကိုယ်တိုင်လုပ်ကိုင်ခြင်းထက် ကိုယ့်ဝန်ထမ်းများမှတစ်ဆင့် လုပ်ငန်းများကို ပြီးစီးစေခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ယခု သင့်ရှေ့တွင် ရောက်နေသော ဒွန်ဆိုသည်မှာ ကမ္ဘာတစ်ဝန်းတွင်ရှိသော လူတန်းစားပေါင်းစုံမှ လူများက သူ အောင်မြင်ဖို့ ကူညီဆောင်ရွက်ပေးချင်နေအောင် လုပ်နိုင်စွမ်းရှိသူ ဖြစ်ပါသည်။ သူ အဲသည်လို လုပ်နိုင်ခဲ့တာ မျက်မြင်သက်သေတွေ့ခဲ့ပြီး ဖြစ်သည်။

ယင်းသို့ လုပ်နိုင်ခြင်းအတွက် ဖြစ်နိုင်သည့်အချက်တစ်ခုက အခြေအနေတစ်ခုကို လူ့သဘောသဘာဝရှုထောင့်မှ သူ့လောက် ဘယ်သူမှ နားမလည်ခြင်းကြောင့်လည်း ဖြစ်နိုင်သည်။ သူသည် ကျွန်တော့် ကလေးများကို ကျွန်တော့်ထက် ပိုမိုကောင်းမွန်အောင် အကြံပေးနိုင်ပြီး ယင်းသို့ လုပ်ပေးခြင်းအတွက်လည်း ကလေးများက သူ့ကို ချစ်ကြသည်။ သူသည် မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းဟု သူ သတ်မှတ်ထားသော လူတိုင်းအတွက် ထိုသို့ လုပ်ပေးခြင်းဖြစ်သည်။ မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းဟု သူခေါ်သည့် လူတွေက အတော်များပါသည်။

ကျွန်တော်ဆရာရင်း Ben Graham ကို ရည်စူးပြီး ပေးထားသည့် The Graham Group သည် နှစ်နှစ်လျှင် တစ်ခါလောက် စုဆုံလေ့ရှိကြသည်။ ယင်းပွဲသို့ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေရင်းများ (ဒွန်အပါအဝင်) တက်လေ့ရှိသည်။ အဲသည်ပွဲကိုလာသည့် လူတိုင်းက ဒွန်ကို အဓိက စကားပြောသူအဖြစ် မြင်ချင်ကြသည်။ အထူးသဖြင့် ဘီလ်ဂိတ်ဆိုလျှင် ဒွန်ကီရော့ စကားပြောသည်ကိုသာ မြင်တွေ့ချင်သည်။ သူက ဒွန် စကားပြောသည်ကို နားထောင်ရသည့်ခံစားချက်ကို ကြိုက်နေခြင်းဖြစ်သည်။ ဒွန်ပြောသည့်စကားများက လက်တွေ့အဓိပ္ပာယ်ရှိပြီး စိတ်အားတက်ကြွမှုကို ဖြစ်စေနိုင်သည်။ ဒွန်က သင့်ကို ငြင်းပယ်သည့်အကြောင်းပြောလျှင်ပင် အင်မတန်ကောင်းမွန်စွာ ပြောသဖြင့် သင်သည် သူ့စကားမှာ မျောပြီး ကျေနပ်နေနိုင်သည်။

Berkshire Hathaway ဘုတ်အဖွဲ့တွင် ဒွန်ပါသည်။ အကြောင်းမှာ ကျွန်တော့်အတွက် သော့ကို ယုံကြည်စိတ်ချစွာဖြင့် ပေးအပ်ထားနိုင်သော နည်းပါးလှသည့် လူများအနက် တစ်ယောက်ဟု ယုံကြည်သောကြောင့် ဖြစ်သည်။ အတူတကွရှိခဲ့သော အချိန်များကို ပြန်ကြည့်လျှင် လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်းငါးဆယ်က အိုမာဟာရှိ ဖာနန်လမ်းတွင် မျက်နှာချင်းဆိုင်နေခဲ့သော အချိန်များကို ပြန်သွားရမည်။ အဲသည်အချိန်က ကျွန်တော်တို့ နှစ်ယောက်သည် မိသားစုအတွက် ငွေရှာနေသော လူနှစ်ယောက်မျှသာ

ပညတ်ချက် (၁၀)ချက်

ဖြစ်နေသေးသည်။ အဲသည်အချိန်က နောင်တစ်ချိန်တွင် တစ်ယောက်က ကိုကာကိုလာကုမ္ပဏီ၏ ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်ပြီး နောက်တစ်ယောက်က Berkshire Hathaway ၏ အကြီးအကဲဖြစ်လာမည်ဟု ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက်က သင့်ကို ပြောလျှင် ‘မင်းတို့မိဘတွေ မင်းတို့နှစ်ယောက်ကို ထောက်ပံ့နိုင်ဖို့ ငွေအလုံအလောက် ရှိပါစေလို့ ငါ မျှော်လင့်ပါတယ်’ ဆိုပြီး သင်ပြန်ပြောမှာ သေချာပါသည်။ တစ်ကြိမ်တွင် ကျွန်တော် သူ့အိမ်တံခါးကို သွားခေါက်ပြီး ဒေါ်လာတစ်သောင်း လောက် ကျွန်တော်နှင့်အတူ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံနိုင်မလားဟု မေးခဲ့ဖူးသည်။ သူက ကျွန်တော့်ကို တစ်ခါတည်း ငြင်းလိုက်သည်။ ပြောသာ ပြောရသည်။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်ဆိုလည်း အဲသည်အချိန်က ဝါရင်း ဘတ်ဖတ်ကို သူ့လိုပဲ ငြင်းမိပေလိမ့်မည်။

ကျွန်တော်တို့မိသားစုနှစ်စုသည် အင်မတန်ခင်မင်ကြသည်။ ကလေးများက အိမ်နှစ်အိမ်စလုံးကို ဥဒဟို ဝင်ထွက်သွားလာနေကြသည်။ သူတို့တွေ ဟူစတန်ကိုပြောင်းရတော့ ကျွန်တော့်ကလေးများ အတော်လေး စိတ်မကောင်းဖြစ်ကြသည်။ သူတို့အိမ်ပြောင်းသည့်နေ့ကဆိုလျှင် မျက်ရည် ပင်လယ်အိုင်နေတော့သည်။

ပြန်စဉ်းစားကြည့်လျှင် စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းပါသည်။ ဒွန်နှင့် ကျွန်တော်တို့သည် အနာဂတ်တွင် ကျွန်တော့်စီးပွားဖက်ပါတနာဖြစ်သူ ချာလီ မန်းဂါးကြီးပြင်းလာသည့်နေရာနှင့် ကိုက်တစ်ရာအကွာပင်မရှိသော အကွာ အဝေးတွင် နေထိုင်နေကြခြင်းဖြစ်သည်။ ဒွန်က ဟူစတန်နှင့် အက်တလန် တာကို ပြောင်းသွားသည်။ ချာလီက လော့အိန်ဂျလစ်ကို ရွှေ့သွားသည်။ သို့သော် နောက်ပိုင်း ကျွန်တော်တို့ ခင်မင်ရင်းနှီးသော မိတ်ဆွေများနှင့် စီးပွားဖက်များ ဖြစ်လာကြပြီး ကျွန်တော်တို့ထံတွင် အိုမာဟာအသွေးအသား က စီးဆင်းနေဆဲ။ ယနေ့ကာလတွင် လူအတော်များများက သူတို့သည် အိုမာဟာက လာသည်ဆိုသည့်စကားကို ဂုဏ်ဒြပ်တစ်ခုအနေဖြင့် ပြောဆိုနေ ကြသည်။

ဒွန်တစ်ယောက် အိုမာဟာကနေ ပြောင်းသွားသည့်တိုင် အဆက် အသွယ် ရှိနေဆဲဖြစ်သည်။ အယ်ဖာဖာ ကလပ်တွင် တွေ့သည်။ အိမ်ဖြူတော် တွင် တစ်ခါတွေ့သေးသည်။ ထို့နောက် ၁၉၈၄ ခုနှစ်တွင် ‘ချယ်ရီအရသာဖြင့် ပိုမိုနှစ်ခြိုက်ဖွယ်ကောင်းသော’ဆိုပြီး ပက်စီကို ကျွန်တော် သဘောကျသည့် အကြောင်းရေးထားသည့် ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ်ကို သူ ဖတ်လိုက်ရသည်။

နောက်တစ်နေ့တွင် သူက သူတို့၏ ထုတ်ကုန်အသစ်ဖြစ်သည့် ချယ်ရီ ကုတ်ကို ပို့ပေးလိုက်ပြီး ‘နတ်ဘုရားတို့၏ ဝတ်ရည်’ ကို မြည်းစမ်းသည့်ပွဲကို တက်ဖို့ ဖိတ်ပါသည်။ ချယ်ရီကုတ်ကို ကျွန်တော် သောက်ပြီးသည့်နောက် ‘အရသာမြည်းတဲ့ စမ်းသပ်မှုတွေကို မေ့လိုက်တော့ ဒွန်။ ဒီဖျော်ရည် အကြောင်း သိပ်တော့မသိဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် သိတာကတော့ ဒီ ဖျော်ရည်က ပေါက်မယ့်ဟာပဲ’ ဟု သူ့ကို လှမ်းပြောလိုက်သည်။

ထို့နောက် ကျွန်တော် ပက်စီကနေ ကိုကာကိုလာကို ချက်ချင်း ပြောင်းပစ်လိုက်ပြီး ချယ်ရီကုတ်ကို Berkshire Hathaway ၏ တရားဝင် ဖျော်ရည်အဖြစ် သတ်မှတ်လိုက်သည်။

နှစ်အနည်းငယ်အကြာတွင် ကျွန်တော်သည် ကုတ်၏ စတော့ ရှယ်ယာများကို စတင်ဝယ်ယူဖြစ်သည်။ သို့သော် ဒွန်ကို အသိမပေးဖြစ်ချေ။ အကြောင်းမှာ ယင်းသို့ ပြောလိုက်ပါက သူသည် သူ့ကုမ္ပဏီ၏ ရှေ့နေကို ပြောပြဖို့ လိုကောင်းလိုမည်ဖြစ်ပြီး ယင်းသို့လုပ်ဖို့လိုခြင်းကြောင့် နောက်ဆက် တွဲ ဘာတွေဆက်ဖြစ်မည်ဆိုသည်ကို မည်သူမျှ မသိနိုင်ချေ။ ကျွန်တော်က သူ့ကို နေရခက်သော အနေအထားရောက်အောင် မလုပ်ချင်ပါ။ မည်သို့ပင် ဖြစ်စေ သူက ကျွန်တော့်ကို ဖုန်းခေါ်လာပြီး ‘ခင်ဗျား အရင်တုန်းက ကုတ်ရဲ့ ရှယ်ယာတွေကို တစ်ခု နှစ်ခုတောင် မဝယ်ခဲ့ဖူးဘူးနော်၊ အခု ဝယ်နေပြီလား’ ဟု မေးသည်။ ‘အေးဗျာ... ကျွန်တော် ဝယ်ဖြစ်နေတာပေါ့’ ဟု ပြန်ဖြေလိုက်သည်။ အဲသည်အချိန်တွင် ကျွန်တော်တို့ ကိုကာကိုလာ ကုမ္ပဏီ၏ ၇ ဒသမ ၇%ကို ဝယ်ယူပြီးဖြစ်သည်။

ထိုသို့ဝယ်ယူဖို့ ဆုံးဖြတ်ရသည်မှာ အလွန်လွယ်ကူပါသည်။ အထူး သဖြင့် သူ ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်နေသည်ကို သိနေသည့်အတွက် ဖြစ်သည်။ ၁၉၈၈ ခုနှစ် သူတို့ဘာလုပ်နေသည်ကို သူတို့ကောင်းစွာ နားလည်ပြီး မှန်ကန်သည့် လုပ်ဆောင်မှုကိုသာ လုပ်သည့်အတွက် တန်ဖိုးရှိသော ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်သ ည်ဟု ကုတ်ကို ကျွန်တော် မြင်မိသည်။

အကယ်၍ သင်သည် ကိုကာကိုလာကုမ္ပဏီကို လူသားအသွင်ဖြင့် မြင်ယောင်ကြည့်ချင်သည်ဆိုပါကယင်းသည် ဒွန်ကီရော့ပင်ဖြစ်မည်။ သူသည် မစ္စတာ ကုတ်အဖြစ် အရင်တုန်းကလည်း ဖြစ်ခဲ့သည်။ အခုလည်း ဖြစ်နေဆဲ။ သူက ဘန်ဖရန်ကလင်ကျောင်းထွက် ‘သင့်ဆိုင်ကို ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက် ပါ၊ ထိုသို့လုပ်ခြင်းက သင့်ကို ပြန်စောင့်ရှောက်ပါလိမ့်မည်’။ ရိုးရိုးလေး

ပညတ်ချက် (၁၀)ချက်

ပြောရလျှင် သူ့ အမြဲတမ်း ကြိုးစားနေသည့်အရာက ကိုကာကိုလာသည် အမြဲတမ်း မှန်သည့်အတိုင်း လုပ်ဖြစ်ဖို့ဖြစ်ပြီး ယင်းသို့လုပ်ခြင်းအားဖြင့် သူသည်လည်း အမြဲတမ်း မှန်သည့်အရာကို လုပ်ဖြစ်နေမည်ဟု သူက ယုံကြည်သည်။

ဒွန်၏ အကောင်းဆုံးစွမ်းရည်က ကိစ္စတစ်ခုအတွက် မလိုအပ်သော အရာများကို ဖြတ်တောက်ပစ်နိုင်ခြင်း ဖြစ်သည်။ ဗျူရိုကရေစီမြို့ကို သူက ဖောက်ထွက်သွားနိုင်သူဖြစ်သည်။ ‘ရိုးရှင်းနိုင်သမျှ’ ဆိုသည်မှာ သူ့ခံယူချက် ဖြစ်သလို ကျွန်တော့်ခံယူချက်လည်းဖြစ်သည်။

ဟားဘတ်အယ်လန်က သမ္မတအဖြစ် ဝင်ရွေးလျှင် အရွေးခံရနိုင် သော သူသိသော စီးပွားရေးသမား နှစ်ယောက်မှာ ဂျက်ဝဲလ်ချ်နှင့် ဒွန်ကီ ရော ဖြစ်သည်ဟု ဆိုခဲ့ဖူးသည်။ ထိုအဆိုကို ကျွန်တော် ထောက်ခံပါသည်။ သူတို့နှစ်ယောက်စလုံးတွင် ပင်ကိုသဘာဝကို ထူးချွန်လွန်းလှသည်။ သူတို့ နှစ်ယောက်ထံမှ ကျွန်တော်တို့ သင်ယူစရာတွေ အများကြီးရှိပါသည်။

သည်လောက် နှစ်တွေအများကြီး ကြာခဲ့ပြီးသည့်တိုင် ဒွန်ကီရော နှင့်တွေ့တိုင်း ချယ်ရီကုတ် သောက်လိုက်သလိုပင် ကျွန်တော်သည် ပြန်လည် လန်းဆန်းလာသည်ဟု ခံစားရသည်။ သူ့အဟုန်ကို ဘယ်တုန်းကမှ ဆုံးရှုံးခဲ့ ခြင်းမရှိခဲ့ချေ။ ကျွန်တော် သူ့ကို ကုတ်၏ ဘုတ်အဖွဲ့တွင် တွေ့ခဲ့ရသည်။ နောက် ဘက်ရှိုင်းယားဘုတ်အဖွဲ့တွင်။ ဒွန်သည် စိတ်အားထက်သန်မှုအပြည့်၊ ပေးဆပ်ထားမှုအပြည့်ဖြင့် အစီအစဉ်များ၊ ခွန်အားများ၊ အကြံဉာဏ်များဖြင့် ကျွန်တော်တို့အားလုံးကို မက်ထားသော အိပ်မက်များဆီသို့ ခေါ်ဆောင်နေ ဆဲ။ ဒွန်ကီရော၏ ထူးခြားသော အမြင်ကို အခြားသူများအား သည်စာအုပ် လေးမှတစ်ဆင့် မျှဝေပေးနိုင်တော့မည်မို့ ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာဖြစ်လှပါသည်။



နိဒါန်း

လွန်ခဲ့သော နှစ်နှစ်ဆယ်ခန့်က ကိုကာကိုလာ ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌအနေ ဖြင့် မိန့်ခွန်းပြောပေးရန် မိုင်ယာမီ စားသုံးသူများကွန်ဗင်းရှင်းကြီးတစ်ခုက ဖိတ်ကြားခဲ့ပါသည်။ ‘အောင်မြင်သူများနှင့် ပူးပေါင်းပါ’ ဆိုသည့် ခေါင်းစဉ် ဖြင့် ကျင်းပကြခြင်းဖြစ်ပြီး သူတို့က ကျွန်တော့်ကို စီးပွားရေးတွင် အောင်နိုင် သူ တစ်ယောက်ဖြစ်အောင် မည်သို့လုပ်ရမည်ဆိုသည့်အကြောင်း ပြောပေး နိုင်မလားဟု မေးသည်။ အတိုချုပ်ပြောရလျှင် အောင်မြင်မှု၏ လျှို့ဝှက်ချက် များကို သိချင်ကြခြင်းဖြစ်သည်။

ထိုတောင်းဆိုချက်သည် ဝင့်ကြွားစရာ တာဝန်ပေးမှုတစ်ခု ဖြစ်သည့် တိုင် အထပ်ထပ်အခါခါ စမ်းသပ်ထားပြီးသား၊ မှန်လည်း မှန်ကန်သော ‘စီးပွားရေးတွင် အောင်မြင်ရေးနည်းလမ်းများ’ ကို ကိုယ်တိုင် စီးပွားရေး လုပ်ကိုင်ထားဖူးခြင်းမရှိဘဲနှင့် ယင်းအကြံများကိုပေးမည့် ဟောပြောသူများနှင့် စာရေးသူများ မနည်းမနော ရှိပါသည်။ ဘောလုံးနည်းပြများမှသည် စီအီးအို ဟောင်းများ၊ စိတ်ပညာရှင်များမှသည် ဆရာဆရာမများ၊ တရားဟောဆရာ များ၊ ရှေ့ဖြစ်ဟောဆရာများ၊ အောင်မြင်ရေးဂုရုများသည်လည်း စာမျက်နှာ များပေါ်တွင်လည်းကောင်း၊ ကမ္ဘာ့စင်မြင့်ပေါ်တွင်လည်းကောင်း အကြိမ်ကြိမ်

ဟောပြောခဲ့ပြီးဖြစ်သည်။ ကောင်းမွန်သောအချက်များ ပါရှိသည့်တိုင် သတ္တုချကြည့်လိုက်လျှင် ‘အလုပ်ကြိုးစားလုပ်’နှင့် ‘မင်းအမေ ပြောတဲ့ ဟာသာလုပ်’ဆိုသည့် အချက်နှစ်ချက်သာ ထွက်လာလိမ့်မည်။ ဘဝသက်တမ်းတစ်ခုလုံး စီးပွားရေးလောကတွင် ကုန်ဆုံးခဲ့ပြီးနောက် ကျွန်တော်သည် စီးပွားရေးလောကလို အပြောင်းအလဲများပြီး ရွေ့လျားနေသည့် နေရာ မဆိုထားဘိမည်သည့်အရာအတွက်ကိုမဆို အောင်မြင်မှုကို အာမခံနိုင်သော နည်းဥပဒေများ သို့မဟုတ် ဖော်မြူလာအဆင့်ဆင့်ကို မတွေ့ခဲ့ဖူးပါ။

ခေါင်းဆောင်မှုနှင့်ပတ်သက်ပြီး အသည်းအသန် လေ့လာနေကြသည့်တိုင် မည်သူတွင်မှ သေချာသော အဖြေမရှိပါ။ လူမှုရေးပါမောက္ခတစ်ယောက်သည် သူ့အကယ်ဒမီ ဘဝသက်တမ်းတစ်လျှောက်လုံးတွင် ‘ခေါင်းဆောင်မှု’ အကြောင်းကို လေ့လာခဲ့သည်။ ကျောင်းဆရာသက်တမ်းတစ်လျှောက်လုံး သူ့သင်တန်းမှ ထွက်သွားသော ကျောင်းသားပေါင်း နှစ်ထောင်နီးပါး၏ အသက်မွေးဝမ်းလမ်းကြောင်းကို ခြေရာခံလေ့လာခဲ့ပြီး သူ့လေ့လာမှုအဆုံးသတ်သွားချိန်တွင် ကောက်ချက်ချမှုတစ်ခု သူ ရလိုက်သည်။ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက် ဟုတ်မဟုတ်ကို သိချင်သည်ဆိုလျှင် အဲသည်လူနောက်ကို အခြားသူများ လိုက်ပါခြင်း ရှိမရှိဆိုသည်ကို စောင့်ကြည့်ခြင်းသည်သာ တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းဖြစ်သည်ဟု သူက ဆိုခဲ့သည်။

ထို့ကြောင့် အောင်မြင်ရေး နည်းလမ်းများအကြောင်း ပြောခိုင်းလာသောအခါ ကျွန်တော် မလုပ်နိုင်ကြောင်း ပြန်ပြောလိုက်ရသည်။ သို့သော် ကျွန်တော် လုပ်နိုင်သည်က မည်ကဲ့သို့ ရှုံးနိမ့်ရမည်ကိုတော့ ပြောပေးနိုင်ကြောင်းနှင့် ကျွန်တော့်ဖော်မြူလာအတိုင်း လိုက်လုပ်သည့် မည်သူမဆို အရှုံးသမားအဖြစ် အကြီးအကျယ် အောင်မြင်မည်ကို အာမခံသည်ဟု ပြောလိုက်သည်။

သို့ဖြင့် ကျွန်တော်သည် အဲဒီမိန့်ခွန်းကို ပြောဖြစ်ခဲ့ပြီး နောက်ပိုင်းတွင် ကီရော့၏ စီးပွားရေးကျဆုံးမှုများအတွက် ပညတ်ချက်ဆယ်ချက်ဆိုပြီး ဖြစ်လာခဲ့သည်။ ယင်းမိန့်ခွန်းလေးကို နောက်ပိုင်းတွင် နည်းနည်းချင်း ပြင်ဆင်ရင်း ယခုလို စာအုပ်အသေးလေး ဖြစ်လာလေသည်။ ယင်းစာအုပ်လေးသည် နှစ်ပေါင်းခြောက်ဆယ် အတွေ့အကြုံမှ ထုတ်နုတ်ထားခြင်းဖြစ်သည်။ အဆိုပါအတွေ့အကြုံသည် ၁၉၄၉ ခုနှစ်တွင် နီဘာရာစကာရှိ အိုမာဟာမြို့ အဲသည်အချိန်တုန်းက မီဒီယမ်အသစ်ဖြစ်သော တယ်လီဗီးရှင်း

ပညတ်ချက် (၁၀)ချက်

ထုတ်လွှင့်မှု အစီအစဉ်မှ စတင်ခဲ့သည်။

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ပြီးနောက် GI ထောက်ပံ့ကြေးဖြင့် ခရိတ်ယူနီဇာစီတီတက်နေတုန်း တယ်လီဗေးရှင်း အရသာကို စတွေ့ခဲ့သည်။ ဥပဒေကျောင်းသွားတက်မည်ဟု ဝေဝေဝါးဝါး စဉ်းစားနေဆဲမှာပင် ဒဿနဘာသာရပ်ကို လူသားများအကြောင်း အထူးပြုဖြင့် ဒီဂရီရခဲ့သည်။ နှစ်အတော်ကြာအောင် ဒဿနပညာရှင်တစ်ယောက် အလိုရှိကြောင်း ကြော်ငြာတစ်ခုတလေတောင် မတွေ့ခဲ့ရချေ။ ကျွန်တော်သည် စကြဝဠာထဲတွင် လူသား၏ အခန်းကဏ္ဍအကြောင်း၊ အကောင်းနှင့်အဆိုးတို့၏ သဘောသဘာဝ၊ အရိပ်များနှင့် လက်တွေ့ဘဝတို့အကြောင်း အကြီးအကျယ် ငြင်းခုံဆွေးနွေးရခြင်းကို နှစ်ခြိုက်သူဖြစ်သည်။ အမ်ဘီအေသမားများက အကျိုးမရှိသော ဗဟုသုတများဟု ရှုတ်ချသည့်တိုင် လက်ရှိကမ္ဘာ့သမိုင်းတွင် ဖြစ်ပျက်နေသော အရာအများစုသည် သေဆုံးခဲ့သည်မှာ ကြာပြီဖြစ်သော ဒဿနပညာရှင်များ၏ စဉ်းစားတွေးခေါ်ပုံများမှ ဆင်းသက်လာခြင်း၊ အကြံဉာဏ်ချင်း ပွတ်တိုက်ရာမှ ဖြစ်ပျက်လာခြင်းဖြစ်ပါသည်။

ကောလိပ်တွင် ရှိစဉ်ကတည်းက လူသားတို့အကြောင်း စိတ်ဝင်စားမှုသည် ကျွန်တော့်ကို စကားရည်လှပွဲအဖွဲ့အစည်းများ၊ တန်ဖျာပတ္တိဉာဏ်ဖြင့် စကားပြောရခြင်းနှင့် နောက်ဆုံး ပါဗောမင့်အနုပညာများဆီသို့ ရောက်ရှိသွားစေသည်။ နောက်ဆုံး ယူနီဇာစီတီဆေးကျောင်းတွင် လူအကန်အသတ်ဖြင့်သာ ကြည့်သော တိုက်ရိုက်ထုတ်လွှင့်မှုတစ်ခုကို ကြေညာသူလုပ်ပေးရန် ကျွန်တော် ကမ်းလှမ်းခံရလေသည်။ အဆိုပါ ထုတ်လွှင့်မှုမှာ နေမကောင်း ဖြစ်နေသော တိရစ္ဆာန်ကို ခွဲစိတ်မှုပြုလုပ်ခြင်း အကြောင်းဖြစ်ပြီး ယင်းကို စာသင်ခန်းမရှိ မျက်နှာပြင်ကျယ်တီဗီတွင် တိုက်ရိုက်ပြမည်ဖြစ်သည်။ ကံမကောင်းစွာပင် ခွဲစိတ်ခံတိရစ္ဆာန်လေးသည် ခွဲစိတ်မှုအစမှာပင် သေသွားသောကြောင့် ထိုထုတ်လွှင့်မှုသည် ခဏတာဖြင့် ပြီးဆုံးသွားသည်။ သို့ဖြင့် အခြားတိရစ္ဆာန်တစ်ကောင် ခေါ်မလာခင်စပ်ကြား အချိန်ကွက်လပ် အကြာကြီးကို ကျွန်တော်က စကားဖြည့် ပြောရပါသည်။ လူနည်းနည်းပဲရှိသော ထုတ်လွှင့်မှုဖြစ်၍ ကံကောင်းသွားခြင်းဖြစ်သည်။ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ပြောရလျှင် ယင်းအဖြစ်အပျက်က ကျွန်တော့်ကို Reality TV များ၏ အစဦးဆောင်သူတစ်ယောက် ဖြစ်စေခဲ့သည်ဟု ထင်ပါသည်။ ကျွန်တော်သည် လူအများနှင့် ပြောဆိုဆက်ဆံခြင်းကို စွဲနေသည့်တိုင် ဥပဒေနှင့်ပတ်သက်သော

သင်တန်းများ တက်ဖြစ်လိုက်ပြီး ကျွန်တော့်ကို ဥပဒေပညာက ဆွဲဆောင်နိုင်၊ မနိုင် စမ်းကြည့်လိုက်ပါသေးသည်။ နောက်ဆုံးတော့လည်း မီဒီယာဆက် သွယ်ရေးလောကထဲကိုပဲ ပြန်ရောက်လာပါသည်။

ကျောင်းတက်တုန်းက မီဒီယာပညာနှင့်ပတ်သက်ပြီး ပညာသင်ဆု ရခဲ့ပြီး ယင်းပညာသင်ဆုက ကျွန်တော့်ကို WOW TV တွင် အလုပ်သင် အဖြစ် အခွင့်အရေးရစေခဲ့သည်။ ပထမဆုံးလုပ်ရသည်က ချီကာဂိုအနောက် ပိုင်းရှိ ပရော်ဖက်ရှင်နယ် အမေရိကန်ဘောလုံးကစားပွဲအား တီဗီတွင် တိုက်ရိုက်ထုတ်လွှင့်သည်ကို ကြေညာပေးရသည့်အလုပ်ဖြစ်သည်။ ယင်းပွဲ မှာ နေရှင်နယ်ဖွတ်ဘောလိဂ်၏ ရာသီအကြံဖြင့်ပွဲအဖြစ် Los Angeles Rams နှင့် New York Giants အသင်းတို့ အိုမာဟာတွင် ကစားမည့် ပွဲဖြစ်သည်။ ပုံမှန်ပွဲကြေညာသည့်သူက ထုတ်လွှင့်မှုမီဒီယာအသစ်ဖြစ်သည်။ တီဗီတွင် ထုတ်လွှင့်မည့်အစီအစဉ်ကို မလုပ်ချင်၍ ငြင်းလိုက်ခြင်းဖြစ်ပြီး တီဗီမှ အားကစားအစီအစဉ်များ ထုတ်လွှင့်သည့်ကိစ္စမှာ အလုပ်ဖြစ်မည် မဟုတ်ဟု သူ့စကားနားထောင်သည့် မည်သူ့ကိုမဆို သူက မှတ်ချက်လိုက် ပေးလေသည်။

ထို Rams - Giants ပွဲသည် ကျွန်တော့်ဘဝအတွက် မီးမောင်း ထိုးပြစရာ ပွဲတစ်ခုတော့ မဟုတ်ပါ။ ကစားကွင်းမှာ ဘေ့စ်ဘောကစားကွင်းကို ပြောင်းလဲထားသည့်ကွင်းဖြစ်ပြီး ကျွန်တော်တို့အတွက် ချထားပေးသည့် ကြေညာရမည့် နေရာမှာ တစ်ဖက်စွန်းတွင် ချထားပေးခြင်းဖြစ်ရာ မိုက်က ရီဖုန်းကို ကိုယ့်ရှေ့တွင် ချထားရသည့် ကျွန်တော်အဖို့ ကွင်းတစ်ခုလုံးကို မမြင်နိုင်ဘဲ ကွင်းတစ်ဝက်ကိုသာ မြင်နိုင်သည်။ ထို့ပြင် ကစားသမားများကို ကူရှာပေးမည့် အကူကလည်း မူးပြီးရောက်လာသည်။ ဘာပြောရမှန်းကို မသိ ဖြစ်ရသည်။

အမှန်တော့ အဆိုပါပွဲသည် နောက်လာမည့် WOW ၏ နီဘရာ စကာတက္ကသိုလ် အိမ်ကွင်းကစားပွဲများအတွက် အကြံ့သွေးပူလေ့ကျင့်ခန်း ဖြစ်သည်။ နီဘရာစကာတက္ကသိုလ်ဘောလုံးအသင်းဖြစ်သော ဟက်စကာ Husker အသင်းကို တစ်ပြည်နယ်လုံးက ဘာသာရေးတမျှ ရူးသွပ်ကြသည်။ အဲသည်အချိန်က နီဘရာစကာပြည်နယ်တစ်ခုလုံးတွင်မှ တယ်လီဗေးရှင်း စက် ရာကျော်မျှသာ ရှိသော်လည်း စတေရှင်စီမံခန့်ခွဲရေးအဖွဲ့က စိတ်အား ထက်သန်မှု နည်းနည်းမျှ မလျော့ပါချေ။ သူတို့က မီဒီယာအသစ်ဖြစ်သည့်

ပညတ်ချက် (၁၀)ချက်

တယ်လီဗေးရှင်းသည် အခြားသော မီဒီယာအားလုံးကို ကျော်ဖြတ်သွားမည် ဟူ၍ ယုံကြည်ထားကြသည်။ နောက်ဆုံးတွင်လည်း အဲဒီအတိုင်း တကယ် ဖြစ်ခဲ့သည်။

သိပ်ပြီး မလှပသည့် Rams- Giants ပွဲဖြစ်ခဲ့သော်လည်း ကျွန်တော့်ကို နီဘရာစကာပွဲတိုင်းကို ကြည့်ဖို့ ဆက်လက်ခွင့်ပြုခဲ့ပါသည်။ အသံလွှင့်သည့် အခန်းကျဉ်းကလေးထဲသို့ လိုအပ်သော ကိရိယာအားလုံးကို ထည့်သွင်းနိုင်ဖို့ ကျွန်တော် ဝိုင်းကူညီရပါသည်။ သို့သော် တန်ပါသည်။ တစ်ပတ် လျှင် ငါးဆယ့်ငါးဒေါ်လာ ပေးပါသည်။ များပြားလှသော ပမာဏ ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ပြင် ‘ကီရော့၏ ကော်ဖီကောင်တာ’ ဆိုပြီး နေ့စဉ် စကား ပြောခန်းတစ်ခု လုပ်ခဲ့ပါသေးသည်။ နောက်ပိုင်းတွင် ပရော်ဖက်ရှင်နယ် ပိုပီသပြီး ပိုပြီးရယ်ရသော ပရိုဂရမ်တစ်ခုကို ဂျွန်ကာဆင်ဟုခေါ်သော လူငယ်တစ်ယောက်က မီဒီယာ အသစ်တစ်ခုတွင် လုပ်ပါသည်။ သူလည်း တစ်ပတ်ကို ငါးဆယ့်ငါး ဒေါ်လာရပါသည်။ ဂျွန်နှင့် ကျွန်တော်တို့ နှစ်ယောက်သည် တစ်ဘဝစာ မိတ်ဆွေများ ဖြစ်ခဲ့ကြသည်။

အသံလွှင့်သည့်လုပ်ငန်းသည် စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းသော်လည်း ကျွန်တော့်အစီအစဉ်၏ စပွန်ဆာဖြစ်သော Paxton and Gallagher’s Butternut Coffee က ကျွန်တော့်ကို တစ်ပတ်လျှင် ခုနစ်ဆယ့်ငါးဒေါ်လာ ဖြင့် သူတို့ကုမ္ပဏီကိုလာဖို့ ကမ်းလှမ်းပါသည်။ ‘ပက်စတန်နှင့် ဂါလာဂျာ’ သည် အိုမာဟာတွင် ရုံးထိုင်သော ဒေသဆိုင်ရာ အစားအသောက် လက် ကားဆိုင်ကြီးဖြစ်သည်။ အလုပ်သစ်ကိုလုပ်လျှင် ငွေပိုရမည်၊ ခရီးသွားရသည့် အချိန်နည်းသွားမည်၊ အိမ်တွင် ဇနီးအသစ်စက်စက် မစ်ကီနှင့် အတူနေချိန် ပိုများလာမည်။ ထို့ကြောင့် ကျွန်တော်သည် ၁၉၅၀ ပြည့်နှစ်တွင် ကော်ပိုရိတ် ကမ္ဘာကို ဝင်ရောက်ခဲ့ပြီး အဲသည်အချိန်ကတည်းက နောက်ပြန်လှည့်မကြည့် ဖြစ်တော့ချေ။

၁၉၅၈ ခုနှစ်တွင် သူတို့၏ အောင်မြင်လှသော Swanson Foods လုပ်ငန်းအား Campbell Soups အား Campbell Soups ကို ရောင်းချ လိုက်သည့် ဂီးဘတ်နှင့် ကလက်ဆွမ်ဆန်တို့က ပက်စတန်နှင့် ဂါလာဂျာ ကုမ္ပဏီကို ဂါလာဂျာမိသားစုထံမှ ဝယ်ယူလိုက်သည်။ သူတို့က But- ternut Foods လုပ်ငန်းဟုအမည်ပြောင်းလိုက်ပြီး အကြီး အကျယ် တိုးချဲ့ဖို့ ပြင်ဆင်သည်။ သို့ဖြင့် ဘဝ၏အခန်းအသစ်ကို စရေး ရလေသည်။ ဆွမ်ဆန်

ညီအစ်ကိုများသည် ၁၉၅၀ ပြည့်နှစ်များခန့်က ရိုးရှင်းသည့် စားသောက်ကုန် တစ်ခုကို အေးခဲခြင်း နည်းပညာသစ် သုံးခြင်းဖြင့် ထိုစဉ်က စားသုံးသူများ၏ ဆန္ဒနှစ်ခုကို ပေါင်းစပ်ဖြည့်ဆည်းပေးလိုက်ခြင်း အားဖြင့် သူတို့၏ကနဦး ကြွယ်ဝမှုကို ဖန်တီးနိုင်ခဲ့သည်။ ယင်းဆန္ဒနှစ်ခုမှာ တီဗီကို ပိုမိုကြည့်လိုကြခြင်း နှင့် မြန်မြန်ဆန်ဆန် ချက်ပြုတ်ပြီး တီဗီကြည့်ရင်း ညစာ စားချင်ခြင်းတို့ ဖြစ်လေသည်။

ကလက်ဆွမ် ဆန်ဆုံးပြီးသည့်နောက် ဘက်တာနက် အစား အသောက်လုပ်ငန်းကို ရောင်းချလိုက်သည်။ သို့ဖြင့် ကျွန်တော်လည်း ပိုကြီးမားပြီး အသစ်လည်းဖြစ်သော တက်ဆက်၊ ဟုစတန်တွင်ရှိသည့် Duncan Foods လုပ်ငန်းသို့ ရောက်ရှိခဲ့သည်။ ယင်းလုပ်ငန်းကို ချားလ် ဒန်ကန်က ဦးဆောင်သည်။ ချားလ်ဒန်ကန်သည် နောက်ပိုင်းတွင် ကိုကာ ကိုလာကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌဖြစ်လာပြီး ကာတာအစိုးရလက်ထက်တွင် ကာကွယ်ရေး တွဲဖက်ဝန်ကြီးနှင့် စွမ်းအင်ဝန်ကြီးအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့သည်။

ဒန်ကန်အစားအသောက်လုပ်ငန်းကို ကိုကာကိုလာကုမ္ပဏီက ဝယ်ယူလိုက်သည့်အခါ ကျွန်တော်လည်း ကိုကာကိုလာကုမ္ပဏီသို့ ရောက်ရှိ ကာ ယင်းကုမ္ပဏီမှာပင် နှစ်သုံးဆယ်လောက်ကြာခဲ့ပြီး နေရာပေါင်းများ စွာတွင် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့ကာ ကမ္ဘာလူသိအများဆုံး အမှတ်တံဆိပ်တစ်ခု ကို ကိုယ်စားပြုခွင့်ရခဲ့သည်။ နောက်ဆုံး ၁၉၈၁ ခုနှစ်တွင် ဒန်ကန်၏ ခြေရာ လိုက်နင်းရင်း ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် အဆုံးသတ်ခဲ့သည်။ ကျွန်တော့် စီးပွားရေးသမားဘဝ အချိန်အတော်များများသည် ကိုကာကိုလာကုမ္ပဏီတွင် ကုန်ဆုံးခဲ့သည်။ ထို့ကြောင့်လည်း ဥပမာပေးရာတွင် ကိုကာကိုလာနှင့် ပတ်သက်ပြီး များစွာပေးဖြစ်သည်ကို တွေ့ရမည်။

ကိုကာကိုလာ ကုမ္ပဏီအား ဥပမာပေးရခြင်းအကြောင်းကို ဖြေရှင်း ချက်ပေးရလျှင် ယင်းလုပ်ငန်းစုကြီးသည် အမျိုးအစား များပြားစုံလင်လှပြီး နှစ်ပေါင်းနှစ်ရာ သမိုင်းတစ်လျှောက် သူ့လုပ်ငန်းစုတွင် ထုတ်လုပ်ရေးမှသည် ဖြန့်ချိရေးမှသည် လက်လီရောင်းချရေး၊ လမ်းဘေးဈေးသည်များမှသည် ဆိုင်ကြီးများ၊ ထို့ပြင် လူပေါင်းစုံ၊ လူမျိုးပေါင်းစုံ၊ ဘာသာပေါင်းစုံနှင့် ယဉ်ကျေးမှုပေါင်းစုံနှင့် တွေ့ကြုံရင်ဆိုင်ခဲ့ရသည်။ ကိုကာကိုလာကုမ္ပဏီတွင် ရှိစဉ် ကျွန်တော်သည် သမ္မတများ၊ အာဏာရှင်များ၊ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှ ခေါင်းဆောင်များ၊ ကဗျာဆရာများ၊ ပန်းချီဆရာများနှင့် ရုပ်ရှင်စတားများနှင့်

ပညတ်ချက် (၁၀)ချက်

တွေ့ဆုံခွင့်ရခဲ့သည်။ ပို၍အရေးကြီးစွာပင် ကျွန်တော်သည် ကိုကာကိုလာ၏ ပုလင်းစက်ရုံပါတနာများ၊ လက်လီရောင်းပေးသော အစားအစာ စတိုးဆိုင် ဖောက်သည်များနှင့် ကမ္ဘာ့အနှံ့ရှိ အားပေးကြသော လူပေါင်းစုံနှင့် စကား စမြည် ပြောဆိုခွင့်ရခဲ့သည်။ တစ်ကမ္ဘာလုံးနှင့် လူသားမျိုးနွယ်တစ်ခုလုံးကို ထိုးဖောက်ပွေ့ဖက်ဖို့ မည်သည့်ကုမ္ပဏီမှ စွမ်းဆောင်နိုင်မည် မဟုတ်သော် လည်း ကိုကာကိုလာကုမ္ပဏီသည် အနီးစပ်ဆုံး လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့သည်။

ယခုစာအုပ်တွင် ကျွန်တော်အပါအဝင် ကိုကာကိုလာကုမ္ပဏီ အမှု ဆောင်အရာရှိများသည် ရှုံးနိမ့်မှုထောင်ချောက် တစ်ခုမဟုတ် တစ်ခုအတွင်း သက်ဆင်းရသည့် အကြောင်းကို ဖော်ပြသည့်အခါ ကျွန်တော် ဝမ်းမြောက် ဝမ်းသာ ထောက်ပြလေ့ရှိသည်မှာ ယင်းသို့ ဖြစ်သွားသည့် အချိန်ကာလ သည် တိုတောင်းပြီး မှန်ကန်သော လုပ်ဆောင်မှုများကို လျင်မြန်စွာ လုပ် ဆောင်နိုင်ခဲ့သဖြင့် ကုမ္ပဏီသည် ဆက်လက်ရှင်သန်နိုင်ခဲ့ပြီး ပိုမိုကြီးပွားခဲ့ သည်ဆိုသည့် အချက်ဖြစ်သည်။ ၂၀၀၈ ခုနှစ် နဗီအစ်စဒေါ် ခေါင်းဆောင်မှု လက်အောက်တွင် ကြီးထွားမှုကာလအသစ်ကို ဖြတ်သန်းနိုင်ခဲ့ပြီး အစ်စဒေ သည်လည်း ပြောင်မြောက်သော စီအီးအိုအဖြစ် ထမ်းဆောင်နိုင်ခဲ့သည်။ လက်ရှိစီအီးအိုဟူတာကန်သည်လည်း ကုမ္ပဏီနှင့်ဝန်ထမ်းများအပေါ် နက်ရှိုင်း သော လေးစားမှုရှိသည့် ထူးချွန်သော လူတစ်ယောက်ဖြစ်ပါသည်။

ကျွန်တော်နှင့် ရောဘတ်တို့ပိုင်စုတာတို့နှစ်ယောက် ကိုကာကိုလာ ကုမ္ပဏီခေါင်းဆောင်မှုကို အတူတကွ ဦးဆောင်ခဲ့သည့် ဆယ့်နှစ်နှစ်တာ ကာလအတွင်း ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက် ဆက်ဆံမှုကို ရှင်းပြဖို့ အရေးကြီး မည်ဟု ထင်ပါသည်။ ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက်သည် ကုမ္ပဏီအတွက် အတူ အလုပ်လုပ်လာသည်မှာ နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြာခဲ့ပြီး မိတ်ဆွေသူငယ် ချင်းများလည်း ဖြစ်သည်။ ၁၉၈၁ ခုနှစ် မတ်လအစပိုင်းတွင် ရောဘတ်တို့က ချယ်ယာမင်နှင့် စီအီးအို ဖြစ်လာပြီး ကျွန်တော်က ဥက္ကဋ္ဌနှင့် စီအိုအိုဖြစ်လာ သည်။

ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက်တွင် ထူးခြားပြီး နီးကပ်သည့်ဆက်ဆံမှုရှိပြီး ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက်ရှေ့တွင် အလုပ်ကြီးတစ်ခုက ရှိနေသည်။ ရောဘတ် တို့က ကျွန်တော်တို့ကို စီအိုအိုရာထူးနှင့် ဘုတ်အဖွဲ့ဒါရိုက်တာ နေရာတစ်နေရာ ပေးသည်။ တစ်ကမ္ဘာလုံး နိုင်ငံပေါင်း နှစ်ရာကျော်တွင်ရှိသော ကိုကာကိုလာ စနစ်ကြီးကို အားဖြည့်ပေးနိုင်ဖို့ ဖြစ်သည်။ သူက ယခုလို လုပ်ပိုင်ခွင့်တွေ

ရက်ရက်ရောရောဖြင့် ပေးအပ်သော်လည်း အဆုံးသတ် တာဝန်ယူမှုဖြစ်သည့် စီအီးအိုတာဝန်ကိုမူ မည်သူ့ကိုမျှ လွှဲအပ်ခြင်းမရှိဘဲ ကိုယ်တိုင်တာဝန်ခံခဲ့ သူဖြစ်သည်။ စင်စစ် သူသည် ကျွန်တော့်အထက်အရာရှိဖြစ်ပြီး အမေရိကန် စီးပွားရေးသမိုင်းတစ်လျှောက် အထူးချွန်ဆုံး ခေါင်းဆောင်တွေထဲက တစ်ယောက်ဖြစ်သည်။ ၁၉၈၁ ခုနှစ်တွင် ကုမ္ပဏီ၏ဈေးကွက် တန်ဖိုးသည် ဒေါ်လာ လေးဘီလျံရှိခဲ့ပြီး သူ ကွယ်လွန်သွားသည့် ၁၉၉၇ ခုနှစ်တွင် ဒေါ်လာ ၁၄၅ ဘီလျံရှိခဲ့သည်။

ကိုကာကိုလာကုမ္ပဏီမှ အနားယူခဲ့ပြီး ဆယ်စုနှစ်တစ်ခု ကျော်ကြာ သည့်တိုင် စီးပွားရေးကမ္ဘာတွင် ကျွန်တော် ကျင်လည်နေဆဲဖြစ်သည်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ဘဏ်လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်သည့် Allen & Company တွင် သဘာပတိအဖြစ် တက်ကြွစွာ ပါဝင်နေဆဲဖြစ်သည်။ အဆိုပါ နောက်ခံအခြေ အနေ များရှိသည့် ကျွန်တော်သည် ကျရှုံးမှုနှင့်ပတ်သက်ပြီး ပညတ်ချက် ဆယ်ချက်ကို ယခုလို မျှဝေပေးခြင်းဖြစ်ပါသည်။ အကယ်၍ သင်သည် အဲဒီ ပညတ်ချက်တွေထဲက တစ်ခု ဒါမှမဟုတ် ဒီထက်ပိုပြီး လိုက်လုပ်မည် ဆိုလျှင် ကျရှုံးဖို့ ကျွန်တော် အာမခံချက်ပေးပါသည်။ အနည်းဆုံး ကျရှုံးဖို့ သူများထက် ခေါင်းတစ်လုံး သာစေရမည်။ ကျရှုံးမှုများသည် ဘယ်သော အခါမျှ ရှားပါးခြင်းမရှိတူးဆိုတာ ယုံကြည်ထားလိုက်ပါ။ ဒေဝါလီခံသည့်ကိစ္စကို ဆောင်ရွက်ပေးသည့် ယူအက်စ်တရားရုံးတွင် ၂၀၀၇ ခုနှစ် ပထမသုံးလပတ် အတွင်းမှာပင် ဒေဝါလီခံသည့် လုပ်ငန်းပေါင်း ၂၀,၁၅၂ ခု ရှိခဲ့သည်။

ဘာကြောင့် အဲဒီလိုဖြစ်ရသည့်အကြောင်းကို ရှင်းပြပေးမည့် စီးပွား ရေးကျွမ်းကျင်သူအဖြစ် ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ကြေညာထားသည့်သူများ မရေ မတွက်နိုင်အောင် ရှိပါသည်။ သူတို့တွေသည် ကျရှုံးရသည့်အကြောင်းကို အချက်အလက်များဖြင့် ရှင်းပြထားသည့် ထောင်ချီသော ပါဝါပွိုင့် တင်ပြမှု များဖြင့် လာပါမည်။ ဖောက်သည်များကို ဝန်ဆောင်မှု ညံ့ဖျင်းခြင်း၊ ပြိုင်ဘက် ကို လျှော့တွက်ခြင်း၊ ထုတ်ကုန် ထုတ်လုပ်သည့် ကွင်းဆက် ပြတ်တောက် နေခြင်း၊ အကြွေးများစွာယူထားခြင်း စသဖြင့် အကြောင်းရင်းများစွာကို ချဲ့ကားရှင်းပြပါလိမ့်မည်။ စင်စစ် ယင်းအချက်များသည် ကျဆုံးမှုကို စုပေါင်း စပ်ပေါင်း ကောက်ချက်ချထားခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

ကုမ္ပဏီသည် တီထွင်ဖန်တီးဖို့ ပျက်ကွက်ခဲ့သည်။ ကုမ္ပဏီသည် တည်ထောင်သူများကို လျစ်လျူရှုခဲ့သည်။ ကုမ္ပဏီသည် ဟိုအရာကို လုပ်ခဲ့

သည်။ ကုမ္ပဏီသည် ဒီအရာကို မလုပ်ခဲ့ချေဟု ပြောနေခြင်းသာဖြစ်သည်။

သို့သော် ကုမ္ပဏီဆိုသည်မှာ စိတ်ကူးဖြင့် ဖန်တီးတည်ဆောက်ထားသည့်အရာသာ ဖြစ်သည်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် မည်သည့်အရာကိုမျှ လုပ်ဖို့ ပျက်ကွက်ခဲ့ခြင်း မရှိပါ။ လူကသာ ပျက်ကွက်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ အကယ်၍ သင်သည် အနည်းငယ်မျှ ထဲထဲဝင်ဝင် လေ့လာကြည့်လျှင် ကျန်းမူများ ဖြစ်ရခြင်းမှာ မဟာဗျူဟာအမှားများစွာ ကျူးလွန်ခြင်းထက် (သို့တိုင် အမှားများသည် တစ်ခု သို့မဟုတ် တစ်ခုတော့ တွေ့ရမည်) ရှိတ်စပီးယား ပြောခဲ့သလိုပင် အမှန်တကယ်ပြဿနာသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ ခေါင်းဆောင်များဖြစ်သည့် ကျွန်တော်တို့ထံတွင် ရှိနေခြင်း ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများသည် ယင်းလုပ်ငန်းခေါင်းဆောင်များ၏ ပင်ကိုဝိသေသလက္ခဏာများ၏ နောက်ဆက်တွဲ ရလဒ်များသာ ဖြစ်ပါသည်။ ထိုလုပ်ငန်းများကို လည်ပတ်နေသော အမျိုးသား၊ အမျိုးသမီးများ၏ ရှည်လျားသော အရိပ်အောက်တွင်သာ ဖြစ်ပျက်နေခြင်းဖြစ်ပါသည်။ သူတို့သည် စီးပွားရေးစင်မြင့်ထက်တွင် အဓိကဇာတ်ဆောင်များ ဖြစ်ပြီး သူတို့၏ တစ်ကိုယ်ရေ ရှုံးနိမ့်မှုများမှတစ်ဆင့် သူတို့သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ဦးတည်ရာ အမှားသို့ ခေါ်ဆောင်သွားပြီး လုပ်ငန်းသည်လည်း ကျဆုံးမှုသို့ ဦးတည်ရလေသည်။

အဆိုပါ ပညတ်ချက်များသည် မည်သည့်အဆင့်တွင်မဆို ရှိနေသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် အသုံးချ၍ ရသော်လည်း အဓိကရည်ရွယ်ရင်းမှာ အောင်မြင်မှု အတော်အသင့် ရရှိနေပြီးဖြစ်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများနှင့် သူတို့၏ ခေါင်းဆောင်များကို ပိုမိုရည်ရွယ်ပါသည်။ စင်စစ် အောင်မြင်မှုများပိုရပြီးလေလေ ပညတ်ချက်များက ပိုပြီး အသုံးကျလာလေလေ ဖြစ်ပါသည်။ အကယ်၍ သင်သည် ကြီးကျယ်သောအရောင်းနှင့် အမြတ်ရရှိနေသည့် လုပ်ငန်းစုကြီးတစ်ခု(ကြီးကြီးငယ်ငယ်)၏ခေါင်းဆောင်ပိုင်းမှ ဖြစ်ပါက ဂရုစိုက်ပါ။ အဲဒီအချိန်သည် ကျွန်တော် ပြောခဲ့သော ပညတ်ချက်ဆယ်ချက်ထဲမှ တစ်ခုမဟုတ်တစ်ခုကို လုပ်ဖို့ အဖြစ်နိုင်ဆုံးအချိန်ဖြစ်ပြီး သင် အဲဒီလို လုပ်ခဲ့ပါက သင့်ကို ကျဆုံးမှုက စောင့်ကြိုနေမည်ဖြစ်သည်။

အချို့နေရာများတွင် ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးတစ်ယောက်ကို ဥပမာ ပေးထားသည့်တိုင် ယင်းစည်းမျဉ်းဥပဒေများသည် လူတိုင်းတွင်ဖြစ်နိုင်သော သဘောရှိပါသည်။ စီမံခန့်ခွဲမှုစဉ်းစားခြင်းတွင် ယခုပညတ်ချက်များသည် ပြောင်

မြောက်သော တွေ့ရှိမှုအသစ်များလည်း မဟုတ်ပါ။ ယင်းတို့သည် ဘဝပေး အသိသက်သက်သာ ဖြစ်ပါသည်။

ကျွန်တော့်ကို မအောင်မြင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုကိုပြပါ။ သူတို့ခေါင်းဆောင်များသည် အဆိုပါ ပညတ်ချက်များမှ တစ်ခုမဟုတ်တစ်ခု ကို ချိုးဖောက်ခဲ့ကြောင်း အတော်လေးသေချာသော ယုံကြည်မှုဖြင့် လောင်း လိုက်ချင်ပါသေးသည်။ ကျဆုံးမှုကို ဦးတည်နေသော ခြေတစ်လှမ်းကို ပြန်မဆန်းစစ်ဘဲ လွှတ်ပေးလိုက် ခြင်းသည် နောက်တစ်လှမ်းဆီသို့ ဦးတည် စေပါသည်။

ထို့ကြောင့် ဒီစာအုပ်ငယ်လေးကို သတိပေးပုံပြင်စာအုပ်တစ်ခုလို သဘောထားပါ။ အကယ်၍ သင့်ကိုယ်သင် စာအုပ်ထဲမှာပါသည့် ပညတ် ချက်တစ်ခုခုကို ကျင့်သုံးနေသော လူတစ်ယောက်ဖြစ်နေပြီဟု တွေ့ပါက သတိထားပါ။ သင်သည် ကျဆုံးမှုသို့ သွားရာလမ်းဆီ ဦးတည်နေပြီး သင့်ကုမ္ပဏီကိုပါ သင်နှင့် တစ်ပါတည်း ခေါ်သွားနေပြီ ဖြစ်သည်။



ပညတ်ချက်(၁)

ထိပ်တကူထိပ်

စွန့်စားမှုကို ရပ်တန့်လိုက်ခြင်း

‘အကြောက်လွန်သူသည် မည်သည့်အရာကိုမျှ
ပြီးမြောက်ခြင်း ရှိမည်မဟုတ်ချေ’

ဖရက်ဒရစ်ဗွန်ရှီလာ

စွန့်စားရမှာကို ကြောက်ခြင်းသည် သမိုင်းတစ်လျှောက်တွင် လူသားမျိုးနွယ်စု အများစုတို့အတွက် လွှမ်းမိုးနေသော စိတ်ဓာတ်ဖြစ်သည်။ သားကောင်လိုက်သူ မုဆိုးများသည် ခြေသလုံးအိမ်တိုင်ဘဝဖြင့် အဝေး နေရာများကို လျှောက်သွားနေကြသော်လည်း (ယင်းသို့နေမည် ဆိုသည့် အချက်မှာလည်း ကျွန်တော်တို့၏ မှန်းဆချက်သာ) စိုက်ပျိုးရေးတော်လှန် ရေး ဖြစ်ပွားသည့်အခါ လူတို့သည် တစ်နေရာတည်းတွင် အတည်တကျ နေထိုင်ဖို့ ဖြစ်လာနိုင်သည်။ သူတို့၏ ဘိုးဘွား၊ အဖေအမေ ခေါင်းချသွား ခဲ့သော နေရာများတွင်သာ အခြေချနေထိုင်ကြပြီး ကိုယ့်ရွာပြင်ထွက်ဖို့ ဘယ်တော့မျှ မစဉ်းစားကြချေ။ ယင်းမှာလည်း အကြောင်းရင်း ကောင်းရှိပါ သည်။ အပြင်ဘက်တွင်က အန္တရာယ်ရှိသော ကမ္ဘာကြီးမဟုတ်လား။ ရေကြောင်းလမ်းပြမြေပုံအဟောင်းများကို ကြည့်လိုက်လျှင် ‘မသိနယ်မြေ’ ဟု နာမည်တပ်ထားသော ချောက်ချားစရာကောင်းသော နယ်မြေများကို တွေ့ရမည်။ ရံဖန်ရံခါ ခြိမ်းခြောက်မှုများဖြင့်- ဥပမာ နဂါးများရှိသည်ဟု သတိပေးထားခြင်းမျိုးလည်း ရှိတတ်သည်။ မည်သူကများ အဲဒီလိုနေရာမျိုး ကို အန္တရာယ်ယူပြီး သွားချင်ပါသနည်း။

အချို့သောသူများသည် စွန့်စားပြီး ထွက်ခွာခဲ့သော်လည်း လူအများစုက အိမ်မှာပဲ နေခဲ့ကြပါသည်။ အကယ်၍ စွန့်စားမှုပြုခဲ့လျှင် များစွာသော ကိစ္စများဖြစ်လာနိုင်ပြီး ယင်းတို့ထဲမှ အများစုမှာ ဆိုးဖို့ များပါသည်။

ယနေ့ခေတ်တွင်လည်း ဆာဟာရ အာဖရိကအပိုင်း၊ အရှေ့အလယ်ပိုင်းနှင့် အရှေ့တောင်အာရှ အချို့နေရာများတွင် ‘ငါတို့ အမြဲတမ်းလုပ်တဲ့ အတိုင်းပဲ ဆက်လုပ်ကြရအောင်၊ ဘာလို့လဲဆိုတော့ ဒီဟာက ငါတို့ အမြဲတမ်း လုပ်နေကျနည်းလမ်းဖြစ်နေလို့ပဲ’ ဆိုသည့် စွန့်စားမှုကို ရှောင်လွှဲချင်သည့် စိတ်ထားက လွှမ်းမိုးနေဆဲ ဖြစ်သည်။ မပြောင်းမလဲ တူညီမှု စက်ဝန်းက မကြာခဏဆိုသလိုပင် အဆင်းရဲဆုံးအခြေအနေတွင် ရောက်နေသော မိသားစုများနှင့် အုပ်စုများတွင် တွေ့ရလေသည်။

သို့သော်...အခြားတစ်ဖက်တွင် အမေရိကားသည် စတင်တည်ထောင်စဉ်ကပင် စွန့်စားမှုအန္တရာယ်နှင့် ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်ခဲ့သည်။ ကိုလံဘတ်စ်မှသည်၊ ဂျိမ်းတောင်းမှသည် ဒုတိယကွန်တီနင်တယ်ကွန်ဂရက် နှင့် သောမတ်ဂျက်ဖာဆင်၏ ပြေပြစ်လှသည့် လွတ်လပ်ရေးကြေညာ စာတမ်းထိ အောင် သည်တိုင်းပြည်ကြီးသည် စွန့်စားမှုများ တစ်ခုပြီး တစ်ခုကို ရင်ဆိုင်ပြီး တည်ဆောက်ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။ သူတို့၏အသက် အပါအဝင် အရာများစွာကို စွန့်စားရင်းနှီးခဲ့သည့်သူများ၊ ကျော်လွှားဖို့ မဖြစ်နိုင်လောက်အောင် ခက်ခဲသော အန္တရာယ်များကို ကျော်လွှားနိုင်ခဲ့ သူများထံမှ ကျွန်တော်တို့တွေ ဆင်းသက်လာခြင်းဖြစ်သည်။ ဟက်တာ စိန်ဂျွန်ခရီကူးက ‘ဒီနေရာတွင် နိုင်ငံပေါင်းစုံကလာသော သူများသည် လူမျိုးအသစ်တစ်ရပ်အဖြစ် ပေါင်းစည်းသွားသည်။ ယင်းလူများ၏ လုပ်အားနှင့် သူတို့၏ မျိုးဆက်များသည် တစ်နေ့တွင် ကမ္ဘာကြီးကို ကြီးစွာသော ပြောင်းလဲမှုများ ဖြစ်စေလိမ့်မည်။ အမေရိကားသည် လူအသစ် တစ်ဖန်ဖြစ် တော့သည်’ ဟု ၁၇၈၂ ခုနှစ်တွင် ရေးသားခဲ့သည်။

ကျွန်တော့်အဘေးဖြစ်သူ မိုက်ကယ်ကီရောသည် အိုင်ယာလန်ကို စွန့်ခွာပြီး မျက်ရည်ခါးပင်လယ်ဟု သမုတ်ကြသည့် အတ္တလန္တိတ်သမုဒ္ဒရာကို ဖြတ်ကျော်လာခဲ့တုန်းက (၁၈၄၈ ခုနှစ်တွင်) အသက်ဆယ့်ရှစ်နှစ်သာ ရှိသေးသည်။ သင်္ဘောပေါ်တွင် နေရသည့် အခြေအနေများက သွေးပျက်စရာလူက တိုးကြိတ်ခွေနေ၊ ကြွက်များ၊အနံ့ဆိုးကလည်း ရှိသေး၊ ရောဂါများနှင့်

ပညတ်ချက် (၁၀)ချက်

သူတို့ခေါ်လာသည့်လူများကို တစ်စက်ကလေးမှ ဂရုမစိုက်သည့် ကပ္ပတိန် ဆိုးများဒဏ်ကို ခံရသည်။ လမ်းတစ်လျှောက်တွင် လူသေများကို ရေထဲကို ပစ်ချလိုချင်၊ ဒါမှမဟုတ် ကမ်းကပ်သည့်နေရာတွင် ချထားရစ်ခဲ့သည်။ ကနေဒါ ရှိနေရာတစ်ခုတွင် အိုင်းရစ်ရှ်ရွှေ့ပြောင်းနေထိုင်သူ ထောင်ပေါင်း များစွာ၏ အမည်မဲ့သင်္ချိုင်းရှိသည်။ ယူနိုက်တက်စတိတ်ကို အိုင်းရစ်ရှ်များ ထက် ပိုမိုဆိုးဝါးပြီး ရောက်လာသူများဆိုလို့ အာဖရိကန်ကျွန်းများသာ ရှိတော့ သည်။

အဆိုပါရွှေ့ပြောင်းအခြေချများ ကမ်းကပ်ရောက်ရှိလာသည့်အခါ သူတို့ကို စောင့်မျှော်နေသည်မှာ ရွှေ့ပြည်တော်ဟုတ်ဖို့ ဝေးစွ။ အရုဏ်မှ မှောင်သည်အထိ အလုပ်ကြမ်းများဖြင့် စောင့်ဆိုင်းနေသော အနာဂတ်သာ ဖြစ်သည်။ ကျွန်တော့်အဘေးသည် သူရနိုင်သည့် တစ်ခုတည်းသော အလုပ် မှာ မက်ဆာချူးဆက်ရှိ ပစ်စဖီးတွင် ကျောက်တုံးများကို မ၊တင်ရသော အလုပ်ကြမ်းသာဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရသည်။ တစ်နေ့ကို ဆယ့်ခြောက်နာရီ လုပ်ရသည်။ ထောင်ကျသည်ထက် နည်းနည်းပဲ သာတော့သည်။ သို့တိုင် ယင်းအလုပ်ကြမ်းက အစားအစာအနည်းငယ်နှင့် လုံခြုံမှုကို ဖြည့်ဆည်းပေး သည်။ မကြာခင်မှာပင် မိုက်ကယ်သည် အိမ်ထောင်ကျပြီး ကလေးရသဖြင့် ပစ်စဖီးတွင်ပင် အခြေချပြီး နေထိုင်လိုက်လျှင်ပင် ကျိုးကြောင်းသင့်လျော် သည်ဟု ထင်စရာ ရှိပါသည်။

အကျိုးအကြောင်းဆီလျော်သည်ဟု ဆိုရခြင်းမှာ တစ်ခုခုကို သင်ရရှိ လာပြီဆိုလျှင် (မည်မျှပင် သေးငယ်သည် ဖြစ်စေ) မစွန့်စားချင်တော့သည့် စိတ်က အတော်လေး ကြီးလာတတ်သည်။

ယင်းသည် လူ့သဘာဝပင်ဖြစ်သည်။ ကိုယ့်တွင် တစ်စုံတစ်ခု ရနေပြီ ဖြစ်သည်။ ဘာကြောင့်များ စွန့်စားရမည်နည်း။ တောင်တန်းကြီးများ ၏ အခြားတစ်ဘက်တွင် ဘာတွေရှိနေမည်ကို မည်သူသိမည်နည်း။ မသွား တာ ကောင်းသည်။

ကျွန်တော့်အဘေးသည်လည်း ယင်းကဲ့သို့သော အသံများ ကြားခဲ့ ရမည်ဟု မြင်ယောင်ကြည့်မိသည်။ အထူးသဖြင့် ပစ်စဖီးတွင်ရှိသော သူ့ အနီးအနားရှိလူများထံမှ ဖြစ်ဖို့ များပါသည်။

“ဒီမှာပဲ နေပေါ့။ အလုပ်လည်း ရှိတယ်။ ကျောက်တုံးတွေ မရ တယ် ဆိုတာ ဂုဏ်ယူစရာ အလုပ်တစ်ခုပဲ။ ဘာအလုပ်မှ မရှိတဲ့လူတွေ

ထောင်နဲ့ ချီရှိနေတာ”

သို့သော် ကိုယ်သိနေသည့်နေရာ(ပစ်စမီး)တွင် အထိုင်ချလိုက်မည့် အစား မိုက်ကယ်သည် စွန့်စားမှုပြုလုပ်ခဲ့သည်။ နွားသိုးတွေ ဆွဲသော အမိုးကာလည်းတစ်စီးဖြင့် အမေရိကတိုက်တစ်ဝက်လောက်ကို ခရီးထွက်ခဲ့ပြီး အိုင်အိုဝါသို့ ရောက်ရှိခဲ့သည်။ အဲဒီလို သူ လုပ်ခဲ့သည်ကို ကျွန်တော် အထူးဝမ်းမြောက်မိသည်။

ကျွန်တော့်အဘိုးဖြစ်သူ သူ့သားဂျွန်က အိုင်အိုဝါတွင် ယာအိမ် ကလေးကို တိုးချဲ့တည်ဆောက်ခဲ့သည်။ တစ်နှစ်ပြီးတစ်နှစ် နှင်းမုန်တိုင်းများ၊ သဲမုန်တိုင်းများနှင့် ဓားခုတ်ကောင်တို့၏ဒဏ်ကို ရင်ဆိုင်ရင်း သီးနှံများကို တိုးချဲ့စိုက်ပျိုးခဲ့သည်။ သူတို့ပြောပြခဲ့သော စကားများအရ အဘိုးသည် ကိုယ်ပိုင်ယာမြေတွင် သစ်ပင်မရှိသဖြင့် မိုင်နှစ်ဆယ်ခန့်ဝေးသော ရော့ခ် ရေးဗားနေရာကို တစ်ပတ်လျှင်တစ်ခါ မြင်းများဖြင့်သွားပြီး လောင်စာအတွက် တစ်ခုတည်းသောအရာဖြစ်သည့် သစ်သားများကို သွားခုတ်သယ်ယူရလေ သည်။ တစ်ရက်တွင် ပုဆိန်ကို လွှဲလိုက်ရာ မတော်တဆ ခြေမကို ထိပြီး ပြတ်ရှသွားသည်။ သူက ထိသွားသောခြေမကို အဝတ်ဖြင့်ပတ်ပြီး ပြန်စည်း ထားလိုက်သည်။ ပြီးတော့ အလုပ်ကို ပြီးအောင် ဆက်လုပ်သည်။

ခြေမကော ခြေထောက်ကော ကျွန်တော့်အဘိုးပါ အသက်ရှင်ခဲ့ သည်။ ပိုးသတ်ဆေးများမရှိဘဲနှင့်ဟု ထပ်ဖြည့်ချင်ပါသည်။

သည်တိုင်းပြည်တွင်ရှိသော ကျွန်တော်တို့တွင် ထူးခြားသော မျိုးရိုး ဗီဇ ပေါင်းစုမှုကြီးရှိနေပါသည်။ အများစုက နောက်တွင်ချန်နေရစ်ခဲ့သည့် အချိန်တွင် လှေကို ရွက်လွှင့်ပြီး ထွက်လာခဲ့သည့် ထူးခြားသည့် ပုဂ္ဂိုလ်များ၏ မျိုးဆက်များမှ ကျွန်တော်တို့အများစုက ဆင်းသက်လာခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။ ယင်းသို့ ထွက်လာခဲ့သည့်သူ အများအပြားသည် ကမ်းသို့ပင် မရောက်နိုင် ခဲ့ပါချေ။ ပစ်ဖိတ် သို့မဟုတ် အတ္တလန္တိတ်ကို ဖြတ်ကျော်ပြီး ရှင်သန်လာ သည့်သူများသည် တစ်ရာသီပြီး တစ်ရာသီ မယုံကြည်နိုင်လောက်အောင် ခက်ခဲကြမ်းတမ်းသော အလုပ်များဖြစ်သည့် လယ်ယာအလုပ်များ သို့မဟုတ် မီးရထားလမ်းဆောက်လုပ်ခြင်း သို့မဟုတ် အန္တရာယ်များပြီး ညစ်ပတ်သော မိုင်းတွင်းများနှင့် စက်ရုံများတွင် လုပ်ရခြင်းကို ဆုလာဘ်အဖြစ် လက်ခံ ရခဲ့သည်။ ယခုခေတ်တွင် မြင်ယောင်ကြည့်၍ပင် ရမည်မဟုတ်သော အလုပ် များဖြစ်သည်။ ၁၉၀၀ ပြည့်နှစ်များတွင် အမေရိကန်မိသားစုများသည်

ပညတ်ချက် (၁၀)ချက်

ဆေးဝါးများတွင် သုံးစွဲသည့်စရိတ်ထက် အလောင်းမြေချသည့်ကိစ္စတွင် သုံးစွဲသည့် စရိတ်က နှစ်ဆပိုခဲ့ပါသည်။ သို့တိုင် သူတို့တွေ ရှင်သန် အောင်မြင်ခဲ့ကြသည်။

ထိုကဲ့သို့ ဘိုးဘေးများ ရင်ဆိုင်ခဲ့ရသည့် စိန်ခေါ်မှုများနှင့် ယှဉ်ပြီး စဉ်းစားလိုက်လျှင် ယခု ကျွန်တော်တို့ ရုံးများတွင် ကြုံတွေ့နေရသည့် စိန်ခေါ်မှုများသည် ပန်းခြံထဲတွင် လမ်းလျှောက်နေသလောက်ပင် ရှိနေပေမည်။

သို့ဖြင့် ကျွန်တော်တို့၏ဘဝများသည် ပိုမိုနူးညံ့သိမ်မွေ့လာပြီး ပိုချမ်းသာလာကာ သက်သောင့်သက်သာ ဖြစ်လာသည်နှင့်အမျှ အရဲကိုး စွန့်စားမှုကို မလုပ်တော့ဖို့ ဆွဲဆောင်မှုက ပို၍ အားကြီးလာသည်။

ယင်းသည် အောင်မြင်မှု၏အဓိကရောဂါတွေထဲက တစ်ခုဖြစ်သည်။ အထူးသဖြင့် အသက်ပိုကြီးလာသည်နှင့်အမျှ ထိုဆွဲဆောင်မှုကို တောင့်ခံနိုင်ဖို့ ပိုခက်ခဲလေဖြစ်သည်။ ကျွန်တော်ပြောချင်သည်မှာ အသက်ခြောက်ဆယ်ကို ဆိုလိုချင်သည်မဟုတ်ပါ။ ထိုရောဂါက အသက်လေးဆယ်တွင်လည်း ဖြစ်နိုင်သည်။ ‘ငါ့ဘဝတစ်လျှောက်လုံး စွန့်စားလှုပ်ရှားရုန်းကန်လာခဲ့ပြီးပြီ-စိုးရိမ်ပူပန်ရတာတွေ၊ အိပ်ရေးပျက်တာတွေနဲ့၊ အခုတော့ တခြားတစ်ယောက် ဒီအလုပ်တွေ လုပ်ပါစေတော့။ ငါတော့ လက်ရှိအနေအထားလေးနဲ့ပဲ ကျေနပ်ပါပြီ’ ဆိုပြီး သင့်ကိုယ်သင် ပြောလာမည့်အသက်ကို ဆိုလိုခြင်းဖြစ်သည်။

စွန့်ဦးတီထွင်မှုများယူသည့် စွန့်စားမှုအန္တရာယ်သည် အခက်ခဲဆုံး စွန့်စားမှုဖြစ်မည်ဟု အချို့က ကောက်ချက်ချကြသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်မှုများသည် သူတို့လုပ်ချင်သော စိတ်ကူးဉာဏ်အသစ်တစ်ခု သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းနယ်ပယ်သစ်တစ်ခုကို ဦးဆောင်ဖို့အတွက် သူတို့၏အိမ် အပါအဝင် အားလုံးကို ပေါင်နှံထားကာ စွန့်စားလုပ်ဆောင်ရသည်ကိုး။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအသစ် ငါးခုတွင် လေးခုသည် ကျဆုံးပါသည်။ ထုတ်ကုန်အသစ်အများစုသည် စမ်းသပ်ဈေးကွက်အပြင်ကို ရောက်မလာနိုင်ကြချေ။ ရောက်လာသည့်တိုင် ဆယ့်သုံးခုတွင် တစ်ခုသာ အောင်မြင်ဖို့အတွက် အလားအလာရှိပါသည်။ The National Federation of Independent Business Research Foundation က ခန့်မှန်းသည်က ငါးနှစ်အကြာတွင် ဝန်ထမ်းခန့်ထားနိုင်သော လုပ်ငန်းအသစ်များအနက် တစ်ဝက်သည်သာ လည်ပတ်နေနိုင်ပြီး

အများအပြားမှာ အရှုံးဖြင့် လည်ပတ်နေရခြင်းဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် မလွယ်ကူလှချေ။

သို့သော် အနည်းဆုံးတော့ တူညီသော ခက်ခဲမှုရှိနိုင်ပြီး ရံဖန်ရံခါ ပို၍တောင် ခက်ခဲနိုင်သည်မှာ အထိုက်အလျောက် အောင်မြင်မှုရှိပြီးသော အခြေအနေတွင် စွန့်စားမှုပြုရသော အနေအထားဖြစ်သည်။ စွန့်စားမှုပြု လုပ်ဖို့ မလိုအပ်ကြောင်း သိသာသော သက်သေများ ရှိနေသည့်အချိန်တွင် စွန့်စားမှု ပြုလုပ်ခြင်းဖြစ်သည်။ ယနေ့ခေတ်တွင် အချိန်နှင့် အားထုတ်မှု အများအပြား သုံးစွဲပြီး အန္တရာယ်ဖြစ်နိုင်မှု ဆန်းစစ်ခြင်းကို ရှုထောင့်မျိုးစုံမှ လုပ်ကြသည်။ စာရင်းဇယားအရ အမှန်တကယ် ဆုံးရှုံးသွားနိုင်ခြေမှသည် စီမံအုပ်ချုပ်မှုနှင့် ကြီးကြပ်မှုတို့အကြား ဝိရောဓိဖြစ်နိုင်မှု ဖြစ်နိုင်ခြေအထိ တွက်ချက်ကြခြင်း ဖြစ်သည်။ ကျွန်တော်သည် အန္တရာယ်ဖြစ်နိုင်မှုဆန်းစစ် ခြင်း ဘာသာရပ်တွင် ကျွမ်းကျင်သူမဟုတ်ပါ။ ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံအရ စွန့်စားမှုအသစ် သို့မဟုတ် ပိုမိုကြီးမားသည့် စွန့်စားမှု လိုအပ်သလားဆိုသည့် ဖြစ်နိုင်ခြေကို သိနိုင်ဖို့အတွက် အဓိက အဆုံးအဖြတ်ပေးမည့်အချက်မှာ လှုပ်ခတ်နေသော စိတ်ခံစားချက်ဖြစ်သည်။ အဲသည်စိတ်ခံစားချက်မှာ ဖြစ်နေ သောအခြေအနေထက် ပိုကောင်းသင့်သည်ဟု ခံစားမှုမျိုး၊ အကယ်၍ ကျွန်တော်တို့ တစ်ခုခု မလုပ်လျှင် အနာဂတ်တွင် အမှန်တကယ်ပင် ဒုက္ခ ရောက်တော့မည် ဆိုသည့် ခံစားချက်မျိုး၊ ပိုဆိုးသည်က အခွင့်အရေးတစ်ခု လုံးကို လက်လွှတ်လိုက်ရတော့မည်ဆိုသည့် ခံစားချက်မျိုး ဖြစ်လာခြင်း ဖြစ်သည်။ ကိုကာကိုလာ ကုမ္ပဏီတွင် အရာရာတိုင်း ကောင်းမွန်စွာ လည်ပတ်နေသည့်အချိန်ဆိုလျှင် ကျွန်တော်သည် အင်မတန်မှပင် စိတ် မသက်မသာဖြစ်ရသည်။ ရုရှားတွေ ပြောသော ‘အရမ်း အရမ်းကောင်းတဲ့ အရာတွေကို ရနေတာဟာလည်း သိပ်တော့ မကောင်းလှဘူး’ ဆိုတဲ့ စကားလိုပင်။

ကျွန်တော်သည် လူအချို့ကို မရိုးမရွတ်ဘဲ အောင် မှန်မှန်လုပ်မိ ကောင်း လုပ်ခဲ့ပေလိမ့်မည်။ လမ်းလျှောက်သွားရင်းဖြင့် ထိပ်ပိုင်းပုဂ္ဂိုလ်များကို ‘ဘာဖြစ်လို့ အားလုံးက ဒီလောက်တောင် ကောင်းနေရတာလဲဆိုတာ ပြောပြ စမ်းပါဦး။ မနက်ဖြန် ပူစရာရှိဖို့အတွက် ဒီနေ့ပူစရာတွေ တကယ်ကိုပဲ မရှိတော့ဘူးလား’ ဆိုပြီး မေးလေ့ရှိပါသည်။

ပညတ်ချက် (၁၀)ချက်

‘ကမ္ဘာကြီးသည် မရောင့်ရဲနိုင်သော
သူများ၏ လက်ထဲတွင်ရှိသည်။’

အော်စကာဝိုင်း

ခေတ်သစ် ကိုကာကိုလာကုမ္ပဏီ၏ ဖခင်သဖွယ်ဖြစ်ပြီး အမှန်တကယ် တည်ဆောက်ခဲ့သူဖြစ်သော ရောဘတ် ဝုဒ်ဒရပ်သည် အော်စကာဝိုင်း၏အဆိုကို အလွန်နှစ်ခြိုက်သူဖြစ်ပြီး မကြာခဏဆိုသလို ကိုးကားလေ့ရှိသည်။ ကိုကာကိုလာသည် ၁၈၈၆ ခုနှစ်တွင် စတင်တည်ထောင်ခဲ့သည်။ ၁၉၃၀ တွင် အချို့သော အောင်မြင်မှုများရခဲ့နေသည့်တိုင် ဝုဒ်ဒရပ်သည် မချင့်မရဲ ဖြစ်နေသည်။ သူက အိဒီအချိန်က အတွေ့အကြုံနည်းပါးသော နိုင်ငံရပ်ခြားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ပေါင်းပစ်လိုက်ပြီး အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဈေးကွက်အတွင်း တိုးချဲ့ချင်နေသည်။ သို့သော် အချိန်အခါက ယင်းကဲ့သို့ စွန့်စားခန်းဖွင့်ဖို့ အချိန်ကောင်းမဟုတ်ဟု ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့က စဉ်းစားခဲ့ကြသည်။ ၁၉၂၉ ခုနှစ်တွင်ကပင် စတော့ဈေးကွက်ပျက်ခဲ့သေးသည် မဟုတ်ပါလား။ ဂျာမနီ၊ အီတလီနှင့် ဂျပန်တို့ကလည်း ဓားသွေးနေကြသည် မဟုတ်ပါလား။ အစွန်းရောက်နေသော မသေချာမှုများကသာ တစ်ခုတည်းသော သေချာမှုဖြစ်နေသည့်အတွက် ဘုတ်အဖွဲ့၏ အတွေးကို နားလည်ပေးနိုင်ပါသည်။

သည်တော့ ဝုဒ်ဒရပ် ဘာလုပ်သည်ဟု ထင်ပါသလဲ။ သူက ယနေ့ခေတ်တွင် မည်သူမဆို မျက်လုံးပြူးမည့် အလုပ်ကို လုပ်ခဲ့သည်။ အဲသည်အချိန်က SEC မဖွဲ့ရသေးသည့်ခေတ်တွင်(SEC မှာ စတော့ဈေးကွက်ကို ထိန်းကျောင်းပေးသည့် အဖွဲ့အစည်းဖြစ်သည်)ဝုဒ်ဒရပ်သည် ကြီးမားသော ကိုယ်ပိုင်စွန့်စားမှုတစ်ခု လုပ်ခဲ့သည်။ သူက ဘုတ်အဖွဲ့ကို ကျော်လွှားပြီး နယူးယောက်ကို သွားကာ ကိုကာကိုလာပို့ကုန် ကော်ပိုရေးရှင်းဆိုပြီး ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို သီးခြားတည်ထောင်ခဲ့သည်။ အကယ်၍ သူသာ အဲသည်လိုမလုပ်ခဲ့လျှင် Cokeသည် ယနေ့တွင် မည်သို့ဖြစ်နေမည်ကို မြင်ယောင်ကြည့်၍ မရချေ။ သေချာသည်ကတော့ နိုင်ငံပေါင်းနှစ်ရာတွင် ယခုလို စီးပွားရေးလုပ်နေနိုင်မည် မထင်ချေ။

ထိုပို့ကုန်ကော်ပိုရေးရှင်းသည် ၁၉၇၃ ခုနှစ်မတိုင်ခင်အထိ အတော်လေးကို လွတ်လပ်စွာ ကိုယ့်လက်ကိုယ့်ခြေဖြင့် လည်ပတ်ခဲ့သည်။ လေး

ဆယ့်သုံးနှစ်တာကာလအတွင်း ကုမ္ပဏီ၏ ပြည်တွင်းထိပ်တန်းအရာရှိများ သည် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ အမှုဆောင်အရာရှိများနှင့် အထိအတွေ့ မရှိ သလောက်ပင် ဖြစ်သည်။ ဝုဒ်ဒရပ်သည် သူရွေးချယ်ထားသော ပုဂ္ဂိုလ်များကို တာဝန်ချထားသည့်နေရာအတွက် လေယာဉ်လက်မှတ်နှင့် ပိုက်ဆံအချို့ ပေးပြီး လွှတ်လိုက်သည်။ သူတို့က ကိုကာကိုလာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို မည်သည့်အချိန်တွင် မည်သို့လည်ပတ်မည်ဆိုသည်ကို ဆုံးဖြတ်ချက် မချနိုင် မချင်း ထပ်မတွေ့တော့ချေ။ အဲဒီအချိန်က ကမ္ဘာတစ်ဝန်း ပြောဆိုဆက် သွယ်ဖို့ ဆိုသည်မှာ နှေးကွေးလွန်းပြီး အလွဲလွဲအမှားမှားဖြစ်တာက များ သည်။ ထို့ကြောင့် လုပ်ငန်းကို ယုံကြည်မှုဖြင့် တည်ဆောက်မှုကို ရမည်။ ယင်းအချက်ကပင် နောင်လာမည့်နှစ်များအတွက် ခိုင်မာသော အစပျိုးမှုနှင့် ရှင်သန်နိုင်သော အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှု ဒဿနတစ်ရပ်ကို မွေးဖွား ဖန်တီးပေးခဲ့သည်။

ဝုဒ်ဒရပ် ရွေးချယ်လိုက်သော လူတစ်ဦးနှင့် ဂျပန်တွင် ၁၉၆၄ ခုနှစ်က ဆုံတွေ့ခဲ့ဖူးသည်။ ရုံးချုပ်မှ မိမိများ၊ ညွှန်ကြားလွှာများ ရရှိလာသော အခါ သူသည် တစ်ချက်မျှ ကြည့်လိုက်ပြီးနောက် အများစုကို အမှိုက်ပုံးထဲ ထည့်လိုက်သည်။ ကုမ္ပဏီ၏ အမြင့်ဆုံးအဆင့်တွင်ရှိသော စီမံခန့်ခွဲမှုအဖွဲ့၏ ယုံကြည်မှုနှင့် ထောက်ခံမှုကို ရရှိထားသည်ကို သူ သိထားပြီးဖြစ်သည်။ ယင်းအချက်သည်ပင် အရေးကြီးဆုံးဖြစ်သည် မဟုတ်ပါလော။

၁၉၃၀ ပြည့်နှစ်များတွင် ဝုဒ်ဒရပ် လုပ်ခဲ့သော အခြားစွန့်စားမှုတစ်ခု မှာ ပို့ကုန်ဈေးကွက်ကို ချဲ့ထွင်သည့် အကွက်ထက်ပင် ပို၍ အရေးကြီးသည် ဟု ဆိုနိုင်သည်။

စီးပွားပျက်ကပ်ကြီးက ၁၉၃၃ ခုနှစ်ကုန်ပိုင်းလောက်တွင် တဖြည်း ဖြည်းချင်း ဆွဲချလာသည်နှင့်အမျှ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ကျဆုံးကုန်သည်။ စတော့ဈေးကွက်ကာလည်း ကျနေတုန်း၊ အလုပ်လုပ်နိုင်သည့် အမေရိကန် အမျိုးသား လေးပုံတစ်ပုံလောက်က အလုပ်လက်မဲ့ဖြစ်နေဆဲ။ ဒီတိုင်းပြည်၏ ကြီးပွားချမ်းသာမှုအတွက် မျှော်လင့်ချက်က ခပ်မှိန်မှိန်သာရှိကြောင်း ကျွမ်းကျင်သူအများစုက သဘောတူကြသည်။ ယင်းသို့ မှိန်ပျူ အခြေအနေ တွင် ဝုဒ်ဒရပ်က ကုမ္ပဏီအတွက် ကြော်ငြာစရိတ်ကို ဒေါ်လာ ၄ ဒသမ ၃ မီလျံသို့ မြှင့်တင်လိုက်သည်။ အဲသည်အချိန်က အံ့အားသင့်စရာ ပမာဏ ဖြစ်သည်။

သူ အဲဒီလိုလုပ်ခဲ့သည့်အတွက် ကျွန်တော်တို့အားလုံးက ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာဖြစ်ရသည်။ အကြောင်းမှာ ၁၉၃၀ ပြည့်နှစ်များအတွင်း ကျွန်တော်တို့အားလုံး သိသည့်၊ နှင်းဆီရောင်သန်းနေသော ပါးနှစ်ဖက်ဖြင့် ဝဝဖိုင့်ဖိုင့် ချစ်စရာ ဆန်တာကလော့စ်ကို အနုပညာရှင် ဟာဒွန်ဆန်ဘလွန်က ခရစ်စမတ်ရောက်တိုင်း လုပ်သော ကြော်ငြာများအတွက် ရေးဆွဲဖန်တီးပေးခဲ့ သောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ယင်းကြော်ငြာများမတိုင်မီက ဆန်တာကလော့စ် သည် စည်းကမ်းကြီးသည့် ရုပ်ပေါက်နေပြီး ပုံပန်းက သင် သိပ်မဆိုးလျှင် သင့်အတွက် သည်ခရစ်စမတ်တွင် ကျောက်မီးသွေးအနည်းငယ်မျှ ယူလာပေး မည့် ရုပ်ထွက်နေသည်။ ဝုဒ်ဒရပ်၏ မီလျံဒေါ်လာပေါင်းများစွာ စွန့်စားမှုဖြင့် ဆန်တာကလော့စ်သည် ပိုပြီး ကြင်နာတတ်သည်၊ နူးညံ့သည်၊ ချစ်တတ် သည့် အသွင်ဖြစ်လာကာ ကိုကာကိုလာအရောင်းလည်း တစ်ဟုန်ထိုး တက် သွားလေတော့သည်။

အချိန်နှင့်အမျှ အောင်မြင်သည့် ကုမ္ပဏီများစွာတို့သည် အရေးကြီး သည့်အချိန်၊ အချိုးအကွေ့များတွင် အရေးကြီးသည့် စွန့်စားမှုများလုပ်ဖို့ ပျက်ကွက်ခဲ့ကြသည့်အတွက် တန်ဖိုးကြီးကြီး ပေးဆပ်လိုက်ရသည်။ အချို့က လဲကျရုံမျှသာဖြစ်ပြီး မကြာခင်တွင် ပြန်ထလာနိုင်သည်။ သို့သော် အချို့က လဲကျရုံမျှမက ပျောက်ခြင်းမလှပါ ပျောက်ကွယ်သွားသည်။ ၁၉၈၀ နှစ်များ တစ်ခုတည်းတွင်ပင် ကုမ္ပဏီ ၂၃၀ သည် Fortune 500 စာရင်းမှ ပျောက် ကွယ်သွားသည်။ အမှန်တော့ ၁၉၀၀ ပြည့်နှစ်ကတည်းက ရှိခဲ့သော အကြီးဆုံးကုမ္ပဏီတစ်ရာအနက် ဆယ့်ခြောက်ခုသာ ယနေ့ထက်တိုင် ဆက် လက်တည်ရှိနိုင်တော့သည်။ ဤနေရာ၌ စွန့်စားမှုအန္တရာယ်မယူခဲ့သော ကုမ္ပဏီလဲလျောင်းနေသည် ဆိုသည့် စာတန်းရေးထိုးထားသည့် အုတ်ဂူများ အရင်းရှင်စနစ်သင်္ချိုင်းတွင် မည်မျှရှိနေပြီကို မည်သူမျှ မသိနိုင်ချေ။

ဇီရော့ (Xerox) သည် စီးပွားရေးလောကသမိုင်းတွင် စွန့်စားမှု အန္တရာယ်ကိုယူ၍ အောင်မြင်ခဲ့ပြီးနောက် စွန့်စားမှုအန္တရာယ်ကို မယူတော့ပြန် သည့် အပြောင်းအလဲအမြန်ဆုံး ကုမ္ပဏီတစ်ခုအဖြစ် ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် လေ့လာခဲ့ကြရသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများထဲမှ တစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ သူ့တွင် အောင်မြင်မှုအတွက်ကော ကျဆုံးမှုအတွက်ပါ လေ့လာစရာအပြည့်။

ဇီရော့၏ဇာစ်မြစ်ကို ပြန်ကြည့်လျှင် ၁၉၀၆ ခုနှစ်ကို ပြန်သွားရမည်။ အဲဒီအချိန်တုန်းက သူ့နာမည်က ဟေလွိုက်ကုမ္ပဏီဖြစ်သည်။ သူတို့သည်

နယူးယောက်၊ ရော့ချက်စတာမြို့တွင် ဖိုတိုဂရပ်ဖစ်စက္ကူများ အောင်မြင်စွာ ထုတ်လုပ်ရောင်းချနေသည့် ကုမ္ပဏီဖြစ်သည်။ နှစ်ပေါင်းလေးဆယ့်တစ်နှစ် အကြာ ၁၉၄၇ ခုနှစ်တွင် သူတို့သည် လူတိုင်းနီးပါး လက်လွှတ်ပေးလိုက်သည့် တော်လှန်ပြောင်းလဲပစ်မည့် အကြံတစ်ခုအတွက် စွန့်စားမှု အကြီးကြီး တစ်ခုလုပ်ခဲ့သည်။ နယူးယောက်၊ ကွင်းစ်အရပ်မှ လူသိပ်မသိသည့် တီထွင်သူ ချက်စတာကာဆန်သည် နှစ်ပေါင်းများစွာကြာအောင် သူ၏ အီလက်ထရိုဖိုတို ဂရပ်ဖစ် ကော်ပီကူးခြင်းအကြောင်းကို လူအများ စိတ်ဝင်စားအောင် ပြောနေခဲ့သည်။ သို့သော် လူတွေက ကာဘွန်စာရွက်နဲ့လည်း အဆင်ပြေနေတာပဲဆိုပြီး ပြန်ပြောခဲ့သည်။ အိုင်ဘီအမ်၊ ဂျီအီးတို့အပါအဝင် ကုမ္ပဏီပေါင်း နှစ်ဆယ်ကျော်က ကာဆန်ကို ပယ်ချခဲ့သည်။ သူတို့က သူတီထွင်မှုကို စိတ်အားထက်သန်မှု လုံးဝမရှိသော စိတ်ဝင်စားမှုမျိုးဖြင့် ကြိုဆိုခဲ့သည်ဟု ကာဆန်က ဖော်ပြခဲ့သည်။

ကာဆန်သည် နောက်ဆုံးတွင် အိုဟိုင်အိုပြည်နယ်၊ ကိုလံဘတ်ရှိ Battelle Memorial Institute နှင့် ဆက်သွယ်မိပြီး သူ့အလုပ်ကို အချောသတ်နိုင်ခဲ့သည်။ ထို့နောက် ဟေလွိုက်ကုမ္ပဏီက သူတီထွင်မှုကို တွေ့ရှိသွားပြီး ကာဆန်၏နည်းပညာကို အသုံးပြုပြီး ကော်ပီစက်တစ်ခုကို တည်ဆောက်ကာ ဈေးကွက်တင်နိုင်ခွင့်လိုင်စင်ကို ရယူခဲ့သည်။ Ohio State University ရှိ ဂန္ထဝင်ဘာသာစကား ဘာသာရပ်ပါမောက္ခတစ်ယောက်က ဂရိစကားမှ ဆင်းသက်လာသော ခြောက်သွေ့ခြင်းနှင့်ရေးသားခြင်း စကားလုံးနှစ်ခုကို ပေါင်းစပ်ပြီး ‘ဇီရိုဂရပ်ဖီ’ဟု အမည်နာမ တပ်ခဲ့သည်။

ဟေလွိုက်-ဇီရော့ကို ကျွန်တော် ပထမဆုံးအကြိမ် သိခဲ့တုန်းက (သူတို့ နာမည်ပြောင်းလိုက်ပြီးဖြစ်သည်) သူတို့သည် ကုမ္ပဏီအလတ်စား၊ စိတ်လှုပ်ရှားစရာမရှိသည့် လုပ်ငန်းတစ်ခုမျှသာ ဖြစ်သည်။ သူတို့နှင့် ပတ်သက်ပြီး အထင်ကြီးစရာ သိပ်မရှိလှချေ။ ရော်ချက်စတာရှိ သူတို့၏ရုံးခန်းသည် ရာဘာပြားကြမ်းခင်း၊ သတ္တုစားပွဲများသာရှိပြီး သူတို့ရုံးခန်းတွင် အိတ်ကပ်ထဲတွင် ဘောပင်တို့လို လိုအပ်သည့်အရာများထည့်သည့် ပလတ်စတစ်အိတ်ကပ်ပါ ဝတ်စုံကို ဝတ်ဆင်ထားသည့် စိတ်အားထက်သန်သော အသွင်ရှိသည့် အင်ဂျင်နီယာများဖြင့် ပြည့်နေသည်။ သို့သော် ယင်းလုပ်ငန်းခွင်ထဲတွင် ထူထည်နှင့်ရှိနေသော စိတ်လှုပ်ရှားမှုနှင့်စိတ်အားထက်သန်မှု အပြည့်ရှိသော အာရုံစူးစိုက်မှု စိတ်ဓာတ်များဖြင့် လွှမ်းမိုးနေသည်။

ကာဆန်၏အကြံဉာဏ်ကို ဆက်လက်လုပ်ကိုင်ခဲ့ပြီး ဆယ်စုနှစ်တစ်ခုအကြာ ၁၉၅၈ ခုနှစ်တွင် စက်တပ်ဆင်သည့်ပတ်လမ်းမှ အညိုရောင်နှင့် သဲဝါရောင် စပ်ထားသော အရောင်ဖြင့် သတ္တုသေတ္တာတစ်လုံး ထွက်ပေါ်လာခဲ့သည်။ ယင်းသည် ကမ္ဘာ့ပထမဆုံး အော်တိုမက်တစ်မိတ္တူကူးစက်ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းစက်ကို ၁၉၅၉ ခုနှစ်တွင် Xerox 914 အဖြစ် ဈေးကွက်တင်ရောင်းချခဲ့သည့်အခါ တစ်မုဟုတ်ချင်း တစ်နိုင်ငံလုံးရှိ ရုံးခန်းများတွင် ကာဘွန်စက္ကူများသည် မျိုးသုဉ်းသွားပြီဖြစ်သော ခေတ်ဟောင်းရှားပါးပစ္စည်းဖြစ်သွားလေသည်။ အမှတ်တံဆိပ်ဆိုင်ရာ သူတို့ရှေ့နေများကို စိတ်ပျက်လက်ပျက် ဖြစ်စေခဲ့သည်က Xerox ဆိုသည့် စကားလုံးသည် ကြိယာအဖြစ် ကမ္ဘာဝေါဟာရစာရင်းများထဲတွင် ပါဝင်သွားခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။

ယင်း Xerox 914 စက်သည် ကမ္ဘာ့အအောင်မြင်ဆုံး စက်မှုဆိုင်ရာထုတ်ကုန်များတွင် တစ်ခုဖြစ်လာခဲ့သည်။ ၁၉၅၉ ခုနှစ်မှ ၁၉၇၆ ခုနှစ်အထိ စက်အလုံးရေပေါင်း နှစ်သိန်းကျော် ရောင်းချခဲ့ရသည်။ ၁၉၇၆ ခုနှစ်တွင် ကုမ္ပဏီက ၉၁၄ ကို ထုတ်လုပ်မှု ရပ်ဆိုင်းလိုက်သည်။ ယနေ့ခေတ်ကာလတွင် ယင်း Xerox 914 သည် အမေရိကန်သမိုင်း၏ တစ်စိတ်တစ်ဒေသအဖြစ် Smithsonian Institution ပြတိုက်တွင် လူလုပ်ပစ္စည်းတစ်ခုအနေဖြင့် ပြသထားခြင်း ခံရလေသည်။

ဇီးရော့သည် နည်းပညာတစ်ခုအပေါ်တွင် ယူခဲ့သော စွန့်စားမှုကြောင့် ဆယ်စုနှစ်တစ်ခုပင်မရှိသော ကာလအတွင်းမှာပင် ဒေါ်လာဘီလျံချီ ရောင်းရငွေရှိသော ကုမ္ပဏီတစ်ခုအဖြစ် ကြီးထွားလာသည်။ ထို့နောက် သူတို့သည် ခေတ္တခဏမျှ လမ်းပျောက်သွားလေသည်။ အကြောင်းမှာ သူတို့၏ ကိုယ်ပိုင်တီထွင်မှုများအပေါ် စွန့်စားမှုများ မပြုလုပ်တော့ခြင်းကြောင့် ဖြစ်သည်။

သူတို့၏ ရုံးချုပ်ကို ရော်ချက်စတာမှ ပိုပြီး တောက်ပြောင်သည့် ကော်နက်တီးကပ်ရှိ စတန်းဖို့ဒ်သို့ ပြောင်းသွားသည်။ ရာဘာပြားကြမ်းခင်းများနေရာတွင် ကော်ဇောထူထူများဖြင့် အစားထိုးလိုက်သည်။ သတ္တုစားပွဲများ နေရာတွင် သစ်သားအကောင်းစားစားပွဲများက နေရာယူလာသည်။ ရုံးချုပ်တွင်ရှိသော လူအများစုမှာ သေတ္တာပုဂ္ဂိုလ်များ ဖြစ်သည်။ သူတို့က သေတ္တာပုံစံ ဇီးရော့မိတ္တူစက်များဖြင့် ကြီးပြင်းကာ ကြွယ်ဝချမ်းသာလာကြသူများ ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် ယင်းမိတ္တူကူးစက်များကို ပိုရောင်းနိုင်ခြင်းသာ

သူတို့၏ အနာဂတ်မြင်ကွင်းဖြစ်သည်။

ထိုအချိန် ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်များတွင် ဇီရော့ကုမ္ပဏီသည် ကာလီဖိုးနီးယား၊ ပါလိုအာတိုတွင် သုတေသနဌာနတစ်ခု ဖွင့်လှစ်ခဲ့သည်။ ၁၉၇၃ ခုနှစ်တွင် ယင်းသုတေသနလုပ်ငန်းက Alto ဆိုသည့် ပစ္စည်းတစ်ခုကို သရုပ်ပြခဲ့သည်။ ယင်းသည် ပထမဆုံး တစ်ကိုယ်ရေသုံး ကွန်ပျူတာဖြစ်ပြီး ဂရပ်ဖစ်အသားပေးမော်နီတာတွင် အိုင်ကွန်များနှင့်၊ မျက်နှာပြင်တွင် အထပ်ထပ်ဖြစ်နေသော စာမျက်နှာများနှင့် ရယ်စရာ ပစ္စည်းသေးသေးလေး ဖြစ်သော မောက်စ်တို့ ပါဝင်သည်။

အဲသည်အချိန်တွင် ဇီရော့သည် အနာဂတ်ပြိုင်ဘက်များထက် ငါးနှစ်ခန့် ရှေ့ကိုစောရောက်နေသည်။ သို့သော် ရုံးချုပ်တွင်ရှိသော သေတ္တာပုဂ္ဂိုလ်များက စွန့်စားမှုလုပ်ဖို့ တွန့်ဆုတ်ခဲ့ကြသည်။ ကျွန်တော် ပြောခဲ့သလိုပါပဲ။ မစွန့်စားချင်တော့ခြင်းသည် အောင်မြင်မှုကြောင့်ဖြစ်သော အဓိကရောဂါများထဲမှ တစ်ခုဖြစ်သည်။ အခြားနှစ်ခုမှာ ကျေနပ်နှစ်သိမ့်နေခြင်းနှင့် မာန်ထောင်လာခြင်းတို့ဖြစ်သည်။ ပါလိုအာတိုတွင်ရှိသော အင်ဂျင်နီယာများသည် နောက်ဆုံးတွင် Apple တို့လို၊ Microsoft တို့လို ကုမ္ပဏီများအတွက် အလုပ်လုပ်ပေးဖို့ ဇီရော့ကို စွန့်ခွာသွားကြတော့သည်။ စတန်းဖို့ဒ် ကော်ဇောတူများထက်တွင် ငြိမ့်နေသော ထိပ်တန်းမန်နေဂျာများ၏ ဂရုစိုက်မှုကို မရနိုင်သောကြောင့်ဟု ညည်းတွားခဲ့ကြလေသည်။

၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်များနှောင်းပိုင်းတွင် ဇီရော့သည် မိတ္တူကူးစက်လောကတွင် ဦးဆောင်နိုင်စွမ်းမရှိတော့ဘဲ အရှုံးများ စတင်ပြလာကာ အကြီးအကျယ် လူလျှော့ခဲ့ရသည်။ ၂၀၀၂ ခုနှစ်တွင် SEC က စာရင်းဇယားနှင့် ပတ်သက်ပြီး ပုံမှန်မဟုတ်သည့် လုပ်ဆောင်မှုများ လုပ်သည်ဆိုသည့် အချက်များနှင့် အမှုဆောင်အရာရှိများသည် သူတို့၏ ရှယ်ယာများနှင့်ပတ်သက်ပြီး မမှန်မကန် လုပ်မှုများဆိုသည့်အချက်များဖြင့် ကုမ္ပဏီကို စွဲချက်တင်လေသည်။ ယခုစာရေးနေသည့်အချိန်တွင် ဇီရော့သည် ကျွန်တော်တို့နှင့်အတူ ရှိနေသေးပြီး အသစ်ဖွဲ့စည်းထားသော စီမံခန့်ခွဲမှုအဖွဲ့လက်အောက်တွင် သူတို့ကိုယ်သူတို့ ပြန်လည်ဆန်းသစ်ဖို့ ကြိုးစားနေသည်။

သည်နေရာတွင် ကျွန်တော်တို့တွေ့ခဲ့ရသည်က နည်းပညာပိုင်းဆိုင်ရာတီထွင်မှုကို အခြေခံကာ ဂုဏ်ယူနိုင်သော ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုဖြင့် အောင်မြင်မှုကို သိမ်းပိုက်နိုင်ခဲ့ပြီး သူတို့၏

ပညတ်ချက် (၁၀)ချက်

ကိုယ်ပိုင်အတွင်းစည်းမှ ထွက်လာသော ထုတ်ကုန်များအပေါ်တွင် စွန့်စားမှု ပြုလုပ်ဖို့ အလုံးစုံ ပျက်ကွက်မှုရှိခဲ့လေသည်။ ရေရှည်အမြတ်ရရှိရေးအတွက် ရေတိုတွင် တီထွင်ဖန်တီးဆန်းသစ်မှုများလိုအပ်သည် ဆိုသည့် အမှန်တရား ရိုးရိုးလေးကို သူတို့က လျစ်လျူရှုခဲ့ကြသည်။

ဟုတ်ပါသည်။ ရှေ့ကို သွားသည့် လမ်းကြောင်းတစ်လျှောက်တွင် ရှုံးနိမ့်မှုအချို့ကို လုပ်ခဲ့မိမည်မှာ အသေအချာပင် ဖြစ်ပါသည်။ ဝေါတာအိုက် ဆက်ဆန်၏ ပြောင်မြောက်စွာ ရေးသားထားသော ‘အိုင်းစတိုင်း အတ္ထုပ္ပတ္တိ’ စာအုပ်တွင် ပရင့်စတန်ရှိ ရုံးခန်းသစ်အတွက် အိုင်းစတိုင်း၏လိုအပ်ချက်ကို ယခုလိုရေးထားသည်- စာရေးစားပွဲ သို့မဟုတ် အခြားစားပွဲတစ်ခု၊ ထိုင်ခုံတစ်ခု၊ ခဲတံအချို့၊ စာရွက်နှင့် လုပ်မည့်အမှားအားလုံးအတွက် ထည့်ရန် အမှိုက်ခြင်းကြီးကြီးတစ်လုံး ဟူ၍။ စီးပွားရေးလောကတွင်လည်း စတီကျော၏ အမှားများဟု ဆိုနိုင်သည့် လီဆာနှင့် ပါဝါမက်ကျအကြောင်း ငြင်းခုံနိုင်ပါသေးသည်။ အကြောင်းမှာ အက်ပဲလ်၏တီထွင်ဖန်တီးမှုကို အလွန် တရာ အားပေးသော ပတ်ဝန်းကျင်တွင် ယင်းကဲ့သို့ အမှားများကို လုပ်နိုင် သလို သူတို့သည် အကြီးအကျယ်အောင်မြင်သည့် ပစ္စည်းများဖြစ်သော အိုင်ပေါ့နှင့် အိုင်ဖုန်းတို့ကိုလည်း လုပ်နိုင်ခဲ့သည် မဟုတ်ပါလား။ ထို့ပြင် စီးပွားရေး ကျောင်းများတွင် သင်ကြားနေသည့် ဒီလိုမလုပ်နှင့် ဆိုသည့် သင်ခန်းစာများ ဖြစ်လာသော အက်ဆဲ သို့မဟုတ် 45 rpm records သို့မဟုတ် နယူးကုတ် (New Coke)တို့လို အမှားမျိုးတွေအတွက်လည်း သင့်လျော်လိုအပ်ကြောင်း သက်သေပြနိုင်ပါသည်။ ယင်းအမှားများသည် စင်စစ် စီမံခန့်ခွဲခြင်းဆိုင်ရာ သတိချွတ်ချော်မှုများဖြစ်ပြီး တစ်နည်းအားဖြင့် ယင်းတို့သည် အလုပ်မဖြစ်ခဲ့သည့် စွန့်စားမှုများသာဖြစ်ကြောင်း တန်ဖိုးကြီး သည့်သင်ခန်းစာများသာ ဖြစ်ပါသည်။ အဲဒီလို အတွက်အချက် မှားခဲ့သည့် အဖြစ်များသည် ဖြစ်ခဲ့သည့် အချိန်အတွင်း အကုန်အကျများခဲ့မည် ဖြစ်သည့် တိုင် စီးပွားရေးလောကအတွင်း ဆက်လက်ရှင်သန်နေဖို့ ပေးလိုက်ရသည့် တန်ဖိုးတစ်ခုဟုပင် ပြောနိုင်သည်။ လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်းငါးဆယ်ခန့်က ဝီတာဒရပ်ကား ထောက်ပြခဲ့သလိုပင်- ကုမ္ပဏီ၏ ပစ္စုပ္ပန်ပိုင်ဆိုင်မှုများကို အသုံးပြုပြီး အနာဂတ်တည်ရှိမှုအတွက် သတိကြီးကြီးဖြင့် စွန့်စားခြင်းသည် စီမံခန့်ခွဲအုပ်ချုပ်မှုအဖွဲ့၏ အဓိကအလုပ်ပင်ဖြစ်သည်။ စင်စစ် ကုမ္ပဏီတစ်ခု သည် ကျဆုံးမှုတစ်ခုကိုမျှ လုပ်ခဲ့ခြင်းမရှိဟု ဆိုလာပါက ဖြစ်နိုင်သည်မှာ

ယင်းကုမ္ပဏီ၏ အုပ်ချုပ်မှုအဖွဲ့သည် သူတို့ ယူထားသည့် လစာနှင့် ကိုက်ညီအောင် ရောင့်ရဲတင်းတိမ်ခြင်းမရှိဘဲ ရှေ့ကို ဆက်တိုးချင်သည့် စိတ်မရှိဟုပင် ကျွန်တော်က ဆိုချင်သည်။

ဇီရော့လည်း ရောင့်ရဲတင်းတိမ်မှုမရှိခြင်း မရှိခဲ့ချေ။ သူတို့သည် အလွန်အလွန်ကို သက်သောင့်သက်သာ ဖြစ်နေကြသည်။ ကျွန်တော် ပြောခဲ့ဖူးသလို- သင်သည် သက်သောင့်သက်သာဖြစ်လာသည့်အခါ စွန့်စားမှုအန္တရာယ်ယူခြင်းကို စွန့်လွှတ်လိုက်ဖို့ ဆွဲဆောင်ဖြားယောင်းမှုသည် အလွန်တရာ ကြီးမားလာသဖြင့် တွန်းလှန်ဖို့ မဖြစ်နိုင်သလောက်ကို ဖြစ်လာတတ်ပါသည်။ ထို့ပြင် ကျဆုံးမှုကလည်း ရှောင်လွှဲလို့ မရအောင် နောက်ကလိုက်လာတတ်ပါသည်။





ဘာသာပြန်သူ ကိုယ်ရေးအကျဉ်း

အမည်ရင်းမှာ ကျော်စိုးမိုးနိုင်ဖြစ်သည်။ အဖ ဦးနေမျိုးနိုင်၊ အမိ ဒေါ်ဘောဘီတို့မှ ၁၄-၁၁-၁၉၈၃ခုနှစ်တွင် မွေးဖွားခဲ့ပြီး မွေးချင်းသုံးယောက် အနက် အကြီးဆုံးဖြစ်သည်။ M.B.,B.S ဘွဲ့ကို ၂၀၀၇ခုနှစ်တွင် ဆေးတက္ကသိုလ်(၂)မှ ရရှိခဲ့သည်။ ဘွဲ့ရရှိပြီးနောက် ဂျီပီဆေးခန်းတွင် နှစ်နှစ်ခန့်၊ ဇီဝိဒါနသံဃာ့ဆေးရုံတွင် တစ်နှစ်ခန့်၊ ပန်းလှိုင်ဆေးရုံတွင် တစ်နှစ်ကျော် လုပ်ကိုင်ခဲ့ပြီး မလေးရှားနိုင်ငံ University Malaya Medical Centre, Transfusion Medicine ဌာနတွင် ငါးနှစ်ကြာ အလုပ်လုပ်ခဲ့သည်။

ထင်ဇော်မှူးသင်နာမည်ဖြင့် သုတပဒေသာ အပါအဝင် ဂျာနယ်နှင့် မဂ္ဂဇင်းအချို့တို့တွင် ရေးသားခဲ့ဖူးသည်။ ဒေါက်တာကျော်စိုးမိုးနိုင်၊ ဒေါက်တာ KSMN နာမည်များဖြင့်လည်း ကျန်းမာရေးဆိုင်ရာဆောင်းပါးများကို ရေးသားခဲ့ဖူးသည်။

လက်ရှိတွင် စာပေရေးသားခြင်း၊ သွေးလှူဒါန်းပွဲများတွင် လုပ်အားပေးခြင်းများ လုပ်ကိုင်လျက်ရှိပါသည်။

