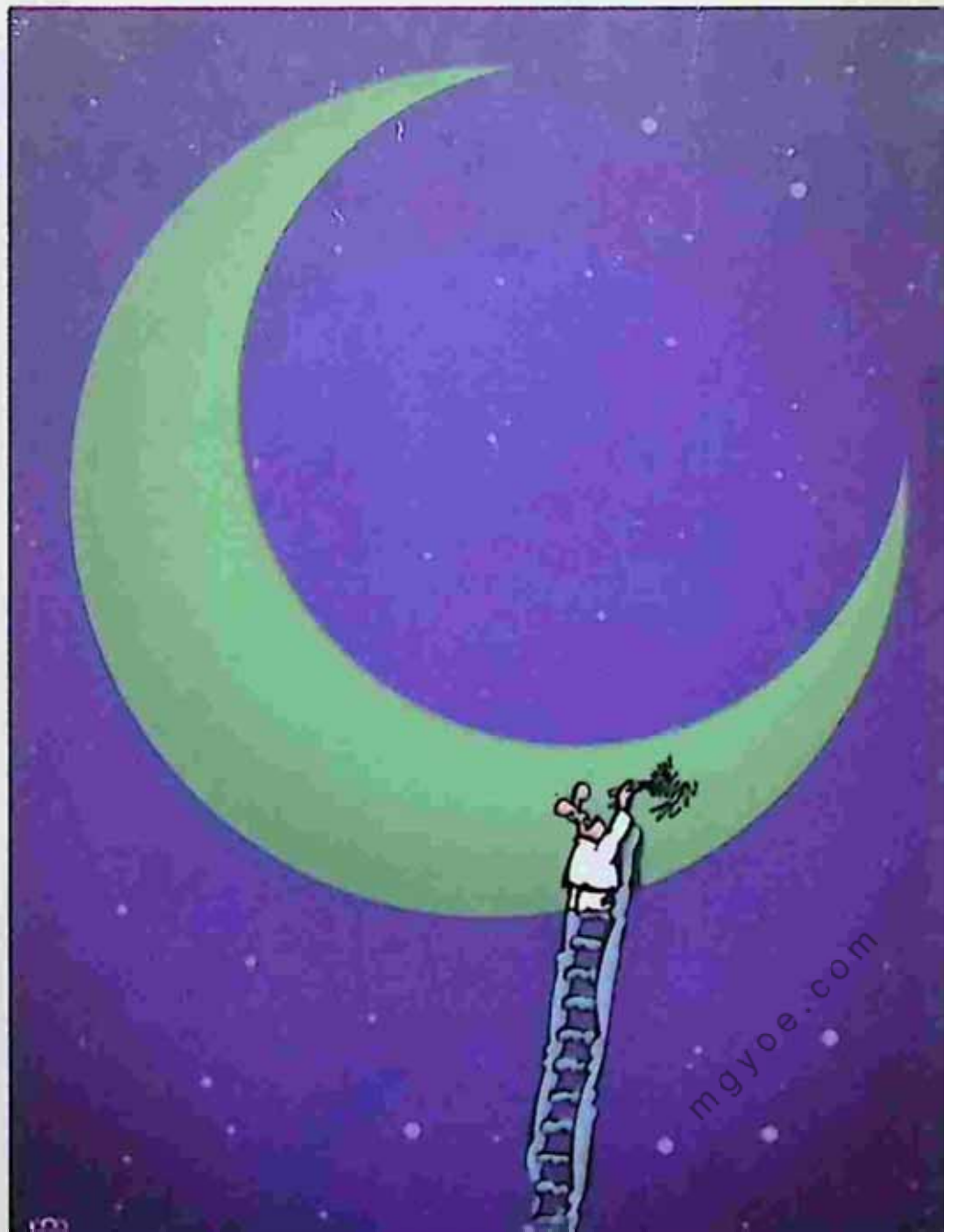


# အောင်မြင်သော စွန့်ခွာခြင်းတို့ထွင်သူများထံမှ အတုယူစရာများ

## ကြည့်သူ



ကမ္ဘာအရပ်ရပ်က  
စွန့်နှိုးတီထွင်သူ  
၄၀ ရဲ့ အကြောင်းပါ။

အောင်မြင်သောစွန့်ခွဲတော်ဆွဲခံယူမှု(၁) (ဆေး) အာရုံစေ့မှု(၁) (၁၅)

ပုံနှိပ်မှတ်တမ်း

စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၄၀၁၂၇၄၁၁၀၈ နှင့်

မျက်နှာဖုံးခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၄၀၀၃၅၄၀၄၀၈ တို့ဖြင့်

မျက်နှာဖုံးပီဇိုင်၊ ဣ.ဗ.ဝပြုလုပ်ပြီး ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊ စိတ်ကူးချိုချို  
စာအုပ်တိုက်၊ ၈၅၊ ၁၆၄ လမ်း၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကင်းနှင့် ပုံနှိပ်သူ -  
ဦးနိုင်ဦး၊ ငွေပြည်တော်ပုံနှိပ်တိုက်၊ သိမ်ဖြူလမ်း၊ ရန်ကင်းတို့က ပထမ  
အကြိမ် စောင်ရေ- ၅၀၀ ရိုက်နှိပ်ကာ ၂၀၀၉ ခု၊ ဖေဖော်ဝါရီလတွင်  
တန်ဖိုး ၁၅၀၀ ကျပ်ဖြင့် ဖြန့်ချိသည်။

စာအုပ်ချုပ် ကိုဖြင့်

### မာတိတာ

- ၁။ လင်ဂိုတုန်း
- ၂။ မစ်ဆူရှီတာကိုနိုဆူကီ
- ၃။ မိခေးလ်ခိုဒေါ်ကော့ပ်စက်ီး
- ၄။ မိုဟာမက် အယ်လ်ဖာယက်
- ၅။ နာရာယနမူးရ်သီ
- ၆။ ဖီးလစ်အိပ်ချ်နိုက်
- ၇။ ပိယာရာ အိုမစ်ဒ်ယာ
- ၈။ ရောဘတ်ဂျွန်ဆင်
- ၉။ တန်ဆရီ ရောဘတ်ကော့ခ်
- ၁၀။ ရောဘတ်ဆက်စီ
- ၁၁။ ရွိုင်သွမ်ဆန်
- ၁၂။ ဆန်းဂျစ်ဗ်ဆင်းဆစ်ဟူ
- ၁၃။ စတိပ်ကေဆီ
- ၁၄။ ဆွမ်နာရက်ဒ်စတုန်း
- ၁၅။ တာဒါရီယာနာအီ
- ၁၆။ တန်ဆရီ ဆယက်မွတ်တား အယ်လ်ဘူခါရီ
- ၁၇။ တန်ဆရီ အာနန္ဒာ ခရစ္စရှ်နန်
- ၁၈။ တိုယိုဒါအီဂျီ
- ၁၉။ ဗီဂျေဆင်း
- ၂၀။ ဝါရင်ဘပ်ဖက်

- ၂၁။ ဝိလျမ်ဒင်းလိုင်
- ၂၂။ အဇင်ဟာရှမ်ပရင်ဂျီ
- ၂၃။ ဘီလ်ဂိတ်စ်
- ၂၄။ ချားလ်စ်ဝန်
- ၂၅။ ကာနယ်လ်ဟာလန်းဒ်ဆန်ဒါစ်
- ၂၆။ ခရိတ်အိုမက်ကော
- ၂၇။ ဒေးဗစ်ဘက်ခမ်
- ၂၈။ အဲလိယော့နဲ့ ရုသ်ဟန်ဒလာ
- ၂၉။ ဖရက်ဒ်စမစ်ချ်
- ၃၀။ ဂျက်ကီချမ်း
- ၃၁။ ဂျက်ဖရီဘီဇော့စ်
- ၃၂။ ဂျက်ရီယန်း
- ၃၃။ ယိုဟန်နာကွမ်တ်
- ၃၄။ ကားလ်နဲ့သီအိုအဲလ်ဘရက်ချ်
- ၃၅။ ကင်ဆန်ဂျူး
- ၃၆။ ကုန်ကာကိုရီယန်
- ၃၇။ ကူးမားမန်ဂလမ်ဘာလာ
- ၃၈။ လက်ရှမ်းမစ်တဲလ်
- ၃၉။ လီယိုဘန်းနက်
- ၄၀။ လီပိုင်းစထရော့စ်

### ဘာသာပြန်သူရဲအမှာ

ဒီမူရင်းစာအုပ်ကို မလေးရှားမှာ ၂၀၀၅ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလက စတင်ထုတ်ဝေပါသည်။ သဘောက ၂၀၀၄ ခုနှစ်မှာ စာအုပ်အဖြစ်ရေးသားပြီးစီးတဲ့သဘောရှိပါတယ်။ ပထမအကြိမ်ရိုက်ပြီး ရောင်းကုန်သွားတဲ့အတွက် ၂၀၀၅ ဧပြီလမှာ ဒုတိယအကြိမ် ၂၀၀၅ ဇူလိုင်လမှာ တတိယအကြိမ်နဲ့ ၂၀၀၅ စက်တင်ဘာလမှာ စတုတ္ထအကြိမ် ရိုက်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော့်လက်ထဲကို ၂၀၀၆ ဒီဇင်ဘာလကုန်လောက်မှာ မလေးရှား ရောက် သားကြီးဖြိုးဝေစိုးက ပေးပို့လိုက်လို့ ရောက်လာပါတယ်။ ကျွန်တော်လည်း ထုံးစံအတိုင်း ဟိုလုပ်ဒီလုပ်နဲ့ ဟုတ်တိပတ်တိမဖတ်ဖြစ်ဘဲ ၂၀၀၇ မတ်လလောက်မှ ဖတ်ပြီး ရေးဖြစ်ပါတယ်။ ရေးတာကလည်း အလုပ်များတဲ့အတွက် ထုံပိုင်းထုံပိုင်းနဲ့ ပါ။ သားကြီးပြန်လာတဲ့ ၂၀၀၇ ဇွန်လလောက်မှာရေးပြီးတယ်။ ၂၀၀၇ ဇူလိုင်လမှာ အချောပြန်ကူးပြီး စာအုပ်အဖြစ် စီစဉ်ဖြစ်ပါတယ်။

စားလုံးကိုကျေးဇူးတင်လျှက်  
ဣဉာဏ်



### အမှတ်စာ

လူတိုင်းလူတိုင်းဟာ စီးပွားရေးကို အောင်မြင်အောင် လုပ်ချင်ကြတယ်။ ကျွန်ုပ်တို့ဘဝရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေထဲမှာ အောင်မြင်မှုတွေ ရယူချင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ထူးဆန်းတာက ကျွန်တော်တို့ တော်တော်များများဟာ အလွန်အရေးပါတဲ့ ခြေလှမ်းတွေမလှမ်းနိုင်ကြဘူး။ အဲဒီ အရေးပါတဲ့ ခြေလှမ်းဆိုတာဟာ ကျွန်တော်တို့ကို အောင်မြင်မှုအထွတ်အထိပ်ရောက်အောင် ပို့ပေးနိုင်တဲ့ ခြေလှမ်းတွေပါပဲ။

ကျွန်တော်တို့ တော်တော်များများဟာ ကိုးယောက်မှာ ငါးလောက်လောက်က တင်းတိမ်ရောင်ရဲနေကြသူတွေချည်းပါ။ ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့ စုငွေတွေနဲ့ အရဲမစွန့်ချင်ကြဘူး။ အကယ်၍ ငါ ရုံးခွဲရင်ဆိုတဲ့ အယူအဆစိတ်ကူးက တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးစေမှုကို နှောင့်နှေးစေတာပါပဲ။ အချို့က ပေါ်ပင်ရေပန်းစားတဲ့အလုပ်ကို လုပ်ကြတယ်။ အသစ်တစ်စုံတစ်ခုကို စကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒုက္ခတွေရဲ့ ဗိုးနှုတ်မှုကို ခံရတဲ့အခါမှာတော့ သူတို့ဟာ ပြန်ဆုတ်ခွာပြီး ယခင်ငြိမ်းချမ်းတဲ့ဘဝကို ပြန်တောင့်တကြတယ်။ လူတန်းစားအားလုံးဟာ အောင်မြင်တဲ့ဘဝတစ်ခုမှာ နေထိုင်သွားဖို့ ဆုံးဖြတ်ထားကြပုံတော့ ပေါ်ပါတယ်။

အခြားတစ်ဘက်မှာတော့ လူအဖွဲ့အစည်းက အလေးပြုရမယ့်လူတွေလည်း ရှိပါတယ်။ အဲဒီလူတွေက သူတို့ရဲ့ အိမ်တွေဆီကို ချမ်းသာမှုတွေ ယူလာရုံမကဘဲ လူသားမျိုးနွယ်တွေကိုလည်း တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ နည်းလမ်းပေါင်းစုံနဲ့ ကူညီကြတယ်။ ကြီးကျယ်တဲ့လူတစ်ဦးချင်းစီရဲ့ အောင်မြင်မှုဇာတ်လမ်းတွေ သင်ဖတ်ရတဲ့အခါ သူတို့အားလုံးမှာ အဲဒီတစ်ချက်ကို မြင်တွေ့ရာမှာပဲ ဖြစ်တယ်။ သူတို့အားလုံးဟာ ဧရာမကိစ္စတွေ၊ ဒုက္ခတွေကို အံ့တုကြရာမှာတော့ အကြိတ်အနယ်ယှဉ်ပြိုင်တဲ့ တိုက်ခိုက်ရေးသမားတွေပါပဲ။ သူတို့ရဲ့ ဇွဲတွေ၊ ကြောက်ရွံ့မှုကင်းမဲ့တာတွေ၊ ဖန်တီးနိုင်မှုတွေဆိုတဲ့ မြင့်မြတ်ဂုဏ်အင်္ဂါတွေကို ပိုင်ဆိုင်ထားကြသူတွေပါပဲ။ အခြားလူတွေနဲ့ မတူတာကတော့ သူတို့ဟာ အချက်ကျကျ ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် လုပ်ကိုင်နိုင်တာပါပဲ။ ဒီလိုလုပ်ကိုင်နိုင်ဖို့ဆိုရာမှာ ပန်းခင်းလမ်းတော့ မဖြစ်ခဲ့ဘူးပေါ့။ သူတို့လည်း ခရီးလမ်းမှာ ကျဆုံးမှုတွေ ဇွဲခဲ့ရတယ်။ စိတ်ဓာတ်ကျခဲ့တဲ့အချိန်တွေရှိခဲ့ပြီး အချို့ဆိုရင် လက်မြောက်အရှုံးပေးလုနီးပါး ဖြစ်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆက်လက်ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြတဲ့အတွက် အောင်မြင်မှုကို ရခဲ့ကြတယ်။ သူတို့အားလုံးဟာ ရည်မှန်းချက်

မြင့်မားတဲ့လူတွေဖြစ်ကြပြီး အကောင်းဆုံးဖြစ်စေရမယ်ဆိုတဲ့ အာမခံချက်နဲ့အတူ အဲဒီပုဂံနမူကပဲ အောင်ပွဲရအောင် လုပ်သွားတာပဲ ဖြစ်တယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ သူတို့ရဲ့ ဇာတ်လမ်းတွေကို ဖတ်ရမယ်။ သူတို့ တစ်ဦးချင်း ဟာ ကျဆုံးပြီးနောက် အားကောင်းမောင်းသန်မှုတွေ ဘယ်လိုပေါ်ပေါက်လာခဲ့သလဲ ဆိုတာကို လေ့လာရမယ်။ အခုဖော်ပြထားတဲ့စာအုပ်ဟာ ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံးဘဝ တွေကို ဖော်ပြထားပြီး အခုလို သူတို့ဖြစ်လာအောင် ဘယ်လိုလုပ်ခဲ့တာလဲဆိုတာကို လည်း ဖော်ပြထားပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ဟာ စိတ်ကူးစိတ်သန်း အကြံဉာဏ်ရဲ့ ဧရာမအရင်းအမြစ်အဖြစ် လုပ် ပေးလိမ့်မယ်လို့ ကျွန်တော်တို့က ခိုင်မာစွာယုံကြည်ပါတယ်။ ဤနည်းအားဖြင့် အ လားတူပုံစံမျိုးအောင်မြင်မှုရဖို့အတွက် သင့်ကိုယ်တွင်းက ဆန္ဒမီးကို ရှို့ပေးနိုင်မှာပါ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ပုံတူတုပပြုလုပ်ချင်သူတွေမဟုတ်ကြပေမယ့် စာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့ အမျိုးသား၊ အမျိုးသမီးတွေမှာရှိတဲ့ အခွင့်အလမ်းရှာနိုင်သော အရည်အသွေးတွေကို တော့ ကိုယ်ခန္ဓာအသွေးအသားထဲ စိမ့်ဝင်လာအောင် လုပ်ရမှာပါပဲ။ ဒုက္ခတွေနဲ့ ပူ ဆွေးမှုများအား အောင်မြင်စွာ ကျော်ဖြတ်နိုင်ခဲ့ပုံတွေကို ဒီလူ ၄၀ ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်အတွေ့ အကြုံတွေနဲ့ သက်သေများစွာ ပြထားပါတယ်။ သူတို့အားလုံးမှာရှိတဲ့ အဖိုးတန် အရည်အချင်းတစ်ခုကတော့ အထူးအောင်မြင်အောင် ပြုလုပ်နိုင်တာတွေအားလုံး တူညီနေကြတာပါပဲ။

မိုင်ပေါင်းတစ်ထောင်ခရီးရဲ့အစဟာ ခြေလှမ်းတစ်လှမ်းပါပဲ။ နာကျင်မှုမရှိဘဲနဲ့ အောင်မြင်မှုမရနိုင်ပါဘူး။ အလုပ်မလုပ်ဘဲနဲ့တော့ အောင်မြင်မှုက ရောက်မလာပါ ဘူး။ သင် စိတ်ကူးတဲ့အတိုင်း ဖြစ်လာအောင်လုပ်ခြင်းဟာ သင့်ရဲ့ကံကြမ္မာပါပဲ။ ဒီတော့ကာ ဆက်လုပ်ပါ။ အောင်မြင်ခြင်းဆိုတာ သင့်ဥစ္စာပါ။ ဥမင်လိုက်ခေါင်းရဲ့ အဆုံးကအလင်းရောင်ကို သင် မကြာခင်တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

လပေါ်ရောက်အောင်သွားပါ  
အကယ်၍ မရောက်ခဲ့ရင်တောင်မှ  
ကြယ်တွေအကြား ရောက်နေပါလိမ့်မယ်

mgyc.com

mgyc.com



# လင်ဂိုတုန်း (LIM GOH TONG)

ကမ္ဘာ့အဆင့်ရှိ အပန်းဖြေစခန်းတစ်ခုကို တည်ဆောက်ဖို့ဆိုတဲ့ ပန်းတိုင်တစ်ခုကို လင်ဂိုတုန်းက အကူအညီမပါဘဲ တစ်ကိုယ်တော် ဘယ်လိုတည်ထောင်ခဲ့သလဲဆိုတဲ့ဇာတ်လမ်းပါ။ ၁၈၀၀ မီတာမြင့်တဲ့ တောင်ပူစာထိပ်မှာ ဂန်တင်းတောင်ပေါ်ဒေသကို တည်ဆောက်နိုင်တာဟာ အမြင့်မားဆုံးရည်မှန်းချက်ကို သူ ထားခဲ့လို့ဆိုတာ ထင်ရှားပါတယ်။ အကုန်လုံးနဲ့ ဆန့်ကျင်ပြီး ပန်းတိုင်အရောက်သွားဖို့ဆိုတာက အတော်လေးခွဲရှိဖို့လိုပါတယ်။ အရဲစွန့်ရမယ်၊ အကြောက်အလန့်ကင်းရမယ်၊ စကားစမြည်ပြောဆိုခြင်းအတင်းအပ်ညာရှိရမယ်။ အရုံးမပေးတဲ့စိတ်ဓာတ်ရှိရမယ်။ ဒါတွေအားလုံးပါဝင်ပြီး ထူးခြားတဲ့လူကို လင် (LIM) လို့ ခေါ်ပါတယ်။ အခုဆို သူ့နာမည်ဟာ ဂန်တင်းနဲ့ခွဲမရအောင် အဓိပ္ပာယ်တူနေပါပြီ။ အာရှတစ်ဖွံ့ဖြိုးရေးကုမ္ပဏီနဲ့ ကမ္ဘာ့အပန်းဖြေကုမ္ပဏီ၊ ဂန်တင်းကုမ္ပဏီရဲ့ပိုင်ရှင်ဟာ အာရှသား ကုမ္ပဏီပေါင်းများစွာထဲက တစ်ယောက်ပါ။ ဒီအဖွဲ့ဝင်လူဟာ အခြားရွှေ့ပြောင်းနေထိုင်သူ သန်းပေါင်းများစွာလိုပဲ မလာယာကို ရောက်လာသူပါ။ (မလာယာဆိုတာ ယခုမလေးရှားပါပဲ) ဒါပေမဲ့ ကျန်လူတွေနဲ့ သိသိသာသာ ကွဲပြားခြားနားတာကတော့ သူ့မှာ အိပ်မက်တစ်ခုရှိတယ်။ အားလုံးနဲ့ဆန့်ကျင်ပြီး အလုပ်ကြိုးစားလုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုရှိတယ်ဆိုတာပါပဲ။

ဒါတွေအားလုံးကို နှစ် ၄၀ က စခဲ့တာပါ။ ၁၉၆၄ ခုနှစ်မှာ ကင်မရွန်တောင်ပေါ်ဒေသမှာ ကင်မရွန်ရေအားလျှပ်စစ်နဲ့ဆိုင်တဲ့ ဆည်ဆောက်ရာမှာလက်ခွဲကံထရိုက်တာ တစ်ယောက်အနေနဲ့ လင်ဟာ အလုပ်လုပ်နေခဲ့ပါတယ်။ ကံကြမ္မာက အဆုံးအဖြတ်ပေးတဲ့ညတစ်ညလို့ ဆိုရမှာပါ။ အဲဒီညက လင်ဟာ ဂျာမန်ကုမ္ပဏီရဲ့အင်ဂျင်နီယာချုပ်ရယ်၊ အထွေထွေမန်နေဂျာရယ်နဲ့အတူ ညစာ စားခဲ့ကြတယ်။ အရက်တွေ

သောက်ကြပြီးနောက် သူက လေညင်းခံဖို့ဆိုကာ မွန်းကျပ်နေတဲ့အခန်းကနေ အပြင် ထွက်လာခဲ့တယ်။ ကင်မရွန်တောင်ပေါ်ဒေသရဲ့ညဟာ ကြည်နူးနှစ်သက်စရာကောင်း နေတယ်။ ညကောင်းကင်အောက်မှာ မှိတ်တုပ်မှိတ်တုပ်အလင်းရောင်တွေနဲ့အတူ ကင်မရွန်တောင်ပေါ်ဒေသရဲ့ ညမြင်ကွင်းကြောင့် အသက်ရှူမှားမတတ်ဖြစ်ပြီး ရပ်နေခဲ့ မိတယ်။ ရုတ်တရက်ခေါင်းထဲကို စိတ်ကူးတစ်ခု ပျတ်ခနဲရောက်လာတယ်။ သူ့စိတ်ထဲ မှာ ဂန်တင်းတောင်ပေါ်ဒေသကို အလားတူပုံဖော်ကြည့်နေခဲ့မိတယ်။

“အဲဒီညက ကျွန်တော် မအိပ်နိုင်ခဲ့ဘူး။ ကျွန်တော့်ရဲ့ စီမံကိန်းသစ်ကို စီစဉ်နေ တွေးနေမိတယ်။ ဒီစိတ်ကူးကြောင့် ကျွန်တော် အရမ်းစိတ်လှုပ်ရှားခဲ့ရတယ်။ မှန်ကန် တဲ့နည်းလမ်းနဲ့ ကျွန်တော် အလုပ်ကို စလုပ်ချင်ခဲ့မိတယ်။” လို့ သူက နောက်ပိုင်းမှာ ပြောပြခဲ့တယ်။ ပထမဆုံးအခက်အခဲကတော့ တောင်ခြေကနေ တောင်ထိပ်ရောက် အောင် ဖောက်ရမယ့်လမ်းပါပဲ။ ဒီအလုပ်ဟာ အတော်ကြီးမားတဲ့အလုပ်ဖြစ်ပြီး အစိုး ရကတော့ ဒီလမ်းဆောက်ဖို့ဆိုရင် ၁၅ နှစ်လောက် ကြာမယ်ဆိုပြီး ခန့်မှန်းပေးခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ လင်ကတော့ အကြောက်အရွံ့မရှိခဲ့ပါဘူး။ လမ်းဖောက်ရုံတင်မကဘဲ တော အုပ်ကြီးပါ ဖြတ်ရမှာမို့ လင်ရဲ့ဂန်တင်းအိပ်မက်တစ်ခုလုံးဟာ လမ်းရဲ့အောင်မြင်စွာ ပြီးဆုံးမှုအပေါ် မူတည်နေတယ်ဆိုတဲ့အချက်ပါပဲ။

လင်ဟာ အမြဲလိုလို ရှေ့ဆုံးက ပါဝင်ခဲ့ပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံ သူ့ကိုယ်တိုင် အန္တရာယ်ကင်းအောင် လုပ်ခဲ့ရတာတွေက သိသာတယ်။ သူ့ဘဝဆုံးလုနီးပါး အန္တရာယ်ခြောက်မျိုးထက်မနည်း မမျှော်လင့်ဘဲ ကြုံတွေ့ခဲ့ရတယ်။ လုပ်ငန်းခွင်မှာ လင်ဟာ အလုပ်သမားလည်းဖြစ်၊ စီမံကိန်းမန်နေဂျာလည်းဖြစ်၊ အင်ဂျင်နီယာလည်း ဖြစ်နဲ့ အစုံပါဝင်ခဲ့ပါတယ်။ သူ ကြုံတွေ့ခဲ့ရတဲ့ဖြစ်ရပ်တစ်ခုကို ကြည့်ကြပါစို့။ ဂန်တင်း တောင်ပေါ်ဒေသက ရဟတ်ယာဉ်ဆင်းတဲ့ ကွင်းဟောင်းတစ်ခုမှာ ကြုံတွေ့ခဲ့ရတာက တော့ အန္တရာယ်များတဲ့ဖြစ်ရပ်တွေထဲက တစ်ခုပေါ့။ အချိန်က ည ခုနစ်နာရီလောက် မှာပါ။ မှောင်နေတယ်။ အလုပ်က ဆက်လုပ်နေတုန်း။ လင်နဲ့အတူ အလုပ်သမား ခြောက်ယောက်တို့ဟာ ဘူလ်ဒိုဇာဘေးမှာ ရပ်နေစဉ်မှာပါပဲ။ မုတ်သုံမိုးကလည်း စောစောကျတဲ့အချိန်ဆိုတော့ ဘူလ်ဒိုဇာမောင်းလိုက်တဲ့အချိန်မှာ မြေကြီးဟာ ရုတ်တ ရက်ဆိုသလို ပြိုကျသွားခဲ့တယ်။ အဲဒီနေရာမှာ သူ ရပ်နေတုန်း ယိုင်တိုင်တိုင်စဖြစ်ကာ ပြိုကျလာပြီး သူ နစ်မြုပ်ကာ ပါသွားမလို ဖြစ်ခဲ့သေးတယ်။ အမြဲတမ်းနိုးကြားတဲ့ လူသားတစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ လင်က ခဏအတွင်းမှာ အန္တရာယ်ကင်းအောင် ခုန်နိုင်ခဲ့ တယ်။ ပွတ်ကာသီကာ လွတ်မြောက်သွားခဲ့တယ်ဆိုရမှာ သေချာတယ်။ မလေးရှား ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသမိုင်းမှာတော့ ပြန်ရေးရမယ့်အကြောင်းအရာတွေပါ။

အဲဒီညနှောင်းမှာ သူက သူ့မိန်းမကို ရယ်စရာအနေနဲ့ သူဟာ ငရဲပြည်ကိုသွားခဲ့ကြောင်း၊ ဒါပေမဲ့ သူ့အလုပ်တွေ ဆက်လုပ်ဖို့ ပြန်လှည့်လာတာဖြစ်ကြောင်း ပြောခဲ့တယ်။ သူဟာ ဒီလိုမျိုး သတ္တိရှိတဲ့လူတစ်ယောက်ပါ။ ဂန်တင်းတောင်ပေါ်ဒေသကို ပါဟန်းအစိုးရရဲ့ လုပ်ပိုင်ခွင့်နယ်မြေထဲက ၄၉၄၀ ဟက်တာနယ်မြေနဲ့ ဆလန်ဂေါပြည်နယ်ထဲက ကျန် ၁၁၀၀ ဟက်တာမြေတို့မှာ တည်ဆောက်ခဲ့ပါတယ်။ တွန်ကူရဲ့ ထောက်ခံချက်နဲ့အတူ ပါဟန်းဟာ ချက်ချင်းပဲ အရေးကြီးတဲ့ မြေဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ လင် ပြောခဲ့တာက သူဟာ ဆလန်ဂေါအစိုးရနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ပြဿနာအချို့ ကြုံခဲ့ရကြောင်းပါ။ မင်ထရီဘီဆာဒါတွပ်ဟရမ် အီဒရစ္စက သူ့ကို မြေသုံးခွင့် ၉၉ နှစ်ပဲ ခွင့်ပြုခဲ့တာကြောင့် သူ့အစီအစဉ်ဟာ လုံးလုံးလျားလျား အနှောင့်အယှက်ဖြစ်ခဲ့ရတယ်လို့ ဆိုတယ်။ ဒါနဲ့ပတ်သက်လို့ သူက အခုလိုပြောပြခဲ့တယ်။

“ဒါနဲ့ ဒါတွပ်ဟရမ်ကို လူကိုယ်တိုင်အသနားခံပြီး ကျွန်တော့်ရဲ့ အခက်အခဲနဲ့ ရင်ဆိုင်ရတဲ့အခြေအနေကို ရှင်းပြဖို့ဆုံးဖြတ်ခဲ့တယ်။ ကျွန်တော် သူ့ကို ပြောခဲ့တာကတော့ ဂန်တင်းဆမ်ပါဟာ တောကြီးထဲမှာ သီးသန့်ရှိနေပြီး အကောင်အထည်ပေါ်ဖို့ နှစ် ၃၀ ဒါမှမဟုတ် ၄၀ လောက်ကြာမှာဖြစ်ကြောင်း၊ လမ်းတွေ၊ ဟိုတယ်တွေ၊ ဝန်ထမ်းရိပ်သာတွေ၊ ရေဖြန့်ဝေပေးရမှာတွေ၊ လျှပ်စစ်မီးထောက်ပံ့ရမှာတွေနဲ့ အခြားလိုအပ်ချက်တွေအတွက် တည်ဆောက်ဖို့ ကြီးမားများပြားတဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ လုပ်ရမှာပါ။ အကယ်၍ ဆလန်ဂေါအစိုးရအနေနဲ့ ၉၉ နှစ်သာ ခွင့်ပြုခဲ့မယ်ဆိုရင် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုတွေ လုံးဝပြီးစီးပြီဆိုတာနဲ့ အစိုးရလက်ထဲကို ကျွန်တော်တို့က ထိုးအပ်လိုက်သလိုဖြစ်နေမှာပါလို့ ပြောခဲ့တယ်။”

“ကျွန်တော် အသားပေးပြောခဲ့တာကတော့ အကယ်၍ ဆလန်ဂေါအနေနဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့မြေပိုင်ဆိုင်မှု မေတ္တာရပ်ခံမှုကို လက်မခံဘူးဆိုရင်တော့ ပါဟန်းဘက်ခြမ်းတစ်ခုတည်းပဲ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင်လုပ်ဖို့ကလွဲပြီး ရွေးစရာမရှိတော့ပါဘူး။ ပါဟန်းမှာ နောက်ထပ်တောင်ကုန်း အပန်းဖြေစခန်းဆောက်ရုံပါပဲ။ ကျွန်တော် ထောက်ပြတာကတော့ တောင်တရုတ်ပင်လယ်နဲ့ မျက်နှာချင်းဆိုင်က ကမ်းခြေတွေ၊ ဖရေဆာတောင်ကုန်းနဲ့ ကင်မရွန်တောင်ပေါ်ဒေသတွေမှာ အားလပ်ရက်အပန်းဖြေစခန်းတွေ ရှိကြတယ်ဆိုတဲ့အကြောင်းပါ။ အခြားတစ်ဘက်မှာလည်း ဆလန်ဂေါဟာ မိုရစ်ဘ်ကမ်းခြေရှိလို့ ဂုဏ်ယူနိုင်ကြောင်း၊ ပါဟန်းပြည်နယ်ရဲ့ အပန်းဖြေစခန်းစာရင်းထဲမှာ ဂန်တင်းတောင်ပေါ်ဒေသကို ထပ်ထည့်ပေါင်းခြင်းအားဖြင့် နောက်တစ်ကြိမ် ဂုဏ်ယူနိုင်ကြောင်း၊ မဟုတ်ရင် ဆလန်ဂေါဟာ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်တွေကို ဆွဲဆောင်ရာမှာ ခေတ်အတော်လေး နောက်ကျကျန်ရစ်ခဲ့မှာဖြစ်ကြောင်းတွေကို ပြောပြခဲ့

ပါတယ်။”

ပြောစရာမလိုတော့လောက်အောင်ပါပဲ။ ဒါတွပ်ဟာရန်ဟာ လင်ရဲ့ ရှင်းပြချက်တွေကို အမှန်တကယ်သဘောပေါက်သွားပြီး မြေပိုင်ခွင့်နဲ့ပတ်သက်လို့ ပြည်နယ်အစိုးရထံ ထောက်ခံခဲ့ပါတယ်။ တန်ဆရီလင်ဂိုတုန်းပြောတာကတော့ “ဧရာမဆုံးဖြတ်ချက်တွေနဲ့အတူ ရည်မှန်းချက်တစ်ခုကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း သတ်မှတ်ပြီးပြီဆိုတာနဲ့ အဲဒီရည်မှန်းချက်ကို သိသာထင်ရှားစွာ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ပါလိမ့်မယ်” တဲ့။

ဒီနေ့ခေတ်မှာတော့ သူဟာ အသက် ၈၀ ကျော်လာပြီဆိုပေမယ့် သူဟာ တောင်ပူစာတွေ တစ်ပိုက်ကို လာကြည့်နေဆဲပါ။ နယ်မြေဖွံ့ဖြိုးဖို့အတွက် နည်းလမ်းတွေ ရှာဖွေနေဆဲပါ။ သူ့သားတွေနဲ့ သမီးတွေက ကမ္ဘာကျော်အပန်းဖြေစခန်းကို ကောင်းကောင်းလုံလောက်စွာ စီမံနိုင်တယ်ဆိုငြား သူ့မှာ ပင်ကိုကျွမ်းကျင်မှုတွေရှိတယ်ဆိုတာကို ယုံကြည်နေခဲ့ပြီး လင်ဟာ တစ်ခါတစ်ရံမှာ ပြိုင်ဆိုင်မှုတွေလုပ်ပြနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့အန္တိမကမ္ဘာကျော်အောင်မြင်မှုဟာ အထွတ်အထိပ်ထိ လျင်မြန်စွာ ရောက်ခဲ့ပြီး ဒဏ္ဍာရီအဖြစ်လုပ်နိုင်ခဲ့တယ်။ သူ့ရဲ့အောင်မြင်မှုအားလုံးမှာ လင်ဟာ ဘဝကို ရိုးရိုးလေး ဦးဆောင်နေဆဲ၊ ဒုက္ခရောက်နေတဲ့လူတွေကို ကူညီတဲ့ လှုပ်ရှားမှုမှာ ပါဝင်နေဆဲ၊ တောင်ကုန်းကြီးကြာရှည်စွာ တည်နေတာနဲ့အမျှ အမှတ်ရစရာ လူစာရင်းတွေထဲကနေ သူ့နာမည်ကို ဖျောက်ဖျက်ပစ်လို့ရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူ့ရဲ့အောင်မြင်မှု သီချင်းဟာ လေပြေလေညင်းတွေနဲ့အတူ အမြဲပါလာနေမှာပါ။ သူ့ရဲ့ကျော်ကြားမှုဟာ ကျောက်ဆောင်တွေလို ကြာရှည်စွာ တည်နေမှာပါလေ။

မှတ်ချက် ။ ။ အဲဒီ လင်ဂိုတုန်းအကြောင်း အတ္ထုပ္ပတ္တိစာအုပ်ကို ဘာသာပြန်သူအနေနဲ့ အစအဆုံးရေးသားပြီး စိတ်ကူးချိုချိုစာအုပ်တိုက်ကို ပေးထားပြီးပါပြီ။ မကြာမီ ထွက်ရှိလာဖွယ်ရာ ရှိပါတယ်။

ဘာသာပြန်သူ



### မက်ဆူရှိတာ ကိုနိုဆူကီ (MATSUSHITA KONOSUKE)

ညတွင်းချင်း သန်းကြွယ်သူဌေးတစ်ယောက်ဖြစ်လာဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ အများကြီးကြိုးပမ်းအားထုတ်ရမှာဖြစ်ပြီး အောင်မြင်ဖို့အတွက် အုတ်တွေတစ်လွှာပြီး တစ်လွှာ ဖြည်းဖြည်းမှန်မှန်တည်ဆောက်ဖို့ လိုပါတယ်။ ပြီးတော့ အတွေ့အကြုံနဲ့ ရင့်ကျက်မှုကလည်း လုပ်ငန်းမှာ ရှေ့ကိုတိုးတက်ဖို့အတွက် အများကြီးလိုအပ်တဲ့ ထောက်ပံ့မှုပါ။

တစ်ဖြည်းဖြည်းနဲ့ ဧရာမအမြင့်ကို မြင့်တက်ခဲ့သူတစ်ယောက် ရှိပါတယ်။ သူကတော့ ဂျပန်က မက်ဆူရှိတာ လျှပ်စစ်ပစ္စည်းထူထောင်သူ မက်ဆူရှိတာကိုနိုဆူကီပါပဲ။ ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ ကွယ်လွန်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့ကုမ္ပဏီထွက်တံဆိပ်တွေကတော့ ပင်နာဆိုးနစ်၊ နေရှင်နယ်လ်၊ တက္ကနစ်နဲ့ ကာဆာတို့ပါပဲ။ [ကနေ့မှာကော့ မစ်ဆူရှိတာနဲ့နာမည်တူကုမ္ပဏီဟာ ကမ္ဘာမှာသုံးစွဲသူတွေအတွက် လျှပ်စစ်ပစ္စည်းလုပ်သူတွေ၊ ပစ္စည်းကိရိယာတွေ အများအပြားရှိနေပါပြီ။]

ကိုနိုဆူကီ မက်ဆူရှိတာကို ၁၈၉၄ ခုနှစ်၊ နိုဝင်ဘာလ ၂၇ ရက်နေ့မှာ ဂျပန်နိုင်ငံ အိုဆာကာတောင်ပိုင်းက ရွာသေးသေးလေးမှာ မွေးခဲ့ပါတယ်။ သူ့အဖေဟာ မြေပိုင်ရှင်ငယ်လေးတစ်ယောက်ဖြစ်ခဲ့ပြီး တစ်မြေထဲနေသူတွေကြားမှာ သိသာထင်ရှားအရေးပါတဲ့သူပါပဲ။ ကိုနိုဆူကီဟာ သားသမီးရှစ်ယောက်မှာ အငယ်ဆုံးသားဖြစ်ခဲ့ပြီး ကလေးဘဝအစောပိုင်းတုန်းက အေးအေးလူလူနေခဲ့ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့အဖေရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုတွေ ရှုံးတဲ့အခါမှာတော့ မိသားစုကကြမ္မာဟာ အလှည့်အပြောင်းဖြစ်ခဲ့ရတယ်။ ရောင်းကုန်ဈေးကွက်မှာ ဈေးကစားတာ ညံ့ဖျင်းတဲ့ရလဒ်ပေါ့။ ဒီတော့ သူ့မိသားစုဟာ လယ်ယာမြေကိုစွန့်ခွာပြီး မြို့က သေးငယ်တဲ့အိမ်လေးတစ်လုံးဆီ ရွှေ့ခဲ့ကြတယ်။

မိသားစုကို ကူညီထောက်ပံ့ဖို့ဆိုပြီး ကိုနိုဆူကီက အိုဆာကာရှိဟိဘာချီစတိုး ဆိုင်မှာ အလုပ်သင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ လအနည်းငယ်လုပ်ခဲ့တယ်။ အခြေခံမူလ တန်းကျောင်း မပြီးခင်ကပေါ့။ အသက် ၉ နှစ်သာ ရှိသေးတဲ့ ကိုနိုဆူကီက ရထား ဘူတာရုံမှာ သူ့အမေကို နှုတ်ဆက်ခဲ့ပြီး မြို့ကြီးကို တစ်ယောက်တည်း ရထားစီး ထွက်ခဲ့တယ်။

လူငယ်လေး ကိုနိုဆူကီဟာ အလုပ်မျိုးစုံလုပ်ပြီး လုပ်ခနည်းနည်းပဲ ရခဲ့တယ်။ သူဟာ နေ့ရောညပါလုပ်ပြီး သူ့ပထမဆုံးရတဲ့ငွေက အကြွေစေ့ ဆင့် ၅ ဆင့်ရခဲ့ တယ်။ သူ့အတွက်ကတော့ ငွေကြေး အများကြီးရလိုက်သလိုပါပဲ။ ဒါနဲ့ သူဟာ အချိန်ကုန် လူပန်းခံပြီး အလုပ်အားလုံးကို ကြိုးစားလုပ်ခဲ့တယ်။ တစ်နှစ်မပြည့်ခင် မှာ ဆိုင်အလုပ်ကထွက်ခဲ့ပြီး စက်ဘီးရောင်းတဲ့ဆိုင်အသစ်မှာ ပြောင်းလုပ်ခဲ့တယ်။ အဲဒီအချိန်က စက်ဘီးဆိုတာ ဇိမ်ခံပစ္စည်းလို့ သတ်မှတ်တဲ့အချိန်ပေါ့။ ကိုနိုဆူကီဟာ အဲဒီဆိုင်မှာ ငါးနှစ်လောက်လုပ်ပြီး တွင်ခုံနဲ့ အခြားကိရိယာတန်ဆာပလာတွေ အသုံး ပြုပုံကို လျင်မြန်စွာသင်ယူခဲ့တယ်။ အဲဒီအချိန်အတောအတွင်းမှာ သူ့ပညာရေးပြီးဆုံး ဖို့ ညကျောင်းတက်ချင်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့အဖေက တားမြစ်စကား ပြောကြားခဲ့ တယ်။

“ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ ရတဲ့ဝင်ငွေက မင်းအနာဂတ်ကို သေချာစေလိမ့်မယ်။ စွန့်ဦး တီထွင်သူတစ်ယောက်လိုအောင်မြင်ပြီးရင် ပညာတတ်တဲ့လူတွေကို မင်းငှားရမ်းနိုင်ပါ တယ်။”

အဲဒီအချိန်မှာ အိုဆာကာရဲ့အဓိကလမ်းမတွေပေါ်မှာ ဓာတ်ရထားတွေက စတင်ပေါ်ပေါက်နေပါပြီ။ ကိုနိုဆူကီရဲ့ပင်ကိုအသိစိတ်ဓာတ်ကတော့ လျှပ်စစ်မြို့တော် ကြီးဟာ အနာဂတ်လှိုင်းဖြစ်လာလိမ့်မယ်ဆိုတာပါပဲ။ ဒီခွင်အသစ်မှာ တစ်စိတ် တစ် ပိုင်းဖြစ်လာမှာကို စိတ်လှုပ်ရှားနေပြီး အိုဆာကာလျှပ်စစ်အလင်းရောင်ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်တစ်ခုရဖို့ သူ လျှောက်ခဲ့တယ်။ အသက် ၁၅ နှစ်အရွယ်မှာ စက်ဘီးဆိုင်ရဲ့ အလုပ်သင်ဘဝကနေ နုတ်ထွက်ခဲ့ရင်းပေါ့။ နောက် ၅ နှစ်အကြာမှာ သူ့အစ်မရဲ့ စီစဉ်ပေးမှုနဲ့ သူဟာ မိန်းကလေးတစ်ယောက်နဲ့ လက်ထပ်ခဲ့တယ်။

နှစ်နှစ်အကြာ ၁၉၁၇ ခုနှစ်မှာ သူ့အစ်ကိုနဲ့ ဇနီးရဲ့အကူအညီနဲ့ သူ့ကိုယ်ပိုင်လျှပ် စစ်ဆော့ကက်များ ထုတ်လုပ်တဲ့ကုမ္ပဏီလေး ထူထောင်ခဲ့သလို စက်ဘီးအတွက် ဘက်ထရီတွေလည်း ထုတ်လုပ်ခဲ့တယ်။ ကုမ္ပဏီက ကောင်းကောင်းမလုပ်နိုင်ခဲ့တဲ့အ တွက် ဒေဝါလီခံရလုနီးဖြစ်ခဲ့တယ်။ လျှပ်စစ်ပန်ကာတွေအတွက် လျှပ်ကာပြားတစ် ထောင်အမှာကို မမျှော်လင့်ဘဲ သူ့လက်ခံရရှိတဲ့အခါမှာတော့ လုပ်ငန်းဟာ ပြန်မတ်

လာခဲ့တယ်။ အခုဆို သူ့မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ငွေတွေရှိခဲ့တယ်။

သူ အစောပိုင်းနားလည်ခဲ့တာတွေကတော့ ငွေတစ်ခုတည်းကပဲ ငွေကို များများ ရအောင်လုပ်တယ်ဆိုပြီးတော့ပါ။ ငွေစကားပြောရင် လူတိုင်းနားထောင်တယ်လို့ လည်း နားလည်ခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ သူ့ထုတ်ကုန်တွေကို တိုးချဲ့ခဲ့တယ်။ ဆန်းသစ် ပူးကပ်နေတဲ့ ပလပ်နဲ့ နှစ်လမ်းသွားဆော့ကက်တွေ အပါအဝင်ပေါ့။ ဒီနှစ်မျိုးလုံးကို သူ ကိုယ်တိုင် ဒီဇိုင်းထုတ်ခဲ့တာပါ။ အဲဒီအချိန်က သူ့အတွေးထဲမှာ မြင့်မားတဲ့ အရည်အသွေးနဲ့ ထုတ်ကုန်တွေကို ဈေးနည်းနည်းနဲ့ရောင်းပြီး ဈေးကွက်မှာ ကျယ် ကျယ်ပြန့်ပြန့်ဖြစ်အောင်ဆိုတဲ့စိတ်ကူးနဲ့ပေါ့။ ဈေးကွက်ထဲတင်လိုက်တဲ့အခါမှာတော့ မတရားရောင်းရပြီး အမြတ်အများကြီးရခဲ့တယ်။ ဒီထုတ်ကုန်တွေဟာ လူကြိုက်တော် တော်များလာခဲ့တယ်။ ကုမ္ပဏီလည်း ငွေတွေဝင်လာခဲ့ကာ အရည်အသွေးမြင့်ပြီး ဈေးနည်းတယ်ဆိုတဲ့ ဂုဏ်သတင်းလည်း ကျော်စောခဲ့တယ်။ သူ မျှော်လင့်ခဲ့သလိုပဲ ရောင်းအားဟာ မိုးထိအောင် မြင့်မားခဲ့လို့ သူ့ရဲ့ကြီးထွားနေတဲ့လုပ်ငန်းအတွက် စက်ရုံအသစ်တစ်ခု တည်ဆောက်ခဲ့ရတယ်။

၁၉၂၃ ခုနှစ်မှာတော့ ဘက်ထရီအားသုံး စက်ဘီးမီးချောင်းအတွက် ကြီးမားတဲ့ ဈေးကွက်တစ်ခုအသက်ဝင်လာဖို့ရှိတယ်ဆိုတာကို ကိုနိုဆူကီသဘောပေါက်ခဲ့မိ တယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ အဲဒီမီးချောင်းဟာ သုံးနာရီအတွင်း ကြွသွားနိုင်တဲ့ အလား အလာရှိပြီး စိတ်မချရတဲ့သဘောမှာရှိနေတဲ့အတွက် မီးချောင်းတွေ အဆင်သင့်ရှိနေ ဖို့ လိုနေလို့ပါပဲ။ နာရီ ၄၀ ခံမီးချောင်းအသစ်တစ်ခုအတွက် ဒီဇိုင်းတစ်ခုလိုအပ်တယ် လို့ ကိုနိုဆူကီက အခိုင်အမာဆိုပေမယ့် လက်ကားကုန်သည်တွေက သံသယရှိပြီး ကုန်ပစ္စည်းအသစ်ကို ဈေးကွက်ထဲတင်ဖို့ရာ ငြင်းဆိုခဲ့ကြတယ်။ ဒါနဲ့ကိုနိုဆူကီက စက်ဘီးဆိုင်ပိုင်ရှင်တွေထံကို နမူနာပစ္စည်းတွေတိုက်ရိုက်ပို့ခဲ့တယ်။ သူ အသစ်ထုတ် တဲ့ မီးချောင်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး စိန်ခေါ်ခဲ့တယ်။ နောက်ပိုင်းအမှာစာတွေ အလျှံအပယ် ရောက်လာခဲ့တယ်။ ၁၉၃၃ ခုနှစ်မှာ ကုမ္ပဏီဟာ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း အမျိုး ၂၀၀ ထက်မနည်း ထုတ်လုပ်နိုင်တဲ့အဆင့်အထိ ကြီးထွားခဲ့တယ်။

ကိုနိုဆူကီရဲ့ ကြိုက်နှစ်သက်တဲ့စကားကတော့ “လုပ်ငန်းဟာ ပြည်သူ့ပါပဲ” တဲ့။ လူတွေဟာ သူတို့ရဲ့တစ်ဦးချင်းပါရမီတွေနဲ့ အရည်အသွေးတွေမှာ ဩဇာအပြည့်အဝ ရှိဖို့အတွက် လူ့အသိုင်းအဝိုင်းမှာ ကြီးပွားချမ်းသာဖို့ဆိုတာ မရှိမဖြစ်လိုအပ်တယ်လို့ ကိုနိုဆူကီက အခိုင်အမာယုံကြည်တယ်။ ကိုနိုဆူကီကို နယ်သာလန်ဘုရင်မကြီး ချီးမြှင့်တဲ့ COON ဆု ရတာကလည်း အံ့ဩစရာတော့မဟုတ်ပါဘူး။ နယ်သာလန် က နိုင်ငံခြားသားတွေကို အမြင့်ဆုံးပေးတဲ့ဆုပါ။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အပြီးမှာ ပထမဆုံး

ရတဲ့သူလည်း ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ ၁၉၇၉ ခုနှစ်မှာ မလေးရှား ဘုရင်တန်ဆရိထံ က “ပန်ဂလီမာ မဂ်ဂူနီဂါရာ” ဆိုတဲ့ဆုကိုလည်း ချီးမြှင့်ခံခဲ့ရတယ်။

၁၉၅၉ ခုနှစ် သူ့အသက် ၆၄ နှစ်မှာ သူဟာ နယူးယော့ခ်မှာ အမေရိကရဲ့ မစ်ဆူရှိတာ လျှပ်စစ်ကော်ပိုရေးရှင်းဆိုပြီး ထူထောင်ခဲ့တယ်။ ပထမဆုံး ပင်လယ်ရပ် ခြား အရောင်းကုမ္ပဏီတစ်ခုပေါ့။ တစ်နေ့ကို ထမင်းနှစ်နပ်စားရဖို့ မနည်းလုပ်ခဲ့ရတဲ့ ရှက်တတ်တဲ့လူတစ်ယောက် အရပ်ပုတဲ့လူတစ်ယောက်ဆိုတာထက် ဒီဇာတ်လမ်း ဟာ စိတ်ထဲမှာ တွေးလို့တောင် မရနိုင်တဲ့ဇာတ်လမ်းပါ။ ကိုနိုဆူကီ မက်ဆူရှိတာဟာ ကမ္ဘာ့ဧရာမ စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေထဲက တစ်ယောက်အဖြစ် သူ့ကို အသိအမှတ်ပြုခဲ့ကြ ပါတယ်။ ယူဂိုဆလားဗီးယား သမ္မတတီတိုး၊ အိန္ဒိယဝန်ကြီးချုပ်အင်ဒရာဂန္ဒီ၊ ယူ အက်စ်နိုင်ငံတော်ရှေ့နေချုပ် ရောဘတ်ကနေဒါအပါအဝင် အရေးကြီးပုဂ္ဂိုလ်တော်တော် များများဟာ သူ့ကုမ္ပဏီကို လာလည်ခဲ့ကြပါတယ်။

ပထမဆုံးလစာ ဆင့် ၅၀ ထဲရတဲ့လူဟာ ၁၉၆၂ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလထုတ် တိုင်းမ်မဂ္ဂဇင်းမှာ ဂုဏ်သရေရှိတဲ့ မျက်နှာဖုံးရှင်အဖြစ် ဖော်ပြခံခဲ့ရပါတယ်။ အလုပ် ဆိုတာ ကြည်ညိုလေးစားစရာပါလို့ သူက သက်သေပြခဲ့ပါတယ်။ တကယ်လို့ သင်ဟာ အလုပ်ကို လုံလောက်စွာကြိုးစားခဲ့မယ်ဆိုရင် ကမ္ဘာကြီးကလည်း သင့်ကို ကြည်ညိုလေးစားလာကြပါလိမ့်မယ်။





## မိခေးလ် ခိုဒေါ်ကော့ဗ်စကီး (MIKHAIL KHODORKOVSKY)

အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းရှင်တွေရဲ့ ကြိုတင်လိုအပ်ချက်တွေထဲက တစ်ခုကတော့ မတူ ကွဲပြားခြားနားတဲ့လူတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး လိုက်လျောညီထွေမှုရှိဖို့အတွက် ဘယ်လိုဖြစ်မြောက်အောင် စီမံမလဲဆိုတာကို သိရပါမယ်။ ဘယ်လုပ်ငန်းမှာမဆို အန္တိမ အောင်မြင်ဖို့အတွက် ထိပ်တိုက်တွေ့ဆုံမှု မရှိမှရမှာပါ။ ဒီမူက သူ့ကို ရုရှားရဲ့အချမ်းသာဆုံးလူဖြစ်စေခဲ့တယ်။ မိခေးလ်ခိုဒေါ်ကော့ဗ်စကီးဟာ ဘီလီယံပေါင်းများစွာ ချမ်းသာပြီး ထိပ်ဆုံးရောက်ခဲ့တယ်။ ၂၀၀၄ ခုနှစ်တုန်းကစာရင်းအရ သူဟာ ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံးလူသားစာရင်းမှာ ၁၆ ယောက်မြောက်အနေနဲ့ ပါဝင်ခဲ့ပါတယ်။

သူဟာ ၁၉၆၃ ခုနှစ်က ရုရှားမှာ အလုပ်သမားလူတန်းစားမိသားစုကနေ မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ ခိုဒေါ်ကော့ဗ်စကီးဟာ ကြမ်းတမ်းတဲ့ဆိုဗီယက်ပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ မော်စကိုရှိ တိုက်ခန်းငယ်လေးကနေ ထူးခြားစွာ ကြီးပြင်းလာခဲ့သူပါ။ လူငယ်ခိုဒေါ်ကော့ဗ်စကီးဟာ အရမ်းကြိုးစားခဲ့တယ်။ မင်ဒီလိပ်ဓာတုဗေဒဆိုင်ရာ စက်မှုလက်မှုအသက်မွေးဝမ်းကျောင်းတက္ကသိုလ်မှာ အမှတ်တွေအရမ်းကောင်းခဲ့ပြီး ကွမ်ဆိုမောလ်လို့ခေါ်တဲ့ ကွန်မြူနစ်လူငယ်အဖွဲ့မှာ ဒုဌာနအကြီးအကဲဖြစ်ခဲ့တယ်။ သူ့ရဲ့အဓိကအလုပ်ကတော့ စည်းကမ်းပျက်ကွက်တဲ့အဖွဲ့ဝင်တွေ ပေးဆောင်တဲ့ဒဏ်ငွေကို စုဆောင်းရတာပါပဲ။ ဒီအလုပ်က ခက်ခဲတဲ့အလုပ်ဖြစ်ခဲ့ပြီး ငွေရဲ့အရေးကြီးပုံကို အဲဒီအလုပ်ကနေ ပညာရခဲ့တယ်။

အဲဒီအချိန်က ၁၉၈၆ ခုနှစ်ကပါ။ ဆိုဗီယက်ခေါင်းဆောင် မိခေးလ်ဂေါ်ဘာချက်ဗ်ဟာ ပယ်ရီစထရွိုင်ကာလို့ခေါ်တဲ့ ဆိုဗီယက်စီးပွားရေးနဲ့ နိုင်ငံရေးစနစ် ပြန်လည်ပြုပြင်တည်ဆောက်ရေးနဲ့ ဂလပ်စနေ့လို့ခေါ်တဲ့ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ဆွေးနွေးမှုကို မိတ်ဆက်ပေးတဲ့အချိန်ပေါ့။ လုပ်ငန်းလုပ်ဖို့အတွက် အမြင်ကျဉ်းမြောင်းခြင်းကနေ

ကင်းလွတ်စေတဲ့မူကို ချမှတ်ထားတဲ့အတွက် ခိုဒေါ်ကော့စ်စကီးဟာ သူ့ရဲ့ပထမဆုံး လုပ်ငန်းဖြစ်တဲ့ ကိုယ်ပိုင်ကာဖေးဆိုင်ကို ဖွင့်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်က သူ မအောင်မြင် ခဲ့ပါဘူး။ ဒါကြောင့် သူဟာ သွင်းကုန်ထုတ်ကုန်လုပ်ငန်းရှင်လုပ်ပြီး စွန့်ဦးတီထွင်သူ တစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ဒါလည်းပဲ သိပ်မြတ်တယ်ရယ်လို့ မဟုတ်ပါဘူး။ ဘီလျံနာတစ်ယောက်ဖြစ်လာရေးဆိုတဲ့ သူ့အိပ်မက်ဟာ အဲဒီအချိန်အထိ အကောင် အထည်မပေါ်ခဲ့သေးပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ငွေအချို့ကို ရအောင်တော့ လုပ်နိုင်ခဲ့တယ်။ တစ်နှစ်ကို ယူအက်စ်ဒေါ်လာ ၁၀ သန်းလောက်ပေါ့။

သူနားလည်သဘောပေါက်ခဲ့တာကတော့ ရုရှားမှာ ဘဏ်တွေရှိခြင်းဟာ အရေးကြီးတယ်ဆိုတာပါပဲ။ သူ့လုပ်ငန်းလည်ပတ်ခြင်းက ရတဲ့ငွေတွေနဲ့ ပြင်ဆင်ခဲ့ပြီး ခိုဒေါ်ကော့စ်စကီးဟာ သူ့အဖော်တွေနဲ့အတူ ဘဏ်လိုင်စင်တစ်ခုဝယ်ခဲ့ပြီး ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ မိနာတက်ပ်ဘဏ်ကို ဖန်တီးခဲ့တယ်။ အောင်မြင်မှာမဟုတ်ဘူးလို့ထင်နေတဲ့ သူ့မိတ်ဆွေတွေရဲ့ အကြံဉာဏ်တွေနဲ့ ဆန့်ကျင်ပြီး ဘဏ်ကိုဖွင့်ခဲ့တယ်။ အခြားတစ် ဘက်မှာတော့ ရုရှားက ပထမဆုံးပုဂ္ဂလိကဘဏ် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူ့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်သွင်း ကုန် ထုတ်ကုန်လုပ်ငန်း လည်ပတ်ဖို့အတွက် ငွေကြေးမြှင့်တင်ဖို့ဆိုပြီး အပ်ထားတဲ့ ငွေတွေ အများဆုံးအသုံးပြုပြီး မိနာတက်ပ်ကို လျင်မြန်စွာချဲ့ထွင်ခဲ့တယ်။

သူ့စိတ်ထဲအတွေးတစ်ခု ဖျတ်ခနဲလင်းလက်ခဲ့တယ်။ ရုရှားမှာ အမြင်ကျဉ်း မြောင်းမှုကို လွတ်ကင်းစေတဲ့ရက်တွေဖြစ်ပြီးကတည်းက နိုင်ငံရေးခေါင်းဆောင်တွေ ဟာ အလုပ်နဲ့မဆိုင်တဲ့ငွေတွေ အများကြီးရအောင် လုပ်ခဲ့ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီငွေတွေ ကို ဘယ်နေရာမှာ သိုလှောင်ရမလဲဆိုတာကို မသိခဲ့ကြဘူး။ အမှတ်စင်စစ်အားဖြင့် ခိုဒေါ်ကော့စ်စကီးဟာ ဒီငွေတွေကို သူ့ဘဏ်လုပ်ငန်းအောင်မြင်စွာ လည်ပတ်နိုင်ဖို့ အတွက် ပစ်မှတ်ထားခဲ့တယ်။ ၁၉၉၁ ခုနှစ် ဘောရစ္စယံလ်ဆင်ရဲ့အာဏာ တိုးမြှင့် လာတဲ့အခါမှာ ဂေါ်ဘာချက်မ်လက်ထက်က ဈေးကွက်ပုံစံပြောင်းလဲရေးဟာ ပိုမြန် ဆန်လာခဲ့တယ်။ ခိုဒေါ်ကော့စ်စကီးတို့လို စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေအတွက် ရုရှားမှာ လှုပ်ရှားတက်ကြွတဲ့လုပ်ငန်းဝန်းကျင်ကို ဖန်တီးနိုင်ခဲ့ကြတယ်။ အဲဒီနောက်မှာတော့ ရုရှားအဆင့်အတန်းကြောင့် မိနာတက်ပ်ဘဏ်ဟာ ကောင်းကောင်းဖွံ့ဖြိုးလာတဲ့ ငွေ ကြေးအဖွဲ့အစည်းဖြစ်လာခဲ့သလို ၁၉၁၇ ခုနှစ် ရုရှားတော်လှန်ရေးပြီးကတည်းက ပြည်သူတွေအပ်နှံရာ ပထမဆုံးဘဏ်ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ စက်ဆုပ်ဖွယ် ချာနိုဘိုင်းလ် နျူကလီးယား မတော်တဆဖြစ်ခြင်းရဲ့ သားကောင်တွေအတွက် ရန်ပုံငွေသတ်မှတ် လျာထားခြင်းကို အချိန်ကိုက်စီမံနိုင်ခဲ့လို့ မိနာတက်ပ်ဟာ ဆုချီးမြှင့်ခံခဲ့ရတယ်။

ဘဏ်ဟာ လျင်မြန်စွာကြီးထွားပြီး ပိုအောင်မြင်လာခဲ့တယ်။ ဘဏ္ဍာရေးဝန်

ကြီးဌာနလို ပြည်နယ်အခွန်ဌာန အစိုးရရှေ့နေတွေ၊ မော်စကိုမြို့နီစပယ်အစိုးရနဲ့ ရုရှား လက်နက်ပို့ကုန်အဖွဲ့တွေအတွက်လည်း ပိုအဖိုးတန်ခဲ့တယ်။ သူတို့အားလုံးဟာ သူတို့ရဲ့ငွေကြေးတွေကို မိနာတက်ပ်မှာ အပ်နှံခဲ့ကြတယ်။ ဆိုဒေါ့ကော့ဗ်စကီးက အဲဒီငွေတွေကို သူ့ရဲ့ဖူးပွင့်စကုန်သွယ်ရေးအင်ပါယာကို ချဲ့ထွင်ရာမှာ အသုံးပြုခဲ့ တယ်။

အဲဒီနောက် ကြီးမားတဲ့အချိန်ရောက်လာခဲ့တယ်။ မိနာတက်ပ်ဘဏ်ဟာ သူ့ အတွက် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုကို ထောက်ပံ့ခဲ့တယ်။ ယူကော့ဗ်ရေန်ကုမ္ပဏီကို ရရှိစေ ဖို့ ကြိုးပမ်းရာမှာ ကူညီခဲ့တာပါ။ ကုမ္ပဏီအလိုအရ ၁၉၉၅ ခုနှစ်မှာ သူဟာ နှစ်စဉ် ယူအက်စ်ဒေါ်လာပေါင်း ၁. ၅ ဘီလီယံ ရရှိခဲ့တယ်။ ဒီကနေ့ ဈေးကွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ဟာ ယူအက်စ်ဒေါ်လာ ၃၁ ဘီလီယံလောက်ရှိပါတယ်။ ရေန်ကုမ္ပဏီရဲ့ဝင်ငွေနဲ့အတူ သူဟာ ရုရှားမှာ အချမ်းသာဆုံးလူတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ၂၀၀၃ ခုနှစ် ဧပြီလမှာ ခိုဒေါ့ကော့ဗ်စကီးက ကြေညာခဲ့ပါတယ်။ ယူကော့ဗ်ဟာ ဆစ်ဘီနက်ဖ်နဲ့ ပူးပေါင်းမယ်ဆိုတာပါပဲ။ ဒီလိုပူးပေါင်းရတာကလည်း အနောက်ရေနံစိမ်းနိုင်ငံတွေနဲ့ သာတူညီမျှဖြစ်အောင်လို့ ရေန်တွေ သိုလှောင်နိုင်တဲ့ ရေန်ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖန်တီးဖို့ လို့ဆိုပါတယ်။ ဓာတ်ငွေ့နဲ့ ရေန်စည်ပေါင်း ၁၉. ၄ ကုဋေနဲ့အတူ ကမ္ဘာ့အက်ဆွန်မို ဘီလ်ပြီးရင် ဒုတိယအများဆုံး သိုလှောင်နိုင်တဲ့ ဓာတ်ငွေ့နဲ့ ရေန်ကုမ္ပဏီလို့ ဆိုရမှာ ပါ။ ထုတ်လုပ်မှုမှာတော့ ယူကော့ဗ်ဆစ်ဘီနက်ဖ်ဟာ ကမ္ဘာမှာ စတုတ္ထနေရာက လိုက်ပါတယ်။ တစ်နေ့ကို ရေန်စိမ်းစည်ပေါင်း ၂. ၃ သန်း ထုတ်လုပ်ပါတယ်။

ခိုဒေါ့ကော့ဗ်စကီးဟာ ရုရှားနိုင်ငံအတွင်း စီမံတဲ့ ဒီမိုကရေစီကို ဝေဖန်ခဲ့ငြား ရွေးကောက်ခံထားရတဲ့ ခေါင်းဆောင်တွေကို မဝေဖန်မိဖို့ကိုတော့ သူက သိပ်ကိုဂရ စိုက်ခဲ့ပါတယ်။ ခိုဒေါ့ကော့ဗ်စကီးရဲ့လုပ်ငန်းမှာ ကြီးမားစွာအောင်မြင်ရခြင်းဟာ ဩဇာတွေနဲ့အတူ ရင်းနှီးပြေလည်တဲ့ ဆက်ဆံမှုတွေ သိပ်ကောင်းနေဆဲဖြစ်နေတာ ကြောင့်ပါပဲ။





### မိုဟာမက် အယ်လ်ဖာယက် (MOHAMED AL FAYED)

အသက် ၇၅ နှစ်ရှိပြီဖြစ်တဲ့ မိုဟာမက်အယ်လ်ဖာယက်ကို အီဂျစ်က အလက်ဇန်ဒရီယာမှာ မွေးခဲ့ပါတယ်။ ရင့်ကျက်တဲ့အရွယ်ရောက်နေတာတောင်မှ သူဟာ လုပ်ငန်းကို ခွန်အားပြည့်ဝစွာနဲ့ ဦးစီးဆောင်ရွက်နေဆဲ။ ဗြိတိန်မှာ ဘီလျံနာတွေထဲက တစ်ယောက်ဖြစ်နေပြီး လန်ဒန်က ကမ္ဘာ့အကျော်ကြားဆုံး စတိုးဆိုင်ဖြစ်တဲ့ ဟာရော့ဒ်စ်ကို ပိုင်ဆိုင်သူလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီပြောင်းရွှေ့နေထိုင်သူ အယ်လ်ဖာယက်ဟာ ဗြိတိန်မှာ အဟန့်အတားများစွာ ရှိခဲ့ပေမယ့်လည်း သြဇာရှိတဲ့လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အလက်ဇန်ဒရီယာက ဆင်းရဲတဲ့ကျောင်းဆရာတစ်ယောက်က မွေးခဲ့တာဖြစ်ခဲ့ပေမယ့်လည်း လူငယ်လေး အယ်လ်ဖာယက်ဟာ အလက်ဇန်ဒရီယာလမ်းပေါ်မှာ ပစ္စည်းတော်တော်များများ ရောင်းခဲ့ဖူးတယ်။ ကိုကာကိုလာကနေ အပ်ချုပ်စက်အထိ ဆိုပါတော့။ သူ့မှာရှိတဲ့ သဘာဝလက်ဆောင်ကတော့ စကားပြောတတ်ခြင်းပါပဲ။ သူ့ရဲ့ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ဝယ်ယူဖို့အတွက် လူတန်းစားအမျိုးမျိုးကို ဆွဲဆောင်နိုင်ရန်ဆိုပြီး သူဟာ စတိုင်အမျိုးမျိုးနဲ့ စကားတွေပြောခဲ့ရတယ်။ သူ့ဘဝအစောပိုင်းမှာတင် သူဟာ ပြိုင်ဘက်မရှိအတွေ့အကြုံတွေရခဲ့တယ်။ မျက်နှာအမျိုးမျိုး လုပ်နိုင်ခဲ့တယ်။ ဒေါသထွက်တဲ့ မျက်နှာ၊ ဝမ်းနည်းတဲ့မျက်နှာ၊ အနှောင့်အယှက်ဖြစ်တဲ့မျက်နှာ အစရှိသည်ဖြင့် လူသားတွေမှာ ဖြစ်လေ့ဖြစ်ထရှိတဲ့ခံစားချက် အခြေခံ ၉ မျိုးလုံးကို လုပ်နိုင်ခဲ့တယ်။ အဝတ်အစားအမျိုးမျိုးဝတ်ပြီး မျက်နှာအမျိုးမျိုးလုပ်နိုင်ခြင်းဟာ အောင်မြင်တဲ့စီးပွားရေးကုန်သွယ်မှုမှာ အထောက်အကူပြုတဲ့ နည်းလမ်းကြီးတစ်လမ်းပါပဲ။

သူ့ရဲ့ကုန်သွယ်မှုအလုပ်အောင်မြင်ဖို့အတွက် လူအနည်းငယ်ကလည်း ကူညီခဲ့ကြတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် သြဇာရှိတဲ့ဆော်ဒီလုပ်ငန်းရှင်ကြီး အက်ဒ်နန်ခါရှော့ဂ်ဂျီဟာ

အယ်လ်ဖာယက်တစ်ယောက် ဦးဆောင်တဲ့လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်လာအောင် ပထမဆုံး ပြုစုပျိုးထောင်ခဲ့သူပေါ့။ အက်ဒ်နန်ရဲ့ ယုံကြည်မှုကိုရခဲ့ပြီး သူ့အကူအညီနဲ့ အယ်လ်ဖာယက်ဟာ နောက်ပိုင်းမှာ သွင်းကုန်ထုတ်ကုန်လုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ခဲ့တယ်။

နောက်ပိုင်း အီဂျစ်ကိုပြန်တဲ့အခါမှာ အယ်လ်ဖာယက်ဟာ သင်္ဘောလုပ်ငန်း စတင်ဆောင်ရွက်ခဲ့ပြီး ဆော်ဒီအာရေးဘီးယားမှာ ဝင်ငွေတွေလင်ခဲ့ကာ ချမ်းသာလာ ခဲ့တယ်။ အဲဒီအချိန်မှာပဲ ဘရူနိုင်းက ဆူလ်တန်ဘုရင်ရဲ့ မိတ်ဆက်ခြင်းကို ခံခဲ့ရတယ်။ ဒါဟာ အယ်လ်ဖာယက်ရဲ့အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းမှုမှာ အလှည့်အပြောင်းဖြစ်လာ စေခဲ့တာပါပဲ။ သူဟာ ဘရူနိုင်းဘုရင်ရဲ့ အကြံပေးအဖြစ် တရားဝင်ခန့်အပ်ခြင်းခံခဲ့ရ တယ်။ ဘရူနိုင်းရဲ့စော်ဘွားဘုရင်နဲ့ အနီးကပ်တည်ရှိခြင်းကနေ သူဟာ တစ်နေ့မှာ သူလည်းပဲ ဆူလ်တန်လို ချမ်းသာလာရမယ်လို့ ဆန္ဒဖြစ်ခဲ့မိတယ်။

၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်မှာ အယ်လ်ဖာယက်ဟာ သူ့ရဲ့အခြေစိုက်ရာစခန်းကို လန်ဒန် သို့ပြောင်းခဲ့တယ်။ အဲဒီမှာ ဦးဆောင်လုပ်ငန်းရှင် တင်နီရီးလန်းနဲ့ တွေ့ခဲ့ပြီးနောက်ပိုင်း မိတ်ဆွေအသွင်ပြောင်းခဲ့ကြတယ်။ ရလဒ်ကတော့ ရီးလန်းဟာ သူ့ရဲ့ကြီးမားတဲ့ သတ္တုတွင်းကုမ္ပဏီရဲ့ ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့ဝင်အဖြစ် သူ့မိတ်ဆွေ အယ်လ်ဖာယက် ကို ခန့်အပ်ခဲ့တယ်။ ဒီအားပေးထောက်ခံမှုက အယ်လ်ဖာယက်အတွက် အခွင့် အလမ်းတစ်ခု ဖန်တီးခဲ့တယ်။ ဒါကတော့ လန်ဒန်မှာ သူ့အနေအထားကို အရမ်း ခိုင်မာအောင် ထူထောင်ဖို့ပါပဲ။ ၁၉၇၉ ခုနှစ်မှာ ဥရောပတစ်လွှား သူ့လုပ်ငန်းတွေကို ချဲ့ထွင်ခဲ့တယ်။ ပဲရစ်က ကျော်ကြားတဲ့ ရစ်ဖ်ဟိုတယ်ကို ဝယ်ယူလိုက်တဲ့အခါမှာ တော့ အနောက်ကမ္ဘာမှာ အယ်လ်ဖာယက်ဟာ လူတိုင်းပြောစမှတ်ပြုရတဲ့အကြောင်း အရာဖြစ်လာခဲ့တယ်။

အယ်လ်ဖာယက်ဟာ လန်ဒန်ကို ပြောင်းလာပြီးကတည်းက ချမ်းသာတဲ့လူ တွေ၊ ကျော်ကြားသူတွေရဲ့ ဖောက်သည်ဆိုင်တစ်ဆိုင်ဖြစ်တဲ့ ကမ္ဘာကျော်ဟားရော့ဒ်စ် စတိုးဆိုင်ကြီးကို ပိုင်ဆိုင်ချင်တဲ့စိတ်ကူးရှိခဲ့တယ်။ သူ ထင်တာက ဟားရော့ဒ်စ်ကို ပိုင်ဆိုင်ခြင်းအားဖြင့် ကျော်ကြားတဲ့သူတွေအားလုံးထံရောက်နေတဲ့ အာရုံစူးစိုက်မှု ဟာ လမ်းလွဲပြီး သူ့ဆီရောက်လာနိုင်တယ်ဆိုပြီးတော့ပါ။ ဒီအလုပ်ဟာ လွယ်တော့ မလွယ်ပါဘူး။ ပိုတောင်ခက်ပါသေးတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူဟာ မြီတိန် သား စစ်စစ်တစ်ယောက်မဟုတ်လို့ပါပဲ။ ပြီးတော့ မြီတိသျှအစိုးရကလည်း သူတို့ရဲ့ ကမ္ဘာကျော်စတိုးဌာနကြီးတစ်ခုကို နိုင်ငံခြားသားတစ်ယောက် ဝယ်မယ်ဆိုတဲ့စိတ်ကူး ကို တယ်လည်းသဘောမကျချင်ဘူး ဖြစ်နေတယ်လေ။ နောက်ဆုံးတော့ ၁၉၈၅ ခုနှစ်မှာ အယ်လ်ဖာယက်ဟာ သူ့နဲ့တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင် တင်နီရီးလန်းနဲ့ သဘောတူညီ

မူလုပ်ပြီး ဟားရောဒ်စ်ကို အလွန်ကြီးမားတဲ့ဈေးနှုန်းဖြစ်တဲ့ ပေါင် ၆၁၅ သန်းနဲ့ ပူးပေါင်းဝယ်ယူခဲ့ပါတယ်။

သိပ်မကြာခင်မှာပဲ ရိုးလန်းနဲ့ အယ်လ်ဖာယက်တို့ဟာ ဟားရောဒ်စ်ရဲ့ပိုင်ဆိုင်ခွင့်နဲ့ပတ်သက်ပြီး အငြင်းပွားခဲ့ကြတယ်။ အဲဒီအငြင်းပွားမှုကို အဆုံးအဖြတ်ယူဖို့ တရားရုံးမှာ ရင်ဆိုင်နေစဉ်မှာပဲ ရိုးလန်းကွယ်လွန်သွားခဲ့တယ်။ ယုံရလောက်အောင် ပြောနိုင်သူ အယ်လ်ဖာယက်ဟာ ရိုးလန်းရဲ့ကျန်ရစ်သူဇနီးကို ဆွဲဆောင်သိမ်းသွင်းပြီး ဟားရောဒ်စ်ကို သူပိုင်ဖြစ်အောင် ရယူခဲ့တယ်။

တစ်ချိန်က သူ အိပ်မက်ခဲ့တဲ့ ကမ္ဘာကျော် ဟားရောဒ်စ်ကို ပိုင်ဆိုင်ပြီးတဲ့နောက် ဗြိတိန်သားတွေကြားမှာ သူဟာ သြဇာအရှိဆုံးလူတွေထဲက တစ်ယောက်ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ လန်ဒန်မှာရှိတဲ့ သူ့ရဲ့ပြည်ပနေထိုင်သူအခြေအနေဟာ သူ့လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်ရာမှာ အတားအဆီးဖြစ်နေတယ်ဆိုတာကို သူတွေ့ခဲ့မိပြီး ဗြိတိသျှနိုင်ငံသားဖြစ်ချင်စိတ် ပြင်းပြပြီး ရယူဖို့ကြိုးစားနေဆဲပဲဖြစ်တယ်။

အခြားတစ်ဘက်မှာတော့ ဗြိတိသျှအစိုးရဟာ သူ့ရဲ့နိုင်ငံသားခံယူခွင့် ပန်ကြားမှုကို ပေးမယ့်ပုံတော့ မပေါ်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဖြစ်နိုင်တာက ပဲရစ္စတမင်ထဲမှာ စက်ဆုပ်ဖွယ်မတော်တဆဖြစ်ခဲ့တဲ့ မင်းသမီးဒိုင်ယာနာနဲ့အတူ အယ်လ်ဖာယက်ရဲ့ သား ဒိုဒီအယ်လ်ဖာယက်ပါ သေဆုံးခဲ့ရတာကြောင့် ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒီအဖြစ်အပျက်က အယ်လ်ဖာယက်ကို နိုင်ငံသားဖြစ်စေခွင့် ထုတ်ပေးတာများလားဆိုတာကတော့ မသေချာဘူးပေါ့။

နိုင်ငံသားမဖြစ်ရပေမယ့် ဘုရား အယ်လ်ဖာယက်ဟာ ဗြိတိန်ရဲ့ လူပြောအများဆုံး ဘီလျံနာတွေထဲကတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ဒါဟာ ဘယ်အဆင့်မှာမဆို အောင်မြင်ကို ရနိုင်တယ်ဆိုတဲ့ အမှန်တကယ်သတိပြုမိစရာ တစ်ခုပါ။ အယ်လ်ဖာယက်ရဲ့တုန်ခါနေတဲ့ ဘဝဇာတ်လမ်းဟာ ပြည့်စုံတဲ့ဥပမာတစ်ခုပါ။ ဇွဲရှိသူ ကြိုးစားသူ တစ်ယောက်ဟာ အဟန့်အတားအနှောင့်အယှက်တွေကို ကျော်လွှားနိုင်ပြီး ဘဝမှာ အန္တိမအောင်မြင်မှုတွေ ရရှိနိုင်တယ်ဆိုတာပါပဲ။

[သူဟာ အင်္ဂလန်ပရီးမီးယားမှာရှိတဲ့ ဖူလ်ဟမ်ဘောလုံးအသင်းကိုလည်း ပိုင်ဆိုင်သူပါ။]





# နာရာယန မူးရ်သီ (NARAYANA MURTHY)

သတင်းနည်းပညာကို အိန္ဒိယသားတွေ ပိုင်ဆိုင်တယ်ဆိုတာ ပုံကြီးချဲ့ပြောတာ မဟုတ်ပါဘူး။ နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်မှာ သတင်းနည်းပညာတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီးကွန်ပျူတာများစွာနဲ့ ကြေးစားအလုပ်လုပ်တဲ့နေရာမှာ အိန္ဒိယတွေကလွဲလို့ ဘယ်နိုင်ငံမှမရှိပါဘူး။

အခြားကြေးစား ကွန်ပျူတာသမားတွေက နိုင်ငံခြားအလုပ်အကိုင်အဖြစ် နယ်မြေသစ်ရှာဖွေတဲ့အခါမှာ အထူးသဖြင့် အနောက်နိုင်ငံတွေမှာပေါ့။ အသက် ၃၅ နှစ်အရွယ်ရှိ လူငယ်တစ်ယောက်ကတော့ ပြင်သစ်က သူ့ရဲ့မြင့်မားတဲ့လစာကို စွန့်ပြီး သူ့အိမ်နိုင်ငံအိန္ဒိယကို ပြန်ခဲ့တယ်။

ဒီခွန်အားစိုက်ထုတ်တတ်တဲ့ လူငယ်လေးဟာ သူ့မိန်းမထံက ရူပီ ၁၀၀၀၀ (မလေးရင်းဂစ် ၈၆၀) ကို ချေးငှားပြီး သူ့သူငယ်ချင်းခြောက်ယောက်နဲ့အတူ ဆော့ဖ်ဝဲကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီတစ်ခုကို စတင်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့တယ်။ သူက အခြားသူတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ အင်ဖိုဆီရဲ့ ကမ္ဘာကျော် ဥက္ကဋ္ဌလည်းဖြစ် အမှုဆောင်ချုပ်လည်းဖြစ်တဲ့ နာရာယနမူးရ်သီပါပဲ။ ဒီကနေ့ သူဟာ ဒေါ်လာ ၁. ၅ ဘီလီယံချမ်းသာပါတယ်။ သူ့ကုမ္ပဏီ အင်ဖိုဆီရဲ့ ဒီကနေ့ ဈေးကွက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဟာ နာစ်ဒက်စ် (NASDAQ)အပေါ်မှာ ဒေါ်လာ ၂၄ ဘီလီယံရှိပါတယ်။ နာစ်ဒက်စ်ဆိုတာ နည်းပညာ ဆိုင်ရာ ကုမ္ပဏီတွေအတွက် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ဈေးကွက်တစ်ခုပါ။

၁၉၈၁ ခုနှစ်မှာ မူးရ်သီဟာ အင်ဖိုဆီနည်းပညာကို ထူထောင်ခဲ့ကာ နှစ် ၂၀ အကြာ ကြိုးစားခဲ့ပြီးနောက် ဒီကနေ့မှာတော့ သူဟာ အိန္ဒိယမှာဦးဆောင်တဲ့ သူဌေးတွေထဲက တစ်ယောက်ဖြစ်နေပါပြီ။ ကုမ္ပဏီဟာ အိန္ဒိယမှာတင် အောင်မြင်ရုံမကဘဲ ကမ္ဘာအနှံ့မှာလည်း အောင်မြင်ပါတယ်။ ကမ္ဘာအနှံ့က ကုမ္ပဏီတွေဟာ သူတို့ရဲ့

ဆော့ဖ်ဝဲကို သူ့ဆီမှာ အပ်နှံကြပါတယ်။ အလုပ်သမားတွေကို အစုရှယ်ယာပိုင်ဆိုင်ခွင့် ကမ်းလှမ်းတဲ့ ပထမဆုံးကုမ္ပဏီတွေထဲက တစ်ခုဖြစ်ပြီး သူ့ကုမ္ပဏီရဲ့အလုပ်သမား ၅၀၀၀ ဟာ သူတို့ကိုယ်တိုင် သန်းကြွယ်သူဌေးတွေ ဖြစ်လာခဲ့ကြတယ်။

သူ့အောင်မြင်ခြင်းရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်ကဘာပါလဲ။ အလုပ်ကြိုးစားခြင်း ဒါမှမဟုတ် အခု သူတို့ခေါ်နေတဲ့ ပါးနပ်စွာလုပ်ကိုင်ခြင်းကြောင့်လား။ သူ့ပြောတာကတော့ ခေါင်းဆောင်ဆိုတာက အားလုံးနဲ့ပတ်သက်ပြီး သတ္တိရှိရမယ်။ ကြီးမားတဲ့အိပ်မက် မက်ရဲရမယ်တဲ့။ ဒုတိယအချက်အနေနဲ့ ကမ္ဘာအနှံ့ကရိုးရာတွေနဲ့ ကွဲပြားခြားနားတဲ့ နိုင်ငံတွေက ဧရာမစိတ်ကူးတွေကို လက်ခံဖို့အတွက် စိတ်ကိုဖွင့်ထားရမယ်တဲ့။ မူးရဲသီဟာ မနက်တိုင်း စောစောရုံးကိုရောက်ခြင်းဆိုတဲ့ အချက်တစ်ချက်ကို မပျက်ကွက်ရအောင်လုပ်တယ်။ မှောင်ရီပျိုးစ ပြန်ကန်နီးမှာလည်း တစ်ခုခုလုပ်ပြီးမှပြန်တယ်။ သူဟာ ရုံးတဲ့စကားပြောတာမျိုးကို မယုံဘူး။ မကောင်းမြင်ခံစားမှုမျိုးကိုလည်း သဘောမတူဘူး။ ဒီခံစားမှုတွေက အတော်များများ ပျက်စီးစေလို့ပါပဲ။

သူဟာ ဘီလျံနာတစ်ယောက်ဖြစ်နေငြား အိန္ဒိယရှိ ဘန်ဂလောက လူလတ်တန်းစားတွေနေတဲ့ တိုက်ခန်းမှာနေနေဆဲပါ။ ဒီကနေ့ အထိတောင်မှ သူဟာ ရိုးရိုးလေးပဲနေထိုင်ပါတယ်။ ဖြစ်နိုင်တာက ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူဟာ ဆင်းဆင်းရဲရဲနဲ့ စခဲ့လို့ပါပဲ။ သူ့အဖေက ကျောင်းဆရာတစ်ယောက်လည်းဖြစ်ပြီး ကလေးရှစ်ယောက်လုံးကလည်း ပညာသင်နေဆဲမဟုတ်လား။

ပညာရေးရဲ့ အရေးကြီးပုံကို သူ့အဖေက မူးရဲသီခေါင်းထဲကို ရိုက်သွင်းခဲ့တယ်။ ပြည့်မီတဲ့ အရည်အချင်းမရှိဘဲနဲ့ အစိုးရဆီမှာ အလုပ်တစ်ခု မရနိုင်ဘူးလို့ သူ့အဖေက ပြောခဲ့တယ်။ အိန္ဒိယမှာအစိုးရအတွက် အလုပ်လုပ်ခြင်းဟာ ဂုဏ်ရှိပြီး လုံခြုံစိတ်ချရတယ်လို့ ထင်မြင်မှတ်ယူခဲ့ကြလို့ပါပဲ။

လူငယ်လေးမူးရဲသီဟာ သူ့ပညာရေးမှာတော်ခဲ့ပြီး ထူးချွန်တဲ့ကျောင်းသားတစ်ယောက်လို့ သတ်မှတ်ခဲ့ကြတယ်။ သူဟာ မိဆိုရာတက္ကသိုလ်က လျှပ်စစ်အင်းဂျင်နီယာဘွဲ့ကို ရခဲ့တယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ သူဟာ အိန္ဒိယမြောက်ပိုင်းက ကန်ပါလို့ခေါ်တဲ့ နေရာတစ်ခုမှာရှိတဲ့ အိန္ဒိယနည်းပညာတက္ကသိုလ်မှာ ကွန်ပျူတာသိပ္ပံပညာကို လေ့လာခဲ့တယ်။ ဒီတက္ကသိုလ်ဝင်ခွင့်ရဖို့ဆိုတာ အိန္ဒိယအဆင့်အတန်းနဲ့ဆိုရင် လွယ်ကူတဲ့ တာဝန်တော့ မဟုတ်ဘူးပေါ့။

အာမီဒါဘက်မှာ သူဟာ တစ်လကို ရူပီ ၈၀၀(မလေးရင်းဂစ် ၇၀)ဆိုတဲ့ မလောက်မငလစာနဲ့ ကွန်ပျူတာထဲမှာ စနစ်တွေ လျှို့ဝှက်ရေးဆွဲရတဲ့ အလုပ်တစ်ခုကိုရခဲ့တယ်။ နောက်ပိုင်း သူဟာ ပြင်သစ်ကို ပြောင်းရွှေ့ခဲ့တယ်။ ပြီးတော့ ကွန်ပျူတာ

ဆော့ဖ်ဝဲကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အလုပ်လုပ်ခဲ့တယ်။ ဒါဟာ သူ့အတွက် ကြိုးစားနေတဲ့ အချိန်ပါပဲ။ ပြင်သစ်ရဲ့အဖွဲ့က သူ့ကို သူ့လျှို့လုပ်တယ်ဆိုပြီး ဖမ်းဆီးကာ ထောင်ထဲ ပို့ခဲ့ပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာတော့ မှားယွင်းပြီး ဖမ်းခဲ့တာဆိုပြီး ပြန်လွတ်လာခဲ့တယ်။

မူးရ်သီရဲ့ မွေးရာပါဆန္ဒတစ်ခုကတော့ အိန္ဒိယမှာ ကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခု လုပ်ချင်တာပါပဲ။ ဒါကြောင့် အိန္ဒိယကိုပြန်လာပြီးနောက် သူဟာ အင်ဖိုဆီကို စခဲ့တာ ပါ။ သူ့မိန်းမ ဆုထားကလည်း သတင်းနည်းပညာမှာ ဆရာတစ်ဆူပါပဲ။ အဲဒီအ တွက် သူ့ကုမ္ပဏီဟာ ထပ်လောင်းအကျိုးရှိစေတယ်လို့ ဆိုရမှာပါ။ ဆုထားဟာ သူ့ ယောက်ျားကို နည်းပညာတစ်ခုတည်းတင် ကူညီတာမဟုတ်ဘဲ ကုမ္ပဏီရဲ့ ပါဝင် တဲ့အစိတ်အပိုင်းတွေကို ပေးဆပ်ဖို့အတွက် သူမရဲ့ရွှေတွေ အများဆုံးရောင်းပေးခဲ့ တယ်။ ဒါကြောင့်လည်း စီမံမှုကိုယ်ပိုင်စတိုင်နဲ့ အင်ဖိုဆီကို ဒီကနေ့မှာ ကြီးမားတဲ့ နည်းပညာမိသားစုတစ်ခုလို့ လူသိများကြတာပဲပေါ့။ အလုပ်သမားတိုင်းကိုလည်း သူ ဒါမှမဟုတ် သူမက မိသားစုဝင်တွေလိုပဲ ဆက်ဆံကြပါတယ်။ ဒါကြောင့်လည်း အလုပ်သမားတွေက ကုမ္ပဏီကို သူတို့ရဲ့အကောင်းဆုံးတွေပဲ ပေးကြတာပေါ့။ ပြီး တော့လည်း သူ ထင်မြင်ယူဆတာက ကုန်ထုတ်လုပ်မှု အဆင့်မြင့်ဆုံးရောက်အောင် လူတိုင်းက တာဝန်ယူလုပ်ပေးကြလိမ့်မယ်ဆိုတာပါပဲ။ အဓိပ္ပာယ်ကတော့ တာဝန် မယူတဲ့လူတွေနည်းလာတာနဲ့အမျှ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုကို ပိုပိုပြီးထုတ်လုပ်နိုင်တဲ့ သဘောပါ။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုကောင်းလာတာနဲ့အညီ လစာတွေလည်း တိုးမြှင့်လာပါ လိမ့်မယ်။ အလုပ်သမားတွေဟာ ဝင်ငွေတွေပိုရလာပြီး ဈေးကွက်မှာလည်း ပိုသုံးလာ ကြပါတယ်။

ကာနာတာကာက မြို့ငယ်လေးကနေ တရားဝင်ဖွဲ့စည်းထားတဲ့ အင်ဖိုဆီစ်ရဲ့ ဘုတ်အဖွဲ့ခန်းကိုရောက်ခဲ့တဲ့ နာရာယနမူးရ်သီရဲ့ ခရီးဟာ သတိပြုစရာအမှန်ပါပဲ။ တက်သစ်စ အင်ဂျင်နီယာတွေနဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေက သူ့ကို စံပြအတုယူစရာ ပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ် သတ်မှတ်ကြတာဟာ အံ့ဩစရာတော့မဟုတ်ပါဘူး။ သူ့အောင်မြင်မှု အားလုံးအတွက် သူဟာ အသိအမှတ်ပြုခံရအောင် ဒါမှမဟုတ် သတင်းကြီးအောင် ဘယ်တော့မှ မလုပ်ခဲ့ဘူး။

အာရှဝိခံမဂ္ဂဇင်းက ကောက်ယူခဲ့တဲ့ မဲဆန္ဒအရ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်အတွက် အာရှမှာ ဩဇာအရှိဆုံးလူ ၅၀ ထဲက တစ်ယောက်အဖြစ် သူ အရွေးခံခဲ့တယ်။ အိန္ဒိယစီးပွား ရေးရဲ့ရှေ့ဆောင် နေ့စဉ်ထုတ်သတင်းစာတစ်စောင်ဖြစ်တဲ့ “အီကောနောမစ်တိုင်းမ်စ်” က အွန်လိုင်းပေါ်က ကောက်ယူရာမှာ သူဟာ အိန္ဒိယရဲ့ အကောင်းဆုံးအမှုဆောင် ချုပ်အဖြစ် ၅၀ ရာခိုင်နှုန်း မဲပေးခဲ့ကြတယ်။ ၁၉၉၈ ခုနှစ်က သူဟာ ဂုဏ်သတင်းကြီး

· တဲ့ ဂျေအာဒီတာတာကော်ပိုရိတ်ခေါင်းဆောင်ဆုကို ရခဲ့တယ်။ ဒေတာကွက်စ်အိန္ဒိယ  
က ၁၉၉၆ ခုနှစ်အတွက် သတင်းနည်းပညာ လူသားဆုကို ချီးမြှင့်ရာမှာ သူ ရခဲ့ပါ  
တယ်။





## ဖီးလစ်အိတ်ချ်နိုက် (PHILIP H KNIGHT)

ဘဝမှာ အလုပ်အချို့နဲ့ပတ်သက်ပြီး သင်ဟာ အားကောင်းမောင်းသန်ခံစားရမယ်ဆိုရင် အဲဒါနဲ့ပဲ သင် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပြုပါ။ သင့်ဘဝရဲ့အောင်မြင်မှုအတွက် သင့်နှလုံးသားနဲ့ နီးကပ်တဲ့အလုပ်ကိုပဲ အုတ်မြစ်ချရပါလိမ့်မယ်။ သင်လုပ်တာကို သဘောကျအောင် ကြိုးစားပါ။ သင် သဘောကျတာကို ကောင်းကောင်းလုပ်ပါ။ သင် ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင်ဆောင်ရွက်တဲ့အခါ အောင်မြင်မှုတွေအားလုံးဟာ သင့်အတွက်ပါပဲ။ တစ်နည်းအားဖြင့် ပြောရရင် သင် အမြဲတမ်း သဘောကျတာကို လုပ်နေရင်းနဲ့ ငွေတွေဝင်နေပါလိမ့်မယ်။

ဘဝရဲ့အတွေးအခေါ်အတွက် စံထားလောက်တဲ့ဥပမာတစ်ခုကတော့ အားကစားဆိုင်ရာပစ္စည်းထုတ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်တဲ့ နစ်ကီရဲ့အမှုဆောင်ချုပ်ဖြစ်နေတဲ့ အုတ်မြစ်ချသူလည်းဖြစ်တဲ့ ဖီးလစ်အိတ်ချ်နိုက်ပါပဲ။ ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်တွေမှာ နိုက်နဲ့ နစ်ကီတို့ဟာ အားကစားလုပ်ငန်းပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးကို စတင်ကူညီခဲ့ကြတယ်။ ပုံစံဟောင်းတင်းနစ်ဖိနပ်တွေကို အထူးမြင့်မားတဲ့ကိရိယာအသွင် ပြောင်းလဲခဲ့တယ်။ အားကစားနဲ့ဆိုင်တဲ့ ရဲစွမ်းသတ္တိနဲ့ အောင်မြင်ခြင်းတို့ရဲ့ လက္ခဏာအဖြစ် မြင့်တင်ခဲ့တယ်။ နစ်ကီရဲ့အောင်မြင်မှုကို အမေရိကရဲ့ လူချမ်းသာတစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ နိုက်က လုပ်ခဲ့တာပါ။

အခုဆို နိုက်ဟာ အသက် ၆၀ ရှိပါပြီ။ ကျောင်းတွင်းအားကစားလှုပ်ရှားမှုတွေမှာ နိုက်ဟာ အကြီးအကျယ်စိတ်ဝင်စားခြင်း ခံခဲ့ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့လည်း သူဟာ အားကစားလုပ်ငန်းအားလုံးမှာ မပါဝင်နိုင်ခဲ့ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အချိန်ကုန်လှုပ်ငန်းခံထိုက်တဲ့ ဖိနပ်တစ်စုံအတွက် အကုန်အကျမခံနိုင်ခဲ့လို့ပါပဲ။ အဲဒီတုန်းက ရှူးဖိနပ်တွေကို ဂျာမနီက တင်သွင်းခဲ့တာပါ။ ဂျာမန်ဖိနပ်တွေရဲ့ ကိုက်ညီမှုကို နိုက်က ရှာမတွေ့ခဲ့ဘူး။ ဖိနပ်တွေကို သူ့ကိုယ်ပိုင်နည်းလမ်းနဲ့ လုပ်ချင်ခဲ့တယ်။

သူ့ထင်မြင်ချက်တစ်ခုရှိခဲ့သေးတယ်။ အဲဒါကတော့ အားကစားတစ်မျိုးစီဟာ ဖိနပ်တစ်မျိုးစီ ခွဲဝေသတ်မှတ်သင့်တယ်ဆိုတာပါပဲ။ ဒီအကြောင်းအရာကို သူဟာ သူ့အားကစားလေ့ကျင့်ရေးမှူးနဲ့ အချိန်အကြာကြီးဆွေးနွေးခဲ့တယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ပြေးလမ်းပေါ်မှာ တင်းနစ်ဖိနပ်ကို မသုံးသင့်ဘူးဆိုတာလိုမျိုးပေါ့။ အလားတူပဲ ဖိနပ် တစ်စုံတည်းကိုပဲ ဘောလုံးကန်တာရော အလျားခုန်တို့မှာပါ မသုံးနိုင်တာမျိုးပေါ့။ နိုက်ရဲ့အကြောင်းပြချက်ကို နည်းပြဘီလ်ဘိုဝါမင်းက လက်ခံခဲ့တယ်။ ဖိလစ်အိပ်ချ် နိုက်ဟာ ကောင်းမွန်တဲ့အားကစားအတွက် အမှန်တကယ်လိုအပ်တာက ဘာလဲဆို တဲ့အကြောင်း၊ ဂျပန်ဂျူးဖိနပ်နဲ့ ဂျပန်ဂျူးဖိနပ်အကြား ကွဲပြားခြားနားမှုကို ရှင်းပြတဲ့ ဆောင်းပါးတွေလည်း ရေးခဲ့တယ်။

မတူကွဲပြားခြားနားတဲ့ အားကစားဖိနပ်တွေကိုလုပ်တဲ့လမ်းကြောင်းကို အလုပ် တစ်ခုအနေနဲ့လုပ်ဖို့ နိုက်ကို ဘီလ်ဘိုဝါမင်းက အကြံပေးခဲ့တယ်။ အဲဒီကတည်းက နိုက်ဟာ အဲဒီစိတ်ကူးကို စတင်လုပ်ခဲ့တယ်။

ပိုလန်မှာ မွေးဖွားခဲ့တဲ့နိုက်ဟာ အားကစားကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုမှာ ပါဝင်ခဲ့တာ ဟာ မတော်တဆတော့မဟုတ်ပါဘူး။ သူဟာ ပြေးနေရတာကို သဘောကျခဲ့တယ်။ သူဟာ ကောလိပ်မှာ တစ်မိုင်ပြေးပွဲတွေမှာ ပါဝင်ခဲ့တယ်။ စာရင်းပညာရပ်မှာ BBA ဘွဲ့ရပြီးနောက် သူဟာ ဂျပန်ဂျူးဖိနပ်တွေကို သွင်းကုန်အနေနဲ့ စတင်ခဲ့ပြီး ပြည်တွင်းအပြေးသမားတွေကို ရောင်းချခဲ့တယ်။ ဘလူးရစ်ဘွန်အားကစားပစ္စည်း များဆိုတဲ့ကုမ္ပဏီလက်အောက်မှာပေါ့။

အဲဒီအတောအတွင်း စီးပွားရေးကျောင်းကနေ နိုက်ဘွဲ့ရတဲ့အခါမှာ သူ စိတ်ကူး ရှုမြင်ထားတဲ့ ဂျူးဖိနပ်အမျိုးအစားထုတ်လုပ်ဖို့ရာအတွက် လုံလောက်တဲ့ငွေ သူ့မှာ မရှိခဲ့ဘူး။ ဒါနဲ့ သူဟာ ယူအက်စ်မှာ ဂျပန်က ဂျူးဖိနပ်တွေကို ဖြန့်ချိတဲ့လူဖြစ်ချင်လာ ခဲ့တယ်။ ဂျပန်ဖိနပ်တွေက ယူအက်စ်မှာ သိပ်ကျော်ကြားခဲ့တာကိုး။ ဒီတော့ကာ ဂျပန်ကိုသွားခဲ့ပြီး သူ့ခေါင်းထဲမှာပဲရှိတဲ့ ဘလူးရစ်ဘွန် အားကစားပစ္စည်းကုမ္ပဏီရဲ့ အမှုဆောင်ချုပ်တစ်ယောက်ဆိုပြီး သူ့ကိုယ်သူ မိတ်ဆက်ခဲ့တယ်။ ကျားတံဆိပ်ဂျူး ဖိနပ်နမူနာတွေကို အိုနစ်ဆူကာကုမ္ပဏီက ဂျပန်ကနေ ပို့လာတဲ့အခါမှာတော့ နိုက်ဟာ ချက်ချင်းပဲ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ဖွဲ့စည်းခဲ့တယ်။ ၁၉၆၅ ခုနှစ်မှာပါ။ သူဟာ ဘီလ်ဘိုဝါ မင်းဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းဖော်တစ်ယောက်လည်း ရှာခဲ့တယ်။ သူတို့ဟာ တစ်ယောက်ကို ဒေါ်လာ ၅၀၀ စီထည့်ပြီး ဘလူးရစ်ဘွန် အားကစားပစ္စည်းကုမ္ပဏီဆိုပြီး ဖွဲ့ခဲ့တယ်။ နောက်တော့ နစ်ကီဆိုတဲ့ နာမည်ကြီးကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်လာခဲ့တယ်။

ဖိလစ်အိပ်ချ်နိုက်ရဲ့ ကားကိုယ်ထည်မှာ လိုအပ်တဲ့ပစ္စည်းအနည်းငယ်တပ်ဆင်

ပြီး ဖြန့်ချိရေးကို စတင်ခဲ့တယ်။ ဒါဟာ အပတ်တကုတ်ကြိုးပမ်းရတဲ့အလုပ်တစ်ခု ဖြစ်ခဲ့တယ်။ ဈေးကွက်ထဲမှာ အက်ဒီးဒက်စ်ရဲ့တံဆိပ်က ကျော်ကြားနေပြီးသားမို့ နိုက်အနေနဲ့ အဲဒီတံဆိပ်ကို မယှဉ်နိုင်ခဲ့ဘူး။ ဒါကြောင့် သူဟာ စူပါမားကက်တစ်ခု ချင်းရဲ့ ပိုင်ရှင်တွေကို တွေ့ဆုံခဲ့ပြီး သူ့ရှုထောင့်ကို ဝယ်ဖို့ သူတို့ကို ဆွဲဆောင်ခဲ့ တယ်။

ဒီကနေ့ ခေတ်စီးပွားရေးမှာ မဟာဗျူဟာဦးနှောက်နဲ့ အံ့ဖွယ်အလုပ်လုပ်တဲ့ လူတစ်ဦးရဲ့ ဧရာမတွေ့တောဆင်ခြင်ဖွဲ့စည်းမှု အောင်မြင်တဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခုအဖြစ် မကြာခဏအဖော်ပြခံခဲ့ရတယ်။ အတွင်းစိတ်က အလိုလိုသိရှိနားလည်တဲ့အချက် တွေကလည်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုအောင်မြင်ဖို့အတွက် အရမ်းအရေးကြီးပါတယ်။ ဒါဟာ နစ်ကီနဲ့ပတ်သက်တဲ့အကြောင်းအရာတွေပါ။ အကယ်၍ အချိန်ဟာ အရေးကြီးဆုံး ဆိုရင် ဒီနေရာမှာ သူဟာ အချိန်မှန် နေရာမှန်ပါပဲ။ အားကစားအမျိုးအစားတစ်ခုစီ တန်းတူရည်တူရှိဖို့အတွက် ရှုထောင့်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့ သူ့စိတ်ကူးကို ပုံဖော်နိုင်ခဲ့တယ်။ ဈေးကွက်မဟာဗျူဟာ တက်ကြွထက်သန်မှုက ဒီစိတ်ကူးကိုပံ့ပိုးခဲ့တာပါ။ ဒီနေ့ခေတ် မှာတောင်မှ ပမာထားလောက်တဲ့ ကြော်ငြာမှုကို ဆက်လက်လုပ်ဆောင်နေဆဲပါ။ မကြာသေးခင်ကလည်း နစ်ကီဟာ တိုက်ဂါးဝုဒ်စ်နဲ့ ကြော်ငြာဖို့ ၅ နှစ်စာချုပ်ချုပ်ခဲ့ပြီး ကြော်ငြာခအတွက် တိုက်ဂါးဝုဒ်စ်ကို သန်း ၄၀ ပေးခဲ့ရတယ်။ မူလအစကတွက်ရင် နှစ် ၄၀ ကြာပြီးနောက် အခုဆိုရင်နစ်ကီဟာ ကမ္ဘာမှာ အကြီးမားဆုံးအားကစား ရှုထောင့်ကုမ္ပဏီအဖြစ် ခိုင်မာစွာထူထောင်နိုင်ခဲ့ပါပြီ။ အကျိုးအမြတ်ကလည်း ဒေါ်လာ ၅. ၃ ဘီလီယံတောင်ရှိကာ နိုက်ဟာ အချမ်းသာဆုံးအမေရိကန်သားတွေထဲက တစ်ယောက်ဖြစ်နေပါပြီ။

ထိပ်တန်းကစားသမားတွေအနေနဲ့ လေ့ကျင့်ဖို့နဲ့ ယှဉ်ပြိုင်ဖို့အတွက် နစ်ကီဟာ ဖိနပ်တွေကို တာဝန်ယူ ဖြစ်မြောက်အောင်လုပ်နိုင်ခဲ့ပါပြီ။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ လူထု ဈေးကွက်ထဲ ဆွဲဆောင်ဖို့ ရှုထောင့်တွေ လုပ်ခဲ့တယ်။ အမေရိကန်အဝတ်အစားအတွက် လိုအပ်ချက်တစ်ခုဖြစ်အောင်လည်း လုပ်ခဲ့တယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်သုံးဆယ်က အမေရိကန် ဆယ်ကျော်သက်တွေဟာ အော်လံစတား (သို့မဟုတ်) ကက်ဒ်စ်ဖိနပ်တစ်စုံစီ ပိုင်ဆိုင် ရာကနေ အခုဆို အမေရိကန်ကောင်လေးတွေဟာ တစ်ယောက်ကို ကင်းဗတ်စ်ဖိနပ် ဆယ်စုံစီပိုင်ဆိုင်နေကြတာဟာ နစ်ကီရဲ့ကျေးဇူးကြောင့်ပါပဲ။

နစ်ကီဟာ အခုဆိုရင် ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ရဲ့ ၂၅ ရာနှုန်းကို ပိုင်ဆိုင်နေပြီး “အမေ ရိကန်ရှုထောင့်ကုမ္ပဏီဟာ အတွေ့အကြုံနဲ့ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ဘေးထွက်အကျိုးတရား” လို့ ပြောခဲ့ဖူးတဲ့လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဧရာမအောင်မြင်မှုပါပဲ။

ဖီးလစ်အိပ်ချ်နိုက်ရဲ့ အောင်မြင်မှုမှာ အဓိကကတော့ ဆန္ဒပြင်းပြမှုတွေပါဝင်ခဲ့ပြီး သူဟာ သူ့အရည်အသွေးကို ထုတ်ဖော်ပြသနိုင်ခဲ့တယ်။ အကယ်၍ တစ်စုံတစ်ယောက်က ဖီးလစ်နိုက်ဟာ အမေရိကန်သားတစ်ယောက်ရဲ့ အိပ်မက်ကို အကောင်အထည်မဖော်နိုင်ပါဘူးကွာလို့ ပြောလာခဲ့ရင် သူဟာ “ငါ့ခြေထောက်လား” ဆိုပြီး ငေါ့တော့တော့အပြောခံရပါလိမ့်မယ်။ ငါ့ခြေထောက်လားလို့ ပြောမယ့်သူက တော့ နစ်ကီရှူးဖိနပ်တွေနဲ့ အလွန်အကျွံလမ်းလျှောက်ပြီးသူပါပဲ။





## ပီယာရာ အိုမစ်ဒ်ယာ (PIERRE OMIDYAR)

ပီယာရာ အိုမစ်ဒ်ယာကို ပညာတတ် အီရန်သားမိဘများကနေ ပဲရစ်မှာ မွေးဖွား ခဲ့ပါတယ်။ သူ့အဖေက ဆရာဝန်တစ်ယောက်ဖြစ်ပြီး မိခင်က ဘာသာဗေဒပညာရှင် တစ်ယောက်ပါ။ ပီယာရာ ခြောက်နှစ်အရွယ်ကလေးငယ်ဘဝမှာ သူ့မိသားစုဟာ မေရီလင်းန်ကို ပြောင်းရွှေ့ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနေရာမှာ ဝှန်စ်ဟော့ပ်ကင်စ် ဆေးတက္ကသိုလ် ဌာနရှိခဲ့ပြီး သူ့အဖေက အဲဒီမှာ အလုပ်တာဝန်နဲ့နေထိုင်ခွင့်ရလို့ပါပဲ။ အိုင်ကန် (I CAN) ယဉ်ကျေးမှုအတိုင်း သူဟာ ကွန်ပျူတာတွေ အစီအစဉ်ရေးသွင်းရာတွေမှာ သိပ်တော်ပြီး စွဲမက်စရာကောင်းခဲ့တယ်။ [ဒီနေရာမှာ I CAN အကြောင်း ရှင်းပြချင် ပါတယ်။ အကောင်းမမြင်တဲ့ အမေရိကန်သားတစ်ယောက်ကို သင်ဟာ တစ်ခါတစ်ရံ မှာ မြင်တွေ့နိုင်ပါတယ်။ သို့သော် အဖြေတစ်ခုအတွက် မသိဘူးလို့ဖြေမယ့် အမေရိ ကန်သားတစ်ယောက်ကို ရှာတွေ့ဖို့တော့ ခပ်ခက်ခက်ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့အမေရိကန် (AMERICAN) ဆိုတဲ့စာလုံးတွေရဲ့ နောက်ဆုံးလေးလုံးဖြစ်တဲ့ I CAN ကိုယူပြီး I CAN ယဉ်ကျေးမှုဖြစ်လာတာပါပဲ။ ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံးလူတွေထဲ မှာ ဦးဆောင်သူရာနှုန်းအတော်များများက အမေရိကန်သားတွေချည်းပါပဲ။] ဒီပီယာ ရာဟာ သူ့ရဲ့အချိန်ပိုတွေအားလုံးကို ကွန်ပျူတာသုတေသနလုပ်ရာမှာ အချိန်ကို ကုန်စေခဲ့တယ်။ အဲဒီလိုအချိန်ဖြုန်းတာဟာ တစ်နေ့မှာ ဒေါ်လာ သန်းတစ်ထောင် တန်ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ပိုင်ဆိုင်သူဖြစ်လာစေခဲ့တာပါပဲ။

ဒီအောင်မြင်တဲ့ဇာတ်လမ်းမှာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာက အချစ်နဲ့အစပျိုး ခြင်းပါ။ သူ့ရည်းစားဟာ ချိုတဲ့သကြားလုံးတွေ လုပ်နေပေမယ့် အကျိုးအမြတ်ရ အောင် ဘယ်လိုရောင်းရမလဲဆိုတာကိုတော့ မသိခဲ့ဘူး။ အိုမစ်ဒ်ယာက သကြားလုံး တွေကို အင်တာနက်ကတစ်ဆင့်ရောင်းမယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ကူးသစ်ကို စတင်ခဲ့တယ်။

ဒီနေရာမှာ ကွန်ပျူတာဗဟုသုတကလည်း ရှိပြီးသားဆိုတော့ကာ သူဟာ လေလံ ဝက်ဘ်ဆိုက်လို့ခေါ်တဲ့ ဝက်ဘ်ဆိုက် (အင်တာနက်ပေါ် သတင်းအချက်အလက်တင် ထားတဲ့ ကွန်ရက်) တစ်ခု စတင်ခဲ့တယ်။ များမကြာမီမှာပဲ အခြားဈေးသည်တွေက လည်း သူတို့လည်းရောင်းလို့ရနိုင်သလားဆိုပြီး စုံစမ်းလာခဲ့ကြတယ်။ ဒါနဲ့ ၁၉၉၅ ခုနှစ်မှာ အချိန်ပိုင်းဝါသနာရှင်အနေနဲ့ စတင်ခဲ့ပြီး သူ့ရည်းစား သကြားလုံးရောင်းဖို့အ တွက် ကူညီတဲ့အနေနဲ့ပါ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီနေရာတွေဟာ လူအများ ပစ္စည်းအမျိုးမျိုးကို ရောင်းနိုင်ဝယ်နိုင်တဲ့နေရာ (Site) ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သုံးစွဲသူဦးရေတိုးပွားလာခဲ့တယ်။ ထုတ်ကုန်အသေးစိတ်တွေ၊ ဈေးနှုန်းတွေလည်း ပါဝင်လာခဲ့တယ်။ အိုမစ်ဒ်ယာဟာ အင်တာနက်ဝန်ဆောင်မှုအတွက် အမည်ခံကာ တစ်လကို ဒေါ်လာ ၃၀ နဲ့ ကြော်ငြာခ အတွက် နောက်ထပ်နှစ်ဒေါ်လာကို အဖိုးအခအဖြစ်ယူခဲ့တယ်။ ပြီးတော့ သူ့နေရာက တစ်ဆင့်ရောင်းရတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတန်ဖိုးရဲ့ ၁.၂၅ ရာခိုင်နှုန်းကို ကြော်ငြာခအဖြစ် ထပ်ရခဲ့တယ်။ ဒါဟာ အခုကမ္ဘာကျော်နေတဲ့ အီး-ဘေ (E - bay) မွေးဖွားရာ ဇာတ်လမ်းလို့ဆိုရာမှာပါ။ သူဟာ ၁၉၉၅ ခုနှစ် အီးဘေကုမ္ပဏီကို ဖန်တီးခဲ့တယ်။ ကနေ့မှာ သူဟာ ဒေါ်လာ ခုနစ်ဘီလီယံကျော်ကျော်လောက် ချမ်းသာနေပါပြီ။

အီး-ဘေဟာ ရုတ်ချည်းဆိုသလို ကြီးထွားလာခဲ့တယ်။ ၁၉၉၇ ခုနှစ်အကုန်၊ အင်တာနက်ကုမ္ပဏီ စထောင်ပြီး နှစ်နှစ်အတွင်း ၁၄၃၂. ၃ ရာနှုန်းလောက် မြင့်တက်ခဲ့ တယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ ရှယ်ယာတွေကို လူထုအကြားမှာ ရှယ်ယာတစ်ခုကို ၁၈ ဒေါ်လာ နဲ့ရောင်းချခဲ့ပြီး အခုဆို ရှယ်ယာတစ်စုဟာ ဒေါ်လာ ၁၀၀ ကျော်တန်နေပါပြီ။ လက်ရှိ အချိန်မှာတော့ အီး-ဘေဈေးကွက်မှာ ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအစားပေါင်း ၂၀၀၀ ကျော်ရှိ ပါတယ်။ လူ သန်း ၇၀ လောက်ကလည်း အီးဘေဆိုက်ကို နေ့စဉ်လာလေ့ရှိပါတယ်။ အီးဘေရဲ့ရောင်းခြင်း၊ ဝယ်ခြင်းလှုပ်ရှားမှုတွေဟာ တစ်ကမ္ဘာလုံးပျံ့နှံ့ခဲ့ပါတယ်။

အိုမစ်ဒ်ယာဟာ အခုဆို သူ့ရဲ့အီးဘေ လည်ပတ်ဖို့အတွက် ယုံကြည်ရတဲ့အမျိုး သမီးဖြစ်သူ မက်ဂ်ဂ်စ်မင်ကို အပ်နှံထားပြီး သူကတော့ အင်တာနက်ကတစ်ဆင့် ဈေးကွက်ထုတ်ကုန်အသစ်တွေကို ရှာဖွေနေတဲ့အပြင် သူနဲ့သူမိန်းမ ပမ်တို့ဟာ မကြာ ခင်က ရှာတွေ့ခဲ့တဲ့ အိုမစ်ဒ်ယာကွန်ရက်ကတစ်ဆင့် ပရဟိတဒါနရှင်အဖြစ် အလှူအ တန်းတွေလည်း လုပ်လာခဲ့ပါတယ်။ အိုမစ်ဒ်ယာ သူ ကွန်ပျူတာဘွဲ့ရခဲ့တဲ့ တပ်ဖိစ် တက္ကသိုလ်အတွက်လည်း တက္ကသိုလ်ရဲ့အုပ်ထိန်းသူအဖွဲ့ဝင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ တာဝန်ယူထမ်းဆောင်နေပါတယ်။ မကြာသေးခင်က သူဟာ သူ့ရဲ့ မိခင်တက္ကသိုလ် အတွက် ဒေါ်လာ ၁၀ သန်းလှူခဲ့တယ်။

သူဟာ တိုတောင်းတဲ့အချိန်ကာလအတွင်း အောင်မြင်ခဲ့တယ်။ ဘာကြောင့်လဲ

ဆိုတော့ သူ့ဘဝမှာ ဘယ်လိုစောစောချမ်းသာရမလဲဆိုတာကို နားလည်ခဲ့လို့ပါပဲ။  
အခြားနည်းလမ်းတစ်ခုကို တွေ့နိုင်တာကတော့ မမျှော်လင့်တာကို ပြင်ဆင်ထားတာ  
ကြောင့်လည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အခွင့်အလမ်းတံခါးပေါက်တွေ ပွင့်လာတဲ့  
အခါမှာ သင်ဟာ အတင်းတိုင်းဝင် ဖြစ်ညှစ်ဖြတ်သန်းပါလေ။





## ရောဘတ်ဂျွန်ဆင် (ROBERT JOHNSON)

လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုကို သင် စလုပ်ချင်ပါသလား။ ချောင်ကြိုချောင်ကြားမှာ ပုန်းခိုနေနိုင်တဲ့အခွင့်အလမ်းတွေကို ပထမဆုံးအနေနဲ့ သင်ဟာ လျှောက်ရှာရပါလိမ့်မယ်။ လူတွေအနေနဲ့ လက်ရှိအချိန်မှာ ဘာအလိုအပ်ဆုံးလဲဆိုတာကို ရှာဖွေရပါလိမ့်မယ်။ သူတို့ရဲ့လိုအပ်ချက်တွေကို ကျေနပ်စေနိုင်ဖို့ သင့်လုပ်ငန်းက ဘယ်လိုလုပ်ပေးနိုင်သလဲဆိုတာလည်း ရှာဖွေရပါမယ်။ လုပ်ငန်းမှာ အကျိုးအမြတ်အမြဲတမ်း ကြီးကြီးမားမားရနေမယ်ဆိုရင်တော့ ပိုကောင်းတာပေါ့။ ဒါဆို သင်ဟာ ကမ္ဘာမှာ ချမ်းသာတဲ့ လူတွေရဲ့ထင်ပေါ်ကျော်ကြားတဲ့အသင်းဝင် ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။

ဒါပေမဲ့ အိပ်မက်တွေကြီးကြီးမားမားရှိရုံနဲ့ မလုံလောက်ပါဘူး။ အမိဖမ်းနိုင်ရပါမယ်။ အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ ၃ ခွင့်အလမ်းမရခဲ့ဘူးဆိုရင်လည်း ရုန်းကန်လှုပ်ရှားကြိုးပမ်းအားထုတ်ရမှာပါပဲ။ ဒါကိုလည်း ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်က လူမည်းဖျော်ဖြေရေးရုပ်သံ (အခုတော့ ဘက် [BET] လို့ လူသိများနေပါပြီ) ကို ထူထောင်ခဲ့သူ ရောဘတ်ဂျွန်ဆင်ရဲ့ စုတ်စုတ်ပြတ်ပြတ်ဘဝကနေ ဘယ်လိုချမ်းသာခဲ့သလဲဆိုတဲ့ ဇာတ်လမ်းက ကျွန်တော်တို့ကို အတိအကျပြောပြပါတယ်။ အဲဒီ 'ဘက်' ရုပ်သံကွန်ရက်ဟာ အာဖရိကန်-အမေရိကန်တွေရဲ့ လိုအပ်ချက်ဖြစ်တဲ့ သတင်းနဲ့ဖျော်ဖြေရေးကို အရှိန်အဟုန်မြှင့်တင်ပြောင်းလဲ ဝန်ဆောင်ခဲ့တယ်။ ဒီကုမ္ပဏီဟာ ယူအက်စ်မှာ အာဖရိကန် - အမေရိကန်မီဒီယာနဲ့ ဖျော်ဖြေရေးကုမ္ပဏီတွေထဲက ဦးဆောင်တဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခုအဖြစ် ကြီးထွားလာခဲ့တယ်။

အာဖရိကသားနဲ့ အမေရိကန်သား လူ့အဖွဲ့အစည်းကို ဦးစားပေးပစ်မှတ်ထားတဲ့လုပ်ငန်းဟာ အောင်မြင်စွာလည်ပတ်နေတဲ့အချိန် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အခြားစကားလုံးနဲ့ပြောရမယ်ဆိုရင်တော့ အသစ်တစ်စုံတစ်ခု အောင်မြင်ဖို့အတွက် အာမခံနိုင်တဲ့အ

ထိ လူမည်းသြဇာဟာ လုံလောက်ခဲ့တယ်။ သဘောထားပြည့်ဝတဲ့အဖွဲ့အစည်းမှာ သူတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်သတင်းစာတွေ၊ ရေဒီယိုတွေ၊ စာအုပ်ထုတ်ဝေရေးတိုက်တွေ၊ အချိန်မှန်စာစောင်တွေအားလုံးဟာ အောင်မြင်စွာလည်ပတ်နေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့မှာ မရှိတဲ့လိုအပ်ချက်တစ်ခုကတော့ သီးသန့်ရုပ်သံလိုင်းတစ်ခုပါပဲ။ ဂျွန်ဆင်က ဒီဖြစ်ရပ်ကိုနားလည်တဲ့ ပထမဆုံးလူဖြစ်ခဲ့ပြီး ဒီဖြစ်ရပ်ဟာ ဖြစ်သင့်တယ်လို့ အခိုင်အမာ ယုံကြည်တာနဲ့အမျှ သူဟာ ခါးတောင်မြှောင်အောင်ကျိုက်ပြီး ဒီစီမံကိန်းကို ဒရောသောပါး လုပ်တော့တာပါပဲ။

အောင်မြင်တဲ့လူသားအားလုံးလိုပဲ သူဟာ အစမှာတော့ အဖုအထစ်တွေကြုံခဲ့ရသလို လှောင်ပြောင်မှုတွေ၊ အရှက်ခွဲခံရမှုတွေနဲ့လည်း ကြုံတွေ့ခဲ့ရတယ်။ ငွေတစ်ပြားတစ်ချပ်မှာမရှိတဲ့လူတစ်ယောက်ဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနဲ့ အခြေခံအဆောက်အအုံတွေ အများကြီးလိုအပ်တဲ့ ရုပ်သံအစီအစဉ်တစ်ခုကို ဘယ်လိုစလုပ်နိုင်မှာတဲ့လဲ။ အများကြီးရှိနေတဲ့ ရုပ်သံလိုင်းတွေတောင်မှ အားပေးမှုလျော့နည်းလို့ ပိတ်နေရတဲ့ အထဲ ဒီလူမည်းက နောက်ထပ်အောင်မြင်အောင် ဘယ်လိုစလုပ်နိုင်မှာတဲ့လဲ။ ဂျွန်ဆင်ကတော့ ကံဆိုးမိုးမှောင်ကျတော့မှာပဲ။ ဒီစကားလုံးတွေက ဂျွန်ဆင်ရဲ့နားထဲ အကြိမ်ပေါင်းများစွာ ကြားခဲ့ရတယ်။ ဝေဖန်မှုအားလုံးကို သူ နားထောင်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့ရဲ့အိပ်မက်ရည်မှန်းချက်ကိုတော့ ဘယ်တော့မှ အတိမ်းအစောင်းမခံခဲ့ဘူး။

ဂျွန်ဆင်ဟာ အဖေ ှဲကို အကောင်းမြင်တဲ့လူတစ်ယောက်ပါ။ သူဟာ ချမ်းသာချင်တဲ့အတွက် သူ့အမြော်အမြင်နဲ့ အတင်းကွန်းလုပ်တယ်။ သူ့အရင်းအားလုံးဟာ သူ့ရဲ့မယိမ်းမယိုင်တဲ့ ယုံကြည်ချက်ဖြစ်ခဲ့ပြီး အဲဒါကိုက တစ်နေ့ သူအောင်မြင်လာတာပါပဲ။ သူဟာ ဇွဲရှိတဲ့ လူတစ်ယောက်ဖြစ်ခဲ့ပြီး ပုဂ္ဂိုလ်ရေးရာအရော့ ကြေးစားအရပါ ထိုးနှက်တိုက်ခိုက်လာတဲ့ အဟန့်အတားအားလုံးကို ကျော်လွှားခဲ့တယ်။ သူ့ခရီးတစ်လျှောက် အခက်အခဲဒုက္ခတွေ၊ စိန်ခေါ်မှုတွေရှိတယ်ဆိုငြား သူ အောင်မြင်ခဲ့တယ်။ သူဟာ အောင်မြင်တဲ့ ကစားပွဲအစီအစဉ်တစ်ခု ဖန်တီးနိုင်ခဲ့ပြီး မထင်မှတ်လောက်အောင် မောင်မြင်ခဲ့တယ်။

အမျိုးသားအာဘန်အဖွဲ့ (National Urban League) နဲ့အတူ သူ တာဝန်ထမ်းဆောင်နေစဉ်အတွင်း ကြေးနန်းစခန်းရဲ့ အမြင်အတွေးတစ်ခုပါ သူ ဖွံ့ဖြိုးခဲ့တယ်။ အဲဒီကြေးနန်းစခန်းကနေ လူမည်းခေါင်းဆောင်တွေကို အခွင့်အလမ်းတစ်ခု ပေးခဲ့တယ်။ အဲဒါကတော့ ဂြိုဟ်တုကတစ်ဆင့် တိုင်းပြည်တစ်လွှားရှိ သူတို့ရဲ့ မဲဆန္ဒတွေကို ပညာတတ်စေတဲ့ အခွင့်အလမ်းပါပဲ။ သူဟာ အမျိုးသားကြေးနန်းရုပ်သံအဖွဲ့နဲ့အတူ မဲဆွယ်ခဲ့တယ်။ ကြေးနန်းလုပ်ငန်းကြီးထွားမှုကြောင့် အလုပ်မရှိတော့တဲ့

လူမည်းပရိသတ်တွေ ကန့်ကွက်ခဲ့တဲ့နေရာဖြစ်ကြောင်းလည်း သူ သဘောပေါက်ခဲ့  
 တယ်။ ၁၉၇၆ ကနေ ၁၉၇၉ အထိ ဂျန်ဆင်ဟာ အမျိုးသားကြေးနန်းနဲ့ ဆက်သွယ်  
 ရေးအဖွဲ့ (NCTA) မှာ ဒုဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့တယ်။ အဲဒီအဖွဲ့အစည်း  
 မှာ ကြေးနန်းရုပ်သံကုမ္ပဏီပေါင်း ၁၅၀၀ ကျော်ကျော် ပါဝင်ဖွဲ့စည်းထားပါတယ်။  
 NCTA နဲ့ မပူးပေါင်းခင်က သူဟာ ဂုဏ်ထူးဆောင်ဝေါလ်တာ အီးဖော့န့်ထရွိုင်  
 အတွက် စာနယ်ဇင်းအတွင်းရေးမှူးနဲ့ ကိုလံဘီယာခရိုင်က လွှတ်တော်ကိုယ်စား  
 လှယ်လုပ်ခဲ့တယ်။ ယခင်ကတည်းက ဂျန်ဆင်ဟာ ဝါရှင်တန်အာဘန်အဖွဲ့နဲ့ ပြည်သူ့  
 အသံလွှင့်ဌာနတွေမှာ အလားတူနေရာ ရခဲ့တယ်။

တိုင်းပြည်ရဲ့ အကြီးမားဆုံးကြေးနန်းကုမ္ပဏီက ဆက်သွယ်ရေးအရာရှိချုပ်ဖြစ်  
 ခဲ့သူ သူ့ရဲ့လူဖြူဆရာ ဂျန်မယ်လိုနီရဲ့ ပံ့ပိုးမှုကြောင့် ဒီလုပ်ငန်းမှာ ကြီးမားတဲ့အတွေ့  
 အကြုံရခဲ့တယ်။ ကျော်ကြားသူအတော်များများနဲ့ လက်ပွန်းတတီးဆက်ဆံခဲ့ရ  
 တယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ သူဟာ သူ့လုပ်ငန်းအတွက် စတင်နေခဲ့ပြီး ၁၉၇၉ ခုနှစ်  
 သြဂုတ်လ ၈ ရက်နေ့မှာ လူမည်းဖျော်ဖြေရေးရုပ်သံ ဖန်တီးနေကြောင်း ကြေညာခဲ့  
 တယ်။ သူဟာ ဒေါ်လာ ၁၅၀၀၀ ကို ချေးပြီး ကုမ္ပဏီထဲပါဝင်ခဲ့ကာ အစုရှယ်ယာ  
 ၁၀၀ ကို တစ်စုဆယ်ဒေါ်လာနှုန်းနဲ့ ထုတ်ခဲ့တယ်။

သူဟာ အခက်အခဲအများကြီး ကြုံတွေ့ခဲ့ရသည့်တိုင်အောင် သူ့ဘဝကျတာ  
 တစ်ခုက လူဖြူတွေရဲ့ကြေးနန်းကုမ္ပဏီတွေ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေ၊ ကြော်ငြာသမားတွေ  
 ဟာ ဒီအစီအစဉ်ကြောင့် တုံ့ပြန်မှုတစ်ခုပြုလုပ်ကြမလိမ့်မယ်ဆိုတာပါပဲ။ သူဟာ  
 အစမှာတော့ ကြော်ငြာသမားတွေဆီက ပံ့ပိုးမှု လုံလုံလောက်လောက် မရခဲ့ပါဘူး။  
 ဒါကြောင့် ဂျန်ဆင်ဟာ အစုရှယ်ယာတွေကို ရောင်းချခြင်းနဲ့ ငွေကိုတိုးမြှင့်အောင်မြှင့်ခဲ့  
 တယ်။ တာ့မံအသံလွှင့်ကုမ္ပဏီနဲ့ ဟုမ်းဘောက်စ်အော့ဖစ္စမှာ အစုထည့်ပြီး ငွေကို  
 တိုးပွားအောင် လုပ်ခဲ့တယ်။ ဒါနဲ့ ၁၉၈၄ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလ ၁ ရက်နေ့မှာ  
 BET လို့ခေါ်တဲ့ လူမည်းဖျော်ဖြေရေးရုပ်သံဟာ ၂၄ နာရီလုံးလုံးလည်ပတ်ခဲ့တဲ့ ရုပ်သံ  
 တစ်ခုဖြစ်လာခဲ့တယ်။

ဂျန်ဆင်နားလည်တာကတော့ လူမှုဘဝသရုပ်ဖော်ဇာတ်လမ်းတွေထဲထဲထဲ ထုတ်လုပ်  
 ဖို့စိုတာက ဈေးကြီးတဲ့ကုန်ကျစရိတ်ထဲမှာ ပါဝင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူဟာ အသေး  
 စားထုတ်လုပ်မှုတွေမှာပဲ ပါဝင်ဖို့ရွေးချယ်ခဲ့တယ်။ ဓာတ်ပြားကုမ္ပဏီတွေကလည်း  
 အလကားလွှင့်ခွင့်ရတယ်ဆိုတော့ ထောက်ပံ့ဖို့အသင့်ဖြစ်ခဲ့တယ်။ စီးပွားရေးသတင်း  
 တွေ၊ ရှေးဟောင်းဂန္ထဝင်ရုပ်ရှင်တွေ၊ ဟာသဇာတ်လမ်းတွေတွေနဲ့ ဟာကွက်ကို ဖြည့်ခဲ့  
 တယ်။ လက်ရှိရှိနေတဲ့ကြေးနန်းဂီတလှိုင်းတွေ၊ လူမည်းဂီတဗီဒီယိုတွေ ပိုပြီးအောင်မြင်

ကြောင်း ပြသနိုင်ခဲ့တယ်။

အခုတော့ ဂျန်ဆင်ဟာ BET ကို မိုင်ယာကွမ်ထံ ဒေါ်လာ ၃ ဘီလီယံနဲ့ရောင်းခဲ့ ပြီးပါပြီ။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သူဟာ ကြေးစားမိတ်ဆွေများအဖွဲ့ရဲ့ အဓိကပိုင်ရှင်အဖြစ် ပထမဆုံး အာဖရိကန်-အမေရိကန်အနေနဲ့ ရာဇဝင်တွင်အောင် လုပ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ပိုပြီးအရေးကြီးတာက ဂျန်ဆင်ဟာ ၂၀ ရာစုရဲ့အရေးအကြီးဆုံး စွန့်ဦးတီထွင် သူတွေထဲက လူတစ်ယောက်ဖြစ်လာခဲ့ပြီး လူမည်းတွေရဲ့ အမွန်းတင်ခံရတဲ့ပုဂ္ဂိုလ် လည်း ဖြစ်လာခဲ့ပါပြီ။ ဆက်ပြီးတော့လည်း လူမည်းအဖွဲ့အစည်းကို လှုံ့ဆော်နိုင်သူ တစ်ဦးဖြစ်နေဦးမှာပါ။





# တန်ဆီရောဘတ်ကော့ခ် (TAN SRI ROBERT KUOK)

ကမ္ဘာကြီးဟာ အလုံးကြီးဆိုတာကို အားလုံးသိခဲ့ကြပါတယ်။ အစဉ်အလာရှိ တဲ့ပညာရှိတွေဟာ နောက်ပိုင်းမှာ သိပ္ပံနည်းကျရှာဖွေခဲ့ကြပြီး အဲဒီအဆိုကို ထောက်ခံ ခဲ့ကြတယ်။ တကယ်လို့ သင်ဟာ ဖြောင့်ဖြောင့်တန်းတန်း ခရီးထွက်ခဲ့မယ်ဆိုရင် သင် စတင်ခဲ့တဲ့နေရာဆီကို မလွဲမသွေပြန်ရောက်လာလိမ့်မယ်ဆိုတာပါပဲ။

အခု မလေးရှားရဲ့အချမ်းသာဆုံး တန်ဆီရောဘတ်ကော့ခ်ရဲ့အကြောင်းမှာ လည်း သူ့ရဲ့နိုင်ငံတကာလုပ်ငန်းမှာ စက်ဝိုင်းတစ်ပတ်အပြည့်ပတ်ခဲ့တယ်။ သူ့ခရီးဟာ ဖူဂျီယံမှာ အဆုံးသတ်ခဲ့တယ်။ သူ့အဖေဟာ တရုတ်ကနေ မလေးရှားကို စားကျက် အသစ်ရှာဖို့ ပြောင်းခဲ့တယ်။ ဒီကနေ့ ရာစုတစ်ခုပြီးတဲ့နောက် သူတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်အိမ် မြို့လေးမှာ သူ့မိသားစုဟာ လုပ်ငန်းခိုင်ခိုင်မာမာနဲ့ အောင်မြင်နေပါပြီ။

၂၀၀၄ ခုနှစ်မှာ အများပိုင်ကုမ္ပဏီတွေမှာရှိတဲ့ သူ့အစုရှယ်ယာတွေကို အခြေပြု တွက်ချက်မှုအရ ရောဘတ်ကော့ခ်ဟာ မလေးရှားရဲ့အချမ်းသာဆုံးလူ ဖြစ်လာခဲ့ တယ်။ ဒီကနေ့ ကော့ခ်ဟာ ရင်းဂစ် ၁၄. ၁၉ ဘီလီယံအထိ ချမ်းသာနေပါပြီ။ ကော့ခ်ကုမ္ပဏီအချို့ရဲ့ ရှယ်ယာတွေဟာဆိုရင် တစ်ဟုန်ထိုးတိုးတက်နေပါတယ်။ PPB အုပ်စုလိမိတက်နဲ့ မလေးယန်း ဘာ့ခ်ကယ်ရီယာ့စ်လိမိတက်လို ကုမ္ပဏီမျိုးတွေ ပေါ့။ အဲဒီကုမ္ပဏီတွေကြောင့် သူဟာ မလေးရှားရင်းဂစ် ၁၂. ၈၇ ဘီလီယံရှိတဲ့ အာနန္ဒာ ခရစ်ရှ်နန်ကို ကျော်ဖြတ်ပြီး နံပါတ်တစ်နေရာကို ရောက်လာခဲ့တာပါပဲ။ ၂၀၀၃ ခုနှစ် ကတော့ အာနန္ဒာဟာ မလေးရှားရဲ့ အချမ်းသာဆုံးလူစာရင်းမှာ ထိပ်ဆုံးက ရပ်တည် ခဲ့သူပါ။

ရောဘတ်ကော့ခ်ရဲ့အဖေဟာ ၁၉၀၇ ခုနှစ်က ဂျီဟိုင်းဘာရူးမှာ တုန်းဆန်းနဲ့ ကုမ္ပဏီဆိုပြီး ထူထောင်ခဲ့ကာ ဂျုံတွေ၊ သကြားတွေ၊ ဆန်တွေကို လက်လီလက္ကား

ရောင်းချခဲ့တယ်။ ရောဘတ်ကော့ခ်နဲ့ ညီအစ်ကိုတွေက ၁၉၄၉ ခုနှစ်မှာ လွှဲပြောင်း တာဝန်ယူခဲ့ပြီး ကော့ခ်ညီအစ်ကိုများကုမ္ပဏီဆိုပြီး နာမည်ပြောင်းခဲ့တယ်။ အဓိက အရောင်းအဝယ်ကတော့ ဆန်နဲ့သကြား ကုန်သွယ်မှုပါပဲ။ အဲဒီကတည်းကစပြီး မိသားစုလုပ်ငန်းကနေ ကြီးထွားလာလိုက်တာ နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးကုမ္ပဏီကြီး ဖြစ်လာခဲ့ပြီး စုစုပေါင်းအကျိုးအမြတ် ယူအက်စ်ဒေါ်လာ ၄. ၂ ဘီလီယံအထိ ရခဲ့ တယ်။ မိသားစုပိုင် အဖိုးတန်ပစ္စည်းတွေဟာ ဟောင်ကောင်၊ တရုတ်၊ ယိုးဒယား၊ အင်ဒိုနီးရှား၊ ဖိလစ်ပိုင်၊ ဩစတြေးလျ၊ ကနေဒါ၊ အာဖရိက၊ ချီလီ၊ ပြင်သစ်၊ ဂျာမနီနဲ့ မက္ကဆီကိုတို့မှာ ဟိုတစ်စု၊ ဒီတစ်စုရှိလာခဲ့တယ်။

၁၉၇၀ ပြည့်နှစ် အစောပိုင်းမတိုင်ခင်အထိ ကော့ခ်အုပ်စုရဲ့စီးပွားရေးလှုပ်ရှားမှု ဟာ မလေးရှားက သကြားစက်ရုံမှာ အများဆုံးဇောက်ချလုပ်ခဲ့တယ်။ ဒီအုပ်စုဟာ စင်ကာပူမှာ လုပ်ငန်းစတင်ခဲ့ပြီး ၁၉၇၄ ခုနှစ်ကျတော့ ဟောင်ကောင်မှာ အခြေချခဲ့ပါ တယ်။ ဟိုတယ်လုပ်ငန်း၊ မြေနဲ့အိမ်ရာအဆောက်အအုံလုပ်ငန်း၊ သင်္ဘောလုပ်ငန်း၊ လူထုဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်း စတဲ့လုပ်ငန်းပေါင်းစုံကို အံ့ဖွယ်အရှိန်အဟုန်နဲ့ လုပ်ခဲ့တယ်။ မလေးရှားမှာ ဗဟိုပြုပြီး သကြားစက်လုပ်ငန်းလုပ်ခဲ့တယ်။ အဲဒီအုပ်စု ဟာ မြေဧက အကျယ် ၂၀၀၀၀ မှာ ပါလစ္စစက်ရုံတွေအပါအဝင် သကြားစက်ရုံတွေကို ပိုင်ဆိုင်ခဲ့တယ်။ သူတို့ဟာ သကြားချက်စက်ရုံလေးရုံကို ထိန်းချုပ်ပြီး မလေးရှားမှာ သကြား ၈၀ ရာနှုန်း ထုတ်လုပ်ခဲ့တယ်။ ဒီအုပ်စုဟာ လှုပ်ရှားမှုတွေကို မတူကွဲပြားတဲ့ နေရာတွေကနေ ပုံဖော်ပြသနိုင်ခဲ့တယ်။ ဟောင်ကောင်၊ စင်ကာပူ၊ မလေးရှား စတဲ့ မတူတဲ့နေရာသုံးခုကနေ လုပ်ငန်းတွေ လည်ပတ်ခဲ့ပါတယ်။

ဒီအုပ်စုရဲ့တိုးချဲ့ခြင်း အစီအစဉ်ထဲမှာ နောက်ထပ်ထူးခြားတာကတော့ နယ်မြေ သစ်တွေမှာ လုပ်ငန်းကွင်းဆက်တွေ ဒါမှမဟုတ် ကွန်ရက်တွေကို သူတို့က နှစ်သက် တာပါပဲ။ လုပ်ငန်းကို တကယ့်ကုန်သည်တစ်ယောက်လို ချဉ်းကပ်တာမျိုးလည်း တွေ့ရပါသေးတယ်။ ဖက်စပ်လုပ်ငန်း (သို့မဟုတ်) ဖက်စပ်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုတာတွေ ကတော့ သာမန်အရဲစွန့်မှုကို လျှော့ချတဲ့မဟာဗျူဟာပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဓိကစိတ်ကူး ကတော့ သိသာတဲ့ကွန်ရက် အသုံးပြုသူတွေကို စုစုစည်းစည်းနဲ့ အကျိုးရှိရှိအသုံးချဖို့ ပါပဲ။ ဒါကလည်း ဈေးကွက်သစ် ရွှေ့ပြောင်းမယ့်လုပ်ငန်းကုန်ကျစရိတ်တွေကို လျှော့ ချတာပါ။

သူတို့အဖေရဲ့ မျိုးဆက်ပုံစံတွေဖြစ်တဲ့ တန်ဆရီတေ့တ်၊ တွန်ဒေါက်တာ အစ္စမေးလ်၊ တွန်ဟူစိန်အွန်းတို့လို မလေးခေါင်းဆောင်တွေနဲ့လည်း သူတို့ဟာ ပူး ပေါင်းခဲ့တယ်။ ရောဘတ်ကော့ခ်ဟာ အဲဒီပူးပေါင်းတဲ့အခွင့်အလမ်းကို အသုံးချခဲ့

တယ်။ ဘယ်နေရာမှာလဲဆိုတော့ သူတို့ရဲ့သကြားချက်စက်ရုံနဲ့ ကုန်သွယ်မှုတွေကို အစိုးရထံကနေ အကျိုးရှိတဲ့စီးပွားရေး လိုက်လျောချက်အတော်များများကို ရယူနိုင်ခဲ့ တယ်။ ဒါက ဘာဖြစ်လာသလဲဆိုတော့ သေးငယ်တဲ့ကုန်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းလေးက နေ မကြာခင်မှာပဲ ဗဟိုအစိုးရ ဂျီစက်တွေ၊ မလေးရှား သကြားထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီ နဲ့ နစ်ဆင်သကြားထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းကြီးတွေအဖြစ် တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာခဲ့တယ်။ ဒီလုပ်ငန်းလှုပ်ရှားမှုကြောင့် သူ့နာမည်ဟာ သကြားဘုရင်ဆိုပြီး တွင်ခဲ့တယ်။

စီးပွားရေးနယ်မှာ အားထားရပြီး အဆက်အသွယ်ရှိတဲ့ စီးပွားရေးအုပ်စုဟာ ကြိုးပမ်းမှုဆုလာဘ်အဖြစ် အောင်မြင်ခြင်းကို ရခဲ့တယ်။ ရောဘတ်ကော့ခ်ဟာ နေရာ အနှံ့က အချို့သူတွေနဲ့ အဆက်အသွယ်ရခဲ့တယ်။ တရုတ်ပြည် ကွန်မြူနစ်ခေါင်း ဆောင်ကတောင် သူ့ကို ကောင်းကောင်းအလေးထားခဲ့တယ်။ သူဟာ ရေပန်းမစားခင် က တရုတ်ပြည်မှာ ဆယ်စုနှစ်များစွာ လုပ်ငန်းလုပ်နေခဲ့တာကိုး။ ၁၉၈၄ ခုနှစ်မှာ ဘေဂျင်းက သူ့ကို ဖိတ်ခဲ့တယ်။ သူ့ရဲ့ဂုဏ်သတင်းကြောင့် ဒေါ်လာသန်း ၄၈၀ တန် တရုတ်-ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးဗဟိုဌာနကြီးမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ ဖိတ်ခေါ်ခဲ့တာပါ။ အဲဒီစီမံကိန်းမှာ သူဟာ အစုရှယ်ယာ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်း ပါဝင်ခဲ့တယ်။ ၁၉၈၉ ခုနှစ် တီယာနန်မင်ကွက်လပ်အရေးအခင်းဖြစ်ပြီးနောက် အဲဒီစီမံကိန်းဟာ စီးပွားရေးကပ် ဆိုက်မယ့်အလားအလာနဲ့ ကြုံခဲ့ရသေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ ဒီစီမံကိန်းကို အချိန်မီ လက်စသတ်နိုင်ခဲ့တယ်။

အသက် ၈၀ အရွယ်ရှိ သူဌေးကြီးမှာ ကလေးရှစ်ယောက်ရှိပြီး အခုတော့ သူ တို့တွေက လုပ်ငန်းခွင်ကို ကြည့်ရှုစောင့်ရှောက်နေကြပါပြီ။ သူကတော့ သူတို့ဆီကို မကြာခဏဆိုသလို လာလည်လေ့ရှိပါတယ်။ အခုဆို သူ့ရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှုတန်ဖိုးဟာ ဒေါ်လာ ၄. ၂ ဘီလီယံလောက် ရှိပါတယ်။ သူ့အဖေချန်ခဲ့တဲ့ ကုန်စုံဆိုင်လေးဘဝက နေ သူ့ရဲ့အစဉ်အလာမှ လမ်းခွဲတဲ့အမြင်နဲ့ မြင့်မားတဲ့အဆက်အသွယ်တွေကို ချဉ်းကပ် နိုင်မှုက သူ့ကို နိုင်ငံတကာလုပ်ငန်းရှင်ကြီးဖြစ်အောင် ဖန်တီးပေးခဲ့တာပါပဲ။

ရောဘတ်ဟာ ငြိမ်းချမ်းတဲ့ဘဝကလေးနဲ့ နေချင်သူပါ။ စကားနည်းနည်းပြော၊ အလုပ်များများလုပ်ဆိုတဲ့ ဥပမာစကားကို သူက လက်ခံထားပုံပါပဲ။ အခုတော့ တတိယလူမျိုးဆက်က တစ်ခါက ဂျီဟိုးဘာရူးမှာ နည်းလမ်းသေးသေးလေးနဲ့ စတင်ခဲ့တဲ့လုပ်ငန်းကို လွှဲပြောင်းယူခဲ့ပြီး လုပ်ဆောင်နေပါပြီ။

လူတိုင်းလူတိုင်းဟာ လုပ်ငန်းခွင်မှာ အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင်တော့ ကျန်သူ တွေထက် ပါရမီမှာ ထူးခြားစွာသာရပါမယ်။ တန်ဆရီရောဘတ်ကော့ခ်အကြောင်း

မှာဆိုရင် မှန်ကန်တဲ့လူတွေကို မိတ်ဆွေဖွဲ့နိုင်တဲ့ သူ့ရဲ့အရည်အသွေးကြောင့် ဒီကနေ့ သူ ဖြစ်လာတာပါပဲ။





### ရောဘတ်ဆက်စီ (ROBERT SAXE)

တစ်ခါတစ်ရံမှာတော့ အသစ်တစ်စုံတစ်ရာတစ်ခုခုကို တစ်ဦးတစ်ယောက်က တီထွင်နိုင်ပါတယ်။ အောင်မြင်မှုရလာတဲ့အခါမှာတော့ သူဟာ ဂုဏ်ယူပါလိမ့်မယ်။ လူတွေထံက ချီးကျူးမှုကို သူ့မျှော်လင့်တဲ့အခါမှာ အကယ်၍ တစ်စုံတစ်ယောက်က တီထွင်တယ်သာပြောတာပါကွာ ဘာမှလည်း မသစ်ပါလား၊ ရှိပြီးသားချည်းပဲလို့ ပြောခဲ့မယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ တော်တော်များများကတော့ စိတ်ပျက်မိကြမှာပါပဲ။ ရလဒ်ကတော့ ကျွန်တော်တို့တွေဟာ စိတ်ဓာတ်တွေ တော်တော်လေးကျသွားမယ်။ ဘယ်သုတေသနစီမံကိန်းမျိုးမှာမဆို ကျွန်ုပ်တို့ကိုယ်တိုင် ဘယ်တော့မှမပါဝင်တော့ဖို့ စိတ်ဆုံးဖြတ်မိကြပါလိမ့်မယ်။

ဒါပေမဲ့ သံမဏိစိတ်ဓာတ်နဲ့ ခေါင်းမာတဲ့လူသားတွေမှာတော့ ဒီလိုမျိုးမဟုတ်ဘူး။ ယေဘုယျအားဖြင့် လူတွေက သူတို့ရဲ့ရည်မှန်းချက်တွေဟာ ထုံးစံအတိုင်း အောင်မြင်ရမယ်လို့ အမြဲလိုလိုမျှော်လင့်ကြတာပါပဲ။ ရောဘတ်အယ်လ်ဆက်စီဆိုတဲ့ လူသားတစ်ယောက်လိုမျိုးပေါ့။ အလင်းရောင်တွေ ထိန်းချုပ်ဖို့အတွက် ပစ္စည်းတွေ ထုတ်လုပ်တဲ့ သုတေသနကုမ္ပဏီတစ်ခုရှိပါတယ်။ ကုမ္ပဏီနာမည်က Research Frontiers Incorporated လို့ခေါ်ပြီး အဲဒီကုမ္ပဏီကို စတင်ထူထောင်သူကတော့ ရောဘတ်ဆက်စီပါပဲ။ သူတို့ဟာ အခြေခံအားဖြင့် ကုန်ထုတ်လုပ်တဲ့ကုမ္ပဏီတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ဂျော့ဘတ်ရဲ့နည်းစနစ်ကို အသုံးပြုပြီး အလင်းရောင်ထိန်းချုပ်ဖို့အတွက် ဈေးကွက်ဝင်ကုန်ပစ္စည်းတွေနဲ့ ထုတ်ကုန်တွေထုတ်လုပ်မယ့် ကမ္ဘာကြီးရဲ့ အဓိကကော်ပိုရေးရှင်းအချို့အတွက် နည်းပညာသတင်းပေးဖို့နဲ့ မူပိုင်ခွင့်အသုံးချဖို့ ရာကို မှတ်ပုံတင်မူပိုင်ခွင့်လိုင်စင် သူတို့လုပ်ထားပါတယ်။ အဲဒီနည်းပညာကတော့ SPD လို့ လူသိများတဲ့နည်းပညာပါ။ အရှည်ကောက်ကတော့ “ဆိုင်းငံ့ဒြပ်မှုန်ကီရီ

ယာနည်းပညာ” (Suspended Partical Device Technology) လို့ ခေါ်ပါတယ်။

သူဟာ ဟားဗတ်ကောလိပ်ကနေ ၁၉၆၅ ခုနှစ်မှာ ဘွဲ့ရခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၆၀ ပြည့်နှစ်မှာတုန်းက ဟားဗတ်လုပ်ငန်းကျောင်းကနေ MBA ဒီဂရီ ရခဲ့ပါတယ်။ ဆက်စီဟာ သူ့ရဲ့လုပ်ငန်း အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းမှုကို ကော်နင်းကုမ္ပဏီနဲ့အတူ ဖန်ထည်ကုန်ထုတ်လုပ်မှုမှာ ဈေးကွက်သုတေသန လုပ်နေခဲ့တယ်။ အဲဒီနောက် ခွန်းလို အက်ဘ်အင်ကုမ္ပဏီအတွက် ဝေါ်လ်စထရီမှာ လုံခြုံရေးခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာလေ့လာသူ တစ်ဦးအနေနဲ့ အလုပ်လုပ်ခဲ့တယ်။ သူဟာ ၁၉၆၅ ခုနှစ်၊ အောက်တိုဘာလမှာ Research Frontiers ကို ထူထောင်ခဲ့တယ်။ အဲဒီကတည်းက သူဟာ အလင်းနဲ့ထိန်း ချုပ်တဲ့နည်းပညာကို လုပ်ခဲ့တယ်။ ဟောပြောပို့ချနေစဉ်အတွင်း ဒီနည်းပညာကို သူ ဘယ်လိုရှာတွေ့ရှိခဲ့တယ်ဆိုတာကို ရှင်းပြတဲ့အခါမှာ လူတွေဟာ အဲဒီအကြောင်း ကို ဘယ်လိုမှ စိတ်ဝင်စားပုံမပြသခဲ့ကြဘူး။ အများကြီးရှင်းပြပေမယ့်လည်း လူတွေ က စိတ်မဝင်စားကြတဲ့အတွက် ဒီအကြောင်းအရာကို ရှင်းပြရာမှာ သူဟာ ရှင်းပြပုံ ကျွမ်းကျင်မှု လျော့နည်းနေလို့လားဆိုတာကို တစ်ခါတစ်ရံမှာ သူ တွေးတောသုံးသပ် ခဲ့မိတယ်။

တစ်ကြိမ်မှာတော့ သူဟာ သူ့ရဲ့နည်းပညာသစ်ပေါ် သရုပ်ပြဟောပြောပို့ချပြီး တဲ့နောက်မှာ နားထောင်သူ ပရိသတ်ထဲက တစ်ယောက်က ပြောခဲ့တယ်။

“ခင်ဗျား ထုတ်ဖော်ပြောပြနေတာတွေက ဘာအသစ်အဆန်းမှလည်း မဟုတ်ပါ ဘူး၊ ဒီသုတေသနဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ် ၃၀ က ပိုလာရွိုက်ကော်ပိုရေးရှင်းကို ထူထောင် သူ အက်ဒွင်လန်းက အောင်အောင်မြင်မြင် ပြုလုပ်ခဲ့ပြီးသားပါ။ သူ ပြောခဲ့တာတွေကို ခင်ဗျားက ထပ်ပြီးပြောနေတာလောက်ပါပဲ” ဆိုပြီး ဆက်စီဟာ သူတစ်ပါးအတွေး အခေါ်ကို ခိုးချသူလို အစွပ်စွဲခံခဲ့ရတယ်။ နားထောင်သူပရိသတ်တွေထဲက အခြား သူတွေကလည်း ခုနကနဲ့ကွက်သူနဲ့ သဘောထားချင်း တိုက်ဆိုင်ခဲ့ကြတယ်။ ဆက်စီ ဟာ အက်ဒွင်နဲ့ပတ်သက်လို့ သူ ဘာမှမသိကြောင်းနဲ့ ဒီတွေ့ရှိမှုဟာ သူ့ရဲ့ တကယ့် ကိုယ်ပိုင်တွေ့ရှိမှုသာဖြစ်ကြောင်း ရှင်းပြချင်ပေမယ့်လည်း လူတွေက သူ့စကားကို နားထောင်လိုစိတ် မရှိခဲ့ကြဘူး။

သို့သော်လည်း အခြားသူတွေ ဘာပြောပြော ဆက်စီဟာ ဂရုမစိုက်ခဲ့ဘူး။ သူဟာ သူ့ရဲ့ရိုးသားမှုကို ယုံကြည်ခဲ့ပြီး Research Frontiers ကို ဆက်လက်တည် ထောင်ခဲ့တယ်။ ဒီတည်ထောင်တဲ့အဖွဲ့ဟာ အသစ်တစ်ဖန် ပြန်လည်ဖြစ်လာတဲ့ စွမ်းအားနဲ့အတူ အရေးပေါ်နည်းပညာကို သုတေသနလုပ်ရာမှာ ပါဝင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီကနေ့ Research Frontiers ဟာ သူတို့ရဲ့နည်းပညာ ၃၅၀ ကျော်ကျော်လောက်ကို

မူပိုင်ခွင့်မှတ်ပုံတင်ခဲ့ကြပြီးပါပြီ။ အလင်းရောင်ကို ထိန်းချုပ်ဖို့အတွက် SPD နည်းပညာမှာ စူးစိုက်ကြိုးပမ်းမှု များစွာရှိခဲ့ပါတယ်။ အတွင်းအခန်းဖွဲ့ရာမှာ၊ အဆောက်အအုံတွေမှာ၊ အိမ်တွေမှာ 'စမတ်' ပြတင်းပေါက်တွေ တပ်ဆင်ခြင်းအပါအဝင်ပေါ့။ SPD ဖလင်ပြားသုံးတဲ့ စမတ်တံခါးပေါက်တစ်ခုကို သုံးခြင်းဖြင့် စူးရှတဲ့အလင်းရောင်ကို သက်သာရာရစေခြင်း (သို့မဟုတ်) မြင်ကွင်းမပိတ်စေဘဲ အပူရစေခြင်း၊ ခရမ်းလွန်ရောင်ခြည်ကြောင့် ပျက်စီးခြင်းမှ အကာအကွယ်ပေးခြင်း၊ စွမ်းအင်ထိန်းသိမ်းခြင်းကို မြှင့်တင်ပေးခြင်းနဲ့ အခြားအကျိုးကျေးဇူးများကို ရရှိစေပါတယ်။ အလိုအလျောက်ရွေ့လျားနိုင်တဲ့ယာဉ်တွေမှာ တံခါးပေါက်တွေ၊ ကားအမိုးတွေ၊ ကားနောက်ကြည့်မှန်တွေ၊ ကားကိုယ်ထည်မျက်နှာပြင် အကန့်သုံးကိရိယာတွေနဲ့ မောင်းနှင်သွားလာခြင်းစနစ်တွေမှာ SPD စမတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေကို သုံးခဲ့တယ်။

လေယာဉ်တွေမှာလည်း ပြတင်းပေါက်ရှိကာ နေရာမှာ SPD ဖလင်ပြားနဲ့ အစားထိုးခဲ့တဲ့အတွက် ခရီးသည်တွေအနေနဲ့ စိတ်ကျေနပ်မှု၊ သက်သောင့်သက်သာရှိမှုတွေကို ပိုရစေခဲ့တယ်။ ပြီးတော့လည်း ဆီသုံးစွဲခြင်း၊ ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းခြင်း၊ ချွတ်ယွင်းချိန်နဲ့ လည်ပတ်မှုကုန်ကျစရိတ်တွေမှာပါ လျော့ချသက်သာစေပါတယ်။ SPD က မျက်လုံးမှာတပ်ဆင်တဲ့ပစ္စည်းတွေလည်း ထုတ်လုပ်ပါတယ်။ နေကာမျက်မှန်၊ လေကာမျက်မှန်၊ ရေကာမျက်မှန်စတဲ့ စက်တံစီးရာမှာတပ်တဲ့ မျက်မှန်တွေလို အားကစားမျက်မှန်တွေလည်း ထုတ်လုပ်ခဲ့တယ်။ မျက်မှန်တွေကိုလည်း လိုအပ်တဲ့ဒီဂရီနဲ့ စူးရှတဲ့အလင်းရောင်ကို ချက်ချင်းထိန်းချုပ်ဖို့လည်း ဆက်လုပ်ပါလိမ့်မယ်။ စက်ရုံအနေနဲ့ အချုပ်အခြားကြီး ထုတ်လုပ်ပြီး SPD ကနေ လက်ဆွဲကွန်ပျူတာ၊ ဆဲလ်ဖုန်းတွေနဲ့ လက်ကိုင်ကိရိယာတွေ အစရှိသည်ဖြင့် အသုံးပြုမယ့်ကုန်ပစ္စည်းအလိုက် ထုတ်လုပ်လာနိုင်တယ်။

စမတ်ပြတင်းပေါက်နည်းပညာက အသစ်ဆိုပေမယ့်လည်း အလင်းတန်ဖိုးနည်းပညာကို ရှာဖွေသုတေသနလုပ်ရာမှာ ဆယ်စုနှစ်များစွာကြာပြီးမှ ရလာတဲ့ကယ့်ရလဒ်ပါ။ ရောဘတ်ဆက်စီဟာ သုတေသနကို ၃၄ နှစ်လောက်လုပ်ပြီး ပြီးပြည့်စုံတဲ့ သူ့ရဲ့အလင်းတန်ဖိုးဖန်သားနည်းပညာအတွက် ဒေါ်လာသန်းပေါင်း ၂၈ သန်းဖြုန်းခဲ့ရပါတယ်။ SPD ရဲ့ထုတ်ကုန်တွေဟာ ဖောက်ထွင်းမြင်နိုင်တဲ့ အနေအထားမှာ ရှိပြီး နည်းနည်းလေးမှမှုန်ဝါးမှုမရှိပါဘူး။ ဒီလိုကြည့်လင်တဲ့အတွက် တစ်ဘက်က နေ အခြားတစ်ဘက်ကို ဖိုတိုဆဲလ်ဒါမှမဟုတ် အခြားထိန်းချုပ်ကိရိယာနဲ့ ထိန်းချုပ်နိုင်သလို ရီမှတ်ကွန်ထရိုလ်သုံးပြီးတော့လည်း ထိန်းချုပ်နိုင်ပါတယ်။

ဒီဇာတ်လမ်းရဲ့ဆောင်ပုဒ်ကတော့ အကယ်၍ သင်အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင်

လက်မလျှော့ပါနဲ့လို့ ဆိုလိုတာပါ။ ရောဘတ်ဆက်စီဟာ သူ့ဘဝမှာ အတိအကျလုပ်  
ခဲ့တယ်။ လုပ်ခဲ့တာနဲ့ပတ်သက်ပြီး လက်မလျှော့ဘူး၊ အရှုံးမပေးဘူး။ တရစပ်ဝေဖန်  
နေတဲ့ကြားက သူဟာ ကနေ့အထိတောင်မှ သုတေသနဆက်လက်ပြုလုပ်နေဆဲပါ။





# ရွှင်းသွမ်ဆန် (ROY THOMSON)

သတင်းစာနဲ့ရုပ်မြင်သံကြား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီး ရွှင်းသွမ်ဆန်ဟာ ကမ္ဘာမှာ အချမ်းသာဆုံးလူတွေထဲက တစ်ယောက်ပါ။ သူပိုင်ဆိုင်တဲ့ပစ္စည်းတန်ဖိုးဟာ ဒေါ်လာ ၁၆ ဘီလီယံကျော်ကျော် ရှိပါတယ်။ သူ့ကို ကနေဒါမှာမွေးတယ်။ အလုပ်မျိုးစုံလုပ်ခဲ့တယ်။ ၁၉၃၁ ခုနှစ်က မြောက်ပိုင်းပင်လယ်အော်မှာ သူ့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်ရေဒီယိုအသံလွှင့်စက် ထူထောင်ပြီးတဲ့နောက် ကြွယ်ဝချမ်းသာလာခဲ့တယ်။ နောက်ပိုင်းသူ ထူထောင်ခဲ့တာက NBC ကွန်ရက်ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူဟာ အခြားရေဒီယိုထုတ်လွှင့်မှုတွေစခဲ့ပြီး ကနေဒါနဲ့ ယူအက်စ်သတင်းစာတိုက် တော်တော်များများကိုလည်း ဝယ်ခဲ့တယ်။ သူဟာ အက်ဒင်ဘရာမှာ အခြေစိုက်ပြီး သူ့ရရှိခဲ့တဲ့ သူ့ရဲ့ပထမဆုံးဗြိတိသျှသတင်းစာကတော့ The Scotsman ဆိုတဲ့ သတင်းစာပါပဲ။ ၁၉၅၂ ခုနှစ်မှာပေါ့။ ၁၉၅၉ ခုနှစ်မှာ ကင်စလေသတင်းစာတွေကို ဝယ်ခဲ့တယ်။ [The Sunday Times သတင်းစာအပါအဝင်ဖြစ်သလို ၁၉၆၂ ခုနှစ်မှာ အဲဒီဆန်းဒေးတိုင်းမ်စ်သတင်းစာမှာ အရောင်အချပ်ပိုအဖြစ် ပထမဆုံးထပ်ဆောင်းထည့်ခဲ့တယ်။] ၁၉၆၆ ခုနှစ်မှာ The Times ကို လွှဲပြောင်းယူခဲ့တယ်။ စကော့တစ်ရှ် ရုပ်သံနဲ့ မြောက်ပင်လယ်ရေနံ့လုပ်ငန်းအပါအဝင် အခြားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ ရှယ်ယာဝင်ခဲ့တယ်။

ဒီကနေ့အထက်ဖော်ပြပါအရာအားလုံးဟာ သွမ်ဆန်ကော်ပိုရေးရှင်းအောက်မှာ ရှိကြုံတယ်။ သူဟာ အသက် ၁၄ နှစ်အရွယ်မှာ ကျောင်းကနေ ပညာတစ်ပိုင်းတစ်စနဲ့ ထွက်လာပြီး ဒီစီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းကို လုပ်ခဲ့တဲ့လူတစ်ယောက်ပါပဲ။ သူဟာ သာမန်အလုပ်သမားမိဘတွေက ပေါက်ဖွားလာသူပါ။ သူ့အဖေက ဆံသဆရာတစ်ယောက်ပေါ့။ သွမ်ဆန်က သူ့ဘဝကို အရောင်းသမားတစ်ယောက်အနေနဲ့ စတင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီအလုပ်ကပဲ သူ့ကို နောက်ပိုင်းမှာ ဘီလျံနာတစ်ယောက်ဖြစ်အောင်

လုံလောက်တဲ့အတွေ့အကြုံတွေ ပေးခဲ့ပါတယ်။

ရွှင်းသွမ်ဆန်ကို ၁၉၉၄ ခုနှစ်က တိုရွန်တိုမြို့မှာ မွေးပါတယ်။ သူဟာ စစ်ထဲ ဝင်ချင်ပေမယ့်လည်း သူ့ရဲ့မျက်စိအမြင်က ဆိုးလွန်းလို့ ဝင်ခွင့်မရခဲ့ဘူး။ သူ့အိမ်မှာ လပေးနေတဲ့ အက်ဒနာအာဗင်းနဲ့လက်ထပ်ပြီးနောက် သူဟာ ယူအက်စ်ကိုသွားကာ ယာသမားတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ ခဏလောက်ပဲလုပ်ခဲ့တယ်။ သူဟာ တိုရွန်တိုကိုပြန်ခဲ့ပြီး ကာလအလိုက် အလုပ်များစွာလုပ်ခဲ့တယ်။ အဲဒီမှာ ရေဒီယိုရောင်းတဲ့အလုပ်လည်း အပါပေါ့။ သို့သော်လည်း ရေဒီယိုရောင်းတဲ့အလုပ်က ခက်တယ်ဆိုတာကို ရှာတွေ့ခဲ့တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူ ရောင်းတဲ့ရေဒီယိုက မြောက်ပိုင်းအွန်တာရီယိုခရိုင်တစ်ခုတည်းမှာပဲ ဖွင့်လို့ရလို့ပါ။

သူက တစ်ချက်ကောင်းသွားတာက ရေဒီယိုလှိုင်းနှုန်းနဲ့အသံလွှင့်စက်တစ်လုံး ကို ၂၀၁ ဒေါ်လာနဲ့ရခဲ့တာပါပဲ။ ၁၉၇၁ ခုနှစ်မှာ သွမ်ဆန်ဟာ ကနေဒါကမြောက်ပင် လယ်အော်မှာ ပထမဆုံးရေဒီယိုအသံလွှင့်ဌာနတစ်ခု စဖွင့်ပြီး မတ်လလောက်မှာ လေလှိုင်းကတစ်ဆင့် တရားဝင်လွှင့်ခဲ့တယ်။ သူ့စိတ်ကူးက ထပ်ဆင့်ထုတ်လွှင့်မှုတွေ ပိုကောင်းလာအောင်လို့ပါ။ ဒါမှ ရေဒီယိုတွေကို ရောင်းရမှာကိုး။ ဒါပေမဲ့ ဒီစွန့်စားမှု ဟာ ၂ နှစ်သာ ခံခဲ့တယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ ရေဒီယိုဟာ သတင်းစာလောက် လူကြိုက်မများခဲ့လို့ဘဲ။ အချိန်တော်တော်ကြာအောင် ရေဒီယိုပဲ ဆက်ရောင်းခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့အာရုံက ရေဒီ၊ နိုတကယ်ရောင်းတာထက် သူ့ရေဒီယိုအသံလွှင့်တဲ့ဘက်ကို တဖြည်းဖြည်းပြောင်းသွားခဲ့တယ်။

၁၉၇၄ ခုနှစ်မှာ ရွှင်းသွမ်ဆန်ဟာ ကနေဒါမှာ သူ့ရဲ့ပထမဆုံးသတင်းစာကို ရခဲ့တယ်။ အပတ်စဉ်ထုတ် တင်မင်သတင်းစာပါ။ အဲဒီအတွက် ဒေါ်လာ ၂၀၀ ဆိုတဲ့ ဈေးနဲ့ဈေးချိုချိုလေး ရခဲ့တယ်။ သူဟာ အွန်တာရီယိုပြည်တွင်း ဒေသတွေမှာ သတင်း စာနဲ့ ရေဒီယိုဌာန ၂ မျိုးလုံးကို စတင်တိုးချဲ့တော့တယ်။ ဒီတစ်ကြိမ်မှာတော့ အောင် မြင်ခဲ့တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ရေဒီယိုနဲ့သတင်းစာတို့ဟာ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု မြောက်လုံးပင့်လုံးတွေနဲ့ ချီးမွမ်းနေခဲ့ကြလို့ပါပဲ။ ၁၉၄၉ ခုနှစ်မှာ သူ့ရဲ့စာနယ်ဇင်းရှာမှီး မှုကရတဲ့ဥစ္စာနဲ့ ထပ်လောင်းပြီးတော့ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ အမျိုးအစားကွဲပြားတဲ့အုပ်စုတစ်ခု ရဲ့ပိုင်ရှင်ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အမျိုးသမီးတွေရဲ့ ဆံပင်စတိုင်လုပ်ငန်းတွေ၊ အံ့ကိုက်မီးဖို ချောင်သုံးပစ္စည်းတွေ၊ ရေခဲမုန့်လုပ်တဲ့ထုတ်ကုန်တွေ အပါအဝင်ပေါ့။ ၁၉၅၀ ပြည့် အစောပိုင်းမှာတော့ သူဟာ သတင်းစာ ၁၉ စောင် ပိုင်ဆိုင်လာခဲ့တယ်။ ကနေဒါသား လွတ်လပ်ရေး မဂ္ဂဇင်း၊ မာကျူရီနဲ့နေ့စဉ် သတင်းများဆိုတဲ့ သတင်းစာတွေ အပါအ ဝင်ပေါ့။ နောက်တော့ ကနေဒါနေ့စဉ်သတင်းစာထုတ်ဝေသူများအဖွဲ့မှာ ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်လာ

ခဲ့တယ်။ အဲဒီနောက် သူဟာ ဗြိတိန်ရောက် ကနေဒါသားများအတွက်ဆိုပြီး ကနေဒါ သားအပတ်စဉ်သုံးသပ်ချက်ဆိုတဲ့ သတင်းစာနဲ့ စပျိုးထောင်ပြီး ဗြိတိသျှသတင်းစာ လုပ်ငန်းထဲကို ပထမဆုံးချဉ်းနင်းဝင်ရောက်ခဲ့တယ်။

၁၉၅၂ ခုနှစ်မှာ သူဟာ အက်ဒင်ဘရာကို ပြောင်းခဲ့ပြီး ယူကေရှိ စကော့စ်မင်း (The Scotsman)ကို ပေါင် ၇၅၀,၀၀၀ နဲ့ ဝယ်ယူခဲ့တယ်။ ၁၉၅၇ ခုနှစ်မှာ စကော့ တစ်ရှ်ရပ်သံကို ဗဟိုစကော့တလန်အတွက် စီးပွားရေးရပ်သံလွှင့်မှု လုပ်ပိုင်ခွင့်ကို ရရှိရန် ကြိုးပမ်းမှုမှာ အောင်မြင်စွာစတင်ခဲ့တယ်။ ၁၉၅၉ ခုနှစ်မှာ သူဟာ ကင်စလေ အုပ်စုပိုင် သတင်းစာတွေကို ဝယ်ယူခဲ့တယ်။ ဒီအုပ်စုဟာ ဗြိတိန်မှာ အကြီးမားဆုံး အုပ်စုဖြစ်ပြီး The Sunday Times လို့ ဩဇာရှိတဲ့သတင်းစာကို ပိုင်တဲ့အုပ်စုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ နှစ်တွေကြာလာတာနဲ့အမျှ သူဟာ သူ့ရဲ့စာနယ်ဇင်းအဝန်းအဝိုင်းကို ယူကေ၊ ယူအက်စ်အေနဲ့ ကနေဒါတို့မှာ သတင်းစာအစောင် အမျိုးအစား ၂၀၀ ကျော်လောက်အထိ တိုးချဲ့ခဲ့ပါတယ်။ သွမ်ဆန်အဖွဲ့အစည်းဟာ နိုင်ငံစုံကော်ပိုရေးရှင်းကြီး ဖြစ်လာခဲ့ပြီး ထုတ်ဝေမှု၊ ပုံနှိပ်မှု၊ ရုပ်သံနဲ့ ခရီးသွားလုပ်ငန်းတွေကို လုပ်ကိုင် ခဲ့တယ်။

၁၉၆၆ ခုနှစ်မှာ သွမ်ဆန်ဟာ The Times သတင်းစာကို အက်စတာမိသားစု ဝင်တွေ့ဆီကနေ ဝယ်ယူခဲ့တယ်။ ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်မှာ သွမ်ဆန်ဟာ မြောက်ပင်လယ် က ရေနံရှာဖွေရေး စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းနဲ့ ပူးပေါင်းခဲ့တယ်။ နိုင်ငံရေးမှာလည်း သူဟာ လူကြိုက်များလာပြီး ကွန်ဆာဗေးတစ်ပါတီကနေ ရွေးကောက်ပွဲတောင် ဝင် အရွေးခံခဲ့တယ်။ ဖြစ်နိုင်တာက နိုင်ငံရေးဟာ သူ့အကြိုက်မဟုတ်ဘူး။ ဒါနဲ့နောက် ပိုင်း သူဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲ ပြန်ဝင်ပြီး အချိန်ပြည့်ပြန်လုပ်ခဲ့တယ်။ ကနေဒါ၊ ယူအက်စ်အေနဲ့ ဗြိတိန်မှာ သတင်းစာတွေလုပ်ရင်း ကနေဒါရဲ့ အချမ်းသာဆုံးလူတွေ ထဲက တစ်ယောက်ဖြစ်ခဲ့တယ်။ မြောက်ပင်လယ်ရေနံလုပ်ငန်းကလည်း ဝင်ငွေတွေရခဲ့ တယ်။ ပြီးတော့လည်း သူဟာ ထင်ပေါ်ကျော်ကြားတဲ့ အနုပညာတွေကို အရမ်းစိတ် ဝင်စားပြီး စုဆောင်းသူလည်း ဖြစ်တယ်။

သူ့ရဲ့ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဟိတ်ဟန်ထုတ်ဖို့တောင် အချိန်မရသလို သူဟာ ကြားဝါတတ်သူလည်း မဟုတ်ပါဘူး။ ဗြိတိန်မှာနေစဉ်က သူဟာ လန်ဒန် မြေအောက်ရထားစီးပြီး နေ့စဉ် သူ့ရုံးကို တက်ခဲ့သူပါ။ ဘယ်သူကမှလည်း သူ့ကို ဂရုမပြုမိကြပါဘူး။

သွမ်ဆန်ဟာ လန်ဒန်မြို့မှာ ၁၉၇၆ ခုနှစ်က အသက် ၈၂ နှစ်အရွယ်မှာ ဆုံး ပါတယ်။ အဲဒီနောက် သူ့သား ကင်းနက်သွမ်ဆန်က သွမ်ဆန်ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးမှာ

သဘာပတိဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ရှိုင်းသွမ်ဆန်ရဲ့ မရပ်မနား အလုပ်ကြိုးစားမှု၊ ဇွဲတို့ဟာ ဖြင့် အာသီသကြီးတဲ့ ဘယ်စီးပွားရေးသမားအတွက်မဆို ဧရာမ အတုယူစရာတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။





### ဆန်းဂျစ်မ်ဆင်း ဆစ်ဟူ (SANJIV SINGH SIDHU)

အသစ်တစ်စုံတစ်ရာကို ကြိုးစားရန်အလို့ငှာ ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့ လက်ရှိအလုပ်ကိုစွန့်ပြီး ဘာကြောင့်အရဲစွန့်မှာလဲ။ ဖြစ်နိုင်တာက ကျွန်တော်တို့အများစုဟာ လက်ရှိအနေအထားအတိုင်း ပါဝင်လုပ်ဆောင်နေဖို့ပဲ ဆုံးဖြတ်ကြမှာပါ။ ဆန်းဂျစ်မ်ကတော့ အများစုနဲ့ ကွာပါတယ်။ တက်ဆက်စ်ကိရိယာတန်ဆာပလာကုမ္ပဏီမှာ ဒုဥက္ကဋ္ဌဖြစ်လာချိန်မှာပဲ သူဟာ နုတ်ထွက်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ပါတယ်။

သူ့ကို အိန္ဒိယက ဟိုင်ဒရိုဘက်မှာ မွေးပါတယ်။ ဓာတုအင်ဂျင်နီယာပညာရပ်ကို လေ့လာဖို့ သူဟာ အိုကလာဟိုင်းမားကို သွားခဲ့တယ်။ နောက်ပိုင်းတက်ဆက်စ်ကိရိယာများအတွက် အလုပ်လုပ်ပေးခဲ့တယ်။ ပြည့်စုံကုံလုံပြီး လစာကောင်းတဲ့အလုပ်ကမ်းလှမ်းခံရငြား သူဟာ တစ်ခုခုလွဲချော်နေပြီလို့ ခံစားခဲ့ရတယ်။ မရေရာမသေချာတဲ့ ခံစားမှုကလည်း စတင်ကြီးထွားလာခဲ့တယ်။ သူ သဘောပေါက်တာက သူ့စိတ်ထဲမှာ ရှိတဲ့ဆော့ဖ်ဝဲလ်အသစ်ဟာ ထိရောက်ပြီး အကျိုးရှိနိုင်တဲ့လုပ်ငန်းတစ်ခုလို့ သဘောပေါက်ခဲ့တယ်။ ဒါ့အပြင် သူခံစားရတာက အခြားသူတွေရဲ့ ကုမ္ပဏီလည်ပတ်ဖို့အတွက် သူ အလုပ်လုပ်နေတာဟာ သူ့ပါရမီတွေနဲ့ ကိုက်ညီတဲ့အသုံးဝင်မှုမျိုးမဟုတ်ဘူး။ သူ့ပါရမီမဟုတ်ဘူးလို့ ထင်နေတယ်။

အိပ်မက်တစ်ခု၊ အစီအစဉ်နဲ့ ယုံကြည်ချက်တွေကို ပြင်ဆင်ပြီး ဆန်းဂျစ်မ်ဟာ တက်ဆက်စ် ကိရိယာလုပ်ငန်းရှိ သူ့အလုပ်ကနေ ထွက်ခဲ့ကာ သူ့အခန်းမှာ ဆော့ဖ်ဝဲလ်တစ်ခု ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ဖို့အတွက် စတင်ခဲ့ပါတယ်။ လူအများစုကတော့ သူ့ကို အရူးတစ်ယောက်လို့ သတ်မှတ်ခဲ့ကြတယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဒုဥက္ကဋ္ဌ ရာထူးကို ရရုံနဲ့ သူဟာ ကြောင်တောင်တောင်ဖြစ်သွားတာလို့ ထင်ခဲ့ကြတာကိုး။ အိမ်မှာ အလုပ်လုပ်ပြီး နှစ်လလောက်အကြာမှာတော့ ဆန်ဂျစ်မ်ဟာ 'ရစ်သမ်' လို့ခေါ်

တဲ့ သူ့ရဲ့ ပထမဆုံးပရိုဂရမ်ပေါ်ပေါက်လာပါတယ်။ ဒီတောက်ပတဲ့စိတ်ကူးကို ဘာကြောင့်လုပ်တာလဲ။ ကွန်ရက်ပေါ်မှာတော့ ဆော့ဖ်ဝဲလ်ဆက်စပ်မှုကို ထောက်ပံ့တဲ့ လုပ်ငန်းတင်မကဘဲ သင့်တင့်လျောက်ပတ်စွာလုပ်နိုင်အောင် စီစဉ်နိုင်အောင်ဆိုပြီး ဆန်းဂျစ်ဗ်က တွေးကြည့်ခဲ့တာပါ။ ဒါပေမဲ့ အဆုံးရလဒ်ကတော့ မူလအစီအစဉ်နဲ့ ဆန့်ကျင်ပြီးဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့တယ်။ အကယ်၍ အဲဒီမှာလိုငွေပြခဲမယ်ဆိုရင် ပရိုဂရမ်ရဲ့ သိရှိနားလည်နိုင်စွမ်းကနေ ဘာကြောင့်လိုရတယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်းအရင်းတွေကို ပေးပါလိမ့်မယ်။ တိုးတက်အောင်မြင်အောင် အကြံပြုပါလိမ့်မယ်။ တောင်းဆိုတဲ့ အခြေအနေကို ကူညီနိုင်အောင် လုပ်ရမယ့်အကြံတွေ ပေးပါလိမ့်မယ်။

အနာဂတ် လှုပ်ရှားမှုနဲ့ အပြန်အလှန်အကျိုးသက်ရောက်မှု ပရိုဂရမ်တစ်ခုကို စီစဉ်နိုင်ခြင်းအားဖြင့် ဆန်းဂျစ်ဗ်ဟာ ကမ္ဘာတစ်လွှားက အခက်အခဲနဲ့ တာဝန်ယူလုပ်နေရတဲ့ လုပ်ငန်းအမျိုးမျိုးရဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုကို ရခဲ့တယ်။ တော်တော်များများကလည်း သူတို့ရဲ့လုပ်ငန်းတွေ အောင်မြင်စွာစီမံနိုင်ဖို့အတွက် ပရိုဂရမ်တစ်ခုဟာ အရေးကြီးကြောင်း သဘောပေါက်လာခဲ့ကြတယ်။ သူ့စိတ်ကူးဟာ အရမ်းအောင်မြင်ခဲ့တဲ့အတွက် ရှဲလ်ရေနံ့ကုမ္ပဏီ၊ ဩစတြေးလျသိုးမွေးလုပ်ငန်း၊ ဟန်နီဝဲလ်နဲ့ ဂျင်နရယ်လ်မော်တော်ကားကုမ္ပဏီတွေဟာ သူ့ဖောက်သည်တွေ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အဲဒီစက်မှုလုပ်ငန်းမှာ ၁၂ နှစ်ကြာပြီးနောက် သူ့ကုမ္ပဏီဖြစ်တဲ့ iZ နည်းပညာကုမ္ပဏီဟာ အကျိုးအမြတ် ဒေါ်လာဘီလီယံပေါင်းများစွာ ရခဲ့တယ်။ ကနေ့ သူဟာ ဘီလျံနာတစ်ဦးဖြစ်ပြီး ယူအက်စ်ဒေါ်လာ ၆ ဘီလီယံ ချမ်းသာတယ်။ အမေရိကန် သတင်းစာတစ်စောင် ဖြစ်တဲ့ ဒေးလီတယ်လီဂရပ် သတင်းစာက သူ့ကို နောက်ဘီလီယံဂိတ်စ်တစ်ဦးလို့ တံဆိပ်တပ်ခဲ့တယ်။

ဆန်းဂျစ်ဗ်ရဲ့တီထွင်ချက်ဟာ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ဘဝအတွက် လွယ်ကူသွားရုံမကဘဲ ကမ္ဘာစီးပွားရေးကိုပါ ပြောင်းလဲနိုင်ခဲ့တယ်။ “ဒါဟာ ကမ္ဘာလုပ်ငန်းစီးပွားရေးစနစ်တစ်ခုလုံးအတွက် အကျိုးအမြတ်ရှိစေမယ့် နောက်ထပ်စက်မှုတော်လှန်ရေးတစ်ခုပါပဲ” လို့ သူက ပြောခဲ့တယ်။ သူ့ရဲ့ပြောဆိုလုပ်ဆောင်ချက် အလိုအရ အိမ်တွေ၊ ဓာတ်ဆီတွေရဲ့ ကုန်ကျစရိတ်တွေကိုတောင် ထက်ဝက်ကျော်လောက် လျှော့ချနိုင်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

ဆန်းဂျစ်ဗ်ဆင်းရဲ့ လုပ်ဆောင်ခဲ့တာတွေ အနာဂတ်မှာလုပ်မယ့်ဟာတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကျွန်တော်တို့ကို ပြောပြနိုင်တာကတော့ လူသားရဲ့အရည်အသွေးဟာ ကန့်သတ်ချက်မရှိဘူးဆိုတာပါပဲ။ တကယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ဟာ တစ်စုံတစ်ခုကို ယုံကြည်ပြုဆိုရင်တော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကိုရောက်ဖို့အတွက်

တွက်ချက်ပြီး အရဲစွန့်သင့်ရင် စွန့်ရမှာပါပဲ။ နာမည်ကြီး အမေရိကန်သမ္မတ ဂျွန် အက်ဖ်ကနေဒီတောင်မှ အရဲစွန့်ယူခြင်းအကြောင်းကို ထိတွေ့ခဲ့သူဖြစ်တယ်။ သူ ပြောတာကတော့ ကျွန်တော်တို့ တာဝန်ယူတဲ့ ဘယ်လုပ်ရှားမှုပုံစံမျိုးမှာမဆို အရဲစွန့်မှုတွေ ပါဝင်ပါတယ်။ အရဲစွန့်မှုတွေ အရမ်းနည်းမယ်ဆိုရင်လည်း ကျွန်တော်တို့ဟာ ဘာမှလုပ်နိုင်တော့မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ဒီဇာတ်လမ်းကလည်း ကျွန်တော်တို့ကို သတိပေးတာပါပဲ။ ဒီကနေ့ခေတ်ရဲ့ ပြုပြင်ပြောင်းလဲလာတဲ့ ကမ္ဘာစီးပွားရေးမှာ လုပ်ငန်းတွေမှာ အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင် အသစ်တီထွင်မှုနဲ့ ဖန်တီးမှုစိတ်ကူးတွေဟာ ရင်းနှီးငွေထက် ပိုအရေးကြီးပါတယ်။





## စတီဗ်ကေဆီ (STEVE CASE)

တစ်စုံတစ်ရာကို မြင်နိုင်တဲ့ အရည်အသွေးမရှိဘူးလို့ ယုံနေရင် ရလဒ်ကတော့ ယုံတဲ့အရာကိုပဲ မြင်ရမှာပါ။ ဒီစကားလုံးတွေကို အတိအကျဖော်ပြတာကတော့ အမေရိကအွန်လိုင်း ဒါမှမဟုတ် AOLကိုထူထောင်တဲ့ စတီဗင်ကေဆီရဲ့ ဘဝဇာတ်လမ်းပါပဲ။

စတီဗ်ကို ဟိုနိုလူလူဟာဝိုင်ယီက ချမ်းသာတဲ့မိသားစုတစ်စုက မွေးဖွားခဲ့တာပါ။ ကလေးဘဝကတောင်မှ စတီဗ်ဟာ အံ့ဖွယ်စွန့်ဦးတီထွင်တဲ့ အရည်အသွေးတစ်ခုကို ပြသခဲ့ပါတယ်။ ဥပမာတစ်ခုအနေနဲ့ အသက် ၆ နှစ်အရွယ်မှာ သူဟာ သူ့အစ်ကိုရဲ့ အကူအညီနဲ့ သံပုရာရည်ဆိုင်ကလေးတစ်ဆိုင် လုပ်ခဲ့တယ်။ သူ ကြီးပြင်းလာတဲ့အခါမှာ စတီဗ်ဟာ အခြားလုပ်ငန်းအတော်များများကို စွန့်စားလုပ်ကိုင်ခဲ့တယ်။ ရော့ခ်အဖွဲ့နဲ့ သီချင်းဆိုတာတို့၊ သစ်သီးခြင်းတွေ၊ ဥယျာဉ်မျိုးစေ့တွေ ရောင်းတာမျိုးတွေပေါ့။ ဝီလျမ်စ်ကောလိပ်ကနေ နိုင်ငံရေးသိပ္ပံဒီဂရီကို ပြည့်စုံစွာရပြီးတဲ့နောက်မှာ သူဟာ MBA တက်ဖို့ လျှောက်ခဲ့ပေမယ့် အမျိုးမျိုးသောတက္ကသိုလ်တွေက ပယ်ချခဲ့တယ်။ ဒါနဲ့ အလုပ်တစ်ခုရှာခဲ့တယ်။ ပရော့ခ်တာ အင်ဂမ်ဘဲလ်စ်မှာ အရောင်းဝန်ထမ်းတစ်ဦးအနေနဲ့ လုပ်ခဲ့တယ်။ နှစ်အနည်းငယ်ကြာပြီးနောက် ပရော့ခ်တာက ကျွမ်းကျင်မှုတွေ သိုမှီးခဲ့ပြီး စတီဗ်ဟာ ပက်ပီဆီကုမ္ပဏီမှာ လုပ်ခဲ့တယ်။ နောက် ပစ်ဇာဟတ်မှာ လုပ်ခဲ့တယ်။ အဲဒီအချိန်ကာလတွေအတွင်း သူဟာ အင်တာနက်ဖြစ်ထွန်းလာဖို့အတွက် အင်တာနက်ကို စတင်ပြီး စွဲလန်းခဲ့တယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့နှစ် ၂၀ လောက်က စတီဗ်ဟာ သူငယ်ချင်းတွေပါတဲ့ အုပ်စုတစ်စုနဲ့ ကုမ္ပဏီပုံစံလုပ်ဖို့ အစီအစဉ်တွေ ဆွဲနေခဲ့တယ်။ အဲဒီတုန်းက ကမ္ဘာကြီးဟာ အခုလိုမျိုးနည်းပညာ အဆင့်မမြင့်သေးဘူး။ မိုဘိုင်းဖုန်းဆိုတာ ရှားပါးပစ္စည်းပေါ့။ ရှိတဲ့ဟာ

ကလည်း အရွယ်ပမာဏကြီးကြတယ်။ စီဒီဆိုတာက ထွင်ရုံပဲရှိသေးတယ်။ အင်တာနက်ဆိုတာကတော့ မဖွံ့ဖြိုးသေးဘူးပေါ့။ စတိဗ်ဟာ လုပ်ငန်းခရီးတစ်ခါထွက်တိုင်း သူဟာ ဟိုတယ်မှာရှိတဲ့ အွန်လိုင်းဝန်ဆောင်မှုကို ကြိုးစားပြီး ဝင်ဝင်ရှာကြည့်တယ်။ သတင်းတွေဖတ်ဖို့ အွန်လိုင်းကစားပွဲတွေ မှတ်ဖို့ပါ။ ဒါပေမဲ့ ပေါ်လာဖို့ရာ နှေးနေတယ်။ ဝန်ဆောင်မှုကညံ့နေ အားနည်းနေတယ်။ မကြာခဏဆိုသလို ပျောက်ပျောက်သွားလို့ သူက စိတ်တွေတိုနေတယ်။ ဒီလိုမျိုးဆို ကမ္ဘာကြီးနဲ့ ဘယ်လိုဆက်သွယ်မလဲဆိုတာကို သူက တွေးနေမိခဲ့တယ်။ စတိဗ်ရဲ့အိပ်မက်ထဲမှာ စကားတစ်ခွန်းရှိတယ်။

“လူတွေရဲ့နေထိုင်မှုမှာ တယ်လီဖုန်း ဒါမှမဟုတ် ရုပ်သံတွေဟာ အဓိကကျသလို ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာဆက်သွယ်ရေးနည်းလမ်းတစ်ခု တည်ဆောက်ဖို့ဆိုတာကလည်း အဓိကကျကာ ပိုပြီးတော့တောင် အဖိုးတန်ပါတယ်။ ဆက်သွယ်ရေးနည်းလမ်းတစ်ခု တည်ဆောက်ဖို့ ကျွန်တော်တို့ သန့်ရှင်းချခြင်းဟာ အရေးကြီးတာနဲ့အမျှ ဂုဏ်လည်း ဂုဏ်ယူနိုင်မှာပါ။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့ဖန်တီးနေတဲ့ ကိန်းဂဏန်းအခြေခံအနာဂတ်မှာ ခေတ်နောက်ကျကျန်ခဲ့တာမျိုး တစ်ခုမှမရှိလို့ပါပဲ”

၁၉၈၃ ခုနှစ်မှာ စတိဗ်ဟာ သူ့အစ်ကို ဒက်ကေဆီနဲ့ပူးပေါင်းပြီး ဗီဒီယိုဂိမ်းကုမ္ပဏီတစ်ခုဖွင့်ခဲ့တယ်။ ဒီကုမ္ပဏီကနေ ဖြတ်သန်းပြီး အက်ပဲလ် (APPLE) ကုမ္ပဏီနဲ့ ဖက်စပ်ပူးပေါင်းပြီး အွန်လိုင်းဝန်ဆောင်မှုလုပ်ဖို့ ကမ်းလှမ်းခဲ့တယ်။ နှောင့်နှေးကြန့်ကြာမှုတွေဟာ တကယ်တော့ အောင်မြင်မှုရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တက်ရာ လှေကားတွေပါပဲ။ အက်ပဲလ်ကုမ္ပဏီက ကိုယ်ပိုင်အွန်လိုင်းဝန်ဆောင်မှု ထူထောင်ဖို့ဆိုပြီး တွဲဖက်လုပ်နေရာကနေ ရုတ်သိမ်းသွားတယ်။ စတိဗ်က ယိုင်လဲမသွားခဲ့ပါဘူး။ သူဟာ အလုပ်မှာ ပြန်တီထွင်ဖို့ဆုံးဖြတ်ခဲ့တယ်။ ဒီနည်းနဲ့ AOL ဆိုတာ မွေးဖွားလာခဲ့တာပါပဲ။ ကြိုးစားမှု၊ ဇွဲရှမှုတို့ကြောင့် AOLဟာ စတင်ပြီး အောင်မြင်လာခဲ့ရတယ်။ အင်တာနက်ကိုစသုံးတဲ့လူတွေ ပိုများလာတယ်။ စတိဗ်လည်း အကျိုးအမြတ်ရပြီး သန်းကြွယ်သူဌေးတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ၁၉၉၂ ခုနှစ်မှာ AOLဟာ လူထုအကြား ပေါက်သွားတယ်။ ဝေါလ်စထရီမှာ ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားတဲ့အမျိုးအစားစာရင်းထဲကို ဝင်သွားတဲ့ ပထမဆုံးကုမ္ပဏီ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။

၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာတော့ အလုပ်သမားအင်အား ၂၅၀ နဲ့စခဲ့တဲ့ ကုမ္ပဏီလေးဟာ လုပ်သားအင်အား ၁၅၀၀၀ အထိကြီးထွားလာခဲ့ပြီး ဝင်ငွေယူအက်စ်ဒေါ်လာ ၆. ၉ ဘီလီယံရခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ စတိဗ်ဟာ စွန့်ဦးတီထွင်မှုကို ရပ်မနေခဲ့ပါဘူး။ စာနယ်ဇင်းပေါင်းများစွာ ပူးပေါင်းတည်ထောင်ထားတဲ့ တိုင်းဝါနာကော်ပိုရေးရှင်းကို ဝယ်တဲ့အခါ

မှာတော့ သူဟာ သမိုင်းလုပ်ခဲ့တာပါပဲ။ တိုင်းဝါနာကော်ပိုရေးရှင်းရဲ့ ထီးရိပ်အောက်မှာ CNN၊ HBO၊ တိုင်းမ်နဲ့ ပီပဲလ်တို့လို မီဒီယာတွေပါ ပါတယ်။ သူ့အင်ပါယာကြီးဟာ သိပ်ကြီးမားတဲ့အတွက် သူ့ကို သတင်းခေတ်ရဲ့ဘုရင်လို့ သိလာခဲ့ကြတယ်။ ဒါဖြင့် AOLအောင်မြင်အောင် ဘာလုပ်ခဲ့တာလဲ။ အချိန်တိုကာလအတွင်း ကြုံတွေ့ခဲ့ရတဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့မူတွေနဲ့ပတ်သက်တဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်တွေကို ဘယ်သူ့မဆို ပြောပြပါ့မယ်။ အားလုံးထဲက ပထမဆုံးအချက်ကတော့ ကုမ္ပဏီစဖွဲ့စည်းခဲ့တဲ့နေ့ကစပြီး အခုအချိန်ထိ စိတ်ထဲမှာ သုံးစွဲသူအတွက် အမြဲစဉ်းစားခဲ့တာပါပဲ။ လူတွေအတွက် ဘဝမှာ အေးဆေးသက်သာစွာ လုပ်နိုင်အောင်ဆိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ ရောင်းခဲ့တာပါ။ အခုဆိုရင် AOLသတင်းအမြန်သယ်ဆောင်မှု ကော်ပိုရေးရှင်း၊ AOLမူဗီဒီယို (ရုပ်ရှင်စာရင်း၊ အွန်လိုင်းလက်မှတ်ဝန်ဆောင်မှု) ကော်ပိုရေးရှင်း၊ ကိန်းဂဏန်းမြို့တော် ကော်ပိုရေးရှင်း စတာတွေကို ကုမ္ပဏီကနေ လုပ်နေပါတယ်။ အခြားစိတ်ဝင်စားစရာတစ်ခုအဖြစ် ကုမ္ပဏီထုတ်ကုန်တွေရဲ့ အောင်မြင်ခြင်းစံကတော့ လူတွေအကြားမှာ ကောင်းကောင်းအကျိုးရှိမယ့် ကုန်ပစ္စည်းတွေ ဖန်တီးထုတ်လုပ်တာပါပဲ။

ဒီလိုအောင်မြင်မှုတွေ ရလာပြီး စတိဗ်ကေဆီဟာ လူ့အဖွဲ့အစည်းအတွက် အမျိုးမျိုးသောပရိုဂရမ်တွေ ပြန်လည်ပေးဆပ်နေပါတယ်။ ကျောင်းတွေကို ပေါင်းစပ်ခြင်းနည်းပညာများပေးခြင်း၊ သုံးစွဲသူများ အနှောင့်အယှက်မှ အေးငြိမ်းစွာရရှိစေရန်နဲ့ ကလေးသူငယ်များ လုံခြုံမှုရှိစေရန်အတွက် အတားအဆီးများ ပြုလုပ်ပေးခြင်းတို့ကို ပရိုဂရမ်အမျိုးမျိုးလုပ်ပြီး ပေးနေပါတယ်။ အဲဒါတွေအပြင် အစိုးရလမ်းညွှန်မှု ဒေါ်တံကွမ်းနဲ့ ကူညီမှုဒေါ်တံကွမ်းအဖွဲ့အစည်းတွေရဲ့ အင်တာနက်ထဲဝင်ဖို့ ဝက်ဘ်ဆိုက်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အွန်လိုင်းတွေကို လျှို့ဝှက်တဲ့အနေနဲ့ လုပ်ကိုင်ပေးနေပါတယ်။





### ဆွမ်နာအမ်ရက်ဒ်စတုန်း (SUMNER M. REDSTONE)

မအောင်မြင်တဲ့လူတွေနဲ့ အောင်မြင်တဲ့လူတွေ မတူတာ တစ်ခုတည်းရှိတယ်။ အဲဒါကတော့ အောင်မြင်တဲ့လူတွေဟာ အလုပ်ကို လိုလိုလားလားနဲ့ အရမ်းအရမ်း ကြိုးစားတာပါပဲ။ ဘဝရဲ့ထွေရာလေးပါးကိစ္စတွေမှာ ဒါမှမဟုတ် ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့လုပ်ငန်းတွေမှာ အောင်မြင်မှုကို ကြိုးပမ်းရယူဖို့အတွက် အမြဲတမ်းအာရုံစိုက်သင့်ပြီး လမ်းကြောင်းတစ်ခုကနေ ဘယ်တော့မှ သွေဖည်မသွားသင့်ပါဘူး။

လူတွေအနေနဲ့ အသက်ရှင်နေထိုင်ဖို့အတွက် အရောင်းအဝယ်လုပ်ကြတာဟာ အမြဲတမ်းစိတ်ဝင်စားဖွယ်ရာ ကောင်းပါတယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ထည့်ဝင်ငွေများခြင်းနဲ့ ရဲရင့်ခြင်းတို့ဟာ အောင်မြင်ခြင်းအတွက် လက်မှတ်ပါပဲ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှု ရဲ့အခြားတစ်ဘက်မှာ အရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်သူ တော်တော်များများဟာ အားကျ ဖွယ်ရာကျွမ်းကျင်မှုတစ်ခုကို ပိုင်ဆိုင်ကြတယ်။ အဲဒီကျွမ်းကျင်မှုကိုတည်ပြီး အမြင် ယုံကြည်မှု၊ ဇွဲ၊ အာရုံစိုက်မှုတွေနဲ့ လုပ်ကြပါတယ်။ စာနာမှုတောင် ပါလိုက်သေး တယ်။ ဘယ်နေရာမှာမဆို ခိုင်မာတဲ့အောင်မြင်မှုရဲ့ကျောရိုးကတော့ အဲဒီလိုအရည် အသွေးတွေပါပဲ။ အဲဒီအရည်အသွေးပမာဏကို သူတို့ဟာ သင်ယူနိုင်ခဲ့ကြတယ်။ ကျွန်တော်တို့လည်း အဲဒီအရာအားလုံးကို လိုလိုလားလားနဲ့ သိမှီသင့်ပါတယ်။

ဒါဟာ ဆွမ်နာအမ်ရက်ဒ်စတုန်းရဲ့ ရာသက်ပန်ခံယူချက်ပါပဲ။ သူဟာ ဗိုင်ယာ ကွမ်ရဲ့အမှုဆောင်ချုပ်လည်းဖြစ် ဥက္ကဋ္ဌလည်းဖြစ်သူပါ။ ဗိုင်ယာကွမ် (Viacom) ဆိုတာဟာ ကမ္ဘာ့အကြီးမားဆုံး ဖျော်ဖြေရေးနဲ့ လူထုဆက်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီတွေထဲ က တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ဟာသ၊ ဂီတ၊ အားကစား၊ သတင်းများနဲ့ ဖျော်ဖြေမှုတွေ ဖြန့်ချိရာ ထုတ်လုပ်ရာမှာ ဦးဆောင်တဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခုပါ။ ဗိုင်ယာကွမ်ရဲ့အခြားပိုင်ဆိုင် မှုတွေကတော့ CBS၊ MTV၊ နစ်ကယ်လိုဒီယွန်း၊ ပါရမောင့်ရပ်ရှင်နဲ့ National

Amusements တို့ပါပဲ။ တောင်အမေရိက၊ ယူကေနဲ့ ယူအက်စ်တို့မှာ ခန့်မှန်းအားဖြင့် ရုပ်ရှင်လုပ်ငန်းပေါင်း ၁၄၀၀ လောက် လည်ပတ်နေပါတယ်။

ရက်ဒီစတုန်းဟာ ဗိုင်းယာကွမ်ကို ၁၉၈၇ ခုနှစ်မှာ ဝယ်ယူခဲ့ပါတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့ ၁၇ နှစ်အတွင်းမှာ ရက်ဒီစတုန်းရဲ့ ဗိုင်းယာကွမ်က ဖျော်ဖြေရေးနဲ့ ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းခွင်မှာ အငြင်းပွားဖွယ်ရာမရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုအဖြစ် ဖွံ့ဖြိုးခဲ့ပါတယ်။ အခုဆိုရင် ဘယ်အခြေအနေထိ ဆိုက်ရောက်ခဲ့သလဲဆိုတော့ကား အင်္ဂလန်အဝန်းအဝိုင်းမှာ သို့မဟုတ် ယူအက်စ်မှာ နိုင်ငံတကာရုပ်ရှင်တစ်ခုကို ဗိုင်းယာကွမ်ရဲ့ခွင့်ပြုချက်မရဘဲ မထုတ်လုပ်နိုင်တဲ့အခြေအနေမျိုးပါ။ အောင်မြင်မှုအားလုံးရတယ်ဆိုပေမယ့်လည်း သူ့ရဲ့ကလေးဘဝဟာ ပန်းခင်းလမ်းတော့မဟုတ်ခဲ့ပါဘူး။ သူ့ရဲ့အစောပိုင်းနှစ်တွေဟာ အခန်းငယ် အများအပြား ကန့်ထားတဲ့ တိုက်မှာနေခဲ့ရပြီး ရေအိမ်တောင်မရှိတဲ့ တိုက်ခန်းပါ။ သူ့အဖေက ကြမ်းခင်းပုဆိုးရောင်းခဲ့ပြီး မိန်းမနဲ့ ကလေးနှစ်ယောက်ကို ထောက်ပံ့ရတဲ့အပြင် သူ့မိဘတွေနဲ့ ယောက္ခမတွေကိုလည်း ကောင်းကောင်းပံ့ပိုးပေးရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့လည်း နေ့တိုင်းအလေးထားတာကတော့ ပညာရေးပါပဲ။

ရက်ဒီစတုန်းရဲ့ ပညာရေးကို ဘော့စတန်လက်တင်ကျောင်းမှာ စတင်ခဲ့ပြီး အဲဒီကျောင်းအတန်းမှာ ပထမရကာ ကျောင်းပြီးခဲ့တယ်။ ၁၉၄၄ ခုနှစ် ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ရဲ့ အထူးကြီးကြပ်သူများအဖွဲ့က သူ့ကို ဒီဂရီတစ်ခု ချီးမြှင့်ခဲ့တယ်။ ၁၉၄၇ ခုနှစ်မှာ ရက်ဒီစတုန်းဟာ ဟားဗတ်တက္ကသိုလ် ဥပဒေကျောင်းကနေ ဥပဒေဘွဲ့ရခဲ့ပြီး သူ့အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအဖြစ် ယူအက်စ်အယူခံတရားရုံးမှာ အတွင်းရေးမှူးအနေနဲ့ လုပ်ခဲ့တယ်။ အဲဒီနောက် ယူအက်စ်နိုင်ငံတော် ရှေ့နေချုပ်ရဲ့ အထူးလက်ထောက်အဖြစ် တာဝန်ထမ်းခဲ့တယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ သူဟာ ဝါရှင်တန်ဒီစီမှာ ရက်ဒီစတုန်း ဘော့စ်လန်းဒ်၊ အဒမ်စ်၊ ဘာ့ခ်ဆန်နဲ့ ဖို့ဒ်ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ဥပဒေအကျိုးဆောင်တစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။

၁၉၅၄ ခုနှစ်မှာ သူဟာ အမျိုးသားဖျော်ဖြေရေး ကော်ပိုရေးရှင်းနဲ့ ပူးပေါင်းခဲ့တယ်။ အဲဒီမှာလည်း သူ့ရဲ့စည်းရုံးမှုကြောင့် ကနေ့ အောင်မြင်တဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ဒက်ဟမ်း၊ မက်ဆက်ချူးဆက်တို့မှာ အခြေစိုက်ပြီး အမျိုးသားဖျော်ဖြေရေးကော်ပိုရေးရှင်းဟာ ယူအက်စ်မှာ အကြီးမားဆုံးရုပ်ရှင်လှုပ်ရှားမှုအဝန်းအဝိုင်းတွေထဲက တစ်ခုဖြစ်လာခဲ့တယ်။

ကာတာအုပ်ချုပ်စဉ်ကာလက သူဟာ သမ္မတနဲ့ဆိုင်တဲ့ အနုပညာအကြံပေးကော်မတီအဖွဲ့ဝင်တစ်ယောက်အဖြစ် ဂျွန်အက်ဖ်ကနေဒီဌာနမှာ အနုပညာဖျော်ဖြေရေးလုပ်ဖို့ ခန့်အပ်ခံခဲ့ရတယ်။ ၁၉၈၄ ခုနှစ်မှာ သူဟာ ကနေဒီသမ္မတနဲ့ဆိုင်တဲ့ စာကြည့်

တိုက် ထူထောင်ရေးအဖွဲ့ရဲ့ ညွှန်ကြားရေးမှူးတစ်ယောက်အဖြစ် ခန့်အပ်ခံခဲ့ရတယ်။ ဒီထူထောင်ရေးအဖွဲ့က နှစ်စဉ်ကျင်းပတဲ့ ငြိမ်အက်ဖ်ကနေဒီရဲ့ ရဲရင့်တဲ့ဆုရွေးချယ်ရေး ကော်မတီမှာ အကဲဖြတ်သူတစ်ယောက်အနေနဲ့ တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့တယ်။ ဒီဆုဟာ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်ကတည်းကစပြီး ချီးမြှင့်တဲ့ဆုပါ။

သူ့မိဘတွေရဲ့ အာနိသင်ကြောင့် သူဟာ ခန်းနားကြီးကျယ်စွာနေထိုင်ရုံတင်မကဘဲ ဧရာမချမ်းသာကြွယ်ဝတဲ့ လူသားတစ်ယောက်ဖြစ်အောင်လည်း သူ့ကို သွတ်သွင်းခဲ့ပါတယ်။ သူ့ဝန်ခံချက်အရဆိုရင် သူဟာ ဘယ်တော့မှ ဘီလျံနာတစ်ဦး မဖြစ်ချင်ခဲ့ဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ အောင်မြင်တဲ့ဆန္ဒရှိခြင်း အကောင်းဆုံးဖြစ်ရမယ်လို့ ယုံကြည်ခြင်း၊ အနိုင်ရဖို့အစွဲအလမ်းကြီးခြင်းတို့ကြောင့် အမြဲလိုလိုအားတက်သရော လုပ်ကိုင်ခဲ့တယ်။ သူ့အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းမှုကို ရုပ်ရှင်ပြပွဲလုပ်ငန်းထဲမှာ အချိန်ဖြုန်းခဲ့ပြီး သူဟာ ကြေးနန်းကြီးစနစ်ကို အခိုင်အမာယုံကြည်ခဲ့တယ်။ ကြေးနန်းအစီအစဉ်ဟာ တောက်ပတဲ့အနာဂတ်ရဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်လာခဲ့ပြီး အဲဒီအထဲမှာ သူဟာ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအနေနဲ့ ပါဝင်ချင်ခဲ့တယ်။

ရက်ဒ်စတုန်းဟာ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာတစ်ကိုယ်ရေ အကြမ်းခံနိုင်မှုလည်း ရှိခဲ့တယ်။ ၁၉၇၉ ခုနှစ် ဘော့စ်တန်ဟိုတယ် မီးလောင်စဉ်က သူဟာ တတိယအလွှာက ပြတင်းပေါက်မှာ တွဲခိုရင်း အသက်ရှင်ခဲ့ရပြီး လက်တစ်ဘက်ကိုလည်း မီးအပြင်းအထန် လောင်ခဲ့တယ်။ နာရီ ၆၀ အကြာ ခွဲစိတ်ခဲ့ရတဲ့အတွက် ဆရာဝန်တွေက သူ့အသက်ရှင်မယ်လို့ မမျှော်လင့်ခဲ့ကြဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူ့အသက်ရှင်ခဲ့တယ်။ ကျွမ်းကျင်တဲ့ဆေးပညာရှင်တွေက သူဟာ နောက် ဘစ်ကြိမ်ဘယ်တော့မှ လမ်းလျှောက်နိုင်လိမ့်မှာ မဟုတ်ဘူးလို့ သူ့ကို ပြောခဲ့တယ်။ အဲဒီအချိန်ကတည်းက ရက်ဒ်စတုန်းဟာ လေ့ကျင့်ခန်းကို နေ့စဉ် ထပ်တလဲလဲလုပ်လာခဲ့တာ ယနေ့ထက်တိုင်အောင်ပါပဲ။ ရက်ကက်ကို ဆုပ်ကိုင်နိုင်စွမ်းရှိအောင်လို့ သားရေလက်ပတ်ကြိုးနဲ့ စီးပတ်ပြီး တင်းနစ်ကို ပုံမှန်ကစားနေပါတယ်။ ရုပ်ရှင်လှုပ်ရှားမှုနဲ့ နောက်ပိုင်းရုပ်သံလုပ်ငန်းတွေမှာ အောင်မြင်ချင်တဲ့ သူ့ရည်မှန်းချက်တွေက သူ့အခုလို ပြန်ကောင်းလာအောင်လို့ လှုံ့ဆော်ပေးတာပါလို့ ဘော့စ်တန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးက ပြောခဲ့တယ်။

တစ်ခါက ဘာမဟုတ်တဲ့ ဘော့စ်တန်သားတစ်ယောက်ရဲ့ ကလေးဘဝက အခန်းများနဲ့ ကန့်ထားတဲ့တိုက်မှာနေခဲ့ရတဲ့ဘဝကနေ ကျော်ကြားတဲ့ဥပဒေသမားတစ်ယောက်၊ နောက်တော့ စံပြုလုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့ရတဲ့ အံ့ဖွယ်ဇာတ်လမ်းပါပဲ။

“လုပ်ငန်းရဲ့တန်ဖိုး နားလည်ဖို့ဆိုရင် သင်ဟာ အောင်မြင်ဖို့အတွက် ကြိုတင်

မြော်မြင်လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်း ရှိရမယ်။ သင်ကိုယ်တိုင် ပါဝင်ဆင်နွှဲလုပ်ကိုင်ရမယ်။ လူအများစုက ကျွန်တော့်ကို ဗိုင်းယာကွမ်ရဲ့အကြီးအကဲအနေနဲ့ပဲ သိကြတာပါ။ ကျွန်တော့်ဘဝမှာ ဆက်တိုက်အားတက်စေခဲ့တဲ့ ဖြစ်စဉ်တွေကတော့ ကျောင်းသားဘဝ၊ ဆရာဘဝ၊ အစိုးရရှေ့နေဘဝ၊ စွန့်ဦးတီထွင်သူဘဝ၊ လူထုဆက်သွယ်ရေး အမှုဆောင်ဘဝ၊ အဖေဘဝနဲ့ အဘိုးဘဝတို့ပါပဲ။ အဲဒီဘဝတွေအားလုံးကို ကျွန်တော် သဘောကျပါတယ်။ တစ်ခုခုလုပ်ဖို့ ကျွန်တော် စတင်လိုက်ပြီဆိုတာနဲ့ ကျွန်တော့်မှာ ရည်မှန်းချက်တစ်ခုရှိလာတာပဲ။ အဲဒီရည်မှန်းချက်ကတော့ နံပါတ်တစ် ဖြစ်ရမယ်ဆိုတာပါပဲ။ ကျွန်တော်ဟာ အမြဲတမ်းကြီး နံပါတ်တစ်မရနိုင်ဘူးဆိုပေမယ့် ကျွန်တော် အမြဲကြိုးစားပါတယ်”လို့ သူက ပြောခဲ့တယ်။

သူ့ခြေရာအတိုင်းလိုက်ဖို့ သင်ကော အဆင်သင့်ဖြစ်နေပါပြီလား။ ကြိုးစားကြည့်လိုက်ပါလား။

