

mgyc.com

ထူးချွန်ပြောင်မြောက်သော အရည်အသွေးကို  
ဖော်ဆောင်ခြင်း (သို့မဟုတ်)

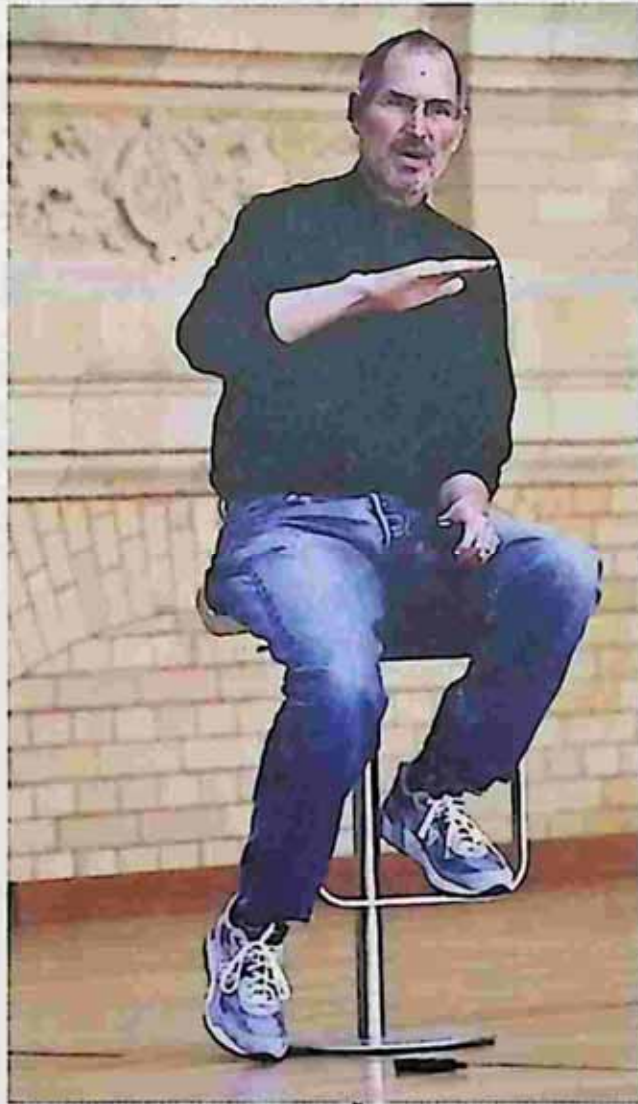
# ဆန်းသစ်တီထွင်သူ စတီဗီ ဇေဗျာ



ဇေဗျာ-မြန်မာပြန်

mgyc.com

mgyc.com



**INSIDE STEVE'S BRAIN**  
**Leander Kahney**



ZYT0050

2,000.00 KS

ထူးချွန်ပြောင်မြောက်သော အရည်အသွေးကို ဖော်ဆောင်ခြင်း(သို့မဟုတ်)  
ဆန်းသစ်တီထွင်သူ စတိပ်ဂျော့၊ ဇေရတု  
စာမျက်နှာ ၁၂၇ + မျက်နှာ၊ ၁၄.၅ စင်တီ x ၂၀.၇ စင်တီ

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(၀၀၅၃၈)၊ ၈၅၊ ဘင်္ဂလား၊ တာမွေ၊ ရန်ကင်း။  
ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(၀၀၄၁၂)၊ ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း။  
၂၀၁၉၊ ဇွန်လ၊ ပထမအကြိမ်၊ အုပ်ရေ ၅၀၀၊  
ရောင်းစျေး ၂ ၀ ၀ ၀ ကျပ်

*email: skccph@gmail.com ; P.O.Box: 705*  
*www.facebook.com/SKCCmyanmarbook*  
*www.skccmyanmarbook.com*

*mgyoe.com*



ထူးချွန်ပြောင်မြောက်သော  
အရည်အသွေးကို ဖော်ဆောင်ခြင်း  
(သို့မဟုတ်)  
ဆန်းသစ်တီထွင်သူ စတိပ်ဂျော့

INSIDE STEVE'S BRAIN

**Leander Kahney**

ဇေရတု

မြန်မာပြန်ဆိုသည်

ပထမအကြိမ်၊ ၂၀၁၉

THE  
MIND

THE  
MIND

INSIDE  
THE  
MIND

INSIDE  
THE  
MIND

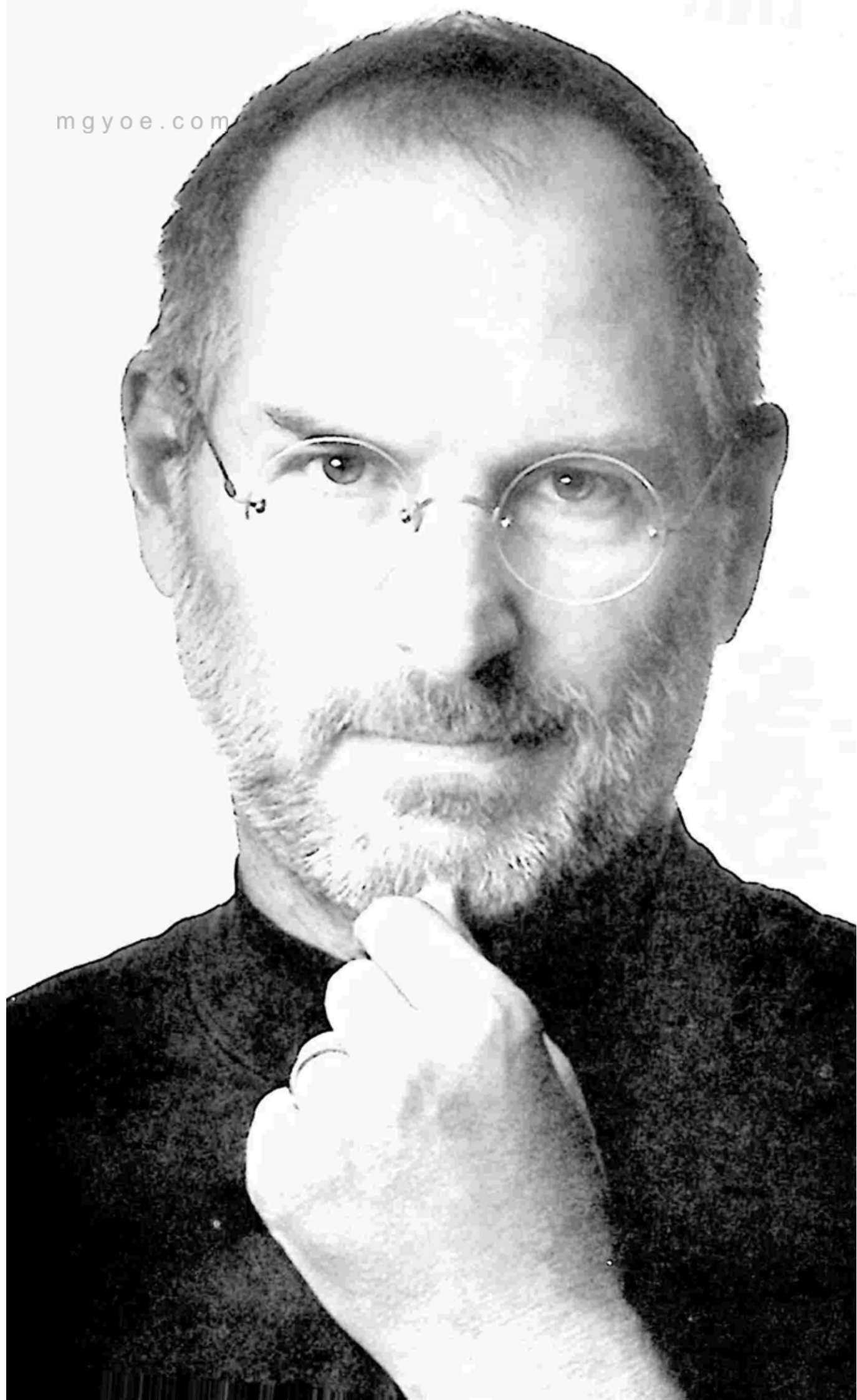
INSIDE  
THE  
MIND

INSIDE  
THE  
MIND

INSIDE  
THE  
MIND

INSIDE  
THE  
MIND

mgyoe.com



mgyc.com

mgyc.com

## ဗာတိကာ

---

- နိဒါန်း	၁
၁။ Appleအား ကယ်တင်ခြင်း	၁၄
၂။ ထူးချွန်ပြောင်မြောက်သော အရည်အသွေးကို ဖော်ဆောင်ခြင်း	၃၄
၃။ စကြဝဠာမှာ တံဆိပ်ခတ်နှိပ်ခြင်း	၅၂
၄။ ဆန်းသစ်တီထွင်မှုက ဘယ်ကလာသနည်း	၇၆
၅။ iPod နှင့် ပတ်သက်သမျှ	၉၄
၆။ အလုံးစုံထိန်းချုပ်မှု	၁၀၆
၇။ စတိမ်ဂျော့နှင့် သေခြင်းတရား	၁၁၆
၈။ စတိမ်ဂျော့၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်း	၁၂၁
၉။ စတိမ်ဂျော့ထံမှ သင်ခန်းစာများ	၁၂၃



“ခင်ဗျားတို့ရဲ့အချိန်ဟာ အကန့်အသတ်အတွင်းမှာ ရှိတာပါ။ ဒါကြောင့် အဲဒီအချိန်ကို သူတစ်ပါးအလိုကျ၊ သူတစ်ပါးအထင်အမြင်တွေ ဂရုစိုက်နေရင်းနဲ့ ဖြုန်းမပစ်လိုက်ပါနဲ့။ တရားသေ အတွေးအခေါ်တွေထဲမှာ ပိတ်မိမနေပါစေနဲ့။”

[စတိဗ်ဂျော့]

တော့ရှ် (Mac) ကွန်ပျူတာကိုကြည့်ပါ။ ထိုကဲ့သို့အရာမျိုးကို ယင်းအချိန်က မည်သူမှ မမြင်ဖူးကြပါ။ အစောပိုင်း Personal Computer များလို ကီးဘုတ်နှင့်မဟုတ်ဘဲ မောက်စ်ဟုခေါ်သည့် ထူးဆန်းသည့် ပစ္စည်းကလေးနှင့် ကွန်ပျူတာကို ထိန်းချုပ်နိုင် သည်။ ဂျော့က သုံးစွဲသူများကို မောက်စ်နှင့် အကျွမ်းတဝင်ဖြစ်အောင် လုပ်ယူရန် ၎င်းကို သူ့အကန့်နှင့်သူ သီးခြားထုတ်ပေးခဲ့ခြင်းသည်။ သုံးစွဲသူကို မောက်စ်အား အထုတ်ဖြေ ဖွင့်ယူရန် ပလပ်ထိုးအောင် လုပ်ဆောင်စေခြင်းက ပထမဆုံးအကြိမ် မောက်စ်ကိုအသုံးပြုရမည့် အချိန်တွင် အစိမ်းသက်သက် အခြေအနေမှ လျော့ပါး သက်သာစေနိုင်ပါသည်။ ထိုနှစ်ကာလများမှ စတင်ကာ ဂျော့သည် Apple ထုတ်ကုန် တစ်ခုစီတိုင်းအတွက် ထုတ်ပေးခြင်းကဏ္ဍကို သေချာစွာ ပုံစံထုတ်ခဲ့သည်။

ထုတ်ပေးခြင်းကဏ္ဍလိုပင် ဂျော့က ကျန် customer experience နှင့်ဆိုင်သော ကဏ္ဍတိုင်းကို ထိန်းချုပ်ပေးလေသည်။ ထုတ်ကုန်ကို ဝယ်ချင်လာအောင် နှိုးဆွပေး သည့် တီဗွီကြော်ငြာများမှ အစပြု၍ ဝယ်သူတို့ ဝယ်ယူရာ ပြတိုက်ကြီးနှင့်တူသော လက်လီအရောင်းဆိုင်များအထိ၊ iPhone မှာ အလွယ်တကူ သုံးစွဲနိုင်သော ဆော့ဖ်ဝဲမှ စကာ သီချင်းများ၊ ဗွီဒီယိုများထည့်ထားသော အွန်လိုင်း iTunes music store အထိ ဘက်ပေါင်းစုံ ပါဝင်သည်။

ဂျော့က အံ့ဩဖွယ်ကောင်းလောက်အောင် အရာရာကို ချုပ်ကိုင်ထားချင်သူဖြစ် သည်။ ဇီဇာကြောင်သူ၊ အထက်တန်းလွှာကို ပစားပေးသူ၊ အလုပ်သမားများအပေါ် တွင်တော့ မညာမတာ ခိုင်းတတ်သူတစ်ယောက်လည်း ဖြစ်သည်။ ကြားသိရ သလောက် ဂျော့ကို ခပ်လွတ်လွတ်ဟု ဆိုကြသည်။ လူတွေကို ဓာတ်လှေကားအတွင်း မှာ အလုပ်ဖြုတ်သော၊ ပါတနာများကို ခြယ်လှယ်သော၊ သူများ၏ အောင်မြင်မှုကို အညွန့်ရူးစားသော အရှုပ်ထုပ်ကြီးအဖြစ် သူ့ကို တင်စားကြသည်။ လတ်တလော ထွက်ရှိလာသော အတ္ထုပ္ပတ္တိများတွင် ဂျော့ကို အာဏာရူးဆန်ဆန် နှစ်မြို့ဖွယ်မရှိသော ပုံဖော်ရေးသားခြင်းမျိုးသာ တွေ့ရပါသည်။ ဂျော့အကြောင်း စာအုပ်အများစုမှာ စိတ်ပျက်စရာ ကောင်းနေသည်။ ရက်စက်ခြင်း၊ ဒေါသကြီးခြင်းများကို တသိကြီးဖော်ပြ ထား၍ ဂျော့ကို အထင်သေးအောင် ရေးသားထားသည်။ ဂျော့၏ ထူးချွန်ထက်မြတ် သော အရည်အချင်းမှာ အဘယ်နည်း။

မှန်တာတစ်ခုကို ဂျော့လုပ်ထားသည်ကတော့ ထင်ရှားပါသည်။ ဂျော့က Apple ကို ဒေါ်လီခံရမည့်ဘေးမှ လက်မတင်ကလေး ကယ်တင်ခဲ့ပါသည်။ သူက

ကုမ္ပဏီကို ဆယ်နှစ်အတွင်း ယခင်ကထက်ပို၍ ကြီးထွားခိုင်မာလာအောင် လုပ်ဆောင်ပေးခဲ့သည်။ Apple သည် ယခင်ထက် ငွေပိုရှာလာနိုင်ပြီး ကွန်ပျူတာများကိုလည်း ပို၍ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့သည်။

၂၀၀၁ အောက်တိုဘာလ၌ စတင်မိတ်ဆက်သော iPad က Apple ကို များစွာပြောင်းလဲစေခဲ့သည်။ Apple သည် ကျဆုံးမသွားအောင် ရုန်းကန်နေရသော ကုမ္ပဏီတစ်ခုအဖြစ်မှ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ထုတ်လုပ်မှုအများဆုံး ကုမ္ပဏီတစ်ခုအဖြစ် ပြောင်းလဲသွားသကဲ့သို့ iPad သည်လည်း ဈေးကြီးသော ဇိမ်ခံပစ္စည်းအဖြစ်မှ မျိုးစုံကွဲပြား၍ အရေးကြီးသော ထုတ်ကုန်အမျိုးအစားအဖြစ် ပြောင်းလဲလာခဲ့သည်။ ဂျော့က iPad ကို လူအများ အသုံးပြုရမလွယ်သော မက်ကင်တော့ရှ် ကွန်ပျူတာသုံး music player တစ်ခုအဖြစ်မှ တွဲဖက်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သော ကုမ္ပဏီများစွာနှင့် supporting player များစွာတို့အတွက် အဆင်ပြေသွားစေသည့် ဒေါ်လာသန်းချီတန်သော လုပ်ငန်းတစ်ခုအဖြစ်အောင် အလျင်အမြန် ပြောင်းလဲပစ်ခဲ့သည်။

ဂျော့သည် iPad ကို ကောင်းသည်ထက်ပိုကောင်းသော၊ သစ်သည်ထက် ပိုသစ်သော မော်ဒယ်လ်များနှင့် မရပ်မနား လျင်မြန်စွာ အဆင့်မြှင့်တင်ခဲ့သည်။ ၂၀၀၇ ခုနှစ် ဇွန်လ၌ စတင်ဖြန့်ချိသော iPhone သည် ဆဲလ်ဖုန်းလုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံးကို အကြီးအကျယ် ပြောင်းလဲပစ်လိုက်သည်။ iPhone ၏ ဩဇာလွှမ်းမိုးမှုက ဆဲလ်ဖုန်းလုပ်ငန်းကြီး၌ အိုင်ဖုန်းမပေါ်မီ (pre-iPhone) နှင့် အိုင်ဖုန်းပေါ်ပြီး (post-iPhone) ခေတ်ဟူ၍ ခေတ်နှစ်ခုခွဲကာ ပညာရှင်များ သတ်မှတ်ရသည်အထိ ဖြစ်ခဲ့သည်။

iPad သည် သမိုင်းတွင် အရောင်းရဆုံး digital audio players series ဖြစ်လာသည်။ ဤစာကိုရေးနေချိန် (၂၀၀၉၊ မတ်လ)၌ Apple သည် iPad အလုံးရေ ၁၆၃ သန်းကို ရောင်းချပြီးဖြစ်ပြီး ၂၀၀၉ ခုနှစ်အကုန်၌ သန်း ၃၀၀ ကျော်အထိ ရောင်းချနိုင်အောင် ပြင်ဆင်ထားသည်။

MP3 player ဈေးကွက်၌ Apple သည် Microsoft ကုမ္ပဏီကဲ့သို့ တစ်ဦးတည်း ချုပ်ကိုင်ထားနိုင်သည်။ အမေရိကန်နိုင်ငံ၌ iPad သည် ဈေးကွက်ဝေစု ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းနီးပါး ရရှိထားသည်။ Hard-drive, based music player ဆယ်ခုရောင်းလျှင် ကိုးခုမှာ iPad ဖြစ်၏။ ၂၀၀၇ မော်ဒယ်ကားများ၏ လေးပုံသုံးပုံ၌ iPad ချိတ်ဆက်နိုင်သော plug-in ပါရှိသည်။ Apple သည် iTunes jukebox ဆော့ဖ်ဝဲ သန်း ၆၀၀ ကို ဖြန့်ချိခဲ့ပြီး iTunes အွန်လိုင်းစတိုးမှ သီချင်းပေါင်း သန်းသုံးထောင်ကို

ရောင်းချခဲ့သည်။ အမေရိကန် iTunes သည် တေးသီချင်းများ ရောင်းချမှုတွင် ထိပ်ဆုံး မှုရောင်းချနိုင်သူ ဖြစ်လာသည်။ iPad သည် Microsoft ကပင် မယှဉ်နိုင်သော ရုပ်တန်းမရသည့် ယန္တရားကြီးဖြစ်လာခဲ့သည်။

အလားတူ Pixar လည်း ရှိသေး၏။ ၁၉၉၅ ခုနှစ်၌ ဂျော့၏ သီးခြားရုပ်ရှင် စတူဒီယိုကလေးက ပထမဆုံးကွန်ပျူတာဖြင့် အပြည့်အဝ ဖန်တီးထားသည့် Toy Story အမည်ရှိ ရုပ်ရှင်ကို ထုတ်လုပ်ခဲ့သည်။ Toy Story က တစ်နှစ်တစ်ကြိမ် နှစ်စဉ် Pixar မှ ထုတ်လုပ်ပြီး သေချာပေါက် လူကြိုက်များ အောင်မြင်သည့် ရုပ်ရှင် ကားများအနက် ပထမဆုံး ကာတွန်းရုပ်ရှင် ဖြစ်ခဲ့သည်။ Disney ကုမ္ပဏီက ၂၀၀၆ ခုနှစ်၌ Pixar ကို ၇.၄ ဘီလီယံပေး၍ ဝယ်ယူလိုက်သည်။ ၎င်းက ဂျော့ကို Disney ၏ အများဆုံး သီးခြားရှယ်ယာ ပိုင်ဆိုင်သူတစ်ယောက်၊ ဟောလိဝုဒ်၌ အရေးအပါဆုံး လူထူးဆန်းတစ်ယောက် ဖြစ်လာစေခဲ့သည်။ “သူဟာ ဒီဇေတ်ရဲ့ ဟင်နရီ ဂျေ့ကိုင်ဇာ သို့မဟုတ် ဝေါ့တ်ဒစ္စနီပါပဲ” ဟု ကယ်လီဖိုးနီးယားပြည်နယ် စာကြည့်တိုက်မှူးနှင့် သမိုင်းနှင့်ယဉ်ကျေးမှု သုတေသီ ကီဗင်စတားက ဆိုပါသည်။

ဂျော့၏ လုပ်ဆောင်မှုတို့က ထူးခြားပြောင်မြောက်လှပါသည်။ သူသည် ကွန်ပျူတာများအပေါ်၊ ယဉ်ကျေးမှုအပေါ်၊ ပြီးနောက် Apple ကုမ္ပဏီအပေါ် အလွန်အလွန် ကြီးမားသော သက်ရောက်မှုတစ်ခုကို ပြုလုပ်နေခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် သူသည် ကိုယ်ထူးကိုယ်ချွန်သမား တစ်ယောက်ဖြစ်ပြီး ကမ္ဘာပေါ်၌ အချမ်းသာဆုံးလူတစ်ယောက်လည်း ဖြစ်သည်။ “တစ်ကိုယ်ရေသုံး ကွန်ပျူတာလို့ခေါ်တဲ့ ဒီကွန်ပျူတာ အတန်းအစားမှာ သူဟာ ဩဇာလွှမ်းမိုးမှု အရှိဆုံး တီထွင်သူတစ်ယောက် ဖြစ်ခဲ့တယ်။ ဆက်ပြီးတော့လည်း ဖြစ်နေမှာပဲ” ဟု နာမည်ကျော် ကွန်ပျူတာသိပ္ပံပညာရှင်နှင့် ပြိုင်ဘက်ကင်း ကွန်ပျူတာသမိုင်း သုတေသီ ဂေါ်ဒွန်ဘဲလ်က ပြောပါသည်။

သို့သော် ဂျော့အနေဖြင့် ယခုလို ကမ္ဘာကျော်လူသားတစ်ဦး ဖြစ်မလာဘဲ ပျောက်ကွယ်သွားနိုင်ခဲ့သော ကာလများလည်းရှိပါသည်။ အတိအကျဆိုရလျှင် ၁၉၈၅ ခုနှစ် ဂျော့ကို Apple မှ ကန်ထုတ်လိုက်သည့် အချိန်တွင်ဖြစ်သည်။

စတိမ်ဂျော့ကို ၁၉၅၅ ခုနှစ်၊ ဖေဖော်ဝါရီလ၌ ဆန်ဖရန်စစ္စကိုမြို့တွင် လက်မထပ်ရသေးသော လူငယ်စုံတွဲတစ်တွဲက မွေးဖွားပြီး မွေးပြီးတစ်ပတ်အတွင်းမှာပင် သူ့မိဘတွေက သူ့ကို မွေးစားဖို့ပေးမည့်စာရင်း သွင်းလိုက်သည်။ စတိမ်ဂျော့ကို လက်လုပ်လက်စား ဇနီးမောင်နှံ ပေါလ်နှင့် ကလာရာဂျော့တို့က မွေးစားခဲ့သည်။

မကြာမီ သူတို့မိသားစုသည် သစ်သီးခြံများ တစ်မြို့လုံးပြည့်နေသော တောမြို့ကလေး တစ်မြို့ဖြစ်သည့် ကယ်လီဖိုးနီးယားပြည်နယ်၊ မောင်တိန်းဗျူးမြို့သို့ ပြောင်းရွှေ့လာခဲ့ကြ သည်။ နောင်တွင် ထိုနေရာ အနီးတစ်ဝိုက်၌ စီလီကွန်ဗေလီဟု ထင်ရှားကျော်ကြားလာ မည့် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ နည်းပညာရပ်ဝန်းကြီးတစ်ခု ပေါ်ပေါက်လာသည်။

ဂျော့၏ မွေးစားဖခင်မှာ မက္ကင်းနစ်တစ်ယောက် ဖြစ်သည်။ စတီဗင် ပေါလ် ဂျော့ဆိုသည့် နာမည်မှာ မွေးစားအဖေထံမှ ဆက်ခံခြင်းဖြစ်သည်။ ဂျော့သည် ခပ်ဆိုးဆိုး လူငယ်လေးတစ်ယောက် ဖြစ်ခဲ့သည်။ စတုတ္ထတန်းမှ ဆရာမက သူ့ကို မုန့်ဖိုးပေး၊ သကြားလုံးကျွေး၍ ချောမော့ကာ ပြုပြင်သင်ကြားပေးခဲ့ရသည်ဟု သူကဆိုသည်။ “ကျွန်တော်သာ အချိုးမပြင်ခဲ့ရင် ထောင်ထဲမှာ ဘဝဆုံးသွားနိုင်တယ်” ဟု သူက ပြောပါသည်။ အိမ်နီးချင်းတစ်ယောက်က သူ့ကို Heathkits (ဝါသနာရှင်များ အသုံး ပြုနိုင်သော လျှပ်စစ်ပစ္စည်း အစိတ်အပိုင်းများ) တွေပေးကာ လျှပ်စစ်ပစ္စည်းများ၏ အံ့ချီးဖွယ်ရာများနှင့် မိတ်ဆက်ပေးခဲ့သည်။ ၎င်းက သူ့ကို ကုန်ပစ္စည်းများ၏ အတွင်း ပိုင်း အလုပ်လုပ်ဆောင်ပုံအကြောင်းကို နားလည်သဘောပေါက်စေပါသည်။ တီဗွီကဲ့သို့ ရှုပ်ထွေးသော အရာများပင်လျှင် သူ့အတွက်နားလည်ရန် မခက်ခဲတော့ပေ။ “ဒါတွေ က ကျွန်တော့်အတွက် အထူးအဆန်းမဟုတ်တော့ပါဘူး။” ဒီပစ္စည်းတွေက တကယ် တော့ ဆန်းကြယ်တဲ့အရာတွေ မဟုတ်ဘဲ လူသားတွေဖန်တီးမှုရဲ့ ရလဒ်တွေပဲဆိုတာ ပိုပြီး ပီပြင်ထင်ရှားလာတယ်” ဟု သူက ဆိုပါသည်။

ဂျော့၏ မွေးမိဘတို့က သူ၏ မွေးစားစာချုပ်ပါ စည်းကမ်းချက်အရ သူ့ကို ကောလိပ်ကျောင်းတက်နိုင်အောင် ထောက်ပံ့ပေးကြရသည်။ သို့သော် အော်ရီဂွန်ပြည် နယ်၊ ရိဒ်ကောလိပ်ကျောင်း တက်နေရင်း ပထမနှစ်ဝက်အပြီး၌ ကျောင်းမှထွက်လာခဲ့ သည်။ သူ စိတ်ဝင်စားသည့် visual art နှင့်ဆိုင်သော လက်ရေးအလှရေးသားခြင်း (calligraphy) ကဲ့သို့ ဘာသာရပ်များကိုမူ တရားဝင်သဘော မဟုတ်ဘဲ အတန်းဆက် တက်ခဲ့သည်။ ခြူးတစ်ပြားမှ မရှိသော ဂျော့သည် ကိုလာပုလင်းခွံများကို ကောက် ရောင်းရသည်။ သူငယ်ချင်းများ၏ အိပ်ခန်းကြမ်းပြင်၌ ကပ်၍အိပ်နေသည်။ အနီး တစ်ဝိုက်ရှိ ဟိန္ဒူဘုရားကျောင်းမှကျွေးသော စတုဒီသာကိုစား၍ ဆာလောင်မှုပြဿနာ ကို ဖြေရှင်းရသည်။

ဂျော့သည် ကယ်လီဖိုးနီးယားသို့ ပြန်လာပြီး ပထမဆုံး ဂိမ်းကုမ္ပဏီများတွင် တစ်ခုအပါအဝင်ဖြစ်သော Atari ၌ အလုပ်တစ်ခု ချက်ချင်းဝင်လုပ်သည်။ အိန္ဒိယကို

သွားဖို့ ခရီးစရိတ်ရှာရန်ဖြစ်၏။ သူသည် မကြာခင်မှာပင် အလုပ်ထွက်၍ ငယ်သူငယ် ချင်းတစ်ယောက်နှင့်အတူ အသိအမြင်တို့ရှာဖွေရန် ခရီးထွက်လာခဲ့သည်။

ထိုခရီးမှ ပြန်လာပြီးနောက်တွင် ဂျော့သည် စတိဗ်ဝက်ဇ်နီယက်စ် ဆိုသူ နောက် ထပ်မိတ်ဆွေတစ်ယောက်နှင့် တွဲမိသည်။ သူသည် တစ်ကိုယ်ရေသုံး ကွန်ပျူတာ (personal computer) ကို အပျော်သဘော တီထွင်ခဲ့သူ အီလက်ထရောနစ်ဆိုင်ရာ ဉာဏ်ကြီးရှင်တစ်ဦးဖြစ်ပြီး ရောင်းချရန်ကိုမူ နည်းနည်းမှ စိတ်ဝင်စားခြင်းမရှိပေ။ ဂျော့မှာတော့ မတူညီသောစိတ်ကူးများ ရှိသည်။ သူတို့နှစ်ဦး အတူ Apple Computer Inc ကို ဂျော့၏ အိပ်ခန်းအတွင်းမှာပင် တည်ထောင်ခဲ့ကြသည်။ မကြာမီပင် သူတို့သည် ဆယ်ကျော်သက် သူငယ်ချင်းအချို့နှင့်အတူ သူ့မိဘများ၏ ကားဂိုဒေါင် အတွင်း၌ ကွန်ပျူတာများကို လက်ဖြင့်ဆင်သည်။ သူတို့အလုပ်အတွက် ငွေကြေးဖြည့် တင်းရန် ဂျော့သည် သူ၏ ဘောက်စ်ဝက်ဂွန်ကားကို ရောင်းလိုက်ရသည်။ ဝက်ဇ်နီ ယက်စ်က သူ၏ ဂဏန်းပေါင်းစက်ကို ရောင်းလိုက်ရသည်။ ယင်းအချိန်၌ ဂျော့ အသက်က နှစ်ဆယ့်တစ်၊ ဝက်ဇ်နီယက်စ်က နှစ်ဆယ့်ခြောက်နှစ်ရှိပြီဖြစ်သည်။

Apple သည် အစောပိုင်း PC တော်လှန်ရေး၏ အမြီးဖျားကို အမိလိုက်ရန် ခုံးပုံတစ်စင်းကဲ့သို့ ထွက်ခွာလာခဲ့သည်။ ၎င်းသည် ၁၉၈၀ ၌ အများပြည်သူရှေ့မှောက် တွင် ချပြပြီး ၁၉၅၆ ခုနှစ်က ဖို့ဒ်မော်တော်ကားကုမ္ပဏီပြီးလျှင် အများပြည်သူသို့ အစုရှယ်ယာများ ကမ်းလှမ်းရောင်းချခြင်း (public offering) မှာ အများဆုံးဖြစ်သည်။ ၁၉၈၃ ခုနှစ်တွင် Apple သည် Fortune မဂ္ဂဇင်း၏ တစ်နှစ်တာအတွင်း ဝင်ငွေ အရှာနိုင်ဆုံး ကုမ္ပဏီ ၅၀၀ စာရင်း၌ အဆင့် ၄၁၁ အဖြစ် ဖော်ပြခံရသည်။ စီးပွားရေး နယ်ပယ်သမိုင်းကြောင်းတွင် မည်သည့်ကုမ္ပဏီမှ မယှဉ်နိုင်သော အမြန်ဆုံးတိုးတက်မှု ဖြစ်စဉ်တစ်ရပ်ဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။ “အသက်နှစ်ဆယ့်သုံးနှစ်မှာ ကျွန်တော်ဟာ ဒေါ်လာ တစ်သန်းကျော် တန်တယ်။ နှစ်ဆယ့်လေးနှစ်မှာ ဆယ်သန်းကျော်၊ နှစ်ဆယ့်ငါးနှစ် မှာ ဒေါ်လာသန်းတစ်ရာကျော် တန်နေပြီ။ ဒါတွေက သိပ်အရေးမကြီးပါဘူး။ ဘာဖြစ် လို့လဲဆိုတော့ ဒီအလုပ်ကို ပိုက်ဆံအတွက်နဲ့ ကျွန်တော်လုပ်ခဲ့တာ မဟုတ်တဲ့အတွက် ပဲ” ဟု ဂျော့က ပြောပါသည်။

ဝက်ဇ်နီယက်စ်က hardware ဉာဏ်ကြီးရှင်၊ မိုက်ခရိုချစ်စ်များကို ဖန်တီးသူ အင်ဂျင်နီယာတစ်ယောက်ဖြစ်၏။ ဂျော့ကတော့ ထုတ်လုပ်ရောင်းချမှုအပိုင်း အလုံးစုံကို နားလည်သည်။ ဂျော့၏ ဒီဇိုင်းနှင့် ကြော်ငြာစိတ်ကူးများကြောင့်ပင် Apple II သည်

သာမန်သုံးစွဲသူများအတွက် အောင်မြင်သည့် ပထမဆုံး အရေအတွက်အများဆုံး ထုတ်လုပ်ရသောကွန်ပျူတာ ဖြစ်လာသည်။ ယင်းက Apple ကို ရှစ်ဆယ်ပြည့် အစောပိုင်းကာလများ၏ Microsoft အဖြစ် ပြောင်းလဲပစ်လိုက်သည်။ ဤအခြေအနေကို ငြီးငွေ့လာသော ဂျော့သည် ကျွန်ပျူတာသုတေသန စမ်းသပ်ခန်းများအတွင်း၌ တည်ဆောက်ပြုပြင်ထားသော တော်လှန်ပြောင်းလဲသည့် ဂရက်ဖစ်ကြားခံစနစ် (graphical user interface) ကို ပထမဆုံး ထည့်သွင်းအသုံးပြုထားသည့် Mac ကွန်ပျူတာကို ဆက်လက်ဖန်တီးခဲ့သည်။ ဂျော့က ယနေ့ ကွန်ပျူတာတိုင်းလိုလို၌ အသုံးပြုသော graphical user interface ကို မတီထွင်ခဲ့ပါ။ သို့သော် ၎င်းကို လူထုရှေ့မှောက်သို့ အရောက်ပို့ဆောင်ပေးခဲ့ပါသည်။ ဖြစ်နိုင်သမျှ လူအများအတွက် အလွယ်တကူ သုံးစွဲနိုင်သော နည်းပညာကို ဖန်တီးရန်မှာ ဂျော့၏ မူလကပင် ရည်စူးထားသော ရည်မှန်းချက်ဖြစ်ပါသည်။

၁၉၈၅ ခုနှစ်၌ ဂျော့ကို အလုပ်အတွက်လည်း အကျိုးမပြု၊ ထင်ရာလည်း လုပ်တတ်သည်ဆိုသည့် ပြစ်ချက်များနှင့် Apple မှ ကန်ထုတ်ဖို့လုပ်သည်။ ယင်းအချိန်၌ စီအီးအိုဖြစ်နေသော ဂျွန်စကူလီနှင့် အာဏာချင်းပြိုင်ရာတွင် အနိုင်မရဘဲ သူ့ကို အလုပ်မဖြုတ်ခင် ဂျော့က အလုပ်မှထွက်လိုက်ပါသည်။ လက်စားချေရန် စိတ်ကူးများ ရှိသော ဂျော့သည် ကျောင်းများကို အဆင့်မြှင့်ထားသော ကျွန်ပျူတာများ ရောင်းချရန်နှင့် Apple ကို ဤလုပ်ငန်းကြီးအတွင်းမှ ဖယ်ထုတ်ရန် ရည်ရွယ်ချက်တို့နှင့် NeXT ကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်ခဲ့သည်။ သူသည် ရုန်းကန်ရပ်တည်နေရသော ကွန်ပျူတာဂရပ်ဖစ်ကုမ္ပဏီတစ်ခုကိုလည်း ကွာရှင်းဖို့အတွက် ပိုက်ဆံလိုအပ်နေသော Star Wars ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားဒါရိုက်တာ ဂျော့ချီလူးကပ်စ်ထံမှ ဒေါ်လာ ၁၀ သန်းပေး၍ ဝယ်ယူခဲ့သည်။ ယင်းကုမ္ပဏီကို Pixar ဟု အမည်ပြောင်းပေးလိုက်ကာ ဆယ်စုနှစ်တစ်ခုကြာအောင် သူပိုင်ငွေ ဒေါ်လာသန်း ၆၀ နှင့် ကျားကန်ရပ်တည်ပေးခဲ့ရာ နောက်ဆုံးတွင် လူကြိုက်အများဆုံး၊ ဝင်ငွေအကောင်းဆုံး ကာတွန်းရုပ်ရှင်များကို ထုတ်လုပ်နိုင်သော ဟောလိဝုဒ်၏ ပထမတန်း animation studio တစ်ခု ဖြစ်လာခဲ့ပါသည်။

တစ်ဖက်၌ NeXT ကုမ္ပဏီမှာမူ ထင်သလောက် မစွံခဲ့ပါ။ ရှစ်နှစ်အတွင်း ကွန်ပျူတာ အလုံးရေငါးသောင်းသာ ရောင်းချခဲ့ရပြီး Hardware လုပ်ငန်းမှထွက်ကာ CIA ကဲ့သို့ တစ်ချို့ကောင်း ဝယ်ယူသူများထံသို့ Software ရောင်းဖို့သာ အာရုံစိုက်ထားရသည်။ ဤအခိုက် ဤနေရာသည် အများပြည်သူရှေ့မှ ဂျော့ ပျောက်သွားနိုင်

သောနေရာဖြစ်သည်။ NeXT ၏ ကျရှုံးခြင်းနှင့်အတူ သူသည် ကိုယ်ရေးအတ္ထုပ္ပတ္တိ ရေးချင်လျှင်ရေး၊ သို့မဟုတ်လျှင်လည်း သူ့ရှေ့မှ အခြားလူများလိုပင် စွန့်ဦးအရင်းရှင် သူဌေးတစ်ယောက်အဖြစ်နေမည်ဆိုက နေလိုရပါသည်။ သို့သော် နောက်ကွယ်၌ NeXT ၏ အောင်မြင်မှုမှာ ယုံနိုင်စရာမရှိလောက်သော အောင်မြင်မှုဖြစ်ပါသည်။ NeXT ၏ ဆော့ဖ်ဝဲမှာ ဂျော့၏ Apple သို့ အပြန်လမ်းအတွက် တွန်းအားဖြစ်ခဲ့ပြီး Apple နည်းပညာသော့ချက်များစွာ၏ အခြေခံအုတ်မြစ်၊ အထူးသဖြင့် Apple ၏ အလေးထားအခံရဆုံး၊ လွှမ်းမိုးမှုအရှိဆုံး Mac Os X ၏ အခြေခံအုတ်မြစ် ဖြစ်လာ သည်။

၁၉၉၆ ခုနှစ်၌ ဂျော့၏ကုမ္ပဏီသို့ အပြန်ခရီး၊ ဆယ့်တစ်နှစ်တာ ကာလအတွင်း ကူပါတီအိုနယ်မြေ (Apple ရုံးချုပ်) သို့ ပထမဆုံးအကြိမ် ခြေချခြင်းက စီးပွားရေး လောကသမိုင်းကြောင်း၌ အကြီးကျယ်ဆုံး တစ်ကျော့ပြန်ခြင်းဖြစ်ခဲ့သည်။ “Apple ဟာ နည်းပညာလောကမှာ မြင်ဖူးသလောက် ပြောစမှတ်အဖြစ်ဆုံး ဒုတိယမြို့ခြေလှမ်းကို လှမ်းခဲ့တယ်လို့ ပြောလို့ရတယ်။ သူ့ရဲ့ပြန်လည်နိုးထမှုဟာ တကယ်ရင်သပ်ရှုမော ဖြစ်လောက်ပါပေတယ်” ဟု ဂူးဂဲလ်၏ အမှုဆောင်အရာရှိ အဲရစ်ရှမစ်ဒ်က တိုင်းမ် မဂ္ဂဇင်းကို ပြောပြခဲ့ပါသည်။

ဂျော့က ပါးနပ်သောအရွေ့ကို တစ်ခုပြီးတစ်ခု ရွှေ့ပါသည်။ iPad က ပေါက်သွားပြီး iPhone ကလည်း ထက်ကြပ်မကွာ လိုက်ပါလာပါသည်။ ယခင်က အခွင့်ထူးခံလူတန်းစားအတွက် ဈေးကြီးသော လက်ကိုင်ပစ္စည်းသဖွယ် ဖြစ်ခဲ့သော Mac ကွန်ပျူတာပင်လျှင် လှုပ်လှုပ်သဲသဲ တစ်ကျော့ပြန်လာသည်။ Apple ၏ ဂုဏ် သတင်း ကျော်စောလာသကဲ့သို့ Mac သည်လည်း ခေတ်၏ရေစီးကြောင်း ဖြစ်လာ သည်။ ဆယ်နှစ်တာ ကာလအတွင်း၌ ဂျော့သည် ခြေလှမ်းနည်းနည်းမျှ မမှားခဲ့ပေ။ သို့သော် အမှားကြီးတစ်ခုကိုတော့ သူလုပ်မိသည်။ သူသည် Napster (သီချင်းဖိုင်များ sharing လုပ်ရန် ဝန်ဆောင်မှုပေးသော ကုမ္ပဏီ) နှင့် ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်၌ ပေါ်ပေါက် သော ဒီဂျစ်တယ်တေးဂီတ တော်လှန်ရေးကို မျက်စိလျှမ်းသွားခဲ့သည်။ ဝယ်သူတို့က CD burner များကို လိုလားနေချိန်တွင် Apple က DVD drive ပါသော iMac ကွန်ပျူတာများကို ထုတ်လုပ်ပြီး ၎င်းတို့ကို ဗွီဒီယိုတည်းဖြတ်စက်များအဖြစ် ကြော်ငြာ ရောင်းချခဲ့သည်။ “ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ငတုံးတစ်ကောင်လိုမျိုး ခံစားရတယ်” ဟု သူက Fortune မဂ္ဂဇင်းတွင် ဖြေကြားခဲ့သည်။

အစစအရာရာ ချောမွေ့သောအစီအစဉ် ဖြစ်ခဲ့သည်တော့ မဟုတ်ပါ။ ဂျော့က ကံကောင်းခဲ့ခြင်းသာ ဖြစ်ပါသည်။ ၂၀၀၄ ခုနှစ် မနက်ခင်းတစ်ခုတွင် ဓာတ်မှန်တစ်ချပ် က သူ၏ ပန်ကရိယ၌ ကင်ဆာအကျိတ်တစ်ခု ရှိနေကြောင်းကို ဖော်ပြလိုက်သည်။ ပန်ကရိယကင်ဆာသည် သေဒဏ်နှင့် အလားသဏ္ဍာန်တူသည်။ လူကို မနှေးအမြန် မရဏစခန်း ပို့နိုင်ပါ။ “ဆရာဝန်က ကျွန်တော့်ကို အိမ်ပြန်ခိုင်းပြီး ကျွန်တော့် ကိစ္စဝိစ္စတွေကို ဆောင်ရွက်စရာရှိတာ ဆောင်ရွက်ဖို့ အကြံပေးပါတယ်။ ဒါဟာ သေဖို့ အသင့်ပြင်ထားဖို့ ဆရာဝန်ရဲ့ စကားပုဂံလို့ ဆိုရပါမယ်။ ဒါဟာ နောက်ဆယ်နှစ် လောက်အတွင်းမှာ ပြောဖို့ရှိသမျှ အရာအားလုံးကို လပိုင်းလောက်နဲ့ ကိုယ့်ကလေးတွေ ကို ပြောနိုင်အောင် ကြိုးစားခိုင်းတဲ့ သဘောပါပဲ။ ကိုယ့်မိသားစုအတွက် ဖြစ်နိုင်သမျှ လွယ်ကူအောင် အရာအားလုံး လက်စသတ်ခိုင်းတာပါပဲ။ နှုတ်ဆက်စကားပြောဖို့ အချိန်ပေးလိုက်တာပါပဲ” ဟု ဂျော့က ပြောပါသည်။ သို့သော် ထိုနေ့ညနေခင်း၌ ဓာတ်ခွဲစမ်းသပ်သည့် အဖြေအရ အကျိတ်သည် ခွဲစိတ်ပျောက်ကင်းနိုင်သော အလွန် ရှားပါးသည့် ကင်ဆာရောဂါတစ်မျိုးဖြစ်ကြောင်း သိရသည်။ ဂျော့က ခွဲစိတ်မှုကို ခံယူခဲ့ပါသည်။

၂၀၀၈ ခုနှစ်အတွင်း၌ သူသည် ကိုယ်အလေးချိန် အလျင်အမြန်ကျဆင်းသွား သည်။ ကုန်ပစ္စည်းမိတ်ဆက်သည့် အခမ်းအနားများတွင် အံ့ဩစရာကောင်းလောက် အောင် ပိန်လိုနေသည်ကို တွေ့ကြရသည်။ သူကိုယ်တိုင်ကရော Apple ကပါ အမှား အယွင်း တစ်စုံတစ်ရာမရှိပါဟု ငြင်းဆန်ကြသော်လည်း ဂျော့၏ ကျန်းမာရေးအခြေ အနေ ကျဆင်းနေသည်မှာ သိသာထင်ရှားပါသည်။ Mac world Expo မတိုင်မီ ဒီဇင်ဘာလအတွင်း၌ ဂျော့သည် မထင်မှတ်ဘဲနှင့် Apple မှ ခွင့်ခြောက်လ ယူသွား သည်။ သူ့မှာ အစာခြေစနစ် မူမမှန်သည့်ပြဿနာ ရှိနေပြီး စားသောက်ပုံနည်းလမ်း မှန်ကန်အောင်ပြုပြင်လျှင် ကုသ၍ရနိုင်သည်ဟု သူကဆိုသည်။ ပုံမှန်အနေအထား အထိ သူ ကျန်းမာလာအောင် အလုပ်မှ ခဏအနားယူမှဖြစ်မည်ဟု သူကဆိုသည်။ သူ မရှိခိုက်တွင် စီမံခန့်ခွဲရေးမှူးတာဝန် ယူထားသော တင်မ်ကွတ်က စီအီးအိုအဖြစ် ထမ်းဆောင်ရသည်။

ဂျော့က Apple ကို အနုပညာမြောက်ခြင်းနှင့် ထိပ်တန်းကျသော မူပိုင်လက္ခဏာ များ ဖော်ဆောင်ခြင်းတို့၏ ထူးကဲသောပေါင်းစပ်မှုနှင့် ဦးဆောင်ခဲ့ပါသည်။ သူက စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက်ထက် ဖန်တီးသူအနုပညာရှင်တစ်ယောက်နှင့် ပိုတူသည်။

mgyo.com

သို့သော် သူဖန်တီးထားသည့် အရာများကို အကျိုးအမြတ်ရအောင် လုပ်ဆောင်ရာတွင် တော့ ထူးချွန်သည်။ သူသည် ပိုလာရွိုက်ကင်မရာကို တီထွင်ခဲ့သော သိပ္ပံပညာရှင်၊ စက်မှုလုပ်ငန်းရှင် အက်ဒ်ဝင်လန်းဒ်နှင့် အတော်တူသည်။ လန်းဒ်က ဂျော့၏ သူရဲကောင်းများအနက် တစ်ယောက်ဖြစ်၏။ လန်းဒ်သည် လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက်များကို ထောက်ထားညှာတာမှုမရှိ။ ပြတ်သားသော စီးပွားရေးသမားတစ်ဦးအနေထက် လူ့အခွင့်အရေး၊ အမျိုးသမီးအခွင့်အရေးများကို ထောက်ခံအားပေးသူတစ်ယောက်အနေဖြင့်လည်းကောင်း၊ သိပ္ပံပညာရှင်တစ်ယောက် အနေဖြင့်လည်းကောင်း မှန်ရာကို ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်လေ့ရှိသည်။ ဂျော့၏စရိုက်တွင် သူ၏ နောက်ထပ်သူရဲကောင်းတစ်ဦးဖြစ်သော ဟင်နရီဖိုးဒ်၏ အကျင့်စရိုက်တို့ကိုလည်း တွေ့ရသည်။ ဖိုးဒ်သည် နည်းပညာဒီမိုကရေစီ အားပေးသူတစ်ဦးဖြစ်ပြီး သူ၏ အမြောက်အမြား ထုတ်လုပ်သည့် နည်းပညာများ (mass-production techniques) က မော်တော်ကားများကို တစ်ပုံတစ်ပင် ဖြစ်လာစေသည်။ ဂျော့သည် အနုပညာကို အားပေးသူလည်းဖြစ်၏။ ဒီဇိုင်းနာ ဂျွန်နသန်အိမ်ကို အထောက်အပံ့ပေးခြင်းက လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဒီဇိုင်းထုတ်လုပ်မှုအတွက် တစ်ကျော့ပြန် တစ်ခေတ်ဆန်းမည့်ကဏ္ဍကို ဖွင့်လှစ်ပေးလိုက်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

ဂျော့သည် သူ၏ တစ်ယူသန်တစ်ဇွတ်ထိုးနိုင်ခြင်း၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်သာ ဗဟိုပြုစဉ်းစားခြင်း၊ စေ့စပ်သေချာလွန်းခြင်း စသည့် ဝါသနာဗီဇများကို သူ့အလုပ်အတွက် ဝိသေသလက္ခဏာများအဖြစ် ပြောင်းလဲပစ်လိုက်သည်။ သူသည် လူများစုက လူဖျင်းလူညံ့များ ဖြစ်ကြသည်ဟူသော အတွေးအခေါ်ကို လက်ကိုင်ထားသည့် အထက်တန်းမျှော်စိတ်ရှိသူတစ်ယောက် ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် သူက ထိုလူဖျင်းလူညံ့တစ်ယောက် အကျွမ်းတဝင် အသုံးပြုနိုင်အောင် ကိရိယာပစ္စည်းများ (gadgets) ကို ဖန်တီးပေးခဲ့သည်။

ဂျော့၏ ဩဇာတိက္ကမနှင့် ဆွဲဆောင်မှုတို့က နည်းပညာနယ်ပယ်၌ ဗဟုသုတနှင့် ဖျော်ဖြေမှုတို့၏ ထူးခြားသော ပေါင်းစပ်မှုပုံစံဖြင့် အကောင်းဆုံး ကုန်ပစ္စည်းမိတ်ဆက်မှုများကို ပေါ်ပေါက်လာစေခဲ့သည်။ သူ၏ သံလိုက်လိုဆွဲဆောင်နိုင်သော ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးက သူ့ကို Disney နှင့် AT & T တို့ကဲ့သို့ ကုမ္ပဏီများနှင့် ထိပ်တန်းစာချုပ်များ ညှိနှိုင်းချုပ်ဆိုနိုင်စေခဲ့သည်။ ဖန်တီးမှုအပိုင်းတွင် ဒစ္စနီက သူ့ကို အပြည့်အဝ လွတ်လပ်ခွင့်ပေးပြီး Pixar ထံမှလည်း ရရှိသည့်အမြတ်အစွန်း ပမာဏများစွာကို

ဖွဲ့ပေးထားသည်။ AT & T က နမူနာပုံစံ (prototype) ကို ကဲရှ်ပင်မကြည့်ဘဲ iPhone အတွက် စာချုပ်ချုပ်ဆိုခဲ့သည်။

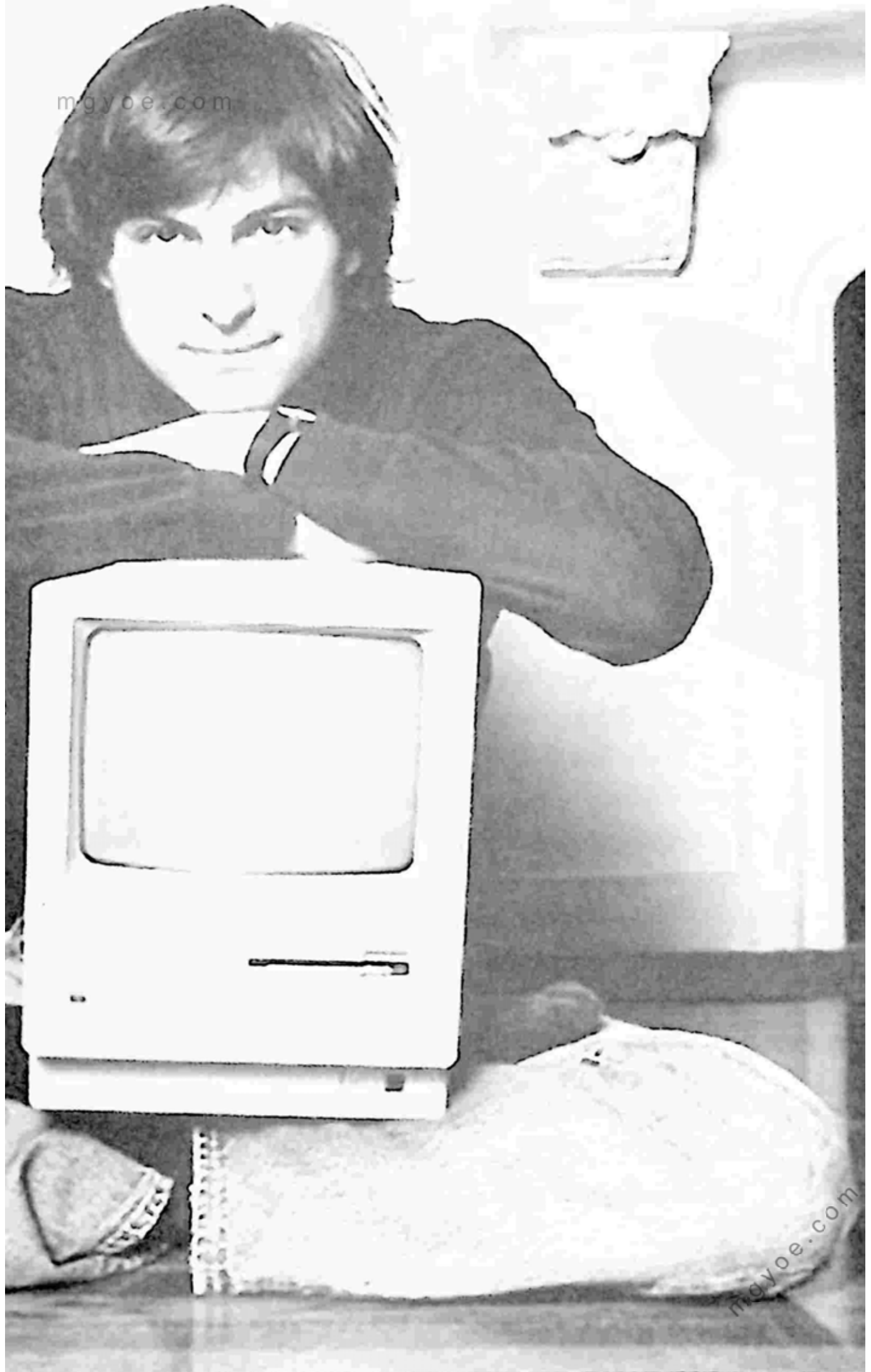
အချို့က အလွန်အမင်း စိုးမိုးခြယ်လှယ်လွန်းသူဟု မြင်ကြချိန် အချို့ကတော့ အနာအဆာကင်းသော၊ အချိတ်အဆက်မိသော user experience ကို ဖန်တီးပေးချင်သူဟု မြင်ကြသည်။ ဇီဇာကြောင်လွန်းခြင်း၊ ချေးထူလွန်းခြင်းမဟုတ်ဘဲ ထူးခြားပြောင်မြောက်သည့် အရည်အသွေးနောက်ကို ကောက်ကောက်ပါအောင်လိုက်ခြင်းဟု ဆိုရမည်ဆိုက ဆိုနိုင်သည်။ ပွက်လောရိုက်အောင် ဇော်ကားရိုင်းပျခြင်းဟု မခေါ်ဘဲ စကြဝဠာအတွင်းမှာ အမှတ်တံဆိပ် ခတ်နှိပ်ပြချင်သော ပြင်းပြသည့်စိတ်ဟုလည်း သတ်မှတ်၍ရသည်။

ယခု သူ၏ ပင်ကိုလက္ခဏာများကို စီးပွားရေးဒဿနတစ်ခုဖြစ်အောင် ပြောင်းလဲပစ်လိုက်သော လူတစ်ယောက်အကြောင်း မည်သို့မည်ပုံ သူဖော်ဆောင်လိုက်သည်ဟူသော အကြောင်းတို့ကို တင်ပြလိုက်ရပါသည်။





mgyoe.com



mgyoe.com

### အခန်း (၁) Apple အား ကယ်တင်ခြင်း

“အခြေခံအုတ်မြစ်ကောင်းပြီးသား ပြင်ဆင်ဖို့လိုအပ်တဲ့ အရာတစ်ခုကို ကျွန်တော် လိုက်ရှာနေတာ။ နံရံတွေကို ဖြိုချ။ ပေါင်းကူးတံတားတွေ တည်ဆောက်၊ မီးရောင်တွေ ထွန်းညှိပေးချင်တဲ့ဆန္ဒတွေ ကျွန်တော့်မှာ အများကြီးရှိတယ်။ ကျွန်တော့်မှာ အတွေ့အကြုံတွေ၊ ခွန်အားတွေ ပြီးတော့ အမြော်အမြင်အားလုံး ရှိပါတယ်။ အစကနေ စလုပ်ဖို့ကိုလည်း မကြောက်ပါဘူး။”

[Apple ၏ MobileMe ဝက်ဘ်ဆိုက်ရှိ စတိမ်ဂျော့၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်းမှ]

၁၉၉၇ ခုနှစ်၊ ဇူလိုင်လ၏ နေသာသော နေ့တစ်နေ့၌ စတိမ်ဂျော့သည် လွန်ခဲ့သော နှစ်နှစ်ဆယ်က သူ၏အိပ်ခန်းအတွင်းမှာ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်နှင့် ပူးတွဲတည်ထောင်ခဲ့သော ကုမ္ပဏီရှိရာသို့ ပြန်လာခဲ့သည်။

Apple ၏ ထိပ်ပိုင်းမှ အမှုထမ်းအားလုံးကို ကုမ္ပဏီဌာနချုပ်၌ မနက်စောစော အစည်းအဝေးခေါ်ထားသည်။ အစည်းအဝေး ခန်းမအတွင်းသို့ ယင်းအချိန်က CEO တာဝန်ယူထားသော ဂီးလ်ဘတ် အမ်လီယိုက ခတ်သုတ်သုတ်ဝင်လာသည်။ သူက

ကုမ္ပဏီကို ကြိုးစားအဖတ်ဆယ်ခဲ့ပါသည်။ သို့သော် တီထွင်ဖန်တီးနိုင်စွမ်းသော စိတ် ဝိညာဉ်ကို နိုးထသက်ဝင်အောင်တော့ ဖန်တီးမပေးနိုင်ခဲ့ပေ။ “အခု ကျုပ်သွားဖို့ အချိန် ကျပြီ” ဟုပြောကာ သူသည် အခန်းတွင်းမှ တိတ်တဆိတ်ပင် ထွက်ခွာသွားသည်။ မည်သူမျှ မတုံ့ပြန်နိုင်ခင်မှာပင် ခြေသလုံးအိမ်တိုင်တစ်ယောက်နှင့် တူနေသော စတိမ်ဂျော့က အခန်းတွင်းသို့ ဝင်လာခဲ့သည်။ သူသည် အဝတ်အစားကို ဖရိုဖရဲဝတ်ထားပြီး မရိတ်မသင်သော မုတ်ဆိတ်မွေးတို့နှင့် ညှဉ်းသိုးသိုးဖြစ်နေသည်။ သူသည် ကုလားထိုင်တစ်လုံးတွင် ပစ်ထိုင်ချလိုက်ပြီး ခုံကိုနဲ့ထိုင်ကာ “ဒီနေရာမှာ ဘာတွေမှားနေတာလဲဆိုတာ ကျုပ်ကိုပြောစမ်းပါ” ဟု ပြောလိုက်သည်။ မည်သူမျှ အဖြေပေးချိန် မရလိုက်။ သူ၏အသံက ကျယ်လောင်စွာ ထွက်လာသည်။ “ကုန်ပစ္စည်းမှာ ဖြစ်နေတာဗျ။ ကုန်ပစ္စည်းတွေက မစွံတာ။ ဆွဲဆောင်မှုဆိုတာ မရှိတော့တာ။”

Apple ကျဆုံးခြင်း

Apple ၏ကျဆုံးခန်းက မြန်ဆန်၍ အံ့ဩဖွယ်ရာကောင်းပါသည်။ ၁၉၉၄ ခုနှစ်၌ Apple သည် PC ကွန်ပျူတာများအတွက် တစ်ကမ္ဘာလုံး အတိုင်းအတာအရ ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာရှိသော ဈေးကွက်၏ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းနီးပါးကို ရရှိထားသည်။ IBM ပြီးလျှင် ကမ္ဘာပေါ်၌ ဒုတိယအကြီးဆုံး ကွန်ပျူတာထုတ်လုပ်သည့် ကုမ္ပဏီဖြစ်သည်။ ၁၉၉၅ ခုနှစ်၌ Apple သည် ရောင်းချခဲ့သမျှ၌ ကွန်ပျူတာအရေအတွက် အများဆုံး (တစ်ကမ္ဘာလုံး အတိုင်းအတာနှင့် Macs ကွန်ပျူတာ ၄.၇ သန်း) ထုတ်လုပ် ရောင်းချခဲ့ပြီး ပို၍ထုတ်လုပ်ရောင်းချရန်လည်း ရည်ရွယ်ခဲ့သည်။ ၎င်းက Microsoft လို ကုမ္ပဏီမျိုး ဖြစ်ချင်ခဲ့သည်။ Macintosh OS ကို Power Computing၊ Motorola၊ Umax နှင့် အခြားသော ကွန်ပျူတာထုတ်လုပ်သူ များစွာထံ၌ လိုင်စင်ပေးထားသည်။ ဤ 'clone' စက်များက Macs ကွန်ပျူတာ ဈေးကွက်တစ်ခုလုံးကို ကြီးထွားလာစေလိမ့်မည်ဟု Apple ၏ စီမံခန့်ခွဲရေးအပိုင်းမှ တာဝန်ရှိသူတို့က ယူဆထားသည်။ သို့သော် ယင်းက ထင်တိုင်းမပေါက်ခဲ့ပေ။ Mac ကွန်ပျူတာဈေးကွက်က အရောင်းထိုင်းနေခဲ့ပြီး ကလန်းထုတ်သော ကုမ္ပဏီတို့တွင်သာ Apple ထံမှ အကျိုးအမြတ်များ ယူသွားကြသည်။ ဤအချိန်၌ Microsoft ၏ OS အသစ် Windows 95 က တစ်ဟုန်ထိုး အရောင်းသွက်နေသည်။ Windows 95 သည် Mac Os အပေါ် Microsoft ၏ အရှက်အကွဲစေဆုံး ရိတ်လှီးမှုဖြစ်သည်ဟု ဝေဖန်ရေး

သမားတို့က စွဲချက်တင်ကြသည်။ သို့သော် Microsoft ၏ customer တို့ကမူ ဂရုမစိုက်ကြပေ။ ယင်းက Windows PC တို့ကို Mac ကွန်ပျူတာနှင့် မနီးယိုးစွဲ တူစေပြီး ဈေးပေါပေါနှင့် ဝယ်ယူရရှိနိုင်စေသည်။ Apple ၏ ကွန်ပျူတာများက အလွန်အမင်း ဈေးများ၍ အသုံးပြုရန် မလွယ်ကူသောကြောင့် အရောင်းထိုင်းနေစဉ်၌ ဈေးပေါ၍ လက်တွေ့အသုံးဝင်သော Windows 95 စက်များက သွက်သွက်ကြီး ရောင်းထွက်နေသည်။

၁၉၉၆ ခုနှစ်၏ ပထမ သုံးလပတ်၌ Apple သည် ဒေါ်လာ ၆၉ သန်း အရုံး ပြုပြီး ဝန်ထမ်း ၁,၃၀၀ ကို အလုပ်ဖြုတ်လိုက်ရသည်ဟု ထုတ်ပြန်သည်။ ဖေဖော်ဝါရီ လ၌ ဘုတ်အဖွဲ့က CEO မိုက်ကယ် စပင်ဒလာကို အလုပ်ဖြုတ်လိုက်ကာ သူ့နေရာ၌ ချစ်ပ်ထုတ်လုပ်သည့်လုပ်ငန်း (chip industry) တွင် ဝါရင့်တစ်ဦးဖြစ်သော ဂီးလ် အမ်လီယိုကို ခန့်ထားလိုက်သည်။ သို့သော် အမ်လီယို တာဝန်ယူလုပ်ကိုင်သည့် ဆယ့်ရှစ်လအတွင်း၌ အရည်အချင်းကိုလည်း ကောင်းကောင်းမပြနိုင်၊ လူကြိုက်လည်း မများလှပေ။ Apple သည် ဒေါ်လာ ၁.၆ ဘီလျံ ဆုံးရှုံးခဲ့ပြီး ၎င်း၏ ဈေးကွက်ဝေစုမှာ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းမှ ၃ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ထိုးကျသွားသည်။ အမ်လီယိုသည် ထောင်နှင့် ချီသော အလုပ်သမားများကို အလုပ်ဖြုတ်ပစ်သည်။ သို့သော် သူသည် လစာ ဒေါ်လာ ၇ သန်းနှင့် အကျိုးခံစားခွင့်များကိုမူ သဲ့ယူနေသည်။ New York Times ၏ အဆိုအရ အမ်လီယို၏ အစုရှယ်ယာမှာ ဒေါ်လာ ၂၆ သန်းဖိုးရှိသည်ဟု သိရသည်။ သူသည် Apple ၏ စီမံရေးရာ ရုံးခန်းများကို ခမ်းနားထည်ဝါစွာ ပြင်ဆင်မွမ်းမံခဲ့သည်။ Apple ၌ အမ်လီယို အုပ်ချုပ်သည့်ကာလကို New York Times က 'စောရ အုပ်ချုပ်ရေး' (kleptocracy) ဟု အမည်ပေးထားသည်။

အမ်လီယို၏ လုပ်ရပ်များ မှန်ခဲ့သည်လည်း ရှိပါသည်။ သူသည် အရုံးပေါ်နေ သော ပရောဂျက်များနှင့် ထုတ်ကုန်များစွာကို ဖျက်သိမ်းပစ်သည်။ ဆုံးရှုံးမှုများကို ကာမိအောင် ကုမ္ပဏီကို ချုံ့ပစ်သည်။ အဓိကအကျဆုံးမှာ စတိဗ်ဂျော့အား Apple သို့ ပြန်ခေါ်ဆောင်နိုင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ အမ်လီယိုက ဂျော့၏ ကုမ္ပဏီ NeXT ကို ဝယ်ယူလိုက်သည်။ သူသည် ဟောင်းမြင်းယိုယွင်းနေပြီဖြစ်သော Macintosh OS ၏နေရာ၌ NeXT ၏ ခေတ်မီသစ်လွင်သော OS ကို အစားထိုးနိုင်လိမ့်မည်ဟု မျှော်လင့်ထားသည်။

ဂျော့သည် အမ်လီယိုကို အကူးအပြောင်းကာလ၌ အကူအညီပေးရန် အထူး

အကြံပေးအဖြစ် Apple သို့ ပြန်လာခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။ ပြောရလျှင် ၁၁ နှစ်နီးပါး ကာလအတွင်း၌ Apple ပရဝဏ်သို့ ပထမဆုံးအကြိမ် ခြေချခြင်းဖြစ်သည်။

### ICEO ဖြစ်ခြင်း

အစတွင် ဂျော့သည် Apple ၌ နေရာတစ်ခုယူ၍ အလုပ်လုပ်ရမည်ကို တွန့် ဆုတ်နေခဲ့သည်။ သူသည် အခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်သော Pixar ၏ စီအီးအိုဖြစ်နေပြီး သား။ Pixar က ယင်းအချိန်၌ ပထမဆုံးထုတ်လုပ်သော ရုပ်ရှင် Toy Story နှင့် အောင်မြင်မှုအကြီးအကျယ် ရရှိနေချိန်ဖြစ်သည်။ ဟောလိဝုဒ်မှာ အောင်ပွဲခံနေရသော ဂျော့သည် Apple မှာ နည်းပညာလုပ်ငန်းအတွင်း ပြန်ဝင်လိုက်ဖို့ကို တွန့်ဆုတ်နေခဲ့ သည်။ ခဏနှင့် ခေတ်မမီတော့သော နည်းပညာဆိုင်ရာ ကုန်ပစ္စည်းများကို အလျင်မီ အောင် လိုက်ထုတ်နေရသည်ကို ဂျော့က စိတ်ကုန်နေပြီ။ သူက တွင်ကျန်ရစ်မည့် အရာများကို ဖန်တီးကြည့်ချင်သည်။ ရုပ်ရှင်ကားကောင်း တစ်ကားလို အရာမျိုးဖြစ် သည်။ ဇာတ်လမ်းကောင်းတစ်ပုဒ်ကို တင်ပြနိုင်ခြင်းက ဆယ်စုနှစ်များစွာ တွင်ကျန်နိုင် သည်။ ၁၉၉၇ ခုနှစ်၌ ဂျော့က Time မဂ္ဂဇင်းကို ဤသို့ပြောခဲ့သည်။

“အခုသုံးနေတဲ့ ကွန်ပျူတာတွေကို နောက်အနှစ်နှစ်ဆယ်ကြာရင် ဖွင့်လို့ရမယ် လို့ ကျွန်တော် မထင်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ Snow White ဟာ ကားထုပ်ပေါင်း ၂၈ သန်း ရောင်းရတယ်။ ထုတ်လုပ်ခဲ့တာ နှစ်ပေါင်းခြောက်ဆယ်ရှိပြီ။ လူတွေက သူတို့ကလေး တွေကို ဟိရိုဒိုတပ်စ်တို့၊ ဟိုးမားတို့အကြောင်း ဖတ်မပြတော့ဘူး။ ဒါပေမဲ့ ရုပ်ရှင်ကို လူတိုင်းကြည့်ကြတယ်။ ဒါတွေဟာ ဒီကနေ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဒဏ္ဍာရီတွေဖြစ်နေပြီ။ ဒစ္စနီက အဲဒီဒဏ္ဍာရီတွေကို ကျွန်တော်တို့ ယဉ်ကျေးမှုမှာ သွတ်သွင်းပေးတယ်။ Pixar လည်း အဲဒီလိုလုပ်နိုင်လိမ့်မယ်လို့ မျှော်လင့်ရတာပဲ။”

ထို့ထက်မက ဂျော့သည် Apple အနေဖြင့် ပြန်၍ နာလန်ထူလာလိမ့်မည်ဟု ယုံကြည်မှုမရှိခဲ့ပေ။ ထိုသို့ မယုံကြည်သဖြင့်လည်း ၁၉၉၇၊ ဇွန်လ၌ NeXT အရောင်း အဝယ်အတွက် သူ ရထားသော ရှယ်ယာ ၁.၅ သန်းကို အနိမ့်ဆုံးဈေးနှင့် ချရောင်းခဲ့ သည်။ အမှတ်သညာ သဘောထားသော ရှယ်ယာအစုတစ်ခုသာ ကျန်သည်။ Apple ၏ အနာဂတ်က ရှယ်ယာတစ်စုထက် ပိုမတန်ဟု သူကထင်ခဲ့သည်။

သို့သော် ၁၉၉၇၊ ဇူလိုင်လ အစောပိုင်း၌ Apple ၏ ဘုတ်အဖွဲ့က အမ်လီယို ကို ရာထူးမှ နုတ်ထွက်ခိုင်းသည်။ စီလီကွန်ဗေလီ ကုမ္ပဏီတစ်ခုအတွက် အကြီးမားဆုံး

ဆုံးရှုံးမှု တစ်ခုဖြစ်သော ဒေါ်လာသန်း ၇၀၀ ကျော် ဆုံးရှုံးမှုအပါအဝင် အခြားဆိုးဆိုး ဝါးဝါး ရလဒ်များကို ဖော်ပြထားသော ဘဏ္ဍာရေး အစီရင်ခံစာတစ်ခုကြောင့်ဖြစ်၏။

အများအမြင်၌ ဂျော့က စနစ်တကျစီစဉ်ကာ အမ်လီယိုအား နောက်ကျော ဓားနှင့်ထိုး၍ ထုတ်ပစ်လိုက်ခြင်းဟု ဆိုကြသည်။ သို့သော် ကုမ္ပဏီမှာ နေရာပြန်ယူဖို့ ဂျော့က စီစဉ်ခဲ့သည်ဟူသော အထောက်အထားကို မည်သူမှ သေသေချာချာ မပြနိုင် ပေ။

အမ်လီယိုကို အလုပ်ဖြုတ်ပြီးသည့်နောက်တွင် Apple ၏ ဘုတ်အဖွဲ့၌ အမ်လီယို၏ နေရာအတွက် ရွေးစရာလူက မရှိပေ။ ဂျော့က အမ်လီယို၏ အထူးအကြံ ပေးအဖြစ် တာဝန်ယူထားသည့်အတိုင်း ကုမ္ပဏီကို အကြံပေးနေခဲ့သူဖြစ်သည်။ ဘုတ်အဖွဲ့က ဂျော့ကို CEO နေရာ ဝင်ယူဖို့ပြောသည်။ သူက ယာယီအနေဖြင့် သဘောတူလိုက်သည်။ Apple သို့ရောက်အပြီး ခြောက်လအကြာ၌ ဂျော့က ယာယီ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် (iCEO) ဟု သူကိုယ်တိုင် အပြောင်အပျက် နာမည်တပ်ထား သော ရာထူးကို ဝင်ယူလိုက်ပါသည်။ ဩဂုတ်လ၌ ဘုတ်အဖွဲ့က ဂျော့ကို ယာယီ အမှုဆောင် အရာရှိချုပ်အဖြစ် တရားဝင်ကြေညာသည်။ NeXT ကို ဝယ်သည့်အခါ တွင် Apple သည် စတိမ်ဂျော့ကို ရလိုက်ခြင်းမဟုတ်ဘဲ စတိမ်ဂျော့ကသာ လိမ္မာ ပါးနပ်သောနည်းဖြင့် Apple ကို ရယူလိုက်ခြင်းဖြစ်သည်ဟု ဆိုကြသည်။

ဂျော့ တာဝန်ယူသည့်အချိန်၌ Apple သည် ink-jet printers များမှ Newton handheld ခေါ် ဒီဂျစ်တယ်မှတ်စုအထိ ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအစား လေးဆယ်မျိုးကို ရောင်းချနေသည်။ ၎င်းတို့အထဲမှ တချို့က ဈေးကွက်ကိုဦးဆောင်နေသော အမျိုး အစားများဖြစ်သည်။ ရောင်းချနေသော ကွန်ပျူတာများ၏ အစီအစဉ် (lineup) မှာ ဦးနှောက်ခြောက်စရာကောင်း၏။ Quadras၊ Power Macs၊ Performas၊ PowerBooks စသဖြင့် အဓိကထုတ်ကုန် အမျိုးအစားမှာ များစွာရှိပြီး တစ်မျိုးစီ၌ မတူသော မိုဒယ်က တစ်ဒါဇင်ခန့်ရှိသည်။ သို့သော် ၎င်းတို့၏ စိတ်ရှုပ်စရာကောင်း သော ထုတ်ကုန်နာမည်များမှလွဲ၍ မိုဒယ်များအကြား၌ ကွဲပြားမှု သိပ်မရှိပေ။ ဥပမာ- Performa 5200 CD၊ Performa 5210 CD၊ Performa 5215 CD စသည်ဖြင့် ဖြစ်သည်။

“ကျွန်တော် ဒီကိုရောက်တော့ ဘာကိုတွေ့ရသလဲဆိုတော့ ထုတ်ကုန်က တစ်ခု တည်း၊ အမျိုးအမည်တွေက ဖောင်းပွနေတယ်။ ဒါဟာ အံ့ဩစရာပဲ။ လူတွေကို

ကျွန်တော်မေးကြည့်တယ်။ 4400 ရှိနေမှတော့ 3400 ကိုဝယ်ဖို့ ဘာကြောင့် ကျွန်တော် ညွှန်ရမှာလဲ။ 7300 မဟုတ်ဘဲ 6500 ကို ဘယ်သူက အပြေးဝယ်မှာလဲ။ သုံးပတ် ကြာပြီးတာတောင် ကျွန်တော် စဉ်းစားကြည့်လို့မရဘူး။ ကျွန်တော်တောင် စဉ်းစားလို့ မရ၊ အဖြေရှာလို့ မရဘူးဆိုရင် ဝယ်သူတွေကော ဘယ်လိုလုပ် စဉ်းစားလို့ရမှာလဲ” ဟု ဂျော့က နောင်တွင် ပြောပြခဲ့ပါသည်။

၉၀ ပြည့်နှစ်များ အလယ်ပိုင်းလောက်က Apple ၌ အလုပ်လုပ်ခဲ့သော အင်ဂျင် နီယာတစ်ယောက်က Apple ၏ ဌာနချုပ်နံရံပေါ်တွင် ကပ်ထားသော Flow-chart ပိုစတာတစ်ခုအကြောင်းကို ပြောပြခဲ့သည်။ ပိုစတာကို “သင့်အတွက် Mac ကွန်ပျူတာ ကို ရွေးချယ်ပုံ” ဟု ခေါင်းစဉ်တပ်ထားပြီး ဝယ်သူကို ရွေးချယ်စရာများစွာတို့မှ မည်သို့ မည်ပုံ ရွေးချယ်ဝယ်ယူရမည်ဖြစ်ကြောင်း လမ်းညွှန်ပေးရန် ရည်ရွယ်ထားခြင်းဖြစ်သည်။ သို့သော် ယင်းပိုစတာက Apple ၏ ထုတ်ကုန်ဖန်တီးမှုဆိုင်ရာ ဗျူဟာသည် မည်မျှ စိတ်ရှုပ်ထွေးစရာ ကောင်းကြောင်းကိုသာ ပြနေပါသည်။ “ကိုယ်ဝယ်သုံးမယ့်ပစ္စည်းကို ရွေးဖို့ လမ်းညွှန်ပိုစတာတစ်ခု လိုအပ်နေတယ်ဆိုတာ တစ်ခုခုလွဲနေတာပဲ” ဟု သူက ဆိုပါသည်။

အလားတူ Apple ၏ ဖွဲ့စည်းပုံကလည်း ပျက်ပြားနေသည်။ Apple သည် Fortune မဂ္ဂဇင်း၏ ဝင်ငွေအများဆုံး ကုမ္ပဏီ ၅၀၀ စာရင်းတွင် ပါဝင်လောက်အောင် အင်ဂျင်နီယာများ၊ မန်နေဂျာများ တစ်ပုံတစ်ခေါင်းနှင့် ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုအဖြစ် ကြီးထွား လာခဲ့သည်။ “ဂျော့ မတိုင်မီ Apple ဟာ သွက်လက်တယ်၊ ထက်မြက်တယ်၊ ပရမ်း ပတာနိုင်တယ်။ ပြီးတော့ လုပ်ငန်းအစီအစဉ် မကျဘူး” ဟု Apple ၏ Advanced Technology Group တွင် ခေါင်းဆောင်တာဝန်ယူထားသော ဒွန်နော်မန်က ပြောပြခဲ့ ပါသည်။ ATG ဟု ခေါ်တွင်သည့် ထိုအဖွဲ့သည် Apple ၏ ပြောစမှတ်ပြုရသော သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးဌာန (R&D division) မှဖြစ်ပြီး အရေးပါသည့် နည်းပညာ များကို တီထွင်ပေးခဲ့သည်။

Apple ၏ အကြီးမားဆုံး ဆော့ဖ်ဝဲပါတနာတစ်ခုဖြစ်သော Adobe ၏ CEO ဂျန်ဝါးနေ့က ထိုအခြေအနေသည် ဂျော့ပြန်ရောက်ပြီးနောက်ပိုင်း၌ အလျင် အမြန် ပြောင်းလဲသွားကြောင်း ပြောပြခဲ့သည်။ “သူဟာ ခိုင်မာတဲ့ စိတ်ဓာတ်အင်အားနဲ့ ပြန်လာခဲ့တာ။ ခင်ဗျားလုပ်ရမှာက လက်တွဲပါချင်ပါ။ မပါချင်ရင် ထွက်သွားဖို့ပဲ” ဟု သူကဆိုသည်။ “Apple ကို ဒီလိုနည်းနဲ့ ဦးဆောင်ဖို့လိုတယ်။ ပြတ်ပြတ်သားသား

ဖိအားပေးပြီး ကိုင်တွယ်ရမယ်။ သာမန်ကာလျှံကာ လုပ်နေလို့မရဘူး။ စတိဗ်က ပြဿနာတစ်ရပ်ကို တိုက်ခိုက်တဲ့အခါမှာ အငြိုးတကြီး တိုက်ခိုက်တတ်တယ်။ NeXT မှာ လုပ်နေတုန်းကတော့ သူ ပျော့ပျော့ပျောင်းပျောင်း ရှိခဲ့မယ်လို့ထင်တယ်။ အခုတော့ ပျော့ပျောင်းမှု သိပ်မရှိတော့ဘူး။”

**စတိဗ်၏ ဆန်းစစ်လေ့လာမှု**

Apple သို့ iCEO အဖြစ် ပြန်လာပြီး ရက်ပိုင်းအတွင်းမှာပင် ဂျော့က လုပ်စရာ ရှိသည်တို့ကို စလုပ်ပါသည်။ သူသည် စိတ်ပိုင်းဖြတ်ပြီးသည်နှင့် Apple ကို ပြင်ဆင်ဖို့ အလျင်စလို လုပ်ဆောင်ပါသည်။ Apple ကထုတ်လုပ်ခဲ့သော ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုစီတိုင်း ကို အသေးစိတ် စေ့စေ့စပ်စပ် ဆန်းစစ်ကြည့်ခြင်းကို ချက်ချင်းစတင်သည်။ ကုမ္ပဏီကို တစ်ကန့်စီ စစ်ဆေးသွားပြီး လူ၊ ပစ္စည်း စသည့် ပိုင်ဆိုင်မှုအဝဝတို့ကို သိအောင် လုပ်သည်။ “ဖြစ်ပျက်နေသမျှ အရာတိုင်းကို သူ သုံးသပ်လေ့လာကြည့်ဖို့ လိုတယ်လေ” ဟု ဂျော့ကုမ္ပဏီကို ပြန်လာပြီးသည့်နောက် လပေါင်းများစွာ ဂျော့၏ လက်ထောက် အဖြစ် လုပ်ကိုင်ခဲ့သော ဂျင်မီအိုလီဗာက ပြောပါသည်။ “ထုတ်လုပ်ရေးအဖွဲ့တွေ အားလုံးကို သူ စကားပြောကြည့်တယ်။ သုတေသနအဖွဲ့တွေရဲ့ နယ်ပယ်အတိုင်း အတာကို သူက သိချင်တယ်။ ‘လုပ်နေတဲ့အရာတိုင်းဟာ ခိုင်လုံမှုရှိရမယ်။ ကော်ပို ရိတ် စာကြည့်တိုက်ဆိုတာကို ကျုပ်တို့ တကယ်လိုအပ်ရဲ့လား’ လို့ သူက ပြောပြောနေ တာ။”

ဂျော့က ကွန်ဖရင့်ခန်းမကြီးတစ်ခုအတွင်း၌ နေရာယူပြီး ထုတ်လုပ်ရေးအဖွဲ့ များကို တစ်ဖွဲ့ပြီးတစ်ဖွဲ့ ခေါ်သွင်းသည်။ လူစုံပြီဆိုလျှင် သူက အလုပ်ကို တန်းစသည်။ “မိတ်ဆက်စရာ မလိုပါဘူး။ လုံးဝပါ” ဟု ပီတာဟူဒီက ပြန်ပြောပြခဲ့သည်။ ဟူဒီက Apple ၏ Quick Time မာလ်တီမီဒီယာ ဆော့ဖ်ဝဲ၏ စီမံဖန်တီးမှုခေါင်းဆောင် ဖြစ်လာရန် ကြိုးစားနေသော နာမည်ကျော် ပရိုဂရမ်မာတစ်ယောက် ဖြစ်သည်။ “တစ် ယောက်က မှတ်စုတွေ လိုက်ရေးနေတယ်။ စတိဗ်တွေ့သွားတော့ ‘မှတ်စုရေးစရာ မလိုပါဘူး။ အရေးကြီးတဲ့ဟာဆိုရင် ခင်ဗျား မှတ်မိရမှာပေါ့’ လို့ ပြောလိုက်တယ်။”

အင်ဂျင်နီယာနှင့် ပရိုဂရမ်မာများက သူတို့ လုပ်ဆောင်နေသော အကြောင်း အရာများနှင့် ပတ်သက်၍ အလုံးစုံရှင်းပြကြရသည်။ သူတို့၏ ထုတ်ကုန်နှင့် ပတ်သက် ၍ မည်သို့လုပ်ဆောင်ထားသည်၊ မည်သို့ရောင်းချမည်၊ နောက်ထပ်ဘာလုပ်ဖို့ ရည်ရွယ်

ထားသည်ဆိုသည်ကို အသေးစိတ် ပြောပြပေးရသည်။ ဂျော့က သေသေချာချာ နားထောင်ကြည့်ပြီး မေးခွန်းများစွာကို မေးသည်။ သူသည် အတော်ပင် စိတ်ပါဝင်စားနေခဲ့သည်။ တင်ပြမှုများ အပြီး၌ သူက စိတ်ကူးတည့်ရာ မေးခွန်းများ မေးလေ့ရှိသည်။ ဥပမာ- “ငွေရေးကြေးရေးက အကြောင်းမဟုတ်ဘူးဆိုရင် မင်းဘာလုပ်မှာလဲ” ဆိုသည့် မေးခွန်းမျိုး။

ဂျော့၏ ပြန်လည်ဆန်းစစ်မှုက ရက်ပေါင်းများစွာကြာသည်။ အေးအေးဆေးဆေး နည်းစနစ်ကျကျ ဆန်းစစ်နေခြင်းဖြစ်၏။ ဂျော့က ဆိုးဝါးလှသည်ဟူသော ပူပူညံ့ညံ့ အသံမျိုးလည်း မရှိခဲ့ပေ။ “ကုမ္ပဏီဟာ အာရုံစူးစိုက်ဖို့လိုတယ်။ ပြီးတော့ အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့စီတိုင်းဟာလည်း အာရုံစူးစိုက်ရမယ်လို့ စတိဗ်က ပြောတယ်။ သူလုပ်တဲ့ အလုပ်တွေဟာ အရမ်းစနစ်ကျတယ်။ အေးအေးဆေးဆေးရှိတယ်။ ‘Apple ဟာ စိုးရိမ်ရတဲ့ ဘဏ္ဍာရေးအခြေအနေနဲ့ ကြုံနေရပြီ၊ ကျုပ်တို့ ဘာကိုမှ အပိုမလုပ်နိုင်ဘူး’ လို့ သူက ပြောပါတယ်။ သူဟာ ဒီကိစ္စကို ကိုင်တွယ်ရာမှာ အတော်ညင်သာပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ပြတ်သားတယ်” ဟု အိုလီဗာက ဆိုပါသည်။

ဂျော့က အထက်မှ အမိန့်ကိုသုံးပြီး ဖြတ်တောက်ခြင်းများကို မလုပ်ခဲ့ပါ။ သူက ထုတ်လုပ်ရေးအဖွဲ့ တစ်ခုစီကို ခေါ်ယူ၍ ဘာကိုဖြတ်တောက်လျှော့ချ၍ ဘာကို ချန်ထားမည်နည်းဆိုသည်ကို အဆိုပြုခိုင်းပါသည်။ အဖွဲ့က ပရောဂျက်တစ်ခုကို ဆက်လက်ရှင်သန်စေချင်သည်ဆိုလျှင် ဂျော့ ကျေနပ်လက်ခံလာအောင် သူတို့လုပ်ရပါမည်။ ဒါကို ကြိုးကြိုးစားစားလုပ်မှ ရပါမည်။ အရေးမပါလှသော်လည်း ဗျူဟာမြောက် နိုင်သော သို့မဟုတ် ဈေးကွက်၌ အကောင်းဆုံးနည်းပညာ ဖြစ်နိုင်သော ပရောဂျက်များကို ဆက်ထားရန် အဖွဲ့တချို့က စောဒကတက်ကြသည်လည်း ရှိသည်။ ဂျော့ကမူ အကျိုးအမြတ် ရမနေလျှင် သွားရမှာပဲဟု ပြတ်ပြတ်သားသားဆိုသည်။ အဖွဲ့အများစုသည် သူတို့ဆန္ဒအလျောက် နောက်ဆုတ်နုတ်ထွက်လိုက်ကြသည်။

အော်လီဗာက ဂျော့၏ စကားများကို ပြန်ပြောင်းပြောပြခဲ့သည်။ “Apple ဟာ ရှေ့ဆက်ရပ်တည်နိုင်ဖို့ဆိုရင် ကျုပ်တို့ဟာ ဖြတ်တောက်လျှော့ချတာတွေ ပိုလုပ်ရမယ်။ ဆူဆူညံ့ညံ့ ပြိုင်ဆိုင်ပွဲတွေ ရှိမှာမဟုတ်ဘူး။ လူတွေကို လူအ၊ လူန လို့ ခေါ်စရာကိစ္စတွေ ရှိမှာမဟုတ်ဘူး။ ရိုးရိုးလေးပါပဲ။ အားလုံး အာရုံစူးစိုက်ပြီး ကျုပ်တို့ ထူးချွန်တဲ့ အရည်အချင်းရှိတဲ့ဘက်မှာ လုပ်စရာရှိတာကို လုပ်နေဖို့ပါပဲ။”

**Apple ၏ ပိုင်ဆိုင်မှုများ**

နောက်ပိုင်း ရက်သတ္တပတ်များအတွင်း၌ ဂျော့သည် အရေးကြီးသော အပြောင်းအလဲများစွာကို လုပ်ဆောင်ခဲ့သည်။

ထိပ်ပိုင်းရာထူးများ စီမံခန့်ခွဲမှု ။ ။ သူသည် Apple ၏ ဘုတ်အဖွဲ့ဝင် အများစုကို မိတ်ဆွေလည်းဖြစ်၊ Oracle ၏ အထင်ကရပုဂ္ဂိုလ်လည်းဖြစ်သော လယ်ရီ အယ်လီဆန်တို့လို လူမျိုးများအပါအဝင် နည်းပညာလုပ်ငန်း နယ်ပယ်အတွင်းမှ မိတ်ဖက်များနှင့် အစားထိုးပစ်သည်။ NeXT မှ ဂျော့၏ လက်ထောက်များစွာတို့သည် Apple ၌ ထိပ်ပိုင်းနေရာများစွာတို့ကို ရရှိလာကြသည်။

မိုက်ခရိုဆော့ဖ် (Microsoft) ။ ။ ဂျော့က ရှည်ကြာ၍ နစ်နာမှုများရှိလာသော ထင်ရှားသည့် မိုက်ခရိုဆော့ဖ်နှင့် တရားရင်ဆိုင်မှုကို ပြေလည်အောင် ဖြေရှင်းခဲ့သည်။ မိုက်ခရိုဆော့ဖ်က ၎င်း၏ Windows နှင့် Mac ကို တုပသည်ဟူသော အကြောင်းပြချက်နှင့် တရားစွဲဆိုထားမှုကို ရုပ်သိမ်းပေးသည့်အတွက် အပြန်အလှန်အနေဖြင့် ဂျော့က ဘီလ်ဂိတ်ကို Mac အတွက် အရေးကြီးသော Office suite ကို ဆက်လက်မွမ်းမံဆောင်ရွက်ပေးရန် ဖျောင်းဖျခဲသည်။ Office သာ မပါလျှင် Mac က ပျက်သုဉ်းသွားနိုင်ပါသည်။ ဂျော့က ဂိတ်ကို ကုမ္ပဏီ၌ လူသိရှင်ကြား ဒေါ်လာ သန်း ၁၅၀ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပြီး ကူညီထောက်ပံ့ပေးရန်လည်း အရေးဆိုနိုင်ခဲ့သည်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုက အပေးအယူသဘော အများကြီးပါသည်။ သို့သော် Wall Street ကတော့ ဒါကို သဘောကျပုံရသည်။ Apple ၏ စတော့များ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ထိုးတက်သွားသည်။ ဂိတ်က ဂျော့ကို မိုက်ခရိုဆော့ဖ်၏ Internet Explore ကို Mac ၌ default web browser အဖြစ် သတ်မှတ်ပေးရန် တောင်းဆိုခဲ့သည်။ Internet Web ကို ထိန်းချုပ်နိုင်ရေးအတွက် မိုက်ခရိုဆော့ဖ်က Netscape နှင့် ပြိုင်ဆိုင်နေရချိန် ဖြစ်သောကြောင့် ယင်းက အရေးပါသော လိုက်လျောမှုဖြစ်သည်။

ကုန်အမှတ်တံဆိပ် ။ ။ ထုတ်ကုန်များ ကမောက်ကမနှင့် အဆင်မပြေဖြစ်နေသည်မှာ မှန်သော်လည်း Apple ကုန်အမှတ်တံဆိပ်မှာမူ ထူးခြားကောင်းမွန်နေဆဲဖြစ်ကြောင်း ဂျော့ တွေးမိသည်။ အမှတ်တံဆိပ်က ကုမ္ပဏီ၏ အဓိကအဖိုးတန်ပစ္စည်း ဖြစ်သည်ဟု

သူက စဉ်းစားသည်။ သို့သော် ပြန်လည်နိုးကြွလာအောင် လုပ်ဖို့တော့လိုသည်။ ၁၉၉၇ ခုနှစ်က တိုင်းမ်မဂ္ဂဇင်းနှင့် အင်တာဗျူးတစ်ခုတွင် ဂျော့က “နာမည်ကြီး အမှတ်တံဆိပ် တွေက ဘာတွေလဲ။ လီဗိုက်စ်လား၊ ကုတ်လား၊ ဒစ္စနီလား၊ နီကီလား။ လူအများစုက Apple ကို အဲဒီအတန်းအစားထဲမှာ ထည့်မှာပဲ။ Apple လောက်မဟုတ်တဲ့ အမှတ် တံဆိပ်တစ်ခုကို နာမည်ရအောင်လုပ်ဖို့တောင် ဒေါ်လာ ဘီလီယံနဲ့ချီပြီး သုံးရနိုင်တယ်။ Apple ကတော့ ဒီတန်ဖိုးရှိတဲ့အရာနဲ့ ဘာမှ အသုံးမပြုတတ်ဘူး။ ဒီအတိုင်းဆို Apple ဟာ ဘာလဲ။ Apple ဆိုတာ ဖောက်ထွက်စဉ်းစားတတ်တဲ့လူတွေ အလုပ်တစ်ခုပြီး အောင် လုပ်ရုံသက်သက်ဆိုတာထက် သူတို့ကို ကမ္ဘာလောကကြီးကို ပြောင်းလဲပေးနိုင် အောင် ကူညီဖို့၊ ကောင်းသော ပြောင်းလဲတိုးတက်မှုကို ဖန်တီးတဲ့အရာတွေ လုပ်ဆောင် နိုင်အောင် ကူညီဖို့ ကွန်ပျူတာကို အသုံးချချင်ကြတဲ့ လူတွေအတွက် ဖြစ်ပါတယ်” ဟု ပြောခဲ့သည်။

ဂျော့က Apple အတွက် ထိပ်တန်းကြော်ငြာ ကုမ္ပဏီသုံးခုကို ယှဉ်ပြိုင်အရွေး ခံစေကာ အနိုင်ရသည့်ကုမ္ပဏီကို ကြော်ငြာများအပ်နှံ လက်တွဲခဲ့သည်။

**ဝယ်ယူသုံးစွဲသူ** ■ ■ Apple ၏ အခြားအဓိကကျသော အဖိုးတန်အရာမှာ ဝယ်ယူ သုံးစွဲသူများ (Customers) ဖြစ်ကြောင်း ဂျော့က သဘောပေါက်ထားသည်။ ယင်း အချိန်က Mac သုံးစွဲသူမှာ ၂၅ သန်းခန့်ရှိသည်။ အများနှင့်မတူဘဲ စွဲစွဲမြဲမြဲ ဝယ်ယူ အားပေးသောသူများ ရှိသည်။ Apple ၏ စက်ပစ္စည်းများကိုသာ ၎င်းတို့ ဆက်လက် အားပေးနေမည်ဆိုလျှင် တစ်ကျော့ပြန်လုပ်ငန်းစဉ်အတွက် ကြီးစွာသော အထောက် အကူ ဖြစ်နိုင်ပါသည်။

**ပုံတူပွားလုပ်ငန်းများ** ■ ■ ဂျော့က ထုတ်ကုန်များကို ပုံတူပွားသည့်လုပ်ငန်းအား အမြစ်ဖြတ် ပစ်လိုက်သည်။ ဤလုပ်ဆောင်ပုံက ကုမ္ပဏီအတွင်းမှာပင်လျှင် လွန်စွာ အငြင်းပွား ဖွယ်ရာ ဖြစ်ခဲ့သည်။ သို့သော် အပြိုင်အဆိုင်များကို ရှင်းလင်းသုတ်သင်ပစ်ခြင်းဖြင့် Apple ကို Mac ဈေးကွက်တစ်ခုလုံးအား ပြန်လည်သိမ်းယူနိုင်စေခဲ့သည်။ ဝယ်ယူတို့ အနေဖြင့် Power Computing၊ Umax သို့မဟုတ် Motorola တို့ထံမှ ပို၍ဈေးပေါ သည့် Mac ကွန်ပျူတာကို ရနိုင်တော့မည် မဟုတ်ပေ။ တစ်ခုတည်းသော ယှဉ်ပြိုင် ဘက်မှာ Windows သာရှိပြီး Apple က ကွဲပြားသော ရွေးချယ်စရာဖြစ်ခဲ့သည်။

ပုံတူပွား လုပ်ငန်းများကို ရှင်းလင်းပစ်လိုက်ခြင်းက ၎င်းတို့ထံမှ ဈေးပေါသော Mac ကွန်ပျူတာ များ ဝယ်ယူခြင်း၌ နေသားတကျရှိနေပြီဖြစ်သော Mac သုံးစွဲသူများကြား အကြိုက်မ တွေ့ကြသော်လည်း ယင်းဆုံးဖြတ်ချက်မှာမူ Apple အတွက် မှန်ကန်၍ အရေးပါသော ခြေတစ်လှမ်းဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။

ဖွဲ့စည်းပေးသွင်းသူများ (Suppliers) ■ ■ ဂျော့က Apple ၏ supplier များနှင့်လည်း သဘောတူညီမှုအသစ်များ ယူခဲ့သည်။ ထိုအချိန်၌ IBM ကော Motorola ပါ Apple ထံ၌ ချစ်ပ် (chip) များ သွင်းနေကြသည်။ ဂျော့က သူတို့ချင်း တစ်ဦးနှင့် တစ်ဦး ပြိုင်ရအောင်လုပ်ရန် ဆုံးဖြတ်ခဲ့သည်။ Apple သည် ကုမ္ပဏီတစ်ခုနှင့်သာ ဆက်သွယ်တော့မည်ဟု သူကပြောပြီး သူ ရွေးချယ်လိုက်သောသူထံမှ အထူးလိုက် လျောမှုမျိုးကို မျှော်လင့်ထားသည်။ သို့သော် မည်သည့် supplier ကိုမှ သူလက်မလွှတ် ခဲ့ပါ။ အကြောင်းမှာ Apple သည် ကုမ္ပဏီနှစ်ခုစလုံးထံမှ PowerPC ချစ်ပ်များကို အများဆုံး ဝယ်ယူနေသော ကုမ္ပဏီဖြစ်သောကြောင့် သူလိုချင်သည့် လိုက်လျောမှုကို လည်းရ၊ ချစ်ပ်များ ဆက်လက်တိုးတက် ကောင်းမွန်အောင် လုပ်ဆောင်မှုအတွက် အာမခံချက်များပါ ရရှိခြင်းကြောင့်ဖြစ်သည်။

ထုတ်လုပ်မှုဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းစဉ် (The Pipeline) ■ ■ ဂျော့က လုပ်ဆောင်ခဲ့သည့် အရေးကြီး ဆုံးအရာမှာ Apple ၏ ထုတ်လုပ်မှုဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းစဉ်ကို လုံးဝ လွယ်ကူရှင်းလင်း သွားစေခြင်းဖြစ်သည်။ ဘုတ်အဖွဲ့ စည်းဝေးခန်းမအနီးရှိ သူ၏ ရိုးရိုးကုပ်ကုပ်ရုံးခန်း (သူက အမ်လီယို ပြင်ဆင်ထားသည့် ကိန်းကြီးခန်းကြီးနိုင်သော ရုံးခန်းများကို မနှစ် သက်၍ မသုံးဟု သိရသည်) အတွင်း၌ရှိသော ဝိုက်ဘုတ်ပေါ်တွင် ဂျော့က ၂ x ၂ ဂရစ်ကွက်တစ်ခုကို ဆွဲလိုက်သည်။ ထိပ်က အကွက်နှစ်ကွက်တွင် သူက "Con-sumer" နှင့် "Professional" ကို ရေးသည်။ အောက်က အကွက်နှစ် ကွက်၌ "Por-table" နှင့် "Desktop" ကို ရေးသည်။ Apple ၏ ထုတ်ကုန်ဗျူဟာ အသစ်မှာ ဒါပဲဖြစ်သည်။ သာမန်သုံးစွဲသူ (Consumer) နှင့် ပရော်ဖက်ရှင်နယ် သုံးစွဲသူများ အတွက် ရည်ရွယ်သော notebook နှစ်မျိုးနှင့် desktop နှစ်မျိုး၊ စုစုပေါင်း စက် အမျိုးအစား လေးမျိုးရှိသည်။

ထုတ်လုပ်မှုဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းစဉ်ကို သိသိသာသာ လျှော့ချခြင်းက လွန်စွာ

အားကောင်းသော ရွှေ့ကွက်တစ်ခု ဖြစ်ခဲ့သည်။ ဒေါ်လာဘီလီယံ များစွာတန်သော ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို အကြီးအကျယ် ဖြတ်တောက်လျှော့ချဖို့ရာ ကြီးစွာသောရဲရင့်မှုကို လိုပါသည်။ စက်ပစ္စည်းအမျိုးအစား လေးမျိုးတည်းကိုသာ အာရုံစိုက်ဖို့အတွက် အရာ အားလုံးကို ပျက်ပြားစေခြင်းက အစွန်းရောက်လွန်းပါသည်။ တချို့က ဒါကိုရှုးသည်ဟု ဆိုကြသည်။ ကိုယ့်သေတွင်း ကိုယ်တူးခြင်းဟုလည်း ပြောသည်။ “ဒါကို ကြားလိုက်ရ တဲ့အချိန်မှာ ကျွန်တော်တို့ ပါးစပ်အဟောင်းသား ဖြစ်သွားတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒါက တကယ်ပြောင်မြောက်ပါပေတယ်” ဟု Apple ၏ ဥက္ကဋ္ဌဟောင်း အဂ္ဂါဝုဒ်လာဒ် ဂျူနီယာက Business Week ဂျာနယ်ကို ပြောပြခဲ့သည်။

Apple သည် ဒေဝါလီခံရဖို့ရာ လပိုင်းမျှသာ လိုတော့ကြောင်း ဂျော့က သိ ထားသည်။ ကုမ္ပဏီကို ကယ်တင်ရန် တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းမှာ ၎င်းအကောင်း ဆုံး လုပ်ဆောင်နိုင်သည့် အရာအပေါ်၌ အထူးတလည် အာရုံစိုက်ထားခြင်းပင် ဖြစ် သည်။ ၎င်းက သာမန်သုံးစွဲသူများနှင့် ပရော်ဖက်ရှင်နယ် သုံးစွဲသူများအတွက် အသုံး ပြုရ လွယ်ကူသော ကွန်ပျူတာများ တည်ဆောက်ခြင်းဖြစ်သည်။

ဂျော့က ဆော့ဖ်ဝဲ ပရောဂျက်များစွာနှင့် ဟာဒ်ဝဲပရောဂျက် အားလုံးလိုလိုကို ဖျက်သိမ်းလိုက်သည်။ ၎င်းတို့အထဲတွင် မော်နီတာများ၊ ပရင်တာများ အပါအဝင် အငြင်းပွားဖွယ်ရာ အကောင်းဆုံးဖြစ်သော Newton handheld လည်းပါသည်။ ထို့အတွက် နယူတန်ချစ်သူများက Apple ၏ ကားပါကင်နေရာ၌ လက်ကိုင်ပိုစတာ များ လော်စပီကာများနှင့် ဆန္ဒပြခဲ့ကြသည်။

နယူတန်ကို ဖယ်ရှားပစ်ခြင်းသည် ၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်များအတွင်း၌ ဂျော့ကို Apple မှ ကန်ထုတ်လိုက်သော စကူလီအပေါ် အငြိုးနှင့် လက်တုံ့ပြန်ခြင်းဖြစ်သည်ဟု ထင်မြင်ချက် အများအပြားရှိသည်။ နယူတန်သည် စကူလီ၏ ရင်သွေးဖြစ်ပြီး ဂျော့ ကလဲ့စားချေရန်အတွက် ဓားကို ထုတ်လိုက်ခြင်းဖြစ်သည်။ အဆုံး၌ နယူတန်ဌာနသည် သီးခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုအဖြစ် ခွဲထွက်သွားခဲ့သည်။ handheld များအတွက် လုပ်ငန်းကြီး တစ်ခု အသစ်ပေါ်ပေါက်လာပြီး မကြာမီ ယင်းလုပ်ငန်းကို Palm Pilot က ချုပ်ကိုင် ထားနိုင်ခဲ့သည်။

ဂျော့အတွက် နယူတန်က အနှောင့်အယှက်တစ်ခုသာ ဖြစ်သည်။ Apple သည် ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းမှာ ရှိနေပြီး ယင်းအတွက် ကွန်ပျူတာများအပေါ်မှာပဲ အလေးအနက် ထားသင့်သည်ဟု သူထင်သည်။ လေဆာပရင်တာများနှင့် ပတ်သက်

mgvoe.com

လျှင်လည်း သဘောထားက အတူတူပင်ဖြစ်သည်။ လေဆာပရင်တာ ထုတ်လုပ်ရောင်းချသည့်လုပ်ငန်း၌ Appleသည် ရှေ့ဦးကုမ္ပဏီတစ်ခု၌ အပါအဝင်ဖြစ်ပြီး ဈေးကွက်၏ အစိတ်အပိုင်း ခပ်ကြီးကြီးတစ်ခုကို ရယူထားနိုင်ခဲ့သည်။ ထိုလုပ်ငန်းကို ဖယ်ရှားရှင်းလင်းပစ်လိုက်ခြင်းက ဂျော့အဖို့ ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာကို အရှုံးခံလိုက်ခြင်း ဖြစ်သည်ဟု လူအများက ထင်ကြသည်။

သို့သော် ဂျော့ကတော့ ဇိမ်ခံကားများကဲ့သို့ ဈေးကွက်၏ ထိပ်တန်းအရည်အသွေး ကောင်းခြင်းအတွက် ဒီဇိုင်းကောင်းကောင်း၊ စက်ကောင်းကောင်း တန်ဖိုးမြင့်ကွန်ပျူတာများကို ရောင်းချသင့်သည်ဟု စောဒကတက်သည်။ တစ်နေရာမှ တစ်နေရာကို ပို့ဆောင်ပေးနိုင်သော ကားချင်းအတူတူ လူများစွာတို့သည် Chevroletထက် BMW ကို ဈေးများစွာပိုပေးပြီး ဝယ်ယူကြသည်ဟု ဂျော့က ဆိုသည်။ ကားများက မည်သည့်နေရာက လောင်စာဆီနှင့်မဆို မောင်းနှင်သွားနိုင်သော်လည်း Mac ကွန်ပျူတာက Windows ဆော့ဖ်ဝဲကို အသုံးမပြုနိုင်သောကြောင့် နှိုင်းယှဉ်ချက်မှာ လိုအပ်ချက်ရှိနေသည်ကိုမူ ဂျော့က လက်ခံပါသည်။ သို့သော် Apple ၏ အခြေခံ ဝယ်ယူသုံးစွဲသူအင်အားက လက်ခံနိုင်သည့် အမြတ်အစွန်းအထိရအောင် ကြီးမားသည်ဟု သူက ဆိုသည်။

ဂျော့အတွက်တော့ ဒါက အဓိကကျသော အချက်ဖြစ်၏။ အလွန်ဈေးပေါသော ကွန်ပျူတာများ ရောင်းချပေးဖို့ Apple အပေါ်မှာ ဖိအားအမြဲ ရှိခဲ့သည်။ Apple သည် အနိမ့်ပိုင်းနှင့် ပြိုင်ဆိုင်ရသော သာမန်ကွန်ပျူတာဈေးကွက်တွင် ဘယ်တော့မှ ပြိုင်ဆိုင်လိမ့်မည် မဟုတ်ပေ။ Dell၊ Compaq နှင့် Gateway တို့ဆီ၌ ကွန်ပျူတာ ဖန်တီးပြုလုပ်သူပေါင်း ဒါဇင်ဝက်ခန့်ရှိပြီး ဈေးနှုန်းသာကွဲပြားသော ထုတ်ကုန်တစ်ခုတည်းကို အခြေခံအားဖြင့် ထုတ်လုပ်နေကြသည်။ Dell ကို တတ်နိုင်သမျှ ဈေးပေါအောင် ဖန်တီးထားသော ကွန်ပျူတာနှင့် လိုက်ပြိုင်မည့်အစား Apple သည် ပထမတန်းစား ထုတ်ကုန်များ ဆက်လက်ဖန်တီးနိုင်စေဖို့ လုံလောက်သည့်အမြတ်အစွန်း ရရှိအောင် ပထမတန်းစား ထုတ်ကုန်များကိုသာ ဖန်တီးထုတ်လုပ်သွားမည် ဖြစ်သည်။

ထုတ်ကုန်များကို ဖြတ်တောက်လျှော့ချပစ်ခြင်းက လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုအရ ကောင်းသောလုပ်ဆောင်ချက်တစ်ခု ဖြစ်သည်။ စိစစ်ဖြတ်တောက်ခြင်းနှင့် ပြန်လည်ဖွဲ့စည်းခြင်းက ပင်ပန်းရှည်ကြာသော အချိန်များကို ဖြတ်သန်းနေရသော ဂျော့အတွက်

မလွယ်ကူလှပေ။ “ကျွန်တော့်ဘဝမှာ တစ်ခါမှ ဒီလောက်မပင်ပန်းခဲ့ဖူးဘူး” ဟု ဂျော့က ၁၉၉၈ ခုနှစ်၌ Fortune မဂ္ဂဇင်းကို ပြောပြခဲ့သည်။ “ညဆယ်နာရီလောက်မှာ ကျွန်တော် အိမ်ကိုပြန်ရောက်ပြီး အိပ်ရာထဲကို တစ်ခါတည်း ပစ်လွဲချလိုက်တယ်။ မနက် ခြောက်နာရီကျတော့ အိပ်ရာထဲကနေ တရွတ်ဆွဲထွက်ပြီး ရေချိုး၊ ပြီးတာနဲ့ ရုံးကို သွားတယ်။ ကျွန်တော် ဒီလိုလုပ်နေနိုင်တာတွေအတွက် ကျွန်တော့်ဇနီးကို ကျေးဇူး တင်ရမယ်။ သူက ကျွန်တော့်ကို အမြဲအားပေးတယ်။ အချိန်ပြည့် လင်ယောက်ျားမရှိ တဲ့ မိသားစုတစ်ခုကို အခြေအနေမပျက်အောင် ထိန်းထားပေးတယ်။”

တစ်ခါတစ်ခါ သူလုပ်နေတာတွေ မှန်မှ မှန်ပါလေစဟု သူတွေးမိသည်။ သူက အောင်မြင်နေသည့် Pixar မှာ CEO ဖြစ်ပြီးနေပြီ။ Apple ကို ပြန်လာခြင်းက Pixan သူ့မိသားစုနှင့် သူ၏ နာမည်ဂုဏ်သတင်းတို့အပေါ် ဖိအားများဖြစ်စေသည်။ “ဒီလိုပါဝင် ပတ်သက်လိုက်တဲ့အပေါ်မှာ ကျွန်တော့်ဆုံးဖြတ်ချက် မှန်မှန်ပါရဲ့လားလို့ မေးခွန်းမထုတ်မိတဲ့ရက် မရှိဘူးဆိုရင် ကျွန်တော် မရိုးသားရာကျပါမယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘဝဆိုတာ ပညာသားပါပါ လျှောက်လှမ်းရတဲ့ အရာတစ်ခု၊ အကြောင်းကိစ္စတွေဟာ အလျဉ်းသင့်သလို ဖြစ်လာတာ မဟုတ်ဘူးလို့ ကျွန်တော်ယုံကြည်တယ်” ဟု ဂျော့က တိုင်းမမဂ္ဂဇင်းကို ပြောခဲ့သည်။

ဂျော့ အစိုးရိမ်ဆုံးမှာ ကျရှုံးခြင်းဖြစ်သည်။ Apple သည် သေရေးရှင်ရေးတမျှ ဒုက္ခနှင့် ကြုံတွေ့ခဲ့ရပြီးဖြစ်သည်။ သူ ဒါကို ကယ်တင်ချင်မှလည်း ကယ်တင်နိုင်မည်။ သမိုင်းစာမျက်နှာမှာ သူ့အတွက် နေရာတစ်ခု ရပြီးသွားပြီ။ ဒါကို သူ မဖျက်ဆီးချင်ပေ။ ၁၉၉၈ ခုနှစ်က Fortune မဂ္ဂဇင်းနှင့် အင်တာဗျူးတွင် ဂျော့က စိတ်ခွန်အားယူဖို့ အတွက် သူ၏သူရဲကောင်း ဘော့ပ်ဒီလွန်ကို စံနမူနာထားကြောင်း ပြောပြခဲ့သည်။ ဒီလွန်နှင့်ပတ်သက်၍ ဂျော့ လေးစားအားကျမိသော အရာတစ်ခုမှာ တစ်သမတ်တည်း မနေလိုသည့် စရိုက်ကိုဖြစ်သည်။ အောင်မြင်သော အနုပညာရှင်တို့သည် သူတို့၏ အနုပညာခရီးလမ်းကြောင်း တစ်နေရာ၌ လျော့ဆင်းနိမ့်ကျလာချိန်တွင် ရှေ့ရှေ့က သူတို့ကို အောင်မြင်အောင်လုပ်ပေးသော အရာတို့ကိုသာ ဆက်လုပ်နေလေ့ ရှိကြသည်။ “အရုံးကို မကြောက်ဘဲ ရှေ့ဆက်စွန့်စားနေသေးသရွေ့ သူတို့ဟာ အနုပညာရှင်တွေပါ ပဲ။ ဒီလွန်နဲ့ ပီကာဆိုတို့ဟာ အရုံးကိုမကြောက်ဘဲ အမြဲတမ်း စွန့်စားနေကြတဲ့လူတွေ” ဟု ဂျော့က ပြောခဲ့သည်။

“စတိမ်” ၏ အမိခံရခြင်း

ဂျော့ တာဝန်ယူပြီးသည့်နောက် ဝန်ထမ်းထောင်ချီ အပါအဝင် လူဦးရေများစွာ ကို အလုပ်ဖြုတ်မှုနှင့်ပတ်သက်၍ လူသိရှင်ကြား သတင်းအစီရင်ခံမှုများ မရှိသော်လည်း အမှန်တွင် အကြီးအကျယ် အလုပ်ဖြုတ်မှုကြီး ဖြစ်ခဲ့ပါသည်။ ဤတာဝန်အများစုကို ပရောဂျက်မန်နေဂျာများက လုပ်ဆောင်ကြခြင်းဖြစ်သည်။ သို့သော် တိတ်တိတ်ဆိတ်ဆိတ်ပင် ပြီးစီးသွားအောင် ဖြေရှင်းလေ့ရှိခဲ့သည်။

ဂျော့က ဓာတ်လှေကားတွင် ဆုံမိသော ကံခေသည့်ဝန်ထမ်းများကို ကုမ္ပဏီမှာ သူတို့ယူထားသော တာဝန်နှင့်ပတ်သက်၍ ချောင်ပိတ်မေးခွန်းများ ထုတ်သည့် အကြောင်း လံကြုပ်ဇာတ်လမ်းများလည်း ရှိသည်။ သူတို့အဖြေက ဂျော့အတွက် ကျေနပ်လောက်ဖွယ် မရှိလျှင် နေရာမှာပင် အလုပ်ဖြုတ်ခံရတတ်သည်ဟု ဆိုသည်။ ဤအလေ့ကို ‘စတိမ်’ ၏ အမိခံရခြင်းဟု ခေါ်ဝေါ်လာကြပြီး ထိုအသုံးအနှုန်းက မပြောမဆို ပယ်ဖျက်ခံလိုက်ရသော မည်သည့်ပရောဂျက်အတွက်မဆို ပညာရပ်ဆိုင်ရာ ဗန်းစကားတစ်ရပ် ဖြစ်လာပါသည်။

ဂျင်မ် အော်လီဗာကတော့ ဓာတ်လှေကားအတွင်းမှာ စတိမ်၏ အမိခံရသော ကိစ္စမျိုး မရှိလောက်ဟုထင်သည်။ ဂျော့က တစ်စုံတစ်ယောက်ကို နေရာမှာပင် အလုပ်ဖြုတ်ချင် ဖြုတ်ပစ်ပါလိမ့်မည်။ သို့သော် အော်လီဗာ မျက်စိရှေ့မှာတော့ မကြံဖူးပါ။ ပြီးတော့ သူက ကိုယ်ရေးအရာရှိအနေဖြင့် ဂျော့ သွားလေရာတွင် သုံးလနီးပါးလောက် တပူးတွဲတွဲ အတူရှိနေခဲ့သူဖြစ်သည်။ အကယ်၍ ဂျော့သာ တစ်စုံတစ်ယောက်ကို အလုပ်ဖြုတ်ပစ်ခဲ့သည်ဆိုလျှင် ထိုအဖြစ်မျိုးက တစ်ကြိမ်မက ရှိခဲ့မှာပဲဟု အော်လီဗာက ယူဆသည်။ “ဒါမျိုးအကြောင်းက ပြောရင်းပြောရင်းနဲ့ လူတွေပါးစပ်ဖျားမှာ ကိုယ်ကိုယ်တိုင် ကြံဖူးတွေ့ဖူးသလိုမျိုးတွေ ဖြစ်လာတယ်။ ဒါပေမဲ့ တကယ်တမ်း အလုပ်ဖြုတ်ခံလိုက်ရတဲ့လူ မည်သူမည်ဝါဆိုတာမျိုးတော့ တစ်ခါမှ အတည်မပြုနိုင်ဘူး” ဟု အော်လီဗာက ဆိုသည်။

အော်လီဗာက သူ ကြားထားပုံအရ ဂျော့ကို ခန့်မှန်းရခက်သော၊ ဒေါသကြီးသော လူ့ခွစာတစ်ယောက်အဖြစ် မျှော်လင့်ထားသော်လည်း အတော် တည်ငြိမ်အေးဆေးသော သူတစ်ယောက်အဖြစ် စိတ်ချမ်းမြေ့ဖွယ်ရာ တွေ့ရှိခဲ့ရသည်။

ဂျော့က နယူတန်ကို ပျက်ပြားအောင် လုပ်ချင်လုပ်ပါလိမ့်မည်။ သို့သော် နယူတန်အဖွဲ့မှ ထူးချွန်သော အင်ဂျင်နီယာများဟု သူအကဲဖြတ်ထားသည့် လူများစုကို

ဆက်ခေါ်ထားပါသည်။ ၎င်းတို့ကို သူ၏ရှင်းလင်းသော ထုတ်ကုန်ဇယားကွက်၌ ပါသော consumer portable (နောင်တွင် iBook ဟု အမည်တွင်) တည်ဆောက် ခိုင်းဖို့အတွက် သူလိုအပ်ခဲ့သည်။ ထုတ်ကုန်နှင့်ပတ်သက်သော ဆန်းစစ်မှုကို လုပ် ဆောင်နေစဉ်မှာပင် ဂျော့သည် လူတွေနှင့်ပတ်သက်၍လည်း ဆန်းစစ်မှုများ လုပ် ဆောင်ခဲ့သည်။ ကုမ္ပဏီက ပိုင်ဆိုင်သည့် အဖိုးတန်ပစ္စည်းဆိုသည်မှာ ထုတ်ကုန်များ သာမဟုတ်၊ ဝန်ထမ်းများလည်း ပါဝင်သည်။ ကုမ္ပဏီမှာ ရတနာတချို့ ရှိသည်။ လွန်ခဲ့တဲ့ ဆယ်လက ကျွန်တော့်ဘဝမှာ တွေ့ဖူးသမျှမှာ အကောင်းဆုံး လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ (industrial design) ထုတ်တဲ့အဖွဲ့ကို ရှာတွေ့ခဲ့တယ်” ဟု ဂျော့က နောက်ပိုင်းတွင် ဂျွန်နသန် အိမ်နှင့် သူ၏ ဒီဇိုင်းနာအဖွဲ့ကို ရည်ညွှန်းကာ ပြောဆိုခဲ့ပါသည်။ အိမ်က ယင်းအချိန်၌ Apple မှာ အလုပ်လုပ်သည့်နှစ်ပေါင်း မနည်းတော့ပါ။ ဒီဇိုင်းအဖွဲ့၏ ခေါင်းဆောင်နေရာကို ယူထားသူလည်းဖြစ်သည်။

ဂျော့က အရည်အချင်းကောင်းများကို ရှာဖွေရန် ထုတ်လုပ်ရေးအဖွဲ့များကို အထူးဂရုစိုက်ပြီး ကြည့်လေ့ရှိသည်။ ပီတာဟူးဒီးတစ်ယောက် ဆော့ဖ်ဝဲအကြောင်း အများအပြား ပြောဖြစ်ခဲ့သည့် Quick Time မိတ်ဆက်မှုအပြီးတွင် ဂျော့က သူ့နာမည် ကို မေးခဲ့သည်ဟု သူက ပြန်ပြောပြခဲ့သည်။ “ကောင်းတာလား၊ ဆိုးတာလား ဆိုတာ တော့ ကျွန်တော် မသိခဲ့ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်နာမည်ကို သူမှတ်မိတယ်ဗျ။” နောင်တွင် ဟူးဒီးက Quick Time ၏ စီနီယာကြီးကြပ်သူတစ်ယောက် ဖြစ်လာပါ သည်။

ဂျော့၏ အစီအစဉ်က ရှင်းပါသည်။ သူ၏ အထူးစုဆောင်းထားသော ယခင် NeXT မှ အရာရှိများ၊ ကုမ္ပဏီ၏ အကောင်းဆုံးပရိုဂရမ်မာများ၊ အင်ဂျင်နီယာများ၊ ဒီဇိုင်းနာများ၊ ဈေးကွက်ရှာဖွေသူများ ပါဝင်သော လက်ရွေးစင်အဖွဲ့ ဆန်းသစ်သော ထုတ်ကုန်များကို နောက်တစ်ဖန် ဖန်တီးတီထွင်နိုင်အောင်၊ ဆက်လက်တိုးတက်အောင် လုပ်ဆောင်ပြီး အသစ်အသစ်များဖြင့် မွမ်းမံနိုင်အောင် ဖြတ်တောက်လျှော့ချခြင်း ဖြစ် သည်။ “အဓိက ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း လေးမျိုးထုတ်နိုင်ရင် ကျွန်တော်တို့လိုချင်တာ အားလုံးရပြီ။” ၁၉၈၈ ခုနှစ်က အင်တာဗျူး၌ ဂျော့က ရှင်းပြခဲ့သည်။ “နောက်ထပ် ဘာအဖွဲ့၊ ညာအဖွဲ့တွေ ထားမယ့်အစား ကျွန်တော်တို့ လက်ရွေးစင်အဖွဲ့မှာ တစ် ယောက်စီတိုင်းကို အားကိုးအားထား ပြုနိုင်တယ်။ သူတို့ကို အများကြီးပိုမြန်အောင် ပြောင်းခိုင်းလို့ရတယ်။”

ဂျော့က Apple ၏ ဖွဲ့စည်းပုံဇယားကို ရှင်းလင်းရိုးစင်းအောင် ထားသည်။ သူ၏ အုပ်ချုပ်မှုဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းစဉ်အဆင့်ဆင့်ပြ ကားချပ် (managerial flow chart) ကလည်း ခပ်ရှင်းရှင်းပင်။ ဂျွန်ရှူဘင်စတိုင်းက အင်ဂျင်နီယာကိစ္စများကို ကိုင်သည်။ အေဗီ တီဗာနီးယန်းက ဆော့ဖ်ဝဲအပိုင်းကို တာဝန်ယူသည်။ ဂျွန်နသန် အိမ်က ဒီဇိုင်းအဖွဲ့ကို ဦးဆောင်သည်။ တင်မ်ကွတ်က လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုအပိုင်းကို လုပ်သည်။ မစ်ချ် မန်ဒ်ချ်က အရောင်းပိုင်းကို ယူထားသည်။ အထက်အောက် အဆင့်ဆင့် တာဝန်ယူမှု၊ တာဝန်ခံမှုနှင့် အမိန့်ပေးခြင်းတို့ကို ရှင်းအောင်ထားသည်။ “အရာအားလုံး ရှင်းလင်းလွယ်ကူလာတယ်။ အာရုံစူးစိုက်မှုနဲ့ ရှင်းလင်းလွယ်ကူမှုဟာ ကျွန်တော် ရွတ်နေကျစကားပဲ” ဟု ဂျော့က ပြောခဲ့သည်။



### စတီဗ်ဂျော့ထံမှ သင်ခန်းစာ

- ⇒ အလုပ်များအောင် နေပါ။ အသင့်ဖြစ်အောင်ပြင်ပြီး အလုပ်ကိုချက်ချင်း တန်းလုပ်ပါ။
- ⇒ ခက်ခဲသော ဆုံးဖြတ်ချက်များကို ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်ပါ။ ဂျော့က ခက်ခဲပင်ပန်းသော ဆုံးဖြတ်ချက်များကို ချရမည်ဖြစ်သော်လည်း အခြေအနေကို ထိပ်တိုက်ပင် ရင်ဆိုင်ခဲ့သည်။
- ⇒ စိတ်ခံစားချက်ကို ဦးစားမပေးပါနှင့်။ ကုမ္ပဏီကိစ္စများကို ခေါင်းအေးအေး ရှင်းရှင်းထားပြီး ဆုံးဖြတ်ပါ။
- ⇒ ပြတ်ပြတ်သားသားရှိပါ။ တကယ်က မလွယ်ကူနိုင်ခဲ့ပါ။ သို့သော် ဂျော့သည် Apple သို့ ပြန်ဝင်လာသည့်အချိန်၌ တိကျပြတ်သား၍ အလွန်အရေးကြီးသော ပြန်လည်ဖွဲ့စည်းမှုကို စတင်ခဲ့သည်။ ဘာကို လုပ်ဆောင်ရမည်နည်း ဆိုသည်ကို သူသိသည်။ သူက ယင်းကိုရှင်းပြရန် အချိန်ယူခဲ့ပြီး ဝန်ထမ်းများ စည်းကမ်းနည်းလမ်း လိုက်နာဖို့ကိုလည်း မျှော်လင့်ခဲ့သည်။
- ⇒ အသိအမြင်များအောင် လုပ်ထားပါ။ ကုမ္ပဏီကို နှံ့နှံ့စပ်စပ် စစ်ဆေးမှုလုပ်ပါ။ သင်၏ ဆုံးဖြတ်ချက်များကို ထင်မြင်ချက်များအပေါ်မှာ မဟုတ်ဘဲ အချက်အလက်အပေါ်မှာ အခြေခံပါ။ ခက်ခဲသော်လည်း လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်သည့်အလုပ် ဖြစ်ပါသည်။