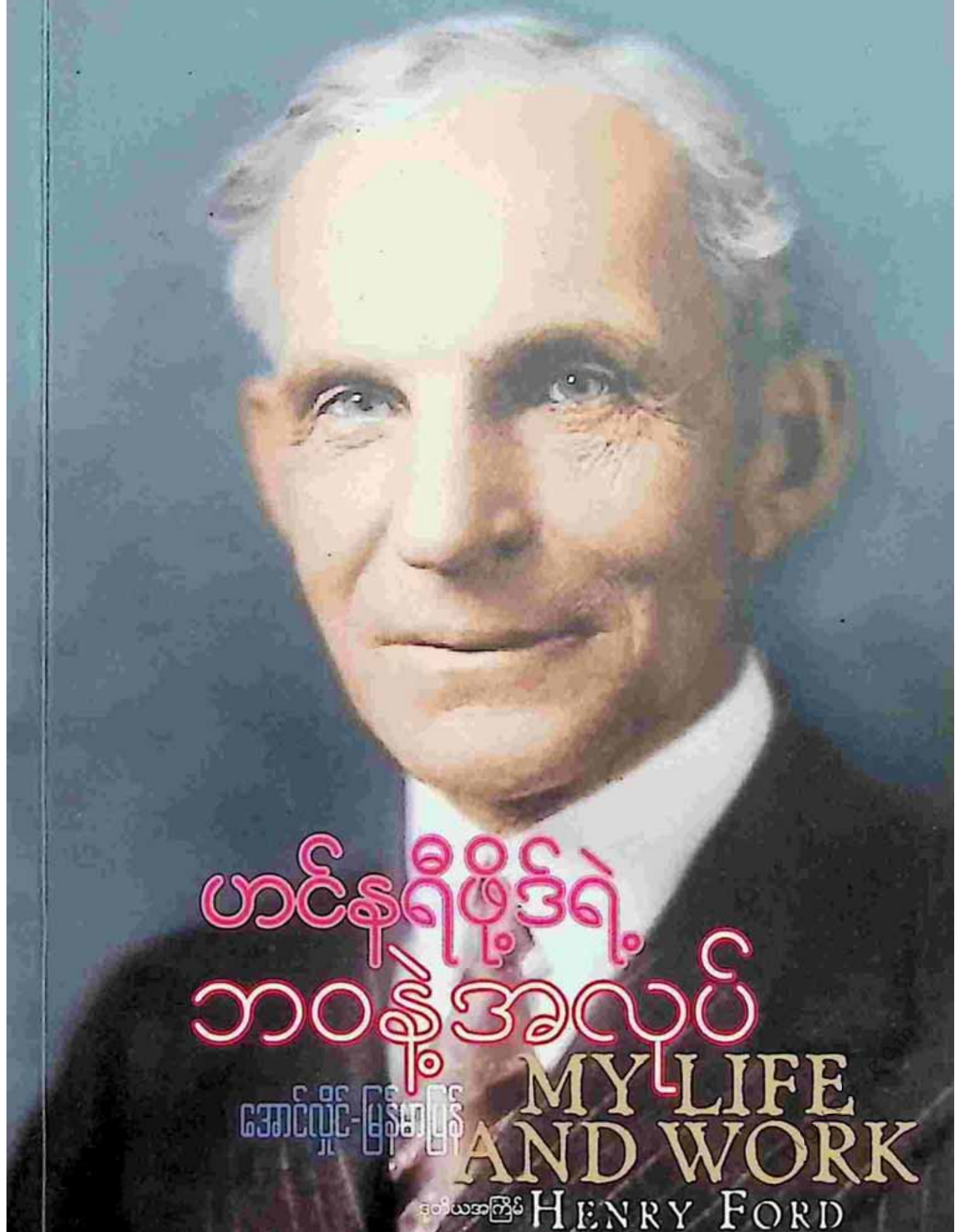


လူတိုင်းအလုပ်လုပ်နိုင်တဲ့စွမ်းရည်တွေကို သဘာဝကြီးက ပေးထား
ပြီးဖြစ်ပါတယ်။ အလုပ်လုပ်နိုင်တဲ့ စွမ်းရည်အပေါ်မှာ ကျွန်တော်တို့က
ကောင်းမွန်တဲ့စိတ်ကူးလေးတွေ ထပ်မံပေါင်းစပ်နိုင်ရင်တော့ အများထက်
သာလွန်တဲ့အောင်မြင်မှုကို ရယူနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

ဟင်နရီဖို့ဒ်ရဲ့
ဘဝနဲ့အလုပ်

အောင်လှိုင်-မြန်မာပြန် MY LIFE
AND WORK

ဒေါ်ယအကြိမ် HENRY FORD

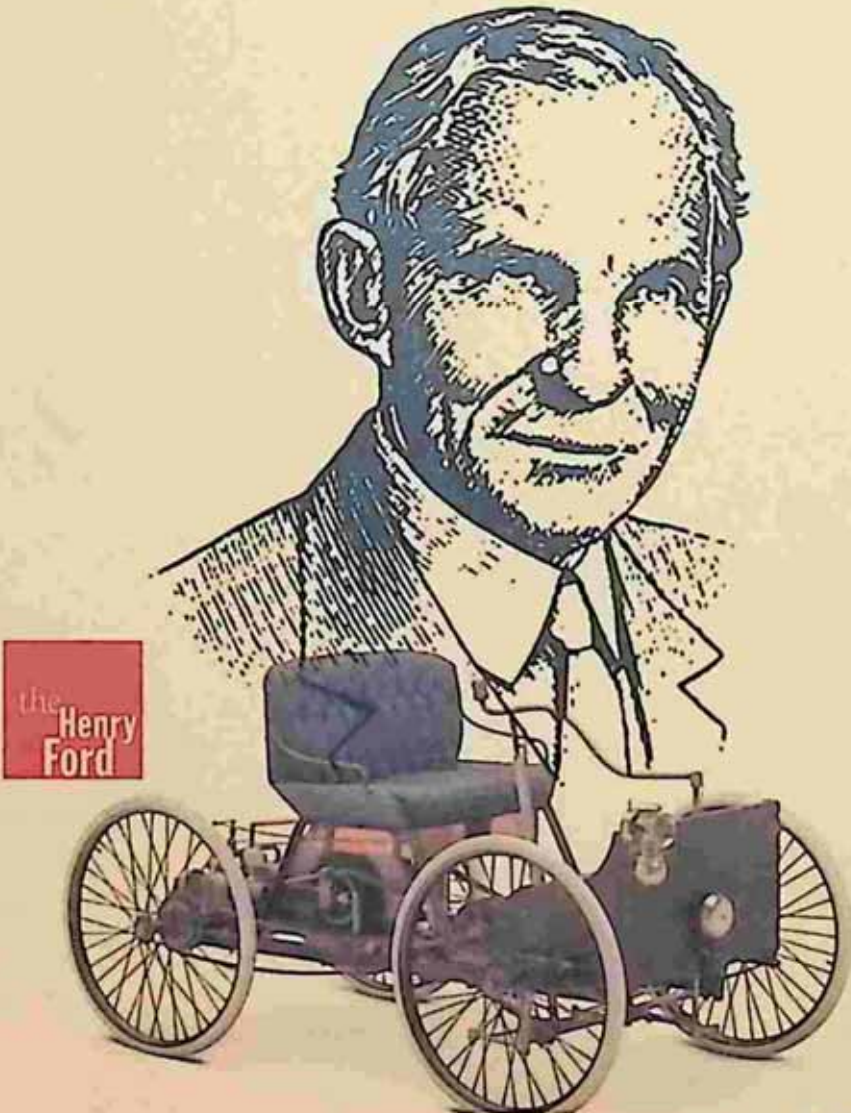


ကျွန်ုပ်တို့အလုပ်လုပ်ရာမှာ ရိုးသားစွာကြိုးစားအားထုတ်နိုင်ရင် ကျွန်ုပ်တို့အတွက် စစ်မှန်ပြီး အောင်မြင်မှုကို ပေးစွမ်းနိုင်တဲ့ ပျော်ရွှင်စရာတွေ လည်း ဆင့်ကဲရရှိလာမှာဖြစ်ပါတယ်။

လောကမှာပြောင်းလဲမှုအတော်များများကို လူအများစုက လိုလားနှစ် သက်ကြလေ့ရှိပါတယ်။

ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်ကတော့ ပြောင်းလဲသင့်တဲ့အပိုင်းကို ပြောင်းလဲ ချင်တာကလွဲပြီး အရာရာ အစအဆုံး ပြောင်းလဲချင်တဲ့စိတ်တော့ မရှိပါဘူး။

ကျွန်တော်က ပြုပြင်ရေးဝါဒီတစ်ယောက်မဟုတ်ပါဘူး။ ပြုပြင်ရေး ဝါဒီအတော်များများဟာ ပြောင်းလဲပြုပြင်သင့်တာတွေကိုသာမက နဂိုအတိုင်း ဆက်လက်ထားရှိသင့်တဲ့အခြေအနေတွေကိုပါ ပြောင်းလဲတတ်တာကို ကမ္ဘာ မှာ တွေ့နေရပါတယ်။



AH0073
1,800.00KS

ဟင်နရီစွဲဘဝနဲ့အလုပ် အောင်လှိုင်
စာမျက်နှာ ၁၁၁ + မျက်နှာ၊ ၁၃ စင်တီ x ၂၀.၅ စင်တီ

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(၀၀၅၃၈)၊ ၈၅၊ ၁၆၄လမ်း၊ တာမွေ၊ ရန်ကင်း၊
ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(၀၀၄၁၂)၊ ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း၊
၂၀၂၀၊ ဇူလိုင်လ၊ ဒုတိယအကြိမ်၊ အုပ်ရေ ၅၀၀၊
၂၀၁၆၊ စိတ်ကူးချိုချို၏ပထမအကြိမ်။

ရောင်းချေး ၁၈၀၀ ကျပ်

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

mgyc.com



mgyc.com

mgyc.com

mgyc.com

မာတိကာ

မိတ်ဆက်စကား

- စိတ်ကူးဆိုတာက ဘာလဲ	က
၁။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစတင်ခြင်း	၁
၂။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်ပြီးသင်ယူခြင်း	၁၃
၃။ အမှန်တကယ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကိုစတင်ခြင်း	၁၈
၄။ ကားထုတ်လုပ်မှုနဲ့ဝန်ဆောင်မှု	၂၆
၅။ ကားထုတ်လုပ်မှုစတင်ခြင်း	၄၃
၆။ စက်ပစ္စည်းများနှင့် လူသား	၅၀
၇။ စက်ပစ္စည်းတို့၏ ရွံ့မှန်းစရာအခြေအနေများ	၅၆
၈။ လုပ်ခလစာများ	၆၃
၉။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ ဘာကြောင့် အစဉ်အမြဲ မကောင်းရတာလဲ	၆၇
၁၀။ ပစ္စည်းတွေ ဈေးချိုအောင် ဘယ်လိုလုပ်နိုင်သလဲ	၇၀
၁၁။ ငွေကြေးနှင့် ကုန်ပစ္စည်းများ	၇၈
၁၂။ ငွေကြေးဆိုတာ သခင်လား၊ ကျွန်လား	၈၄
၁၃။ ဘာကြောင့်ဆင်းရဲသွားကြတာလဲ	၈၆
၁၄။ ထွန်စက်များထုတ်လုပ်ခြင်းနှင့် မွေးမြူရေးလုပ်ခြင်း	၈၉

၁၅။	ဘာကြောင့် လှူဒါန်းရပါသလဲ	၉၅
၁၆။	မီးရထားသံလမ်းများ	၁၀၀
၁၇။	အထွေထွေကိစ္စများ	၁၀၃
၁၈။	ဒီမိုကရေစီနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း	၁၀၆
၁၉။	ကျွန်တော်တို့ ဘာကိုမျှော်လင့်နိုင်ပါသလဲ	၁၀၉



မိတ်ဆက်စကား

စိတ်ကူးဆိုတာကဘာလဲ

ကျွန်ုပ်တို့တိုင်းပြည်ရဲ့ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် ကျွန်ုပ်တို့ အစပြုခဲ့ပြီး ဖြစ်ပေမဲ့ ဆက်လက်တိုးတက်မှုတွေ စဉ်ဆက်မပြတ်ရှိနေအောင် ကျွန်ုပ်တို့ အားလုံးက ဆက်လက်ကြိုးစားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ယနေ့တိုးတက်နေတဲ့ ကမ္ဘာမှာ စက်မှုထွန်းကားမှုနဲ့ နည်းပညာတိုးတက်မှုတွေက ရှေ့မှာ ဦးဆောင်နေပြီး နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံချင်းအလိုက် တိုးတက်မှုကနေ တစ်ကမ္ဘာလုံးတိုးတက်မှုအထိ အရှိန်အဟုန်ကောင်းစွာနဲ့ ဆက်လက်ကြိုးစားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

စက်မှုနည်းပညာထွန်းကားတဲ့ခေတ်သစ်မှာ သတ္တုကိုယ်ထည်နဲ့ ပြုလုပ်ထားတဲ့ စက်ယန္တရားတွေနဲ့ လူသားယန္တရားလို့ တင်စားခေါ်ဆိုနိုင်တဲ့ စက်မှုနည်းပညာရှင်တွေ ပေါင်းစပ်ပြီး အလုပ်လုပ်ကြရပါတယ်။

စက်မှုနည်းပညာတိုးတက်လာလေ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ကို အလှဆင်နေတဲ့ သစ်ပင်ပန်းမန်တွေ၊ ကျေးငှက်သာရကာတွေ၊ မြက်ခင်းပြင်စိမ်းစိမ်းတွေ အကုန်လုံး ထိခိုက်ပျက်စီးမှုတွေနဲ့အတူ ပျောက်ကွယ်သွားရပြီး ၎င်းတို့နေရာမှာ စက်ရုံ၊ အလုပ်ရုံကြီးတွေက အစားထိုး နေရာယူလာကြပါတယ်။

စက်မှုနဲ့နည်းပညာထွန်းကားခြင်းဟာ ကောင်းတဲ့နိမိတ်ပုံတွေဖြစ်ပေ
မဲ့ ဘေးထွက်ဆိုးကျိုးတွေကိုတော့ များစွာဖြစ်ပေါ်လာစေပါတယ်။ ဒါကြောင့်
နည်းပညာထွန်းကားခြင်းနဲ့ စက်မှုလုပ်ငန်းတိုးတက်ခြင်းတွေကြောင့် သဘာဝ
ပတ်ဝန်းကျင်အရပ်ဆိုးအကျည်းတန်ခြင်း မဖြစ်ရလေအောင် ဝိုင်းဝန်းထိန်း
သိမ်းဖို့က ကျွန်တော်တို့ရဲ့ တာဝန်ဖြစ်ပါတယ်။

ထိန်းသိမ်းတယ်ဆိုရာမှာလည်း စိတ်ကူးကောင်းတွေ ရှိနေဖို့လိုပါ
တယ်။ ကျွန်တော်ဦးဆောင်ပါဝင်တဲ့ မော်တော်ကား ကုမ္ပဏီကို ကျွန်တော့်
ရဲ့နာမည်ပါတဲ့ ဖို့ဒ်မော်တော်ကားကုမ္ပဏီအဖြစ် နာမည်ပေးခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်က စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဘယ်လိုတိုးတက်အောင် လုပ်
မလဲလို့ ကြံစည်နေတတ်သလို တစ်ဖက်ကလည်း ဘယ်လိုဝန်ဆောင်မှု
ကောင်းတွေ လုပ်ပေးရင်ကောင်းမလဲလို့ အမြဲစဉ်းစားခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော့်ဘက်က မိမိတစ်ကိုယ်တော် ကောင်းစားရေးဝါဒတစ်ခုကို
လက်ကိုင်ထားပြီး ကိုယ်ကျိုးစီးပွားရေးတစ်ခုတည်းကိုသာ ကြည့်နေလို့
မဖြစ်ပါဘူး။ အများထိခိုက်နစ်နာနိုင်မဲ့ကိစ္စတွေကို အတတ်နိုင်ဆုံး ရှောင်ရှား
ပြီး အများကောင်းကျိုးဖြစ်စေတဲ့ကိစ္စတွေဖြစ်အောင်လည်း တစ်စိတ်တစ်
ပိုင်း တာဝန်ယူလိုစိတ်တွေ ရှိနေခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော့်အနေနဲ့ စိတ်ကူးသစ်တွေကို ကြိုဆိုလက်ခံလိုပေမဲ့ စိတ်ကူး
ကောင်းတွေဖြစ်ခဲ့ဖူးတဲ့ တစ်ချိန်က နည်းပညာတွေ၊ အားသာချက်တွေ၊ ရှိ
နေသေးတယ်ဆိုရင် ဆက်လက် အသုံးချလိုစိတ် ရှိနေခဲ့ပါတယ်။

လူတစ်ဦးချင်းအလိုက်၊ လုပ်ငန်းတစ်ခုချင်းအလိုက်၊ ကုမ္ပဏီတစ်ခုစီ
အလိုက်တိုးတက်စေဖို့ လိုအပ်တဲ့ အခြေခံအရင်းအမြစ်ကတော့ အလုပ်လုပ်
ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

တစ်နည်းပြောရရင် အလုပ်ကိုအလုပ်နဲ့တူအောင် လုပ်နိုင်ခြင်းကသာ
တိုးတက်ခြင်းတွေရဲ့အခြေခံအုတ်မြစ်ကို တည်ဆောက်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

လူတိုင်းအလုပ်လုပ်နိုင်တဲ့စွမ်းရည်တွေကို သဘာဝကြီးက ပေးထား
ပြီးဖြစ်ပါတယ်။ အလုပ်လုပ်နိုင်တဲ့ စွမ်းရည်အပေါ်မှာ ကျွန်တော်တို့က
ကောင်းမွန်တဲ့စိတ်ကူးလေးတွေ ထပ်မံပေါင်းစပ်နိုင်ရင်တော့ အများထက်
သာလွန်တဲ့အောင်မြင်မှုကို ရယူနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်ုပ်တို့အလုပ်လုပ်ရာမှာ ရိုးသားစွာကြိုးစားအားထုတ်နိုင်ရင် ကျွန်ုပ်တို့အတွက် စစ်မှန်ပြီး အောင်မြင်မှုကို ပေးစွမ်းနိုင်တဲ့ ပျော်ရွှင်စရာတွေ လည်း ဆင့်ကဲရရှိလာမှာဖြစ်ပါတယ်။

လောကမှာပြောင်းလဲမှုအတော်များများကို လူအများစုက လိုလားနှစ်သက်ကြလေ့ရှိပါတယ်။

ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်ကတော့ ပြောင်းလဲသင့်တဲ့အပိုင်းကို ပြောင်းလဲချင်တာကလွဲပြီး အရာရာ အစအဆုံး ပြောင်းလဲချင်တဲ့စိတ်တော့ မရှိပါဘူး။

ကျွန်တော်က ပြုပြင်ရေးဝါဒီတစ်ယောက်မဟုတ်ပါဘူး။ ပြုပြင်ရေး ဝါဒီအတော်များများဟာ ပြောင်းလဲပြုပြင်သင့်တာတွေကိုသာမက နဂိုအတိုင်း ဆက်လက်ထားရှိသင့်တဲ့အခြေအနေတွေကိုပါ ပြောင်းလဲတတ်တာကို ကမ္ဘာမှာ တွေ့နေရပါတယ်။

မိမိကိုယ်မိမိ ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးသမားလို့ ခံယူထားတဲ့သူတွေဟာ အရာရာ အစအဆုံး (အလုံးစုံ)ကို မြေလှန်ပစ်တတ်တဲ့ ဓလေ့စရိုက်ရှိတာကို ကျွန်တော် လုံးဝ မနှစ်သက်ပါဘူး။ နောက်ပြီး ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးသမား အများစုက သူတို့ ဘာတွေအမှားလုပ်နေတယ်ဆိုတာကို အာရုံလုံးဝမစိုက်ဘဲ ပြောင်းလဲရေးအတွက်ကိုသာ သဲကြီးမဲကြီးကြိုးစားတတ်တာကြောင့် မလိုလားအပ်တဲ့ ဆုံးရှုံးနစ်နာမှုတွေကို မွေးဖွားလာစေပါတယ်။

ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေး အမည်ခံ တဇောက်ကန်းလုပ်ဆောင်တဲ့ အစွန်းရောက်တစ်ဦးဟာ ကြယ်သီးပေါက်နဲ့ ကြယ်သီးရှိတဲ့နေရာ အဝင်ခွင်ကျမဖြစ်တာကို အပြစ်မြင်ပြီး အကျီတစ်ထည်လုံးကို တစ်စစီ ဆုတ်ဖြုတ်သူတွေသာဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်ဆို ကြယ် သီးပေါက်နဲ့ အဝင်ခွင်ကျဖြစ်မဲ့ ကြယ်သီးတည်နေရာကို အသေးစား ပြောင်းရွှေ့(ပြုပြင်)ခြင်းနဲ့ပဲ အဆင်ပြေအောင် လုပ်သင့်ပါတယ်။ ဒီလိုမဟုတ်ဘဲ အစအဆုံး ပြောင်းလဲချင်တဲ့စိတ်က အားကြီးနေတာကြောင့် မလိုလားအပ်တဲ့ ဆုံးရှုံးမှု(အကျီပြုခြင်း)ကို ဖြစ်လာစေပါတယ်။

လူသားအားလုံး လောကမှာ လုပ်ကိုင်နေတဲ့လုပ်ငန်းကိစ္စအားလုံး အဆင်ပြေချောမွေ့စေဖို့ အတွေ့အကြုံတွေကို ဆရာတင်ရပါတယ်။ အတွေ့အကြုံတွေက အဆုံးအဖြတ်ပေးမဲ့ ကောင်းသောအခြေအနေအရပ်ရပ်ကို

ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးဆိုတဲ့ ကြားဖြတ်အနှောင့်အယှက်ကြောင့် အပျက်စီးခံ လို့ မဖြစ်ပါဘူး။ နောက်ပြီး အတွေ့အကြုံနဲ့ ပြုပြင်ပြောင်းလဲခြင်းသဘော နှစ်ခုက ခရီးတစ်ခုကို အတူတွဲသွားလို့လည်း မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။

၁၉၁၄ ခုနှစ်ဝန်းကျင်မှာ ကမ္ဘာ့ နိုင်ငံရေးခေါင်းဆောင်တွေနဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းခေါင်းဆောင်တို့မှာ စိတ်ကူးဉာဏ်အသစ်တွေ ပေါ်ပေါက်ပြီး ကိုယ့် နိုင်ငံတိုးတက်ကောင်းမွန်ရေး (သို့) ကိုယ့်အာဏာတည်မြဲရေးလုပ်ငန်းတွေ မှာ စိတ်ကူးသစ်တွေနဲ့ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ဖို့ ကြိုးစားလာကြတာကို တွေ့ရပါတယ်။ ပေါ်ပေါက်လာတဲ့ စိတ်ကူးသစ်တွေကို ကောင်းတဲ့ဘက်မှာ အသုံးချခြင်းထက် မိမိတို့ရဲ့ တစ်ကိုယ်ရည်အကျိုးစီးပွား တိုးတက်မှုရရှိရေး အတွက် ကမ္ဘာ့နိုင်ငံခေါင်းဆောင်တွေက အဓိက အသုံးချခဲ့ပါတယ်။

ထိုကာလအတွင်း ရုရှားနိုင်ငံမှာ အလုပ်လုပ်ရတဲ့ အလုပ်သမားအား လုံး လုပ်နိုင်သလောက် အကျိုးအမြတ် မရရှိကြပါဘူး။

အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ အလုပ်သမားများ တစ်ရက်ကို ၈ နာရီ အလုပ် လုပ်ကြရပြီး ရုရှားမှာတော့ တစ်ရက်ကို ၁၂ နာရီမှ ၁၄ နာရီအထိ အလုပ် လုပ်ကြရပါတယ်။ ဒါဟာ ထင်ရှားတဲ့ ကမ္ဘာ့နိုင်ငံကြီး နှစ်နိုင်ငံရဲ့ကွာခြားတဲ့ အခြေခံအကြောင်းတရားပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

နောက်ပြီး အမေရိကန်မှာ ခွင့်ရက် ၁ ရက်မှ ၇ ရက်ထိ (သို့)အလုပ် ခွင့်မှ ရက်အနည်းငယ်အတွင်း အပြင်သို့ရောက်ရှိနေရုံဖြင့် တစ်စုံတစ်ရာ ပြဿနာမရှိသေးသော်လည်း ရုရှားအလုပ်သမားတွေအနေနဲ့ အလုပ်တစ် ခုကနေ နောက်အလုပ်တစ်ခုကို ရွေးချယ်ဖို့ အခွင့်အလမ်းမရှိသလောက် နည်းပါးခဲ့ပါတယ်။

ထိုကာလအတွင်း ရုရှားခေါင်းဆောင်တွေအနေနဲ့ ရရှိလာတဲ့အခွင့် အရေးတွေကို အသုံးမပြုနိုင်တဲ့အပြင် စိတ်ကူးသစ်တွေအတိုင်းလည်း အကောင်အထည် မဖော်နိုင်ခဲ့ပါဘူး။ တကယ်တော့ ရုရှားရဲ့ ထိုခေတ်ကာ အတွင်း အဓိကလိုအပ်ချက်က ထက်မြက်တဲ့ဉာဏ်ရည်နဲ့ အတွေ့အကြုံ နည်းပါးသေးလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ရုရှားအနေနဲ့စက်မှုလုပ်ငန်းတွေကို ချဲ့ထွင်လုပ်ကိုင်နိုင်ပေမဲ့ ကုန်ထုတ် စွမ်းအားတွေလျော့ကျပြီး ဆုံးရှုံးမှုတွေကိုသာ ရင်ဝယ်ပိုက်ခဲ့ရပါတယ်။

အတွေ့အကြုံနည်းပါးသလို စိတ်ကူးဉာဏ်ထက်မြက်မှု အားနည်းနေတာကြောင့် လုပ်ငန်းတိုးတက်ကြီးပွားမှုရဲ့ အရင်းအမြစ်တွေဖြစ်တဲ့ ကျွမ်းကျင်လုပ်သားတွေ၊ စီမံကွပ်ကဲမှုပိုင်း ကောင်းမွန်သူတွေ၊ တန်ဖိုးရှိတဲ့ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းတွေ တန်ပေါင်းထောင်ချီပြီး ပျက်စီးဆုံးရှုံးခဲ့ရပါတယ်။ ရုရှားရဲ့စီးပွားရေးချွတ်ခြံကျမှုက တစ်ဆက်တည်းမှာပဲ ဆင်းရဲခေါင်းပါးမှုနဲ့ အငတ်သားဆိုက်ရောက်မှုတွေကို မွေးဖွားပေးလိုက်ပါတယ်။

ဆိုဗီယက်ရုရှားအနေနဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှု ကျွမ်းကျင်သူတွေ၊ အင်ဂျင်နီယာတွေ ကြီးကြပ်ရေးတာဝန်ခံတွေ၊ ဖိုမင်တွေကို လိုအပ်နေတဲ့အချိန်မှာ အမေရိကန်ကတော့ လွတ်လပ်ခြင်း၊ ခွန်အားကြီးခြင်း၊ စည်းလုံးခြင်းတွေနဲ့ နိုင်ငံတိုးတက်ရေးလုပ်ငန်းစဉ်တွေကို လုပ်ဆောင်နေကြတာ တွေ့ရပါတယ်။

အရာရာအစအဆုံး ပြုပြင်ပြောင်းလဲလိုသူတွေအနေနဲ့ အများနဲ့ တန်းတူ တစ်နေ့ ၃ ကြိမ် အတစားသူတွေဖြစ်ကြသလို အများနဲ့တန်းတူ အကျိုးအမြတ်ရယူလိုစိတ် ရှိကြပါတယ်။

ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးသမားတွေအနေနဲ့ အကောင်းဘက်ကို ဦးတည်ပြီး လုပ်တာမှန်ပေမယ့် တကယ့်လက်တွေ့မှာတော့ အမှန်တရားကနေသွေဖည်ပြီး ထိခိုက်ပျက်စီးမှုမျိုးစုံကို ဖြစ်စေတတ်ပါတယ်။ လူ့အဖွဲ့အစည်းကို တည်ထောင်တဲ့အမျိုးသား၊ အမျိုးသမီးတွေဟာ စိုက်ပျိုးရေး၊ စက်မှုလုပ်ငန်း၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းတွေကို တစ်စထက်တစ်စ တိုးတက်အောင် လုပ်ဆောင်ပြီး လူ့အဖွဲ့အစည်း ရဲ့အခြေခံလိုအပ်ချက်တွေကို ဖြည့်စွက်ဆောင်ရွက်ကြပါတယ်။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုကတော့ နိုင်ငံသား(ပြည်သူ)၊ အစိုးရနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအကြား တစ်ခုနဲ့တစ်ခု သီးခြားစီကွဲထွက်မနေရအောင် အခြေခံကျကျ ချိန်ညှိထားတာကို တွေ့ရပါတယ်။

ကျွန်ုပ်တို့အနေနဲ့ ဘယ်နိုင်ငံမှာ ရှင်သန်ရသည်ဖြစ်စေ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမရှိရင် ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့ အစိုးရမရှိနိုင်သလို ကျွန်ုပ်တို့အစိုးရမရှိခဲ့ရင်လည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ကျွန်ုပ်တို့ဆိုတာ ရှိနိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် ပြည်သူ၊ အစိုးရ၊ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတို့အကြား ဟန်ချက်ညီနေရအောင်လုပ်နိုင်ဖို့ ကျွန်ုပ်တို့လူသားအားလုံးမှာ တာဝန်ရှိနေပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုအတွက် အခြေခံကျပြီး ရိုးရှင်းတဲ့သဘော တရားတစ်ခုကတော့ အစပထမ အလုပ်ရှင်(သူဌေး)နဲ့ အလုပ်သမားတွေ လိုအပ်မယ်။ ပြီးရင် အလုပ်သမားတွေက အလုပ်ကြိုးစားမှန်ကန်စွာ ရပ် တည်ပေးဖို့ လိုအပ်သလို လုပ်ငန်းကနေရရှိတဲ့ အသီးအပွင့်ကို အလုပ်ရှင်က တရားဝင် (အားလုံး)ပိုင်ဆိုင်ခွင့်ရှိပါတယ်။ အလုပ်သမားတွေအတွက်က တော့ ထိုက်တန်တဲ့ လုပ်အားနဲ့လျော်ညီတဲ့ လုပ်ခလစာငွေကို ခံစားရပါ တယ်။

အလုပ်သမားတွေဘက်ကနေ ပြောစရာရှိတာက သူတို့ ဘယ်လောက် ပဲကြိုးစားလုပ်ပေမဲ့ လုပ်ခလစာသာ ရရှိတာဖြစ်တာကြောင့် သူတို့ရဲ့ကြိုး စားမှုကြောင့် ရရှိတဲ့အသီးအပွင့်တွေကိုတော့ သူဌေးက အနည်းအကျဉ်းသာ ဖွဲ့ပေးရင်လည်း ကျေနပ်ကြရပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ အလုပ်ရှင်နဲ့အလုပ်သမား တို့အကြား အပြန်အလှန် နားလည်မှုရှိဖို့လိုအပ်သလို တစ်ယောက်ကျေးဇူး ကိုတစ်ယောက်က ထောက်ထားဖို့လိုပါတယ်။ အလုပ်ရှင်နဲ့ အလုပ်သမား တို့အကြား နေ့စဉ်ပြေလည်မှုတွေ ရရှိနေတယ်ဆိုရင် အချိန်တိုအတွင်း လုပ်ငန်းတိုးတက်မှုကလည်း မြန်ဆန်လာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

အလုပ်သမားတွေဘက်က ရသင့်ရထိုက်သော ခံစားခွင့်များနှင့်ပတ် သက်ပြီး နောက်ပိုင်းမှာ တောင်းဆိုလာတာတွေ ရှိခဲ့ပါတယ်။ အကယ်၍ အလုပ်သမားနှင့် အလုပ်ရှင်တို့အကြား မျှတမှုမရှိဘဲ အလုပ်ရှင်တစ်ဦးတည်း ကသာ အကျိုးအမြတ်ရှေးရှုခဲ့ရင်...ကောင်းသောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖြစ်မလာ နိုင်တော့ပါဘူး။ လက်ဝါးကြီးအုပ် ကိုယ်ကျိုးရှာတဲ့ အလုပ်ရှင်တွေများလာ တဲ့အခါ လက်ဝါးကြီးအုပ် အရင်းရှင်စနစ်ကို သက်ဝင်စေခဲ့ပါတယ်။ နောက် ပိုင်းမှာတော့ အရင်းရှင်စနစ်ရဲ့ကျေးဇူးကြောင့် လုပ်ငန်းများစွာ တိုးတက်လာ ပြီး လုပ်ငန်းအဆင်ပြေမှုများအတွက် ဝန်ဆောင်မှုများကို လုပ်လာရပါတယ်။

ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းနှင့်ပတ်သက်သည့် အခြေခံမူဝါဒများ

- ၁။ အနာဂတ်ကာလ၌ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အခက်အခဲများကို ကျော်လွှားနိုင် ရန်အတွက် စိုးရိမ်စိတ်ရှိနေခြင်းကို ဖြေဖျောက်ပစ်နိုင်ရန်၊ ကျရှုံးမှုကို ကြောက်ရွံ့သောအခါ ကျရှုံးမှုက အောင်မြင်ခြင်းအတွက် တစ်ဖန်

ပြန်လည်စတင်နိုင်တဲ့ အခွင့်အရေးရှိနေတာကို သိသောအခါ... သိက္ခာ ရှိရှိ ကျရှုံးခြင်းကိုသာ လက်ခံလိုသောအခါ မိမိလုပ်ငန်းအတွက် အကောင်းဆုံးဝန်ဆောင်မှုကို ပေးလိုစိတ်ဖြစ်လာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

၂။ မိမိနဲ့လုပ်ငန်းပြိုင်ဘက်ဖြစ်သူအား ဘက်ပြိုင်လိုသောအခါ(သို့)မိမိပြိုင် ဘက်က ဘယ်လိုပဲအောင်မြင်စွာ လုပ်နေသော်လည်း မိမိက ဂရုမစိုက် လိုသောအခါ၌ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းကို ပိုမိုလုပ်နိုင်ပါတယ်။ တကယ် တော့ ဉာဏ်ရည်ဉာဏ်သွေးကို အသုံးချခြင်းထက် အင်အားသုံးခြင်းကို ဦးစားပေးခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

၃။ လုပ်ငန်းဆီမှ အကျိုးအမြတ်မထွက်ရှိခင် မိမိဘက်က ဝန်ဆောင်မှုအရင် ပြုလုပ်ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ လုပ်ငန်းအကျိုး အမြတ်မရခဲ့ရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ရေရှည်တိုးချဲ့ပြီး တည်တံ့အောင်လုပ်နိုင်ဖို့ မဖြစ်နိုင်ပါ ဘူး။

၄။ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ခြင်းကို ဝယ်ယူမှုကျဆင်းပြီး မြင့်မားစွာ ရောင်း ချခြင်းတွေ မဖြစ်ရအောင် ထိန်းညှိလုပ်ဖို့လိုပါတယ်။ မိမိထုတ်ကုန်အား ဖောက်သည်တို့က သင့်တင့်မျှတသောဈေးနှုန်းဖြင့် ဝယ်ယူနိုင်အောင် လုပ်ပေးချင်သောအခါ၌ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းကို ပြုလုပ်ရသည်။



mgyc.com

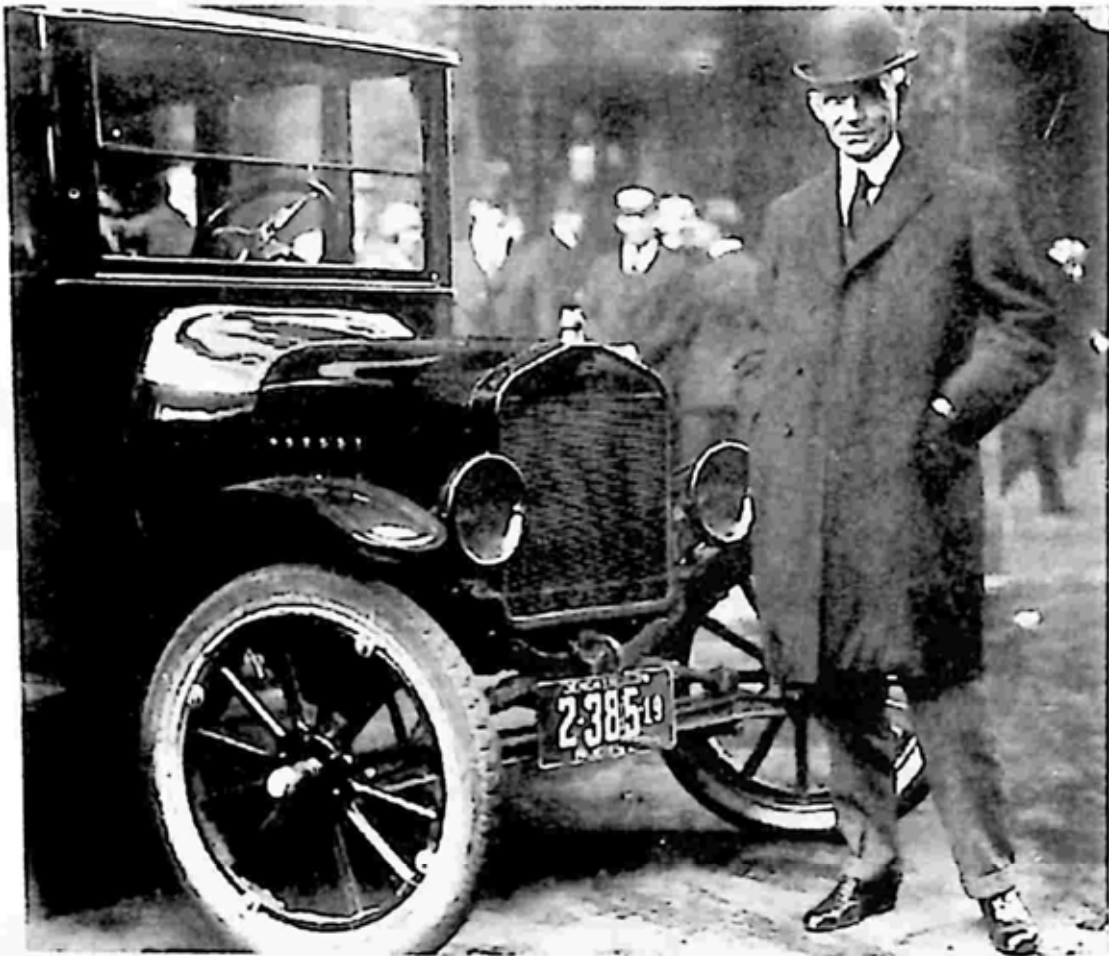
mgyc.com

အခန်း ၁

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစတင်ခြင်း

၁၉၂၁ ခုနှစ်၊ မေလ ၃၁ ရက်နေ့မှာ ဖို့ဒ်မော်တော်ကား ကုမ္ပဏီက အမိုးဖွင့်ကား အမှတ် ၅,၀၀၀,၀၀၀ ကို ထုတ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်က အဲဒီကားလေးကို မထုတ်လုပ်ခင် လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်း ၃၀ ကာလကတည်းက ကားထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းတွေကို စတင်ခဲ့တဲ့သူ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီကားလေးကို ထုတ်လုပ်ပြီး ကျွန်တော့်ရဲ့ ကားပြခန်းထဲမှာ အလှပြထားခဲ့သေးတယ်။ အဲဒီအမိုးဖွင့်ကားလေးက ဓာတ်ဆီနဲ့မောင်းနှင်ရတဲ့ ကားလေး ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ဒီကားလေးကို အရင်ကထုတ်လုပ်ခဲ့တဲ့ အမိုးဖွင့်ကားပုံစံနဲ့ တစ်ပုံစံတည်းတူအောင် ထုတ်လုပ်ခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။

နောက်ဆုံးထုတ်လုပ်လိုက်တဲ့ အမိုးဖွင့်ကားလေးက ယခင်ထုတ်ခဲ့တဲ့ အမိုးဖွင့်ကားလေးနဲ့ယှဉ်ရင် တည်ဆောက်ပုံတွေ၊ ပါဝင်တဲ့ပစ္စည်းတွေပါ တူနေတာတွေ့ရပါတယ်။ တကယ်တော့ အရင်က ထုတ်ခဲ့တဲ့ကားအိုလေးမှာ အရေးအကြောင်း(အပိန်အချိုင့်)တွေ ရှိနေပါပြီ။ ကားအိုအမိုးဖွင့်နဲ့ ကားအသစ်အမိုးဖွင့်တို့က အပြင်ပန်းအားဖြင့် ဆင်တူနေသော်လည်း ကားအိုလေးမှာ ဆလင်ဒါ နှစ်လုံးပဲပါတာကြောင့် တစ်နာရီကို မိုင် ၂၀ နှုန်း



T Model ကားနဲ့အတူ ဟင်နရီပိုဒ်အား တွေ့ရစဉ်

မောင်းနိုင်ပြီး မိုင် ၆၀ အတွက် လောင်စာဆီ သုံးဂါလန် ကုန်ကျမှာဖြစ်ပါတယ်။

မူလအမိုးဖွင့်ကားပုံစံအတိုင်း ထုတ်လုပ်ထားတဲ့ “မော်ဒယ် T” မှာတော့ ဆလင်ဒါ လေးလုံးပါရှိပြီး သူ့ဟာသူ အလိုအလျောက် “start” လုပ်ပေးနိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ ဒါဟာ အရင်ကထက် ပိုပြီးခေတ်မီပြီး လွယ်ကူမြန်ဆန်စွာ စီးနင်းသွားလာနိုင်တဲ့ ကားပုံစံဖြစ်ပါတယ်။

ပိုမိုခေတ်မီ ဆန်းသစ်တဲ့ကားတွေ ထုတ်လုပ်နိုင်ခြင်းဟာ ပထမကား ထုတ်လုပ်ခဲ့တုန်းက အတွေ့အကြုံတွေအပေါ် များစွာမူတည်နေတာကို ငြင်းလို့မရနိုင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် ဘယ်လုပ်ငန်းဖြစ်စေ အတွေ့အကြုံကောင်းတွေကို မူတည်ပြီး ခေတ်မီဆန်းသစ်တဲ့ ဖြည့်စွက်မှုတွေကို လုပ်ပေးနိုင်ပါတယ်။ သတိပြုရမယ့် အချက်ကတော့ ဘယ်လိုပဲ ခေတ်မီဆန်းသစ်တဲ့ ပြောင်းလဲ

မူတွေလုပ်လုပ် အခြေခံကျတဲ့ သဘောတရားတွေကို သွေဖည်ပြီး ဖန်တီး နိုင်စွမ်းမရှိနိုင်ပါဘူး။ ကားအသစ် ထုတ်လုပ်လိုက်ခြင်းဟာ ကျွန်တော့် အတွက် တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ အတွေ့အကြုံတွေနဲ့ စိတ်ကူးအတွေးအခေါ် ကောင်းတွေကို ရရှိလာစေပါတယ်။ စိတ်ကူးကောင်းတွေကို ရရှိလာတဲ့ အခါမှာလည်း အခြေအနေအချိန်အခါနဲ့ ခေတ်ကာလအပြောင်းအလဲကို ကြည့်ပြီး သင့်တင့်လိုက်ဖက်စွာ အသုံးချနိုင်အောင် ကြိုးစားရပါမယ်။

ကျွန်တော့်ကို မိဘများက ၁၈၆၃ ခုနှစ် မိချီဂန်ပြည်နယ်၊ ဒီးယားဘွန်း မှာရှိတဲ့ ယာတောတစ်ခုမှာ မွေးဖွားပေးခဲ့ပါတယ်။ မိချီဂန်ပြည်နယ်ဟာ ကျွန်တော့်ဘဝရဲ့ အစောပိုင်းကာလ အမှတ်တရများစွာကို ဖန်တီးပေးခဲ့ တဲ့နေရာဖြစ်သလို မိဘတို့ရဲ့ယာတောမှာ ကြီးပြင်းခဲ့ရသူဖြစ်တာကြောင့် အသက်ကြီးလာတဲ့အထိ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တောင်ယာလုပ်ကိုင်သူတစ် ယောက်အဖြစ် ခံစားနေရဆဲဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော့်ရဲ့မိဘများက ဆင်းရဲကြတယ်။ ဒီတော့ ကျွန်တော့်ဘဝ ရဲ့ အရုဏ်ဦးကာလတွေဟာ ကြမ်းတမ်း ခက်ခဲမှုများစွာနဲ့ အရပ်ဆိုးအကျည်း တန်ခဲ့ရပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ ငယ်ရွယ်စဉ်ကတည်းက ဘယ်အလုပ်ကိုပဲ လုပ်လုပ် လွယ်ကူလျင်မြန်ပြီး သက်သာတဲ့နည်းလမ်းတွေကို ရှာကြိုတတ်တဲ့ ဗီဇ ရှိခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်က မိဘတို့ရဲ့ ရိုးသားပြီး ဆင်းရဲနဲ့ချာစွာ ရုန်း ကန်နေရတဲ့အဖြစ်အပျက်တွေကို နေ့စဉ်နဲ့အမျှ တွေ့နေရတာကြောင့် မိဘ တွေရဲ့လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းတွေကို ပိုမိုကောင်းမွန်ထိရောက်တဲ့ စက်ပစ္စည်းတွေနဲ့ အစားထိုးနိုင်ဖို့ နေ့စဉ် စိတ်ကူးကောင်းတွေ စဉ်းစားခဲ့ပါ တယ်။

ကျွန်တော့်ရဲ့ တီထွင်ဉာဏ် အခြေခံရှိနေတာကို သိထားတဲ့ အမေက ကျွန်တော့်ကို “စက်ပစ္စည်းအဖြစ်မွေးဖွားလာတဲ့ကလေး”လို့ တင်စားပြော ဆိုလေ့ရှိပါတယ်။ ကျွန်တော်က မိဘများကို အခြား “မိချီဂန်”တောင်သူ လယ်သမားတွေလိုပဲ ချမ်းသာ၊ ကြီးပွားစေချင်ပါတယ်..ဒီတော့ ကျွန်တော် အလုပ်ရုံကလေးတစ်ရုံကို စပြီး တည်ဆောက်လိုက်တယ်။ ကျန်တာတော့ ဘာမှအကောင်အထည် မဖော်နိုင်သေးပါဘူး။ အဲဒီခေတ်ကာလတစ် လျှောက်မှာ ယနေ့ခေတ်မီတိုးတက်တဲ့ နေ့ရက်တွေလိုမျိုး စက်ပစ္စည်းပုံစံ

လုပ်တဲ့ အရပ်တစ်ရပ်တောင် မပေါ်သေးပါဘူး။ ဒီလိုနဲ့ ကျွန်တော်ဟာ ရှိသမျှ ကိရိယာတန်ဆာပလာ အဟောင်းအစုတ်လေးတွေကို စုဆောင်းပြီး အလုပ်ရုံတစ်ခုဖွင့်နိုင်ဖို့ ကြိုးစားခဲ့ပါတယ်။ ထိုကာလမှာ ကိရိယာတန်ဆာပလာ အကျိုးအပွဲလေးတွေဟာ ကျွန်တော့်အတွက် ရတနာတွေ ဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။

ကျွန်တော့်ဘဝရဲ့ အစောပိုင်းကာလတစ်ခုမှာ.. “ဒက်ထရွိုက်” ကနေ တစ်မိုင်ကွာဝေးတဲ့ နေရာတစ်ခုကို အိမ်တွင်းဖြစ်ကားနဲ့ မောင်းပြီး သွားခဲ့ဖူးပါတယ်။ အဲဒီတုန်းက ကျွန်တော့်ရဲ့ အသက် ၁၂ နှစ်ရှိပါပြီ။ ဒါက ကျွန်တော့်အတွက် ပထမဆုံးသော အတွေ့အကြုံကြီးတစ်ခုပေါ့။

ဒုတိယမြောက် အတွေ့အကြုံအဖြစ်အပျက်တစ်ခုကတော့ ကျွန်တော်တို့ စီးနင်းမောင်းနှင်ခဲ့တဲ့ကား အင်ဂျင်ကို စောင့်ကြည့်မိလိုက်တာပါ။ ကျွန်တော်က စက်ပစ္စည်းတွေအကြောင်းကို မနေ့ကပဲ စဉ်းစားခဲ့သေးတယ်။ အခုတော့ ကားအင်ဂျင်ရဲ့ အလုပ်လုပ်ပုံကို စောင့်ကြည့်ပြီး စဉ်းစားတတ်စပြုနေပြီလေ။

ဒီကားဟာ အင်ဂျင်ပါဝါရဲ့အစွမ်းကြောင့် မြင်းတွေထက် သာလွန်စွာ ပြေးနိုင်တဲ့အစွမ်းကို ကျွန်တော် သိလိုက်ရပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ အင်ဂျင်တစ်ခုချင်းအလိုက် ကိုယ်စီအစွမ်းတွေနဲ့ အင်ဂျင်မျိုးစုံ အားလုံး စုပေါင်းပြီး ကြီးမားပေးကွာတဲ့ ရွေ့လျားမှုကြီးတစ်ခုကို လုပ်နိုင်လိမ့်မယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်းကိုပါ ကျွန်တော်ဆက်စပ်ပြီး စဉ်းစားအဖြေရှာနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော် အဓိကရှာတွေ့တဲ့ အခြေအနေတစ်ရပ်ကတော့ အင်ဂျင်နဲ့ ကားရှေ့ဘီးတို့အကြား ချိတ်ဆက် ဆက်သွယ်ပေးတဲ့ ချိန်းကြိုးတစ်ခုရှိတယ်ဆိုတာကို သိလာရပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ဆက်လက်လေ့လာရာမှာ အင်ဂျင်ကို ဘွိုင်လာပေါ်တင်ထားရပြီး လူတစ်ယောက်က ဘွိုင်လာရဲ့ အနောက်ကနေ မီးသွေးထိုးပေးနေတာကိုပါ လေ့လာတွေ့ရှိရပါတယ်။ ဒီကားကို Nichols Shepard & Company of Battle Creek ကနေ ထုတ်လုပ်တာဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်က အဲဒီကားပေါ်ကိုတက်လိုက်၊ ဆင်းလိုက်လုပ်ပြီး ကျွန်တော့် ဖခင်ရှေ့မှာရပ်နေတဲ့ အင်ဂျင်နီယာကို စကားစလိုက်တယ်။ ကားကို မောင်းလာတဲ့သူကတော့ ကျွန်တော့်အဖေပါ။ အဖေက ကျွန်တော့်

အင်ဂျင်နီယာကို ဘာမေးတော့မယ်ဆိုတာကို ကြိုသိနေပါတယ်။

ကျွန်တော်က အင်ဂျင်နီယာကို အင်ဂျင်အကြောင်းမေးတဲ့အခါ အင်ဂျင်နီယာကလည်း ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာနဲ့ ရှင်းလင်းပြောဆိုပေးပါတယ်။ အင်ဂျင်နီယာက ခုလိုပြောပြရတာကို အရမ်းဂုဏ်ယူနေတယ်လေ။ အင်ဂျင်နီယာက ဘီးလည်ခြင်းအတွက် ချိန်းကြိုးက ဘယ်လိုအလုပ်လုပ်တယ်၊ ချိန်းကြိုးမှာပါဝင်နေတဲ့ ပင်နီယံတွေက ဘယ်လို အလုပ်လုပ်ပေးတယ်ဆိုတာ တွေကိုပါ ရှင်းပြပေးပါတယ်။ ကျွန်တော်က ကားအင်ဂျင်နဲ့ ကိုယ်ထည်ကို တည်ဆောက်နိုင်ဖို့ အရမ်းကို စိတ်ဝင်စားတဲ့သူပီပီ မြို့ကို တစ်ကြိမ်ရောက်တိုင်း အင်ဂျင်အစိတ်အပိုင်း နည်းနည်းစီ (ရသလောက်)ကို ဝယ်လာတတ်ပါတယ်။ တစ်ခါတလေ ကျွန်တော်က စက်ပစ္စည်းအသေးအဖွဲ့တွေ၊ အပျက်အစီးဖြစ်နေတဲ့ အပိုင်းအစတွေကိုယူပြီး ပြန်လည်ပြုပြင်လေ့ရှိပါတယ်။ အဲဒီလို ဟိုစပ်စပ်ဒီစပ်စပ် လေ့လာခြင်းအားဖြင့် စက်ပစ္စည်းအစိတ်အပိုင်း တွေ တည်ဆောက်ထားတဲ့ အခြေခံသဘောတရားတွေနဲ့ အလုပ်လုပ်ပုံတွေကို သိလာရပါတယ်။

ကျွန်တော်ဘဝရဲ့အစောပိုင်းကာလတွေမှာ လယ်ယာလုပ်ငန်းတွေကို သိပ်ပြီးစိတ်ဝင်တစားမရှိခဲ့ပေမဲ့ အင်ဂျင်တွေ အလုပ်လုပ်ပုံကို သိရှိနားလည်ခါစ နောက်ပိုင်းမှာတော့ ယာဉ်စက်တွေကို အကောင်းဆုံးလုပ်နိုင်ရင် လယ်ယာလုပ်ငန်းတွေမှာ များစွာအကျိုးရှိလာမယ်လို့ မျှော်လင့်ချက်ထားရှိခြင်းနဲ့အတူ စိတ်ဝင်စားလာခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်က စက်မှုနည်းပညာတို့ရဲ့ အခြေခံတွေဖြစ်တဲ့ အင်ဂျင်အစိတ်အပိုင်းတွေရဲ့ အလုပ်လုပ်ပုံ လေ့လာမှုကို နေ့စဉ်နဲ့အမျှ စိတ်ဝင်စားနေတာကို ကျွန်တော့်အဖေက ကရုဏာသက်နေပါတယ်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်ဟာ သူတို့ရဲ့သားပီပီ မိဘလက်ငုတ်လုပ်ငန်းဖြစ်တဲ့ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးကိုပဲ လုပ်တဲ့သူဖြစ်လာမှာလို့ အဖေက ယုံကြည်ထားလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်တော် အသက် ၁၃ နှစ် အရွယ်မှာ အင်ဂျင်အစိတ်အပိုင်းတစ်မျိုးစီရဲ့ အလုပ်လုပ်ပုံနဲ့ စုပေါင်းပြီး အလုပ်လုပ်ပုံ မျိုးမတူ အင်ဂျင်တစ်ခုစီမှာ ဘယ်လိုလုပ်ငန်းတာဝန်တွေရှိနေပြီး ဘယ်အခြေအနေတွေကြောင့် အဲဒီအင်ဂျင်အစိတ်အပိုင်းက ထိခိုက်ပျက်စီးရတယ်ဆိုတာကိုပါ လေ့လာခွင့်ရခဲ့

ပါတယ်။

ကျွန်တော်အသက် ၁၅ နှစ် အရောက်မှာ အင်ဂျင်အစိတ်အပိုင်း အတော်များများကို ပြုပြင်တတ်တဲ့သူတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့ပါပြီ။ အဲဒီ အသက်အရွယ်မှာ ကျွန်တော်က အင်ဂျင်တွေကို လေ့လာခြင်းအပြင် အင်ဂျင် တို့ရဲ့ အလုပ်လုပ်ပုံသဘော တရားနဲ့ဆိုင်တဲ့ သီအိုရီတွေကိုစာအုပ်တွေထဲမှာ လှန်လှောဖတ်ရှုရတဲ့အဆင့် ရောက်လာခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော် အသက် ၁၇ နှစ် အရွယ်မှာ ကျောင်းကထွက်လိုက်ပြီး Drydock Engine Works ဆိုတဲ့ စက်ပြင်အလုပ်ရုံမှာ လက်ထောက် မကွင်းနစ်အဖြစ် အလုပ်လုပ်ခွင့်ရခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်က အရည်အချင်း ပြည့်ဝတဲ့ မကွင်းနစ်တစ်ယောက်ဖြစ်အောင် ၃ နှစ်ကြာအထိ အတွေ့အကြုံ ယူ အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်က အနုပညာကို ဝါသနာပါ စိတ်ဝင်စားသူပီပီ ညပိုင်းမှာ ရတနာဆိုင်းရဲ့ ဝန်ထမ်းအဖြစ် အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါသေးတယ်။ ကျွန်တော် လက်ပတ်နာရီ အလုံး ၃၀၀ လောက်နဲ့ နာရီ ဆိုင်ဖွင့်နိုင်ဖို့လည်း စိတ်ကူးခဲ့ဖူး သေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ နာရီဆိုတာ လောကမှာ မရှိမဖြစ်၊ မသုံးမဖြစ်တဲ့ ပစ္စည်းမဟုတ်ဘူးဆိုတာရယ်..လူတွေက နာရီကို အထူးဦးစားပေး ဝယ်ယူ တတ်လေ့မရှိဘူးဆိုတာကိုပါ စဉ်းစားမိတယ်။ Nichols Shepard Machine ကုမ္ပဏီနဲ့ ကျွန်တော် ပထမဆုံးတွေ့ဆုံပြီး နောက်ပိုင်း ၄ နှစ် အကြာ ၁၈၇၉ ခုနှစ်မှာ ကျွန်တော် အဲဒီကနေ လက်ထောက် မကွင်းနစ် ဘဝနဲ့ပဲ အလုပ်ထွက်လိုက်ပါတယ်။ အဲဒီနောက်ပိုင်းမှာ ကျွန်တော်ဟာ Westinghouse Company ရဲ့ ပြည်တွင်းကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦးအဖြစ် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ Nichols Shepard အင်ဂျင်သဘာဝအရ အဲဒီအင်ဂျင်ကို ကားရဲ့ရှေ့ပိုင်းမှာထားရပြီး ဘွိုင်လာကိုတော့ ကားရဲ့နောက် ပိုင်းမှာ တပ်ဆင်ရပါတယ်။ အဲဒီအခါ အင်ဂျင်ပါဝါက နောက်ဘီးနှစ်ဖက် ကိုပါ လည်ပတ်နိုင်အောင် ခါးပတ်ကြိုးနဲ့ တွဲဆက်ထားရပါတယ်။

အဲဒီအစီအစဉ်နဲ့ စီမံတပ်ဆင်ထားတဲ့ကားဟာ တစ်နာရီကို ၁၂ မိုင် နှုန်းထိ မောင်းနှင်နိုင်တာ တွေရပါတယ်။

ကျွန်တော်ငယ်စဉ်က ရေနေ့ငွေကားတစ်စီးတည်ဆောက်ခဲ့ဘူးပါ

တယ်။ ဘွိုင်လာရဲ့ အပူချိန်နဲ့စွမ်းအင်များစွာကိုရစေပြီး မော်တော်ယာဉ်ကို ရွေ့လျားစေနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်က ၂ နှစ်ကြာတဲ့အထိ အမျိုးမျိုးသော ဘွိုင်လာအမျိုးအစားတွေကို လေ့လာစမ်းသပ်ခဲ့ဘူးပါတယ်။ ဘွိုင်လာကနေရရှိတဲ့ စွမ်းအင်ဟာ အင်အားကြီးပြီး အသုံးတည့်ပေမဲ့ လွန်စွာ အန္တရာယ်များလှပါတယ်။ ဘွိုင်လာကနေရရှိတဲ့ ရေနွေးငွေ့ဖိအားဟာ ထိန်းချုပ်မှုမှာ ပြဿနာရှိနေတာတွေရှိရပါတယ်။ ကျွန်တော်က စက်ပစ္စည်းတွေအစားထိုးပြီး မောင်းနှင်နိုင်မယ့် ယာဉ်မျိုးစုံကို ထုတ်လုပ်ချင် စိတ်ရှိခဲ့ပါတယ်။ စက်အစားထိုးပြီး လုပ်လို့ရမယ့်ဟာမှန်သမျှကိုပေါ့.. ဥပမာအနေနဲ့ မြင်းနှစ်ကောင်တပ်ပြီး ဆွဲရတဲ့ မြင်းရထားကို မြင်းအစား စက်ယန္တရားတစ်ခုခုအစားထိုးပြီး မောင်းနှင်လို့ရအောင် တီထွင်ချင်ခဲ့တာပါ။ စက်ပစ္စည်းအစိတ်အပိုင်းတွေနဲ့ မောင်းနှင်လို့ရတဲ့ မော်တော်ကားကို အောင်မြင်စွာ ထုတ်လုပ်နိုင်ပြီဆိုရင် အဲဒီနောက်ပိုင်း တွဲဆိုင်းများစွာကို ဆွဲခေါ်သွားနိုင်မယ့် မီးရထား(ရေနွေးငွေ့ရထား)ကိုလည်း တီထွင်နိုင်မယ်လို့ ကျွန်တော် စိတ်ကူးခဲ့တာ အချိန်အတော်ကြာခဲ့ပါပြီ။

ကျွန်တော်ဟာ “ဝက်စ်တင်းန့် ဟောက်စ်”(Westinghouse) ကုမ္ပဏီရဲ့ ကိုယ်စားလှယ်အဖြစ်နဲ့ အလုပ်လုပ်ခဲ့ရင်း လွယ်ကူပေါ့ပါးတဲ့ ယာဉ်ငယ်လေးတွေ ရေနွေးငွေ့နဲ့မောင်းနှင်နိုင်တဲ့ ယာဉ်မျိုးစုံကို စမ်းသပ်ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော် ဝက်စ်တင်းန့်ဟောက်စ်မှာ တစ်နှစ်ကျော်လောက်ကြာပြီးတဲ့အခါ အလုပ်ကနေ ထွက်လိုက်ပြန်ပါတယ်။ ဝက်စ်တင်းန့်ဟောက်စ်မှာက လယ်ထွန်စက်တွေကို ဘယ်လို ထုတ်လုပ်ရတယ်ဆိုတာနဲ့ ရေနွေးငွေ့သုံးအင်ဂျင်အမျိုးမျိုးကို သင်ယူခွင့်ရခဲ့ပါတယ်။

အင်္ဂလန်နိုင်ငံအနေနဲ့ လယ်ယာလုပ်ငန်းကြီးတွေမှာ အသုံးချနိုင်အောင် လယ်ထွန်စက်အကြီးကြီးတွေ ထုတ်နိုင်ဖို့ အမြဲကြိုးစားလေ့ရှိကြတယ်။ အဲဒီလယ်ထွန်စက်ကြီးတွေကိုလည်း ချမ်းသာကြွယ်ဝတဲ့ အင်္ဂလိပ်တောင်သူတွေသာ ဝယ်ယူနိုင်ကြပါတယ်။ တစ်နေ့မှာ အင်္ဂလိပ်စက်မှုလုပ်ငန်းမဂ္ဂဇင်းတစ်ခုမှာ “သိပ္ပံလောက” ဆိုတဲ့အခန်း ကဏ္ဍတစ်ခုကို ကျွန်တော် ဖတ်လိုက်ရတယ်။ အဲဒီမှာ ရေးထားတာက “တိတ်ဆိတ်တဲ့

ဂက်စ်အင်ဂျင်"ဆိုတဲ့အကြောင်းပါ။ ဂက်စ်အင်ဂျင်ရဲ့အမည်က "Otto Engine"တဲ့။ Otto အင်ဂျင်မှာ ကြိမ်းတစ်လုံးတည်းသာ ပါရှိတယ်။

ကျွန်တော်က စက်အစိတ်အပိုင်း အမျိုးအစားအမျိုးမျိုးနဲ့ အလုပ်လုပ်ပုံ တွေကို စိတ်ဝင်စားတာကြောင့် အင်္ဂလိပ်-အမေရိကန်နိုင်ငံထုတ် စက်မှုလုပ်ငန်းဆိုင်ရာမဂ္ဂဇင်းတွေကို ဆက်တိုက်လေ့လာဖတ်ရှုခဲ့ပါတယ်။

၁၈၈၅ ကနေ ၁၈၈၆ ကာလ အထိ ကျွန်တော်ဟာ ဂက်စ်အင်ဂျင် ဘက်ကို စိတ်ဝင်စားနေတာကြောင့် ရေနွေးငွေ့အင်ဂျင်နဲ့ တည်ဆောက် မယ့်ယာဉ်တွေကိစ္စကို ခေတ္တဘေးဖယ်ထားခဲ့ပါတယ်။ ထိုကာလတွေ အတွင်းမှာ ကျွန်တော်ဟာ Otto အင်ဂျင်တစ်လုံးကို ဒက်ထရွိုက်မှာရှိတဲ့ သံထည် အလုပ်ရုံတစ်ခုအတွင်းမှာ ပြုပြင်ခြင်းတွေ လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒက် ထရွိုက်တစ်မြို့လုံးမှာရှိတဲ့လူတွေအားလုံး Otto အင်ဂျင်နဲ့ပတ်သက်ပြီး ဘာတစ်ခုမှ မသိကြပါဘူး။ ကျွန်တော်ကလည်း ကိုယ့်လေ့လာမှုကို ဆက် လက်လုပ်ဆောင်တယ်။ ဒီလိုနဲ့ ၁၈၈၇ ခုနှစ်မှာ အင်ဂျင်အသစ်စက်စက် တစ်လုံးကို လေ့လာခွင့်ရခဲ့ပါတယ်။ အင်ဂျင်အမျိုးအစားကတော့ Otto four-cycle မော်ဒယ်ဖြစ်ပါတယ်။ four cycle ဆိုတာက တွန်းနိုင်တဲ့စွမ်း အား တစ်ကြိမ်ရရှိအောင် ပစ္စတင်က ဆလင်ဒါကို ဘေးတိုက်လှုပ်ရှားမှု ၄ ကြိမ်ဖြစ်စေတာကို ပြောတာဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ပစ္စတင်ရဲ့ ပထမဆုံးလှုပ်ရှားမှုက ဂက်စ်ကိုဆွဲယူလိုက်ပြီး ဒုတိယလှုပ်ရှားမှုကတော့ ဂက်စ်ကို ဖိညှစ်ပေးပါတယ်။ တတိယမြောက် လှုပ်ရှားမှုကတော့ ပေါက်ကွဲ အားကို ဖြစ်စေပြီး (သို့) ရွေ့လျားနိုင်တဲ့ စွမ်းအင်/ပါဝါကိုရစေပြီး စတုတ္ထ မြောက်လှုပ်ရှားမှုကတော့ စွန့်ပစ်ဓာတ်ငွေ့တွေကို အပြင်သို့ ပြန်လည် ထွက်လာစေတဲ့သဘောကို ဆိုလိုပါတယ်။

နောက်ပိုင်းမှာ ကျွန်တော့်ဖခင်က သူ့ရဲ့ကြိုးစားအားထုတ်မှုနဲ့ လက် ဝယ်ပိုင်ဆိုင်လာခဲ့တဲ့ ကျွန်းသစ်စိုက်ကွင်း မြေဧက ၄၀ ကို ကျွန်တော်လုပ်ကိုင် စားသောက်နိုင်ဖို့ လွှဲပြောင်းပေးခဲ့ပါတယ်။ ဒီအခြေအနေဟာ ငွေကုန်ကြေး ကျများပြီး လက်တွေ့အကောင် အထည်မဖော်နိုင်သေးတဲ့ စက်ယန္တရား လေ့လာမှုနဲ့ မကြွင်းနစ်အဖြစ်သာ ရပ်တည်နေရတဲ့ ကျွန်တော့်လက်ရှိ ဘဝကို

စွန့်လွှတ်ခိုင်းလိုက်သလိုပါပဲ။ ကျွန်တော် ကျွန်းသစ်လုပ်ငန်း အခြေကျပြီး နောက်ပိုင်းမှာ အိမ်ထောင်ကျခဲ့တယ်။ ကျွန်တော်က လက်ဝယ်ပိုင်ဆိုင်တဲ့ သစ်လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စက်ပစ္စည်းကိရိယာတွေနဲ့ သစ်ထုတ်လုပ်ရင်း သစ်ခွဲ စက်တစ်လုံးကိုပါ ကိုယ်ပိုင်တည်ထောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းကထွက်တဲ့ ပထမဆုံးခွဲသားတွေနဲ့ ဇနီးမောင်နှံနေဖို့ အိမ်တစ်လုံး တည်ဆောက်လိုက်သလို ကျွန်တော် ဝါသနာပြင်းထန်နေဆဲဖြစ်တဲ့ စက်ပစ္စည်းတွေကို လေ့လာနိုင်မယ့် အလုပ်ရုံတစ်ခုကိုပါ သစ်ခွဲသားတွေနဲ့ တည်ဆောက်လိုက်ပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ တစ်ဖက်က သစ်လုပ်ငန်းကိုလည်း လုပ်ကိုင်ရင်း တစ်ဖက်ကလည်း စက်ပစ္စည်းတွေ ဘယ်လို အလုပ်လုပ်တယ်ဆိုတာကို လေ့လာလိုက်တယ်။

၁၈၉၀ ခုနှစ်မှာတော့ ကျွန်တော်ဟာ ဆလင်ဒါနှစ်လုံးပါ အင်ဂျင်တစ်လုံးကိုလေ့လာပြီး သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးကဏ္ဍအတွက် အသုံးချဖို့ ကြိုးစားခဲ့ပါတယ်။ ယာဉ်ကိုတည်ဆောက်ရာမှာ ဖလိုင်းဝှီးတစ်ခုလုံးက လေးလံတဲ့အခြေအနေကို ဖြစ်စေတယ်လို့ ယူဆမိပါတယ်။ Otto အင်ဂျင်အမျိုးအစား "four cycle" အင်ဂျင်အနေနဲ့ ဆလင်ဒါနှစ်လုံးနဲ့ တွဲဖက်အလုပ်လုပ်ရပါတယ်။ ထိုကာလအတွင်း ကျွန်တော်ဟာ အင်ဂျင်အမျိုးမျိုးနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အတွေ့အကြုံများစွာရနေပြီး ဖြစ်ပါတယ်။ ဆလင်ဒါနှစ်လုံးနဲ့ မောင်းနှင်တဲ့ယာဉ်ကို လေ့လာရင်း ကျွန်တော်ဟာ ဘိုင်စကယ်တစ်စင်းပေါ်မှာ ဆလင်ဒါနှစ်လုံးကို ရှေ့နောက်ဘီး တစ်ခုစီမှာ တပ်ဆင်ပြီး ကရိုင်းရှပ်နဲ့ တိုက်ရိုက်ဆက်သွယ်ထားလိုပါတယ်။ ထိုအခါ ဘီးနှစ်ဘီးကိုပါ ရှေ့နောက်အလေးချိန်မျှစေပြီး လမ်းပေါ်မှာ အရှိန်ကောင်းစွာနဲ့သွားနိုင်တဲ့ယာဉ်ဖြစ်အောင် ဖန်တီးလိုပါတယ်။

ဘိုင်စကယ်တစ်စင်းလုံးရဲ့ လေးလံမှုကို ထိန်းချုပ်နိုင်ဖို့ လိုအပ်တဲ့ လောင်စာ(ဓာတ်ဆီ)တိုင်ကီနဲ့ အင်ဂျင်အုံကို ထည့်ပေးရပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ နောက်ပိုင်းမှာ ဒက်ထရွိုက်လျှပ်စစ် ကုမ္ပဏီက ကျွန်တော့်ကို အင်ဂျင်နီယာတစ်ဦးအဖြစ်ရော စက်ပြင်ဆရာ (မက္ကင်းနစ်) အဖြစ်ပါ တာဝန်ထမ်းဆောင်ပေးနိုင်မလားလို့ ကမ်းလှမ်းခဲ့ပါတယ်။ တကယ်လို့ ကျွန်တော်က အလုပ်ကို လက်ခံလိုက်ရင် တစ်လကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၄၅ ဒေါ်လာ ရရှိမှာဖြစ်ပါ

တယ်။ ဒီလိုအလုပ်တွေ ကမ်းလှမ်းခြင်းခံရတာဟာ ကျွန်တော့် မိသားစုများ ရှိရာ လယ်ယာလုပ်ငန်းတွေနဲ့ ဆေးသထက်ဝေးတဲ့နေရာကို ကျွန်တော်ရောက် ရတော့မယ့် အခြေအနေမှာ ရှိနေခဲ့ပါတယ်။

ဒီတော့ ကျွန်တော်ကလုပ်ငန်း သစ်လုပ်ဖို့ ကျွန်းသစ်တွေကို အကုန် ခုတ်လှဲလိုက်တယ်။ ပြီးတော့ ဒက်ထရွိုက်မှာရှိတဲ့ “ဘက်ဂ်လေရိပ်သာ” မှာ အိမ်တစ်လုံး ငှားရမ်းလိုက်တယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော်ငှားနေတဲ့အိမ်ရဲ့ အနောက်ဘက်မှာ အလုပ်ရုံတစ်ခုကို အုတ်နဲ့ဆောက်လိုက်တယ်။ ပထမ လပေါင်းအတော်ကြာကြာအထိ ကျွန်တော်ဟာ လျှပ်စစ်အလုပ်ရုံမှာ ညဆိုင်း အလုပ်ဆင်းခဲ့ရပါတယ်။ ဒီလို အလုပ်လုပ်နေရတာကြောင့် ကျွန်တော့် ကိုယ်ပိုင်အလုပ်ရုံမှာ လက်တွေ့စမ်းသပ်မှုတွေကို လုံးဝမလုပ်နိုင်ခဲ့ပါဘူး။ ကျွန်တော်က စနေနေ့ညပိုင်းတာဝန်ကျတဲ့ အချိန်တိုင်းမှာ ကားအသစ်တွေ ကို ကိုင်တွယ်ခွင့်ရပြီး လေ့လာခွင့်ရခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဝါသနာပါပြီး စိတ်ဝင်စားတဲ့အလုပ်ဖြစ်တာကြောင့် ပင်ပန်းခက်ခဲတဲ့အလုပ်လို့ ကျွန်တော် မယူဆပါဘူး။ ကျွန်တော်က ဘယ်အင်ဂျင်အမျိုးအစားကိုပဲလေ့လာ လေ့လာ ရေနှေးငွေနှေးမောင်းနှင်တဲ့ လယ်ထွန်စက်တွေ ဘယ်လိုအလုပ်လုပ် တယ်ဆိုတာကိုတော့ အသေအချာ မှတ်မိနေပြီး အာရုံထဲကနေ မပျောက် ပျက်သေးပါဘူး။

၁၈၉၂ ခုနှစ်မှာ ကျွန်တော်ရဲ့ ကြီး စားလေ့လာရင်း တည်ဆောက်ပြီး စီးခဲ့တဲ့ ပထမဆုံးသောကားကို ထုတ်ဖော်ပြသနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ လာမယ့်နှစ်ရဲ့ နွေဦးရာသီမတိုင်ခင် ကျွန်တော် တည်ဆောက်ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့တဲ့ကားကို ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ကျေနပ်နှစ်သက်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ကားမှာ ဆလင်ဒါနှစ်လုံးနဲ့ ၂၅ လက်မ “ဘိုး” ရယ်၊ ၆ လက်မ အရွယ်စတုပ (Stroke) ရယ်က ဘီးရဲ့ဝင်ရိုးအနောက်ဘက်က တစ်ဖက်တစ်ချက်စီမှာ ရှိနေပါတယ်။ ပြီးတော့ ရေနှေးငွေအင်ဂျင်ရဲ့ အိပ်ဇောပိုက်ကိုလည်း အသေအချာ တပ်ဆင် ထားပါတယ်။

ကားရဲ့ပါဝါကို မော်တာကနေ ကောင်တာရှပ်ဆီသို့ ခါးပတ်ကြိုးက နေတစ်ဆင့် ပို့လွှတ်ပေးပါတယ်။ ကောင်တာရှပ်ကနေ အနောက်ဘီးဆီကို စွမ်းအင်ပေးပို့ရာမှာတော့ ချိန်းကြိုးနဲ့တစ်ဆင့် ပေးပို့ပါတယ်။ ကျွန်တော်

တည်ဆောက်ထားတဲ့ကားဟာ လူနှစ်ယောက်စာပဲ ဝင်ဆံ့ပါတယ်။ အမြန်နှုန်းအနေနဲ့တော့ တစ်နာရီကို မိုင် ၂၀ နှုန်းထိ မောင်းနှင်နိုင်ပါတယ်။ ဒါဟာ ယာဉ်မောင်းထိုင်ခုံရဲ့ ရှေ့တည့်တည့်မှာရှိနေတဲ့ ကလပ်ချ်လီဗာကို နင်းလိုက်တဲ့အခါ ခါးပတ်ကြိုးရွေ့လျားနိုင်ခြင်းဖြင့် စွမ်းအင်ကို ရရှိစေတဲ့သဘောကို ဖော်ပြပါတယ်။

လီဗာကို အရှေ့ဘက်တည့်တည့်ဆီ နင်းလိုက်တဲ့အခါ ကားရဲ့အပြေးနှုန်းကိုမြင့်စေပြီး နောက်ဘက်သို့ နင်းလိုက်ရင်တော့ အရှိန်ကို လျော့ကျသွားစေပါတယ်။ တကယ်လို့ လီဗာကို ထောင်မတ်စွာ(တည့်တည့်)အတိုင်းထားတဲ့အခါ အင်ဂျင်က ဖရီး(free) ဖြစ်ပြီး အရှိန်နဲ့ပြေးနေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကားကိုရပ်လိုတဲ့အခါမှာ ကလပ်ချ်ကို လွှတ်လိုက်ပြီး ခြေထောက်ဖြင့်ဘရိတ်ဖမ်းနိုင်ပါတယ်။ ကားဘီးတပ်ဆင်ရာမှာတော့ ၂၈ လက်မအရွယ်ရှိ ဘိုင်စကယ်ဘီးတွေကို တပ်ဆင်အသုံးပြုရပါတယ်။ ကားအင်ဂျင်ရဲ့ အားလုံးတပ်ဆင်ပြီး အလေးချိန်ကတော့ ပေါင် ၅၀၀ ခန့် ရှိပါတယ်။ ကားရဲ့ဆီတိုင်ကီဟာ ထိုင်ခုံရဲ့အောက်မှာရှိနေပြီး ဓာတ်ဆီသုံးဂါလန်ဝင်ဆံ့ပါတယ်။

၁၈၉၃ ခုနှစ် နွေဦးရာသီအရောက်မှာတော့ ကျွန်တော်ရဲ့ မော်တော်ယာဉ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အင်ဂျင်အသစ်တွေကို ဆက်လက်လေ့လာစမ်းသပ်ခွင့် ရရှိခဲ့ပါတယ်။





လောပတ်အယ်ဒီတာ၊ ဂျာနာလစ်တစ်ဦးအဖွဲ့ ဟင်နရီစီဒ်(ယာအစွန်)အား တွေ့ရစဉ်

အခန်း ၂

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်ပြီး သင်ယူခြင်း

ကျွန်တော်ဟာ အမေရိကန်မှာ သူဌေးယာဉ်မောင်းလုပ်နိုင်ခွင့်ရဖို့ အတွက် မြို့တော်ဝန်ဆီကနေ အထူး ခွင့်ပြုချက်(ပါမစ်)ရရှိအောင် ကြိုးစားခဲ့ပါတယ်။ နောက်ပြီး ကျွန်တော်ဟာ ၁၈၉၅ ကနေ ၁၈၉၆ အထိ ကျွန်တော့်ရဲ့ ကားအင်ဂျင်ကို အထူးစမ်းသပ်ချက်တွေလုပ်ခဲ့ပြီး နောက်ပိုင်းမှာတော့ Charles Ainsley ဆိုတဲ့ ဒက်ထရွိုက်က ကားကုမ္ပဏီကို ဒေါ်လာ ၂၀၀ နဲ့ရောင်းဖို့ ဈေးဆိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်က အဲဒီကားကို မိုင် ၁၀၀၀ ကျော်အထိ စမ်းသပ်မောင်းနှင်ခဲ့ပြီး ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ကားကို ကျွန်တော် ပထမဆုံး စတင်ရောင်းချခြင်း လုပ်လိုက်နိုင်ပါပြီ။ ကျွန်တော်က ဘယ်ကားကိုမဆို စမ်းသပ်မှုစိတ်ကြိုက်လုပ်ပြီးတဲ့နောက်မှပဲ ရောင်းဖို့ ဆုံးဖြတ်ပါတယ်။

ကျွန်တော် ကားရောင်းလိုက်ပြီဆို တော့ နောက်ထပ်ကားတစ်စီးလို လာပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ၁၈၉၆ ခုနှစ်မှာ ဒုတိယမြောက်ကားကို ကျွန်တော်ဝယ်ယူလိုက်ပြီး ထုံးစံအတိုင်း စမ်းသပ်မှုတွေ ပြုလုပ်ပါတယ်။ ဒုတိယဝယ်လိုက်တဲ့ကားက ပထမကားနဲ့ ဆင်တူပေမဲ့ နည်းနည်းတော့ ပိုပေါ့ပါတယ်။

၁၈၉၅ ခုနှစ်တုန်းက ဂျာမနီကနေ "Benz" ကားပြပွဲကို ကျွန်တော် တက်ရောက်ကြည့်ရှုခဲ့ပါသေးတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ ကျွန်တော့်ရဲ့ ကိုယ်ပိုင် အလုပ်ရုံကနေ ကားသုံးစီးကို တည်ဆောက်ထုတ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ကံကောင်း ချင်တော့ ကျွန်တော် အရင်က ကားရောင်းလိုက်တာကို ဝယ်တဲ့ Charles Ainsley က ကျွန်တော့်ဆီ ပြန်ရောင်းလို့ ကျွန်တော် ဒေါ်လာ ၁၀၀ နဲ့ ပြန်ဝယ်လိုက်ပါတယ်။ ထိုကာလများ အတောအတွင်း ကျွန်တော်ဟာ လျှပ် စစ်ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်လုပ်ပြီး ဝင်ငွေရအောင် ရှာဖွေခဲ့ပါတယ်။

နောက်ပိုင်းမှာ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ ကျွန်တော် အင်ဂျင်နီယာချုပ်တစ် ယောက်အဖြစ် ရာထူးမြင့်တက်လာခဲ့တယ်။ ဒီအခါ လစာငွေကလည်း တစ်လကို ၁၂၅ ဒေါ်လာထိ ရှိခဲ့ပါတယ်။ အယ်ဒီဆင်ကုမ္ပဏီက ကျွန်တော့် ကို အထွေထွေကြီးကြပ်ရေးမှူး ရာထူးယူပြီး တာဝန်ထမ်းဆောင်ပေးဖို့ ကမ်းလှမ်းလာပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ ၁၈၉၉၊ ဩဂုတ်လ ၁၅ ရက်မှာ မော်တော်ယာဉ်လုပ်ငန်းကနေ ထွက်လိုက်ပါတယ်။ ကျွန်တော်က လုပ်ငန်း သစ်လုပ်ဖို့အတွက် ငွေများများစားစားမရှိပါဘူး။ အကြောင်းကတော့ ကျွန်တော်ရရှိထားတဲ့ ငွေအတော်များများက စမ်းသပ်မှုတွေမှာ ကုန်သွားလို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်ဇနီးသည်က မော်တော်ယာဉ်လုပ်ငန်းနဲ့ အင်ဂျင်တွေ စမ်းသပ်တီထွင်မှုအလုပ်ကို လက်မလျှော့စေချင်ဘူး။

ကျွန်တော်လျှပ်စစ်လုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီကနေထွက်လိုက်ပြီး သုံးနှစ် ကြာလောက် ကျွန်တော့်ကားနဲ့ အနည်းငယ်ဆင်တူတဲ့ကားတွေကို ထုတ်လုပ် ခဲ့ပါတယ်။ ကားအစီးရေ များစွာထုတ်လုပ်ခဲ့ပေမဲ့ အနည်းငယ်သာ ရောင်းရ ပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ ဒက်ထရိုက်ကားကုမ္ပဏီနဲ့ ကားအစီးရေ ၂၅ စီး ခန့် ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့ပြီး ဖြစ်ပါတယ်။ ထိုကာလများအတွင်း ကျွန်တော်ရဲ့ စိတ်ကူးက ဆလင်ဒါလေးလုံးပါတဲ့ အင်ဂျင်နဲ့ ကမ္ဘာ့အမြန် ဆုံးသောကားကို တီထွင်တည်ဆောက်ချင်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်က ဒက်ထရိုက်ကားကုမ္ပဏီနဲ့ အလုပ်လုပ်နေရင်း ၁၉၀၂ ခုနှစ်၊ မတ်လမှာ နောက်တစ်ကြိမ် အလုပ်ကနေ ထုတ်လိုက်ပြန်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်ကစပြီး ကျွန်တော်ဟာ သူတစ်ပါးရဲ့ အမိန့်ဩဇာပေးတဲ့အတိုင်း လိုက်လုပ်ရမယ့်ဝန်ထမ်းအဖြစ် ဘယ်တော့မှ မလုပ်တော့ဘူးလို့ ဆုံးဖြတ်

လိုက်ပါတယ်။

နောက်ပိုင်းမှာ ဒက်ထရိုက်ကားကုမ္ပဏီက လီလန်းကုမ္ပဏီရဲ့ လက်အောက်ခံ ကာဒီလက်ကုမ္ပဏီ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်က စုဆောင်းထားသမျှ ပိုက်ဆံလေးနဲ့ ဆိုင်လေးတစ်ဆိုင်ငှားလိုက်တယ်။ အုတ်နဲ့ ဆောက်ထားတဲ့ တစ်ထပ်အဆောက်အအုံလေးပေါ့။ 81 Park ဆိုတဲ့ နေရာလေးမှာပါ။ ကျွန်တော့်အတွက်တော့ ခုလိုဆိုင်လေးငှားပြီး လုပ်ရတာဟာ တကယ့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးတွေရဲ့ အမှန်တကယ် အခြေတည်တဲ့အခြေအနေကို အတွေ့အကြုံကနေတစ်ဆင့် ရယူသင်ကြားရင်း လုပ်ကိုင်နိုင်ဖို့ အခွင့်အရေးတစ်ရပ်ပါပဲ။ တစ်နည်းအားဖြင့် ကျွန်တော့်ရဲ့ ပထမဆုံးသော စွန့်စားခန်းလို့လည်း ဆိုနိုင်ပါတယ်။

၁၉၀၂ ခုနှစ်ကနေ ဖွဲ့ခဲမော်တော်ကားကုမ္ပဏီ မဖွဲ့စည်းမီအချိန်အထိ ကျွန်တော်ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး အသေးစိတ်လေ့လာစုံစမ်းသင်ယူခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်က ရည်ရွယ်ထားခဲ့ဖူးတဲ့အတိုင်း ဆလင်ဒါလေးလုံးပါ ကားကို တည်ဆောက်နိုင်မယ့် အခွင့်အရေးတွေ ရယူဖို့ကြိုးစားခဲ့ပါတယ်။ လက်တွေ့ဘဝမှာ ငွေကြေးရရှိခြင်းဟာ အလုပ်လုပ်ခြင်းရဲ့ ထိုက်တန်တဲ့ အကျိုးရလဒ်ဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်သူမဆို ကိုယ်တာဝန်ယူရတဲ့ အလုပ်ကို ကောင်းမွန်စွာထမ်းဆောင် ကိုင်တွယ်နိုင်ရင် ထိုက်တန်တဲ့ ငွေကြေးကို ရရှိပြီး ၎င်းရရှိထားတဲ့ငွေနဲ့ ကိုယ်ပိုင်အလုပ်ကို လုပ်ကိုင်ခွင့်ရလာနိုင်ပါတယ်။ ထို့အတူ အရောင်းအဝယ်ကိစ္စတွေမှာ ဖောက်သည်တွေဘက်က ဝယ်လိုအားတွေ တက်လာအောင် မိမိတို့ကုန်ပစ္စည်းတွေက အရည်အသွေးမြင့်တက်နေဖို့ အစဉ်လိုအပ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ပစ္စည်းရောင်းသူအားလုံးအနေနဲ့ ဖောက်သည်တွေကို တစ်ခါစားပုံစံ ဆက်ဆံခြင်းမလုပ်ဘဲ ရေရှည်ဆက်ဆံရေး ခိုင်မြဲအောင်လုပ်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

မော်တော်ယာဉ် ထုတ်လုပ်ရောင်းချတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေဟာ မိမိတို့ထုတ်လုပ်လိုက်တဲ့ကားက တစ်နာရီမိုင် ဘယ်လောက်ထိ အရှိန်အဟုန်ကောင်းစွာ ပြေးနိုင်ပြီး လောင်စာဆီ ဘယ်လောက်စားတယ်ဆိုတဲ့အခြေအနေအတွက် အဓိကတာဝန်မရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ မိမိတို့ထုတ်လုပ်လိုက်တဲ့ကားက ဆီစားသလောက် ကြံ့ခိုင်ရည် ဘယ်လောက်ရှိတယ်၊ ဘယ်စက်ပစ္စည်းအစိတ်

အပိုင်းကိုမှ အထူးလဲတပ်စရာမလိုဘူးဆိုတဲ့အချက်တွေအပေါ်မှာတော့ တာဝန်ယူနိုင်ဖို့ လိုပါတယ်။

ကားက ခဏခဏပျက်တတ်ပြီး စက်အစိတ်အပိုင်းတွေ မကြာခဏ လဲနေရတယ်ဆိုရင်တော့ ဂုဏ်သိက္ခာလည်း လျော့ကျပြီး ဖောက်သည်တွေ အပေါ် တစ်ခါစားလုပ်တဲ့သဘော ဆောင်သွားပါလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် မိမိ ဘက်က အရည်အသွေးကောင်းတဲ့ ပစ္စည်းတွေကိုသာ အဓိကထားပြီး ထုတ် လုပ်နိုင်ရင် ဈေးနှုန်းမြင့်မားတဲ့တိုင် ဖောက်သည်ကောင်းတွေကတော့ အမြဲရှိ နေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်ရဲ့ ပုဂ္ဂလိကဌာန်အရ အရည်အသွေးမြင့်ပြီး ဈေးနှုန်းကြီးမား တဲ့ကားကိုပဲ ရွေးချယ်လိုပါတယ်။ အရေးကြီးတာက အစဉ်အမြဲ အရည် အသွေးကောင်းတွေကို ဆက်လက် ထိန်းသိမ်းနိုင်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကား ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းလောကမှာ ဘယ်လောက်ပဲ မိမိဘက်က ရိုးသား မှန်ကန်စွာ လုပ်ကိုင်ပေမဲ့ မှုမမှန်သူ၊ မရိုးသားသူတွေနဲ့ ရံဖန်ရံခါ ကြုံတွေ့ ရတတ်ပါတယ်။ သို့သော်လည်း မိမိလုပ်ငန်းတွင်ကျယ်ရေးအတွက် အဓိက ထားဆောင်ရွက်ရတာကြောင့် ကားထုတ်လုပ်နိုင်ရုံနဲ့ မပြီးသေးဘဲ ကားတွေ ရောင်းချမှုမှာ သွက်လက်စေဖို့ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးဝန်ထမ်းနဲ့ အရာရှိတွေ ကြော်ငြာလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီတွေရဲ့ အကူအညီကို အခကြေးငွေအားဖြင့် ရယူရ ပါတယ်။

လုပ်ငန်းကို ရေရှည်တည်တံ့လို့ သူတွေဟာ အမြတ်အစွန်းကို ထိုက် သင့်တာထက် ပိုပြီး မယူလိုကြပါဘူး။ ဖောက်သည်ကောင်း ရရှိရေးကိုသာ အဓိက ဦးတည်ပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် သမာသမတ်ကျတဲ့ စီးပွား ရေးလုပ်ငန်းတွေဟာ အလုပ်ကိုကောင်းစွာ လုပ်တတ်ကြသလို အမြတ်အစွန်း ကိုလည်း မတရားရယူခြင်း မရှိတာကို လေ့လာတွေ့ရှိရပါတယ်။ ဖို့ဒ်ကား ကုမ္ပဏီ အောင်မြင်မှုရနေတဲ့ ထိုခေတ်ကာလအတွင်း ဈေးကြီးတဲ့ကား အတော်များများအတွက် ဝန်ဆောင်မှု သီးခြားလုပ်ပေးလေ့ ရှိပါတယ်။ သင်က ဖို့ဒ်ကုမ္ပဏီကနေ ဝယ်ယူလိုက်တဲ့ကားက လမ်းမှာ ပျက်တယ်ဆိုရင် ဒေသတွင်းပြုပြင် ပြင်ဆင်ရေးလုပ်ပေးမယ့်သူတွေက ဖို့ဒ်ကုမ္ပဏီရဲ့ကိုယ်စား ဝန်ဆောင်မှုပေးပြီး အခမဲ့ပြင်ဆင်ပေးပါတယ်။ သို့သော်လည်း ပစ္စည်းလဲ

စရာရှိရင်တော့ အသစ်ဝယ်ယူတပ်ဆင်ရပါတယ်။

၁၉၁၀ ခုနှစ်နဲ့ ၁၉၁၁ ခုနှစ် နှောင်းပိုင်း မော်တော်ကားပိုင်ရှင်တွေဟာ သူဌေးသူကြွယ်တွေဖြစ်ကြပြီး ဖွဲ့ဒ်ကုမ္ပဏီထုတ်ကားကိုသာ အများအားဖြင့် ဝယ်ယူသုံးစွဲတတ်ကြပါတယ်။

တိုးတက်မှုရရှိရေးအတွက် ပြိုင်ဆိုင်ခြင်း

လောက၌ ကိစ္စအတော်များများ အားအပြိုင်အဆိုင် လုပ်ရတတ်ပါတယ်။ ပြိုင်ဆိုင်တယ်ဆိုရာမှာ တရားမျှတ သန့်ရှင်းစွာဖြင့် ယှဉ်ပြိုင်ဖို့ လိုပါတယ်။ ယှဉ်ပြိုင်ခြင်းကနေရရှိတဲ့ အကျိုးကျေးဇူးကတော့ ကြိုးစားမှုအရှိန်မြင့် တက်လာပြီး အောင်မြင်မှုကို ရယူနိုင်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

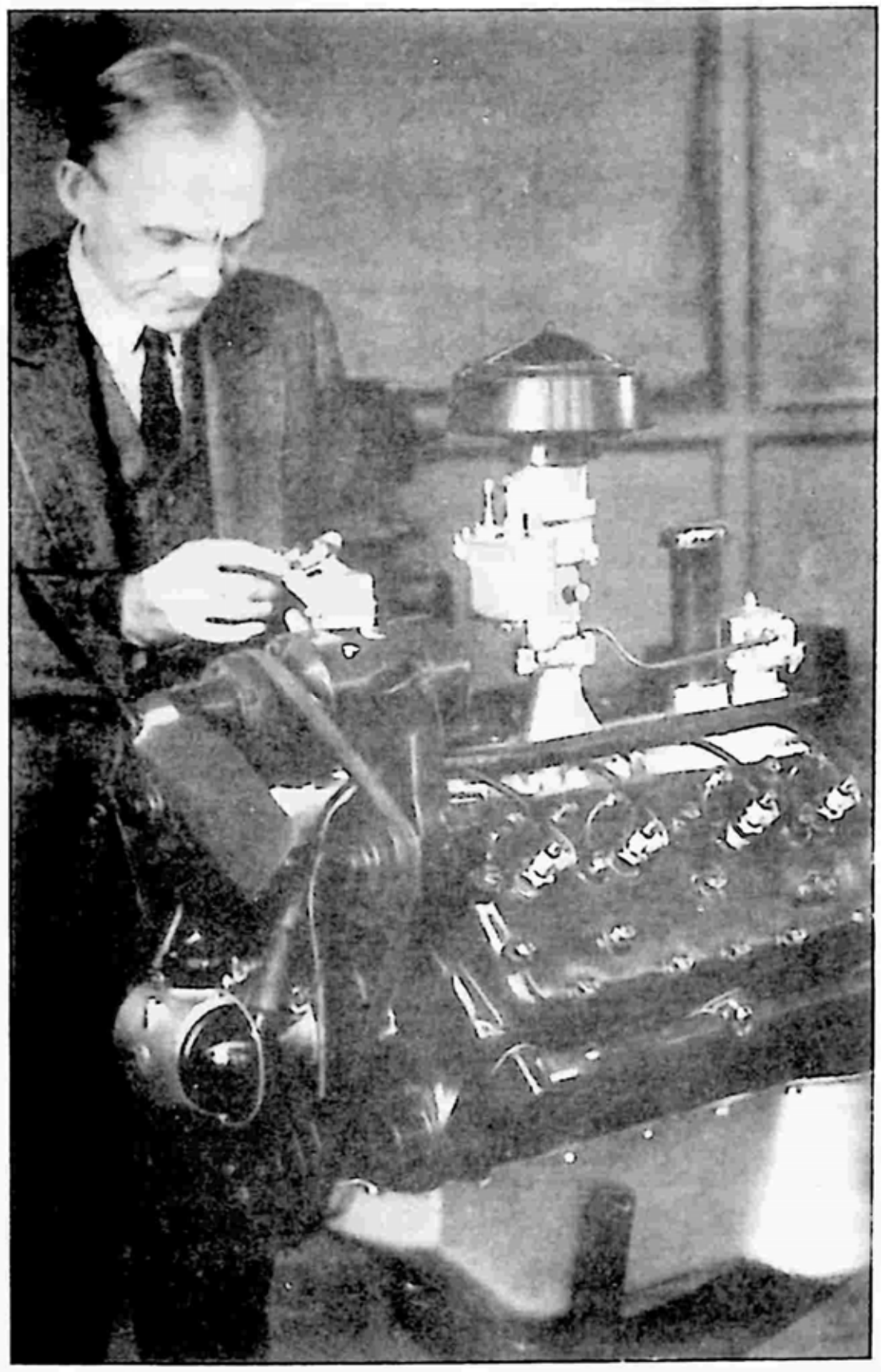


အခန်း ၃

အမှန်တကယ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကိုစတင်ခြင်း

၈၁ Park ဆိုတဲ့နေရာဟာ သာမန် အုတ်နဲ့ဆောက်လုပ်ထားတဲ့ အလုပ်ရုံတစ်ရုံဖြစ်ပေမဲ့ ကျွန်တော့်အတွက်တော့ ကားပုံစံဒီဇိုင်းထုတ်လုပ်ခြင်းနဲ့ ကားသစ်တည်ဆောက်ထုတ်လုပ်ရေးနည်း ပညာတွေ ရရှိဖို့အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေကို ကြုံတွေ့စေပါတယ်။ ကျွန်တော့်အတွက် ကားထုတ်လုပ်နိုင်ဖို့ ဒုတိယအကြိမ်မြောက် အခွင့်အရေးရရှိခဲ့ပါတယ်။ ကားထုတ်လုပ်သူအများစုဟာ ထိုခေတ်ကာလအလိုက် လူကြိုက်များတဲ့ဒီဇိုင်းကို ထုတ်လုပ်ပြီး ဈေးနှုန်းသက်သာစွာနဲ့ ရောင်းလိုကြပါတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ အရည်အသွေးမြင့်မားရေးကို ဦးစားပေးတာကြောင့် ဈေးလျှော့ပြီး မရောင်းလိုပါဘူး။ စီးပွားရေးလောကရဲ့ အခြေအနေအရပ်ရပ်ကို အသေးစိတ်လေ့လာရင် ရောင်းအားတက်ရခြင်းဟာ ကုန်ပစ္စည်းတန်ဖိုး လျှော့ချပြီး ရောင်းခြင်းအပေါ် အမှန်တကယ် အမြဲတမ်း မတုံ့ပြန်နိုင်ပါဘူး။ တကယ်လို့ အရည်အသွေးမြင့်မားပြီး ဈေးနှုန်းကြီးမြင့်တဲ့ ပစ္စည်းဖြစ်ရင်တောင် ဝယ်လိုအား အမှန်တကယ် အားကောင်းစွာနဲ့ တုံ့ပြန်နိုင်ပါတယ်။

တစ်ဖန် ကုန်ပစ္စည်းအရည်အသွေး မမြင့်မားဘဲ ဈေးနှုန်းကိုမြင့်မားစွာ



V-8 အင်ဂျင်အား ဟင်နရီဖိုဒ်ရဲ စမ်းသပ်နေစဉ်

တင်ထားပြန်ရင်လည်း စီးပွားရေးလောကမှာ ရှေ့ဆက်တိုးပြီး ချဲ့ထွင်လုပ်
ကိုင်နိုင်ခြင်း မရှိတော့ပါဘူး။ ဘယ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာပဲဖြစ်ဖြစ် ဈေးကွက်
အခြေအနေနဲ့ ဈေးနှုန်းအပေါ်မူတည်ပြီး သင့်တင့်လိုက်ဖက်မှုရှိတဲ့ အရည်
အသွေးကို ထိန်းချုပ်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

၁၉၀၃ ခုနှစ်မှာ Tom Cooper ကုမ္ပဏီနဲ့ ကားနှစ်စီးကို ကျွန်တော်
တည်ဆောက်ထုတ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်ထုတ်လိုက်တဲ့ကားနှစ်စီးက
တစ်စီးနဲ့တစ်စီး အတော်လေး ဆင်တူတယ်။ ပထမကားကို ကျွန်တော်
တို့က "999" လို့ အမည်ပေးပြီး ကျန်တစ်စီးကိုတော့ "Arrow" လို့ အမည်
ပေးလိုက်ပါတယ်။ တကယ်လို့ မော်တော်ကားတစ်စီးရဲ့ နာမည်ကျော်ကြားမှု
ဟာ အဲဒီကားရဲ့ အမြန်နှုန်းမြင့်မားစွာ သွားနိုင်တဲ့စွမ်းရည်ကြောင့် ဆိုရင်
ကျွန်တော်က မြန်နှုန်းမြင့်ကားကို အဓိကထားပြီး တီထွင်ရုံပဲရှိတာပေါ့။
မြန်နှုန်းမြင့်ကားတွေကို ဝယ်ယူလိုတဲ့ ဖောက်သည်တွေ များနေပြီဆိုတော့
ကျွန်တော်တစ်ချိန်က စိတ်ကူးခဲ့တဲ့ အိပ်မက်ကို အကောင်အထည် ဖော်နိုင်
တော့မှာပေါ့။ ဒီတော့ ကျွန်တော်က ဆလင်ဒါကြီး လေးလုံးပါကားကို တီ
ထွင်တည်ဆောက်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ ဆလင်ဒါလေးလုံးပါကားဆို
ပေမဲ့ ထိုင်ခုံကတော့ တစ်ခုံပဲပါပါတယ်။ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်ကူးပါး (Cooper)
ကလည်း ကျွန်တော်ထုတ်တဲ့ကားတွေနဲ့ ထုတ်လုပ်တော့မယ့်ကားတွေ
အားလုံးကို စစ်ဆေးတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ထုတ်ပြီးတဲ့ကားတွေကို မိုင်ကုန်
မောင်းပြီး စမ်းသပ်စစ်ဆေးတယ်။ အားနည်းချက် အပြစ်အနာအဆာတွေကို
ရှာကြတယ်။

ကျွန်တော် Tom Copper နဲ့ တွဲဖက်ပြီး ထုတ်လုပ်ခဲ့တဲ့ ကားနှစ်စီး
ဖြစ်တဲ့ "999" နဲ့ "Arrow" တို့ရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ကြောင့် လူသိများခဲ့ပြီး
နောက်ပိုင်းကာလ မကြာခင်အချိန်မှာတော့ ကျွန်တော့်ဘဝကို သိသာစွာ
အပြောင်းအလဲလုပ်ပေးမယ် Ford (ဖို့ဒ်) မော်တော်ကားကုမ္ပဏီကို တည်
ထောင်ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ဖို့ဒ်ကုမ္ပဏီမှာ ကျွန်တော်က ကုမ္ပဏီရဲ့ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ
လည်းဖြစ်၊ ဒီဇိုင်းနာလည်းဖြစ်၊ မာစတာမက္ကင်းနစ်လည်းဖြစ်တဲ့အပြင်
ကြီးကြပ်ရေးမှူးတာဝန်နဲ့ အထွေထွေမန်နေဂျာတာဝန်ကိုပါ တစ်ခါတည်း
တွဲဖက်ယူထားရပါတယ်။ ဒီတော့ ဖို့ဒ်ကုမ္ပဏီရဲ့ ရာထူးနေရာအတော်များ

များဟာ ကျွန်တော်ရဲ့ ရာထူးတာဝန်တွေဖြစ်လာပြီး နေရာတကာ ကျွန်တော် မပါရင် ပွဲမပြီးတဲ့အခြေအနေမှာ ရှိနေခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်ထမ်းဆောင်ရတဲ့ များစွာသော တာဝန်တွေအတွက် ကုမ္ပဏီ က ကျွန်တော့်ကို ၂၅၅ ရာခိုင်နှုန်း လုပ်ငန်းပိုင်ဆိုင်ခွင့်(သို့)အကျိုးအမြတ် ရပိုင်ခွင့်ပြုခဲ့ပါတယ်။ ထိုကာလအတွင်း ဖိုးဒ်ကုမ္ပဏီရဲ့ မတည်ရင်းနှီးငွေဟာ ဒေါ်လာတစ်သိန်း ဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ ကျွန်တော့်အတွက် ပိုင်ဆိုင် မှုဟာ ၅၁ ရာခိုင်နှုန်းအထိ မြင့်တက်လာခဲ့ပြီး နောက်ပိုင်းကာလတွေမှာတော့ ၅၈၅ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ဆက်လက်မြင့်တက်လာခဲ့ပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ သဘောထား မတိုက်ဆိုင်တာနဲ့ ကျွန်တော် အလုပ်ကနေထွက်လိုက်တယ်။ ၁၉၁၉ ခုနှစ်မှာ ကျွန်တော့်ရဲ့သား “အက်ဒ်ဆယ်” က ကုမ္ပဏီရဲ့ ၄၁၅ ရာခိုင် နှုန်းကို ပိုင်ဆိုင်ခဲ့ပြီး သူက ပိုင်ဆိုင်မှုအတွက် ဒေါ်လာ ၁၀၀ လျှင် ၁၂,၅၀၀ ဒေါ်လာနှုန်းနဲ့ ရှယ်ယာကို ရောင်းချခဲ့တာကြောင့် စုစုပေါင်းဒေါ်လာ ၇၅ သန်းကို ပိုင်ဆိုင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့သားအဖက mack ရိပ်သာမှာရှိတဲ့ Strelows ရဲ့ လက်သမားအလုပ်ရုံကို ငှားလိုက်ကြတယ်။ ပြီးတော့ အဲဒီအလုပ်ရုံမှာ လိုအပ်တဲ့ပစ္စည်းတွေကို စုဆောင်းပြီး ကျွန်တော်က ကားဒီဇိုင်းရေးဆွဲပြီး ပုံထုတ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်က ယခင်လုပ်ခဲ့တဲ့ ကုမ္ပဏီမှာလို ပစ္စည်းမပြည့်စုံ မလုံ လောက်တာကြောင့် လိုအပ်တာတွေ ဝယ်ယူဖို့ ကြိုးစားရပြန်တယ်။ ကျွန်တော် ထုတ်လုပ်မယ့်ကားတစ်စီးလုံးက ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ရေးဆွဲပုံ ထုတ်ထားတဲ့ ဒီဇိုင်းအတိုင်းဖြစ်ပေမယ့် ပစ္စည်းအစိတ်အပိုင်းတစ်မျိုးစီက အခြားနေရာတွေက သီးခြားထုတ်လုပ်တာဖြစ်တာမို့ ကောက်သင်းကောက် တဲ့အတိုင်း တစ်ခုစီလိုက်ဝယ်ရပါတယ်။ ဒီတော့ ကားဘီးတွေက တစ် နေရာ၊ စက်ပစ္စည်းတွေက တစ်နေရာ၊ ကားတံခါးတွေက တစ်နေရာစီကနေ ဝယ်ယူရတာကြောင့် အလုပ်ရှုပ်လှ ပါတယ်။ ဒီတော့ ကားတစ်စီးအတွက် (သို့) ကားပုံစံအမျိုးမျိုးအတွက် လိုအပ်တဲ့ အစိတ်အပိုင်းတွေကို တစ်နေရာ တည်းကပဲထုတ်ရင် အကောင်းဆုံးပဲလို့ ကျွန်တော် တွေးမိပါတယ်။

လူတွေရဲ့သဘာဝအရ ခန္ဓာကိုယ်ကြီးထွားလွန်း၊ ဝလွန်းတာကို မနှစ် သက်တတ်ကြပါဘူး။ ထို့အတူ မော်တော်ကားတွေကိုလည်း အရွယ်အစား

လေးလံလွန်းတာကို နှစ်သက်လေ့ မရှိတတ်ပါဘူး။ နောက်ပြီး သဘာဝ အတိုင်း အကြမ်းထည်သက်သက် ပြုလုပ်တဲ့ယာဉ်တွေကိုလည်း ရေရှည်မှာ အလုပ်မဖြစ်တတ်လို့ နှစ်သက်တဲ့သူ နည်းပါးတတ်ပါတယ်။ သဘာဝ အတိုင်း အကြမ်းထည်သက်သက် ပြုလုပ်တဲ့ နွားလှည်းယာဉ်ကိုလေ့လာ ရင် နွားကို လှည်းမှာတပ်ပြီး ကုန်အလေးချိန်တစ်တန်လောက်ကို တင် ထားတယ်ဆိုပါတော့။ ဒီလေးလံလှတဲ့ ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးဟာ နွားအတွက် လေးလံလွန်းတာကြောင့် ရုန်းကန်ရတဲ့အခါ အားကုန်ပြီး လဲကျသေဆုံးသွား နိုင်ပါတယ်။ တကယ်လို့ ဝန်ပေါ့တယ်ဆိုရင်တော့ ခရီးရှည်ကို အတန် အသင့်သွားနိုင်ပါတယ်။ အလားတူ ရထားတစ်စင်းကို တီထွင်ထုတ်လုပ်ပြီး အလေးချိန်တန်ပေါင်းများစွာကို တင်ထားမယ်ဆိုရင် မူလခံနိုင်ရည်စွမ်း အင်ထက် ပိုပြီး အားစိုက်ရတာကြောင့် ရေရှည်မှာ ပျက်စီးဆုံးရှုံးနိုင်ခြေအမျိုး မျိုးကို ဖန်တီးပေးလာနိုင်ပါတယ်။

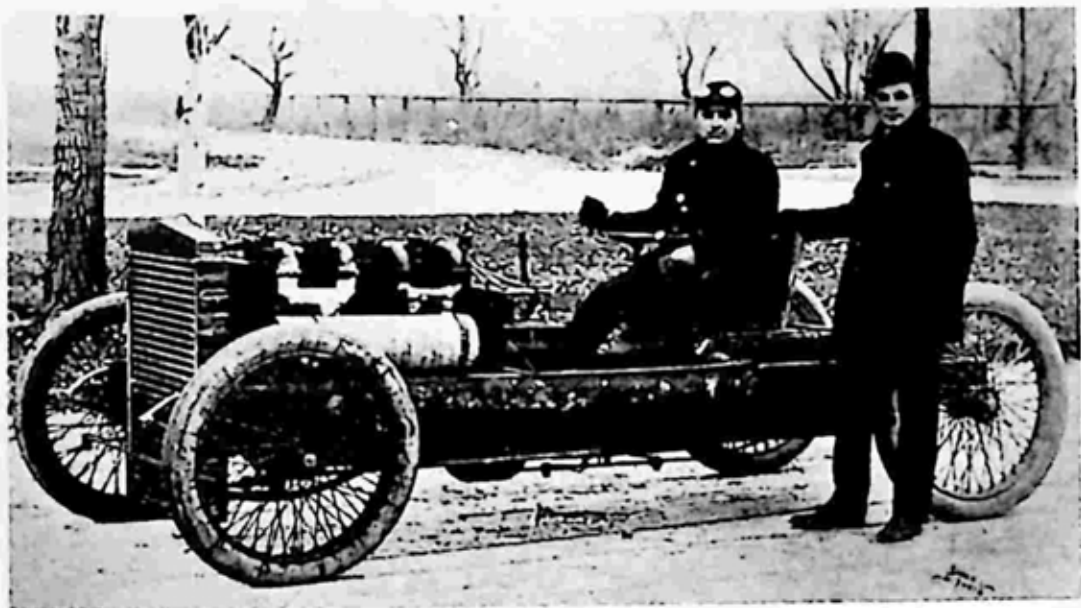
ကျွန်တော်ဟာ အတွေ့အကြုံ နမူနာပေါင်းများစွာကို ရယူ ဆင်ခြင်ပြီး ကားတစ်စီးထုတ်လုပ်နိုင်ဖို့ ဒီဇိုင်းဆွဲ လိုက်ပါတယ်။ အဲဒီကားက အခြား ဘယ်ကားတွေနဲ့မှ မတူအောင် ပိုမိုပေါ့ပါးပါတယ်။ အလေးချိန်အားဖြင့် ပေါ့ပါးပေမဲ့ ခံနိုင်စွမ်းမြင့်မားစေတဲ့ ကားအမျိုးအစားကို ထုတ်လုပ်ဖို့ ရည်မှန်း ခဲ့တာပါ။ ကျွန်တော် ပထမဆုံး ထုတ်တဲ့ကားကို “မော်ဒယ် A” လို့ သတ်မှတ် တယ်။ တစ်စင်းကို ဒေါ်လာ ၈၅၀ နဲ့ ရောင်းချဖို့ စိုင်းပြင်းခဲ့ပါတယ်။ ဒီမော်ဒယ်မှာ ဆလင်ဒါ နှစ်လုံးပါရှိပြီး ချိန်းကြိုးနဲ့ဘီးကို လည်ပတ်စေ ပါတယ်။ လောင်စာဆီကတော့ ၅ ဂါလန်အထိ ဝင်ဆုံးပြီး ပထမနှစ်အတွင်း မှာပဲ ၎င်းကားအစီးရေ ၁,၇၀၈ စီးကို ရောင်းချနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါဟာ ဖောက်သည် (အများပြည်သူ)တို့ရဲ့ တုံ့ပြန်မှုကို ကောင်းကောင်း သိရှိနား လည်စေတဲ့ အခွင့်အရေးတစ်ရပ် ဖြစ်ပါတယ်။

မော်ဒယ် A အုပ်စုဝင်ကားတွေမှာ ရာဇဝင်သမိုင်းကြောင်း ရှိနေပါ တယ်။ ၁၉၀၄ ခုနှစ်မှာ ဗိုလ်မှူးကြီး ဒီစီကူလီယာဆိုတဲ့ ကယ်လီဖိုးနီးယား က လူက အဲဒီ မော်ဒယ် A ကားကို ဝယ်ယူခဲ့တာပါ။ သူဝယ်စဉ်က နံပါတ်က ၄၂၀ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီစီကူလီယာက အဲဒီကားကို ၂ နှစ်လောက် သုံးလိုက်ပြီး ပြန်ရောင်းလိုက်တယ်။ ၁၉၀၇ ခုနှစ်ထိ နံပါတ် ၄၂၀ ကားဟာ

လက်ပြောင်းလက်လွှဲ ခဏခဏဖြစ်ပြီး ပိုင်ရှင်မျိုးစုံရဲ့လက်ထဲ ကျရောက်ခဲ့ရပါတယ်။ ၁၉၀၇ ခုနှစ်ရဲ့ အဲဒီကားပိုင်ရှင် ဖြစ်တဲ့ “အက်ဒ်မန်ဂျက်ကော့ဘ်” က ရိုမေးနီးယားနိုင်ငံရဲ့ တောင်တန်းဒေသ တွေမှာနေထိုင်ပြီး သူ့ရဲ့ ကြမ်းတမ်းတဲ့အလုပ်တွေမှာ အဲဒီကားကို နှစ်ပေါင်းအတော်ကြာထိ အသုံးပြုခဲ့ပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ ဂျက်ကော့ဘ်က နံပါတ် ၄၂၀ မော်ဒယ် A ကားဟောင်းကို ရောင်းလိုက်ပြီး ဖို့ဒ်ကားအသစ်တစ်စီးကို ဝယ်လိုက်ပါတယ်။

၁၉၁၅ ခုနှစ်မှာ နံပါတ် ၄၂၀ ကားက မော်တာလုပ်ငန်းလုပ်သူကန်တယ်လို ဆိုသူရဲ့လက်ထဲကို ရောက်သွားခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ထုတ်လုပ်တဲ့ကားတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး ကျွန်တော်တို့ ပြောဆိုကြော်ငြာလေ့ရှိတဲ့စကားတွေကို ဖော်ပြလိုပါသေးတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ ဘယ်လို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်တဲ့သူတွေဖြစ်ဖြစ်၊ ဘယ်ကျောင်းသားတွေအတွက်ပဲဖြစ်ဖြစ် ပေါ့ပါးကျစ်လျစ်စွာနဲ့ လိုရာခရီးရောက်အောင် အသုံးပြုနိုင်ပုံ၊ ရိုးရှင်းသော်လည်း ဘေးကင်းလုံခြုံမှုရှိပုံ၊ ဈေးနှုန်းသင့်တင့်သော်လည်း ကြံ့ခိုင်မှုက မြင့်မားပုံ၊ ခရီးသွားရင်း လမ်းမှာ ပျက်တတ်ခြင်းမရှိပုံတို့ကို အထူးကြော်ငြာတာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ ထုတ်လုပ်ရောင်းချတဲ့ကားနဲ့ပတ်သက်ပြီး အရေးပါတဲ့ အချက်တွေကို အခုလို အထူးပြု ရှင်းလင်းဖော်ပြပေးပါသေးတယ်။



ဟင်နရီဖို့ဒ် ဘာနီအိုဖီးလ်တို့အား ပြိုင်ကားပေါ်တွင် တွေ့ရစဉ်

Simplicity (ရိုးရှင်းသောပုံစံဖြင့် ထုတ်လုပ်ထားခြင်း)

ထိုကာလအတွင်းက ထုတ်လုပ်တဲ့ ကားအများစုဟာ ကျွမ်းကျင်လှတဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုတွေအောက်မှာ အကောင်းဆုံး ရိုးရှင်းတဲ့ပုံစံနဲ့ တည်ဆောက်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

Engine - စွမ်းဆောင်ရည် ပြည့်ဝကောင်းမွန်သော အင်ဂျင်ကိုသာ တပ်ဆင်ပေးပါတယ်။

Ignition - အင်ဂျင်အတွင်း လောင်စာလောင်ကျွမ်းမှု စနစ်အတွက် ဓာတ်ခဲခြောက် ၆ လုံးပါ ဘက်ထရီကို တပ်ဆင်ထားပါတယ်။

The automatic oiling - အလိုအလျောက်ဆီပေးသော စနစ်ကို အသုံးပြုတယ်။

The workmanship - လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှု အမြင့်ဆုံးအဆင့်မှာ ရှိပါတယ်။





ပိုဒ်မော်တော်ယာဉ် လုပ်ငန်းခွင်မှ ယာဉ်လုပ်သားများ အလုပ်လုပ်နေကြစဉ်

အခန်း ၄

ကားထုတ်လုပ်မှုနဲ့ ဝန်ဆောင်မှု

ကျွန်တော်တို့ ပြောနေကျဖြစ်တဲ့ စကားတစ်ခုရှိပါတယ်။ အဲဒါကတော့ “ကားကို လက်တွေ့အသုံးချနိုင်ဖို့ အဓိကရည်ရွယ်ထုတ်လုပ်သလို ကြော်ငြာခြင်းကလည်း အရည်အသွေးမှန်ကန်မြင့်မားကြောင်းကို အသိပေးခြင်းသက်သက်သာဖြစ်တယ်” ဆိုတဲ့စကား ဖြစ်ပါတယ်။ အကယ်၍ သင်ဟာ အရည်အသွေးမြင့်မားတဲ့ ကားကောင်းတစ်စီးကို လက်ဝယ်ပိုင်ဆိုင်ထားပြီဆိုရင် သင့်ရဲ့ ကျန်းမာရေးအတွက်ရော သင့်လုပ်ငန်းတွေအတွက်ပါ အကျိုးရှိတဲ့ ကားတစ်စီးအဖြစ် တန်ဖိုးသတ်မှတ်နိုင်ပါတယ်။ ကားကောင်းတစ်စီးကို လက်ဝယ်ပိုင်ဆိုင်ထားခြင်းကြောင့် သင်ရရှိလာမယ့် အကျိုးကျေးဇူးတွေကတော့ ဘယ်ကိစ္စမှာမဆို အချိန်တိ ကျစွာရောက်အောင် သွားလာနိုင်ခြင်းကြောင့် အချိန်တိကျသူအဖြစ် နာမည်ကြီးလာနိုင်ပြီး အများရဲ့လေးစားယုံကြည်ကိုးစားမှုကိုပါ ရရှိလာမှာဖြစ်ပါတယ်။ ယာဉ်အမျိုးမျိုးနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ထုတ်လုပ်မှုအပိုင်းမှာ စက်ဘီးဟောင်းတွေကို ဖယ်ရှားပြီး စက်ဘီးသစ်တွေကို ထုတ်လုပ်တဲ့နည်းတူ မော်တော်ကားဟောင်းတွေကို ရောင်းထုတ်ပြီး မော်တော်ကားသစ်တွေ အစားထိုး ထုတ်လုပ်ရောင်းဝယ်ခြင်းတွေက နေရာ

ယူလာကြပါတယ်။

ကျွန်တော် ဒုတိယမြောက်ထုတ်လုပ်လိုက်တဲ့ မော်ဒယ် B ဆိုတဲ့ ကားမှာ ဆလင်ဒါ ၄ လုံးပါရှိပြီး ဒေါ်လာ ၂,၀၀၀ နဲ့ရောင်းချနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော် ဒီဇိုင်းရေးဆွဲပြီး ထုတ်လုပ်တဲ့ မော်ဒယ်သုံးမျိုးအနက် တတိယမြောက် မော်ဒယ် C ကားကတော့ မော်ဒယ် A ကို အနည်းငယ်ပြုပြင်မွမ်းမံထားတဲ့ ပုံစံဖြစ်ပါတယ်။ မော်ဒယ် C ကို ဒေါ်လာ ၅၀ နဲ့ပဲ ရောင်းပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ မော်ဒယ် F ဆိုတဲ့ ခရီးသွားလေ့လာရေးကားကို ထုတ်လုပ်ခဲ့ပြီး ၎င်းကို ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ နဲ့ ရောင်းချခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ ကားထုတ်လုပ်ပြီးတဲ့တစ်နှစ်အတွင်းမှာ ကားအမျိုးအစားအမျိုးမျိုးအတွက် အစီးရေပေါင်း ၁,၆၉၅ စီးခန့် ရောင်းချနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ မော်ဒယ် B ဆိုတဲ့ ပထမဆုံးသော ဆလင်ဒါ ၄ လုံးပါကားဟာ လမ်းပုံစံအမျိုးအစားအမျိုးမျိုးအတွက် အဆင်ပြေအောင် ရည်ရွယ်ပြီး ကျွန်တော်ထုတ်လုပ်ခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။

နောက်တော့ ကျွန်တော်က ၁၉၁၅ အမျိုးအစားရဲ့ အမွှာကားတစ်စီးဖြစ်တဲ့ Arrow ကို နယူးယော့ခံကားပြပွဲ မတိုင်ခင်တစ်ပတ်အလိုမှာ အသေအချာ ဒီဇိုင်းပြောင်းပြီး ပြန်လည်ပြုပြင်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်က ကားကို စမ်းသပ်မောင်းနှင်ကြည့်တဲ့အနေနဲ့ ရေခဲပြင်ရှိနေတဲ့လမ်းပေါ်မှာ မိုင်နဲ့ချီပြီး ဖြောင့်ဖြောင့်တန်းတန်း မောင်းကြည့်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော် ရေခဲပြင်ပေါ်မှာ ကားမောင်းခဲ့ရတာကို ဘယ်တော့မှမမေ့နိုင်တော့ပါဘူး။ ရေခဲပြင်တွေရဲ့ သဘာဝအရ မျက်နှာပြင်တစ်ခုလုံးက ချောမွေ့လွန်းလှပါတယ်။ ကျွန်တော် ရေခဲပြင်ပေါ်မှာ ဖြည်းဖြည်းချင်းမောင်းနေရာကနေ ရုတ်တရက် အရှိန်ကို နည်းနည်းတင်လိုက်ပါတယ်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်ကားရဲ့ ခံနိုင်ရည်နဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ကို မဖြစ်မနေ စမ်းသပ်ရမှာမဟုတ်လား။ ရေခဲပြင်တွေရဲ့ အချို့သောနေရာတွေမှာ အက်ကွဲကြောင်းတွေ ရှိနေတာတွေရပါတယ်။ အက်ကွဲကြောင်းတွေကကြီးတော့ သူတို့ကို ဖြတ်တဲ့အခါ ကားကလေထဲကို အရှိန်နဲ့ မြောက်တက်သွားတတ်ပါတယ်။

၁၉၀၆ ခုနှစ်မှာ ကျွန်တော်စုထား တဲ့ ငွေတွေနဲ့ Piquette လမ်းနဲ့ Beaubien လမ်းထောင့်မှာ သုံးထပ်အိမ်တစ်လုံးဆောက်လုပ်ပြီး အလုပ်

ခန်းဖွင့်မယ်လို့ စီစဉ်ခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၀၅၊ ၁၉၀၆ ခုနှစ်အတွင်း ကျွန်တော်တို့ ကားတွေကို မော်ဒယ် နှစ်မျိုးနဲ့ တည်ဆောက်ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့တယ်။ တစ်ခု သော မော်ဒယ်ကိုတော့ ဆလင်ဒါ ၄ လုံးနဲ့ တည်ဆောက်ထုတ်လုပ်ပြီး ကုန်ကျငွေ ဒေါ်လာ ၂,၀၀၀ ရှိခဲ့ပါတယ်။ နောက် မော်ဒယ်တစ်မျိုးက တော့ ဒေါ်လာ ၁,၀၀၀ ကုန်ကျပြီး ရောင်းချနိုင်ခဲ့တဲ့ကားအရေအတွက်က တော့ ၁,၅၉၉ စင်းထိ လျော့ကျခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီလိုကားအစီးရေ လျော့ကျစွာနဲ့ရောင်းနေရခြင်းဟာ ကျွန်တော်တို့ ထုတ်လုပ်တဲ့ကားမှန်သမျှ ဈေးအရမ်းကြီးနေလို့ပဲဖြစ်မယ်လို့ ကျွန်တော် ယူဆမိပါတယ်။ ဒီလိုအနေအထားကို ကျွန်တော် မနှစ်သက်တာကြောင့် လာမယ့်နှစ်ကစပြီး ပေါ်လစီပြောင်းဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပါတယ်။ တစ်နည်းအား ဖြင့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကို ထိန်းချုပ်ထားတဲ့သဘောဖြစ်အောင် ကားကိုလို ချင်သလောက် များများစားစား မရောင်းပေးတဲ့စနစ်ကို ကျင့်သုံးဖို့ စီစဉ် လိုက်တာပါ။ ၁၉၀၆ နဲ့ ၁၉၀၇ ခုနှစ်အတွင်းမှာတော့ ခရီးထွက်တဲ့အခါ အဓိကအသုံးပြုနိုင်တဲ့ ကားအမျိုးအစားတွေကို ထုတ်လုပ်ရာကနေ ခေတ္တရပ် ဆိုင်းလိုက်ပါတယ်။ ပြီးတော့ ခါတိုင်းထုတ်နေကျ လူစီးကားအရေအတွက် ကို တိုးမြှင့်ထုတ်လုပ်နိုင်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့တယ်။ များစွာသောကားတွေထဲကနေ ဈေးအပေါဆုံးကားတွေကို ကျွန်တော်တို့က ဒေါ်လာ ၆၀၀ နဲ့ ရောင်းချလိုက် ပြီး ဈေးအကြီးဆုံးဖြစ်တဲ့ ကားကိုတော့ ဒေါ်လာ ၇၅၀ နဲ့ ရောင်းချနိုင်ခဲ့ပါ တယ်။ ကျွန်တော်တို့ဆီက ထုတ်လုပ်တဲ့ကားတွေကို အဲဒီနှစ် အပိုင်းအခြား အတွင်းမှာပဲ ၈,၄၂၃ စင်းအထိ ရောင်းချနိုင်ခဲ့ပြန်ပါတယ်။

ကားထုတ်လုပ်ရောင်းချမှုနဲ့ပတ်သက်ပြီး ကျွန်တော်တို့ အအောင်မြင် ဆုံးဖြစ်ခဲ့တဲ့ နေ့ရက်ကတော့ ၁၉၀၈ ခုနှစ် မေလ ၁၅ ရက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကံကောင်းမှုတွေကလည်း နောက်ဆက်တွဲတွေအဖြစ်နဲ့ ပါလာတတ်တယ် လို့ ဆိုရမလိုဖြစ်တာကတော့ အဲဒီနှစ်ရဲ့ ဇွန်လအတွင်း တစ်ရက်မှာတော့ ကားအစင်းရေ ၁၀၀ လောက်ကို စက်ပစ္စည်းအကုန် အပြည့်အစုံ တပ်ဆင်နိုင် ခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်နဲ့ကားထုတ်လုပ်ရေးအဖွဲ့ဟာ အောင်မြင်မှုတွေကို ရင်ဝယ် ပိုက်ပြီး နောက်တစ်နှစ်မှာတော့ မြင်းကောင်ရေ ၅၀၊ ဆလင်ဒါ ၆ လုံးပါတဲ့

ကားကို ထုတ်လုပ်ဖို့ စိုင်းပြင်းခဲ့ကြပြီး ကားပုံစံကိုတော့ ကျွန်တော်ကပဲ ဒီဇိုင်းရေးဆွဲခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့က အဲဒီကားအတွက် လုံးပမ်းနေရင်း တစ်ဖက်ကလည်း ကိုယ်တိုင်ကျွမ်းကျင်ပြီးသားဖြစ်တဲ့ ကားလေးထုတ်လုပ်မှု တွေကို ဆက်လက်လုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ၁၉၀၇ မှာတော့ ဈေးကြီး တဲ့ မော်ဒယ်ဖြစ်နေတာကြောင့် ကားအစီးရေ ၆,၃၉၈ စီးသာ ရောင်းနိုင်ခဲ့ ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့က ၅ နှစ်တာကာလအတွင်း လက်တွေ့စမ်းသပ်မှု တစ်ခုကိုလုပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီကာလအတွင်း ကျွန်တော်တို့ရဲ့ကားတွေကို ဥရောပမှာ ရောင်းချနေခဲ့ပါပြီ။ ကျွန်တော်တို့ တစ်စိုက်မတ်မတ် လုပ်ကိုင်နေ တဲ့ကားလုပ်ငန်းဟာ ထူးထူးခြားခြား အကျိုးဖြစ်ထွန်းပြီး ငွေကြေး မြောက် မြားစွာ ရရှိပိုင်ဆိုင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ရောင်းတဲ့ကားတိုင်းကို ငွေသားနဲ့ပဲ ရောင်းချပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ကားထုတ်လုပ်မှုအတွက် ဘယ်သူ့ဆီကမှ ငွေချေးခဲ့ခြင်း မရှိသလို ဘယ်သူ့ကိုမှလည်း ကျွန်တော်တို့ ငွေမချေးခဲ့ပါဘူး။ ကိုယ်ပိုင်လုပ် ငန်းလုပ်ရာမှာ ကိုယ့်မှာရှိတဲ့ နိုင်နင်းလောက်သော ငွေနဲ့သာ တန်သလောက် လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ လုပ်ငန်း မအောင်မြင်သေးဘဲ လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်ရင် ငွေကြေး ဆုံးရှုံးမှုတွေ၊ ကြွေးမြီတင်ခြင်းတွေက အပိုပြဿနာဖြစ်လာတတ်ပါတယ်။ အလှမ်းကျယ်ရင် အလယ်လပ်တတ်တာကြောင့် ခြေလှမ်းကျဲကျဲနဲ့ စတင် လုပ်ကိုင်ဖို့ဆိုတာ အန္တရာယ်များတဲ့ကိစ္စ ဖြစ်နေပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပြတ်သားတိကျတဲ့လုပ်ငန်းအစီအစဉ်ကတော့ ကား ဝယ်ယူသူရဲ့ လက်ထဲကို ကားအရောက်ပို့ပေးပြီး ငွေသားကို လက်ငင်း ရယူတဲ့ ရောင်းချခြင်းအစီအစဉ် ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ကားရောင်းချ ရာမှာ အရောင်းကဏ္ဍအဆင်ပြေစေဖို့အတွက် အရောင်းဈေးသည်အဖွဲ့ကို စိတ်တိုင်းကျ ရွေးချယ်ဖွဲ့စည်းခဲ့ပါတယ်။ အရောင်းဈေးသည်ကောင်းတွေ များစွာရရှိနိုင်ဖို့အတွက် တကယ်တမ်းရွေးချယ်ရာမှာ အခက်အခဲတွေ ရှိတတ် ပါတယ်။ ကားရောင်းဝယ်ရေးဟာ အမြဲတမ်းတည်ငြိမ်အေးဆေးခြင်း မရှိပါ ဘူး။ ဒါကြောင့် အရောင်းဈေးသည်ကောင်းတွေရရှိဖို့ ကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့ တွေကို စေခိုင်းရပါတယ်။

ဖိုးဒ်ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ ကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့ကို ရွေးချယ်ရာမှာ အောက်