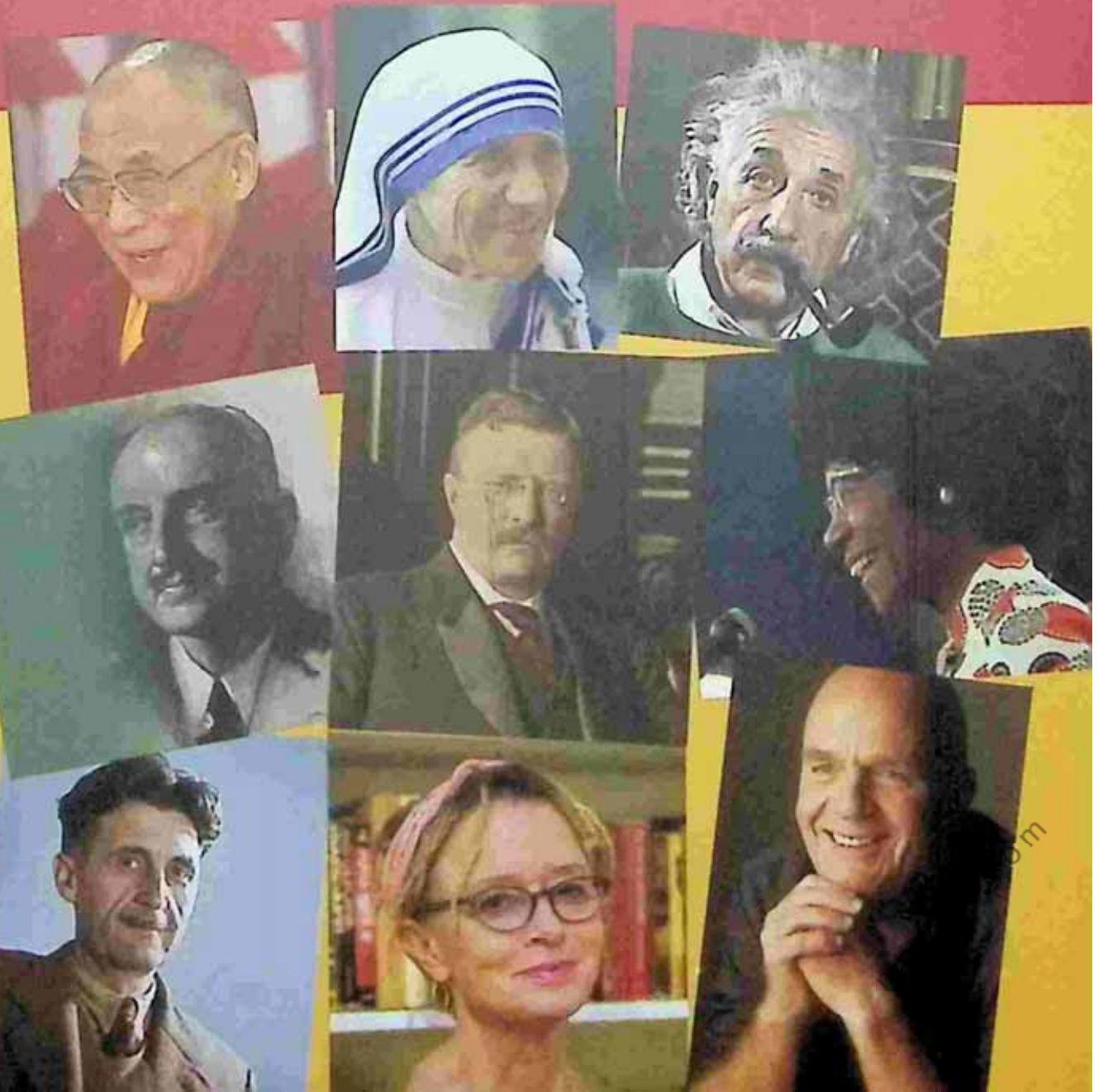


အကျိုးအမြတ်ရရှိခြင်းထက် ပို၍ လေးနက်သော...

အောင်လှိုင် - မြန်မာပြန်





PEOPLE
OVER
PROFIT

Dale Partridge

အကျိုးအမြတ်
ရှေ့ခြင်းထက်
ပို၍

လေးနက်သော...

အောင်လှိုင်-မြန်မာပြန်

ကျွန်မ တစ်ယောက်တည်း
လောကကြီးကို အပြောင်းအလဲ
မလုပ်နိုင်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့
လှိုင်းဂယက်ကလေးတွေ
များစွာဖြစ်အောင် ဖန်တီးနိုင်ဖို့
ကန်ရေပြင်ပေါ် ခဲတစ်လုံးပစ်ပေါက်ဖို့တော့
ကျွန်မ တတ်နိုင်ပါတယ်။

- မာသာထရီဆာ -



AH0139

2,200.00 KS

ထုတ်ဝေသူ - ဒေါ်အိတ်ရည်ထွန်း။
 DUTY(ဂျူတီ)စာပေ(၀၂၀၇၇)၊
 အမှတ်(၄၉၉)၊ ၆-လွှာ(က)၊ ဓမ္မာရုံလမ်း။
 (၁၀) ရပ်ကွက်၊ လှိုင်မြို့နယ်။
 ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာစိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(၀၀၄၁၂)၊
 ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း။ မိုးကောင်း။ ရန်ကင်း။

မူပိုင်ခွင့်ကြိုတင် ချုပ်နှောင်မှု ၅၅၀၀၊ ၂၅၀၅၉၊ ဒီဇင်ဘာလ

အကျိုးအမြတ်ရရှိခြင်းထက်. . ./အောင်လှိုင်၊ မြန်မာပြန်-
 ရန်ကုန်။
 The Essence ပထမအကြိမ်၊ ၂၀၁၉။
 စာမျက်နှာ ၁၂၄+ မျက်နှာ၊
 ၁၃ စင်တီ x ၂၀.၅ စင်တီ



မာတိကာ

- အကျိုးအမြတ်ရရှိခြင်းထက် ပိုမိုလေးနက်သော... က

အပိုင်း-၁

ကျွန်ုပ်တို့ အကျပ်ရိုက် ပိတ်မိနေသော စက်ဝန်း	၁
၁။ ရိုးသားဖြောင့်မတ်သော ခေတ်	၁၁
၂။ ကျွမ်းကျင်မှုရှိသော ခေတ်	၂၀
၃။ လိမ်ညာလှည့်စားသော ခေတ်	၂၆
၄။ ပြန်လည်ထိန်းသိမ်းပေးသောခေတ်	၃၃

အပိုင်း-၂

နားလည်မှုတွေက အပြောင်းအလဲတွေကို ဖြစ်လာစေတယ်	၃၉
၅။ လူအများနှင့် ပတ်သက်သောကိစ္စ၊ အကြောင်းအရာများ	၄၂
၆။ အမှန်တရားဖြင့် အနိုင်ယူအောင်မြင်သော ကိစ္စများ	၄၆
၇။ ပွင့်လင်းမြင်သာသော လွတ်လပ်မှုများ	၅၇
၈။ စစ်မှန်သော ဆွဲဆောင်မှုများ	၆၃
၉။ အရည်အသွေးကောင်းဖြင့် ရပ်တည်နိုင်အောင် ကြိုးစားမှုများ	၇၂

- ၁၀။ ရက်ရောသော စေတနာကောင်းများ
ပြန်လည်ရရှိအောင် ဆောင်ရွက်သည့်ကိစ္စများ ၈၃
- ၁၁။ မှန်တဲ့အတိုင်း သတ္တိရှိရှိ လုပ်ရဲကိုင်ရဲသော
စိတ်ဓာတ်များ ဆက်လက်တည်တံ့စေခြင်း ၉၂

အပိုင်း-၃

ကောင်းတာတွေ အစားထိုးနိုင်စေဖို့

လက်ရှိစနစ်တစ်ခုလုံးကို ပိတ်သိမ်းပါ ၁၀၅

၁၂။ ကောင်းခြင်းအမျိုးမျိုးဖြင့် ရှင်သန်ရပ်တည်ပေးပါ ၁၀၈

၁၃။ ကောင်းမွန်စွာ အစပျိုး လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ခြင်း ၁၁၁

၁၄။ ကောင်းမွန်သော ဦးဆောင်ခြင်း ၁၁၇

၁၅။ အကောင်းကနေ ဆိုးသွားနိုင်တယ် ၁၂၀





ကမ္ဘာတစ်လွှား လိမ်ညာလှည့်စားမှုတွေ
ရှိနေတဲ့ အချိန်အတွင်း အမှန်တရားကို
ရဲဝံ့စွာပြောဆိုနိုင်ခြင်းဟာ
အကုန်အစင် ပြောင်းလဲစေတဲ့
ဆောင်ရွက်မှု ဖြစ်လာစေပါတယ်။

- ဂျော့ချ်အော်ဝယ်လ် -

အကျိုးအမြတ်ရရှိခြင်းထက် ပိုမိုလေးနက်သော...

ကျွန်တော်က အဲဒီဆရာဝန်တစ်ယောက်ကို ကယ်လီဖိုးနီးယား
တောင်ပိုင်းမှာ ဆယ်စုနှစ် တစ်နှစ်ကျော်ကြာမျှ မြင်ဖူးနေခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော် ဒီတစ်ခေါက် ဆေးရုံကိုအသွားမှာ ကွဲပြားခြားနားတဲ့
အခြေအနေတစ်ရပ်နဲ့ တွေ့ကြုံခဲ့ရပါတယ်။

ကျွန်တော်က ဆေးရုံရဲ့ ဆရာဝန်နှင့် တွေ့ဆုံဖို့ စောင့်ဆိုင်းတဲ့
အခန်းထဲ သွားလိုက်တယ်။ ကျွန်တော် အခန်းထဲကို ဝင်လိုက်တယ်ဆိုတာနဲ့
ပိုးသတ်ဆေးနဲ့နဲ့ တိတ်ဆိတ်ငြိမ်သက်မှုတွေက ကျွန်တော့်ကို ဆီးကြိုနှုတ်
ဆက်တယ်။

ကျွန်တော်က လုပ်ရိုးလုပ်စဉ်အတိုင်း ကလစ်ဘုတ်မှာ ကျွန်တော့်
နာမည်ကို ရေးလိုက်တယ်။ ပြီးတော့ ကိုလက်စ်ထရော ဆေးအမည်ကိုပါ
ချရေးလိုက်တယ်။ အခန်းထဲက ဧည့်ကြိုစားပွဲမှာရှိနေတဲ့ ဧည့်ကြိုက
ကျွန်တော် စားပွဲရှေ့ ရောက်နေတာကိုတောင် မသိတဲ့ပုံစံနဲ့ တစ်ချက်တောင်
မော့မကြည့်ဘဲ သူ့အလုပ်သူ ဆက်လုပ်နေခဲ့ပါတယ်။ ဒီတော့ ကျွန်တော်က
ဆရာဝန်ကို စောင့်ဆိုင်းနေတယ်ဆိုတာ ဧည့်ကြိုသိရအောင် မျက်လုံးချင်း
တစ်ချက်ဆုံအောင် ကြည့်လိုက်ပြီး ထိုင်ခုံပေါ် ထိုင်ချလိုက်တယ်။

အခြားသော ဆရာဝန်တွေရဲ့ အခန်းတွေမှာလိုပဲ အခန်းထဲကို ဘယ်သူဝင်လာလာ အာရုံစိုက်ခြင်းမရှိဘဲ ကိုယ့်အလုပ်ကိုယ် လုပ်နေကြ တာပေါ့။

ကျွန်တော်က အခန်းနံရံမှာကပ်ထားတဲ့ ရောဂါဖြစ်စဉ် သတိပေး ချက် ရုပ်ပုံကားချပ်တွေကို ကြည့်လိုက်၊ ရောဂါပိုးမွှားတွေရဲ့ ရုပ်ပုံမျက်နှာ ဖုံးပါတဲ့ ကျန်းမာရေးမဂ္ဂဇင်း ၂၀၀၉ ခုနှစ်ထုတ် စာအုပ်ကို လှန်ကြည့်လိုက် လုပ်နေခဲ့တယ်။

ကျွန်တော်က ဒီအတိုင်း အလကားထိုင်နေမယ့်အတူတူ အကျိုးရှိ အောင် ကျန်းမာရေးမဂ္ဂဇင်းစာအုပ်အဟောင်းတွေကို သုံးအုပ်မြောက်တဲ့ အထိ ထိုင်ဖတ်နေလိုက်တယ်။ အချိန်အတော်ကလေး ကြာနေပါပြီ။ ဆရာဝန် ကျွန်တော့်ကို ချိန်းဆိုထားတဲ့အချိန်ထက် ၄၅ မိနစ်တောင် နောက်ကျနေပြီလေ။ ကျွန်တော် နည်းနည်းတော့ စိတ်မရှည်ချင်သလို ဖြစ် လာတယ်။ ဒါကြောင့် ထိုင်ခုံကနေ မတ်တတ်ထရပ်လိုက်ပြီး ခန္ဓာကိုယ် အညောင်းပြေအောင် ခြေဆန့်လက်ဆန့် လုပ်နေလိုက်တယ်။

ထိုအချိန်မှာပဲ ဆရာဝန်ရဲ့ အခန်းဝကနေ နပ်စ်မတစ်ယောက် ခေါင်းပြုထွက်လာပြီး

“မစ္စတာပက်ထရစ်၊ ဝင်လို့ရပါပြီရှင်” လို့ အော်တဲ့အသံ ကြားလိုက် ရတယ်။ ကျွန်တော်က နာမည်ခေါ်သံ ကြားကြားချင်း အဲဒီသူနာပြုနောက် ကနေ လိုက်သွားခဲ့တယ်။ သူမက ကျွန်တော့်ကို ကိုယ်အလေးချိန် ချိန် တယ်။ ကိုယ်အပူချိန်တိုင်းတယ်။ ပြီးတော့ သူမရဲ့ ဆေးမှတ်တမ်းစာရွက်ပေါ် ချရေးလိုက်တယ်။ နောက်တော့ သူမက ကျွန်တော့်ကို အခန်းတစ်ခန်းထဲမှာ ထပ်ပြီး စောင့်ခိုင်းပြန်တယ်။ ကျွန်တော် ဆရာဝန်နဲ့ တွေ့ခွင့်ရဖို့ ချိန်းဆို ထားတဲ့အချိန်ကို ပြန်တွက်ကြည့်တော့ တစ်နာရီနဲ့ ဆယ့်နှစ်မိနစ်လောက် နောက်ကျနေပြီဆိုတာ သိလိုက်ရတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ခဏအကြာ ကျွန်တော် ပြမယ့် ဆရာဝန် ရောက်လာပါတော့တယ်။

“ဟယ်လို၊ မစ္စတာပက်ထရစ်” လို့ ဆရာဝန်က သူ့စားပွဲမှာ ထိုင် ထိုင်ချင်း ကျွန်တော့်ကို လှမ်းနှုတ်ဆက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူက ကျွန်တော့် ရောဂါမှတ်တမ်းစာအုပ်တွေကိုသာ ကြည့်နေရင်း နှုတ်ဆက်တာပါ။

ကျွန်တော့်မျက်နှာကို သေချာကြည့်ပြီး နှုတ်ဆက်တာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။

“ကျွန်တော် ခင်ဗျားကို ဘယ်လိုအကူအညီ ပေးရမလဲ ပြောပါ”

ကျွန်တော်က ရင်ပူရင်ဆာ ဝေဒနာခံစားနေရကြောင်း ပြောပြလိုက် တယ်။

“အိုကေ၊ ကျုပ် ခင်ဗျားအတွက် ဆေးစာ ရေးပေးလိုက်မယ်။ ကျန် တာကိုတော့ သူနာပြုက ခင်ဗျားအတွက် အကုန်အစင် စီစဉ်ပေးပါလိမ့် မယ်”

ဆရာဝန်က မှာစရာရှိတာ မှာကြားပြီးတာနဲ့ အခန်းထဲကနေ ပြန် ထွက်သွားခဲ့တယ်။ ကျွန်တော် သူ့ကို စောင့်ဆိုင်းရတဲ့အချိန်က တစ်နာရီ ကျော် ကြာခဲ့ပေမဲ့ သူ ကျွန်တော့်ကို တွေ့ဆုံပြီး ရှင်းပြပြောဆိုတဲ့ အချိန်က သုံးမိနစ်လောက်ပဲ ကြာခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်က ဆရာဝန်ရေးပေးခဲ့တဲ့ ဆေးစာကို ပြန်ဖတ်ကြည့်တယ်။ သူ ညွှန်ကြားတဲ့အတိုင်း သူနာပြုဆီ သွားတွေ့ပြီး ဆေးတွေ ယူလိုက်တယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော့်ကားရှိရာကို သွားလိုက်တယ်။

ကျွန်တော်က ကားထဲရောက်တာနဲ့ ဆရာဝန်တွေအကြောင်း စဉ်း စားပြီး သစ္စာဖောက်ခံရသလို ခံစားမိလိုက်တယ်။ ဒါက ဆရာဝန်လောက တစ်ခုတည်းမှာမဟုတ်ဘဲ စီးပွားရေးလောကမှာလည်း အလားတူပါပဲ။ ဆရာဝန်တွေဟာ သူတို့ကို တွေ့ခွင့်ရတဲ့ လူနာတစ်ဦးချင်းစီအတွက် အချိန် နှစ်မိနစ် သုံးမိနစ်သာပေးပြီး ရောဂါအခြေအနေကို စစ်ဆေးပေးလေ့ ရှိပါတယ်။

လူနာကို အကြာဆုံး ကြည့်ပေးတဲ့ ဆရာဝန်ဆိုရင်တော့ အများဆုံး ရှစ်မိနစ်အထိသာ ကြာတတ်တာ တွေ့ရပါတယ်။ စီးပွားဆန်လွန်းပြီး အကျိုးအမြတ်လွန်ကဲစွာ ရယူတဲ့ သဘောပေါ့။

ဒီလိုအခြေအနေတွေဟာ ဆရာဝန်တွေမှာသာမက နေရာကဏ္ဍ အတော်များများမှာ အလားတူ ဖြစ်ပျက်နေတာ တွေ့ရပါတယ်။ ဥပမာ အနေနဲ့ ဖက်ရှင်လုပ်ငန်းတွေ၊ အစားအသောက်လုပ်ငန်းတွေ၊ ဘဏ် လုပ်ငန်းတွေ၊ စီးပွားရေးကြော်ငြာလုပ်ငန်းတွေမှာလည်း တွေ့နေခဲ့ရ ပါတယ်။



အကျင့်စာရိတ္တ
ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးဆိုင်ရာ
ဆောင်ရွက်မှုတွေက အကျိုးရလဒ်တွေနဲ့
ဆန့်ကျင်လာတဲ့အခါ အကျိုးရလဒ်
ဆုံးရှုံးမှုတွေ ဖြစ်ခဲ့စေမှာ ဖြစ်ပါတယ်....

- ရှာလီချိုဂိုလ်မ် -



ကျွန်မတစ်ယောက်တည်း
လောကကြီးကို အပြောင်းအလဲ
မလုပ်နိုင်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့
လှိုင်းဂယက်ကလေးတွေ
များစွာဖြစ်အောင် ဖန်တီးနိုင်ဖို့
ကန်ရေပြင်ပေါ်
ခဲတစ်လုံးပစ်ပေါက်ဖို့တော့
ကျွန်မ တတ်နိုင်ပါတယ်။

- မာသာထရီဆာ -

တကယ်တော့ အရင်းရှင်စနစ်ရဲ့ ထုံးစံအရ အားသာချက်တွေ ဘယ်
လောက်ပဲ ရှိနေသည်ဖြစ်စေ၊ စားသုံးသူ ပြည်သူလူထုတွေ၊ ဖောက်သည်
တွေရဲ့ စိတ်တိုင်းကျ နှစ်သက်မှုအခြေအနေတွေကို ပေးစွမ်းနိုင်ခြင်းထက်
အရင်းရှင်တွေအတွက်သာ အကျိုးအမြတ်ရရှိတာထက် ပိုမိုသာလွန်သော
အောင်မြင်မှုတွေကို ရရှိစေတာ တွေ့ရပါတယ်။

အကျိုးအမြတ် ရရှိခြင်းထက် ပိုမိုသာလွန်သော အောင်မြင်မှုကို
ရယူနိုင်တဲ့သူတွေရဲ့ စွမ်းဆောင်မှုအခြေအနေတွေကို ပုံစံအမျိုးမျိုးနဲ့
လေ့လာပေးနိုင်ပါတယ်။



mgyc.com

mgyc.com



အပိုင်း - ၁

ကျွန်ုပ်တို့ အကျပ်ရိုက်
ပိတ်မိနေသော စက်ဝန်း

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အဖွဲ့အစည်းတွေဟာ လူတွေ၊ ရာသီဥတုတွေနဲ့ ဆင်တူလေ့ရှိတယ်လို့ စီးပွားရေးပညာရှင်တွေက ဆိုပါတယ်။

လူသားတွေနဲ့ ရာသီဥတုတွေဟာ သူတို့ကျရောက်တဲ့ အခြေအနေ အချိန်အခါအလိုက်သာ သက်ဆိုင်ရာအလုပ်တွေကို လုပ်ဆောင်တတ်ကြကြောင်း၊ အချို့သော လူတွေက လုပ်ငန်းအသေးကလေးတွေနဲ့ အစပြုကြပြီး တဖြည်းဖြည်း တိုးတက်အောင်မြင်လာကြကြောင်း၊ အကောင်းဆုံး စွမ်းဆောင်နိုင်သူတွေက အောင်မြင်မှုတွေ အထွတ်အထိပ်သို့ ရောက်ရှိလာကြကြောင်း၊ တချို့က အပြောင်းအလဲတွေလုပ်ပြီး တိုးတက်မှုတွေ အမျိုးမျိုး ရရှိကြသော်လည်း တချို့ကတော့ အပြောင်းအလဲတွေ လုပ်ခြင်းကြောင့် ကျရှုံးမှုတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ခဲ့ရကြောင်း ပညာရှင်တွေက ဆိုပါတယ်။

လူမှုဗေဒပညာရှင် 'ဝီလျံစတော့ထ်' နှင့် 'နေ့လ်ဟိုဝီ' တို့ရဲ့ အဆိုအရ... ကျွန်ုပ်တို့ လူသားတွေရဲ့ သက်ဆိုင်ရာယဉ်ကျေးမှု အမျိုးမျိုးဟာ စက်ဝန်းပုံစံလည်ပတ်လျက်ရှိနေပြီး နောက်မျိုးဆက်သစ်တွေရဲ့လက်ထက် အထိတိုင် ဆက်လက်မပြောင်းလဲဘဲ လည်ပတ်လျက်ရှိနေကြောင်း လေ့လာ တွေ့ရှိရပါတယ်။

ကမ္ဘာ့နိုင်ငံတွေမှာ အရင်းရှင်စနစ် ကြီးစိုးခြင်းကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ တိုးတက်မှုရှိတာမှန်သော်လည်း အချို့သော လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းတွေက သူတို့ရဲ့ မူလတန်ဖိုးတွေ လျော့ကျနေတာကို လေ့လာတွေ့ရှိရပါတယ်။

တကယ်တော့ ဒီလိုဖြစ်ရခြင်းဟာ ကုမ္ပဏီအများစုအနေနဲ့ သူတို့ရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာတွေ၊ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်း ဥပဒေတွေကို သူတို့ရဲ့ လောဘစိတ်တွေနဲ့ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာကျွမ်းကျင်မှုဆိုတဲ့ အခြေအနေနှစ်ရပ်အတွက် စွန့်လွှတ် ပေးဆပ်ခဲ့တာကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

လောကမှာ အကျိုးအမြတ် ရရှိခြင်းအတွက် ဘယ်သူမဆို ကြိုးစားပိုင်ခွင့်ရှိသော်လည်း သာမန်ထက် ပိုမိုသာလွန်သော အောင်မြင်မှုရရှိဖို့အတွက် ရိုးသားကြိုးစားမှုတွေနဲ့သာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

စစ်မှန်သော အောင်မြင်မှု၊ သို့မဟုတ် သာမန်ထက် ပိုမိုသာလွန်သော အောင်မြင်မှုရရှိဖို့အတွက် ရိုးသားဖြောင့်မတ်စွာ ကြိုးစားနေစဉ်ကာလ

တစ်လျှောက် ကြိုတင်ရင်ဆိုင်ရတဲ့ ပြဿနာအခက်အခဲတွေ၊ သဘောထား ကွဲလွဲမှုနဲ့ အငြင်းပွားမှုတွေကို တရားမျှတသော နည်းလမ်းတွေနဲ့ ဖြေရှင်း ပေးဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့ သက်ဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းအသီးသီးမှာ တိုးတက်မှုတွေကို ရှေးရှုသော ပြဿနာဖြေရှင်းနိုင်စွမ်းတွေ အားကောင်းနေမယ်ဆိုရင် အဲဒီ ပြဿနာဖြေရှင်းလိုသော ပြင်းပြတဲ့ စိတ်ဆန္ဒတွေက တိုးတက်အောင်မြင်နိုင် စွမ်းတွေအတွက် ထိရောက်သော အရင်းအမြစ်တွေအဖြစ် ရှိနေပါလိမ့်မယ်။ ကျွန်တော့်ဘဝ အတွေ့အကြုံတွေအရ ဘယ်လောက်ပဲ ခက်ခဲနက်နဲတဲ့ ပြဿနာ ပဋိပက္ခတွေကိုဖြစ်စေ၊ လွယ်ကူတိုတောင်းသော နည်းလမ်းတွေနဲ့ ဖြေရှင်းနိုင်အောင် ကြိုးစားနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

လုပ်ငန်းတိုးတက်မှုတွေအတွက် အပြောင်းအလဲတွေ လုပ်မယ်ဆိုရင် လည်း ဘာကြောင့် အပြောင်းအလဲလုပ်ရတယ်၊ ဘာကို ပြောင်းလဲမယ်၊ ဘယ်လို အပြောင်းအလဲလုပ်မယ်ဆိုတဲ့ အချက်တွေကို သေချာစွာ ခွဲခြား ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အဖွဲ့အစည်းတွေအနေနဲ့ ကောင်းသော အခြေ အနေတွေကို ဆက်လက် ထိန်းသိမ်းထားပေးဖို့ လိုအပ်ပြီး ဆိုးသော အခြေ အနေတွေကိုလည်း ကောင်းသော အခြေအနေဖြစ်အောင် ပြုပြင်ပေးဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ နာမည်ဆိုးထွက်လာသော ကုမ္ပဏီကြီးတွေကို လေ့လာတဲ့ အခါ ယခင်က အရည်အသွေး၊ အရည်အချင်းကောင်းတွေ ပိုင်ဆိုင်သော ခေါင်းဆောင်တွေ စီမံအုပ်ချုပ်တာ ခံခဲ့ရပြီး ဖောက်သည်တွေအတွက် ဝန်ဆောင်မှုကောင်းတွေ ပေးနိုင်ခဲ့တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေဖြစ်တာကို လေ့လာတွေ့ရှိ ရပါတယ်။

ကောင်းသော အခြေအနေ၊ သို့မဟုတ်
ဆိုးသောအခြေအနေများနှင့် ကြုံတွေ့ရသော ကုမ္ပဏီများ

ကောင်းသောအခြေအနေ	သို့မဟုတ်	ဆိုးသော အခြေအနေ
<input type="checkbox"/>	ပင်ကိုသဘာဝ အစားအစာထုတ် လုပ်သော ကုမ္ပဏီများ	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	ဖို့ဒ်	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	အမေရိကဘဏ်	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	ပန်းသီး	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	AT & T	<input type="checkbox"/>

အစားအသောက် ထုတ်လုပ်ရောင်းချသော ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်သည့် မက်ဒေါ်နယ်ကုမ္ပဏီဟာ အမြန်ပြင် အစားအစာ ထုတ်လုပ်ရောင်းချခြင်း လုပ်ငန်းမှာ ကမ္ဘာကျော်တဲ့ ကုမ္ပဏီဖြစ်ပါတယ်။

မက်ဒေါ်နယ်ကို စတင် တည်ထောင်သူ 'ရေးခရော့စ်' ဟာ သူ့ရဲ့ ပထမဆုံးသော စားသောက်ဆိုင်ကို အီလီနွိုက်စ်ပြည်နယ် - ချီကာဂိုမြို့မှာ ၁၉၅၀ ပြည့်နှစ်များ နှစ်လယ်ပိုင်းက စတင် ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပါတယ်။

မက်ဒေါ်နယ်ကုမ္ပဏီအတွက် အရေးပါသော ဆောင်ပုဒ်ကတော့ အရည်အသွေးကောင်းဖို့၊ ဝန်ဆောင်မှုကောင်းတွေ ပေးနိုင်ဖို့၊ ဆိုင်နှင့် အစားအသောက်ပိုင်းမှာ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်မှုတွေ ရှိနေစေဖို့၊ ထုတ်လုပ်သော စားသောက်ကုန်ပစ္စည်းရဲ့ တန်ဖိုးကို မြှင့်တင်ပေးနိုင်ဖို့ တို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဖောက်သည်တွေနဲ့ ဝန်ထမ်းတွေကိုလည်း မက်ဒေါ်နယ်က တန်ဖိုး ထားပြီး အားလုံးကို မျှမျှတတဖြစ်အောင် လုပ်ဆောင်ပေးခဲ့ပါတယ်။ မက် ဒေါ်နယ်ရဲ့ အောင်မြင်မှုဟာ အခြားသော ကုမ္ပဏီတွေထက် ပိုမိုသာလွန် မြန်ဆန်စွာဖြင့် အောင်မြင်တာကို လေ့လာတွေ့ရှိရပါတယ်။ မက်ဒေါ်နယ်ရဲ့ စားသောက်ပစ္စည်းတွေမှာ ပါဝင်တဲ့ အမည်အားလုံးဟာ သန့်ရှင်းလတ်ဆတ်

ရုံမကဘဲ ကျန်းမာရေးနဲ့ ညီညွတ်စေတဲ့ စားသောက်ပစ္စည်းတွေ ဖြစ်သလို စီမံချက်ပြုတ်မှုအပိုင်းကလည်း အရသာရှိတဲ့ စားသောက်ဖွယ်တွေချည်း ဖြစ်နေတာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။

မက်ဒေါ်နယ်ဟာ ဆိုင်စတင်ဖွင့်လှစ်ချိန်ကနေ ဆိုင်ခွဲအတော် များများ ဖွင့်လာနိုင်တဲ့ အခြေအနေအထိ ထင်ပေါ်ကျော်ကြားမှုတွေနဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဂုဏ်ရှိန်ကို မြင့်တင်ထားနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

သို့သော်လည်း ယနေ့ကာလ မက်ဒေါ်နယ်ရဲ့ အခြေအနေဟာ စွမ်းဆောင်ရည်တွေသာမက ထင်ပေါ်ကျော်ကြားမှုတွေပါ လျော့ကျလာတဲ့အထိ အခြေအနေဆိုးတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ခဲ့ရပါတယ်။ မက်ဒေါ်နယ်ရဲ့ လျော့ကျမှု တွေဟာ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း အရည်အသွေးပိုင်းမှာသာမကဘဲ စွမ်းဆောင်ရည်ပိုင်း၊ စတော့ရှယ်ယာဈေးကွက်အတွင်း မြင့်တက်သော ဩဇာရှိန်ဝါတွေ ကိုပါ လျော့ကျစေခဲ့ပါတယ်။ နောက်ပြီး ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ဖြန့်ဖြူးခြင်း ကိစ္စတွေမှာ နှေးကွေးလာပြီး ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအတွက် ကုန်ကျစရိတ်တွေ ကိုလည်း လျော့ချလာတာ တွေ့ရပါတယ်။

မက်ဒေါ်နယ်ကို အချိန်မီ ကယ်တင်နိုင်ဖို့အတွက် အဓိက တာဝန်ရှိသူတွေကတော့ မျိုးဆက်သစ်အဖြစ် ဆက်ခံလုပ်ကိုင်သူတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ မျိုးဆက်သစ်တွေရဲ့ လက်ထက်မှာ လိုအပ်သလို ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုတွေ လုပ်နိုင်မယ်ဆိုရင်တော့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာကို ပြန်လည် မြှင့်တင်ပေးနိုင်မှာဖြစ်ပြီး နောက်မျိုးဆက်သစ်တွေအတွက် အတုယူစရာ သင်ခန်းစာ ကောင်းတွေကိုလည်း လွှဲပြောင်းပေးနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ပြီးခဲ့သော ရာစုနှစ်များအတွင်းက အမေရိကမှာ အဓိက ဦးဆောင်နေသော ကော်ပိုရေးရှင်းလုပ်ငန်းကြီးတွေကို လေ့လာမှု ပြုလုပ်ရာမှာ အင်အားကြီးမားစွာ လွှမ်းမိုးထားသော အရင်းရှင်စနစ်ရဲ့ စက်ဝန်းအတွင်း ပုံစံတူကြီးပွား တိုးတက်လာသော ကုမ္ပဏီပေါင်းများစွာ ရှိခဲ့တာကို လေ့လာတွေ့ရှိရပါတယ်။ ထိုကာလတွေတစ်လျှောက် ထူးခြားချက်အနေနဲ့ လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းတွေရဲ့ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ပုံတွေဟာ အချို့က ရိုးသားဖြောင့်မတ်ခြင်း၊ မှန်ကန်တရားမျှတခြင်းတွေနဲ့ စိတ်ကူးကောင်းတွေကို အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ခဲ့ကြသလို အချို့ကတော့ ပေးဆပ်ခြင်း၊ ရှုံးနိမ့်ခြင်းတွေ

ဖြစ်တဲ့အထိ အမှားအယွင်းလုပ်မိခဲ့တာတွေ ရှိတာကိုလည်း တွေ့ရှိရပါတယ်။

အချို့သော ကုမ္ပဏီတွေကတော့ ကောင်းမွန်သော ဂုဏ်သိက္ခာအတွက် ရေရှည် အကျိုးစီးပွားတိုးတက်မှုကို မကြည့်ဘဲ ဖြတ်လမ်းနည်းတွေနဲ့ အကျိုးအမြတ်များစွာ ရရှိအောင် လုပ်ခဲ့တာတွေလည်း ရှိနေခဲ့ပါတယ်။ အဆိုးဆုံးကတော့ လိမ်ညာတဲ့ နည်းလမ်းမျိုးစုံနဲ့ အောင်မြင်မှုကို ဖြတ်လမ်းက ရယူခဲ့တာတွေလည်း ရှိနေခဲ့ပါတယ်။

ထိုခေတ်ကာလ အရင်းရှင်စနစ် ကြီးစိုးရာ စက်ဝိုင်းအတွင်းရှိနေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေဟာ အကျိုးအမြတ်ကို ကျော်လွန်ပြီး လူတွေကို တန်ဖိုးထားတဲ့ ကာလထဲမှာ ရောက်နေခဲ့သလို လူတွေကို ကျော်လွန်ပြီး အကျိုးအမြတ်ကို ပိုပြီး တန်ဖိုးထားတဲ့ အခြေအနေသို့လည်း ရောက်ခဲ့ဖူးကြပါတယ်။ ထူးခြားချက်အနေနဲ့ ခေတ်ကာလတစ်ခုစီမှာ သီးခြားတန်ဖိုးထားတဲ့ အရာတွေ၊ အဓိက တန်ဖိုးထားစဉ်းစားတဲ့ ကိစ္စတွေ ရှိနေတတ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ လိုအပ်ချက်အရ အပြောင်းအလဲတွေ လုပ်တဲ့အခါ



မှာလည်း မူလ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကိုသာမက ဈေးကွက်တစ်ခုလုံးကိုပါ အပြောင်းအလဲတွေ ဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။

အကျိုးအမြတ်ရရှိခြင်းထက် ပိုမိုသာလွန်သော အောင်မြင်မှုတွေ ရရှိဖို့အတွက် သင်ဟာ ရည်မှန်းချက်တွေနဲ့အတူ ရှင်သန်ပြီး ခေတ်စနစ်နဲ့ လိုက်လျောညီထွေမှုရှိစေမယ့် ပြောင်းလဲမှုတွေကို မဆိုင်းမတွ လုပ်ဆောင် ပေးဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

အမေရိကန်ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အဖွဲ့အစည်းတွေကို လေ့လာတဲ့ အခါ သမိုင်းကြောင်းတွေအရ အထက်ပါစက်ဝန်းရဲ့ လည်ပတ်မှုတွေအတိုင်း ရှိနေခဲ့တာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။

စက်ဝန်းရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုစီအဖြစ် ရှိနေတဲ့ မြားတစ်ခုချင်းစီ ဟာ ခေတ်ကာလတစ်ခုချင်းအလိုက် ကိုယ်စားပြုနေပြီး ခေတ်ကာလအပိုင်း အခြား အလိုက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အဖွဲ့အစည်းတွေရဲ့ ပြုမူဆောင်ရွက်မှုပုံစံ တွေကို ခွဲခြားလေ့လာပေးနိုင်ပါတယ်။

ရိုးသားဖြောင့်မတ်သောခေတ် (HONEST ERA)

ဟင်နရီဖို့ဒ်ဟာ 'ဖို့ဒ်' (Ford) မော်တော်ကားကုမ္ပဏီကို ၁၉၀၃ ခုနှစ် ဇွန်လ ၁၆ ရက်မှာ စတင် တည်ထောင်ခဲ့ပါတယ်။ 'ဖို့ဒ်' ကားကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်လုပ်သူတွေဟာ ရက်သတ္တတစ်ပတ်ကို နာရီပေါင်း ၈၀ မှ ၉၀ အထိ အလုပ်လုပ်ပေးခဲ့တာကြောင့် လုပ်ငန်းတိုးတက်အောင်မြင်မှုတွေ တစ်ခုပြီး တစ်ခု ရရှိခဲ့ပါတယ်။

နောက်ပိုင်းမှာတော့ အလုပ်သမားတွေအတွက် ကျန်းမာရေးအစီအစဉ်တွေ၊ ဘေးကင်းလုံခြုံရေးအစီအစဉ်တွေကို အကောင်အထည်ဖော် ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့ပြီး ရက်သတ္တတစ်ပတ်အတွင်း နာရီ ၄၀ သာ အလုပ်လုပ်တဲ့ ပထမဆုံးသော ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ် ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

၁၉၂၂ ခုနှစ်မှာ 'ဟင်နရီဖို့ဒ်' ရဲ့ သားဖြစ်သူ 'အက်ဒ်ဆယ်ဖို့ဒ်' က ကုမ္ပဏီရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်လာခဲ့ပြီး သူ တာဝန်ယူတဲ့လက်ထက်မှာ "လူတိုင်းက ရက်သတ္တတစ်ပတ်ကို တစ်ရက်ထက် ပိုပြီး အနားယူသင့်တယ်။ ကိုယ်စိတ်

နှစ်ပါး သက်သာပြေလျော့အောင် အပန်းဖြေပြီး လွတ်လွတ်လပ်လပ် နေသင့်တယ်” လို့ အလုပ်သမားတွေကို ထုတ်ဖော်ပြောဆိုပြီး ရက်သတ္တ တစ်ပတ်ကို တစ်ရက်ထက်ပိုပြီး နားရက်ရရှိစေမယ့် အစီအစဉ်တွေ ရေးဆွဲ ပေးခဲ့ပါတယ်။

ထိုခေတ်ကာလဟာ ရိုးသားဖြောင့်မတ်မှုတွေ ထွန်းကားခဲ့တဲ့ခေတ် လို့ ပြောစမှတ်ပြုလောက်အောင်အထိ အလုပ်ရှင်ဘက်မှလည်း ရိုးသား ဖြောင့်မတ်ပြီး တာဝန်ကျေလေ့ရှိသလို အလုပ်သမားတွေဘက်ကလည်း အပြန်အလှန်အနေနဲ့ ပြန်လည် တာဝန်ကျေပွန်ခြင်း၊ လုပ်ငန်းအပေါ် စေတနာထား ဆောင်ရွက်ခြင်းတွေ ရှိခဲ့ပါတယ်။

ရိုးသားဖြောင့်မတ်တဲ့ ခေတ်ကာလအတွင်း အလုပ်သမားအများစု ဟာ အားလပ်ရက်တိုင်း သူတို့ရဲ့ မိသားစုတွေနဲ့အတူ လွတ်လပ်ပျော်ရွှင် ပေါ့ပါးစွာ နေထိုင်ခွင့် ရရှိခဲ့ကြပါတယ်။ ရိုးသားဖြောင့်မတ်ပြီး စေတနာ ထားတတ်တဲ့ အလုပ်ရှင်ရဲ့ ကျေးဇူးကြောင့် သူတို့ရဲ့ အားလပ်တဲ့ အချိန် တွေကို မိသားစုတွေနဲ့အတူ ကုန်ဆုံးနိုင်ပြီး ဘဝအမောတွေကို ပြေပျောက် အောင် လုပ်နိုင်စွမ်း ရှိခဲ့ကြပါတယ်။

ကျွမ်းကျင်မှုရှိသောခေတ် (EFFICIENT ERA)

၁၉၅၅ ခုနှစ်အရောက်မှာ ဖွံ့ဖြိုးတော်ကားကုမ္ပဏီဟာ နည်းပညာ နှင့် ကျွမ်းကျင်မှုတွေ ပေါင်းစပ်ပြီး မော်တော်ကားအရေအတွက် များစွာကို ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ဖွံ့ဖြိုးတော်ကားအနေနဲ့ သူ့ရဲ့ များစွာသော ဝန်ထမ်းတွေအပေါ်မှာသာမက သူ့ရဲ့ ဖောက်သည်တွေအတွက်ပါ ထည့်သွင်း စဉ်းစားတာတွေနဲ့ လုပ်ငန်း ပိုမို တိုးတက်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့တာ တွေ့ရပါတယ်။

၂၀ ရာစု အလယ်ပိုင်းကာလမှာတော့ ‘ဖွံ့ဖြိုး’ ကုမ္ပဏီရဲ့ ကားထုတ်လုပ် နိုင်စွမ်းက ပိုမိုမြင့်တက်လာပြီး ယာဉ်စက်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရောင်းချသော နာမည်ကြီး ကုမ္ပဏီကြီးငါးခုအနက် ထိပ်တန်းကုမ္ပဏီနှစ်ခုထဲမှာ အပါ အဝင် ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

‘ဖွံ့ဖြိုး’ ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုကို ဦးစားပေး အသုံးချသော

ခေတ်ကာလမှာလည်း အများနှင့် တန်းဝင်အောင် စွမ်းဆောင်နိုင်ခဲ့တာကြောင့် အခုလို ထိပ်တန်းနေရာသို့ ရောက်ရှိလာတာ ဖြစ်ပါတယ်။

လိမ်ညာလှည့်စားသော ခေတ် (DECEPTIVE ERA)

၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်များသို့ ရောက်ရှိချိန်မှာ 'ဖို့ဒ်' က သူ တည်ထောင်ခဲ့တဲ့ တန်ဖိုးတွေ အတော်များများကို စွန့်လွှတ်လိုက်ပါတယ်။

၁၉၇၁ ခုနှစ်မှာ 'ဖို့ဒ်' က (ယခုခေတ် နာမည်မရှိတော့သော) 'Pinto' ကားအမျိုးအစားတစ်ခုကို ထုတ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ကားရဲ့ ဒီဇိုင်းအရ ဓာတ်ငွေ့ရည်ထည့်သော တိုင်ကီမှာ အပြစ်အနာဆာ ရှိနေခဲ့တာကြောင့် ကားနောက်ပိုင်းကို ဝင်တိုက်မိ - ဆောင့်မိတယ်ဆိုတာနဲ့ မီးလောင်လွယ်တတ်တဲ့ အားနည်းချက် ရှိနေခဲ့ပါတယ်။ Pinto ကားရဲ့ အားနည်းချက်ကြောင့် ထိခိုက်ဒဏ်ရာ ရရှိသူတွေအတွက် လျော်ကြေးငွေကုန်ကျစရိတ်ဟာ ဒေါ်လာ သန်း ၅၀ အထိ ရှိခဲ့ပြီး Pinto ကား နောက်ပိုင်းဒီဇိုင်း ပြန်လည်ပြုပြင်မှုအတွက်ကတော့ ဒေါ်လာ ၁၂၁ သန်း ကုန်ကျခဲ့ပါတယ်။

'ဖို့ဒ်' အနေနဲ့ လူပေါင်းများစွာ သေဆုံးမှုဖြစ်စေခဲ့တဲ့ Pinto ကားကြောင့် တရားစွဲဆိုခံရခြင်းကိစ္စတွေ လျော့ပေါ့အောင် ကြိုးစားဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ပြန်လည်ထိန်းသိမ်းပေးသော ခေတ် (APOLOGETIC ERA)

၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်များအတွင်း ဖို့ဒ်ကုမ္ပဏီဟာ ကုမ္ပဏီတွင်း ပြဿနာပဋိပက္ခတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ခဲ့ရပါတယ်။ ထိုအခြေအနေကြောင့် အများပြည်သူတွေရဲ့ သဘောထားအမြင်တွေကလည်း ဖို့ဒ်ကုမ္ပဏီအပေါ် တစ်မျိုးတစ်ဖုံပြောင်းလဲလာခဲ့ပါတယ်။ 'ဖို့ဒ်' က အခက်အခဲပြဿနာတွေ ရင်ဆိုင်နေရတဲ့ ကြားက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေကို ပိုမိုပြုလုပ်ပြီး ဖောက်သည်တွေရဲ့ စိတ်ကျေနပ်မှုရရှိအောင် သူ့ကုမ္ပဏီက ထုတ်သော ကားတွေရဲ့ အရည်အသွေးကို မြှင့်တင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

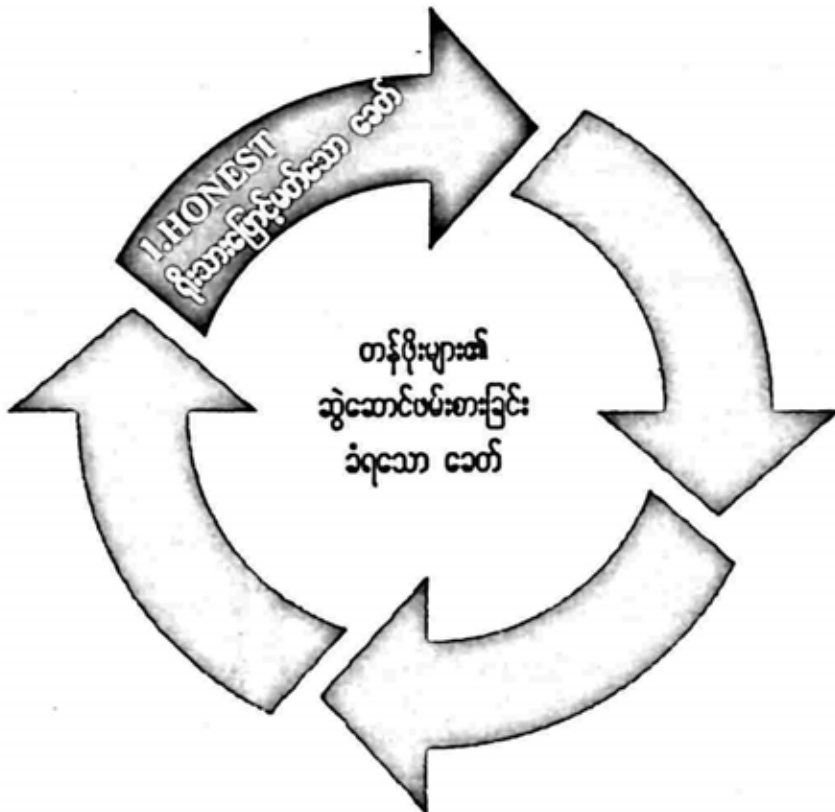
၂၀၀၉ ခုနှစ်မှာ အစိုးရက အမေရိကန်ရဲ့ မော်တော်ကားထုတ်လုပ်သော ကုမ္ပဏီအတော်များများကို အကျပ်အတည်းမှ ကယ်တင်တဲ့အနေနဲ့

ငွေကြေးအကူအညီများစွာ စိုက်ထုတ် မ,တည်ပေးခဲ့ပါတယ်။ ထိုအခြေ
အနေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး 'ဖို့ဒ်' ရဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိတွေက အခုလို ပြော
ကြားခဲ့ပါတယ်။ “အခုလို အစိုးရက မ,တည်ရင်းနှီးငွေ စိုက်ထုတ်ပေးတဲ့
အပေါ် ကျေးဇူးအထူးတင်ရှိပါတယ်။ အစိုးရပေးတဲ့ ငွေအင်အားနဲ့ ကျွန်
တော်တို့ ကြော်ငြာလုပ်ငန်းတွေ ကျယ်ပြန့်အောင် လုပ်ရမယ်။ အဓိက
ဦးတည်ချက်ကတော့ ကျွန်တော်တို့ ဖောက်သည်တွေရဲ့ စိတ်ကျေနပ်မှုနဲ့
ယုံကြည်မှုကို ရရှိစေဖို့ပါပဲ”

လေ့လာမှုတွေအရ ဖို့ဒ်မော်တော်ကားကုမ္ပဏီရဲ့ လုပ်ငန်းအဖွဲ့
အစည်းဆိုင်ရာ အပြုအမူတွေနဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ခေတ် လေးခေတ်ဟာ
စက်ဝိုင်းပုံစံလည်ပတ်နေခဲ့တာ တွေ့ရပါတယ်။ 'ဖို့ဒ်' မော်တော်ကား
ကုမ္ပဏီ အောင်မြင်နေစဉ်ကာလတစ်လျှောက် အရင်းရှင်စနစ်ရဲ့ ဩဇာလွှမ်း
မိုးမှုကလည်း တောက်လျှောက်လိုက်ပါနေခဲ့တာ တွေ့ရပါတယ်။

၁

ရိုးသားဖြောင့်မတ်သော ခေတ် (HONEST ERA)
(တန်ဖိုးများ၏ ဆွဲဆောင်ဖမ်းစားခြင်းကို ခံရသောခေတ်)



ကုမ္ပဏီတစ်ခုအနေနဲ့ ဖောက်သည်တွေကို ဝန်ဆောင်မှုပေးရာမှာ ညံ့ဖျင်းခြင်း၊ အလုပ်သမားတွေကို လုပ်ခလစာပေးရာမှာ လျော့နည်းခြင်း၊ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း အရည်အသွေးလျော့ကျခြင်း၊ အလုပ်ခွင်အတွင်း ဘေးအန္တရာယ်ကျဆင်းရေးနှင့် အလုပ်သမားတွေရဲ့ ဘဝလုံခြုံမှုကို အာမခံချက်မပေးနိုင်ခြင်းတွေကြောင့် အဘက်ဘက်ကနေ တန်ဖိုးတွေ ဆက်တိုက်ကျဆင်းနေတတ်ပါတယ်။ ထိုအခြေအနေဆိုးတွေကို အချိန်မီ ပြုပြင်နိုင်ခြင်း မရှိရင်တော့ အချိန်တိုအတွင်းမှာပဲ ကုမ္ပဏီပြုလဲမှု ဖြစ်ပေါ်လာစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

‘ဆမ်ဝေါ်တန်’ ကို အိုကလာဟိုးမားပြည်နယ်၊ ကင်းဖစ်ရှာမြို့မှာ ၁၉၁၈ ခုနှစ်က မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ ဒေသတွင်း ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင် ‘အီးဂဲလ်စကောက်’ ရဲ့ ပထမဆုံးသား ဖြစ်ပါတယ်။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကာလမှာ ကပ္ပတိန်အဆင့်ထိ တပ်မတော်မှာ အမှုထမ်းခဲ့ပြီး ၁၉၆၂ ခုနှစ်မှာတော့ အာကန်ဆတ်ပြည်နယ်အတွင်း ရော်ဂျာဒေသမှာ ပထမဆုံးသော Walmart store ကို စတင်ဖွင့်လှစ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ “ဝေါ်တန်” ဟာ ငယ်စဉ်ကတည်းက ဗဟုသုတကြွယ်ဝပြီး အမြင်ကျယ်သူ ဖြစ်တာကြောင့် ကျေးလက်တောရွာ ဒေသတွေမှာပါ လက်လီရောင်း စတိုးဆိုင်ငယ်ပေါင်းများစွာကို ဖွင့်လှစ်ခဲ့သူ ဖြစ်ပါတယ်။ ‘ဝေါ်တန်’ ဟာ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ရဲ့ အရည်အချင်းရှိသူဖြစ်သလို ကျင့်ဝတ်ဂုဏ်သိက္ခာပိုင်းကိုလည်း အစွန်းအထင်းမရှိရအောင် ထိန်းသိမ်းနိုင်ခဲ့သူ ဖြစ်ပါတယ်။

‘ဝေါ်တန်’ ဟာ ဘယ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပဲလုပ်လုပ်၊ ဘယ်အဖွဲ့အစည်းကိုပဲ တည်ထောင်သည်ဖြစ်စေ သူ့ကိုယ်ပိုင် အခြေခံယုံကြည်ချက် သုံးရပ်နှင့်အညီ ဆောင်ရွက်ခဲ့သူ ဖြစ်ပါတယ်။ ဝေါ်တန် (Walton) ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်အခြေခံ ယုံကြည်ချက် သုံးရပ်ကတော့....

- ၁။ လူတစ်ဦးတစ်ယောက်ချင်းအပေါ် လေးစားအသိအမှတ်ပြုပေးနိုင်ခြင်း (လူတိုင်းအပေါ် အလေးထားဆက်ဆံခြင်း)
- ၂။ ဖောက်သည်/ စားသုံးသူတွေ ကျေနပ်အောင် ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်ခြင်း
- ၃။ လုပ်ငန်းတိုးတက်အောင်မြင်အောင် အကောင်းဆုံး ကြိုးစား

ခြင်းတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

‘ဆမ်ဝေါ်တန်’ ဟာ သူ့လုပ်ငန်းကို စံချိန်မီအောင် အကောင်းဆုံး လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့တယ်။ သူက ဖောက်သည်တွေ စိတ်ကျေနပ်မှုရရှိစေဖို့ five - star အဆင့်ရှိတဲ့ ထုတ်ကုန်အရည်အသွေးနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေကို အကောင်းဆုံး မြှင့်တင်နိုင်ခဲ့သူတစ်ယောက် ဖြစ်ပါတယ်။

ဝေါ်တန်ရဲ့ ကြိုးစားအားထုတ်မှုတွေကြောင့် ဖောက်သည်တွေဘက်မှ တုံ့ပြန်မှုကောင်းတွေ ဆက်တိုက် ရရှိလာပြီး လုပ်ငန်းတိုးတက်အောင်မြင်ဖို့ အခွင့်အရေးတွေလည်း ပိုမို ပွင့်လန်းလာခဲ့ပါတယ်။

ဝေါ်တန်ရဲ့ ကောင်းမွန်သော လုပ်ငန်းအစီအစဉ်တွေကြောင့် ဆယ်စုနှစ် သုံးနှစ်အတွင်းမှာ သူပိုင်ဆိုင်တဲ့ ဝေါ်မတ် (Walmart) ရဲ့ တန်ဖိုးဟာ ဒေါ်လာ ၄၅ ဘီလီယံအထိ မြင့်တက်လာခဲ့ပါတယ်။ ထိုကာလ အတွင်း အောင်မြင်ကျော်ကြားတဲ့ စီးပွားစွမ်းဆောင်ရည်တွေရဲ့အကြောင်း စုံစေ့စွာ ဖော်ပြပေးလေ့ရှိတဲ့ ‘Forbes’ မဂ္ဂဇင်းက ဆမ်ဝေါ်တန်ကို အမေရိကရဲ့ အချမ်းသာဆုံးသော ပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ် အသိအမှတ်ပြု ဖော်ပြ ရေးသားခဲ့ပါတယ်။

၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်များရဲ့ အစောပိုင်းကာလတွေမှာ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကျ ဆင်းမှု ပြဿနာတွေ ကြုံတွေ့ခဲ့ရတဲ့တိုင်အောင် ဝေါ်တန်ရဲ့ Walmart ကတော့ ရောင်းအား ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော်ကျော်နဲ့ ဆက်လက် အောင်ပွဲခံ နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်ုပ်တို့ အများစုတွေမြင်ကြားသိရတဲ့အတိုင်း Walmart ရဲ့ လက်ရှိကာလအထိ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ပုံတွေ၊ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုပုံစံ တွေဟာ တစ်စုံတစ်ရာ ပြုပြင်ပြောင်းလဲခြင်းမရှိခဲ့သေးသော တည်ထောင်သူ ‘ဆမ်ဝေါ်တန်’ ရဲ့ မူပိုင် အတွေးအမြင်နဲ့ စိတ်ကူးကြံဆမှုတွေအတိုင်း လည်ပတ်နေတာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဆမ်ဝေါ်တန်ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်သော်လည်း သူ့ကိုယ်ပိုင် ယုံကြည်မှု သုံးရပ်ဖြစ်တဲ့ လူတိုင်းအပေါ် အလေးထား ဆက်ဆံခြင်း၊ ဖောက်သည်တွေ စိတ်ကျေနပ်မှုရအောင် ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်ခြင်း၊ လုပ်ငန်း တိုးတက်အောင်မြင်အောင် အကောင်းဆုံး ကြိုးစားခြင်းတွေအတိုင်း

တစိုက်မတ်မတ် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ခဲ့သူ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် ဆမ်ဝေါတန် အောင်မြင်မှုတွေ စတင်ရရှိခဲ့သော ကာလ အပိုင်းအခြားကို ရိုးသားဖြောင့်မတ်သော ခေတ်အဖြစ် သတ်မှတ် အတည် ပြုပေးနိုင်ပြီး ရိုးသားဖြောင့်မတ်ခြင်းကို အခြေခံတဲ့ စိတ်ကောင်းစေတနာ တွေနဲ့ ဖောက်သည်တွေကို ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း၊ မိမိဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ဘဝ ဘေးကင်းလုံခြုံရေးနဲ့ အာမခံချက်ရှိအောင် ဖြည့်ဆည်း ဆောင်ရွက်ပေးခြင်း တွေကြောင့် ငွေကြေးအကျိုးအမြတ်ရရှိခြင်းထက် ပိုမိုသာလွန်တဲ့ လုပ်ငန်း ရဲ့ တန်ဖိုးမြင့်မားခြင်းဆိုတဲ့ အောင်မြင်မှုကိုရစေတဲ့ ခေတ်တစ်ခေတ် အဖြစ်လည်း သတ်မှတ်ပေးနိုင်ပါတယ်။

ကျွန်ုပ်တို့အားလုံး သန့်ရှင်းစင်ကြယ်မှုတွေနဲ့ စတင်ကြပါစို့

ကုမ္ပဏီတစ်ခု စတင်တည်ထောင် (မွေးဖွား) ပြီဆိုတာနဲ့ လူသား ကလေးငယ်တစ်ဦးကို မွေးကင်းစအရွယ်မှာ ပြုစုစောင့်ရှောက်ရပုံနဲ့ များစွာ ဆင်တူလျက် ရှိပါတယ်။ မွေးကင်းစကလေးငယ်ဟာ နုနယ်ပြီး ပန်းရောင် သမ်းတဲ့ မျက်နှာ၊ အပြစ်ကင်းစင်သော အသွင်သဏ္ဍာန်နဲ့ ရှိနေသလို တည် ထောင်ခါစ ကုမ္ပဏီအနေနဲ့လည်း အထိမခံလောက်အောင် နုနယ်လွန်းတဲ့ မွေးကင်းစ ကလေးတစ်ယောက်လိုမျိုး အမှားမခံနိုင်လောက်အောင် သတိ ထား စီမံကိုင်တွယ်နိုင်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

တည်ထောင်ခါစ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဝန်ထမ်းတွေအနေနဲ့ သူတို့တစ်ဦးချင်း အလိုက် ကြုံတွေ့ရင်ဆိုင်ရမယ့် အဖြစ်အပျက်တွေက ဘာလဲဆိုတာကို မျှော်တွေးရင်းနဲ့ စိတ်လှုပ်ရှားနေတတ်ပါလိမ့်မယ်။

ကုမ္ပဏီမှာ ထမ်းဆောင်ရမယ့် အထူးတာဝန်တွေအတွက် တာဝန်ရှိ ခေါင်းဆောင်တစ်ဦးချင်းအလိုက်မှာ ထူးခြားသောအမြင်တွေ၊ ကုမ္ပဏီ တိုးတက်အောင်မြင်စေမယ့် စဉ်းစားတွေးခေါ်မှုတွေ ရှိနေဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ တည်ထောင်ခါစ ကုမ္ပဏီတစ်ခုအနေနဲ့ အချိန်တိုအတွင်း တိုးတက်အောင် မြင်မှုတွေ ရရှိဖို့ မျှော်လင့်ခြင်းထက် အချိန်တိုအတွင်း ပြင်မရတဲ့ အမှား အယွင်းတွေ များပြားပြီး ကျရှုံးခြင်း မရောက်ရေးကို အဓိကထားဖို့ လိုအပ် ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီတိုင်းဟာ အောင်မြင်မှုကို အကောင်းဆုံး မျှော်လင့်နိုင်ဖို့ ဖြစ်ပေါ်ကြုံတွေ့ရတတ်သော အခက်အခဲပြဿနာတွေကို ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်း နိုင်မယ့် နည်းလမ်းတွေ ကြိုတင် ရှာဖွေထားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်း တိုးတက်အောင်မြင်ဖို့ မဟာဗျူဟာနှင့် နည်းဗျူ ဟာတွေ အားကောင်းနေဖို့ လိုအပ်သလို အခြေခံကျသော ကိစ္စရပ်တွေ ဖြစ်တဲ့ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ဘဝ ဘေးကင်းလုံခြုံရေးနှင့် ဘဝအာမခံချက်ရှိရေး၊ ဖောက်သည်တွေ စိတ်ကျေနပ်မှုရှိစေမယ့် ဝန်ဆောင်မှုများ ပေးနိုင်ရေး၊ လုပ်ငန်းအား ရိုးသားဖြောင့်မတ်စွာ လည်ပတ်ခြင်းဖြင့် အောင်မြင်ရေးကိုပါ အလေးအနက်ထား ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် ကျွန်ုပ်တို့က ဘယ်လိုလုပ်ငန်း အဖွဲ့အစည်း၊ ကုမ္ပဏီကို ပဲ တည်ထောင်သည်ဖြစ်စေ အဘက်ဘက်ကနေ သန့်ရှင်းစင်ကြယ်မှုတွေနဲ့ သာ စတင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ရိုးသားဖြောင့်မတ်သော ခေတ်ကာလအပိုင်းအခြားဟာ လုပ်ငန်း အဖွဲ့အစည်းရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာတန်ဖိုးတွေ မြင့်တက်အောင်၊ ကုမ္ပဏီရဲ့ အထူး တာဝန်တွေကို သန့်ရှင်းစင်ကြယ်စွာဖြင့် အကောင်အထည်ဖော်နိုင်အောင် ထုတ်ကုန်အရည်အသွေးကို ဖောက်သည်တွေ စိတ်ကြိုက်ဖြစ်စေတဲ့အထိ မြှင့်တင်ပေးနိုင်အောင် ကြိုးစားအားထုတ်တဲ့ ကာလအပိုင်းအခြား ဖြစ်ပါ တယ်။

ရိုးသားဖြောင့်မတ်သော ခေတ်ကာလ အပိုင်းအခြားမှာ ဝန်ထမ်း၊ ဖောက်သည်နှင့် ကုန်အမှတ်တံဆိပ်အရေအတွက် အဓိက အာရုံစိုက် ဆောင်ရွက်ခြင်းတွေရှိနေပြီး သက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းဌာနနှင့် အသင်းအဖွဲ့ အလိုက် ခေါင်းဆောင်နှင့် နောက်လိုက်တွေရဲ့ ဟန်ချက်ညီ ဆောင်ရွက်နိုင် စွမ်းတွေနဲ့ အောင်မြင်မှုကို ရယူလေ့ ရှိကြပါတယ်။

ကယ်လီဖိုးနီးယားပြည်နယ်ရဲ့ ဆီလီကွန် တောင်ကြားဒေသမှာ အင်တာနက် နည်းပညာကို အခြေခံသော ကုမ္ပဏီတွေ ရှေ့ဆင့်နောက်ဆင့် ပေါ်လာတာကို မကြာသေးခင် ကာလများအတွင်း တွေ့ရှိနိုင်ပါတယ်။ ထောင်ချီအရေအတွက်ရှိသော စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရည်တွေဟာ 'ဆီလီ ကွန်တောင်ကြား' (Silicon Valley) မှာ ကုမ္ပဏီတွေ အပြိုင်အဆိုင်

တည်ထောင်ကြပြီး သူတို့ရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာ နည်းပညာကျွမ်းကျင်မှုတွေကို ဖော်ပြနိုင်ဖို့ ကြိုးစားခဲ့ကြပါတယ်။

ဆီလီကွန်တောင်ကြားမှာ နည်းပညာဆိုင်ရာ ကုမ္ပဏီတွေများစွာ ရှိနေတာ မှန်သော်လည်း ကုမ္ပဏီတိုင်းက နည်းပညာကုမ္ပဏီမဟုတ်ဘဲ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းတွေ ရှိနေတာကို တွေ့ရပါတယ်။ နည်းပညာကုမ္ပဏီ အသီးသီးရဲ့ ဖောက်သည်တွေဟာ ကမ္ဘာ့အရပ်ရပ်မှ လာရောက်သူတွေ ဖြစ်တာကြောင့် ခေတ္တတည်းခိုဖို့ အကောင်းဆုံးသော ဟိုတယ်တွေက နီးနီး နားနား ရှိနေခြင်းဖြင့် ဧည့်သည်တွေအတွက် အဆင်ပြေ ချောမွေ့မှုကို ဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။

ဆီလီကွန်တောင်ကြားသို့ ရောက်လာတဲ့ ဧည့်သည်တွေအတွက် အဘက်ဘက်က အဆင်ပြေအောင် လုပ်ဆောင် ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ခြင်းဖြင့် နည်းပညာကုမ္ပဏီတွေအတွက်သာမက ဟိုတယ်လုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်သော ကုမ္ပဏီတွေအတွက်ပါ ကောင်းကျိုးရရှိစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဆီလီကွန်တောင်ကြားက နည်းပညာကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်တွေဟာ သူတို့ လုပ်ငန်းအတွင်း အားထားရသော ဝန်ထမ်းတွေ အပန်းဖြေအနားယူစေနိုင် မယ့် အစီအစဉ်အဖြစ် ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ကို တစ်နှစ်လျှင် ဒေါ်လာ ၂၀၀၀ နှုန်းဖြင့် ခရီးသွားအပန်းဖြေစရိတ် ထုတ်ပေးလေ့ ရှိပါတယ်။

ထို့ပြင်မကသေးဘဲ ဝန်ထမ်းတွေအတွက် အော်ဂင်းနစ် နေ့လယ်စာ ကျွေးမွေးခြင်း၊ ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုအတွက် အခမဲ့ ဆေးကုသခွင့် ပေးခြင်းနှင့် အခြားသော အကျိုးခံစားခွင့်တွေကိုပါ ရရှိခံစားစေခဲ့ပါတယ်။

ဒီအခါ ဝန်ထမ်းတွေဘက်ကလည်း ကုမ္ပဏီ ကြီးပွားတိုးတက်ရေး အတွက် ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ပေးခြင်းတွေကြောင့် နှစ်စဉ် ဝင်ငွေဟာ ဒေါ်လာ တစ်ဘီလျံအထိ မြင့်တက်လာတာ တွေ့ရပါတယ်။

ရိုးသားဖြောင့်မတ်သော ခေတ်ကာလအတွင်း တိုးတက်အောင်မြင် မှုတွေ ရရှိသော ကုမ္ပဏီတွေဟာ စိတ်ဓာတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အရည်အသွေး ကောင်းမွန်ခြင်း၊ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း အရည်အသွေး တိုးတက်မြင့်မားခြင်း၊ ဖောက်သည်တွေအပေါ် စိတ်ကျေနပ်မှုရရှိအောင် ဝန်ဆောင်မှုတွေ ပေးနိုင် ခြင်းကြောင့် ဖောက်သည်တို့ဘက်မှ သစ္စာစောင့်သိခြင်းဆိုတဲ့ တုံ့ပြန်မှု

ကောင်းတွေ ပြန်လည်ရရှိခြင်း၊ ဈေးကွက်အတွင်း၌ မိမိတို့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကို တာရှည် တည်မြဲစွာ နာမည်ကောင်းရစေခြင်းဆိုတဲ့ ကောင်းကျိုးတွေကို ရရှိကြပါတယ်။

ဒါကြောင့်လည်း ရိုးသားဖြောင့်မတ်သော ခေတ်ကာလ အပိုင်းအခြားကို အကျိုးအမြတ်ရရှိခြင်းထက် ပိုမိုသာလွန်သော အောင်မြင်မှုတွေ ရရှိတဲ့ကာလလို့ သမုတ်နိုင်ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

ထိုခေတ်ကာလ အပိုင်းအခြားတစ်လျှောက် ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်တွေဟာ အကျိုးအမြတ်စီးပွားဖြစ်အောင် အလုပ်လုပ်ကြတာ မှန်သော်လည်း အကျိုးစီးပွား ဖြစ်ထွန်းအောင် ရေရှည်ကာလထိ လုပ်ဆောင်ပေးနေတဲ့ မိမိတို့ရဲ့ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ စားသုံးသူ ဖောက်သည်တွေအရေးကို ပိုမို အလေးထားဆောင်ရွက်ကြတာ လေ့လာတွေ့ရှိရပါတယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ကုမ္ပဏီရဲ့ အကျိုးစီးပွားကို ကျော်လွန်ပြီး ကုမ္ပဏီတိုးတက်အောင် လုပ်ဆောင်ပေးသူတွေရဲ့ အကျိုးစီးပွားကို အဓိကထား ဆောင်ရွက်ပေးတဲ့ ခေတ်အဖြစ်လည်း သတ်မှတ်နိုင်ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

ရိုးသားဖြောင့်မတ်သော ခေတ်ကာလအတွင်း အောင်မြင်မှုရရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေဟာ မိမိတို့ရဲ့ ဝန်ထမ်းနဲ့ မိမိတို့ရဲ့ စားသုံးသူဖောက်သည်တွေ အရေးကို ဦးစားပေး ထည့်သွင်းစဉ်းစားခြင်း၊ အကျိုးအမြတ်ရရှိခြင်းထက် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း အရည်အသွေး မြင့်မားတိုးတက်အောင် လုပ်ဆောင်ခြင်း တွေကြောင့် ကုမ္ပဏီရဲ့ တန်ဖိုးတွေကို မြင့်တက်လာစေပြီး ဂုဏ်သိက္ခာရှိစွာ ဖြင့် ရေရှည်တည်တံ့အောင် ကြိုးစားနိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။

ရိုးသားဖြောင့်မတ်ခြင်းဆိုတဲ့ စရိုက်လက္ခဏာကောင်းများ ထွန်းကားတဲ့ ခေတ်ကာလမှာ ကုမ္ပဏီတိုင်းလိုလို သူ့အတိုင်းအတာနှင့်သူ အောင်မြင်မှု ကိုယ်စီ ရရှိကြပြီး စီးပွားရေးကလည်း တည်ငြိမ်ခိုင်မာမှုတွေ ရှိနေခဲ့ပါတယ်။ ထိုအခါ နောက်ဆက်တွဲကောင်းကျိုးအနေနဲ့ ဖောက်သည်/ စားသုံးသူတွေအတွက် စိတ်ပျော်ရွှင်မှုတွေ ရရှိစေသလို ကုမ္ပဏီတွေအနေနဲ့ လည်း (အကျိုးစီးပွားကို ပဓာနမထားသည့်တိုင်) အောင်မြင်မှုတွေ ဆင့်ကဲ ရရှိခဲ့ကြပါတယ်။

ရိုးသားဖြောင့်မတ်မှုတွေ ထွန်းကားသော ခေတ်ကာလမှာ ဆီလီ

ကွန်တောင်ကြားက နည်းပညာကုမ္ပဏီတွေ အားလုံး အောင်မြင်တဲ့နည်းတူ 'ဆမ်ဝေါ်တန်' ရဲ့ Walmart ကလည်း အထွတ်အထိပ်ရောက်တဲ့အထိ အောင်မြင်မှုတွေ ရရှိခဲ့ပါတယ်။

သို့သော်လည်း ရိုးသားဖြောင့်မတ်မှုတွေ ထွန်းကားတဲ့ ခေတ်ကာလ ကို အဆုံးသတ်စေမယ့် အခြေအနေ အဖြစ်အပျက်တွေ အစားထိုးဝင်ရောက် လာချိန်မှာတော့ ဆန့်ကျင်ဘက် အကျိုးသက်ရောက်မှုတွေ ဆင့်ကဲ ဖြစ် ပေါ်လာခဲ့ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ Walmartရဲ့ အကျိုးစီးပွားတိုးတက် မှုနဲ့အတူ ကြီးမားတဲ့ သြဇာရှိန်ဝါတွေက အခြားသော တစ်နိုင်တစ်ပိုင် လုပ်ကိုင်နေတဲ့ အသေးစားလုပ်ငန်းတွေကို စတင် ဝါးမျိုလာခြင်းပဲ ဖြစ်ပါ တယ်။

'ဆမ်ဝေါ်တန်' ရဲ့ Walmartဟာ တစ်ချိန်က စားသုံးသူပြည်သူတွေ အတွက် စိတ်ကျေနပ်မှုရစေမယ့် ဝန်ဆောင်မှုတွေ ပေးလိုစိတ် အပြည့်အဝ ရှိခဲ့သော်လည်း နောက်ပိုင်းမှာတော့ ဝန်ဆောင်မှုမပေးရုံသာမက သူ့ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ အကျိုးစီးပွား တိုးတက်ရေးအတွက်ကိုပါ ထည့်သွင်းစဉ်းစား ခြင်း မရှိတော့ပါဘူး။ ပိုဆိုးတာက Walmart ရှေ့ပင်းမောကြီးတွေ ဖွင့်လှစ်လိုက်တဲ့ နေရာဒေသတိုင်းမှာ မူလက ရှိနေခဲ့တဲ့ အသေးစား စတိုး ဆိုင်တွေ အားလုံးနီးပါး ပိတ်သိမ်းလိုက်ရတဲ့အထိ စီးပွားပျက်စေခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Walmartကို ပိုင်ဆိုင်တဲ့ ဆမ်ဝေါ်တန်ဟာ တစ်ချိန်က စည်းကမ်း စည်းမျဉ်းတွေ ချမှတ်ပြီး စနစ်တကျ ရပ်တည်ခဲ့သူ၊ စားသုံးသူတွေအတွက် စေတနာရက်ရောစွာ ထားနိုင်သူ၊ လုပ်ငန်းတိုးတက်ရေးကို ရှေးရှုပြီး ကျွမ်း ကျင်ဝန်ထမ်းတွေကို ငှားရမ်းအသုံးပြုတတ်သူ ဖြစ်ခဲ့သော်လည်း နောက် ပိုင်းမှာ ဆန့်ကျင်ဘက် စရိုက်လက္ခဏာတွေနဲ့သာ လုပ်ငန်းတိုးတက်အောင်၊ လူအများစုအရေးထက် သူ့ကုမ္ပဏီ အကျိုးစီးပွားဖြစ်ထွန်းအောင် ဘယ်လို လုပ်ရမယ်ဆိုတာကိုသာ အဓိက ဦးစားပေး စဉ်းစားခဲ့ပါတော့တယ်။

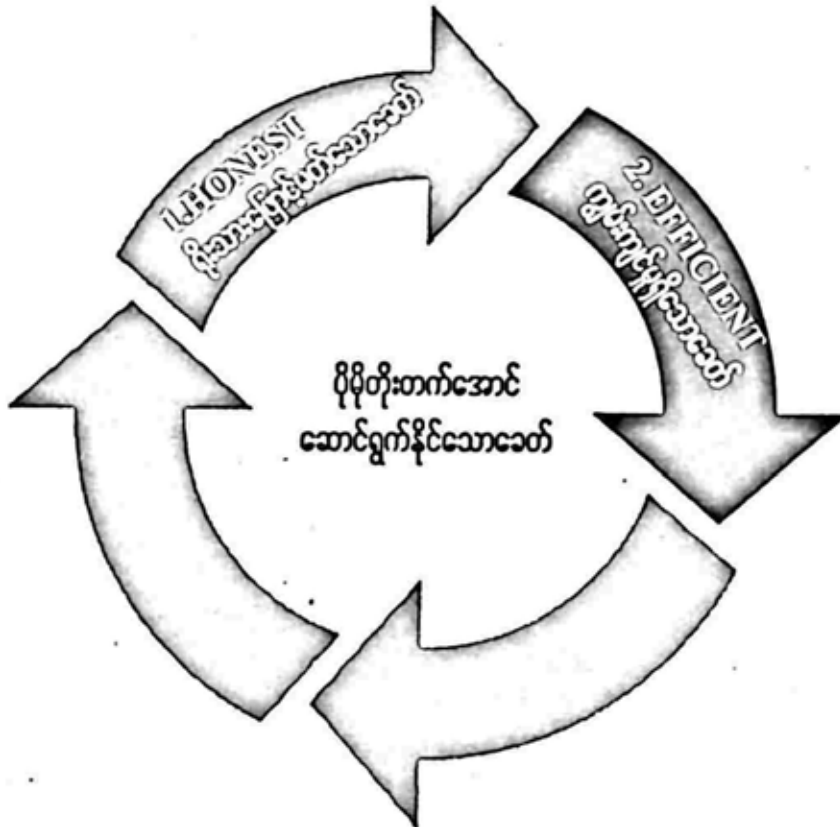
ဆမ်ဝေါ်တန် ကွယ်လွန်ပြီးနောက်ပိုင်း ၁၉၉၂ ခုနှစ်မှာ ဖောက်သည် တွေအားလုံးက Walmartအပေါ် မလိုမုန်းထားတွေ ထားရှိခဲ့ကြပြီး ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်များအတွင်းကို ရောက်လာချိန်မှာတော့ Walmartဟာ အမေရိက

ရဲ့ လူမုန်းအများဆုံးသော ကုမ္ပဏီများစာရင်းထဲမှာ တစ်ခုအပါအဝင် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။



J

ကျွမ်းကျင်မှုရှိသော ခေတ် (EFFICIENT ERA)
(ပိုမိုတိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်သောခေတ်)



‘ဂျွန်တိုင်ဆန်’ ဟာ ကြက်သားထုတ်လုပ်ရောင်းချသော ကုမ္ပဏီကို အာကန်ဆတ်ပြည်နယ် ‘စပရင်းဒေး’ ဒေသမှာ ၁၉၃၅ ခုနှစ်က စတင်ပြီး တည်ထောင်လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ‘တိုင်ဆန်’ ဟာ သူ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဖောက်သည်တွေရဲ့ ယုံကြည်စိတ်ချမှု၊ ကုမ္ပဏီထုတ်ကုန်ပစ္စည်းရဲ့ အရည်အသွေး ကောင်းမွန်မြင့်မားမှုတွေ အဓိကထားပြီး လုပ်ကိုင်ခဲ့တာကြောင့် အနောက်အလယ်ပိုင်းဒေသတစ်ခွင်အထိ သူ့ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းကို ချဲ့ထွင်လုပ်ကိုင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

‘တိုင်ဆန်’ ဟာ နောက်ထပ် ဆယ်စုနှစ်ပေါင်း အတော်ကြာကြာအထိ လုပ်ငန်းကို ဆက်လက်ချဲ့ထွင်လုပ်ကိုင်လာနိုင်ပြီး လုပ်ငန်းအတွက် နာမည်ကောင်းရအောင် ကြိုးစားနိုင်ခဲ့သူ ဖြစ်ပါတယ်။

၁၉၆၇ ခုနှစ်မှာ ကြက်သားငတ်သော တိုင်းပြည်တွေအတွက် ပြိုင်ဘက်တွေ ရှိနေတဲ့အကြားက ဈေးကွက်ကို အကောင်းဆုံး ထိုးဖောက်နိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာတော့ တိုင်ဆန်ဟာ ကြက်သားကိုသာမက အဲဒါနဲ့ ဝက်သားကိုပါ ချဲ့ထွင်ရောင်းချနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

‘တိုင်ဆန်’ ရဲ့ ထုတ်ကုန်ကြက်သားကို ‘မက်ဒေါ်နယ်’ က အဓိက ဖြန့်ပေးနိုင်တဲ့ ဖောက်သည်အဖြစ် နှစ်ရှည်လများ ရပ်တည်ပေးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ကျရှုံးခြင်းလမ်းစ ပေါ်ပေါက်လာခြင်း

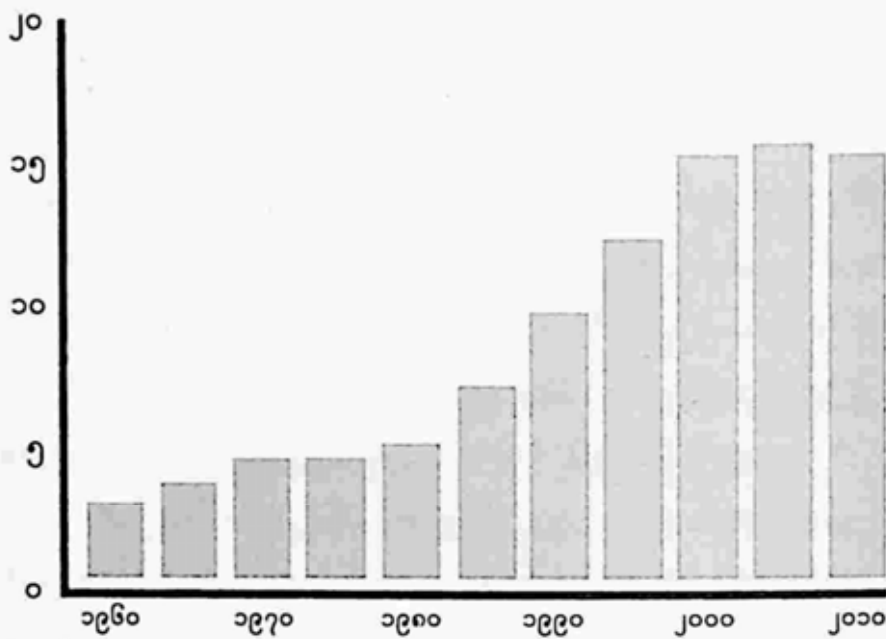
‘တိုင်ဆန်’ က သူ့ရဲ့ ကြက်သားထုတ်လုပ်ရောင်းချသော ကုမ္ပဏီ လုပ်ငန်းကို ပိုမိုတိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်း ရှိခဲ့ပြီး သူ့ရဲ့ လုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်စဉ်ကာလတစ်လျှောက် ရိုးသားဖြောင့်မတ်မှုတွေနဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဂုဏ်ကို ထိန်းသိမ်းနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

နာမည်ကောင်းနဲ့ ကျော်ကြားသော ကုမ္ပဏီတွေအားလုံးဟာ ကျွမ်းကျင်မှုရှိသော ခေတ်မှာ တိုးတက်အောင်မြင်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ ဖြစ်ကြပြီး တိုင်ဆန်ရဲ့ ကုမ္ပဏီကလည်း ထိုခေတ်မှာ အများနည်းတူ တိုးတက်အောင်မြင်ခဲ့ပါတယ်။

သို့သော်လည်း ၂၀၀၁ ခုနှစ်အရောက်မှာ တိုင်ဆန်ကို တရားမဝင်

ကြက်သားခိုးသွင်း၊ မှောင်ခိုရောင်းဝယ်တယ်ဆိုတဲ့ စွပ်စွဲချက်တွေနဲ့ တရားစွဲဆိုခဲ့ကြပါတယ်။

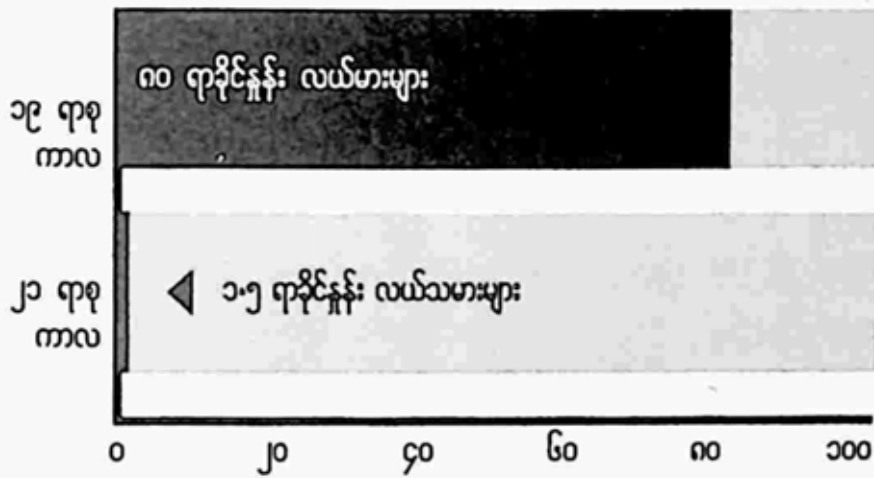
အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုအတွင်း နှစ်စဉ် ကြက်သားထုတ်လုပ်မှု အခြေပြယေား
(မတ်ထရစ်တန်ချိန်ဖြင့် သတ်မှတ်ဖော်ပြသည်)



‘တိုင်ဆန်’ တို့ ခေတ်ကာလဟာ ကျွမ်းကျင်မှုအမျိုးမျိုးရဲ့ ထက်မြက်သော စွမ်းဆောင်ရည်နဲ့ နည်းပညာတိုးတက်မှုတွေကြောင့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ယခင်ကထက် ပိုမိုထုတ်လုပ်နိုင်စွမ်း ရှိခဲ့ပါတယ်။ ထိရောက်သော ကျွမ်းကျင်မှုတွေရှိသောခေတ်၊ သို့မဟုတ် နည်းပညာတိုးတက်သောခေတ်မှာ ကျွမ်းကျင်မှု လျော့ကျသူတွေနဲ့ နည်းပညာလိုအပ်ချက်ရှိသူတွေ အားလုံးအတွက် တိုးတက်အောင်မြင်နိုင်တဲ့ အခွင့်အရေးတွေ နည်းပါးလွန်းတာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။

လွန်ခဲ့သော ရာစုနှစ်များစွာက လူ ၁၀၀ မှာ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းခန့်ဟာ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနဲ့ မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းတွေကို ဆောင်ရွက်လုပ်ကိုင်ခဲ့ကြပြီး လုပ်ငန်းကြီးမားသော အခြေအနေမှာတော့ မိသားစုအလိုက် ပါဝင်လုပ်ကိုင်သော ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေ ပေါ်ပေါက်လာခဲ့ရပါတယ်။

ယခင်က လယ်ယာထွက်ကုန်လုပ်ငန်းလုပ်သူများ



ယနေ့ကာလမှာ ခေတ်ကာလ အပြောင်းအလဲတွေအနေနဲ့ နည်းပညာတိုးတက်လာမှုတွေကြောင့် ဝန်ထမ်းအင်အား/ စိုက်ပျိုးရေး - မွေးမြူရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်သူများကို အရင်ကထက် သိသာစွာ လျှော့ချနိုင်ပြီး နည်းပညာအင်အား အကူအညီတွေနဲ့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို ပိုမို ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့တာ တွေ့ရပါတယ်။

စက်မှုနည်းပညာ ထွန်းကားလာသော ခေတ်မှာ စိုက်ပျိုးရေးကဏ္ဍကိုရော၊ မွေးမြူရေးကဏ္ဍကိုပါ လက်ရှိအခြေအနေထက် ပိုမိုတိုးတက်အောင် အရှိန်အဟုန်ပြင်းစွာဖြင့် တွန်းတင်နိုင်ခဲ့ပြီး အစားအသောက် ထုတ်လုပ်မှုအတွက် ယခင်က ရာနှုန်းပြည့်အောင် စိုက်ပျိုး မွေးမြူသူ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းက လုပ်ကိုင်ခဲ့သော်လည်း တိုးတက်လာသော ခေတ်မှာတော့ စားသောက်ကဏ္ဍ ရာနှုန်းပြည့်ဖို့ ၁.၅ ရာခိုင်နှုန်းသော လူတွေကသာ လုပ်ကိုင်ခဲ့တာ တွေ့ရပါတယ်။

တိုးတက်လာသော ခေတ်မှာ စီးပွားရေးလောကအတွင်း အပြန်အလှန် အပေးအယူ ကတိကဝတ်ပြုခြင်းတွေ၊ စာချုပ်စာတမ်းဖြင့် လုပ်ကိုင်ခြင်းတွေ ရှိလာခဲ့သလို.... ဓာတုဗေဒဆေးဝါးတွေရဲ့ ခေတ်မီတိုးတက်လာမှုတွေကြောင့် စိုက်ပျိုးရေးကဏ္ဍမှာ အထွက်တိုးအောင် စိုက်ပျိုးရေးသုံး ဓာတ်မြေဩဇာတွေကို ပိုမို ထုတ်လုပ် သုံးစွဲခဲ့ကြပါတယ်။

မွေးမြူရေးကဏ္ဍအတွက် 'အန်တီဘိုင်အိုင်းတစ်' ဆေးတွေကို တွင်ကျယ်စွာ အသုံးချနိုင်ခြင်းကြောင့် နေရာကျဉ်းကျဉ်းဖြင့် တိရစ္ဆာန်တွေ



သင် လုပ်နိုင်စွမ်း ရှိတယ်ဆိုတာဟာ....
လုပ်သင့်တယ်ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ကို
မရည်ညွှန်းသလို
သင့်ဘက်က စမတ်ကျကျ
လုပ်နိုင်တယ် ဆိုတာဟာလည်း
မှန်ကန်တဲ့ လုပ်နိုင်ခြင်းလို့ မဆိုလိုပါဘူး။

- အကျိုးအမြတ်ရရှိခြင်းထက်
သာလွန်သော လူများ -

များစွာကို တစ်စုံတစ်ရာ နာမကျန်းမဖြစ်စေဘဲ မွေးမြူနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

စက်မှုနည်းပညာထွန်းကားတဲ့ ခေတ်မှာ စိုက်ပျိုးရေးကဏ္ဍကိုရော မွေးမြူရေးကဏ္ဍကိုပါ ခေတ်မီဆေးဝါးတွေရဲ့ အကူအညီနဲ့ အထွက်တိုးအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

သိပ္ပံနှင့် နည်းပညာထွန်းကားလာတဲ့ ခေတ်မှာ Google ကုမ္ပဏီ ပေါ်ပေါက်လာပြီး ဆင့်ကဲမြင့်မားတဲ့ နည်းပညာတွေနဲ့ အစားထိုးခြင်း၊ အသစ်ဖန်တီးပုံဖော်ခြင်း၊ အကောင်းဆုံးတွေကို ဖြစ်တည်စေခြင်းတွေနဲ့ လောကကို အပြောင်းအလဲတွေ ဖြစ်စေခဲ့သလို ရှေ့ဆက် ပိုမိုကောင်းမွန်စွာ ပြောင်းလဲနိုင်ရေးအတွက်လည်း ဆက်လက် ကြိုးစားနေဆဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Google အနေနဲ့ နည်းပညာပိုင်းကိုသာ အဆင့်အတန်းမြင့်မားစေတာ မဟုတ်ဘဲ သူတို့ ထုတ်လုပ်သော ပစ္စည်းတိုင်းအတွက် အရည်အသွေးမြင့်မားရေးကိုပါ အာရုံစိုက် ဆောင်ရွက်သူတွေ ဖြစ်လာပါတယ်။ မကြာသေးမီနှစ်များအတွင်း Googleဟာ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ဖိအားပေးခြင်းကို ခံခဲ့ရပြီး အခက်အခဲ အတားအဆီးများအကြားမှ အတော်လေး ရုန်းကန်ခဲ့ရတာကို တွေ့ရပါတယ်။ Googleရဲ့ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်တဲ့ Apple ဟာလည်း အမြဲတစေ နည်းပညာသစ်တွေ အသုံးချနိုင်စွမ်းနဲ့ လောကကို အကောင်းဆုံး ပြောင်းလဲနိုင်အောင် ကြိုးစားနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွမ်းကျင်မှုတွေကို အခြေခံပြီး ဆောင်ရွက်သောခေတ်မှာ အပြိုင်အဆိုင်ကိစ္စတွေကြောင့် ဖိအားတွေ များလာခဲ့ရင် ကုမ္ပဏီခေါင်းဆောင်/ အကြီးအကဲတွေမှာသာ တာဝန်ရှိတာ မဟုတ်ဘဲ ကျွမ်းကျင်မှုရှိသူ အားလုံးမှာလည်း တာဝန်ရှိတဲ့ ခေတ် ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။



၃

လိမ်ညာလှည့်စားသော ခေတ် (Deceptive Era)

(လိမ်ညာလှည့်စားသော ခေတ်ဟာ လောဘရမ္မက်တွေကြောင့်
ပျက်စီးခြင်းတွေရှိနေတဲ့ ခေတ်လို့လည်း ဆိုနိုင်ပါတယ်)



၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်များ နှောင်းပိုင်းကာလကို ပြန်လည်လေ့လာသုံးသပ် မယ်ဆိုရင် အမေရိကန်ရဲ့ စီးပွားရေးဟာ အထွတ်အထိပ်ရောက်တဲ့အထိ အောင်မြင်မှုရနေခဲ့ပြီး အလုပ်အကိုင်မဲ့ ဦးရေကလည်း သိသာစွာ လျော့ကျ ခဲ့တာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။ ထိုကာလအတွင်း စီးပွားဖွံ့ဖြိုးမှုရဲ့ ကောင်းကျိုး ရလဒ်အဖြစ် စားသုံးသူတွေအားလုံးမှာ စိတ်ကျေနပ်မှုတွေ ရှိခဲ့ကြပြီး အဘက်ဘက်ကနေ ပြည့်စုံသလောက် ရှိတယ်လို့ မှတ်ယူနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

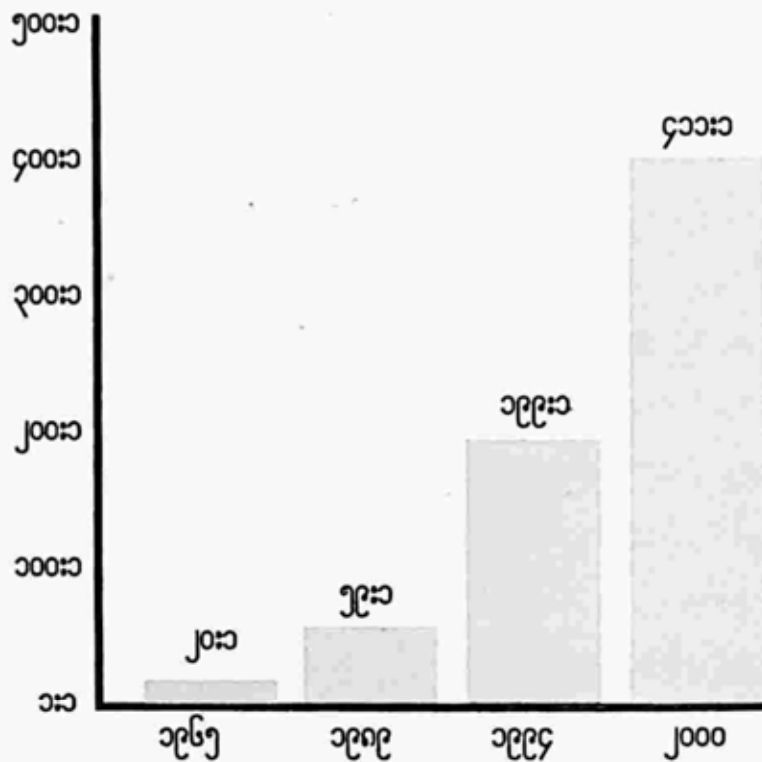
သို့သော်လည်း စီးပွားပျက်ကပ်ဆိုးရဲ့ အရိပ်အခြည်တွေက အဆင် ပြေပြည့်စုံသော အခြေအနေတွေရဲ့အောက်မှာ စတင် သန္ဓေတည်နေပြီဆိုတာ ကို ဘယ်သူမှ သတိမထားမိခဲ့ကြပါဘူး။

စီးပွားရေး အဆင်ပြေနေစဉ် ကာလအတွင်း လောဘကြီးတဲ့ ဘဏ် လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ ပြည်သူတွေအပေါ် မတန်တဆ အတိုးနှုန်းနဲ့ ချေးငွေ ထုတ်ပေးခဲ့ပါတယ်။

ထိုကာလတစ်လျှောက် ချေးငွေရယူထားတဲ့ ပြည်သူတွေဟာ အိုး အိမ်ပိုင်ဆိုင်မှုအတွက် မတန်တဆ ဈေးနှုန်းတွေနဲ့ ပေးချေခဲ့ရပါတယ်။ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးနေသော အခြေအနေကနေ လောဘကြီးပြီး လိမ်ညာ လှည့်စားသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေ၊ ငွေတိုးချေးစားသူ မြီရှင်တွေ ကြောင့် စီးပွားပျက်ကပ် ဆိုက်ရောက်လာချိန်မှာ အရာအားလုံး ဆန့်ကျင် ဘက်အကျိုး သက်ရောက်မှုတွေ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

လိမ်ညာလှည့်စားသော ခေတ်မှာ စီးပွားဖြစ်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ သူတို့ရဲ့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း အရောင်းသွက်စေဖို့ မရိုးဖြောင့်သော နည်းလမ်း တွေနဲ့ ကြော်ငြာတွေ ရိုက်ကူးတင်ဆက်ပြီး ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း အရည်အသွေး ကိုလည်း သူတို့ ကြော်ငြာတာနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်တဲ့အထိ လျှော့ချ ထုတ်လုပ်တာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။ နောက်ပြီး သူတို့ရဲ့ စက်ရုံလုပ်ငန်းက အလုပ်သမားတွေကို လစာလုံလောက်စွာ မပေးတဲ့အပြင် အကျိုးခံစားခွင့် တွေကိုပါ လျှော့ချခဲ့တာကြောင့် အလုပ်လုပ်ရသော အခြေအနေနဲ့ လုပ်ခ လစာမမျှတတော့ဘဲ အလုပ်သမားလူတန်းစားတွေအတွက် အကျပ် အတည်း တွေ ဖြစ်ပေါ်လာခဲ့ရပါတယ်။

အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် (စီအီးအို) ၏ လစာနှင့်
သာမန်အလုပ်သမားတို့၏ လစာအား နှိုင်းယှဉ်ပြသော ဇယားပုံ



ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းတွေအနေနဲ့ လိမ်ညာလှည့်စားသော ခေတ်မှာ အလုပ်သမားတွေအပေါ်မှာသာမက စားသုံးသူ ဖောက်သည်တွေအပေါ်မှာပါ မရိုးဖြောင့်မှုတွေ များနေခဲ့ပါတယ်။

တစ်ချိန်က ကုမ္ပဏီအပေါ် သစ္စာစောင့်သိခဲ့တဲ့ စားသုံးသူတွေဟာ လိမ်ညာလှည့်စားသော ခေတ်ကာလအတွင်း သူတို့ ဝယ်ယူသုံးစွဲတဲ့ ကုန်ပစ္စည်း အရည်အသွေးတွေ လျော့ကျခြင်း၊ ဝယ်ယူသုံးစွဲသော ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအပေါ် ဈေးနှုန်းမြင့်မားစွာ ပေးရခြင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုများ စိတ်ကျေနပ်လောက်အောင် မရရှိခြင်းဆိုတဲ့ လိုအပ်ချက်တွေကြောင့် ကုမ္ပဏီတွေအပေါ် ယုံကြည်မှုတွေ ကင်းမဲ့နေခဲ့ပါတယ်။ လိမ်ညာလှည့်စားသော ခေတ်ကာလမှာ ပြည်သူတွေအတွက် အသက်ရှူချောင်စရာ ကိစ္စတွေတစ်ခုမှ မရှိခဲ့တာတွေ့ရပါတယ်။

လိမ်ညာလှည့်စားခြင်းတွေက

စီးပွားရေးကပ်ဆိုက်ခြင်းတွေ မွေးဖွားလာစေတယ်

စီးပွားရေးလောကရဲ့ သမိုင်းကြောင်းကို လေ့လာတဲ့အခါ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ လိမ်ညာလှည့်စားခြင်းတွေကြောင့် စီးပွားရေးကပ်ဆိုက်ခြင်းဆိုတဲ့ အခြေအနေတွေကို မွေးဖွားစေတာ တွေ့ရပါတယ်။

အမေရိကန်အတွင်း စီးပွားရေးကပ်ဆိုက်မှုတွေ ကြုံတွေ့ရစဉ်မှာ အချို့သော လုပ်ငန်းတွေက လနှင့်ချီကြာ အခက်အခဲ တွေ့ခဲ့ရပြီး အချို့သော လုပ်ငန်းကဏ္ဍတွေကတော့ နှစ်ကာလအပိုင်းအခြားအထိ တာရှည်ခဲ့တာ တွေ့ရပါတယ်။

ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေးကပ်ဆိုက်မှုကို ဖြေရှင်းဖို့ လေ့လာစစ်ဆေးမှုတွေ ပြုလုပ်ရာမှာ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ လုပ်ငန်းလည်ပတ်ခြင်းနှင့် ဆိုင်သော ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ၊ ဈေးကွက်အခြေအနေတွေ၊ စားသုံးသူဖောက်သည်တွေဘက်က တုံ့ပြန်မှုတွေ၊ ကုမ္ပဏီရဲ့ လုပ်ငန်းဌာန အသင်းအဖွဲ့အလိုက် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုတွေ၊ ဝန်ထမ်းတွေ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ရသော တာဝန်ဝတ္တရားပမာဏနဲ့ ရရှိသော လစာအကျိုး ခံစားခွင့်တွေကိုပါ အသေးစိတ် စစ်ဆေးရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကြောက်ရွံ့ထိတ်လန့်စရာ အဖြစ်အပျက်များနှင့် ၁၈၉၃ ခုနှစ်...

၁၈၉၃ ခုနှစ်အတွင်း ကြုံတွေ့ခဲ့ရသော စီးပွားပျက်ကပ်ကြောင့် အချိန် တစ်နှစ်နဲ့ ငါးလအကြာထိ အလုပ်အကိုင်မဲ့ ပြဿနာတွေက ၁၈.၄ ရာခိုင်နှုန်းအထိ မြင့်တက်လာခဲ့ပါတယ်။

စီးပွားပျက်ကပ်ရဲ့ နောက်ဆက်တွဲ ဆိုးကျိုးတွေကြောင့် လုပ်ငန်းရှင်တွေအတွက် ကြွေးမြီတွေ မြင့်တက်လာစေပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပေါင်း ၁၅၀၀၀ လောက် ကျရှုံးမှုနဲ့ ရင်ဆိုင်ရသလို ပုဂ္ဂလိက ဘဏ်ပေါင်း ၅၀၀ လောက်အထိ ပိတ်သိမ်းခဲ့ရပါတယ်။ ဒါဟာ အမေရိကန်အတွက် အဆိုးဆုံးသော အခြေအနေ အကျပ်အတည်းတစ်ခု ဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။



အတိတ်ကာလ အခြေအနေအရပ်ရပ်ကို
ပြန်လည်မှတ်မိနိုင်တဲ့သူတွေဟာ
အတိတ်ကာလက ရှိခဲ့သောအပြစ်တွေကို
နောက်တစ်ကြိမ် ခံရမှာဖြစ်ပါတယ်။

- ရှေ့ချိ ဆန်တာယာနာ -

စီးပွားပျက်ကပ်ကြီး ဖြစ်ပေါ်ခြင်း

၁၉၂၉ ခုနှစ်အတွင်း ဖြစ်ပေါ်ခဲ့တဲ့ စီးပွားပျက်ကပ်ဟာ သုံးနှစ်နဲ့ ခုနှစ်လအထိ ကြာမြင့်ခဲ့ပြီး အလုပ်အကိုင်မဲ့သော ပြဿနာတွေက ၂၄.၉ ရာခိုင်နှုန်းအထိ မြင့်တက်နေခဲ့ပါတယ်။ ထိုကာလအတွင်း အမေရိကန်ရဲ့ ထုတ်ကုန်ဆိုင်ရာ စီးပွားရေးဟာ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ လျော့ကျနေခဲ့ပြီး အမေရိကန်ရဲ့ စီးပွားပျက်ကပ်ကြောင့် သူနှင့် ဆက်စပ်ပတ်သက်သော အခြားသော နိုင်ငံတွေကိုပါ သြဇာသက်ရောက်စေခဲ့ပါတယ်။

အမေရိကန်ရဲ့ စီးပွားပျက်ကပ်ကြောင့် ၎င်းနှင့် ပတ်သက်မှုရှိသော ဖွံ့ဖြိုးပြီး နိုင်ငံအတော်များများမှာတောင် ဆိုးကျိုးသက်ရောက်မှုတွေက ဆယ်စုနှစ် တစ်နှစ်ကျော် ကြာတဲ့အထိ ခံစားခဲ့ရတာ တွေ့ရှိပါတယ်။

၂၀၀၈ ခုနှစ်မှာ အစပြုခဲ့တဲ့ စီးပွားပျက်ကပ်ကြောင့် တစ်နှစ်နှင့် ခြောက်လကြာကာလအထိ အလုပ်အကိုင်မဲ့ ဦးရေဟာ ၁၀.၂ ရာခိုင်နှုန်းအထိ မြင့်တက်နေခဲ့ပြီး ကြွေးမြီတင်ရှိပြီး ပြန်မဆပ်နိုင်တဲ့ နောက်ဆက်တွဲ ဆိုးကျိုးတွေကလည်း များပြားနေခဲ့တာ တွေ့ရပါတယ်။

စီးပွားပျက်ကပ်ကြောင့် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၏

အလုပ်လက်မဲ့ဖြစ်သော နှုန်းကို ခုနှစ်အလိုက် ဖော်ပြသောဇယား

အောက်ပါဇယား၌ ဖော်ပြထားသော စီးပွားပျက်ကပ်အမည် အမျိုးမျိုးဟာ ၎င်းတို့ မစတင်ခင် စီးပွားတိုးတက် ဖွံ့ဖြိုးမှုတွေနဲ့ ဖောက်သည်တွေရဲ့ ယုံကြည်အားကိုး သစ္စာစောင့်သိမှုတွေအပြင် လုပ်ငန်းရှင်/ ကုမ္ပဏီ၊ လက်အောက်ဝန်ထမ်း၊ ဖောက်သည်တို့အကြားမှာ အပြန်အလှန် ကောင်းမွန်တဲ့ ဆက်ဆံရေးတွေ ရှိနေခဲ့ပါတယ်။

စီးပွားပျက်ကပ်အမည်	ခုနှစ်	ကြာရှည်သောကာလ	အလုပ်အကိုင်မဲ့နှုန်း
The Panic of 1893	၁၈၉၃	၁ နှစ် ၅ လ	၁၈.၄ ရာခိုင်နှုန်း
The great Depression	၁၉၂၉	၃ နှစ် ၇ လ	၂၄.၉ ရာခိုင်နှုန်း
The great Recession	၂၀၀၈	၁ နှစ် ၆ လ	၁၀.၂ ရာခိုင်နှုန်း