

mgyoe.com

ZARA

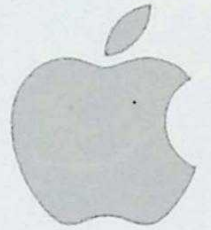
SAMPLE BOOK

H&M

Fender®



NETFLIX



Miller

Kellogg's Barbie



IBM

# စီးပွားရေး စစ်တမ်း

## စာအုပ်



mgyoe.com

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

အတွေးအမြင်စာစဉ် (၄၂)

mgyoe.com

SAMPLE BOOK

စီးပွားရေးဆိုတာ တိုက်ပွဲပါပဲ။ သင်အကျိုးအမြတ်ဘယ်လောက်ပဲရနေပါစေ၊ သင်လုပ်တဲ့အရာတွေကို သင်လုပ်နေတာထက် ပိုမြန်၊ ပိုသက်သာပြီး ပိုကောင်းအောင်လုပ်ချင်နေတဲ့ တခြားသူတွေရှိနေပါတယ်။ သင့်ပြိုင်ဘက်တွေက ရေတမျှ ဆာလောင်နေကြတယ်၊ ပြတ်သားတယ်၊ ပြီးတော့ ရန်လိုနေကြပါတယ်။ သူတို့ကို သင်က ဘယ်လိုအလဲထိုးမလဲ။

အချစ်နဲ့စစ်မှာမတရားတာမရှိဘူးလို့ဆိုလေ့ရှိကြပါတယ်။ သင့်ပြိုင်ဘက်ရဲ့အားနည်းချက်ကိုရှာတဲ့အခါမှာ သူတို့ရဲ့ခေါင်းဆောင်တွေကို အရင်ဆုံးကြည့်ပါ။ သူတို့ရဲ့အားနည်းချက်တွေဟာ သင့်ရဲ့အကြီးမားဆုံး အခွင့်အရေးတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။

တစ်ခါတစ်ရံ စီးပွားရေးစစ်ပွဲတွေမှာအောင်နိုင်ဖို့ နှစ်ပေါင်းများစွာစိတ်ရှည်သည်းခံမှု၊ ကြိုးစားအားထုတ်မှုနဲ့ ဗျူဟာမြောက်မှုတွေ လိုအပ်ပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံမှာတော့ အချိန်ကိုက် တိုက်ခိုက်လိုက်တဲ့ တိုက်ကွက်တစ်ချက်တည်းနဲ့လည်း အောင်မြင်နိုင်ပါတယ်။

“သင့်ရန်သူအကြောင်း သင်သိပြီး၊ သင့်အကြောင်းကိုလည်း သင်သိတယ်ဆိုရင် တိုက်ပွဲတစ်ရာရဲ့ ရလဒ်အတွက် သင်စိတ်ပူပန်နေဖို့မလိုပါဘူး။”

ဆွန်ဂူး

# စီးပွားရေး စစ်စာလင်း

တူဒေးစာအုပ်တိုက်





**တုဒေးစာအုပ်တိုက်**

အမှတ် (H) ၊ လှိုင်မြင်းမိုရ်ကန်လမ်း၊ ကန်ရိပ်မွန်အိမ်ရာ၊ လှိုင်မြို့နယ်၊  
ရန်ကုန်မြို့။

ဖုန်း - ၀၉ ၉၅၀ ၂၀၈ ၁၆၈

စာတိုက်သေတ္တာအမှတ် - ၁၁၀၅၁

Email - [finance.tphtoday@gmail.com](mailto:finance.tphtoday@gmail.com)

Facebook- [todaybookstores](https://www.facebook.com/todaybookstores)

Website - [todaybooks.com.mm](http://todaybooks.com.mm)

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

ပထမအကြိမ်

၂၀၂၅ ခုနှစ်၊ စက်တင်ဘာလ

အုပ်ရေ (၁,၀၀၀)

တန်ဖိုး (၂၂,၀၀၀) ကျပ်

မျက်နှာပုံးဒီဇိုင်း

စောရန်နိုင်

ထုတ်ဝေသူ

ဒေါက်တာသာထွန်းဦး (၀၀၇၉၈)

အမှတ်(H) ၊ လှိုင်မြင်းမိုရ်ကန်လမ်း၊ ကန်ရိပ်မွန်အိမ်ရာ

လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

ပုံနှိပ်သူ

ဦးဝင်းဗိုလ် (၀၀၆၁၆)

၇၇၇၇ ပုံနှိပ်တိုက်

အမှတ် (၄၂၅)၊ အောက်ပုဇွန်တောင်လမ်း၊

ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

ဖြန့်ချိရေး

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

စာမူ မူပိုင်© - တူဒေးစာအုပ်တိုက်

ISBN 978-99971-554-2-9

စောဒေးဗစ်

၆၅၈

စီးပွားရေးစစ်တလင်း/ စောဒေးဗစ်

ရန်ကုန်၊ တူဒေးစာအုပ်တိုက်၊ ၂၀၂၅။

၃၅၂ စာ ၊ ၂၁.၄ စင်တီ - - (အတွေးအမြင်စာစဉ် ၄၂)

မူရင်းအမည် - The Art of Business War by David Brown

(၁) စောဒေးဗစ်

(၂) စီးပွားရေးစစ်တလင်း

အတွေးအမြင်စာစဉ် (၄၂)

## စီးပွားရေးစစ်တလင်း

“ကမ္ဘာကျော်အဖွဲ့အစည်းကြီးတွေရဲ့  
အပြင်းထန်ဆုံးပြိုင်ဆိုင်မှုအကြောင်းကို  
သွက်လက်မြူးကြွစွာ ဖတ်ရှုရမယ့်စာအုပ်”

အက်ဒမ်ဂရန့်

စောဒေးဗစ်

THE ART OF BUSINESS WAR  
BY  
DAVID BROWN

### မာတိကာ

- ထုတ်ဝေသူအမှာ
- နိဒါန်း

အခန်း (၁)  
စစ်တလင်းထဲသို့ ဝင်ရောက်ခြင်း ..... ၁

အခန်း (၂)  
စစ်ဆင်ခွဲခြင်း ..... ၅၂

အခန်း (၃)  
အောင်မြင်မှုရစေသော ဗျူဟာ ..... ၈၈

အခန်း (၄)  
နေရာယူခြင်း ..... ၁၃၂

အခန်း (၅)  
အသစ်အစားထိုးခြင်း ..... ၁၆၆

အခန်း (၆)  
ပျော့ကွက်ကို ထိရောက်စွာတိုက်ခိုက်ခြင်း ..... ၂၂၇

အခန်း (၇)  
မသမာတဲ့နည်း ..... ၂၇၄

အခန်း (၈)  
စိတ်နှင့် နှလုံးသားကိုသိမ်းပိုက်နိုင်ခြင်း ..... ၂၈၉

အခန်း (၉)  
ကြံ့ကြံ့ခံနိုင်ခြင်း ..... ၃၁၃

နိဂုံး ..... ၃၅၁

### ထုတ်ဝေသူအမှာ

ဘယ်ခေတ် ဘယ်ကာလ ဘယ်အခြေအနေမှာပဲဖြစ်ဖြစ် စီးပွားရေး နယ်ပယ်၊ စီးပွားရေးရပ်ဝန်းဆိုတာ ပြိုင်ဆိုင်မှု ပြင်းထန်တတ်တဲ့ သဘော ရှိပါတယ်။ မိမိရဲ့ဈေးကွက်၊ မိမိရဲ့ပြိုင်ဘက် အစရှိတဲ့အရာတွေက မိမိကို အမြဲတမ်း စိန်ခေါ်နေတတ်ပါတယ်။ မိမိရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ခေါင်းထောင် နိုင်ဖို့ ဘယ်လို အားထုတ်ရမယ်၊ မိမိရဲ့ပြိုင်ဘက်ကို ဘယ်လို အလဲထိုးရမယ် ဆိုတာတွေက နေ့စဉ်နဲ့အမျှ ဖိအားပေးနေတတ်ပါတယ်။ ဒါတွေကို ဘယ်လို ကျော်လွှားဖြတ်သန်းရမလဲဆိုတာကို သိရှိနားလည်ဖို့ မဖြစ်မနေ လိုအပ်ပါ တယ်။ ဒီနေရာမှာ တွေးခေါ်ပညာရှင်လည်းဖြစ်တဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာ ကျွမ်းကျင် နှံ့စပ်သူလည်း ဖြစ်တဲ့ ရှေးခေတ် တရုတ်စစ်သူကြီးတစ်ဦးလည်း ဖြစ်တဲ့ ဆွန်ဇူးရဲ့ *The Art of War* အမည်ရ ကျမ်းစာအုပ်က အဓိကနေရာကို ရောက်လာပါပြီ။ ဒီစာအုပ်ကို ကိုးကားရေးသားထားတဲ့ *The Art of Business War* စာအုပ်က ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာ၊ စစ်ရေးပညာတွေကို ထုတ်နုတ် ပြီး မိမိရဲ့စီးပွားရေးကဏ္ဍတွေမှာ အကျိုးရှိရှိအသုံးချနိုင်ဖို့ နည်းပေးလမ်းညွှန် မှု ပြုပေးထားပါတယ်။ ကြမ်းတမ်းခက်ထန်တဲ့ စစ်တလင်းတွေမှာ မိမိရဲ့ ရန်သူကို နှိပ်ကွပ်ဖို့ အသုံးပြုတဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာတွေကို သိမ်မွေ့နက်နဲတဲ့ စီးပွားရေးစစ်တလင်းထဲမှာ ဘယ်လို ချိန်ထိုး အသုံးချနိုင်မလဲဆိုတာကို အသေးစိတ်ပြောပြထားတဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်လို့ ညွှန်းဆိုချင်ပါတယ်။

တူဒေးစာအုပ်တိုက်  
mgyoe.com



### နိဒါန်း

အရေးသာမှုကိုမမြင်ရဘဲ နေရာမရွှေ့နဲ့၊  
ရစရာတစ်ခုခုမရှိဘဲ သင့်ရဲ့တပ်ကိုအသုံးမပြုပါနဲ့၊  
အရေးပါတဲ့ နေရာမဟုတ်ရင် မတိုက်ပါနဲ့။

ဆွန်ဇူး (The Art of War)

စီးပွားရေးဆိုတာ တိုက်ပွဲပါပဲ။ သင်အကျိုးအမြတ်ဘယ်လောက်ပဲရနေပါစေ၊ သင်လုပ်တဲ့အရာတွေကို သင်လုပ်နေတာထက် ပိုမြန်၊ ပိုသက်သာပြီး ပိုကောင်းအောင်လုပ်ချင်နေတဲ့ တခြားသူတွေရှိနေပါတယ်။ သင့်ပြိုင်ဘက်တွေက ငရဲတမျှ ဆာလောင်နေကြတယ်၊ ပြတ်သားတယ်၊ ပြီးတော့ရန်လိုနေကြပါတယ်။ သူတို့ကိုသင်က ဘယ်လိုအလဲထိုးမလဲ။

လောင်းကြေးကမြင့်တယ်နော်။ သေချာတယ်၊ စီးပွားရေးပြိုင်ဆိုင်မှုတွေက စစ်ပွဲနဲ့မတူဘူး။ သီအိုရီအရသုံးသပ်ရရင်တောင် သိပ်ကိုသိမ်မွေ့ပါတယ်။ ဘယ်လိုပဲပြောပြော ဘဝတွေကတော့ ကြိုးတန်းပေါ်လျှောက်နေကြရတာပါပဲ။ သင်နဲ့သင့်ရဲ့ဝန်ထမ်းတွေအပြင် သင့်မိသားစုဝင်တွေအားလုံး စားသောက်နိုင်ဖို့လိုအပ်နေဆဲပဲလေ။ သင့်ရဲ့စီးပွားရေးကျရှုံးရင် သင့်အသုံးစရိတ်တွေကို သင်ဘယ်လိုပေးချေနိုင်မှာလဲ။ စီးပွားရေးစစ်တလင်းမှာ သင်ရှုံးနိမ့်သွားလည်း သင့်ရဲ့တိုင်းပြည်ကတော့ရှိနေဦးမှာပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ အခမဲ့ဝေငှတဲ့အစားအစာတွေကိုတန်းစီစောင့်ယူနေရတဲ့ လူတန်းကြီးထဲမှာ သင်ပါ

နေရင်တော့ သင်ဟာဒဏ်ရာတွေနဲ့နာကျင်နေရဆဲလူတစ်ယောက်ဖြစ်နေ ဦးမှာပါ။ အကြံခိုင်ဆုံးသူသာရှင်ကျန်မယ် ဆိုတဲ့စကားဟာ ရှေ့တန်းစစ် မြေပြင်နဲ့ထပ်တူ အစည်းအဝေးခန်းထဲမှာရော လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်အချင်းချင်း ကြားမှာပါ မှန်ကန်ပါတယ်။ သင့်ရဲ့ထမင်းအိုးက တန်းစီနေတဲ့လှိုင်းပေါ်မှာ ရှိနေတယ်ဆိုရင်တော့ သင်ဟာ အမှန်အကန် တိုက်ပွဲဝင်နေရသူဖြစ်နေပါ လိမ့်မယ်။ သင်နိုင်ချင်သလား၊ မနိုင်ချင်ဘူးလား။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ Podcast တွေမှာ စီးပွားရေးလောကရဲ့တိုက်ပွဲ တွေအကြောင်း အဖြစ်အပျက်လေးတွေပြောပြပေးရတာကို ကျွန်တော် သဘောကျမိတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီစာအုပ်ထဲမှာတော့ ပိုပြီးနက်နက်နဲနဲ လေ့လာဖို့ အခွင့်အရေး ရှိနေပါတယ်။ ဒီထဲမှာဆွေးနွေးသွားမယ့် ကုမ္ပဏီတချို့ အကြောင်းကို ကျွန်တော်တို့ရဲ့ Podcast တွေမှာတင်ပြထားပြီးသားဖြစ်ပေမယ့် တော်တော်များများကတော့ အသစ်စက်စက်တွေဖြစ်ပြီး အဲဒီအကြောင်း အရာတွေကလတ်ဆတ်တဲ့ရှုထောင့်အမြင်တွေကိုတင်ဆက်ပေးပါလိမ့်မယ်။ မတူညီတဲ့ စီးပွားရေးနယ်ပယ်နဲ့ ခေတ်ကာလအသီးသီးကြား ပထမဆုံး အကြိမ်အဖြစ် နှိုင်းယှဉ်မှု၊ ချိတ်ဆက်မှုတွေကို လုပ်ဆောင်ဖို့အခွင့်အရေးရ ရှိခဲ့ပါပြီ။

ဒီစာအုပ်ထဲက အခန်းတစ်ခန်းစီတိုင်းကို *The Art of War* စာအုပ်ပါ အခန်းတစ်ခန်းစီရဲ့ အဘော်နဲ့ လှုံ့ဆော်ပေးထားပါတယ်။ ဥပမာ- ဆွန်ဇူးက သူလျှိုတွေနဲ့စစ်ရေးပညာတွေကိုအသုံးပြုတဲ့နေရာမှာ အကြံပေးထားတာ တွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဒီစာအုပ်ထဲမှာတော့ ဦးတည်ချက်မှားယွင်းခြင်း၊ လိမ်ညာခြင်းနဲ့ တမင်တကာ နှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးခြင်း အစရှိတဲ့ စီးပွားရေး လောကရဲ့ညစ်ပတ်တဲ့လှည့်စားမှုတွေကို အသုံးပြုပုံတွေနဲ့နှိုင်းယှဉ် ဆွေးနွေးထားပါတယ်။ အလုပ်နှစ်ခုကြားက အပြန်အလှန်ပြောဆိုဆက်ဆံမှု တစ်ခုတည်းနဲ့ မလုံလောက်ပါဘူး။ ဆွန်ဇူးရဲ့ အခန်း ၁၃ ခန်းထဲက အကြောင်းအရာကို ဒီစာအုပ်ထဲမှာတော့ အခန်းကိုးခန်းအဖြစ်ဖော်ပြထား ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီထာဝရဂန္ထဝင်မြောက်တဲ့စာအုပ်တစ်အုပ်က လှုံ့ဆော်ပေး တဲ့အရာတွေအတွက် အထူးပဲကျေးဇူးတင်မိပါတယ်။

လှပကောင်းမွန်တဲ့စီးပွားရေးယှဉ်ပြိုင်မှုတွေက ဖြစ်ပျက်မှုတစ်ခုကို  
 လေ့လာတာထက် စွန့်စားမှုတစ်ခုနဲ့ပိုတူနေပါတယ်။ ဒုက္ခအခက်အခဲတွေ  
 ကိုအောင်မြင်ကျော်လွန်နိုင်တဲ့ မော်ကွန်းတင်ထိုက်တဲ့ဇာတ်လမ်းတွေ၊ ဒါမှ  
 မဟုတ် ဒေါသမာန်မာနတွေရဲ့ဖြားယောင်းမှုတွေကို မလွန်ဆန်နိုင်ခဲ့တဲ့  
 အကြောင်းအရာတွေက စိတ်ဝင်စားဖို့သိပ်ကောင်းပါတယ်။ ကျွန်တော့်  
 အတွက်တော့ ဒီအကြောင်းတွေကို အရင်က Podcast အနေနဲ့ပြောပြခဲ့တာ  
 တွေကို ခုတစ်ခါ စာအုပ်တစ်အုပ်အဖြစ်ရေးသားတင်ဆက်ရတာက ဘဝရဲ့  
 စွန့်စားမှုကြီးတစ်ခုပါပဲ။





### အခန်း(၁)

## စစ်တလင်းထဲသို့ ဝင်ရောက်ခြင်း

အောင်ပွဲရစစ်ဗိုလ်ချုပ်တစ်ယောက်ဟာ စစ်ပွဲမစခင် သူ့ရဲ့စိတ်ကနေ  
တွက်ချက်မှုများစွာကို ကြိုတင်လုပ်ဆောင်ထားပါတယ်။

ဆွန်ဇူး (The Art of War)

ကြီးမားတဲ့လုပ်ငန်းတွေအားလုံး 'သုည' ဆိုတဲ့ တူညီတဲ့နေရာတစ်ခုကနေ  
အစပြုခဲ့ကြတာပါ။ ဘာဖြစ်လာရမယ်ဆိုတဲ့ ဗစ်ရှင်တစ်ခုအတွက် ရေးခြစ်  
ထားတဲ့အိုင်ဒီယာတစ်ခုထက်ပိုတဲ့အရာ ဘာတစ်ခုမှ ဘယ်သောအခါမှ  
မရှိပါဘူး။ အသေးစိတ်စီမံချက် ပုံစံပြာစာရွက်ပေါ်မှာရေးမှတ်ထားတာပဲ  
ဖြစ်ဖြစ်၊ ကော့တေးလ်လက်သုတ်ပဝါတစ်ခုပေါ်မှာ ရေးခြစ်ထားတဲ့အရာ  
ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ဒါမှမဟုတ် တစ်ခါတစ်ရံမှာ ကိုယ့်ပြိုင်ဘက်တွေရဲ့လှုံ့ဆော်ပေး  
မှုကနေပေါ်လာတဲ့အရာပဲဖြစ်ဖြစ် အရေးမကြီးပါဘူး။ ရုတ်တရက် မီးလင်း  
လာတဲ့အကြံဉာဏ်ဖြစ်စေ၊ နှစ်များစွာသုတေသနပြုပြီးမှတည်ဆောက်လာ  
တဲ့အရာဖြစ်စေ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့အိုင်ဒီယာအသစ်တစ်ခုဟာ မြေပုံပေါ်  
က မသိကိန်း 'X' တစ်လုံးပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီနေရာတစ်ခုကိုပိုင်ဆိုင်ရဖို့နဲ့  
အောင်မြင်ဖို့အတွက် တိုက်ပွဲဝင်ဖို့လိုအပ်ဆဲပဲဖြစ်ပါတယ်။ စွန့်ဦးလုပ်ငန်းရှင်  
တစ်ယောက်က အိုင်ဒီယာဆိုတဲ့မျိုးစေ့တစ်ခုကို အမှန်တကယ်ဖြစ်လာဖို့

လုပ်တဲ့အချိန်ကစလို့ တိုက်ပွဲက အစပြုပါပြီ။ လုပ်ငန်းခွင်ထဲမှာ ဘယ်နေရာ ကိုမှ ဘယ်သူမှအလွယ်တကူလက်လွတ်ဆုံးရှုံးမခံပါဘူး။ ဆန်းသစ်တီထွင်မှု က ဘယ်လိုပဲမှတ်တမ်းတင်ထိုက်တဲ့အရာတစ်ခုဖြစ်နေပါစေ၊ ပိုနေမြဲကျား နေမြဲအခြေအနေကို ဖြိုလှဲနိုင်ခြင်းမရှိရင် အဲဒီစီးပွားလုပ်ငန်းက ဘယ်သော အခါမှအောင်ပွဲခံနိုင်မှာမဟုတ်သလို ကိုယ့်ရဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေကလည်း အဲဒီ အပေါ်မှာ သာသာယာယာ အိပ်တန်းတက်သွားပါလိမ့်မယ်။

ကမ္ဘာကျော်စွန့်ဦးလုပ်ငန်းရှင်တွေရဲ့ ဒဏ္ဍာရီဆန်ဆန်ဘဝဇာတ် ကြောင်းတွေကိုဖတ်ရတဲ့အခါမှာ အရာအားလုံးကိုမယုံကြည်လိုက်ပါနဲ့။ ကိုယ့်ရဲ့ကိုယ်ပိုင်ဘဝဇာတ်ကြောင်းတွေကို ပြန်ပြောပြကြတဲ့အခါမှာ ကံ တရားရဲ့မျက်နှာသာပေးမှုနဲ့ အချိန်ကိုက်ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့အရာတွေကို အရေး မပါသလို လွယ်လင့်တကူ ဘေးချိတ်ထားလိုက်တတ်ကြတယ်။ လောကနိ ယာမအမှန်တရားတွေကိုရွေးထုတ်ပြနိုင်ဖို့ သမိုင်းတစ်လျှောက် မတူညီ တဲ့ပုံဥပမာတွေကို နှိုင်းယှဉ်ပြီး ယှဉ်ထိုးကြည့်နိုင်ရင် ပိုပြီးကောင်းမွန်ပြည့်စုံ ပါလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်တဲ့အစပြုလုပ်ဆောင်မှုတစ်ခုဖြစ်တည်လာဖို့ လိုအပ် လေ့ရှိတဲ့အရာတွေကဘာတွေလဲ။ ဒါဟာအမြဲတမ်းပေါ်လာတတ်တဲ့မေးခွန်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါနဲ့အလားတူအရေးကြီးတဲ့အရာတွေကတော့ သိပ်ကောင်း ပေမယ့် ပိုကောင်းတဲ့အချိန်တစ်ခုကို မစောင့်လိုက်မိတာ၊ ဒါမှမဟုတ် ပိုပြီး ကျွမ်းကျင်တဲ့သူတွေနဲ့ စစ်တလင်းထဲကိုမပို့ဆောင်လိုက်နိုင်ခဲ့တာတွေ ကြောင့် အမြစ်မတွယ်လိုက်နိုင်တဲ့အိုင်ဒီယာတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆန်းသစ်မှု တွေကိုရိုက်ချိုးထိုးဖောက်ထွက်လုပ်ဆောင်မှုမှာ တကယ်တော့ ဘာမှအသစ် အဆန်း မရှိပါဘူး။ ဘဝကြီးအတွက် သက်စောင့်ဆေးလို့ဆိုနိုင်တဲ့ ကော်ဖီ တောင် ကြမ်းတမ်းခက်ခဲတဲ့ အစပြုတွေ ရှိခဲ့ပါတယ်။ ဗင်းနစ်မြို့ခံ ရုက္ခဗေဒ ပညာရှင် Prospero Alpini က အီဂျစ်ကနေ ဥရောပဆီ ကော်ဖီကို ဘယ်လို အသုံးပြုနိုင်သလဲဆိုတာကို စပြီးမိတ်ဆက်ခဲ့တဲ့အချိန်တုန်းက ဗာတီကန် ကျောင်းတော်ကြီးက အပြင်းအထန်ကန့်ကွက်ခဲ့တယ်။ ပုပ်ရဟန်း မင်းကြီး Clement VIII လက်ထက်ရောက်လို့ နိုင်ငံခြားက အထူးစိမ့်ဖော်စပ်ထားတာ ကို သောက်ကြည့်ပြီး သဘောကျတဲ့ အချိန်ရောက်လာတော့မှ သူက ဒီကော်ဖီ

တွေကိုကောင်းချီးပေးခဲ့တယ်။ (နောက်ဆုံးတော့ အိတလီနိုင်ငံသားတွေဟာ ကော်ဖီရဲ့ ကြီးမားတဲ့ပရိသတ်တွေအဖြစ်ပြောင်းလဲသွားခဲ့ပါတယ်။)

သင့်ဆီမှာရူးကြောင်ကြောင်နိုင်တဲ့အိုင်ဒီယာတွေနဲ့အတူ အဲဒီအိုင်ဒီယာတွေကိုအမှန်တကယ်ဖြစ်မြောက်အောင်လုပ်ဖို့ ပြင်းထန်တဲ့စိတ်ဆန္ဒတွေရှိနေမယ်ဆိုရင် နွေးထွေးတဲ့ကြိုဆိုမှုကို မျှော်လင့်မထားပါနဲ့။ တစ်စုံတစ်ခုကိုပြောင်းလဲခြင်းဟာ ရှိနှင့်ပြီးသားအရာတွေကိုခြိမ်းခြောက်နေပြီး အဲဒီပြောင်းလဲမှုတွေ ပိုကြီးတာနဲ့အမျှ အတိုက်အခံလုပ်တဲ့အားကလည်း ပိုပြီးကြီးမားပါတယ်။ အဲဒီတော့ ဆက်ပြီးတွေးကြည့်ရအောင်။ ဘယ်သူက အဓိက ကစားသမားဖြစ်မလဲ။ သင်နိုင်ရင်ဘယ်သူရူးမှာလဲ။ ကုန်စည်သစ်တစ်ခုရဲ့ သက်ရောက်မှုကို ကြိုတင်ဟောကိန်းထုတ်ဖို့ခက်ပါတယ်။ မျှော်လင့်ထားတာထက်ပိုပြီး ခရီးရောက်တဲ့ အကျိုးဆက်တွေဆီကို ဦးတည်စေပါတယ်။ သင့်ရဲ့ပထမဆုံးခြေလှမ်းကို စမလှမ်းခင် သင်ရင်ဆိုင်ရမယ့် စစ်တလင်းကို သေသေချာချာစစ်ဆေးပြင်ဆင်ပါ။ သင်ရင်ဆိုင်စတင်ရမယ့် တိုက်ပွဲရဲ့အရွယ်ပမာဏကို သင်သေချာနားလည်အောင်လုပ်ထားဖို့လိုအပ်ပါလိမ့်မယ်။

**ပိုကြီးကြီးတွေးသည့် ဟင်နရီဖို့ဒ် - T မော်ဒယ်**

၁၈၉၆ ခုနှစ်၊ ဇွန်လ ၄ ရက်၊ သန်းခေါင်ကျော် မနက် ၁:၃၀ အချိန်ဖြစ်ပါတယ်။ ဟင်နရီဖို့ဒ်တစ်ယောက် သူတီထွင်ထားတဲ့ထူးထူးဆန်းဆန်းအရာတစ်ခုကို ရှေ့မှာထားပြီး သမ်းဝေနေရင်း ဇက်ကြောတက်နေတာတွေသက်သာအောင် အကြောဆန့်နေတယ်။ အလုပ်ရုံတစ်ခုအဖြစ်သူအသုံးပြုခဲ့တဲ့ ခပ်သေးသေး အုတ်တဲလေးကို လှည့်ပတ်ကြည့်ရင်း သူ့အလုပ်ပြီးမြောက်အောင်မြင်သွားပြီဆိုတာကို ကျေနပ်မှုအပြည့်နဲ့ သူသိရှိခဲ့ပါတယ်။ နှစ်နှစ်တာကာလ စူးစမ်းလုပ်ဆောင်မှုအပြီးမှာ သူ့ရဲ့မိခင်အမြဲတမ်းတောင်းဆိုတဲ့ အတိုင်း သူ့အကောင်းဆုံးလုပ်မယ်လို့ဆုံးဖြတ်ထားတဲ့အလုပ်ကို ပြီးစီးအောင်လုပ်နိုင်ခဲ့ပါပြီ။ ဖို့ဒ်က သူ့ဘယ်လောက်ပင်ပန်းသွားခဲ့ရသလဲဆိုတာ သေချာမပြောပြနိုင်ပေမယ့် သူသိပ်ပင်ပန်းခဲ့မှာ သေချာပါတယ်။ အက်ဒီဆင်အလင်းပေးခြင်းကုမ္ပဏီ (Edison Illuminating Company) မှာ အင်ဂျင်နီ

ယာတစ်ယောက်အဖြစ်တစ်နေ့ကုန်အလုပ်လုပ်ခဲ့ပြီး အိမ်ပြန်ရောက်တော့ သူ့ရဲ့တီထွင်မှုအသစ်ကိုလက်စသတ်ဖို့အတွက် တစ်ညနေလုံး သူ့အလုပ်လုပ်ခဲ့ရတယ်။ သူ့ဇနီးသည် Clara နဲ့ သားလေး Edsel တို့ကတော့ အိပ်မောကျနေလောက်ပြီ။ သူတို့လေးတွေအိပ်ရာမဝင်ခင် ဝတ်နိုက်လို့ သူ့ကိုလာနှုတ်ဆက်သွားသေးလားဆိုတာ သူမမှတ်မိဘူး။ သူ့ကိုအနီးကပ်ကူညီပေးနေတဲ့ James Bishop ကတော့ ပင်ပန်းနေတာသေချာတယ်။ သူ့အနားကခွေးခြေလေးပေါ်မှာထိုင်ရင်းမှေးရင်း အိပ်ပျော်နေတယ်။ တကယ့်ကို ရှည်လျားလှတဲ့ ညလေးတစ်ညပါပဲ။

တိတ်ဆိတ်နေတဲ့အလုပ်ရုံအထဲ ဖို့ဒ်ရဲ့ရှေ့မှာတော့ လေးဘီးတပ်ယာဉ်လို့သူနာမည်ပေးဖို့စဉ်းစားထားတဲ့ ပေါင်ငါးရာလောက်အလေးချိန်ရှိနိုင်တဲ့ စက်တပ်ယာဉ်တစ်စင်း ရှိနေတယ်။ စက်ဘီးရဲ့ ဘီးလေးဘီးပေါ်မှာ ခုံခုံညားညားရှိနေတာမို့ သူပေးချင်တဲ့နာမည်လေးနဲ့တော့ လိုက်ဖက်ပါတယ်။ အပိုဇာချဲ့ထားတဲ့အရာမပါဘဲ၊ အစိတ်အပိုင်းအားလုံးလိုအပ်ချက်အတိုင်းအလုပ်လုပ်တယ်။ ပြုပြင်ဖို့ ပိုလွယ်ပြီး၊ ပုံစံတူ လိုက်လုပ်ဖို့လည်း လွယ်ကူတယ်။

စလင်ဒါနှစ်လုံးပါတဲ့ အင်ဂျင်ပေါက်ကွဲအားရဲ့စက်မှုပိုင်းရှုပ်ထွေးမှုအားလုံးအတွက် ဖို့ဒ်က သူ့ရှေ့မှာရှိနေတဲ့ ထိုင်ခုံနှစ်ခုံပါမော်တော်ယာဉ်ကို ထုတ်ကုန်တစ်ခုထက် ရိုးရှင်းတဲ့ရှေ့ပြေးပုံစံတစ်ခုအဖြစ်ပဲ မြင်တယ်။ အိုင်ဒီယာအသစ်တစ်ခုကိုအကောင်အထည်ဖော်တဲ့အခါမှာ ပါဝင်တဲ့အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုချင်းစီကို တတ်နိုင်သမျှအရိုးရှင်းဆုံးထားရှိခြင်းက အရေးကြီးပါတယ်။ ဖို့ဒ်ဟာ လယ်သမားတစ်ယောက်ရဲ့ လှည်းကို ရေနွေးငွေ့အင်ဂျင်တစ်လုံးနဲ့ဆွဲနေတာကိုစတွေ့တဲ့ ကလေးဘဝကတည်းက ဒီလိုထူးခြားတဲ့ အိုင်ဒီယာကိုရနိုင်ဖို့ ကြိုးစားခဲ့တာပါ။ “မြင်းမလိုတဲ့လှည်း” ပေါ့။ ခုတော့ အလားတူလို့ဆိုနိုင်တဲ့ သူ့ကိုယ်ပိုင်ယာဉ်တစ်စီးကို တည်ဆောက်နိုင်ခဲ့ပါပြီ။

သိပ်မကြာသေးခင်က ဖို့ဒ်ရဲ့သူငယ်ချင်းဖြစ်သူ Charles King ဟာ သူ့ရဲ့စလင်ဒါလေးလုံးအင်ဂျင်တပ်တားတဲ့ သစ်သားကိုယ်ထည်နဲ့ မော်တော်ယာဉ်တစ်စီးကိုစီးပြီး ဒက်ထရိုက်အနီးလမ်းသလားခဲ့သေးတယ်။ သူကတစ်နာရီကို ငါးမိုင်နှုန်းလောက်ပြေးတယ်။ ခု ဖို့ဒ်ရဲ့လေးဘီးတပ်ယာဉ်က သူ့ကို

ယှဉ်ပြိုင် အနိုင်ယူနိုင်မလား။ သူတို့ရဲ့မြို့ထဲတစ်ဝိုက်မှာလည်း အလားတူပရောဂျက်တွေအများကြီးစမ်းသပ်နေကြတာရှိတယ်။ ဥရောပဘက်ကလာတဲ့ စိတ်ဝင်စားဖွယ်မှတ်ချက်အသံတချို့ကိုလည်း ဖို့ဒ်ကြားနေရတယ်။ ဒီစမ်းသပ်နေတဲ့စက်တွေဟာ နောက်ဆုံးမှာဘယ်လိုပုံစံထွက်လာမလဲ။ ဒါမှမဟုတ် လူတွေရဲ့နေ့စဉ်ဘဝမှာ အံဝင်ခွင်ကျ ဖြစ်နိုင်ပါ့မလားဆိုတာကို ဘယ်သူမှ မခန့်မှန်းနိုင်ပါဘူး။ ခုချိန်အထိတော့ ဝါသနာရှင်တွေအတွက် သက်သက်ပဲ ရှိနေပါသေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဖို့ဒ်က ဒီကုန်ပစ္စည်းဟာဒီလိုရှေ့ရှည်ရပ်တန့်နေမှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို သူ့ရဲ့စိတ်အတွင်းနက်နက်အထဲကနေသိနေခဲ့တယ်။ ဒီလိုစမ်းသပ်တီထွင်ကြတဲ့သူတွေမှာ ရဲဘော်ရဲဘက်စိတ် အပြည့်ရှိကြတယ်။ King တောင် ဖို့ဒ်ရဲ့ လေးဘီးတပ်ယာဉ်စမ်းသပ်ထုတ်လုပ်မှုမှာ အကူအညီတွေပေးခဲ့ပါသေးတယ်။ ဒါပေမဲ့လည်း ဒီလိုပွင့်လင်းတဲ့ပူးပေါင်းမှုစိတ်ဓာတ်တွေက သိပ်ပြီးကြာကြာမခံခဲ့ပါဘူး။ စီးပွားရေးမှာလုပ်စရာတွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ ဒီလေးဘီးတပ်ယာဉ်က မြင်းလှည်းတွေကို အစားထိုးလိုရမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ နောက်ထပ်ထပ်ကာထပ်ကာလုပ်ဆောင်မှုတွေကနေ အစားထိုးနိုင်လာလိမ့်မယ်။ ပြီးတော့ ဒီပုံစံကိုတည်ဆောက်တဲ့ စွန့်ခွီးလုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ ကမ္ဘာကြီးကိုပြောင်းလဲစေပြီး သူ့ရဲ့လှုပ်နှိုးမှုကြောင့် စမ်းသပ်လုပ်ဆောင်မှုတွေနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုအားကြီးတဲ့မျိုးဆက်တစ်ခုကို ချန်ရစ်ထားခဲ့ပေးပါလိမ့်မယ်။

ဖို့ဒ်က သူ့အလုပ်ရုံကိုတစ်ချက်ပတ်ကြည့်လိုက်တယ်။ အချိန်က အတော်လေးနောက်ကျနေပြီ။ စက်နှိုးလိုက်ရင်အတော်လေးဆူညံလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီမော်တော်ယာဉ်ကိုအပြင်ထုတ်ပြီးစမ်းမောင်းချင်တဲ့စိတ်ကို မအောင့်ထားနိုင်အောင်ဖြစ်လို့နေပါတော့တယ်။

\* \* \*

ဟင်နရီဖို့ဒ်ဟာ ၁၈၆၃ ခုနှစ် ဇူလိုင်လ ၃၀ ရက်နေ့မှာ မိချီဂန်မြို့မှာမွေးဖွားလာခဲ့တယ်။ သူ့ရဲ့ဖခင် ဝီလီယံဟာ ဈေးသက်သာတဲ့လယ်မြေတွေကို ရှာဖွေဖို့အတွက် အိုင်ယာလန်နိုင်ငံကနေရွှေ့ပြောင်းလာသူတစ်ယောက် ဖြစ်ပါတယ်။ ဒက်ထရွိုက်မြို့အပြင်လေးမှာ ဧကရာဇျော်တဲ့မြေကွက်ကို သူတို့

ဇနီးမောင်နှံနှစ်ယောက်တွေ့ရှိဝယ်ယူခဲ့ကြတယ်။ ဟင်နရီဖို့ဒ်နဲ့ သူ့ရဲ့ညီ၊  
ညီမလေး ခုနစ်ယောက်တို့ဟာ မိဘရဲ့ လယ်အလုပ်တွေမှာကူညီပေးကြရ  
တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဟင်နရီက စိုက်ပျိုးရေးကိုလုံးဝစိတ်မပါဘူး။ ကျောင်းစာမှာ  
လည်း သူ့ရုန်းကန်ရတယ်။ ဒါပေမဲ့ သင်္ချာတစ်ဘာသာကတော့ သူ့အတွက်  
သိပ်လွယ်ကူပါတယ်။ ကလေးအရွယ်ကတည်းက စက်ပစ္စည်းတွေက သူ့ကို  
အာရုံဖမ်းစားခဲ့တယ်။ သူ့ညီလေးတွေရဲ့အရုပ်တွေကိုတစ်စစီဖြုတ်ပြီး စက်  
ပစ္စည်းအစိတ်အပိုင်းတစ်ခုချင်းစီရဲ့အလုပ်လုပ်ပုံကို သူ စေ့စေ့စပ်စပ် လေ့လာ  
ခဲ့တယ်။

စနေနေ့တွေမှာ ဖို့ဒ်မိသားစုတစ်စုလုံး ဒက်ထရွိုက်မြို့ကိုတက်ပြီး  
အပတ်စဉ်ဈေးဝယ်ထွက်ကြတယ်။ မြစ်ထဲမှာရှိနေတဲ့ ယက်ဘီးတပ်မီး  
သင်္ဘောတွေနဲ့ မြို့အနံ့မှာ ရေနွေးငွေ့စွမ်းအင်သုံးထားတဲ့ အံ့ဖွယ်အရာများ  
စွာတိုးတက်ဖြစ်ပေါ်နေတာတွေက ဟင်နရီကိုညှို့ယူဖမ်းစားနေခဲ့တယ်။  
ဒက်ထရွိုက်မြို့မှာတော့ ပြောင်းလဲမှုတွေက မရပ်မနားဖြစ်ပေါ်ပြောင်းလဲနေ  
ပြီး အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ ဆန်းသစ်ပြောင်းလဲမှုဗဟိုချက်နေရာတစ်ခုဖြစ်လို့  
လာပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နောက်ဆုံးတော့ သူ့မိဘတွေဈေးဝယ်ထွက်ပြီးတာနဲ့  
သူတို့ရဲ့လယ်ကွင်းတွေဆီကိုပဲပြန်သွားကြတော့ ဟင်နရီအတွက် အချိန်  
ခရီးသွားခြင်းလိုပဲ အတော်ခေတ်နောက်ကျကျန်နေတဲ့ အတိတ်ရဲ့အဝေး  
တစ်နေရာကိုလှည့်ပြန်သွားရသလိုပါပဲ။

ဟင်နရီရဲ့စက်ပစ္စည်းတွေအပေါ်စိတ်ဝင်စားမှုကြီးမားတာကိုသိတဲ့  
ဆွေမျိုးလိုခင်မင်ရတဲ့ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်က သူ့ကိုဟောင်းပြီးပျက်နေတဲ့  
နာရီတွေပေးလိုက်တယ်။ ဟင်နရီက သံချောင်းတွေကို ထုခြေပုံသွင်းပြီး  
ယာယီအသုံးပြုလို့ရမယ့် ဝက်အူလှည့်အဖြစ်အသွင်ပြောင်းလိုက်တယ်။  
နာရီကိုတစ်စစီဖြုတ်ပြီး အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုချင်းစီရဲ့အလုပ်လုပ်ပုံကို နား  
လည်အောင်လုပ်တယ်။ ပြီးတာနဲ့ တစ်ခုချင်းစီကို ကောင်းကောင်းအလုပ်  
လုပ်နိုင်တဲ့အခြေအနေဖြစ်အောင် စနစ်တကျပြန်တပ်လိုက်တယ်။ ဒီစွမ်း  
ဆောင်ရည်ကြောင့် အိမ်နီးချင်းတွေရဲ့သတိပြုမိခြင်းကိုခံရတယ်။ ပျက်စီး  
နေတဲ့သူတို့တွေရဲ့နာရီတွေကို ပြန်ပြင်ဖို့ဖို့ဒ်မိသားစုအိမ်ဆီယူလာကြတယ်။  
ဟင်နရီဟာ သူ့အိမ်မှာရှိနေတဲ့ အပ်တွေကစလို့ အိမ်အသုံးအဆောင်တွေနဲ့

သူ့မှာရှိသမျှအရာတွေကို စက်ပြင်ကိရိယာတွေအဖြစ်အသုံးပြုခဲ့တယ်။ အဲဒီကနေအပိုဝင်ငွေတွေရရှိလာခဲ့တယ်။ နောက်ဆုံးတော့ ငြီးငွေ့စရာကောင်းတဲ့ လယ်ယာလုပ်ငန်းကို သူ့ရှောင်လွှဲနိုင်ခဲ့ပါပြီ။

ဖိုးဒ်ရဲ့အသက် ၁၃ နှစ်အရွယ်၊ သူ့အတွက်အမြဲတမ်းဂုဏ်ယူ တတ်သူ “မွေးရာပါစက်ပြင်ပါရမီရှင်” သူ့ရဲ့မိခင်ကွယ်လွန်သွားခဲ့တဲ့အချိန်ကစလို့ စက်ကိရိယာတွေအပေါ်စွဲလမ်းခြင်းဟာ ပိုပြီးလေးနက်လာခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့မိခင် မေရီဖိုးဒ်က သားဖြစ်တဲ့ဟင်နရီကို သူ့အကောင်းဆုံးလုပ်နိုင်တဲ့အရာတွေကို ရှာဖွေတတ်ဖို့နဲ့ အဲဒီအရာတွေကိုသစ္စာရှိစွာအကောင်းဆုံးလုပ်ဖို့ အမြဲတမ်းအားပေးခဲ့ပါတယ်။ မိခင်ဖြစ်သူ ကွယ်လွန်သွားပြီးတဲ့နောက်မှာတော့ ဖိုးဒ်ကဒီအလုပ်ကိုရှေ့ဆက်လုပ်ဖို့ မစ်ရှင်အဖြစ်ချမှတ်လိုက်တယ်။ အဲဒီအချိန်မှာပဲ ကုန်တင်လှည်းတစ်စီးကို ရေနွေးငွေ့သုံးစက်တပ်ယာဉ်နဲ့ ဒက်ထရိုက်မြို့ထဲဆွဲလာတာကို ဖိုးဒ် ပထမဆုံးမြင်ဖူးခဲ့တယ်။ ဆူညံသံတွေရယ်၊ ကျောက်မီးသွေးတွေကိုမီးရှို့ပြီးမောင်းနှင်တဲ့ ထူးထူးဆန်းဆန်းယာဉ်ဟာ သူပထမဆုံးမြင်ဖူးတဲ့ မြင်းတပ်လှည်းမဟုတ်တဲ့ ယာဉ်တစ်မျိုးပဲဖြစ်ပါတယ်။ လယ်ယာလုပ်ငန်းခွင်သုံးကိရိယာတွေအတွက် ရေနွေးငွေ့စွမ်းအင်တွေကိုအသုံးပြုလာခဲ့တာကြာပြီဆိုပေမယ့် ဒီလိုစက်တပ်ယာဉ်နဲ့ဆွဲတဲ့လှည်းမျိုးဟာ ပင်ပန်းခြင်းမရှိဘဲ နေရာတစ်နေရာကနေ တစ်နေရာကို အမြန်နှုန်းနဲ့အကွာအဝေးကန့်သတ်ချက်မရှိသွားနိုင်ဖို့ ဖြစ်နိုင်ခြေရှိနေတယ်ဆိုတာကို ဖော်ပြနေပါတယ်။ ဒီအတွေးကသူ့ကိုဖမ်းစားသွားခဲ့တယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ သူပြန်ပြောပြတာကတော့ “အဲဒီ အင်ဂျင်စက်ကြီးက ကျွန်တော့်ကို မော်တော်ယာဉ်နဲ့ပို့ဆောင်ရေးဆိုတဲ့အရာဆီကို ခေါ်ဆောင်သွားခဲ့ပါတယ်” လို့ ပြောပြပါတယ်။ အဲဒီလယ်သမားကြီးကလည်း သူနဲ့အတော်ရင်းနှီးတော့ စက်နဲ့ပတ်သက်ပြီး သူမေးသမျှ ခွင့်ပြုခဲ့တယ်။ အဲဒီစက်ကြီးကိုလေ့လာကြည့်ရှုဖို့ကိုလည်းခွင့်ပြုပေးခဲ့တယ်။ အဲဒီစက်ကြီးကိုလမ်းဘေးမှာ တစ်စီဖြုတ်ပြီးလေ့လာကြည့်ရှုဖို့တော့ မဖြစ်နိုင်ဘူးပေါ့လေ။

အသက် ၁၆ နှစ်ရောက်လာတဲ့အခါ ဖိုးဒ်ဟာ မြို့ပေါ်တက်ပြီး စက်ပြင်အလုပ်ကို ရှာဖွေခဲ့ပါတယ်။ စက်ပစ္စည်းအရောင်းဆိုင်တစ်ခုမှာ သူ့အလုပ်ရခဲ့တယ်။ နည်းပါးလွန်းတဲ့ သူ့ရဲ့ဝင်ငွေကို ဖာထေးနိုင်ဖို့အတွက်

ညဘက်မှာနာရီပြင်တဲ့အလုပ်ကိုလုပ်ပါတယ်။ တစ်နှစ်မပြည့်တတ်ခင်မှာပဲ ဖိုဒ်ဟာ အဲဒီဆိုင်အလုပ်ကနေထွက်လိုက်ပြီး သင်္ဘောတည်ဆောက်တဲ့ ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်သင်အဖြစ်သူဝင်လုပ်ခဲ့တယ်။ အဲဒီမှာတော့ စွမ်းအင်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အမျိုးမျိုးသောစက်ရုံတွေမှာ အလုပ်လုပ်ခွင့်ရခဲ့တယ်။ ဖိုဒ်ဟာ သုံးနှစ်လောက် အင်ဂျင်နီယာစက်ပစ္စည်းတွေအကြား မိနစ်မလပ်အောင် လေ့လာသင်ယူခဲ့တယ်။ နောက်ဆုံးတော့ သူ့မိဘတွေရဲ့လယ်တောထဲကို ပြန်လာခဲ့ပြီး သူ့အိမ်နီးချင်းတွေက သူတို့ရဲ့ပြောင်းတွေကို ဖြတ်တောက်ဖို့ သစ်တွေကိုဖြတ်ဖို့နဲ့ တခြားလယ်အလုပ်နဲ့ပတ်သက်တာတွေကိုလုပ်ဖို့ သူ့ကို ငှားရမ်းခဲ့ကြတယ်။ စက်ပစ္စည်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဖိုဒ်ရဲ့ပါရမီကြီးမှုကို သိလိုက်လာတဲ့ Westinghouse အင်ဂျင်ကုမ္ပဏီက မီချီဂန်ပြည်နယ်တောင်ပိုင်းမှာရှိတဲ့သူတို့ရဲ့ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းရေးအတွက် အသက် ၁၉ နှစ်အရွယ်စက်ပြင်ဆရာကို အလုပ်ခန့်ခဲ့ပါတယ်။

၁၈၉၁ ခုနှစ်မှာတော့ အိမ်ထောင်ကျပြီး အခြေချနေထိုင်နိုင်ပြီဖြစ်တဲ့ ဖိုဒ်နဲ့ သူ့ရဲ့ဇနီးသည် Clara တို့ဟာ ဒက်ထရွိုက်မြို့ရဲ့ အိမ်ခန်းတစ်ခုကိုပြောင်းရွှေ့နေထိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီမှာတော့ ဖိုဒ်ဟာ George Westinghouse ရဲ့ပြိုင်ဘက်ဖြစ်တဲ့ Thomas Edison ပိုင်တဲ့ Edison Illuminating ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်ဝင်ခဲ့ပါတယ်။ ၁၈၉၃ ခုနှစ် သူတို့ရဲ့သားလေး Edsel မွေးဖွားလာတဲ့နောက်မှာတော့ ကုမ္ပဏီက ဖိုဒ်ကို အင်ဂျင်နီယာချုပ်အဖြစ် ရာထူးတိုးပေးလိုက်ပါတယ်။

သူ့ရဲ့အလုပ်နဲ့အိမ်ကတာဝန်တွေရဲ့ဖိစီးမှုတွေရှိနေပေမယ့် သူ့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်ပရောဂျက်တွေအတွက် ညဘက်မှာစမ်းသပ်မှုတွေကိုဆက်လုပ်ဖို့ လိုအပ်တဲ့မောင်းနှင်မှုတွေကိုရှာဖွေနိုင်ခဲ့တယ်။ ဖိုဒ်ဟာ သူ့နဲ့ ခေတ်ပြိုင်တွေဖြစ်ကြတဲ့ Ransom Olds, David Dunbar Buick နဲ့ Dodge Brothers, John နဲ့ Horace တို့လိုပဲ အထဲကလောင်ကျွမ်းမှုကနေကိုယ်တိုင်စွမ်းအင်ထုတ်ပေးတဲ့ အင်ဂျင်တပ်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးယာဉ်တစ်မျိုးကို သူတည်ဆောက်ချင်ခဲ့တယ်။ အရေအတွက်ပမာဏများများထုတ်နိုင်တာမျိုးပေါ့။

လေးဘီးတပ်ယာဉ်လေးဟာ ဖိုဒ်ရဲ့ပထမဆုံး အတွင်းလောင်ကျွမ်းမှုကနေစွမ်းအင်ထုတ်ပေးတဲ့ အင်ဂျင်တပ်ယာဉ်တစ်မျိုးဖြစ်ပါတယ်။ မနက်

၄ နာရီအချိန်၊ စမ်းသပ်မောင်းနှင်မှုအောင်မြင်ပြီးမြောက်သွားတဲ့နောက်မှာတော့ သူ့ရဲ့လက်ထောက်ဖြစ်သူ Bishop က စက်ဘီးစီးပြီး မနက်စောစောလမ်းလျှောက်ထွက်ကြတဲ့လမ်းသွားလမ်းလာတွေကို ဖိခိက တစ်နာရီမိုင်နှစ်ဆယ်လောက်မောင်းနှင်သွားနိုင်တဲ့ ပေါ့ပေါ့ပါးပါးမော်တော်ယာဉ်တစ်မျိုးကို တီထွင်လိုက်နိုင်ပြီဖြစ်ကြောင်းပြောပြလိုက်တယ်။ ပိုပြီးအရေးပါတာက ဒီအကြိမ်ကြိမ်အခါခါစမ်းသပ်မှုက မိချီဂန်ပြည်နယ်၊ Pontiac အထိ မိုင်သုံးဆယ်ခရီးကို အသွားအပြန်အောင်မြင်စွာမောင်းနှင်နိုင်ခဲ့တာပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီ သရုပ်ပြမှုကနေ စက်ရုံတစ်ခုတည်ဆောက်နိုင်ဖို့ လိုအပ်တဲ့ ငွေကြေးထောက်ပံ့မှုတွေကို ဖိခိရရှိလာတယ်။ ဒါပေမဲ့ ၁၉၀၀ ပြည့်နှစ်မှာတော့ အရင်းပြုတ်သွားခဲ့တယ်။ ဒုတိယအကြိမ်အစကပြန်စပြီးအလုပ်တွေလုပ်ခဲ့ရတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေနဲ့ သဘောထားကွဲလွဲမှုတွေကြောင့် လမ်းခွဲလိုက်တယ်။ (ဒီရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေက ကုမ္ပဏီမှာကျန်ခဲ့တဲ့ ပစ္စည်းတွေဖြစ်တဲ့ အင်ဂျင်ဒီဇိုင်းတွေ၊ စက်ရုံတွေနဲ့ Cadillac ဆိုတဲ့နာမည်နဲ့ ဆက်ပြီး လည်ပတ်ခဲ့တယ်။) နောက်ဆုံး ၁၉၀၃ ခုနှစ်၊ ဇွန်လ ၁၆ ရက်မှာတော့ ဖိခိဟာ ဖိခိမော်တော်ကုမ္ပဏီ (Ford Motor Company) ကို တည်ထောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

၁၉၀၃ ခုနှစ်တုန်းက လမ်းတွေပေါ်မှာရှိနေတဲ့မော်တော်ကားအရေအတွက်က အစင်းရေ ရှစ်ထောင်မပြည့်တတ်သေးပါဘူး။ မော်တော်ကားတွေက လူချမ်းသာတွေရဲ့ရူးသွပ်မှုဝါသနာတွေအဖြစ်ပဲရှိနေပါသေးတယ်။ လက်ဝင်အောင်လုပ်ရပြီး ဈေးကြီးတဲ့ပထမဆုံးကားတွေဟာ လက်နဲ့ တပ်ဆင်တည်ဆောက်ခဲ့ကြတာဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ဖိခိစက်ရုံကနေ ကားတစ်စင်းရဲ့ဘယ်အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုကိုမှမလုပ်နိုင်သေးပါဘူး။ သူ့ရဲ့ ဝန်ထမ်း ၁၂ ယောက်ဟာ မြို့တွင်းတခြားစက်ပြင်ဆရာတွေဆီကနေ ဝယ်ယူရတဲ့အင်ဂျင်တွေအပါအဝင် တခြားအစိတ်အပိုင်းတွေအားလုံးကို တပ်ဆင်ရုံပဲလုပ်ကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြင်ဆင်ရမယ့်အပိုင်းကိုရောက်လာရင်တော့ မတည်ငြိမ်သေးတဲ့ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားတွေကြောင့် ပစ္စည်းတစ်ခုကို အစားထိုးခြင်းအတွက် ပစ္စည်းသစ်တစ်ခုကိုထုတ်လုပ်ရတဲ့အခြေအနေဖြစ်နေခဲ့တယ်။ ဖိခိကတော့ ကားတွေဟာ လူတိုင်းအတွက်နီးပါးမရှိမဖြစ်လို့

အပ်တဲ့ ထုတ်ကုန်တစ်ခုဖြစ်လာမယ်လို့ ယုံကြည်နေခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီလို ဖြစ်လာဖို့အတွက် ဒီကားတွေကို ခပ်မြန်မြန်တည်ဆောက်နိုင်ဖို့နဲ့ ပုံမှန် အရေအတွက်များများထုတ်လုပ်ပေးနိုင်မှဖြစ်မယ်ဆိုတာကို သူသိနေတယ်။ ဒီလိုလုပ်နိုင်တဲ့ ပထမဆုံး စွန့်ဦးလုပ်ငန်းရှင်ကတော့ ဖြတ်ကျော်ဖို့ခက်ခဲ လောက်အောင်ကြီးမားတဲ့ထူးခြားမှုတွေနဲ့ ဦးဆောင်သူတစ်ယောက်ဖြစ် လာမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဖိုဒ်မှာ ဗစ်ရှင်ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ မြင်းတပ်လှည်းလုပ်ငန်း နဲ့ အစောပိုင်းမှာရှိနှင့်နေတဲ့ ကားထုတ်လုပ်သူတွေရဲ့အတိုက်အခံလုပ်တာ တွေကို ရင်ဆိုင်နေရပါတယ်။ အဆုံးအဖြတ်ပေးမှာကတော့ အမေရိကန် နိုင်ငံရဲ့ အနာဂတ်လမ်းမကြီးတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဖိုဒ်ရဲ့ကုမ္ပဏီသစ်မှာ အဓိကထောက်ပံ့ပေးသူ၊ ကျောက်မီးသွေး လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်တဲ့ မယ်လ်ကွန်စန်(Alexander Malcomson) ရဲ့ အတွေးက မြင်းမလိုတဲ့လှည်းအဆင့်မှာပဲရပ်နေတယ်။ မော်တော်ကားတွေ ဟာ လူမလိုင်တွေ အတွက် မြင်းတပ်လှည်းကိုအစားထိုးပေးမယ့် ဈေးကြီး ကြီး ဇိမ်ခံပစ္စည်း တစ်ခုဖြစ်တယ်လို့ Malcomson ကယုံကြည်ထားတယ်။ ဖိုဒ်ကအဲဒါကိုသဘောမတူဘူး။ ဖိုဒ်ကသူ့ရဲ့ပြိုင်ဘက်တွေတွေ့နိုင်တာထက် ပိုတဲ့ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်တွေကိုလျှော့ချချင်တယ်။ သူကလူတိုင်းနီးပါးတတ်နိုင် တဲ့ ပေါ့ပေါ့ပါးပါးနဲ့ ယုံကြည်စိတ်ချနိုင်တဲ့ကားမျိုးကို သူစိတ်ကူးယဉ်ထား ခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းက လူတိုင်းကားပိုင်ဖို့ဆိုတာ တကယ့်ကို အံ့ဩ တုန်လှုပ်စရာမှတ်ချက်တစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ၁၉၀၆ ခုနှစ်မှာ တော့ ဖိုဒ်ဟာ ခြေလှမ်းကျဲကျဲတွေ လှမ်းနိုင်ခဲ့တယ်။ အဲဒီနှစ်မှာပဲ N မော်ဒယ်လ်ကားအမျိုး အစားကိုထုတ်လုပ်ခဲ့တယ်။ ဈေးနှုန်းကတော့ ဒေါ်လာခြောက်ရာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီ N မော်ဒယ်လ်ကားကပိုပြီးဈေးကြီးတဲ့ကား တွေထက်ပို ပေါ့ပါးမာကျောတယ်။ ဖိုဒ်က တာရှည်ခံပြီးထုတ်လုပ်ရလွယ်တဲ့၊ ဒီဇိုင်းတွေကိုလိုအပ်သလိုပုံဖော်မှုကိုခံနိုင်တဲ့ ဗနေဒီယမ်စတီးတွေကို အသုံး ပြုထားတယ်။

“ဈေးသက်သာပြီး ရိုးရှင်းတဲ့မော်တော်ကားတည်ဆောက်ဖို့အတွက် ကြုံတွေ့ရတဲ့ပြဿနာကို ကျွန်တော်ဖြေရှင်းလိုက်နိုင်ပြီလို့ ကျွန်တော် ယုံကြည်ပါတယ်” လို့ ဖိုဒ်က သတင်းစာရှင်းလင်းပွဲမှာပြောခဲ့ပါတယ်။

ဖိုဒ်ဟာ သူ့ရဲ့ဗစ်ရှင်ကိုပိုပြီးရှင်းလင်းစွာသိလာခဲ့ပေမယ့် မယ်လ် ကွန်စန်ကတော့ ကုမ္ပဏီကို ခြားနားတဲ့လမ်းတစ်ခုဆီကိုမောင်းနှင်ဖို့ဆက် ပြီးကြိုးစားနေဆဲပါပဲ။ ဒီလိုပဲ တခြားလူတစ်ယောက်ကိုမှီခိုနေရဦးမယ် ဆိုရင် ဖိုဒ်အနေနဲ့အောင်မြင်ဖို့မဖြစ်နိုင်ဘူး။ ၁၉၀၅ ခုနှစ်မှာတော့ ဖိုဒ်က ပြဿနာနှစ်ခုကို တစ်ပြိုင်တည်းဖြေရှင်းနိုင်ဖို့အတွက် ဗျူဟာအသစ်တစ် မျိုးကိုအသုံးပြုခဲ့ပါတယ်။ အထက်အောက်ပေါင်းစည်းခြင်း ဗျူဟာပဲဖြစ် ပါတယ်။ မော်တော်ကားထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းမှာစိုးမိုးနိုင်ဖို့အတွက် ထုတ် လုပ်မှုကဏ္ဍပေါင်းစုံမှာ ဖိုဒ်အနေနဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ပြတ်ပြတ်သားသားချပြီး ဇွတ်တရွတ်လုပ်ဆောင်ဖို့လိုအပ်နေပါတယ်။ သူ့ရဲ့ ပန်းတိုင်ဆီကိုဦးတည်ပြီး သူ့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်အင်ဂျင်တွေကို ထုတ်လုပ်နိုင်ဖို့အတွက် ဖိုဒ်ထုတ်လုပ်မှု ကုမ္ပဏီ(Ford Manufacturing Company) ကိုသီးခြားခွဲထွက် ဖွဲ့စည်း လိုက်ပါတယ်။ ဒီအရွေ့တစ်ခုမှာ ကျောက်မီးသွေးလုပ်ငန်းရှင် မယ်လ်ကွန်စန် ရဲ့ရှယ်ယာအားလုံးကိုဝယ်ယူလိုက်နိုင်တဲ့အတွက် မယ်လ်ကွန်စန်ဆီ ရောက် သွားနိုင်တဲ့အကျိုးအမြတ်တွေကိုဖိုဒ်ရဲ့ Nမော်ဒယ်ကားသစ်ဆီလမ်းကြောင်း ပြောင်းပြီးစီးဆင်းသွားစေပါတယ်။ ကုမ္ပဏီကိုအပြည့်အဝထိန်းချုပ်လိုက် နိုင်တဲ့အချိန်မှာတော့ ဖိုဒ်က အင်ဂျင်ထုတ်လုပ်မှုစက်ရုံအပြင် သံမဏိစက်ရုံ တစ်ခုကိုလည်းရယူနိုင်ခဲ့ပြီး ကားတစ်စီးရဲ့ အဓိက အစိတ်အပိုင်းဖြစ်တဲ့ ကားအင်ဂျင်ဝင်ရိုးတွေနဲ့ကရိုင်းရှပ်အုံတွေကို ထုတ်လုပ်ဖို့အခြေအနေပေး လာတယ်။ ဒီအရွေ့တစ်ခုဟာ တကယ့်ကိုဆရာကျတဲ့လုပ်ဆောင်မှုတစ်ခု ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ခုတော့ ဖိုဒ်ဟာ သူ့ကားတွေရဲ့အစိတ်အပိုင်းအားလုံးကို သူလိုအပ်ချက်စံနှုန်းအတိုင်း အတိအကျထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့ပြီဖြစ်ပါတယ်။

\* \* \*

ကားအစိတ်အပိုင်းတွေကို တပ်ဆင်မှုနဲ့ပတ်သက်တဲ့အပိုင်းကိုပြန်ကြည့်တဲ့ အခါမှာလည်း ရှင်းရှင်းလင်းလင်းရှိတာကို မြင်တွေ့နိုင်တယ်။ ကြီးမားတဲ့ ဆန်းသစ်တီထွင်မှုတွေမှာလည်း အဲဒီလိုပါပဲ။ ပြန်ကြည့်လိုက်မှတွေ့မြင်ရ တဲ့အကျိုးအမြတ်တွေရှိနေတာကို တွေ့မြင်ရတတ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ စစ် တလင်းတစ်ခုဆီကို ဝင်ရောက်လာတဲ့အခါမှာ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်မှာ

ရှုပ်ထွေးမှုနဲ့ မရေရာမှုတွေအများကြီးရှိနေတတ်ပါတယ်။ ရှင်းလင်းတဲ့အဖြေကိုတောင် သိရှိနိုင်ဖို့ခက်ခဲတဲ့အခြေအနေတွေကြုံရနိုင်ပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေဘာလုပ်နေသလဲဆိုတာကိုစောင့်ကြည့်နေဖို့၊ အမှားအယွင်းတွေကို ရှာဖွေဖော်ထုတ်ဖို့နဲ့ မှန်ကန်တဲ့ဦးတည်ရာအတိုင်း ရှေ့ဆက်နိုင်ဖို့အတွက် သာမန်ထက်ထူးခြားပြီး ကျွမ်းကျင်မှုပြည့်တဲ့အတွေးအခေါ်နဲ့ ဉာဏ်ပညာတွေလိုအပ်ပါတယ်။

ဖို့ဒ်တွေကြုံခဲ့ရတဲ့ပြဿနာတွေက ရှုပ်ထွေးမှုအပြည့်ပါပဲ။ ကားကုမ္ပဏီတွေက ကားတစ်စီးလုံးကို ထုတ်လုပ်တပ်ဆင်ဖို့အတွက် လုပ်သားတွေကို လေ့ကျင့်ပေးတဲ့အပိုင်းမှာ အများကြီးပိုပြီးအားစိုက်လာကြတယ်။ ကားတစ်စီးကိုတပ်ဆင်ဖို့အတွက် ရာချီတဲ့ကားအစိတ်အပိုင်းတွေကို လူအများကြီးက လက်နဲ့နေရာချတပ်ဆင်မှုတွေလုပ်ရပါတယ်။ ဒီအလုပ်အတွက် ကြီးမားတဲ့စက်မှုပိုင်းဆိုင်ရာကျွမ်းကျင်မှုတွေ လိုအပ်ပါတယ်။ တချို့လုပ်သားတွေက ဒီလိုစိန်ခေါ်မှုကိုသဘောကျကြပေမယ့် အဲဒီလိုလူမျိုးကို ရှာတွေ့ပြီး အလုပ်ခန့်နိုင်ဖို့သိပ်ခက်ခဲပါတယ်။ ကုမ္ပဏီအတော်များများ ရုန်းကန်ကြရတယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ကားတပ်ဆင်ရတာတွေကနှောင့်နှေးပြီး ထုတ်လုပ်နိုင်မှုစွမ်းအားက တည်ငြိမ်မှုမရှိဘူး။ နပ်တစ်လုံးကို ဘယ်လောက်ကျပ်အောင်တပ်ရမလဲဆိုတဲ့ အသေးငယ်ဆုံးအမှားလေးတွေက စက်ချွတ်ယွင်းမှုကနေ မတော်တဆဖြစ်တာတွေအထိပြဿနာကြီးနိုင်ပါတယ်။ အဲဒီလိုပြဿနာမျိုးကိုရှောင်လွှဲနိုင်ဖို့အတွက် စက်ရုံတွေဘက်က လုပ်နိုင်တဲ့ တစ်ခုတည်းသောအရာကတော့ လုပ်သားအင်အားတိုးချဲ့ဖို့၊ ဒါမှ မဟုတ် ရှိနေတဲ့လူတွေ သူတို့ လုပ်နေတာထက်ပိုပြီး အားထုတ်အလုပ်လုပ်ဖို့တိုက်တွန်းခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။

ကားတွေကိုတပ်ဆင်နေကြတာနဲ့ပတ်သက်ပြီး အခြေခံအကြောင်းခြင်းရာတချို့ကိုပြောင်းလဲဖို့ လိုအပ်နေပြီဆိုတာကို ဖို့ဒ်သိနေခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘာလုပ်ဖို့လိုနေတာလဲ။ ပုံစံအသစ်တစ်ခုကိုရှာဖွေတဲ့အခါမှာ တီထွင်သူတွေ လုပ်လေ့ရှိကြတဲ့အတိုင်းပဲ ဖို့ဒ်လည်းတူညီတဲ့အရာတစ်ခုကို ရှာဖွေဖို့ လုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ သာမန်ထက်ပိုတဲ့ရှုပ်ထွေးမှုတွေအတွက် ဖို့ဒ်တွေးနေမိတာကတော့ ကားထုတ်လုပ်တဲ့စက်ရုံတစ်ခုက နာရီတစ်လုံးလို ထုတ်လုပ်မှု

အဆင့်တစ်ခုပြီးနောက်တစ်ခု ခွေးသွားစိပ်လိုဆင့်ကဲချိတ်ဆက်ပြီး အလုပ်လုပ်နိုင်ရင်ဘာဖြစ်လာမလဲဆိုတဲ့အချက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ စက်ရုံကြမ်းပြင်ကို နာရီတစ်လုံးလိုပြင်ဆင်ပြီးတဲ့နောက် လုပ်သားတစ်ယောက်က ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းစဉ်ရဲ့အစိတ်အပိုင်းလေးတစ်ခုတည်းကိုပဲ တာဝန်ယူရပါတော့တယ်။ လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးရတာတွေအလွန်နည်းပါးတဲ့အခြေအနေမှာပဲ ဒီလုပ်သားတစ်ယောက်ကိုယ်လုပ်ရတဲ့အလုပ်တစ်ခုကို ထပ်ကာထပ်ကာလုပ်ဆောင်နိုင်ဖို့ကိုပဲသင်ယူရပါတယ်။ ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုခုကိုပြန်ပြီးမွမ်းမံပြင်ဆင်ဖို့လိုအပ်လာပြီဆိုရင်လည်း လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးကို သင်ပေးဖို့မလိုတော့ဘဲ အဲဒီအလုပ်တာဝန်တစ်ခုတည်းကိုပဲ သင်ပေးရတော့ပိုပြီး လွယ်ကူစေပါတယ်။ နာရီတစ်လုံးရဲ့အလုပ်လုပ်ပုံအတိုင်း ပုံစံချထားတဲ့ စက်ရုံတစ်ရုံဟာ ရှင်းလင်းတိကျမှုရှိတယ်။ ထုတ်လုပ်နိုင်စွမ်းတည်ငြိမ်မှုအပြည့်ရှိသလို ပိုပြီးလျင်မြန်မှုရှိပါတယ်။ ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းရည်ပိုင်းမှာ အလွန်မြန်ဆန်တယ်။ ထုတ်လုပ်မှုအဆင့်ဆင့်မှာ လူအစားစက်ပစ္စည်းတွေကိုအစားထိုး အသုံးပြုလာနိုင်ပြီဆိုတာနဲ့တစ်ပြိုင်နက် ကားတစ်စီးရဲ့လုပ်ဆောင်မှုအတိုင်းပဲ ထုတ်လုပ်မှုအရှိန်ကိုမြှင့်တင်နိုင်မှာပဲဖြစ်ပါတယ်။

“ပေါင်းစည်းထားတဲ့ရွေ့လျားတပ်ဆင်မှုလိုင်း” လို့နာမည်ပေးထားတဲ့ အရာကိုဖန်တီးဖို့အတွက် ဖိုဒ်ရဲ့ကြိုးစားအားထုတ်မှုဟာ သိပ်ပြီးစိစဉ်တကျမရှိလှပါဘူး။ အသေးစိတ်စီမံချက်တွေရေးဆွဲတာမျိုးနဲ့ အစပြုလုပ်နိုင်ခဲ့ခြင်းမရှိပါဘူး။ သူစိတ်ကူးယဉ်ပုံဖော်ခဲ့တဲ့ ပြီးပြည့်စုံတဲ့အခြေအနေတစ်ခုရောက်တဲ့အထိ စောင့်နေခဲ့ရင် သူဘယ်တော့မှစလုပ်ဖြစ်မှာမဟုတ်ဘူး။ ဒါကြောင့် စောင့်နေမယ့်အစား သူ့ရဲ့ထုတ်လုပ်မှု လိုင်းတန်းကို သေချာလေ့လာတဲ့အလေ့အကျင့်တစ်ခုကို သူလုပ်ဆောင်ခဲ့တယ်။ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းတွေကနေ ပြီးပြည့်စုံတဲ့ ဖိုဒ်မော်တော်ကားတစ်စီးဖြစ်လာအောင် လုပ်ဆောင်ရတဲ့လုပ်ငန်းစဉ်အဆင့်ဆင့်မှာ တစ်စက္ကန့်လောက်ဖြစ်ဖြစ် ကြာမြင့်ချိန်ကိုလျှော့ချနိုင်မယ့်နည်းလမ်းတွေရှိနိုင်မလားဆိုတာကိုသူလိုက်ရှာခဲ့တယ်။ ဖိုဒ်အတွက် စက်ရုံမြေနေရာအကျယ်အဝန်းကန့်သတ်ချက်လို အဟန့်အတားတွေရှိနေပေမယ့်ဒီလိုကြာမြင့်ချိန်နဲ့ပြီးစီးမှုနှုန်းကိုလေ့လာခြင်းက ကုန်ထုတ်လုပ်မှုအခြေအနေကိုသင့်မြတ်ကောင်းမွန်စေပါတယ်။

ဖို့ဒ်ရဲ့အသေးစိတ်အချက်အလက်တွေအတွက်အကဲပိုမူတွေက သူ့ရဲ့ဝန်ထမ်းတွေကိုစိတ်ပျက်စရာဖြစ်နေပေမယ့် သူ့အတွက်တော့ ဒါဟာဘာမှမထူးဆန်းပါဘူး။ သူ့ရဲ့ပထမဆုံးလေးဘီးတပ်ယာဉ်ကို ညဉ့်နက်နက်မှာ မြို့ထဲပတ်ပြီးစမ်းမောင်းခဲ့တဲ့အချိန်မတိုင်ခင်ကတည်းက ရူးကြောင်ကြောင်နဲ့ဆတ်ဆော့နိုင်သူအဖြစ် သူ့ရဲ့အိမ်နီးချင်းတွေကသူ့ကိုဖယ်ကြည့်ခဲ့ကြတာပါ။ သူ့စက်ရုံအတွက်လိုအပ်တာတွေပြီးစီးအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ဖို့ သူ့ကြိုးစားနေတာကို ဘယ်သူမှနားလည်ပေးနိုင်မှာမဟုတ်ဘူးဆိုတာကို သူလက်ခံထားခဲ့ပြီးသားပါ။ အရင်ဘယ်တုန်းကမှမရှိဖူးသေးတဲ့အရာတစ်ခုကို သူဖန်တီးနေတယ်ဆိုတာ သူ့ကိုယ်သူသိနေတယ်။ ရာစုနှစ်တစ်ခုအကြာမှာ Jeff Bezos က Amazon ဟာ “အချိန်ကြာမြင့်စွာ အထင်မှားခြင်းခံရတာကို လိုလားလက်ခံခဲ့တယ်” ဆိုတဲ့စကားကိုပြောခဲ့ပါတယ်။ ဟင်နရီဖို့ဒ်လည်း အလားတူပဲ အထင်မှားခံရတာကို လိုလားလက်ခံခဲ့ပါတယ်။

၁၉၀၈ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလ ၁ ရက်နေ့မှာ၊ ဖို့ဒ်က သူ့ရဲ့ အောင်မြင်ခဲ့တဲ့ Model N ကားရဲ့ နောက်ဆက်တွဲအဖြစ် Model T ကားသစ်ကိုထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့ပြီး ဒီကားဟာ အမေရိကန်လူမျိုးသန်းပေါင်းများစွာအတွက် ကားဝယ်စီးနိုင်တဲ့အခွင့်အရေးကိုရရှိစေခဲ့ပြီး သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးလောကကို ထာဝရ ပြောင်းလဲစေခဲ့ပါတယ်။ ဖို့ဒ်ရဲ့ Model T ကားအမျိုးအစားဟာ အကျိုးများပြီးစိတ်ချယုံကြည်နိုင်တဲ့ ကားဒီဇိုင်းအဖြစ် ရှေ့ကိုရောက်လာနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဖို့ဒ်ရဲ့တစ်မူထူးခြားတဲ့စွမ်းဆောင်မှုက ကားရဲ့အင်ဂျင်ပိုင်းဆိုင်ရာလိုအပ်ချက်တွေနဲ့အလားတူ ထုတ်လုပ်မှုပိုင်းဆိုင်ရာမှာလည်း လုပ်စရာတွေအများကြီးရှိနေခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ကားတပ်ဆင်မှုလိုင်းတန်းကို အဆက်မပြတ်အဆင့်မြှင့်တင်ပြုပြင်မှုက အစဦးပိုင်းမှာ ဒေါ်လာ ၂၄,၀၀၀ လောက်ကျသင့်စေခဲ့တဲ့ Model T ကားလေး ရဲ့ဈေးနှုန်းကို ထုတ်လုပ်မှုကာလအတွင်း တဖြည်းဖြည်းချင်းလျော့ကျစေခဲ့ပြီး ထုတ်လုပ်မှုအဆုံးပိုင်း ၁၉၂၇ ခုနှစ်မှာတော့ ကားရဲ့တန်ဖိုးကို ဒေါ်လာလေးထောင်အထိ လျော့ချပေးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဈေးကျသွားတဲ့အချိန်တိုင်း ဒီကားကိုဝယ်နိုင်သူတွေပိုများလာလိုက်တာ ကားအစင်းရေ ၁၅ သန်းအထိရောင်းချခဲ့ရပြီး အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့လမ်းတွေပေါ်မှာ နေရာအနှံ့ မြင်တွေ့လာရတဲ့အထိပါပဲ။

၁၉၁၀ ပြည့်နှစ်တည်းမှာ ဖိုဒ်ဟာ ၆၂ ဧက ကျယ်ဝန်းတဲ့ ကား ထုတ်လုပ်မှုစက်ရုံကို Highland Park မှာ ဖွင့်လှစ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ခုတော့ မြေပြင်အဆင့်ကနေ အမြင့်ဆုံးစွမ်းဆောင်ရည်အထိလုပ်ငန်းလည်ပတ်မှု ကို လွတ်လပ်စွာစိတ်ကြိုက်ပုံဖော်ခွင့်ရရှိခဲ့ပါပြီ။ ခေတ်မီဆန်းသစ်ပြီးကြီးမား တဲ့ ထုတ်လုပ်မှုလို့အများကသိထားကြတဲ့အရာတစ်ခု Highland Park ထဲမှာ ပုံပေါ်လာခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ နှစ်တွေကြာလာတဲ့နောက်ပိုင်းမှာတော့ ဒါကို ဖိုဒ်ဒီစီယမ်(Fordism) လို့ ရိုးရှင်းစွာသိလာခဲ့ကြပါတယ်။ ဖိုဒ်ဒီစီယမ်ရဲ့ ပြောင်းလဲတိုးတက်မှုနဲ့အတူ ကားတစ်စီးရဲ့ထုတ်လုပ်မှုကြောမြင့်ချိန်ကို ၁၂ နာရီကနေ ၉၃ မိနစ်အထိလျှော့ချနိုင်ခဲ့သလို လုပ်သားအင်အားကိုလည်းအ များကြီးလျော့နည်းသွားစေပါတယ်။ “ပစ္စည်းအစိတ်အပိုင်းတွေကိုချပေးတဲ့ သူက တပ်ဖို့မလိုဘူး။ မူလီတပ်တဲ့သူက နပ်ကိုတပ်ပေးဖို့မလိုဘူး။ နပ်ကို တပ်ပေးလိုက်တဲ့သူက အဲဒီနပ်ကိုကျပ်ပေးလိုက်ဖို့မလိုဘူး။ အလုပ်ရဲ့ အစိတ် အပိုင်းတစ်ခုစီက ရွေ့နေတယ်” လို့ ဖိုဒ်ကစက်ရုံကိုလာလည်တဲ့ ဧည့်သည် တွေကိုရှင်းပြပါတယ်။ နာရီကိုနမူနာပြုထားတဲ့ စက်ရုံကြီးက နောက်ဆုံး တော့စတင်လည်ပတ်နိုင်ခဲ့ပါပြီ။ တကယ်တမ်းတော့ ၁၉၁၂ ခုနှစ် မှာထပ်ပြီး ဖြည့်တင်းလိုက်တဲ့ ရွေ့လျားစက်ခါးပတ်ကြောင့် စက်ရုံကြီးဟာနာရီတစ် လုံးလို့ အဆင့်ဆင့်ချိတ်ဆက် လည်ပတ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီပစ္စည်း တပ်ဆင်မှု လိုင်းတန်းအတွက် ဖိုဒ်ရဲ့မရေတွက်နိုင်လောက်အောင်များတဲ့ သေးငယ်တဲ့ တိုးတက်မှုတွေဟာ စုစည်းကြီးမားတဲ့အကျိုးကိုဖန်တီးဖြစ်တည်လာစေခဲ့ ပါတယ်။ စက်ရုံတံခါးပေါက်ကနေ ကားတစ်စင်းထွက်လာတိုင်း အချိန်ကုန် သက်သာစေတဲ့ စက္ကန့်တစ်စက္ကန့်စီတိုင်းရဲ့ တန်ဖိုးတွေ ဆတိုးပွားလျက် ရှိ နေခဲ့ပါတယ်။ ထပ်ကာထပ်ကာလုပ်ဆောင်လိုက်တဲ့သေးငယ်တဲ့အရာတွေ ဟာ ရေရှည်ခရီးမှာကြီးမားတဲ့အောင်မြင်မှုကိုဖြစ်ပေါ်လာစေပါတယ်။ ထုတ် လုပ်မှုပမာဏတိုးတက်မှုက ဖိုဒ်ရဲ့ပြိုင်ဘက်တွေလို အစဉ်လိုက်တိုးတက် နေတာမျိုးမဟုတ်ဘဲ ဆပွားတိုးတက်လို့နေပါတယ်။ ၁၉၁၄ ခုနှစ်မှာတော့ ဖိုဒ်ဟာ တခြားစက်ရုံတွေအားလုံးပေါင်းရဲ့ထုတ်လုပ်နိုင်မှုကို ကျော်လွန်နိုင်ခဲ့ ပါတယ်။

ဖို့ဒ်ရဲ့ဝန်ထမ်းတွေအတွက်လုပ်ရတဲ့အလုပ်ဟာ ကျွမ်းကျင်မှုလို အပ်တဲ့တပ်ဆင်မှုလုပ်ငန်းခွင်နဲ့နှိုင်းယှဉ်ရင် မခံစားနိုင်လောက်အောင်ပျင်းရိ ဖွယ်ကောင်းနေတာမို့ ဝန်ထမ်းရေရှည်မြဲဖို့အတွက် စက်ရုံလုပ်သားတွေရနေ တဲ့လုပ်ခလစာရဲ့နှစ်ဆပေးထားရပါတယ်။ ဒါ့အပြင် လုပ်ငန်းအရွယ်ပမာဏ ပိုကြီးမားခြင်းနဲ့ တခြားစက်ရုံလုပ်သားတွေထက် နှစ်နာရီလျော့ပြီးလုပ်ရ တဲ့အကျိုးကျေးဇူးတွေကိုလည်း ခံစားခွင့်ရကြပါတယ်။ အလုံးအရင်းနဲ့ ထုတ် လုပ်ဆိုတာ “လုပ်သားတွေဘက်ကနေတွေးပြီးလိုအပ်ချက်တွေကို လျော့ချ ဖို့နဲ့သူ့အတွေးတွေကိုလည်း အနိမ့်ဆုံးအခြေအနေအထိလျော့ချလိုက်ဖို့ဖြစ် တယ်” ဆိုတာကိုဖို့ဒ်ကောင်းကောင်းသိထားခဲ့ပါတယ်။ ဒါဟာအဓိကအချက် ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ဖို့ဒ်ရဲ့စက်ရုံဟာ သူ့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်အိုင်ဒီယာ တွေကို အကောင်အထည်ဖော်ပေးမယ့် တန်ဆာပလာ၊ တစ်နည်းအားဖြင့် သူ့ရဲ့လက်တွေဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ကားတွေကို သူရည်မှန်းထားသလို တစ်ထပ်တည်းကျပြီး သူ့ဗစ်ရှင်ကတောင်းဆိုတဲ့အတိုင်း များပြားတဲ့ပမာဏ နဲ့ တခြားဘယ်လိုနည်းလမ်းနဲ့တည်ဆောက်မလဲဆိုတာကို အကောင် အထည်ဖော်ပေးတဲ့နေရာဖြစ်ပါတယ်။

ဟင်နရီဖို့ဒ်အတွက် စီးပွားရေးစစ်တလင်းမှာအောင်မြင်မှုရစေတဲ့ အရာကတော့ သူ့အမှန်တကယ်နေထိုင်နေတဲ့ကမ္ဘာကြီးနဲ့ လုံးဝခြားနားတဲ့ ကမ္ဘာတစ်ခုကိုစိတ်ကူးနိုင်လောက်အောင်ကြီးမားတဲ့ သူ့ရဲ့စွမ်းဆောင်နိုင် ခြင်းဖြစ်ပြီး အဲဒီစိတ်ကူးအိပ်မက်တွေကို အောင်မြင်တဲ့အပြီးသတ်လုပ် ဆောင်မှုတွေနဲ့ပေါင်းဖက်လိုက်နိုင်ခြင်းကြောင့်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ သူ့ရဲ့ စစ်မှန်ပြီးရှားပါးတဲ့ပါရမီထူးကြောင့်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ လမ်းပေါ်မှာ ကားအစင်း ရေရှစ်ထောင်လောက်ပဲရှိနေသေးတဲ့အချိန်ကာလမျိုးမှာ လူတစ်ဦး တစ် ယောက်ကသာထုတ်လုပ်နိုင်စွမ်းသာရှိခဲ့ရင် တစ်နှစ်မှာကားအစင်းရေသန်း ချီအောင်ရောင်းချနိုင်မယ်ဆိုတာကို ဖို့ဒ်က ကြိုမြင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၂၂ ခုနှစ်အတွင်းမှာတော့ ဖို့ဒ်ကအဲဒီမှတ်တိုင်ကိုစိုက်ထူနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ တခြား ထုတ်လုပ်သူတွေလို ကားဒီဇိုင်းအသစ်တွေကိုထုတ်လုပ်တာမျိုးမဟုတ်ဘဲ ပုံစံတူကားတစ်မျိုးတည်းကိုပဲ ပိုပြီးထိရောက်မြန်ဆန်စွာ ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့ ခြင်းကြောင့်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ နည်းလမ်းတစ်ခုထက်ပိုပြီး ဗစ်ရှင်တွေနဲ့အာရုံစူး

စိုက်မှုတွေက ခေါင်းဆောင်ကောင်းတစ်ယောက်နဲ့ မဟာခေါင်းဆောင် တစ်ယောက်ကို ခွဲခြားပြသသွားခဲ့တာပဲဖြစ်ပါတယ်။

**စိတ်ကူးထဲကအိမ်လေးကို တည်ဆောက်ခြင်း  
ဘာဘီ (Barbie) နှင့် မက်တဲလ် (Mattel)**

၁၉၅၆ ခုနှစ်ရဲ့ သာယာလှပတဲ့နွေနေ့ရက်လေးတစ်ရက်မှာ ဟန်တလာ မိသားစုဟာ ဆွစ်ဇာလန်နိုင်ငံမှာ အနားယူအပန်းဖြေနေကြပါတယ်။ သားသားမီးမီးလေးတွေဖြစ်ကြတဲ့ Barbara နဲ့ Ken တို့လည်း ပျော်နေကြ ပုံပါပဲ။ သူတို့ရဲ့မိခင် ရုသ်ဟန်တလာကတော့ အာရုံတွေများနေပါတယ်။ အမြဲတမ်းလိုပဲ သူတို့ရဲ့ မက်တဲလ်လုပ်ငန်းအကြောင်းတွေကို တွေးနေတယ်။ သူနဲ့သူ့ရဲ့ခင်ပွန်းသည် Elliot ဟာ ဒီခရီးမျိုးကို စီစဉ်ခဲ့ကြတာ နှစ်အတော် ကြာခဲ့ပါပြီ။ ဒါပေမဲ့ ဥရောပဒေသကိုကလေးနှစ်ယောက်နဲ့အတူ သွားခြင်းက တကယ်ပဲ အပန်းပြေစေမယ့်ခရီးမျိုးဖြစ်တယ်လို့ ဘာကြောင့်များ ဘယ် တုန်းကမှမတွေးခဲ့ဖူးတာလဲဆိုတာကို စဉ်းစားမရဖြစ်နေမိတယ်။

မမျှော်လင့်ဘဲ သူနဲ့ခင်ပွန်းသည် Elliot တို့ ခွင့်ရက်ယူနိုင်ခဲ့တယ်။ မက်တဲလ်လုပ်ငန်းစုက ထုတ်လုပ်တဲ့ထုတ်ကုန်တချို့ ဈေးကွက်မှာ အောင် မြင်ခဲ့တဲ့နှစ်တွေကို ပိုင်ဆိုင်နိုင်ခဲ့ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကလေးတွေအတွက် ထုတ်လုပ်တဲ့ အရုပ်လုပ်ငန်းမျိုးက ဘယ်တော့မှရပ်တန့်လို့မရပါဘူး။ ရှေ့ လာမယ့်ရာသီသစ်တစ်ခုအတွက် အမြဲတမ်းကြိုပြီးကြည့်မြင်နိုင်ဖို့လိုအပ် ပါတယ်။ ရုသ်ရဲ့အတွေးတွေအသော့နှင်နေတယ်။ အိမ်မှာ အားလပ်ရက်ပြင် ဆင်ခြင်းတိုးတက်မှုအခြေအနေဘယ်လိုရှိနေသလဲ။ သူတို့ဘာကြောင့်များ နွေရာသီအားလပ်ရက်ကို စောစောမလုပ်ကြတာလဲ။ ဥပမာ-ဇန်နဝါရီလလို မျိုးပေါ့။

အဲဒီလိုပူပန်မှုတွေနဲ့မွန်းကျပ်နေတုန်း နှစ်လိုဖွယ်ဥရောပရဲ့လမ်းမ တစ်ခုပေါ် မိသားစုနဲ့အတူလမ်းလျှောက်ထွက်လာကြရင်း ခပ်သေးသေး ဆိုင်လေးတစ်ဆိုင်ကိုအကြည့်ရောက်သွားတော့ ရုသ်ရဲ့ ခြေလှမ်းတွေလုံးဝ ရပ်တန့်သွားခဲ့တယ်။ စတိုးဆိုင်ပြတင်းပေါက်မှာ အတန်းလိုက်လေး ခင်း ကျင်းပြသထားတာကတော့ ကော်ပတ်ရုပ်လေးတွေ။ လှပပြီးရွှေရောင်ဆံပင်

လေးတွေနဲ့ အမျိုးသမီးပုံကော်ပတ်ရုပ်လေးတွေကို စတိုင်လ်ကျလှတဲ့ စကိတ်  
ဝတ်စုံလေးတွေ ဆင်မြန်းပေးထားတာပဲဖြစ်ပါတယ်။

ရုသ်ရဲ့သမီးလေး Barbara တစ်ယောက် ကြီးပြင်းလာတဲ့  
တစ်လျှောက်လုံး ကော်ပတ်ရုပ်လေးတွေနဲ့ဆော့ဖို့ သိပ်စိတ်ဝင်စားခဲ့တာ  
မျိုးမရှိခဲ့ဘူး။ သူကကလေးပုံနဲ့ကော်ပတ်ရုပ်တွေထက် လူငယ်ပုံဖော်ထား  
တဲ့အရုပ်တွေနဲ့ဆော့ရတာကိုပိုနှစ်သက်တယ်။ သူ့မိခင်အမြဲတမ်း ရုံးမှာ  
လုပ်လေ့ရှိတဲ့ အရွယ်ရောက်သူ လူငယ်တွေရဲ့ သဘာဝအတိုင်း ပါတီပွဲတွေ၊  
စီးပွားရေးအစည်းအဝေးတွေ စသည်ဖြင့်စိတ်ကူးပုံဖော် ကစားလေ့ရှိတယ်။  
အရုပ်ထုတ်လုပ်တဲ့သူတွေက လူငယ်ပုံစံကော်ပတ်ရုပ်တွေကိုမထုတ်ဘူးဆို  
တော့ မဂ္ဂဇင်းတွေထဲမှာပါလာလေ့ရှိတဲ့ပုံတွေကိုဖြတ်တောက်ပြီး သူနဲ့လိုက်  
ဖက်မယ့်အဝတ်အစားတွေကိုလည်း ဖြတ်တောက်ဝတ်ဆင်စေပြီး ဆော့ရ  
တော့တာပေါ့။

ကလေးတွေက အမေနေရာကနေကော်ပတ်ရုပ်လေးတွေနဲ့ဆော့  
ရတာကို သိပ်ပြီးစိတ်ဝင်စားမှု မရှိတော့ဘူးလို့ ရုသ်က မက်တဲလ်ရဲ့ ကုမ္ပဏီ  
အမှုဆောင်တွေကိုပြောပြခဲ့တာ နှစ်ပေါင်းအတော်ကြာကတည်းကပါ။  
ဒါကြောင့် အရွယ်ရောက်အမျိုးသမီးပုံနဲ့ ကော်ပတ်ရုပ်လေးတွေထုတ်ရင်  
ဈေးကွက်နေရာတစ်ခု သေချာပေါက်ရှိနေတယ်ဆိုတာကို သူပြောပြခဲ့တယ်။  
စက္ကူကော်ပတ်ရုပ်လေးတွေကလှတယ်။ ဒါပေမဲ့ ခနော်ခနဲဖြစ်တယ်။ အရုပ်  
အတွက်အဝတ်အစားတွေကလည်း သပ်သပ်ရပ်ရပ်မရှိဘူးဆိုတာကို ပြောပြ  
တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့ရဲ့ရှင်းပြမှုကအရာမထင်ခဲ့ဘူး။ သူတို့တွေက ကလေး  
(မိန်းကလေး) တွေဟာ မိခင်ဘဝကိုပဲဝင်စားပြီးဆော့ကစားချင်ကြတယ်  
လို့ပဲ တွေးထင်ထားကြတယ်။ ဒီအမှုဆောင်အရာရှိ အမျိုးသားတွေက ရုသ်  
ပြောပြတာကိုလက်ခံဖို့ထက် အမျိုးသမီးပလတ်စတစ်ကော်ပတ်ရုပ် ဆိုတဲ့  
အရာပေါ်မှာပဲ ဂယက်ထနေကြတယ်။ ခုတော့ ဥရောပနိုင်ငံတွေက သူတို့  
ထက်ခြေလှမ်းသာနေပြီလို့ ထင်ရတယ်။ ဒါမှမဟုတ် သူတို့ရှေ့ကိုအတော်  
ရောက်နှင့်ပြီးသားဖြစ်နေလောက်ပြီ။ ဒီစတိုးဆိုင်လေးက အရုပ်ဆိုင်နဲ့ မတူ  
ပါဘူး။

ရုသ်က အဲဒီဆိုင်အကြောင်းဘာမှမသိရသေးဘူး။ ဒါပေမဲ့ ပြတင်းပေါက်နားမှာ ရှိနေတာတွေက Lilli dolls ကော်ပီလေးတွေဖြစ်ပါတယ်။ Lilli ဆိုတာက အနောက်ဂျာမနီသတင်းစာတစ်စောင်ဖြစ်တဲ့ Bild သတင်းစာမှာပါတဲ့ လူကြီးကြိုက်ကာတွန်းရဲ့ဝတ်လစ်စလစ်နဲ့အညှီအဟောက်ဇာတ်ကောင် Betty Boop ဖြစ်ပါတယ်။ ဆိုင်ရဲ့ပြတင်းတံခါးနားမှာရှိနေတဲ့ ကော်ပီပတ်ရှပ်လေးတွေက တကယ်တော့ Lilli ကို သဘောကျကြတဲ့ Bild သတင်းစာရဲ့ အမျိုးသားစာဖတ်ပရိသတ်တွေကို လက်ဆောင်ပေးဖို့ ရည်ရွယ်ထားတာဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ပါစေ Barbara က အရွယ်ရောက်နေတဲ့အမျိုးသမီးပုံ စက္ကူကော်ပီပတ်ရှပ်တွေနဲ့ဆော့ကစားခဲ့သလို ဂျာမန်အမျိုးသမီးငယ်လေးတွေဟာလည်း Lilli ကော်ပီပတ်ရှပ်တွေနဲ့ ဆော့ကစားနေတတ်ခဲ့ပြီးသားဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီမှာအခွင့်အရေးတွေရှိနေတယ်ဆိုတာကို ရုသ် ကောင်းကောင်း သိနေခဲ့ပါတယ်။ ခုတော့ သံသယစိတ်တွေများနေတဲ့ မက်တဲလ်က အမျိုးသားအမှုဆောင်အရာရှိတွေကိုပြန်ပြောပြဖို့အောင်မြင်နေတဲ့ဥပမာပေးစရာတစ်ခုရလိုက်ပါပြီ။

ရုသ်ဟာ ဆိုင်ထဲကိုဝင်သွားလိုက်ပြီး Lilli doll ကော်ပီပတ်ရှပ်သုံးခုကိုဝယ်လိုက်တယ်။ ခုဆိုရင် သူ့အတွက် ဥပမာပြပေးစရာရသွားပြီမို့ သူလုပ်မယ့်အရုပ်ကိုနာမည်ပေးဖို့ပဲကျန်တော့တယ်။ သမီးလေး Barbara မှာအကြံဉာဏ်ကောင်းတွေ ရှိကောင်းရှိနေနိုင်တယ်လို့တွေးလိုက်မိတယ်။

\* \* \*

အရုပ်လုပ်ငန်းရဲ့သဘာဝအရ ဝယ်သူမျိုးဆက်သစ်တစ်ခုစီရဲ့စိတ်ဝင်စားမှုကို ရနိုင်မှအသက်ဆက်နိုင်ကြတာဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့ရာသီချိန်မှာ ရှိကိရှိရမယ်လို့ခံစားခဲ့ကြရတဲ့ခရစ္စမတ်ခံစားမှုတွေဟာ နောက်နှစ် ဆောင်းဦးလောက်ဆိုရင်စင်ပေါ်မှာဥပေက္ခာပြုပစ်ထားခံလိုက်ရတော့တာပါပဲ။ ဒါပေမဲ့လည်း မြန်ဆန်တဲ့ ပြောင်းလဲမှုအရုပ်တစ်ခုနဲ့ဆန့်ကျင်ပြီး အရုပ်ကုမ္ပဏီတွေဟာ တခြားသောကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းတွေလိုပဲ ဆန်းသစ်မှုတွေကိုအန်တုရပ်တည်နေနိုင်ကြပါတယ်။ ကလေးငယ်လေးတွေကို အံ့ဩပျော်ရွှင်စေတဲ့ အရုပ်တွေကအောင်မြင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီအရုပ်လေးတွေကို ဒီခိုင်းဆွဲ

ရောင်းချကြတဲ့လူကြီးတွေကတော့ တခြားပိုပြီးလက်တွေ့ကျတဲ့လုပ်ငန်းတွေရဲ့ထုတ်လုပ်မှုအရည်အသွေးတွေနဲ့ အလားတူ အရှုံးမပေါ်ဘဲ ဘေးကင်းရုံလောက်သာ လုပ်ဆောင်လေ့ရှိကြပါတယ်။

ကော်ပတ်ရှပ်လုပ်ငန်းဟာ ကလေးတွေကို လိုအင်ဖြည့်ဆည်းပေးနေရတာဖြစ်ပေမယ့် ပြိုင်ဆိုင်မှု အရမ်းပြင်းထန်တယ်။ အရှုံးအမြတ်အတွက် ဘယ်နည်းလမ်းမျိုးကိုမဆို အသုံးပြုကြတာမျိုးအထိရှိတတ်ပါတယ်။ ထုတ်လုပ်သူတွေဟာ အားလပ်ရက်ဆုလာဘ်တွေရဖို့ကစလို့ အရှက်မဲ့တဲ့တုပခြင်းတွေနဲ့ ရိုင်းစိုင်းတဲ့အဖျက်အမှောက်တွေအထိ ဘယ်လိုနည်းလမ်းမျိုးကိုမဆိုအသုံးပြုကြပါတယ်။ ဈေးကွက်ရဲ့အကျိုးအမြတ်က ဆန်းသစ်မှုတွေကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းလို့မရနိုင်အောင် ကြီးကြီးမားမားရရှိစေလို့လည်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဆန်းသစ်တဲ့အိုင်ဒီယာများစွာနဲ့ ထက်မြက်တဲ့တံတောင်ဆစ်နှစ်ခုကို ပိုင်ဆိုင်ထားကြတဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တွေအတွက် အရပ်လုပ်ငန်းဟာ ထူးခြားတဲ့ဆွဲဆောင်မှုတွေ အမြဲတမ်း ပေးစွမ်းလျက်ရှိနေပါတယ်။

အမှန်တကယ်ဆန်းသစ်တဲ့အိုင်ဒီယာတွေနဲ့ စီးပွားရေးစစ်တလင်းထဲကိုဝင်ရောက်လာခြင်းက ဆန့်ကျင်တိုက်ခိုက်မှုတွေကို အမြဲတမ်းတွေ့ကြုံရစေပါတယ်။ လူအတော်များများကအဲဒီအခြေအနေအတွက် သတ္တိမရှိကြဘူး။ အရပ်လုပ်ငန်းမှာသာမက ဘယ်လုပ်ငန်းမျိုးမှာမဆို လူသစ် တစ်ယောက်အတွက် ကိုယ့်ထက်အတွေ့အကြုံများတဲ့ပြိုင်ဘက်၊ ဒါမှမဟုတ် ကိုယ့်ကိုယ့်ကြည်မှုမရှိတဲ့ ကိုယ့်ရဲ့အဖွဲ့သားတွေရဲ့ သံသယနဲ့ ဆန့်ကျင်မှုတွေကို ရင်ဆိုင်ရတဲ့အခါမျိုးမှာ ကြံ့ကြံ့ခံနိုင်တဲ့သတ္တိမျိုးလိုအပ်ပါတယ်။ ဖြစ်ချင်တော့၊ ဒီအတွေ့အကြုံတွေကပဲ ကော်ပတ်ရှပ်လုပ်ငန်းထဲက ဝါရင့်သမ္ဘာရင့်တွေကို အမြင်ကွယ်စေတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကစားစရာအရပ်ထုတ်လုပ်တဲ့လောကကိုပြောင်းလဲပစ်နိုင်တဲ့ ကော်ပတ်ရှပ် အမျိုးအစားသစ်တစ်ခုရဲ့ အလားအလာကောင်းတွေကိုမြင်နိုင်ဖို့နဲ့သစ်လတ်ဆတ်တဲ့မျက်လုံးတွေရှိဖို့ လိုပါတယ်။

ရုသ်ဟန်တလာဟာ ကော်လိုရာဒိုပြည်နယ်၊ ဒန်ဗားမြို့မှာ မိခင်ရုသ်မော့စခိုကနေ ၁၉၁၆ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလ ၄ ရက်မှာမွေးဖွားခဲ့တယ်။ ဂျူး

ဆန့်ကျင်မှုအရေးအခင်းကြောင့် ပိုလန်ကနေ ရွှေ့ပြောင်း ခိုလှုံလာကြတဲ့ ဂျူးမိသားစုရဲ့ ဆယ်ယောက်မြောက်ကလေးဖြစ်တယ်။ သူ့မိခင်ဖြစ်သူက ကျန်းမာရေး မကောင်းတော့ ရုသ်ရဲ့ကလေးဘဝတစ်လျှောက်လုံး သူ့ရဲ့ အကြီးဆုံးအစ်မ၊ ဇနီးမောင်နှံတို့ရဲ့ပြုစုပျိုးထောင်မှုအောက်မှာ ကြီးပြင်းလာ ခဲ့ရတယ်။ သူ့အစ်မရဲ့ဆေးဆိုင်မှာကူညီပေးရင်း စီးပွားရေးပညာကိုသင်ယူခဲ့ တယ်။ ဆယ်ကျော်သက်တစ်ယောက်အနေနဲ့ သူ့ရဲ့ခင်ပွန်းသည်ဖြစ်လာမယ့် အီလီယော့ဟန်တလာနဲ့ အကသင်တန်းမှာတွေ့ဆုံချစ်ကြိုက်ခဲ့ကြတယ်။ အသက် ၁၉ နှစ်အရွယ်မှာ ရုသ်က လော့စ်အိန်ဂျလိစ်ကို ပြောင်းရွှေ့နေထိုင် ဖို့ဆုံးဖြတ်ခဲ့တယ်။ အီလီယော့ကလည်း သူ့နောက်လိုက်တယ်။ ရုသ်ဟာ ပါရာမောင့် ရုပ်ရှင်ထုတ်လုပ်ရေးမှာ လက်ရေးတိုလက်နှိပ်စက်ရိုက်ရတဲ့ အလုပ်ကိုဝင်လုပ်ခဲ့ပြီး အီလီယော့ကတော့ ဒီဇိုင်းနဲ့ပတ်သက်တဲ့ အနုပညာ စင်တာကောလိပ်ကိုတက်ရောက်ခဲ့တယ်။ ၁၉၃၈ ခုနှစ်မှာ သူတို့ နှစ်ယောက် လက်ထပ်ခဲ့ကြတယ်။

ငွေကျပ်တော့ အီလီယော့က သူတို့ရဲ့အိမ်မှာအလှဆင်ဖို့အတွက် အလင်းဖောက်ပလတ်စတစ်ပြားတွေကနေ အလှဆင်မီးဆိုင်းလေးတွေနဲ့ တခြားတိုလီမိုလီလေးတွေဖန်တီးတယ်။ ရုသ်ရဲ့အားပေးမှုနဲ့ အီလီယော့က သူ့ရဲ့ဝါသနာတွေကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုအဖြစ်ပြောင်းလဲလိုက်တယ်။ ခင်ပွန်းသည်ရဲ့ ဖန်တီးမှုတွေကို လော့စ်အိန်ဂျလိစ်အနီးတစ်ဝိုက်က အထက် တန်းစားစတိုးဆိုင်တွေမှာ ရောင်းချနိုင်ဖို့အတွက် နေ့လယ်စာစားချိန်ဆိုရင် ရုသ်က ပါရာမောင့်မှာနေ့လယ်စာသွားစားတယ်။ “ဈေးရောင်းရတဲ့ စိန်ခေါ် မှုကိုကျွန်မသဘောကျတယ်ဆိုတာကို ကျွန်မသိလာတယ်” လို့ရုသ်ကပြန် ပြောပြပါတယ်။ “နမူနာပစ္စည်းလေးနဲ့ဆိုင်ထဲဝင်ဈေးရောင်းပြီးအမှာတစ်ခုခု ရလိုက်ရင် နှလုံးခုန်မြန်စေတဲ့ အဒရီနလင်အရည်တွေကျွန်မအထဲကနေ ထွက်နေတယ်လို့ခံစားရတယ်” လို့လည်းထပ်ပြောပြပါသေးတယ်။ နောက် ဆုံးတော့ ရုသ်ဟာ အီလီယော့အတွက် ကြီးမားတဲ့အမှာတစ်ခုကို စာချုပ် ချုပ်ပေးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ Douglas Aircraft က ကာစတန်မာတွေအတွက် လက်ဆောင်ပေးမယ့် လေယာဉ်ပုံစံငယ်လေးတွေကို လုပ်ပေးဖို့ အလုပ်အပ် တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အီလီယော့က သူ့အလုပ်ကိုကူညီပေးဖို့ နောက်ထပ်

ဒီခိုင်နာတစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ ဟာရယ် မက် မတ်ဆန်ကို ငှားရမ်းလိုက်တယ်။ အဲဒီနောက် ရယ်က ဓာတ်ပုံဘောင်တွေကိုလုပ်ဖို့ သူ့တို့နှစ်ယောက်ကို ထပ်ပြီးအကြံပေးတယ်။ ဓာတ်ပုံရိုက်ကူးရေးတွေဆီကနေ အမှာစာတွေကို တန်းစီယူလာပေးခဲ့ပြန်တယ်။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီးစတော့ ပလတ်စတစ်ကို စစ်တပ်အတွင်းထဲမှာပဲအသုံးပြုနိုင်တဲ့ကန့်သတ်မှုတွေကြောင့် သူတို့ရဲ့ ဓာတ်ပုံဘောင်တွေကို သစ်သားနဲ့ပြောင်းလဲထုတ်လုပ်ခဲ့ပြီး အမှာတွေ နှစ်ဆ တိုးရရှိခဲ့ကြပါတယ်။ ၁၉၄၂ ခုနှစ်မှာတော့ သူတို့နှစ်ယောက်ရဲ့နာမည်တွေ ဖြစ်ကြတဲ့ “Matt” နဲ့ “Elliot” ရဲ့ရှေ့စာလုံးတွေကိုပေါင်းပြီး (Mattel) မက်တဲလ် လို့ နာမည်တပ်ဖို့ဆုံးဖြတ်ခဲ့ကြတယ်။ ရယ်ရဲ့ နာမည်ကိုပါထည့်ပြီး နာမည်ပေးဖို့တော့ သူတို့မလုပ်ဖြစ်ခဲ့ကြပါဘူး။

မက်တဲလ် ကုမ္ပဏီက အရုပ်လေးတွေသိမ်းထားနိုင်မယ့် ပရိဘောဂ လေးတွေလုပ်ပြီး ပုံစံတစ်မျိုးနဲ့ ခွဲထွက်ခဲ့တယ်။ အီလီယော့က ဓာတ်ပုံဘောင် တွေကနေထွက်လာတဲ့ ပလတ်စတစ်အတိုအစလေးတွေကို သုံးပြီးလုပ်တာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီပရိဘောဂတွေရဲ့အောင်မြင်ခြင်းကြောင့် နောက်ထပ် အရုပ်လေးတွေ ထပ်လုပ်ဖို့လမ်းကြောင်းကိုဖြစ်လာစေတယ်။ မက်တဲလ်ရဲ့ ပထမဆုံးပေါက်သွားတဲ့ထုတ်ကုန်ကတော့ Uke-A-Doodle လို့ခေါ်တဲ့ Doodle တွေရေးခြစ်ထားတဲ့ ကြိုးလေးချောင်းတပ် ယူခူလီလီဂီတာပုံစံ ငယ်လေးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချိန်မှာပဲ မတ်ဆန်ရဲ့ကျန်းမာရေးအားနည်း လာမှုကြောင့်သူ့ရဲ့ရှယ်ယာတွေကိုပြန်ဝယ်ပြီး ကုမ္ပဏီကနေထွက်ခွာခွင့်ပေး လိုက်ရတဲ့အခြေအနေဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ၁၉၅၁ ခုနှစ်မှာတော့ ကုမ္ပဏီမှာ ဝန်ထမ်းအင်အား ခြောက်ရာအထိရှိလာပြီး လက်နဲ့သံပတ်ပေးပြီး တေးသံ လေးတွေဖွင့်ပေးတဲ့ သေတ္တာငယ် သန်းပေါင်းများစွာကို ရောင်းချလာခဲ့ရပါ တယ်။ ရယ်ရဲ့ ဈေးကွက်ချဲ့ထွင်မှုနဲ့လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုအပိုင်းကို ဒုဥက္ကဋ္ဌ အဖြစ် ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင်ကိုင်တွယ်နိုင်ခြင်းကြောင့် မက်တဲလ်ကုမ္ပဏီက ကြီးကြီးမားမားကြီးထွားရှင်သန်လာနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ အမျိုး သားတွေက ရှေ့တန်းစစ်မြေပြင်ကို ချီတက်သွားပြီး အမျိုးသမီးတွေက အိမ်မှုကိစ္စတွေကိုအာရုံစိုက်ရတဲ့အချိန်မှာ ရယ်ကတော့ တစ်မှုထူးခြားတဲ့ သူတစ်ယောက်ဖြစ်သလို၊ အမျိုးသားတွေကြီးစိုးနေတဲ့ ကော်ပတ်ရပ်ထုတ်

လုပ်မှုလုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ ရှင်သန်နေတဲ့ ထူးခြားပြီးအထူးကြိုးစားတဲ့ အမှု ဆောင်အရာရှိတစ်ယောက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

ပိုနေမြဲကျားနေမြဲ သက်သောင့်သက်သာအခြေအနေကို သူလက်ခံ ကြောင်းပြဖို့ အကြောင်းအရာ တစ်ခုမှမရှိဘူး။ ရုသ်ဟန်တလာက ပူးပေါင်း ပါဝင်မှုအတွက်ဆိုရင် သံတမန်တစ်ဦးအဖြစ်အမြဲရှိနေတဲ့သူ ဖြစ်ပါတယ်။ “ရုသ်နဲ့အီလီယော့တို့ ဇနီးမောင်နှံနှစ်ဦးလုံးမှာ အလုပ်ခန့်အပ်မှုနဲ့ ပတ်သက် ပြီး တင်းကျပ်ပိတ်ပင်မှုမရှိတဲ့ပေါ်လစီကိုအသုံးပြုကြတယ်” လို့ *Barbie and Ruth* စာအုပ်ကိုရေးသားသူဖြစ်သလို၊ ရုသ်ရဲ့အတ္ထုပ္ပတ္တိရေးသားသူလည်း ဖြစ်တဲ့ Robin Gerber ကဆိုပါတယ်။ “သူကကျွမ်းကျင်သူတွေကို အလုပ် ခန့်တယ်”။ မက်တဲလ်ရဲ့စက်ရုံက အမျိုးသမီးတွေနဲ့ လူဖြူမဟုတ်တဲ့ တခြား သူတွေကိုလည်း ပျမ်းမျှအရေအတွက်ထက်အများကြီးပိုပြီး အလုပ်ခန့်တယ်။ သူ့ရဲ့အလုပ်ခန့်အပ်မှုပုံစံတွေအတွက် ၁၉၅၁ ခုနှစ် Urban League ဆုကို ချီးမြှင့်ခြင်းခံခဲ့ရပါတယ်။

၁၉၅၅ ခုနှစ်မှာတော့ မိကီမောက်စ်ကလပ်နဲ့အလုပ်လုပ်ပြီး ရုသ်က မက်တဲလ်ကုမ္ပဏီကို မြင့်မားတဲ့ တစ်ခုဆီထပ်ပြီးပို့ဆောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီ အချိန်တုန်းကကစားစရာအရုပ်တွေဆိုတာမိဘတွေကိုဦးတည်ပြီးဈေးကွက် ရှာရောင်းချရတဲ့အရာဖြစ်ပါတယ်။ များသောအားဖြင့် *Look, Life* နဲ့ *The Saturday Evening Post* အစရှိတဲ့မဂ္ဂဇင်းကြော်ငြာတွေက တစ်ဆင့်ပဲ ဈေးကွက်ရှာကြရတာဖြစ်ပါတယ်။ မိဘ၊ ဒါမှမဟုတ် အရွယ်ရောက်ပြီးသူ တစ်ဦးဦးကအရုပ်ဆိုင်သွားပြီးသူတို့ကလေးတွေအတွက်သင့်တော်မယ်ထင် တဲ့အရုပ်လေးတွေရှာဝယ်ရသူတွေဖြစ်ပါတယ်။ ရုသ်က ဒီလိုကြားခံလူတွေ ကိုကျော်ပြီး ကလေးတွေဆီ တိုက်ရိုက်ထိတွေ့ဆွဲဆောင်ဖို့ဆုံးဖြတ်လိုက် တယ်။ ဒစ္စနီရဲ့ ရုပ်သံထုတ်လွှင့်မှုအသစ်တစ်ခုမှာ ၁၂ လတာ စပွန်ဆာပေး ပြီး မက်တဲလ်ကုမ္ပဏီဟာ ကလေးတွေအတွက်ရည်ရွယ်တဲ့ရုပ်သံကြော်ငြာ တွေကို ထုတ်လွှင့်တဲ့ ပထမဆုံးကုမ္ပဏီဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

ရုသ်ရဲ့စွန့်စားမှုကြီးမားလှတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ဖြစ်တဲ့ မိကီမောက်စ် ကလပ်ကို မက်တဲလ်ကုမ္ပဏီတစ်ခုလုံးရဲ့တန်ဖိုးနဲ့ညီမျှတဲ့ ဒေါ်လာငါးသိန်း တန် စပွန်ဆာပေးခဲ့ခြင်းဟာအကျိုးကြီးကြီးပြန်ရစေခဲ့ပါတယ်။မက်တဲလ်က

ထုတ်လုပ်တဲ့ လေသေနတ်လေးတွေဟာ အဲဒီနှစ်အတွက်မရှိမဖြစ်ခရစ္စမတ် အရုပ်တစ်ခုဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ဒီလှုပ်ရှားမှုရဲ့နောက်ဆက်တွဲအောင်မြင်မှုက မက်တဲလ်ကုမ္ပဏီအတွက်သာမက အရုပ်ထုတ်လုပ်မှုလောကတစ်ခုလုံးအတွက် အရေးပါလှတဲ့အရွှေ့တစ်ခုဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်ကစလို့ ကလေးတွေက သူတို့မိဘတွေက သူတို့ကိုဘယ်အရုပ်လေးတွေဝယ်ပေးတယ်ဆိုတဲ့စကားမျိုးကို ပိုပြီးပြောလာကြပါတော့တယ်။ အရုပ်ကုမ္ပဏီတွေအနေနဲ့ ကလေးတွေကိုယ်စား အရုပ်ဝယ်ပေးတဲ့သူတွေလိုတွေးတာထက် ကလေးတွေကိုယ်တိုင်ဘယ်လိုတွေးသလဲဆိုတာကို စပြီးတွေးဖို့လိုအပ်ခဲ့ပါပြီ။

စွန့်စားမှုတွေနဲ့လောင်းကြေးထပ်ရတာကိုဝါသနာကြီးတဲ့သူဖြစ်တဲ့ ရုသ်ဟာ စွန့်စားရတဲ့အစာအိမ်ရှိနေသလို ကြီးမားတဲ့ဗစ်ရှင်လည်းရှိနေပါတယ်။ ဒါဟာ စွန့်ဦးလုပ်ငန်းရှင်တွေအတွက် အံ့ဩဖွယ်တဲ့ဖက်ထားတဲ့ အရာနှစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။ အီလီယော့က ကုမ္ပဏီရဲ့အဓိကတီထွင်သူဖြစ်ပေမယ့် မက်တဲလ် ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုလုံးကိုပြောင်းလဲပစ်စေနိုင်တဲ့ ခေတ်တစ်ခုကို ရှုမြင်သုံးသပ်အနက်ဖွင့်နိုင်တဲ့ အမြင်မျိုးရှိတဲ့သူကတော့ ရုသ်ကိုယ်တိုင်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကော်ပတ်ရပ်လုပ်ငန်းကို အမျိုးသားတွေဦးဆောင်လုပ်ကိုင်ကြတဲ့အခါမှာ မိန်းကလေးငယ်တွေက မိခင်တစ်ယောက်ရဲ့နေရာမှာဝင်စားပြီးကစားရတာမျိုးကိုပဲ နှစ်သက်ကြမယ်လို့ယူဆထားကြချိန်မှာ ရုသ်က စားသုံးသူတွေရဲ့လိုအပ်ချက်ကိုသိတယ်။ သူ့ရဲ့သမီးလေး ဘာဘရာလိုပဲ သန်းပေါင်းများစွာသော မိန်းကလေးငယ်တွေဟာ ကတ်ကြေးနဲ့စက္ကူခေါက်တွေကိုအသုံးပြုဆော့ကစားတာလျော့နည်းလာပြီး “အနာဂတ် အိပ်မက်တွေကိုစိတ်ကူးအိပ်မက်တတ်လာကြပြီ” ဆိုတာကို ရုသ်ကောင်းကောင်းသိလာခဲ့ပြီဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီတော့ ဟန်ပန်အပြည့်နဲ့ အရွယ်ရောက်နေတဲ့ သူတွေရဲ့ပုံစံအရုပ်မျိုးတွေကို ဗီနိုင်းစတွေအသုံးပြုတဲ့နည်းလမ်းသစ်တွေသုံးပြီး ဘာကြောင့်မလုပ်နိုင်ကြတာလဲ။ ကော်ရပ်လေးတွေကို ပုခက်လေးထဲထိုးသိပ်ပြီး နို့ဘူးတိုက်ဟန်ဆောင်ရတဲ့ကစားနည်းတွေအစား ကိုယ့်ရဲ့အနာဂတ်စိတ်ကူးအိပ်မက်ထဲက အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ရဲ့ပုံစံအတိုင်း ကော်ပတ်ရပ်ကို ဝတ်စားဆင်ယင်ပေးပြီး ဆော့ကစားလို့မရဘူးလား။

ဥပမာ-စွဲမက်စရာကောင်းတဲ့ပါတီတက်တာမျိုး၊ ထူးခြားတဲ့နေရာတွေဆီ ခရီးထွက်တာမျိုး ဒါမှမဟုတ် မိန်းကလေးမဖြစ်ဖူးဘဲ မိန်းကလေးတွေထက် ပိုပြီး မိန်းကလေးအကြောင်းပိုသိပိုနားလည်တယ်လို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ထင်နေကြတဲ့ အမျိုးသားအမှုဆောင်အရာရှိတွေကို အပေါ်စီးကနေငဲ့ကြည့်နေတာမျိုးပေါ့။

ခင်ပွန်းသည်အိလီယော့အပါအဝင် မက်တဲလ်ရဲ့တခြားသော အမျိုးသားအမှုဆောင်အရာရှိတွေကိုစည်းရုံးပြောဆိုမှုမှာရသံမအောင်မြင်ခဲ့ပါဘူး။ လက်တွေ့ကျတဲ့အမျိုးသမီးအရုပ်ထုတ်လုပ်ဖို့အတွက် ကုန်ကျစရိတ်တွေ အရမ်းများနိုင်တယ်လို့ သူတို့ကပြောကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရသံသံသယဖြစ်မိတာက သူတို့ဒီလိုငြင်းဆန်နေခြင်းက “အရုပ်မှာ ရင်သားတွေပါနေတဲ့ အချက်ကြောင့်” ဖြစ်မယ်လို့ နောက်ပိုင်းမှာ ရသံပြန်ပြောပြပါတယ်။ ရသံထင်တဲ့အတိုင်းပါပဲ။ နောက်နှစ်အနည်းငယ်မှာထုတ်လုပ်ခဲ့တဲ့မှတ်တမ်းရုပ်ရှင်ထဲမှာ မက်တဲလ်ရဲ့ကြော်ငြာကိုယ်စားလှယ်ရဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိတစ်ယောက်က “ကလေးတွေအတွက် အရွယ်ရောက်ပြီးတဲ့ပုံစံအရုပ်တွေ မရှိခဲ့ဖူးဘူး” လို့ဝန်ခံခဲ့ပါတယ်။ “ပြီးတော့ ဒါကမှန်မနေဘူးလေ။ ခြေတံရှည်ရှည်၊ ရင်သားအလှတွေပါတဲ့ သိပ်လှပနေတဲ့မိန်းကလေးအရုပ်ဆိုတာ ကလေးတွေ ကစားရမယ့်အရုပ်မျိုးမဟုတ်ဘူးလေ”။

ရသံဟန်တလာတစ်ယောက် သူ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေကို ဘယ်လို စည်းရုံးသိမ်းသွင်းရမလဲဆိုတာနဲ့ပတ်သက်ပြီး စဉ်းစားမရနိုင်ဖြစ်ခဲ့လို့ ရှားရှားပါးပါး ငြိမ်နေလိုက်ရတယ်။ ဒါကလည်း ဆွစ်စတိုးဆိုင်မှာ ဒီ Lilli အရုပ်ကိုတွေ့လိုက်ရတဲ့အချိန်အထိပါပဲ။ ဒီ Lilli အရုပ်က အရွယ်ရောက်ပြီးသူတွေကို ဦးတည်ဈေးကွက်ရှာပြီး ထုတ်ထားတဲ့အရုပ်ဖြစ်တယ်ဆိုတဲ့အချက်ကလွဲရင် ခုတော့ မိန်းကလေးတွေ အမှန်တကယ်ဆော့ကစားတဲ့ အရွယ်ရောက်ပြီးသူပုံစံအရုပ်အတွက် သေချာခိုင်မာတဲ့ နမူနာတစ်ခုကို ရလာခဲ့ပါပြီ။ ဒီ Lilli အရုပ်ကိုလက်ထဲမှာကိုင်ပြီး သူ့ရဲ့အိုင်ဒီယာကိုအကောင်အထည်ဖော်ခွင့်ပြုဖို့ တခြားခေါင်းဆောင်ပိုင်းကလူတွေကို စည်းရုံးနိုင်တော့မှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ဗီရှင်တွေလက်တွေ့ဖြစ်လာဖို့ အလုပ်လုပ်ရတော့မယ်။ ဒီ ဆွစ်အရုပ်အမေရိကန်နိုင်ငံကမိန်းကလေးငယ်တွေကို ဈေးကွက်တည်ရောင်းချနိုင်

ဖို့အတွက် လိုအပ်တဲ့ပြုပြင်ဆန်းသစ်တွေကိုလုပ်ဖို့ မက်တဲလ်ရဲ့ သတေသန နဲ့ဖွံ့ဖြိုးရေးဌာနကို လမ်းညွှန်လိုက်တယ်။ အရုပ်ရဲ့အရေခွံလေးတွေကို ဖန်တီးထားတဲ့ ပလတ်စတစ်လေးတွေက ပိုပြီးနူးညံ့မှု ရှိရမယ်။ ဆံပင်လေး တွေက ပိုပြီးတောင့်တင်းမှုရှိရမယ်။ မျက်နှာလေးကလှပေမယ့် သိပ်ပြီး ထူးခြားမှုမရှိဘူး ဖြစ်နေတယ် စသည်ဖြင့်တွေ့ရှိချက်တွေရလာတယ်။

အောင်မြင်မှုဆီရောက်အောင်လှမ်းခဲ့ရတဲ့လမ်းတစ်လျှောက် ဒီ အောင်မြင်မှုတွေကို သမင်လည်ပြန်ကြည့်ရတာကလွယ်ကူပါတယ်။ တကယ် တမ်းကျတော့ တိုက်ပွဲကအခုမှစရုံရှိသေးတာပါ။ အရွယ်ရောက်သူအဖြစ် ဖန်တီးထားတဲ့ကော်ပတ်ရုပ်ကို မိန်းကလေးငယ်တွေအတွက် လုပ်ပေးချင်တဲ့ အယူအဆကအသစ်အဆန်းဖြစ်နေချိန်မှာ မိန်းကလေးငယ်တွေရဲ့ စိတ်ကူး ပုံဖော်ကစားနိုင်တဲ့ပိုင်နက်ကိုတော့ သမာရီးကျ ကလေးကော်ပတ်ရုပ်တွေ ကိုထုတ်လုပ်ပေးနေတဲ့ထုတ်လုပ်သူတွေက ခိုင်မာစွာဆုပ်ကိုင်ထားဆဲပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ရုသ်ဟာ သူ့ရဲ့ကော်ပတ်ရုပ်ထုတ်လုပ်မှုခရီးစဉ်တစ်လျှောက် အိုင်ဒီယာအစပြုခြင်းကစလို့ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ခဲ့တဲ့အချိန်အထိ ပြင်း ထန်တဲ့ဆန့်ကျင်ကန့်ကွက်မှုတွေကို မက်တဲလ် ကုမ္ပဏီအတွင်းမှာ ရင်ဆိုင်ရ ပြီးတဲ့နောက် ပြင်ပကမ္ဘာမှာလည်းရင်ဆိုင်ရပြန်တယ်။ သူ့ရဲ့ အကန့် အသတ်မဲ့တဲ့ စိတ်အားထက်သန်ခြင်းနဲ့ ပြင်းပြတဲ့ စိတ်တွေကြောင့်သာ သူ့ အိုင်ဒီယာတွေကို အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ခဲ့တာပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဒီအရုပ်ဒီဇိုင်းအသစ်နဲ့ပတ်သက်ပြီးမိဘတွေရဲ့စိတ်ပူပန်မှုတွေကို ကြိုတင်မျှော်မှန်းပြီးဖြေရှင်းနိုင်ဖို့ မက်တဲလ်ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ အထူးကြိုးစား ပြင်ဆင်ခဲ့ရပါတယ်။ဈေးကွက်သုတေသနပြုမှုလုပ်ပြီးတဲ့ နောက်မှာ တွေ့ရှိလာရတာကတော့ အရုပ်မလေးတွေမှာပါဝင်တဲ့ အရွယ်ရောက်မှုအချိုး အစားရဲ့ သက်ရောက်မှုပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီတော့ ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ လူတွေ စိုးရိမ်နေကြတဲ့ ကော်ပတ်ရုပ်မှာ ရင်သားပါအောင် ဒီဇိုင်းထည့်သွင်းရေးဆွဲ ခြင်းက ပျိုဖော်ဝင်လာတဲ့ မိန်းကလေးငယ်တွေအတွက် ကျန်းမာရေးဆိုင် ရာ အသိပညာထောက်ကူမှုပေးနိုင်တယ်ဆိုတာကို အတည်ပြုပေးဖို့ စိတ်ပညာဆိုင်ရာကျွမ်းကျင်ပညာရှင်တွေကိုခေါ်ထုတ်ပြီး ရှင်းလင်းအတည် ပြုပေးခဲ့ရပြန်တယ်။ တကယ်တော့ မိန်းကလေးငယ်တွေနဲ့ ခေတ်ရှေ့ပြေး

တဲ့သူတို့ရဲ့မိခင်တွေကို အင်တာဗျူးတွေလုပ်ပြီး စစ်တမ်းကောက်ယူမှု တွေလုပ်ပြီးတဲ့ နောက်မှာတော့ စိတ်ပညာကျွမ်းကျင်ပညာရှင်တွေက ရင် သားပိုကြီးတဲ့အရုပ်တွေကိုဖန်တီးပေးဖို့တောင် တွန်းအားပေးတာတွေ ရှိ လာခဲ့ပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ အရုပ်မလေးရဲ့အားနည်းချက်လို့ယူဆထား ခဲ့ကြတဲ့အရာက အကြီးမားဆုံးအားသာချက်နဲ့ အရောင်းရဆုံးဖြစ်စေတဲ့ အရာတစ်ခု ဖြစ်လို့လာပါတယ်။ အရုပ်မလေးတွေရဲ့မိန့်မသားဆန်တဲ့ပုံစံက မိန့်ကလေးတွေရဲ့အရွယ်ရောက်လာချိန်အနာဂတ်မျှော်မှန်းမှုတွေကို စိတ် ကူးပုံဖော်ခွင့်ပေးတဲ့အရာဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

လုပ်ငန်းစဉ်အဆင့်ဆင့်တိုးမြှင့်လုပ်ဆောင်ပြီး သုံးနှစ်အကြာမှာ တော့ ရုသ်ဟာ သူ့သမီးလေးရဲ့ နာမည်ကိုယူပြီးနာမည်ပေးထားတဲ့ ဘာဘီ ဆိုတဲ့အရုပ်သစ်လေးကို နယူးယောက်အရုပ်ပြပွဲဆီ ယူဆောင်ခင်းကျင်းပြသ နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါဟာ နှစ်တစ်နှစ်ရဲ့အရေးကြီးဆုံးပြပွဲတစ်ခုလည်းဖြစ်ပါ တယ်။ ဒီနေရာမှာ မက်တဲလ်က မူလ Lilli အရုပ်ဒီဇိုင်းထက်ထူးခြားတဲ့ ဆန်း သစ်မှုတွေကိုလုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့တယ်။ ၁၁ လက်မခွဲအမြင့်ရှိတဲ့ ဗီဒီယိုစနစ် လုပ်ထားတဲ့ဘာဘီအရုပ်လေးမှာ စွဲမက်ဖွယ် ပိုစစ်အမျိုးအမျိုးပေးနိုင်ဖို့ အတွက် အရုပ်ကိုအဆစ်အချိုးလေးတွေပါတဲ့ စက်ပိုင်းဆိုင်ရာအစိတ်အပိုင်း တွေကိုလည်းဖြည့်စွက်တီထွင်ခဲ့ပါတယ်။ အရည်အသွေးနဲ့ သဘာဝကျ ခြင်းက ရုသ်အတွက်ပဓာနကျပါတယ်။ မိန့်ကလေးငယ်တွေအနေနဲ့ သူတို့ ဘဝမှာ တစ်နေ့သူတို့ဖြစ်ချင်တယ်ဆိုတဲ့အရာတွေကို စိတ်ကူးပုံဖော်ပြီး အပြည့်အဝ အသွင်ဆောင်နေထိုင်နိုင်ဖို့ရုသ် လိုလားခဲ့တယ်။ ဘာဘီရုပ်လေး တွေရဲ့ဆံပင်တွေက လက်နဲ့ကိုယ်တိုင်လုပ်ရတယ်။ သူ့လက်သည်းတွေကို လည်း လူကိုယ်တိုင်လက်သည်းဆိုးပေးထားရတယ်။ ကုမ္ပဏီကနေပြီး ဘာဘီအရုပ်လေးအတွက် ခမ်းနားလှပတဲ့အဝတ်ဗီရိုကိုဖန်တီးဖို့ ဒီဇိုင်းနာကို ငှားရမ်းခဲ့ပါသေးတယ်။ (အစောပိုင်းတုန်းကတော့ဘာဘီအရုပ်တွေကိုရောင်း ချတဲ့အခါမှာ ဆယ်ကျော်သက်ဖက်ရှင်မော်ဒယ်အဖြစ် ဈေးကွက်ဖော် ရောင်းချဖို့ဖြစ်ပါတယ်။) စီးပွားရေးရှုထောင့်အရ ဂျပန်မှာအရုပ်ကို ထုတ် လုပ်ခြင်းက အမေရိကန်မှာထုတ်လုပ်တာထက် ကုန်ကျမှုတချို့ကို သက်သာ စေမယ်နိုင်လိမ့်မယ်။ ကလေးတွေ များနိုင်သမျှများများဝယ်နိုင်ဖို့အတွက်

အရပ်တစ်ရပ်ကို သုံးဒေါ်လာနဲ့ရောင်းချဖို့စီစဉ်ကြတယ်။ ပဲရစ်မြို့က နောက်ဆုံးပေါ်ဒီဇိုင်းတွေကိုအခြေခံထားတဲ့ တချို့သောဖက်ရှင်ပွဲတွေမှာတော့ ဘာဘီရပ်တစ်ရပ်ကို တစ်ဒေါ်လာသာသာနဲ့ ဝယ်ယူနိုင်မှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ဒီလောက်အားစိုက်လုပ်ထားပြီး ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုဘက်ပေါင်းစုံလုပ်ထားတဲ့ကြားမှာပဲ ၁၉၅၉ ခုနှစ် မတ်လ ၉ ရက်နေ့မှာ ခင်းကျင်းခဲ့တဲ့ ဘာဘီအရပ်လေးရဲ့ပွဲဦးထွက်က လုံးဝကျရှုံးခဲ့ပါတယ်။ နယူးယောက်မြို့ရဲ့ ဖလက်တီရွန်ရပ်ကွက်မှာရှိတဲ့ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ အရပ်မျိုးစုံစုစည်းတည်ရှိရာ စင်တာထဲမှာ မျှော်လင့်ချက်ကိုယ်စီနဲ့အရပ်ထုတ်လုပ်တဲ့ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ပြခန်းလေးတွေအစီအရီ စီတန်းဖွင့်လှစ်ထားတယ်။ မက်တဲလ်ပြခန်းမှာတော့ ရသံတစ်ယောက်တုန်လှုပ်ချောက်ချားမှုတွေနဲ့ ထိုင်နေတယ်။ လက်လီအရောင်းသမားတွေက ဘာဘီရပ်လေးတွေကိုမလိုချင်ဘူးဆိုတာ သူရှင်းရှင်းလင်းလင်း သိလိုက်ရလို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဝယ်သူ၊ အမျိုးသားတွေဟာ ဘာဘီရပ်လေးတွေကိုတစ်ချက်ကြည့်ပြီး သူတို့ပြခန်းကိုဖြတ်ကျော်ဆက်လျှောက်သွားကြတယ်။ ကော်ပတ်ရပ်လေးရဲ့ဆွဲဆောင်မှုကို သူတို့နားမလည်ဘူး။ မိန်းကလေးငယ်တွေက မိခင်တစ်ယောက်အဖြစ်ဝင်စားသရုပ်ဖော်ပြီးကစားချင်ကြတယ်။ သူတို့ နားလည်တာ ဒီလောက်ပဲ။ ဒါ့အပြင် မက်တဲလ်ကုမ္ပဏီပြခန်းထဲက ခေတ်မီဖက်ရှင်ပုံစံက သူတို့ကို စိတ်မသက်မသာဖြစ်စေတယ်။ ဒီလိုခန္ဓာကိုယ်ကောက်ကြောင်းတွေနဲ့အရပ်မျိုးကတစ်ခါတစ်ရံမှာ သိပ်ပြီး လျော်ကန်မှုမရှိဘူး။ မိန်းကလေးငယ်တွေဟာ သူတို့ရဲ့မိခင်လိုပဲ အိမ်မှုကိစ္စကိုစီမံနိုင်ဖို့ ပြင်ဆင်ထားဖို့ပဲ လိုအပ်ပြီး ဖက်ရှင်လျှောက်လမ်းတွေပေါ်ကိုတက်ရောက်ဖို့အကြောင်းမရှိဘူးလို့ ခံယူထားကြတယ်။

အဲဒီအရပ်ပြပွဲထဲမှာ အကြီးဆုံးဖြစ်တဲ့ Sears ကုမ္ပဏီက အရပ်ဝယ်ယူဖို့ချက်ချင်းပဲငြင်းပယ်လိုက်တော့ ရသံဟန်တလာတစ်ယောက် မျှော်လင့်ချက်တွေကုန်ဆုံးသွားသလိုခံစားလိုက်ရပါတယ်။ အရပ်ထုတ်လုပ်တဲ့ကုမ္ပဏီတိုင်းမျှော်လင့်ချက်ကြီးကြီးထားကြသလိုပဲ ဘာဘီရပ်တွေကို ဂျပန်နိုင်ငံကနေ တစ်ပတ်မှာအရပ်ပေါင်းနှစ်သောင်းကိုထုတ်လုပ်ပေးနေတယ်။ သူမှာရွေးချယ်စရာတခြားနည်းလမ်းမရှိတော့ဘူး။ စတိုးဆိုင်တွေက ဘာဘီ

ရုပ်ကိုမရောင်းပေးဘူးဆိုရင် ကလေးတွေကဒီအရုပ်မလေးတွေကိုတောင်းဆိုလာအောင်သူလုပ်ဖို့ပဲရှိတော့တယ်။ Burp Gun လေသေနတ်တွေတုန်းကလိုပေါ့။

မက်တဲလ်ဟာ သူတို့ရဲ့ဘာဘီရုပ်လေးတွေကို မိန်းကလေးတွေရှေ့ရောက်အောင်ပို့နိုင်မယ့်နည်းလမ်းတွေကို တတ်နိုင်သမျှရှာဖွေဖို့ စတင်လုပ်ဆောင်ခဲ့ကြတယ်။ ဥပမာ-ဘာဘီအရုပ်ကလေးတွေကို သုံးဖက်မြင်ပုံအဖြစ်ဖလင်ပေါ်တင်ပြီးကြည့်လိုရတဲ့ View-Master လို့ခေါ်တဲ့ စက်တွေကို အရုပ်ဆိုင်တွေဆီ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးအတွက်ပေးပို့ခဲ့ပါတယ်။ ပြပွဲအပြီးရက်သတ္တပတ်အနည်းငယ်အကြာမှာ ဘာဘီအတွက် မက်တဲလ်ရဲ့ပထမဆုံးရုပ်သံကြော်ငြာဖြစ်တဲ့၊ “တစ်နေ့ကျရင် ငါနင့်လိုတစ်ပုံစံတည်း ဖြစ်ရမယ်။ အဲဒီအချိန်ကျရင် ငါဘာလုပ်မလဲဆိုတာကို ငါသိတယ်။ ဘာဘီ၊ လှလိုက်တဲ့ဘာဘီရယ်။ ငါက နင့်လိုပဲဖြစ်ရမယ် ” ဆိုတဲ့တင်ဆက်မှုအတိုင်း ဘာဘီရဲ့ဆွဲဆောင်မှုကို ကလေးတွေ တွေ့ရှိသွားစေခဲ့ပါတယ်။

လစာမြင့်မြင့်မားမားရကြတဲ့သူတွေနဲ့ အတွေ့အကြုံရင့်ပရော်ဖက်ရှင်နယ်တွေနားမလည်နိုင်ပေမယ့် ဘာဘီအရုပ်ကလေးတွေကိုမြင်လိုက်တာနဲ့ မိန်းကလေးငယ်တွေကတော့ဘာဘီရုပ်လေးတွေကို ကောင်းကောင်းနားလည်နိုင်မယ်ဆိုတာရသသိနေတယ်။ နောက်ပြီး သူထင်တာမှန်တယ်။ ရုပ်သံလိုင်းတွေက ဘာဘီရုပ်လေးတွေကို အမေရိကန်ရဲ့မိန်းကလေးငယ်တွေဆီအရောက်ပို့ပေးနိုင်ခဲ့ပြီး ဒီအရုပ်ကလေးတွေအပေါ်လူကြိုက်များမှုက မြင့်တက်လာခဲ့ပါတယ်။ ခရစ္စမတ်အချိန်ရောက်လာတဲ့အခါမှာတော့ ဂျပန်မှာ ရှိနေတဲ့စက်ရုံတွေဟာ ထုတ်လုပ်မှုအလျင်မမီတော့ဘူး။ ထုတ်လုပ်မှုပထမနှစ်အတွင်းမှာပဲ မက်တဲလ်ဟာ ဘာဘီအရုပ်ပေါင်း ၃၅၀,၀၀၀ မက ထုတ်လုပ်ရောင်းချနိုင်ခဲ့ပြီး ဝယ်လိုအားပြည့်မီနိုင်ဖို့အတွက် သုံးနှစ်ဆက်တိုက် မရပ်မနား အလျင်မီအောင်ထုတ်လုပ်ခဲ့ရပါတယ်။ တခြားအရုပ်တွေနဲ့မတူတာကတော့ ဘာဘီရုပ်လေးတွေရဲ့ရေပန်းစားမှုက ခုမှစတာပါ။ အာရုံစိုက်မှုခံရအောင်ဖန်တီးမှုတွေအများကြီးလုပ်ထားရတဲ့ Burp Gun လေသေနတ်အရုပ်တွေနဲ့မတူဘဲ ဘာဘီရုပ်လေးတွေဟာ အဆုံးမရှိစိတ်ကြိုက်ပုံဖော်နိုင်တဲ့ကမ္ဘာကြီးကို မြင်တွေ့နိုင်ဖို့ဖွင့်ဟပြနိုင်ခဲ့တယ်။ ဘာဘီရုပ်လေး

တွေနဲ့ကစားကြတဲ့ ယောက်ျားလေး၊ မိန်းကလေး ဘယ်သူမဆို သူတို့ဆန္ဒ ရှိတဲ့ကိုယ်ပိုင်ဘဝတွေကို လွတ်လွတ်လပ်လပ် ဘေးကင်းစွာ စိတ်ကူးပုံဖော် နိုင်ကြပါတယ်။

၁၉၆၀ ပြည့်နှစ်၊ ဘာဘီအရပ်ကလေးတွေကို ထုတ်လုပ်မှုတစ်နှစ် ကြာလာချိန်မှာတော့ ဟန်တလာ မိသားစုဟာ မက်တဲလ်ကုမ္ပဏီကို အများ ပိုင်ကုမ္ပဏီအဖြစ်ပြောင်းလဲနိုင်ဖို့ရှယ်ယာတွေကိုဒေါ်လာ၁၀သန်းနဲ့ရောင်းချ ခဲ့ပြီး မက်တဲလ်ကုမ္ပဏီဟာလည်း Fortune 500 စာရင်းဝင်ဖြစ်လာဖို့ ဆက် လက်ချိတ်ကပ်လာခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၆၃ ခုနှစ်မှာ ဘာဘီကိုကမ္ဘာတစ်ဝန်းဈေး ကွက်ချဲ့ထွင်ရောင်းချနိုင်ဖို့ကြိုးစားခဲ့ကြပြီး ဘာဘီဟာ ဂျာမနီနိုင်ငံက အစပြုခဲ့ပေမယ့် အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ ပုံရိပ်တစ်ခုလိုဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီ ဆယ်စုနှစ်အဆုံးပိုင်းမှာတော့ဘာဘီရဲ့ရောင်းချမှုကဒေါ်လာသန်းနှစ်ရာကို ကျော်လွန်ခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်နိုင်ငံမှာ ဘာဘီအရပ်ထုတ်လုပ်မှုဝန်ထမ်း ထောင် ပေါင်းများစွာနဲ့ ကယ်လီဖိုးနီးယားမှာရှိတဲ့ ဈေးကွက်ချဲ့ထွင်ရေးနဲ့ဖြန့်ချိရေး ဝန်ထမ်း ရာပေါင်းများစွာအပြင် အပတ်စဉ်စာပို့ ဆက်သွယ်ကြတဲ့ ဘာဘီ ရဲ့ပရိသတ်တွေကိုစာပြန်ဖို့အတွက် ဘာဘီရဲ့အတွင်းရေးမှူးတွေကိုခန့်အပ် ထားပါသေးတယ်။ ၁၉၆၈ ခုနှစ်မှာတော့၊ ဘာဘီဖန်ကလပ်မှာ အမေရိကန် တစ်နိုင်ငံတည်းမှာပဲ အဖွဲ့ဝင်ပေါင်း ၁.၅ သန်းအထိရှိလာခဲ့ပါတယ်။

ဘာဘီရဲ့ အရွယ်ရောက်တဲ့လူငယ်ပုံဖော်ထားတဲ့အရပ်တွေဟာ လူငယ်မိန်းကလေးတွေအတွက် ကြီးမားတဲ့ဆွဲဆောင်မှုဖြစ်စေတယ်ဆိုရင် ယောက်ျားလေးပုံအရပ်ဟာ လူငယ်သဘာဝကိုပြီးပြည့်စုံစေမယ့် အစိတ် အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်လာမယ်ဆိုတာကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်းမြင်လာခဲ့ကြတယ်။ ၁၉၆၁ ခုနှစ်မှာ မက်တဲလ် ကုမ္ပဏီက ဘာဘီရဲ့ချစ်သူကောင်လေးအဖြစ် ကင်(Ken) နဲ့စတင်မိတ်ဆက်ထုတ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါကလည်း ရုသ်ဟန် တလာရဲ့ သားဖြစ်သူရဲ့နာမည်အတိုင်းပေးလိုက်တာဖြစ်ပါတယ်။ နှစ်တွေ ရွေ့လျားလာတဲ့အတိုင်းနောက်ထပ်အရပ်အသစ်တွေကို ထပ်ထပ်ပြီးထုတ် လုပ်လာခဲ့ကြတယ်။ ၁၉၆၈ ခုနှစ်မှာ အရပ်တွေကို အသားအရေအရောင် အဆင်းမျိုးစုံနဲ့ထုတ်လုပ်လာခဲ့ကြသလို ဘာဘီဇာတ်ကောင်ကိုလည်း လေယာဉ်မောင်း၊ ဆရာဝန်၊ အားကစားသမား၊ ဒါမှမဟုတ် နိုင်ငံရေးသမား

စသည်ဖြင့် ကွဲပြားတဲ့ ပုံစံအမျိုးမျိုးနဲ့ထုတ်လုပ်လာခဲ့ကြတယ်။ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်မှာတော့ လူမည်းဘာဘီရုပ်လေးတွေပေါ်လာတယ်။ အရေးအကြီးဆုံးကတော့ ဒီလိုပုံစံအမျိုးမျိုးနဲ့ထုတ်လုပ်လာတဲ့ဘာဘီအရုပ်တွေမှာ ရုသ်ကရင်ခွင်ပိုက် ဘာဘီရုပ်ကိုတော့လုံးဝမထုတ်လုပ်ခဲ့ဘူး။ ကလေးတစ်ယောက်ကို ပြုစုခြင်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး အနီးစပ်ဆုံးအရုပ်ကတော့ ဘာဘီရဲ့ကလေးထိန်းပစ္စည်း ကစားစရာအရုပ်လေးတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။

နောက်နှစ်တွေမှာတော့ ဘာဘီရုပ်လေးတွေဟာ အမျိုးသမီးဝါဒီနဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့အရာတစ်ခု ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အကြောင်းအရာတစ်ခုကတော့ ဘာဘီရုပ်လေးတွေဟာ အမျိုးသမီးငယ်တွေအတွက် လက်တွေ့မဆန်တဲ့ ခန္ဓာကိုယ်အချိုးအစားကိုလုံးဝအားပေးနေတယ်လို့ တချို့ကမြင်လာကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရုသ်ဟန်တလာရဲ့နဂိုကနဦးရည်ရွယ်ချက်က တကယ့်မိန်းကလေးတစ်ယောက်ရဲ့ပုံပန်းသဏ္ဍာန်နဲ့ပတ်သက်ပြီး တခြားနေရာမှာ တွေ့မြင်နေရတာတွေထက် ပိုပြီးအနီးစပ်ဆုံးတွေ့မြင်နိုင်စေဖို့ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီဘာဘီရုပ်လေးကို သားပုပ်လေလွင့်ပြောနေကြသူတွေနဲ့ဆန့်ကျင်ပြီး လူသန်းပေါင်းများစွာကတော့ ဘာဘီအရုပ်လေးတွေကို သဘောကျနှစ်ခြိုက်ကြောင်းပြသကြတယ်။ “အမျိုးသမီးထုကြီးက ကျွန်မကို ပိုပိုပြီးပြောပြလာကြတာက ဘာဘီရုပ်လေးတွေက အရုပ်တစ်ရုပ်ဆိုတာထက်ပိုတယ်။ ဒီဒီအရုပ်က သူတို့ရဲ့ဘဝအစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်ကြောင်းကျွန်မကိုပြောပြကြတယ်” လို့ ရုသ်ဟန်တလာက သတင်းသမားတွေကိုပြန်ပြောပြခဲ့ပါတယ်။

၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်မှာတော့ ရုသ်ဟန်တလာဟာ ရင်သားကင်ဆာဝေဒနာကိုခံစားခဲ့ရသလို မက်တဲလ် ကုမ္ပဏီဟာလည်း စီးပွားရေးကျဆင်းမှုတွေကိုရင်ဆိုင်ခဲ့ရတယ်။ စက်ရုံမီးသင့်ခဲ့သလို အလုပ်သမားတွေ ဆန္ဒပြခဲ့ကြတယ်။ ရုသ်ဟာ ရင်သားကင်ဆာရဲ့အခြေခံကျတဲ့ကုသမှုဖြစ်တဲ့သားမြတ်ဖြတ် ထုတ် ပြီး ကုသမှုကိုခံယူပြီး ရောဂါသက်သာ ဖို့နေနေသာသာ ဘယ်ခေါင်းဆောင်အတွက်မဆို ကျော်ဖြတ်ဖို့ခက်ခဲတဲ့ ခက်ခဲကြမ်းတမ်းမှုပြဿနာတစ်ထွေးကြီးကိုရင်ဆိုင်ခဲ့ရပါတယ်။ ဒီအချိန်မှာပဲ မက်တဲလ် ကုမ္ပဏီဟာ သူတို့ရဲ့ စတော့ရှယ်ယာဈေးနှုန်းကိုထိန်းသိမ်းထားနိုင်ဖို့အတွက် ဥပဒေပစာရင်းဇယားပြုပြင်မှုတွေကို လုပ်ခဲ့ကြတယ်။ ၁၉၇၂ ခုနှစ်

မှာတော့ မက်တဲလ်ရဲ့ ရှယ်ယာရှင်တွေက ကုမ္ပဏီကိုတရားစွဲဆိုခဲ့ကြပြီး ရုသ်နဲ့ သူ့ရဲ့ ခင်ပွန်းဖြစ်သူ အီလီယော့တို့ကို အလုပ်ကနေရပ်နားဖို့ဖိအားပေးခံလိုက်ရတယ်။ ရုသ်ရဲ့အတ္ထုပ္ပတ္တိကို ရေးသားပေးတဲ့သူကို အီလီယော့ ပြောပြခဲ့တာကတော့ “သူ့ရဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေက သူ့ရဲ့အကောင်းဆုံးအရာတွေကိုဖြစ်လာစေတယ်။ အဲဒီအချိန်ကို သူမထိန်းနိုင်ခဲ့ရုံလေးပါပဲ” လို့ဆိုပါတယ်။ ၁၉၇၈ ခုနှစ်မှာတော့ လျှို့ဝှက်ပူးပေါင်းကြံစည်ခြင်းဖြစ်မှုနဲ့ ဖယ်ဒရယ်အစိုးရရဲ့ပြစ်ဒဏ်ချမှတ်ခြင်းကို ခံခဲ့ရတယ်။ သူက အယူခံမဝင်တော့ဘဲ ဒဏ်ငွေပြစ်ဒဏ်နဲ့အတူ လူမှုရေးလုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်ဖို့ ပြစ်ဒဏ်ကို ခံယူခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုအပ်ချက်တွေကို ပြည့်မီအောင်ပေးဆပ်နိုင်ဖို့အတွက် ချို့တဲ့လူငယ်တွေကိုအလုပ်နဲ့ဆိုင်တဲ့ သင်တန်းတွေပို့ချပေးတဲ့ ဖောင်ဒေးရှင်းတစ်ခုကိုအစပြုတည်ထောင်ခဲ့တယ်။

ထူးထူးခြားခြားကြောက်ရွံ့တုန်လှုပ်မှုမရှိဘဲ ရုသ်ဟန်တလာဟာ သက်သောင့်သက်သာရှိပြီး လက်တွေ့ကျတဲ့ရင်သားအတုတွေကို ထုတ်လုပ်တဲ့ သူ့ရဲ့ကုမ္ပဏီအသစ်ဆီကိုအာရုံပြောင်းခဲ့တယ်။ ခုလည်း သူ့ဘဝလက်တွေ့ရင်ဆိုင်နေရတဲ့အခြေအနေကနေ ဝယ်သူကာစတန်မာတို့ရဲ့ နာကျင်မှုကို ကိုယ်ချင်းစာမိတဲ့စိတ်ကနေ ကုန်ပစ္စည်းကိုထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ရုသ်ဟာ ဒီကုမ္ပဏီကို မရောင်းချခင် အချိန်အထိ ဆယ်စုနှစ်တစ်ခုမက ကြာအောင် ဦးဆောင်လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်ကာလတစ်လျှောက်လုံး မပြောအပ်မဆိုအပ်တဲ့အရာလို့သတ်မှတ်ထားကြတဲ့ ဒီရင်သားကင်ဆာဝေဒနာနဲ့ပတ်သက်ပြီး ရောဂါအခြေအနေကိုဆောလျင်စွာသိရှိစေနိုင်ဖို့အတွက် စူးစမ်းရှာဖွေရေးအဖွဲ့ရဲ့သံတမန်အဖြစ်တာဝန်ယူလုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ သမ္မတကတော်ဖြစ်သူ ဘက်တီဖို့ဒ်ရဲ့ ရင်သားဖြတ်ထုတ် ကုသမှုခံယူပြီးချိန်မှာလည်း လိုအပ်တဲ့ရင်သားအတုကို စီမံထုတ်လုပ်ပေးခဲ့ရပါသေးတယ်။

၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာတော့ ရုသ်နဲ့ အီလီယော့တို့ဇနီးမောင်နှံနှစ်ယောက်ကို ကစားစရာအရုပ်ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းရဲ့အောင်မြင်ကျော်ကြားသူများ စာရင်းမှာထည့်သွင်းခဲ့ကြပါတယ်။ ရုသ်ဟန်တလာဟာ ၂၀၀၂ ခုနှစ်မှာ လော့ဒ်အိန်ဂျလိစ်မြို့မှာကွယ်လွန်ခဲ့ပြီး၊ ခင်ပွန်းသည်အီလီယော့ကတော့ နောက်

ကိုးနှစ်အကြာ ၂၀၁၁ ခုနှစ်မှာ ကွယ်လွန်ခဲ့ပါတယ်။ ခုဒီနေ့အချိန်မှာတော့ ဘာဘီအရုပ်ကလေးတွေဟာ ယဉ်ကျေးမှု အမှတ်တံဆိပ်တစ်ခုဖြစ်လာသလို စီးပွားရေးဆိုင်ရာဒဏ္ဍာရီတစ်ခုလို ရှင်သန်ရင်း ၁၉၅၉ ခုနှစ်ကစလို့ ကမ္ဘာတစ်ဝန်းအရုပ်အရေအတွက်ပေါင်း ဘီလီယံချီရောင်းချနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီဘာဘီနဲ့ သူ့ရဲ့သူငယ်ချင်းတွေကို ပုံဖော်ဖန်တီးနိုင်ခဲ့ခြင်းက မက်တဲလ်ကုမ္ပဏီကို ဒိန်းမတ်နိုင်ငံရဲ့ လီဂိုအရုပ်တွေရဲ့နောက် ကမ္ဘာ့ဒုတိယအကြီးဆုံးအရုပ်ထုတ်လုပ်တဲ့ကုမ္ပဏီ ဖြစ်လာစေခဲ့ပါတယ်။ ကမ္ဘာ့နိုင်ငံကြီးတွေအားလုံးလိုလိုမှာ ရောင်းချမှုတွေလုပ်နိုင်ခဲ့ပြီး နှစ်စဉ်ရောင်းချမှုဝင်ငွေဒေါ်လာ ၄ ဘီလီယံမက ရှိနေခဲ့ပါတယ်။

“ဘာဘီနဲ့ပတ်သက်ပြီး ကျွန်မရဲ့ခံယူချက်ကတော့ ဒီဘာဘီအရုပ်လေးအားဖြင့် မိန်းကလေးငယ်တွေဟာ သူတို့ဖြစ်ချင်တဲ့ဘယ်လိုဘဝမျိုးကိုမဆိုဖြစ်နိုင်တယ်လို့ခံစားမိဖို့ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာဘီက အမျိုးသမီးတွေမှာလည်းရွေးချယ်စရာတွေရှိတယ်ဆိုတဲ့အချက်ကို အမြဲတမ်းထင်ဟပ်ပေးနေပါတယ်” လို့ ရုသ်ဟန်တလာက သူ့ရဲ့ကိုယ်ရေးအတ္ထုပ္ပတ္တိထဲမှာ ပြောခဲ့ပါတယ်။ မက်တဲလ်အတွက် ကံကောင်းသွားစေတာကတော့ အရွယ်ရောက်ပြီးတဲ့သူတစ်ယောက်ပုံစံအဖြစ် ထုတ်လုပ်လိုက်တဲ့အရုပ်တွေဟာ ဈေးကွက်ထဲမှာ အောင်မြင်မှုရရှိစေမယ်ဆိုတာကို ကုမ္ပဏီမှာရှိတဲ့ ခေါင်းမာလွန်းသူအမျိုးသားထုကြီးကို အောင်မြင်စွာစည်းရုံးသိမ်းသွင်းနိုင်ခဲ့တဲ့ခွဲသတ္တိတွေ ရုသ်ဟန်တလာမှာရှိနေခဲ့ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံမှာ အိုင်ဒီယာတစ်ခုရဲ့အလားအလာကောင်းတွေဟာ သူ့ကိုအကောင်အထည်ဖော်ရာမှာ တွေ့ကြုံရတဲ့ ဆန့်ကျင်ကန့်ကွက်မှုတွေနဲ့အချိုးကျရှိနေတတ်ပါတယ်။

အစဉ်တကျလုပ်ဆောင်နိုင်တဲ့စွန့်ဦးလုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ ဆန့်ကျင်တားဆီးမှုတွေကို သူတို့ကိုခွန်အားပေးနေတဲ့အရာတွေအဖြစ်ရှုမြင်နိုင်ဖို့ သင်ယူထားနိုင်ကြတယ်။ အိုင်ဒီယာတစ်ခုကိုဆန့်ကျင်တိုက်ခိုက်မှု ပိုကြီးမားစွာရှိနေတာနဲ့အမျှ သူ့ရဲ့အလားအလာကောင်းတွေကလည်း ပိုပြီးများတယ်ဆိုတာကို သူတို့မြင်နိုင်ကြတယ်။ အသစ်ပေါ်လာတဲ့အရာတစ်ခုက ပွတ်တိုက်မှုကနေမီးပွားမစဉ်ဘူးဆိုရင် မီးတောက်တစ်ခုဘယ်လိုဖြစ်လာနိုင်မှာလဲ။

### နောက်ကျကြေး Blockbuster နှင့် Netflix

၁၉၉၇ ခုနှစ်ရဲ့ လှပတဲ့နွေဇန်နဝါရင်လေးတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ တနင်္လာနေ့က နေ့သောကြာနေ့အထိ အပတ်စဉ်လုပ်ငန်းဆောင်တာတွေကို လပေါင်းများစွာလုပ်ကိုင်ခဲ့ကြပြီးတဲ့နောက် Reed Hastings နဲ့ Marc Randolph တို့ဟာ သူတို့ရဲ့ဇာတိမြို့ဖြစ်တဲ့ ကယ်လီဖိုးနီးယားပြည်နယ်၊ စင်တာခရမြို့လေးရဲ့ မြို့ပြင်တစ်နေရာ စကော့ဗယ်လီထဲက ကားပါကင်မှာတွေ့ဆုံကြတာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာလေးမှာ သူတို့ဆုံကြပြီး နေ့စဉ်လုပ်နေကျ တစ်လှည့်စီ ကားပေါင်းစီးပြီး အမြန်လမ်းနံပါတ် ၁၇ အတိုင်း ဆီလီကွန်ချိုင့်ဝှမ်းဆီကို အတူသွားကြတာဖြစ်ပါတယ်။ နည်းပညာကမ္ဘာကြီးထဲမှာ စိတ်လှုပ်ရှားစရာတွေနဲ့ အခွင့်အလမ်းကြီးကြီးမားမားရှိနေတဲ့ အချိန်ကာလတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

Randolph ဟာ Hastings ရဲ့ ဆော့ဖ်ဝဲရေးသားထုတ်လုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီဖြစ်တဲ့ Pure Atria ရဲ့ရုံးချုပ်မှာ အလုပ်လုပ်နေတာဖြစ်ပါတယ်။ Pure Atria အစပြုခဲ့တဲ့ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်ကတည်းကဖြစ်ပါတယ်။ Hastings ကိုယ်တိုင်က Pure Atria နဲ့တခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုခုအကြား အကြီးမားဆုံးသောပေါင်းစည်းမှုတွေ ဆီလီကွန်ချိုင့်ဝှမ်းမှာဖြစ်လာဖို့အတွက် ကြိုးစားလုပ်ဆောင်နေဆဲအချိန်ကာလဖြစ်ပါတယ်။ သူနဲ့ Randolph တို့နှစ်ယောက်လုံး အသစ်ဖြစ်တည်လာမယ့်ကုမ္ပဏီမှာ လူပိုတွေဖြစ်လာဖို့ရှိနေတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့နှစ်ယောက်မနက်တိုင်းအတူကားမောင်းလာကြရင်း အခွင့်အလမ်းသစ်တွေကိုရှာဖွေနေကြတာပဲဖြစ်ပါတယ်။ အစမှာတော့ သူတို့သဘောတူညီမှုရကြတဲ့အရာတစ်ခုပဲရှိတယ်။ အင်တာနက်လောကရဲ့ဈေးကွက်တိုးတက်အောင် မြင်မှုရနေဆဲအချိန်မှာ သူတို့လည်း အင်တာနက်အခြေခံတဲ့လုပ်ငန်းတွေကို လိုက်လုပ်ဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘာကိုတည်ဆောက်ကြမလဲလို့စဉ်းစားကြည့်လိုက်တော့ တကယ့်ကိုစိန်ခေါ်မှုကြီးပါပဲ။ Hastings နဲ့ Randolph တို့နှစ်ယောက်လုံးဟာ အခွင့်အလမ်းတွေ အကန့်အသတ်ရှိနေတဲ့ အိုင်ဒီယာ

တစ်ခုမှာ သူတို့ရဲ့ နှလုံးသားနဲ့စိတ်ဝိညာဉ်ကို ပုံအောပြီးသွန်ချထားချင် တယ်။

“ငါတို့လည်း ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုရဲ့ Amazon.com ဆိုပြီး တည် ဆောက်ထားဖို့လိုတယ်” လို့ Hastings ကပြောပါတယ်။

မနက်တိုင်း ကားပေါ်မှာ Randolph က သူ့ရဲ့နောက်ဆုံးပေါ် ဝက်ဘ်ဆိုက် အိုင်ဒီယာတွေကို ဖောက်သည်ချတယ်။ အိမ်တိုင်ရာရောက် ပို့ပေးတဲ့ ခေါင်းလျှော်ရည်၊ ကိုယ်တိုင်စီမံထားတဲ့ ခွေးစာ၊ ဝယ်ယူသူစိတ် တိုင်းကျပြုလုပ်ထားတဲ့ ရေလွှာလှိုင်းစီးပျဉ်ချပ် စသည်ဖြင့်ပါတယ်။ အမြဲ တမ်း Hastings က “ဒါကဘယ်တော့မှအလုပ်ဖြစ်မှာမဟုတ်ဘူး” လို့ ပြန် ပြောတယ်။ Randolph ကလည်းအမြဲတမ်း သူ့ပုံဆွဲခုံကိုပြန်သွားရတယ်။

ဒီလိုနဲ့ဖြစ်နိုင်ခြေရှိတဲ့အရာတွေရာချီအောင်စဉ်းစားလိုက်၊ စစ်ချ လိုက်နဲ့ လုပ်ပြီးတဲ့နောက်မှာတော့ Randolph က အလားအလာကောင်း တဲ့အရာတစ်ခုကို Hastings အတွက်ယူလာပေးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအရာက တော့ ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားတွေကို စာတိုက်ကနေတစ်ဆင့်ပေးပို့ငှားရမ်းခြင်း ပဲဖြစ်ပါတယ်။ Hastings က ဒီအိုင်ဒီယာကိုစိတ်ဝင်စားပေမယ့် လေ့လာ ဆန်းစစ်မှုအနည်းငယ်လုပ်ပြီးတဲ့နောက်မှာတော့ အစီအစဉ်ကို ပယ်ချလိုက် တယ်။ VHS တိပ်ခွေတွေကို သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနဲ့ထိန်းသိမ်းရေးနှစ်ခုလုံး မှာ လက်လှမ်းမမီနိုင်လောက်အောင် အကုန်အကျအရမ်းများတယ်။ အဲဒီ နောက်မှာတော့ နောက်ဆုံးပေါ်နည်းလမ်းတွေနဲ့ ကိုယ့်ရဲ့အိမ်တွေမှာရုပ်ရှင် ဇာတ်ကားတွေကို တဝကြီးကြည့်နိုင်တဲ့နည်းပညာကြောင့် ဂျပန်နိုင်ငံကနေ အသံတွေညံ့နေအောင်ထွက်လာတယ်။ ဒစ်ဂျစ်တယ်ဗီဒီယိုဒစ်လို့ခေါ်တဲ့ ဒီဗီဒီတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီဗီဒီအချပ်တွေကအရွယ်အစားအားဖြင့်သေးငယ် ကျစ်လျစ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားတစ်ခုလုံးကို ပုံရိပ်ပြတ်သားမှု အရည်အသွေးမြင့်မြင့်ထည့်သွင်းထားနိုင်တယ်။ ဒီဗီဒီအချပ်တွေဟာ VHS တိပ်ခွေတွေနဲ့ လေဆာဓာတ်ပြားတွေကိုအစားထိုးပြီး အိမ်မှာကြည့်ရှုနိုင်တဲ့ ရုပ်ရှင်အရည်အသွေးစံနှုန်းမြင့် ပေးစွမ်းနိုင်တဲ့ အလားအလာကောင်းတွေ အပြည့်ရှိနေတယ်။

ဒီဗီဒီတွေသာအောင်မြင်သွားရင် Blockbuster ဆီကနေ လေး  
အောင်စလောက်လေးတဲ့ ပလတ်စတစ်ပြားတွေကိုထုတ်ယူဖို့ အလုပ်ရှုပ်ခံ  
ကြပါဦးမလားဆိုတာ မေးစရာရှိလာပါပြီ။ သီအိုရီအရ ဒီဗီဒီတစ်ချပ်ကို  
အလွယ်တကူဈေးနှုန်းသက်သက်သာသာနဲ့ ပို့ဆောင်လို့ရတယ်။ စတိုးဆိုင်  
တွေအများကြီး ငှားရမ်းနေဖို့မလိုတော့ဘူး။ စာတိုက်စနစ်တွေက ဖြန့်ချိရေး  
တွေကိုလုပ်ပေးလိမ့်မယ်။ ခပ်ကြီးကြီး သို့လှောင်ရုံအနည်းငယ်ထားရှိရုံနဲ့  
သိမ်းဆည်းထားသို့မူကောင်းကောင်းလုပ်နိုင်မယ်။ အမေဇန်လိုပေါ့။ အမေ  
ဇန်လိုပဲ အရောင်းဒေတာတွေကိုအသုံးပြုပြီး ကိုယ့်ဝယ်ယူကာစတန်မာတွေ  
က နောက်ထပ်ဘယ်အရာတွေကိုလိုအပ်မလဲဆိုတာကို ဖော်ထုတ်သိရှိနိုင်  
တယ်။

Hastings တစ်ယောက်စိတ်လှုပ်ရှားနေမိတယ်။ ဒါပေမဲ့ Randolph  
က သံသယများနေတယ်။ ငါးလက်မလောက်ပဲရှိတဲ့ ဒီပလတ်စတစ်ပြား  
လေးက ပို့ဆောင်မှုခရီးရဲ့ဒဏ်ကိုခံနိုင်မယ်လို့ သူမထင်ဘူး။ သူကဆယ်စုနှစ်  
နှစ်ခုစာလောက် တိုက်ရိုက်ဈေးကွက်ရှာဖွေမှုအလုပ်တွေကိုလုပ်ကိုင်ခဲ့ပြီး  
စာတွေကို သန်းချီပို့ဆောင်ပေးခဲ့ဖူးတယ်။ San Jose ဗဟိုစာတိုက်ရဲ့  
နောက်ကွယ်တစ်နေရာကနေ အလုပ်တွေအများကြီးလုပ်ခဲ့ဖူးတယ်။ “အဲဒီ  
စက်တွေက စာတွေကို တစ်နာရီမိုင်ပေါင်းများစွာနှုန်းထားနဲ့ပို့လွှတ်နေပြီး  
ထောင့်အစွန်းတွေကိုတွန့်ကြေကျိုးပဲ့စေတယ်” လို့ သူကထောက်ပြတယ်။  
ဒီဗီဒီအချပ်က ကျိုးပဲ့နေတဲ့ အပိုင်းအစတွေနဲ့ရောက်လာလိမ့်မယ်။ ဟုတ်  
တယ်မဟုတ်လား။ ဒါကိုအဖြေရှာဖို့ နည်းလမ်းတစ်ခုပဲရှိတယ်။

Randolph နဲ့ Hastings တို့နှစ်ယောက်ဟာ ဒီဗီဒီနဲ့ပတ်သက်ပြီး  
ဘာမှရှာဖွေဖော်ထုတ်နိုင်ခြင်းမရှိသေးပါဘူး။ ဒီနည်းစနစ်တွေက အမေရိကန်  
တစ်ဝန်း လက်ချိုးရေတွက်လို့ရတဲ့ဈေးကွက်စမ်းသပ်ရှာဖွေသူတွေဆီမှာပဲ  
ရှိကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒါဟာရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာအရွယ်အစားမှာတော့ ကျစ်လျစ်  
သေးငယ်တဲ့ ဓာတ်ပြားလေးတွေနဲ့တစ်ထေရာတည်းပဲဆိုတာကို သူတို့သိပါ  
တယ်။ အဲဒီမတိုင်ခင်ရက်အနည်းငယ်တုန်းက Hastings နေတဲ့နေရာနဲ့  
မလှမ်းမကမ်းမှာရှိတဲ့ ပစ်ဖိတ်လမ်းမကြီးပေါ်က လောဂျီစာအုပ်နဲ့အသံ  
သွင်းခွေအရောင်းဆိုင်ကို သူတို့လမ်းလျှောက်သွားခဲ့ကြပြီး ပါစတီခလိုင်းရဲ့

အကောင်းဆုံးတေးများ စီဒီသီချင်းခွေကိုဝယ်ယူခဲ့ကြတယ်။ စီဒီဓာတ်ပြား ခွေကို သူ့ရဲ့ရတနာစီခြယ်ထားတဲ့ဘူးထဲကထုတ်လိုက်ပြီး Hastings ရဲ့ လိပ်စာတပ်ထားတဲ့စာအိတ်တစ်လုံးထဲကိုခပ်မြန်မြန်ထည့်လိုက်ပြီး ၃၂ ဆင့်တန်တံဆိပ်ခေါင်းတစ်ခုကပ်လိုက်တယ်။ ပြီးတာနဲ့နီးစပ်ရာစာတိုက်ပုံး ထဲထည့်လိုက်တယ်။

နောက်နေ့မနက်မှာ Hastings က စာတိုက်တံဆိပ်တုံးရိုက်နှိပ်ထား တဲ့ မနေ့ကသူတို့ထည့်လိုက်တဲ့ စာအိတ်ကိုလက်မှာကိုင်ထားရင်း သူ့ရဲ့နေ့ စဉ်အလုပ်ခွင်ကိုရောက်လာခဲ့ပါတယ်။ စိတ်အားထက်သန်စွာ စာအိတ်ကိုဖွင့် လိုက်ပြီး ဓာတ်ပြားမှာခြစ်ရာရှာတွေ့များရှိနေမလားဆိုတာကို သူတို့စစ် ကြည့်ကြတယ်။

ဓာတ်ပြားခွေလေးကလုံးဝအပြစ်အနာအဆာမဲ့တာကို Randolph တစ်ယောက် အံ့ဩစွာတွေ့မြင်လိုက်ရတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်လုံး သိပ် ပျော်သွားခဲ့ကြတယ်။

ကားပါကင်မှာရပ်နေကြရင်း Randolph နဲ့ Hastings တို့ တစ် ယောက်မျက်နှာတစ်ယောက် စိုက်ကြည့်နေကြတယ်။ ဒီကိစ္စလွယ်ကူလွန်း တယ်လို့ဆိုနိုင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဝယ်ယူကာစတန်မာတွေကကော နောက်ဆုံး ပေါ်ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားတွေကို သူတို့လက်ထဲရောက်ဖို့ တစ်ရက်နှစ်ရက် လောက်စောင့်ပြီး ကြည့်ရှုခံစားဖို့ စိတ်အားထက်သန်မှုရှိကြပါ့မလား။

ဒါကတော့ Blockbuster ဆီကိုသွားဖို့ သူတို့ဘယ်လောက်စိတ် ပျက်နေလဲ ဆိုတဲ့အချက်ပေါ်မှာ မူတည်ပါလိမ့်မယ်။

\*\*\*

မျက်မှောက်ခေတ်ကာလရဲ့ ရှည်လျားထွေပြားပြီးခက်ခဲပင်ပန်းမှုအကြီးဆုံး စီးပွားရေးစစ်တလင်းတွေထဲကတစ်ခုဖြစ်တဲ့ ဒေါသထွက်နေတဲ့ အမေရိကန် နိုင်ငံသားတို့အတွက် တိုက်ပွဲဟာ ဆက်လက်ဖြစ်ပေါ်လို့ နေပါတယ်။ ခုချိန် ကာလမှာ ကမ္ဘာ့အင်အားကြီးတွေဖြစ်ကြတဲ့ Apple၊ Netflix နဲ့ Disney တို့ ဟာ အနာဂတ်ရုပ်သံထုတ်လွှင့်မှုပေါ်မှာ လောင်းကြေးထပ်ခဲ့ကြပြီး၊ ဖျော်ဖြေ တင်ဆက်မှုလုပ်ငန်းရဲ့ ရှုထောင့်ကဏ္ဍအသီးသီးကိုပြန်လည်ပုံသွင်းပြုပြင်ခဲ့

ကြတယ်။ အနာဂတ်ကာလက တိမ်ညိုမည်းတွေဖုံးလွှမ်းနေတဲ့ အချိန်မျိုးမှာ လာဘ်မြင်တဲ့ခေါင်းဆောင်ကတော့ အသုံးတည့်တဲ့အရာတွေအတွက် အတိတ် ကိုပြန်လည်ကြည့်ရှုဆင်ခြင်ကြတယ်။

ပုံမှန်အင်တာနက်လိုင်းတွေက စက္ကန့်သုံးဆယ်ကြာ စာတိုက်တံ ဆိပ်ခေါင်းအရွယ်လောက်ရှိတဲ့ ဗီဒီယိုတစ်ခုကို ပို့နိုင်ဖို့ရုန်းကန်နေခဲ့ရတဲ့ အချိန်ကာလမှာ သောကြာညဆိုတာက အပြာနဲ့အဝါရောင်တွေ ရောယှက် ထားတဲ့ Blockbuster ဗီဒီယိုဆိုင်တည်နေရာထောင်ပေါင်းများစွာထဲက တစ်နေရာဆီကို ကားမောင်းသွားပြီး ကောင်းမွန်ပြည့်စုံပြီးကြည့်ကောင်း မယ့်ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားတစ်ကားရဖို့ ကြိုးစားရတဲ့ အခြေအနေပဲဖြစ်ပါတယ်။ ခုအချိန်ကာလမှာတော့ Blockbuster ဆိုင်တစ်ဆိုင်ပဲကျန်ပြီး အော်ရီဂွန် မှာရှိတဲ့ဘန်ဆိုတဲ့မြို့လေးထဲကကိုယ်ထူကိုယ်ထစတိုးဆိုင်လေးဖြစ်ပါတယ်။ ဒီဆိုင်လေးကလည်း တစ်ချိန်တုန်းကဗီဒီယိုဇာတ်ကားအငှားဈေးကွက်ကို ကြီးစိုးခဲ့ဖူးတဲ့အဖွဲ့အစည်းနဲ့လုံးဝဆက်နွှယ်ပတ်သက်ခြင်းမရှိတော့ပါဘူး။

သူတို့အောင်မြင်မှု အထွတ်အထိပ်ရောက်ခဲ့တဲ့အချိန်တုန်းကဆို ရင် Blockbuster ဟာ ခပ်သေးသေး နယ်ခံပြိုင်ဘက်တွေကို အနိုင်ယူပြီး စီးပွားရေးစစ်တလင်းကနေနှင်ထုတ်နိုင်ဖို့အတွက် Big-box လက်လီ ရောင်းချသူတွေရဲ့လက်စွဲစာအုပ်ကိုအသုံးပြုခဲ့တယ်။ အဲဒီဗီဒီယိုခွေတွေကို ငှားရမ်းပေးတဲ့ အိမ်ဆိုင်လေးတွေဟာ Meta နဲ့ Reddit တို့ခေတ်မစားသေး ခင်အချိန်ကာလတစ်ခုမှာ ရုပ်ရှင်လောကနဲ့ လူတွေကိုချိတ်ဆက်ပေးသူ တွေအဖြစ်အမှုတော်ထမ်းခဲ့ကြတာပါ။ ဝီဒီယိုဇာတ်ကားအင်တာနက်မှာရုပ်ရှင် အချက်အလက်တွေစုစည်းပေးထားတာမျိုးမရှိသေးတဲ့အချိန်ကာလတွေ မှာတော့ ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားတွေကိုရူးသွပ်စွဲလမ်းကြတဲ့ ဒီဆိုင်တွေရဲ့ဝန်ထမ်း တွေဟာ ရုပ်ရှင်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ဗဟုသုတတွေကိုသိရှိစေနိုင်တဲ့ အရင်းအမြစ် တွေအဖြစ်ရှိခဲ့ကြတာပါ။ ဒါပေမဲ့ စီးပွားရေးတစ်ခုအနေနဲ့ သူတို့တွေဟာ Blockbuster ရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ တည်ငြိမ်မှုကိုဘယ်လိုမှမယှဉ်ပြိုင်နိုင်ဘူး ပေ။ အပြာနဲ့အဝါရောင်စပ်ထားတဲ့ ရုပ်အင်္ကျီကို ဝတ်ဆင်ထားတဲ့ Blockbuster ရဲ့ဝန်ထမ်းတွေဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့နာမည်ကြီးသရုပ်ဆောင်နဲ့ ရုပ်ရှင် ထုတ်လုပ်သူ မာတင်စကောစေဇီအကြောင်းကို သိချင်မှသိကြပါလိမ့်မယ်။

မီးရောင်မှိန်မှိန်နဲ့ မီးချောင်းတွေထွန်းထားတဲ့ စတိုးဆိုင်တွေဟာ လူမှုဆက်ဆံရေးအတွက်အဟန့်အတားဖြစ်ကောင်းဖြစ်စေနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ပါးနပ်တဲ့ဆန်းသစ်ပြောင်းလဲမှုတချို့ဟာ Blockbuster ဆိုင်ခွဲအသစ်တွေက ဈေးကွက်ကိုကြီးစိုးဖို့ အကူအညီဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။ Blockbuster ရဲ့ တည်ထောင်သူ ဒေးဗစ်ခွတ်က ခေတ်မီဆန်းပြားတဲ့ ကွန်ပျူတာသတင်းအချက်အလက်စုစည်းမှုတွေကိုအသုံးပြုပြီး နေရာဒေသအသီးသီးက လူသိများတဲ့ ဇာတ်ကားတွေကို လုံလုံလောက်လောက်သိုမှီးထားရှိနိုင်ဖို့လုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ ကွန်ပျူတာတွေကလည်း ဒေသခံဌာနေအသီးသီးရဲ့အကြိုက်နဲ့ ကိုက်ညီစေဖို့အတွက် စတိုးဆိုင်တစ်ခုချင်းစီမှာ စိတ်ကြိုက် ရွေးချယ်မှုလုပ်နိုင်ဖို့အတွက် ကုမ္ပဏီတွေကိုခွင့်ပြုပေးထားပါတယ်။ ဇာတ်ကားကောင်းတွေကို စာရင်းပြုစုပေးခြင်း၊ ဇာတ်ကားအငှားဆိုင်တွေရဲ့ အဓိကကျတဲ့အပြာရုပ်ရှင်ကားတွေကိုရှောင်ရှားခြင်းတွေကြောင့် Blockbuster ဟာ မိသားစုတွေအတူတကွရုပ်ရှင်ထိုင်ကြည့်လို့အောင်ဖန်တီးပေးနိုင်ခဲ့တယ်။ လူတိုင်းနီးပါးအိမ်ပြန်ပြီး သူတို့မကြိုက်မနှစ်သက်ဘူးဆိုရင်တောင် လက်ခံနိုင်ပြီးအတူထိုင်ကြည့်လို့ရတဲ့ မိသားစုဝန်းကျင်မျိုးကိုဖန်တီးပေးခဲ့ပါတယ်။

Blockbuster ရဲ့ငွေကြေးအကျိုးအမြတ်တော်တော်များများဟာ လူတွေရဲ့သဘာဝကို ပါးနပ်လိမ္မာစွာသိရှိပြီးအသုံးချလိုက်နိုင်ခြင်းကြောင့်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ပြိုင်ဘက်ဆီက ကာစတန်မာတွေကိုဆွဲဆောင်ဖို့အတွက် ဗီဒီယိုငှားရမ်းခတွေကို ဈေးလျှော့ချပေးလိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ မတတ်သာလို့ ရက်အနည်းငယ်ပိုယူထားရင်တော့ နောက်ကျကြေးကြီးကြီးမားမားကောက်တယ်။ ဒီလိုပါးနပ်တဲ့ဗျူဟာက အောင်မြင်ခဲ့တယ်။ Blockbuster ရဲ့ကြီးထွားမှုကအလွန်မြန်ပြီး နောက်ဆုံး ကမ္ဘာတစ်ဝန်းမှာ ဆိုင်တွေအများကြီးဖွင့်လှစ်နိုင်လာတယ်။ သူတို့ရဲ့အမြင့်ဆုံးချဲ့ထွင်နိုင်ခဲ့တဲ့အချိန်မှာ အမေရိကန်နိုင်ငံအတွင်းမှာပဲ ဆိုင်ပေါင်းကိုထောင်ကျော်အတွက် ဝန်ထမ်း ၅၈,၅၀၀ အပါအဝင် ကမ္ဘာတစ်ဝန်း ဝန်ထမ်းပေါင်း ၈၄,၃၀၀ အထိ ခန့်အပ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆိုးဝါးတဲ့အခြေအနေတွေ မကြာခင်တွေ့ကြုံလာရဖို့ရှိနေပါတယ်။ Blockbusterဟာသူတို့ကိုယ်တိုင်ထက်ပိုပြီးဖျက်အားကြီးတဲ့ ပြိုင်ဘက်နဲ့ စီးပွားရေးစစ်ခင်းရဖို့ ရှိနေတယ်။ သူတို့ရဲ့ဈေးကွက်ကြီးစိုးနေ

မှုကို ထိုးဖြတ်နိုင်ဖို့လုံလောက်တဲ့၊ တောက်ပပြီး သတ္တုပုံ ထက်ရှုတဲ့ ဓာတ်  
ပြားငယ်လေးတွေကို သူ့ရန်သူကပိုင်ဆိုင်ထားတယ်။

၁၉၉၇ ခုနှစ် ဩဂုတ်လ ၂၉ ရက်နေ့မှာတော့ Reed Hastings နဲ့  
Marc Randolph တို့နှစ်ယောက် အတူလက်တွဲပြီး Netflix ကို ပူးပေါင်း  
တည်ထောင်ခဲ့ပါတယ်။ အစဦးပိုင်းမှာတော့ ကုမ္ပဏီရဲ့အောင်မြင်မှုကို မောင်း  
နှင်ပေးမယ့် လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုစနစ်တွေကို မတည်ဆောက်ရသေးပါဘူး။  
၁၉၉၈ ခုနှစ်ရဲ့ ဧပြီလမှာ အဲဒီဝက်ဘ်ဆိုက်ကိုစတင်ထုတ်လွှင့်တဲ့အချိန်မှာ  
Blockbuster လိုပဲ ကာစတန်မာတွေက ဒီဗီဒီတွေကို တစ်ကြိမ်ချင်းစီ ဝယ်  
ယူခြင်း၊ ဒါမှမဟုတ် ငှားရမ်းခြင်းတွေလုပ်ဆောင်နိုင်ပါတယ်။ အဓိကခြားနား  
တဲ့ အချက်တစ်ခုကတော့ Netflix ရဲ့ရွေးချယ်စရာတွေက ပြင်ပအငှားဆိုင်  
တွေမှာလို ကန့်သတ်ချုပ်ချယ်မှုမရှိဘဲ အကန့်အသတ်မဲ့ရွေးချယ်ရယူနိုင်  
ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီဗီဒီမှာအချက်အလက်ထည့်သွင်းမှုစနစ်ကို ခပ်မြန်မြန်  
လက်ခံကြပေမယ့် ဝက်ဘ်ဆိုက်ကဆွဲဆောင်မှုသိပ်မရှိဘူးဖြစ်နေခဲ့တယ်။  
ဒါနဲ့ Randolph က ကြော်ငြာစတန့်တစ်ခုကိုလုပ်ကြည့်လိုက်တယ်။ Netflix  
က ဘီကလင်တန်ရဲ့ မော်နီကာလူဝင်းစကီးနဲ့ပတ်သက်တဲ့ မကောင်းသတင်း  
ကို တရားသူကြီးတွေရှေ့ထွက်ဆိုခဲ့တဲ့ ဒီဗီဒီကို ဒေါ်လာနှစ်ဆင့်နဲ့ ရောင်းချခဲ့  
တယ်။ ဒီအရွှေ့ကအစသိပ်ကောင်းခဲ့ပြီး၊ သိပ်အရေးကြီးတဲ့ မီဒီယာရဲ့သတိ  
ပြုမှုကိုရရှိခဲ့ပြီး Netflix ကို လူတွေပိုပိုပြီးအသုံးပြုလာကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့  
စီးပွားပုံစံစနစ်တကျရှိဖို့တော့ လိုအပ်ချက်တွေ ရှိနေဆဲပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

၁၉၉၉ ခုနှစ်ရဲ့ ညတစ်ညမှာ Randolph ဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ San Jose  
ကုန်လှောင်ရုံထဲမှာ ဒီဗီဒီ အချပ်ပေါင်းသန်းချီ သူ့ရဲ့ပတ်လည်မှာရှိနေတာ  
ကိုသတိပြုမိလိုက်တယ်။ “ငါတို့ဘာကြောင့် ဒါတွေကို ဒီမှာ သိမ်းထားနေ  
ရတာလဲ” လို့ အံ့ဩတကြီးနဲ့ Hastings ကို သူမေးလိုက်တယ်။

“ဒီဗီဒီအချပ်တွေကို သူတို့လိုချင်သလောက်သိမ်းခွင့်ပေးလိုက်ကြ  
ရအောင်။ သူတို့တစ်ခွေကြည့်ပြီးရင် နောက်တစ်ခွေပို့ပေးလိုက်မယ်” လို့  
Hastings ပြန်ဖြေတယ်။ ခွေတွေကိုငှားရမ်းရောင်းချပုံနဲ့ပတ်သက်ပြီး ပြော  
ကြတဲ့အခါမှာ နောက်ကျကြေးမကောက်တော့ဖို့ဖြစ်လာတယ်။ ဒီဆန်းသစ်  
တဲ့အတွေးကနေ နောက်ထပ်အိုင်ဒီယာနှစ်ခု ခပ်မြန်မြန်ဖြည့်စွက်ပါဝင်လာ

ခဲ့တယ်။ လစဉ်အသင်းဝင်ကြေးပေးသွင်းပြီး အကန့်အသတ်မဲ့ငှားရမ်းကြည့်ရှုနိုင်ခွင့်နဲ့ ကာစတန်မာတွေကြည့်ချင်တဲ့ခွေကိုပြောထားပြီး ပထမငှားရမ်းထားတဲ့ခွေပြန်ပို့တာနဲ့ နောက်တစ်ခွေကိုချက်ချင်းထုတ်ပေးနိုင်တဲ့စနစ်ဖြစ်ပါတယ်။

Netflix ဟာခပ်ငယ်ငယ်ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်နေပေမယ့် Blockbuster အတွက် ကြီးမားတဲ့ခြိမ်းခြောက်မှုတွေစပြီးလုပ်လာတယ်။ သေချာတာက ကာစတန်မာတွေဟာသူတို့ရဲ့ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားတွေရောက်လာဖို့တစ်ရက်၊ နှစ်ရက်လောက်စောင့်ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ပိုပြီးများပြားတဲ့ရွေးချယ်နိုင်ခွင့်နဲ့ သာမန်ခွေအငှားဆိုင်တွေထက်ပိုကောင်းအခွင့်အရေးနဲ့ သူတို့ကြိုက်တဲ့ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားတွေကို ကြိုက်သလောက်ယူထားလို့ရတယ်။ ကြည့်ပြီးလည်း ထပ်ကြည့်လို့ရတယ်။ ကြည့်လို့ပြီဆိုရင်တော့ သူတို့ပို့လာပေးတဲ့စာအိတ်လေးနဲ့ပဲ ပြန်ပို့လိုက်မယ်။ သူတို့အတွက်နောက်ထပ်ဇာတ်ကားအသစ်ခွေတွေရောက်လာမယ်။ လစဉ်ကြေးကလည်း သင့်တင့်လျောက်ပတ်တယ်။ နောက်ကျေးကြေးအတွက်ပူစရာမလိုဘူး။ ခွေကိုအချိန်မီပြီးအောင်ကြည့်ဖို့ တစ်ညလုံးနောက်ကျခံ၊ အိပ်ရေးပျက်ခံပြီးကြည့်စရာလည်းမလိုဘူး။ မိသားစုလိုက် Blockbuster ဆိုင်တွေဆီကားမောင်းသွားပြီး အချိန်တစ်နာရီလောက်ကြာအောင် ခွေတွေကိုထိုင်ရွေးနေဖို့လည်းမလိုတော့ဘူး။ နောက်ကျကြေးတွေပယ်ဖျက်လိုက်တဲ့အတွက် Netflix ကပြန်ရလိုက်တဲ့အကျိုးအမြတ်ကတော့ ကြိုတင်မှန်းဆလို့ရတဲ့ ပုံမှန်အသင်းဝင်ကြေးတွေကိုရရှိခြင်းဖြစ်ပြီး လက်ကားဖြန့်ချိမှုအတွက် ဆိုင်တွေငှားရမ်းထားရှိဖို့လည်းမလိုတော့ဘူး။ တစ်ခုတည်းသောလိုအပ်မှုကတော့ ဈေးနှုန်းသက်သာပြီး ဗျူဟာကျတဲ့နေရာမှာရှိတဲ့ ကုန်လှောင်ရုံတစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။

၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်ကိုရောက်လာတဲ့အခါမှာတော့ Netflix က ရှေးယခင် ခွေအငှားအိမ်ဆိုင်လေးတွေရဲ့ ရုပ်ရှင်ကြမ်းပိုးဝန်ထမ်းလေးတွေလို ကြည့်ရှုသူတွေအကြိုက်ကြည့်ရှုသင့်ကြောင်း အမှတ်ပေးတဲ့စနစ်တစ်ခုကို စတင် လုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါဟာ ဘာခွေကြည့်ရရင်ကောင်းမလဲဆိုပြီး လျှောက်လမ်းတစ်လျှောက်ခွေတွေကိုလိုက်ရှာရတဲ့ဒုက္ခတွေနဲ့ Blockbuster အတွက်တော့ နောက်ထပ်ထိုးနှက်ချက်တစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီနေရာ

မှာပဲ Blockbuster နဲ့ မသက်ဆိုင်တဲ့ ခလုတ်တံသင်းတစ်ခုကို Netflix ကြုံတွေ့ခဲ့ရပါတယ်။ အင်တာနက်လုပ်ငန်း ဒေါ်ကွန်း (dot-com) ရဲ့ ဈေးကွက် ပူဖောင်း ပေါက်ကွဲခဲ့တယ်။ ရုတ်တရက်အတွင်းမှာပဲ မိုးထိုးမြင့်တက်သွားတဲ့ ဝယ်ယူမှုစရိတ်နဲ့ စတော့ဈေးကွက်ပျက်ယွင်းမှု နာမည်မှာ ဒေါ်ကွန်း ( .com ) ပါသမျှအရာတိုင်း ဇာတ်သိမ်းသွားခဲ့ရပါတယ်။

Blockbuster ဟာ Randolph နဲ့ Hastings တို့ကိုတွေ့ဆုံဖို့သဘော တူခဲ့တယ်။ ဒါဟာ တကယ့်ကို ဒေးဗစ်ကလူသန်ကြီးဂေါလီယတ်ကိုရင်ဆိုင် တွေ့ကြုံရတဲ့အခိုက်အတန့်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ Netflix က ဒေါ်လာငါးသန်းဝင် ငွေနဲ့လည်ပတ်နေတဲ့အချိန်ဖြစ်ပါတယ်။ Blockbuster ရဲ့အဲဒီနှစ်ဝင်ငွေက တော့ ဒေါ်လာဖီဘီလီယံ (ဒေါ်လာ သန်းခြောက်ထောင်) ဖြစ်ပါတယ်။ ကံမကောင်းအကြောင်းမလှတော့ ဒီလူငယ်နည်းပညာရှင်နှစ်ယောက်က ရှေ့မှာ ကုမ္ပဏီညွှန်ပုံတစ်ခုမှာ အစွမ်းကုန်ကဲခဲ့ကြတယ်။ အလောတကြီး စီစဉ်လိုက်ရတဲ့ဒီအစည်အဝေးကို သူတို့နှစ်ယောက် အနည်းငယ်အရက်နာ ကျတဲ့ပုံနဲ့ရောက်လာကြတယ်။ Randolph က ရောင်စုံခြယ်ထားတဲ့တီရှပ်ဝတ် ပြီး၊ ဘောင်းဘီတိုနဲ့ညှပ်ဖိနပ်စီးထားတယ်။ ဒီအခြေအနေမှာ သူတို့ကုမ္ပဏီ Netflix ကို ဒီလောကမှာကြီးစိုးထားတဲ့သူတစ်ယောက်ကဝယ်ယူဖို့ဆိုတာ အံ့ဖွယ်အတိပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ဖိုသီဖတ်သီဖြစ်နေတဲ့လူငယ်လေးနှစ်ယောက်က Blockbuster အနေနဲ့ Netflix ကို ဒေါ်လာသန်းငါးဆယ်နဲ့ဝယ်ယူနိုင်ကြောင်း ကမ်းလှမ်းလိုက်တဲ့အချိန်မှာ Blockbuster ရဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ဖြစ်တဲ့ John Antioco အတွက် သူ့ရယ်ချင်စိတ်ကိုထိန်းသိမ်းထားဖို့ ခက်ခက်ခဲခဲ ဖြစ်ခဲ့ရတယ်ဆိုတာကိုမြင်လိုက်ရတယ်။ သူတို့အရှက်ခွဲခံရတယ်လို့ ခံစားရ တဲ့အတွက် Hastings နဲ့ Randolph တို့နှစ်ယောက် အစည်းအဝေးခန်းထဲ ကနေထွက်လာခဲ့ပြီး သူတို့လိုနေတဲ့ငွေကို ကိုယ့်ဘာသာရှာဖို့ကိုပဲ အာရုံထား လိုက်ကြတော့တယ်။ တကယ်လို့သာအလုပ်ဖြစ်ခဲ့ပြီး Blockbuster သာ Netflix ကို ဒေါ်လာသန်းငါးဆယ်နဲ့ဝယ်ယူဖြစ်ခဲ့ရင် ဒါဟာစီးပွားရေးလောက ရဲ့သမိုင်းမှာ အကောင်းဆုံးဈေးဆစ် ဝယ်ယူနိုင်ခြင်း ဖြစ်ခဲ့မှာပါ။

ဟာဗတ်စီးပွားရေးကျောင်းကြီးရဲ့ ပရော်ဖက်ဆာ Clayton Christensen က သူ့ရဲ့ ဆန်းသစ်တီထွင်သူတို့ရဲ့အကျပ်ရိုက်ခြင်း (The

*Innovator's Dilemma*) ဆိုတဲ့စာအုပ်ထဲမှာရှင်းပြထားသလိုပဲ အရေးကြီးတဲ့ကဏ္ဍတစ်ခု၊ ဒါမှမဟုတ် အဲဒီထက်ပိုတဲ့နေရာတွေမှာရှိနေတဲ့ ပိုနေမြဲကျားနေမြဲအခြေအနေကို ခုန်ပျံကျော်လွှားလိုက်ခြင်းအားဖြင့် သက်သာကောင်းမွန်စေတဲ့ဆန်းသစ်မှုက ရှိရင်းစွဲအခြေအနေတစ်ခုကို လှုပ်ခတ်သွားစေပါတယ်။ ထုံးစံအတိုင်းပါပဲ၊ ဒီလိုဆန်းသစ်မှုတွေကို တချို့ကဏ္ဍတွေမှာ စံနှုန်းပြည့်မီမှုမရှိဘူးဆိုပြီး တာဝန်ရှိသူတွေက ဖျောက်ဖျက်ပစ်လေ့ရှိကြပါတယ်။ ကင်မရာနဲ့ဖလင်ထုတ်လုပ်သူတွေက ဒစ်ဂျစ်တယ်ကင်မရာတွေကို ပုံထွက်အရည်အသွေးမကောင်းဘူးဆိုတဲ့ အကြောင်းပြချက်နဲ့ အရေးမလုပ်ခဲ့တဲ့ အကြောင်းတွေကိုတွေးကြည့်ပါ။ ကနဦးအစပြုသူတွေနဲ့မတူတာက အခြေကျပြီးသားတာဝန်ရှိသူတွေဟာ နည်းပညာသစ်တွေကိုလက်ကိုင်ပြုပြီးလက်ရှိရပ်တည်နေတဲ့လုပ်ငန်းအပေါ် ဇာတ်တူသားစားကြတဲ့ အခြေအနေတွေကိုရင်ဆိုင်ကြရခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုအကျပ်အတည်းတွေကြောင့် ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းကသွက်ချာပါဒ်ဖြစ်ခဲ့ရပြီး တာဝန်ရှိသူတွေအနေနဲ့ Blockbuster ရင်ဆိုင်ခဲ့ရတဲ့ ပြဿနာလိုပဲ ဆန်းသစ်မှုတွေကိုပိုပြီးခြိမ်းခြောက်လာတာကိုရင်ဆိုင်ကြရပါတယ်။ နောက်ဆုံးမှာတော့ လုပ်ငန်းမော်ဒယ်နဲ့နည်းပညာအသစ်တွေရဲ့အောင်မြင်မှုတွေက အခြေကျပြီးသား ရှိရင်းစွဲကုမ္ပဏီတွေအနေနဲ့ လုပ်ငန်းတွေဆက်လုပ်ဖို့မဖြစ်နိုင်တော့တဲ့ အခြေအနေကိုဖြစ်စေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအချိန်ရောက်ပြီးမှ လိုက်လျောညီထွေရှိအောင်ပြင်ဆင်ညှိနှိုင်းဖို့ သိပ်နောက်ကျသွားခဲ့ပါပြီ။

Blockbuster အနေနဲ့လက်ရှိလုပ်ငန်းတွေကိုပုံမှန်အတိုင်းဆက်လုပ်ရင်း အကျိုးအမြတ်ရနေဆဲလုပ်ငန်းပုံစံတွေကို ဆက်ပြီးထိန်းထားရင်း အကောင်းဆုံးကိုမျှော်လင့်မလား၊ ဒါမှမဟုတ် သူတည်ဆောက်ထားခဲ့တဲ့ အရာအားလုံးကိုစွန့်စားပြီး နောက်ထပ်ကစားကွင်းအသစ်မှာ ပြိုင်ပွဲဝင်ဖို့ ကြိုးစားမလားဆိုတဲ့ ရွေးချယ်မှုရှိနေပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ဒီဗီဒီတွေကိုလည်း စာတိုက်ကနေပို့ပြီး Netflix လုပ်သလိုယှဉ်ပြီးလိုက်လုပ်ရင်လည်း သူတို့အတွက်ကြီးမားတဲ့ထိခိုက်ဆုံးရှုံးမှုတွေကိုဖြစ်စေလိမ့်မယ်။ တန်းဖိုးကြီးကြီးပေးပြီး သူတို့နှစ်ရှည်ငှားရမ်းထားတဲ့ စတုရန်းပေသန်းပေါင်းများစွာသော

ကမ္ဘာတစ်ဝန်းကဆိုင်ခန်းတွေရဲ့ ကုန်ကျစရိတ်တွေနဲ့ ထောင်သောင်းချီ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ကုန်ကျစရိတ်တွေက သိပ်များပါတယ်။ မားကက်တင်း အတွက် ငွေတွေကိုအသုံးပြုပြီး ကိုယ့်ရဲ့ဝယ်ယူကာစတန်မာတွေကိုမျက်နှာချင်းဆိုင်တွေ့နေရသလို အကျိုးအမြတ်များတဲ့နောက်ကျကြေးကောက်နေတဲ့ ဈေးကွက်ပုံစံကိုစွန့်လွှတ်လိုက်ခြင်းက ထိခိုက်ပျက်စီးမှုကိုပဲဖြစ်စေလိမ့်မယ်။ Netflix က ခြေတစ်လှမ်းဦးပြီးအစပြုထားတဲ့ ဈေးကွက်တစ်ခုမှာ Netflix က နောက်ထပ်လုပ်ငန်းပုံစံသစ်တစ်ခုအတွက် ဈေးကွက်ကို မကြီးစိုးနိုင်ခင် Blockbuster အနေနဲ့ သူ့ရဲ့ဆိုင်တွေအားလုံးကိုပိတ်သိမ်းပြီး လုပ်ငန်းပုံဖော်မှုအပိုင်းမှာရှိနေတဲ့ လိုအပ်ချက်ကွက်လပ်တွေကို အောင်မြင်စွာ တံတားထိုးဖို့အတွက် အချိန်မီပါမလား။

Blockbuster တွေကြုံရတဲ့ပြဿနာမျိုးကို ဆွန်ဇူးက ဘီစီ ၆ ရာစု နှလောက်ကတည်းက နားလည်ခဲ့ပါတယ်။ Netflix က Blockbuster ကို သူ့ရဲ့အပိုင်နယ်မြေမှာတိုက်စစ်ဆင်ခဲ့တာပဲဖြစ်ပါတယ်။ “ရန်သူနယ်မြေမှာ အစာရှာထွက်ခြင်း” လို့ တရုတ်ဗျူဟာမှူးတစ်ဦးက *The Art of War* စာအုပ်မှာ အကြံပြုထားပါသေးတယ်။ “ရန်သူရဲ့ တစ်လှည်းစာရိက္ခာဟာ ကိုယ့်ရဲ့ရိက္ခာလှည်းနှစ်ဆယ်နဲ့ညီမျှတယ်” လို့ဆိုပါတယ်။ အဲဒီလိုပဲ လက်ရှိစားသုံးသူ ကာစတန်မာတွေကို ပိုကောင်းတဲ့ကမ်းလှမ်းချက်တွေနဲ့ လုယူခြင်းက ကုန်စည်အသစ်၊ ဒါမှမဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုအသစ်နဲ့ကာစတန်မာတွေကို ဆွဲဆောင်ရတာထက် ပိုပြီးလွယ်ကူပါတယ်။

ဒါဟာ Netflix လုပ်ခဲ့တဲ့နည်းလမ်းနဲ့တစ်ထေရာတည်းပါပဲ။ ရန်သူနယ်မြေထဲမှာ ဈေးကွက်ကိုရအောင်ရှာဖွေခဲ့ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ Blockbuster က အမေရိကန်နိုင်ငံသားတွေ ရုပ်ရှင်ကားငှားရမ်း ကြည့်ရှုတဲ့အလေ့ကို တွယ်ငြိဖို့အတွက် ဆယ်စုနှစ်နှစ်ခုလောက်ကြိုးပမ်းခဲ့ရပါတယ်။ Randolph နဲ့ Hastings တို့က ရိုးရှင်းစွာပဲ ဘက်ပေါင်းစုံကနေ ပိုပြီးကောင်းတဲ့အတွေ့အကြုံတွေပေးစွမ်းနိုင်တဲ့ ပုံစံသစ်တစ်ခုကိုချပြပြီး အဲဒီပရိသတ်တွေအားလုံးကို သိမ်းကျုံးယူသွားနိုင်ခဲ့တယ်။ ဒီချဉ်းကပ်မှုတွေနဲ့ Netflix က သူတို့အတွက် ဘာမှစွန့်စားရင်းနှီးရတာမျိုးမရှိဘဲ ဈေးကွက်ကိုတဖြည်းဖြည်းချဲ့ ထွင်သိမ်းပိုက်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

အခြားတစ်ဖက်မှာတော့ Blockbuster ဟာ ပိုပြီးကြီးမားတဲ့စိန်ခေါ်မှုတွေနဲ့ရင်ဆိုင်ခဲ့ရပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ဝယ်ယူကာစတန်မာတွေကို ပုံစံအသစ်တစ်မျိုးနဲ့ပြောင်းလဲလိုက်ခြင်းက တစ်နည်းအားဖြင့် ကိုယ့်ဒုက္ခကိုယ်ရှာ၊ ကိုယ့်လုပ်ငန်းကိုယ် ပြန်ရိက္ခာဖြတ်ထားသလို ဖြစ်နေတယ်။ ဒါဟာ ဆွန်ဇူးပြင်းပြင်းထန်ထန်သတိပေးထားတဲ့အရာဖြစ်ပေမယ့် ဆန်းသစ်မှုတွေကို ဖော်ဆောင်မယ့်ကုမ္ပဏီတိုင်း မလွဲမသွေရင်ဆိုင်ရတတ်တဲ့အရာဖြစ်ပါတယ်။ အထပ်ထပ်အခါခါသတိပေးထားတာကတော့ ခေါင်းဆောင်တွေအနေနဲ့ ပိုပြီးကြီးမားတဲ့ပြောင်းလဲမှုတွေကို ဖော်ဆောင်နိုင်ဖို့အတွက် ကိုယ့်ရဲ့လက်ရှိလုပ်ငန်းကို အသုံးချတတ်ဖို့လိုတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလိုလုပ်ဖို့ အမြဲတမ်း ဝန်လေးတတ်ကြတယ်။ Blockbuster ရဲ့ ဦးဆောင်သူတွေက သူတို့ရဲ့ဗျူဟာအမှားကိုသိလိုက်တဲ့အချိန်မှာတော့ Netflix ကို ဒေါ်လာသန်း ငါးဆယ်နဲ့ ဝယ်ယူနိုင်မယ့်အခွင့်အရေး ပျောက်ရှသွားခဲ့ပါပြီ။ ၂၀၀၂ ခုနှစ်မှာ အခကြေးငွေပေးပြီးစာရင်းသွင်းထားသူခြောက်သိန်းကြောင့် Randolph နဲ့ Hastings တို့နှစ်ယောက်က Netflix ကို အများပိုင်ကုမ္ပဏီအဖြစ်ပြောင်းလဲခဲ့ပြီး မကြာခင်အချိန်အတွင်းမှာပဲ S&P 500 ရဲ့ စွမ်းဆောင်မှုအကောင်းဆုံးစတော့ရှယ်ယာပိုင်ဆိုင်ထားတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေထဲကတစ်ခုဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

Blockbusters ရဲ့ စီအီးအို John Antioco နဲ့ ဦးဆောင်သူအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလုံးကို ပြစ်တင်ပြောဆိုဖို့လွယ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ ကိုယ်တိုင် သူတို့ရဲ့မိခင်ကုမ္ပဏီဖြစ်တဲ့ Viacom ရဲ့ဟန့်တားခြင်းခံခဲ့ရလို့ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းက အွန်လိုင်းကနေဒီဗီဒီခွေတွေကိုငှားရမ်းပေးဖို့နဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဆန်းစစ်လေ့လာမှုမှန်သမျှကို Viacom က ကန့်ကွက်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ ၂၀၀၄ ခုနှစ်ရောက်တဲ့အခါမှာတော့ Viacom က Blockbuster ကို နောက်ထပ်ကုမ္ပဏီအဖြစ်ပြောင်းလဲထူထောင်ဖို့ဆုံးဖြတ်ချက်ချခဲ့တယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချဖို့ နှောင့်နှေးနေခဲ့တဲ့ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ သူတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်ဒီဗီဒီခွေတွေကို အခမဲ့စာရင်းပေးသွင်းနိုင်ခွင့်ကို ခွင့်ပြုပေးခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီအချိန်ရောက်မှတော့ ထိခိုက်ပျက်စီးမှုတွေက ဖြစ်ပြီးကုန်ပါပြီ။ ခုချိန်မှာ Netflix က ကြည့်ရှုဖို့စာရင်းပေးသွင်းသူပေါင်း နှစ်သန်းနဲ့ ဓနအင်အား တောင့်တင်းတဲ့ အများပိုင်ကုမ္ပဏီ တစ်ခုဖြစ်လို့လာခဲ့ပါပြီ။ လိုက်လို့မမီနိုင်တော့ဘူး။

ဒီအခြေအနေမှာတောင်မှ Blockbuster အနေနဲ့ အစကနေပြန်ပြီး တည်ဆောက်ရတဲ့သူတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်ကမ်းလှမ်းမှုတွေအတွက်ဒေါ်လာသန်းငါးဆယ်မက အသုံးပြုခဲ့ရပါတယ်။ Netflix ရဲ့ကမ်းလှမ်းမှုတွေအတိုင်း တုပပြီးလုပ်လို့ရပေမယ့် သူတို့ရဲ့ပြိုင်ဘက်က နှစ်ပေါင်းများစွာစိတ်ရှည်လက်ရှည်ပျိုးထောင်လာတဲ့ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်မျိုး သူတို့မှာမရှိဘူး။ အထူးသဖြင့် ဒီဗီဒီတွေကိုစိစဉ်တကျထားရှိဖို့နဲ့ ကာစတန်မာတွေရဲ့ကြိုက်နှစ်သက်မှုကိုရယူပေးဖို့ နောက်ပိုင်းကနေ ဆော့ဖ်ဝဲတွေကို ကိုင်တွယ်ပေးမယ့် ကျွမ်းကျင်သူတွေ သူတို့မှာမရှိဘူး။ ဈေးကွက်အသာမရလို့ ခံစစ်နဲ့ကစားနေတဲ့ အနေအထားမှာ Blockbuster ဟာ အမှားတွေထပ်ကာထပ်ကာလုပ်မိပြန်တယ်။ Netflix ကို ဦးတည်ပြီး “နောက်ကျကြေးမဲ့” စနစ်နဲ့စည်းရုံးလှုံ့ဆော်မှုမှာလည်း လိမ်လည်ကြော်ငြာပြီးအရောင်းမြှင့်တင်မှုနဲ့ ပြည်နယ်လေးဆယ်မှာ တရားရင်ဆိုင်ရပြန်တယ်။ (နောက်ကျကြေးကင်းလွတ်ခွင့်ပေးပြီး Blockbuster ဟာ ရှစ်ရက်အကြာမှာပြန်မအပ်တဲ့ခွေတွေအတွက် ခွေဖိုးကို အပြည့်ငွေကြေးဖြတ်တောက်ခြင်းတွေလုပ်ခဲ့တယ်။) ဒီကိစ္စကိုဖြေရှင်းတဲ့အခါမှာ ကာစတန်မာတွေကိုပြန်လည်ပေးလျော်ခဲ့ရသလို ပြည်နယ်အသီးသီးရဲ့စုံစမ်းစစ်ဆေးမှုကုန်ကျစရိတ်တွေကို ပြန်ပေးခဲ့ရပါတယ်။

Blockbuster ဟာ အမှားအယွင်းတွေတစ်ခုပြီးတစ်ခုလုပ်နေမိသည့်တိုင် ဒီပြိုင်ဆိုင်မှုမှာ အကျိုးအမြတ်တွေအများကြီးရရှိခဲ့ပါတယ်။ တကယ်တော့ ပြိုင်ကွင်းသာညီညွတ်မျှတမှုရှိခဲ့ရင် Blockbuster ရဲ့ စတိုးဆိုင်တွေနဲ့ စာတိုက်တွေကတစ်ဆင့် အကန့်အသတ်မရှိဝင်ရောက်ကြည့်ရှုပြီး ငှားရမ်းမှုတွေလုပ်နိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းကြောင့် Netflix ကို အလဲထိုးပစ်လိုက်နိုင်တဲ့အခြေအနေတစ်ခုရှိနေခဲ့ပါတယ် လို့ Hastings က ဝန်ခံခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ပြိုင်ကွင်းအနေအထားမှာ Netflix က တစ်ပန်းသာနေခဲ့ပြီး ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ Blockbuster က ဒေါ်လာဘီလီယံချိတ်အကြွေးတွေနဲ့ ဝန်ပိနေတဲ့အချိန်လည်းဖြစ်ပါတယ်။ “အဲဒီအကြွေးတွေကြောင့်သာ မဟုတ်ရင် သူတို့ကကျွန်တော်တို့ကို အလဲထိုးအနိုင်ယူသွားနိုင်တယ်” လို့ Hastings က ၂၀၀၉ ခုနှစ်မှာ သတင်းစာဆရာတွေကိုပြောပြခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒါထက်ပိုဆိုးတာကတော့ Blockbuster ဟာ သူတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်

အနာဂတ်အတွက် ထားရှိရမယ့်ဗစ်ရှင်တစ်ခုကို အခါအားလျော်စွာ ဖန်တီးနိုင်ခဲ့ခြင်းမရှိခဲ့ဘူး။ ဒါဟာ သူတို့ခေါင်းဆောင်ပိုင်းရဲ့ ခွင့်လွှတ်လို့မရတဲ့ သတိလစ်ဟင်းမှုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

၂၀၀၇ ခုနှစ်မှာတော့ စီအီးအို John Antioco ဟာ Blockbuster ကုမ္ပဏီရဲ့ ဘုတ်အဖွဲ့ဝင်တွေအကြား သဘောထားကွဲလွဲမှုတွေဖြစ်ပေါ်ခဲ့ပြီး ကုမ္ပဏီကနေထွက်သွားခဲ့တယ်။ သူ့နေရာမှာ ပဲကိုင်ပေးမယ့်သူအဖြစ် အစားထိုးလိုက်တဲ့သူကတော့ ဆဲဗင်းအီလဲဗင်းရဲ့ စီအီးအိုအဖြစ် ငါးနှစ်တာကာလ သက်တမ်းမှာ အောင်မြင်မှုတွေယူဆောင်ပေးခဲ့တဲ့ Jim Keyes ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ Blockbuster ကို ဝင်ရောက် ကြည့်ရှုသူဒေါင်းလုတ်လုပ်သူ စသည်ဖြင့် ထိတွေ့သူအရေအတွက်မှတ်တမ်းအရ Blockbuster ဟာ မှန်ကန်တဲ့ဦးတည်ချက်ဆီကိုလှမ်းသွားနေပေမယ့် Keyes က အရာအားလုံးကိုသင်ပုန်းချေပြီး အသစ်ကစဖို့ဆုံးဖြတ်ခဲ့တယ်။ အဲဒီတော့ MovieLink ဆိုတဲ့ ဗီဒီယိုထုတ်လွှင့်မှုတွေကိုစလုပ်နေတဲ့ကုမ္ပဏီကို ဝယ်ယူလိုက်တယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းက အက်ပဲလ်(Apple)ကနေပြီး ဒေါင်းလုတ်လုပ်ထားတဲ့ ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားတွေကို အိမ်မှာရှိတဲ့ ရုပ်သံလွှင့်စက်နဲ့တွဲပြီးကြည့်နိုင်တဲ့ အက်ပဲလ်ရုပ်သံကိရိယာတစ်ခုကိုထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိခဲ့ပါတယ်။ ဝေါ့လ်မတ်(Wal-Mart) က သူတို့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်ရုပ်သံထုတ်လွှင့်မှုလိုင်းတစ်ခုကိုဝယ်ယူဖို့ရှာနေတဲ့အချိန်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ရုပ်သံထုတ်လွှင့်မှုကအနာဂတ်မှာအရေးပါလာမယ်ဆိုတာကိုသိနေတဲ့ Keyes က ကြိုတင်နေရာဦးထားချင်တယ်။ ဒီအချိန်မှာ Netflix ဟာ ဆိုင်တွေကိုအခြေခံပြီးလုပ်နေတဲ့သူတို့ရဲ့ပြိုင်ဘက် Redbox လိုပဲ ဒီဗီဒီခွေတွေကို ရုပ်သံကနေပို့တဲ့အလုပ်ကို အာရုံစိုက်နေဆဲပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ “အဲဒီအချိန်မှာ Redbox နဲ့ Netflix နှစ်ဦးလုံးကပြိုင်ဘက်အဖြစ် အချက်ပြရေဒါမှာ ပေါ်မလာသေးပါဘူး။ ဝေါ့လ်မတ်နဲ့ အက်ပဲလ်ပဲရှိသေးတယ်” လို့ Keyes ကဆိုပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ၂၀၀၈ ခုနှစ်မှာ ဖြစ်ပေါ်ခဲ့တဲ့ငွေကြေးဈေးကွက်ပြိုလဲမှုနဲ့ Blockbusterရဲ့ ကြီးမားလွန်းတဲ့အကြွေးဝန်ထုပ်ကြောင့် Keyes ရဲ့ ခေတ်ရှေ့ပြေးတဲ့ဗစ်ရှင်တွေကိုရှေ့ဆက်အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ မဖြစ်နိုင်ခဲ့ပါဘူး။

ပြိုင်ဘက်တစ်ယောက်ကိုကာကွယ်ဖို့အရေးထက် ရုန်းကန်ရှင်

သန်နိုင်ဖို့ပိုပြီးလိုအပ်ခဲ့တဲ့အချိန် ဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံး ဗီဒီယိုငှားရမ်းပေးခြင်းလုပ်ငန်းကအတိတ်မှာကျန်ခဲ့တဲ့အရာတစ်ခုလို ဖြစ်လာတဲ့အချိန်ကို ရောက်လာခဲ့ချိန်မှာတော့ Blockbuster ဟာ ဘယ်အခန်းကဏ္ဍကနေ ပါဝင်ကပြချင်သလဲဆိုတာ သူတို့ကိုယ်တိုင်မဆုံးဖြတ်နိုင်တဲ့အခြေအနေရောက်သွားခဲ့ရပါတယ်။ ငြင်းပယ်လို့မရတဲ့အမှန်တရားဖြစ်တဲ့ သူတို့ရဲ့အရေးပါမှုတွေအရောင်လွင့်နေခဲ့ပြီဆိုတာကိုလက်ခံနိုင်ဖို့ အချိန်အတော်ကြာစောင့်နေခဲ့ရတဲ့အတွက် သူတို့ရဲ့လုပ်ငန်းပြန်ပြီးလှည့်ပတ်နိုင်ဖို့ကြိုးစားအားထုတ်သမျှဟာ ဝရုန်းသုန်းကားနဲ့ ဖြစ်လာတဲ့အရာကို တုံ့ပြန်နေရတဲ့အခြေအနေတစ်ခုကိုရောက်သွားခဲ့ရပါတယ်။ ဒါကြောင့် ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်မှာ နယူးယောက်စတော့အိတ်ချိန်းစာရင်းကနေထုတ်ပယ်ခံလိုက်ရတဲ့ Blockbuster ရဲ့ ကျရှုံးခြင်းဟာ အချိန်တစ်ခုအထိကြာခဲ့တယ်ဆိုပေမယ့် ဒါဟာရှောင်လွှဲမရနိုင်တဲ့ရလဒ်တစ်ခုဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။

သူတို့ရဲ့ ဒီဗီဒီခွေတွေကိုစာတိုက်ကတစ်ဆင့် ငှားရမ်းပေးတဲ့ လုပ်ငန်းမှာ Blockbuster ကို ဖြိုလှဲနိုင်ခဲ့တဲ့နောက်မှာတော့ Netflix ဟာ ဆန်းသစ်မှုနဲ့ပတ်သက်တဲ့အကျပ်ရိတ်စရာအခြေအနေတစ်ခုကို ကိုယ်တိုင်ပြန်ပြီးတွေ့ကြုံခဲ့ရပြန်တယ်။ Jim Keyes ရှုမြင်ထားခဲ့သလိုပဲ အွန်လိုင်းဗီဒီယိုတွေက ကာစတန်မာတွေအတွက် ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားတွေကို အချိန်နဲ့တစ်ပြေးညီဝင်ရောက်ကြည့်ရှုနိုင်မယ့် အခြေအနေကိုဖန်တီးပေးခြင်းအားဖြင့် Netflix ရဲ့လုပ်ငန်းကိုခြိမ်းခြောက်မှုတွေလုပ်လာတယ်။ အဲဒီခြိမ်းခြောက်မှုတွေကိုဖယ်ရှားပစ်ဖို့ သိပ်မခက်ခဲခဲ့ပါဘူး။ ဗီဒီယိုရဲ့အရည်အသွေး၊ ကြည့်ရှုနိုင်ဖို့လိုအပ်တဲ့ အင်တာနက်လိုင်းဆွဲအားနဲ့ ကြည့်ရှုနိုင်တဲ့ဇာတ်ကားစာရင်း စသည်ဖြင့် ဒီအရာတွေအားလုံးမှာ ဒီဗီဒီနဲ့ ဘလူးရေ့ခွေ အသစ်တွေက တစ်ရက်၊ နှစ်ရက်နောက်ကျမှကြည့်နိုင်တာကလွဲရင် အရည်အသွေးပိုင်းမှာ ပိုကောင်း ပိုသာပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အွန်လိုင်းရုပ်သံဝန်ဆောင်မှုကို နောက်ကျန်စေတဲ့ အားနည်းချက်တွေဟာ ဘယ်သူမှသတိမထားမိလိုက်တဲ့အချိန်မှာပဲ တိုးတက်အောင်ပွဲခံပြီး သူတို့ရဲ့လုပ်ငန်းကို ကျွမ်းပြန်သွားအောင် မှောက်လှန်ပစ်မယ်ဆိုတာကို Hastings နဲ့ Randolph တို့ ကောင်းကောင်းနားလည်ထားတယ်။ နှေးမလား မြန်မလားဆိုတာကိုပဲစောင့်ကြည့်ရမယ်။

“အင်တာနက်တွေကနေ ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားတွေကိုကြည့်ရှုနိုင်တဲ့ ခေတ်တစ်ခုကိုရောက်လာပြီ။ တစ်ချိန်ချိန်မှာ ဒါကကြီးမားတဲ့လုပ်ငန်း တစ်ခုဖြစ်လာလိမ့်မယ်” လို့ Hastings က Inc. မဂ္ဂဇင်းကို ၂၀၀၅ ခုနှစ်မှာ ပြောခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနှစ်မှာပဲ ယူကျူကစပြီးမိတ်ဆက်ချပြခဲ့ပါတယ်။ “ဝင်ငွေ ရဲ့ ၁ ရာခိုင်နှုန်းကနေ ၂ ရာခိုင်နှုန်းအထိ နှစ်စဉ် ဇာတ်ကားတွေကိုဒေါင်းလုတ် လုပ်ဖို့အတွက် ကျွန်တော်တို့စပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့ပြီး ဒါဟာ အတော်လေးစိတ် လှုပ်ရှားရင်ခုန်ဖို့ကောင်းတယ်လို့ ကျွန်တော်ထင်တယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆို တော့ ဒီလိုလုပ်ဆောင်ခြင်းကအခြေခံအားဖြင့်ကျွန်တော်တို့ရဲ့စာပို့ခစရိတ် တွေကိုသက်သာစေမယ်။ ဈေးကွက်ကနေရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားတွေတောင်းဆို မှုရှိလာပြီဆိုတာနဲ့ ကျွန်တော်တို့အဆင်သင့်ဖြစ်နေချင်တယ်။ ဒါကြောင့် အစကတည်းက ကုမ္ပဏီကို Netflix လို့နာမည်ပေးခဲ့တာပါ”။

Keyes က အွန်လိုင်းရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားဖြန့်ချိရေးလုပ်ငန်းရဲ့ ခြိမ်းခြောက်နိုင်သူစာရင်းထဲမှာ Netflix မပါဘူးလို့ပြောကြားခဲ့ပြီးတဲ့နောက် သိပ် မကြာခင်မှာပဲ Netflix ကသူတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်အွန်လိုင်းကနေ ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကား ထုတ်လွှင့်ပြသပေးတဲ့ဝန်ဆောင်မှုကိုအစပြုခဲ့တယ်။ ဒါဟာ Netflix အနေနဲ့ သူတို့ရဲ့လက်ရှိဒီဗီဒီခွေတွေကို စာတိုက်ကနေပေးပို့တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုကို ဆက်လုပ်နေရင်းအခြေအနေမှာပဲ နောက်ထပ်စီးပွားရေးစစ်တလင်းအသစ် တစ်ခုမှာ လက်ဦးအသာရယူပြီး ဆန်းသစ်မှုချောက်ကမ်းပါးကို ထူးကဲတဲ့ ခုန်ပျံကျော်လွှားမှုတစ်ခုနဲ့ ဖြတ်ကျော်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ နည်းပညာပိုင်း ဆိုင်ရာ အတားအဆီးတွေကို တက်ကြွစွာတုံ့ပြန်မှုနဲ့အတူ ဆန်းသစ်တီထွင် သူတွေ တွေ့ကြုံရလေ့ရှိတဲ့ အကျပ်ရိုက်စရာအခြေအနေဟာ ကျော်လွှားလို့ မရနိုင်တာမျိုးတော့မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို Netflix က သက်သေပြခဲ့ပါတယ်။ ခက်ခဲမှုတွေရှိခဲ့တယ်ဆိုရုံပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ အမြော်အမြင်ရှိတဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုနဲ့ အတူ ပိုပြီးကျွမ်းကျင်ထက်မြက်သူတွေပါတဲ့ လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုက သင့်ရဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေကို လုမယူခင် လိုအပ်တဲ့စွန့်စားမှုတွေကို လုပ်ဆောင်ဖို့ ပြင်းပြတဲ့စိတ်ဆန္ဒတွေရှိနေဖို့တော့လိုအပ်ပါတယ်။

\*\*\*

ဟင်နရီဖိုးဒ်ဟာ ရာစုနှစ်တစ်ခုအကူးအပြောင်းလေးမှာ သူ့ရဲ့ပြိုင်ဘက်တွေအပေါ် အောင်ပွဲခံနိုင်ခဲ့တယ်။ ရုသ်ဟန်တလာက လွန်ခဲ့တဲ့ဆယ်စုနှစ်အနည်းငယ်တုန်းက ပလတ်စတစ်ကော်ပတ်ရပ်တစ်ခုကို အမှတ်တံဆိပ်တစ်ခုအဖြစ်ဖော်ဆောင်နိုင်ခဲ့တယ်။ Hastings နဲ့ Randolph တို့ဟာ အပြာနဲ့အဝါရောင် ရောစပ်ထားတဲ့ အမှတ်တံဆိပ်နဲ့ ဧရာမကုမ္ပဏီကြီးကို ရာစုနှစ်အပြောင်းအလဲတစ်ခုမှာ တစ်စစီချိုးဖဲ့ပစ်လိုက်ပြီး နောက်ထပ်စီးပွားရေးစစ်မြေပြင်တစ်ခုကို ဆင်နွဲ့နေပြီ။ အဲဒီအဖြစ်အပျက်တစ်ခုစီမှာ ပြိုင်ဆိုင်မှုရဲ့ဗဟိုချက်မှာဖြစ်တဲ့ဖျက်အားကြီးနည်းပညာတွေက ကွဲပြားခြားနားပေမယ့် အောင်မြင်မှုရရှိစေတဲ့ မဟာဗျူဟာကတော့ အံ့ဩစရာကောင်းလောက်အောင်တူညီနေတာပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဖိုးတန်ကားတွေ၊ ကော်ပတ်ရပ်တွေ၊ ရွေးချယ်စရာအကန့်အသတ်ရှိတဲ့ရုပ်ရှင်ကားတွေနဲ့ နောက်ကျကြေးတွေ အစရှိတဲ့ ပြိုင်ဆိုင်မှုစစ်တလင်းရဲ့ ရှုပ်ထွေးမှုကနေ ရှင်းလင်းမြင်သာတဲ့အားနည်းချက်ပျော့ကွက်ကနေ သူတို့လိုချင်တဲ့ အောင်မြင်မှုတွေကို ဒီခေါင်းဆောင်တွေက အမိအရဆွတ်ယူနိုင်ခဲ့တာပဲဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့တစ်ယောက်စီတိုင်းဟာ သူတို့တွေ့ရှိလိုက်တဲ့အားနည်းချက်ပျော့ကွက်တွေကို ပိုပြီးကောင်းမွန်တဲ့အရာတွေနဲ့အစားထိုးပြီး တိုက်စစ်ဆင်နိုင်ခဲ့ကြတယ်။ ဒါ့အပြင် အိုင်ဒီယာအသစ်တစ်ခုဟာ ဘယ်လောက်ပဲအလားအလာကောင်းတွေရှိနေပါစေ ပိုနေမြဲကျားနေမြဲအခြေအနေတစ်ခုကို ခြိမ်းခြောက်လာတဲ့အခါတိုင်း ဖြစ်ပေါ်လာတတ်တဲ့ ကြီးမားတဲ့ဆန့်ကျင်မှုတွေကို ဒီခေါင်းဆောင်တွေအားလုံး ကျော်ဖြတ်ခဲ့ကြရပါတယ်။

စစ်မြေပြင်ကိုဝင်ရောက်ခြင်းဆိုတာ ရဲရင့်တဲ့ ဗစ်ရှင်တစ်ခုကို ဖန်တီးပြီး အဲဒီဗစ်ရှင်ကို အခိုင်အမာကိုင်စွဲထားခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ မဟာခေါင်းဆောင်တွေဟာ တခြားသူတွေထက် ပိုကြီးမားတဲ့အိပ်မက်တွေကို မက်ကြတယ်။ အဲဒီအိပ်မက်တွေကို ခပ်မြန်မြန်ဆုပ်ကိုင်ပြီး မမောနိုင်မပန်းနိုင်ထုဆစ်ပုံဖော်ကြတယ်။ လက်လျှော့အရှုံးပေးလိုက်ဖို့ ပြောဆိုကြတဲ့ အသံတွေဘယ်လောက်ပဲဆူညံနေပါစေ သူတို့ဆန္ဒကို ပုံသွင်းလုပ်ဆောင်ကြတယ်။ ဒီခေါင်းဆောင်တွေဟာ နေရာတစ်ခုဖန်တီးရယူထားနိုင်ရုံလောက်နဲ့ ကျေနပ်ရောင့်ရဲမနေဘူး။ သူတို့ရဲ့နယ်မြေကိုချဲ့ထွင်နိုင်ဖို့အတွက် နှစ်ဆ

တိုးပြီးကြိုးစားအားထုတ်ကြတယ်။ *The Art of War* ဆိုတဲ့စာအုပ်ထဲမှာ ဆွန်ဇူးရေးသားထားခဲ့သလိုပဲ “အခွင့်အရေးတွေကိုဖမ်းဆုပ်မိတိုင်း ဆပွား တိုးလာတယ်” လို့ဆိုပါတယ်။

ဟုတ်ပါတယ်။ စစ်တလင်းတစ်ခုထဲကို ဝင်ရောက်လာခြင်းက တိုက်ပွဲတစ်ခုရဲ့အစပဲရှိပါသေးတယ်။ အိုင်ဒီယာအသစ်တစ်ခုနဲ့ ပြိုင်ဘက် ကိုမတည်မငြိမ်ဖြစ်အောင်လုပ်လိုက်နိုင်ရုံနဲ့အောင်မြင်မှုရဖို့ အာမခံခံနိုင် ပါဘူး။ ပြတ်သားတဲ့အောင်ပွဲကိုသေချာပေါက်ရနိုင်ဖို့အတွက် ခေါင်းဆောင် ဖြစ်သူက အဲဒီနယ်မြေသစ်ကိုအသေအချာထိန်းချုပ်ပြီး အဲဒီအပေါ်ကနေ ထပ်ဆင့်တည်ဆောက်နိုင်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ရှေ့ဆက်ဖတ်ရမယ့်အခန်းထဲ မှာတော့ ‘ရေရှည်အတွက် နောက်ထပ်အသစ်သောစိတ်ပူပန်စရာတွေကို ဖန်တီးပေးပါ’ ဆိုတဲ့ စီးပွားရေးစစ်တလင်းရဲ့ နောက်ထပ်အဆင့်တစ်ခုကို လေ့လာဖတ်ရှုရမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဖြစ်တတ်တာက အောင်မြင်တဲ့စွန့်ဦး လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ရဲ့ ပင်ကိုအရည်အချင်းတွေဟာ အောင်မြင်ပြီးသား လုပ်ငန်းစုကြီးရဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိတစ်ယောက်ကို အလဲထိုးနိုင်တယ်။ အခြေတကျ တည်ထောင်ထားပြီး ကာစတန်မာသန်းပေါင်းများစွာပိုင်ဆိုင် ထားတဲ့ လုပ်ငန်းတွေဟာ လူတစ်ဦးတစ်ယောက်ရဲ့အတွင်းထဲကနေဖြစ် လာတဲ့ အလိုအလျောက်တုံ့ပြန်မှုကိုအခြေခံပြီး ရုတ်တရက်ပြောင်းလဲမှု ကိုလုပ်မပေးနိုင်ဘူး။ ရည်ရွယ်ချက်ကြီးကြီးနဲ့ အရှိန်မှန်မှန်ရွှေ့နေဖို့ လိုအပ် တယ်။ အဲဒီလုပ်ငန်းကြီးတွေရဲ့ ခေါင်းဆောင်တွေဟာ အများသဘောဆန္ဒကို ရယူဖို့လုပ်ရသလို များစွာသောလူတွေကို တစ်ခုတည်းသောပန်းတိုင်ဆီကို ဦးဆောင်သွားနိုင်ဖို့လိုတယ်။ ပထမဆုံးအလုပ်တစ်ခုကနေ အောင်မြင်တဲ့ ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုတစ်ခုဆီကို ရွှေ့ရတယ်။ ဒါမျိုးကို စွန့်ဦးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်း မလုပ်နိုင်ပါဘူး။



အခန်း(၂)

# စစ်ဆင်နွဲ့ခြင်း

တိုက်ပွဲတစ်ခုမှာ သင့်ရဲ့ကြီးမားတဲ့ရည်မှန်းချက်က  
အောင်မြင်ဖို့ပဲဖြစ်ပါစေ။ စစ်သက်ရှည်ဖို့မဖြစ်ပါစေနဲ့။

ဆွန်ဇူး (The Art of War)

စီးပွားရေးလောကမှာတော့ ဖြည်းဖြည်းနဲ့မှန်မှန်သွားခြင်းက ပြိုင်ပွဲကို မအောင်မြင်စေနိုင်ပါဘူး။ ရဲရင့်ခြင်းနဲ့တက်ကြွထက်သန်မှုရှိတဲ့သူပဲ ဆုချီးမြှင့်ခြင်းခံရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုက မရဲရင့်နိုင်ဘူး။ သူ့ကို ဦးဆောင်တဲ့သူသာလျှင်ရဲရင့်နိုင်တယ်။ ခေါင်းဆောင်တွေဟာ အခွင့်အလမ်းတွေကိုမြင်နိုင်သူတွေ ဖြစ်သလို၊ ရဲတင်းတဲ့ဗျူဟာတွေကိုကြံစည်တတ်သူတွေဖြစ်ပြီး တခြားသူတွေကိုတိုက်ပွဲထဲပါဝင်လာဖို့ လှုံ့ဆော်ပေးနိုင်သူတွေဖြစ်ပါတယ်။

“ပထမဆုံးလုပ်သူတွေမှာအားသာချက်ရှိတယ်” ဆိုတဲ့အိုင်ဒီယာက ရိုးရှင်းပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ပထမဆုံး ဆန်းသစ်ပြီးတန်ဖိုးကြီးတဲ့ အရာတွေကိုချပြခြင်းအားဖြင့် သူတို့ကိုကျော်လွှားဖို့ခက်ခဲတဲ့ ဈေးကွက်ဦးဆောင်မှုကိုရယူနိုင်ပါတယ်။ သင်ကပထမဆုံးဖြစ်နေရင် သင့်ရဲ့ကုန်အမှတ်တံဆိပ်က သင့်ရဲ့ ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ထပ်တူကျဖြစ်လာမယ်။ နောက်ထပ်ရွေး

ချယ်စရာတူညီတဲ့ကုန်ပစ္စည်းတွေထွက်လာခဲ့ရင်တောင်မှ သင့်ရဲ့စားသုံးသူတွေ သင့်ဆီကထွက်မသွားအောင် သင်ချုပ်ထားလို့ရနိုင်တယ်။

ပထမဆုံးလုပ်ဆောင်မှုအားသာချက်ရဲ့ အလားအလာကောင်းတွေက နှစ်သက်ဖို့ကောင်းတာ သေချာပေမယ့် သူနဲ့အတူကြီးမားတဲ့စွန့်စားရခြင်းတွေပါလာတတ်တယ်။ များစွာသောကုမ္ပဏီတွေဟာ သူတို့ရဲ့ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ဈေးကွက်မှာဦးအောင်ချပြပြီး ပြိုင်ဘက်ကိုအလဲထိုးဖို့ ကြိုးစားတတ်ကြပေမယ့် သူတို့ရဲ့ကုန်ပစ္စည်းကအဆင်သင့်မဖြစ်သေးတာတွေကို ကြိုကြိုရတယ်။ သင်မကြားဖူးတဲ့ဖြစ်ရပ်မှာပထမဆုံးအွန်လိုင်းစာအုပ်ဆိုင်လေးတစ်ဆိုင်အကြောင်းပါ။ ၁၉၉၂ ခုနှစ်မှာ စတင်ခဲ့တယ်။ ဂျက်ဘီးဇော့က အမေဇန်ဒေါ့ကွန်းကိုစပြီးမိတ်ဆက်ပေးခဲ့တဲ့အချိန်ထက် သုံးနှစ်စောခဲ့ချိန်တုန်းကပေါ့။ ဒါပေမဲ့ စာအုပ်စင်တွေကို အကန့်အသတ်မရှိထားပေးဖို့ စောလွန်းသေးတဲ့အချိန်ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီတုန်းက အလားအလာကောင်းတဲ့ဝယ်သူအစုအဖွဲ့ကြီးကိုဖြစ်လာစေလောက်အောင် ဝက်ဘ်ဆိုက်တွေကို အသုံးပြုကြဖို့အတွက်လူအတော်များများကအဆင်သင့်မဖြစ်ကြသေးပါဘူး။ ဘီးဇော့က အမေဇန်ဒေါ့ကွန်းကို စပြီး တည်ထောင်လိုက်တဲ့အချိန်မှာတော့ ဈေးကွက်ကပိုကြီးလာပြီး လုပ်ငန်းပုံစံကလည်းအလုပ်ဖြစ်ခဲ့တယ်။ ဒီနေ့အချိန်မှာဆိုရင်တော့ လူတွေက အမေဇန်ရဲ့အောင်မြင်မှုကို ပထမဆုံးလုပ်ဆောင်သူရဲ့အားသာချက်ရယ်လို့ မှတ်ယူကြပေမယ့် တကယ့်ဖြစ်ရပ်မှန်ကပိုပြီးရှုပ်ထွေးပါတယ်။ အမြဲတမ်း အဲဒီလိုဖြစ်လေ့ရှိပါတယ်။ ဒီအခန်းမှာတော့ အရေးပါတဲ့ထုတ်ကုန်နှစ်ခုဖြစ်တဲ့ ခေါင်းပေါက်မပါတဲ့လျှပ်စစ်ဂစ်တာအကြောင်းနဲ့ လုပ်ငန်းသုံးကွန်ပျူတာတို့ရဲ့ နောက်ခံသမိုင်းကြောင်း အဖြစ်အပျက်တွေကိုဖတ်ရှုလေ့လာသွားရမှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

**တုံ့ပြန်မှုကိုအသုံးပြုပြီး မွမ်းမံပြင်ဆင်ခြင်း၊  
ဂစ်ဘ်ဆင်(Gibson) နှင့် ဖန်ဒါ (Fender)**

လက်စ်ပေါလ်ဟာ သူ့နား၊ သူ့မျက်လုံးတွေကို မယုံနိုင်ဘူးဖြစ်နေတယ်။ ကြွေရောင်တလက်လက်ထနေတဲ့ လျှပ်စစ်ဂစ်တာကိုကိုင်ပြီးတီးနေခြင်း

က အိပ်မက်တစ်ခုလိုပါပဲ။ ပြီးတော့ သိပ်စတိုင်လ်ကျလှပနေတယ်လို့ ခံစားနေရတယ်။ မယုံနိုင်လောက်အောင်ကောင်းလွန်းနေတယ်လေ။

ပေါလ်က ကလေးဘဝ ဝေါခက်ရှာမြို့၊ ဝစ်ခေါန်စင်ပြည်နယ်မှာ နေကတည်းက ဂစ်တာကို ပရော်ဖက်ရှင်နယ်တီးခတ်ခဲ့သူဖြစ်ပါတယ်။ သူတီးတဲ့ဂစ်တာရဲ့အသံကိုလည်း ကျယ်နိုင်သမျှကျယ်အောင် အမြဲတမ်းလိုလိုကြိုးစားလေ့ရှိတယ်။ သူ့ရှိနေ၊ တတ်နေတာထက်ပိုတော်ပိုတတ်ဖို့ သေလောက်အောင် ကြိုးစားလေ့ကျင့်ခဲ့တယ်။ သူ့လက်သံကိုလည်းလူတွေကို ကြားစေချင်၊ နားထောင်စေချင်တယ်။ ရှိစုမဲ့စု ကိရိယာတန်ဆာပလာ အမျိုးမျိုးနဲ့ သူ့ရဲ့ဂစ်တာတွေကိုအသံပိုကျယ်စေဖို့ သူနှစ်ပေါင်းများစွာ နည်းပေါင်းစုံကြိုးစားလုပ်တယ်။ ဆယ်ကျော်သက်လူငယ်လေးတစ်ယောက် ဖြစ်တာနဲ့အညီ ပေါလ်ဟာ သူ့လျှပ်စစ်ဂစ်တာပေါ်ကဓာတ်စက်အပ်ကို ဝိုင်ယာကြိုးနဲ့သွယ်ပြီး ရေဒီယို စပီကာနဲ့ချိတ်ဆက်တာမျိုးလည်း သူလုပ်ခဲ့ဖူးတယ်။ သူ့ကြံဖန်တီထွင်ထားတဲ့ ဆန်းဆန်းပြားပြားစက်တွေက သူ့ကိုဓာတ်လိုက် မသေစေခဲ့တာပဲ ကံကောင်းလှပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့လုပ်သမျှအရာတွေက သူ့ဂစ်တာအသံကိုသိသိသာသာကောင်းလာစေတာမျိုး မရှိခဲ့ဘူး။ အဲဒီအချိန် ၁၉၅၁ ခုနှစ်မှာ ကြီးမားတဲ့ဂစ်တာထုတ်လုပ်သူတွေ တောင် သင့်တော်လျောက်ပတ်အောင်ကောင်းတဲ့ လျှပ်စစ်ဂစ်တာတွေကို မထုတ်လုပ်နိုင်သေးပါဘူး။ အနည်းဆုံးတော့ ဒါဟာ ထက်မက်ခါထီ (Ted McCarty) သူ့ရဲ့အိမ်ရှေ့ကိုပေါက်ချမလာခင်အထိ ပေါလ်တွေ့မိခဲ့တဲ့ အတွေးတစ်ခုလည်း ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

ဂစ်ဘ်ဆင်ဂစ်တာရဲ့ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်သူ မက်ခါထီ ယူလာပေးတဲ့အလွန် ခေတ်ရှေ့ပြေးတဲ့ဂစ်တာကို ပေါလ်တစ်ယောက်စမ်းသပ်တီးခတ်ကြည့်နေတဲ့အချိန်မှာ မက်ခါထီကအနားမှာရပ်ကြည့်နေတယ်။ ဒီအချိန်ကာလမှာ ပေါလ်ကနာမည်ကျော်လူသိများတဲ့ ဂျပ်စ်၊ ဘလူးစံနဲ့ကျေးလက်သီချင်းတွေရဲ့ ဂစ်တာသမားတစ်ယောက်ဖြစ်ပါတယ်။ မက်ခါထီဟာ သူတို့ဂစ်ဘ်ဆင်ကနေထုတ်လုပ်တဲ့ပထမဆုံး အခေါင်းပေါက်မရှိတဲ့ဆောလစ်ဂစ်တာကို ပေါလ်ဆီယူလာပြတာဖြစ်ပြီး ဖန်ဒါဂစ်တာရဲ့ လူသိများပြီးသား ဂစ်တာတွေရဲ့အောင်မြင်မှုကိုကျော်လွန်နိုင်ဖို့ကြိုးစားနေတာဖြစ်ပါတယ်။

“လက်စပေါလ်ဘာတွေများတွေးနေပါလိမ့်” လို့ ပေါလ်ဂစ်တာတီး နေတာကိုကြည့်ရင်း မက်ခါထီ စဉ်းစားနေမိတယ်။ ပေါလ်ကစိတ်အပြောင်း အလဲမြန်တယ်။ ဒီလိဒ်ဆောလစ်ဂစ်တာမျိုးကို ထုတ်လုပ်ကြဖို့ သူ့အားပေး လာတာနှစ်ပေါင်းအတော်ကြာပါပြီ။ ဒါပေမဲ့ ဒီဂစ်တာကို သူ့ကြိုက်မယ်လို့ တော့တပ်အပ်မပြောနိုင်ဘူး။ ပေါလ်က သူ့ရဲ့တူရိယာပစ္စည်းတွေနဲ့ပတ်သက် လာရင် အသံတစ်ခုတည်းကိုပဲ အလေးထားတာမဟုတ်ဘူး။ ပစ္စည်းရဲ့အပြင် အဆင်က လှပပြီး အနုပညာလက်ရာမြောက်ခြင်းရှိမရှိကိုလည်း ကြည့် တယ်။ ငါတို့လုပ်ထားတာစတိုင်လ်ကျတယ်မဟုတ်လား။ ဒီပုံလေးထုတ် နိုင်ဖို့အများကြီးကြိုးစား အားထုတ်ထားတယ်။ ဒီလိုမေးချင်နေတဲ့စိတ်ကို နောက်ထပ်တစ်မိနစ်လောက်တောင် ထိန်းမထားနိုင်တဲ့အဆုံးမှာတော့ မက်ခါထီက ပေါလ်အနေနဲ့ဒီဂစ်တာကိုအသိအမှတ်ပြုလက်မှတ်ထိုးပေးမှာ လားလို့ မေးလိုက်တယ်။

ခဏချင့်ချိန်စဉ်းစားလိုက်ပြီး ပေါလ်သဘောတူလိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ သဘောတူညီမှုအခြေအနေ နှစ်ချက်ကိုထည့်သွင်းပေးဖို့ တောင်းဆိုခဲ့တယ်။ ပထမအချက်၊ ဂစ်တာဒီဇိုင်းအတွက် ဂစ်ဘ်ဆင်က သူ့ကို မှတ်တမ်းတင် ဂုဏ်ပြုပြီး ခရက်ဒစ်ပေးရမယ်။ နောက်ဆုံးတော့ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်အနည်းငယ်က ကုမ္ပဏီကို သူပြုခဲ့ဖူးတဲ့ ဂစ်တာရဲ့ဆောလစ်ကိုယ်ထည်အတိုင်းဆွဲလိုက် တယ်။ ဒါ့အပြင် ပေါလ်ရဲ့ တူရိယာဖန်တီးသူ၊ အနုပညာဖန်တီးရှင်အစရှိတဲ့ ဂုဏ်ပုဒ်တွေက တီးခတ်သူပညာရှင်တွေအတွက်ပိုပြီးလေးနက်မှုကိုဖန်တီး ယူဆောင်လာပေးလိမ့်မယ်။

“ပြဿနာမရှိဘူး” လို့ မက်ခါထီကပြန်ဖြေတယ်။

“ကောင်းတယ်” ပေါလ်ပြန်ဖြေတယ်။ ပြီးတော့ဆက်ပြောတယ်။

ဒုတိယအချက်၊ ဒီဂစ်တာက ရွှေကွပ်ထားတာမျိုးကောရှိလား။

\* \* \*

ဂီတပညာရှင်တွေဟာ လျှပ်စစ်ဓာတ်အားကိုတွေ့ရှိအသုံးပြုလာခဲ့တဲ့အချိန်က စလို့ လျှပ်စစ်ဓာတ်အားနဲ့ အသံချဲ့ပေးနိုင်မှုတွေကို လေ့လာစမ်းသပ်ခဲ့ပါ တယ်။ ပထမဆုံးစီးပွားဖြစ်ထုတ်လုပ်တဲ့လျှပ်စစ်ဂစ်တာဟာ ၁၉၃၀ ပြည့်နှစ်

တွေထဲမှာ ဈေးကွက်ဝင်လာခဲ့ပြီး၊ အဲဒီအချိန်တုန်းက အမေရိကန်နိုင်ငံ အိမ်ထောင်စုတွေရဲ့ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်ပဲ မီးရကြသေးတဲ့အချိန်ဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးကွက်တောင်းဆိုမှုက ဆန်းသစ်မှုကို ဖြစ်စေပြီး လျှပ်စစ်ဂစ်တာ တွေရဲ့လိုအပ်ချက်ကလည်း အစဦးကတည်းကမြင့်မားခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီခေတ်ကာလတုန်းကတီးဝိုင်းအဖွဲ့တွေဟာ အမြဲတမ်းအသံတွေကျယ်ကျယ်လောင်လောင်ဖြစ်အောင်လုပ်လေ့ရှိကြပြီး ဂစ်တာသမားတွေဘက်က ပိုများတဲ့တောင်းဆိုမှုတွေလုပ်ဆောင်ဖို့ ဖြစ်လာစေပါတယ်။ အသံချဲ့ထွင်မှုရဲ့အလားအလာကောင်းတွေကြီးမားလွန်းတဲ့အတွက် တူရိယာပြုလုပ်သူတွေအနေနဲ့ ဒီအချက်ကို ဥပေက္ခာပြုထားလို့မရနိုင်အောင်ဖြစ်လာစေခဲ့ပါတယ်။ လိုက်လျောညီထွေဖြစ်အောင်လိုက်လုပ်မလား၊ ဒါမှမဟုတ် အသေခံမလား။

ဒါပေမဲ့ လျှပ်စစ်အသံချဲ့ထွင်မှုစနစ်နဲ့ပတ်သက်ပြီးဖြေရှင်းလို့မရနိုင်သေးတဲ့ပြဿနာတစ်ခုကတော့၊ သူ့ရဲ့တုံ့ပြန်သံပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဂစ်တာရဲ့အသံကိုမြှင့်တင်ပေးတဲ့ပစ်ကပ်က သူ့ရဲ့နဂိုအသံကိုချဲ့ပေးလိုက်တဲ့အချိန်မှာ အနှောင့်အယှက်ဖြစ်စေတဲ့နားကွဲမတတ်စူးစူးဝါးဝါးအသံတွေကို ဖြစ်စေတတ်တယ်။ အသံကိုပိုကျယ်အောင်ချဲ့လိုက်တာနဲ့ အဲဒီစူးစူးဝါးဝါးအသံပြဿနာကပိုပြီးဆိုးလာတယ်။

စွန့်ဦးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အတွက် မှားယွင်းစွာအကောင်အထည်ဖော်မိနေတဲ့ မှန်ကန်တဲ့ အိုင်ဒီယာတစ်ခုဟာ တကယ်ကောင်းမွန်တဲ့စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းကိုဖော်ပြနေတယ်လို့ သူတို့ကရှုမြင်ကြတယ်။ တစ်ယောက်ယောက်ကသင့်ကိုကူညီထောက်ထားပြီး၊ ရှေ့ဆက်ရမယ့်လမ်းကိုပြပေးထားပြီး သူတို့ကိုယ်တိုင်ကတော့ ခလုတ်တံသင်းတွေနဲ့တွေ့ကြုံနေရတယ်ဆိုရင် သင့်ရဲ့ခြေတစ်လှမ်းစီကို သတိကြီးကြီးနဲ့လှမ်းရင်း သူတို့ရဲ့ဦးဆောင်မှုနောက်ကိုလိုက်ဖို့ သင့်ဆီမှာထူးကဲတဲ့အခွင့်အရေးတွေရှိနေပါပြီ။ အခြေခံကျတဲ့ဆန်းသစ်မှုတစ်ခုဖြစ်တဲ့ လျှပ်စစ်အသံချဲ့ထွင်မှုကို စတင်လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့ပါပြီ။ ဈေးကွက်အလားအလာလည်းကောင်းတယ်။ တစ်ခုပဲ လိုတယ်။ ဒီအသံချဲ့စက် အလုပ်ကောင်းကောင်းလုပ်ဖို့ပဲ ကျန်တော့တယ်။ ဒါပေမဲ့ သေချာတာတစ်ခုက ဒီအနှောင့်အယှက်ဖြစ်စေတဲ့ တုံ့ပြန်သံပြဿနာကို ရှင်းနိုင်တဲ့ကုမ္ပဏီက ဆုယူပြီးပြန်ရမှာတော့မဟုတ်ပါဘူး။

စစ်မြေပြင်ကိုဝင်ရောက်ဖို့နဲ့ ကိုယ်သိမ်းပိုက်ထားတဲ့နယ်မြေကိုထိန်းသိမ်းထားနိုင်ဖို့ဆိုတဲ့ အရာနှစ်ခုလုံးလုပ်နိုင်ဖို့အတွက် အောင်နိုင်သူက ပြဿနာရဲ့ အဖြေကိုသိဖို့လိုအပ်သလို အခြားတစ်ဖက်မှာလည်း အကောင်းဆုံးထုတ်ကုန်ကို ထုတ်လုပ်ပေးနိုင်ဖို့ လိုပါတယ်။ အဲဒီထုတ်လုပ်လိုက်တဲ့ပစ္စည်းဟာ ပရော်ဖက်ရှင်နယ်ဂီတသမားတွေအတွက် များပြားတဲ့ ပရိသတ်တွေရဲ့ ရှေ့မှောက် စင်မြင့်ပေါ်မှာ အမှန်တကယ်အလုပ်ဖြစ်တဲ့အရာဖြစ်ဖို့လိုပါတယ်။ ပရိသတ်တွေဟာ ဂစ်တာသံတွေကိုကြားရသလို ဂစ်တာရဲ့ပုံစံကိုလည်းမြင်ရတယ်။ ဒါကြောင့်ဂစ်တာရဲ့ပုံသဏ္ဍာန်သာမက အလုပ်လုပ်ပုံကလည်းအရေးကြီးပါတယ်။ ဒါက အင်ဂျင်နီယာပညာရပ်တစ်ခုထက်ပိုပါတယ်။ ဒီတိုက်ပွဲမှာအောင်မြင်ဖို့အတွက် ကိုယ့်ရဲ့တူရိယာပစ္စည်းကိုရင်သပ်ရှုမောဖွယ်ဖြစ်အောင်လုပ်ဖို့လိုအပ်ရုံသာမက တင်ဆက်သူနဲ့ပရိသတ်အကြားချိတ်ဆက်နိုင်မှုကလည်းအရေးကြီးပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ လက်စပေါလ်ရဲ့အခန်းကဏ္ဍပါဝင်လာပါတော့တယ်။ ပေါလ်ဟာ ဒီအသံချဲ့စက်ရဲ့ တုံ့ပြန်မှုဆူညံသံတွေနဲ့ပတ်သက်တဲ့ပြဿနာကိုဖြေရှင်းပေးနိုင်မယ့် အောင်မြင်ကျော်ကြားတဲ့ဂီတပညာရှင်တွေထဲက တစ်ယောက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဂစ်တာသမားတစ်ယောက်ဖြစ်သလို၊ ပါရမီပြည့်ဝတဲ့ကြိုးတပ်တူရိယာတွေကို ကိုယ်တိုင်ဖန်တီးတီထွင်ပြီးတီးခတ်သူပညာရှင်လည်းဖြစ်တာနဲ့အညီ သူတီထွင်ထားတဲ့ ဂစ်တာတွေအတွက် လိုအပ်တဲ့ အသံချဲ့ကိရိယာတွေအတွက်စမ်းသပ်မှုတွေအများကြီးလုပ်ထားဖူးတဲ့သူဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့လက်သံကို သူ့ရဲ့ပရိသတ်တွေအတွက် ဘေးထွက်ဆူညံသံတွေမပါဘဲ အကောင်းဆုံးအသံတွေကိုပဲ သူတီးခတ်ဖျော်ဖြေပေးချင်သူလည်းဖြစ်ပါတယ်။ ဂစ်တာကိုယ်ထည်တုန်ခါမှုကနေ ဆူညံသံပြဿနာဖြစ်စေတယ်ဆိုတာကိုသိနိုင်လောက်တဲ့အထိ ပေါလ်က အသံအရည်အသွေးပိုင်းနဲ့ဆိုင်တဲ့ အကြောင်းအရာကို ကောင်းကောင်းနားလည်ထားတယ်။ ဂစ်တာတစ်လုံးမှာ လျှပ်စစ်အသံချဲ့ပေးတဲ့ ကိရိယာလေးတပ်ထားလိုက်ပြီဆိုတာနဲ့ ပုံမှန်ဂစ်တာမှာလို အထဲမှာအခေါင်းပေါက်တွေမလိုအပ်တော့တဲ့အတွက် အစကတည်းက အခေါင်းပေါက်မပါတဲ့လျှပ်စစ်ဂစ်တာကို သူတီထွင်နိုင်ဖို့ကြိုးစားခဲ့တာပါ။ ၁၉၄၀ ပြည့်နှစ်မှာတော့ ရိုးရှင်းတဲ့ကိုယ်ထည်

ပုံစံနဲ့ “The Log” ဆိုတဲ့ဂစ်တာကိုသူဖန်တီးခဲ့တယ်။အခြေခံအားဖြင့်လိုအပ်တဲ့ သစ်တုံးတစ်ပြားမှာဂစ်တာကြိုးတွေတပ်ထားတဲ့ The Log ဂစ်တာအသံကျယ် လောင် ရှင်းလင်းပြီး ဆူညံသံအနှောင့်အယှက်လုံးဝမရှိပါဘူး။

ပေါလ်က The Log ဂစ်တာကို ဂစ်ဘ်ဆင် ကုမ္ပဏီကိုယူလာပြတဲ့ အခါမှာ အခန်းထဲမှာရှိတဲ့ တာဝန်ရှိသူတွေက သူ့ကိုလှောင်ပြောင်ရယ်မောခဲ့ ကြတယ်။ အနှောင့်အယှက်ဖြစ်စေတဲ့ဆူညံသံတွေကို ဖျောက်လိုက်နိုင်ပြီ ဖြစ်ပေမယ့် The Log ဂစ်တာကြိုးရဲ့ကြိုးမားတဲ့ကိုယ်ထည်ကြောင့် ထူးထူး ဆန်းဆန်းကြီး ဖြစ်နေတယ်။ ဂစ်ဘ်ဆင်ကုမ္ပဏီကလျှစ်စစ်ဂစ်တာစပြီး ရောင်းချလာတာ သုံးနှစ်လောက်ပဲရှိသေးတယ်။ ခေါင်းပေါက်မပါတဲ့ဆော လစ်ဂစ်တာ The Log ဟာ ကောက်ကြောင်းတွေမပါသိပ်ရိုးရှင်းလွန်းနေ တယ်။ ဂစ်ဘ်ဆင် တာဝန်ရှိသူတွေအနေနဲ့ ဂစ်တာရုပ်မပေါက်တဲ့ ဂစ်တာ ကိုဝယ်ယူတီးခတ်နေကြတာကို ဘယ်လိုမှ စဉ်းစားမရဘူး။ တာဝန်ရှိသူ တစ်ယောက်ကတော့ ဒီ The Log ဂစ်တာကို ကြိုးတပ်ထားတဲ့ တံမြက်စည်း နဲ့နှိုင်းပြီးပြောဆိုခဲ့ပါတယ်။

ပေါလ်ရဲ့ The Log ဂစ်တာကိုပထမဆုံး အခေါင်းပေါက်မပါတဲ့ဆော လစ်လျှစ်စစ်ဂစ်တာအဖြစ် လူတွေသတိတရရှိနေခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲ ဒါထက်စောပြီးဖန်တီးခဲ့တာတွေရှိခဲ့ပါတယ်။ ဥပမာ-ဂစ်ဘ်ဆင်မှာလုပ်ခဲ့ ဖူးတဲ့ ဒီဇိုင်းနာတစ်ယောက်က ဖက်စပ်တည်ထောင်လိုက်တဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခု ကနေ ၁၉၃၄ ခုနှစ်မှာတီထွင်ထုတ်လုပ်ခဲ့တဲ့ Vivo-Tone ဂစ်တာဟာ ခေါင်း ပေါက်မဲ့ ကိုယ်ထည်နဲ့ ဂစ်တာဖြစ်ပါတယ်။ သူလည်းမအောင်မြင်ခဲ့ပါဘူး။

ဒီအစောပိုင်း ခေါင်းပေါက်မပါတဲ့ဆောလစ်ဂစ်တာတွေကြုံတွေ့ရ တဲ့ အဟန့်အတားကတော့ သူတို့ရဲ့ အကျွမ်းတဝင်မရှိတဲ့ပုံပန်းသဏ္ဍာန်တွေ ကြောင့်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ပေါလ်ရဲ့ Log ဂစ်တာက တံမြက်စည်းနဲ့တူနေတယ်။ Vivo-Tone ရဲ့ဂစ်တာကျပြန်တော့ ပြန်ပြီးပြုပြင်ထားတဲ့ သုံးထပ်သားပြား လှော်တက်နဲ့တူနေတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီအပြင်အဆင်တွေက အတားအဆီးတွေ မဖြစ်သင့်ဘူးလေ။ “Skeuomorph” ဆိုတာ ပုံစံတူပြုလုပ်ထားတဲ့အရာလို့ အဓိပ္ပာယ်ရပါတယ်။ ခုလည်း ရှေ့အရင် ထုတ်လုပ်ထားတဲ့ထုတ်ကုန်တွေက နေပုံစံဆင်တူ ငုတ်တိုတုံးတိ ဒီဇိုင်းပုံစံဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုလူတွေနဲ့ အကျွမ်းဝင်

ပြီးသား ပုံစံတူပစ္စည်းတွေက လူတွေနဲ့စိမ်းနေသေးတဲ့နည်းပညာအသစ် အဆန်းတွေကို အကျွမ်းတဝင်ရှိလာစေဖို့ အကူအညီဖြစ်စေပါတယ်။ တကယ်လို့သာ Vivo-Tone က ပုံမှန်ဂစ်တာတစ်လက်နဲ့ဆင်တူတဲ့ခေါင်းပေါက်မဲ့ကိုယ်ထည်နဲ့ဆောလစ်ဂစ်တာကိုဖန်တီးခဲ့မယ်ဆိုရင် ဈေးကွက်တစ်ခုလုံးကို ရယူသွားနိုင်ဖို့ရှိပါတယ်။ အနည်းဆုံး ပုံမှန်ဂစ်တာတွေမှာ အခေါင်းပေါက်ရှိနေတဲ့နေရာကို အနက်ရောင်အဝိုင်းလေးဖြစ်ဖြစ် ဆေးခြယ်ထားပေးမယ်ဆိုရင် ဂစ်တာတီးခတ်သူတွေက အဲဒီအပြောင်းအလဲကို လက်ခံနိုင်ဖို့ရှိနေပါတယ်။ ဒါဟာ ပေါလ်က သူ့ရဲ့ Log ဂစ်တာကို ဂစ်ဘ်ဆင် ဆီယူလာပြတဲ့အခါမှာကြုံရတဲ့ အလားတူပြဿနာပါပဲ။ နောက်ဆုံး သူ့ဂစ်တာက မျှော်မှန်းချက်နဲ့မကိုက်ညီဘူးဖြစ်သွားခဲ့ရပါတယ်။

ဈေးကွက်ကြီးကြီးမားမားရှိနေတဲ့ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို နည်းပညာအသစ်တွေဖြည့်တင်းတော့မယ်ဆိုရင် အချိန်ပေးရသလို၊ အထူးကြိုးစားအားထုတ်ရပါတယ်။ ပုံစံထုတ်ခြင်း၊ စမ်းသပ်ခြင်း၊ အသုံးပြုသူတွေရဲ့ တုံ့ပြန်မှုကိုစောင့်ကြည့်ခြင်း စတဲ့အရာတွေကို အကြိမ်အကြိမ်အခါခါလုပ်ဆောင်ခြင်းဟာ အဖုအထစ်တွန့်အခေါက်တွေကို ချောမွေ့အောင်မီးပူတိုက်ရသလို အလွန်အရေးပါတဲ့အလုပ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကွန်ပျူတာဆော့ဖ်ဝဲလို ပစ္စည်းမျိုးရဲ့ပြိုင်ကွင်းမှာတော့ အလားအလာနည်းတဲ့ထုတ်ကုန်တွေကို မိတ်ဆက်ပေးဖို့အတော်လေးလွယ်ကူပါတယ်။ အမှန်တကယ်အသုံးပြုသူတွေက ဝယ်ယူလာတဲ့အခါမှာ ဈေးကွက်တိုးတက်မှုတွေရှိလာနိုင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ တကယ်တန်ဖိုးကြီးပြီး အလိုက်နှေးတဲ့ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းမျိုးကတော့ ပထမဆုံးအခြေအနေမှာ အသိအမှတ်ပြုခံရအောင်လုပ်နိုင်ဖို့အတွက် အခွင့်အရေးနှစ်ကြိမ်ရလေ့မရှိဘူး။ စစ်တလင်းထဲကိုဝင်တဲ့အခါမှာ ဗျူဟာကျကျပြင်ဆင်ဝင်ရောက်နိုင်ဖို့လိုအပ်တယ်။ ဈေးကွက်ထဲကိုပထမဆုံးတင်ပို့ကြတဲ့ ထုတ်ကုန်တွေဟာ များသောအားဖြင့် ထုတ်လုပ်သူတွေကထပ်ကာထပ်ကာ စစ်ဆေးမှုတွေကို စိတ်ရှည်လက်ရှည်မလုပ်နိုင်ဘဲ ဈေးကွက်ထဲစောစောမြန်မြန်ရောက်ရင်ပြီးပြီဆိုတဲ့စိတ်နဲ့လုပ်လေ့ရှိကြတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ရထားတဲ့ ဈေးကွက်ကို တခြားစိတ်ရှည်လက်ရှည်နဲ့အသေးစိတ်ဆန်းစစ်ပြီးမှ ဈေးကွက်ထဲ ပို့လိုက်တဲ့သူတွေက အလွယ်တကူသိမ်းယူသွားတာကို ခံရလေ့ရှိပါ

တယ်။ အလားတူပဲ ကိုယ်တင်ပို့မယ်ပစ္စည်းကိုလက်ခံနိုင်ဖို့အတွက် ဝယ်သူ  
တွေဘက်ကအဆင်သင့်မဖြစ်သေးတဲ့အခြေအနေမှာဈေးကွက်ထဲကိုချီတက်  
တိုးဝင်ခြင်းက ကိုယ့်ကိုအားနည်းချက်တွေဖြစ်စေပါတယ်။ ပါးနပ်တယ်၊ ဒါမှ  
မဟုတ် ကံကောင်းတယ်လို့ပြောခံရတဲ့ခေါင်းဆောင်တွေကတော့ အရေးပါ  
တဲ့ ထုတ်ကုန်အသစ်တစ်ခုနဲ့ စီးပွားရေးစစ်တလင်းထဲကိုဝင်ရောက်လာတဲ့  
အခါမှာကုန်ပစ္စည်းသာမက အဲဒီကုန်ပစ္စည်းရဲ့ဈေးကွက်ပါအဆင်သင့်ဖြစ်တဲ့  
အခြေအနေမှာမှ ဝင်ရောက်လေ့ရှိကြပါတယ်။

ဂစ်ဘ်ဆင်က The Log ဂစ်တာကိုငြင်းပယ်လိုက်ပေမယ့် လက်စ်  
ပေါလ်ကတော့ သူ့ရဲ့ဂစ်တာကို ဆက်ပြီးကလိနေတော့တာပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီ  
အချိန်မှာ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်မီးက ဂစ်ဘ်ဆင်လိုကုမ္ပဏီကြီးတွေရဲ့ထုတ်လုပ်  
မှုစွမ်းအားကိုပြောင်းပြန်လှန်သွားစေခဲ့တယ်။ လက်စ်ပေါလ်ကိုယ်တိုင်လည်း  
တပ်မတော်ရေဒီယိုဌာနမှာ အမှုထမ်းဖို့ အပို့ခံလိုက်ရတယ်။ ဆန်းသစ်မှုတွေ  
ကို စောင့်စားရဖို့ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

စစ်ကြီးပြီးဆုံးသွားတဲ့အခါမှာတော့ ပေါလ်ဟာ လော့စ်အိန်ဂျလိစ်  
မှာ ပြန်အခြေချခဲ့တယ်။ ပြည်သူတစ်ယောက်အဖြစ် ဘဝကိုပြန်အစပြုခြင်း  
နဲ့အတူ ဂီတသမားတစ်ယောက်အဖြစ်သာမက တူရိယာတွေကိုတီထွင်ထုတ်  
လုပ်တဲ့သူအဖြစ် သူ့ရဲ့တော်ကံပမူတွေကဆက်ပြီးတိုးတက်လာခဲ့ပါတယ်။  
ညနေခင်းတွေမှာ သူ့ရဲ့ကားဂိုထောင်ကိုအသွင်ပြောင်းထားတဲ့ အသံဖမ်းစ  
တူဒီယိုထဲမှာဇာတ်တိုက်မထားဘဲ လက်တန်းသီဆိုတီးခတ်မှုအစီအစဉ်တွေ  
ကို လုပ်တယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းက ဒါဟာလုပ်ရိုးလုပ်စဉ်ကနေ ကွဲထွက်နေတဲ့  
အစီအစဉ်ဖြစ်ပြီး မြို့အနှံ့မှာရှိတဲ့ တေးဂီတပညာရှင်တွေကိုဆွဲဆောင်နိုင်ခဲ့  
ပါတယ်။ အဲဒီအစီအစဉ်ရဲ့တစ်ခုသောညနေခင်းမှာတော့ ပေါလ်ဟာ ခလဲရင့်  
“လီယို” ဖန်ဒါ (Clarence “Leo” Fender) ကို တွေ့ဆုံခဲ့တယ်။ ဖန်ဒါကရေဒီယို  
ပြင်တဲ့အလုပ်ကိုဆိုင်ဖွင့်လုပ်နေသလို တစ်ပြိုင်နက်တည်းမှာ လျှပ်စစ်ဂစ်  
တာတွေကိုလည်းတီထွင်တာ၊ ပြုပြင်တာတွေလုပ်နေတဲ့သူဖြစ်ပါတယ်။  
ဖန်ဒါဟာ ပေါလ်ရဲ့ Log ဂစ်တာကိုပထမဆုံးတွေ့လိုက်တဲ့အချိန်မှာပဲ ခေါင်း  
ပေါက်မပါတဲ့ဆောလစ်ဂစ်တာရဲ့ရှေ့အလားအလာကောင်းတွေကို သူ့မြင်ခဲ့  
တယ်။

ဖန်ဒါနဲ့ပေါလ်တို့သူငယ်ချင်းတွေဖြစ်လာကြပြီး နာရီပေါင်းများစွာ သူတို့ရဲ့စတူဒီယိုထဲမှာ စကားတွေပြောကြတယ်။ တခြားသောဂစ်တာတီထွင်သူ ပညာရှင်တွေဖြစ်ကြတဲ့ ပေါလ်ဘစ်ဘိုင် (Paul Bigsby) ကလည်း သူတို့ရဲ့စကားဝိုင်းမှာပါဝင်လာတယ်။ ဘစ်ဘိုင်က ဂစ်တာသမား မာလီထရာဗစ် (Merle Travis) အတွက် ကိုယ်တိုင်ထုတ်ဆောင်လက်ထုတ်နဲ့ဂစ်တာလုပ်ပေးထားတယ်ဆိုတာကို ဖန်ဒါတစ်ယောက် သိလိုက်တဲ့အခါမှာ ထရာဗစ်ရဲ့တီးခတ်မှုကိုသွားပြီးကြည့်ခဲ့တယ်။ ဘစ်ဘိုင်ရဲ့ဂစ်တာဒီဇိုင်းနဲ့ အတူအသံထွက်ရှင်းလင်းတာတွေ၊ ဆူညံသံအနှောင့်အယှက်ဖြစ်စေတဲ့အသံလုံးဝမရှိတာတွေက ဖန်ဒါကိုအလွန်အံ့အားသင့်စေခဲ့တယ်။ ထရာဗစ်ရဲ့ပွဲပြီးသွားတဲ့နောက်မှာတော့ ဖန်ဒါက မျက်နှာပြောင်တိုက်ပြီး အဲဒီဂစ်တာလေးကိုငှားပေးဖို့သွားပြောတော့ ထရာဗစ်ကလေးစိတ်သဘောထားကြီးစွာခွင့်ပြုပြီး ငှားပေးလိုက်တယ်။ ဖန်ဒါက ဘစ်ဘိုင်ရဲ့ဒီဇိုင်းနဲ့တည်ဆောက်ပုံကို အသေးစိတ်လေ့လာဆန်းစစ်မှုတွေ လုပ်ခဲ့တယ်။

၁၉၄၉ ခုနှစ်ရောက်လာတဲ့အခါမှာတော့ အနှောင့်အယှက်ဖြစ်စေတဲ့ ဆူညံသံပြဿနာတွေရှိနေကြသည့်တိုင် လျှပ်စစ်ဂစ်တာတွေရဲ့ရောင်းအားဟာ ယခင်ကထက်အများကြီးမြင့်တက်လာခဲ့ပါတယ်။ ဂီတသမားတွေရဲ့လက်သံကိုလူတွေကြားဖို့လိုကြတယ်မဟုတ်လား။ ရော့ခ်အင်ရိုးလ်ဂီတက လူတွေရဲ့အာရုံကို ရုတ်တရက်ဖမ်းစားပစ်လိုက်နိုင်မယ်ဆိုတာကို ဘယ်သူမှကြိုတင်မခန်းမှန်းနိုင်သေးအချိန်မှာ ဖန်ဒါလို ပါးနပ်လွန်းတဲ့စွန့်ဦးတီထွင်သူက ရှေ့မှာရှိနေတဲ့တိုးတက်မှုအခွင့်အလမ်းတွေကိုကြိုမြင်ခဲ့တယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သူဟာအတွေ့အကြုံအများကြီးရှိပြီး ကြိုးတပ်တူရိယာတွေကိုလက်ရှိဖန်တီးပြုပြင်နေသူဖြစ်သလို၊ ဂီတပညာရှင်တွေနဲ့နှစ်ပေါင်းများစွာအတူဖြတ်သန်းခဲ့တဲ့သူတစ်ယောက်လည်းဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့အမြဲတမ်းတွေ့မြင်နေရသလိုပဲ၊ စွန့်ဦးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ရဲ့တန်ဖိုးအကြီးဆုံးအရင်းအမြစ်ကတော့ သူ့ရဲ့နယ်ပယ်အတွင်းမှာကျွမ်းဝင်နှံ့စပ်မှုပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဆန်းသစ်မှုတွေလုပ်ဆောင်နိုင်ဖို့အတွက် ကိုယ့်လုပ်ငန်းရဲ့အတွင်းအပြင် အခြေအနေအမျိုးအစားအသေးစိတ်ကို သိထားဖို့လိုအပ်ပါတယ်။

ဒါဟာဂစ်တာလောကအတွက် အခရာကျတဲ့အခိုက်အတန့်တစ်ခု ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ နည်းပညာအသစ်တွေဟာ ဂီတလောကရဲ့ကစားပွဲတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ များစွာသောကုမ္ပဏီတွေ အသက်ဆက်ရှင်သန်နိုင်ဖို့အတွက် နေရာလေးတွေရှိနေမယ်ဆိုရင် ဖန်ဒါကလည်းသူတို့အတွက်တစ်နေရာစာ တော့လိုချင်နေပါတယ်။ ဘစ်ဘိုင်ရဲ့ဒီဇိုင်းကိုပုံတူကူးရုံသာမက ပိုရိုးရှင်းပြီး ဈေးသက်သာအောင်သူလုပ်တယ်။ ဒါတွေဟာ သူ့ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင်ထုတ် လုပ်နိုင်တဲ့အရာဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ ဖန်ဒါရဲ့အကြိမ်ကြိမ်အခါခါ ကြိုးစားအားထုတ်မှုနဲ့အတူ 'The Esquire' ဆိုတဲ့ဂစ်တာကိုထုတ်လုပ်ခဲ့တယ်။ ကြွေရည်သုတ်ထားတဲ့ သစ်သားချပ်ကိုယ်ထည်မှာ ဂစ်တာလက်ကွက်တန်း ကို မူလီစုပ်ထားတဲ့ပုံစံဂစ်တာလေးဟာ ဟာပိုင်ယီ သံမဏိဂစ်တာလို ရှင်း လင်းစူးရှတဲ့အသံတွေနဲ့ ဖန်ဒါရဲ့အမှတ်တံဆိပ်တူရိယာတစ်ခုဖြစ်လာခဲ့ပါ တယ်။ ဈေးကွက်အလျင်လိုမှုကိုခံစားမိတဲ့အတွက် သူ့ရဲ့ခေါင်းပေါက်မဲ့ ဆောလစ်ဂစ်တာကို လူတွေဆီချပြဖို့ အသင့်ဖြစ်ပြီလို့သူဆုံးဖြတ်ခဲ့တယ်။

ဖန်ဒါဟာ အရေအတွက်များများနဲ့ထုတ်လုပ်ခဲ့တဲ့ သူတို့ရဲ့ Esquire လို့နာမည်ပေးထားတဲ့ခေါင်းပေါက်မဲ့ဆောလစ်ဂစ်တာကို စက်မှုထုတ်ကုန်ပြု ပွဲ တစ်ခုမှာ စတင်မိတ်ဆက်ပြသခဲ့ပါတယ်။ အရေးကြီးဆုံးအပိုင်းကတော့ လက်စံပေါ်လဲရဲ့ Log ဂီတကို ဂစ်ဘ်ဆင်ဆီကိုမိတ်ဆက်ပေးခဲ့တဲ့အချိန်က နေ နောက်ထပ်ဆယ်စုနှစ်တစ်ခုကြာခဲ့ပေမယ့် ဂစ်တာလောကသားတွေ အနေနဲ့ ခုချိန်ထိ ဒီကုန်စည်သစ်ကို လက်ခံဖို့ အဆင်သင့်မဖြစ်သေးပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ Esquireရဲ့သမားရိုးကျမဟုတ်တဲ့ပုံစံကိုစိတ်ဝင်စားတဲ့သူတစ်ယောက် အဲဒီပြပွဲထဲမှာရှိနေခဲ့ပါတယ်။ သူကတော့ ဂစ်ဘ်ဆင်ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌသစ် ထက်မက် ခါတီ (Ted McCarty) ပဲဖြစ်ပါတယ်။ မက်ခါတီဟာ သူ့ပြိုင်ဘက်တွေထက် တစ်ပန်းသာနေတဲ့အချက်တွေရှိတယ်။ သူကဂစ်တာတွေနဲ့ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင် မှုရှိလှတာတော့မဟုတ်ပါဘူး။ ဂစ်ဘ်ဆင်မှာ မလုပ်ခင်က အော်ဂင်နဲ့ စန္ဒယားတွေကိုထုတ်လုပ်တဲ့ ဝယ်လစ်ဇာ (Wurlitzer) ကုမ္ပဏီမှာအလုပ် လုပ်ခဲ့ဖူးသူဖြစ်ပါတယ်။ သူက လျှပ်စစ်ဂစ်တာထုတ်လုပ်မှုနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဘယ်လိုဒီဇိုင်းပုံစံထုတ်ရမယ်ဆိုတဲ့ တိကျပြင်းထန်တဲ့အယူအဆတွေမပါဘဲ အဓိကကျတဲ့ဂစ်တာထုတ်လုပ်မှုရဲ့ အကြီးအကဲတစ်ယောက်ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

ဖန်ဒါရဲ့ Esquire ဂစ်တာနဲ့ပတ်သက်ပြီး သူ့မြင်တာကတော့ ဂစ်တာတစ်လက်ရဲ့ ဆူညံတဲ့တုံ့ပြန်သံပြဿနာကို ဖြေရှင်းဖို့အတွက် အလားအလာကောင်းတဲ့ အဖြေတစ်ခုဖြစ်တယ်လို့သူ့မြင်တယ်။ ဂစ်ဘ်ဆင်ရဲ့ ဝယ်ယူဖောက်သည်တွေက သူတို့တွေ့ကြုံခံစားနေရတဲ့ နံပါတ်တစ် ပြဿနာက ဂစ်တာတစ်လုံးရဲ့ ဆူညံတဲ့ တုံ့ပြန်သံပြဿနာဖြစ်ကြောင်း မက်ခါတီကိုပြောပြကြတယ်။ ဖန်ဒါရဲ့ဂစ်တာဒီဇိုင်းက ကိုးရိုးကားရားဖြစ်နေချိန်မှာ ဒါကိုပြန်ပြုပြင်ချိန်ညှိထားတဲ့ ပုံစံကတော့ ဈေးကွက်တစ်ခုလုံးကိုထိန်းချုပ်သွားနိုင်ဖို့ ရှိနေပါတယ်။

မက်ခါတီက သူတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင် ခေါင်းပေါက်မဲ့ဆောလစ်ဂစ်တာဒီဇိုင်းအတွက် ဂစ်ဘ်ဆင်ရဲ့ သုတေသနနဲ့ဖွံ့ဖြိုးမှုဌာနကိုတာဝန်ပေးလိုက်တဲ့ အချိန်မှာပဲ ဖန်ဒါကသူတို့ရဲ့ထုတ်ကုန်သစ်နဲ့ပတ်သက်ပြီး သုံးစွဲသူတွေရဲ့ မကျေမနပ်ဖြစ်တာတွေကို ရင်ဆိုင်နေရပါတယ်။ ကုန်ကျစရိတ်ကိုလျှော့ချဖို့အတွက် Esquire ရဲ့ဂစ်တာလက်တံမှာ ထောက်ကန်ပေးထားတဲ့အရာကို ဖယ်ထုတ်လိုက်တယ်။ အဲဒီတော့ ဂစ်တာလက်တံကကွေးညွတ်တာတွေဖြစ်လာတယ်။ အလားအလာကောင်းတဲ့ အိုင်ဒီယာအသစ်တွေကို အလျင်စလို ဖြစ်ကတတ်ဆန်း ဈေးကွက်ထဲဦးအောင်ပို့ဆောင်ခြင်းကြောင့် စွန့်ဦးလုပ်ငန်းရှင်တွေကြုံတွေ့လိုက်ရတဲ့ နောက်ထပ်သင်ခန်းစာတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဖန်ဒါဟာ နောက်ထပ်ဂစ်တာမော်ဒယ်တစ်ခုဖြစ်တဲ့ Broadcaster ကို ဈေးကွက်ထဲ ခပ်မြန်မြန်ချပြလိုက်ပြန်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီနာမည်က မူပိုင်ခွင့် စည်းမျဉ်းချိုးဖောက်မှုတွေဖြစ်လာနိုင်တာကိုသိလိုက်ရတဲ့အခါမှာတော့ အဲဒီ ဂစ်တာကို Telecaster လို့နာမည်ပြောင်းလိုက်ရပြန်တယ်။ (အဲဒီအချိန်တုန်းက Television ဆိုတဲ့စကားလုံးက အလားသဏ္ဍာန်တူ နောက်ဆုံးပေါ်စာလုံးလေး ဖြစ်ပါတယ်)

ဖန်ဒါရဲ့ Telecaster ဟာ ၁၉၅၁ ခုနှစ်မှာ ဈေးကွက်ရဲ့ပေါက်ကုန်တစ်ခုဖြစ်ခဲ့ပြီး လူတွေကိုစပြီးဆွဲဆောင်လာနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီထုတ်ကုန်ဂစ်တာအသစ်ကို အထစ်ထစ်အငဲ့ငဲ့နဲ့ ဈေးကွက်အတွင်း ချပြလိုက်ရခြင်းက ဂစ်ဘ်ဆင်အတွက်အခွင့်အလမ်းတံခါးတွေကိုဖွင့်ပေးလိုက်သလို ဖြစ်စေခဲ့တယ်။ ဂစ်ဘ်ဆင်က နောက်ထပ်ကံကြမ္မာရဲ့မျက်နှာသာပေးမှုကို

ထပ်ပြီးပိုင်ဆိုင်နိုင်ခဲ့တယ်လို့ဆိုရမယ့်အကြောင်းကတော့ ဖန်ဒါကသူတို့ရဲ့ မိတ်ဆွေဟောင်းကြီး လက်စ်ပေါ့ကို သူတို့ရဲ့ထုတ်ကုန်သစ် Telecaster ပေါ်မှာ သူ့ရဲ့နာမည်ရေးထိုးဖို့တောင်းဆိုတဲ့အခါ ပေါ့ကငြင်းလိုက်တယ်။ ပေါ့က ဂစ်ဘ်ဆင်ရဲ့ ဟော်လိုလျှပ်စစ်ဂစ်တာပေါ်မှာ သူ့နာမည်ထိုးပေးဖို့သဘောတူထားပြီးသားဖြစ်နေတယ်။ အဲဒီဂစ်တာကို လူအများသတိပြုမိနိုင်တဲ့နေရာတိုင်းမှာတီးခတ်ဖို့နဲ့ တခြားတူရိယာတွေကိုပြောင်းလဲအသုံးပြုတာမျိုးမလုပ်ဖို့ သဘောတူထားခဲ့ကြတာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ပေါ့နဲ့သူ့ရဲ့ ဇနီးသည် မေရီဖော့ဒ်တို့ရဲ့နှစ်ယောက်တွဲ ဖျော်ဖြေမှုတွေက အခရာကျခဲ့ပါတယ်။ နိုင်ငံအနှံ့မှာရှိတဲ့ ဂျပန်ဘားတွေနဲ့ ပြဇာတ်ခန်းမတွေမှာသူတို့ဖျော်ဖြေခဲ့ကြတယ်။ Telecaster ရဲ့ရုပ်ထွက်က အဲဒီလိုအထင်ကရနေရာတွေရဲ့စံနှုန်းနဲ့ သိပ်ပြီးစံမီလိုက်ဖက်မှုမရှိလှဘူး။ ပေါ့လိုချင်တာက ဂစ်ဘ်ဆင်ရဲ့ခမ်းနားထည်ဝါမှုနဲ့ Telecaster ရဲ့ဆောလစ်ကိုယ်ထည် ဒီဇိုင်းတို့ရဲ့ပေါင်းစပ်ထားတဲ့ ပုံစံမျိုးဖြစ်ပါတယ်။

အဲဒီအချိန်ကတော့ ထက်မက်ခါတီက ပေါ့ရဲ့အိမ်ရှေ့ကိုပေါက်ချလာပြီး ဂစ်ဘ်ဆင်ရဲ့တပ်မက်ဖွယ်လှပကျော့ရှင်း၊ ခေတ်ရှေ့ပြေးတဲ့ခေါင်းပေါက်မဲ့ဆောလစ်ဂစ်တာကို ယူလာပြခဲ့တဲ့အချိန်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ မက်ခါတီက ဂစ်တာဒီဇိုင်းဖန်တီးမှုအတွက် ပေါ့ကိုဂုဏ်ပြုမှတ်တမ်းတင်ပြီး ရွှေအတိတ်ပြုပုံစံတစ်မျိုးကိုဖန်တီးလိုက်ချိန်မှာတော့၊ ဂစ်ဘ်ဆင်လက်စ်ပေါ့ (Gibson Les Paul) ဆိုတဲ့ ဂစ်တာအသစ်တစ်လက်မွေးဖွားလာခဲ့ပါတော့တယ်။ ထူးခြားပြောင်မြောက်တဲ့တူရိယာအသစ်ဟာ နောက်နှစ်ကုန်စည်ပြပွဲမှာ ဖန်ဒါကထပ်ပြီးမိတ်ဆက်ကမ်းလှမ်းလာတဲ့အရာတွေကို လွှမ်းမိုးထားနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဂစ်ဘ်ဆင်နဲ့ ဖန်ဒါတို့အကြားက စီးပွားရေးစစ်ပွဲကြီးက အပြင်းအထန်စတင်လာခဲ့ပါပြီ။

ဂစ်ဘ်ဆင်ရဲ့ “ပထမဆုံးလုပ်ဆောင်သူ အားသာချက်အကျိုး” လို့ ခုချိန်မှာတသသတိရနေကြပြီး ခုချိန်မှာအထင်ကရဖြစ်နေဆဲ ဂစ်ဘ်ဆင်လက်စ်ပေါ့ဂစ်တာဟာ ဒီလိုနိုးထလာနိုင်ဖို့အတွက် တကယ်တော့ နှစ်ပေါင်းများစွာဖန်တီးခဲ့ပြီး ယှဉ်ပြိုင်ဘက်တွေလည်းအများကြီးရှိခဲ့ပါတယ်။ ဟုတ်ပါတယ်၊ ဈေးကွက်ကအဆင်သင့်ဖြစ်နေဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့

နည်းပညာပိုင်းမှာရောဒီဇိုင်းဘက်မှာပါအကောင်းဆုံး အဆုံးသတ်အကောင်အထည်ဖော်ပေးသူမရှိခဲ့ဘူးဆိုရင် စမ်းတဝါးဝါးနဲ့ယက်ကန်ယက်ကန်ဖြစ်နေခဲ့မှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆောလစ်ဂစ်တာတစ်လက် အောင်မြင်ဖို့အတွက်ဆိုရင် အသံလည်းကောင်းသလို၊ ရုပ်ထွက်လည်းလှဖို့လိုပါတယ်။

ကိုယ့်ရဲ့ပိုင်နက်နေရာကိုထိန်းသိမ်းထားခြင်းဟာ လုပ်ငန်းစဉ်အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုပါ။ ပန်းတိုင် မဟုတ်သေးပါဘူး။ ၁၉၅၇ ခုနှစ်ထဲမှာတော့ ဖန်ဒါက ဂစ်ဘ်ဆင်ကိုအလဲထိုးပြီး ဈေးကွက်လွှမ်းမိုးနိုင်မှုနေရာကို ပြန်ရယူနိုင်ခဲ့တယ်။ အမေရိကန်ရဲ့နာမည်ကြီးတေးသံရှင် ဘူဒီဟိုးလီ(Buddy Holly) ဟာ ဖန်ဒါက ဂစ်ဘ်ဆင်ရဲ့ ဂစ်ဘ်ဆင်လက်စ်ပေါလ် ဂစ်တာကို တုံ့ပြန်တီထွင်ခဲ့တဲ့ စတာတိုကက်စတာ (Stratocaster) ဆိုတဲ့ ဂစ်တာကို တီးခတ်ပြီး The Ed Sullivan Show မှာဖျော်ဖြေခဲ့တဲ့အချိန်ကဖြစ်ပါတယ်။ ဟိုးလီက နောက်ထပ်တက်လာမယ့် ရော့ခ်အင်ရိုးလ်လှိုင်းလုံးရဲ့ ရှေ့ပြေးဖြစ်ပါတယ်။ ၁၉၃၀ နဲ့ ၁၉၄၀ ကြားကာလမှာနေရာမရှိခဲ့တဲ့ စတာတိုကက်စတာရဲ့ခေတ်ရှေ့ပြေးတဲ့ရုပ်ထွက်နဲ့ ဂစ်တာအတွက် အခုရော့ခ်အင်ရိုးလ်တေးသွားသံနဲ့ အလွန်သင့်တော်လိုက်ဖက်လို့နေပါတယ်။ တကယ်တော့ မက်ခါတီရဲ့ ဈေးကွက်စစ်တမ်းဖော်ပြချက်အရ စတာတိုကက်စတာ ဂစ်တာကိုဝယ်ယူသူတွေဟာ Chuck Berry က ဒီဂစ်တာကိုတီးတယ်လို့ထင်ပြီး ဝယ်ယူကြတာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ Berry တကယ်တီးတာကဂစ်ဘ်ဆင်ဂစ်တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စတာတိုကက်စတာက ရော့ခ်အင်ရိုးလ်တေးသွားတွေကို ဖန်တီးပေးရုံပဲရှိခဲ့တာပါ။

ဂစ်ဘ်ဆင်ရဲ့ဦးဆောင်မှုအဆင့်တစ်ခုကနေ လျှော့ကျနေမှုကို အာရုံခံမိလိုက်တဲ့အတွက် မက်ခါတီဟာ ဖန်ဒါလိုပဲ အလားတူထောင်ချောက်ထဲကိုသက်ဆင်းခဲ့ရပါတယ်။ အခွင့်ကောင်းကိုလက်လွှတ်ရမှာ ကြောက်တဲ့စိတ်နဲ့ မက်ခါတီဟာ ပေါလ်ရဲ့တိုက်ရိုက်ပါဝင်ပတ်သက်အကြံပြုခြင်းမပါဘဲ လက်စ်ပေါလ်ဂစ်တာကို အလျင်စလို ပြန်ပြီးဒီဇိုင်းပြင်ဆင်မှုတွေလုပ်ခဲ့မိတယ်။ သမိုင်းတစ်ခေတ်မှာထူးခြားတဲ့အရာတစ်ခု ပစ်လဲကျသွားတာကို နောက်ဆုံးအချိန်အထိဖမ်းဆုပ်နိုင်ဖို့ကြိုးစားအားထုတ်ခဲ့တယ်။ ဒီအပြုအမူတွေက ပေါလ်နဲ့ပိုအဆက်ပြတ်ကင်းကွာစေပြီး နောက်ဆုံးတော့ ပေါလ်က

သူ့ရဲ့သဘောတူညီမှုတွေကို ဖျက်သိမ်းပစ်လိုက်တယ်။ ဂစ်ဘ်ဆင်လက်စ် ပေါလ်ဆိုတဲ့ဂစ်တာထုတ်လုပ်မှု ပျက်ပြယ်သွားခဲ့ရတယ်။

အဲဒီနောက် ၁၉၆၀ ပြည့်နှစ်မှာ Keith Richards၊ Eric Clapton နဲ့ Jimmy Page တို့လိုဂီတပညာရှင်တွေက ဖန်ဒါဂစ်တာသစ်တွေထက် ဂန္ထဝင် မြောက်တဲ့ လက်စ်ပေါလ်ဂစ်တာတွေကို ပိုပြီးသဘောကျ နှစ်ခြိုက်မှုတွေရှိ လာခဲ့တယ်။ ဒီလိုဖြစ်လာရတာကလည်း ဖန်ဒါက သူ့ကိုအလွယ်တကူ တိုက် ခိုက်လို့မရအောင် အကာအကွယ်မလုပ်ထားလို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ အနေအေး ပြီးခေါင်းဆောင်မှုအခန်းကဏ္ဍမှာ သိပ်ပြီးနေသားမကျတဲ့ ဖန်ဒါဟာ အတော် အတန်ကြီးလာတဲ့ လုပ်ငန်းကိုကိုင်တွယ်ရမယ့်အစား သူ့ဆိုင်မှာပဲ အချိန် တွေကုန်နေခဲ့တယ်။ နောက်ဆက်တွဲရလဒ်အဖြစ် ဖန်ဒါဂစ်တာတွေရဲ့ အရည်အသွေးတွေ လျော့ကျလာတယ်။ ဂန္ထဝင်လက်စ်ပေါလ်ဂစ်တာအတွက် ဈေးကွက်တိုးတက်ကြီးထွားလာမှုကို တစ်ချိန်လုံးစောင့်ကြည့်နေခဲ့တဲ့ ဂစ်ဘ်ဆင်လက်စ် အခွင့်အရေးကို အမိအရဆုပ်ကိုင်လိုက်နိုင်တယ်။ ပေါလ်နဲ့ သဘောတူညီမှုကို အသစ်ရေးဆွဲပြီး ဂစ်ဘ်ဆင်လက်စ်ပေါလ် ဂစ်တာအမျိုး အစားကို ပြန်လည်ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့တယ်။

နောက်ဆုံးတော့ လင်းလက်လာတဲ့ ရော့ခ်အင်ရိုးလ်တေးဂီတနဲ့ အတူ ဂစ်ဘ်ဆင်နဲ့ ဖန်ဒါဂစ်တာ အမျိုးအစားနှစ်မျိုးလုံးဟာ အခရာကျတဲ့ အခန်းကဏ္ဍမှာရှိနေခဲ့ပါတယ်။ ခုခေတ်အချိန်မှာတော့ ဂစ်တာသမားတွေ ဟာ ဒီအထင်ကရအမှတ်တံဆိပ်နှစ်မျိုးထဲကတစ်မျိုးမျိုးကို အထူးတိမ်း ညွတ်နှစ်သက်မှုတွေရှိလို့နေပါတယ်။ နားပါးတဲ့ပရိသတ်တွေက အဲဒီဂစ်တာ နှစ်မျိုးလုံးကို နှိုင်းယှဉ်နားထောင်ပြီးအကဲဖြတ်လေ့ရှိကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တစ်ချိန်ချိန် တစ်နေရာရာမှာ သူတို့နှစ်ဦးထဲကဘယ်သူကပဲ ဈေးကွက်ကို ဦးဆောင်သူဖြစ်နေပါစေ ဆယ်စုနှစ်ကျော်ကြာတဲ့ ဂစ်ဘ်ဆင်နဲ့ ဖန်ဒါဂစ်တာ တို့အကြားကပြိုင်ပွဲက ဈေးကွက်ထဲစောစောရောက်တဲ့သူက ပိုအကျိုးများ တယ်ဆိုတဲ့ အိုင်ဒီယာမှားယွင်းကြောင်းမြင်သာစေပါတယ်။ ကိုယ်ပိုင်တဲ့နယ် မြေကို အခိုင်အမာထိန်းချုပ်ထားနိုင်ဖို့အတွက် ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက် ဟာ အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်နိုင်ဖို့လိုအပ်သလို မှန်ကန်တဲ့ကုန်ပစ္စည်းကို တစ်ကြိမ်တစ်ခါတည်းမဟုတ်ဘဲ အကြိမ်ကြိမ်အခါခါရွေးချယ် ထုတ်လုပ်နိုင်

ဖို့လည်းလိုအပ်ပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ပြိုင်ဘက်က ကိုယ့်ထက်သာသွားတဲ့ အချိန်တိုင်းမှာ သူတို့ကဖောက်သည်တွေရဲ့လိုအပ်ချက်အတိုင်း၊ လိုအပ်ချိန်မှာ ပေးစွမ်းနိုင်လို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဝယ်ယူဖောက်သည်တွေဟာ သူတို့ရဲ့ပြဿနာကိုဖြေရှင်းပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကို အလုပ်အပ်လေ့ရှိပါတယ်။ အဲဒီလိုရိုးရှင်းတာပါ။ သင်ဘယ်လို ပုံစံနဲ့လုပ်တယ်၊ ဘယ်သူကဘယ်အရာကိုအရင်ဆုံးလုပ်တယ်ဆိုတာကို သူတို့စိတ်မဝင်စားပါဘူး။ အရင်ဦးအောင်လုပ်နိုင်သူထက် သင့်ဖောက်သည်အကြောင်း သင်ပိုနားလည်တယ်ဆိုရင် သူတို့ကသင့်ရဲ့ထုတ်ကုန်ကိုပြောင်းသုံးကြမှာပါ။ သင့်ပြိုင်ဘက်ထက်ပိုကောင်းအောင် သူတို့ရဲ့ပြဿနာတွေကို သင်ဖြေရှင်းပေးနိုင်ရင် သူတို့က သင့်ကိုတွယ်ကပ်နေပါလိမ့်မယ်။ သင့်ရဲ့ဝယ်ယူဖောက်သည်တွေတွေ့တဲ့အတိုင်းတွေ့ပြီး သူတို့ဘာလိုအပ်သလဲ ဆိုတာကို အမှန်တကယ် နားလည်တယ်ဆိုရင် သင့်ရဲ့ဈေးကွက်ရပိုင်ခွင့်ကို သင်ရရှိခံစားရမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။

### အီလက်ထရောနစ် ဦးနှောက် IBM နှင့် UNIVAC

“အားလုံးပဲမင်္ဂလာပါ။ ကျွန်တော် ဝေါလ်တာခရစ်စတီဟာ နယူးယောက်စီးတီးမှာရှိတဲ့ CBS ရုပ်သံရဲ့ ရွေးကောက်ပွဲဆိုင်ရာရုံးချုပ်ကနေ တင်ဆက်နေတာဖြစ်ပါတယ်”။ ၁၉၅၂ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလ ၄ ရက် မှာ သတင်းဌာနရဲ့အထင်ကရပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ဖြစ်သူ ခရစ်စတီဟာ ရုပ်ယွက်ခတ်နေတဲ့သူရဲ့ သတင်းဌာန ရုံးခန်းအလယ်မှာထိုင်နေပါတယ်။ လူအများလေးစားခံရတဲ့ စစ်ပြန်သူရဲ့ကောင်း ချွန်အိုင်စင်ဟိုဝယ်က ရီပတ်ဘလစ်ကန်ပါတီကိုယ်စားပြုပြီး သမ္မတရွေးကောက်ပွဲဝင်ရောက်ယှဉ်ပြိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ ဒီမိုကရက်တစ်ပါတီပြိုင်ဘက်ကတော့ အီလီနွိုက်ပြည်နယ်ရဲ့အာဏာပိုင်အဖွဲ့ဝင် အက်လိုင်စတီဗင်ဆန် ဖြစ်ပါတယ်။ ပညာရှင်တွေနဲ့ လူထုသဘောထားကောက်ခံထားသူတွေကတော့ တကယ့်ကိုပြိုင်ဆိုင်မှု ပြင်းထန်တဲ့ယှဉ်ပြိုင်မှုအဖြစ်ဖော်ပြကြပါတယ်။

သတင်းအစီအစဉ်တင်ဆက်သူ ခရစ်နှစ်ခိုက်ဟာ ပရိသတ်တွေကို နှုတ်ဆက်အပြီးမှာတော့ သူ့ရဲ့ပရိသတ်တွေအရင်ကတစ်ခါမှမမြင်ဖူးတဲ့ နည်းပညာဆိုင်ရာအံ့ဖွယ်အရာတစ်ခုကို စတင်မိတ်ဆက်ပေးခဲ့ပါတယ်။ ဆန်းဆန်းပြားပြားတီထွင်ထားတဲ့အရာဖြစ်ပြီး သူကတော့ဒါကို “မျက်မှောက်ခေတ်ရဲ့အံ့ဩဖွယ် အီလက်ထရောနစ်ဦးနှောက် UNIVAC” လို့ညွှန်းဆိုထားပါတယ်။ မီးရောင်တဖြတ်ဖြတ်လွှမ်းနေတဲ့လေးထောင့်ကွက်ဖန်သားပြင်အကြီးကြီးရှေ့မှာထိုင်နေတဲ့ သတင်းထောက် ချားလ်စ်ကောလင်းဝုဒ်ဆီကို ကင်မရာတွေ စုပုံရောက်ရှိသွားတယ်။ အဲဒီဖန်သားပြင်ရဲ့အပေါ်ထိပ်မှာတော့ “Univac အီလက်ထရောနစ် ကွန်ပျူတာ” ဆိုတဲ့စာအမှတ်အသားတစ်ခု ရှိနေတယ်။ တကယ်တော့ UNIVAC အစစ်က မိုင်ပေါင်းရာချီဝေးတဲ့ ဖီလာဒဲလ်ဖီးယားက Remington Rand ကုမ္ပဏီရုံးချုပ်မှာ ရှိနေတာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလေးထောင့်ကွက် ဖန်သားမျက်နှာပြင်က ရုပ်သံစတူဒီယိုအတွက်ရည်ရွယ်ပြီးဖန်တီးထားတာဖြစ်ပါတယ်။ အလျဉ်းသင့်သလို မီးရောင်လင်းလက်စေဖို့အတွက် ခရစ္စမတ်မီးလုံးလေးတွေကိုလည်းသွယ်တန်းထားပါသေးတယ်။ တကယ့် UNIVAC ကိုသာ ဒီသတင်းတင်ဆက်မှုအခန်းထဲကိုယူလာမယ်ဆိုရင် အခန်းထဲမှာတခြားအရာတွေထားဖို့နေရာတောင် ရှိတော့မှာမဟုတ်ပါဘူး။

ဟုတ်တယ်၊ “အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ အယုံကြည်ရဆုံးလူတစ်ယောက်” က အမေရိကန်ပြည်သူတွေကို တစ်ခုခုလိမ်ညာဖို့လုပ်နေပြီ။

လေးထောင့်ကွက်ဖန်သားပြင်ကြီးက ဟန်ပြုအတုအယောင် ဖြစ်နေပေမယ့် သရုပ်ပြမယ့်အရာကတော့ တကယ့်အမှန်အကန်ဖြစ်ပါတယ်။ “UNIVAC က မဲစာရင်းအချက်အလက်ကိုရတာနဲ့တစ်ပြိုင်နက်တည်းမှာပဲ ရွေးကောက်ပွဲမှာ ရလဒ်ကို ကျွန်တော်တို့အတွက်အကောင်းဆုံးနဲ့ စောနိုင်သမျှအစောဆုံး ခန့်မှန်းအဖြေထုတ်ပေးသွားမှာပဲဖြစ်ပါတယ်” ဆိုပြီး ကောလင်းဝုဒ်က ရှင်းပြလာတယ်။ အိမ်မှာရှိနေကြတဲ့ ပရိသတ်တွေအတွက် သိပ်ပြီးရှင်းလင်းတဲ့အရာတစ်ခုကို သူလုပ်ပေးချက်တယ်။ “ဒါက ပြက်လုံးတစ်ခုမဟုတ်သလို၊ လှည့်ကွက်တစ်ခုလည်းမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါက စမ်းသပ်မှုပါ။ ဒီစမ်းသပ်မှုအလုပ်ဖြစ်မယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ထင်တယ်။ သေချာတော့

မသိဘူး၊ အလုပ်ဖြစ်မယ်လို့မျှော်လင့်မိပါတယ်။ အနည်းဆုံးတော့ ခရစ်နှစ်ခုနဲ့ သူ့ရဲ့ထုတ်လုပ်သူက ဒါကိုပေါက်ကရလေးဆယ်လုပ်ရပ်လို့ထင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီကွန်ပျူတာက ပုံမှန်ရွေးကောက်ပွဲညသတင်းတင်ဆက်မှုအပေါ် စိတ်ဝင်စားမှုကို မြှင့်တင်ပေးလိမ့်မယ်လို့ သူတို့တွက်ဆထားပါတယ်။

UNIVACဟာ အစောပိုင်းမဲပေးမှုအချက်အလက်တွေကို အခြေခံပြီး သမ္မတရွေးကောက်ပွဲရလဒ်ကို ခန့်မှန်းရမယ့် သာမန်ထက်ထူးကဲတဲ့ တာဝန်တစ်ခု အပ်နှင်းခြင်းခံထားရတယ်။ ဖီလာဒဲလ်ဖီးယားပြည်နယ်ထဲမှာ UNIVAC စက်ရဲ့တွက်ချက်ဟောကိန်းထုတ်မှုတွေကို သတင်းထုတ်ပြန်ရေး ဌာနဆီပို့လွှတ်ထုတ်ပြန်ပြီး အဲဒီကနေတစ်ဆင့် အမေရိကန်ပြည်သူတစ်ရပ် လုံးဆီ ထပ်ဆင့်ထုတ်လွှင့်ဖို့ တာဝန်ယူထားတဲ့အဖွဲ့ကို UNIVAC ရဲ့ ခေါင်းဆောင်ပရိုဂရမ်မာဂရေဟူပါ ကိုယ်တိုင် ဦးဆောင်နေပါတယ်။ သူ စိုးရိမ်ပူပန်ရလောက်တဲ့အကြောင်းရင်းခိုင်လုံစွာရှိနေတယ်။ CBS ရဲ့သတင်း ထုတ်လွှင့်မှုမစတင်ခင်လက်ခံရရှိတဲ့ကြိုတင်ဆန္ဒမဲ၅ ရာခိုင်နှုန်းကိုအခြေခံပြီး အိုင်စင်ဟိုဝယ်က စတီဗင်ဆန်ကို ၄၃၈ မဲ၊ ၉၃မဲ နဲ့သောင်ပြိုင်ကမ်းပြိုင်အပြတ် အသတ်အနိုင်ရမယ်လို့ UNIVAC က ဟောကိန်းထုတ်ခဲ့ပါတယ်။ ဟူပါဟာ ကိန်းဂဏန်းတွေကိုပြန်ရေတွက်ဖို့ သူ့ရဲ့အဖွဲ့ဝင်တွေကိုခိုင်းထားတယ်။ ရေ တွက်မှုစနစ်တစ်ခုခုမှားနေပြီလို့သူထင်လို့ပါ။

တစ်ပြိုင်နက်တည်းမှာပဲ ကောလင်းဂျွန်က မိုက်ခရိုဖုန်းကနေ UNIVAC ကို သူတို့ရဲ့ဟောကိန်းထုတ်မှုကိုမေးတဲ့ပုံစံ ဟန်ဆောင်လိုက်တယ်။ Remington Rand ကုမ္ပဏီက သူ့ရဲ့ပထမဆုံးတွက်ချက်မှုရလဒ်ကို အိမ်က နေစောင့်ကြည့်နေတဲ့လူထုသန်းပေါင်းများစွာကိုချပြဖို့ မလိုလားဘူး ဆိုတာ ကို ကင်မရာနောက်ကွယ်အခြေအနေကနေသိလိုက်ရတယ်။ အချိန်ခဏ ကြာရပ်နေရာကနေ ကောလင်းဂျွန်က “ကျွန်တော်မသိဘူးဗျ၊ UNIVAC က အလုပ်လုပ်နေကြတဲ့ အစီအစဉ်ထုတ်လွှင့်သူတွေထက် ပိုပြီးရိုးသားတယ်လို့ ကျွန်တော်ထင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ကိုပြောပြဖို့သူ့မှာအချက်အလက်တွေ မစုံသေးလို့ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီညနေခင်းပိုင်းမှာ သူ့ရဲ့အဖြေနဲ့အတူ ကျွန်တော်တို့ပြန်လာခဲ့ပါမယ်” လို့ပြောပြီး ထုတ်လွှင့်မှုကို ရုပ်သိမ်းလိုက် ပါတယ်။

လိုအပ်တဲ့ထိန်းညှိမှုတချို့လုပ်ပြီးတဲ့နောက်မှာတော့ UNIVAC က အိုင်စင်ဟိုဝယ်ရဲ့အောင်မြင်မှုနဲ့ပတ်သက်ပြီး ပိုပြီးရိုးရှင်းတဲ့ဟောကိန်းထုတ် မှုကိုလုပ်ဆောင်ပေးခဲ့ပါတယ်။ နောက်ဆုံးမှာတော့ ရလဒ်ကို ထုတ်ပြန် ကြေညာခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ ညနေနှောင်းပိုင်းမှာတော့ အမှန်တကယ်ပဲ အိုင်စင် ဟိုဝယ်က သမိုင်းဝင်သောင်ပြုကမ်းပြုအောင်နိုင်မှုကြီးကို ၄၄၂ မဲ၊ ၈၉မဲနဲ့ အနိုင်ရရှိကြောင်းရှင်းလင်းတဲ့အဖြေ ထွက်လာခဲ့ပါတယ်။ ဒါဟာ မဲအရေ အတွက်အနည်းငယ်ကို အခြေခံတွက်ချက်ဟောကိန်းထုတ်ခဲ့တဲ့ UNIVAC ရဲ့မူလခန်းမှန်းချက်နဲ့ဆံခြည်မျှင်တစ်မျှင်လောက်ပဲလွဲချော်ခဲ့ပါတယ်။ လူ့ရဲ့ ဦးနှောက်က စက်ရဲ့တွက်ချက်နိုင်မှုကို မှားယွင်းစွာသံသယရှိခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ် ပါတယ်။

ညသန်းခေါင်ကျော်ချိန်မှာတော့ Remington Rand ရဲ့ကိုယ်စား လှယ်က လေလှိုင်းထုတ်လွှင့်မှုကနေ UNIVAC ရဲ့ ကနဦးဟောကိန်းကို မထုတ်ပြန်ဘဲထားခဲ့ခြင်းအတွက် တောင်းပန်ခဲ့ပါတယ်။ “မဲတွေ ပိုပြီးဝင် လာတာနဲ့အမျှ ဖြစ်နိုင်ခြေ၊ မဖြစ်နိုင်ခြေအနေအထားတွေပြန်ပေါ်လာတယ်။ စက်ကိုအစကတည်းက ယုံကြည်နိုင်လောက်အောင် လုံလောက်တဲ့ရဲရင့်မှု တွေရှိဖို့လိုအပ်တယ်ဆိုတာ ရှင်းလင်းတဲ့သက်သေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူက ပရိသတ်ကိုတောင်းပန်တာမဟုတ်ဘဲ သူ့ရဲ့ UNIVAC စက်ကို တောင်းပန် တာနဲ့တောင်ပိုပြီးထင်ရပါတယ်။ “မှန်ပါတယ်။ ငါတို့မှားပါတယ်။ နောက်နှစ် ကျရင် ဒီစက်ကို ငါတို့ယုံကြည်ပေးကြရအောင်”။

ရွေးကောက်ပွဲရလဒ်ကိုဟောကိန်းထုတ်ခဲ့တာကလွဲရင် “အီလက် ထရောနစ်ဦးနှောက်” က ဘာတွေလုပ်နိုင်သလဲဆိုတာကို ကြည့်ရှုခဲ့သူ ပရိသတ်တွေသေချာမသိဘဲရှိနေကြချိန်မှာ တစ်ယောက်သောသူကတော့ အဲဒီညမှာဖြစ်ပျက်ခဲ့တဲ့အရာတွေကိုသေချာနားလည်ပြီး၊ သူ့ရဲ့ပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီဖြစ်တဲ့ Remington Rand ရဲ့ရိုက်ချက်က ဘယ်လောက်ကြောက် စရာကောင်းသလဲဆိုတာကို ကောင်းကောင်းသိနေခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီလူက တော့ စက်မှုပိုင်းဆိုင်ရာ ကိန်းဂဏန်းတွက်ချက်စက်ကို ဦးဆောင်ထုတ်လုပ် နေတဲ့ IBM ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌနဲ့အမှုဆောင်အရာရှိတာဝန်ယူထားတဲ့ သောမတ်စ် ဝက်ဆန် စီနီယာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဝက်ဆန်ဟာ စက္ကူကတ်ရိုက်စနစ်ကို အသုံး

ပြုပြီး ကုန်ပစ္စည်းသိုလှောင်မှု၊ ထုတ်လုပ်မှုအချက်အလက်တွေကို စာရင်းပြုစု တဲ့ အီလက်ထရောနစ်ကွန်ပျူတာနဲ့ဆက်စပ်မှုတွေကို IBM ရဲ့ အဓိက လုပ်ငန်းအဖြစ်ကနေဖယ်ထုတ်ထားခဲ့တာ နှစ်အတော်ကြာခဲ့ပြီဖြစ်ပါတယ်။ တလောလေးကမှ သူ့ရဲ့သားဖြစ်သူသော မတ်စ်ဝက်ဆန်ဂျူနီယာက ဖြစ် ရိုးဖြစ်စဉ်တွေနဲ့နားချပြောပြခဲ့တယ်။ ခု IBM က UNIVAC ကို တုံ့ပြန်ဖို့ အရေး IBM 701 ကိုထုတ်လုပ်နိုင်ဖို့ ကြိုးစားနေကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့ရဲ့ အီလက်ထရောနစ် ကွန်ပျူတာက နောက်လထဲရောက်တဲ့အထိ ထုတ်လုပ်မှု လိုင်းထဲ စပြီးလည်ပတ်နိုင်ဦးမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အခြားတစ်ဖက်မှာတော့ UNIVAC ဟာ သူတို့ရဲ့တစ်မှုထူးခြားတဲ့စွမ်းအားတွေကို တစ်ညတာအတွင်း တိုင်းနိုင်တစ်ခုလုံးဆီဖော်ထုတ်ပြသရင်း တစ်သန်းမှာတစ်ခုသာရနိုင်တဲ့ လူထုအသိအမှတ်ပြုထင်ပေါ်မှုကို ရရှိထားပြီးသားဖြစ်လို့နေပါပြီ။ နောက် နေ့မနက်မှာ၊ အမေရိကန်နိုင်ငံသားတွေရဲ့ အသိစိတ်ထဲမှာ UNIVAC ညီမျှ ခြင်း ကွန်ပျူတာလို့ တန်းမြင်နေကြပါလိမ့်မယ်။

Remington Rand က ပထမဆုံး စပြီးရွှေ့ခဲ့တယ်။ ဝက်ဆန်လည်း မတတ်နိုင်ဘူး ပြေးလိုက်ရတာပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ IBM က Remington Rand ကို အမိလိုက်ပါမလားဆိုတာကတော့ စိတ်ဝင်စားဖို့ ကောင်းလှပါတယ်။

\* \* \*

ကွန်ပျူတာခေတ်က လွန်ခဲ့တဲ့ဆယ်စုနှစ် ခုနစ်ခုကျော်လောက်ကတည်းက ပန်ဆယ်ဗေးနီးယားတက္ကသိုလ်မှာ စတင်ခဲ့တာပါ။ အဲဒီမှာ လျှပ်စစ်စွမ်းအား အင်ဂျင်နီယာနဲ့ဆိုင်တဲ့ ပရော်ဖက်ဆာကြီးနှစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ John Mauchly နဲ့ J.Presper Eckert တို့က လျှပ်စီးကြောင်းအတွက်လေထုတ် ထားတဲ့ပိုက်လုံး (Vacuum tubes)တွေကို လျှပ်စစ်စွမ်းအားခလုတ်တွေ အဖြစ်အသုံးပြုနိုင်တယ်ဆိုတာကို သိထားကြတယ်။ ခလုတ်တွေအဖြစ် အသုံးပြုတဲ့အခါမှာ အဲဒီလျှပ်စီးကြောင်းထုတ်ပိုက်လုံးတွေဟာ ဒေတာ အချက်အလက်တွေကို တွက်ချက်ဖို့အတွက်လည်း အသုံးပြုနေတဲ့စက်စွမ်း အင်သုံး လျှပ်စစ်ဓာတ်အားပေးစက်ထက် ပိုပြီးမြန်မြန် အဖွင့်အပိတ် လုပ် နိုင်ပါတယ်။ ဆိုလိုတာက သူတို့ကအဆပေါင်းတစ်ထောင်လောက် ပိုပြီး

အောင်တွက်ချက်မှုတွေလုပ်ပေးနိုင်ပါတယ်။ သူတို့တီထွင်ထားတဲ့ အဲဒီ ကွန်ပျူတာကို “အီလက်ထရွန်နည်းပညာသုံး ဂဏန်းပေါင်းစက်” (Electronic Numerical Integrator and Computer) လို့ နာမည်ပေးလိုက်ကြတယ်။ အတိုကောက်ကတော့ ENIAC ပေါ့။ ၁၉၄၅ ခုနှစ်မှာ အဲဒီတန်ချိန်သုံးဆယ် လောက်လေးတဲ့ အီလက်ထရောနစ်ကွန်ပျူတာကိုပထမဦးဆုံးချပြလိုက် ချိန်မှာ Time မဂ္ဂဇင်းက ENIAC ရဲ့ “သွက်လက်လျင်မြန်တဲ့အီလက်ထရွန်” တွေဟာ လက်ရှိဘယ်နည်းပညာထက်မဆို ကျော်လွန်ထူးခြားတဲ့ ဂဏန်း တွက်ချက်ခြင်းတွေကို လုပ်ဆောင်ပေးနိုင်လိမ့်မယ်လို့ ပြောဆိုခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီအချိန်ကာလမှာ IBM ဟာ တွက်ချက်မှုနည်းပညာမှာ သြဇာ ကြီးတဲ့ကုမ္ပဏီဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့စက်မှုပိုင်းဆိုင်ရာ အံ့ချီးမကုန်နိုင်ခြင်းတွေ က လူသားတွေစွမ်းဆောင်နိုင်တာထက် အဆမတန်ပိုမြန်တဲ့ မြန်နှုန်းနဲ့ အဓိက ကျတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာအလုပ်များစွာကို လုပ်ဆောင်ပေးခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီထဲက တစ်ခုကတော့ ဒေတာအချက်အလက်ထိန်းသိမ်းထားမှုကို စက္ကူ ကတ်ပြားမှာအပေါက်ဖောက်မှတ်သားတဲ့ ဖောက်စက်စနစ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီစက်ဖောက်ကတ်ပြားတွေနဲ့ IBM စက်တွေဟာ များပြားတဲ့သတင်း အချက်အလက်တွေကို အချိန်တိုအတွင်းမှာ စီမံခြင်း၊ အမျိုးအစားခွဲခြားတွေ ကိုလုပ်ဆောင်ပေးနိုင်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ တခြားသောသူတွေက လူတွေ ထက် ပိုပြီးမြန်အောင်ဂဏန်းတွက်ချက်နိုင်တဲ့ ဟာဗတ်ရဲ့ Mark I လို့ အလွန် ကြီးမားတဲ့ဂဏန်းပေါင်းစက်ကြီးတွေကို တည်ဆောက်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီစက်တွေရဲ့ ရွှေ့လျားမှုအစိတ်အပိုင်းတွေကြောင့် စက်ရဲ့အောင်မြင်မှု အလားအလာတွေမှာ အကန့်အသတ်တွေရှိနေပါတယ်။ ဂီယာတွေ၊ နပ်တွေ၊ မူလီတွေနဲ့ ပိုက်တွေရှုပ်ယှက်ခတ်အောင်သွယ်တန်းထားတဲ့ လေးထောင့်ပုံ ကတ်ဖောက်စက်ကြီးဟာ အလုပ်တွေအများကြီးကို အမြန်လုပ်ပေးနိုင်တာ တစ်ခုပဲရှိတယ်။ ENIAC စက်အထဲက လေဟာနယ်ဖြစ်နေတဲ့ပြွန်ကိုအပူပေး ဖို့ အချိန်အကြာကြီးပေးရတယ်။ ပျက်စီးဖို့လည်းလွယ်ပြီး မကြာခဏထိန်း သိမ်းပြုပြင်မှုတွေလုပ်ပေးရတဲ့အခြေအနေမှာ ဒီ ENIAC စက်ဟာ ပစ်လွှတ် လိုက်တဲ့ အမြောက်ဆန်တစ်ခု သူ့ရဲ့ပစ်မှတ်ဆီကိုမရောက်ခင်ကတည်းက ကြို တင်ပြီးတွက်ချက်ခန့်မှန်းမှုတွေ လုပ်ပေးနိုင်ပါတယ်။ ပြီးတော့ ဒီ ENIAC

စက်ဟာ ပထမဆုံးစမ်းသပ်ထုတ်လုပ်မှုဖြစ်ပါတယ်။ စက်မှာဖြစ်နေတဲ့ အဖု အထစ်တချို့ကို ဖြေရှင်းလိုက်နိုင်ပြီဆိုရင်တော့ သူ့ရဲ့အလားအလာက အကန့်အသတ်မဲ့ဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။

IBM မှာ သောမတ်စ်ဝက်ဆန်ဂျူနီယာက ENIAC ဟာ သူတို့ရဲ့ ကုမ္ပဏီကို စီးပွားပျက်အောင် ဖျက်ဆီးပစ်နိုင်ခြေရှိတာကိုကြိုမြင်ခဲ့တယ်။ သူ့ရဲ့အတ္ထုပ္ပတ္တိမှာသူရေးသားခဲ့သလိုပဲ ENIAC မှာ “လေဟာနယ်ပြန်ထဲမှာ အလင်းရဲ့အလျဉ်နဲ့ ပျံသန်းနေတဲ့အီလက်ထရွန်တွေကလွဲရင် ရွှေ့လျားနေတဲ့ အပိုင်းတစ်ခုမှမပါဘူး”။ စက်မှုပိုင်းဆိုင်ရာကန့်သတ်ထားထားတာတွေ လည်းမရှိဘူး။ ဒီကွန်ပျူတာရဲ့အလားအလာက ဉာဏ်မမီလောက်အောင်မြင့် မားနေတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကတ်ဖောက်စက်မှာ အမြန်ဆုံးစွမ်းဆောင် ရည်က တစ်စက္ကန့်မှာ ထပ်ဆင့်ဖြည့်သွင်းမှုလေးကြိမ်လုပ်ဆောင်ပေးနိုင်တဲ့ အချိန်မှာ ENIAC က အကြိမ်ငါးထောင်လုပ်ပေးနိုင်တယ်။

ကံမကောင်းစွာပဲ ဝက်ဆန်ရဲ့တစ်ယူသန်ဖခင်ဖြစ်သူက ဒါကိုလက် မခံခဲ့ဘူး။ သောမတ်စ်ဝက်ဆန် စီနီယာက သူ့ကုမ္ပဏီရဲ့ကတ်ဖြတ်စက်ဟာ အီလက်ထရောနစ်ကွန်ပျူတာနဲ့ လုံးဝကွဲပြားခြားနားတဲ့ စက်အမျိုးအစား တစ်ခုအဖြစ်ရှိနေတယ်လို့ မြင်တယ်။ ENIAC နဲ့ အလားတူအရာတွေဟာ သိပ္ပံဘာသာရပ်အတွက်အသုံးဝင်ကြောင်း သက်သေပြကောင်းပြနိုင်လိမ့် မယ်။ ဒါပေမဲ့ သာမန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကတော့ သူတို့ရဲ့ စာရင်းဇယား တွေအတွက် IBM ကိုပဲရွေးချယ်ကြလိမ့်မယ်လို့ သူယူဆနေခဲ့ပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ ဝက်ဆန်စီနီယာဟာ များစွာသောခေါင်းဆောင်တွေ မကျရှုံးခင်လုပ်မိတဲ့အမှားတွေကို လုပ်ခဲ့မိတယ်။ IBM ကို လျှမ်းလျှမ်းတောက် အောင်လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့တဲ့သူ့ရဲ့ချဉ်းကပ်မှုတွေက ခုချိန်မှာလည်း IBM ကို ထိပ်ဆုံးမှာဆက်ရှိနေဖို့လုပ်ပေးလိမ့်မယ်ဆိုတဲ့ လှည့်စားမှုအတွေးထဲမှာကျ ဆင်းခဲ့မိတယ်။ ဒါပေမဲ့ မြေပြင်အနေအထားအသစ်မှာ နည်းဗျူဟာအသစ် တွေလိုအပ်ပါတယ်။ “IBM ဟာသူ့ရဲ့အောင်မြင်မှုတွေကြောင့် ရှေ့တည့်တည့် ကိုပဲကြည့်ပြီး အမြင်မကျယ်တဲ့ဗစ်ရှင်တွေနဲ့ ဂန္ထဝင်ဆိုတဲ့နေရာမှာရှိနေခဲ့ တာဖြစ်ပါတယ်”။ နောက်ပိုင်းမှာ ဝက်ဆန်ဂျူနီယာက ဒီလိုရေးသားဖော်ပြ ခဲ့ပါတယ်။ “အဲဒီအချိန်နဲ့တစ်ပြိုင်တည်းမှာ ရုပ်ရှင်လောကကြီးက ရုပ်မြင်

သံကြားစက်ကို မျက်ကွယ်ပြုခဲ့တယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သူတို့က တင်ဆက်မှုလုပ်ငန်းထဲမှာရှိနေတယ်ဆိုတာထက် ရုပ်ရှင်လုပ်ငန်းထဲမှာရှိနေတယ်လို့ပဲ သူတို့တွေးခဲ့ကြတယ်။ ရထားနဲ့ကုန်စည်ပို့ဆောင်တဲ့လုပ်ငန်းကလည်း ပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းလို့တွေးခြင်းထက် ရထားလုပ်ငန်းအကြောင်းပဲ တွေးနေတော့ လေယာဉ်၊ ကုန်တင်ကားတွေနဲ့ ကုန်စည်ပို့ဆောင်လို့ ရတယ်ဆိုတာကို သူတို့လွတ်သွားတယ်။ ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်းကလည်း သတင်းအချက်အလက်တွေကိုစီမံကိုင်တွယ်ရတဲ့လုပ်ငန်းဖြစ်ပါတယ်။ ကတ်ဖောက်စက် လုပ်ငန်းလောက်ပဲ လုပ်နေတာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ IBM မှာ ဒါကို တွေးမြင်နိုင်လောက်အောင် ထက်မြက်ပါးနပ်တဲ့သူတစ်ယောက်မှမရှိခဲ့ပါဘူး။”

ဝက်ဆန် စီနီယာက အီလက်ထရောနစ်ကွန်ပျူတာကို လုံးဝ လက်မခံတာတော့မဟုတ်ပါဘူး။ သူက ဒီကုန်ပစ္စည်းကို IBM ရဲ့ စာရင်းအင်းနဲ့ တခြားစီမံရေးရာ လုပ်ငန်းရပ်တွေအတွက် အဓိကကျတဲ့အရာလို့မမြင်ဘဲ လုံးဝကွဲပြားတဲ့တခြားနယ်ပယ်အတွက်ပဲဖြစ်တယ်လို့ ရိုးရိုးရှင်းရှင်းနဲ့မှားယွင်းစွာ ရှုမြင်ခဲ့တယ်။ ၁၉၄၇ ခုနှစ်မှာတော့ ဟားဗတ်ရဲ့ Mark I ကို ထုတ်လုပ်ခဲ့တဲ့ အင်ဂျင်နီယာတွေကိုငှားရမ်းပြီး Selective Sequence Electronic Calculator (SSEC) လို့နာမည်ပေးထားတဲ့ သိပ္ပံဘာသာရပ်ဆိုင်ရာ သုံးကွန်ပျူတာကိုထုတ်လုပ်ခိုင်းခဲ့ပါတယ်။ ဒါကို သိပ္ပံဘာသာရပ်တွေမှာ အသုံးပြုဖို့ရည်ရွယ်ထားတဲ့အတွက် လိုအပ်ရင် ဒုက္ခအမျိုးမျိုးပေးနိုင်တယ်ဆိုတဲ့ လေဟာနယ်ပြန်ကိုတောင်အသုံးပြုနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီ SSEC စက်ဟာ နဂိုကတ်ဖောက်စက်အပေါ်မှာအသုံးပြုရမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ IBM က IBM ပါပဲ။

ဒေါ်လာသန်းချီတန်ဖိုးရှိပြီး ပေ ၁၂၀ လောက်ရှည်တဲ့ ဧရာမစက်ကြီးဟာ အီလက်ထရောနစ် ကွန်ပျူတာနည်းပညာတစ်ဝက်နဲ့ စက်မှုအခြေခံကတ်ရိုက်စက်ကတစ်ဝက်စီရောစပ်ထားခြင်းကနေ “နည်းပညာပိုင်းဆိုင်ရာ ခိုင်နိမ့်ဆောကြီး” ကို မွေးဖွားပေးလိုက်တယ်လို့ ဝက်ဆန်ဂျူနီယာက သရုပ်ဖော် ပြောပြခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီစက်က လျှပ်စစ်မီးခလုတ်တွေ၊ ခိုင်ခွက်တွေ၊ ပြုံးပြုံးပြက်ပြက်မီးတွေနဲ့ အမြင်မှာတကယ့်ကိုခေတ်ရှေ့ပြေးပါတယ်။

ဝက်ဆန်စီနီယာက ဒီစက်ကြီးကို ၅၇ လမ်းမှာရှိတဲ့ IBM ကုမ္ပဏီရဲ့ မန်ဟက် တန်ရုံးချုပ်မြေညီထပ်လျှောက်လမ်းနေရာမှာ နေရာအပြည့်ယူပြီး တပ်ဆင် ခိုင်းထားလိုက်တယ်။ ပြီးတော့ သိပ္ပံပညာရပ်နဲ့စပ်ဆိုင်ပြီးလိုအပ်တဲ့ဘယ် သူမဆို အခမဲ့လာရောက်အသုံးပြုခွင့်ပေးထားတယ်။ ဒီစက်ကို စစ်အတွင်း မှာ အမေရိကန်က ဂျာမန်ရေငုပ်သင်္ဘောတွေကိုတိုက်ခိုက်နိုင်ဖို့ ရွေ့လျား မောင်းနှင်မှုအခြေပြဇယားကိုတွက်ချက်ဖို့အတွက် အောင်မြင်စွာ အသုံးပြု နိုင်ခဲ့ပေမယ့် သူ့ရဲ့တွဲစပ်တီထွင်ထားမှုသဘောသဘာဝအရ အသက်ငယ် ရွယ်တဲ့အီလက်ထရောနစ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အင်ဂျင်နီယာတွေက ခေတ်မမီတော့ တဲ့အရာတွေကိုပြုလုပ်တဲ့ IBM ကုမ္ပဏီကို စာရင်းထဲကထုတ်ပစ်ဖို့ဖြစ်လာ စေပါတယ်။ IBM ဟာ အချိန်တိုအတွင်းမှာပဲ ကျောက်ဖြစ်ရုပ်ကြွင်းဘဝကို ရောက်သွားခဲ့ရပါတော့တယ်။

စစ်ကြီးပြီးဆုံးသွားတဲ့အခါမှာ Eckert နဲ့ Mauchly တို့ဟာ ပန်ဆယ် ဗေးနီးယားတက္ကသိုလ်ကနေထွက်ခဲ့ပြီးဖီလာဒဲလ်ဖီးယားမြို့ထဲကလမ်းဘေး စတိုးဆိုင်လေးတစ်ခုမှာသူတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းကို ထူထောင် ခဲ့ကြပါတယ်။ ဝက်ဆန်စီနီယာက သူတို့ကိုသိပ်ပြီးအထင်မကြီးပါဘူး။ ဒါပေ မဲ့ဒီလူငယ်အင်ဂျင်နီယာလေးနှစ်ယောက်ကသူတို့ကိုနောက်ကနေပံ့ပိုးပေးဖို့ IBM ရဲ့အကြီးဆုံးဖောက်သည်နှစ်ဦးဖြစ်တဲ့ သန်းခေါင်စာရင်းဗျူရီနဲ့ ဖရူ ဒန်းရှယ် အာမခံကုမ္ပဏီနှစ်ခုကို အောင်အောင်မြင်မြင်စည်းရုံး ဆွဲဆောင် သွားနိုင်ခဲ့တော့ သူ့အတော်လေးဒေါသထွက်ခဲ့တယ်။ ဒီလိုဒေါသထွက်ရတဲ့ အကြောင်းကတော့ ဒီလူငယ်လေးနှစ်ယောက်က IBM ရဲ့ ဖောက်သည်ကြီး နှစ်ယောက်ကိုလုယူသွားနိုင်ရုံမကဘူး၊ သူတို့ကမ်းလှမ်းတဲ့ (Universal Automatic Computer - UNIVAC) စက်ဟာ သံလိုက်ဓာတ်ပါတဲ့ တိပ်ခွေ တွေကို အသုံးပြုပြီး ဒေတာအချက်အလက်တွေကိုသိုလှောင်ထိန်းသိမ်းပေး မှာဖြစ်ပြီး ဖောက်စက်နဲ့စက္ကူကတ်တွေကို အသုံးပြုမှာမဟုတ်တဲ့အတွက် ကြောင့်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဝက်ဆန်စီနီယာရဲ့အမြင်မှာတော့ စက္ကူကတ်သုံး ဖောက်စက်တွေဟာ IBM ရဲ့အမှတ်အသားဖြစ်ပါတယ်။ ခုသူတို့ရဲ့ ဖောက် စက်သုံးစက္ကူကတ်တွေနေရာမှာ သံလိုက်ဓာတ်ပါတဲ့တိပ်ခွေတွေကို အစား ထိုးအသုံးပြုမယ်ဆိုတဲ့အယူအဆက သူ့ကို ခြောက်လှန့်လို့နေပါတယ်။ သူ

တို့ကိုတုံ့ပြန်အနိုင်ယူဖို့ခက်သွားပြီ။ ဒီသံလိုက်ဓာတ်သုံးတိပ်ခွေတွေက အချက်အလက်တွေကို ပိုပြီးမြန်မြန်ဆန်ဆန်ထည့်သွင်းလို့ရတယ်။ ထုတ်ပယ်လို့ရတယ်။ ဒါ့အပြင် ဒီတိပ်တစ်ခွေဟာ IBM အသုံးပြုနေတဲ့ ကတ်အရေအတွက် တစ်သောင်းစာပမာဏနဲ့ညီမျှတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီကတ်တွေသာ ခေတ်ကုန်သွားရင် IBM ကုမ္ပဏီလည်း ဘာမှအသုံးဝင်တော့မှာမဟုတ်ဘူးလို့ ဝက်ဆန်စီနီယာကြီးနားလည်ထားတယ်။ ရလဒ်ကတော့ ဝက်ဆန်ရဲ့ သံလိုက်ဓာတ်သုံးတိပ်ခွေတွေအပေါ်မှာရှိနေတဲ့မယုံကြည်နိုင်မှုတွေ ပိုကြီးလာတယ်။ သူ့ရဲ့အမြင်မှာ ကတ္တူစက္ကူသုံးဖောက်ကတ်ဟာ “တည်မြဲမှုရှိတဲ့ သတင်းအချက်အလက်မှတ်တမ်း” အဖြစ်သူ့ရှုမြင်ခဲ့တယ်လို့ နောက်ပိုင်းမှာ သူ့ရဲ့သားဖြစ်သူက ရေးသားဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ “အဲဒီကတ်ပေါ်ကအချက်အလက်တွေကို မြင်ရတယ်။ လက်ထဲမှာကိုင်ထားလို့ရတယ်။ အာမခံကုမ္ပဏီတွေသိမ်းဆည်းထားလေ့ရှိတဲ့ သိပ်ကြီးတဲ့ဖိုင်မျိုးကိုတောင် နမူနာအဖြစ် အမြဲတမ်း သိမ်းဆည်းပေးတာ၊ စာရေးတွေကိုယ်တိုင်စစ်ဆေးတာမျိုးကို သုပ်ပေးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သံလိုက်ဓာတ်သုံးတိပ်တွေကျတော့ ကိုယ့်ရဲ့ ဒေတာအချက်အလက်တွေကို ဖျက်လို့ရသလို၊ ပြန်ပြီးတော့လည်း အသုံးပြုလို့ရတဲ့ ကြားခံပစ္စည်းတစ်ခုပေါ်မှာ မမြင်မတွေ့နိုင်အောင်သိမ်းဆည်းပေးထားတာဖြစ်နေပါတယ်”။ သူ့အဖေက လက်ရှိ အခြေအနေကိုကျော်ပြီးမမြင်နိုင်ဘူး။ သူက Eckert နဲ့ Mauchly တို့ကို ပြေးလမ်းထဲကနေ ထွက်သွားအောင်လုပ်ချင်တယ်။

ဝက်ဆန်စီနီယာကြီးက အမျိုးမျိုးအချိန်တွေဆွဲနေပေမယ့် သားဖြစ်သူ ဝက်ဆန်ဂျူနီယာကတော့ ထွက်ပေါ်လာဆဲရှိနေတဲ့ အီလက်ထရောနစ်တော်လှန်ရေးကြီးက ညာသံပေးနေတာကို တစ်စတစ်စ ပိုပိုကြားလာရပါတယ်။ ၁၉၄၈ ခုနှစ်မှာတော့၊ နိုင်ငံအနှံ့ အီလက်ထရောနစ်ကွန်ပျူတာထုတ်လုပ်မယ့် သိသာထင်ရှားတဲ့ စီမံကိန်းပေါင်း အနည်းဆုံး ၁၉ ခုလောက်ရှိနေပြီး အားလုံးလိုလိုက သံလိုက်ဓာတ်သုံးတိပ်ခွေတွေကို အသုံးပြုကြတယ်ဆိုတာ သူ့ရဲ့သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ဆီကနေသိလာရတယ်။ တစ်ပြိုင်တည်းမှာပဲ ဝယ်သူတွေက သူတို့ရဲ့တောင်ပုံယာပုံဖြစ်လာတဲ့ဖောက်စက်သုံးကတ်ပြားတွေကို ထိန်းသိမ်းစီမံဖို့အရေး အတော်လေးအဆင်မပြေဖြစ်နေတာကို

တွေ့လာတယ်။ သံလိုက်ဓာတ်သုံး တိပ်ခွေတွေက အားနည်းချက် တွေရှိနေနိုင်ပေမယ့် ငြင်းပယ်လို့မရနိုင်အောင်ဆွဲဆောင်အားကြီးတဲ့အရာ တစ်ခုဖြစ်လာတယ်။ Time Inc. ရဲ့ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်သူက ဝက်ဆန်ဂျူနီယာကို ချဉ်းကပ်ပြီး အပြောင်းအလဲလုပ်ဖို့တောင်းပန်ခဲ့တယ်။ IBM စက်ကိုအသုံးပြု ပြီး Time နဲ့ Life မဂ္ဂဇင်းအတွက်ပေးပို့ရမယ်လိပ်စာစာရင်းတွေကို စီမံဖို့ အတွက် မဂ္ဂဇင်းတစ်စောင်ထုတ်တိုင်း ဖောက်စက်အတွက် ကတ်သုံးကတ် လိုအပ်ပါတယ်။ သန်းချီမှာသူတွေနဲ့ လစဉ်ထပ်တိုးမှာယူသူထောင်ကျော် တိုးလာခြင်းအတွက် အသုံးပြုရတဲ့စက်နဲ့နေရာလိုအပ်ချက်က အကန့် အသတ်တွေရှိလာတယ်။

“ငါတို့အဆောက်အအုံတစ်ခုလုံး မင်းတို့ရဲ့စက်ကအပြည့်နေရာယူ ထားတယ်။ ငါတို့မှာဒီဝန်ကတအားပိနေပြီ။ ငါတို့အတွက်နည်းလမ်းအသစ် တစ်ခုခု စဉ်းစားလုပ်ပေးဖို့ကတိမပေးနိုင်ဘူးဆိုရင်တော့ ငါတို့လည်းတခြား နည်းလမ်းတစ်ခုနဲ့ ရှေ့ဆက်ရွှေ့နိုင်မယ့်နည်းလမ်းကိုရှာရတော့မှာပဲ” လို့ သူတို့ပြောလာတယ်။ စာပို့လိပ်စာစာရင်းတွေကိုစီစဉ်ရခြင်းက သိပ္ပံနည်း ပညာဆိုင်ရာ လုပ်ဆောင်မှုအမျိုးအစားတွေဖြစ်ပြီး ဝက်ဆန်ဂျူနီယာကတော့ ဒါကိုအီလက်ထရောနစ်ကွန်ပျူတာရဲ့ အလိုအလျောက်ပိုင်ဆိုင်မှုနယ်မြေ ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ဒါဟာ IBM ရဲ့ တန်ဖိုးသတ်မှတ်ချက် ဗဟိုချက် အဖြစ်ရှိနေတဲ့ စီးပွားရေးအမျိုးအစားပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဒီကတ်သုံးဖောက်စက်တွေဟာ ခေတ်နောက်ကျကျန်ခဲ့ပြီဆိုတာ ပုံပြင်တစ်ခုလို ပြောပြပေးရုံနဲ့ သူ့အဖေကို နားဝင်အောင်ပြောဖို့မဖြစ်နိုင်ဘူး ဆိုတာကို ဝက်ဆန်ဂျူနီယာကောင်းကောင်းသိထားတယ်။ ဒါကြောင့် ၁၉၄၉ ခုနှစ်မှာ ကုမ္ပဏီရဲ့စုံစမ်းရေးအဖွဲ့တစ်ခုဖွဲ့စည်းပြီး ဒီသံလိုက်ဓာတ်သုံးတိပ် ခွေတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး လေ့လာစုံစမ်းမှုတွေလုပ်ခိုင်းခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ စိတ်ပျက်ခဲ့ရတယ်။ စုံစမ်းစစ်ဆေးရေးအဖွဲ့က ဖောက်စက်သုံးကတ်တွေကို ဆက်သုံးဖို့တင်ပြချက်တွေနဲ့အဆုံးသတ်လိုက်ကြတယ်။ IBM ရဲ့ အရောင်း မြှင့်တင်ရေးဘက်ကလည်း အလားတူရှေးရိုးစွဲ စီအီးအိုတွေရဲ့အကြိုက် အဖြေတွေပဲပေးကြတယ်။ “ကုမ္ပဏီရဲ့အထက်ပိုင်းကလူတွေအပါအဝင် လူ အများစုဟာ ဘယ်အချိန်မှာ အရွှေ့တစ်ခုကို အကောင်အထည်ဖော်ရမလဲ

ဆိုတာဘယ်သူမှ၊ ဘယ်တော့မှမမေးကြဘူးဆိုတာကို ကျွန်တော်စပြီးသိလာ ခဲ့ရတယ်” လို့ ဝက်ဆန်ဂျူနီယာက ရေးသားခဲ့ပါတယ်။ “ကမ္ဘာကြီးထဲမှာဘာ တွေဖြစ်ပျက်နေသလဲဆိုတာ ကိုယ့်ဘာသာခံစားသိရှိနိုင်အောင်လုပ်ပြီး လို အပ်တဲ့အရွေ့တစ်ခုကို ကိုယ်တိုင်လုပ်မှရမယ်။ ဒါဟာလုံးဝသဘာဝပါပဲ။ ဒါကို မလျော့တမ်းတောင်းဆိုဖို့ ကျွန်တော်ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည်မှု အပြည့်အဝမရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့တွေဟာ ကွန်ပျူတာနဲ့ သံလိုက် ဓာတ်သုံးတိပ်ခွေတွေကို နေရာပေးရတော့မယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော့်ရဲ့ အူထဲ အသည်းထဲကနေသိလိုက်ပါပြီ။ IBM ရဲ့ နည်းပညာက စက်မှုပိုင်းကိုအခြေခံ တဲ့နည်းပညာဖြစ်ပြီး အထက်ကနေအောက်အထိ၊ ကုမ္ပဏီကအချိန်ပြကတ် တွေကနေလက်နှိပ်စက်တွေအထိ ထုတ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ဝန်ထမ်းတွေ ဟာလည်း နောက်ထပ်လုံးဝအသစ်သောအရွေ့တစ်ခုကိုပြောင်းပြီးလုပ်ကိုင်ဖို့ လုံးဝစိတ်မဝင်စားကြဘူး။ “Eckert နဲ့ Maunchly ကို ရိုးရိုးလေးအပိုင်သိမ်းပြီး ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်းကို ပိုကောင်းအောင်လုပ်ပေးနိုင်မယ့် အီလက်ထရော နစ်ကွန်ပျူတာတွေကိုထုတ်လုပ်ဖို့အရေး IBM ရဲ့ အတွင်းပိုင်းမှာ ဆန့်ကျင် မှုတွေအများကြီးရှိနေခဲ့တယ်” လို့ ဝက်ဆန်ဂျူနီယာက အဆုံးသတ် ပြော ကြားသွားခဲ့ပါတယ်။

ဒီအချိန်မှာပဲ IBM အတွက်အခွင့်အလမ်းတစ်ခုပေါ်လာခဲ့ပါတယ်။ IBM ရဲ့အကောင်းဆုံးဆိုတဲ့သူတွေက ကတ်ဖောက်စက်တွေမှာအနာဂတ် တွေရှိနေဆဲပဲလို့ ဝက်ဆန်ဂျူနီယာကို အာမခံချက်တွေပေးခဲ့ချိန်မှာပဲ၊ UNIVAC ရဲ့ဖန်တီးမှုပိုင်ရှင်တွေဟာ လေယာဉ်မတော်တဆမှုကြောင့်သူတို့ ကို ပံ့ပိုးပေးတဲ့သူတွေကိုဆုံးရှုံးခဲ့ရပြီး ရုတ်တရက်ငွေကြေးမတည်မှုလိုအပ် ချက်တွေရှိလာခဲ့ပါတယ်။ ဒီလူငယ်လေးနှစ်ယောက်ဟာ စိတ်ပျက်လက် ပျက်နဲ့ IBM ဆီလှည့်ရပြန်တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့နှစ်ယောက်အထဲမှာ Mauchly ဆိုတဲ့လူငယ်လေးကတော့ သေသပ်ရိုးသားပြီး ရေလိုက်ငါးလိုက်နေတတ်တဲ့ သူငယ်ချင်းနဲ့မတူဘူး။ သူကသူပုန်ပါ။ အစည်းအဝေးခန်းထဲကို အဝတ်အ စားမသပ်မရပ်နဲ့ရောက်ချလာပြီး ဝက်ဆန်ဂျူနီယာရဲ့စားပွဲပေါ်ကို ခြေထောက် လှမ်းတင်ပြီးထိုင်လိုက်တယ်။ ဒီလူငယ်အင်ဂျင်နီယာလေးက ဣန္ဒြေကြီး မားတဲ့အထင်ကရလုပ်ငန်းရှင်ကြီးရဲ့အထင်ကြီးမှုကိုရဖို့အတွက်နဲ့ ကိုယ်ကို

မတ်ပြီးထိုင်ပြနေမှာမဟုတ်ဘူးဆိုတာကို အစောကြီးကတည်းက ရှင်းရှင်းလင်းလင်းပြသချင်ခဲ့တာပါ။ သူ့ကုမ္ပဏီကို ကယ်တင်မယ့်ကိစ္စကို သူ့စိတ်တောင်မဝင်စားဘူး။ ဝက်ဆန်စီနီယာဟာ စည်းကမ်းတင်းကျပ်သူ ဖြစ်ပြီး သူ့ကုမ္ပဏီအရောင်းဝန်ထမ်းတွေရဲ့အဝတ်အစားသေသပ်ကျနမှုကိုခေါင်းကနေခြေဖျားအထိအလေးထားသူဖြစ်တာမို့ Mauchly ရဲ့ဝတ်ဆင်ပြုမှုပုံကို လုံးဝမကြိုက်ဘူး။ တရားမျှတတဲ့ယှဉ်ပြိုင်မှုအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အခွင့်အရေးကိုပယ်ချခဲ့ခြင်းအတွက် သူပြစ်တင်ပြောဆိုခဲ့ပေမယ့် ဒီ UNIVAC ကုမ္ပဏီကိုကိုယ်စားပြုတဲ့ လူငယ်လေးနှစ်ယောက်ကို သူ့ရုံးခန်းထဲကနေ ထွက်သွားဖို့ သူကိုယ်တိုင်ရဲ့စိတ်ခံစားမှုက သိသိသာသာ တွန်းအားပေးနေခဲ့ပါတယ်။

နောက်လအနည်းငယ်အကြာမှာ IBM ရဲ့ပြိုင်ဘက်ဖြစ်တဲ့ Remington Rand က Eckert နဲ့ Mauchly တို့ကိုဝယ်လိုက်တယ်။ ဒီလူငယ်လေး နှစ်ယောက်ရဲ့ UNIVAC ကုမ္ပဏီကို အလောင်းအစားလုပ် ဝယ်ယူလိုက်ခြင်းက IBM ကိုကျော်တက်နိုင်ဖို့ မှန်ကန်တဲ့အခွင့်အလမ်းကို ကုမ္ပဏီရဲ့စီအီးအို James Rand Jr. က မြင်တယ်။ ဝက်ဆန်စီနီယာရဲ့ နှောင့်နှေးနေမှုကိုကျေးဇူးတင်ရမယ်။ ခုတော့ Remington Rand ကုမ္ပဏီဟာ ဆန်းသစ်တဲ့ကွန်ပျူတာခေတ်တစ်ခုကို ဦးဆောင်အစပြုနိုင်ခဲ့ပါပြီ။ ဒါပေမဲ့ ဒီနေရာမှာ စီးပွားလုပ်ငန်းတစ်ခုထက်ပိုတဲ့အရာတွေရှိနေခဲ့ပါတယ်။ တခြားသောလုပ်ငန်းတွေလိုပဲ ဒီစီးပွားရေးစစ်ပွဲက ပုဂ္ဂိုလ်ရေးတွေအများကြီးပါဝင်နေတယ်။ Jim Rand က IBM ရဲ့ အစောပိုင်းလက်ဝါးကြီးအုပ်မှုတွေကိုတွေ့ကြုံဖူးတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်တွေတုန်းက ဝက်ဆန်စီနီယာဟာ Rand ရဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခုကိုဖျက်ဆီးဖို့ သူ့ကုမ္ပဏီရဲ့ဈေးကွက်အသာစီးရမှုဩဇာအရှိန်အဝါတွေကို အသုံးချခဲ့ဖူးတယ်။ ဒါကြောင့် UNIVAC ကို ဝယ်ယူလိုက်ခြင်းက သိပ်ကောင်းတဲ့အနာဂတ်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဖြစ်သလို ကလဲ့စားချေဖို့အခွင့်အရေးတစ်ခုလည်းဖြစ်ပါတယ်။ IBM ရဲ့ဖြတ်ကျော်ဖို့မဖြစ်နိုင်တဲ့စာရင်းဇယားတွက်ချက်ဆိုင်ရာစက်တွေရဲ့ဦးဆောင်မှုနောက်ကိုလိုက်နေမယ့်အစား Rand က ခုန်ပျံပြီးကျော်လွှားနိုင်ဖို့လုပ်ဆောင်ခြင်းလည်းဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ဝက်ဆန်ဂျူနီယာဟာ ကပ်ဆိုက်မှုကိုကြိုတင်ကာကွယ်ဖို့ ကြိုးစားအားထုတ်မှုမှာ ကံကောင်းခြင်းတွေ ရှိနေသေးတယ်လို့ဆိုရပါလိမ့် မယ်။ IBM ငွေကြေးနဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုင်ရာဌာနရဲ့ လေ့လာတွေ့ရှိချက်အရ IBM ဟာ RCA နဲ့ ဂျင်နရယ် အီလက်ထရစ် အစရှိတဲ့ကုမ္ပဏီတွေနဲ့ နှိုင်းယှဉ် ရင် သုတေသနနဲ့ဖွံ့ဖြိုးရေးအခန်းကဏ္ဍအတွက်ငွေကြေးအသုံးပြုမှု အလွန် နည်းပါးနေတယ်ဆိုတာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။ ဒီလေ့လာတွေ့ရှိမှုက ဝက်ဆန် စီနီယာရဲ့တစ်ဟုန်ထိုးယှဉ်ပြိုင်ပြေးတတ်တဲ့ အာရုံကိုလှုပ်နှိုးခဲ့တယ်။ သုတေ သနနဲ့ဖွံ့ဖြိုးရေးဌာနကို အရေးကြီးတဲ့တိုးချဲ့ပြောင်းလဲမှုတွေလုပ်ဖို့ သူ့အမိန့် ထုတ်ခဲ့တယ်။ ဒီလိုလုပ်လိုက်ခြင်းက အီလက်ထရောနစ်ကမ္ဘာထဲကို မကြုံ စဖူးအတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ ဝင်ရောက်ဖို့ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ တကယ်တော့ နောက်ထပ်ခြောက်နှစ်အတွင်း IBM မှာ အင်ဂျင်နီယာပေါင်း ငါးရာကနေ လေထောင်ကျော်အထိတိုးလာဖို့ရှိနေပါတယ်။ ဒီအပြောင်းအလဲလုပ်ဆောင် မှုအခိုက်အတန့်ဟာ ကံတရားရဲ့ မျက်နှာသာပေးမှုကိုရရှိစေခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၅၀ ပြည့်နှစ် ဇွန်လမှာ ကိုးရီးယားစစ်ပွဲကြီးဖြစ်လာခဲ့ပြီး အစိုးရက ကာကွယ်ရေးအတွက်ရည်ရွယ်ပြီး နေရာစုံအသုံးပြုနိုင်တဲ့ အီလက်ထရော နစ်ကွန်ပျူတာတွေကို ထုတ်လုပ်ဖို့ IBM ကိုတာဝန်ပေးခဲ့ပါတယ်။ ကာကွယ် ရေးဆိုင်ရာတွက်ချက်မှုစက်ဟာ မှာယူမှုပမာဏအရ ကုမ္ပဏီရဲ့ရာဇဝင်မှာ တန်ဖိုးအကြီးမားဆုံးစီမံကိန်းတစ်ခုဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ တွက် ချက်မှုဆိုင်ရာစက်တွေကိုစတင်ထုတ်လုပ်မှုမှာ အထောက်အကူအများကြီး ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီကုန်ကျစရိတ်တွေကိုထေမိစေဖို့အတွက် နိုင်ငံတစ်ဝန်းမှာ ရှိတဲ့ကာကွယ်ရေးဌာနရဲ့ ဓာတ်ခွဲခန်း၊ စမ်းသပ်ခန်းတွေမှာ သားဖြစ်သူ ဝက် ဆန်ဂျူနီယာကိုယ်တိုင်တန်းစီပြီး ရောင်းချမှုတွေလုပ်နေတော့ ဝက်ဆန် စီနီယာက ဒီစီမံကိန်းကို သဘောတူခွင့်ပြုခဲ့ပါတယ်။ “ကာကွယ်ရေးတွက် ချက်စက်စီမံကိန်းဟာ အမှုဆောင်အရာရှိတစ်ယောက်အနေနဲ့ အဖေက ကျွန်တော့်ကို ပထမဆုံးတာဝန်ပေးတဲ့ ကြီးကြီးမားမားစီမံကိန်းတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်” လို့ ဝက်ဆန်ဂျူနီယာက ရေးသားခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီနောက် ဒုတိယမိစ္ဆာကံကောင်းခြင်းက မျှော်လင့်မထားတဲ့ပုံစံတစ် မျိုးနဲ့ရောက်ခဲ့လာပြန်တယ်။ ၁၉၅၂ ဇန်နဝါရီလ ၂၁ ရက်နေ့မှာ တရားမျှတ

ရေးဆိုင်ရာဌာနက IBM ကိုဈေးကွက်လွှမ်းမိုးချုပ်ကိုင်မှုနဲ့ တရားစွဲဆိုခဲ့ပါတယ်။ အစိုးရအမြင်မှာ ဈေးကွက်ရဲ့ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းကိုထိန်းချုပ်ထားတဲ့ IBM ကုမ္ပဏီရဲ့ ဇယားတွက်ချက်မှုအတွက်အသုံးပြုတဲ့ ကတ်ဖောက်စက်ဟာ မျှတတဲ့ပြိုင်ဆိုင်မှုကိုဆန့်ကျင်နေတယ် လို့မြင်တယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းက IBM ရဲ့ အပြာရင့်ရောင်ဝတ်စုံတွေနဲ့ အထင်ကရအရောင်းဝန်ထမ်းတွေက နေရာအနှံ့မှာရှိနေကြတယ်။ ကမ္ဘာတစ်ဝန်း ရုံးတွေနဲ့အစိုးရဌာနနေရာတိုင်းမှာ သူတို့ကိုတွေ့နိုင်တယ်။ သောမတ်စ်ဝက်ဆန် စီနီယာအတွက်တော့ အစိုးရရဲ့အရေးယူမှုက တကယ်ကိုကြီးမားတဲ့ထိုးနှက်ချက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို IBM ရဲ့လွှမ်းမိုးနိုင်မှုကိုရဖို့ သူ့ကို အထွေထွေမန်နေဂျာအဖြစ်ခန့်အပ်ခဲ့တဲ့ ၁၉၅၁ ခုနှစ်ကစလို့ ဆယ်စုနှစ်ပေါင်းများစွာ သူ့အလုပ်တွေအများကြီးကြိုးစားခဲ့ရတာပါ။ ဒုက္ခမျိုးစုံခံပြီးမှရယူထားနိုင်ခဲ့တဲ့နေရာတစ်ခုကနေ သူတို့ကိုဖယ်ထုတ်ပစ်ဖို့လုပ်ဆောင်ခြင်းက သူ့ကိုကြေမ္မာအောင်ဖျက်ဆီးလိုက်သလိုပါပဲ။ သူ့အတွက် IBM က ကတ်ဖောက်စက်လုပ်ငန်းသက်သက်ပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ သားဖြစ်သူ ဝက်ဆန်ဂျူနီယာကတော့ ဒီလိုတရားရင်ဆိုင်လိုက်ရခြင်းက သူ့ဖခင်ကိုမဖြစ်မနေ အိလက်ထရောနစ်နဲ့ဆိုင်တဲ့ ထုတ်ကုန်တွေအပေါ်မှာနှစ်ဆတိုးမြှုပ်နှံဖို့ဖြစ်စေခဲ့တယ်လို့ ရှုမြင်ခဲ့ပါတယ်။ နယ်မြေသစ်တစ်ခုမှာ ဆန်းသစ်မှုတွေလုပ်ဆောင်ပြီးအောင်မြင်အောင်လုပ်ဖို့ဖြစ်လာတယ်။ ဒါမှမဟုတ်ရင်တော့ ခေတ်နောက်ကျနေတဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းတွေရဲ့ လမ်းရိုးအတိုင်းလိုက်ဖို့ပဲရှိပါတော့တယ်။ ဈေးကွက်ထဲပထမဆုံး ခြေချနိုင်သူရဲ့ အားသာချက်အကြောင်းတွေကို ချဲ့ကားဖော်ပြကြတာဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘယ်ကိုမှ မရွှေ့တဲ့သူအတွက်ဆုံးရှုံးနစ်နာမှုတွေကတော့ လုံးဝငြင်းပယ်ရှောင်ရှားဖို့မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။

ဝက်ဆန်စီနီယာဟာ ရှေးရိုးစွဲသူတစ်ယောက်ဖြစ်ပေမယ့် စုံလုံးကန်းသူမျိုးတော့မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီအချိန်ဟာ ဂငယ်ကွေ့ ကွေ့ရမယ့်အချိန်ဖြစ်ပါတယ်။ ၁၉၅၂ ခုနှစ် ဧပြီလမှာတော့ IBM ကုမ္ပဏီဟာ လုပ်ငန်းသုံးအတွက် ရည်ရွယ်ထုတ်လုပ်ထားပြီးတဲ့ကွန်ပျူတာတွေပိုင်ဆိုင်ထားပြီဖြစ်ကြောင်း လူသိရှင်ကြား ကြေညာချက်ထုတ်ပြန်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီကွန်ပျူတာဟာ SSECထက် ၂၅ ဆပိုမြန်တယ်။ စစ်ဘက်ကာကွယ်ရေးသုံးတွက်ချက်ရေး

စက်ကို ပြန်လည်ဆန်းသစ်တံဆိပ်ခတ်နှိပ်ပြီး ကုမ္ပဏီရဲ့ထုတ်ကုန်သစ် IBM 710 အဖြစ်ထုတ်လုပ်ခဲ့တယ်။ ဒီစက်ကိုလည်း တခြား IBM စက်တွေလိုပဲ ငှားရမ်းဝန်ဆောင်မှုပေးသွားမှာဖြစ်ကြောင်းကြေညာခဲ့ပါတယ်။

IBM 701 နဲ့ပတ်သက်တဲ့ကြေညာချက်ဟာ တကယ့်ကိုကြီးမားတဲ့ ခြေလှမ်းတစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကတ်ဖောက်စက်ကို ၁၈၈၀ ပြည့်နှစ် တုန်းက ပထမဆုံးစတင်အသုံးပြုပေးခဲ့တဲ့ သန်းခေါင်စာရင်းဌာနကတော့ သူတို့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင် UNIVAC စက်ကိုဝယ်ယူအသုံးပြုနေပြီဖြစ်ပါတယ်။ IBM ကုမ္ပဏီထဲမှာတော့ ဈေးကွက်ထဲခြေချဖို့နောက်ကျနေပြီး၊ ရှေ့လူကို အမိ လိုက်နိုင်လောက်တဲ့မြန်နှုန်းမျိုးရှိမနေဘူးဆိုတဲ့ အငွေ့အသက်တွေ တိုးလို့ နေပါတယ်။ ကုမ္ပဏီက 701 ထုတ်ကုန်သစ်ကို ထုတ်လုပ်မှုကုန်ကျစရိတ်ပေါ် အခြေခံပြီး ဈေးနှုန်းကိုတစ်ဝက်တိတိလျှော့ချပေးလိုက်တဲ့အချိန်မှာ၊ အံ့ဩ ဖွယ်တွေ့ရှိလိုက်ရတာကတော့ သူတို့ရဲ့ဝယ်ယူကာစတန်မာတွေဟာ ပေး ထားတဲ့ဈေးနှုန်းရဲ့နှစ်ဆနဲ့ အမှာစာတွေကို ဆက်လက်ပေးပို့မှာယူနေတာ ကိုတွေ့လိုက်ရပါတယ်။ အီလက်ထရောနစ် တွက်ချက်ရေးစက်တွေကို တောင်းဆိုမှုက အလွန်အလွန်မြင့်မားသွားခဲ့ပြီး IBM ကသူတို့ရဲ့ထုတ်ကုန်ကို ဈေးကွက်ထဲတောင် မပို့ရသေးပါဘူး။

UNIVAC ဟာ အထွေထွေလုပ်ငန်းသုံးအတွက်ရည်ရွယ်ပြီး ထုတ် လုပ်ခဲ့တဲ့ပထမဆုံးကွန်ပျူတာဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ဒေတာအချက်အလက် တွေကို ဖောက်စက်ကတ်တွေအစား တိပ်ခွေပေါ်မှာသိမ်းဆည်းပေးခြင်း အားဖြင့် အချက်အလက်တွေကိုမှတ်သားပေးနိုင်ပြီး၊ အီလက်ထရောနစ် နည်းပညာနဲ့ ကိန်းဂဏန်းတွက်ချက်ခြင်းတွေကိုလည်းလုပ်ဆောင်ပေး နိုင်သလို အဖြေတွေကိုလည်း IBM အသစ် ထွက်ဖို့ပြင်နေတဲ့ 701 စက်ထက် အဆပေါင်းများစွာ ပိုပြီးမြန်မြန်ဆန်ဆန်ထုတ်ပေးနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ မေး စရာမေးခွန်းတွေရှိနေဆဲပါပဲ။ Remington Rand က UNIVAC ကို IBM ရဲ့ လက်ရှိဖောက်သည်တွေအကြား ဘယ်လိုပုံစံနဲ့ထိုးဖောက်မလဲဆိုတဲ့မေး ခွန်းပါပဲ။ အထူးသဖြင့် 701 စက်အသစ်ကလည်း ထွက်ဖို့ အသင့်ပြင်နေတဲ့ အခြေအနေမျိုးမှာပေါ့။ အီလက်ထရောနစ်ကွန်ပျူတာတွေဟာ စိတ်ကူးယဉ် အယူအဆတစ်ခုအဖြစ်ပဲရှိခဲ့တာပါ။ ဒါကိုကုမ္ပဏီအနေနဲ့ သူ့ရဲ့အလား

အလာကောင်းတဲ့အကျိုးအမြတ်တွေကို အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဦးဆောင်သူတွေဆီ ဘယ်လိုများမိတ်ဆက်ပေးနိုင်မှာလဲ။ ဒါဟာ ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ ၁၉၅၂ ခုနှစ်၊ နိုဝင်ဘာလရဲ့ ရွေးကောက်ပွဲည သတင်းပေးပို့ချက်အဖြစ် CBS သတင်းဌာနနဲ့ လက်တွဲဖြစ်ခဲ့ရတဲ့အကြောင်းရင်းတစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။

အဲဒီနေ့ရာသီမှာ Remington Rand ကုမ္ပဏီဟာ CBS သတင်းဌာနရဲ့ အကြီးအကဲ Sig Mickelson ကိုချဉ်းကပ်ခဲ့ပြီး UNIVAC က ရွေးကောက်ပွဲရလဒ်ကိုကြိုတင်တွက်ချက်ဟောကိန်းထုတ်မှုကို တိုက်ရိုက် ထုတ်လွှင့်နိုင်ဖို့အတွက် ပြောဆိုခဲ့ပါတယ်။ စက်တစ်လုံးက အမေရိကန်သမ္မတဖြစ်လာမယ့်သူကို ဟောကိန်းထုတ်နိုင်မယ်လို့ Mickelson နဲ့ Walter Cronkite တို့ကလုံးဝအယုံအကြည်မရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ရုပ်သံထုတ်လွှင့်မှုအစီအစဉ်တစ်ခုအတွက်တော့ အကျိုးရှိမယ့်အစီအစဉ်ကောင်းဖြစ်မယ်လို့ သူတို့မြင်တယ်။ ခုတော့ ကုမ္ပဏီဘက်ကလိုအပ်မယ့်အရာကတော့ ကြိုတင်ရရှိလာတဲ့ မဲအချက်အလက်တွေနဲ့ ရှေ့နှစ်တွေက မဲပေးမှုစနစ်ကိုပေါင်းစပ်ပြီး မဲအများဆုံးရရှိနိုင်ခြေရှိသူကို ရှိသမျှအချက်အလက်တွေကိုအခြေခံပြီး ခန့်မှန်းနိုင်မယ့်နည်းစနစ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီအဆင့်မှာ Mauchly ဟာကွန်မြူနစ်ဝါဒီအဖြစ် နာမည်ပျက်စာရင်းသွင်းခံခဲ့ရပြီး Remington Rand ကုမ္ပဏီရုံးခန်းထဲကိုဝင်ရောက်ခွင့်မရတော့ပါဘူး။ ကုမ္ပဏီက အချက်အလက်စာရင်းပြုစုမှုကျွမ်းကျင်ပညာရှင် Max Woodbury ကိုပန်ဆယ်ဗေးနီးယားတက္ကသိုလ်ကနေ ငှားရမ်းခဲ့ပြီး တွက်ချက်ဟောကိန်းထုတ်မှုနဲ့ဆိုင်တဲ့ နည်းပညာကို Mauchly နဲ့အတူတွဲပြီး ထုတ်လုပ်နိုင်ဖို့အတွက် သူ့ရဲ့အိမ်ကိုလျှို့လျှို့ဝှက်ဝှက်သွားပြီး အလုပ်လုပ်ခဲ့ကြရပါတယ်။

Mauchly နဲ့ Woodbury တို့ရဲ့ နည်းစနစ်တွေကိုအသုံးပြုပြီး UNIVAC စက်က ရွေးကောက်ပွဲအောင်နိုင်သူကို ရုပ်သံတိုက်ရိုက်ထုတ်လွှင့်မှုကနေ အချိန်နဲ့တစ်ပြေးညီခန့်မှန်းပေးသွားမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ တကယ့်ကိုထူးခြားပြောင်မြောက်တဲ့စွန့်စားမှုတစ်ခုဖြစ်ပေမယ့် အန္တရာယ်တော့အတော်များပါတယ်။ အဲဒီလိုခန့်မှန်းလိုက်တဲ့အရွေ့တစ်ခုရဲ့အောင်မြင်မှုကတော့ခြေအချမှာဘယ်လိုရှိသလဲဆိုတဲ့အပေါ်မှာမူတည်နေပါတယ်။ ၁၉၅၂ ခုနှစ်