

ပဉ္စမအုပ်တိုက်



ငွေ၏ ဖာယာ

ပန်းဖော် သိန်းပေ

[စာရေးသူ၏ အုပ်(၃၀)မြောက်]

Morgan Housel

ရေးထားတဲ့

"The Psychology of Money" စာအုပ်ကို

ဘာသာပြန်ထားတာပါ။

mgoyoe.com

ဝန်းမော် သိန်းဇေ



ဝန်းမော် သိန်းဇေ၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်း

၁၉၅၀ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလ (၁၀) ရက်နေ့တွင်
 ကချင်ပြည်နယ်၊ ဝန်းမော်မြို့မှာ မွေးဖွားခဲ့သည်။
 ဝန်းမော်မြို့ အမှတ် (၂) အစိုးရအထက်တန်းကျောင်းတွင်
 မူလတန်းမှစ၍ ပညာသင်ကြားခဲ့ပြီး
 ၁၉၆၉ ခုနှစ်မှာ ၁၀ တန်း အောင်မြင်ခဲ့ပါသည်။
 ၁၉၆၉ ခုနှစ်မှာ ရန်ကုန်စက်မှုတက္ကသိုလ်မှာ စတင် ပညာသင်ကြားခဲ့သည်။
 ၁၉၇၅ ခုနှစ်မှာ ဘီအီး (လျှပ်စစ်ဓာတ်အား) ဖြင့်
 အင်ဂျင်နီယာဘွဲ့ ရခဲ့သည်။
 ၁၉၇၉ ခုနှစ်မှ ၁၉၈၉ ခုနှစ်အထိ အမှတ် (၂) စက်မှုဝန်ကြီးဌာန၏
 စက်မှုဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းတွင်
 လက်ထောက် စီမံကိန်း အင်ဂျင်နီယာ ၊ ဒု စီမံကိန်း အင်ဂျင်နီယာ ၊
 ဒု လက်ထောက်ညွှန်ကြားရေးမှူး တာဝန်များ ထမ်းဆောင်ခဲ့သည်။
 ၁၉၉၀ ခုနှစ်မှ စတင်၍
 စင်္ကာပူနိုင်ငံ၊ ချန်ဂီ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ လေဆိပ်တွင်
 Engineer, Senior Engineer, Facilities Manager,
 Senior Facilities Manager တာဝန်များ ထမ်းဆောင်ခဲ့ပြီး
 ၂၀၁၆ ခုနှစ် ဩဂုတ်လတွင် ယင်းအလုပ်မှ အနားယူခဲ့ပါသည်။
 ယခုအခါ ရန်ကုန်မြို့နှင့် စင်္ကာပူနိုင်ငံတွင် တစ်လှည့်စီ နေထိုင်ပြီး
 စာရေးသားခြင်း အလုပ်ကိုသာ လုပ်နေပါသည်။
 ဝန်းမော် သိန်းဇေမှာ
 ဇနီး ဒေါ်တင်တင်အေး ၊ သား သမီး ၃ ယောက်နှင့်
 မြေး ၂ ယောက် ရှိပါသည်။



com

mgyoe.com

တွေ့၏မာယာ

.....
ဗန်းမော်သိန်းဇေ



ပဉ္စဂံစာအုပ်တိုက်

အမှတ်-၁၀၃၀(ခ)၊ သမာဓိလမ်း၊ ၄-ရပ်ကွက်၊ တောင်ဥက္ကလာပမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့၊

ဖုန်း - ၀၉ ၇၈၀ ၃၁၈ ၁၄၆ ၊ ၀၉ ၉၇ ၂၈ ၂၅ ၈၁၇

pyinsagam@gmail.com

mgyoe.com

ပန်းဖော့သန်းပေ

စာရေးသူ၏ အုပ်(၃၀)မြောက်

THE PSYCHOLOGY OF
MONEY
MORGAN HOUSEL

ငွေ၏ ဗာသာ





ပထမအကြိမ်ပုံနှိပ်ခြင်း
၂၀၂၅ ခုနှစ်၊ အောက်တိုဘာလ၊ အုပ်ရေ ၁၀၀၀



မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း
ပန်းချီတင်ထွယ်



စာစီစာရိုက်
လူမော်



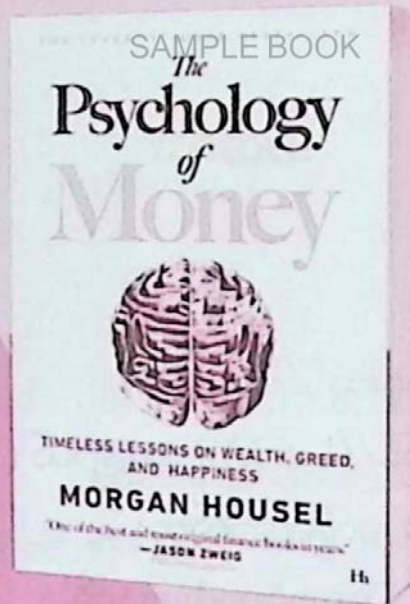
မျက်နှာဖုံးနှင့် အတွင်းပုံနှိပ်သူ
ဦးကျော်မိုးစိန် (အောင်သာပုံနှိပ်တိုက်-၀၀၆၉၀)
အမှတ် ၃၆၂၊ ရွှေနှင့်ဆီလမ်း၊ ၅-ရပ်ကွက်၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။



ထုတ်ဝေသူ
ဦးဆန်းအောင်သူ (ပဉ္စဂံစာအုပ်တိုက်-၀၀၀၆၇)
၁၆၇၊ ၃၅လမ်း(လယ်)၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

မာတိကာ

- နိဒါန်း	၇
အခန်း (၁) ဘယ်သူမှ မရှားသွပ်ပါဘူး	၂၁
အခန်း (၂) ကံကောင်းခြင်း (Luck) နဲ့ အန္တရာယ် (Risk)	၃၇
အခန်း (၃) ဘယ်တော့မှ မလုံလောက်ဘူး	၅၆
အခန်း (၄) နှစ်ထပ်တိုး (Compounding) ကို ရှုပ်ထွေးစေခြင်း (Confounding)	၆၉
အခန်း (၅) ချမ်းသာအောင်လုပ်ခြင်းနဲ့ ချမ်းသာမှုကို ထိန်းထားခြင်း	၈၁
အခန်း (၆) Tail event က အလွန်ကြီးမားတဲ့ အကျိုးရလဒ်ကို ဖြစ်ပေါ်စေတယ်	၉၈
အခန်း (၇) ငွေကပေးတဲ့ လွတ်လပ်မှု	၁၂၀
အခန်း (၈) အဖိုးတန်ကားမောင်းသူရဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်ရပ်	၁၃၃
အခန်း (၉) ချမ်းသာခြင်းဆိုတာ သင် မမြင်ရတဲ့ အရာပါ	၁၃၇
အခန်း (၁၀) ငွေစုပါ	၁၄၅
အခန်း (၁၁) Rational (ကျိုးကြောင်းဆီလျော်သော) နဲ့ Reasonable (လက်တွေ့ကျသော)	၁၅၈
အခန်း (၁၂) အံ့သြစရာတွေပါလား	၁၇၀
အခန်း (၁၃) မှားနိုင်ခြေအတွက် နေရာ (room for error)	၁၈၆
အခန်း (၁၄) သင် ပြောင်းလဲသွားလိမ့်မယ်	၂၀၄
အခန်း (၁၅) အခဲရတာ ဘာမှမရှိဘူး	၂၁၄
အခန်း (၁၆) သင်နဲ့ ကျွန်တော်	၂၂၇
အခန်း (၁၇) အဆိုးမြင်ဝါဒရဲ့ ဖြားယောင်းသွေးဆောင်မှု	၂၄၁
အခန်း (၁၈) ဘာကိုမဆို ယုံလာမိတဲ့အခါ	၂၆၁
အခန်း (၁၉) ရှေ့က သင်ခန်းစာတွေကို ပေါင်းချုပ်လိုက်တဲ့အခါ	၂၈၃
အခန်း (၂၀) ကျွန်တော့်ရဲ့ ဝန်ခံချက်များ	၂၉၃



ငွေကြေးနဲ့ပတ်သက်လို့

သင်ဟာ ဘွဲ့ရထားသူဖြစ်တယ်၊ ဉာဏ်ထက်မြက်သူဖြစ်တယ်၊
မိဘချမ်းသာတယ်ဆိုတာတွေနဲ့ နည်းနည်းလေးပဲသက်ဆိုင်ပြီး
သင့်အမှုအကျင့်၊ စိတ်သဘောထားဟာ အများကြီး သက်ဆိုင်ပါတယ်။

စိတ်သဘောထားနဲ့ အမှုအကျင့်ဆိုတာတွေကို
ဉာဏ်ထက်မြက်သူတွေကိုတောင် သင်ပြပေးဖို့ ခက်ပါတယ်။
ဒီစာအုပ်မှာ လူတွေဟာ ငွေနဲ့ပတ်သက်ရင် ဘယ်လိုစိတ်သဘောထား၊
ဘယ်လိုအမှုအကျင့်တွေ ဖြစ်လာကြတယ်။ အဲဒါတွေထဲက
ဘယ်ဟာတွေက ကောင်းတယ်၊ ဘယ်ဟာတွေက မကောင်းဘူး စတဲ့

ငွေကြေးဆိုင်ရာ အလွန်အရေးကြီးတဲ့
သင်ခန်းစာ (၂၀) ကို စိတ်ဝင်စားဖွယ်ရာ အဖြစ်အပျက်တွေနဲ့
ရှင်းပြပေးထားပါတယ်။



နိဒါန်း

ငွေကြေးဟာ ကမ္ဘာပေါ်က အံ့ဗွယ်အကောင်းဆုံး ဖော်ဖြေမှုကြီးပါ။

ကျွန်တော် ကောလိပ်ကျောင်းသားဘဝမှာ လော့ဘ်အင်ဂျင်နီယာ ဟိုတယ်ကြီးတစ်ခုမှာ အချိန်ပိုင်း အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ အလုပ်က ဟိုတယ်ကို လာတဲ့ ဧည့်သည်တွေရဲ့ ကားတွေကို ဟိုတယ်ရှေ့ကနေ မောင်းသွားပြီး ကားပါကင်မှာ ရပ်ပေးရတာပါ။

ဟိုတယ်ကို မကြာခဏလာတတ်တဲ့ ဧည့်သည်တစ်ယောက် ရှိတယ်။ နည်းပညာကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ပိုင်ရှင် သူဌေးတစ်ယောက် ဖြစ်တယ်။ သူဟာ အသက် ၂၀ ကျော်အရွယ်မှာ ကွန်ပျူတာတွေ အချင်းချင်း ကြိုးမဲ့ ဆက်သွယ် ပေးတဲ့ router (ရောက်တာ) ရဲ့ အဓိကအစိတ်အပိုင်းတစ်ခုကို တီထွင် ရောင်းချရာကနေ ငွေအမြောက်အမြား ရလိုက်တယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ ကုမ္ပဏီ အတော်များများကို စတင်တည်ထောင်ပြီး ပြန်ရောင်းတယ်။ ပြန်ရောင်းရာမှာ အမြတ်ငွေ အများကြီးရလို့ အတော်ကြီး ချမ်းသာလာခဲ့တယ်။

သူ့မှာ ငွေနဲ့ပတ်သက်ရင် ထူးဆန်းတဲ့ အမူအကျင့်တစ်ခု ရှိတယ်။ အဲဒါကို ကျွန်တော်က စိတ်မတည်ငြိမ်မှုနဲ့ ကလေးဆန်တဲ့ မိုက်မဲမှုတို့ ရောနှော

နေမှုလို့ ခေါ်ချင်ပါတယ်။

သူ ဟိုတယ်ကိုလာရင် ဒေါ်လာတစ်ရာတန် ငွေစက္ကူအထပ်ကြီးတွေ ယူလာတတ်တယ်။ အဲဒါကို ဟိုတယ်က ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ဖည့်သည်တွေကို (သူတို့ ကြည့်ချင်သည်ဖြစ်စေ၊ မကြည့်ချင်သည်ဖြစ်စေ) ထုတ်ပြုပြီး သူဟာ အလွန်ချမ်းသာကြောင်း အကျယ်ကြီး ပြောတတ်တယ်။ မူးနေချိန်ဆိုရင် ပိုဆိုးတယ်။ ဘာအကြောင်းမှ မရှိဘဲ ကြွားနေတတ်တယ်။

တစ်ရက်မှာ သူဌေးက ကျွန်တော့်လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ယောက်ကို ဒေါ်လာထောင်ချီတဲ့ ငွေအထပ်ကြီးပေးပြီး ဟိုတယ်အနားမှာရှိတဲ့ ရတနာ ဆိုင်ကနေ ဒေါ်လာ ၁ ထောင်တန် ရွှေဒင်္ဂါးပြားတွေ သွားဝယ်ခိုင်းတယ်။

တစ်နာရီအကြာမှာ သူဌေးက ရွှေဒင်္ဂါးပြားတွေကို လက်ထဲမှာကိုင်ရင်း သူငယ်ချင်းတွေကို ဟိုတယ်အနီးက ပစ်ဖိတ်သမုဒ္ဒရာကို မျက်နှာမူထားတဲ့ ဇိမ်ခံတံတားကို ခေါ်သွားတယ်။ အဲဒီမှာ သူတို့ဟာ တစ်ယောက်ပြီး တစ်ယောက် ကျောက်ခဲလေးတွေကို ရေပေါ်ရှုပ်ပစ်သလို ရွှေဒင်္ဂါးပြားတွေကို ပင်လယ်ရေထဲ ပြိုင်ပစ်ကြတယ်။ ဘယ်သူက အဝေးဆုံးရောက်အောင် ပစ်နိုင်သလဲဆိုတာ ငြင်းခုံရင်း ရယ်မော ပျော်ပါးနေကြတယ်။ သူတို့ဟာ ရွှေဒင်္ဂါးပြားတွေကို ပင်လယ်ထဲ အပျော်သက်သက် ပစ်ချနေကြတာပါ။

ရက်အနည်းငယ်အကြာမှာ သူဌေးက ဟိုတယ်ရဲ့ စားသောက်ဆိုင် ထဲက မီးအိမ်တစ်ခုကို အရက်မူးပြီး ရိုက်ခွဲလိုက်တယ်။ ဟိုတယ်မန်နေဂျာက အဲဒီမီးအိမ်ဟာ ဒေါ်လာ ၅၀၀ တန်လို့ အလျော်ပေးပါလို့ သူ့ကို ကောင်းကောင်းမွန်မွန် ပြောတယ်။

အရက်မူးနေတဲ့ သူဌေးက “ခင်ဗျားက မီးအိမ်အတွက် ဒေါ်လာ ၅၀၀ လိုချင်တယ်ပေါ့၊ ဟုတ်လား” လို့ မန်နေဂျာကို အော်မေးတယ်။ ပြီးတော့ သူ့ဘောင်းဘီအိတ်ထဲက ငွေစက္ကူတစ်ထပ်ကို ဆွဲထုတ်ကာ မန်နေဂျာရဲ့ လက်ထဲ ထည့်ပေးပြီး “ရော့၊ ဒီမှာ ဒေါ်လာ ၅၀၀၀။ ဒီပိုက်ဆံကို ယူပြီး အခုပဲ ကျုပ်ရှေ့က ထွက်သွားစမ်းဗျာ။ ကျုပ်ကိုစော်ကားတဲ့ စကားမျိုး နောင်

ဘယ်တော့မှ မပြောပါနဲ့” လို့ ပြောလိုက်တယ်။

သူ့ရဲ့ အဲဒီလို အပြုအမူမျိုး ဘယ်လောက်ကြာကြာခံမလဲဆိုတာ သင် သိချင်မှာပါ။ အဖြေက “သိပ်မကြာလိုက်ပါဘူး”။ နှစ်အနည်းငယ်အကြာမှာ သူ ဒေဝါလီခံသွားရတယ်လို့ ကျွန်တော် ကြားလိုက်ရတယ်။

ဒီစာအုပ်ရဲ့အဓိကအချက်က ပိုက်ဆံနဲ့ပတ်သက်ပြီး အောင်မြင်တာဟာ သင် ဘယ်လောက် စမတ်ကျတယ်ဆိုတာထက် သင် ဘယ်လိုပြုမူတယ် ဆိုတာနဲ့ ပိုပြီးသက်ဆိုင်တယ် ဆိုတာပါပဲ။ အပြုအမူဆိုတာ သင်ပေးဖို့ ခက်ပါတယ်။ အရမ်းတော်တဲ့ သူတွေကိုတောင် သင်ပေးဖို့ ခက်ပါတယ်။

စိတ်ခံစားမှုကို မထိန်းချုပ်နိုင်တဲ့ ထက်မြက်သူတစ်ယောက်ဟာ ငွေကြေးအရ ဒုက္ခရောက်တတ်ပါတယ်။ ပြောင်းပြန်အနေနဲ့ ငွေကြေးဆိုင်ရာ ဗဟုသုတမရှိတဲ့ သာမန်လူတွေတောင်မှ ဉာဏ်ရည်ဉာဏ်သွေးနဲ့ မဆိုင်တဲ့ အပြုအမူဆိုင်ရာ စွမ်းရည်အနည်းငယ်ရှိရုံနဲ့ ချမ်းသာနိုင်ပါတယ်။

x x x

အွန်လိုင်းစွယ်စုံကျမ်းလို့ တင်စားခံရတဲ့ Wikipedia (ဝီကီပီးဒီးယား) မှာ ကျွန်တော် အလွန်သဘောကျတဲ့ အကြောင်းအရာတစ်ပုဒ် ရှိပါတယ်။ အဲဒါကို ခုလို အစချီ ရေးထားတယ်။ “ရော်နယ် ဂျိမ်းစ် ရစ်ဒ်ဟာ အမေရိကန် လူမျိုး၊ ပရဟိတအလှူရှင်ကြီး၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ၊ လုံခြုံရေးအစောင့်နဲ့ ဓာတ်ဆီ ဆိုင်က အလုပ်သမားတစ်ယောက်ဖြစ်တယ်” တဲ့။ ဖတ်ရတာ အတော်လေး ထူးဆန်းနေပါတယ်။

ရစ်ဒ်ဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ ဗားမောင့်ပြည်နယ်က ကျေးလက် တောရွာလေးတစ်ခုမှာ မွေးဖွားခဲ့တယ်။ သူ့မိသားစုထဲမှာ ပထမဆုံး အထက်တန်းစာမေးပွဲ အောင်မြင်ခဲ့သူဖြစ်တယ်။ ချီးကျူးစရာတစ်ခုက သူဟာ နေ့စဉ် အိမ်ကနေ ၄ မိုင်အကွာမှာရှိတဲ့ ကျောင်းကို အသွားအပြန် လမ်း လျှောက်တယ်။

သူ့ကိုသိသူတွေအတွက်ဆိုရင် သူ့ဘဝအကြောင်း ပြောစရာ သိပ်မရှိ ပါဘူး။ သူဟာ တကယ့်ကို တိတ်တိတ်ဆိတ်ဆိတ်နဲ့ ရိုးရိုးရှင်းရှင်း နေထိုင် သွားခဲ့သူ တစ်ယောက်ပါပဲ။

သူဟာ ဓာတ်ဆီဆိုင်တစ်ဆိုင်မှာ ကားပြင်ပေးတဲ့ အလုပ်ကို ၂၅ နှစ် ကြာ လုပ်ကိုင်ခဲ့ပြီး နောက်တော့ JCPenny ကုန်တိုက်ကြီးမှာ လုံခြုံရေး အစောင့်နဲ့ တံမြက်စည်းလှည်းသမားအဖြစ် ၁၇ နှစ်ကြာ လုပ်ခဲ့တယ်။ အသက် ၃၈ နှစ်အရွယ်မှာ ဒေါ်လာ ၁ သောင်း ၂ ထောင်တန် အိပ်ခန်း ၂ ခန်းပါတဲ့ အိမ်လေးတစ်လုံး ဝယ်လိုက်တယ်။ အဲဒီမှာပဲ သေတဲ့အချိန်အထိ နေထိုင် သွားခဲ့တယ်။ သူ့အသက် ၅၀ အရွယ်မှာ သူ့ဇနီး ကွယ်လွန်သွားပေမယ့် သူ နောက်အိမ်ထောင် မပြုတော့ဘူး။ သူ့ရဲ့ဝါသနာက ထင်းခွဲခြင်းလို့ သူ့ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်က ပြောပြတယ်။ ထူးဆန်းတဲ့ ဝါသနာပါ။

သူဟာ ၂၀၁၄ ခုနှစ် အသက် ၉၂ အရွယ်မှာ ကွယ်လွန်သွားခဲ့တယ်။ ဒီအချိန်ကျမှ ရိုးသားပြီး လုံခြုံရေးအစောင့်ဖြစ်တဲ့ သူ့အကြောင်း သတင်းစာ တွေမှာ ပါလာခဲ့တယ်။ ဘာကြောင့် သူ့အကြောင်း သတင်းစာတွေက အရေး တယူ ရေးသားကြတာလဲ။ အကြောင်းက ဒီလိုပါ။

၂၀၁၄ ခုနှစ်အတွင်း အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ လူပေါင်း ၂ သန်း ၈ သိန်း ကျော် ကွယ်လွန်ခဲ့ကြတယ်။ သူတို့ထဲက ကွယ်လွန်ချိန်မှာ ဒေါ်လာ ၈ သန်း ကျော် ပိုင်ဆိုင်ထားသူတွေ လူ ၄၀၀၀ နီးပါး ရှိပါတယ်။ အဲဒီလူတွေထဲမှာ ရစ်ဒ် တစ်ယောက် ပါဝင်နေခဲ့တယ်။

လုံခြုံရေးအစောင့်ဟောင်း ရစ်ဒ်က သူ့သေတမ်းစာမှာ (ကွယ်လွန်သူ သူ့မိန်းမနဲ့ ပါလာတဲ့) ကလေးတွေအတွက် ဒေါ်လာ ၂ သန်းပေးဖို့၊ သူ့နေတဲ့ မြို့က စာကြည့်တိုက်အတွက် ဒေါ်လာ ၁.၂ သန်းနဲ့ ဆေးရုံအတွက် ဒေါ်လာ ၄.၈ သန်း လှူဒါန်းဖို့ ရေးထားခဲ့တယ်။

ရစ်ဒ်နဲ့ ရင်းနှီးသူတွေတောင် အဲဒီသတင်းကြောင့် အံ့အားသင့်သွား ကြတယ်။ ဒီလောက်များတဲ့ ငွေတွေကို သူ ဘယ်လိုရခဲ့သလဲပေါ့။

မကြာခင်မှာ အဖြေ ပေါ်လာခဲ့ပါတယ်။ အဖြေက လျှို့ဝှက်ချက် မဟုတ်ပါဘူး။ ထီပေါက်တာ သို့မဟုတ် အမွေရတာလည်း မဟုတ်ပါဘူး။ သူဟာ အသက် ၂၀ ကျော် အရွယ်ကတည်းက blue chip stocks တွေ ဝယ်ပြီး ရင်းနှီး မြှုပ်နှံခဲ့တယ်။ blue chip stocks ဆိုတာ Apple, Microsoft နဲ့ Coca-Cola စတဲ့ အောင်မြင်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေရဲ့ *စတော့တွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။ အဲဒီ စတော့တွေကို ဆယ်စုနှစ်များစွာကြာအောင် ထုတ်မရောင်းသလို ရတဲ့ အမြတ်ငွေတွေကိုလည်း ထုတ်မယူခဲ့ဘူး။ ဒါကြောင့် သူ့စတော့တွေရဲ့တန်ဖိုးဟာ ဆင့်ပွားတိုးပွားမှု (compounding) ကြောင့် ရင်းနှီးငွေနဲ့ အမြတ်ငွေ နှစ်ခုပေါင်းစပ်ပြီး တိုးပွားနေတယ်။ ဒါကြောင့်လည်း သူ့ကွယ်လွန်ချိန်မှာ သူပိုင်ဆိုင်တဲ့ စတော့တွေရဲ့ တန်ဖိုးဟာ စုစုပေါင်း ဒေါ်လာ ၈ သန်းကျော် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။

အဲဒါဟာ လူတွေသိချင်နေတဲ့ လုံခြုံရေးအစောင့်ကနေ ငွေတွေ သန်းချီ လှူနိုင်တဲ့ ပရဟိတအလှူရှင်ဘဝရောက်ခဲ့တဲ့ အဖြေပါ။

ရော်နယ် ရစ်ဒ် မကွယ်လွန်ခင် လအနည်းငယ်အလိုမှာ “ရစ်ချတ် ဖူးစကောင်” ဆိုတဲ့ လူတစ်ယောက်အကြောင်း သတင်းစာတွေမှာ ပါလာခဲ့တယ်။

[စကားချပ်။ ■ *စတော့ (stock) နဲ့ ရှယ်ယာ (share) ဆိုတဲ့ အသုံးအနှုန်းဟာ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု ဆက်စပ်နေပေမယ့် သုံးနည်း ကွာခြားပါတယ်။ စတော့ဆိုတာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ အစုရှယ်ယာတွေကို စုပေါင်းခေါ်ဝေါ်တာပါ။ ဥပမာ - ဒီနှစ် Apple စတော့ ဈေးတက်တယ်။ ရှယ်ယာဆိုတာက စတော့ရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း၊ တစ်နည်းအားဖြင့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှု အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုချင်းစီကို ခေါ်တာပါ။ ဥပမာ - ကျွန်တော် Apple ရဲ့ရှယ်ယာ ၁၀ ခု ဝယ်ထားတယ်။ ဒါကို မုန့်နဲ့ ဥပမာပြောရရင် စတော့က ကိတ်မုန့်တစ်ခုလုံးဖြစ်ပြီး ရှယ်ယာက ကိတ်မုန့်ရဲ့တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းပါ။ တချို့ကလည်း စတော့ရှယ်ယာလို့ ပေါင်းခေါ်တတ်ကြတယ်။ အလွယ်မှတ်ချင်ရင် စတော့၊ ရှယ်ယာ၊ အစုရှယ်ယာတွေဟာ ကုမ္ပဏီပိုင်ဆိုင်မှုရဲ့အစိတ်အပိုင်းလို့ပဲ မှတ်လိုက်ပါ။

ရစ်ချတ် ဖူးစကောင်ဟာ ရော်နယ် ရစ်ဒ်နဲ့ လုံးဝကွာခြားသူ ဖြစ်တယ်။ ရစ်ဒ်မှာ မရှိတာတွေ သူ့မှာ အကုန်ရှိတယ်။ သူဟာ ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ကနေ စီးပွားရေးဘွဲ့ရခဲ့ပြီး ချီကာဂိုတက္ကသိုလ်ကနေလည်း MBA (စီးပွားရေး မဟာဘွဲ့) ရခဲ့တယ်။ ကမ္ဘာကျော် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဘဏ်ကြီး Merrill Lynch မှာ အမှုဆောင်တစ်ဦး ဖြစ်လာခဲ့ပြီး ငွေကြေး စီမံခန့်ခွဲရာမှာ အလွန် တော်တယ်လို့ နာမည်ကြီးတယ်။ အသက် ၄၀ ကျော်မှာ အလုပ်က အနားယူ လိုက်ပြီး ပရဟိတအလှူရှင်တစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ Merrill Lynch ဘဏ်ကြီးရဲ့ CEO ဟောင်းဖြစ်သူ “ဒေးဗစ် ကိုမန်စကီး” က ဖူးစကောင်ရဲ့ စီးပွားရေးအမြင်ကျယ်မှု၊ ခေါင်းဆောင်မှုအရည်အချင်း၊ ဆုံဖြတ်ချက် မှန်ကန် မှုနဲ့ ရိုးသားဖြောင့်မတ်မှုတို့ကို ချီးကျူးခဲ့ပါတယ်။ Crain’s business မဂ္ဂဇင်းကလည်း သူ့ကို ‘40 under 40’ စာရင်းမှာ ထည့်သွင်း ဖော်ပြပေးခဲ့ တယ်။ 40 under 40 ဆိုတာ အသက် ၄၀ အောက် အအောင်မြင်ဆုံး စီးပွားရေးသမား အယောက် ၄၀ ရဲ့ စာရင်းပါ။

ဒါပေမဲ့ ဖူးစကောင်လည်း ရွှေဒင်္ဂါးပြားတွေကို ပင်လယ်ရေထဲပစ်ချတဲ့ နည်းပညာကုမ္ပဏီပိုင်ရှင် သူဌေးလိုပဲ မယုံကြည်နိုင်စရာ စီးပွားပျက်သွား ခဲ့တယ်။

ဖူးစကောင်ဟာ ၂၀၀၅ ခုနှစ်မှာ ကွန်နက်တိကပ်ပြည်နယ်၊ Green- wick မြို့မှာရှိတဲ့ သူ့ရဲ့ စတုရန်းပေ ၁ သောင်း ၈ ထောင်ကျယ်တဲ့ အိမ်ကြီးကို တိုးချဲ့ဆောက်ချင်လို့ ဘဏ်ကနေ ငွေတွေ အများကြီး ချေးယူတယ်။ အိမ်ကြီး မှာ ရေချိုးခန်း ၁၁ ခန်း၊ ဓာတ်လှေကား ၂ ခု၊ ရေကူးကန် ၂ ခု၊ ကားထားရုံ ၇ ရုံ ပါတယ်။ အိမ်ကြီးကို ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းခဟာ လစဉ် ဒေါ်လာ ၉ သောင်းကျော် ကုန်ပါတယ်။ သူ့မှာ ပိုင်ဆိုင်မှု အများကြီးရှိနေလို့ ဘဏ်ကလည်း ရှော့ရှော့ ရှူရှူ ငွေချေးပေးလိုက်တယ်။

၂၀၀၈ ခုနှစ်မှာ ကမ္ဘာ့စီးပွားပျက်ကပ်ကြီး ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ 2008 Fi- nancial Crisis လို့ ခေါ်ပါတယ်။

2008 Financial Crisis ဟာ လူတိုင်းနီးပါးရဲ့စီးပွားရေးကို ထိခိုက်စေခဲ့တယ်။ ဖူးစကောင်ရဲ့ ငွေကြေးပိုင်ဆိုင်မှုတွေ အများကြီးလည်း ဆုံးရှုံးသွားခဲ့တယ်။ သူဟာ ဘဏ်ကချေးယူထားတဲ့ အကြွေးတွေကို မဆပ်နိုင်သလို တခြားသူတွေအပေါ်လည်း အကြွေးတွေ အများကြီး တင်လာခဲ့တယ်။ အစိုးရက သူ့ကို အကြွေးမဆပ်လို့ တရားစွဲတယ်။ သူက တရားရုံးမှာ တရားသူကြီးကို ခုလို ပြောခဲ့တယ်။ “လောလောဆယ် ကျွန်တော့်မှာ ဝင်ငွေ တစ်ပြားမှ မရှိပါဘူး” တဲ့။

ပထမ တရားရုံးက သူပိုင်တဲ့ Palm Beach က အပန်းဖြေအိမ်ကို ရောင်းချခြင်း၊ ပေါင်နံ့ခြင်း မလုပ်ရ ဆိုပြီး အိမ်ကို ချိတ်ပိတ်လိုက်တယ်။

၂၀၁၄ ခုနှစ်မှာ Greenwich မြို့က အိမ်ကြီးလည်း ချိတ်ပိတ်ခံရပြန်တယ်။

၂၀၁၈ ခုနှစ်မှာ သူ ဒေါလီခံလိုက်တယ်။

ဧရိနယ် ရစ်ဒ်က သူကွယ်လွန်တော့ သူ့ရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှုတွေကို မလှူဒါန်းခင် ၅ လအလိုမှာ ဖူးစကောင်ရဲ့ Greenwich က အိမ်ကြီး (စဉ်သည်တွေက ‘အိမ်ရဲ့ မိုးလုံ လေလုံ ရေကူးကန်ကို မိုးထားတဲ့ ဖန်သားပြင်အမိုးပေါ်မှာ ညစာစားပြီး ကခုန်ရတဲ့ အရသာ’ ကို ပြန်ပြောင်းပြောပြလေ့ရှိတဲ့ အိမ်ကြီး) ကို အာမခံကုမ္ပဏီက သတ်မှတ်ထားတဲ့ တန်ဖိုးထက် ၇၅ ရာခိုင်နှုန်း လျော့ပြီး ပိုင်ဆိုင်မှုသိမ်းယူတဲ့ လေလံပွဲမှာ ရောင်းချခဲ့တယ်။ Palm Beach က အိမ်ကြီး အပါအဝင် ပိုင်ဆိုင်မှု အားလုံးကိုလည်း အစိုးရက ဈေးနည်းနည်းနဲ့ လေလံတင် ရောင်းချလိုက်တယ်။

ဧရိနယ် ရစ်ဒ်ဟာ စိတ်ရှည်ပြီး ရစ်ချတ် ဖူးစကောင်ဟာ လောဘကြီးတယ်။ ဒီအချက်တစ်ခုတည်းက သူတို့နှစ်ယောက်ကြားက ကြီးမားတဲ့ ပညာအရည်အချင်းနဲ့ အတွေ့အကြုံ ကွာဟမှုကို မှေးမှိန်သွားစေခဲ့တယ်။

ဒီသင်ခန်းစာက ဧရိနယ် ရစ်ဒ်လို ဖြစ်အောင် လုပ်ပြီး ရစ်ချတ် ဖူးစကောင်လို မဖြစ်အောင် နေပါလို့ ပြောချင်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒီလို ပြောရင်လည်း ဆိုးတဲ့အကြံတော့ မဟုတ်ပါဘူး။

ဒီဇာတ်လမ်းတွေထဲမှာ စိတ်ဝင်စားစရာ အကောင်းဆုံး အချက်က တော့ ငွေကြေးနယ်ပယ်မှာ ဒီလို ထူးခြားတာတွေ ဖြစ်တတ်တယ်ဆိုတာပါ။

ဒီနေရာမှာ ကျွန်တော် တစ်ခု မေးချင်ပါတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ ဘွဲ့မရဘူး။ ငွေကြေးနဲ့သက်ဆိုင်တဲ့ သင်တန်းတစ်ခုမှလည်း မတက်ဖူးဘူး။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အတွေ့အကြုံလည်း မရှိဘူး။ နောက်ပြီး အောင်မြင်နေတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေနဲ့လည်း အဆက်အသွယ် မရှိဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဒီလူဟာ အကောင်းဆုံး ပညာရေး၊ အကောင်းဆုံး လေ့ကျင့်မှုနဲ့ အကောင်းဆုံး အဆက်အသွယ်တွေ ရှိသူတစ်ဦးထက် သာလွန်အောင် လုပ်ပြနိုင်တယ်ဆိုရင် အဲဒီလုပ်ငန်းဟာ ဘာလုပ်ငန်းဖြစ်မလဲ။

ကျွန်တော်တော့ တစ်ခုမှတောင် စဉ်းစားလို့ မရဘူး။

အထက်တန်းစားမေးပွဲ အောင်ရုံပဲ ပညာတတ်တဲ့ ရော်နယ် ရစ်ဒ်က ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်က ဆရာဝန်ဘွဲ့ရခဲ့တဲ့ ခွဲစိတ်ကုဆရာဝန်ကြီးထက် နှလုံး အစားထိုးခွဲစိတ်ကုရာမှာ ပိုတော်တယ်ဆိုတာ ဖြစ်နိုင်ပါသလား။ ဒါမှမဟုတ် သူဟာ မိုးထိ တိုက်မြင့်ကြီးတွေကို အတော်ဆုံး ဝိသုကာပညာရှင်ထက် သာအောင် ဒီဇိုင်းဆွဲနိုင်တယ်ဆိုတာရော ဖြစ်နိုင်ပါသလား။ သူ့လို လုံခြုံရေး အစောင့်တစ်ယောက်က ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်း နျူကလီးယားအင်ဂျင်နီယာထက် သာအောင် လုပ်ပြနိုင်တယ်ဆိုတာရော ဖြစ်နိုင်ပါသလား။

အဲဒါတွေ လုံးဝ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု နယ်ပယ်မှာတော့ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ အတော်ဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူထက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတာကို အခြေခံသဘောလောက်ပဲသိတဲ့ လူက ပိုချမ်းသာသွားတဲ့ အဖြစ်အပျက်တွေ အများကြီး ရှိခဲ့ပါတယ်။

ရော်နယ် ရစ်ဒ်နဲ့ ရစ်ချတ် ဖူးစကောင်ကို ယှဉ်တွဲဖော်ပြခြင်းဟာ အချက် နှစ်ခုကို ရှင်းပြချင်လိုပါ။ (၁) ငွေကြေးပိုင်း အောင်မြင်မှုရခြင်းဟာ ဉာဏ်ပညာ၊ ကြိုးစားအားထုတ်မှုနဲ့ မဆိုင်ဘဲ ကံကောင်းခြင်းကြောင့် ဖြစ်တယ်။ ဒါဟာ အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ မှန်ကန်ပါတယ်။ စာအုပ်ထဲမှာ အသေးစိတ်

ဆွေးနွေးထားပါတယ်။ (၂) ငွေကြေးပိုင်း အောင်မြင်မှုဆိုတာ ခိုင်မာတိကျတဲ့ သိပ္ပံပညာ (hard science) မဟုတ်ပါဘူး။ သင် ဘာသိသလဲဆိုတာထက် သင် ဘယ်လိုပြုမူသလဲဆိုတာက ပိုအရေးကြီးကြောင်း ပြတဲ့ နူးညံ့တဲ့ အတတ်ပညာ (soft skill) ဖြစ်ပါတယ်။

soft skill ကို ကျွန်တော်က the psychology of money “ငွေကြေးရဲ့ စိတ်ပညာ” လို့ အမည်ပေးထားပါတယ်။ ဒီစာအုပ်ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က အခန်းတိုလေးတွေ ရေးပြပြီး soft skill က ငွေကြေးဆိုင်ရာ နည်းပညာ အချက်အလက်တွေထက် ပိုအရေးကြီးကြောင်း သင့်ကို ယုံကြည်စေဖို့ပါ။ ဒီလိုနည်းနဲ့ ကျွန်တော် လူတိုင်းကို ပိုကောင်းတဲ့ ငွေကြေးဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမှတ်နိုင်အောင် ကူညီပေးမှာပါ။

အဲဒီ soft skill တွေဟာ လူတွေရဲ့အလွန်အမင်း အလေးထားမခံရမှန်း ကျွန်တော် သိပါတယ်။

ငွေကြေးပညာ သို့မဟုတ် စီးပွားရေးပညာကို သင်ကြားတဲ့အခါမှာ သင်္ချာအခြေခံတဲ့ ဘာသာရပ်အဖြစ် သင်ကြားပေးလေ့ ရှိပါတယ်။ ဖော်မြူလာ တွေနဲ့ သင်ကြားလေ့ ရှိပါတယ်။ ဖော်မြူလာမှာ အချက်အလက်ဖြစ်တဲ့ ကိန်းဂဏန်းတွေကို ထည့်သွင်းလိုက်တာနဲ့ ဖော်မြူလာက သင့်ကို ဘာလုပ် ရမလဲဆိုတာ ပြောပြလိမ့်မယ်။ ပြီးရင် သင်က အဲဒီအတိုင်း လုပ်လိမ့်မယ်လို့ ယူဆကြပါတယ်။

အဲဒါဟာ သင့်ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်ငွေကြေးကိစ္စအတွက်တော့ မှန်ပါတယ်။ ဥပမာ သင့်ရဲ့ ၆ လအတွက် အရေးပေါ်သုံးဖို့ ငွေကို တွက်ချက်ပြခြင်းနဲ့ လစဉ် လစာရဲ့ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းစုဆောင်းရင် ပင်စင်ယူချိန်မှာ ဘယ်လောက်စုမိသလဲ ဆိုတာ တွက်ချက်ပြခြင်း တို့ပါ။

အဲဒါဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအတွက်လည်း မှန်ပါတယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေနဲ့ အမြတ်ငွေကို လုံးဝမထုတ်ယူဘဲ ထားရင် နှစ် ဘယ်လောက်အကြာမှာ ရင်းနှီး ငွေရဲ့ ၂ ဆ ဖြစ်လာမလဲဆိုတာကို တွက်ချက်ပြနိုင်ပါတယ်။

ကော်ပိုရေးရှင်းတွေက CFO (ဘဏ္ဍာရေးအရာရှိချုပ်) ဟာ ကော်ပိုရေးရှင်းရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှုတန်ဖိုး အတိအကျကို တိုင်းတာ တွက်ချက်ပြနိုင်ပါတယ်။

သင်္ချာနည်းနဲ့ တွက်ချက်ပြခြင်းဟာ မကောင်းဘူး၊ မှားတယ်လို့ ပြောတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဘာလုပ်ရမယ်ဆိုတာကို သိနေရုံနဲ့ အဲဒါကို တကယ်လုပ်ဖို့ ကြိုးစားတဲ့အခါ သင့်စိတ်ထဲမှာ ဘာတွေဖြစ်ပျက်နေသလဲ ဆိုတာကို သိနိုင်မှာမဟုတ်ဘူးလို့ ဆိုလိုချင်တာပါ။

x x x

သင် စိတ်ဝင်စားသည်ဖြစ်စေ၊ စိတ်မဝင်စားသည်ဖြစ်စေ လူတိုင်းအပေါ် သက်ရောက်မှုရှိတဲ့ အကြောင်းအရာ နှစ်ခုရှိပါတယ်။ ကျန်းမာရေးနဲ့ ငွေကြေးပါ။

ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုလုပ်ငန်းဟာ ခေတ်သစ် ဆေးသိပ္ပံပညာရဲ့ အောင်မြင်မှုတစ်ခုပါ။ တစ်ကမ္ဘာလုံး အတိုင်းအတာနဲ့ လူတွေရဲ့ ပျမ်းမျှ သက်တမ်း ပိုရှည်လာတာ တွေ့ရပါတယ်။ သိပ္ပံနည်းကျ တွေ့ရှိချက်တွေ ကြောင့် လူ့ခန္ဓာကိုယ် ဘယ်လိုအလုပ်လုပ်တယ်ဆိုတဲ့ ဆရာဝန်တွေရဲ့ အယူ အဆဟောင်းတွေကို အသစ်တွေနဲ့ အစားထိုးခဲ့လို့ လူတိုင်းနီးပါး အရင်ထက် ပိုကျန်းမာလာကြပါတယ်။

ဒါဆိုရင် ငွေကြေးပိုင်းရော တိုးတက်မှုပါ ရှိလာသလား။ လေ့လာ ကြည့်ရအောင်ပါ။

စီးပွားရေးပညာဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ အနှစ် ၂၀ အတွင်း ထိပ်တန်း တက္ကသိုလ်ကြီးတွေမှာ ဉာဏ်အထက်မြက်ဆုံး ပါမောက္ခတွေ၊ ဆရာတွေရဲ့ သင်ကြားပြသပေးမှုကြောင့် အများကြီး ခေတ်မီတိုးတက်လာခဲ့ပါတယ်။ ငွေကြေးဆိုင်ရာ အင်ဂျင်နီယာဘာသာရပ်ဟာ Princeton's School of Engineering (Princeton University ရဲ့ဌာနတစ်ခု) မှာ အလွန် လူကြိုက် များနေတဲ့ ဘာသာရပ်တစ်ခု ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ဒါဆိုရင် စီးပွားရေးပညာက

mgysc.com

ကျွန်တော်တို့ကို ပိုတော်တဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေ ဖြစ်လာစေတယ်ဆိုတဲ့ သက်သေအထောက်အထားတွေ ရှိပါသလား။

ကျွန်တော်တော့ အထောက်အထား တစ်ခုမှ မတွေ့မိပါဘူး။

နှစ်ပေါင်းများစွာ လူတွေဟာ trial and error (လက်တွေ့စမ်းသပ်ရင်း၊ အမှားတွေရင် ပြင်ရင်း) နည်းတွေနဲ့ ပိုတော်တဲ့ လယ်သမားတွေ၊ ကျွမ်းကျင်တဲ့ ရေပိုက်ပြင်သမားတွေနဲ့ အဆင့်မြင့် ဓာတုဗေဒပညာရှင်တွေ ဖြစ်လာအောင် သင်ယူခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ trial and error နည်းဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်ဘဏ္ဍာရေးကို ပိုကောင်းလာအောင် လုပ်ပေးနိုင်သလား။ အကြွေး တွေ အများကြီးမတင်အောင် လုပ်ပေးနိုင်သလား။ အရေးပေါ်ကိစ္စမှာ သုံးဖို့ အရန်ငွေစုနည်း သင်ပေးသလား။ အငြိမ်းစားယူဖို့ ဘယ်လိုပြင်ဆင်ရမလဲ ဆိုတာ သင်ပေးသလား။

ကျွန်တော်တို့ကို ပျော်ရွှင်မှုရအောင် ငွေက ဘာတွေလုပ်ပေးနိုင်သလဲ၊ ဘာတွေ လုပ်မပေးနိုင်ဘူးလဲ ဆိုတာကို လက်တွေ့ကျကျ မြင်ဖူးပါသလား။

ကျွန်တော်ကတော့ ဆွဲဆောင်မှုရှိတဲ့ ဘယ်လို သက်သေအထောက် အထားမှ မတွေ့ဖူးပါဘူး။

အဲဒါ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်တော့်ယုံကြည်ချက်ကို ပြောပြရရင် ကျွန်တော်တို့ဟာ ငွေအကြောင်း စဉ်းစားတာနဲ့ ငွေအကြောင်း သင်ယူတဲ့ အခါတွေမှာ ရူပဗေဒဘာသာ (နိယာမ၊ စည်းမျဉ်းတွေနဲ့) လိုမျိုး အလွန်အကျွံ တွေးပြီး သင်ယူနေကြလို့ပါပဲ။ စိတ်ပညာ (စိတ်ခံစားမှု၊ နူးညံ့သိမ်မွေ့မှုတွေနဲ့) လိုမျိုး မတွေးခေါ် ကြလို့ပါ။

ဒါက ကျွန်တော့်အတွက်တော့ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းသလို အရေး ကြီးတယ်လို့ ထင်ပါတယ်။

ငွေဆိုတာ နေရာတိုင်းမှာ ရှိတယ်။ ကျွန်တော်တို့အားလုံးအပေါ် သက် ရောက်မှုရှိတယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော်တို့အများစုကိုလည်း စိတ်ရှုပ်ထွေး စေတယ်။ လူတိုင်းက ငွေနဲ့ပတ်သက်ရင် နည်းနည်းစီ ကွဲပြားစွာ တွေးကြ

ပါတယ်။ ငွေက ဘဝရဲ့ နေရာအတော်များများနဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ အသုံးဝင်တဲ့ သင်ခန်းစာတွေ ပေးတယ်။ ဥပမာ စွန့်စားလိုမှု၊ ကိုယ်ကျိုးစွန့်စိတ်နဲ့ ပျော်ရွှင်မှုတွေ အကြောင်းတွေပါ။ လူတွေ ဘာကြောင့် ဒီလိုအပြုအမူတွေ လုပ်ရတာလဲဆိုတာကို ရှင်းပြနိုင်တဲ့ အကြောင်းအရာတွေထဲမှာ ငွေလောက် အားကောင်းတဲ့ မှန်ဘီလူးလိုအရာ တစ်ခုမှမရှိဘူး။ ငွေဆိုတာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အံ့ဖွယ်အကောင်းဆုံး ဖျော်ဖြေမှုတွေထဲက တစ်ခုပါပဲ။

ကျွန်တော်ဟာ The Psychology of Money (ငွေနဲ့ပတ်သက်တဲ့ စိတ်ပညာ) ကို စိတ်ဝင်စားလို့ ဒီအကြောင်းအရာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး စာရေး နေတာ ၁၀ နှစ်ကျော်နေခဲ့ပါပြီ။ ၂၀၀၈ ခုနှစ်အစောပိုင်းက စပြီး ရေးခဲ့တာပါ။ အဲဒီအချိန် အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းဖြစ်ပြီး နှစ် ၈၀ အတွင်း အဆိုးဆုံး စီးပွားပျက်ကပ်ကြီး ဖြစ်နေခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော် စီးပွားပျက်ကပ်ကြီးအကြောင်း စာရေးချင်လို့ ဘာတွေ ဖြစ်ခဲ့သလဲဆိုတာ လူတွေကို စုံစမ်းမေးမြန်းကြည့်တယ်။ ထူးဆန်းတာက စီးပွားပျက်ကပ်ကြီး ဘာကြောင့်ဖြစ်လာခဲ့တယ်၊ စီးပွားပျက်ကပ်ကြီးအတွင်း ဘာတွေဖြစ်ခဲ့တယ်ဆိုတာကို ဘယ်သူမှ တိတိကျကျ မပြောနိုင်ကြဘူး။ နောင်မှာ ဒါမျိုးမဖြစ်အောင် ဘာတွေလုပ်သင့်တယ်ဆိုတဲ့ အကြံမျိုး ပေးဖို့ ဆိုတာ ပိုတောင်ဝေးပါသေးတယ်။

အင်ဂျင်နီယာတွေဟာ တံတားတစ်စင်း ပြိုကျရင် အကြောင်းရင်းကို ဆုံးဖြတ်နိုင်ကြတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ တံတားရဲ့ တစ်နေရာမှာ သတ်မှတ်ထားတဲ့ အားပမာဏထက် force (အားတစ်ခု) သက်ရောက်ရင် အဲဒီနေရာမှာ ပျက်စီးတယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကို အားလုံး သဘောတူကြတယ်။ အင်ဂျင်နီယာပညာ၊ ရူပဗေဒပညာတွေဟာ တိကျတယ်။ အငြင်းပွားစရာ မရှိဘူး။ အဲဒါတွေကို နိယာမတွေ၊ စည်းမျဉ်းတွေက လမ်းညွှန်ပြတယ်။ ငွေကြေးကိစ္စတွေကျတော့ အဲဒီလို မဟုတ်ဘူး။ လူတွေရဲ့ အပြုအမူတွေက လမ်းညွှန်ပြတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ ငွေနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ပြုမူပုံဟာ ကျွန်တော့်

အတွက် အဓိပ္ပာယ်ရှိပေမယ့် သင့်အတွက်တော့ အဲဒါဟာ ရူးမိုက်တယ်လို့ ထင်စရာပါ။

ငွေကြေးအကျပ်အတည်းအကြောင်း ပိုလေ့လာရင်း၊ ပိုရေးဖြစ်ရင်းနဲ့ အဲဒီအဖြစ်အပျက်တွေကို ငွေကြေးရှုထောင့်က ကြည့်တာထက် စိတ်ပညာနဲ့ သမိုင်းရှုထောင့်က ကြည့်ခြင်းက ပိုပြီး နားလည်စေတယ်ဆိုတာ သဘောပေါက်လာခဲ့တယ်။

လူတွေ ဘာကြောင့် အကြွေးနွံထဲမှာ နစ်မွန်းနေကြတာလဲဆိုတာကို သဘောပေါက်ဖို့ အတိုးနှုန်းတွေအကြောင်း လေ့လာဖို့ မလိုပါဘူး။ လောဘ၊ စိတ်မလုံခြုံမှုနဲ့ အကောင်းမြင်စိတ်စတာတွေ ပါတဲ့ သမိုင်းကြောင်းတွေကိုပဲ လေ့လာဖို့ လိုပါတယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေဟာ စတော့ ဈေးကျနေချိန်မှာ သူတို့ရဲ့စတော့တွေကို ဘာကြောင့်ထုတ်ရောင်းတာလဲဆိုတာကို သိဖို့အတွက် အနာဂတ်မှာရနိုင်မယ့် အမြတ်အစွန်းတွေကို တွက်ကြည့်ဖို့ မလိုပါဘူး။ သင် မိသားစုကို ကြည့်ပြီး သင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေက သူတို့ရဲ့အနာဂတ် ထိခိုက် သွားစေမလားဆိုတဲ့ စိုးရိမ်ပူပန်မှုအကြောင်း တွေးဖို့ပဲ လိုပါတယ်။

ပြင်သစ်စာရေးဆရာကြီး “ဗိုတ်ယား” ရေးထားတာတစ်ခုကို ကျွန်တော် သဘောကျမိတယ်။ အဲဒါက “သမိုင်းမှာ ဖြစ်ပြီးသားဟာ ဘယ်တော့မှ ထပ်မဖြစ်ဘူး။ လူတွေတော့ လုပ်ပြီးသားကို ထပ်လုပ်ကြတယ်” တဲ့။ အဲဒီ စကားဟာ ငွေနဲ့ပတ်သက်ရင် ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လို ပြုမူတယ်ဆိုတာနဲ့ အလွန်ကိုက်ညီပါတယ်။

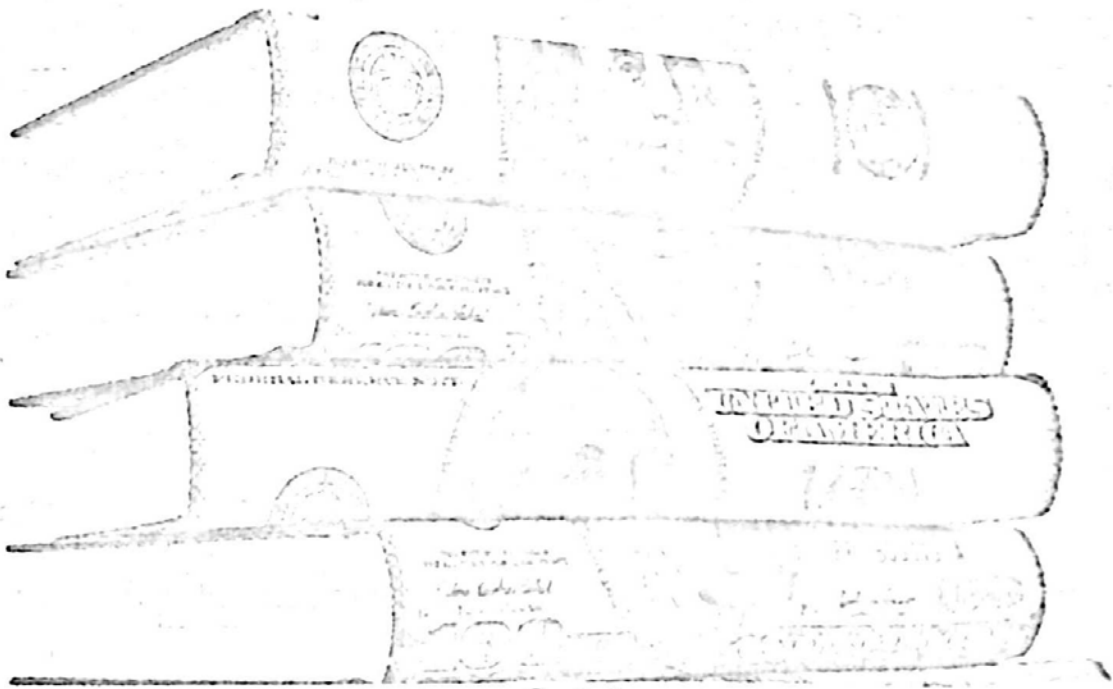
၂၀၁၈ ခုနှစ်မှာ ကျွန်တော်ဟာ ငွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး လူတွေကို ထိခိုက် စေနိုင်တဲ့ အရေးကြီးဆုံး အားနည်းချက်တွေ၊ ဘက်လိုက်မှုတွေနဲ့ မကောင်း တဲ့ အပြုအမူတွေရဲ့ အကြောင်းရင်းတွေကို စာတမ်းတစ်စောင် ရေးခဲ့တယ်။ စာတမ်းကို The Psychology of Money (ငွေကြေးစိတ်ပညာ) လို့ နာမည် ပေးထားခဲ့ပြီး သတင်းစာတွေက ဖော်ပြပေးကြလို့ လူတစ်သန်းကျော် ဖတ်ပြီး ခဲ့ပါပြီ။ ဒီစာအုပ်ကတော့ အဲဒီအကြောင်းအရာကို ပိုပြီး နက်နက်နဲနဲ လေ့လာ

ထားတာပါ။ စာတမ်းထဲက တချို့အပိုင်းတွေကို စာအုပ်မှာ မပြင်ဘဲ ထည့်သွင်းထားပါတယ်။

သင် အခုဖတ်နေတာဟာ အခန်း ၂၀ ပါဝင်တဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ်ပါ။ အခန်းတစ်ခုချင်းစီမှာ ကျွန်တော်က ငွေကြေးစိတ်ပညာရဲ့ အရေးကြီးဆုံးအချက်တွေနဲ့ ထင်ထားတာတွေနဲ့ဆန့်ကျင်တဲ့ အချက်တွေကို ဖော်ပြပေးထားပါတယ်။ အခန်းတွေအားလုံးဟာ အဓိက အကြောင်းအရာ တစ်ခုတည်းကို ဆက်စပ်ဖော်ပြထားပေမယ့် သီးခြားတည်ရှိနေတဲ့ တစ်ခန်းချင်းစီကိုလည်း သီးခြားစီ ဖတ်ရှုနိုင်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ဟာ သိပ်ရှည်တဲ့ စာအုပ်မဟုတ်လို့ ဖတ်ရတာ အဆင်ပြေမှာပါ။ စာဖတ်သူအများစုဟာ စာအုပ်ဖတ်ရင် ပြီးဆုံးအောင် မဖတ်ကြဘူး။ အကြောင်းက စာအုပ်မှာ အကြောင်းအရာတစ်ခုအတွက် စာမျက်နှာ ၃၀၀ ခန့်အောင် ရေးထားတတ်လို့ ဖတ်ရတာ ငြီးငွေ့လာပြီး စာအုပ်ကို ပြီးဆုံးအောင် မဖတ်ကြတာပါ။ ဒါကြောင့် ပြီးဆုံးအောင် မဖတ်နိုင်မယ့် အချက်ရှည်ကြီး အစား အချက်တိုလေး ၂၀ ကို အခန်း ၂၀ အဖြစ် ရေးပြထားပါတယ်။

ကဲ၊ စာဖတ်ခရီးကို စတင်လိုက်ကြရအောင်လား။



အခန်း (၁)

ဘယ်သူမှ မရှားသွပ်ပါဘူး

ပိုက်ဆံနဲ့ပတ်သက်တဲ့ သင့်ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်အတွေ့အကြုံတွေဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာဖြစ်ပျက်ခဲ့တဲ့ အရာတွေရဲ့ ၀.၀၀၀၀၀၀၀၀% လောက်ပဲ ရှိပေမယ့် ကမ္ဘာကြီး ဘယ်လိုအလုပ်လုပ်တယ်လို့ သင်ထင်တဲ့အပေါ် မှာတော့ ၈၀% လောက် သက်ရောက်မှု ရှိပါတယ်။

လူတွေဟာ ပိုက်ဆံနဲ့ပတ်သက်ရင် ထူးဆန်းတာတွေ လုပ်တတ်ကြ တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘယ်သူမှ မရှားသွပ်ပါဘူး။

ပြောချင်တာက ဒီလိုပါ။ မျိုးဆက် မတူသူတွေ၊ ဝင်ငွေနဲ့ တန်ဖိုးထား တာတွေ၊ မတူညီတဲ့မိဘတွေက မွေးဖွားကြီးပြင်းလာသူတွေ၊ ကမ္ဘာနေရာ အသီးသီးမှာ မတူညီတဲ့ စီးပွားရေးစနစ်တွေ၊ မတူညီတဲ့ အကျိုးပေးမှုတွေနဲ့ ကံအဆိုးအကောင်းတွေထဲမှာ ကြီးပြင်းလာရသူတွေဟာ မတူညီတဲ့ သင်ခန်း စာတွေ ရရှိကြပါတယ်။

လူတိုင်းမှာ ကမ္ဘာကြီး ဘယ်လိုအလုပ်လုပ်တယ်ဆိုတဲ့ ကိုယ်ပိုင်

ထူးခြားတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေ ရှိပါတယ်။ ကိုယ်တိုင်ကြုံတွေ့ခဲ့ရတဲ့ အတွေ့အကြုံက သူများပြောတာထက် ပိုပြီးတော့ စွဲမှတ်မိစေပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့အားလုံး (သင်၊ ကျွန်တော်၊ လူတိုင်း) ဟာ တစ်ဦးနဲ့ တစ်ဦး အကြီးအကျယ်ကွဲပြားနေတဲ့ ငွေကြေး ဘယ်လိုအလုပ်လုပ်တယ်ဆိုတဲ့ ကိုယ်ပိုင်အမြင်တွေနဲ့ပဲ ဘဝကို ဖြတ်သန်းနေကြပါတယ်။ သင့်အတွက် ထူးဆန်းတယ်လို့ ထင်ရတာက ကျွန်တော့်အတွက် အဓိပ္ပာယ် ရှိနေနိုင်ပါတယ်။

ဆင်းရဲနွမ်းပါးမှုနဲ့ ကြီးပြင်းလာတဲ့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ စွန့်စားခြင်းနဲ့ အကျိုးအမြတ်အပေါ် စဉ်းစားပုံကို ချမ်းသာတဲ့ ဘဏ်သူဌေးကြီးရဲ့ သားက ဘယ်လောက်ပဲ ကြိုးစားပြီး စဉ်းစားပေမယ့်လည်း နားလည်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ငွေကြေးဖောင်းပွမှု မြင့်မားနေချိန်မှာ ကြီးပြင်းလာသူတစ်ယောက်က ဈေးနှုန်းတည်ငြိမ်နေချိန်မှာ ကြီးပြင်းလာသူတစ်ယောက် ဘယ်တော့မှ မကြုံခဲ့ရတဲ့ အရာတွေကို ကြုံတွေ့ခဲ့ရပါတယ်။

၁၉၃၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေက ဖြစ်ပွားခဲ့တဲ့ ကမ္ဘာ့စီးပွားပျက်ကပ်ကြီး (The Great Depression) အတွင်း ရင်းနှီးထားသမျှ ဆုံးရှုံးသွားခဲ့တဲ့ စတော့ပွဲစားတစ်ယောက်ဟာ ၁၉၉၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေမှာ စီးပွားရေးကောင်းမွန်နေတာနဲ့ ပျော်မွေ့နေတဲ့ နည်းပညာဝန်ထမ်းတစ်ယောက် မတွေးနိုင်ခဲ့တဲ့အရာကို ကြုံတွေ့ခဲ့ရပါတယ်။

အနှစ် ၃၀ အတွင်း စီးပွားရေးကျဆင်းမှု (recession) နဲ့ တစ်ခါမှ မကြုံခဲ့ရတဲ့ သြစတေးလျလူမျိုးတစ်ယောက်ဟာ စီးပွားရေးကျဆင်းတာနဲ့ မကြာခဏ ကြုံတွေ့နေရတဲ့ အမေရိကန်လူမျိုးတစ်ယောက် ကြုံတွေ့ခဲ့တာတွေနဲ့ ကြုံတွေ့ဖူးမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ဆက်ပြီး တွေးကြည့်ပါ။ အဲဒီလို အတွေ့အကြုံတွေ မရေမတွက်နိုင်အောင် ရှိနေပါတယ်။

သင်က ကျွန်တော်မသိတဲ့ ငွေကြေးအကြောင်းတွေကို သိသလို

ကျွန်တော်ကလည်း သင် မသိတာတွေကို သိပါတယ်။ သင်နဲ့ ကျွန်တော်ဟာ မတူညီတဲ့ ယုံကြည်ချက်တွေ၊ ရည်မှန်းချက်တွေ၊ ခန့်မှန်းချက်တွေနဲ့ ဘဝကို ဖြတ်သန်းနေကြတာပါ။ ဒါက ကျွန်တော်တို့နှစ်ဦးထဲမှာ တစ်ယောက် ယောက်က ပိုတော်နေလို့ ဒါမှမဟုတ် သတင်းအချက်အလက်တွေ ပိုရထားလို့ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက်ဟာ ကွဲပြားခြားနားတဲ့ ဘဝတွေ့ အကြုံတွေနဲ့ ကြီးပြင်းခဲ့ကြလို့ပါ။

ပိုက်ဆံနဲ့ပတ်သက်တဲ့ သင့်ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်အတွေ့အကြုံတွေဟာ ကမ္ဘာ ပေါ်မှာဖြစ်ပျက်ခဲ့တဲ့ အရာတွေရဲ့ ၀.၀၀၀၀၀၀၀၀% လောက်ပဲ ရှိပေမယ့် ကမ္ဘာကြီး ဘယ်လိုအလုပ်လုပ်တယ်လို့ သင်ထင်တဲ့အပေါ်မှာတော့ ၈၀% လောက် သက်ရောက်မှုရှိပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဉာဏ်ရည်တူတဲ့ လူတွေ အချင်းချင်းတောင်မှ စီးပွားပျက်ကပ်တွေ ဘာကြောင့်ဖြစ်တာလဲ၊ သင့် ပိုက်ဆံကို ဘယ်လို ရင်းနှီးသင့်သလဲ၊ ဘာတွေကို ဦးစားပေးသင့်သလဲ၊ ဘယ်လောက်အထိ စွန့်စားမှုယူသင့်သလဲ စတာတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သဘောမတူနိုင်ကြတာပါ။

စာရေးဆရာ “ဖရက်ဒရစ် လူးဝစ် အဲလင်” က သူရေးတဲ့ “၁၉၃၀ ပြည့် လွန်နှစ်များက အမေရိကန်နိုင်ငံ” ဆိုတဲ့ စာအုပ်မှာ The Great Depression “ကမ္ဘာ့စီးပွားပျက်ကပ်ကြီး” ဟာ အမေရိကန်လူမျိုး သန်းပေါင်းများစွာ ကို သူတို့ရဲ့ဘဝတစ်လျှောက်လုံး စိတ်ဆင်းရဲစွာ နေသွားစေခဲ့တယ်လို့ ရေးထားခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့လို စိတ်ဆင်းရဲမှု မခံစားရတဲ့ လူတချို့လည်း ရှိခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီလူတွေထဲက တစ်ယောက်ကတော့ ကမ္ဘာ့စီးပွားပျက်ကပ် ကြီး ဖြစ်ပြီး ၂၅ နှစ်အကြာမှာ ကျင်းပတဲ့ အမေရိကန်သမ္မတရွေးကောက်ပွဲမှာ သမ္မတအရွေးခံတဲ့ “ဂျွန် အက်ဖ် ကနေဒီ” ပါ။

ရွေးကောက်ပွဲမတိုင်ခင်မှာ သတင်းထောက်တစ်ယောက်က သမ္မတ လောင်း ကနေဒီကို ကမ္ဘာ့စီးပွားပျက်ကပ်ကြီးနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဘာတွေ မှတ်မိသလဲလို့ မေးတဲ့အခါ ကနေဒီက ခုလို ပြန်ဖြေပါတယ်။

“အဲဒီကပ်ကြီး ဖြစ်တုန်းက ကျွန်တော်ဟာ ၁၂ နှစ်သားပဲ ရှိသေးလို့ အဲဒီအကြောင်း မသိခဲ့ပါဘူး။ ကျွန်တော့်မိသားစုဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အချမ်းသာဆုံး မိသားစုတွေထဲက တစ်ခုဖြစ်ခဲ့ပြီး အဲဒီအချိန်မှာ ပိုပြီးတောင် ချမ်းသာနေခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့မှာ အိမ်အကြီးကြီးတွေ၊ ပန်းဥယျာဉ်ကြီးနဲ့ အစေခံတွေ အများကြီးရှိတယ်။ ကျွန်တော်တို့ မကြာခဏ ခရီးထွက်တတ်ကြတယ်။ မှတ်မိတာတစ်ခုကတော့ ကျွန်တော့်အဖေဟာ ပန်းဥယျာဉ် အလုပ်သမားတွေကို မလိုပေမယ့်လည်း အများကြီး ခန့်ထားတယ်။ အကြောင်းက သူတို့ကို စားဖို့အတွက် အလုပ်ပေးတာပါ။ ကျွန်တော် ကမ္ဘာ့စီးပွားပျက်ကပ်ကြီး အကြောင်းကို ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်တက်တော့မှ စာအုပ်တွေဖတ်ရင်း သိလာခဲ့ပါတယ်”

ဒါက ၁၉၆၀ ပြည့်နှစ် သမ္မတရွေးကောက်ပွဲမှာ အဓိက အငြင်းပွားစရာ အချက်တစ်ချက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့ မျိုးဆက် ကြုံတွေ့ခဲ့ရတဲ့ အကြီးမားဆုံး စီးပွားရေး အဖြစ်အပျက်တစ်ခုကို နားမလည်တဲ့ လူတစ်ယောက်ကို နိုင်ငံ့ခေါင်းဆောင်အဖြစ် ရွေးကောက် တင်မြှောက်လို့ ဖြစ်ပါ့မလားလို့ လူတွေ မေးခဲ့ကြတယ်။ လူတွေရဲ့သံသယကို ကနေဒီရဲ့ ဒုတိယကမ္ဘာစစ် အတွေ့အကြုံက ဖြေရှင်းပေးလိုက်ပါတယ်။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အတွင်းမှာ ကနေဒီဟာ စွန့်စားမှုကြောင့် ရေတပ်ဆိုင်ရာ သူရဲကောင်းဘွဲ့တံဆိပ် ရခဲ့တယ်။ ကနေဒီရဲ့ အဓိကပြိုင်ဘက်ဖြစ်တဲ့ သမ္မတလောင်း “ဟူးဘတ် ဟမ်းဖရီး” မှာ ဒုတိယကမ္ဘာစစ် အတွေ့အကြုံမရှိလို့ လူတွေက ကနေဒီကို ပိုပြီး သဘောကျတာကြောင့် ကနေဒီဟာ သမ္မတအဖြစ် ရွေးကောက် တင်မြှောက်ခံခဲ့ရတယ်။

ကျွန်တော်တို့အတွက် စိန်ခေါ်မှုတစ်ခုကတော့ ဘယ်လောက်ပဲ လေ့လာသည်ဖြစ်စေ၊ ဘယ်လောက်ပဲ စိတ်နှလုံး ဖွင့်ထားသည်ဖြစ်စေ၊ ကြောက်ရွံ့မှုနဲ့ မရေရာ မသေချာမှုတွေရဲ့ စွမ်းအားကို အမှန်တကယ် ပြန်ပြီး ဖန်တီးလို့မရဘူး ဆိုတာပါ။

ကျွန်တော်တို့ဟာ ကမ္ဘာ့စီးပွားပျက်ကပ်ကြီးကာလအတွင်း လူတွေ ဘဝပျက်သွားရတဲ့ အကြောင်းတွေ ရေးထားတဲ့ စာအုပ်တွေ ဖတ်လိုရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒါကို တကယ်ကြုံတွေ့ခဲ့ရသူတွေလို ကြောက်လန့်ခြင်း၊ စိုးရိမ်ပူပန်ခြင်းနဲ့ မသေချာမရေရာဖြစ်ခြင်း စတဲ့ စိတ်ဒဏ်ရာဒဏ်ချက်တွေကို တော့ ခံစားမိမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒီကာလကို ဖြတ်သန်းလာခဲ့ရသူ တစ်ယောက်က ကျွန်တော် စတော့တွေဝယ်ပြီး ကျေနပ်ပျော်ရွှင်နေတာကို နားလည်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ (စီးပွားပျက်ကပ်ကြီးဟာ စတော့ဈေးတွေ ထိုးကျလို့ ဖြစ်ခဲ့တာပါ)။ ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက်ဟာ ကမ္ဘာကြီးကို မတူညီတဲ့ မှန်ဘီလူးတွေနဲ့ ကြည့်နေကြတာပါ။

Spreadsheet (ကွန်ပျူတာဖြင့် စာရင်းဇယားလုပ်ခြင်း) နဲ့ စတော့ဈေးကွက်ကျဆင်းမှု သမိုင်းတွေကို ခန့်မှန်းလို့ ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ စတော့ဈေး ထိုးကျသွားတဲ့သတင်း ကြားပြီးလို့ အိမ်ပြန်ရောက်တဲ့အခါ ကလေးတွေကို ကြည့်ရင်း “ငါ့ဆုံးဖြတ်ချက်က သူတို့နောင်ရေးကို ထိခိုက်သွားစေသလား” ဆိုတဲ့ စိတ်ပူပန်မှုကိုတော့ ဖန်တီးမပေးနိုင်ပါဘူး။ သမိုင်းကို လေ့လာခြင်းဟာ သင့်ကို အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ နားလည်စေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအဖြစ်အပျက်တွေမှာ သင်ကိုယ်တိုင် ပါဝင်ခြင်း မရှိခဲ့ရင်တော့ သင့်ရဲ့ အပြုအမူတွေကို ပြောင်းလဲနိုင်လောက်တဲ့အထိ နားမလည်နိုင်ပါဘူး။

ကျွန်တော်တို့အားလုံးက ကမ္ဘာကြီး ဘယ်လိုအလုပ်လုပ်တယ်ဆိုတာကို သိတယ်လို့ ထင်ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ဟာ ကမ္ဘာကြီးရဲ့ သေးငယ်တဲ့ အစိတ်အပိုင်းလေးတစ်ခုကိုပဲ အတွေ့အကြုံရှိခဲ့ကြတာပါ။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ “မိုက်ကယ် ဘက်တနစ်” က ခုလို ပြောဖူးတယ်။ “တချို့သင်ခန်းစာတွေကို နားလည်ဖို့ဆိုရင် ကိုယ်တိုင် ကြုံတွေ့ဖူးဖို့ လိုတယ်” တဲ့။ ကျွန်တော်တို့အားလုံးဟာ မတူညီတဲ့ နည်းလမ်းတွေနဲ့ အဲဒီအမှန်တရားရဲ့ သားကောင်တွေ ဖြစ်နေကြပါတယ်။

x x x

mgjoe.com

၂၀၀၆ ခုနှစ်မှာ အမေရိကန်အစိုးရရဲ့ အမျိုးသားစီးပွားရေးသုတေသန ဌာနက စီးပွားရေးပါရဂူနှစ်ယောက်ဖြစ်ကြတဲ့ “အူရီကေ မာမင်းဒီးယား” (အမျိုးသမီး) နဲ့ “စတီဖန် နေဂါလ်” (အမျိုးသား) ဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ အနှစ် ၅၀ အတွင်း အမေရိကန်တွေ ငွေကို ဘယ်လိုသုံးစွဲတယ်ဆိုတာကို အသေးစိတ် လေ့လာ ဆန်းစစ်ကြည့်ခဲ့ကြတယ်။

သီအိုရီအရဆိုရင် လူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေနဲ့ အဲဒီအချိန်မှာ ရနိုင်တဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ရွေးချယ်စရာတွေအပေါ် အခြေခံပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမှတ်သင့်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ လူတွေက အဲဒီအတိုင်း မလုပ်ကြပါဘူး။

ပါရဂူနှစ်ယောက် တွေ့ရှိခဲ့တာက လူတွေရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ဆုံးဖြတ် ချက်တွေဟာ သူတို့အရွယ်ရောက်စအချိန်မှာ ရရှိခဲ့တဲ့ အတွေ့အကြုံတွေ ပေါ်မှာ အကြီးအကျယ် မူတည်နေပါတယ်တဲ့။

အဲဒါက ဒီလိုပါ။

တကယ်လို့ သင်ဟာ ငွေကြေးဖောင်းပွနှုန်း မြင့်တက်နေချိန်မှာ ကြီးပြင်းလာခဲ့ရင် ငွေကြေးဖောင်းပွနှုန်း နိမ့်ကျနေချိန်မှာ ကြီးပြင်းလာခဲ့သူ ထက် စတော့ဝယ်ယူမှု နည်းမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သင် အရွယ်ရောက်လာချိန်မှာ သင့်ရဲ့ဦးလေးတစ်ယောက်ဟာ သူဝယ်ထားတဲ့ စတော့တွေ ဈေးတက်လာပြီး ချမ်းသာသွားတာကို မြင်ရင် သင်လည်း ကြီးလာတဲ့အခါ စတော့တွေ ဝယ်ဖို့ စိတ်အားထက်သန်နေမှာပါ။

ပါရဂူနှစ်ယောက်ကပဲ သူတို့ရဲ့ အစီရင်ခံစာရဲ့ အဆုံးသတ်မှာ ခုလို ရေးသားထားခဲ့ကြတယ်။ “ကျွန်တော်တို့ရဲ့ တွေ့ရှိချက်က ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူရဲ့ စွန့်စားမှုယူခြင်းဟာ ဉာဏ်ပညာထက်မြက်မှု သို့မဟုတ် ပညာအရည်အချင်း သို့မဟုတ် ဆန်းပြားတဲ့ တွေးခေါ်မှုတွေအပေါ်မှာ မူတည်ပါဘူး။ သူတို့ ဘယ် အချိန်မှာနဲ့ ဘယ်နေရာမှာ မွေးတယ်ဆိုတဲ့ ကံတရားအပေါ်မှာသာ မူတည် ပါတယ်” တဲ့။

The Financial Times သတင်းစာကြီးက အောင်မြင်ကျော်ကြားနေတဲ့ ဘွန်းမန်နေဂျာဖြစ်သူ “ဘီလ်ဂရော့စ်” နဲ့ အင်တာဗျူးလုပ်တာကို ရေးသားဖော်ပြပေးတယ်။ (“ဘွန်း” ဆိုတာဟာ အစိုးရ သို့မဟုတ် ကုမ္ပဏီက ထုတ်ဝေရောင်းချတဲ့ ငွေချေးစာချုပ်ဖြစ်ပြီး ဘွန်းမန်နေဂျာဆိုတာက အဲဒီ စာချုပ် ဝယ်ချင်သူတွေကို ဝယ်လို့ရအောင် စီမံဆောင်ရွက်ပေးသူပါ)။ “ဂရော့စ်က တကယ်လို့ သူဟာ ဆယ်စုနှစ်တစ်ခုစောပြီး သို့မဟုတ် ဆယ်စုနှစ်တစ်ခု နောက်ကျပြီး မွေးလာခဲ့ရင် ခုလို အောင်မြင်တဲ့နေရာကို ရောက်လာမှာ မဟုတ်ဘူးလို့ ပြောပြတယ်” တဲ့။ ဂရော့စ် ဘွန်းမန်နေဂျာ ဖြစ်လာချိန်မှာ ဘဏ်တွေက အတိုးနှုန်းတွေ လျော့ချပေးလို့ ဘွန်းတွေရဲ့ တန်ဖိုး မြင့်တက်လာတာနဲ့ တိုက်ဆိုင်နေပါတယ်။ ဂရော့စ်က ဘွန်းတွေဟာ သူ့ကို ချမ်းသာအောင်လုပ်ပေးတဲ့ ငွေလုပ်စက်ဖြစ်တယ်လို့ ပြောပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ငွေကြေးဖောင်းပွချိန်မှာ ကြီးပြင်းခဲ့တဲ့ သူ့အဖေအတွက်တော့ ဘွန်းတွေဟာ အဖေရဲ့ စည်းစိမ်ဥစ္စာတွေကို မီးရှို့ဖျက်ဆီးလိုက်တဲ့ မီးသဂြိုဟ်စက် တွေ ဖြစ်ခဲ့တယ်လို့ ပြောပါတယ်။

လူတွေရဲ့ ငွေကြေးအတွေ့အကြုံတွေဟာ သူတို့ရဲ့ မွေးဖွားချိန်ပေါ် မူတည်ပြီး မတူညီတတ်ကြပါဘူး။

စတော့တွေကို ဥပမာယူကြည့်ရအောင်ပါ။ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်က မွေးဖွားခဲ့သူဟာ သူ့အသက် ၂၀ အရွယ် ၁၉၉၀ ပြည့်လွန်နှစ် တွေမှာ စတော့ဈေးဟာ ၁၀ ဆအထိ မြင့်တက်သွားတာနဲ့ ကြုံရလိမ့်မယ်။ ဒါဟာ အံ့မခန်းစရာ ရလဒ်ကြီးပါ။ ဒါပေမဲ့ ၁၉၅၀ ပြည့်နှစ်မှာ မွေးဖွားခဲ့သူ ကတော့ သူ့အသက် ၂၀ အရွယ်မှာ စတော့ဈေး မြင့်တက်တာကို တစ်ခါမှ မကြုံဖူးခဲ့ဘူး။ မွေးဖွားတဲ့ ခုနှစ်တွေ ကွာခြားသွားတာနဲ့ အုပ်စုနှစ်ခုဟာ စတော့ဈေးကွက် ဘယ်လို အလုပ်လုပ်တယ်ဆိုတဲ့ လုံးဝကွဲပြားတဲ့ အမြင် တွေနဲ့ ဘဝကို ဖြတ်သန်းကြရပါတယ်။

တစ်ခါ ငွေကြေးဖောင်းပွခြင်း (တစ်နည်းပြောရရင် ကုန်ဈေးနှုန်း



တက်ခြင်း၊ ငွေတန်ဖိုးကျခြင်း) ကို ဥပမာယူကြည့်ရအောင်ပါ။ သင်ဟာ တကယ်လို့ ၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေက အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ မွေးဖွားခဲ့ရင် သင့်အသက် ၂၀ ကျော်အရွယ်မှာ ကုန်ပစ္စည်းဈေးနှုန်းဟာ ၃ ဆကျော် တက်သွားတာကို မြင်တွေ့ခဲ့ရမယ်။ သင့်ရဲ့လစာနဲ့ အရင်ဝယ်နေကျ ပစ္စည်းတွေကို ပိုနည်းပြီးပဲ ဝယ်နိုင်တော့တာ တွေ့ရမယ်။ ဓာတ်ဆီဆိုင်တွေမှာ တန်းစီတဲ့ မော်တော်ကားတွေ နည်းသွားတာကိုလည်း သင် မှတ်မိပါလိမ့် မယ်။ တစ်ခါ သင်ဟာ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်မှာ မွေးဖွားခဲ့ရင် ကုန်ဈေးနှုန်း တက်သွားတဲ့အဖြစ်မျိုး မကြုံဖူးလို့ ငွေကြေးဖောင်းပွခြင်းဆိုတဲ့ စကားလုံးကို လူတွေပြောတာ တစ်ခါမှ ကြားမိမှာမဟုတ်ဘူး။

အခု မတူညီတဲ့ အခြေအနေပေါ်လိုက်ပြီး လူတွေရဲ့အမြင်သဘောထား ကွဲပြားကြတဲ့ ဥပမာတစ်ခု ပြောပြပါမယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အနည်းငယ်အကြာက The New York Times သတင်းစာမှာ ထိုင်ဝမ်နိုင်ငံက အီလက်ထရောနစ်ပစ္စည်းတွေ ထုတ်လုပ်ရာမှာ အကြီးဆုံးကုမ္ပဏီဖြစ်တဲ့ Foxconn ရဲ့အလုပ်ခွင်က ဆိုးဝါးလှတဲ့ အခြေအနေ အကြောင်း ရေးထားတဲ့ ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ် ပါလာခဲ့တယ်။ အခြေအနေဟာ စက်ဆုပ်ဖွယ်ကောင်းလောက်အောင် ဆိုးဝါးပါတယ်။ ဆောင်းပါးကို ဖတ်ရသူ တွေဟာ စိတ်မကောင်းဖြစ်ကြတယ်။ တချို့လည်း စိတ်ဆိုး ဒေါသထွက် ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆောင်းပါးကို ဖတ်ရတဲ့ (တရုတ် အလုပ်သမားတစ်ယောက် ရဲ့) တူဖြစ်သူကတော့ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းတဲ့ တုံ့ပြန်မှုအဖြစ် သတင်းစာရဲ့ ဝေဖန်ရေးကဏ္ဍမှာ ခုလို ရေးသားခဲ့တယ်။

“ကျွန်တော့်အဒေါ်ဟာ ထိုင်ဝမ်နိုင်ငံက စက်ရုံတစ်ခုမှာ နှစ်အတော် ကြာကြာ အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီစက်ရုံမျိုးကို အမေရိကန်လူမျိုးတွေက ‘sweat shop’ (ချွေးထုတ်စက်) လို့ ခေါ်ကြတယ်။ (sweat shop ရဲ့ အဓိပ္ပာယ်က အလုပ်သမားတွေဟာ လုပ်ခနည်းနည်းလေးနဲ့ ကျန်းမာရေးနဲ့ မညီညွတ်သော နေရာမှာ အလုပ်ချိန် အကြာကြီးလုပ်ရတဲ့ နေရာလို့ပါ)။

အဒေါ်ဟာ အဲဒီမှာ အလုပ်မလုပ်ခင်က ဘာလုပ်ခဲ့သလဲဆိုတာ သိပါသလား။ သူဟာ ပြည့်တန်ဆာတစ်ယောက် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

sweat shop မှာ အလုပ်လုပ်တာဟာ အရင်ဘဝနဲ့ ယှဉ်ရင် တိုးတက်မှု တစ်ခုလို့ ကျွန်တော် ထင်ပါတယ်။ အဒေါ်ဟာ သူ့ခန္ဓာကိုယ်ကို ပြားစေ အနည်းငယ်နဲ့ ယောက်ျားတွေကို ရောင်းစားရမယ့်အစား မတရားတဲ့ အလုပ် ရှင်က သူ့ကို တစ်နေ့လုပ်ခ ၂ ဒေါ်လာပေးပြီး အမြတ်ထုတ်တာကို ပိုပြီး နှစ်သက်မယ်ဆိုတာ ကျွန်တော် သိပါတယ်။

အမေရိကန်တွေရဲ့ တွေးခေါ်ပုံကို ကျွန်တော် စိတ်ပျက်မိပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ထိုင်ဝမ်နိုင်ငံမှာ အနောက်နိုင်ငံတွေမှာလို အခွင့်အလမ်းတွေ မရှိဘူး။ အနောက်နိုင်ငံအစိုးရနဲ့ ထိုင်ဝမ်အစိုးရတို့ရဲ့ အုပ်ချုပ်ပုံစနစ်တွေလည်း မတူကြဘူး။ မှန်ပါတယ်။ ထိုင်ဝမ်နိုင်ငံက စက်ရုံတွေမှာ အလုပ်လုပ်ရတာ အလွန်ပင်ပန်းပါတယ်။ ပိုကောင်းအောင် လုပ်လို့ရသလားဆိုရင် ရပါတယ်။ အမေရိကန်အလုပ်တွေနဲ့ တူအောင်လုပ်နိုင်ရင်ပေါ့”။

ကျွန်တော် သူ့စာကိုဖတ်ပြီးသွားတော့ ဘယ်လိုတုံ့ပြန်ရမှန်းမသိ ဖြစ်သွားတယ်။ တစ်ဘက်မှာ သူရေးထားတာကို ပြင်းပြင်းထန်ထန် ကန့်ကွက် ချင်တယ်။ အခြားတစ်ဘက်မှာတော့ သူရေးထားတာကို ပိုနားလည်ပေးချင် တယ်။ ဒါဟာ လူတွေရဲ့ မတူညီတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေက အဖြူနဲ့အမည်းလို ရှင်းလင်းတဲ့ ကိစ္စလေးတစ်ခုအပေါ်မှာတောင် အမြင်သဘောထား ကွဲပြားမှု ကို ဖြစ်စေတယ်ဆိုတဲ့ ဥပမာတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။

လူတွေရဲ့ ငွေနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တိုင်းဟာ သူတို့မှာ ရှိထားတဲ့ အချက်အလက်တွေကို ကမ္ဘာကြီး ဘယ်လိုအလုပ်လုပ်တယ်ဆိုတဲ့ သူတို့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာပုံစံ (mental mind) ထဲကို ထည့်သွင်းပြီးတော့ မှန်ကန်တယ်လို့ ယူဆလိုက်ကြတာချည်းပါပဲ။

ဒါပေမဲ့ သူတို့ရထားတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေဟာ မှားယွင်း

နိုင်တယ်။ သို့မဟုတ် မပြည့်စုံတာလည်း ဖြစ်နိုင်တယ်။ သူတို့ရဲ့ တွက်ချက်မှု လွဲမှားနိုင်တယ်။ ဈေးကွက်ရဲ့ သွေးဆောင်မှုခံရတာ ဖြစ်နိုင်တယ်။ သူတို့ ကိုယ်တိုင် ဘာလုပ်နေမှန်း မသိတာလည်း ဖြစ်နိုင်တယ်။ သူတို့ရဲ့ လုပ်ရပ်တွေ ကနေ ဖြစ်လာမယ့် အကျိုးဆက်တွေကို မှားယွင်းစွာ ခန့်မှန်းမိနိုင်တယ်။ အိုး ... ဘာမဆို ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ငွေကြေးဆုံးဖြတ်ချက်တိုင်းဟာ အဲဒီ အချိန်မှာ သူတို့အတွက် မှန်ကန်နေတယ်လို့ပဲ ခံစားရပြီး သူတို့လိုအပ်ချက် တွေကို ပြည့်မီတယ်လို့ ခံစားရစေပါတယ်။ သူတို့ ဘာလုပ်နေလဲ၊ ဘာကြောင့် လုပ်နေလဲဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သူတို့ကိုယ်သူတို့ ပုံပြင်တစ်ခု ပြောပြ ကြတယ်။ အဲဒီပုံပြင်ကို သူတို့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်ထူးခြားတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေက ဖော်ပေးပါတယ်။

အဲဒါနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ဥပမာ ရိုးရိုးလေးတစ်ခု ပေးပါမယ်။ ထီထိုးခြင်းပါ။ အမေရိကန်လူမျိုးတွေရဲ့ ထီထိုးလို့ ကုန်တဲ့ငွေဟာ ရုပ်ရှင်ကြည့်တာ၊ ဝီဒီယိုဂိမ်းကစားတာ၊ သီချင်းဓာတ်ပြားဝယ်တာ၊ အားကစားပွဲ သွားကြည့် တာနဲ့ စာအုပ်ဝယ်တာ စတဲ့ စုစုပေါင်းကုန်ကျငွေထက် ပိုများပါတယ်။

ဒါနဲ့ ဘယ်သူတွေ ထီအများဆုံး ထိုးကြသလဲ။ အများစုက ဆင်းရဲသား တွေပါ။

အမေရိကန်နိုင်ငံက ဝင်ငွေအနည်းဆုံးရနေကြတဲ့ အိမ်ထောင်စုတွေ ဟာ တစ်နှစ်ကို ပျမ်းမျှ ၄၁၂ ဒေါ်လာဖိုး ထီထိုးကြတယ်။ ဒါဟာ ဝင်ငွေ အများဆုံးရနေတဲ့ အိမ်ထောင်စုတွေရဲ့ တစ်နှစ် ပျမ်းမျှထီထိုးငွေထက် ၄ ဆလောက် ရှိပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာ အမေရိကန်လူမျိုး ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းမှာ အရေးပေါ်အခြေအနေအတွက် လိုအပ်တဲ့ငွေ ဒေါ်လာ ၄၀၀ တောင် မရှိ ကြဘူး။ အဲဒီလူတွေဟာ ဒေါ်လာ ၄၀၀ ဖိုး ထီထိုးနေသူတွေပါ။ သူတို့ဟာ အရေးပေါ်အခြေအနေအတွက် ချန်ထားရမယ့် ငွေကို လူတစ်သန်းမှာ တစ်ယောက်ပဲ ဆုကြီးပေါက်နိုင်တဲ့ ထီထိုးကြတယ်။

အဲဒီလိုလုပ်တာကို ကျွန်တော်ကတော့ ရူးသွပ်တယ်လို့ ထင်ပါတယ်။ သင်လည်း အဲဒီလိုပဲ ထင်မှာပါ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်ဟာ ဝင်ငွေအနည်းဆုံး ရနေတဲ့ အိမ်ထောင်စုတွေမှာ မပါဝင်ဘူး။ သင်လည်း ပါဝင်မယ်လို့ မထင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် ဝင်ငွေနည်းပေမယ့် ထိထိုးနေသူတွေရဲ့ မသိစိတ်ကနေ ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ ဆင်ခြင်တုံတရားကို နားလည်ဖို့ ခက်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ နည်းနည်းလေး ကြိုးစားပြီး စဉ်းစားကြည့်ရင် သူတို့ရဲ့ အတွေး အခေါ်က ဒီလို ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

“ကျွန်တော်တို့ဟာ ရတဲ့ လစာကို မိသားစုစားဝတ်နေရေးအတွက် လောက်အောင် မနည်းသုံးနေရလို့ ငွေမစုနိုင်ကြပါဘူး။ လစာ များများ ရဖို့ဆိုတာ လက်လှမ်းမမီတဲ့ အိပ်မက်ပါ။ အပန်းဖြေခရီး မထွက်နိုင်ဘူး။ ကားအသစ် ဝယ်မစီးနိုင်ဘူး။ ကျန်းမာရေး အာမခံထားဖို့ မတတ်နိုင်ဘူး။ လုံခြုံအေးချမ်းတဲ့ ရပ်ကွက်မှာ အိမ်မဝယ်နိုင်ဘူး။ အကြွေးတင်မှာကြောက်လို့ သားသမီးတွေကို တက္ကသိုလ် မပို့နိုင်ဘူး။ စီးပွားရေးစာအုပ်တွေဖတ်တဲ့ သင်တို့လိုလူတွေမှာ အခုရှိနေတဲ့ သို့မဟုတ် အလွယ်တကူရနိုင်တဲ့ အရာ အများစုကို ကျွန်တော်တို့ မပိုင်ဆိုင်နိုင်ကြပါဘူး။ ဒီတော့ ထိထိုးခြင်းဟာ ကျွန်တော်တို့ လိုချင်တာအားလုံးကို ရစေနိုင်မယ့် အိပ်မက်ကို တကယ် ဖြစ်လာစေဖို့ တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် (ကျွန်တော် အပါအဝင်) လူတွေဟာ ထိထိုးပြီး အိပ်မက်ကို ဝယ်ယူနေကြ တာပါ။ ဒါပေမဲ့ သင်ဟာ အဲဒီအိပ်မက်ထဲက လိုချင်တာတွေကို ရရှိနေပြီး ဖြစ်နေလို့ အခု ကျွန်တော်ပြောတာကို နားလည်မယ်လို့ မထင်ပါဘူး။ အဲဒါ ကြောင့်ပဲ ကျွန်တော်တို့က ခင်ဗျားတို့ထက် ထိပိုထိုးတာပါ”

သူ့ရဲ့အကြောင်းပြချက်ကို သင် သဘောတူစရာ မလိုပါဘူး။ ပိုက်ဆံ မရှိရတဲ့အထဲ ထိထိုးတယ်ဆိုတာ မှားယွင်းတဲ့ အတွေးတစ်ခု ဖြစ်နေဆဲပါ။

ဒါဆိုရင် ဘာကြောင့် ထိလက်မှတ်တွေ ရောင်းကောင်းနေရတာလဲ ဆိုတာကို တော့ ကျွန်တော် နားလည်သလိုလို ရှိပါတယ်။

“သင်လုပ်နေတာက ရူးသွပ်တယ်လို့ ထင်ရပေမယ့် သင် ဘာကြောင့် အဲဒီလို လုပ်ရတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော် နည်းနည်းတော့ နားလည်ပါတယ်” ဆိုတဲ့ အတွေးက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ငွေကြေးဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက်များစွာရဲ့ အဓိကရင်းမြစ်ကို ဖော်ထုတ်ပေးလိုက်ပါတယ်။

x x x

ငွေကြေးဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေချရတာ ဘာကြောင့်ခက်ခဲတာလဲ ဆိုတာနဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချရာမှာလည်း အမှားတွေ ဘာကြောင့်လုပ်မိတာလဲ ဆိုတာကို ရှင်းပြနိုင်တဲ့ နောက်ထပ် အရေးကြီးတဲ့ အချက်ကတော့ ငွေကြေးဆိုင်ရာ ကိစ္စတွေဟာ အသစ်ဖြစ်နေလို့ဆိုတာကို နားလည် သဘောပေါက် ထားဖို့ပါ။

ပိုက်ဆံဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ ပေါ်နေခဲ့တာ ကြာပါပြီ။ (အခုအခါ တူရကီ နိုင်ငံရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်နေတဲ့) လီဒီယာနိုင်ငံကို အုပ်စိုးတဲ့ ဘုရင် “အလီယတ်တီးစ်” က ဘီစီ ၆၀၀ လောက်က ပထမဆုံးပိုက်ဆံကို တီထွင် ခဲ့တယ်လို့ ယူဆရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ငွေကြေးဆိုင်ရာ ခေတ်မီဆုံးဖြတ်ချက် တွေရဲ့ အခြေခံဖြစ်တဲ့ ငွေစုခြင်း၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း ဆိုတာတွေကတော့ အလွန်နုနယ်တဲ့ အယူအဆတွေပေါ်မှာ အခြေခံထားပါတယ်။

အငြိမ်းစားယူခြင်းကိစ္စကို ကြည့်ရအောင်ပါ။ ၂၀၁၈ ခုနှစ်မှာ အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ အငြိမ်းစားယူပြီးသူတွေရဲ့ ငွေစာရင်းအကောင့်တွေထဲမှာ စုစုပေါင်းငွေ ဒေါ်လာ ၂၇ ထရီလီယံ ရှိနေပါတယ်။ အလွန်များပြားတဲ့ ငွေပမာဏက ပုံမှန် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေရဲ့ ငွေစုဆောင်းခြင်းနဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို အဓိကဦးဆောင်ပြီး လွှမ်းမိုးနေပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ အငြိမ်းစားယူရင် ခံစားခွင့်ရှိရမယ်ဆိုတဲ့ အယူအဆ ပေါ်လာ

ခဲ့တာ အများဆုံးဆိုရင် မျိုးဆက် နှစ်ဆက်လောက်ပဲ ရှိပါသေးတယ်။

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်မတိုင်ခင်က အမေရိကန်လူမျိုး အများစုဟာ သူတို့ ကွယ်လွန်တဲ့အချိန်ထိ အလုပ်လုပ်ကြရတယ်။ မသေမချင်း လုပ်ကြတာပါ။ ၁၉၄၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေအထိ အသက် ၆၅ နှစ်နဲ့အထက် အလုပ်လုပ်နေကြတဲ့ အမျိုးသားဦးရေဟာ စုစုပေါင်း အလုပ် လုပ်နေတဲ့ လူဦးရေရဲ့ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်း အထက်မှာ ရှိနေခဲ့တယ်။

အစိုးရက လူတွေ အသက်သေတဲ့အချိန်အထိ အလုပ်လုပ်ရတာကို ပြောင်းလဲပစ်ဖို့ လူမှုဖူလုံရေးစနစ် (social security) ကို စတင်ခဲ့တယ်။ ပထမဆုံး လူမှုဖူလုံရေးရဲ့ ပထမဆုံး အကျိုးခံစားခွင့်ဟာ ပင်စင်လစာနဲ့ မနီးစပ်ခဲ့ပါဘူး။ ၁၉၄၀ ပြည့်နှစ်မှာ “မစွပ်အီဒါ မေဖူလာ” ရတဲ့ လူမှုဖူလုံရေး အကျိုးခံစားခွင့်အတွက် ပထမဆုံး ချက်လက်မှတ်ဟာ ၂၂.၅၄ ဒေါ်လာပဲ ဖြစ်ခဲ့တယ်။ ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေရောက်မှသာ အစိုးရက ပင်စင်စား တွေရတဲ့ ပျမ်းမျှ လူမှုဖူလုံရေး အကျိုးခံစားခွင့်ငွေဟာ တစ်လ ဒေါ်လာ ၁ ထောင်ကျော် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အသက် ၆၅ နှစ်အထက် အမေရိကန်တွေရဲ့ ၄ ပုံ ၁ ပုံဟာ ၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေအထိ ဆင်းရဲသူတွေ ဖြစ်ကြတယ်လို့ အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ သန်းခေါင်စာရင်းဌာနက ထုတ်ပြန်ကြေညာခဲ့တယ်။

နောက်တော့ “လူတိုင်း ပင်စင်လစာ ရသင့်တယ်” ဆိုတဲ့ ယုံကြည်မှု ဟာ အမေရိကန်လူထုကြားမှာ ပျံ့နှံ့လာခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ လူတိုင်း ပင်စင်လစာ မရကြပါဘူး။ အဲဒါနဲ့ပတ်သက်လို့ The Employee Benefit Research Institute (အလုပ်သမားတွေရဲ့အကျိုးခံစားခွင့်ကို သုတေသနလုပ်တဲ့ဌာန) က ခုလို ရှင်းပြတယ်။ “အသက် ၆၅ နှစ်နဲ့အထက် လူကြီးတွေအားလုံးရဲ့ ၄ ပုံ ၁ ပုံပဲ ပင်စင်လစာရနေကြတယ်” တဲ့။ ကံကောင်းတဲ့ အဲဒီလူနည်းစုလေး တောင် သူတို့လစာရဲ့ ၁၅ ရာခိုင်နှုန်းပဲ ပင်စင်လစာအဖြစ် ရကြပါတယ်။

၁၉၅၅ ခုနှစ်မှာ The New York Times သတင်းစာကြီးက အငြိမ်းစား ယူချင်သူတွေ များနေပေမယ့် ပင်စင်မယူနိုင်ကြသေးဘူးလို့ ရေးသား ဖော်ပြ

ခဲ့တယ်။ “လူတွေဟာ ပင်စင်ယူချင်တယ်လို့ပဲ ပြောနေကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ပင်စင်ယူဖို့ တကယ်တမ်း လုပ်ဆောင်သူတွေ အလွန်နည်းတယ်” တဲ့။

၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေ ရောက်မှသာ “လူတိုင်းဟာ ဂုဏ်သိက္ခာရှိတဲ့ အငြိမ်းစားဘဝကို ရသင့်တယ်၊ ပိုင်ဆိုင်သင့်တယ်” ဆိုတဲ့ အယူအဆ ခိုင်မာလာခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီလို ဂုဏ်သိက္ခာရှိတဲ့ အငြိမ်းစားဘဝကိုရဖို့ နည်းလမ်း ကတော့ လူတိုင်း လစာထဲကငွေကို စုဆောင်းပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရမယ်ဆိုတဲ့ မျှော်လင့်ချက် ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

ဒီလိုနဲ့ အစိုးရက လူတွေ ပင်စင်ယူရင် သုံးဖို့ ငွေရှိအောင် အစီအစဉ်တွေ လုပ်လာတယ်။ အဲဒါတွေက ၁၉၇၈ ခုနှစ်မှာ ပေါ်လာခဲ့တဲ့ 410(k) နဲ့ အနှစ် ၂၀ အကြာ ၁၉၉၈ ခုနှစ်မှာ ပေါ်လာခဲ့တဲ့ Roth IRA အစီအစဉ်ပါ။ 401(k) အစီအစဉ်ဆိုတာ အလုပ်သမားတွေ ပင်စင်ယူရင် သုံးဖို့အတွက် သူတို့ရဲ့ လစာငွေရဲ့ ရာခိုင်နှုန်းတစ်ခုနဲ့ ညီမျှတဲ့ ငွေကို အလုပ်ရှင်က လစဉ် စုပေးရ တယ်။ အဲဒီစုထားငွေကို ပင်စင်ယူရင် ထုတ်ပေးရတယ်။ Roth IRA ဆိုတာ လည်း အလုပ်လုပ်သူတွေကို ပင်စင်ယူဖို့အတွက် ငွေစုပေးတဲ့ အစီအစဉ် တစ်မျိုးပါပဲ။ Roth IRA လို့ခေါ်ရတဲ့အကြောင်းက အဲဒီဥပဒေ ပေါ်လာအောင် ကြိုးစားခဲ့တဲ့ အမေရိကန် ဆီးနိတ်အမတ် “ဝီလီယံရှော့တ်” ကို ဂုဏ်ပြု ခေါ်တာပါ။ Roth IRA ဟာ ပေါ်လာတာ မကြာသေးလို့ နုနယ်တာကြောင့် လူသာဆိုရင် ဥပဒေအရ အရက်သောက်ခွင့်တောင် ရဦးမှာမဟုတ်ဘူးလို့ နောက်ပြောင်ပြောကြတယ်။

ကျွန်တော်တို့ အများစုဟာ ပင်စင်ယူဖို့အတွက် ငွေစုခြင်းနဲ့ ရင်းနှီး မြှုပ်နှံခြင်းတွေ လုပ်ရာမှာ ညံ့ဖျင်းခဲ့ကြတယ်။ အဲဒါ ကျွန်တော်တို့ ရူးသွပ်လို့ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အစပြုသူတွေ (newbies) တွေ ဖြစ်ကြလို့ပါ။

တက္ကသိုလ်ပညာရေးမှာလည်း ကျွန်တော်တို့ အဲဒီအတိုင်း လုပ်ခဲ့ ကြတယ်။ အသက် ၂၅ နှစ်နဲ့အထက် ဘွဲ့ရထားတဲ့ အမေရိကန်တွေဟာ ၁၉၄၀ ပြည့်နှစ်မှာ လူ ၂၀ မှာ ၁ ယောက်ပဲ ရှိခဲ့ပြီး ၂၀၁၅ ခုနှစ်မှာတော့ လူ ၄

ယောက်မှာ ၁ ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အဲဒီအချိန် (၂၀၁၅ ခုနှစ်) မှာ ပျမ်းမျှ တက္ကသိုလ်ကျောင်းလခဟာ ၁၉၄၀ ပြည့်နှစ်ထက် ၄ ဆ တိုးလာခဲ့တယ်။ ဒီကာလအတွင်းမှာ လူအတော်များများဟာ student loan ဆိုတဲ့ ပညာသင် စရိတ်အတွက် ချေးငွေယူလိုရတဲ့ အခွင့်အရေးကို မယူခဲ့ကြဘူး။ သူတို့ဟာ ညံ့ဖျင်းတဲ့ ငွေကြေးဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချခဲ့ကြတယ်။

Index Fund ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုတာ ပေါ်လာတာလည်း နှစ် ၅၀ မပြည့် သေးပါဘူး။ ပြီးတော့ Hedge Fund ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုတာလည်း ပေါ်လာခဲ့တာ အနှစ် အစိတ်လောက်ပဲ ရှိပါသေးတယ်။ ဒါတင်မကသေးဘဲ နောက်ပိုင်းမှာ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်သုံးနေတဲ့ စားသုံးသူတွေရဲ့ အကြွေးယူစနစ်တွေ (အပေါင် ထားခြင်း၊ အကြွေးကဒါ၊ မော်တော်ကားအတွက် ငွေချေးယူခြင်း စတာတွေ) ဟာ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီး ပြီးမှသာ ပေါ်လာခဲ့တာပါ။ အမေရိကန်လူမျိုး သန်းပေါင်းများစွာ လွယ်လွယ်ကူကူ ငွေချေးယူနိုင်တဲ့ GI bill လည်း အဲဒီ အချိန်မှာပဲ ပေါ်လာခဲ့တာပါ။

ခွေးတွေကို လူတွေက လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း ၁၀,၀၀၀ လောက် ကတည်းက အိမ်မွေးတိရစ္ဆာန်တွေအဖြစ် ယဉ်ပါးအောင် မွေးမြူခဲ့ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့မှာ ရှေးခေတ် တောရိုင်းတိရစ္ဆာန် အပြုအမူတချို့ ကျန်ရှိနေဆဲပါ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ကတော့ အနှစ် ၂၀ ကနေ အနှစ် ၅၀ ကြား အတွေ့ အကြုံပဲ ရှိသေးတဲ့ ခေတ်သစ် ငွေကြေးစနစ်နဲ့ လုံးဝအသားကျဖို့ မျှော်လင့် နေကြပါတယ်။

ငွေကြေးကိစ္စတွေဟာ အချက်အလက်တွေထက် စိတ်ခံစားချက်တွေနဲ့ ပိုပြီးသက်ဆိုင်တဲ့ အကြောင်းအရာတစ်ခုဖြစ်နေလို့ ဒါဟာ ပြဿနာတစ်ခုပါ။ ဒါကပဲ ငွေကြေးနဲ့ပတ်သက်လာရင် ကျွန်တော်တို့ ဘာကြောင့်လုပ်သင့်တာကို အမြဲ မလုပ်ဖြစ်ကြတာလဲဆိုတာကို ရှင်းပြရာမှာ အထောက်အကူပြုပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ အားလုံးဟာ ငွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး ရူးသွပ်တာတွေ လုပ်တတ်ကြတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ငွေကြေးဆိုင်ရာ ဂိမ်းကစား

ပွဲတွေမှာ ကျွန်တော်တို့အားလုံးဟာ အသစ်တွေ ဖြစ်နေကြလို့ပါ။ ပြီးတော့ သင့်အတွက် ရူးသွပ်တယ်လို့ ထင်ရတဲ့အရာဟာ ကျွန်တော့်အတွက် အဓိပ္ပာယ်ရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့အားလုံးဟာ ဘယ်သူမှ မရူးသွပ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့အားလုံးဟာ ကိုယ်ပိုင် ထူးခြားတဲ့ အတွေ့အကြုံ တွေအပေါ်မှာ အခြေခံပြီး ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချကြတာဖြစ်ပြီး အဲဒီ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေက သတ်မှတ်ထားတဲ့အချိန်မှာ ကျွန်တော်တို့အတွက် အဓိပ္ပာယ်ရှိနေပါတယ်။

ကဲ၊ ရှေ့အခန်းမှာ “ဘီလ်ဂိတ်” ဘယ်လိုချမ်းသာလာခဲ့တယ်ဆိုတဲ့ ဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ် ပြောပြပါမယ်။





ကံကောင်းခြင်း (Luck) နဲ့ အန္တရာယ် (Risk) ဟာ ညီအစ်ကိုမောင်နှမ တွေပါ။ သူတို့ဟာ လူတွေရဲ့ ကြိုးစားမှုအပြင် တခြားအရာတွေကပါ ဘဝရဲ့ ရလဒ်တွေကို လွှမ်းမိုးနေတယ်ဆိုတဲ့ အမှန်တရားကို ပြပေးပါတယ်။

နယူးယောက်တက္ကသိုလ်က ပါမောက္ခ “စကော့ ဂါလိုဝေး” မှာ အဲဒါနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အတွေးအခေါ်တစ်ခု ရှိပါတယ်။ အဲဒါက အောင်မြင်မှုကို ဆုံးဖြတ်တဲ့အခါ မိမိကိုယ်တိုင်ရော၊ တခြားသူတွေပါ မှတ်မိဖို့ အရေးကြီးတဲ့အချက်က “ဘယ်အရာမှ သင် ထင်သလောက် မကောင်းသလို သင် ထင်သလောက်လည်း မဆိုးပါဘူး” ဆိုတာပါပဲ။

x x x

ဘီလ်ဂိတ်ဟာ အဲဒီအချိန်က ကမ္ဘာပေါ်မှာ ကွန်ပျူတာရှိတဲ့ အထက် တန်းကျောင်း အနည်းငယ်ထဲက တစ်ကျောင်းမှာ ကျောင်းတက်ခဲ့ရတယ်။ အဲဒီကျောင်းက စီယေးတားမြို့ပြင်မှာရှိတဲ့ Lakeside အထက်တန်း ကျောင်းပါ။

Lakeside ကျောင်းက အဲဒီအချိန်က အလွန်ရှားပါးတဲ့ ကွန်ပျူတာ တစ်လုံးကို ဘယ်လိုရခဲ့တယ်ဆိုတဲ့ ဇာတ်လမ်းဟာ စိတ်ဝင်စားစရာပါ။

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီးအတွင်း အမေရိကန်ရေတပ်မှာ လေယာဉ်မောင်း pilot အဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့တဲ့ “ဘီလ် ဒေါက်ဂေါ့လ်” ဟာ စစ်ကြီး ပြီးသွားတော့ ရေတပ်ကထွက်လိုက်တယ်။ ပြီးတော့ ဘီလ်ဂိတ်တက်နေတဲ့ Lakeside ကျောင်းမှာ သင်္ချာနဲ့ သိပ္ပံဘာသာ သင်ပြတဲ့ ကျောင်းဆရာ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ “ဆရာဒေါက်ဂေါ့လ်က လက်တွေ့မပါဘဲ စာအုပ်တွေထဲက ဘာကို သင်ယူတာချည်းပဲဆိုရင် ဘဝအတွက် မလုံလောက်ဘူးလို့ ယုံကြည် တယ်။ နောက်ပြီး ကျွန်တော်တို့တစ်တွေ တက္ကသိုလ်မတက်ခင်မှာ ကွန်ပျူတာ အကြောင်း သိဖို့ လိုမယ်လို့ သူ ယူဆတယ်” လို့ Microsoft ကုမ္ပဏီကို ဘီလ်ဂိတ်နဲ့ ပူးတွဲတည်ထောင်ခဲ့သူ “ပေါ့လ်အဲလင်” က ပြောပြခဲ့ပါတယ်။

၁၉၆၈ ခုနှစ်မှာ ဆရာဒေါက်ဂေါ့လ်က Lakeside ကျောင်းရဲ့မိခင်များ အသင်းဆီမှာ ခွင့်ပြုချက်တစ်ခု တောင်းခံတယ်။ အသင်းက ကျောင်းပစ္စည်း အဟောင်းတွေ ရောင်းလိုရတဲ့ငွေတွေနဲ့ ကျောင်းရန်ပုံငွေအဖြစ် စုဆောင်း ထားတဲ့ ငွေတွေထဲက ဒေါ်လာ ၃၀၀၀ ကို သုံးပြီး ကွန်ပျူတာတစ်လုံး ငှားသုံးခွင့်ပေးပါတဲ့။ မိခင်များအသင်းက ခွင့်ပြုလိုက်တာကြောင့် ဆရာ ဒေါက်ဂေါ့လ်လည်း (လျှပ်စစ်ပစ္စည်းတွေ ထုတ်လုပ်တဲ့) General Electric ကုမ္ပဏီကြီးမှာရှိတဲ့ အလွန်စွမ်းအားကြီးမားတဲ့ ပင်မကွန်ပျူတာ (main frame) နဲ့ ချိတ်ဆက်ထားတဲ့ Teletype Model 30 ကွန်ပျူတာတစ်လုံးကို ငှားပြီး ကျောင်းမှာ တပ်ဆင်လိုက်တယ်။ ဆရာဒေါက်ဂေါ့လ်ဟာ အမြော် အမြင်ရှိပြီး ရှေ့ရေးကို ကြိုမြင်တတ်သူဖြစ်တယ်။ ပြီးတော့ သူက မကြာခင်

မှာ ကွန်ပျူတာတွေ ခေတ်စားလာတော့မယ်ဆိုတာ သိနေတယ်လို့ ဘီလ်
ဂိတ်က ပြောပြခဲ့တယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ ကွန်ပျူတာဆိုတာ အထက်တန်း
ကျောင်းတွေမှာ မပြောနဲ့၊ တက္ကသိုလ်တွေမှာတောင် နည်းနည်းလေးပဲ
ရှိသေးတယ်။ ကံကောင်းစွာနဲ့ ၈ တန်းကျောင်းသားလေး ဘီလ်ဂိတ်ဟာ
ကျောင်းမှာတပ်ဆင်ပေးထားတဲ့ ကွန်ပျူတာကို စမ်းသုံးခွင့်ရလိုက်တယ်။ သူ
ကွန်ပျူတာကို ပထမဆုံးအကြိမ် စမ်းသပ်ခွင့်ရပြီးတာနဲ့ ကွန်ပျူတာကို စွဲလမ်း
တပ်မက်သွားတယ်။ ကွန်ပျူတာကို တစ်ချိန်လုံး စမ်းသပ်ကြည့်ချင်နေခဲ့တယ်။

ဒီလိုနဲ့ ၁၉၆၈ ခုနှစ်မှာပဲ အသက် ၁၃ နှစ်အရွယ် ဘီလ်ဂိတ်ဟာ
တစ်တန်းတည်းသားဖြစ်တဲ့ ပေါလ်အဲလင်နဲ့ သိကျွမ်း ခင်မင်သွားခဲ့တယ်။
အဲလင်လည်း ဘီလ်ဂိတ်လိုပဲ ကျောင်းက ကွန်ပျူတာကို စမ်းသပ်ရင်း
အရူးအမူး စွဲလမ်းနေသူတစ်ယောက်ပါ။ ဒါကြောင့် ကွန်ပျူတာဝါသနာအိုး
သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ အချိန်တိုအတွင်းမှာ အလွန်ရင်းနှီးတဲ့ သူငယ်ချင်းတွေ
ဖြစ်သွားခဲ့ကြတယ်။

Lakeside ကျောင်းရဲ့ ပုံမှန် သင်ရိုးညွှန်းတမ်းထဲမှာ ကျောင်းသူ
ကျောင်းသားတွေ ကွန်ပျူတာသုံးရမယ်လို့ မပါဝင်ပါဘူး။ စိတ်ဝင်စားတဲ့
ကျောင်းသူကျောင်းသားတိုင်းကို အသုံးပြုခွင့်ပေးထားခဲ့တယ်။ ဒီတော့
ဘီလ်ဂိတ်နဲ့ အဲလင်ဟာ အခွင့်အရေးရတိုင်း ကွန်ပျူတာကို သုံးခဲ့ကြတယ်။
သူတို့ဟာ မုန့်စားလွှတ်ချိန်မှာ မုန့်စားသွားတာ၊ အတန်းအပြင်မှာ ဆော့
ကစားတာတွေ မလုပ်ဘဲ ကွန်ပျူတာပဲ သုံးနေခဲ့ကြတယ်။ ကွန်ပျူတာနဲ့
တီထွင်ဆန်းသစ်မှုတွေ လုပ်ခဲ့ကြတယ်။ ညနေ ကျောင်းဆင်းရင် အိမ်မပြန်
ဘဲ ညမိုးချုပ်တဲ့အချိန်အထိ ကွန်ပျူတာနဲ့ အချိန်ကုန်ခဲ့ကြတယ်။ ကျောင်း
ပိတ်ရက်၊ စနေ၊ တနင်္ဂနွေနေ့တွေမှာလည်း ကျောင်းကိုလာပြီး ကွန်ပျူတာကို
သုံးခဲ့ကြတယ်။ မကြာခင်မှာ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ ကွန်ပျူတာကျွမ်းကျင်သူ
တွေ ဖြစ်လာခဲ့ကြတယ်။

တစ်ည သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ ကျောင်းကိုလာပြီး ကွန်ပျူတာကို

သုံးနေကြတယ်။ ဘီလ်ဂိတ်က စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းတစ်စောင်ဖြစ်တဲ့ Fortune မဂ္ဂဇင်းကို ထောင်ပြရင်း အဲလင်ကို “Fortune ၅၀၀ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ဦးစီးရရင် ဘယ်လိုနေမလဲ” လို့ မေးလိုက်တယ်။ (Fortune 500 ဆိုတာ Fortune မဂ္ဂဇင်းထဲမှာ နှစ်စဉ် ရွေးချယ်ပြီး ဖော်ပြပေးတဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ ဝင်ငွေအများဆုံးရနေတဲ့ ကုမ္ပဏီ ၅၀၀ စာရင်းပါ)။ အဲလင်က “အဲဒါတော့ ငါ မသိဘူးကွာ။ ဒါပေမဲ့ တစ်နေ့ကျရင် ငါတို့ဟာ ကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ပိုင်ဆိုင်ကြမယ်လို့ ငါထင်တယ်ကွ”။ နောက်ပိုင်းမှာ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ Microsoft ကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်လိုက်ကြပြီး အဲဒီကုမ္ပဏီဟာ ဒေါ်လာ ၁ ထရီလီယံကျော်တန်တဲ့ ကုမ္ပဏီဖြစ်လာခဲ့တယ်။ (၁ ထရီလီယံ = ၁၀၀၀ ဘီလီယံ)

အခု သင်္ချာနည်းနည်းလေး တွက်ကြည့်ကြရအောင်ပါ။

၁၉၆၈ ခုနှစ်က ကုလသမဂ္ဂရဲ့ အစီရင်ခံစာအရ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အထက်တန်း ကျောင်းသူကျောင်းသား စုစုပေါင်း ၃၀၃ သန်း ရှိနေခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီထဲက ၁၈ သန်းဟာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာ နေထိုင်ခဲ့တယ်။

အဲဒီထဲက ၂ သိန်း ၇ သောင်းဟာ ဝါရှင်တန်ပြည်နယ်မှာ နေထိုင်ခဲ့တယ်။

အဲဒီထဲက ၁ သိန်းကျော်ဟာ စီယေးတားဒေသမှာ နေထိုင်ခဲ့တယ်။

အဲဒီထဲက ၃၀၀ ကျော်သာ Lakeside ကျောင်းမှာ ကျောင်းတက်ခဲ့တယ်။

၃၀၃ သန်းနဲ့ စခဲ့တဲ့ အရေအတွက်ဟာ ၃၀၀ မှာ အဆုံးသတ်သွားခဲ့တယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် တစ်သန်းမှာ တစ်ယောက်ပါ။

ကွန်ပျူတာတစ်လုံး ငှားဖို့အတွက် လိုအပ်တဲ့ ငွေကြေးနဲ့ အနာဂတ်ကို ကြိုတင်မြင်နိုင်စွမ်းရှိသော ဆရာတစ်ယောက်ရှိတဲ့ အထက်တန်းကျောင်းကို ကျောင်းသူကျောင်းသား တစ်သန်းမှာ တစ်ယောက်ပဲ ကံကောင်းစွာ တက်ခွင့်ရခဲ့တယ်။ အဲဒီတစ်ယောက်က ဘီလ်ဂိတ် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

ဘီလ်ဂိတ်ကလည်း Lakeside ကျောင်းရဲ့ ၂၀၀၅ ခုနှစ်မှာ ကျင်းပတဲ့ အထက်တန်းစာမေးပွဲ အောင်မြင်သူတွေရဲ့ ကျောင်းဆင်းပွဲတစ်ခုမှာ အမှာစကား ပြောကြားပေးရင်း “တကယ်လို့ Lakeside ကျောင်းသာ မရှိခဲ့ရင် Microsoft လည်း ရှိလာမှာ မဟုတ်ပါဘူး” လို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။

ဘီလ်ဂိတ်ဟာ မယုံနိုင်စရာကောင်းလောက်အောင် ဉာဏ်ထက်မြက်ပြီး စာကြိုးစားသူလည်း ဖြစ်တယ်။ ဆယ်ကျော်သက်အရွယ်ပဲ ရှိသေးတဲ့ သူ့မှာ အတွေ့အကြုံများတဲ့ ကွန်ပျူတာအင်ဂျင်နီယာတွေတောင် နားမလည်နိုင်တဲ့ စိတ်ကူးအမြင် ရှိခဲ့တယ်။ Lakeside ကျောင်းတက်ခွင့်ရခြင်းဆိုတဲ့ ‘လူတစ်သန်းမှာ တစ်ယောက်တည်းသာရတဲ့’ အထူးအခွင့်အရေးကလည်း သူ့အောင်မြင်မှုမှာ အရေးပါတဲ့ အခန်းကဏ္ဍက ပါဝင်ခဲ့ပါတယ်။

အခု ဘီလ်ဂိတ်ရဲ့သူငယ်ချင်း “ကင့် အီဗန်စ်” အကြောင်း ပြောပြချင်ပါတယ်။ ကင့်ဟာ ကံကောင်းခြင်း (Luck) ရဲ့ညီအစ်ကိုဖြစ်ပြီး စွမ်းရည်ချင်း တူညီတဲ့ အန္တရာယ် (Risk) နဲ့ ကြုံတွေ့ခဲ့ရတယ်။

ဘီလ်ဂိတ်နဲ့ အဲလင်တို့ဟာ တက္ကသိုလ်တက်နေရင်းက ကျောင်းထွက်လိုက်ပြီး Microsoft ကုမ္ပဏီ ထူထောင်လိုက်ကြတယ်။ နောက်တော့ Microsoft ကုမ္ပဏီဟာ အကြီးအကျယ် အောင်မြင်လာပြီး ဘီလ်ဂိတ်နဲ့ အဲလင်တို့ရဲ့နာမည်ဟာ ကမ္ဘာသိ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ တကယ်တော့ Lakeside ကျောင်းက ကွန်ပျူတာထူးချွန်သူတွေမှာ ဘီလ်ဂိတ်နဲ့ ပေါလ်အဲလင် အပြင် နောက်တစ်ယောက် ရှိခဲ့ပါတယ်။ သူ့နာမည်က ကင့် အီဗန်စ် ပါ။ ကင့်နဲ့ ဘီလ်ဂိတ်ဟာ ၈ တန်းနှစ်မှာပဲ အခင်ဆုံး သူငယ်ချင်းတွေ ဖြစ်လာခဲ့ကြတယ်။ ဘီလ်ဂိတ်ရဲ့ အပြောအရ ကင့်ဟာ အတန်းထဲမှာလည်း စာအတော်ဆုံး ကျောင်းသား ဖြစ်တယ်တဲ့။

“ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက်ဟာ ကျောင်းမှာ တတွဲတွဲရှိသလို ကျောင်းကနေ အိမ်ပြန်ရောက်လို့ ညစာစားပြီးတာနဲ့ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ဖုန်းဆက်ပြီး အကြာကြီး စကားပြောကြတယ်။ ကျွန်တော် သူ့ဖုန်းနံပါတ်ကို

အခုအချိန်အထိ မှတ်မိနေပါသေးတယ်။ 515-7851 ပါ” လို့ ဘီလ်ဂိတ်က ပြောပြတယ်လို့ Inside Bill’s Brain ဆိုတဲ့ သတင်းမှတ်တမ်းတင် ရုပ်ရှင်ကား မှာ ဖော်ပြခဲ့တယ်။

ကင့်လည်း ဘီလ်ဂိတ်နဲ့ အဲလင်လိုပဲ ကွန်ပျူတာ ကျွမ်းကျင်တယ်။ တစ်ခါမှာ Lakeside ကျောင်းရဲ့ အုပ်ချုပ်သူတွေဟာ ဖြေရှင်းရခက်တဲ့ ပြဿနာတစ်ခုနဲ့ ကြုံတွေ့နေခဲ့ကြတယ်။ ပြဿနာက ဒီလိုပါ။ ရာပေါင်း များစွာသော ကျောင်းသူကျောင်းသားတွေကို သူတို့ ဘယ်အချိန်ကျရင် ဘယ်အခန်းမှာ စာသင်ရမယ်ဆိုတဲ့ ရှုပ်ထွေးလှတဲ့ အချိန်ဇယားတစ်ခုကို လက်နဲ့ရေးဆွဲဖို့ အခက်အခဲ ကြုံတွေ့နေခဲ့ကြတယ်။ ဒါနဲ့ သူတို့ဟာ ၈ တန်း ကျောင်းသားလေး နှစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ ဘီလ်ဂိတ်နဲ့ ကင့်ကို ကွန်ပျူတာနဲ့ အချိန်ဇယား ဆွဲခိုင်းကြတယ်။ ဘီလ်ဂိတ်တို့နှစ်ယောက်လည်း ကွန်ပျူတာ ပရိုဂရမ်တစ်ခု ရေးဆွဲပြီး အချိန်ဇယားတစ်ခု ပြုလုပ်ပေးလိုက်တယ်။ အချိန် ဇယားပြဿနာ ပြေလည်သွားလို့ အုပ်ချုပ်သူတွေက သူတို့နှစ်ယောက်ကို ချီးကျူးကြတယ်။

ကင့်ဟာ အဲလင်နဲ့ မတူဘဲ ဘီလ်ဂိတ်လိုပဲ စီးပွားရေးအမြင် ရှိတယ်။ ရည်မှန်းချက် ကြီးတယ်။ “ကင့်ဟာ အမြဲတမ်း ကျောင်းကိုလာရင် ရှေ့နေတွေ ကိုင်တဲ့ လက်ဆွဲအိတ် အနက်ကြီးကို ယူလာတတ်တယ်။ အိတ်ကြီးထဲမှာ အီလက်ထရောနစ် ပစ္စည်းအစုံပါတယ်” လို့ ဘီလ်ဂိတ်က ပြောပြတယ်။ နောက်ပြီး သူ ဆက်ပြောတယ်။ “သူနဲ့ကျွန်တော်ဟာ နောင် ၅ နှစ် သို့မဟုတ် ၆ နှစ်ကြာရင် ဘာလုပ်ကြမလဲဆိုတာ တိုင်ပင်ကြတယ်။ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုမှာ CEO (အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်) တွေ ဖြစ်လာကြမလား။ ဝိုင်းချုပ်ကြီးတွေ ဖြစ်လာကြမလား။ သံအမတ်ကြီးတွေ ဖြစ်လာကြမလား။ ကမ္ဘာကြီးကို ပြောင်းလဲသွားအောင် ဘာတွေလုပ်ပေးနိုင်ကြမလဲ စတာတွေပါ”။

“ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက် အတူတူ ကောလိပ်တက်မှာ တော့ သေချာပါတယ်။ ပြီးတော့ နှစ်ယောက်အတူတူ အမြဲရှိနေကြဖို့

ဆုံးဖြတ်ထားကြတယ်” လို့ ဘီလ်ဂိတ် ဆက်ပြောခဲ့တယ်။

ဘီလ်ဂိတ်ဟာ စကားပြောနေရင်း ကင့်နဲ့ အတူနေခဲ့တဲ့ အချိန်တွေကို ပြန်ပြောင်းသတိရပြီး ဝမ်းနည်းလာတာကြောင့် သူ့အသံ တိမ်ဝင်သွားခဲ့တယ်။

ကင့်ဟာ Microsoft ကုမ္ပဏီကို ထူထောင်ခဲ့ရာမှာ ဘီလ်ဂိတ်၊ အဲလင်နဲ့အတူ ပူးတွဲတည်ထောင်သူ ဖြစ်လာနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ အဲဒါ ဘယ်တော့မှ ဖြစ်မလာခဲ့ပါဘူး။ ကင့်ဟာ အထက်တန်း ကျောင်း မပြီးခင်မှာဘဲ တောင်တက်ရင်း မတော်တဆမှုကြောင့် သေဆုံး သွားခဲ့တယ်။

နှစ်စဉ်နှစ်တိုင်း အမေရိကန်နိုင်ငံက ကျောင်းသူကျောင်းသား ၁၈ သန်းထဲမှာ တောင်တက်ရင်း အသက်ဆုံးရှုံးသူ အယောက် ၂၀ လောက် ရှိပါတယ်။ ဒါကြောင့် အမေရိကန်နိုင်ငံက ကျောင်းသူကျောင်းသားတွေရဲ့ တောင်တက်ရင်း အသက်ဆုံးရှုံးမယ့် အလားအလာဟာ အကြမ်းဖျင်း ၁ သန်း မှာ ၁ ယောက် ရှိတယ်လို့ ပြောရမှာပါ။

ဘီလ်ဂိတ်ဟာ Lakeside ကျောင်းတက်ခွင့်ရလို့ ကျောင်းသူ ကျောင်းသား တစ်သန်းမှာ တစ်ယောက်ပဲရနိုင်တဲ့ ကံကောင်းခြင်း (Luck) ကို ရခဲ့ပေမယ့် ကင့် တစ်ယောက်ကတော့ ကျောင်းသူကျောင်းသား တစ်သန်း မှာ တစ်ယောက်ပဲ ကြုံတွေ့နိုင်တဲ့ အန္တရာယ် (Risk) နဲ့ ကြုံတွေ့ခဲ့ပြီး သေဆုံးသွားခဲ့တယ်။ ဘီလ်ဂိတ်လို အောင်မြင်မှု ကြီးကြီးမားမားရမယ့် အခွင့် အရေးကို မရလိုက်ရှာခဲ့ဘူး။ တူညီတဲ့အား၊ တူညီတဲ့ပမာဏ ဖြစ်ပေမယ့် လားရာတွေဟာ ဆန့်ကျင်ဘက် ဖြစ်နေကြတာကို ဝမ်းနည်းစွာ တွေ့ရတယ်။

ကံကောင်းခြင်းနဲ့ အန္တရာယ် နှစ်ခုစလုံးဟာ ဘဝရဲ့ ရလဒ်တိုင်းမှာ တစ်ဦးချင်း ကြိုးစားအားထုတ်မှုအပြင် တခြားအင်အားစုတွေရဲ့ လမ်းညွှန်မှု အောက်မှာ ရှိနေတယ်ဆိုတဲ့ လက်တွေ့အခြေအနေတွေပါပဲ။ သူတို့နှစ်ခုဟာ အတော်လေးဆင်တူတာကြောင့် တစ်ခုကို လက်ခံတယ်ဆိုရင် ကျန်တစ်ခုကို လည်း အလေးထား လေးစားရပါမယ်။ ကမ္ဘာကြီးဟာ ရှုပ်ထွေးလွန်းလို့ သင့်ရဲ့

၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်း လုပ်ဆောင်မှုက ရလဒ်ကို ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်းရအောင် လုပ်ပေးနိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ သင်ဟာ လူသန်းပေါင်း ၇၀၀၀ (ကမ္ဘာ့လူဦးရေ) နဲ့အတူ ကစားနေရတဲ့ ဂိမ်းတစ်ခုထဲက လူတစ်ယောက်ပါ။ သင့်ရဲ့ထိန်းချုပ်မှု ပြင်ပက လုပ်ရပ်တွေရဲ့မမျှော်လင့်ဘဲ သက်ရောက်မှုက သင်ကိုယ်တိုင် သတိနဲ့ လုပ်ဆောင်တဲ့ လုပ်ရပ်တွေထက် ပိုပြီးအရေးပါတဲ့ အကျိုးဆက်တွေ ဖြစ်လာ နိုင်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ အဲဒီနှစ်ခုစလုံးဟာ တိုင်းတာဖို့နဲ့ လက်ခံဖို့ ခက်ခဲတာကြောင့် မကြာခဏ လျစ်လျူရှုခံရပါတယ်။ ဘီလ်ဂိတ်လို အောင်မြင်သူတစ်ယောက် ရှိတိုင်း သူ့လို ကျွမ်းကျင်မှု၊ ကြိုးစားမှုရှိပေမယ့် ကံတရားရဲ့လှည့်ကွက်ကြောင့် ကံဆိုးတဲ့ဘက်ကို ရောက်သွားရတဲ့ ကင့် အီဗန်စ်လို လူလည်း ရှိနေတတ် ဝါတယ်။

သင့်အနေနဲ့ ကံကောင်းခြင်းနဲ့ အန္တရာယ်ကို သင့်တင့်လျောက်ပတ်စွာ လေးစားမှုထားမယ်ဆိုရင် ငွေကြေးအောင်မြင်မှု (ကိုယ်ပိုင်အောင်မြင်မှု ဖြစ်ဖြစ်၊ အခြားသူတွေရဲ့အောင်မြင်မှုဖြစ်ဖြစ်) ကို ဆုံးဖြတ်တဲ့အခါ ဘယ်အရာမှ သင်ထင်သလောက် မကောင်းသလို သင် ထင်သလောက်လည်း မဆိုးဘူး ဆိုတာ သင် နားလည်လာပါလိမ့်မယ်။

x x x

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အတန်ကြာက စီးပွားရေးဆိုင်ရာ နိုဘယ်ဆုရခဲ့သူ စီးပွားရေးပညာရှင် “ရောဘတ် ရှီးလား” ကို ကျွန်တော် မေးခွန်းတစ်ခု မေးခဲ့ပါတယ်။ “ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဆရာ မသိနိုင်တဲ့ အရာ တစ်ခုရှိရင် အဲဒါ ဘာဖြစ်နိုင်မလဲ ခင်ဗျ”။

သူက ခုလို ပြန်ဖြေတယ်။ “အောင်မြင်မှု ရလဒ်တွေမှာ ကံကောင်း ခြင်းရဲ့တိကျတဲ့ အခန်းကဏ္ဍပါ” တဲ့။

ကျွန်တော် သူ့အဖြေကို သဘောကျမိတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့

ငွေကြေးအောင်မြင်မှုမှာ ကံကောင်းခြင်းရဲ့ အခန်းကဏ္ဍ မပါဝင်ဘူးလို့ ဘယ်သူမှ တကယ်တမ်း မတွေးကြလို့ပါ။ ကံကောင်းခြင်းက တိုင်းတာပြုဖို့ ခက်တာရယ်၊ တစ်စုံတစ်ယောက် အောင်မြင်မှုရရင် သူကံကောင်းလို့ပါလို့ ပြောရင် ရိုင်းပျသလိုဖြစ်တာရယ်ကြောင့် အောင်မြင်မှုမှာ ကံကောင်းတယ် ဆိုတာကို လျစ်လျူရှုထားတာက ပုံမှန်လို့ ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။

ကျွန်တော် သင့်ကို မေးပါမယ်။ “ကမ္ဘာပေါ်မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ သန်း တစ်ထောင်ရှိတယ် ဆိုပါစို့။ ကံအားလျော်စွာ သူတို့ထဲက ၁၀ ယောက်ဟာ ကံကောင်းပြီး ဘီလျံနာသူဌေးတွေ ဖြစ်လာတယ်လို့ သင် ထင်ပါသလား?”။ “ဟုတ်ကဲ့။ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်” လို့ သင် ပြန်ဖြေမယ်။ ဒီအခါ ကျွန်တော်က “ဒါဆိုရင် အဲဒီသူဌေး ၁၀ ယောက်ကို မျက်နှာချင်းဆိုင် ကြည့်ပြီး “ခင်ဗျား၊ ကံကောင်းပြီး ဘီလျံနာသူဌေးဖြစ်လာလိမ့်မယ်” လို့ ပြောရဲသလားဆိုရင် သူ ပြောရဲမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အကြောင်းက လူတွေ အောင်မြင်မှုရတာ ကံကောင်း လို့ပါလို့ ပြောရင် သင် မနာလိုလိုပြောတာလို့ အထင်ခံရမှာစိုးလို့ပါ။ သင် အောင်မြင်မှုရတဲ့အခါမှာလည်း ကံကောင်းလို့ အောင်မြင်တာပါလို့ အပြော ခံရရင် သင်လည်း စိတ်ဓာတ်ကျနိုင်ပါတယ်။

လူတွေဟာ ကျရှုံးမှု (ဒေဝါလီခံရခြင်းကနေ မိမိရဲ့ ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်သို့ မရောက်ခြင်းအထိ) နဲ့ ကြုံတွေ့တဲ့အခါမှာ အဓိပ္ပာယ်ကောက် လွဲကြတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း မအောင်မြင်တာ လုံလောက်တဲ့ ကြိုးစား အားထုတ်မှု မလုပ်ခဲ့လို့လား။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ဆုံးရှုံးသွားတာ ရင်းနှီးတာ မလုပ်ခင်မှာ သေချာမစဉ်းစားခဲ့လို့လား။ အလုပ်ကောင်း မရတာ ကျောင်း နေစဉ်က ပျင်းပြီး စာမကြိုးစားခဲ့လို့လား။ အဲဒီအကြောင်းပြချက်တွေဟာ တစ်ခါတလေမှာ မှန်နိုင်ပါတယ်။ အမြဲတမ်းတော့ မမှန်ပါဘူး။

မှန်တယ်ဆိုရင် ဘယ်လောက်အတိုင်းအတာအထိ မှန်နိုင်သလဲ။ သိဖို့ အလွန်ခက်ပါတယ်။ ကြိုးပမ်းလုပ်တဲ့ အရာတိုင်းမှာ အောင်မြင်ဖို့ဆိုတာ ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်း အာမခံချက် မရှိပါဘူး။ ကံမကောင်းတဲ့ဘက်ကို သင် ရောက်သွား

တဲ့အခါ ဖြစ်ပျက်တတ်တာကို အန္တရာယ်လို့ ခေါ်တာပါ။ ကံကောင်းခြင်းလိုပဲ။ ရလဒ်တစ်ခုရဲ့ ဘယ်လောက်ရာခိုင်နှုန်းက ကိုယ်တိုင် ဆုံးဖြတ်တာလဲ၊ ဘယ်လောက်ရာခိုင်နှုန်းက အန္တရာယ်လဲဆိုတာကို ခွဲခြားဖို့ ကြိုးစားရင် ဇာတ်လမ်းက အရမ်းခက်ခဲ၊ အရမ်းရှုပ်ထွေး၊ အရမ်းနားရှုပ်သွားတတ်ပါတယ်။

ဥပမာ ကျွန်တော် ရှယ်ယာတစ်ခု ဝယ်လိုက်တယ်။ ၅ နှစ်ကြာတော့ ရှယ်ယာဈေးဟာ မတက်ဘဲ တန်နေတယ်။ ဒီမှာ ဖြစ်နိုင်ခြေ ၂ မျိုး ရှိပါတယ်။ ပထမဖြစ်နိုင်ခြေက ကျွန်တော် အဲဒါကိုဝယ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့တာ မှားသွားတာ ဖြစ်နိုင်တယ်။ ဒုတိယဖြစ်နိုင်ခြေက အမြတ်ရဖို့ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်း အခွင့်အလမ်းရှိတဲ့ မှန်ကန်သောဆုံးဖြတ်ချက်ကို ချခဲ့တာ ဖြစ်ခဲ့ပေမယ့် ကံမကောင်းတဲ့ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း ရောက်သွားတာလဲ ဖြစ်နိုင်တယ်။ ဒါဆိုရင် ဘယ်ဟာက ဘယ်ဟာဆိုတာ ကျွန်တော် ဘယ်လိုသိနိုင်မလဲ။ ကျွန်တော် အမှားလုပ်မိခဲ့တာလား ဒါမှမဟုတ် အန္တရာယ်ရဲ့ အမှန်တရားနဲ့ ကြုံတွေ့ခဲ့တာလား။

တချို့ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ မှန်တယ်ဆိုတာကို စာရင်းဇယားနဲ့ တွက်ချက်ပြုလို့ ရနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လက်တွေ့ဘဝမှာ နေ့စဉ်နဲ့အမျှ ကျွန်တော်တို့ မလုပ်နိုင်ကြဘူး။ လုပ်ရတာ အလွန်ခက်ခဲလို့ပါ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ရိုးရှင်းတဲ့ ဇာတ်လမ်းတွေကိုပဲ နှစ်သက်ကြတယ်။ အဲဒီဇာတ်လမ်းတွေဟာ ကျွန်တော်တို့ကို မကြာခဏ လှည့်စားတတ်ပါတယ်။

ကျွန်တော် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့ နှစ်ပေါင်းများစွာ နီးနီးကပ်ကပ်နေခဲ့ပြီးနောက် သိလာခဲ့တာ တစ်ခုရှိပါတယ်။ အဲဒါက ကျွန်တော်တို့ဟာ သူများတွေ ကျရှုံးရင် “ဆုံးဖြတ်ချက်မှားလို့ပါ” လို့ ပြောတတ်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကိုယ်တိုင် ကျရှုံးမှုအတွက်ကျတော့ “ကံမကောင်းလို့ပါ” လို့ အကြောင်းပြတတ်ကြတယ်။

ဘာကြောင့်လဲ။

ကျွန်တော် သင့်ရဲ့မအောင်မြင်မှုကို အကဲဖြတ်ရင် ရိုးရှင်းတဲ့ အကြောင်း

နဲ့ အကျိုးဆက် ဇာတ်လမ်းကိုပဲ ကြိုက်တယ်။ “မင်းရဲရဲလဒ် မကောင်းတာက မင်းရဲဆုံးဖြတ်ချက် မှားလို့ပဲ” ဆိုတဲ့ ဇာတ်လမ်းက ကျွန်တော့်အတွက် အဓိပ္ပာယ်ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အကဲဖြတ်တဲ့အခါမှာတော့ “အောင်မြင်ရင် ဆုံးဖြတ်ချက်မှန်လို့” နဲ့ “ကျရှုံးရင် ကံမကောင်းလို့” ဆိုပြီး အကြောင်းပြတတ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးသတင်းတွေ ရေးသားဖော်ပြပေးတဲ့ Forbes (ဖော့စ်) မဂ္ဂဇင်းဟာ မှန်ကန်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချခဲ့ပေမယ့် ကံမကောင်းတဲ့ဘက်ကို ရောက်သွားတဲ့ သနားစရာကောင်းသော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေရဲ့ အကြောင်း တွေကိုတော့ မဖော်ပြပေးဘူး။ ဒါပေမဲ့ အတန်အသင့်မှားတဲ့ သို့မဟုတ် ပေါ့ဆတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချခဲ့ပေမယ့် ကံကောင်းပြီး အောင်မြင်မှုရသွားတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေရဲ့ အကြောင်းတွေကိုတော့ ဝေဝေဆာဆာ ဖော်ပြပေး တယ်။ ဒဂီးတစ်ပြားကို ခေါင်းပန်းလှန်တဲ့အခါ ကျချင်တဲ့ဘက် ကျတတ်သလို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေလည်း စွန့်စားကြတာချင်းအတူတူ တချို့က ကံကောင်းပြီး တချို့က ကံမကောင်းကြဘူး။

အဲဒီလိုဖြစ်ခြင်းမှာ အန္တရာယ်တစ်ခုက ကျွန်တော်တို့အားလုံးဟာ ငွေကြေးနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဘယ်ဟာတွေက အလုပ်ဖြစ်ပြီး ဘယ်ဟာတွေ ကတော့ အလုပ်မဖြစ်ဘူးဆိုတာကို သိဖို့ ကြိုးစားနေကြတာပါ။

- ဘယ်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ဗျူဟာတွေက အလုပ်ဖြစ်သလဲ။ ဘယ်ဟာတွေက အလုပ်မဖြစ်ဘူးလဲ။
- ဘယ်စီးပွားရေးနည်းဗျူဟာတွေက အလုပ်ဖြစ်သလဲ။ ဘယ်ဟာ တွေက အလုပ်မဖြစ်ဘူးလဲ။
- ချမ်းသာအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ။ ဆင်းရဲခြင်းကို ရှောင်ဖို့ ဘယ်လို လုပ်ရမလဲ။

ကျွန်တော်တို့ဟာ အောင်မြင်မှုနဲ့ ကျရှုံးမှုတွေကို ကြည့်ပြီး “ဒီလူ လုပ်တာမျိုး လိုက်လုပ်၊ ဟိုလူလုပ်တာမျိုး လိုက်မလုပ်နဲ့” ဆိုတဲ့ သင်ခန်းစာ

တွေ ရှာဖွေတတ်ကြတယ်။

တကယ်လို့ ကျွန်တော်တို့မှာ လိုတရတဲ့ ကြိမ်စကြာရှိနေရင် ရလဒ်တွေရဲ့ ဘယ်လောက်ရာခိုင်နှုန်းက ကြိုးစားမှုကြောင့် ရခဲ့တာလဲနဲ့ ဘယ်လောက်ရာခိုင်နှုန်းက ကံနဲ့ အန္တရာယ်ရဲ့ သက်ရောက်မှုကြောင့်လဲ ဆိုတာကို တိတိကျကျ သိနိုင်မှာပါ။ ဒါပေမဲ့ ခက်တာက ကျွန်တော်တို့မှာ ကြိမ်စကြာ မရှိပါဘူး။ ရှုပ်ရှုပ်ထွေးထွေးတွေကို မစဉ်းစားချင်ဘဲ လွယ်လွယ်ကူကူ အဖြေရှာတတ်တဲ့ ဦးနှောက်ကိုပဲ အားကိုးတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ တုပသင့်တဲ့ သို့မဟုတ် ရှောင်ရှားသင့်တဲ့ အရည်အချင်းတွေကို ခွဲခြားသိမြင်ဖို့က တကယ်ကို ခက်ခဲနိုင်ပါတယ်။

အခု ဘီလ်ဂိတ်လိုပဲ အလွန်အောင်မြင်ခဲ့ပေမယ့် သူ့အောင်မြင်မှုဟာ ကံကောင်းခြင်းကြောင့်လား၊ ကျွမ်းကျင်မှုကြောင့်လားဆိုတာ တိတိကျကျ ပြောဖို့ခက်တဲ့ နောက်ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်အကြောင်း ပြောပြပါမယ်။

* * *

ပြည်တွင်းသွား သင်္ဘောလုပ်ငန်း လုပ်ရင်း ကြီးပွားချမ်းသာလာတဲ့ သူဌေးကြီး “ကော်နယ်လီးယတ်စ် ဗန်ဒါဘစ်” ဟာ သူ့စီးပွားရေးကို ခွဲထွင်ချင်လို့ ရထားလမ်းသစ်ဖောက်လုပ်တဲ့ လုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ ပြင်ဆင်တယ်။

သူ့ရဲ့စီးပွားရေးအကြံပေးတစ်ယောက်က သူ့လုပ်မယ့် ရထားလမ်းသစ်ဖောက်တဲ့ အလုပ်ဟာ အစိုးရဥပဒေကို ချိုးဖောက်တာဖြစ်နေလို့ မလုပ်ဖို့ သတိပေးတယ်။

ဗန်ဒါဘစ်က သူ့ကို ပြန်ပြောတယ်။ “ဂျွန်၊ ကျွန်တော် ရထားလမ်းသစ်တွေ ဖောက်လုပ်တာဟာ နယူးယောက်ပြည်နယ်ရဲ့ ဥပဒေနဲ့ မညီဘူးလို့ ခင်ဗျား ပြောချင်တယ်ပေါ့၊ ဟုတ်လား။”

ဒီအကြောင်း ကျွန်တော်ဖတ်ရင်း ကျွန်တော့်စိတ်ထဲမှာ ပထမဆုံး ပေါ်လာတဲ့ အတွေးက “သူ့ အလွန်အောင်မြင်တာဟာ အဲဒီလို စွန့်စားရဲတဲ့

စိတ်ဓာတ်ကြောင့်ပဲ” လို့ပါ။ အဲဒီအချိန်မှာ ရထားလမ်း ဖောက်လုပ်တာကို အစိုးရကပဲလုပ်ပြီး ပုဂ္ဂလိကကုမ္ပဏီတွေကို လုပ်ခွင့်မပြုဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဗန်ဒါဘစ် ကတော့ “ဥပဒေကို ငါ ဂရုမစိုက်ဘူး၊ ဖြစ်ချင်တာဖြစ် ငါဆက်လုပ်မယ်” လို့ ပြောပြီး ရထားလမ်းသစ် ဖောက်လုပ်တာကို ဆက်လုပ်တယ်။

ရထားလမ်းသစ် ဖောက်လုပ်တာ အောင်မြင်သွားခဲ့တယ်။ ဖောက်လုပ် ပြီးတဲ့ ရထားလမ်းတွေပေါ် ဖြတ်သန်းတဲ့ မီးရထားတွေဆီက ငွေကြေး ကောက်ခံရင်း သူဟာ ပိုပြီး ချမ်းသာသွားခဲ့တယ်။ သူ့ရဲ့ဥပဒေကို ဂရုမစိုက်ဘူး၊ ဖြစ်ချင်ရာဖြစ် ဆက်လုပ်မယ်ဆိုတဲ့ စကားဟာ ပညာရှိစကားလို့ လူတွေကို ထင်သွားစေခဲ့တယ်။ လုပ်ရဲကိုင်ရဲရှိရင် ကြီးပွားချမ်းသာနိုင်တယ်လို့လည်း ထင်သွားစေခဲ့တယ်။

သင် အဲဒီလို ထင်သွားရင် အလွန်ပဲ အန္တရာယ်များပါတယ်။ သင်ဟာ စဉ်းစားဉာဏ်ရှိသူဆိုရင် ဥပဒေကို ပြောင်ပြောင်တင်းတင်း ချိုးဖောက်တာကို စီးပွားရေးသမားတွေ လုပ်သင့်တဲ့ လုပ်ရပ်လို့ ထောက်ခံမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဗန်ဒါဘစ်ဟာ ဥပဒေချိုးဖောက်မှုကြောင့် သူ့ကုမ္ပဏီဟာ အစိုးရရဲ့ အရေး ယူခြင်းခံရတယ်လို့ မြင်ယောင်ကြည့်နိုင်ပါတယ်။

ဒီတော့ ကျွန်တော်တို့မှာ ပြဿနာတစ်ခု ရှိနေပါပြီ။

သင့်အနေနဲ့ ဗန်ဒါဘစ်ကို ဥပဒေချိုးဖောက်ပြီး အောင်မြင်မှုရအောင် လုပ်နိုင်လို့ဆိုပြီး ချီးကျူးနိုင်သလို အလားတူ အပြုအမူအတွက် “အဲရွန်” ကိုလည်း အပြင်းအထန် ဝေဖန်နိုင်ပါတယ်။ (အဲရွန်ဆိုတာ အမေရိကန်နိုင်ငံက စွမ်းအင်ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်ပြီး ငွေစာရင်းတွေ လိမ်လည်မှုနဲ့ အစိုးရရဲ့ အရေး ယူခြင်းခံခဲ့ရပါတယ်)။ နှစ်ယောက်စလုံးဟာ ဥပဒေချိုးဖောက်ခဲ့ကြပေမယ့် တစ်ယောက်က ဥပဒေရဲ့လက်ကနေ ကံကောင်းစွာ ရှောင်ကွင်းနိုင်ခဲ့ပြီး ကျန် တစ်ယောက်ကတော့ ကံမကောင်းစွာနဲ့ အန္တရာယ်ရဲ့ဘက်ကို ရောက်သွား ခဲ့တာ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

မီလျံနာသူဌေးကြီး “ဂျွန်၊ ဒီ၊ ရော့ကာဖဲလား” လည်း ဗန်ဒါဘစ်လိုပါပဲ။

သူဟာ မကြာခဏ ဥပဒေချိုးဖောက်တတ်လွန်းလို့ တရားသူကြီးတစ်ယောက်က သူ့ခိုးတစ်ယောက်လို့တောင် ပြောဖူးတယ်။ ဒါပေမဲ့ သမိုင်းပညာရှင်တွေကတော့ သူ့ကို လိမ္မာပါးနပ်တဲ့ စီးပွားရေးသမား လူတော်တစ်ယောက်လို့ ချီးကျူးကြတယ်။ “ရှေ့ကာလဲလားဟာ ပါရမီရှင်ပါ။ သူ့အောင်မြင်မှုတွေကို လေ့လာပါ” ဆိုတဲ့ ဇာတ်လမ်းကနေ “ရှေ့ကာလဲလားဟာ ရာဇဝတ်သားပါ။ သူ့စီးပွားရေး ကျရှုံးမှုတွေကနေ သင်ခန်းစာယူပါ” ဆိုတဲ့ ဇာတ်လမ်းဆီ ပြောင်းဖို့ ဇာတ်လမ်းကို ဘယ်လောက်လေးပဲ ပြောင်းပေးဖို့ လိုမလဲ။ အရမ်းကို နည်းနည်းလေးပါ။

ဗန်ဒါဘစ်က “ငါ ဘာကြောင့် ဥပဒေကို ဂရုစိုက်ရမှာလဲ။ ငါ့မှာ ငွေ ရှိနေတာပဲ” လို့ မော်ကြွားခဲ့ဖူးတယ်။

ဟုတ်ပါတယ်။ သူ့မှာ ငွေရှိနေခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့် သူ့ဇာတ်လမ်းဟာ အောင်မြင်တဲ့ ဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ အဖမ်းခံရရင် အဲဒီစကားဟာ နောက်ဆုံးစကားဖြစ်သလို ကျရှုံးတဲ့ ဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ် ဖြစ်သွားမှာပါ။

ရဲရင့်ခြင်းနဲ့ မဆင်မခြင်လုပ်ခြင်း ကြားက မျဉ်းဟာ ပါးပါးလေးပါ။ ကံကောင်းခြင်းနဲ့ အန္တရာယ်ကို လျစ်လျူရှုလိုက်ရင် အဲဒီမျဉ်းဟာ ပျောက်ကွယ်သွားနိုင်ပါတယ်။

“ဘင်ဂျမင် ဂရေဟမ်” ဟာ သမိုင်းတစ်လျှောက် အကြီးကျယ်ဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ၊ တန်ဖိုးနည်း စတော့တွေမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းကို အစပျိုးခဲ့သူ၊ အောင်မြင်ကျော်ကြားတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုင်ရာ စာအုပ်တွေ ရေးခဲ့သူနဲ့ သူဌေးကြီး “ဝါရင် ဘတ်ဖက်” ကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအကြောင်း သင်ပြပေးခဲ့သူလို့ ထင်ရှားကျော်ကြားခဲ့ပါတယ်။ ဘင်ဂျမင်က သူ့ရဲ့ ကိုယ်တိုင်ဝန်ခံချက် အရ သူ့စာအုပ်မှာ ရေးထားခဲ့တဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အောင်မြင်ချင်ရင် ကုမ္ပဏီတစ်ခုတည်းက စတော့တွေကိုပဲ ဝယ်တာ မလုပ်ဘဲ ကုမ္ပဏီအများအပြားက စတော့တွေ ဝယ်ခြင်းဖြင့် ဆုံးရှုံးမှုနည်းအောင် ကာကွယ်ပါဆိုတဲ့ သူ့ သီအိုရီ

ကို သူကိုယ်တိုင် ချိုးဖောက်ပြီး အသက်အာမခံကုမ္ပဏီကြီး GEICO ရဲ့ ရှယ်ယာအများစုကို ဝယ်ယူခဲ့လို့ အကြီးအကျယ် အောင်မြင်သွားခဲ့တယ်။ သူဟာ ရဲရင့်ခြင်းနဲ့ မိုက်မဲခြင်းကြားက ပါးလွှာတဲ့မျဉ်းရဲ့ ဘယ်ဘက်မှာ ကျရောက်ခဲ့တာလဲ ကျွန်တော် မသိပါဘူး။ ဂရေဟမ်ကိုယ်တိုင်ကလည်း GEICO မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားတာရဲ့ အောင်မြင်မှုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ခုလို ပြောပြပါတယ်။ “အဲဒါ ကံကောင်းခြင်းတစ်ခုလား၊ ဒါမှမဟုတ် ထက်မြက်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုလား။ ဒီနှစ်ခုကို ကျွန်တော် ခွဲခြားသိမြင်နိုင်မလား”။ လွယ်လွယ်ကူကူတော့ မဟုတ်ပါဘူး။

“မတ် ဇူကာဘတ်” အသက် ၂၅ နှစ်အရွယ်မှာ သူ့ရဲ့ Facebook ကုမ္ပဏီကို ဒေါ်လာ ၁ ဘီလီယံနဲ့ ဝယ်ယူမယ်လို့ Yahoo အင်တာနက်ကုမ္ပဏီ က ကမ်းလှမ်းခဲ့တယ်။ သူက Facebook ကုမ္ပဏီဟာ အဲဒီဈေးထက် အများကြီး ပိုတန်တယ်ဆိုပြီး မရောင်းလိုက်ဘူး။ တကယ်လည်း နောက်ပိုင်းမှာ Facebook ဟာ ဒေါ်လာ ဘီလီယံပေါင်း အများကြီးတန်တဲ့ ကုမ္ပဏီ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အဲဒါအတွက် လူတွေက သူ့ကို ချီးကျူးကြတယ်။ အနာဂတ်ကို ကြိုတင်မြင်နိုင်တဲ့ ဉာဏ်ကြီးရှင်တစ်ယောက်လို့ သတ်မှတ်ခဲ့ကြယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘီလ်ဂိတ်ရဲ့ Microsoft ကုမ္ပဏီကြီးက Yahoo ကို ဒေါ်လာ သန်းပေါင်းများစွာနဲ့ ဝယ်ယူဖို့ ကမ်းလှမ်းတဲ့အခါ Yahoo က ငြင်းဆန်လိုက်တာကိုကျတော့ လူတွေက မိုက်မဲတဲ့လုပ်ရပ်လို့ ဝေဖန်ကြတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ Yahoo ဟု နောက်ပိုင်းမှာ အောင်မြင်မှုမရတော့လို့ Microsoft ကို မရောင်းမိလိုက်တာ မှားသွားခဲ့လို့ပါ။ ဒီနေရာမှာ မေးစရာရှိပါတယ်။ ဇူကာဘတ်ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်က ဉာဏ်ကောင်းလို့လား၊ ဒါမှမဟုတ် ကံကောင်းလို့လား။ Yahoo ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်က အမှားလား၊ ကံမကောင်းတာလား။

တကယ်တော့ “ရဲရင့်တဲ့လုပ်ရပ်” နဲ့ “မိုက်မဲတဲ့လုပ်ရပ်” ဆိုတာတွေက အဖြစ်အပျက်တွေ ပြီးဆုံးသွားပြီးတဲ့နောက် ပြန်တွေးကြည့်တဲ့အခါမှပဲ အတိအကျသိနိုင်တဲ့ အရာတွေပါ။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချတဲ့အချိန်မှာတော့ အဲဒီနှစ်ခု

စလုံးဟာ အန္တရာယ်ရှိတဲ့ ခြေလှမ်းတွေချည်းပါပဲ။

ဘယ်အရာက မှန်တယ်ဆိုတာ အတိအကျ မရှိပါဘူး။ လုပ်ငန်းခွင်တွေမှာ ဒီလိုမျိုး ဆန့်ကျင်ဘက် အယူအဆတွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ ဥပမာတွေက -

- “ဖောက်သည်က အမြဲမှန်တယ်” ဆိုတဲ့ စကားကို လက်ခံကြသလို “ဖောက်သည်တွေက သူတို့ ဘာလိုချင်လဲဆိုတာကို မသိကြဘူး” ဆိုတဲ့ စကားကိုလည်း လက်ခံကြတယ်။
- ငွေချေးပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတာက အောင်မြင်ရင် ချမ်းသာသွားနိုင်သလို ကျရှုံးရင်လည်း ဒေဝါလီခံသွားရနိုင်ပါတယ်။
- ဝန်ထမ်းတွေကို တင်းတင်းကျပ်ကျပ် စီမံခန့်ခွဲတာက အကောင်းဆုံး စီမံခန့်ခွဲမှု ဖြစ်နိုင်သလို အဆိုးဆုံး စီမံခန့်ခွဲမှုလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

ဒီလို ကွဲပြားတဲ့ အယူအဆတွေကို မှန်ကန်တယ်လို့ ယူဆကြတဲ့အတွက် ဘယ်လမ်းက အကောင်းဆုံးလဲဆိုတာကို ရွေးချယ်ဖို့ ခက်ခဲပါတယ်။ ဒီအချက်က အကောင်းဆုံး ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲနည်းကို လေ့လာဖို့ ကြိုးစားတဲ့အခါ ကျွန်တော်တို့ ရင်ဆိုင်ရတဲ့ အဓိက အခက်အခဲတစ်ခု ဖြစ်နေပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ဒီအခက်အခဲကို ကျော်လွှားနိုင်ဖို့အတွက် အောက်ဖော်ပြပါ အချက်နှစ်ခုကတော့ မှန်ကန်တဲ့ လမ်းကြောင်းကို ညွှန်ပြပေးနိုင်ပါတယ်။

၁။ သင် ချီးကျူးပြီး အားကျတဲ့သူတွေကို သတိထားပါ။ သင် မလေးစားဘဲ ရှောင်ရှားချင်သူတွေကိုလည်း သတိထားပါ။

ဒါမှမဟုတ် ကြိုးစားအားထုတ်မှုနဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကြောင့် ရလဒ် ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်း ရလိမ့်မယ်လို့ ယူဆတဲ့အခါ သတိထားပါ။ ကျွန်တော့်ရဲ့သားကို မွေးပြီး မကြာခင်မှာ သူ ကြီးလာရင် ဖတ်ဖို့ဆိုပြီး ကျွန်တော် စာတစ်စောင် ရေးခဲ့ပါတယ်။ စာထဲက အပိုင်းတစ်ခုက ဒီလိုပါ။

“တချို့လူတွေက ပညာရေးကို အားပေးတဲ့ မိသားစုတွေကနေ မွေးဖွားခဲ့ကြပြီး တချို့ကျတော့ ပညာရေးကို ဆန့်ကျင်တဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ကြီးပြင်းခဲ့ကြရတယ်။ တချို့က စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်နေချိန် စီးပွားရေး လုပ်သူတွေကို အားကျတဲ့ မိဘတွေက မွေးဖွားခဲ့ကြတယ်။ တချို့ကျတော့ စစ်ပွဲတွေနဲ့ ဆင်းရဲဒုက္ခတွေကြားမှာ မွေးဖွားခဲ့ကြတယ်။ သားရေ၊ မင်းကြီးလာတဲ့အခါ ဘယ်လိုအခြေအနေမျိုးနဲ့ပဲ ကြုံပါစေ၊ ငါ မင်းကို အောင်မြင်စေချင်တယ်။ မင်း အဲဒါကို ကြိုးစားပြီး ရယူစေချင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ အောင်မြင်မှုတိုင်းဟာ ကြိုးစားအားထုတ်မှုကြောင့်ရတာ မဟုတ်သလို ကျရှုံးမှုတိုင်းဟာလည်း ပျင်းရိမှုကြောင့် မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို နားလည်ထားစေချင်တယ်။ လူတွေ (မင်းကိုယ်တိုင် အပါအဝင်) ကို ဆုံးဖြတ်တဲ့အခါ အဲဒါကို စိတ်ထဲမှာ မှတ်ထားပါ”

၂။ ဒါကြောင့် တိကျတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေနဲ့ သူတို့ရဲ့ ဖြစ်ရပ်တွေကို လေ့လာမှုထက် ကျယ်ပြန့်တဲ့ ပုံစံတွေကို ပိုပြီး အာရုံစိုက်ပါ။

တိကျတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးကို လေ့လာခြင်းဟာ အန္တရာယ်ရှိနိုင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ သတင်းစာနဲ့ မီဒီယာတွေမှာ မကြာခဏ ဖော်ပြတတ်တဲ့ အစွန်းရောက် ဥပမာတွေဖြစ်ကြတဲ့ ဘီလျံနာ သူဌေးကြီးတွေ၊ CEO တွေ သို့မဟုတ် ကြီးမားတဲ့ ရုံးနိမ့်မှုများကိုသာ လေ့လာတတ်ကြတယ်။ ဒီအစွန်းရောက် ဥပမာတွေဟာ ရှုပ်ထွေးလွန်းလို့ သင့်ဘဝမှာ အဲဒီသင်ခန်းစာတွေကို လက်တွေ့အသုံးချနိုင်ဖို့ အခွင့်အလမ်း အလွန်နည်းပါတယ်။ ရလဒ်က ပိုပြီး အစွန်းရောက်လေ၊ အဲဒီသင်ခန်းစာတွေကို အသုံးချနိုင်ခြေ ပိုနည်းလေပါပဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ရလဒ်ဟာ ကံကောင်းခြင်း သို့မဟုတ် အန္တရာယ်ရဲ့အစွန်းရောက်တဲ့ ဘက်တွေရဲ့လွှမ်းမိုးမှုခံရဖို့ ပိုများလို့ပါ။

ဒါဆိုရင် သင် ဘာလုပ်သင့်သလဲ။

အောင်မြင်မှုနဲ့ ကျရှုံးမှုရဲ့ ကျယ်ပြန့်တဲ့ပုံစံတွေကို ရှာဖွေခြင်းအားဖြင့် လက်တွေ့ကျကျ အသုံးဝင်တဲ့ သင်ခန်းစာတွေကို ပိုမိုနီးစပ်လာပါလိမ့်မယ်။ ပုံစံတစ်ခုက ပိုပြီး အဖြစ်များလေ၊ သင့်ဘဝအတွက် ပိုသက်ဆိုင်လေပါပဲ။ ဝါရင် ဘတ်ဖက်ရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း အောင်မြင်မှုကို အတုယူဖို့ဆိုတာ အလွန် ခက်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူ့ရလဒ်တွေက အရမ်း အစွန်းရောက် လွန်းလို့ သူ့ရဲ့တစ်သက်တာ စွမ်းဆောင်ရည်မှာ ကံရဲ့ အခန်းကဏ္ဍဟာ အလွန်များပြားနိုင်ပါတယ်။ ကံဆိုတာကလည်း သင် စိတ်ချယုံကြည်စွာ အတုယူလို့ ရတဲ့အရာ မဟုတ်ပါဘူး။

ကျွန်တော့်အကြိုက်ဆုံး သမိုင်းပညာရှင် “ဖရက်ဒါရစ် လူးဝစ် အဲလင်” ဟာ သူ့ဘဝတစ်လျှောက်လုံး သာမန်အမေရိကန်လူမျိုးတွေရဲ့ ဘဝကို လေ့လာခဲ့တယ်။ သူတို့ ဘယ်လိုနေထိုင်ကြသလဲ၊ ဘာအလုပ်တွေ လုပ်ကြ သလဲ၊ ညစာအတွက် ဘာတွေစားကြသလဲစတဲ့ ရိုးရိုးရှင်းရှင်း လုပ်ရပ်တွေပါ။ သူ အဲဒီလို လေ့လာတာကို ကျွန်တော် ထောက်ခံတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ သတင်း၊ မီဒီယာတွေမှာ လွှမ်းမိုးနေတတ်တဲ့ ထူးခြားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ် တွေကို လေ့လာတာထက် ဒီလိုကျယ်ပြန့်တဲ့ လေ့လာတွေ့ရှိချက်မျိုးတွေက သင်ယူစရာ သင်ခန်းစာတွေ ပိုရစေနိုင်ပါတယ်။

* * *

ဘီလ်ဂိတ် တစ်ခါက ပြောခဲ့ဖူးတယ်။ “အောင်မြင်မှုဟာ မကောင်းတဲ့ ဆရာတစ်ယောက်ပါ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူက ဉာဏ်ကောင်းသူတွေကို သူတို့ မကျရှုံးနိုင်ဘူးလို့ ထင်အောင် မြှူဆွယ်တတ်လို့ပါ” တဲ့။

အရာရာတိုင်း အလွန်အမင်း ကောင်းနေတဲ့အခါ သင် ထင်ထား သလောက် မကောင်းဘူးဆိုတာကို နားလည်ထားပါ။ သင်ဟာ မရှုံးနိုင်သူ မဟုတ်ပါဘူး။ သင့်ကို အောင်မြင်မှုရစေတာဟာ ကံကြောင့်လို့ သင် အသိ အမှတ်ပြုရင် ကံရဲ့ ညီလေးဖြစ်တဲ့ အန္တရာယ်ကိုလည်း ယုံကြည်ရပါမယ်။

အန္တရာယ်က သင့်ဇာတ်လမ်းကို အလွန်လျင်မြန်စွာ ပြောင်းပြန်လှန်ပစ်နိုင် လို့ပါ။

ဒါပေမဲ့ အခြားတစ်ဘက်မှာလည်း အတူတူပါပဲ။

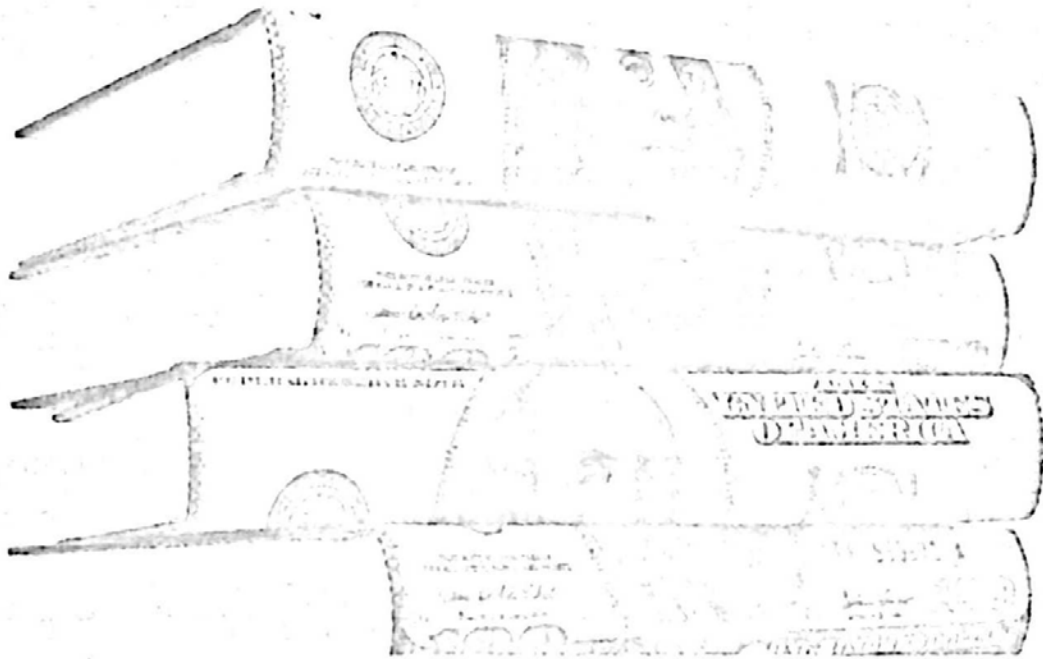
ရှုံးနိမ့်မှုကလည်း မကောင်းတဲ့ ဆရာတစ်ယောက် ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူက ဉာဏ်ကောင်းတဲ့လူတွေကို သူတို့ရဲ့ ဆုံးဖြတ် ချက်တွေဟာ ဆိုးရွားတယ်လို့ ထင်အောင် မြှူဆွယ်တတ်လို့ပါ။ တကယ်တော့ တစ်ခါတစ်ရံမှာ အဲဒါတွေဟာ အန္တရာယ်ရဲ့ ခက်ထန်တဲ့ အမှန်တရားကို ထင်ဟပ်ပြနေတာပါ။ ရှုံးနိမ့်မှုနဲ့ ရင်ဆိုင်ရတဲ့အခါ လုပ်သင့်တာက ရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှု မှားသွားတာလေးတစ်ခု ဒါမှမဟုတ် ငွေကြေးပန်းတိုင် မရောက် တာလေးတစ်ခုက သင့်ဘဝကို လုံးဝ ဖျက်ဆီးပစ်လို့မရအောင် စီစဉ်ထားဖို့ ပါပဲ။ ဒါမှသာ ကံကောင်းခြင်းက သင့်ဘက် လှည့်လာတဲ့အထိ သင် ဂိမ်း ဆက်ကစားနိုင်မှာပါ။

ဒါပေမဲ့ ပိုအရေးကြီးတာက အောင်မြင်မှုမှာ ကံကောင်းခြင်းရဲ့ အခန်း ကဏ္ဍကို ကျွန်တော်တို့ လက်ခံသလိုပဲ အန္တရာယ်ရဲ့ အခန်းကဏ္ဍကလည်း ကျွန်တော်တို့ မအောင်မြင်တဲ့အခါမျိုးမှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ခွင့်လွှတ် နားလည် ပေးသင့်တယ် ဆိုတာပါ။

ဘယ်အရာမှ သင် ထင်သလောက် မကောင်းသလို၊ သင် ထင်သ လောက်လည်း မဆိုးပါဘူး။

ရှေ့အခန်းမှာ ကံကို စမ်းသပ်ခဲ့ကြတဲ့ လူနှစ်ယောက်ရဲ့ ဇာတ်လမ်း တွေကို ကြည့်ကြရအောင်ပါ။





အခန်း(၃)

ဘယ်တော့မှ မလုံလောက်ဘူး

ချမ်းသာသူတွေက ရူးမိုက်တာတွေ လုပ်ကြတဲ့အခါ...

“ဂျန်ဘိုဂါလ်” (ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကုမ္ပဏီကြီး Vanguard ကို တည်ထောင်ခဲ့ပြီး ၂၀၁၉ ခုနှစ်မှာ ကွယ်လွန်သွားခဲ့သူ) က တစ်ခါမှာ ပိုက်ဆံအကြောင်း ဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ် ပြောပြခဲ့တယ်။ ဇာတ်လမ်းက ကျွန်တော် မတွေးမိတဲ့ အချက်တစ်ခုကို မီးမောင်းထိုးပြပေးပါတယ်။

“ဘီလုံနာ သူဌေးကြီးတစ်ယောက်က Shelter Island ဆိုတဲ့ သာယာလှပတဲ့ ကျွန်းလေးတစ်ကျွန်းပေါ်မှာ ပါတီပွဲကြီး ကျင်းပပေးတယ်။ ပါတီပွဲတက်လာသူတွေထဲက အမေရိကန်စာရေးဆရာ နှစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ “ကတ် ဗာနာဂါ” နဲ့ သူ့သူငယ်ချင်း “ဂျိုးဇက် ဟဲလား” တို့ဟာ စားသောက်ရင်း စကားပြောနေကြတယ်။ ဗာနာဂါက ပြောတယ်။ စတော့တွေ ရောင်းဝယ်ရင်း ချမ်းသာလာတဲ့ အိမ်ရှင်သူဌေးကြီးရဲ့ တစ်နေ့တာ ဝင်ငွေဟာ

ဟဲလားရဲ့ နာမည်ကြီး ဝတ္ထုစာအုပ်ဖြစ်တဲ့ Catch-22 ရဲ့ တစ်သက်လုံး စာအုပ်ရောင်းရငွေတွေထက် ပိုများတယ်တဲ့။ ဟဲလားက ဗာနီဂါကို ပြန်ပြောတယ်။ “အဲဒါမှန်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ ဘယ်တော့မှ မရနိုင်တာတစ်ခု ကျွန်တော့်ဆီမှာ ရှိနေပါတယ်။ အဲဒါက လုံလောက်ခြင်းပါ” တဲ့”။

“လုံလောက်ခြင်း”။ ဒီစကားလုံးရဲ့ ရိုးရှင်းပြီး နက်ရှိုင်းတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ကြောင့် ကျွန်တော် တကယ်ကို အံ့အားသင့်သွားတယ်။ အံ့အားသင့်ရတဲ့ အကြောင်းနှစ်ခု ရှိပါတယ်။ ပထမတစ်ခုက ကျွန်တော့်ဘဝမှာ လိုချင်တာတွေ အများကြီးရခဲ့ပြီး ဖြစ်လို့ပါ။ ဒုတိယတစ်ခုက ဟဲလားဟာ ဒီထက် ပိုမှန်အောင် ပြောနိုင်မှာမဟုတ်ဘူး ထင်လို့ပါ။

ကျွန်တော်တို့ လူ့အဖွဲ့အစည်း (လူချမ်းသာတွေ၊ အာဏာရှိသူတွေ အပါအဝင်) အတွက် လုံလောက်တယ်ဆိုတဲ့ အတိုင်းအတာက ကန့်သတ်ချက် မရှိသလို ဖြစ်နေပါတယ်။

အခု ဒီစကားဟာ အလွန်ကောင်းသလို အစွမ်းလည်း ထက်ပါတယ်။ လုံလောက်မှုမရှိခြင်းရဲ့ အန္တရာယ် ဥပမာနှစ်ခု ပေးပြီး အဲဒါတွေက ကျွန်တော်တို့ကို ဘာတွေသင်ပေးနိုင်မလဲဆိုတာ ပြောပြပါရစေပါ။

x x x

“ရာဂျတ် ဂုပတာ” ဟာ အိန္ဒိယနိုင်ငံ၊ ကာလကတ္တားမြို့မှာ မွေးဖွားခဲ့ပြီး လူပျိုပေါက်အရွယ်မှာ မိဘတွေ ဆုံးသွားလို့ မိဘမဲ့တစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူဟာ ငယ်ရွယ်စဉ်က ဆင်းရဲပေမယ့် စာအလွန်ကြိုးစားတယ်။ ၁၉၇၁ ခုနှစ်မှာ စက်မှုအင်ဂျင်နီယာဘွဲ့ရပြီး ၁၉၇၃ ခုနှစ်မှာ ဟားဗတ် တက္ကသိုလ်ကနေ MBA ဘွဲ့ရခဲ့တယ်။

ဂုပတာဟာ အသက် ၄၅ နှစ်အရွယ်မှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုဆိုင်ရာ အကြံပေးကုမ္ပဏီကြီး McKinsey ရဲ့ CEO ဖြစ်နေပြီး လစာကြီးကြီး ရနေပါတယ်။

၂၀၀၇ ခုနှစ်မှာ ကုမ္ပဏီက ထွက်ပြီး ကုလသမဂ္ဂနဲ့ စီးပွားရေးအကြံပေး ကုမ္ပဏီကြီးတွေမှာ ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်တယ်။ ဒါ့ပြင် ဘီလျံနာသူဌေးကြီး ဘီလ်ဂိတ်နဲ့အတူ လက်တွဲပြီး ပရဟိတ လူမှုရေးလုပ်ငန်းတွေ လုပ်ပေးခဲ့တယ်။ နောက်တော့ အများပိုင်ကုမ္ပဏီကြီး ၅ ခုရဲ့ ဒါရိုက်တာအဖွဲ့တွေမှာ အဖွဲ့ဝင် ဒါရိုက်တာ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ တစ်ချိန်က ကာလကတ္တားမြို့ရဲ့ အလွန် ညစ်ပတ် စုတ်ပြတ်တဲ့ ဆင်းရဲသားရပ်ကွက်တစ်ခုက ဆင်းရဲသားလေး ဂုပတာဟာ အအောင်မြင်ဆုံး စီးပွားရေးသမားတွေထဲက တစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

အောင်မြင်မှုနဲ့အတူ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုလည်း သူ့လက်ဝယ် ရောက်လာ ခဲ့တယ်။ ၂၀၀၈ ခုနှစ်မှာ သူ့ရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှုဟာ ဒေါ်လာ သန်း ၁၀၀ လောက် ဖြစ်နေခဲ့တယ်။ ဒါဟာ အဲဒီအချိန်က အိန္ဒိယလူမျိုး အများစုအတွက် စိတ်ကူး နဲ့တောင် မှန်းဆလို့မရတဲ့ ငွေပမာဏပါ။ သူပိုင်ဆိုင်တဲ့ ငွေတွေကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ ထားလို့ တစ်နှစ်မှာ ပြန်ရတဲ့ အမြတ်အစွန်း ၅ ရာခိုင်နှုန်းဟာ တစ်နာရီလုပ်ခ ဒေါ်လာ ၆၀၀ နဲ့ တစ်ရက်မှာ ၂၄ နာရီ လုံးဝမနားဘဲ တစ်နှစ်အလုပ်လုပ်လို့ရတဲ့ ဝင်ငွေနဲ့ ညီမျှပါတယ်။

သူ့ဘဝမှာ သူလုပ်ချင်တာမှန်သမျှကို ဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဂုပတာဟာ ဒေါ်လာ သန်း ၁၀၀ လောက် ချမ်းသာတာကို လုံလောက်ပြီလို့ မခံစားရဘဲ အနည်းဆုံး ဒေါ်လာ သန်းတစ်ထောင် ပိုင်တဲ့ ဘီလျံနာသူဌေးတစ်ယောက် ဖြစ်ချင်နေခဲ့တယ်။ အဲဒီလိုဖြစ်ဖို့ သူ အရမ်း တောင့်တနေခဲ့တယ်။

သူဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေလုပ်တဲ့ ဘဏ်ကြီး Goldman Sachs ကုမ္ပဏီရဲ့ ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့မှာလည်း အဖွဲ့ဝင်ဒါရိုက်တာတစ်ယောက် ဖြစ်နေပါတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့အဖွဲ့ဝင်ဒါရိုက်တာ အများစုဟာ အလွန်ချမ်းသာတဲ့ ဘီလျံနာသူဌေးတွေ ဖြစ်ကြတယ်။ ဒါကြောင့် သူလည်း ဘီလျံနာသူဌေး ဖြစ်ချင်နေတာပါ။

၂၀၀၈ ခုနှစ်မှာ ကမ္ဘာ့စီးပွားပျက်ကပ်ကြီး ဖြစ်လာတော့ Goldman

Sachs မှာ ငွေကြေးအကျပ်အတည်း ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတာလုပ်ဖို့ ငွေမရှိတော့ဘူး။ အကျိုးဆက်အဖြစ် ဘဏ်ရဲ့ စတော့တွေ ဈေးကျလာတယ်။ ဘီလျံနာသူဌေးကြီး ဝါရင် ဘတ်ဖက်က ဘဏ်ကို ကူညီတဲ့အနေနဲ့ ဘဏ်မှာ ဒေါ်လာ ၅ ဘီလီယံ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပေးဖို့ စီစဉ်တယ်။ Goldman Sachs ရဲ့ ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင် ဂုပတာဟာ အဲဒီသတင်းကို ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့က လူထုကို မကြေညာခင်လေးမှာ သိလိုက်တယ်။ ဒါဟာ အလွန်တန်ဖိုးရှိတဲ့ သတင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဝါရင် ဘတ်ဖက်ရဲ့ ၅ ဘီလီယံ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကြောင့် Goldman Sachs ရဲ့ ကျဆင်းနေတဲ့ ရှယ်ယာဈေးဟာ သေချာပေါက် ပြန်တက်လာမှာ ဖြစ်လို့ပါ။

ဂုပတာဟာ သတင်းကြားပြီး ၁၆ စက္ကန့်အကြာမှာပဲ ဒါရိုက်တာဘုတ် အဖွဲ့ရဲ့ စည်းဝေးခန်းထဲကနေ သူနဲ့ရင်းနှီးတဲ့ (ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတာတွေ စီစဉ် ဆောင်ရွက်ပေးသူ) မန်နေဂျာ “ရတ်ဂျ် ရာဂျာရတ်နမ်” ဆီ ဖုန်းဆက်ပြီး ဝါရင် ဘတ်ဖက်က Goldman Sachs မှာ ဒေါ်လာ ၅ ဘီလီယံ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမယ်လို့ ပြောပြလိုက်တယ်။ ပြီးတော့ သူတို့နှစ်ယောက် ဘာတွေပြောကြတယ်ဆိုတာ မသိရပေမယ့် ရာဂျာရတ်နမ်ဟာ ချက်ချင်းပဲ Goldman Sachs ရဲ့ ရှယ်ယာ တွေကို ဒေါ်လာ ၁၇၅,၀၀၀ ဖိုး ဝယ်လိုက်တယ်။ ဒီတော့ ဘာတွေ ဆွေးနွေး ခဲ့ကြတယ်ဆိုတာကို ခန့်မှန်းလို့ ရနိုင်ပါပြီ။ Goldman Sachs ကုမ္ပဏီက ဝါရင်ဘတ်ဖက်က ဒေါ်လာ ၅ ဘီလီယံ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုက်တယ်ဆိုတဲ့ သတင်း ကို လူထုသိအောင် ကြေညာလိုက်ပြီး နာရီပိုင်းအတွင်းမှာပဲ Goldman Sachs ရဲ့ ရှယ်ယာဈေးဟာ ခုန်တက်သွားတယ်။ ဂုပတာက ရှယ်ယာတွေကို ဈေးကျတုန်းမှာ ဝယ်ပြီး ဈေးတက်ချိန်မှာ ပြန်ရောင်းတာကြောင့် ဒေါ်လာ ၁၇ သန်း မြတ်သွားခဲ့တယ်။ အဲဒါဟာ သူ့အတွက် အလွယ်တကူရလိုက်တဲ့ ငွေပါ။ ရာဂျာရတ်နမ်လည်း ဂုပတာအတွက် ရှယ်ယာတွေကို ဝယ်ရောင်း ပေးတဲ့အတွက် ဂုပတာဆီက ဝန်ဆောင်ခ ဒေါ်လာ ၁ သန်း ရသွားခဲ့တယ်။ အဲဒီအကြောင်းတွေကို နောက်ပိုင်း အစိုးရက သူတို့ကို တရားစွဲဆိုလိုက်မှ

သိရတာပါ။ သူတို့နှစ်ယောက်စလုံးက အပြစ်ရှိကြောင်း ဝန်ခံခဲ့ကြတယ်။

ဂျပန် ရာဂျာရတ်နမ် နှစ်ဦးစလုံးဟာ insider trading (Goldman Sachs ကုမ္ပဏီကို အသိမပေးဘဲ ကြိတ်ပြီး ရှယ်ယာရောင်းဝယ်ခြင်း) ဥပဒေနဲ့ ညှိစွန်းတာကြောင့် ထောင်ကျသွားခဲ့ကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ နာမည်နဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာ လည်း အကြီးအကျယ် ထိခိုက်သွားခဲ့ကြတယ်။

အခု “ဘာနီ မက်ဒေါ့ဖ်” ဆိုတဲ့ လူတစ်ယောက်အကြောင်း ပြောပြ ပါမယ်။

သူဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေဆီက ငွေအမြောက်အမြားကို လိမ်လည် ခဲ့သူ “ချားလ်(စ်) ပေါင်းဇီ” (Charles Ponzi) ပြီးနောက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ တွေဆီက ငွေအမြောက်အမြားကို လိမ်လည်ခဲ့တဲ့ ဒုတိယမြောက်လူ ဖြစ်ပါ တယ်။ သူဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေဆီက ငွေတွေကို နှစ်ပေါင်း ၂၀ ကြာအောင် လိမ်လည်ခဲ့ရာက နောက်ဆုံးကျမှ သူ အဖမ်းခံရတယ်။ တိုက်ဆိုင်တာက သူ အဖမ်းခံရချိန်ဟာ ဂျပန် insider trading ဥပဒေနဲ့ အဖမ်းခံရပြီး သီတင်း ပတ် အနည်းငယ်အကြာမှာ ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

တကယ်တော့ မက်ဒေါ့ဖ်ဟာ လူလိမ်သက်သက် မဟုတ်ပါဘူး။ လိမ် လည်မှု မကျူးလွန်ခင်က အလွန်အောင်မြင်တဲ့ တရားဝင် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

သူ့အလုပ်က စတော့ဝယ်ချင်သူတွေနဲ့ ရောင်းချင်သူတွေကို ချိတ်ဆက် ပေးပြီး အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ရင် အကျိုးဆောင်ခ ယူပါတယ်။ သူဟာ အဲဒီ အလုပ်မှာ အလွန်တော်တယ်။ The Wall Street Journal က ၁၉၉၂ ခုနှစ်မှာ မက်ဒေါ့ဖ်ရဲ့ စတော့ရောင်းဝယ်တာ လုပ်ပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီအကြောင်းကို ခုလို ရေးပြထားတယ်။

“မက်ဒေါ့ဖ်ဟာ အမြတ်အစွန်း အများကြီးရတဲ့ Bernard L. Madoff Investment Securities ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ထောင်ထားတယ်။ ကုမ္ပဏီဟာ

အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ အကြီးဆုံး စတော့ရောင်းဝယ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေဖြစ်ကြတဲ့ NYSE, NASDAQ တို့လိုပဲ စတော့ရောင်းဝယ်တာတွေကို နေ့စဉ် အများကြီး လုပ်ပေးနေတယ်။ နေ့စဉ် ဒေါ်လာ သန်း ၇၄၀ လောက် တန်ဖိုးရှိတဲ့ စတော့တွေကို အီလက်ထရောနစ်နည်းနဲ့ လျင်လျင်မြန်မြန်နဲ့ ဈေးသက်သာစွာ ရောင်းဝယ်ပေးနိုင်လို့ ပွဲစားကုမ္ပဏီတွေဟာ သူတို့ရဲ့ဖောက်သည်တွေ လုပ်ခိုင်းတဲ့ စတော့အရောင်းအဝယ်တွေကို သူ့ကုမ္ပဏီမှာ သက်သာတဲ့ အကျိုးဆောင်ခ ပေးပြီး အလုပ်အပ်ကြတယ်။ ဒါကြောင့် ကုမ္ပဏီဟာ ဝင်ငွေကောင်းကောင်း ရနေပြီး အမြတ်အစွန်းလည်း အများကြီး ရနေပါတယ်”

အဲဒါဟာ The Wall Street Journal က မဟုတ်မမှန် ရေးသားခဲ့တာ မဟုတ်ပါဘူး။ မက်ဒေါ့ဖ်ရဲ့ လိမ်လည်မှု မပေါ်ခင်က အခြေအနေပါ။ သူ့ကုမ္ပဏီဟာ တရားဝင် စတော့ရောင်းဝယ်ပေးနေတဲ့ ကုမ္ပဏီပါ။ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဝင်ငွေဟာ တစ်နှစ်မှာ ဒေါ်လာ ၂၅ သန်းနဲ့ သန်း ၅၀ ကြားမှာ ရှိတယ်လို့ ကုမ္ပဏီ ဝန်ထမ်းဟောင်းတစ်ယောက်က ပြောပြခဲ့ပါတယ်။

မက်ဒေါ့ဖ်ရဲ့ ကုမ္ပဏီဟာ အောင်မြင်မှုကြီး ရနေသလို မက်ဒေါ့ဖ်လည်း အကြီးအကျယ် ချမ်းသာနေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ လိမ်လည်မှုကြီး လုပ်လိုက်တယ်။ သူ့လိမ်လည်မှုက သူဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေက စတော့တွေ ဝယ်ဖို့ ပေးထားတဲ့ ငွေတွေကို စတော့ဝယ်တာ မလုပ်ဘဲ သူ့ ဘဏ်အကောင့်ထဲ ထည့်ထားလိုက်တယ်။ စတော့ဝယ်ထားတယ်ဆိုတာကို အီလက်ထရောနစ်နည်းနဲ့ လိမ်ညာပြပေးလိုက်တယ်။ သူ့ရဲ့ လိမ်လည်တဲ့ ငွေတွေအပြင် အတိုးပါတွက်လိုက်ရင် ဒေါ်လာ ၆၅ ဘီလီယံလောက် ရှိပါတယ်။ ပြစ်မှုထင်ရှားလို့ မက်ဒေါ့ဖ်ဟာ ထောင်ဒဏ် အနှစ် ၁၅၀ (တစ်သက်တစ်ကျွန်း) ကျသွားခဲ့တယ်။

နိုင်ဂျီးရီးယားလူမျိုး လူလိမ်တစ်ယောက်က The New York Times သတင်းစာကို ပြောပြခဲ့တယ်။ သူဟာ တခြားလူတွေကို လိမ်လည်ခဲ့တာ

အတွက် နောင်တရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆင်းရဲပြီး ငတ်မွတ်တဲ့အဖက်ကို မခံနိုင်လွန်းလို့ လိမ်လည်ခဲ့ရပါတယ်တဲ့။ စားစရာမရှိလို့ လိမ်လည်မှု ကျူးလွန်တယ်ဆိုတာကို နားလည်ပေးလို့ ရပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ဂုပတာနဲ့ မက်ဒေါ့ဖ်တို့ရဲ့ လုပ်ရပ်တွေဟာ နိုင်ဂျီးရီးယားလူလိမ်ရဲ့ လုပ်ရပ်နဲ့ မတူပါဘူး။ သူတို့မှာ ငွေအမြောက်အမြား၊ ဂုဏ်သိက္ခာ၊ သြဇာပါဝါနဲ့ လွတ်လပ်မှု စတာတွေ အကုန်ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ဟာ အဲဒါထက် ပိုလိုချင်တဲ့အတွက် သူတို့မှာ ရှိနေတာတွေ၊ ရထားတာတွေကို လွှင့်ပစ်လိုက်ကြတယ်။

သူတို့မှာ လုံလောက်ပြီဆိုတဲ့ စိတ်ဓာတ်မရှိဘူး။

အဲဒါတွေဟာ အစွန်းရောက် ဥပမာတွေပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလိုမျိုး ရာဇဝတ်မှု မဟုတ်တဲ့ ပုံစံတွေလည်း ရှိပါတယ်။

Long-Term Capital Management ဆိုတဲ့ hedge fund တစ်ခုရှိတယ်။ (hedge fund ဆိုတာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေရဲ့ ငွေတွေကို စုပြီး စတော့ဘွန်း စတာတွေ ဝယ်ယူပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတာ လုပ်ပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီပါ)။ အဲဒီ hedge fund မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံကြသူတွေမှာ ဒေါ်လာ သန်း ဆယ်ဂဏန်း၊ ရာဂဏန်းလောက် စတဲ့ ကိုယ်ပိုင်ငွေတွေ ရှိကြတယ်။ သူတို့ဟာ ၁၉၉၈ ခုနှစ်မှာ စီးပွားရေးကောင်းလို့ စတော့ဈေးတွေ တက်နေချိန်မှာ စတော့တွေ ဝယ်ပြီး ကြီးမားတဲ့ စွန့်စားမှုတွေ လုပ်ကြတယ်။ အားလုံး ဆုံးရှုံးသွားတယ်။ တကယ်တော့ စတော့ ဈေးတက်နေရင် ဘယ်သူမှ စတော့ဝယ်တာ မလုပ်ကြပါဘူး။ အဲဒါနဲ့ပတ်သက်လို့ ဝါရင် ဘတ်ဖက်က ခုလို ပြောပြတယ်။

“သူတို့ဟာ မရှိတဲ့ လိုလည်း မလိုအပ်တဲ့ ငွေတွေရဖို့အတွက် သူတို့မှာ ရှိထားတဲ့ လိုအပ်တာတွေနဲ့ စွန့်စားခဲ့ကြတယ်။ ရိုးရိုးရှင်းရှင်း ပြောရရင် ဒါဟာ မိုက်မဲတာပါ။ တကယ်ပဲ မိုက်မဲတာပါ။ သင့်အတွက် အရေးမကြီးတာတစ်ခုအတွက် အရေးကြီးတာတစ်ခုကို စွန့်စားမယ်ဆိုရင် ဒါက ဘာမှ အဓိပ္ပာယ်မရှိပါဘူး။”

သင့်မှာ ရှိပြီးသား၊ လိုအပ်တဲ့ အရာကို သင့်မှာ မရှိသေးတဲ့၊ မလိုအပ်တဲ့ အရာအတွက် စွန့်စားစရာအကြောင်း မရှိပါဘူး။ ဒါဟာ ထင်သာမြင်သာ ရှိသလောက် လူအတော်များများက ဒီအချက်ကို မေ့လျော့နေတတ်ကြတယ်။

ကျွန်တော်တို့ထဲက လူနည်းစုလေးပဲ ဂုပတာနဲ့ မက်ဒေါ့ဖ်တို့လို ဒေါ်လာ သန်း ၁၀၀ လောက် ပိုက်ဆံရှိမှာပါ။ ဒါပေမဲ့ ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်နေကြသူရဲ့ ရာခိုင်နှုန်း အတော်များများတော့ လစာဝင်ငွေရှိနေကြတဲ့ သို့မဟုတ် နေ့စဉ် လိုအပ်တဲ့ အရာတွေအတွက် လုံလောက်တဲ့ ပိုက်ဆံရှိကြတဲ့ လူတွေ ဖြစ်ကြ ပါတယ်။

သင်ဟာ အဲဒီလူတွေထဲက တစ်ယောက်ဖြစ်နေရင် ဒီအချက်လေး တွေကို သတိရနေပါ။

၁။ ငွေကြေးနဲ့ပတ်သက်လို့ အခက်ခဲဆုံး စွမ်းရည်ကတော့ ဂိုးတိုင်ကို ရွှေ့မသွားအောင် ထိန်းထားနိုင်ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

ဂိုးတိုင်ရွှေ့သွားခြင်းဆိုတာ မိမိလိုချင်တာ တစ်ခုရပြီးသွားရင်လည်း ကျေနပ်မှုမရဘဲ နောက်ထပ်တစ်ခု ရချင်တာပါ။ အဲဒါ မကောင်းပါဘူး။ ဘာကြောင့်မကောင်းတာလဲဆိုတော့ နောက်တစ်ခု ရပြီးသွားရင်လည်း ကျေနပ်မှု မရသေးဘဲ နောက်ထပ်တစ်ခုကို ထပ်လိုချင်နေမှာပါ။ သင်ဟာ ငွေ၊ ရာထူး၊ ဂုဏ်တွေ လိုချင်တယ်ဆိုပြီး လိုချင်စိတ် အတောမသတ် ရှိနေခြင်းဟာ အန္တရာယ် များပါတယ်။ အဲဒါဟာ ဘာနဲ့တူသလဲဆိုတော့ သင်ဟာ ဂိုးတိုင် ရှိရာဆီ ခြေတစ်လှမ်း တိုးလိုက်တိုင်း ဂိုးတိုင်ဟာ မိမိနဲ့ ဝေးရာဘက်ကို ခြေနှစ်လှမ်းစာ ရွှေ့သွားသလိုပါပဲ။ ဆိုလိုတာက သင့်ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဆီ ရောက်ဖို့ ကြိုးစားလိုက်တိုင်း ပန်းတိုင်ဟာ ပိုပိုပြီး ဝေးသွားတယ်လို့ပါ။ ဒီအခါမှာ သင်ဟာ နောက်မှာ ပြတ်ကျန်နေတယ်ဆိုပြီး ပန်းတိုင်ကို အမီ လိုက်ဖို့ စွန့်စားမှုကြီးတွေ သို့မဟုတ် မသမာမှုတွေ လုပ်ရတော့မယ်။

ခေတ်သစ် အရင်းရှင်စနစ်ဟာ အရာနှစ်ခု လုပ်ပေးရာမှာ ကျွမ်းကျင် တယ်။ အဲဒါတွေက ချမ်းသာကြွယ်ဝအောင် ဖန်တီးခြင်းနဲ့ မနာလိုမှုကို ဖန်တီး ခြင်းပါ။ သူတို့ဟာ ဆက်စပ်နေတာ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ သင့်ရဲ့ ရွယ်တူတွေကို သာလွန်ချင်စိတ်က ကြိုးစားလုပ်ဆောင်မှုအတွက် လောင်စာဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လုံလောက်တယ်ဆိုတဲ့ ခံစားချက်မရှိရင် ဘဝမှာ ပျော်စရာ မရှိပါဘူး။ ပျော်ရွှင်မှုဆိုတာ ရလဒ်တွေကနေ မျှော်လင့်ချက်တွေကို နုတ်ယူလိုက်တာ ပဲလို့ ဆိုကြပါတယ်။

၂။ လူမှုနှိုင်းယှဉ်မှုက ဒီမှာ ပြဿနာပါ။

လူမှုနှိုင်းယှဉ်မှုဆိုတာ အမြဲတမ်း မိမိကိုယ်ကို အခြားသူတွေနဲ့ နှိုင်းယှဉ် ဘတ်ခြင်းပါ။

ဘေ့စ်ဘောကစားသမား လူသစ်တစ်ယောက်ကို ကြည့်ရအောင်ပါ။ သူ့ဝင်ငွေဟာ တစ်နှစ် ဒေါ်လာ ၅ သိန်းဖြစ်လို့ သာမန်လူတွေနဲ့ နှိုင်းယှဉ်ရင် သူ့ကို ချမ်းသာသူလို့ ပြောရမှာပါ။ ဒါပေမဲ့ သူကစားနေတဲ့ အသင်းက နာမည်ကြီး ဘေ့စ်ဘောကစားသမား “မိုက် ထရောက်” ဟာ ၁၂ နှစ်စာချုပ်နဲ့ ဝင်ငွေ သန်း ၄၃၀ (တစ်နှစ်မှာ ပျမ်းမျှဝင်ငွေ ဒေါ်လာ ၃၆ သန်း) ရနေလို့ ကစားသမားလူသစ်ထက် ပိုချမ်းသာတယ်လို့ ပြောရမှာပါ။ ၂၀၁၈ ခုနှစ်မှာ ဝင်ငွေအများဆုံး ရနေကြတဲ့ hedge fund manager တွေထဲက ထိပ်ဆုံး ၁၀ ယောက်ရဲ့ တစ်ဦးချင်း ပျမ်းမျှဝင်ငွေဟာ တစ်နှစ် ဒေါ်လာ သန်း ၃၄၀ လောက်ဖြစ်တာကြောင့် သူတို့ဟာ မိုက်ထရောက်ထက် ပိုချမ်းသာတယ်လို့ ပြောရမှာပါ။ အဲဒီ ၂၀၁၈ ခုနှစ်ထဲမှာပဲ ဝင်ငွေအများဆုံးရတဲ့ hedge fund manager တွေထဲက ထိပ်ဆုံး ၅ ယောက်ရဲ့ တစ်ဦးချင်း ပျမ်းမျှဝင်ငွေဟာ တစ်နှစ် ဒေါ်လာ သန်း ၇၇၀ လောက်ဖြစ်လို့ သူတို့ဟာ ထိပ်ဆုံး ၁၀ ယောက် မှာ ပါသူထက် ပိုချမ်းသာတယ်လို့ ပြောရမှာပါ။ နောက်တစ်ခါ ၂၀၁၈ ခုနှစ်

တစ်နှစ်ထဲမှာ ဝါရင်ဘတ်ဖက်ရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေကနေ ရတဲ့ အမြတ်ငွေဟာ ဒေါ်လာ ၃.၅ ဘီလီယံဖြစ်လို့ သူဟာ hedge fund manager တွေထဲက ထိပ်ဆုံး ၅ ယောက်မှာ ပါသူထက် ပိုချမ်းသာတယ်လို့ ပြောရမှာပါ။ ၂၀၁၈ ခုနှစ်မှာပဲ “ဂျက် ဘေးဇော့စ်” (Amazon ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်) ရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုဟာ ဒေါ်လာ ၂၄ ဘီလီယံ တိုးသွားလို့ သူဟာ ဝါရင် ဘတ်ဖက်ထက် ချမ်းသာတယ် လို့ ပြောရပါမယ်။ ဒါနဲ့ စကားမစပ် ဂျက် ဘေးဇော့စ်ရဲ့ တစ်နာရီဝင်ငွေဟာ စောစောကပြောခဲ့တဲ့ ဘော့စ်ဘောကစားသမား လူသစ်တစ်ယောက်ရဲ့ တစ်နှစ်စာ ဝင်ငွေနဲ့ ညီမျှပါတယ်။

ပြောချင်တာက လူမှုနှိုင်းယှဉ်မှုရဲ့ ထိပ်ဆုံးဟာ အလွန်မြင့်လွန်းလို့ အဲဒီကိုရောက်ဖို့ လက်တွေ့မဖြစ်နိုင်အောင် ခက်ခဲ့ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ အမြဲတမ်း မိမိထက် သာနေသူ (ပိုချမ်းသာသူ၊ ပိုအောင်မြင်သူ၊ ပိုနာမည်ကြီးသူ) တစ်ယောက်ယောက်တော့ ရှိနေတတ်ပါတယ်။ ဒီတော့ ဘယ်တော့မှ အနိုင်မရနိုင်တဲ့ တိုက်ပွဲကို အနိုင်ရစေမယ့် တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းက အစကတည်းက မတိုက်ဘဲ နေခြင်းပါ။ သင့်ပတ်ဝန်းကျင်က လူတွေရဲ့ ဝင်ငွေထက် နည်းနေရင်တောင် သင် လုံလောက်နေတယ်လို့ လက်ခံခြင်းပါပဲ။

ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ဟာ နှစ်စဉ် လောင်းကစားမြို့တော် Las Vegas ကို အပန်းဖြေ အလည်သွားတတ်တယ်။ တစ်ခါမှာ သူက ကာစီနို ကစားဝိုင်းက ကစားပွဲခိုင်တစ်ယောက်ကို မေးတယ်။ “ကစားပွဲမှာ အနိုင် ရအောင် ဘာလုပ်သင့်သလဲ”။ ခိုင်က သူ့ကို ပြုံးကြည့်ပြီး ခုလို ပြန်ဖြေတယ်။ “အနိုင်ရဖို့ထက် မရှုံးစေဖို့ သေချာတဲ့နည်းက ကာစီနိုဝိုင်းထဲက အမြန်ဆုံး ထွက်သွားခြင်းပါ” တဲ့။

လောင်းကစားဝိုင်းတွေဟာ လူတွေကို သူများတွေရဲ့ ချမ်းသာမှုကို အမိလိုက်ချင်တဲ့ ဆန္ဒဖြစ်ပေါ်အောင် လုပ်ပေးတယ်။ ပြီးရင် လောင်းကစားသူ တွေဆီက ပိုက်ဆံတွေကို သဲ့ယူကြတယ်။

mgyoe.com

၃။ လုံလောက်ခြင်းဆိုတာ နည်းလွန်းတာ မဟုတ်ပါဘူး။

လုံလောက်ခြင်းဆိုတာ (တိုးတက်ကြီးပွားမယ့်) အခွင့်အလမ်းနဲ့ အလားအလာကို အသုံးမချဘဲ လက်ရှိအခြေအနေမှာပဲ ကျေနပ်ရောင့်ရဲ နေခြင်း ဖြစ်တယ်လို့ ပြောကြတယ်။ ဆိုလိုတာက ကြိုးစားအားထုတ်မှု မလုပ်ခြင်းပါ။

အဲဒီစကား မမှန်ဘူးလို့ ကျွန်တော် ထင်ပါတယ်။

လုံလောက်ခြင်းဆိုတာ သူ့ရဲ့ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်တဲ့ ဘယ်တော့မှ မရောင့်ရဲနိုင်၊ မတင်းတိမ်နိုင်တဲ့ လိုချင်တပ်မက်မှုက သင့်ကို နောင်တရတဲ့ အခြေအနေထိ တွန်းပို့လိမ့်မယ်ဆိုတာကို နားလည်ခြင်းပါ။

အစာစားတာနဲ့ ပတ်သက်လို့ လူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ အကန့်အသတ် (ဘယ်လောက်စားရင် ဝိုက်ပြည့်မယ်ဆိုတာ) ကို သိကြတယ်။ အဲဒါထက် ပိုစားရင် ဝိုက်ကြီး တင်းကျပ်ပြီး မအီမသာဖြစ်တာ၊ အော့အန်ချင်တာတွေ ဖြစ်လာပြီး စားထားတဲ့ အစာရဲ့ အရသာ ပျောက်သွားတယ်။ ဒါကြောင့် လူတွေဟာ အစာစားရင် အကန့်အသတ်နဲ့ပဲ ဝိုက်ပြည့်ရုံစားကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘာကြောင့်မှန်း မသိဘူး။ ဒီသဘောတရားကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှုတွေမှာ အသုံးမချကြဘူး။ လူတွေဟာ ငွေ၊ အခွင့်အလမ်း၊ ဥစ္စာတွေ နောက် မရပ်မနားလိုက်ကြတယ်။ နောက်ဆုံးမှာ ပင်ပန်းတဲ့ဒဏ်နဲ့ စိတ်ဖိစီးမှု တွေကို မခံနိုင်လို့ အရှုံးပေးလိုက်ကြတယ်။ အခြားတစ်ဘက်မှာ အဲဒီ ငွေ၊ ဥစ္စာတွေနောက် လိုက်ရင်း ဂျပတာနဲ့ မက်ဒေါ့ဖ်တို့လို ဥပဒေနဲ့ မညီတာ၊ လိမ်လည်တာတွေ လုပ်လာကြမယ်။ အဲဒီလူတွေဟာ ပိုက်ဆံရမယ်ဆိုရင် ဘာမဆိုလုပ်မယ်ဆိုတဲ့ လူတွေ ဖြစ်ကြတယ်။

ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ရနိုင်ခြေရှိတဲ့ ဒေါ်လာပိုက်ဆံကို မငြင်းဆန်နိုင်ခြင်းက နောက်ဆုံးတော့ သင့်ကို ဒုက္ခပေးပါလိမ့်မယ်။

၄။ ရနိုင်ခြေရှိတဲ့ အကျိုးအမြတ် ဘယ်လောက်ပဲများများ၊ လုံးဝ မစွန့်စားသင့်တဲ့ အရာတွေ အများကြီး ရှိပါတယ်။

လိမ်လည်မှုနဲ့ ထောင်ကျသွားပြီးနောက် ပြန်လွတ်လာတဲ့ ရာဂျတ် ဂုပတာက The New York Times သတင်းစာကို သူ သင်ခန်းစာတစ်ခု ရခဲ့တယ်လို့ ပြောပါတယ်။ သင်ခန်းစာက -

“သင့်ရဲ့ဂုဏ်သတင်း၊ အောင်မြင်မှု စတာတွေ ဘယ်အရာကိုမှ အလွန် အမင်း တပ်မက်စွဲလမ်းခြင်း မရှိပါစေနဲ့။ ကျွန်တော် အခု စဉ်းစားကြည့်ပြီး တော့မှ အဲဒါတွေဟာ အရေးမပါမှန်း သိလာခဲ့ပါတယ်။ အိုကေ၊ ကောင်းပြီ။ အခု ကျွန်တော်လုပ်ခဲ့တဲ့ အမှားကြောင့် ကျွန်တော့်ရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာ ထိခိုက် သွားပြီး စိတ်ဆင်းရဲရတယ်။ တကယ်လို့ ကျွန်တော် ဂုဏ်သိက္ခာကို တပ်မက် စွဲလမ်းမှု မဖြစ်ရင် စိတ်ဆင်းရဲမှာ မဟုတ်ပါဘူး။”

သူဟာ သူ့အတွေ့အကြုံကနေ အဆိုးဆုံး နာကျင်မှုကို ရလိုက်ပြီလို့ ထင်ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူပြောတဲ့စကားဟာ ပြန်မရနိုင်တော့တဲ့ ဂုဏ် သိက္ခာကို ပြန်လိုချင်လို့ တစ်နည်းအားဖြင့် သူ့ကိုယ်သူ ဖြေသိမ့်ချင်လို့ ပြောတဲ့စကားလို့ ကျွန်တော် မှန်းဆမိပါတယ်။

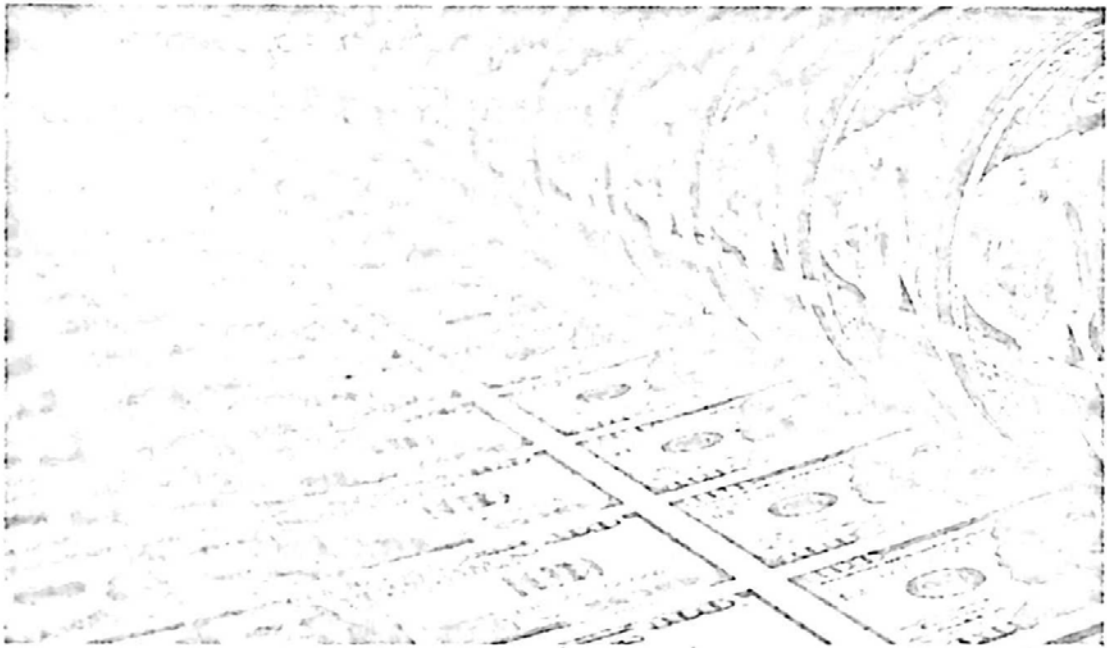
- ဂုဏ်သိက္ခာဆိုတာ အဖိုးမဖြတ်နိုင်ဘူး။
 - လွတ်လပ်မှုဆိုတာလည်း အဖိုးမဖြတ်နိုင်ဘူး။
 - မိသားစုနဲ့ မိတ်ဆွေတွေလည်း အဖိုးမဖြတ်နိုင်ဘူး။
 - သင့်ကို ချစ်စေချင်တဲ့ သူတွေက သင့်ကို ချစ်တယ်ဆိုတာ အဖိုး မဖြတ်နိုင်ဘူး။
 - ပျော်ရွှင်မှုဆိုတာ အဖိုးမဖြတ်နိုင်ဘူး။
- ပြီးတော့ ဒီအရာတွေကို ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ဖို့ အကောင်းဆုံး အခွင့်

အရေးကတော့ အဲဒါတွေကို ထိခိုက်စေနိုင်တဲ့ အန္တရာယ်တွေကို ရပ်တန့်ရမယ့် အချိန်ကို သိခြင်းပါပဲ။ တစ်နည်းအားဖြင့် သင့်မှာ လုံလောက်ပြီ ဆိုတာ သိခြင်းပါ။

သတင်းကောင်းကတော့ “လုံလောက်ခြင်း” ကို တည်ဆောက်ဖို့ အစွမ်းထက်ဆုံး နည်းလမ်းတစ်ခု ရှိပါတယ်။ နည်းလမ်းက အလွန် ရှင်းလင်း လွယ်ကူတယ်။ ဒါ့ပြင် သင့်ရဲ့ တန်ဖိုးဖြတ်မရတဲ့ အရာတွေကို ထိခိုက်စေမယ့် စွန့်စားမှုတွေလည်း လုပ်စရာမလိုဘူး။

အဲဒီနည်းအကြောင်း ရှေ့အခန်းမှာ ရေးပြပါမယ်။





အခန်း (၄)

နှစ်ထပ်တိုး (Compounding) ကို
ရှုပ်ထွေးစေခြင်း (Confounding)

ဝါရင် ဘတ်ဗက်ရဲ့ စုစုပေါင်းပိုင်ဆိုင်မှု ဒေါ်လာ ၈၄.၅ ဘီလီယံ
ထဲက ဒေါ်လာ ၈၁.၅ ဘီလီယံကို သူ့အသက် ၆၅ နှစ်ပြည့်ပြီးမှ ရလာ
ခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုမျိုး မယုံနိုင်စရာကိစ္စတွေကို ကျွန်တော်တို့ရဲ့
ဦးနှောက်က နားလည်အောင် မလုပ်နိုင်ပါဘူး။

နယ်ပယ်တစ်ခုကရတဲ့ သင်ခန်းစာတွေဟာ အဲဒီနယ်ပယ်နဲ့ ဆက်စပ်မှု
မရှိတဲ့ တခြားနယ်ပယ်အတွက်လည်း အရေးကြီးတဲ့ တစ်စုံတစ်ရာ သင်ပေး
တတ်ပါတယ်။ နှစ်သန်း ထောင်ချီကြာခဲ့ပြီဖြစ်တဲ့ ကမ္ဘာကြီးရဲ့ ရေခဲခေတ်
အကြောင်းက ကျွန်တော်တို့ကို ငွေတိုးပွားစေမယ့် နည်းကို သင်ပြပေးပါ
တယ်။ သင့်စိတ်ထဲမှာ ရေခဲခေတ်နဲ့ ငွေတိုးပွားစေတာ ဘယ်လိုသက်ဆိုင်လို့
လဲလို့ မေးချင်နေတယ် မဟုတ်လား။ ဘယ်လို သက်ဆိုင်တယ်ဆိုတာ ရှင်းပြ
ပါမယ်။

ကမ္ဘာကြီးအကြောင်း သိပ္ပံနည်းကျ ဗဟုသုတတွေသိရတာက သင် ထင်ထားသလောက် မကြာသေးပါဘူး။ ကမ္ဘာကြီး ဘယ်လိုအလုပ်လုပ်သလဲ ဆိုတာကို နားလည်ဖို့ မြေကြီးအောက် အနက်ကြီး တူးဆွပြီး လေ့လာခဲ့ ရပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်းရာချီကတည်းက သိပ္ပံပညာရှင် “အိုင်းဇက် နယူတန်” က ကြယ်တွေရဲ့ ရွေ့လျားပုံကို တွက်ချက်နိုင်ခဲ့ပေမယ့် ကျွန်တော် တို့က ကမ္ဘာမြေကြီးရဲ့ မြေအောက်အခြေအနေ အခြေခံအချက်တွေကိုတော့ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အနည်းငယ်လောက်ကမှ စပြီး နားလည်ခဲ့ကြပါတယ်။

၁၉ ရာစုနှစ်ရောက်မှ သိပ္ပံပညာရှင်တွေက ကမ္ဘာကြီးဟာ အကြိမ်ပေါင်း များစွာ ရေခဲတွေ ဖုံးလွှမ်းခဲ့ဖူးတယ်ဆိုတာ သဘောတူခဲ့ကြတယ်။ ဒီအချက် ကို မငြင်းနိုင်တဲ့ သက်သေအထောက်အထားတွေ အများကြီး ရှိခဲ့ပါတယ်။ ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်း နေရာအနှံ့မှာ ပေါ်ထွက်နေတဲ့ အလွန်ကြီးမားတဲ့ ကျောက်တုံး ကြီးတွေ၊ မြေအောက်က အလွှာလိုက်ဖြစ်နေတဲ့ ကျောက်သားထုကြီးတွေ စတာတွေပါ။ သက်သေတွေအရ ရေခဲခေတ်ဟာ တစ်ကြိမ်တည်းမဟုတ်ဘဲ ၅ ကြိမ်တိတိ ဖြစ်ခဲ့တယ်ဆိုတာ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း သိလာခဲ့ရပါတယ်။

ကမ္ဘာကြီးကို ရေခဲပြင်ဖြစ်အောင် အေးခဲ့စေဖို့၊ ပြီးတော့ ပြန်အရည် ပျော်စေဖို့ တစ်ခါ ထပ်မံ ရေခဲပြင်ဖြစ်စေဖို့ လိုအပ်တဲ့ စွမ်းအင်ပမာဏဟာ အံ့ဩဖွယ်ကောင်းလောက်အောင် များပြားလှပါတယ်။ ဘာက ဒီသံသရာ တွေကို ဖြစ်စေတာလဲ။ အဲဒါဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အစွမ်းအရှိဆုံး စွမ်းအားတစ်ခု ဖြစ်ရပါမယ်။ တကယ်လည်း ဟုတ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘယ်သူမှ မျှော်လင့်မထား တဲ့ ပုံစံနဲ့ပါ။

ကမ္ဘာကြီးရဲ့ ရေခဲခေတ်ဖြစ်လာပုံနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အယူအဆတွေ အများကြီး ရှိခဲ့ပါတယ်။ တချို့က တောင်တန်းတွေ မြင့်တက်လာတဲ့အတွက် လေလမ်းကြောင်း ပြောင်းလဲသွားပြီး ရာသီဥတုကို ပြောင်းလဲစေတယ်လို့ ယူဆကြတယ်။ တချို့ကတော့ ရေခဲက သဘာဝအတိုင်း ရှိနေပြီး ကြီးမားတဲ့ မီးတောင်ပေါက်ကွဲမှုတွေကြောင့် ကမ္ဘာကြီး ပူနွေးလာတယ်လို့ ယူဆကြ

တယ်။

ဒါပေမဲ့ ဒီအယူအဆတွေထဲက ဘယ်တစ်ခုမှ ရေခဲခေတ်တွေ ထပ်
တလဲလဲ ဖြစ်လာတာကို ရှင်းမပြခဲ့ဘူး။ တောင်တန်းတွေ ဖြစ်ပေါ်လာတာ၊
ဒါမှမဟုတ် ကြီးမားတဲ့ မီးတောင်တစ်လုံးက ရေခဲခေတ်ဖြစ်စေတာကို
ရှင်းပြနိုင်ပေမယ့် ရေခဲခေတ် ၅ ကြိမ် ဆက်တိုက် ဖြစ်ပေါ်လာတာကိုတော့
ရှင်းပြခြင်း မရှိခဲ့ပါဘူး။

၁၉၀၀ ပြည့်လွန်နှစ်အစောပိုင်းက ဆားဗီးယားလူမျိုး သိပ္ပံပညာရှင်
“မီလူတင် မီလန်ကိုဗစ်” ဟာ ကမ္ဘာကြီးရဲ့တခြားဂြိုဟ်တွေနဲ့ နှိုင်းယှဉ်ထားတဲ့
တည်နေရာ လေ့လာခဲ့ပြီး ကမ္ဘာကြီးရဲ့ ရေခဲခေတ်ဖြစ်လာခဲ့တဲ့ အယူအဆ
တစ်ခုကို ထုတ်ဖော် ကြေညာခဲ့တယ်။ သိပ္ပံပညာရှင်အများစုက အဲဒီအယူ
အဆ မှန်ကန်တယ်လို့ လက်ခံယုံကြည်ကြတယ်။ အယူအဆက ဒီလိုပါ။
နေနဲ့လတို့ရဲ့ ဆွဲအားဟာ ကမ္ဘာရဲ့ ရွေ့လျားမှုအပေါ် ညင်သာစွာ သက်ရောက်မှု
ရှိခဲ့ပြီး ကမ္ဘာကြီးဟာ နေဘက်သို့ အနည်းငယ် တိမ်းစောင်းသွားတယ်။ အဲဒီလို
ဖြစ်သွားတဲ့အတွက် အနှစ် ထောင်၊ သောင်းချီ ကြာအောင် ကမ္ဘာကြီးရဲ့
ထက်ခြမ်းတစ်ခုစီဟာ ပုံမှန် ရရှိနေကျ နေရောင်ခြည်ပမာဏထက် အနည်း
ငယ် ပိုရတာ သို့မဟုတ် လျော့ရတာ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

စိတ်ဝင်စားစရာက ဒီမှာ စပါတယ်။

မီလန်ကိုဗစ်ရဲ့ အယူအဆက ကမ္ဘာကြီးရဲ့ ထက်ခြမ်းတစ်ခုဟာ
နေရောင်ခြည်ရရှိမှု နည်းသွားလို့ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အလွန်အလွန်အေးတဲ့ (သုည
ဒီဂရီထက် အများကြီးနိမ့်ကျတဲ့) ဆောင်းရာသီတွေ ဖြစ်လာပြီး ရေခဲတွေနဲ့
ဖုံးလွှမ်းသွားခဲ့တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ နောက်တော့ ရုရှားလူမျိုး မိုးလေဝသ
ပညာရှင် “ဗလာဒီမီ ကော့ပန်” က မီလန်ကိုဗစ်ရဲ့ အယူအဆအပေါ် ပိုမို
နက်ရှိုင်းစွာ လေ့လာခဲ့ပြီးတော့ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ အနုစိတ် အချက်
တစ်ခုကို ရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့ပါတယ်။

ကော့ပန်ရဲ့ အယူအဆက ရေခဲခေတ်ကြီးဖြစ်စေတာဟာ အလွန်

အလွန်အေးတဲ့ ဆောင်းရာသီတွေကြောင့်မဟုတ်ဘဲ အတန်အသင့်အေးတဲ့ နွေရာသီတွေကြောင့်လို့ ဆိုပါတယ်။ သူက ခုလိုရှင်းပြတယ်။ နွေရာသီ ရောက်လာတဲ့အခါ ပြီးခဲ့တဲ့ ဆောင်းရာသီတုန်းက ဖြစ်ပေါ်ခဲ့တဲ့ ရေခဲပြင် တွေဟာ လုံလောက်တဲ့ ပူနွေးမှုမရတာကြောင့် အရည်မပျော်ဘဲ ကျန်ရစ် နေခဲ့တယ်။ နောက်ဆောင်းရာသီ ရောက်လာပြန်တော့လည်း အရည် မပျော်ဘဲ ကျန်နေခဲ့တဲ့ ရေခဲပြင်တွေပေါ်မှာ အအေးဓာတ်ကြောင့် နောက်ထပ် ရေခဲပြင်တွေ ဖြစ်လာခဲ့ပြန်တယ်။ ဒီလိုနဲ့ ဆောင်းရာသီရောက်တိုင်း ရေခဲပြင် တွေ တစ်ထပ်ပြီးတစ်ထပ် ဖြစ်ပေါ်လာခဲ့ကြတယ်။ ရေခဲပြင်တွေဟာ နေရောင် ခြည်ရဲ့ ရောင်ပြန်ဟပ်မှုကြောင့် နေရောင်ခြည်အပူဓာတ်ကို စုပ်ယူနိုင်စွမ်း နည်းသွားတယ်။ ဒီတော့ ပူနွေးမှုမရလို့ ရေခဲတွေ အရည်မပျော်နိုင်ကြဘူး။ နှစ်ပေါင်းရာချီ ကြာလာတဲ့အခါ ဆောင်းရာသီတိုင်းမှာ ဆီးနှင်းတွေကျဆင်း မှုကြောင့် ရေခဲပြင်တွေနဲ့ ရေခဲတောင်တွေ ထပ်ထပ် ပေါ်လာကြတယ်။ ဒီလိုနဲ့ သံသရာလည်နေတယ်။

အဲဒီအတိုင်းပဲ ပြောင်းပြန်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ နေရောင်ခြည် ပိုမိုရရှိတဲ့ ကမ္ဘာ့ဝန်ရိုး စောင်းခြင်းကြောင့် နေရောင်ခြည်က ဆောင်းရာသီနှင်းတွေကို ပိုပြီး အရည်ပျော်စေတာမို့ နောက်နှစ်တွေမှာ အလင်းရောင်ပြန်မှု နည်းလာ တယ်။ ဒါက အပူချိန်ကို တိုးစေပြီး နောက်နှစ်မှာ နှင်းကျတာကို ပိုပြီး ကာကွယ် ပေးတယ်။ ဒီလိုနဲ့ သံသရာလည်နေတာပဲ။

ဒီမှာ အံ့ဩစရာကောင်းတာက အခြေအနေလေး နည်းနည်း ပြောင်း တာနဲ့ သေးငယ်တဲ့အရာကနေ ကြီးမားတဲ့ အရာတစ်ခု ဖြစ်လာနိုင်တယ် ဆိုတာပါ။ နွေရာသီ အေးလို့ ကျန်ခဲ့တဲ့ နှင်းလွှာလေး နည်းနည်းလေးကနေ စတာ ဘယ်သူမှ ထူးတယ်လို့ မထင်ကြဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကမ္ဘာ့သက်တမ်းနဲ့ယှဉ်ရင် မျက်စိတစ်မှိတ်အတွင်းမှာပဲ ကမ္ဘာကြီးတစ်ခုလုံးကို မိုင်ပေါင်းများစွာ ထူတဲ့ ရေခဲတွေ ဖုံးလွှမ်းသွားတယ်။ ရေခဲပညာရှင် “ဂွမ် ရှုလ်ဇ်” ပြောခဲ့သလိုပဲ “ရေခဲလွှာတွေ ဖြစ်စေတာက နှင်းပမာဏ သိပ်များလို့ မဟုတ်ဘဲ နှင်းတွေ အရည်မပျော်အောင် ဘယ်လောက်ကြာကြာခံသလဲဆိုတဲ့ အပေါ်မှာ မူတည်

ပါတယ်” တဲ့။

ရေခဲခေတ်တွေကနေ သင်ယူရမယ့် အဓိက သင်ခန်းစာကတော့ ကြီးမားတဲ့ရလဒ်တွေ ဖန်တီးဖို့ ကြီးမားတဲ့ အင်အားကြီးတစ်ခု မလိုအပ်ဘူး ဆိုတာပါပဲ။

တစ်စုံတစ်ခုဟာ တဖြည်းဖြည်းချင်း ပေါင်းစပ် တိုးတက်လာမယ်။ နည်းနည်းလေး တိုးတက်မှုကနေ အနာဂတ်အတွက် ဆက်လက်ကြီးထွားဖို့ အားဖြည့်ပေးမယ်ဆိုရင် အစကတော့ သေးငယ်တဲ့အခြေအနေ ဖြစ်နေပေမယ့် နောက်ပိုင်းမှာ ယုတ္တိမတန်ဘူးလို့ ထင်ရတဲ့ ကြီးမားတဲ့ရလဒ်တွေ ဖြစ်လာနိုင် ပါတယ်။ ဒါဟာ ယုတ္တိကို တကယ်ပဲ ကျော်လွန်လွန်းလာရင် ဘာတွေ ဖြစ်လာ နိုင်လဲ၊ တိုးတက်မှု ဘယ်ကစလာလဲ နောက်ဆုံးမှာ ဘယ်လိုရလဒ်တွေ ဖြစ်လာနိုင်လဲဆိုတာကို သင် လျှော့တွက်မိသွားနိုင်ပါတယ်။

ငွေနဲ့ပတ်သက်ရင်လည်း ဒီလိုပါပဲ။

x x x

ဘီလျံနာသူဌေးကြီး “ဝါရင် ဘတ်ဖက်” တစ်ယောက် ဘယ်လို ချမ်းသာလာခဲ့တယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်းရေးထားတဲ့ စာအုပ်ပေါင်း ၂ ထောင် ကျော် ရှိပါတယ်။ စာအုပ်အတော်များများမှာ စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းတာ တွေ အများကြီး ရေးပြထားကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ စာအုပ်အနည်းငယ်ကပဲ ဝါရင်ဘတ်ဖက်ရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်ကို ရေးပြပါတယ်။ လျှို့ဝှက်ချက်က ဘာလဲ ဆိုတော့ ဝါရင်ဘတ်ဖက်ဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်ရာမှာ တော်သလို ငယ်စဉ် ကတည်းက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့သူ ဖြစ်ခဲ့လို့ပါတဲ့။

ကျွန်တော် ဒီစာအုပ်ကို ရေးနေခဲ့တဲ့ ၂၀၂၀ ပြည့်နှစ်မှာ ဝါရင် ဘတ်ဖက်ရဲ့ အသားတင်ပိုင်ဆိုင်မှု တန်ဖိုးဟာ ဒေါ်လာ ၈၄.၅ ဘီလီယံ ဖြစ်ပါတယ်။ (အသားတင်ပိုင်ဆိုင်မှုဆိုတာ စုစုပေါင်း ပိုင်ဆိုင်တန်ဖိုးထဲကနေ အကြွေးများ နှုတ်ပြီးသား ဖြစ်ပါတယ်)။ အဲဒီ အသားတင်ပိုင်ဆိုင်မှုတန်ဖိုးထဲက

ဒေါ်လာ ၈၁.၅ ဘီလီယံကို သူ့အသက် ၆၅ နှစ်ပြည့်ပြီးမှ ရခဲ့တာပါ။ ဒီလောက် များပြားလွန်းလှတဲ့ ငွေတွေကို ဘာကြောင့် အသက်ကြီးမှ စုပြုံရခဲ့တာလဲ။ ဘယ်ကုမ္ပဏီတွေမှာ ဘယ်လိုတွေ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့လို့လဲ။ အဲဒါတွေကို အောက် မှာ ရေးပြထားပါတယ်။

ဝါရင် ဘတ်ဖက်ဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရာမှာ အံ့ဩဖွယ်ကောင်းလောက် အောင် တော်သူတစ်ယောက် ဖြစ်တာ မှန်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့အောင်မြင်မှုဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမှာ တော်တာကြောင့်လို့ပဲ ထင်နေရင် အဓိကအချက်ကို လွဲချော် သွားပါလိမ့်မယ်။ သူ့အောင်မြင်မှုရဲ့ တကယ်သော့ချက်ကတော့ သူဟာ ရာစုနှစ်ရဲ့ ၄ ပုံ ၃ ပုံ (၇၅ နှစ်) လောက် ကြာအောင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရာမှာ တော်သူ ဖြစ်ခဲ့တာပါ။ တကယ်လို့သာ သူဟာ အသက် ၃၀ အရွယ်ကျမှ ရင်းနှီး မြှုပ်နှံတာလုပ်ပြီး အသက် ၆၀ ပြည့်တဲ့နှစ်မှာ အနားယူခဲ့ရင် သူ့အကြောင်း ကြားဖူးသူ သိပ်များမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

စိတ်ကူးနဲ့ စမ်းသပ်မှုလေးတစ်ခု လုပ်ကြည့်ရအောင်ပါ။

ဝါရင် ဘတ်ဖက်ဟာ အသက် ၁၀ နှစ်အရွယ်ကတည်းက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု စတင်လုပ်ခဲ့တယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားတဲ့ ငွေ (capital) နဲ့ နှစ်စဉ်ရတဲ့ အမြတ်ငွေတွေကို လုံးဝမထုတ်ယူတဲ့အတွက် အသက် ၃၀ အရွယ်မှာ ဒေါ်လာ ၁ သန်း ပိုင်ဆိုင်ခဲ့တယ်။ အဲဒီငွေဟာ အခုခေတ် ငွေကြေးဖောင်းပွနှုန်းနဲ့ တွက်ကြည့်ရင် ဒေါ်လာ ၉.၃ သန်းနဲ့ တူညီပါတယ်။

သူဟာ သာမန်လူငယ်အများစုထဲက တစ်ယောက်ဆိုရင် အသက် ၂၀ ကျော်အရွယ်မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုက ရတဲ့ နှစ်စဉ်အမြတ်ငွေတွေကို ထုတ်ယူပြီး သုံးဖြုန်း ပျော်ပါးနေခဲ့လိမ့်မယ်။ ဒါဆိုရင် သူ့အသက် ၃၀ အရွယ်မှာ သူ ပိုင်ဆိုင်မှုဟာ ဒေါ်လာ ၂ သောင်းခွဲလောက်ပဲ ကျန်နေလိမ့်မယ်။

ဒါမှမဟုတ် သူဟာ နှစ်စဉ် အမြတ်ငွေတွေ (၂၂ ရာခိုင်နှုန်း) ကို လုံးဝ မထုတ်ယူဘဲ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုထဲမှာ ဆက်ထည့်ထားလိုက်တယ်။ အသက် ၆၀ ပြည့်ပြီးတာနဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတာကို ရပ်နားလိုက်ပြီး အနားယူရင်း ဂေါက်ရိုက်

တယ်။ မြေးတွေနဲ့အတူ ဆော့ကစားတယ်။

ဒါဆိုရင် ဒီနေ့ (၂၀၂၀ ပြည့်နှစ်) မှာ သူ့ရဲ့ အသားတင်ပိုင်ဆိုင်မှု တန်ဖိုးဟာ ဘယ်လောက် ဖြစ်နေမလဲ။

ဒေါ်လာ ၈၄.၅ ဘီလီယံလား။ မဟုတ်ပါဘူး။

ဒေါ်လာ ၁၁.၉ သန်းပါ။

“သန်း” ပါ။ “ဘီလီယံ” မဟုတ်ဘူး ဆိုတာ သတိပြုပါ။ သူ့ရဲ့ လက်ရှိ အသားတင်ပိုင်ဆိုင်မှုထက် ၉၉.၉ ရာခိုင်နှုန်း လျော့နည်းပါတယ်။

အဲဒါ ဘာကြောင့်လဲဆိုရင် ဝါရင် ဘတ်ဖက်ရဲ့ ငွေကြေးဆိုင်ရာ အောင်မြင်မှုဟာ သူ ဆယ်ကျော်သက်အရွယ်မှာ တည်ဆောက်ခဲ့တဲ့ ဘဏ္ဍာရေး အခြေခံနဲ့ သူ့အသက် ကြီးလာချိန်အထိ ထိန်းထားနိုင်ခဲ့တဲ့ အချိန်ကာလ (ကြာရှည်စွာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံနိုင်မှု) နဲ့ ဆက်စပ်နေပါတယ်။

ဝါရင် ဘတ်ဖက်ရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဖြစ်ပေမယ့် သူ့ရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်က အချိန်ပါ။

ဒါဟာ နှစ်ထပ်တိုး (compounding) ဘယ်လိုအလုပ်လုပ်တယ် ဆိုတာ ဖော်ပြပေးပါတယ်။

တစ်နည်း ပြန်စဉ်းစားရအောင်ပါ။ ဝါရင် ဘတ်ဖက်ဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု သမိုင်းတစ်လျှောက်မှာ အချမ်းသာဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတစ်ယောက်ပါ။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ အတော်ဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတစ်ယောက်တော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ပျမ်းမျှ နှစ်စဉ် အမြတ်အစွန်းနဲ့ တိုင်းတာရင်ပေါ့။ ရှုပ်သွားသလား။ နားလည်အောင် ရှင်းပြပါမယ်။

Renaissance Technologies ဆိုတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်သူ “ဂျင်မီ ဆိုင်မွန်စ်” ဟာ ၁၉၈၈ ခုနှစ်ကတည်းက သူ့ရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေအတွက် တစ်နှစ်ကို အမြတ်ငွေ ၆၆ ရာခိုင်နှုန်း ရနေခဲ့တယ်။ ယနေ့အထိလည်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအပေါ် သူ့ရဲ့ အမြတ်ရာခိုင်နှုန်းလောက် ရနေသူ တစ်ယောက်မှ မပေါ်သေးဘူး။ ဝါရင် ဘတ်ဖက်ရဲ့ တစ်နှစ် အမြတ်ငွေဟာ ၂၂ ရာခိုင်နှုန်းပဲရှိလို့ ဆိုင်မွန်စ်ရဲ့ အမြတ်ရာခိုင်နှုန်းရဲ့ ၃ ပုံ ၁ ပုံပဲ

myoe.com

ရိုပါတယ်။

ကျွန်တော် ဒီစာကို ရေးနေချိန်မှာ ဆိုင်မွန်စ်ရဲ့ အသားတင်ပိုင်ဆိုင်မှု တန်ဖိုးဟာ ဒေါ်လာ ၂၁ ဘီလီယံဖြစ်နေပြီး ဝါရင် ဘတ်ဖက်ရဲ့ အသားတင် ပိုင်ဆိုင်မှုတန်ဖိုးဖြစ်တဲ့ ဒေါ်လာ ၈၄.၅ ဘီလီယံရဲ့ ၃ ပုံ ၁ ပုံပဲ ရှိနေခဲ့တယ်။

ဆိုင်မွန်စ်ဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပေါ်မှာ အမြတ်ငွေရာခိုင်နှုန်း အများကြီး ရအောင် လုပ်နိုင်ခဲ့တဲ့ လူတော်တစ်ယောက် ဖြစ်နေလျက်နဲ့ ဘာကြောင့် ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုမှာ ဝါရင် ဘတ်ဖက်ကို မယှဉ်နိုင်ရတာလဲ။ အဖြေက သူဟာ အသက် ၅၀ အရွယ်ကျမှ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု စလုပ်ခဲ့လို့ပါ။ သူ့ရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတဲ့ ကာလဟာလည်း ဝါရင် ဘတ်ဖက်ရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကာလရဲ့ တစ်ဝက်လောက် ပဲ ရှိခဲ့ပါတယ်။ တကယ်လို့ ဆိုင်မွန်စ်ဟာ သူရနေတဲ့ အမြတ်ငွေ ၆၆ ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ ဝါရင် ဘတ်ဖက်လို အနှစ် ၇၀ ကြာတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်ခဲ့ရင် သူ့ရဲ့အသားတင်ပိုင်ဆိုင်မှုတန်ဖိုးဟာ (ကျေးဇူးပြုပြီး အသက်အောင့်ထားပါ) ဒေါ်လာ ၆၃,၉၇၈ ဘီလီယံလောက် ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီဂဏန်းဟာ တကယ်ရယ်စရာကောင်းပြီး မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ ထင်စရာပါ။ ဒါပေမဲ့ ဒီဂဏန်းဟာ အမှန်တကယ်ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို သင်္ချာနည်းနဲ့ တွက် ကြည့်လို့ ရပါတယ်။ ဒါကြောင့် တစ်စုံတစ်ခုဟာ ဘာကြောင့် အလွန် စွမ်းအား ကြီးမားတဲ့အရာ ဖြစ်လာရတာလဲ (ဥပမာ ရေခဲခေတ် ဘာကြောင့် ဖြစ်လာ ရတာလဲ သို့မဟုတ် ဝါရင် ဘတ်ဖက် ဘာကြောင့် အလွန်အမင်း ချမ်းသာ လာခဲ့တာလဲ) ဆိုတာကို လေ့လာတဲ့အခါမှာ အောင်မြင်မှုရဲ့ အဓိက မောင်းနှင် အားတွေကို ကျွန်တော်တို့ မကြာခဏ သတိမပြုမိတတ်ကြဘူး။

ကျွန်တော်တို့ အထက်တန်း (၉ တန်း၊ ၁၀ တန်း) မှာ သင်္ချာဘာသာ သင်တန်းက ကျောင်းသားအများစုဟာ နှစ်ထပ်တိုး တွက်ပြထားတဲ့ ဇယားကို ပထမဆုံး မြင်တွေ့လိုက်တဲ့အခါ ခုလို ပြောတတ်ကြတယ်။ “ငါတို့ဟာ အသက် ၂၀ ကျော် သို့မဟုတ် အသက် ၃၀ ကျော် လောက်ကတည်းက ရင်းနှီး မြှုပ်နှံတာ စလုပ်ခဲ့ရင် အလုပ်က အနားယူတဲ့အခါမှာ နှစ်ထပ်တိုးနဲ့ဆိုရင်

ငွေတွေအများကြီး စုမိနေမှာပဲ” လို့ပါ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ထဲက ဘယ်
 နှယောက်များ အဲဒီလိုလုပ်ခဲ့ကြသလဲ။ ဘယ်သူမှ မလုပ်ခဲ့ကြပါဘူး။ ဘာကြောင့်
 မလုပ်ခဲ့ကြတာလဲ။ အကြောင်းက သူတို့ မြင်တွေ့နေတဲ့ တိုးရင်းပေါင်းရလဒ်
 ကို မယုံကြည်ကြလို့ပါ။ မယုံကြည်ရတဲ့ အကြောင်းက မြင်တွေ့ရတဲ့ ရလဒ်ဟာ
 တွေးကြည့်တဲ့ ရလဒ်နဲ့ မကိုက်ညီလို့ပါ။ ဥပမာတစ်ခု ပြောပါမယ်။ ကျွန်တော်
 သင့်ကို ၈ ဂဏန်းကို ၉ ကြိမ် ဆက် ပေါင်းတာ (၈ + ၈ + ၈ + ၈ + ၈ + ၈ + ၈
 + ၈ + ၈) ရဲ့ အဖြေကို ပြောပါလို့ ပြောလိုက်ရင် သင်ဟာ စိတ်ထဲကနေ ၈ x
 ၉ လီလို့ တွက်ပြီး စက္ကန့်ပိုင်းအတွင်း ၇၂ ဆိုတဲ့ အဖြေကို တန်းပြောပါလိမ့်မယ်။
 တစ်ခါ ကျွန်တော်က သင့်ကို ၈ ဂဏန်းကို ၉ ကြိမ် ဆက်မြှောက်တာ (၈ x ၈
 x ၈ x ၈ x ၈ x ၈ x ၈ x ၈ x ၈) ရဲ့ အဖြေကို ပြောပါလို့ ထပ်ပြောတယ်။
 စိတ်ထဲက မဖြေနိုင်လို့ စာရွက်ပေါ် ချွတ်ချွတ်ရတယ်။ သို့မဟုတ်
 ဂဏန်းပေါင်းစက် သုံးရမယ်။ သေချာတာက သင် လွယ်လွယ်ကူကူ အဖြေ
 မပေးနိုင်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဖြေဟာ အလွန်ကြီးမားတဲ့
 ဂဏန်းဖြစ်နေလို့ပါ။ ၁၃၄,၂၁၇, ၇၂၈ ပါ။

ကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီကြီး IBM ဟာ ၁၉၅၀ ပြည့်လွန်နှစ်ကျော်မှာ
 အချက်အလက် (data) ပေါင်း 3.5 megabyte (MB) ပမာဏဆန့်တဲ့ hard
 drive (ကွန်ပျူတာဓာတ်ပြား) ကို တီထွင်ထုတ်လုပ်ခဲ့တယ်။ ၁၉၆၀ ပြည့်လွန်
 နှစ်ကျော်မှာ MB ဒါဇင်ပေါင်းများစွာ သိုမှီးထားနိုင်တဲ့ hard drive တွေ
 ပေါ်ထွက်လာခဲ့တယ်။ ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်ကျော်မှာ IBM က ထုတ်လုပ်တဲ့
 Winchester drive (hard drive) ဟာ 70 MB ပမာဏရှိတဲ့ အချက်
 အလက်တွေကို သိုမှီးနိုင်ခဲ့တယ်။ နောက်တော့ hard drive တွေဟာ အရွယ်
 အစား ပိုသေးငယ်လာသလို အချက်အလက်တွေကို ပိုပြီး သိုမှီးတာတွေ
 လုပ်လာနိုင်ခဲ့ကြတယ်။ ၁၉၉၀ ပြည့်လွန်နှစ်စောစောပိုင်းမှာ အိမ်သုံး၊ ရုံးသုံး
 ကွန်ပျူတာတွေရဲ့ hard drive တွေဟာ 200MB ကနေ 500MB တွေ
 ဖြစ်လာခဲ့ကြတယ်။

ဒီမှာတင် မရပ်သေးပါဘူး။ hard drive တွေရဲ့ အချက်အလက် သိုမှီးနိုင်တဲ့ ပမာဏတွေဟာ ထိန်းမနိုင်သိမ်းမရအောင် တိုးပွားလာခဲ့ကြ တယ်။

- ၁၉၉၉ ခုနှစ် - Apple ကုမ္ပဏီထုတ် iMac ကွန်ပျူတာရဲ့ hard drive ဟာ 6 gigabyte (GB) ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ (1GB = 1024 MB)
- ၂၀၀၃ ခုနှစ် - Apple ကုမ္ပဏီထုတ် Power Mac ကွန်ပျူတာရဲ့ hard drive ဟာ 120 GB ဖြစ်လာခဲ့တယ်။
- ၂၀၀၆ ခုနှစ် - Apple ကုမ္ပဏီထုတ် new iMac ကွန်ပျူတာရဲ့ hard drive ဟာ 250 GB ဖြစ်လာခဲ့တယ်။
- ၂၀၁၁ ခုနှစ် - ပထမဆုံး 4 terrabyte (TB) hard drive ပေါ်ထွက်လာခဲ့ ပါတယ်။ (1TB = 100,000 MB)
- ၂၀၁၇ ခုနှစ် - 60 TB hard drives
- ၂၀၁၉ ခုနှစ် - 100 TB hard drives

ခြံကြည့်လိုက်ရင် hard drive တွေရဲ့ အချက်အလက် သိုမှီးနိုင်တဲ့ ပမာဏတွေဟာ ၁၉၅၀ ပြည့်နှစ်ကနေ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်အထိ 296 MB တိုးလာခဲ့တယ်။ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်ကနေ ယနေ့ ၂၀၂၀ ပြည့်နှစ်အထိ MB ပေါင်း သန်းတစ်ရာ တိုးလာခဲ့ပါတယ်။

၁၉၅၀ ပြည့်နှစ်ကျော်လောက်က သင်ဟာ ကွန်ပျူတာနည်းပညာ တိုးတက်မှုအပေါ် အကောင်းမြင်တတ်ရင် နောင်ပေါ်ပေါက်လာမယ့် hard drive တွေဟာ အဲဒီအချိန်က hard drive တွေရဲ့အချက်အလက် သိုမှီးနိုင်တဲ့ ပမာဏထက် အဆ ၁,၀၀၀ ပိုများမယ်လို့ ခန့်မှန်းပါလိမ့်မယ်။ ဒါမှမဟုတ် လွန်ရောကျဲရော အဆ ၁၀,၀၀၀ ပိုများမယ်လို့ ခန့်မှန်းပါလိမ့်မယ်။ လူ နည်းနည်းလေးကပဲ အဆပေါင်း သန်း ၃၀ ထက် ပိုများမယ်လို့ ခန့်မှန်းခဲ့ကြ ပါတယ်။ ဒါဟာ နှစ်ထပ်တိုး (compounding) တစ်မျိုးပါ။

နှစ်ထပ်တိုးရဲ့ယုတ္တိမတန်တဲ့ သဘာဝကြောင့် ကမ္ဘာပေါ်မှာ အတော်ဆုံး

လူတောင် အဲဒါရဲ့အစွမ်းကို လျစ်လျူရှုမိတတ်တယ်။ ၂၀၀၄ ခုနှစ်မှာ Gmail စပေါ်တော့ ကွန်ပျူတာဂုရုကြီး ဘီလ်ဂိတ်က Gmail အတွက် အချက်အလက် သိုမှီးဖို့ ဘယ်သူကများ 1GB လိုမှာလဲလို့ ပြောခဲ့တယ်။ အဲဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး စာရေးဆရာ “စတီဗင် လဲဗီး” က သူ့စာအုပ်တစ်အုပ်မှာ ခုလို ရေးသားခဲ့ တယ်။ “သူ (ဘီလ်ဂိတ်) ဟာ ခေတ်အမီဆုံးနည်းပညာကို မိအောင် လိုက်နိုင် ခဲ့ပေမယ့် အချက်အလက် သိုလှောင်မှုဟာ ရှားပါးတဲ့ အရင်းအမြစ်လို့ ထင်နေ ဆဲပါ” တဲ့။ အရာရာရဲ့ တိုးတက်မှုမြန်နှုန်းကို လူသားတွေ ဘယ်တော့မှ မိအောင် လိုက်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ဒီနေရာမှာ အန္တရာယ်တစ်ခုကတော့ နှစ်ထပ်တိုး (compounding) ကို တွေးဖို့ မလွယ်တဲ့အခါ ကျွန်တော်တို့ဟာ သူ့ရဲ့ အလားအလာကို လျစ်လျူရှုမိပြီး တခြားနည်းလမ်းတွေနဲ့ ပြဿနာဖြေရှင်းဖို့ အာရုံစိုက်မိ တတ်ကြတယ်။ အဲဒါဟာ ကျွန်တော်တို့ စဉ်းစားတာများလို့ မဟုတ်ဘဲ နှစ်ထပ် တိုးရဲ့ အလားအလာကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားဖို့ မကြာခဏ မေ့လျော့နေတတ် လို့ပါ။

ဝါရင် ဘတ်ဇက်ရဲ့ ချမ်းသာကြွယ်ဝလာပုံကို ဆန်းစစ်ပြထားတဲ့ စာအုပ် ပေါင်း ၂၀၀၀ ကျော်ထဲက စာအုပ်တစ်အုပ်တောင်မှ “သူဟာ ရာစုနှစ်ရဲ့ ၄ ပုံ ၃ ပုံ ကြာအောင် အဆက်မပြတ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့သူဖြစ်တယ်” လို့ မဖော်ပြ ခဲ့ဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူ့အောင်မြင်မှုရဲ့ အဓိကသော့ချက်က အဲဒါပဲဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ သိကြပါတယ်။

စီးပွားရေးအတက်အကျတွေ၊ ကုန်သွယ်မှု မဟာဗျူဟာတွေနဲ့ ကဏ္ဍ အလိုက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ အကြောင်းရေးထားတဲ့ စာအုပ်တွေ အများကြီး ရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အရေးကြီးဆုံးနဲ့ အစွမ်းအထက်ဆုံး စာအုပ်ကတော့ 'Shut Up And Wait' (ပါးစပ်ပိတ်ပြီး စောင့်ပါ) လို့ နာမည်ပေးထားတဲ့ စာအုပ် ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ အဲဒီစာအုပ်မှာ နှစ်ထပ်တိုး ဇယားပါတဲ့ စာမျက်နှာ တစ်မျက်နှာပဲ ပါလိမ့်မယ်။

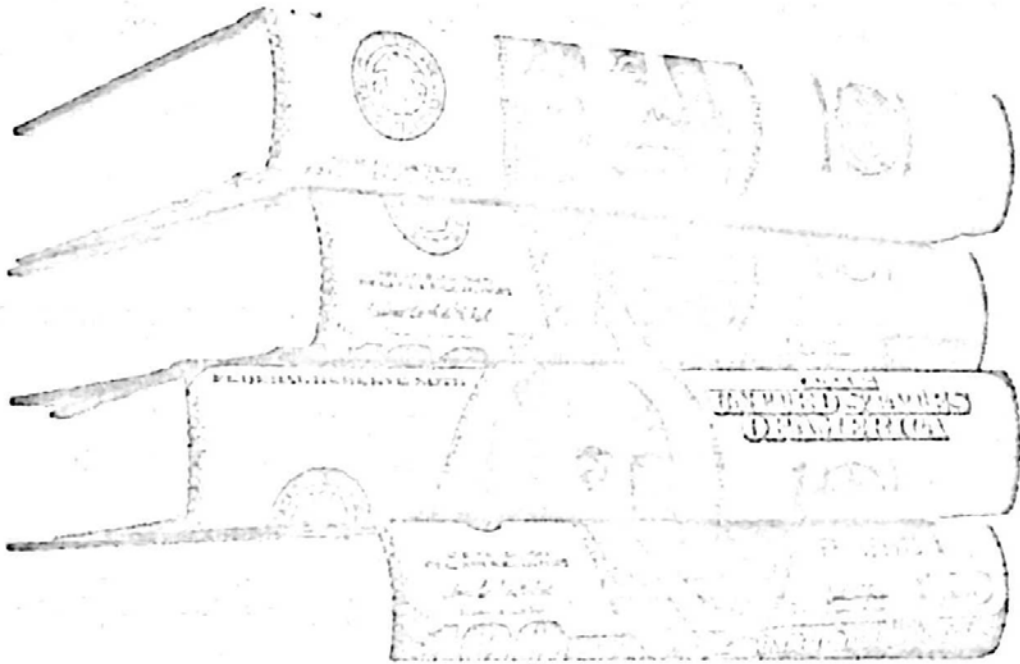
လက်တွေ့ကျတဲ့ သင်ခန်းစာက နှစ်ထပ်တိုးရဲ့ ထင်မှတ်မထားတဲ့ သဘာဝဟာ စိတ်ပျက်စရာကောင်းတဲ့ အရောင်းအဝယ်တွေ၊ မှားယွင်းတဲ့ နည်းဗျူဟာတွေ၊ မအောင်မြင်တဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေရဲ့ အများစုအတွက် တာဝန်ရှိနိုင်ပါတယ်။

လူတွေဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကနေ အမြတ်ရဖို့ သင်ယူနေတာတွေနဲ့ လုပ်နေတာတွေမှာ ကြိုးပမ်းအားထုတ်နေတာကို အပြစ်တင်လို့ မရပါဘူး။ ဒါက ချမ်းသာဖို့ အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းလို့ သူတို့ ထင်နေကြတာကိုး။

ဒါပေမဲ့ ကောင်းမွန်တဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုတာ အမြတ်အစွန်း အများဆုံး ရဖို့ကို ဆိုလိုတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အမြတ်အစွန်း အများဆုံးဆိုတာက တစ်ကြိမ်တစ်ခါပဲ ရတတ်ပြီး ထပ်မရနိုင်တဲ့ အခြေအနေမျိုး ဖြစ်တတ်လို့ပါ။ တကယ်တော့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုတာ ရေရှည် ပုပ်နိုင်ပြီး အတန်အသင့် ကောင်းမွန်တဲ့ အမြတ်ငွေ ရရှိနေဖို့ပါ။ အဲဒါဆိုရင် နှစ်ထပ်တိုး (compounding) က အံ့သြစရာကောင်းလောက်အောင် အစွမ်း ပြပါလိမ့်မယ်။

အဲဒါရဲ့ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်တဲ့ ရေရှည်ထိန်းထားလို့မရနိုင်တဲ့ ကြီးမားတဲ့ အမြတ်အစွန်းတွေ ရအောင်လုပ်တာက ကြေကွဲဖွယ်ရာ ဇာတ်လမ်းတွေ ဖြစ်စေတတ်ပါတယ်။ အဲဒီဇာတ်လမ်းတွေအကြောင်း ရှေ့အခန်းမှာ ရေးပြ ထားပါတယ်။





အခန်း (၅)

ချမ်းသာအောင် လုပ်ခြင်းနဲ့ ချမ်းသာမှုကို ထိန်းထားခြင်း

ကောင်းမွန်တဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုတာ ကောင်းမွန်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမှတ်ခြင်းသက်သက် မဟုတ်ဘဲ စဉ်ဆက်မပြတ် အမှားတွေ မလုပ်မိအောင် နေခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

ချမ်းသာအောင်လုပ်တဲ့ နည်းလမ်းပေါင်း သန်းချီရှိပြီး အဲဒီအကြောင်း ရေးထားတဲ့ စာအုပ်တွေလည်း အများကြီး ရှိပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ချမ်းသာမှုကို ထိန်းထားနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းကတော့ တစ်ခုတည်း ရှိပါတယ်။ အဲဒါက ခြိုးခြံချွေတာမှုနဲ့ လွန်လွန်ကဲကဲ သတိထားမှု (paranoia) ပေါင်းစပ်ထားတဲ့ ပုံစံမျိုးပါ။

ဒီအကြောင်းကို ကျွန်တော်တို့ လုံလုံလောက်လောက် မဆွေးနွေးခဲ့ကြလို့ အခု ဆွေးနွေးကြရအောင်လား။

လွန်ခဲ့တဲ့ ရာစုနှစ်လောက်က စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ ပုံစံမျိုးနဲ့ လမ်းဆုံခဲ့ကြတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ နှစ်ယောက်ရဲ့ ဇာတ်လမ်းတိုလေးတစ်ခုနဲ့

စလိုက်ကြရအောင်ပါ။ သူတို့နှစ်ဦးဟာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် မသိကြပါဘူး။

* * *

“ဂျက်စီ လီဗာမော” ဟာ သူ့ခေတ်က အကြီးကျယ်ဆုံး စတော့အရောင်းအဝယ်သမားပါ။ ၁၈၇၇ ခုနှစ်မှာ မွေးဖွားခဲ့ပြီး စတော့ကို အရောင်းအဝယ် လုပ်လို့ရတယ်ဆိုတာ လူအများစု မသိခင်ကတည်းက သူဟာ ကျွမ်းကျင်တဲ့ စတော့ရောင်းဝယ်သူတစ်ယောက် ဖြစ်နေခဲ့တယ်။ အသက် ၃၀ အရွယ်မှာ သူဟာ (ငွေကြေးဖောင်းပွန်းနဲ့ တွက်ရင်) ဒေါ်လာ သန်း ၁၀၀ လောက် ပိုင်ဆိုင်နေခဲ့ပါတယ်။

၁၉၂၉ ခုနှစ် အသက် ၅၂ နှစ်အရွယ်မှာ သူဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ အထင်ရှားဆုံး စတော့ ရောင်းဝယ်သူတွေထဲက တစ်ယောက်ဖြစ်နေပါပြီ။ အဲဒီနှစ်ထဲမှာပဲ စတော့ ဈေးတွေ ရုတ်တရက် ထိုးကျသွားတာကြောင့် လူတွေ အများကြီး စီးပွားပျက်သွားရတဲ့ ကမ္ဘာ့စီးပွားပျက်ကပ်ကြီး (the Great Depression) ဖြစ်လာခဲ့တယ်။

၁၉၂၉ ခုနှစ်၊ အောက်တိုဘာလရဲ့ သီတင်းတစ်ပတ်အတွင်းမှာ စတော့ ဈေးတွေဟာ ၃ ပုံ ၁ ပုံ ထိုးကျသွားခဲ့လို့ အောက်တိုဘာလ ၂၄ ရက်၊ ၂၈ ရက်နဲ့ ၂၉ ရက် သုံးရက်ကို လူတွေက Black Thursday, Black Monday, Black Tuesday (အလွန်ဆိုးဝါးတဲ့ ကြာသပတေးနေ့၊ တနင်္လာနေ့၊ အင်္ဂါနေ့) လို့ နာမည်ပေးခဲ့ကြတယ်။

လီဗာမောရဲ့ဇနီး “ဒေါ်ရော်သီ” ဟာ အောက်တိုဘာလ ၂၉ ရက်ရဲ့ ညနေခင်းမှာ အိမ်ပေါက်ဝကနေ အဆိုးဆုံးကို မျှော်လင့်ထားပြီး သူ့ယောက်ျား အိမ်ပြန်အလာကို စိတ်ပူပင်စွာ စောင့်နေခဲ့တယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ သူတို့နေတဲ့ နယူးယောက်မြို့ တစ်မြို့လုံးလည်း Wall Street မှာ စတော့ဝယ်ရောင်းလုပ်ရင်း အကြီးအကျယ်ရှုံးလို့ သတ်သေသွားသူတွေရဲ့ သတင်း

တွေ ပျံ့နှံ့နေတယ်။ ညပိုင်းမှာ လီဗာမော အိမ်ပြန်ရောက်လာတယ်။
ဒေါ်ရော်သီနဲ့ ကလေးတွေဟာ မျက်ရည်တွေ စီးကျပြီး အိမ်တံခါးဝကနေ သူ့ကို
ဆီးကြိုနေကြတယ်။ ဒေါ်ရော်သီရဲ့ အမေကတော့ စိတ်ထိခိုက်လွန်းလို့ အခန်း
တစ်ခန်းထဲမှာ အော်ဟစ်ငိုယိုနေတယ်။

အတ္ထုပ္ပတ္တိစာအုပ်ရေးသူ “တွမ် ရော်ဘီတွန်” ရဲ့ အပြောအရ
လီဗာမောလည်း အိမ်ထဲဝင်လိုက်တော့ သူ့မိသားစု မျက်ရည်ကျနေတာကို
ကြည့်ပြီး ပထမတော့ နားမလည်နိုင် ဖြစ်သွားတယ်။ ခဏကြာမှ သူ သတ်သေ
သွားသလားလို့ စိုးရိမ်ပူပန်နေကြောင်း သဘောပေါက်သွားတယ်။ ဒါကြောင့်
သူက မိသားစုကို အကျိုးအကြောင်း ပြောပြတယ်။ သူ့ရဲ့ ဉာဏ်ပညာနဲ့
ကံကောင်းမှုကြောင့် စတော့ဈေး ထိုးကျတော့မယ်ဆိုတာ ကြိုတင်မှန်းဆ
မိလို့ သူဝယ်ထားတဲ့ စတော့အားလုံးကို ထုတ်ရောင်းပစ်လိုက်တယ်။ ရောင်း
ပြီး မကြာခင်မှာပဲ စတော့ဈေးတွေ ထိုးကျသွားတယ်။

“ဒါဆိုရင် ကျွန်မတို့ရဲ့ ပိုက်ဆံတွေ ရှုံးမသွားဘူးပေါ့နော်” လို့
ဒေါ်ရော်သီက စိုးရိမ်တကြီး မေးတယ်။

“မရှုံးပါဘူး ဒါလင်ရယ်။ မရှုံးတဲ့အပြင် ဈေးကောင်းနဲ့ ရောင်းလိုက်ရလို့
ဒီနေ့ဟာ ငါ့တစ်သက်မှာ ရောင်းအကောင်းဆုံးနေ့တောင် ဖြစ်ခဲ့သေးတယ်။
ငါတို့ အရင်ထက် ပိုချမ်းသာသွားပြီ။ ငါတို့ ကြိုက်တာ ဘာမဆို လုပ်လို့ရပြီ
နော်” လို့ လီဗာမောက ဝမ်းသာအားရ ပြန်ပြောတယ်။

ဒေါ်ရော်သီလည်း ပျော်သွားလို့ သူ့အမေရှိတဲ့ အခန်းထဲ ပြေးဝင်သွားပြီး
“အမေရေ၊ ငိုမနေနဲ့တော့။ ကျွန်မတို့ရဲ့ ပိုက်ဆံတွေ မဆုံးဘူးရှင့်” လို့
အော်ပြောလိုက်တယ်။

လီဗာမောဟာ တစ်ရက်တည်းနဲ့ ဒေါ်လာ ၃ ဘီလီယံကျော်နဲ့ ညီမျှတဲ့
ငွေပမာဏကို ရသွားခဲ့တယ်။

စတော့ဈေးကွက် သမိုင်းတစ်လျှောက် အဆိုးဆုံး လတွေထဲက တစ်လ
အတွင်းမှာ သူဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အချမ်းသာဆုံးလူတွေထဲက တစ်ယောက်
ဖြစ်လာခဲ့တယ်။