စာအုပ် စာအုပ် စာအုပ်များ
ဗန်းမော်သိန်းဖေ
ဆင်းရဲရာမှ
ချမ်းသာဘုံသို့
ZARA
PEPSI
IKEA
FOREVER21
PATRON
WhatsApp

မာတိကာ

စာရေးသူ၏ အမှာစာ ၉

၁။ **ဂျေကေရိုးလင်း** ၁၁
ထုတ်ဝေသူများစွာရဲ့ ငြင်းပယ်မှုခံခဲ့ရပြီးမှ
အောင်မြင်သွားတဲ့ ဟယ်ရီပေါ်တာ စာရေးဆရာမ

၂။ **ခရစ်ဂါဒနာ** ၂၂
နေစရာအိမ်မရှိတဲ့ဘဝမှ စတော့ရှယ်ယာပွဲစားလုပ်ရင်း
မီလျံနာသူဌေးဖြစ်သွားသူ

၃။ **ရစ်ချတ်ဘရင်ဆန်** ၃၃
စာရေးစာဖတ်ခက်ခဲလို့ ကျောင်းထွက်လိုက်ရသူမှ
ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ Virgin Group ပိုင်ရှင်

၄။ **အင်းတကမ်းပရတ်ဒ်** ၄၃
ပရိဘောဂတွေကို နည်းသစ်နဲ့ရောင်းရင်း
ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ IKEA ကုန်တိုက်ပိုင်ရှင်

၅။ **တာဒါအိုကာရှီယိုး** ၅၅
လယ်သမားသားလေးကနေ ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့
Casio Computer ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်

၆။ **ဂျွန်ပေါလ်ဒေဂျိုးရီးယား**

လမ်းဘေးမှာ အိပ်ရတဲ့ဘဝမှ ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ ၆၇

PMS ဆံပင်အလှပြင် ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်

၇။ **ဟိုးဝါဒ်ရှစ့်**

စူးစမ်းချင်စိတ်ကြောင့် ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ ၇၈

Starbucks ကော်ဖီဆိုင်ပိုင်ရှင် သူဌေးကြီး

၈။ **ဒူဝမ်ချန်း**

အမေရိကားမှာ ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ ၈၉

FOREVER 21 ကုန်တိုက်ပိုင်ရှင် ကိုရီးယားလူမျိုး

၉။ **ဂျွန်ဂိုးကင်ဝေး** ၉၉

စားပွဲလေးနဲ့ ဈေးစရောင်းခဲ့ပြီးမှ

မီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ ဖိလစ်ပိုင်လူမျိုး

၁၀။ **ထရှန်ယွန်း** ၁၁၂

အမေရိကားမှာ အိုင်တီပညာနဲ့ မီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့

ဗီယက်နမ်လေ့စီးဒုက္ခသည်

၁၁။ **လီကာရှင်း** ၁၂၂

ဆင်းရဲသားလေးကနေ အကြံကောင်းတွေကြောင့်

ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ တရုတ်သူဌေးကြီး

၁၂။ **ဗီလစ်မောင်** ၁၃၁

အမေရိကားမှာ ဂျပန်အစာ ဆူရှီရောင်းရင်း

မီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ မြန်မာလူမျိုး

၁၃။ **ဂျက်မား** ၁၄၃

အင်္ဂလိပ်စာတတ်လို့ ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့

အလီဘာဘာကုမ္ပဏီပိုင်ရှင် တရုတ်လူမျိုး

၁၄။ **ဂျင်မ်ကယ်ရီ** ၁၅၄

ဆင်းရဲသားလေးမှ သရုပ်ဆောင်ကြေး အများဆုံးရ

ဟောလီးဝုဒ်ရုပ်ရှင်မင်းသားဖြစ်သွားသူ

၁၅။ **ယက်လရစ်ရှားနာရာယန်** ၁၆၄
လွန်ရှည်းလေးနဲ့ ဈေးရောင်းစခဲ့ပြီး
ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ အိန္ဒိယအမျိုးသမီး

၁၆။ **လစ်စ်မာရှေး** ၁၇၄
ချွေးသလုံးအိမ်တိုင် မြို့ကောင်ပေါက်မလေးမှ
ယာယတ်တက္ကသိုလ်တွဲ၏ စာရေးဆရာမဖြစ်သွားသူ

၁၇။ **ကျိုကွမ်ဖီး** ၁၈၆
စက်ရုံအလုပ်သမလေးမှ ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့
တရုတ်အမျိုးသမီး

၁၈။ **အင်ဒရာနူယီ** ၁၉၆
အမေရိကန်နိုင်ငံက Pepsi ကုမ္ပဏီကြီးရဲ့
CEO ဖြစ်သွားတဲ့ အိန္ဒိယအမျိုးသမီး

၁၉။ **အာမန်ချီယိုအော်တေးဂါး** ၂၀၅
ဆင်းရဲလွန်းတဲ့ဘဝမှ ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့
ZARA ကုန်တိုက်ပိုင်ရှင်

၂၀။ **ဝိန်းဟိုင်ဇင်းဂါး** ၂၁၄
အမှိုက်သိမ်းသမားကနေ ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့
Midas Touch တန်နီးပိုင်ရှင်

၂၁။ **ရေးကရော့** ၂၂၄
အကြံကောင်းတစ်ချက်ကြောင့် မီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့
McDonald's ဆိုင်ပိုင်ရှင်

၂၂။ **ယန်ကွန်း** ၂၃၃
iPhone ကနေ အကြံရလို့ WhatsApp ကို တီထွင်ပြီး
ဘီလျံနာသူဌေးဖြစ်သွားသူ

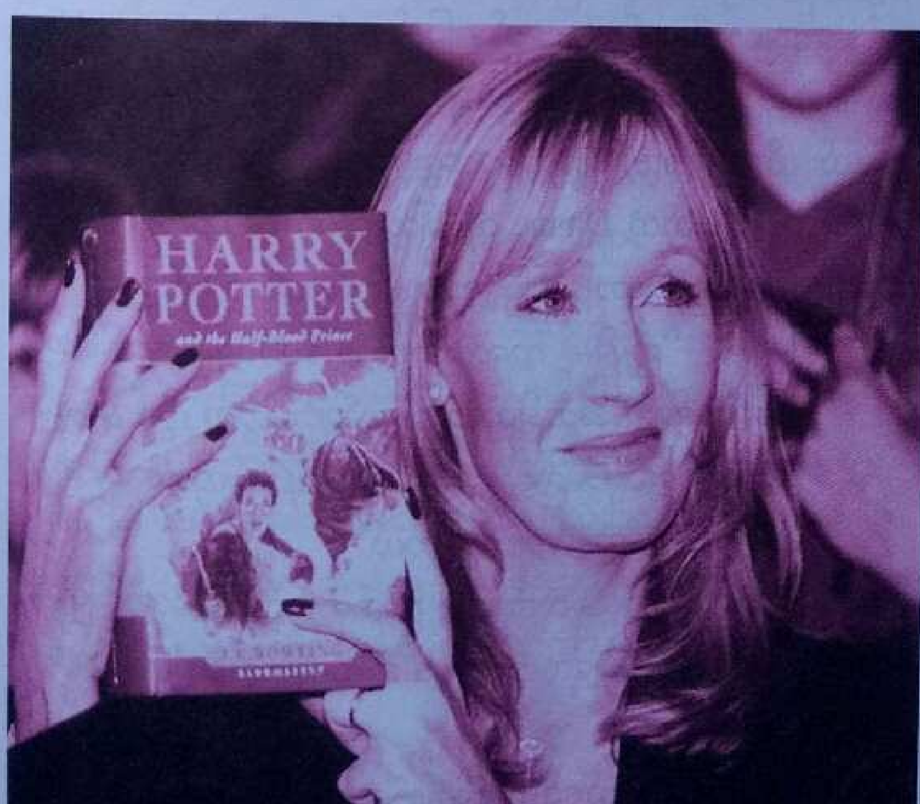
၂၃။ **ဆာဂေးဘရင်** ၂၄၄
Google ကို တီထွင်ပြီး ဘီလျံနာသူဌေးဖြစ်သွားတဲ့
ရုရှားနိုင်ငံဇာတိ ဂျူးလူမျိုး

နိဂုံး ၂၅၄

ဂျေကေရိုးလင်း

ထုတ်ဝေသူများစွာရဲ့ ငြင်းပယ်မှုခံရပြီးမှ အောင်မြင်သွားတဲ့ ဟယ်ရီပေါ်တာ စာရေးဆရာမ

တစ်နေ့မှာ ရထားစီးသွားရင်း ရုတ်တရက် သူ့ရဲ့ခေါင်းထဲမှာ စိတ်ကူးယဉ် ဝတ္ထုဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ် ပေါ်လာခဲ့တယ်။ ရထားပေါ်မှာ စာရေးစရာ ဘာမှမပါလို့ အိမ်ရောက်မှ ရေးရတယ်။ ကလေးတစ်ယောက်အမေ၊ တစ်ခုလတ်၊ အလုပ်မရှိလို့ အစိုးရထောက်ပံ့ကြေးလေးနဲ့ စားရင်း စာအုပ်ကို ရေးနေတယ်။ ဆောင်းတွင်းမှာ တိုက်ခန်းထဲက အပူပေးစက်အတွက် ကုန်ကျမဲ့ လျှပ်စစ်မီတာခကို ချွေတာဖို့ ကော်ဖီဆိုင်မှာ မိုးချုပ်ဆိုင်သိမ်းတဲ့အထိ စာထိုင်ရေးတယ်။ စာအုပ်ရေးတာ ၅ နှစ်ကြာမှ ပြီးသွားတယ်။ စာမူကို ထုတ်ဝေသူ



တွေဆီ ပို့လိုက်တယ်။ ထုတ်ဝေသူပေါင်း တစ်ဒါဇင်ကျော်ဆီက စာအုပ်ထုတ်ဖို့ ငြင်းပယ်ခံရတယ်။ တစ်နှစ်ကြာပြီးမှ စာအုပ်တိုက်တစ်တိုက်က သူ့စာမူကို စာအုပ်ထုတ်ဝေတယ်။ ဝတ္ထုဟာ အုပ်ရေ သန်းပေါင်းများစွာ ရောင်းခဲ့ရသလို ရုပ်ရှင်ရိုက်တော့လဲ အကြီးအကျယ် အောင်မြင်သွားခဲ့တယ်။ သူလဲ ကမ္ဘာကျော်စာရေးဆရာမနဲ့ မီလျံနာသူဌေးတစ်ယောက် ဖြစ်သွားခဲ့တယ်။ သူ့နာမည်က ဂျေကေရိုးလင်း (J.K. Rowling) ပါ။ သူရေးတဲ့စာအုပ်က ဟယ်ရီပေါ်တာ (Harry Potter) ဝတ္ထုပါ။ ကလေးတစ်ယောက် အမေဘဝနဲ့ ဒုက္ခအခက်အခဲတွေကို လက်မြှောက်အရှုံးမပေးဘဲ အောင်မြင်မှုရတဲ့အထိ ကြိုးစားခဲ့ပုံဟာ အတုယူ ချီးကျူးစရာ ကောင်းလွန်းတာမို့ ရေးပြပေးလိုက်ပါတယ်။

✸

ဂျေကေရိုးလင်း (နာမည်အပြည့်အစုံက Joanne Kathleen Rowling) ကို ၁၉၆၅ ခုနှစ်၊ ဇူလိုင်လ ၃၁ ရက်နေ့ အင်္ဂလန်နိုင်ငံ Gloucestershire ပြည်နယ်၊ ယိတ် (Yate) မြို့လေးမှာ မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ ဂျေကေရိုးလင်းမှာ အသက် ၂ နှစ် ငိုငယ်တဲ့ Danne လို့ခေါ်တဲ့ ညီမတစ်ယောက်ရှိတယ်။ သူ့ရဲ့ ငယ်စဉ်ဘဝ အကြောင်းဟာ သိပ်ပြီး ထူးထူးခြားခြားတော့ မရှိလှပါဘူး။

"ကျွန်မရဲ့ ကလေးဘဝဟာ ပျော်စရာကောင်းပါတယ်။ တစ်ခါတစ်လေ အတန်းထဲမှာ သူငယ်ချင်းတွေက ကျွန်မနာမည်ကို ယောက်ျားလေးနာမည်လို့ အော်ပြီး စကြ၊ နောက်ကြတဲ့အခါမှာ ကျွန်မ စိတ်ဆိုးပြီး ငိုမိတာလေးပဲ ရှိပါတယ်"

လို့ သူက ပြန်ပြောပြပါတယ်။ သူ့အသက် ၉ နှစ်မှာ မူလတန်းအောင် ပြီးတော့ အင်္ဂလန်တောင်ပိုင်းက မြို့လေးတစ်ခုမှာ အထက်တန်းကျောင်းသွားတက်ပါတယ်။

ရိုးလင်းဟာ ငယ်စဉ် ကလေးဘဝကတည်းထဲက စာရေးဆရာမ တစ်ယောက် ဖြစ်ချင်တဲ့ဆန္ဒ ရှိခဲ့တယ်။ တခြားကလေးတွေက ဆရာဝန်၊ အင်ဂျင်

နီယာ ဖြစ်ချင်တယ်လို့ ပြောနေကြတဲ့အချိန်မှာ သူကတော့ စာရေးဆရာ ဖြစ်ချင်တယ်တဲ့။ ငယ်စဉ်ကလေးဘဝကတည်းက အားရင် စိတ်ကူးယဉ် ဇာတ်လမ်းလေးတွေရေးပြီး သူ့ညီမငယ် Dianne ကို ဖတ်ပြလေ့ရှိတယ်။ အသက် ၆ နှစ်အရွယ်မှာ ဝတ္ထုစာအုပ်တစ်အုပ် ရေးတယ်။

"ကျွန်မရေးတဲ့ဝတ္ထုက ကျောက်ပေါက်မာနဲ့ ယုန်လေး တစ်ကောင်အကြောင်းကို ဇာတ်အိမ်ဖွဲ့ ရေးထားတာပါ။ အမေက ဝတ္ထုကိုဖတ်ကြည့်ပြီး ကောင်းတယ်လို့ ချီးကျူးတယ်။ အမေရဲ့ ချီးကျူး စကားကြောင့် ကျွန်မရဲ့ စာရေးချင်တဲ့ဆန္ဒဟာ ပိုပြီး ပြင်းပြလာခဲ့တယ်။ ကျွန်မက ဒီဝတ္ထုကို စာအုပ်ထုတ်မယ်လို့ အမေ့ကို ပြောပြတယ်။ အမေက ဘာမှပြန်မပြောဘဲ ရယ်နေတယ်။ ကျွန်မ ဘာကြောင့် အဲဒီလို အမေ့ကို ပြောမိပါလိမ့်ဆိုတာ ကျွန်မ မသိပါဘူး။ စိတ်ထဲရှိတာ ပြောလိုက်မိတာပါ"

လို့ သူက ပြန်ပြောပြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ၆ နှစ်သမီးလေးရေးတဲ့ ဝတ္ထုကို ဘယ်သူ ကများ စာအုပ်ထုတ်ဝေပါ့မလဲလေ။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ရိုးလင်းရဲ့ စာရေးဆရာမ တစ်ယောက် ဖြစ်ချင်တဲ့ဆန္ဒဟာ ကလေးဘဝကတည်းက ကိန်းအောင်းလာခဲ့ တာပါ။

တစ်နေ့ကျရင် စာရေးဆရာမတစ်ယောက် ဖြစ်လာမယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်မှု ဖြစ်ပေါ်စေခဲ့သူကတော့ သူ့ရဲ့သူငယ်ချင်းဖြစ်တဲ့ "ရှောင်"ပါ။

"ရှောင်က ကျွန်မကို တစ်နေ့ကျရင် နာမည်ကျော် စာရေး ဆရာမတစ်ယောက် ဖြစ်မယ်လို့ ပြောခဲ့လို့ ကျွန်မ အားတက်ခဲ့ရသလို ဖြစ်ကိုဖြစ်ရမယ်ဆိုတဲ့ ခိုင်မာတဲ့ ယုံကြည်မှုလဲ ရလာခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ ကျွန်မရေးတဲ့စာတွေကို သေချာဖတ် ကြည့်တတ်တယ်။ ပြီးရင် အလေး အနက်ထားပြီး ဝေဖန်အကြံပေးပါတယ်။ သူဟာ ဘယ်တော့မှ နောက်ပြောင်မပြောတတ်လို့ အမှန်တကယ် ပြောတယ်ဆိုတာ ကျွန်မ ယုံကြည်တယ်"

လို့ သူက ပြန်ပြောပြတယ်။

ခုနှစ်မှာ သူ အထက်တန်းကျောင်း စာမေးပွဲအောင်ပြီးတော့ အောဇ်ဖို့တက္ကသိုလ်ကို ဝင်ခွင့်လျှောက်တယ်။ ဝင်ခွင့်မရပါဘူး။ ဒါကြောင့် မိဘတွေရဲ့တိုက်တွန်းချက်အရ အင်္ဂလန်အနောက်တောင်ပိုင်းက Exeter တက္ကသိုလ်မှာ ပြင်သစ်ဘာသာကို သင်ယူလိုက်တယ်။ နောင်ကျမှ သူဟာ ပြင်သစ်ဘာသာအစား အင်္ဂလိပ်စာဘာသာ ယူခဲ့မိရင် စာရေးတဲ့နေရာမှာ ပိုပြီး အထောက်အကူရနိုင်မယ်ဆိုပြီး နည်းနည်း နောင်တရမိတယ်လို့ ပြောပြတယ်။ ဒါပေမဲ့ မိဘတွေရဲ့ဆန္ဒကို လိုက်လျောနိုင်ခဲ့လို့ အကြီးအကျယ်တော့ နောင်တမရပါဘူးတဲ့။ တက္ကသိုလ်မှာ ၃ နှစ်တက်တယ်။ ပြင်သစ်ဘာသာနဲ့ ဝိဇ္ဇာဘွဲ့ရပြီးတော့ အင်္ဂလန်မှာ ရတဲ့အလုပ်မျိုးစုံ လုပ်တယ်။ နောက်ဆုံးမှာ Amnesty International (အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ လွတ်ငြိမ်းချမ်းသာခွင့်အဖွဲ့ကြီး)မှာ ပြင်သစ်နဲ့ အင်္ဂလိပ်နှစ်ဘာသာကျွမ်းကျင်တဲ့ အတွင်းရေးမှူးနဲ့ သုတေသနအရာရှိအဖြစ် အလုပ်လုပ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ တစ်နှစ်ပဲလုပ်ပြီး အဲဒီအလုပ်ဟာ သူ့စိတ်နဲ့ မကိုက်ညီဘူးဆိုပြီး အလုပ်ကထွက်လိုက်တယ်။

သူ့ကို ဟယ်ရီပေါ်တာဝတ္ထုရေးဖို့ အကြောင်းဖန်လာတာက ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်တုံးက ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ရက်မှာ ရိုးလင်းဟာ သူရည်စားနေတဲ့ မန်ချက်စတာမြို့ကို အလည်သွားပြီး သူနေတဲ့ လန်ဒန်မြို့ကို တစ်ယောက်ထဲ ရထားစီးပြီး ပြန်လာခဲ့တယ်။ လမ်းမှာ ရထားပျက်နေလို့ ပုံမှန်ခရီးချိန်ထက် ၄ နာရီ ပိုကြာခဲ့တယ်။ ကံကောင်းတာလား၊ တိုက်ဆိုင်မှုလားတော့ မသိပါဘူး။ ရထားရပ်နေတုန်းမှာ ဟယ်ရီပေါ်တာဝတ္ထုဇာတ်လမ်းဟာ သူ့ရဲ့ခေါင်းထဲမှာ ရုတ်တရက်ပေါ်လာခဲ့တယ်။ ဟယ်ရီပေါ်တာဆိုတဲ့ ကောင်လေးတစ်ယောက်ဟာ မှော်အတတ်ပညာသင်ပေးတဲ့ကျောင်းက သူ့ကိုကျောင်းတက်ဖို့ ကမ်းလှမ်းတဲ့စာ ရောက်လာမှ သူဟာ စုန်းကဝေမှော်ပညာတတ်သူတစ်ယောက်မှန်း သိလိုက်ရတယ်ဆိုတာနဲ့ ဇာတ်လမ်းစထားတာပါ။ အဲဒီ စိတ်ကူးယဉ်ဇာတ်လမ်းဟာ ဘာကြောင့် သူ့ခေါင်းထဲမှာ ရုတ်တရက် ပေါ်လာရတာလဲဆိုတာ ယနေ့ထိ သူ စဉ်းစားလို့ မရပါဘူးတဲ့။ ရထားပျက်လို့ ရထားရပ်ထားတဲ့ အချိန် ၄ နာရီအတွင်းမှာ သူ့ရဲ့ခေါင်းထဲမှာ ဟယ်ရီပေါ်တာ ဇာတ်လမ်းတစ်ခုလုံးဟာ မျက်စိထဲမှာ ထင်းထင်းကြီး မြင်ယောင်နေတယ်။ သူဟာ အဲဒီဇာတ်လမ်းကို ချက်ခြင်းပဲ

စာရွက်ပေါ်မှာ ကောက်ရေးချလိုက်ချင်ပေမဲ့ ဖောင်တိန်၊ ဘောလ်ပင် စတဲ့ စာရေး စရာ ဘာတစ်ခုမှ ပါမလာခဲ့ဘူး။

“ကျွန်မ အရမ်းစိတ်ညစ်သွားတယ်။ ရေးစရာ ဘာမှ ပါမလာခဲ့လို့လေ။ ဘေးနားက ခရီးသည်တွေဆီက ရေးစရာ ဘောလ်ပင်လေးတစ်ချောင်း ငှားရမှာကိုလဲ ကျွန်မ အရမ်းရှက်နေခဲ့တယ်”

လို့သူက ပြန်ပြောပြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဟယ်ရီပေါ်တာဝတ္ထု ဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ်လုံးရဲ့ အသေးစိပ်ဟာ သူ့ရဲ့ခေါင်းထဲမှာ စွဲစွဲမြဲမြဲ မှတ်ထင်နေတယ်။

လန်ဒန်မြို့က သူ့တိုက်ခန်းကို ပြန်ရောက်ရောက်ချင်းပဲ ရိုလင်းဟာ ခေါင်းထဲမှာ ကောင်းကောင်းမှတ်မိနေတဲ့ ဟယ်ရီပေါ်တာဝတ္ထုကို ချက်ခြင်း ထိုင်ရေးတော့တယ်။ အဲဒီလို အားတက်သရောရေးနေတဲ့ ဝတ္ထုဟာ နောင်နှစ်ပေါင်း အတော်ကြာမှ စာအုပ်အဖြစ် ပေါ်ထွက်လာလိမ့်မယ်ဆိုတာ အဲဒီအချိန်က သူ မတွေးမိခဲ့ပါဘူး။ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ် ဒီဇင်ဘာလမှာ ရိုးလင်းရဲ့အမေ Anne ဟာ အာရုံကြောတွေ ပျက်စီးတဲ့ရောဂါနဲ့ ကွယ်လွန်သွားတယ်။ ရိုးလင်းတို့သားအမိ ဟာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် အရမ်းချစ်ကြတာကြောင့် သူ အတော်လေးကို စိတ်ထိခိုက်သွားခဲ့တယ်။ အဲဒါကြောင့်လဲ ဟယ်ရီပေါ်တာရဲ့အမေ ဆုံးသွားတဲ့ အခန်းကို သူ့ရဲ့ဝတ္ထုထဲမှာ ဖွဲ့ဖွဲ့နွဲ့နွဲ့ ရေးပြထားခဲ့တယ်။

၁၉၉၁ ခုနှစ်မှာ ရိုးလင်းဟာ သူ့အမေကို လွမ်းဆွတ်သတိရနေတာကို ပြေပျောက်စေဖို့ အင်္ဂလန်မှာမနေတော့ဘဲ ပေါ်တူဂီနိုင်ငံကို ထွက်ခွာသွားတယ်။ အဲဒီမှာ အင်္ဂလိပ်စာသင်တဲ့ ကျောင်းဆရာမအလုပ်ရလို့ပါ။ အလုပ်လုပ်ရင်းနဲ့ ပေါ်တူဂီ တီဗွီသတင်းဌာနရဲ့ သတင်းသမား ဂျော့အာရန်းတက်စ် (Jorge Arantes) နဲ့ ၁၉၉၂ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလမှာ အိမ်ထောင်ကျပြီး သမီးလေး ဂျက်စီကာကို မွေးဖွားခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ လင်မယားဟာ လက်ထပ်ပြီး ၂ နှစ် အကြာမှာ အကြီးအကျယ် စကား

များကြပြီး ကွာရှင်းပြတ်စဲလိုက်ကြတယ်။ ရိုးလင်းနဲ့ တစ်နှစ်သမီးလေး ဂျက်စီကာတို့ဟာ ခင်ပွန်းဟောင်းရဲ့အိမ်ကနေ မောင်းချခံရလို့ တခြားနေရာမှာ ခဏသွားနေကြရတယ်။ ဒါဟာ သူ့ဘဝရဲ့ ပထမဆုံး၊ အကြီးအကျယ် စိတ်ဆင်းရဲဒုက္ခနဲ့ ကြုံတွေ့လိုက်ရခြင်းပါ။

ရိုးလင်းတို့သားအမိဟာ ၁၉၉၃ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလမှာ အင်္ဂလန်ကို ပြန်လာကြတယ်။ အီဒင်ဘတ်မြို့လေးက တိုက်ခန်းကျဉ်းကျဉ်းလေးတစ်ခုမှာ သားအမိ ငှားနေကြတယ်။ ရိုးလင်းဟာ မပြီးသေးတဲ့ ဟယ်ရီပေါ်တာဝတ္ထုကို ဆက်ရေးပါတယ်။ အလုပ်မရှိတော့ သားအမိနှစ်ယောက်ဟာ အစိုးရထောက်ပံ့တဲ့ ငွေနည်းနည်းလေးနဲ့ ခြိုးခြံချွေတာ စားနေကြရတယ်။ ဆောင်းတွင်းရောက်တဲ့အခါ တိုက်ခန်းထဲမှာ တပ်ဆင်ထားတဲ့ အပူပေးစက်အတွက် လျှပ်စစ်မီတာဖိုးကို သက်သာစေဖို့ သူ့ညီမယောက်ျားရဲ့ Nicolson's Cafe ကော်ဖီဆိုင်နဲ့ The Elephant House ကော်ဖီဆိုင် ၂ ဆိုင်ကို တစ်လှည့်စီသွားပြီး မိုးချုပ်ဆိုင်သိမ်းတဲ့အထိ စာထိုင်ရေးတယ်။ စာရေးနေချိန်မှာတော့ သူ့ရဲ့ ၂ နှစ်သမီးလေး ဂျက်စီကာကတော့ ကော်ဖီဆိုင်ထဲက ခုံတန်းလေးတစ်ခုပေါ်မှာ အိပ်ပျော်နေရှာတာပေါ့။ စာကြမ်းရေးပြီးတာတွေကို အိပ်ခန်းထဲမှာ လက်နှိပ်စက်အဟောင်းတစ်လုံးနဲ့ စာမူကို အချောပြန်ရိုက်တယ်။ စားဖို့တောင် အနိုင်နိုင်ဆိုတော့ သူဟာ စာရိုက်ဖို့ ဈေးကြီးတဲ့ကွန်ပျူတာကို မဝယ်နိုင်ရှာပါဘူး။ အဲဒီကာလဟာ ရိုးလင်းရဲ့ ကံအဆိုးဆုံးအချိန်ပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ စိတ်ဓာတ်ကျဆင်းလာရင် စာရေးခြင်းထဲမှာ အာရုံနစ်ဝင်ပြီး ကုစားလိုက်တယ်လို့ ရိုးလင်းက ပြောပြတယ်။

သူ့ရဲ့ဝတ္ထုကို ရေးလိုက်၊ ပြင်လိုက်နဲ့ စရေးချိန်ကနေ ၅ နှစ် ကြာသွားခဲ့ပြီ။ ၁၉၉၅ ခုနှစ်မှာ ပထမဆုံး ဟယ်ရီပေါ်တာဝတ္ထုဖြစ်တဲ့ "Harry Potter and the Philosopher's Stone" ကို အချောသတ်ရေးနိုင်ခဲ့ပြီ။ ရိုးလင်းဟာ စိတ်ဓာတ်တက်ကြွစွာနဲ့ စာအုပ်ထုတ်ဝေသူတစ်ဦးဆီကို စာမူပို့လိုက်တယ်။ ၂ ပတ်အကြာမှာ ထုတ်ဝေသူဆီက အကြောင်းပြန်စာ ရောက်လာတယ်။ ကလေးတွေ ကြိုက်မှာမဟုတ်ဘူး။ စာပေအဆင့်လဲ မမီလို့ မထုတ်ဝေပါဘူးတဲ့။ သူ စိတ်ဓာတ်ကျသွားသလား။ ဘယ်လိုပြောပါလိမ့်။ စိတ်ဓာတ်အကြီးအကျယ်ကို ကျသွားပြီး ၂ ရက်၊ ၃ ရက်လောက် မစားနိုင် မသောက်နိုင် ဖြစ်သွားတယ်။

သူ ဒီလောက် နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြိုးစားရေးထားတာကို စာပေအဆင့်မမီဘူးလို့ အဆုံးအဖြတ်ခံရလို့ စိတ်ထဲမှာ ခံပြင်းမိသလို အတော်လေးလဲ ဒေါသထွက်သွားတယ်။

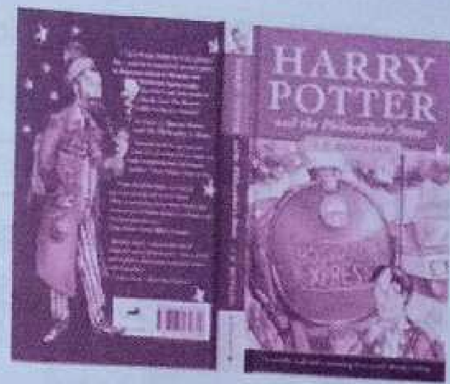
အခုမှ နိုးလင်း သဘောပေါက်တော့တယ်။ စာတစ်အုပ်ဖြစ်ဖို့ဆိုတာ စာရေးပြီးသွားတာနဲ့ ကိစ္စမပြီးသေးဘူး။ ထုတ်ဝေသူကြိုက်ဖို့လဲ လိုသေးတယ် ဆိုတာပဲ။ တစ်ပတ်အကြာမှာ သူ စိတ်နည်းနည်း ပြန်ငြိမ်သွားပြီး ဘာဆက် လုပ်သင့်သလဲလို့ သူ့ကိုယ်သူ ပြန်မေးကြည့်တယ်။ စာမူတွေကို အမှိုက်ပုံးထဲ ပစ်ထည့်လိုက်ရမလား။ ဒါမှမဟုတ် မီးရှို့ပစ်လိုက်ရင် ကောင်းမလား။ အဲဒါဆိုရင် ၅ နှစ်ကြာအောင် သူ ကြိုးစားခဲ့တဲ့အလုပ်ဟာ အလကား အချည်းနှီး ဖြစ်သွား မှာမို့လို့ ပြန်စဉ်းစားမိတယ်။ သူရေးထားတဲ့ ဝတ္ထုဟာ သိပ်ကောင်းတယ်။ လူတွေ အထူးသဖြင့် လူငယ်တွေ သိပ်ကြိုက်ကြမယ်လို့ သူ့ရဲ့စိတ်ထဲမှာ တစ်ထစ်ချ ယုံကြည်နေတယ်။ ဒီတော့ နိုးလင်း ဘာလုပ်သလဲ။ စာမူတွေကို ထုတ်ဝေသူ နောက်တစ်ယောက်ဆီကို စာတိုက်ကနေ ထပ်ပို့လိုက်ပြန်တယ်။ ဒီတစ်ခါတော့ ထုတ်ဝေသူ ကြိုက်ပါစေ၊ လက်ခံပါစေလို့ ဘုရားရှိခိုး ဆုတောင်းနေတယ်။

၃ ပတ်လောက်ကြာတော့ ထုတ်ဝေသူဆီက ပြန်စာရောက်လာတယ်။ ရင်တုန်တုန်နဲ့ စာအိတ်ကို ဖွင့်ဖတ်လိုက်တော့ အရင်ထုတ်ဝေသူလိုပါပဲ။ ဝတ္ထုက ရှည်လွန်းတယ်။ လူငယ်တွေ ကြိုက်မှာမဟုတ်ဘူးဆိုတဲ့ အကြောင်းပြချက်တွေ ပေးထားပါတယ်။ စာအဆုံးမှာတော့ ဆက်ကြိုးစားပါ။ အောင်မြင်နိုင်ပါတယ် ဆိုတဲ့ နှစ်သိမ့်အားပေး စကားလေးတော့ ထည့်ရေးပေးထားပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဖြေကတော့ အရင်အတိုင်းပါပဲ။ သူ့ရဲ့စာမူကို စာအုပ်မထုတ်ပါဘူးတဲ့။ ဒီတစ်ခါတော့ နိုးလင်းဟာ အရင်လောက်တော့ စိတ်ဓာတ်မကျတော့ဘူး။ နည်းနည်း ခံနိုင်ရည်ရှိသွားပြီ။ တစ်ပတ်ကြာတော့ နောက်ထပ် ထုတ်ဝေသူတစ်ယောက် ဆီကို စာမူပို့လိုက်ပြန်တယ်။ ဒါလဲ အရင်အတိုင်းပါပဲ။ စာမူကို မကြိုက်ဘူးဆိုတဲ့ အဖြေပဲ ပြန်လာတယ်။ သူ စိတ်ပျက်သွားပြီလား။ စိတ်ပျက်တာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ စိတ်အားတင်းထားတယ်။ သူ့ရဲ့ဝတ္ထုကို လူတွေကြိုက်မယ်ဆိုတာ အပြည့်အဝ ယုံကြည်ထားတာကြောင့် စာမူတွေကို ထုတ်ဝေသူတစ်ဦးက ငြင်းပယ်လိုက်ရင် နောက်တစ်ဦးဆီကို ထပ်ပို့တယ်။ ထုတ်ဝေသူများစွာရဲ့ ငြင်းပယ်ခြင်းခံခဲ့ရတယ်။ စုစုပေါင်း ထုတ်ဝေသူ တစ်ဒါဇင်ကျော်တယ်။ စာမူတွေပို့နေတာ အချိန်လဲ တစ်နှစ်ကြာသွားခဲ့ပြီ။ ဒီတစ်နှစ်တာကာလတစ်လျှောက်လုံးမှာ သူနဲ့ သမီးလေး

ဟာ အစိုးရရဲ့ ထောက်ပံ့ငွေလေးနဲ့ပဲ စားနေကြရတာပါ။ ဆင်းဆင်းရဲရဲနေရတဲ့ ကလေးအမေ၊ တစ်ခုလတ် မိန်းမတစ်ယောက်ရဲ့ အရှုံးမပေးစိတ်ဓာတ်နဲ့ ဇွဲရှိမှုကတော့ အံ့သြလောက်စရာပါပဲ။ အဲဒီကာလတစ်လျှောက်လုံးမှာ ညီမ Dianne က သူ့ဆီကို မကြာခဏ အလည်လာပြီး အားပေးနေခဲ့တာကြောင့် ဇွဲမလျှော့လိုက်တာပါ။

တစ်နှစ်ကြာလာပြီဆိုတော့လဲ ရိုးလင်းတစ်ယောက် စိတ်ပျက်လာပြီး လက်လျှော့ချင်စိတ် ပေါ်နေတယ်။ ဒီအချိန်မှာပဲ Bloomsbury ပုံနှိပ်တိုက်က သူ့ဆီကို စာအုပ်ထုတ်ဝေဖို့ လက်ခံလိုက်တယ်လို့ ဖုန်းဆက်အကြောင်းကြားလာတယ်။ ထုတ်ဝေချင်တဲ့ အကြောင်းရင်းက စာအုပ်တိုက်အယ်ဒီတာက ကြိုက်လို့တော့ မဟုတ်ပါဘူး။ စာအုပ်တိုက်ပိုင်ရှင်ရဲ့ အသက် ၈ နှစ်အရွယ် သမီးလေး အဲလစ် (Alice) က စာမူရဲ့ ပထမအခန်းကိုဖတ်ကြည့်ပြီး အရမ်းကြိုက်နေလို့ နောက်အခန်းတွေကို ဆက်ဖတ်ချင်တာနဲ့ အဖေဖြစ်သူကို စာအုပ်ထုတ်ဝေဖို့ ပူဆာလွန်းလို့ပါ။ အယ်ဒီတာ Barry Cunningham က ရိုးလင်းကို စာမူခအတွက် ဗြိတိန်ငွေ ပေါင် ၁,၅၀၀ အရင်ပေးမယ်။ စာအုပ်ရောင်းရတဲ့ အရေအတွက်ပေါ် မူတည်ပြီး ထပ်ပေးမယ်လို့ ဖုန်းဆက်ပြီး ကမ်းလှမ်းလာတယ်။ အဲဒီသတင်းကိုကြားရတဲ့ ရိုးလင်းတစ်ယောက် ဘာဖြစ်သွားတယ်ထင်သလဲ။ ကုလားထိုင်ပေါ်မှာ ထိုင်နေရင်း ဝမ်းသာလွန်းလို့ မျက်ရည်တွေစီးကျလာပြီး ရှိုက်ကြီးတငင် ငိုချလိုက်တယ်။ ပြီးတော့ ကုလားထိုင်ကနေ ရုတ်တရက် ထလိုက်ပြီး ခုန်ပေါက် ကနေပါတော့တယ်။ အနားမှာ ကော်ဖီသောက်နေတဲ့ သမီးလေးဂျက်စီကာဟာ မျက်ရည်တွေစီးကျ၊ ပါးစပ်ကတော့ ပြုံးရင်း ခုန်ပေါက်ကနေတဲ့ အမေ့ကိုကြည့်ရင်း အမေရူးသွားပြီထင်လို့ အတော်လေး ကြောက်လန့်သွားရှာတယ်။ စာမူခသွားယူတဲ့အခါ ရိုးလင်းကို အယ်ဒီတာက တစ်ခု သတိပေးလိုက်ပါတယ်။ ကလေးတွေကြိုက်တဲ့ စာရေးဆရာတွေဟာ စာရေးခြင်းတစ်ခုထဲနဲ့ ဘဝမရပ်တည်နိုင်ကြလို့ အလုပ်တစ်ခုခု ရှာလုပ်ပါတဲ့။ သူလဲ ထုတ်ဝေသူ အကြံပေးတဲ့အတိုင်း မကြာခင်မှာပဲ ပြင်သစ်ဘာသာ သင်ပေးတဲ့ ဆရာမအလုပ်ကို ဝင်လုပ်ပါတယ်။

ရက်သတ္တပတ် အနည်းငယ်အကြာ ၁၉၉၆ ခုနှစ်မှာ ဟယ်ရီပေါ်တာ ဝတ္ထုစာအုပ်တွေကို ပုံနှိပ်ပြီး စတင်ဖြန့်ချိလိုက်ပါပြီ။ ပထမဆုံးဖြန့်ချိတာက



အုပ်ရေ ၁,၀၀၀ ထဲပါ။ အဲဒီအထဲက အုပ်ရေ ၅၀၀ ကအင်္ဂလန်စာကြည့်တိုက်တွေက ကလေးတွေဖတ်ဖို့ မှာယူကြတာပါ။ ရက်အနည်းငယ်အကြာမှာပဲ ဟယ်ရီပေါ်တာ ဝတ္ထုစာအုပ်ဟာ ဗြိတိန်နိုင်ငံရဲ့ ရောင်းအကောင်းဆုံး စာအုပ်တွေ စာရင်းမှာ ထိပ်ဆုံးကိုရောက်လာတယ်။ လပေါင်းအတော်ကြာကြာ ထိပ်ဆုံးမှာပဲ ဆက်လက်ရှိနေတယ်။ ရောင်းမလောက်လို့ စာအုပ်ကို အကြိမ်ကြိမ် ပြန်ရိုက်ရတယ်။ ရိုးလင်းရဲ့နာမည်ဟာလဲ ဗြိတိန်နိုင်ငံရဲ့ စာအုပ်လောကမှာ ချက်ခြင်းနာမည်ကြီးသွားတယ်။ စကော့တလန် အနုပညာကောင်စီ (Scottish Arts Council) က သူ့ကို လက်ရှိလုပ်နေတဲ့ ဆရာမအလုပ်ကို မလုပ်တော့ဘဲ စာကိုပဲ အချိန်ပြည့်ရေးနိုင်ဖို့ ဗြိတိန် ပေါင် ၈,၀၀၀ ကို ထောက်ပံ့ကူညီပေးခဲ့တယ်။

သူ့ရဲ့ ဟယ်ရီပေါ်တာစာအုပ်ကို ဗြိတိန်နိုင်ငံမှာ အကြိမ်ကြိမ် ပြန်ရိုက်ရလို့ စာမူခတွေ အမြောက်အမြား ရနေတဲ့အချိန်မှာပဲ အမေရိကန်နိုင်ငံက Scholastic ကုမ္ပဏီက ရိုးလင်းကို ဗြိတိန်ငွေ ပေါင်တစ်သိန်းပေးပြီး သူ့ဟယ်ရီပေါ်တာစာအုပ်ကို အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ တစ်ဦးတည်းဖြန့်ဝေဖို့ မူပိုင်ခွင့်ကို ဝယ်ယူလိုက်တယ်။ ဒါတင်မကသေးပါဘူး။ ဟောလီးဝုဒ်က Warner Bros ရုပ်ရှင်ထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီကြီးကလဲ ဟယ်ရီပေါ်တာဝတ္ထုကို ရုပ်ရှင်ရိုက်ကူးဖို့အတွက် ဒေါ်လာသန်းချီပေးဝယ်ဖို့ ကမ်းလှမ်းလာတယ်။ ရိုးလင်းက သူ့ဝတ္ထုထဲမှာပါတဲ့ ဇာတ်လမ်း၊ ဇာတ်ကောင်တွေရဲ့ ဝတ္ထုမူရင်းအရသာ မပျက်အောင် ရိုက်ရမယ်။ တကယ်လို့ သူ သဘောမတူညီတာရှိရင် ပြန်ရိုက်ပေးရမယ်။ ရုပ်ရှင်ထဲမှာ သရုပ်ဆောင်သူတွေအားလုံးဟာ ဗြိတိန်နိုင်ငံသား၊ နိုင်ငံသူတွေပဲ ဖြစ်ရမယ်။ ရုပ်ရှင်ကိုလဲ ဗြိတိန်နိုင်ငံမှာပဲ ရိုက်ရမယ်ဆိုတာတွေ တောင်းဆိုတယ်။ Warner Bros ကလဲ သူ့ရဲ့ တောင်းဆိုချက်တွေအားလုံးကို သဘောတူလိုက်လျှော့လို့ ရုပ်ရှင်ရိုက်ကူးဖြစ်သွားတယ်။ ရုပ်ရှင်ကို ရုံတင်ပြသတဲ့အခါ လူကြိုက်အရမ်းများပြီး ဝင်ငွေလဲ အလွန်ကောင်းခဲ့ပါတယ်။ Warner Bros ကပဲ နောက်ထပ်စာအုပ်အဖြစ်ထွက်လာတဲ့ ဟယ်ရီပေါ်တာ ဝတ္ထုတွေကို ရုပ်ရှင်ရိုက်ကူးပြသခဲ့ပြီး ဝင်ငွေအကောင်းဆုံး ရုပ်ရှင်ကားတွေ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

ရိုးလင်းဟာ ဟယ်ရီပေါ်တာဝတ္ထု ဇာတ်လမ်းတွဲတွေ ဆက်ရေးပြီး အဲဒီကရတဲ့ စာမူခ၊ တခြားနိုင်ငံမှာ စာအုပ်ထုတ်ဝေခွင့်ပြုကြေး၊ ရုပ်ရှင်ရိုက်ကူးခွင့်တွေကနေ ရတဲ့ဝင်ငွေတွေကြောင့် အရမ်းချမ်းသာသွားပါတယ်။ သူ့ရဲ့ ပိုင်ဆိုင်ကြွယ်ဝမှုဟာ ဗြိတိန်ပေါင် သန်းပေါင်း ၅၃၀ ဖြစ်လာတာကြောင့် သူဟာ ဗြိတိန်နိုင်ငံရဲ့ အချမ်းသာဆုံး အမျိုးသမီးတွေထဲက တစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

ရိုးလင်းဟာ ဟယ်ရီပေါ်တာဝတ္ထုတွေရဲ့ ၇ အုပ်မြောက်နဲ့ နောက်ဆုံးစာအုပ်ဖြစ်တဲ့ "Harry Potter and the Deathly Hallows" ရေးတာကို ၂၀၀၆ ခုနှစ်၊ ဒီဇင်ဘာလ ၂၁ ရက်နေ့မှာ အပြီးသတ်လိုက်ပြီး ဟယ်ရီပေါ်တာဝတ္ထုတွေ နောက်ထပ်မရေးတော့ပါဘူး။ ပထမဆုံး ဟယ်ရီပေါ်တာစာအုပ်ကို စတင်ထုတ်ဝေခဲ့ချိန်က ၁၀ နှစ်အကြာမှာ ရပ်လိုက်တာဖြစ်ပါတယ်။

အဲဒီ နောက်ဆုံးဟယ်ရီပေါ်တာ ဝတ္ထုဟာလဲ ဗြိတိန်နိုင်ငံရဲ့ စာအုပ်ရောင်း ရာဇဝင်မှာ အရောင်းရဆုံး စာအုပ်တစ်အုပ်အဖြစ် စံချိန်တင်ခဲ့ပါတယ်။ စာအုပ်ကို ပထမဆုံး စရောင်းတဲ့ တစ်နေ့ထဲမှာတင်ပဲ အင်္ဂလန်နဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံတွေမှာ အုပ်ရေ ၁၁ သန်းအထိ ရောင်းရတယ်။ ရိုးလင်းက သူရေးခဲ့တဲ့ ဟယ်ရီပေါ်တာ စာအုပ်တွေထဲမှာ အဲဒီ နောက်ဆုံးစာအုပ်ကို အကြိုက်ဆုံးပဲလို့ ပြောပါတယ်။ အဲဒီနောက်ပိုင်းမှာ လူကြီးတွေဖတ်ဖို့ "Robert Galbraith" ဆိုတဲ့ ကလောင်နာမည်နဲ့ ဝတ္ထုတွေကို သူရေးပါတယ်။ ပထမတော့ အဲဒီ ဝတ္ထုတွေဟာ သိပ်မရောင်းရပေမဲ့ ရေးသူဟာ ရိုးလင်းမှန်းလဲ လူတွေသိသွားကြတဲ့အခါ အဲဒီ စာအုပ်တွေလဲ အရမ်းရောင်းရပြန်တယ်။

ရိုးလင်းဟာ ယခုအခါ စကော့တလန်နိုင်ငံမှာ သူ့ရဲ့ ဒုတိယခင်ပွန်း နေးလ်မူရေး (Neil Murray) ရယ်၊ သမီး ၃ ယောက်နဲ့ (သမီးအငယ် ၂ ယောက်က

နေးလ်နဲ့ ရခဲ့တာပါ) အတူ ပျော်ရွှင်စွာ နေထိုင်လျက် ရှိပါတယ်။

ဂျိုလီရဲ့မှတ်မှတ်သားသားစကားများ

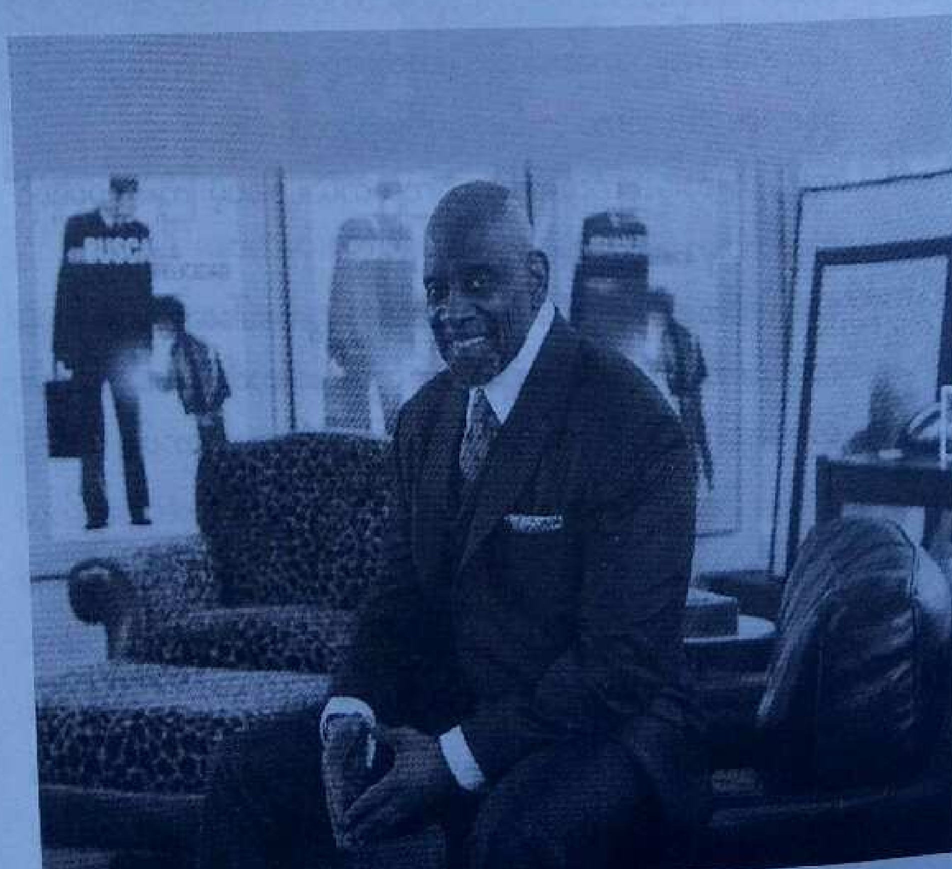
* လူ့ဘဝမှာ ရှုံးနိမ့်မှုဆိုတာ ကြုံရမှာပါ။ ဒါပေမဲ့ ရှုံးနိမ့်မှုမကြုံရအောင် အရာရာကို အရမ်းသတိထားနေပြန်ရင်လဲ ဘဝမှာ ဘယ်မှာ ပျော်စရာကောင်းပါတော့မလဲ။
* ကျွန်မရဲ့ဘဝဟာ တွင်းနက်ကြီးထဲက ကျောက်တုံးပေါ်ကို ထိုးကျသွားခဲ့ ပါတယ်။ အဲဒီကျောက်တုံးပေါ်မှာပဲ ဘဝကို ပြန်လည်တည်ဆောက်ပြီး အပေါ်ကို ပြန်တက်လာနိုင်ခဲ့ပါတယ်။
* ပုံပြင်ဆိုတာ စာဖတ်သူကို တခြားနေရာကို ရောက်သွားစေနိုင်တယ်။
* သတ္တိရှိသူတစ်ယောက်အတွက် လောကမှာ မဖြစ်နိုင်တာ ဘာမှမရှိပါဘူး။
* ဘဝမှာ ဖြစ်ချင်တာကို ရအောင်လုပ်နိုင်တာဟာ ခိုင်မာတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကြောင့်ပါ။ အရည်အချင်းကြောင့် မဟုတ်ပါဘူး။
* စွန့်စားမှုမရှိတဲ့ဘဝဟာ ဘယ်မှာ ပျော်စရာကောင်းပါ့မလဲ။
* ကျွန်မကြိုးစားမှုနဲ့ ကံတရားကို ယုံကြည်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကြိုးစားမှုမရှိရင် ကံကောင်းမှာ မဟုတ်ဘူး။
* စာအုပ်ထဲကနေ ပဉ္စလက်အတတ်ပညာတွေ ထွက်ပေါ်မလာပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ စာအုပ်ကောင်းတစ်အုပ်ကို ဖတ်လိုက်ရင် ပဉ္စလက်အတတ်ကို တတ်လာမှာပါ။
* စာရေးချင်စိတ်ဆိုတာ ရေးရင်း ရေးရင်းနဲ့မှ ပေါက်ဖွားလာတာပါ။

❑

ခရစ်ဂါဒနာ

နေစရာအိမ်မရှိတဲ့ဘဝမှ
စတော့ရှယ်ယာပွဲစားလုပ်ရင်း မီလျံနာသူဌေးဖြစ်သွားသူ

သူ့ကိုမွေးပြီးစမှာ အဖေဖြစ်သူ အိမ်ကထွက်သွားပြီး ပြန်မလာတော့ဘူး။ အမေက နောက်ယောကျ်ား ယူလိုက်တယ်။ ပထွေးက နှိပ်စက်တယ်။ အမေက ထောင် ၂ ခါကျလို့ မွေးစားသူတွေဆီမှာ ၂ ကြိမ်သွားနေရတယ်။ မွေးစားသူတွေရဲ့ ရိုက်နှက် နှိပ်စက်တာကို ခံခဲ့ရပြန်တယ်။ ကြီးလာတော့လဲ ကားပါကင်ခ မပေးဆောင်လို့ ထောင်ကျတယ်။ မိန်းမနဲ့ကွဲတယ်။ အလုပ်က အဆင်မပြေလို့ လက်ထဲမှာ ပိုက်ဆံမရှိဘူး။ နေစရာအိမ် မရှိလို့ ၄ နှစ်အရွယ်သားလေးနဲ့ အိုးအိမ်မဲ့သူတွေကို တစ်ည အိပ်ခွင့်ပေးတဲ့ အစိုးရဂေဟာနဲ့



ဘူတာရုံက ရေချိုးခန်းတွေ မှာ ညအိပ်ခဲ့ရတယ်။ ဒီလောက် ဆင်းရဲဒုက္ခတွေရောက်၊ ကံဆိုးမိုးမှောင်ကျနေပေမဲ့လဲ နောက်ဆုံးမှာ သူဟာ အောင်မြင်တဲ့ စတော့ရှယ်ယာ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင် ဖြစ်လာခဲ့ပြီး မီလျံနာ သူဌေးတစ်ယောက်လဲ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အဲဒီလိုလူမျိုး တွေ့ဖူး၊ ကြားဖူးကြပါသလား။ တကယ်ရှိခဲ့တာပါ။ သူ့နာမည်က ခရစ်ဂါဒနာ (Chris Gardner) ပါ။ လူမည်းအမျိုးသားတစ်ယောက်ပါ။ သူ့ဘဝ အကြောင်းဟာ ရင်နာစရာတွေ၊ အတုယူစရာတွေ အများကြီးမို့ ရေးပြပေးလိုက်ပါတယ်။

✸

ခရစ်ကို ၁၉၅၄ ခုနှစ်၊ ဖေဖော်ဝါရီလ ၉ ရက်နေ့က အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ လူဝီစီယားနားပြည်နယ်၊ မီဝေါကီမြို့မှာ အလွန်ဆင်းရဲတဲ့ လူမည်းလင်မယားနှစ်ယောက်ကနေ မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ သူ့မှာ အစ်မတစ်ယောက်ရှိတယ်။ သူ့ကို မွေးပြီးစမှာပဲ အဖေ Thomas Turner ဟာ အဝေးကို ထွက်သွားပြီး အိမ်ကို တစ်ခါမှ ပြန်မလာတော့ဘူး။ (အဖေ့ကို သူ အသက် ၂၈ နှစ်ရောက်မှ တစ်ကြိမ်ပဲ ပြန်တွေ့ဖူးလိုက်တယ်။) အမေ ဘက်တီဂျင်းဂါဒနာ (Bettye Jean Gardner) က နောက်ယောက်ျား ယူလိုက်တယ်။ ထရစ်ပလက် (Triplett) ဆိုသူနဲ့ပါ။ အဲဒီလူဟာ အမြဲတမ်း အရက်မူးနေတတ်ပြီး ပထွေးပီပီ ခရစ်တို့မောင်နှမကို အမြဲလိုလို ရိုက်နှက်နှိပ်စက်လေ့ရှိတယ်။ ခရစ်တို့မောင်နှမဟာ ပထွေးကို အမြဲ ကြောက်နေရတယ်။ အမေကလဲ ယောက်ျားဖြစ်သူကို ကြောက်ရလို့ ဘာမှ ဝင်မပြောရဲဘူး။ ကလေးနှစ်ယောက်ဟာ ကာကွယ်စောင့်ရှောက်သူ ကင်းမဲ့နေကြတဲ့ သနားစရာ သတ္တဝါလေးတွေ ဖြစ်နေကြရတယ်။

တစ်ခါမှာ အမေဖြစ်သူ ထောင်ကျသွားတယ်။ အကြောင်းက ယောက်ျားဖြစ်သူက သူ့မဟာ အစိုးရရဲ့ ထောက်ပံ့ကြေးငွေကို မိသားစု အတွက်မသုံးဘဲ သူမကိုယ်ကျိုးအတွက် အလွဲသုံးစားလုပ်နေတယ်လို့ လူမှု ဝန်ထမ်းအဖွဲ့ကို တိုင်လိုက်လို့ပါ။ အိမ်မှာ အမေမရှိတော့လို့ ခရစ်တို့မောင်နှမဟာ တကွဲတပြားစီနဲ့ မွေးစားသူတွေအိမ်မှာ သွားနေကြရတယ်။ မွေးစားအိမ်မှာ ခရစ်ဟာ

လူကြီးတွေ မညှာမတာခိုင်းတဲ့ အလုပ်တွေကို လုပ်ရတယ်။ မကြာခဏလဲ အရိုက်ခံရ၊ အနှိပ်စက်ခံရတယ်။ အမေ ထောင်ကလွတ်လာတော့ သူတို့ မောင်နှမ နှစ်ယောက် အိမ်ပြန်ရောက်လာကြတယ်။ ခရစ် အသက် ၈ နှစ်မှာ သူတို့မောင်နှမ နှစ်ယောက်ဟာ မွေးစားအိမ်တွေကို တကွဲတပြားစီနဲ့ ဒုတိယအကြိမ် သွားနေကြရ ပြန်တယ်။ အကြောင်းက အမေဟာ ယောကျ်ား ထရစ်ပလက် အိမ်ထဲမှာ အိမ်ပျော်နေတုံး အိမ်ကိုမီးရှို့ဖို့ ကြံစည်မှုနဲ့ ထောင်ကျသွားပြန်လို့ပါ။ အဖေမရှိ ပထွေးနဲ့နေရ၊ အမေကထောင်ကျ၊ မွေးစားအိမ်တွေမှာ အနှိပ်စက်ခံရတဲ့ ခရစ်တို့ မောင်နှမနှစ်ယောက်ရဲ့ ကလေးဘဝဟာ ဘယ်လောက်များ ဆိုးဝါးပြီး သနားစရာ ဘယ်လောက်ကောင်းသလဲဆိုတာ စဉ်းစားသာကြည့်ပါတော့။

အမေ Bettye ဟာ ခရစ်ကို အရမ်းချစ်တယ်။ ဒါကြောင့် ခရစ်ကို ငယ်စဉ်ကလေးအရွယ် ကတည်းက စိတ်ဓာတ်ခွန်အားဖြစ်စေမဲ့ စကားလေးတွေကို အမြဲ ပြောပြပေးလေ့ရှိတယ်။

“လောကကြီးမှာ တကယ်ဖြစ်ချင်စိတ်ရှိရင် မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတာ မရှိဘူး။ မင်း ဒေါ်လာတစ်သန်းရချင်သလား။ ရအောင် လုပ်နိုင်တယ်။ အေး၊ ဒါပေမဲ့ မင်းမှာ တကယ်ရချင်စိတ်၊ လိုချင်စိတ်တော့ ရှိရမယ်”

တဲ့။ ခရစ်ဟာ အဲဒီစကားကို သူ့ခေါင်းထဲမှာ စွဲစွဲမြဲမြဲ မှတ်ထားလိုက်တယ်။ အဲဒီအချိန်ကစပြီး သူဟာ သူ့ဘဝမှာ လိုချင်တာကို ရအောင်လုပ်မယ်လို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။

အလယ်တန်းအောင်တော့ ကျောင်းထွက်ပြီး သူ ရေတပ်ထဲဝင်လိုက်တယ်။ နိုင်ငံတကာမှာ လှည့်လည်စစ်မှုထမ်းနေကြတဲ့ ရေတပ်က သူ့ဦးလေး နှစ်ယောက်ကို အားကျပြီး သူတို့လို စွန့်စားချင်လို့ပါ။ ရေတပ်က သင်တန်းဆင်း တော့ မြောက်ကယ်ရိုလိုင်းနားက ရေတပ်အခြေစိုက်စခန်းမှာ ၄ နှစ် တာဝန် ကျတယ်။ တာဝန်ထမ်းဆောင်နေရင်း ဆေးရုံတစ်ခုမှာ ဆန်ဖရန်စစ္စကိုမြို့ကနေ ကိစ္စတစ်ခုနဲ့ရောက်နေတဲ့ နှလုံးခွဲစိပ်ကုဆရာဝန်ကြီးဒေါက်တာရောဘတ်နဲ့

တွေ့ပြီး မိတ်ဆွေဖြစ်သွားတယ်။ ဒေါက်တာရောဘတ်က ခရစ်ကို သူလုပ်နေတဲ့ ဆန့်ဖရစ္စကိုမြို့က ဆေးသုတေသနလုပ်ငန်းမှာ လာရောက်ကူညီပေးဖို့ ကမ်းလှမ်းတယ်။ ဘွဲ့ရ ပညာတတ်မဟုတ်တဲ့ သူ့အတွက် ရေတပ်မှာဆက်နေလဲ တက်လမ်းမရှိနိုင်ဘူးဆိုပြီး ခရစ်က ၁၉၇၄ ခုနှစ်မှာ ရေတပ်က ထွက်လိုက်တယ်။ ဆန့်ဖရစ္စကိုမြို့ကို လိုက်သွားတယ်။ အဲဒီရောက်တော့ ဒေါက်တာရောဘတ်ရဲ့ ခွဲစိတ်ခန်းမှာ ဆေးဝါး ခွဲစိတ်စမ်းသပ်တာတွေ၊ လူနာတွေကို ခွဲစိတ်ပေးတာတွေကို ၄ နှစ်ကြာအောင် ကူညီလုပ်ပေးနေခဲ့တယ်။ ၁၉၇၆ ခုနှစ်မှာ ခရစ်ဟာ ခွဲစိတ်ခန်းကြီး တစ်ခုလုံးကို စီမံအုပ်ချုပ်ခွင့်ရနေပါပြီ။

၁၉၇၇ ခုနှစ်မှာ ခရစ်ဟာ ရှယ်ရီ (Sherry Dyson) နဲ့ အိမ်ထောင်ကျတယ်။ ခရစ်ဟာ ဆေးပညာနယ်ပယ်က လူတွေနဲ့ အသိများနေပြီး ခွဲစိတ်တဲ့ အတွေ့အကြုံလဲ အတော်လေးရနေပြီမို့ သူ့မိသားစုနေ့ာင်ရေးအတွက် ဆေးကျောင်းတက်ပြီး ဆရာဝန်လုပ်ဖို့ စိတ်ကူးမိတယ်။ ကျောင်းဆရာမဖြစ်တဲ့ မိန်းမ ရှယ်ရီကလဲ သူ့ကို ဆရာဝန်လုပ်ဖို့ အမြဲတိုက်တွန်းနေတယ်။ ဒါပေမဲ့ ခရစ်ဟာ ချက်ခြင်း ဆုံးဖြတ်ချက်မချသေးဘဲ အချိန်ယူ စဉ်းစားနေတယ်။ သူ့စိတ်ထဲမှာ ဆရာဝန် အလုပ်ကို သူတကယ်ဝါသနာမပါဘူးဆိုတာကို သိနေတယ်။ နောက်ပြီး ဆရာဝန် အလုပ်နဲ့ သူ ကြီးပွားချမ်းသာမှာ မဟုတ်ဘူးလို့လဲ ထင်နေတယ်။ ဒါကြောင့် သူ့အသက် ၂၆ နှစ် မွေးနေ့မတိုင် တစ်ရက်မှာ ခရစ်က ဆရာဝန် မလုပ်တော့ဘူးလို့ သူ့မိန်းမ ရှယ်ရီကို ပြောပြလိုက်တယ်။ ရှယ်ရီလဲ အရမ်းစိတ်ဆိုးသွားပြီး လင်မယား စကားများကြတယ်။

မကြာခင်မှာပဲ ရှယ်ရီနဲ့ ခရစ်တို့ ကွာရှင်းလိုက်ကြတယ်။ ကွာရှင်းရတဲ့ အကြောင်းရင်းက ခရစ်ဟာ ဆရာဝန်မလုပ်တော့ဘူးလို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တာကို ရှယ်ရီ မကျေမနပ်ဖြစ်ပြီး အတူမနေချင်တော့ဘူးဆိုလို့ပါ။ နောက်ပြီး ခရစ်ဟာ သွားကောလိပ်ကျောင်းသူ ဂျက်ကီ (Jackie Madina) နဲ့ တိတ်တဆိတ် ချစ်ကြိုက်နေတာကို ရှယ်ရီသိသွားတာကြောင့်လဲ ပါပါတယ်။ မကြာခင် ဂျက်ကီမှာ ကိုယ်ဝန်ရလာတယ်။ သားလေး ခရစ္စတိုဖာကို မွေးတယ်။ ဒါကြောင့် ခရစ်ဟာ ရှယ်ရီနဲ့ ကွာရှင်းပြီးချိန်မှာ ကလေးအဖေအဖြစ်ခံယူဖို့ ဂျက်ကီနဲ့အတူ သွားနေလိုက်တယ်။ သူတို့နှစ်ယောက် အတူနေကြပေမဲ့ တရားဝင်လက်မထပ်ကြပါဘူး။

၁၉၈၁ ခုနှစ်မှာ တစ်နှစ်ကို ဒေါ်လာ ၈,၀၀၀ ရနေတဲ့ ခွဲစိတ်ခန်း

အုပ်ချုပ်ရေးမှူးအလုပ်က ထွက်လိုက်တယ်။ အဲဒီလစာဟာ သူ၊ ဂျက်ကီနဲ့ သားလေး ခရစ္စတိုဖာတို့ သုံးယောက် စားဝတ်နေရေးအတွက် မလုံလောက်လို့ပါ။ အလုပ်ထွက်ပြီး ဆေးပစ္စည်းတွေရောင်းတဲ့ အရောင်းကိုယ်စားလှယ် လုပ်တယ်။ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်ဆိုတာက ပုံမှန်ဝင်ငွေမရှိဘဲ ကော်မရှင်ကြေးပဲရတာမို့ ဝင်ငွေရှိလိုက်၊ မရှိလိုက်ပါ။ ဒါကြောင့် ခရစ်တို့မိသားစုဟာ စားဝတ်နေရေး အဆင်မပြေပါဘူး။ အဲဒီအချိန်မှာ ခရစ် အမြဲ စဉ်းစားနေတာက ဝင်ငွေတွေ အများကြီး ရနေချင်တယ်။ မီလျံနာသူဌေးတစ်ယောက် ဖြစ်ချင်နေတယ်။ တကယ်ဖြစ်ချင်ရင် တကယ်လုပ် မုချ ဖြစ်ကိုဖြစ်မယ်ဆိုတဲ့ ငယ်စဉ်က သူ့အမေ အမြဲ ပြောပြလေ့ရှိတဲ့ စကားလေးဟာ သူ့နားထဲက ဘယ်တော့မှမထွက်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ အခုထိတော့ သူ ဘာမှ ဖြစ်မလာသေးဘူး။ အခွင့်အလမ်းပေါ်ဖို့ စောင့်နေတုန်းပဲ။

မကြာခင်မှာပဲ ခရစ်ဟာ သူစောင့်စားနေတဲ့ အခွင့်အလမ်းတစ်ခု တွေ့လိုက်တယ်။ ရလာတဲ့ အခွင့်အလမ်းကို သူ မိမိရရ ဖမ်းဆုပ်ကိုင်လိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့လဲ အခွင့်အလမ်းဟာ သူ့လက်ထဲက ချော်ပြီး လွတ်ထွက်သွားတယ်။ ဖြစ်ပုံက ဒီလိုပါ။ သူ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ရောင်းမဲ့ ပစ္စည်း သွားပြပြီးလို့ ကားပါကင်မှာရပ်ထားတဲ့ သူ့ကားနေရာဆီကို ပြန်လာတယ်။ သူဟာ ကားထဲဝင်ပြီး ကားမောင်းမထွက်ခင်လေးမှာ တန်ဖိုးကြီး အဝတ်အစားကို သားသားနားနားဝတ်ထားတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ အနီရောင် Ferrari ပြိုင်ကားလှလှလေးကို မောင်းရင်း ကားပါကင်နေရာလွတ် လိုက်ရှာနေတာကို တွေ့မိလိုက်တယ်။ ကားပါကင်နေရာအားလုံးမှာ ရပ်ထားတဲ့ကားတွေနဲ့ ပြည့်နေလို့ အဲဒီလူဟာ သူ့ကားရပ်ဖို့ နေရာရှာမရ ဖြစ်နေတယ်။ ဒါကိုမြင်လိုက်တဲ့ ခရစ်ဟာ ကားပေါ်ကဆင်းပြီး အဲဒီ Ferrari ကားဆီကို လမ်းလျှောက်သွားလိုက်တယ်။ သူ အနားရောက်တော့ ကားပေါ်ကလူကို သူ့ကားထွက်တော့မှာမို့ သူ့နေရာမှာ ကားရပ်လို့ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ မေးခွန်းလေး နှစ်ခုတော့ မေးချင်တယ်။ ဖြေပေးနိုင်ရင် ဖြေပေးပါလို့ တလေးတစားနဲ့ ပြောလိုက်တယ်။

ဟိုလူကလဲ ကားရပ်စရာ နေရာရမယ်ဆိုတော့ ဝမ်းသာသွားပြီး သူ့နာမည် ဘော့ဘရစ်ဂျ်စ် (Bob Bridges) လို့ ခေါ်ပါတယ်။ သိချင်တာမေးပါလို့ ပြန်ပြောတယ်။ ဒီတော့ ခရစ်က မေးလိုက်တယ်။ "ခင်ဗျား ဘာအလုပ်လုပ်ပါ

သလဲ။ အဲဒီအလုပ်ကို ဘယ်လိုလုပ်တာလဲ" ဆိုတဲ့ မေးခွန်းတိုလေး ၂ ခုပါ။ အမှန်က ခရစ်ဟာ ဈေးအင်မတန်ကြီးတဲ့ Ferrari ပြိုင်ကားပိုင်ရှင်ကာ ပိုက်ဆံချမ်းသာသူ တစ်ယောက်မှန်းသိနေလို့ ချမ်းသာအောင် လုပ်တဲ့နည်းကို သိချင်လို့ မေးကြည့်လိုက်တာပါ။ ဘော့ (Bob) က သူဟာ စတော့ရှယ်ယာ ပွဲစားတစ်ယောက်ဖြစ်ပြီး စတော့ရှယ်ယာရောင်းချင်သူနဲ့ ဝယ်ချင်သူအကြား ဆက်သွယ်ပေးရင်း အလုပ်ဖြစ်ရင် ကော်မရှင်ခရတယ်လို့ ပြောပြတယ်။ နောက်ပြီး သူဟာ အဲဒီနယ်မြေမှာ ကော်မရှင် ပွဲခအများဆုံးရနေတဲ့ ပွဲစားတစ်ယောက်ဖြစ်နေပြီး သူ့ဝင်ငွေဟာ တစ်လ ပျမ်းမျှ ဒေါ်လာ ၈၀,၀၀၀ လောက်ရှိတယ်လို့ ဆက်ပြောပြတယ်။ သူ့ တစ်လဝင်ငွေဟာ ခရစ်ရနေတဲ့ တစ်နှစ်စာလခထက် အများကြီး ပိုနေပါသေးတယ်။ အဲဒီမှာ ခရစ်ဟာ ရှယ်ယာပွဲစားဖြစ်ရင် ချမ်းသာနိုင်တယ်ဆိုတဲ့ အတွေးတစ်ခုကို ရလိုက်တယ်။

ဒီတော့ ခရစ် ဘာလုပ်သလဲ။ နောက်တစ်နေ့မှာပဲ စတော့ရှယ်ယာ ပွဲစား ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အလုပ်သွားလျှောက်တယ်။ သူ့လို စတော့ရှယ်ယာ အကြောင်း နကန်းတစ်လုံးမသိတဲ့ လူတစ်ယောက်ကို အဲဒီကုမ္ပဏီက ဘယ်မှာ အလုပ်ခန့်ပါ့မလဲ။ ဒါပေမဲ့ သူ လက်မလျှော့ပါဘူး။ စတော့ရှယ်ယာပွဲစား ကုမ္ပဏီတွေကို တစ်ခုပြီးတစ်ခု သွားပြီ အလုပ်လျှောက်တယ်။ နောက်ဆုံးတော့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုက သူ့ကို အလုပ်ခန့်မယ်လို့ ပြောလိုက်တယ်။ ခရစ်က "ငါ ကံကောင်းလာပြီဟေ့"လို့ သူ့ကိုယ်သူ ဟစ်အော်ကြွေးကြော်လိုက်တယ်။ အလုပ်သစ်မှာ ဝင်တောင် မဝင်ရသေးဘူး။ အဲဒီနေ့မှာပဲ အရောင်းကိုစားလှယ်အလုပ်က နှုတ်ထွက်လိုက်တယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကို ခိုင်ခိုင်မာမာချပြီး ဖောင်ဖျက်လိုက်တာပါ။ ချမ်းသာတော့မယ်ဆိုတဲ့ အတွေးနဲ့ ဝမ်းသာလွန်းလို့ အဲဒီညက သူ အိပ်မပျော်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ခရစ်ရဲ့ကံဇာတာ မကောင်းသေးပါဘူး။ နောက်တစ်နေ့ အလုပ်ဝင်ဖို့ ကုမ္ပဏီကို သတင်းသွားပို့တဲ့အခါမှာ သူ့ကို အလုပ်ခန့်လိုက်တဲ့လူဟာ အလုပ်ဖြုတ်ခံလိုက်ရလို့ ကုမ္ပဏီမှာ မရှိတော့ဘူးဆိုတာ သိလိုက်ရတယ်။ သူ အလုပ်မရတော့ပါဘူး။ သူ့ကံဆိုးချက်က ဒီမှာတင် မရပ်သေးပါဘူး။

ရက်အနည်းငယ်အကြာမှာ သူနဲ့ လက်မထပ်ဘဲ အတူနေနေတဲ့ ဂျက်ကီတို့ အော်ကြီးဟစ်ကျယ် စကားများကြတယ်။ အိမ်နီးချင်းတွေက ရဲစခန်းကို ဖုန်းဆက်အကြောင်းကြားလို့ ရဲတွေ သူတို့အိမ်ကို ရောက်လာကြတယ်။ ရဲက

ခရစ်ရဲ့ မှတ်ပုံတင်နံပါတ်နဲ့ သူ့နောက်ကြောင်းရာဇဝင်ကို တိုက်စစ်ကြည့်လိုက်တော့ သူဟာ ကားပါကင်တွေမှာ ကားရပ်နားခ ဒေါ်လာ ၁,၂၀၀ ကို မပေးဆောင်ထားဘူးဆိုတာကို တွေ့ရတယ်။ ရဲက အဲဒီငွေကို ချက်ခြင်းပေးဆောင်ဖို့ ခရစ်ကို ပြောတယ်။ ခရစ်က သူ့မှာ လောလောဆယ် အလုပ်မရှိလို့ မပေးနိုင်သေးဘူး။ နောက်မှပေးပါရစေလို့ တောင်းပန်ပြောပေမဲ့လည်း မရပါဘူး။ ရဲက သူ့ကို ရဲစခန်းကို ဖမ်းခေါ်သွားတယ်။ နောက်တစ်နေ့မှာ တရားရုံးက သူ့ကို ထောင်ဒဏ် ၁၀ ရက် အမိန့်ချလိုက်လို့ ခရစ် ထောင်ထဲရောက်သွားတယ်။

သူ ထောင်ကလွတ်လာလို့ အိမ်ကိုလဲပြန်ရောက်ရော သူ့မိန်းမ ဂျက်ကီဟာ သားလေး ခရစ္စတိုဖာကိုခေါ်ပြီး အိမ်ကထွက်သွားပြီဆိုတာ သိလိုက်ရတယ်။ နောက်တစ်နေ့မှာ အိမ်ရှင်က အိမ်လခ လာတောင်းတာ ပေးစရာ ပိုက်ဆံမရှိလို့ ငှားနေတဲ့အိမ်ခန်းက ဖယ်ပေးလိုက်ရပြီး ဈေးပေါတဲ့ ဘော်ဒါဆောင်တစ်ခုမှာ သွားနေရတယ်။ နေစရာအိမ်မရှိ၊ အလုပ်မရှိ၊ အလုပ်မရှိတော့ ပိုက်ဆံမရှိ၊ ပိုက်ဆံမရှိတော့ စားစရာမရှိ၊ အဆိုးဆုံးက သူ အင်မတန်ချစ်ရတဲ့ သားလေးပါ အနားမှာမရှိတော့ သူ ရူးချင်သလို ခံစားနေရတယ်။ လောကကြီးမှာ သူ့လောက် ကံဆိုးသူ ရှိပါဦးမလား။ တော်ရုံလူဆိုရင် စိတ်ဓာတ်ကျပြီး ဘဝကို လက်မြှောက်အရှုံးပေးသွားပြီလို့ ထင်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ခရစ်ဟာ လွယ်လွယ်နဲ့ လက်မြှောက်အရှုံးပေးတတ်တဲ့ လူစားမျိုး မဟုတ်ပါဘူး။ ရက်အနည်းငယ်အကြာမှာ စတော့ရှယ်ယာ ပွဲစားကုမ္ပဏီတွေမှာ ရှယ်ယာပွဲစားသင်တန်းတက်ခွင့်ရဖို့ လိုက်ပြောတယ်။ သင်တန်းတက်ပြီး စာမေးပွဲအောင်မှ ရှယ်ယာပွဲစားလုပ်ခွင့် လိုင်စင်ရမှာကိုး။ နောက်ဆုံးတော့ **Dean Witter Reynolds** ကုမ္ပဏီမှာ သင်တန်းတက်ခွင့်ရလိုက်တယ်။ သင်တန်းသားအဖြစ်ရတဲ့ ထောက်ပံ့ငွေလေးဟာ သူတစ်ယောက်ထဲ စားဖို့တောင် မလုံလောက်ပါဘူး။ အဲဒီအချိန်မှာပဲ ဂျက်ကီဟာ ရည်းစားအသစ်ရနေလို့ အသက် ၄ နှစ်ရှိပြီဖြစ်တဲ့ သူ့သား ခရစ္စတိုဖာကို ခရစ်ဆီကို ပြန်ပို့လိုက်တယ်။ ခရစ်တို့ သားအဖနှစ်ယောက်ဟာ ညရောက်ရင် အိပ်ဖို့နေရာ ရှာရတယ်။ အိုးအိမ်မဲ့သူတွေကို တစ်ညအိပ်ခွင့်ပေးတဲ့ အစိုးရဂေဟာမှာ ညသွားအိပ်ကြရတယ်။ အဲဒီဂေဟာမှာ လူပြည့်နေရင် ရထားဘူတာရုံက ရေချိုးခန်းတစ်ခုထဲမှာ သွားအိပ်ကြရတယ်။ တစ်ခါမှာ ခရစ်ဟာ စားစရာမရှိလို့ ဆေးရုံတစ်ခုမှာ သူ့သွေးကိုဖောက်

ကို ရှောင်ရသယ်။ ရွှေ့ပြောင်းလို့ရတဲ့ ပိုက်ဆံနဲ့ သားအဖ ညစာဝယ်စားကြ ရတယ်။ ခရစ်ဟာ နေ့ခင်းကျရင် သူ့သားကို ကလေးထိန်းကျောင်းမှာ အပ်ထား ခဲ့ပြီး သူက ရှယ်ယာပွဲစားသင်တန်း သွားတက်တယ်။ သူ ဒီလောက်တောင် ဒုက္ခ ရောက်နေတာ ဘာဖြစ်လို့ သူ့သားကို အစိုးရဂေဟာတစ်ခုကို မပို့တာလဲလို့ မေးလိုက်တဲ့ မေးခွန်းကို ပြန်ဖြေတဲ့အခါ ခရစ်က သူငယ်စဉ်က သူ့အဖေက သူ့ကို ပစ်ခွာ သွားလို့ သူ အရမ်းစိတ်ဆင်းရဲခဲ့ရတယ်။ သူ့သားကို အဲဒီလို စိတ်ဆင်းရဲမှု မျိုး မခံစားစေချင်လို့ သူ့သားကို မခွဲတာပါတဲ့။

၁၉၈၁ ခုနှစ်မှာ ခရစ်ဟာ စတော့ရှယ်ယာပွဲစားလိုင်စင် စာမေးပွဲ အတွက် စာတွေကို ညပိုင်းမှာ အစိုးရဂေဟာ၊ ဘုတာရေချိုးခန်း စတဲ့ ကြုံရာ နေရာမှာ သူ့သားအိပ်နေတုန်းမှာ လဲလျောင်းရင်း ကျက်မှတ်လေ့လာခဲ့ရတယ်။ သူ့ရဲ့ ကြိုးစားလေ့လာမှုကြောင့် ခရစ်တစ်ယောက် လိုင်စင်စာမေးပွဲကို အဆင့်ကောင်း ကောင်းနဲ့ အောင်မြင်သွားခဲ့တယ်။ အခု သူ စတော့ရှယ်ယာပွဲစား အလုပ်လုပ်ခွင့် လိုင်စင် ရသွားပြီ။ သူ သင်တန်းတက်ခဲ့တဲ့ Dean Witter Reynolds ကုမ္ပဏီ မှာပဲ အမြဲတမ်းပြည့် စတော့ပွဲစားအလုပ်ရတယ်။ သူဟာ မနက်အစောကြီး ရုံးကို ရောက်လာတယ်။ ဖောက်သည်အသစ်တွေရအောင် တစ်နေကုန် တောက်လျှောက် ဖုန်းဆက်တယ်။ ရုံးမှာ ရေမသောက်ဘူး။ ရေသောက်လို့ သေးထပေါက်နေရင် ဖောက်သည်တွေဆီ ဖုန်းဆက်ချိန်နည်းသွားမှာစိုးလို့တဲ့။ ဖုန်းနဲ့စကားပြောလို့ အဆင်ပြေတဲ့ ဖောက်သည်ဆီကို ချက်ခြင်းကားမောင်းပြီး သွားတွေ့တယ်။ ခရစ် ဟာ အလုပ်ကို အရမ်းကြိုးစားလုပ်လို့ ဝင်ငွေ အတော်လေးကောင်းလာပြီး အိမ်ခန်းကျဉ်းလေးတစ်ခုကို ဝယ်လိုက်နိုင်ပြီ။ အခုမှပဲ သူတို့သားအဖဟာ အခန်းလေးတစ်ခုမှာ လူလိုသူလို နေရတော့တယ်။ မကြာခင် သူဟာ Dean Witter Reynolds ကုမ္ပဏီမှာ ကော်မရှင်ခွဲခ အများဆုံးရတဲ့ ပွဲစားတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။

၁၉၈၃ ခုနှစ်မှာ Dean Witter Reynolds က အလုပ်ထွက်လိုက်ပြီး Bear, Stearns & Company ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်ဝင်လုပ်တယ်။ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ သူဟာ ဆန်ဖရန်စစ္စကိုနဲ့ နယူးယောက်မြို့တွေမှာ ကော်မရှင်အများဆုံးရတဲ့ ရှယ်ယာပွဲစားတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ခရစ်ဟာ ရှယ်ယာလုပ်ငန်းအကြောင်း အတော်လေး နှံ့နှံ့စပ်စပ်သိလာပြီး သူ့အပေါ်ယုံကြည်တဲ့ ဖောက်သည်အတော်

များများလဲ ရှိနေပြီဖြစ်လို့ ၁၉၈၇ ခုနှစ်မှာ Bear, Streams ကုမ္ပဏီက အလုပ်ထွက်လိုက်ပြီး ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီ Gardner Rich & Company ကို ချီကာဂိုမြို့မှာ ထောင်လိုက်တယ်။ သူစုထားတဲ့ ဒေါ်လာ ၁၀,၀၀၀ ကို အရင်းပြုပြီး စလုပ်လိုက်တာပါ။ သူ့အိမ်ခန်းလေးကို ရုံးခန်းလုပ်လိုက်တယ်။ ရုံးခန်းထဲမှာ တယ်လီဖုန်းတစ်လုံး၊ စားပွဲတစ်လုံးနဲ့ ကုလားထိုင် နှစ်လုံးပဲ ရှိတယ်။ စားပွဲက နေ့ခင်းမှာ အလုပ်စားပွဲဖြစ်ပြီး ညဦးပိုင်းမှာ ထမင်းစားပွဲနဲ့ အိပ်ချိန်မှာတော့ သူတို့သားအဖရဲ့ ကုတင်ဖြစ်ပါတယ်။

၁၉၈၈ ခုနှစ်မှာ ခရစ်ရဲ့ကံဇာတာ တက်လာပါပြီ။ အဲဒီနှစ်မှာ သူ့ Gardner Rich ကုမ္ပဏီဟာ အမြတ်ငွေ ဒေါ်လာတစ်သန်း ရလိုက်တယ်။ ၂၀၀၆ ခုနှစ်မှာ ခရစ်ဟာ Garner Rich ကုမ္ပဏီကို ရောင်းလိုက်လို့ အမြတ်ငွေ ဒေါ်လာသန်းချီ ရလိုက်တယ်။ သိပ်မကြာခင်မှာ ခရစ်ဟာ Christopher Gardner International Holdings ကုမ္ပဏီကို ထောင်လိုက်ပြန်တယ်။ Christopher Gardner ဆိုတာ သူ့သားရဲ့နာမည်ပါ။ သူက CEO တာဝန်ယူပါတယ်။ ယနေ့ခရစ်ရဲ့ ပိုင်ဆိုင်ကြွယ်ဝမှုဟာ ဒေါ်လာ သန်း ၆၀ ဖြစ်ပြီး မီလျံနာသူဌေးတစ်ယောက်လဲ ဖြစ်နေပါပြီ။ အခု သူဟာ တစ်ဖက်မှာလဲ လူတွေကို စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်ရေးတရားတွေ ဟောပြောရင်းနဲ့ ဟောပြောခတွေကနေလဲ ဒေါ်လာသိန်းချီ ဝင်ငွေရနေပါတယ်။

၂၀၀၆ ခုနှစ်မှာ ခရစ်ကိုယ်တိုင်ရေးတဲ့ သူ့ဘဝအကြောင်းစာအုပ် "ပျော်ရွှင်မှုကိုရှာဖွေခြင်း" (The Pursuit of Happyness) ဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ ရောင်းအကောင်းဆုံး စာအုပ်တစ်အုပ် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အဲဒီနှစ်ကုန်မှာပဲ ဟောလီးဝုဒ်ကလဲ နာမည်ကြီး လူမည်းရုပ်ရှင်မင်းသား Will Smith နဲ့ အဲဒီစာအုပ်ကို ရုပ်ရှင်ရိုက်ကူးပြသခဲ့တယ်။ ရုပ်ရှင်ကားနာမည်ကလဲ The Pursuit of Happyness ပါ။ ရုပ်ရှင်ထဲမှာ ခရစ်ရဲ့အခြေအနေ အဆိုးဆုံးအချိန်ဖြစ်တဲ့ သူ့သားလေးနဲ့ အစိုးရဂေဟာမှာ၊ ဘူတာရုံရေချိုးခန်းမှာ ညအိပ်ရပုံတွေ၊ ခရစ်တစ်ယောက် ကလေးတစ်ဖက်နဲ့ သင်တန်းတက်ရတာတွေ၊ နောက်ဆုံးမှာ ရှယ်ယာလိုင်စင်စာမေးပွဲ အောင်မြင်ခဲ့ပုံတွေကို သနားစဖွယ်၊ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ဖြစ်အောင် ရိုက်ကူးပြထားလို့ ရုပ်ရှင်ကားဟာ အရမ်းအောင်မြင်ခဲ့ပြီး

[illegible] ထမ်းရွက်ခဲ့ပါတယ်။ သားအဖြစ် သရုပ်ဆောင်တဲ့ကလေးဟာ Will Smith ရဲ့ သားအရင်းပါ။

ခရစ်ဟာ သူ့ကို စွန့်ခွာထွက်သွားတဲ့ ဂျက်ကီနဲ့ ပြန်ဆက်သွယ်ပြီး အတူ ပြန်နေကြပြီး ၁၉၈၅ ခုနှစ်မှာ သမီးလေးတစ်ယောက် ထပ်ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူနဲ့ ဂျက်ကီတို့ဟာ ယနေ့အထိ တရားဝင် လက်မထပ်ကြပါဘူး။

အလယ်တန်း ပညာအရည်အချင်းပဲရှိတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ ဆင်းရဲ ဒုက္ခမျိုးစုံနဲ့ ကြုံတွေ့နေရပေမဲ့ အောင်မြင်ရမယ်လို့ နိုင်မာတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ကြောင့် အခုမှာ အောင်မြင် သွားခဲ့တယ်ဆိုတာကို ခရစ်ရဲ့အဖြစ်အပျက်က သက်သေ ပြနေပါတယ်။

ခရစ်ဂါဒနာရဲ့မှတ်သားစရာစကားများ

- သင်လုပ်နေတာကို လူတစ်ယောက် မအောင်မြင်ပါဘူးလို့ပြောရင် ဂရုစိုက် နားထောင်မနေပါနဲ့။ သူတို့လုပ်တာ မအောင်မြင်တာနဲ့ သင်လုပ်တာ မအောင်မြင်နိုင်ဘူးလို့ ထင်နေကြတာပါ။

* သင်လုပ်နေတာ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဖြစ်အောင်လုပ်ဖို့တော့ လိုတယ်။
* အောင်မြင်ရေးနည်း လျှို့ဝှက်ချက်တစ်ခု ပြောပြမယ်။ အဲဒါ သင်စိတ်ဝင်စားတဲ့အလုပ်၊ သင့်ကို စိတ်လှုပ်ရှားစေတဲ့အလုပ်ကို လုပ်ပါ။
* သင် လိုချင်နေတာ ရှိသလား။ ချက်ချင်းထသွားပြီး ရအောင်ယူလိုက်ပါ။ ဒါပဲ။
* သင့်မှာ အိပ်မက်တစ်ခုရှိရင် အဲဒီအိပ်မက်ကို ကာကွယ်ပါ။ လူတွေက မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ပြောပြီး သင့်အိပ်မက်ကို ဖျက်ဆီးကြလိမ့်မယ်။
* သင်ဘဝရဲ့လက်ကျန်အချိန်ဟာ သင့်ဘဏ်စာရင်းလက်ကျန်ထက် ပိုအရေးကြီးပါတယ်။
* ရှုံးနိမ့်တယ်ဆိုတာ အိုကေပါ။ မအိုကေတာက အရှုံးပေး လက်လျှော့လိုက်တာပါ။
* တစ်နေ့ကို ခြေတစ်လှမ်းလှမ်းသလို တစ်ဆင့်ချင်းလုပ်ပါ။ အတန်ကြာလို့ နောက်ပြန်လှည့်ကြည့်လိုက်တဲ့အခါ သင် အတော်ခရီးပေါက်နေပြီဆိုတာ အံ့သြစွာ တွေ့မြင်ရပါလိမ့်မယ်။
* တစ်ကြိမ်မှာ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ဖို့ သေချာနေတဲ့ ကိစ္စတစ်ခုအတွက် ချိန်းတဲ့နေရာကို နာရီဝက်နောက်ကျသွားတယ်။ ကော်မရှင်ရမဲ့ ဒေါ်လာ ငွေ ၅ သောင်းကို လက်လွှတ်ဆုံးရှုံးသွားတယ်။ အဲဒီအခါကျမှ Time is Money "အချိန်ဆိုတာ ငွေပါ"လို့ ပြောနေတာကို ကျွန်တော် ကောင်းကောင်းကြီး နားလည်သဘောပေါက်သွားခဲ့တယ်။

❑

ရစ်ချတ်ဘရင်ဆန်

စာရေးစာဖတ် ခက်ခဲလို့ ကျောင်းထွက်ရသူမှ ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ Virgin Group ပိုင်ရှင်

အင်္ဂလန်နိုင်ငံက စာရေးစာဖတ် ခက်ခဲတဲ့ ဦးနှောက်ချို့ယွင်းချက်လေးရှိတဲ့ ကောင်လေးတစ်ယောက်ဟာ အသက် ၁၆ နှစ်မှာ စာမလိုက်နိုင်လို့ ကျောင်းထွက်လိုက်ပြီး ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး စလုပ်တယ်။ သူနဲ့ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ဟာ သူတို့စုထားတဲ့ မုန့်ဖိုးလေးတွေနဲ့ ကျောင်းသားတွေဖတ်ဖို့ Student ဆိုတဲ့ စာစောင်လေးတစ်ခုကို ထုတ်ဝေလိုက်တယ်။ စာစောင်လေးဟာ အရမ်းရောင်းကောင်းပြီး အောင်မြင်သွားတယ်။ ဒီအောင်မြင်မှု အစပြုပြီး ပေါ့သီချင်းအယ်ဘမ် ဓာတ်ပြားဆိုင်တွေ၊ ဗီဒီယိုအခွေငှားဆိုင်တွေဖွင့်ရင်း နောက်

ထပ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ အများကြီးထူထောင်တယ်။ အခုတော့ သူဟာ နိုင်ငံပေါင်း ၃၀ ကျော်မှာ ကုမ္ပဏီပေါင်း ၄၀၀ ကျော်နဲ့ ဖွဲ့စည်းထားတဲ့ Virgin Group ရဲ့ ပိုင်ရှင်နဲ့ အင်္ဂလန်နိုင်ငံမှာ အချမ်းသာဆုံး ဘီလျံနာသူဌေးကြီးတွေထဲက တစ်ယောက် ဖြစ်နေပါပြီ။ သူ့နာမည်က ရစ်ချတ်ဘရင်ဆန် (Richard Branson) ပါ။ သူ့ရဲ့သတင်းဟာ ယနေ့ သတင်းစာ၊ စာစောင်နဲ့ အင်တာနက်တွေမှာ ပျံ့နှံ့နေပါတယ်။ သူ့ရဲ့ တမူထူးခြားတဲ့ စီးပွားရေး လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေဟာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းလွန်းလို့ ရေးသား ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

✸

ရစ်ချတ်ဘရင်ဆန် (နာမည်အပြည့်အစုံက Sir Richard Charles Nicholas Branson) ကို ၁၉၅၀ ပြည့်နှစ် ဇူလိုင်လ ၁၈ ရက်နေ့က အင်္ဂလန်နိုင်ငံ၊ လန်ဒန်မြို့ရဲ့ Blackheath နယ်မြေမှာ မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ အဖေ Edward James Branson က ရှေ့နေဖြစ်ပြီး အမေ Eve Huntley Branson က လေယာဉ်မယ်ဖြစ်ပါတယ်။ ရစ်ချတ်မှာ မောင်နှမသုံးယောက်ရှိပြီး သူက အကြီးဆုံးပါ။ သူ့မှာ မွေးကတည်းက dyslexia ဆိုတဲ့ စာရေးစာဖတ်ရာမှာ အခက်အခဲရှိသလို ဖတ်ပြီးသွားတဲ့စာကို အဓိပ္ပာယ်မဖော်နိုင်တဲ့ ဦးနှောက်ညာဏ်ချွတ်ယွင်းချက်လေးတစ်ခု ပါလာခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီချွတ်ယွင်းချက်ဟာ သူ့စဉ်းစားဉာဏ်၊ မှတ်ဉာဏ်ကိုတော့ မထိခိုက်ပါဘူး။ ကျောင်းက ဆရာမ တော်တော်များများက အဲဒီချွတ်ယွင်းချက်ကြောင့် ရစ်ချတ်ဟာ သူ့ဘဝတစ်လျှောက်မှာ ဆင်းဆင်းရဲရဲနဲ့ နေသွားရမယ်လို့ ထင်ကြတယ်။ တချို့ဆရာမတွေကျတော့ သူဟာ ဉာဏ်ထက်မြက်တယ်လို့ ပြောကြတယ်။ သူ့ကျောင်းရဲ့ ကျောင်းအုပ်ဆရာကြီးကတော့ သူ့ကို “ရစ်ချတ် မင်းဟာ တစ်နေ့ကျရင် ထောင်ပဲကျမလား၊ မီလျံနာသူဌေးကြီးပဲ ဖြစ်မလား။ တစ်ခုခုတော့ဖြစ်မှာပဲ” လို့ မကြာခဏ ပြောလေ့ရှိတယ်။

ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် အဲဒီချွတ်ယွင်းချက်လေးကြောင့် ကျောင်းမှာ စာမလိုက်နိုင်တော့တာနဲ့ ရစ်ချတ်ဟာ အသက် ၁၆ နှစ်မှာ ကျောင်းကထွက်လိုက်တယ်။ သူ ကျောင်းထွက်လိုက်တာ စာမလိုက်နိုင်လို့ဖြစ်သလို၊ စာသင်ဖို့ စိတ်မဝင်စားတော့ဘဲ စီးပွားရေးတစ်ခု လုပ်ချင်တာကြောင့်လဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ အသက်ငယ်သေးတဲ့ ရစ်ချတ်ဟာ မိဘတွေဆီက မုန့်ဖိုးလက်ဖြန့်ခံတောင်းပြီး သူတို့ကျွေးတာနဲ့ ထိုင်စားနေလို့ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ သူ့အားသူကိုးပြီး ကြီးပွားချင်စိတ် ရှိနေတယ်။

သူဟာ အရင်က ကျောင်းမှာတုံးက စာစောင်လေးတွေ ထုတ်ဝေခဲ့ဖူးတယ်။ ကျောင်းထွက်ပြီး လအနည်းငယ်အကြာမှာ သူနဲ့ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်တို့ဟာ သူတို့စုထားကြတဲ့ မုန့်ဖိုးလေးတွေနဲ့ "Student" ဆိုတဲ့ လူငယ်တွေအတွက် စာစောင်လေးတစ်စောင် စတင်ထုတ်ဝေလိုက်တယ်။ အဲဒီစာစောင်လေးမှာ ဖော်ပြထားတဲ့ အရေးအသားလေးတွေဟာ စာပေအဆင့်မမြင့်လှပေမဲ့ လူငယ်လေးတွေ စိတ်ဝင်စားတဲ့ လောလောဆယ် ဖြစ်ရပ်လေးတွေကို ဖော်ပြထားတာမို့ လူငယ်တွေ အတော်များများက ဝယ်ဖတ်ကြတယ်။ ရစ်ချတ်တို့ဟာ ပထမဆုံးထုတ်ဝေတဲ့ စာစောင်အတွက်ပဲ ငွေအရင်းအနှီး စိုက်ထုတ်ကြရတယ်။ စာစောင်ကို လူငယ်တွေ အရမ်းသဘောကျ ဝယ်ဖတ်နေကြတာကို မြင်တွေ့လာကြတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တွေက သူတို့ရဲ့ ပစ္စည်းကြော်ငြာတွေကို ပိုက်ဆံပေးပြီး စာစောင်မှာ ထည့်ခိုင်းကြတယ်။ ဒုတိယစာစောင်အတွက် ကြော်ငြာခအဖြစ် ဒေါ်လာ ၈,၀၀၀ ရလိုက်တယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ ရစ်ချတ်တို့ဟာ ကျောင်းသားလူငယ်တွေကို စာစောင် ၅၀,၀၀၀ ကို အလကားဝေပေးလိုက်တယ်။ ဘာကြောင့် အလကားပေးရတာလဲ။ စာစောင်ရဲ့ထုတ်ဝေကုန်ကျစရိတ်ဟာ ကြော်ငြာခတွေနဲ့ လုံလောက်နေတဲ့အပြင် အမြတ်တောင် ကျန်နေလို့ပါ။ ၁၆ နှစ်အရွယ် ကောင်လေးတစ်ယောက်ရဲ့ စီးပွားရေးအကွက်မြင်မှုဟာ ချီးကျူးစရာပါပဲ။

၁၉၆၆ ခုနှစ်မှာ ရစ်ချတ်ဟာ လန်ဒန်မြို့က လူငယ်တွေဟာ Pop ပေါ့သီချင်းဂီတကို အရူးအမူး စိတ်ဝင်စားနေကြတာကို သတိထားမိပြီး လူငယ်တွေကို ပေါ့သီချင်းအယ်လ်ဘမ်ဓာတ်ပြားတွေရောင်းဖို့ အကြံတစ်ခုရတယ်။ လူငယ်တွေကြိုက်တတ်တဲ့ သီချင်းအယ်လ်ဘမ်တွေကို သူ့ရဲ့ အောင်မြင်နေတဲ့ Student စာစောင်မှာ ကြော်ငြာထည့်လိုက်တယ်။ ဝယ်ချင်သူက ဖုန်းဆက်မှာရင်

သီချင်း ဓာတ်ပြားကို စာတိုက်ကနေ ပို့ပေးလိုက်တယ်။ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ အယ်လ်ဘမ်ဓာတ်ပြားကို မှာသူတွေ အရမ်းများလာတာကြောင့် အယ်လ်ဘမ်တွေ ရောင်းလို့ရတဲ့ အမြတ်ငွေတွေနဲ့ သီချင်းဓာတ်ပြားရောင်းတဲ့ ဆိုင်တစ်ဆိုင်ကို လန်ဒန်မြို့လယ်က Oxford Street မှာ ဖွင့်လိုက်တယ်။ ဆိုင်နာမည်ကို Virgin လို့ နာမည်တပ်လိုက်တယ်။ ဒါဟာ နောင်ပေါ်လာမဲ့ ဘီလီယံပေါင်းများစွာ တန်တဲ့ Virgin Group ရဲ့ အစပါ။ သိပ်မကြာခင်မှာပဲ Virgin Records တေးသံသွင်း စတူဒီယိုဆိုင်တစ်ခုကိုလဲ လန်ဒန်မြို့က Oxfordshire ရပ်ကွက်မှာ ထပ်မံဖွင့်လှစ်လိုက်ပြန်တယ်။ စတူဒီယိုဖွင့်တဲ့အချိန် ၁၉၇၂ ခုနှစ်မှာ ရစ်ချတ်ဟာ အသက် ၂၂ နှစ်ပဲ ရှိပါသေးတယ်။

၁၉၇၃ ခုနှစ်မှာ ရစ်ချတ်ဟာ Virgin Records စတူဒီယိုကနေ အသက် ၁၉ နှစ်ပဲရှိသေးတဲ့ ရှက်ပုန်းသီး လူငယ်အဆိုတော်လေး Mike Oldfield ရဲ့ Tubular Bells ဆိုတဲ့ သီချင်းစီးရီးခွေကို ပထမဆုံး ထုတ်ဝေဖြန့်ချိလိုက်တယ်။ အဲဒီသီချင်းခွေဟာ အကြီးအကျယ်ကို အောင်မြင်သွားခဲ့တယ်။ အင်္ဂလန်နိုင်ငံက အရောင်းရဆုံး သီချင်းအယ်လ်ဘမ်ဓာတ်ပြားစာရင်းရဲ့ထိပ်ဆုံးဆင့်မှာ သီတင်းအပတ်ပေါင်း ၂၆၇ ပတ်တိတိ (၅ နှစ်နီးပါးကြာ) ရပ်တည်နေခဲ့တယ်။ ဓာတ်ပြားချပ်ရေ စုစုပေါင်း ၁၃ သန်းအထိ ရောင်းခဲ့ရတယ်။ Mike Oldfield လည်း ချက်ခြင်း နာမည်ကျော်အဆိုတော်တစ်ယောက် ဖြစ်သွားသလို Virgin Records ကုမ္ပဏီလည်း ဗြိတိန်ပေါင် သန်းပေါင်းများစွာ မြတ်သွားခဲ့ပါ

တယ်။ သီချင်းခွေဟာ ကံကောင်းလို့ အောင်မြင်သွားတယ်လို့ ထင်ရပေမဲ့ တကယ်တမ်းက အရည်အချင်းရှိပေမဲ့ လူမသိ မီးခဲပြာဖုံးဖြစ်နေတဲ့ လူငယ်အဆိုတော်လေး Mike Oldfield ကို ရှာဖွေမြင်တွေ့တတ်တဲ့ ရစ်ချတ်ရဲ့ အရည်အချင်းကြောင့်ပါ။ နောက်ထပ် ရစ်ချတ်ဟာ Sex Pistol တီးဝိုင်း၊ Culture Club နဲ့ Rolling Stones စတဲ့ လူသစ်အဆိုတော်တွေကို နာမည်ကျော်တွေဖြစ်အောင်

မွေးထုတ်ပေးခဲ့ပြီး သူတို့ရဲ့ သီချင်းအယ်လ်ဘမ်တွေနဲ့ Virgin Records ဟာ အမြတ်အစွန်းတွေ အများကြီးရလာသလို အင်္ဂလန်နိုင်ငံရဲ့ အကြီးဆုံး စတူဒီယို တေးသံသွင်းဆိုင်ကြီး ၆ ခုထဲက တစ်ခုအပါအဝင်ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ရစ်ချတ်လဲ အသက် ၂၃ နှစ်အရွယ်မှာ မီလျံနာ သူဌေးလေးတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ရစ်ချတ်မှာ dyslexia ဦးနှောက်ချွတ်ယွင်းချက်ရှိတယ်ဆိုတာ အစပိုင်းမှာ ရေးပြခဲ့တာ မှတ်မိသေးပါတယ်နော်။

အောင်မြင်မှုရဲ့အရသာကို သိသွားတဲ့ ရစ်ချတ်ဟာ ၁၉၈၄ ခုနှစ် (အသက် ၃၄ နှစ်)မှာ ခရီးသွားလာရေးလုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်တဲ့ Voyager Group ကို ထပ်မံထူထောင်လိုက်ပြန်တယ်။ ၁၉၈၅ ခုနှစ်မှာ Virgin Atlantic လေကြောင်းလိုင်းတစ်ခုကို ထပ်မံထူထောင်လိုက်ပြန်တယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ အင်္ဂလန်နိုင်ငံရဲ့ အကြီးဆုံးလေကြောင်းလိုင်းဖြစ်နေတဲ့ British Airways နဲ့အပြိုင် ထောင်လိုက်တာပါ။

Virgin Airlines

အဲဒီလေကြောင်းလိုင်းနှစ်ခုဟာ ပြိုင်ဆိုင်မှုတွေ အရမ်းကြီးမားလာကြပြီး ရစ်ချတ်ရဲ့ Virgin Atlantic က British Airways ကိုလေယာဉ်စီး ခရီးသည်တွေကို မရိုးမသား စည်းရုံးတယ်ဆိုတဲ့ စွပ်စွဲချက်နဲ့ တရားစွဲပါတယ်။ British Airways က တရားရုံးပြင်ပမှာ ဖြေရှင်းဖို့ ကမ်းလှမ်းပြီး Virgin Atlantic ကို လျော်ကြေးငွေအဖြစ် ဗြိတိန် ပေါင် ၆၁၀,၀၀၀ ပေးလိုက်ပါတယ်။ ရစ်ချတ်ဟာ အဲဒီငွေတွေကို ပိုက်ဆံတစ်ပြားမှမယူဘဲ ရှိသမျှ ဝန်ထမ်းတွေကို အညီအမျှ ခွဲဝေပေးလိုက်တယ်။ မကြာခင်မှာ လုပ်ငန်းအတွက် လည်ပတ်ဖို့ ငွေလိုနေတာကြောင့် ရစ်ချတ်ဟာ Virgin Records ကုမ္ပဏီကို EMI ကုမ္ပဏီထံ ၁၉၉၃ ခုနှစ်မှာ ဒေါ်လာ တစ်ဘီလီယံနဲ့ ရောင်းလိုက်ရတယ်။ ကုမ္ပဏီရောင်းတဲ့ အရောင်းအဝယ် စာချုပ်ကို လက်မှတ်ထိုးပြီးချိန်မှာ ရစ်ချတ်ဟာ ရှိုက်ကြီးတငင် ငိုချလိုက်ပါတယ်။ ပိုက်ဆံလိုလို့သာ ရောင်းလိုက်ရတာ သူ အသက် ၂၃ နှစ်သားကတည်းက မွေးဖွားပေးလိုက်တဲ့ Virgin Records ကို ဘယ်ခွဲခွာချင်ပါ့မလဲ။ ဒါပေမဲ့ ၁၉၉၆

ခုနှစ်မှာ V2 ဆိုတဲ့ အသံသွင်းစတူဒီယို ကုမ္ပဏီကို ပြန်ထောင်လိုက်ပြီး ယနေ့ထိ လုပ်ကိုင်နေပါတယ်။

ရစ်ချတ်ဟာ သူ့ရဲ့ Virgin Group အောက်မှာ နောက်ထပ်ကုမ္ပဏီတွေ ထပ်ခါတိုးချဲ့ ဖွင့်လှစ်ပြန်ပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ ၁၉၉၃ ခုနှစ်မှာ ထူထောင်တဲ့ Virgin Train ဆိုတဲ့ ရထားပို့ဆောင်ရေးကုမ္ပဏီ၊ ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ ထူထောင်တဲ့ Virgin Mobile ဆိုတဲ့ တယ်လီဖုန်းဆက်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီ၊ ၂၀၀၇ ခုနှစ်မှာ Virgin Money ဆိုတဲ့ ဘဏ်တစ်ခု အပါအဝင် ကုမ္ပဏီတွေ အများကြီးပါ။ သူ ထောင်ခဲ့တဲ့ Virgin cola (အချိုရည်ထုတ်လုပ်တာ) နဲ့ Virgin Vodka (အရက်ထုတ်လုပ်တာ) ကုမ္ပဏီတွေကိုတော့ အောင်မြင်မှုမရလို့ ပိတ်ပစ်လိုက်ပါတယ်။

ဘာကြောင့် ခုလို လုပ်ငန်းအသစ်တွေ အများကြီး ထူထောင်နေရတာလဲလို့ Sunday Times သတင်းစာကြီးရဲ့ သတင်းထောက်ရဲ့မေးခွန်းကို သူက အခုလို ဖြေခဲ့ပါတယ်။

> "ကျွန်တော်ဟာ လက်ထဲမှာ ငွေပိုရှိနေရင် အဲဒီငွေကို မီးခံသေတ္တာထဲမှာ သိမ်းထားတာ၊ ဘဏ်မှာအပ်ထားတာမျိုးတွေ လုပ်ဖို့ ဝါသနာမပါဘူး။ ဒါကြောင့် အဲဒီငွေတွေကို လုပ်ငန်းအသစ်တွေ ထူထောင်ပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုက်တာပါပဲ"

တဲ့။ မှတ်သားစရာ စကားလေးပါ။ နောက်ပြီး သူက ဆက် ပြောပါသေးတယ်။

> "လုပ်ငန်းအသစ်တွေ ထူထောင်ပြီးရင် ကျွန်တော့်အနေနဲ့ အကြံဉာဏ်ပေးတာကလွဲလို့ နေ့စဉ် ကုမ္ပဏီရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုကိစ္စတွေမှာ ဝင်မပါတော့ပါဘူး။ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ CEO တွေကို သူတို့ကြိုက်သလို စီမံခန့်ခွဲခွင့် ပေးထားပါတယ်"

တဲ့။ နောက်ထပ် မှတ်သားစရာစကားပါ။

ဘာကြောင့် ကုမ္ပဏီနာမည်ကို Virgin လို့ နာမည်ပေးရတာလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းကို ရစ်ချတ်က ခုလို ပြန်ဖြေခဲ့ပါတယ်။ သူ Virgin Records တေးသံသွင်းစတူဒီယိုဆိုင်ကို စထောင်တုန်းက သူ့ရဲ့ လုပ်ငန်းပါတနာက ဒီလုပ်ငန်းမျိုးကို

အရင်က တစ်ခါမှ မလုပ်ဘူးကြလို့ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ Virgin တွေပါပဲလို့ ပြောလိုက်တယ်။ (Virgin ဆိုတာ လိင်မှုကိစ္စမှာ အတွေ့အကြုံမရှိသေးတဲ့ လူပျို အပျိုစစ်စစ်လေးတွေကို ပြောတာပါ။) ဒါနဲ့ Virgin ဆိုတဲ့နာမည်ကို ပေးဖြစ်သွားတာပါတဲ့။

ရစ်ချတ်ဟာ ဘာကြောင့် Virgin နာမည်ကို သဘောကျရတာလဲဆိုတဲ့ လူတွေမသိကြတဲ့ အလွန်စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းတဲ့ အကြောင်းလေးတစ်ခုလဲ ရှိသေးတယ်။ ရစ်ချတ် လူပျိုပေါက်အရွယ်မှာ သူသဘောကျနေတဲ့ ကောင်မလေးက Virgin Islands ဆိုတဲ့ အပန်းဖြေကျွန်းလေးတစ်ခုကို မိသားစုနဲ့ အလည်သွားတယ်။ ကောင်မလေးက သူ့ကို Virgin Islands ကို လိုက်လာရင် သူချစ်ခွင့်ပန်ထားတာကို အဖြေပေးမယ်လို့ ပြောခဲ့တယ်။ အမှန်က ကောင်မလေးက နောက်ပြောလိုက်တာပါ။

ရစ်ချတ်ဟာ ဆင်းရဲလို့ ကျွန်းကို လိုက်လာဖို့ လေယာဉ်လက်မှတ်ဖိုး မတတ်နိုင်ဘူးဆိုတာ ကောင်မလေးက သိနေတာကိုး။ အဲဒါကို အချစ်စိတ်မွှန်နေတဲ့ ရစ်ချတ်က တကယ်ပြောတာလို့ ထင်သွားတယ်။ ဒီတော့ သူဘာလုပ်သလဲ။ သူစုထားတဲ့ ပိုက်ဆံလေးနဲ့ သူငယ်ချင်းတွေဆီက ချေးငှားလို့ရတဲ့ ပိုက်ဆံပေါင်းပြီး Virgin Islands ကိုသွားဖို့ လေယာဉ် အသွားအပြန် လက်မှတ်တစ်စောင် ဝယ်လိုက်တယ်။ ကံဆိုးချင်တော့ သွားမဲ့ရက် သူ လေဆိပ်ကို ရောက်သွားတဲ့အခါ သူစီးမဲ့ လေယာဉ်က စက်ချွတ်ယွင်းနေလို့ နာရီ အတော်ကြာကြာ နောက်ကျပြီးမှ လေယာဉ်ထွက်နိုင်မယ်လို့ ကြေညာထားတာကို တွေ့လိုက်ရတယ်။ ရစ်ချတ်ဟာ ကျွန်းကို အချိန်မီရောက်ချင်နေတယ်။ သူ လိုက်လာတာကို ကောင်မလေးမြင်တွေ့ပြီး အံ့သြသွားစေချင်လို့ပါ။

ဒီတော့ သူဘာလုပ်သလဲ။ ချာတာပြေးဆွဲနေတဲ့ လေယာဉ်အသေးလေး တစ်စီးကို စီးလုံးငှားလိုက်တယ်။ လေယာဉ်လက်မှတ်တောင် သူများဆီက ပိုက်ဆံချေးငှားပြီး ဝယ်လာရတဲ့ ရစ်ချတ်ဟာ လေယာဉ်စီးလုံးငှားရအောင် ဘယ်ကပိုက်ဆံရတာလဲလို့ မေးချင်ကြမှာပါ။ သူ့အိပ်ထဲမှာလဲ ဟိုရောက်ရင်သုံးဖို့

ပိုက်ဆံလေးနည်းနည်းပဲ ရှိပါတယ်။ ပိုက်ဆံမရှိတဲ့ လူ ချာတာလေယာဉ်ကို စီးလို့ရနိုင်တယ်။ သူလုပ်ပုံဟာ စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းလှပါတယ်။ လေဆိပ်စားသောက်ဆိုင်တစ်ခုကနေ စက္ကူကတ်ပြားအဖြူကြီးကြီးတစ်ခုကို တောင်းယူလိုက်ပြီး အဲဒီပေါ်မှာ ခုလို စာရေးလိုက်တယ်။ "Virgin Islands ကို ချက်ခြင်း လေယာဉ်ထွက်မယ်။ လေယာဉ်ခ ၂၉ ဒေါ်လာထဲပါ" တဲ့။ အဲဒီကတ်ပြားဖြူကြီးကို လက်နဲ့ကိုင်မြှောက်ပြရင်း စောင့်နေကြတဲ့ ခရီးသည်တွေကြား လျှောက်သွားလိုက်တယ်။ ကျွန်းကို အမြန်ရောက်ချင်သူတွေက အလုအယက် ပိုက်ဆံပေးပြီး စာရင်းပေးကြလို့ ခဏလေးနဲ့ လေယာဉ်တစ်စီးစာ လူပြည့်သွားတယ်။ လူတွေဆီက ကောက်လို့ရတဲ့ ပိုက်ဆံတွေနဲ့ ချာတာလေယာဉ်ငှားခ ပေးလိုက်တယ်။ ရစ်ချတ်လဲ ကျွန်းကို လေယာဉ်အလကားစီးခွင့် ရသွားတယ်။ ဒါလေးဟာ သူ့ဘဝမှာ Virgin နာမည်ကို အမြဲ အမှတ်ရနေစေတယ်။ ဒီအဖြစ်အပျက်လေးကို ကြည့်ခြင်းအားဖြင့် ရစ်ချတ်ဟာ စီးပွားရေးမှာ အရမ်း အကွက်မြင်တတ်သူမှန်း သိနိုင်ပါတယ်။

နောက်ပိုင်းမှာ သူဟာ Virgin နာမည်ကို ကြိုက်လွန်းလို့ Virgin Islands နဲ့ အနီးက Necker Island ကျွန်းနှစ်ကျွန်းကို ၁၉၇၈ ခုနှစ်မှာ ဗြိတိန်ပေါင် ၁၈၀,၀၀၀ နဲ့ ဝယ်ယူလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်းနှစ်ကျွန်းထဲမှာ Necker Island ဟာ သာယာလှပလွန်းလို့ ပိုနာမည်ကြီးပါတယ်။ နာမည်ကြီး အဆိုတော်တွေနဲ့ ဟောလီးဝုဒ် ရုပ်ရှင်မင်းသား၊ မင်းသမီးတွေဟာ Necker ကို မကြာခဏ သွားရောက် အပန်းဖြေတတ်ကြတယ်။ Virgin Group က ကျွန်းတစ်ခုလုံးကို တစ်ညငှားခ ဒေါ်လာ ၄၂,၀၀၀ နဲ့ ကျွန်းပေါ်က နန်းတော်လိုလှပတဲ့ အိမ်တော်ကြီးကို တစ်ညငှားခ ဒေါ်လာ ၂၇,၀၀၀ ကောက်ယူပါတယ်။ Necker Island ကျွန်းတစ်ခုထဲနဲ့ပဲ နှစ်စဉ်ဝင်ငွေ ဒေါ်လာ သန်းချီရနေပါတယ်။

Virgin Group မှာ အခုအခါ နိုင်ငံပေါင်း ၃၀ ကျော်မှာ ဖွင့်ထားတဲ့ ကုမ္ပဏီပေါင်း ၄၀၀ ကျော်ပါဝင်ပြီး ဝန်ထမ်းအင်အားပေါင်း ၆၀,၀၀၀ ကျော်ရှိပါတယ်။ ရစ်ချတ်ရဲ့ယနေ့ ပိုင်ဆိုင်ကြွယ်ဝမှုဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၅ ဘီလီယံဖြစ်ပြီး သူဟာ အင်္ဂလန်နိုင်ငံက အချမ်းသာဆုံး သူဌေးတွေထဲက တစ်ယောက်ဖြစ်နေပါတယ်။ သူလုပ်ချင်နေတာ တစ်ခုရှိပါသေးတယ်တဲ့။ အဲဒါက အမေရိကန်

နိုင်ငံ နီဗားဒါးပြည်နယ် လာ့စ်ဗီးဂတ်မြို့မှာ ကာစီနိုကစားဝိုင်း ဟိုတယ်ကြီး တစ်ခု တည်ဆောက်ချင်ပါတယ်တဲ့။

ရစ်ချတ်ရဲ့ နာမည်ထင်ရှားကျော်ကြားတာ ပိုက်ဆံချမ်းသာတာ တစ်ခုထဲကြောင့်မဟုတ်ဘဲ သူ့ရဲ့ စွန့်စားမှုတွေကြောင့်လဲ ပါပါတယ်။ သူဟာ ၁၉၈၆ ခုနှစ်မှာ အဖွဲ့ဝင် ၅ ယောက်နဲ့အတူ Virgin Atlantic Challenger II လို့ နာမည်ပေးထားတဲ့ မော်တော်ဘုတ်အသေးလေးတစ်စီးနဲ့ အတ္တလန်တိတ်သမုဒ္ဒရာကို ၃ ရက်၊ ၈ နာရီ ၃၁ မိနစ်ကြာ ဖြတ်သန်းနိုင်ခဲ့လို့ အဲဒီသမုဒ္ဒရာကို မော်တော်ဘုတ်နဲ့ အမြန်ဆုံး ဖြတ်သန်းနိုင်သူအဖြစ် မှတ်တမ်းတင်ခံခဲ့ရတယ်။ ၁၉၈၇ ခုနှစ်မှာ အတ္တလန်တိတ်သမုဒ္ဒရာကို မီးပုံးပျံစီးရင်း ဖြတ်ကျော်နိုင်ခဲ့တဲ့ ပထမဆုံးလူသားအဖြစ်လဲ မှတ်တမ်းတင်ခံခဲ့ရတယ်။ ၁၉၉၁ ခုနှစ်မှာလဲ မိုင် ၆,၇၀၀ ကျယ်တဲ့ ပစိဖိတ်သမုဒ္ဒရာကို မီးပုံးပျံနဲ့ ဖြတ်ကျော်နိုင်ခဲ့ပြန်ပါတယ်။

ရစ်ချတ်ဟာ ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ စီးပွားရေးမှာ ထူးချွန်မှုအတွက် အင်္ဂလန်ဘုရင်မကြီးရဲ့ ဆာ (Sir) ဘွဲ့ အပ်နှင်းချီးမြှင့်ခြင်း ခံခဲ့ရတယ်။

ရစ်ချတ်ဘရင်ဆန်ရဲ့မှတ်မှတ်သားသားစကားများ

* လူတွေက ပြောကြတယ်။ Customer comes first ဈေးဝယ်သူက ပထမတဲ့။ အမှန်က မိမိဝန်ထမ်းတွေက ပထမပါ။ ဝန်ထမ်းတွေကို ဂရုစိုက်ရင် သူတို့က ဈေးဝယ်သူတွေကို ဂရုစိုက်ပါလိမ့်မယ်။
* တကယ်လို့ သင့်ကို တစ်စုံတစ်ယောက်က အလွန်ကောင်းတဲ့ အခွင့်အလမ်းကြီးတစ်ခု ကမ်းလှမ်းလာရင် လုပ်နိုင် မလုပ်နိုင် စဉ်းစားမနေနဲ့။ အရင်လက်ခံလိုက်ပါ။ ပြီးမှ ဘယ်လိုလုပ်ရမယ်ဆိုတာ သင်ယူလေ့လာပါ။

* လမ်းလျှောက်တတ်အောင် သင်ယူရာမှာ ဥပဒေအတိုင်းလုပ်ရတာ မဟုတ်ဘူး။ လျှောက်ကြည့်ရမယ်။ လဲရင် ပြန်ထပြီး ထပ်လျှောက်မယ်။ စီးပွားရေးလုပ်တာလဲ ဒီလိုပါပဲ။
* အကောင်းဆုံးသင်ယူနည်းက လက်တွေ့လုပ်ခြင်းပါပဲ။
* ကျရှုံးလို့ စိတ်မပျက်ပါနဲ့။ အရှုံးကနေ သင်ခန်းစာယူပြီး ဆက်လုပ်ပါ။
* စီးပွားရေး အခွင့်အလမ်းဆိုတာ ဘတ်စ်ကားတွေလိုပါပဲ။ တစ်စီးလွတ်သွားလဲ နောက်တစ်စီးလာမှာပါ။
* လုပ်ငန်းလုပ်ရာမှာ ဦးစားပေးစာရင်းမှာ ပထမက မိမိဝန်ထမ်း၊ ဒုတိယက ဈေးဝယ်သူဖောက်သည်၊ တတိယက ရှယ်ယာအစုရှင်တွေလို့ သဘောထားပါ။
* ဘဝရဲ့ အချိန် ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းဟာ အလုပ်လုပ်ရင်း ကုန်ဆုံးရတယ်။ ဒီတော့ အလုပ်ကို ပျော်စရာဖြစ်အောင် ဖန်တီးနိုင်ရင် ဘဝမှာ အချိန်ပြည့် ပျော်နိုင်တာပေါ့။
* ကမ္ဘာကြီးဟာ မြန်မြန်ဆန်ဆန် ပြောင်းလဲနေတယ်။ ကြီးသူက ငယ်သူကို နိုင်တဲ့ခေတ် မဟုတ်တော့ဘူး။ မြန်သူက နှေးသူကို နိုင်တဲ့ခေတ် ဖြစ်သွားပြီ။
* လွယ်တာကို ခက်အောင်လုပ်ဖို့ လွယ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ခက်တာကို လွယ်အောင် လုပ်ဖို့ကျတော့ ခက်ပါတယ်။
* စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်တယ်ဆိုတာ တကယ်တော့ လူတွေရဲ့ဘဝကို တိုးတက်အောင် လုပ်ပေးရင်း ပိုက်ဆံရနေတာပါ။

❑

အင်းဗာကမ်းပရတ်ဒ်

ပရိဘောဂတွေကို နည်းသစ်နဲ့ရောင်းရင်း ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ IKEA ကုန်တိုက်ပိုင်ရှင်

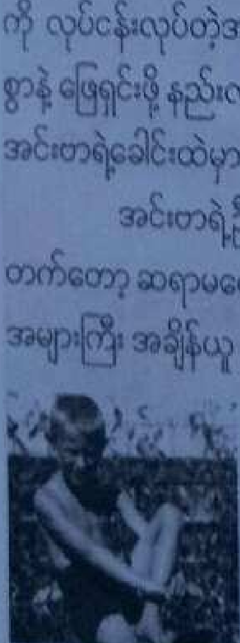
သူဟာ ငယ်စဉ်ကလေးဘဝကတည်းက ကျောင်းမှာ စာသင်ရတာထက် အရောင်းအဝယ်လုပ်တာကို ပိုပြီး ဝါသနာပါခဲ့တယ်။ အသက် ၅ နှစ် မပြည့်ခင်မှာပဲ ကျောင်းသုံးကိရိယာတွေကို ဈေးကာဝယ်ပြီး ကျောင်းမှာ အမြတ်တင်ရောင်းတယ်။ မီးခြစ်ဘူးတွေ ဈေးကာဝယ်ပြီး အိမ်နီးချင်းတွေကို အမြတ်တင် ရောင်းတယ်။ ၁၇ နှစ်သားမှာ အဖေဆီက ပိုက်ဆံချေးပြီး ကုန်စုံဆိုင်တစ်ခု ဖွင့်တယ်။ မကြာခင်မှာ သူ့မြို့က ပရိဘောဂပစ္စည်းတွေဟာ ဈေးကြီးလွန်းလို့ သာမန်လူတွေ မဝယ်နိုင်ကြတာကို သတိပြုမိလိုက်တယ်။ အဲဒါကြောင့်

ပရိဘောဂပစ္စည်းတွေကို သာမန်လူတွေဝယ်နိုင်အောင် ရောင်းချပေးဖို့ကြိုးစားရင်းနဲ့ ကမ္ဘာအနှံ့မှာ IKEA (အီကေယာ)လို့ခေါ်တဲ့ ပရိဘောဂကုန်တိုက်တွေ အများကြီး ဖွင့်လှစ်နိုင်ခဲ့တယ်။ သူ့နာမည်က အင်းဗာကမ်းပရတ်ဒ် (Ingvar Kamprad) ပါ။ ဆွီဒင်လူမျိုးပါ။ IKEA ကြောင့် ဘီလျံနာ သူဌေးကြီးတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ သူ ဘယ်လို ကြိုးစားပြီး ကုန်တိုက်ကြီးတွေ ဖွင့်ခဲ့တယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်းဟာ စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းလှတာမို့ ရေးပြလိုက်ပါတယ်။

✹

အင်းဗာကို ၁၉၂၆ ခုနှစ်၊ မတ်လ ၃၀ ရက်နေ့က ဆွီဒင်နိုင်ငံ တောင်ပိုင်းက ဆမာလန်ဒီယာ (Smalandiya) မြို့လေးမှာ မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ သူ့အဖိုးဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်ပြီး စီးပွားပျက်သွားတဲ့အခါ အကြွေးတွေ မဆပ်နိုင်တာကြောင့် ဒေဝါလီခံလိုက်ရတယ်။ အဲဒါကို ရှက်လွန်းလို့ သူ့ကိုယ်သူ သတ်သေသွားခဲ့တယ်။ အင်းဗာရဲ့အဖွားက သားရှုံးသွားတဲ့ ကုမ္ပဏီကို အကြွေးကျေပြီး ပြန်လည်ရပ်တည်လာနိုင်အောင် လုပ်ပေးနိုင်ခဲ့တယ်။ အဖွားက အင်းဗာကို လုပ်ငန်းလုပ်တဲ့အခါ အခက်အခဲတွေကို ကျော်လွှားနိုင်ဖို့ စိတ်ခေတ်ကြံ့ခိုင်စွာနဲ့ ဖြေရှင်းဖို့ နည်းလမ်းရှာရမယ်လို့ အမြဲပြောပြလေ့ရှိပါတယ်။ အဲဒီစကားဟာ အင်းဗာရဲ့ခေါင်းထဲမှာ တစ်သက်လုံး စွဲမှတ်သွားတယ်။

အင်းဗာရဲ့ဦးနှောက်မှာ ချို့ယွင်းချက်လေး အနည်းငယ်ပါခဲ့လို့ ကျောင်းတက်တော့ ဆရာမတွေက သူ့ကို စာဖတ်တတ်အောင် သူများကလေးတွေထက် အများကြီး အချိန်ယူ သင်ပေးခဲ့ရတယ်။ ဒါကြောင့် သူဟာ ပညာရေးနဲ့ပတ်သက်ရင် အတော်လေးညံ့ခဲ့ပါတယ်။ အထက်တန်းကျောင်း



အောင်တော့ အောင်မှတ်မကောင်းလို့ သူ တက္ကသိုလ်တက်ခွင့် မရခဲ့ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ ငယ်စဉ်ကတည်းက စီးပွားရေးအမြင်ရှိခဲ့တယ်။ မူလတန်းတက်နေတုန်းမှာ သူဟာ ကျောင်းသုံးစာရေးကိရိယာ၊ စာအုပ်၊ ခဲတံတွေ အများကြီးကို ဈေးကနေ သက်သာတဲ့ဈေးနဲ့ ဝယ်ယူလိုက်ပြီး ကျောင်းက

အတန်းဖော်တွေကို အမြတ်တင်ပြီး ပြန်ရောင်းလေ့ရှိတယ်။ နောက်တော့ မုန့်ပဲသရေစာတွေ၊ ခရစ္စမတ်ကဒ်တွေကို ဆိုင်ကြီးတွေကနေ ဈေးသက်သက်သာသာနဲ့ အများကြီးဝယ်ထားပြီး ကျောင်းမှာ အမြတ်တင်ပြန်ရောင်းတယ်။ သူဟာ ကလေးဘဝကတည်းက စီးပွားရေးလုပ်တယ်ဆိုတာ အမြတ်ရဖို့လုပ်တာပဲဆိုတဲ့ သဘောတရားကို ကောင်းကောင်း နားလည်နေပြီ။ ဒါကြောင့်လဲ သူဟာ ကျောင်းမှာ စာသင်ရတာထက် အရောင်းအဝယ်လုပ်တာကို ပိုပြီး စိတ်ဝင်စားလာခဲ့တယ်။

အဲဒီအကြောင်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး သူက ခုလို ပြောပြပါတယ်။

"ကျွန်တော် စီးပွားရေးလုပ်ရာမှာ သူများတွေထက် သာရတဲ့အကြောင်းက ကျွန်တော်ဟာ ငယ်ငယ်လေးကတည်းက စီးပွားရေးလုပ်တတ်ခဲ့လို့ပါ။ တစ်နေ့မှာ ကျွန်တော့်အဒေါ်ကို ပူဆာပြီး မီးခြစ်ဘူး အလုံး ၁၀၀ ဝယ်ခိုင်းလိုက်တယ်။ မီးခြစ်တစ်ဘူးကို ဆွီဒင်ပိုက်ဆံ ၈၈ ပြားပေးရတယ်။ ကျွန်တော် အိမ်နားနီးချင်းတွေကို မီးခြစ်တစ်ဘူးကို တစ်ကျပ်၊ တစ်ခါတစ်လေ ၂ ကျပ်နဲ့ ပြန်ရောင်းတယ်။ ပထမဆုံး ပိုက်ဆံအမြတ်ရတဲ့နေ့က ပျော်လွန်းလို့ အဲဒီညမှာ အိပ်တောင်မပျော်ခဲ့ဘူးဆိုတာကို ကျွန်တော် အမြဲသတိရနေမိတယ်။ အဲဒီအချိန်က ကျွန်တော် အသက် ၅ နှစ်တောင် မပြည့်သေးပါဘူး" တဲ့။

ကျောင်းဆင်းလို့ အတန်းဖော်တွေဟာ ဘောလုံးကွင်းထဲမှာ ပြေးဆော့ကစားနေချိန်၊ အသက်ပိုကြီးတဲ့ ကောင်းသားတွေက ကောင်မလေးတွေနဲ့ ချိန်းတွေ့နေချိန်မှာ အင်းဗာကတော့ ဘာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ရင် ကောင်းမလဲဆိုတာပဲ ခံတန်းတစ်ခုပေါ်မှာထိုင်ရင်း စဉ်းစားနေလေ့ရှိတယ်။ ၁၉၄၃ ခုနှစ် သူ့အသက် ၁၇ နှစ်အရွယ်မှာ ကုန်စုံဆိုင်တစ်ဆိုင် စဖွင့်တယ်။ သူ ဘယ်လိုဖွင့်တာလဲ။ ဆိုင်ဖွင့်ဖို့ ပိုက်ဆံ ဘယ်ကရတာလဲ။ သူဟာ သူ့အဖေဆီက ပိုက်ဆံချေးတယ်။ အဖေက သူ့သား ကျောင်းမှာ ဝယ်စရာရှိလို့ ဖြစ်မယ်ထင်ပြီး ဘာမှမမေးမြန်းဘဲ ပိုက်ဆံထုတ်ချေးပေးလိုက်တယ်။ ချေးတယ်လို့သာ ပြောရတာပါ။ သားအဖဆိုတော့ သူ့အဖေက ပြန်တောင်းဖို့ စိတ်ထဲတောင် မှတ်မထားပါဘူး။

အင်းဗာက သူ့အဖေကဆီက ချေးလိုက်တဲ့ပိုက်ဆံနဲ့ သူ့မုန့်ဖိုးထဲက

စုထားတဲ့ပိုက်ဆံလေးကို ပေါင်းပြီး ကုန်စုံဆိုင်လေးတစ်ဆိုင် ဖွင့်လိုက်တယ်။ ဆိုင်ကို IKEA (အီကေယာ)လို့ နာမည်ပေးလိုက်တယ်။ IK ဆိုတာက သူ့နာမည် Ingvar Kamprad ကို ယူထားတာဖြစ်ပြီး EA ဆိုတာက သူတို့နေတဲ့ ရပ်ကွက်နာမည် Elmtaryd နဲ့ သူ့ရွာနာမည် Agunnaryd ကနေ ယူလိုက်တာပါ။ သူ့ဆိုင်ဖွင့်ပွဲကို လာရောက်သူတိုင်းကို ကော်ဖီတစ်ခွက်နဲ့ ဘန်းမုန့်တစ်ခု တိုက်ကျွေးတယ်။ အဲဒါကြောင့် သူ့ဆိုင်ဖွင့်ပွဲကို လာသူပေါင်း ထောင်ချီရှိခဲ့တယ်။ ၁၇ နှစ်သားကောင်လေးတစ်ယောက်ရဲ့ ဆိုင်ကြော်ငြာပုံလေးဟာ အံ့သြစရာပါပဲ။ စဖွင့်ဖွင့်ချင်း ဆိုင်မှာ ပစ္စည်းအစုံကို အရေအတွက် နည်းနည်းချင်းစီပဲ တင်တယ်။ စာရေးကိရိယာ၊ မီးခြစ်၊ ခြေစွပ် အစုံပါတယ်။ အရောင်းရဆုံး ပစ္စည်းတွေကတော့ ဖောင်တိန်နဲ့ ခဲတံတွေပါပဲ။ ဖောင်တိန်တွေ ရောင်းကောင်းတာကြောင့် သူဟာ ဘဏ်ကနေ ဆွီဒင်ငွေ ၅၀၀ ကရိုနာ (အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၆၃ နဲ့ ညီမျှ)ကို ချေးယူပြီး ပြင်သစ်နိုင်ငံ ပါရီမြို့ကနေ ဖောင်တိန် အချောင်း ၅၀၀ မှာယူလိုက်တယ်။ သူကပြောတယ်။ သူ့ဘဝမှာ သူများဆီက ပိုက်ဆံချေးတာ အဲဒါ ပထမဆုံးနဲ့ နောက်ဆုံးအကြိမ်ပဲတဲ့။

၁၉၄၈ ခုနှစ်မှာ လူငယ်လေး အင်းဗာဟာ သူ့မြို့လေးမှာ လောလောဆယ်ဆယ် ဖြစ်ပျက်နေတာလေးတစ်ခုကို သတိထားမိလိုက်တယ်။ အဲဒါက သစ်သားနဲ့လုပ်တဲ့ အိမ်ထောင်ပရိဘောဂတွေဟာ အရမ်းဈေးကြီးလို့ ပိုက်ဆံချမ်းသာသူတွေပဲ ဝယ်နိုင်ကြတယ်ဆိုတာပါ။ ဒါကြောင့် သူဟာ သစ်သားပရိဘောဂတွေကို ဈေးသက်သက်သာသာနဲ့ ရောင်းချပေးနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ စိတ်ကူးမိတယ်။ သူက ခုလိုပြန်ပြောပြတယ်။

> "အဲဒီအချိန်က ကျွန်တော်တို့ နယ်မြေတစ်ပိုက်မှာ *Guimars Fabriker* ဆိုသူဟာ သစ်သားပရိဘောဂတွေ ရောင်းနေတာကြာပါပြီ။ သူ့ပစ္စည်းတွေကို သတင်းစာမှာလဲ ထည့်ကြော်ငြာတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့ပစ္စည်းတွေဟာ ဈေးကြီးလွန်းတယ်။ ကျွန်တော် သူ့ထက်သက်သာတဲ့ဈေးနဲ့ ရောင်းဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ ကျွန်တော် ဆုံးဖြတ်ချက်ကို အရင်ချလိုက်ပြီးမှ ဈေးသက်သာအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲဆိုတာတော့ နောက်မှ စဉ်းစားခဲ့ပါတယ်" တဲ့။

အင်းဗာဟာ သူ့နယ်မြေတစ်ဝိုက်မှာရှိတဲ့ သစ်သားပရိဘောဂထုတ်လုပ်တဲ့ အလုပ်ရုံတွေအားလုံးကို သွားရောက်ပြီး ဈေးအသက်သာဆုံး ရောင်းပေးနိုင်မဲ့ အလုပ်ရုံကို လိုက်ရှာတယ်။ တွေ့ပြီဆိုရင် ဈေးအနည်းဆုံးရအောင် ဈေးဆစ်တယ်။ ဈေးလျှော့ပေးရင် ပစ္စည်းတွေ အများကြီး မှာယူဝယ်မယ်လို့ မက်လုံးပေးတယ်။ ဈေးတည့်သွားတော့ အဲဒီအလုပ်ရုံကနေ ပရိဘောဂတွေ မှာယူလိုက်တယ်။ သူ့ဆိုင်မှာ တင်ရောင်းတယ်။ ပြိုင်ဖက်ရောင်းသူတွေထက် ဈေးပိုသက်သာလို့ သူ့ဆိုင်မှာ လူတွေ အဝယ်များလာတယ်။

၁၉၅၁ ခုနှစ်မှာ သူဟာ IKEA News ဆိုတဲ့ လက်ကမ်းစာစောင်လေးတွေ ရိုက်နှိပ်ပြီး လူတွေကို ကိုယ်တိုင်လိုက်ဝေတယ်။ စာစောင်ထဲမှာ ပရိဘောဂပစ္စည်းအမျိုးအစားတွေရဲ့ ဓာတ်ပုံတွေနဲ့အတူ ပစ္စည်းတန်ဖိုးကိုပါ ဖော်ပြထားတယ်။ အဲဒီခေတ်က လက်ကမ်းစာစောင်နဲ့ ပစ္စည်းကြော်ငြာတယ်ဆိုတာ ဆွီဒင်နိုင်ငံမှာ မရှိသေးပါဘူး။ သူက စခဲ့တာပါ။ အင်းဗာ အဓိကထားတဲ့ ဝယ်သူ

ဈေးကွက်က ဝင်ငွေ အလယ်အလတ်ရှိသူနဲ့ ဝင်ငွေနည်းပါးသူတွေပါ။ ဒါကြောင့် သူဟာ အမြတ်နည်းနည်းပဲယူပြီး ဈေးသက်သာအောင် ရောင်းပေးတယ်။ သူက

> *"ကုလားထိုင် အလုံး ၆၀ ကို ဈေးကြီးကြီးနဲ့ရောင်းတာထက် ကုလားထိုင် အလုံး ၆၀၀ ကို ဈေးနည်းနည်းနဲ့ ရောင်းတာက အမြတ်ပိုကျန်ပါတယ်"*

လို့ ပြောတယ်။

မကြာခင်မှာ အင်းဗာဟာ ပရိဘောဂထုတ်တဲ့ စက်ရုံအဟောင်းအသေးတစ်ခုကို ဝယ်ယူလိုက်ပြီး ပရိဘောဂတွေကို ကိုယ်တိုင်ထုတ်လုပ်တယ်။ ထုတ်လုပ်ပြီးတာတွေကို ဈေးသက်သက်သာသာနဲ့ ဆိုင်မှာတင်ရောင်းတယ်။ အရင်က ပရိဘောဂတွေကို ဈေးကြီးပေးဝယ်နေရတဲ့ သူ့မြို့မှာ ဈေးသက်သာတဲ့ IKEA ပစ္စည်းတွေကို လူတွေ သဘောကျလာတယ်။ IKEA ဆိုင်ဟာ နာမည်ကျော်ကြားလာတယ်။ ပရိဘောဂထုတ်လုပ်တဲ့ ပြိုင်ဖက်ကုမ္ပဏီတွေက သူတို့

ပစ္စည်းတွေ အဝယ်လျော့နည်းလာတာကို သိလာတယ်။ သူတို့ဟာ IKEA ရဲ့ ဈေးနှုန်းကို မယှဉ်နိုင်ကြပေမဲ့ ဘယ်ငြိမ်ခံနေကြလိမ့်မလဲ။ ပြိုင်ဖက်ကုမ္ပဏီတွေ စုပြီး IKEA ဆိုင်ဟာ ပရိဘောဂတွေကို မတရားဈေးလျှော့ရောင်းနေပါတယ်လို့ ဆွီဒင်သစ်ထုတ်လုပ်ရေးနဲ့ ပရိဘောဂအဖွဲ့ကြီးကို တိုင်ကြားလိုက်တယ်။ ဒါကြောင့် သစ်ထုတ်လုပ်သူတွေဟာ IKEA ကို သစ်တွေ မရောင်းကြတော့ဘူး။ ဒါဟာ အင်းဗာနဲ့ IKEA အတွက် ကြီးမားလှတဲ့ စီးပွားရေးထိုးနှက်ချက်ကြီး တစ်ခုပါ။ ဒါပေမဲ့ အင်းဗာဟာ ငယ်စဉ်က သူ့အဖွား အမြဲပြောပြလေ့ရှိတဲ့

"အခက်အခဲနဲ့ ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့လာရင် စိတ်ဓာတ်ကြံ့ခိုင်စွာနဲ့ အခက်အခဲကျော်လွှားဖို့ နည်းလမ်းရှာရမယ်"

ဆိုတဲ့စကားကို အမြဲ သတိရနေတယ်။ ဒီတော့ သူဟာ စိတ်ဓာတ်မကျအောင် အားတင်းရင်း သစ်ဝယ်မရတဲ့အခက်အခဲကို ကျော်လွှားဖို့ နည်းလမ်းရှာပါတော့တယ်။ သူ ဘာလုပ်သလဲ။

ဈေးသက်သာတဲ့ သစ်လုံးတွေကို ပိုလန်နိုင်ငံက မှာယူတင်သွင်းလိုက်တယ်။ သူ့အလုပ်ရုံမှာ ခွဲစိပ်ပြီး ပရိဘောဂတွေ ထုတ်လုပ်ရောင်းချပြန်တယ်။ ဆွီဒင်မှာ နိုင်ငံခြားကနေ ကုန်ကြမ်းကို မှာယူတင်သွင်းတယ်ဆိုတာ အရင်က မရှိခဲ့ဖူးပါဘူး။ အင်းဗာက စလိုက်တာပါ။ နောက်ပိုင်းမှာ အင်းဗာဟာ နိုင်ငံပေါင်းစုံကို သွားရောက်ဈေးစုံစမ်းပြီး ဈေးသက်သာတဲ့သစ်တွေကို မှာယူတင်သွင်းပါတော့တယ်။

IKEA ရဲ့ ပထမဆုံး ပရိဘောဂကုန်တိုက်ကို ဆွီဒင်နိုင်ငံ Almhult မြို့မှာ ဖွင့်လှစ်ခဲ့တယ်။ အဲဒီကုန်တိုက်က ပရိဘောဂတွေကို ဈေးဝယ်သူဟာ မဝယ်ပေမဲ့လဲ ကိုင်ကြည့်လို့ရတယ်။ အရင်ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ဆိုင်တွေမှာဆိုရင် ပရိဘောဂတွေဟာ ဈေးကြီးလို့ မဝယ်ခင်မှာ ထိခွင့်၊ ကိုင်ကြည့်ခွင့် မရကြဘူး။ ၅ နှစ်အကြာမှာ အဲဒီဆိုင်ကို စတုရန်းမီတာ ၆,၇၀၀ ကျယ်တဲ့ ကုန်တိုက်ကြီးအဖြစ် ပြောင်းလဲလိုက်ပြီး IKEA ဆိုတဲ့ ဆိုင်းဘုတ်အကြီးကြီး တင်လိုက်ပါတယ်။ ယနေ့တွေ့မြင်နေရတဲ့ IKEA ကုန်တိုက်ကြီး ပုံစံမျိုးပါ။ စဖွင့်တုံးက IKEA ဆိုင်းဘုတ်ဟာ အနီရောင်နဲ့ အဖြူရောင်စပ်ထားခဲ့ပေမဲ့ ယနေ့မြင်နေရတဲ့ ဆိုင်းဘုတ်တွေကတော့ အပြာရောင်နောက်ခံနဲ့ အဝါရောင် IKEA စာလုံးကြီးပါ။

အင်ဂွာဟာ အခု စီးပွားရေးကို စမ်းတဝါးဝါးနဲ့လုပ်နေတဲ့ လူငယ်လေး တစ်ယောက် မဟုတ်တော့ပါဘူး။ စီးပွားရေးအတွေ့အကြုံရင့်ကျက်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ယောက် ဖြစ်နေပါပြီ။

၁၉၆၀ ပြည့်နှစ်တွေကျော်လောက်မှာ အင်ဂွာဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံကို လေ့လာရေးခရီး ထွက်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီက ကုန်တိုက်တွေမှာ ငွေချေပြီးတာနဲ့ ပစ္စည်းကို ချက်ချင်းသယ်ယူသွားနိုင်တဲ့ Cash & Carry စံနစ်ကို ကျင့်သုံးတယ်။ အဲဒီအချိန်က ဆွီဒင်နိုင်ငံမှာတော့ ပစ္စည်းကို ဝယ်မယ်ဆိုရင် စရံငွေအရင်ပေးပြီး အော်ဒါမှာရတယ်။ ပစ္စည်း အိမ်ကိုရောက်လာမှ ကျန်တဲ့ပိုက်ဆံကို ပေးချေရတဲ့ စံနစ်ကို ကျင့်သုံးနေတယ်။ အိမ်ကို ပစ္စည်းလာပို့တဲ့အထိ ၂ ပတ်ကနေ ၃ ပတ် ကြာတတ်တယ်။ အင်ဂွာက ဆွီဒင်နိုင်ငံကို ပြန်ရောက်လာတာနဲ့ အဲဒီ Cash & Carry စံနစ်ကို IKEA ကုန်တိုက်တွေမှာ စတင်ကျင့်သုံးလိုက်တယ်။ ဝယ်သူတွေဟာ ငွေချေပြီးတာနဲ့ ပစ္စည်းကို ချက်ခြင်းသယ်ယူသွားနိုင်လို့ ဒီစံနစ်ကို ပိုသဘောကျကြတယ်။

ဒါတင်မကသေးပါဘူး။ အင်ဂွာဟာ သူ့ပစ္စည်းတွေ များများရောင်းရဖို့ နည်းသစ်တွေ လှုပ်လိုက်ပါတယ်။ ပထမတစ်ခုက IKEA ကုန်တိုက်တွေကို မြို့ပြင်ဘက်မှာ ဆောက်ပြီး ဖွင့်လှစ်လိုက်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ မြို့ပြင်မှာက မြို့ထဲနဲ့စာရင် မြေငှားရမ်းခ အများကြီးသက်သာလို့ပါ။ IKEA ကုန်တိုက်တွေနားမှာ မြေအကျယ်ကြီးတွေငှားပြီး ကားရပ်နားတဲ့နေရာတွေ လုပ်ပေးလိုက်တယ်။ ကားများများရပ်လို့ရတော့ ဈေးဝယ်သူ များများလာကြတာပေါ့။

ဒုတိယတစ်ခုကတော့ အင်မတန်ကောင်းတဲ့အကြံပါ။ အရင်က စားပွဲ၊ ကုလားထိုင်၊ ကုတင်၊ ဗီရိုတွေကို ဝယ်ပြီးရင် ကားသေးလေးနဲ့ မသယ်နိုင်ကြလို့ ကားကြီးကြီးနဲ့ သယ်ရတယ်။ ကားကြီးနဲ့သယ်ရလို့ သယ်ခ ဈေးကြီးပေးရတယ်။ အခု IKEA က မတပ်ဆင်ရသေးတဲ့ ပရိဘောဂတွေကို စက္ကူသေတ္တာကြီးတွေနဲ့ ထုပ်ပိုးပေးထားတယ်။ မတပ်ဆင်ရသေးတဲ့ ပစ္စည်းတွေမို့ နေရာကျယ်ကျယ် မယူတာကြောင့် ကားကြီးနဲ့ သယ်စရာမလိုတော့ဘဲ ကားသေးလေး၊ ဒါမှမဟုတ် စက်ဘီးနဲ့ပါ သယ်ယူသွားနိုင်ပြီ။ အိမ်ရောက်တဲ့အခါ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် တပ်ဆင်လိုက်ရုံပါပဲ။ တပ်ဆင်လို့ လွယ်ကူအောင်လဲ ရှင်းလင်းတဲ့ ညွှန်ကြားချက် စာရွက်တွေကို ပစ္စည်းနဲ့အတူ ဘူးတွေထဲမှာ ထည့်ပေးထားတယ်။ နောက်တော့

အင်းဗာ တစ်ခု သတိထားမိတယ်။ ပစ္စည်းဝယ်သွားသူတွေ အတော်များများဟာ အိမ်ရောက်မှ ပစ္စည်းကို သူတို့ကိုယ်တိုင် တပ်ဆင်ရတာကို ပိုပြီး သဘောကျကြတယ်ဆိုတာပါ။

အင်းဗာဟာ ဆွီဒင်နိုင်ငံရဲ့ လူနေမှုစံနစ် အပြောင်းအလဲတစ်ခုကို သတိထားမိလိုက်ပြန်တယ်။ အဲဒါက အိမ်တိုင်းမှာ ကားတွေရှိလာနေကြပြီ။ လူတိုင်းနီးပါး ကားတွေကို အကြွေးနဲ့ ဝယ်နေကြတယ်။ မိသားစုတိုင်းနီးပါးဟာ ကားရှိလာပြီဆိုတော့ ဝေးဝေးလံလံအထိ သွားပြီး ဈေးဝယ်ထွက်တာတွေ လုပ်လာကြတယ်။ အဲဒီတော့ IKEA က မော်တော်ကားအမိုးပေါ်မှာ လွယ်လွယ် ကူကူ တပ်ဆင်နိုင်တဲ့ ပစ္စည်းတင်စင်လေးတွေကို ဈေးသက်သက်သာသာနဲ့ ရောင်းပေးတယ်။ ဈေးဝယ်သူဟာ ဝယ်ပြီးတဲ့ ပစ္စည်းသေတ္တာဘူးကို ကားအမိုးပေါ်က စင်လေးပေါ်မှာတင်ပြီး အိမ်ပြန်နိုင်လို့ အရမ်းအဆင်ပြေတယ်။ အဲဒီလို နည်းသစ်တွေကြောင့် IKEA ရဲ့ ပစ္စည်းရောင်းရတဲ့ဝင်ငွေဟာ အရင်ထက် ၂ ဆ တက်သွားခဲ့တယ်။

ဆွီဒင်မှာ နောက်ဆုံးဖွင့်လှစ်လိုက်တဲ့ IKEA ကုန်တိုက်ကြီးဟာ

အမေရိကန်နိုင်ငံ နယူးယောက်မြို့က Guggenheim museum ပြတိုက်လောက် နီးနီး ကြီးပြီး အလွန်လဲ ခမ်းနားထည်ဝါလှတယ်။ ပစ္စည်းတွေပြထားတဲ့ အခန်းကြီးတွေဟာလဲ အရမ်းကျယ်ဝန်းတယ်။ အဲဒီမှာ အင်းဗာ မစဉ်းစားမိထားတဲ့ အဖြစ်အပျက်တစ်ခု ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အဲဒါက ကုန်တိုက်ဖွင့်တဲ့ ပထမဆုံးနေ့ရဲ့ မနက်ပိုင်းမှာပဲ ဈေးဝယ်သူပေါင်း ၃၀,၀၀၀ ကျော် ရောက်လာကြပြီး ပရိဘောဂ ပစ္စည်းတွေ ဝယ်လိုက်ကြတာ နေ့ခင်းရောက်တော့ ပစ္စည်းတွေ အကုန်နီးပါး ပြတ်လပ်ကုန်သွားတယ်၊ ပစ္စည်းတင်စင်တွေမှာ ပစ္စည်းမရှိတော့တဲ့ ဟာလာဟင်းလင်းတွေ ဖြစ်နေတာကြောင့် ကုန်တိုက်ကြီးအထဲမှာ အတော့်ကို အကြည့်ရဆိုးသွားတယ်။ ပစ္စည်းတွေကလဲ ကုန်တိုက်နဲ့ ဝေးတဲ့နေရာက ပစ္စည်းသိုလှောင်ရုံ (warehouse) မှာ သိမ်းထားတာမို့ ကုန်တိုက်ကို အချိန်မှီ သယ်လာမပို့နိုင်ဘူး။ နေ့ခင်းမှ ရောက်လာကြတဲ့ ဈေးဝယ်သူတွေဟာ ခမ်းနားလှတဲ့ အဆောက်အဦကြီးဖြစ်ပေမယ့် ပစ္စည်းနည်းနည်းပဲရှိတဲ့ ကုန်တိုက်ကြီးလို့ ပြောပြီး မကျေမနပ်နဲ့ ပြန်သွားကြတယ်။ အဲဒီလို လူတွေ မကျေမနပ် ဖြစ်သွားတာကို သိသွားတဲ့ အင်းဗာဟာ ပြဿနာရဲ့အဖြေကို ရှာပါတော့တယ်။

သူရှာတွေ့လိုက်တဲ့ အဖြေဟာ နောက်ပိုင်းမှာ IKEA ကို အမြတ်ငွေများစွာ ရရှိစေခဲ့ပါတယ်။ သူက IKEA ကုန်တိုက်တွေမှာ ပစ္စည်းမရောင်းတော့ဘဲ ပြခန်း (Show Room) အဖြစ်ပဲ ထားလိုက်တယ်။ အဲဒီမှာ အိမ်ထောင်ပရိဘောဂ ပစ္စည်းတွေကို အလှဆင်ပြထားတယ်။ အဲဒါတွေသာမကပဲ စားပွဲခင်း၊ ခန်းဆီးလိုက်ကာ၊ အိပ်ယာခင်း၊ မျက်နှာသုတ်ပုဝါ၊ မီးအိမ်၊ မီးဆိုင်းတွေပါ ပြထားတယ်။ ဝယ်သူက ပစ္စည်းကိုကြိုက်ရင် ငွေပေးချေတယ်။ ပြီးရင် တခြားနေရာမှာရှိတဲ့ ပစ္စည်းသိုလှောင်ရုံကိုသွားပြီး ပစ္စည်းဝယ်ပြေစာပြလို့ ပစ္စည်းကို သွားထုတ်ယူလိုက်ရုံပါပဲ။ ကိုယ်ပိုင်ကားမရှိသူတွေအတွက် သိုလှောင်ရုံကို အသွားအပြန် အခမဲ့ စီးလို့ရတဲ့ ဘတ်စ်ကားတွေ စီစဉ်ထားပေးတယ်။ ဝယ်ယူဟာ အိမ်ရောက်တာနဲ့ ပစ္စည်းကို သူ့ဘာသာ တပ်ဆင်လိုက်ရုံပါပဲ။ အဲဒီ ပစ္စည်းရောင်းတဲ့နည်းကို IKEA ဟာ ယနေ့ထိ ကျင့်သုံးနေပါတယ်။ ပစ္စည်းသေးလေးတွေကိုတော့ ကုန်တိုက်က Cash & Carry စံနစ်နဲ့ ရောင်းပေးပါတယ်။

IKEA ဟာ ဆွီဒင်နိုင်ငံမှာ အရမ်းအောင်မြင်နေပြီ။ မြို့တိုင်းလောက်နီးနီးမှာ IKEA ကုန်တိုက်တွေ ဖွင့်ထားနိုင်ပြီမို့ ထပ်မံတိုးချဲ့စရာ မရှိသလောက်

ဖြစ်နေပြီ။ ဒီတော့ အင်းဗာဟာ ဆွီဒင်နိုင်ငံရဲ့ ပြင်ပ နိုင်ငံရပ်ခြားမှာ IKEA ကုန်တိုက်တွေဖွင့်ဖို့ လုပ်ပါတော့တယ်။ ၁၉၆၃ ခုနှစ်မှာ ဆွီဒင်နိုင်ငံပြင်ပမှာ ပထမဆုံး IKEA ကို နော်ဝေးနိုင်ငံ အော်စလိုမြို့မှာ ဖွင့်လှစ်လိုက်တယ်။ အဲဒီ အချိန်မှာပဲ IKEA က ပစ္စည်းအရည်အသွေးစစ်ဆေးတဲ့ Quality Control System ကို စတင်ကျင့်သုံးလိုက်တယ်။ ပစ္စည်းအရည်အသွေး စစ်ဆေးတဲ့ စံနှုန်းတွေထဲမှာ အဲဒီစနစ်ဟာ အကောင်းဆုံးလို့ ဆွီဒင်အစိုးရက သတ်မှတ်ထားပါတယ်။

တစ်ကြိမ်မှာ IKEA ဟာ ဆွစ်ဇာလန်နိုင်ငံမှာ ကုန်တိုက်သွားရောက်ဖွင့်လှစ်ဖို့ စိတ်ကူးရှိပေမဲ့ IKEA ရဲ့ ညွှန်ကြားရေးမှူးက အချိန်ယူစဉ်းစားနေလို့ မဖွင့်ဖြစ်သေးဘူး။ တစ်ရက်မှာ အင်းဗာဟာ ဆွစ်ဇာလန်နိုင်ငံ ဇူးရစ်မြို့ကို အလည်ရောက်သွားတယ်။ သူဟာ မြို့ထဲကို လမ်းလျှောက်ကြည့်နေတုံး ရှေ့နား မလှမ်းမကမ်းက လူငယ်လင်မယားနှစ်ယောက်ရဲ့ စကားပြောသံကြားလို့ ခဏ ရပ်ပြီး နားစွင့်လိုက်တယ်။ အမျိုးသမီးလေးက သူ့ယောကျ်ားကို ကုန်တိုက်တစ်ခုရဲ့ မှန်ပြတင်းပေါက်အတွင်းကို လက်ညှိုးထိုးပြပြီး "လှလိုက်တဲ့ ထိုင်ခုံလေးနော်။ လိုချင်လိုက်တာ မောင်ရယ်" လို့ ပြောလိုက်တယ်။ ယောကျ်ားဖြစ်သူက "ဈေးကြီးလွန်းတယ် အချစ်ရယ်။ နောက်နှစ်ကျတော့ မောင် ဝယ်ပေးပါမယ်" လို့ပြောပြီး သူ့မိန်းမလက်ကို ဆွဲခေါ်ထွက်သွားတယ်။ ဆွစ်ဇာလန်နိုင်ငံမှာ ပရိဘောဂတွေ ဈေးကြီးတယ်ဆိုတာကို သိသွားတဲ့ အင်းဗာဟာ ဆွီဒင်ကို ပြန်ရောက်တာနဲ့ ဇူးရစ်မြို့မှာ IKEA ကုန်တိုက်ကို အမြန်ဆုံးဖွင့်လှစ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ပေးလိုက်တယ်။ ၁၉၇၃ ခုနှစ်မှာ ဆွစ်ဇာလန်မှာ IKEA ကုန်တိုက်ဖွင့်ပြီး နောက်မကြာခင်မှာပဲ သြစတေးလျ၊ နယ်သာလန်၊ ပြင်သစ်နဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံတွေမှာ IKEA ကုန်တိုက်တွေ ဆက်တိုက်ဖွင့်လိုက်ပါတယ်။ အခု နိုင်ငံပေါင်း ၄၀ ကျော်မှာ IKEA ကုန်တိုက်ပေါင်း ၃၃၈ ခုကို ဖွင့်လှစ်ထားလိုက်ပါပြီ။

၁၉၈၆ ခုနှစ် အသက် ၆၀ အရွယ်မှာ အင်းဗာဟာ စီမံခန့်ခွဲတဲ့တာဝန်က အနားယူလိုက်ပြီး ကုမ္ပဏီရဲ့ အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်အနေနဲ့ပဲ ဆက်နေပါတော့တယ်။ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်နောက်ပိုင်းမှာ IKEA ဝန်ထမ်းတွေအတွက် ပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်တဲ့ ပေါ်လစီတွေချမှတ်ပြီး တင်းတင်းကြပ်ကြပ် လိုက်နာစေခဲ့တယ်။ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်နောက်ပိုင်းမှာ IKEA ဟာ အင်တာနက်ကို လူတွေ

လူတော်တော်များများကြိုက် ဝယ်ယူသောကို သတိပြုမိခဲ့ ကြိုးစင်နဲ့ ဈေးဝယ်နိုင်ငံတွေမှာ ဆက်သွယ်လာတဲ့ ပစ္စည်းမှာယူတဲ့ e-commerce စနစ်ကို စတင်ခဲ့တယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ နိုင်ငံအတော်များများမှာ IKEA က ပစ္စည်းအရောင်းကို e-commerce သုံးပြီး မှာယူ ဝယ်နေကြပါပြီ။

အင်းဂဗာ ၂ ကြိမ် လက်ထပ်ခဲ့တယ်။ ပထမဇနီးမှာ Kerstin Wading ဖြစ်ပြီး Annika Kihlbom ဆိုတဲ့ သမီးတစ်ယောက် ရခဲ့တယ်။ ဒုတိယဇနီးကတော့ Margaretha Kamprad-Stennert ဖြစ်ပြီး သားသုံးယောက် ရခဲ့တယ်။ Maragretha ဟာ ၂၀၁၁ ခုနှစ် အသက် ၇၁ နှစ်မှာ ကွယ်လွန်သွားခဲ့ပါတယ်။

အင်းဂဗာကမ်ပရတ်ခ်ရဲ့မှတ်မှတ်သားသားစကားများ

* အမှားမလုပ်သူဟာ အိပ်ပျော်နေသူပဲဖြစ်တယ်။
* မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတဲ့ စကားလုံးကို မင်းရဲ့ အဘိဓာန်ထဲက ဖျက်ပစ်လိုက်ပါ။
* ငါလုပ်တာ အောင်မြင်ပြီဆိုပြီး ကျေနပ်နေတဲ့ စိတ်ခံစားမှာ အဆိပ်ပါ။ အဆိပ်ဖြစ်စေတာကတော့ ဒီနေ့ထက် မနက်ဖြန်မှာ ပိုကောင်းအောင် လုပ်မယ်ဆိုတဲ့စိတ် မရှိလို့ပါ။
* မကောင်းမြင်စိတ်ရှိသူဟာ လူပြောတာမှန်ကန်စေကြောင်း၊ သက်သေပြဖို့ ကြိုးစားရင်နဲ့ အချိန်ဖြုန်းနေတတ်ကြတယ်။
* ကျွန်တော့်ကို တင်စီးနည်းတယ်လို့ လူတွေက ပြောကြတယ်။ အဲဒီလို အပြောခံရတာကို ဂုဏ်ယူပါတယ်။ ကျွန်တော်က အမြဲနည်းလမ်းတစ်ယောက် မဟုတ်လို့ပါ။
* ပျော်ရွှင်မှုဆိုတာ ပန်းတိုင်ရောက်တာကို ပြောတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ပျော်ရွှင်မှုဆိုတာ ခရီးလမ်းမှာ ရှိနေတာပါ။

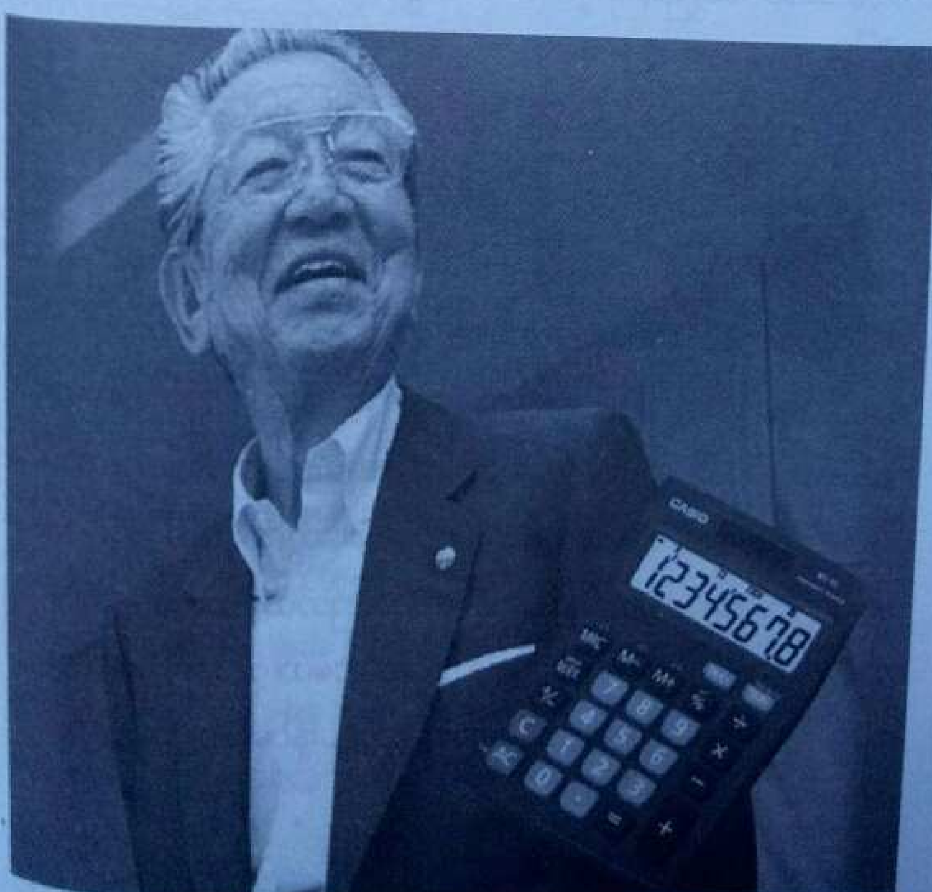
* IKEA ကို အကောင်းဆုံးကုမ္ပဏီလို့ ပြောနေကြတာကို ကျွန်တော် ဘဝင် မကျပါဘူး။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ IKEA ဟာ အဲဒီအဆင့်ကို မရောက်သေးဘဲ ကြိုးစားနေဆဲမို့ပါ။
* ၁၀ မိနစ်ဆိုတာ တစ်နာရီရဲ့ ၆ ပုံ ၁ ပုံလေးပါ။ ဒါပေမဲ့ ၁၀ မိနစ်ကို ဖြုန်းလိုက်တာလဲ အချိန်ဖြုန်းလိုက်တာပဲလေ။

❑

တာဒါအိုကာရှီယိုး

လယ်သမားသားလေးကနေ ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့
Casio Computer ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်

လယ်သမားတစ်ယောက်ရဲ့ သားလေးဟာ တောရွာလေး တစ်ရွာကနေ မြို့ပေါ်ရောက်လာတယ်။ အဖေက ဒုက္ခဆင်းရဲခံပြီး ကျောင်းထားပေးလို့ ပညာကို ကြိုးစားသင်တယ်။ အထက်တန်းအောင်ပြီး အလုပ်လုပ်နေတုန်းမှာ တီဘီရောဂါဖြစ်လို့ ဂျပန်စစ်တပ်ထဲ ဝင်ခွင့်မရဘူး။ စစ်တပ်ထဲ မဝင်ရလို့ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီးအတွက် ပြင်ဆင်နေတဲ့ ဂျပန်နိုင်ငံကို စီးပွားရေးနဲ့ တစ်ဖက်တစ်လမ်းက ကူညီဖို့ လမ်းစရှာတယ်။ ကိုယ်ပိုင်စက်ရုံလေးတစ်ရုံကို အိမ်ဘေးမှာ အဖီလေးချပြီး ထူထောင်လိုက်တယ်။ နောက်တော့ လျှပ်စစ်ဂဏန်း



ပေါင်းစက်ကို တီထွင်လိုက်တယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ အီလက်ထရောနစ် ပစ္စည်းအများအပြားကို တီထွင်ထုတ်လုပ်ပြီး ကမ္ဘာကို တင်ပို့ဖြန့်ချိတယ်။ ကမ္ဘာက လေးစားရတဲ့ အင်ဂျင်နီယာ၊ တီထွင်ပညာရှင်၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူ့နာမည်က တာဒါအိုကာရှီယို (Tadao Kashio) ပါ။ Casio Computer Company ကို တည်ထောင်ခဲ့သူပါ။

✸

တာဒါအိုကို ၁၉၁၇ ခုနှစ်၊ နိုဝင်ဘာလ ၁၇ ရက်နေ့က ဂျပန်နိုင်ငံ ကူရေးတမူရာမြို့ (အခု နန်ကိုကုမြို့လို့ခေါ်) အနားက တောရွာလေးတစ်ရွာမှာ မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ သူ့မှာ ညီအစ်ကို သုံးယောက်ရှိပြီး သူက ဒုတိယမြောက်သားပါ။ အဖေက ရှိဂျဲရုကာရှီယိုနဲ့ အမေက ကီယိုနိုကာရှီယို ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ လယ်သမားတွေဖြစ်ကြလို့ မိသားစုဝင်ငွေဟာ စားလောက်သောက်လောက်ရုံပါပဲ။

၁၉၂၃ ခုနှစ်က ဂျပန်နိုင်ငံမှာ မြေငလျင်အကြီးစားတစ်ခု လှုပ်သွားခဲ့တယ်။ ဂျပန်နိုင်ငံရဲ့ မြို့တော် တိုကျိုမြို့မှာ အဆောက်အဦတွေ အများအပြား ပြိုလဲပျက်စီးကုန်ကြပြီး လူပေါင်းတစ်သိန်းကျော် သေဆုံးသွားခဲ့ကြရတယ်။ တိုကျိုမြို့မှာ အလုပ်လုပ်နေတဲ့ တာဒါအိုရဲ့ ဦးလေးတစ်ယောက်က တိုကျိုမှာ အဆောက်အဦအသစ်တွေ ပြန်ဆောက်နေကြလို့ ဆောက်လုပ်ရေးသမားတွေ အရမ်းလိုနေတယ်၊ လုပ်ခကောင်းတယ်လို့ လှမ်းအကြောင်းကြားလာတာနဲ့ တာဒါအိုရဲ့ အဖေနဲ့အမေဟာ ရှိတဲ့ပစ္စည်းလေးတွေကို ထုတ်ပိုးပြီး ကလေးသုံးယောက်နဲ့အတူ တိုကျိုမြို့ကို ထွက်ခွာသွားကြတယ်။ သူတို့က လယ်စိုက်ရတာထက် ဆောက်လုပ်ရေးအလုပ်ဟာ ပိုသက်သာမယ်၊ ဝင်ငွေလဲ ပိုကောင်းမယ်၊ ကလေးတွေကိုလဲ ပညာကောင်းကောင်း သင်ပေးနိုင်မယ်လို့ထင်ပြီး သွားကြတာပါ။

တိုကျိုမြို့ကိုရောက်ပြီး ရက်အနည်းငယ်အကြာမှာပဲ သူတို့အထင်နဲ့

လက်တွေ့ကွာခြားနေတာကို တွေ့ရတယ်။ တာဒါအိုရဲ့အဖေ ရှိဂျဲရုဟာ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းမှာ အလုပ်တော့ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရတဲ့လစာက အရမ်းနည်းလွန်းလို့ မိသားစု စားမလောက်ဘူး။ ရှိဂျဲရုဟာ ကျောင်းနေချင်လို့ ပူဆာနေတဲ့ သားလေး တာဒါအိုကို ကျောင်းထားပေးဖို့ အလုပ်သွား၊ အလုပ်ပြန် ခရီးစရိတ်ကို ချွေတာလိုက်တယ်။ စီးနေကျဘတ်စ်ကားကို မစီးတော့ဘဲ ခြေလျင်လမ်းလျှောက်တယ်။ အလုပ်ကို အသွားအပြန်လမ်းလျှောက်တာ နေ့တိုင်း ၅ နာရီလောက် အချိန်ကြာတယ်။ အခုလို ဒုက္ခခံပြီး သူ့ကို ကျောင်းထားပေးတဲ့ အဖေ စိတ်ချမ်းသာစေဖို့ တာဒါအိုဟာ စာကို အရမ်းကြိုးစားတယ်။

ဒီလိုနဲ့ တာဒါအိုဟာ ၁၉၂၉ ခုနှစ်မှာ အလယ်တန်းအောင်ပြီး ၁၉၃၁ ခုနှစ်မှာ အထက်တန်းစာမေးပွဲကို ထိပ်ဆုံးအဆင့်ကနေ အောင်မြင်ခဲ့တယ်။ ကျောင်းပြီးပြီးချင်းမှာပဲ သူဟာ ဓာတ်ဆီ၊ စက်ဆီပုံးအခွံတွေကို အရည်ကျိုပြီး သံပြားလုပ်တဲ့ စက်ရုံတစ်ခုမှာ အလုပ်ဝင်လုပ်တယ်။ မကြာခင်မှာ အလုပ်ပြောင်းပြီး စစ်သားတွေကိုချီးမြှင့်တဲ့ ဆုတံဆိပ်လုပ်တဲ့ စက်ရုံတစ်ခုမှာ သာမန်အလုပ်သမားအဖြစ် ဝင်လုပ်ပြန်တယ်။ သူ့ရဲ့ အလုပ်ကြိုးစားမှုနဲ့ အထက်တန်းအောင်ထားတဲ့ ပညာအရည်အချင်းကို သိသွားတဲ့ စက်ရုံမန်နေဂျာက သူ့ကို အီနိုမိုတို စက်ရုံက တွင်ခုံစက်ဆရာတစ်ယောက်ရဲ့ လက်အောက်မှာ အလုပ်သင်အဖြစ် သွားလုပ်နိုင်းလိုက်တယ်။ တာဒါအိုဟာ အဲဒီစက်ရုံမှာ အလုပ်စတင်တဲ့နေ့ကစပြီး နေ့တိုင်း မနက်အစောကြီး ရောက်နေပြီး အလုပ်မစခင်မှာ တွင်ခုံစက်ကို သန့်ရှင်းရေး လုပ်တယ်။ ညနေ အလုပ်သိမ်းချိန်မှာ မပြန်သေးဘဲ စက်ကို အသေအချာ သန့်ရှင်းရေးလုပ်ပြန်တယ်။ အလုပ်ပြီးချိန်မှာ တစ်နေ့တာ သူ့ဆရာ သင်ပေးသမျှ၊ လေ့လာသိခဲ့သမျှကို သူ့မှတ်စုစာအုပ်မှာ ရေးမှတ်တယ်။ ည အတော်မိုးချုပ်မှ အိမ်ကိုပြန်တယ်။ တာဒါအိုရဲ့ကြိုးစားမှုကို မြင်တွေ့ပြီး သဘောကျသွားတဲ့ စက်ရုံပိုင်ရှင်က သူ့ကို ဝါဆဲဒအလုပ်သမားသင်တန်းကျောင်း (ယခု ဝါဆဲဒတက္ကသိုလ် Waseda University) မှာ စက်မှုပညာကို ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် တတ်အောင် နေ့ခင်းပိုင်းမှာ ကျောင်းတက်နိုင်းလိုက်တယ်။ စက်ရုံအလုပ်ကလဲ ထွက်စရာမလိုဘူးလို့ ပြောတယ်။

တာဒါအိုဟာ ဝါဆဲဒကျောင်းက သင်တန်းဆင်းတော့ ရေဒီယိုမှာ သုံးတဲ့ မီးလုံး (Radio Bulb) ထုတ်တဲ့ စက်ရုံတစ်ခုမှာ အလုပ်ဝင်လုပ်တယ်။

သူဟာ စက်ရုံမှာ နေ့ရောညပါ အလုပ်ကြိုးစားလုပ်လွန်းလို့ အစားမမှန်၊ အအိပ်မမှန်တာကြောင့် နေမကောင်းဖြစ်ပြီး အိပ်ယာထဲ ဗုန်းဗုန်းလဲသွားတယ်။ ဆေးရုံတက်ရတယ်။ ဆေးစစ်လိုက်တော့ သူ့မှာ တီဘီရောဂါ ရှိနေတယ်တဲ့။ တီဘီရောဂါကြောင့် သူဟာ ဂျပန်စစ်တပ်မှာ အမှုထမ်းခွင့်မရတော့ဘူး။ အဲဒီခေတ်က ဂျပန်မှာ စစ်မှုမထမ်းတဲ့ အမျိုးသားတွေဟာ ဂျပန်လူမျိုးတွေရဲ့ ကဲ့ရဲ့ရှုတ်ချမှုကို ခံကြရတယ်။ ဒါကြောင့်လဲ တာဒါအိုဟာ နှစ်ပေါင်းအတော်ကြာအထိ ရှေ့က လမ်းလျှောက်လာတဲ့ ဂျပန်စစ်သားတစ်ယောက်ကို မျက်နှာချင်းဆိုင်မကြည့်ရဲတဲ့ အမြဲ မျက်နှာလွှဲသွားတတ်တယ်။

သူဟာ စစ်တပ်ထဲမဝင်ရလို့ စိတ်ပျက်သွားပေမဲ့ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီးအတွက် ပြင်ဆင်နေတဲ့ ဂျပန်နိုင်ငံကို တစ်ဖက်တစ်လမ်းက ကူညီဖို့ လမ်းစရှာတယ်။ အမြောက်ကျည်ဆံထုတ်တဲ့ စက်ရုံတစ်ခုမှာ ဝင်လုပ်တယ်။ မကြာခင်မှာပဲ အလုပ်ကထွက်လိုက်တယ်။ ထွက်ရတဲ့အကြောင်းက အထက်က ညွှန်ကြားချက်အတိုင်း လုပ်နေရတာကို စိတ်ပျက်လာလို့ပါ။ နောက်ပြီး စက်ရုံမှာ သူ တီထွင်ချင်တာတွေကို လုပ်ခွင့်မရဘူး။ သူ့စိတ်တိုင်းကျ တီထွင်ချင်တာတွေလုပ်နိုင်ဖို့ ကိုယ်ပိုင်စက်ရုံတစ်ခုကို ထူထောင်ဖို့ စိတ်ကူးလိုက်တယ်။

၁၉၄၂ ခုနှစ်မှာ စတင်ဖြစ်ပွားခဲ့တဲ့ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီးဖြစ်အတွင်းမှာ တာဒါအိုဟာ ဂျပန်စစ်လေယာဉ်ပျံရဲ့ ပစ္စည်းအစိပ်အပိုင်းတွေကိုထုတ်တဲ့ စက်ရုံအသေးလေးတစ်ခု ထောင်လိုက်တယ်။ စက်ရုံလို့သာ ပြောရတာပါ သူတို့အိမ်ဘေးက မြေကွက်လပ်လေးမှာ အဖီထုတ်ပြီး အရင်လုပ်ခဲ့တဲ့ အီနိုမိုတိုစက်ရုံက ဝယ်လိုက်တဲ့ တွင်ခုံအဟောင်းလေးတစ်လုံးနဲ့ ပစ္စည်းထုတ်နေတာပါ။ အရင်စက်ရုံတွေမှာ လုပ်ခဲ့စဉ်က ရင်းနှီးခဲ့တဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တွေက အလုပ်လာအပ်ကြလို့ သူ့စက်ရုံလေးဟာ ဝင်ငွေပုံမှန်လေး ရနေပါတယ်။ နောက်တော့ ဘဏ်က ငွေချေးယူပြီး တွင်ခုံအသစ်တွေ ဝယ်ယူလိုက်တယ်။ အလုပ်သမားတွေ ထပ်ခန့်တယ်။ စစ်လေယာဉ်ပျံအစိပ်အပိုင်းလေးတွေ မှန်မှန်ထုတ်ပေးနေရင်း ဝင်ငွေကောင်းလာတဲ့ တာဒါအိုဟာ ၁၉၄၃ ခုနှစ်မှာ သူ့အမေပေးစားတဲ့ မိန်းမနဲ့ လက်ထပ်လိုက်ပါတယ်။ ဘဏ်ကနေချေးထားတဲ့ ပိုက်ဆံတွေကိုလဲ မကြာခင်မှာပဲ အားလုံးကို ပြန်ဆပ်နိုင်ခဲ့တယ်။ တာဒါအိုအတွက် စုတ်ရောလာဘ်ရော ဝင်တဲ့နှစ်ပါပဲ။

၁၉၄၅ ခုနှစ်မှာ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီး ပြီးသွားပြီ။ စစ်အတွင်းမှာ သူတို့

နေထိုင်အိမ်နဲ့ စက်ရုံဟာ အမေရိကန်စစ်လေယာဉ်ပျံတွေရဲ့ ဗုံးကြဲချတာ ခံလိုက်ရလို့ လုံးဝ ပျက်စီးသွားခဲ့တယ်။ စစ်ကြီးပြီးသွားပြီမို့ စစ်လေယာဉ်ပျံတွေအတွက် ပစ္စည်းမှာတာတွေ မရှိတော့ဘူး။ ဒီအချိန်မှာ ဒန်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ ပစ္စည်းမျိုးစုံ ထုတ်လုပ်နိုင်တဲ့ စက်ကြီးတစ်လုံးကို ဈေးအလွန်သက်သာစွာနဲ့ ဝယ်ဖို့ ဈေးဆိုင်ထားခဲ့တယ်။ အဲဒီစက်ကြီးနဲ့ဆိုရင် အိမ်တွေမှာ လိုအပ်နေကြတဲ့ ဒန်အိုး၊ ဒယ်ပြား၊ မီးဖို၊ ရေနွေးအိုး၊ ပန်းကန်ပြား စတဲ့ မီးဖိုချောင်သုံး ပစ္စည်းမျိုးစုံကို ထုတ်လုပ်ပေးနိုင်လိမ့်မယ်။ စစ်ပြီးစ ကာလဆိုတော့ အိမ်တိုင်းမှာ ဒီပစ္စည်းတွေ လိုအပ်နေတာမို့ ဈေးသက်သက်သာသာနဲ့ရောင်းနိုင်ရင် ပစ္စည်းတွေ အများကြီး ရောင်းရမယ်လို့ တာဒါအို တွက်မိတယ်။

ဒါပေမဲ့ အဲဒီစက်ကြီးကို ဝယ်ပြီးရင် သယ်ယူဖို့ အခက်အခဲတွေနေတယ်။ စက်ကြီးဟာ သူတို့နေတဲ့ တိုကျိုမြို့ကနေ မိုင် ၂၀၀ ကွာဝေးတဲ့ မြို့လေးမှာ ရှိနေတယ်။ စက်ကြီးဟာ ပေါင်တစ်ထောင် (တန်ဝက်နီးပါး) လေးတယ်။ စစ်ပြီးစမို့ ရထား၊ ကားလမ်းတွေပျက်နေလို့ သယ်စရာ ရထား၊ ကားတွေ မရှိဘူး။ စက်ကြီးကို ဘယ်လို သယ်ယူကြမလဲလို့ သူတို့သားအဖတွေ တိုင်ပင်ကြတယ်။ တာဒါအိုရဲ့အဖေ ရှိဂဲ့ရုက သူ့အကြံတစ်ခုကို ပြောပြတယ်။ အဲဒီအကြံအတိုင်း သူတို့ရပ်ကွက်ထဲက ဘီး နှစ်ဘီးတပ် တွန်းလှည်းတစ်စီးကိုငှားလိုက်ပြီး လှည်းရှေ့မှာ စက်ဘီးတစ်စီး တပ်ဆင်လိုက်တယ်။ သားအဖ သုံးယောက်ဟာ စက်ဘီးကို တစ်ယောက်တစ်လှည့်စီ နင်းကြရင်း လှည်းကို အဲဒီမြို့ကို ဆွဲသွားကြတယ်။ မြို့လေးကိုရောက်တော့ စက်ကြီးကို လှည်းပေါ်တင် စက်ဘီးတစ်လှည့်စီနင်းပြီး အိမ်ကို ပြန်ဆွဲယူလာခဲ့ကြတယ်။ လမ်းမှာ သီတင်းအပတ်ပေါင်းများစွာ ကြာပြီးမှ အိမ်ကို ပြန်ရောက်လာကြတယ်။ ရောက်တာနဲ့ သားအဖတွေ စက်ကြီးကို ညတွင်းချင်း တပ်ဆင်ကြပြီး နောက်တစ်နေ့မှာပဲ မီးဖိုချောင်သုံး ဒန်ပစ္စည်းတွေ ထုတ်လုပ်ကြတယ်။ ထုတ်လုပ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေဟာ အရမ်းရောင်းရတယ်။

၁၉၄၃ ခုနှစ် ဧပြီလမှာ တာဒါအိုတို့သားအဖဟာ ကာရှိယိုဆေးဆာကုဂျို Kashio Seisakujo ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ထောင်လိုက်ကြတယ်။ ဒီကုမ္ပဏီဟာ နောင်တစ်ချိန်မှာ Casio Computer Company ဖြစ်လာပါတယ်။ Casio ကာစီယိုဆိုတာ Kashio ကာရှိယိုအသံထွက်ကို ယူထားတာပါ။ ကာရှိယိုကုမ္ပဏီက စက်ပစ္စည်းမျိုးစုံ ထုတ်လုပ်တယ်။ မကြာခင်မှာပဲ လုပ်ငန်းမှာ လျှပ်စစ်

ပညာကျွမ်းကျင်သူ အရေးတကြီးလိုအပ်နေလို့ တာဒါအိုက အစိုးရဆက်သွယ်ရေး ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုမှာ အလုပ်လုပ်နေတဲ့ သူ့ညီ တိုရှိအိုကို အလုပ်ထွက်ပြီး သူနဲ့ လက်တွဲလုပ်ဖို့ ခေါ်လိုက်တယ်။ သူ့ညီလဲ အလုပ်ထွက်ပြီး ရောက်လာလို့ ညီအစ်ကို နှစ်ယောက် ပစ္စည်းလေးတွေ စတင်တီထွင်ကြတယ်။ Yulia ခေါ်တဲ့ စီးကရက် တပ်လို့ရတဲ့ လက်စွပ်လေးတွေ၊ ဘီစကစ်မုန့်ဖုတ်တဲ့ စက်လေးတွေ တီထွင်ကြတယ်။ အဲဒါတွေကို လူကြိုက်များပေမဲ့ တာဒါအိုတို့ဟာ ဒီ့ထက်ကြီးကျယ်တဲ့ ပစ္စည်းထုတ်ဖို့ အကြံထုတ်နေကြတယ်။

၁၉၄၉ ခုနှစ်မှာ တာဒါအိုဟာ တိုကျိုမြို့လယ် ဂင်ဇာရပ်ကွက်က ဟိုတယ်တစ်ခုမှာ ကျင်းပတဲ့ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ဆွေးနွေးပွဲတစ်ခုကို သွားတက်တယ်။ ဆွေးနွေးပွဲအပြီးမှာ ပြိုင်ပွဲလေးတစ်ခုလုပ်တယ်။ စင်မြင့်ပေါ်မှာ အမေရိကန်လုပ် ဂဏန်းပေါင်းစက် (Calculator) ကိုင်ထားတဲ့ အမေရိကန် စစ်သားတစ်ယောက်နဲ့ ပေသီးဂဏန်းတွက်ခုံကို ကိုင်ထားတဲ့ ဂျပန်စာရင်းကိုင်တစ်ယောက်တို့ရဲ့ ဂဏန်းပေါင်းအမြန်ပြိုင်ပွဲပါ။ ပြိုင်ပွဲစတာနဲ့ စင်အောက်ကနေ ကြည့်ရှုနေကြတဲ့ ဂျပန်လူမျိုးတွေဟာ သူတို့ ဂျပန်လူမျိုး ပေသီးသမားကို အကြီးအကျယ် အော်ဟစ်အားပေးကြပေမဲ့လဲ ပြိုင်ပွဲအဆုံးမှာ အမေရိကန် ဂဏန်းပေါင်းစက်သမားပဲ နိုင်သွားခဲ့ပါတယ်။ တာဒါအိုဟာ ဒီပြိုင်ပွဲကနေ သင်ခန်းစာတစ်ခု ရလိုက်တယ်။ အဲဒါက ဘယ်လောက်ပဲ အမျိုးသားစိတ်ဓာတ် ပြင်းပြနေပါစေ၊ ဘယ်လောက်ပဲ သေအောင်ကြိုးစားပါစေ၊ ဂျပန်ဟာ အမေရိကန်ကို စက်မှုနည်းပညာမှာ မယှဉ်နိုင်သေးဘူးဆိုတာပါပဲ။ အဲဒီမှာ တာဒါအိုရဲ့ စိတ်ထဲမှာ မခံချင်စိတ်ဖြစ်ပေါ်လာပြီ ဂျပန်နိုင်ငံရဲ့ စက်မှုနည်းပညာတိုးတက်အောင် လုပ်ပေးချင်စိတ် တဖွားဖွား ပေါ်လာခဲ့တယ်။ နောက်ပြီး ပြိုင်ပွဲမှာတွေ့လိုက်တဲ့ အမေရိကန်လုပ် ဂဏန်းပေါင်းစက်ရဲ့ အားနည်းချက်တွေကိုလဲ သတိပြုမိလိုက်တယ်။ အဲဒါတွေက ဂဏန်းပေါင်းစက်ထဲမှာ တပ်ဆင်ထားတဲ့ ပင်နီယံ၊ ဂီယာတွေကို သတ္တုနဲ့ လုပ်ထားလို့ စက်ဟာ ကြီးမားလေးလံလွန်းနေတယ်။ ပြီးရင် ဂဏန်းစပေါင်းတော့မယ်ဆိုရင် စက်ကို သံပါတ်တင်းလာအောင် လက်ကိုင် handle ကိုလဲ လက်နဲ့ လှည့်ပေးရသေးတယ်။ အရမ်းလဲ ဈေးကြီးလို့ လူတိုင်းမဝယ်နိုင်ကြဘူး။ ဒါကြောင့် ဈေးသက်သာပြီး သေးငယ်တဲ့ လျှပ်စစ်ဂဏန်းပေါင်းစက်ကို တီထွင်ဖို့ အကြံ သူ့ခေါင်းထဲမှာ ပေါ်လာတယ်။

၁၉၅၀ ပြည့်နှစ် ဇန်နဝါရီလမှာ တာဒါအိုက လျှပ်စစ်ကျွမ်းကျင်တဲ့ သူငယ်ချင်း တိုရှီအိုကို လျှပ်စစ်ဂဏန်းပေါင်းစက်တစ်ခုကို တီထွင်ခိုင်းပြီး မိသားစုအားလုံးက ဝိုင်းကူလုပ်ပေးကြတယ်။ သူတို့ဟာ နေ့ခင်းပိုင်းမှာစားဖို့ ဝင်ငွေရအောင် ပုံမှန်ထုတ်နေကျ မီးဖိုချောင်သုံး ဒန်ပစ္စည်းတွေကို ထုတ်လုပ်ကြတယ်။ အလုပ်သိမ်း ညစာစားပြီးမှ လျှပ်စစ်ဂဏန်းပေါင်းစက်ကို တီထွင်စမ်းသပ်တာတွေကို တစ်ညလုံး လုပ်ကြတယ်။ သူတို့မှာ ငွေအလုံအလောက်မရှိလို့ လျှပ်စစ် ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်တွေကို အလုပ်မခန့်ထားနိုင်ကြဘူး။ ဒါကြောင့် လျှပ်စစ် နည်းပညာပိုင်းကို ညီဖြစ်သူ တိုရှီအို တစ်ယောက်ထဲကပဲ ဒိုင်ခံလုပ်ရတယ်။

နောက်ဆုံး ၁၉၅၄ ခုနှစ်မှာ လျှပ်စစ်ဂဏန်းပေါင်းစက် ရှေ့ပြေးပုံစံ (prototype) ၆ ခုကို တီထွင်လိုက်နိုင်ပြီ။ ဂျပန်နိုင်ငံရဲ့ ပထမဆုံး လျှပ်စစ်ဂဏန်းပေါင်းစက်တွေပါ။ သူတို့ဟာ စက်ကို အမျိုးမျိုး စမ်းသပ်ကြည့်ကြပြီးလို့ ကျေနပ်တာနဲ့ ဘွန်ရှင်ဒိုကော်ပိုရေးရှင်းမှာ သွားရောက်ပြသဖို့ ချိန်းဆိုလိုက်တယ်။ ဘွန်ရှင်ဒိုဆိုတာ ဂဏန်းပေါင်းစက် အပါအဝင် ရုံးသုံးပစ္စည်းတွေကို ဂျပန်နိုင်ငံမှာ အများကြီးရောင်းချနေတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးပါ။ ဘွန်ရှင်ဒိုက တာဒါအိုတို့ လာရောက်စမ်းသပ်ပြတဲ့ ဂဏန်းပေါင်းစက်ကို ကြည့်ပြီး သူတို့စက်ဟာ ဂဏန်းတွေကို ဆက်တိုက်မြှောက်လို့ မရဘူး။ တစ်ကြိမ်ကို တစ်ခါပဲ မြှောက်နိုင်တယ်။ ရတဲ့အဖြေကို စာရွက်ပေါ်မှာ ရေးမှတ်ထားပြီးမှ နောက်တစ်ကြိမ် ပြန်မြှောက်နေရလို့ အချိန်ကြန့်ကြာတယ်။ ဒါကြောင့် ဘွန်ရှင်ဒိုက ဝယ်ဖို့ ငြင်းလိုက်တယ်။ အခုလို အငြင်းခံလိုက်ရပေမဲ့ တာဒါအိုတို့ဟာ စိတ်ပျက်မသွားကြပါဘူး။ ဘဏ်ကနေ ငွေချေးပြီး သူတို့ စက်ကို ပိုကောင်းအောင်လုပ်ကြတယ်။

တာဒါအိုတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ ဂဏန်းပေါင်းစက်မှာ ဂဏန်းတွေကို ဆက်တိုက်မြှောက်လို့မရတဲ့ အားနည်းချက်ကို ပြုပြင်လိုက်နိုင်ပေမဲ့ သတ္တုပင်နီယံ၊

ကိရိယာတွေကို သုံးထားတာမို့ စက်ဟာ ဂဏန်းတွက်ရင် ဆူညံနေသေးတယ်။ ဒါကြောင့် ပင်နီယံကိရိယာတွေကို အသံမထွက်တဲ့ လျှပ်စစ်ရီလေး (relay) ပစ္စည်းတွေနဲ့ အစားထိုးလဲလိုက်တယ်။ ဂဏန်းပေါင်းစက်ရဲ့ အရွယ်အစားဟာ အတော်လေး ငယ်သွားသလို ဆူညံသံလဲ ပျောက်သွားတယ်။

၁၉၅၆ ခုနှစ် နှစ်ကုန်ပိုင်းမှာ ကာဒါအိုနဲ့ ညီအစ်ကိုတွေဟာ သူတို့ ဂဏန်းပေါင်းစက်ကို ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ မိတ်ဆက်စမ်းသပ်ပြဖို့ ဆက်ပိုရိုမြို့ကို လေယာဉ်နဲ့ ထွက်ခွာသွားကြတယ်။ လေဆိပ်ရောက်တော့ လုံခြုံရေးအရာရှိက စက်အတွင်းပိုင်းကို လုံခြုံရေးအရ စစ်ဆေးကြည့်ချင်လို့ စက်ရဲ့အပေါ်ပိုင်းကို ဖြုတ်ခိုင်းတယ်။ သူတို့က အပေါ်ပိုင်းကို ဖြုတ်လိုက်ရင် စက်ပျက်သွားနိုင်တယ်လို့ ရှင်းပြပေမဲ့လဲ အရာရှိက လက်မခံလို့ နောက်ဆုံးမှာ ဖြုတ်ပြီး ဖွင့်ပြပေးလိုက်ရတယ်။ သူတို့ပြသမဲ့ ကုမ္ပဏီကို ရောက်သွားတော့ စက်ရဲ့ ဖြုတ်ထားတဲ့ အပေါ်ပိုင်းကို ပြန်တပ်ကြတယ်။ တပ်ပြီးတာနဲ့ စက်ကို စမ်းကြည့်တော့ စက်ဟာ အလုပ်မလုပ်တော့ဘူး။ သူတို့ညီအစ်ကိုတွေလဲ အမျိုးမျိုး ကြိုးစားပြင်ကြပေမဲ့ စက်က ပြန်ကောင်းမလာတော့လို့ လက်လျှော့လိုက်ကြပြီး သူတို့ ထွင်ထားတဲ့ လျှပ်စစ်ဂဏန်းပေါင်းစက်အကြောင်း ရိုက်ထားတဲ့ ဓာတ်ပုံတွေကိုပဲ ပိတ်ကားပေါ်မှာ ဆလိုက်ထိုး၍ ရှင်းပြပြီး ပြန်လာခဲ့ကြရတယ်။

သူတို့အိမ်ကို ပြန်ရောက်လာပြီး ရက်အနည်းငယ်အကြာမှာ အုချီဒါ ကုမ္ပဏီ (Uchida Co., Ltd) က လူတစ်ယောက်က ကာဒါအိုဆီကို ဖုန်းဆက်လာတယ်။ အုချီဒါကုမ္ပဏီကိုလာပြီး လျှပ်စစ်ဂဏန်းပေါင်းစက်ကို စမ်းသပ်ပြပေးဖို့ ဖိတ်ကြားတာပါ။ အုချီဒါရဲ့ ကိုယ်စားလှယ်တစ်ယောက် သူတို့စက်အကြောင်းကို ဆက်ပိုရိုမြို့မှာ ဆလိုက်ထိုးရှင်းပြခဲ့စဉ်က တွေ့မြင်ခဲ့ပြီးကတည်းက စိတ်ဝင်စားနေခဲ့တာပါ။ ကာဒါအိုတို့ သွားရောက်စမ်းသပ်ပြကြတယ်။ အုချီဒါ ကုမ္ပဏီက သဘောကျလို့ လျှပ်စစ်ဂဏန်းပေါင်းစက်တွေ ထုတ်လုပ်ပြီး ပစ္စည်းသွင်းဖို့ ကာဒါအိုတို့ရဲ့ Casio Computer ကုမ္ပဏီနဲ့ စာချုပ်လိုက်ပါတယ်။

၁၉၅၇ ခုနှစ် ဇွန်လမှာ Casio 14-A Calculator တွေ စထုတ်လိုက်တယ်။ 14-A ဟာ ပြိုင်ပွဲမှာတွေ့ခဲ့တဲ့ အမေရိကန် ဂဏန်းပေါင်းစက်ထက် အများကြီး သေးငယ်ပေမဲ့ ယနေ့မြင်တွေ့နေရတဲ့ Calculator တွေထက်တော့ အတော်ကို ကြီးနေပါသေးတယ်။ Casio ကုမ္ပဏီက စက်တစ်လုံးကို ယန်း ၅

သိန်းနီးပါး (အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၁,၀၀၀ ကျော်နဲ့) ရောင်းပါတယ်။ Casio စက်ဟာ ဈေးအရမ်းကြီးပေမဲ့ နိုင်ငံခြားကလုပ်တဲ့ စက်တွေထက် ပိုငယ်ပြီး မြန်မြန်ဆန်ဆန် တွက်နိုင်လို့ လူကြိုက်များလာတယ်။ နောက်ပြီး ဂျပန်လူမျိုးတွေဟာ သူတို့ ပြည်တွင်းဖြစ်ကို အားပေးကြသူတွေဖြစ်ကြလို့ Casio Calculator တွေဟာ ထုတ်သလောက် ရောင်းကောင်းနေခဲ့တယ်။ အဲဒီမှာပဲ တာဒါအိုတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ Kashio Seisakujo ကုမ္ပဏီကို Casio Computer Co., Ltd လို့ အမည်ပြောင်းပြီး မှတ်ပုံတင်လိုက်ကြတယ်။

တာဒါအိုဟာ Casio ကုမ္ပဏီရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ Casio က စက်ရုံအသစ်တွေ ထပ်မံဆောက်လုပ် ဖွင့်လှစ်တယ်။ ဝန်ထမ်းတွေအတွက် စက်မှုကောလိပ်ကျောင်းတစ်ခုဖွင့်ပြီး ခေတ်မီစက်မှုနဲ့ လျှပ်စစ်နည်းပညာတွေ သင်ပေးတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ Casio Calculator တွေအပြင် လျှပ်စစ်လက်နှိပ်စက်၊ သိပ္ပံဂဏန်းပေါင်းစက်တွေပါ ထုတ်လာတယ်။ တာဒါအိုဟာ စစ်ရှုံးတဲ့ ဂျပန်နိုင်ငံကို စီးပွားရေးနဲ့ ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်းနိုင်ငံဖြစ်ရမယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ဓာတ်နဲ့ ကြိုးစားလိုက်တာ Casio ပစ္စည်းတွေဟာ ကမ္ဘာ့နိုင်ငံအနှံ့ကို အများကြီး တင်ပို့ရောင်းချနေရတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ Casio ကုမ္ပဏီရဲ့ အအောင်မြင်ဆုံးကာလပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ အောင်မြင်မှုကို ကြာရှည်ထိန်းထားဖို့ဆိုတာ မလွယ်ကူပါဘူး။ Casio ကို မျက်ခြေမပြတ် စောင့်ကြည့်နေပြီး အားနည်းချက်တွေကို ရှာနေတဲ့ ပြိုင်ဖက်ကုမ္ပဏီတွေ ရှိနေတယ်ဆိုတာကို Caiso က မေ့သွားတယ်။ Casio ဟာ အောင်မြင်မှုအောက်မှာ သာယာမိန်းမောပြီး အိပ်မောကျနေခဲ့တယ်။ အဲဒီလို ခဏတာ အိပ်ပျော်သွားတာလေးဟာ ကုမ္ပဏီကို အကြီးအကျယ် ထိခိုက်သွားစေခဲ့ပါတယ်။

Casio က ပြိုင်ဘက်ကို မေ့သွားရတဲ့အကြောင်းက တာဒါအိုတို့ ညီအစ်ကိုတွေဟာ ဂေါက်သီးရိုက်ကစားတာကို အရမ်းဝါသနာပါသွားကြပြီး အလုပ်ထဲမှာ စိတ်မဝင်စားကြတော့ဘဲ ဂေါက်သီးပဲ တစ်နေကုန်ရိုက်နေကြတယ်။ သူတို့ဟာ ပိုက်ဆံချမ်းသာလာတော့လဲ ကုမ္ပဏီကို ပြန်မကြည့်ကြတော့ဘဲ အောက်ကလူတွေနဲ့ပဲ လွှဲထားလိုက်တယ်။ Casio ဟာ ပစ္စည်းအသစ်တွေ မထုတ်နိုင်တော့ဘူး။ ဒီအချိန်မှာ ပြိုင်ဘက်ဖြစ်တဲ့ Sharp Corporation ကုမ္ပဏီဟာ Casio က သုံးနေတဲ့ လျှပ်စစ်ရီလေး (relay) တွေထက် ပိုပြီး

သေးငယ်တဲ့ ထရန်စစ္စတာ (transistor) တွေ တပ်ဆင်ထားတဲ့ Calculator တွေ ထုတ်လိုက်တယ်။ အရွယ်ကြီးမားတဲ့ Casio Calculator တွေဟာ ရောင်းအား ထိုးကျသွားပြီး လက်ဖဝါးပေါ်တင်ပြီး ခုလုတ်နှိပ်တွက်ချက်နိုင်တဲ့ Sharp Calculator တွေဟာ လူကြိုက်အလွန်များတဲ့ ဂဏန်းပေါင်းစက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ Casio ကုမ္ပဏီရဲ့ ဝင်ငွေဟာလဲ သိသိသာသာ ထိုးဆင်းကျသွားတယ်။ အလုပ်သမားတွေ တော်တော်များများလဲ အလုပ်ပြုတ်ကုန်ကြတယ်။

အခုမှ Casio ဟာ အိပ်မောကျနေရာက ပြန်လည်နိုးထလာပါတယ်။ သူတို့ စမ်းသပ်ဓာတ်ခွဲခန်းတွေမှာ Calculator အသစ်အဆန်းထွင်ဖို့ အကြီးအကျယ် ကြိုးစားတော့တယ်။ ၁၉၆၅ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလမှာ Casio က 001 Desktop Calculator ကို ထွင်လိုက်တယ်။ အဲဒီ Calculator ရဲ့ Sharp calculator ထက် အားသာတာက စက်မှာ မှတ်ဉာဏ် (memory) ပါတယ်။ တွက်ပြီးတာတွေကို memory ထဲ သိမ်းထားလို့ရတယ်။ ဒါကြောင့် Casio Desktop Calculator တွေကို ဂျပန်နိုင်ငံရဲ့ ရုံးတိုင်းလိုလိုမှာ သုံးလာကြတယ်။

ဒါပေမဲ့ ဂျပန်ပြည်တွင်းဈေးကွက်မှာ ပစ္စည်းဝယ်လိုအား ကျလာပြီမို့ တာဒါအိုဟာ အမေရိကန်နဲ့ ဥရောပနိုင်ငံတွေကို Casio Calculator တွေ တင်ပို့တယ်။ သေးငယ်လှပပြီး memory ပါတဲ့ Casio စက်လေးတွေကို အဲဒီနိုင်ငံတွေက လူတွေ အရမ်းကြိုက်ကြလို့ အများကြီး တင်ပို့နေရတယ်။ ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်မှာ Casio ဟာ လူထုကို အစုရှယ်ယာတွေကို စတင်ရောင်းချတယ်။ စရောင်းတဲ့ ရှယ်ယာတန်ဖိုးဟာ နေ့တွင်းချင်းပဲ လေးဆအထိ တက်သွားခဲ့တယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ Casio ရဲ့ ရှယ်ယာတွေကို နိုင်ငံတကာက ရှယ်ယာဈေးကွက်တွေမှာ ဝယ်ရောင်းလာကြတယ်။

တာဒါအိုဟာ ဂဏန်းပေါင်းစက် Calculator ခေတ် ကုန်တော့မယ်ဆိုတာ ရိပ်စားမိလာတယ်။ ဒါကြောင့် နောက်ထပ် ပစ္စည်းတစ်မျိုးကို တီထွင်ဖို့ စိတ်ကူးကြံဆပြန်တယ်။ ဒီတစ်ခါတော့ အရင်က Casio Calculator တွေမှာ IC chip လို အီလက်ထရောနစ်ပစ္စည်းတွေသုံးပြီး ပစ္စည်းအရွယ်အစားကို ချုံ့နိုင်ခဲ့တဲ့ အတွေ့အကြုံကို အခြေခံပြီး နောက်ပစ္စည်းတစ်မျိုး ထုတ်လိုက်ပါတယ်။ အဲဒါက အီလက်ထရောနစ် နာရီပါ။ နှစ်ပေါင်းများစွာကတည်းက အဲဒီအချိန်အထိ ဆွစ်ဇာလန်နိုင်ငံကထုတ်တဲ့ Rolex နဲ့ Omega နာရီတွေနဲ့ ဥရောပနိုင်ငံ

တွေက လက်ပတ်နာရီတွေဟာ တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာ အရမ်းခေတ်စားနေခဲ့တယ်။ အဲဒီနာရီတွေဟာ အချိန်တိကျမှန်ကန်သလို အကြမ်းခံတာကြောင့် လူတွေ ကြိုက်ကြတာပါ။ ဒါပေမဲ့ နာရီတွေဟာ အရမ်းဈေးကြီးလွန်းလို့ ပိုက်ဆံချမ်းသာသူတွေပဲ ဝယ်ပတ်နိုင်ကြတယ်။ Rolex နဲ့ Omega နာရီတွေကို ဈေးသက်သာတဲ့ အီလက်ထရောနစ် နာရီတွေနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်မယ်လို့ တာဒါအိုက ယုံကြည်နေတယ်။ နာရီမှာ တပ်ဆင်တဲ့ အီလက်ထရောနစ်ပစ္စည်းလေးတွေဟာ တန်ဖိုးမကြီးလို့ နာရီတွေ အများကြီးထုတ်နိုင်ရင် နာရီဈေးသက်သာမယ်ဆိုတာ သူသိနေတယ်။

ဒါကြောင့် ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်ခေတ်ပိုင်းမှာ Seiko, Casio စတဲ့ အီလက်ထရောနစ် လက်ပတ်နာရီတွေ ပေါ်လာခဲ့တယ်။ နာရီဒီဇိုင်းတွေက လှပသလို ဈေးနှုန်းကလဲ ဆွစ်ဇာလန်နဲ့ ဥရောပထုတ် နာရီဈေးတွေရဲ့ ၁၀ ပုံ ၁ ပုံလောက်ပဲ ရှိတာကြောင့် တစ်ကမ္ဘာလုံးက လူတွေဟာ အီလက်ထရောနစ် လက်ပတ်နာရီတွေကို ဝယ်ပတ်လာကြတယ်။ ဆွစ်ဇာလန်နဲ့ ဥရောပထုတ်တဲ့ နာရီတွေကို ဝယ်သူနည်းသွားလို့ အဲဒီက နာရီထုတ်လုပ်သူတွေရဲ့ ဝင်ငွေတွေ ထိုးကျသွားကြတယ်။ တချို့ကုမ္ပဏီတွေလဲ အရှုံးပေါ် စီးပွားပျက်ပြီး စက်ရုံတွေ ပိတ်လိုက်ကြရတယ်။

၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်ကျတော့ Casio ကုမ္ပဏီဟာ သူတို့ကျွမ်းကျင်တဲ့ အီလက်ထရောနစ် နည်းပညာပေါ် အခြေခံပြီး ပစ္စည်းအသစ်တွေ ထပ်ထုတ်ပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ Casiotone-201 ဆိုတဲ့ ပထမဆုံး အီလက်ထရောနစ် ကီးဘုတ်တူရိယာ၊ အိပ်ဆောင် LCD TV လေးတွေ၊ တယ်လီဖုန်း၊ ရေဒီယို၊ pager နဲ့ electronic notebook စတဲ့ အီလက်ထရောနစ်ပစ္စည်းတွေ ဆက်တိုက်

ထွက်လာခဲ့တယ်။ အဲဒီပစ္စည်းတွေကြောင့်လဲ ကမ္ဘာကြီးမှာ လူနေမှုအဆင့်အတန်းတိုးတက်ပြောင်းလဲလာခဲ့တာကို ဘယ်သူမှ မငြင်းနိုင်ကြပါဘူး။

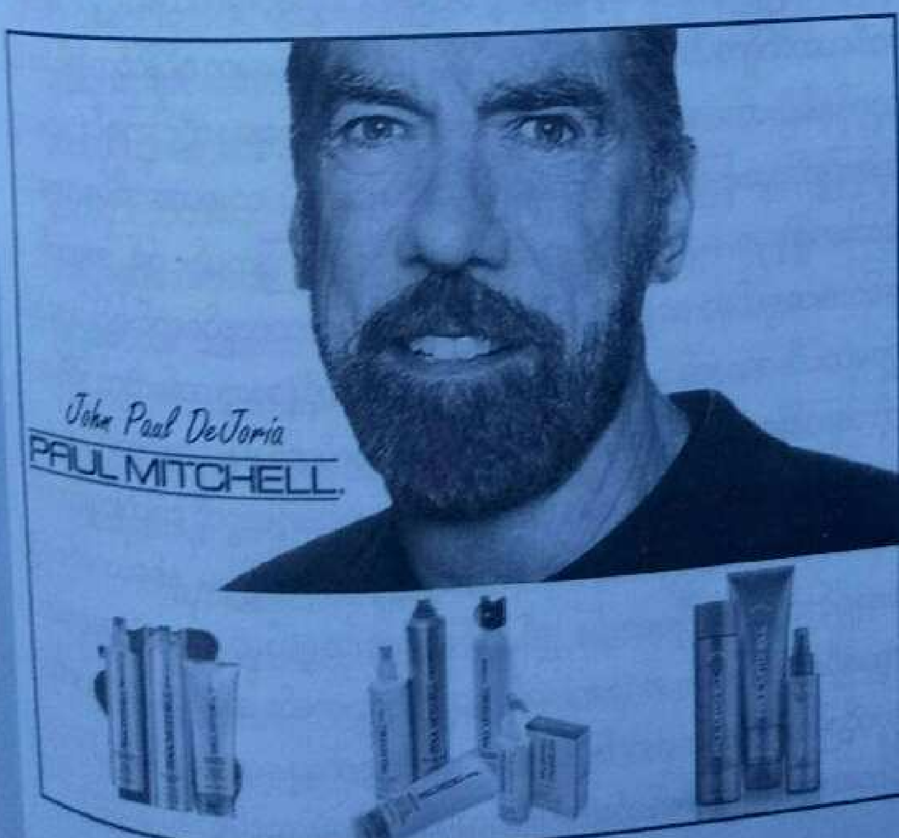
တာဒါအိုကာရှီယိုဟာ Casio Computer ကုမ္ပဏီကို စတင်ထူထောင်ခဲ့သူ ဖြစ်ရုံမက ကုမ္ပဏီကို ၂၈ နှစ်ကြာလဲ ဦးဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၈၈ ခုနှစ်မှာ သူဟာ Casio ကုမ္ပဏီကနေ အနားယူလိုက်ပြီး သူ့ညီ တိုရှိအိုကို ဦးဆောင်နိုင်းလိုက်ပါတယ်။ သူကတော့ ကုမ္ပဏီရဲ့ အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်အနေနဲ့ ဆက်နေသွားပြီး ၁၉၉၃ ခုနှစ် မတ်လ ၅ ရက်နေ့ အသက် ၇၅ ခုနှစ်မှာ ကွယ်လွန်သွားခဲ့ပါတယ်။

တာဒါအိုရဲ့ ၁၉၅၇ ခုနှစ်မှာ တည်ထောင်ခဲ့တဲ့ Casio Computer Company ဟာ ယနေ့ထိတိုင် ရပ်တည်နေဆဲပါ။ ကမ္ဘာအရပ်ရပ်မှာ ဝန်ထမ်းထောင်ပေါင်းများစွာနဲ့ အီလက်ထရောနစ်ပစ္စည်းတွေကို မှန်မှန် ထုတ်လုပ်ရောင်းချနေဆဲပါ။ ရုံးသုံးပစ္စည်းတွေ၊ ဒီဂျစ်တယ်ကင်မရာတွေ၊ Printer တွေ၊ Cash machine တွေ၊ G-Shock လက်ပတ်နာရီတွေကိုလဲ ထုတ်နေဆဲပါ။ ကုမ္ပဏီဟာ အီလက်ထရောနစ်ပစ္စည်းတွေကို တစ်နှစ်ကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃ ဘီလီယံဖိုးလောက် ရောင်းနေရပါတယ်။

ဂျွန်ပေါလ်ဒေဂျိုးရီးယား

လမ်းဘေးမှာ အိပ်ရတဲ့ဘဝမှ
ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ PMS ဆံပင်အလှပြင် ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်

သူဟာ ကလေးဘဝမှာ ဆင်းရဲတဲ့မိဘက မုန့်ဖိုးမပေးနိုင်လို့ ခရစ္စမတ်ကတ်လေးတွေကို အိမ်တကာလိုက်ရောင်းပြီး မုန့်ဖိုး ရှာရတယ်။ မနက်အစောကြီးထပြီး ကျောင်းမသွားခင် သတင်းစာ လိုက်ပို့ရတယ်။ အမေက ကျွေးမထားနိုင်တော့ လို့ မိဘမဲ့ကလေးဂေဟာကို အပို့ခံရတယ်။ သူ အသက် ၂၂ နှစ်မှာ မိန်းမက ရှိတဲ့ပိုက်ဆံလေးယူသွားပြီး အိမ်ပေါ်က ဆင်းသွားလို့ နောက်နေ့မှာ အိမ်လခမပေးနိုင်တာနဲ့ ငှား နေတဲ့အိမ်ခန်းက ဆင်းပေးရတယ်။ နေစရာမရှိလို့ ၂ နှစ် အရွယ် သားလေးနဲ့ လမ်းဘေးနဲ့ ဘူတာရုံမှာ ညအိပ်ရတယ်။



စားစရာမရှိလို့ Coke အအေးဘူးအခွံတွေ လိုက်ကောက်၊ ရောင်းပြီး သားအဖနှစ်ယောက် စားစရာ ဝယ်စားကြရတယ်၊ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း PMS System စလုပ်ချိန်မှာလဲ နေစရာ အိမ်မရှိပြန်လို့ သူ့ကားထဲမှာ ၂ ပတ်ကြာ အိပ်ခဲ့ရပြန်တယ်။ သူ့ဘဝဟာ မျှော်လင့်ချက် လုံးဝကင်းမဲ့နေပြီလို့ ထင်စရာပါ။ ဒါပေမဲ့ နောက်ဆုံးကျတော့ သူဟာ ဘီလျံနာသူဌေးကြီး တစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူ့နာမည်က ဂျွန်ပေါလ် ဒေဂျိုးရီးယား (John Paul DeJoria) ပါ။ ယုံနိုင်စရာ ရှိပါရဲ့လား။ မယုံဘူးဆိုရင် သူ့ရဲ့ ဖြစ်ရပ်မှန်အကြောင်းကို အောက်မှာ ဖတ်ကြည့်လိုက်ပါ။

✹

ဂျွန်ကို ၁၉၄၄ ခုနှစ် ဧပြီလ ၁၃ ရက်နေ့က အမေရိကန်နိုင်ငံ ကာလီဖိုးနီးယားပြည်နယ် လော့စ်အင်ဂျလိစ်မြို့မှာ မွေးဖွားခဲ့တယ်။ သူ့မှာ အစ်ကို တစ်ယောက်ရှိတယ်။ အဖေက အီတလီနိုင်ငံကဖြစ်ပြီး အမေက ဂရိနိုင်ငံက ဖြစ်တယ်။ သူတို့နှစ်ဦးဟာ အမေရိကန်မှာ လာရောက်အခြေချနေထိုင်ကြရင်း ဆုံတွေ့ ချစ်ကြိုက်သွားကြပြီး လက်ထပ်ခဲ့ကြတာပါ။ သူတို့မိသားစုဟာ အိမ်သေးသေး လေးတစ်ခုမှာ နေကြရပြီး အတော်လေး ဆင်းရဲကြတယ်။ ဂျွန် အသက် ၉ နှစ်သားအရွယ်မှာ ခရစ္စမတ်ကဒ်လေးတွေ အိမ်တကာလှည့်ရောင်းရင်း သူ့မုန့်ဖိုး ရှာရတယ်။ အသက် ၁၀ နှစ်ရောက်တော့ သူ့အစ်ကိုနဲ့အတူ လမ်းထဲက အိမ်တွေ ကို သတင်းစာလိုက်ပို့ကြရတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ မနက်အစောကြီး ၄ နာရီ လောက်မှာ အိပ်ယာကထပြီး လိုက်ဝေမယ့် သတင်းစာတွေကို ခေါက်ကြရတယ်။ မနက်စောစော သတင်းစာတွေကို အိမ်တွေမှာ လိုက်ပို့ပြီးမှ နှစ်ယောက်စလုံး ကျောင်းကိုသွားကြရတယ်။ ဂျွန် နှစ်နှစ်သားအရွယ်မှာ အဖေနဲ့ အမေဟာ ကွာရှင်းလိုက်ကြပြီး အဖေက အိမ်ကထွက်သွားတယ်။ အမေ့မှာ အလုပ်မရှိလို့ သူတို့ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက်ဟာ မိသားစု စားဝတ်နေရေးအတွက် ရတဲ့အလုပ် လေးတွေလုပ်ပြီး ပိုက်ဆံရှာပေးကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ရှာပေးနိုင်တာ ဟာ

စားဖို့တောင် မလောက်ငလို့ အမေက သူတို့ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက်ကို မိဘမဲ့ ကလေးဂေဟာကို ပို့လိုက်ရတယ်။

ဂျွန်ဟာ အဲဒီကလေးဂေဟာမှာ ကျောင်းတက်နေရင်း လမ်းသူရဲလေးတွေနဲ့ ပေါင်းမိပြီး ဆိုးသွမ်းလူငယ်တစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ကျောင်းမှာ စာကောင်းကောင်းမသင်ဘူး။ တစ်နေ့မှာ သင်္ချာသင်တဲ့ဆရာက သူ့ကို "မင်းဘဝတစ်သက်မှာ ဘယ်တော့မှ အောင်မြင်တဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်မှာ မဟုတ်ဘူး" လို့ ပြောလိုက်တယ်။ အဲဒီစကားကြောင့် ဂျွန်ဟာ စိတ်ထဲမှာ အတော်မခံချင်ဖြစ်သွားတယ်။ ဒါကြောင့် သူ့ဘဝကို ပြောင်းလဲသွားစေဖို့ သူ့အကျင့်စရိုက်တွေကို ပြုပြင်လိုက်တယ်။ ဆိုးသွမ်းတဲ့ အပြုအမူ၊ အကျင့်စရိုက်ဆိုးတွေ အားလုံးကို ရပ်ပစ်လိုက်ပြီး စာပြန်ကြိုးစားတယ်။ အဲဒီဆရာပြောတဲ့စကား မမှန်ဘူးဆိုတာ တစ်နေ့ သက်သေပြမယ်လို့ စိတ်ထဲက ကြုံးဝါးထားလိုက်တယ်။

ကျောင်းတက်နေရင်းနဲ့ ကျောင်းအားချိန်တွေမှာ မုန့်ဖိုးရအောင် တောက်တိုမယ်ရအလုပ်တွေ လုပ်တယ်။ အဲဒီအလုပ်တွေထဲက တစ်ခုကတော့ Encyclopedia အင်္ဂလိပ်စွယ်စုံကျမ်းစာအုပ်တွေကို အိမ်တွေမှာ တံခါးခေါက်ပြီး လိုက်ရောင်းတာပါ။ စာတစ်အုပ်ရောင်းရတိုင်း သူ ကော်မရှင်ရတာမို့ စာအုပ်များများရောင်းရအောင် ကြိုးစားတယ်။ သူက "အဲဒီစာအုပ်ရောင်းရတာ တကယ့်ကို မလွယ်တဲ့အလုပ်ပဲဗျာ။ အိမ်တံခါးခေါက်လိုက်လို့ တံခါးပွင့်လာရင် လက်မှာကိုင်ထားတဲ့ စွယ်စုံကျမ်းစာအုပ်ကိုပြရင်း စကားလေးတစ်ခွန်းလောက် စပြောရုံရှိသေးတယ်၊ ဝုန်းကနဲ တံခါးကို ဆောင့်ပိတ်သွားတာမျိုး မကြာခဏ ကြုံရတယ်။ တစ်ခါတလေ အိမ်ပေါင်း ၃၀ - ၄၀ လောက်က မဝယ်ဘူးလို့ ငြင်းပယ်တာခံရပြီးမှ တစ်အုပ်တလေ ဈေးဦးပေါက်ရောင်းရတယ်"လို့ ပြန်ပြောပြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအတွေ့အကြုံဟာ နောင်တစ်ချိန် သူကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်တဲ့အခါမှာ အရှုံးကို ကြံ့ကြံ့ခံ ရင်ဆိုင်ရဲတဲ့သတ္တိ ဖြစ်ပေါ်လာစေခဲ့တယ်။

သူ အသက် ၁၇ နှစ်မှာ အထက်တန်းကျောင်းအောင်တယ်။ ရေတပ်ထဲမှာ ၂ နှစ် အမှုထမ်းတယ်။ ရေတပ်ကပေးတဲ့လစာနဲ့ ချီးမြှင့်ငွေကို စုထားပြီး သွားကောလိပ်တက်ဖို့ ကြံရွယ်ထားတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရေတပ်ကထွက်ချိန်မှာ စုမိတဲ့ငွေဟာ မလုံလောက်တာကြောင့် သွားကောလိပ်ကို မတက်ဖြစ်တော့ဘူး။ သူ အသက် ၁၉ နှစ်မှာ အိမ်ထောင်ကျတယ်။ သူဟာ အလုပ်အကိုင် အတည်အကျ

မရှိဘဲ ရရာအလုပ်ကို လုပ်နေရတယ်။ သူမှာ အလုပ်မရှိတဲ့အချိန်က များနေလို့ သူ့မိန်းမက စိတ်ကုန်သွားပြီး အိမ်ပေါ်က ဆင်းသွားတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ သူ့အသက် ၂၂ နှစ်ပဲ ရှိသေးတယ်။ ၂ နှစ်အရွယ် သားလေးတစ်ယောက်နဲ့ အိမ်မှာ ကျန်ခဲ့တယ်။ မိန်းမက အိမ်ပေါ်က မဆင်းခင်လေးမှာ အိမ်မှာကျန်နေတဲ့ ပိုက်ဆံလေးကို ယူသွားလိုက်သေးတယ်။

နောက်နေ့မှာ အိမ်ရှင်က အိမ်လခ လာတောင်းတယ်။ အိမ်လခပေးစရာမရှိလို့ ၂ ပတ်အကြာမှာ အိမ်ပေါ်က ဆင်းပေးလိုက်ရတယ်။ နေစရာမရှိလို့ လမ်းဘေးမှာ သူ့သားလေးနဲ့ အိပ်ရတယ်။ အလုပ်ရှာမရလို့ လမ်းဘေးက Coke သံဘူးခွံတွေ လိုက်ကောက်ပြီး ဘူးခွံဝယ်တဲ့ဆိုင်လေးတွေမှာ သွားရောင်းရတယ်။ ဘူးခွံအသေးတစ်ခုကို ၂ ပြား (2 cents) နဲ့ အကြီးက ၅ ပြား (5 cents) ပဲရတယ်။ အဲဒါလေးနဲ့ သားအဖနှစ်ယောက် ဈေးပေါတဲ့ အစားအသောက်လေးတွေ ဝယ်စားကြရတယ်။ ကံဆိုးလွန်းလှတဲ့ ဂျွန်တို့သားအဖဘဝပါ။ တော်ပါသေးတယ်။ ၂ ပတ်အကြာမှာ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်က ဒုက္ခရောက်နေတဲ့ သူတို့သားအဖကို တွေ့သွားပြီး သနားလို့ နေရာလေးတစ်နေရာ စီစဉ်ပေးလိုက်တယ်။ အဲဒီသူငယ်ချင်းက သူ့ကို ဒီလောက် ဒုက္ခရောက်နေတာကို ဘာကြောင့် ဆွေမျိုး၊ အပေါင်းအသင်းတွေဆီက အကူအညီမတောင်းတာလဲလို့ မေးကြည့်တော့ ဂျွန်က "သူများဆီက အကူအညီတောင်းရမှာ ရှက်လွန်းလို့ပါဗျာ"လို့ ရယ်ရင်း ပြန်ဖြေတယ်။

နောက် ၁၀ နှစ်ကာလတစ်လျှောက်မှာ သူ့သား ကျောင်းစရိတ်နဲ့ သူတို့သားအဖ စားဝတ်နေရေးအတွက် ဂျွန်ဟာ ရသမျှအလုပ်တွေ အကုန်လုပ်တယ်။ ဓာတ်ဆီဆိုင်မှာ ဆီဖြည့်ပေးတယ်။ ကျောင်းစောင့်လုပ်တယ်။ အသက်အာမခံတွေ လိုက်ရောင်းတယ်။ Time မဂ္ဂဇင်းရဲ့ဈေးကွက်ရှာတဲ့ ကိုယ်စားလှယ်အလုပ် လုပ်တယ်။ ၁၉၇၁ ခုနှစ် (သူ့အသက် ၂၇ နှစ်)မှာ ဆံပင်အလှပြင်ပစ္စည်းတွေ ရောင်းတဲ့ Redken ကုမ္ပဏီမှာ အရောင်းသမား အလုပ်ရတယ်။ အဲဒီအချိန်က Redken ကုမ္ပဏီဆိုတာ ဆံပင်အလှပြင်ပစ္စည်းတွေ ထုတ်လုပ်တဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံက ကုမ္ပဏီတွေထဲမှာ အကြီးဆုံးပါ။ သူဟာ လစာ ဒေါ်လာ ၆၀၀ နဲ့ ကားအသုံးစရိတ် ၁၂၅ ဒေါ်လာပဲရတယ်။ တစ်နှစ်ခွဲအကြာမှာ အရောင်းဌာနကြီး ၂ ခုရဲ့ မန်နေဂျာ ဖြစ်လာတယ်။ သူ့လက်အောက်မှာ အတွင်းရေးမှူးအမျိုးသမီး

နှစ်ယောက်နဲ့ ဝန်ထမ်းလေးယောက်ရှိတယ်။ ၁၉၇၅ ခုနှစ်မှာ သူ အလုပ်ဖြုတ်ခံလိုက်ရတယ်။ အလုပ်ဖြုတ်ခံလိုက်ရတာက သူ အလုပ်မှာ မကြိုးစားလို့ လုပ်ငန်းတွေမှာ အမြတ်နည်းလို့ မဟုတ်ပါဘူး။ သူဟာ ဝန်ထမ်းနည်းနည်းလေးနဲ့ ကုမ္ပဏီအတွက် ဝင်ငွေအများကြီးရအောင် ရှာပေးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါကို တခြားမန်နေဂျာတွေက မနာလိုဖြစ်ပြီး အထက်ကို မဟုတ်မမှန် လုပ်ကြံတိုင်ပြောကြလို့ အထက်လူကြီးက အထင်မှားပြီး သူ့ကို ဖြုတ်လိုက်တာပါ။

ဂျွန်ဟာ မတရား အလုပ်ဖြုတ်ခံလိုက်ရလို့ ဝမ်းနည်း၊ စိတ်မကောင်းဖြစ်ရပေမဲ့ စိတ်ဓာတ်ကျမသွားပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒီကုမ္ပဏီမှာ ၄ နှစ်ကြာအောင် လုပ်ခဲ့တာကြောင့် သူ့အတွက် အကျိုးအများကြီးရလိုက်တယ်လို့ ခံယူမိလို့ပါ။ အဲဒီအကျိုးတွေက -

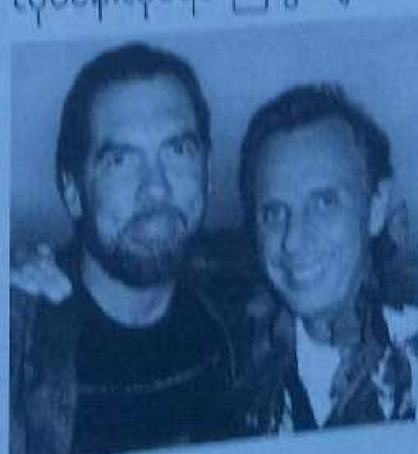
(၁) သူများအခိုင်းခံ ဝန်ထမ်းဘဝမှာ မနေချင်တော့ဘဲ ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီတစ်ခု ထူထောင်ချင်စိတ် ဖြစ်ပေါ်လာခဲ့တယ်။

(၂) Redken ကထုတ်လုပ်တဲ့ အလှကုန်ပစ္စည်းတွေရဲ့ အားနည်းချက်တွေကို သိနေလို့ အဲဒီပစ္စည်းတွေထက် ပိုကောင်းတဲ့ပစ္စည်းတွေ သူလုပ်ပေးနိုင်တယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်စိတ် ဖြစ်ပေါ်လာခဲ့တယ်။

(၃) ပစ္စည်းထုတ်လုပ်တာ၊ ရောင်းချတာ၊ ဈေးကွက်ရှာတာ စတဲ့ နယ်ပယ်စုံကိုလဲ နှံ့နှံ့စပ်စပ် နားလည်သဘောပေါက်သွားတယ်။

(၄) ဆံပင်အလှပြင်တာကို လူကြီး၊ လူငယ်၊ ယောကျာ်း၊ မိန်းမ လူတိုင်းစိတ်ဝင်စားကြတာမို့ ဆံပင်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ ဈေးကွက်ဟာ အကြီးကြီးပဲဆိုတာကို သိလိုက်တယ်။

ဆံပင်အလှပြင်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ လုပ်ငန်းလုပ်ရင် ကြီးပွားချမ်းသာနိုင်တယ်ဆိုတာကို သိလိုက်တယ်။ ဒါကြောင့် သူဟာ ဆံပင်အလှပြင်လုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ အခွင့်အလမ်းကို ရှာကြံပါတော့တယ်။



၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်လောက်မှာ သူငယ်ချင်း ဆံပင်အလှပြင်ဆရာ ပေါလ်မစ်ချဲ (Paul Michell) နဲ့ PMS Sys-

tem - (John Paul Mitchell System) ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ထောင်လိုက်တယ်။ ကုမ္ပဏီထောင်ဖို့ လိုနေတဲ့ငွေ ဒေါ်လာ ၇၀၀ ရဖို့ ဂျွန်က သူ့အမေဆီက ဒေါ်လာ ၃၅၀ ချေးယူပြီး မစ်ချဲက ဒေါ်လာ ၃၅၀ ထည့်ဝင်တယ်။ ကုမ္ပဏီရုံးခန်းတစ်ခု ဖွင့်လိုက်တယ်။ ရုံးခန်းကလဲ အခန်းကျဉ်းလေးတစ်ခုမှာ စားပွဲတစ်လုံးနဲ့ အဲဒီစားပွဲပေါ်မှာတင်ထားတဲ့ ဖုန်းခေါ်လာရင် အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ရဲ့အသံသွင်းထားတာကို ပြန်ဖြေပေးတဲ့ answering machine တစ်လုံးပဲရှိတယ်။

ဂျွန်နဲ့ မစ်ချဲတို့နှစ်ယောက်ဟာ PMS ဆံပင်အလှပြင်ဆေးရည်တွေ (ဆံပင်သန်ဆေး၊ ဆံပင်ပုံသွင်းဆေး၊ ဆံပင်ဆိုးဆေး၊ ခေါင်းလျှော်ရည် တို့) ကို သူတို့ကိုယ်တိုင် တီထွင်ဖော်စပ်ကြတယ်။ ထုပ်လုပ်ထားတဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ဆံပင်အလှပြင်ဆိုင်တွေမှာ တစ်ဆိုင်ဝင် တစ်ဆိုင်ထွက် လိုက်စပ်ကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ ပစ္စည်းကောင်းကြောင်းကို လက်တွေ့ စမ်းသပ်ပြကြတယ်။ တစ်နှစ်အတွင်းမှာ နယ်မြေပေါင်းစုံက ဆံပင်အလှပြင်ဆိုင် တစ်ထောင်ကျော်ကို လှည့်လည်သွားရောက် စမ်းသပ်ပြကြတယ်။ အစောပိုင်းကာလတွေမှာ ဆံပင်အလှပြင်ဆိုင်တွေက သူတို့ ပစ္စည်းလာကြော်ငြာတာကို ကြည့်တောင်မကြည့်ဘဲ ငြင်းပယ်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဂျွန်အတွက်တော့ ငယ်စဉ်အရွယ် စွယ်စုံကျမ်းတွေကို အိမ်တကာ လိုက်ရောင်းခဲ့တုံးက အကြိမ်ကြိမ် ငြင်းပယ်ခံရဖူးလို့ ဒါတွေဟာ စိတ်ပျက်စရာလို့ မထင်ဘူး။ အဲဒီအချိန်မှာ ဂျွန်နဲ့ မစ်ချဲတို့နှစ်ယောက်ဟာ လက်ထဲမှာ ပိုက်ဆံမရှိကြလို့ မကြာခဏ ထမင်းငတ်ကြတယ်။ သူတို့ဟာ ၂ နှစ်ကြာအထိ အောင်မြင်မှုမရကြသေးပေမဲ့ ဇွဲမလျှော့ကြဘဲ သူတို့ပစ္စည်းရောင်းရဖို့ ကြိုးစားနေကြဆဲပါ။

တဖြည်းဖြည်းနဲ့ သူတို့ပစ္စည်းတွေကို ဆံပင်အလှပြင်ဆိုင်တွေက သဘောကျလာကြလို့ စတင်ဝယ်ယူလာကြပြီ။ အောင်ဒါအမှာတွေ ရောက်လာတယ်။ သူတို့ပစ္စည်းတွေဟာ ဈေးကွက်မှာ အောင်မြင်မှုရလာပြီ။ သူတို့ရဲ့ PMS ဆံပင်အလှပြင်ပစ္စည်းတွေကို လူတွေသိလာကြပြီ။ အောင်မြင်စပြုလာပြီ။ ဒါနဲ့ သူ့အသက် ၂၂ နှစ်အရွယ်တုံးက ၂ နှစ်အရွယ် သူ့သားလေးနဲ့အတူ နေစရာအိမ်မရှိလို့ လမ်းဘေးမှာ နေခဲ့ကြရတယ်ဆိုတာ မှတ်မိသေးရဲ့လား။ အခု ဂျွန်ဟာ ဒုတိယအကြိမ် အိုးအိမ်မဲ့ပြီး နေစရာမရှိ ဖြစ်သွားပြန်ပြီ။ လုပ်ငန်းအောင်မြင်လာပြီးမှ ဘယ်လိုဖြစ်ရတာလဲ။ အခုတစ်ကြိမ်ဖြစ်ပုံက ဒီလိုပါ။ သူတို့ပစ္စည်းတွေကို

ယယ်ယူဖို့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုက စရံငွေ ဒေါ်လာ ၅ သိန်းကို ဘဏ်ကနေ သူတို့ကုမ္ပဏီကို လွှဲပေးလိုက်တယ်။ အဲဒီငွေဟာ သူတို့ဆီကို ရောက်ရမယ့်နေ့မှာ ရောက်မလာခဲ့ပါဘူး။ နောက်တစ်ရက်မှာ ဂျွန်ဟာ အိမ်လခပေးစရာ ပိုက်ဆံမရှိလို့ ငှားနေတဲ့ အိမ်ကနေ ဆင်းပေးလိုက်ရတယ်။ နေစရာမရှိလို့ သားအဖနှစ်ယောက်ဟာ သူတို့ ကားထဲမှာ ၂ ပတ်ကြာအောင် ညအိပ်ခဲ့ရတယ်။ သူ့လို ၂ ကြိမ်တောင် နေစရာ မရှိလို့ လမ်းဘေးအိပ်ရတဲ့အဖြစ်မျိုး ဘယ်နှစ်ယောက်များ ကြုံဖူးကြသလဲ။

၁၉၈၂ ခုနှစ်မှာ ဂျွန်တို့ရဲ့ PMS System ဆံပင်အလှပြင်ပစ္စည်းတွေဟာ အရမ်းရောင်းနေရပြီး PMS ကုမ္ပဏီဟာ အောင်မြင်လာပြီ။ အောင်မြင်ရတဲ့ အကြောင်းတွေက အများကြီးပါ။ ပထမအချက်က သူတို့ပစ္စည်းဟာ တခြား ကုမ္ပဏီထုတ် ပစ္စည်းတွေထက် ပိုကောင်းနေလို့ပါ။ ဥပမာ - တခြားကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ခေါင်းလျှော်ရည်ဟာ ခေါင်းလျှော်ပြီးသွားရင် ဆံပင်ကို ရေနဲ့ ၃ ကြိမ်လောက် ဆေးမှ ပြောင်စင်တယ်။ သူတို့ရဲ့ PMS ခေါင်းလျှော်ရည်ကတော့ ရေ ၁ ကြိမ် ဆေးချလိုက်တာနဲ့ လုံးဝ ပြောင်စင်သွားတယ်။ အဲဒါကြောင့် ဆံပင်အလှပြင် ဆိုင်တွေအတွက် ခေါင်းလျှော်ရာမှာ အချိန်ကုန် အများကြီး သက်သာသွားစေ တယ်။ ဒုတိယအချက်က သူတို့ရဲ့ ဆံပင်အလှကုန်ပုလင်းတွေမှာ အဖြူ အမဲ ၂ ရောင်ထဲနဲ့ ဒီဇိုင်းဖော်ထားတာကို လူတွေ အတော်လေး မျက်စိကျသွားတယ်။ နောက်မှ ဂျွန်ပြန်ပြောပြတယ်။ "အဲဒီအချိန် ဒီဇိုင်းလုပ်တုန်းက အရောင်ထည့်ဖို့ ပိုက်ဆံမလောက်လို့ အဖြူအမဲပဲ သုံးလိုက်ရတာပါ" တဲ့။ ကံကောင်းချိန်တန်တော့ လဲ ကြုံဖန်ဖြစ်လာတယ်။

တတိယအချက်က PMS ကုမ္ပဏီမှာ middle management ဆိုတဲ့ ကြားခံစီမံခန့်ခွဲသူတွေ၊ မန်နေဂျာတွေ မထားခြင်းပါ။ ကြားခံဆင့်မရှိတဲ့အတွက် အပေါ်ကလူတွေဟာ အောက်ခြေနဲ့ နေ့စဉ် တိုက်ရိုက်ထိတွေ့ ဆက်ဆံနေလို့ ပြဿနာပေါ်လာရင် အပေါ်နဲ့အောက် ချက်ခြင်း ညှိနှိုင်းဖြေရှင်းနိုင်ကြတယ်။ ကြားခံ မန်နေဂျာတွေ မထားတဲ့အတွက် မန်နေဂျာတွေကိုပေးရမဲ့ လစာငွေတွေ အများကြီး သက်သာသွားတယ်။ PMS ကုမ္ပဏီမှာ ဝန်ထမ်းစုစုပေါင်း ၁၆၀ လောက်ပဲရှိတယ်။ PMS လောက် အရွယ်အစားရှိတဲ့ တခြားကုမ္ပဏီတွေမှာ ဝန်ထမ်း ၆၀၀ နဲ့ ၇၀၀ ကြား ရှိကြတယ်။ နောက်ဆုံးအချက်ကတော့ ဂျွန်ဟာ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီက လူတော်တွေကို လစာပိုပေးပြီး ခေါ်ယူခန့်ထားတတ်တယ်။

ဝန်ထမ်းနည်းတော့ လစာနဲ့ ခံစားခွင့်တွေကို ကောင်းကောင်းပေးထားနိုင်တယ်။ ဒါကြောင့်လဲ PMS ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်ထွက်သူအရေအတွက် အလွန်နည်းပါးခဲ့တယ်။

နောက်ပိုင်းမှာ သူတို့ရဲ့ ကြိုးပမ်းအားထုတ်မှုတွေရဲ့ အကျိုးကို ခံစားလာရပါပြီ။ အခု ဂျွန်ဟာ ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာ ပိုင်ဆိုင်တဲ့ PMS ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်ဖြစ်နေပါပြီ။ သူနဲ့အကျိုးတူ စီးပွားဖက် မစ်ချဲဟာ ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ ကွယ်လွန်သွားခဲ့လို့ PMS ကုမ္ပဏီဟာ ဂျွန်တစ်ဦးတည်းပိုင် ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ PMS အလှပြင်ပစ္စည်းအမျိုးပေါင်း ၉၀ ကျော်ကို အမေရိကန်နိုင်ငံနဲ့ အခြားနိုင်ငံပေါင်း ၇၀ ကျော်က ဆံပင်အလှပြင်ဆိုင်ပေါင်း တစ်သိန်းကျော်ဟာ နှစ်စဉ်ဒေါ်လာတစ်ဘီလီယံဖိုး ဝယ်ယူနေကြပါတယ်။

ဂျွန်တစ်ယောက် ဒါနဲ့ ကျေနပ်သွားပြီလား။ အောင်မြင်မှုရဲ့အရသာကို သိသွားသူဟာ တစ်ကြိမ်အောင်မြင်ရုံနဲ့ ဘယ် တင်းတိမ်ရောင့်ရဲနိုင်ပါ့မလဲ။ ဂျွန်တစ်ယောက် နောက်ထပ် ဘာအောင်မြင်မှုများ ထပ်ရှာအုံးမှာလဲ။ နောက် ၁၀ နှစ်တာကာလအတွင်းမှာ ဂျွန်ဟာ ညကလပ်တွေဖွင့်တာ၊ စက်ဘီးထုတ်စက်ရုံတည်တာ၊ သဘာဝဓာတ်ငွေ့ထုတ်လုပ်တာ စတဲ့ လုပ်ငန်း ၁၇ မျိုးကို လုပ်နေခဲ့တယ်။ အဲဒီလုပ်ငန်းတွေဟာ အောင်မြင်မှုတွေ အသင့်အတင့်ရနေပေမဲ့ သူ့ကိုအောင်မြင်မှုအကြီးအကျယ် ရစေခဲ့တဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုကတော့ Patron Spirits Co ကနေ အရက် ထုတ်လုပ်ရောင်းချခြင်းပါ။

မစ်ချဲ ကွယ်လွန်သွားပြီးချိန် ၁၉၈၉ ခုနှစ်လောက်မှာပါ။ ဂျွန်ရဲ့ သူငယ်ချင်း ဗိသုကာပညာရှင် မာတင်ကရိုလီ (Martin Crowley) ဟာ ဗိသုကာပညာနဲ့ အသက်မမွေးဘဲ မက်စီကိုနိုင်ငံကနေ လမ်းခင်းတဲ့ ကျောက်ခဲတွေနဲ့ အိမ်ပရိဘောဂတွေကို မှာယူတင်သွင်းပြီး ကာလီဖိုးနီးယားက ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီတွေကို ပြန်ရောင်းချနေတယ်။ အလုပ်ကိစ္စနဲ့ သူဟာ မက်စီကိုနိုင်ငံကို မကြာခဏသွားရတယ်။ တစ်နေ့မှာ ဂျွန်က သူ့ကို မက်စီကိုနိုင်ငံက နာမည်ကြီးအရက်ဖြစ်တဲ့ တာကီလာ (Tequila) အရက်ပုလင်းမျိုးစုံကို နိုင်ငံသလောက် သယ်ယူလာပေးဖို့ ပြောလိုက်တယ်။ မာတင်လဲ ဂျွန်မှာတဲ့ တာကီလာအရက်မျိုးစုံကို သယ်နိုင်သလောက် သယ်ယူလာခဲ့တယ်။

ဂျွန်က တာကီလာအရက်တွေကို မြည်းစမ်းသောက်ကြည့်ပြီးတော့ မာတင်ကို ခုလို ပြောလိုက်ပါတယ်။

"အဲဒီ တာကီလာအရက်ကို ပြုပြင်လိုက်ရင် ဒီထက်ပိုကောင်းတဲ့ အရက်ဖြစ်လာမယ်။ အရက်ပုလင်းတွေကိုလဲ ပုံစံပြောင်းလိုက်မယ်။ ပုလင်းမှာကပ်တဲ့ အရက်တံဆိပ်တွေကိုလဲ ဒီဇိုင်းကောင်းကောင်းနဲ့ ပြန်လုပ်လိုက်မယ်။ ဒါဆိုရင် လူကြိုက်များလာမယ်။ နောက်ပြီး မင်းလဲ အလုပ်က သိပ်အဆင်ပြေတာမဟုတ်တော့ ငါနဲ့ တွဲလုပ်ပါလားကွယ်။ ငါက အရက်ထုတ်လုပ်ရောင်းတဲ့ ကိစ္စတွေကို တာဝန်ယူမယ်။ မင်းက မက်ဆီကိုကနေ လိုအပ်တဲ့ ခွင့်ပြုချက် စာရွက်စာတမ်းတွေရဖို့ တာဝန်ယူကွာ" တဲ့။

မာတင်ကလဲ သူ့ သွင်းကုန်လုပ်ငန်းနဲ့ သိပ်အဆင်မပြေနေချိန် ဖြစ်နေတာမို့ ဂျွန်ရဲ့ကမ်းလှမ်းချက်ကို လက်ခံလိုက်တယ်။ ဂျွန်ဟာ မာတင်ရဲ့အကူအညီကို လိုအပ်ပါတယ်။ မက်စီကိုက တာကီလာအရက်ထုတ်တဲ့ စက်ရုံတွေနဲ့ ညှိနှိုင်းတာတွေလုပ်ဖို့ လိုသလို တာကီလာအရက်ကို ပြုပြင်ထုတ်လုပ်ဖို့ကို မက်ဆီကို အစိုးရဆီက ခွင့်ပြုချက်ရယူဖို့လဲ လိုအပ်တယ်လေ။ အဲဒီအပိုင်းမှာ မာတင်က ကျွမ်းကျင်ပြီးသားမို့ပါ။

ဒါနဲ့ ဂျွန်နဲ့ မာတင်တို့နှစ်ယောက်ဟာ အရက်ထုတ်တဲ့ Patron Spirit Co ကုမ္ပဏီကို ထူထောင်လိုက်ကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ ပထမဆုံးထုတ်တဲ့ အရက်ကတော့ တာကီလာအရက်ကို ပြုပြင်ထားတဲ့ Blue Agave အရက်ပါ။ ပထမဆုံး ပုလင်း ၁၂,၀၀၀ ကို ပုလင်းလှလှပေါ်မှာ တံဆိပ်လှလှလေးတွေကပ်ပြီး ထုတ်လိုက်တယ်။ အရက်ဟာ ဈေးကြီးပေမဲ့ လူတွေကြိုက်လွန်းလို့ ခဏလေးနဲ့ ရောင်းကုန်သွားတယ်။ နောက်တော့ Patron Tequila နာမည်နဲ့ အရက်မျိုးစုံ ထုတ်လုပ်တယ်။ ၂၀၁၁ ခုနှစ်မှာ နိုင်ငံတကာကို အရက်သေတ္တာပေါင်း ၂ သန်းခွဲ တင်ပို့ရောင်းချရတယ်။ ယနေ့ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အရောင်းရဆုံးအရက်ဖြစ်တဲ့ Jose Cuero ပြီးရင် Patron Tequila ဟာ ဒုတိယအရောင်းရဆုံး အရက်ဖြစ်နေပါတယ်။ Patron Spirits ရဲ့ အရက်ရောင်းရငွေဟာ နှစ်စဉ် ဒေါ်လာ သန်း ၁၀၀ ကနေ သန်း ၂၅၀ ကြားမှာ ရှိနေပါတယ်။ ဂျွန်ဟာ Patron Spirits ရဲ့

အစုရှယ်ယာ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ပိုင်ဆိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူ့ရဲ့ပိုင်ဆိုင်ကြွယ်ဝမှုဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၄.၆ ဘီလီယံ ဖြစ်လာပါတယ်။

အခု အသက် ၇၀ ကျော်ရှိပြီဖြစ်တဲ့ ဂျွန်ဟာ ၁၉၉၃ ခုနှစ်ကတည်းက လက်ထပ်ခဲ့တဲ့ ဇနီးသည် Eloise Broady၊ သားသမီး ၆ ယောက်နဲ့ မြေး ၄ ယောက်တို့နဲ့အတူ နေထိုင်လျက်ရှိပြီး အလုပ်လုပ်ကိုင်နေဆဲဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ ကမ္ဘာတစ်လွှားက လူမှုရေးလုပ်ငန်းတွေအတွက် ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာ လှူဒါန်းပေးလျက်ရှိသလို လူမှုရေးလုပ်ငန်းတွေမှာလဲ တက်ကြွစွာ ပါဝင်ဆောင်ရွက်ပေးလျက် ရှိနေပါတယ်။

ဂျွန်ပေါလ်ဒေဂျိုးရီးယားရဲ့မှတ်မှတ်သားသားစကားများ

* အောင်မြင်သူနဲ့ မအောင်မြင်သူတွေမှာ ကွာခြားတာတစ်ခု ရှိပါတယ်။ အဲဒါက အောင်မြင်သူတွေဟာ မအောင်မြင်သူတွေ မလုပ်ချင်တဲ့ အလုပ်တွေကို လုပ်ကြတယ်။
* သေချာပေါက် အောင်မြင်ချင်သလား။ သူများတွေမလုပ်ချင်တဲ့ အလုပ်ကို လုပ်ပါ။
* ရင်းနှီးစရာငွေမရှိသူဟာ တခြားအရာတွေမှာ ပိုရင်းနှီးရတယ်။ အဲဒါက သူများတွေထက် အများကြီး ပိုတွေးရတယ်။ အများကြီး ပိုတီထွင်ရတယ်။ နည်းလမ်းအသစ်တွေ အများကြီး ပိုရှာရတယ်။
* အောင်မြင်မှုကို အစပျိုးပေးလိုက်တာက ရှုံးနိမ့်မှုပါ။
* ရောင်းတာကို ငြင်းပယ်ခံရဖို့ ပြင်ဆင်ထားပါ။ တစ်ကြိမ်ငြင်းပယ်ခံရတိုင်း လိုချင်တဲ့ပန်းတိုင်ကို ခြေတစ်လှမ်း ပိုနီးကပ်သွားပြီလို့ မှတ်လိုက်ပါ။
* ရောင်းတာကို ငြင်းပယ်ခံရလို့ လဲသေမသွားပါဘူး။
* လုပ်ချင်တာကို လုပ်ရင်း ပျော်နေရမှ ဘဝဟာ တန်ဖိုးရှိပါတယ်။

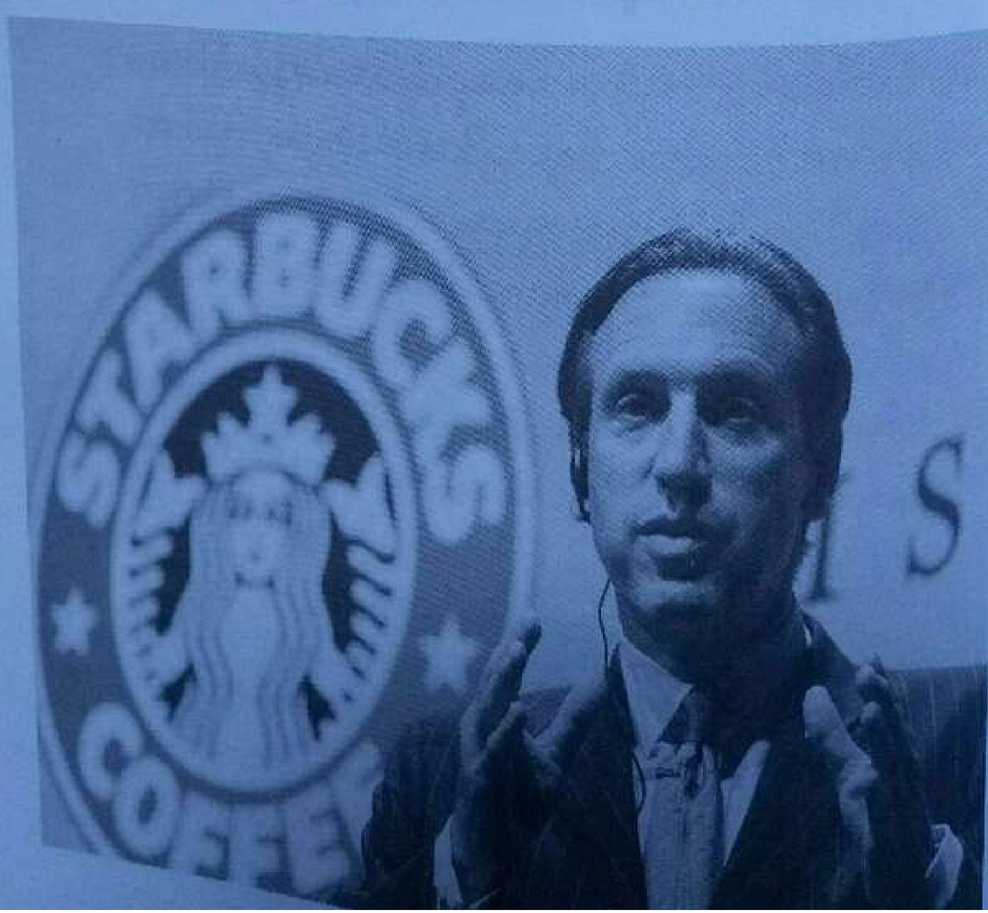
* ထုတ်လုပ်တဲ့ပစ္စည်းဟာ အကောင်းဆုံးအရည်အသွေးရှိမှ လူတွေဟာ ထပ်ခါတလဲလဲ ပြန်ဝယ်ကြမယ်။
* အောင်မြင်မှုဆိုတာ ငွေကြေးအများကြီးရှိတာ၊ အာဏာပါဝါရှိတာ၊ ပစ္စည်းတွေ အများကြီးပိုင်ဆိုင်တာတွေ မဟုတ်ပါ။ လူသိသိ၊ မသိသိ ကိုယ်လုပ်နေတဲ့ အလုပ်ကို အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်နေခြင်းကမှ အောင်မြင်မှုပါ။

❑

ဟိုးဝါဒ်ရှုစ့်

စူးစမ်းချင်စိတ်ကြောင့် ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ Starbucks ကော်ဖီဆိုင်ပိုင်ရှင် သူဌေးကြီး

ဆင်းရဲလွန်းတဲ့ ကောင်လေးတစ်ယောက်ဟာ ၁၂ နှစ်သားမှာ မိသားစု စားဝတ်နေရေး မပြေလည်တာကြောင့် ကျောင်းကထွက်လိုက်ပြီး အလုပ်လုပ်ရတယ်။ လမ်းဘေးမှာ သတင်းစာရောင်းရသလို တွန့်လိမ်နေတဲ့ တိရစ္ဆာန်သားရေ အချပ်ပြားတွေကို ပြန့်ကားသွားအောင် ဝက်မှင်ဘီး (Brush) နဲ့ တစ်နေကုန် ပွတ်တိုက်ဖြန့်ပေးရတာလဲ လုပ်ရတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ ရေနွေးအိုး၊ ကော်ဖီဖျော်စက်နဲ့ မီးဖိုချောင်ပစ္စည်းတွေကို ထုတ်လုပ်ရောင်းချတဲ့ Hammarplast ကုမ္ပဏီမှာ ဝင်လုပ်နေရင်း တခြားမြို့က Starbucks ဆိုတဲ့



ကုမ္ပဏီလေးတစ်ခုဟာ ကုမ္ပဏီကြီးတွေထက် ကော်ဖီဖျော်စက်တွေကို ပိုပြီးဝယ်ယူနေတာကို သတိထားမိလာတယ်။ အဲဒီကိစ္စကို သိချင်လို့ သူဟာ Starbucks ကုမ္ပဏီရှိတဲ့ အဲဒီမြို့ကို သူ့စရိတ်နဲ့ သွားလိုက်တယ်။ အဲဒီ စူးစမ်းချင်စိတ်ကြောင့် နောင်မှာ Starbucks ကော်ဖီဆိုင်တွေကို ကမ္ဘာအနှံ့မှာဖွင့်ရင်းနဲ့ ဘီလျံနာသူဌေးကြီးတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူ့နာမည်က ဟိုးဝါဒ်ရှုစ့် (Howard Schultz) ပါ။ သူ ဘယ်လိုကြိုးစားခဲ့ရလဲဆိုတာ သိချင်ရင် ဆက်ဖတ်ကြည့်လိုက်ပါ။

✸

ဟိုးဝါဒ်ကို ၁၉၅၃ ခုနှစ်၊ ဇူလိုင်လ ၁၉ ရက်နေ့က အမေရိကန်နိုင်ငံ နယူးယောက်ပြည်နယ်၊ ဘရွတ်ကလင်းမြို့မှာ မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ သူ့အဖေ Fred Schultz ဟာ အရင်က အမေရိကန် လေထီးစစ်သားတစ်ယောက်ပါ။ တပ်ကထွက်တော့ ထရပ်ကားမောင်းသမားအဖြစ် အသက်မွေးတယ်။ အမေ Elaine ကတော့ အိမ်ထောင်ရှင်မတစ်ယောက်ပါ။ ဟိုးဝါဒ်တို့မှာ မောင်နှမသုံးယောက် ရှိကြတယ်။ သူတို့မိသားစုဟာ ဆင်းရဲပေမဲ့ အဖေ Fred ဟာ သားသမီးတွေကို ပညာကောင်းကောင်းသင်ပေးနိုင်အောင် အလုပ်ကို အလွန်ကြိုးစားလုပ်တယ်။ Fred ဟာ သူ့သား ဟိုးဝါဒ်တစ်ယောက် ကြီးလာတဲ့အခါ အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ အချမ်းသာဆုံး သူဌေးတွေထဲက တစ်ယောက်ဖြစ်လာလိမ့်မယ်လို့ ထင်မထားခဲ့ပါဘူး။ ဒါကလဲ သူ့ကို အပြစ်မဆိုသာပါဘူး။ အနာဂတ်မှာ ကိုယ့်သားသမီးတွေ ဘာဖြစ်မယ်ဆိုတာ ဘယ်မိဘမှ ကြိုတင်သိနိုင်တာမှ မဟုတ်ဘဲ။

ဟိုးဝါဒ်နေတဲ့ ရပ်ကွက်ဟာ ဆင်းရဲသားရပ်ကွက်လေးတစ်ခုပါ။ အနီးတစ်ဝိုက်မှာလဲ ဘတ်စကက်ဘော ကစားကွင်းလေးတစ်ခုကလွဲလို့ တခြား ဘာမှ အပန်းဖြေစရာ မရှိဘူး။ ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ဝိုက်က လူတွေအားလုံးဟာ အလွန်ဆင်းရဲကြပြီး တစ်နေ့လုပ်မှ တစ်နေ့စားရသူတွေနဲ့ အလုပ်အကိုင်မရှိသူတွေများပါတယ်။ ဒီလို ပတ်ဝန်းကျင်အသိုင်းအဝိုင်းမှာ ကြီးပြင်းလာရတဲ့ ဟိုးဝါဒ်အတွက် အတုယူ အားကျစရာ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးတစ်ယောက်မှ မရှိခဲ့ပါဘူး။

ဟိုးဝါ့ဒ်ဟာ သူ့အဖေ အလုပ်ကို နေ့စဉ် ပင်ပင်ပန်းပန်း လုပ်ကိုင်နေရတာကို ငယ်စဉ်ကတည်းက မြင်တွေ့နေခဲ့တယ်။ သူ့အသက် ၇ နှစ်အရွယ်မှာ အဖေဟာ အလုပ်ခွင်မှာ မတော်တဆ ထိခိုက်မိပြီး ခြေထောက်ကျိုးသွားတယ်။ မတော်တဆ ထိခိုက်မှုအတွက် အာမခံကြေး မသွင်းနိုင်တဲ့အတွက် အဖေဟာ ဆေးရုံတက်ပြီး ဆေးကုသခွင့်မရလို့ အိမ်က အိပ်ယာထဲမှာ လဲလျောင်းရင်း အလွန်နာကျင်တဲ့ဝေဒနာ ခံစားနေရတယ်။ သူ့အဖေရဲ့ ဝေဒနာခံစားနေရတာကို ကြည့်ပြီး ဟိုးဝါ့ဒ်ရဲ့စိတ်ထဲမှာ "ဆင်းရဲတယ်ဆိုတာ မကောင်းဘူး၊ ဒီလိုဆင်းရဲတဲ့ ဘဝမျိုးမှာ ငါမနေချင်ဘူး။ ငါကြီးလာရင် ကြီးပွားချမ်းသာအောင်လုပ်မယ်" ဆိုတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ချလိုက်တယ်။ အဲဒီဆုံးဖြတ်ချက်ဟာ သူ့ရဲ့မသိစိတ်မှာ တစ်သက်လုံး စွဲမှတ်သွားတယ်။

ဟိုးဝါ့ဒ် ၁၂ နှစ်သားမှာ မိသားစု စားဝတ်နေရေး မပြေလည်တာကြောင့် ကျောင်းထွက်လိုက်ပြီး အလုပ်စလုပ်တယ်။ လမ်းဘေးမှာ သတင်းစာရောင်းရသလို ကော်ဖီဆိုင်တစ်ခုမှာ တောက်တိုမယ်ရ ခိုင်းတာတွေ လုပ်ပေးရတယ်။ အသက် ၁၆ နှစ်သားမှာ အဲဒီထက် ပိုပင်ပန်းတဲ့ အလုပ်တစ်ခုကို လုပ်ရတယ်။ အဲဒါက သားမွေးထည်တွေရောင်းတဲ့ ဆိုင်တစ်ခုမှာ တွန့်လိမ်နေတဲ့ တိရစ္ဆာန်သားရေချုပ်ပြားတွေကို ဖြန့်ကားသွားအောင် ဝက်မှင်ဘီး (Brush) နဲ့ တစ်နေကုန် ပွတ်တိုက်ဖြန့်ပေးရတယ်။ အလုပ်ပြီးချိန်မှာ သူ့လက်တွေဟာ ကိုက်ခဲ နာကျင်နေတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလိုလုပ်ရတဲ့အတွက် သူ့မှာ အကျိုးရှိပါတယ်။ ဘာအကျိုးရှိသလဲဆိုတော့ သူ့ရဲ့ခန္ဓာကိုယ်ဟာ ကြံ့ခိုင်သန်စွမ်းလာတယ်။ နောက်ပြီး ဒီလိုပင်ပန်းတဲ့အလုပ်မျိုးကို တစ်သက်လုံးမလုပ်ရဖို့ ကြီးပွားချမ်းသာအောင် လုပ်ရမယ်ဆိုတဲ့အသိ သူ့မှာ တစ်နေ့တခြား တိုးပွားလာခဲ့တယ်။ ခန္ဓာကိုယ် ကြံ့ခိုင်သန်စွမ်းမှုကြောင့် သူဟာ အားကစားပြိုင်ပွဲတွေမှာ မကြာခဏ အနိုင်ရပြီး ဆုတွေရလာတယ်။ ဒါကြောင့် မီချီဂန်တက္ကသိုလ်ကနေ အားကစားဆိုင်ရာ စကောလားရှစ်ပညာသင်ဆု ရလိုက်တယ်။ အဲဒီတက္ကသိုလ်မှာတက်ပြီး ဆက်သွယ်ရေးပညာဘွဲ့ကို ရခဲ့တယ်။

ဘွဲ့ရပြီးတော့ မိတ္တူကူးစက်တွေထုတ်လုပ်တဲ့ Xerox ကုမ္ပဏီမှာ အရောင်းမန်နေဂျာအဖြစ် အလုပ်ဝင်လုပ်တယ်။ ၃ နှစ်ကြာတော့ အလုပ်က ထွက်လိုက်ပြီး Hammarplast ဆိုတဲ့ ဆွီဒင်ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ဝင်လုပ်ပြန်တယ်။

အဲဒီကုမ္ပဏီက ရေနွေးအိုး၊ ကော်ဖီဖျော်စက်နဲ့ မီးဖိုချောင်ပစ္စည်းတွေကို ထုတ်လုပ်ရောင်းချနေတာပါ။ ဟိုးဝါဒ်ဟာ အဲဒီမှာလုပ်နေရင်းနဲ့ ဝါရှင်တန်ပြည်နယ် စီယေးတားမြို့က Starbucks ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီအသေးလေးတစ်ခုဟာ Hammarplast က ကော်ဖီဖျော်စက်တွေကို ကုမ္ပဏီအကြီးတွေထက် ပိုပြီး မှာယူဝယ်ယူနေတာကို သတိထားမိလာတယ်။ အဲဒီကိစ္စကို သိချင်လို့ ဟိုးဝါဒ်ဟာ Starbucks ကုမ္ပဏီရှိတဲ့ စီယေးတားမြို့ကို သူ့စရိတ်နဲ့ သွားလိုက်တယ်။ အဲဒီ စူးစမ်းချင်စိတ်ဟာ မကြာခင်မှာ သူ့ဘဝကို အကြီးအကျယ် ပြောင်းလဲသွားစေမယ်ဆိုတာကို အဲဒီအချိန်က သူ မသိခဲ့ပါဘူး။

စီယေးတားမြို့ကို ရောက်ရောက်ချင်းမှာပဲ ဟိုးဝါဒ်ဟာ Starbucks ကော်ဖီဆိုင်တစ်ဆိုင်ကို ဝင်ပြီး ကော်ဖီတစ်ခွက် မှာသောက်လိုက်တယ်။ အဲဒီမှာ သူဟာ Starbucks ကော်ဖီရဲ့အရသာကို သဘောကျသွားတယ်။ သူက "ကော်ဖီဆိုင်ထဲက ထွက်ပြီး အပြင်ရောက်တာနဲ့ ကျွန်တော့်စိတ်ထဲမှာ ကော်ဖီအရသာကို သဘောကျသွားသလို၊ သာယာလှပတဲ့ စီယေးတားမြို့လေးမှာ ချက်ခြင်း နေချင်စိတ်ပေါ်လာခဲ့တယ်။ မြို့လေးကို မြင်မြင်ချင်း ချစ်သွားမိတယ်" လို့ ပြန်ပြောပြတယ်။

Starbucks ကော်ဖီဆိုင်တွေဟာ အရသာရှိတဲ့ ကော်ဖီရောင်းချရုံမကဘဲ ဝယ်ယူသူတွေကို ကော်ဖီကို ဘယ်လိုကောင်းအောင် ဖျော်ရတယ်ဆိုတာကိုပါ သင်ပြပေးသေးတယ်။ ဟိုးဝါဒ်က အဲဒါတွေကို မြင်တွေ့သဘောကျလို့ Starbucks ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်သွားလျှောက်တယ်။ ချက်ခြင်း အလုပ်မရပါဘူး။ ဟိုးဝါဒ်ဟာ လက်မလျှော့ဘဲ ကုမ္ပဏီညွှန်ကြားရေးမှူး ဂျယ်ရီဘာလ်ဒွင် (Jerry Baldwin) ကို အကြိမ်ကြိမ်ဖုန်းဆက်ပြီး နားပူနားဆာတိုက် အလုပ်ခန့်ဖို့ ပြောလွန်းတာကြောင့် နောက်ဆုံးမှာ အလုပ်ရလိုက်ပါတယ်။ ဟိုးဝါဒ်ဟာ သူစိတ်ဝင်စားတဲ့အလုပ်ကို မရ ရအောင် ကြိုးစားလုပ်ယူလိုက်တာပါ။ စိတ်ဝင်စားတဲ့ အလုပ်ကိုလုပ်မှ ကြီးပွားချမ်းသာမယ်လို့ သူ ယုံကြည်နေတယ်။ ဒီအချိန်မှာ ဟိုးဝါဒ်ရဲ့အသက်ဟာ ၂၉ နှစ် ရှိနေပါပြီ။

အလုပ်ဝင်ဖို့ အင်တာဗျူးဖြေစဉ်မှာ ဟိုးဝါဒ်က ဂျယ်ရီဘာလ်ဒွင်ကို Starbucks ကော်ဖီဆိုင်တွေကို တိုးချဲ့ဖွင့်ဖို့ အကြံပေးတယ်။ ဂျယ်ရီက သဘောမတူပါဘူး။ ဆိုင်တွေ အများကြီးဖွင့်လိုက်ရင် လုပ်ငန်း မနိုင်မနင်းဖြစ်သွားမှာ

စိုးရိမ်လို့ပါတဲ့။ ဒီတော့ ဟိုးဝါ့ဒ်က လုပ်ငန်းမတိုးချဲ့ချင်သေးရင်လဲ Starbucks အနေနဲ့ ထူးထူးခြားခြားလေးတွေ တီထွင်ကြံရအောင်လို့ ပြောလိုက်တယ်။ ဂျယ်ရီ က ဟိုးဝါ့ဒ်ကို ဈေးကွက်လေ့လာရေး ဒါရိုက်တာ (marketing director) အဖြစ် ခန့်လိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ Starbucks က ပေးတဲ့လစာဟာ Hammarplast မှာ ရတဲ့လစာရဲ့ တစ်ဝက်ပဲရှိတယ်။ ဟိုးဝါ့ဒ်ဟာ လစာကို ဈေးဆစ်မနေဘဲ ပေးတဲ့ လစာနဲ့ပဲ အလုပ်ကို လက်ခံလိုက်တယ်။ ဘာကြောင့်မို့ သူ လစာနည်းနည်းကို လက်ခံလိုက်တာလဲ။ Starbucks မှာ ကြီးပွားချမ်းသာနိုင်မယ့် အခွင့်အလမ်းကို သူ တွေ့ထားလို့ပါ။ ဒါနဲ့ သူဟာ ၁၉၈၂ ခုနှစ်မှာ Hammarplast ကနေ အလုပ် ထွက်ပြီး Starbucks မှာ အလုပ်ဝင်ဖို့ စီယေးတားမြို့ကို ပြောင်းရွှေ့လာခဲ့တယ်။

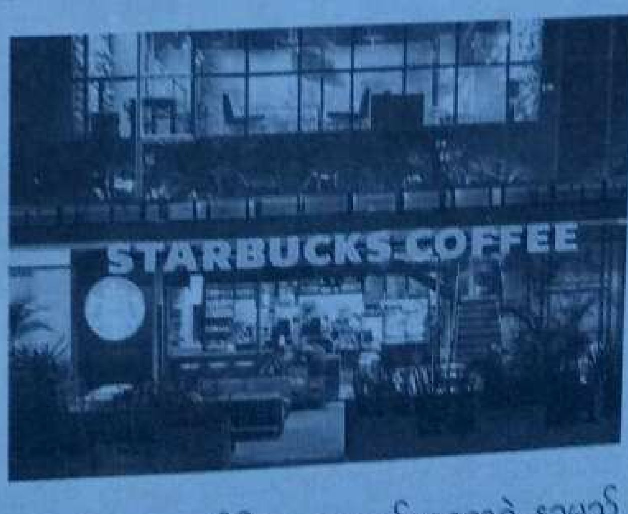
၁၉၈၃ ခုနှစ်မှာ ဟိုးဝါ့ဒ်ဟာ Starbucks မှာ လုပ်နေရင်းနဲ့ အီတလီ နိုင်ငံက မီလန်မြို့ကိုသွားပြီး အဲဒီက ကော်ဖီဆိုင်တွေကို သွားလေ့လာတယ်။ အဲဒီမှာ Latte နဲ့ Cappuccino ကော်ဖီဖျော်နည်းတွေ သင်ယူခဲ့တယ်။ စီယေးတား ကို ပြန်ရောက်တော့ အဲဒီကော်ဖီတွေကို Starbucks ဆိုင်တွေမှာ ရောင်းချ လိုက်တာ Starbucks ရဲ့ ဝင်ငွေဟာ ၃ ဆအထိ တိုးလာခဲ့တယ်။ နောက်ပြီး သူဟာ အီတလီနိုင်ငံရဲ့ ကော်ဖီဆိုင်တွေမှာ ထူးခြားတာလေးတစ်ခုကိုလဲ သတိ ထားမိခဲ့တယ်။ အဲဒီက ကော်ဖီဆိုင်တွေမှာ လူတွေဟာ ကော်ဖီလာသောက်ရင်းနဲ့ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် စကားလက်ဆုံကျ အပန်းဖြေနေကြတာကိုပါ။ အဲဒီ အချိန်က အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ လူတွေဟာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် စကား ပြောကြတာကို McDonald လို ဆိုင်မျိုးမှာပဲ လုပ်ကြတယ်။ အီတလီက ပုံစံကို အတုယူပြီး ကော်ဖီဆိုင်တွေကို လူတွေပန်းဖြေတဲ့နေရာ၊ တွေ့ဆုံစကားပြောတဲ့ နေရာအဖြစ်လုပ်ဖို့ ဟိုးဝါ့ဒ်က Starbucks က ကုမ္ပဏီလူကြီးတွေကို တင်ပြ တယ်။ ရှေးရိုးစွဲရှိတဲ့ Starbucks ရဲ့ CEO က သဘောမတူဘဲ ပယ်ချလိုက်တယ်။ အဲဒီတော့ အများနဲ့မတူ ထူးထူးခြားခြား လုပ်ကိုင်ချင်စိတ်ရှိတဲ့ ဟိုးဝါ့ဒ်ဟာ Starbucks ကုမ္ပဏီက အလုပ်ထွက်ပြီး ကိုယ်ပိုင် ကော်ဖီလုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီ တစ်ခုကို ထောင်လိုက်တယ်။

ကုမ္ပဏီသစ်အတွက် လုပ်ငန်းစတင်ဖို့ ဟိုးဝါ့ဒ်မှာ ရင်းနှီးဖို့ငွေ ဒေါ်လာ ၁.၇ သန်း လိုနေတယ်။ ဟိုးဝါ့ဒ်ဟာ လိုငွေအတွက် အချို့ကို Starbucks ကနေ ချေးယူသလို၊ ကျန်တဲ့ငွေကို ဘဏ်ကနေ ချေးငှားယူလိုက်တယ်။ ချေးငွေတွေ

အတွက် လစဉ် အတိုးပေးရပါတယ်။ အဲဒီချေးငွေတွေနဲ့ ၁၉၈၆ ခုနှစ် ဧပြီလမှာ ဟိုးဝါဒ်ဟာ စီယေးတားမြို့မှာပဲ ကော်ဖီဆိုင်တစ်ခုကို စဖွင့်လိုက်တယ်။ ဆိုင်နာမည်ကို "Ii Giornale" (အီဂျော်နားလေး လို့ အသံထွက်)လို့ ပေးလိုက်တယ်။ အီတလီနိုင်ငံက ကော်ဖီဆိုင်ပုံစံယူထားတဲ့ အီဂျော်နားလေးဆိုင်ဟာ အတော်လေး အောင်မြင်သွားတယ်။ ဆိုင်စဖွင့်တဲ့နေ့မှာတင်ပဲ ကော်ဖီလာသောက်သူပေါင်း ၃၀၀ ကျော်ခဲ့တယ်။

အီဂျော်နားလေးဆိုင်ဖွင့်တာ တစ်နှစ်ကြာသွားပြီ။ အဲဒီအချိန်မှာ Starbucks ကုမ္ပဏီကို ပိုင်ဆိုင်သူတွေဟာ လုပ်ငန်းကြီးလုပ်နေရတာကို မနိုင်မနင်း ဖြစ်နေကြလို့ လုပ်ငန်းတွေထဲက အမြတ်နည်းတဲ့ Strbucks ကော်ဖီဆိုင်တွေကို ဒေါ်လာ ၄ သန်းနဲ့ ရောင်းချမယ်ဆိုတဲ့သတင်း ထွက်နေတယ်။ အဲဒီသတင်းကို ဟိုးဝါဒ် ကြားတဲ့အခါ Starbucks ကို အရမ်းဝယ်ချင်နေတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့လက်ထဲမှာ ဒေါ်လာ ၄ သန်းမရှိဘူး။ သူ ငွေချေးနေကြလူတွေဆီ သွားပြီး ဒေါ်လာ ၄ သန်း သွားချေးငှားပြန်တယ်။ ဟိုလူတွေကလဲ ဟိုးဝါဒ်ရဲ့ အရည်အချင်းကို ယုံကြည်ပြီးသူတွေဖြစ်တာကြောင့် အတိုးနဲ့ ချေးပေးလိုက်ကြတယ်။ ဟိုးဝါဒ် လိုတဲ့ပိုက်ဆံရပြီမို့ Starbucks ကို ဝယ်လိုက်တယ်။ အခု Starbucks ရဲ့ကုမ္ပဏီ ပိုင်ရှင် ဖြစ်သွားပြီမို့ သူ့စိတ်ကူးရှိတာတွေကို စိတ်ကြိုက်လုပ်ခွင့်ရသွားပြီ။

ဟိုးဝါဒ် အီတလီ မီလန်မြို့ကို ပထမဆုံးအကြိမ်သွားပြီး ကော်ဖီဆိုင်တွေမှာ လှေ့လာခဲ့စဉ်က သူ အရမ်းသဘောကျတာလေးတစ်ခု ရှိသေးတယ်။



ကော်ဖီဆိုင်တိုင်းက ကောင်တာမှာ barista လို့ခေါ်တဲ့ ကော်ဖီဖျော် ကျွမ်းကျင်သူတွေ ရှိကြတယ်။ သူတို့ရဲ့တာဝန်က ဝယ်သူရှေ့မှာတင် ကော်ဖီစေ့ကို စက်နဲ့ကြိတ်ပေးပြီး ကော်ဖီကို လတ်လတ်ဆတ်ဆတ် ဖျော်ပေးတယ်။ သူတို့ဟာ ကော်ဖီလာသောက်သူတွေရဲ့ နာမည်တွေကို မှတ်မိကြတယ်။ ဘယ်သူက ဘာကော်ဖီမျိုးကို မှာသောက်လေ့ရှိတယ်

ဆိုတာလဲ အလွတ်မှတ်မိအောင် ကျင့်ထားကြတယ်။ ဒါ့အပြင် brista ဟာ လက်တစ်ဖက်က ဇွန်းနဲ့ ကော်ဖီမှုန့်ကို ရေနွေးခွက်ထဲ ခပ်ထည့်ရင်း နောက် လက်တစ်ဖက်ကလဲ ခွက်ထဲကနို့ကို လောင်းထည့်ပေးနေတယ်။ ပါးစပ်ကလဲ ကော်ဖီသောက်မဲ့လူကို စကားပြောနေသေးတယ်။ သူတို့ရဲ့သက်သောင့်သက်သာ လုလုပပ လှုပ်ရှားမှုလေးတွေဟာ အကတစ်ခုကို ကြည့်နေရသလို အရမ်း ကြည့်ကောင်းတယ်။ သူတို့ဟာ အချိန်ယူ လေ့ကျင့်ထားပုံရတယ်။ ၂ နှစ် အကြာမှာ ဟိုးဝါဒ်ဟာ အီတလီကို နောက်တစ်ခေါက်ထပ်သွားပြီး အဲဒီ barista တွေရဲ့ လုပ်ကိုင်ပုံတွေကို ဓာတ်ပုံနဲ့ရော၊ ဗီဒီယိုနဲ့ပါ ရိုက်ကူးလာခဲ့တယ်။ အဲဒါ တွေကို Starbucks ဆိုင်ဝန်ထမ်းတွေကိုပြပြီး လေ့ကျင့်ခိုင်းတယ်။ Starbucks မှာ အဲဒီပုံစံနဲ့ ကော်ဖီ စတင်ရောင်းတယ်။ လူတွေ အရမ်းသဘောကျပြီး သူ့ဆိုင်မှာ အားပေးကြတယ်။ Starbucks ရဲ့ အောင်မြင်မှုရခြင်းမှာ အဲဒီ လုပ်ဆောင်ချက် ကြောင့်လဲ ပါပါတယ်။

ဟိုးဝါဒ်က ငွေချေးပေးသူတွေကို နောက် ၅ နှစ်အတွင်း အမေရိကန် နိုင်ငံတစ်ဝန်းမှာ Starbucks ဆိုင်ပေါင်း ၁၂၅ ဆိုင်အထိ တိုးချဲ့ဖွင့်မယ်လို့ ပြော ထားတယ်။ တကယ်တမ်းကျတော့ သူဟာ အဲဒီအရေအတွက်ထက် ပိုများတဲ့ ဆိုင်တွေကို ဖွင့်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဟိုးဝါဒ်ဟာ Starbucks မှာ ကော်ဖီလာသောက် သူတွေ စိတ်ကျေနပ်မှုရစေဖို့ အစွမ်းကုန်လုပ်ပေးတယ်။ latte, mocha,

espresso, macchiato နဲ့ အခြားကော်ဖီမျိုးစုံထဲက ကြိုက်တဲ့ကော်ဖီကို မှာသောက်နိုင်တယ်။ အချိုများများကြိုက်သလား။ အချိုပေါ့ကြိုက်လား။ ခွက်ကြီးလား။ ခွက်သေးနဲ့လား။ သောက်သူတိုင်းကို စိတ်ကျေနပ်အောင် လုပ်ပေးတယ်။ ကော်ဖီသောက်သူတွေဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ဘုရင်တစ်ပါးလို ခံစားကျေနပ်သွားအောင် အကောင်းဆုံးဝန်ဆောင်မှု sevice ပေးတယ်။ ဒါကြောင့်လဲ Starbucks မှာ ကော်ဖီတစ်ကြိမ် လာသောက်ဖူးသူဟာ တခြားဆိုင်မှာ သွားမသောက်တော့ဘဲ Strbucks ကိုပဲ ပြန်ရောက်လာတယ်။

ဟိုးဝါဒ်က starbucks ရဲ့ အောင်မြင်မှုဟာ ကော်ဖီရဲ့ အရည်အသွေးကောင်းမှုကြောင့်ဆိုတာ ကောင်းကောင်းသိထားလို့ ကော်ဖီအရည်အသွေးကို အရမ်းဂရုစိုက် ထိန်းထားတယ်။ နောက်တစ်ချက်က ဆိုင်ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ကော်ဖီလာသောက်သူအပေါ် ဆက်ဆံရေးကို အရမ်းအလေးထားတယ်။ ဒါကြောင့် ဆက်ဆံရေးမပြေလည်တဲ့ ဝန်ထမ်းကို ဖြောင့်ဖျပြောပြီး စိတ်ရှည်ရှည်နဲ့ ထပ်မံသင်ပေးတယ်။ သင်လို့မှ အချိုးမပြင်ရင်တော့ အလုပ်ကနေ ဖြုတ်ပစ်လိုက်တယ်။ ကော်ဖီသောက်ရင်း ဇိမ်ခံဖို့ သီချင်းလေးတွေ အသံတိုးတိုးလေး ဖွင့်ပေးထားတယ်။ ကော်ဖီသောက်ရင်း အင်တာနက်ကို အလကားသုံးလို့ရတယ်။ Starbucks ရဲ့ အထူးခြားဆုံးအချက်က ဘယ်နိုင်ငံ၊ ဘယ်မြို့ ဘယ်ဆိုင်မှာ သောက်သောက် ကော်ဖီအရသာ၊ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ဆက်ဆံရေးတွေဟာ တစ်ပုံစံထဲဖြစ်နေတာပါပဲ။

Starbucks ရဲ့ အောင်မြင်မှုကြောင့် အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ ကော်ဖီဆိုင်တွေ အမြောက်အမြား ပေါ်လာခဲ့တယ်။ သူတို့ဟာ Starbucks မှာရောင်းတဲ့ ကော်ဖီအမျိုးအစားတွေကို ပိုသက်သာတဲ့ဈေးနဲ့ ရောင်းကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီဆိုင်တွေမှာ ကော်ဖီသောက်ရတာ Starbucks မှာ ထိုင်သောက်ရတဲ့ ဖီလင်ခံစားချက်မျိုး မရကြတာကြောင့် အဲဒီဆိုင်တွေဟာ ကော်ဖီသောက်သူနည်းလာပြီး တဖြည်းဖြည်း ပိတ်သွားကုန်ကြတယ်။

၁၉၉၂ ခုနှစ်မှာ ဟိုးဝါဒ်ဟာ Starbucks ကို အများပိုင် Public Company ပြောင်းဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ ဇူလိုင်လမှာ New York Stock Exchange ကနေ လူထုကို အစုရှယ်ယာ စရောင်းတယ်။ မနက်ပိုင်းမှာ ၁၄

ဒေါ်လာနဲ့ စရောင်းတဲ့ ရှယ်ယာတစ်စုရဲ့တန်ဖိုးမှာ ညနေပိုင်းမှာ ၃၃ ဒေါ်လာအထိ တက်သွားခဲ့တယ်။

၁၉၉၆ ခုနှစ်မှာ Starbucks ရဲ့ ပူးတွဲကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်၊ ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ရဲ့ Chairman နဲ့ CEO ဖြစ်တဲ့ ဟိုးဝါ့ဒ်က Starbucks ကို အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ပြင်ပမှာ တိုးချဲ့ဖွင့်လိုက်ဖို့ အချိန်တန်ပြီလို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ ဒါကြောင့် ဂျပန်နိုင်ငံမှာ Starbucks ဆိုင်တစ်ဆိုင် စဖွင့်တယ်။ နောက်တော့ စင်္ကာပူ၊ တောင်ကိုရီးယား၊ ထိုင်ဝမ်၊ အင်္ဂလန်၊ ဟော်လန်၊ ဆွီဒင်နဲ့ အစ္စရေးနိုင်ငံတွေမှာ Starbucks ဆိုင်တွေ ဆက်တိုက်ဖွင့်လိုက်တယ်။

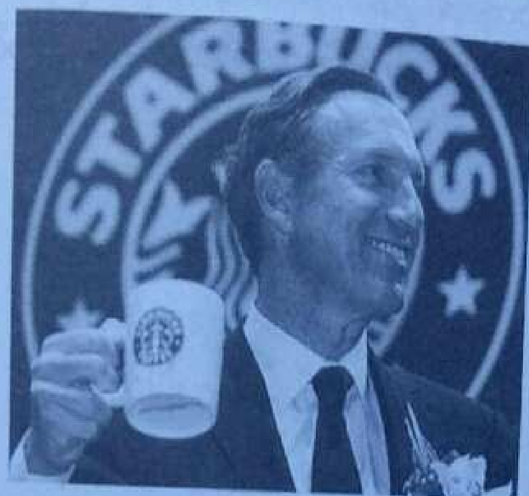
၂၀၀၀ ပြည့်နှစ် ဧပြီလမှာ Starbucks ဆိုင်တွေကို အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ ဆိုင်ပေါင်း ၂,၄၀၀ နဲ့ ဥရောပ၊ အာရှနဲ့ အရှေ့အလယ်ပိုင်းတွေမှာ ဆိုင်ပေါင်း ၃၅၀ ကို ဖွင့်လှစ်နိုင်ခဲ့တယ်။ အဲဒီလမှာပဲ အသက် ၄၆ နှစ်ရှိပြီဖြစ်တဲ့ ဟိုးဝါ့ဒ်ဟာ သူ့ရဲ့ Chairman နဲ့ CEO တာဝန်တွေကို အမှုဆောင်ဒါရိုက်တာ Orin C. Smith ကို လွှဲပြောင်းပေးလိုက်ပြီး သူကတော့ Starbucks ကို နိုင်ငံတကာမှာ တိုးချဲ့ဖွင့်ဖို့ပဲ အာရုံစိုက်တော့တယ်။ ၂၀၀၅ ခုနှစ်ကုန်မှာ ဟိုးဝါ့ဒ်က ကြော်ငြာတစ်ခု ထုတ်ပြန်လိုက်တယ်။ ဆိုင်ပေါင်း ၁၀,၀၀၀ အထိ တိုးချဲ့ဖွင့်မယ်တဲ့။ ဆိုင်သစ်တွေ တိုးများလာတာနဲ့အမျှ Starbucks ရဲ့ ဝင်ငွေတွေ တိုးပွားလာသလို Starbucks ရဲ့ ရှယ်ယာဈေးကလဲ ဆက်တိုက်တက်နေပါတယ်။

၂၀၁၄ ခုနှစ် တစ်နှစ်ထဲမှာပဲ Starbucks ရဲ့ ဝင်ငွေစုစုပေါင်းဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၆.၄၅ ဘီလီယံဖြစ်ပြီး အမြတ်ငွေက ဒေါ်လာ ၂.၀၇ ဘီလီယံ ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ၂၀၁၄ ခုနှစ် စာရင်းအရ Starbucks ဟာ နိုင်ငံပေါင်း ၆၂ နိုင်ငံမှာ ဆိုင်ပေါင်း ၂၀,၇၃၇ ဆိုင်နဲ့ ဝန်ထမ်းစုစုပေါင်း ၁၄၉,၀၀၀ ယောက်ဖြစ်လာခဲ့တယ်။

ဟိုဝါ့ဒ်ရှုစ့်ရဲ့ ယနေ့ပိုင်ဆိုင်ကြွယ်ဝမှုဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂.၂ ဘီလီယံဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ မိန်းမ Sheri Schultz၊ သားနှစ်ယောက်ဖြစ်ကြတဲ့ Jordan နဲ့ Adam တို့နဲ့အတူ ဝါရှင်တန်က စီယေးတားမြို့မှာပဲ နေထိုင်လျက်ရှိနေပါတယ်။ သူဟာ နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်များကိုလဲ မကြာခဏ ခရီးထွက်တတ်ပါတယ်။

ဆင်းရဲသားလေးတစ်ယောက်က စူးစမ်းချင်စိတ်တစ်ခုကြောင့် ဘီလျံနာ

သူဌေးတစ်ယောက် ဖြစ်လာနိုင်မယ်လို့ ဘယ်သူက ထင်ကြမှာလဲ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒါ အမှန်ပဲဆိုတာကို ဟိုးဝါဒ်ရဲ့ အဖြစ်အပျက်က သက်သေပြခဲ့ပါတယ်။



ဟိုးဝါဒ်ရှုစ်ရဲ့မှတ်မှတ်သားသားစကားများ

* အောင်မြင်ချင်ရင် သင့်အပေါ် မျှော်လင့်ထားသလောက်ပဲ မလုပ်ပါနဲ့။ မျှော်လင့်ထားတာထက် ပိုလုပ်ပြပါ။
* သူများတကာထက် ပိုပြီးစွန့်စားပါ။ ဒါပေမဲ့ အန္တရာယ်ကင်းပါစေ။ သူများတကာထက် အိပ်မက်ပိုမက်ပါ။ ဒါပေမဲ့ တကယ်လက်တွေ့လုပ်နိုင်တာတွေ ဖြစ်ပါစေ။
* တကယ့်အခက်အခဲ အကြပ်အတည်းနဲ့ ကြုံတွေ့တဲ့အခါကျမှသာ သင်ဟာ ဘယ်လိုလူစားမျိုးဆိုတာ ပေါ်လာမှာပါ။
* ကျွန်တော်တို့ဟာ လူတွေကို ပိုက်ဆံနဲ့ ရောင်းနေတဲ့ ကော်ဖီလုပ်ငန်း လုပ်နေတာ မဟုတ်ပါဘူး။ လူတွေကို စိတ်ချမ်းသာစေဖို့ ကော်ဖီလုပ်ငန်း လုပ်နေတာပါ။
* အိပ်မက်ကို ယုံကြည်မှုရှိပါ။ အိပ်မက်ကြီးကြီးမက်ပါ။ ပြီးရင် ပိုပြီးကြီးတဲ့ အိပ်မက်ကို ထပ်မက်ပါ။ အိပ်မက်မမက်တဲ့သူဟာ သေနေတာနဲ့ အတူတူပါပဲ။
* အဓိပ္ပာယ်ရှိသော အောင်မြင်မှုဆိုတာ အများနဲ့ ဝေမျှခံစားခြင်းပါ။
* သင့်ထက်သာလွန်တဲ့ အတွေ့အကြုံနဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုရှိတဲ့ လူတွေမရှိရင် သင့်ကုမ္ပဏီဟာ ကြာရှည်မခံပါဘူး။
* ငယ်ငယ်လေးကတည်းက အမေက ကျွန်တော့်ကို လောကကြီးမှာ ကြိုးစားရင် ဘာမဆို ဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့အသိကို ကျွန်တော့်ခေါင်းထဲ ထည့်ပေးခဲ့ပါတယ်။

* ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ ဘေးက ရပ်ကြည့်နေတဲ့လူမျိုး မဖြစ်ရဘူး။ ကိုယ်တိုင် ပါဝင်လုပ်ဆောင်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

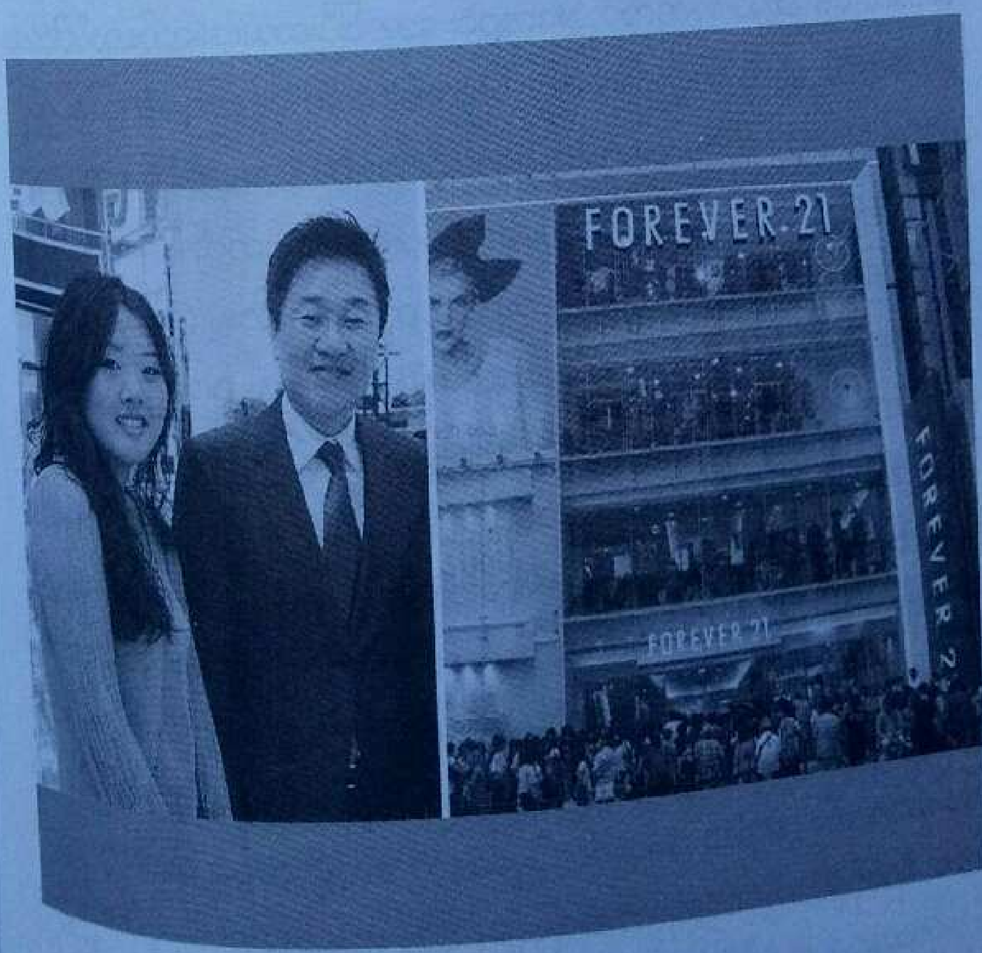
* တရုတ်ပြည်ကလူတွေဟာ အရင်က လက်ဖက်ရည်ပဲ သောက်ကြတယ်။ အခု ကျွန်တော် သူတို့ကို ကော်ဖီသောက်တတ်အောင် လုပ်ပေးနိုင်ခဲ့ပြီ။

❑

ဒွဝမ်ချန်း

အမေရိကားမှာ ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ FOREVER 21 ကုန်တိုက်ပိုင်ရှင် ကိုရီးယားလူမျိုး

တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံက လူငယ်တစ်ယောက်ဟာ ကြီးပွားချမ်းသာချင်လို့ ဘွဲ့တစ်ခုမရှိ၊ အင်္ဂလိပ်စကားလဲ ကောင်းကောင်းမပြောတတ်၊ ဒေါ်လာငွေ နည်းနည်းလေးကို ကိုင်ဆောင်ပြီး သူ့မိန်းမနဲ့အတူ ဆွေမျိုးအသိမရှိတဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံကို အရဲစွန့် ထွက်လာခဲ့တယ်။ အဲဒီကိုရောက်စမှာ စားသောက်ဆိုင်မှာ ပန်းကန်ဆေး၊ အိမ်သန့်ရှင်းရေးလုပ်၊ ဓာတ်ဆီဆိုင်မှာ ဆီဖြည့်ပြီး ဝမ်းစာရှာနေရတယ်။ တစ်နေ့ကျတော့ ဓာတ်ဆီဆိုင်မှာ ဆီလာဖြည့်ကြတဲ့ အဖိုးတန်ကားကြီးတွေကိုကြည့်ရင်း သူ့ခေါင်းထဲမှာ အကြံတစ်ခုပေါ်လာတယ်။



ဒီဇိုင်အကြံကို အကောင်အထည်ဖော်လိုက်တာ အနှစ် ၃၀ အကြာမှာ အမေရိကန်နိုင်ငံနဲ့ ကမ္ဘာအနှံ့မှာ ဖွင့်လှစ်ထားတဲ့ FOREVER 21 ဆိုတဲ့ အမျိုးသမီးဝတ် ဖက်ရှင်အထည် ကုန်တိုက်တွေရဲ့ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်နဲ့ CEO တစ်ယောက် ဖြစ်လာတဲ့အပြင် ဘီလျံနာသူဌေးတစ်ယောက်လဲ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူ့နာမည်က ဒူဝမ်ချန်း (Do Won Chang) ပါ။ သူ ဘယ်လိုကြီးပွားချမ်းသာအောင် လုပ်ခဲ့တယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်းလေးဟာ အတုယူ အားကျစရာကောင်းတာမို့ ရေးသားဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

*

ဒူဝမ်ချန်းကို ဆင်းရဲတဲ့ မိဘနှစ်ပါးကနေ ၁၉၅၄ ခုနှစ်၊ မတ်လ ၂၀ ရက်နေ့ တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံ မြင်ဒေါင်းမြို့လေးမှာ မွေးဖွားခဲ့တယ်။ သူဟာ အသက် ၁၈ နှစ်မှာ အထက်တန်းကျောင်း အောင်ပြီးတာနဲ့ အလုပ်စလုပ်ပါတယ်။ မိဘတွေက သူ့ကို တက္ကသိုလ်ပို့ပြီး ပညာသင်ပေးဖို့ ငွေကြေးမတတ်နိုင်ရှာကြပါဘူး။ ဒူဝမ်ဟာ ဆိုင်သေးလေးတစ်ခုဖွင့်ပြီး ကော်ဖီနဲ့ အအေးကို အော်ဒါလှမ်းမှာတဲ့ နေရာတွေကို သွားရောက်ပို့ဆောင်ပေးတာ လုပ်တယ်။ အလုပ်လုပ်တာ ၃ နှစ်ကြာလာခဲ့ပြီ။ သူ့အလုပ်ကရတဲ့ ဝင်ငွေက ရရစားစားနဲ့ ကုန်သွားတာပါပဲ။ ဒီထဲက မိန်းမယူလိုက်ပြန်တော့ အခြေအနေက ပိုကျပ်တည်းသွားတယ်။ အရင်ကတော့ ဆိုင်ကရတဲ့ ဝင်ငွေလေးကို သုံးဖြုန်းရင်း ပျော်ပျော်ပါးပါး နေနိုင်ခဲ့ပေမဲ့ အခု အိမ်ထောင်ကျပြီဆိုတော့ ဒူဝမ်ဟာ သူ့မိသားစု ဘဝရေရှည်ရေးကို အလေးအနက်ထား စဉ်းစားလာပြီ။ ကြီးပွားချမ်းသာစေဖို့ အပြောင်းအလဲတစ်ခုလုပ်ဖို့ လိုနေပြီဆိုတာ သူ သိလာတယ်။ ခက်တာက ဘာကိုလုပ်လို့ ဘယ်လိုပြောင်းလဲရမှန်း မသိဘူးဖြစ်နေတယ်။ သူနေတဲ့မြို့လေးမှာလဲ စီးပွားရေးလုပ်လို့မကောင်းဘူး။

ဒီအချိန်မှာ သူ့ဘဝကို အပြောင်းအလဲဖြစ်စေဖို့ အခွင့်အလမ်းတစ်ခု ပေါ်လာတယ်။ အဲဒါက အမေရိကန်မှာနေတဲ့ ဆွေမျိုးတစ်ယောက်က သူ့ကို အမေရိကန်နိုင်ငံကို လာရောက် အခြေချနေထိုင်ဖို့ စပွန်ဆာပေးမယ်လို့ အကြောင်း

ကြားလာတယ်။ ဒါပေမဲ့ အမေရိကားကို ရောက်လာရင်တော့ ဒုဝမ်ဟာ စားဝတ်နေရေးကို သူ့ဘာသာသူ တာဝန်ယူရမယ်တဲ့။ သူ ဘာလုပ်သင့်သလဲလို့ စဉ်းစားတယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ အခြေချနေထိုင်ဖို့ အခွင့်အရေးဟာ ကိုရီးယား လူငယ်လေးတွေ အလွန်တောင့်တ လိုချင်ကြတဲ့ အိပ်မက်တစ်ခုမို့ ဒီအခွင့်အရေးကို သူ လက်မလွှတ်ချင်ဘူး။ တစ်ဖက်ကလဲ ဟိုရောက်ရင် အလုပ်ရပါ့မလားဆိုတာကို တွေးပူနေတယ်။ သူ တွေးပူနေတာကလဲ သဘာဝကျပါတယ်။ ဟိုမှာ အားကိုးစရာ ဆွေမျိုးလဲမရှိ၊ ပညာအရည်အချင်းကလဲ ဘွဲ့လေးတစ်ခုတောင်မရ၊ တတ်တဲ့ အတတ်ပညာကလဲ အော်ဒါမှာတဲ့လူတွေဆီကို ကော်ဖီနဲ့ အအေး လိုက်ပို့တတ်တာပဲဖြစ်တယ်။ အင်္ဂလိပ်စကားကလဲ ကောင်းကောင်းမပြောတတ်ဘူး။ နောက်ပြီး အမေရိကန်ကို ယူသွားဖို့ စုဆောင်းထားငွေကလဲ နည်းနည်းလေးပဲ ရှိတယ်။ ရလာတဲ့ မဟာအခွင့်အရေးကို စွန့်စားမှုကြီးနဲ့ လဲယူရမှာမို့ သူ အတော်ကြာကြာ စဉ်းစားနေပြီး ဆုံးဖြတ်ချက်ချဖို့ ခက်နေတာပါ။

သူ အမျိုးမျိုး စဉ်းစားနေခဲ့ပြီးမှ နောက်ဆုံးတော့ ခိုင်မာတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကို ချလိုက်တယ်။ အမေရိကားကို စွန့်စားပြီးသွားမယ်လို့။ သူ ဘာကြောင့် ဒီဆုံးဖြတ်ချက်ကို ချလိုက်ရတာလဲ။ အခု အမေရိကားကိုသွားဖို့ အခွင့်အလမ်းပေါ်နေပြီ။ အခွင့်အလမ်းဆိုတာ အမြဲတမ်းပေါ်နေတာ မဟုတ်ဘူး။ ပေါ်လာတုံးမှာ အမိအရ ဖမ်းဆုပ်ကိုင်လိုက်ဖို့ လိုတယ်။ နောက်တစ်ခုက သူ့မြို့လေးမှာ ဆက်နေသွားရင် တစ်သက်တာကြီးပွားဖို့ လမ်းမမြင်ဘူး။ အမေရိကန်နိုင်ငံဆိုတာ စွန့်စားရဲသူတွေအတွက် ကြီးပွားချမ်းသာဖို့ အခွင့်အရေးပေါများတဲ့ နိုင်ငံဖြစ်တယ်။ လူဆိုတာ ကြောက်နေရင် ဘာမှအလုပ်မဖြစ်ဘူး။ တစ်သက်မှာ တစ်ခါတော့ စွန့်စားသင့်တယ်။ အဲဒီလိုတွေးပြီး သူ့မိန်းမ ဂျင်စွတ် (Jin Sook) နဲ့ တိုင်ပင်တယ်။ မိန်းမကလဲ သွားဖို့ အားပေးတယ်။ သူမကပြောတယ် “ရှင် မစွန့်စားရဲလို့ ကျွန်မတို့ ဒီမြို့မှာပဲ ဆက်နေသွားမယ်ဆိုရင် မွေးလာမဲ့ ကျွန်မတို့ကလေးတွေဟာ လူလိုသူလို အဆင့်အတန်းမီမီ နေရမှာမဟုတ်ဘူး”တဲ့။ ဒီမှာတင် ဒုဝမ်ဟာ အမေရိကားကို သွားဖို့ သူ့စိတ်ကို ဒုန်းဒုန်းချ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပါတော့တယ်။

ဒီတော့ အသက် ၃၆ နှစ်စီ ရွယ်တူဖြစ်ကြတဲ့ ဒုဝမ်နဲ့ ဂျင်စွပ်တို့ နှစ်ယောက်ဟာ မျက်စိသူငယ်၊ နားသူငယ်နဲ့ ၁၉၈၁ ခုနှစ်မှာ လက်ထဲမှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာငွေ နည်းနည်းလေးကိုင်ပြီး အမေရိကန်နိုင်ငံကို လေယာဉ်ပျံနဲ့

ထွက်လာခဲ့ကြတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်စလုံးရဲ့ စိတ်ကူးအတွေးထဲမှာတော့ ကြီးပွားချမ်းသာဖို့ မျှော်လင့်ချက် အိပ်မက်ကိုယ်စီနဲ့ပေါ့။ လော့အင်ဂျလိစ်လေဆိပ်ကိုရောက်ပြီး မကြာခင်မှာပဲ သူတို့အိပ်မက်ဟာ လွင့်ပြယ်စပြုလာတယ်။ လေဆိပ်မှာ စပွန်ဆာပေးသူက လာကြိုတယ်။ သူတို့ကို တက္ကစီကားနဲ့ မြို့ထဲမှာ ယာယီငှားပေးထားတဲ့ အိမ်ခန်းလေးတစ်ခုကို ပို့ပေးတယ်။ ထမင်းတစ်နပ်ကျွေးတယ်။ ပြီးတော့ အဲဒီလူက "မနက်ဖြန်ကနေစပြီး မင်းတို့ဘဝကို မင်းတို့ဘာသာ ရုန်းကန်ကြပေတော့" လို့ ပြောပြီး နှုတ်ဆက်ပြန်သွားတယ်။ အဲဒီညမှာ ဒူဝမ်တို့လင်မယားနှစ်ယောက် နှစ်နှစ်ခြိုက်ခြိုက် အိပ်ပျော်မယ်ထင်သလား။ ဆွေမျိုးအသိမရှိ၊ အင်္ဂလိပ်စကားလဲ မပြောတတ်ဆိုတော့ ရှေ့ဘာဖြစ်မယ်ဆိုတာကို တွေးပူပြီး လင်မယားနှစ်ယောက်ဟာ အိပ်ယာပေါ်မှာ တစ်ညလုံး လူးလိမ့်ရင်း အိပ်မပျော်ကြတာ မိုးစင်စင်လင်းတဲ့အထိပါပဲ။

မနက်မိုးလင်းတာနဲ့ ဒူဝမ်ဟာ မနက်စာကို ကမန်းကတန်းစားပြီး အင်္ဂလိပ်စကားကို မတတ်တတတ်နဲ့ ကြိုးစားပြောပြီး အိမ်အနီးပတ်ဝန်းကျင်မှာ အလုပ်လိုက်ရှာတယ်။ အဲဒီတုန်းက အဖြစ်အပျက်ကို သူက ခုလိုပြန်ပြောပြတယ်။

> "ကျွန်တော်လဲ အင်္ဂလိပ်စကားကို မတတ်တတတ် ထစ်ထစ်ငေါ့ငေါ့ပြောရင်း အိမ်တွေမှာ အလုပ်လိုက်တောင်းတယ်။ အိမ်ရှင်က ကျွန်တော်ပြောတာကို နားမလည်ရင် လက်ဟန်ခြေဟန်နဲ့ ရှင်းပြတယ်။ ပထမတော့ အရမ်းရှက်တာပေါ့နော်။ နောက်တော့လဲ စားဖို့က ပိုအရေးကြီးတာမို့ မရှက်တော့ပါဘူး။ အလုပ်ပေါတဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံဆိုတော့ အလုပ်တွေရပါတယ်။ အလုပ်ရတာ သနားလို့ပေးတာလား၊ ဈေးသက်သာလို့ပေးတာလားဆိုတာ ကျွန်တော်မသိပါဘူး။ ကျွန်တော်သိတာကတော့ အလုပ်ရလို့ ပျော်တာပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်လို ဘွဲ့မရ၊ အင်္ဂလိပ်စကား ကောင်းကောင်းမပြောတတ်သူတွေအတွက် ဘယ်မှာ သက်သောင့်သက်သာအလုပ်မျိုး ရနိုင်ပါ့မလဲ။ ဒါကြောင့် ပင်ပန်းတဲ့ အလုပ်ဆိုပြီး ရွေးမနေနိုင်ပါဘူး။ ရတဲ့အလုပ်တွေ အလုပ်ကုန်တယ်။ စားသောက်ဆိုင်တွေမှာ ပန်းကန်ဆေးတယ်။ စားပွဲထိုးလုပ်တယ်။ အိမ်တွေမှာ မြက်ဖြတ်တာ၊ အိမ်သန့်ရှင်းပေးတာတွေ လုပ်ပေးတယ်။ ဓာတ်ဆီဆိုင်မှာ ကားရေဆေး၊ ဆီဖြည့်တာလဲ အချိန်ပိုင်းနဲ့ လုပ်လိုက်

သေးတယ်။ တစ်နေ့လုံး အလုပ်တွေ ဆက်တိုက်လုပ်ရလို့ အိမ်ပြန်ရောက်၊ ညစာစားပြီးတာနဲ့ အိပ်ယာထဲ ထိုးဝင်အိပ်လိုက်တော့တာပါပဲ" တဲ့။

နေ့ခင်းပိုင်းမှာ ဒူဝမ်ဟာ ပုံမှန်အနေနဲ့ မနက်ပိုင်းမှာ ကော်ဖီဆိုင်တစ်ခုမှာ စားပွဲထိုးလုပ်တယ်။ နေ့ခင်းပိုင်းမှာ ခေတ်ဆီဆိုင်တစ်ခုမှာ ခေတ်ဆီဖြည့်ကားရေဆေးလုပ်တယ်။ ညနေပိုင်းကျတော့ ကျောင်းတစ်ကျောင်းမှာ လုံခြုံရေးလုပ်တယ်။ ၃ နှစ်ကြာသွားပြီ။ သမီးလေးနှစ်ယောက်လဲ ရနေပြီ။ အခု ဒူဝမ်တစ်ယောက် မိသားစုစားလောက်တဲ့ ဝင်ငွေလေးလဲ ရနေပြီ။ ဒါပေမဲ့ သူဟာဒါလေးနဲ့ပဲ ကျေနပ်နေမယ်ထင်သလား။ သူ အမေရိကားကို ထွက်လာတာ ဒါမျိုးလေးတွေလုပ်ပြီး ကျေနပ်တင်းတိမ်နေဖို့မှ မဟုတ်တာပဲ။ ဒီတော့ သူဟာ အခွင့်အလမ်းပေါ်လာဖို့ စောင့်နေတယ်။ ရှာနေတယ်။ ဘာအလုပ်လုပ်ရင် ကောင်းမလဲဆိုတာ အမြဲ စဉ်းစားတွေးနေတယ်။ အလုပ်လုပ်ပြီးရတဲ့ ငွေထဲကနေ ခြစ်ကုတ်စုလားတဲ့ငွေကလဲ အတော်လေးရနေပြီ။ ဘာလုပ်ရမလဲဆိုတဲ့ အဖြေကို ရှာတွေ့ဖို့ပဲ လိုတော့တယ်။

တစ်နေ့ သူဟာ ခေတ်ဆီဆိုင်မှာ ခေတ်ဆီလာဖြည့်တဲ့ ကားတွေမရှိလို့ ခုံတန်းလေးတစ်ခုပေါ်မှာ ထိုင်ပြီး အနားယူနေတုန်း သူ့ခေါင်းထဲမှာ အကြံတစ်ခု ရုတ်တရက် ပေါ်လာတယ်။ ကြီးပွားချမ်းသာချင်တဲ့ ပြင်းပြတဲ့ လိုအင်ဆန္ဒ (Burning Desire) ရှိနေသူအတွက် အကြံကောင်းဉာဏ်ကောင်းဆိုတာ ရုတ်တရက် အလိုအလျောက် ပေါ်လာတတ်စမြဲပါ။ ပေါ်လာတဲ့အကြံက သူ့ဆိုင်မှာ ခေတ်ဆီလာဖြည့်ကြတဲ့ Mercedes-Benz, BMW စတဲ့ ဈေးကြီးကြီး ကားကောင်းကြီးတွေကို စီးလာသူတွေဟာ အရမ်းချမ်းသာသူတွေဖြစ်ကြပြီး သူတို့အထဲက အတော်များများဟာ ဖက်ရှင်အဝတ်အစားတွေရောင်းတဲ့ ကုန်တိုက်ပိုင်ရှင်တွေ ဖြစ်နေကြတယ်။ သူလဲ အဲဒီလို ဖက်ရှင်အဝတ်အစားရောင်းတဲ့ဆိုင်ဖွင့်ရောင်းရင် ချမ်းသာနိုင်မယ်ဆိုတဲ့ အတွေးပေါ်လာတယ်။ ညပိုင်း သူ အိမ်ပြန်ရောက်ရောက်ချင်းပဲ မိန်းမ ဂျင်စွတ်နဲ့ တိုင်ပင်ကြည့်တယ်။ ဂျင်စွတ်ကလဲ အဲဒီအကြံကို သဘောကျတယ်။ လုပ်ဖို့ အားပေးတိုက်တွန်းတယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ ဂျင်စွတ်ဟာ ကိုရီးယားမှာ နေစဉ်တုန်းက အမျိုးသမီးဖက်ရှင်ဒီဇိုင်နာသင်တန်း တက်ခဲ့ဖူးပြီး အမျိုးသမီးဝတ် ဖက်ရှင်အဝတ်အစားလေးတွေကို ကိုယ်တိုင်ချုပ်ပြီး

ရောင်းခဲ့ဖူးတယ်။ သူ့ဖက်ရှင်ဒီဇိုင်းကို အမျိုးသမီးငယ်လေးတွေကလဲ ကြိုက်ကြတယ်။

ဒီတော့ ၁၉၈၄ ခုနှစ်မှာ ဒူဝမ်ဟာ လော့အင်ဂျလိစ်မြို့လယ်က Highland Park မှာ အခန်းသေးလေးတစ်ခုကို ငှားလိုက်ပြီး အကျီရောင်းတဲ့ဆိုင်သေးလေးတစ်ဆိုင် ဖွင့်လိုက်တယ်။ သူ့မိန်းမချုပ်ပေးတဲ့ အဝတ်အစားလေးတွေကို ဆိုင်မှာတင်ရောင်းတယ်။ လော့အင်ဂျလိစ်မြို့မှာ ကိုရီးယားလူမျိုးတွေ အတော်များများ နေထိုင်နေကြတာမို့ ကိုရီးယား အမျိုးသမီးငယ်လေးတွေကို အဓိကထား ရောင်းချင်တာပါ။ နောက်ပြီး ဈေးကြီးတဲ့ Branded ဖက်ရှင်အဝတ်တွေကို ဝယ်ဖို့မတတ်နိုင်သူတွေအတွက် ဈေးသက်သာပြီး ဒီဇိုင်းလှတဲ့ အဝတ်တွေ ချုပ်ပြီး ရောင်းပေးတယ်။ ဒူဝမ်က ဆိုင်ကိုဦးစီးပြီး အဝတ်တွေရောင်းတယ်။ ချုပ်ဖို့ အထည်စတွေ အော်ဒါမှာယူတယ်။ ငွေစာရင်း၊ ပစ္စည်းစာရင်းတွေ လုပ်ပေးတယ်။ သူ့မိန်းမက အိမ်ကနေ အဝတ်အစားတွေကို ဒိုင်ခံချုပ်ပေးတယ်။ ဆိုင်ကို FASHION 21 လို့ နာမည်ပေးထားတယ်။

FASHION 21 ဖက်ရှင်အဝတ်အစားလေးတွေကို ပထမတော့ ကိုရီးယားအမျိုးသမီးလေးတွေက ကြိုက်လို့ ဝယ်ကြတယ်။ နောက်တော့ ကိုရီးယန်း-အမေရိကန် အမျိုးသမီးလေးတွေပါ ဝယ်လာကြတယ်။ နောက်ဆုံးမှာ ဆယ်ကျော်သက်ရွယ် အမေရိကန် ကောင်မလေးတွေပါ လိုက်ဝယ်လာကြလို့ ဝယ်ယူအားပေးသူတွေ အတော်များလာတယ်။ ဒီတော့ ဒူဝမ်က ဆိုင်နေရာကို တိုးချဲ့လိုက်သလို သူ့မိန်းမ ဂျင်စွတ်ကလဲ အထည်တွေချုပ်ဖို့ အလုပ်သမားတွေ ငှားရတယ်။ ဂျင်စွတ်က ဖက်ရှင်ဒီဇိုင်းကို ကိုယ်တိုင်ရေးဆွဲပြီး အလုပ်သမားတွေ ချုပ်ပေးတဲ့ အထည်တွေကို အရည်အသွေး မီ မမီ စစ်ဆေးတာ လုပ်တယ်။ နောက်တော့ ဒူဝမ်ဟာ ဆိုင်နာမည်ကို FOREVER 21 လို့ ပြောင်းလိုက်ပြီး အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့တခြားမြို့တွေမှာ ဆိုင်ခွဲကုန်တိုက်တွေ ဖြည်းဖြည်းချင်း တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်လိုက်တယ်။

သူ့ရဲ့ကုမ္ပဏီနာမည်ကို ဘာကြောင့် FOREVER 21 လို့ ပေးထားတာလဲလို့ ဒူဝမ်ကို မေးတဲ့အခါ သူက

"အသက်ကြီးသွားတဲ့ အမျိုးသမီးတွေဟာ အသက် ၂၁ နှစ်အရွယ်ဆီကို ပြန်သွားချင်ကြတယ်။ အသက်ငယ်တဲ့ ကောင်မလေးတွေ

ကျူပြန်တော့လဲ အသက် ၂၀ နှစ်အရွယ်ကို မြန်မြန်ရောက်ချင်ကြတယ်။ မိန်းမတွေအားလုံးဟာ အသက် ၂၀ နှစ်အရွယ်မှာပဲ တစ်သက်လုံး နေချင်ကြတယ်ဆိုတဲ့ အခွင့်အရေးပဲ"

လို့ ရယ်မောရင်း ပြောပြပါတယ်။

သူတို့ ကုန်တိုက်တွေစဖွင့်ပြီး တစ်နှစ်အတွင်းမှာ အထည်ရောင်းရတဲ့ ဝင်ငွေဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၇ သိန်းရခဲ့ပြီး၊ ဒုတိယနှစ်ရဲ့ ဝင်ငွေကတော့ ဒေါ်လာ ၉ သိန်း ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ၆ လကြာတိုင်း ဆိုင်ခွဲကုန်တိုက်အသစ်တစ်ခုကို အမေရိကန် မြို့တစ်မြို့စီမှာ ဖွင့်လှစ်နိုင်ခဲ့တယ်။ အခု အနှစ် ၃၀ အကြာမှာ အမျိုးသား၊ အမျိုးသမီး ဖက်ရှင်အဝတ်အစားရောင်းတဲ့ FOREVER 21 ကုန်တိုက်ပေါင်း ၇၀၀ ကျော်ကို အမေရိက၊ ဥရောပ၊ အာဖရိကနဲ့ အာရှတိုက်တွေက နိုင်ငံပေါင်း ၁၅ နိုင်ငံမှာ ဖွင့်လှစ်နိုင်ခဲ့ပြီး၊ ကုမ္ပဏီရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုဟာလဲ

၃.၇ ဘီလီယံဒေါ်လာ ဖြစ်လာခဲ့ တယ်။ ၂၀၁၅ ခုနှစ်မှာ FOREVER 21 ကုန်တိုက်တွေက အဝတ်အစားရောင်းရငွေဟာ ဒေါ်လာ ၄.၄. ဘီလီယံ ရှိလာခဲ့တယ်။ နိုင်ငံအနှံ့မှာ ဝန်ထမ်းအင်အား စုစုပေါင်း ၂ သောင်းကျော် ဖြစ်လာတယ်။

FOREVER 21 ကုမ္ပဏီရဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေအပေါ်မှာ အားသာချက်တစ်ခု ရှိပါတယ်။ အဲဒါက ဝယ်သူဟာ ဖက်ရှင်အဝတ်တွေကို မိမိစိတ်ကြိုက်ပုံစံနဲ့ ချုပ်ပေးဖို့ မှာယူနိုင်ပြီး အဲဒီအဝတ်ကို ဒီဇိုင်းဆွဲတာကနေ ချုပ်လုပ်ပြီး မှာသူရဲ့ လက်ဝယ်ရောက်တဲ့အထိ အချိန်ကာလ ၃ ပတ်ပဲ ကြာပါတယ်။ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတွေဖြစ်ကြတဲ့ Branded ဖက်ရှင်အဝတ်အစား ထုတ်လုပ်ရောင်းချသူတွေကျတော့ မှာတဲ့အချိန်ကနေ ပစ္စည်းရတဲ့အထိ အချိန် ၃ လကနေ ၆ လအထိ

ကြာတယ်။ သူ့ရဲ့ ဖက်ရှင်ဒီဇိုင်းပုံစံတွေဟာ ဈေးအများကြီး ပိုပေးရတဲ့ Branded ဖက်ရှင်ဒီဇိုင်းတွေနဲ့ ယှဉ်နိုင်တယ်။ မကြာခဏ Branded ဒီဇိုင်းတီထွင်ထုတ်လုပ်သူတွေက သူတို့ဒီဇိုင်းကို ပုံစံတုယူခိုးချတယ်လို့ စွပ်စွဲပြီး တရားစွဲကြတယ်။ တရားစွဲတဲ့အမှုပေါင်း ၅၀ ကျော်ရှိခဲ့တယ်။ အမှုတိုင်းကို FOREVER 21 ကပဲ အနိုင်ရခဲ့ပါတယ်။

နောက်ပြီး FOREVER 21 ရဲ့ နည်းဗျူဟာတစ်ခုက ဒီဇိုင်းအသစ်နဲ့ ချုပ်လိုက်တဲ့ အထည်တွေကို ဆိုင်မှာ အများကြီးမတင်ဘူး။ ဒါကြောင့် တင်လိုက်တာနဲ့ ရက်ပိုင်းအတွင်း ကုန်သွားတယ်။ ဒီတော့ ဝယ်ယူတွေရဲ့စိတ်ထဲမှာ အသစ်ပေါ်တိုင်း မြန်မြန်ဝယ်ထားမှ၊ နို့မို့ရင် ကုန်သွားလို့ ဝယ်ရတော့မှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတဲ့ စိုးရိမ်မှု ဖြစ်ပေါ်လာတယ်။ အဲဒါကြောင့်လဲ လူတွေက FOREVER 21 အဝတ်အစားတွေကို အလုအယက် ဝယ်နေကြတာပါ။

ဒူဝမ်တို့မိသားစုဟာ FOREVER 21 ကို ယနေ့ထိ မိသားစုလုပ်ငန်းလို လုပ်ကိုင်နေကြဆဲပါ။ ဒူဝမ်က CEO ရာထူး၊ သူ့မိန်းမ ဂျင်စွတ်က ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေးတာဝန်ခံ၊ သမီးကြီး Linda က ပစ္စည်းကြော်ငြာတာဝန်ခံနဲ့ သမီး

ယ် Esther က အဝတ်အစား ခင်းကျင်းပြရတဲ့ တာဝန်ခံတွေအဖြစ် အသီးသီး တာဝန်ယူ လုပ်ကိုင်နေကြပါတယ်။ ယနေ့ သူတို့မိသားစုရဲ့ ပိုင်ဆိုင်ကြွယ်ဝမှု စုစုပေါင်းဟာ ဒေါ်လာ ၆ ဘီလီယံနီးပါး ဖြစ်နေပါပြီ။ သူတို့မိသားစုနေတဲ့အိမ်ဟာ လူချမ်းသာရပ်ကွက်ဖြစ်တဲ့ Beverly Hills မှာရှိပြီး ဒေါ်လာ ၁၆.၅ မီလီယံ တန်ပါတယ်။

ဒူဝမ်ရဲ့ ထူးခြားချက်လေးတွေက နေ့စဉ် မနက် ၅ နာရီခွဲထပြီး ဘုရားရှိခိုးကျောင်း (Church) တက်တယ်။ အလုပ် အသွားအပြန်ကို ဘတ်စ်ကားပဲ စီးပါတယ်။

ဘွဲ့မရလို့ ဒီတစ်သက် ကြီးပွားချမ်းသာမှာ မဟုတ်ဘူးဆိုပြီး စိတ်ဓာတ်ကျနေရင် ဒူဝမ်ချန်းကို နမူနာယူပါ။ အားကျပါ။ သူ့လို စွန့်စားရဲတဲ့သတ္တိ မွေးပါလို့ အကြံပေးပါရစေ။

ဒူဝမ်ချန်းရဲ့မှတ်မှတ်သားသားစကားများ

- အလုပ်တစ်ခုစလုပ်ရင် သေးသေးက စလုပ်ပါ။ ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင် လုပ်နိုင်ပြီဆိုမှ တိုးချဲ့လုပ်ပါ။
- လုပ်ငန်းမစခင် ဘယ်လိုလူတွေကို ဖောက်သည်အဖြစ် ထားမလဲဆိုတဲ့ ဦးတည်ချက်ထားပါ။
- ပြိုင်ဘက်တွေ ဘာလုပ်နေတယ်ဆိုတာ လေ့လာပြီး သူတို့ထက်သာအောင် အမြဲကြိုးစားပါ။
- အလုပ်တစ်ခုကို စွဲစွဲမြဲမြဲ အောင်မြင်တဲ့အထိလုပ်ပါ။ ဟိုဟာလုပ်လိုက်၊ ဒီဟာ လုပ်လိုက်နဲ့ မပြောင်းပါနဲ့။

* မိမိလုပ်နေတဲ့လုပ်ငန်းကို အသေးစိတ်သိအောင် လေ့လာပါ။ စီးပွားရေး ဥပဒေတွေကိုလဲ နားလည်ထားဖို့လိုပါတယ်။
* မိမိလုပ်နေတဲ့အလုပ်ဟာ အောင်မြင်မယ်လို့ ယုံကြည်စိတ်ရှိပါ။ ယုံကြည်စိတ်မရှိသူဟာ အခက်အခဲကြုံလာရင် လွယ်လွယ်နဲ့ လက်လျှော့တတ်တယ်။
* အောင်မြင်မှုရဖို့ဆိုတာ မီတာ ၁၀၀ ပြေးသလို မြန်မြန်ဆန်ဆန် ရတာမဟုတ်ဘဲ မာရသွန်ပြေးတာလိုပဲ ကြာတတ်ပါတယ်။

❑

ဂျွန်ဂိုးကင်ဝေး

စားပွဲလေးနဲ့ ဈေးစရောင်းခဲ့ပြီးမှ မီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ ဖိလစ်ပိုင်လူမျိုး

သူ့အဖေဟာ ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံက မြို့လေးတစ်မြို့မှာ ရုပ်ရှင်ရုံတွေ အများကြီး ပိုင်ဆိုင်ထားလို့ အရမ်းချမ်းသာတယ်။ သူ အသက် ၁၃ နှစ်အရွယ်မှာ သူ့အဖေ ရုတ်တရက် ကွယ်လွန်သွားတယ်။ သူ့အဖေ ရုပ်ရှင်ရုံလုပ်ငန်းအတွက် ချေးထားတဲ့ အကြွေးတွေကို မဆပ်နိုင်လို့ ကြွေးရှင်တွေက ရုပ်ရှင်ရုံတွေ၊ အိမ်၊ ကားနဲ့ အိမ်ထောင်ပရိဘောဂပါမချန် အကုန် သိမ်းယူသွားကြတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့မိသားစုဟာ ချက်ခြင်း ဆင်းရဲသွားတယ်။ သူ့အမေဟာ သူ့အောက်က မောင်နှမ ၅ ယောက်ကို မကျွေးထားနိုင်လို့ တရုတ်ပြည်က ဆွေမျိုး

တွေဆီကို ပို့ထားလိုက်ရတယ်။ သူနဲ့ အမေတို့ဟာ အိမ်နောက်ဖက်မှာ တဲလေးတစ်ခုထိုးပြီး မြေပဲလှော် ရောင်းကြတယ်။ အသက် ၁၅ နှစ်မှာ မြို့ပြင်က ဈေးတစ်ခုက စားပွဲတစ်လုံးပေါ်မှာ ပစ္စည်းတင်ပြီး ဈေးရောင်းတယ်။ နောက်တော့ Panda Cornstrach ပြောင်းဖူးကော်မှုန့်ရောင်းတဲ့ ကုမ္ပဏီ၊ Cebu Pacific လေကြောင်းလိုင်း။ Digitel Mobile Philippines တယ်လီဖုန်းကုမ္ပဏီတွေကို သူထက်အင်အားကြီးတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေကို ယှဉ်ပြိုင်အနိုင်ယူခဲ့ပြီး အရမ်း ကြီးပွားချမ်းသာသွားခဲ့တယ်။ သူ့နာမည်က ဂျွန်ဂိုးကင်ဝေး (John Gokongwei) ပါ။ သူ့ရဲ့ ကြိုးစားမှုကို ဖတ်ကြည့်လိုက်ပါဦး။

✻

ဂျွန်ဂိုးကင်ဝေးကို ၁၉၂၆ ခုနှစ်က ချမ်းသာတဲ့ မိဘနှစ်ဦးကနေ တရုတ်နိုင်ငံက ဖူဂျန် (Fujian) မြို့မှာ မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ သူ့အဖေဟာ တရုတ်လူမျိုးနဲ့ ဖိလစ်ပိုင်လူမျိုး ကပြားတစ်ယောက်ပါ။ ဂျွန်ကိုမွေးပြီး သိပ်မကြာခင်မှာ တရုတ်နိုင်ငံအနှံ့မှာ ကွန်မြူနစ်တွေနဲ့ KMT အစိုးရတို့ တိုက်ပွဲတွေဖြစ်လာကြတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့မိသားစုဟာ တရုတ်နိုင်ငံကနေ ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံက စေဘူး (Cebu) မြို့လေးကို ထွက်ပြေးသွားကြတယ်။ အဲဒီမြို့လေးမှာ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အတန်ကြာကတည်းက တရုတ်ပြည်မကြီးကနေ ပြောင်းရွှေ့လာခဲ့တဲ့ ဂျွန်ရဲ့အဖိုးဟာ ရုပ်ရှင်ရုံတွေ အများကြီးကို ပိုင်ဆိုင်ထားတယ်။ အဖိုးကွယ်လွန်သွားတော့ တစ်ဦးတည်းသော သားဖြစ်တဲ့ ဂျွန်ရဲ့အဖေက ရုပ်ရှင်ရုံတွေကို အမွေဆက်ခံရသွားပြီး ချမ်းသာလာတယ်။

ဂျွန်မှာ မောင်နှမ ၆ ယောက်ရှိပြီး သူက အကြီးဆုံးပါ။ သူတို့ငယ်စဉ်မှာ ကားမောင်းသမားက သူတို့ကို ဇိမ်ခံကားကြီးနဲ့ ကျောင်းကိုလိုက်ပို့ပေးတယ်။ ဂျွန်ဟာ အတန်းထဲမှာ စာတော်ပြီး စာမေးပွဲတွေမှာ အမြဲတမ်း ထိပ်ဆုံးအဆင့်ကနေ အောင်လေ့ရှိတယ်။ ကျောင်းပိတ်ရက်တွေမှာ သူက အတန်းဖော် သူငယ်

ရုပ်ရှင်တွေကို သူ့အဖေရဲ့ ရုပ်ရှင်ရုံတွေမှာ ရုပ်ရှင်ကို အလကားကြည့်ခွင့်ပေးတယ်။ ဂျွန်တို့မိသားစုရဲ့ဘဝဟာ အေးအေးချမ်းချမ်း သာသာယာယာနဲ့ အတော်လေး ပျော်စရာကောင်းနေခဲ့ပါတယ်။

ဂျွန်အသက် ၁၃ နှစ်အရွယ်မှာ ကံကြမ္မာအလှည့်အပြောင်းနဲ့ ကြုံလိုက်ရတယ်။ အဲဒါက သူ့အဖေဟာ အူရောင်ငန်းဖျား တိုက်ဖွိုက်ရောဂါနဲ့ ရုတ်တရက် ကွယ်လွန်သွားတယ်။ သူတို့မိသားစုဟာ နေ့ချင်းညချင်းပဲ ဆင်းရဲသွားတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဖေဟာ ရုပ်ရှင်ရုံလုပ်ငန်းကို အကြွေးတွေနဲ့ လုပ်နေတာကိုး။ ဒါကို အမေကတောင် မသိရှာပါဘူး။ အကြွေးမဆပ်နိုင်လို့ ကြွေးရှင်တွေနဲ့ ဘဏ်က ရုပ်ရှင်ရုံတွေ၊ အိမ်၊ ကားနဲ့ အိမ်ထောင်ပရိဘောဂပါမချန် အကုန် သိမ်းယူသွားကြတယ်။ ကျန်ရစ်သူ ဂျွန်တို့မိသားစုဟာ နေစရာမရှိလို့ အိမ်ခန်း ကျဉ်းလေးတစ်ခုမှာ ငှားနေကြရတယ်။

အဲဒါနဲ့ပတ်သက်လို့ ဂျွန်က အခုလို ပြန်ပြောပြတယ်။

“အဖေ ဆုံးသွား တော့ ရှိသမျှ ရုပ်ရှင်ရုံတွေ၊ အိမ်၊ ကား။ ပစ္စည်းအကုန်လုံး အသိမ်းခံလိုက်ရတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အဖေ တစ်ယောက် ဆုံးရှုံးတင်မကဘဲ ရှိသမျှ စည်းစိမ်တွေလဲ အကုန်လုံး ဆုံးရှုံးသွားတယ်။ ကျွန်တော်လေ လောကကြီး မတရားဘူးကွာဆိုပြီး နေ့တိုင်း ဒေါသထွက်နေမိတယ်။ ဒီထဲက အရင်လို ရုပ်ရှင် အလကား မပြနိုင်တော့လို့ သူငယ်ချင်းတချို့က ကျွန်တော့်ကို အခေါ်အပြော မလုပ်ကြတော့ဘူး။ အဲဒီအတွက်လဲ ကျွန်တော် အရမ်းဝမ်းနည်းခဲ့ရ တယ်” တဲ့။

ကြော် ... လောကဓံ တရားကို ၁၃ နှစ်သားလေး ဂျွန်တစ်ယောက် ဘယ်နားလည်ရှာပါ့မလဲ။ နောက်ပြီး သူက ဆက်ပြောပြတယ်။

“၂ မိုင်လောက်ဝေးတဲ့ ကျောင်းကို ပထမဆုံး ခြေလျင် လျှောက်သွားရတဲ့နေ့က လမ်းတစ်လျှောက်မှာ ငိုနေမိတယ်။ အိမ်ပြန် ရောက်တော့ အဲဒီအကြောင်းကို အမေ့ကိုပြောပြတယ်။ အမေက အဲဒီအချိန်မှာ အသက် ၄၂ နှစ်ပဲ ရှိပါသေးတယ်။ မုဆိုးမ အသစ် စက်စက်လေးပေါ့။ အမေက ကျွန်တော့်ကို ပြန်ပြောတယ်။ ကျွန်တော်

အခု ကျောင်းတက်နေရတာကိုပဲ ကံကောင်းတယ်လို့ မှတ်ပါတဲ့။ တချို့ ကလေးတွေဆိုရင် ကျောင်းသွားတာ ဖိနပ်တောင် မစီးနိုင်ကြဘူးတဲ့။ အဖေဆုံးတော့ သူ့အိတ်ထဲမှာ ပိုက်ဆံလေး တစ်ဆယ်ပဲ တွေ့တယ်။ သူ ဘာလုပ်ရမလဲလို့ ကျွန်တော့်ကိုမေးရင်း ငိုချလိုက်ပါတော့တယ်။ ဒီစကားတွေကို ကြားလိုက်ရတော့ ကျွန်တော် အရမ်းဝမ်းနည်းသွားပြီး ကျွန်တော့်ကိုယ်ကျွန်တော် ပြန်မေးမိတယ်။ ငါ ဘာလုပ်ရမလဲ။ အဲဒီနေ့ကစပြီး ငါ ဘာလုပ်ရမလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းဟာ ကျွန်တော့် ခေါင်းထဲ စွဲမှတ်သွားသလို လောကကြီးက လုယူသွားတဲ့ စည်းစိမ်ဥစ္စာတွေကို တစ်နေ့မှာ ငါ ပြန်ယူပြမယ်လို့ စိတ်ထဲမှာ ကြုံးဝါးလိုက်တယ်"။

အမေကလဲ ဘာမှ မလုပ်စားတတ်တော့ ဂျွန်တို့မိသားစုရဲ့ စားဝတ်နေရေးအခြေအနေဟာ တစ်နေ့တခြား ပိုပြီးဆိုးလာတယ်။ ဒါကြောင့် အမေဟာ ဂျွန်အောက်က မောင်နှမ ၅ ယောက်ကို တရုတ်ပြည်က ဆွေမျိုးတွေဆီကို ပို့လိုက်ရတယ်။ ဂျွန်လဲ ကျောင်းက ထွက်လိုက်ရတယ်။ သူနဲ့အမေဟာ ကြုံရာအလုပ်တွေလုပ်ရင်း ရတဲ့ပိုက်ဆံထဲကနေ အိမ်လခနဲ့ စားဖို့ချန်ထားပြီး ကျန်တာကို တရုတ်ပြည်က ကလေးတွေဆီကို ပို့ပေးရတယ်။ အလုပ်လုပ်လို့ရတဲ့ ပိုက်ဆံနဲ့ မလုံလောက်လို့ အမေက ရှိတဲ့ လက်ဝတ်လက်စားတွေကို တဖြည်းဖြည်း ထုခွဲရောင်းချရင်း နောက်ဆုံးတော့ ရှိသမျှကုန်သွားပြီး ရောင်းစရာ ဘာမှမကျန်တော့ဘူး။ ဒါနဲ့ သားအမိနှစ်ယောက်ဟာ အိမ်နောက်ဖက်မှာ တဲလေးတစ်ခုထိုးပြီး ခေါက်ဆွဲကြော် ရောင်းကြတယ်။ သိပ်အမြတ်မကျန်လို့ အဲဒါလေးကို ရပ်လိုက်ပြီး ဂျွန်ဟာ မြို့ပြင်မှာရှိတဲ့ ဈေးတစ်ခုမှာ ပစ္စည်းတွေ သွားရောင်းတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ သူ့အသက်က ၁၅ နှစ်ပဲ ရှိပါသေးတယ်။

မြို့ပြင်မှာ ဈေးသွားရောင်းတဲ့အကြောင်းကို ဂျွန်က အခုလိုပြောပြတယ်။

"ကျွန်တော် မြို့ပြင်မှာ ဈေးသွားရောင်းဖို့ စိတ်ကူးရလိုက်တာက မြို့ထဲက ဈေးတက်စာရင် အဲဒီမှာ ဆိုင်နေရာ ငှားခ သက်သာလို့ပါ။ နောက်ပြီး အဲဒီက လူတွေမှာ ဝယ်စရာ ပစ္စည်းအမျိုးအစားသိပ်မရှိကြလို့ သူတို့လိုအပ်တာလေးတွေ ရောင်းပေးမလို့ပါ။ ကျွန်တော်

မနက် ၅ နာရီထပြီး ရောင်းစရာပစ္စည်းတွေကို တောင်းတစ်လုံးထဲမှာ ထည့် စက်ဘီးပေါ်တင်နင်းပြီး ဈေးကိုသွားတယ်။ ဟိုရောက်တာနဲ့ ၃ ပေ ၂ ပေ ကျယ်တဲ့ စားပွဲလေးပေါ်မှာ ရောင်းမဲ့ပစ္စည်းတွေဖြစ်တဲ့ ဆပ်ပြာ၊ ဖယောင်းတိုင်၊ အပ်ချည်လုံး စတာတွေ ဖြန့်ခင်းလိုက်တယ်။ ဆင်းရဲသားတွေအတွက် လိုအပ်တဲ့ အခြေခံ လူသုံးကုန်ပစ္စည်းတွေပါ။ ကျွန်တော့်ဆိုင်နားက ဈေးရောင်းသူတွေ အားလုံးဟာ အသက်ကြီးသူတွေပါ။ တချို့ဆိုရင် ကျွန်တော့် အဖိုးအရွယ်ပါ။ သူတို့ဟာ ကျွန်တော့်ထက် ဈေးရောင်းအတွေ့အကြုံ အများကြီးရှိကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်မှာ သူတို့ထက်သာတဲ့အချက်က အသက်ငယ်တာပါ။ ငယ်တော့လဲ သွက်သွက်လက်လက်နဲ့ အပင်ပန်းခံနိုင်တာပေါ့" တဲ့။

ဂျွန် ဈေးရောင်းတာ တစ်နေ့ကို ဖိလစ်ပိုင် ပိုက်ဆံ ပီဆို ၂၀ (အမေရိကန် တစ်ဒေါ်လာ) အမြတ်ကျန်ပါတယ်။ အဲဒီပိုက်ဆံလေးကလဲ မိသားစုစားဖို့ လုံလောက်တဲ့အပြင် ရောင်းစရာပစ္စည်းတွေ ထပ်ဝယ်ဖြည့်ပေးနိုင်တယ်။ အဲဒီအခါမှာ သူက

> *"အခု ငါ နေ့စဉ်ရတဲ့ အမြတ်လေးနဲ့ မိသားစုကို ထောက်ပံ့နိုင်ပြီ။ ငါ့လို ၁၅ နှစ်သား ကောင်လေးက အသက်အများကြီး ပိုကြီးသူတွေနဲ့ ယှဉ်ပြီး ဈေးရောင်းနိုင်မှတော့ ငါ ဘာစီးပွားရေးပဲလုပ်လုပ် အောင်မြင်မှာပဲ"*

လို့ စဉ်းစားရင်း စိတ်အားတက်လာခဲ့တယ်။ နောက်ပြီး သူ ဆက်စဉ်းစားမိတာက တကယ်လို့ သူ့အဖေ ဆုံးသွားတဲ့အချိန်မှာ လုပ်ငန်းတွေ၊ ငွေတွေ အများကြီး ချန်ထားရစ်ခဲ့မယ်ဆိုရင် အခုလို သူ့ခြေထောက်ပေါ် သူရပ်ပြီး မိသားစုကို ရှာကျွေးနိုင်ပါ့မလားတဲ့။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ဂျွန်ဟာ ငယ်ငယ်ရွယ်ရွယ်လေးနဲ့ သူ့ကိုယ်သူ ယုံကြည်မှုရသွားပြီ။

၁၉၄၃ ခုနှစ်ရောက်တော့ ဂျွန်ဟာ သူ့မြို့စေဘူးက ပစ္စည်းတွေနဲ့ ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံရဲ့မြို့တော် မနီလာက ပစ္စည်းတွေကို အလဲအလှယ် အရောင်းအဝယ်လုပ်ပါတယ်။ စေဘူးတစ်ဝိုက်က ရွာတွေမှာ ရော်ဘာစေးတွေ လိုက်ဝယ်တယ်။ ဝယ်ထားတဲ့ ရော်ဘာစေးတွေကို လှေတစ်စင်းပေါ်တင်ပြီး မြစ်ရိုးတစ်လျှောက် ၅ ရက်ကြာ

ရန်ဆင်းသွားတယ်။ လူစီနာမြို့ကို ရောက်တယ်။ အဲဒီမှာ ရော်ဘာစေးတွေကို လှေပေါ်ကချ၊ ထရပ်ကားတစ်စီးပေါ် ပြန်တင်ပြီး မနီလာမြို့ကို ၆ နာရီကြာ ခရီးဆက်ရပြန်တယ်။ ကားပေါ်က ရော်ဘာစေးအပုံပေါ်မှာ ထိုင်လိုက်ရတယ်။ သူ့ရော်ဘာစေးတွေကို လူခိုးမှာစိုးလို့ပါ။ မနီလာမြို့ရောက်တော့ ပါလာတဲ့ ရော်ဘာစေးတွေကို ဈေးမှာသွားရောင်းတယ်။ ရတဲ့ပိုက်ဆံနဲ့ မနီလာဈေးက လူသုံးကုန်ပစ္စည်းတွေ ဝယ်လိုက်တယ်။ စေဘူးကိုပြန်လာပြီး အဲဒီပစ္စည်းတွေကို ရောင်းလိုက်တယ်။ အသွားအပြန် အခေါက်တိုင်းမှာ အမြတ်ငွေ တော်တော်လေးရပါတယ်။ အဲဒီလို အရောင်းအဝယ်လုပ်နေတာ ၂ နှစ်လောက် ကြာတယ်။ တစ်ခုသိစေချင်တာက သူ အဲဒီလိုလုပ်နေတာ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီးကာလ ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံကို ဂျပန်စစ်တပ်က သိမ်းပိုက်အုပ်ချုပ်ထားချိန်မို့ ဠုန်ဟာ ဘယ်လောက်စွန့်စားပြီး စီးပွားရေးလုပ်ခဲ့တယ်ဆိုတာ စဉ်းစားကြည့်ပါ။

မကြာခင် ၁၉၄၅ ခုနှစ်မှာ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီး ပြီးသွားပြီ။ စစ်ကြောင့် ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံမှာ လူသုံးကုန်ပစ္စည်းတွေ အတော်ရှားပါးသွားပြီး လူတွေမှာ လိုအပ်နေတာတွေ အများကြီးရှိနေတယ်ဆိုတာ သူ သတိထားမိလိုက်တယ်။ ဒါကြောင့် သူဟာ သူ့ညီ ဟင်နရီနဲ့ပေါင်းပြီး Amasia Trading နာမည်နဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖွင့်လိုက်တယ်။ ကုမ္ပဏီကနေ အမေရိကန်နိုင်ငံက ကြက်သွန်၊ ဂျုံ၊ အဝတ်အထည်ဟောင်း၊ သတင်းစာ မဂ္ဂဇင်းအဟောင်းတွေနဲ့ သစ်သီးတွေ မှာယူတင်သွင်းပြီး ဖိလစ်ပိုင်မှာ ပြန်ရောင်းတယ်။ ဒီအလုပ်ကလဲ အတော်လေးမြတ်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ ဠုန်ဟာ အသက် ၂၀ ပဲ ရှိပါသေးတယ်။

၁၉၄၈ ခုနှစ်မှာ ဠုန်ရဲ့မောင်နှမတွေ တရုတ်ပြည်ကနေ စေဘူးမြို့ကို ပြန်ရောက်လာကြပြီ။ တစ်ကွဲတစ်ပြားစီ နေခဲ့ကြရတဲ့ မိသားစု အခုမှ ပြန်ဆုံကြတယ်။ ဠုန်က အားလုံး အတူတူနေလို့ရအောင် နှစ်ထပ်အိမ်ကြီးတစ်လုံး ဆောက်လိုက်တယ်။ အိမ်အပေါ်မှာ မိသားစုနေကြပြီး အိမ်အောက်မှာ ရုံးခန်းနဲ့ ပစ္စည်းသိုလှောင်ခန်းတွေ လုပ်လိုက်တယ်။ အမေရော မောင်နှမတွေအားလုံးဟာ သူ့လုပ်ငန်းမှာ ဝိုင်းကူလုပ်ပေးကြတယ်။

၁၉၅၃ ခုနှစ် အသက် ၃၁ နှစ်အရွယ် ဠုန်ဟာ အခွင့်အလမ်းတစ်ခုကို တွေ့မိလိုက်တယ်။ အဲဒါက ပြောင်းဖူးစေ့ကို အမှုန့်ကြိတ် ကော်မှုန့်လုပ်ပြီး ရောင်းဖို့ပါ။ ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံမှာ အဲဒီကော်မှုန့်ကို ဟင်းချက်ရာမှ ထည့်သုံးကြတယ်။ ဒါပေမဲ့

သူဟာ စေဘူးမြို့မှာ အချမ်းသာဆုံးဖြစ်တဲ့ Ludo and Luym ကုမ္ပဏီနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်လုပ်ရမှာပါ။ သူတို့က လက်ရှိ ပြောင်းကော်မှုန့် ထုတ်နေသူတွေလဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဂွါန်က ဒီလုပ်ငန်းဟာ ကောင်းကောင်း အလုပ်ဖြစ်မယ်ဆိုတာ သိနေလို့ ယှဉ်ပြိုင်လုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ လုပ်ငန်းအတွက် ငွေလိုနေတာမို့ ဘဏ်တွေမှာ ငွေသွားချေးတယ်။ ပထမဘဏ်က သူ့ကို ၂ နာရီကြာအောင် ထိုင်စောင့်ခိုင်းထားပြီးမှ မချေးနိုင်ဘူးလို့ ငြင်းလိုက်တယ်။ ဒုတိယဘဏ်ဖြစ်တဲ့ China Bank က သူ့ကို ပီဆို ၅ သိန်း (အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂ သောင်းခွဲနဲ့ညီမျှ) ကို အတိုးနဲ့ ချေးပေးလိုက်တယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ ငွေချေးပေးလိုက်တဲ့ ဘဏ်မန်နေဂျာနဲ့ ပြန်တွေ့တော့ "မင်းရဲ့မျက်နှာမှာ ငွေချေးလို့ရရင် လုပ်ငန်းကို အောင်မြင်အောင် လုပ်မယ်ဆိုတဲ့ ခိုင်ခိုင်မာမာ ဆုံးဖြတ်ထားတဲ့ အမူအရာ ပေါ်လွင်နေတာကို ငါ သတိထားမိလို့ ငွေချေးပေးလိုက်တာပါ" လို့ မန်နေဂျာက သူ့ကို ပြန်ပြောပြတယ်။

ဂွါန်နဲ့ သူ့ညီ ဟင်နရီတို့ နှစ်ယောက်ဟာ Panda Cornstarch နာမည်နဲ့ ပြောင်းဖူးကော်မှုန့်တွေထုတ်ပြီး စရောင်းတယ်။ သူထင်ထားတဲ့အတိုင်းပဲ ပြိုင်ဖက်ကုမ္ပဏီတွေက သူတို့ထုတ်တဲ့ ကော်မှုန့်တွေကို ဂွါန်တို့ရဲ့ Panda ကော်မှုန့်ဈေးထက် ဈေးလျှော့ရောင်းပြီး Panda Cornstarch ကို အပြုတ်တိုက်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ နောက်ဆုံး ဈေးကွက်ထဲမှာ ကျန်နေခဲ့တာက ဂွါန်တို့ရဲ့ Panda ကော်မှုန့်ပါပဲ။ အကြောင်းကတော့ ဂွါန်ဟာ စေဘူးမြို့က လူတော်တော်များများနဲ့ ရင်းနှီးခင်မင်တာရယ်၊ သူ့ပစ္စည်းအရည်အသွေးကလဲ ပိုကောင်းနေတာရယ်ကြောင့်ပါ။

ဂွါန်ဟာ သူ့လုပ်ငန်းတွေ အလျင်အမြန် တိုးတက်လာတာကြောင့် သူ့မိသားစုနဲ့ချည်းပဲ လုပ်လို့မနိုင်တော့ဘူး။ ဒါကြောင့် ဝန်ထမ်းတွေ၊ ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်တွေကို ခန့်လာရတယ်။ သူ့လုပ်ငန်းကို JG Summit Holidings ကုမ္ပဏီလို့ နာမည်တပ်လိုက်တယ်။ JG ဆိုတာ သူ့နာမည် John Gokongwei ရဲ့ အတိုကောက်ပါ။

၁၉၇၆ ခုနှစ် ဂွါန် အသက် ၅၀ အရွယ်မှာ Blend 45 ဆိုတဲ့ ကော်ဖီမှုန့် ထုတ်တယ်။ အရင်းအနှီး အများကြီးထည့်ထားတဲ့ အဲဒီလုပ်ငန်းမှာ သူ ငွေအတော်များများ ရှုံးသွားတယ်။ သူ စိတ်ဓာတ်မကျပါဘူး။ အတွေ့အကြုံရတယ်လို့ပဲ သဘောထားလိုက်တယ်။ သတင်းစာတွေက ဂွါန်ဟာ စီးပွားရေးမလုပ်တတ်လို့

ငွေတွေအများကြီး ရှုံးသွားတယ်လို့ ရေးသားဖော်ပြကြတယ်။ သူက ပိုက်ဆံပေး စရာမလိုဘဲ သူ့ကို နာမည်ကြီးအောင် ကြော်ငြာပေးတဲ့ သတင်းစာတွေကို ကျေးဇူးတင်တယ်လို့ သူ့အပေါင်းအသင်းတွေကို ဟာသလုပ်ပြောတယ်။ စီးပွားရေး လုပ်တယ်ဆိုတာ မြတ်တဲ့အခါရှိသလို ရှုံးတဲ့အခါလဲ ရှိမယ်။ နိုင်ရင်လဲ ဝမ်းမသာနဲ့၊ ရှုံးရင်လဲ စိတ်ဓာတ်မကျနဲ့ဆိုတဲ့ စီးပွားရေးသဘောတရားကို သူ ကောင်းကောင်း နားလည်သဘောပေါက်ထားတယ်။

၁၉၉၆ ခုနှစ်မှာ ဂျွန်ဟာ လေကြောင်းလိုင်းတစ်ခုထောင်ဖို့ စိတ်ကူး ရတယ်။ စိတ်ကူးရတဲ့အကြောင်းက ဒီလိုပါ။ အဲဒီအချိန်မှာ ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံရဲ့ တစ်ခု တည်းသော ပြည်တွင်းပြည်ပ လေကြောင်းလိုင်းက PAL (Philippines Air Lines) ပါ။ PAL လေကြောင်းလိုင်းတစ်ခုထဲမို့ လေယာဉ်စီးခဟာ အရမ်းဈေးကြီး တယ်။ လူတွေဟာ ဈေးကြီးတဲ့လေယာဉ်ခကို မတတ်နိုင်ကြလို့ မော်တော်ကား၊ မီးရထား၊ သင်္ဘောတွေနဲ့ ခရီးသွားနေကြရတယ်။ အဲဒါတွေနဲ့ သွားနေကြလို့ ခရီးစရိတ်သက်သာပေမဲ့ အချိန်အရမ်းကြာတာကြောင့် လူတွေဟာ လမ်းခရီးမှာ အချိန်တွေ အလဟဿ ကုန်ဆုံးနေကြရတယ်။ ဂျွန်နဲ့ အရွယ်ရောက်ပြီဖြစ်တဲ့ တစ်ဦးတည်းသောသား Lance တို့ဟာ လူတွေကို လေယာဉ်စီးပြီး သွားလိုတဲ့ ခရီးကို မြန်မြန်ရောက်စေချင်တယ်။ ဂျွန် အမေရိကန်ပြည်ကို အလည်သွား တုန်းက အဲဒီမှာ ဈေးနှုန်းသက်သာတဲ့ လေယာဉ်တွေ ပြေးဆွဲနေတာကို မြင်တွေ့ ခဲ့တယ်။ လေယာဉ်ပေါ်မှာ ဘာအစားအသောက်မှ မပေးဘူး။ သတင်းစာ၊ မဂ္ဂဇင်း မထားဘူး။ Business Class မရှိဘူး။ လေယာဉ်ခဈေးနှုန်းကို တသမတ်ထဲ ထားတယ်။ (အခုခေတ် Budget Airline လိုမျိုးပေါ့။)

သူနေတဲ့ စေဘူးမြို့မှာပဲ Cebu Pacific လေကြောင်းလိုင်းကို ဖွင့် လိုက်တယ်။ အမေရိကန်က အတွေ့အကြုံကိုယူပြီး ဈေးသက်သာတဲ့ လေကြောင်း

လိုင်းတစ်ခု ဖွင့်လိုက်တာပါ။ လေယာဉ်စီးခ သက်သာလို့ သူ့ရဲ့Cebu Pacific လေယာဉ် တွေကို စီးသူတွေ များလာ တယ်။ လေကြောင်းလိုင်း စဖွင့်ချိန်မှာ စေဘူးကနေ

မြို့ ၃ မြို့ကို ခရီးစဉ် ၂၄ ခုပဲ လေယာဉ်ပျံသန်းတယ်။ တစ်နှစ်မှာ လေယာဉ်စီး ခရီးသည် ၃၆၀,၀၀၀ ပဲ ရှိခဲ့တယ်။ အခု Cebu Pacific ဟာ ပြည်တွင်းက မြို့ ၂၀ နဲ့ အာရှတစ်ခွင်က မြို့ကြီး ၁၂ မြို့ကို တစ်နေ့ လေယာဉ်ခရီးစဉ် ၁၂၀ အထိ ပြေးဆွဲနေပါပြီ။ လေယာဉ်စီးခရီးသည်ဟာလဲ ၅ သန်းကျော် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ဂွန်ဟာ လေယာဉ်အသစ်တွေ အများကြီးဝယ်ပြီး လေကြောင်းလိုင်းကို တိုးချဲ့လိုက်တယ်။ ဒါကြောင့် Cebu Pacific ဟာ ပြည်တွင်းသွားတဲ့ လေကြောင်းလိုင်းတွေမှာ အကြီးဆုံးဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ၂၀၀၅ ခုနှစ်တုန်းက ခရီးသွားသူ ၁၂ ယောက်မှာ တစ်ယောက်ပဲ လေယာဉ်စီးနိုင်ပါတယ်။ Cebu Pacific လေကြောင်းကို ဖွင့်လိုက်လို့ အခု ခရီးသွားသူ ၆ ယောက်မှာ လေယာဉ်စီးသူတစ်ယောက် ဖြစ်လာပါပြီ။

၂၀၀၃ ခုနှစ်မှာ ဂွန်ဟာ Digitel Mobile Philippines ဆိုတဲ့ တယ်လီဖုန်းကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ထောင်လိုက်ပြန်တယ်။ အဲဒီအချိန် ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံမှာ လိုင်းဖုန်းဆက်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီ PLDT နဲ့ ဆယ်လူလာဖုန်း ဆက်သွယ်ရေး ကုမ္ပဏီ Globe ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးနှစ်ခု ရှိနေကြပြီးသားပါ။ ကုမ္ပဏီနှစ်ခုလုံးဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ ၈ နှစ်ကတည်းက စတင်လုပ်ကိုင်နေခဲ့ကြပြီး ငွေကြေးအင်အားလည်း တောင့်တင်းကြတယ်။ လူတွေက ဂွန်ကိုပြောကြတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီကြီးတွေထက် ၈ နှစ်နောက်ကျပြီးမှ ဖွင့်တယ်။ ငွေကြေးအင်အားမတောင့်တဲ့ ဂွန်ရဲ့ Digitel Mobile Philippines ဟာ သူတို့နဲ့ ဘယ်လိုမှ မယှဉ်နိုင်လို့ ကြာကြာခံမှာ မဟုတ်ဘူး။ သိပ်မကြာခင်ပဲ ရှုံးပြီး ကုမ္ပဏီပိတ်သွားရမှာပါတဲ့။ ဒါပေမဲ့ ဂွန်ဟာ လူတွေပြောကြတာ မှားကြောင်း သက်သေပြခဲ့ပါတယ်။

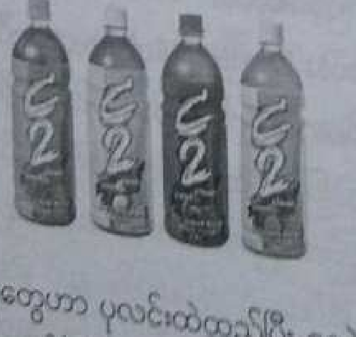
သူ ဘယ်လို သက်သေပြလိုက်သလဲ။ Digitel Mobile ကုမ္ပဏီက နောက်ဆုံးပေါ် တယ်လီဖုန်းဆက်သွယ်ကိရိယာတွေကို ဝယ်ယူတပ်ဆင်လိုက်တယ်။ ပစ္စည်းတွေဟာ ခေတ်မီဆန်းသစ်တာကြောင့် တယ်လီဖုန်းဆက်သွယ်တဲ့အခါမှာ ချက်ခြင်း လိုင်းချိတ်မိတယ်။ အသံကြည်လင်ပြတ်သားတယ်။ အင်တာနက်ဆက်သွယ်မှု မြန်ဆန်တယ်။ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ အိုဟောင်းနေတဲ့ ဆက်သွယ်ရေးစံနစ်နဲ့ ပစ္စည်းတွေထက် အရမ်း သာလွန်ကောင်းမွန်နေပါတယ်။ နောက်ပြီး ပြည်တွင်းမှာ ကြိုက်သလောက် ဖုန်းဆက်၊ message ပို့ချင်သလောက်ပို့ တစ်လကို ပီဆို ၂၅၀ (အမေရိကန် ၁၄ ဒေါ်လာ) ပဲ ကောက်ယူတယ်။ အဲဒီ

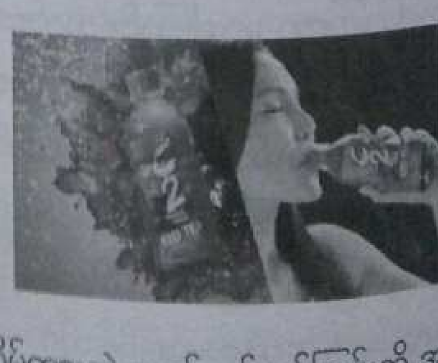
ဖုန်းပြောခဟာ အရင်ကုမ္ပဏီကြီးတွေရဲ့ ဖုန်းပြောခရဲ့ ၃ ပုံ ၂ ပုံပဲကျလို့ အရင်း သက်သာတယ်။ အင်တာနက်ကိုလဲ သက်သာတဲ့ဈေးနှုန်းနဲ့ သုံးလို့ရအောင် လုပ်ပေးတယ်။ ဒါကြောင့် လူတွေဟာ အရင်ကုမ္ပဏီကြီးက ဖုန်းလိုင်းတွေကို မသုံးကြတော့ဘဲ Digitel Mobile ဖုန်းလိုင်းနဲ့ ပြောင်းပြီး သုံးလာကြတယ်။ ကုမ္ပဏီ စထောင်တဲ့ တစ်နှစ်အတွင်းမှာ Digitel Mobile ဖုန်းလိုင်းနဲ့ အင်တာနက်ကို အသုံးပြုသူပေါင်းဟာ တစ်သန်းအထိ ရှိခဲ့ရာက အခု ၄ သန်းကျော်သွားပြီ။ Mobile Station မိုဘိုင်းစခန်းပေါင်း ၂,၀၀၀ ကျော်ကိုလဲ ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံအနှံ့မှာ ဖွင့်လှစ်ထားနိုင်ခဲ့ပါပြီ။ အဲဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဂွန်က

"ကျွန်တော် အရင်လေကြောင်း လိုင်းတုန်းကလဲ သူများ နောက်ကလိုက်ရင်း ပြိုင်ဘက်တွေကို ကျော်ဖြတ်ခဲ့ပြီးပြီ။ အခု တယ်လီဖုန်းဈေးကွက်မှာလဲ လုပ်ပြနိုင်ခဲ့ပြန်ပါပြီ။ ကျွန်တော်တို့ဟာ ဈေးကွက်ကို ပြောင်းလဲနိုင်ခဲ့တယ်။ နောက်ဆုံးမှာတော့ အကျိုးရှိသွား သူတွေက သုံးစွဲသူတွေပါ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူတို့မှာ ရွေးချယ် စရာတွေ ပိုများလာလို့ပါ"

လို့ ပြောပြပါတယ်။

၂၀၀၄ ခုနှစ်မှာ ဂွန်ဟာ နောက်ထပ်စီးပွားရေးတစ်ခုကို လုပ်ပြန်တယ်။ အဲဒါက C2 လို့ခေါ်တဲ့ ရေခဲစိမ်လက်ဖက်ရည်ကြမ်း (iced green tea) ထုတ်လုပ် ရောင်းချဖို့ပါ။ သူ တရုတ်ပြည်ကို ၂၀၀၃ ခုနှစ်မှာ ရောက်သွားတုန်းက အဲဒီက





လူတွေဟာ ပုလင်းထဲထည့်ပြီး ရေခဲစိမ်ထားတဲ့ လက်ဖက်ရည်ကြမ်းကို အရမ်း သောက်ကြတာကို တွေ့ခဲ့တယ်။ အဲဒီအချိန်ကစလို့ iced green tea မျိုးကို ဖိလစ်ပိုင်မှာ ထုတ်ချင်စိတ်ပေါ်နေခဲ့တယ်။ ခက်တာက ဖိလစ်ပိုင်လူမျိုးတွေဟာ လက်ဖက်ရည်ကြမ်းသောက်တဲ့ အလေ့အကျင့် မရှိကြဘူး။ ကိုလာအချိုရည်

(cola) ကိုပဲ သောက်ကြတယ်။ ကိုလာအချိုရည်ထုတ်တဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေ အများကြီးရှိနေတာမို့ ဂွန်ဟာ သူတို့နဲ့မပြိုင်ဘဲ ပစ္စည်းအသစ်အဆန်းနဲ့ အချိုရည် လောကကို ထိုးဖောက်ဖို့ ကြံစည်တာပါ။

ဂွန်က iced green tea ကို လူတွေသောက်ချင်အောင် ဘယ်လို လုပ်ရမလဲလို့ အမျိုးမျိုးစဉ်းစားတယ်။ အကြံထုတ်တယ်။ တကယ်တမ်းကျတော့ သူ့မှာ အချိုရည်ထုတ်ဖူးတဲ့ အတွေ့အကြုံ မရှိပါဘူး။ ကော်ဖီမစ်ထုတ်လုပ်ဖူးတဲ့ အတွေ့အကြုံလေးပဲ ရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူက အဲဒီ လက်ဖက်ရည်ကြမ်းကို ပုလင်းလှလှလေးတွေနဲ့ ထုတ်လိုက်တယ်။ ပုလင်းပေါ်မှာ သောက်လိုက်ရင် ခန္ဓာ ကိုယ်အတွင်းက အပူတွေ ကင်းစင်သွားစေမယ်ဆိုတဲ့ စာသားလေးကို ဒီဇိုင်း လှလှလေးနဲ့ ပုလင်းပေါ်မှာ ကပ်ပေးလိုက်တယ်။ Green tea နာမည်ကို C2 လို့ နာမည်တပ်ပြီး ၂၀၀၄ ခုနှစ်မှာ စတင်ရောင်းတယ်။ ပထမ တစ်လအတွင်း မှာ C2 ပုလင်းပေါင်း တစ်သိန်းရောင်းရတယ်။ ၃ နှစ်ကြာတဲ့အခါ ဖိလစ်ပိုင် လူမျိုးတွေဟာ တစ်လကို C2 ပုလင်းပေါင်း သန်း ၃၀ အထိ သောက်နေကြပါပြီ။ ဗီယက်နမ်နိုင်ငံကိုလဲ တစ်လကို C2 ပုလင်းပေါင်း ၃ သန်းကျော် တင်ပို့နေရ ပါပြီ။

နောက်ပြီး သူ့ရဲ့ JG Summit Holdings ကုမ္ပဏီက ဟောင်ကောင် မှာ Jack and Jill ဆိုတဲ့ အာလူးကြော်ထုတ်တဲ့ စက်ရုံတစ်ခုထောင်ထားပြီး အဲဒီစက်ရုံကနေ စင်္ကာပူနဲ့ မလေးရှားကို အာလူးကြော်ထုတ်တွေ တင်ပို့နေပါ တယ်။ ယိုးဒယားမှာလဲ ဘီစကစ်စက်ရုံတစ်ခုရှိတယ်။ အင်ဒိုနီးရှားမှာ သကြားလုံး ချိုချဉ် စက်ရုံတစ်ရုံရှိတယ်။ တရုတ်ပြည်မှာလဲ မနက်စာအဖြစ် စားသုံးတဲ့ Aces cereal စက်ရုံတွေ ရှိတယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာ အင်အားကြီးတဲ့ကုမ္ပဏီဟာ နောက်မှပေါ်လာတဲ့ ကုမ္ပဏီလေးတွေကို တစ်ခါထဲ နာလန်မထူနိုင်အောင် ငွေကြေးဓနအင်အားနဲ့ ဖိနှိမ်ဖြိုခွင်းတတ်ကြတာ ဓမ္မတာပါ။ ဒါပေမဲ့ ဂွန်ကတော့ အဲဒီလိုအဖြစ်မခံဘဲ သူ့ထက်အင်အားကြီးတဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေကို ပညာပါတဲ့နည်းတွေနဲ့ ယှဉ်ပြိုင် အနိုင်ယူနိုင်ခဲ့တယ်ဆိုတာကို Cebu Pacific လေကြောင်းလိုင်း၊ Digitel Mobile ဖုန်းကုမ္ပဏီနဲ့ C2 လက်ဖက်ရည်ကြမ်းတွေနဲ့ သက်သေပြခဲ့ပါတယ်။

ချွသ ၊

"ကျွန်တော် အဲဒီလို ကိုယ့်ထက်အင်အားကြီးတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီး တွေကို ယှဉ်ပြိုင်အနိုင်ယူခဲ့တာ ၁၅ နှစ်သားတုန်းက မြို့ပြင်ကဈေးမှာ ကျွန်တော့်ထက် အသက်ကြီးတဲ့ လူကြီးတွေနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်ပြီး ဈေးရောင်း ခဲ့တဲ့ အတွေ့အကြုံကြောင့်ပါ။ အဲဒီကာတည်းက သူတို့ထက်သာအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲဆိုတာ မပြိုင်ခင်ကတည်းက ကြိုတင်စဉ်းစား ထားတဲ့ အကျင့်ရလာခဲ့တာပါ"

လို့ ပြောပြပါတယ်။

သူဟာ Elizabeth Yu နဲ့ အိမ်ထောင်ကျခဲ့ပြီး သားတစ်ယောက်နဲ့ သမီးငါးယောက် ရခဲ့ပါတယ်။ တစ်ဦးတည်းသောသား Lance Gokongwei က ဖခင်ရဲ့ လုပ်ငန်းတွေကို ဦးစီးနေပြီး သမီးတွေက လုပ်ငန်းမှာ ဝိုင်းကူပေး နေကြတယ်။ ဂွန်ဂိုးကောင်ဝေးဟာ အခု အသက် ၈၀ ကျော်ပြီမို့ လုပ်ငန်းတွေမှာ ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ မလုပ်တော့ဘဲ နောက်လူတွေကို သင်ပြ အကြံပေးတာပဲ လုပ်ပါတော့တယ်။

သူက အင်တာဗျူးတစ်ခုမှာ ခုလိုပြောခဲ့ပါတယ်။

"ကျွန်တော်ဟာ ငယ်ငယ်က အိမ်နောက်ဖက်မှာ မြေပဲလှော် ရောင်းခဲ့ရတာပါ။ အခုတော့ ကျွန်တော် ကမ္ဘာကြီးကို အစားအသောက် သရေစာတွေ ရောင်းနေပါပြီ။ ဖိလစ်ပိုင်က လူတွေကိုလဲ ကျွန်တော့်လို လုပ်ပြီး အောင်မြင်ကြီးပွားကြတာကို မြင်ချင်ပါတယ်" တဲ့။

ဂျွန်ဂိုးကင်ဝေးရဲ့မှတ်မှတ်သားသားစကားများ

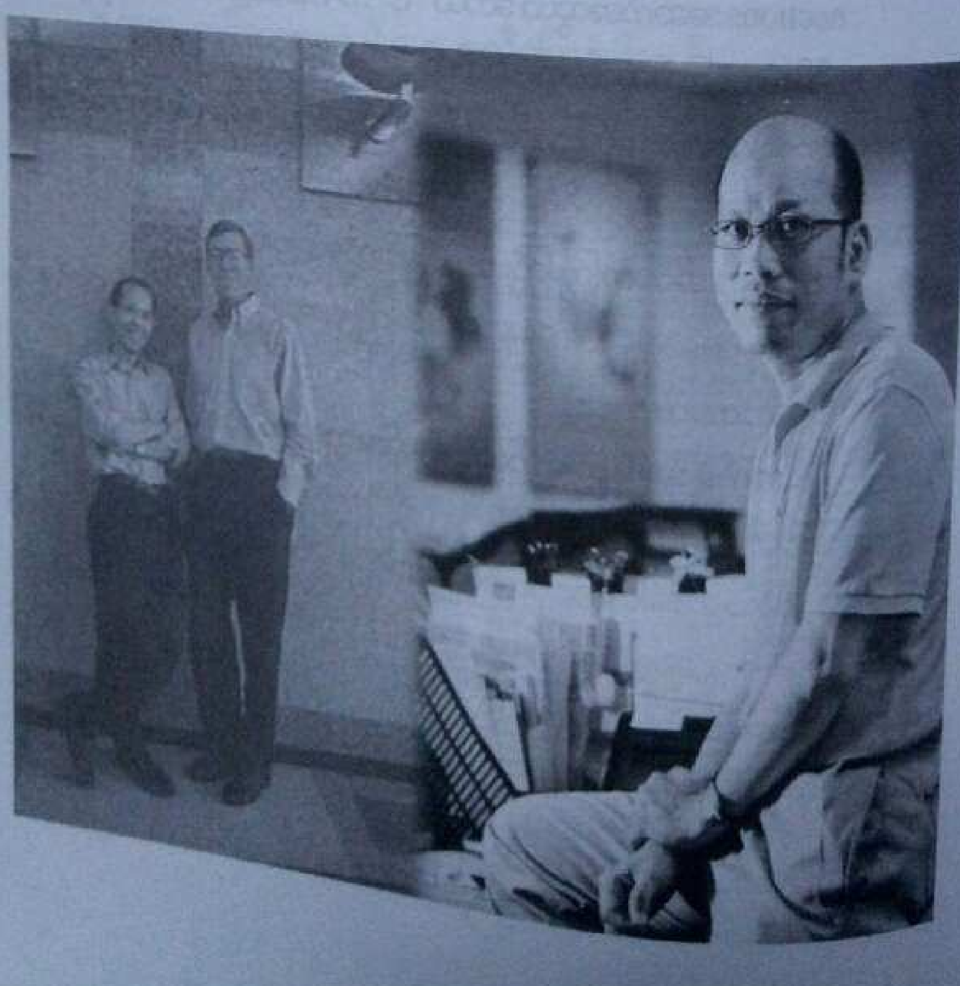
* ကျွန်တော် ရုတ်တရက် ဆင်းရဲသွားတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆင်းရဲတယ်ဆိုတဲ့အသိကို ခေါင်းထဲက အပြီးအပိုင်ထုတ်ပစ်လိုက်တယ်။ ဆင်းရဲအသိ ထွက်သွားလို့ လွတ်သွားတဲ့နေရာကို ချမ်းသာချင်တဲ့အသိက နေရာဝင်ယူလိုက်ပါတယ်။
* တစ်ခါတလေ ဘဝဟာ အမှောင်ထုကြီးနဲ့ ဖုံးလွှမ်းသွားတတ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ အဆုံးမှာ မနက်မိုးလင်းတာနဲ့ အလင်းရောင်ပေါ်ထွက်လာသလို ဘဝမှာ အလင်းရောင်လဲ ပေါ်လာမှာပါ။
* မှန်တာလုပ်ပါ။ ရိုးရိုးသားသားလုပ်ပါ။ တီထွင်လုပ်ပါ။ သူများလုပ်တာကို နောက်က လိုက်မလုပ်ပါနဲ့။
* ကျွန်တော် Feng shui စတဲ့ ဗေဒင်ကို အယုံအကြည်မရှိပါဘူး။ လုံ့လ ဝီရိယနဲ့ ကြိုးစားအားထုတ်မှုကသာ ကံကောင်းခြင်းနဲ့ အောင်မြင်မှုကို ရစေမယ်လို့ ကျွန်တော်ယုံကြည်တယ်။
* အောင်မြင်မှုကို ညတွင်းချင်း မရနိုင်ပါဘူး။
* အောင်မြင်မှုကိုရချင်ရင် "C" သုံးလုံးကို ရှောင်ပါ။ ပထမ "C" က Connections အဆက်အသွယ်၊ ဒုတိယ "C" က Cutting corners သူများအပေါ် လိမ်ညာအမြတ်ထုတ်တာ၊ တတိယ "C" က Corruption လာဘ်ပေးတာ။ အောင်မြင်မှုဟာ ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုး ကြိုးစားခြင်း။ ရိုးသားဖြောင့်မတ်ခြင်း။ ချွေတာခြင်း၊ အပြောင်းအလဲကို လိုက်လျောညီထွေလုပ်နိုင်ခြင်းနဲ့ အရေးကြီးဆုံးက အိပ်မက်ကြီးကြီး မက်ရဲခြင်းတို့ပေါ်မှာ မူတည်နေတာပါ။
* လုပ်ငန်းအသေးလေးကနေ နေ့စဉ် ကြိုးစားလုပ်ရင်း ကုမ္ပဏီအကြီးကြီး ဖြစ်လာတာပါ။
* ပြိုင်ဘက်ရဲ့ အားနည်းချက်ဟာ ကိုယ့်အတွက် အခွင့်အလမ်းပဲဆိုတာ မြဲမြဲ မှတ်ထားစေချင်ပါတယ်။
* ဘဝဟာ တစ်ခါတလေ ပီကာဖဲ ကစားရသလိုပဲ။ အထက်အိမ်က မကြိုက်တဲ့ ဖဲချပ်တွေ ချပေးလိုက်တယ်။ ချပေးတဲ့ ဖဲချပ်တွေနဲ့ ပီကာဒေါင်းပြီး အနိုင်ကစားရတာက ပိုခက်ခဲသလို ပိုပြီးလဲ ကျေနပ်အားရစရာ ကောင်းလှပါတယ်။

❑

ထရှန်ယွန်း

အမေရိကားမှာ အိုင်တီပညာနဲ့ မီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ ဗီယက်နမ် လေ့စီးဒုက္ခသည်

ဗီယက်နမ်နိုင်ငံက ၁၇ နှစ်သား ကောင်လေးတစ်ယောက်ဟာ အနောက်နိုင်ငံကို ငါးဖမ်းစက်လှေနဲ့ ခိုးထွက်ဖို့ ကြိုးစားတယ်။ ၃ ကြိမ် ကြိုးစားပြီး တတိယအကြိမ်ကျမှ အောင်မြင်တယ်။ စက်လှေဟာ အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံကို ရောက်သွားလို့ သူဟာ ဒုက္ခသည်စခန်းတစ်ခုမှာ တစ်နှစ်နေခဲ့ရတယ်။ ထောင်ကနေလွတ်ပြီး အမေရိကန်နိုင်ငံကို သွားခွင့်ရတယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ ဘော်စတွန်မြို့လေဆိပ်ကို ရောက်သွားတဲ့အခါ သူ့မှာ အဝတ်တစ်ထည် ကိုယ်တစ်ခုနဲ့ အင်္ကျီအိတ်ကပ်ထဲမှာ အမေရိကန် ပိုက်ဆံ ၂ ဒေါ်လာပဲ ပါတယ်။ ဒုက္ခသည်



စခန်းမှာ သင်ခဲ့တဲ့ အင်္ဂလိပ်စာနဲ့ စကားနည်းနည်းလေးပဲ တတ်တယ်။ အမေရိကန်မှာ ကျောင်းတက်ပြီး ကွန်ပျူတာ ပညာကို သင်ယူတယ်။ သူတတ်တဲ့ ကွန်ပျူတာပညာကို အသုံးချပြီး အခု အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ ဘီလီယံချီတန်တဲ့ အိုင်တီကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ CEO တစ်ယောက် ဖြစ်ခဲ့သလို သူလဲ မီလျံနာသူဌေးတစ်ယောက် ဖြစ်သွားခဲ့ပါတယ်။ သူ့နာမည်က ထရွန်ယွန်း (Trung Dung) ပါ။ (Dung ကို ဗီယက်နမ်လို ယွန်းလို့ အသံထွက်ပါတယ်။) သူ့ရဲ့ စွန့်စားမှု၊ ကြိုးစားမှု တွေကို အားကျစေချင်လို့ ရေးပြလိုက်ပါတယ်။

✸

၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်အလွန်က အမေရိကန်အားပေးထောက်ခံတဲ့ တောင်ဗီယက်နမ်အစိုးရနဲ့ မြောက်ဗီယက်နမ်က ကွန်မြူနစ်ဗီယက်ကောင်းတွေ တိုက်ခိုက်ခဲ့ကြတဲ့ ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲကာလအတွင်းမှာ ထရွန်ရဲ့အဖေဟာ တောင်ဗီယက်နမ်စစ်တပ်က အရာရှိတစ်ယောက်ပါ။ ၁၉၇၅ ခုနှစ်မှာ တောင်ဗီယက်နမ်အစိုးရ စစ်ရှုံးသွားတော့ ဗီယက်ကောင်းတွေက သူ့အဖေကို ဖမ်းမိသွားပြီး အလုပ်ကြမ်းနဲ့ ထောင်ချလိုက်တယ်။ ဒါ့ပြင် ဗီယက်ကောင်းတွေက ဆိုင်ဂုံမြို့က ထရွန်တို့မိသားစုရဲ့ အိမ်နဲ့ ရှိသမျှပစ္စည်းတွေ အားလုံးကိုပါ သိမ်းယူလိုက်ကြတယ်။ ထရွန်တို့မိသားစု ဟာ နေစရာမရှိလို့ အမျိုးတွေရှိတဲ့ ရွာတစ်ရွာကို ပြောင်းသွားကြတယ်။ ဒီအချိန်မှာ ထရွန်ဟာ အသက် ၈ နှစ်ပဲ ရှိပါသေးတယ်။

ရွာက အမျိုးတစ်ယောက်ရဲ့အိမ်မှာ သူတို့မိသားစု ခိုကပ်နေရတယ်။ စားစရာအတွက် ထရွန်တို့မောင်နှမ သုံးယောက်ဟာ ရွာထဲက အမှိုက်ပုံတွေမှာ ပလတ်စတစ်အဟောင်းတွေကို လိုက်ကောက်ကြတယ်။ ကောက်လို့ရတဲ့ ပလတ်စတစ်တွေကို အိမ်ရောက်တော့ ဆပ်ပြာရေနဲ့ လျှော်ဖွတ်ဆေးကြောပြီး ပလတ်စတစ်အဟောင်းဝယ်တဲ့ဆိုင်မှာ သွားရောင်းကြတယ်။ သူတို့ရတဲ့ပိုက်ဆံက မများလှပေမဲ့ မိသားစုစားဖို့တော့ ရနေကြပါတယ်။

ထရွန်တို့မောင်နှမတွေဟာ ရွာမှာ ကျောင်းတက်ခွင့်ရကြပေမဲ့ အထက်တန်းကျောင်း အောင်ပြီးရင်တော့ တက္ကသိုလ်တက်ခွင့်ရကြမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ကွန်မြူနစ်အစိုးရက သူတို့အဖေကို အမေရိကန်ကိုထောက်ခံတဲ့ သစ္စာဖောက်အဖြစ် သတ်မှတ်ထားလို့ ထရွှန်တို့မောင်နှမဟာ တက္ကသိုလ်တက်ခွင့် မရသလို အစိုးရအလုပ်လုပ်ခွင့်လဲ မရှိပါဘူး။ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး လုပ်ဖို့ကျပြန်တော့လဲ သူတို့လက်ထဲမှာ ပိုက်ဆံကမရှိ၊ ရှိရင်လဲ ရွာမှာက စီးပွားရေးလုပ်စားစရာ ဘာလုပ်ငန်းမှ မရှိဘူး။

ထရွှန်ဟာ သူ့အစ်မ၊ ညီမတွေနဲ့ ပလတ်စတစ်လိုက်ကောက်တယ်။ တစ်ခါတလေကျတော့ သူတစ်ယောက်ထဲ ချောင်းထဲဆင်း ငါးဖမ်းပြီး ဈေးမှာသွားရောင်းတယ်။ တစ်ခါတလေ ဈေးကနေ အသီးအနှံနဲ့ မုန့်ပဲသွားရေစာလေးတွေ ဝယ်သွားပြီး ကျောင်းမုန့်စားလွှတ်ချိန်မှာ ကျောင်းသားတွေကို အမြတ်နည်းနည်းတင်ပြီး ပြန်ရောင်းတယ်။ ဒီလိုနဲ့ မိသားစုကို စားဖို့ရှာပေးနေရင်း ကျောင်းမှန်မှန်မတက်နိုင်ပေမဲ့ ထရွှန်ဟာ ဉာဏ်ထက်မြက်သူတစ်ယောက်မို့ ကျောင်းက စာမေးပွဲတွေကိုတော့ တစ်နှစ်တစ်တန်း မှန်မှန်အောင်နေပါတယ်။

သူ အသက် ၁၅ နှစ်မှာ ရေခြားမြေခြားကို ထွက်ခွာသွားချင်စိတ်ဖြစ်လာတယ်။ နိုင်ငံခြားမှာ စွန့်စားပြီး ကြီးပွားအောင် လုပ်ချင်လို့တဲ့။ ၁၅ နှစ်သားလေးရဲ့ ရည်မှန်းချက်က ကြီးမားတယ်။ သူ့အမေကလဲ ကွန်မြူနစ်အစိုးရအုပ်ချုပ်နေတဲ့ ဗီယက်နမ်နိုင်ငံမှာဆက်နေရင် ထရွှန်ရဲ့ဘဝ ဘယ်လိုမှ လူမွေးလူရောင် ပြောင်မှာမဟုတ်ဘူးဆိုပြီး ထွက်ခွာဖို့ အားပေးတယ်။ ဒါကြောင့် အမေဟာ ဖွက်ထားတဲ့ ရွှေတိုရွှေစလေးကို ရောင်းချလိုက်ပြီး ရတဲ့ပိုက်ဆံလေးကို ငါးဖမ်းစက်လှေတစ်စီးပိုင်ရှင်ကို ပေးလိုက်တယ်။ ထရွှန်ကို ဗီယက်နမ်ကနေ အနောက်နိုင်ငံတစ်ခုခုကို စက်လှေနဲ့ ခိုးထုတ်ခေါ်သွားပေးဖို့ပါ။ ဒါပေမဲ့ ချိန်းထားတဲ့ရက်မှာ အဲဒီငါးဖမ်းစက်လှေ ရောက်မလာခဲ့ဘူး။ စက်လှေကို စုံစမ်းလို့မရတော့တာကြောင့် ပေးထားတဲ့ ပိုက်ဆံဆုံးသွားတယ်။ တစ်နှစ်ကြာပြန်တော့ အမေဟာ ခြစ်ကုပ်စုထားတဲ့ ငွေလေးပေးပြီး ထရွှန်ကို စက်လှေတစ်စီးပေါ် ထပ်မံတင်ပေးလိုက်ပြန်တယ်။ အဲဒီစက်လှေဟာ ပင်လယ်ကမ်းခြေစပ်က ထွက်ခွာစမှာပဲ ဗီယက်နမ်ကမ်းခြေစောင့် ရေတပ်သင်္ဘောတစ်စီးရဲ့ တားဆီးဖမ်းဆီးတာ ခံလိုက်ရတယ်။ ရေတပ်က စက်လှေပေါ် ပါသူတွေအားလုံးကို ဗီယက်နမ်နိုင်ငံကနေ တရားမဝင် ခိုးထွက်တယ်ဆိုတဲ့ စွပ်စွဲချက်နဲ့ တရားရုံးကို ပို့လိုက်တယ်။

တရားရုံးက ထောင်ဒဏ်တစ်လ ချမှတ်လိုက်လို့ ထရှန်ဟာ ငယ်ငယ်ရွယ်ရွယ် ၁၆ နှစ်သားမှာ ထောင်ထဲရောက်သွားတယ်။

ထောင်ကလွတ်ပြီး တစ်နှစ်အကြာ ၁၉၈၄ ခုနှစ်မှာ ထရှန်ဟာ တတိယ အကြိမ်အဖြစ် စက်လှေနဲ့ခိုးထွက်ဖို့ ကြံစည်ပြန်တယ်။ အခု သူ့အသက် ၁၇ နှစ် ဖြစ်နေပြီ။ ဒီတစ်ခေါက် စက်လှေနဲ့ လိုက်ခွင့်ရဖို့ ထရှန်ရဲ့အမေမှာ ပေးစရာ ပိုက်ဆံ မရှိတော့ဘူး။ ဒါပေမဲ့ အမေဟာ ဗီယက်နမ်ကနေ စက်လှေနဲ့ ခိုးထွက်ချင်သူတွေကိုရှာပြီး လူစုပေးမယ်။ အဲဒီအတွက် သူ့သားကို အလကားခေါ်သွားပေးရမယ်လို့ စက်လှေပိုင်ရှင်နဲ့ အပေးအယူလုပ်တယ်။ စက်လှေပိုင်ရှင်က သဘောတူလို့ ထရှန်ဟာ စက်လှေပေါ် လိုက်ပါခွင့်ရသွားတယ်။ အဲဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး ထရှန်က ခုလို ပြန်ပြောပြတယ်။

> *"အမေဟာ ကျွန်တော့်အတွက် အသက်နဲ့ရင်းပြီး စွန့်စားခဲ့တာပါ။ မနာလိုတဲ့လူတစ်ယောက်ကများ ကွန်မြူနစ်အစိုးရကို အတို့အထောင်လုပ် သတင်းပေးလိုက်ရင် ကျွန်တော့်အမေရဲ့အဖြစ်ဟာ တွေးဝံ့စရာတောင် မရှိပါဘူး။ အသက်မခံရရင်တောင် အနည်းဆုံး ထောင်ကျသွားနိုင်ပါတယ်။ အသက်ကို မငဲ့ကွက်တဲ့ စွန့်စားလုပ်ပေးခဲ့တဲ့ အမေ့ကျေးဇူးကို ကျွန်တော် တစ်သက်မမေ့ပါဘူး"* တဲ့။

စက်လှေဟာ ဗီယက်နမ်နိုင်ငံက စထွက်ကတည်းက လမ်းမှာ ဘာအတားအဆီး အနှောင့်အယှက်နဲ့မှ မတွေ့ခဲ့ရပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ၃ ရက်အကြာမှာ စက်လှေဟာ စက်ပျက်ပြီး ပြင်မရလို့ ပင်လယ်ပြင်မှာ ၇ ရက်ကြာ မျောပါနေတယ်။ ရက်အနည်းငယ်အကြာမှာ စက်လှေဟာ အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံထဲက ရေနံတွင်းတူးစင်တစ်ခုအနား ရောက်သွားလို့ အင်ဒိုနီးရှား ရေတပ်သင်္ဘောတစ်စီးက စက်လှေကို ကယ်ဆယ်လိုက်တယ်။ ထရှန်အပါအဝင် စက်လှေပေါ် ပါသူအားလုံးကို ဒုက္ခသည်စခန်းတစ်ခုကို ပို့လိုက်တယ်။ ဒုက္ခသည်စခန်းဟာ ရေပတ်လည်ဝိုင်းနေတဲ့ ကျွန်းတစ်ခုပေါ်မှာဖြစ်လို့ ဘယ်ကိုမှ ထွက်ပြေးလို့မရပါဘူး။ ၂ လလောက်အကြာမှာ ထရှန်ရဲ့အစ်မ ဟန်ယွန်း (Hanh Dung) လဲ စက်လှေနဲ့ခိုးထွက်လာပြီး စခန်းကို ရောက်လာတာကြောင့် မောင်နှမနှစ်ယောက် ပြန်ဆုံကြတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ အဲဒီစခန်းမှာ အင်္ဂလိပ်စာတတ်သူတွေဆီကနေ အင်္ဂလိပ်စာနဲ့

အင်္ဂလိပ်စကားပြော သင်ယူကြတယ်။ သူတို့ဟာ ဗီယက်နမ်မှာတုန်းက အင်္ဂလိပ်စာကို မသင်ခဲ့ကြရပါဘူး။ စခန်းမှာ တစ်နှစ်ကြာအောင်နေပြီးမှ အမေရိကန်အစိုးရက သူတို့မောင်နှမကို အမေရိကန်နိုင်ငံ ဘော်စတွန်မြို့မှာ အခြေချနေထိုင်ခွင့် ပေးလိုက်ပါတယ်။ နေထိုင်ခွင့်ပေးတဲ့ အကြောင်းက သူတို့အဖေဟာ အမေရိကန်စစ်တပ်နဲ့ လက်တွဲပြီး ဗီယက်နမ်ကွန်မြူနစ်တွေကို တိုက်ခိုက်ခဲ့လို့ ပါတဲ့။

မောင်နှမနှစ်ယောက်ဟာ အင်ဒိုနီးရှားကနေ အမေရိကန်နိုင်ငံကို လေယာဉ်နဲ့ ထွက်ခွာလာခဲ့ကြတယ်။ ဘော်စတွန်မြို့လေဆိပ်ကိုရောက်တော့ မောင်နှမနှစ်ယောက်မှာ အဝတ်တစ်ထည်၊ ကိုယ်တစ်ခုစီနဲ့ အမေရိကန်ပိုက်ဆံ ၂ ဒေါ်လာပဲ ပါတယ်။ နေစရာနဲ့ ယာယီစားသောက်ဖို့ အမေရိကန်အစိုးရက စီစဉ်ပေးတယ်။ ထရွန်ကျောင်းတက်ဖို့လဲ အစိုးရ လူမှုဆက်ဆံရေးအရာရှိတစ်ယောက်က စီစဉ်ပေးတယ်။ အရာရှိက အင်္ဂလိပ်စာနဲ့ စကား မတောက်တစ်ခေါက်ပဲ တတ်တဲ့ ထရွန်ကို အထက်တန်းကျောင်းကို တက်တဲ့အခါ ၁၀ တန်းကနေပဲ စတက်ဖို့ အကြံပေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ ထရွန်က အတန်းတစ်တန်းပိုမြင့်တဲ့ High School Exam စာမေးပွဲကို တန်းဖြေမယ်လို့ အတင်းပြောတာနဲ့ အရာရှိက "မင်းသဘောပဲလေ" ဆိုပြီး သဘောတူလိုက်တယ်။ အရာရှိရဲ့စိတ်ထဲမှာတော့ သူပေးတဲ့အကြံကိုမယူတဲ့ ဗီယက်နမ်ကောင်လေးဟာ ဘယ်လိုမှ စာမေးပွဲကို အောင်စရာ အကြောင်းမရှိဘူးလို့ ထင်နေတယ်။ ဒါပေမဲ့ ထရွန်က အရာရှိရဲ့ အထင် မှားသွားပြီဆိုတာ သက်သေပြခဲ့ပါတယ်။ High School Exam စာမေးပွဲကို ပထမအကြိမ်နဲ့ပဲ သတ်မှတ်တဲ့ အမှတ်စုစုပေါင်းထက် တစ်မှတ်ကျော်ပဲ ပိုပြီး အောင်မြင်လိုက်တယ်။ အင်္ဂလိပ်စာမှာ ရတဲ့အမှတ်ဟာ အရမ်းနည်းပေမဲ့ သင်္ချာနဲ့ သိပ္ပံဘာသာတွေမှာ အမှတ်အရမ်းကောင်းလို့ အောင်သွားတာပါ။

ထရွန်ဟာ ဘော်စတွန်မြို့က မက်ဆာချူးဆက်တက္ကသိုလ်ကို တက်ခွင့်ရတယ်။ တက္ကသိုလ်မှာ ပုံမှန်က ကျောင်းသားတွေဟာ စာသင်နှစ်တစ်ဝက် (one semester) မှာ အများဆုံး သင်ရိုးအပိုင်း (module) ၄ ခုကိုပဲ ယူကြပေမဲ့ ထရွန်ကတော့ module ၈ ခုကနေ ၉ ခုအထိ ယူလိုက်တယ်။ နောက်ပြီး တက္ကသိုလ် တက်နေရင်း ကျောင်းဖွင့်ရက် ညပိုင်းတွေမှာ ဂရိစားသောက်ဆိုင်တစ်ခုမှာ

အလုပ်လုပ်တယ်။ ကျောင်းပိတ်ရက် စနေနဲ့ တနင်္ဂနွေနေ့တွေမှာတော့ ဆေးရုံတစ်ရုံမှာ တံခါးစောင့်အလုပ် လုပ်သေးတယ်။ တစ်လကို ဒေါ်လာ ၃၅၀ လောက်ရလို့ အမေ့ဆီကို လစဉ် ဒေါ်လာ ၁၀၀ ပို့ပေးနိုင်ခဲ့တယ်။

တက္ကသိုလ်မှာ ၃ နှစ်တက်ပြီးတော့ ထရွန်ဟာ တစ်ပြိုင်ထဲ သင်္ချာဘွဲ့နဲ့ သိပ္ပံဘွဲ့ ၂ ခုကို မက်ဆာချူးဆက်တက္ကသိုလ်မှာ အမှတ်အမြင့်ဆုံးနဲ့ အောင်မြင်ပြီး ရယူခဲ့တယ်။ ဘွဲ့ယူခါနီးမှာ ကွန်ပျူတာသိပ္ပံဘာသာ မဟာဘွဲ့အတွက် သင်ရိုးဘာသာရပ်တွေရဲ့ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းကို အောင်မြင်ပြီးနေပါပြီ။ ဘွဲ့ရပြီးတာနဲ့ သူဟာ ကွန်ပျူတာသိပ္ပံပါရဂူ (PhD in Computer Science) ကို အစိုးရပညာသင်ဆုအဖြစ် လစဉ် ဒေါ်လာ ၁,၀၀၀ နဲ့ ဘော်စတွန်တက္ကသိုလ်မှာပဲ ဆက်တက်ခွင့်ရတယ်။ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်မှာ ထရွန်ဆီကို (ဗီယက်နမ်ထောင်က ပြန်လွတ်လာတဲ့) အဖေနဲ့ အမေ၊ ညီမတို့ လိုက်လာကြတယ်။ ထရွန်က မက်ဆာချူးဆက်မြို့မှာ အိမ်ခန်းတစ်ခန်း ငှားလိုက်တယ်။ အမေရိကားရောက်နေတဲ့ အစ်မလည်း လာနေလို့ မိသားစုအားလုံး အတူပြန်ဆုံပြီး နေကြတယ်။ ထရွန်က အခုလို ပြောပြပါတယ်။

"ဗီယက်နမ်မှာနေတုန်းက ကျွန်တော်တို့မှာ အနာဂတ်ဆိုတာ လုံးဝမရှိပါဘူး။ ဒီရောက်လာတော့ ရေမရှိတဲ့ သဲကန္တာရကနေ မြစ်ပြင်ကျယ်ကြီးတစ်ခုကို ရောက်လာပြီး ရေထဲခုန်ဆင်းလိုက်ရသလိုပါပဲ။ ဒီမှာက အခွင့်အလမ်းတွေ ပေါများလိုက်တာဗျာ။ ဒါပေမဲ့ ဒီအခွင့်အလမ်းတွေကို မိမိရရ ဖမ်းဆုပ်ကိုင်နိုင်ဖို့ ပညာတတ်ဖို့တော့ လိုတာပေါ့လေ"

တဲ့။ ဒါကြောင့်လဲ သူဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံကို စရောက်ကတည်းက ပညာတတ်တစ်ယောက်ဖြစ်လာဖို့ အပြင်းအထန် ကြိုးစားနေခဲ့တာပါ။

အခု ထရွန်ဟာ PhD ပါရဂူဘွဲ့အတွက် လိုအပ်တဲ့ ရေးဖြေ နှုတ်ဖြေ စာမေးပွဲတွေကို အောင်မြင်ပြီးသွားပြီးလို့ စာတမ်း (thesis) ပြုစုပြီး တင်ဖို့ပဲ ကျန်ပါတော့တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ စာတမ်းပြုစုတာကို ခဏရပ်နားလိုက်ပြီး မိသားစု စားဝတ်နေရေးအတွက် အချိန်ပြည့် အလုပ်တစ်ခု ဝင်လုပ်တယ်။ မက်ဆာချူးဆက်မြို့က ကွန်ပျူတာဆော့ဖ်ဝဲကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်တဲ့ Open Mar-

ket Inc., မှာ နှစ်အတော်ကြာကြာ လုပ်နေလိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ၁၉၉၆ ခုနှစ်မှာ သူဟာ အဲဒီကုမ္ပဏီက နုတ်ထွက်လိုက်တယ်။ နုတ်ထွက်ရတဲ့အကြောင်းက သူ့ခေါင်းထဲမှာ အကြံတစ်ခုပေါ်လာလို့ အဲဒီအကြံကို အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ဖို့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု ထူထောင်ချင်လို့ပါ။

အလုပ်ရှင် Open Market ကုမ္ပဏီရဲ့ CEO က သူ့ကို အလုပ်မထွက်ဖို့ အမျိုးမျိုး တောင်းပန်နားချတယ်။ တောင်းပန်လို့မရတဲ့အဆုံးမှာ အလုပ်မထွက်ရင် ဒေါ်လာ တစ်သန်းတန်ဖိုးရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ အစုရှယ်ယာတွေကို ပေးမယ်လို့ ကမ်းလှမ်းတယ်။ ဒါပေမဲ့ ထရှွန်က ကမ်းလှမ်းချက်ကို ငြင်းလိုက်တယ်။ အဲဒီလို ရှယ်ယာတွေကို ငြင်းလိုက်တဲ့အကြောင်းကို သိသွားတဲ့ သူ့အဖေဟာ သေချာရေရာမှု မရှိသေးတဲ့ အကြံတစ်ခုအတွက် ဒေါ်လာတစ်သန်းတန်တဲ့ ရှယ်ယာတွေ မယူတဲ့ ကောင်၊ အရူးပဲဆိုပြီး ထရှွန်ကို နှစ်အတော်ကြာအထိ စကားမပြောတော့ဘူး။ ဒါပေမဲ့ ထရှွန်ကတော့ သူ့ခေါင်းထဲမှာ သူ ဘာဖြစ်ချင်တယ်၊ ဘာလုပ်မယ်ဆိုတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ခိုင်ခိုင်မာမာ ချမှတ်ထားပြီးပါပြီ။ အဲဒါနဲ့ပတ်သက်လို့ ထရှွန်က

"ကျွန်တော် အဲဒီအကြံကို ရလိုက်ပြီးတကည်းက တခြား ဘာကိုမှ စိတ်မဝင်စားတော့ဘူး။ အဲဒီအကြံကို ဘယ်လို အကောင် အထည်ဖော်ရမလဲဆိုတာကိုပဲ အချိန်ပြည့် စဉ်းစားနေမိတယ်"

လို့ ပြောပါတယ်။ ခေါင်းထဲမှာ ပေါ်လာတဲ့ အကြံတစ်ခုအတွက် လက်ရှိအလုပ်ရယ်၊ ဒေါ်လာတစ်သန်းဖိုး ရှယ်ယာတွေကိုလဲ စွန့်လွှတ်ရဲတာ ကြီးမားလှတဲ့ စွန့်စားမှု ကြီးတစ်ခုပါ။ သူ့ အဲဒီလို စွန့်စားမှုကြီးယူလိုက်တာ ထိုက်တန်ပါရဲ့လား။ စောင့်ကြည့်ကြတာပေါ့။

သူ့ အဲဒီအကြံကို အခုလို အမှတ်မထင် ရလိုက်တာပါ။ တစ်နေ့မှာ သူဟာ ဘောစတွန်မြို့မှာ အသစ်ဆောက်လုပ်ထားတဲ့ ဗုဒ္ဓဘာသာ စေတီတစ်ဆူနဲ့ ဘုန်းကြီးကျောင်းဖွင့်ပွဲအတွက် မြို့အနီးတစ်ဝိုက်မှာ နေထိုင်ကြတဲ့ ဗီယက်နမ် လူမျိုးတွေရဲ့ နေရပ်လိပ်စာနဲ့ တယ်လီဖုန်းနံပါတ်တွေကို အင်တာနက်ကနေ ရှာကြည့်တယ်။ ဝက်ဆိုဒ်တွေ အများကြီးထဲ ဝင်ကြည့်ပြီးတဲ့အခါ လိုချင်တဲ့ အချက်အလက်တွေ အပြည့်အစုံမရတာရယ်၊ ရှာနေရတဲ့အချိန်လဲ အများကြီး ကုန်တာရယ်ကြောင့် သူ စိတ်မရှည်တော့ဘူး။ ဒီတော့ သူဟာ ကွန်ပျူတာ ဆော့ဖ်ဝဲတစ်ခုကို ရေးလိုက်တယ်။

အဲဒီဆော့ဖ်ဝဲက ခရီးသွားလက်မှတ်ဖြတ်ပိုင်းတွေနဲ့ အချက်အလက်တွေကို စုဆောင်းပြီး သူတောင်းတဲ့ ဝက်ဘ်ဆိုက်ပေါ်ကို အလိုအလျောက် ရောက်လာစေ အောင် လုပ်ပေးတဲ့ နည်းပညာတွေပဲ ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် ဒီလိုဆော့ဖ်ဝဲကို ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုအဖြစ် လုပ်ပြီး ခရီးသွားလုပ်ငန်းတွေကို ရောင်း မယ်ဆိုတာ သိလာတယ်။ ဒါကြောင့် သူဟာ ခရီးသွားလုပ်ငန်းတွေက ဟိုတယ် အခန်းငှားခတွေ၊ လေကြောင်းလိုင်းတွေရဲ့ လေယာဉ်စီးခတွေ၊ လေယာဉ်စီးခ နှုန်းတွေ၊ လေယာဉ်ထွက်ချိန်၊ ရောက်ချိန်၊ ဟိုတယ်အခန်းလွတ်စာရင်းတွေကို ပေါ်ပြနိုင်တဲ့ Travelocity ဆိုတဲ့ ဆော့ဖ်ဝဲကို တီထွင်လိုက်တယ်။ ခရီးသွား လုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီတွေဟာ သူ့ဆော့ဖ်ဝဲကိုသုံးရင် ဝက်ဆိုဒ်ပေါ်မှာ သူတို့ လိုချင်တဲ့ အချက်အလက်ကို အချိန်နဲ့ အပြေးအလွှားရှာနေစရာမလိုတော့ဘဲ တစ်ကမ္ဘာလုံးက ဘယ်လေကြောင်းလိုင်းမှာ နေရာလွတ်ရှိတယ်။ လေယာဉ်ခ ဘယ်လောက်ကျမယ်၊ ဘယ်ဟိုတယ်မှာ တည်းခိုလို့ရမယ် စတာတွေကို သူ့ရဲ့ ဝက်ဆိုဒ်မှာ မိနစ်ပိုင်းအတွင်း ရှာတွေ့နိုင်ပြီး ခရီးသွားမယ့်သူကို ချက်ခြင်း ပြောပြ နိုင်ပါလိမ့်မယ်။

ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေဟာ Travelocity ဆော့ဖ်ဝဲသုံးထားတဲ့ သူ့ဝက်ဆိုဒ်ကို မြင်တွေ့သွားပြီး အရမ်းစိတ်ဝင်စားနေကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ ဟာ ထရွန်ရဲ့ ဆော့ဖ်ဝဲကို ပိုက်ဆံအများကြီး ပေးမဝယ်ချင်ကြဘူး။ အကြောင်းက ထရွန်ဟာ နည်းပညာကြီး ကွန်ပျူတာသမားတစ်ယောက် မဟုတ်သလို စီးပွားရေးနယ် လူမျိုးတစ်ယောက် ဖြစ်နေလို့ပါ။ အဲဒီအချိန်မှာပဲ Matrix Partners ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုက Travelocity ကို စေါ်လာတစ်သိန်းပေးပြီး ဝယ်မယ်လို့ ကမ်းလှမ်းလာတယ်။ ထရွန်က ကမ်းလှမ်းချက်ကို လက်ခံခါနီးမှာ မတ်ခ်ပိုင်း (Mark Pine) နဲ့ တွေ့လိုက်တယ်။ ပိုင်းနဲ့ တွေ့ဆုံလိုက်ခြင်းဟာ ထရွန်ရဲ့ ဘဝလမ်းကြောင်းကို ပြောင်းလဲသွားစေခဲ့ ပါတယ်။

အသက် ၄၅ နှစ်အရွယ်ရှိတဲ့ ပိုင်းဟာ အရင်က အချက်အလက်တွေကို ရှာဖွေစီမံခန့်ခွဲတဲ့ ဆော့ဖ်ဝဲ (database managment software) ထုတ်လုပ်တဲ့ Sybase ကုမ္ပဏီရဲ့ ပိုင်ရှင်ပါ။

ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းကို မလုပ်ချင်တော့လို့ ၁၉၉၄ ခုနှစ်မှာ Sybase ကုမ္ပဏီကို ရောင်းလိုက်ပြီး ဧက ၁၂,၀၀၀ ကျယ်တဲ့ မြေကွက် တွေကို ဝယ်လိုက်တယ်။ စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ဖို့ပါ။ တစ်နှစ်ခွဲအကြာမှာ စိုက်ပျိုးရေး အလုပ်ဟာ သူနဲ့ မကိုက်ညီဘူးဆိုတာ သိလာတယ်။ အရင်ကလို data management ကုမ္ပဏီမျိုး ပြန်လုပ်ချင်လို့ သူ့မြေတွေကို ပြန်ရောင်းလိုက်ပြီး အတူ လက်တွဲလုပ်လို့ရမယ့် ပါတနာတစ်ယောက်ကို ရှာနေပါတယ်။

ပိုင်းဟာ ညစာစားပွဲတစ်ခုမှာ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်ရဲ့ မိတ်ဆက်ပေးမှု ကြောင့် ထရှန်နဲ့ သိကျွမ်းရင်းနှီးသွားတယ်။ မကြာခင်မှာ ထရှန်တီထွင်ထားတဲ့ Travelocity ဆော့ဖ်ဝဲကို မြင်တွေ့သွားပြီး အရမ်းသဘောကျသွားတယ်။ ချက်ခြင်းပဲ ထရှန်ကို သူဟာ ကုမ္ပဏီအသစ်တစ်ခု ထောင်တော့မှာမို့ သူ့ရဲ့ ပါတနာအဖြစ် လက်တွဲလုပ်ဖို့ ကမ်းလှမ်းတယ်။ အခွင့်အလမ်းကို စောင့်နေတဲ့ ထရှန်ကလဲ သိပ်ကြာကြာမစဉ်းစားဘဲ ကမ်းလှမ်းချက်ကို လက်ခံလိုက်တယ်။ ပိုင်းက "ကျွန်တော် ထရှန်ကို တွေ့တွေ့ချင်း အရမ်းသဘောကျသွားတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူ့မှာ ဘာလုပ်မယ်ဆိုတဲ့ ပြတ်သားတဲ့ ရည်မှန်းချက် ရှိနေသလို ဆုံးဖြတ်ချက်ချပြီးရင်လဲ မဖြစ်ဖြစ်အောင် လုပ်မယ့်လူမျိုးဆိုတာ သူ့မျက်နှာမှာ ပေါ်လွင်နေပါတယ်"လို့ ပြောပြတယ်။

ပိုင်းက ထရှန်ကို ပြောတယ်။ "ငါတို့ အကျိုးတူပါတနာ လုပ်ကြမယ်။ ငါက ကုမ္ပဏီရဲ့ စီမံခန့်ခွဲရေးပိုင်း (management) ကို တာဝန်ယူမယ်။ မင်းက ကွန်ပျူတာ အတတ်ပညာပိုင်း (Computer technology) ကို တာဝန်ယူပါ။ ရလာတဲ့ အမြတ်ငွေကို တစ်ဝက်စီ ခွဲယူကြမယ်"တဲ့။ ထရှန်က သဘောတူလို့ ပိုင်းက CEO လုပ်မယ်။ ထရှန်က CTO (Chief Technology Officer) လုပ်မယ်ပေါ့။ သူတို့နှစ်ယောက် ကုမ္ပဏီစထောင်ဖို့ လုပ်နေချိန်မှာ အရင်က ထရှန်ကို ဒေါ်လာတစ်သိန်းဖိုး ရှယ်ယာတွေပေးဖို့ ကမ်းလှမ်းခဲ့တဲ့ Matrix Partners ကုမ္ပဏီက အစုရှယ်ယာ ၃.၅ သန်းဖိုး အစုငွေထည့်ဝင်လာတယ်။ ဘာလို့ လဲဆိုတော့ သူတို့က ထရှန်ရဲ့ အရည်အချင်းကို ကောင်းကောင်းသိနေတာမို့ ကုမ္ပဏီသစ်ဟာ သေချာပေါက် အောင်မြင်မယ်လို့ ယုံကြည်နေလို့ပါ။

ဒီလိုနဲ့ ပိုင်းနဲ့ ထရှန်းတို့နှစ်ယောက်ဟာ ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ အစုထည့်ဝင်ငွေ စုစုပေါင်း ဒေါ်လာ ၃၅ သန်းနဲ့ OnDisplay Corporation ကုမ္ပဏီကို ထောင်

လိုက်ကြတယ်။ ထရွန် တီထွင်ထားခဲ့တဲ့ Travelocity ဆော့ဖ်ဝဲကို အခြေခံတဲ့ ဝက်ဆိုဒ်တွေကို ရေးဆွဲပြီး ခရီးသွားကုမ္ပဏီကြီးတွေကို ရောင်းပါတယ်။ OnDisplay ကုမ္ပဏီဟာ အမြတ်အများကြီး ရလာနေပြီး ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်မှာ ကုမ္ပဏီရဲ့ ရှယ်ယာတန်ဖိုးဟာ အမြင့်ဆုံးဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ဟာ OnDisplay ကုမ္ပဏီကို Vignette Corporation ထံ ဒေါ်လာ ၁.၈ ဘီလီယံနဲ့ ရောင်းလိုက်တယ်။ ရောင်းလို့ရတဲ့ငွေကို ပိုင်းနဲ့ ထရွန်တို့ ခွဲဝေယူကြလို့ ထရွန်လဲ မီလျံနာသူဌေးတစ်ယောက် ဖြစ်သွားပါတယ်။ နောက်တော့ ထရွန်ဟာ Tascola, Inc. ဆိုတဲ့ ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီတစ်ခု ထူထောင်ပြီး ကုမ္ပဏီရဲ့ CEO အဖြစ်နဲ့ ဆက်လက်လုပ်ကိုင်နေပါတယ်။

ထရွန်ရဲ့အကြောင်းကို The Wall Street Journal, Forbes, Financial Times စတဲ့ ကမ္ဘာကျော် မဂ္ဂဇင်းနဲ့ သတင်းစာကြီးတွေမှာ အမေရိကန်လူမျိုးတွေအတွက် အတုယူစရာ ပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ် ချီးကျူးရေးသား ဖော်ပြကြပါတယ်။ နောက်ပြီး သူ့အကြောင်းကို Dan Rather ရေးထားတဲ့ "The American Dream" စာအုပ်တစ်အုပ်ကိုလဲ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ ထုတ်ဝေခဲ့ပါတယ်။

၂၀၀၆ ခုနှစ်မှာ ထရွန်တစ်ယောက် ဗီယက်နမ်နိုင်ငံကို ထွက်ပြေးလာပြီးတကည်းက ပထမဆုံးအကြိမ် ပြန်ရောက်သွားခဲ့တယ်။ သူက

"ကျွန်တော် ဒီတစ်သက် ဗီယက်နမ်နိုင်ငံကို ပြန်မရောက်တော့ဘူးလို့ ထင်နေခဲ့တာပါ"

လို့ ပြန်ပြောပြတယ်။

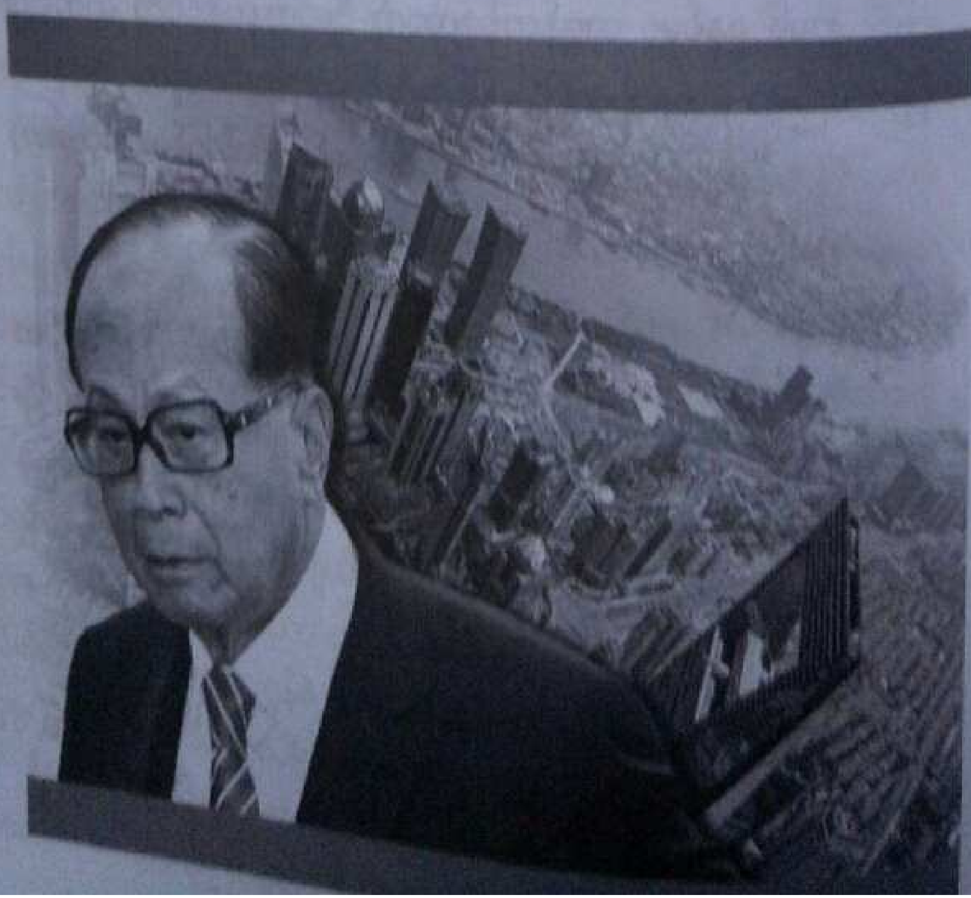
လေ့စီးပြီး ထွက်ပြေးလာတဲ့ လူငယ်လေးတစ်ယောက်ဟာ အင်္ဂလိပ်စာ ကောင်းကောင်းမတတ်ပေမဲ့ ပညာတတ်တစ်ယောက်ဖြစ်အောင် ကြိုးစားပြီး ကြီးပွားချမ်းသာအောင် လုပ်နိုင်တယ်ဆိုတာကို ထရန်ယွန်းက သက်သေပြခဲ့ပါတယ်။

❑

လီကာရှင်း

ဆင်းရဲသားလေးကနေ အကြံကောင်းတွေကြောင့် ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ တရုတ်သူဌေးကြီး

သူ့မိသားစုဟာ စစ်ဘေးရှောင်ဖို့ တရုတ်ပြည်ကနေ ဟောင်ကောင်ကျွန်းကို ထွက်ပြေးလာခဲ့တယ်။ ဟောင်ကောင်ရောက်ပြီး သိပ်မကြာခင်မှာပဲ သူ့အဖေဟာ တီဘီရောဂါနဲ့ ကွယ်လွန်သွားတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ သူ့အသက် ၁၄ နှစ်ပဲ ရှိသေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ သားအကြီးဆုံးဖြစ်တာမို့ မိသားစုတာဝန်ယူဖို့ ကျောင်းကထွက်ပြီး ပလတ်စတစ် စက်ရုံတစ်ခုမှာ အလုပ်ဝင်လုပ်တယ်။ နောက် အရောင်းကိုယ်စားလှယ်လုပ်တယ်။ တစ်နေ့ကို ၁၆ နာရီအထိ အလုပ်လုပ်တယ်။ လုပ်ချိုဖြစ်လာတော့ သူများတွေကို မပျော်နိုင်ဘူး။ အလုပ်ပဲ



လုပ်ရင်း ပိုက်ဆံစုရတယ်။ စုလို့ရတဲ့ငွေလေးနဲ့ ပလတ်စတစ် စက်ရုံလေး ထောင်လိုက်တယ်။ တစ်နေ့မှာ အင်္ဂလိပ်မဂ္ဂဇင်း တစ်စောင်က သတင်းတိုလေးတစ်ပုဒ်ကိုဖတ်မိရင်း အကြံ တစ်ခု ရလိုက်တယ်။ အဲဒီအကြံကို အကောင်အထည်ဖော် ရင်း ကြီးပွားနိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေ တွေ့လာတယ်။ အဲဒီ အခွင့်အလမ်းတွေကို အသုံးချပြီး သူဟာ ဒေါ်လာ ၃၀ ဘီလီယံ ပိုင်ဆိုင်နေပြီး အာရှမှာ အချမ်းသာဆုံး သူဌေးကြီး တစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူ့နာမည်က လီကာရှင်း (Li Ka-shing) ပါ။ သူ့ရဲ့ ဆင်းရဲသားဘဝကနေ ဘီလျံနာ သူဌေးကြီး ဘယ်လိုဖြစ်လာတယ်ဆိုတာ စိတ်ဝင်စားစရာ၊ အတုယူစရာ ကောင်းလှတာမို့ ရေးပြပေးလိုက်ပါတယ်။

✸

လီကို ၁၉၂၈ ခုနှစ်၊ ဇူလိုင်လ ၂၉ ရက်နေ့က တရုတ်နိုင်ငံ ဂွမ်ဒေါင်း ပြည်နယ်ရဲ့ Chaozhou မြို့လေးမှာ မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ သူ့မိဘနှစ်ယောက် လုံးဟာ ကျောင်းဆရာ၊ ဆရာမတွေ ဖြစ်ကြတယ်။ လီ ၅ နှစ်သားမှာ ကျောင်း စနေတယ်။ သူ မူလတန်းတက်နေတုန်းမှာ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီး ဖြစ်လာတယ်။ စစ်ကာလအတွင်းမှာ သူတို့မြို့လေးဟာ ဂျပန်စစ်လေယာဉ်ပျံ တွေရဲ့ ဗုံးကြဲချမှုကို မကြာခဏခံရတယ်။ ဒါကြောင့် သူ ၁၄ နှစ်သားမှာ မိသားစုဟာ တရုတ်နိုင်ငံ ကနေ ဟောင်ကောင်ကျွန်းကို ထွက်ပြေးသွားကြတယ်။ ဟောင်ကောင်ရောက်ပြီး သိပ်မကြာခင်မှာပဲ သူ့အဖေဟာ တီဘီရောဂါနဲ့ ကွယ်လွန်သွားတယ်။ သူ့အဖေ ဆုံးခါနီးမှာ လီက မိသားစုကို တာဝန်ယူ စောင့်ရှောက်ပါမယ်လို့ သူ့အဖေကို ကတိပေးလိုက်တယ်။ ဒါ ၁၄ နှစ်အရွယ် ကောင်လေးရဲ့ ကတိစကားပါ။

အဖေဆုံးပြီး မကြာခင်မှာ လီလဲ အဖေ့ဆီက တီဘီရောဂါကူးစက်ပြီး ဟောင်ကောင်ဆေးရုံတစ်ခုမှာ တက်ရောက်ကုသရတယ်။ တီဘီရောဂါကြောင့် တခြားလူနာတွေနဲ့ အတူမနေရဘဲ လူနာအဆောင်တစ်ခုမှာ သီးသန့်နေရတယ်။ အဆောင်အခန်းကျဉ်းလေးထဲမှာ တစ်ယောက်ထဲနေရလို့ စိတ်ဓာတ်ကျနေတယ်။

သူ ဆေးရုံမှာ ရောက်နေလို့ သူ့မိသားစု စားဝတ်နေရေးအတွက် ဘာမှမလုပ်ပေးနိုင်တာကို တွေးရင်း ဝမ်းနည်းဒေါသထွက်နေရတယ်။ သူ့အဖေဆုံးရတာ ဆေးကုသစရိတ် မရှိလို့၊ သူ့မိသားစု ဝေါ်ပြတ်နေတာ ပိုက်ဆံမရှိလို့ဆိုပြီး ဆင်းရဲမွဲတေတဲ့ဘဝကို အရမ်းစိတ်နာသွားတယ်။ ဒါကြောင့် ဆင်းရဲတဲ့ဘဝက လွတ်မြောက်ပြီး အရမ်းချမ်းသာတဲ့ဘဝကို ပိုင်ဆိုင်စေရမယ်လို့ စိတ်ပိုင်းဖြတ်လိုက်တယ်။ ဒီဆုံးဖြတ်ချက်ဟာ သူ့ကို နောင်မှာ ကြီးပွားချမ်းသာလာဖို့ ကြိုးစားစေတဲ့ တွန်းအားကြီးတစ်ခုပါပဲ။

သူ ရောဂါပျောက်လို့ ဆေးရုံကဆင်းတော့ မိသားစုစားဖို့ ရှာရမှာမို့ ကျောင်းဆက်မတက်တော့ဘဲ စက်ရုံတစ်ခုမှာ ပလတ်စတစ်နာရီကြိုး လုပ်တဲ့ အလုပ် ဝင်လုပ်တယ်။ သူနဲ့ ရွယ်တူကလေးတွေ ကျောင်းတက်နေချိန်၊ ကျောင်းဆင်းလို့ ကစားနေချိန်တွေမှာ သူကတော့ စက်ရုံထဲမှာ အလုပ်လုပ်နေရတုန်းပါပဲ။ သိပ်မကြာခင်မှာ သူဟာ စက်ရုံထုတ် ပစ္စည်းတွေရဲ့အရောင်းကိုယ်စားလှယ် salesman အဖြစ် ပြောင်းလုပ်တယ်။ ကျန်တဲ့ အရောင်းကိုယ်စားလှယ် ၆ ဦးဟာ တစ်နေ့ကို အလုပ်ချိန် ၈ နာရီပဲ လုပ်ကြပေမဲ့ သူကတော့ တစ်နေ့ကို ၁၆ နာရီ လုပ်ပြီး ပစ္စည်းတွေအများကြီး ရောင်းရအောင် ကြိုးစားတယ်။ တစ်နှစ်ကြာတဲ့အခါမှာ သူ့ရဲ့ အရောင်းစံချိန်ဟာ ကျန် ၆ ယောက်ထက် အများကြီး သာသွားတယ်။အသက် ၁၈ နှစ်မှာ အရောင်းဌာနရဲ့ တာဝန်ခံမန်နေဂျာအဖြစ် ရာထူးအတိုးခံရတယ်။ နောက်ထပ် တစ်နှစ်ကြာတော့ အရောင်းဌာနရဲ့ အထွေထွေမန်နေဂျာ GM ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အခု သူဟာ မိသားစု စားဝတ်နေရေးအတွက် လုံလောက်အောင် ရှာပေးနိုင်တဲ့အပြင် ငွေပိုငွေလျှံလေးတွေလဲ စုဆောင်းလာနိုင်ခဲ့တယ်။ ငွေစုနိုင်မှာပေါ့။ လူပျိုဖြစ်လာတဲ့ လီဟာ မသုံးဖြုန်းဘဲ မိသားစု စားဝတ်နေရေးအတွက် သုံးတာကလွဲလို့ ပိုသမျှငွေကို စုထားလို့ပါ။ ငွေစုနေတာကလဲ သူဟာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခုလုပ်ဖို့ ရည်ရွယ်ထားလို့ပါ။

အသက် ၂၂ နှစ်အရွယ်မှာ သူစုထားတဲ့ငွေနဲ့ အမျိုးတစ်ယောက်ဆီက ချေးလိုက်တဲ့ငွေကို ပေါင်းပြီး ပလတ်စတစ်စက်ရုံ အသေးလေးတစ်ခုကို ဝယ်လိုက်တယ်။ စက်ရုံကို Yangtze River Plastic Factory လို့ နာမည်ပေးလိုက်တယ်။ အဲဒီစက်ရုံကနေ အရုပ်လေးတွေ၊ ခြင်းတောင်းလေးတွေ၊ ဘူးတွေ၊ ခွက်တွေ စတဲ့ ပလတ်စတစ်နဲ့လုပ်တဲ့ ပစ္စည်းမျိုးစုံ ထုတ်လုပ်တယ်။ စက်ရုံကနေ

ပစ္စည်းတွေကို ပုံမှန် ထုတ်လုပ်ရောင်းနေတာနဲ့ သူတို့မိသားစု စားဖို့သောက်ဖို့ အတွက် မူလုံနေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လီဟာ သူ့ဘဝကို ဒီလောက်နဲ့ပဲ မကျေနပ်နိုင်ပါဘူး။ သူ ငယ်စဉ်က တစ်နေ့ကျရင် အရမ်းချမ်းသာတဲ့ ဘဝ ပိုင်ဆိုင်ရေးမယ်လို့ စိတ်ပိုင်းဖြတ်ထားတာ မှတ်မိကြမှာပါ။ ဒါကြောင့် သူဟာ ကြီးပွားနိုင်မယ့် အခွင့်အလမ်းကို ရှာနေတယ်။ ရှာရင်တွေ့ပါလိမ့်မယ်ဆိုတဲ့ စကားအတိုင်း အခွင့်အလမ်းတစ်ခုကို တွေ့လိုက်ပါတယ်။ အခွင့်အလမ်းဆိုတာကလဲ မျက်စိရှေ့မှာ ထင်ထင်ရှားရှားကြီး ပေါ်လာတတ်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ စောင့်မျှော်ကြည့်တတ်သူတွေသာ မြင်တွေ့တတ်ကြတာပါ။

လီဟာ ငယ်ငယ်တုန်းက ကျောင်းဆရာလုပ်ခဲ့တဲ့ အဖေရဲ့ အားပေးတိုက်တွန်းမှုကြောင့် စာဖတ်တာကို အရမ်း ဝါသနာပါခဲ့တယ်။ အားနေရင် စာအုပ်၊ မဂ္ဂဇင်း၊ ဂျာနယ် အကုန်ဖတ်တယ်။ ၁၉၅၇ ခုနှစ် နှစ်ဆန်းပိုင်း တစ်ရက်မှာ သူဟာ အီတလီဘာသာကနေ အင်္ဂလိပ်ဘာသာပြန်ဆိုထားတဲ့ ပလတ်စတစ် "Plastic" ဆိုတဲ့ မဂ္ဂဇင်းတစ်စောင်ကို ဖတ်ကြည့်မိတယ်။ မဂ္ဂဇင်းထဲမှာ သတင်းတိုလေးတစ်ပုဒ် ပါလာတယ်။ သတင်းက အခု အီတလီနိုင်ငံက ပလတ်စတစ်စက်ရုံတွေဟာ ပလတ်စတစ်ပန်းတွေ ထုတ်လုပ်ပြီး တခြား ဥရောပနိုင်ငံတွေကို အများကြီး တင်ပို့နေရတယ်လို့ ရေးထားတယ်။ ဒီသတင်းလေးကို လူအတော်များများ ဖတ်မိကြပေမယ့် သာမန်သတင်းလေးလို့ပဲ အမှုမဲ့အမှတ်မဲ့ နေလိုက်ကြပါတယ်။ အခွင့်အလမ်းရှာနေတဲ့ လီအတွက်တော့ ဒီသတင်းဟာ ရတနာသိုက်ဆိုက်မယ့်ကိန်း ဖြစ်နေတယ်။

သူ စဉ်းစားတယ်။ လုပ်အားခ ဈေးသက်သာတဲ့ ဟောင်ကောင်မှာ ပလတ်စတစ်ပန်းတွေကို ဥရောပထက် ဈေးသက်သာအောင် ထုတ်လုပ်နိုင်တယ်။ အဲဒါဆိုရင် အတော်ရောင်းကောင်းလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ထုတ်လုပ်တဲ့ပန်းတွေဟာ အီတလီနိုင်ငံထုတ် ပန်းတွေလို အရည်အသွေးကောင်းပြီး ဝယ်ချင်စရာဖြစ်အောင် လုပ်ဖို့တော့ လိုတယ်ဆိုတာ သူသိတယ်။ ဒါကြောင့် သူဟာ အီတလီနိုင်ငံကို သွားပြီး ပလတ်စတစ်ပန်းထုတ်နေတဲ့ စက်ရုံတွေကို လအတော်ကြာကြာ သွားရောက်လေ့လာတယ်။ အပြန်မှာ ပလတ်စတစ်ပန်းလုပ်တဲ့ စက်မှုနည်းပညာသာမက စက်ရုံ စီမံခန့်ခွဲမှုနည်းပညာကိုပါ တတ်လာခဲ့တယ်။ ပြန်ရောက်တာနဲ့ သူ့ရဲ့ Yangtze River Plastic Factory ကုမ္ပဏီကနေ ပလတ်စတစ်ပန်းတွေ

ထုတ်လုပ်ပြီး ဥရောပနဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံတွေကို တင်ပို့ပါတော့တယ်။ စျေးသက်သာပြီး အီတလီနိုင်ငံထုတ် ပန်းတွေလို လှပတာကြောင့် သူ့စက်ရုံထုတ် ပန်းတွေဟာ ဥရောပနဲ့ အာရှနိုင်ငံတွေမှာ အဝယ်လိုက်လာတယ်။

၅ နှစ်အကြာမှာ လီရဲ့ Yangtze River Plastic Factory ကုမ္ပဏီဟာ ကမ္ဘာကို အများဆုံး ပလတ်စတစ်ပန်းတွေ တင်ပို့တဲ့ ကုမ္ပဏီဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူ့ကိုလဲ လူတွေက "king of plastic flowers" ပလတ်စတစ်ပန်းဘုရင်ကြီးလို့ ခေါ် ကြတယ်။ အမြတ်အစွန်းတွေ ကောင်းကောင်းရလို့ ချမ်းသာတဲ့သူတစ်ယောက် ဖြစ်လာပါပြီ။ ဒါပေမဲ့ ဘဝဆိုတာ အမြဲတမ်း ကံကောင်းနေတာချည်းပဲ မဟုတ်ဘဲ ကံဆိုးတာနဲ့လဲ ကြုံရတတ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ လီဟာ ကံဆိုးမှုကို အခွင့်အလမ်းတစ်ခုအဖြစ် ဖန်တီးယူလိုက်တယ်။ အဖြစ်က ဒီလိုပါ။

လီရဲ့ စက်ရုံဟာ ပလတ်စတစ်ပန်းတွေ ထုတ်လုပ်ပြီး ဝင်ငွေကောင်းနေတာကို မြင်တွေ့နေတဲ့ မြေရှင်က စက်ရုံမြေငှားတဲ့နှစ်စေ့လို့ ဆက်ငှားဖို့ စာချုပ်တော့ မြေငှားခကို မတန်တဆ စျေးမြှင့်တင်လိုက်တယ်။ မတရား စျေးအများကြီးတင်တာကို မကျေနပ်တဲ့ လီက စာထပ်မချုပ်တော့ဘဲ စက်ရုံပြောင်းရွှေ့ဖို့ မြေနေရာ လိုက်ရှာတယ်။ မြေကွက်တစ်ခုကို စျေးချိုချိုနဲ့ရတာကြောင့် ငှားမနေတော့ဘဲ အပြီးဝယ်လိုက်ပြီး အထပ် ၁၂ ထပ်ပါတဲ့ အဆောက်အဦတစ်ခုဆောက်လိုက်တယ်။ မြေညီထပ်ကို စက်ရုံလုပ်မယ်။ ဒုတိယနဲ့ တတိယထပ်တွေကို ဝန်ထမ်းတွေ အလုပ်လုပ်တဲ့ ရုံးခန်းတွေလုပ်ပြီး ကျန်တဲ့အပေါ်ထပ်တွေက အခန်းတွေကို ငှားစားမယ်ပေါ့။ အဆောက်အဦလဲ ဆောက်လို့ပြီးရော အိမ်စျေး မြေစျေးတွေ အရမ်းတက်လာတာကြောင့် အခန်းတွေကို စျေးကောင်းကောင်းနဲ့ ရောင်းလိုက်တယ်။ အမြတ်အစွန်းလဲ အတော်လေးရလိုက်တယ်။ ဒီမှာတင် လီဟာ သူ့စက်ရုံကို ရောင်းပစ်လိုက်ပြီး အမြတ်အစွန်းပိုရမယ့် အိမ်မြေလုပ်ငန်းမှာ ငွေရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ လုပ်ပါတော့တယ်။

၁၉၆၀ ပြည့်နှစ် နှစ်လယ်ရောက်တော့ သူဟာ အိမ်မြေအရောင်းအဝယ်လုပ်တဲ့ Yangtze River Properties Limited ကုမ္ပဏီကို ထောင်လိုက်ပြီး မြေကွက်လွတ်တွေ၊ အခန်းလွတ်တွေကို လိုက်ဝယ်တယ်။ အဲဒီအချိန် ဟောင်ကောင်မှာ တရုတ်ပြည်က မော်စီတုံးအစိုးရကို ထောက်ခံသူတွေနဲ့ အုပ်ချုပ်သူ ဗြိတိသျှအစိုးရကို ထောက်ခံသူများကြား မကြာခဏ တိုက်ခိုက်မှုတွေ ဖြစ်ပွား

နေတယ်။ တချို့နေရာတွေမှာလဲ လူကြားထဲ ဗုံးခွဲတာတွေ ဖြစ်လာတယ်။ ပိုဆိုးတာက ဟောင်ကောင်ကျွန်းကို တရုတ်ပြည်က ကွန်မြူနစ်တပ်နီစစ်တပ်က ထိုးတိုက်မယ်ဆိုတဲ့ ကောလဟာလသတင်းကလဲ ပျံ့နှံ့နေတယ်။ ဒါကြောင့် ပိုက်ဆံချမ်းသာသူတွေဟာ သူတို့အိမ်တွေ၊ မြေတွေကို ရတဲ့ဈေးနဲ့ လျှော့ရောင်းပြီး ဟောင်ကောင်က အမြန်ထွက်ခွာသွားဖို့ လုပ်ကြတယ်။ ဟောင်ကောင်ရဲ့ အိမ်ခြံမြေဈေးတွေဟာ မကြုံစဖူးအောင် ထိုးကျသွားတယ်။ စီးပွားရေးအကွက်မြင်တဲ့ လီကာရှင်းဟာ ဈေးပေါနေတဲ့ အိမ်မြေတွေကို ရသမျှ အကုန်ဝယ်ထားလိုက်တယ်။ ၃ နှစ်ကြာတော့ ဟောင်ကောင်ရဲ့နိုင်ငံရေးအခြေအနေဟာ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ ပြန်တည်ငြိမ်လာတယ်။ အရင်က ဟောင်ကောင်ကို စွန့်ခွာထွက်သွားကြတဲ့ လုပ်ငန်းတွေ၊ ကုမ္ပဏီတွေ၊ သူဌေးကြီးတွေဟာ ဟောင်ကောင်ကို ပြန်လာကြပြီး အိမ်မြေတွေကို ဝယ်ကြလို့ အိမ်မြေဈေးတွေ ပြန်တက်လာတယ်။ လီဟာ ဈေးသက်သက်သာသာနဲ့ ဝယ်ထားတဲ့ အိမ်မြေတွေကို ပြန်ထုတ်ရောင်းရင်း ဒေါ်လာသန်းချီ မြတ်သွားတယ်။ သူ့ကို လူတွေက "king of real estate" အိမ်မြေဘုရင်လို့ ခေါ်ကြပြန်တယ်။ ၁၉၇၁ ခုနှစ်မှာ သူ့ကုမ္ပဏီ Yangtze River Properties Limited ကို Cheung Kong (Holidings) Limited လို့ နာမည်ပြောင်းလိုက်ပြီး လူထုကို အစုရှယ်ယာတွေ ရောင်းချပါတယ်။

၁၉၇၉ ခုနှစ်လောက်မှာ ဟောင်ကောင်ရဲ့ အိမ်မြေဈေးတွေဟာ ငြိမ်သွားပြီမို့ လီကာရှင်းဟာ အိမ်မြေလုပ်ငန်းတွေမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတာတွေကို လျှော့ချလိုက်ပြီး နောက်အခွင့်အလမ်းကို ရှာပြန်တယ်။ ဒီမှာ သူဟာ ဟတ်ချင်ဆန်ဝမ်းပို Hutchison Whampoa ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ငွေကြေးအခြေအနေကို သိလာတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီဟာ ဗြိတိသျှစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေပိုင်ပြီး ဟောင်ကောင်မှာ အကြီးဆုံး ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်သလို ဟောင်ကောင်ရဲ့သင်္ဘောကျင်းတွေ၊ ဆိပ်ကမ်းတွေ၊ ကုန်တိုက်ကြီးတွေ၊ လျှပ်စစ်ဓာတ်အားပေးစက်ရုံတွေကို ပိုင်ထားတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကုမ္ပဏီဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အတန်ကြာကတည်းက အရှုံးတွေ ဆက်တိုက်ပေါ်နေတယ်။ လုပ်ငန်း ဆက်လည်ပတ်ဖို့ ငွေတွေလဲ အများကြီးလိုနေတယ်။ ဒါကိုသိထားတဲ့ လီဟာ မူလ ရှယ်ယာတန်ဖိုးရဲ့ တစ်ဝက်ဈေးနဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ အစုရှယ်ယာပေါင်းရဲ့ ၂၂ ရာခိုင်နှုန်းကို ဝယ်ယူလိုက်တယ်။ ဒါဟာ ဟန်ချင်ဆန်ရှယ်ယာကို တရုတ်လူမျိုးလက်ထဲ ရောင်းလိုက်တာ ပထမဆုံး

ကုမ္ပဏီရဲ့ အစုရှယ်ယာများများ ဝယ်လိုက်တာကြောင့် ကုမ္ပဏီရဲ့ အစေ့အကြိမ်ပါပဲ။ လီဟာ ရှယ်ယာများများ ဝယ်လိုက်တာကြောင့် ပါဝင်လုပ်ဆောင်ခွင့်၊ ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်တွေ ရလိုက်ပါတယ်။ ၁၀ နှစ်အရာတွေမှာ ပါဝင်လုပ်ဆောင်ခွင့်၊ ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်တွေ ရလိုက်ပါတယ်။ ၁၀ နှစ်အကြာမှာ သူဟာ အရှုံးကြီးရှုံးနေတဲ့ ဟတ်ချင်ဆန်ကို အမြတ်အစွန်းတွေ အများကြီးပေါ်လာအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့တယ်။ ယနေ့ ဟတ်ချင်ဆန်ကုမ္ပဏီဟာ တစ်နှစ်ကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၅၀ ဘီလီယံဖိုး ဝင်ငွေတွေ ရနေပါတယ်။

၁၉၈၇ ခုနှစ်မှာ လီဟာ အကြီးအကျယ် အရှုံးပေါ်နေတဲ့ Husky Oil ဆိုတဲ့ ကနေဒါနိုင်ငံက ရေနံကုမ္ပဏီတစ်ခုပိုင်ဆိုင်တဲ့ ရှယ်ယာစုစုပေါင်းရဲ့ တစ်ဝက်ကို ဒေါ်လာ သန်း ၅၀၀ နဲ့ ဝယ်ဖို့လုပ်တယ်။ မိတ်ဆွေတွေက လီကို ရှုံးနေတဲ့ ရှယ်ယာတွေကို မဝယ်ဖို့ ဝိုင်းတားကြတယ်။ စီးပွားရေးကို သူများတွေထက် အများကြီး ကွက်ကျော်မြင်တတ်တဲ့ လီကတော့ သူ့အစီအစဉ်အတိုင်း ရှယ်ယာတွေကို ဝယ်လိုက်ပါတယ်။ Husky Oil ရဲ့ ရှယ်ယာတွေကို ဝယ်စဉ်က ရေနံတစ်စည်ကို ၁၀ ဒေါ်လာပဲ ရှိတယ်။ အနှစ် ၃၀ ကြာလာတဲ့အခါ ရေနံတစ်စည်ဟာ ဒေါ်လာ ၃၀ ဖြစ်လာတယ်။ အရင်ထက် ၃ ဆ ဈေးတက်သွားတယ်။ နောက်တော့ ဒေါ်လာ ၅၀၊ ရေနံဈေးအမြင့်ဆုံးအချိန်မှာ တစ်စည်ကို ဒေါ်လာ ၁၄၀ အထိ တက်သွားခဲ့တယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ ၉၃ ဒေါ်လာနဲ့ ဈေးတန့်နေတယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် ရေနံဈေးဟာ သူ ရှယ်ယာဝယ်စဉ်အချိန်က ဈေးထက် အဆပေါင်းများစွာ ဈေးတက်သွားတာကတော့ သေချာပါတယ်။ Husky Oil ဟာ တစ်နှစ်ဝင်ငွေ ဒေါ်လာ ၂၅ ဘီလီယံရနေလို့ လီရဲ့ ရှယ်ယာပိုင်ဆိုင်မှုဟာ ဒေါ်လာ ၈ ဘီလီယံဖြစ်လာတယ်။ သူ ရှယ်ယာတွေကို ဝယ်ခဲ့တုန်းကဈေးက ဒေါ်လာ သန်း ၅၀၀ (၀.၅ ဘီလီယံ) ပဲ ရှိခဲ့တာမို့ ဒေါ်လာ ၇.၅ ဘီလီယံ မြတ်သွားပါတယ်။

နောက်ပိုင်းမှာ လီဟာ အိမ်မြေ၊ သင်္ဘောဆိပ်ကမ်းတွေ၊ လျှပ်စစ်ဓာတ်အားပေးစက်ရုံတွေ၊ တယ်လီဖုန်းကုမ္ပဏီ စတာတွေကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ ဆက်လုပ်တယ်။ နောက်ပိုင်း ဟောင်ကောင်မှာ ရှိသမျှ အဆောက်အဦ၊ လုပ်ငန်းတွေ၊ ကုမ္ပဏီကြီးတွေမှာ သူ့ရှယ်ယာမဝင်ထားတာ မရှိသလောက် ဖြစ်လာတယ်။ ၂၀၀၇ ခုနှစ်တုန်းက သူဟာ ၅ မိနစ်လေးပဲ စဉ်းစားပြီး Facebook ရဲ့ ရှယ်ယာ ဒေါ်လာ သန်း ၁၂၀ ဖိုး ဝယ်လိုက်တယ်။ အဲဒီအချိန်က Facebook မှာ ဘာ

ပင်စွမ်း မရှိသေးဘူး။ ယနေ့ သူဝယ်လိုက်တဲ့ Facebook ရှယ်ယာတန်ဖိုးဟာ ဒေါ်လာ သန်း ၉၀၀ ဖြစ်နေပါပြီ။ နောက်ပိုင်းမှာ အင်တာနက်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ Skype, Siri, Spotify စတာတွေမှာလဲ ရှယ်ယာတွေ ထည့်ဝင်တယ်။ လူတွေက သူ့ကို Superman လို့ ခေါ်ကြတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ လူ့ဦးနှောက်ဟာ သာမန် လူရဲ့ဦးနှောက်နဲ့မတူတဲ့ ထူးခြားသာလွန်နေလို့ပါ။ သူဟာ ဘယ်လုပ်ငန်း ဘယ်ကုမ္ပဏီဟာ လောလောဆယ် အရှုံးပြနေပေမယ့် နောက်ပိုင်းကျရင် အမြတ် အများကြီး ရလာမယ်ဆိုတဲ့ ကြိုတင်သိမြင်နိုင်တဲ့ ထူးခြားတဲ့ စီးပွားရေးပါရမီ ဉာဏ် ရှိနေလို့ပါ။

LI KA SHING
FOUNDATION
Education · Healthcare · Culture · Community

သူဟာ ရလာတဲ့ အမြတ်ငွေတွေကို ကွယ်လွန်သွားတဲ့ သူ့ တတိယသားအတွက် ရည်စူးတည်ထောင်ထားတဲ့ လီကာရှင်းဖောင်ဒေးရှင်းထဲ ထည့်ဝင်ထားတယ်။ ယနေ့အထိ သူ့ဖောင်ဒေးရှင်းက အာရှနိုင်ငံတွေမှာ လှူခဲ့ပြီးတာ ဒေါ်လာ ၂ ဘီလီယံ ကျော်နေပါပြီ။ သူဟာ ပညာရေးအတွက် အဓိကလှူတာဖြစ်ပြီး အဲဒီအလှူငွေနဲ့ တက္ကသိုလ်တွေ၊ စာကြည့်တိုက်တွေ ဆောက်ပေးတယ်။

သူဟာ အခု အသက် ၉၀ နီးပါးရှိနေပေမဲ့ ကျန်းကျန်းမာမာနဲ့ အေးအေး ဆေးဆေးပဲ အနားယူနေပါတယ်။ သူ့ရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှုဟာ ဒေါ်လာ ၃၀ ဘီလီယံဖြစ်လို့ အာရှမှာ အချမ်းသာဆုံးလူဖြစ်နေပြီး ကမ္ဘာပေါ်မှာ အချမ်းသာဆုံးလူ ၂၀ စာရင်း ထဲမှာလဲ ပါဝင်နေပါတယ်။ သူ့ရဲ့လုပ်ငန်းတွေကို သားနှစ်ယောက်က ဆက်လက် ဦးစီးလုပ်ကိုင်နေပါတယ်။ သူ့မိန်းမကတော့ အသက် ၅၆ နှစ်မှာ နှလုံး ရောဂါနဲ့ ကွယ်လွန်သွားခဲ့ပြီး သူဟာ နောက်ထပ် အိမ်ထောင်မပြုတော့ပါဘူး။

ပလတ်စတစ်စက်ရုံမှာ တစ်နေ့ ၁၆ နာရီ အလုပ်လုပ်ခဲ့ရတဲ့ ဆင်းရဲ သားလေးတစ်ယောက်ကနေ အာရှမှာ အချမ်းသာဆုံး ဘီလျံနာသူဌေးကြီး တစ်ယောက် ဖြစ်လာနိုင်တယ်ဆိုတာ ယုံကြပါပြီလား။

လီကာရှင်းရဲ့မှတ်မှတ်သားသားစကားများ

* ဝင်ငွေတစ်ခုထဲပေါ်မှာ မမှီခိုပါနဲ့။ ဒုတိယ ဝင်ငွေရဖို့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ပါ။
* သင်မလိုအပ်တာတွေ ဝယ်နေရင် မကြာခင် သင်လိုအပ်တာတွေ ရောင်းပစ်ရတဲ့ အခြေအနေ ဆိုက်ရောက်သွားလိမ့်မယ်။
* လုပ်ငန်းစလုပ်ရင် မြစ်ထဲဆင်းသလို ခြေနှစ်ချောင်းစလုံး စုံပစ်မဆင်းလိုက်ပါနဲ့။ ခြေတစ်ချောင်းနဲ့ စမ်းဆင်းကြည့်ပါ။ ရေနက်နေရင် ခြေထောက်ကို ပြန်နုတ်လို့ရတယ်။
* ကြိုးစားအားထုတ်မှုဟာ အခွင့်အလမ်းထက် ပိုအရေးကြီးပါတယ်။ ကြိုးစားမှုမရှိရင်တော့ အခွင့်အလမ်းကို လက်လွတ်ဆုံးရှုံးသွားမှာပါ။
* တောင်းတစ်တောင်းထဲမှာ ကြက်ဥတွေအားလုံး ထည့်ထားသလို ရင်းနှီးငွေကို တစ်နေရာထဲမှာ မထားပါနဲ့။ တောင်းလွတ်ကျရင် ကြက်ဥတွေအားလုံးကွဲနိုင်တာမို့ တောင်းတွေမှာ ခွဲထားပါ။
* ရိုးသားမှုဆိုတာ တန်ဖိုးကြီးတာမို့ အဆင့်အတန်းမရှိသူတွေဆီမှာ ရှာမတွေ့နိုင်ပါဘူး။
* နာမည်တစ်လုံးဟာ အောင်မြင်မှုရဲ့ သော့ချက်ပါ။ နာမည်မပျက်စေဖို့ သင့်ဖောက်သည်တွေအပေါ်မှာ သစ္စာရှိပါ။
* လူတစ်ယောက်ရဲ့ အနာဂတ်ဟာ နေ့စဉ် သူ့အားလပ်ချိန်မှာ ဘာလုပ်သလဲဆိုတဲ့အပေါ်မှာ မူတည်နေပါတယ်။ ညပိုင်းမအိပ်ခင် ၂ နာရီ - ၃ နာရီ ရတဲ့အားလပ်ချိန်မှာ စာဖတ်ပါ။ တွေးတောကြံဆပါ။ အကျိုးရှိရာရှိကြောင်းတွေ ဆွေးနွေးပါ။ ဒါကို နေ့စဉ်မှန်မှန်လုပ်နေရင် အောင်မြင်မှုဆိုတဲ့ ဧည့်သည်ဟာ သင့်အိမ်တံခါးကို လာခေါက်ပြီး သင့်ရှေ့မှောက်ကို မုချ အခစားဝင်လာပါလိမ့်မယ်။
* ဆင်းရဲလို့ စိတ်ဓာတ်မကျပါနဲ့။ သင့်ကိုယ်ကို knowledge မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါ။ knowledge ပြည့်စုံသူဟာ ဘယ်ဟာက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ သင့်တယ်၊ မသင့်ဘူးဆိုတာ သိလာလိမ့်မယ်။
* ပိုက်ဆံကိုသုံးပြီးမှ ကျန်တာကို မစုပါနဲ့။ စုပြီးမှ ကျန်တာကို သုံးပါ။

❑

ဖိလစ်မောင်

အမေရိကားမှာ ဂျပန်အစာ ဆူရှီရောင်းရင်း မီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ မြန်မာလူမျိုး

မြန်မာနိုင်ငံသား ဖိလစ်မောင် Philip Maung (အမည်ရင်း - မောင်ဖုန်းလွင်) ဟာ ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ အိတ်ကပ်ထဲ အမေရိကန်ပိုက်ဆံ ၁၃ ဒေါ်လာပဲပါပြီး အမေရိကန်နိုင်ငံကို ရောက်သွားခဲ့တယ်။ အဲဒီကို ရောက်ခါစမှာ သူဟာ ကြုံရာအလုပ်တွေလုပ်ရင်း ဘဝကို ခက်ခက်ခဲခဲ ရုန်းကန်ခဲ့ရတယ်။ နေစရာမရှိလို့ သူငယ်ချင်းရဲ့ကားထဲမှာ တစ်ပတ်လောက် ညအိပ်ခဲ့ရတယ်။ ဂျပန်အစာ ဆူရှီလုပ်နည်းကို တစ်ပတ်နဲ့ အတတ်သင်ယူခဲ့တယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ အမေရိကန်နိုင်ငံအနှံ့မှာ ဆူရှီဆိုင်တွေဖွင့်ရင်း အရမ်းအောင်မြင်လာခဲ့တယ်။ ၂၀၁၁

ခုနှစ်မှာ အမေရိကန်သမ္မတ အိုဘားမားက အိမ်ဖြူတော်ကို ဖိတ်ခေါ်ပြီး ချီးကျူးဂုဏ်ပြုခံရတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေထဲမှာ သူ ပါဝင်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့ကို ဖိတ်ခေါ်ဂုဏ်ပြုခံရတဲ့ အကြောင်းကတော့ အမေရိကန်နိုင်ငံ စီးပွားရေးကျနေချိန်မှာ သူ့ကုမ္ပဏီက အမေရိကန်နိုင်ငံသားများစွာကို အလုပ်ပေးထားနိုင်ခဲ့လို့ပါတဲ့။ သူဟာ အခု အမေရိကန်မှာ မီလျံနာသူဌေးတစ်ယောက် ဖြစ်နေပါပြီ။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ အောင်မြင်မှုကို လွယ်လွယ်ကူကူနဲ့ ရခဲ့တာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူ ဘယ်လိုခက်ခက်ခဲခဲ ကြိုးစားခဲ့ရတယ်ဆိုတာ ဖတ်ကြည့်စေချင်ပါတယ်။

✸

ဖိလစ်မောင်ရဲ့ အဘိုး၊ အဘွားတွေက တရုတ်ပြည်မကြီးကပါ။ သူတို့ဟာ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီးမဖြစ်ခင်မှာ ရေကြည်ရာမြက်နုရာ ရှာရင်းနဲ့ မြန်မာပြည်မှာ လာရောက် အခြေချနေထိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ သူ့အဖေနဲ့ အမေဟာ မြန်မာပြည်မှာပဲ မွေးဖွားခဲ့သူတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။ အဖေက စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ပေမယ့် ရရစားစားပါပဲ။ ဒါကြောင့် ဖိလစ်တို့မောင်နှမ ခြောက်ယောက်ဟာ ငယ်စဉ်ကတည်းက ဆင်းဆင်းရဲရဲ ချို့ချို့တဲ့တဲ့နဲ့ နေခဲ့ကြရတယ်။ ဖိလစ်နဲ့ သူ့အစ်ကိုဟာ ကျောင်းဆင်းလို့ အိမ်ပြန်ရောက်တာနဲ့ သူ့အဖေရဲ့ ဝက်ခေါက်ကင်လုပ်ရာမှာ ဝင်ကူလုပ်ပေးရပါတယ်။ သူတို့ညီအစ်ကိုဟာ ကျောင်းဆင်းလို့ အိမ်အပြန်မှာ ဈေးကိုဝင်ပြီး ဝက်အခေါက်တွေ ဝယ်ကြရတယ်။ အိမ်ရောက်တာနဲ့ ဝက်ခေါက်ကဝက်မွေးတွေကို ဇာဂနာနဲ့ တစ်ချောင်းစီ ဆွဲနှုတ်ကြရတယ်။ အချိန်အရမ်းကုန်သလို အတော်လည်း ပင်ပန်းတဲ့အလုပ်ပါ။ တစ်ခါတလေ သူတို့ဟာ ညဉ့်နက်သန်းခေါင်အထိတောင် လုပ်ကြရတယ်။

ဖိလစ်ဟာ အဲဒီ ဆင်းရဲပင်ပန်းမှုကို ဘဝပေးသင်ခန်းစာတစ်ခုလို့ မှတ်ယူလိုက်တယ်။ ဆင်းရဲရင် ဒီလိုပဲ ပင်ပင်ပန်းပန်း လုပ်ကိုင်စားရပါလား ဆိုတဲ့ အသိကို ငယ်ငယ်ရွယ်ရွယ်နဲ့ ရလိုက်တယ်။ သူ့မှာ ပျော်ရွှင်စရာကောင်းတဲ့

ကလေးဘဝဆိုတာ မရှိခဲ့ပါဘူး။ ကျောင်းကိုသွားတယ်၊ ကျောင်းကပြန်လို့ အိမ်ပြန်ရောက်ရင်နဲ့ ကျောင်းပိတ်ရက်တွေမှာ အဖေရဲ့ဝက်အခေါက်ကင်လုပ်ရာမှာ ဝိုင်းကူလုပ်ပေးရတယ်။ ဒီလိုနဲ့ပဲ သူရဲ့ကလေးဘဝဟာ ကုန်ဆုံးသွားခဲ့ရတယ်။ နေ့တိုင်း ပင်ပင်ပန်းပန်းလုပ်ရလွန်းလို့ ဆင်းရဲတဲ့ဘဝကနေ လွတ်မြောက်နေချင်ခဲ့တယ်။ ဆင်းရဲတွင်းက လွတ်မြောက်ဖို့ ပညာတတ်အောင် ကြိုးစားမယ်လို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ သူ့အဖေဟာ နိုင်ငံခြား ဟောလီးဝုဒ် ရုပ်ရှင်ကားတွေကို အလွန်ကြိုက်တယ်။ သူ ရုပ်ရှင်သွားကြည့်ရင် ဖိလစ်ကို အမြဲ ခေါ်သွားလေ့ရှိတယ်။ ဖိလစ်ဟာ အဲဒီရုပ်ရှင်ကားတွေထဲက သူရဲကောင်း စွန့်စားသူတွေ၊ ဆင်းရဲတဲ့ဘဝကနေ အောင်မြင်ကြီးပွားသွားသူတွေကို အားကျနေပြီး ဆင်းရဲတွင်းက လွတ်မြောက်ချင်စိတ် တစ်နေ့တခြား ပြင်းပြလာခဲ့တယ်။

သူဟာ ကျောင်းမှာ စာအရမ်းကြိုးစားလို့ စာမေးပွဲတွေမှာ အမြဲတမ်း ထိပ်ဆုံးအဆင့်က အောင်လေ့ရှိတယ်။ နောက်ပြီး ညမအိပ်ခင်မှာ နာမည်ကြီး အင်္ဂလိပ်ဝတ္ထုရှည်ကြီးတွေကို ဖတ်တယ်။ သိပ်နားမလည်ပေမဲ့ ကြိုးစားဖတ်တယ်။ မသိတဲ့ စာလုံးအဓိပ္ပာယ်တွေကို အင်္ဂလိပ်-မြန်မာ အဘိဓာန်မှာ ရှာကြည့်တယ်။ အင်္ဂလိပ်စာ တိုးတက်ဖို့ သူ့ဘာသာသူ ကြိုးစားလေ့လာခဲ့တာပါ။ နောက်ပြီး ဒေးလ်ကာနဲဂျီရေးတဲ့ "How to Win Friends and Influence People" စာအုပ်ကို အပြန်ပြန်အလှန်လှန်ဖတ်ပြီး လူတွေနဲ့ ဆက်ဆံရေးမှာ လက်တွေ့စမ်းသုံးကြည့်တယ်။

ဒီလိုနဲ့ ဖိလစ်ဟာ ၁၀ တန်းကို ဂုဏ်ထူးနဲ့ အောင်မြင်ခဲ့တယ်။ ဆရာဝန်လိုင်းတက်ဖို့ အမှတ်မီတာနဲ့ ရန်ကုန်ဆေးတက္ကသိုလ်ကို တက်တယ်။ ပထမနှစ်အတန်းစတက်လို့ ၃ လအကြာမှာ သူ့မိဘတွေက နိုင်ငံခြားသား (FRC) ဖြစ်လို့ဆိုပြီး ကျောင်းဆက်တက်ခွင့် မရတော့ပါဘူး။ အဲဒီခေတ်မှာ အစိုးရက နိုင်ငံခြားသား သွေးနှောသူတွေကို ဆရာဝန်၊ အင်ဂျင်နီယာ စတဲ့ သက်မွေးဝမ်းကျောင်းတက္ကသိုလ်တွေမှာ တက်ရောက်ပညာသင်ယူခွင့် မပေးဘူး။ သူတို့ဟာ ရိုးရိုးမေဂျာဘာသာရပ်တွေကိုပဲ သင်ယူခွင့်ရှိကြတယ်။ ဖိလစ်က အဲဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်လို့ ခုလို ပြောပြတယ်။ "ကျွန်တော့်မိဘတွေရော၊ ကျွန်တော်တို့ မောင်နှမအားလုံးဟာ မြန်မာနိုင်ငံမှာ မွေးဖွားကြီးပြင်းလာခဲ့ကြတာပါ။ ဒါပေမဲ့ အစိုးရက ကျွန်တော်တို့ကို နိုင်ငံသားမပေးဘဲ နိုင်ငံခြားသားလို့ပဲ သတ်မှတ်ခဲ့ပါတယ်"တဲ့။ သူဟာ

ဆေးတက္ကသိုလ် မတက်ရတာကြောင့် ရန်ကုန် ဝိဇ္ဇာနဲ့သိပ္ပံတက္ကသိုလ်မှာ ဓာတုဗေဒဘာသာရပ်ကို ပြောင်းလဲသင်ယူခဲ့တယ်။

ရန်ကုန် ဝိဇ္ဇာနဲ့သိပ္ပံ တက္ကသိုလ်ကနေ ၁၉၈၇ ခုနှစ်မှာ ဓာတုဗေဒဘာသာနဲ့ သိပ္ပံဘွဲ့ရခဲ့တယ်။ ဘွဲ့ရပြီး မကြာခင်မှာ သူဟာ ထိုင်ဝမ်နိုင်ငံ (Taiwan) က တက္ကသိုလ်တစ်ခုကို ကျောင်းတက်ခွင့်ရဖို့ လျှောက်လိုက်တယ်။ တက်ရောက်ခွင့်ရသလို ပညာသင် စကောလားရှစ် ဆုကိုပါ ရလိုက်တယ်။ ဒါကြောင့် ထိုင်ဝမ်ကို ထွက်သွားပြီး ကျောင်းသွားတက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ ပထမနှစ်မှာတင်ပဲ ကျောင်းထွက်လိုက်ရတယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ သူဟာ တရုတ်စာမှာ အားနည်းတာကြောင့် စာမလိုက်နိုင်လို့ပါ။ မြန်မာပြည်ပြန်ရင်လဲ စီးပွားရေးလုပ်စားဖို့ အဆင်ပြေမှာ မဟုတ်လို့ မြန်မာပြည်ကို မပြန်တော့ဘူးလို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ ထိုင်ဝမ်ကနေ အမေရိကန်ပြည်ဝင်ခွင့်ဗီဇာ လျှောက်လိုက်တယ်။ ဗီဇာကျလာတယ်။ ဒါပေမဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံကိုသွားဖို့ သူစုထားတဲ့ ပိုက်ဆံဟာ လေယာဉ်လက်မှတ်ဖိုး မပြည့်လို့ သူ့မိဘတွေနဲ့ သူငယ်ချင်းတွေဆီက ပိုက်ဆံချေးငှားပြီး လေယာဉ်လက်မှတ် ဝယ်လိုက်ရတယ်။ ၁၉၈၉ ခုနှစ် သူ့အသက် ၂၂ နှစ်မှာ ထိုင်ဝမ်ကနေ လေယာဉ်စီးပြီး အမေရိကန်နိုင်ငံ လော့စ်အင်ဂျလိစ်မြို့ကို ထွက်လာခဲ့တယ်။ သူ့အိတ်ကပ်ထဲမှာ အမေရိကန်ပိုက်ဆံ ၁၃ ဒေါ်လာပဲ ပါလာခဲ့တယ်။ အမေရိကန် မှာ ဆွေမျိုး၊ အပေါင်းအသင်း တစ်ယောက်မှမရှိဘူး။ ဘာလုပ်စားလို့ ဘာဖြစ်မယ် မှန်းလဲ မသိဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူ့စိတ်ထဲမှာ တစ်ခုပဲရှိတယ်။ အဲဒါက ဘဝမှာ မစွန့်စားရဲရင် မအောင်မြင်ဘူး။ ဒါပဲ။

အမေရိကန်နိုင်ငံကိုရောက်တော့ ပတ်စပို့စ်ထဲမှာပါတဲ့ သူ့နာမည် "မောင်ဖုန်းလွင်" ဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံ ထုံးစံအရ "ဖုန်းလွင်မောင်" ဖြစ်သွားတယ်။ သူ့နာမည်ကို အမေရိကန်လူမျိုးတွေ အခေါ်ရခက်နေတာကြောင့် သူ့ကိုယ်သူ "ဖိလစ်မောင်" လို့ နာမည်ပေးလိုက်တယ်။ ရောက်ခါစဆိုတော့ သူ့မှာ အသိမိတ်ဆွေ မရှိဘူး။ သိပ်မကြာခင်မှာ ရန်ကုန်ဆေးတက္ကသိုလ် တက်ခဲ့စဉ်တုန်းက သိကျွမ်းခင်မင်ခဲ့တဲ့ အတန်းဖော်တစ်ယောက်နဲ့ အဆက်အသွယ်ရလိုက်တယ်။ အဲဒီလူက လော့စ်အင်ဂျလိစ့်တက္ကသိုလ်မှာ ကျောင်းတက်နေတာပါ။ သူက နေစရာမရှိတဲ့ ဖိလစ်ကို သနားပြီး သူ့အဆောင်ခန်းမှာ ခေါက်ကုတင်လေးနဲ့ အိပ်

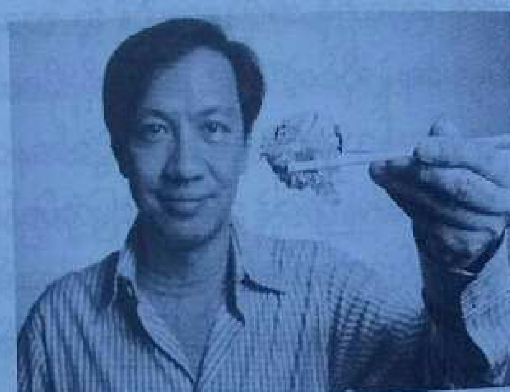
နိုင်းတယ်။ ဒါပေမဲ့ တခြားအခန်းဖော်တွေက အခန်းထဲမှာ လူပိုတစ်ယောက် လာနေတာကို မကြိုက်လို့ ဖိလစ်ကို မောင်းထုတ်လိုက်ကြတယ်။ ဒါကြောင့် ဖိလစ် ဟာ ညပိုင်းမှာ တစ်ပတ်လောက် သူငယ်ချင်းရဲ့ကားထဲမှာ သွားအိပ်ရတယ်။ အဲဒီ အချိန်ဟာ သူ့ဘဝမှာ စိတ်အဆင်းရဲဆုံး အချိန်ပါလို့ သူပြန်ပြောပြတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ အခက်အခဲတွေကို ကြံ့ကြံ့ခံရင်ဆိုင်ဖို့ စိတ်ပိုင်းဖြတ်ထားတယ်။

မကြာခင် သူ အထည်ချုပ်တဲ့ စက်ရုံတစ်ခုမှာ အဝတ်အစားအထုတ် တွေကို အတင်အချလုပ်ပေးရတဲ့ အလုပ်ရလို့ အခန်းကျဉ်းလေးတစ်ခုမှာ ငှားနေ လိုက်တယ်။ နောက်တော့ ဓာတ်ဆီဆိုင်တစ်ခုမှာ ညပိုင်း ဆီဖြည့် ကားရေဆေး အလုပ်လုပ်တယ်။ ညပိုင်းအလုပ်လုပ်တော့ နေ့ခင်းပိုင်းမှာ သူ့အတွက် အင်္ဂလိပ် စာကို လေ့လာဖို့ အချိန်ရတယ်။ သူ စာအုပ်တွေကို ရသလောက်ဖတ်တယ်။ စီးပွားရေးနဲ့ဆိုင်တဲ့ စာအုပ်တွေကို ပိုဖတ်ဖြစ်တယ်။ ဒေါ်နယ်ထရမ့် (ယခု အမေရိကန်သမ္မတ ရွေးကောက်ပွဲဝင်နေတဲ့ ဘီလျံနာသူဌေးကြီး Donald Trump) အကြောင်းနဲ့ သူ့ရဲ့အိမ်မြေလုပ်ငန်းတွေ ကနေ ကြီးပွားချမ်းသာလာတဲ့ အကြောင်းတွေဖတ်ရင်း အားကျလာတယ်။ လော့အင်ဂျလိစ့်မြို့က လုပတဲ့ တိုက်အိမ်၊ တိုက်ခန်းတွေကို ကြည့်ရင်း တစ်နေ့ကျရင် အဲဒီအိမ်မျိုးမှာ နေနိုင်ရ မယ်လို့ စိတ်ကူးယဉ်နေတယ်။ ချမ်းသာအောင် အိမ်မြေ ဝယ်ရောင်းလုပ်ရင် ကောင်းမလားလို့ သူ စိတ်ကူးမိတယ်။ ဒါကြောင့် အိမ်မြေ ဝယ်ရောင်းလုပ်နိုင်တဲ့ လိုင်စင်သင်တန်း သွားတက်လိုက်တယ်။ လိုင်စင်ရလို့ တကယ် အလုပ်လဲစလုပ်ရော သူ စိတ်မပါတော့ဘူး။ အဲဒီလိုဖြစ်သွားရတာက သူ့မှာ အရောင်းအဝယ်လုပ်စရာ အသိမိတ်ဆွေမရှိတာရယ်၊ အင်္ဂလိပ်စကားကို သွက်သွက်လက်လက် မပြော တတ်တာရယ်ကြောင့်ပါ။ နောက်တစ်ချက်ကလဲ ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ သူကြီးပွားမှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာ သူ့စိတ်ထဲက အလိုလိုသိနေတယ်။ အဲဒီအချိန် ၁၉၉၁ ခုနှစ်မှာ အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးကျနေတာကြောင့် လူတွေဟာ အိမ်တွေ၊ မြေတွေ ဝယ်ဖို့ စိတ်မဝင်စားကြဘူး။

သူ ဘာကို စိတ်ဝင်စားသလဲဆိုတာကို ခေါင်းအေးအေးထားပြီး စဉ်းစား တယ်။ အဲဒီမှာ သူ တကယ်လုပ်ချင်တာက အစားအသောက်ရောင်းတဲ့ လုပ်ငန်း ဆိုတာ သိလိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ တစ်ခါမှ အစားအသောက်ရောင်းတာမျိုး မလုပ်ဖူးဘူး။ ငယ်စဉ်ကတော့ သူ့အဖေ ဝက်အခေါက်ကင်လုပ်ရာမှာ ဝင်ကူပေးခဲ့

တာတော့ ရှိတာပေါ့။ အစားအသောက်ရောင်းဖို့ ဒီအချိန်ဟာ အခွင့်ကောင်းပဲလို့ သူထင်တယ်။ အမေရိကန်လူမျိုးတွေဟာ အစားအရမ်းစားကြသူတွေမို့ အစားအသောက် လုပ်ငန်းလုပ်ရင် ဘယ်လိုမှ မရှုံးနိုင်ဘူးလို့လဲ သူတွက်မိတယ်လေ။ အမေရိကန်မှာ ဂျပန်အစာ ဆူရှီဆိုင်တွေ တစ်နေ့တခြား များလာတယ်ရယ်၊ အမေရိကန် လူမျိုးတွေကလဲ ဆူရှီ Sushi (ထမင်းနှင့် ငါးစိမ်း၊ ရေညှိနဲ့လုပ်ထားတဲ့ ဂျပန်အစာ) ကို နှစ်ခြိုက်စွာ စားနေကြတာကို သူ သတိထားမိလာတယ်။ ဆူရှီဆိုင်ဖွင့်ပြီး ရောင်းဖို့ စိတ်ကူးလိုက်တယ်။

ဒါပမဲ့ သူဟာ ဆူရှီကို မစားဖူးဘူး။ ဒါကြောင့် ဆိုင်တစ်ဆိုင်ကိုသွားပြီး ဆူရှီသွားစားကြည့်တယ်။ ဆူရှီအရသာကို ကြိုက်သွားသလို ဆူရှီဆိုင်ရဲ့ အပြင်အဆင်ကိုလဲ သဘောကျသွားတယ်။ ဒီတော့ သူစဉ်းစားတယ်။



လမ်းဘေးမှာ ဆူရှီဆိုင်ဖွင့်ပြီး ရောင်းမယ်ဆိုရင် ဆိုင်ခန်းငှားခ အရမ်းဈေးကြီးမယ်။ အဝတ်အထည်နဲ့ လူသုံးပစ္စည်းတွေ ရောင်းတဲ့ ကုန်တိုက်ကြီးရဲ့ စားသောက်ဆိုင်ခန်းတွေမှာ ဆူရှီဆိုင်ဖွင့်ရင် ဆိုင်ခန်းခ သက်သာမယ်။ ဆိုင်ခန်းခ သက်သာရင် ငွေအရင်းအနှီး သိပ်မလိုဘူး။ အောင်မြင်ရင် ဆက်တိုးချဲ့ဖွင့်မယ်ပေါ့။ ဒါပေမဲ့ သူ့ အကြံအစည်ကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ ပထမဆုံး အခက်အခဲက ဆူရှီအစာကို သူ ဘယ်လိုလုပ်ရမှန်းမသိဘူး။ ဆူရှီဆိုင်ကို ဘယ်လို ခင်းကျင်းပြင်ဆင်ရမလဲဆိုတာလဲ သူ မသိဘူး။ ဒါပေမဲ့ စိတ်အားထက်သန်နေတဲ့ ဖိလစ်ဟာ လိုရင်ကြံဆ နည်းလမ်းရ ဆိုတဲ့ ဆောင်ပုဒ်အတိုင်း နည်းလမ်းရှာပါတော့တယ်။

ဂျပန်နိုင်ငံမှာ ဆူရှီကို ကျွမ်းကျင်စွာလုပ်နိုင်တဲ့ စားဖိုမှူးတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ နှစ်ပေါင်းများစွာ သင်ယူလေ့ကျင့်ရတယ်။ ထမင်းချက်တာနဲ့ အသီးအရွက်လှီးဖြတ်တာကိုချည်းပဲ နှစ်ချီလေ့ကျင့်ရတယ်။ ဖိလစ်အတွက် ဒီလောက်အချိန်တွေ အများကြီးပေးပြီး မသင်ချင်ဘူး။ ဒါကြောင့် မြန်မြန်တတ်မယ့် နည်းလမ်းကို ရှာတယ်။ သူဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံက မြို့တချို့မှာ AFC ဆူရှီဆိုင်တွေ ဖွင့်

ထားတဲ့ သူဌေးကြီး ရန်ချို (Rancho Dominguez) ကို သွားတွေ့ပြီး သူနေတဲ့ လော့အင်ဂျလိစ့်မှာ ဆူရှီဆိုင်ဖွင့်ခွင့် တောင်းတယ်။ ရတဲ့အမြတ်ကို ခွဲပေးမယ် ပေါ့။ သူက ရန်ချိုကို

> *"ကျွန်တော် အခု ဆိုင်နောက်ဖက် မီးဖိုခန်းကနေ လိုအပ်တာတွေ အကုန်လုပ်ပေးပါမယ်။ လုပ်ခပေးစရာ မလိုပါဘူး။ ဆူရှီလုပ်နည်းတတ်ဖို့ ကျွန်တော့်ကို အချိန်တစ်ပတ်ပဲပေးပါ။ တစ်ပတ်အတွင်း ကျွန်တော် တတ်အောင် လုပ်ပါမယ်"*

လို့ ပြောတယ်။

သူဌေးကြီးကလဲ သူ့ရဲ့ စိတ်အား ထက်သန်မှုကို သဘောကျပြီး ဆူရှီဆိုင်ဖွင့်ခွင့် ပေးလိုက်တယ်။ အဲဒီ တစ်ပတ် အတွင်းမှာ ဖိလစ်ဟာ ရသလောက် အပြင်းအထန် လေ့လာတယ်။ နေ့မအိပ်၊ ညမအိပ်ကို လေ့လာတယ်။ အရမ်းကို ပင်ပန်းတယ်။ ဒါပေမဲ့ ငယ်စဉ်က ဝက်ခေါက်က ဝက်အမွေးတွေကို တစ်ချောင်းချင်းစီ အကြာကြီး နှုတ်ရတာလောက်တော့ မပင်ပန်းပါဘူးလို့ သူ့ကိုယ်သူ ပြောရင်း စိတ်ဖြေတယ်။ သူက -

> *"ကျွန်တော် အဓိကထား လေ့လာတာက လာစားသူတွေကို ဘယ်လိုဆက်ဆံတယ်။ ဘယ်လို ဝန်ဆောင်မှုပေးတယ် ဆိုတာကိုပါ။ လုပ်ငန်းလုပ်တယ်ဆိုတာ တကယ်တမ်းက ပစ္စည်းရောင်းခြင်းထက် ဝန်ဆောင်မှုပေးတာက အဓိက ပိုကျပါတယ်"*

လို့ ပြောပါတယ်။ ဒီစကားဟာ လုပ်ငန်းလုပ်နေသူတွေအတွက် မှတ်သားစရာပါ။

လနည်းငယ်အကြာမှာ ဖိလစ်ဟာ ဖလော်ရီးဒါးပြည်နယ်၊ အော်လန်ဒိုမြို့မှာ AFC လက်အောက်ခံ ဆူရှီဆိုင်တွေ စဖွင့်တယ်။ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ သူဟာ ငွေကြေးချမ်းသာတဲ့ သူဌေးအချို့နဲ့ ရင်းနှီးတဲ့ မိတ်ဆွေတွေ ဖြစ်သွားကြတယ်။ အဲဒီလူတွေက သူ့ကို ကိုယ်ပိုင်ဆူရှီ

ဆိုင်ဖွင့်ဖို့ တိုက်တွန်းကြတယ်။ သူတို့လဲ အစု ငွေတွေ ထည့်ဝင်ကြမယ်ပေါ့။ ဒါကြောင့် ဖိလစ်ဟာ AFC နဲ့ လမ်းခွဲလိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဌေးတွေအချင်းချင်း စုငွေထည့်ဝင်ဖို့ကိစ္စမှာ သဘောတူညီမှု မရကြတာကြောင့် ဆူရှီဆိုင်ဖွင့်မယ့် အစီအစဉ် ပျက်သွားတယ်။ ဒါကြောင့် ဖိလစ်ဟာ သူ့ဘာသာသူဆိုင်ဖွင့်ဖို့ ငွေအရင်းအနှီးရအောင် ဘဏ်တွေမှာ ပိုက်ဆံလိုက်ချေး တယ်။ ဘဏ်တွေက ငွေချေးပေးဖို့နေနေသာသာ သူ့ကို လက်ခံပြီးတောင် စကားမပြောကြဘူး။ သူ့မှာ ဘဏ်ကို အပေါင်ထားစရာ အိမ်လဲမရှိ၊ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်ခဲ့ဖူးတယ်ဆိုတဲ့ အထောက်အထားလဲ ပြစရာမရှိလို့ပါ။ သူလဲ မတတ်သာလို့ AFC သူဌေးကြီး ရန်ချိုကို ပြန်အောက်ကျို့ပြီး ဆိုင်ပြန်ဖွင့်ခွင့်တောင်းလို့ ချားလော့ (Charlotte) နယ်မြေမှာ AFC ဆူရှီဆိုင်တွေ ပြန်ဖွင့်ခွင့်ရတယ်။ ဖိလစ်လည်း အခြေအနေ မပေးသေးတော့ မူလအလုပ်ရှင်ဆီ ပြန်ကပ်ရပြန် တာပေါ့။

နောက် ၂ နှစ်အကြာ ၁၉၉၈ ခုနှစ်မှာ ဖိလစ်ဟာ ဆူရှီအစာရောင်းချတဲ့လုပ်ငန်းကို ကျွမ်းကျင်လာပြီမို့ AFC နဲ့ လမ်းခွဲလိုက်ပြန်တယ်။ ဒီတစ်ခါ တော့ သူ တကယ်လမ်းခွဲလိုက်တာပါ။ ကိုယ်ပိုင်ဆူရှီဆိုင်ကို မဖြစ် ဖြစ်အောင် ဖွင့်မယ်လို့ ခိုင်ခိုင်မာမာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချလိုက်လို့ပါ။ ဒီတစ်ခါလဲ ဘဏ်တွေမှာ ပိုက်ဆံလိုက်ချေးတာ မရပါဘူး။ ဒီတော့ သူစုထားတဲ့ ပိုက်ဆံလေးနည်းနည်းရယ်၊ မိသားစုရဲ့ အကြွေးဝယ်ကဒ် (Credit card) တွေနဲ့ အတိုးကြီးကြီးပေးပြီး ချေးယူလိုက်တဲ့ ပိုက်ဆံတွေပေါင်းပြီး ဆူရှီဆိုင် စဖွင့်ပါတယ်။ ဆိုင်နာမည်ကို ဟီရှိုဆူရှီ (Hissho Sushi) လို့ နာမည်ပေးလိုက်တယ်။ Hissho ဆိုတာ ဂျပန်လို Cretain Victory "ကျိန်းသေပေါက် အောင်မြင်မှု" လို့ အဓိပ္ပာယ်ရပါတယ်။ အခု သူ့ဘေးနားမှာ လက်တွဲလုပ်မယ့် ပါတနာတစ်ယောက် ရှိနေပါပြီ။ နယူးယောက်မြို့မှာ ကျင်းပတဲ့ သင်္ကြန်ပွဲမှာ ဆုံတွေ့ချစ်ကြိုက်ခဲ့ပြီး လက်ထပ်လိုက်တဲ့ သူ့မိန်းမ Kristina Tong ပါ။ မြန်မာအမျိုးသမီးပါပဲ။ ဆူရှီဆိုင်တွေကို ဖွင့်ဖို့ "Lwin Family" ဆိုတဲ့ နာမည်နဲ့ ကုမ္ပဏီထောင်လိုက်တယ်။

သူတို့လင်မယားနှစ်ယောက်ဟာ ရုံးခန်းမငှားနိုင်လို့ အိမ်ရှေ့ဧည့်ခန်းကို ရုံးခန်းလုပ်ထားရတယ်။ နှေးကွေးတဲ့ အင်တာနက်ကိုသုံးပြီး ဆူရှီဆိုင်ဖွင့်ချင်တဲ့ ကုန်တိုက်တွေကို အဆက်အသွယ်လုပ်ရတယ်။ ဖိလစ်က

"ကျွန်တော်တို့ လင်မယားနှစ်ယောက်ဟာ ညလုံးပေါက် အလုပ်လုပ်ရင်း အိပ်ရေးပျက်ခဲ့ရတဲ့ ညတွေ မနည်းခဲ့ပါဘူး။ နောက်ပြီး လက်ထဲမှာကျန်တဲ့ ပိုက်ဆံလေးလဲ ဘယ်တော့ ကုန်သွားမလဲဆိုတဲ့ စိုးရိမ်စိတ်ကြောင့် အိပ်မရတာလဲ ပါတာပေါ့။ တစ်နေ့မှာ အလုပ်အပ်မဲ့လူတစ်ယောက်က ဆက်သွယ်လာတယ်။ အင်ဒီယားနားက ကုန်တိုက်ပိုင်ရှင်တစ်ယောက်ပါ။ သူ့ကုန်တိုက်မှာ ဆူရှီဆိုင် လာဖွင့်စေချင်လို့ ကျွန်တော်နဲ့တွေ့ဖို့ ချိန်းလိုက်တယ်။ အဲဒီအချိန်ထိ ကျွန်တော့်မှာ business card မရှိသေးဘူး။ ဈေးအပေါဆုံး အညိုရောင်စက္ကူနဲ့ business card ကို ကွန်ပျူတာမှာ ကမန်းကတန်း ရိုက်ထုတ်လိုက်ရတယ်။ business card ကို ပေးလိုက်တော့ ဟိုလူက card ကို သေချာကြည့်ပြီး ကျွန်တော့်ကို 'ခင်ဗျားမှာ တကယ်ရော လုပ်ငန်းရှိရဲ့လား' လို့ မေးတယ်။ ကျွန်တော့်ကို အယုံအကြည်မရှိလို့ သူ စကားဆက်မပြောတော့ဘဲ လှည့်ပြန်သွားပါတယ်"။

ချားလော့ (Charlotte) နယ်မြေမှာ ပထမဆုံးဖွင့်လိုက်တဲ့ ဟီရိုဆူရှီဆိုင်ဟာ အရမ်းရောင်းကောင်းလာတယ်။ ဒါကြောင့် ဆိုင်သစ်တွေကို တိုးချဲ့ဖွင့်လာရတယ်။ ဆိုင်စဖွင့်ပြီး ၁၀ နှစ်တာကာလမှာ ဆိုင်တွေအများကြီး ဖွင့်နေရလို့ ဝန်ထမ်းတွေလဲ အများကြီး ခန့်နေရတယ်။ အမေရိကန်ရဲ့ ပြည်နယ်ပေါင်း ၄၀ က ကုန်တိုက်တွေ၊ လေဆိပ်တွေ၊ ဆေးရုံကြီးတွေ၊ တက္ကသိုလ်တွေ၊ စစ်တပ်တွေမှာ ဟီရိုဆူရှီဆိုင်ပေါင်း ၇၀၀ ကျော် ဖွင့်လှစ်နိုင်ခဲ့တယ်။ ၂၀၀၈ ခုနှစ်အလွန် စီးပွားရေးကျဆင်းနေလို့ အလုပ်လက်မဲ့ များနေတဲ့ကာလမှာ သူ့ရဲ့ ဆူရှီဆိုင်တွေဟာ အမေရိကန်လူမျိုးများစွာကို အလုပ်ပေးနိုင်ခဲ့တယ်။ ဒီအတွက်ကြောင့်လဲ ၂၀၁၁ ခုနှစ်မှာ အမေရိကန်သမ္မတ အိုဘားမားက အိမ်ဖြူတော်ကိုဖိတ်ပြီး ဂုဏ်ပြုတဲ့ အခမ်းအနားကို တက်ရောက်ရတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေထဲမှာ ဖိလစ်တစ်ယောက် ပါဝင်ခဲ့ရသလို သူဟာ သမ္မတကတော်ထိုင်တဲ့ ရှေ့ဆုံးတန်းက ထိုင်ခုံမှာ နေရာယူ ထိုင်ခွင့်ရခဲ့ပါတယ်။

သူ့လုပ်ငန်းတွေ ဘာကြောင့် ဒီလောက်အောင်မြင်ရတာလဲလို့ မေးတဲ့အခါမှာ ဖိလစ်က အခုလို ပြောပြပါတယ်။

"ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်ခဲ့တဲ့နေ့ကစပြီး နှစ်အတော်ကြာကြာ ကျွန်တော်နဲ့ ဝန်ထမ်းတွေအားလုံးဟာ ကြိုးစား အလုပ်လုပ်ခဲ့ကြတယ်။ နေ့တိုင်း အချိန်ပိုတွေ အများကြီး လုပ်ခဲ့တယ်။ စနေ၊ တနင်္ဂနွေလဲ အနားမယူဘဲ လုပ်ခဲ့ကြတယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းက ကျွန်တော်တို့အားလုံးရဲ့ ခေါင်းထဲမှာ ကုမ္ပဏီအတွက် အမြတ်ငွေရဖို့တစ်ခုကိုပဲ စဉ်းစားခဲ့ကြတယ်။

အဲဒီလို ကြိုးစားခဲ့ကြလို့လဲ ကုမ္ပဏီဟာ အတော်လေး အောင်မြင်လာခဲ့တယ်။ ဆူရှီဆိုင်သစ်တွေအများကြီး တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်နိုင်ခဲ့တယ်။ ဝန်ထမ်းတွေလဲ အများကြီး ခန့်နိုင်ခဲ့တယ်။ အမြတ်တွေလဲ အများကြီး ရလာခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နှစ်တွေကြာလာတဲ့အခါမှာ ကျွန်တော့်ဝန်ထမ်းတွေဟာ အရင်လို အလုပ်ထဲမှာ တက်တက်ကြွကြွ မရှိကြတော့ဘူး၊ မပျော်ကြတော့ဘူးဆိုတာကို ကျွန်တော် သတိထားမိလို့ ကျွန်တော် စိုးရိမ်လာတယ်။ သူတို့ကို ကုမ္ပဏီ စထောင်တုန်းကလို တက်တက်ကြွကြွ ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင်နဲ့ လုပ်နေစေချင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလို ဖြစ်လာစေဖို့ ဘယ်လိုလုပ်ရမှန်း ကျွန်တော် မသိဘူးဖြစ်နေတယ်။ သူတို့ဟာ လစာတွေ ကောင်းကောင်းရနေကြတာမို့ ငွေနဲ့တော့ သူတို့ကို ဆွဲဆောင်လို့ရမှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို ကျွန်တော်သိနေတယ်။

၂၀၀၉ ခုနှစ်လောက်မှာထင်တယ်။ ကျွန်တော့်ဆရာတစ်ယောက်ဆီက လက်ဆောင်ရထားတဲ့ အင်္ဂလိပ်စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ဖတ်ကြည့်မိတယ်။ Jim Collins ရဲ့ "Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... and Others Don't" ဆိုတဲ့ စာအုပ်ပါ။ ဒီစာအုပ်ကြောင့် ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီဟာ အခုလို အောင်မြင်ခဲ့တယ်လို့ ပြောနိုင်ပါတယ်။ စာအုပ်ထဲမှာ တချို့ကုမ္ပဏီတွေဟာ ဘာကြောင့် အကြီးအကျယ် အောင်မြင်ပြီး တချို့တွေကျတော့ ဘာကြောင့် မအောင်မြင်ရတာလဲဆိုတာကို အချက်အလက်တွေနဲ့ ရှင်းလင်းရေးပြထားတာပါ။ အဲဒီစာအုပ်ကို ဖတ်ကြည့်ပြီးမှ ကုမ္ပဏီတွေဟာ အမြတ်ငွေတစ်ခုထဲရဖို့ လုပ်ရမှာမဟုတ်ဘူးဆိုတာကို သိလိုက်တယ်။ အမြတ်ငွေတစ်ခုထဲကြည့်တဲ့ ကုမ္ပဏီဟာ အောင်မြင်မှုနဲ့ ကြာရှည် မရပ်တည်နိုင်ဘူးတဲ့။ ရေရှည်အောင်မြင်ချင်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေမှာ ဝန်ထမ်းတွေအတွက် ထုံးတမ်းယဉ်ကျေးမှု (Culture) တွေ ရှိသင့်တယ်တဲ့။ ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီမှာ Culture ဆိုတာ မရှိဘူး။ ကြားတောင် မကြားဖူးဘူး။ ကုမ္ပဏီမှာ Culture ရှိရမယ်ဆိုတဲ့အချက်ကို

ကျွန်တော် အတော်လေး စိတ်ဝင်စားသွားတယ်။ ဒါနဲ့ Culture နဲ့ပတ်သက်တဲ့ စာအုပ်တွေ ဝယ်ဖတ်တယ်၊ စာကြည့်တိုက်ကိုသွားပြီး ရှာဖတ်တယ်။ Starbucks, McDonald's နဲ့ Google တို့အကြောင်း ရေးထားတဲ့ စာအုပ်တွေကနေ သူတို့မှာ ဘယ်လို Culture တွေ ရှိတယ်ဆိုတာ လေ့လာတယ်။ အဲဒီမှာ ကျွန်တော် culture အကြောင်းကို အတော်သိလိုက်တယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အနည်းငယ်ကစပြီး ဟီရိုဆူရှိရဲ့ Culture ကို ကျွန်တော် စတင် အကောင်အထည်ဖော်လိုက်တယ်။ ကျွန်တော့်မန်နေဂျာကို ခေါ်တွေ့ပြီး culture တစ်ခုကို အကောင်အထည်ဖော်ကြဖို့ ဆွေးနွေးတိုင်ပင်ကြတယ်။ ၂ လ ကြာတော့ ကျွန်တော်တို့ ဟီရိုဆူရှိ Cultrue ကို စတင်အကောင်အထည်ဖော်ကြတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေကို တစ်ပတ်မှာ ၂ ကြိမ် Yoga ကျင့်တာ လုပ်ပေးတယ်။ အပန်းဖြေကစားကွင်းတွေ လုပ်ပေးတယ်။ စာကြည့်တိုက်လေးတွေ လုပ်ပေးတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ မွေးနေ့ပျော်ပွဲရွှင်ပွဲလေးတွေ ကျင်းပပေးတယ်။ နောက်ဆုံး တရုတ်နှစ်သစ်ကူးပွဲ၊ ခရစ္စမတ်ပွဲ၊ သင်္ကြန်ရေပက်ကစားတာတွေပါ လုပ်ပေးတယ်။ အပန်းဖြေခရီးထွက်တာ၊ ပျော်ပွဲစားထွက်တာတွေ လုပ်ပေးတယ်။ တစ်နှစ်ကို ၃ ခါလောက် နေစရာအိမ်မရှိသူတွေ၊ သက်ကြီးရွယ်အိုတွေကို ကူညီတဲ့ လူမှုရေးတွေမှာ ဝန်ထမ်းတွေပါဝင်လုပ်ဖို့ အားပေးတိုက်တွန်းတယ်။

ကျွန်တော်ထင်တယ် ကျွန်တော်အစပျိုးပေးလိုက်တဲ့ ဟီရိုဆူရှိ Cultrue ရဲ့အကျိုးကို အခုခံစားနေရပြီ။ ဝန်ထမ်းတွေဟာ အလုပ်ကို တက်ကြွပျော်ရွှင်စွာ ပြန်လုပ်လာကြတယ်။ ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းတွေ ပိုပြီးအောင်မြင်လာတယ်။ ဆူရှိ လုပ်ငန်းကို စလုပ်တုန်းကသာ ဒီ Culture အကြောင်းကို သိခဲ့ရင် ဘယ်လောက်များ ကောင်းလိမ့်မလဲလို့ တစ်ခါတလေ ကျွန်တော် တွေးမိတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ ဝန်ထမ်းတွေကို ဘယ်လို အကောင်းဆုံးဝန်ဆောင်မှုတွေ ပေးရမယ်၊ အကောင်းဆုံးပစ္စည်းဖြစ်လာအောင် ဘယ်လိုထုတ်လုပ်ရမယ် ဆိုတဲ့ သင်တန်းတွေ၊ လက်ချာတွေ ဘယ်လောက်ပေးပေမဲ့လည်း ကုမ္ပဏီက သူ့ဝန်ထမ်းတွေကို ဂရုမစိုက်ဘူးဆိုရင် အဲဒီ အကောင်းဆုံးရလဒ်တွေကို ဘယ်လိုမှ ရနိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် ဝန်ထမ်းတွေကို ပျော်နေအောင်လုပ်ပေးဖို့ အရေးကြီးပါတယ်''လို့ စိတ်ရှည်လက်ရှည် ရှင်းပြသွားပါတယ်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များအတွက် အတုယူစရာ နည်းနာ၊ နည်းကောင်းတွေပါ။

အခု သူဟာ အခု ဒေါ်လာ သန်း ၅၀ လောက်တန်တဲ့ အမေရိကန်ရဲ့ ဆူရှီအင်ပိုင်ယာကြီးကို ပိုင်ရှင်အနေနဲ့ရော CEO အဖြစ်နဲ့ပါ လုပ်ဆောင်နေရင်း မီလျံနာသန်းကြွယ်သူဌေးတစ်ယောက် ဖြစ်နေပါပြီ။

ဗီလစ်မောင်ရဲ့မှတ်မှတ်သားသားစကားများ

* မိမိလုပ်နေတဲ့အလုပ်ဟာ စိတ်ထဲမှာ အရမ်းလုပ်ချင်တဲ့အလုပ်မျိုး ဖြစ်ပါစေ။ လူအများလုပ်နေတာတွေကို လိုက်မလုပ်ပါနဲ့၊ ငွေနောက်မလိုက်ပါနဲ့။ အလုပ်ကိုချစ်လို့ ကိုယ်ရောစိတ်ပါနစ်ပြီး လုပ်နေရင်းနဲ့ ကြီးပွားအောင်မြင်မှုဆိုတာ နောက်က လိုက်လာမှာပါ။
* မိမိလုပ်နေတဲ့အလုပ်မှာ စိတ်မဝင်စားရင် ဆက်မလုပ်ပါနဲ့။ စိတ်ဝင်စားတဲ့အလုပ်ကို ပြောင်းလုပ်ပါ။
* ဝန်ထမ်းတွေ အလုပ်ထဲ စိတ်မပါတော့ဘူးဆိုရင် အဲဒါ လုပ်ငန်းကျရှုံးမှုရဲ့ အစပါပဲ။
* ငွေနောက်ကိုချည်းပဲ လိုက်မနေပါနဲ့။ အလုပ်နဲ့ မိသားစုဘဝဟာ မျှတပါစေ။
* လုပ်ငန်းကို အမြဲ တိုးတက်ပြောင်းလဲအောင် လုပ်နေရမယ်။ ဒါမှ ကိုယ့်ပြိုင်ဘက်ဟာ ကိုယ်ဘာလုပ်မယ်ဆိုတာကို မှန်းဆလို့မရမှာပါ။

❑

ဂျက်မား

အင်္ဂလိပ်စာတတ်လို့ ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ အလီဘာဘာကုမ္ပဏီပိုင်ရှင် တရုတ်လူမျိုး

တရုတ်နိုင်ငံက ဆင်းရဲသားလေးတစ်ယောက်ဟာ ကျောင်းမှာ အင်္ဂလိပ်စာ သင်မပေးတာကြောင့် အင်္ဂလိပ်စာနဲ့ စကားပြောကို တိုးရစ်တွေဆီက ၉ နှစ်ကြာ သင်ယူခဲ့တယ်။ ကျောင်းက စာမေးပွဲတွေမှာ အကြိမ်ကြိမ် ကျရှုံးခဲ့တယ်။ ဘွဲ့ရပြီး ကုမ္ပဏီပေါင်းများစွာမှာ အလုပ်လျှောက်ပေမယ့်လည်း အလုပ်မရပါဘူး။ နောက်ဆုံးကျမှ တက္ကသိုလ်တစ်ခုမှာ တစ်လကို ၁၂ ဒေါ်လာနဲ့ အင်္ဂလိပ်စာသင်တဲ့ ဆရာအလုပ်ကို ရတယ်။ တစ်နေ့မှာ အမေရိကန်နိုင်ငံကို ရောက်သွားတယ်။ အဲဒီကျမှ အင်တာနက်ဆိုတာကို မြင်ဖူးတယ်။ ဒီတော့ သူ

တတ်ထားတဲ့ အင်္ဂလိပ်စာကို အသုံးချပြီး အင်တာနက်မှာ တရုတ်နိုင်ငံနဲ့ အနောက်နိုင်ငံတွေရဲ့ ပစ္စည်းတွေကို အပြန်အလှန် ဝယ်ရောင်းလုပ်ပေးတဲ့ အလုပ်လုပ်ဖို့ အကြံရလိုက်တယ်။ အလီဘာဘာကုမ္ပဏီကို ထောင်လိုက်တယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ အလီဘာဘာဟာ နေ့စဉ် ဒေါ်လာ ဘီလီယံနဲ့ချီပြီး ရောင်းဝယ်နေတဲ့ကုမ္ပဏီကြီး ဖြစ်လာသလို သူလဲ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့အချမ်းသာဆုံး ဘီလျံနာသူဌေးတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူ့နာမည်က ဂျက်မား (Jack Ma) ပါ။ သူ ဘယ်လို ကြီးပွားချမ်းသာလာတယ်ဆိုတာ သိရအောင် ဖတ်ကြည့်လိုက်ပါအုံး။

✸

ဂျက်မားကို ၁၉၆၄ ခုနှစ်၊ စက်တင်ဘာလ ၁၀ ရက်နေ့ တရုတ်ရိုးရာ ကဇာတ်အဖွဲ့ကတစ်ဖွဲ့ရဲ့အဖွဲ့သားလင်မယားနှစ်ယောက်က တရုတ်နိုင်ငံ ဟန်ဇိုးမြို့လေးမှာ မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ အစ်ကိုတစ်ယောက်နဲ့ ညီမတစ်ယောက်ရှိတယ်။ မိဘတွေက ဆင်းရဲလို့ သူတို့မောင်နှမတွေလဲ ချို့ချို့ငဲ့ငဲ့နဲ့ နေကြ စားကြရတယ်။ ဂျက်မား ကျောင်းတက်တော့ အတန်းသားတွေရဲ့

စတာ နောက်တာ အနိုင်ကျင့်တာတွေကို အမြဲခံနေရတယ်။ လူကောင်က ပုပုလေးနဲ့ ပိန်သေးသေးလေးမို့ပါ။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ လူကောင်သာသေးတယ် ရန်ဖြစ်ရင် သူ့ထက်လူကောင်ကြီးတဲ့ ကလေးတွေကို မကြောက်မရွံ့ပြန်လည်တိုက်ခိုက်ရဲတယ်။ သူဟာ ငယ်ကတည်းက အမြဲတမ်း တစ်ခုခုကို တွေးနေ၊ စဉ်းစားနေတတ်တယ်။ ခေါင်းထဲမှာ အကြံတစ်ခု ပေါ်လာတာနဲ့ သူ့အဖေကို ချက်ချင်းပြောပြလေ့ရှိတယ်။ သူ့အဖေက သူ့ကို အရှုံးလို့ ချစ်စနိုးခေါ်ပြီး -

"မင်းခေါင်းထဲက အကြံတွေကို သူများတွေကို လျှောက်ပြောမနေနဲ့၊ ကွန်မြူနစ်အစိုးရ ကြားသွားရင် မင်းကို ထောင်ထဲ ပို့လိမ့်မယ်"

လို့ နောက်သလိုလိုနဲ့ သတိပေးရတယ်။

ဂျက်မားဟာ အင်္ဂလိပ်စာနဲ့ စကားကို အရမ်းတတ်ချင်တယ်။ ခက်တာက သူ့မြို့မှာ အင်္ဂလိပ်စာတတ်သူ တစ်ယောက်မှမရှိသလို အင်္ဂလိပ်စာအုပ်တစ်အုပ်တောင်မှ မရှိဘူး။ ကျောင်းတွေမှာလဲ အင်္ဂလိပ်စာ သင်မပေးဘူး။ ၁၉၇၂ နှစ်မှာ အမေရိကန်သမ္မတ ရစ်ချတ်နစ်ဆင် တရုတ်နိုင်ငံကို အလည်လာရောက်ပြီးတည်းက ဂျက်မားတို့ရဲ့ ဟန်ဂိုးမြို့လေးကို အနောက်နိုင်ငံက တိုးရစ်တွေ အများအပြား လာရောက် လည်ပတ်လာကြတယ်။ အင်္ဂလိပ်စာတတ်ချင်တဲ့ ဂျက်မားဟာ မနက်အစောကြီးမှာ အိပ်ယာထတယ်။ ကျောင်းမသွားခင်မှာ စက်ဘီးလေးနင်းပြီး ဟန်ဂိုးမြို့လယ်ခေါင်က တိုးရစ်တွေ တည်းခိုတဲ့ ဟိုတယ်တစ်ခုကို သွားတယ်။ တိုးရစ်တွေကို မြို့အနှံ့ လိုက်ပြပေးတယ်။ ပိုက်ဆံမယူဘူး။ သူ့ကို အင်္ဂလိပ်စကားပြောသင်ပေးဖို့ အပေးအယူလုပ်တယ်။ လူကောင်သေးသေးနဲ့ အရမ်းသွက်လက်ချက်ချာတဲ့ ဂျက်မားကို တိုးရစ်တွေကလဲ အရမ်းခင်ကြလို့ သွားရင်းလာရင်းနဲ့ သူ့ကို အင်္ဂလိပ်စာနဲ့ စကားပြောကို သင်ပေးကြတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ဂျက်မားဟာ တိုးရစ်တွေဆီက နေ့တိုင်း အင်္ဂလိပ်စာသင်ခဲ့တာ ၉ နှစ်ကျော်ကြာခဲ့တယ်။ သူ့နာမည်အရင်းက မားယွန်း (Ma Yun) ပါ။ တိုးရစ်တစ်ယောက်က ဂျက်လို့ နာမည်ပေးလိုက်လို့ ဂျက်မားအမည် တွင်သွားတာပါ။ မကြာခင်မှာ ဂျက်ဟာ မုန့်ဖိုးထဲက စုထားတဲ့ ပိုက်ဆံလေးနဲ့ ရေဒီယိုတစ်လုံး ဝယ်လိုက်တယ်။ ရေဒီယိုကလာတဲ့ အင်္ဂလိပ်စကားပြောတွေကို နေ့တိုင်းနားထောင်တယ်။ အဲဒီစကားပြောလေသံမျိုး ထွက်နိုင်အောင် လိုက်ဆိုကျင့်တယ်။

ဂျက်မားတစ်ယောက် အင်္ဂလိပ်စာကို ဘာကြောင့် ဒီလောက်တတ်ချင်ရတာလဲ။ အဲဒီအချိန်က တရုတ်နိုင်ငံမှာ အင်္ဂလိပ်စာတတ်သူ အင်္ဂလိပ်စကားပြောတတ်သူ အတော့်ကို နည်းပါးတယ်။ မရှိသလောက်ကို ရှားတယ်လို့တောင် ပြောလို့ရတယ်။ ကွန်မြူနစ်အစိုးရ အုပ်ချုပ်နေပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တံခါးပိတ်ထားတဲ့ တရုတ်နိုင်ငံဟာ တစ်ချိန်မှာ တံခါးဖွင့်ပေးလိမ့်မယ်။ အဲဒီအခါကျရင် သူ အင်္ဂလိပ်စာတတ်ထားတဲ့အတွက် အင်္ဂလိပ်စာမတတ်ကြတဲ့ တရုတ်လူမျိုး

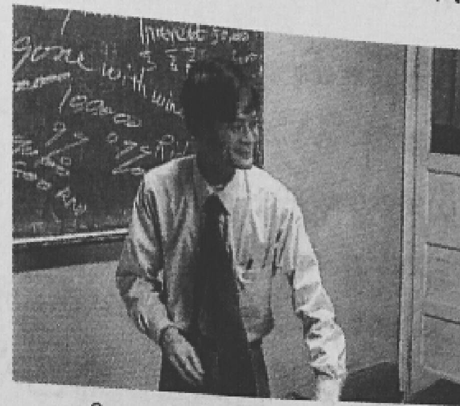
သန်းပေါင်းများစွာထက် တစ်ပန်းသာမယ်လို့ သူ ယုံကြည်နေလို့ပါ။ သူက သူများထက် သာချင်ရင် သူများမလုပ်တာကို လုပ်ရမယ်လို့ ခံယူထားတယ်။ ပြီးတော့ အင်္ဂလိပ်စာတတ်ထားရင် သူ့ဘဝဟာ ပြောင်းလဲတိုးတက်သွားမယ်လို့ ယုံကြည်နေတယ်။ သူယုံကြည်သလို ဖြစ်လာမလားဆိုတာ စောင့်ကြည့်ကြတာ ပေါ့။

ဂျက်မားဟာ သူ့ဘဝမှာ အကြိမ်ကြိမ် ရှုံးနိမ့်မှုတွေနဲ့ ကြုံတွေ့ခဲ့ရတယ်။ အဲဒီအကြောင်းတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး သူက အင်တာဗျူးတစ်ခုမှာ အခုလို ပြောပြခဲ့တယ်။

“ကျွန်တော့်ဘဝမှာ ကျရှုံးပေါင်းများစွာ ကြုံခဲ့ရတယ်။ မူလတန်းစာမေးပွဲကို ၂ ကြိမ်ကျခဲ့တယ်။ အလယ်တန်းကို ၃ ကြိမ်ကျတယ်။ တက္ကသိုလ်ဝင်ခွင့် စာမေးပွဲကိုလဲ ၂ ကြိမ်ကျခဲ့တယ်။ တက္ကသိုလ်ဝင်ခွင့်ကို သင်္ချာဘာသာမှာကျလို့ ဝင်ခွင့်မရတာပါ။ သင်္ချာဘာသာကို အစွမ်းကုန် ကြိုးစားလေ့လာပြီး တတိယအကြိမ်ဖြေမှ ဆရာဖြစ်သင်တက္ကသိုလ်ကို တက်ခွင့်ရလိုက်တယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံက ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ကို ဝင်ခွင့်ရဖို့ ၁၀ ကြိမ်တိုင်တိုင် လျှောက်တယ်။ ၁၀ ကြိမ်စလုံး အပယ်ခံရတယ်။ ၁၉၈၈ ခုနှစ်မှာ ဘွဲ့ရလို့ ကျွန်တော် အလုပ်တွေလျှောက်တယ်။ ကုမ္ပဏီပေါင်း ၃၀ မှာ လျှောက်တယ်။ တစ်ခုမှမရဘူး။ ရဲတပ်ဖွဲ့ထဲဝင်ဖို့ ၂ ကြိမ်လျှောက်တယ်။ ၅ ယောက် လျှောက်တာ ၄ ယောက် အရွေးခံရတယ်။ ကျွန်တော်ပဲ ကျန်ခဲ့တယ်။ အမေရိကန် ကြက်ကျော်ကုမ္ပဏီ KFC ဆိုင်တွေကို တရုတ်နိုင်ငံကိုလာပြီး စဖွင့်တော့ ဆိုင်မန်နေဂျာရာထူးအတွက် အင်တာဗျူးဝင်ဖြေသူ ၂၄ ယောက်ရှိတယ်။ ထုံးစံအတိုင်း ကျွန်တော်က လွဲလို့ ၂၃ ယောက် အရွေးခံရတယ်”

လို့ သူက ရယ်မောရင်း ပြောပြတယ်။ အဲဒီလို အရှုံးများစွာနဲ့ ကြုံခဲ့ရတာတွေဟာ သူ နောင် လုပ်ငန်းလုပ်တဲ့အခါမှာ ကျရှုံးမှာကို မကြောက်တဲ့စိတ်ဓာတ် ဖြစ်ပေါ်စေခဲ့တယ်လို့ သူက ပြောပါတယ်။

ဂျက်မားဟာ သူလုပ်ချင်တဲ့ အလုပ်မရလို့ တက္ကသိုလ်တစ်ခုမှာ တစ်လ



ကို ၁၂ ဒေါ်လာ (မြန်မာကျပ် တစ်သောင်းနှစ်ထောင်ခန့်)နဲ့ အင်္ဂလိပ်စာသင်တဲ့ ဆရာအလုပ် ဝင်လုပ်လိုက်တယ်။ အင်္ဂလိပ်စာ အသင်အပြကောင်းတာကြောင့် တပည့်တွေက သူ့ကို အရမ်း လေးစား ချစ်ခင်ကြတယ်။ သူဟာ တက္ကသိုလ်ဆရာ လုပ်နေရင်းနဲ့ အခွင့်အလမ်းပေါ်လာဖို့ စိတ်ရှည်လက်ရှည် စောင့်နေတယ်။ လူကောင်လေး သေးပေမဲ့ ရည်မှန်းချက်ကတော့ တောင်ကြီးတစ်ခုလို ကြီးတယ်။ ခါကျဉ်ကောင် မာန်ကြီးလို့ တောင်ကြီးဖြိုဖို့ ကြံနေတယ်။ အခွင့်သာမယ့် အချိန်အခါကို မျှော်လင့်စောင့်စားနေတယ်။

၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်နောက်ပိုင်း တရုတ်ခေါင်းဆောင်ကြီး တိန်ရှောက်ဖိန် လက်ထက်မှာ တရုတ်ပြည်မကြီးဟာ ကမ္ဘာကို စီးပွားရေးတံခါး ဖွင့်ပေးလိုက်တယ်။ နိုင်ငံတကာကို ထုတ်ကုန်တွေတင်ပို့ရင်း တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးဟာ တစ်ဟုန်ထိုး တိုးတက်လာခဲ့တယ်။ ဂျက်မားဟာ တက္ကသိုလ်ဆရာအလုပ်က ထွက်လိုက်ပြီး ကုမ္ပဏီတစ်ခု ထောင်လိုက်တယ်။ သူ့ကုမ္ပဏီက တရုတ်စာကို အင်္ဂလိပ်ဘာသာ ပြန်ပေးတဲ့ အလုပ်လုပ်တယ်။

၁၉၉၅ ခုနှစ်မှာ သူတို့မြို့နားကနေဖြတ်ပြီး ဖောက်လုပ်မယ့် အဝေးပြေးလမ်း စီမံကိန်းတစ်ခုအတွက် သူ့မြို့က အင်္ဂလိပ်စကားမပြောတတ်တဲ့ အစိုးရအရာရှိတစ်ယောက်က ဂျက်မားကို အကူအညီတောင်းခံတယ်။ သူနဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံကို အတူလိုက်ပါပြီး စကားပြန်လုပ်ပေးဖို့ပါ။ ကုန်ကျစရိတ်ခံပါ့မယ်တဲ့။ ဂျက်မား လိုက်သွားတယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံကို ပထမဆုံးအကြိမ် ရောက်ဖူးခြင်းပါ။ ဟိုရောက်တော့ တရုတ်နိုင်ငံမှာတုန်းက ခင်မင်ခဲ့တဲ့ သူငယ်ချင်းအိမ်ကို သွားလည်တယ်။ သူငယ်ချင်းက သူ့ကို ကွန်ပျူတာမှာ အင်တာနက်ဖွင့်ပြပြီး လိုချင်တဲ့ပစ္စည်းကို အင်တာနက်ကနေ ဝယ်လို့ရတယ်လို့ ရှင်းပြတယ်။ ဂျက်မားဟာ အင်တာနက်ဆိုတာကို အဲဒီအခါကျမှ မြင်တွေ့ဖူးတယ်။ သူက ကွန်ပျူတာမှာ "Beer" ဆိုတဲ့ အင်္ဂလိပ်စာလုံးကို ရိုက်လိုက်တယ်။ နိုင်ငံတကာက ဘီယာမျိုးစုံ ပုံတွေနဲ့ ဈေးနှုန်းတွေ ကွန်ပျူတာမှာ ပေါ်လာတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီထဲမှာ တရုတ်နိုင်ငံက ဘီယာတစ်မျိုးမှ ရှာမတွေ့ဘူး။ နောက်တစ်ခါ "China" စာလုံးကို ရိုက်

လိုက်ပြန်တယ်။ ကွန်ပျူတာမှာ ဘာမှပေါ်မလာဘူး။ China နဲ့ပတ်သက်တာ အင်တာနက်မှာ ဘာတစ်ခုမှကို မရှိဘူး။ သူ အရမ်းအံ့ဩသွားသလို သူ့ခေါင်းထဲကို အတွေးတစ်ခု ဝင်လာတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံမှာ စားသောက်စရာ၊ လူသုံးကုန်ပစ္စည်းတွေ၊ အဝတ်အထည်တွေ ဒီလောက်ပေါများတာကို ကမ္ဘာက အထူးသဖြင့် အနောက်နိုင်ငံကလူတွေ မသိကြဘူး။ နှစ်ပေါင်းများစွာ တရုတ်ကွန်မြူနစ်အစိုးရရဲ့ စီးပွားရေးတံခါးပိတ် ဝါဒကြောင့်ပါ။ အခု တရုတ်အစိုးရက ကမ္ဘာကို စီးပွားရေးတံခါး ဖွင့်ပေးလိုက်ပြီ။ ဒါပေမဲ့ တရုတ်ကုမ္ပဏီတွေဟာ သူတို့ရဲ့ပစ္စည်းတွေကို ကမ္ဘာကိုသိအောင် အင်တာနက်နဲ့ ဆက်သွယ်ပေးနိုင်တယ်ဆိုတာကို မသိကြဘူး။ မသိတာကလဲ သူတို့အပြစ်တော့ မဟုတ်ပါဘူးလေ။ အဲဒီအချိန်က တရုတ်ပြည်မှာ ကွန်ပျူတာဟာ ဈေးကြီးလွန်းလို့ အစိုးရဌာနတချို့ကလွဲရင် ဘယ်သူမှ ကွန်ပျူတာကို မသုံးနိုင်ကြဘူး။

အမေရိကားကနေ သူ့မြို့လေးကို ပြန်ရောက်လာတယ်။ ကွန်ပျူတာရှိတဲ့ သူငယ်ချင်းအိမ်မှာ တရုတ်ပြည်ရဲ့ တစ်ခုတည်းသော ပစ္စည်းရောင်းတဲ့ ဝက်ဆိုဒ် (website) ကို ဝင်ကြည့်တယ်။ ဝက်ဆိုဒ်မှာ တင်ထားတဲ့ ပစ္စည်းအမျိုးအစားတွေဟာ မစုံလင်သလို ပစ္စည်းကြော်ငြာတွေကိုလဲ တရုတ်စာတွေနဲ့ပဲ ရေးထားတာတွေ့ရတယ်။ တရုတ်စာနဲ့ရေးထားတဲ့ ပစ္စည်းကို တရုတ်စာမဖတ်တတ်တဲ့ နိုင်ငံတွေက ဘယ်မှာဝယ်ပါ့မလဲဆိုတဲ့ အတွေးတစ်ခု သူ့ခေါင်းထဲ ပေါ်လာတယ်။ ဒီတော့ ဂျက်မားဟာ အနောက်ကမ္ဘာနဲ့ တရုတ်နိုင်ငံက ကုမ္ပဏီတွေကို ကြားခံဆက်သွယ်ပေးပြီး ပွဲစားလုပ်ဖို့ အကြံရလိုက်တယ်။ အဲဒါကို အင်တာနက်နဲ့ လုပ်ပေးနိုင်တယ်ဆိုတာလဲ စဉ်းစားမိလိုက်တယ်။ အင်တာနက်ရဲ့အစွမ်းကို သူ သိနေပြီကိုး။ ဒါပေမဲ့ ခက်တာက သူဟာ ကွန်ပျူတာနဲ့ အင်တာနက်အကြောင်းကို လုံးဝနားမလည်ဘူး။ ဒီအတွက်တော့ သူ မပူပါဘူး။ "လိုရင်ကြံဆ နည်းလမ်းရ" ဆိုတဲ့ စကားအတိုင်း သူ နည်းလမ်းရှာပါတော့တယ်။

ကွန်ပျူတာနားလည်တတ်ကျွမ်းတဲ့ သူငယ်ချင်းတွေနဲ့တိုင်ပင်ပြီး Chinapage ဆိုတဲ့ ဝက်ဆိုဒ်တစ်ခုကို အင်တာနက်မှာ တင်လိုက်တယ်။ တရုတ်နိုင်ငံက အသေးစားနဲ့ အလတ်စား ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ဆက်သွယ်ရမယ့် လိပ်စာ၊ ဖုန်းနံပါတ်၊ အီးမေးလ်လိပ်စာ၊ ရောင်းတဲ့ ပစ္စည်းအမျိုးအစား၊ ဈေးနှုန်းတွေကို အင်္ဂလိပ်စာနဲ့ရေးပြီး တင်လိုက်တာပါ။ နေ့တွင်းချင်းပဲ ကမ္ဘာအနှံ့မှာရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီ

အတော်များများက ဂျက်မားနဲ့ ပါတနာအဖြစ် လက်တွဲလုပ်ချင်တယ်ဆိုတဲ့ အီးမေးလ်တွေ အများကြီး ပို့လာကြတယ်။ ဂျက်မားတစ်ယောက် အတော်အားတက်သွားပြီး ပျော်သွားတယ်။

ဒါပေမဲ့ Chinapage ဝက်ဆိုဒ်ကို တိုးချဲ့ဖို့ ပိုက်ဆံအများကြီး လိုနေတယ်။ ဒါကြောင့် ဂျက်မားဟာ တရုတ်အစိုးရရဲ့ ထောက်ပံ့ငွေရဖို့ တရုတ်အစိုးရနဲ့ ဖက်စပ်လုပ်လိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ အစိုးရရဲ့ ကြိုးနီစံနစ်ကြောင့် လုပ်ငန်းကြန့်ကြာတာရယ်၊ သူ့အကြံအစည်တွေကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ အစိုးရရဲ့ ကန့်သတ်ချုပ်ခြယ်မှုတွေရယ်ကြောင့် အဲဒီ Chinapage ကို ဆက်မလုပ်တော့ဘဲ ကုမ္ပဏီက ထွက်လိုက်တယ်။ အစိုးရရဲ့ နိုင်ငံခြားကုန်သွယ်ရေးနဲ့ စီးပွားရေး ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်တဲ့အဖွဲ့မှာ ခဏ အလုပ်ဝင်လုပ်လိုက်တယ်။ အဲဒီမှာ အလုပ်လုပ်ရင်းနဲ့ သူ့ကိုယ်ပိုင် အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတစ်ခု ထောင်ဖို့ အဆက်အသွယ်နဲ့ အရင်းအနှီးကို ရှာဖွေနေတယ်။

၄ နှစ်အကြာ ၁၉၉၉ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလမှာ ဂျက်မားဟာ သူငယ်ချင်း ၁၇ ယောက်ကို အိမ်မှာ ထမင်းစားဖိတ်ပြီး သူတည်ထောင်မဲ့ အင်တာနက်ကုမ္ပဏီအကြောင်းကို ရှင်းပြတယ်။ သူ့ကုမ္ပဏီမှာ အစုငွေထည့်ဝင်ကြဖို့ စည်းရုံးတယ်။ ပထမတော့ သူငယ်ချင်းတွေဟာ ကွန်ပျူတာနဲ့ အင်တာနက်အကြောင်း နည်းနည်းလေးပဲသိတဲ့ ဂျက်မားရဲ့လုပ်ငန်း အောင်မြင်မယ်လို့ မထင်လို့ အစုငွေထည့်ဖို့ ဝန်လေးနေကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဂျက်မားရဲ့ လုပ်ငန်းသစ်အပေါ် စိတ်အားထက်သန်နေမှုနဲ့ စည်းရုံးဆွဲဆောင်မှုကောင်းတာကြောင့် နောက်ဆုံးမှာ အစုငွေတွေ ထည့်ဝင်လိုက်ကြတယ်။ ရင်းနှီးမတည်ငွေအဖြစ် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၆ သောင်း ရလိုက်တယ်။ သူ့အရင်ကလုပ်ခဲ့တဲ့ Chinapage ပုံစံမျိုး ဝက်ဆိုဒ်တစ်ခုကို အင်တာနက်မှာ တင်လိုက်တယ်။ Chinapage ထက်သာအောင် ရောင်းမဲ့ပစ္စည်းတွေကို ရောင်စုံဓာတ်ပုံလေးတွေနဲ့ ရိုက်ကူးပြထားပြီး ပစ္စည်းအကြောင်းလေးတွေကိုလဲ အင်္ဂလိပ်စာနဲ့ စိတ်ဝင်စားအောင် ရေးပြထားတယ်။

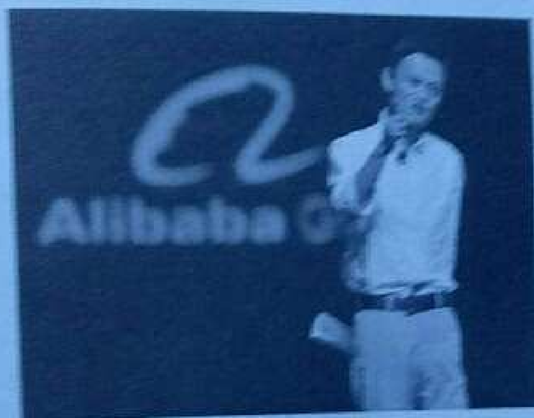
ဂျက်မားဟာ ကွန်ပျူတာပရိုဂရမ်အကြောင်း မသိပေမဲ့ သူ့ရဲ့ အားသာချက်က တရုတ်စာကို အင်္ဂလိပ်လို ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် ဘာသာပြန်တတ်တယ်။ အင်္ဂလိပ်စာ အရေးအသားလဲ ကောင်းတယ်။ သူလိုချင်တဲ့ ဝက်ဆိုဒ်ပုံစံမျိုးရအောင် သူ့သူငယ်ချင်း ကွန်ပျူတာကျွမ်းကျင်သူတွေကို သေချာရှင်းပြပြီး

လုပ်နိုင်းတတ်တယ်။ သူ့ကုမ္ပဏီကို အလီဘာဘာလို့ နာမည်ပေးလိုက်တယ်။
အလီဘာဘာဆိုတဲ့ နာမည်ကို ဂျက်မားက "အလီဘာဘာနဲ့ ခိုးသားလေးဆယ်"
ကမ္ဘာကျော် အာရပ်ပုံပြင်ထဲက ယူလိုက်တာပါ။ သူ့ရည်ရွယ်ချက်က ကမ္ဘာကျော်
ကုမ္ပဏီဖြစ်အောင်လို့ ကမ္ဘာကျော်ပုံပြင်ထဲက နာမည်ကို ယူသုံးလိုက်တာပါ။
သိပ်မကြာခင်မှာပဲ နိုင်ငံတချို့က သူတို့လိုချင်တဲ့ ပစ္စည်းတွေကို အလီဘာဘာကို
စပြီး လှမ်းမှာလာကြတယ်။ အလီဘာဘာက ပစ္စည်းရောင်းတဲ့ တရုတ်ကုမ္ပဏီ
တွေကို အကြောင်းကြားပြီး မှာတဲ့နိုင်ငံဆီကို ပစ္စည်းပို့ခိုင်းတယ်။ အလုပ်ဖြစ်ရင်
ဝန်ဆောင်ခအဖြစ် commission ကော်မရှင်ခယူတယ်။ လအနည်းငယ်အတွင်း
မှာ အလီဘာဘာဟာ အတော်လေး အလုပ်ဖြစ်လာတယ်။

ဒါပေမဲ့ ဂျက်မားဟာ သူ့လုပ်ငန်းကို တိုးချဲ့ချင်တာကြောင့် အမေရိကန်
နိုင်ငံ၊ ကာလီဖိုးနီးယားက အိုင်တီပညာ အလွန်ထွန်းကားတဲ့ Silicon Valley
ကို သွားတယ်။ အဲဒီမှာ အိုင်တီကုမ္ပဏီကြီးပိုင်ရှင် သူဌေးကြီးကို သွားတွေ့ပြီး
သူ့လုပ်ငန်းမှာ အစုရှယ်ယာထည့်ဝင်ဖို့ ပြောပြတယ်။ အားလုံးက သူပြောတဲ့
အကြံအစည်ဟာ မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုပြီး သူ့ကမ်းလှမ်းချက်ကို ငြင်းပယ်လိုက်ကြ
တယ်။ ၆ လကြာတော့ ဒုတိယအကြိမ် ထပ်သွားပြီး ကြိုးစားပြန်တယ်။ အရင်
အတိုင်း အားလုံးက ငြင်းပယ်လိုက်ကြပြန်တယ်။ တတိယအကြိမ် ထပ်သွားပြန်
တယ်။ ဂျက်မားရဲ့မလျှော့သောဇွဲနဲ့ ကမ်းလှမ်းမှုတွေကြောင့် အမေရိကန်နိုင်ငံက
Goldman Sachs ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ဘဏ်ကြီးက ဒေါ်လာ ၅ သန်းနဲ့ ဂျပန်နိုင်ငံက
Softbank ဆက်သွယ်ရေး ကုမ္ပဏီကြီးက ဒေါ်လာ သန်း ၂၀ ကို အစုငွေ ထည့်ဝင်
ကြတယ်။ ၂၀၀၅ ခုနှစ်ကျတော့ Yahoo ကုမ္ပဏီကြီးက ဒေါ်လာ တစ်ဘီလီယံဖိုး
အစုငွေ ထည့်ဝင်လိုက်ပြန်လို့ အလီဘာဘာရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေဟာ ဒေါ်လာ ၁၀
ဘီလီယံအထိ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။

အလီဘာဘာဟာ ပစ္စည်းဝယ်စုထားပြီး အင်တာနက်ကနေ အမြတ်နဲ့
ပြန်ရောင်းနေတဲ့ Amazon တို့ eBay တို့နဲ့ မတူပါဘူး။ ပစ္စည်းဝယ်ချင်သူနဲ့
ပစ္စည်းရောင်းချင်သူတွေကို အင်တာနက် On-line နဲ့ ကြားခံဆက်သွယ်ပေးပြီး
အလုပ်ဖြစ်ရင် ကော်မရှင်ပွဲခယူတဲ့ ပွဲစားကုမ္ပဏီမျိုးပါ။ ပွဲစားကုမ္ပဏီက ဘာလို့
များ အခုလို ကမ္ဘာသိ အောင်မြင်ခဲ့တာလဲလို့ မေးချင်ကြပါလိမ့်မယ်။ တရုတ်ပြည်က
ဈေးသက်သာတဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ဝယ်ချင်တဲ့ အနောက်ကမ္ဘာကြီးတစ်ခုလုံး ရှိနေ

တယ်။ သဘောက ဒေါ်လာဘီလီယံချီတဲ့ ဈေးကွက်ကြီးရှိနေတယ်။ ထို့နည်းတူပဲ စီးပွားရေးကောင်းလာလို့ ချမ်းသာလာတဲ့ တရုတ်လူမျိုး သန်းပေါင်းများစွာကလဲ အနောက်နိုင်ငံထုတ် branded ပစ္စည်းအကောင်းစားတွေကို ဝယ်ချင်နေကြတယ်။ ဘာသာစကားမတူကြတဲ့ လူ ၂ မျိုးကို တရုတ်-အင်္ဂလိပ် ၂ ဘာသာ ကျွမ်းကျင်တဲ့ ဂျက်မားက ကြားခံဆက်သွယ်ပေးပြီး ရောင်းသူရော ဝယ်သူပါ စိတ်ကျေနပ်အောင် လုပ်ပေးနိုင်ခဲ့လို့ပါ။ ဂျက်မားရဲ့ Business ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ Risk ယူပြီး စွန့်စားလုပ်ရဲ့ သဘောထားတဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့အောင်မြင်မှုမှာ အဓိက ကျခဲ့ပါတယ်။ နောက်တော့ Alibaba Group လို့ နာမည် ပြောင်းပြီး Group အောက်မှာ Taobao, Tmail နဲ့ Alibaba ဆိုပြီး ကုမ္ပဏီ ၃ ခု ဖွဲ့စည်းလိုက်တယ်။



ဂျက်မား အလီဘာဘာကိုလုပ်ရာမှာ တွေ့ရတဲ့ ကြီးမားတဲ့ အခက်အခဲကြီးတစ်ခုက တရုတ်လူမျိုးတွေဟာ On-line နဲ့ ပစ္စည်းဖိုးကို ပေးချေဖို့ Master Card, Visa Card တို့ အကြွေးဝယ်ကတ် Credity Card တွေကို သုံးတဲ့ အလေ့အကျင့်မရှိကြဘူး။ နောက်ပြီး eBay ကသုံးတဲ့ PayPal ဆိုတာကိုလဲ မယုံကြည်ကြဘူး။ သူတို့ဟာ ငွေသားနဲ့ပဲ ပစ္စည်းဖိုးပေးချေတာကို သဘောကျကြတယ်။ ဒါကြောင့် ဂျက်မားဟာ သုံးရတာလွယ်ကူပြီး အတွန့်စိတ်ချရတဲ့ Alipay ဆိုတဲ့ ဘဏ်နဲ့ ချိတ်ဆက်ပြီး ငွေချေတဲ့စနစ်ကို တီထွင်လိုက်တယ်။ တရုတ်ပြည်တွင်းက လူအများအပြားဟာ နှစ်စဉ်ကြေး ပေးစရာမလိုတဲ့ Alipay ကိုသုံးလာကြတယ်။ အနောက်နိုင်ငံကလူတွေပါ Alipay ကို တွင်တွင်ကျယ်ကျယ် သုံးလာကြလို့ အလီဘာဘာရဲ့လုပ်ငန်းတွေ အောင်မြင်လာခဲ့ပါတယ်။ အခုအခါ ကမ္ဘာ့တစ်ဝှမ်းက လူပေါင်း သန်း ၄၀၀ ကျော်ဟာ Alipay ကိုသုံးပြီး အခြေ နှစ်စဉ်ဒေါ်လာ ၁၄၀ ဘီလီယံအထိ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်နေပါတယ်။

ယနေ့ Alibaba Group ရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၆၀ ဘီလီယံ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ဝန်ထမ်း ၁၅ ယောက်နဲ့စခဲ့တဲ့ အလီဘာဘာဟာ အခု

ဝန်ထမ်းပေါင်း ၃ သောင်းကျော် ရှိနေပါပြီ။ အဲဒီအချိန်မှာ ဂျက်မားရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှုက ဒေါ်လာ ၂၀ ဘီလီယံဖြစ်လို့ တရုတ်နိုင်ငံမှာ အချမ်းသာဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက် ဖြစ်နေခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ ၂၀၀၅ ခုနှစ်မှာ အလီဘာဘာ Group ရဲ့ CEO အဆင့်ကနေ နုတ်ထွက်ပြီး အမှုဆောင်ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ်ပဲ ဆက်လုပ်နေပါတယ်။ သူကတော့ လောလောဆယ်မှာ လူငယ်တွေကို ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီထောင်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်ကြဖို့နဲ့ အရှုံးနဲ့ ရင်ဆိုင်ရမှာကို မကြောက်ဖို့၊ ဇွဲရှိကြဖို့၊ တီထွင်ကြံဆကြဖို့ စတာတွေကို လူငယ်တွေအတွက် ဟောပြောပွဲတွေမှာ လိုက်လံ ဟောပြောပေးနေပါတယ်။ သူက အလုပ်က အငြိမ်းအနားယူရင် တက္ကသိုလ်မှာ စာသင်တဲ့ အလုပ်ကိုပဲ ပြန်လုပ်ချင်တယ်လို့ အမြဲ ပြောလေ့ရှိပါတယ်။

ဂျက်မားရဲ့မှတ်သားဖွယ်စကားများ

* တစ်သက်မှာ တစ်ခါ လုပ်ချင်တာကို စမ်းလုပ်ကြည့်စမ်းပါ။ လုပ်ရင်လဲ အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် ကြိုးစားလုပ်ပါ။ ကြိုးစားလို့ အဆိုးဖြစ်တယ်ဆိုတာ မရှိပါဘူး။
* ဒီနေ့ မှောင်နေတယ်။ မနက်ဖြန်ဆို ပိုမှောင်မိုက်လိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ သန်ဘက်ခါကျရင် နေရောင်ခြည် ပေါ်ထွန်းလာလိမ့်မယ်။ ဒီကနေ့၊ မနက်ဖြန်မှာ လက်လျှော့လိုက်ရင်တော့ နေရောင်ခြည်ကို ဘယ်တော့မှ မြင်ရမှာ မဟုတ်တော့ဘူး။
* ပြဿနာတွေရှိ မညည်းပါနဲ့၊ ဝမ်းသာပါ။ ပြဿနာထဲမှာ အခွင့်အလမ်း ရှိနေလို့ပါ။

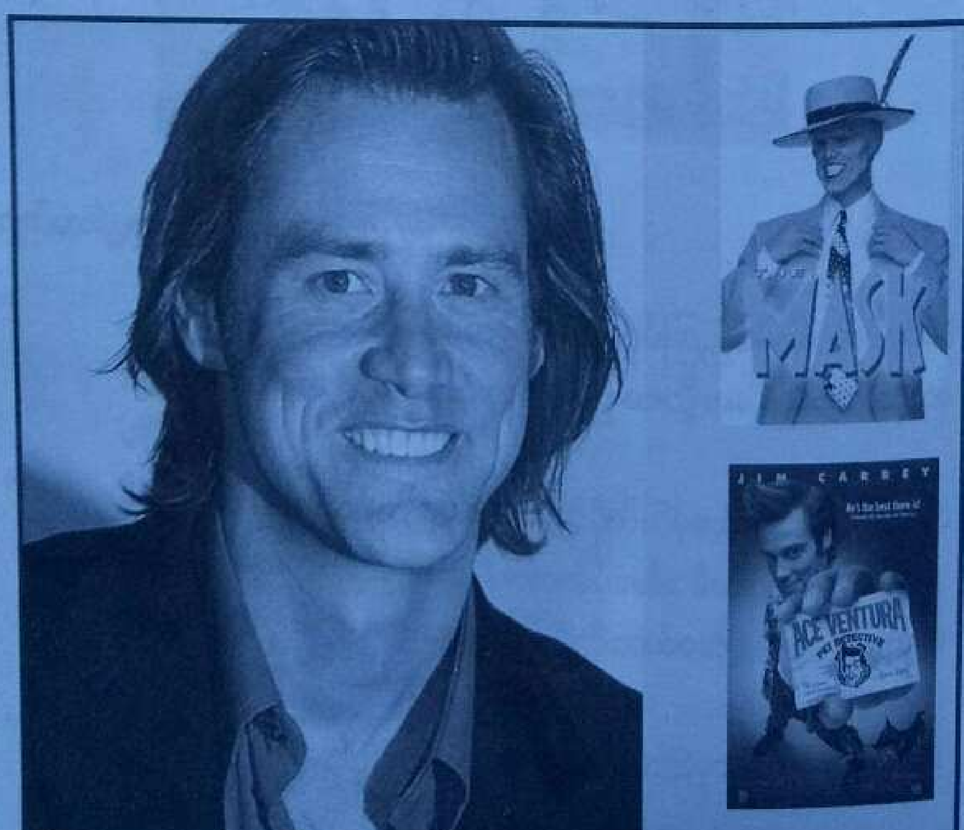
* လက်မလျှော့သေးသရွေ့ မင်းမှာ အလားအလာ အခွင့်အလမ်း ရှိသေးတယ်။ လက်လျှော့လိုက်ရင်တော့ အဲဒီ အခွင့်အလမ်း မရှိတော့လို့ သင်ဟာ အကြီးမားဆုံး အမှားကို ကျူးလွန်လိုက်တာပဲ။
* ပြိုင်ဘက်ကို လေ့လာပါ။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ကို ပုံတူကူးမချပါနဲ့။ ပုံတူကူးချရင်တော့ သင်ကျဆုံးပြီလို့သာ မှတ်လိုက်ပါ။
* ၂၁ ရာစုနှစ်မှာ အောင်မြင်နေဖို့ မင်းရဲ့ဝန်ထမ်းတွေဟာ မင်းထက်တော်သူတွေ ဖြစ်ပါစေ။
* ကျွန်တော့်ကို အရူးဂျက် Crazy Jack လို့ ခေါ်ကြတယ်။ ဟုတ်ပါတယ်။ ကျွန်တော် အရူးအမူးလုပ်တတ်လို့ အရူးလို့ပြောတာကို မနာတတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်ဟာ ငတုံးအတစ်ယောက်တော့ မဟုတ်ပါဘူး။
* သင်ဟာ ဘယ်လိုအခြေအနေမှာပဲ ရောက်နေပါစေ၊ ဘယ်ပတ်ဝန်းကျင်မှာပဲ ကြီးပြင်းခဲ့ပါစေ၊ ပညာအရည်အချင်း ဘယ်အဆင့်ပဲရှိပါစေ သင် ကြီးပွားနိုင်ပါတယ်။ အဲဒါ ကံကြောင့်တော့ မဟုတ်ဘူး။ သင့်ရဲ့ကြိုးစားမှု၊ ဇွဲရှိမှုနဲ့ အရှုံးမပေးတဲ့ စိတ်ဓာတ်တွေကြောင့်ပါ။
* လူတွေ မလုပ်ချင်ဆုံးအလုပ်ထဲမှာ အခွင့်အလမ်းဆိုတာ ရှိနေပါတယ်။
* ဘာမှမလုပ်ရင် သေချာတာတစ်ခုကတော့ ဘာမှကို ဖြစ်လာမှာမဟုတ်ဘူး။

❑

ဂျင်မ်ကယ်ရီ

ဆင်းရဲသားလေးမှ သရုပ်ဆောင်ကြေးအများဆုံးရ ဟောလီးဝုဒ် ရုပ်ရှင်မင်းသားဖြစ်သွားသူ

သူ့မှာ ငယ်စဉ်ကတည်းက ဟာသဉာဏ်ပါရမီ ပါခဲ့တယ်။ ၄ နှစ်သားအရွယ်မှာပဲ မိဘနေမကောင်းဖြစ်ရင် ဟာသ အမူအရာလေးတွေလုပ်ပြီး သူတို့ကို နှစ်သိမ့်မှုလုပ်ပေးတတ်တယ်။ ၁၅ နှစ်သားမှာ အဖေ အလုပ်ပြုတ်သွားလို့ ကျောင်းတစ်ဖက်နဲ့ စက်ရုံတစ်ရုံမှာ ညစောင့်အလုပ် လုပ်ရတယ်။ ညတိုင်း အိပ်ရေးပျက်တယ်။ ကြာလာတော့ ကျောင်းမှာ စာမလိုက်နိုင်တာနဲ့ ကျောင်းထွက်လိုက်ရတယ်။ ကလပ်တစ်ခုမှာ ပုံမှန်ဟာသလုပ် ဖြေဖျော်ပေးရင်း ရတဲ့ပိုက်ဆံလေးနဲ့ မိသားစုစားဖို့ ရှာပေးတယ်။ ၁၇ နှစ်သားမှာ သူ



ဝါသနာပါတဲ့ ဟာသသရုပ်ဆောင်အတွက် အခွင့်အလမ်း ရှာဖို့ လော့အင်ဂျလိစ်မြို့ကို ထွက်သွားတယ်။ အဲဒီမှာ ဟာသရုပ်ရှင်မင်းသားတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ ကြိုးစားတယ်။ ၁၅ နှစ်ကြာမှ ဟာသသရုပ်ဆောင်မင်းသားအဖြစ် အကြီးအကျယ် အောင်မြင်မှုရသွားခဲ့တယ်။ ဒါတင်မကဘဲ ဟောလီးဝုဒ်မှာ သရုပ်ဆောင်ကြေး အမြင့်ဆုံးပေးပြီး ငှားရတဲ့ ရုပ်ရှင်မင်းသားလည်း ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူ့နာမည်က ဂျင်မ်ကယ်ရီ (Jim Carrey) ပါ။ သူ ခုလို အောင်မြင်လာအောင် ဘယ်လောက်တောင် ကြိုးစားခဲ့ရတယ်ဆိုတာကို ဖတ်ကြည့်စေချင်ပါတယ်။

✸

ဂျင်မ်ကို ၁၉၆၂ ခုနှစ်၊ ဇန်နဝါရီလ ၁၇ ရက်နေ့က ကနေဒါနိုင်ငံ အွန်တာရီယိုပြည်နယ်က New Market မြို့လေးမှာ မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ အဖေက ပါစီကယ်ရီဖြစ်ပြီး အမေက ကက်တလင်း ဖြစ်ပါတယ်။ မောင်နှမလေးယောက်မှာ အငယ်ဆုံးဖြစ်တဲ့ ဂျင်မ်ဟာ ဟာသလုပ်တတ်တဲ့အကျင့်ကို အသက် ၄ နှစ်အရွယ်ကတည်းက သူ့အလိုလို တတ်လာခဲ့တာပါ။ သူ့အဖေနဲ့အမေ နှစ်ယောက်စလုံးဟာ မကြာခဏ နေထိုင်မကောင်း ဖြစ်တတ်ကြတယ်။ ဒီတော့ အဖေ၊ အမေ တစ်ယောက်ယောက် နေမကောင်းဖြစ်ရင် သူတို့နေမကောင်းတာကို ခဏမေ့ပြီး စိတ်ချမ်းသာစေဖို့ ဂျင်မ်ဟာ မျက်နှာကို ရှုံ့တွမ့်ရွဲ့ နောက်ပြောင်တဲ့ အမူအရာတွေ အမျိုးမျိုးလုပ်ပြတယ်။ သူ့ရဲ့ ဟာသလုပ်တာလေးတွေကို ဝိုင်းကြည့်ပြီး ရယ်မောကြရင်းနဲ့ သူတို့မိသားစုရဲ့ဘဝဟာ ပျော်စရာလေး ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ၄ နှစ်သားလေး ဂျင်မ်ရဲ့ နေမကောင်းတဲ့မိဘကို စိတ်ချမ်းသာစေဖို့ နှစ်သိမ့်မှုလုပ်ပေးတတ်တာဟာ ချီးကျူးစရာပါပဲ။

ဂျင်မ် ကျောင်းစတက်တော့ အတန်းထဲက ကလေးတွေက သူ့ကို အပေါင်းအသင်း မလုပ်ကြဘူး။ ဒီတော့ သူဘာလုပ်သလဲ။ ဟာသလုပ်ပြရင်း သူတို့နဲ့ ခင်မင်မှုရအောင် လုပ်ယူတယ်။ ဒီလိုနဲ့ မကြာခင်မှာပဲ တစ်တန်းလုံးနဲ့ ခင်မင်ရင်းနှီးလာခဲ့တယ်။ တစ်နေ့မှာ အတန်းပိုင်ဆရာမက သူ့မိဘတွေဆီကို

တိုင်စာတစ်စောင် ပို့လိုက်တယ်။ တိုင်စာထဲမှာ ဘာရေးထားသလဲဆိုတော့

"ဂျင်မ်ဟာ အတန်းထဲမှာ လုပ်ခိုင်းတဲ့ သင်ခန်းစာကို အစောကြီး ပြီးလေ့ရှိတယ်။ ဒါဟာ ကောင်းတဲ့အကျင့်ပါ။ ဒါပေမဲ့ သူ့မှာ မကောင်းတဲ့အကျင့်တစ်ခုလဲ ရှိပါတယ်။ အဲဒါက သူဟာ စာလုပ်ပြီး သွားတာနဲ့ အတန်းထဲမှာ ဟာသလုပ်ပါတယ်။ တစ်တန်းလုံးက သူ့ဟာသကိုကြည့်ပြီး ရယ်နေကြလို့ အတန်းဆင်းချိန်မှာ ကျောင်းသားတွေဟာ သူတို့ကိုပေးထားတဲ့ စာတွေကို ပြီးအောင် မလုပ်နိုင်ကြတော့ဘူး။ အဲဒါ အမြဲတမ်းလို ဖြစ်နေပါတယ်။ ဒါကြောင့် လူကြီးမင်းတို့ရဲ့သား ဂျင်မ်ကို အတန်းထဲမှာ ဟာသမလုပ်ဖို့ ဆုံးမတားမြစ်ပေးပါ"

တဲ့။

ဂျင်မ်ရဲ့ ဟာသဟာ အဲဒီလို အတန်းသားအားလုံးကို ဆွဲဆောင်နိုင်ခဲ့တယ်။ ဂျင်မ်ဟာ သူ့ဟာသကို ပိုကောင်းလာစေဖို့ ကျောင်းကပြန်လာပြီး အိမ်ရောက်တာနဲ့ သူ့အိပ်ခန်းထဲက ကိုယ်လုံးပေါ်မှန်ရှေ့မှာ ဟာသအမူအရာ အမျိုးမျိုးလုပ်ပြီး လေ့ကျင့်နေတတ်တယ်။ သူဟာ တစ်နေ့မှာ အောင်မြင်တဲ့ ဟာသရုပ်ရှင်မင်းသားတစ်ယောက် ဖြစ်ရမယ်လို့လဲ စိတ်ကို ပိုင်းဖြတ်ထားတယ်။

ဒါပေမဲ့ ပျော်စရာကောင်းတဲ့ ဂျင်မ်ရဲ့ ငယ်ဘဝဟာ သိပ်တော့ ကြာကြာ မခံလိုက်ပါဘူး။ သူ့အသက် ၁၅ နှစ်အရွယ် (၉ တန်းနှစ်)မှာ အသက် ၅၂ နှစ်အရွယ်ရှိပြီး အိမ်အတွက် ဝင်ငွေရှာပေးနေတဲ့ သူ့အဖေဟာ စာရင်းကိုင်အလုပ်က ပြုတ်သွားတယ်။ အဖေလဲ အလုပ်သစ်မရလို့ ဝင်ငွေမရှိဘဲ မိသားစု ထိုင်စားနေကြတာ ကြာလာတော့ အကြွေးတွေ တင်လာတယ်။ နောက်ဆုံး သူတို့အိမ်ကို ရောင်းလိုက်ရတယ်။ ဒီတော့ နေစရာအိမ်တစ်လုံး ပြန်ဝယ်နိုင်ဖို့ ဂျင်မ်၊ အဖေနဲ့ အစ်ကိုတို့ ၃ ယောက်ဟာ စက်ရုံတစ်ရုံမှာ လုံခြုံရေးနဲ့ သန့်ရှင်းရေးအလုပ်ကို

ခွဲဝေလုပ်ကြရင်း ဝင်ငွေရှာကြရတယ်။ မိသားစုလဲ စက်ရုံဝင်းထဲ ပြောင်းနေကြရတယ်။ ဂျင်မ်က တစ်ညလုံး ၈ နာရီကြာတဲ့ လုံခြုံရေးတာဝန်ကို ယူရတယ်။ ညမအိပ်ရတော့ သူဟာ နောက်နေ့ ကျောင်းမှာ

သင်တဲ့ စာတွေပေါ်မှာ အာရုံမစိုက်နိုင်တော့ဘူး။ ကြာလာတော့ ကျောင်းကသင်တဲ့ စာတွေကို မလိုက်နိုင်တော့ဘူး။ ညမအိပ်ရတဲ့ရက်တွေ များလာလေ စာမလိုက်နိုင်လေ ဖြစ်လာတယ်။ စာမေးပွဲတွေမှာ သူ့အဆင့်ဟာ ကျမြဲရင်း ကျလာတယ်။ ဒါကြောင့် သူဟာ ၁၀ တန်းနှစ်မှာ စာလုံးဝမလိုက်နိုင်တော့လို့ ကျောင်းထွက်လိုက်တယ်။

အဲဒီအချိန်မှာပဲ ဂျင်မ်တို့ကို အခြေအနေပိုဆိုးစေတာတစ်ခု ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အဲဒါက စက်ရုံက အလုပ်သမားတွေနဲ့ သူတို့မိသားစု အဆင်မပြေ စကားများကြရာက အလုပ်သမားတွေရဲ့ ရန်ပြုခြိမ်းခြောက်တာတွေ ခံရတာကြောင့် သူတို့မိသားစုဟာ စက်ရုံကနေ ထွက်သွားကြပြီး ပျော်ပွဲစားထွက်တဲ့ သော့စ်ဝက်ဂွန်ကားကြီးတစ်စီးထဲမှာ မိသားစု ၆ ယောက် ကျဉ်းကျဉ်းကျပ်ကျပ်နဲ့ သွားနေကြရတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့မိသားစုဟာ သူတို့ဘဝကို စိတ်မပျက်ကြဘဲ ပျော်အောင်နေကြတယ်။ ဂျင်မ်ကလဲ မိသားစုကို စိတ်သက်သာရာရစေဖို့ ဟာသတွေ အမျိုးမျိုးလုပ်ပြနေတတ်တယ်။ တစ်ချိန်ထဲမှာ သူဝါသနာပါတဲ့ ဟာသသရုပ်ဆောင်ကို အထူးအာရုံစိုက် လေ့ကျင့်နေတယ်။ မကြာခင်မှာ အမေ့ရဲ့ဆက်သွယ်ပေးမှုကြောင့် ဂျင်မ်ဟာ ကလပ်တစ်ခုမှာ ဟာသလေးတွေလုပ်ပြီး ပရိသတ်ကို ဖျော်ဖြေရတဲ့ အလုပ်တစ်ခုရတယ်။ သူဖျော်ဖြေလို့ရတဲ့ ပိုက်ဆံလေးနဲ့ မိသားစု စားသောက်နေကြရတယ်။

ဂျင်မ်ဟာ အသက် ၁၇ နှစ်သားမှာ သူဝါသနာပါတဲ့ ဟာသသရုပ်ဆောင်ဖြစ်နိုင်မယ့် အခွင့်အလမ်းရှာဖို့ လော့အင်ဂျလိစ်မြို့ကို ထွက်သွားတယ်။ အဲဒီမှာ သူ့ရဲ့ဟာသသရုပ်ဆောင် အရည်အချင်းကို သတိပြုမိသွားတဲ့ Rodney Dangerfield ဆိုသူက Vegas gigs ပွဲလေးတွေမှာ ဖျော်ဖြေခိုင်းတယ်။ သူ့ဟာသလုပ်တာကို ပွဲလာကြည့်သူတွေ သဘောကျကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အောင်မြင်ကျော်ကြားတဲ့ ဟာသသရုပ်ဆောင် ရုပ်ရှင်မင်းသားတစ်ယောက် ဖြစ်လာဖို့ ရည်မှန်းချက်ကြီးကြီးရှိနေတဲ့ ဂျင်မ်ဟာ ခုလိုပွဲလေးတွေမှာ ဖျော်ဖြေနေရတာလေးနဲ့ပဲ ကျေနပ်မနေနိုင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် သူဟာ အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေဖို့ အမြဲ ရှာဖွေနေတယ်။ ရုပ်ရှင်ကားလေးတွေမှာ ရတဲ့ ဟာသအခန်းလေးတွေမှာ ကြိုးစားသရုပ်ဆောင်တယ်။ ဂျင်မ်ဟာ အသက်ငယ်သေးတဲ့အပြင် ရုပ်ရှင်သရုပ်ဆောင် အတွေ့အကြုံကလဲ မရှိဆိုတော့ အောင်မြင်မှုမရပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူက

တော့ ဒီလို အခန်းနည်းနည်းလေးတွေမှာ သရုပ်ဆောင်လိုက်ရတာကိုပဲ အတွေ့အကြုံတွေ အများကြီးရတယ်လို့ မှတ်ယူပြီး စိတ်ဓာတ်မကျဘဲ ဆက်ကြိုးစားနေမြဲပါ။

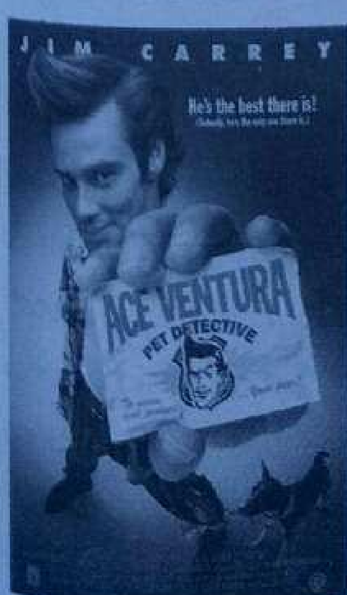
ဟော ... အခု သူရှာနေတဲ့ အခွင့်အလမ်းတစ်ခုကို စပြီး တွေ့လိုက်ပါပြီ။ ၁၉၈၄ ခုနှစ်မှာ ရုံတင်ပြသတဲ့ "The Duck Factory" ဆိုတဲ့ ရုပ်ရှင်ကားမှာ သရုပ်ဆောင်ထားတဲ့ သူ့ကို ပရိသတ်တွေ သဘောကျသွားပြီး သူ့နာမည် စတင် ကျော်ကြားလာခဲ့တယ်။ ဂျင်မ်ဟာ သူမျှော်မှန်းထားတဲ့ အောင်မြင်မှုရပြီဆိုပြီး သူ့မိသားစုကို လော့အင်ဂျလိစ့်မှာ အတူလာနေဖို့ လှမ်းခေါ်လိုက်တယ်။ မိသားစု လာနေကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုကို အချိန်တိုလေးအတွင်း အလွယ်လေးနဲ့ ဘယ်ရနိုင်ပါ့မလဲ။ "The Duck Factory" ရဲ့ဇာတ်လမ်းအဆက်တွေဖြစ်တဲ့ နောက်ရုပ်ရှင်ကားတွေမှာတော့

ဂျင်မ်ကို ပရိတ်သတ်အကြိုက် တဖြည်းဖြည်း လျော့နည်းလာကြတယ်။ သူ သရုပ်ဆောင်ထားတဲ့ နောက်ဆုံးဇာတ်လမ်း "Cheers" ဆိုတဲ့ ရုပ်ရှင်ကားဟာ ရုပ်ရှင်ကြည့်သူ အရမ်းနည်းလို့ အရှုံးကြီး ရှုံးသွားခဲ့တယ်။ သူ့ကို လူတွေ စိတ်မဝင်စားကြတော့ဘူး။ ဂျင်မ်တစ်ယောက် စိတ်ပျက် လက်လျှော့အရှုံးပေးလိုက်ပြီလား။ အောင်မြင်ကြီးပွားချင်စိတ်ရှိသူဟာ တစ်ကြိမ်မအောင်မြင်တာနဲ့ ဘယ်မှာလွယ်လွယ်ကူကူ အရှုံးပေးပါလိမ့်မလဲ။ ဂျင်မ်ဟာ အဲဒီလူစားထဲက တစ်ယောက်ပါ။

ဂျင်မ်ဟာ သူ့ကို လူတွေ ဘာကြောင့် လက်မခံတော့တာလဲ။ သူ ဘာကြောင့် မအောင်မြင်ရတာလဲ။ သူ့မှာ ဘာတွေ လိုအပ်ချက်ရှိနေလို့လဲ။ သူ့ သရုပ်ဆောင်အမှုအရာတွေမှာ ဘာနေရာမှာ မှားနေလို့လဲ။ ဒါတွေကို သူ အပြန်ပြန်အလှန်လှန် စဉ်းစားသုံးသပ်ပြီး ဟာသအမှုအရာနည်းအသစ်တွေ တီထွင်တယ်။ ထပ်ခါတလဲလဲ လေ့ကျင့်တယ်။ သူ စိတ်ဓာတ်ကျလာရင် "ငါ တစ်နေ့မှာ သေချာပေါက် အောင်မြင်မယ်" လို့ သူ့ကိုယ်သူပြောရင်း စိတ်ဓာတ်ခွန်အားတက်အောင် လုပ်တယ်။ ဒီအချိန်မှာ ဝမ်းနည်းစရာလေးတစ်ခု ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူ ရုပ်ရှင်မရိုက်ရလို့ ဝင်ငွေမရှိတော့တာကြောင့် မိသားစုကို ဇာတိ ကနေဒါနိုင်ငံကို ပြန်ခိုင်းလိုက်ရတယ်။ အဲဒီအတွက် ဂျင်မ်ဟာ သူ့ရဲ့ဘဝတစ်လျှောက်မှာ အမြဲ

နောင်တရနေခဲ့တယ်။ နောက်ပိုင်း သူ အကြီးအကျယ် အောင်မြင်လာတဲ့အခါမှာ သူဟာ ချက်လက်မှတ်တစ်စောင်ပေါ်မှာ ဒေါ်လာ ၁၀ သန်း ထုတ်ယူခွင့်ရေးလိုက်ပြီး အဲဒီချက်လက်မှတ်ကို ဘယ်သူ့ကိုမှမပေးဘဲ သူ့ပိုက်ဆံအိတ်ထဲမှာ အမြဲသိမ်းထားလိုက်တယ်။ သူ့အဖေဆုံးသွားတဲ့အခါ အလောင်းကို မြေမြှုပ်ခင်မှာ ချက်လက်မှတ်ကို အဖေ့ရဲ့ အင်္ကျီအိတ်ကပ်ထဲကို ထည့်ပေးလိုက်တယ်။ မြေမြှုပ်သင်္ဂြိုဟ်လိုက်တဲ့အခါ ချက်လက်မှတ်လဲ ပါသွားတယ်။ ဂျင်မ်ဟာ မိသားစုကို ကနေဒါကို ပြန်နေခိုင်းလိုက်ရတဲ့အတွက် စိတ်မချမ်းမသာဖြစ်နေခဲ့တာကို ပြေပျောက်စေဖို့ လုပ်လိုတာပါ။

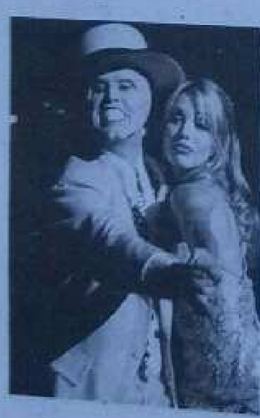
မိသားစုကို ကနေဒါကို ပြန်ခိုင်းလိုက်ပြီးကတည်းက ဂျင်မ်ဟာ အောင်မြင်မှု မရသေးပါဘူး။ ရုပ်ရှင်ကားတချို့မှာ တစ်ခန်းစ နှစ်ခန်းစလေးပဲ ရိုက်ခွင့်ရပြီး ရတဲ့ သရုပ်ဆောင်ခနည်းနည်းလေးနဲ့ စားဝတ်နေရေးကို ဖြေရှင်းနေရတယ်။ ၁၉၈၆ ခုနှစ်မှာ မထင်မရှား ရုပ်ရှင်မင်းသမီး မယ်လီဆာ (Melissa Womer) နဲ့ လက်ထပ်လိုက်တယ်။ နောက်တော့ သမီးလေး ဂျိန်းကို မွေးတယ်။ ဂျင်မ်ဟာ အခု လူပျိုမဟုတ်တော့ဘူး။ အိမ်ထောင်သည်တစ်ယောက်ဖြစ်လာပြီ။ ဒါကြောင့် သမီးလေးရှေ့ရေးအတွက် သူ ကြိုးစားတော့မယ်ဆိုတဲ့အသိနဲ့ သူဝါသနာပါတဲ့ ဟာသသရုပ်ဆောင်ပညာကို ဖောက်ချလုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ ရုပ်ရှင်ကားအတော်များများနဲ့ တီဗွီဇာတ်လမ်းတွဲတွေမှာ ပါဝင်သရုပ်ဆောင်တယ်။ အောင်မြင်မှုမရသေးပေမဲ့ သူ ဇွဲမလျှော့ပါဘူး။ သူ့ဟာသအမူအရာတွေကို ပိုကောင်းသထက်ကောင်းအောင် ဆက်ပြီး ကြိုးစားနေတယ်။



ဇွဲရှိရှိနဲ့ ကြိုးစားနေသူအတွက် ဘယ်သောအခါမှ အချည်းနှီးဖြစ်တယ်ဆိုတာ မရှိပါဘူး။ အချိန်မတန်သေးလို့သာ ဖြစ်ပါတယ်။ သူဖြစ်ချင်တဲ့ အိပ်မက်ဟာ ၁၉၉၄ ခုနှစ်ကျမှ အကောင်အထည်ပေါ်လာတော့တယ်။ အဲဒါကတော့ သူ အဓိကမင်းသားအဖြစ် သရုပ်ဆောင်ထားတဲ့ "Ace Ventura: Pet Detective" ဟာသ ရုပ်ရှင်ကားဟာ ရုပ်ရှင်ရိုက်ကူးထုတ်လုပ်ခ စုစုပေါင်း ဒေါ်လာ ၁၂ သန်းသာ ကုန်ကျခဲ့ပေမဲ့

ရုပ်ရှင်ကားကို ရုံတင်ပြသတော့ လူတွေ အရမ်း အားပေးကြည့်ရှုကြလို့ ဒေါ်လာ ၇၂ သန်း မြတ်သွားခဲ့တယ်။ ရုပ်ရှင်ကားဟာ အကြီးအကျယ် အောင်မြင်ခဲ့သလို ဂျင်မ်ရဲ့နာမည်ဟာလဲ ဟောလီးဝုဒ် ရုပ်ရှင်လောကမှာ အရမ်း ကျော်ကြားသွားခဲ့တယ်။ အဲဒီရုပ်ရှင်ကား အောင်မြင်မှုရခဲ့တာ ဂျင်မ်ကြောင့်လို့ ပြောရမှာပါ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ပရိသတ်အကြိုက်ကိုသိနေတဲ့ ဂျင်မ်က မူရင်းဇာတ်ညွှန်းကို သူ့စိတ်ကြိုက်ဖြစ်အောင် ပြင်ရေးခဲ့လို့ပါ။ ပြင်ရေးလိုက်တဲ့ ဇာတ်လမ်းနဲ့ ဂျင်မ်ရဲ့ ဟာသသရုပ်ဆောင်မှုဟာ လိုက်ဖက်ညီသွားတာကြောင့် ပရိသတ်တွေ ရင်ထဲမှာ စွဲငြိသွားတာပါ။ သူသရုပ်ဆောင်လုပ်ဖို့ လော့အင်ဂျလိစ့်ကို ထွက်လာခဲ့တဲ့ ၁၉၉၇ ခုနှစ်ကနေ ခုလို အောင်မြင်မှုကြီးရတဲ့ အချိန်အထိ ၁၅ နှစ် ကြာသွားခဲ့တယ်။ အောင်မြင်မှုရဖို့ ခက်ခက်ခဲခဲ လုပ်ယူရသလို အချိန်တွေလဲ အများကြီးပေးရတယ်ဆိုတာ ဂျင်မ်ရဲ့ အဖြစ်အပျက်က သက်သေပါ။

ဂျင်မ်ကို မင်းသားတင်ပြီးရိုက်တဲ့ နောက်ရုပ်ရှင်ကားက "The Mask" ပါ။ သူ့ရဲ့ ပြောင်မြောက်တဲ့ ဟာသအမူအရာတွေနဲ့အတူ ရုပ်ရှင် အထူး ဖန်တီးချက်တွေကြောင့် အဲဒီကားဟာလဲ အရမ်းအောင်မြင်ခဲ့ပြန်တယ်။ မင်းသမီးအသစ်ဖြစ်တဲ့ "Cameron Daiz" လဲ အဲဒီရုပ်ရှင်ကားနဲ့ စပြီး အောင်မြင်



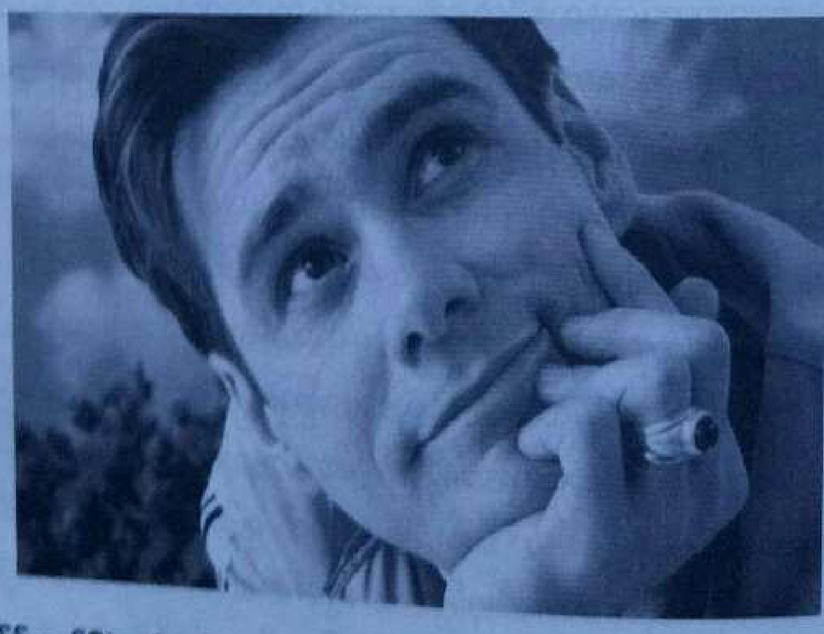
ကျော်ကြားတဲ့ ရုပ်ရှင်မင်းသမီးတစ်လက် ဖြစ်သွားခဲ့တယ်။ အဲဒီကားမှာ သူ့ရဲ့ ဟာသသရုပ်အမူအရာတွေဟာ ကောင်းလွန်းတာကြောင့် Golden Globe (အော်စကာဆုကြီးနီးပါး အဆင့်ရှိ) ဆုပေးပွဲမှာ ဂျင်မ်ဟာ အကောင်းဆုံး သရုပ်ဆောင်မင်းသားအတွက် နောက်ဆုံးဆန်ကာတင်အဆင့်ထိ အရွေးခံခဲ့ရတယ်။ သူ့ကို ပိုပြီး အောင်မြင်ကျော်ကြားသွားစေတာက ယူနီဗာဆယ် ရုပ်ရှင်ကုမ္ပဏီကြီးက ရိုက်ကူးထုတ်လုပ်လိုက်တဲ့ "Dumb & Dumber" ရုပ်ရှင်ကားပါ။ အူကြောင်ကြောင် ခပ်တုံးတုံး လူနှစ်ယောက်အကြောင်းကို ဟာသဇာတ်လမ်းဆင် ရိုက်ပြထားတာပါ။ အဲဒီကားကို ရိုက်ကူးထုတ်လုပ်ခအဖြစ် ဒေါ်လာ ၁၆ သန်းပဲ ကုန်ကျခဲ့ပေမဲ့ ရုပ်ရှင်ကားကို ရုံတင်ပြသလို့ ရတဲ့ဝင်ငွေဟာ ဒေါ်လာ ၂၄၆ သန်း ဖြစ်လို့ ရုပ်ရှင်ကားဟာ အကြီးအကျယ် မြတ်သွားသလို ဝက်ဝက်ကွဲလဲ အောင်မြင်ခဲ့တယ်။ ဂျင်မ်လဲ သူတစ်သက်လုံး

အိပ်မက်မက်ခဲ့ရတဲ့ ကမ္ဘာကျော် ရုပ်ရှင်မင်းသား တစ်ယောက် ဖြစ်သွားပါပြီ။

ဒါတင်မကသေးဘူး။ သူဟာ ဟောလီးဝုဒ်မှာ သရုပ်ဆောင်ခ အများဆုံး ပေးငွေရတဲ့ ရုပ်ရှင်မင်းသားအဖြစ်လဲ စံချိန်တင်သွားပါတယ်။ ဘာလို့ ရုပ်ရှင်ကုမ္ပဏီတွေက သူ့ကို ဈေးကြီးပေး ငှားကြတာလဲ။ ရုပ်ရှင်ထုတ်လုပ်သူတွေက ခုလို ပြောပြတယ်။ ရုပ်ရှင်ကားကြီးတွေကို ရိုက်ကူးရာမှာ ရုပ်ရှင်ဆက်တင် အခမ်းအနားတွေနဲ့ အထူးဖန်တီးပြုလုပ်ဖို့ ကုန်ကျစရိတ်တွေ၊ မင်းသား၊ မင်းသမီးတွေနဲ့ သရုပ်ဆောင်တွေကို ပေးရတဲ့ အခကြေးငွေတွေ အတွက် ဒေါ်လာ သန်းရာချီ အကုန်ခံရတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရုပ်ရှင်ကားကို ရုံတင်ပြတဲ့ အခါ ပြန်ရတဲ့ဝင်ငွေဟာ ဒေါ်လာသန်းရာချီပဲ ပြန်ရတာမို့ သိပ်မမြတ်ပါဘူးတဲ့။ အခန့်မသင့်ရင် ရှုံးတောင် ရှုံးပါသေးတယ်တဲ့။ ဒါပေမဲ့ ဂျင်မ်ကယ်ရီနဲ့ ရိုက်ကူးတဲ့ ရုပ်ရှင်ကားတွေဟာ ကုန်ကျစရိတ် ဒေါ်လာ သန်း ဆယ်ဂဏန်းလောက်ပဲဖြစ်ပေမဲ့ ရုပ်ရှင်ကားပြလို့ ပြန်ရတဲ့ဝင်ငွေဟာ ဒေါ်လာသန်းပေါင်း ရာချီဖြစ်ပြီး အရမ်း မြတ်လို့ပါတဲ့။ ၁၉၉၄ ခုနှစ်မှာ ဂျင်မ် ခေါင်းဆောင်မင်းသားအဖြစ် ပါဝင် သရုပ်ဆောင်ခဲ့တဲ့ "Ace Ventura: Pet Detective"၊ "The Mask" နဲ့ "Dumb & Dumber" ရုပ်ရှင်ကား ၃ ကားရဲ့ ရုံတင်ပြသလို့ ရတဲ့ဝင်ငွေဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ သန်း ၅၅၀ ကျော်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့ကို သရုပ်ဆောင်ပေးဖို့ ရုပ်ရှင်ကုမ္ပဏီတွေက အလုအယက် လိုက်ငှားကြရင်းနဲ့ ဂျင်မ်ဟာ ဈေးအကြီး ဆုံးပေးရတဲ့ ရုပ်ရှင်မင်းသားတစ်ယောက် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ ရုပ်ရှင်တစ်ကားကို သရုပ်ဆောင်ခ ပျမ်းမျှ ဒေါ်လာ သန်း ၂၀ လောက် ရပါတယ်။

နောက်ပိုင်း ဟောလီးဝုဒ်မှာ ဝင်ငွေကောင်းခဲ့တဲ့ ရုပ်ရှင်ကားတွေကို တစ်နှစ်ကို ၁ ကား၊ ၂ ကားနှုန်းနဲ့ ၂၀၁၁ ခုနှစ်အထိ ဆက်တိုက် ရိုက်ကူးနေခဲ့ ပါတယ်။ သူဟာ ရုပ်ရှင်သရုပ်ဆောင်တစ်ခုထဲ လုပ်တာမဟုတ်ဘဲ၊ ဇာတ်ညွှန်း ရေးသူနဲ့ ရုပ်ရှင်ထုတ်လုပ်သူလဲ လုပ်ပါတယ်။ အခုတော့ ရုပ်ရှင်သရုပ်ဆောင် လုပ်တာကို လျှော့လိုက်ပြီး လူမှုရေးလုပ်ငန်းတွေကိုပဲ ဦးစားပေး ဆောင်ရွက်နေ ပါတော့တယ်။

ဂျင်မ်က သူ့ကို အောင်မြင်မှုရစေခဲ့တဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်တစ်ခုကို ပြောပြဖူးတယ်။ သူ ဟောလီးဝုဒ်မှာ အကြီးအကျယ် အောင်မြင်နေတဲ့အချိန် ၁၉၉၇ ခုနှစ်တုန်းက အမေရိကန်နိုင်ငံက နာမည်ကြီး တီဗွီအစီအစဉ်တစ်ခုဖြစ်တဲ့ Oprah Winfrey Show မှာ ပြောပြခဲ့တာပါ။ သူပြောပြတာက ဒီလိုပါ။ သူ သရုပ်ဆောင်အဖြစ် အောင်မြင်မှုရအောင် ကြိုးပမ်းနေဆဲကာလမှာ သူဟာ ရုပ်ရှင်ထုတ်လုပ်သူရဲ့ လက်ထဲကနေ သရုပ်ဆောင်ခအဖြစ် ဒေါ်လာ ၁၀ သန်းတန် ချက်လက်မှတ်တစ်စောင်ကို လက်ခံရယူနေပုံကို အာရုံသွင်း ခံစားကြည့်လေ့ရှိတယ်တဲ့။ မျက်စိထဲမြင်လာပြီး စိတ်ထဲမှာ တကယ်ဖြစ်နေတယ်လို့ ခံစားရတဲ့အထိ စိတ်ကိုလေ့ကျင့်တယ်။ ညတိုင်း မအိပ်ခင် အိပ်ယာပေါ်မှာ လဲလျောင်းရင်း အဲဒါကို မပျက်မကွက် လုပ်တယ်တဲ့။ ၇ နှစ်အကြာမှာ ညတိုင်း မျက်စိထဲမှာ အာရုံခံစားမြင်နေခဲ့တဲ့ ဒေါ်လာ ၁၀ သန်းတန် ချက်လက်မှတ်ကို "Dumb & Dumber" ရုပ်ရှင်ကား အတွက် သရုပ်ဆောင်ခအဖြစ် သူ တကယ်ပဲ လက်ခံရရှိခဲ့တယ်တဲ့။



ဂျင်မ်ကယ်ရီရဲ့မှတ်မှတ်သားသားစကားများ

* ဘဝဟာ သင့်ကို အခွင့်အလမ်းတွေ ပေးပါလိမ့်မယ်။ အဲဒါကို အမိအရ ဖမ်းယူမလား။ ဖမ်းယူရမှာကို ကြောက်နေသလား။ စဉ်းစားပါ။
* လက်လျှော့အရှုံးပေးတာထက် အငတ်ခံပြီးသေတာက ပိုကောင်းပါတယ်။ သင့်အိပ်မက်ကို လက်လျှော့လိုက်ရင် သင့်မှာ ဘာကျန်ဦးမှာလဲ။

* ကျွန်တော် ငယ်ငယ်တုန်းက အရမ်းရှက်တတ်တယ်။ တကယ်ပါ။ ဒါပေမဲ့ ကျောင်းစနေတော့ ကျွန်တော့်ကို ဘယ်သူကမှ အဖက်မလုပ်လို့ သူတို့နဲ့ ရင်းနှီးမှုရအောင် ပြောင်နောက်ရင်းနဲ့ ရဲလာတာပါ။
* ကျွန်တော့်ရဲ့ ကျောင်းက လစဉ်မှတ်တမ်း report card မှာ အမြဲရေးခံရတဲ့ မှတ်ချက်တစ်ခုက "ဂျင်မ်ဟာ အတန်းထဲမှာ စာလုပ်နိုင်းရင် အမြဲတမ်း စောပြီးတယ်။ ပြီးတာနဲ့ တစ်တန်းလုံးကို နှောင့်ယှက်တော့တာပဲ"တဲ့။
* အရင်က ကျွန်တော့်ကို လူတွေကပြောကြတယ်။ ဒီကောင့်မျက်နှာကြီးဟာ တစ်ချိန်လုံး ရှုံ့တွနေလို့ တစ်နေ့ကျရင် အကြောဆွဲသွားလိမ့်မယ်တဲ့။ အခု ကျတော့လဲ အဲဒီမျက်နှာကြီး ရှုံ့တွနေတဲ့ကောင်ကို သူတောင်းသလောက် ပေးပြီး မြန်မြန်ငှားကြတဲ့။

❑

ပက်ထရစ်ရှားနာရာယန်

တွန်းလှည်းလေးနဲ့ ဈေးရောင်းစခဲ့ပြီး မီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ အိန္ဒိယအမျိုးသမီး

သူဟာ တက္ကသိုလ်တက်နေရင်း သူ့ထက် အသက်ကြီးပြီး ဘာသာလည်းကွဲတဲ့ လူတစ်ယောက်နဲ့ အိမ်ထောင်ပြုလိုက်တယ်။ လက်ထပ်ပြီး မကြာခင်မှာပဲ ယောကျ်ားဟာ အရက်သောက်ပြီး သူ့ကို ရိုက်နှက် နှိပ်စက်လာတယ်။ ယောကျ်ားဟာ အလုပ်လဲမလုပ်လို့ အိမ်မှာ ဝင်ငွေမရှိဘူး။ သူတို့ကို မိဘက အိမ်မှာခေါ်ထားပြီး ကျွေးထားလို့ နေစရာ၊ စားစရာ ရနေပေမဲ့ လက်ထဲမှာ သုံးစရာပိုက်ဆံမရှိဘူး။ ကလေးနှစ်ယောက် ကလဲ ကျောင်းနေချိန်ရောက်နေပြီမို့ စီးပွားရေးတစ်ခု သူ စလုပ်တယ်။ ပထမ အိမ်ကနေ စားစရာ လေးတွေလုပ်ပြီး

အမေက ရုံးမှာရောင်းပေးတယ်။ နောက်တော့ စားစရာလေးတွေကို လက်တွန်းလှည်းလေးတစ်စီးပေါ်တင်ပြီး မသန်စွမ်းကောင်လေးနှစ်ယောက်နဲ့ လှည့်လည်ရောင်းရင်းကနေ နောက်ဆုံးမှာ အိန္ဒိယနိုင်ငံက အကြီးဆုံး စားသောက်ဆိုင်ကုမ္ပဏီရဲ့ ပိုင်ရှင်တစ်ယောက် ဖြစ်လာသလို အရမ်းလဲ ချမ်းသာသွားတယ်။ ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်မှာ အိန္ဒိယနိုင်ငံရဲ့ အမျိုးသမီး စီးပွား ထူးချွန်ဆုကို ရခဲ့ပါတယ်။ သူ့နာမည်က ပက်ထရစ်ရှားနာရာယန် (Patricia Narayan) ပါ။ ဘဝကို အရှုံးမပေးဘဲ ဘယ်သူ့အကူအညီမှ မပါဘဲ တစ်ကိုယ်တည်း အောင်မြင်မှုရတဲ့အထိ သူ ဘယ်လို ကြိုးစားရုန်းကန်ခဲ့ရတယ်ဆိုတာ သိရအောင် ဆက်ဖတ်ကြည့်လိုက်ပါ။

✸

နာရာယန်ရဲ့အဖြစ်အပျက်က အိန္ဒိယ ဘော်လီဝုဒ်ရုပ်ရှင်ကား ကြည့်ရသလိုပါပဲ။ ဝမ်းနည်းစရာ၊ ဝမ်းသာစရာ၊ သနားစရာ၊ အံ့သြစရာတွေနဲ့ ပြည့်နေပါတယ်။

အဖေဖြစ်သူက ဆာတွန်မြို့လေးက အစိုးရစာတိုက်နဲ့ ကြေးနန်းဌာနမှာ အလုပ်လုပ်ပြီး အမေက အစိုးရတယ်လီဖုန်းဌာနတစ်ခုမှာ အလုပ်လုပ်ပါတယ်။ အစိုးရဝန်ထမ်းတွေဆိုတော့ လင်မယားနှစ်ယောက်လစာနဲ့ မိသားစု မပူပင် မကြောင့်မကျတော့ နေနိုင်ကြပါတယ်။ နာရာယန်က အကြီးဆုံးသမီးဖြစ်ပြီး မောင်နှစ်ယောက် ရှိပါတယ်။

နာရာယန် အပျိုဖြစ်လာတော့ သူ့ထက် အသက် ၁၃ နှစ်ပိုကြီးတဲ့ လူတစ်ယောက်နဲ့ ချစ်ကြိုက်မိတယ်။ အဲဒီလူက ဟိန္ဒူဘာသာဝင်ပါ။ နာရာယန်တို့ မိသားစုက ခရစ်ယာန်ဘာသာဝင်တွေ ဖြစ်ကြတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ မိဘတွေကို အသိမပေးဘဲ တရားရုံးတစ်ခုမှာ တိတ်တိတ်လေး လက်မှတ်ထိုးပြီး လက်ထပ်လိုက်ကြတယ်။

လက်ထပ်တဲ့အချိန်မှာ သူဟာ တက္ကသိုလ်တက်နေဆဲပါ။ ပထမတော့

လက်ထပ်လိုက်တာကို ဘွဲ့ရပြီးမှ မိဘတွေကို အသိပေးမယ်လို့ နှစ်ဦးသဘောတူထားကြတယ်။ လက်ထပ်ပြီး ၃ လအကြာမှာ ယောကျ်ားက သူ့ကို မိဘတွေကို အသိပေးဖို့ ပြောလာတယ်။ သူက မပြောချင်သေးဘူး။ ဘွဲ့ရပြီးမှ ပြောမယ်ဆိုတာကို ယောကျ်ားက အခုပြောရမယ်၊ တကယ်လို့ သူ မပြောဘူးဆိုရင် ယောကျ်ားကိုယ်တိုင် သူ့မိဘတွေကို သွားပြောမယ်လို့ အကြပ်ကိုင်လာတယ်။

ဒီတော့ သူလဲ မတတ်သာလို့ မိဘတွေကို အမှန်အတိုင်း ပြောပြရတော့တယ်။ ပထမတော့ မိဘတွေက အရမ်းစိတ်ဆိုးပြီး ဆူတာပူတာတွေလုပ်တယ်။ ဘာသာမတူတဲ့အပြင် အသက်ကြီးတဲ့လူနဲ့မှ ကြိုက်ရသလားပေါ့။ နောက်တော့ နာရာယနိတို့ရဲ့ တိတ်တိတ်ပုန်း လက်ထပ်ထားတဲ့သတင်းဟာ ဆွေမျိုးတွေဆီ တဖြည်းဖြည်း ပျံ့နှံ့သွားတာမို့ မိသားစု အရှက်မရစေဖို့ နာရာယနိမိဘတွေက သူတို့နှစ်ယောက်ကို ခရစ်ယာန် ဘာသာထုံးစံအတိုင်း ဘုရားရှိခိုးကျောင်းမှာ လက်ထပ်ပေးလိုက်ကြတယ်။ လက်ထပ်ပွဲပြီးသွားတာနဲ့ နှစ်ဖက်သော မိဘဆွေမျိုးတွေက သူတို့နှစ်ယောက်ကို အဆက်အသွယ် လုံးဝမလုပ်ကြတော့ဘူး။

သူတို့လင်မယားလဲ မိဘတွေဆီမှာ နေလို့မရတော့တာကြောင့် အိမ်ခန်းတစ်ခန်း ငှားနေကြရတယ်။ သူလဲ တက္ကသိုလ် ဆက်မတက်နိုင်တော့ဘူး။ မကြာခင်မှာပဲ ယောကျ်ားက ဗေ့ဖောက်လာတယ်။ ညနေတိုင်း အရက်သောက်လာတယ်။ မူးယစ်ဆေးဝါးလဲ သုံးလိုက်သေးတယ်။ ဘာအလုပ်မှလဲ မလုပ်ဘူး။ သူ့မှာလဲ ကိုယ်ဝန်ရနေပြီ။ အိမ်မှာ ပိုက်ဆံလဲမရှိ။ ပိုဆိုးတာက သူ ဘယ်လိုပဲ တောင်းပန်တောင်းပန်၊ ဘယ်လိုပဲ ဖြောင်းဖြပြောပြပေမယ့်လဲ ယောကျ်ားဟာ အရက်မဖြတ်တဲ့အပြင် သူ့ကိုပါ ရိုက်နှက်နှိပ်စက်လာပါတယ်။ သူ့ရဲ့ ပျော်စရာနိဗ္ဗာန်ဘုံလေးဟာ လပိုင်းအတွင်းမှာပဲ ငရဲခန်းဖြစ်သွားပြီ။

လင်ဆိုးမယား တဖားဖားဘဝနဲ့ ကလေးနှစ်ယောက်ရနေပြီ။ သူတို့ အိမ်လခမပေးနိုင်လို့ ငှားနေတဲ့အိမ်ခန်းမှာ ဆက်နေလို့ မရတော့ဘူး။ နာရာယနိနဲ့ ကလေးနှစ်ယောက်ဟာ လမ်းဘေးမှာ သွားအိပ်ကြရတယ်။ ဒီအကြောင်းကို ကြားသွားတဲ့ အဖေက သူ့ကို ခွင့်မလွှတ်နိုင်ပေမဲ့ သူ့မြေးလေးတွေကို သနားလို့ သူတို့မိသားစုကို အိမ်မှာခေါ်ထားပြီး အခန်းတစ်ခန်းမှာ နေခိုင်းတယ်။

သူ့ယောကျ်ားဟာ အိမ်မှာ နေ့လည်ဆိုရင်တော့ အရက်မသောက်ဘူး။

ဒါပေမဲ့ ညဆိုရင် အပြင်မှာ အရက်သောက် မူးပြီးမှ ပြန်လာတယ်။ နာရာယန့်ဆီက ပိုက်ဆံတောင်းတယ်။ တောင်းတာမပေးရင် သူ့ကို ရိုက်တယ်။ သူ့အဖေက ညပိုင်းမှာ အလုပ်ဆင်းရလို့ အိမ်မှာမရှိတာကြောင့် ဒီအကြောင်းတွေကို မသိပါဘူး။ သူကလဲ အဖေမသိအောင် ဖုံးဖိထားတယ်။

နာရာယန်တို့ လင်မယားနှစ်ယောက်နဲ့ ကလေးတွေဟာ မိဘအိမ်မှာ နေစရာ စားစရာ မပူရပေမဲ့ သူတို့မှာ အပိုသုံးစရာ မရှိကြဘူး။ ကလေးတွေစားချင်တာ၊ ကစားစရာ အရုပ်လေးကအစ ဘာမှဝယ်မပေးနိုင်ဘူး။ နာရာယန်အခု စဉ်းစားပြီ။ မကြာခင် ကလေးတွေကို ကျောင်းထားရတော့မယ်။ ကျောင်းစရိတ် လိုလာပြီ။ ဖျားနာရင် ဆေးဖိုးဝါးခ မရှိဘူး။ အဖေနဲ့ အမေက သူတို့ကို အလကားကျွေးထားတာပဲ တော်လှပြီ။ သူတို့ခမျာလဲ ရှိတာလေးနဲ့ ခြစ်ကုတ်သုံးနေရရှာတာလေ။ အခု သူ အနာဂတ်အတွက် လျှောက်တွေးရင်း စိတ်ပူလာတယ်။ ညအိပ်မပျော်တော့ဘူး။ ယောကျ်ား ကတော့ သောက်မယ်၊ မူးမယ်၊ စားမယ်၊ အိပ်မယ်။ ဒါပဲ။ ဘာမှ အားမကိုးရဘူး။ ကလေးတွေအတွက်လဲ တစ်ချက်လေးတောင် တွေးမပူဘူး။

နောက်ဆုံးတော့ နာရာယန်ဟာ ဒီအတိုင်း ထိုင်နေပြီး ဖြစ်လာမယ့် ဒုက္ခတွေကို တွေးပူနေမယ့်အစား အလုပ်တစ်ခု လုပ်ချင်လာတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘာအလုပ်လုပ်ရမှန်း မသိဘူး။ မိဘတွေကလဲ ဝန်ထမ်းတွေဆိုတော့ ဘာစီးပွားရေး အသိအမြင်မှလဲ မရှိဘူး။ လုပ်ငန်းတစ်ခု စလုပ်ဖို့ ငွေအပိုလဲ တစ်ပြားမှ မရှိဘူး။ တစ်ခါမှလဲ အလုပ်မလုပ်ဖူးတဲ့အတွက် အလုပ်စလုပ်ရမှာ ကြောက်နေတာ သဘာဝကျပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ နောင်ကြုံတွေ့ရမယ့်ဒုက္ခက ပိုကြီးမားမှာမို့ တစ်ခုခုကို စလုပ်တော့မယ်လို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ အဲဒီလို ဆုံးဖြတ်ချက်ချလိုက်ခြင်းဟာ သူ့ရဲ့ဘဝကို အကြီးအကျယ် ပြောင်းလဲသွားစေလိမ့်မယ် ဆိုတာကို အဲဒီအချိန်က သူ မသိခဲ့ပါဘူး။

နာရာယန်က အမေ့ဆီက ရူပီငွေ ၂၀၀ ချေးလိုက်တယ်။ ပြီးတော့ လိုတာလေးတွေကို ဈေးမှာ သွားဝယ်လိုက်ပြီး အိမ်မှာ သစ်သီးဖျော်ရည်၊ ယိုစုံ၊ သနပ်စုံတွေ စလုပ်တယ်။ အမေက အဲဒါလေးတွေကို ရုံးယူသွားပြီး သူငယ်ချင်း ဝန်ထမ်းတွေကို ရောင်းပေးတယ်။ အမေ့ကို ပေးလိုက်တာတွေဟာ တစ်ရက်ထဲနဲ့ ကုန်သွားလို့ သူ အတော်ပျော်သွားသလို အားလဲတက်သွားတယ်။ ပထမဆုံး

စျေးရောင်းလို့ရတဲ့ ပိုက်ဆံတွေကို အကြိမ်ကြိမ်အခါခါ ရေတွက်ရင်း ပျော်နေမိတယ်။ ပိုက်ဆံကို အကုန်သုံးမပစ်ဘဲ ဖျော်ရည်၊ ယိုနဲ့ သနပ်စုံတွေ ထပ်လုပ်ဖို့ ပစ္စည်းတွေ ထပ်ဝယ်တယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ထပ်လုပ်တာပါ။

သူက အဲဒီလို အိမ်ကနေ စားစရာလေးတွေ လုပ်ပေး၊ အမေက ရုံးမှာ ရောင်းပေးနဲ့ အမြတ်ငွေလေးရရင်း အဆင်ပြေနေတုံးမှာ သူ့အတွက် အခွင့်အလမ်းတစ်ခု ပေါ်လာတယ်။ မဟာအခွင့်အလမ်းလို့တောင် ပြောလို့ရပါတယ်။ သူ့အဖေရဲ့ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ဟာ မသန်စွမ်းကလေးတွေကို စာသင်ပေးတဲ့ အစိုးရထောက်ပံ့တဲ့ ကျောင်းတစ်ကျောင်းက အုပ်ချုပ်ရေးမှူးပါ။ သူ့ကျောင်းက မသန်စွမ်း လူငယ်တွေထဲက အနည်းဆုံး နှစ်ယောက်ကို အချိန်ပိုင်း အလုပ်ပေးနိုင်သူဆိုရင် စျေးရောင်းတဲ့ လက်တွန်းလှည်းဖြစ်ဖြစ်၊ သတင်းစာ၊ မုန့်ပဲသွားရေစာ၊ ကွမ်းယာရောင်းတဲ့ စျေးဘန်းလေးဖြစ်ဖြစ် အလကားပေးတယ်။ ယူမလားလို့ ကမ်းလှမ်းလာလို့ နာရာယန်က လက်တွန်းလှည်းတစ်စီး ယူလိုက်တယ်။ မသန်စွမ်း ကောင်လေးနှစ်ယောက်ကိုလဲ နေ့စားခပေးပြီး အကူ ခေါ်ထားလိုက်တယ်။

နာရာယန်ဟာ မသန်စွမ်း လူငယ်လေးတွေကို ဖျော်ရည်၊ ကော်ဖီ၊ လက်ဖက်ရည်ကို ဘယ်လိုဖျော်ရတယ်ဆိုတာရယ်၊ စျေးဝယ်သူကို ဘယ်လို ဆက်ဆံရမယ်ဆိုတာတွေကို စိတ်ရှည်ရှည်နဲ့ သင်ပေးတယ်။ ဒီလိုနဲ့ သူနဲ့ လူငယ်လေးတွေဟာ စားစရာလှည်းလေးကို တွန်းပြီး တစ်လမ်းဝင် တစ်လမ်းထွက် စျေးရောင်းတယ်။ အဲဒီလို စျေးလှည့်ရောင်းနေရင်းနဲ့ သူ တစ်ခု သတိပြုမိလာတယ်။ သူနေတဲ့နေရာနဲ့ မလှမ်းမကမ်းမှာရှိတဲ့ မရီးနားကမ်းခြေ (Marina Beach) မှာ ညနေပိုင်းဆိုရင် လာရောက်အပန်းဖြေသူတွေ အတော်များတယ်ဆိုတာပါ။ မရီးနားကမ်းခြေက အန်နာကွင်းပြင် (Anna Square) မှာ သူ့ရဲ့ တွန်းလှည်းလေးနဲ့ စျေးသွားရောင်းဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ ချက်ခြင်းရောင်းလို့ မရသေးပါဘူး။ စည်ပင်သာယာရဲ့ ခွင့်ပြုချက်ရအောင် စိတ်ရှည်ရှည်နဲ့ တစ်နှစ်လောက် စောင့်ရတယ်။

၁၉၈၂ ခုနှစ်၊ ဇွန်လ ၂၁ ရက်မှာ သူ တစ်နှစ်ကြာ စောင့်မျှော်နေတဲ့ စည်ပင်သာယာရဲ့ စျေးရောင်းခွင့်ပြုတဲ့ စာရပြီ။ အဲဒီနေ့က ညနက်အထိ နောက်ရက်မှာရောင်းဖို့ လက်ဖက်ရည်၊ ကော်ဖီ၊ အသားကတ်တလိတ်၊ စမူဆာ၊

ယိုစုံ၊ ဂျလေဘီ၊ သီးစုံ သနပ် စတဲ့ စားစရာမျိုးစုံကို ပြုလုပ်ပြင်ဆင်တယ်။ အဲဒီ အချိန်က တွန်းလှည်းနဲ့ ရောင်းတာတွေက လက်ဖက်ရည်၊ ကွမ်းယာ၊ ဆေးလိပ် စတာတွေပါပဲ။ သူ ရောင်းမယ့်ပစ္စည်းတွေဟာ စားစရာတွေမို့ သူတို့နဲ့မတူတာ ကြောင့် အများကြီး ရောင်းရမှာပဲဆိုတဲ့ စိတ်ကူးနဲ့ ညနက်မှ အိပ်ယာဝင်တာ တောင် တော်တော်နဲ့ အိပ်မပျော်ဘူး။

နောက်နေ့ညနေကျတော့ ရောင်းစရာတွန်းလှည်းကို မသန်စွမ်း ကလေးနှစ်ယောက်နဲ့ တွန်းရင်း မရီးနားကမ်းခြေက အန်နားကွင်းပြင်ကို နာရာယန်တို့ ထွက်လာခဲ့တယ်။ ပစ္စည်းစုံပါလို့ တွန်းလှည်းက လေးလွန်းတာနဲ့ လန်ချားသမားတွေက ကူပြီး တွန်းပေးကြရတယ်။ ညမိုးချုပ်လို့ ဆိုင်သိမ်းတော့ ဘယ်လောက်ဖိုးရောင်းရတယ် ထင်ပါသလဲ။ ကော်ဖီတစ်ခွက်ဖိုး ၅၀ ပိုက်စ (အိန္ဒိယပိုက်ဆံ ပြား ၅၀) ထဲပါ။ သူမျှော်လင့်ခဲ့တာနဲ့ တခြားစီပါပဲ။ အိမ်ပြန် ရောက်တော့ ဝမ်းနည်းလွန်းလို့ နာရာယန်ဟာ ရှိုက်ကြီးတငင် ငိုချလိုက်တယ်။ အမေကတော့ သူ့ကို

"စိတ်မပျက်ပါနဲ့အေ၊ အနည်းဆုံး ကော်ဖီတစ်ခွက်တော့ ရောင်းရတယ် မဟုတ်လား။ မနက်ဖြန်ဆို အများကြီးရောင်းရမှာပေါ့"

လို့ အားပေးရှာပါတယ်။ နာရာယန်ရဲ့ ပထမဆုံးအကြိမ် ကျရှုံးသွားခြင်းပါ။ သူ အတော်လေး စိတ်ပျက်သွားတယ်။ ဒါပေမဲ့ နောက်မဆုတ်ဘူး။ ဆက်လုပ်မယ်လို့ စိတ်ပိုင်းဖြတ်လိုက်တယ်။

နောက်နေ့ကျတော့ အံ့သြစရာပါ။ ရူပီငွေ ၆၀၀ နဲ့ ၇၀၀ ကြား ရောင်း လိုက်ရတယ်။ နောက်ရက်တွေမှာ ပိုတောင် ရောင်းကောင်းလာသေးတယ်။ ဒါကြောင့် ရောင်းနေကျ စားစရာတွေအပြင် အိုက်စကရင်း၊ အာလူးကြော်၊ သစ်သီးဖျော်ရည်တွေပါ ထပ်တိုးလိုက်တယ်။ ဈေးရောင်းကောင်းလာလေ သူ့ကိုယ်သူ ယုံကြည်မှုတွေ ပိုတိုးလာလေပါ။ စားစရာတွေ၊ အပူအအေး ဖျော်ရည် တွေ လုပ်တာ၊ တွန်းလှည်းပေါ် ပြင်ဆင်တာ၊ ရောင်းတာတွေ အားလုံးကို သူ့ကိုယ်တိုင် ကြီးကြပ်တယ်။ သူများနဲ့ လွှဲမထားဘူး။

ဒီလိုနဲ့ နာရာယန် ဈေးရောင်းနေတာ ၁၉၈၄ ခုနှစ်ကနေ ၂၀၀၃ ခုနှစ် အထိပါ။ ၁၉ နှစ်ကြာလာခဲ့ပြီ။ အရင်ကတော့ အပန်းဖြေသူများတဲ့ ညနေ ၃ နာရီ

ကနေ ည ၁၁ နာရီအထိပဲ ရောင်းတယ်။ နောက်ပိုင်းကျတော့ မနက်စောစော လမ်းလျှောက်သူတွေ ဗိုက်ဆာတတ်တဲ့အချိန်ဖြစ်တဲ့ မနက် ၅ နာရီကနေ ၉ နာရီထိ အချိန်တိုးရောင်းတယ်။ အရောင်းရဆုံးနေ့မှာ ရူပီငွေ ၂ သောင်းခွဲလောက် ရတယ်။ အရောင်းရဆုံးနေ့တွေကတော့ ကမ်းခြေမှာ လူတွေ လှည့်လည် တန်းစီဆန္ဒပြကြတဲ့ နေ့တွေပါပဲ။

နာရာယန်တစ်ယောက် စိတ်အားထက်သန်စွာနဲ့ ဈေးရောင်းနေတာကို အတော်ကြာကြာ စောင့်ကြည့်နေသူတစ်ယောက် ရှိတယ်။ အမှန်က စောင့်ကြည့်နေတယ်ဆိုတာထက် ပိုပါတယ်။ သူ့ရဲ့ဆိုင်မှာ အစားအသောက် ဝယ်စားဖူးတယ်။ အအေးနဲ့ကော်ဖီ ဝယ်သောက်ဖူးတယ်။ အရသာရှိပြီး သန့်ရှင်းလတ်ဆတ်တဲ့ အစားအသောက်တွေမို့ အဲဒီလူက သဘောကျနေတယ်။ သူက အဲဒီမြို့နယ်က ဆင်းရဲသားပပျောက်ရေးအဖွဲ့ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌပါ။ ဥက္ကဋ္ဌက နာရာယန်ကို အဖွဲ့ရုံးက ဝန်ထမ်းစားသောက်ခန်းမမှာ အစားအသောက် လာရောင်းပေးမလား။ ချက်စရာ မီးဖိုခန်းနဲ့ အိုးခွက်တွေကို အခမဲ့လည်း သုံးခွင့်ပေးမယ်တဲ့။ နာရာယန်လဲ ဝမ်းသာအားရနဲ့ လက်ခံလိုက်တယ်။ နောက် ၃ ရက်အကြာမှာ စားစရာတွေ စရောင်းတယ်။ စရောင်းတဲ့နေ့ကစပြီး အစားအစာ၊ အပူအအေးစုံကို ဝန်ထမ်းတွေ အရသာတွေ့ပြီး အတော်လေး ရောင်းကောင်းနေတယ်။

သူဟာ နေ့တိုင်း မနက် ၅ နာရီမှာ အိပ်ယာထတယ်။ ညကလုပ်ထားတဲ့ မုန့်မျိုးစုံနဲ့ ကော်ဖီ၊ လက်ဖက်ရည်တွေကို ကမ်းခြေမှာ သွားရောင်းတယ်။ မနက် ၉ နာရီမှာ ကမ်းခြေကပြန်လာပြီး ဝန်ထမ်းစားသောက်ခန်းမက မီးဖိုချောင်မှာ ချက်ပြုတ်တယ်။ ပြီးရင် ဝန်ထမ်းတွေကို အစားအသောက်တွေ ညနေ ၃ နာရီထိ ရောင်းတယ်။ ညနေ ၅ နာရီကနေ ည ၁၁ နာရီထိ ကမ်းခြေမှာ ဈေးသွားရောင်းပြန်တယ်။ သူ အခုလို မနက် ၅ နာရီကနေ ည ၁၁ နာရီထိ အလုပ်တွေကို ဆက်တိုက်လုပ်နိုင်တာ ခိုင်းစရာ အကူဝန်ထမ်းတွေ ငှားထားလို့ပါ။ အခု သူဟာ လစဉ် ပုံမှန်ဝင်ငွေ ရူပီငွေ ၂ သောင်းလောက် ရနေပြီ။ အိန္ဒိယမိန်းမတစ်ယောက်က တစ်ကိုယ်တည်း ဒီလောက်ဝင်ငွေရအောင် ရှာနိုင်တာ အံ့သြစရာပါပဲ။

နာရာယန် အောင်မြင်နေတဲ့သတင်းကြောင့် Bank of Madurai ဘဏ်ကြီးက သူတို့ရဲ့ ဝန်ထမ်းစားသောက်ခန်းမကြီးမှာ စားသောက်ဆိုင်ဖွင့်ဖို့

ကမ်းလှမ်းလာတယ်။ နေ့စဉ် ဝန်ထမ်းအယောက် ၃၀၀ အတွက် ချက်ပြုတ်ရောင်းပေးဖို့ပါ။ အဲဒီအလုပ်ကို လက်ခံပြီးတာနဲ့ ဆင်းရဲသားပဗျောက်ရေးရုံးက ဝန်ထမ်းစားသောက်ဆိုင်ကို ရပ်လိုက်တယ်။ ဘာကြောင့်က ဝန်ထမ်းတွေက ပိုများလို့ အဲဒီမှာ အာရုံစိုက်လုပ်ကိုင်ချင်လို့ပါ။ "ပြဿနာတွေကြားက အခွင့်အလမ်းဆိုတာ ပေါ်လာတတ်စမြဲပါ" ဆိုတဲ့ စကားကို သူ အမြဲပြောလေ့ရှိတယ်။ သူ့စကားမှန်ကန်ကြောင်း သက်သေပြမယ့် အဖြစ်အပျက်တစ်ခု မကြာခင်မှာပဲ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ အဖြစ်က ဒီလိုပါ။

တစ်နေ့မှာ သူဟာ ယောက်ျားနဲ့ စကားများ စိတ်ဆိုးပြီး အိမ်က ထွက်သွားတယ်။ တွေ့တဲ့ဘတ်စ်ကားတစ်စီးပေါ် တက်သွားပြီး ရောက်ချင်ရာရောက်ဆိုပြီး လိုက်သွားတယ်။ ဘတ်စ်ကားဟာ ခရီးဆုံးမှတ်တိုင်ရောက်တော့ ခရီးသည်အားလုံး ဆင်းသွားကြတယ်။ သူလဲ ကားပေါ်က ဆင်းလိုက်တယ်။ ဆင်းဆင်းချင်းမှာပဲ အိန္ဒိယအစိုးရက ဖွင့်ထားတဲ့ ဆိပ်ကမ်းစီမံခန့်ခွဲရေး သင်တန်းကျောင်းတစ်ခုကို တွေ့လိုက်တယ်။ သူဟာ သိပ်စဉ်းစားမနေတော့ဘဲ သင်တန်းကျောင်းဝင်ပေါက်က လုံခြုံရေးအစောင့်ကို သင်တန်း အုပ်ချုပ်ရေးမှူးနဲ့ တွေ့ချင်တယ်လို့ ပြောလိုက်တယ်။ အုပ်ချုပ်ရေးမှူးရောက်လာတော့ သူက ဒီသင်တန်းကျောင်းမှာ စားသောက်ဆိုင်ဖွင့်ချင်တယ်ကြားလို့ လာစုံစမ်းတာဖြစ်ကြောင်း လိမ်ညာပြောလိုက်တယ်။ ကံတရားလား၊ တိုက်ဆိုင်မှုလား မပြောတတ်ပါဘူး။ အဲဒီအချိန်မှာ အုပ်ချုပ်ရေးမှူးက လက်ရှိခန့်ထားတဲ့ စားသောက်ဆိုင်ကန်ထရိုက်တာကို သဘောမကျလို့ လူလဲချင်နေတယ်။ အုပ်ချုပ်ရေးမှူးက သူချက်တာတွေကို စမ်းကြည့်မယ်။ သင်တန်းသားတွေ သဘောကျရင် သူ့ကို ငှားမယ်လို့ အကြောင်းပြန်တယ်။

စပြီး စမ်းရောင်းတဲ့နေ့မှာပဲ သူ့ရဲ့ စီမံချက်ပြုတ်တဲ့ အစားအသောက်တွေကို သင်တန်းသားတွေ အရမ်းသဘောကျသွားလို့ သင်တန်းကျောင်းက ချက်ခြင်း စာချုပ်နဲ့ ငှားလိုက်တယ်။ သင်တန်းကျောင်းမှာ သင်တန်းသား ၇၀၀ ရှိပြီး မနက်စာ၊ နေ့လည်စာ၊ ညစာ ၃ နပ်ကျွေးရတယ်။ သူနဲ့ ဝန်ထမ်းတွေနေဖို့ သင်တန်းဝင်းထဲမှာ အဆောင်ရတယ်။ နာရာယန်ရဲ့လုပ်ငန်း အောင်မြင်သွားပါတယ်။ အစားအသောက်ရောင်းရတဲ့ဝင်ငွေဟာ အစပိုင်းမှာ တစ်ပတ်ကို ရူပီး ၈၀,၀၀၀ ရနေရာက နောက်ပိုင်းမှာ တစ်ပတ်ကို ရူပီးငွေ တစ်သိန်းအထိ ဖြစ်လာ

ခဲ့တယ်။ သူ့အရင်က အလုပ်တွေထက် ဝင်ငွေအများကြီး ကောင်းလာတယ်။

အဲဒီလိုလုပ်နေရင်းနဲ့ အိန္ဒိယက နာမည်ကျော် Sangeetha Restaurant Group စားသောက်ဆိုင်အဖွဲ့ကြီးက နာရာယန်ကို သူတို့နဲ့ ပူးပေါင်းလုပ်ဖို့ ကမ်းလှမ်းတယ်။ ဒါပေမဲ့ အရွယ်ရောက်လာပြီဖြစ်တဲ့ သားက အမေ

နာရာယန်ကို မပူးပေါင်းဘဲ စားသောက်ဆိုင်တွေကို ကိုယ်ပိုင်နာမည်နဲ့ဖွင့်ဖို့ အကြံပေးတယ်။ ဒါကြောင့် အဲဒီအဖွဲ့ကြီးနဲ့ မပူးပေါင်းဖြစ်လိုက်ပါဘူး။

၂၀၀၄ ခုနှစ်မှာ လုပ်သမျှ အောင်မြင်နေတဲ့ နာရာယန်မှာ ကံဆိုးတဲ့ ဖြစ်ရပ်တစ်ခု ပေါ်လာခဲ့တယ်။ အဲဒါက လက်ထပ်ပြီးတာ တစ်လပဲရှိကြသေးတဲ့ သမီးနဲ့သားမက် နှစ်ယောက်စလုံး ကားတိုက်ခံရပြီး သေဆုံးသွားပါတယ်။ သူလည်း အရမ်းစိတ်ထိခိုက်သွားပြီး စားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်းတွေမှာ လုံးဝ ဝင်မပါတော့ဘူး။ ဒါကြောင့် သားဖြစ်သူက သူ့ကိုယ်စားဆိုင်ကို စီမံခန့်ခွဲပေးနေရတယ်။ လအပေါင်းအတော်ကြာမှ စိတ်ထိခိုက်ဝေဒနာခံစားနေရတာက သက်သာရလာပြီး လုပ်ငန်းတွေကို နာရာယန်တစ်ယောက် ပြန်လည် စီမံခန့်ခွဲပါတော့တယ်။ ၂၀၀၆ ခုနှစ်မှာ သူ့ရဲ့သမီးကို အမှတ်ရစေဖို့ သမီးနာမည်ပါတဲ့ Sandeepha Restaurant စန္ဒီပ စားသောက်ဆိုင်ကို စဖွင့်တယ်။ အဲဒီ စားသောက်ဆိုင်ရဲ့ အောင်မြင်မှုကြောင့် နောက်ထပ် Sandeepha ဆိုင်ခွဲပေါင်း ၁၄ ဆိုင်ကို တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်လိုက်တယ်။ နောက်ဆုံးမှာ Sandeepha Restaurants Group ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီကို ထောင်လိုက်တယ်။ သူလည်း ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်အနေနဲ့ အတော်ကြီးကို ကြီးပွားချမ်းသာသွားတယ်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံက စီးပွားကူးသန်းအဖွဲ့ကြီးက ချီးမြှင့်တဲ့ ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်အတွက် အမျိုးသမီး စီးပွားထူးချွန် (Woman Entrepreneur Award) ကိုလဲ ရခဲ့ပါတယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့ အနှစ် ၃၀ လောက်က တွန်းလှည်းလေးတစ်စီးနဲ့ ဈေးရောင်းနေခဲ့ရတဲ့ မိန်းမတစ်ယောက်။ ပထမဆုံး စရောင်းတဲ့နေ့မှာ ကော်ဖီတစ်ခွက်ဖိုး ရူပီ ၅၀ ပိုက်စ (ပြား ၅၀) ပဲ ရောင်းရလို့ ရှိုက်ကြီးတငင် ငိုကြွေးခဲ့ရတယ်။ အခု သူပိုင်တဲ့ ဆိုင်တွေဟာ နေ့စဉ် ရူပီငွေ သိန်းချီပြီး ရောင်းနေရပြီ။ အရင်က

စျေးရောင်းရင် သူ့ကို ကူညီပေးကြသူတွေဟာ မသန်စွမ်း လူငယ်ကလေး နှစ်ယောက်ထဲပါ။ အခုတော့ သူ့ရဲ့ ဝန်ထမ်းအင်အားဟာ အယောက် ၂၀၀ ကျော် ဖြစ်နေပြီ။ အရင်က တစ်နေရာက တစ်နေရာသွားရင် လန်ချား၊ ဆိုက်ကား စီးသွားရတယ်။ အခုတော့ စျေးကြီးတဲ့ ဇိမ်ခံကားကြီး စီးနေရပြီ။ ဒါတွေဟာ ကံကောင်းပြီး ဖြစ်လာတာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူ့ရဲ့ နှစ်ပေါင်းများစွာ ဇွဲရှိရှိနဲ့ ကြိုးစား ခဲ့တဲ့ အကျိုးရလဒ်ပါ။

ပက်ထရစ်ရှားနာရာယန်ရဲ့မှတ်မှတ်သားသား စကားများ

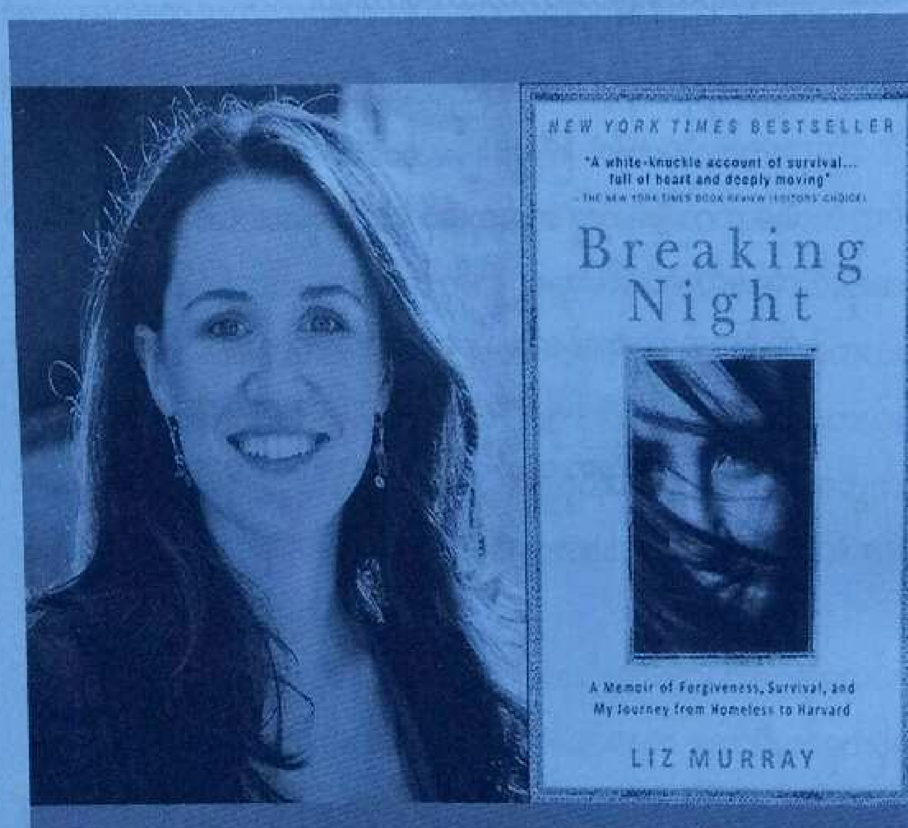
* ကျွန်မရဲ့ ရင်ထဲမှာ မီးတောက်ကြီးတစ်ခု ရှိခဲ့တယ်။ အဲဒါက ကျွန်မ ဘယ်သူ့ အကူအညီမှမယူဘဲ ကြီးပွားချမ်းသာအောင် လုပ်နိုင်တယ်ဆိုတာပဲ။ အဲဒီ မီးတောက်မျိုးရှိတဲ့လူ ဘယ်သူမဆို ကြီးပွားချမ်းသာလာဖို့ကို ဘယ်အရာ ကမှ မတားဆီးနိုင်ပါဘူး။
* ကိုယ်တတ်ထားတာနဲ့ အသက်မွေးပါ။ ဘယ်တော့မှ မဆင်းရဲပါဘူး။
* အောင်မြင်မှုဆိုတာ မိမိနဲ့ တစ်သက်လုံး လိုက်ပါနေမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အောင် မြင်မှုရအောင် ကြိုးစားနေတဲ့ ကျေနပ်မှုကသာ မိမိနဲ့ တစ်သက်လုံး လိုက်ပါ နေမှာပါ။

❑

လစ်ဇ်မာရေး

ခြေသလုံးအိမ်တိုင် မြီးကောင်ပေါက်မလေးမှ ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ဘွဲ့ရ စာရေးဆရာမဖြစ်သွားသူ

အဖေက မူးယစ်ဆေးစွဲနေတယ်။ အမေကျတော့ မျက်မမြင် တစ်ယောက်ဖြစ်သလို အရက်လဲ စွဲနေတဲ့အပြင် နောက်တော့ AIDS ရောဂါပါ ရလာတယ်။ အမေက မျက်စိမမြင်လို့ အလုပ်မလုပ်နိုင်တာကြောင့် အစိုးရဆီက လစဉ်ထောက်ပံ့ ကြေးလေးရနေတယ်။ ရတဲ့ထောက်ပံ့ကြေးကို အဖေနဲ့အမေက လဆန်း ၄-၅ ရက်အတွင်းမှာပဲ အရက်နဲ့ မူးယစ်ဆေး ဝယ်သုံးစွဲလိုက်ကြတယ်။ ကလေးအရွယ် သမီးနှစ်ယောက် ဟာ စားစရာမရှိလို့ ရေခဲတုံး၊ သွားတိုက်ဆေးတွေ ဝါးစားပြီး ဗိုက်အဆာပြေအောင် လုပ်ရတယ်။ အငယ်ကောင်မလေး



ဟာ အပျိုပေါက်အရွယ်မှာ ပထွေးရဲ့အိမ်ပေါ်ကဆင်းပြီး နေစရာမရှိလို့ လမ်းဘေး၊ ပန်းခြံ ဘူတာရုံ၊ လှေကားထစ်တွေမှာ ညအိပ်ခဲ့ရတယ်။ ကျောင်းလဲမနေဘူး။ ကောင်မလေးရဲ့ဘဝဟာ မျှော်လင့်ချက် ကင်းမဲ့နေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ လက်ရှိအခြေအနေကို ပြောင်းလဲပစ်မယ်ဆိုတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကြောင့် ဘဝကို အရှုံးမပေးဘဲ ကြိုးစားရင်း ကမ္ဘာကျော် ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ကို တက်ခွင့်ရလိုက်တယ်။ ဘွဲ့ရပြီးတော့ နာမည်ကျော် စာရေးဆရာမတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူ့နာမည်က လစ်ဇ်မာရေး (Liz Murray) ပါ။ ဘဝကို အရှုံးမပေးဘဲ အောင်မြင်အောင် လုပ်နိုင်ခဲ့တဲ့ သူ့အကြောင်းလေးဟာ သနားစရာ၊ အတုယူစရာ ကောင်းလွန်းလို့ ရေးပြလိုက်ပါတယ်။

*

မာရေးကို ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ် စက်တင်ဘာလ ၂၃ ရက်နေ့က အမေရိကန်နိုင်ငံ နယူးယောက်မြို့ရဲ့ ဘရွန့်စ် (Bronx) နယ်မြေမှာ မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ သူ့မှာ လီဆာဆိုတဲ့ အစ်မတစ်ယောက်ရှိတယ်။ ဘရွန့်စ်နယ်မြေဆိုတာ အဲဒီအချိန်က မူးယစ်ဆေးစွဲနေသူတွေနဲ့ ဒုစရိုက်သမားတွေ အရမ်းပေါများတဲ့ နေရာပါ။ အမေဂျင်းမာရေးက အရက်စွဲနေပြီး အဖေ ပီတာက မူးယစ်ဆေး စွဲနေတယ်။ အမေဟာ သူ့ကိုမွေးပြီး မကြာခင်မှာပဲ မျက်စိရောဂါကြောင့် မျက်စိနှစ်ဖက်စလုံး ကွယ်သွားခဲ့တယ်။ အမေဟာ မျက်မမြင်ဖြစ်ပြီး အလုပ်မလုပ်နိုင်တာကြောင့် အစိုးရဆီက ပုံမှန် လစဉ်ထောက်ပံ့ကြေးလေး ရနေတယ်။ အဖေကလဲ အလုပ်မလုပ်ဘဲ အရက်ပဲသောက်နေလို့ မာရေးတို့မိသားစုဟာ အမေရတဲ့ ထောက်ပံ့ကြေးလေးနဲ့ပဲ စားနေကြရတယ်။

လဆန်းလို့ ထောက်ပံ့ကြေးရတဲ့နေ့ဆိုရင် သူတို့အိမ်မှာ စားစရာတွေ အလုံအလောက်နဲ့ မိသားစု ပျော်ပျော်ပါးပါး စားသောက်ကြတယ်။ ၅ ရက်လောက်ကြာရင် ရထားတဲ့ ထောက်ပံ့ကြေးလေးဟာ အဖေနဲ့အမေက မူးယစ်ဆေးနဲ့ အရက် ဝယ်သုံးလိုက်ကြလို့ ကုန်သွားပြီ။ ဒီလိုမျိုး လတိုင်းဖြစ်နေကျပါ။ ကလေး

အရွယ် မာရေးတို့ ညီအစ်မနှစ်ယောက်ဟာ အိမ်မှာ ပိုက်ဆံပြတ်ပြီဆိုရင် ကြက်ဥနဲ့ ပေါင်မုန့်စားပြီး ရေသောက်နေကြရတယ်။ အဲဒါတွေ မရှိတဲ့အခါ သူတို့ဟာ ဗိုက်ဆာလွန်းလို့ ရေခဲသေတ္တာထဲက ရေခဲတုံးတွေကို ကိုက်ဝါးမြိုချရတယ်။ တစ်ခါတလေကျတော့လဲ သွားတိုက်ဆေးကိုညှစ်ပြီး စားလိုက်ကြရသလို အအေးဒဏ်ကြောင့် နှုတ်ခမ်းမကွဲအောင်လိမ်းတဲ့ ChapStick အတောင့်တွေကိုလဲ ကိုက်စားကြရတယ်။ ဒီကလေးနှစ်ယောက်ရဲ့အဖြစ်ဟာ ဘယ်လောက်များ ဆိုးဝါးသလဲဆိုတာ စဉ်းစားကြည့်ကြပါ။

မာရေးဟာ အသက် ၅ နှစ်အရွယ်မှာ ကျောင်းစနေတယ်။ သူဟာ စာကြိုးစားချင်စိတ်ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ စာသင်ချင်တဲ့သူ့ဆန္ဒ မပြည့်ဝခဲ့ပါဘူး။ သူတို့ရဲ့ အိမ်ကျဉ်းကျဉ်းလေးဟာ မကောင်းတဲ့အနံ့တွေနဲ့ မွန်းကြပ်နေတယ်။ သူ့ရဲ့ အဝတ်အစားတွေနဲ့ ခန္ဓာကိုယ်ကလဲ မခံနိုင်စရာ ညှင်းသိုးသိုးအနံ့ဆိုးတွေ ထွက်နေတယ်။ အတန်းထဲက ကလေးတွေက အဲဒီအနံ့တွေကို မခံနိုင်ကြလို့ ဆရာမကို တိုင်ပြောကြတယ်။ ဆရာမက မာရေးကို အတန်းအပြင်ဖက်မှာပဲ ထွက်နေခိုင်းတယ်။ ဒီလို မကြာခဏ အတန်းပြင်မှာ ထွက်နေရလို့ မာရေးဟာ ကြာတော့ ရှက်လာတယ်။ ဒါကြောင့် အမေ့ကို ကျောင်းမသွားပါရစေနဲ့လို့ ငိုယိုတောင်းပန်ပြောတယ်။ အမေကလဲ မသွားနဲ့တော့လို့ ပြောလိုက်တယ်။ အဲဒီနေ့ကစလို့ မာရေးဟာ ကျောင်းကို မသွားတော့ဘူး။

မာရေး အသက် ၉ နှစ်အရွယ်ရောက်တော့ မိသားစုစားဖို့ အလုပ်စလုပ်တယ်။ ကုန်တိုက်တစ်ခုမှာ ဈေးဝယ်သူတွေရဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ထုပ်ပိုးပေးတယ်။ တစ်နေ့ကို ဒေါ်လာ ၂၀ နဲ့ ၂၅ ကြား ရတယ်။ အဲဒီပိုက်ဆံနဲ့ အိမ်အတွက် ချက်ပြုတ်စရာတွေ ဝယ်သွားတယ်။ တစ်ခါတလေ ဓာတ်ဆီဆိုင်မှာ ဆီဖြည့်ပေးရင်း မုန့်ဖိုးလေးရတယ်။ အလုပ်မလုပ်ရတဲ့နေ့ဆိုရင် အိမ်ထဲမှာနေပြီး ကျောင်းစာအုပ်ထဲက စာတွေကို ကိုယ်တိုင် လေ့လာကျက်မှတ်တယ်။ သူ့အစ်မ စာကြည့်တိုက်ကငှားလာတဲ့ စာအုပ်တွေဖတ်ရင်းနဲ့လဲ အချိန်ကုန်တတ်တယ်။

ကျောင်းကိုသာ သူမသွားတာပါ အတန်းတင်စာမေးပွဲကျရင် အမှတ်ကောင်းကောင်းနဲ့ အောင်လေ့ရှိတယ်။ မာရေးဟာ ကျောင်းစာကို သူ့ဟာသူ ကျက်မှတ်လေ့လာခဲ့သလို ဉာဏ်ကောင်းတာကြောင့်လဲ ဖြစ်ပါတယ်။

မာရေး အသက် ၁၁ နှစ်အရွယ်မှာ အမေက ကိုယ်ခံအားကျ ကူးစက်ရောဂါ AIDS ရနေပြီလို့ ပြောတယ်။ မာရေးဟာ AIDS ရောဂါဆိုတာ ဘာမှန်း မသိရှာပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီရောဂါဟာ အင်မတန် ကြောက်စရာကောင်းတယ်ဆိုတာကိုတော့ အမေ့မျက်နှာကိုကြည့်ပြီး ခန့်မှန်းမိပါတယ်။ တစ်နှစ်အကြာမှာ အဖေနဲ့ အမေတို့ ကွာရှင်းလိုက်ကြတယ်။ အမေနဲ့ အစ်မက အမေ့ရည်းစား ဘရစ် (Brick) အိမ်ကို ပြောင်းသွားကြတယ်။ မာရေးကတော့ အဖေနဲ့ အိမ်မှာ ကျန်နေရစ်ခဲ့တယ်။ အဖေဟာ အိမ်မှာ သူ့ကို အမြဲလိုလို ရိုက်နှက်နှိပ်စက်နေလို့ တစ်ရက်မှာ အိမ်နီးချင်းတွေက ရဲစခန်းကို တိုင်လိုက်တယ်။ အစိုးရရဲ့ ကလေးသူငယ် ပြုစုစောင့်ရှောက်ရေးအဖွဲ့က မာရေးကိုခေါ်သွားပြီး မိဘမဲ့ကလေးဂေဟာတစ်ခုမှာ ထားပေးလိုက်တယ်။ နောက်တော့ တရားရုံးက မာရေးဟာ သူ့အမေနဲ့ပဲ နေသင့်တယ်လို့ အမိန့်ချလိုက်တာကြောင့် အမေ့ဆီ ပြန်သွားနေတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ အမေဟာ အရက်စွဲနေတာကို မဖြတ်နိုင်ဘဲ ဆက်သောက်နေမြဲပါ။

မာရေးကတော့ မျက်စိမမြင်တဲ့အမေကို ပြုစုရင်း အလယ်တန်းကျောင်းတက်တယ်။ ၈ တန်းနှစ်မှာ ဆမ် (Sam) ဆိုတဲ့ ကောင်မလေးတစ်ယောက်နဲ့ ခင်မင်ရင်းနှီးသွားတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ မကြာခဏကျောင်းပြေးပြီး နယူးယောက်မြို့အနှံ့ လျှောက်လည်ကြတယ်။ ဆမ်ရဲ့အဖေကလဲ ဆမ်ကို နှိပ်စက်လေ့ရှိတယ်။ ဆမ်ဟာ အိမ်မပြန်ရဲတဲ့နေ့ဆိုရင် မာရေးအခန်းမှာ ညလာအိပ်တယ်။ တစ်ညမှာ အမေ့ရဲ့ရည်းစား ဘရစ်က မာရေးအခန်းထဲမှာ ဆမ်ကိုတွေ့သွားလို့ ဆမ်ကို သူ့အိမ်ပေါ်က ချက်ခြင်းဆင်းသွားဖို့ မောင်းထုတ်လိုက်တယ်။ မောင်းထုတ်လိုက်တဲ့အချိန်က မနက်အစောကြီး ၃ နာရီမှာပါ။ ဒါကြောင့် မာရေးလဲ စိတ်ဆိုးပြီး ဆမ်နဲ့အတူ အဝတ်အိတ်ကိုဆွဲလို့ အိမ်ပေါ်ကဆင်းသွားတယ်။

မာရေးက အဲဒီအကြောင်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး

“အဲဒီတုန်းက ကျွန်မက အသက် ၁၅ နှစ်၊ ဆမ်က ၁၄ နှစ်ပဲ ရှိကြသေးတယ်။ အိမ်ပေါ်ကဆင်းစ တစ်ရက် နှစ်ရက်မှာတော့

ကျွန်မတို့နှစ်ယောက် အရမ်းပျော်ကြတာပေ့ါ။ စိတ်ဆင်းရဲပြီး နေရတဲ့ အိမ်နဲ့ လွတ်ပြီ၊ ကျွတ်ပြီဆိုပြီး နယူးယောက်မြို့အနှံ့ ပျော်ပျော်ပါးပါး လျှောက်လည်ကြတယ်။ ညရောက်ရင် သူငယ်ချင်းတွေဆီမှာ တစ်လှည့်စီ သွားအိပ်ကြမယ်လို့ စိတ်ကူးထားကြတယ်။ ကျွန်မတို့ရဲ့ ပျော်ရွှင်မှုဟာ မကြာခင်မှာပဲ ပျောက်ကွယ်သွားပါတယ်။ သူငယ်ချင်းတွေက သူတို့ အိမ်မှာ တစ်ရက်ပဲ အိပ်ခွင့်ပေးပြီး နောက်ထပ် အိပ်ခွင့်မပြုတော့ လို့ပါ"

လို့ ပြောပြတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ ညပိုင်းမှာ မြေအောက် ရထား ဘူတာရုံ၊ ပန်းခြံထဲက ခုံတန်းပေါ်မှာ၊ အိမ်ခေါင်မိုးပေါ်မှာ၊ အိမ်လှေကားထစ်မှာ ကြုံသလို အိပ်ကြရတယ်။ ကံကောင်းလွန်းတဲ့ တစ်ညတလေမှာတော့ သူငယ်ချင်း တစ်ယောက်တစ်လေရဲ့အိမ်မှာ အိပ်ခွင့်ရကြတယ်။ အိမ်ခြေယာမဲ့နေတဲ့ မြီးကောင်ပေါက်မလေး မာရေးရဲ့အဖြစ်က ဆိုးလွန်းလှပါတယ်။ ၁၉၆၆ ခုနှစ် မာရေးအသက် ၁၆ နှစ်မှာ အမေဆုံးသွားပြီလို့ အမလီဆာက အကြောင်းကြား လာလို့ အမေ့ကိုသင်္ဂြိုဟ်မယ့် သင်္ချိုင်းကို ရောက်သွားတယ်။ အဖေနဲ့ အစ်မတို့က ပိုက်ဆံမရှိလို့ အမေ့ကို ဖြစ်သလို သင်္ဂြိုဟ်ပေးရတယ်။ သင်္ချိုင်းမှာ အမေ့ အလောင်းကို ထင်းရှူးသေတ္တာပုံးတစ်ခုထဲမှာ ထည့်ထားတယ်။ သေတ္တာ အပေါ်မှာ အမေ့နာမည် “ဂျင်းမာရေး”ကို စာလုံးပေါင်း အမှားပေါင်းပြီး marker pen နဲ့ ဖြစ်သလို ရေးထားတာကို တွေ့ရတယ်။ သေတ္တာအစွန်းတစ်ဖက်မှာ "head" ခေါင်းပိုင်းလို့ ရေးထားတာကိုလဲ တွေ့ရတယ်။ အခေါင်းကို မြေမြှုပ် တဲ့အခါ ခြေရင်းနဲ့ ခေါင်းရင်း မမှားအောင်လို့ပါ။ မာရေးဟာ အမေ့ကို နောက်ဆုံး ခရီးမှာ တိရစ္ဆာန်တစ်ကောင်လို သိက္ခာကင်းမဲ့စွာနဲ့ သင်္ဂြိုဟ်ပေးလိုက်ရတာကို အတော်လေး ဝမ်းနည်းစိတ်ထိခိုက်သွားတယ်။ အမေဆုံးပြီး သိပ်မကြာခင်မှာ မာရေးဟာ ဘဝကို လက်ရှိအတိုင်း ဖြစ်ချင်ရာဖြစ် ဆက်နေသွားရင် တစ်နေ့မှာ အမေ့လိုပဲ သိက္ခာညှိုးနွမ်းစွာနဲ့ ဘဝကို အဆုံးသတ်သွားရမယ်ဆိုတာ သူ စဉ်းစားလာမိတယ်။ ဒါကြောင့် သူ့ရဲ့ လက်ရှိဘဝကို အပြောင်းအလဲတစ်ခု လုပ်ချင်လာတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘယ်လိုပြောင်းလဲရမလဲဆိုတာတော့ မသိဘူး။

မာရေးကို ပိုပြီး စိတ်ဆင်းရဲသွားစေတာက သူ့ရဲ့လက်တွဲဖော် ဆမ်ကို ကလေးစောင့်ရှောက်ရေးဂေဟာက လာခေါ်သွားတယ်။ ဒါကြောင့် မာရေးဟာ

တစ်ယောက်ထဲ အဖော်မဲ့ပြီး လမ်းဘေးမှာ နေရ၊ အိပ်ရတယ်။ တစ်ညပန်းခြံတစ်ခုရဲ့ ခုံတန်းလျားပေါ်မှာ လဲလျောင်းနေတုန်း သူ့ခေါင်းထဲမှာ အတွေးတစ်ခုပေါ်လာတယ်။ "မနေ့က ငါ့မှာ မိသားစုရှိတယ်။ နေစရာအိမ်လဲ ရှိတယ်။ ဒီနေ့ကျတော့ မိသားစုရော၊ အိမ်ရော အပေါင်းအသင်းပါ မရှိတော့ဘူး။ လောကကြီးဟာ အပြောင်းအလဲ မြန်လှချည်ပါလား။ အပြောင်းအလဲဖြစ်နေတဲ့ ဒီလောကကြီးကို ငါဖြစ်စေချင်သလို ပြောင်းလဲပစ်လို့ မရနိုင်ဘူးလား။ ရနိုင်တယ်။ ငါ ဒီနေ့ ဒီအချိန်ကစပြီး ပြောင်းလဲတော့မယ်"။ အဲဒီနေ့ကစပြီး မာရေးဟာ သူ့ရဲ့ဘဝကို ပြောင်းလဲပစ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ ပထမဆုံး ပြောင်းလဲမှုအနေနဲ့ အထက်တန်းကျောင်း ပြန်တက်ချင်တယ်။ တကယ်တော့ သူဟာ ငယ်ငယ်ကတည်းက ကျောင်းအရမ်းတက်ချင်နေခဲ့တာပါ။ ဒါပေမဲ့ သူ့ရဲ့ အိမ်နားတစ်ဝိုက်က အထက်တန်းကျောင်းတွေမှာ မတက်ချင်ဘူး။ အဲဒီမှာ မူးယစ်ဆေးဝါးစွဲတဲ့ လူငယ်တွေနဲ့ ဆိုးသွမ်းလူငယ်တွေ များတယ်။ သူတို့နဲ့ မပေါင်းမိဖို့ ခပ်ဝေးဝေးနေရာက အထက်တန်းကျောင်းတွေမှာ လူကိုယ်တိုင် သွားလျှောက်တယ်။ ကျောင်းတွေအားလုံးက သူ့ရဲ့ ကြောင်ကြောင်ကြားကြား စုတ်ပြတ်ညစ်ပေနေတဲ့ အဝတ်အစားတွေကိုကြည့်ပြီး လက်မခံကြပါဘူး။ သူ့မှာ တခြားအဝတ်အစားကောင်းကောင်းမှ မရှိတာကိုး။

မာရေး ကျောင်းမတက်ရလို့ စိတ်ပျက်နေချိန်မှာ ကံကြမ္မာအလှည့်အပြောင်းတစ်ခုနဲ့ ကြုံတွေ့လိုက်တယ်။ တစ်နေ့မှာ သူ့အိတ်ကပ်ထဲမှာရှိတဲ့ ပိုက်ဆံကို ထုတ်ပြီး ရေတွက်ကြည့်မိတယ်။ ပိုက်ဆံက တခြားနယ်မြေမှာရှိတဲ့ ကျောင်းတစ်ခုကိုသွားဖို့ ရထားလက်မှတ်ဖိုး လုံလောက်တယ်။ ရထားလက်မှတ်မဝယ်ရင် ပီဇာ pizza မုန့်တစ်ခုကို ဝယ်စားပြီး ဗိုက်ဖြည့်လို့ရတယ်။ ဗိုက်ကလဲ အရမ်းဆာနေတယ်။ ဒါပေမဲ့ နှစ်ခုစလုံးတော့ မရနိုင်လို့ တစ်ခုခုကိုပဲ ရွေးချယ်ရမယ်ဆိုတာ သူ နားလည်တယ်။ နောက်ဆုံး ရထားလက်မှတ်ကို ဝယ်လိုက်ပြီး ရထားစီးသွားတယ်။ သွားမယ့်မြို့ရောက်တော့ လူသားချင်း စာနာထောက်ထားဖို့ ဖွင့်ထားတဲ့ Humanities Preparatory Academy ကျောင်းကို သွားလိုက်ပြီး ကျောင်းအုပ်ကြီး ပယ်ရီဝိန်းနားကိုတွေ့ပြီး ကျောင်းနေချင်ကြောင်း ပြောပြတယ်။ ပယ်ရီက သူ့ရဲ့အဖြစ်အပျက်ကိုနားထောင်ပြီး ကျောင်းမှာ ကျောင်းတက်ခွင့်ပေးလိုက်တယ်။ သူ့မှာ နေစရာအိမ်မရှိဘူးဆိုတာ ပယ်ရီ မသိပါဘူး။ သူကလဲ

မပြောပြဘူး။ အဲဒီမှာ အထက်တန်းအဆင့်ကနေ စတက်ရတယ်။ နေ့ခင်းပိုင်းမှာ ကျောင်းတက်ပြီး ညပိုင်းမှာ လမ်းဘေးမှာ၊ တစ်ခါတလေ သူငယ်ချင်းအိမ်မှာ အိပ်ရတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ မနက်ဆိုရင် ကျောင်းကို အမြဲတမ်း အချိန်မှန် ရောက်တယ်။ ဘဝနာခဲ့တဲ့ မာရေးဟာ ရတဲ့အခွင့်အရေးကို လက်လွှတ်မခံ တော့ဘဲ စာကို အရမ်းကြိုးစားတယ်။ ၄ နှစ်သင်ရမယ့် သင်ခန်းစာတွေကို ၂ နှစ်နဲ့ ဖြေဆိုအောင်မြင်ခဲ့တယ်။ စာမေးပွဲမှာ အတန်းတစ်ခုလုံးရဲ့ ထိပ်ဆုံး အဆင့် ၅ ယောက်ထဲမှာ ပါခဲ့တယ်။

ကျောင်းအုပ်ကြီးပယ်ရီက မာရေးအပါအဝင် စာမေးပွဲမှာ ထိပ်ဆုံး အဆင့်ရကြတဲ့ ကျောင်းသူကျောင်းသား ၁၀ ယောက်ကို ဘောစတွန်မြို့ကို လေ့လာရေးစေလွှတ်လိုက်တယ်။ မာရေးတို့အဖွဲ့ဟာ အဲဒီမြို့ရောက်တော့ နာမည် ကျော် ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ကို သွားကြည့်ကြတယ်။ တက္ကသိုလ်ဝင်းကြီးထဲက ခမ်းနားကြီးကျယ်လှပတဲ့ ကျောင်းအဆောက်အဦကြီးနဲ့ နေပူစာလှုံရင်း မြက်ခင်း ပြင်ပေါ်မှာ အေးအေးလူလူ စကားပြော၊ စာဖတ်နေကြတဲ့ ကျောင်းသူကျောင်းသား တွေရဲ့ မြင်ကွင်းဟာ သူ့ရဲ့စိတ်ကို ညှို့ယူဖမ်းစားလိုက်တယ်။ ဟားဗတ် တက္ကသိုလ်ကို အရမ်းတက်ချင်စိတ် ဖြစ်ပေါ်လာတယ်။ ဘွဲ့ရပညာတတ် တစ်ယောက် ဖြစ်ချင်လာတယ်။

မာရေးဟာ အကယ်ဒမီကျောင်းကို ပြန်ရောက်တော့ ကျောင်းအုပ်ကြီး ပယ်ရီကို ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ကို တက်ချင်ကြောင်း ပြောပြတယ်။ ပယ်ရီက ဟားဗတ်မှာ ကိုယ်တိုင်သွားလျှောက်ရင် ဝင်ခွင့်ရနိုင်တယ်။ လျှောက်ကြည့်ဖို့ တိုက်တွန်းအားပေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ တက္ကသိုလ်တက်ခွင့်ရရင် ကျောင်းလခ၊ စာအုပ်ဖိုး၊ အဆောင်နေခတွေပေးဖို့ သူ့မှာ ပိုက်ဆံမရှိဘူး။ ထောက်ပံ့ပေးမယ့် ဆွေမျိုးတစ်ယောက်မှ မရှိဘူး။ ပိုက်ဆံချေးငှားစရာ အပေါင်းအသင်းလဲ တစ်ယောက်မှမရှိဘူး။ ဘဏ်က ငွေချေးဖို့ကျပြန်တော့လဲ အပေါင်ထားစရာ အိမ်လဲမရှိဘူး။ ဒါကြောင့် ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ဝင်ခွင့်ကို မလျှောက်ဖြစ်တော့ဘူး။ ဒါပေမဲ့ တကယ်ပြောင်းလဲချင်စိတ် ပြင်းပြနေသူကို ကံတရားက ပစ်ပယ်မထား ပါဘူး။ သူ့ကို အခွင့်အလမ်းတစ်ခု ပေးလာပါတယ်။ ဒီအခွင့်အလမ်းကို သူကလဲ အမိအရ ဖမ်းယူလိုက်ပါတယ်။

မာရေးဟာ အမေရိကန်က နာမည်ကြီး သတင်းစာဖြစ်တဲ့ New

York Times မှာ ကြော်ငြာတစ်ခုကို တွေ့လိုက်တယ်။ အဲဒါက ဆောင်းပါးရေး ပြိုင်ပွဲအကြောင်းပါ။ အကောင်းဆုံးဆောင်းပါးကို ရေးနိုင်တဲ့ ကျောင်းသား ၅ ယောက်ကို ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်မှာ ပညာသင်ကြားဖို့ စကောလားရှစ် ပညာသင် ဆုအဖြစ် နှစ်စဉ် ဒေါ်လာ ၁၂,၀၀၀ ထောက်ပံ့ပေးမယ်တဲ့။ ရေးရမယ့် ဆောင်းပါး အကြောင်းအရာက သူတို့ရဲ့ဘဝမှာ ကြုံတွေ့ခဲ့ရတဲ့ အခက်အခဲတွေအကြောင်းပါ။ အထက်တန်းအောင်ပြီးစ ကျောင်းသူကျောင်းသား မည်သူမဆို ပြိုင်ပွဲမှာ ဝင်ပြိုင်ခွင့်ရှိတယ်တဲ့။ ဒီတော့ မာရေးဟာ သူ့ရဲ့ဘဝတစ်လျှောက်မှာ ကြုံတွေ့ ခဲ့ရသမျှ ဒုက္ခဆင်းရဲတွေကို ခံစားချက် အပြည့်ထည့်ရေးပြီး သတင်းစာတိုက် ကြီးကို ပို့လိုက်တယ်။ ပြိုင်ပွဲဝင်သူ ကျောင်းသူကျောင်းသား စုစုပေါင်း ၃,၀၀၀ လောက်ရှိတာမို့ မာရေးဟာ အရွေးခံရမယ်လို့ သိပ်မျှော်လင့်ချက်မထားဘူး။ သူက

> *"လျှောက်ထားသူပေါင်း ၃,၀၀၀ ရှိတယ်ဆိုတာကို ကျွန်မ အစက မသိ ခဲ့ဘူး။ အစကသာ သိခဲ့ရင် လျှောက်ဖြစ်ချင်မှ လျှောက် ဖြစ်မှာပါ။ အရွေးခံဖို့ chance အလားအလာက အရမ်းနည်းတယ် လေ"*

လို့ နောင်ကျတော့ ပြန်ပြောပြပါတယ်။

အဲဒီအချိန်မှာ မာရေးနဲ့ အစ်မလီဆာတို့ဟာ အတူနေကြဖို့ အခန်း တစ်ခန်း ငှားလိုက်တယ်။ အငှားစာချုပ်ကို လက်မှတ်ထိုးပြီး နောက်တစ်နေ့မှာ လီဆာဟာ အလုပ်က လူလျှော့တဲ့အထဲမှာ ပါသွားတယ်။ ညီအစ်မနှစ်ယောက် လက်ထဲ မှာ အိမ်လခပေးစရာ ပိုက်ဆံ လုံလုံ လောက်လောက် မရှိကြဘူး။ လကုန်လို့ အိမ်လခမပေးနိုင်ရင် သူတို့ အိမ်ခန်းက

ဖယ်ပေးရတော့မယ်။ ဒီအချိန်မှာ ဝမ်းသာစရာ သတင်းတစ်ခု ကြားရတယ်။ မာရေးဟာ ပြိုင်ပွဲရဲ့ နောက်ဆုံးစကာတင် ကျောင်းသား ၂၀ စာရင်းမှာပါနေလို့ လူတွေ့ အင်တာဗျူး သွားတွေ့ရမယ်တဲ့။ ဒါပေမဲ့ အင်တာဗျူးချိန်းတဲ့နေ့နဲ့ သူ

လူမှုဖူလုံရေး welfare ရုံးကို သွားပြီး အိမ်လခပေးနိုင်ဖို့ ပိုက်ဆံအကူအညီ သွားတောင်းမယ့်နေ့ဟာ တိုက်နေတယ်။

အဲဒီနေ့မှာ မာရေးဟာ လူမှုဖူလုံရေးရုံးကို အရင်သွားတယ်။ ရုံးထဲ ဝင်လိုက်တော့ လူတွေ အများကြီး တန်းစီနေတာကို တွေ့လိုက်ရတယ်။ သူက စားပွဲက ဝန်ထမ်းကို သွားပြောတယ်။ သွားစရာ အရေးကြီးကိစ္စရှိနေလို့ သူ့ကို ဦးစားပေးပြီး အရာရှိနဲ့ တွေ့ခွင့်ပြုပေးပါလို့ တောင်းပန်ပြောတယ်။ ဒါပေမဲ့ မရပါဘူး။ ဝန်ထမ်းက သူ့ကို အများနည်းတူပဲ တန်းစီပါလို့ ပြောတယ်။ အခု သူ့မှာ ရွေးချယ်စရာ ၂ ခုရှိနေပြီ။ တန်းစီပြီး ဆက်စောင့်ရင် လိုချင်တဲ့ အကူအညီ ပိုက်ဆံရနိုင်လို့ လကုန်ရင် အိမ်ပေါ်က ဆင်းပေးစရာ မလိုတော့ဘူး။ ဒါပေမဲ့ သတင်းစာတိုက်က ခေါ်ထားတဲ့ အင်တာဗျူးကိုတော့ အချိန်မီရောက်မှာ မဟုတ်ဘူး။ အင်တာဗျူးကို သွားပြန်ရင်လဲ အကူအညီပိုက်ဆံမရလို့ လကုန်ရင် အိမ်ခန်းက ဖယ်ပေးရမယ်။ နေစရာရှိမှာ မဟုတ်တော့ဘူး။ တစ်ခုခုကို ရွေးချယ် ဆုံးဖြတ်ရတော့မယ်။ သူဟာ အရင်က ဒီလို ရွေးချယ်စရာနှစ်ခုနဲ့ ကြုံခဲ့ဖူးတယ် ဆိုတာ မှတ်မိကြမှာပါ။ လက်ထဲရှိတဲ့ ပိုက်ဆံလေးနဲ့ ကျောင်းလျှောက်ဖို့ အဝေး မြို့ကိုသွားဖို့ ရထားလက်မှတ်ဝယ်မလား၊ ဗိုက်ဖြည့်ဖို့ Pizza ဝယ်စားမလား ဆိုတာလေ။ အဲဒီတုန်းက ရွေးချယ်စရာနှစ်ခုထဲက မှန်ကန်တဲ့ ရွေးချယ်မှုကို ဆုံးဖြတ်နိုင်ခဲ့တယ်။ အခုတစ်ခေါက်ရော သူဟာ မှန်ကန်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ချနိုင်ပါ့မလား။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချဖို့လဲ အချိန်သိပ်မရှိဘူး။ ချက်ခြင်းပဲ ဆုံးဖြတ်ရ တော့မယ်။

မာရေးဟာ အတော်ကြာအောင် စဉ်းစားနေပြီး ဆုံးဖြတ်ချက်ချဖို့ တုံ့ဆိုင်းနေတယ်။ နောက်ဆုံး သူ့ခေါင်းထဲမှာပေါ်လာတဲ့ အတွေးက လကုန်တဲ့ အခါ အိမ်လခမပေးနိုင်လို့ အိမ်ခန်းက ဖယ်ပေးရလဲ လမ်းဘေးပြန်အိပ်ရုံပေါ့။ ဘာများထူးဆန်းလို့လဲ။ အရင်ကလဲ လမ်းဘေးမှာ အကြာကြီး အိပ်ခဲ့ဖူးတာပဲ။ ဒါကြောင့် သူဟာ လူမှုဖူလုံရေးရုံးက ခပ်သုတ်သုတ်ထွက်လိုက်ပြီး သတင်းစာ တိုက်ကို ဘတ်စ်ကားနဲ့ သွားလိုက်တယ်။ ဟိုရောက်တော့ အင်တာဗျူးမှာ မေးတာတွေကို အေးအေးဆေးဆေး တည်တည်ငြိမ်ငြိမ်နဲ့ ဖြေခဲ့တယ်။ သူ့မှာ စိတ်ပူစရာ စိုးရိမ်ပြာယာခတ်စရာ အကြောင်းမရှိဘူးလေ။ သူ့တစ်သက်တာ ကြုံတွေ့ခဲ့ရတာတွေကို ရင်ထဲက ခံစားချက်အတိုင်း အသေးစိတ် ပြန်ပြောပြ

လိုက်တာပါပဲ။ သူ့အနေနဲ့ ဆိုးဝါးလှတဲ့ အခြေအနေတွေကို တစ်သက်မေ့စရာ အကြောင်းမှမရှိတာပဲ။ အခန်းထဲကမထွက်ခင် အင်တာဗျူးမေးတဲ့ လူတွေကို သူ နောက်ဆုံးပြောခဲ့တဲ့ စကားတစ်ခွန်းကတော့

> "*လူကြီးမင်းတို့ ဒီပညာသင် ဆုဟာ ကျွန်မဘဝအတွက် ဘယ်လောက်အရေးကြီးတယ်ဆိုတာ သဘောပေါက် ကြလိမ့်မယ်လို့ ထင်ပါတယ်*" တဲ့။

တစ်ပတ်လောက်ကြာတော့ မာရေးဟာ ပညာသင်ဆု ချီးမြှင့်ခံရတယ် ဆိုတာ သိလိုက်ရတယ်။ New York Times သတင်းစာကြီးက ပညာသင်ဆု ချီးမြှင့်ခံရတဲ့ ကျောင်းသား ၅ ယောက်ကို နာမည်နဲ့ ကိုယ်ရေးရာဇဝင်တွေအပြင် သူတို့ရေးခဲ့တဲ့ ဆောင်းပါးတွေကိုလဲ ဖော်ပြပေးတယ်။ သတင်းစာမှာပါတဲ့ မာရေး ရဲ့ ဆောင်းပါးကို ဖတ်ရပြီး လူတွေဟာ သူ့ကို အရမ်းသနားသွားကြတယ်။ အိမ်ခန်းငှားဖို့ ပိုက်ဆံပို့ပေးကြလို့ မာရေးတို့ညီအစ်မဟာ အိမ်ခန်းက ဖယ်ပေး စရာ မလိုတော့ဘူး။ စားစရာတွေ၊ အဝတ်အထည်အသစ်တွေပါ ပို့ပေးကြတယ်။ ဒါ့အပြင် မာရေးရဲ့ဆောင်းပါးကြောင့် လူတွေဟာ New York Times သတင်း စာတိုက်ကို နောက်ထပ် စကောလားရှစ် ပညာသင်ဆုတွေပေးနိုင်ဖို့ ငွေတွေ လှူဒါန်းကြတယ်။ အလှူငွေစုစုပေါင်း ဒေါ်လာ ၂ သိန်းနီးပါးရလိုက်တယ်။

တစ်ချိန်ထဲမှာပဲ ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်က မာရေးကို ဆက်သွယ်ဖို့ အကြိမ်ကြိမ် ကြိုးစားနေတယ်။ နောက်ဆုံး အဆက်အသွယ်ရတော့ သူ့ရဲ့အိမ်ကို စာတစ်စောင် ပို့လိုက်တယ်။ မာရေးရဲ့ တက္ကသိုလ်ဝင်ခွင့် လျှောက်ထားတာကို လက်ခံလိုက်တဲ့ အကြောင်းကြားစာပါ။

> "*ကျွန်မ စာကို ဖွင့်ဖတ်လိုက်တဲ့အခါ ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်က ကျွန်မကို ကျောင်းတက်ဖို့ လက်ခံလိုက်တယ်ဆိုတဲ့ စာကြောင်းလေးကို မြင်လိုက်တာနဲ့ ကျွန်မဟာ တောင်ပံနှစ်ဖက်ပေါက်ပြီး လေထဲ ဝဲပျံ သွားသလို ခံစားလိုက်ရတယ်။ ကျွန်မဘဝကို ပြောင်းလဲနိုင်ခဲ့ပြီဆိုပြီး ပျော်လွန်းလို့ပါ*"

လို့ ပြောပြတယ်။ သူ ဟားဗတ်မှာ ၂ နှစ်တက်ပြီး ဘွဲ့ရတယ်။ ဘွဲ့ရပြီးတာနဲ့

လူငယ်တွေကို စိတ်ဓာတ်ခွန်အားတက်စေဖို့ ဟောပြောပွဲတွေမှာ လိုက်လံဟောပြောပေးတယ်။

၂၀၀၃ ခုနှစ်မှာ Lifetime တီဗွီရိုက်ကူးရေးကုမ္ပဏီကြီးက သူ့ဘဝအကြောင်းကို "Homeless to Harvard: The Liz Murray Story" နာမည်နဲ့ ရုပ်ရှင်ရိုက်ကူးလိုက်တယ်။ ရုပ်ရှင်ကားဟာ အောင်မြင်ခဲ့ပြီး Emmy Award ဆုပေးပွဲ နောက်ဆုံးစကာတင်အဆင့်ထိ ဝင်ခဲ့တယ်။ ၂၀၁၀ ခုနှစ်မှာ မာရေးဟာ သူ့အဖြစ်အပျက်ကို Breaking Nights ဆိုတဲ့ နာမည်နဲ့ စာအုပ်တစ်အုပ် ရေးလိုက်တယ်။ စာအုပ်ထွက်လာပြီး တစ်ပတ်အကြာမှာ အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့အရောင်းရဆုံး စာအုပ်တွေစာရင်းမှာဝင်သွားပြီး မာရေးလဲ နေ့ချင်းညချင်း နာမည်ကျော် စာရေးဆရာမတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အမေရိကန်သမ္မတအိမ်ဖြူတော်က ချီးမြှင့်တဲ့ ဆုအပြင် ဆုပေါင်းများစွာကိုလဲ လက်ခံရရှိခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ အခု လူငယ်တွေကို စိတ်ဓာတ်ခွန်အားဖြစ်စေမယ့် ဟောပြောပွဲတွေမှာ လိုက်လံဟောပြောရင်းနဲ့ သူ့ဘဝကိုသူ ကျေနပ်ပြီး ပျော်ရွှင်စွာ နေထိုင်လျက်ရှိပါတယ်။

မာရေးဟာ အိုမင်းပြီး ကျန်းမာရေးမကောင်းတဲ့ အဖေကို အိမ်မှာပြန်ခေါ်ထားပြီး ကွယ်လွန်ချိန်အထိ ဂရုတစိုက် ပြုစုစောင့်ရှောက်ပေးခဲ့ပါတယ်။ အံ့သြစရာကောင်းတာက သူငယ်စဉ်က ဆင်းရဲဒုက္ခရောက်ခဲ့ရတာတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ အဖေနဲ့အမေကို တစ်ချက်လေးမှ အပြစ်မပြောဘူး။ မာရေးက

> "ကျွန်မ အဲဒီလို အဖေနဲ့အမေကို အပြစ်မပြောတာကို လူတွေ နားမလည်ကြဘူး။ သူတို့ မသိတာတွေ ရှိပါတယ်။ ကျွန်မခေါင်းမှာ သန်းတွေရှိသလို ကျွန်မရဲ့ အဝတ်အစားတွေမှာလဲ အပေါက်အပြဲတွေနဲ့ပါ။ ဒါပေမဲ့ အဖေနဲ့အမေမှာ ဒီထက်ဆိုးတဲ့ ရောဂါတွေ ရှိနေကြတယ်။ ကျွန်မ တစ်ခါတလေ ၂ ရက်လောက် စားစရာမရှိဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဖေနဲ့အမေဟာ ၃-၄ ရက်လောက် စားစရာကို မရှိရှာကြ

ပါဘူး။ ကျွန်မ သူတို့ကို စိတ်နာဖို့ထက် သနားမိတဲ့စိတ်က ပိုလွန်ပါတယ်"

လို့ ပြောပါတယ်။

မာရေးဟာ လောကကြီးမှာ မိမိရဲ့ လက်ရှိဘဝကို မကျေနပ်ရင် ကြိုက်ရင် ချက်ခြင်း ပြောင်းလဲပစ်လို့ရတယ်ဆိုတာကို လက်တွေ့ပြခဲ့တဲ့ ကောင်မလေးတစ်ယောက်ပါ။ သူ့ရဲ့ လူငယ်တွေကို မကြာခဏပြောလေ့ရှိတဲ့ စကားတစ်ခွန်းကတော့

"လောကမှာ လိုချင်တာ၊ ဖြစ်ချင်တာကို ရအောင်လုပ်နိုင်တဲ့ စွမ်းအား လူတိုင်းမှာ ရှိတယ်ဆိုတာကို မမေ့ကြပါနဲ့။ ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်ထားပါ။ ပြီးတော့ မိမိ လက်ရှိဘဝနဲ့ ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်ကြားမှာရှိတဲ့ အခက်အခဲ အဟန့်အတားတွေကို အာရုံစိုက် ဖြေရှင်းသွားရင် လိုချင်တာ ရကို ရမှာပါ" တဲ့။

ထင်မာရေးရဲ့မှတ်မှတ်သားသား စကားများ

- ကျွန်မဘဝမှာ ရွေးချယ်စရာ လမ်းဆုံလမ်းခွတွေနဲ့ ကြုံရတိုင်း မှန်ကန်တဲ့ လမ်းခွဲကို ရွေးချယ်နိုင်ခဲ့လို့သာ အခုလို အောင်မြင်လာခဲ့တာပါ။
- လုပ်သင့်တာကို မလုပ်ဘဲ ရှောင်ကွင်းလိုက်တာကို အခက်အခဲကို ဖြတ်ကျော်လိုက်ပြီလို့ ထင်နေကြတယ်။ အဲဒါ လုံးဝမှားပါတယ်။
- အမေက "အချိန်ကျရင် ပြင်မှာပါ"ဆိုတဲ့စကား ကျွန်မကို အမြဲ ပြောလေ့ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ အမေဟာ ဆုံးသွားတဲ့အချိန်အထိ အချိန်ကျရင်ဆိုတာ ပြင်မှာပါဆိုတဲ့စကားကို အကောင်အထည် မဖော်သွားနိုင်ခဲ့ပါဘူး။ ကျွန်မကတော့ ပြင်ဖို့အချိန်ကျအောင် လုပ်ယူလိုက်ပါတယ်။
- ဘယ်အချိန်မှာ ကလေးဘဝကုန်ဆုံးလို့ လူကြီးဖြစ်ရမယ်ဆိုတာ ကျွန်မ မသိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် တာဝန်ယူရတဲ့အချိန်ဟာ လူကြီးဖြစ်ပြီလို့ ပြောရင်တော့ ကျွန်မ ၁၅ နှစ်သမီးအရွယ်မှာဘဲ လူကြီးတစ်ယောက်ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

❑

ဂျိုကွမ်ဖီး

စက်ရုံအလုပ်သမလေးမှ
ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ တရုတ်အမျိုးသမီး

ဆင်းရဲတဲ့ တောသူမလေးတစ်ယောက်ဟာ အလယ်တန်း ပညာ သင်နေဆဲမှာ သူ့ရဲ့အဖေဟာ စက်ရုံမှာ မတော်တဆ ထိခိုက်မှုဖြစ်ပြီး မျက်စိနှစ်ဖက်လုံး ကောင်းကောင်း မမြင်ရတော့လို့ စက်ရုံအလုပ်က ထွက်လိုက်ရတယ်။ သူလဲ ကျောင်းစရိတ် မတတ်နိုင်တော့လို့ ကျောင်းထွက်လိုက်ရတယ်။ အသက် ၁၆ နှစ်မှာ မြို့ပေါ်တက်ပြီး နာရီမှန်လုပ်တဲ့ စက်ရုံတစ်ခုမှာ အနိမ့်ဆုံး အလုပ်သမလေးအဖြစ် အလုပ်လုပ်တယ်။ နေ့တိုင်း နာရီပေါင်းများစွာ အလုပ်လုပ်ရပြီး တစ်ရက်လုပ်ခ တစ်ဒေါ်လာလေးပဲရတယ်။ စက်ရုံမှာ ရာထူး

အဆင့်ဆင့် တိုးမြှင့်ခံရတယ်။ စက်ရုံညွှန်ကြားရေးမှူးရာထူး ကမ်းလှမ်းခံရချိန်မှာ အလုပ်ထွက်ပြီး နာရီမှန်လုပ်တဲ့ ကိုယ်ပိုင်စက်ရုံလေးတစ်ခု ထောင်လိုက်တယ်။ အဲဒီ စက်ရုံလေးကနေ Lens Technology ကုမ္ပဏီဖြစ်လာတယ်။ သူမရဲ့ Lens Technology ကုမ္ပဏီကနေ အနောက်နိုင်ငံက ထုတ်တဲ့ အီလက်ထရောနစ်ပစ္စည်းတွေအတွက် screen မှန်တွေ ထုတ်လုပ်ပေးရင်းနဲ့ သူဟာ ဘီလျံနာသူဌေး တစ်ယောက်၊ တရုတ်နိုင်ငံမှာ အချမ်းသာဆုံး အမျိုးသမီး တစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူ့နာမည်က ဂျိုကွမ်ဖီး (Zhou Qunfei) ပါ။ အဲဒီအမျိုးသမီးလေး အောင်မြင်မှု ရလာအောင် ဘယ်လို ကြိုးစားရုန်းကန်ခဲ့ရတယ်ဆိုတာကို ရေးပြပေးလိုက်ပါတယ်။

✵

ဂျိုကွမ်ဖီးကို ယူနန်ပြည်နယ်ရဲ့ တောရွာလေးတစ်ရွာမှာ မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ မိသားစုဟာ အလွန်ဆင်းရဲကြတယ်။ မောင်နှမသုံးယောက်ရှိကြပြီး သူတစ်ယောက်သာ အလယ်တန်းအထိ ကျောင်းနေဖူးခဲ့တယ်။ သူ့အသက် ၅ နှစ်အရွယ်မှာ သူ့အမေ ကွယ်လွန်သွားခဲ့တယ်။ မကြာခင်မှာ ကျွမ်းကျင်လုပ်သားတစ်ဦးဖြစ်တဲ့ အဖေဟာ သူလုပ်နေတဲ့စက်ရုံမှာ မတော်တဆ ထိခိုက်မှုကြောင့် လက်ချောင်းတစ်ချောင်းပြတ်ပြီး မျက်စိနှစ်ဖက်လဲ ကောင်းကောင်း မမြင်ရတော့ဘူး။ ဒါကြောင့် အဖေဟာ အိမ်မှာပဲ ဝါးခြင်းတောင်း၊ ဝါးကုလားထိုင်လေးတွေ လုပ်ရောင်း၊ စက်ဘီးပျက် လာအပ်ရင် ပြင်ပေးနဲ့ အိမ်စရိတ်ဝင်ငွေလေး ရှာနေရတယ်။ ဂျိုကလဲ အိမ်မှာ ဝက်တွေ၊ ဘဲတွေမွေးပြီး ဈေးမှာသွားရောင်းရင်းနဲ့ တစ်ဖက်တစ်လမ်းက အိမ်စရိတ်ရှာပေးတယ်။

ဂျိုဟာ အိမ်အလုပ်လုပ်ပေးရင်းနဲ့ တစ်ဖက်မှာ ကျောင်းတက်နေသေးတယ်။ ကျောင်းမှာ သူ စာထူးချွန်တယ်။ သူ့ရဲ့ အလယ်တန်းပြဆရာမ Zhongshan Xiaobai က သူ စာသင်ပေးခဲ့တဲ့ ဂျိုအကြောင်းကို အခုလို ပြောပြပါတယ်။

"ဂျိုဟာ စာကြိုးစားသလို ဉာဏ်လဲ ထက်မြက်တယ်။ စာရေးတာလဲ အရမ်းကောင်းတယ်။ တစ်ခါမှာ ဂျိုရေးတဲ့ "အမေ" ဆိုတဲ့ စာစီစာကုံးလေးတစ်ပုဒ်ကို အတန်းထဲမှာဖတ်ပြတော့ တစ်တန်းလုံး နားထောင်နေကြပြီး ဖတ်ပြတာလဲဆုံးရော အားလုံးဟာ ဝမ်းနည်းလွန်းလို့ မျက်ရည်တွေကျပြီး ငိုကုန်ကြတယ်။"

ဂျိုဟာ စာတော်ပေမဲ့လဲ ကျောင်းစရိတ်မတတ်နိုင်ရှာလို့ အလယ်တန်းတက်နေဆဲ အသက် ၁၆ နှစ်မှာ ကျောင်းထွက်လိုက်ရတယ်။ ကျောင်းထွက်ပြီး မကြာခင်မှာပဲ သူ့ရဲ့ ဦးလေးရှိတဲ့ Guangdong ပြည်နယ်က Shaoguan မြို့လေးကို အလုပ်ရှာဖို့ ထွက်သွားတယ်။ သူ့စိတ်ကူးက ဖက်ရှင်ဒီဇိုင်နာ တစ်ယောက် ဖြစ်လာဖို့ပါ။ ဒါပေမဲ့ ဘဝဆိုတာ ဖြစ်ချင်တိုင်းလဲ ဖြစ်ရတာမှ မဟုတ်တာ။ ဖက်ရှင်ဒီဇိုင်နာ မဖြစ်ဘဲ Shenzhen မြို့လေးက စက်ရုံတစ်ခုမှာ အလုပ်တစ်ခုရလိုက်တယ်။ အဲဒီအလုပ်ရပုံကို ဂျိုက အနှစ် ၂၀ ကြာပြီးမှ အခုလို ပြန်ပြောပြတယ်။

"ကျွန်မ လွန်ခဲ့တဲ့ အနှစ် ၂၀ လောက်က *Shenzen* မြို့ကို အလုပ်လုပ်ဖို့ ရောက်လာခဲ့တယ်။ အဲဒီတုန်းက မြို့လို့သာပြောတာပါ။ ကျွန်မတွေ့ရတာက လယ်ကွက်တွေချည်းပါပဲ။ လမ်းမီးတိုင်လဲမရှိဘူး။ ကျွန်မနဲ့ အလုပ်လုပ်ကြမယ့် မိန်းကလေးအတော်များများဟာ *Shaoguan* ကနေ ထရပ်ကားတစ်စီးပေါ်မှာ နာရီပေါင်း အတော်ကြာကြာ စီးပြီးမှ ရောက်လာကြတာပါ။ *Shenzen* ကို ရောက်တော့ လမ်းမီးလဲမရှိ မိုးကလဲ သည်းကြီးမည်းကြီး ရွာနေတယ်။ ကျွန်မတို့ကို အလုပ်ပေးမယ့် စက်ရုံက *Shenzen* တက္ကသိုလ်အနားမှာဆိုလို့ အဲဒီ တက္ကသိုလ်ကို ကားပေါ်ကဆင်း မိုးရွာထဲမှာ ခမောက်ဆောင်း လမ်းလျှောက်ပြီး လိုက်ရှာရတယ်။ တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားတစ်ယောက်က မှောင်မည်းမည်း တစ်နေရာက စက်ရုံနေရာကို လိုက်ပြပေးတယ်။ စက်ရုံကလဲ သေးသေးလေးနဲ့ အိမ်ပျက်တစ်ခုနဲ့ တူနေပါတယ်။ ဆိုင်းဘုတ်လဲ မတပ်ထားတော့ စက်ရုံမှန်း မသိရပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီစက်ရုံဟာ

ကျွန်မရဲ့ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုရအောင် အစပြုပေးခဲ့တဲ့ နေရာပါလား ဆိုတာ အဲဒီတုန်းက မသိခဲ့ပါဘူးရှင်" တဲ့။

အဲဒီစက်ရုံက နာရီမှန်တွေ ထုတ်လုပ်တာပါ။ စက်ရုံလို့သာပြောတာပါ။ စက်နဲ့လုပ်တာဆိုလို့ မှန်တွေကို နာရီအရွယ်ရအောင် စက်နဲ့ဖြတ်ပေးတာပဲ ရှိတယ်။ ကျန်တဲ့အဆင့်တွေကို လက်နဲ့ပဲ လုပ်ရတာပါ။ ဂျိုဟာ စက်ရုံမှာ အောက်ဆုံးအဆင့် စက်ရုံသမလေးအဖြစ်နဲ့ ဝင်လုပ်တယ်။ သူဟာ လုပ်ခ အဖြစ် တစ်နေ့မှ အမေရိကန် တစ်ဒေါ်လာပဲ ရပါတယ်။ အလုပ်ကလဲ မနားတမ်း အကြာကြီးလုပ်ရသလို စိတ်ဝင်စားစရာလဲ မကောင်းဘူး။ ဂျိုက

"ကျွန်မ မနက် ၈ နာရီကနေ ညသန်းခေါင်အထိ လုပ်ရတယ်။ တစ်ခါတလေများဆိုရင် မနက် ၂ နာရီအထိ လုပ်ရတယ်။ စက်ရုံမှာ အလုပ်ကျဆင်းရတာမဟုတ်ဘဲ ကျွန်မတို့ အလုပ်သမတွေ ၁၅ ယောက်ပဲ နေ့တိုင်းလုပ်ကြရတယ်။ နောက်ပြီး လုပ်ရတဲ့ အလုပ်ကလဲ တစ်နေကုန် မှန်တွေကို လက်နဲ့ ပွတ်တိုက်သွေးပေးရတယ်။ ပေါလစ်တင်ပေးရတယ်။ နေ့တိုင်း ဒါပဲလုပ်နေရလို့ ကြာတော့ အရမ်းကို ငြီးငွေ့လာတယ်"

လို့ ပြောပြတယ်။

၃ လအကြာမှာ ဂျိုဟာ ငြီးငွေ့လာတဲ့ဒဏ်ကို မခံနိုင်တော့လို့ စက်ရုံမှူးဆီကို အလုပ်နှုတ်ထွက်စာရေးပြီး တင်လိုက်တယ်။ စာထဲမှာ သူ့ရဲ့အလုပ်ဟာ ငြီးငွေ့စရာကောင်းသလို အလုပ်ချိန်ကလဲ အရမ်းရှည်ကြာလွန်းလို့ အလုပ်ထွက်ရပါတယ်လို့ အမှန်အတိုင်း ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ရေးထားတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီအလုပ်ဟာ သူ့ကို အတွေ့အကြုံရစေတဲ့အတွက်တော့ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်တဲ့။ ဒါပေမဲ့ သူ့အနေနဲ့ အတွေ့အကြုံသစ်ကို ရှာချင်လို့ နုတ်ထွက်ခွင့်ပြုပါလို့ စာအဆုံးမှာ ရေးထားတယ်။

စက်ရုံမှူးဟာ ဂျိုရဲ့စာကိုဖတ်ပြီး အရမ်း သဘောကျသွားတယ်။ တောကတက်လာတဲ့ ကောင်မလေးတစ်ယောက်ရဲ့ စာအရေးအသားဟာ သိပ်ကောင်းလွန်းနေလို့ပါ။ စက်ရုံမှူးက သူ့ကို သူတို့စက်ရုံဟာ မကြာခင်မှာ နည်းပညာအသစ်တွေနဲ့ ပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်တော့မှာမို့ အလုပ်မထွက်ဖို့ တောင်းပန်ပြီး

တခြားဌာနကို ပြောင်းပေးလိုက်သလို မန်နေဂျာအဖြစ်လဲ ရာထူးတိုးပေးလိုက်တယ်။

သိပ်မကြာခင်မှာပဲ သူဟာ အရည်အချင်းနဲ့ ကြိုးစားမှုကြောင့် ရာထူးအဆင့်ဆင့် တိုးမြှင့်ခံရတယ်။ စက်ရုံသေးသေးဟာလဲ စက်ရုံကြီးတစ်ရုံ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ နောက်ဆုံး စက်ရုံညွှန်ကြားရေးမှူး ရာထူးပေးမယ်လို့ စက်ရုံက သူ့ကို ကမ်းလှမ်းတဲ့အချိန်မှာပဲ သူ အလုပ်ထွက်လိုက်တယ်။ အဲဒီစက်ရုံမှာ လုပ်နေခဲ့တာ ၃ နှစ်အကြာမှပါ။ အလုပ်ထွက်လိုက်တာက ကိုယ်ပိုင် မှန်စက်ရုံတစ်ခု ထူထောင်ချင်လို့ပါ။ အဲဒါက ၁၉၉၃ ခုနှစ်၊ သူ့ အသက် ၂၂ နှစ်ပဲ ရှိပါသေးတယ်။

ကျိုဟာ လက်ထဲမှာစုဆောင်းထားတဲ့ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃,၀၀၀ နဲ့ သူလုပ်ခဲ့တဲ့ အရင်စက်ရုံဘေးနားမှာပဲ မှန်လုပ်တဲ့ စက်ရုံအသေးလေးတစ်ခု ထောင်လိုက်တယ်။ စက်ရုံလို့သာပြောတာပါ တကယ်တော့ အိပ်ခန်း ၃ ခန်းနဲ့ ဧည့်ခန်းတစ်ခုပါတဲ့ တစ်ထပ်အိမ်ကြီးပါ။ စက်ပစ္စည်းတွေကတော့ ဈေးပေါပေါနဲ့ ဝယ်ထားတဲ့ အဟောင်းတွေပါ။ သူက သူ့ဇာတိရွာက အစ်ကို၊ အစ်မ၊ ယောင်းမ၊ တစ်ဝမ်းကွဲတွေကို ခေါ်လိုက်ပြီး စက်ရုံမှာ လာဝိုင်းကူလုပ်ခိုင်းလိုက်တယ်။ စက်ရုံအသစ် ထောင်ပြီးတာနဲ့ သူဟာ အောက်ခြေကစပြီး စီမံခန့်ခွဲတဲ့အထိ အလုပ်ပေါင်းစုံကို အသေးစိပ် နားလည်အောင် အသေးအဖွဲ့ကစလို့ အကုန်ဝင်လုပ်တယ်။ မှန်ပုံစံ ဒီဇိုင်းဆွဲတယ်။ စက်ပျက်ရင်လဲ ကိုယ်တိုင်ဝင်ပြင်တယ်။ ခက်ခဲရှုပ်ထွေးတဲ့ မှန်ထုတ်တဲ့နည်းစံနစ် process စာအုပ်တွေကို နေ့မအိပ် ညမအိပ် လေ့လာ ဖတ်ရှုတယ်။ ထုတ်ပြီးသားမှန်တွေကို မှာတဲ့နေရာကိုပို့ဖို့လဲ စီမံသေးတယ်။ နောက်ဆုံး သူ့ရဲ့စက်ရုံက မှန်အခုံတွေ၊ မှန်အခွက်တွေကိုပါ လုပ်နိုင်လာတယ်။ သူ့ရဲ့ညီမဝမ်းကွဲဖြစ်သူ Zhou Xinyi က ဘာပြောသလဲဆိုတော့ "ကျွန်မတို့က ကျိုကို bar de man လို့ ခေါ်ကြတယ်။ အခိုပ္ပာယ်က သူများတွေမလုပ်ရဲတာကို လုပ်ရဲသူပါ" တဲ့။

၂၀၀၃ ခုနှစ်မှာပေါ့။ ကျိုရဲ့ Lens Technology စက်ရုံကနေ နာရီမှန်တွေ ထုတ်လုပ်နေတုန်းမှာပါ။ တစ်နေ့ သူ့ဆီကို အမေရိကန်နိုင်ငံက Motorola တယ်လီဖုန်းကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိတစ်ယောက်က တယ်လီဖုန်းဆက်ပြီး စကားပြောလာတယ်။ အစင်း၊ ခြစ်ရာတွေ မထင်နိုင်တဲ့အပြင် ဖုန်းထဲက စာတွေနဲ့ ရုပ်ပုံတွေကို ပီပီသသ ထွင်းဖောက်မြင်နိုင်တဲ့ မှန်အကြည်မျိုး လုပ်ပေး

နိုင်မလားတဲ့။ Motorola ရဲ့နောက်ဆုံးထုတ်မယ့် Razr V3 မိုဘိုင်းဖုန်းအတွက် ဖုန်း screen မှန်အဖြစ် သုံးဖို့ပါ။ Motorola ရဲ့ လူက ဂျိုကို လုပ်ပေးမယ်၊ မလုပ်ပေးဘူးဆိုတာကို ဖုန်းထဲကနေ ချက်ခြင်း အဖြေ ပေးပါတဲ့။ လုပ်ပေးမယ်ဆိုရင် လိုအပ်တဲ့ စက်ပစ္စည်း တွေပို့ပေးပြီး ထုတ်လုပ်တဲ့နည်းပညာတွေကိုလဲ သင်ပြ ပေးမယ်တဲ့။ တရုတ်ပြည်မှာ အလုပ်သမားခ အရမ်း သက်သာလို့ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတွေက လိုအပ်တဲ့ ပစ္စည်း တွေကို လာလုပ်ခိုင်းကျပါ။ ဂျိုလဲ ကြာကြာမစဉ်းစားဘဲ လုပ်ပေးမယ်လို့ Motorola က လူကို ချက်ခြင်း အဖြေ ပေးလိုက်တယ်။ တိုတိုပြောရရင် motorola လိုချင်တဲ့ ဖုန်း screen မှန်တွေ ထုတ်လုပ်ဖြစ်သွားတယ်။ Razr V3 ဖုန်းကလဲ Motorola ရဲ့ရောင်းအကောင်းဆုံး မိုဘိုင်းဖုန်းဖြစ်လာခဲ့တယ်။

မကြာခင်မှာပဲ တခြားတယ်လီဖုန်းကုမ္ပဏီတွေဖြစ်ကြတဲ့ HTC, Nokia နဲ့ Samsung တို့ကလဲ ဂျိုရဲ့စက်ရုံကို ဖုန်း screen မှန်တွေ ထုတ်ပေးဖို့ အော်ဒါတွေ မှာလာကြတယ်။ ၂၀၀၇ ခုနှစ်မှာ Apple က iPhone တွေ စထုတ်တယ်။ iPhone မှာတပ်ထားတဲ့ လက်နဲ့ပွတ်ရတဲ့ touch screen မှန်တွေဟာလဲ ဂျိုရဲ့ Lens Technology က ထုတ်တာပါ။ သူဟာ iPhone အတွက် screen မှန်တွေ ထုတ်ပေးတာကြောင့် ငွေကြေးရေးအရ အရမ်းမြတ်ရုံမကဘဲ အင်မတန် ပါးလွှာတဲ့ မှန်ပြားလေးတွေလုပ်တဲ့ အဆင့်မြင့်နည်းပညာကိုလဲ ရလိုက်တယ်။ ဒါကြောင့် Lens Technology ကုမ္ပဏီဟာ တရုတ်နိုင်ငံက အဆင့်မြင့်နည်း ပညာသုံးတဲ့ စက်ရုံတွေမှာ စာရင်းဝင်သွားပါတယ်။ ကမ္ဘာမှာ အကြီးဆုံးဖြစ်ကြတဲ့ အီလက်ထရောနစ်ပစ္စည်းထုတ်တဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေကလဲ ဂျိုကို ဆက်သွယ် လာပြီး အလုပ်အပ်ကြတယ်။ မကြာခင်မှာပဲ Lens Technology ဟာ တရုတ် နိုင်ငံမှာ အကြီးဆုံး မှန်ထုတ်လုပ်တဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ၅ နှစ်အတွင်း မြို့ကြီး ၃ မြို့မှာ နောက်ထပ် စက်ရုံသစ်တွေ အများကြီး တည်နိုင်ခဲ့တယ်။

Lens Technology စက်ရုံဟာ ၂၄ နာရီ လည်ပတ်ပြီး လက်ရှိ ဝန်ထမ်းအင်အား ၇၅,၀၀၀ ရှိပါတယ်။ စက်ရုံကနေ ထုတ်လုပ်ပြီးတဲ့ မှန်တွေကို အမေရိကန်နိုင်ငံက Corning ကုမ္ပဏီကြီး၊ ဂျပန်နိုင်ငံက Asashi Glass

ကုမ္ပဏီကြီးတွေဆီကို နေ့စဉ် တန်ချိန်ပေါင်းများစွာ တင်ပို့နေရပါတယ်။ နောက်ပြီး အနောက်နိုင်ငံက Mobile Phone, Tablets, Notebook Computer, Camera စတဲ့ အီလက်ထရောနစ်ပစ္စည်းတွေအတွက် မှန်ပြားလေးတွေ ထုတ်လုပ်ပေးနေပါတယ်။

အဲဒီ အီလက်ထရောနစ်ပစ္စည်းတွေမှာ သုံးတဲ့မှန်တွေဟာ အလွန်ပါးလွှာလို့ အဆင့်မြင့်နည်းပညာနဲ့ပဲ ထုတ်လုပ်နိုင်ပါတယ်။ မှန်ချပ်ကြီးကို လိုချင်တဲ့အရွယ်လေးတွေရအောင် ဖြတ်ရတယ်။ ပြီးရင် လိုချင်တဲ့ အထူအပါး ရအောင် မှန်ကို သွေးပေးရတယ်။ ဒါပြီးရင် မှန်သားပြင် ကြည်လင်လာအောင် ပေါလစ်တင်ပေးရတယ်။ လိုတဲ့နေရာမှာ drill နဲ့ အပေါက်ဖောက်ပေးရတယ်။ လိုချင်တဲ့ အရွယ်အစား၊ အထူရရင် ပိုတက်စီယမ်အိုင်းယင်း ဆေးရည်ထဲမှာစိမ်၊ အခြောက်ခံပြီး မှန်ချပ်လေးတွေကို တောင့်တင်းအောင် လုပ်ပေးရတယ်။

နောက်ဆုံးအဆင့်အနေနဲ့ မှန်သားပြင်ပေါ်မှာ အစွန်း၊ ခြစ်ရာမထင်အောင်နဲ့ အလင်းမပြန်အောင် ဖလင်ပြားပါးပါးလေးတွေကို မှန်ပေးမှာ ကပ်ပေးရတယ်။ ဒါတွေအားလုံးကို လက်နဲ့လုပ်လို့ရတာမဟုတ်ဘဲ ကွန်ပျူတာနဲ့ထိန်းတဲ့ ခေတ်မီစက်ကြီးတွေသုံးပြီး ထုတ်လုပ်ရတာပါ။ ဂျိုဟာ အဲဒီ မှန်လုပ်တဲ့ လုပ်ငန်းအဆင့်တိုင်းကို အသေးစိပ် နားလည်အောင် လုပ်ထားတယ်။

ဂျိုဟာ ပစ္စည်းထုတ်ရာမှာ အရည်အသွေး အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်ဖို့ ဝန်ထမ်းတွေကို တောင်းဆိုတယ်။ ပေါ့ပေါ့ဆဆ လုပ်တာမျိုးကို နည်းနည်းလေးမှ သည်းမခံတတ်ဘူး။ နောက်ပြီး သူ့ လုံးဝ သည်းမခံတာတစ်ခု ရှိသေးတယ်။ အဲဒါက ပစ္စည်းထုတ်တဲ့ကိရိယာတွေကို သုံးပြီး နေရာတကျ ပြန်မထားခြင်းပါ။ ပစ္စည်းသုံးပြီးလို့ နေရာတကျ ပြန်မထားသူကို ပြင်းပြင်းထန်ထန် သတိ

ပေးရုံမကဘဲ ဆက်လုပ်နေရင် ချက်ခြင်းပဲ အလုပ်ဖြုတ်ပစ်လိုက်တယ်။ ဂျိုက အဲဒါနဲ့ပတ်သက်လို့ ခုလိုပြောပါတယ်။

"ကျွန်မ ငယ်ငယ်တုန်းမှာ အဖေရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် တစ်ယောက်က tools ပစ္စည်းကိရိယာကို အဖေ့ပစ္စည်းအိတ်ထဲက ခဏယူသုံးပြီး အိတ်ထဲကို ပြန်မထည့်ခဲ့ဘူး။ အဖေက အဲဒီ tool ကို အိတ်ထဲမှာ မတွေ့တာကြောင့် ရှိတဲ့ tool နဲ့ စက်ကိုပြင်လိုက်လို့ မတော်တဆ ထိခိုက်ဒဏ်ရာရသွားခဲ့တယ်။ လက်ချောင်းတစ်ချောင်း ပြတ်ပြီး မျက်စိနှစ်ဖက်လဲ ထိခိုက်သွားတယ်။ ကျွန်မရဲ့ အလုပ်သမား တွေကို အဲဒီလိုအဖြစ်မျိုး မဖြစ်စေချင်လို့ ခုလို စည်းကမ်းတင်းကြပ် ထားတာပါ။"

Lens Technology ကို အောင်မြင်အောင် ကြိုးစားနေဆဲကာလနဲ့ ပတ်သက်လို့ သူက ခုလို ပြောပြပါတယ်။

"ကျွန်မ ကြိုးစားနေတဲ့အချိန်မှာ ကျွန်မရဲ့ ဝန်ထမ်းတွေကို လစာပေးစရာမရှိလို့ ကျွန်မရဲ့အိမ်ကို ၂ ကြိမ်တောင် ရောင်းလိုက် ရတယ်။ နေစရာမရှိလို့ စက်ရုံမှာ သွားနေရတယ်။ တစ်ခါတလေ ထုတ်လုပ်တဲ့မှန်တွေ အရည်အသွေး မီ မမီ ဆိုတာကို ကိုယ်တိုင် စစ်ဆေးဖို့ ကျွန်မ စက်ရုံမှာ ၃ ရက်နဲ့ ၃ ညလုံးလုံး တစ်ရေးမှမအိပ်ဘဲ နေခဲ့ဖူးတယ်"

လို့ ဂျိုက ပြောပြပါတယ်။

Lens Technology ကို ၂၀၁၅ ခုနှစ် မတ်လမှာ လူထုကို ရှယ်ယာ ထုတ်ရောင်းပါတယ်။ ဂျိုပိုင်ဆိုင်တဲ့ အစုရှယ်ယာတန်ဖိုးဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၈ ဘီလီယံ ဖြစ်ပြီး စက်ရုံရဲ့ နှစ်စဉ်ဝင်ငွေဟာ ဒေါ်လာ ၂.၄ ဘီလီယံဖြစ်ပါတယ်။ စုစုပေါင်း ဝင်ငွေရဲ့ ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းကို Apple နဲ့ Samsung တို့ရဲ့ ဖုန်းတွေအတွက် မှန်တွေ ထုတ်လုပ်တင်ပို့ရာကနေ ရနေပါတယ်။ သူ့ကို တရုတ်နိုင်ငံကလူတွေက "Queen of Mobile Glass" မိုဘိုင်းမှန်ဘုရင်မလို့ ခေါ်ကြတယ်။

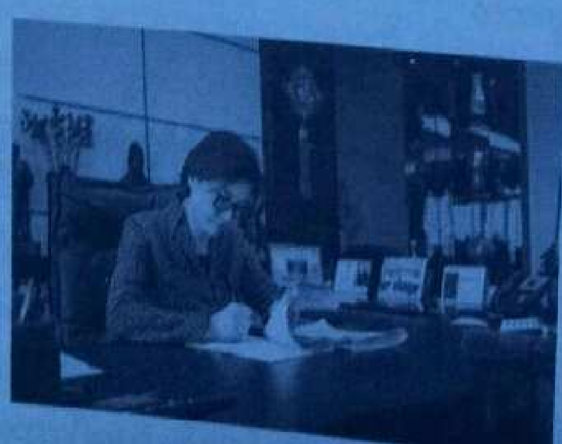
သူ့ရဲ့ အောင်မြင်မှုနဲ့ပတ်သက်လို့ ဘာပြောပြချင်သလဲလို့မေးတော့ ဂျိုက -

"ကျွန်မ အခုလို အောင်မြင်မှုရတာ ကျွန်မရဲ့ မူလတန်းပြ ဆရာမရဲ့ ကျေးဇူးကြောင့်လဲ ပါပါတယ်။ ဆရာမက ကျွန်မကို ဘဝမှာ ရည်ရွယ်ချက် မြင့်မြင့်မားမားထားဖို့ အမြဲ ပြောပြပေးနေခဲ့လို့ပါ။ နောက်ပြီး ကျွန်မရဲ့ အဖေနဲ့ အဘိုးကလဲ ကျွန်မကို ကြင်ကြင်နာနာနဲ့ သွန်သင်ဆုံးမပေးခဲ့မှုတွေကြောင့်လဲ ပါပါတယ်။ ကျွန်မကြိုးစား ရတာ ဟာ တောင်အမြင့်ကြီးတစ်ခုကို တက်ရသလိုပါပဲ။ အခု ကျွန်မ တောင်ထိပ်ပေါ်ကိုရောက်နေတာ ခွန်အားဗလကြောင့် မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်မရဲ့ မလျှော့သော ဇွဲလုံ့လကြောင့်ပါ"

လို့ ပြောပြပါတယ်။

ဂျိုဟာ အိမ်ထောင် ၂ ဆက် ကျခဲ့ဖူးတယ်။ ပထမတစ်ယောက် ကတော့ ပထမဆုံးလုပ်ခဲ့တဲ့ စက်ရုံက သူ့ကို အလုပ်မထွက်ဖို့ တောင်းပန်ခဲ့တဲ့ စက်ရုံမှူးနဲ့ပါ။ ကလေးတစ်ယောက်ရပြီးမှ ကွာရှင်းလိုက်ကြတယ်။ နောက်တော့ သူနဲ့အတူ ပထမဆုံး ကိုယ်ပိုင်စက်ရုံကို စတင် တည်ထောင်ခဲ့စဉ်တုန်းက တွဲလုပ်လာတဲ့ အင်ဂျင်နီယာတစ်ယောက်နဲ့ လက်ထပ်လိုက်တယ်။ သူနဲ့ ကလေး တစ်ယောက် ထပ်ရပါတယ်။

ယနေ့ ဂျိုရဲ့ ပိုင်ဆိုင်ချမ်းသာမှု တန်ဖိုးဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၇.၆ ဘီလီယံဖြစ်တာကြောင့် တရုတ်ပြည်ရဲ့ အချမ်းသာဆုံး မိန်းမတစ်ယောက် ဖြစ်နေပါတယ်။



ဂျိုကွမ်ပီးရဲ့မှတ်မှတ်သားသားစကားများ

* စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်မယ်ဆိုရင် ပြင်ဆင်ထားဖို့ အချက် ၄ ချက်တော့ လိုပါလိမ့်မယ်။ အချက်တစ်က လုပ်မယ့်လုပ်ငန်းအကြောင်းကို ပြည့်ပြည့်စုံစုံ သိထားရမယ်။ အချက်နှစ်က စိတ်ဓာတ်ခိုင်မာဖို့လိုတယ်။ အချက်သုံးက ဈေးကွက်နဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေအကြောင်း ကောင်းကောင်းသိထားရမယ်။ အချက်လေးက ရှုံးနိမ့်မှာကို မကြောက်ရဘူး။

* တစ်ခါက ကျွန်မဟာ အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့နဲ့ တောင်ပေါ်ကိုတက်တယ်။ တချို့က ဆက်မတက်နိုင်လို့ဆိုပြီး လမ်းတစ်ဝက်ကနေ ပြန်လှည့်သွားကြတယ်။ ကျွန်မဟာ အဖွဲ့ထဲမှာ လူကောင်အသေးဆုံးပေမယ့် တောင်ထိပ်အထိ ရောက်အောင် တက်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မ လမ်းခုလတ်မှာ သူတို့နဲ့အတူ လှည့်ပြန်ချင်စိတ် ဖြစ်ပေါ်ခဲ့ပေမယ့် ပြန်မလှည့်ခဲ့ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လှည့်ပြန်လိုက်ရင် ကျွန်မ နောက်တစ်ကြိမ် တောင်တက်ချင်စိတ် ရှိတော့မှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာ ကျွန်မသိနေလို့ပါ။

* ပစ္စည်းမှာသူတွေဟာ သူတို့လိုချင်တဲ့ ပစ္စည်း၊ ပုံစံနဲ့ အရည်အသွေးမျိုးရအောင် အစွမ်းကုန်လုပ်ပေးမယ်လို့ ယုံကြည်ရတဲ့ ထုတ်လုပ်သူဆီမှာပဲ အလုပ်အပ်မှာပါ။ ဘယ်လောက်ပဲ ဈေးသက်သာပါစေ၊ မယုံကြည် စိတ်မချရတဲ့ ထုတ်လုပ်သူဆီမှာ ဘယ်တော့မှ သူတို့ အလုပ်အပ်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

❑

အင်ဒရာနူးယီ

အမေရိကန်နိုင်ငံက Pepsi ကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ CEO ဖြစ်သွားတဲ့အိန္ဒိယအမျိုးသမီး

အိန္ဒိယနိုင်ငံက ဘွဲ့ရတဲ့ အမျိုးသမီးလေးတစ်ယောက်ဟာ တက္ကသိုလ်ပညာ ဆက်လက်ဆည်းပူးဖို့ အမေရိကန်နိုင်ငံကို ပိုက်ဆံနည်းနည်းလေးနဲ့ စွန့်စားထွက်ခွာလာခဲ့တယ်။ တက္ကသိုလ်မှာ ရတဲ့ ပညာသင်ထောက်ပံ့ကြေးနဲ့ မလုံလောက်လို့ ညဉ့်နက်ကနေ မနက်မိုးလင်းအထိ အလုပ်လုပ်ပြီး နေ့ခင်းပိုင်းမှာ ကျောင်းတက်ရတယ်။ တက္ကသိုလ်ကနေ မဟာသိပ္ပံဘွဲ့ရပြီးတော့ အိန္ဒိယနိုင်ငံကို မပြန်တော့ဘဲ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ အလုပ်လုပ်တယ်။ နောက်ဆုံးမှာ ကမ္ဘာကျော် Pepsi ကုမ္ပဏီကြီးမှာ ရာထူးနိမ့်နိမ့်နဲ့ ဝင်လုပ်တယ်။ သူ့ရဲ့

ကြိုးစားမှုကြောင့် အမေရိကန်နိုင်ငံသား အမျိုးသားတွေကို ဖြတ်ကျော်ပြီး ကုမ္ပဏီရဲ့ CEO ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူဟာ Pepsi ရဲ့ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေကို ပြုပြင်ပြောင်းလဲပြီး Pepsi ရဲ့ အရောင်းစံချိန်ကို တင်နိုင်ခဲ့တယ်။ သူ့နာမည်က အင်ဒရာနူယီ (Indra Nooyi) ပါ။ သူ့ရဲ့ ကြိုးစားပုံလေးကို ဖတ်ကြည့်စေချင်ပါတယ်။

✹

အင်ဒရာကို ၁၉၅၅ ခုနှစ်၊ အောက်တိုဘာလ ၂၈ ရက်နေ့က အိန္ဒိယနိုင်ငံ တမီနာဒူးပြည်နယ်ရဲ့ မာဒရတ်စ် (အခု ချင်နိုင်းလို့ နာမည်ပြောင်းထားတဲ့) မြို့လေးမှာ မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ ချန်ဒရီကာဆိုတဲ့ အစ်မတစ်ယောက်ရှိပါတယ်။ အဖေကတော့ ဘဏ်တစ်ခုက ဝန်ထမ်းတစ်ဦးဖြစ်ပြီး အမေကတော့ အိမ်ရှင်မပါ။ မိဘတွေဟာ ရှေးရိုးဆန်တဲ့ ဟိန္ဒူဘာသာဝင်တွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။ အဖေတစ်ယောက်ရဲ့ ဝန်ထမ်းလစာလေးနဲ့ သူတို့မိသားစုဟာ လောက်ငအောင် စားသောက် သုံးစွဲနေကြရတယ်။

သူဟာ မာဒရတ်စ်မြို့မှာ ကျောင်းတက်ရင်း အထက်တန်းကျောင်းအောင်တော့ ကောလိပ်ဆက်တက်တယ်။ အဲဒီကနေ ရူပဗေဒ၊ ဓာတုဗေဒ၊ သင်္ချာ ဘာသာရပ်တွေနဲ့ သိပ္ပံဘွဲ့ကို ရခဲ့တယ်။ အင်ဒရာတို့ ညီအစ်မနှစ်ယောက်ဟာ အင်မတန်စည်းကမ်းတင်းကြပ်ပြီး ရှေးရိုးဆန်တဲ့ အမေရဲ့ ထိန်းသိမ်းကွပ်ကဲမှုအောက်မှာ ကြီးပြင်းခဲ့ကြရတယ်။ သူတို့အမေဟာ ပညာမတတ်ပေမယ့် သမီးတွေရဲ့ ဘဝရှေ့ရေးကောင်းစားဖို့ အမြော်အမြင်ကြီးကြီးနဲ့ လမ်းညွှန်ပြပေးတတ်တယ်။

မိသားစုဆုံတဲ့ ညစာစားဝိုင်းမှာ အမေက အင်ဒရာတို့ညီအစ်မကို သူတို့ကြီးလာရင် ဘာလုပ်မလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းမေးတတ်တယ်။ အဖြေကောင်းကောင်းပေးတတ်သူကို တစ်ခုခုဆုချလေ့ရှိတယ်။ မုန့်ဖိုးလေးပေးတတ်တယ်။ တစ်ခါတလေ အကြီးဆုံး ဟင်းတုံးတစ်တုံးကို ဆုချတယ်။ ဘာမှပေးစရာမရှိရင် အမေက နှုတ်ကနေ ရေရွတ်ဆုတောင်းပေးတယ်။ နောက်ပြီးသူတို့ညီအစ်မကို

ရာထူးကြီးကြီးတစ်ခုရရင် ဘယ်လိုမိန့်ခွန်းမျိုး ပြောရမယ်ဆိုတာ စာရေးခိုင်းတယ်။ ဒီနေ့ သမ္မတ၊ နောက်နေ့ ဝန်ကြီးချုပ်၊ နောက်နေ့ ဝန်ကြီး စသဖြင့် တစ်မျိုးပြီးတစ်မျိုး ရေးခိုင်းတယ်။ နောက်နေ့ ညစာစားဝိုင်းမှာ သူတို့ရေးထားတာတွေကို ညီအစ်မနှစ်ယောက် တစ်လှည့်စီ ဖတ်ပြကြရတယ်။ အကဲဖြတ်ဒိုင်က သူတို့အမေပါ။ အမေက အနိုင်ရသူရဲ့ စာရွက်ပေါ်မှာ ဒီနေ့ကစပြီး သမ္မတဖြစ်ပြီ၊ ဝန်ကြီးချုပ်ဖြစ်ပြီလို့ စာရေးပြီး လက်မှတ်ထိုးပေးလိုက်တယ်။ အဖေကတော့ အဲဒါလေးတွေကိုကြည့်ပြီး အမြဲတမ်း ပြုံးပျော်ကြည်နူးနေတတ်တယ်။ ပျော်ရွှင်စရာကောင်းတဲ့ ကလေးဘဝဖြစ်ခဲ့တယ်လို့ အင်ဒရာက ပြန်ပြောပြတယ်။ အဲဒီအလေ့အကျင့်လေးတွေကြောင့် နောင်မှာ သူ CEO ဖြစ်လာတဲ့အခါ ထောင်ချီတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေရှေ့မှာ စကားပြောရတာကို မကြောက်တတ်တော့ဘူးလို့ အင်ဒရာက ပြောပြပါတယ်။

အင်ဒရာရဲ့အဘိုးဟာ လူသိများတဲ့ ပြည်နယ်တရားသူကြီးတစ်ယောက်ပါ။ အင်မတန်မှလဲ စည်းကမ်းတင်းကြပ်သူဖြစ်တယ်။ သူတို့ညီအစ်မကို တစ်ခုခု လုပ်ခိုင်းလို့ အချိန်မီ မပြီးဘူး၊ ဒါမှမဟုတ် အလုပ်ကို ကောင်းကောင်း မလုပ်ဘူးဆိုရင် စာရွက်ပေါ်မှာ "နောင်ကို ဆင်ခြေမပေးတော့ပါဘူး"ဆိုတဲ့ စာကြောင်း ၂၀၀ ကို ရေးခိုင်းတတ်တယ်။ ငယ်စဉ်ကတော့ အဘိုးဟာ ရက်စက်တယ်လို့ ထင်ခဲ့ပေမယ့် ကြီးလာတဲ့အခါမှာ အလုပ်လုပ်ရင် ဆင်ခြေဆင်လက်ပေးတတ်တဲ့ အကျင့်မရှိတာဟာ အဘိုးရဲ့ကျေးဇူးကြောင့်ပါလို့ အင်ဒရာက ပြောပါတယ်။

အင်ဒရာဟာ နောက်တော့ ကာလကတ္တားမြို့မှာရှိတဲ့ Indian Institute of Management သင်တန်းကျောင်းဆက်တက်ရင်း စီမံခန့်ခွဲမှုဘာသာ (management) နဲ့ ဒီပလိုမာရခဲ့တယ်။ Johnson & Johnson ဆိုတဲ့ အမေရိကန် ဆေးဝါးကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်ဝင်တယ်။ နောက်တော့ အလုပ်ထွက်ပြီး အိန္ဒိယကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ၂ နှစ်လောက် အလုပ်လုပ်ပြန်တယ်။

ပညာကြိုးစားချင်တဲ့ အင်ဒရာဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ သွားရောက်ပြီး ပညာ ဆက်လက်ဆည်းပူးချင်လို့ အမေရိကန်နိုင်ငံက နာမည်ကျော် ယေးလ် (Yale) တက္ကသိုလ်ကို ဝင်ခွင့်လျှောက်တယ်။ ဝင်ခွင့်ရတယ်။ အမေ့ကို တက္ကသိုလ်တက်ခွင့်ပြုဖို့ ခွင့်တောင်းတယ်။ ခွင့်သာတောင်းရတာ ရှေးရိုးစွဲကြီးတဲ့ အမေဟာ သူ့ကို မိန်းကလေးတစ်ယောက်ထဲမို့ အမေရိကန်နိုင်ငံကို သွားခွင့်ပြုမှာ မဟုတ်

ဘူးလို့ စိတ်ထဲမှာ ထင်နေတယ်။ ဒါပေမဲ့ အမေဟာ မထင်မှတ်ဘဲ အသာတကြည် ခွင့်ပြုလိုက်လို့ သူ အရမ်းဝမ်းသာသွားတယ်။ အမေဟာ သူ့ရဲ့ ပြင်းပြတဲ့ ပညာသင်ယူချင်စိတ်နဲ့ ဘဝရှေ့ရေးကြောင့် ခွင့်ပြုပေးလိုက်တာပါ။ ဒါပေမဲ့ ကျောင်းသွားတက်ဖို့ ပိုက်ဆံမပေးလိုက်နိုင်လို့ဆိုပြီး အမေဟာ ဝမ်းနည်းပြီး ချုံးပွဲချ ငိုချလိုက်တယ်။ အင်ဒရာကတော့ အမေ့ကို ဘာမှမပူပါနဲ့လို့ နှစ်သိမ့်ရှာပါတယ်။

အင်ဒရာဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံကို ငွေလည်းနည်းနည်းဘဲပါပြီး ရောက်သွားတယ်။ အဝတ်အစားအသစ်တောင် မဝယ်နိုင်ခဲ့ဘူး။ ယေးလ်တက္ကသိုလ် (Yale University) မှာ ကျောင်းစတက်တယ်။ သူရတဲ့ ပညာသင်ထောက်ပံ့ကြေးဟာ ကျောင်းစရိတ်နဲ့ အဆောင်နေစရိတ်အတွက် မလုံလောက်လို့ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုရဲ့ ဧည့်ကြိုကောင်တာမှာ ဧည့်ကြိုဝန်ထမ်း (receptionist) အလုပ်ကို ညနက်သန်းခေါင်ယံကနေ မနက်မိုးလင်းအထိ လုပ်ရတယ်။ အဆောင်ပြန်ရောက်တော့ ခဏအိပ်ပြီး ကျောင်းသွားတက်ရတယ်။ နောက်ဆုံးမှာ ယေးလ်တက္ကသိုလ်ကနေ မဟာသိပ္ပံဘွဲ့ ရလိုက်ပါတယ်။ အမေရိကန်မှာပဲ ဆက်နေရင်း အလုပ်လုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။

မကြာခင်မှာ သူဟာ ခြစ်ကုပ်စုထားတဲ့ ဒေါ်လာ ၅၀ နဲ့ အမျိုးသမီးဝတ် အနောက်တိုင်းဝတ်စုံတစ်ထည် ဝယ်လိုက်တယ်။ အဲဒီဝတ်စုံကို ဝတ်ပြီး ပထမဆုံးအလုပ်အတွက် အင်တာဗျူး သွားဖြေတယ်။ အလုပ် မရပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူဝတ်တဲ့ ဘောင်းဘီရှည်ဟာ ခြေကျင်းဝတ်အထိ ရှည်နေလို့တဲ့။ အင်တာဗျူးစစ်တဲ့ လူကြီးတွေက သူ့ရဲ့ ဝတ်စားပုံဟာ တောဆန်တယ်လို့ ပြောကြတယ်။ အဲဒီရုံးက အမျိုးသမီးတွေဟာ စကတ်နဲ့ ဂါဝန်တိုတွေပဲ ဝတ်ကြတာကိုး။ သူ အတော်လေး စိတ်ပျက်သွားတယ်။ ယေးလ်တက္ကသိုလ်မှာ တုန်းက စာသင်ပေးခဲ့တဲ့ဆရာကို အဲဒီအကြောင်း ဝမ်းနည်းစွာနဲ့ ပြောပြမိတယ်။ ဆရာက သက်သောင့်သက်သာရှိတဲ့ အဝတ်အစားဆိုရင် ဝတ်သာဝတ်ပါ။ သူများတွေပြောတာကို ဂရုမစိုက်နဲ့လို့ အားပေးစကားပြောတယ်။ နောက် အင်တာဗျူးတစ်ခုကို သူဟာ အိန္ဒိယဆာရီပဲဝတ်ပြီး သွားဖြေလိုက်တယ်။ အဲဒီ အလုပ်ရလိုက်တယ်။ အဲဒီမှာ လူဆိုတာ အဝတ်အစားနဲ့ မဆိုင်ဘူး။ အရည်အချင်းရှိဖို့က ပိုအရေးကြီးတယ်ဆိုတာကို သူ နားလည်သဘောပေါက်သွားတယ်။

အဲဒီအချိန်ကစပြီး သူဟာ သူ့ကိုယ်ပိုင်ပုံစံနဲ့နေတယ်။ ဝတ်ချင်တဲ့ အဝတ်အစားကို သပ်သပ်ရပ်ရပ်ဝတ်စားပြီး အလုပ်သွားတယ်။ အမေရိကန် အမျိုးသမီးတွေရဲ့ အကျင့်စရိုက်၊ အပြုအမူ၊ အပြောအဆိုတွေကို အတုခိုးဖို့ စိတ်မကူးဘူး။ သူ ပထမဆုံးရတဲ့အလုပ်က Boston Consulting Group မှာ စာရေးမအလုပ်ပါ။ သူဟာ အလုပ်ကို အရမ်းကြိုးစားတယ်။ အဲဒါနဲ့ပတ်သက်လို့ သူက

"ကျွန်မ အလုပ်ကို အရမ်းကြိုးစားတာ အကြောင်းနှစ်ချက်ကြောင့်ပါ။ ပထမက ကျွန်မဟာ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ဖြစ်နေလို့နဲ့ ဒုတိယက နိုင်ငံခြားသူတစ်ယောက် ဖြစ်နေလို့ပါ"

လို့ ပြောပြတယ်။ သူ့ရဲ့ အလုပ်ကြိုးစားမှုကြောင့် ရာထူးတစ်ဆင့်ပြီး တစ်ဆင့် တိုးမြှင့်ခံခဲ့ရတယ်။ ၆ နှစ်ကြာတော့ Motorola ကုမ္ပဏီကိုပြောင်းပြီး ဒုတိယ ဥက္ကဋ္ဌ ရာထူးနဲ့ အလုပ်လုပ်တယ်။ အဲဒီမှာ ၄ နှစ်လုပ်ပြီးတော့ Asia Brown Boveri ယမကာနဲ့ ဖျော်ရည်ထုတ်တဲ့ ကုမ္ပဏီကို ပြောင်းပြီး ဒုတိယ ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ပြန်တယ်။

၁၉၉၄ ခုနှစ်မှာ အမေရိကန်နိုင်ငံက ကုမ္ပဏီတွေထဲမှာ စတုတ္ထအကြီးဆုံးဖြစ်တဲ့ Pepsi ဖျော်ရည်ထုတ်တဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးမှာ ဝင်လုပ်တယ်။ သူ့ကို Pepsi ကုမ္ပဏီက အလုပ်ကမ်းလှမ်းတဲ့ တစ်ချိန်ထဲမှာပဲ General Electric (GE) ကုမ္ပဏီကြီးကလဲ အလုပ်ကမ်းလှမ်းလာတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ GE ဟာ CEO Jack Welch ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုအောက်မှာ ကမ္ဘာမှာ အကောင်းဆုံးကုမ္ပဏီလို့ ထင်ရှားကျော်ကြားလျက်ရှိပါတယ်။ အင်ဒရာဟာ ဘယ်ကုမ္ပဏီကို ရွေးချယ်ရမှန်းမသိဘဲ ဆုံးဖြတ်ရခက်နေတယ်။ Pepsi ရဲ့ CEO ဖြစ်သူ Wayne Calloway က အင်ဒရာကို ခေါ်တွေ့ပြီး အခုလိုပြောလိုက်တယ်။

"GE ကုမ္ပဏီဟာ ကမ္ဘာမှာ အကောင်းဆုံးဖြစ်သလို CEO Jack Welch ဟာလဲ အတော်ဆုံး CEO တစ်ယောက်ဆိုတာ ငါတို့ ကောင်းကောင်းသိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ မင်းလို လူတော်တစ်ယောက်ကို ငါတို့ရဲ့ Pepsi ကုမ္ပဏီက အရမ်းလိုချင်နေတယ်။ Pepsi မှာ မင်း စိတ်တိုင်းကျ လုပ်ခွင့်ရစေပါမယ်"

တဲ့။ အဲဒီစကားကြောင့် အင်ဒရာဟာ Pepsi ရဲ့ ကမ်းလှမ်းချက်ကို လက်ခံလိုက်တယ်။

Pepsi မှာ အလုပ်ဝင်တော့ ရာထူးနိမ့်နိမ့်ကနေ စခဲ့တာပါ။ အင်ဒရာဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို အလုပ်စဝင်ရင် ရာထူးနိမ့်နိမ့်ကနေ စလုပ်ချင်တယ်။ အောက်ခြေကို အသေးစိပ် နားလည် သိပြီဆိုမှ အထက်ကို ဖြည်းဖြည်းချင်း တက်ရတာကို ပိုသဘောကျတယ်။ Pepsi မှာ သူ့ရဲ့အရည်အချင်းနဲ့ ကြိုးစားမှုကြောင့် အမေရိကန်နိုင်ငံသားတွေကို ဖြတ်ကျော်ပြီး ရာထူးတွေ တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် တက်လာခဲ့တယ်။ ၂ နှစ်အကြာမှာ Pepsi ရဲ့ Senior Vice President ရာထူး ကို တိုးမြှင့်ခံရတယ်။ ကုမ္ပဏီက လူတွေ အံ့သြသွားကြတယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ ဒီရာထူးကို အရင်ခေတ်အဆက်ဆက်က အမေရိကန်လူမျိုးဖြစ်တဲ့ အမျိုးသားတွေပဲ ရခဲ့ကြလို့ပါ။ အဲဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး အင်ဒရာက -

> *"ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ထိပ်ဆုံး ရာထူးရဖို့ဆိုတာ အိန္ဒိယနိုင်ငံမှာ လုံးဝမဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာမို့ ဖြစ်တာပါ။ ဒါပေမဲ့ ဒီနေရာရောက်ဖို့ အမျိုးသားတွေ လုပ်နေကြတာထက် ကျွန်မ နှစ်ဆသာအောင် ကြိုးစားခဲ့ပါတယ်"* လို့ ပြောပြတယ်။

၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်မှာ Pepsi ကုမ္ပဏီရဲ့ အမြင့်ဆုံးရာထူးဖြစ်တဲ့ CEO ရာထူး ခန့်အပ်ခံရသလို အမှုဆောင်ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့မှာလဲ ပါဝင်လာခဲ့တယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ အင်ဒရာဟာ အိမ်ထောင်ကျပြီး သမီးလေး ၂ ယောက်ရနေပြီ။ အဖေနဲ့အမေလဲ အိမ်မှာ အလည်ရောက်နေကြတယ်။ သူ့ကို CEO ခန့်လိုက်ကြောင်း ဒါရိုက်တာအဖွဲ့က အကြောင်းကြားတဲ့နေ့က ညနေရုံးဆင်းတာနဲ့ အဲဒီကောင်းသတင်းကို သူ့မိသားစုကို ဖောက်သည်ချဖို့ ဝမ်းသာအားရနဲ့ အိမ်ပြန်

လာတယ်။ အိမ်ရောက်တာနဲ့ မိသားစုကို သတင်းကောင်းပြောပြပြီး ပျော်ပွဲလေး တစ်ခု လုပ်မယ်လို့ အားခဲလာခဲ့တယ်။ အိမ်ရောက်လို့ အထဲဝင်လိုက်တာနဲ့ အမေ့ကို အရင်ဆုံးတွေ့လို့ သတင်းကောင်းကို ဦးဦးဖျားဖျား ပြောပြလိုက်တယ်။ အမေက မျက်နှာမှာ ဘာခံစားမှုမှမပြဘဲ အိမ်မှာ နို့ကုန်နေလို့ လမ်းထိပ်က ကုန်စုံဆိုင်မှာ နို့ပုလင်း သွားဝယ်ပေးဖို့ သူ့ကို ပြောလိုက်တယ်။

သူ့ရဲ့အောင်မြင်မှုကို အမေက အသိအမှတ်မပြု၊ ဝမ်းသာတဲ့ အမူအရာလဲမပြလို့ အင်ဒရာဟာ အတော်လေးကို ဝမ်းနည်းခံစားသွားရတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ ဘာမှုပြန်မပြောဘဲ နို့ပုလင်း သွားဝယ်လိုက်တယ်။ အိမ်ပြန်ရောက်တော့ သူက အမေ့ကိုမေးတယ်။ သူ အခုလို ကုမ္ပဏီရဲ့ အကြီးဆုံးပုဂ္ဂိုလ် CEO ဖြစ်လာတာကို အမေ ဘာလို့ ဝမ်းမသာတာလဲလို့။ အမေက အခုလို ပြန်ဖြေတယ်။

> *"နင့်ကို အမေရှင်းပြမယ်။ နင်ဟာ Pepsi ကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ CEO ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ဘာကြီးပဲဖြစ်နေပါစေ ဒီအိမ်ထဲကို ဝင်လိုက်တာနဲ့ နင်ဟာ ဇနီးသည်တစ်ယောက်၊ အမေ့ရဲ့သမီး၊ နင့်ကလေးတွေရဲ့ အမေဆိုတာကို မမေ့ပါနဲ့။ အပြင်က ရာထူးတွေ၊ ပါဝါတွေကို အိမ်ထဲကို ယူမလာပါနဲ့။ ယူလာရင် နင့်ဘဝမှာ ဘယ်တော့မှ စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှုကို ရမှာမဟုတ်ဘူး"*

တဲ့။ အင်ဒရာဟာ ပညာမတတ်တဲ့ အမေ့ဆီက အင်မတန်မှ တန်ဖိုးရှိလှတဲ့ အဲဒီစကားကို မှတ်သားထားလိုက်သလို အဲဒီစကားအတိုင်း တစ်သက်လုံး လိုက်နာကျင့်သုံးနေသွားပါတယ်။

အင်ဒရာ Pepsi ကုမ္ပဏီကို CEO အဖြစ် ဦးဆောင်ခဲ့ကတည်းက ကုမ္ပဏီရဲ့ နှစ်စဉ်ဝင်ငွေဟာ ဒေါ်လာ ၂.၇ ဘီလီယံကနေ ဒေါ်လာ ၆.၅ ဘီလီယံ အထိ တက်လာခဲ့တယ်။ အဲဒါကလဲ သူဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ အပြောင်းအလဲတွေကို သတ္တိရှိရှိ လုပ်ဆောင်ခဲ့လို့ပါ။ အရှုံးပေါ်နေတဲ့ စားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်းတွေကို ရောင်းထုတ်လိုက်တယ်။ Tropica, Gatorade စတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကို ဝယ်လိုက်တယ်။ Quaker Oats ကုမ္ပဏီနဲ့ ပူးပေါင်းလိုက်တယ်။

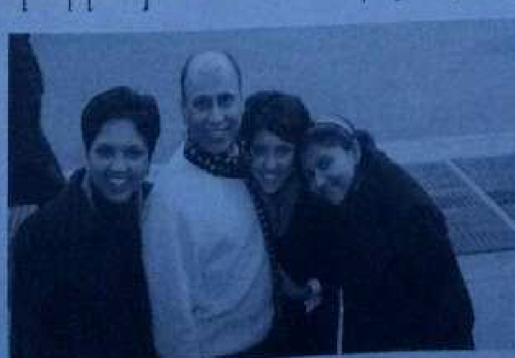
ဒါ့အပြင် Pepsi ဖျော်ရည်နဲ့ စားစရာတွေ ရောင်းကောင်းအောင်

အရင်က ထုတ်နေတဲ့ Pepsi ကို ပုံစံ ၃ မျိုးနဲ့ ပြောင်းလဲထုတ်လုပ်လိုက်တယ်။ ပထမအမျိုးက "fun for you" ပါ။ အပျော်သောက်ဆိုတဲ့ အရင်ထုတ်လုပ်နေကျ Pepsi ဖျော်ရည်နဲ့ အာလူးအကြွပ်ကြော်တွေပါ။ ဒုတိယအမျိုးက "good for you" ပါ။ Oatmeal ဆိုတဲ့ အဟာရဖြစ်စေတဲ့ အစားအစာတွေပါ။ တတိယအမျိုးက "better for you" ပါ။ အချိုနည်းတဲ့ ဖျော်ရည်တွေ၊ အဆီဓာတ်နည်းတဲ့ အဆာပြေ အစားအသောက်တွေပါ။ ဝယ်ယူစားသောက်သူတွေဟာ သူတို့ကြိုက်တာကို ရွေးချယ် ဝယ်ယူစားနိုင်ကြလို့ Pepsi ဖျော်ရည်နဲ့ အစားအစာတွေရဲ့ အရောင်းစံချိန်

ဟာ အရမ်းမြင့်တက်လာခဲ့တယ်။ Pepsi ကို အဲဒီပုံစံ ၃ မျိုးနဲ့ ထုတ်ဖို့ဖြစ်လာတာက အင်ဒရာရဲ့အကြံဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအကြံကို မဖြစ်ဖြစ်အောင် စီမံပြီး အကောင်အထည်ဖော်ခဲ့သူဟာလဲ အင်ဒရာပါပဲ။

အင်ဒရာရဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို အမြတ်အစွန်းကောင်းကောင်းရပြီး ကမ္ဘာ့အဆင့်ဖြစ်အောင် လုပ်ပေးခဲ့တဲ့ အရည်အချင်းကြောင့် ကမ္ဘာကျော်မဂ္ဂဇင်းကြီးတွေဖြစ်ကြတဲ့ Time, Wall Street Journal, Forbes, Fortune တွေမှာ အင်ဒရာကို ကမ္ဘာပေါ်မှာ သြဇာအရှိဆုံး အမျိုးသမီးတွေထဲက တစ်ယောက်လို့ ချီးကျူးရေးသားဖော်ပြကြပါတယ်။ သူ့ရဲ့ တစ်နှစ်လစာဟာ ဒေါ်လာ ၁.၆ သန်း ဖြစ်ပေမယ့် နှစ်စဉ် ဆုကြေးနဲ့ ရှယ်ယာတွေပေါင်းလိုက်ရင် ဒေါ်လာ သန်း ၂၀ လောက်ရနေတယ်။ ၂၀၁၄ ခုနှစ် နှစ်ကုန်မှာ သူ့ရဲ့ပိုင်ဆိုင်ကြွယ်ဝမှုဟာ ဒေါ်လာ ၁၄၄ သန်း ဖြစ်နေပါတယ်။

သူဟာ ယောက်ျားဖြစ်တဲ့ အိန္ဒိယလူမျိုး ရာဂျ်နူယီ၊ သမီးနှစ်ယောက်တို့နဲ့အတူ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာပဲ ဆက်လက်နေထိုင်လျက် ရှိနေဆဲပါ။



အင်ဒရာနူးယီရဲ့မှတ်မှတ်သားသားစကားများ

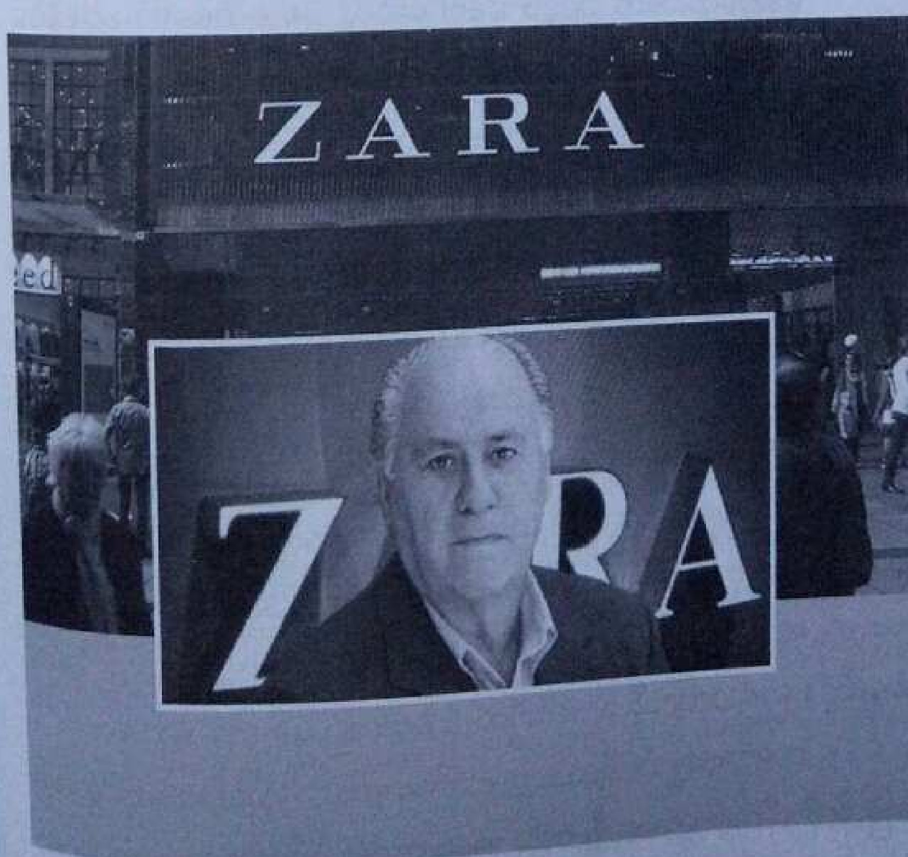
* ကျွန်မဟာ CEO တစ်ယောက် ဖြစ်လာပြီမို့ ဒါနဲ့ပဲ ကျေနပ်နစ်သိမ့်နေလို့ မရပါဘူး။ လေ့လာစရာတွေကို ဆက်လေ့လာနေရတယ်။ အတွေးအခေါ် မြင့်မားတိုးတက်ဖို့ စာအုပ်တွေအများကြီး ဖတ်နေရဆဲပါ။
* သင့်ကုမ္ပဏီကို တိုးတက်ချင်ရင် သင့်အရည်အချင်းကို အရင်ဆုံးမြှင့်တင်ပါ။ အဲဒါဆိုရင် ကုမ္ပဏီလဲ လိုက်ပါ တိုးတက်လာပါလိမ့်မယ်။
* ကျွန်မကို အတော်ကြမ်းတဲ့ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်လို့ အောက်က လူတွေက ပြောကြတယ်။ ဟုတ်ပါတယ်။ ကျွန်မကိုယ်တိုင် အကောင်းဆုံး ဖြစ်အောင် ကြိုးစားနေသလို သူတို့ကိုလဲ အကောင်းဆုံးလုပ်ကြဖို့ နိုင်းတယ်။ ကျွန်မ သူတို့ကို ချစ်လို့ခိုင်းတာပါ။ သူတို့ကို တစ်နေ့ကျရင် ကျွန်မလို ထိပ်ဆုံး နေရာမျိုးကို ရောက်စေချင်လို့ပါ။
* ကျွန်မ နားမလည်တဲ့ မသိတဲ့ ကိစ္စတစ်ခုကို အောက်ကလူကို ဘယ်တော့မှ မလုပ်ခိုင်းဘူး။
* မြန်မြန်ထက်ထက်လုပ်ပါ။ မှားသွားပါစေ၊ ကိစ္စမရှိပါဘူး။ အမှားပေါ်မှာ သင်ခန်းစာယူပြီး နောက်ထပ်တော့ မမှားပါစေနဲ့ပေါ့။
* စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်တယ်ဆိုတာရဲ့ အခြေခံဟာ ဖောက်သည်တွေနဲ့ နီးနီးကပ်ကပ်နေရမယ်။ သူတို့အကျင့်စရိုက်၊ သူတို့ကြိုက်တဲ့ပစ္စည်းနဲ့ သူတို့ရဲ့ ဈေးဝယ်တဲ့ပုံစံကို သိနားလည်အောင်လုပ်ရမယ်။ ပြီးတော့ သူတို့လိုချင်တာ ကို ဖြည့်ဆည်းပေးရင်း ဝင်ငွေရှာတာပါ။

❑

အာမန်ချီယိုအော်တေးဂါး

ဆင်းရဲလွန်းတဲ့ဘဝမှ ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ ZARA ကုန်တိုက်ပိုင်ရှင်

စပိန်နိုင်ငံရဲ့ တောမြို့လေးတစ်ခုက လူငယ်လေးတစ်ယောက်ဟာ မိသားစုက ဆင်းရဲလွန်းလို့ အသက် ၁၄ နှစ်သား အရွယ်မှာ ကျောင်းထွက်ပြီး လက်နဲ့ အင်္ကျီချုပ်ပေးတဲ့ အလုပ်လုပ်ရင်း မိသားစု စားဝတ်နေရေးအတွက် တစ်ဖက် တစ်လမ်းက ဝင်ငွေရှာပေးရတယ်။ အသက် ၁၆ နှစ်အရွယ်မှာ သူဟာ သူ့မြို့ထဲမှာ အင်္ကျီကောင်းကောင်း ချုပ်တတ်ကြပေမယ့် အလုပ်မရှိဘဲ အားနေတဲ့ အမျိုးသမီးတွေ အများကြီး ရှိနေကြတယ်ဆိုတာကို သတိပြုမိလိုက်တယ်။ အဲဒါလေးကို သာမန်လူတွေ သတိမထားမိကြပေမယ့် သူ့အတွက်



ကတော့ ကြီးပွားဖို့ အခွင့်အလမ်းတစ်ခုဆိုတာ သိလိုက်တယ်။ အလုပ်မရှိတဲ့ အမျိုးသမီးတွေကို သမဝါယမအသင်းလေးတွေ ဖွဲ့ပေးပြီး အဝတ်အစားတွေ ချုပ်ခိုင်းတယ်။ သူတို့ချုပ်ထည်တွေကို ရောင်းပေးရင်း ပိုက်ဆံရလာတယ်။ နောက်တော့ သူဟာ ဖက်ရှင်အဝတ်အစားတွေ ချုပ်လုပ်ရောင်းချတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ နိုင်ငံတကာမှာ ZARA ကုန်တိုက်တွေဖွင့်ပြီး Inditex brand ဖက်ရှင်အဝတ်တွေ ရောင်းရင်းနဲ့ စပိန်နိုင်ငံရဲ့ အချမ်းသာဆုံး ဘီလျံနာ သူဌေးကြီးတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူ့နာမည်က အာမန်ချီယို အော်တေးဂါး (Amancio Ortega) ပါ။ သူဟာ ဆင်းရဲလွန်းတဲ့ဘဝကနေ ဘယ်လို ကြီးပွားချမ်းသာအောင် လုပ်ခဲ့တယ်ဆိုတာကို ဖတ်ကြည့်စေချင်ပါတယ်။

✷

အော်တေးဂါးကို ၁၉၃၆ ခုနှစ်၊ မတ်လ ၂၈ ရက်နေ့မှာ စပိန်နိုင်ငံမြောက်ပိုင်း လီယွန်ပြည်နယ်က ဘတ်စ်ဒွန်ဂို (Busdongo de Arabs) ရွာလေးမှာ မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီရွာလေးဟာ လူဦးရေ ၁၀၀ လောက်ပဲရှိတယ်။ ရွာသေးသေးလေးပါ။ သူဟာ မောင်နှမ ၄ ယောက်ထဲမှာ အငယ်ဆုံးပါ။ သူတို့မိသားစုဟာ အတော်လေးကို ဆင်းရဲရှာတယ်။ အော်တေးဂါး အသက် ၅ နှစ်သားမှာ သူ့အဖေဟာ လာကူရုန်းယား (La Coruna) မြို့လေးက ဘူတာရုံအသေးလေးတစ်ခုမှာ အလုပ်ရလို့ တစ်မိသားစုလုံး အဲဒီကို ပြောင်းရွှေ့သွားကြတယ်။ မီးရထားဝင်းထဲက ဝန်ထမ်းအိမ်ယာမှာ နေကြရတယ်။ ဝန်ထမ်းအိမ်ယာလို့သာ ပြောတာပါ။ တကယ်တော့ ဆင်ရဲသားတွေနေတဲ့ တဲစုတ်လေးလိုပါပဲ။ သူ့အမေကတော့ မိသားစုအတွက် ချက်ပြုတ်လျှော်ဖွတ်ပေးရတဲ့ အိမ်ရှင်မပါ။ အမေဟာ ယောက်ျားရတဲ့ လစာနည်းနည်းလေးနဲ့ မိသားစု စားဖို့လောက်အောင် ကြိုးစားပေမယ့်လဲ မလောက်လို့ သူများဆီက ပိုက်ဆံအမြဲ ချေးငှားနေရတယ်။

ကလေးအရွယ်ပဲရှိသေးတဲ့ အော်တေးဂါးဟာ သူ့အမေ ဈေးသွားရင် အမြဲလိုလို လိုက်ပါသွားလေ့ရှိတယ်။ အမေက ဈေးဆိုင်တွေမှာ ဟင်းချက်စရာ

ဝယ်တဲ့အခါ ပေးစရာ ပိုက်ဆံမရှိလို့ အကြွေးနဲ့ရောင်းပေးဖို့ ငိုယိုတောင်းပန်လေ့ ရှိတယ်။ ဈေးရောင်းသူတွေကလဲ အမေ့ကို မတူသလို မတန်သလို နှိမ်ပြီး ဆက်ဆံပြောဆိုကြတယ်။ တချို့ဆိုင်တွေဆိုရင် အမေ့ကို ဆိုင်ကနေ ထွက်သွားဖို့ အော်ဟစ်မောင်းထုတ်ကြတယ်။ ဒါမျိုးတွေကို မကြာခဏ မြင်တွေ့နေတဲ့ အော်တေးဂါးလေးဟာ အမေ့ကို အရမ်းသနားနေမိတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ ကလေးအရွယ်မို့ ဝမ်းနည်းငိုကြွေးရုံကလွဲလို့ ဘာမှမတတ်နိုင်ရှာပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူ့ရင်ထဲမှာတော့ သူတို့မိသားစုရဲ့ အနိမ့်ခံဘဝ၊ ဆင်းရဲနုံချာလှတဲ့ဘဝကို အရမ်း မုန်းတီးသွားပြီး အလွန်လဲ စိတ်နာသွားတယ်။ အဲဒီအချိန်ကစလို့ သူဟာ တစ်နေ့ ကြီးလာရင် အရမ်းချမ်းသာတဲ့လူတစ်ယောက် ဖြစ်စေရမယ်လို့ စိတ်ပိုင်းဖြတ် လိုက်တယ်။ အဲဒီ ချမ်းသာချင်တဲ့စိတ်ဟာ ကြီးလာတဲ့အထိ သူ့ခေါင်းထဲ စွဲမြဲစွာ မှတ်ထင်နေတယ်။

သူတို့မိသားစုရဲ့ စားဝတ်နေရေးဟာ တဖြည်းဖြည်း ပိုပိုပြီး ကျပ်တည်း လာတာကြောင့် အော်တေးဂါးဟာ အသက် ၁၄ နှစ်မှာ ကျောင်းကထွက်လိုက်ပြီး အလုပ်စလုပ်တယ်။ မြို့ထဲက ရှပ်အင်္ကျီ၊ ကက်ဦးထုပ်၊ ဂျာကင်တွေ ချုပ်ရောင်းတဲ့ ဆိုင်သေးလေးတစ်ခုမှာ အင်္ကျီတွေကို တစ်နေကုန် လက်နဲ့ချုပ်ပေးရတယ်။ လုပ်ခနည်းနည်းလေးပဲ ရတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရတဲ့လုပ်ခလေးဟာ မိသားစု စားဝတ် နေရေးကို တစ်ဖက်တစ်လမ်းက အထောက်အကူဖြစ်နေတာမို့ သူဟာ အဲဒီ အလုပ်ကို မညီးမညူဘဲ ဆက်လုပ်နေပါတယ်။

အော်တေးဂါးဟာ လူပျိုပေါက်အရွယ်မှာ အလုပ်အားရင် စက်ဘီး နင်းရင်း မြို့ထဲမှာ လှည့်ပတ်ကြည့်လေ့ရှိတယ်။ တစ်ညနေခင်းမှာ တစ်ယောက်ထဲ စက်ဘီးတစ်စီးနဲ့ မြို့ထဲလည်ပတ်နေစဉ် သူ့ခေါင်းထဲမှာ အတွေးတစ်ခု ရုတ်တရက် ပေါ်လာတယ်။ ကြီးပွားချမ်းသာဖို့ အမြဲတမ်း စဉ်းစားနေသူဟာ စိတ်ပေါ့ပါး လန်းဆန်းနေချိန်မှာ အကြံသစ်၊ ဉာဏ်သစ်တွေ ခေါင်းထဲကို အလိုလိုရောက်လာ တတ်ပါတယ်။ သူ့ခေါင်းထဲကို ဝင်လာတဲ့ အတွေးတစ်ခုက "ကြီးပွားချမ်းသာချင်ရင် ဝယ်သူတွေ၊ ဖောက်သယ်တွေ လိုချင်တာကို ပေးနိုင်အောင် လုပ်ပေးရမယ်" ဆိုတာပါ။ အဲဒီနေ့ကစလို့ သူဟာ "ဝယ်သူတွေ၊ ဖောက်သယ်တွေ ဘာလိုချင်သလဲ၊ သူတို့လိုချင်တာပေးနိုင်ဖို့ ဘယ်လိုလုပ်ပေးရမလဲ" ဆိုတဲ့ မေးခွန်းကို သူ့ကိုယ်သူ

အမြဲမေးနေပါတော့တယ်။ နောင် သူ ကုမ္ပဏီကြီးထောင်ပြီး လုပ်ငန်းလုပ်ချိန်မှာ အဲဒါကို စီးပွားရေးနည်းဗျူဟာတစ်ခုအဖြစ် ချမှတ်လုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။

အသက် ၁၆ နှစ်အရွယ်မှာ အော်တေးဂါးဟာ လာကူရုနီးယားမြို့လေးရဲ့ ထူးခြားမှုတစ်ခုကို သတိပြုမိလိုက်တယ်။ အဲဒီထူးခြားမှုကို သာမန်လူတွေ သတိထားမိကြပေမဲ့ သူကတော့ ကြီးပွားဖို့ အခွင့်အလမ်းတစ်ခုဆိုတာ သိလိုက်တယ်။ အဲဒါက မြို့ထဲမှာ အင်္ကျီကောင်းကောင်း ချုပ်တတ်ကြပြီး အလုပ်အကိုင်မရှိဘဲ အားနေကြတဲ့ အမျိုးသမီးတွေ အများကြီးရှိနေကြတယ်ဆိုတာပါ။ အဲဒီ အလုပ်မရှိကြတဲ့ အမျိုးသမီးတွေနဲ့ အခွင့်အလမ်း ဘယ်လိုများဆိုင်လို့လဲကွာလို့ မေးချင်ကြမှာပါ။ ဆိုင်တယ်ဆိုတာ ရှေ့ဆက်ရေးထားတာလေးတွေကို ဖတ်ကြည့်ရင် နားလည်ပါလိမ့်မယ်။

အော်တေးဂါးဟာ အဲဒီအမျိုးသမီးတွေကို အုပ်စုလေးတွေဖွဲ့ပြီး စက်ချုပ်သမဝါယမအသင်းလေးတွေ ထူထောင်ကြဖို့ ပြောတယ်။ သူက ချုပ်ဖို့ အဝတ်စတွေ ဝယ်ပေးမယ်။ ချုပ်ပြီးသား အင်္ကျီတွေကို သူက ဆိုင်တွေမှာ လိုက်ရောင်းပေးမယ်။ အမျိုးသမီးတွေကို အင်္ကျီချုပ်ခပေးမယ်လို့ ရှင်းပြတယ်။ အလုပ်မရှိတဲ့ အမျိုးသမီးတွေလဲ သူ့အကြံပေးချက်ကို သဘောကျလို့ နီးစပ်ရာတွေ အချင်းချင်း သမဝါယမအသင်းလေးတွေဖွဲ့ပြီး အဝတ်တွေချုပ်ကြတယ်။ ပထမတော့ အမျိုးသားဝတ်အင်္ကျီတွေပေါ့။ နောက်တော့ ကလေးအဝတ်အစားလေးတွေ၊ ညဝတ်အင်္ကျီတွေ၊ အမျိုးသမီးအင်္ကျီတွေပါ ချုပ်လာကြတယ်။ အော်တေးဂါးတစ်ယောက်လဲ အဝတ်စဖိုးပဲရင်းပြီး ချုပ်ပြီးအထည်တွေ ဆိုင်တွေမှာလိုက်ရောင်းပေးရင်း အမြတ်အစွန်းလေးတွေရနေလို့ အတော်လေး အဆင်ပြေ ဟန်ကျလာတယ်။ မိသားစုကိုလဲ ကောင်းကောင်းမွန်မွန် ထောက်ပံ့လာနိုင်တယ်။ ၁၆ နှစ်အရွယ် လူငယ်လေး အော်တေးဂါးအတွက် ပထမဆုံးလုပ်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟာ အောင်မြင်မှုရတယ်လို့ ပြောရမှာပါ။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ ဒီလောက်နဲ့ပဲ ဘယ်ကျေနပ်ပါ့မလဲ။ ဒီထက်မက ကြီးပွားချမ်းသာဖို့ ရည်မှန်းထားတာကိုး။

၁၉၆၃ ခုနှစ်မှာ အသက် ၂၇ နှစ်ရှိပြီဖြစ်တဲ့ အော်တေးဂါးဟာ သူ့ရဲ့ စုဆောင်းငွေလေးနဲ့ ပထမဆုံး ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီ Coffecciones GOA, S.A ကို ထောင်လိုက်တယ်။ စက်ချုပ်သမဝါယမအဖွဲ့တွေမှာ လုပ်နေကြတဲ့ အမျိုးသမီးတွေကို လုပ်အားခနည်းနည်းပဲ ပေးရတာမို့ သူ့ကုမ္ပဏီက အဝတ်အထည်တွေကို

ဈေးသက်သက်သာသာနဲ့ အမြောက်အမြား ဖြန့်ဖြူးရောင်းချရင်း အမြတ်ငွေတွေ အများကြီးရလာတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ သူဟာ စပိန်နိုင်ငံက အထည်ချုပ်စက်ရုံ အမြောက်အမြားကို ဖြည်းဖြည်းချင်း ဝယ်ယူလိုက်ပြန်တယ်။ မကြာခင်မှာပဲ ဖက်ရှင်အဝတ်အစားတွေထုတ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုနဲ့ အကျိုးတူ ပါတနာပေါင်းလုပ်လိုက်ပါတယ်။ ၃ နှစ်အကြာမှာ အဲဒီဖက်ရှင်ကုမ္ပဏီရဲ့ ပိုင်ရှင်အမျိုးသမီး ရိုဆာလီယာမယ်ရာ (Rosalia Mera) နဲ့ လက်ထပ်လိုက်ပါတယ်။ သူတို့ပိုင်တဲ့ ကုမ္ပဏီနှစ်ခုကို ပေါင်းလိုက်ကြပြီး Inditex (Industrial de Diseno Textil, S.A) ကုမ္ပဏီအသစ် ဖွင့်လှစ်လိုက်တယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီကနေ ဒီဇိုင်းလှလှ ဖက်ရှင်အဝတ်အစားတွေ ထုတ်လုပ်ရောင်းချတယ်။

၁၉၇၅ ခုနှစ်မှာ အော်တေးဂါးဟာ လာကူရူနီးယားမြို့လည်ခေါင်မှာ Zobra ဆိုတဲ့ Inditex က ထုတ်လုပ်တဲ့ ဖက်ရှင်အဝတ်အစည်တွေရောင်းတဲ့ ကုန်တိုက်ကြီးတစ်ခုကို ဖွင့်လှစ်လိုက်တယ်။ မြို့ထဲက အရက်ဘားဆိုင်တစ်ဆိုင်က ကန့်ကွက်တယ်။ ဘားဆိုင်ရဲ့ နာမည်ကလဲ Zobra ဖြစ်နေတာကိုး။ ဒါကြောင့် အော်တေးဂါးဟာ သူ့ကုန်တိုက်နာမည်ကို ZARA လို့နာမည်ပြောင်းလဲလိုက်တယ်။ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်မှာ Zobra အရက်ဘားဆိုင်သေးလေးဟာ အရင်အတိုင်း ဆိုင်သေးလေးအဖြစ် ရှိနေဆဲပေမယ့် ZARA ကုန်တိုက်တွေကတော့ စပိန်နိုင်ငံရဲ့မြို့အတော်များများမှာ တစ်ခုပြီးတစ်ခု ပေါ်ထွက်လာခဲ့တယ်။ ၁၉၈၈ ခုနှစ်မှာ အော်တေးဂါးဟာ ပေါ်တူဂီနိုင်ငံမှာ ပထမဆုံး ZARA ကုန်တိုက်ကြီးတစ်ခု ဖွင့်လှစ်လိုက်တယ်။ ပေါ်တူဂီနိုင်ငံရဲ့အလုပ်သမားခဟာ စပိန်နိုင်ငံထက် အများကြီး သက်သာလို့ပါ။ အော်တေးဂါးဟာ ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာနဲ့ အင်္ဂလန်နိုင်ငံတွေမှာ ပထမဆုံး ZARA ကုန်တိုက်တွေကို ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပြန်တယ်။ နောက်ပိုင်း မှာ ZARA ကုန်တိုက်တွေကနေ ဖက်ရှည်အထည်တွေ ရောင်းချပေးတာ မနိုင်လို့ အော်တေးဂါးဟာ နာမည်အမျိုးမျိုးနဲ့ ကုမ္ပဏီခွဲတွေ ဖွင့်လှစ်လိုက်ပြီး Inditex အဝတ်အစားတွေတင်ပြီး

ရောင်းတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီခွဲတွေက Pull & Bear နဲ့ Massimo (1981); Stradivarius (1994); Bershka (1998); Oysho (2000) နဲ့ Uterque (2008) စတာတွေပါ။ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်မှာ Inditex brand အဝတ်အစားတွေဟာ နိုင်ငံပေါင်း ၃၀ ကျော်ကို တင်ပို့နိုင်ခဲ့ပြီးပြီ။

အော်တေးဂါးရဲ့ လုပ်ငန်းတွေ ဘာကြောင့် ဒီလောက် အောင်မြင်လာရတာလဲ။ အကြောင်း ၂ ချက်ရှိပါတယ်။ ဖောက်သည်တွေ လိုချင်တာကို ရအောင် လုပ်ပေးတာနဲ့ မှာသူလက်ထဲ မြန်မြန်ရောက်အောင် လုပ်ပေးနိုင်လို့ပါ။ တစ်နှစ်ကို ဖက်ရှင်ဒီဇိုင်းပေါင်း ၁၂,၀၀၀ ဖန်တီးပေးပြီး ဝယ်သူတွေရဲ့လက်ထဲကို အမြန်ဆုံး ရောက်အောင် လုပ်ပေးတယ်။ နောက်ပြီး ဖက်ရှင်အဟောင်းတွေကို ဖက်ရှင်အသစ်နဲ့ တစ်ပတ်ကို နှစ်ခါလဲပေးတယ်။ အော်တေးဂါးက ဝန်ထမ်းတွေလိုက်နာဖို့ ဥပဒေတစ်ခု ထုတ်ထားတယ်။ အဲဒါက မှာတဲ့ပစ္စည်းကို မှာသူရဲ့လက်ဝယ်သို့ ၄၈ နာရီ (၂ ရက်) အတွင်း ပို့ပေးရမယ်လို့။ ဒါကြောင့် ZARA အထည်ချုပ်စက်ရုံတွေမှာ စက်ဆီထည့်ထားလို့ ချောမွေ့စွာ လည်ပတ်နေတဲ့ စက်တွေလိုပဲ အလုပ်သမားတွေကိုလဲ သွက်သွက်လက်လက် တက်တက်ကြွကြွနဲ့ လုပ်နေကြတာ မြင်တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဒီဇိုင်နာတွေကလဲ တစ်နေ့ကို ဒီဇိုင်း ၃ မျိုးအထိ ရေးဆွဲကြတယ်။

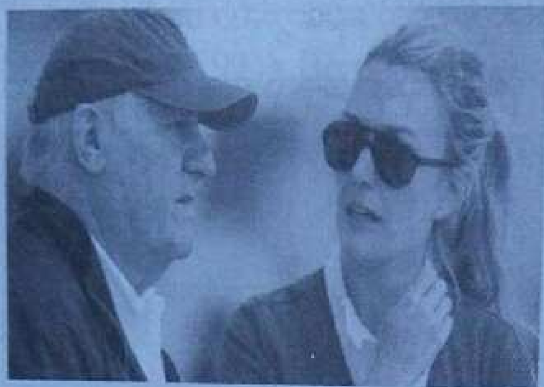
သူ့ရဲ့ အခြေခံမူ ၂ ခုဖြစ်တဲ့ ဝယ်သူလိုချင်တဲ့ ဒီဇိုင်းပုံစံရအောင် လုပ်ပေးခြင်းနဲ့ အထည်ကို အမြန်ဆုံး ဝယ်သူ့လက်ထဲ အမြန်ဆုံးရောက်အောင် ပို့ပေးခြင်းတို့ဟာ အော်တေးဂါးအတွက် ဖက်ရှင်အင်ပိုင်ယာကြီးတစ်ခု ဖြစ်လာစေခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ကုန်တိုက်တွေမှာ ဝန်ထမ်းပေါင်း ၁၃၇,၀၅၄ ယောက်နဲ့ နိုင်ငံစုံမှာ ဖွင့်လှစ်ထားတဲ့ ကုန်တိုက်ပေါင်း ၆,၆၈၃ ခုအထိ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ တစ်နှစ်ရောင်းရငွေဟာလဲ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၀ ဘီလီယံအထိ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ တကယ်လို့ အော်တေးဂါးဟာ အရင်ခေတ်အဆက်ဆက်က ဖက်ရှင်အဝတ်

ရောင်းနေသူတွေ လုပ်သလိုပဲ ဒီဇိုင်းလုပ်တာလဲ နှေးကွေးမယ်၊ ပစ္စည်းမှာပြီးရင်လဲ အကြာကြီးစောင့်နေရမယ်ဆိုတဲ့ ပုံစံမျိုးနဲ့ဆိုရင် အခုလို အောင်မြင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ နောက်ပြီး အော်တေးဂါးဟာ ထုတ်လုပ်တဲ့ပစ္စည်းတွေရဲ့ အရည်အသွေးကိုလဲ အမြဲ စစ်ဆေးနေတယ်။ အပြစ်အနာဆာပါတဲ့ ပစ္စည်းဆိုရင်လဲ ဆိုင်ပေါ်က ချက်ခြင်းဖယ်ပစ်လိုက်တယ်။ ထုတ်ပြီးသားဒီဇိုင်းကို ဘယ်တော့မှ နှစ်ခါပြန်မသုံးဘူး။ ဝယ်သူက မှားပြီး နှစ်ခါပြန်ဝယ်တာ မဖြစ်စေချင်လို့ပါတဲ့။ ဒါကြောင့်လဲ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတွေဟာ ZARA ဆိုင်တွေကို မယှဉ်နိုင်ကြတာပါ။

အော်တေးဂါးဟာ ဖက်ရှင်အဝတ်အထည် လုပ်ငန်းတစ်ခုထဲသာ လုပ်တာမဟုတ်ဘဲ ဘဏ်လုပ်ငန်း၊ ခရီးသွားလုပ်ငန်း၊ ရေနံလုပ်ငန်းတွေနဲ့ နိုင်ငံအတော်များများမှာလဲ အိမ်မြေအများအပြားဝယ်ပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ လုပ်ထားတယ်။ ZARA ရဲ့မိခင်ကုမ္ပဏီဖြစ်တဲ့ Inditex Group ရဲ့ရှယ်ယာဈေးတွေကလဲ ဆက်တိုက်မြင့်တက်နေတယ်။ အော်တေးဂါး ဦးဆောင်လုပ်ကိုင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးရဲ့ ရှယ်ယာငွေတန်ဖိုး ဟာ ဒေါ်လာ ၁၂၀ ဘီလီယံ ရှိပါတယ်။ အနှစ် ၃၀ ကျော်ကြာ စီးပွားရေးလုပ်ပြီးတဲ့ အချိန်မှာ အော်တေးဂါးရဲ့ ပိုင်ဆိုင်ကြွယ်ဝမှုဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၇၃.၅ ဘီလီယံ ဖြစ်လာပါတယ်။

အော်တေးဂါးဟာ ၂၀၁၂ ခုနှစ်မှာ Inditex ကုမ္ပဏီရဲ့ CEO တာဝန်တွေကို ဒုဥက္ကဋ္ဌ Pablo Isla ကို လွှဲပြောင်းပေးလိုက်ပါတယ်။ သူဟာ အမှုဆောင်ဒါရိုက်တာအဖြစ်နဲ့ နိုင်ငံခြားမှာ ZARA ကုန်တိုက်တွေ တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်ဖို့ပဲ အာရုံစူးစိုက်တော့တယ်။ သူဟာ နေ့တိုင်း အိမ်ကနေ ၁၀ မိုင်ဝေးတဲ့ ကုမ္ပဏီရုံးခန်းကို ကားနဲ့ ရုံးတက်နေဆဲဖြစ်ပြီး အလုပ်ခွင်က အနားယူပြီး အပန်းဖြေခရီးထွက်တာ လုပ်ခဲပါတယ်။ နေတာထိုင်တာလဲ ရိုးရိုးအေးအေးကြီးမို့ မသိသူတွေကတော့ သူ့ကို စပိန်နိုင်ငံရဲ့ အချမ်းသာဆုံး ဘီလျံနာသူဌေးကြီး တစ်ယောက်လို့ကို မထင်ကြဘူး။

အော်တေးဂါးဟာ ပထမမိန်းမ ရိုဆာလီယားနဲ့ ၁၉၈၆ ခုနှစ်မှာ ကွာရှင်းလိုက်ပြီး သူ့ကုမ္ပဏီက ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ဖြစ်ပြီး ၁၉၈၃ ခုနှစ်က ချစ်ကြိုက်ခဲ့တဲ့ သူ့ထက် အသက် ၁၈ နှစ်ငယ်တဲ့ Flora Perez နဲ့ ၂၀၀၁ ပြည့်နှစ်မှာ လက်ထပ်လိုက်တယ်။ လက်မထပ်ခင်ကတည်းက သူတို့မှာ မာတာ (Marta) ဆိုတဲ့ သမီးတစ်ယောက် ရထားခဲ့တယ်။ အခု အသက် ၃၀ အရွယ်ရှိပြီဖြစ်တဲ့



မာတာဟာ ZARA ရဲ့ ဒါရိုက်တာ တာဝန်ကို ယူထားပြီး တစ်ချိန်မှာ ဖခင် အော်တေးဂါးရဲ့အရိုက်အရာကို ဆက်ခံလိမ့်မယ်လို့ လူတွေက ထင်ကြေးပေးနေကြပါတယ်။

အော်တေးဂါးနဲ့ပတ်သက်လို့ အံ့သြစရာ နှစ်ချက်ရှိပါတယ်။ ပထမအချက်က သူ့မှာ ဘယ်တုန်းကမှ သီးသန့်ရုံးခန်းမရှိဘူး။ သူဟာ စက်ရုံနဲ့ ခန်းမကျယ်ကြီးထဲမှာ ဒီဇိုင်နာတွေနဲ့ အမြဲတမ်း တိုင်ပင်ဆွေးနွေးရင်း အလုပ်ရှုပ်နေလေ့ရှိတယ်တဲ့။ ဒုတိယအချက်က သူ့ကုမ္ပဏီကချုပ်တဲ့ လူကြိုက်အရမ်းများတဲ့ Inditex brand အဝတ်အစားကို ဘယ်တော့မှ မဝတ်ဘူးတဲ့။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတာတော့ သူကလွဲပြီး ဘယ်သူမှ မသိကြပါဘူး။

ငယ်စဉ်က အရမ်းဆင်းရဲတဲ့ ကောင်လေးတစ်ယောက်ဟာ ၁၄ နှစ်သားမှာ ကျောင်းထွက်ပြီး အလုပ်လုပ်ရတယ်။ ဘွဲ့ရဖို့နေနေသာသာ ပညာအရည်အချင်းကလဲ အလယ်တန်းအဆင့်ပဲရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကြီးပွားချမ်းသာချင်စိတ်ရှိတာရယ်၊ အကြံကောင်းတစ်ချက်အပေါ် အခြေခံပြီး စီးပွားရေးကို ကြိုးစားလုပ်ကိုင်တာကြောင့် ဘီလျံနာသူဌေးကြီး ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သင်လဲ သူ့လိုကြိုးစားရင် သူ့လိုပဲ ကြီးပွားချမ်းသာနိုင်တယ်ဆိုတာ သိပါရဲ့လား။

အာမန်ချီယိုအော်တေးဂါးရဲ့မှတ်မှတ်သားသားစကားများ

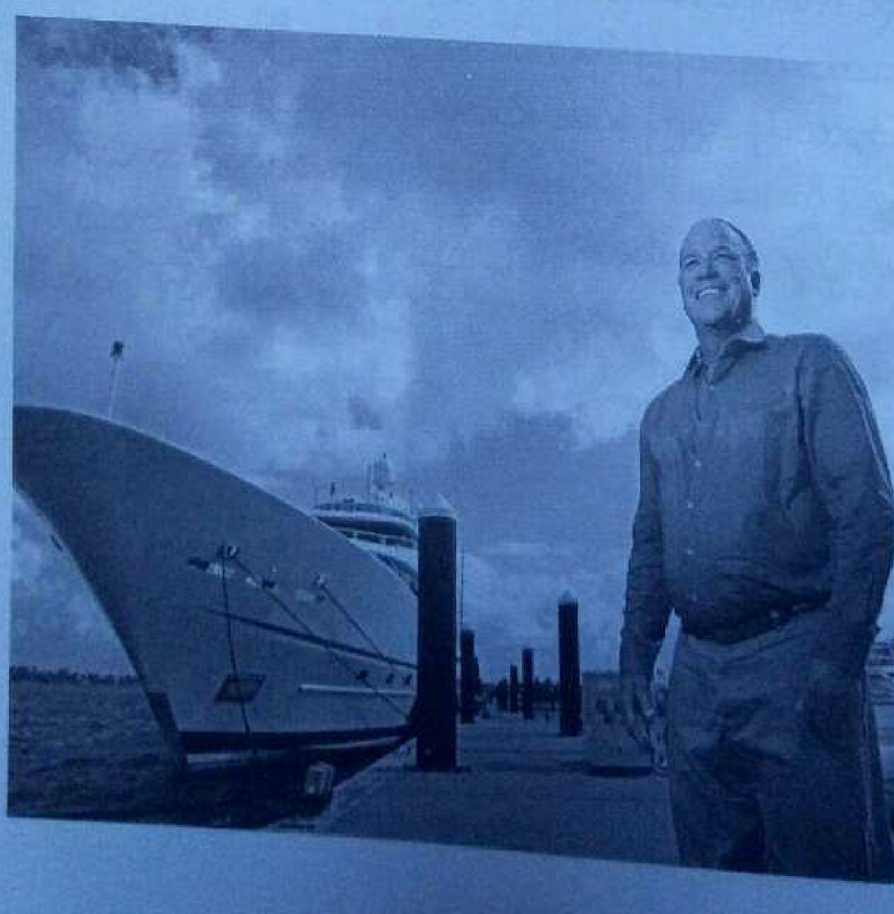
* ဝယ်သူအကြိုက်ကို တကယ်သိသူဟာ ကုန်တိုက်မှာ နေ့စဉ်ရောင်းပေးနေတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေပါ။
* နောက်ဆုံးပေါ်ဖက်ရှင်၊ အကောင်းဆုံးဒီဇိုင်း၊ စွဲမက်စရာဝန်ဆောင်မှုနဲ့ ဈေးဝယ်ချင်လာအောင် ဆွဲဆောင်ပါ။
* ကုမ္ပဏီဆိုတာ လူတွေနဲ့ ဖွဲ့စည်းထားတာပါ။ လူတွေရဲ့ကြိုးစားမှု၊ professional ပီသမှု၊ စိတ်ဓာတ်တက်ကြွမှုတွေမပါတဲ့ ကုမ္ပဏီဟာ အောင်မြင်မှု ရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။
* အမြဲတမ်း ဆန်းသစ်တီထွင်နေခြင်းနဲ့ ပိုမိုတိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်တဲ့ ကုမ္ပဏီသာ ၂၁ ရာစုမှာ ဆက်လက်ရပ်တည်နေနိုင်မှာပါ။

❑

ဝိန်းဟိုင်ဇင်းဂါး

အမှိုက်သိမ်းသမားကနေ ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ Midas Touch တန်ခိုးပိုင်ရှင်

ဝိန်းဟိုင်ဇင်းဂါး (Wayne Huizenga) ကို အမေရိကန် စီးပွားရေးလောကမှာ အကြီးကျယ်ဆုံး အကြံဉာဏ်ထုတ်တတ်သူ (greatest idea man) လို့ ခေါ်ကြတယ်။ သူ့မှာ ကျဆုံးပြိုလဲတော့မယ့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို ပြန်လည်အောင်မြင်အောင် စွမ်းဆောင်နိုင်တဲ့ အရည်အချင်းရှိလို့ပါ။ နောက်ပြီး သူ့ကို Midas Touch တန်ခိုးပိုင်ရှင်တစ်ယောက်လို့လဲ လူတွေက တင်စားခေါ်ကြတယ်။ Midas Touch ဆိုတာ ရှေးခေတ်ဂရိပုံပြင်ထဲက မီးဒတ်စ် (Midas) ဆိုတဲ့ ဘုရင်တစ်ပါးဟာ သူ့လက်နဲ့ ထိကိုင် (Touch) လိုက်တဲ့



အရောင်းမှန်သမျှဟာ ရွှေအဖြစ် ပြောင်းလဲသွားတာကို ရည်ညွှန်းထားတာပါ။ ဒီလိုပဲ ဝိန်းလုပ်လိုက်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှန်သမျှဟာ အရမ်းအောင်မြင်သွားတာချည်းပါပဲ။ ဝိန်းဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ ဘီလျံနာသူဌေးကြီး ဖြစ်မလာခင်က ကားတစ်စီးနဲ့ အမှိုက်သိမ်းတဲ့လူတစ်ယောက်လို့ပြောရင် ယုံကြရဲ့လား။ အဲဒါ တကယ် ဟုတ် မဟုတ်ဆိုတာကို သိချင်ရင် ဆက်ဖတ်ကြည့်လိုက်ပါ။

✸

ဝိန်းရဲ့ မျိုးရိုးစဉ်ဆက်က ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး လုပ်ခဲ့ကြသူတွေပါ။ သူ့ရဲ့ အဘိုးက ချီကာဂိုမြို့မှာ အမှိုက်သိမ်းတဲ့လုပ်ငန်း လုပ်ခဲ့တယ်။ အဖေကလဲ ကိုယ်ပိုင်ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ကိုယ်တိုင်ကြီးကြပ် လုပ်ကိုင်ခဲ့တယ်။ ဝိန်း ငယ်စဉ်ကလေးဘဝမှာ သူ့အဖေက သူ့ကို အမြဲပြောလေ့ရှိတဲ့ စကားတစ်ခွန်း ရှိတယ်။ အဲဒါက

"သူများလက်အောက်မှာ လခစားလုပ်ရင် တစ်သက်လုံး မင်း လူမွဲလူရောင် ပြောင်မှာမဟုတ်ဘူး။ ဘယ်တော့မှလဲ ကြီးပွား ချမ်းသာမှာ မဟုတ်ဘူး"

ဆိုတာပါ။ ဝိန်းဟာ အဲဒီစကားကို သူ့ခေါင်းထဲမှာ တစ်သက်တာ စွဲစွဲမြဲမြဲ မှတ်သားထားလိုက်တယ်။

ဝိန်းကို ၁၉၃၉ ခုနှစ်၊ ဒီဇင်ဘာလ ၂၉ ရက်နေ့က အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ ချီကာဂိုမြို့မှာ မွေးဖွားခဲ့တယ်။ တစ်ဦးတည်းသော သားပါ။ အဖေက အဝတ်ဘီရိုလုပ်တဲ့ လက်သမားတစ်ယောက်ဖြစ်ပြီး အမေကတော့ အိမ်ရှင်မပါ။ သူ့မိဘတွေဟာ ခရစ်ယာန်ဘာသာဝင်ဖြစ်ကြပြီး စည်းကမ်း အလွန်တင်းကြပ်ကြပါတယ်။ ဘယ်လောက်တောင် တင်းကြပ်သလဲဆိုရင် ဝိန်းကို ရုပ်ရှင်မကြည့်ရဘူး။ ကော်မစ်၊ ကာတွန်းစာအုပ် မဖတ်ရဘူး။ အိမ်ကို သတင်းစာလာပို့ရင်တောင် အဖေက သတင်းစာမှာပါတဲ့ ကာတွန်းပုံတွေကို ကတ်ကြေးနဲ့ အရင်ဖြတ်ညှပ်ပြီးမှ ဝိန်းကို ပေးဖတ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဝိန်းလူပျိုဖြစ်လာတော့ မိဘတွေမသိအောင်

ရုပ်ရှင်ခိုးကြည့်တယ်။ ပါတီပွဲတက်တယ်။ နောက်တော့ သူ့အဖေဟာ မိသားစုကို ခေါ် ပြီး လူနေအိမ်တွေ၊ အဆောက်အဦတွေ အများအပြားဆောက်လုပ်နေတဲ့ ဖလော်ရီဒါပြည်နယ်ကို ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ ထွက်ခွာသွားတယ်။

ဝိန်းဟာ ဖလော်ရီဒါမှာ အထက်တန်းကျောင်းတက်နေစဉ်တုန်းမှာရော တက္ကသိုလ်တက်နေစဉ်မှာပါ သူ့အဘိုးတည်ထောင်ခဲ့ပြီး အဘိုးကွယ်လွန်သွားတော့ သူ့ဦးလေးတွေ ဆက်လက်လုပ်ကိုင်နေတဲ့ လမ်းတွေ၊ အိမ်တွေက အမှိုက်တွေသိမ်းပေးတဲ့ လုပ်ငန်းမှာ အောက်ခြေသိမ်းအလုပ်ကစပြီး အချိန်ပိုင်းဝင်လုပ်ပေးတယ်။ ကားမောင်းသူမရှိရင် အမှိုက်သယ်တဲ့ ထရပ်ကားတွေကို သူဝင်မောင်းပေးတယ်။ တက္ကသိုလ်က ဘွဲ့ရတော့ သူများတွေလို လစားအလုပ်မလုပ်ဘူး။ သူ့အဖေပြောထားခဲ့တဲ့ လခစားအလုပ်လုပ်ရင် ဘယ်တော့မှ ကြီးပွားချမ်းသာမှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတဲ့စကားကို အမြဲသတိရနေလို့ပါ။ ဘွဲ့ရပြီးပြီးချင်းမှာပဲ သူ မိန်းမယူလိုက်တယ်။

၁၉၆၂ ခုနှစ် အသက် ၂၃ နှစ်မှာ ဝိန်းဟာ သူ့အဖေဆီကနေ ဒေါ်လာ ၅,၀၀၀ ချေးလိုက်တယ်။ အဲဒီငွေကို အရင်းပြုပြီး အမှိုက်သိမ်းလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဆီက အမှိုက်သယ်ထရပ်ကား အဟောင်းတစ်စီးကို ရောင်းပေးဖို့နဲ့ အမှိုက်သိမ်းရမယ့် နယ်မြေတချို့

သူ့ကိုခွဲပေးဖို့ အတင်းတောင်းပန်တယ်။ ဟိုလူကလဲ အလွန်စိတ်ထက်သန်နေတဲ့ ဝိန်းကို သနားသွားပြီး ကားအဟောင်းတစ်စီး ရောင်းပေးလိုက်တယ်။ အမှိုက်သိမ်းနယ်မြေတချို့ကိုလဲ ခွဲပေးလိုက်တယ်။ နောက်တစ်ရက်မှာပဲ ဝိန်းဟာ အလုပ်စလုပ်တယ်။ Southern Sanitation Services လုပ်ငန်းလို့ အမည်ပေးထားတဲ့ ကုမ္ပဏီထောင်လိုက်တယ်။ ကုမ္ပဏီလို့သာ ပြောရတာပါ။ ရှိတဲ့လူအင်အားက သူနဲ့ အလုပ်သမား ၃ ယောက်ထဲပါပဲ။

ဝိန်းဟာ မနက် ၂ နာရီမှာ အိပ်ယာထပြီး အမှိုက်တွေကို သူ့ကားနဲ့ လိုက်သိမ်းပြီး အမှိုက်ပုံမှာ သွားစွန့်ပစ်တယ်။ နေ့လည် ၁၂ နာရီလောက်ကျမှ

ပြီးတယ်။ အိမ်ပြန်လာ၊ ရေမိုးချိုး၊ ထမင်းစား၊ ခဏအိပ်ပြီး မြို့ထဲက အိမ်တွေ၊ ရုံးတွေ၊ ကုန်တိုက်တွေကို ဖုန်းဆက်တော့တယ်။ သူ့ကိုယ်သူ မိတ်ဆက်ပြီး သူ့ကုမ္ပဏီက အမှိုက်စွန့်ပစ်ပေးတဲ့ အလုပ်လုပ်ပေးကြောင်းနဲ့ သူ အလုပ်ကို အကောင်းဆုံးလုပ်ပေးမယ်လို့ ပြောပြတယ်။ အလုပ်သစ်တွေရလာတယ်။ သူက

> *"ကျွန်တော် တကယ်တော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို နားမလည်ပါဘူး။ ကျွန်တော်ဟာ အလုပ်ကို ကြိုးစားတယ်၊ ဖောက်သယ်တွေကို အကောင်းဆုံးဝန်ဆောင်မှုပေးတယ်။ သူတို့ကလဲ ကျေနပ်သဘောကျကြတယ်။ ဒါပါပဲ"*

လို့ The New York Times သတင်းစာကြီးနဲ့ အင်တာဗျူးမှာ ပြောပြပါတယ်။

သူ့ရဲ့ ကြိုးစားမှုနဲ့ ဖောက်သယ်တွေရဲ့ ယုံကြည်အားပေးမှုရလာလို့ သူ့လုပ်ငန်းကို ချဲ့ထွင်လာနိုင်တယ်။ ၁၉၆၈ ခုနှစ်မှာ သူ အမှိုက်သိမ်းထရပ်ကား အစီး ၂၀ ထပ်ဝယ်လိုက်တယ်။ ဖောက်သယ်တွေလဲ ဖလော်ရီဒါမြို့ထဲတင်မက တော့ဘဲ မြို့ပြင် တောင်ဖက်ပိုင်းက Key West နယ်မြေတွေပါ တိုးလာခဲ့တယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ စွန့်ပစ်ပစ္စည်းတွေကို သန့်စင်တဲ့ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင် ဒင်းဘန်းထရော့ (Dean Buntrock) က ဝိန်းကို သူနဲ့ပူးပေါင်းပြီး မိလ္လာနဲ့ ရေဆိုးနုတ် (sanitation) စက်ရုံတစ်ခုကို စပ်တူလုပ်ဖို့ ပြောလာလို့ ဝိန်းက လက်ခံလိုက်တယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ Waste Management ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီကို ဖွဲ့စည်းတည်ထောင်လိုက်ကြတယ်။

ဘန်းထရော့ရဲ့ အကြံအစည်က မိလ္လာနဲ့ ရေဆိုးနုတ်စက်ရုံတွေကို အမေရိကန်နိုင်ငံအနှံ့မှာ တည်ဆောက်ဖို့ပါ။ ဒီအကြံအစည်ကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ သူနဲ့ဝိန်းတို့နှစ်ယောက်ဟာ ၉ လအတွင်းမှာ အမှိုက်သိမ်းကား အစီး ၉၀ ကျော်ကို အလျင်အမြန် ဝယ်ယူလိုက်ကြတယ်။ ကားတွေဝယ်ဖို့ လိုတဲ့ငွေတွေကို Waste Management က အစုရှယ်ယာတွေကိုရောင်းပြီး ရှာလိုက်တာပါ။ ဒါတင်မကပါဘူး။ အမှိုက်သိမ်းလုပ်ငန်းလုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီလေးတွေကိုလဲ အများကြီး ဝယ်လိုက်ကြတယ်။ ဝယ်လိုက်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေက ပိုင်ရှင်တွေ၊ မန်နေဂျာတွေကို သူတို့ကုမ္ပဏီမှာပဲ အလုပ်ပြန်ခန့်ပေးလိုက်တယ်။ အဲဒီလူတွေရဲ့ ကျွမ်းကျင်တဲ့ အတတ်ပညာတွေနဲ့ Waste Management ဟာ တဖြည်းဖြည်း အောင်မြင်

လာခဲ့တယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ အကြီးဆုံးကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အမြတ်ငွေတွေလဲ သန်းချီရလာတယ်။

၁၉၈၄ ခုနှစ်မှာ ကုမ္ပဏီရဲ့ဝင်ငွေဟာ ဒေါ်လာ ဘီလီယံချီ ရလာတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ ဝိန်းဟာ အမှိုက်သိမ်းတဲ့လုပ်ငန်းကို ငြီးငွေ့လာတာကြောင့် Waste Management ကုမ္ပဏီက နုတ်ထွက်ပြီး အနားယူလိုက်တယ်။ အနားယူချိန်မှာ သူ့အသက် ၄၆ နှစ်ပဲ ရှိပါသေးတယ်။ သူ့ရဲ့ Waste Management မှာ ပိုင်ဆိုင်နေတဲ့ အစုရှယ်ယာတန်ဖိုး ဒေါ်လာ ၂၁ သန်းကို ထုတ်ယူလိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ စီးပွားရေးလုပ်နေကျလူဟာ ကြာကြာ မနားနိုင်ပါဘူး။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပြန်လုပ်တယ်။

ဝိန်းဟာ လက်ထဲမှာရှိတဲ့ငွေတွေနဲ့ လုပ်ငန်းအသေးလေးတွေကို လိုက်ဝယ်တယ်။ ကုမ္ပဏီပေါင်း ၁၀၀ ကျော်ကို ဝယ်ယူလိုက်တယ်။ ပုလင်းလုပ်တဲ့စက်ရုံကစပြီး ဟိုတယ်တွေ၊ ရုံးတွေမှာ မြက်ရိတ်ဖြတ်တဲ့ လုပ်ငန်းအထိ အကုန်ပါတယ်။ ၁၉၈၆ ခုနှစ်မှာ အဲဒီလုပ်ငန်းတွေကနေ တစ်နှစ်ကို အမြတ်ငွေ ဒေါ်လာ သန်း ၁၀၀ ကျော် ရနေတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ ဒီလောက်အမြတ်ငွေနဲ့ မတင်းတိမ်နိုင်ဘဲ အခွင့်အလမ်းကြီးကြီးတစ်ခုကို ရှာနေတယ်။ တွေ့လိုက်ပါပြီ။ အခွင့်အလမ်းဆိုတာကလဲ ပေါ်တင်ကြေညာပြီး ပေါ်လာတတ်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ ရှာနေသူသာ တွေ့တတ်တာပါ။ သူတွေ့လိုက်တဲ့ အခွင့်အလမ်းက ဒီလိုပါ။

၁၉၈၇ ခုနှစ် အရင်က ဝိန်းပိုင်ခဲ့တဲ့ Waste Management ကုမ္ပဏီက ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌဖြစ်ခဲ့သူ John Melk က ဝိန်းကို ဗီဒီယိုခွေငှားတဲ့ဆိုင် လုပ်ငန်းလုပ်နေတဲ့ Blockbuster ကုမ္ပဏီကို ဝယ်ဖို့ အကြံပေးလာတယ်။ ဝိန်းက စိတ်မဝင်စားဘူးလို့ ငြင်းလိုက်တယ်။ သူ စိတ်မဝင်စားတဲ့အကြောင်းက ဗီဒီယိုအခွေငှားဆိုင်ဆိုတာ အခန်းကျဉ်းကျဉ်းလေးထဲမှာ မီးမှိန်မှိန်ထွန်းပြီး လိင်အသားပေး ညစ်ညမ်းခွေတွေကို ငှားပေးတဲ့ဆိုင်လို့ပဲ သူ့စိတ်ထဲမှာ ထင်ထားလို့ပါ။ တစ်နေ့တော့ ဝိန်းဟာ Blockbuster အခွေငှားဆိုင်တစ်ဆိုင်ကို ရောက်သွားတယ်။ ဆိုင်ထဲရောက်တော့ သူ အတော်လေး အံ့အားသင့်သွားတယ်။ Blockbuster အခွေဆိုင်ဟာ မီးအလင်းရောင်ကောင်းကောင်းနဲ့ ဝန်ထမ်းတွေကလဲ သပ်သပ်ရပ်ရပ် ဝတ်စားထားတာ တွေ့လိုက်ရလို့ပါ။ တစ်ချိန်ထဲမှာ သူ့ခေါင်းထဲမှာ ပေါ်လာတဲ့အတွေးက Blockbuster ဆိုင်တွေကိုလဲ McDonald's ဟမ်းဘာဂါဆိုင်

တွေလို အမေရိကန်နိုင်ငံအနှံ့မှာ ဖွင့်နိုင်ရင် အောင်မြင်မယ်ဆိုတာပါ။ အဲဒီအချိန်က Blockbuster ဟာ ဖလော်ရီဒါနယ်မြေမှာ အခွေဆိုင် ၈ ဆိုင်ပဲ ဖွင့်ထားပါသေးတယ်။

တစ်ပတ်အတွင်းမှာပဲ ဝိန်းရယ်၊ John Melk ရယ်၊ နောက်တစ်ယောက် Flynn တို့ ၃ ဦးဟာ Blockbuster ရဲ့ အစုရှယ်ယာ တော်တော်များများကို ဝယ်ယူလိုက်ကြတယ်။ ဝိန်းက ရှယ်ယာအများဆုံးကို ဝယ်လိုက်တာမို့ ကုမ္ပဏီမှာ ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်ရှိတဲ့ ဒါရိုက်တာဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ဝိန်းဟာ သူ့စိတ်တိုင်းကျ Blockbuster ကို စီမံခန့်ခွဲတာ၊ တိုးချဲ့တာတွေ လုပ်လာတယ်။ သူ ရှယ်ယာဝယ်စဉ်က Blockbuster အခွေဆိုင် ၈ ဆိုင်ပဲရှိတယ်။ တစ်နှစ်အကြာမှာ Blockbuster အခွေငှားဆိုင်တွေဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံ တစ်ခုလုံးအနှံ့ ဖွင့်လှစ်လာနိုင်လို့ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အကြီးဆုံး ဗီဒီယိုအခွေငှားဆိုင်ကြီး ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ၁၉၉၁ ခုနှစ် နှစ်လယ်ရောက်တော့ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ ဆိုင်ပေါင်း ၁,၆၄၅ ဆိုင်၊ အင်္ဂလန်မှာ ၂၇ ဆိုင်နဲ့ ကနေဒါနိုင်ငံမှာ ၅၁ ဆိုင် ဖွင့်လှစ်လာနိုင်ခဲ့တယ်။

Blockbuster ဟာ အရမ်းအောင်မြင်နေပြီး ရတဲ့အမြတ်ငွေဟာ များလွန်းနေပေမယ့် ဝိန်းဟာ Blockbuster ကို ထပ်မတိုးချဲ့တော့ဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အင်တာနက် စပေါ်လာပြီမို့ ဗီဒီယိုအခွေငှားတဲ့ခေတ် မကြာခင် ကုန်ဆုံးတော့မယ်ဆိုတာကို သူ ရိပ်စားမိလို့ပါ။ ဒါကြောင့် ရလာတဲ့ အမြတ်ငွေတွေကို Blockbuster ထဲ ထပ်မထည့်တော့ဘဲ တခြားလုပ်ငန်းတွေ လိုက်ဝယ်တယ်။ Miami Dolphins ဘတ်စကက်ဘောအသင်း၊ Joe Robbie ဘောလုံးကွင်း၊ တေးသံသွင်း စတူဒီယိုတွေ၊ ရုပ်ရှင်ကုမ္ပဏီတွေ၊ သီချင်းခွေရောင်းတဲ့ဆိုင်တွေ ဝယ်ပြီး ကြီးကြပ်လုပ်ကိုင်ရင်းနဲ့ သူ့ရဲ့ဝင်ငွေ အများကြီး တိုးလာခဲ့တယ်။ သူ့ရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှုဟာ ဒေါ်လာ သန်း ၇၀၀ ဖြစ်လာလို့ အဲဒီခေတ်က အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ အချမ်းသာဆုံးပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ထုံးစံအတိုင်း ဝိန်းဟာ ဒီအလုပ်တွေကို ငြီးငွေ့လာပြီး နောက်အလုပ်

ပြောင်းဖို့ စဉ်းစားလာပြန်တယ်။ ၁၉၉၄ ခုနှစ်မှာ Blockbuster ကုမ္ပဏီကို Viacom ကုမ္ပဏီထံ ဒေါ်လာ ၈.၄ ဘီလီယံနဲ့ ရောင်းလိုက်တယ်။

၁၉၉၅ ခုနှစ်မှာ ဝိန်းဟာ နောက်အလုပ်တစ်ခု ထုပ်လုပ်ပြန်တယ်။ ဒီအလုပ်က အလုပ်သစ် မဟုတ်ပါဘူး။ သူအရင်က လုပ်ဖူးခဲ့တဲ့ အလုပ်မျိုးပါ။ သူ့ကိုယ်ပိုင်ငွေ ဒေါ်လာ ၆၄ သန်းအပြင် အစုရှင်တွေရဲ့ ထည့်ဝင်ငွေ ဒေါ်လာ ၁၆၈ သန်းနဲ့ ဂျော်ဂျီယာပြည်နယ် အတ္တလန်တာမြို့မှာ ဖွင့်လှစ်ထားတဲ့ စွန့်ပစ်ပစ္စည်းတွေကို သန့်စင်တဲ့ Republic Waste Industries ကုမ္ပဏီကို ဝယ်ယူလိုက်တယ်။ သူ့ရဲ့ အပေါင်းအသင်းတွေက သူ့ကို ဘာလို့ အမှိုက်သိမ်း၊ အမှိုက်သယ်တဲ့အလုပ်ကို ပြန်လုပ်ချင်ရတာလဲလို့ မေးတော့ သူက

> *"အရင်က လုပ်ခဲ့ဖူးတဲ့ လုပ်ငန်းဆိုတာ မှန်ပေမယ့် နည်းစံနစ်အသစ်၊ စီမံခန့်ခွဲမှုအသစ်နဲ့ စမ်းသပ်လုပ်ကြည့်ချင်လို့ပါ"*

လို့ ပြန်ဖြေတယ်။

ဝိန်း Republic Waste Industries ကုမ္ပဏီကို ဝယ်တဲ့အချိန်မှာ ကုမ္ပဏီဟာ အမှိုက်သိမ်းလုပ်ငန်းနဲ့ အီလက်ထရောနစ် လုံခြုံရေးစံနစ်သုံး လုပ်ငန်းတွေ လုပ်ရင်းနဲ့ ကုမ္ပဏီပြိုလဲတော့မယ့် အခြေအနေ ရောက်နေပါတယ်။ ဝိန်းဟာ အဲဒီ ယိမ်းယိုင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းနှစ်မျိုးစလုံးကို ပြန်လည်ကောင်းမွန်လာအောင် လုပ်ပေးရုံမကဘဲ လုပ်ငန်းတွေ တိုးချဲ့ရတဲ့အထိ ဖြစ်အောင်လဲ လုပ်ပေးခဲ့တယ်။ အဲဒီလုပ်ငန်းတွေ ပုံမှန်လည်ပတ်နေချိန်မှာ ဝိန်းဟာ မော်တော်ကားအသစ်ရော အဟောင်းပါ ရောင်းတဲ့ ကားအရောင်းပြခန်းဆိုင်တွေကို ဖွင့်လိုက်ပြန်တယ်။ ၆ လ အတွင်းမှာ မော်တော်ကားအရောင်းကိုယ်စားလှယ်ကုမ္ပဏီ ၆၅ ခုနဲ့ ကားဝယ်ဖို့ စာချုပ်တွေချုပ်ပြီး အမေရိကန်နိုင်ငံအနှံ့မှာ မော်တော်ကားသစ်အမျိုးအစားပေါင်း ၃၀ မျိုးရောင်းတဲ့ ကားအရောင်းပြခန်းပေါင်း ၁၀၉ ဆိုင် ဖွင့်လှစ်နိုင်ခဲ့တယ်။ AutoNation USA ဆိုတဲ့ မော်တော်ကားအဟောင်းရောင်းတဲ့ကုန်တိုက်ကြီး ၁၁ ခုကိုလဲ ဖွင့်လှစ်ခဲ့တယ်။ ဒါ့အပြင် မော်တော်ကားတွေ ငှားပေးတဲ့ နေရာ ၃ ခုကိုလဲ ဝယ်ယူလိုက်သေးတယ်။

ဒီတစ်ခါလဲ Mida's Touch လိုပါပဲ။ သူလုပ်လိုက်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေဟာ အောင်မြင်လာကြတာချည်းပါပဲ။ ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ AutoNation USA

ကို နာမည်ပြောင်းလိုက်တဲ့ AutoNation Inc., ကုမ္ပဏီကြီးဟာ ကားသစ်အရောင်းပြခန်းပေါင်း ၄၀၀ ကျော်နဲ့ ကားဟောင်းအရောင်းပြခန်းပေါင်း ၄၀ ကျော်ကို ဖွင့်လှစ်နိုင်ခဲ့တယ်။ ကားငှားတဲ့နေရာပေါင်း ၄,၀၀၀ ကျော်ကိုလဲ အမေရိကန်တစ်နိုင်ငံလုံးမှာ ဖွင့်နိုင်ခဲ့တယ်။ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အကြီးဆုံး မော်တော်ကားရောင်းတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်လာသလို အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ ဒုတိယအကြီးဆုံး ကားငှားပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးလဲ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။

ဝိန်းဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အချမ်းသာဆုံးလူတွေထဲက တစ်ယောက်ဖြစ်ပေမယ့် သူဟာ ငွေကြေးအမြတ်အစွန်းရဖို့ကို အဓိကမထားဘူး။ ဒါကြောင့်လဲ AutoNation မှာ လုပ်နေတုန်းက လခတစ်ပြားမှ မယူခဲ့ဘူး။ သူစိတ်ဝင်စားတာက ပြိုင်ဘက်တွေနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်နေရခြင်းပါပဲ။ သူလုပ်ခဲ့သမျှ လုပ်ငန်းပေါင်းများစွာမှာ Florida Marlins ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီကလွဲရင် အားလုံး မြတ်စွန်းခဲ့တာချည်းပါပဲ။ သူ့လုပ်ငန်းတွေ ဘာကြောင့် အောင်မြင်တာလဲလို့ မေးလိုက်တိုင်းသူက သူ့ရဲ့ပါတနာတွေနဲ့ မန်နေဂျာတွေ တော်လို့ပါလို့ ဖြေလေ့ရှိပါတယ်။ အမှန်ကတော့ သူဟာ ကုမ္ပဏီတွေမှာ အဆုံးအဖြတ်ပေးရသူမို့ သူ့အရည်အချင်းကြောင့် အောင်မြင်တယ်ဆိုတာ အားလုံးသိကြပါတယ်။

သူ့အရည်အချင်းကြောင့် ဟုတ် မဟုတ်ဆိုတာ အခုဖော်ပြမယ့် အဖြစ်အပျက်တွေကိုကြည့်ရင် သိနိုင်ပါတယ်။ သူ စတင်တည်ထောင်ခဲ့တဲ့ Waste Management ကုမ္ပဏီကြီးဟာ သူ့လက်ထက်မှာ တစ်နှစ်ဝင်ငွေ ဒေါ်လာတစ်ဘီလီယံ ရနေရာက နောက်ဝယ်လိုက်တဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့လက်ထက်မှာ အရှုံးကြီးရှုံးလို့ ဈေးနည်းနည်းလေးနဲ့ ရောင်းပစ်လိုက်ရတယ်။ တစ်ခါ သူ့လက်ထက်တုန်းက ဝင်ငွေအရမ်းကောင်းခဲ့တဲ့ Blockbuster ဗီဒီယိုခွေငှားတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးဟာလဲ နောက်ဝယ်လိုက်တဲ့ Viacom ကုမ္ပဏီလက်ထက်မှာ အရှုံးတွေပေါ်နေပြီး ငွေလိုလာတာကြောင့် လူထုကို အစုရှယ်ယာတွေ ထုတ်ရောင်းလိုက်ရပါတယ်။

စီးပွားရေးသမားတွေက ဝိန်းကို ဝေဖန်ကြတယ်။ သူဟာ ကြည်ရှည်ခံမယ့် လုပ်ငန်းမျိုးကို တည်ထောင်ခဲ့တာ မဟုတ်ဘူး။ ဒါကြောင့် သူ့လုပ်ငန်းတွေဟာ နှစ်အနည်းငယ်အတွင်းမှာပဲ အရှုံးပေါ်လာရတာတဲ့။ အဲဒီစကားနဲ့ပတ်သက်ပြီ ဝိန်းက အခုလို ချေပပြောလိုက်ပါတယ်။

"ကျွန်တော့်လက်ထက်မှာ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ အခြေအနေတွေဟာ အရမ်းကောင်းခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော် ကုမ္ပဏီတွေကို ရောင်းလိုက်ပြီး နှစ်အတော်ကြာမှ အရှုံးပေါ်လာတာကို ကျွန်တော့်ကြောင့်လို့ အပြစ်တင်တာ ရယ်စရာကောင်းလွန်းပါတယ်" တဲ့။

ဝိန်းဟာ အခု အသက် ၇၆ နှစ်ရှိပြီး သူ့ရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှုဟာ ဒေါ်လာ ၂.၆ ဘီလီယံ ရှိနေပါပြီ။ ဒါပေမဲ့ သူ မနားသေးပါဘူး။ နောက်ထပ် ဘယ်လိုလုပ်ငန်းမျိုး လုပ်ရမလဲဆိုပြီး မျက်စိဖွင့် နားစွင့်လျက် ရှိနေဆဲပါပဲ။

အမိုက်သိမ်းတဲ့လူတစ်ယောက်ကနေ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အချမ်းသာဆုံးလူတွေထဲက တစ်ယောက် ဖြစ်လာတယ်ဆိုတာ ယုံကြပြီမဟုတ်လား။ သူ့ရဲ့ ကြိုးစားမှု၊ နည်းစံနစ်တွေကို အတုယူနိုင်ကြပါစေ။

ဝိန်းဟိုင်ငင်းဂါးရဲ့မှတ်မှတ်သားသားစကားများ

* တချို့က အောင်မြင်မှုရဖို့ အိပ်မက်မက်နေချိန်မှာ တချို့က အိပ်ယာက စောစောထပြီး အောင်မြင်မှုနောက်ကို လိုက်နေကြပြီ။

* အရောင်းအဝယ်တစ်ခုမှာ သဘောတူညီမှုရအောင် လုပ်ရတာ ကောင်မလေးတစ်ယောက်ကို ချစ်ရေးဆိုရသလိုပဲ။ နောက်ဆုံး ချစ်ပါတယ်ဆိုတဲ့ အဖြေမရမချင်း ကြိုးစားနေရမှာပါ။

* သင် အောင်မြင်မှုရဖို့ လူတွေပေါ်မှာ မူတည်တယ်။ ဒါကြောင့် သင့်အနားမှာ မိတ်ဆွေကောင်းတွေနဲ့ ဝန်းရံထားပါ။ သင် ဘယ်တော့မှ မရှုံးနိမ့်စေရဘူး။

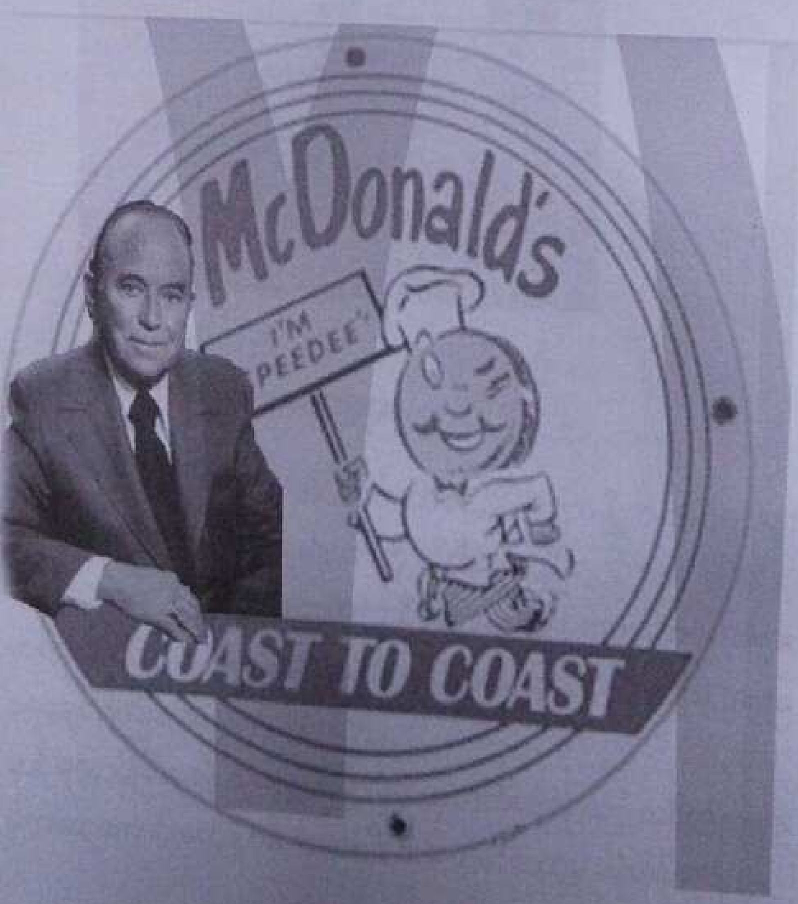
* ကိုယ်လုပ်နေတဲ့အလုပ်ကို အရူးအမူးချစ်ပါ။ ကြိုးစားပါ။ လူကောင်းလူတော်တွေကို ငှားပါ။ အလုပ်ကို ပျော်ပျော်ကြီး လုပ်ပါ။ ဒါဟာ သင့်လုပ်ငန်းအောင်မြင်ရေးနည်းပဲ။
* သင့်အလုပ်ကို ၂ ဆ အောင်မြင်ချင်သလား။ သင်လုပ်နေတာကို ၂ ဆ ကြိုးစားပါ။

❑

ရေးကရှော့

အကြံကောင်းတစ်ချက်ကြောင့် မီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ McDonald's ဆိုင်ပိုင်ရှင်

သူဟာ Multimixer သစ်သီးဖျော်စက် အရောင်းကိုယ်စားလှယ် လုပ်နေတုန်းမှာ San Bernardino မြို့မှာရှိတဲ့ စားသောက်ဆိုင်တစ်ခုကနေ သူ့ဆီကို ဖျော်စက် ၈ လုံး လှမ်းမှာလိုက်တယ်။ ဖျော်စက်ဝယ်သူ အရမ်းနည်းနေတဲ့ အချိန်မှာ စက် ၈ လုံးတောင် မှာတယ်ဆိုတော့ ထူးဆန်းလွန်းလို့ သူဟာ အကြောင်းရင်းကို စုံစမ်းချင်လို့ အဲဒီမြို့လေးကို သွားလိုက်တယ်။ ဟိုရောက်တော့ သူ့ဆီက စက်တွေကို ဝယ်ယူသူဟာ Dick McDonald နဲ့ Mac McDonald ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက် ဖွင့်ထားတဲ့ ဟမ်းဘာဂါဆိုင်သေးလေး



တစ်ခုကဆိုတာ သိလိုက်ရတယ်။ သူဟာ အဲဒီဆိုင်လေးထဲက မြင်ကွင်းကို မြင်တွေ့လိုက်တဲ့အခါ အကြံတစ်ခု ရလိုက်တယ်။ အဲဒီအကြံကို အကောင်အထည်ဖော်ရင်းနဲ့ သူဟာ ကမ္ဘာအနှံ့မှာ မက်ဒေါ်နယ်ဆိုင် (McDonald's) တွေ ဖွင့်လှစ်လာနိုင်ခဲ့တယ်။ သူ့နာမည်က ရေးကရော့ (Ray Kroc) ပါ။ သူ မက်ဒေါ်နယ် (McDonald's) ဆိုင်တွေကို ကမ္ဘာအနှံ့မှာ ဖွင့်လှစ်နိုင်အောင် ဘယ်လို ကြိုးစားလုပ်ဆောင်ခဲ့တယ်ဆိုတာ သိချင်ရင် ဖတ်ကြည့်လိုက်ပါ။

✸

ရေးကရော့ကို ၁၉၀၂ ခုနှစ်၊ အောက်တိုဘာလ ၅ ရက်နေ့က အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ အီလီနွိုက်ပြည်နယ်၊ Oak Park မြို့လေးမှာ မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ သူ့မိဘတွေက ချက်ကိုစလိုဗေးကီးယား နိုင်ငံကနေ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ လာရောက် အခြေချနေထိုင်သူတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။

ကရော့ကို ငယ်စဉ် ကလေးအရွယ်မှာ အဖေက ဗေဒင်ဆရာတစ်ယောက်ဆီကို ခေါ်သွားပြီး သူ့အနာဂတ်ကို ဟောခိုင်းပါတယ်။ အဲဒီဗေဒင်ဆရာက တစ်မျိုးပါ။ တခြားဗေဒင်ဆရာတွေကို ဂြိုလ်တွေ၊ နက္ခတ်တာရာတွေနဲ့ တွက်ချက်ပြီး ဗေဒင်ဟောတာမဟုတ်ဘဲ လူရဲ့ ဦးခေါင်းပုံပန်းသဏ္ဍာန်ကိုကြည့်ပြီး ဟောတာပါ။ ဗေဒင်ဆရာက ဒီကလေးကြီးလာရင် စားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်းလုပ်ပြီး ကြီးပွားလိမ့်မယ်လို့ ဟောလိုက်တယ်။ တကယ်တတ်လို့ ဟောတာလား၊ ရမ်းသမ်းဟောလိုက်တာလား ဆိုတာတော့ ဗေဒင်ဆရာကလွဲပြီး ဘယ်သူမှ မသိနိုင်ကြပေမယ့် ဗေဒင်ဆရာဟောချက်ကတော့ ဒက်ထိကို မှန်သွားပါတယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ ကရော့ဟာ နောင်မှာ မက်ဒေါ်နယ်စားသောက်ဆိုင်တွေကို ကမ္ဘာအနှံ့မှာ ဖွင့်လှစ်ပြီး အရမ်းကြီးပွားချမ်းသာသွားလို့ပါ။

သူဟာ ငယ်စဉ်ကျောင်းနေကတည်းက စီးပွားရေးလုပ်တတ်သူပါ။ မူလတန်းတက်နေစဉ် သူ့အိမ်ရှေ့မှာ အအေးဖျော်ရည်ဆိုင်တစ်ခုဖွင့်ထားပြီး ကျောင်းအားချိန်မှာ အအေးဖျော်ရည် ရောင်းတယ်။ နည်းနည်းကြီးလာတဲ့အခါ

မှာ သူ့ဦးလေးရဲ့ ကုန်စုံဆိုင်တစ်ခုမှာ ဝင်အလုပ်လုပ်ပါတယ်။ ကုန်စုံဆိုင်မှာ လုပ်ရင်း သူအများဆုံးနေတဲ့ နေရာကတော့ အအေးဖျော်စက်တွေအနားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ ဘာကြောင့်မှန်းမသိဘူး၊ ဖျော်ရည်စက်တွေကို အရမ်း စိတ်ဝင်စားတယ်။

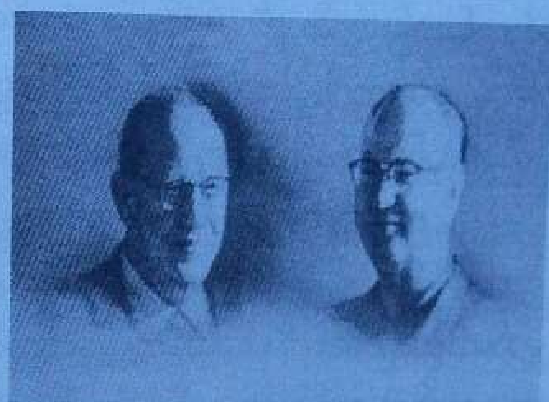
သူ လူပျိုဖြစ်လာတော့ စာသင်ရတာကို စိတ်မဝင်စားတော့လို့ ကျောင်း ထွက်ပြီး အလုပ်လုပ်တယ်။ Lily-Tulip Cup Co., ကုမ္ပဏီမှာ အရောင်းကိုယ် စားလှယ် လုပ်တယ်။ စက္ကူနဲ့လုပ်တဲ့ခွက်တွေကို ရောင်းပေးရတာပါ။ သူဟာ အရောင်းအဝယ် ဝါသနာပါတယ်။ အသက်ကလဲ ငယ်တော့ အပင်ပန်းခံနိုင် တယ်။ အလုပ်ချိန်ကို အများတကာထက် အများကြီး ပိုလုပ်တယ်။ အလုပ်ကို အရမ်းကြိုးစားတယ်။ ဒါတွေကြောင့် သူဟာ မကြာခင်မှာပဲ ကုမ္ပဏီရဲ့ စံချိန်တင် အရောင်းသမားတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူ စက္ကူခွက်တွေ လိုက်ရောင်း ရင်းနဲ့ သူ့ပစ္စည်းတွေကို ဝယ်နေကျဖောက်သည်တစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ Earl Prince ဆိုသူနဲ့ အတော်လေးကို ခင်မင်ရင်းနှီးသွားတယ်။ Earl ဟာ သစ်သီး တွေကို မြန်မြန်ထက်ထက် ဖျော်ရည်လုပ်ပေးနိုင်တဲ့ ဒလက် ၅ ခု တပ်ထားတဲ့ Multimixer ဆိုတဲ့ သစ်သီးဖျော်စက်ကို တီထွင်ထားသူပါ။

ကရော့ဟာ Earl ရဲ့ Multimixer စက်ကို မြင်တွေ့ပြီး အရမ်းသဘော ကျသွားတယ်။ ဒီစက်ဟာ ရောင်းကောင်းလိမ့်မယ်လို့ တွက်မိတယ်။ ဒါကြောင့်

သူဟာ Lily-Tulip Cup ကုမ္ပဏီကနေ ထွက် လိုက်ပြီး Earl ဆီကနေ Multimixer ဖျော်စက်တွေကို တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ် အဖြစ် ရောင်းခွင့်ကို ဝယ်ယူလိုက်တယ်။ ဖျော်စက်တွေကို ကားပေါ်တင်မောင်းပြီး အိမ်တွေမှာ လိုက်ရောင်းတယ်။ ဖျော်စက်တွေ ရောင်းတာက စားဖို့အတွက် ပုံမှန်ဝင်ငွေလေး ရနေပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ကရော့ဟာ Multimixer တွေကို ရောင်းနေတာ ၁၀ နှစ် ကြာသွားခဲ့တယ်။

သူ အသက် ၅၀ အရွယ်မှာ ဖျော်စက်တွေရဲ့ ရောင်းအားကျသွားတယ်။ အကြောင်းက အဲဒီအချိန် ၁၉၅၀ ပြည့်နှစ်ကျော်ကာလမှာ မြို့ထဲကလူတွေဟာ

အသစ်တိုးချဲ့ဆောက်လုပ်နေတဲ့ မြို့ပြင်က ရပ်ကွက်တွေဆီကို ပြောင်းရွှေ့ကုန်ကြတယ်။ ဒါကြောင့် မြို့ထဲမှာဖွင့်ထားတဲ့ သစ်သီးဖျော်ရည်ဆိုင်တွေဟာ ဝယ်သောက်သူနည်းသွားလို့ တဖြည်းဖြည်းချင်း ပိတ်ပစ်လိုက်ကြရတယ်။ သူ့အတွက်လဲ Mutimixer ဝယ်တဲ့ ဖောက်သည်တွေ အတော်လေး လျော့နည်းသွားတယ်။ ဒီအချိန်မှာ ကာလီဖိုးနီးယားပြည်နယ် San Bernardino မြို့မှာ ရှိတဲ့ စားသောက်ဆိုင်တစ်ခုကနေ သူ့ဆီကို ဖျော်စက် ၈ လုံး လှမ်းမှာလိုက်တယ်။ အရင်ကလဲ အဲဒီဆိုင်က စက်အလုံးပေါင်း ၃၀ ကျော် သူ့ဆီကနေ ဝယ်ဖူးခဲ့တယ်။ ဖျော်စက်ဝယ်သူ အရမ်းနည်းနေတဲ့အချိန်မှာ အခုလို စက် ၈ လုံးကြီးများတောင် မှာတယ်ဆိုတော့ ကရော့ဟာ အတော်လေး အံ့သြသွားတယ်။ မှာတဲ့အကြောင်းရင်းကို သိချင်လို့ သူဟာ Bernardino မြို့လေးကို သွားလိုက်တယ်။ ဟိုရောက်တော့ သူ့ဖျော်စက်တွေကို dick McDonald နဲ့ Mac McDonald ညီအစ်ကို နှစ်ယောက် ဖွင့်ထားတဲ့ စားသောက်ဆိုင်သေးလေး



တစ်ခုက မှာတယ်ဆိုတာကို သိရတယ်။ ဟမ်းဘာဂါအစာနဲ့ ဖျော်ရည်တွေ ရောင်းတဲ့ ဆိုင်သေးလေးပါ။

ကရော့ဟာ အဲဒီဆိုင်ထဲရောက်သွားတော့ သူတစ်ခါမှ မမြင်ဖူးတဲ့ မြင်ကွင်းကို တွေ့လိုက်ရတယ်။ ပုံမှန်စားသောက်ဆိုင်တွေမှာ စားသောက်သူတွေက စားပွဲမှာထိုင်ပြီး စားချင်တာကို စားပွဲထိုးကို မှာလိုက်မယ်။ စားပွဲထိုးက စားစရာကို ယူလာပြီး စားပွဲပေါ် လာချပေးမယ်။ အခုဆိုင်မှာက အဲဒီလိုမျိုး မဟုတ်ဘဲ self-service ပုံစံ တန်းစီဝယ်စားနေကြတယ်။ နောက်ပြီး ဆိုင်ထဲမှာလဲ စားပွဲ၊ ကုလားထိုင် မချ၊ မခင်းထားဘူး။ စားစရာဝယ်ပြီးတဲ့လူတွေဟာ ဆိုင်ထဲမှာ မတ်တတ်ရပ်ပြီး စားချင်စား၊ ဒါမှမဟုတ် ဆိုင်အပြင်ကို အထုပ်နဲ့ သယ်သွားလို့ရတယ်။ နောက်ပြီး ရောင်းတဲ့ အစားအသောက်တွေကလဲ ဟမ်းဘာဂါ၊ အာလူးကြော်၊ နို့၊ ကော်ဖီနဲ့ သစ်သီးဖျော်ရည်တွေပါပဲ။ နောက်ထပ် ထူးခြားတာတစ်ခု ရှိသေးတယ်။ အဲဒါက စားစရာကိုမှာလိုက်ရင် အလွန်ဆုံး

တစ်မိနစ်လောက်ပဲ စောင့်ရတယ်။ ဆိုင်မှာ လူတွေအများကြီး တန်းစီဝယ်နေကြတာကို ကရော့ တွေ့ရတယ်။

အဲဒီမြင်ကွင်းကိုကြည့်ရင်း ကရော့ခေါင်းထဲမှာ အကြံတစ်ခု ပေါ်လာတယ်။ ဒီလို တစ်မူထူးခြားတဲ့ ဆိုင်မျိုးတွေကို နေရာအနှံ့မှာ ဖွင့်လိုက်ရင် အမြတ်အစွန်းတွေ အများကြီးရနိုင်မယ်ပေါ့။ သူက မက်ဒေါနယ်ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက်ကို တခြားနေရာတွေမှာ ဆိုင်တွေတိုးချဲ့ဖွင့်ဖို့ အကြံပေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက်က ဆိုင်တွေ တိုးချဲ့ဖွင့်လိုက်ရင် လုပ်ငန်း မနိုင်မနင်းဖြစ်မှာကို စိုးရိမ်လို့ တိုးချဲ့မဖွင့်ချင်ဘူးလို့ ပြန်ပြောတယ်။ ဒီတော့ ကရော့က ဆိုင်တွေ တိုးချဲ့ဖွင့်ရောင်းတာကို သူလုပ်ချင်တယ်။ သူ့ကို လုပ်ခွင့်ပေးရင် ကော်မရှင်ပေးပါမယ်လို့ ကမ်းလှမ်းတယ်။ ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက်ကလဲ သဘောတူလိုက်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဟမ်းဘာဂါလုပ်တာကို ညီအစ်ကိုတွေ ညွှန်ပြတဲ့နည်းအတိုင်းပဲ တသွေမတိမ်း လုပ်ပါမယ်လို့ ကရော့က သဘောတူရတယ်။

ကရော့က ၁၉၅၅ ခုနှစ် ဧပြီလမှာ ပထမဆုံး ဟမ်းဘာဂါဆိုင်ကို ချီကာဂိုမြို့ပြင်တစ်နေရာ Des Plaines နယ်မြေမှာ ဖွင့်လှစ်လိုက်တယ်။ သူဟာ မက်ဒေါနယ်ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက်ရဲ့ မူလဆိုင်လိုပဲ ဆိုင်ကို သန့်သန့်ရှင်းရှင်းနဲ့ စားစရာကိုလဲ အချိန်တိုအတွင်းရအောင် လုပ်ပေးတယ်။ ဟမ်းဘာဂါတွေကိုလဲ ညီအစ်ကိုတွေရဲ့အညွှန်းအတိုင်း အတိအကျလုပ်တယ်။ ဆိုင်ကို McDonald's လို့ အမည်ပေးပြီး ဆိုင်းဘုတ်တင်လိုက်တယ်။ မက်ဒေါနယ် ၂ ဆိုင်၊ ၃ ဆိုင် ဖွင့်ပြီးချိန်မှာ ဆိုင်ဖွင့်ချင်သူတွေ ပေါ်လာတယ်။ ကရော့က ကော်မရှင်ယူပြီး သူတို့ကို ဆိုင်ဖွင့်ရောင်းခွင့်ပြုတယ်။ ဆိုင်ဖွင့်လိုသူဟာ ကရော့ရဲ့ ဆိုင်အပြင်အဆင်နဲ့ ဟမ်းဘာဂါလုပ်နည်းတွေကို အတိအကျလိုက်နာပါမယ်။ မလိုက်နာရင် ဆိုင်ဖွင့်ခွင့်ကို ပြန်ရုပ်သိမ်းခံရမယ်။ အလျော်လဲပေးရမယ်လို့ စာချုပ်ပေါ်မှာ လက်မှတ်ထိုးရတယ်။

ကရော့ဟာ အဲဒီဆိုင်က ရောင်းရသမျှနဲ့ ၁.၉ ရာခိုင်နှုန်းကို ကော်မရှင်အဖြစ် ကောက်ယူတယ်။ အဲဒီအထဲက ၁.၅ ရာခိုင်နှုန်းကို မက်ဒေါနယ်ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက်ကို ကော်မရှင်ခအဖြစ် ပြန်ပေးရတယ်။ သူ့အတွက် ၀.၄ ရာခိုင်နှုန်းပဲ ကျန်တယ်။ ဒီလိုနဲ့ သူဟာ McDonald's ဆိုင်အသစ် ၁၈ ဆိုင် ဖွင့်လှစ်နိုင်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆိုင်တွေဆီကရတဲ့ ကော်မရှင်ငွေထဲက ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက်ကိုပေးတဲ့

ငွေနှုတ်ပြီးလို့ ကျန်တဲ့ငွေ ၀.၄ ရာခိုင်နှုန်းဟာ သူ နေ့စဉ် မြို့တကာလှည့်ပြီး ဆိုင်တွေကို ညွှန်ပြပေးနေရလို့ ကုန်ကျတဲ့စရိတ်နဲ့ မကာမိတော့ဘူး။ အရှုံးပြလာနေတယ်။ မက်ဒေါ်နယ်ညီအစ်ကိုနဲ့ အပေးအယူလုပ်ခဲ့တုန်းက ဈေးအရမ်းနည်းသွားခဲ့တယ်ဆိုတာကို သူ အခုမှသိတော့တယ်။ ဒါပေမဲ့ နောက်ကျသွားပြီ။ ပြန်ညှိလို့ရမှာ မဟုတ်ဘူး။ အမြတ်ထွက်အောင် သူ တစ်ခုခုလုပ်ရတော့မယ်။

အဲဒီအချိန်မှာပဲ ကရော့ဟာ ငွေကြေးကိစ္စမှာ အတော်လေး နားလည်တတ်ကျွမ်းတဲ့ ဟယ်ရီ (Harry Sonnenborne) နဲ့တွေ့ပြီး ခင်မင်ရင်းနှီးသွားတယ်။ ဟယ်ရီက သူ့ကို "ကရော့ မင်း ဟမ်းဘာဂါပဲရောင်းနေလို့ တစ်သက်ကြီးပွားမှာ မဟုတ်ဘူး။ အိမ်မြေရောင်းတဲ့ လုပ်ငန်းလုပ်မှ ကြီးပွားချမ်းသာမယ်" လို့ ပြောတယ်။ ဒါကြောင့် ကရော့ဟာ ဟယ်ရီရဲ့ လမ်းညွှန်ပြသမှုနဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခု တည်ထောင်လိုက်ပြီး McDonald's ဆိုင်ဖွင့်ဖို့ အနေအထားကောင်းတဲ့ မြေကွက်တွေကို လိုက်ငှားတယ်။ တချို့မြေကွက်တွေကို ဝယ်လိုက်တယ်။ မက်ဒေါ်နယ်ဆိုင်ဖွင့်သူတွေက သူ့ကို မြေငှားခ သို့မဟုတ် ကော်မရှင် နှစ်မျိုးထဲက များရာကို ပေးရတယ်။ အရင်က ကော်မရှင်ချည်းပဲယူတာထက် မြေငှားခက အမြတ်အများကြီးကျန်လို့ ကရော့ဟာ အဲဒီအလုပ်နဲ့ အတော်လေး ဝင်ငွေကောင်းလာတယ်။ ဒါကြောင့် သူဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံအနှံ့မှာ မက်ဒေါ်နယ်ဆိုင်တွေ တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်ဖို့ မြို့အနှံ့မှာ မြေကွက်တွေကို အများကြီးလိုက်ငှားတယ်၊ လိုက်ဝယ်တယ်။

ကရော့ရဲ့လုပ်ငန်းတွေ အကြီးအကျယ် အောင်မြင်နေတာကို တွေ့တဲ့ မက်ဒေါ်နယ်ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက်ဟာ လောဘတက်လာပြီး အရင်က သဘောတူထားခဲ့တဲ့ ကော်မရှင် ၁.၅ ရာခိုင်နှုန်းထက် ပိုတိုးပေးဖို့ တောင်းဆိုလာကြတယ်။ ကရော့က သဘောမတူလို့ သူတို့နဲ့ မကြာခဏ စကားများကြရတယ်။ စိတ်ပျက်လာတဲ့ ကရော့ဟာ မက်ဒေါ်နယ်ရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုနဲ့ လုပ်ပိုင်ခွင့်အားလုံးကို ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက်ဆီကနေ ဒေါ်လာ ၂.၇ သန်းနဲ့ အပြီးအပြတ် ဝယ်ယူလိုက်တယ်။ အဲဒီခေတ်က ဒေါ်လာ ၂.၇ သန်းဆိုတာ အခုခေတ်ဆိုရင် ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာနဲ့ ညီမျှပါတယ်။ ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက်လဲ ကျေနပ်သွားကြတယ်။ သိပ်မကြာခင်မှာ ပြဿနာတစ်ခု တက်လာပြန်တယ်။

အဲဒါက မက်ဒေါ်နယ်ဆိုင်တွေကို ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက်ဆီက ဝယ်လိုက်တုန်းက San Bernardino က သူတို့ရဲ့ မူလဆိုင်လဲပါတယ်လို့ ကရော့က

ပြောတယ်။ ဟိုနှစ်ယောက်ကလဲ အဲဒီမူလဆိုင်ဟာ ရောင်းတဲ့အထဲမှာ မပါဘူးလို့ ငြင်းတယ်။ ဒါကို အရမ်းစိတ်ဆိုးသွားတဲ့ ကရော့ဟာ သူ့အင်မတန် စိတ်ချယုံကြည်တဲ့ သူ့တပည့်ကို ခုလို ပြောပြတယ်။

"ငါဟာ ဘယ်သူ့ကိုမှ အာဃာတ အငြိုးအတေး မထားတတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူတို့က သိပ်လွန်လာပြီဆိုတော့ ငါ သူတို့ကို ကောင်းကောင်း ပညာပေးရတော့မယ်ကွာ" တဲ့။

ဒီတော့ ကရော့ ဘာလုပ်သလဲ။ သူတို့ရဲ့ မူလဆိုင်ဘေးနားကပ်ရက်မှာ မက်ဒေါ်နယ်ဆိုင်သစ်ကြီးတစ်ခု ဖွင့်လိုက်တယ်။ အရောင်းအဝယ် စာချုပ်စည်းကမ်းအရ နေရာတစ်ခုထဲမှာ McDonald's နာမည်နဲ့ ဆိုင် ၂ ခု ဖွင့်လို့မရဘူး။ ဒါကြောင့် ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက်ဟာ သူတို့ရဲ့ မူလဆိုင်နာမည်ကို Big M လို့ ပြောင်းလိုက်ရတယ်။ လူတွေဟာ Big M မှာ ဝယ် မစားကြလို့ အဲဒီဆိုင်လဲ မကြာခင်မှာ ပိတ်သိမ်းသွားရတယ်။ အခုတော့ ကရော့လဲ ညီအစ်ကိုနှစ်ယောက်နဲ့ အချင်းများစရာ အကြောင်းမရှိတော့ဘူး။

အခု ကရော့ဟာ မက်ဒေါ်နယ်ဆိုင်တွေအားလုံးကို သူ့စိတ်တိုင်းကျ လုပ်လို့ရသွားပါပြီ။ ၁၉၆၅ ခုနှစ်မှာ သူဟာ မက်ဒေါ်နယ်ဆိုင်ပေါင်း ၇၀၀ ကျော်ကို အမေရိကန်ပြည်နယ် ၄၄ ခုမှာ ဖွင့်လှစ်လိုက်တယ်။ အဲဒီနှစ် ဧပြီလမှာ မက်ဒေါ်နယ်ကို ရှယ်ယာဖွင့်ပြီး လူထုကို စတင်ရောင်းချပေးတယ်။ စရောင်းတဲ့ ရှယ်ယာအစုတစ်စုရဲ့ တန်ဖိုးဟာ ၂၂ ဒေါ်လာဖြစ်ပေမဲ့ ၂ ပတ်အကြာမှာ ၄၉ ဒေါ်လာအထိ ဈေးတက်သွားခဲ့သလို သူလဲ သန်းကြွယ်သူဌေးတစ်ယောက် ဖြစ်သွားခဲ့တယ်။ ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်မကုန်ခင်မှာဘဲ ကမ္ဘာအနှံ့မှာ မက်ဒေါ်နယ်ဆိုင်ပေါင်း ၁,၅၀၀ ကျော် ဖွင့်လှစ်နိုင်ခဲ့တယ်။

၁၉၇၀ ပြည့်နှစ် နောက်ပိုင်းကာလမှာ မက်ဒေါ်နယ်ဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အကြီးဆုံး စားသောက်ဆိုင်အုပ်စုကြီး ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်ကစပြီး မက်ဒေါ်နယ်ဆိုင်တွေကို ၁၇ နာရီမှာ တစ်ဆိုင်နှုန်း ဖွင့်လှစ်နိုင်ခဲ့တယ်။ ၁၉၈၄

ခုနစ်မှာ ကရော့ ကွယ်လွန်သွားတယ်။ ကွယ်လွန်ချိန်မှာ သူ့ရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုဟာ ဒေါ်လာ သန်း ၈၀၀ ဖြစ်တယ်။ သူကွယ်လွန်ပြီး ၆ လအကြာမှာ သူ့မိသားစုက မက်ဒေါ်နယ် ဆိုင်တွေအားလုံးနဲ့ လုပ်ပိုင်ခွင့်တွေကို ဒေါ်လာ ၅၀ ဘီလီယံနဲ့ ထုတ်ရောင်းလိုက်ပါတယ်။

ကရော့ဟာ မက်ဒေါ်နယ်ကို စတင်တီထွင်ခဲ့သူ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ မက်ဒေါ်နယ်ဆိုင်တွေရဲ့ ရှေ့အလားအလာကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းတတ်တယ်။ ဆိုင်တွေကို တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်နိုင်တဲ့ အရည်အချင်းရှိတယ်။ ဆိုင်တွေမှာ လူတွေ လာစားချင်အောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမယ်ဆိုတာကိုလဲ နားလည်တယ်။

မက်ဒေါ်နယ်ရဲ့ အောင်မြင်မှုဟာ ဆိုင်တွေ သန့်ရှင်းသပ်ရပ်မှုရှိတာရယ်၊ မှာတဲ့အစားသောက်ကို မြန်မြန်ရအောင် လုပ်ပေးနိုင်တာရယ်၊ ဟမ်းဘာဂါရဲ့ အရသာကောင်းတာတွေအပြင် တခြားအရည်အချင်းတစ်ခု ရှိပါသေးတယ်။ အဲဒါက ပစ္စည်းအရည်အသွေး ထိန်းသိမ်းထားမှုမှာ ထိပ်တန်းအဆင့်ဖြစ်လို့ပါ။ အဲဒီလိုဖြစ်အောင်လဲ မက်ဒေါ်နယ် ဆိုင်တိုင်းဟာ ၇၅ မျက်နှာရှိတဲ့ လက်စွဲစာအုပ်မှာပါတဲ့ ညွှန်ကြားချက်တွေကို အတိအကျ လိုက်နာရတယ်။ ဥပမာ ကြက်သွန်ဥ၊ ခရမ်းချဉ်သီးဆိုရင် ဘယ်အရွယ်အစားပဲဖြစ်ရမယ်၊ လှီးရင်လဲ ဘယ်လောက် အထူအပါး အတိအကျ လှီးရမယ်။ ဟမ်းဘာဂါကို မီးဖုတ်တဲ့အခါ မီးဖိုထဲမှာ ဘယ်လောက်အပူချိန်၊ ဘယ်လောက်ကြာအောင် ထားရမယ်ကအစ အားလုံးကို အတိအကျ လိုက်နာရတယ်။ ဒါကြောင့်လဲ အမေရိကန်၊ ဗော်ပူ၊ အာဖရိက တစ်ကမ္ဘာလုံးက ဘယ်မက်ဒေါ်နယ်ဆိုင်ဖြစ်ဖြစ် ဟမ်းဘာဂါတွေရဲ့ အရသာဟာ အတူတူဖြစ်နေတာ တွေ့ရတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ မက်ဒေါ်နယ်ဟာ ကိုယ်ပိုင် Hamburger University တစ်ခု ဖွင့်လိုက်တယ်။ အဲဒီတက္ကသိုလ်

ကနေ အောင်ရင် Hamburgerology ဆိုတဲ့ ဘွဲ့ရတယ်။ အဲဒီဘွဲ့ရသူဟာ မက်ဒေါ်နယ်ဆိုင်တွေမှာ မန်နေဂျာ အလုပ်ချက်ခြင်းရနိုင်တယ်။

ယနေ့ ကမ္ဘာအနှံ့မှာ McDonald's ဆိုင်ပေါင်း ၂၅,၀၀၀ ရှိနေ

ပြီ။ အမေရိကန်နိုင်ငံက လူ ၈ ယောက်မှာ ၁ ယောက်ဟာ မက်ဒေါ်နယ်ဆိုင်တွေမှာ အလုပ်လုပ်နေကြပါတယ်။

ရေးကရော့ရဲ့မှတ်မှတ်သားသားစကားများ

* ပိုက်ဆံအတွက်ပဲ အလုပ်လုပ်ရင် ဘယ်တော့မှ မကြီးပွားဘူး။ သင် ဝါသနာပါတာကိုလုပ်ရင် ကြီးပွားဖို့ သေချာတယ်။
* အောင်မြင်ရဖို့ ၂ ချက်လိုတယ်။ ပထမအချက်က နေရာမှန်ကို အချိန်မှီရောက်သွားဖို့ပါ။ ဒုတိယအချက်က အဲဒီပထမအချက်ကို ဖြစ်အောင်လုပ်ဖို့ပါ။
* ကံကောင်းတယ်ဆိုတာ ချွေးထွက်နေမှ ဖြစ်လာမှာပါ။ ချွေးများများထွက်လေ ပိုပြီးကံကောင်းလေပါပဲ။
* မစွန့်စားရဲရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း မလုပ်ပါနဲ့။
* စိတ်ရှည်သည်းခံတာ၊ ဇွဲရှိတာ၊ ချွေးထွက်အောင် ကြိုးစားတာတွေ ပေါင်းစပ်လိုက်ရင် အောင်မြင်မှုဆိုတာ ပေါ်လာတာပါပဲ။
* ကြမ်းပြင်မှာ ချထားတဲ့ ကြိုးပေါ်မှာ လမ်းလျှောက်တာ စွန့်စားမှု မဟုတ်ပါဘူး။ ပေ ၂၀ မြင့်တဲ့ ကြိုးတန်းပေါ် လျှောက်တာမှ စွန့်စားမှုပါ။ အခိုအခံ မပါဘဲ တစ်ယောက်ထဲလုပ်ရတာမှ စွန့်စားမှုပါ။
* စားသုံးသူဖောက်သည်ကို ဂရုစိုက်ပါ။ အဲဒါဆိုရင် သင့်လုပ်ငန်း အလိုလို အောင်မြင်လာပါလိမ့်မယ်။

ယန်ကွန်

iPhone ကနေ အကြံရလို့ WhatsApp ကိုတီထွင်ပြီး ဘီလျံနာသူဌေး ဖြစ်သွားသူ

ဆင်းရဲတဲ့ ဂျူးကောင်လေးတစ်ယောက်ဟာ ၁၆ နှစ်သား အရွယ်မှာ မိခင်နဲ့အတူ ရုရှားနိုင်ငံကနေ ထွက်သွားပြီး အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ သွားရောက်အခြေချတယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံကို ရောက်စမှာ အစိုးရထောက်ပံ့တဲ့ အစားအသောက်တွေကို တန်းစီယူပြီး စားနေရတယ်။ ကျောင်းတက်ရင်း ကုန်ခြောက်ရောင်းတဲ့ ဆိုင်တစ်ခုမှာ သန့်ရှင်းရေးသမား အလုပ်လုပ်ရတယ်။ နောက်တော့ ကွန်ပျူတာ Networking ကို စိတ်ဝင်စားလို့ သူ့ဘာသာ စာအုပ်ဖတ်လေ့လာရင်း ကျွမ်းကျင်စွာ တတ်မြောက်သွားတယ်။ Yahoo မှာ အလုပ်

ဝင်လုပ်တယ်။ ၂၀၀၇ ခုနှစ်မှာ iPhone တစ်လုံးဝယ်လိုက်ပြီး iPhone ရဲ့ App Store ထဲကို ဝင်ကြည့်ရင်း အတွေးလေးတွေ ပေါ်လာခဲ့တယ်။ ဒီအတွေးတွေကြောင့် မိုဘိုင်းဖုန်းမှာသုံးတဲ့ WhatsApp ကို တီထွင်လိုက်တယ်။ ၅ နှစ်အကြာမှာ WhatsApp ကို facebook ကုမ္ပဏီထံ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၉ ဘီလီယံနဲ့ ရောင်းလိုက်လို့ သူဟာ ဘီလျံနာသူဌေးတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူ့နာမည်က ယန်ကွန်း (Jan Koum) ပါ။ သူ ဘယ်လို WhatsApp ကိုတီထွင်ခဲ့တယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်းဟာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းလို့ ရေးပြပေးလိုက်ပါတယ်။

✺

ယန်ကို ၁၉၇၆ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၄ ရက်နေ့က ရုရှားနိုင်ငံယူကရိန်းပြည်နယ် ကီးဗ်မြို့နားက တောရွာလေးတစ်ရွာမှာ ဂျူးလင်မယားနှစ်ယောက်က မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ သူ့အဖေက ဆေးရုံနဲ့ ကျောင်းတွေဆောက်တဲ့ ဆောက်လုပ်ရေး အလုပ်သမားပါ။ အမေက အိမ်ရှင်မတစ်ယောက်ပါ။ ယန်က တစ်ဦးတည်းသော သားပါ။ သူတို့မိသားစုဟာ ဆင်းရဲလွန်းလို့ အိမ်မှာ ဇိမ်ခံပစ္စည်း ဘာတစ်ခုမှ မရှိဘူး။ အိမ်မှာ ရေနွေးပိုက် ဝယ်မတပ်နိုင်လို့ ဆောင်းတွင်းကျရင် မီးဖိုဘေးမှာ ညအိပ်ကြရတယ်။ သူတို့ဟာ ဂျူးလူမျိုးတွေဖြစ်တာကြောင့် ဆိုဗီယက်ထောက်လှမ်းရေး KGB ရဲ့ရန်ကို အမြဲကြောက်နေကြရတယ်။ KGB က ခိုးနားထောင်မှာစိုးလို့ တယ်လီဖုန်းနဲ့ စကားမပြောရဲကြဘူး။

၁၉၉၂ ခုနှစ် (ယန် အသက် ၁၆ နှစ်မှာ) ရုရှားနိုင်ငံမှာ နိုင်ငံရေးမတည်ငြိမ်မှုတွေဖြစ်လာပြီး ဂျူးနဲ့ အာရပ်တွေကြား ပြဿနာတွေ ဖြစ်လာတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာပဲ အမေရိကန်အစိုးရက ဆိုဗီယက်နိုင်ငံမှ ဂျူးလူမျိုးတွေကို အရေးအတွက် အကန့်အသတ်နဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ လာရောက်အခြေချနေထိုင်ခွင့် ပြုလိုက်တာကြောင့် ယန်၊ အမေနဲ့ အဘွားတို့ဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံကို ထွက်ခွာသွားကြတယ်။ သူ့အမေဟာ ခရီးဆောင်သေတ္တာတွေထဲမှာ ဘောလ်ပင်

တွေနဲ့ မှတ်စုလိုက်ဖို့ ဗလာစာအုပ်တွေ အများကြီး ထည့်ယူသွားတယ်။ သူ့သား ယန် အမေရိကားမှာ ကျောင်းတက်ရင် စာအုပ်၊ ဘောလ်ပင်တွေ ဝယ်ရမယ့်ပိုက်ဆံကို ချွေတာဖို့ပါ။ ယန်ရဲ့အဖေက အိမ်ဝင်းထဲက စိုက်ခင်းတွေ ရိတ်သိမ်းပြီးမှ လိုက်လာမယ်ပြောပေမယ့် နောက်ပိုင်းမှာ စိတ်ပြောင်းသွားပြီး လိုက်မလာတော့ဘဲ ရုရှားမှာဆက်နေရင်း ၁၉၉၇ ခုနှစ်မှာ နေမကောင်းဖြစ်ပြီး ကွယ်လွန်သွားခဲ့တယ်။

ယန်တို့သားအမိဟာ ကာလီဖိုးနီးယားပြည်နယ်က Mountain View မြို့မှာ အစိုးရထောက်ပံ့ကြေးလေးရလို့ အိမ်ခန်းလေးတစ်ခန်းမှာ ငှားနေကြတယ်။ အမေရိကားရောက်စမှာ ယန်ရဲ့အမေဟာ ကလေးထိန်းအလုပ်လုပ်ပြီး ယန်ကတော့ ကုန်ခြောက်ရောင်းတဲ့ ဆိုင်တစ်ခုမှာ သန့်ရှင်းရေးသမား လုပ်ပါတယ်။ အသက် ၁၈ နှစ်ရောက်တော့ သူဟာ ကွန်ပျူတာကွန်ယက် Networking ကို စိတ်ဝင်စားသွားတယ်။ ပိုက်ဆံမတတ်နိုင်လို့ သင်တန်းမတက်နိုင်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ Networking ကို တတ်လာခဲ့တယ်။ တတ်လာပုံက စာအုပ်အဟောင်းဆိုင်တစ်ခုက Networking နဲ့ပတ်သက်တဲ့ ကွန်ပျူတာစာအုပ်တွေကို ပိုက်ဆံပေးငှားပြီး ကွန်ပျူတာမှာ လက်တွေ့စမ်းလုပ်ကြည့်တယ်။ လက်တွေ့လုပ်ပြီးလို့ တတ်သွားတာနဲ့ စာအုပ်ကို ဆိုင်မှာ ပြန်အပ်လိုက်တယ်။ နောက်ပြီး Networking ကို ပိုကျွမ်းကျင်အောင် ကွန်ပျူတာဟက်ကာ (Hacker) လုပ်တဲ့ အဖွဲ့တစ်ခုမှာ အဖွဲ့ဝင်အဖြစ်နဲ့ လေ့လာတယ်။ နောက်ဆုံးမှာ သူဟာ Networking ပညာကို သင်တန်းမတက် ဆရာမရှိဘဲ ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် တတ်မြောက်သွားပါတယ်။

အထက်တန်းကျောင်းအောင်တော့ ဆန်ဟိုဆေးတက္ကသိုလ်မှာ တက်တယ်။ တက္ကသိုလ်တက်ရင်း ကျောင်းစရိတ်ရအောင် ညပိုင်းမှာ Ernst & Yang ကုမ္ပဏီမှာ ကွန်ပျူတာတွေကို အင်တာနက်ကတစ်ဆင့် ပြင်ပမှ ဖောက်ဝင်တာတဲ့ ဟက် (Hacking) လုပ်နိုင်၊ မလုပ်နိုင် စမ်းသပ်စစ်ဆေးတာကို အချိန်ပိုင်းဝင်လုပ်နေတယ်။ တက္ကသိုလ်တက်နေတုန်းမှာပဲ သူ့အမေမှာ ကင်ဆာရောဂါဖြစ်နေတယ်ဆိုတာ သိလိုက်ရတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ ယန်ဟာ အမေ့အတွက် စိတ်ဆင်းရဲ သောကရောက်လွန်းလို့ ရုရှားနိုင်ငံ ယူကရိန်းမှာရှိနေတဲ့ သူ့အဖေဆီကို ဖုန်းဆက်တယ်။ ဖုန်းဆက်လို့မရဘူး။ အဲဒီက အမျိုးတွေနဲ့ သူငယ်ချင်းတွေ

ဆီကို ဖုန်းဆက်ပြန်တော့လဲ ဆက်သွယ်မရပြန်ဘူး။ ရုရှားမှာ ဖုန်းလိုင်းမကောင်းတာရှိသလို ဆိုဗီယက်ထောက်လှမ်းရေးသမားတွေကလဲ နိုင်ငံခြားနဲ့ အဆက်အသွယ်လုပ်မရအောင် ဖုန်းလိုင်းတွေ ပိတ်ထားတတ်တာကိုး။ အဲဒီမှာ ဖုန်းဆက်မရလို့ စိတ်ဓာတ်ကျနေတဲ့ ယန်ဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခု ချလိုက်တယ်။ သူ တစ်နေ့ကျရင် တစ်ကမ္ဘာလုံးက ဘယ်နေရာကိုမဆို ဖုန်းလိုင်းတွေမလိုဘဲ တယ်လီဖုန်း အဆက်အသွယ်လုပ်လို့ရနိုင်မယ့် နည်းတစ်ခုကို တီထွင်မယ်လို့။

ဒီလိုနဲ့ နေ့ခင်းပိုင်းမှာ တက္ကသိုလ်တက်၊ ညကျတော့ အချိန်ပိုင်းလုပ်နေရင်းနဲ့ တစ်နေ့မှာ Yahoo ရုံးချုပ်ကို ရောက်သွားတယ်။ Yahoo ရဲ့ကွန်ပျူတာကွန်ယက် (Network) ဟာ ပြင်ပက ဖောက်ထွင်းလို့မရအောင် လုံခြုံစိတ်ချရမှု ရှိ မရှိဆိုတာ စစ်ဆေးပေးဖို့ပါ။ အဲဒီမှာ Yahoo ရဲ့ကွန်ပျူတာဌာနက ဘရိုင်ယန် အက်တန် (Brian Action) နဲ့ အသိဖြစ်သွားတယ်။ အက်တန်ဟာ Yahoo မှာ မလုပ်ခင် Apple ကုမ္ပဏီမှာ ၃ နှစ်လောက် Software Engineer အဖြစ် လုပ်ခဲ့ဖူးတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ ဝါသနာတူတဲ့ ကွန်ပျူတာနဲ့ Networking အကြောင်းတွေ ဆွေးနွေးကြရင်းနဲ့ မကြာခင်မှာပဲ အရမ်း ခင်မင်ရင်းနှီးသွားကြတယ်။

၆ လလောက်အကြာမှာ ယန်ဟာ Yahoo ကုမ္ပဏီမှာ Infra-structure Engineer အဖြစ် အလုပ်ဝင်လိုက်တယ်။ အလုပ်ချိန်မှာပဲ ဆန်ဟိုဆေး တက္ကသိုလ်မှာလဲ တက်နေတယ်။ သူ Yahoo မှာ အလုပ်ဝင်ပြီး ၂ ပတ်အကြာ တစ်ရက်မှာ Yahoo ရဲ့ ကွန်ပျူတာဆာဗာ (server) တွေ ကောင်းကောင်း အလုပ်မလုပ်လို့ ကုမ္ပဏီက အင်ဂျင်နီယာတွေဟာ ပြဿနာကိုဖြေရှင်းဖို့ အသည်းအသန် ကြိုးစားလုပ်ကြပေမယ့် မဖြေရှင်းနိုင်ကြဘူး။ Yahoo ကုမ္ပဏီ အကြီးအကဲ David Filo က ယန်ကို ဖုန်းဆက်ပြီး ဘယ်ရောက်နေသလဲလို့ မေးတယ်။ ယန်က သူ တက္ကသိုလ်က စာသင်ခန်းထဲမှာလို့ ပြန်ဖြေတယ်။ David Filo က ယန် တက္ကသိုလ် တက်နေ

တယ်ဆိုတာကို မသိပါဘူး။ ဒါကြောင့် သူက

"မင်း အဲဒီမှာ ဘာသွားလုပ်နေတာလဲ။ ငါ့ကို ချက်ချင်းပြန် သွားစမ်း။ ကွန်မြူတာ ဆာဗာတွေ ဒေါင်း (down) နေလို့ အမြန်ဆုံး ပြင်ပေးရမယ်"

လို့ ယန်ကို ပြော လိုက်တယ်။

ယန်တာ Yahoo ကို ချက်ချင်းပြန်သွားပြီး ဆာဗာတွေ အလုပ်ပြန် လုပ်အောင် ပြင်ပေးလိုက်တယ်။ အဲဒီကိစ္စဖြစ်ပြီးတော့ ယန် သဘောပေါက်သွားတယ်။ အလုပ်တစ်ခုကနဲ့ တက္ကသိုလ်တက်ဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ဘူး။ တစ်ခုခု လုပ်ဖို့ ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ရတော့မယ်။ နောက်ဆုံးတော့ Yahoo မှာ အလုပ်ဆက်လုပ်ဖို့ တက္ကသိုလ်က ထွက်လိုက်တယ်။ ယန်နဲ့ အက်တန်တို့နှစ်ယောက်လဲ Yahoo မှာ တပူးတွဲတွဲနေကြရင်းနဲ့ ပိုပြီး ခင်မင်သွားကြတယ်။

၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်မှာ ယန့်ရဲ့အမေ ကွယ်လွန်သွားတယ်။ ယန် အရမ်း စိတ်ထိခိုက်သွားတယ်။ အက်တန်က သူ့ကို အားပေးနှစ်သိမ့်တယ်။ ယန့်ကို သူ့အိမ်ခေါ် ပြီး စိတ်ပြေလက်ပျောက်နေနိုင်တယ်။ နှစ်ယောက်သား ဘောလုံး ကန်ကြတယ်။ ခရေပြင်မှာ စကိတ်စီးကြတယ်။ သူ့ကို စိတ်သက်သာရအောင် လုပ်ပေးခဲ့တဲ့ အက်တန့်ကို ယန် အရမ်းကျေးဇူးတင်သွားတယ်။

သူတို့နှစ်ယောက် Yahoo မှာ အလုပ်လုပ်တာ ၉ နှစ်ကြာတော့ပြီ ဆိုတော့ အလုပ်ကို ငြီးငွေ့လာကြတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ Facebook, Twitter တဲ့ ဆိုရှယ်မီဒီယာအသစ်တွေ ပေါ်လာလို့ အဲဒါမျိုးတွေကို သူတို့ စိတ်ဝင်စားနေကြတယ်။ သူတို့ဟာ ရှေ့ဘာဆက်လုပ်ရမယ်ဆိုတာကို ခေါင်းအေးအေးထားပြီး စဉ်းစားချင်လို့ Yahoo ကနေ နှစ်ယောက်စလုံး အလုပ်ထွက်လိုက်ကြပြီး တောင်အမေရိကနိုင်ငံတွေဆီကို အပန်းဖြေခရီး ထွက်သွားကြတယ်၊ တစ်နှစ်ကြာအောင် လည်ပတ်ခဲ့ပြီးမှ သူတို့နှစ်ယောက် အမေရိကန်နိုင်ငံကို ပြန်လာကြတယ်။ ယန်က Facebook ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်လျှောက်တယ်။ အက်တန်ကတော့ Twitter ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်လျှောက်တယ်။ နှစ်ယောက်စလုံး အရွေးမခံကြရဘူး။ နောင်အခါ Facebook နဲ့ Twitter ကုမ္ပဏီနှစ်ခုလုံးက ယန်တို့ကို အလုပ်မခန့်လိုက်တာ အကြီးအကျယ်မှားသွားတယ်လို့ ဝန်ခံကြတယ်။

ယန်ဟာ ၂၀၀၉ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလဆန်းမှာ iPhone တစ်လုံး ဝယ်လိုက်တယ်။ iPhone ကို ပထမဆုံးကိုင်ဖူးခြင်းပါ။ iPhone ရဲ့ App Store ထဲကို ဝင်ကြည့်လိုက်တယ်။ ဘာ Application တွေများ ရှိမလဲဆိုတာ သိချင်လို့ပါ။ iPhone ရဲ့ Application တွေဟာ အသစ်အဆန်းတွေဖြစ်ပြီး အရေအတွက် များများစားစားလဲ မရှိဘူးဆိုတာ တွေ့ရတယ်။ ဒီတော့ သူ့ခေါင်းထဲမှာ အတွေးလေးတွေ ပေါ်လာတယ်။ ဒီအတွေးလေးတွေဟာ နောင်မှာ သူ့ဘဝကို အကြီးအကျယ် ပြောင်းလဲသွားစေလိမ့်မယ်ဆိုတာ အဲဒီတုန်းက သူ မသိခဲ့ပါဘူး။ ဆောင်းပါးအစပိုင်းမှာ ယန်ဟာ သူ့အမေ ကင်ဆာဖြစ်တာ သိရတဲ့အချိန်မှာ ယူကရိန်းက အဖေဆီ ဖုန်းဆက်မရတာကြောင့် တစ်ကမ္ဘာလုံးက ဘယ်နေရာကိုမဆို ဆက်သွယ်လို့ရနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းရှာမယ်လို့ စိတ်ဆုံးဖြတ်ခဲ့တယ်ဆိုတာကို ရေးပြခဲ့တာကို မှတ်မိကြမှာပါ။ သူ့ရဲ့ ပေါ်လာတဲ့ ပထမဆုံးအတွေးက အဲဒီဆုံးဖြတ်ချက်ကို လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ Application တစ်ခုကို တီထွင်ချင်တယ်။ ဒုတိယအတွေးက iPhone ဟာ ကမ္ဘာ့မိုဘိုင်းဈေးကွက်ကို စတင်စိုးမိုးလာနေပြီ။ မကြာခင် ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ကြီး ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။ တကယ်လို့ သူ့ Application ကို Apple က လက်ခံရင် Application အတွက် ငွေအများကြီး အကုန်ခံပြီး ကြော်ငြာနေစရာ မလိုတော့ဘူး။ Apple ဖုန်းသုံးသူတိုင်း သူ့ Application ကို သိနေကြမယ်။

ယန်ဟာ ကမ္ဘာတစ်ခုလုံးကို မိုဘိုင်းဖုန်းနဲ့ ဆက်သွယ်နိုင်မယ့် application ဆော့ဖ်ဝဲတစ်ခုကို စရေးတယ်။ သူ မလုပ်နိုင်တာရှိရင် အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ ရောက်နေကြတဲ့ ရုရှားကွန်ပျူတာကျွမ်းကျင်သူတွေဆီကို သွားပြီး တိုင်ပင်တယ်။ အကြံဉာဏ်ရယူတယ်။ နောက်တော့ သူတစ်ယောက်ထဲနဲ့ application ဖြစ်အောင် မရေးနိုင်ဘူးဆိုတာ သိလာလို့ သူ့သူငယ်ချင်း အက်တန်ကို သူနဲ့ ပူးပေါင်းလုပ်ဖို့ တိုက်တွန်းတယ်။ အက်တန်လဲ Yahoo က အလုပ်ထွက်ပြီးကတည်းက အလုပ်မရှိ အားနေတာမို့ ယန်နဲ့တွဲလုပ်တယ်။ သူတို့နှစ်ယောက် application ရေးတာကို အချိန်ပြည့် ဇောက်ချလုပ်ကြတယ်။ ယန်ရဲ့ ၃၃ နှစ်မြောက် မွေးနေ့ဖြစ်တဲ့ ၂၀၀၉ ခုနှစ်၊ ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၄ ရက်နေ့မှာ ရုံးတစ်ခုငှားပြီး WhatsApp. Inc ကုမ္ပဏီကို မှတ်ပုံတင် တည်ထောင်လိုက်ကြတယ်။ သူတို့ငှားတဲ့ WhatsApp ကုမ္ပဏီရုံးခန်းဟာ သူ့အမေရိကန်နိုင်ငံကို စရောက်တုန်းက

အစိုးရက ထောက်ပံ့ဝေပေးတဲ့ ပေါင်မုန့်၊ အသားဘူးတွေကို တန်းစီပြီးယူရတဲ့ အဆောက်အဦနဲ့ မလှမ်းမကမ်းနေရာမှာ ရှိပါတယ်။

WhatsApp ဆိုတာ မိုဘိုင်းဖုန်းတစ်ခုနဲ့တစ်ခုကြား ဆက်သွယ်ပေးတဲ့ စနစ်တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ Text Message (SMS); BBM (Black Berry Message); Google's G-Talk နဲ့ Skype ဆိုတဲ့ message ပို့တဲ့ စနစ်တွေ ပေါ်နေပြီမို့ နောက်ထပ် message ပို့တဲ့ application တစ်ခု ထပ်ပြီး တီထွင်စရာလိုလို့လားလို့ မေးစရာရှိပါတယ်။ အဲဒီ ရှိပြီးသား application တွေမှာ အားနည်းချက်တွေ ရှိနေကြတယ်။ text message (SMS) က ပို့တဲ့အခါ message အစောင်တိုင်းအတွက် ပိုက်ဆံပေးရတယ်။ တစ်စောင်ခြင်းအနေနဲ့ ပြားလောက်ပဲပေးရလို့ ဈေးပေါ်ပေမယ့် ပို့တဲ့ message များလာရင် ပိုက်ဆံ အများကြီး ကုန်ကျတယ်။ နိုင်ငံခြားကိုပို့တဲ့ message ဆိုရင် ဈေးအတော် ကြီးတယ်။ ဓာတ်ပုံနဲ့ ဗီဒီယိုတွေပို့နိုင်တဲ့ MMS ကျတော့ ပို့ခဈေးကြီးလွန်းလို့ သုံးသူ အလွန်နည်းတယ်။ BBM ကျတော့ message ကို ကမ္ဘာပေါ်က ဘယ်နေရာမဆို အလကား ကြိုက်သလောက် ပို့လို့ရပေမယ့် Black Berry ဖုန်း အချင်းချင်းပဲ ဆက်သွယ်လို့လို့ရတယ်။ G-Talk နဲ့ Skype တို့က message အလကားပို့လို့ရပေမယ့် အဲဒီ website တွေမှာ register လုပ်ရတယ်။ register မလုပ်ထားတဲ့ဖုန်းကို message ပို့လို့မရဘူး။ WhatsApp ကတော့ မိုဘိုင်းဖုန်းနံပါတ်ဟာ ဖုန်းသုံးသူရဲ့ login နံပါတ်ဖြစ်လို့ သုံးရတာ အရမ်းလွယ်ကူတယ်။ အခုရေးပြတဲ့ လက်ရှိ application တွေ ရှိပြီးသားမို့ သူ့ရဲ့ application အသစ် WhatsApp ကို ဘယ်သူမှ သုံးမှာမဟုတ်ဘူးလို့ အပေါင်းအသင်းတွေက ယန်ကို ပြောကြတယ်။ အပေါင်းအသင်းတွေဟာ ယန်ရဲ့ အိပ်မက်ကို နားမလည်ကြလို့ပါ။ ဒါပေမဲ့ ယန်ကတော့ သူ့အိပ်မက်ကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ ဆက်ကြိုးစားပါတယ်။

ယန်နဲ့ အက်တန်တို့နှစ်ယောက်ဟာ အက်တန်ရဲ့ အိမ်မီးဖိုချောင်က ထမင်းစားပွဲမှာထိုင်ပြီး တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် သူတို့ထွင်ထားတဲ့ WhatsApp နဲ့ message တွေကို အပြန်အလှန်ပို့ပြီ စမ်းကြည့်ကြတယ်။ တစ်ခါတလေ ကော်ဖီဆိုင်တွေမှာ တစ်နေကုန်ထိုင်ရင်း စမ်းကြပြန်တယ်။ message ပို့ရင်းနဲ့ ဖုန်းဟာ crash (ရုတ်တရက် ဖုန်းပိတ်သွားတာ)၊ hang (ဖုန်းရပ်နေပြီး နှိပ်လဲ

မသွားတော့တာ) တွေ မကြာခဏ ကြုံတွေ့နေရတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ ရေးထားတဲ့ ပရိုဂရမ်တွေမှာ အမှားရှာ ပြန်ပြင်နဲ့ နေ့ရောညရော စမ်းသပ်နေကြတယ်။

တစ်လကြာတော့ ယန်က အက်တန်ကို သူတို့တွင်နေတဲ့ WhatsApp ဟာ အောင်မြင်မှာမဟုတ်လို့ ဆက်မလုပ်တော့ဘဲ အလုပ်တစ်ခုရှာတော့မယ်လို့ ပြောလိုက်တယ်။ အက်တန်ဟာ အကြီးအကျယ် ဒေါသထွက်သွားပြီး ယန်ကို အခုလိုပြောလိုက်တယ်။

> "ဒီအလုပ်ကို မင်းပဲစခဲ့တာပါ။ မင်းခေါ်လို့သာ ငါလုပ်ပေးနေတာ။ အချိန်တွေလဲ အများကြီးကုန်ခဲ့ပြီ။ ငါတို့နှစ်ယောက်စလုံး ဝင်ငွေလဲ တစ်ပြားမှ မရှိခဲ့ဘူး။ ဒီအခြေအနေထိ ရောက်လာပြီးမှ လက်လျှော့လိုက်မယ်ဆိုတော့ မင်းဟာ သောက်ရူးတစ်ယောက်ပဲကွ။ မင်း နောင်ကျမှ နောင်တမရချင်ရင် နောက်ထပ် ၂ လ၊ ၃ လ ဆက်လုပ်ကွာ။ အဲဒါအခါကျလို့မှ မအောင်မြင်တော့လဲ မင်းသဘောပေါ့ကွာ"

တဲ့။ ယန်ဟာ အက်တန်ရဲ့ အမုန်းခံပြောလိုက်တဲ့ စကားကို နားလည်သဘောပေါက်လို့ ဆက်လုပ်ဖြစ်တယ်။

တဖြည်းဖြည်းနဲ့ ဖုန်းမှာ crash ဖြစ်တာ hang ဖြစ်တဲ့ ပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်းလိုက်နိုင်ပြီ။ Yahoo ကုမ္ပဏီမှာ လုပ်ခဲ့စဉ်က ရထားတဲ့ နိုင်ငံပေါင်းစုံက ဖုန်းနံပါတ်တွေကို WhatsApp နဲ့ message ပို့ပြီး စမ်းကြည့်ကြတယ်။ ၃ လ အကြာမှာ အားလုံး အိုကေသွားပြီ။ ပြဿနာ မရှိတော့ဘူး။ သူတို့ဟာ WhatsApp ကို Apple ကုမ္ပဏီကို ပို့လိုက်တယ်။ ၂၀၀၉ ခုနှစ် ငွှန်လမှာ Apple ကုမ္ပဏီကနေ တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာရှိကြတဲ့ သူ့ရဲ့ Developers တွေကို WhatsApp ကို စမ်းသပ်ကြည့်ခိုင်းတယ်။ Developers တွေက WhatsApp application ဟာ ကောင်းတယ်လို့ Apple ကို အကြောင်းပြန်ကြတယ်။

ယန်က WhatsApp မှာ ကြော်ငြာလုံးဝမထည့်ရဘူးလို့ Apple ကို ပြောထားတယ်။ သူတို့က WhatsApp ကို စသုံးတဲ့အချိန်မှာ အလကားသုံးခွင့်ပေးပြီး နောက်ကျရင် တစ်နှစ်ကို တစ်ဒေါ်လာပဲ ကောက်ယူဖို့ ဆုံးဖြတ်ထားကြ

တယ်။ တစ်နှစ်အသုံးပြုခ တစ်ဒေါ်လာတဲ့၊ ရယ်စရာကောင်းတယ်လို့မထင်မိဘူးလား။ ဒါပေမဲ့ တစ်နှစ်မှာ WhatsApp ကို သုံးသူပေါင်း သန်းတစ်ရာဆိုရင် တစ်နှစ်ဝင်ငွေ ဒေါ်လာ သန်း ၁၀၀ ရမယ်။ သုံးသူပေါင်း သန်း ၅၀၀ ဖြစ်လာရင် တစ်နှစ်ဝင်ငွေ ဒေါ်လာ သန်း ၅၀၀ ရမယ် မဟုတ်လား။ စီးပွားရေးအကွက်မြင်သူတွေဟာ ရေတိုအကျိုးထက် ရေရှည်မှာ ရလာမယ့်အကျိုးကို ကြည့်တတ်ကြတယ်။

၂၀၀၉ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလမှာ ယန်တို့နှစ်ယောက်မှာ application အတွက် ကုန်ကျစရိတ်များလာပြီး ငွေလိုလာတာကြောင့် အရင်တုန်းက Yahoo မှာ အတူလုပ်ခဲ့တဲ့ ဂျင်မ်ဂိုးအက်ဇ် (Jim Goetz) ရဲ့ အစုထည့်ဝင်ငွေ ဒေါ်လာ ၅၀,၀၀၀ ကို လက်ခံလိုက်ကြတယ်။ ဒါကြောင့် WhatsApp ရဲ့ အစုရှယ်ယာတွေကို ပိုင်ဆိုင်သူတွေဟာ ယန်၊ အက်တန်နဲ့ ဂျင်မ်တို့ သုံးယောက်ဖြစ်လာကြတယ်။ နောက်ထပ် ဘယ်သူ့ကိုမှ အစုရှယ်ယာ အဝင်မခံတော့ဘူး။

၂၀၀၉ ခုနှစ်ကုန်မှာ WhatsApp ကို iPhone က AppStore မှာ တင် ထည့်သွင်းလိုက်ပြီ။ တစ်ချိန်ထဲမှာ တခြားဖုန်းအမျိုးအစားတွေဖြစ်ကြတဲ့ Nokia, Black Berry, Samsung စတဲ့ ဖုန်းတွေမှာလဲ WhatsApp application ကို သွင်းယူပြီ တစ်ကမ္ဘာလုံးက ဘယ်မိုဘိုင်းဖုန်းကိုမဆို ပိုက်ဆံပေးရောမလိုဘဲ message တွေ ပို့နိုင်ကြပြီ။ လအနည်းငယ်အကြာမှာ WhatsApp ကနေ ဓာတ်ပုံနဲ့ ဗီဒီယိုဖိုင်တွေကိုလဲ အလကားပို့နိုင်ကြပြီ။ ဒီအချိန်မှာ ဂျင်မ်ဂိုးအက်ဇ်က WhatsApp မှာ နောက်ထပ် ဒေါ်လာ ၈ သန်းထပ်ပြီး အစုထည့်ဝင်ပြန်တယ်။

WhatsApp ပေါ်လာတာ ၂ နှစ်လောက် ကြာသွားခဲ့ပြီ။ ၂၀၁၃ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလမှာ ကမ္ဘာတစ်ခုလုံးက What's App အသုံးပြုသူပေါင်း သန်း ၂၀၀ ဖြစ်လာတယ်။ WhatsApp ရုံးချုပ်မှာ ဝန်ထမ်း ၅၀ ပဲ ရှိတယ်။ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဖို့ ဂျင်မ်ဂိုးအက်ဇ်က နောက်ထပ် အစုငွေဒေါ်လာ သန်း ၅၀ ထပ်ထည့်ပြန်တယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ WhatsApp ရဲ့ ရှယ်ယာစုစုပေါင်းတန်ဖိုးဟာ ဒေါ်လာ ၁.၅ ဘီလီယံဖြစ်နေပါပြီ။

၂၀၁၄ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလ ၉ ရက်နေ့မှာ သူနဲ့ နှစ်ပေါင်းအတော်ကြာ ခင်မင်နေခဲ့တဲ့ Facebook တီထွင်သူနဲ့ ပိုင်ရှင်ဖြစ်တဲ့ ဘီလျံနာသူဌေးလေး

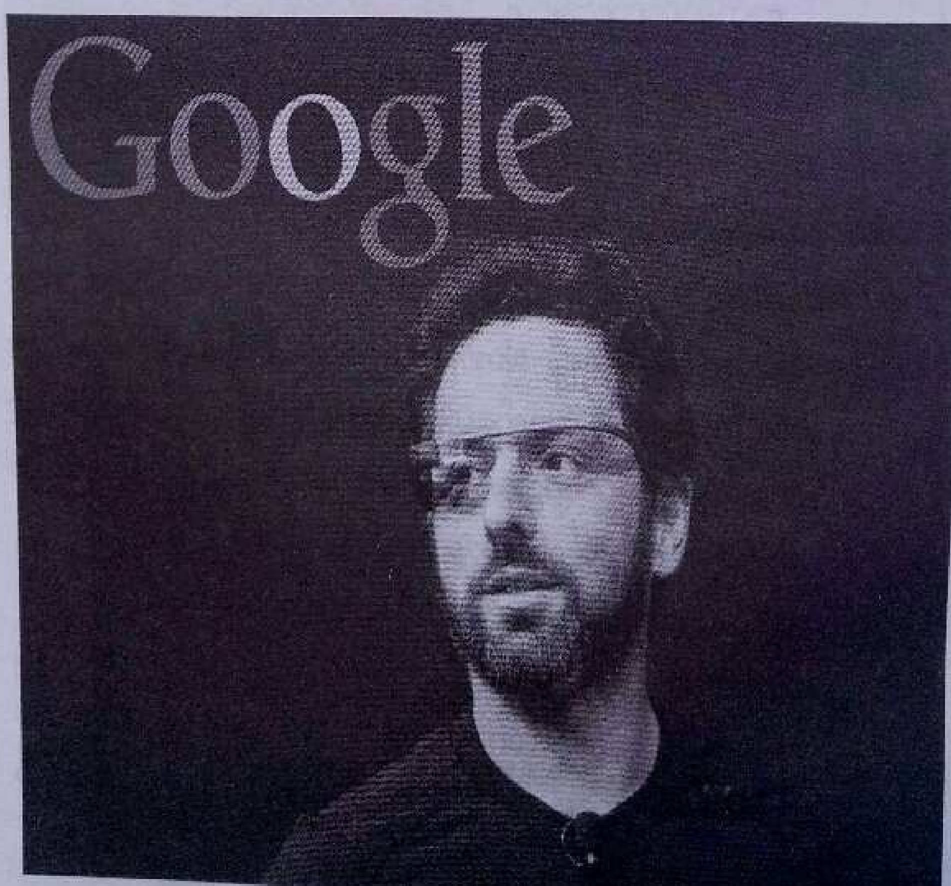
မတ်ခ်ဇာကာဘတ် (Mark Zuckerbuck) က ယန်ကို သူ့အိမ်မှာ ထမင်းဖိတ်ကျွေးရင်း သူ့ရဲ့ Facebook မှာ ဒါရိုက်တာရာထူးလက်ခံဖို့ ကမ်းလှမ်းတယ်။ ယန်က လက်ခံလိုက်တယ်။ နောက် ၁၀ ရက်အကြာမှာ Facebook က WhatsApp ကုမ္ပဏီကို ဒေါ်လာ ၁၉ ဘီလီယံနဲ့ ဝယ်ယူလိုက်ပါတယ်။ WhatsApp ကို ရောင်းချတဲ့စာချုပ်ကို လက်မှတ်ထိုးတဲ့ Facebook ရုံးချုပ်ဟာ ယန် ငယ်စဉ်တုံးက အစိုးရထောက်ပံ့ပေးဝေတဲ့ အစားအသောက်ကို တန်းစီယူခဲ့ရတဲ့ ကာလီဖိုးနီးယား Mountain View က အဆောက်အဦမှာပါ။ အရင်က ဒီနေရာမှာ ယန်ဟာ အစိုးရထောက်ပံ့တဲ့ စားစရာလေးရဖို့ တန်းစီခဲ့ရတယ်။ အခု ဒီနေရာမှာပဲ ဒေါ်လာ ဘီလီယံဝင်ငွေ ရလိုက်တယ်။ ကုသိုလ်ကံကြောင့်လား၊ ကြိုးစားမှုကြောင့်လား။ စဉ်းစားကြည့်လိုက်ပါ။

Facebook ဟာ WhatsApp ကို ဝယ်ယူလိုက်ပေမယ့် အရင်အတိုင်း message ပို့တဲ့အလုပ်ကို အပြောင်းအလဲမလုပ်ပါဘူး။ သုံးစွဲသူများလာအောင် ကြိုးပမ်းတာပဲ လုပ်ပါတယ်။ WhatsApp ရဲ့ အစုရှယ်ယာတွေကို ယန်ကွန့်က ၄၅ ရာခိုင်နှုန်း၊ ဘရိုင်ယန်အက်တန်က ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ ဂျင်မ်ဂိုးအက်ဇ်က ၃၅ ရာခိုင်နှုန်း ပိုင်ဆိုင်ထားကြတယ်။ ဒါကြောင့် WhatsApp ကို ရောင်းထုတ်လိုက်လို့ အသက် ၃၉ နှစ်အရွယ် ယန်ရဲ့ ပိုင်ဆိုင်ကြွယ်ဝမှုဟာ ဒေါ်လာ ၈.၉ ဘီလီယံ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ၂၀၁၄ ခုနှစ်ထဲမှာ ယန်ကွန့်ဟာ freeBSD Foundation ကို ဒေါ်လာတစ်သန်းနဲ့ Silicon Valley Community Foundation (SVCF) တွေကို ဒေါ်လာ ၅၅၆ သန်း လှူဒါန်းလိုက်ပါတယ်။

ဆာဂေးဘရင်

Google ကိုတီထွင်ပြီး ဘီလျံနာသူဌေးဖြစ်သွားတဲ့ ရုရှားနိုင်ငံဇာတိ ဂျူးလူမျိုး

သူ့ရဲ့မိဘနှစ်ပါးဟာ ရုရှားနိုင်ငံက ဂျူးလူမျိုး ပညာတတ်တွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။ မိဘတွေက ရုရှားနိုင်ငံမှာ ဂျူးလူမျိုးတွေအတွက် တက်လမ်းမရှိလို့ အမေရိကန်နိုင်ငံကို ပြောင်းရွှေ့ အခြေချနေထိုင်ကြတယ်။ သူလဲ အမေရိကားမှာ ကျောင်းတက်တယ်။ အသက် ၁၉ နှစ်အရွယ် ၁၉၉၃ ခုနှစ်မှာ မေရီလန်းတက္ကသိုလ်ကနေ ကွန်ပျူတာဘွဲ့နဲ့ သင်္ချာဘွဲ့ ၂ ခုကို ဂုဏ်ထူးတွေနဲ့ အောင်မြင်ရယူခဲ့တယ်။ Stanford University က ဆာဂေးကို စကောလားရှစ်ပညာသင်ဆုပေးပြီး သူတို့ဆီမှာ ဒေါက်တာဘွဲ့အတွက် ကျောင်းတက်ဖို့



ကမ်းလှမ်းလို့ ကျောင်းဆက်တက်တယ်။ အင်တာနက်နဲ့ သတင်းအချက်အလက် (information)၊ စာရွက်စာတမ်း (document) တွေကို ရှာဖွေတဲ့ Search Engine စိတ်ဝင်စားသွားလို့ ကျောင်းဆက်မတက်တော့ဘဲ Search Engine အသစ်တစ်ခုကို သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်နဲ့ပေါင်းပြီး ထွင်ကြရင်းနဲ့ နောက်ဆုံးမှာ Google ကို တီထွင်အောင်မြင်သွားပြီး ဘီလျံနာသူဌေးတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူ့နာမည်က ဆာဂေးဘရင် (Sergey Brin) ပါ။ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ သူ့ဘဝအကြောင်းလေးကို ရေးပြပေးလိုက်ပါတယ်။

✹

ဆာဂေးကို ၁၉၇၃ ခုနှစ်၊ ဩဂုတ်လ ၂၁ ရက်နေ့က ဆိုဗီယက် ရုရှားနိုင်ငံ မော်စကိုမြို့မှာ ဂျူးလင်မယားက မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ တစ်ဦးတည်းသောသားပါ။ သူ့အဖေ မိုက်ကယ်ဘရင်ဟာ တက္ကသိုလ်တစ်ခုက သင်္ချာဆရာတစ်ယောက်ပါ။ သူ့အမေ ယူဂျီးနားဘရင်က သိပ္ပံပညာရှင်တစ်ဦးပါ။ ဆာဂေးအကြောင်း မပြောခင် သူ့အဖေ မိုက်ကယ်အကြောင်း အရင်ပြောပြမှ ပြည့်စုံပါလိမ့်မယ်။

မိုက်ကယ်ဟာ ရုရှားနိုင်ငံမှာ နေစဉ်ကာလမှာ ဂျူးလူမျိုးဖြစ်တာကြောင့် နေရာတကာမှာ အမြဲလိုလို အနိမ့်ခံရတယ်။ သူဟာ အထက်တန်း ကျောင်းစာမေးပွဲကို အဆင့်မြင့်မြင့်နဲ့ အောင်မြင်ခဲ့တယ်။ အာကာသယာဉ်မှူးတစ်ယောက် ဖြစ်ချင်တာကြောင့် တက္ကသိုလ်တက်တော့ ရူပဗေဒဘာသာရပ်ကို လျှောက်တယ်။ တက္ကသိုလ်က သူ့လျှောက်လွှာကို ပယ်ချလိုက်တယ်။ ပယ်လိုက်တဲ့ အကြောင်းက ရုရှားကွန်မြူနစ်အစိုးရက

ဂျူးလူမျိုးတွေကို တက္ကသိုလ်မှာ ရူပဗေဒဘာသာရပ်ကို သင်ယူခွင့်မပြုဘူး။ အစိုးရက သူတို့ရဲ့ နျူကလီးယား လျှို့ဝှက်ချက်တွေကို ဂျူးတွေသိသွားမှာစိုးလို့ပါ။

ဒါကြောင့် မိုက်ကယ်ဟာ မော်စကိုတက္ကသိုလ်မှာ သင်္ချာဘာသာရပ်ကိုပဲ ယူလိုက်ရတယ်။ ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်မှာ သူဟာ သင်္ချာဘွဲ့ကို ဂုဏ်ထူးနဲ့ ရခဲ့တယ်။ ဆိုဗီယက်အစိုးရဌာနတစ်ခုမှာ ခဏဝင်လုပ်ပြီး မကြာခင် အလုပ်ထွက်လိုက်တယ်။ သူ့ဘာသာ သင်္ချာဘာသာကို ဆက်လေ့လာပြီး နောက်ဆုံး Kharkiv တက္ကသိုလ်ကနေ သင်္ချာဘာသာနဲ့ ဒေါက်တာဘွဲ့ ရခဲ့တယ်။ အဲဒီတက္ကသိုလ်မှာပဲ သင်္ချာပါမောက္ခအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်တယ်။

အမေ ယူဂျီးနားကလဲ မော်စကိုတက္ကသိုလ်ကနေ သင်္ချာဘွဲ့နဲ့ စက်မှုဘွဲ့ ၂ ခုရခဲ့တယ်။ ဘွဲ့ရပြီး ဆိုဗီယက်ရေနံနဲ့ ဓာတ်ငွေ့ရှာဖွေရေးဌာနမှာ အလုပ်လုပ်နေတယ်။ သူတို့မိသားစု သုံးယောက်ဟာ မော်စကိုမြို့လယ်ခေါင်က အိပ်ခန်း ၃ ခန်းပါ တိုက်ခန်းတစ်ခုမှာ အေးချမ်းစွာ နေထိုင်လျက်ရှိနေကြပါတယ်။

၁၉၇၅ ခုနှစ်လောက်ကစပြီး မိုက်ကယ်ဟာ မိသားစုကိုခေါ် ပြီး ရုရှားနိုင်ငံက ထွက်ခွာသွားဖို့ ကြံစည်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ရုရှားနိုင်ငံမှာနေရတာ ပျော်ပေမယ့် သားလေးဆာဂေးရဲ့အနာဂတ်အတွက် အနောက်နိုင်ငံကို ထွက်သွားချင်ကြတာပါ။ ဂျူးလူမျိုးဖြစ်တဲ့ သားလေးဟာ ကြီးလာတဲ့အခါ ရုရှားနိုင်ငံမှာ သူ့ဘဝ တိုးတက်ဖို့ အခွင့်အလမ်းမရှိဘူးဆိုတာ သူတို့သိနေကြလို့ပါ။ ဒါပေမဲ့ ထွက်ခွာဖို့ အခြေအနေမပေးသေးဘူး။ ၁၉၇၇ ခုနှစ်မှာ မိုက်ကယ်ဟာ ပိုလန်နိုင်ငံ ဝါဆောမြို့မှာ ကျင်းပတဲ့ သင်္ချာဘာသာရပ်ဆိုင်ရာ ဆွေးနွေးပွဲတစ်ခုကို သွားတက်တယ်။ အဲဒီက ပြန်ရောက်လာတာနဲ့ သူ့မိန်းမကို ရုရှားနိုင်ငံက ထွက်ခွာဖို့ အချိန်ကျပြီ၊ ပိုလန်က မိတ်ဆွေတွေနဲ့လဲ အချိတ်အဆက်လုပ်ခဲ့ပြီးပြီလို့ ပြောပြတယ်။

၁၉၇၈ ခုနှစ်မှာ မိုက်ကယ်ဟာ မိသားစုအတွက် ရုရှားနိုင်ငံက ထွက်ခွာခွင့်ဗီဇာ လျှောက်လိုက်တယ်။ အဲဒါကို ဆိုဗီယက်အစိုးရက သိသွားပြီး မိုက်ကယ်ကို တက္ကသိုလ်ဆရာအလုပ်က ဖြုတ်ပစ်လိုက်သလို သူ့မိန်းမ ယူဂျီးနားကိုလဲ အလုပ်က နုတ်ထွက်ခိုင်းလိုက်တယ်။ နောက် ၈ လအကြာမှာ ရုရှားနိုင်ငံက ထွက်ခွာခွင့်ဗီဇာ ကျတယ်။ မိုက်ကယ်ဟာ အလုပ်မရှိတဲ့ ၈ လအတွင်းမှာ သူ့ဘာသာ ကွန်ပျူတာပရိုဂရမ်လုပ်တာကို လေ့လာတယ်။ နောက်ပြီး သိပ္ပံဘာသာ

ရပ်ဆိုင်ရာ စာအုပ်တွေကို အင်္ဂလိပ်စာကနေ ရုရှားဘာသာကို ပြန်ဆိုပေးတာ လုပ်ရင်း ဘာသာပြန်ပေးခ ငွေလေးနဲ့ မိသားစု စားနေရတယ်။

မိုက်ကယ်တို့မိသားစုဟာ ရုရှားနိုင်ငံက ထွက်ခွာသွားပြီး အရင်ဆုံး သြစတြီးယားနိုင်ငံက ဗီယင်နာမြို့ကို ရောက်သွားတယ်။ ဂျူးဒုက္ခသည် ကယ်ဆယ်ရေးအဖွဲ့က ကိုယ်စားလှယ်တစ်ယောက်က လာတွေ့ပြီး သူတို့မိသားစုကို ယာယီနေဖို့၊ စားဖို့ စီစဉ်ပေးတယ်။ မကြာခင် သူတို့ဟာ ပြင်သစ်နိုင်ငံ ပါရီမြို့ကို ထွက်သွားကြပြန်တယ်။ မိုက်ကယ်ဟာ ပါရီမြို့က ပါရီတက္ကသိုလ်တစ်ခုမှာ ယာယီ သုတေသနမှူးအဖြစ် ခဏဝင်လုပ်လိုက်တယ်။ ၁၉၇၉ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလ ၂၅ ရက်နေ့မှာ မိုက်ကယ်တို့မိသားစု (မိုက်ကယ့်အမေ အပါအဝင်) ဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံ နယူးယောက်မြို့ကို အပြီးအခြေချနေထိုင်ဖို့ ရောက်သွားကြတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ ဆာဂေးဟာ အသက် ၆ နှစ်အရွယ်ပဲ ရှိပါသေးတယ်။

မိုက်ကယ်ဟာ မိသားစုနေဖို့ မေရီလန်းမြို့လေးရဲ့ လူလတ်တန်းစားတွေနေတဲ့ ရပ်ကွက်မှာ အိမ်လေးတစ်လုံးကို ငှားလိုက်တယ်။ သိပ်မကြာခင် ရုရှားမှာ တုန်းက စုထားတဲ့ငွေထဲက ဒေါ်လာ ၂,၀၀၀ နဲ့ ကားဟောင်းလေးတစ်စီး ဝယ်လိုက်တယ်။ ရုရှားနိုင်ငံက သင်္ချာဘွဲ့ရသူဆိုရင် အနောက်နိုင်ငံ တက္ကသိုလ်တွေက အရမ်းလိုချင်ကြတာမို့ သိပ်မကြာခင်မှာပဲ မိုက်ကယ်ဟာ မေရီလန်းတက္ကသိုလ်မှာ သင်္ချာဆရာအလုပ် ရလိုက်တယ်။ မိန်းမကလဲ အာကာသပျံသန်းရေးအဖွဲ့ NASA မှာ အလုပ်ရလိုက်တယ်။ လင်ရောမယားရော အလုပ်အသီးသီး ရနေကြပြီမို့ အဆင်ပြေသွားကြပါပြီ။ အဆင်မပြေတာက မိုက်ကယ့်အမေပါ။ အသက်ကြီးမှ ကားမောင်းလိုင်စင်ဖြေဖို့ ကားမောင်းသင်တန်း တက်နေရတယ်။ မြေး ဆာဂေးကို ကားမောင်းပြီး ကျောင်းကို လိုက်ပို့ပေးနိုင်ဖို့ပါ။

ဆာဂေးဟာ ဂျူးကလေးတွေတက်တဲ့ မူလတန်းကျောင်းတစ်ခုမှာ ကျောင်းစတက်တယ်။ အဲဒီမှာ ကျောင်းတက်ရတာ သူ မပျော်ဘူး။ သူ့ရဲ့ ရုရှားလေသံပေါက်နေတဲ့ စကားပြောသံကို တခြားကလေးတွေက ဝိုင်းစနောက်ကြလွန်းလို့ပါ။ နောက်ဆုံးတော့ ဆာဂေးက သူ့မိဘတွေကို အဲဒီကျောင်းမှာ မနေချင်တော့ဘူးလို့ ငိုယိုပြောလို့ မိဘတွေက နောက်မူလတန်းကျောင်းတစ်ခုကို ပြောင်းပေးလိုက်တယ်။ ဆာဂေးဟာ အဲဒီကျောင်းမှာတော့ ပျော်သွားတယ်။

အတန်းထဲ သင်္ချာသင်တဲ့အချိန်ဆိုရင် ဆာဂေးဟာ ပျင်းနေတယ်။

ဆရာသင်ပေးနေတဲ့ သင်္ချာသင်ခန်းစာတွေဟာ သူ့အတွက် လွယ်ကူနေလွန်းလို့ပါ။ လွယ်ကူနေမှာပေါ့။ သူ့အဖေက အိမ်မှာ အဲဒါတွေထက် ခက်ခဲတဲ့ သင်္ချာပုစ္ဆာတွေကို တွက်ခိုင်း၊ လေ့ကျင့်ခိုင်းထားတာကိုး။ သူ့မိဘတွေက ရုရှားစာ၊ စကားနဲ့ ကွန်ပျူတာသိပ္ပံဘာသာ အခြေခံတွေကို အိမ်မှာ ဆာဂေးကို သင်ပေးကြတယ်။ အဲဒီအချိန်က ကွန်ပျူတာဆိုတာ ဈေးကြီးလို့ အိမ်တွေမှာ ဝယ်မသုံးနိုင်ကြဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဆာဂေးဟာ အသက် ၉ နှစ်ပြည့်တဲ့မွေးနေ့မှာ သူ့အဖေဆီက ကွန်ပျူတာတစ်လုံးကို မွေးနေ့လက်ဆောင်အဖြစ် ရလိုက်တယ်။ Commodore 64 ပါ။

ဆာဂေးဟာ အတန်းကလုပ်ခဲ့တဲ့ အိမ်စာတွေကို လက်ရေးနဲ့မရေးဘဲ ကွန်ပျူတာ နဲ့ရိုက် print ထုတ်ပြီးတင်လို့ ဆရာမနဲ့ အတန်းဖော်တွေအားလုံး အတော် အံ့ဩသွားကြတယ်။ ဆာဂေးခုလို ကွန်ပျူတာတစ်လုံးကို ရလိုက်ခြင်းဟာ သူ့ကိုနောင်တစ်ချိန်မှာ ကွန်ပျူတာပညာရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်လာဖို့ လမ်းစပျိုးလိုက်တာပါပဲ။

ဆာဂေးဟာ အသက် ၁၅ နှစ်အရွယ် ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်မှာ အထက်တန်းကျောင်းအောင်ပြီးတော့ မေရီလန်းတက္ကသိုလ်ကို ဆက်တက်တယ်။ အသက် ၁၉ နှစ်အရွယ် ၁၉၉၃ ခုနှစ်မှာ ကွန်ပျူတာဘွဲ့နဲ့ သင်္ချာဘွဲ့ ၂ ခုကို ဂုဏ်ထူးတွေနဲ့ အောင်မြင်ရယူခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့် Standford University က ဆာဂေးကို စကောလားရှစ် ပညာသင်ဆုပေးပြီး သူတို့ဆီမှာ ဒေါက်တာဘွဲ့အတွက် ကျောင်းတက်ဖို့ ကမ်းလှမ်းတယ်။ ဆာဂေးလဲ လက်ခံပြီး ကျောင်းတက်လိုက်တယ်။

ဆာဂေးဟာ ငယ်ကတည်းက သင်္ချာဘာသာကို အရမ်းစိတ်ဝင်စားခဲ့တယ်။ သူ့အဖေက သင်္ချာဆရာဖြစ်နေလို့ ထင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ Standford University မှာ ကျောင်းတက်နေရင်း သင်္ချာဘာသာအပေါ် စိတ်ဝင်စားမှု ရုတ်တရက်ပျောက်သွားတယ်။ ဘာကြောင့် အဲဒီလိုဖြစ်သွားတာလဲဆိုတာ သူမသိပါဘူးတဲ့။ သူဟာ စာထဲမှာ စိတ်မဝင်စားတော့ဘဲ ကပွဲသွားတာ၊ လှေလှော်ရွက်လွှင့်တာ၊ ရေကူးတာ၊ ဂျွမ်းဘားကစားတာတွေနဲ့ အချိန်ကုန်နေတော့တယ်။ သိပ်မကြာခင်မှာ သူစိတ်ဝင်စားတာ နောက်တစ်ခု ပေါ်လာပြန်တယ်။ အဲဒါက Search Engine လို့ခေါ်တဲ့ အင်တာနက်နဲ့ ဝက်ဆိုဒ်တွေက လိုချင်တဲ့ သတင်း

အချက်အလက် (information)၊ စာရွက်စာတမ်း (document) တွေကို ရှာဖွေခြင်းပါ။ ဒါကြောင့် တက္ကသိုလ်မှာ အဲဒီ Search Engine နဲ့ပတ်သက်တဲ့ စာတမ်းတွေ ရေးပြီး ကျောင်းရဲ့ ဝက်ဆိုဒ်တွေမှာ တင်ပေးတယ်။ သူကိုယ်တိုင်လဲ Search Engine အတွက် ပရိုဂရမ်တွေ စမ်းပြီးရေးတယ်။

မကြာခင်မှာ ဆာဂေးဟာ ဆော့ဖ်ဝဲပရိုဂရမ်တစ်ခုကို ရေးသားပြီး Standford တက္ကသိုလ်ရဲ့ ဝက်ဆိုဒ်မှာ တင်ပေးလိုက်တယ်။ အဲဒါက Playboy's website ကနေ မပေါ့တပေါ် အမျိုးသမီးဓာတ်ပုံတွေကို အသစ်တင်လိုက်တိုင်း ကျောင်းသူကျောင်းသားတွေရဲ့ ကွန်ပျူတာ screen တွေပေါ်မှာ အလိုအလျောက် လာပေါ်နေအောင် လုပ်ပေးထားတာပါ။ ကျောင်းသားတွေက သိပ်သဘောကျပေမယ့် ကျောင်းသူတွေက တက္ကသိုလ်အုပ်ချုပ်ရေးမှူးဆီ စာတင်ကန့်ကွက်ကြလို့ ဆာဂေးဟာ အဲဒီပရိုဂရမ်ကို ဖျက်ပေးလိုက်ရပါတယ်။

၁၉၉၅ ခုနှစ်မှာ ဆာဂေးဟာ သူ့လိုပဲ ဒေါက်တာဘွဲ့ယူဖို့ သင်တန်းတက်နေတဲ့ လယ်ရီပေ့ဂျ် (Larry Page) နဲ့ ကျောင်းအစည်းအဝေးတစ်ခုမှာ ဆုံမိပြီး မိတ်ဆွေဖြစ်သွားကြတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်စလုံးဟာ များပြားလှတဲ့ သတင်း (information) တွေထဲကနေ လိုချင်တဲ့ အချက်အလက် (data) ကို ဆွဲယူချင်တဲ့ ဝါသနာချင်း တူနေကြတာကြောင့် အချိန်တိုအတွင်းမှာပဲ အရမ်းကို ခင်မင်ရင်းနှီးသွားကြတယ်၊ သူတို့နှစ်ယောက်ပေါင်းပြီး Standford တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားတွေ စာတမ်းလုပ်ရာမှာသုံးဖို့ BackRub ဆိုတဲ့ Search Engine

ပရိုဂရမ်တစ်ခုကို တီထွင်လိုက်ကြတယ်။ BackRub ကိုသုံးပြီး ကျောင်းသားတွေဟာ လိုချင်တဲ့ အချက်အလက်တွေကို ဝက်ဆိုဒ်ပေါင်းများစွာကနေ အချိန်တိုတိုအတွင်း ဆွဲယူကြည့်နိုင်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ BackRub မှာ အကန့်အသတ်တွေ ရှိနေတာကြောင့် ဆာဂေးနဲ့ လယ်ရီတို့ဟာ အချက်အလက်တွေကို ပိုမိုတိကျပြီး ပိုလဲမြန်အောင် ဆွဲထုတ်ပေး

နိုင်တဲ့ Search Engine အသစ်တစ်ခု တီထွင်ဖို့ ပရိုဂရမ်တစ်ခုကို ကြိုးစားရေးဆွဲကြတယ်။ ပရိုဂရမ် ရေးဆွဲပြီးသွားပြီ၊ နာမည်ပေးရတော့မယ်။ သူတို့ရွေးလိုက်တဲ့ နာမည်က Googol ပါ။ Googol ရဲ့ အဓိပ္ပာယ်က ၁ နောက်မှာ သုညတွေ အများကြီးရှိတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ဟာ စာလုံးပေါင်းမှားရေးမိပြီး Standford တက္ကသိုလ်ရဲ့ ဝက်ဆိုဒ်ပေါ်မှာ "Google" နာမည်နဲ့ မှတ်ပုံတင်လိုက်တယ်။ မှတ်ပုံတင်ပြီးမှ စာလုံးပေါင်းမှားနေတာကို သတိပြုမိကြတယ်။ သူတို့လဲ မထူးတော့ပါဘူးဆိုပြီး စာလုံးမှား Google ကို မပြင်ကြတော့ဘူး။ ဒါကြောင့် google.standford.com ဝက်ဆိုဒ်ဟာ ၁၉၉၇ ခုနှစ်၊ စက်တင်ဘာလ ၁၅ ရက်နေ့မှာ ပေါ်ပေါက်လာခဲ့တယ်။

သူတို့ထွင်လိုက်တဲ့ Search Engine အသစ် "Google" ကို Standford တက္ကသိုလ် ကျောင်းသူကျောင်းသားတွေ အရမ်းသဘောကျနေကြတယ်၊ ဒါကိုသိတဲ့ဆာဂေးတို့နှစ်ယောက်ဟာ Google ကိုကျောင်းသားတွေအတွက်သာမကဘဲ ကျောင်းပြင်ပကလူတွေပါ အသုံးပြုနိုင်ဖို့ စဉ်းစားလာကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ Google ကို AltaVista ကုမ္ပဏီက ဒေါ်လာ တစ်သန်းနဲ့ဝယ်ဖို့ ကမ်းလှမ်းလာတယ်။ ဒါပေမဲ့ အရောင်းအဝယ် မဖြစ်လိုက်ဘူး။ နောက်တစ်ခါ သူတို့ဟာ Yahoo နဲ့ အရောင်းအဝယ် ဈေးဆိုင်ကြပြန်တယ်။ ဒါလဲ အရောင်းအဝယ် မဖြစ်ပြန်ပါဘူး။

အဲဒီလို အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ခါနီးမှာ ပျက်ပျက်သွားတာကို စိတ်မရှည်ကြတော့လို့ သူတို့ဘာသာ Google နာမည်နဲ့ပဲ ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီတစ်ခု ထောင်လိုက်ကြတယ်။ ဆာဂေးက ကုမ္ပဏီရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ (President) လယ်ရီက CEO တာဝန် ယူလိုက်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကုမ္ပဏီ စတင်လည်ပတ်ဖို့ ရင်းနှီးမတည်ငွေလိုလာပြီ၊ Cisco Systems က အစုငွေတစ်သိန်း ထည့်ဝင်လို့ Google ကုမ္ပဏီကို ၁၉၉၈ ခုနှစ် နှစ်လယ်မှာ ဖွင့်လှစ်နိုင်လိုက်တယ်။ ရုံးခန်းနေရာက သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ဆီက ငှားလိုက်တဲ့ ကားဂိုဒေါင်တစ်ခုမှာပါ။ သူတို့နှစ်ယောက်စလုံးလဲ ဒေါက်တာဘွဲ့အတွက် ကျောင်းဆက်မတက်ကြတော့ဘူး။ သူတို့မိဘတွေက ကျောင်းဆက်မတက်ကြတာကို မကျေနပ်ကြပေမယ့် သူတို့ဝါသနာပါတာလုပ်ကြတာမို့ မတားမြစ်ကြပါဘူး။

Google ကို လူတွေသိလာကြပြီ။ ကွန်ပျူတာ အတော်များများမှာလဲ

Google ကို သုံးနေကြပြီ။ ဒါပေမယ့် ဆာဂေးတို့ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က ငွေရှာဖို့ အမြတ်ရဖို့ မဟုတ်ဘူး။ လူတွေလိုချင်တဲ့ အချက်အလက်တွေကို ဝက်ဆိုဒ်ကနေ မြန်မြန်ဆန်ဆန် တိတိကျကျ ရှာပေးနိုင်ဖို့ သက်သက်ပါပဲ။ ဒါကြောင့် Google မှာ ကြော်ငြာထည့်မှာကို လက်မခံဘူး။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ကဖို့ ငွေကလဲ အသည်းအသန်လိုနေပြီ။ အစုရှယ်ယာ ရောင်းချဖို့ကလဲ အစုရှယ်ယာရှင်တွေ ဝင်ရောက်ခြယ်လှယ်မှာကို စိုးရိမ်တယ်။ နောက်ဆုံး ၁၉၉၉ ခုနှစ် ဇွန်လမှာ မတတ်သာလို့ ကုမ္ပဏီကြီးနှစ်ခုကို ဒေါ်လာ ၂၅ သန်းစီ အစုငွေထည့်ဝင်ခွင့်ပြု လိုက်တယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီကုမ္ပဏီကြီးတွေဟာ ဆာဂေးတို့ရဲ့လုပ်ငန်းမှာ ဝင်မစွက်ဖက်ပါဘူးဆိုတဲ့ သဘောတူညီချက်ကိုတော့ လက်မှတ်ထိုးပေးရတယ်။

၁၉၉၉ ခုနှစ်ကုန်ပိုင်းမှာ Google ကို အသုံးပြုသူ တစ်နေ့ကို ၇ သန်း ရှိလာတယ်။ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ် နှစ်လယ်မှာ သုံးသူပေါင်း ၈ သန်းအထိ ဖြစ်လာ ခဲ့တယ်။ Google ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ တစ်လအသုံးစရိတ်ဟာ ဒေါ်လာ ၅ သိန်းလောက် ဖြစ်လာနေတယ်။ ဝင်ငွေမရှိဘဲ ထွက်ငွေချည်းပဲ ဖြစ်နေတာကြောင့် ကြော်ငြာ လက်မခံဘူးဆိုတဲ့ ပေါ်လစီကို ပြောင်းဖို့ ဆာဂေးတို့ စဉ်းစားလာကြတယ်။ နောက်ဆုံးမှာ စပွန်ဆာလုပ်သူတွေရဲ့ ကြော်ငြာကိုတော့ ထည့်ဖို့လက်ခံလိုက် တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကြော်ငြာကို Google ရဲ့ ပင်မစာမျက်နှာမှာ ထည့်ခွင့်မပြုဘဲ လင့် (link) ကနေ ကြော်ငြာရှိတဲ့ ဝက်ဆိုက်ဒ်ကို သွားကြည့်လို့ရအောင် လုပ်ပေး ထားတယ်။ ကြော်ငြာခတွေရလာလို့ Google ဟာ အမြတ်ငွေတွေ ရလာပါပြီ။ ၂၀၀၁ ခုနှစ်ကုန်မှာ Google ရဲ့ တစ်နှစ်ဝင်ငွေဟာ ဒေါ်လာ ၈၅ သန်း ဖြစ်လာ ခဲ့တယ်။

၂၀၀၀ ပြည့်နှစ် နှစ်လယ်မှာ ဆာဂေးနဲ့ လယ်ရီတို့ဟာ Google ကို အမေရိကန်နိုင်ငံပြင်ပက လူတွေသုံးနိုင်အောင် လုပ်လိုက်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် စပိန်၊ ဂျာမဏီ၊ ပြင်သစ် စတဲ့ ဘာသာစကား ၁၀ မျိုးနဲ့ အချက်အလက်တွေကို Google မှာ ရှာလို့ရလာတယ်။ ၄ လအကြာမှာ တရုတ်၊ ကိုရီးယားနဲ့ ဂျပန် ဘာသာတွေနဲ့ ရှာလို့ရအောင် ထပ်လုပ်ပေးတယ်။ ၂၀၀၂ ခုနှစ်မှာ Google ကို ဘာသာစကား ၇၂ မျိုးနဲ့ အသုံးပြုနိုင်ကြပြီ။

၂၀၀၄ ခုနှစ် ဩဂုတ်လမှာ Google ရဲ့ အစုရှယ်ယာတွေကို လူထုကို ထုတ်ရောင်းတယ်။ စရောင်းတဲ့နေ့မှာပဲ ရှယ်ယာအစုပေါင်း ၁၉ သန်းဖိုး ရောင်းချ

လိုက်ရတယ်။ ရှယ်ယာတစ်စုကို စရောင်းတုန်းက ၈၅ ဒေါ်လာပဲ ရှိခဲ့ပေမယ့် ၂၀၀၅ ခုနှစ်မှာ ဒေါ်လာ ၁၀၀ အထိ၊ ၂၀၀၇ ခုနှစ်မှာ ဒေါ်လာ ၆၀၀ အထိ မြင့်တက်လာခဲ့တယ်။ Google ဟာ ရှယ်ယာတွေကနေ ငွေသားချည်းပဲ ဒေါ်လာ ၃ ဘီလီယံရခဲ့လို့ ဆာဂေးနဲ့ လယ်ရီတို့ နှစ်ယောက်စလုံးပဲ ဘီလျံနာသူဌေးကြီး တွေ ဖြစ်သွားကြတယ်။

Google ဟာ နောက်ပိုင်းမှာ ဝန်ဆောင်မှုအသစ်တွေဖြစ်ကြတဲ့ GoogleAdSense, Google Book Search, Gmail, Google Map တွေ ထပ်မံတိုးချဲ့ခဲ့တဲ့အပြင် ၂၀၀၆ ခုနှစ်မှာ YouTube ကိုလဲ ဒေါ်လာ ၁.၆၅ ဘီလီယံနဲ့ ဝယ်လိုက်ပါတယ်။ ၂၀၁၁ ခုနှစ်မှာ Facebook နဲ့ ယှဉ်ပြိုင်ဖို့ လူမှုကွန်ယက် Google+ ကို ထွင်လိုက်ပါသေးတယ်။

ဆာဂေးဟာ Google မှာ President အဖြစ် လုပ်နေစဉ် ကာလ တစ်လျှောက်မှာ တစ်နှစ်လစာအဖြစ် တစ်ဒေါ်လာပဲ ယူခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ဝင်ငွေ ဟာ ရှယ်ယာတွေကတရတဲ့ အတိုးပဲဖြစ်ပါတယ်။ ၂၀၁၅ ခုနှစ်မှာ ဆာဂေးရဲ့ ပိုင်ဆိုင်ကြွယ်ဝမှုဟာ ဒေါ်လာ ၂၈.၉ ဘီလီယံဖြစ်လို့ အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ အချမ်းသာဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်တွေထဲက တစ်ယောက်ဖြစ်လာခဲ့တယ်။

ကွန်မြူနစ်နိုင်ငံတစ်ခုက ထွက်ပြေးလာတဲ့ လူငယ်လေးတစ်ယောက် ဟာ စွန့်စားရဲတဲ့စိတ်ဓာတ်၊ တီထွင်ဉာဏ်ရှိမှု၊ ဇွဲလုံ့လနဲ့ ကြိုးစားမှုတွေကြောင့် ကမ္ဘာပေါ်မှာ လူတော်များဆုံး နိုင်ငံကြီးဖြစ်တဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ ထိပ်တန်း အဆင့်ကို ရောက်နိုင်တယ်ဆိုတာကို ရုရှားနိုင်ငံဖွား ဂျူးလူမျိုး ဆာဂေးက သက်သေပြခဲ့ပါတယ်။

သာဂေးဘရင်ရဲ့မှတ်မှတ်သားသားစကားများ

* ပြဿနာကြီးတွေကို ဖြေရှင်းရတာ ပြဿနာသေးတွေကို ဖြေရှင်းရတာထက် ပိုလွယ်ပါတယ်။
* လူတွေအတော်တော်များများဟာ အလုပ်တစ်ခုကို တောင်ကြီးတစ်ခုလို မြင်ကြတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ တောင်ကုန်းလေးတစ်ခုလို့ပဲ မြင်တယ်။
* ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ အောင်မြင်လာရင် စီးပွားရေးအရ အမြတ်အစွန်းရအောင် ကြိုးစားရင်း တီထွင်မှု၊ ကြံဆမှုတွေမှာ အားနည်းသွားတတ်တယ်။ တီထွင်ကြံဆမှု အားနည်းသွားတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေဟာ ကြာရှည်မှာ အောင်မြင်မှုရမှာ မဟုတ်ဘူး။
* ကျွန်တော်တို့ Google ကိုထောင်တာ တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာရှိတဲ့ information တွေထဲက လိုချင်တဲ့ အချက်အလက်ကို ခလုတ်တစ်ချက်နှိပ်လိုက်ရုံနဲ့ပဲ သင့်မျက်စိရှေ့မှောက် ရောက်လာစေချင်လို့ပါ။ ကြော်ငြာနဲ့ ဝင်ငွေရှာဖို့ မဟုတ်ပါဘူး။
* ရှုံးနိမ့်မှုဆိုတဲ့ ရွှံ့နွံတွေ၊ ဗွက်အိုင်တွေ၊ ဆူးတောကြီးတွေကို ဖြတ်ကျော်ပြီးမှ အောင်မြင်မှုလမ်းမပေါ် တက်လှမ်းနိုင်မှာပါ။

❑