

# တစ်မနစ်

## စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်

ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

THE ONE MINUTE ENTREPRENEUR

BY **KEN BLANCHARD,**  
**DON HUTSON** AND  
**ETHAN WILLIS**

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

ပထမအကြိမ်

၂၀၁၄ ခုနှစ်၊ စက်တင်ဘာလ

အုပ်ရေ (၅၀၀)

တန်ဖိုး (၂,၀၀၀) ကျပ်

မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း

ဖြိုးဝေကို

ထုတ်ဝေသူ

ဒေါက်တာသာထွန်းဦး



တူဒေးစာအုပ်တိုက်

အမှတ် H၊ လှိုင်မြင်းမိုရ်ကန်လမ်း၊ ကန်ရိပ်မွန်အိမ်ရာ၊

လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

ပုံနှိပ်သူ

ဦးဝင်းဗိုလ်

ဂျူးဂျူးပုံနှိပ်တိုက်

အမှတ် ၄-ဘီ၊ ဦးဖိုးမင်းလမ်း၊

ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

ပြန့်ချိရေး

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

စာမူ မူပိုင်<sup>©</sup> - တူဒေးစာအုပ်တိုက်

၆၅၈

ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်/ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)။ — — ရန်ကုန်၊

တူဒေးစာအုပ်တိုက်၊ ၂၀၁၄။

၁၆၄ စာ၊ ၂၀ စင်တီ။ — — (စီမံခန့်ခွဲမှုစာစဉ် -၁၁၁)

မူရင်းစာမည် - THE ONE MINUTE ENTREPRENEUR By

Ken Blanchard, Don Hutson And Ethan Willis

(၁) ဘာသာပြန်သူ - ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

(၂) တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်

www.burmeseclassic.com

စီမံခန့်ခွဲမှုစာစဉ် (၁၁၁)

အောင်မြင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို  
ဖန်တီးခြင်းနှင့် ရေရှည်တည်တံ့အောင် လုပ်ဆောင်ခြင်းတို့၏  
လျှို့ဝှက်ချက်

# တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်



ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

သင်၏စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းဆိုင်ရာအင်အားများ၊  
ပေါ်ထွက်လာစေရန် တွန်းအားပေးသည့်ဖြစ်ရပ်ဝတ္ထုတစ်ပုဒ်

**THE ONE MINUTE ENTREPRENEUR**

By

Ken Blanchard, Don Hutson & Ethan Willis

### မာတိကာ

ထုတ်ဝေသူအမှာ

ဘာသာပြန်သူ၏အမှာစာ

အမှာစာ

၁။	ခိုင်မာတဲ့အခြေခံအုတ်မြစ်ကို တည်ဆောက်ခြင်း	...	၁
၂။	အသိပညာတိုးပွားခြင်း	...	၁၀
၃။	လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုကိုသင်ယူခြင်း	...	၂၂
၄။	စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်လိုခြင်း	...	၃၂
၅။	အရေးကြီးတဲ့အဖော်ကို ရှာဖွေတွေ့ရှိခြင်း	...	၃၇
၆။	ရွှေတံခါးကြီးပွင့်ပြီ	...	၄၄
၇။	ကုမ္ပဏီဖွဲ့စည်းခြင်း	...	၅၄
၈။	ကြီးမားလာတဲ့ဘဏ္ဍာရေးအခက်အခဲ	...	၆၃
၉။	ပုံပြင်ဆန်တဲ့ဝန်ဆောင်မှုများဖန်တီးခြင်း	...	၇၃
၁၀။	လင်းယုန်လိုလူမျိုးများဖန်တီးခြင်း	...	၉၃
၁၁။	စိတ်ကြီးဝင်မှုပြဿနာ	...	၁၁၁
၁၂။	အလှည့်အပြောင်း	...	၁၂၅
၁၃။	စုပေါင်းအားကိုရရှိခြင်း	...	၁၃၃
၁၄။	အမွေကောင်းများချန်ရစ်ဖို့ ကြိုးစားလုပ်ဆောင်ခြင်း	...	၁၄၉
၁၅။	အောင်မြင်တဲ့စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးမှာရှိတဲ့ အရေးကြီးဆုံးအရည်အသွေး (၂၀)	...	၁၅၆
၁၆။	ကျေးဇူးတင်လွှာ	...	၁၅၈

### ထုတ်ဝေသူအမှာ

*The One Minute Entrepreneur* စာအုပ်သည် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်လိုသော၊ ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီတည်ထောင်လိုသော လူငယ်ဇနီးမောင်နှံနှစ်ဦးကို ကျောရိုးပြု၍ ရေးသားထားသည်။ စာရေးသူတို့ပေးချင်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုတည်ထောင်ရာတွင် လိုအပ်သော၊ သိသင့်သိထိုက်သော ပညာရပ်ဆိုင်ရာ အချက်အလက်များကို ဝတ္တုပုံစံဖြင့် ရေးသားထားသောကြောင့် ဖတ်ရမှတ်ရလွယ်ကူစေသည်။ ထို့ပြင် အောင်မြင်သောစွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်ရန် မလွဲမသွေလိုက်နာရမည့် အရေးကြီးသောအချက်သုံးချက်နှင့် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်ရန် လိုအပ်သောအရည်အသွေးအချက် ၂၀ ကိုလည်း ဖော်ပြထားပါသည်။

မူရင်းရေးသားသူများသည် စီးပွားရေးလောကတွင် အောင်မြင်သည့်လုပ်ငန်းရှင်များဖြစ်သကဲ့သို့ သူတို့ရေးသားထုတ်ဝေခဲ့သော စာအုပ်များသည်လည်း အရောင်းရဆုံးစာရင်းဝင်များ ဖြစ်ကြသည်။ ထို့ပြင် ဤစာအုပ်ထဲတွင်ပါဝင်သော အကြံဉာဏ်ပေးသူများ၊ အတိုင်ပင်ခံအချို့သည် အပြင်မှာ တကယ်ရှိပြီး အောင်မြင်သောပုဂ္ဂိုလ်များလည်း ဖြစ်ကြသည်။

ရိုးသားကြိုးစားသော၊ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်လိုသော  
မျိုးဆက်သစ်လူငယ်များအတွက် အရေးကြီးသောအချက်များကို အာရုံ  
စိုက်ဆောင်ရွက်နိုင်ရန် ရှေ့ဆောင်လမ်းပြပေးပြီး အောင်မြင်နိုင်ခြေ  
ရာခိုင်နှုန်း တိုးတက်လာစေရန်၊ ထူးချွန်သောလုပ်ငန်းရှင်များဖြစ်လာစေ  
ရန် ရည်ရွယ်ပြီး ထုတ်ဝေလိုက်ပါသည်။

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

### ဘာသာပြန်သူ၏ အမှာစာ

ယနေ့စာရေးသူတို့ မြန်မာနိုင်ငံ၏စီးပွားရေး စတင်ဖွံ့ဖြိုးအောင် ဆောင်ရွက်ချိန်နှင့် 'အဟပ်မိဆုံး' စာအုပ်တစ်အုပ်ဟု ဆိုရပါမည်။

အကြောင်းမှာ ယနေ့စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် လူငယ်များ (တစ်နည်း) မျိုးဆက်သစ်လူငယ်များ (Young Achievers) မှာ မြန်မာနိုင်ငံ၏စီးပွားရေးကို အာဆီယံစီးပွားရေးအသိုက်အဝန်း (Asean Economic Community) ထဲတွင် ငွားငွားစွင့်စွင့် အောင်မြင်စွာရပ်တည်နိုင်စေရန်၊ မလွဲမသွေကြိုးပမ်းရမည့်အခြေအနေ ရောက်နေပြီဖြစ်ပေရာ ဤစာအုပ်သည် ယင်းတို့အား တစ်ထောင့်တစ်စွန်းသာမကဘဲ အလုံးစုံမုချ အထောက်အကူပြုမည် ဖြစ်ပေသည်။

ဤစာအုပ်သည် ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စွန့်စားဦးဆောင်တီထွင်ဖို့ ကြိုးစားခဲ့ကြသော 'လူငယ်ဇနီးမောင်နှံ' နှစ်ဦး၏ အကြောင်းကို ပင်တိုင်ပြုပြီး စာရေးသူပေးချင်သောပညာရပ်ဆိုင်ရာ သတင်းအချက်အလက်များကို နားလည်လွယ်သော စကားလုံးအသုံးအနှုန်းများနှင့် ရေးသားထားသဖြင့် ဖတ်ရှုသူများအတွက် ပေါ့ပေါ့ပါးပါးနှင့် ပညာများ ရရှိနိုင်ပါသည်။

ဤစာအုပ်၏ 'ထူးခြားချက်' တစ်ခုမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးသည် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခုကို တည်ထောင်ရာတွင် သက်ဆိုင်ရာကဏ္ဍအလိုက် Technically ကျွမ်းကျင်သူများ၏ အနီးကပ်လမ်းညွှန်

သင်ကြားပြသသူများကလည်း အောင်မြင်မှုအတွက် မရှိမဖြစ် လိုအပ်ချက်တစ်ခုဖြစ်ကြောင်း စာရေးသူက မီးမောင်းထိုးပြထားခြင်းပင်ဖြစ်သည်။

နောက်ထပ် 'ထူးခြားချက်' တစ်ခုမှာ ဤစာအုပ်၏ နောက်ဆုံးပိုင်းတွင် အောင်မြင်သည့် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦးတွင်ရှိသည့် အရေးကြီးသော အရည်အသွေး အချက် ၂၀ ကို ဖော်ပြထားသည့်အပြင် အောင်မြင်သည့်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဖြစ်နိုင်ခြေအလားအလာကောင်းမှုကို ယင်းအချက် ၂၀ နှင့် အကဲဖြတ်ကြည့်နိုင်ဖို့အတွက်လည်း Website တစ်ခုကို ညွှန်ပြထားပါသည်။

'ရယူခြင်းမှ ပေးဆပ်ခြင်းဆီသို့' (From Getting To Giving) ဆိုသည့်စကားသည် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များအတွက် 'အောင်မြင်မှုမှ အရေးပါမှုဆီသို့' (From Success To Significance) ဟုအဓိပ္ပာယ်သက်ရောက်ပါသည်။ သို့ဖြစ်ရာ 'အမွေကောင်းများ ချန်ရစ်ဖို့ ကြိုးစားလုပ် ဆောင်ခြင်း' (Building A Legacy) ကို နောက်ဆုံးအခန်းတွင် ဖော်ပြထားပါသဖြင့် စာဖတ်သူများ ဂရုတစိုက် ဖတ်ရှုလိုက်နာကြပါရန် တိုက်တွန်းလိုပါသည်။

ဤမူရင်းစာအုပ်အား ဘာသာပြန်ဆိုရာတွင် အဘက်ဘက်မှ အကူအညီပေးသော အစ်ကိုဦးခင်မောင်ဝင်း (ဘူမိဗေဒ) နှင့် မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းများကို အထူးကျေးဇူးတင်ရှိကြောင်း မှတ်တမ်းတင်ဖော်ပြအပ်ပါသည်။

လေးစားမှုဖြင့်  
ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)



### အမှာစာ

ကျွန်တော်တို့လူတွေဟာ တစ်ခါတစ်ရံ အရေးကြီးတဲ့အရာတွေ၊ မရှိမဖြစ်  
 တဲ့အရာတွေကို အမှတ်မထား လျစ်လျူရှုထားတတ်ကြပါတယ်။ စွန့်ဦး  
 တီထွင်လုပ်ငန်းများအကြောင်း စဉ်းစားကြပြောကြတဲ့အခါ ကျွန်တော်  
 တို့ဟာ အမြင်တွေ၊ ခံယူချက်တွေ (Vigons and Coneeprt) အကြောင်း  
 ပြောကြရင်းနဲ့ အချိန်တွေကုန်ပြီး ငွေရေးကြေးရေးရဲ့ အရေးကြီးပုံကို  
 မေ့နေတတ်ကြပါတယ်။ ဖောက်သည်တွေကိုပဲ အာရုံထားပြီး ကိုယ့်  
 အလုပ်သမားတွေကို မေ့နေတတ်ကြပါတယ်။ ဘဝရဲ့တိုးတက်ရာ တိုး  
 တက်ကြောင်းတွေကိုပဲ တစိုက်မတ်မတ်လုပ်ကိုင်ပြီး အချိန်တွေကို ကုန်  
 လွန်စေခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အရေးကြီးတဲ့ သေခြင်းတရားကိုတော့ မေ့  
 ထားကြပြန်ပါတယ်။ ဒီလိုအရေးကြီးတဲ့အရာတွေကို မေ့ထားကြတာ၊  
 အဆက်ပြတ်နေကြတာဟာ တကယ်တော့ အတော်ထူးဆန်းလှပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းအကြောင်း နှစ်ပေါင်းများ  
 စွာလေ့လာပြီးတဲ့အခါမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်မှုရဖို့ဆိုတာ  
 ပြောသလောက် မလွယ်လှဘူးဆိုတာကို သိရှိခဲ့ပါတယ်။ အမေရိကမှာ  
 တစ်နှစ်လျှင် အသေးစား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပေါင်း တစ်သန်းနီးပါး  
 ထူထောင်လုပ်ကိုင်ခဲ့ကြပေမဲ့ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း  
 တွေဟာ တစ်နှစ်အတွင်း ရပ်တန့်သွားခဲ့ကြပါတယ်။ ငါးနှစ်အတွင်းမှာ  
 ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက် စီးပွားရေးနယ်ပယ်ကနေ ပျောက်ကွယ်ခဲ့ရပြီး၊

ဆယ်နှစ်အတွင်း ဉ္စရ ရာခိုင်နှုန်းလောက် ကျန်းပျောက်ကွယ်သွားတာကို တွေ့ခဲ့ရပါတယ်။

အခုလို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလေးတွေ ကျဆုံးသွားရတဲ့ အကြောင်းရင်းက အလုပ်တစ်ခုမှာ ကျွမ်းကျင်ပြီး အဲဒီအလုပ်ကိုပဲ စွဲစွဲ လမ်းလမ်းလုပ်နေတတ်တဲ့ အသိပညာရှင် အတတ်ပညာရှင်တွေက သူတို့အမှန်တကယ် စိတ်ဝင်စားမှု၊ ကျွမ်းကျင်မှုမရှိတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တွေကို ထူထောင်လုပ်ကိုင်ခဲ့ကြလို့ ဖြစ်တယ်ဆိုတာ တွေ့ရှိကြရပါတယ်။ လျှပ်စစ်ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်တွေ၊ ကွန်ပျူတာပညာရှင်တွေ၊ စာရေးဆရာ တွေ၊ ဓာတ်ပုံဆရာတွေ အစရှိတဲ့ တတ်သိပညာရှင်တွေဟာ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွေကို ထူထောင်လုပ်ကိုင်ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ဟာ ဒီစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအပေါ် အမှန်တကယ် နှစ်နှစ်ကာကာ စိတ်ဝင်စား မှုမရှိတဲ့အတွက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့ အရေးကြီးတဲ့အပိုင်းတွေကို အာရုံစူးစိုက်ပြီး ကြိုးစားလုပ်ကိုင်မှု မရှိခဲ့ကြတဲ့အတွက် စီးပွားရေးမှာ ကျဆုံးသွားကြခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ တတ်သိပညာရှင်တွေဟာ စီးပွားရေး ကိုထူထောင်ထားသော်လည်း သူတို့ရဲ့ မူလဝါသနာပါတဲ့ သူတို့မြတ်နိုးတဲ့ အလုပ်တွေကိုပဲ အာရုံစိုက်ပြီး ဆက်လုပ်ဆောင်လေ့ ရှိကြတာကို တွေ့ကြ ရပါတယ်။

အခုစာအုပ်က အရေးကြီးတဲ့ အမှားတွေကို မလုပ်မိဖို့အတွက် များစွာအထောက်အပံ့ပေးနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီစာအုပ်ကိုရေးသားသူ တွေဟာ သင့်ကိုအောင်မြင်တဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက် ဖြစ်ဖို့ မလွဲမသွေလိုက်နာရမယ့် အရေးကြီးတဲ့အချက်သုံးချက်ကို ထောက် ပြထားပါတယ်။

ပထမအချက်က သင့်ရဲ့ဘဏ္ဍာရေးဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ် ငန်းသစ်တစ်ခုကို တည်ထောင်လုပ်ကိုင်သူ အတော်များများဟာ ငွေ ကြေးစီမံခန့်ခွဲမှုအကြောင်းကို သိပ်နားမလည်ကြတာ တွေ့ရပါတယ်။ ရောင်းအားထက် သုံးအားက များနေတာတွေ၊ ကိုယ်ရမယ့်ငွေကို ဂရု တစိုက်ကောက်ခံမှု မပြုတာတွေဟာ ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှု မကျွမ်းကျင်

တာကိုပြသနေပါတယ်။ သူတို့ရဲ့အောင်မြင်မှုဟာ ငွေကြေးပေါ်မှာ တည် မှီနေတယ်ဆိုတာကို သူတို့နားမလည်ခဲ့ကြလို့ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒုတိယအချက်က စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေရဲ့ အောင်မြင်မှုမှာ သူ့ရဲ့ လူတွေ (ဝန်ထမ်း၊ အလုပ်သမားတွေ) ကလည်း အရေးကြီးတဲ့အခန်းက ပါဝင်ပတ်သက်နေတယ်ဆိုတဲ့အချက် ဖြစ်ပါတယ်။ သင့်လုပ်ငန်းမှာ တခြားသူတွေကိုလည်း တာဝန်အသီးသီးယူနိုင်အောင်၊ ယူတတ်အောင် လုပ်ပိုင်ခွင့်တချို့ကို အပ်နှင်းရပါတယ်။ လုပ်ပိုင်ခွင့်ကို ကိုယ်တစ်ယောက် တည်းယူထားပြီး၊ တခြားသူတွေကို ကိုယ်ခိုင်းတဲ့အတိုင်း လုပ်စေတာဟာ လုပ်ငန်းကျဆုံးခြင်းရဲ့ အစပဲဖြစ်ပါတယ်။ တခြားသင့်တော်သူတွေကို လုပ်ပိုင်ခွင့် အပ်နှင်းတာဟာ သူတို့ကို လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အဖြစ် ခံစားမှုကို ရရှိစေပြီး၊ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရာမှာလည်း ပိုမိုစိတ်ထက်သန် မှုတွေရှိလာစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ကိုယ့်လုပ်ငန်းရဲ့ ဖောက်သည် တွေကိုလည်း ပိုမိုဂရုစိုက်လာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

တတိယအချက်က မိမိရဲ့ဖောက်သည်တွေကို အထူးဂရုစိုက် ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချက်ကလည်း သင့်စီးပွားရေး အောင်မြင်မှု အတွက် မရှိမဖြစ်အရေးကြီးတဲ့ အချက်ဖြစ်ပါတယ်။ သင်ဟာ သင့်ရဲ့လုပ် ငန်းအပေါ်မှာ မည်မျှပင်တော်နေပါစေ သင့်ရဲ့ဖောက်သည်တွေကို ဂရု မစိုက်ရင်တော့ လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှု မရနိုင်ဖို့ကတော့ ရာနှုန်းပြည့်ဖြစ် ပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ အောင်မြင်မှုရဖို့ဆိုတာ အပြော လွယ်သလောက် လက်တွေ့မှာ အခက်အခဲများစွာ ရှိနေပါတယ်။ ဒီ စာအုပ်က သင့်ကို အရေးကြီးတဲ့အချက်တွေကို အာရုံစိုက်ဆောင်ရွက် တတ်အောင် လမ်းပြပေးပြီး အောင်မြင်နိုင်ခြေ ရာခိုင်နှုန်းတွေ သိသိ သာသာတိုးတက်လာစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

'The One Minute Entrepreneur' စာအုပ်ဟာ ဝတ္ထုပုံစံအမျိုးမျိုး ထားတဲ့ပညာပေးစာအုပ်တစ်အုပ် ဖြစ်ပါတယ်။ အခုဝတ္ထုထဲမှာ တကြံ ဉာဏ်ပေးသူတချို့တို့ဟာ ပြင်ပမှာ တကယ်ရှိနေသူတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။

သူတို့ရဲ့ နာမည်အမှန်တွေကို ဒီဝတ္ထုမှာ ထည့်သွင်းထားရတဲ့အကြောင်းကတော့ သူတို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ စာရေးသူတွေကို လိုအပ်တဲ့အချိန်မှာ အကြံကောင်းဉာဏ်ကောင်းတွေ ပေးခဲ့တဲ့ကျေးဇူးရှင်ဆရာသမားတွေ ဖြစ်တဲ့အတွက် ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ အခုအဆင့်မျိုးရောက်ရှိဖို့အတွက် သူတို့ရဲ့အကြံပေးချက်တွေဟာ အဓိကအထောက်အပံ့တွေ ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

ဘာကြောင့် ကျွန်တော်တို့စာအုပ်ကို 'The One Minute Entrepreneur' ဆိုတဲ့ နာမည်ပေးရသလဲလို့ မေးလာရင်တော့ ကျွန်တော်တို့ကို ဆရာသမားတွေက ပေးခဲ့တဲ့ အကောင်းဆုံးအကြံဉာဏ်တွေဟာ တစ်မိနစ်အတွင်းမှာ ပေးခဲ့တာဖြစ်တဲ့အတွက် ဖြစ်ပါတယ်လို့ ဖြေရမှာဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ပြောရရင်တော့ အကောင်းဆုံးအရာတွေဟာ ရှည်လျားတဲ့ ဝေဖန်အကြံပြုချက်တွေက ရတာမဟုတ်ဘဲ အချိန်တိုအတွင်း အဓိပ္ပာယ်ရှိတဲ့ ထိုးထွင်းသိမြင်မှုတွေထဲကပဲ ရရှိခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။ ရိုးရှင်းတဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်သုံးချက်အပေါ်မှာ အခြေခံရေးခဲ့တဲ့ 'The One Minute Manager' စာအုပ်ဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ ၂၅ နှစ်လောက်က အရောင်းရဆုံးစာအုပ်စာရင်းဝင် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

အောင်မြင်တဲ့စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ဖို့အတွက် လိုအပ်တဲ့သော့ချက်အချင်းအရာ ၂၀ နဲ့ပတ်သက်ပြီး အီသန်ဝီလစ်ခ် (Ethan Willis) ရဲ့ အွန်လိုင်းမှ အကဲဖြတ်သုံးသပ်ချက်တွေကို ဒီစာအုပ်မှာ ထည့်သွင်းဖော်ပြထားပါတယ်။ အဲဒီအချက် ၂၀ ကို ကိုယ်တိုင်အကဲဖြတ်လေ့လာချင်ရင်တော့ [www.estrengths.com](http://www.estrengths.com) ကို ဝင်ကြည့်နိုင်ပါတယ်။ ယင်းအချက်တွေကို ဝင်ရောက်လေ့လာခြင်းအားဖြင့် သင့်ရဲ့စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းအတွက် အင်အားတွေ တိုးပွားလာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

### ခိုင်မာတဲ့အခြေခံအုတ်မြစ်ကို တည်ဆောက်ခြင်း

ဂျတ်မက်ကာလီ (Jud Mc Carley) ဟာ ငယ်စဉ်ကလေးဘဝကတည်းက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ပိုင်ဆိုင်လိုတဲ့ဆန္ဒရှိသူတစ်ဦး ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့ဆန္ဒစိတ်ကူးကမ္ဘာလေးဟာ သူ့ အထက်တန်းအဆင့် မပြီးခင်မှာ ပျက်စီးလုမတတ် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

ဂျတ်ဟာ လူကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်ပေမဲ့ လူတော်ကျောင်းသားတစ်ယောက် မဟုတ်ပါဘူး။ သူ့ကို တခြားကျောင်းသားတွေက စီနီယာကျောင်းသားတစ်ယောက်အဖြစ်ပဲ သိကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျောင်းသားဘောလုံးအဆင်းရဲ့ တိုက်စစ်မှူးဖြစ်လာတာရယ်၊ ချစ်သူ လှလှတစ်ယောက်ရှိတာရယ်ကြောင့် လူသိများထင်ရှားခဲ့သူ ဖြစ်ပါတယ်။ အထက်တန်းကျောင်း စီနီယာတန်းအဆင့်မှာပဲ မမျှော်လင့်ဘဲ ကိစ္စတစ်ခုကြောင့် ကျောင်းက ထွက်ရမလောက်ထိ ဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။

အဲဒီအဖြစ်အပျက်က စနေနေ့ညတစ်ညမှာ ဂျတ်က သူ့ချစ်သူ မိန်းကလေးကိုပြန်ပို့ပြီး သူ့သူငယ်ချင်းတွေဆီကို သွားခဲ့ရာက စခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့သူငယ်ချင်းတစ်စု စကားပြောဆိုတာ ငြီးငွေ့လာပြီး ကျောက်စရစ်ကွင်းကို ဘီယာသောက်ဖို့ သွားခဲ့ကြပါတယ်။ ဂျယ်ရီ ရေစ်နယ်ဆင်က ဂျတ်ကို သူ့ကားနဲ့လိုက်ခဲ့ဖို့ခေါ်ပါတယ်။ ဂျတ်က ဂျယ်ရီနဲ့ သိပ်မရင်းနှီးပေမဲ့ သူ့ရဲ့အဆင့်မြင့် မာ့စ်တန် (Mustang) ကားကိုစီးကြည့်ချင်တာနဲ့ ဂျယ်ရီရဲ့ကားနဲ့ လိုက်သွားခဲ့ပါလား။ ဂျယ်ရီ

၂ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

က ကားမောင်ကြမ်းလို့ သူငယ်ချင်းတွေက သူ့နာမည်အရင်းမှာ 'ကား ပြိုင်ပွဲ' (Race) ဆိုတဲ့စကားလုံးကို အမြဲထည့်ခေါ်ကြပါတယ်။ ဂျယ်ရီဟာ သူရဲတဲ့ဘွဲ့နဲ့အညီ ၄၅ မိုင်ထက် ပိုမမောင်းရတဲ့ နယ်မြေဖြစ်တဲ့ 'ဟုန်းလမ်း' (Holmes Road) မှာ ၇၅ မိုင်နှုန်းနဲ့ မောင်းခဲ့ပါတယ်။ မကြာပါဘူး။ ယဉ်ထိန်းရဲရဲ့ တားဆီးတာခံရလို့ ကားကို ရပ်လိုက်ရပါတယ်။

'ကောင်လေးရေ မင်းကားထဲက ထွက်ခဲ့ပါ' လို့ ရဲအရာရှိက ပြောပါတယ်။ ဂျယ်ရီကားပေါ်က ဆင်းလိုက်ပါတယ်။ ဂျတ်ကတော့ ဘာလုပ်ရမှန်းမသိတာကြောင့် မဆင်းဖြစ်ခဲ့ပါဘူး။ ရဲအရာရှိက ဂျယ်ရီကို ဆုံးမစကားပြောပြီး ဒဏ်ဆောင်ရမယ့် စာရွက်ကလေးကို ပေးလိုက်ပါတယ်။ ပြီးတော့ သူကကားထဲကို ငုံ့ကြည့်ပြီး ဂျတ်ကို 'မင်းရော သူကားနဲ့ အမြဲလိုက်စီးသလား' လို့ မေးလိုက်ပါတယ်။

ဂျတ်က ပြန်မဖြေနိုင်ခင်မှာပဲ ရဲအရာရှိက ထိုင်ခုံအောက်က အစထွက်နေတဲ့ ဗီဒီယိုဖိတ်ကို သတိပြုမိသွားပြီး ဆွဲထုတ်ယူလိုက်ပါတယ်။

'ဒါဘာတွေလဲ' လို့ ရဲအရာရှိက မေးတော့ ဂျတ်က 'ကျွန်တော် မသိဘူး' လို့ ဖြေခဲ့ပါတယ်။ သူက အိတ်ကိုဖွင့်ကြည့်ပြီး 'ငါ့အထင်တော့ ဒါတွေဟာ ဆေးခြောက်တွေဖြစ်မှာ သေချာတယ်' လို့ပြောပြီး ဂျယ်ရီကို တစ်လှည့်၊ ဂျတ်ကို တစ်လှည့် ကြည့်လိုက်ပါတယ်။

'အခု... ငါတို့ရဲစခန်းကို သွားမယ်။ အဲဒီနောက်မှ မင်းတို့ မိဘတွေကို ခေါ်လိုက်မယ်' ရဲအရာရှိက ပြောပါတယ်။ ဂျတ်ကတော့ ဆေးခြောက်လို့ ပြောသံကြားပြီးကတည်းက ရင်တွေတုန်ပြီး 'ငါဘယ်တုန်းကမှ ဆေးခြောက်မသုံးခဲ့ဘူး။ ဘာတွေ ဖြစ်ကုန်ကြပြီလဲ။ ငါ့မိဘတွေကရော ငါ့ကို ဘာတွေပြောကြမှာလဲ။ ငါထောင်ကျရင် သူများတွေက ဘာတွေပြောကြမှာလဲ စတဲ့မေးခွန်းတစ်သိကြီး ခေါင်းထဲ ဝင်လာခဲ့ပါတယ်။

ရဲစခန်းကို သွားတဲ့ခရီးလမ်းလယ်မှာတော့ ဂျတ်နဲ့ဂျယ်ရီဟာ ဘာတွေဖြစ်လာမလဲဆိုတာကို ကိုယ်စီတွေးရင်း ရဲစခန်းကိုရောက်မှန်း

တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၃

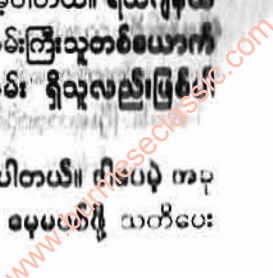
မသိ ရောက်သွားခဲ့ပါတယ်။ ရဲစခန်းမှာ သူတို့နှစ်ယောက်ကို ဖုန်းတစ်ခါ စီခေါ်ခွင့်ပေးပြီး အချုပ်ခန်းတစ်ခုထဲ ထည့်ထားလိုက်ပါတယ်။ သူတို့ကတော့ ဒီညမှာသူတို့ကို ဘယ်သူကမှလာပြီး အချုပ်ခန်းက လာထုတ်တော့မှာ မဟုတ်ဘူးလို့ တစ်ထစ်ချုတ်ကြပါတယ်။ စခန်းကို ရောက်ပြီး ကတည်းက အမှုကဘယ်လိုလွတ်အောင် လုပ်ရမလဲဆိုတာကိုသာ သူတို့နှစ်ယောက် တိုင်ပင်နေမိခဲ့ကြပါတယ်။

သူတို့အခန်းနဲ့ ကပ်လျက်အခန်းက လူငယ်တွေက သူတို့နှစ်ယောက် ပြောဆိုနေသံတွေကို ကြားသွားပြီး 'ဟေ့ ဟိုဘက်ခန်းက ချာတိတ်တွေ၊ ဒါတီဗီထဲက ထောင်မဟုတ်ဘူး။ ဒီနေရာရောက်ပြီးရင် တော့ တစ်ညတော့ ဒီအခန်းထဲမှာ အိပ်ရမှာပဲ' လို့ ဆရာကြီးလေသံနဲ့ လှမ်းအော်ပြောလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီနောက်တော့ ဂျတ်လည်း သူ့ကွပ်ပျစ်လေးပေါ်မှာပဲ လဲလျောင်းလိုက်ပါတော့တယ်။

ဂျတ်ရဲ့ဖခင်ဟာ မနက်စောစော ရဲစခန်းကို ရောက်လာပြီး ဂျတ်ကို ပြင်းပြင်းထန်ထန် ဆူလိုက်ပါတယ်။ သူ့အဖေ ဆူလိုက်တဲ့စကားလုံးတွေကြောင့် ဂျတ်က သူ့ကိုယ်သူ ရာဇဝတ်သားတစ်ယောက်အဖြစ် ခံစားမိသလို ဖြစ်သွားခဲ့ပါတယ်။

'အဖေ... အဖေဟာ ကျွန်တော့်ကို ကောင်းကောင်းမွန်မွန် သွန်သင်ဆုံးမပြီး ကြီးပြင်းစေခဲ့သူပါ။ တကယ်တော့ အဖေရော ကျွန်တော်ပါ ဒီနေရာမျိုးနဲ့မထိုက်တန်ပါဘူး။ ကျွန်တော် မူးယစ်ဆေးဝါး မသုံးဘူးဆိုတာ ကျိန်ပြောရဲပါတယ်။ ဂျယ်ရီ ဆေးခြောက်ရှူတတ်မှန်းလည်း မသိခဲ့ပါဘူး။ အခုလိုဖြစ်တာ ကျွန်တော် တအားဝမ်းနည်းပါတယ်... အဖေ' လို့ ဂျတ်က သူ့အဖေကို ရှင်းပြခဲ့ပါတယ်။ **ရယ်ဂျီနယ်** မက်ကလေ (Reginald Mc Carley) ဟာ စည်းကမ်းကြီးသူတစ်ယောက်ဖြစ်ပြီး အမှားအမှန်ကိုလည်း ခွဲခြားသိမြင်နိုင်စွမ်း ရှိသူလည်းဖြစ်ပါတယ်။

သူ့အဖေက 'ဂျတ်... မင်းကို အဖေ ယုံပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကမ္ဘာပြောနေတာက အဖေပြောတဲ့စကားတွေကို မင်း မမှမယ်နဲ့ ယတိပေး



၄ ခဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

နေတာ။ မင်းနားထောင်နေရဲ့လား' လို့ ပြောပါတယ်။

'ဟုတ်ကဲ့ နားထောင်နေပါတယ်... အဖေ'

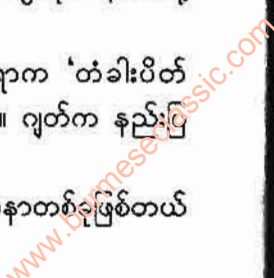
သူ့အဖေက ဂျတ်ကို စိုက်ကြည့်ရင်း 'အဖေ မင်းအရွယ်တုန်းက ဦးလေးတစ်ယောက်က သင်ပြခဲ့ဖူးတယ်။ အပေါင်းအသင်းလုပ်တော့ မယ်ဆိုရင် ကိုယ်ဘယ်သူ့ကို ရွေးချယ်ပေါင်းသင်းမလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းဟာ ကိုယ့်ဘဝရဲ့ အရေးကြီးတဲ့အခန်းကဏ္ဍဖြစ်တယ်ဆိုတာကို မမေ့ပါနဲ့လို့ ဦးလေးကသင်ပြတယ်။ ပြီးတော့ ကိုယ်ကသိပ်တော်တဲ့သူ၊ သိပ်အောင်မြင်နေတဲ့သူနဲ့ ပေါင်းသင်းခွင့်ကြံ့ပြီဆိုရင် သူ့ဆီက အကောင်းဆုံး နမူနာတွေကို ရအောင်ယူရတယ်လို့ သင်ပြခဲ့တယ်' လို့ ရှင်းပြပါတယ်။

အဲဒီအချိန်လေးဟာ ဂျတ်အတွက်အရေးကြီးပြီး အပြောင်းအလဲဖြစ်ခဲ့တဲ့ အချိန်ဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ဘဝတစ်လျှောက် လေ့လာမှတ်သားခဲ့ရတဲ့၊ အဓိပ္ပာယ်ရှိတဲ့ အသိတရားတွေထဲမှာ အခုအဖြစ်အပျက်နဲ့ အဖေရဲ့ဆုံးမစကားကတစ်ဆင့် ရလိုက်တဲ့ အသိတရားဟာ ပထမဆုံးဖြစ်ပါတယ်။ ဒါအပြင် ဂျတ်ကသူ့အပေါ် ဝရုတစိုက်ရှိလှတဲ့ မိဘတွေရှိမှန်း သိရှိခဲ့ပြီး အဲဒီအတွက် သူ့ကိုယ်သူ အလွန်ကံကောင်းသူတစ်ယောက် ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို ဒီအဖြစ်အပျက်က သိစေခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ တန်ဖိုးရှိတဲ့သူ အောင်မြင်နေတဲ့သူတွေနဲ့ ပေါင်းသင်းမှသာ ကိုယ့်ဘဝတိုးတက်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကိုလည်း အခုအဖြစ်အပျက်ကနေ နက်နက်ရှိုင်းရှိုင်း သိနားလည်ခဲ့ရပါတယ်။

တနင်္လာနေ့ညနေ ဘောလုံးလေ့ကျင့်ခန်း ဆင်းအပြီးမှာ နည်းပြဆရာနက်ပ် (Knapp) က ဂျတ်ကိုသူ့ရုံးခန်းလာဖို့ ခေါ်လိုက်ပါတယ်။ ဂျတ်က သူ့ကို ဘာအတွက်ခေါ်တာလဲဆိုတာကို တွေးရင်း နက်ပ်ရဲ့ ရုံးခန်းကို သွားခဲ့ပါတယ်။

ဂျတ်အခန်းထဲရောက်တာနဲ့ နည်းပြဆရာက 'တံခါးပိတ်လိုက်ပါ။ ပြီးတော့ထိုင်ပါဦး' လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။ ဂျတ်က နည်းပြရှေ့ကခုံတစ်ခုံမှာ ထိုင်လိုက်ပါတယ်။

'ဒီတစ်ပတ် ကျောင်းပိတ်ရက်မှာ မင်း ပြဿနာတစ်ခုဖြစ်တယ်





တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၅

လျှိုကြားတယ်။ မင်းကို ဆရာစကားနည်းနည်း ပြောချင်တယ်။ မင်းမှတ်မိ ဦးမလားမသိဘူး။ ဆရာဒီနည်းပြအလုပ် ဝင်လုပ်ဖို့အတွက် ရှစ်နှစ် လောက်လုပ်ခဲ့တဲ့ ကုမ္ပဏီအလုပ်ကို စွန့်လွှတ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချခဲ့ရတယ်။ အဲဒီအချိန်ဟာ ကိုယ့်အတွက်ဆုံးဖြတ်ဖို့ တော်တော်ခက်ခဲ့တဲ့အချိန် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီမှာလည်း ကိုယ့်လုပ်ငန်းက အဆင်ပြေနေခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီနည်းပြအလုပ်မှာ ကိုယ်ထူးထူးခြားခြားလေးတွေ ပိုလုပ်ပြ နိုင်မယ်ထင်တဲ့အတွက် ဒီကိုပြောင်းဖို့ ရွေးချယ်ခဲ့တာဖြစ်တယ်' လို့ နည်းပြဆရာက သူ့အကြောင်းကို ပြောပြခဲ့ပါတယ်။

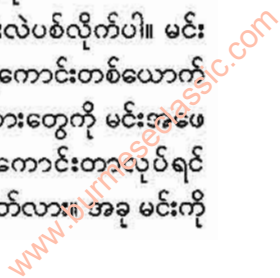
'မင်းကို ဒီကျောင်းမှာ လူတော်တော်များများ သိကြတယ်။ မင်းက ဖော်ရွေသိမ်မွေ့တဲ့ကျောင်းသားတစ်ယောက်အဖြစ်လည်း နာ မည်ရတယ်။ ဘောလုံးသမားကောင်း တစ်ယောက်ဖြစ်တယ်လို့ သုံးသပ် ကြတယ်။ မင်းကတော့ အားလပ်ရက်မှာ ဟိုသွားဒီသွားနဲ့ အချိန်ဖြုန်း တယ်။ ဘီယာသွားသောက်ကြတယ်။ အဲဒီတော့ မင်းက အပျော်နောက် ကိုပဲ လိုက်နေသလိုဖြစ်နေတယ်။ ကိုယ့်ဘဝအတွက် ကောင်းတဲ့အလုပ် တွေကို မင်းဘယ်အချိန်မှာ သွားလုပ်မှာလဲ' လို့ ဆရာက ဆက်ပြီးဆုံးမ စကားဆိုပါတယ်။

ဂျတ်ကတော့ ဆရာ့စကားကြားရတဲ့အခါ သူ့အရှိန်ကို အထိုးခံ လိုက်ရသလို ခံစားခဲ့ရပါတယ်။ ဆရာ့ကို ဘာမှပြန်မပြောနိုင် ဖြစ်ခဲ့ရပါ တယ်။

'မင်း အောင်မြင်တဲ့ဘဝကို မလိုချင်ဘူးလား' ဆရာကမေးလိုက် ပါတယ်။

'လိုချင်ပါတယ် ဆရာ' ဂျတ်က ပြန်ဖြေလိုက်ပါတယ်။

'လိုချင်ရင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လုံးဝပြောင်းလဲပစ်လိုက်ပါ။ မင်း ဟာ မျိုးရိုးကောင်းမိသားစုက ဆင်းသက်လာတဲ့ လူကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်တယ်။ ဆရာ အိမ်ပြင်တုန်းက လိုအပ်တဲ့သစ်သားတွေကို မင်းအဖေ ဆီက ဝယ်ခဲ့ရတယ်။ အခုအဖြစ်အပျက်က မကောင်းတာလုပ်ရင် မကောင်းတာဖြစ်မယ်ဆိုတဲ့အသိကိုရစေတယ် မဟုတ်လား။ အခု မင်းကို

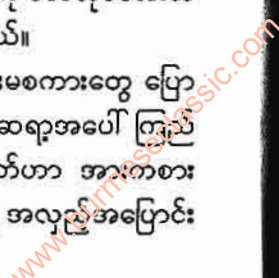


၆ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

ဆရာတစ်ခုပြမယ်' လို့ ပြောပြီး သူ့အံ့ဆွဲထဲက ဟောင်းနွမ်းနေပြီဖြစ်တဲ့ အပြာရောင်စာအုပ်လေးကို ဆွဲထုတ်လိုက်ပါတယ်။

'ဆရာ့အမေက ဆရာ့ကို ကောလိပ်ကျောင်းတက်ဖို့ သွားတုန်းက ဒီစာအုပ်လေးကို ပေးခဲ့တယ်။ ပြီးတော့ မကြာမကြာတစ်မိနစ်လောက်အချိန်ပေးပြီး ဖြစ်ပျက်ခဲ့တဲ့အထဲက အရေးကြီးတာတွေကို ဒီစာအုပ်မှာရေးမှတ်ထားဖို့ အမေကမှာခဲ့တယ်။ အဲဒီ အဖြစ်အပျက်တွေထဲက သင်ခန်းစာယူစရာတွေကို ကြယ်ပွင့်အမှတ်လေးတွေ ပြထားပေးဖို့ အမေကမှာခဲ့တယ်။ အကြောင်းကတော့ ဆရာအိမ်ပြန်ရောက်ရင် သူပြန်ကြည့်နိုင်အောင် မှတ်ခိုင်းတာလို့လည်း ပြောခဲ့တယ်။ အစကတော့ ဆရာက သိပ်မလုပ်ချင်ခဲ့ဘူး။ နောက်တော့လည်း သိပ်မကြာပါဘူး။ အမေပြောတဲ့အတိုင်း လုပ်ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ဆရာသဘောကျတဲ့ အဆိုအမိန့်တွေ၊ ရရှိခဲ့တဲ့ သင်ခန်းစာတွေနဲ့ အရေးကြီးတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို ဘယ်လိုချခဲ့ရတယ်ဆိုတာတွေကို ရေးမှတ်ခဲ့တယ်။ အဲဒီမှတ်ထားတဲ့အကြောင်းအရာတွေကို ပြန်ဖတ်ပြီး အနှစ်ချုပ်လိုက်တဲ့အခါမှာတော့ တိုတိုတုတ်တုတ်ဖြစ်သွားပြီး အချိန်တို တစ်မိနစ်လောက်အတွင်း ဖတ်နိုင်တဲ့ အဖိုးတန်မှတ်စုလေးတစ်ခု ဖြစ်သွားတယ်။ အဲဒီလိုလုပ်တဲ့ အကျင့်ရသွားတာက ဆရာဘဝကို ပြောင်းလဲစေခဲ့တယ်' လို့ နည်းပြဆရာက စိတ်ရှည်လက်ရှည် ရှင်းပြခဲ့တယ်။ ပြီးတော့ နည်းပြဆရာက စာအုပ်အသစ်တစ်အုပ်ကို ဂျတ်ကို ပေးလိုက်ရင်း 'ကဲ စလုပ်တော့။ မင်းဘဝကို တစ်ခုခုထူးခြားအောင် လုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ပြီးပြီဆိုရင်တော့ မင်းဖြတ်သန်းခဲ့ရတဲ့ဘဝတစ်လျှောက်မှာ ကြားဖူး၊ သိဖူးတာတွေထဲက အကောင်းဆုံး အယူအဆတွေ၊ အကြံဉာဏ်တွေ၊ အတွေ့အကြုံတွေကို ဒီစာအုပ်လေးထဲမှာ အစဉ်လိုက်မှတ်သားပါ' လို့ ပြောကြားခဲ့ပါတယ်။

နည်းပြဆရာဟာ အချိန်ပေးပြီး သူ့ကို ဆုံးမစကားတွေ ပြောပေးတဲ့အတွက် ဂျတ်က စိတ်တွေလှုပ်ရှားခဲ့ပါတယ်။ ဆရာ့အပေါ် ကြည်ညိုလေးစားစိတ်တွေလည်း ဖြစ်ပေါ်ခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်ဟာ အားကစားရုံကထွက်လာပြီး သူ့ဘဝမှာ လမ်းမှန်ပေါ်ရောက်ဖို့ အလှည့်အပြောင်း



တစ်ခုကို အောင်မြင်အောင် ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီညမှာ ဂျတ်က အိပ်ရာမဝင်ခင် စာအုပ်လေးကို ထုတ်ပြီး သူ့အဖေနဲ့ သူ့ဆရာပြောတာတွေကို တစ်မိနစ်လောက် အချိန်ယူပြီး ရေးမှတ်ခဲ့ပါတယ်။

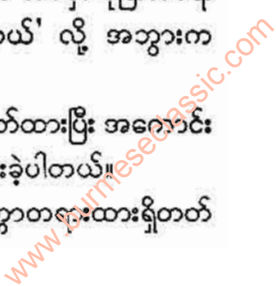
မှတ်တမ်းရေးရင် မိမိလိုချင်တဲ့အချက်ကို တိုတိုနဲ့လိုရင်းရောက် အောင်ရေးဖို့ မှာကြားတာကို သတိရပြီး သူ့ရေးထားတဲ့အနှစ်ချုပ်အချက် တွေကို 'တစ်မိနစ်အသိတရား' လို့ ခေါ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ပါတယ်။

နောက်တစ်ပတ် တနင်္ဂနွေနေ့မှာ အဘိုးအဘွားတွေအပါအဝင် မိသားစုနဲ့အတူ ဂျတ်က ညစာစားသောက်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့အဖေနဲ့ အမေ ဟာ ဂျတ်ရဲ့ ရဲစခန်းရောက်တဲ့ အဖြစ်အပျက်ကို သူ့အဘိုးကို ပြောမပြ ပေမဲ့ သူ့အဘွားကိုတော့ ပြောပြထားခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်ရဲ့အဘွားဟာ ကျောင်းဆရာမဖြစ်တဲ့အပြင် စာရိတ္တပြုပြင်ရေး ညွှန်ကြားရေးမှူးဖြစ် တဲ့အတွက် ဂျတ်ရဲ့အဖြစ်အပျက်အပေါ်မှာ သိပ်ပြီး အံ့အားသင့်မသွားခဲ့ ပါဘူး။ တခြားမိသားစုဝင်တွေက ဧည့်ခန်းမှာ ထိုင်စကားပြောနေစဉ် အတွင်း အဘွားက ဂျတ်ကို မီးဖိုခန်းထဲ ခေါ်သွားပြီး စကားပြောခဲ့ပါ တယ်။

'မင်းဟာ မကြာခင် ကောလိပ်ကို တက်ရတော့မယ်။ အဲဒီမှာ လူပေါင်းစုံနဲ့ တွေ့ပြီး ပေါင်းသင်းရတော့မယ်။ သူတို့ရဲ့ အတွေးအခေါ် အယူအဆမျိုးစုံကိုလည်း ကြားရ တွေ့ရမယ်။ အဲဒီအချိန်ဟာ မင်းရဲ့ လမ်းဆုံပဲ။ ဘယ်လမ်းလိုက်မလဲဆိုတာ မင်းရဲ့ရွေးချယ်မှုပဲ ဖြစ်တယ်။ ကောင်းတဲ့ မှန်တဲ့လမ်းကို ရွေးနိုင်ရမယ်။ တစ်ခါတစ်ရံ ငယ်ရွယ်တုန်းက ချတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ဟာ ကြီးမှတ်တဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ထက် ဘဝမှာ ပိုပြီးအရေး ပါတယ်။ အဲဒါတွေကိုလည်း မင်းသိထားဖို့လိုတယ်' လို့ အဘွားက ဆုံးမစကားပြောကြားခဲ့ပါတယ်။

'ဟုတ်ကဲ့၊ ကျွန်တော် အဘွားပြောတာ မှတ်ထားပြီး အကောင်း ဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်ပါမယ်' လို့ ဂျတ်က ကတိပေးခဲ့ပါတယ်။

'တည်ကြည်ဖြောင့်မတ်မှု၊ ရိုးသားမှု၊ မေတ္တာတရားထားရှိတတ်



၈ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

မှုနဲ့ အလုပ်ကို ရည်မှန်းချက်ထားပြီး လုပ်တတ်မှုတို့က ဘဝမှာအရေးကြီးတဲ့တန်ဖိုးတွေ ဖြစ်တယ်။ ဒါတွေဟာ ဘဝရဲ့အခြေခံကောင်းတွေပဲ။ တန်ဖိုးရှိတဲ့ မင်းရဲ့လုပ်ဆောင်ချက်တွေကိုလည်း နေ့စဉ်မှတ်တမ်းရေးပါ။ ပြန်ဖတ်ပါ။ ပြန်ဖတ်နေစဉ်မှာပဲ မင်းအသိစိတ်က မင်းလုပ်ခဲ့တာ မှားသွားတယ်လို့ ခံစားမိတဲ့အခါ စာဖတ်တာကိုရပ်ပြီး ပြန်စဉ်းစားပါ။ အမှန်ကို ပြန်ရောက်စေမယ့် လုပ်ဆောင်ချက်တွေကို စဉ်းစားဖော်ထုတ်ပြီး မှတ်တမ်းရေးပါ' လို့ အဘွားက ရှည်လျားစွာ ဆုံးမစကားပြောပါတယ်။ အဘွားကခဏနားပြီး ဆက်ပြောပါတယ်။

'အဘွားပြောခဲ့တဲ့ တန်ဖိုးတွေဟာ မင်းမှာရှိရမယ့် အရေးကြီးဆုံးအရာတွေဖြစ်တယ်။ အမှန်တရားကို အခြေခံတဲ့အလုပ်တွေလုပ်ဖို့ အခွင့်အလမ်းတွေ ပေါ်လာခဲ့ရင်လည်း လက်မလွှတ်စတမ်း လုပ်ပါ။ အဲဒီ အခွင့်အရေးတွေကို ဖြုန်းတီးမပစ်ပါနဲ့။ တခြားသူတွေကို လိမ်ညှာပြီးမှရတဲ့ အောင်မြင်မှုမျိုးကို စိတ်တောင်မကူးနဲ့။ နောက် အရေးကြီးတဲ့ အချက်က ဘယ်သူမှန်တယ်ဆိုတာထက် ဘယ်လုပ်ရပ်က ပိုမှန်တယ်ဆိုတာက ပိုအရေးကြီးတယ်။ အဘွားပြောခဲ့တဲ့ တန်ဖိုးတွေကပဲ မင်းကို အောင်မြင်ပြီး ညီညွတ်မျှတတဲ့ ဘဝဆီကို ဆောင်ကျဉ်းပေးနိုင်မှာဖြစ်တယ်။'

အဘွားတစ်ယောက်ရဲ့ သူ့မြေးအပေါ်မှာထားတဲ့ အမြင်တွေ၊ မေတ္တာတရားတွေ၊ ဂရုစိုက်မှုတွေဟာ အဖေ၊ အမေက သားသမီးအပေါ်မှာထားတဲ့ မေတ္တာကရုဏာတွေထက် ပိုနေသလိုတောင် ထင်ရပါတယ်။ ဂျတ်အတွက်တော့ သူ့အဘွားဟာ ချစ်ခင်နှစ်သက်ဖွယ်ကောင်းတဲ့ သူ့ဘဝရဲ့ ပဲ့ကိုင်လမ်းညွှန်ဆရာအဖြစ် ရောက်ရှိသွားခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီညမှာတော့ သူ့အဖေနဲ့ သူနည်းပြဆရာတို့ကပေးခဲ့တဲ့ အသိတရားအပြင် အဘွားပေးတဲ့ နောက်ထပ် 'တစ်မိနစ်အသိတရား' တစ်ခုကို ဂျတ်က ရရှိခဲ့ပါတယ်။

တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၉

တစ်မိနစ်သိမြင်နားလည်မှု

- သင်အားကျနှစ်သက်ပြီး အတုယူနိုင်မယ့် ပုဂ္ဂိုလ်တွေနဲ့ပေါင်းပါ။
- သင် ကြားရ၊ ဖတ်ရ၊ သင်ယူခဲ့ရဖူးတဲ့ အသိပညာဗဟုသုတတွေကို မှတ်တမ်းရေးထားပါ။ အဲဒီမှတ်တမ်းထဲက ကောင်းတဲ့၊ အရေးကြီးတဲ့အချက်တွေကို စိစစ်ထုတ်ယူပြီး 'တစ်မိနစ်သိမြင်နားလည်မှု' အဖြစ် ပြောင်းလဲမှတ်သားပါ။
- ကောင်းမွန်တဲ့ဘဝတစ်ခုကို ခိုင်မာတဲ့ တည်ကြည်ဖြောင့်မတ်မှု၊ ရိုးသားမှု၊ မေတ္တာထားတတ်မှု၊ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ လုပ်တတ်မှုတို့ အပေါ်မှာသာ တည်ဆောက်ယူနိုင်ပါတယ်။
- ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုရဖို့အတွက် လိမ်ညာကောက်ကျစ်ဖို့ မလိုပါဘူး။
- ဘယ်သူမှန်တယ်ဆိုတာထက် ဘယ်အရာမှန်တယ်ဆိုတာက ပိုအရေးကြီးပါတယ်။



### အသိပညာတိုးပွားခြင်း

နောက်နှစ်အနည်းငယ် အတွင်းမှာ ဂျတ်ဟာ မင်းဖစ်တက္ကသိုလ် (University Of Memphis) အကြီးတန်းမှာ ပညာသင်ယူလျက်ရှိပြီး အတော်ဆုံးနံပါတ်တစ်ကျောင်းသားဖြစ်ဖို့ နီးစပ်နေပြီဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ အဲဒီအချိန်က အထည်ဆိုင်တစ်ဆိုင်ရဲ့ အရောင်းစာရေးလုပ်ငန်းကို စွန့်လွှတ်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့သူငယ်ချင်း တော်တော်များများဟာ ကုမ္ပဏီကြီးတွေမှာ အလုပ်လုပ်နေကြပါပြီ။ ဂျတ်ကတော့ ဘာလုပ်ရမယ်ဆိုတာ မဆုံးဖြတ်ရသေးပါဘူး။ သူဟာ အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းကို နှစ်ခြိုက်သူဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီတစ်ခုကိုလည်း တည်ထောင်လိုသူတစ်ဦးဖြစ်ပါတယ်။ အထည်ဆိုင်မှာ အလွတ်အရောင်းကန်ထရိုက်တာ လုပ်ရတာကိုလည်း သဘောကျပါတယ်။ ယင်းအလုပ်က သူငယ်ချင်းတွေ အချိန်ပိုင်းအလုပ်က ရတဲ့ငွေထက် နှစ်ဆ၊ သုံးဆ ပိုရခဲ့ပါတယ်။

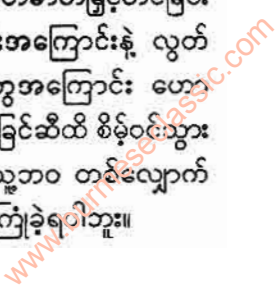
ဂျတ်ရဲ့ ဆရာဖြစ်တဲ့ အရောင်းနဲ့ဈေးကွက် ဘာသာရပ် ပါမောက္ခ ဒေါက်တာအဲဗရီတိုနင်း (Dr Avery Tanning) က ကုမ္ပဏီရဲ့ အရောင်းနဲ့ ဈေးကွက်အမှုဆောင်အရာရှိတွေရဲ့ ညစာစားပွဲမှာ ဂျတ်အပါအဝင် စီးပွားရေးဘာသာရပ်သင်ယူနေတဲ့ သူတပည့်ကျောင်းသားတချို့ကို တက်ရောက်စေပြီး၊ အမှုဆောင်အရာရှိတွေရဲ့ ပြောစကားတွေကို နားထောင်စေခဲ့ပါတယ်။

ပါမောက္ခဒေါက်တာတိုနင်းက အထက်ပါစကားပြောပွဲကရတဲ့

အဓိကအချက်တွေကို ဂျတ်ကို မှတ်စုရေးထားဖို့ ပြောတဲ့အခါ ဂျတ်က ရေးပြီးသား ဖြစ်နေပါပြီ။ သူတို့ဆွေးနွေးကြတဲ့ အဓိကသော့ချက် အကြောင်းအရာတွေအပြင် အမှုဆောင်အရာရှိတွေထဲက ဟောပြောသူ တွေရဲ့အတွေးအခေါ် အယူအဆတွေကိုပါ လိုက်လံမှတ်သားခဲ့တဲ့ အတွက် မှတ်စုစာအုပ် သုံးအုပ်ကုန်ခဲ့ပြီ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒေါက်တာတို့နင်းက ဂျတ်ရဲ့ဘဝမှာ အချိန်ကိုက်ရောက်ရှိလာ တဲ့ ဆရာဖြစ်ရုံမက ပညာရပ်အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်လည်း ဖြစ်ခဲ့ ပါတယ်။ ဂျတ်က အရောင်းပညာကို အမြတ်တနိုး စိတ်ဝင်စားတာကို သူ့ဆရာကသိတဲ့အတွက် အမျိုးသားအရောင်းဖိုရမ် (National Sales Forum) ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ ဒါဂ်ဂါဒနာ ကြီးမှူးပြုလုပ်တဲ့ ဟောပြောဆွေးနွေးပွဲ (Seminar) တွေမှာ ဂျတ်ကို တက်ရောက်ခွင့်ရရေးအတွက် အားပေး ကူညီခဲ့ပါတယ်။

ဂျတ်က ဆွေးနွေးပွဲရောက်သွားတဲ့ထိ အခုဟောပြောဆွေးနွေး ပွဲအပေါ်မှာ သိပ်အထင်မကြီးခဲ့ပါဘူး။ အကြောင်းက သူတို့ရဲ့ကျောင်း ကို 'အရောင်း' နဲ့ပတ်သက်တဲ့ အကြောင်းအရာတွေ လာရောက်ဟော ပြောသူအများစုက သာမန်အဆင့်သာရှိပြီး သိပ်ထူးထူးခြားခြား တင်ပြ နိုင်သူတွေ မဟုတ်ခဲ့လို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဂါဒနာစင်မြင့်ပေါ်တက် လာပြီး စပြောလိုက်တဲ့အခါမှာတော့ အရင်နဲ့မတူ ထူးခြားမှုရှိလာပြီ ဆိုတာကို ဂျတ်ကခံစားသိရှိလိုက်ပါတယ်။ မိနစ်ပိုင်းအတွင်းမှာပဲ ပရိ သတ်ဟာ ငြိမ်သွားပြီး မှင်သက်သလိုဖြစ်သွားခဲ့တာကို ဂျတ်က တွေ့ခဲ့ရ ပါတယ်။ သူ့ကိုယ်တိုင်လည်း ဂါဒနာရဲ့ ဟောပြောတင်ပြမှုမျိုးကို မတွေ့ ဖူး၊ မကြားခဲ့ဖူးပါဘူး။ ဂါဒနာက ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်ခြင်း အကြောင်း၊ အရောင်းလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်ခြင်းအကြောင်းနဲ့ လွတ် လပ်တဲ့ကူးသန်းရောင်းဝယ်မှုစနစ်ရဲ့ ဂုဏ်ပုဒ်တွေအကြောင်း ဟော ပြောတာကို ကြားလိုက်ရတဲ့အခါ ဂျတ်အဖို့ ရိုးတွင်းခြင်ဆီထိ စိမ့်ဝင်သွား လောက်အောင် သဘောကျနှစ်ခြိုက်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့ဘဝ တစ်လျှောက် လုံးမှာ ဒီလိုစိတ်ဓာတ်လှုပ်ရှားမှုမျိုး တစ်ခါမှ မကြုံခဲ့ရပါဘူး။



၁၂ ရဲမြင့် (စွန်ဦးတီထွင်)

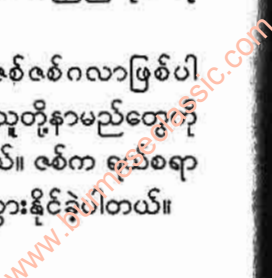
အခုဟောပြောပွဲမှာ ထင်ရှားကျော်ကြားတဲ့ တခြားပုဂ္ဂိုလ် လေးယောက်ကလည်း ဟောပြောခဲ့ပါတယ်။ ဒေါက်တာကက်နက်မက်ဖာလင် (Dr Keneth Mc Farland)၊ ဘီလ်ဂုဗ် (Bill Gove)၊ ချာလီ ထရီမင်းဒတ်ဂျိုး (Charlie 'Tremendous' Jones) နဲ့ ဇစ်ဇစ်ဂလာ (Zig Ziglar) တို့ ဖြစ်ကြပါတယ်။

ချာလီ 'ထရီမင်းဒတ်' ဂျိုးက စတင်ဟောပြောပါတယ်။ သူ ဟောပြောပုံက သူ့ရဲ့ စိတ်ထက်သန်မှုကို ထင်ထင်ရှားရှား ပြသနိုင်ခဲ့ ပါတယ်။ စကားပြောတိုင်း 'ကြီးမားတဲ့' (Trememdou) ဆိုတဲ့စကားလုံး ကို မကြာခဏအသုံးပြုတဲ့အတွက် သူ့အမည်ရင်းမှာ 'ထရီမင်းဒတ်' ကို ထည့်ခေါ်တာဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာစိတ်ပါဝင်စားစွာ နားထောင်နေတဲ့ ပရိသတ်ကို 'ခင်ဗျားတို့ဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ငါးနှစ်ကနေ အခုထိ လူပေါင်းစုံ နဲ့တွေ့ဆုံခဲ့တယ်။ စာအုပ်တွေလည်း ဖတ်ခဲ့မယ်။ အဲဒါတွေကလွဲရင် ခင်ဗျားတို့ဟာ အရင်ကနဲ့အခု ဘာမှကွာခြားသွားတာ မရှိပါဘူး' လို့ အသံကျယ်ကျယ်နဲ့ စတင်ပြောလိုက်ပါတယ်။

'သင်ဟာ အောင်မြင်မှုကို အမှန်တကယ် အလိုရှိတယ်ဆိုရင် ကိုယ်ဒူးကိုယ်ချွန် ကြိုးစားမှုတွေအကြောင်း ရေးတဲ့စာအုပ်တွေ၊ စာပေ ပညာရှင်ကြီးတွေအကြောင်း ရေးတဲ့စာအုပ်တွေကို စုဆောင်းပါ။ စာအုပ် တစ်အုပ်ရဲ့ မာတိကာကိုကြည့်ပြီး သဘောကျမယ်၊ သူရေးသားပုံနဲ့ သူ့စာအုပ်တွေရဲ့ တန်ဖိုးတွေကို နှစ်သက်ပြီဆိုရင်တော့ သူရေးတဲ့ စာ အုပ်တိုင်းကို ရှာပြီးဖတ်ပါ' လို့ ဂျိုးက ပြောပါတယ်။

ဂျတ်ဟာ စာဖတ်ဝါသနာပါတဲ့အတွက် ဂျိုးရဲ့အကြံပြုချက်က သူနဲ့အံ့ကိုက် ဖြစ်နေပါတယ်။ ဂျတ်ဟာ တက္ကသိုလ်စာကြည့်တိုက်ကို သွားဖို့ သူ့စာအုပ်မှာ မှတ်ချက်ရေးလိုက်ပါတယ်။

နောက်ဟောပြောသူတစ်ယောက်က ဇစ်ဇစ်ဂလာဖြစ်ပါ တယ်။ ဂျတ်က အခုလည်း ဟောပြောသူတွေဟာ သူတို့နာမည်တွေကို ဘယ်လို့ရခဲ့သလဲဆိုတာ သိလိုစိတ်တွေ ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ဇစ်က မေးစရာ မောစရာပြောပြီး ခပ်သွက်သွက်ကလေး တင်ပြသွားနိုင်ခဲ့ပါတယ်။





သူက ဂျတ်ကို 'မင်းဟာ တခြားသူတွေ လိုအပ်နေတာတွေကို ရအောင် ကောင်းကောင်းကြိုးစားကူညီခဲ့ရင် မင်းဘဝမှာလည်း မင်းလို ချင်တာတွေကို အကုန်ရနိုင်ပါလိမ့်မယ်' လို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။ ဒီအချက်ကို ဂျတ်က အထူးစိတ်ဝင်စားပြီး ကိုယ်ကိုယ်တိုင်လည်း စိတ်လှုပ်ရှားတက် ကြွခဲ့ပါတယ်။ ကိုယ်တိုင်ယုံကြည်မှုရှိတဲ့ ပစ္စည်းကို ရောင်းချမယ်ဆိုရင် ကြီးမားကျယ်ပြန့်တဲ့ အရောင်းဈေးကွက်ရှိနေတယ်ဆိုတာကို ဂျတ်က အခိုင်အမာ ယုံကြည်ခဲ့ပါတယ်။

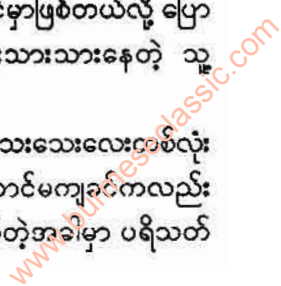
ညစာစားချိန် အားလပ်တဲ့အချိန်မှာ ဟောပြောခန်းမရဲ့ ဧည့် ဆောင်မှာ ဂျိုးရဲ့စာအုပ်ကို ဝယ်ဖို့ ဂျတ်က စိတ်ရှည်ရှည်နဲ့ တန်းစီစောင့် ခဲ့ပါတယ်။ ဂျိုးက ဝယ်ယူတဲ့စာအုပ်အပေါ်မှာ လက်မှတ်ထိုးပေးပြီး အချိန်နည်းနည်း စကားပြောခွင့်ပေးခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်ဟာ ဂျိုးရဲ့နွေးထွေး တဲ့ဆက်ဆံမှုနဲ့ရိုးသားမှုတို့ကို ခံစားနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ ဂျိုးရဲ့ လိပ်စာ ကတ်ရတဲ့အခါ -

'ကျွန်တော် ခင်ဗျားကို ဆက်သွယ်နိုင်ပါသလားခင်ဗျာ' လို့ မေးခဲ့ပါတယ်။

'ရပါတယ်။ အချိန်မရွေး ဆက်သွယ်နိုင်ပါတယ်' လို့ ဖြေခဲ့ပါ တယ်။

တတိယဟောပြောသူက အမျိုးသားဟောပြောသူ အသင်းကြီး ရဲ့ ပထမဆုံးဥက္ကဋ္ဌဖြစ်ခဲ့သူ ဘီလ်ဂုဗ် ဖြစ်ပါတယ်။ သူကအရောင်း ပညာရပ်မှာ ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်အဆင့်ရှိသူဖြစ်ပြီး စကားပြောရာမှာ လည်း ပရိသတ်ကို ရယ်မောအောင် ပြောဆိုနိုင်စွမ်းရှိတဲ့အတွက် သူဟာ ကြေးစားလူရွှင်တော်လုပ်စားရင်တောင် အောင်မြင်မှာဖြစ်တယ်လို့ ပြော စမှတ်ပြုကြပါတယ်။ သူ့ရဲ့ဟောပြောမှုကို ရိုးရိုးသားသားနေတဲ့ သူ့ မိသားစုအကြောင်းနဲ့ စခဲ့ပါတယ်။

'ကျွန်တော့်ရဲ့ မိသားစုက များပေမဲ့ အိမ်သေးသေးလေးတစ်လုံး မှာပဲ နေခဲ့ကြရပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ အိမ်ထောင်မကျခင်ကလည်း တစ်ယောက်တည်းမအိပ်ခဲ့ရပါဘူး' လို့ ပြောလိုက်တဲ့အခါမှာ ပရိသတ်



၁၄ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

က ဝေါခနဲ ရယ်ခဲ့ကြပါတယ်။ သူက ဆက်ပြီး . . .

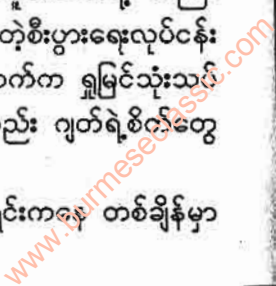
‘လူတိုင်းက ဈေးဝယ်တာကို မြတ်နိုးကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အရောင်းခံရတာကိုတော့ မနှစ်သက်ကြပါဘူး။ သင့်ရဲ့နားကို စွင့်ထားပါ။ လူတွေဘာပြောသလဲဆိုတာ ဂရုစိုက်နားထောင်ပါ။ လိုအပ်လို့ မေးခွန်းထုတ်သင့်ရင် ထုတ်ပါ။ လူတွေရဲ့ လိုအပ်ချက်တွေကို လေ့လာသုံးသပ်ပါ။ ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်တိုးတက်အောင် လုပ်ပါ။ ဒီအချက်တွေကို သင်ဟာ ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင်လုပ်နိုင်ရင် ဈေးဝယ်သူတွေက သင့်အိမ်တံခါးကိုလာခေါက်ပြီး ဝယ်ကြပါလိမ့်မယ်’ လို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။

ဘီလ်ဟာ ရှုပ်ထွေးနက်နဲတဲ့ အရောင်းနည်းဗျူဟာတွေက ခွဲထွက်ပြီး ပေါ့ပါးထိရောက်တဲ့ အရောင်းနည်းဗျူဟာတွေကို ထုတ်ဖော်ပြောပြခဲ့ပါတယ်။ အခုလို ဟောပြောတင်ပြမှုမျိုးကို ဂျတ်အနေနဲ့ အရင်က တစ်ခါမှ မကြားခဲ့ဖူးပါဘူး။

‘အရောင်းလုပ်ငန်းတွေဟာ မှန်မှန်ကန်ကန်လုပ်သူတွေအဖို့တော့ ကောင်းမြတ်တဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာ လူတိုင်းဟာ သူတို့ရဲ့ပါးစပ်တွေကို ဟလိုက်တိုင်း သူတို့ရဲ့အတွေးအခေါ် အယူအဆတွေနဲ့ သူတို့လုပ်ချင်တာတွေကိုရောင်းနေကြတဲ့သဘော ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီလုပ်ငန်းတွေက သိပ်ခက်ခဲတာ မရှိပါဘူး။ လူတိုင်းကောင်းကောင်းလုပ်နိုင်တဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်’ လို့ ဆက်လက်ရှင်းလင်းဟောပြောပါတယ်။

နောက်ဆုံး ဟောပြောသူကတော့ ဒေါက်တာကက်နက်မက်ဖာလင်ဖြစ်ပါတယ်။ သူက အမေရိကန်ဟောပြောသူအသင်းရဲ့ အကြီးအကဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူက အမေရိကရဲ့ လွတ်လပ်တဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစနစ်အပေါ်မှာ သူ့ရဲ့အမြင်တွေကို အကောင်းဘက်က ရှုမြင်သုံးသပ်ဟောပြောခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ဟောပြောမှုတွေကလည်း ဂျတ်ရဲ့စိတ်တွေ တက်ကြွလာအောင် လှုံ့ဆော်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ဒေါက်တာကက်နက်က ဟောပြောနေရင်းကလေး တစ်ချိန်မှာ

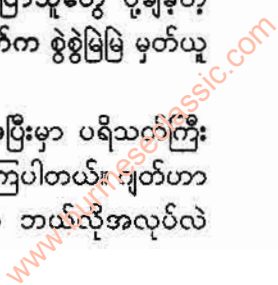


ပရိသတ်ကြီးကို စင်ပေါ်က လျှောက်ကြည့်လိုက်ပြီး ဂျတ်ကိုလက်ညှိုး ထိုးပြီး 'မင်းကို တစ်ခုလောက်ပြောချင်လို့ စင်ပေါ်ကိုခဏလာပါ' လို့ခေါ်လိုက်ပါတယ်။ ဂျတ်က သူ့ခုံမှထလိုက်ချိန်မှာ ပရိသတ်ကြီးက သူ့ကို ဝိုင်းကြည့်နေတာကို သိလိုက်ပါတယ်။ သူ့စင်မြင့်ပေါ်ကို ရောက် သွားတဲ့အခါ ဒေါက်တာ မက်ဖာလင်က 'မင်းဟာ အရောင်းလုပ်ငန်းကို မှန်မှန်လုပ်နိုင်မယ်ဆိုရင် မင်းကိုဘယ်သူကမှ အောင်မြင်မှုအနာဂတ် လမ်းကြောင်းပေါ်က ဖယ်ထုတ်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။ အောင်မြင်တယ်ဆို တာ ပြင်ဆင်ထားတာနဲ့ အခွင့်အလမ်းဆုံတဲ့အခါမှာ ရရှိတဲ့ဆုလာဘ်ဖြစ် တယ်။ အဲဒီအချက်ကို မြဲမြဲမှတ်ထားပြီး မင်းဘဝတစ်လျှောက် အောင် မြင်မှုတွေရအောင်လုပ်ပါ' လို့ အားပေးဆုံးမစကားပြောခဲ့ပါတယ်။

ဂျတ်ဟာ မှတ်စုတွေရေးရတာ များလွန်းလို့ လက်ညောင်းတာ ကိုလည်း ဂရုမစိုက်နိုင်ပါဘူး။ သူ့ရဲ့သိလို သင်ယူလိုစိတ်တွေဟာ သူ့ဘဝ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် ခိုင်မာတဲ့ဆန္ဒတွေအဖြစ် ပြောင်းလဲသွားခဲ့ပါ တယ်။ ဂျတ်က သူ့အဖေလို အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးဖြစ် ဖို့ စိတ်ကူးယဉ်ကြည့်မိပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ အဲဒီလုပ်ငန်းအတွက် အတွေ့အကြုံနဲ့ ကျွမ်းကျင်မှု တွေ လိုနေသေးတယ်ဆိုတာကိုလည်း နားလည်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီ အတွေ့ အကြုံနဲ့ကျွမ်းကျင်မှုတွေကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် လုပ်ရဦးမယ်ဆိုတာ ကိုလည်း သတိပြုမိခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ အဓိကမြတ်နိုးတဲ့အလုပ်ဟာ တခြား သူတွေကို စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင် တွန်းအားပေးခြင်းနဲ့ သူတို့ဘဝအောင် မြင်ရေးအတွက် အကူအညီပေးဖို့နဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့အလုပ်ဖြစ်တယ်ဆိုတာ ကို ဂျတ်ဟာ သိမြင်လာခဲ့ပါတယ်။ အခုဟောပြောသူတွေ ပို့ချခဲ့တဲ့ သင်ကြားမှုတွေ၊ အကြံပြုချက်တွေအားလုံးကို ဂျတ်က စွဲစွဲမြဲမြဲ မှတ်ယူ နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ဒေါက်တာမက်ဖာလင်ရဲ့ ဟောပြောမှုအပြီးမှာ ပရိသတ်ကြီး က မတ်တပ်ရပ်ပြီး လက်ခုပ်တီးပြီး သြဘာပေးခဲ့ကြပါတယ်။ ဂျတ်ဟာ အမှန်တကယ် ဝါသနာပါ မြတ်နိုးတဲ့အလုပ်ဟာ ဘယ်လိုအလုပ်လဲ



၁၆ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

ဆိုတာကို ထဲထဲဝင်ဝင်သိမြင်ခဲ့ပြီး ချက်ချင်းပဲ အခုဟောပြောပွဲကို ကမ  
ကထပြုလုပ်သူ ဒါဂ်ဂါဒနာရဲ့နောက်ကို လိုက်သွားခဲ့ပါတယ်။

‘မစ္စတာဂါဒနာ ကျွန်တော်က ဒေါက်တာတို့နင်းရဲ့အတန်းက  
ဂျတ်မက်ကာလီပါ။ ကျွန်တော် မင်းဖစ်တက္ကသိုလ်က အရောင်းဘာသာ  
ရပ်နဲ့ ဘွဲ့ရခဲ့တာ ခြောက်ပတ်လောက်ရှိပါပြီ။ ကျွန်တော်ခင်ဗျားဆီမှာ  
အလုပ်လုပ်ချင်ပါတယ်။ အခုဟောပြောပွဲဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့အတွေ့  
အကြုံထဲမှာ အကြီးကျယ်ဆုံးတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့ဟောပြောပွဲ  
တွေကို တခြားသူတွေ တက်ရောက်လာစေမယ့် လုပ်ငန်းအတွက် ကျွန်  
တော် အကူအညီပေးနိုင်မယ်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်’ လို့ ပြောလိုက်ပါ  
တယ်။

“ငါတို့တစ်တွေကို မင်းသဘောကျနှစ်ခြိုက်တာကို သိလိုက်ရလို့  
ဝမ်းသာပါတယ်။ မင်းနဲ့ငါ မနက်ဖန် နံနက်စာအတူတူစားကြရအောင်  
ငါ ဖိတ်ပါတယ်” လို့ ဂါဒနာက ပြန်ပြောပါတယ်။

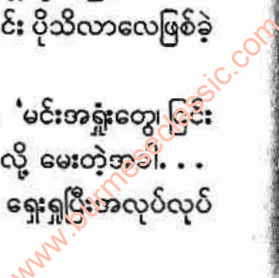
ဂျတ်က ချိန်းထားတဲ့အချိန်ထက် ဆယ်မိနစ်လောက် စော  
ရောက်နေခဲ့ပါတယ်။ ဆိတ်ငြိမ်တဲ့ထောင့်က စားပွဲကို ရွေးချယ်လိုက်ပါ  
တယ်။ မကြာမီ ဂါဒနာရောက်လာပြီး ပြုံးပြရင်း နှုတ်ဆက်လိုက်ပါ  
တယ်။

ဂါဒနာက ခုံတစ်ခုံကို ဆွဲထိုင်ရင်း . . .

‘မင်းက စောရောက်နေတာပဲ။ ဒါက အစကောင်းခြင်းဖြစ်  
တယ်’ လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။ ကော်ဖီနဲ့ ကြက်ဥအွန်မလက်ကို စားကြပြီး  
နောက် ဂျတ်ရဲ့နောက်ကြောင်းဘဝ၊ သူ့ရဲ့ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ယုံကြည်မှုတွေကို  
ဂါဒနာက မေးခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်ကလည်း မေးသမျှကို ဖြေခဲ့ပါတယ်။  
ကြာကြာ စကားပြောလေ ဂါဒနာက ဂျတ်အကြောင်း ပိုသိလာလေဖြစ်ခဲ့  
ပါတယ်။

အဲဒီနောက်တော့ ဂါဒနာက ဂျတ်ကို. . . ‘မင်းအရှုံးတွေ့ ငြင်း  
ပယ်မှုတွေနဲ့တွေ့တဲ့အခါ ဘယ်လိုတုံ့ပြန်ခဲ့သလဲ’ လို့ မေးတဲ့အခါ. . .

‘ကျွန်တော်ကတော့ အောင်မြင်မှုကိုပဲ ရှေးရှုပြီးအလုပ်လုပ်



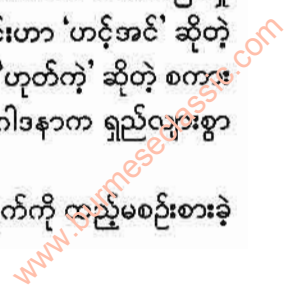
ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆန့်ကျင်ငြင်းပယ်မှုတွေကိုလည်း လက်ခံဖြေရှင်းနိုင်မယ်လို့ထင်ပါတယ်' လို့ ဂျတ်က ဖြေခဲ့ပါတယ်။

ဂါဒနာကဆက်ပြီး 'တို့အားလုံးဟာ ဆန့်ကျင်ဘက်လောကကြီးအတွင်းမှာ ရုန်းကန်ပြီး သန်မာကြီးထွားလာခဲ့ရသူတွေ ဖြစ်တယ်။ အချိန်အခါအလိုက် တွေ့ရတတ်တဲ့ ဆန့်ကျင်ငြင်းပယ်မှုတွေဟာ သင့်ရဲ့အောင်မြင်မှုဖြစ်စဉ်ထဲက အပိုင်းတစ်ပိုင်းသာဖြစ်တယ်။ အဲဒီအချက်ကို မင်းစွဲစွဲမြဲမြဲသိထားရမယ်။ အရောင်းပညာလိုက်စားသူတစ်ယောက်အတွက် အဲဒီအချက်ဟာ အရေးကြီးတဲ့သင်ခန်းစာတစ်ခုဖြစ်တယ်' လို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။

'သင်ခန်းစာဖြစ်တယ်ဆိုတာ ဘယ်လိုဖြစ်တာလဲ ရှင်းပြပေးပါဦး' လို့ ဂျတ်က ပြောပါတယ်။

'မင်းဘယ်လောက်ပဲ တော်တော် ဆုံးရှုံးမှုတွေ၊ ကျရှုံးမှုတွေ အတော်များများကို တွေ့ကြုံခဲ့ရဖူးမှာပါ။ ဈေးရောင်းခြင်းနဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပြုတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ဟာ 'ဟင့်အင် မယူဘူး' ဆိုတဲ့ ငြင်းပယ်စကားတွေ တွေ့ကြုံရပေမဲ့ စိတ်ပျက်မသွားဘဲ ချက်ချင်းပဲ နောက်တစ်နေရာကို ယုံကြည်မှုအပြည့်နဲ့ ဈေးသွားရောင်းတဲ့လူမျိုးဖြစ်တယ်။ ရှေ့က ငြင်းပယ်မှုတွေကြောင့် စိုးရိမ်ပူပန်မနေဘဲ ကိုယ့်ပစ္စည်းရောင်းရဖို့ အကောင်းဆုံး ပြောဆိုတင်ပြမှုတွေကို ပြုလုပ်နိုင်သူလည်းဖြစ်တယ်။ ထိပ်တန်းအရောင်းသမားတစ်ဦးဟာ ရှုပ်ရှုပ်ထွေးထွေးနဲ့ မြင့်မားတဲ့ စကားအသုံးအနှုန်းတွေ သုံးပြီးပြောဆိုတတ်မှ အောင်မြင်မှုရမယ်ဆိုတာကို မယုံကြည်ကြပါဘူး။ ဆန့်ကျင်ငြင်းပယ်မှုတွေကို အပြုံးမပျက်ဘယ်လောက်ထိ လက်ခံနိုင်တယ်ဆိုတဲ့အချက်ကသာ အောင်မြင်မှုအတွက် အဆုံးအဖြတ်ပေးနိုင်မှာ ဖြစ်တယ်။ မင်းဟာ 'ဟင့်အင်' ဆိုတဲ့ စကားလုံးတော်တော်များများကို လက်ခံနိုင်ပါမှ 'ဟုတ်ကဲ့' ဆိုတဲ့ စကားလုံးတွေကို နောက်ပိုင်းမှာ ရရှိမှာဖြစ်တယ်' လို့ ဂါဒနာက ရှည်လျားစွာ ရှင်းပြပါတယ်။

'ကျွန်တော် ဒီငြင်းပယ်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကို လျှော့မစဉ်းစားခဲ့



၁၈ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

မိဘူး။ ခင်ဗျားရဲ့ အကြံပေးဆုံးမစကားကို မှတ်ထားပြီး လက်တွေ့ကျင့် သုံးပါမယ်' လို့ ဂျတ်က အာမခံခဲ့ပါတယ်။

'မင်းဟာ မင်းလုံးဝမရောက်ဖူးတဲ့မြို့၊ အသိအကျွမ်းလည်း တစ် ယောက်မှ မရှိတဲ့မြို့ကို ဈေးရောင်းသွားရဲပါ့မလား' လို့ ဂါဒနာက ဆက် မေးပါတယ်။

'ဟုတ်ကဲ့ သွားရဲပါတယ်' လို့ ဂျတ်က ဖြေပါတယ်။

ဂျတ်ဟာ ပထမဆုံး စိတ်လှုပ်ရှားတာကို ခံစားလိုက်ရပါတယ်။ အဲဒီနောက် သူ့အဝတ်အထည်ဆိုင်ပိုင်ရှင် ပြောတဲ့စကားကို ပြန်သတိရ ပါတယ်။ သူက . . .

'မင်းဘာကို သိတယ်ဆိုတာက အရေးမကြီးဘူး။ မင်းသိတဲ့လူ က ဘယ်သူလဲဆိုတာက ပိုအရေးကြီးတယ်' လို့ ပြောခဲ့ဖူးပါတယ်။

ဂျတ်ကသူ့ရဲ့ အထည်ဆိုင်သူဌေးပြောစကားရဲ့ အယူအဆ ပေါ် ဂါဒနာရဲ့ ထင်မြင်ချက်ကို မေးကြည့်လိုက်ပါတယ်။

'ဒီအဆိုက မကြာခဏကြားနေရတဲ့ အယူအဆတစ်ခုပါ။ တကယ်တော့ မင်းသိတဲ့လူက ဘယ်သူလဲဆိုတဲ့အချက်က အရေးကြီး တယ်ဆိုတာတော့ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ မင်းကိုသိတဲ့လူက ဘယ်သူ လဲ၊ သူတို့က မင်းအပေါ်ဘယ်လိုမြင်သလဲ၊ ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုရှိရဲ့လား။ ပရော်ဖက်ရှင်နယ် အရောင်း သမား ပီသရဲ့လား။ မင်းရောင်းနေတဲ့အရာအပေါ်မှာရော မင်းယုံကြည် မှုရှိရဲ့လားဆိုတဲ့အချက်တွေက ပိုအရေးကြီးတယ်' လို့ ဂါဒနာက ပြောပါ တယ်။

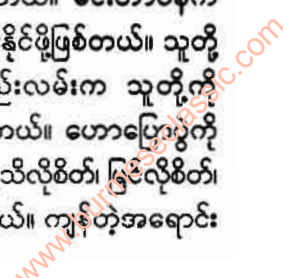
ဂျတ်က ဂါဒနာပြောတာတွေအားလုံးကို မှတ်စုစာအုပ်ထဲမှာ ရေးမှတ်ပါတယ်။ သင်ယူတတ်မြောက်မှုဆိုတာ အသိပညာဗဟုသုတ တွေ တဖြည်းဖြည်းစုဆောင်းမိရာက ဖြစ်ပေါ်လာတယ်ဆိုတာကိုလည်း ဂျတ်က သိလိုက်ရပါတယ်။ ဗဟုသုတ ပညာဉာဏ်ပိုကြီးတဲ့ လူတွေဆီက ရတဲ့ ဗဟုသုတတွေ၊ ဆုံးမစကားတွေဟာ အရင်က ကိုယ်သိခဲ့တဲ့အချက် အလက်တွေပေါ် ချေဖျက်လွှမ်းမိုးသွားနိုင်တယ်ဆိုတာကိုလည်း နား

တစ်မိနစ်စွန့်ပြီးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၁၉

လည်ခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်က မှတ်စုရေးပြီးတဲ့အခါ အခုဂါဒနာပေးတဲ့ အသိ တရားတွေဟာ သူ့အတွက် အဖိုးတန်ရတနာတွေဖြစ်တယ်ဆိုတာ တွေးမိ ပြီး ပီတိဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။ ဂါဒနာကတော့ စားပွဲထိုးကို ကော်ဖီ ထပ်ယူခဲ့ဖို့ အချက်ပြလိုက်ပါတယ်။

‘မင်းအခု ငါတို့လုပ်တဲ့ဟောပြောပွဲလုပ်ငန်းကိုလာရတာ မင်း အတွက် အကျိုးရှိတယ်ဆိုတာ သိရလို့ ဝမ်းသာရတယ်။ မင်းစိတ်လှုပ်ရှား တက်ကြွနေတာ တွေ့ရလို့လည်း ပျော်ရွှင်မိတယ်။ မင်းအခုရလိုက်တဲ့ အသိတရားတွေ၊ အတွေ့အကြုံတွေကို လက်တွေ့ဘဝမှာ အသုံးပြုနိုင်ဖို့ လိုတယ်။ အခုဟောပြောပွဲတက်ရောက်လာတဲ့ လူတွေကို ဒီနေရာ ရောက်လာအောင် ဘယ်လောက်ကြိုးပမ်းခဲ့ရတယ်၊ စိန်ခေါ်မှုတွေနဲ့ ဘယ်လောက်ရင်ဆိုင်ခဲ့ရတယ်ဆိုတာ မင်းသိသေးမှာ မဟုတ်ဘူး’ လို့ ဂါဒနာက ဆက်ပြောပါတယ်။

‘မင်းလည်း ဟောပြောပွဲအစီအစဉ်တစ်ခုကို တက်ရောက်နား ထောင်တဲ့လူတွေကို တင်ပြတဲ့အခါမှာ အရေးကြီးဆုံးအချက်က အဲဒီနေ့ မှာ မင်းရဲ့တင်ပြပုံ၊ ပြောဆိုပုံတွေအပေါ်မှာသာမူတည်ပြီး လူတွေက လာမယ့်ဟောပြောပွဲအစီအစဉ်ကြီးကို တက်ဖို့ မတက်ဖို့ သုံးသပ်အကဲ ဖြတ်ကြမှာဖြစ်တယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ ဟောပြောမယ့်ပုဂ္ဂိုလ်တွေရဲ့ အရည်အချင်းနှင့်စွမ်းရည်တွေကို ထည့်စဉ်းစားသေးမှာမဟုတ်ဘူး။ သူ တို့က ဟောပြောပွဲကြီးနေ့မှာ ဘယ်လိုပုံစံမျိုးရှိနေမှာလဲဆိုတဲ့ အတွေးမျိုး သာ တွေးကြမှာဖြစ်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဟောပြောတဲ့ သူတွေ ရဲ့ တကယ့်အရည်အချင်းကို သူတို့ မသိနိုင်ကြသေးတဲ့အတွက် ဖြစ် တယ်။ ဒါကြောင့် မင်းရဲ့လုပ်ရပ်က အခရာဖြစ်တယ်။ မင်းတာဝန်က လူတွေကိုဟောပြောပွဲကြီးဆီရောက်အောင် ပို့ပေးနိုင်ဖို့ဖြစ်တယ်။ သူတို့ အတွက် အကျိုးရှိနိုင်တဲ့တစ်ခုတည်းသောနည်းလမ်းက သူတို့ကို ဟောပြောပွဲဆီရောက်အောင် ပို့ပေးနိုင်ဖို့ပဲ ဖြစ်တယ်။ ဟောပြောပွဲကို တက်လိုတဲ့ ဆန္ဒတွေပြု လာအောင် မင်းက သူတို့ရဲ့သိလိုစိတ်၊ ဖြစ်လိုစိတ်၊ စူးစမ်းလိုစိတ်တွေကို လှုံ့ဆော်မြှင့်တင်ပေးနိုင်ရတယ်။ ကျန်တဲ့အရောင်း



၂၀ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

လုပ်ငန်းကတော့ မင်းရဲ့အပိုင်းပဲ ဖြစ်တယ်။ မင်းသဘောအတိုင်း လုပ်နိုင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဈေးတွေသိပ်မနှိမ့်ဖို့တော့ သတိပေးချင်တယ်။ ငါ စကားအရှည်ကြီး ပြောနေလို့ မင်းစိတ်ဝင်စားသေးရဲ့လား'

'စိတ်ဝင်စားပါတယ်' လို့ ဂျတ်က ချက်ချင်းဖြေလိုက်ပါတယ်။

'မင်းကို ခုထက် ပိုစိတ်လှုပ်ရှား တက်ကြွလာအောင် လုပ်ပေး လို့ ရနိုင်သေးရဲ့လား၊ လေ့ကျင့်ပေးလို့ ရနိုင်သေးရဲ့လား' လို့ ဂါဒနာက မေးပါတယ်။

'ဒီအလုပ်က မင်းတကယ် လေ့လာလိုက်စားချင်တဲ့ အလုပ်မျိုး ဖြစ်တာရော သေချာရဲ့လား' လို့ ဂါဒနာက ဆက်မေးပါတယ်။

'သေချာပါတယ်။ ခင်ဗျားဘက်ကသာ လုပ်ပေးနိုင်ဖို့ လိုပါတယ်။ ကျွန်တော့်ဘက်ကတော့ သင်ယူဖို့ အဆင့်သင့်ဖြစ်နေပါပြီ' လို့ ဂျတ်က ပြောလိုက်ပါတယ်။

'ငါပြောတဲ့အတိုင်း လိုက်လုပ်မယ်ဆိုရင်တော့ မင်းအောင်မြင်မှု ရမယ်ဆိုတာ ငါယုံကြည်တယ်။ မင်းဟာ ငါပြောတာကို လိုက်နာပြီး ကြိုးကြိုးစားစားလုပ်ပါမယ်လို့ ကတိပေးရင်တော့ မင်းရဲ့အနီးကပ်ဆရာ တစ်ယောက်အဖြစ် ငါ့ကို မှတ်ယူနိုင်ပါတယ်' လို့ ဂါဒနာက ပြောလိုက် ပါတယ်။

သေသေချာချာ တွေးကြည့်မယ်ဆိုရင်တော့ ဒီလုပ်ငန်းဟာ သာမန်တခြားအလုပ်တစ်ခုထက်ပိုပြီး ခက်ခဲနက်နဲမယ်ဆိုတာ ဂျတ်က သိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒါဟာ သူ့အနာဂတ်အတွက် လမ်းပွင့်လာမှုတစ်ခု ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို ဂျတ်ကသိခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ လွတ်လပ်တဲ့ကော်မရှင် စား အရောင်းကန်ထရိုက်တာတစ်ယောက် ဖြစ်လာရမယ်လို့ ယုံကြည်မှု ရှိပြီး အခုပေါ်လာတဲ့ အခွင့်အရေးကို မလွတ်တမ်းဆုပ်ကိုင်ဖို့ ဆုံးဖြတ် ခဲ့ပါတယ်။



တစ်မိနစ်သိမြင်နားလည်မှု

- သင်ဟာ စာအုပ်အမျိုးမျိုးကို ဖတ်ဖြစ်တာရယ်၊ လူအမျိုးမျိုးနဲ့ တွေ့ဆုံခဲ့တာကလွဲလို့ နှစ်တွေသာ ပြောင်းသွားတယ်၊ သင်ကတော့ ဒီအတိုင်းပဲ ဖြစ်နေတာပါပဲ။
- တခြားသူတွေ လိုအပ်နေတာတွေကို ဖြည့်ဆည်းပေးရင် သင့်ဘဝ မှာ လိုအပ်နေတာတွေကိုလည်း သင်ရလာပါလိမ့်မယ်။
- သင့်နားတွေကို စွင့်ထားပါ။
- ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုနဲ့ အခွင့်အလမ်း ကြိုကြိုက်တဲ့အခါ စောင်မြင်မှု ဟာ ရလဒ် ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။
- သင် ဘယ်သူတွေကို သိတယ်ဆိုတာက တကယ်အရေးကြီးဘူး။ သင့်ကို ဘယ်သူတွေသိသလဲ၊ သူတို့က သင့်ကို ဘယ်လိုမြင်သလဲ ဆိုတဲ့အချက်တွေက ပိုအရေးကြီးပါတယ်။
- သင့်ရဲ့မျှော်မှန်းချက်ပန်းတိုင်အတွက် အခါအခွင့်သင့်တာနဲ့ တစ် ပြိုင်နက်တည်း ရရှိတဲ့အခွင့်အလမ်းကို လက်မလွတ်ပါစေနဲ့။



### လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုကို သင်ယူခြင်း

အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲတွေ၊ ဟောပြောပွဲတွေအတွက် အရောင်းမြှင့်တင်ရေး လုပ်ငန်းအသစ်မှာ လုပ်ငန်းစဉ်နှစ်ရပ်ပါရှိပါတယ်။ ပထမအဆင့်က အရောင်းလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီတွေဆီသွားပြီး သူတို့ကုမ္ပဏီရဲ့အရောင်းကိစ္စ နဲ့ပတ်သက်ပြီး ဆွေးနွေးကြတဲ့ လာမယ့်မန်နေဂျာများ အစည်းအဝေးမှာ ဂျတ်အနေနဲ့ နာရီဝက်လောက် ဟောပြောတင်ပြခွင့်ရဖို့အတွက် ကြိုးစားခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အခုဂျတ်တင်ပြမယ့် ဟောပြောမှုဟာ မြို့ကြီးတွေမှာလုပ်မယ့် အဆင့်မြင့်ပုဂ္ဂိုလ်တွေဟောပြောမယ့် ဟောပြောပွဲကြီးအတွက် အကြိုဟောပြောမှုနမူနာဖြစ်ပါတယ်။ ယင်းအကြိုဟောပြောမှုရဲ့ အဓိကရည်ရွယ်ချက်ကတော့ လာမယ့်အဆင့်မြင့်ဟောပြောပွဲမှာ တက်ရောက်နားထောင်သူအရေအတွက်များဖို့အတွက် ဖြစ်ပါတယ်။ အကြိုဟောပြောပွဲမှာ ဂျတ်ရဲ့ဟောပြောမှုက ပရိသတ်ကို ဟောပြောပွဲကြီး တက်ချင်လာအောင် ဆွဲဆောင်နိုင်ဖို့ လိုပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဂျတ်ရဲ့အကြိုဆွေးနွေးဟောပြောမှုဟာ ဟောပြောပွဲကြီးအတွက် ဘယ်လောက်အရေးပါတယ်ဆိုတာ ခန့်မှန်းနိုင်ပါတယ်။ ဂျတ်ဟာ သူ့ရဲ့အကြိုဟောပြောပွဲအပြီးမှာ ဟောပြောပွဲကြီး တက်ရောက်နားထောင်ဖို့ စာရင်းသွင်းတဲ့လူဦးရေအပေါ်မှာ ကော်မရှင်စားရပါတယ်။

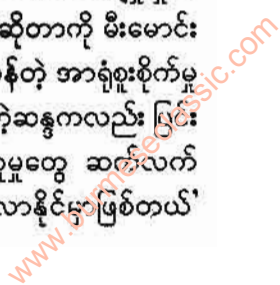
ဟောပြောပွဲကြီးကို ဦးဆောင်လုပ်တဲ့ ဒါရ်ဂါဒနာကလည်း ညံ့တဲ့လူမဟုတ်တဲ့အတွက် သူ့ရဲ့အရောင်းပုဂ္ဂိုလ်အားလုံးကို (ဂျတ်အပါ

အဝင်) ကော်မရှင်စားအဖြစ် ငှားရမ်းတဲ့စနစ်ကိုပဲ ကျင့်သုံးခဲ့ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဂါဒနာမှာ ပူပင်စရာချို့ယွင်းချက် အားနည်းချက် မရှိခဲ့ပါဘူး။ သူ့ရဲ့ကော်မရှင်စားအရောင်းပုဂ္ဂိုလ်တွေကိုလည်း လူတော်လူကောင်းတွေကိုသာ ရွေးချယ်ခဲ့ပြီး သူ့ရွေးခဲ့တဲ့အရောင်းပုဂ္ဂိုလ်တွေအနေနဲ့လည်း ကောင်းကောင်းအောင်မြင်အောင် လုပ်ကိုင်နိုင်ရင်လုပ်၊ မလုပ်နိုင်ရင် ငတ်မယ်ဆိုတဲ့အသိက ရှိနေခဲ့ပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူ့လူတွေမှာ အလုပ်အောင်မြင်အောင် ကြိုးစားလိုတဲ့ စိတ်အင်အားတွေ ရှိနေခဲ့ပါတယ်။ ဂါဒနာကလည်း သူ့လူတွေ အောင်မြင်မှုအတွက် လိုအပ်သမျှ ဖြည့်ဆည်းပေးဖို့ ဆုံးဖြတ်ထားသူ ဖြစ်ပါတယ်။

ပထမရက်သတ္တနှစ်ပတ်မှာ ဂျတ်ဟာ ကုမ္ပဏီတော်တော်များကိုသွားရောက်ခဲ့ပါတယ်။ သိပ်အလုပ်မဖြစ်ခဲ့ပါဘူး။ စိတ်ထက်သန်သလောက် သူ့လုပ်ငန်းဟာ မျှော်မှန်းသလို မအောင်မြင်ခဲ့ပါဘူး။ သူ့လုပ်ငန်း အောင်မြင်မှုမရတဲ့အတွက် ဂျတ်ဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သူများလောက်စွမ်းဆောင်ရည်နဲ့ အရည်အချင်းမရှိဘူးဆိုတဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ နိမ့်ကျမှုကို ခံစားရပါတယ်။ စိတ်အားငယ်မှု ဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။

ဆရာကောင်းတစ်ယောက်မှန်ရင် သူ့ရဲ့တပည့်အသစ်တစ်ဦး ကျွန်းမှာကို လျစ်လျူရှုထားလို့ မရပါဘူး။ ဂါဒနာဟာ ဂျတ်ကိုတစ်ဦးချင်း အနီးကပ်သင်ကြားပေးဖို့ အစပြုခဲ့ပါတယ်။

‘ဂျတ် မင်းပြောတဲ့ နိမ့်ကျမှု၊ ကျွန်းမှု၊ စိတ်ဓာတ်အားငယ်မှုတွေဟာ တကယ်တော့ မကောင်းတဲ့အရာ မဟုတ်ဘူး။ ကောင်းတဲ့အရာတွေဖြစ်တယ်။ ကျွန်းမှုဆိုတာ အဖြေမမှန်သေးဘူးဆိုတဲ့ သဘောပဲ ဖြစ်တယ်။ လိုအပ်နေသေးတယ်ဆိုတဲ့ သဘောပဲ ဖြစ်တယ်။ အဲဒီကျွန်းမှုကပဲ ငါတို့ဒီလုပ်ငန်းမှာ အာရုံစူးစိုက်မှု နည်းနေတယ်ဆိုတာကို မီးမောင်းထိုးပြတယ်။ ဒါကြောင့် အခုထက်မြင့်မားတဲ့ ပြင်းထန်တဲ့ အာရုံစူးစိုက်မှုတွေ လုပ်ရမယ်ဆိုတဲ့ အသိအမြင်ရလာပြီး လုပ်လိုတဲ့ဆန္ဒကလည်း ပြင်းပြပါတယ်။ အဲဒီကတစ်ဆင့်တော့ လေ့လာသင်ယူမှုတွေ ဆက်လက်တိုးတက်အောင်လုပ်ရင်း အောင်မြင်မှုတွေကို ရလာနိုင်မှာဖြစ်တယ်’



၂၄ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

လို့ ဂါဒနာက စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ သင်ပြမှုကို ပြုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။

‘ဘယ်လိုမြင့်မားတဲ့ အာရုံစူးစိုက်မှုတွေလုပ်ရမှာလဲ။ နည်းနည်း ပိုပြီး တိတိကျကျလေး ရှင်းပြပေးပါခင်ဗျာ’ လို့ ဂျတ်က တောင်းပန်လိုက် ပါတယ်။

‘မင်းမှတ်မိမှာပါ မင်း ‘ဟုတ်ကဲ့’ ဆိုတဲ့ စကားတစ်ခုရဖို့ ‘ဟင့် အင်’ ဆိုတဲ့ ငြင်းပယ်မှုက အနည်းဆုံးရှစ်ခုကနေ ဆယ်ခုလောက် အထိရှိလိမ့်မယ် ထင်တယ်။ အဲဒီ အကြိမ်အရေအတွက် မှတ်သားထား ပါ။ ပြီးတော့ တဖြည်းဖြည်းပြောင်းလဲလာတဲ့ နှုန်းကိုလည်း မှတ်သား ထားပါ။ မင်းက အဲဒီအရေအတွက် ကိန်းဂဏန်းတွေကို မှတ်သားရင် အဲဒီကိန်းဂဏန်းတွေကလည်း မင်းကိုပြန်အကျိုးပြုပါလိမ့်မယ်။ ငါအနှစ် သက်ဆုံး စီးပွားရေးဂုဏ်ကြီးတွေထဲက တစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ ဒေါက်တာပီ တာဒရပ်ကာ (Dr Peter Drucker) ရဲ့ပြောစကားကို မှတ်မိသေးတယ်။ သူက သင်ဟာ ကိုယ်လုပ်ခဲ့တဲ့ ကိန်းဂဏန်းအရေအတွက်ကို ကောင်း ကောင်းသိရှိခဲ့ရင် အဲဒီကိန်းဂဏန်းတွေကို သင့်အတွက် အကျိုးရှိအောင် စီမံခန့်ခွဲနိုင်လိမ့်မယ်’ လို့ ဂါဒနာက ရှင်းပြပါတယ်။

‘ကျေးဇူးတင်ပါတယ် ဆရာ။ အခု ဆရာသင်လိုက်တဲ့ ကိန်း ဂဏန်းတွေကို သိပါဆိုတဲ့အချက်က ကျွန်တော် ရှေ့ဆက်လေ့လာဖို့ အလွန်ခိုင်မာတဲ့အခြေခံအသိပညာတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်’ လို့ ဂျတ်က ကျေးဇူးစကားဆိုခဲ့ပါတယ်။

ဂျတ်အတွက်တော့ သင်ခန်းစာကောင်းတစ်ခု ရလိုက်ပါတယ်။ ကိန်းဂဏန်းကိုလည်း သေသေချာချာ မှတ်သားပြီး အလားအလာ ကောင်းတဲ့ဘက်ကို ပြောင်းလာတဲ့ ကိန်းဂဏန်းအရေအတွက်ကိုလည်း တိတိကျကျ မှတ်သားနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

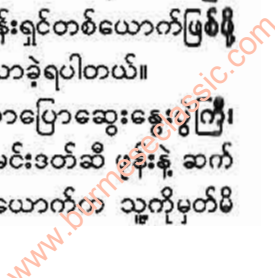
ဂျတ်ဟာ သူ့အမေမှာခဲ့တဲ့ သင် လေးစားအားကျလောက်တဲ့ လူဆီက သင်ယူဖို့အခွင့်အရေးကို လက်မလွှတ်ပါစေနဲ့ ဆိုတဲ့စကားကို သတိရမိပါတယ်။ ဂါဒနာက လေးစားအားကျလောက်တဲ့ လူစားမျိုးဖြစ် ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဂါဒနာရဲ့ သင်ကြားမှုအောက်မှာ ဂျတ်က ပောပြော

တင်ပြမှုအပိုင်းမှာ သိသိသာသာ တိုးတက်ခဲ့ပါတယ်။ တင်ပြမှုမှာ ပါဝင်ရမယ့်အချက်တွေနဲ့ ဟောပြောနည်းတွေကိုလည်း ဂျတ်က ပိုမိုတိုးတက်လာအောင် သတိဝီရိယရှိရှိ ကြိုးစားအားထုတ်ခဲ့ပါတယ်။ ယင်းအချက်နှစ်ချက်ဟာ ဟောပြောမှု တိုးတက်လာဖို့အတွက် အဓိကလိုအပ်ချက်တွေ ဖြစ်ပါတယ်။ ယင်းအချက်နှစ်ချက်ရဲ့တိုးတက်မှုနှုန်းနဲ့ သူသွားရောက်ဟောပြောခဲ့တဲ့ အကြိမ်အရေအတွက်က ဂျတ်ရဲ့အောင်မြင်မှုကို အဆုံးအဖြတ်ပေးသွားမှာဖြစ်ပြီး နောက်ဆုံးသူ့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးတစ်ခု တည်ထောင်နိုင်ဖို့အထိ အထောက်အကူ ရရှိသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

သို့သော်လည်း လေးလလောက် မှန်မှန်ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ခဲ့ပေမဲ့ ဂျတ်မှာ အကျိုးသိပ်မရှိခဲ့ပါဘူး။ ယခင်က အရောင်းအောင်မြင်ဖို့အတွက် ကိုယ်ကလူကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်အောင်နေရမယ်၊ သူများကိုကူညီတတ်သူ ဖြစ်ရမယ်။ ပြီးတော့အမြဲတမ်း ရွှင်ရွှင်ပျပျရှိရမယ်ဆိုတဲ့ အချက်တွေပဲ လိုအပ်တယ်လို့ ထင်ထားခဲ့တယ်။

အခုတော့ ဂျတ်ဟာ တကယ့်အပြိုင်အဆိုင်လုပ်ရတဲ့ အရောင်းလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်မှုရဖို့ ဘယ်အချက်တွေ ထပ်လိုအပ်နေသလဲ ဆိုတာကို သင်ယူဖို့ လိုနေသေးတာကို သတိပြုခဲ့မိပါတယ်။ ဂျတ်ကတော့ စိတ်ဓာတ်မကျဘဲ စိတ်ထက်သန်စွာနဲ့ပဲ ဆက်လက်ကြိုးစားခဲ့ပါတယ်။ တိုးတက်မှု တချို့ကိုလည်း သူရရှိခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နှစ်ချုပ်တဲ့အခါမှာ သူ့သူငယ်ချင်းတွေ တခြားလုပ်ငန်းတွေမှာ ရရှိတဲ့ဝင်ငွေလောက် မရတာကို ဂျတ်က တွေ့ရှိခဲ့ရပါတယ်။ ဒီအလုပ်ဟာ ခက်ခဲပင်ပန်းစွာလုပ်ရပြီ။ ငွေရေးကြေးရေးအတွက် အမြဲတမ်းပူပန်နေရတယ်လို့ ဂျတ်က ထင်လာခဲ့ပါတယ်။ ဘာမှမသိ၊ ဘာမှမရှိတဲ့ ကျောင်းသားဘဝကနေ အောင်မြင်တဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း အရောင်းလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ ဆိုတာ မလွယ်ကူမှန်း ဂျတ်တစ်ယောက် သိလာခဲ့ရပါတယ်။

ဖီလာဒယ်ဖီးယားမှာလုပ်မယ့် ဟောပြောဆွေးနွေးဖွဲ့ကြီး၊ မတိုင်မီ တစ်လလောက်အလိုမှာ ဂျတ်က ထရီမင်းဒတ်ဆီ ဖုန်းနဲ့ ဆက်သွယ်ခဲ့ပါတယ်။ နာမည်ကြီးဟောပြောသူတစ်ယောက်က သူ့ကိုမှတ်မိ



၂၆ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

ပါမလားလို့လည်း စိုးရိမ်ခဲ့မိပါတယ်။ တကယ်တော့ သူ့နဲ့ထရီမင်းဒတ် တို့ဟာ အရင်က ဆွေးနွေးပွဲကာလက တစ်စားပွဲတည်းမှာ အတူစား သောက်ခဲ့ဖူးပါတယ်။

‘မင်းကို မှတ်မိပါတယ်။ မင်းဒီအလုပ်ကို ဆက်လုပ်နေတာ သိရလို့ ဝမ်းသာတယ်။ ဒါပေမဲ့ မင်းဟာ ဘဝတိုက်ပွဲရဲ့ လမ်းတစ်ဝက်မှာ ပဲရှိသေးတယ်။ အောင်မြင်ဖို့အတွက် ပြုပြင်စရာတွေ၊ လုပ်စရာတွေ ကျန်သေးတယ်’ လို့ ထရီမင်းဒတ်က ဖုန်းထဲကတစ်ဆင့် ပြောလိုက်ပါတယ်။

ဟောပြောပွဲမတိုင်ခင် ညက သူတို့နှစ်ယောက် စားသောက် ဆိုင်တစ်ခုမှာ အတူတကွစားခဲ့ကြပါတယ်။ ဂျတ်အနေနဲ့ ထရီမင်းဒတ် ဟာ အခုလိုဟောပြောပွဲအချိန် အလုပ်ရှုပ်နေတဲ့ကြားက သူ့နဲ့တွေ့ခွင့် ပေးတာကို အထူးကျေးဇူးတင်နေမိပါတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက် ထိုင်လိုက် တာနဲ့ ဂျတ်ကအလုပ်အကြောင်း စပြောလိုက်ပါတယ်။

ထရီမင်းဒတ်က ‘ဖြည်းဖြည်းလုပ်ပါ... ဂျတ်။ အလုပ်ကိစ္စ အကြောင်းပြောဆိုဖို့ နောက်ပိုင်းမှာ အချိန်တွေရှိပါတယ်။ ခုတော့ မင်းအကြောင်းကိုပဲ အရင်ပြောပါဦး’ လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။

ဂျတ်က သူ့ဘဝအကြောင်း၊ သူ့မျှော်မှန်းချက်နဲ့ သူ့အလွန်နှစ် သက်တဲ့ စိတ်ဓာတ်လှုံ့ဆော်မြှင့်တင်ရေး လုပ်ငန်းအကြောင်းတွေ ပြောပြ ပါတယ်။ အဲဒီနောက် သူ့ရဲ့ ရေရှည်ရည်မှန်းချက်ဖြစ်တဲ့ လှုံ့ဆော်ဟော ပြောမှု ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု တည်ထောင်ဖို့ အကြောင်းကို ထရီမင်း ဒတ်ကို ပြောပြခဲ့ပါတယ်။

‘ဂျတ် မင်းဟာ အခုအရောင်းလုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံမှာရော၊ ဟောပြောမှုလုပ်ငန်း အတွေ့အကြုံမှာရော သူများအားကျရ လောက်တဲ့ အဆင့်ကိုရောက်နေပါပြီ။ ဒါပေမဲ့ ဒီလုပ်ငန်းမှာပဲ သင်ယူစရာတွေ နောက်ထပ်အများကြီး ကျန်သေးတယ်။ မင်းကြိုးစားလေ့လာနေတယ် ဆိုရင်တော့ ဒီလုပ်ငန်းမှာ အဆုံးဆိုတာမရှိဘူး။ ကိုယ်လုပ်ရင်လုပ်သူ လောက် လေ့လာရင် လေ့လာသလောက် ပိုမိုတိုးတက်နေမှာ ဖြစ်တယ်’ လို့ ထရီမင်းဒတ်က ပြောပါတယ်။ သူ့ရဲ့ သင်ပြမှုတွေက ဂျတ်ရဲ့မျှော်



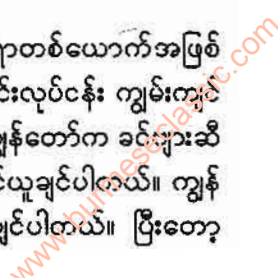
လင့်ချက်တွေကို နိုးကြွစေခဲ့ပါတယ်။

ဂျတ်ဟာ စီးပွားရေးလောကထဲရောက်လာတဲ့ လူသစ်တစ်ယောက်အနေနဲ့ လုပ်ရင်လုပ်သလောက် အကန့်အသတ်မရှိ အောင်မြင်မယ်လို့ ယုံကြည်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ လွန်ခဲ့တဲ့ လအနည်းငယ်အတွင်းက ယင်းယုံကြည်ချက် အိပ်မက်တွေဟာ မှေးမှိန်သွားခဲ့ပါတယ်။ ငြင်းပယ်ခံရတဲ့ မကြာမီက ဖြစ်ရပ်တွေက သူ့ရဲ့ယုံကြည်မှုကို လှုပ်ခတ်စေခဲ့ပါတယ်။ ယုံကြည်မှုတွေ၊ မျှော်မှန်းချက်တွေ၊ အကောင်းမြင်မှုတွေရဲ့ နေရာတွေမှာ စိုးရိမ်မှုတွေ၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သံသယရှိမှုတွေ၊ အဆိုးမြင်မှုတွေက နေရာဝင်ယူလာခဲ့ပါတယ်။

ထရီမင်းဒတ်က 'မင်းမျက်နှာမှာ သံသယတွေ၊ စိုးရိမ်စိတ်တွေကို တွေ့နေရတယ်။ အားမငယ်ပါနဲ့။ အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့က ခရီးရှည်ကြီး သွားရသလိုပဲ။ မင်းဟာ ခုမှ အစပဲရှိသေးတယ်။ နောက်ဘယ်လိုစီးပွားရေးအမျိုးအစားကိုပဲ လုပ်လုပ် ဥပမာ- အရောင်းလုပ်ငန်း၊ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း၊ အခြောက်လျှော်လုပ်ငန်း၊ စားသောက်ကုန်လုပ်ငန်း၊ သတင်းနဲ့နည်းပညာလုပ်ငန်း စတာတွေပေါ့။ အဲဒီမှာအရေးကြီးတဲ့အချက်က ကိုယ်လုပ်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့ အခြေခံတွေကို ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင် သိထားမယ်ဆိုရင် အခုမင်းမှာ ဖြစ်နေတဲ့ ပူပင်သောကရောက်တာမျိုးတွေလည်း ရှိလာနိုင်တော့မှာ မဟုတ်ပါဘူး' လို့ ဂျတ်ကို ရှင်းပြခဲ့ပါတယ်။

ထရီမင်းဒတ်ပြောတာတွေက မှန်ကန်နေတာကို သိလိုက်ပြီးတဲ့ အခါမှာ ဂျတ်က သူ ရက်အတော်ကြာကြာ စဉ်းစားနေတဲ့ မေးခွန်းတစ်ခုကို မေးလိုက်ပါတယ်။

'ချာလီ... ခင်ဗျား ကျွန်တော်ရဲ့ ဆရာတစ်ယောက်အဖြစ် ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်မလား။ ဒါဂိကတော့ အရောင်းလုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်မှုအတွက် ကျွန်တော့်ကို သင်ပြပေးခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်က ခင်ဗျားဆီက ပိုမိုကျယ်ပြန့်တဲ့ စီးပွားရေးအမြင်တွေကို သင်ယူချင်ပါတယ်။ ကျွန်တော် တကယ်ကြီးပွားတဲ့ လူတစ်ယောက်ဖြစ်ချင်ပါတယ်။ ပြီးတော့



၂၈ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

ခင်ဗျားကလည်း ကျွန်တော်ရဲ့ စံပြုပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်ပါတယ်။

ထရီမင်းဒတ်က ပြုံးပြီး 'မင်းဟာ ပထမအစမ်းစာမေးပွဲတော့ အောင်သွားပြီ။ ဆရာဆိုတာ သူက ဆရာလုပ်ချင်ပါတယ်လို့ ဘယ်တော့မှ စမပြောဘူး။ ဒါပေမဲ့ အခု ငါက တခြားအရေးကြီးတဲ့ အဖွဲ့အစည်း တစ်ခုမှာ ပါနေတယ်။ တို့ အစီအစဉ်ဆွဲကြည့်ကြသေးတာပေါ့' လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။

ဂျတ်က 'ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ဆရာရဲ့လိုက်လျောမှုအတွက် အထူးတန်းဖိုးထား ဝမ်းမြောက်ဂုဏ်ယူမိပါတယ်' လို့ ကျေးဇူးစကားဆိုခဲ့ပါတယ်။

'ဒါက ပြန်လည်ပေးဆပ်ခြင်းလို့ ခေါ်တယ်. . . ဂျတ်ရဲ့။ ငါ့မှာ လည်း ဆရာကောင်းတစ်ယောက်မှ မရှိခဲ့ဘဲနဲ့ ဒီအဆင့်မျိုးရောက်မလာ နိုင်ပါဘူး။ အဲဒီတော့ ငါ့ကို မင်းရဲ့ဆရာတွေထဲက တစ်ယောက်လို့သာ မှတ်လိုက်ပါ။ ဒါပေမဲ့ မင်းတစ်ခုသိထားရမှာက ငါကတော့ ဘဝကို တစ်ပိုင်းချင်းစီ ဖြည်းဖြည်းချင်း တည်ဆောက်ခဲ့တယ်။ ငါ မင်းနဲ့အချိန် အကြာကြီးအတူနေပြီး သင်ကြားဖို့ အချိန်မပေးနိုင်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ တစ် မိနစ်အတွင်း မင်းသိသင့်တဲ့ အရေးကြီးတဲ့အချက်တွေကို စုစည်းပေးနိုင် တယ်' လို့ ထရီမင်းဒတ်က ရှင်းပြပါတယ်။

'ခင်ဗျားပြောတဲ့ တစ်မိနစ်အတွင်း သိသင့်တဲ့ အရေးကြီးတဲ့ အချက်တွေဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကျွန်တော်တော့ တော်တော်သဘော ကျမိတယ်။ ဘာပြုလို့လဲဆိုတော့ ကျွန်တော့်ရဲ့အရင်ဆရာကလည်း အရေးကြီးတာတွေကို မှတ်စုရေးဖို့ မကြာခဏ တစ်မိနစ်လောက်စီ အချိန်ယူဖို့ သင်ပြခဲ့ဖူးပါတယ်။ အခုဆိုရင် ကျွန်တော့်မှာ မှတ်စု စာအုပ်တွေ တော်တော်များနေပြီး အဲဒီမှတ်စုလေးတွေကို ကျွန်တော် 'တစ်မိနစ်သိမြင်နားလည်မှု' လို့ အမည်ပေးထားပါတယ်။ အကြောင်း ကတော့ ကျွန်တော် သင်ယူခဲ့တာတွေထဲမှာ အရေးကြီးတဲ့အချက်တွေ ဟာ 'မှတ်သားစရာစကား တိုတိုတုတ်တုတ်လေးတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်' လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။



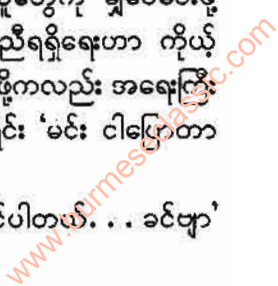
‘မင်းက တော်တယ်ကွာ၊ တို့နှစ်ယောက်ရဲ့လုပ်ငန်းက အစကောင်းပြီလို့ ဆိုရမယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆရာကိုချည်း အားကိုးနေလို့တော့မရဘူး။ ဆရာက ထိရောက်တဲ့ အောင်မြင်မှုပြုနိုင်ဖို့ရာမှာ တပည့်ကလည်း စိတ်အားထက်သန်ဖို့ လိုပါတယ်။ မင်းသိပြီးသား ဖြစ်မှာပါ။ စာဖတ်ခြင်းဟာလည်း အရေးကြီးတဲ့အလုပ်တစ်ခုဖြစ်တယ်။ မင်းဖတ်တဲ့စာအုပ်တွေ၊ မင်းဆက်ခံခဲ့ရတဲ့ လူတွေကသာ အများအားဖြင့် မင်းဘဝအပေါ်မှာ လွှမ်းမိုးမှုရှိမှာ ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် စာဖတ်တာကလည်း ဘဝမှာအရေးကြီးတဲ့အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ဖြစ်တယ်။ ငါမင်းဆီက ကတိတစ်ခုလိုချင်တယ်။ အဲဒါက မင်းစာဖတ်ရာမှာ လောဘကြီးပါတယ်ဆိုတဲ့ ကတိဖြစ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ စာအုပ်တွေ အများကြီးဖတ်ရမယ်လို့ ဆိုလိုတာ တစ်ခုတည်းမဟုတ်ဘူး။ စာအုပ်တွေ အများကြီးဖတ်ရသလို ကိုယ်ဖတ်တဲ့စာအုပ်ကိုလည်း သေသေချာချာ နားလည်အောင် ဖတ်ရမယ်လို့ ဆိုလိုတာဖြစ်တယ်။ ငါ့မှာလည်း စာပေကရတဲ့ သင်ယူတတ်မြောက်မှုတွေ အများကြီးရှိခဲ့တယ်။ မင်းကိုလည်း ဒီအတိုင်း ဖြစ်စေချင်တယ်။ အပတ်တိုင်း စာဖတ်ဖို့တော့ ကတိပြုရမယ်။ လုပ်နိုင်ပါ့မလား’ လို့ ထရီမင်းဒတ်က မေးလိုက်ပါတယ်။

ဂျတ်က ပင်ကိုပင် စာဖတ်ဝါသနာပါပြီး ဖြစ်တဲ့အတွက် ဒီအချက်က သူ့အတွက် ခက်ခဲတဲ့အလုပ် မဟုတ်ပါဘူး။

‘သဘောတူပါတယ်. . . ဆရာ’ လို့ ဂျတ်က တိုတိုပဲဖြေလိုက်မိပါတယ်။

‘နောက် ငါတောင်းဆိုချင်တာတစ်ခုက အခု ငါသင်ပေးလိုက်တဲ့အသိပညာတွေကို မင်းကတစ်ဆင့် တခြားသူတွေကို မျှဝေပေးဖို့ အချိန်ပေးရမယ်။ တခြားသူတွေဆီက အကူအညီရရှိရေးဟာ ကိုယ့်ဘဝမှာအရေးကြီးသလို သူများကို ပြန်ကူညီတတ်ဖို့ကလည်း အရေးကြီးတယ်ဆိုတာ မြဲမြံမှတ်သားထားရမယ်’ လို့ပြောရင်း ‘မင်း ငါပြောတာ လုပ်နိုင်ပါ့ မလား’ လို့ မေးလိုက်ပါတယ်။

ဂျတ်ကလည်း မဆိုင်းမတွပင် ‘လုပ်နိုင်ပါတယ်. . . ခင်ဗျာ’



၃၀ ရဲမြင့် (စွန်ဦးတီထွင်)

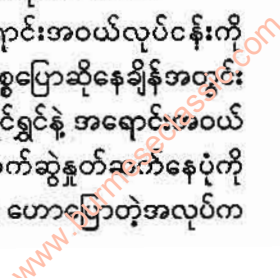
လို့ ဖြေလိုက်ပါတယ်။

‘ကောင်းတယ်။ မင်းအခုလို အများကို ကူညီတဲ့အလုပ်လုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက် ချနိုင်ပြီဆိုရင် မင်း ငါ့ဆီကနောက်ထပ်ပညာတွေအများ ကြီးထပ်ရဦးမှာပါ’ ထရီမင်းဒတ်က ပြောပါတယ်။

နောက်ထပ် အချိန်အနည်းငယ် ဂျတ်က သူ့ရဲ့လုပ်ငန်းဖြစ်တဲ့ ဟောပြောပွဲကြီးမှာတက်ရောက်မယ့် လူတွေရဖို့ အကြံဟောပြောပွဲ လုပ်ငန်းရဲ့ စိန်ခေါ်မှုတွေအကြောင်းကို သူ့ဆရာကို ပြောပြခဲ့ပါတယ်။ အခုသူတို့နှစ်ယောက် တွေ့ဆုံပွဲကို ထရီမင်းဒတ်က သူ့ရဲ့သင်ကြားမှု တစ်ခုနဲ့ အဆုံးသတ်ခဲ့ပါတယ်။ သူက ဂျတ်ကို လူတွေနဲ့ သွားမတွေ့ခင် မှာ သူတို့ဆီက အနုတ်လက္ခဏာ တုံ့ပြန်မှုကို လက်ခံနိုင်အောင် ကိုယ့်စိတ်ကို ပြင်ဆင်ထားရမယ်လို့ သင်ပြခဲ့ပါတယ်။ တွေ့ဆုံပွဲတိုင်း မှာလည်း အကောင်းဆုံးကြိုးစားလုပ်ဖို့ ဂျတ်ကို ပြောပြခဲ့ပါတယ်။ ထရီမင်းဒတ်က ဂျတ်ကို ‘တွေ့ဆုံပွဲမှာ မင်းက စင်ပေါ်ကလူဖြစ်တယ်။ စင်ပေါ်ကလူဆိုတာ သရုပ်ဆောင်ဖြစ်တယ်လို့ ဆိုလိုတာဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် တွေ့ဆုံဟောပြောပွဲတိုင်းမှာ သရုပ်ဆောင်တစ်ယောက်လို ကျင့်ကြံရမယ်။ ကိုယ်ပြောမယ့်အကြောင်းအရာထဲမှာ ယုံကြည်မှုအပြည့် နဲ့ စာနာဝင်ပြီး တက်တက်ကြွကြွပြောရမယ်။ အဲဒီအခါမှာ မင်းရဲ့တင်ပြမှု တွေဟာ တိုးတက်လာပြီး မင်းပေးချင်တဲ့သတင်းအချက်အလက်တွေ ဟာ တက်ရောက်နားထောင်သူတွေရဲ့ခေါင်းထဲကို ရောက်သွားလိမ့်မယ်’ လို့ ထရီမင်းဒတ်က ရှည်လျားစွာ ရှင်းပြပါတယ်။

‘ငြင်းပယ်မှုတွေကို ရင်ဆိုင်နိုင်ဖို့အတွက် စိတ်ကိုဘယ်လိုပြင် ဆင်ထားရမလဲ။ ရှင်းပြပါဦး’ လို့ ဂျတ်က မေးလိုက်ပါတယ်။

‘သိပ်ကောင်းတဲ့မေးခွန်းပဲ။ ငါအရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းကို အချိန်ပြည့်လုပ်နေတုန်းက အရောင်းအဝယ်ကိစ္စပြောဆိုနေချိန်အတွင်း ငါ့ရဲ့စိတ်ထဲမှာ ဝယ်မယ့်သူတွေနဲ့ငါဟာ ပြုံးပြုံးရွှင်ရွှင်နဲ့ အရောင်းအဝယ် သဘောတူစာချုပ်ကို လက်မှတ်ရေးထိုးပြီး လက်ဆွဲနှုတ်ခွာနေပုံကို စိတ်ကူးနဲ့ မြင်အောင်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ အခုတော့ ဟောပြောတဲ့အလုပ်က



ငါ့ရဲ့အဓိကအလုပ်ဖြစ်လာပြီး အဲဒီအခါကျတော့ ပရိသတ်တွေဟာ ငါဟောပြောပြီးတဲ့ အချိန်မှာ မတ်တပ်ရပ်ပြီးတော့ လက်ခုပ်ဩဘာပေးနေပုံကို စိတ်ကူးထဲမှာ မြင်ကြည့်လိုက်တယ်' လို့ ရှည်လျားစွာ ရှင်းပြပါတယ်။ သူကပဲဆက်ပြီး

‘အိုလံပစ်အားကစားသမားတွေကို သူတေသနလုပ်ကြည့်ရာမှာ ပြိုင်ပွဲမှာအနိုင်ရသူတွေဟာ ပြိုင်ပွဲမတိုင်မီ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ပန်းတိုင်ကို ပထမဆုံးဖြတ်သန်းခဲ့ပြီး လက်မြှောက်အောင်ပွဲခံနေတဲ့ ပုံရိပ်ကို စိတ်ကူးနဲ့မြင်အောင် ကြိုးစားခဲ့သူတွေဖြစ်တာကို တွေ့ရှိကြရပါတယ်’ လို့ ဆက်ပြောခဲ့ပါတယ်။

လျတ်က ထူးဆန်းပြီး စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ တွေ့ရှိချက်ဖြစ်ကြောင်း ပြုံးပြီးပြောခဲ့ပါတယ်။

**တစ်မိနစ်သိမြင်နားလည်မှု**

- ကိုယ့်ရဲ့ ရှုံးနိမ့်မှုခံစားချက်က သင့်ကို ပိုမိုသင်ယူတတ်မြောက်ရေးအတွက် လမ်းဖွင့်ပေးပြီး သင့်ရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုနယ်ပယ်ကို တိုးတက်ကျယ်ပြန့်လာစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။
- သင်ဟာ ကိန်းဂဏန်းတွေကို ဂရုစိုက်ရင် ကိန်းဂဏန်းတွေကလည်း သင့်ကို ပြန်ဂရုစိုက်ပါလိမ့်မယ်။
- အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဖန်တီးနိုင်ဖို့အတွက် သက်ဆိုင်ရာ စီးပွားရေးရဲ့ အခြေခံအချက်တွေကို ပိုင်နိုင်မှုရှိရမယ်။
- ဆရာရဲ့သင်ပြမှု ထိရောက်စေရေးအတွက် တပည့်လုပ်သူကလည်း စိတ်အားထက်သန်မှုရှိပြီး အောင်မြင်မှုကို မရရအောင် လုပ်မယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ပိုင်းဖြတ်မှု ရှိရမယ်။
- သင်လိုချင်တဲ့ရလဒ်ကို ရတယ်လို့ ကြိုတင်ပြီး စိတ်ထဲမှာ ထင်မြင်လာအောင်ကြိုးစားပါ။
- အရောင်းကိစ္စပဲဖြစ်ဖြစ် တခြားစီးပွားရေးပဲဖြစ်ဖြစ် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် စင်ပေါ်မှာ အမြဲရှိတယ်ဆိုတာ သတိမလွတ်ပါနဲ့။ စင်ပေါ်ကလူ လုပ်ရမယ့်အလုပ်ကို ထိထိရောက်ရောက်လုပ်ပါ။



### စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်လိုခြင်း

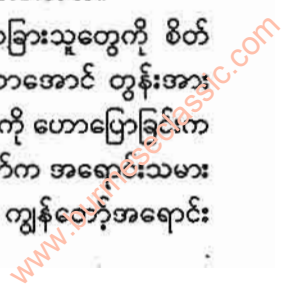
အမျိုးသားအရောင်းဖိုရမ် (National Sales Forum) မှာ သုံးနှစ်လောက် အလုပ်လုပ်ပြီးတဲ့အချိန်မှာ ဂျတ်ဟာ မြင်းစောင်းကထွက်ပြီး အစွမ်းကုန် ပြေးတော့မယ့် ပြိုင်မြင်းတစ်ကောင်လို ဖြစ်နေခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ အရောင်းလုပ်ငန်းအတွက် အရေးကြီးတဲ့ကျွမ်းကျင်မှုစွမ်းရည်တွေကို လည်း အတော်လေး သင်ယူတတ်မြောက်ခဲ့ပါပြီ။ သူဟာ အခုလုပ်နေတဲ့ အလုပ်မှာလည်း အဆင်ပြေနေပြီး သူ့ဘဝဟာ ပူပင်ကြောင့်ကြမှု မရှိဘဲ ရပ်တည်နိုင်တဲ့ အခြေအနေကို ရောက်ရှိနေပြီ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဂျတ်ဟာ ရည်ရွယ်ချက်မြင့်မားပါတယ်။ အခုအခြေအနေထက် ပိုမြင့်မားတဲ့အဆင့်ကို ရောက်လိုပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီ တည်ထောင်လိုတဲ့ဆန္ဒက ပြင်းပြလျက်ရှိပါတယ်။ အခု သူ့အလုပ်ရဲ့ ပိုင်ရှင်သူဌေးကိုလည်း ဂျတ်ကနှစ်သက်ပါတယ်။ ဒါ့ဂါဒနာရဲ့ ကျေးဇူး ကိုလည်းမမေ့ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူ့အတွက်ချည်းပဲ အကန့်အသတ်မရှိ လုပ်ပေးနေပြန်ရင်လည်း ကိုယ့်ဘဝ နောက်ကျကျန်ရစ်ခဲ့မှာကိုလည်း ဂျတ်က စိုးရိမ်မိပါတယ်။ ကိုယ်ပိုင်အလုပ်တည်ထောင်ဖို့ စဉ်းစားတိုင်း လည်း မအောင်မြင်ဘဲ ဆုံးရှုံးသွားခဲ့ရင်ဆိုတဲ့အတွေးက ဝင်လာခဲ့ပြန်ပါတယ်။ ဒီလိုသံသယမျိုး၊ စိုးရိမ်မှုမျိုးတွေဟာ သူ့ရှေ့မှာရှိတဲ့ ထောင်ပေါင်း များစွာသော လုပ်ငန်းရှင်တွေမှာလည်း ရှိခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါ့ကိုယ်တိုင် လည်း ဒီလိုစိုးရိမ်ကြောင့်ကြမှုတွေရှိခဲ့ကြောင်း ပြောဖူးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့

တစ်ဖိနပ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၃၃

အများစုကတော့ စိုးရိမ်ကြောင့်ကြမ္မာတွေကြားထဲကပဲ လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ဖို့ အတွက် ရှေ့ဆက်ကြိုးစားခဲ့ကြပါတယ်။ ဂျတ်ကတော့ ခုထိသူတို့လို စွန့်စားရဲတဲ့သတ္တိအပြည့်ရှိပါမလားဆိုတာ သူ့ကိုယ်သူသံသယရှိနေဆဲ ပဲဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ သူဟာ သူ့ရဲ့ဆရာ ထရီမင်းဒတ်ဆီကို ဖုန်းဆက်ပြီး အကြံဉာဏ်တောင်းခဲ့ပါတယ်။

‘ဂျတ် မင်းဟာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ဖို့ မလွဲမသွေလုပ်ရမှာ ပဲ။ ဒါက မင်း နှစ်ပေါင်းများစွာ အိပ်မက်မက်ခဲ့ရတဲ့ ကိစ္စပဲ မဟုတ်လား။ တစ်ခုတော့ မေးစရာရှိတယ်။ ဘယ်လုပ်ငန်းမျိုးလုပ်မှာလဲဆိုတာ သိချင် တယ်။ စာရေးဆရာလည်းဖြစ် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်လည်းဖြစ်တဲ့ ရှယ်ဒန်ဘောင်းလက်စ် (Sheldon Bowles) ရဲ့အလိုအရ ကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်းတစ်ခု တည်ထောင်တော့မယ်ဆိုရင် ကိုယ်နှစ်နှစ်ကာကာ ဝါသနာပါတဲ့လုပ်ငန်းမျိုး ဖြစ်ဖို့လိုတယ်။ ရှယ်ဒန်က ဒီအချက်ကို ‘ပျော် ရှင်မှုအတွက် စမ်းသပ်ခြင်း’လို့ အမည်ပေးထားတယ်။ သင်ဟာ ဘယ် လုပ်ငန်းမျိုးကိုလုပ်ဖို့ အနှစ်သက်ဆုံးလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းက အရေးကြီးတဲ့ အခန်းကဏ္ဍကပါလာတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုကို ငွေရရုံ သက်သက်လုပ်ပြီး ဒီလုပ်ငန်းအပေါ်မှာ စိတ်ဝင်စားမှု၊ ဝါသနာပါမှု မရှိရင် ကြာရှည်မခံပါဘူး။ နောက်ဆုံး ကျရှုံးမှုနဲ့ ရင်ဆိုင်ရမှာဖြစ်တယ်။ သင်တည်ထောင်ထားတဲ့ လုပ်ငန်းကို သင်တကယ်မခင်တွယ်ရင် လိုအပ် တဲ့အချိန်နဲ့ အားထုတ်မှုတွေကို အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် သင်လုပ် ပေးနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူးလို့ ရှယ်ဒန်ကဆိုပါတယ်’ လို့ ထရီမင်းဒတ်က ရှည်လျားစွာ ရှင်းပြပါတယ်။ နောက်ပြီး ဂျတ်ကို အမျိုးသားအရောင်း ဖိုရမ်မှာ လုပ်စဉ်က ဘာတွေလုပ်ခဲ့ရသလဲလို့ မေးပါတယ်။

အဲဒီအခါမှာ ဂျတ်က ‘ကျွန်တော်က တခြားသူတွေကို စိတ် ဓာတ်အင်အားမြှင့်တင်ပြီး လုပ်လို့စိတ်တွေ ဖြစ်လာအောင် တွန်းအား ပေးတဲ့အလုပ်မျိုးကို နှစ်သက်ပါတယ်။ အဲဒီအလုပ်ကို ဟောပြောခြင်းက တစ်ဆင့် ပြုလုပ်လိုပါတယ်။ ပုံစံအရတော့ ကျွန်တော်က အရောင်းသမား ပါ။ ကျွန်တော်ရဲ့ ဟောပြောတဲ့ အရည်အချင်းက ကျွန်တော့်အရောင်း

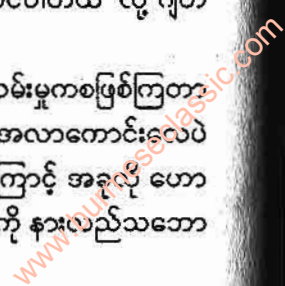


၃၄ ရဲမြင့် (စွန်ဦးတီထွင်)

လုပ်ငန်းအတွက် အထောက်အကူပြုကိုယ်ပိုင်ပစ္စည်းဖြစ်တယ်လို့ ထင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်က လူတွေကို ဟောပြောတဲ့ အလုပ်သာလုပ်ခွင့်ရမယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်ရဲ့ အရောင်းလုပ်ငန်းကို ပိတ်ထားနိုင်တဲ့အထိ ဟောပြောတဲ့လုပ်ငန်းကို မြတ်နိုးပါတယ်။ လူတွေက ကျွန်တော့်ကို စကားပြောကောင်းသူလို့ ပြောကြပါတယ်။ ကျွန်တော်က အလုပ်ပြင်ပချိန်မှာ အခွင့်အရေးရတိုင်း ဟောပြောတင်ပြမှုအတွက် လုပ်ခဲ့ဖူးတယ်။ ဂျတ်က ဒါဂ်ဆီကရဲ့အစွမ်းအရောင်းနဲ့ပတ်သက်တဲ့ပညာတွေ၊ အမျိုးသားအရောင်းဖိုရမ်မှာလုပ်တုန်းက အတွေ့အကြုံတွေပေါ်မှာ အခြေခံတဲ့ ဟောပြောမှုတစ်ခုကို ‘သင်တစ်ခုခုကို ရောင်းချင်နေသလား’ ဆိုတဲ့ ခေါင်းစဉ်နဲ့ ပြုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ယင်းဟောပြောပွဲမှာ ဂျတ်က လူတွေကို စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်နိုင်ခဲ့ပြီး တွန်းအားပေးနိုင်ခဲ့သလို သူ့ကိုယ်သူလည်း စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ လူတွေက သူ့ရဲ့ဟောပြောတင်ပြမှုအပေါ်မှာ တော်တော်လေးစိတ်တက်ကြွလှုပ်ရှားမှုတွေကို တွေ့ရှိခဲ့ကြပါတယ်။

‘မင်းဟောပြောရမယ့်လူတွေရှေ့ရောက်တဲ့အခါ ဘယ်လိုခံစားရသလဲ’ ထရီမင်းဒတ်က မေးလိုက်ပါတယ်။ ‘အင်အားတွေပြည့်လာသလိုခံစားရပြီး ပြောတဲ့အခါမှာ တစ်ခါတစ်ရံ ဈာန်ဝင်သွားပြီး အချိန်ကို သတိမထားမိသလို ဖြစ်သွားပါတယ်။ အဲဒီအတွက် အချိန်တွေကုန်လွန်မသွားဖို့ အတော်သတိထားရပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ ဟောပြောတင်ပြရတာကို အင်မတန်ဝါသနာပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကိုယ်ပိုင်ဟောပြောတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခု တည်ထောင်လိုပါတယ်။ အဲဒီလုပ်ငန်းပေါ်မှာ အရူးအမူးဖြစ်တယ်ဆိုရင် ပိုမှန်မယ်လို့ ထင်ပါတယ်’ လို့ ဂျတ်က ပြောလိုက်ပါတယ်။

‘ဟုတ်ပါတယ်။ ဘယ်လုပ်ငန်းဖြစ်ဖြစ် စွဲလမ်းမှုကစဖြစ်ကြတာပါ။ မင်းရဲ့ စွဲလမ်းမှုကြီးလေ မင်းရဲ့လုပ်ငန်းအလားအလာကောင်းလေပဲဆိုတာ မှတ်ပါ။ ငါ့ကိုယ်တိုင်လည်း အဲဒီစွဲလမ်းမှုကြောင့် အခုလို ဟောပြောသူတစ်ယောက် ဖြစ်နေတာပေါ့။ ငါ့မှာ သူများကို နားလည်သဘော

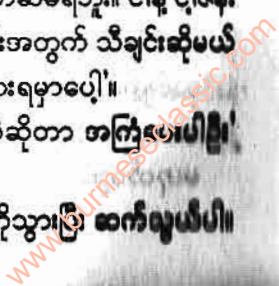


ပေါက်အောင် ရှင်းပြပြီး ကူညီလိုတဲ့ ဆန္ဒရှိတယ်။ တခြားပစ္စည်းတွေရောင်းတာထက် ကိုယ်မြတ်နိုးတဲ့ ဝါသနာအလုပ်ကိုပဲ ရောင်းတော့မယ်' လို့ ထရီမင်းဒတ်က ပြောလိုက်တဲ့အခါမှာ ဂျတ်ကသူကြားလိုတဲ့ စကားကို ထရီမင်းဒတ်ဆီက ကြားလိုက်ရတဲ့အတွက် ဝမ်းသာအားရနဲ့ 'ဂျတ်ဆန်မက်ကာလေနဲ့ အပေါင်းအသင်းများ' (Judson Mc Carley and Associates) လို့ အော်လိုက်ပါတယ်။

'ဂျတ်... ငါမင်းကို နောက်ထပ်မှာစရာတစ်ခုရှိသေးတယ်။ မင်းရဲ့ကိုယ်ပိုင်ဟောပြောမှုလုပ်ငန်းမအောင်မြင်ခင်မှာ ဒါဂ်ရဲ့အရောင်းလုပ်ငန်းက မထွက်လိုက်နဲ့။ ဒီအချက်ကလည်း ရှယ်ဒန်ဆီက ရခဲ့တဲ့ ဒုတိယသင်ခန်းစာဖြစ်တယ်။ ပထမဆုံး မင်းဝါသနာပါတဲ့ အလုပ်ကနေ ဝင်ငွေရဖို့လိုတယ်။ မင်းအလုပ်ကို ငွေပေးမယ့်လူတွေရှိဖို့ လိုတယ်။ ရှယ်ဒန်က အဲဒီအချက်ကို 'ရည်ရွယ်ချက်အတွက် စမ်းသပ်မှု' (Test of Purpose) လို့ခေါ်တယ်။ မင်းဝါသနာပါတဲ့ အလုပ်ကတစ်ဆင့် ငွေဝင်လာဖို့အတွက် အချိန်တော့ ပေးရတယ်။ မင်းရဲ့ ဟောပြောမှုက နားထောင်သူတွေရဲ့ စိတ်ကိုနှိုးဆွနိုင်ရမယ်။ သူတို့ရဲ့စိတ်ထဲမှာ မင်းရဲ့ ဟောပြောမှုက သူတို့အတွက် အကျိုးရှိမယ့် မှတ်သားစရာတွေ၊ အသိပညာဗဟုသုတတွေ ရလာနိုင်မယ်လို့ ယုံကြည်မှုရှိလာစေရမယ်။ ဒါမှသာ မင်းရဲ့ဟောပြောမှု တိုးတက်ဖို့အတွက် ငွေထွက်လာမှာ ဖြစ်တယ်။ မင်းရဲ့ ဟောပြောပွဲက ငွေတွေထွက်မလာဘူးဆိုရင် အဲဒါက ဝါသနာအလုပ်သက်သက်ဖြစ်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု မဖြစ်တော့ဘူး။ ဥပမာ- ငါရေးချိုးနေရင်း စိတ်ပါလက်ပါ သီချင်းအော်ဆိုနေတာက ဝါသနာအလုပ်၊ အပျော်အလုပ်ပဲ။ ဘယ်ကမှ ပိုက်ဆံမရဘူး။ ငါနဲ့ ငါ့ဝန်းဂလိုရီယာ (Gloria) တို့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအတွက် သီချင်းဆိုမယ် စိတ်ကူးရှိရင် 'စကစ်ရိုး' (Skid Row) ကို သွားရမှာပေါ့။

'ကျွန်တော်နောက်ထပ် ဘာလုပ်ရမလဲဆိုတာ အကြံပေးပါဦး' လို့ ဂျတ်က မေးလိုက်ပါတယ်။

'မင်း တို့စ်မာစတာ (Toast Master) ကိုသွားပြီ ဆက်လုပ်ပါ။



### ၃၆ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

မင်းနေတဲ့နေရာမှာ အဲဒီကုမ္ပဏီရုံးခွဲရှိတယ်။ သူတို့က မနက်စာစားချိန်မှာ ဆုံကြပြီး လူတိုင်းကို အချိန်နည်းနည်းစီ စကားပြောခွင့်ပေးတယ်။ အဲဒီမှာ ကိုယ့်တင်ပြမှုအတွက် နားထောင်သူတွေရဲ့သဘောထားမှတ်ချက်ကိုသိရတယ်။ သူတို့က ခုဆို တော်တော်နာမည်ကောင်းရနေပြီ။ အဲဒီမှာ မင်းလုပ်ချင်တဲ့အလုပ်အတွက် အတော်များများ သင်ယူနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ နောက်လ ဒုတိယပတ်လောက်မှာ မင်းအလုပ်အားရင် မင်းကို 'အမျိုးသား ဟောပြောသူများအသင်း' (National Speaker's Association) တွေ့ဆုံပွဲကို ငါ့ဧည့်သည်အဖြစ် ခေါ်သွားမယ်။ သူတို့က ဟောပြောတဲ့လုပ်ငန်း ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်လိုသူတွေကို ခင်မင်တတ်ကြပါတယ်။ အဲဒီပွဲမှာ စကားပြောရာမှာ အံ့အားသင့်ဖွယ်ကောင်းတဲ့ တစ်ပြည်လုံးက ပုဂ္ဂိုလ်တွေနဲ့ ချိတ်ဆက်မိမှာပါ' လို့ ထရီမင်းဒတ်က ပြောပါတယ်။

'ကျေးဇူးတင်ပါတယ်ဆရာ။ ကျွန်တော့်ကို ခေါ်ဖြစ်အောင်ခေါ်ပါ။ ကျွန်တော် လုပ်ပါ့မယ်' လို့ ဂျတ်က ဝမ်းသာအားရ ပြောလိုက်ပါတယ်။

### တစ်မိနစ်သိမြင်နားလည်မှု

- ရည်မှန်းချက်မြင့်မားမှုဟာ ဘဝရဲ့အပြောင်းအလဲကို ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်တဲ့ လောင်စာတစ်ခုဖြစ်တယ်။
- သင် ဘယ်အလုပ်မျိုးကို နှစ်သက်ခုံမင်တယ်၊ ဝါသနာပါတယ်ဆိုတာကို သတ်မှတ်ပါ။ ပြီးတော့ အဲဒီအလုပ်တွေကို များများပိုလုပ်ပါ။
- မျှော်မှန်းချက်ကြီးကြီးထားဖို့ မကြောက်ပါနဲ့။
- ကိုယ်ပိုင်အလုပ်တစ်ခုကို ထူထောင်ပြီး အောင်မြင်တဲ့အချိန်ထိ လက်ရှိလုပ်နေတဲ့အလုပ်ကို မစွန့်လွှတ်ပါနဲ့။
- သင်နှစ်သက်လို့ လုပ်နေတဲ့အလုပ်က ဝင်ငွေမရဘူးဆိုရင် အဲဒါက အပျော်ဝါသနာအလုပ်ပဲဖြစ်မယ်။ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ် မဟုတ်ဘူး။





### အရေးကြီးတဲ့အဖော်ကို ရှာဖွေတွေ့ရှိခြင်း

နောက်လမှာ ဂျတ်က 'အမျိုးသားဟောပြောသူများအသင်း' နှစ်ပတ်လည်အစည်းအဝေးမှာ ထရီမင်းဒတ်ကိုတွေ့ဖို့ အော်လန်ဒိုကို လေယာဉ်နဲ့ သွားခဲ့ပါတယ်။ အစည်းအဝေးခန်းမကို ရောက်တဲ့အခါ ခန်းမကြီးထဲမှာ စကားပြောသံတွေ၊ ရယ်မောသံတွေနဲ့ ဆူညံနေခဲ့ပါတယ်။ ခန်းမထဲမှာ သူ့လေးစားကြည်ညိုအားကျရတဲ့ စကားပြောမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်တွေကို တွေ့ရတဲ့အခါ သူ့စိတ်တွေလှုပ်ရှားနေတာကို ဂျတ်က သတိထားမိပါတယ်။ သူ့လေးစားအားကျရတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေကတော့ ဒဲနစ်ဝိတ်လီ (Denis Waitley) ဘရိုင်ယန်ထရေစီ (Bryan Tracy)၊ စတီဗင်ကွန်ဗေ (Steven Convey)၊ ဟာဗေမက်ကေ (Harvey Mackay) နဲ့ ပတ်ထရစ်လင်စီယိုနီ (Patrick Lincioni) တို့ဖြစ်ကြပါတယ်။

သူဟာ ခန်းမကြီးထဲ တစ်နေရာမှာ စမတ်ကျကျဝတ်ဆင်ထားပြီး ဆွဲဆောင်မှုရှိတဲ့ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်နဲ့ စကားပြောနေတဲ့ ထရီမင်းဒတ်ကို တွေ့ရပါတယ်။ ထရီမင်းဒတ်က ဂျတ်ကိုမြင်တဲ့အခါ

'ဂျတ် မင်းကို မိတ်ဆက်ပေးရဦးမယ်။ ဒါက ကရင်းဒဲစက်မှုလုပ်ငန်း (Crandall Industries) က လှေကျင့်ရေးဒါရိုက်တာ တယ်ရီအဗီယိုတီ (Terri Aviotti) ။ တယ်ရီကလည်း သူ့ကိုယ်ပိုင်အရည်အချင်းနဲ့ ထင်ရှားတဲ့ဟောပြောသူတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တာပါ' လို့ တယ်ရီနဲ့ မိတ်ဆက်ပေးပါတယ်။

၃၈    ခဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

‘တွေ့ရတာဝမ်းသာပါတယ်’ လို့ တယ်ရီက ဂျတ်ကို နှုတ်ဆက် လိုက်ပါတယ်။ တယ်ရီရဲ့ တောက်ပတဲ့အပြာရောင်မျက်လုံးနဲ့ စွဲမက်ဖွယ် ကောင်းတဲ့ အပြုံးတွေကြောင့် ဂျတ်က သူ့နှလုံးသားတွေ အရည်ပျော်သွား မလားလို့တောင် ထင်မိပါတယ်။

ဂျတ်ကလည်း ‘ကျွန်တော်လည်း တွေ့ရတာဝမ်းသာပါတယ်’ လို့ ပြောရင်း လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်လိုက်ကြပါတယ်။ ဂျတ်ဟာ တစ်ခဏ လေးအတွင်းမှာပဲ တယ်ရီရဲ့ လှပမှုအပေါ် စွဲလမ်းမိခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဂျတ်က သူ့ကိုယ်သူ ပြန်ထိန်းနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့လာတဲ့ကိစ္စက လုပ်ငန်း သစ်တစ်ခုလုပ်ဖို့ လာခဲ့တာဖြစ်တဲ့အတွက် လှပတဲ့မိန်းကလေးတစ်ဦးနဲ့ နီးစပ်ဖို့အတွက် အာရုံမထားဘဲ သူ့မူလမျှော်မှန်းချက်ကိုပဲ အာရုံထား လုပ်ဆောင်ဖို့ သူ့ကိုယ်သူ သတိပေးဆုံးမခဲ့ပါတယ်။ သူ့မျှော်မှန်းခဲ့တဲ့ အလုပ်က သူ့ရဲ့ချစ်သူဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် နောက်ထပ်ချစ်သူရှာဖို့ မလိုသေးဘူးလို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သတိပေးထိန်းသိမ်းခဲ့ပါတယ်။

အခုတွေ့ဆုံပွဲမှာ ဂျတ်ကအရေးကြီးတဲ့အဆက်အသွယ်တွေ ရခဲ့ပါတယ်။ ယင်းအဆက်အသွယ်ထဲက ဂျတ်ရဲ့စိတ်ကို ဖမ်းစားနိုင်ဆုံး သူကတော့ တယ်ရီပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့မျက်လုံးတွေမှာ တခြားသူ တွေကို လွှမ်းမိုးနိုင်တဲ့ ထူးဆန်းတဲ့ စွမ်းအားတွေရှိတယ်လို့တောင် ဂျတ်က ခံစားမိပါတယ်။ ဂျတ်က သူ့နဲ့စကားပြောနေရတာကို အလွန်နှစ်သက် ပြီး ညီလာခံအချိန်တစ်လျှောက်လုံးမှာ တယ်ရီနဲ့ နီးနီးကပ်ကပ်နေဖြစ်ခဲ့ ပါတယ်။ ဂျတ်ကတော့ တယ်ရီကို သူတွေ့ဖူးသမျှထဲမှာ အသွက်လက် ဆုံးနဲ့ အလှဆုံးမိန်းကလေးတစ်ဦးဖြစ်ပြီး၊ အတွင်းစိတ်ဓာတ်ကလည်း ကောင်းတာကို တွေ့ရှိခဲ့ပါတယ်။ ညီလာခံနောက်ဆုံးနေ့မှာ သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့စီးပွားရေးကတ် (Business Card) တွေ လဲလှယ်ခဲ့ကြပါတယ်။

နောက်နှစ်ပတ်လောက်ကြာတဲ့အခါ သူတို့နှစ်ယောက်က ကရင်းဒဲစက်မှုလုပ်ငန်းဌာနချုပ်ရှိတဲ့ အတ္တလန္တာမှာဆုံကြပြန်ပါတယ်။ တယ်ရီရဲ့ ကုမ္ပဏီဟာ စကားပြောကောင်းသူတွေကို ရှာဖွေနေတဲ့ ကုမ္ပဏီဖြစ်ပါတယ်။ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ နေလယ်စာအတူစားရင်း

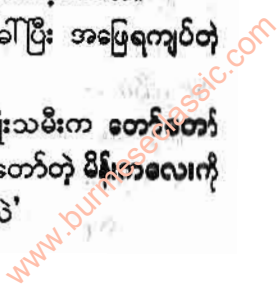
စကားပြောကြတဲ့အခါမှာ သူတို့ အထင်ကြီးလေးစားတဲ့သူတွေဟာလည်း တူနေတာတွေကြရပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ စံပြုပုဂ္ဂိုလ်တွေကလည်း တူညီနေပြီး၊ သူတို့အလေးထားတဲ့ အရာတွေကလည်း တူညီနေတာကို အံ့အားသင့်ဖွယ်တွေ့ရှိခဲ့ကြရပါတယ်။ ပိုပြီးထူးထူးဆန်းဆန်း တိုက်ဆိုင်တာက သူတို့နှစ်ယောက်လုံးကို အလုပ်လုပ်ရာမှာ ရိုးသားတည်ကြည်ဖြောင့်မတ်မှုကို အလေးထားဖို့ သွန်သင်ဆုံးမခဲ့ကြသူတွေက သူတို့ရဲ့အဘွားတွေ ဖြစ်နေကြပါတယ်။ နေ့လယ်စာစားပြီးနောက် ဆက်လက်စကားပြောဆွေးနွေးလိုက်ကြတာဟာ ညနေစာစားချိန်ထိရောက်သွားခဲ့ပါတယ်။

နောက်ဆုံး ဂျတ်က တယ်ရီနဲ့ခွဲသွားရတော့မယ်ဆိုတဲ့ အသိဝင်လာပြီး နောက်တစ်ကြိမ် ဘယ်လိုပြန်တွေ့နိုင်အောင် လုပ်ရမလဲဆိုတာကို စဉ်းစားနေမိပါတယ်။ ဂျတ်က တယ်ရီကို မေ့ပစ်ဖို့ကြိုးစားပေမဲ့ ခဏပဲမေ့လို့ရပါတယ်။ မကြာခင်မှာပဲ တယ်ရီဟာ သူ့အတွေးထဲရောက်လာပြီး ဂျတ်က တယ်ရီနဲ့ နောက်တစ်ကြိမ်ထပ်တွေ့နိုင်ဖို့ စဉ်းစားနေမိပါတယ်။

အဲဒီနောက်မှာတော့ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ အလုပ်အားချိန်တွေမှာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် မှန်မှန်တွေ့နိုင်ဖို့ ကြိုးစားခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နောက်ဆုံးမှာ သူတို့နှစ်ယောက်ဆုံတွေ့နိုင်ဖို့ အပတ်တိုင်း မီးရထားစီးပြီး အတ္တလန္တာကို သွားနေရတာဟာ မလုပ်သင့်ဘူး၊ အလုပ်မဟုတ်တော့ဘူးဆိုတာ ဂျတ်က တွေးမိခဲ့ပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ ဖုန်းနဲ့ပဲ ဆက်သွယ်ပြောဆိုခဲ့ကြပါတယ်။ ဖုန်းပြောတိုင်းလည်း ဖုန်းကို မချချင်တဲ့စိတ်က ဂျတ်ကို ဒုက္ခပေးခဲ့ပါတယ်။

တစ်နေ့မှာ ထရီမင်းဒတ်က ဂျတ်ကိုခေါ်ပြီး အပြေရကျပ်တဲ့ မေးခွန်းတစ်ခုကို မေးခဲ့ပါတယ်။

‘ဂျတ်. . . ငါမိတ်ဆက်ပေးခဲ့တဲ့ အမျိုးသမီးက တော်လှန်တော်တဲ့မိန်းကလေးတစ်ယောက်ဖြစ်တယ်။ ဒီလိုတော်တဲ့ မိန်းကလေးကို မင်းဘယ်အချိန်ကျမှ အလေးထားစဉ်းစားမှာလဲ’



၄၀ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

'ကျွန်တော် တယ်ရီကို မြတ်နိုးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လက်ထပ်ဖို့ အထိက အလှမ်းကျယ်လွန်းတယ်လို့ ထင်ပါတယ်။ လက်ထပ်တာ မှန်သလား၊ မှားသလားဆိုတာကို ခုအချိန်မှာ ကျွန်တော် ဝေခွဲမရဖြစ်နေပါတယ်' လို့ ဂျတ်က ပြောလိုက်ပါတယ်။

ထရီမင်းဒတ်က ဂျတ်ကို အကြံတစ်ခုပေးချင်တယ်လို့ပြောပြီး 'ငါဆယ်နှစ်သားအရွယ်လောက်တုန်းက ငါ့ဦးလေးတစ်ယောက်နဲ့ ငါးမျှားသွားခဲ့ကြတယ်။ အဲဒီမှာဦးလေးက ငါ့ကို ဘဝအတွက် သင်ခန်းစာတစ်ခုပေးတယ်။ သူကချစ်ရုံသက်သက်ဆိုရင်တော့ ရုပ်ရည်ရူပကာနဲ့ ပုံပန်းသဏ္ဍာန်ကိုချစ်ပါ။ ဒါပေမဲ့ ဘဝတစ်သက်တာအတွက် လက်ထပ်တယ်ဆိုရင်တော့ အကျင့်စာရိတ္တနဲ့ စိတ်ဓာတ်ကိုကြည့်ပါလို့ သင်ပြခဲ့ဖူးတယ်။ ဦးလေးကဆက်ပြောသေးတယ်။ သူက ရေတိုကောင်းတဲ့ မြင်းကို မရွေးပါနဲ့၊ ရေရှည်ပြေးမယ့်မြင်းကို ရွေးလို့လည်း သင်ပြခဲ့သေးတယ်' လို့ ထရီမင်းဒတ်က ရှင်းပြပါတယ်။

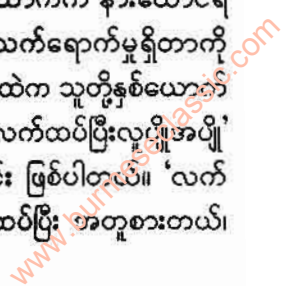
နောက်ဆုံးမှာတော့ ဂျတ်ရဲ့ကြီးမားတဲ့ မျှော်မှန်းချက်အိပ်မက်တွေအတွက် လက်ထပ်ခြင်းက အနှောင့်အယှက်ဖြစ်မှာလားဆိုတဲ့ တွေးတောပူပင်မှုကို သူ့ရဲ့အချစ်က ကျော်လွှားနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ခရစ္စမတ်အားလပ်ရက်မှာ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ ထရီမင်းဒတ်နဲ့ လိုရီယာတို့ အိမ်မှာ သွားနေပြီး၊ သူငယ်ချင်းတွေနဲ့ တီးကြဆိုကြ ကြနဲ့ ပျော်ရွှင်ခဲ့ကြပါတယ်။ အိမ်အပြန်လမ်းမှာတော့ ဂျတ်က တယ်ရီကို ချစ်စကားဖွင့်ပြောခဲ့ပါတယ်။ နောက်ခြောက်လအကြာမှာတော့ လက်ထပ်လိုက်ကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ ဂျတ်ရဲ့ ဇာတိမြို့ မင်းဖစ်မှာ နေကြပေမဲ့ ကိုယ့်အိမ်နဲ့ ကိုယ်သီးခြားစီနေကြပါတယ်။

ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းဆိုတာ ဘယ်လောက်ပင်တော်တော် အဆင့်တစ်ခုထိပဲ ရောက်ရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကိုယ်ပိုင်စွန့်စားလုပ်ကိုင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု တည်ထောင်ဖို့ စိတ်ကူးခဲ့ပြီး အဲဒီကိုယ်ပိုင်အလုပ်ကိုလည်း သူတစ်ယောက်တည်းသာ လုပ်လိုတဲ့စိတ်ရှိပါတယ်။ တယ်ရီကလည်း အခုလက်ရှိ လေ့ကျင့်ရေးဒါရိုက်တာအလုပ်ကိုပဲ



တိုးတက်အောင်ဆက်လုပ်ဖို့ စိတ်ကူးခဲ့ကြပါတယ်။ နှစ်ယောက်အတူတူ ပူးပေါင်းလုပ်ဖို့ စိတ်မကူးခဲ့ကြပါဘူး။ သို့သော်လည်း သူငယ်ချင်း ကောင်းတွေ့ရဲ့အကြံပေးချက်အရ ဇနီးမောင်နှံတွေအတွက် အကြံပြု ဆွေးနွေးပွဲတွေ လုပ်ပေးတဲ့ Marriage Encounter နဲ့ တွေ့ကြည့်ကြဖို့ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီက ဆုံးဖြတ်ခဲ့ကြပါတယ်။ အခုအချိန်ထိ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကို နှစ်ယောက်အတူတူ တွဲမလုပ်ဘူးဆိုတဲ့ စိတ်အသီးသီးရှိခဲ့ ကြပါတယ်။ 'ME' ရဲ့အစီအစဉ်အရ စနေ၊ တနင်္ဂနွေ ရုံးအားရက်နှစ် ရက်မှာ 'ME' မှာတာဝန်ရှိသူနဲ့တွေ့ဆုံပြီး သူ့ခိုင်းတဲ့အလုပ်တွေကို ဂျတ် နဲ့တယ်ရီတို့က လုပ်ကြရပါတယ်။ အစီအစဉ်အရ ဂျတ်တို့ နှစ်ယောက် ဟာ ခေါင်းစဉ်အမျိုးမျိုးအောက်မှာ စာရေးကြပါတယ်။ ပထမဆုံးခေါင်း စဉ်က 'မင်းဆီမှာရှိတဲ့. . . ငါ တကယ်နှစ်သက်တဲ့အရာတွေဟာ. . .' ဆိုတဲ့ ခေါင်းစဉ်ဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးခေါင်းစဉ်ကတော့ 'ငါ့ရဲ့ကျန်တဲ့ ဘဝတစ်လျှောက်မှာ ဘာကြောင့် ငါဟာ မင်းနဲ့ အတူနေဖို့ရွေးချယ် ရသလဲ' ဆိုတဲ့ ခေါင်းစဉ်ဖြစ်ပါတယ်။ ရုံးပိတ်ရက် နှစ်ရက်အတွင်း သူတို့ရေးခဲ့တဲ့စာတွေကို အချင်းချင်း လဲလှယ်ပြီး ဖတ်စေခဲ့ပါတယ်။

တယ်ရီက ဂျတ်ရေးတဲ့စာကိုဖတ်ပြီး ဂျတ်ကိုနားထောင်စေပါ တယ်။ တယ်ရီဖတ်ပြတဲ့ စာထဲမှာက ဂျတ်က တယ်ရီမှာရှိတဲ့ ဘယ်အ ချက်တွေ နှစ်သက်တယ်ဆိုတာတွေပါပါတယ်။ စာဖတ်ပြီးတဲ့အခါ အဲဒီ အချက်တွေဟာ တယ်ရီအပေါ်မှာ သူ့ကြိုက်တဲ့အချက်တွေဖြစ်တယ်ဆို တာကို ဂျတ်က ထုတ်ဖော်ဝန်ခံရပါတယ်။ ဂျတ်ကလည်း တယ်ရီရေးတဲ့ စာကိုဖတ်ပြီး အထက်ပါနည်းအတိုင်း လိုက်လုပ်ရပါတယ်။ အခုလို အပြန်အလှန် တစ်ယောက်က ဖတ်ပြပြီး တစ်ယောက်က နားထောင်ရ တဲ့အလုပ်က သူတို့နှစ်ယောက်အပေါ် အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိတာကို တွေ့ကြရပါတယ်။ အဲဒီဆွေးနွေးပွဲအစီအစဉ်တွေထဲက သူတို့နှစ်ယောက် အတွက် အထိရောက်ဆုံးအစီအစဉ်ကတော့ 'လက်ထပ်ပြီးလူပျိုအပျို' (Married Single) ခေါင်းစဉ်ကို ဆွေးနွေးရခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ 'လက် ထပ်ပြီး လူပျိုအပျို' ဆိုတာက စုံတွဲဟာ လက်ထပ်ပြီး အတူစားတယ်။



### ၄၂ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

အတူအိပ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကိုယ့်ဘဝကိုယ် ဖန်တီးကြတယ်။ အလုပ်ကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ပြီး တွဲမလုပ်ကြပါဘူး။ နှစ်ယောက်တွေ့ဆုံတဲ့အချိန်က အိပ်ချိန်နဲ့ စားချိန်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ME က ပုဂ္ဂိုလ်တွေအဆိုအရ ပျော်ရွှင်သာယာတဲ့အိမ်ထောင်သည်ဘဝရဖို့ဆိုရင် အိပ်ချိန်က လွဲပြီး ကျန်အချိန်တွေရဲ့ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းမှာ လင်မယားအတူတွဲပြီး အလုပ်လုပ်ကြဖို့ လိုပါတယ်။ နှစ်ယောက်အတူတွဲလုပ်တဲ့အခါ နှစ်ယောက် စွမ်းအားပေါင်းမိသွားတဲ့အတွက် လုပ်ငန်းတွေမှာလည်း ပိုမိုအောင်မြင်လာသလို ဇနီးမောင်နှံဆက်ဆံရေးဟာလည်း ပိုမိုနွေးထွေးလာမှာဖြစ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

ME ရဲ့အကြံပြုချက်နဲ့ တွေ့ဆုံပွဲအစီအစဉ်ဟာ ဂျတ်တို့စုံတွဲရဲ့စိတ်ကို ပြောင်းလဲစေခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ဟာ အလုပ်ကို ခွဲပြီးမလုပ်တော့ဘဲ ဟောပြောတဲ့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခုကို နှစ်ယောက်တွဲပြီး ထူထောင်ကြဖို့ ဆုံးဖြတ်နိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ အသင်းတစ်သင်းရဲ့အသင်းသားတွေ ဖြစ်သွားခဲ့ကြပါတယ်။

### တစ်မိနစ်သိမြင်နားလည်မှု

- ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု တည်ထောင်လုပ်ကိုင်ရင် တခြားဘယ်သူကမှ ခိုင်လုံတဲ့အကြောင်းမရှိဘဲ သင်တို့လုပ်ငန်း၊ ဒါမှမဟုတ် ဘဝထဲကို ဝင်ရောက်စွက်ဖက်နှောင့်ယှက်မှု မပြုလုပ်နိုင်ပါဘူး။
- အောင်မြင်တဲ့ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး ထူထောင်သူဖြစ်ဖို့အတွက် ကိုယ့်ဇနီး၊ ကိုယ့်ခင်ပွန်းနဲ့ မရောယှက်ဘဲ သီးသန့် ကိုယ်တစ်ယောက်တည်းလုပ်ရမယ်ဆိုတဲ့ အမြင်က မမှန်ပါဘူး။
- ဘဝလက်တွဲဖော်တစ်ယောက်ရှာရာမှာ ရုပ်လှတာ ချောတာထက် သူ့ရဲ့ အကျင့်စာရိတ္တ၊ စရိုက်နဲ့ တန်ဖိုးထားပုံတွေအပေါ်မှာ အလေးထားရမယ်။
- သင်ဟာ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်ပြီး သာယာတဲ့ အိမ်ထောင်ရေးကို တည်ဆောက်လိုတယ်ဆိုရင် ထမင်းစားချိန်၊ အိပ်ချိန်အပြင်

တစ်မိနစ်စွန့်ပြီးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၄၃

တခြားအချိန်တွေမှာလည်း အတူတူမျိုးနေဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။  
- သင်နဲ့သင့်အိမ်ထောင်ဖက်က အသင်းတစ်သင်း ဖြစ်ပါတယ်။  
ဒါကြောင့် အသင်းစိတ်ဓာတ်နဲ့ အစစလုပ်ဆောင်ကြရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။



### ရွှေတံခါးကြီး ပွင့်ပြီ

ကမ္ဘာကျော်ဟောပြောမှု စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးတစ်ခု တည်ထောင်ဖို့ ဆိုတာက ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ရဲ့ စွဲစွဲလမ်းလမ်းမျှော်မှန်းခဲ့တဲ့ အိပ်မက် ကမ္ဘာလေး ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ရဲ့လက်ရှိစီးပွားရေးဘဝကတော့ သူတို့မျှော်မှန်းချက်နဲ့ အလှမ်းကွာနေသေးတာကို တွေ့ရပါတယ်။ သူတို့ ရဲ့ဘဏ္ဍာရေးအခြေအနေအရ ဂျတ်ကလည်း သူလုပ်နေတဲ့ 'အမျိုး သားအရောင်းဖိုရမ်' မှာ ဆက်လုပ်နေရပြီး တယ်ရီကလည်း သူနေတဲ့နေ ရာအနီးမှာရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့လေ့ကျင့်ရေးဌာနမှာ အလုပ်လုပ်နေ ခဲ့ရပါတယ်။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းထူထောင်နိုင်ဖို့အတွက် လောလောဆယ် မှာတော့ တစ်ယောက်တစ်နေရာစီခွဲပြီး အလုပ်လုပ်ကြရမယ်ဆိုတာကို လည်း သူတို့နှစ်ယောက် သဘောပေါက်ကြပါတယ်။

တစ်ခုသော ဆောင်းဦးကာလမှာတော့ သူတို့အတွက် အောင် မြင်မှုလမ်းစ ပေါ်ခဲ့ပါတယ်။ 'စွန့်ဦးလုပ်ငန်းရှင်များ အစည်းအရုံး' (Entrepreneur Organization,EO) အတွက် ဆန်ဖရန်စစ္စကိုမှာပြုလုပ် မယ့် တစ်ပတ်ကြာတက္ကသိုလ်အစီအစဉ် (Weeklong University) မှာ ပါဝင်ဟောပြောဖို့အတွက် ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ ဖိတ်ကြားခံခဲ့ရပါတယ်။ အဲဒီဟောပြောပွဲကို စည်းရုံးလုပ်ဆောင်သူ ရက်ဒ်အိုရူကေး (Red O'Rourke) က 'အမျိုးသားဟောပြောသူများအသင်း' တွေ့ဆုံပွဲမှာ ဂျတ် စကားပြောတာကို ကြားခဲ့ရပြီး ဂျတ်ရဲ့ပြောပုံဆိုပုံတွေက ပရိသတ်ကို

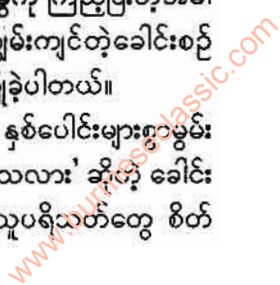


ဆွဲဆောင်နိုင်မှုရှိပုံတွေကို သတိပြုမိခဲ့ပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူက ဂျတ်ကို အခု EO မှာစကားပြောဖို့ ဖိတ်ကြားခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ EO ဟောပြောပွဲအချိန်က ဂျတ်အလုပ်လုပ်နေတဲ့ 'အမျိုးသားဟောပြောသူများအသင်း' ရဲ့ဟောပြောပွဲနှစ်ခုကြားမှာ ကျရောက်နေတဲ့အတွက် ဂျတ်ဟာ အားလပ်မှုရှိပြီး EO ဟောပြောပွဲတက်ဖို့ တစ်ပတ်ခွင့်ယူခဲ့ပါတယ်။

ဂျတ်ကတော့ ဒီအခွင့်အရေးဟာ သူ့မျှော်မှန်းထားတဲ့အလုပ်အတွက် လမ်းဖွင့်ပေးမယ့် အခွင့်အရေးကောင်းတစ်ခုအဖြစ် ရှုမြင်ခဲ့ပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်ကြီး ခြောက်ရာလောက်နဲ့ သူတို့ရဲ့ဇနီး/ခင်ပွန်းတွေ တက်ရောက်တဲ့ တစ်ပတ်တက္ကသိုလ်မှာ ဟောပြောကြမယ့် အကျော်အမော်ဟောပြောသူ ၄၀ ထဲမှာ သူကပါဝင်နေတယ်ဆိုတာ သိရတော့ ဂျတ်တစ်ယောက် အတိုင်းမသိ ဝမ်းသာအားတက်နေမိပါတယ်။ ဟောပြောမယ့်ပညာရှင်တွေထဲမှာ နာမည်ကျော်ကြားလှတဲ့ ဝန်းဒိုင်ယာ (Wayne Dyer)၊ ဂျင်ကောလင်း (Jim Collins)၊ ဂျင်းရိုး (Jim Rohn) နဲ့ တော်မံပီတာ (Tom Peter) တို့ပါဝင်ကြပါတယ်။ တခြားထင်ရှားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေလည်း ပါဝင်ကြပါတယ်။ ဂျတ်အနေနဲ့ မယုံနိုင်လောက်အောင် ဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။ တကယ်တော့ သူတို့နဲ့အတူ ဟောပြောပွဲချခွင့်ကို ထားပြီး အခုတွေ့ဆုံပွဲမှာ အထက်ပါပုဂ္ဂိုလ်တွေဆီက အကြံပေးချက်တွေရရုံနဲ့ပဲ ဂျတ်အနေနဲ့ ကျေနပ်ရတဲ့အဆင့် ဖြစ်ပါတယ်။

ဂျတ်က သူ့ဇနီးတယ်ရီကလည်း အပြောကောင်းသူတစ်ယောက်ဖြစ်ကြောင်း ရက်ဒ် (Red) ကိုပြောပြတဲ့အခါ တယ်ရီ ဟောပြောနေတဲ့ ဝီဒီယိုကြည့်ချင်တယ်ဆိုလို့ တယ်ရီဆီက ဟောပြောနေတဲ့ ဝီဒီယိုအခွေကို ရက်ဒ်ကို ပေးလိုက်ပါတယ်။ ဝီဒီယိုအခွေကို ကြည့်ပြီးတဲ့အခါ ရက်ဒ်က တယ်ရီကို အထူးကဏ္ဍအနေနဲ့ သူ့ကျွမ်းကျင်တဲ့ခေါင်းစဉ် 'ချိန်ဆခြင်း... 'အကြောင်း ဟောပြောဖို့ ခွင့်ပြုခဲ့ပါတယ်။

တစ်ပတ်တက္ကသိုလ်ရဲ့ပထမနေ့ ဂျတ်က နှစ်ပေါင်းများစွာမွမ်းမံပြင်ဆင်ထားတဲ့ 'သင်... တစ်ခုခုကိုရောင်းချင်သလား' ဆိုတဲ့ ခေါင်းစဉ်နဲ့ ဟောပြောခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်က နားထောင်သူပရိသတ်တွေ စိတ်



၄၆ ခဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

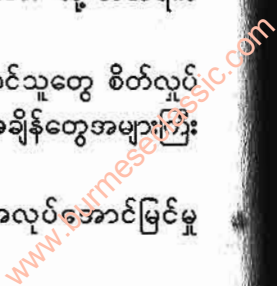
လှုပ်ရှားတက်ကြွလာအောင် ဟောပြောနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ တစ်ပတ် တက္ကသိုလ်ကို တက်ရောက်လာသူ ၁,၂၀၀ ထဲက နှစ်ရာလောက်က ဂျတ်ရဲ့ဟောပြောတဲ့အခန်းမှာ တက်ရောက်နားထောင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီတစ်ပတ်တက္ကသိုလ်အစီအစဉ်မှာ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေနဲ့ သူတို့ရဲ့အိမ်ထောင်ဖက်တွေက တက္ကသိုလ်အတန်းတစ်ချိန်စာ အတန်းမျိုးသုံး၊ လေးချိန်ကို မိမိကြိုက်နှစ်သက်ရာ အတန်းတွေကို ရွေးချယ်တက်ရောက်နိုင်ကြပါတယ်။ ဂျတ်ရဲ့ဟောပြောမှု ပြီးဆုံးတဲ့အခါ သူစိတ်ကူးနဲ့မြင်အောင်ကြည့်ထားတဲ့ ပရိသတ်ရဲ့ မတ်တပ်ရပ်လက်ခုပ်တီး ဩဘာပေးတာကို အပြင်မှာ တကယ်ပင် ပရိသတ်ဆီကရရှိခဲ့ပါတယ်။ ပရိသတ်ကြီးဟာအတန်းထဲက ထွက်ကြတဲ့အခါမှာ ဟောပြောသူရဲ့ သွက်လက်ဖျတ်လတ်မှုနဲ့ လှုံ့ဆော်နိုင်မှုစွမ်းရည်အကြောင်းကို ချီးကျူးပြောဆိုသံတွေ ဆူညံနေခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်ကတော့ အခုလိုပရိသတ်ရဲ့ ကောင်းမွန်တဲ့တုံ့ပြန်မှုအတွက် ပြောမပြနိုင်အောင် အံ့ဩဝမ်းသာဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။

တယ်ရီက 'ကဲ... ဖြစ်တယ်မဟုတ်လား။ ဘာကြောင့်မဖြစ်ရမှာလဲ' လို့ ပြောရင်း ဂျတ်ကိုဖက်ပြီး ဂုဏ်ပြုလိုက်ပါတယ်။

အဲဒီအောင်မြင်မှုက ချက်ချင်းဖြစ်လာတာမဟုတ်ဘူး။ ရှင် ရင်းနီးခဲ့ရတဲ့အလုပ်တွေရဲ့ ရလဒ်ကောင်းတစ်ခုဖြစ်တယ်။ ရှင်တက်ရောက်ခဲ့တဲ့ Toast Master ပွဲမှာ မနက်စာစားရင်းပြောခဲ့ကြတာတွေ၊ ဆရာတွေက ရှင်ကို သင်ပြပေးခဲ့တာတွေ၊ အင်ပီအေ (NPA) ကလူတွေရဲ့ ပံ့ပိုးမှုတွေ အဲဒါတွေအားလုံးရဲ့ အကျိုးဆက်ဖြစ်တယ်။ နောက်ပြီး ဟောပြောပွဲကြီးမတိုင်မီ အကြံဟောပြောပွဲ ရာချိပြီးလုပ်ခဲ့ရတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေကလည်း အထောက်အကူဖြစ်ခဲ့တယ် မဟုတ်လား' လို့ တယ်ရီက ပြောပြပါတယ်။

'မင်းပြောတာ မှန်ပါတယ်။ ဒီလိုနားထောင်သူတွေ စိတ်လှုပ်ရှားတက်ကြွလာအောင် ဟောပြောနိုင်ဖို့အတွက် အချိန်တွေအများကြီး ရင်းနီးခဲ့ရတယ်' လို့ ဂျတ်က ပြန်ပြောပါတယ်။

'ရှင်ဆရာ ထရီမင်းဒတ်ကတော့ ရှင်အလုပ်အောင်မြင်မှု



အတွက် ဂုဏ်ယူဝမ်းမြောက်နေမှာပဲ' တယ်ရီက ပြောပါတယ်။

တစ်ပတ်တက္ကသိုလ် အစီအစဉ်ရဲ့ ဒုတိယနေ့မှာ တယ်ရီက 'ရှုပ်ထွေးတဲ့ဘဝတွေကို သင့်တင့်မျှတအောင် ချိန်ဆသည့်နည်းပရိယာယ်များ' (Strategies For Balancing Complicated Lives) ခေါင်းစဉ်နဲ့ ဟောပြောခဲ့ပါတယ်။ သူ့အနေနဲ့လည်း ပရိသတ်ရဲ့ နှစ်ထောင်းအားရချီးကျူးခြင်းကို ခံခဲ့ရပါတယ်။

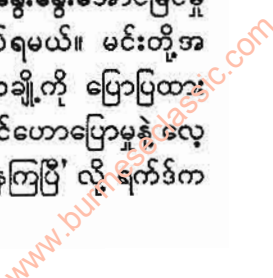
တတိယနေ့မှာတော့ ဂျတ်က ခေါင်းဆောင်မှု (Leadership) ဆိုတဲ့ ခေါင်းစဉ်နဲ့ ဟောပြောခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်ဟောပြောတဲ့အတန်းကို လူရှစ်ရာလောက် တက်ရောက်လာတာကို တွေ့ရပါတယ်။

နောက်ဆုံးနေ့မှာတော့ ဂျတ်က 'ပြောင်းလဲမှုကို စီမံခန့်ခွဲခြင်းနည်းဗျူဟာများ' (Strategies For Managing Change) ခေါင်းစဉ်နဲ့ ဟောပြောတင်ပြတဲ့အခါမှာ တစ်ပတ်တက္ကသိုလ်မှာ တက်ရောက်လာသူအားလုံးက ဂျတ်ဟောပြောမှုအတန်းကို လာရောက်နားထောင်ခဲ့ကြတဲ့ထိ ဂျတ်ရဲ့ဟောပြောမှုက အောင်မြင်ခဲ့ပါတယ်။

တစ်ပတ်တက္ကသိုလ် အစီအစဉ်ပြီးဆုံးတဲ့အခါ ရက်ဒ်က 'ဂျတ်ရေ . . . ဒီပွဲဟာ မင်းအတွက် အောင်ပွဲပါပဲ။ အခုအစီအစဉ်မှာ မင်းက လူကြိုက်အများဆုံး၊ အထင်ရှားဆုံးဟောပြောသူတစ်ယောက် ဖြစ်ခဲ့တယ်။ တယ်ရီကလည်း သူ့အပိုင်းမှာသူ အောင်မြင်ခဲ့ပါတယ်။ မင်းတို့နှစ်ယောက် ခုဘာဆက်လုပ်ဖို့ စိတ်ကူးရှိသလဲ' လို့ မေးခဲ့ပါတယ်။

'ကျွန်တော်နဲ့ တယ်ရီက ကျွန်တော်တို့အလုပ်တွေဆီ ပြန်ကြရမှာ ဖြစ်ပါတယ်'

'မင်းကလည်း မိုက်လိုက်တာ။ ခုလိုပူပူနွေးနွေးအောင်မြင်မှု ရနေချိန်မှာ တစ်ခုခုတော့ အပြောင်းအလဲလုပ်ရမယ်။ မင်းတို့အကြောင်းကို တက်ရောက်လာတဲ့လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတချို့ကို ပြောပြထားတယ်။ အားလုံးက မင်းတို့နှစ်ယောက်ဟာ ကိုယ်ပိုင်ဟောပြောမှုနဲ့ လေ့ကျင့်ရေးကုမ္ပဏီထူထောင်ကြတော့မယ်လို့ ထင်နေကြပြီ' လို့ ရက်ဒ်က ပြောပြပါတယ်။



၄၈ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

‘အခု ခင်ဗျားပြောလိုက်တဲ့ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီထောင်ဖို့ဆိုတာက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်အတော်များများကတည်းက မက်ခဲ့တဲ့ အိပ်မက်ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နေ့ကျရင် ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီထောင်ဖို့ စိတ်ကူး ထားပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အခုလောလောဆယ်မှာတော့ ကုမ္ပဏီထောင်ဖို့ ငွေကြေးအခက်အခဲရှိနေတော့ ဘယ်လိုမှ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး’ လို့ ဂျတ်က ပြောခဲ့ပါတယ်။

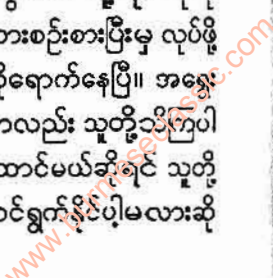
‘ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် မင်းတို့ရဲ့ အိပ်မက်ကိုမေ့မပစ်ကြပါနဲ့။ မင်းတို့ နှစ်ယောက်ဟာ ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ်ကိုယ် ရပ်တည်ဖို့အတွက် သတ္တိ ရှိရှိနဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချနိုင်အောင် ကြိုးစားကြပါလို့ မှာချင်တယ်’ လို့ ရက်ဒ်က ပြောပါတယ်။

ဂျတ်က သူနဲ့ရက်ဒ်တို့ ပြောခဲ့တာတွေကို တယ်ရီကိုပြန်ပြောခဲ့ ပါတယ်။ နှစ်ယောက်စလုံးဟာ အတိုင်းမသိစိတ်လှုပ်ရှားခဲ့ရ ပျော်ရွှင်ခဲ့ ကြရပါတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို တည်ထောင်လို စိတ်ရှိတယ်။ တစ်ဖက်မှာလည်း စိုးရိမ်စိတ်တွေ ရှိနေပါတယ်။

‘ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီထောင်လိုက်တာဟာ တို့နှစ်ယောက်မျှော်မှန်း တဲ့ပန်းတိုင်ရဲ့ အစဖြစ်မလား၊ ဒါမှမဟုတ် ကျရှုံးခြင်းရဲ့ အစလားဆိုတာ ဝေခွဲမရ ဖြစ်နေတယ်။ ကုမ္ပဏီတည်ထောင်ပြီးမှ ကျရှုံးမှာကိုစိုးရိမ်တယ်’ လို့ ဂျတ်က ညည်းတွားပြောဆိုခဲ့ပါတယ်။

‘ဟုတ်တယ်။ ကျွန်မတို့တော့ လမ်းဆုံမှာရောက်နေပြီ’ တယ်ရီ ကလည်း ထောက်ခံပြောဆိုခဲ့ပါတယ်။

ဂျတ်က လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်များစွာက သူနဲ့သူ့အဘွား မီးဖိုခန်းထဲမှာ စကားပြောခဲ့ကြတာကို သတိရမိတယ်။ သူ့အဘွားက သူ့ကိုအခုလို အရေးကြီးတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချတဲ့အခါ သတိထားစဉ်းစားပြီးမှ လုပ်ဖို့ မှာခဲ့ပါတယ်။ အခုသူတို့ရွေးချယ်ရမယ့် လမ်းဆုံကိုရောက်နေပြီ။ အရေး မှားသွားရင် ဘဝတစ်လျှောက်လုံး ခံစားရမှာဆိုတာလည်း သူတို့သိကြပါ တယ်။ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု တည်ထောင်မယ်ဆိုရင် သူတို့ မှာအတွဲအကြံရှိရဲ့လား၊ အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ပါ့မလားဆို



တဲ့မေးခွန်းတွေ ပေါ်လာပါတယ်။ ဂျတ်က ဝေခွဲမရတဲ့အခါ သူ့ဆရာ ထရီမင်းဒတ်ကို သတိရပြီး အဲဒီနေ့ညနေမှာပဲ ထရီမင်းဒတ်ဆီကို ဖုန်း ဆက်ခဲ့ပါတယ်။

‘ဘာဖြစ်ပြန်ပြီလဲဟေ့’ လို့ ထရီမင်းဒတ်က မေးလိုက်ပါတယ်။

‘တယ်ရီနဲ့ ကျွန်တော် အခု ဆန်ဖရန်စစ္စကိုမှာ စွန့်ဦးလုပ်ငန်း ရှင်အသင်းအတွက်လုပ်တဲ့ တစ်ပတ်တက္ကသိုလ်မှာ ရောက်နေပါတယ်။ အဲဒီမှာ ကျွန်တော်တို့နှစ်ယောက်ရဲ့ ဟောပြောတင်ပြမှုတွေကို ကြိုက်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်စုက ကျွန်တော်တို့ကို ကိုယ်ပိုင်ဟောပြော မှုနဲ့လေ့ကျင့်ရေး’ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို အမြန်ဖွဲ့စည်းတည်ထောင်ဖို့ အကြံ ပြုအားပေးခဲ့ကြပါတယ်။’

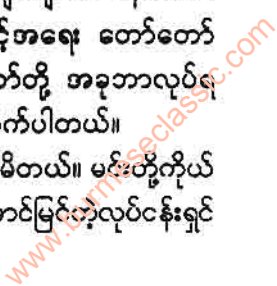
‘ဒါဆိုမင်းတို့နှစ်ယောက်က တစ်ပတ်တက္ကသိုလ်မှာ စတားတွေ ဖြစ်နေကြပြီပေါ့’ လို့ ထရီမင်းဒတ်က ပြောလိုက်ပါတယ်။

‘ကျွန်တော်က သုံးခါပြောရပါတယ်။ တစ်ခါထက်တစ်ခါ တက် ရောက်သူက များလာပါတယ်။ နောက်ဆုံးနေ့ဟောပြောပွဲမှာတော့ ညီလာခံလာတဲ့ လူအားလုံးက တက်ရောက်နားထောင်ကြတာကို တွေ့ရ ပါတယ်။ တယ်ရီက သူပိုင်တဲ့ ‘ချိန်ဆမှု’ ခေါင်းစဉ်ကို ပြောပါတယ်။ အားပေးကြပါတယ်။ ပရိသတ်တွေရဲ့ ချီးကျူးသံတွေကြားရတော့ ပြောမပြနိုင်လောက်အောင် ပျော်ရွှင်ခံစားခဲ့ရပါတယ်’ လို့ ဂျတ်က ပြောခဲ့ပါတယ်။

‘ဒါဆိုမင်းတို့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို စလုပ်ဖို့ အဆင်သင့်ဖြစ်ပြီ လို့ထင်သလား’ လို့ ထရီမင်းဒတ်က မေးလိုက်ပါတယ်။

‘ဟုတ်ကဲ့... ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ တော်တော်များများက နောင်လာ မယ့်နှစ်တွေမှာ ကျွန်တော်တို့ဟောပြောဖို့ အခွင့်အရေး တော်တော် များများပေးမယ်လို့ ပြောပြကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ အခုဘာလုပ်ရ မလဲဆိုတာ အကြံပေးပါဦး’ လို့ ဂျတ်က ပြောလိုက်ပါတယ်။

‘ငါကတော့ မင်းအတွက် သိပ်ကိုပျော်နေမိတယ်။ မင်းတို့ကိုယ် ပိုင်လုပ်ငန်းထူထောင်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ပြီဆိုရင်တော့ အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းရှင်



### ၅၀ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

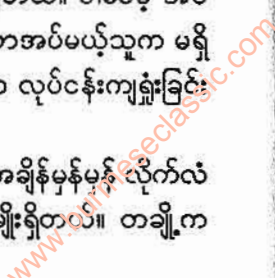
ဖြစ်ဖို့ ဘာတွေလုပ်ရမလဲဆိုတာ သိဖို့လိုတယ်။ ငါ့ရဲ့ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ ဟဲရစ်ပါမာ (Harris Palmer) နဲ့ ဆက်သွယ်လိုက်ပါ။ သူက လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုထူထောင်ရာမှာ အောင်မြင်မှုရအောင် ဘာတွေလုပ်ရမလဲဆိုတာကို ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်တဲ့ ပညာရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်တယ်။ သူက ငါ့ဆီကလွတ်တယ်ဆို သေချာပေါက်ကူညီမှာပါ' ထရီမင်းဒတ်က ဂျတ်ကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။

နောက်တစ်နေ့မနက်မှာ ဂျတ်က ဟဲရစ်ဆီ ဖုန်းဆက်လိုက်ပါတယ်။ သူ့ဖုန်းက ဟဲရစ်ဆီ တိုက်ရိုက်ရောက်သွားလို့ အံ့အားသင့်ခဲ့ရပါတယ်။ ဂျတ်က 'ကျွန်တော် ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို တည်ထောင်မလို့ပါ။ ခင်ဗျားဟာ ဒီအလုပ်မျိုးကို တစ်နေ့နီးထလုပ်ရင်တောင် လုပ်နိုင်တဲ့ လူမျိုးဖြစ်တယ်လို့ ထရီမင်းဒတ်ကပြောပါတယ်။ ကျွန်တော် ဘာတွေလုပ်မလဲဆိုတာများ ညွှန်ပြပေးနိုင်ပါသလားခင်ဗျာ' လို့ မေးမြန်းလိုက်ပါတယ်။

'ဒီအတွက်ဆိုရင် သိပ်ရှည်ရှည်ဝေးဝေး ပြောနေစရာမလိုဘူး။ အောင်မြင်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့အတွက် အခုကိုယ်ပြောမယ့်အချက်လေးချက်ကို သိထားရင် လုံလောက်နေပြီ' လို့ ဟဲရစ်က ပြန်ပြောပါတယ်။

'ပထမအချက်က မင်းရောင်းရဝင်ငွေက အသုံးစရိတ်ထက် အမြဲကျော်နေရမယ်။ လုပ်ငန်းစထူထောင်သူ တော်တော်များများဟာ ရုံးခန်းကို ခမ်းခမ်းနားနား ပြင်ဆင်တတ်ကြတယ်။ နာမည်ကတ်ကောင်းကောင်းလှလှလေးတွေ လုပ်ကြတယ်။ ရုံးသုံးပစ္စည်းတွေကိုလည်း နောက်ဆုံးပေါ် အလှအပပစ္စည်းတွေ ဝယ်ထည့်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအချိန်မှာ ကိုယ်ဆီကိုလည်း ဝယ်မယ့်သူ၊ အလုပ်လာအပ်မယ့်သူက မရှိသေးဘူး။ ဒါတွေလုပ်နေမယ်ဆိုရင်တော့ အဲဒါဟာ လုပ်ငန်းကျရှုံးခြင်းရဲ့ ပထမဖော်မြူလာ ဖြစ်သွားလိမ့်မယ်။'

'ဒုတိယအချက်က ရစရာရှိတဲ့ငွေတွေကို အချိန်မှန်မှန် လိုက်လံ ကောက်ခံသိမ်းဆည်းပါ။ လူတွေက စရိုက်အမျိုးမျိုးရှိတယ်။ တချို့က



တစ်မိနစ်စွန့်ပြီးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၅၁

သူများဆီက ကြွေးယူသွားပြီး အဲဒီအလုပ်ကို ဆက်မလုပ်တော့ဘဲ ရှောင်ထွက်သွားတတ်ကြတယ်။ ဒါကြောင့် ရစရာရှိတဲ့ငွေကို အချိန်မီ ကောက်ခံပါ။ မျှတမှုတော့ရှိပါစေ။ ဒါပေမဲ့ ဘယ်တော့မှာ ဖောက်သည်တွေအတွက် ဘဏ်သူဌေးကြီး မဖြစ်ပါစေနဲ့။'

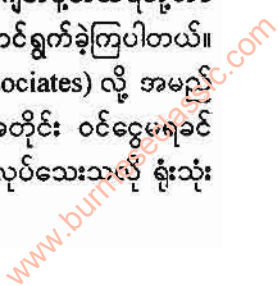
'တတိယအချက်က ဖောက်သည်တွေကို ဂရုစိုက်ပါ။ သူတို့ဟာ ပိုက်ဆံရှာပေးနေတဲ့ လူတွေဆိုတာ မမေ့ပါနဲ့။ ပြီးတော့ သူတို့အတွက် အလုပ်လုပ်နေတဲ့သူ ဖြစ်တယ်လို့ ခံယူပါ။'

'နောက်ဆုံးအချက်က မင်းရဲ့ဝန်ထမ်းတွေ အလုပ်သမားတွေကိုဂရုစိုက်ပါ။ လုပ်ငန်းရှင်တော်တော်များများဟာ သူ့အလုပ်သမားတွေ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး ခံယူချက်တွေ လွဲနေကြတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဖောက်သည်တွေကို သူတို့က ဂရုစိုက်ကြလိမ့်မယ်လို့ မျှော်လင့်နေကြတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေကို ကုမ္ပဏီပိုင်ပစ္စည်းတွေလို့ ထင်နေကြတယ်။ သူတို့ဟာ ကုမ္ပဏီပိုင်ပစ္စည်းမဟုတ်ဘူး။ သူတို့ကိုယ်တိုင်က မင်းရဲ့ ကုမ္ပဏီပဲ။ သူတို့ဟာ အလုပ်ချိန်ပြီးလို့ တံခါးပိတ်အိမ်ပြန်ကြတဲ့အခါ သင့်ရဲ့လုပ်ငန်းတွေဟာ သူတို့နဲ့အတူ ပါသွားတာဖြစ်တယ်' လို့ ဟဲရစ်က အရေးကြီးတဲ့အချက် လေးချက်ကို ရှည်လျားစွာ ရှင်းပြပါတယ်။

ဂျတ်ကတော့ ဟဲရစ်ပြောတဲ့အချက်တွေကို အမြန်လိုက်ရေးမှတ်နေပါတယ်။

'ထရီမင်းဒတ်ပြောသလိုပဲ ခင်ဗျားဟာ ကြီးကျယ်တဲ့လူတစ်ယောက်ဖြစ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားရဲ့သင်ကြားပေးမှုတွေအတွက် အထူးကျေးဇူးတင်ပါတယ်' လို့ ဂျတ်က ပြောခဲ့ပါတယ်။

ဟဲရစ်နဲ့စကားပြောပြီး မကြာခင်မှာပဲ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီတစ်ခုတည်ထောင်ဖို့ စတင်ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြပါတယ်။ ကုမ္ပဏီနာမည်ကို JTA(Judson;Terri And Associates) လို့ အမည်ပေးခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ဟဲရစ်လမ်းညွှန်ခဲ့တဲ့အတိုင်း ဝင်ငွေမရခင် ရုံးခန်း မငှားခဲ့ပါဘူး။ နာမည်ကတ်တွေလည်း မလုပ်သေးသလို ရုံးသုံးအလှဆင်ပစ္စည်းတွေလည်း မဝယ်ခဲ့ပါဘူး။



### ၁၂ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ တစ်ဖက်မှာ စိတ်အားတက်ကြွနေသလို တစ်ဖက်မှာလည်း စိုးရိမ်စိတ်တွေရှိနေခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ဟာ အခုလုပ်ငန်းထူထောင်မှုရဲ့ အားသာချက် အားနည်းချက်တွေကို စဉ်းစားဆွေးနွေးကြပါတယ်။ အားသာချက်ကတော့ သူတို့နှစ်ယောက်စလုံး မြတ်မြတ်နိုးနိုးမက်ခဲ့တဲ့ အိပ်မက်ကမ္ဘာလေးကို အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ခဲ့တာဖြစ်ပြီး၊ အားနည်းချက်ကတော့ ငွေကြေးလုံလုံလောက်လောက် မရှိဘဲနဲ့ စွန့်စားပြီး လုပ်ရတဲ့အချက်ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်ရတဲ့လခကို စွန့်လွှတ်ပြီးမှ စခဲ့တာမို့ စွန့်စားမှုကတော့ အစကတည်းက ရှိပြီးဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

သို့သော်လည်း ကံကောင်းစွာနဲ့ပဲ သူတို့နှစ်ယောက်မှာရှိတဲ့ အောင်မြင်ရမယ်ဆိုတဲ့ ခိုင်မာတဲ့ယုံကြည်ချက်က ကြောက်စိတ်တွေကို လွှမ်းမိုး အနိုင်ယူနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ထရီမင်းဒတ်ဆီ ဖုန်းဆက်ပြီး ဟဲရစ်နဲ့ ပြောခဲ့ဆိုခဲ့တာတွေ၊ ဟဲရစ်ရဲ့လမ်းညွှန် သင်ပြပေးခဲ့မှုတွေကို ပြန်ပြောပြကြပါတယ်။ နောက်ပြီး ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု စဖို့ ဆုံးဖြတ်ပြီးဖြစ်ကြောင်းကိုလည်း ထရီမင်းဒတ်ကို အသိပေးခဲ့ကြပါတယ်။

ဂျတ်က ထရီမင်းဒတ်ကို 'ကျွန်တော်တို့ ဆုံးဖြတ်ချက်အပေါ် ဆရာအနေနဲ့ ဘယ်လိုထင်ပါသလဲ' လို့ မေးလိုက်တဲ့အခါ ထရီမင်းဒတ်က ခဏတာမျှ စဉ်းစားပြီး 'အခုအချိန်က မင်းတို့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းစတော့မယ့် အချိန်ဖြစ်တယ်။ လုပ်ရမယ့်လုပ်ငန်းစဉ်တွေကို မြန်မြန်အရှိန်မြှင့်ပြီး ဆက်လုပ်ကြတော့' လို့ ဖြေကြားခဲ့ပါတယ်။

### တစ်ပိနစ်သိမြင်နားလည်မှု

- လူအတော်များများဟာ ရည်မှန်းချက်မြင့်မားမှု သိပ်မရှိကြပါဘူး။ သင်လုပ်နိုင်မယ်လို့ မှန်းထားတာထက်ပိုပြီး အောင်မြင်အောင် ဘယ်တော့မှ လုပ်နိုင်မှာမဟုတ်ဘူး။
- ဒါကြောင့် ရည်မှန်းချက် အိပ်မက်ကြီးကြီးကို မွေးမြူပါ။
- အခွင့်အလမ်းပေါ်လာရင် လက်မလွတ်ပါစေနဲ့။



တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၅၃

- သင့်ဝင်ငွေထက် သုံးစရိတ်ကို မကျော်လွန်ပါစေနဲ့။
- သင့်ဖောက်သည်တွေအတွက် သင်ဟာ ဘဏ်တိုက်ကြီးမဖြစ်ပါစေနဲ့။ ရစရာရှိတဲ့ငွေကို အချိန်မှန်ရအောင် တောင်းပါ။
- သင့်ရဲ့ဖောက်သည်တွေက သင့်လုပ်ငန်းရဲ့အသက်သွေးကြောဖြစ်တယ်။ သူတို့က သင့်ကို ပိုက်ဆံပေးနေတဲ့သူတွေ ဖြစ်တယ်။
- သင့်ကုမ္ပဏီ၊ ဒါမှမဟုတ် လုပ်ငန်းကလူတွေကို ဂရုစိုက်စောင့်ရှောက်ပါ။ သူတို့ဟာ ကုမ္ပဏီအတွက် အရာရာကိုဖြစ်မြောက်အောင် ဆောင်ရွက်ပေးနေသူတွေ ဖြစ်တယ်။ သူတို့မရှိဘဲနဲ့ သင့်ကုမ္ပဏီဟာ မရှိနိုင်ပါဘူး။



### ကုမ္ပဏီဖွဲ့စည်းခြင်း

ဂျတ်ဟာ သူ့နုတ်ထွက်စာတင်ရမှာကို စိုးရွံ့နေခဲ့မိပါတယ်။ သူက ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ အလုပ်ကထွက်ချင်နေပေမဲ့ ဆရာလည်းဖြစ် အလုပ်ရှင်လည်းဖြစ်တဲ့ ဒါဂ်က သူ့အပေါ်မှာ ဖခင်တစ်ဦးလို ကောင်းနေ ကဲ့အတွက် အလုပ်ထွက်တော့မယ်လို့ပြောရမှာကို အခက်တွေ့နေခဲ့ ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီလို ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ စိတ်ဆန္ဒပြင်းပြလာခဲ့ဖို့ ကလည်း ဒါဂ်ရဲ့အားပေးမှုမရှိဘဲနဲ့ ဖြစ်မလာနိုင်ပါဘူး။

ဂျတ်က သူတို့ရဲ့အဖြစ်အပျက်တွေကို အပြည့်အစုံပြောပြတဲ့ အခါ ဒါဂ်က ဝမ်းသာအားရထုခုန်ပြီး ဂျတ်ကို ပွေ့ဖက်ဂုဏ်ပြုခဲ့တဲ့ အတွက် ဂျတ်ရဲ့စိုးရိမ်စိတ်တွေက ပျောက်ကွယ်သွားခဲ့ပါတယ်။

‘တယ်ရီလို တကယ်တော်တဲ့ အဖော်ဇာန်ယောက်ကို မင်းရွေး ချယ်လိုက်တဲ့အတွက်လည်း သိပ်ဝမ်းသာမိတယ်။ တစ်နေ့တော့ ဒီလိုဖြစ် လာလိမ့်မယ်လို့ ငါ့ကို ထရီဖင်းဒတ်က ပြောခဲ့ဖူးတယ်’ လို့ ဒါဂ်က ပြောပါတယ်။

ဒါဂ်ဟာ ပြောပြောဆိုဆိုနဲ့ သူ့စားပွဲဆီကိုပြန်သွားပြီး အောက် ဆုံးအံ့ဆွဲထဲက ချက်စာအုပ်ကို ထုတ်ယူလိုက်ပါတယ်။ ဒေါ်လာငါး ထောင်ကိုချက်မှာရေးပြီး ဂျတ်ကို ပေးလိုက်ပါတယ်။ ဂျတ်ကတော့ ပြောမပြနိုင်လောက်အောင် အံ့ဩဝမ်းသာ ဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။ ဒါဂ်က ‘ဒီငွေက မင်းနဲ့တယ်ရီတို့ လုပ်ငန်းထူထောင်ခါစမှာ လိုအပ်ရင်သုံးဖို့ ဖြစ်တယ်။ မင်းက ငါ့အတွက်ရော ‘အမျိုးသားအရောင်းဖိုရစ်’ အတွက်

ပါ ကောင်းအောင်လုပ်ပေးခဲ့တာကို ဘယ်မေ့ပစ်လို့ရမလဲ' လို့ ဂျတ်ရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်ကို အသိအမှတ်ပြု ပြောကြားခဲ့ပါတယ်။

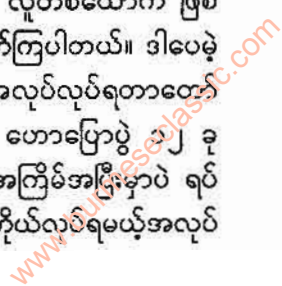
ဂျတ်ကတော့ မျက်ရည်ဝဲပြီးစကားပြောမထွက်အောင် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ နောက်မှစိတ်ကိုထိန်းပြီး 'ခင်ဗျားဟာ ကျွန်တော့်အပေါ်မှာ ဆရာလိုတစ်မျိုး မိတ်ဆွေလိုတစ်မျိုးကောင်းတဲ့အတွက် ကျွန်တော်ဟာ တော်တော်ကံကောင်းခဲ့တယ်လို့ ပြောရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆရာ့ကို ဘယ်လိုကျေးဇူးပြန်ဆပ်ရမှန်းတောင် မသိတော့ပါဘူး' လို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။

'ငါ့ကိုကျေးဇူးဆပ်ချင်တယ်ဆိုရင် မင်းတို့လုပ်ငန်းကို အောင်မြင်အောင်လုပ်ပါ။ ပြီးတော့ ဟောပြောတင်ပြမှုမှာလည်း အကောင်းဆုံး စံပြုပုဂ္ဂိုလ်တွေဖြစ်အောင် ကြိုးစားကြပါ' လို့ ဒါဂ်က ဂျတ်ကို ဖက်ရင်း ပြောခဲ့ပါတယ်။

'ကျွန်တော်တို့ကတော့ အစွမ်းကုန် ကြိုးစားကြမှာပါ။ ဆရာအနေနဲ့ ဘာများထပ်မှာချင်ပါသေးသလဲ'။

'ကိုယ်က ကိုယ့်ဆရာအဖြစ် သတ်မှတ်ထားတဲ့သူကို ဘာမှာဦးမလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းမျိုး ဘယ်တော့မှမမေးရဘူး။ ကိုယ်သိချင်တဲ့ ကိစ္စရှိရင် သာ အဲဒီကိစ္စအတွက်မေးရှမယ်' လို့ ဒါဂ်ကပြောရင်း 'မင်းအတွက် အချက်နှစ်ချက် ထပ်မှာချင်တယ်'။

'ပထမအချက်က ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်အထင်ကြီးပြီး မာန်မတက်ပါနဲ့။ လူတွေရဲ့လက်ခုပ်ဩဘာသံတွေ၊ ကိုယ်ပြောသလို လူတွေက လိုက်လုပ်တာတွေကိုတွေ့ပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဘဝင်မြင့်မသွားပါစေနဲ့။ လူတစ်ယောက်ကို ငါတို့ကုမ္ပဏီက ငှားဖူးတယ်။ သူဟာစင်မြင့်ပေါ်ရောက်ရင် ဝါကယ့်အံ့အားသင့်ဖွယ် လုပ်ဆောင်နိုင်တဲ့ လူတစ်ယောက် ဖြစ်တယ်။ လူတွေက သူဟောပြောတာကို သိပ်ကြိုက်ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ဟာ သိပ်ဘဝင်မြင့်သွားတော့ သူနဲ့အလုပ်လုပ်ရတာတော်တော်ခက်လာတာ တွေ့ရတယ်။ သူ့ကိုအစက ဟောပြောပွဲ ၁၂ ခု လောက်မှာ ဟောပြောဖို့ ရာထားခဲ့ပေမဲ့ ပထမအကြိမ်အပြီးမှာပဲ ရပ်ပစ်လိုက်ရတယ်။ ဒါကြောင့် ဆရာမှာချင်တာက ကိုယ်လုပ်ရမယ့်အလုပ်



၅၆ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

မှာ ကျွမ်းကျင်နိုင်နင်းပါစေ။ ဒါပေမဲ့ မာန်မာနမထောင်လွှားပါနဲ့။ နှိမ့်နှိမ့် ချချနေပါ။’ ဒါ့က ခဏနားပြီး ဆက်ပြောပါတယ်။ ‘ဒုတိယအချက် က... မင်းအနေနဲ့ အကြောင်းအရာခေါင်းစဉ်တစ်ခုကိုပဲ ကြိမ်ဖန် များစွာပြောချင်ပြောရလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ဟောပြောတဲ့အခါတိုင်းမှာ စိတ်အားထက်သန်မှု၊ စိတ်တက်ကြွမှုတွေ လျော့ကျမသွားမိဖို့ အထူး ဝရုစိုက်ပါ။ ကိုယ့်အတွက် ဒီအကြောင်းအရာခေါင်းစဉ်တစ်ခုကိုပဲ ထပ်ခါထပ်ခါပြောနေရပေမဲ့ နားထောင်နေသူအတွက်တော့ အသစ် အဆန်း ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို မမေ့ပါနဲ့။’

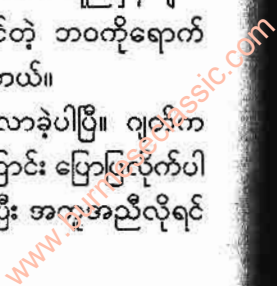
ဂျတ်က သူ့ဆရာက သူ့အလုပ်ထွက်မယ်ပြောတာကို စိတ်မ ဆိုးတဲ့အပြင် ငွေကြေးအကူအညီပေး၊ သင်ကြားမှုအသစ်တွေလည်း ပြု လုပ်ပေးခဲ့တဲ့အတွက် ဆရာကို အထူးကျေးဇူးတင်နေမိပါတယ်။

\*\*\*

အဲဒီညမှာပဲ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ JTA ကုမ္ပဏီကို ဖွဲ့စည်းတဲ့ စာရွက်စာတမ်းတွေကို လက်မှတ်ရေးထိုးကြပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာပဲ ဂျတ်က ‘တယ်ရီ... မင်းကိုယ့်ဘဝထဲ ဝင်လာတာက ကိုယ့်ရဲ့အိပ်မက် အကောင်အထည်ပေါ်လာအောင် ကူညီဖို့ ရောက်လာတာများလား မသိဘူး။ ဒါက ကိုယ်တကယ်တောင့်တနေတဲ့အရာပါ။ ပြီးတော့ ကုမ္ပဏီ မှာ ကိုယ်တို့နှစ်ယောက်တွဲလုပ်ရမှာကို တွေးပြီးပျော်လိုက်တာ... အချစ်ရယ်’ လို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။

တယ်ရီက ဂျတ်ရဲ့လက်ကို ဆုပ်ပြီး ‘ချိုကျူးဂုဏ်ပြုမှုကို ရသင့် တဲ့လူက ရှင်ပါ။ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု တည်ထောင်ဖို့ အိပ်မက်မက်ခဲ့တဲ့လူက ရှင်ပါ။ ရှင်သာ ဒီအလုပ်အပေါ် ရည်မှန်းချက် ခိုင်ခိုင်မာမာမထားခဲ့ရင် ဒီကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီထောင်တဲ့ ဘဝကိုရောက် လာခဲ့မှာ မဟုတ်ပါဘူး’ လို့ တယ်ရီက ပြောခဲ့ပါတယ်။

JTA ကုမ္ပဏီဟာ ဒီနည်းနဲ့ ပေါ်ပေါက်လာခဲ့ပါပြီ။ ဂျတ်က ရက်ဒ်ကို ဖုန်းခေါ်ပြီး ကုမ္ပဏီထောင်လိုက်တဲ့အကြောင်း ပြောပြလိုက်ပါ တယ်။ ရက်ဒ်ကလည်း ဝမ်းသာကြောင်း ပြန်ပြောပြီး အကူအညီလိုရင်



ဖုန်းသားဆက်လိုက်ပါလို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။

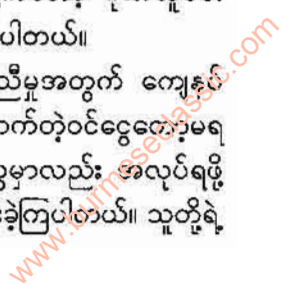
\* \* \*

ကုမ္ပဏီဖွဲ့စည်းပြီးတဲ့အခါမှာ ဘယ်သူက ဘယ်တာဝန်ယူမလဲ ဆိုတာကို ဆွေးနွေးကြရပါတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်က ဂျတ်ဟာခေါင်းဆောင်မှုအပိုင်းနဲ့ ဗျူဟာပိုင်းတာဝန်နဲ့ ပိုသင့်တော်တယ်လို့ သဘောတူထားကြပါတယ်။ ဂျတ်က ရည်မှန်းချက်ကြီးကြီးမားမားတွေကို မျှော်မှန်းတတ်သူ ဖြစ်ပါတယ်။ တယ်ရီကတော့ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းတွေ ကောင်းမွန်စွာလည်ပတ်နိုင်ရေးကို တာဝန်ယူရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သူက ဗဟုသုတကြွယ်ဝပြီး စနစ်တကျ ဖွဲ့စည်းအုပ်ချုပ်စီမံတတ်သူ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဂျတ်က ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ (Chariman) ဖြစ်ပြီး တယ်ရီက လုပ်ငန်းစီမံအုပ်ချုပ်မှုဥက္ကဋ္ဌ (President) နဲ့ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုအရာရှိချုပ် (Chief Operation Officer) ဖြစ်လာကြပါတယ်။

ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ ကုမ္ပဏီဖွဲ့စည်းပြီး အစောပိုင်းကာလတွေမှာ သူတို့အိမ်ကိပ် JTA ရုံးခန်းအဖြစ် အသုံးပြုခဲ့ကြပါတယ်။ ရုံးသုံးပစ္စည်းတွေကို ခန်းမကြီးထဲက ဘီရိုထဲမှာ သိမ်းဆည်းပြီး စကားပြောပွဲမှာသုံးမယ့် စာရွက်စာတမ်းတွေကိုတော့ ကားဂိုဒေါင်ထဲမှာ သိမ်းဆည်းထားပါတယ်။ သူတို့ကုမ္ပဏီက အစပိုင်းမှာတော့ တကယ့်မိသားစုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းလေးလို ဖြစ်နေခဲ့ပါတယ်။

လုပ်ငန်းရှင်အသင်းက မိတ်ဆွေတွေက သူတို့ကတိပြုထားတဲ့ အတိုင်း ဂျတ်တို့ကို လာမယ့်ဆောင်းဦးပေါက်မှာလုပ်မယ့် လုပ်ငန်းရှင်ကြီးများအသင်းရဲ့ မဲဘုန်းတက္ကသိုလ်ပွဲမှာ လာရောက်ဟောပြောဖို့ ကြိုတင်မှာကြားထားပါတယ်။ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ကတော့ ဂုဏ်ယူဝမ်းမြောက်စွာနဲ့ပဲ ဟောပြောဖို့အလုပ်ကို လက်ခံခဲ့ပါတယ်။

လုပ်ငန်းရှင်ကြီးများအသင်းရဲ့ ပံ့ပိုးကူညီမှုအတွက် ကျေနပ်အားရစရာကောင်းပေမဲ့ ကုမ္ပဏီအတွက် လုံလောက်တဲ့ဝင်ငွေတွေမရရှိခဲ့ကြပါဘူး။ ဒါကြောင့် တခြားဟောပြောပွဲတွေမှာလည်း အလုပ်ရဖို့အတွက် သူတို့နှစ်ယောက် အပြင်းအထန်ကြိုးပမ်းခဲ့ကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့



၅၈ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

ကောင်းသတင်းကလည်း တဖြည်းဖြည်းကျော်စောယုံနဲ့လာခဲ့ပါတယ်။ လူအများက သူတို့ရဲ့ကုမ္ပဏီကို သတိပြုမိလာခဲ့ကြပါတယ်။

ခြောက်လလောက်ကြာပြီးနောက်မှာတော့ သူတို့ရဲ့ဝင်ငွေနဲ့ ရုံးခန်းလေးတစ်ခန်း ငှားနိုင်တဲ့အထိ တိုးတက်လာခဲ့ပါတယ်။ အလုပ်လုပ်ဖို့ လုံလောက်ရုံသာရှိတဲ့ အခန်းနှစ်ခန်းပါတဲ့ ရုံးခန်းလေးဖြစ်ပါတယ်။ ရုံးအတွက်မန်နေဂျာ၊ အတွင်းရေးမှူးတစ်ယောက် ခန့်ထားလိုက်ရတဲ့အတွက် ရုံးခန်းမှာ သူတို့သုံးယောက် ကျပ်ကျပ်ညပ်ညပ်နေခဲ့ကြရပါတယ်။

ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ ဟဲရစ်ပါမာပြောခဲ့တဲ့စကားကို မမေ့ခဲ့ကြပါဘူး။ သူတို့လုပ်သမျှလုပ်ငန်းတိုင်းမှာ ဝင်ငွေက အသုံးစရိတ်ထက် အမြဲပိုနေရမယ်ဆိုတဲ့ မူဝါဒကို ကိုင်စွဲပြီး အလုပ်လုပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ ရုံးမန်နေဂျာ လင်ဒါ (Linda) ကလည်း လုံ့လဝီရိယရှိပြီး အလုပ်ကြိုးစားသူဖြစ်ပါတယ်။ သူကတော့ ကုမ္ပဏီက ရစရာရှိတဲ့ငွေတွေကို မှန်မှန်ရအောင် ကြိုးစားကောက်ခံခဲ့ပါတယ်။

ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ တစ်ခါတစ်ရံ အစီအစဉ်တစ်ခုတည်းအောက်မှာ ဥပမာအားဖြင့် လုပ်ငန်းရှင်များအသင်း ဟောပြောပွဲမှာ နှစ်ယောက်စလုံး ဟောပြောကြရပေမဲ့ များသောအားဖြင့် တစ်ယောက်တစ်နေရာစီ ဟောပြောကြရတဲ့အတွက် ညကျမှနှစ်ယောက်သားတွေ ဆုံပြီ လုပ်စရာကိုင်စရာ ဆုံးဖြတ်စရာရှိတာတွေကို လုပ်ကိုင်ကြရပါတယ်။

ဂျတ်နဲ့တယ်ရီဟာ ဟောပြောတဲ့လုပ်ငန်းကို သူတို့နှစ်ယောက်တည်းလုပ်နေရင်တော့ ဝင်ငွေက အကန့်အသတ်ရှိနေမယ်ဆိုတာ သတိပြုလာမိကြပါတယ်။ နှစ်ယောက်တည်းနဲ့ ရသမျှအလုပ်တွေကို ဒိုင်ခံပြီးဟောပြောနေမယ်ဆို လူကြာကြာခံနိုင်မှာမဟုတ်ဘဲ ပင်ပန်းနွမ်းနယ်တဲ့ဒဏ် ခံကြရမယ်ဆိုတာလည်း သိခဲ့ကြပါတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ အကန့်အသတ်မဲ့ ဝင်ငွေရနိုင်ဖို့နဲ့ သူတို့နှစ်ယောက် အိပ်နေစဉ်မှာလည်း ဝင်ငွေရနိုင်တဲ့နည်းလမ်းကို စဉ်းစားဖော်ထုတ်ခဲ့ကြပါတယ်။

သူတို့ရဲ့ လုပ်ငန်းကိုတိုးချဲ့ဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ကြပြီး ထရီမင်းဒတ်ဆီကို အကြံဉာဏ်တွေ တောင်းဖို့ ဖုန်းဆက်ခဲ့ကြပါတယ်။

ထရီမင်းဒတ်ကတော့ သူတို့ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့တာကို ထောက်ခံခဲ့ပါတယ်။ သူက 'ပိုက်ဆံရှာတော့မယ်ဆိုရင် ရှယ်ဒန်ဘောင်းလက်စ်ရဲ့ တတိယအချက်ကို ပြောပြမယ်။ သူက ဒီအချက်ကို တီထွင်ဆန်းသစ်မှု စမ်းသပ်ချက် (Test Of Creativity) လို့ အမည်ပေးထားတယ်။ သင်ဟာ သင်နှစ်သက်တဲ့ လုပ်ငန်းမျိုးကို လုပ်နေပြီး ဝင်ငွေထပ်ရဖို့ နည်းလမ်းအသစ်တွေ ဘယ်လိုရှာရမလဲဆိုတာ သိရမယ်။ ပြီးတော့ သင့်ရဲ့ဝင်ငွေဟာ အမြတ်ငွေထဲက အသုံးစရိတ်တွေနုတ်ပြီးမှ ရတယ်ဆိုတာကို ဘယ်တော့မှ မမေ့ပါနဲ့။ လူတွေဟာ ဝင်ငွေတိုးဖို့ကိစ္စ စဉ်းစားတဲ့အခါ ကုန်ကျစရိတ်ကို လျော့ဖို့၊ ပြတ်တောက်ဖို့ကိုပဲ စိတ်ကူးရှိကြတယ်' လို့ ထရီမင်းဒတ်က ရှင်းပြပါတယ်။

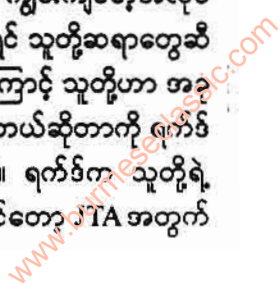
'အဲဒီကုန်ကျစရိတ်တွေ အသုံးစရိတ်တွေကို စီမံခန့်ခွဲတာ အရေးကြီးဘူးလား' လို့ ဂျတ်က စောဒကတက်လိုက်ပါတယ်။

'အရေးကြီးတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ကုန်ကျစရိတ်ကို လျော့ဖို့ကြိုးစားတဲ့အခါ ကိုယ့်ရဲ့စွမ်းအားကျဆင်းမှုရလဒ်ဆိုးတွေကိုပဲ ရင်ဆိုင်ရတတ်တယ်။'

'ဒါကတော့ သေချာတာပေါ့' ဂျတ်က ထောက်ခံခဲ့ပါတယ်။

'ဒါကိုမဖြစ်အောင် ကာကွယ်ဖို့အတွက်... မင်းတို့ရဲ့ အခုမြတ်မြတ်နိုးနိုးလုပ်နေတဲ့ အလုပ်အပြင် တခြားဝင်ငွေရနိုင်တဲ့လမ်းကြောင်းတွေကို ဖန်တီးဖို့ကြိုးစားကြရမယ်။'

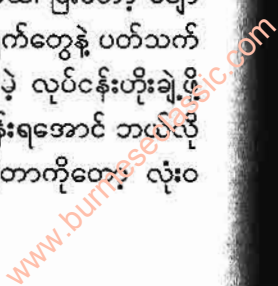
ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့က သူတို့အခုလုပ်နေတဲ့ ကျွမ်းကျင်တဲ့အလုပ်အပြင် တခြားဝင်ငွေရမယ့် အလုပ်တစ်ခုလုပ်ဖို့ဆိုရင် သူတို့ဆရာတွေဆီက အကူအညီလိုတယ်ဆိုတာ သိကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ဟာ အခုအချိန်မှာ ဘာတွေဖြစ်နေတယ် ဘာတွေလုပ်ဖို့ လိုတယ်ဆိုတာကို ရက်ဒ်ဆီဖုန်းဆက်ပြီး အကြံဉာဏ် တောင်းခံခဲ့ပါတယ်။ ရက်ဒ်က သူတို့ရဲ့ စီးပွားရေးကို နောက်တစ်ဆင့်တက်လှမ်းမယ်ဆိုရင်တော့ TA အတွက်



၆၀ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

အကြံပေးအဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ထားဖို့ပြောပါတယ်။ ရက်ဒ်ကပဲ ဦးစီးပြီး တခြားလုပ်ငန်းရှင်အသင်းက အသင်းဝင်သုံးယောက်ကို စည်းရုံးပြီး JTA ရဲ့ အကြံပေးဘုတ်အဖွဲ့ကို ဖွဲ့စည်းပေးခဲ့ပါတယ်။ ဘုတ်အဖွဲ့မှာပါဝင်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်သုံးဦးဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအသစ်တစ်ခု တည်ထောင်ရာမှာ သူ့အပိုင်းနဲ့သူ ကျွမ်းကျင်လိမ္မာသူတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။ ဘဏ္ဍာရေးနဲ့ ပတ်သက်ရင်တော့ ဟွမ်အက်စ်ကိုဘာ (Juan Escobar) က ကျွမ်းကျင်ပြီး ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှုအပိုင်းမှာ လူးစတက်ဖို့ကို လိုပါတယ်။ မိမိရဲ့ဝန်ထမ်းအလုပ်သမား ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးကဏ္ဍမှာတော့ နန်စီကာလင်း (Nancy Kaline) က စိတ်ချရပါတယ်။ သူက ထင်ရှားတဲ့ လူသားအရင်းအမြစ်ဖွံ့ဖြိုးရေးပညာရှင်ဖြစ်ပါတယ်။ ရက်ဒ်ကတော့ အစည်းအဝေးခေါ်ယူရေးကိစ္စနဲ့ တခြားဘာဟိရကိစ္စတွေ တာဝန်ယူပါတယ်။ ဘုတ်အဖွဲ့ဝင်တွေဟာ ရက်ဒ်၊ ဂျတ်၊ တယ်ရီတို့နဲ့ တွေ့ဆုံစကားပြောနိုင်ဖို့ အတွက် ဂျတ်တို့နေရာ မင်းဖစ် (Memphis) အနီးရှိ ရီဆော့တစ်ခုဆီကို ကိုယ့်စရိတ်နဲ့ကိုယ် လေယာဉ်စီးပြီးသွားခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအစည်းအဝေးရဲ့ အဓိကရည်မှန်းချက်ကတော့ ကုမ္ပဏီတိုးချဲ့ရေးအတွက် စီးပွားရေးစီမံချက်တစ်ခု ရေးဆွဲထုတ်လုပ်နိုင်ရန် ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့က ဂျတ်နဲ့ တယ်ရီတို့ကိုလည်း စီမံကိန်းရဲ့ရည်မှန်းချက်နဲ့နည်းလမ်းတွေကို ကြိုတင်စဉ်းစားထားကြဖို့ မှာကြားထားပါတယ်။

အစည်းအဝေးမှာ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့က လုပ်ငန်းတိုးချဲ့မှုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သူတို့ကြိုတင်စဉ်းစားထားတာတွေ ပြောပြခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ပြောဆိုတင်ပြသွားတဲ့အထဲမှာ သူတို့နဲ့စိတ်တူကိုယ်တူရှိတဲ့လူနဲ့ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မယ်၊ ထူးခြားမှုတွေကို ဘယ်လိုဖန်တီးမယ်၊ ပြီးတော့ ပျော်ရွှင်စရာလောကကြီးကို တည်ဆောက်မယ်ဆိုတဲ့အချက်တွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ရွန်းရွန်းဝေအောင် ပြောသွားခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဖို့အတွက် ငွေဘယ်လိုရှာမယ်။ လုပ်ငန်းမှာ အမြတ်စွန်းရအောင် ဘယ်လိုလုပ်မယ်။ ဘယ်လိုနည်းဗျူဟာတွေကို သုံးမယ်ဆိုတာကိုတော့ လုံးဝပြောမသွားခဲ့ပါဘူး။





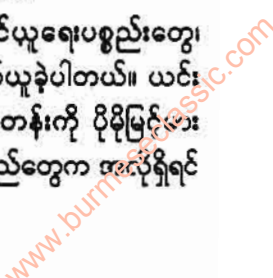
ဒါကြောင့် ဟွမ်က 'မင်းတို့လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဖို့ ငွေကိုဘယ်သူက ထုတ်ပေးမှာလဲ' လို့ ရယ်မောရင်း ပြောခဲ့ပါတယ်။ ဟွမ်ကဆက်ပြီး 'မင်းတို့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ဆက်လက်ရပ်တည်နိုင်ဖို့ဆိုတာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့အမြတ်အစွန်းဟာ အရေးအကြီးဆုံးအရာဖြစ်တယ်' လို့ ပြောကြားခဲ့ပါတယ်။

'ဟွမ်ပြောတာမှန်တယ်။ အမြတ်အစွန်းကအရေးကြီးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အမြတ်အစွန်းရရှိရေးက အရေးကြီးသလို ငွေသားစီမံခန့်ခွဲမှု ကလည်း အရေးကြီးပါတယ်။ ငွေသားစီမံခန့်ခွဲမှု ကောင်းကောင်းမလုပ် တတ်ရင်တော့ မင်းတို့ဒုက္ခရောက်မှာပဲ' လို့ ရက်ဒ်က ရှင်းပြပါတယ်။

ဘုတ်အဖွဲ့ဝင်တွေဟာ ဂျတ်တို့ကို စီးပွားရေးရည်မှန်းချက်ချ တဲ့အခါမှာ ရှင်းလင်းပြတ်သားမှု ရှိဖို့လိုကြောင်းနဲ့ ရည်မှန်းချက်ချမှတ်ပုံ၊ ဘတ်ဂျက်ရေးဆွဲပုံ၊ လူအင်အားတွက်ချက်ပုံတို့ကို ရှင်းပြခဲ့ပါတယ်။ နောက်ဆုံးမှာ အလုံးစုံပါဝင်တဲ့ စီးပွားရေးစီမံချက်တစ်ခု ထွက်ရှိအောင် ကူညီနိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။

ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ သူတို့ရဲ့စီးပွားရေး စီမံချက်အသစ်ကို ချက်ချင်းအကောင်အထည်ဖော်ခဲ့ပါတယ်။ ပထမဆုံး တခြားဟောပြော မှု ကျွမ်းကျင်သူတွေနဲ့ ပူးပေါင်းခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီဟာ သူတို့ သိပ်မကျွမ်းကျင်တဲ့ခေါင်းစဉ်မျိုးတွေ၊ သူတို့မအားလပ်တဲ့ရက်တွေမှာ လုပ်တဲ့ ဟောပြောပွဲတွေမှာ သူတို့နဲ့ဆက်သွယ်ထားတဲ့ဟောပြောသူ တွေကို ထည့်ပေးပါတယ်။ ဟောပြောပွဲကရတဲ့ ငွေစုစုပေါင်းရဲ့ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းကို ကုမ္ပဏီဝန်ဆောင်ခအဖြစ်ယူပါတယ်။ သူတို့ကုမ္ပဏီဟာ စကားပြောဗျူရီအသေးစားမျိုးထိ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

ဒုတိယအဆင့်အနေနဲ့ ဂျတ်တို့ဟာ သင်ယူရေးပစ္စည်းတွေ၊ အကဲဖြတ်ကိရိယာတွေ၊ ရုပ်သံစက်တွေ တိုးချဲ့ဝယ်ယူခဲ့ပါတယ်။ ယင်း ပစ္စည်းတွေက သူတို့ဟောပြောပွဲတွေရဲ့ အဆင့်အတန်းကို ပိုမိုမြှင့်တင်ပေး စေခဲ့ပါတယ်။ တခြားဟောပြောသူတွေနဲ့ ဖောက်သည်တွေက အလုပ်ရှိရင် လည်း အဲဒီပစ္စည်းတွေကို ရောင်းချပေးပါတယ်။



### ၆၂ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

လိုအပ်တဲ့ဝန်ထမ်းတွေကိုလည်း တဖြည်းဖြည်းချင်း ခန့်ထားခဲ့ပါတယ်။ အမြတ်ငွေထက် အသုံးစရိတ်ပိုမသွားအောင်လည်း ဂရုစိုက်ကြပါတယ်။ လုပ်ငန်းအသစ်တိုးချဲ့လုပ်ကိုင်ရာမှာ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲမှုက အမြဲလိုအပ်ပါတယ်။ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ နှစ်ယောက်စလုံး အပြင်ထွက်ရတဲ့ အခါ ရုံးမှာကြီးကြပ်ကွပ်ကဲမယ့်သူတစ်ယောက် လိုအပ်လာပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီပြဿနာက တယ်ရီကိုယ်ဝန်ရှိပြီးတဲ့အခါမှာ အလိုအလျောက်ပြေလည်သွားခဲ့ပါတယ်။ ကိုယ်ဝန်ရှိစ နေထိုင်မကောင်းဖြစ်မှုတွေကြောင့် တယ်ရီဟာ ခရီးဝေးသွားလာမှုကို မပြုလုပ်တော့ဘဲ ရုံးမှာပဲနေခဲ့ရပါတယ်။ သို့သော်လည်း အဲလက် (Alex) ကို မွေးဖွားပြီးတဲ့နောက်မှာတော့ တယ်ရီဟာ ဟောပြောတဲ့အလုပ်ကို စွန့်လွှတ်ခဲ့ရပါတယ်။ အဲလက်မွေးဖွားပြီး ငါးလအကြာမှာ တယ်ရီဟာ နောက်ထပ်ကိုယ်ဝန် ရှိလာပါတယ်။ အဲဒီအခါမှာတော့ တယ်ရီဟာ ဟောပြောသူဘဝကို တကယ်ပဲ စွန့်လွှတ်ရဖို့ ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ အဲလက်ရဲ့ညီမလေး အယ်လီဇဘက် (Elizabeth) ကို မွေးဖွားပြီးနောက် တယ်ရီဟာ ရုံးကိစ္စတွေကိုပဲ ဗိုင်ခံလုပ်နေရတဲ့အတွက် ကုမ္ပဏီရဲ့တခြားစီးပွားရေး တာဝန်တွေအားလုံးဟာ ဂျတ်ရဲ့ပခုံးပေါ်မှာပဲ စုပြုံကျရောက်လာခဲ့ပါတယ်။

### တစ်မိနစ်သိမြင်နားလည်မှု

- လုပ်ငန်းရှိသူမျှကို ကိုယ်တိုင်က အကုန်မလုပ်နိုင်တော့ရင် ဝင်ငွေရရှိမယ့် လုပ်ငန်းအသစ်တွေ ဖော်ထုတ်နိုင်ဖို့ စဉ်းစားကြရမယ်။
- ကုန်ကျစရိတ်တွေ လျော့ကျသွားဖို့အတွက်ပဲ စီမံလုပ်ဆောင်နေရင် သင့်ရဲ့လုပ်ငန်းဟာ တိုးတက်ကြီးထွားလာနိုင်မှာ မဟုတ်ပါ။
- သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟာ နောက်အဆင့် တစ်ဆင့်ကို တက်တော့မယ်ဆိုရင် တတ်သိပညာရှင်တွေ အတွေ့အကြုံရင့်ကျက်သူတွေဆီက အကြံဉာဏ်တွေယူဖို့ မနှောင့်နှေးပါနဲ့။
- သင့်စီးပွားရေး အောင်မြင်မှုတည်မြဲဖို့ဆိုရင် အမြတ်ငွေရရှိရေးဟာ မရှိမဖြစ် လိုအပ်ချက်ဖြစ်ပါတယ်။



### ကြီးမားလာတဲ့ ဘဏ္ဍာရေးအခက်အခဲ

နောက် ငါးနှစ်အကြာမှာ ကုမ္ပဏီက တဖြည်းဖြည်းကြီးထွားလာခဲ့ရာ ဝန်ထမ်း ၁၅ ဦးထိ ရှိလာခဲ့ပါတယ်။ ချိတ်ဆက်ထားတဲ့ ဟောပြောသူက ဆယ်ဦးထိ ရှိလာခဲ့ပါတယ်။ အဆိုပါ ငါးနှစ်အတွင်း ဂျတ်တို့ဟာ ရုံးခန်း နှစ်ကြိမ် ပြောင်းရွှေ့ခဲ့ကြရပါတယ်။ တကယ်တော့ ဘယ်လုပ်ငန်းပဲဖြစ် ဖြစ် သူ့အပိုင်းနဲ့သူ ခက်ခဲတာတွေရှိကြပါတယ်။ အားလုံးလွယ်နေတယ် ဆိုတာတော့မရှိပါဘူး။ ဂျတ်ရဲ့ငယ်ငယ်က သိပ်ချမ်းသာချင်တဲ့ အိပ်မက် တွေကလည်း အလှမ်းဝေးနေပါသေးတယ်။

စီးပွားရေးကျဆင်းချိန်မှာ ကုမ္ပဏီငွေစာရင်း အခြေအနေ မကောင်းပါဘူး။ ဂျတ်တို့က အရောင်းမြှင့်တင်ရေးမှာ အောင်မြင်နေပေ မဲ့ သူတို့ဟာ တခြားဂရုပြုရမယ့် စီးပွားရေးအခြေခံအချက်တွေကို မေ့ထား ခဲ့ကြပါတယ်။ အသုံးစရိတ်တွေဟာ လျှင်မြန်စွာမြင့်တက်လာပြီး ဝင်ငွေ ထက်ကျော်လွန်သွားတဲ့အပြင် ကုမ္ပဏီက ရစရာရှိတဲ့ငွေတွေဟာလည်း မရသေးတာ တွေ့ရပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ အကြီးဆုံးဖောက်သည်တွေ ကိုယ်တိုင်က ပေးဖို့ပျက်ကွက်နေတာကို တွေ့ကြရပါတယ်။ ငွေစာရင်း အရ ခြုံကြည့်မယ်ဆိုရင် ငွေတောင်းခံလွှာတွေပေါ်မှာ ဖော်ပြထားတဲ့ နောက်ဆုံးပေးရမယ့်ရက်ထက် များစွာကျော်လွန်နေတာ တွေ့ရပါ တယ်။

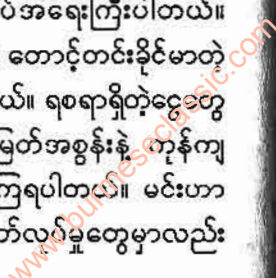
ဂျတ်ကတော့ ခုချိန်ဟာ ဟွမ်အက်စ်ကိုဘာကို သွားတွေ့ဖို့

၆၄ ရဲမြင့် (စွန်ဦးတီထွင်)

လိုနေပြီဆိုတာ သိပါတယ်။ အက်စ်ကိုဘာဟာ သူ့ကုမ္ပဏီအကြံပေးတစ်ဦးဖြစ်ပြီး ဘဏ္ဍာရေးမှာ ကျွမ်းကျင်သူဖြစ်ပါတယ်။ ဟွမ်ရဲ့ရုံးကို ရောက်ရောက်ချင်းပဲ အဖြစ်အပျက်အားလုံးကို အမှန်အတိုင်းဖွင့်ပြောခဲ့ပါတယ်။

သူတို့ဟာ ဟဲရစ်ပါမာ (Harris Palmer) ပြောခဲ့တဲ့ အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ဖို့ လိုအပ်တဲ့အချက်နှစ်ချက်ကို ဆောင်ရွက်ဖို့ မေ့နေခဲ့ပါတယ်လို့ ဝန်ခံခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအချက်တွေကတော့ အရောင်းက အသုံးစရိတ်ထက် ကျော်နေဖို့ရယ်၊ ငွေတောင်းခံလွှာတွေ မှန်မှန်ရအောင် တောင်းဖို့ရယ် ဆိုတဲ့အချက်တွေ ဖြစ်ပါတယ်။

ဟွမ်ကပြုံးပြီး ‘မင်းတို့ခုလိုဝန်ခံတာကို ကြားရတာဝမ်းသာပါတယ်။ ငါမင်းတို့ကို စောစောက သတိပေးဖို့လုပ်ခဲ့ပါသေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ ငါကအကြံပေးအဖွဲ့ဝင် တစ်ဦးသာဖြစ်ပါတယ်။ မင်းတို့နှစ်ယောက်က ဆုံးဖြတ်ချက်ချတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေပါ။ မင်းတို့ဟာ ကုမ္ပဏီကြီးထွားဖို့ကိုပဲ အာရုံစိုက်လုပ်ကိုင်နေကြပြီး ငါပြောခဲ့တဲ့စကားတွေကို မေ့ထားခဲ့ကြတယ်’ လို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။ ‘မင်းတို့မှတ်မိပါလိမ့်မယ်။ မင်းတို့လုပ်ငန်း အစပိုင်း ငါနဲ့တွေ့စတုန်းက ပြောခဲ့တာတွေလေ။ သုံးချက်ရှိတယ်’ လို့ ဟွမ်က ဆက်ပြောပါတယ်။ ဂျတ်က ဘာမှမပြောပေမဲ့ သူ့မျက်နှာပေါ်မှာ ဟွမ်ပြောခဲ့တာကို သူတို့မေ့သွားလို့ဖြစ်မယ်ဆိုတဲ့ ဖော်ပြချက်ကို တွေ့နေရပါတယ်။ ဟွမ်ကဆက်ပြီး ‘ကဲ ဒီတစ်ခါတော့ မင်းလက်နဲ့ လိုက်ပြီး ရေးထား။ စာလုံးကြီးနဲ့ရေးပါ။ ငါပြန်ပြောမယ်’ လို့ ပြောပြီး ဂျတ်ကို ‘ငွေသား၊ ငွေသား၊ ငွေသား’ ဆိုပြီး ရေးမှတ်ခိုင်းပါတယ်။ ‘စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ငွေလှည့်ပတ်မှုက သိပ်အရေးကြီးပါတယ်။ ကုမ္ပဏီဟာ အသင်းတစ်ခုလို စုပေါင်းကြိုးပမ်းပြီး တောင့်တင်းခိုင်မာတဲ့ ဝင်ငွေအမြတ်အစွန်းရဖို့ကလည်း အရေးကြီးပါတယ်။ ရစရာရှိတဲ့ငွေတွေကို ကောက်ခံရရှိဖို့ ဂရုစိုက်ရမှာဖြစ်သလို၊ အမြတ်အစွန်းနဲ့ ကုန်ကျစရိတ်တွေကို အမြဲမျက်ခြေမပြတ် စောင့်ကြည့်ကြရပါတယ်။ မင်းဟာ လုပ်ငန်းမှာဘယ်လောက်ပဲတော်နေ၊ မင်းရဲ့ထုတ်လုပ်မှုတွေမှာလည်း

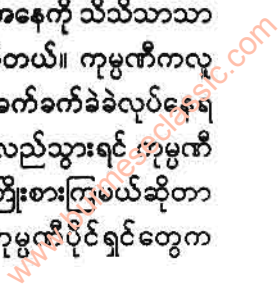


တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၆၅

ဘယ်လောက်ပဲ တီထွင်ဆန်းသစ်မှုတွေ ရှိနေပါစေ မင်းရစရာရှိတဲ့ငွေကို အချိန်မှန် ကောက်ခံရရှိအောင် မဆောင်ရွက်နိုင်ရင် အကျိုးမရှိဖြစ် သွားမယ်။ ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှု ကောင်းကောင်းမလုပ်နိုင်ရင် လုပ်ငန်း အောင်မြင်ဖို့ မျှော်လင့်လို့ မရနိုင်ပါဘူး။ ဂျတ်. . . မင်းအခုဖြစ်နေတဲ့ ပြဿနာကို ချက်ချင်းရှင်းရလိမ့်မယ်။ မင်းအခုဘဏ်ကနေ၊ ဒါမှမဟုတ် မင်းရဲ့ကိုယ်စားလှယ်ကနေတစ်ဆင့် ငွေမကောက်တာ သုံးလလောက် ရှိပြီ ထင်တယ်။ ဟုတ်ရဲ့လား' လို့ ဟွမ်က ပြောပါတယ်။

'ဟုတ်ပါတယ်။ ဆရာ ဘယ်လိုအကြံပေးချင်ပါသလဲ'လို့ ဂျတ် ကမေးလိုက်ပါတယ်။

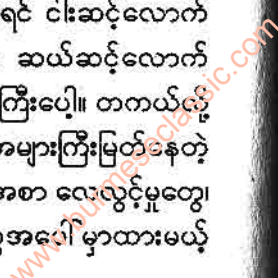
'ပထမဆုံးက ဘဏ္ဍာရေးအခြေအနေ ဆိုးမှုတွေကို တားဆီးနိုင် တဲ့ပုံစံကို စဉ်းစားဖော်ထုတ်ရမှာ ဖြစ်တယ်။ နောက်တစ်ချက်က မင်းရဲ့ စာရင်းစာအုပ်ကို ကုမ္ပဏီကလူတိုင်းကို ဖွင့်ချပြရမယ်' လို့ ဟွမ်က အ ကြံပေးပါတယ်။ ပထမ ဂျတ်က သူ့ရဲ့ငွေရေးကြေးရေး အခြေအနေတွေ ကို ကုမ္ပဏီကလူအားလုံးရှေ့ချပြရမှာကို မလုပ်လိုပါဘူး။ ဟွမ်ရဲ့အကြံ ပေးချက်ကို ဆန့်ကျင်ခဲ့ပါတယ်။ ဟွမ်က ဂျတ်ရဲ့အခြေအနေကို အကဲ ခတ်ပြီး 'ဂျတ်. . . မင်းဘာတွေ စဉ်းစားနေသလဲဆိုတာ ငါသိပါတယ်။ မင်းက ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အများသူငါလို၊ သာမန်မန်နေဂျာတစ်ယောက် လို စိတ်ထားရင်တော့ ကုမ္ပဏီကလူတွေကို သာမန်ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ အချက်အလက်တွေကို ချပြအသိပေးရုံပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ တကယ်တော်တဲ့ မန်နေဂျာတစ်ယောက်အနေနဲ့ဆိုရင်တော့ ကုမ္ပဏီရဲ့ တကယ်အဆုံး အဖြတ်ပေးမယ့် အရေးကြီးတဲ့အချက်အလက်တွေကို ကုမ္ပဏီက လူတွေ ကို သိရှိနားလည်စေပြီး ကုမ္ပဏီရဲ့ဘဏ္ဍာရေးအခြေအနေကို သိသိသာသာ မြှင့်တင်နိုင်တယ်ဆိုတဲ့အချက်ကို သိထားရမှာဖြစ်တယ်။ ကုမ္ပဏီကလူ တွေက သူတို့ကုမ္ပဏီဟာ ငွေဘယ်လိုဝင်အောင် ခက်ခက်ခဲခဲလုပ်နေရ တယ်ဆိုတဲ့ တကယ့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစဉ်ကို နားလည်သွားရင် ကုမ္ပဏီ ရဲ့စီးပွားရေးအခြေအနေကောင်းလာဖို့အတွက် ကြိုးစားကြမယ်ဆိုတာ ကို တကယ်တော်တဲ့မန်နေဂျာ၊ ဒါမှမဟုတ် ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်တွေက



၆၆    ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

ယုံကြည်ထားကြပါတယ်။ အဲဒီလိုအခါမျိုးမှာ ကုမ္ပဏီကလူတိုင်းဟာ ကုမ္ပဏီကို သူတို့ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီလို့ ခံစားကြရပြီး ကုမ္ပဏီရဲ့အခြေခံ အနိမ့်ဆုံးအမြတ်ကိုတော့ မရရအောင်ကြိုးစားကြရမယ်ဆိုတဲ့ အသိစိတ် က အလိုလိုဝင်လာကြလိမ့်မယ်။ ဂျတ်. . . မင်းကို ဥပမာတစ်ခုပြောပြ မယ်' လို့ ဟွမ်က ဆက်ပြောပါတယ်။

'အရင် ငါစားသောက်ဆိုင်တစ်ဆိုင်ဖွင့်တုန်းက ခက်ခဲတဲ့အချိန် တွေနဲ့ရင်ဆိုင်ခဲ့ရဖူးတယ်။ အဲဒီတုန်းက ဆိုင်ဝန်ထမ်းတွေကို ဆိုင်ရဲ့ တကယ်အရေးကြီးတဲ့ဘဏ္ဍာရေးအခြေအနေတွေကို ချပြရင် ကောင်းတဲ့ အကျိုးတရားတွေ ရှိနိုင်တဲ့အကြောင်း ဆိုင်မန်နေဂျာကို သဘောပေါက် အောင် ပြောခဲ့ရတယ်။ သူကတော့ သိပ်သဘောမပေါက်ဘူး။ ငါပြော တာကို သူက သိပ်သဘောမတူချင်ဘူး။ ဒါနဲ့တစ်နေ့ည ဆိုင်ပိတ်ချိန်မှာ ဆိုင်ထဲကိုဝင်လိုက်ပြီး ဆိုင်ဝန်ထမ်းတွေအားလုံး ထမင်းစားခန်းမှာ စုဝေးကြဖို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေကို အလုပ်အမျိုးအစားအရ အုပ်စုတွေခွဲပြီးနောက် ငါးယောက်၊ ဒါမှမဟုတ် ခြောက်ယောက်တစ် အုပ်စုဖွဲ့ပြီး စားပွဲပတ်ပတ်လည်မှာ ထိုင်ခိုင်းလိုက်တယ်။ ပြီးတော့ ကိုယ် မေးတဲ့မေးခွန်းကိုဖြေဖို့ အုပ်စုလိုက် ဆွေးနွေးအဖြေရှာခိုင်းပါတယ်။ ကိုယ်မေးတဲ့မေးခွန်းက ရှင်းရှင်းလေးပါ။ ဆိုင်က တစ်ဒေါ်လာဖိုး ရောင်း လိုက်တိုင်း ကိုယ့်အတွက် အနိမ့်ဆုံးအမြတ်အစွန်းဘယ်လောက်ရှိမယ် ထင်သလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းပါ။ အုပ်စုတချို့ကတော့ အနိမ့်ဆုံးအမြတ် အစွန်းဟာ ဆင့် ၄၀ လို့ပြောပြီးအုပ်စုတော်တော်များများကတော့ ဆင့် ၇၀ လောက်မြတ်မယ်လို့ ထင်ကြောင်း ပြောခဲ့ပါတယ်။ တကယ်တော့ စားသောက်ဆိုင်တစ်ခုဟာ တစ်ဒေါ်လာဖိုးရောင်းရင် ငါးဆင့်လောက် မြတ်ရင် အလုပ်ဖြစ်တယ်လို့ ယူဆလို့ရပါတယ်။ ဆယ်ဆင့်လောက် မြတ်ရင်တော့ အတိုင်းထက်အလွန်ပေါ့။ ပျော်စရာကြီးပေါ့။ တကယ်လို့ အလုပ်သမားတွေက ဒီစားသောက်ဆိုင်ကြီးဟာ အများကြီးမြတ်နေတဲ့ ငွေတွင်းကြီးလို့ မြင်နေရင် ဆိုင်မှာဖြစ်နေတဲ့အစားအစာ လေလွင့်မှုတွေ၊ ပစ္စည်းတွေကွဲအက်ပျက်စီးမှုတွေ၊ လုပ်အားခတွေအပေါ် မှာထားမယ့်

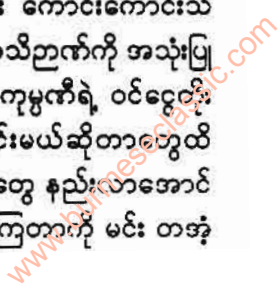


တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၆၇

သူတို့ရဲ့သဘောထားကို မင်းတွေ့ကြည့်လိုက်ပါ' လို့ ဟွမ်က ပြောပြပါတယ်။

'ဒီလိုလုပ်လိုက်တာဟာ သူတို့စိတ်ဓာတ်တွေ ပြောင်းသွားမှာပဲ နော်' လို့ ဂျတ်ကမေးလိုက်ရာ ဟွမ်က 'သိပ်ပြောင်းတာပေါ့' လို့ ပြောပါတယ်။ ဟွမ်ကဆက်ပြီး အကြော်သမားတစ်ယောက်က သူ့ကို ဘယ်လိုမေးတယ်ဆိုတာ အခုလို ပြောပြပါတယ်။ 'ဆိုင်က အခုတစ်ဒေါ်လာမှာ ငါးဆင့်ပဲမြတ်တယ်လို့ပြောပါတယ်။ ဒါဆိုခင်ဗျားဆိုလိုတာက ကျွန်တော်ကြောင့် ခြောက်ဒေါ်လာတန် စတိမ်တစ်ခု ကျွမ်းသွားတယ်ဆိုပါစို့။ တစ်ခုကို ဒေါ်လာ ၂၀ နဲ့ရောင်းရင် အမြတ်က ငါးရာခိုင်နှုန်းသာဖြစ်တဲ့အတွက် အမြတ်က တစ်ဒေါ်လာပဲရမယ်။ အဲဒီစတိမ်မျိုး နောက်ထပ် ခြောက်ခုရောင်းပြီးတဲ့အထိ ဆိုင်အတွက် အမြတ်မရှိဘူး။ စောစောက ကျွန်တော့်ကြောင့် ခြောက်ဒေါ်လာတန်စတိမ် တစ်ခုဆုံးရှုံးထားတဲ့အတွက်ကြောင့် ဒေါ်လာ ၂၀ တန် စတိမ် ခြောက်ခုရောင်းမှ အဲဒီခြောက်ဒေါ်လာကို ကာမိရုံပဲရှိမယ် ဟုတ်ရဲ့လား'။

ဟွမ်က ဆက်ပြီး 'သူတို့ကိုကုမ္ပဏီရဲ့အရေးကြီးတဲ့အချက်တွေကိုသိခွင့်ပေးလိုက်တဲ့အတွက် ဒီလိုဆုံးရှုံးမှုတစ်ခုဟာ ဒီဆိုင်အတွက် ဘယ်လောက်နစ်နာတယ်ဆိုတာ သူတို့တွက်မိသွားပြီ။ မင်းကတော့ အခြေအနေမကောင်းတဲ့ ကိုယ့်လုပ်ငန်းရဲ့စာရင်းတွေ၊ ကိန်းဂဏန်းတွေကို အသိပေးရမှာ ဝန်လေးနေမှာပဲ... အဲဒါ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ မင်းက ကိုယ့်လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုအတွက်ကို စိတ်ပူနေဖို့ပဲသိတယ်။ အောင်မြင်မှုရဖို့ အများရဲ့အကူအညီယူဖို့ကို မတွေးမိဘူး။ အမှန်တော့ ကိုယ့်ဝန်ထမ်းတွေကို ကိုယ့်လုပ်ငန်းရဲ့အကြောင်း ကောင်းကောင်းသိအောင်လုပ်ပေးထားပြီး သူတို့ကိုယ်တိုင် သူတို့ရဲ့အသိဉာဏ်ကို အသုံးပြုနိုင်ခွင့်ရအောင် စီမံပါ။ နောက်တော့ သူတို့ဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဝင်ငွေတိုးတက်ဖို့ ဘယ်လိုနည်းတွေနဲ့ လုပ်ကြရင်ကောင်းမယ်ဆိုတာတွေထိ အချင်းချင်းတိုင်ပင်ဆွေးနွေးကြပြီး ကုန်ကျစရိတ်တွေ နည်းလာအောင်လည်း သူတို့ဉာဏ်မီသလောက် ကြိုးစားလုပ်လာကြတာကို မင်း တအံ့



၆၈ ခဲမြင့် (စွန်ဦးတီထွင်)

တဩတွေ့ရလိမ့်မယ်' လို့ ရှင်းပြပါတယ်။

နောက်တစ်ပတ်အကြာမှာ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီဟာ ဟွမ်ရဲ့အကြံ ပေးချက်ကို စတင်လုပ်ဆောင်ခဲ့ကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်း အားလုံးကို အစည်းအဝေးခေါ်လိုက်တယ်။ အစည်းအဝေးမှာ ကုမ္ပဏီ စာရင်းတွေအားလုံးကို ဖွင့်ပြလိုက်တယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့စာရင်းရှင်းတမ်းမှာ အခြေအနေမကောင်းတာကို သူတို့အားလုံး သိသွားကြပြီး သူတို့ရဲ့ မျက်နှာပေါ်မှာ စိုးရိမ်တဲ့အရိပ်လက္ခဏာတွေ တွေ့လိုက်ရပါတယ်။ အဲဒီ အခါမှာ ဂျတ်ကအားလုံးကို ပြောပြလိုက်ပါတယ်။ 'ကျွန်တော်နဲ့တယ်ရီ တို့က အခုလို ကုမ္ပဏီအခြေအနေ မကောင်းတဲ့ချိန်မှာ လူတွေလျှော့တာ ထုတ်တာ မလုပ်ချင်ကြပါဘူး။ ဒီအခက်အခဲကို စုပေါင်းဖြေရှင်းလိုပါ တယ်။ ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီထဲမှာ အထူးလုပ်ငန်းအဖွဲ့တွေ ဖွဲ့ပြီး အရောင်းပမာဏတိုးတက်လာဖို့နဲ့ အသုံးစရိတ်လျှော့ချဖို့အတွက် ဘာတွေလုပ်ကြရမယ်ဆိုတာတွေကို စဉ်းစားဖော်ထုတ်ကြရမယ်။ လာ မယ့်သုံးလပတ်စာရင်းရှင်းတမ်းမှာ အသုံးစရိတ် ၂၅ ကနေ ၃၀ ရာခိုင် နှုန်းအထိ လျှော့ချနိုင်မှဖြစ်မယ်ဆိုတာက ရှင်းနေပါတယ်။ ဒါမှ အခု ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့အကျပ်အတည်းက လွတ်မြောက်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်'။

ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့က အခုလိုရိုးရိုးသားသားနဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့အခြေ အနေကို ချပြတဲ့အခါမှာ ဝန်ထမ်းအားလုံးက ဒီအခက်အခဲကို ပူးပေါင်း ကူညီဖြေရှင်းကြဖို့ တညီတညွတ်တည်း သဘောတူကြပါတယ်။ ဝန်ထမ်း အားလုံးက လစာတွေကို လျှော့ယူကြဖို့ သဘောတူကြပါတယ်။ ဂျတ်နဲ့ တယ်ရီက ၁၅ ရာခိုင်နှုန်း လျှော့ယူရမှာဖြစ်ပြီး မန်နေဂျာတွေက ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း လျှော့ယူကြပါတယ်။ တခြားဝန်ထမ်းတွေကတော့ ငါးရာခိုင် နှုန်း လျှော့ယူကြပါတယ်။ ဒါအပြင် ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်အလုပ် ထွက်ရင် သူ့နေရာကို တခြားဘယ်သူ့ကိုမှ ထပ်မခန့်တော့ဘူးဆိုတဲ့ အသုံးစရိတ်လျှော့ချနည်းကိုလည်း အားလုံးသဘောတူကြပါတယ်။ အခု လိုကုမ္ပဏီရဲ့အရေးကြီးတဲ့အလှည့်အပြောင်းကာလမှာ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ၄၀၀ (K) ရန်ပုံငွေထဲကို JTA ကုမ္ပဏီက ငွေထည့်မပေးတော့ဖို့လည်း

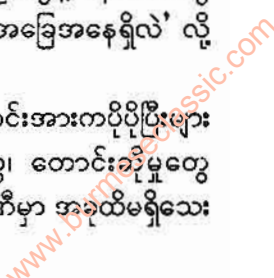


ဆုံးဖြတ်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီလို အခက်အခဲဖြစ်နေချိန်မှာ သူတို့ရဲ့လူတွေဟာ သစ္စာရှိရှိနဲ့ အနစ်နာခံမယ်ဆိုတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို ကြားသိရတဲ့အခါ ဂျတ်တို့ဖုန်းမောင်နဲ့ဟာ သိပ်ကိုအံ့အားသင့်ခဲ့ကြပါတယ်။ ကုမ္ပဏီအခြေ အနေ ပြန်ကောင်းလာတဲ့အထိ နစ်နာမှုတွေကို ခါးစည်းခံပြီး ကြိုးပမ်း ကြမယ်လို့လည်း သန့်ဌာန်ချနိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီကိစ္စမှာ အံ့အားသင့် စရာကောင်းတာက ကုမ္ပဏီငွေရေးကြေးရေးအခြေအနေဟာ ၁၈ လ အတွင်း ပြန်ကောင်းလာတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဂျတ်က ထရီမင်းဒတ်ကို ဒီသတင်းကောင်းကို ပြောပြလိုက်ပါ တယ်။ ထရီမင်းဒတ်က 'တကယ့်အောင်ပွဲကြီးပဲဟေ့' လို့ အော်ပြီး 'ကဲ... အခု မင်းတို့ငွေကြေးအခြေအနေက ပြန်ကောင်းသွားပြီ။ အဲဒီ တော့ ဟဲရစ်ပါမာပြောခဲ့တဲ့ အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ဖို့ နောက်ဆုံး လုပ်ရမယ့်အချက်နှစ်ချက်ကို ဘယ်တော့မှမမေ့ပါနဲ့။ အဲဒါတွေကတော့ 'သင့်ရဲ့ဖောက်သည်တွေကို ဂရုစိုက်ပါ။ သင့်ရဲ့ အလုပ်သမားဝန်ထမ်း တွေကိုလည်းဂရုစိုက်ပါ။ အဲဒီအချက် နှစ်ချက်ကိုပေါင်းပြီး ခုလောလော ဆယ် လူတွေပြောနေကြတာရှိတယ်။ အဲဒါကတော့ အမြတ်အစွန်းဆို တာ မိမိဝန်ထမ်းတွေ အလုပ်ကြိုးစားချင်လာအောင် လှုံ့ဆော်ပေးနိုင်တဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခုကို ဖန်တီးပေးနိုင်မှုနဲ့ မိမိဖောက်သည်တွေကို ဂရု စိုက်မှုဆိုတဲ့ အချက်နှစ်ခုက ပူးပေါင်းဖန်တီးပေးလိုက်တဲ့ ဂုဏ်ပြုဆုကြေး တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်' လို့ ထရီမင်းဒတ်က ရှင်းပြပါတယ်။

'တော်တော်ကောင်းတဲ့အချက်ပါပဲ' လို့ ဂျတ်က မှတ်ချက်ပြု လိုက်ပါတယ်။ 'အခုမင်းက ဘဏ္ဍာရေးနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကောင်းကောင်း ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့ပြီပြီ။ ဒါပေမဲ့ မင်းရဲ့ဖောက်သည်တွေနဲ့ ဝန်ထမ်းတွေ အတွက်ရော ဘာတွေလုပ်ပေးပြီးပြီလဲ။ ဘယ်လိုအခြေအနေရှိလဲ' လို့ ထရီမင်းဒတ်က မေးပါတယ်။

ဂျတ်က တံတွေးမျိုချလိုက်ပါတယ်။ ရောင်းအားကပိုပိုပြီးများ လာပါတယ်။ ဖောက်သည်တွေရဲ့ အမှာစာတွေ၊ တောင်းဆိုမှုတွေ ကောင်းကောင်းကိုင်တွယ်နိုင်တဲ့ စနစ်တစ်ခု ကုမ္ပဏီမှာ အခုထိမရှိသေး



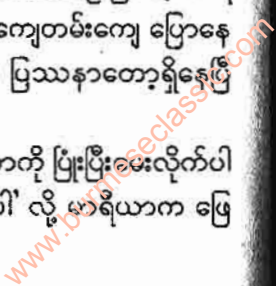
၇၀ ရဲမြင့် (စွန်ဦးတီထွင်)

ပါဘူး။ ဒီအချက်က သူတို့ရဲ့တိုးတက်စ အလှည့်အပြောင်းကို ရပ်တန့် သွားစေနိုင်တယ်ဆိုတာကို ဂျတ်က သိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အကျပ်အတည်း ကာလတုန်းက တစ်နေ့တစ်နေ့ အချိန်များစွာ ပိုလုပ်ခဲ့ရတဲ့ သူ့ရဲ့ဝန်ထမ်း တွေဟာ အခုဆို တော်တော်ပင်ပန်းနေကြပါပြီ။ ဒီအထဲမှာ များလှတဲ့ အမှာစာတွေကို အပြေးအလွှား ဖြည့်ဆည်းပေးရင်းက အမှားတွေလုပ်မိ လာကြတယ်။ သူတို့ဟာ သင်္ဘောနဲ့ပစ္စည်းတွေကို တင်ပို့ကြရာမှာ ပစ္စည်း တွေမှားတင်မိတာရှိသလို လိပ်စာတွေ မှားပို့မိတာတွေလည်း အများ အပြားရှိခဲ့ကြပါတယ်။ အကျပ်အတည်းကာလမှာ သူ့လူတွေက အလုပ် လုပ်ရတာ သိပ်များသွားလို့ စိတ်ရောလူရော ပင်ပန်းနွမ်းနယ်သွားတဲ့ အတွက် အခုလို အမှားတွေလုပ်မိကြတယ်ဆိုတာကို ဂျတ်တို့နားလည်ခဲ့ ပါတယ်။ အဲဒီအချက်တွေကို ဂျတ်က တွေးနေရင်း 'ကျွန်တော်တို့ ဒီထက် ကောင်းအောင်လုပ်ဖို့ လိုပါသေးတယ်' လို့ ထရီမင်းဒတ်ရဲ့ အမေးကို ဖြေလိုက်ပါတယ်။

အဲဒီညမှာပဲ ဂျတ်က ထရီမင်းဒတ်နဲ့ စကားပြောတာတွေကို သူ့ဇနီး တယ်ရီကိုပြန်ပြောပါတယ်။ အဲဒီနောက် ဂျတ်က 'တို့အခုဝယ်ယူ သူတွေအပေါ် ဒီထက်ကောင်းတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေပေးနိုင်မယ့် နည်း စနစ်တစ်ခု ချမှတ်နိုင်ဖို့လိုနေပြီ။ ပြီးတော့ အဲဒီချမှတ်ထားတဲ့စနစ်နဲ့ အညီ ဝန်ဆောင်မှုတွေကို ထိထိရောက်ရောက် အကောင်အထည်ဖော် ဆောင်ရွက်နိုင်စေဖို့အတွက် ဝန်ထမ်းတွေကို သူတို့မှာ လိုအပ်နေတဲ့ အထောက်အပံ့၊ အကူအညီတွေ ပေးရမယ်' လို့ တယ်ရီကို ပြောပြခဲ့ပါ တယ်။

အဲဒီအပတ်နောက်ပိုင်းမှာ သူတို့ရဲ့ဝန်ထမ်းတစ်ဦးဖြစ်တဲ့ မာရီ ယာရဲ့တယ်လီဖုန်းဖြေပုံက အေးစက်စက်နဲ့ ဝတ်ကျေတမ်းကျေ ပြောနေ တာကို တယ်ရီကြားရတဲ့အခါမှာတော့ သူတို့မှာ ပြဿနာတော့ရှိနေပြီ ဆိုတာ သိလိုက်ရပါတယ်။

'ဘယ်က ဖုန်းလဲ' လို့ တယ်ရီက မာရီယာကို ပြုံးပြီးမေးလိုက်ပါ တယ်။ 'ဘီလ်လိတ်မင် (Bill Lakeman) ဆီကပါ' လို့ မာရီယာက ဖြေ

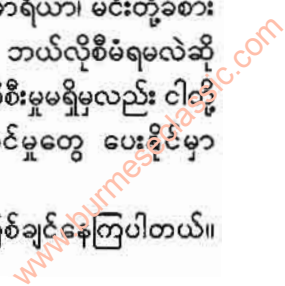


လိုက်ပါတယ်။ ဘီလ်ဟာ သူတို့ရဲ့ တကယ့်ဖောက်သည်ကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်ပါတယ်။ ‘မင်းဖုန်းဖြေပုံက သူ့ကိုစိတ်ဆိုးနေတဲ့ပုံပေါက်နေတယ်’ လို့ တယ်ရီက ပြောလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီအခါမှာ မာရီယာမျက်လုံးတွေ ကျယ်လာပြီး ‘ကျွန်မ မှားသွားပါတယ်။ ဝမ်းနည်းပါတယ်။ ဘယ်လိုလေသံနဲ့ ဖြေလိုက်မိမှန်းတောင် ကိုယ်ကိုယ်တိုင် မသိလိုက်ပါဘူး။ ကျွန်မ အလုပ်တွေ များပြီး မနိုင်မနင်းဖြစ်နေချိန်မို့ ဖြစ်သွားတယ်ထင်ပါတယ်။ လောလောဆယ် ကျွန်မမှာ ဖုန်းဖြေရတာ ၁၂ ခါထက် မနည်းတော့ပါဘူး။ ကုန်အမှာစာတွေကလည်း တစ်ထပ်ကြီး ဖြစ်နေတယ်။ ပြီးတော့ အထူးစီမံကိန်းတွေ ကိုင်တွယ်ရတာလည်း တော်တော်များနေပါတယ်။ ဒါကြောင့် အားလုံးအပေါ်မှာ ကောင်းနေဖို့မဖြစ်နိုင်တော့ဘူးဆိုတဲ့ ခံစားချက်ဝင်သွားလို့ ဒီလိုအမှားမျိုး ဖြစ်သွားတယ်လို့ ထင်ပါတယ်’ လို့ မာရီယာက ရှင်းပြလိုက်ပါတယ်။

တယ်ရီက မာရီယာကို ကြင်နာစွာ ကြည့်လိုက်ပြီး ‘အသက်ကို ပြင်းပြင်းရှူလိုက်ပါမာရီယာ။ အလုပ်တွေ ပုံနေတာကို စိတ်ပူမနေနဲ့။ ဒီအခန်းက အရေးပေါ်အခန်းလည်း မဟုတ်ဘူး။ လုပ်စရာရှိတဲ့အလုပ် တစ်ခု ချက်ချင်းပြီးအောင် မလုပ်နိုင်လို့ ဒုက္ခရောက်သွားစရာလည်း မရှိပါဘူး။ တခြားတစ်ယောက်ကရော မင်းကိုမကူညီနိုင်ဘူးလား’ လို့ မေးလိုက်ပါတယ်။ ‘မရှိပါဘူး’ လို့ မာရီယာက ခေါင်းရမ်းလျက်ဖြေလိုက်ပါတယ်။ ‘လူတိုင်းမှာလည်း အလုပ်တွေ ပုံနေပါတယ်။ ရိုးရိုးသားသား ဝန်ခံရမယ်ဆိုရင် ခုနောက်ပိုင်းမှာ ကျွန်မတို့အားလုံး စိတ်ဖိစီးမှုဒဏ်ကို ခံစားနေကြရပါတယ်။

‘အခုလို သိခွင့်ရလို့ ကျေးဇူးတင်တယ် မာရီယာ၊ မင်းတို့ခံစားနေရတဲ့ ဖိစီးမှုဒဏ်တွေက လွတ်မြောက်အောင် ဘယ်လိုစီမံရမလဲဆိုတာ တို့နှစ်ယောက် စဉ်းစားလိုက်ပါဦးမယ်။ စိတ်ဖိစီးမှုမရှိမှလည်း ငါတို့ရဲ့ ဖောက်သည်တွေကို အကောင်းဆုံးဝန်ဆောင်မှုတွေ ပေးခိုင်မှာ မဟုတ်လား’ လို့ တယ်ရီက ပြောလိုက်ပါတယ်။

‘ကျွန်မတို့ အားလုံးကလည်း အဲဒီလိုဖြစ်ချင်နေကြပါတယ်။



## ၇၂ ရဲမြင့် (စွန်ဦးတီထွင်)

ကျေးဇူးတင်ပါတယ်' လို့ မာရီယာက ပြန်ပြောလိုက်ပါတယ်။ တယ်ရီက သူတွေကြုံခဲ့ရတာကို ဂျတ်ကို ပြောပြတဲ့အခါ ဂျတ်ကသက်ပြင်းတစ်ချက်ချလိုက်ပြီး 'ငါတို့လူးစတက်ဖွို (Lou Stafford) ဆီကို ဖုန်းဆက်ကြရအောင်။ လူးက ကုမ္ပဏီအတိုင်ပင်ခံဘုတ်အဖွဲ့ဝင် တစ်ဦးဖြစ်ပြီး ဝန်ဆောင်မှုပေးတဲ့အပိုင်းမှာ အထူးကျွမ်းကျင်သူ ဖြစ်တယ်' လို့ ဂျတ်က ပြောလိုက်ပါတယ်။

### တစ်မိနစ်ထိုးထွင်းသိနားလည်မှု

- စွန်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ အောင်မြင်မှုရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်ဟာ ငွေသားတွေကို ဖန်တီးနိုင်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။
- ငွေရေးကြေးရေး စီမံခန့်ခွဲမှုမရှိဘဲနဲ့ သင်ဟာအောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်မလာနိုင်ပါဘူး။
- အမြတ်အစွန်းဆိုတာ မိမိဝန်ထမ်းတွေ အလုပ်ကြိုးစားချင်လာအောင် လှုံ့ဆော်ပေးနိုင်တဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခု ဖန်တီးပေးနိုင်မှုနဲ့ မိမိဖောက်သည်တွေကို ဂရုစိုက်မှုဆိုတဲ့ အချက်နှစ်ခုက ပူးပေါင်းဖန်တီးပေးလိုက်တဲ့ ဂုဏ်ပြုဆုကြေးတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။



### ပုံပြင်ဆန်တဲ့ဝန်ဆောင်မှုများဖန်တီးခြင်း

ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဆီက ဖုန်းလာတဲ့အတွက် လူးစတတ်ဖို့ (Lou Stafford) က ပျော်ရွှင်နေပါတယ်။ 'လူတွေက သိပ်ပင်ပန်းလာရင် ပြဿနာဆိုတာ ပေါ်လာမှာပဲ' လို့ လူးက ပြောပါတယ်။ 'ဒါပေမဲ့ ကိုယ့်ရဲ့ဖောက်သည် တွေကိုတော့ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် ဂရုစိုက်ရမှာပဲ။ ပင်ပန်းနေသေးလို့၊ အလုပ်တွေ များနေသေးလို့ဆိုတဲ့ အကြောင်းပြချက်တွေနဲ့ ဝန်ဆောင်မှု ကို ပျက်ကွက်လို့မရဘူး။ အထူးသဖြင့် အခုမင်းတို့ရဲ့ကုမ္ပဏီဟာ ကြီး လာတဲ့အတွက် ဖောက်သည်တွေကို ပိုဂရုစိုက်ရမယ်။ သူတို့ဟာ ကုမ္ပဏီ ရဲ့ နံပါတ်တစ်ဦးစားပေးဖြစ်တယ်လို့ သိအောင်ပြောပြထားရမယ်။ သူတို့ကို မင်းတို့ကလေးစားတယ်၊ ခင်မင်တယ်လို့ ခံစားမိတဲ့အထိ ကြိုး စားကြရမယ်။ အဲဒီလိုမလုပ်နိုင်ရင် မကြာခင်မှာ မင်းတို့ဆီလာမယ့် ဖောက်သည်တစ်ယောက်မှရှိတော့မှာ မဟုတ်ဘူး။ ဝယ်မယ့်သူမရှိရင် မင်းတို့ကုမ္ပဏီလည်း မရှိနိုင်ဘူး။'

'ဒါဆို ကျွန်တော်တို့ ဒီလောက်အလုပ်တွေ မနိုင်မနင်း ဖြစ်နေ တဲ့အချိန်မှာ ဝန်ဆောင်မှုကောင်းကောင်းပေးနိုင်ဖို့ ဘယ်လိုစီမံရမလဲ' လို့ ဂျတ်က မေးလိုက်ပါတယ်။ ဒီမေးခွန်းက မင်းတို့အာရုံစိုက်ရမယ့် မေးခွန်းလို့ လူးက ပြန်ပြောလိုက်ပါတယ်။ 'မင်းတို့ကုမ္ပဏီက လူတွေ ကိုလည်း မိမိဆီဈေးလာဝယ်သူတွေကို အကောင်းဆုံးဝန်ဆောင်မှုပေး တာဟာ ကုမ္ပဏီအတွက် အရေးကြီးဆုံးအရာဖြစ်တယ်ဆိုတာ စိတ်ထဲ

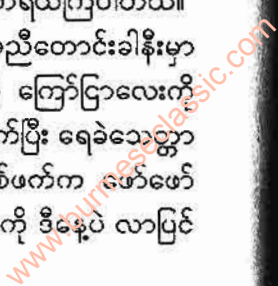
၇၄ ရဲမြင့် (စွန်ဦးတီထွင်)

မှာ စွဲစွဲမြဲမြဲသိအောင်လုပ်ထားရမယ်။ အခုလိုပြိုင်ဆိုင်မှုခေတ်ထဲမှာ မိမိဖောက်သည်တွေကို ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ဖို့အတွက် သူတို့ကျေနပ်ရုံ လေး ဝန်ဆောင်မှုပေးတာလောက်နဲ့ မလုံလောက်တော့ဘူး။ သူတို့ကို ပေးတဲ့ဝန်ဆောင်မှုဟာ ပုံပြင်ဆန်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုမျိုး (Legendary Services) ဖြစ်နေဖို့လိုတယ်။ အဲဒီကျတော့မှ မင်းတို့ရဲ့ဖောက်သည်ဟာ မင်းတို့ကုမ္ပဏီကောင်းကြောင်းကို အခမဲ့စိတ်ပါလက်ပါ ကြော်ငြာပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီအားပေးသူတွေ ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့်တော့ သူတို့ဟာ ကုမ္ပဏီအရောင်းအင်အားရဲ့အစိတ်အပိုင်းတွေ ဖြစ်လာလိမ့် မယ်။

‘ပုံပြင်ဆန်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုမျိုးဆိုတာ ဘာကိုဆိုလိုတာပါလဲ’ လို့ ဂျတ်က မေးလိုက်ပါတယ်။

‘မင်းကိုဥပမာတစ်ခုပြောပြမယ်’ လို့ လူးက ပြောလိုက်ပါတယ်။ ‘အသက် ၉၀ လောက်ရှိတဲ့ ငါ့အမေက တစ်နေ့မှာ ရေခဲသေတ္တာထဲက ရေခဲတုံးကို ယူဖို့လုပ်ခဲ့တယ်။ ရေခဲခန်းကို ဖွင့်လိုက်ရော ရေတွေက ဒလဟော ထွက်လာခဲ့တယ်။ ရေခဲသေတ္တာမှာ ပြဿနာတစ်ခုရှိနေပြီ ဆိုတာ အမေက သိလိုက်တယ်။ ငါ့အမေကလည်း ဘာဖြစ်ဖြစ် သူကိုယ် တိုင်လုပ်ချင်တယ်။ ဒါနဲ့ပဲ သူက စီးပွားရေးလမ်းညွှန်စာအုပ် (Yellow Book) ကိုယူပြီး ရေခဲသေတ္တာပြင်ဆိုင်တွေဆီ ဖုန်းဆက်ပါတယ်။ တစ်ဆိုင်ပြီးတစ်ဆိုင် ဆက်နေပုံရပြီး နောက်ဆုံး ‘ရေခဲသေတ္တာ ပြင်ဖို့ သုံးပတ်စောင့်ရမယ်ဆိုတာ ကြာလွန်းတယ်လို့ မင်းတို့မထင်ဘူးလား’ လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။ သူ့အမေ ပြောတာကို လူးက ဖုန်းနှင့်ပြောပြနေ တာကို နားထောင်နေသူ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့က ကြိတ်ရယ်ကြပါတယ်။’

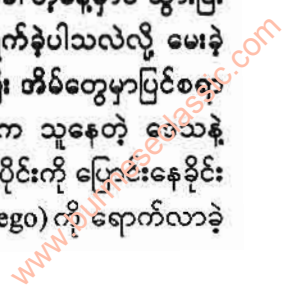
‘ငါ့အမေက စိတ်ပျက်ပြီး ငါ့ဆီကို အကူအညီတောင်းခါနီးမှာ ‘နေ့ချင်းဝန်ဆောင်မှု (Same-day Service) ဆိုတဲ့ ကြော်ငြာလေးကို သွားတွေ့တယ်။ သူက အဲဒီကို ဖုန်းနဲ့ဆက်သွယ်လိုက်ပြီး ရေခဲသေတ္တာ ပြင်လိုကြောင်း ပြောလိုက်ပါတယ်။ ချက်ချင်းပဲတစ်ဖက်က ဖော်ဖော် ရွေ့ရွေ့အသံနဲ့ ကျွန်တော်တို့ ခင်ဗျားရဲ့ရေခဲသေတ္တာကို ဒီနေ့ပဲ လာပြင်



ပါမယ်။ ဘယ်အချိန် ကျွန်တော်တို့ကို လာစေချင်ပါသလဲ' လို့ ပြောလိုက်တော့ 'ဟယ်. . . ငါကြိုက်တဲ့အချိန်ကို တောင်ရွေးခွင့်ရနေပါလား' လို့ အမေက အံ့အားသင့်စွာနဲ့ အော်လိုက်မိပါတယ်။ တစ်ဖက်က 'ဟုတ်ပါတယ်ခင်ဗျာ၊ ခင်ဗျားကြိုက်တဲ့အချိန် ကျွန်တော်လာခဲ့မှာပါ' လို့ ပြန်ဖြေပါတယ်။ 'ဒါဆိုရင်နေ့လယ် ၂ နာရီလောက်လာခဲ့ပါ' လို့ အမေက ပြောလိုက်တယ်။'

'၂ နာရီထိုးတဲ့အခါ ပြင်မယ့်လူရောက်လာပြီး သိပ်မကြာခင်မှာပဲ ရေခဲသေတ္တာကို ပြင်ပြီးသွားပါတယ်။ သူကပြန်ခါနီးမှာ သူ့ရဲ့ လိပ်စာကတ်ပြားကို အံ့ဩဝမ်းသာနေတဲ့ အမေ့ကို ပေးသွားခဲ့တယ်။ ကတ်ပြားရဲ့နောက်မှာလည်း သူ့နေအိမ်ဖုန်းနံပါတ်ကို ရေးပေးထားပါတယ်။ ပြီးတော့ သူက 'အဘွားရဲ့ရေခဲသေတ္တာ တစ်စုံတစ်ခုထပ်ပြဿနာရှိရင် ကျွန်တော့်ကို နေ့ဖြစ်ဖြစ်၊ ညဖြစ်ဖြစ် အချိန်မရွေးခေါ်ပါ' လို့ မှာသွားခဲ့ပါတယ်။ ကဲ. . . မင်းတို့ ငါ့အမေက နောက်သုံးရက်ဆက်တိုက် ဘာလုပ်တယ်ထင်သလဲ။ သူ့သိတဲ့လူတွေကို ဖုန်းလျှောက်ဆက်ပြီး သူ့ရလိုက်တဲ့ဝန်ဆောင်မှုအကြောင်း မြိန်ရေရှက်ရေ ပြောနေခဲ့တယ်။ တကယ်တော့ ငါ့အမေက ရေခဲသေတ္တာပြင်တဲ့ လုပ်ငန်းအဖွဲ့ ဒါမှမဟုတ် ကုမ္ပဏီအတွက် အခမဲ့လိုက်ကြော်ငြာပေးနေတဲ့ သူတို့ရဲ့ ပရိသတ်တစ်ယောက်ဖြစ်နေပြီလေ' လို့ လူးက ရှင်းပြပါတယ်။

'ဒါပေမဲ့ ဒီကုမ္ပဏီက ဒီလိုအံ့အားသင့်စရာ ဝန်ဆောင်မှုမျိုးကို ဘယ်လို အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့ပါသလဲ' လို့ ဂျတ်ကမေးတဲ့အခါ 'ငါလည်း ငါ့အမေပြောပြတုန်းက အဲဒီမေးခွန်းကို စဉ်းစားမိတယ်။ ဒါနဲ့ငါလည်း အဲဒီပိုင်ရှင်ဆီဖုန်းဆက်ပြီး လူတွေခေါ်တဲ့နေ့မှာပဲ သွားပြီး ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်အောင် ဘယ်လိုစီမံဆောင်ရွက်ခဲ့ပါသလဲလို့ မေးခဲ့တယ်။ သူက အရင်က မက်ဆာချူးဆက်မှာနေပြီး တိမ်တွေမှာပြင်စရာ ရှိတာတွေ လိုက်ပြင်တဲ့သူပါ။ ဒါပေမဲ့သူ့ရောဂါက သူ့နေတဲ့ ဒေသနဲ့ မတည့်တဲ့အတွက် သူ့ရဲ့ ဆရာဝန်က ပိုနွေးတဲ့အပိုင်းကို ပြောင်းနေခိုင်းတယ်။ ဒါကြောင့် သူဟာ စန်ဒီယာဂိုမြို့ (San Diego) ကို ရောက်လာခဲ့



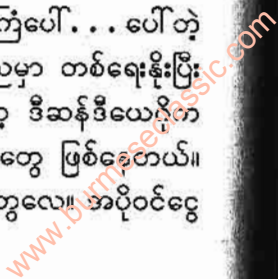
၇၆ ရဲမြင့် (စွန်ဦးတီထွင်)

တယ်။ အဲဒီနောက်တော့ သူဟာအိမ်သစ်ဝယ်ပြီး ပြောင်းလာတဲ့လူတွေ  
ရဲ့ အိမ်တွေကို သိအောင်လုပ်ပြီး အိမ်ရှင်တွေနဲ့ တွေ့အောင်ကြိုးစားခဲ့  
တယ်။ အဲဒီနောက်သူဟာ အထွေထွေပြင်ဆင်မှုတွေလုပ်တဲ့အကြောင်း  
နဲ့ ဈေးသက်သက်သာသာနဲ့ လုပ်ပေးမယ့်အကြောင်းတွေ ပြောခဲ့ပါ  
တယ်။ သူကတစ်ခုတော့ တောင်းဆိုခဲ့တယ်။ တကယ်လို့ သူလာပြီး  
အလုပ်လုပ်တဲ့အခါမှာ သူလုပ်တဲ့အလုပ်ကို ကြိုက်နှစ်သက်တယ်။ စိတ်  
ကျေနပ်မှု ရတယ်ဆိုရင် တခြားမိတ်ဆွေတွေအိမ်မှာ ပြင်ဆင်စရာရှိရင်  
သူ့ကိုညွှန်ပေးဖို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။ အိမ်ရှင်တွေကလည်း သဘောတူကြ  
ပါတယ်။

‘သူဟာ ချိန်းတဲ့အချိန်ကို မှန်မှန်ရောက်အောင် လာတယ်။  
သူအရင်က ပြောထားတဲ့အတိုင်း ကောင်းကောင်းလုပ်ပေးတယ်။ ဈေးကို  
လည်း သင့်တင့်မျှတတဲ့နှုန်းပဲယူတယ်။ လူတွေက သူ့ရဲ့လုပ်ငန်းကို  
ကြိုက်နှစ်သက်လာကြပြီး သူ့ရဲ့စီးပွားရေးကလည်း အောင်မြင်လာခဲ့  
တယ်။ နောက်ဆုံးတော့ လုပ်ငန်းတိုးတက်လာတာနဲ့အမျှ အလုပ်တွေ  
ကများလာပြီး အရင်က ဖောက်သည်ဟောင်းတွေခေါ်တဲ့အခါ သွားပြီး  
လုပ်မပေးနိုင်တော့တဲ့အခြေအနေထိ မကြာခဏ တွေ့ကြုံလာရပါ  
တယ်။ တချို့လူတွေက သူ့ကို ကုမ္ပဏီတည်ထောင်လုပ်ကိုင်ဖို့ အကြံ  
ပြုကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့သူက လူတွေကို စီမံအုပ်ချုပ်ရမှာတို့၊ လခတွေ  
အချိန်မှန်မှန် ပေးနေရမယ့်တာဝန်တို့ကို စိုးရိမ်ပြီးနှောင့်နှေးနေခဲ့တယ်။’

‘သူ့ရဲ့စိုးရိမ်ကြောင့်ကြမ္မာတွေကို ကျွန်တော်တော့ နားမလည်  
နိုင်ဘူး။ အဲဒီတော့ သူ့ပြဿနာကို ဘယ်လိုဖြေရှင်းခဲ့သလဲ’ လို့ ဂျတ်က  
မေးခဲ့ပါတယ်။

‘သူက ကံကောင်းတယ်၊ တစ်ရေးနိုးမှာအကြံပေါ် . . . ပေါ်တဲ့  
အကြံတစ်သန်းတန်ဆိုတဲ့ ပြောစကားလိုပဲ။ တစ်ညမှာ တစ်ရေးနိုးပြီး  
ထူးခြားတဲ့ အကြံတစ်ခုသူရခဲ့တယ်။ အဲဒါကတော့ ဒီဆန်ဒီယေဂိုက  
လူဦးရေရဲ့ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းလောက်က အငြိမ်းစားတွေ ဖြစ်နေတယ်။  
သူတို့ကလည်း အလုပ်မရှိတော့ ပျင်းနေကြတဲ့လူတွေလေ။ အပိုင်ငွေ

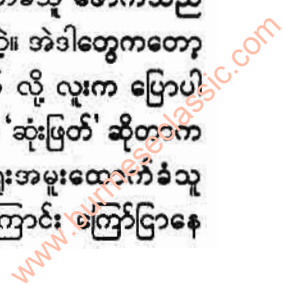




လေးရမယ်ဆိုရင် အလုပ်လုပ်ချင်ကြတယ်။ သူတို့ကတော့ အပျင်းလည်း ပြေ သူများကို ကူညီရာလည်းရောက်တယ်။ ကိုယ်လည်းအပိုင်ငွေလေး ရတယ်ဆိုတဲ့သဘောနဲ့ လုပ်ချင်ကြတဲ့သူတွေပါ။ အဲဒါနဲ့ပဲ သူက ဒေသ ထုတ်သတင်းစာတစ်စောင်မှာ ကြော်ငြာလေးထည့်လိုက်တယ်။ ကြော် ငြာက ‘အငြိမ်းစားလူကြီးမင်းများ ခင်ဗျား . . . သင်တို့ဟာ ပစ္စည်းတွေ ကို တစ်နည်းနည်းနဲ့ ကောင်းကောင်းပြုပြင် ပြင်ဆင်တတ်တယ်ဆိုရင် တခြားသူတွေကို ကူညီရာလည်းရောက်ပြီး အပိုင်ငွေရမယ့် အလုပ် အတွက် ကျွန်တော့်ထံ ဆက်သွယ်ပါ’ ဆိုတာလေးပါပဲ။

‘အဲဒီကြော်ငြာကြောင့် အခုအချိန်မှာ တစ်ရက်မှာ ပင်စင်စား လူကြီး ၂၅ ယောက်ကနေ အယောက် ၃၀ အထိ အလုပ်ရှာပေးနိုင်ခဲ့ တယ်။ ငါ့အမေလိုမျိုး တစ်ယောက်ယောက်က ခေါ်ခဲ့လို့ရှိရင် ချက်ချင်း လွတ်ပေးနိုင်ဖို့အတွက် သူ့မှာလူတွေရှိနေပြီ။ ဒါပေမဲ့ ဒီအငြိမ်းစားပုဂ္ဂိုလ် တွေရဲ့ လုပ်ပုံကိုင်ပုံနဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုကိုတော့ သူကသတိထားပြီးစောင့် ကြပ်ကြည့်ရှုရတယ်။ ဒါမှလည်း လုပ်ငန်းမှာ စိတ်ချရတဲ့ တော်တဲ့လူတွေ ကိုဆက်ထိန်းထားနိုင်မှာ ဖြစ်တယ်လို့ သူက ပြောတယ်။ အလုပ်ရှိမှ ခေါ်ခိုင်းတဲ့အတွက် လစဉ် လှစာမှန်မှန်ပေးရတဲ့တာဝန်လည်း မရှိတော့ တဲ့အကျိုးကျေးဇူးကိုလည်း သူရလိုက်တယ်’ လို့ လူးက ရှည်လျားစွာ ရှင်းပြပါတယ်။

‘ကောင်းလိုက်တဲ့ အကြံဉာဏ် . . . မကြုံစဖူး ထူးကဲတဲ့အကြံ ဉာဏ်ပဲ’ လို့ တယ်ရီက ပြောလိုက်ပါတယ်။ အရူးအမူးထောက်ခံသူများ (Raving Fans) ဆိုတဲ့ စာအုပ်တွဲဖက်ရေးသားသူ ရှယ်ဒန်ဘောင်း လက်စ် (Sheldon Bowles) က အရူးအမူးထောက်ခံသူ ဖောက်သည် တွေကို ဖန်တီးရာမှာ လျှို့ဝှက်ချက်သုံးခု ရှိပါတယ်တဲ့။ အဲဒါတွေကတော့ ဆုံးဖြတ်ပါ၊ ဖော်ထုတ်ပါ၊ ဖြန့်ဖြူးပါလို့ဆိုတယ် လို့ လူးက ပြောပါ တယ်။ တယ်ရီက လူးပြောတာကို လိုက်မှတ်ရင်းက ‘ဆုံးဖြတ်’ ဆိုတာက ဘာကိုဆိုလိုတာလဲလို့ မေးလိုက်ပါတယ်။ ‘အရူးအမူးထောက်ခံသူ ဖောက်သည်တွေကို ဖန်တီးလိုရင်ဖန်တီးမယ့်အကြောင်း မကြော်ငြာနေ



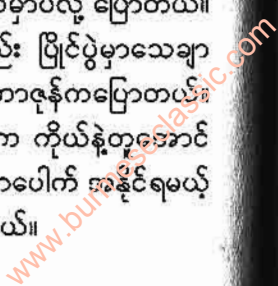
၇၈ ရဲမြင့် (စွန်ဦးတီထွင်)

စရာမလိုပါဘူး။ စီမံချက်ချမှတ်ဆောင်ရွက်ရမှာ ဖြစ်တယ်။ မိမိလုပ်ငန်း  
ရဲ့မျက်နှာ စာပေါင်းစုံနဲ့ ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်နေတဲ့ ဖောက်သည်  
တွေဟာ ဘယ်လိုဝန်ဆောင်မှုမျိုးကို ရစေမယ်ဆိုတာကို ကိုယ်က ဆုံးဖြတ်  
ရမယ်လို့ ဆိုလိုတာပါ' လို့ လူးက ရှင်းပြတယ်။

'ကျွန်မတို့က လာဝယ်သူဖောက်သည်သာ ပထမဦးစားပေးလို့  
သတ်မှတ်ထားတာဆိုတော့ ဘယ်လိုဝန်ဆောင်မှုမျိုး လိုချင်သလဲလို့  
ဖောက်သည်တွေကို မမေးသင့်ဘူးလား' လို့ တယ်ရီက မေးလိုက်ပါတယ်။  
'မင်းတို့က ဖောက်သည်တွေဆီက ပြောလာတာကိုလိုချင်ပေမဲ့ သူတို့  
တွေကြံဖူးတဲ့ဝန်ဆောင်မှုမျိုးထက်ကျော်ပြီး ဘယ်လိုဝန်ဆောင်မှုမျိုးတွေ  
ရနိုင်တယ်ဆိုတာ သူတို့မှ မသိကြသေးတာပဲ။ သူတို့က ဒီကိစ္စနဲ့ ပတ်  
သက်လို့ အမြင်ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်မရှိကြဘူး။ ဒါကြောင့် မင်းတို့ကပဲ  
ဘယ်လိုထူးခြားတဲ့ဝန်ဆောင်မှုတွေပေးမယ်ဆိုတာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချရမှာ  
ဖြစ်တယ်။'

'အဲဒါကို ဘယ်လိုအတိအကျလုပ်ရမှာလဲ' လို့ ဂျစ်ကမေးပါ  
တယ်။ 'ဒီနေရာမှာ စကင်ဒီနေးဗီယန် လေကြောင်းလိုင်းစနစ် (Scan-  
dinavian Airlines System-SAS) ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌဟောင်း ဂျန်ကာဇန် (Jan  
Carlzon) ရဲ့အယူအဆတစ်ခု ပြောပြမယ်။ သူ အဲဒီကုမ္ပဏီကို စရောက်  
ခါစက ဥရောပတစ်ခွင် လှည့်လည်ပြီး ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းတွေနဲ့ တွေ့ပါ  
တယ်။ ကုမ္ပဏီပေါ်မှာထားတဲ့ သူ့ရဲ့အမြင်ကိုလည်း ရှင်းပြခဲ့ပါတယ်။  
တခြားပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတွေနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်အနိုင်ယူဖို့ရာမှာ လေယာဉ်ပျံ  
တွေ ဘယ်လောက်ကောင်းကောင်းရှိတယ်ဆိုတာနဲ့ ပြိုင်ဖို့မလိုဘူး။ သူတို့  
မှာလည်း လေယာဉ်ပျံကောင်းတွေရှိနေပြီးသားဖြစ်မှာပဲလို့ ပြောတယ်။

ထုတ်ကုန်တွေ၊ ဝန်ဆောင်မှုတွေကလည်း ပြိုင်ပွဲမှာသေချာ  
ပေါက်အနိုင်ယူနိုင်တဲ့ အရာတွေမဟုတ်ဘူးလို့ ကာဇန်ကပြောတယ်။  
အဲဒီထုတ်ကုန်တွေ၊ ဝန်ဆောင်မှုတွေဟာ သူများက ကိုယ်နဲ့တူအောင်  
လိုက်လုပ်လို့ရတဲ့ အရာတွေဖြစ်လို့ ပြိုင်ပွဲမှာသေချာပေါက် အနိုင်ရမယ့်  
အခြေခံတွေမဖြစ်နိုင်ဘူး' လို့ လူးက ရှင်းပြပါတယ်။



တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၇၉

‘ဒါဆို ထုတ်လုပ်မှုကောင်းတာနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုကောင်းတာတွေက အရေးမကြီးတော့ဘူးလား’ လို့ တယ်ရီက မေးပါတယ်။

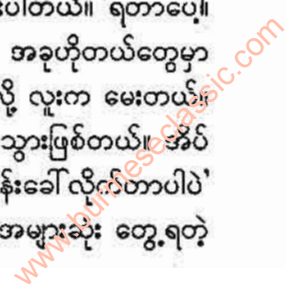
‘သိပ်မှန်တာပေါ့။ အရေးကြီးတာက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ရာမှာ အရည်အချင်းရှိဖို့ပဲ ဖြစ်တယ်’ လို့ လူးက ပြောပါတယ်။

‘ဒါဆို စီးပွားရေးပြိုင်ပွဲမှာ ဈေးနှုန်းသက်သာမှုက ပြိုင်ပွဲမှာ အနိုင်ရနိုင်တဲ့ အချက်မဟုတ်ဘူးလား’ လို့ ဂျတ်က မေးခဲ့ပါတယ်။

‘မဟုတ်ဘူး’ လို့ လူးက ပြောပါတယ်။ ‘ကာဇုန် အလိုအရတော့ ကိုယ့်ပစ္စည်းတွေက ဈေးနှုန်းအချို့သာဆုံးဖြစ်နေရုံနဲ့လည်း ပြိုင်ပွဲမှာ အနိုင်ရဖို့ သေချာတာမဟုတ်ဘူး။ သင့်တင့်မျှတတဲ့ ဈေးနှုန်းရှိဖို့လိုတယ်’ လို့ လူးက ရှင်းပြပါတယ်။

‘ကာဇုန်အလိုအရ ထုတ်ကုန်ဝန်ဆောင်မှုနဲ့ ဈေးနှုန်းတွေက ဈေးကွက်ပြိုင်ပွဲမှာ သေချာပေါက်အနိုင်ရနိုင်တဲ့အရာတွေ မဟုတ်ဘူးဆိုရင် ဈေးကွက်မှာ အနိုင်ယူနိုင်တဲ့အချက်က ဘာရှိသေးလဲ’ လို့ တယ်ရီက ထပ်မေးပါတယ်။ ကာဇုန်ကတော့ ‘အစမ်းသပ်ခံကာလ ဆောင်ရွက်မှု (Moment of Truth) ကပဲ ဈေးကွက်အနိုင်အရှုံးကို ဆုံးဖြတ်နိုင်တယ်’ လို့ဆိုတယ်။ သူက အစမ်းသပ်ခံကာလ ဆောင်ရွက်မှုဆိုတာ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီထဲကို လူတစ်ယောက်ဝင်လာပြီး ကိုယ့်ကုမ္ပဏီရဲ့ ဘယ်ဌာနက ဘယ်သူနဲ့ပဲတွေ့တွေ့၊ အဲဒီ ဝင်တာတဲ့လူဟာ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေအပေါ်မှာ အံ့အားသင့်သွားစေတာ၊ အထင်ကြီးသွားစေတာကို ဆိုလိုတယ်’ လို့ လူးက ရှင်းပြပါတယ်။

‘ကျွန်မတို့ကို အစမ်းသပ်ခံကာလ ဆောင်ရွက်မှုနဲ့ပတ်သက်လို့ ဥပမာတစ်ခု ပေးနိုင်မလား’ လို့ တယ်ရီက မေးပါတယ်။ ‘ရတာပေါ့။ ဟိုတယ်တစ်ခု အိပ်ရာနှိုးတာနဲ့ ဥပမာပြလို့ရတယ်။ အခုဟိုတယ်တွေမှာ အများဆုံးတွေ့ရတဲ့ အိမ်ရာနှိုးတဲ့ပုံစံကိုသိလား’ လို့ လူးက မေးတယ်။ ‘ခုနောက်ပိုင်း ကျွန်တော်ခရီးတော်တော်များများ သွားဖြစ်တယ်။ အိပ်ရာနှိုးတဲ့ပုံစံက တစ်ဖက်ကလူနဲ့မဟုတ်ဘဲ စက်နဲ့ ဖုန်းခေါ်လိုက်တာပါပဲ’ လို့ ဂျတ်က ဖြေလိုက်ပါတယ်။ ‘ဟုတ်ပြီ။ ဒုတိယအများဆုံး တွေ့ရတဲ့



၈၀ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

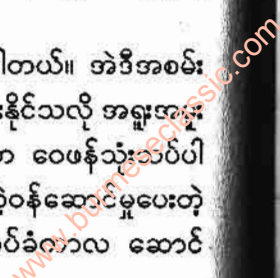
အိပ်ရာနှိုးတဲ့ပုံစံရောသိလား' လူးက ထပ်မေးပါတယ်။ 'အဲဒါကတော့ စက်နဲ့ပဲ အသံသွင်းထားတဲ့ ကောင်းသောနံနက်ခင်းပါ ယခုသင့်ကို အိပ်ရာနှိုးတာဖြစ်ပါတယ်လို့ ဖုန်းနဲ့ ပြောပါတယ်။ တစ်ဖက်က လူ ကိုယ်တိုင်ပြောတာမျိုး မဟုတ်ပါဘူး' လို့ တယ်ရီက ဖြေပါတယ်။

'ကောင်းပြီ။ ခုငါ့အတွေ့အကြုံတစ်ခု ပြောပြမယ်။ အဲဒါဟာ 'အစမ်းသပ်ခံကာလ ဆောင်ရွက်မှု' ကို ထင်ထင်ရှားရှား မြင်နိုင်စေမယ် လို့ထင်တယ်။ ငါအော်လန်ဒိုက မာရီယာဟိုတယ်မှာ နေစဉ်ကပေါ့။ မနက် ၇ နာရီမှာ အိပ်ရာနှိုးတဲ့ ဖုန်းလာတယ်။ ဖုန်းကိုင်လိုက်တာနဲ့ မိန်းမတစ်ယောက်ရဲ့ အသံထွက်လာပြီး 'ကောင်းသောနံနက်ခင်းပါ မစ္စတာစတင်ဖို့။ အခုပြောနေတာ ကျွန်မထရီဆာပါ။ အခု ၇ နာရီ ထိုးပါပြီ။ အော်လန်ဒိုရဲ့မနက်ခင်းက သာယာနေပြီး ၇၅ ဒီဂရီရှိပါ တယ်ရှင်။ အခုလူကြီးမင်းက ဘယ်ကိုခရီးသွားမှာပါလဲရှင်' လို့ ပြောသံ ကြားလိုက်ရတော့ အတော်လေး အံ့အားသင့်သွားပြီး 'ကျွန်တော်နယူး ယောက်ကိုသွားမှာပါ' လို့ ထစ်ထစ်ငေါ့ငေါ့ ပြောလိုက်မိတယ်။

အဲဒီအခါ ထရီဆာက 'ခဏလေးပါရှင်၊ ကျွန်မရာသီဥတုမြေပုံ ခဏကြည့်ပါမယ်။ နယူးယောက်မှာ ၄၀ ဒီဂရီပဲရှိပြီး မိုးလည်းရွာနေ ပါတယ်။ ရာသီဥတု သိပ်မကောင်းပါဘူးရှင်။ ဒီမှာတစ်ရက်လောက် ထပ်မနေနိုင်တော့ဘူးလား' လို့ ပြောပြခဲ့ပါတယ်။

'ကဲ... အဲဒီတော့ မင်းစဉ်းစားကြည့်။ နောက်တစ်ခေါက်ငါ အော်လန်ဒိုရောက်ရင် ဘယ်ဟိုတယ်မှာနေမယ်ထင်လဲ။ မာရီယာမှာပဲ နေပြီး ထရီဆာနဲ့ စကားထပ်ပြောဦးမယ်' လို့ လူးက ရယ်ရွန်းပတ်ရွန်းနဲ့ ပြောပြပါတယ်။

'ကျွန်တော် သဘောပေါက်ပါပြီ။ ဟုတ်ပါတယ်။ အဲဒီအစမ်း သပ်ခံကာလဆောင်ရွက်မှုက ဖောက်သည်ပျက်သွားနိုင်သလို အရှုံးအပွဲ ဖောက်သည်လည်း ဖြစ်သွားနိုင်တာပဲ' လို့ ဂျတ်က ဝေဖန်သုံးသပ်ပါ တယ်။ 'အတိအကျပဲပေါ့၊ ကာဇုန်လို ကြီးကျယ်တဲ့ဝန်ဆောင်မှုပေးတဲ့ တခြားလုပ်ငန်းရှင်တွေလည်း သူတို့ရဲ့ အစမ်းသပ်ခံကာလ ဆောင်

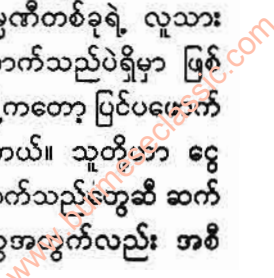


တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၈၀

ရွက်မှုမှာ တခြားအသေးစိတ် ဂရုစိုက်ဆောင်ရွက်မှုတွေ ထည့်ထားပါတယ်။ ဥပမာ... ခုံပေါ်မှာ ကော်ဖီစက်စွန်းထင်းနေတာလေးတွေ၊ ဝန်းတွေညစ်ပေးနေတာတွေထိ ဂရုတစိုက် ဆောင်ရွက်ပါတယ်။ Airlines ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်တဲ့ ဒေါ် နယ်ဘား (Donald Burr) က လေယာဉ်ပေါ်မှာသုံးတဲ့ဝန်းတွေက ညစ်ပေးနေရင် လူတွေက ဒီဝန်းလေးတောင် သန့်ရှင်းအောင် မထိန်းသိမ်းနိုင်ရင် လေယာဉ်ရဲ့ အင်ဂျင်ကိုရော အမြဲစစ်ဆေးထိန်းသိမ်းရဲ့လားဆိုတဲ့အတွေးတွေ ဝင်လာတတ်တယ်။ တစ်နေ့ကုန် ကားမောင်းလာပြီး ညအိပ်ဖို့ မိတယ်ရွေးတဲ့အခါ မီးမရှိတဲ့ ဆိုင်းဘုတ်ချိတ်ထားတဲ့ မိတယ်မျိုးကို ဘယ်သူက ရွေးမှာလဲ။ ဒီမိတယ်က ပျက်နေတာတွေကို ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းမှုမရှိဘူးလို့ တွေးကြမှာပဲ မဟုတ်ဘူးလား။

‘ဟုတ်တာပေါ့၊ ကျွန်မကတော့ အဲဒီမိတယ်ကို မနေဘူး’ လို့ တယ်ရီက ပြောပါတယ်။

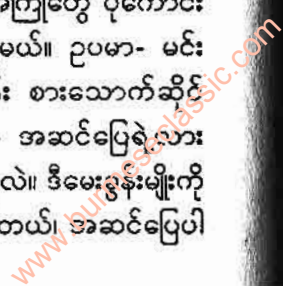
‘အခုငါတို့ပြောနေတာက ပြင်ပဖောက်သည်တွေအကြောင်းပဲ။ ဒါပေမဲ့ သိထားရမှာက လူတိုင်းဟာ ဖောက်သည်ဖြစ်နိုင်သလို လူတိုင်းမှာလည်း ဖောက်သည်ရှိနိုင်တယ်’ လို့ လူးက ဆက်ပြောပါတယ်။ ‘ပြင်ပဖောက်သည်ဆိုတာက မင်းတို့အဖွဲ့အစည်းနဲ့ စီးပွားရေးလာလုပ်တဲ့ မင်းတို့အဖွဲ့အစည်းရဲ့ပြင်ပက လူတွေကိုဆိုလိုပါတယ်။ ဥပမာ... စားသောက်ဆိုင်တစ်ဆိုင်မှာ စားစရာတွေကို အမြန်ချပေးဖို့ မှာကြားနေသူက ပြင်ပဖောက်သည်တစ်ဦး ဖြစ်တယ်။ အတွင်းဖောက်သည်က ကုမ္ပဏီရဲ့ အတွင်းလူဖြစ်ပြီး သူက ပြင်ပဖောက်သည်နဲ့ ဆက်ဆံထိတွေ့ရသူ ဖြစ်ချင်မှဖြစ်မယ်။ ဥပမာ... ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ လူသားအရင်းအမြစ်ဌာနမှာ လုပ်နေသူက အတွင်းဖောက်သည်ပဲရှိမှာ ဖြစ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ငွေစာရင်းဌာနမှာလုပ်တဲ့ လူတချို့ကတော့ ပြင်ပဖောက်သည်နဲ့ အတွင်းဖောက်သည် နှစ်မျိုးလုံးရှိနိုင်တယ်။ သူတို့ဟာ ငွေတောင်းခံလွှာတွေနဲ့ ငွေရပြေစာတွေကို ပြင်ပဖောက်သည်တွေဆီ ဆက်သွယ်ပို့ဆောင်ရသလို အတွင်းဖောက်သည်တွေအတွက်လည်း အစီ



၈၂ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

ရင်ခံစာနဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို ဖြန့်ဝေရတယ်။ ဒါကြောင့် လူတိုင်းမှာ ဖောက်သည်ဆိုတာ ရှိရမှာဖြစ်တယ်' လို့ လူးက ရှည်လျားစွာ ရှင်းပြပါတယ်။

'ဒါဆိုရင် ပုံပြင်ဆန်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုကို ဖော်ဆောင်ရာမှာ မိမိရဲ့ဖောက်သည်တစ်ယောက်ကို မိမိကဘယ်လိုဝန်ဆောင်မှုအတွေ့အကြုံမျိုးတွေ ရစေချင်တယ်ဆိုတဲ့အချက်က စတယ်လို့ ဆိုရမှာပေါ့' လို့ ဂျတ်က ဝင်ပြောပါတယ်။ ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှု ကြီးကြီးမားမားတွေကို ပေးနေတဲ့ကုမ္ပဏီတွေဟာ 'အစမ်းသပ်ခံကာလဆောင်ရွက်မှု' တွေကို စိစစ်လေ့လာကြရာမှာ ဖောက်သည် အမျိုးအစားတွေက ပြင်ပဖောက်သည်လား၊ အတွင်းဖောက်သည်လားဆိုတာရယ် သူတို့ပေးလိုက်တဲ့ဝန်ဆောင်မှုကို ဖောက်သည်တွေက ဘယ်လိုခံစားကြသလဲဆိုတာ တွေကိုလေ့လာကြတယ် မဟုတ်လားလို့ ဂျတ်က ဆက်ပြောပါတယ်။ 'မင်းသဘောပေါက်သွားပြီပေါ့' လူးက ပြောလိုက်ပါတယ်။ 'ရှယ်ဒန်ဘောင်းလက်စစ်ရဲ့ ဒုတိယလျှို့ဝှက်ချက်က ဖော်ထုတ်ခြင်းမဟုတ်လား။ အဲဒါကရော ဘာကိုဆိုလိုတာလဲ' လို့ တယ်ရီက သူ့ရဲ့မှတ်စုစာအုပ်ကို ကြည့်ရင်း မေးလိုက်ပါတယ်။ 'မင်းတို့ရဲ့ဖောက်သည်တွေကို ဘယ်လို ဝန်ဆောင်မှုအတွေ့အကြုံတွေ ရရှိစေချင်တယ်ဆိုတဲ့အချက်နဲ့ ပတ်သက်လို့ ဆုံးဖြတ်ပြီးရင် နောက်တစ်ဆင့်က မင်းတို့ရဲ့ဖောက်သည်တွေကို ရစေချင်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုကို ပိုမိုကောင်းမွန်လာစေဖို့အတွက် သူတို့ဆီက ထပ်ဆင့်အကြံဉာဏ်တွေ၊ အကြံပြုချက်တွေကို ရအောင်ဖော်ထုတ်ဖို့က လည်း အရေးကြီးတဲ့အချက်တစ်ချက်ဖြစ်တယ်။ မင်းတို့ကုမ္ပဏီနဲ့ ထိတွေ့ဆက်ဆံရာမှာ ရရှိတဲ့ဝန်ဆောင်မှုအတွေ့အကြုံတွေ ပိုကောင်းလာအောင် စိတ်ကိုနှိုးဆွတဲ့ မေးခွန်းမျိုးကို မေးရမယ်။ ဥပမာ- မင်းစားသောက်ဆိုင်တစ်ဆိုင်မှာ စားသောက်နေတုန်း စားသောက်ဆိုင်မန်နေဂျာ ရောက်လာပြီး 'ဒီညစားသောက်ရတာ အဆင်ပြေရဲ့လားခင်ဗျာ' လို့ မေးတာ ဘယ်နှကြိမ်လောက် တွေ့ပြီးပြီလဲ။ ဒီမေးခွန်းမျိုးကို မေးရင် လူတိုင်းက များသောအားဖြင့် 'ကောင်းပါတယ်၊ အဆင်ပြေပါ



တယ်' လို့ပဲ ပြောကြတာများတယ်။ ဒီမေးခွန်းမျိုးကိုပဲ မေးတတ်တဲ့ မန်နေဂျာက လာရောက်စားသုံးသူ ဖောက်သည်တွေဆီက 'အဆင်ပြေပါတယ်' ဆိုတဲ့ ယဉ်ကျေးမှုအရဖြေတဲ့ အဖြေထက်ပိုတဲ့ သတင်းအချက်အလက် မရနိုင်ပါဘူး။ တကယ်လို့ မန်နေဂျာက စားသောက်သူဖောက်သည်တွေဆီ သွားပြီး 'ခွင့်ပြုပါခင်ဗျာ၊ ကျွန်တော်က ဒီဆိုင်ရဲ့ မန်နေဂျာပါ။ ကျွန်တော်မေးခွန်းလေးတစ်ခုလောက်မေးပါရစေ။ ဒီည ကျွန်တော်တို့ဆိုင်က ပိုကောင်းတဲ့အတွေ့အကြုံလေးတွေကို လာရောက် စားသုံးသူတွေ ရရှိနိုင်ဖို့အတွက် ဘယ်လိုအစီအစဉ်လေးတွေ လုပ်ပေးနိုင်ရင် ပိုကောင်းမယ်ဆိုတဲ့စိတ်ကူးလေးရှိရင် သိပါရစေခင်ဗျာ' လို့ မေးတာက စားသုံးသူတွေဆီက ပိုကောင်းတဲ့အဖြေမျိုး ရနိုင်တယ် မဟုတ်လား။ စားသုံးသူက ပြောစရာမရှိပါဘူးလို့ ဖြေခဲ့ရင် 'သေချာပါတယ်နော်' လို့ပဲ ဆက်ပြောလိုက်ရုံပါပဲ။

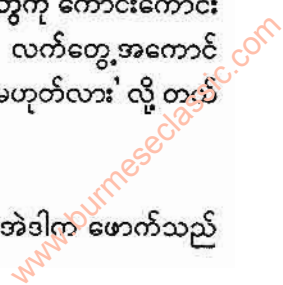
'ဒါဆိုကျွန်တော်တို့ JTA ကုမ္ပဏီ အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ဖောက်သည်တွေက ဘာတွေဖြစ်စေချင်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကို ရှာဖွေဖော်ထုတ်ရမှာပေါ့' လို့ ဂျတ်က ပြောလိုက်ပါတယ်။

'မင်းကသူတို့ရဲ့ စိတ်ကိုရိုးရိုးလေးခန့်မှန်းဖော်ထုတ်ရမှာ မဟုတ်ဘူး။ သူတို့ရဲ့စိတ်ထဲမှာ ဘာတွေရှိနေတယ်ဆိုတာကို ပရိယာယ်ကြွယ်ပြီး တီထွင်ဖန်တီးတဲ့နည်းတွေကိုသုံးပြီး ဖော်ထုတ်ရမှာဖြစ်တယ်' လို့ လူးက ရှင်းပြပါတယ်။ 'ဒီနေရာမှာ အရေးကြီးတာက မင်းတို့မှာ နားထောင်တတ်တဲ့စွမ်းရည်အလေ့အကျင့် ရှိထားရမှာဖြစ်တယ်။'

'ဒီလိုဆိုရင် အရူးအမူးအားပေးတဲ့ ဖောက်သည်တွေကို ဖော်ထုတ်ရာမှာ ဖောက်သည်တွေဆီက ပြောစကားတွေကို ကောင်းကောင်းနားထောင်တတ်ဖို့နဲ့ ကြားသိရတဲ့အချက်တွေကို လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်ဖို့က အရေးကြီးတဲ့အချက်ဖြစ်တယ် မဟုတ်လား' လို့ တူးရီက မေးလိုက်ပါတယ်။

'ဟုတ်တယ်' လို့ လူးက ဖြေပါတယ်။

'ဒါပေမဲ့ ကန့်သတ်ချက်တစ်ခု ရှိတယ်။ အဲဒါက ဖောက်သည်

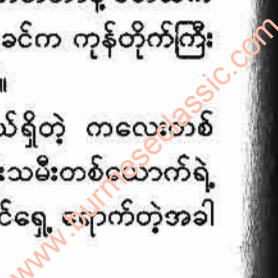


၈၄    ခဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

တွေပြောတာကို နားထောင်တဲ့အခါမှာ ကြားဖြတ်ဖြေရှင်းတာတို့၊ ကိုယ့်ဘက်ကို ကာကွယ်ပြောဆိုတာတို့ လုံးဝမလုပ်ရဘူး။ ဒါဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သင့်ရဲ့လူတွေဟာ ဖောက်သည်ပြောတာတွေကို နားထောင်ရင်း သူတို့ပြောသမျှ အကုန်လိုက်လုပ်ရမယ်လို့ စိတ်ထဲမှာ ထင်လာတဲ့အခါ စိတ်တင်းကျပ်လာပြီး ပြန်ဖြေရှင်းချင်တဲ့စိတ်တွေ ဖြစ်လာတတ်တယ်။ စတီဗင်ကိုဗေး (Stephen Covey) ရဲ့ အလိုအရ နားထောင်တဲ့နေရာမှာ နှစ်ပိုင်းရှိတယ်။ ပထမပိုင်းက သူတို့ပြောတာကို နားလည်အောင်လုပ်ပါ။ ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲဆိုတာ နားထောင်နေသူက သူတို့ပြောတာတွေဟာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းကြောင်း၊ ဆက်ပြောပါဦးဆိုတဲ့စကားမျိုးတွေ၊ နည်းနည်းပိုတိကျအောင် ရှင်းပြပါဦးဆိုတဲ့စကားမျိုးတွေနဲ့ထောက်ပြောပြီး သူတို့ပြောတာကို နားလည်အောင်လုပ်ရမယ်။ ဒုတိယအပိုင်းကတော့ မင်းတို့ကြားသိခဲ့ရတဲ့ အချက်တွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဘာတွေလုပ်မလဲဆိုတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ပဲ ဖြစ်တယ်။ ဒီဆုံးဖြတ်တဲ့အပိုင်းကို နားလည်နားထောင်ခြင်းဆိုတဲ့ အပိုင်းကနေ ခွဲခြားထားရမယ်။ နားထောင်ပြီးပြီးချင်း စဉ်းစားဖို့ အချိန်ယူပါ။ တခြားလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေနဲ့ လည်း တိုင်ပင်ကြည့်ပါ။ ဖောက်သည်တွေပြောတာကို နားထောင်စဉ်ကတည်းက သူပြောတဲ့အကြံပြုချက်တွေကို ပြန်စဉ်းစားဖို့၊ တခြားသူတွေနဲ့တိုင်ပင်ဖို့ အချိန်ရှိတယ်ဆိုတဲ့အသိ ရှိနေရပါမယ်။ ဒါမှသာ ဖောက်သည်တွေ ပြောနေတာတွေကို သူတို့ပြောမပြီးခင်မှာ ခုခံချေပပြောဆိုမှုတွေမလုပ်ဘဲ နားလည်အောင် နားထောင်နိုင်မှာဖြစ်တယ်' လို့ လူးက ရှည်လျားစွာ ရှင်းပြပါတယ်။

'ခုခံချေပပြောဆိုမှု' မလုပ်ဘဲ နားထောင်တတ်တာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဥပမာတစ်ခုပြောပြမယ်။ အဲဒါကို မကြာသေးခင်က ကုန်တိုက်ကြီးတစ်ခုမှာ တွေ့ခဲ့ရတယ်' လို့ လူးကပြောပါတယ်။

'အဲဒီတုန်းက ရှစ်နှစ်ကိုးနှစ်သားအရွယ်ရှိတဲ့ ကလေးတစ်ယောက်နဲ့အတူ လမ်းလျှောက်သွားနေတဲ့ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ရဲ့ နောက်မှာ ငါကရှိနေတယ်။ အားကစားပစ္စည်းဆိုင်ရှေ့ ရောက်တဲ့အခါ

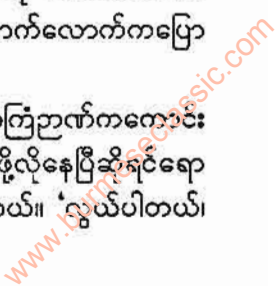




ကလေးကရပ်ပြီး သူ့အမေကို 'အမေ ဟိုစက်ဘီးလေးမျိုးကို ကြိုက်တယ်' လို့ပြောတဲ့အခါ သူ့အမေက ချက်ချင်း 'မင်းက စက်ဘီးလိုချင်တယ်။ ငါအံ့ဩတယ်။ မင်းကို ခရစ္စမတ်တုန်းက စက်ဘီးတစ်စီး ဝယ်ထားပေး ပြီးပြီ။ ခုမှမတ်လပဲ ရှိသေးတယ်။ နောက်ထပ်လိုချင်ပြန်ပြီလား' လို့ အော်ဟစ်ဆူပူခဲ့တယ်။ အဲဒီအဖြစ်အပျက်က နားလည်အောင် နား မထောင်ခြင်းရဲ့ အရှင်းလင်းဆုံး ဥပမာဖြစ်တယ်။ တကယ်လို့သာ သူက 'သားရယ်၊ ဒီစက်ဘီးကို ဘာပြုလို့ကြိုက်တာလဲ' လို့သာ မေးခဲ့ရင် သူ့ သားက 'အမေရယ်၊ ဟိုမှာ ကြည့်ပါလား၊ လက်ကိုင်က ထွက်နေတဲ့ ပန်းပွားလေးတွေ မလှဘူးလား။ သားက အဲဒါကိုလိုချင်တာ' လို့ ဖြေခဲ့မှာ ပါ။ အဲဒါဆိုရင် သူ့ကလေးကို ဈေးပေါပေါနဲ့ လက်ဆောင်လေးတစ်ခု ဝယ်ပေးဖြစ်သွားမှာပဲ' လို့ လူးက ရှင်းပြပါတယ်။ 'ဒါမှမဟုတ်ရင်လည်း သူ့အမေက 'သားရယ်၊ ဒီစက်ဘီးကို အမေက ဘာလို့ ဝယ်မပေးဘူးထင် သလဲ' လို့ မေးခဲ့ရင်တောင် သူ့သားက ကျွန်တော့်ကို ခရစ္စမတ်တုန်းက ဝယ်ပေးပြီးလို့ ဖြစ်မှာပေါ့' လို့ ပြန်ဖြေကောင်းဖြေလိမ့်မယ်' လို့ လူးက ဆက်ရှင်းပြခဲ့ပါတယ်။

'ခုခံချေပ ပြောဆိုခြင်းမပြုဘဲ နားထောင်တာကြောင့် ကိုယ်အ မှားလုပ်မိရင်တောင် သက်သာမှုရနိုင်တယ်။ ကိုယ့်အမှားကို ဆင်ခြေ ပေးခုခံကာကွယ်နေတာဟာ ဖောက်သည်ကို ပိုစိတ်ဆိုးစေမှာ ဖြစ်တယ်။ မင်းရဲ့လူတွေက ဖောက်သည်တွေပြောတာကို ဂရုတစိုက်နားထောင်ပြီး ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီအပေါ်မှာ သင့်ရဲ့ယုံကြည်မှုကို ပြန်ရဖို့ ကျွန်တော် တို့လုပ်ပေးစရာရှိရင် ညွှန်ပြပါခင်ဗျာ' လို့ ပြောခဲ့ရင် သူကစိတ်ဆိုးပြေ ပြီး 'ဘာမှလုပ်စရာမလိုဘူး၊ မင်းတို့က ငါပြောတာကို ကောင်းကောင်း နားထောင်ခဲ့ပြီးပြီပဲ' လို့ ဆယ်ယောက်မှာ ရှစ်ယောက်လောက်ကပြော မှာပဲ' လို့ လူးက ရှင်းပြပါတယ်။

'တကယ်လို့ ဖောက်သည်တွေပေးတဲ့ အကြံဉာဏ်ကကောင်း နေပြီ၊ ကျွန်မတို့ရဲ့ ဝန်ဆောင်မှုပုံစံတွေ ပြောင်းဖို့လိုနေပြီဆိုရင်ရော ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ' လို့ တယ်ရီက မေးလိုက်ပါတယ်။ 'လွယ်ပါတယ်၊



၈၆    ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

အဲဒီအကြံဉာဏ်တွေကို မင်းတို့ရဲ့ ဝန်ဆောင်မှုပုံစံမှာ ပေါင်းထည့်လိုက်ပါ' လို့ လူးက ပြောပါတယ်။ 'ဥပမာပြရရင် မကြာခင်က မစ်ဒီဝက်စ် (Midwest) မှာ မက်ဒေါနယ် (Mc Donald) စားသောက်ဆိုင်သုံးဆိုင် ပိုင်တဲ့လူတစ်ယောက်ဆီက စာရတယ်။ သူ့ရဲ့စာမှာ အသက်ကြီးဖောက်သည်တချို့က အကြံပေးတာကို ရေးပြထားတယ်။ သူတို့က လူရှင်းတဲ့ အချိန်တစ်ချိန်ကို သတ်သတ်မှတ်မှတ်လုပ်ပြီး အဲဒီအချိန်အတွင်းမှာ စားပွဲတွေကို စားပွဲခင်း ခင်းထားဖို့နဲ့ မီးတိုင်လေးတွေ ထွန်းထားဖို့မှာ တယ်။ ပြီးတော့ စားပွဲထိုးတွေက သူတို့မှာတဲ့အစားအစာတွေကို စားပွဲတွေထိ လိုက်လံပို့ဆောင်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုမျိုးလုပ်ပေးဖို့ အကြံပေးထားကြတယ်။ ပိုင်ရှင်က ဒီအချက်ကို စဉ်းစားပြီး သူတို့ပေးတဲ့အကြံဉာဏ်က ကောင်းတယ်လို့ ယူဆခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့် ညနေ ၄ နာရီနဲ့ ၅ နာရီခွဲ ကြားအချိန်ကို သူတို့ပြောတဲ့ပုံစံအတိုင်း လုပ်ပေးခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအချိန် အသက်ကြီးပိုင်းလူတွေဟာ ဒီစားသောက်ဆိုင်ကို ဝင်ရောက်စားသောက်တာ သိသိသာသာကြီး တိုးတက်လာတာကို တွေ့ခဲ့ရတယ်။'

'မင်းတို့က ဖောက်သည်တွေအပေါ်မှာ ပေးချင်တဲ့ဝန်ဆောင်မှုနဲ့ဖောက်သည်တွေကိုယ်တိုင်က ဖြစ်စေချင်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုနှစ်ခုကို ပေါင်းစပ်လိုက်ရင် အသင့်အတင့်ပြည့်စုံတဲ့ မင်းတို့ဖြစ်စေချင်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုပုံစံမျိုး ထွက်ပေါ်လာမှာ ဖြစ်တယ်။ ဖောက်သည်တွေပြောတဲ့ စကားကိုနားထောင်ပြီး သူတို့ရဲ့လိုအပ်ချက်တွေ၊ သူတို့ဖြစ်ချင်တာတွေကို မင်းတို့ရဲ့ဝန်ဆောင်မှုဘောင်ထဲမှာ ထည့်လိုက်ပါ။ အဲဒီနောက်မှာတော့ မင်းတို့ကုမ္ပဏီရဲ့ဝန်ဆောင်မှုက တစ်သမတ်တည်း တိုးတက်ကောင်းမွန်လာပြီး သာမန်ဖောက်သည်တွေက အရူးအမူးဖောက်သည်တွေအဖြစ် ပြောင်းလဲလာလိမ့်မယ်' လို့ လူးက ရှင်းပြပါတယ်။

'စောစောပိုင်းက ဆရာပြောခဲ့တဲ့ ဖြန့်ဝေပါဆိုတဲ့စကားရဲ့ အဓိပ္ပာယ်ကိုလည်း ရှင်းပြပါဦး' လို့ တယ်ရီက သူ့မှတ်စုစာအုပ်ကို ကြည့်ရင်း မေးလိုက်ပါတယ်။

'သဘောတရားကတော့ ဖြန့်ဝေပါဆိုတာ အဲဒီမှာ ၁ ရာခိုင်နှုန်းပေါင်းထည့်ပေးပါဆိုတဲ့ သဘောဖြစ်ပါတယ်။ မင်းတို့ဖောက်သည်တွေ ပြုံးပျော်နေတဲ့မျက်နှာတွေကို မြင်ရဖို့အတွက် သူတို့ကို ဘယ်လို ဝန်ဆောင်မှုတွေ ပေးရမယ်ဆိုတာကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်းသိပြီးတဲ့နောက်မှာ မင်းတို့ရဲ့လူတွေ (ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းတွေ) ကို ဖောက်သည်တွေအပေါ်ကို ပေးရမယ့်ဝန်ဆောင်မှုတွေအတွက် စိတ်လှုပ်ရှားတက်ကြွလာအောင် ဘယ်လိုလှုံ့ဆော်ရမယ်၊ အဲဒီသတ်မှတ်လိုက်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုထက် နည်းနည်းပိုတဲ့ဝန်ဆောင်မှုမျိုး ပေးချင်လာအောင် ဘယ်လိုတွန်းအားပေးရမယ်ဆိုတာတွေကို စဉ်းစားဖော်ထုတ်ရတော့မယ်။ အဲဒီတာဝန်တွေက ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်၊ ဒါမှမဟုတ် ထိပ်ပိုင်းခေါင်းဆောင်မှုပေးနေတဲ့ လူတွေရဲ့ တာဝန်ဖြစ်လာပြီ။ ကုမ္ပဏီရဲ့ အရွယ်အစားပေါ်မူတည်ပြီး ခေါင်းဆောင်ပိုင်းရဲ့အမြင်ပိုင်းဆိုင်ရာအလုပ်၊ ဒါမှမဟုတ် ဗျူဟာမြောက်လုပ်ဆောင်မှုဆိုပြီး ကွဲသွားတယ်။ ခေါင်းဆောင်ပိုင်းမှာ တာဝန်ရှိတယ်ဆိုတာဟာ ကုမ္ပဏီမှာ တခြားလူတွေနဲ့ ဘာမှမသက်ဆိုင်ဘူးလို့ ဆိုလိုတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ထိပ်ပိုင်းခေါင်းဆောင်တွေမှာ တာဝန်ပိုရှိတယ်လို့ ဆိုလိုတာဖြစ်တယ်။ မိသားစုဆိုင်လေးပဲဖြစ်ဖြစ်၊ နိုင်ငံတကာ အုပ်စုကြီးပဲဖြစ်ဖြစ် ခေါင်းဆောင်ပိုင်းက တာဝန်ယူဆောင်ရွက်ရမှာ ဖြစ်သလို ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းတွေကိုလည်း ဒီဝန်ဆောင်မှုပေးရာမှာ ပိုကောင်းတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေကို ဘယ်နည်းနဲ့ထပ်ပေးရမလဲလို့ တွေးခေါ်ဖော်ထုတ်ချင်လာအောင် နှိုးဆွပေးနိုင်ဖို့ကလည်း ထိပ်ပိုင်းခေါင်းဆောင်တွေမှာ တာဝန်ရှိပါတယ်' လူးကပဲ ဆက်ပြောပါတယ်။ ဒီလို မိမိလုပ်လိုတဲ့လုပ်ငန်းစဉ်ကို အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာ ဒုက္ခတွေ့သွားတဲ့အဖွဲ့အစည်းတွေလည်း မနည်းဘူး။ အကြောင်းအရင်းကတော့ ကုမ္ပဏီကလူတွေရဲ့ စွမ်းအင်တွေဟာ ဖောက်သည်တွေဆီ ဦးမတည်ဘဲနဲ့ ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲနဲ့ အထက်ပိုင်းကလူတွေဆီကိုပဲ ရောက်သွားလေ့ရှိလို့ပဲဖြစ်တယ်။ သူတို့ဟာ ဖောက်သည်တွေ သဘောကျဖို့ထက် အထက်လူကြီးတွေ

၈၈    ခဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

ကိုယ့်ကိုသဘာကျဖို့ကိုပဲ အာရုံစိုက်လုပ်နေကြတဲ့အတွက် ဖြစ်ပါတယ်။ ဗျူရိုကရေစီ စည်းမျဉ်းဥပဒေတွေ၊ မူဝါဒတွေ လုပ်ပုံကိုင်ပုံတွေနဲ့ပဲ တစ်နေကုန်သွားကြတယ်။ အဲဒီအခါမှ မိမိဖောက်သည်တွေနဲ့လည်း တွေ့ရော ကုမ္ပဏီက ချမှတ်ပေးလိုက်တဲ့ဝန်ဆောင်မှုတွေအတွက် ဘာမှ အဆင်သင့်မဖြစ်ဘဲ နောက်ဆုံးဖောက်သည်တွေနဲ့ ပြဿနာဖြစ်တဲ့အခါ မှာ ဆင်ခြေတွေ တတွတ်တွတ်ပေးရတဲ့ အဖြစ်ကို ရောက်တော့တာပါပဲ။ ဒါကို လူမှုဖွံ့ဖြိုးမှုပညာရှင် ဝိန်းဒိုင်ယာ (Wayne Dyer) က ဒီလိုရှင်းပြခဲ့တယ်။ လောကမှာ လူနှစ်မျိုးရှိတယ်။ တစ်မျိုးက သားကောင်လို ပြုမူတတ်ပြီး တကွပ်ကွပ်အော်ရင်း သွားနေတတ်ကြတယ်။ အဲဒါကို သူက တကွပ်ကွပ်အော်ပြီး သွားတတ်တဲ့ဘဲနဲ့ နှိုင်းယှဉ်ပြထားတယ်။ နောက်တစ်မျိုးကတော့ ကိုယ်တိုင်တာဝန်ယူကာ လုပ်လေ့ရှိပြီး လူတွေရဲ့ အပေါ်က ပျံဝဲနေတဲ့လင်းယုန်လို လူစားမျိုးဖြစ်တယ်။ ဖောက်သည်တွေက ဘယ်ကုမ္ပဏီတွေကတော့ဖြင့် စာအုပ်ကြီးအတိုင်းပဲ တင်းတင်းကျပ်ကျပ် လုပ်တတ်တယ်ဆိုတာကို ခွဲခြားသိမြင်ကြတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီမျိုးတွေမှာ ဖောက်သည်နဲ့ပြဿနာတစ်ခု ပေါ်လာတဲ့အခါ ထိတွေ့ဆက်ဆံသူက ကျွန်မကတော့ ကုမ္ပဏီစည်းကမ်းအတိုင်း လုပ်တာပဲ။ အဲဒီစည်းကမ်းတွေကလည်း ကျွန်မဆွဲတာ မဟုတ်ဘူး။ ကျွန်မက ဒီမှာခိုင်းတာလုပ်ရတဲ့ လခစားဝန်ထမ်းပါ။ ကျွန်မအထက်ကကြီးကြပ်သူနဲ့တွေ့ပြီး စကားပြောမလား' အဲဒီလို တံတွတ်တွတ်ပြန်ပြောဖို့ပဲ တတ်တယ်။ အဲဒီဝန်ထမ်းတွေကို တကွပ်ကွပ်အော်တတ်တဲ့ ဘဲနဲ့ နှိုင်းယှဉ်ပြထားတယ်' လူးက ဆက်ပြောပါတယ်။

'ကိုယ့်မှာ အခုပြဿနာအတွက် အကောင်းဆုံးဥပမာတစ်ခုရှိတယ်။ မကြာခင်က ကားတစ်စင်းငှားဖို့ ကြိုးစားရာကစတဲ့ အဖြစ်အပျက်လေးတစ်ခုပါ။ ပြီးတော့ ကိုယ်က ကိုယ်နေခဲ့တဲ့ကျောင်းရဲ့ သာယာရေးကော်မတီဝင် လူကြီးတစ်ယောက် ဖြစ်တယ်။ မကြာခင်က အဲဒီကျောင်းရှိရာ မြို့ငယ်လေးဆီကို သွားဖို့ ကားငှားတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီမြို့ရဲ့ အနီးဆုံးမြို့ကြီး ဆီရာကျူစ် (Syracuse) မြို့ထိပဲ သွားမှာဖြစ်

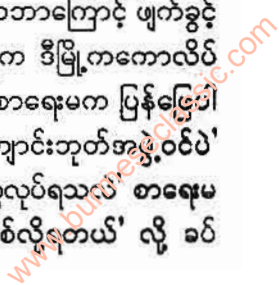


တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၈၉

တယ်။ ပြဿနာက ကိုယ်နေတဲ့မြို့ကကားကို ဆီရာကျွမ်းထိ ငှားသွားရင်ပိုဈေးကြီးပြီး ဆီရာကျွမ်းကလာတဲ့ကားကိုငှားရင် ဈေးသက်သာတယ်။ ဒါက တို့ဆီမှာ လူတိုင်းသိကြတယ်။ ဒါကြောင့်ကိုယ်က ကားငှားလုပ်ငန်းက အမျိုးသမီးကို ဆီရာကျွမ်းကလာတဲ့ ကားရှိသလားလို့ မေးလိုက်တယ်။ သူက ကိုယ်ကံကောင်းကြောင်း ဆီရာကျွမ်းကကားရှိကြောင်းပြောလာတယ်။ ပြီးတော့ သူက ကွန်ပျူတာမှာ ကားငှားစာချုပ်အတွက် ပြင်ဆင်နေခဲ့တယ်။ သူပြင်ဆင်နေတဲ့ဘောက်ချာမှာ ဆီရာကျွမ်းနဲ့ ကိုယ်နေတဲ့မြို့နဲ့ အသွားအပြန်ခရီးအတွက် ကုန်ကျမယ့်ငွေနီးပါး တောင်းထားတာကို မြင်လိုက်ရတယ်။

ဆီရာကျွမ်းက မူလငါနေတဲ့နေရာကို အပြန်ခ ၇၅ ဒေါ်လာ ထည့်ထားတာ တွေ့ရတယ်။ ကိုယ်က အဲဒီအမျိုးသမီးကို ဒီ ၇၅ ဒေါ်လာက ဘာအတွက်လဲလို့ မေးတော့ သူကထစ်ထစ်ငေါ့ငေါ့နဲ့ သူထည့်တာ မဟုတ်ဘူးလို့ ပြောတယ်။ ကိုယ်ကလည်း ဒါဖြင့် ဘယ်သူထည့်တာလဲလို့ မေးတော့ ကွန်ပျူတာက သူ့ပရိုဂရမ်အတိုင်း ပေါင်းတာပါ။ . ဘာ . . ညာနဲ့ တတွတ်တွတ် ပြောနေခဲ့တယ်။ ကိုယ်ကလည်း စိတ်တိုလာပြီး ကွန်ပျူတာမှားနေတာကို မင်းကပြင်ပေးရမှာပေါ့။ အဲဒီငွေကို ဖျက်လိုက်ရင်ရတာပဲလို့ ပြောတော့ သူက မလုပ်ရဲဘူး။ ပိုင်ရှင်က သူ့ကိုသတ်လိမ့်မယ်လို့ ထစ်ထစ်ငေါ့ငေါ့ ပြောပြန်တယ်။ ကိုယ်ကလည်း ပြန်ပြောလိုက်တယ်။ မင်းရဲ့သူငွေက ဆိုးတာနဲ့ ငါက ၇၅ ဒေါ်လာ ပေးရမယ်ဆိုတဲ့သဘောလားလို့ မေးလိုက်တယ်။

‘မဟုတ်ပါဘူး။ တစ်ခါတော့ ကျွန်မဘော့စ်က အဲဒါကိုဖျက်ခွင့် ပြုဖူးပါတယ်’ လို့ သူက ပြန်ဖြေတယ်။ အဲဒီတုန်းကဘာကြောင့် ဖျက်ခွင့် ပြုတာလဲ’ လို့ မေးလိုက်ပါတယ်။ ‘ကားငှားတဲ့လူက ဒီမြို့ကကောလိပ်အတွက် အလုပ်လုပ်ပေးနေတဲ့သူ ဖြစ်လို့ပါ’ လို့ စာရေးမက ပြန်ဖြေပါတယ်။ ‘ကောင်းတယ်၊ ကိုယ်ကလည်း အဲဒီမှာ ကျောင်းဘုတ်အဖွဲ့ဝင်ပဲ’ ပြောလိုက်ပါတယ်။ ‘ကျောင်းဘုတ်အဖွဲ့က ဘာတွေလုပ်ရသလဲ’ စာရေးမက မေးလိုက်ပါတယ်။ ‘ဥက္ကဋ္ဌကိုတောင် ဖြုတ်ပစ်လို့ရတယ်’ လို့ ခပ်



၉၀ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

မာမာပြန်ပြောလိုက်ပါတယ်။ ‘လူကြီးမင်းရဲ့အဖွဲ့ဝင် နံပါတ်လေး ပြောပါလား’ လို့ စာရေးမက မေးပါတယ်။ ‘မရှိဘူး’ လို့ ပြန်ပြောတယ်။

‘အဲဒါဆို ကျွန်မ ဘာလုပ်ရမလဲ. . . ဒုက္ခပဲ’ စာရေးမက ညည်းတွားရင်း တတွတ်တွတ်ပြောနေခဲ့ပါတယ်။ ကိုယ်က အဲဒီ ၇၅ ဒေါ်လာ အတွက် စာရေးမနဲ့ ပြောနေခဲ့ရတာ မိနစ် ၂၀ လောက်ကြာသွားပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ ဒါဟာ စာရေးမရဲ့အပြစ်မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို ပြန်သတိပြုမိပြီး စိတ်လျော့ခဲ့တယ်။’

‘ဒီကိစ္စမှာ အဲဒီအမျိုးသမီးက ဘဲလိုပြုကျင့်သလား။ ဒါမှ မဟုတ်လင်းယုန်လိုပြုကျင့်သလား’ လို့ လူးက ဂျတ်ကို မေးလိုက်ပါတယ်။

‘ဘဲဆိုတာသိပ်သေချာတာပေါ့’ ဂျတ်က ဖြေလိုက်ပါတယ်။

‘အဲဒီအမျိုးသမီးရဲ့ အထက်ကကြီးကြပ်သူကလည်း ပိုကြီးတဲ့ဘဲခေါင်းဆောင်ဖြစ်မှာပဲ။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သူတို့ကအထက်က ချထားတဲ့ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေပဲ တကွပ်ကွပ်နဲ့ရွတ်ဆိုတတ်တဲ့ သူတွေဖြစ်နေတဲ့အတွက် ဖြစ်တယ်။ အဲဒီကြီးကြပ်သူ ဘဲကရော ဘယ်သူ့အတွက် အလုပ်လုပ်နေတယ်ထင်သလဲ’ လူးက ဂျတ်ကို မေးပါတယ်။

‘နောက်ဘဲတစ်ကောင်အတွက်ပဲ ဖြစ်မှာပေါ့’ လို့ ဂျတ်က ဖြေပါတယ်။

‘မှန်တယ်။ ထိပ်ဆုံးမှာထိုင်နေတဲ့လူကလည်း တကယ့် ‘ဘဲ’ အကြီးစားကြီးဖြစ်တယ်။ ပြဿနာတွေ အရှုပ်တွေဖြစ်အောင် လုပ်နေတာက အဲဒီ ‘ဘဲ’ တွေပဲ။ လင်းယုန်ကအပေါ်မှာ ဝဲပျံနေတာ၊ ဘယ်တော့မှ အရှုပ်တွေ မလုပ်ဘူး’ လို့ လူးက ရှင်းပြပါတယ်။

‘ဘဲတွေ မရှိဘဲ ပျံဝဲနေတဲ့ လင်းယုန်တွေသာရှိတဲ့ အဖွဲ့အစည်း ဖြစ်ဖို့ ဘယ်လိုစီမံရမလဲ’ လို့ ဂျတ်က မေးလိုက်ပါတယ်။ ‘အဲဒီအတွက်တော့ JTA ရဲ့အကြံပေးဘုတ်အဖွဲ့ဝင်တစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ နန်စီကာလင်း (Nancy Kaline) နဲ့ တိုင်ပင်သင့်တယ်။ မင်းတို့ကုမ္ပဏီမှာ လင်းယုန်တွေကို ဖန်တီးဖို့အတွက် နန်စီပြောမှာကတော့ ကုမ္ပဏီကဝန်ထမ်းတွေကို

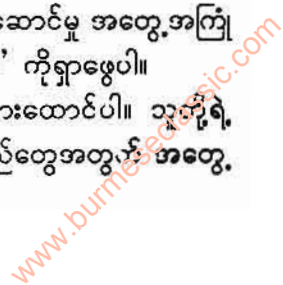
ကိုယ့်ရဲ့စီးပွားဖက်အဖြစ် သဘောထားဆက်ဆံပါ။ အဲဒီအခါမှာ သူတို့က သူတို့ကိုယ်သူတို့ လုပ်ပိုင်ခွင့်တွေ ပေးအပ်ခံရတဲ့လုပ်ငန်းပိုင်ရှင်လို ခံစားလာရပြီး လင်းယုန်တွေ ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။

‘ဝန်ထမ်းတွေကို ကိုယ့်ရဲ့ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်နေသူတွေအဖြစ် သဘောထားဆောင်ရွက်ပုံနည်းလမ်းတွေကိုတော့ နန်စီက ရှင်းပြပါလိမ့်မယ်။ ဒီအပိုင်းမှာ သူကတော်တော်ကျွမ်းကျင်တယ်’ လို့လူ့က ရှင်းပြပါတယ်။

‘ကျွန်တော်တို့နန်စီနဲ့ တွေ့လိုက်ပါမယ်။ အခုလိုကူညီသင်ပြပေးတဲ့အတွက် အထူးကျေးဇူးတင်ပါတယ်’ လို့ ဂျတ်က ပြောလိုက်ပါတယ်။ လူးနဲ့စကားပြောပြီးနောက်မှ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ သူတို့သိခဲ့တဲ့ ‘စမ်းသပ်ခံကာလ’ (Moment of Truth) အကြောင်းကို သူတို့ရဲ့ ဝန်ထမ်းအားလုံးကို ပြန်လည်မျှဝေရှင်းပြခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနောက် ကုမ္ပဏီရဲ့ဌာနအသီးသီးကလူတွေကို သူတို့နဲ့ ဖောက်သည်တွေ ထိတွေ့တဲ့အချိန်ကဖြစ်ပျက်ခဲ့တာတွေကို ပြန်လည်ဆန်းစစ်သုံးသပ်စေခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီလို ထိတွေ့ဆက်ဆံရာမှာ ဘာတွေလုပ်သင့်တယ်ဆိုတာတွေကို စဉ်းစားဖော်ထုတ်ဆုံးဖြတ်စေပါတယ်။ အဲဒီနောက် တစ်ရက်ရက်ကို ‘ထိပ်တန်းဝန်ဆောင်မှုနေ့’ လို့ သတ်မှတ်ပြီး ဌာနအားလုံးမှာ ဝန်ထမ်းတွေ ဆုံတွေ့ကြပြီး မိမိတို့စဉ်းစားဖော်ထုတ်လုပ်ကိုင်ခဲ့တဲ့ဝန်ဆောင်မှုရဲ့ရလဒ်တွေကို ဌာနအလိုက် တင်ပြကြပါတယ်။ ဒီနည်းလမ်းနဲ့ပဲ ကုမ္ပဏီက လူတွေကို ဝန်ဆောင်မှုအကောင်းဆုံးတွေ ဖန်တီးကြဖို့ စိတ်ဓာတ် လှုံ့ဆော်မြှင့်တင်နိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။

**တစ်မိနစ်ထိုးထွင်းသိနားလည်မှု**

- ကိုယ့်ဖောက်သည်တွေကို ရစေချင်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှု အတွေ့အကြုံတွေဖန်တီးဖို့အတွက် ‘အစမ်းသပ်ခံကာလ’ ကိုရှာဖွေပါ။
- ဖောက်သည်တွေရဲ့စကားကို အာရုံစိုက်နားထောင်ပါ။ သူတို့ရဲ့ အကြံဉာဏ်သဘောထားယူပြီး ဖောက်သည်တွေအတွက် အတွေ့



၉၂ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

အကြံ့ကောင်းတွေရအောင် လုပ်ခြင်းဖြင့် ဝန်ဆောင်မှုတွေ ပိုမိုတိုး  
တက်လာနိုင်တယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်အမြင်ကိုလည်း ရရှိနိုင်  
ပါတယ်။

'ဘဲ' တွေလိုကျင့်တတ်တဲ့ ကုမ္ပဏီမဖြစ်ပါစေနဲ့။ လင်းယုန်လိုပျံ့ဝဲ  
ပြီးဖောက်သည်တွေကို အဆင့်မြှင့်ဝန်ဆောင်မှုတွေ ပေးပါ။





### လင်းယုန်လိုလူမျိုးများကိုဖန်တီးခြင်း

နန်စီကာလင်း (Nancy Kaline) က မိသားစုပိုင်ကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ ရာထူးကို သူ့အဖေဆီက လွှဲပြောင်းရယူခဲ့ပါတယ်။ သူ့အဖေဟာ အဲဒီ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးကို စတင်တည်ထောင်ပြီး ကိုယ့်နည်းကိုယ့်ဟန် ခေါင်းဆောင်မှုပုံစံနဲ့ စီမံအုပ်ချုပ်လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီ လေးဟာ မယ့်နိုင်စရာ ကြီးမားတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးအဖြစ် ရောက်ရှိခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နောက်ပိုင်းကာလတွေမှာ သူ့ရဲ့စီမံခန့်ခွဲမှုပုံစံက အလုပ်မဖြစ် တော့တာကို တွေ့ရပါတယ်။ 'အပြောင်းအလဲတွေက သိပ်များတယ်' လို့နန်စီကာ ကျတ်တို့နဲ့တွေ့တဲ့အခါမှာ ပြောပြပါတယ်။ 'အဖေဒီကုမ္ပဏီကို စတင်တည်ထောင်တုန်းက စီးပွားရေးလောကကြီးက အခုလောက်ရှုပ် ထွေးမှုမရှိခဲ့ဘူး။ အခုအချိန်မှာ အရာရာဟာ ကမ္ဘာကြီးတစ်ခုလုံးနဲ့ ချိပြီး ဖြစ်ပျက်လှုပ်ရှားနေတယ်။ ပြိုင်ဆိုင်မှုတွေကလည်း ပြင်းထန်လာ တယ်။ နည်းပညာတွေဟာလည်း အံ့မခန်းလျင်မြန်စွာ တိုးတက်လာနေ တယ်။ အဲဒီအချက်တွေကြောင့်ပဲ အဖေဟာသူ့ရဲ့ လုပ်ငန်းကြီးကို သူ့ပုံစံ နဲ့သူ့စိတ်ကြိုက် သက်သောင့်သက်သာလုပ်လို့ မရတော့တဲ့အခြေအနေ ရောက်လာခဲ့တယ်။ ကုမ္ပဏီကလည်း ကြီးလာတဲ့အခါမှာ သူ့ရဲ့မူဝါဒဖြစ် တဲ့ တစ်ကိုယ်တော်ဆုံးဖြတ်ချက်တွေနဲ့ စီမံအုပ်ချုပ်တဲ့ပုံစံဟာ အံ့မဝင် တော့ပါဘူး။ ဒီနေ့ခေတ်ကာလ ပညာတတ်အလုပ်သမားတွေဟာ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်ခေါင်းဆောင်တွေနဲ့ တွဲဖက်လုပ်ကိုင်သူ ဆက်ဆံရေး

၉၄ ရဲမြင့် (စွန်ဦးတီထွင်)

(Partnership Relationship) မျိုးကိုပဲ အလိုရှိကြပါတယ်။’

‘တွဲဖက်လုပ်ကိုင်သူ ဟုတ်လား’ ဂျတ်က မေးလိုက်ပါတယ်။

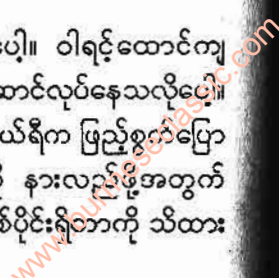
‘ဟုတ်တယ် ကုမ္ပဏီအတွက် တစ်စိတ်မတ်မတ် လုပ်ကိုင်သူတွေ ကို ကုမ္ပဏီက လိုအပ်သလို သူတို့အတွက်လည်း ကုမ္ပဏီဟာ လိုအပ်ချက်ဖြစ်တယ်လို့ ခံယူကြတယ်။ သူတို့ကို လုပ်ငန်းအတွင်းမှာ တန်ဖိုးမထား၊ အရာမသွင်းဘူးဆိုရင် သူတို့က တခြားနေရာကို ပြောင်းသွားကြမှာဖြစ်တယ်။ အခုကာလ ဖောက်သည်တွေနဲ့ ဆက်ဆံရာမှာ ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းတွေရဲ့သစ္စာရှိမှုကလည်း အရေးကြီးတဲ့အခန်းကဏ္ဍမှာ ပါဝင်နေပါတယ်’ လို့ နန်စီက ရှင်းပြပါတယ်။

‘အလုပ်သမားတွေရဲ့သစ္စာရှိမှုကို ရအောင်ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ’ လို့ တယ်ရီက မေးလိုက်ပါတယ်။

‘ကုမ္ပဏီအလုပ်တွေ လုပ်ကိုင်ရာမှာ သူတို့ရဲ့ကာယအလုပ် သာမက သူတို့ရဲ့အတွေးအခေါ်အယူအဆတွေကိုလည်း လက်ခံစဉ်းစားရမယ်။ ဆိုလိုတာကတော့ သူတို့ရဲ့ဦးနှောက်ကိုလည်း အသုံးပြုခွင့်ပေးရမယ်’ လို့ နန်စီက ဖြေပါတယ်။ ‘လူးက မင်းတို့ကို ပြောခဲ့တဲ့ အတိုင်း လူတွေကို တကွပ်ကွပ်အော်တတ်တဲ့ ဘဲတွေနဲ့မတူစေဘဲ အပေါ်က ပျံ့ဝဲနေတဲ့ လင်းယုန်လိုလူတွေ ဖြစ်အောင်လုပ်ပါ။ အဲဒီလို လုပ်ဖို့ အတွက်ဆိုရင် လုပ်ငန်းပိုင်ရှင်တွေ အကြီးအကဲတွေဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အလုပ်သမားခေါင်းဆောင် (Servant Leaders) တစ်ယောက်လို ပြုမူကျင့်ကြံရမယ်။’

‘အလုပ်သမားခေါင်းဆောင်’ ဂျတ်က တအံ့တဩနဲ့ ပြောပါတယ်။

‘ဒီအတိုင်းဆို ထောင်ထဲကအတိုင်းပဲပေါ့။ ဝါရင့်ထောင်ကျ တစ်ယောက်က ကျန်ထောင်သားတွေကို ခေါင်းဆောင်လုပ်နေသလိုပေါ့။ ဒါမှမဟုတ် ဘာသာရေးလှုပ်ရှားမှုမျိုးပေါ့’ လို့ တယ်ရီက ဖြည့်စွက်ပြောပါတယ်။ ‘အလုပ်သမားခေါင်းဆောင်ဆိုတာကို နားလည်ဖို့အတွက် မင်းတို့ဟာ ခေါင်းဆောင်မှုရဲ့ ထူးခြားတဲ့အပိုင်းနှစ်ပိုင်းရှိတာကို သိထား



တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၉၅

ရမယ်။ တစ်ပိုင်းက 'အမြင်' နဲ့ ကျန်အပိုင်းက 'လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်မှု' တို့ဖြစ်တယ်။ အမြင်ပိုင်းက လုပ်ငန်းလမ်းကြောင်းကို ထိန်းကျောင်းသလို၊ တန်ဖိုးနဲ့ ရှေ့ဆောင်တာဝန်ယူလုပ်ကိုင်တတ်မှုကို လည်းပြဋ္ဌာန်းတယ်။ ဒီအချက်က 'အလုပ်သမားခေါင်းဆောင်' ဆိုတဲ့ စကားလုံးရဲ့ခေါင်းဆောင်ပိုင်းကို ရည်ညွှန်းတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် အဲဒီခေါင်းဆောင်မှုကို ဗျူဟာမြောက်ခေါင်းဆောင်မှု (Strategic Leadership) လို့ နာမည်ပေးထားတယ်။ ငါ့ရဲ့အဖေက အဲဒီအပိုင်းမှာ တော့ တော်ပါတယ်' လို့ နန်စီက ရှည်လျားစွာ ရှင်းပြတယ်။

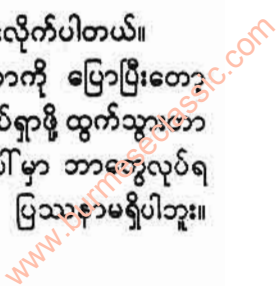
'သူက ဒီအပိုင်းမှာတော့ ဆရာကြီးတစ်ယောက်နဲ့ တူတယ်' လို့ တယ်ရီက ပြောလိုက်ပါတယ်။

'ဟုတ်တယ်' လို့ နန်စီက ဖြေလိုက်တယ်။

သူ့မှာလုပ်ငန်း စကတည်းက အတွေ့အကြုံရှိတဲ့ လူတချို့ရှိခဲ့တယ်။ အဲဒီလူတွေက သူ့သဘောကျမယ့်အရာတွေ ဖြစ်အောင်လုပ်ပေးကြတယ်။ သူတို့က သစ္စာရှိဝန်ထမ်းတွေဖြစ်ပြီး သူတို့ကို ခိုင်းသမျှ အားလုံးကို စိတ်ပါလက်ပါ လုပ်ကြတယ်။ အဲဒီအလုပ်သမားမျိုးက အရင်ခေတ်က အလုပ်သမားပုံစံမျိုး အတိအကျပဲ။ သူတို့ဟာ သစ္စာရှိအလုပ်သမားတွေအဖြစ် သူတို့ရဲ့ဘဝကို ကုမ္ပဏီမှာမြှုပ်နှံထားသူတွေ ဖြစ်ကြတယ်။ ဒီလိုလူမျိုးတွေ မရှိခဲ့ရင် ငါ့အဖေလည်း ဒုက္ခရောက်ခဲ့မှာပဲ။ အဖေက လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်တဲ့အပိုင်းကို သိပ်အလေးမထားခဲ့ဘူး။ သူကသွားတဲ့လမ်းကြောင်းကို ချပေးတယ်။ ပြီးတော့ သူ့ဖြစ်ချင်တာတွေဟာ ဖြစ်လာလိမ့်မယ်လို့ သူက မျှော်လင့်ခဲ့တယ်' လို့ နန်စီက ရှင်းပြပါတယ်။

'ဘာကိုဆိုလိုတာပါလဲ' လို့ ဂျတ်က မေးလိုက်ပါတယ်။

'သူ့လူတွေကို ဘာတွေလုပ်ရမယ်ဆိုတာကို ပြောပြီးတော့ သူကပျောက်သွားတယ်။ တခြားလုပ်ငန်းတစ်ခု ထပ်ရှာဖို့ ထွက်သွားတာ ဖြစ်တယ်။ သူ့လူတွေကသူပြောခဲ့တဲ့ အလုပ်အပေါ်မှာ ဘာတွေလုပ်ရမယ်ဆိုတာ တိတိကျကျ နားလည်ထားရင်တော့ ပြဿနာမရှိပါဘူး။



### ၉၆    ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

ဒါပေမဲ့ အမြဲတမ်းလည်း ဒီလိုမဖြစ်နိုင်ဘူးလေ။ တစ်ခါတလေ အလုပ်တွေက အချိန်မီ မပြီးတာတို့၊ မှားတာတို့ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အဲဒီအခါ သူက ဇင်ယော်ငှက်လို မန်နေဂျာ ဖြစ်သွားတယ်။ ဇင်ယော်ငှက်က ထိုးစိုက်ဆင်းလာပြီး တစာစာအော်တယ်။ ပြီးတော့ ပြန်တက်သွားပြန်ရော။ အဲဒီလိုပဲ အဖေက ပြန်လာပြီး အော်ဟစ်ဆူပူတယ်။ ပြီးတော့ ပြန်ထွက်သွားပြန်ရော။ ဒါပေမဲ့ သူ့လူတွေက သူတို့အပေါ် အဖေက ကောင်းမွန်းသိနေတော့ မှားခဲ့တာတွေကို ပြန်ပြင်လုပ်ပြီး အလုပ်ဆက်လုပ်ခဲ့ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဖေဆီက ဒီကုမ္ပဏီကြီးကို ကိုယ်ကလွဲယူလိုက်တဲ့အခါ အဲဒီ လူတွေကမရှိတော့သလောက်ပဲ။ တချို့က အလုပ်က အနားယူသွားကြပြီး တချို့ကတော့ ထွက်သွားကြတယ်။ ကိုယ်ကတော့ အလုပ်သမား အသစ်တွေနဲ့ ပြန်စခဲ့ရတယ်။ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို ထင်ထင်ရှားရှားသိပြီး လုပ်မှသာ လုပ်ဆောင်မှုတွေက မှန်ကန်ကောင်းမွန်မယ်ဆိုတာ လူတိုင်း သဘောပေါက်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီနေရာမှာ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို ရောက်ရှိဖို့ ဘယ်လိုလုပ်ဆောင်ဧမလဲဆိုတဲ့ အချက်က အရေးပါတဲ့သောချက် ဖြစ်တယ်။ အဲဒါကို လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုခေါင်းဆောင်ပိုင်း (Operational Leadership) လို့ခေါ်တယ်။ ဒီနေရာမှာပဲ အရင်ပြောခဲ့ဖူးတဲ့ ‘အလုပ်သမားခေါင်းဆောင်’ (Servant Leadership) အပိုင်း၊ အလုပ်သမားရဲ့ အခန်းကဏ္ဍက ဝင်လာပြီ’ ‘ပြောပြပါအုံး’ လို့ တယ်ရီက ပြောလိုက်ပါတယ်။

‘အခုခေတ်အခါမှာ အလုပ်ရဲ့ ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်ရောက်ဖို့ အတွက် အလုပ်သမားတွေက မန်နေဂျာတွေကို သူတို့နဲ့တွဲပြီး လုပ်စေချင်ကြတယ်။ သူတို့က သူတို့နဲ့တွဲလုပ်တဲ့ ခေါင်းဆောင်ကိုပဲလိုချင်ကြတယ်။ မန်နေဂျာဟာ အလုပ်သမားခေါင်းဆောင် ဖြစ်ရမယ်ဆိုတာ အဲဒီအချက်ကို ပြောတာဖြစ်တယ်’ လို့ နန်စီက ရှင်းပြပါတယ်။ ‘ဒါပေမဲ့ ကုမ္ပဏီအကြီးပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အသေးပဲဖြစ်ဖြစ် ခေါင်းဆောင်ဟာအထက် အဆင့်မှာရှိပြီး ပိုင်ရှင် ဒါမှမဟုတ် ဥက္ကဋ္ဌ၊ ဒါမှမဟုတ် စီအီးအို (CEO) ဟာ အကြီးဆုံးခေါင်းဆောင်တွေဖြစ်ပြီး ကုမ္ပဏီကလူအားလုံးက အဲဒီလူ

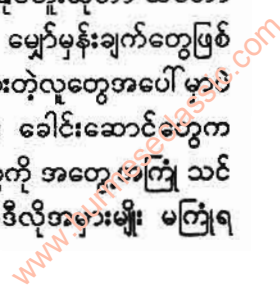
ကြီးတွေ သဘောကျအောင်ပဲ အာရုံထားပြီး အလုပ်လုပ်ကြတယ်။  
ငါ့အဖေတုန်းကလည်း ဒီလိုပဲဖြစ်ခဲ့တယ်။ ငါ့အတွေ့အကြုံအရတော့  
ဒီလိုထိပ်ကနေ အောက်အဆင့်ဆင့်ကို ခေါင်းဆောင်တာက လူတွေဆီက  
အကောင်းဆုံးပုံစံတွေကို မရနိုင်ပါဘူး။

‘တစ်နည်းပြောရရင်တော့’ ဂျက်က ဝင်ပြောပါတယ်။ ‘ခေါင်း  
ဆောင်မှုကဏ္ဍမှာ ဘေးတိုက်ခေါင်းဆောင်မှု (Side By Side Lead-  
ership) ဟာ အထက်အောက် ခေါင်းဆောင်မှု (Top To Bottom Lead-  
ership) ထက်ပိုကောင်းမွန်တဲ့ လုပ်ငန်းစွမ်းဆောင်ချက်ကို လူတွေဆီက  
ထုတ်ယူနိုင်တယ်လို့ ဆိုလိုတာမဟုတ်လား။

‘မှန်တာပေါ့’ နန်စီက ဆက်ရှင်းပြပါတယ်။ ‘ဒီလို သူတို့နဲ့ဘေး  
တိုက် တွဲဖက်လုပ်ဆောင်ရင်း ခေါင်းဆောင်မှုပေးသွားတာဟာ သူတို့ကို  
ရလဒ်ကောင်းတွေ ဖန်တီးနိုင်ဖို့ အကူအညီပေးတဲ့သဘောပါပဲ။ အဲဒီလို  
သူတို့နဲ့ တွဲဖက်လုပ်ဆောင်ရင်း ရလဒ်ကောင်းတွေရလာတဲ့အခါမှာ  
သူတို့ကလည်း ပျော်ရွှင်ကျေနပ်ကြတယ်။ ကုမ္ပဏီအတွက်တော့  
အောင်မြင်မှုပဲပေါ့’

‘ကျွန်တော်တို့ လုပ်ငန်းရှင်တွေက ကိုယ့်လူတွေ လုပ်ဆောင်မှု  
တွေ ကောင်းလာအောင်နဲ့ သူတို့စိတ်ကျေနပ်မှုရရှိအောင် ဘယ်အချက်  
တွေကို အဓိကအာရုံစိုက်လုပ်ရမှာလဲ’ လို့ ဂျက်က မေးလိုက်ပါတယ်။

‘မင်းတို့လူတွေအားလုံးကို ခေါင်းဆောင်ဖြစ်လာအောင် အား  
ပေးကူညီပါ။ လူတွေကို ကိုယ့်ဆီပဲဆက်ထိန်းထားနိုင်တဲ့လုပ်ငန်းရှင်  
တွေကတော့ အခုပြောတဲ့နည်းအတိုင်းပဲ လုပ်ကြတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်တွေ  
က လုပ်ငန်းအားလုံးကို သူတို့ချည်း လိုက်မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုတာ သဘော  
ပေါက်ကြတယ်။ သူတို့ဖြစ်ချင်နေတဲ့အရာတွေ မျှော်မှန်းချက်တွေဖြစ်  
လာဖို့အတွက် လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ သူတို့ခန့်ထားတဲ့လူတွေအပေါ်မှာပဲ  
မှီခိုနေရတယ်။ အမှားလုပ်မိတဲ့ခါတွေမှာလည်း ခေါင်းဆောင်တွေက  
သူတို့လူတွေကို အပြစ်ပေးတာထက် အဲဒီအမှားတွေကို အတွေ့အကြုံ သင်  
ခန်းစာတစ်ခုအဖြစ် မှတ်ယူစေပြီး နောက်ထပ်ဒီလိုအမှားမျိုး မကြုံရ



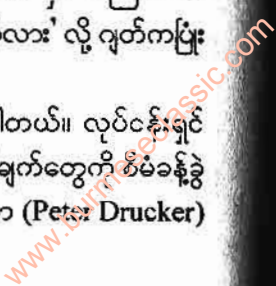
၉၈ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

အောင် ကိုယ်က စီမံဆောင်ရွက်ထားနိုင်ရပါမယ်' လို့ နန်စီက ရှည်လျားစွာ ရှင်းပြပါတယ်။ 'လုပ်ငန်းရှင် တော်တော်များများဟာ သူတို့ရဲ့အသိဉာဏ်တွေကို ငါဆိုတဲ့မာနက ဖျက်ဆီးပစ်နေတာ တွေ့ရတယ်။ အဲဒီလို လူမျိုးတွေဟာ လုပ်ငန်းအကြောင်း စဉ်းစားလိုက်တာနဲ့ ငါဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ၊ ဘယ်လိုလုပ်လိုက်ရင် ကောင်းမှာပဲ စသဖြင့် သူ့အကြောင်းကိုပဲ အဓိကစဉ်းစားကြတယ်။ သူ့ဆီမှာရှိတဲ့ လူတွေရဲ့အရေးပါပုံကို မေ့နေတတ်ကြတယ်။ ကျွန်တော်တော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဒီလိုလုပ်ငန်းရှင်မျိုး မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ ထင်တာပဲ' လို့ ဂျတ်က ပြောတယ်။ 'ဒီလိုလုပ်ငန်းရှင်အမျိုးအစားထဲ ကျရောက်သွားဖို့ဆိုတာလွယ်တယ်။ မင်းရဲ့ကုမ္ပဏီမှာ မင်းကပဲ နေရာတကာမှာ အဓိကဖြစ်နေရင် မင်းလူတွေရဲ့ အရေးပါတဲ့ အခန်းကဏ္ဍကပျောက်သွားပြီး သူတို့ကမကြာခင်မှာ လခပိုရတဲ့ဆီထွက်သွားကြလိမ့်မယ်။ မင်းတို့က မင်းတို့ခန့်ထားတဲ့လူတွေကို တွဲဖက်လုပ်ငန်းရှင်တွေလို သဘောထားလိုက်တာနဲ့ သူတို့ဟာ ကုမ္ပဏီကို သူတို့ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလို သဘောထားပြီး ကြိုးစားလုပ်ဆောင်လာကြလိမ့်မယ်။ သူတို့ရဲ့လုပ်ငန်းတွေအပေါ်မှာ သူတို့တာဝန်ယူလာကြလိမ့်မယ်။ ဒီအချက်က လုပ်ငန်းရှင်တိုင်း ဖြစ်စေလိုတဲ့အချက်ပဲဖြစ်တယ်' လို့ နန်စီက ရှင်းပြပါတယ်။

'ကိုယ့်ဝန်ထမ်းတွေကို ကိုယ့်ရဲ့တွဲဖက် လုပ်ဆောင်သူမျိုးတွေ ဖြစ်လာအောင် ဘယ်လိုဆောင်ရွက်ရမလဲ။ နည်းနည်းတိတိကျကျလေး ရှင်းပြပေးပါ' လို့ ဂျတ်က တောင်းဆိုလိုက်ပါတယ်။

'မင်းတို့မှာ လုပ်ဆောင်မှုစီမံခန့်ခွဲခြင်းစနစ် (Performance Management System) ကောင်းကောင်းတစ်ခုရှိဖို့လိုတယ်' လို့ နန်စီက ပြန်ပြောပါတယ်။ 'အဲဒီစနစ်ဆိုတဲ့ ဝေါဟာရအပေါ်မှာ မကြာခဏ အဓိပ္ပာယ်ကောက် အယူအဆလွဲတတ်တယ် မဟုတ်လား' လို့ ဂျတ်ကပြုံးရင်းမေးလိုက်ပါတယ်။

'မင်းပြောတာမှန်တယ်' လို့ နန်စီကပြောပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင် တော်တော်များများဟာ သူတို့လူတွေရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေကို စီမံခန့်ခွဲရာမှာ စနစ်မလိုဘူးလို့ ထင်ကြတယ်။ ပီတာဒရပ်ကာ (Peter Drucker)



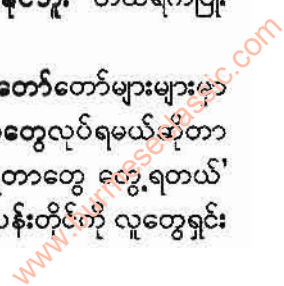
တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၉၉

ကတော့ ကောင်းတာတွေဟာ ဘယ်တော့မှ မတော်မဆဖြစ်လာတာ မဟုတ်ဘူးလို့ဆိုတယ်။ မင်းဘဝတစ်လျှောက် မင်းတို့ရဲ့မွေးနေ့ကို သတိရတဲ့လူတော်တော်များများရှိတယ် မဟုတ်လား။' ဂျတ်တို့က ခေါင်းညိတ်လိုက်ကြပါတယ်။

သူတို့ဟာ တွေးခေါ်စဉ်းစားတတ်တဲ့ လူတွေဖြစ်တယ်' လို့ နန်စီက ဆက်ပြောပါတယ်။ 'သူတို့ဟာ စဉ်းစားတွေးခေါ်တတ်တဲ့လူတွေ ဘယ်လိုဖြစ်လာခဲ့တာလဲ။ သူတို့ဟာ စနစ်ရှိတဲ့လူတွေဖြစ်လို့ပဲလို့ ဖြေရပါမယ်။ သူတို့မှာ မင်းတို့ရဲ့မွေးနေ့မတိုင်ခင် ရက်သတ္တပတ် တော်တော်များများ စောပြီး မင်းတို့မွေးနေ့ကို ရောက်တော့မယ်ဆိုတဲ့ အသိကိုပေးတဲ့စနစ်တစ်ခုရှိတယ်။ အဲဒီလိုစနစ်တကျ စဉ်းစားတွေးခေါ်တတ်တဲ့ ပုံစံမျိုးနဲ့ပဲ မင်းတို့ရဲ့လူတွေကို စီမံခန့်ခွဲရမှာ ဖြစ်တယ်။ 'ကောင်းမွန်တဲ့ လုပ်ဆောင်မှုစီမံခန့်ခွဲခြင်းမှာ ဘယ်လိုလုပ်ကိုင်နည်းတွေ ပါဝင်ပတ်သက်နေပါသလဲ' ဂျတ်က မေးပါတယ်။

'ထိရောက်တဲ့လုပ်ဆောင်မှုစီမံခန့်ခွဲခြင်းစနစ်မှာ အပိုင်းသုံးပိုင်း ရှိတယ်' လို့ နန်စီက ရှင်းပြပါတယ်။ ပထမအချက်က လုပ်ဆောင်မှုစီမံချက် (Performance Planning) ဖြစ်တယ်။ ဒါကတော့ မင်းတို့ဟာ မင်းတို့ရဲ့လူတွေနဲ့ ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပြီး သဘောတူရလာတဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်အပေါ်မှာ မင်းတို့လူတွေက အာရုံစိုက်အလုပ်လုပ်ဖို့ လိုတယ်ဆိုတဲ့အချက်ဖြစ်တယ်။ ကောင်းတဲ့လုပ်ဆောင်ချက်အားလုံးဟာ ရှင်းလင်းပြတ်သားတဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်က အစပြုတာဖြစ်တယ်။ လူတွေက ကိုယ်လုပ်တဲ့အလုပ်ရဲ့ ရည်မှန်းချက်ကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်းမသိခဲ့ရင် အဲဒီပန်းတိုင်ကိုလည်း ဘယ်နည်းနဲ့မှ မရောက်နိုင်ဘူး' တယ်ရီကပြုံးလျက်ပြောလိုက်ပါတယ်။

'သိပ်သေချာတာပေါ့။ အဖွဲ့အစည်း တော်တော်များများမှာ လူတွေဟာ ပထမဦးစားပေးအနေနဲ့ သူတို့ဘာတွေလုပ်ရမယ်ဆိုတာ မသိတဲ့အတွက် မလုပ်မိလို့ အပြစ်ပေးခံနေကြရတာတွေ ငွေ့ရတယ်' လို့ နန်စီက ပြောပါတယ်။ ဒါကြောင့် လုပ်ငန်းရဲ့ပန်းတိုင်ကို လူတွေရှင်း



၁၀၀ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

ရှင်းလင်းလင်းသိအောင် လုပ်ပေးလိုက်ရင် ဒီကိစ္စမျိုးပေါ်လာမှာ မဟုတ်ဘူး' လို့ လျှောက်ပြောလိုက်တယ်။ 'မှန်တယ်။ အထူးသဖြင့် လူတွေဟာ သူတို့ကို ဘာတွေလုပ်စေချင်တယ်ဆိုတာရယ်၊ လုပ်ဆောင်မှုစံနှုန်းတွေရယ်၊ ကောင်းတဲ့လုပ်ဆောင်မှုဆိုတာ ဘယ်လိုလုပ်ဆောင်မှုစံနှုန်းတွေရယ်ကို သိနေခဲ့ရင် ပြဿနာတွေသိပ်ရှိမှာ မဟုတ်တော့ဘူး' လို့ နန်စီက ပြောလိုက်ပါတယ်။

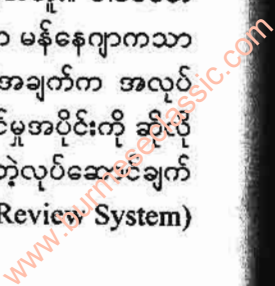
'လုပ်ဆောင်မှုစီမံချက် (Performance Planning) ဆိုတာနဲ့ တွဲဖက်လုပ်ဆောင်မှု (Partnering) အခန်းကဏ္ဍက ပါဝင်လာမှာဖြစ်တယ်မဟုတ်လား' လို့ တယ်ရီကမေးပါတယ်။

'ဟုတ်တယ်' လို့ နန်စီက ဖြေပါတယ်။

'လုပ်ဆောင်မှုစီမံချက်မှာ မင်းတို့သတိရဖို့က ကုမ္ပဏီရဲ့ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို ပိုင်ရှင်၊ ဒါမှမဟုတ် မန်နေဂျာက သတ်မှတ်တယ်မဟုတ်လား။ ဒါပေမဲ့ ပိုင်ရှင်၊ ဒါမှမဟုတ် မန်နေဂျာက သတ်မှတ်လိုက်တဲ့ပန်းတိုင်နဲ့ သူ့လက်အောက်အဆင့်ကတင်ပြတဲ့ပန်းတိုင်ဟာ တူညီမှုမရှိဘဲ သဘောထားကွဲလွဲနေရင် ဘယ်သူက အနိုင်ရမလဲ။'

'ပိုင်ရှင်၊ ဒါမှမဟုတ် မန်နေဂျာဘက်ကပဲ နိုင်မယ်လို့ထင်တယ်' လို့တယ်ရီက ဝင်ပြောပါတယ်။

'အေး... ဟုတ်တယ် ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ပိုင်ရှင်တို့၊ မန်နေဂျာတို့က ကုမ္ပဏီရဲ့ရည်မှန်းချက်၊ မျှော်မှန်းချက်တွေကို ကိုယ်စားပြုနေသူတွေ ဖြစ်လို့ပဲ။ ဒါပေမဲ့ မင်းတို့လူတွေက အထူးသဖြင့် အတွေ့အကြုံများနေတဲ့ ကုမ္ပဏီကလူတွေက ဒီရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို ချမှတ်ရာမှာ ပါဝင်ပတ်သက်မှုမရှိရဘူးလို့ ဆိုလိုတာ မဟုတ်ဘူး။ ပါဝင်ပတ်သက်ရမယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီရည်မှန်းချက်တွေချမှတ်ရာမှာ မန်နေဂျာကသာ တာဝန်အရှိဆုံးဖြစ်တယ်လို့ ဆိုလိုတာဖြစ်တယ်။ ဒီအချက်က အလုပ်သမားခေါင်းဆောင်ဆိုတဲ့ စကားရပ်ရဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုအပိုင်းကို ဆိုလိုတာဖြစ်တယ်' လို့ နန်စီကရှင်းပြပါတယ်။ 'ကောင်းတဲ့လုပ်ဆောင်ချက် ပြန်လည်သုံးသပ်ခြင်းစနစ် (Good Performance Review System)





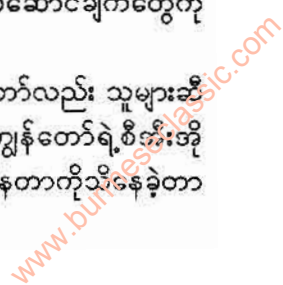
ရဲ့ ဒုတိယအပိုင်းက ဘာဖြစ်မလဲ' ဂျတ်က ဆက်မေးပါတယ်။

‘တစ်နေ့ချင်းအလိုက် နည်းပြသင်ပေးခြင်း (Day to Day Coaching) ဖြစ်တယ်။ အရင်က သမားရိုးကျစီမံခန့်ခွဲရေး ပီရမစ်ကို အခုပြောင်းပြန်လုပ်ပစ်ရမယ်။ အဲဒီအခါမှာ မင်းတို့မန်နေဂျာတွေ၊ ပိုင်ရှင်တွေက အောက်ဆုံးကနေ ကုမ္ပဏီကလူတွေအတွက် အလုပ်လုပ်ပေးနေတဲ့သဘော ဖြစ်သွားမယ်။ ဒီနေရာမှာမှ တွဲဖက်လုပ်ဆောင်ရေး ဆက်ဆံမှု (Partnering Relationship) ကို ထင်ထင်ရှားရှားတွေ့ရပြီး အလုပ်သမားခေါင်ဆောင်ဆိုတဲ့စကားရဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုအပိုင်းရော၊ ကိုယ့်အလုပ်သမားနဲ့တွဲဖက်ပြီး လုပ်ဆောင်နေရမယ့် အလုပ်သမားအပိုင်းပါ ပါဝင်လာတာကိုတွေ့ရမယ်။ ဒီနေရာမှာ မန်နေဂျာတွေရဲ့ အခန်းကဏ္ဍက ကိုယ့်လူတွေ လုပ်ငန်းအောင်အောင်မြင်မြင်ဆောင်ရွက်နိုင်အောင် ကူညီရာမှာ လုပ်စရာရှိတာမှန်သမျှ လုပ်ပေးဖို့ဖြစ်တယ်။ မင်းတို့ရဲ့လူတွေကို လင်းယုန်လိုမြင့်တက်ပျံ့ဝနေတဲ့ အသင်းသားဖြစ်အောင် မင်းတို့က အစစအရာရာ ကူညီလုပ်ဆောင်ပေးရမယ်’ လို့ နန်စီက ရှင်းပြပါတယ်။

‘ထိရောက်တဲ့လုပ်ဆောင်မှု၊ စီမံခန့်ခွဲမှုစနစ် (Effective Performance Management System) ရဲ့ တဟိယပိုင်းကိုလည်း ပြောပြပါဦး’ လို့ ဂျတ်က မေးလိုက်ပါတယ်။

‘လုပ်ဆောင်မှု အကဲဖြတ်ချက် (Performance Evaluation) ပဲပေါ့’ လို့ နန်စီက ဖြေပါတယ်။ ‘ဒါက မန်နေဂျာတွေက သူတို့နဲ့တိုက်ရိုက်ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းတွေနဲ့ တစ်ချိန်မှာ အစည်းအဝေးထိုင်ပြီး ကျန်ဝန်ထမ်းတိုင်းရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေကို စိစစ်သုံးသပ်ကြရတယ်။

‘လုပ်ဆောင်မှု အကဲဖြတ်ချက်က ကျွန်တော်လည်း သူများဆိုမှာအလုပ်လုပ်နေခဲ့တုန်းက ကြောက်ခဲ့တယ်။ ကျွန်တော်ရဲ့စီအီးအို (CEO) ဒါ့ခ် (Dirk) က ကျွန်တော့်ဘက်မှာ ရှိနေတာကိုသိနေခဲ့တာတောင် စိစစ်အကဲဖြတ်မှုကို ကြောက်ခဲ့တယ်။’



၁၀၂ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

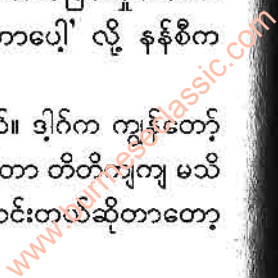
‘အကဲဖြတ်မှုကို လူတွေကြောက်ကြရတဲ့ အကြောင်းရင်းက သူတို့ကို ဘယ်လိုအကဲဖြတ်သုံးသပ်မယ်ဆိုတာ သေသေချာချာ မသိခဲ့ ကြလို့ဖြစ်တယ်။ သူတို့မွှော်လင့်ထားတာက အထက်ကလူကြီးနဲ့အဆင် ပြေရင် အကဲဖြတ်ချက် ကောင်းကောင်းရမယ်ဆိုတာပဲ’ လို့ နန်စီက ရှင်းပြပါတယ်။ ‘ကျွန်တော်တုန်းကလည်း အဲဒီလိုပဲထင်ခဲ့တာပဲ’ လို့ ဂျတ်က ပြောပြပါတယ်။ ဒါ့ဂ်မှာ ကျွန်တော်ကို အကဲဖြတ်ဖို့ ပုံစံတစ်ခုရှိ တာကို ကျွန်တော် မှတ်မိသေးတယ်။’

‘ဟုတ်တယ်။ ငါလည်း ကုမ္ပဏီတွေ၊ အဖွဲ့အစည်းတွေကို ရောက်တဲ့အခါ သူတို့ရဲ့ အကဲဖြတ်သုံးသပ်ချက်ပုံစံကိုကြည့်ပါဦး၊ ကြိုက် တယ်မဟုတ်လားလို့ သူတို့က မေးကြတယ်။ ငါကတော့ အဲဒီအခါမှာ ရယ်နေ လိုက်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ငါသဘောအရဆိုရင် အဲဒီ ပုံစံတွေက လွှင့်ပစ်ချင်စရာကောင်းနေတယ်လို့ ထင်ခဲ့မိလို့ပဲ’ လို့ နန်စီက ပြောပါတယ်။

‘ခင်ဗျား ဘာလို့အဲဒီလိုပြောတာလဲ’ လို့ တယ်ရီကမေးပါတယ်။

‘ဘာလို့လဲဆိုတော့ အဲဒီပုံစံတွေမှာ ဘယ်လို အကဲဖြတ်ရမလဲဆို တာကို ဘယ်သူမှမသိတဲ့ အချက်တွေနဲ့ တိုင်းတာခိုင်းထားလို့ပဲ။ ဥပမာ- တာဝန်ယူလုပ်ဆောင်မှု (Initiative or Willingness To Take Responsibility) ၊ ဒါမှမဟုတ် ရာထူးတိုးပေးဖို့ သင့်တော်မှု (Promotability) တို့ဖြစ်တယ်။ လူတွေက အကဲဖြတ်ခံရမှုမှာ မှတ်ချက်ကောင်း ကောင်းရဖို့ ဘာတွေလုပ်ရမယ်ဆိုတာ မသိကြတော့ သူတို့ရဲ့အထက် လူကြီးတွေ ကြိုက်အောင်လုပ်ရဖို့ပဲ အာရုံထားကြတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ ဂျတ်ပြောသလိုပဲ ကိုယ့်လူကြီးနဲ့အဆင်ပြေရင် အကဲဖြတ်မှုကောင်း ကောင်းရနိုင်ခြေပိုများတယ်လို့ပဲ ခံယူကြတော့တာပေါ့’ လို့ နန်စီက ရှင်းပြပါတယ်။

‘ကျွန်တော်တုန်းကလည်း စိုးရိမ်ခဲ့ရတယ်။ ဒါ့ဂ်က ကျွန်တော့် လုပ်ဆောင်ချက်တွေကို ဘယ်လိုအကဲဖြတ်မယ်ဆိုတာ တိတိကျကျ မသိ ခဲ့လို့ပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော့်ရောင်းအားက ကောင်းတယ်ဆိုတာတော့



သိထားပါတယ်' လို့ ဂျတ်က ပြောပါတယ်။

'တို့အခု လုပ်ဆောင်ချက်စံနှုန်း (Performance Standards) တွေဆို ပြန်သွားကြရလိမ့်မယ်။ ငါပြောထားတာ မင်းမှတ်မိမှာပါ။ ကောင်းမွန်တဲ့လုပ်ဆောင်ချက်တွေဟာ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း သိမြင်မှုက စတယ်ဆိုတဲ့စကားလေ။ ဒီနေရာမှာ လုပ်ဆောင်ချက်စံနှုန်းတွေ သိဖို့လိုလာပြီ။ စံနှုန်းတွေမသိရင် လုပ်ဆောင်ချက်ကောင်းကောင်းရဖို့ ဘယ်လိုစီမံအုပ်ချုပ်မလဲ။ တချို့နေရာတွေမှာ လူတွေကို မရှင်းလင်းတဲ့အချက်တွေအပေါ်မှာ အခြေခံပြီး အကဲဖြတ်ကြတယ်။ လုပ်ဆောင်ချက်ကောင်းတယ်ဆိုတာ ဘယ်လိုပုံစံဖြစ်တယ်ဆိုတာကိုလည်း သူတို့ သေသေချာချာ မသိကြဘူး။ တစ်ခါတစ်ရံ အလုပ်လုပ်တဲ့လူတွေမှာ သူတို့ပိုင်ရှင်၊ ဒါမှမဟုတ် မန်နေဂျာက ဘယ်အချက်တွေ၊ ဘယ်အပိုင်းတွေကို စိတ်ဝင်စားတယ်ဆိုတာကို သိအောင် ပြောပေးမယ့်လူ မရှိခဲ့ကြဘူး' လို့ နန်စီက ရှင်းပြပါတယ်။

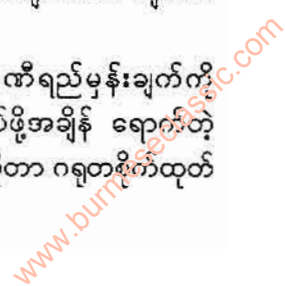
'ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်သတ်မှတ်တဲ့အကြောင်းကို ခဏလောက်ပြန်ပြောပါရစေ' လို့ တယ်ရီက ပြောပါတယ်။ 'အဖွဲ့အစည်းတော်တော်များများဟာ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ချမှတ်ဖို့အတွက် သိပ်ပြီး အရေးတယူမလုပ်ခဲ့ကြဘူး မဟုတ်လား'

'မဟုတ်ပါဘူး။ သူတို့ အဲဒါကိုတော့ လုပ်ကြပါတယ်' လို့ နန်စီက ပြန်ဖြေတယ်။

'ဒါပေမဲ့ အဲဒီရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ချမှတ်ပြီးနောက် အများအားဖြင့် အဲဒီရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တွေ ဘာဖြစ်သွားကြလဲ'။

'အဲဒါတွေဖိုင် တွဲထဲ ရောက်သွားမှာ သေချာတယ်။' ဂျတ်က ရယ်ရင်း ပြောလိုက်ပါတယ်။

'မင်းက တော်တော်သိနေပြီပဲ။ ကုမ္ပဏီရည်မှန်းချက်ကို အကောင်အထည်ဖော်နိုင်မှုကို ပြန်လည်သုံးသပ်ဖို့အချိန် ရောက်တဲ့အထိ ဘယ်သူမှ ရည်မှန်းချက်က ဘာဖြစ်တယ်ဆိုတာ ဂရုတစိုက်ထုတ်မကြည့်ကြပါဘူး' လို့ နန်စီက ပြောပြတယ်။



၁၀၄ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

အဲဒီရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်ဆိုတာက ဖိုင်ထဲမှာပဲအနေများပြီး တစ်နှစ်လုံး ထုတ်မကြည့်ကြဘူးပေါ့ ဟုတ်လား' လို့ တယ်ရီက မေးလိုက် ပါတယ်။

'ဟုတ်တယ်။ သူတို့ထုတ်မသုံးကြဘူး' နန်စီက ပြောပါတယ်။

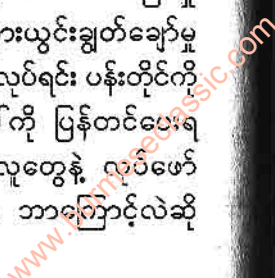
'ဘာကြောင့် ဒီလိုလုပ်ကြတာလဲ' ဂျတ်က မေးလိုက်ပါတယ်။

'ဒီအဖြေအတွက် မင်းတို့ကိုပဲမေးခွန်းတစ်ခုမေးရမယ်' နန်စီက ပြောတယ်။ 'ထိရောက်တဲ့လုပ်ဆောင်မှုစီမံခန့်ခွဲခြင်းစနစ်မှာပါတဲ့ အပိုင်းသုံးပိုင်းမှာလူတွေက ဘယ်အပိုင်းကို အချိန်အနည်းဆုံးပေးပြီး ဆောင်ရွက်ကြတယ်ထင်လဲ'။

'လုပ်ဆောင်မှုအကဲဖြတ်သုံးသပ်ခြင်းအပိုင်းတော့ မဟုတ်တာ သေချာတယ်' ဂျတ်က ရယ်မောရင်း ပြောလိုက်ပါတယ်။ 'ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ ခင်ဗျားပြောတဲ့ထဲမှာ မကြာခဏပါနေတဲ့ မန်နေဂျာတွေက အကဲဖြတ်ခြင်းလုပ်ငန်းကိုပဲ အဓိကအာရုံစိုက်လုပ်ကြတယ်ဆိုတာ သတိ ရလို့ပါ'

'ကျွန်မကတော့ အချိန်အနည်းဆုံး အသုံးပြုခံရတာက နေ့စဉ် နည်းပြသင်ပေးခြင်းလုပ်ငန်းဖြစ်တယ်ဆိုတာ လောင်းကြေးထပ်ပြောရဲ တယ်' လို့ တယ်ရီက ပြောတယ်။

'သိပ်မှန်တာပေါ့' လို့ နန်စီက ပြောပါတယ်။ 'နေ့စဉ်နည်းပြ သင်ပေးခြင်းအပေါ်မှာ မန်နေဂျာတွေက အချိန်အနည်းဆုံး သုံးကြ တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီအပိုင်းက လူတွေရဲ့လုပ်ဆောင်မှုအပေါ် စီမံခန့်ခွဲရာမှ အရေးကြီးဆုံးအချက်ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို သိထားရမယ်။ ဒီနေရာမှာ ပြီးခဲ့တဲ့လုပ်ငန်းတွေအပေါ် ပြန်လည်သုံးသပ်ပြီး တိုးတက်အောင်မြင်မှု တွေကို အသိအမှတ်ပြုချီးကျူးမြှောက်စားခြင်း၊ မှားယွင်းချွတ်ချော်မှု တွေကို ပြန်လည်တည်မတ်ပေးခြင်းစတဲ့ အလုပ်တွေလုပ်ရင်း ပန်းတိုင်ကို ရောက်မယ့် အဓိကရည်မှန်းချက်လမ်းကြောင်းပေါ်ကို ပြန်တင်ပေးရ မယ်။ ဒီလုပ်ငန်းစဉ်မှာ မန်နေဂျာက ကုမ္ပဏီကလူတွေနဲ့ လုပ်ဖော် ကိုင်ဖက်သဘောမျိုးကို ဆောင်ယူတာတွေ့ရမယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆို



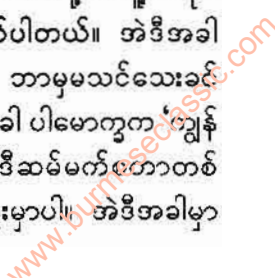
တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၁၀၅

တော့ မန်နေဂျာက သူ့လူတွေကို ပြီးခဲ့တဲ့လုပ်ငန်းတွေရဲ့အောင်မြင်မှု၊ မအောင်မြင်မှုတွေ၊ မှန်ကန်မှု၊ လွဲချော်မှုတွေနဲ့ လုပ်ငန်းရဲ့ရလဒ်တွေကို ပြန်လည်ပြောပြအသိပေးရတဲ့အတွက် ဖြစ်တယ်။’

‘မင်းတို့ဟာ မင်းတို့ရဲ့ လူတွေကို လုပ်ငန်းပိုင်းမှာ အောင်အောင်မြင်မြင်နဲ့ ရည်မှန်းချက်ရရှိအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်စေချင်တယ် ဆိုရင် ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို ချမှတ်ပြီးတာနဲ့ သူတို့ရဲ့ လုပ်ပုံကိုင်ပုံ တွေကို မပြတ်စောင့်ကြပ်ကြည့်ရှုကွပ်ကဲဖို့ လိုလိမ့်မယ်။ သူတို့ကိုလမ်းမှန်ပေါ်က ချော်ထွက်မသွားအောင် မင်းတို့က ဦးဆောင်လမ်းပြကြရမယ်။ ရလဒ်ကောင်းတွေရအောင် လုပ်နိုင်တဲ့လူတွေကိုလည်း ချီးကျူးမြှောက်စားအားပေးရမယ်။’

‘ဒီအချက်တွေက တော်တော်စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းပါတယ်။’ ဂျတ်က ပြောလိုက်ပါတယ်။

‘မင်းတို့ ဒီအချက်တွေအပေါ် စိတ်ဝင်စားတဲ့အတွက် ဝမ်းသာတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဒီအချက်က တကယ့် သော့ချက်ဖြစ်လို့ပဲ။ မင်းတို့ကို ငါ့အတွေ့အကြုံထဲက ဥပမာတစ်ခုပြောပြမယ်။ သူက ကောလိပ်က ပါမောက္ခတစ်ယောက် ဖြစ်တယ်။ သူက တက္ကသိုလ် အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့နဲ့ အမြဲတမ်းပြဿနာ ဖြစ်နေခဲ့တယ်။ အကြိမ်ကြိမ်လည်း စစ်ဆေးခံခဲ့ရတယ်။ စစ်ဆေးတဲ့အဖွဲ့အတွက် စိတ်ရှုပ်စရာအကောင်းဆုံးအချက်က အဲဒီပါမောက္ခက သူ့အတန်းသစ်တစ်ခုစတင်တာနဲ့ စာမေးပွဲကြီးစစ်ဆေးတဲ့အချက်ဖြစ်တယ်။ စစ်ဆေးရေးအဖွဲ့က သူ့ကို ဘာကြောင့်စာမသင်ရသေးခင် စာမေးပွဲကြီး စစ်ရတာလဲလို့ မေးတယ်။ အဲဒီအခါမှာ ပါမောက္ခက ကျောင်းသားတွေကို စာသင်ဖို့က သူ့အလုပ်မဟုတ်လားလို့ဆိုတဲ့ မေးခွန်းနဲ့ပဲ ပြန်ဖြေလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီအခါ အဖွဲ့ကစာသင်ရမှာက ဟုတ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘာမှမသင်သေးခင် စာမေးပွဲကို ဘာကြောင့် စစ်ရတာလဲလို့မေးတဲ့အခါ ပါမောက္ခက ‘ကျွန်တော်က နှစ်စမှာ စာမေးပွဲစစ်ရုံနဲ့မပြီးဘူး။ ဒီဆမ်မက်တောတစ်လျှောက်လုံးကျောင်းသားတွေကို စာသင်ပေးရဦးမှာပါ။ အဲဒီအခါမှာ



၁၀၆ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

စောစောက စစ်တဲ့စာမေးပွဲရဲ့ အဖြေတွေကိုသင်ပေးမှာ ဖြစ်တယ်။ အဲဒီတော့ နှစ်ကုန်လို့ စာမေးပွဲကြီး အမှန်တကယ် စစ်တဲ့အခါ သူတို့က အမှတ်အဆင့် 'A' တွေပဲ ရကြမှာ မဟုတ်လား' လို့ ပြန်ဖြေခဲ့ပါတယ်။

'ကောင်းလိုက်တဲ့ အတွေးအခေါ်ပါပဲဗျာ' ဂျတ်က အံ့အားသင့်စွာပြောပါတယ်။

'ဟုတ်တယ်။ သူ့ရဲ့အတွေးအခေါ်က ငါတို့ရဲ့ခေါင်းဆောင်မှု အပိုင်းအပေါ်မှာ အတော်လေး သက်ရောက်မှုရှိတယ်။ မင်းတို့ဟာ မင်းတို့ရဲ့လုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်အောင်ဆောင်ရွက်နိုင်မယ့် အရည်အချင်းရှိသူတွေကိုသာ ရွေးချယ်ခန့်ထားမှာ မဟုတ်လား။ ညံ့ဖျင်းတဲ့ အရုံးသမားတွေကို ရှာဖွေခန့်ထားပါ့မလား။ ဘယ်ထားပါ့မလဲ' လို့ နန်စီက ပြောပါတယ်။

'လူညံ့တွေကို မခန့်တာတော့ သေချာတာပေါ့။ အောင်မြင်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်မယ့်အလားအလာရှိသူတွေကိုသာ ရှာဖွေခန့်ထားမှာပါ။ အလားအလာရှိသူတွေဆိုတာက သူတို့ကို နည်းလမ်းမှန်မှန်နဲ့သင်ပြပေးရင် လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ လိုအပ်တဲ့ရလဒ်ကို အောင်မြင်အောင်လုပ်ဆောင်နိုင်မယ်လို့ ထင်ရတဲ့လူမျိုးတွေကို ဆိုလိုတာဖြစ်ပါတယ်' လို့ တယ်ရီက ရှင်းပြပါတယ်။

'မင်းဆိုလိုတာက သာမန်အဆင့်သာရှိတဲ့လူတွေကို မငှားဘူးလို့ ဆိုလိုတာလား' နန်စီက မေးပါတယ်။

'သိပ်ဟုတ်တာပေါ့' လို့ တယ်ရီက ဖြေလိုက်ပါတယ်။

'ဒါပေမဲ့ ဒီနေရာမှာ သိပ်သတိထားဖို့လိုတယ်။ မန်နေဂျာတော်တော်များများဟာ ဒီအပိုင်းမှာ အမှားလုပ်တတ်ကြတယ်။ မန်နေဂျာတွေက သူတို့ရဲ့အလုပ်ကလူတွေလုပ်တာကို မှန်မမှန်စစ်ဆေးဖို့၊ အကဲဖြတ်သုံးသပ်ဖို့နဲ့ မှားရင် ဝေဖန်ပြစ်တင်ဖို့လို့ ထင်နေကြတယ်။ အမှန်တကယ်ဖြစ်ရမှာက မန်နေဂျာတွေဟာ သူ့လူတွေကို ကူညီဖို့၊ အားပေးညွှန်ပြဖို့နဲ့ သူတို့ရဲ့ကြိုးပမ်းမှုတွေကို အထောက်အပံ့ပြုဖို့ဆိုတာတွေပဲဖြစ်တယ်' လို့ နန်စီက ရှင်းပြပါတယ်။

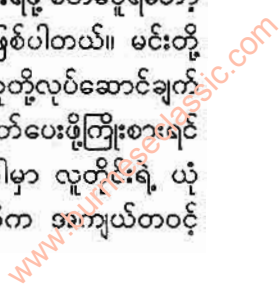


တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၁၀၇

‘စောစောကပြောခဲ့တဲ့ ပါမောက္ခလုပ်သလို အချိန်မတိုင်ခင် စစချင်း စာမေးပွဲကြီး စစ်တာဟာ ငါတို့ရဲ့ ‘လုပ်ဆောင်မှုစီမံချက်’ (Performance Planning) နဲ့အတူတူပါပဲ’ လို့ နန်စီက ရှင်းပြပါတယ်။ ‘စာမေးပွဲ စစ်လိုက်တာက သူတို့ဆီက ဘာတွေကို ဆရာက မျှော်လင့် သလဲဆိုတာ ပြလိုက်တာပဲ ဖြစ်တယ်။ မေးခွန်းရဲ့အဖြေကို သင်ပေး တာဟာ ငါတို့ရဲ့နေ့စဉ်နည်းပြသင်ပေးခြင်းနဲ့ အတူတူဖြစ်တယ်။ မင်းတို့ ဟာ မင်းတို့ရဲ့လူတစ်ယောက်က လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်တာ မှန်ကန် ကောင်းမွန်နေရင် သူ့ကိုတော်လိုက်တာ၊ ကောင်းလိုက်တာလို့ ချီးမွမ်း စကားဆိုမယ်။ သူတို့ လုပ်တာကိုင်တာ မှားနေတာတွေ့ခဲ့ရင် သူတို့ကို မှားနေတယ်၊ အမှန်ရအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမယ်ဆိုတာကို လမ်းညွှန် ပြသပေးရမယ်။ နောက်ဆုံး နှစ်ကုန်ဆုံးတဲ့အချိန်မှာ သူတို့ရဲ့လုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်မှုအပေါ် စိစစ်အကဲဖြတ်ချက်က ကောင်းနေတာတွေ့ကိုပဲ တွေ့ရမှာဖြစ်တယ်’ လို့ နန်စီက ရှင်းပြပါတယ်။

‘ခင်ဗျားပြောချင်တာက နှစ်စဉ်၊ ဒါမှမဟုတ် နှစ်ဝက်မှာ လုပ်ဆောင်မှုတွေကို စိစစ်အကဲဖြတ်သုံးသပ်ရာမှာ ကျေနပ်စရာကောင်း တာ တွေ့ရမယ်လို့ဆိုလိုတာလား’ လို့ ဂျတ်က မေးပါတယ်။

‘ငါပြောတာက အဲဒါပဲ’ နန်စီ ပြန်ဖြေပါတယ်။ ‘လူတိုင်းက လုပ်ငန်းစကတည်းက သူတို့လုပ်ဆောင်ချက်အတွက် ဘာတွေစစ်ဆေး မယ်ဆိုတာကို သိထားသင့်တယ်။ ပြီးတော့တစ်နှစ်လုံးအလုပ်လုပ်ရာ မှာလည်း လမ်းလွဲမသွားအောင်၊ အမှားတွေမလုပ်မိအောင်၊ နှစ်ကုန်ရင် အကဲဖြတ်ချက်အမှတ် များများရဖို့အတွက် သူတို့ကို ကူညီလမ်းပြပေးရ မယ်။ အဲဒီအခါမှာ သူတို့ဟာအမှတ်ကောင်းကောင်းရဖို့ စိတ်မပူရတော့ ဘဲ နံပါတ်အဆင့်တစ်ခုကိုပဲ စိတ်ပူရတော့မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မင်းတို့ လူတွေကို အထက်ကပြောခဲ့တဲ့အတိုင်း မလုပ်ဘဲ သူတို့လုပ်ဆောင်ချက် တွေကိုသာ အတင်းအကျပ်အဆင့်တွေခွဲဖို့ အမှတ်ပေးဖို့ကြိုးစားရင် တော့ လူတချို့က နောက်ကျန်နေမှာပဲ။ အဲဒီအခါမှာ လူတိုင်းရဲ့ ယုံ ကြည်မှုကို မရနိုင်ဘဲ ဆုံးရှုံးရလိမ့်မယ်’ လို့ နန်စီက အကျယ်တဝင့်



၁၀၈ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

ရှင်းပြပါတယ်။

‘ကျွန်တော်တော့ ခင်ဗျားရဲ့အတွေးအခေါ်ကို သိပ်သဘောကျပါတယ်။ အဲဒီစနစ်ကိုကျင့်သုံးနေတဲ့ ကုမ္ပဏီကိုသိရင် ကျွန်တော့်ကို ပြောပြပါ’ လို့ ဂျတ်က ပြောပါတယ်။

‘ရှိတာပေါ့။ စီမံခန့်ခွဲမှုမှာ ထူးခြားပြောင်မြောက်တဲ့ WD-40 ရဲ့ဥက္ကဋ္ဌ ဂယ်ရီရစ် (Garry Ridge) က သူ့ကုမ္ပဏီဆောင်ပုဒ်ကို ‘ကျွန်ုပ်တို့အမှတ်မပေးပါနဲ့၊ ကျွန်ုပ်တို့ ‘A’ အဆင့်ရအောင် ကူညီပါ’ လို့ သတ်မှတ်ထားတယ်။ ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်လို့ ဂယ်ရီက ရှင်းလင်းပြတ်သားတယ်။ သူ့လူတွေ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်မှတ်တမ်း ‘A’ မရရင် အဲဒီလူတွေကို အုပ်ချုပ်တဲ့မန်နေဂျာကို အလုပ်ဖြုတ်ပစ်တယ်။ အလုပ်သမားကို မထုတ်ဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆို တော့ မန်နေဂျာက သူ့လူတွေ ‘A’ ရအောင်မကူညီနိုင်ခဲ့လို့ပဲလို့ သူက ယူဆတယ်။’

တကယ်လို့များ ကိုယ်က ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ယောက်နဲ့ နီးနီးကပ်ကပ်နေပြီးကူညီပြသလမ်းညွှန်ပေးမဲ့ အဲဒီလူက ‘A’ အဆင့်နဲ့ မထိုက်တန်သေးရင် ရောဘယ်လိုလုပ်မလဲ’ လို့ တယ်ရီက ဝင်မေးပါတယ်။

‘ဒါဆိုရင်တော့ အဲလိုလူမျိုးကို ‘A’ မပေးပါနဲ့။ သူ့လူမှန်နေရာမှန်မရှိလို့ပဲ ဖြစ်မယ်။ သူ့ကိုပေးထားတဲ့အလုပ်က သူနဲ့ မကိုက်ဘူး ဖြစ်နေတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီနေရာမှာ အသက်မွေးလုပ်ငန်းလမ်းကြောင်း စီမံကိန်းက ဝင်လာပြီ’ လို့ နန်စီက ရှင်းပြတယ်။

‘ကျွန်တော်တို့ဟာ ကျွန်တော်တို့လူတွေကို လင်းယုန်လို မြင့်တက်ပျံ့ဝဲနေပြီး ကိုယ့်ရဲ့ဖောက်သည်တွေကို ဂရုစိုက်စေချင်တယ်ဆိုရင် သူတို့အောင်မြင်နိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းပတ်ဝန်းကျင်ကိုဖန်တီးဆောက်တည်ပေးရတယ်။ ပြီးတော့သူတို့ဘေးမှာ သူတို့ကို ကူညီဖို့ ကျွန်တော်တို့ ရှိနေတယ်ဆိုတာကိုလည်း သူတို့သိအောင် လုပ်ပေးရမယ်။ အဲဒီအခါမှာ သူတို့ဟာ လုပ်ငန်းကို သူတို့ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလိုယူဆပြီး လုပ်လုပ်ပါလိမ့်မယ်’ လို့ တယ်ရီက ပြောပါတယ်။

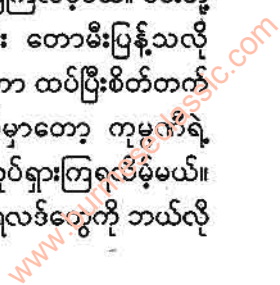


တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၁၀၉

‘ဟုတ်ပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်က အလုပ်သမားတွေကို ဝေဖန် ဆုံးဖြတ်ခြင်း၊ စိစစ်အကဲဖြတ်ခြင်းစတဲ့ လုပ်ရပ်တွေက ခေတ်နောက်ကျ ကျန်ခဲ့ပါပြီ။ ထိရောက်တဲ့ခေါင်းဆောင်မှုမှာက အလုပ်သမားတွေကို အကောင်းဆုံးတွေ လုပ်ကိုင်အောင် သူတို့ဘေးမှာ အတူနေပြီး နည်းပြ လမ်းညွှန်ခြင်း၊ အားပေးကူညီခြင်းပဲ ဖြစ်တယ်။ သင့်လူတွေကို ‘A’ ရအောင် ကူညီလမ်းပြပေးနိုင်ခဲ့ရင် အဲဒီလူတွေက စိတ်အားတက် ကြွလာပြီး သင့်ရဲ့ဖောက်သည်တွေကို ဒီကုမ္ပဏီကနေ ဘယ်မှမသွားနိုင် အောင် ဖမ်းစားထားနိုင်တဲ့အထိ ကြိုးစားဆောင်ရွက်လာကြလိမ့်မယ်။ သူတို့ကိုယ်တိုင်က ပျော်ရွှင်ကျေနပ်မှုတွေ ရနေတဲ့အခါမှာ သူများတွေကို လည်း သူတို့လိုပျော်ရွှင် စိတ်ချမ်းသာအောင် ဆောင်ရွက်လာကြလိမ့် မယ်’ လို့ နန်စီက ရှင်းပြပါတယ်။

‘ဒီအချက်က ကျွန်တော်တို့လို ထွန်းသစ်စလုပ်ငန်းရှင်တွေ အတွက်တော့ တကယ်အလုပ်ဖြစ်မယ့်ပုံပဲ’ လို့ ဂျတ်က ပြောပါတယ်။

‘မှန်တယ်။ မင်းတို့က ကိုယ့်လူတွေကို မှန်မှန်ကန်ကန် ကူညီ ဦးဆောင်နိုင်မယ်ဆိုရင် သူတို့ဟာ မင်းတို့ရဲ့ကုမ္ပဏီကိုရော၊ ကုမ္ပဏီ အလုပ်တွေကိုပါ သံယောဇဉ်ရှိလာပြီး ကုမ္ပဏီရဲ့ဖောက်သည်တွေ အပေါ်မှာလည်း သမားရိုးကျထက် ပိုမိုတုံ့ဝန်ဆောင်မှုတွေ၊ ကူညီမှုတွေ ကို ပေးလာလိမ့်မယ်။ အဲဒီအခါမှာ ဖောက်သည်တွေကလည်း ဝန်ထမ်း တွေရဲ့ ထူးခြားတဲ့ဝန်ဆောင်မှုတွေ၊ ကူညီမှုတွေကိုခံစားရင်း ကုမ္ပဏီ အပေါ်မှာ သစ္စာရှိတဲ့ဖောက်သည်တွေ ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။ အဲဒီဖောက် သည်တွေက ကုမ္ပဏီကောင်းကြောင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုတွေဟာ ထူးခြား ကောင်းမွန်ကြောင်းတွေကို တခြားသူတွေကို ပြောပြကြလိမ့်မယ်။ မင်းတို့ ကုမ္ပဏီရဲ့ သတင်းကောင်းဟာ တစ်မဟုတ်ချင်း တောမီးပြန့်သလို ပြန့်သွားလိမ့်မယ်။ အဲဒီအခါမှာ မင်းတို့ရဲ့လူတွေဟာ ထပ်ပြီးစိတ်တက် ကြွထက်သန်မှုတွေ ရလာလိမ့်မယ်။ အဲဒီနောက်မှာတော့ ကုမ္ပဏီရဲ့ အမြင်နဲ့ နည်းဗျူဟာလမ်းကြောင်းတွေကို စတင်လှုပ်ရှားကြရလိမ့်မယ်။ ဘယ်လိုနည်းဗျူဟာတွေ အသုံးပြုပြီး ရည်မှန်းချက်ရလဒ်တွေကို ဘယ်လို



### ၁၁၀ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

ရအောင်ယူမယ်ဆိုတဲ့နေရာမှာ ယှဉ်တွဲလုပ်ဆောင်မှုဆက်ဆံရေး (Partnership Relationship) ကအရေးကြီးတဲ့ကဏ္ဍမှာပါဝင်လာပြီ' လို့ နန်စီက ရှည်လျားစွာ ရှင်းပြတယ်။

'ခင်ဗျားကို ဘယ်လို ကျေးဇူးတင်ရမှန်းမသိတော့ဘူး။ ကိုယ့်လူတွေကို ဂရုစိုက်ရမယ့်ကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီး အယူအဆတွေ၊ စိတ်ကူးတွေ အတော်များများ ရရှိခဲ့ပါတယ်။ ကျင့်သုံးဖို့ပဲ ရှိပါတော့တယ်' လို့ ဂျတ်က ပြောလိုက်ပါတယ်။

### တစ်မိနစ်သိမြင်နားလည်မှု

- အလုပ်သမားတွေဟာ အခုအချိန်မှာ တွဲဖက်လုပ်ဆောင်မှု ဆက်ဆံရေး (Partnership Relationship) ကိုပဲ လိုလားပြီး၊ အထက်အဆင့်ဆင့်အမိန့်နဲ့ အုပ်ချုပ်စီမံတာကို ကြိုက်နှစ်သက်ခြင်းမရှိကြတော့ပါ။
- လူတိုင်းကို ခေါင်းဆောင်ဖြစ်နိုင်တဲ့အကြောင်းပြောပြီး အားပေးသင့်တယ်။
- ထိရောက်တဲ့ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှု စီမံခန့်ခွဲခြင်းစနစ်ဟာ လူတွေကိုအမှတ်ပေးပြီး အဆင့်ခွဲဖို့ထက် အောင်မြင်သူတွေ ဖြစ်အောင် အကူအညီပေးခြင်းပဲ ဖြစ်တယ်။
- အကောင်းဆုံး စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုတာ နေ့စဉ်လုပ်ငန်း လမ်းညွှန်သင်ပြမှုတွေလုပ်ပြီး ကိုယ့်အလုပ်သမားတွေကို လုပ်ငန်းမှာ အမှားမလုပ်မိအောင်ထိန်းသိမ်းခြင်း၊ သူတို့မှားနေရင်လည်း လမ်းကြောင်းမှန်ပေါ် ပြန်ရောက်အောင် လုပ်ပေးခြင်းတို့ ဖြစ်တယ်။
- ဘဝမှာအကောင်းဆုံးဖြစ်ချင်သလို အလုပ်မှာလည်း 'A' ရဖို့ ကြိုးပမ်းရမယ်။
- ကုမ္ပဏီအပေါ် ချစ်ခင်မြတ်နိုးတဲ့အလုပ်သမားတွေနဲ့ သစ္စာရှိတဲ့ဖောက်သည်တွေဟာ သင်တို့ကုမ္ပဏီရဲ့ အောင်မြင်မှုကို ခံဆောင်ကျဉ်းပေးကြလိမ့်မယ်။

### စိတ်ကြီးဝင်မှုပြဿနာ

နှစ်တွေကြာလာပြီးတဲ့နောက် ကုမ္ပဏီလည်း ဆက်လက်ကြီးထွားလာခဲ့ပါတယ်။ တယ်ရီက နှစ်ပေါင်းအတော်ကြာကြာ ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့ရဲ့ကလေးနှစ်ယောက် အဲလက် (Alex) နဲ့ အယ်လီဇဘက် (Elizabeth) တို့ဟာ ကြီးပြင်းလာပြီး သူတို့ရဲ့ကျောင်းကိစ္စတွေ၊ ကျောင်းပြင်ပလှုပ်ရှားမှုတွေရှိတဲ့အခါ တယ်ရီဟာ ကလေးတွေရဲ့ ဝေယျာဝစ္စနဲ့ ကုမ္ပဏီစီမံခန့်ခွဲရေးတို့ကြားမှာ ဗျာများလာခဲ့ရပါတယ်။

ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ ကလေးတွေရဲ့အရေးဟာ ကုမ္ပဏီအရေးထက်ပိုအရေးကြီးတယ်၊ ကလေးတွေရဲ့ကိစ္စကို ဦးစားပေးရမယ်ဆိုတာကို နှစ်ယောက်စလုံး သဘောတူခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် တယ်ရီက ဥက္ကဋ္ဌရာထူးကို စွန့်လွှတ်ခဲ့ပါတယ်။ တစ်လအတွင်းမှာပဲ ကုမ္ပဏီဟာ ဥက္ကဋ္ဌနဲ့စီအိုအို (COO-Chief Operating Officer) အသစ်အဖြစ် ဖောရက်စ်အုတ်ကစ်စ် (Forrest Oakes) ကို ခန့်ထားခဲ့ပါတယ်။ မူလက ဖောရက်စ်စ်က ကုမ္ပဏီရဲ့ထုတ်လုပ်မှုပိုင်းနဲ့ ရောင်းဝယ်ရေးအပိုင်းမှာ အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ်လုပ်ကိုင်နေသူ ဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့စီးပွားရေးလားဘ်မြင်မှုတွေကြောင့် ဂျတ်နဲ့တယ်ရီက သူ့ကို သဘောကျခဲ့ကြခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီရဲ့ပထမဆုံးဝန်ထမ်းဖြစ်ပြီး အခုအော်ပရေးရှင်းမန်နေဂျာဖြစ်တဲ့ လင်ဒါ (Linda) နဲ့ ကုမ္ပဏီနဲ့ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်နေ

၁၁၂ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

တဲ့ဟောပြောသူတော်တော်များများဟာ ဖောရက်စ်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး စိုးရိမ်ပူပန်မှုတွေရှိခဲ့တယ်။ သူတို့က ဖောရက်စ်ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ တော်တာကိုတော့ လက်ခံကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ လက်ထက်ကရှိခဲ့တဲ့ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်ကျေနပ်နှစ်သိမ့်မှုရရှိစေခြင်းနဲ့ ကျင့်ဝတ် ဆိုင်ရာအပြုအမူတွေရဲ့တန်ဖိုးတွေကို မျှဝေခြင်းကိုတော့ ဖောရက်စ်လက်ထက်မှာ မရှိတော့တဲ့အဖြစ်ကို စိုးရိမ်ခဲ့ကြတာဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ဖောက်သည်တွေအပါအဝင် ကုမ္ပဏီနဲ့ဆက်သွယ် ဆောင်ရွက်နေသူတွေနဲ့ တစ်ဦးအပေါ်တစ်ဦး ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်နိုင်ဖို့ လုပ်ဆောင်ခြင်းထက် ကုမ္ပဏီအတွက် တတိယဦးစားပေးတန်ဖိုးဖြစ်တဲ့ အောင်မြင်မှုတစ်ခုတည်းကိုသာ အာရုံစိုက်လုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။

ဖောရက်စ်ဟာ ကုမ္ပဏီဟာ အနိမ့်ဆုံးဘယ်လောက်မြတ်ရမယ်ဆိုတာ တစ်ခုတည်းကိုပဲ အာရုံစိုက်လုပ်ဆောင်သူ ဖြစ်ပါတယ်။ သူ့လက်ထက်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်တွေ ရှိလာပြီး ဝင်ငွေစာလည်း တိုးတက်လာပါတယ်။ ကုမ္ပဏီကလည်း ပိုမိုကြီးထွားလာခဲ့ပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ကံကြမ္မာဟာ ဖောရက်စ်လက်ထဲမှာပဲရှိသလို ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ကလည်း ဖောရက်စ်ရဲ့ ကုမ္ပဏီတိုးတက်အောင်မြင်ရေးကိုသာ အာရုံစိုက်လုပ်ဆောင်နေတာကို သဘောကျနှစ်ခြိုက်ပြီး ကုမ္ပဏီကလူတွေရဲ့စိုးရိမ်ပူပန်မှုတွေကို လျစ်လျူရှုခဲ့ကြပါတယ်။

ဂျတ်က ဒါးလတ်မှာလုပ်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ထောင်လောက်တက်တဲ့ ကွန်ဖရင့်မှာ စကားပြောခဲ့ရပါတယ်။ ပရိသတ်ထဲမှာ ဝေါစထရီဂျာနယ် (Wall Street Journal) က စာရေးဆရာမတစ်ယောက်ပါဝင်ခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်ရဲ့ 'သင်တစ်ခုခု ရောင်းချင်နေပါသလား' (So You Want To Sell Something) ဆိုတဲ့ ခေါင်းစဉ်နဲ့ဟောပြောပြီးတဲ့အခါ ဝေါစထရီဂျာနယ်က စာရေးဆရာမက ဂျတ်ကိုလိုက်ပြီး အင်တာဗျူးလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်ကို အခုလိုဟောပြောသူပညာရှင် ဘယ်လိုဖြစ်လာပါသလဲ၊ ဂျတ်ရဲ့စီးပွားရေးအမြင်တွေက ဘာတွေဖြစ်ပါသလဲ စတဲ့ မေးခွန်းတွေကို သူက မရမက မေးမြန်းခဲ့ပါတယ်။

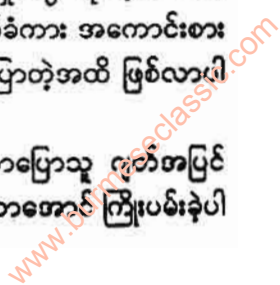
တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၁၁၃

ဂျတ်ရဲ့အကြောင်းနဲ့ သူ့ရဲ့စီးပွားရေးသဘောတရားတွေဟာ ဝေါစထရီဂျာနယ်မှာ ပါပြီးတဲ့နောက် ဂျတ်ဟာတစ်ဟုန်ထိုး လူသိများ နာမည်ကြီးခဲ့ပါတယ်။ နေ့စဉ် သူ့ဆီဖုန်းခေါ်တာတွေဟာ ရာချီပြီးရှိခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်ရဲ့ မီဒီယာလောကမှာ ကျော်ကြားမှုဟာ သူ့ကုမ္ပဏီအတွက် ကြီးမားတဲ့ အထောက်အကူဖြစ်ခဲ့ပြီး ဂျေတီအေ (JTA) ကုမ္ပဏီတွေမှာ လည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ တိုးတက်မှုရရှိခဲ့ပါတယ်။ တခြားကုမ္ပဏီတွေက ဝန်ထမ်းလေ့ကျင့်ရေးနဲ့ ဆက်စပ်ပစ္စည်းတွေမှာယူမှုကလည်း လေးဆလောက် တိုးတက်လာပြီး ဖောရက်စ်ကို သဘောကျစေခဲ့ပါတယ်။ နောက်ဆုံး ဂျေတီအေက လုပ်ဆောင်ပေးနိုင်တဲ့ အတိုင်းအတာထက် အမှာစာတွေက ပိုများလာတဲ့အခါ ဖောရက်စ်ဟာ စိုးရိမ်လာရမယ့် အစား အလုပ်တွေကို ဆက်ပြီးလက်ခံခဲ့ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီက ခက်ခက်ခဲခဲ ဆောင်ရွက်ခဲ့ရပါတယ်။

ဂျတ်က သူ့ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအစောပိုင်းက ဒါဂ် ပြောခဲ့တဲ့၊ မှာခဲ့တဲ့စကားတွေကို မေ့ပစ်ခဲ့တယ်။ ဒါဂ်က ဂျတ်ကို ဘယ် အခါမှာပဲဖြစ်ဖြစ် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် နှိမ့်နှိမ့်ချချနေဖို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ဂျတ်ဟာ သူ့ရဲ့အောင်မြင်ကျော်ကြားမှုမှာ နစ်မြောပြီး ငါလုပ် ရင် ဘာမဆိုဖြစ်တယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ကြီးဝင်မှုတွေ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အဲဒီလို ဖြစ်အောင်လည်း ဖောရက်စ်က မြှောက်ပင့်ပေးခဲ့တယ်။

ဂျတ်ဟာ အဲဒီနောက်တော့ အိမ်မှာနေရတဲ့အချိန်က နည်းပါး လာပါတယ်။ စကားပြောဖို့ ဖိတ်ခေါ်မှုတွေကို မငြင်းနိုင်ခဲ့ပါဘူး။ သူ့ကို မဖြစ်မနေလိုအပ်နေပြီလို့ သူက ခံစားလာခဲ့မိတယ်။ ဖောရက်စ်က လည်း ဂျတ် ပိုမိုပြီးစိတ်ကြီးဝင်လာအောင် ပံ့ပိုးမှုတွေ လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ စကားပြောဖို့ လာရောက်ဖိတ်ခေါ်သူတွေကို ဖိမ်ခံကား အကောင်းစား တွေ့နေ့သာ ဂျတ်ကို လာခေါ်ဖို့ ဖောရက်စ်က ပြောတဲ့အထိ ဖြစ်လာပါတယ်။

ဖောရက်စ်က ကုမ္ပဏီမှာ အဓိကဟောပြောသူ ဂျတ်အပြင် တခြား JTA ပိုင် ဟောပြောသူတွေ ပေါ်ပေါက်လာအောင် ကြိုးပမ်းခဲ့ပါ



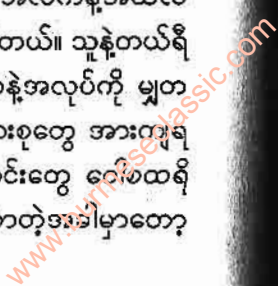
၁၁၄ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

တယ်။ သင်ထောက်ကူပစ္စည်းတွေကိုလည်း ပိုမိုတီထွင်ထုတ်လုပ်ခဲ့ပါ  
တယ်။ JTA ဟာလည်း ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ အိပ်မက်မျှော်မှန်းချက်ထက်ကို  
ပိုမိုကြီးထွားလာခဲ့ပါတော့တယ်။

ဂျတ်ဟာ ဟောပြောပွဲမရှိတဲ့အချိန်မှာ ရုံးမှာပဲရှိနေပြီး စီးပွား  
ရေးလုပ်ငန်းတွေချဲ့ထွင်ဖို့ ဖောရက်စ်နဲ့ တိုင်ပင်နှိုးနှောနေခဲ့ပါတယ်။  
ဖောရက်စ်ဟာ အန္တီမစီးပွားရေးစီမံချက်တစ်ခုကို ဂျတ်ဆီ တင်ပြခဲ့ပါ  
တယ်။ သူ့ရဲ့စီမံချက်မှာ ဖောရက်စ်က ယခုလိုဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်နဲ့  
JTA ဟာ အခုဆိုရင် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုနဲ့ လေ့ကျင့်ရေးအပိုင်းတွေမှာ  
ထိပ်တန်းခေါင်းဆောင်အဖြစ် အသိအမှတ်ပြုခံနေရပြီဖြစ်ကြောင်းနဲ့  
တခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုတည်ထောင်ကာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ တိုးချဲ့  
လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ကြဖို့ အကြံပြုထားပါတယ်။ ဖောရက်စ်က ဂျတ်ကို  
စီးပွားရေး ထပ်ချဲ့ဖို့ဆိုရင် ငွေအရင်းအနှီးအများကြီးလိုတယ်။ အများ  
ပိုင်ကုမ္ပဏီလုပ်ပြီး ရှယ်ယာတွေထုတ်ရောင်းရင် ငွေအရင်းအနှီးတွေ  
ရလာပြီး စီးပွားရေးကို ချဲ့ချင်သလောက် ချဲ့နိုင်မယ်။ ပြီးတော့ ဂျတ်နဲ့  
တယ်ရီတို့ဟာ အမြတ်ငွေတွေကို လက်တွန်းလှည်းနဲ့တောင် သယ်ယူရတဲ့  
အထိ ဖြစ်လာမယ်လို့ ဖောရက်စ်က မဲဆွယ်စည်းရုံးခဲ့ပါတယ်။

JTA ကို အများပိုင် ပြုလုပ်ဖို့အတွက် ဝေါ့စထရီစတော့ဈေး  
ကွက်မှာ သူရောက်ရှိနေပုံကို စိတ်ကူးကြည့်မိပြီး ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ စိတ်  
လှုပ်ရှားမှုနဲ့ ဖောရက်စ်ရဲ့ ငွေတွေအမြောက်အမြားရမယ်ဆိုတဲ့ပြောကြား  
ချက်တို့ ပေါင်းဆုံမိတဲ့အခါ ဂျတ်ကို ဘယ်သူမှ မထိန်းနိုင်တော့တဲ့အထိ  
ဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။

ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဘဝ စောစောပိုင်းမှာက အဲလက်နဲ့အယ်လီ  
ဇဘက်တို့အတွက် ဂျတ်က စံပြအဖေကောင်း ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ သူနဲ့တယ်ရီ  
တို့ဟာ စံပြမိဘတွေ ဖြစ်ခဲ့ကြပါတယ်။ မိသားစုဘဝနဲ့အလုပ်ကို မျှတ  
အောင် အချိန်ခွဲဝေလုပ်ဆောင်နိုင်မှုမှာ တခြားမိသားစုတွေ အားကျရ  
လောက်အောင်ထိ ဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။ ဂျတ်ရဲ့အကြောင်းတွေ ဝေါ့စထရီ  
ဂျာနယ်မှာ ပါလာပြီးတဲ့နောက် ဂျတ်ကို လူသိများလာတဲ့အခါမှာတော့



အရာရာဟာ ပြောင်းလဲသွားခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်ဟာ မိသားစုဘဝကို မေ့ထားပြီး အလုပ်အလုပ် အလုပ်ပဲဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ဖောရက်စ်ကလည်း ဂျတ်ရဲ့စိတ်ကြီးဝင်မှုကို ပိုမိုပြင်းထန်လာအောင် မီးထိုးပေးခဲ့ပါတယ်။

ဂျတ်ဟာ တယ်ရီနဲ့ကလေးတွေကို ချစ်သော်လည်း သူတို့နဲ့ တွေ့ဖို့အချိန်ကိုတော့ တဖြည်းဖြည်းလျှော့ချလာခဲ့ပါတယ်။ ကလေးတွေရဲ့ဆရာနဲ့ တွေ့ဆုံဖို့ကိစ္စတွေ၊ အဲလက်စ်ကစားတဲ့ ဘောလုံးပွဲတွေကို ကြည့်ဖို့ကိစ္စတွေ ပျက်ကွက်လာရုံမက တစ်ခါတစ်ရံ မိသားစုမွေးနေ့ပွဲကို တောင် တက်ရောက်ဖို့ ပျက်ကွက်လာခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်ဟာ မိသားစုအားလပ်ရက်ခရီးထွက်ဖို့ အကြိမ်ကြိမ်ကတိပေးခဲ့ပေမဲ့ ပျက်ကွက်ခဲ့တာက များပါတယ်။

တယ်ရီနဲ့နေဖို့ အချိန်ပေးနိုင်ဖို့အတွက် တစ်ပတ်မှာတစ်ည အချိန်အားပေးဖို့ ကတိပြုခဲ့ပေမဲ့ အဲဒီကတိဟာ မကြာခင်မှာပဲ ပျောက်ကွယ်သွားခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်ရဲ့ပျက်ကွက်ခဲ့တဲ့ ကတိတွေများလာတဲ့အခါမှာ တယ်ရီက နောက်ပိုင်းမှာ ဂျတ်ရဲ့ကတိစကားတွေကို မယုံနိုင်တော့ဘဲ သူတို့ရဲ့အိမ်ထောင်ရေးမှာ ဟာကွက်တွေ ရှိလာခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်ကတော့ ဒီကိစ္စတွေအားလုံးကို ဘာမှမဂရုမစိုက်တော့တဲ့ဘဝကို ရောက်ရှိခဲ့ပါတယ်။

ဂျတ်အဖို့ လေယာဉ်ပေါ်မှာ အိပ်ရတဲ့ ညတွေများလာခဲ့ပါတယ်။ တစ်ခါ သူ့အတွက် အလွန်ပင်ပန်းတဲ့ ရက်သတ္တပတ် တစ်ခုအတွင်း ဟာဝိုင်ရီမှာ စကားပြောပွဲ နှစ်ကြိမ်ပြုလုပ်ခဲ့ပြီး ဆန်ဖရန်စစ္စကို ဒင်ဘာနဲ့ ဘော့စတွန်တွေမှာလည်း စကားပြောပွဲတွေ ပြုလုပ်ခဲ့ရပါတယ်။ အဲဒီအပတ်မှာ ဝင်ငွေကတော်တော်များခဲ့ပေမဲ့ ဂျတ်ဟာ သိပ်ပင်ပန်းခဲ့ပါတယ်။ အိမ်ပြန်ရောက်တဲ့အခါမှ နာရီ ၂၀ တောက်လျှောက် အိပ်ခဲ့ရတဲ့အထိ ပင်ပန်းမှုဒဏ်ကို ခံခဲ့ရပါတယ်။

ဂျတ်အိပ်ရာက နိုးလာတဲ့အခါ တယ်ရီက ကော်ဖီချပေးပြီး အလုပ်တွေ နည်းနည်းလျှော့ဖို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဂျတ်က 'ဒါကတို့ရဲ့အခွင့်အရေးပဲ။ အခုအချိန်မှာ တို့လိုချင်တာဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ရအောင်

၁၁၆ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

လုပ်နိုင်တဲ့ အချိန်ဖြစ်တယ်။ လသာတုန်းဝိုင်းဝင်ရမယ့် အချိန်ပဲ' လို့ပြော  
ခဲ့ပါတယ်။

'ဂျတ်ရယ် ရှင့်ဘဝအတွက် စိုးရိမ်မိပါတယ်။ ရှင့်ဒီအလုပ် လုပ်  
နေလို့မဖြစ်တော့ဘူး။ အမှန်ဆိုရင် မိသားစုမှာ မိဘတစ်ယောက်တည်း  
ဖြစ်နေရတဲ့ဘဝကို ကျွန်မလည်းငြီးငွေ့လှပြီ။ ကလေးတွေကလည်း ရှင့်ကို  
မတွေ့ရသလောက်ဖြစ်လာပြီ' လို့ တယ်ရီက ပြောခဲ့ပါတယ်။

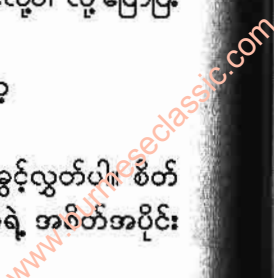
'သိပါတယ် အချစ်ရယ်။ ဒါပေမဲ့ ကိုယ်တို့ကြိုးစားခဲ့မှုတွေရဲ့  
ရလဒ်အသီးအပွင့်တွေကို ရယူစားသုံးကြရမယ့် အချိန်မဟုတ်လား။  
ဒီအချိန်မှာ ရသမျှအခွင့်အလမ်းတွေကို မလွတ်တမ်းယူရမယ့်အချိန်  
ဖြစ်တယ်။ နည်းနည်းစိတ်ရှည်ရှည်ထားပါ တယ်ရီရယ်။ ကိုယ်တို့  
မိသားစုအချိန်တွေက ပြန်ရောက်လာတော့မှာပါ' လို့ ဂျတ်က ပြန်ပြော  
ပါတယ်။

တယ်ရီက ဂျတ်အတွက်သာမက JTA ကုမ္ပဏီအတွက်လည်း  
စိတ်ပူနေမိခဲ့ပါတယ်။ အခုဆို ကလေးတွေက အတန်းကြီးလာပြီ။  
ဒါကြောင့် ကုမ္ပဏီမှာ အချိန်ပေးပြီး အလုပ်ပြန်လုပ်ဖို့ စိတ်ကူးခဲ့ပါတယ်။  
ဒါပေမဲ့ အရာရာဟာ ပြောင်းလဲသွားပြီး ဖြစ်နေပါပြီ။ ကုမ္ပဏီရဲ့ ပထမ  
ဆုံးဝန်ထမ်းဖြစ်တဲ့ လင်ဒါ အလုပ်က ထွက်သွားခဲ့ပြီး တယ်ရီက ဘာ  
ကြောင့် လင်ဒါထွက်ရတာလဲဆိုတာသိချင်လို့ လင်ဒါဆီ ဖုန်းဆက်မေး  
ခဲ့ပါတယ်။ လင်ဒါက ရှင်းပြဖို့ကြိုးစားခဲ့ပေမဲ့ စိတ်လှုပ်ရှားပြီး စကား  
မပြောနိုင်ဘဲ ငိုနေခဲ့ပါတယ်။

လင်ဒါက 'နောက်မှစာနဲ့ရေးပြီး ပြောပါ့မယ်။ ခုလောလော  
ဆယ်တော့ စိတ်လှုပ်ရှားလွန်းလို့ စကားဆက်မပြောနိုင်လို့ပါ' လို့ ပြောပြီး  
ဖုန်းချသွားခဲ့ပါတယ်။

မကြာမီ စာရောက်လာပါတယ်။ ဒါကတော့  
ခင်မင်ရသောတယ်ရီ. . .

တစ်နေ့က ဖုန်းနဲ့စကားမပြောနိုင်ခဲ့တာကို ခွင့်လွှတ်ပါ။ စိတ်  
မကောင်းပါဘူး။ ကျွန်မက ရှင်တို့ရဲ့ စိတ်ကူးအိပ်မက်ရဲ့ အပိတ်အပိုင်း





တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၁၁၇

တစ်ခုပါ။ ဒါပေမဲ့အခု ကျွန်မ စိတ်မကောင်းတာက အဲဒီအိပ်မက် ကမ္ဘာကြီးက ဖြစ်လာပြီး ခုတော့ပျက်တော့မလို ဖြစ်နေပြီ။

ဖောရက်စ်က အရူးတစ်ယောက်လိုပဲ။ သူ့မှာက အရောင်းတိုးဖို့ ကုမ္ပဏီကြီးထွားလာဖို့ဆိုတာပဲ ခေါင်းထဲမှာရှိတယ်။ အခုအခြေအနေ အထိ ဘယ်လို အောင်မြင်အောင်လုပ်ခဲ့တယ်ဆိုတာ သူ မစဉ်းစားဘူး။

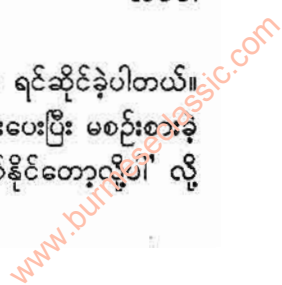
ဖောရက်စ်က ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ နှလုံးသားကို ဖျက်ဆီးခဲ့တယ်။ ဘယ်သူ့ကိုမှ ဂရုမစိုက်ဘူး။ သူသိတာက ကိန်းဂဏန်းတွေပဲ။ ပိုပြီးဝမ်း နည်းစရာကောင်းတာက ဂျတ်ကို သူ့လိုဖြစ်အောင် လုပ်ပစ်လိုက်တဲ့ အချက်ပါပဲ။ ကျွန်မတို့ ကုမ္ပဏီအစပိုင်းမှာ အလေးထားခဲ့ကြတဲ့ တန်ဖိုး တွေဟာ ခုမရှိတော့ဘူး။ ပြောင်းလဲမှုဆိုတာ ရှောင်လွှဲလို့ မရဘူးဆိုတာ ကို ကျွန်မ လက်ခံလာတယ်။ ဒါပေမဲ့ JTA ရဲ့ သွားနေတဲ့ပုံက ဒုက္ခ တောထဲကို ဦးတည်နေတဲ့ပုံ ဖြစ်နေတယ်။ JTA ရဲ့ ပဲ့ကိုင်က ဖောရက်စ် ဖြစ်နေတယ်။

ဒီအကြောင်းတွေ ရှင်ကြားချင်မှာမဟုတ်ဘူးဆိုတာ ကျွန်မ သိပါတယ်။ ရှင့်ကို ကျွန်မ လေးလည်း လေးစားတယ်၊ ချစ်လည်းချစ်ပါ တယ်။ ကျွန်မကိုယ်တိုင် ရှင်းပြဖို့ဆိုတော့ ကျွန်မ ဝမ်းနည်းလွန်းလို့ မလုပ်နိုင်တာကို ခွင့်လွှတ်ပါ။

အဲလက်စ်နဲ့ အယ်လီဇဘက်တို့ကို သတိရကြောင်းပြောပြ လိုက်ပါ။ ဂျတ်ကို ဖောရက်စ်ဆီက ပြန်ရအောင်လုပ်နိုင်ပါစေလို့ ဆု တောင်းလိုက်ပါတယ်။

မေတ္တာဖြင့်  
လင်ဒါ

တယ်ရီဟာ ဂျတ်ကို လင်ဒါရဲ့စာကိုပြပြီး ရင်ဆိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဂျတ်က လင်ဒါရဲ့စာကို ဂရုမစိုက်အလေးပေးပြီး မစဉ်းစားခဲ့ ပါဘူး။ ‘ကုမ္ပဏီရဲ့တိုးတက်မှုကို လင်ဒါက မလိုက်နိုင်တော့လို့ပါ’ လို့ ဂျတ်က ဖြေရှင်းခဲ့ပါတယ်။



၁၁၈ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

တယ်ရီက မယုံနိုင်လောက်အောင် ဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။ သူက လူစိမ်းတစ်ယောက်နဲ့ ပြောနေရသလို ခံစားလာခဲ့မိပါတယ်။ ဂျတ်ဟာ ရေတိုရလဒ်တွေမှာ နစ်မြောနေခဲ့ပါတယ်။ အင်အားတစ်ခုဟာ အလွန် အကျွံဖြစ်လာရင် ဒုက္ခရောက်တတ်တယ်ဆိုတာကို ဂျတ်ဟာ မသိသလို ဖြစ်နေခဲ့ပါတယ်။ တယ်ရီက ဂျတ်ကို ထရီမင်းဒတ်၊ ဒါမှမဟုတ် ရက်ဒ် ဒါမှမဟုတ် အကြံပေးဘုတ်အဖွဲ့ထဲက တစ်ယောက်ယောက်နဲ့ ဆက် သွယ်ဖို့ပြောတဲ့အခါမှာလည်း မလုပ်ခဲ့ဘူး။ မယုံကြည်နိုင်စရာအဖြစ်က ထရီမင်းဒတ်က ဖုန်းခေါ်တဲ့အခါ ဖုန်းကိုင်ဖို့ ပျက်ကွက်တဲ့အထိ ဖြစ်လာ ခဲ့ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီ တိုးတက်လာလေ ဂျတ် အလုပ်ပိုလုပ်ရလေဖြစ်ခဲ့ပါ တယ်။ ကုမ္ပဏီမှာဖြစ်တဲ့ ပြဿနာအားလုံးကို ဂျတ်က သူ့ကိုယ်ပိုင်စိန် ခေါ်မှုတစ်ရပ်လို့ ခံယူကျင့်သုံးလာခဲ့တဲ့အထိ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်ကို အမြဲတမ်းအလုပ်နဲ့ မအားမလပ်ဖြစ်နေဖို့အတွက် ဖောရက်စ်က တွန်းပို့ ပေးနေခဲ့ပါတယ်။

တစ်နေ့ ည ၉ နာရီကျော်ကျော်လောက်မှာ ဂျတ်အိမ် ပြန်လာခဲ့ ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ တယ်ရီတစ်ယောက် မီးဖိုခန်းထဲမှာ တစ် ယောက်တည်း ထိုင်နေခဲ့ပါတယ်။

‘ဟေး... တယ်ရီ မီးဖိုထဲမှာ ဘာလုပ်နေတာလဲ’ လို့ ဂျတ်က မေးခဲ့ပါတယ်။ တယ်ရီက ခဏတော့ငြိမ်နေခဲ့ပြီး နောက်မှ ဂျတ်ကို လှည့်ကြည့်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနောက် တယ်ရီက ‘ဂျတ်အခု ကျွန်မက အယ်လီဘောက်ရဲ့ကပွဲက ပြန်လာခဲ့တယ်။ တစ်ယောက်တည်းပဲ။ ညစော စောပိုင်းကတော့ အဲလက်ရဲ့စကောက်လူငယ် တံဆိပ်ပေးအပ်ပွဲကို တက်ခဲ့တယ်။ တစ်ယောက်တည်းပဲ။ မနေ့က အဲလက်ခြေချင်းဝတ် လိမ် သွားတယ်။ ဒီတစ်ပတ်ဘောလုံးပွဲမှာ မကစားနိုင်တော့ဘူး။ အဲဒါရော ရှင်သီရဲ့လား။ ပြီးတော့ ကျွန်မရဲ့အစ်မ နို့ကင်ဆာသံသယဖြစ်လို့ ဒီအပတ်သွားကြည့်တာရော ရှင်သီရဲ့လား။ အို... ကုန်ကျန်ပြောမယ် မနေ့ညကလုပ်တဲ့ ကျွန်မတို့ရဲ့ နှစ်ပတ်လည် ညစာစားပွဲ



တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၁၁၉

ကျွန်မတစ်ယောက်တည်း ကျင်းပခဲ့ရ တယ်။ အဲဒါရောသိရဲ့လား' လို့ မေးခွန်းတွေ တသီကြီးမေးခဲ့ပါတယ်။

'ခဏလောက်စောင့်ပါ။ ကိုယ်ပြောပါရစေအချစ်ရယ်' လို့ ဂျတ်က ပြောတယ်။

'ရှင်ပဲစောင့် ကျွန်မ မစောင့်နိုင်ဘူး' လို့ တယ်ရီက အသံတုန် ရီစွာနဲ့ ခပ်မာမာပြန်ပြောခဲ့ပါတယ်။ 'ကျွန်မက စောင့်ခဲ့ရတာကြာပြီ။ ဒီဘဝကိုငြီးငွေ့လာပြီ။ ကျွန်မ ရှင့်ကို လက်ထပ်ခဲ့တာ ဒီလိုဘဝမျိုး ကိုမှန်းပြီး လက်ထပ်ခဲ့တာ မဟုတ်ဘူး။ ခုရှင်တစ်ခုခုကို ဆုံးဖြတ်ဖို့ ရွေးဖို့ အချိန်ရောက်ပြီ။ ဒါမှမဟုတ်ရင်တော့ နောက်တစ်ခါ ရှင်အိမ်ပြန်လာရင် အိမ်ကိုပဲ တွေ့ရလိမ့်မယ်' အဲဒီလိုပြောပြီး တယ်ရီက စားပွဲကထကာ အိပ်ခန်းထဲ ဝင်သွားပြီး တံခါးပိတ်လိုက်ပါတယ်။

ဂျတ်ကတော့ စားပွဲမှာပဲ အံ့အားသင့်စွာနဲ့ ဆက်ထိုင်နေပြီး၊ 'ဒါကတကယ်ဖြစ်နိုင်သလား' လို့အော်ဟစ်နေခဲ့ပါတယ်။

ဒါဂ်ရဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အလွန်အကျွံအထင်ကြီးမှုမဖြစ်အောင် ထိန်းနိုင်ရမယ်ဆိုတဲ့ စကားကို ဂျတ်က ပြန်ကြားယောင်မိလာခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်က ပထမဆုံးအကြိမ် အမှန်တရားကို ပြန်စဉ်းစားမိလာခဲ့ပါတယ်။ သူဟာကုမ္ပဏီကို ပိုမိုကြီးထွားစေဖို့အတွက် အများပိုင်လုပ်ဖို့လည်း စတင်နိုင်ခဲ့ပြီး ဒီအပိုင်းမှာတော့ သူက အောင်နိုင်သူကြီးအဖြစ် ခံစားမိခဲ့ တယ်။ ဒါပေမဲ့ မိသာစုအရေးနဲ့ပတ်သက်ရာမှာတော့ အရှုံးသမားဖြစ် ခဲ့တာကို ပထမဆုံးအကြိမ် သတိပြုမိခဲ့တယ်။ ဒီအချက်ကို သူက ဝန်ခံရ မှာ ခက်ခဲနေခဲ့မိတယ်။ သို့ပေမဲ့ သူ့ဘဝဟာ အဖေတစ်ယောက်ဘဝ၊ လင်သားတစ်ယောက် ဘဝမဖြစ်ဘဲ တစ်ဖက်စောင်းနင်းဖြစ်နေတာကို ထင်ထင်ရှားရှား သိလာခဲ့တယ်။ အဲဒါနဲ့တစ်ဆက်တည်း သူဟာစီးပွား ရေးအောင်မြင်မှုက ကြီးကျယ်တဲ့ဘဝကို ပေးနိုင်ပေမဲ့ အောင်မြင်တဲ့ဘဝ လမ်းကြောင်းကို မပေးနိုင်ဘူးဆိုတဲ့အချက်ကိုလည်း ရှင်းရှင်းလင်းလင်း သိလာခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီညမှာပဲ ဂျတ်က အိပ်ရာထဲရောက်တဲ့အခါ တယ်ရီကို

၁၂၀ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

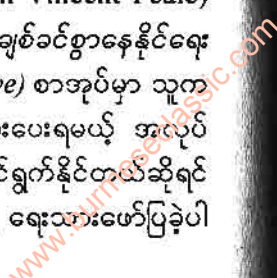
ဖက်ပြီး 'မင်းပြောတာတွေကို ကိုယ်ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ကြားရပါပြီ။ မနက်လင်းတာနဲ့ ထရီမင်းဒတ်ဆီ ဖုန်းဆက်ပါမယ်။ ငါ့ရဲ့ဦးစားပေးရမယ့်ကိစ္စတွေအပေါ်မှာလည်း အမှားအယွင်းတွေ လုပ်ခဲ့မိပါတယ်' လို့ ဂျတ်က တောင်းပန်စကား ပြောပါတယ်။

နောက်နေ့ ထရီမင်းဒတ်ကို ဂျတ်က ဖြစ်ပျက်ပုံအလုံးစုံကို ပြောပြလိုက်တဲ့အခါမှာ ထရီမင်းဒတ်က 'အိမ်ပြန်မရောက်ဘဲ လမ်းပေါ်မှာအချိန်ကုန်တာတွေကို မပြောပါနဲ့ဦး။ ရုံးမှာတစ်နေ့ ဆယ်နာရီ၊ ၁၂ နာရီလောက် အလုပ်လုပ်ပြီး မိသားစုကိစ္စတွေ၊ ချိန်းဆိုထားတာတွေ၊ ကတိပြုထားတာတွေကို ပျက်ကွက်နေပြီဆိုတာ မှန်ရင်တော့ မင်းဟာ လမ်းမှားပေါ် ရောက်နေပြီဆိုတာ သေချာနေပြီ။ အဲဒီတော့ ဘဝမှာ ဟန်ချက်မျှအောင် ပြန်ထိန်းသိမ်းရလိမ့်မယ်' လို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။

'ဂျတ် မင်းဟာ ပြိုင်မြင်းတစ်ကောင်လို အစွမ်းကုန်ပြေးနေပြီး မြည်းတစ်ကောင်လိုလည်း ခေါင်းမာခဲ့တယ်။ မင်းဟာ ငွေရဖို့တစ်ခုတည်းအတွက် ဒီလောက် ခြေလွတ်လက်လွတ်ဖြစ်နေပြီး၊ ဒီအချက်ကို ဝန်မခံချင်ဘူးဆိုရင်တော့ နောက်တစ်ခါ အိမ်ပြန်လာရင် အိမ်အခွံကြီးပဲတွေ့ရလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် မိန်းမနဲ့ကလေးတွေအတွက်လည်း အချိန်ပေးရမယ်။ ပြီးတော့ ကိုယ့်ကျန်းမာရေးကိုလည်း ဂရုစိုက်ရမယ်။ ဘဝမှာ မျှမျှတတနေတတ်အောင် ပြန်ကြိုစားပါ' လို့ ထရီမင်းဒတ်က အကြံပေးဆုံးမစကား ဆိုခဲ့ပါတယ်။

'ကျွန်တော့်ဘဝမှာ မျှတမှုရှိအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ' ဂျတ်က မေးပါတယ်။

'နော်မာန်ဘင်းဆင့်ပီးအေးလ် (Narman Vineent Peale) ရဲ့မိန်းမ ရုသ်ပီးအေးလ် (Ruth Peale) ရေးတဲ့ 'ချစ်ခင်စွာနေနိုင်ရေး အတွက်လျှို့ဝှက်ချက် (Secret of Staying in Love) စာအုပ်မှာ သူက အိမ်ထောင်ရှင်တစ်ယောက်ဟာ သူ့ဘဝရဲ့ ဦးစားပေးရမယ့် အလုပ်တွေကို ရှေ့နောက် အစီအစဉ်တကျထားပြီး ဆောင်ရွက်နိုင်တယ်ဆိုရင် သူဟာ ဘဝမှာ ပြီးပြည့်စုံမှုတွေ ဖြစ်လာပါလိမ့်လို့ ရေးသားဖော်ပြခဲ့ပါ



တယ်။ ပထမဦးစားပေးကတော့ ဘုရားသခင်ပါပဲ။ အဲဒီနောက်မှာတော့ သူ့ အိမ်ထောင်ဖက်ဖြစ်တယ်။ နောက်ကလေးတွေဖြစ်ပြီး နောက်ဆုံးမှာ တော့ အလုပ်ဖြစ်တယ်လို့လည်း ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ သူက အိမ်ထောင် ဖက်ကို ကလေးတွေရှေ့မှာ ဘာကြောင့် ဦးစားပေးထားရသလဲဆိုတာကို ရှင်းပြထားပါတယ်။ အိမ်ထောင်ဖက်ကို ကလေးတွေထက် ဦးစားပေး ထားတာက ကလေးတွေအနေနဲ့ သူတို့ရဲ့အမေ၊ ဒါမှမဟုတ် အဖေ အပေါ်မှာ ချစ်ခင်တွယ်တာစိတ်တွေ ပိုဖြစ်လာစေဖို့အတွက် ဖြစ်ပါတယ် တဲ့။’

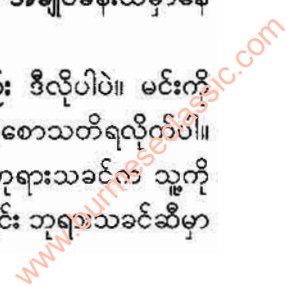
‘တယ်ရီက ငါ့ကို ပြောတယ်။ ကလေးတွေက နှစ်ခြင်းမင်္ဂလာခံ ယူပြီး နောက်မှာ မင်းက ဘုရားကျောင်းမှာ ပိုပြီးတက်တက်ကြွကြွ ဖြစ်လာပါတယ်တဲ့။ ပြီးတော့ မင်းက ဘုရားကျောင်းရဲ့ အထောက်အကူ ပြုယောက်ျားများအဖွဲ့မှာ ပါဝင်လှုပ်ရှားပြီး တတိယတန်းကလေးတွေရဲ့ တနင်္ဂနွေအတန်းမှာ တက်ရောက်သင်ကြားပေးနေတယ်မဟုတ်လား။ အခုအဲဒါတွေ ဘယ်ရောက်ကုန်ပြီလဲ’ လို့ ထရီမင်းဒတ်က မေးခွန်းထုတ် ပါတယ်။

‘ဒါတွေအားလုံး လွင့်စင်ကုန်ပြီ။ ဒါတွေပြောရတာ ရှက်စရာ ကောင်းပါတယ်။ ဘုရားသခင်အတွက်ကိုတောင် အချိန်မပေးနိုင် လောက်အောင် အလုပ်မှာ နှစ်မွန်းနေခဲ့မိတယ်’ လို့ ဂျတ်က ဖြေပါတယ်။

‘မင်းငယ်ငယ်က ရေ့စ်နယ်ဆန် (Race Nelsan) နဲ့လိုက် သွားပြီး ဒုက္ခတွေ့ရောက်ခဲ့တုန်းက မင်းအဖေက မင်းကိုခွင့်လွှတ်ခဲ့တယ် မဟုတ်လား’ လို့ ထရီမင်းဒတ်က မေးပါတယ်။

‘ဟုတ်ပါတယ်’ လို့ ဂျတ်က သူငယ်စဉ်က အချုပ်ခန်းထဲမှာနေ ခဲ့ရတဲ့ညကို သတိရရင်း ပြောလိုက်ပါတယ်။

‘ကောင်းကင်ဘုံက ဘုရားသခင်ကလည်း ဒီလိုပါပဲ။ မင်းကို ခွင့်လွှတ်ဖို့ စောင့်နေတယ်။ ဘုရားသခင်ကို စောစောသတိရလိုက်ပါ။ နောက်ဆုံး ဒုက္ခတွေ့ရောက်မှ သတိရတာထက် ဘုရားသခင်က သူ့ကို စောစောသတိရစေချင်ပါတယ်။ ငါလည်း မနက်တိုင်း ဘုရားသခင်ဆီမှာ



၁၂၂ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

ပြီးခဲ့တဲ့နေ့က ဘာတွေဖြစ်ခဲ့တယ်ဆိုတာတွေလည်း ပြောတယ်။ အဘ ဘုရားသခင်ရဲ့ ကျေးဇူးတော်ကိုလည်း မနက်တိုင်း အောက်မေ့တယ်။ ငါ့မှာတော့ အကူအညီတွေရတယ်လို့ ထင်တယ်။ စိတ်ကြီးဝင်မှုက ကိုယ့်ကို လွှမ်းမိုးသွားရင်တော့ ဘုရားသခင်ကို မေ့သွားလိမ့်မယ်' လို့ ထရီမင်းဒတ်က ရှင်းပြတယ်။

'ကျွန်တော် ကောင်းကောင်းနားလည်ပါပြီ။ ထရီမင်းဒတ် ကျွန်တော်နဲ့တယ်ရီရဲ့ ဆက်ဆံရေးကိုရော ဘယ်လိုထင်ပါသလဲ' ဂျတ်က မေးလိုက်ပါတယ်။

'မင်းအိမ်ပြန်ပြီး တယ်ရီကို တွေ့လိုက်ပါ။ ပြီးတော့ တယ်ရီရေ ကိုယ်တော်တော်မိုက်မဲခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအတွက် ခွင့်လွှတ်ပေးပါလို့ ပြော ပြီးရင် မင်းတို့နှစ်ယောက် ငါ့ဆီကို ဖုန်းဆက်လိုက်ကြ' လို့ ထရီမင်း ဒတ်က ပြောပါတယ်။

ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ ထရီမင်းဒတ်ဆီ ဖုန်းဆက်ကြတဲ့အခါမှာ ထရီမင်းဒတ်က 'မင်းတို့နှစ်ယောက်ဟာ နောက်ပိုင်းမှာ အဆင့်မပြေမှု တွေကို ဖြတ်သန်းခဲ့ကြရတယ်ဆိုတာ ငါသိပါတယ်။ မင်းတို့နှစ်ယောက် လုံးက စိတ်ခံစားလှုပ်ရှားမှုတွေ များခဲ့ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအတွက် ငါက မင်းတို့ကို ကျည်ဆံတော့ ထုတ်မပေးနိုင်ပါဘူး။ မင်းတို့ စဉ်းစားနိုင် ဖို့အတွက် သဘောထား အယူအဆတွေကိုတော့ အကြံပေးနိုင်ပါတယ်' လို့ ပြောပြီး 'မင်းတို့နှစ်ယောက်စလုံးဟာ ကလေးတွေကို ချစ်ကြရဲ့လား' လို့ ထရီမင်းဒတ်က မေးလိုက်ပါတယ်။

'ချစ်ပါတယ်' လို့ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီနှစ်ဦးစလုံးက ဖြေပါတယ်။

'ဒါဆိုရင် မင်းတို့မှာ အခုဖြစ်နေတဲ့ပြဿနာရဲ့အဖြေကို ရှာဖွေ ဖော်ထုတ်ဖို့ အင်အားကြီးတဲ့တွန်းအားတွေရှိနေကြတာပဲ။ အချစ်မှာ စိတ်ခံစားမှုတစ်ခုတည်းရှိရမှာ မဟုတ်ဘူး။ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေလည်း ပါဝင်ရမှာဖြစ်တယ်' လို့ ပြောပြပြီး 'ဂျတ် မင်းက တယ်ရီနဲ့အတူတကွ ဆက်ပြီး အလုပ်လုပ်ဖို့ ဆန္ဒရှိသေးရဲ့လား' လို့ ထရီမင်းဒတ်က မေးလိုက်

ပါတယ်။

‘ကျွန်တော် တယ်ရီနဲ့ ဆက်အလုပ်လုပ်ချင်ပါတယ်’ လို့ ဂျတ်က အဖြေပေးပါတယ်။

‘ကဲ... တယ်ရီရော ဘယ်လိုလဲ’

‘နောက်ပိုင်းမှာ သူ့အပေါ်စိတ်ကွက်တာတွေတော့ ရှိခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဂျတ် ရှင်ကို ခုထိကိုယ့်ခင်ပွန်းလိုတစ်မျိုး၊ အချစ်ဆုံးသူငယ်ချင်း လိုတစ်မျိုး ကျွန်မစိတ်ထဲမှာ ရှိပါတယ်’ လို့ တယ်ရီက ဖြေပါတယ်။

‘ဟုတ်ပြီ။ ဒါဆို နှစ်ယောက်စလုံးက အပေါင်းလက္ခဏာပြနေပြီ ဝဲ။ အဲဒီတော့ အဆင်ပြေသွားအောင် အိမ်ထောင်ရေးအကြံပေးကောင်း တစ်ယောက်ဆီ သွားကြဖို့တော့ လိုလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်အိမ်ထောင်ရေးဟာ ပုံမှန်အခြေအနေကို ပြန်ရောက်ပြီလို့ ထင်ရတဲ့အထိ အိမ်ထောင်ရေး အကြံပေးနဲ့ ဆွေးနွေးကြပါ’ လို့ ထရီမင်းဒတ်က အကြံပေးခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအခါမှာတော့ ထရီမင်းဒတ်က ပေါ့ပျက်ပျက်ရယ်သလို မောသလို မဟုတ်ဘဲ ခတ်တည်တည် လေးလေးနက်နက်ပုံစံနဲ့ ပြောခဲ့ပါတယ်။

ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ အတန်ကြာ ငြိမ်သက်နေခဲ့ကြပါတယ်။ နောက်မှ ထရီမင်းဒတ်ရဲ့ စကားတွေကို ပြန်ကြားယောင်ပြီး တဖြည်းဖြည်းချင်း တစ်ယောက်လက်တစ်ယောက် ဆုပ်ကိုင်လိုက်ကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ အိမ်ထောင်ရေး အကြံပေးနဲ့တွေ့ဖို့ သဘောတူကြပြီး အိမ်ထောင်ရေးကို မူလအခြေအနေ ပြန်ရောက်အောင် အင်အားအသစ် တွေ မျှော်မှန်းချက်အသစ်တွေနဲ့ စတင်လုပ်ကြဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ကြပါတယ်။

ဂျတ်က သူ့ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကလည်း တစ်ဖက်စောင်းနင်း ဖြစ်နေတာကို ဝန်ခံခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါကိုလည်း ပြန်တည့်မတ်အောင် လုပ်ဖို့နဲ့ JTA ကိုအများပိုင်လုပ်ဖို့ ကိစ္စမှာ နစ်မြောနေတဲ့ ဖောရက်စ်ရဲ့ လုပ်ရပ်တွေကိုလည်း လမ်းမှန်ရောက်အောင် ပြုပြင်ဖို့ကိုလည်း ကတိပြုခဲ့ ပါတယ်။ ရက်ဒ်အိုရုကေး (Red O'Rourke) ကိုလည်း ဖုန်းဆက်ပြီး အကူအညီတောင်းဖို့ သဘောတူခဲ့ပါတယ်။

၁၂၄ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

တစ်ပိနစ်သိမြင်နားလည်မှု

- လတ်တလော ဝင်ငွေတွေတိုးဖို့ထက် ရေရှည်အောင်မြင်မှုကို ပိုဦးစားပေးရတယ်။
- စီးပွားရေးကိစ္စနဲ့ မိသားစုကိစ္စနှစ်ခုရဲ့ မျှခြေပျက်ယွင်းတဲ့အခါမှာ နှစ်ခုလုံးမှာ ကျရှုံးပျက်စီးမှုတွေ ကြုံရတတ်တယ်။
- စွမ်းအားတစ်ခုကို အဆုံးထိအသုံးပြုခဲ့ရင် သင့်ကို ဒုက္ခပေးမယ့် ပြဿနာတွေ ပေါ်လာလိမ့်မယ်။
- သင့်ရဲ့ဦးစားပေးမှုတွေကို အစဉ်လိုက်စီစဉ်ထားရှိပါ။
- စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ မိမိရဲ့ကိုယ်ပိုင်ဘဝအချိန်ကို မျှတအောင် စီမံပါ။
- သင့်ဆရာတွေရဲ့ အကြံဉာဏ်ကောင်းတွေကို မပြတ်ယူဖို့ မမေ့ပါနဲ့။





### အလှည့်အပြောင်း

ဂျတ်က ရက်ဒ် (Red) နဲ့ ပထမအကြိမ်မှာပဲ အဆက်အသွယ် ရရှိခဲ့ပါတယ်။

ရက်ဒ်က ဂျတ်ရဲ့ပြောပြချက်တွေကို ကြားပြီးတဲ့နောက်မှာ ဂျတ်ကို 'တို့တွေလူချင်းမတွေ့ခင် မင်းမလွဲမသွေလုပ်ထားစရာတစ်ခု ရှိတယ်။ အဲဒါကတော့ ကုမ္ပဏီစာရင်းစာအုပ်တွေကို ပြင်ပစာရင်းစစ်အဖွဲ့နဲ့ စစ်ဆေးပါ။ အဲဒီစာရင်းစစ်ရဲ့ တွေ့ရှိချက်တွေ သိရမှ မင်းတို့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ငွေရေးကြေးရေးအခြေအနေကို သိရမှာဖြစ်တယ်။ ဟွမ်အက်စ်ကိုဘာ (Juan Escobar) ကလည်း ဒါကိုလုပ်ခိုင်းမှာ သေချာတယ်။ ဟွမ်နဲ့ ငါတို့နှစ်ယောက်စလုံးက ဖောရက်စ်အုတ် (Frest Oakes) လုပ်နေပုံတွေ သိပ်ဘဝင်မကျဘူး' လို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီစာရင်းတွေကို ပြင်ပစာရင်းစစ်နဲ့ စစ်မယ်လို့ဂျတ်က ပြောလိုက်တဲ့အချိန်ကစပြီး ဖောရက်စ်နဲ့ ဂျတ်တို့ရဲ့ဆက်ဆံရေးက တင်းမာစ ပြုလာခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်က ဘဏ္ဍာရေးနဲ့ပတ်သက်ပြီး စိတ်လည်း မဝင်စားဘူး။ ဘဏ္ဍာရေးအပိုင်းမှာလည်း ကျွမ်းကျင်မှုမရှိခဲ့ပါဘူး။ ဘဏ္ဍာရေးအပိုင်းကို သူ့ရဲ့စီအီးအိုဖောရက်စ်နဲ့ပဲ လွှဲထားခဲ့ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီငွေစာရင်း စာအုပ်တွေကို စစ်ဆေးလိုက်တာနဲ့ ဖောရက်စ်က ကုမ္ပဏီမှာ ဘာတွေလုပ်ထားသလဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းရဲ့အဖြေတွေကို သိကြရမှာ ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် ဖောရက်စ်က ကုမ္ပဏီစာရင်းတွေကို

၁၂၆ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

ပြင်ပစာရင်းစစ်အဖွဲ့နဲ့ စစ်တာကို နည်းနည်းလေးမှ သဘောမကျခဲ့ပါဘူး။ စာရင်းစစ်လုပ်ငန်းတွေပြီးတဲ့အခါ စာရင်းစစ် အစီရင်ခံစာကို ဂျတ်၊ ဖောရက်စ်၊ တယ်ရီ၊ ဟွမ်နဲ့ ရက်ဒ်တို့ပါတဲ့ အစည်းအဝေးမှာ တင်ပြဆွေးနွေးမယ်လို့ ဂျတ်က ဖောရက်စ်ကို အသိပေးလိုက်တဲ့အခါ မှာတော့ ဂျတ်နဲ့ဖောရက်စ်တို့ရဲ့ ဆက်ဆံရေးဟာ အဆိုးဆုံးအခြေအနေကို ရောက်ရှိသွားခဲ့ပါတယ်။

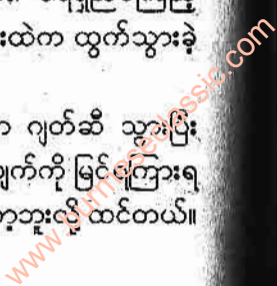
စာရင်းရဲ့တွေ့ရှိချက်တွေအရ ဖောရက်စ်ဟာ ကုမ္ပဏီကို အများပိုင်လုပ်ဖို့ ကြိုးစားရာမှာ ဘဏ္ဍာရေးလုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေအရ စနစ်တကျမလုပ်ဘဲ သူ့စိတ်ထဲမှာ အရမ်းကာရောလုပ်ခဲ့တာကို ကောက်ချက်ချလို့ ရခဲ့ပါတယ်။ ဖောရက်စ်ရဲ့လက်ထက် ကုမ္ပဏီက လက်ခံလို့မရနိုင်တဲ့အထိ အကြွေးတင်ခဲ့ပြီး၊ ကုမ္ပဏီဝင်ငွေကလည်း အသုံးစရိတ်ကို မကျော်နိုင်တာကို တွေ့ရှိကြရပါတယ်။

စာရင်းစစ်အစီရင်ခံစာပါ အချက်အလက်တွေကို ကြည့်ရှုလေ့လာပြီးတဲ့နောက်မှာ ဟွမ်က ဖောရက်စ်ကို လှည့်ကြည့်လိုက်ပါတယ်။ ဖောရက်စ်ကတော့ မျက်နှာလွှဲနေခဲ့ပါတယ်။ ဟွမ်က ဖောရက်စ်က သူ့ဘက်လှည့်ကြည့်တဲ့ထိ စိတ်ရှည်ရှည် စောင့်ဆိုင်းခဲ့ပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ ဖောရက်စ်က ဟွမ်ကို ရင်ဆိုင်လိုက်ပါတယ်။

ဟွမ်က 'ဒီကုမ္ပဏီသာ အများပိုင်ဖြစ်ခဲ့ရင် ကိုယ်ကလည်း ဒီကုမ္ပဏီရဲ့ ဘုတ်အဖွဲ့မှာပါနေမှာဖြစ်ပြီး ခင်ဗျားကိုလည်း ကုမ္ပဏီက ထွက်ဖို့ သေချာပေါက်ပြောမှာပဲ' လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။

အဲဒီအခါမှာ ဖောရက်စ်ရဲ့ဒေါသက ယမ်းပုံမီးကျပေါက်ကွဲခဲ့ပြီး ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ကိုလည်း ကပ်စေးနှံ့ကြောင်း၊ ရေရှည်မကြည့်တတ်ကြောင်း ဝေဖန်ပုတ်ခတ်အော်ဟစ်ရင်း အခန်းထဲက ထွက်သွားခဲ့ပါတယ်။

ဖောရက်စ်ထွက်သွားတဲ့အခါမှာ တယ်ရီက ဂျတ်ဆီ သွားပြီး သူ့လက်ကို မြဲမြဲဆုပ်ထားခဲ့ပါတယ်။ 'ဒီနေ့အဖြစ်အပျက်ကို မြင်ကြားရပြီးတဲ့နောက်မှာ ကျွန်မတို့မှာက ရွေးချယ်စရာမရှိတော့ဘူးလို့ ထင်တယ်။



တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၁၂၇

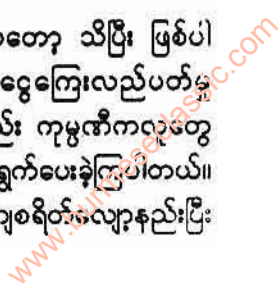
ဖောရက်စ်ကိုသွားပါစေ။ ပြီးတော့ ကျွန်မတို့အားလုံး မူလအခြေခံတွေ ဆီကိုပဲ ပြန်သွားကြရအောင်နော်' လို့ တယ်ရီက ပြောလိုက်ပါတယ်။

သူတို့ဟာ ပြောတဲ့အတိုင်းပဲ လုပ်ခဲ့ကြတယ်။ ရက်ဒီကတော့ ဖောရက်စ်ကို အလုပ်က ရပ်စဲရာမှာ ဆောင်ရွက်မယ့် သင့်တော်တဲ့ စီမံချက်တစ်ခု ပြုလုပ်ပေးခဲ့ပါတယ်။ ဂျေတီအေ (JTA) ရဲ့အကြံပေး ဘုတ်အဖွဲ့ကတော့ ဂျေတီအေကို မူလလမ်းမှန်ပေါ် ပြန်ရောက်ရေး အတွက် နည်းဗျူဟာတွေ ချမှတ်ပေးခဲ့ပါတယ်။

နောက်တစ်နေ့မှာ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့က ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်း အားလုံးကို အစည်းအဝေးခေါ်ပြီး ကုမ္ပဏီမှာ ဖောရက်စ်ထွက်ခွာမယ့် အကြောင်း ကြေညာခဲ့ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီကလူတွေက ဖောရက်စ်ထွက်ခွာ သွားမှုအပေါ် ကျေနပ်အားရဝမ်းသာမှုကို ပြခဲ့ကြတဲ့အတွက် ဂျတ်နဲ့ တယ်ရီတို့က အံ့အားသင့်ခဲ့ကြရပါတယ်။ လင်ဒါရဲ့ ဖောရက်စ်အပေါ် ထားတဲ့အမြင်က မှန်နေတာကို အခုအချိန်မှာ ထင်ထင်ရှားရှား တွေ့ရှိခဲ့ ကြရပါတယ်။ ဖောရက်စ်ဟာ ကုမ္ပဏီဘဏ္ဍာရေးကို မှားယွင်းစွာကိုင် တွယ်စီမံခဲ့ရုံသာမက ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းတွေအပေါ်မှာလည်း မှားယွင်းစွာ စီမံအုပ်ချုပ်ခဲ့တဲ့အတွက် ဝန်ထမ်းတွေဟာ စိတ်ဆင်းရဲမှုဒဏ်ကို ခံခဲ့ကြ ရပါတယ်။ ဖောရက်စ်ထွက်ခွာသွားတဲ့သတင်းအပေါ်မှာ ကုမ္ပဏီကလူ တွေက လက်ခုပ်ဩဘာပေးပြီး ဝမ်းမြောက်မှုကို ပြခဲ့ကြပါတယ်။

ဂျေတီအေကို ပြန်လည်ပြုပြင်တည့်မတ်အောင် လုပ်ရာမှာ ကုမ္ပဏီကလူတိုင်းက စိတ်အားထက်သန်စွာ ကြိုးစားဆောင်ရွက်မယ်ဆို တာကိုသိမြင်ပြီး ဂျတ်တို့ဟာ အထူးကြေညာချက်တစ်ခုကို ပြုလုပ်ခဲ့ ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီက လုပ်သက်ရင့်ဝန်ထမ်းတွေကတော့ သိပြီး ဖြစ်ပါ တယ်။ ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီတည်ထောင်စက ငွေကြေးလည်ပတ်မှု အခက်အခဲတွေ ရှိခဲ့ဖူးပါတယ်။ အဲဒီတုန်းကလည်း ကုမ္ပဏီကလူတွေ ဟာ အနစ်နာခံပြီး ကုမ္ပဏီအကျိုးအတွက် ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီအချိန်က အထူးလုပ်ငန်းအဖွဲ့တွေဖွဲ့ပြီး ကုန်ကျစရိတ်လျော့နည်းပြီး



၁၂၈ ရဲမြင့် (စွန်ဦးတီထွင်)

ရောင်းအားတက်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့ကြတယ်။ ဒီတစ်ခါလည်း ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းတွေ မူလလမ်းကြောင်းပေါ်ပြန်ရောက်ပြီး ဘဏ္ဍာရေး အခြေအနေ ပြန်ကောင်းလာအောင် ကြိုးစားပေးကြပါ။ အခြေအနေ ပြန်ကောင်းလာတဲ့အခါ အောင်ပွဲခံတဲ့အနေနဲ့ လူအားလုံးကို ဟာပိုင်ရီ ကို ပို့ပေးပါမယ်' လို့ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့က ကြေညာခဲ့ပါတယ်။

ထရီမင်းဒတ်က ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဆီက သူတို့ရဲ့ အစီအစဉ်ကို ကြားတဲ့အခါမှာ ဂျေတီအေသာ အများပိုင်ကုမ္ပဏီဖြစ်ခဲ့ရင် မင်းတို့ဒီ အစီအစဉ်ကို လုပ်နိုင်မှာမဟုတ်တာ သေချာတယ်လို့ ရယ်မောပြီးပြောခဲ့ ပါတယ်။ အများပိုင်ကုမ္ပဏီသာဖြစ်ခဲ့ရင် မင်းတို့ ခုလိုဟာပိုင်ရီကို ဝန်ထမ်းတွေပို့ချင်တဲ့ကိစ္စကို ရှယ်ယာရှင်တွေကို တင်ပြရဦးမယ်။ ဒီကိစ္စ က ပိုက်ဆံအတော်ကုန်ကျမှာဖြစ်တဲ့အတွက် မင်းတို့လုပ်ချင်သလို လွတ် လွတ်လပ်လပ်လုပ်နိုင်ဖို့ အတော်လေးခဲယဉ်းမှာပါ' လို့ ထရီမင်းဒတ်က ရှင်းပြပါတယ်။

'အခု ကျွန်တော်တို့ သိပါပြီ' လို့ ဂျတ်က ပြောပါလား။

'တချို့ကုမ္ပဏီတွေ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဖို့ ငွေအရင်းအနှီးထပ်လိုတဲ့ အခါမှာ အများပိုင်လုပ်တာက မှန်ကန်တဲ့ဆောင်ရွက်ချက်ဖြစ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ မင်းတို့လို ပုဂ္ဂလိကဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီတွေအတွက်က တော့ အများပိုင်လုပ်တာဟာ သင့်တော်တဲ့လုပ်ငန်းမဟုတ်ဘူး။ တန်ဖိုး မဖြတ်နိုင်တဲ့ ငါ့ရဲ့အကြံပြုချက်ကို မင်းတို့ယူမလား' လို့ ထရီမင်းဒတ်က မေးပါတယ်။

'ဟာ ယူမှာပေါ့' လို့ တယ်ရီကပြုံးရင်းနဲ့ ဖြေလိုက်ပါတယ်။

'တကယ်တော့ ငါကမင်းတို့ကို ငါ့ရဲ့ကောင်းတဲ့ အကြံဉာဏ် ရော၊ တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ အကြံပြုချက်ကော နှစ်မျိုးလုံးကိုပေးမှာပါ။ ငါ့ရဲ့ကောင်းတဲ့အကြံပြုချက်ကတော့ ဘယ်တော့မှ သူများဆီက အကြံ ပြုချက်ကို မတောင်းပါနဲ့။ အကြံပေးဖို့ တောင်းခံတာဟာ သူပြောတာကို မင်းတို့က လုပ်ပါမယ်လို့ ပြောတာနဲ့အတူတူပဲ။ ဒါက အမိန့်၊ ညွှန်ကြား ချက်တောင်းခံတဲ့ပုံစံမျိုးပဲ ဖြစ်တယ်။ တကယ်တော့ မင်းတို့က အဲဒီလို

တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၁၂၉

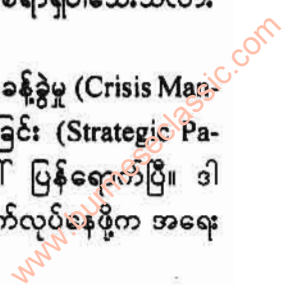
အမိန့်၊ ဒါမှမဟုတ် လုပ်ကိုလုပ်ရမယ်ဆိုတဲ့ပုံစံမျိုးကို လိုချင်တာ မဟုတ်ဘူး။ အခုပြောမယ့်ဟာကတော့ ငါ့ရဲ့တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ အကြံပြုချက်ဖြစ်တယ်။ လူတွေကို တိုင်ပင်ပါ။ ဒီလိုလုပ်လို့ရလာတဲ့အချက်အလက်တွေပေါ်မှာ သုံးသပ်ပြီး ကိုယ်ပိုင်ဆုံးဖြတ်ချက်ချပါ။ အဲဒါက ငါ့ရဲ့တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ အကြံဉာဏ်ဖြစ်တယ်' လို့ ထရီမင်းဒတ်က ပြောပါတယ်။

'ဟုတ်ကဲ့။ ဒါဆိုရင် ကျွန်တော့်တို့ ခင်ဗျားနဲ့တိုင်ပင်ချင်ပါတယ်' လို့ ဂျတ်က အလျင်အမြန်ပြောလိုက်ပါတယ်။

'တိုင်ပင်မယ်ဆိုရင် ပထမဆုံးပြောချင်တာက အများပိုင်လုပ်ဖို့ကိစ္စကို မင်းတို့ခေါင်းထဲက ထုတ်ပစ်လိုက်ကြပါ။ ပြီးတော့ မင်းတို့နှစ်ယောက်စလုံး ဂျေတီအေအတွက် အလုပ်ပြန်ပြီးလုပ်ကြပါ။ ကုမ္ပဏီကိုအချိန်ယူပြီး တဖြည်းဖြည်းချင်း ကြီးထွားလာအောင် တည်ထောင်ကြပါ။ ဂျေတီအေက မင်းတို့လိုချင်နေတာတွေကို ဖြည့်ဆည်းပေးလိမ့်မယ်။ ဒါအပြင် ဒီလုပ်ငန်းက မင်းတို့ကို စီးပွားရေးနဲ့ လူမှုရေး သင်တင့်မျှတစွာပေါင်းစပ်ထားတဲ့ ဘဝနေထိုင်မှုပုံစံကို ပေးပါလိမ့်မယ်။ 'လူကောင်းတွေအတွက် အဆိုးတွေကြုံတွေ့လာတဲ့အခါ' ဆိုတဲ့ စာအုပ်ကိုရေးသားတဲ့ ရာဘီကွက်ရှ်နာ (Rabbi Kushner) က တစ်ချိန်က ငါ့ကိုပြောဖူးတယ်။ သူ ဂျူးဘာသာရေးခေါင်းဆောင်ဘဝတစ်လျှောက်လုံးမှာ သေခါနီးအိပ်ရာပေါ်လဲနေသူတိုင်းက ရုံးကိုတစ်ခါလောက် ထပ်သွားချင်လိုက်တာလို့ပြောတဲ့လူ တစ်ယောက်မှ မတွေ့ဖူးဘူး။ သူတို့ချစ်ခင်တဲ့ လူတွေနဲ့ ထပ်နေချင်သေးတယ်လို့ ပြောကြတာပဲတွေ့ဖူးတယ်' လို့ ထရီမင်းဒတ်ကရှင်းပြပါတယ်။

'သိပ်ကောင်းတဲ့အချက်ပါပဲ။ တခြားသင်စရာရှိပါသေးသလား' လို့ ဂျတ်က မေးလိုက်ပါတယ်။

'အေးရှီသေးတယ်။ အကျပ်အတည်း စီမံခန့်ခွဲမှု (Crisis Management) ကို ဗျူဟာမြောက်စိတ်ရှည်ရှည်ထားခြင်း (Strategic Patience) နဲ့အစားထိုးပါ။ မင်းတို့ ခုလမ်းမှန်ပေါ် ပြန်ရောက်ပြီ။ ဒါကြောင့် မှန်ကန်ပြီး လုပ်သင့်တဲ့အရာတွေကို ဆက်လုပ်နေဖို့က အရေး

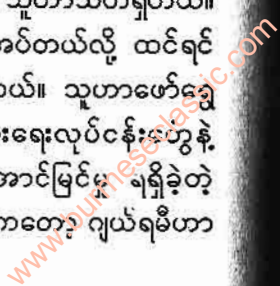


၁၃၀ ရဲမြင့် (စွန်ဦးတီထွင်)

ကြီးတယ်။ နောင်ဘာတွေဖြစ်လာမလဲဆိုတာကို တွေးမနေနဲ့။

ဂျတ်နဲ့ တယ်ရီတို့ကတော့ သူ့အကြံပေးချက်တွေအတွက် ကျေးဇူးတင်မဆုံးဖြစ်ခဲ့ကြပါတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်လုံးက ထရီမင်း ဒတ်ပြောတဲ့အတိုင်း အများပိုင်လုပ်ဖို့ စိတ်မကူးတော့ဘဲ ကုမ္ပဏီကို အချိန်ယူပြီး တဖြည်းဖြည်းနဲ့ မှန်မှန်တိုးတက်ကြီးထွားလာအောင် ဆောင်ရွက်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချခဲ့ကြပါတယ်။ သူတို့ကဘဏ္ဍာရေးကို ဂရုစိုက်နေရုံနဲ့မပြီးဘဲ မိမိဖောက်သည်တွေကိုလည်း အာရုံပြုကြရမှာ ဖြစ်သလို ကိုယ့်ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ယုံကြည်မှုနဲ့ သစ္စာရှိမှုတို့ကိုလည်း ပြန်လည်သန်စွမ်းလာအောင် ကြိုးစားရမယ်ဆိုတာကို သိနားလည်ခဲ့ကြပါတယ်။ ကုမ္ပဏီဘဏ္ဍာရေးအတွက် ရက်ဒါ၊ ဟွမ်တို့နဲ့ အဆက်အသွယ် မပြတ်ဖို့နဲ့ ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှုနဲ့ ဝန်ထမ်းတွေကိစ္စအတွက် တိုင်ပင်ဖို့ လူး (Lou)၊ နန်စီ (Nancy) တို့နဲ့လည်း အဆက်အသွယ်မပြတ်ဖို့ တို့အတွက် လုပ်ငန်းစဉ် အချိန်ဇယားတွေဆွဲပြီး ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြပါတယ်။

ကုမ္ပဏီဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာစေဖို့ ဆောင်ရွက်ရာမှာ အဓိက ဆောင်ရွက်ချက်တစ်ခုက ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ ဂျယ်ရမီဘရစ်တန် (Jeremy Britton) ကို ဂျေတီအေမှာ အထွေထွေမန်နေဂျာလုပ်ဖို့ ကမ်းလှမ်းခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဂျယ်ရမီဟာ ဂျတ်ရဲ့မိတ်ဆွေဟောင်းကြီး ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ အထက်တန်းကျောင်းမှာ ဘောလုံး အတူတူ ကစားခဲ့ကြသူတွေ ဖြစ်တယ်။ ဂျတ်တို့ မင်္ဂလာဆောင်တုန်းက လည်း သတို့သားအရန်လုပ်ခဲ့သူလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ တယ်ရီကလည်း ဂျယ်ရမီကို ယုံကြည်လေးစား အထင်ကြီးပါတယ်။ သူ့ဟာသတိရှိတယ်။ ယုံစားနိုင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ စပ်စုတတ်တယ်။ လိုအပ်တယ်လို့ ထင်ရင် ပတ်ဝန်းကျင်နဲ့အဆင်ပြေအောင် နေနိုင်သူဖြစ်တယ်။ သူ့ဟာဖော်ရွေစွာ ဆက်ဆံမှုကို အခြေပြုတဲ့ဝန်ဆောင်မှုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေနဲ့ ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုလုပ်ငန်းတွေမှာ အောင်မြင်မှု ရရှိခဲ့တဲ့ မန်နေဂျာလည်း ဖြစ်ခဲ့ဖူးတယ်။ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ကတော့ ဂျယ်ရမီဟာ



တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၁၃၁

သူတို့လုပ်ငန်းနဲ့ အံ့အဝင်ဆုံး၊ အသင့်တော်ဆုံးလူဖြစ်တယ်လို့ ယူဆခဲ့ကြပါတယ်။ ဂျယ်ရမီရဲ့ ပြဿနာဖြေရှင်းတတ်တဲ့ အရည်အချင်းကလည်း ကုမ္ပဏီကို လမ်းမှန်ရောက်အောင် ပြန်တင်ပေးနိုင်မယ်လို့ သူတို့က ယုံကြည်ကြပါတယ်။

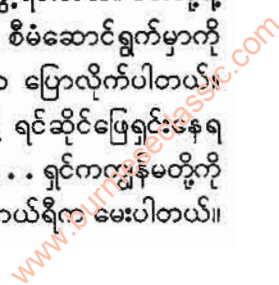
ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ရဲ့ခေါ်ယူမှုကို လက်မခံမီ သူဟာ အားလပ်ရက်ယူပြီး ဂျေတီအေကို လာလည်ခဲ့ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေ အလုပ်သမားတွေအားလုံးနဲ့ တွေ့ဆုံမေးမြန်းမှုတွေလုပ်ပြီး ဂျယ်ရမီဟာ ရှေ့မှာ စိန်ခေါ်မှုတွေ ရှိနေတယ်ဆိုတာကို သိခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနောက်မှာ သူဟာ သူ့တွေ့ရှိချက်တွေကို ဂျတ်၊ တယ်ရီတို့နဲ့ ဆွေးနွေးခဲ့ပါတယ်။

‘ကုမ္ပဏီမှာ အဓိကပြဿနာ နှစ်ခုရှိနေတယ်။ ဒါလည်း မင်းတို့နှစ်ယောက်စလုံး သိပြီးသားဖြစ်မှာပါ။ ပထမပြဿနာက ငွေသားလက်ကျန်နည်းပြီး အကြွေးက များနေတယ်။ ဒါကို ပြောင်းလဲအောင် လုပ်ရမယ်။ ဒုတိယအချက်က ဝန်ထမ်းတွေရဲ့စိတ်အင်အားဟာ ဖောရက်စ်အုတ်ရဲ့အောက်မှာ တော်တော်အထိနာခဲ့တယ်။ ဒီဒဏ်ရာတွေကို ကုစားဖို့ မင်းတို့တစ်ခုခုလုပ်ရလိမ့်မယ်။ ကံကောင်းတဲ့ အချက်တစ်ခုကတော့ ကုမ္ပဏီမှာ လောလောဆယ် ဝင်ငွေမှန်မှန်စီးဝင်နေတာ တွေ့ရတယ်။ နောက်ကောင်းတာတစ်ခုက အထက်ကတွေ့ခဲ့တဲ့ ပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်းနိုင်မယ့် ကောင်းတဲ့နည်းဗျူဟာတွေဟာ ကုမ္ပဏီမှာအသင့်ရှိနေတာ တွေ့ရတယ်’ လို့ ဂျယ်ရမီက ပြောပါတယ်။

‘ငါတို့လုပ်ရမယ့်အရာတွေကတော့ အများကြီးပဲ။ တော်တော်လုပ်ယူရဦးမှာပါ’ လို့ ဂျတ်က ဝန်ခံစကားပြောကြားပါတယ်။

‘ဒါပေမဲ့ မင်းတို့ကအစကောင်းခဲ့တာ တွေ့ရပါတယ်။ မင်းတို့ရဲ့ လူတွေဟာ ကုမ္ပဏီမှာ မင်းပြန်ခေါင်းဆောင်ပြီး စီမံဆောင်ရွက်မှာကို သိပ်ဝမ်းသာပျော်ရွှင်နေကြတယ်’ လို့ ဂျယ်ရမီက ပြောလိုက်ပါတယ်။

‘ဒါပေမဲ့ ရှေ့မှာတကယ်စိန်ခေါ်မှုတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းနေရဦးမှာပါ’ လို့ ဂျတ်ဟာ ပြန်ပြောပါတယ်။ ‘ဂျယ်ရမီ... ရှင်ကဏ္ဍန်မတို့ကို ကူညီရမယ့်စိန်ခေါ်မှုကိုရော လက်ခံပြီလား’ လို့ တယ်ရီက မေးပါတယ်။



၁၃၂ ရဲမြင့် (စွန်ဦးတီထွင်)

‘ငါ မင်းတို့ရဲ့လုပ်ငန်းကို စိတ်ဝင်စားပါတယ်။ မင်းတို့က အရောင်းနဲ့ပတ်သက်လို့ရော ပုဂ္ဂလိကအတွေးအမြင် ဖွံ့ဖြိုးမှုအတွက် ပါ မင်းတို့ရဲ့လူတွေကို လေ့ကျင့်ပေးထားပြီးသားဖြစ်နေတယ်ဆိုတာ တွေ့ရတယ်။ မင်းတို့က တကယ်ကောင်းတဲ့လူတွေ ရထားတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ငါ့အဖို့တော့ အလုပ်တွဲလုပ်ဖို့ မင်းတို့ထက် သင့်တော်တဲ့လူ မရှိတော့ပါဘူး’ လို့ ဂျယ်ရမီက ပြောလိုက်ပါတယ်။

ဂျတ်၊ တယ်ရီနဲ့ ဂျယ်ရမီတို့ဟာ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် ဝမ်းသာအားရ ဖက်လိုက်ကြပါတယ်။

တစ်ပိနစ်သီပြင်နားလည်မှု

- ကုမ္ပဏီ အမြန်တိုးတက်ကြီးထွားလာအောင် အဆင်အခြင်မဲ့ ဇွတ်အတင်းလုပ်တာထက် ခိုင်မာတဲ့စီးပွားရေးပုံစံနဲ့ ကုမ္ပဏီကို ဖြည်းဖြည်းမှန်မှန် တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာဖို့ စိတ်ရှည်ရှည်ထားပြီး ဆောင်ရွက်ခြင်းက ပိုမိုသင့်တော်ကောင်းမွန်ပါတယ်။
- မှားယွင်းတဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ ကုမ္ပဏီကို လမ်းမှားရောက်အောင် တွန်းပို့တတ်ပါတယ်။
- မှန်ကန်တဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ သင့်တော်တဲ့အချိန်မှာ မှန်ကန်တဲ့ ဦးတည်ချက် လားရာဆီကိုရောက်အောင် ကူညီနိုင်ပါတယ်။





### စုပေါင်းအားကို ရရှိခြင်း

ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ ရက်ဒ်နဲ့ဟွမ်တို့ဆီက ဘဏ္ဍာရေးနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သင်ယူထားမှုတွေ၊ လူးနဲ့နန်စီတို့ဆီက ပုံပြင်ဆန်တဲ့ဝင်ဆောင်မှုမျိုးတွေကို ပေးနိုင်အောင် သင်ယူထားမှုတွေအပြင် ကုမ္ပဏီက လူတွေကို လင်းယုန်လို့ ပျံဝဲပြီး အလုပ်လုပ်တတ်အောင် သင်ကြားပေးခဲ့တဲ့ လူးနဲ့ နန်စီတို့ရဲ့အကြံပြုချက်တွေကို ကုမ္ပဏီရဲ့လက်တွေ့လုပ်ငန်းတွေမှာ အသုံးပြုပြီး အချိန်အတော်ကြာ ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြပါတယ်။ အခုလို ဆောင်ရွက်ရာမှာ ဂျယ်ရမီရဲ့အကူအညီကလည်း အထောက်အပံ့များစွာဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ အကျိုးဆက်က မိမိတို့မျှော်မှန်းထားတာထက် သာလွန်ကောင်းမွန်နေတာ တွေ့ကြရပါတယ်။

ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ ဖွဲ့စည်းပေးထားတဲ့ အထူးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ရဲ့ အကြံပြု ထောက်ခံချက်တွေကို အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာတော့ ဂျယ်ရမီရဲ့ စွမ်းဆောင်မှုက ထိရောက်လှပါတယ်။ ကုမ္ပဏီက ရရန်ရှိတဲ့ ငွေတွေကို အချိန်နဲ့တစ်ပြေးညီရအောင်တောင်းပြီး ရရန်ငွေပေါင်းကို နည်းသွားစေခြင်း၊ အသုံးစရိတ်ထက် အရောင်းကရတဲ့ငွေ ပိုများအောင် ဆောင်ရွက်ခြင်းတို့ဟာ ကုမ္ပဏီဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် ဘယ်လောက် အရေးကြီးတယ်ဆိုတဲ့အချက်ကို ကုမ္ပဏီကလူတွေကို သိအောင်လုပ်ရာမှာလည်း ဂျယ်ရမီရဲ့စွမ်းဆောင်ချက်က မှတ်သားလောက်ပါတယ်။ ဂျယ်ရမီက ကုမ္ပဏီတစ်ခု တိုးတက်ကြီးပွားဖို့အတွက် အသုံးစရိတ်လျော့

၁၃၄ ရဲမြင့် (စွန်ဦးတီထွင်)

ချတဲ့နည်းတစ်ခုတည်းက မအောင်မြင်နိုင်ဘူးဆိုတာကိုလည်း ကုမ္ပဏီက လူတွေကို နားလည်စေခဲ့ပြီး အရောင်းတိုးတက်ရေးကို အာရုံစိုက်ဆောင်ရွက်ခြင်းကို အလေးပေးပြောဆိုခဲ့ပါတယ်။

ဂျယ်ရမီဟာ အရောင်းဌာနက လူတွေကိုသာမက ကုမ္ပဏီက လူတိုင်းကို ကုမ္ပဏီဝင်ငွေတိုးစေမယ့် အခွင့်အလမ်းတွေကို ကြိုးစားရှာဖွေလုပ်ကိုင်ဖို့ ဖိအားပေးတိုက်တွန်းခဲ့ပါတယ်။ ဂျယ်ရမီရဲ့ ကြိုးပမ်းဆောင်ရွက်ချက်တွေကြောင့် ကုမ္ပဏီက လူတိုင်းက သူ့ကို အထင်ကြီးလာခဲ့ကြပြီး သူ့ကိုပုံပြုဂိုဏ်းအဖြစ် မြင်လာတဲ့အထိ အောင်မြင်ခဲ့ပါတယ်။

ဂျယ်ရမီဟာ ကောလိပ်တက်စဉ်က သူငယ်ချင်း အယ်လ်ဂျေအက်ဖ် (LJF) ကော်ပိုရေးရှင်းက စီအီးအိုမက်ရိုဒ် (Matt Rhoads) နဲ့ဆက်သွယ်မိရာက သူ့ကုမ္ပဏီအတွက် ဝင်ငွေရလမ်းအသစ်တစ်ခုကို တွေ့ရှိခဲ့ပါတယ်။ အယ်လ်ဂျေအက်ဖ်ကုမ္ပဏီဟာ အစားအသောက်ဝန်ဆောင်မှုကုမ္ပဏီအကြီးစားများစာရင်းဝင်တဲ့ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ မက်ရိုဒ်ဟာ သူ့ကုမ္ပဏီကို အောင်မြင်တဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်လာအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့သူ ဖြစ်ပါတယ်။ သို့သော်လည်း ပြိုင်ဆိုင်မှုပြင်းထန်တဲ့ စီးပွားရေးလောကမှာ အောင်မြင်မှုကို ဆက်ထိန်းထားနိုင်ဖို့ တီထွင်ကြံဆမှုဟာ မရှိမဖြစ်လိုအပ်တယ်ဆိုတာ သိရှိထားသူ ဖြစ်ပါတယ်။ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်စလုံး အကျိုးရှိမယ့်အခွင့်အလမ်းတစ်ခုကို တွေ့ရှိပြီး ဂျယ်ရမီက မက်ရိုဒ်တို့ပြီး 'အယ်ဂျေအက်ယူနီဗာစီတီ' (LJF University) ကို ဖွဲ့စည်းတည်ထောင်နိုင်ဖို့ ဦးတည် ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီရဲ့ အင်ထရာနက် (Intranet) ကတစ်ဆင့် သင်ကြားမယ့် အယ်လ်ဂျေအက်ယူနီဗာစီတီရဲ့ သင်ရိုးညွှန်းတမ်းဟာ 'ကုမ္ပဏီတွင်းစွန်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်ပေါ်ရေး' (Intrepreneurship) အတွက် အခြေခံရည်မှန်းပြီး ဆွဲထားတဲ့သင်ရိုးညွှန်းတမ်းဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီထဲက ဝန်ထမ်းတွေဟာ မိမိတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်ရှေ့ဆောင်တီထွင်နိုင်တဲ့အရည်အချင်းအရ ကုမ္ပဏီတွင်းလုပ်ငန်းခွဲတစ်ခုကို ဗတင်ထမ်း

တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၁၃၅

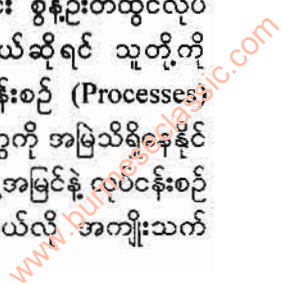
ဆောင်ပြီး ကျန်အလုပ်သမားဝန်ထမ်းတွေက အဲဒီလုပ်ငန်းအတွက် အစုရှယ်ယာတွေ ထည့်ဝင်ရင်းနှီးပြီး မူလကုမ္ပဏီကြီးထဲမှာပဲ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင်တွေဖြစ်လာစေဖို့ ရည်ရွယ်ပြီး အထက်ပါသင်ရိုးညွှန်းတမ်းကို ဆွဲခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ အခုထုတ်လုပ်လိုက်တဲ့ အစီအစဉ်ဟာ တီထွင်ဖန်တီးမှုနဲ့ စွန့်ဦးလုပ်ငန်းရှင်အတွေးအခေါ်တွေကို ကော်ပိုရိတ်ပတ်ဝန်းကျင်အတွင်း တိုးတက်ဖြစ်ပေါ်စေတဲ့နည်းလမ်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ အခုသင်ရိုးညွှန်းတမ်းကို အောက်ပါမူဝါဒတွေအပေါ်မှာ အခြေခံပြီး ရေးဆွဲထားပါတယ်။

၁။ ကုမ္ပဏီတွေဟာ အမြဲတမ်းတီထွင်ကြံဆနေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တီထွင်ဖန်တီးမှုအသစ်တွေမရှိရင် လုပ်နေကျအလုပ်တွေကိုပဲ လုပ်နေကြရင်း နောက်ဆုံး အလုပ်မှာ ပြီးငွေ့လာပါတယ်။ ယင်းနဲ့ တစ်ဆက်တည်း ပြိုင်ဆိုင်မှုလောကမှာ ကိုယ်က နောက်ကျကျန်ရစ်ခဲ့မှာ သေချာပါတယ်။

၂။ ကုမ္ပဏီတစ်ခု တိုးတက်ဖြစ်ထွန်းလာဖို့က ကုမ္ပဏီက လူတစ်ဦးချင်းစီရဲ့ရှေ့ဆောင်တာဝန်ယူလုပ်ကိုင်တတ်မှု (Initiative) ကို ထုတ်ယူအသုံးပြုနိုင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချက်ဟာ အထူးအာရုံစိုက်ဆောင်ရွက်ရတဲ့ အဓိကကျတဲ့အလုပ်ဖြစ်ပါတယ်။

၃။ ဦးဆောင်တာဝန်ယူပြီး စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ကိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းအသစ်တွေမှာ ကျန်အဖွဲ့သားတွေက ရှယ်ယာထည့်ဝင်ပြီး ပါဝင်ဆောင်ရွက်ခြင်းဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခု အောင်မြင်ရေးအတွက် မရှိမဖြစ် လိုအပ်ချက်ဖြစ်ပါတယ်။

၄။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ သူ့လူတွေကို 'ကုမ္ပဏီတွင်း စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်' အတွေးအခေါ် ရှိလာစေချင်တယ်ဆိုရင် သူတို့ကို ကုမ္ပဏီရဲ့အမြင် (Vision) ၊ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းစဉ် (Processes) တို့နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အချက်အလက်သတင်းတွေကို အမြဲသိရှိနေနိုင်အောင် ဆောင်ရွက်စီမံထားရတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့အမြင်နဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်တွေဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့အရိုးအမြတ်ပေါ်မှာ ဘယ်လို အကျိုးသက်



၁၃၆ ရဲမြင့် (စွန်ဦးတီထွင်)

ရောက်တယ်ဆိုတာကိုလည်း သိထားစေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

၅။ ခေါင်းဆောင်တွေဟာ မိမိအဖွဲ့ရဲ့အဖွဲ့သားတွေ အောင်မြင်မှုရရှိဖို့ အတွက် ကိုယ်ပိုင်တာဝန်ယူ ဦးဆောင်ပြုလုပ်တတ်ဖို့နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ် ကိုယ် ကြိုးစားလုပ်ကိုင်လိုစိတ် ဖြစ်ပေါ်လာအောင် စေ့ဆော်နိုင်တဲ့ အရည်အသွေးတွေ ဖြစ်ပေါ်လာစေဖို့၊ ထို့အတွက် လိုအပ်တာတွေ ကို ဖြည့်ဆည်းပေးရပါမယ်။

၆။ ကုမ္ပဏီဟာ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့တီထွင်ဖန်တီး ကြံဆလုပ်ကိုင်မှုတို့ အတွက် ဆုကြေးပေးရပါမယ်။

၇။ လုပ်ငန်းအဖွဲ့ရဲ့ အသင်းသားတစ်ယောက်ဟာ ဦးဆောင်တာဝန် ယူ လုပ်ကိုင်တတ်ပါက သူ/သူမရဲ့ အောင်မြင်မှုအတွက် ဘက် ပေါင်းစုံက အသိအမှတ်ပြု ခံရသင့်ပါတယ်။

၈။ ကုမ္ပဏီတွေဟာ အသစ်အဆန်းတွေကို တွေးခေါ်ကြံဆပြီး အောင် မြင်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်မယ့်နည်းလမ်းတွေကို ရှာဖွေနိုင်တဲ့ အရည်အချင်းရှိတဲ့ဝန်ထမ်းတွေကို အားပေးချီးမြှောက်ရမယ်။

၉။ အတွေးအခေါ်ရှိတဲ့ ခေါင်းဆောင်တိုင်းဟာ ဖောက်သည်တွေရဲ့ လိုအပ်ချက်တွေကို လေ့လာပြီး သူတို့ကျေနပ်မှုရှိအောင် လုပ် ဆောင်ပေးခြင်းနဲ့ လိုအပ်ချက်ထက်ကျော်လွန်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုပေး နိုင်ခြင်းတို့အပေါ် အထူးအာရုံစိုက်လုပ်ဆောင်ကြပါမယ်။ ခေါင်း ဆောင်တွေနဲ့ မန်နေဂျာတွေဟာ မိမိအဖွဲ့က လူအားလုံးရဲ့ စုပေါင်း အသိဉာဏ်တွေကို ထုတ်ယူသုံးစွဲပြီး၊ အဓိကလုပ်ငန်းအသစ်တွေကို တီထွင်လုပ်ဆောင်ရာမှာ အားလုံးပါဝင်ပတ်သက်မှု အများဆုံးရရှိ အောင် ဆောင်ရွက်ရပါမယ်။

ဂျယ်ရမီက အထက်ပါအချက်တွေကို အယ်လ်ဂျေအက်ဖ်က မတ် (Mat) ဆီကို တင်ပြလိုက်ရာ ရှေ့အလားအလာကို မျှော်မှန်းတတ် တဲ့အမြင်ရှိတဲ့မန်နေဂျာငါးယောက်ကို ရွေးထုတ်ပြီး ဒီလုပ်ငန်းမှာ သီးသန့်ဆောင်ရွက်စေဖို့ ဂျယ်ရမီကို မတ်ကပြောပါတယ်။ ဂျယ်ရမီက လည်း အခုလုပ်ငန်းအတွက် အားပေးစကား ပြောကြားပါတယ်။ အဲဒီ

တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၁၃၇

မန်နေဂျာ ငါးယောက်ဟာ အထက်ပါတင်ပြထားတဲ့အချက် တစ်ချက်ချင်းစီအတွက် အယ်လ်ဂျေအက်ဖ်ကုမ္ပဏီနဲ့ အသင့်တော်ဆုံးဖြစ်မဖြစ် သေသေချာချာ နက်နက်နဲနဲလေ့လာဖို့ကိုလည်း မက်က ဂျယ်ရမီကို မှာခဲ့ပါတယ်။

‘အရေးပါတဲ့လူတွေကို အခွင့်အလမ်းပေါ်တာနဲ့ ဦးဆောင်လုပ်ကိုင်နိုင်ခွင့်ပေးတာဟာ သူတို့ကိုလုပ်ငန်းထဲကို ဆုံးဖြတ်ချက် ခိုင်ခိုင်မာမာနဲ့ စိတ်ရောကိုယ်ပါ ပါဝင်လုပ်ဆောင်လာစေမှာ ဖြစ်တယ်’ လို့ ဂျယ်ရမီက ပြောပါတယ်။

ဂျယ်ရမီရဲ့စီမံချက်ဟာ အလုပ်ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ အစားအစာ ဝန်ဆောင်မှုကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်တဲ့ အယ်လ်ဂျေအက်ဖ်ဟာ တီထွင်ဆန်းသစ် တဲ့ပစ္စည်းတွေနဲ့ တစ်ဟုန်ထိုးနာမည်ကြီးပြီး တိုးတက်လာခဲ့ပါတယ်။ မတ် ရှိဒ်ဟာ အခုအောင်မြင်မှုအတွက် ဂျေတီအေရဲ့ တီထွင်စွမ်းဆောင်မှုတို့ ကို ဂုဏ်ပြုပြောကြားခဲ့ပြီး၊ ဂျေတီအေက ဂျယ်ရမီနဲ့ အနီးကပ်တွဲဖက်လုပ် ဆောင်နိုင်ခဲ့ခြင်းကြောင့်လည်း အခုလိုကြီးမားတဲ့အောင်မြင်မှုရရှိခဲ့ ကြောင်း ထုတ်ဖော်ပြောကြားခဲ့ပါတယ်။ အယ်လ်ဂျေအက်ဖ် အမြတ် ထွက်သလို ဂျေတီအေကလည်း အတော်လေးအကျိုးရှိခဲ့ပါတယ်။

ဒီအောင်မြင်မှုတွေ ရရှိလာတဲ့အခါမှာ ဖောက်သည်တွေနဲ့ ဆက်ဆံရေးဟာ ဝန်ဆောင်မှုအပိုင်းတွေမှာလည်း ကျဆင်းမသွားရ အောင် ဂျေတီအေက 'ICARE' ဆိုတဲ့ ပုံပြင်ဆန်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုမျိုးကို ဖော်ထုတ်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့...

- စံပြုဝန်ဆောင်မှု (Ideal Service)
- ဝန်ဆောင်မှုပုံစံ (Culture of Service)
- အာရုံစိုက်မှု (Attentiveness)
- တုံ့ပြန်နိုင်မှု (Responsiveness)
- လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးမှု (Empowerment)

ဂျေတီအေဟာ မူလက ကျင့်သုံးလာခဲ့တဲ့ ‘အစမ်းလုပ်ခံကာလ’ (Moment of Truth) နဲ့ စံပြုဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းတို့ကို ပြန်လည်ကျင့်

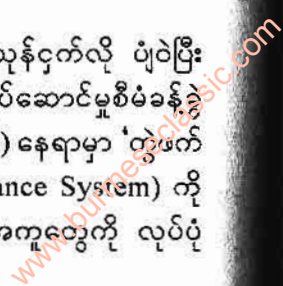


၁၃၈ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

သုံးနေစဉ်အတွင်း အထက်ပါ I CARE ကို စတင်စမ်းသပ်ခဲ့ပါတယ်။

အာရုံစိုက်မှုနဲ့ တုံ့ပြန်မှုတို့ကို ဖြစ်ပေါ်စေတဲ့ ဝန်ဆောင်မှု ပုံစံမျိုးကို ရရှိနိုင်ဖို့အတွက် ဂျေတီအေက နှစ်ပေါင်းများစွာကျင့်သုံးခဲ့တဲ့ 'အခုလရဲ့စံပြုအလုပ်သမား' အစီအစဉ်ကို ဂျတ်တို့က ဖျက်သိမ်းခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအစီအစဉ်အစား 'ကာလတစ်ခုရဲ့ စံပြုအလုပ်သမား' အစီအစဉ်ကို အစားထိုးခဲ့ပါတယ်။ အစားထိုးအစီအစဉ်အရ ဂျေတီအေ ဝန်ဆောင်မှုဟာ မိမိတာဝန်အရ လုပ်ပေးရမယ့်အဆင့်ထက်ပိုပြီး မိမိဖောက်သည်က ကျေနပ်သွားအောင် ဝန်ဆောင်မှုပေးတာကို ပြင်ပဖောက်သည်၊ ဒါမှမဟုတ် အတွင်းဖောက်သည်အဖြစ် တစ်ယောက်ယောက်က တွေ့ရှိတင်ပြလာပါက ဂုဏ်ပြုပွဲလေး ချက်ချင်းကျင်းပပေးပါတယ်။ လင်းယုန်လို ဝန်ထမ်းမျိုးကို တခြားကြီးကြပ်သူတစ်ယောက်က ကင်မရာနဲ့ချက်ချင်းမှတ်တမ်းတင်နိုင်တဲ့အစီအစဉ်ကိုလည်း ဖန်တီးထားရှိခဲ့ပါတယ်။ ဂျေတီအေမှာ 'ကျော်ကြားမှုမှတ်တမ်းနံရံ' (Wall Of Fame) အစီအစဉ်ကိုလည်း ထည့်သွင်းထားပြီး ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ယောက်ရဲ့ ထူးခြားဆန်းသစ်ကောင်းမွန်တဲ့ဝန်ဆောင်မှုမျိုးတွေ၊ ထူးခြားတဲ့ဝန်ဆောင်မှုကိုရလို့ အထူးကျေနပ်နှစ်သိမ့်ပြီး ကုမ္ပဏီကို ကြော်ငြာပေးတဲ့ဖောက်သည်တွေရဲ့ မှတ်တမ်းဓာတ်ပုံတွေနဲ့ သူတို့ရဲ့ ထုတ်ဖော်ပြောဆိုမှုတွေကို အဲဒီကျော်ကြားမှုမှတ်တမ်းနံရံ (Wall of Fame) မှာ တင်ပြထားပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ဟာ ကျော်ကြားမှုမှတ်တမ်းနံရံမှာ ဘယ်နှကြိမ်ပဲ ဖော်ပြခံရမယ်ဆိုတဲ့ ကန့်သတ်မှုမရှိပါဘူး။ ကိုယ်တော်ရင် တော်သလောက်၊ ထူးခြားရင် ထူးခြားသလောက် ဖော်ပြခံရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

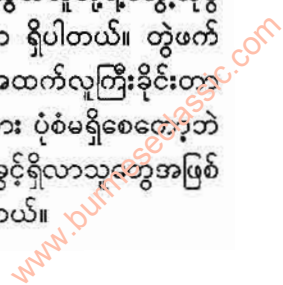
မိမိဝန်ထမ်းအလုပ်သမားတွေကို လင်းယုန်ငှက်လို ပျံဝဲပြီး အလုပ်လုပ်နိုင်စေဖို့အတွက် ဂျေတီအေဟာ လုပ်ဆောင်မှုစီမံခန့်ခွဲခြင်းစနစ် (Performance Management System) နေရာမှာ 'တွဲဖက်လုပ်ဆောင်မှုစနစ် (Partnering-for-Performance System) ကို အစားထိုးအသုံးပြုခဲ့ပါတယ်။ မိမိလက်အောက်အကူတွေကို လုပ်ပုံ



တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၁၃၉

ကိုင်းပုံနည်းစနစ်တွေ မှန်ကန်တိုးတက်မှုရှိအောင် အနီးကပ်သင်ကြားပေးနိုင်စေဖို့ ဂျေတီအေရဲ့မန်နေဂျာတွေကို သင်ကြားပေးထားပါတယ်။ မန်နေဂျာတွေဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို ကြည်ကြည်လင်လင် ပြတ်ပြတ်သားသားသိသာဖို့နဲ့ လုပ်ဆောင်မှုစံနှုန်းတွေကို သိထားကြရစေဖို့ကိုလည်း လေ့ကျင့်ပေးထားပါတယ်။ မန်နေဂျာတွေဟာ လက်အောက်က ဝန်ထမ်းတွေရဲ့တိုးတက်မှုကို ချီးကျူးဂုဏ်ပြုမြှောက်စားနိုင်ပြီး မှားယွင်းစွာလုပ်ကိုင်နေတဲ့လူတွေကိုလည်း လမ်းမှန်ပေါ် ပြန်ရောက်အောင် တည့်မတ်ပေးဖို့တာဝန်ရှိပါတယ်။ မန်နေဂျာတွေဟာ လုပ်ငန်းခွင်ထဲမှာ လှည့်ပတ်သွားပြီး ကူညီလမ်းပြတဲ့စနစ်ဟာ ဂျေတီအေရဲ့နေ့စဉ်လုပ်ငန်းပုံစံ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ မန်နေဂျာတွေဟာ မိမိနဲ့တိုက်ရိုက်ဆက်သွယ်လုပ်ဆောင်နေသူ လက်အောက်အရာရှိတွေနဲ့ နှစ်ပတ်တစ်ကြိမ် တစ်ဦးချင်းတွေ့ဆုံဆွေးနွေးလမ်းညွှန်တဲ့စနစ်ကိုလည်း ပြုလုပ်ထားခဲ့ပါတယ်။ တွေ့ဆုံချိန်ဟာ ၁၅ မိနစ်ကနေ မိနစ် ၃၀ ထက် ပိုကြာလေ့မရှိပါ။ သို့သော်လည်း လက်အောက်ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ တိုးတက်မှုအခြေအနေကို အဲဒီတွေ့ဆုံပွဲက ရရှိနိုင်သလို လက်အောက်ဝန်ထမ်းတွေမှာ ပြုပြင်စရာ ဘာတွေလိုအပ်နေတယ်ဆိုတာကို လုပ်ငန်းမန်နေဂျာတွေက အချိန်မီသိရှိနိုင်ပါတယ်။

အထက်ပါစနစ်ကို လုပ်ဆောင်တဲ့အတွက် ရလဒ်ကတော့ ကုမ္ပဏီဟာ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ တစ်နှစ်တာလုပ်ဆောင်မှုကို နှစ်ကုန်ဆုံးချိန်မှာ ပြန်လည်သုံးသပ်အကဲဖြတ်ရာမှာ အသစ်လုပ်စရာဆိုလို့ မရှိတော့သလောက် ဖြစ်တာကို တွေ့ရပါတယ်။ တွဲဖက်လုပ်ဆောင်မှုမန်နေဂျာတွေနဲ့ သူ့လက်အောက်အဆင့် တိုက်ရိုက်ဆက်သွယ်သူတို့ရဲ့တွေ့ဆုံပွဲမှတ်တမ်းတွေကို ပြန်လည်သုံးသပ်ဆွေးနွေးရုံသာ ရှိပါတယ်။ တွဲဖက်လုပ်ဆောင်စီမံခန့်ခွဲမှုစနစ်ရဲ့ရည်မှန်းချက်က အထက်လူကြီးခိုင်းတာကိုသာ စောင့်လုပ်တတ်တဲ့ လက်အောက်ငယ်သား ပုံစံမရှိစေတော့ဘဲ ပြဿနာတွေကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနိုင်တဲ့ လုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိလာသူတွေအဖြစ် မိမိဝန်ထမ်းတွေကို ပြောင်းလဲပစ်နိုင်ဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။



၁၄၀ ရဲမြင့် (စွန်ဦးတီထွင်)

အခုလိုပုံစံရအောင် အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ ကြိုးစားရတဲ့ အချိန်ကလည်း နှစ်အတော်ကြာခဲ့ပါတယ်။ ချက်ချင်းပြောင်းလဲလာခဲ့တာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီပြောင်းလဲမှုရဲ့ သိသာတဲ့ရလဒ်ကတော့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဘဏ္ဍာရေးအခြေအနေ တိုးတက်လာရုံသာမက လုပ်ငန်းခွင်ပတ်ဝန်းကျင်ယဉ်ကျေးမှုပါ တိုးတက်လာခဲ့ပါတယ်။ တခြားလုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်း၊ ကုမ္ပဏီတွေက အားကျလာရတဲ့အဆင့်ထိဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ နှစ်ကုန်စာရင်းချုပ်ကို ကြည့်ပြီး 'တို့ဟာ တွေ့ကြုံနေရတဲ့ဘဏ္ဍာရေးအခက်အခဲက လွတ်မြောက်အောင် အားလုံးဝိုင်းဝန်းကြိုးစားပြီး အောင်မြင်ခဲ့ရင် ဟာဝိုင်ယီကို အောင်ပွဲခံအပျော်ခရီးလေးရက်သွားကြမယ်ဆိုတဲ့ လွန်ခဲ့တဲ့သုံးနှစ်က ငါတို့ပြောခဲ့တဲ့စကားကို မှတ်မိသေးလား။ အခုအဲဒီအချိန်ရောက်လာပြီလေ' လို့ ဂျတ်က ပြောတဲ့အခါ တယ်ရီက 'ကျွန်မလည်း သဘောတူပါတယ်' လို့ ပြန်ပြောခဲ့ပါတယ်။

ဂျယ်ရမီကလည်း သဘောတူပြီး ဖေဖော်ဝါရီလမှာ ဂျေတီအေ အဖွဲ့သားတွေဟာ 'မော်အီ' ကို လေးရက်အောင်ပွဲခံခရီး ထွက်ခဲ့ကြပါတယ်။ နောက်ဆုံးညမှာတော့ အဲဒီဒေသမှာရှိတဲ့ တီးဝိုင်းတစ်ခုကိုငှားပြီး သောင်ပြင်ပေါ်မှာ ဖိနပ်မပါဘဲ ကခဲ့ကြပါတယ်။ ကပွဲပြီးဆုံးတဲ့အခါမှာ တီးဝိုင်းခေါင်းဆောင်က လူတွေရဲ့ တက်ကြွပျော်ရွှင်နေတဲ့ပုံကို ကြည့်ပြီး 'ခင်ဗျားတို့ ဘာလုပ်ငန်းလုပ်ကြတယ်ဆိုတာတော့ ကျွန်တော်မသိဘူး။ ဒါပေမဲ့ ခင်ဗျားတို့လုပ်နေတဲ့အလုပ်ကို ဆက်ပြီးတိုးတက်အောင်လုပ်ကြပါ။ ခင်ဗျားတို့ရဲ့လုပ်ငန်းက အောင်မြင်မှုလမ်းမှန်ပေါ်ကို ရောက်နေတယ်ဆိုတာတော့ သေချာနေပြီလို့ ကျွန်တော် ယူဆတယ်' လို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။

'ခုတော့ မင်းတို့ဟာ ဂျေတီအေရဲ့ ဒုက္ခတွေကို ရပ်ဆိုင်းပစ်နိုင်ခဲ့ပြီ။ ခုအချိန်က မင်းတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်ငွေကြေးအခြေအနေကို ပြန်ဂရုစိုက်ရမယ့်အချိန်ဖြစ်တယ်။ ဂျေတီအေဘဏ္ဍာရေးအခက်အခဲဖြစ်နေတဲ့ အချိန်မှာ မင်းတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်ငွေတွေကိုလည်း စိုက်ထုတ်သုံးခဲ့ရတယ်



မဟုတ်လား' လို့ ထရီမင်းဒတ်က ပြောပါတယ်။

'ခက်ခဲတဲ့အချိန်ကနေ မင်းတို့ကို ကယ်ထုတ်ခဲ့တာက မင်းတို့ရဲ့ နေထိုင်ပုံစံ (Life Style) ဖြစ်တယ်။ များသောအားဖြင့် လူတွေက ပိုက်ဆံနည်းနည်းရှိလာရင် နေထိုင်မှုပုံစံအတွက် အများကြီးသုံးပစ် ကြတယ်။ အဲဒီသုံးလိုက်တဲ့ ငွေရဲ့တန်ဖိုးဟာ နည်းနည်းပဲတက်လာ နိုင်တယ်။ ဒါကြောင့် မင်းတို့ကလည်း ရှေ့လျှောက် 'လူနေမှုပုံစံစရိုက်' ကို ဂရုစိုက်ကြရမယ်' လို့ ထရီမင်းဒတ် ပြောပါတယ်။

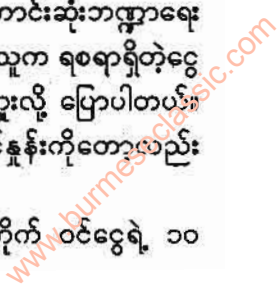
'အဲဒီအတွက် အကောင်းဆုံးက ဘာတွေလုပ်ရမှာလဲ' လို့ တယ် ရီက မေးလိုက်ပါတယ်။

'စီမံချက်ပေါ့။ ငါတို့ လက်ထပ်ပြီးစက တို့လင်မယားနှစ် ယောက် မကြာခဏကြားရတဲ့အကြံပေးချက်တစ်ခု ရှိတယ်။ တို့ရဲ့ခရစ် ယာန်တရားဟောဆရာက ဝင်ငွေရဲ့ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကို လစဉ်စုဖြစ် အောင်စုပါ။ ကျန်တဲ့ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကို လျှူဒါန်းပါ။ ကျန်တဲ့ဝင်ငွေရဲ့ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်း၊ ဒါမှမဟုတ် ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်နဲ့ ဖြစ်အောင်နေနိုင် တဲ့လူဟာ တစ်နေ့မှာ ချမ်းသာလာမှာ ဖြစ်တယ်လို့ ပြောဖူးတယ်' လို့ ထရီမင်းဒတ်က ပြောပါတယ်။

'ဝင်ငွေရဲ့ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း ဘုရားကျောင်းကို လျှူဒါန်းတဲ့အလုပ် ကို ယုံကြည်မှုရှိလား' လို့ ဂျတ်က ထရီမင်းဒတ်ကို မေးပါတယ်။

'ယုံကြည်တာပေါ့။ တစ်ခါက ဂျွန်တင်ပဲတန် (John Tem- pletton) ပြောတာကြားဖူးတယ်။ သူက တစ်ချိန်က အကြီးစားငွေကြေး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတစ် ယောက်ဖြစ်တယ်။ သူကလူတိုင်းကို ဝင်ငွေရဲ့ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကို လျှူဒါန်းခိုင်းတယ်။ ဒါဟာ သူ့ရဲ့အကောင်းဆုံးဘဏ္ဍာရေး အကြံပေးချက်ဖြစ်တယ်လို့ ပြောလိုက်သေးတယ်။ သူက ရစရာရှိတဲ့ငွေ တွေ အားလုံးရမှလျှမယ်ဆိုပြီး မစောင့်ဆိုင်းသင့်ဘူးလို့ ပြောပါတယ်။ သင့်ရဲ့ဝင်ငွေဘယ်လောက်နည်းနည်း ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကိုတော့ယည်း လျှူဖြစ်အောင် လျှူဖို့ တိုက်တွန်းခဲ့ပါတယ်။'

'တင်ပဲတန်က ဆယ်နှစ်လောက် ဆက်တိုက် ဝင်ငွေရဲ့ ၁၀



၁၄၂ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

ရာခိုင်နှုန်းလျှံတဲ့သူကို သူ မတွေ့ဖူးသေးပါဘူးလို့ ပြောပါတယ်။ အဲဒီ လိုပဲ မိမိလျှံလိုက်တဲ့ ငွေရဲ့ဆယ်ဆ ပြန်မရဘူးဆိုတဲ့ အလှူရှင်မျိုးကို လည်း မတွေ့ဘူးသေးပါဘူးလို့ ပြောပါတယ်။ သင်ဟာ သူများကို ကူညီ ခဲ့ရင် သင့်ဆီကိုလည်း ပိုမိုများပြားတဲ့ အကူအညီတွေ ရောက်လာမှာ လို့ သူက ပြောတယ်။’

‘အဲဒီတင်ပဲတန်ပြောတဲ့ကိစ္စမျိုး အပြင်မှာတကယ်ရောရှိရဲ့ လား’ ဂျတ်က မေးလိုက်ပါတယ်။

‘ရှိတယ်။ ထင်ရှားတဲ့လုပ်ငန်းရှင်လည်းဖြစ် စာရေးဆရာလည်း ဖြစ်တဲ့ ပေါလ်ဂျေမေးယာ (Paul J.Meyer) ဆိုတဲ့ သူပေါ့။ သူ့အမျိုး သမီးက ဂျိန်း (Jane) လို့ခေါ်တယ်။ သူတို့စုံတွဲက သူတို့ရတဲ့ဝင်ငွေရဲ့ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းကို လှူဒါန်းကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အမြဲတမ်း ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း တော့ လျှံတာ မဟုတ်ဘူးပေါ့။ သူတို့ရဲ့လက်ကျန်ဘဝအတွက် လိုတဲ့ငွေ တွေ၊ သားသမီးတွေ မြေးတွေကိုပေးမယ်လို့ ရည်ရွယ်ထားတဲ့ငွေကို နုတ် ပြီး ကျန်တဲ့ငွေတွေကို အများကောင်းကျိုးလုပ်တဲ့အဖွဲ့အစည်းတွေဆီ လှူဒါန်းခဲ့ကြပါတယ်။ သူတို့လည်း အစ ၁၅-၂၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်က စလှူခဲ့ကြတာပါ။ ခုတော့ ငွေတွေက သူတို့လိုအပ်တာထက် ပိုပြီး ဝင်လာနေတဲ့အတွက် ဝင်ငွေရဲ့ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်ထိ လှူဒါန်းနိုင် ကြပါတယ်’ လို့ ထရီမင်းဒတ်က ရှင်းပြပါတယ်။

‘သိပ်စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာပဲ’ လို့ ထရီမင်းဒတ်က ပြော ပါတယ်။

‘မင်းတို့ကို ဥပမာပေးဖို့ တခြားတစ်ယောက်ရှိသေးတယ်။’ ထရီမင်းဒတ်က ဆက်ပြောပါတယ်။ ‘သူကတော့ ထရူအက်ကေသီ (Truett Cathy) လို့ခေါ်တယ်။ Chick-fil-A ကို တည်ထောင်သူ ဖြစ် တယ်။ တစ်ချိန်က သူကဟောပြောပွဲတစ်ခုမှာ ဘုရားသခင်က သူ့ အပေါ် ဖြည့်ဆည်းပေးမှုတွေ ထပ်မံလိုချင်တော့ပါဘူးလို့ ဖွင့်ဟပြော ခဲ့ဖူးပါတယ်။ ဘာကြောင့်လည်းဆိုတော့ ပိုပြီးလှူလေ အဲဒီလှူတာထက် ပိုတဲ့ငွေတွေက ဝင်လာနေလို့ ဖြစ်ပါတယ်လို့ ပြောဖူးပါတယ်။ အခုတော့

သူဟာ အများအကျိုးအတွက် လှူဒါန်းတဲ့ အတော်အသင့်ကြီးတဲ့အဖွဲ့ အစည်းတစ်ခုကို တာဝန်ယူကိုင်တွယ်နေရတဲ့သူဖြစ်နေပါပြီ။’

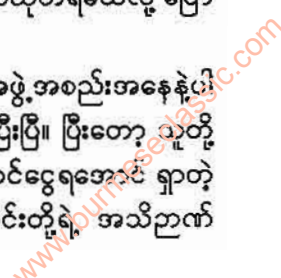
‘ခင်ဗျားပြောနေတာက ကျွန်တော်တို့ဟာ ငွေတွေကို လှူဒါန်း ဖို့ ထောက်ခံပြောဆိုနေတာလား’ လို့ ဂျတ်က မေးပါတယ်။

‘ဒါကတော့ မင်းတို့သဘောပါ’ လို့ ထရီမင်းဒတ်က ပြုံးရင်း ပြန်ပြောပါတယ်။ ထရီမင်းဒတ်က ဆက်ပြီး ‘ဒါဟာ ငါ့ရဲ့တန်ဖိုးမဖြတ် နိုင်တဲ့အကြံပေးမှု ဖြစ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ အခုပေးတဲ့အကြံက ရှယ်ဒန် ဘောင်းလက်ဆီက ငါနောက်ဆုံးသင်ယူခဲ့ရတဲ့အချက်နဲ့ တွဲလုပ်ရမှာ ဖြစ်တယ်’

‘ရှယ်ဒန်က လုပ်ငန်းရှင်တွေအတွက် တန်ဖိုးရှိတဲ့ အမှတ် တရစကားတစ်ခုပေးခဲ့တယ်။ အဲဒါက ကိုယ်ဝါသနာပါတဲ့ စွဲလမ်းမြတ်နိုး တဲ့အလုပ်ကို လုပ်ပါ။ ပြီးတော့ အဲဒီအလုပ်အတွက် ပိုက်ဆံရှာပေးမယ့် လူတွေကိုရှာပါလို့ ပြောခဲ့တယ်။ ရှယ်ဒန်ဆက်ပြောတာက သင်စွဲစွဲလမ်း လမ်းဝါသနာမပါတဲ့အလုပ်ကို လုပ်နေရင်း အကောင်းဆုံးအဆင့်ထိ ရောက်အောင် ဘယ်တော့မှ ကြိုးစားဖြစ်မှာမဟုတ်ဘူး။ နောက်ဆုံးတော့ သင့်အလုပ်ဟာ ဝါသနာအလုပ်တစ်ခုပဲ ဖြစ်သွားမှာပဲ။ ငွေဝင်တဲ့စီးပွား ရေးတော့ ဖြစ်မှာမဟုတ်ဘူးလို့လည်း ရှင်းပြခဲ့တယ်’ လို့ ထရီမင်းဒတ် က ရှယ်ဒန်ရဲ့အဆိုကို ရှင်းပြခဲ့ပါတယ်။ သူကပဲဆက်ပြီး ‘ဒါပေမဲ့ မင်းတို့ စွဲလမ်းမြတ်နိုးတဲ့အလုပ်အပေါ်မှာ ထပ်ပေါင်းပြီးလုပ်ရမယ့်ကိစ္စကိုလည်း မေ့နေလို့မဖြစ်ဘူး’ လို့ ပြောပါတယ်။

‘ဟုတ်ကဲ့၊ အခုကျွန်တော်တို့ ဝါသနာပါမြတ်နိုးတဲ့အလုပ်အပြင် တခြားဝင်ငွေရနိုင်တဲ့ အလုပ်တစ်ခုကိုထပ်ပြီး ဖော်ထုတ်ရမယ်လို့ ပြော တာလား’ လို့ ဂျတ်ကပြောပါတယ်။

‘မင်းတို့ဟာ တစ်ဦးချင်းအနေနဲ့ရော အဖွဲ့အစည်းအနေနဲ့ပါ ကောင်းမွန်အောင်မြင်တဲ့ အလုပ်ကိုလုပ်နိုင်ခဲ့ကြပြီပြီ။ ပြီးတော့ သူတို့ လုပ်တဲ့အလုပ်အပေါ် စွဲစွဲလမ်းလမ်းလုပ်ကိုင်ပြီး ဝင်ငွေရအောင် ရှာတဲ့ လုပ်ငန်းနဲ့ ဆက်စပ်တဲ့ လုပ်ငန်းသစ်တွေကို မင်းတို့ရဲ့ အသိဉာဏ်



၁၄၄ ရဲမြင့် (စွန်ဦးတီထွင်)

စွမ်းအား၊ အရင်းအနှီးစွမ်းအားတွေကို အသုံးပြုပြီး ဖော်ထုတ်နိုင်ခဲ့ပြီး ဖြစ်တယ်' လို့ ထရီမင်းဒတ်က ရှည်လျားစွာ ပြောပြခဲ့ပါတယ်။

'ကျေးဇူးတင်ပါတယ် ထရီမင်းဒတ်။ ဒါပေမဲ့ အချိန်ဆွဲ မနေပါနဲ့တော့။ ခင်ဗျားပြောခဲ့တဲ့ ရှယ်ဒန်ဆီက ခင်ဗျား နောက်ဆုံးသင်ယူခဲ့ရတာကိုပြောပြပါတော့။ ကျွန်တော်သိချင်လှပြီ' လို့ ဂျတ်က တောင်းဆိုလိုက်ပါတယ်။

'အခု ငါတို့ ပြောနေတာလည်း အဲဒီအကြောင်းပဲပေါ့။ မင်းတို့ ဝါသနာ၊ မင်းတို့စွဲလမ်းမြတ်နိုးတဲ့ အလုပ်ကနေပြီးရရှိလာတဲ့ ချမ်းသာကြွယ်ဝတာတွေကို လက်ဆင့်ကမ်း မျှဝေလိုက်ပါ။ အဲဒီအချက်ကို ရှယ်ဒန်ရဲ့စကားအရ 'အမြဲတမ်း ချမ်းသာကြွယ်ဝခြင်းအတွက် စမ်းသပ်မှု' (Test of Perpetual Prosperity) လို့ ခေါ်တယ်။ သင်ဟာ သူများတွေကို မကူညီသမျှ အမှန်တကယ်ချမ်းသာမှုကို ရတယ်လို့ မဆိုနိုင်ပါဘူး။ သူများကို ကူညီတယ်ဆိုတာ မင်းတို့ရဲ့ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုကနေ ခွဲပေးတဲ့ ငွေတစ်ခုတည်းကိုသာ ဆိုလိုတာမဟုတ်ဘဲ၊ မင်းတို့ရဲ့အချိန်တွေ ပင်ကိုစွမ်းရည်တွေကို တခြားသူတွေအတွက် မျှဝေပေးတာလည်း ပါဝင်တယ်။ တခြားသူတွေကို သင်ကြားနည်းပြပေးခြင်းဟာ တကယ်တော့ မင်းတို့က သူများဆီက သင်ယူခဲ့တဲ့ အချက်တွေကို လက်ဆင့်ကမ်းမျှဝေပေးခြင်း ဖြစ်တယ်' လို့ ထရီမင်းဒတ်က ရှယ်ဒန်ရဲ့အဆိုအမိန့်ကို ပြန်လည်ရှင်းပြပေးပါတယ်။

ထရီမင်းဒတ်ရဲ့စကားတွေဟာ ဂျတ်ကို သူ့ဘဝစောစောပိုင်း အဖြစ်အပျက်တွေကို ပြန်ပြောင်းသတိရစေခဲ့ပါတယ်။ ဂျတ်ဟာ ရည်မှန်းချက်တွေ အတော်များများရှိပြီး ပိုက်ဆံအမြဲပြတ်နေတတ်တဲ့ ကောလိပ်ကျောင်းသားဘဝကနေ ခုလိုအောင်မြင်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးဘဝရောက်လာရတာကို စဉ်းစားနေမိခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တချို့အပိုင်းတွေမှာ သူ့ဆန္ဒတွေမပြည့်ဝသေးဘူးဆိုတာလည်း တွေးမိပါတယ်။ သူပဲရဲ့ပြိုကွဲလွယ်မှုတွေ၊ မရေရာမှုတွေကိုလည်း တွေးမိပြီးတဲ့အခါ ဂျတ်ဟာ ဘဝမှာ ပိုအရေးကြီးတဲ့ကိစ္စတွေကို စဉ်းစားနေမိပါတယ်။ ဇနောင်လာ

နောက်သားတွေအတွက် ကောင်းကျိုးတွေကို ဖြစ်စေတဲ့ ကိုယ့်ရဲ့အမွေအနှစ်တွေချန်ထားခဲ့ရမယ့်ကိစ္စက အရေးကြီးတယ်ဆိုတာ သိမြင်လာပါတယ်။

အတွေးထဲမှာ မျောနေတဲ့ဂျတ်ရဲ့မျက်နှာကို ကြည့်ပြီး ထရီမင်းဒတ်က

‘ဂျတ်... မင်းဘာတွေတွေးနေတာလဲ’ လို့ မေးပါတယ်။

‘ကျွန်တော်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ ဘယ်လိုအမွေအနှစ်တွေကို ချန်ထားခဲ့ရမှာလဲလို့ စဉ်းစားနေမိတာပါ’ လို့ ဂျတ်က ဖြေခဲ့ပါတယ်။

‘မင်းအခုလို စဉ်းစားတာကို ငါတော့ တော်တော်သဘောကျမိတယ်။ ဘော့ဘတ်ဖွို (Bob Buford) က သူ့ရဲ့ *Half Time* ဆိုတဲ့ စာအုပ်မှာ ဘဝတွေကို အောင်မြင်မှုကနေ အရေးပါမှု (Success to Significance) ဆီကို ပြောင်းပစ်ရမယ်။ အဲဒါက ‘ရယူခြင်းမှ ပေးဆပ်ခြင်း’ (From Getting to Giving) ဆီကိုပြောင်းရမယ်လို့ ဆိုလိုတာ ဖြစ်တယ်။ ဒီအချက်က အမွေအနှစ်ချန်ခဲ့တာဖြစ်တယ်လို့ သူက ဆိုတယ်’ လို့ ထရီမင်းဒတ်က ရှင်းပြပါတယ်။

‘ဘော့ပြောသလို ပြောင်းလဲရမယ့်အချိန်ကို ကျွန်တော်တို့ ရောက်နေပြီဆိုတာတော့ သေချာနေပြီ’ လို့ ဂျတ်က ပြောပါတယ်။

‘လူတွေဟာ ရည်ရွယ်ချက်ပါသည်ဖြစ်စေ၊ မပါသည်ဖြစ်စေ သူတို့ရဲ့အမွေတွေကို ချန်ခဲ့ကြတာချည်းပဲ။ ဒါပေမဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ရှိရှိ နဲ့ချန်ထားခဲ့တဲ့ သူကတော့ ကောင်းတဲ့အမွေအနှစ်ကို ချန်ထားလေ့ရှိကြပါတယ်။ အခုမင်းတို့ လက်ရှိဖြစ်နေတာတွေ ပိုင်ဆိုင်နေတာတွေဟာ ကောင်းသည်ဖြစ်စေ၊ မကောင်းသည်ဖြစ်စေ နောက်လူတွေလက်ထဲကို ရောက်သွားမှာတော့ သေချာတယ်။ မင်းတို့ပိုင်ဆိုင်တဲ့ငွေတို့ ပစ္စည်းတို့ကိုသာ ဆိုလိုတာမဟုတ်ဘဲ မင်းတို့ရဲ့ဘဝ အတွေးအခေါ် ယုံကြည်ချက်တွေနဲ့လုပ်ရပ်တွေကိုပါ ဆိုလိုတာဖြစ်တယ်။ မင်းတို့နေထိုင် လုပ်ငန်းကိုင်ပုံဘဝဟာ မင်းတို့ချန်ထားခဲ့မယ့် နောက်လူတွေအတွက် အမွေအနှစ်တွေ ဖြစ်တယ်’ လို့ ထရီမင်းဒတ်က ရှင်းပြပါတယ်။

၁၄၆ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

‘ကျွန်တော်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ ပိုကောင်းတဲ့ အမွေအနှစ်တွေ ချန်ထားနိုင်ဖို့ ဘယ်လိုရည်မှန်းချက်တွေ ထားရမလဲ’ လို့ ဂျတ်ကမေးပါတယ်။

‘မင်းတို့ဟာ ချမ်းသာခြင်းအစစ်အမှန်ဟာ ဘာလဲဆိုတာကို လေ့လာရမယ်။ ချမ်းသာမှုဟာ တစ်သမတ်တည်း ပြောင်းလဲမှုမရှိတဲ့ ပိုင်းပြီး ခွဲစိတ်စားကြတဲ့ပိုင်မုန့်အပိုင်းကြီး မဟုတ်ဘူး။ ဒီပိုင်မုန့်ဟာ မင်းတို့လုပ်အားတွေကြောင့် ကြီးထွားလာနေတဲ့ ပိုင်မုန့်ကြီးဖြစ်တယ်။ အဲဒီဖြစ်စဉ်မှာ မင်းတို့ဟာ ရှိပြီးသားလုပ်ငန်းကတစ်ဆင့် ပိုင်မုန့်တန်ဖိုးကို မြင့်တက်စေရုံသာမက လုပ်ငန်းအသစ်တွေ တီထွင်လုပ်ကိုင်ပြီး ပိုင်မုန့်ရဲ့တန်ဖိုးကို တက်စေနိုင်တယ်။ မင်းတို့ဟာ တခြားသူတွေကို ကူညီပံ့ပိုးလမ်းပြမှုလုပ်လိုက်တဲ့အခါ သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့လုပ်နိုင်စွမ်း အလားအလာတွေအရ အစွမ်းကုန် ကြိုးစားလုပ်ကိုင်နိုင်လာကြတယ်။ အဲဒီအခါမှာ မင်းတို့က မင်းတို့ရဲ့မြင်းတွေ၊ ဘတ်စ်ကားတွေကို ဂျတ်လေယာဉ်အဖြစ် ပြောင်းပစ်လိုက်သလို ဖြစ်သွားလိမ့်မယ်။ ရလဒ်ကတော့ ချမ်းသာကြွယ်ဝခြင်းဆိုတဲ့ ပိုင်မုန့်ပိုင်းကြီးဟာ ပိုကြီးလာရတယ်။ အဲဒီပိုင်မုန့်ကြီးရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းက မင်းတို့ဆီ ပြန်ရောက်လာကောင်း ရောက်လာမှာဖြစ်တယ်’ လို့ ထရီမင်းဒတ်က ရှင်းပြပါတယ်။

ထရီမင်းဒတ်ရဲ့ ရှင်းပြမှုတွေကြောင့် ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ တခြားသူတွေကို သူတို့ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းကို မျှဝေပေးရမယ်ဆိုတဲ့ အသိတွေကို ရရှိလာခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအသိကို သူကုမ္ပဏီက စတင်အကောင်အထည်ဖော်တဲ့အခါ နည်းလမ်းနှစ်သွယ်ကို အသုံးပြုခဲ့ပါတယ်။ ပထမအနေနဲ့ နှစ်စဉ်သူတို့ရဲ့အမြတ်ငွေက ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကိုထုတ်ယူပြီး တခြားသူတွေအားလုံးနဲ့ ညီတူညီမျှခွဲဝေယူကြပါတယ်။ လစဉ်ငွေစာရင်းရှင်းတမ်းကိုလည်း သူတို့လူတွေကို အသိပေးပါတယ်။ ဒါမှသာ သူတို့ဟာ တစ်ဦးချင်းရရှိမယ့်ဝေစုတွေ တိုးတက်ဖို့ အတွက် သူတို့ဘာတွေကို ဘယ်လောက်ကောင်းကောင်း ကြိုးစားလုပ်ဆောင်ကြရမယ်ဆိုတာကို သိကြမှာဖြစ်ပါတယ်။

နောက်တစ်နည်းကတော့ ဂျတ်တို့ဟာ သူတို့အမြတ်ထဲက နောက်ထပ် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ထုတ်ယူပြီး အများကောင်းကျိုးလုပ်ငန်း တွေအတွက် လှူဒါန်းနိုင်ဖို့အတွက် ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းအလုပ်သမားကို ပေးပါတယ်။ သူတို့ကိုယ်တိုင် ဘယ်အဖွဲ့အစည်းကို လှူမယ်ဆိုတာကို ရွေးချယ်နိုင်ကြပါတယ်။ ဤနည်းအားဖြင့်လည်း လှူဒါန်းတဲ့ကိစ္စတွေမှာ ကုမ္ပဏီက လူတွေအားလုံး ပါဝင်ပတ်သက်စေပါတယ်။

အဲဒီနောက် ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ 'ဂျေတီအေဟာ အများ အတွက်' ဆိုတဲ့ ဆောင်ပုဒ်ကို ဖော်ထုတ်ပြီး 'အမြတ်မယူတဲ့အဖွဲ့' (Non-profit Group) ကို ဖွဲ့စည်းခဲ့ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီက လူတွေရဲ့လစဉ်ရတဲ့ လခက နုတ်ယူခြင်းဖြင့် လည်းကောင်း၊ တခြားရန်ပုံငွေ ရှာဖွေတဲ့လှုပ်ရှား မှုတွေကတစ်ဆင့်သော်လည်းကောင်း အဲဒီအဖွဲ့အစည်းရဲ့ရန်ပုံငွေကို ရှာဖွေစုဆောင်းနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ 'ဂျေတီအေဟာ အများအတွက်' အဖွဲ့ အစည်းက လှူဒါန်းမှုတွေကို ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းတွေကပင် ရွေးချယ်သတ် မှတ်နိုင်ကြပါတယ်။ လှူဒါန်းမှုတွေကို အများကောင်းကျိုးအဖွဲ့အစည်း တော်တော်များများဆီ ရောက်ရှိအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ သူတို့ လှူဒါန်းခဲ့တာတွေမှာ မုန်းတိုင်းဒဏ်ခံရသူတွေကို ကယ်ဆယ် ရေးအဖွဲ့၊ ပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးအဖွဲ့တွေ၊ လိုအပ်နေတဲ့သူတွေ ကိုပေးကမ်းခြင်း၊ ဆေးကုသမှုခံယူဖို့ ငွေကြေးအရ လက်လှမ်းမမီသူတွေ ကိုကူညီခြင်း၊ နေထိုင်မကောင်းတဲ့ ဒဏ်ရာအနာတရဖြစ်တဲ့ တစ်နည်း နည်းနဲ့ ဒုက္ခရောက်နေတဲ့ကိုယ့်ဆွေမျိုးတွေ၊ ချစ်ခင်ရသူတွေဆီ သွားရတဲ့ ဝန်ထမ်းအလုပ်သမားတွေကို ခရီးစရိတ်ထောက်ပံ့ပေးခြင်း စတာတွေ ပါဝင်ကြပါတယ်။

အိပ်ချ်အာရ်ဌာန အကြီးအကဲကလည်း ဝန်ထမ်းတွေအတွက် လိုအပ်တဲ့နေရာတွေမှာ အသုံးပြုနိုင်ဖို့ 'အိမ်ဂျယ်ရန်ပုံငွေ' (Angel Fund) တစ်ခု တီထွင်ပေးထားပါတယ်။ တစ်စုံတစ်ယောက် နာမကျန်း သည်ဖြစ်စေ၊ တခြားထိခိုက်အနာတရ ဖြစ်သည်ဖြစ်စေ သူတို့ထဲက ဆုတောင်း မေတ္တာပို့သဖို့ တောင်းခံလာပါက ပို့သနိုင်ဖို့အတွက် ဂျတ်က



၁၄၈ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

(Global Voice-Mail Message) ကိုဝန်ထမ်းတွေအတွက် စီစဉ်ထားပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ ဂျေတီအေဟာ ဘက်ပေါင်းစုံမှာ မိသားစုအသွင်ဆောင်တဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်လာပါတော့တယ်။

တစ်ဖိနပ်သီပြင်နားလည်မှု

- ပြီးပြည့်စုံပျော်ရွှင်ဖွယ်ဘဝကို ရရှိဖို့အတွက် သင့်ရဲ့စည်းစိမ်၊ အချိန်နဲ့ပညာတွေကို တခြားသူတွေကို ရက်ရက်ရောရောမျှဝေပေးပါ။
- ပေးကမ်းခြင်းသည် ရယူခြင်းထက် ကိုယ့်အတွက်ကောင်းတဲ့အကျိုးဆက်ကို ရရှိနိုင်ပါတယ်။
- လူတွေဟာ အမွေအနှစ်ကို ချန်ခဲ့ကြတာချည်းပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ သင်ကခြားနားကောင်းမွန်တဲ့ အမွေကိုချန်ရစ်ခဲ့နိုင်အောင် ရည်ရွယ်ချက်ရှိရှိလုပ်ပါ။
- တခြားသူတွေကို ကူညီခြင်း၊ ခွင့်လွှတ်ခြင်းတို့ကနေ ရရှိနိုင်တဲ့ ကောင်းခြင်းမင်္ဂလာတွေကို မှန်းဆထားလို့ မရနိုင်ပါဘူး။





## အမွေကောင်းများချန်ရစ်ဖို့ ကြိုးစားလုပ်ဆောင်ခြင်း

ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ ထရီမင်းဒတ်ပြောတာ မှန်ကန်ကြောင်း တွေ့ရှိလာရပါတယ်။ သင်ဟာတခြားသူတွေကို ပေးတယ်။ ကူညီမှုတွေ လုပ်ပြီးတာနဲ့ သင့်ဆီကို စည်းစိမ်ဥစ္စာတွေ တစ်ဟုန်ထိုးပြန်လည်ဝင်ရောက်လာပါတယ်။ အဲဒီနည်းနဲ့ပဲ ဂျေတီအေကလည်း ပိုမိုကြီးထွားလာပြီး ဝင်ငွေလည်း တိုးပွားလာခဲ့ပါတယ်။ ဂျေတီအေဟာ အလုပ်လုပ်လို့ အကောင်းဆုံးကုမ္ပဏီတွေထဲက ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ရဲ့ သားနဲ့သမီးဖြစ်တဲ့ အဲလက်စ်နဲ့အယ်လီဇဘက် (Alex and Elizabeth) တို့ကလည်း ကုမ္ပဏီအပေါ်မှာ စိတ်ဝင်စားမှုရှိလာခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ သူတို့နှစ်ယောက်က ဘွဲ့ရပြီးဖြစ်တဲ့အတွက် လုပ်ငန်းခွင်ကို ဝင်နေခဲ့ကြပါပြီ။ အဲလက်စ်က ဟိုတယ်လုပ်ငန်းသင်တန်းကျောင်းကို တက်ပြီး ပျူငှာဖော်ရွေဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း (Hospitality Industry) မှာ ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အယ်လီဇဘက်ကတော့ မူလကတည်းက ဖက်ရှင်လုပ်ငန်းမှာ စိတ်ဝင်စားတဲ့အတွက် ဖက်ရှင်အဝတ်အစား လက်လီဆိုင်လုပ်ငန်းမှာ ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ကလည်း တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် အရှင်ကထက် ပိုမိုချစ်ခင်တွယ်တာလာကြပြီး သူတို့သားသမီးတွေကလည်း သူတို့ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းအပေါ် စိတ်ဝင်စားလာနိုင်တယ်ဆိုတာကို သိမြင်

၁၅၀ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

လာကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ မိသားစုကောင်စီ (Family Council) လေးတစ်ခုဖွဲ့ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ကြပါတယ်။ မိသားစုအဖွဲ့မှာ သူတို့နှစ်ယောက်ရယ် သားနဲ့သမီးဖြစ်တဲ့ အဲလက်နဲ့အယ်လီဇဘက်ရယ်၊ ဂျယ်ရမီတို့ ပါဝင်ကြမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဂျယ်ရမီက လက်ရှိ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌနှင့်စီအိုအို (COO) ရာထူးတွေမှာ တာဝန်ထမ်းဆောင်နေသူဖြစ်ပြီး၊ ဂျတ်တို့ရဲ့မိသားစုအဖွဲ့ဝင်တစ်ယောက်လို ဖြစ်နေသူဖြစ်ပါတယ်။ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ မိသားစုစီးပွားရေးမှာ နှစ် ၂၀ ကျော်လုပ်ခဲ့ဖူးသူ ဂျင်အယ်ဒင် (Jim Elden) ကို သူ့မိသားစုကောင်စီရဲ့ အတိုင်ပင်ခံအဖြစ် ငှားလိုက်ပါတယ်။ အယ်ဒင်ဟာ သူတို့မိသားစုဝင်တွေနဲ့ အနည်းဆုံး တစ်ရက်မှာ နှစ်နာရီ၊ သုံးနာရီလောက် လာတွေ့ရမှာဖြစ်ပါတယ်။

အယ်ဒင်က သူတို့မိသားစုနဲ့ စတင်အလုပ်လုပ်တာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် သူတို့မိသားစုဝင်တွေကို တစ်ယောက်ချင်းတွေ့ပြီး မေးစရာရှိတာတွေမေးမြန်းပါတယ်။ အဲဒီလိုတွေ့ရာမှာ တယ်ရီနဲ့ဂျတ်တို့ကို နောက်ဆုံးမှ တွေ့ခဲ့ပါတယ်။

အယ်ဒင်က ဂျတ်ကို 'ကျွန်တော်အခုမေးတဲ့ မေးခွန်းက အခက်ဆုံးမေးခွန်းပဲ။ အဲဒီမေးခွန်းကို ဒီမိသားစုစီးပွားရေးတည်ထောင်ခဲ့သူတွေကပဲ ဖြေရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားက အဲလက်၊ အယ်လီဇဘက်နဲ့ဂျယ်ရမီတို့ကို ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်အဖြစ် လက်ခံနိုင်ပါသလား' လို့ အယ်ဒင်က မေးပါတယ်။

'ခင်ဗျား အဲဒီမေးခွန်းကို ဘာဖြစ်လို့မေးတာလဲ' လို့ ဂျတ်က ပြန်မေးပါတယ်။

'မိသားစု စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ တကယ်ကြီးမားတဲ့ ပြဿနာတွေ တွေ့နေတာတွေ သိရတဲ့အတွက် အဲဒီမေးခွန်းကိုမေးတာဖြစ်ပါတယ်' လို့ အယ်ဒင်က ပြန်ပြောပါတယ်။ မိသားစုဝင်တွေနဲ့ သူတို့နဲ့နီးစပ်တဲ့မိတ်ဆွေတွေဟာ အဖွဲ့အစည်းမှာ သူတို့ရဲ့အရည်အချင်းနဲ့ထိုက်တန်တဲ့ ရာထူးနေရာတွေကို ယူထားကြတယ်။ တကယ်တော့



တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၁၅၁

ကုမ္ပဏီမှာ သူတို့ရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှုတွေကို ကာကွယ်လိုတဲ့စိတ်နဲ့ ရာထူးနေရာ တွေယူထားကြတာ ဖြစ်တယ်။ ကုမ္ပဏီပိုင်ဆိုင်မှုနဲ့ စီမံခန့်ခွဲရေးအပိုင်းကို လည်း ခွဲခြားထားသင့်တယ်။ တကယ်လို့ ဂျယ်ရမီ၊ အဲလက်နဲ့ အယ်လီ ဇောက်တို့ဟာ ကုမ္ပဏီအတွင်း ပိုင်ဆိုင်မှုရှိလာရင်တော့ ကုမ္ပဏီအတွက် အလုပ်လုပ်သည်ဖြစ်စေ၊ မလုပ်သည်ဖြစ်စေ သူတို့ကိုပိုင်ဆိုင်မှုအတွက် ကုမ္ပဏီဝင်ငွေကို ခွဲပေးရမှာဖြစ်တယ်။ တကယ်လို့ သူတို့က ကုမ္ပဏီစီမံ ခန့်ခွဲရေးအဆင့်ရာထူးတွေ ယူထားရင် သူတို့ကို ကုမ္ပဏီပိုင်ရှယ်ယာ ပေးတဲ့အပြင် လစာပါပေးရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအခါမှာ ကုမ္ပဏီက တခြားလူတွေဟာ သူတို့ကို ကုမ္ပဏီအတွက် ဘယ်လောက်ကောင်း ကောင်း အလုပ်လုပ်ပေးနိုင်သလဲဆိုတာကို ပေးရတဲ့လစာနဲ့ တိုင်းထွာ ကြည့်ကြမှာ ဖြစ်တယ်။

အထက်ပါအချက်တွေကို ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ စဉ်းစားကြရ မှာဖြစ်တယ်။ အစပိုင်းမှာတော့ အဲလက်နဲ့အယ်လီဇောက်တို့ကို ပိုင် ဆိုင်မှုရာခိုင်နှုန်း ၁၉.၅ ရာခိုင်နှုန်းစီထိ တဖြည်းဖြည်း တိုးပေးခဲ့ပါ တယ်။ ဂျယ်ရမီကိုတော့ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းပေးခဲ့ပါတယ်။ နှစ်အတန်ကြာ လာတဲ့အခါ ဂျယ်ရမီက နှစ်ရှည်လက်တွဲလုပ်ခဲ့တဲ့သူ ဖြစ်တဲ့အတွက် သူ့ကိုလည်း သူတို့နဲ့တန်းတူ ပိုင်ဆိုင်မှုအမျိုးကိုပေးဖို့ အဲလက်နဲ့အယ်လီ ဇောက်တို့က ဂျတ်နဲ့တယ်ရီကို တောင်းဆိုခဲ့ပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ သူတို့ငါးယောက်ဟာ တစ်ယောက် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းစီ ပိုင်ဆိုင်တဲ့သူတွေ ဖြစ်လာခဲ့ကြပါတယ်။

အဲလက်စ်ကလည်း အဖေ့ရဲ့ပင်ကိုစွမ်းရည်ကို အမွေရလိုက် သလိုပါပဲ။ သူဟာ ကြီးကျယ်တဲ့ ဟောပြောသူတစ်ယောက်ဖြစ်လာခဲ့ ပါတယ်။ အကြောင်းအရာတစ်ခုကို ပရိသတ်က လက်ခံလာအောင်၊ နှစ်သက်လာအောင်၊ စိတ်ဝင်စားမှုရှိလာအောင် ဟောပြောနိုင်တဲ့ အရည်အချင်းရှိသူတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ အယ်လီဇောက်က တော့ သူ့အမေတယ်ရီသွေးပါပြီး ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းတွေကို ဦးဆောင်ရာ မှာ အသင့်တော်ဆုံးသူတစ်ယောက်ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ မကြာခင်

၁၅၂ ရဲမြင့် (စွန်ဦးတီထွင်)

မှာပဲ အရောင်းဌာနရဲ့အကြီးအကဲတစ်ယောက် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

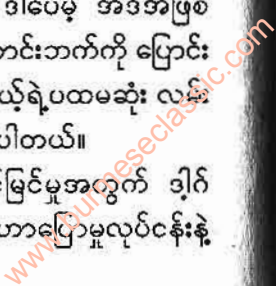
နှစ်တွေကြာလာတဲ့အခါ ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ သူတို့ရဲ့အနှစ် ၄၀ မြောက် မင်္ဂလာနှစ်ပတ်လည်အခမ်းအနားကို အကျယ်မချဲ့ဘဲ ကီဗင်လို့ခေါ်တဲ့ မြေးလေးကိုထိန်းရင်း အကျဉ်းချို့ ကျင်းပခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနေ့ညနေမှာ ကြမ်းပြင်ကကော်ဇောပေါ်မှာ အိမ်ဆောက်တမ်းကစားနေတဲ့ ကီဗင်လေးကိုကြည့်ပြီး ဂျတ်နဲ့တယ်ရီတို့ဟာ သူတို့လျှောက်လှမ်းခဲ့တဲ့နှစ် ၄၀ ခရီးကို ပြန်ပြောင်းစားမြုံ့ပြန်ပြောကြားရင်း အချိန်ဖြုန်းခဲ့ကြပါတယ်။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ဖို့ သူတို့ဘယ်လို စွန့်စားလုပ်ဆောင်ခဲ့ကြရတယ်ဆိုတာတွေကို ပြန်ပြောကြားရင်း အတိတ်ကို လွမ်းခဲ့ကြရပါတယ်။

‘တို့ဟာ အလွန်ကံကောင်းပါတယ်။ တို့ရဲ့သက်တမ်းတစ်လျှောက်မှာတွေ့ခဲ့ရတဲ့ အနီးကပ်လမ်းညွှန် သင်ကြားပေးခဲ့တဲ့ ဆရာတွေမရှိဘဲနဲ့တော့ တို့ဟာ ဒီလိုအောင်မြင်မှုတွေကို ရခဲ့ကြမှာ မဟုတ်ဘူး’ လို့ ဂျတ်ကပြောပါတယ်။

‘ဟုတ်တာပေါ့ ဂျတ်ရယ်’ လို့ တယ်ရီက ထောက်ခံပြောဆိုပါတယ်။

‘ကိုယ့်ရဲ့ငယ်ငယ်က ကျောင်းနေဖက်သူငယ်ချင်း ရှေ့နယ်ဆင် (Race Nielson) ကို မှတ်မိသေးလား။ ကိုယ်ပြန်စဉ်းစားရင်း သူ့ကို ကျေးဇူးတင်ရမလို့ ဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်ဘဝမှာ ကောင်းတဲ့ဘက်ကို အလှည့်အပြောင်းဖြစ်စေခဲ့တာက သူ့ကားပေါ်မှာ ကိုယ်လိုက်ပါသွားရင်း အဲဒီကားပေါ်မှာ ဆေးခြောက်မိခဲ့တဲ့အဖြစ်ပါပဲ။ အဲဒီတုန်းကတော့ ကိုယ့်ဘဝတော့ ပျက်ပြီ ဆုံးပြီလို့ ထင်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအဖြစ်အပျက်ကနေ သင်ခန်းစာရပြီး ကိုယ့်ဘဝကို အကောင်းဘက်ကို ပြောင်းနိုင်ခဲ့တယ်။ တစ်နည်းတွေးရင်တော့ ရှေ့ဟာ ကိုယ့်ရဲ့ပထမဆုံး လမ်းညွှန်ဆရာတစ်ယောက်လို့ ပြောရင်တောင် ရနိုင်ပါတယ်။

‘ကျွန်မကတော့ ကျွန်မတို့ရဲ့ဘဝအောင်မြင်မှုအတွက် ဒါဂ်ဂါဒနာကိုပဲ ကျေးဇူးတင်တယ်။ သူက ရှင့်ကို ဟောပြောမှုလုပ်ငန်းနဲ့



တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၁၅၃

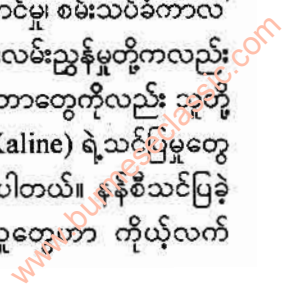
အရောင်းလုပ်ငန်းဘဝထဲကို ပို့ခဲ့တဲ့သူပဲ မဟုတ်လား' လို့ တယ်ရီကပြောပါတယ်။

'မှန်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကိုယ်ကတော့ ကိုယ်တို့ကိုအမြဲတမ်း အချိန်ပေးကူညီခဲ့သူ၊ ရက်ရောမှုရှိပြီး ကိုယ်တို့အပေါ် အမြဲတမ်းချစ်ခင်ခဲ့သူ ချာလီထရီမင်းဒတ် (Charlie Tremendous) ကိုပဲ အကောင်းဆုံးဆရာလို့ သတ်မှတ်ချင်တယ်။ သူက သူ့ရဲ့မှန်ကန်တဲ့ အကြံပေးချက်တွေကို အချိန်ကိုက်ပေးနိုင်ခဲ့တဲ့သူတစ်ယောက်ဖြစ်တယ်' လို့ ဂျတ်က သူ့အမြင်ကို ပြောပြပါတယ်။

သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့လုပ်ငန်းရှင်ဘဝကို အများဆုံးအပြောင်းအလဲဖြစ်စေခဲ့တဲ့ ဆရာတွေအကြောင်းကို ပြန်ပြောင်းပြောဆိုနေခဲ့ကြပါတယ်။ ထရီမင်းဒတ်ရဲ့ သူငယ်ချင်း ဟဲရစ်ပါမာ (Harris Palmer) ကိုလည်း သူတို့မမေ့ခဲ့ကြပါဘူး။ သူက စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆုံးဖြတ်ချက်ပြုရာမှာ အခြေခံမယ့်အချက်တွေကို သင်ကြားပေးခဲ့သူဖြစ်ပါတယ်။ သူပြောခဲ့တဲ့အခြေခံအချက်တွေက -

- အရောင်းအားသည် အသုံးစရိတ်ထက်ပိုနေရမည်။
- မိမိရမည့်ငွေများကို ရအောင်ကောက်ပါ။
- မိမိ၏ဖောက်သည်များကို ဂရုစိုက်ပါ။
- မိမိ၏ဝန်ထမ်းများကို ဂရုစိုက်ပါ။

ရက်ဒ်အိုရူကေး (Red O'Rourke) နဲ့ အက်စ်ကိုဘာ (Juan Escobar) တို့ သင်ပြခဲ့တဲ့ CASH, CASH, CASH ကလည်း သူတို့လုပ်ငန်းလုပ်ရာမှာ များစွာအထောက်အကူ ပြုခဲ့ပါတယ်။ လူးစတတ်ဖွိုဒ် (Lou Stafford) သင်ခဲ့တဲ့ ဒဏ္ဍာရီဆန်တဲ့ဝန်ဆောင်မှု၊ စမ်းသပ်ခံကာလ' (Moment of Truth) နဲ့ I CARE ဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းလမ်းညွှန်မှုတို့ကလည်း သူတို့အောင်မြင်မှုရဲ့အဓိကသော့ချက်တွေ ဖြစ်ခဲ့တာတွေကိုလည်း သူတို့သတိရခဲ့ကြပါတယ်။ နန်စီကာလင်း (Nancy Kaline) ရဲ့သင်ပြမှုတွေကလည်း အရေးကြီးပုံကို ပြန်လည်သတိရခဲ့ကြပါတယ်။ နန်စီသင်ပြခဲ့တာတွေက သင့်ကုမ္ပဏီထဲမှာအလုပ်လုပ်နေသူတွေဟာ ကိုယ့်လက်



၁၅၄ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

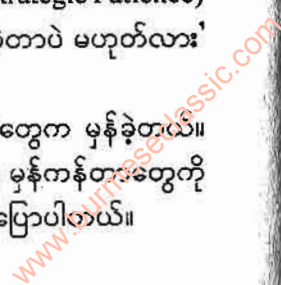
အောက်ငယ်သားတွေ မဟုတ်ဘူး။ သူတို့ဟာကိုယ့်ရဲ့တွဲဖက်လုပ်ဆောင်သူတွေ (Partners) ဖြစ်တယ်။ ဒါအပြင် သူက သင့်ရဲ့လုပ်ငန်းခွင်အတွင်းမှာ သင့်လူတွေကို ကိုယ့်ဦးနှောက်ကို သုံးပြီး လုပ်နိုင်တဲ့ပတ်ဝန်းကျင်မျိုး၊ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ပိုင်ရှင်တစ်ဦးလို ခံယူလာစေနိုင်မယ့် ပတ်ဝန်းကျင်မျိုး၊ လင်းယုန်လို ပျံဝဲပြီး ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်တဲ့ပတ်ဝန်းကျင်မျိုးကို ဖန်တီးပေးနိုင်ခဲ့ရင်တော့ ဖောက်သည်တွေကို ဂရုတစိုက် ဝန်ဆောင်မှုပေးဖို့အတွက် ကိုယ့်လူတွေအပေါ် မျှော်လင့်လို့ မရဘူးလို့ ဆိုခဲ့ပါတယ်။

သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ သူတို့သင်ယူခဲ့ရတဲ့အချက်တွေကို ပြန်လည်သုံးသပ်ပြီး အဲလက်စ်နဲ့အယ်လီဇဘက်တို့ကို သူတို့က ပြန်လည်သင်ကြားပေးဖို့နဲ့ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလောကကြီးရဲ့ အခြေခံဖြစ်တဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်တဲ့လူငယ်တွေကိုလည်း သင်ကြားပေးဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ကြပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ဖို့ စိတ်ထက်သန်စွာ စွန့်စားလုပ်ကိုင်နေတဲ့ လူငယ်တွေကို အားပေးဖို့ကိုလည်း နှစ်ယောက်လုံးက လှိုက်လှိုက်လှဲလှဲ သဘောတူခဲ့ကြပါတယ်။

‘လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ဆိုတာ အမြဲတမ်းလွယ်ကူနေတာမဟုတ်ပါဘူး။ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ဆိုတာ အချိန်တစ်ချိန်မှာအဆင့်တစ်ခုကို အောင်မြင်အောင်လုပ်ဆောင်မယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ပိုင်းဖြတ်မှုရှိဖို့လိုတယ်ဆိုတာကိုလည်း သိထားကြရမှာဖြစ်တယ်’ လို့ ဂျတ်က ပြောပါတယ်။

‘ဟုတ်တယ် ထရီမင်းဒတ်က ကျွန်မတို့ကို အကျပ်အတည်းကာလ စီမံခန့်ခွဲမှုနေရာမှာ ဗျူဟာမြောက်စိတ်ရှည်မှု (Strategie Patience) နဲ့အစားထိုးရမယ်လို့ ပြောခဲ့တာကလည်း မှန်ကန်ခဲ့တာပဲ မဟုတ်လား’ လို့ တယ်ရီက ဂျတ်ကို ပြောလိုက်ပါတယ်။

‘သူက ပြောသေးတယ်။ ကိုယ်တို့လုပ်ရပ်တွေက မှန်ခဲ့တယ်။ ရှေ့မှာ ဘာဖြစ်မှာလဲဆိုတာတွေကို တွေးမနေဘဲနဲ့ မှန်ကန်တာတွေကို ဆက်လုပ်နေဖို့ပဲလိုပါတယ်’ လို့ တယ်ရီက ဆက်ပြောပါတယ်။



တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၁၅၅

‘ဟုတ်တာပေါ့။ ရောမပြည်ကြီးကို တစ်ရက်တည်းနဲ့တည်လို့ မရဘူးဆိုတဲ့ ဆိုရိုးစကားရှိတယ် မဟုတ်လား။ ဒီလိုပဲ အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးကိုလည်း တစ်ရက်တည်းနဲ့ဘယ်ရနိုင်ပါ့မလဲ။ မဟုတ်ဘူးလား’ လို့ ဂျတ်က ပြောလိုက်ပါတယ်။

‘အောင်မြင်တဲ့ အိမ်ထောင်ရေးကရော... ဘယ်လိုလဲ’ တယ်ရီကမဲ့ရွဲ့ပြီး မေးလိုက်ပါတယ်။

ဂျတ်က ရယ်လိုက်ပြီး ထိုင်ခုံမှ ထလိုက်ပါတယ်။ ပြီးတော့ သူ့ဇနီးကို နမ်းလိုက်ပါတယ်။ ကစားနေတဲ့မြေးလေးက သူတို့ကိုကြည့်ပြီး အော်လိုက်ပါတယ်။ သူတို့စကားပြောနေတဲ့အချိန်တိုလေးအတွင်းမှာ သူတို့မြေးလေးက အိမ်ဆောက်အတုံးလေးတွေအမြင့်ကြီးရအောင် စီပြီး နေတာကို သူတို့တွေ့လိုက်ရပါတယ်။

တယ်ရီက သူ့မြေးကစားထားတဲ့ အိမ်ဆောက်တုံးစီထားပုံတွေ ကို လက်ညှိုးထိုးပြရင်း ‘ကြည့်ပါဦးဂျတ်ရေ...။ ကျွန်မတို့မြေးလေးက ဒီဟာတွေကို ဘယ်လိုစီရမယ်ဆိုတာတောင်သိနေပြီ’ လို့ပြောလိုက်ပါတယ်။ ‘သူကတော့ နောက်နှစ် ၂၀ ကျရင် သူ့ကိုယ်ပိုင်အောင်မြင်တဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခုကိုတည်ဆောက်ပြီး လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ယောက်ဖြစ်နေမှာ သေချာတယ်’ လို့ ဂျတ်က ဂုဏ်ယူဝင့်ကြားစွာ ပြောလိုက်ပါတယ်။

တယ်ရီက သူ့မြေးလေးကိုကြည့်ရင်း ‘ကောင်းတယ်ကီဗင်၊ အင်းအတုံးလေးတွေကို ဆက်ဆောက်ပါ။ တစ်ချိန်မှာ တစ်မိနစ်ပဲဖြစ် ဖြစ်၊ တစ်ချိန်မှာ တစ်တုံးပဲပြီးပြီး ဆက်လုပ်ပါ’ လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။



အောင်မြင်တဲ့စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးမှာရှိတဲ့  
အရေးကြီးဆုံးအရည်အသွေး (၂၀)

- ၁။ ဗဟုသုတနဲ့ပြည့်စုံပြီး ကိစ္စရပ်များကို အောင်မြင်အောင် ဖြေရှင်းဆောင်ရွက်တတ်သော။
- ၂။ ရည်ရွယ်ချက်ရှိသော။
- ၃။ ဦးတည်ချက်ကို အာရုံစိုက်တတ်သော။
- ၄။ စွန့်စားမှုကို ဆောင်ရွက်တတ်သော။
- ၅။ ပြဿနာကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းတတ်သော။
- ၆။ အရောင်းသမားပီသသော။
- ၇။ ရှေ့ရေးအမြင်ရှိသော။
- ၈။ အကောင်းမြင်ဝါဒရှိသော။
- ၉။ ခေါင်းဆောင်နိုင်မှုအရည်အသွေးရှိသော။
- ၁၀။ ရည်ရွယ်ချက်မြင့်မားသော။
- ၁၁။ တီထွင်ဉာဏ်ရှိသော။
- ၁၂။ ရိုးသားဖြောင့်မတ်မှုကို လက်ကိုင်ထားသော။
- ၁၃။ ပတ်ဝန်းကျင်နဲ့အဆင်ပြေအောင်နေတတ်သော။
- ၁၄။ လိုအပ်သလို ပြောဆိုဆက်ဆံတတ်သော။
- ၁၅။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်နိုင်သော။
- ၁၆။ မဟာဗျူဟာကျကျ စဉ်းစားလုပ်ကိုင်တတ်သော။



တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၁၅၇

၁၇။ အသင်းအဖွဲ့စိတ်ဓာတ်ရှိသော။

၁၈။ ဆုံးဖြတ်ချက် ခိုင်မာသော။

၁၉။ စူးစမ်းလိုစိတ်ရှိသော။

၂၀။ မျှတအောင် စဉ်းစားလုပ်ကိုင်တတ်သော။

(Website: 'www. estrength.com' မှာ ဝင်ပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် စွန့်ဦး  
တီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဖြစ်နိုင်ခြေရှိ မရှိ အကဲဖြတ်နိုင်ပါတယ်။)



### ကျေးဇူးတင်လွှာ

ယခုကဲ့သို့စာအုပ်မျိုးကို စာရေးသူတစ်ယောက်တည်းရဲ့ စွမ်းအားနဲ့ ရေးလို့မရနိုင်ပါ။ ချာလီထရီမင်းဒတ်ဂျိုးနဲ့ ရှယ်ဒန်ဘောင်းလက်စ်လို ဆရာတွေရဲ့ သင်ကြားပေးမှုကလည်း ကျွန်တော်တို့ရဲ့တွေ့ပုံ၊ စဉ်းစားပုံတွေအပေါ်မှာ အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီလိုပဲ အီသန် ဝီလစ် (Ethan Willis) ရဲ့စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အင်အားနဲ့ပတ်သက် တဲ့မေးခွန်းတို့တွေနဲ့ လုပ်ငန်းအပေါ်စွဲလမ်းတွယ်တာမှုတို့ဟာ အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းရှင်တွေ ဖြစ်ထွန်းလာစေတယ်ဆိုတဲ့အချက်ကလည်း ကျွန်တော်တို့ ဒီစာအုပ်ရေးရာမှာ များစွာအထောက်အကူ ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ဟာ ကြီးကျယ်တဲ့ဟောပြောသူနဲ့ စာရေးဆရာတွေဖြစ်ကြတဲ့ Ken Mc Farland ၊ Bill Gove ၊ Zig Ziglar ၊ Peter Drucker ၊ Cavette Robert ၊ Brian Tray ၊ Stephen Covey ၊ Harvery Mackay ၊ Patrick Lancioni ၊ Wayne Dyer ၊ Jim Collins ၊ Jim Rohn ၊ Mark Sanbom ၊ Suze Orman ၊ Tom Peters ၊ Tom Landry ၊ Phil Hodges ၊ Rabbi Harold Kughner နဲ့ Jan Canlzon တို့ရဲ့ အံ့ဩဖွယ်ကောင်းတဲ့ ထိုးထွင်းသိမြင်မှုတွေကိုလည်း ဆက်လက်လေ့လာခဲ့ကြပါတယ်။

Paul Hersey ဆီက သင်ကြားမှုမရခဲ့ရင် Ken ဟာ ခုလိုနေရာမှာ မရှိနိုင်ပါဘူး။ သူတို့နှစ်ယောက်ရဲ့ ဆက်ဆံမှုဟာ ၁၉၆၀ ခုနှစ်လောက်ကတည်းက ရှိခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်က သူတို့နှစ်

ယောက်စလုံးဟာ အိုဟိုင်အို (Ohio University) မှာစာသင်ကြားနေသူတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။ အဲဒီနောက်မှာလည်း သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ ခုအချိန်ထိ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုတွေရှိပေမဲ့ သူတို့ဟာ ကယ်လီဖိုးနီးယား အက်ကွန်ဒီဒို (Escondido) က သီးခြားကုမ္ပဏီနှစ်ခုမှာ အလုပ်လုပ်ကြရင်း ယှဉ်ပြိုင်မှုတွေလည်း ရှိခဲ့ကြပါတယ်။ Ken အနေနဲ့ သူ့ကို ဒီစာအုပ်ရေးချင်အောင် လှုံ့ဆော်အားပေးခဲ့တဲ့ နော်မင် (Norman) နဲ့ ရုသ်ပီးအေးလ် (Ruth Peale) တို့ကိုလည်း ကျေးဇူးတင်ရှိပါတယ်။

အဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာအင်အားနဲ့ စိတ်ထက်သန်မှု (Organizational Vitality)၊ ဖောက်သည်ကို အလေးထားမှု (Customer Devotion)၊ ဝန်ထမ်းတွေ အလုပ်အပေါ် စွဲလမ်းမြတ်နိုးမှုနဲ့ခေါင်းဆောင်မှုတို့ရဲ့ အချင်းချင်းဆက်စပ်မှုအပေါ် သုတေသနပြုလုပ်ခဲ့တဲ့ ဗစ်ကီအက်စရီ (Vicki Essary)၊ စကော့ဘလော့ခ်ချာ့ခ် (Scott Blanchard) နဲ့ ဒရီးယားဇစ်ဂါမိတို့ကိုလည်း Ken က ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ကိုရေးဖို့အားပေးခဲ့တဲ့ The Ken Blanchard Companies က Kevin Small နဲ့ Tom Mc Kee၊ Prosper Inc က Randy Garn တို့ကို ကျေးဇူးတင်ရှိပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ တွန်းအားတွေမပါဘဲနဲ့ ဒီစာအုပ်ဟာ ဖြစ်မလာနိုင်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ကို Random House Doubleday က Michael Palgon နဲ့ Roger Schall တို့နဲ့ တွေ့ဆုံနိုင်အောင် ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့တဲ့ Kelin ကိုလည်း ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ Ken ရဲ့စာရေးဖော် Martha Lawrence ကဲ့သို့သော မိမိတို့ထက်ပိုတော်တဲ့စာရေးပါရဂူတွေ မရှိခဲ့ရင်လည်း ကျွန်တော်တို့ဟာ စာရေးရင်းလမ်းပျောက်သူတွေဖြစ်ခဲ့မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ Susan Drake Jonellen၊ Heckler နဲ့ Dr Terry Paulson တို့ကလည်း အဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ တည်းဖြတ်မှုအလုပ်ခွင်အကူအညီတွေ ပေးခဲ့ကြပါတယ်။

Kemons Wilson Jr၊ Jerny Britton၊ Beverly Britton၊ Joe Hesley၊ Ruth Ann Hensley၊ L D Beard၊ Sondra Foadren၊ Mark Ruleman၊ Frank Conlvet Sr၊ Earl Blankenship၊ Frank



၁၆၀ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

Watson Jr | Dr Paul Green | Daud Waddell | Scott Messmore |  
 Joan Messunor | Greg Casals | Phildonovan | Steve Willoford |  
 Bentley Goodwin | Chris Mercer | Jerry Cardwell | Petic Parker |  
 Pat Kandel | Carmela Southers | Jan Nast-Carter | Marthe  
 Maher | Linda Hulst | Gwin Scott Jr | Terri Murphy နဲ့  
 Skaneateles Country Club ကလူတွေကို စာမူကြမ်းပတ်ပြီး တွေ့ရှိ  
 ချက်တွေ အကြံပြုချက်တွေ ပေးခဲ့ကြတဲ့အတွက်လည်း ကျေးဇူးတင်ရှိ  
 ကြောင်း မှတ်တမ်းတင်ပါတယ်။ The Ken Blanchard ကုမ္ပဏီရဲ့  
 အစောပိုင်းကာလမှာ အကူအညီပေးခဲ့ကြတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေ  
 ကိုလည်း Ken နဲ့ Margie Blanchard တို့က ကျေးဇူးတင်ရှိပါတယ်။  
 ထိုလုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေကို သြစတြေးလျရှိ အကြီးဆုံးကုမ္ပဏီကြီးကို  
 ဦးဆောင်နေတဲ့ Dick Pratt ကိုလည်း အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းရှင်ကြီး  
 ဖြစ်ဖို့ လိုအပ်တဲ့အဓိကသော့ချက်လေးရပ်အကြောင်း ပြောပြခဲ့တဲ့  
 အတွက် အထူးကျေးဇူးတင်ရှိကြောင်း မှတ်တမ်းတင်အပ်ပါတယ်။  
 CASH | CASH | CASH ရဲ့ အရေးပါပုံကို ပြောပြတဲ့ Red Scott ကို  
 လည်း ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ အီလီနွိုက်က John Aaderson | အုတ်  
 ကလာဟိုးမားက Peter Meining | ပင်ဆီဗေးနီးယားက John Metz |  
 ကယ်လီဖိုးနီးယားက Alan Raffe | အော်ရီဂွန်က Dick Reiten တို့ကို  
 လည်း သူတို့ကုမ္ပဏီရဲ့ မူလဘုတ်အဖွဲ့ဝင်တွေအဖြစ် ဆောင်ရွက်ပေး  
 ခဲ့တဲ့အတွက် ကျေးဇူးတင်ရှိပါတယ်။ မိသားစုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့  
 အတိုင်ပင်ခံအဖြစ် ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့တဲ့ John Eldred ကိုလည်း မမေ့  
 နိုင်ပါဘူး။ The Ken Blanchard Companies မှာ အကြံပေးဘုတ်  
 အဖွဲ့ဝင်အဖြစ် ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့တဲ့ Pat Hyndmona | Bob Lorber |  
 Tom Muccio | Garry Pridge နဲ့ Richard Whiteley တို့ကိုလည်း  
 အထူးကျေးဇူးတင်အပ်ပါတယ်။

Don ကလည်း သူ့ကောလိပ်ကထွက်လာပြီး ပထမဆုံးအလုပ်ရအောင် ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့တဲ့မန်နေဂျာလည်းဖြစ်။ သူ့ရဲ့စောစောပိုင်းဆရာလည်းဖြစ်တဲ့ ကွယ်လွန်သွားခဲ့ပြီဖြစ်တဲ့ Dirk Gardner ကို ကျေးဇူးတင်ရှိပါတယ်။ Richard Andrews ရဲ့စာချုပ်တွေ ချုပ်ဆိုရာမှာ ပေးခဲ့တဲ့အကူအညီကြောင့် အခုစာအုပ်ထွက်ရှိလာနိုင်တာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအတွက် Richard Andrews တို့ကို ကျေးဇူးတင်အပ်ပါတယ်။ တခြားကျေးဇူးတင်ထိုက်တဲ့အဖွဲ့အစည်းတွေမှာ Young Presidents' Organization (YPO) ၊ National Speakers' Association (NSA) ၊ Toast Master International နဲ့ Entrepreneurs' Organization (EO) တို့ ပါဝင်ပါတယ်။ အဲဒီအဖွဲ့အစည်းတွေဟာ ကမ္ဘာမှာ ထူးထူးခြားခြားလုပ်ချင်တဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်လေးတွေကို အားပေးကူညီခဲ့ကြပါတယ်။

နောက်ဆုံးဆိုပေမဲ့ အရေးကြီးဆုံးပြောချင်တာကတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဇနီးတွေဖြစ်တဲ့ Maggie နဲ့ Terri တို့ကို ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ကို လုပ်ငန်းစဉ်တွေအတွင်းမှာ လူသားကောင်းများပီသအောင် အကူအညီ ပေးခဲ့ပြီး ဒီနေ့သူတို့ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့အရေးကြီးတဲ့စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်ပါတနာတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။

**စာရေးသူများအကြောင်း**



Ken Blanchard ဟာ နေ့အလိုက် တစ်နေ့ချင်းစီမခန့်ခွဲမှု စနစ် (Day To Day Management) နဲ့ပတ်သက်ပြီး ကုမ္ပဏီအပေါ်၊ လူသန်းပေါင်းများစွာအပေါ် ထူးထူးခြားခြား လွှမ်းမိုးမှုရှိနေသူ ဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာအရောင်းရဆုံး စာရင်းဝင်စာအုပ်များစွာကို ရေးသားခဲ့တဲ့ စာရေးဆရာတစ်ယောက် ဖြစ်ပါတယ်။ သူရေးခဲ့တဲ့ အောင်မြင်ကျော်ကြားလူကြိုက်များခဲ့တဲ့စာအုပ်တွေထဲမှာ 'တစ်မိနစ် မန်နေဂျာ (One Minute Manager) ၊ ခေါင်းဆောင်မှုနဲ့ တစ်မိနစ်မန်နေဂျာ (Lead-

www.burmeseclassic.com

၁၆၂ ရဲမြင့် (စွန်ဦးတီထွင်)

ership and the one Minute Manager)၊ အရူးအမူးအားပေးသူများ (Reving Fans) နဲ့ ဝွန်ဟို (Gung Ho) တို့ပါဝင်ကြပါတယ်။ သူရေးသားခဲ့တဲ့စာအုပ်တွေရဲ့ စုစုပေါင်းရောင်းရတဲ့အရေအတွက်မှာ ဘာသာ ၂၅ မျိုးနဲ့ပြန်ဆိုထားတဲ့ စာအုပ်ပေါင်း ၁၈ သန်းကျော်ဖြစ်ပါတယ်။ ၂၀၀၅ ခုနှစ်က ကမ္ဘာမှာအရောင်းရဆုံးထိပ်တန်း ၂၅ ယောက် စာရင်းဝင်ပြီး အမေဇန်ရဲ့ Hall of Fame မှာ ထည့်သွင်းဖော်ပြခြင်း ခံခဲ့ရပါတယ်။

Ken ဟာ နိုင်ငံတကာစီမံခန့်ခွဲမှုလေ့ကျင့်ရေးနဲ့ အတိုင်ပင်ခံကုမ္ပဏီဖြစ်တဲ့ Kan Blanch & Companies ရဲ့စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာလေ့ကျင့်ရေး အရာရှိချုပ်တစ်ဦး ဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ အပြစ်မယူအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုဖြစ်တဲ့ Lead Like Jesus Ministries ရဲ့တွဲဖက်တည်ထောင်သူတစ်ဦးလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ယင်းအဖွဲ့အစည်းဟာ ဈေးရောင်းတဲ့နေရာမှာ မိမိလူတွေကို အမှုထမ်းခေါင်းဆောင် (Servant Leader) စိတ်ဓာတ်ကိုသွင်းပြီး တက်တက်ကြွကြွလုပ်ဆောင်တဲ့ လူတွေဖြစ်လာအောင် လေ့ကျင့်ပို့ချထောင်ပေးတဲ့လုပ်ငန်းကို လောက်ချလုပ်ကိုင်တဲ့အဖွဲ့အစည်းဖြစ်ပါတယ်။ Grand Canyon University ရဲ့ စီးပွားရေးကောလိပ် (College Of Business) ကိုအမည်ပေးရာမှာ Ken Blanchard အမည်ကိုယူပြီး K,B College Of Business လို့ အမည်ပေးထားပါတယ်။



Don Hutson ဟာ တင်နီစီ၊ မင်းဖစ်မှဖြစ်ပြီး US Learning ရဲ့ စီအီးအို (CEO) တစ်ဦးဖြစ်ပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ ၃၅ နှစ်အတွင်းမှာ နိုင်ငံပေါင်း ၂၂ နိုင်ငံမှာ ငါးထောင်မကတဲ့ဟောပြောမှုတွေကို ဆောင်ရွက်ခဲ့သူတစ်ဦးလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါအပြင် သူဟာ အမျိုးသားဟောပြောသူများအသင်း (National Speakers' Association - NSA) ရဲ့ Hall of Fame မှာ မှတ်တမ်းဝင်သူတစ်ဦးဖြစ်ပါတယ်။ Don ဟာ NSA ရဲ့တည်ထောင်သူဘုတ်အဖွဲ့ဝင်ဖြစ်ပြီး ယင်းအဖွဲ့အစည်းမှာ တတိယ

www.burmeseclassic.com

တစ်မိနစ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၁၆၃

ဥက္ကဋ္ဌတစ်ဦးအဖြစ် တာဝန်ယူလုပ်ကိုင်လျက်ရှိပါတယ်။ သူဟာ Cavette Award As Member Of The Year ဆုကိုလည်း ရရှိထားသူ တစ်ဦး ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သူဟာ လုပ်ငန်းရှင်များအဖွဲ့ (Society of Entrepreneurs) ရဲ့ ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့ဝင်တစ်ဦးဖြစ်ပြီး ယင်း အဖွဲ့အစည်းရဲ့ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ်လည်း ဆောင်ရွက်ခဲ့သူ ဖြစ်ပါတယ်။

Don Hutson ဟာ *The Sale and The Contented Achiever* စာအုပ်အပါအဝင် စာအုပ်ပေါင်း ကိုးအုပ်ရဲ့စာရေးသူ (သို့မဟုတ်) တွဲဖက်စာရေးသူတစ်ဦးလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ 'အရောင်းနဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုလေ့ကျင့်ရေးအစီအစဉ် (Sales and Management Training Programs) တွေကို CD၊ DVD တို့ ထုတ်ပြီး ဖြန့်ဖြူးရောင်းချခဲ့ပါတယ်။ သူဟာ TSNT နဲ့ PRS တယ်လီဗီရှင်းအစီအစဉ်တွေမှာ ပုံမှန် ပါဝင်ဖော်ပြခံနေရသူတစ်ဦးလည်း ဖြစ်ပါတယ်။



Ethan Willis ဟာ ကယ်လီဖိုးနီးယား တောင်ပါသဒီနား (South Pasadena, California) က ဖြစ်ပြီး Prosper, Inc ရဲ့တွဲဖက် တည်ထောင်သူနဲ့ စီအီးအို (CEO) တစ်ဦးဖြစ်ပါတယ်။ စတော့ ဈေးကွက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (Stock Market Investing)၊ ပုဂ္ဂိုလ်ဆိုင်ရာ ဘဏ္ဍာရေး (Personal Finance)၊ အိမ်ခြံမြေရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (Real Estate Investing)၊ အင်တာနက်ဈေးကွက် ရှာဖွေခြင်း (Internet Marketing)၊ အီးစီပွားရေး (e-commerce) နဲ့ လုပ်ငန်းရှင်သင်တန်း တွေရဲ့တစ်ဦးချင်း လေ့ကျင့်သင်ကြားမှုမှာ ခေါင်းဆောင်နေရာရရှိထား သူတစ်ဦးဖြစ်ပါတယ်။ ၇၆ နိုင်ငံက လုပ်ငန်းရှင် ၁၅၀,၀၀၀ ကို အဝေး သင်ပညာရေးစနစ်နဲ့ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးခဲ့ရာမှာလည်း Ethan ဟာ အရေးပါတဲ့ ဆောင်ရွက်မှုတွေကို ပြုလုပ်ပေးနိုင်ခဲ့သူတစ်ဦးဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ၂၀၀၅ ခုနှစ်ရဲ့ Ernst and Young Entrepreneur of the Year ဘွဲ့ဂုဏ်ထူးနဲ့ ၂၀၀၆ ရဲ့ NRCC Business Man of the Year ဘွဲ့ဂုဏ်ထူးတို့ကို ရရှိခဲ့သူဖြစ်ပါတယ်။

၁၆၄ ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

သူဟာ Ad Cafe | Prosper Media | Money Mentor Centre | Education Success, Inc တို့ အပါအဝင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ဒါလင်ကျော်ကျော်ကို ပိုင်ဆိုင်ပြီး လုပ်ငန်းတွေကိုလည်း ဦးစီးဆောင်ရွက်ခဲ့သူတစ်ဦးဖြစ်ပါတယ်။

ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

