

ကမ္ဘာပြားပြီ

နှစ်ဆယ့်တစ်ရာစုသမိုင်းအကျဉ်း

(ဒုတိယအကြိမ်)

ကျော်ဝင်း

ဒုတိယတွဲ



THE WORLD IS FLAT

A Brief History of the Twenty-First Century

THOMAS L. FRIEDMAN

၂၀၁၆ ခုနှစ်

အမျိုးသားစာပေဆု(ဘာသာပြန်)သုတ)

ဆုရစာအုပ်

အခန်း (၃)

သုံးထပ်ကွမ်းပေါင်းစည်းမှု

The Triple Convergence

‘ဘာလဲ သုံးထပ်ကွမ်းပေါင်းစည်းမှု။ ကျွန်တော့် ဆိုလိုချက်ကို ထင်ရှားစေရန် ကိုယ်တွေ့ ဇာတ်လမ်းလေးတစ်ခုနှင့် ရှင်းပြပါမည်။ ကျွန်တော် အကြိုက်ဆုံး တီဗွီကြော်ငြာတစ်ခုကိုလည်း ဖောက်သည် ချလိုက်ချင်ပါသေးသည် ။

ကျွန်တော့် ဇာတ်လမ်းမှာ ၂၀၀၄ ခုနှစ် မတ်လအတွင်းက ကိုယ်တွေ့ကြုံခဲ့ရသော အတွေ့ အကြုံ ဖြစ်ပါသည် ။ ကျွန်တော် နေထိုင်ရာ ဘာလာတီမိုးမှ ၊ ကျွန်တော့်သမီးရှိရာ၊ ဟတ်ဖို့ (၁) သို့ သွားရန် Southwest Airlines နှင့် ခရီးစဉ်တစ်ခု စီစဉ်ခဲ့သည် ။ သမီးလေး အော်လီမှာ ကော်နတီ ကပ်ပြည်နယ် နယူးဟေဗင်တွင် ကျောင်းတက်နေသူဖြစ်သည် ။ မိမိကိုယ်ကို တက္ကသိုလ်ရှိနှင့် ယဉ်ပါး ကျွမ်းဝင်သူဟု အထင်ရှိထားသော ကျွန်တော်က သမားရိုးကျ စက္ကူလက်မှတ်ဝယ်ဖို့ စိတ်မကူးပါ။ အမေရိကန်အိပ်(စ)ပရက်မှ တစ်ဆင့် ‘အီး-လက်မှတ်’ ဝယ်မည်ဖြစ်ပါသည် ။

Southwest နှင့် ခရီးသွားဖူးသူ မည်သူမဆို သူတို့

လေယာဉ်တွေတွင် ခုံအပိုမပါတတ်သည် ကို သိပြီးဖြစ်ပါလိမ့်မည်။
လေယာဉ်လက်မှတ်ပေါ်တွင် A.B.C သုံးမျိုးခွဲထားသည် ကိုလည်း
နားလည်ပြီးဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ လေယာဉ်ပေါ် တက်ရာတွင် A က
အရင်တက်ရသည် ။ ပြီးမှ B ၊ နောက်ဆုံးမှ C တက်ခွင့်ရသည် ဖြစ်ရာ၊
ခရီးသွားဝါရင့်သူတိုင်း C ကို မလိုချင်ကြပါ။ အကယ်၍ များ
ကိုယ့်လက်မှတ်က C ဖြစ်နေလျှင် အလယ်ခုံနောက်ဆုံးတွင်
နေရာရလိမ့်မယ်။ ကိုယ်နှင့်အတူ ပါလာသော
ဝန်စည်စလယ်လေးများကိုပင် တင်စရာဘေးစင်မရှိ။ အတော်
ဒုက္ခရောက်သည် ။ ပြုတင်းပေါက်ဘေး (သို့မဟုတ်) စင်္ကြံဘေး
နေရာရလိုလျှင် A ဖြစ်မှ သေချာပါလိမ့်မယ်။ ကျွန်တော့် တွင်
သမီးအတွက် အဝတ်အစားအိတ်တွေ ပါလာသည် မဟုတ်ပါလား ...။

သို့အတွက် လေယာဉ်မထွက်မီ တစ်နာရီကျော်ကျော်မျှ
စောရောက်နေရန် ကျွန်တော်အိမ်မှ ကြိုထွက်ခဲ့သည် ။
လေယာဉ်ကွင်းရောက်သည် နှင့် အီးလက်မှတ်စက်ရှိရာသို့
ခပ်တည်တည် လျှောက်သွားပြီး ခရက်တစ်ကဒ်ကို ထည့်လိုက်သည် ။
တကယ့်ကို ခေတ်မီသူကြီးပုံစံ ...။ သို့နှင့်တိုင် လက်မှတ်ထွက်လာတော့
ကျွန်တော် ‘ပျာ’ သွားသည် ။ B ဆိုပါလား။ ကျွန်တော် စိတ်တိုသွားသည်
။ ‘ဘယ်လိုဖြစ်တာလဲ’ ပေါ့။

လက်ပတ်နာရီကို မြှောက်ကြည့်ရင်း စိတ်ထဲက မကျေလည်။
‘ဘယ်သင်္ကေသားကများ ငါ့ထက် ပိုစောရောက်လို့ လဲ။ တန်တော့
...။ အကြံအဖန် တစ်ခုခုတော့ ရှိပြီထင်တယ်။ ဟင်း ... Slot machine
ကတော့ လာဘ်မစားတတ်ပါဘူး။ ဧကန္တ ...။’

ခြေသံပြင်းပြင်းနှင့် လေယာဉ်ကွင်း လုံခြုံရေးတွေကို

ဖြတ်ကျော်လိုက်သည် ။ B လိုင်းနေရာ နောက်နားတွင်
မျက်ကြောတင်းတင်းနှင့် ထိုင်ရင်း အမည်စာရင်း ခေါ်သံကို
နားစွင့်နေလိုက်သည် ။ ဘယ်လိုပုဂ္ဂိုလ်မျိုးတွေ A ရတာကို ကျွန်တော်
သိချင်နေသည် ။ သူတို့ ကို သေချာစောင့်ကြည့်ရဦး မည်။ သည် လိုနှင့်
မိနစ်လေးဆယ်လောက် ကြာတော့မှ လေယာဉ်ပေါ်တက်ရန် ခရီးသည်
အမည်တွေ ကို ခေါ်သံကြားရတော့သည် ...။ ဟော လာပါပြီ A
ခရီးသည် တွေ။

A ရသူတွေမှာ ကျွန်တော့်လို ရိုးရိုး ‘အီး’ လက်မှတ် ကိုင်ထားသူတွေ
မဟုတ်ကြပါလား ...။ သူတို့ လက်ထဲတွင် (ကျွန်တော့်အထင်)
ခပ်နွမ်းနွမ်း စာရွက်ဖြူလေးတွေ ကိုင်ထားသည် ။ ဤစာရွက်
လေးတွေကို သူတို့ အိမ်မှာ နေပြီး အင်တာနက်မှ ဒေါင်းလုတ်လုပ်ကာ
အိမ်က ပရင်တာနှင့်ပင် ပရင့် အောက်လုပ်လာကြသည် ဟု သိရသည် ။
စာရွက်ပေါ်တွင် လေယာဉ်တက်ခွင့် ဘားကုတ်ပါသည် ။
လေယာဉ်ကွင်းရောက်သည် နှင့် ဂိတ်ဝတွင် စကင်ဖတ်ပြီး
လေယာဉ်ပေါ် တန်းတက်ရုံသာရှိသည် ။ အားလုံး ‘A’။ စင်စစ်၊ ဤသို့
အိုးမကွာ အိမ်မကွာ ကြိုတင်လက်မှတ် ဝယ်ယူနိုင်ကြောင်း၊ တရားဝင်
ကြေညာထားပြီးဖြစ်ပါသည် ။ ဒါကို ကျွန်တော် မသိ ...။ စောစောက
ဒေါသတွေ ထွက်ပြေး ကုန်ပြီ၊ ကျွန်တော့်မျက်နှာတစ်ခုလုံး
နီကျန်ရစ်သည် ။ ‘ရှက်လို့ ’ ...။ စိတ်ထဲမှာ ပင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်
တိုးတိုးတိတ်တိတ် ဆုံးမရတော့သည် ။

‘အော်၊ သနားစရာကောင်းလိုက်တဲ့ ဖရီးမင်းလေး ...။ မင်းက ၂၁
ရာ စု မှာ ရောက်နေပေမဲ့၊ ဒုတိယ ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းခေတ်ထဲမှာ
ကျန်ရစ်ရှာတာကိုး ...။’

မှန်ပါသည်။ ။ ပထမ ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းခေတ်တွင် လက်မှတ်
ကိုယ်စားလှယ်ရှိသည်။ ။ ဒုတိယ
ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းခေတ်ရောက်တော့ သူနေရာတွင်
အီးလက်မှတ်စက် ဝင်လာသည်။ ။ ဟော၊ အခု တတိယ
ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းခေတ် အရောက်တွင် မိမိကိုယ်တိုင်
လက်မှတ်ကိုယ်စား လှယ်ဖြစ်နေလေပြီကော ...။

ကျွန်တော့်အကြိုက်ဆုံး တီဗွီကြော်ငြာအကြောင်း ဆက်ပါဦးမည်။
Konica Minolta Business Technologies မှ တင်ဆက်သော bizhub
အမည်ရှိ ရုံးသုံးစက်သစ်လေးအကြောင်း မိတ်ဆက်ပေးသည့်
ကြော်ငြာဖြစ်ပါသည်။ ။ ဤစက်သစ်လေးကို သုံးပြီး (အဖြူ၊
အမည်းဖြစ်စေ၊ အရောင်နှင့်ဖြစ်စေ) ပရင့်အောက်လုပ်လို့ ရသည်။ ။
ကော်ပီကူး၍ လည်း ရသည်။ ။ စကင်တင်လို့ လည်း ရသည်။ ။ ဖက်(ဒ်၊စ်)
တွေ၊ အီးမေး(လ) တွေလည်း ပို့လို့ ရသည်။ ။ အင်တာနက်နှင့်လည်း
ချိတ်လို့ ရသေးသည်။ ။ ဘက်စုံသုံး၍ ရသောစက်ကလေး ဆိုပါစို့ ...။

ရုံးခန်းတစ်ခန်း၊ လူနှစ်ယောက်နှင့် ကြော်ငြာကို စဖွင့်လိုက်သည်။ ။
အသက်ခပ်ငယ်ငယ်လူ [(တက်(ဒ်))က bizhub စက်ကလေးဘေးတွင်
ရပ်လျက် သူက ရာထူးငယ်သော်လည်း တက္ကနိုလိုဂျီ နှင့်ယဉ်ပါးသူ။
သူထက် အသက်နည်းနည်းပိုကြီးသော ဒွန်မှာ၊ ရုံးခန်းထဲမှ စားပွဲတွင်
ထိုင်လျက်။ သူက ရာထူးမြင့်သော်လည်း တက္ကနိုလိုဂျီအပြောင်းအလဲကို
အဓိမလိုက်နိုင်။ ခပ်လေးလေး၊ ခပ်နှေးနှေး၊ (ဆိုကြပါစို့ ...

ကျွန်တော့်လို။ သူတို့ နှစ်ယောက်မှာ တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် အော်ပြောလျှင် ကြားနိုင်လောက်သော အကွာအဝေးတွင် ရှိသည် ။ ဒွန်၏ စားပွဲမှ လှမ်းကြည့်လိုက် လျှင် တက်(ဒ်)ကို ကောင်းကောင်း မြင်နေရသည် ။

ဒွန် - (စားပွဲမှ) "ဟေ့ ငါမှာ ထားတဲ့ ဇယား မရသေးဘူးလား"

တက်(ဒ်) - (စက်ဘေးမှ) "ဟုတ်ကဲ့ ခုပဲ အီးမေး(လ)နဲ့ ပို့နေပြီ"

ဒွန် - "ဘာရယ်ကွ ကော်ပီကူးတဲ့ စက်နဲ့ အီးမေး(လ)ပို့နေတာလား"

တက်(ဒ်) - "မဟုတ်ပါဘူး၊ ကျွန်တော် bizhub နဲ့ အီးမေး(လ) ပို့နေတာပါ"

ဒွန် "ဟေ့ကောင် နေဦး၊ ငါလိုချင်တဲ့ ကော်ပီ ခုထိ မကူးသေးဘူးလား"

တက်(ဒ်) "ဟုတ်ကဲ့ စကင်တင်ပြီး ချက်ချင်းပို့လိုက်ပါ့မယ်"

ဒွန် - "ဘယ်လို၊ အီးမေး(လ)စက်နဲ့ စကင်တင်နေတယ်၊ ဟုတ်လား"

တက်(ဒ်) - "ဘယ်ကလာ အီးမေး(လ)စက်ရမှာ လဲ၊ bizhub စက်ပါဗျ"

ဒွန် - (စိတ်ရှုပ်ထွေးဟန်ဖြင့်) "ဒါဖြင့် မင်း အခု ကော်ပီကူးနေတာပေါ့"

တက်(ဒ်) - (စိတ်မရှည်ဟန်ဖြင့်) "အီးမေး(လ)ပို့တယ်ဗျာ၊ စကင်တင်တယ်ဗျာ၊ ကော်ပီကူးတယ်ဗျာ"

ဒွန် - (အတော်ကြာ ပါးစပ်အဟောင်းသားဖြစ်ပြီးမှ) "ဟေ အားလုံး bizhub နဲ့ ပေါ့ ဟုတ်လား ..."

နောက်ခံစကားပြော၊ "ဟုတ်ပါတယ်၊ ဘက်စုံသုံးလို့ ရတဲ့ အံ့ဖွယ်စက်ကလေးပါ။ bizhub တဲ့ ။ Konica Minolta က တင်ဆက်ပါတယ်။"

နောက် ဒွန်နှင့် bizhub စက်ကလေးကို အနီးကပ် ရိုက်ပြလိုက်တယ်။

ဒွန်က ကော်ဖီခွက်ကို ကိုင်ရင်း စက်ကလေးကို စိတ်ဝင်တစား ငဲ့ကြည့်နေသည် ။

‘စက်ကပဲ သူ့ခွက်ထဲ ကော်ဖီငွေပေးလေမလား’ ဆိုသည့်ပုံမျိုး ...။

Southwest က ကိုယ့်အိမ်ကိုယ့်ရာမှ ကိုယ်တိုင် လက်မှတ်ဝယ်နိုင်သော စနစ်ကို ဖန်တီးပေး သည် ။ Konica Minolta က ဘက်စုံသုံး bizhub ရှောင်ကစက်လေးကို တင်ဆက်ပေးသည် ။ သူတို့ တစ်တွေ ဤသို့ လုပ်နိုင်သည် မှာ ကျွန်တော် ပြောပြချင်သော ‘သုံးထပ်ကျွမ်းပေါင်းစည်းမှု’ ကြောင့် ဖြစ်ပါသည် ။

အဆိုပါ သုံးထပ်ကွမ်းပေါင်းစည်းမှု၏ အစိတ်အပိုင်းများမှာ ဘာတွေဖြစ်မည်နည်း။ ခပ်တိုတို ဖြေရလျှင် ဤသို့ ...။

"ပထမဆုံး ကမ္ဘာ့ပြားရိုက်ချက်တွေ ပေါ်လာသည် ။ ခရစ်နှစ် ၂၀၀၀ ဝန်းကျင်သို့ ရောက်သောအခါ ကမ္ဘာ့ပြားရိုက်ချက် ဆယ်ခုလုံး စတင်ပေါင်းစည်းစ ပြုလာသည် ။ နောက်၊ ပြားချပ်ချပ်ကမ္ဘာလုံးချီ ကစားကွင်းသစ်ကြီးကို စုပေါင်းဖန်တီးလိုက်တော့သည် ။ ဤသို့ ကစားကွင်း သစ်ကြီးပေါ်ထွက်လာသည် နှင့် ဘီဖနက်လုပ်ငန်းတွေရော၊

လူတွေပါ အလေ့အထသစ်တွေ၊ ကျွမ်းကျင်မှုသစ်တွေ
မွေးစားယူလာရပြီး၊ ကွင်းသစ်ကြီးတွင် ကျကျနနပလေးနိုင်ဖို့
ပြင်ဆင်လာကြ သည် ။ ဤကား ပထမပေါင်းစည်းမှု။ ဒေါင်လိုက်
တန်ဖိုးဖန်တီးမှု ဖြစ်စဉ်မှ အလျားလိုက် သဘောသို့
ရွေ့လာခြင်းဖြစ်ပါသည် ။"

"ဆိုခဲ့ပါ ကစားကွင်းသစ်ကြီးနှင့် ဘီဇက် နည်းနာသစ်များ
ပေါင်းသွားခြင်းသည် ပင် ဒုတိယ ပေါင်းစည်းမှု ဖြစ်တော့သည် ။
ဤပေါင်းစည်းမှုက ပြားလက်စ ကမ္ဘာကြီးကို ပြားသထက်
ပြားစေအောင် ဖန်တီးလိုက်သလို ရှိသည် ။ နောက်ဆုံး ကမ္ဘာကြီး
ပြားလာသည် နှင့်အတူ၊ ဘီလီယံ နှင့်ချီ၍ ရှိသော
လူအုပ်စုသစ်ကြီးတစ်ခု၊ ဆိုခဲ့ပါ ပြားချပ်ချပ် ကစားကွင်းသစ်ကြီးထဲသို့
ချီတက်လာ ကြသည် ။ တရုတ်၊ အိန္ဒိယနှင့် ယခင် ဆိုဗီယက်
အင်ပါယာဟောင်းမှ လူများ ဖြစ်ပါသည် ။ ကမ္ဘာပြား သစ်ကြီးနှင့်
ကိရိယာတန်ဆာပလာ နည်းနာသစ်များ ၏ ကျေးဇူးဟု
ဆိုရပါလိမ့်မည်။ တစ်ယောက် နှင့် တစ်ယောက်
တိုက်ရိုက်ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လာနိုင်သလို
တိုက်ရိုက်ယှဉ်ပြိုင်လာနိုင်ခဲ့သည် ။ ဤသို့သော
ပေါင်းခြင်းပြိုင်ခြင်းအားလုံးကိုလည်း မကြားဖူး၊ မကြုံဖူးသော
မြန်နှုန်းဖြင့်၊ ဆင်နွှဲလာ ကြသည် ။ ဤကား တတိယပေါင်းစည်းမှု ...။"

ဆက်လက်၍ ဆိုခဲ့ပါ ပေါင်းစည်းမှုများကို အသေးစိတ်
လေ့လာကြည့်ရှုကြပါစို့ ...။

ပထမပေါင်းစည်းမှု

ရှေ့အခန်း (အခန်း ၂)တွင် ကျွန်တော်တို့ ဆွေးနွေးခဲ့ကြသော ကမ္ဘာပြား ရိုက်ချက်များမှာ ၁၉၉၀ အလွန်နှစ်များ လောက်က စတင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ။ (သို့မဟုတ်) ထို့ထက်လည်း စောကောင်း စောနိုင်ပါသည်။ ။ သို့နှင့်တိုင် အဆိုပါ ရိုက်ချက်များ ပျံ့နှံ့အမြစ်တွယ်သွားပြီး တစ်ခုနှင့်တစ်ခု ဆက်စပ်ကာ ၎င်းတို့ ၏ ပဉ္စလက်အစွမ်းကို ပြသခဲ့သည် မှာ ခရစ်နှစ် ၂၀၀၀ ဝန်းကျင် ရောက်တော့မှ ဖြစ်ပါသည်။ ။

ဥပမာ ၂၀၀၃ ခုနှစ်အတွင်း အချိန်တစ်ချိန် ဆိုပါစို့။ Southwest Airlines အနေနှင့် နေရာ အနှံ့တွင် ပီစီတွေ အလုံအလောက် ရှိနေပြီ။ band-width (တစ်စက္ကန့်အတွင်း အင်ဖော်မေးရှင်း ထုတ်လွှင့်ပေးနိုင်သော ပမာဏ) တွေ အလုံအလောက် ရှိနေပြီ။ ကွန်ပျူတာ သိုလှောင်စွမ်းရည် အလုံ အလောက်ရှိနေပြီ။ အင်တာနက်နှင့် အသားကျသော ဖောက်သည် တွေ အလုံအလောက် ရှိနေပြီ။ ဆော့ဝဲ(လ) ကျွမ်းကျင်သူတွေ အလုံအလောက်ရှိနေပြီ ... စသည် တို့ ကို ကောင်းကောင်း သဘော ပေါက်လာခဲ့သည်။ ။ သို့နှင့်အမျှ မိမိဖောက်သည် များကို မိမိတို့ အိမ်မှ ပင် အင်တာနက်မှ လေယာဉ် လက်မှတ် ဒေါင်းလုတ်လုပ်စေပြီး အိမ်က ပရင်တာနှင့် ပရင့်အောက်လုပ်စေနိုင်သော အစီအစဉ် တစ်ခု အကောင်အထည် ဖော်ပေးနိုင်ခဲ့သည်။ ။ ဤသည် မှာ Southwest နှင့် ၎င်း၏ ဖောက်သည် များ ပုံစံသစ်ဖြင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လိုက်ကြခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ။

ဤ အချိန် လောက် မှာ ပင် အပျော့ထည် အလုပ်စီးဆင်းမှုနှင့် အမာထည် အလုပ်စီးဆင်းမှုတို့ ၊ ပေါင်းစည်းမိကြသည်။ ။ သို့နှင့်အမျှ

Konica Minolta အနေနှင့် စကင်တင်၊ အီးမေး(လ)ပို့၊ ပရင့်
အောက်လုပ်၊ ဖက်(ခ်,စ်)ပို့၊ ကော်ပီကူး လုပ်ငန်းမျိုးစုံကို
တစ်ခုတည်းသော စက်ကလေးနှင့် အလုပ် ဖြစ်အောင်
တီထွင်ပေးနိုင်ခဲ့ပါသည် ။ ဤသည် ပင် ပထမ
ပေါင်းစည်းမှုဖြစ်တော့သည် ။

စတင်းဖို့ (ဒ်) တက္ကသိုလ်မှ ဘောဂဗေဒပညာရှင် ပေါ(လ) ရိုမာ
ထောက်ပြခဲ့သည့်အတိုင်း ဘောဂဗေဒပညာရှင်များ အနေနှင့်
တစ်ခုနှင့်တစ်ခု အပြန်အလှန် ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်သော
'ဖြည့်ဘက်ကုန်စည်များ' (Complementary goods) ရှိသည် ကို
ရှေးမဆွကပင် သိခဲ့ကြပြီး ဖြစ်ပါသည် ။ ဥပမာ၊ ကုန်စည် A တွင် ၎င်း၏
ဖြည့်ဘက်ကုန်စည် B ရှိလျှင် ပိုတန်ဖိုးတက်လာသည့် သဘောဖြစ်သည်
(စာရွက်ရှိပြီး ခဲတံပါရှိလျှင် ပိုအလုပ်ဖြစ်သည့်သဘော)။ အလားတူပင်၊
သင်တစ်ယောက်တည်းထက်

အခြားမိတ်ဘက်တစ်ယောက်ယောက်ရှိလျှင် သင်ရော သင့်မိတ်ဘက်ပါ
အရည်အသွေး ပိုမြင့် လာပြီး ၊ ကုန်ထုတ်သတ္တိ ပိုမြင့်လာနိုင်မည်
ဖြစ်ပါသည် ။ ဤသည် ကို 'ဖြည့်ဖက် ကုန်စည်၏ တစ်ပြိုင်နက်တည်း
တိုးတက်မှု' (Simultaneous improvement of complementary goods)
ဟု ခေါ်ခြင်းဖြစ်သည် ။

ကျွန်တော့်အမြင်ကို ပြောရလျှင် ဘာလင်တံတိုင်း ပွင့်သွားခြင်း၊
နက်စကိပ်(ပ) အလုပ်စီးဆင်း မှု၊ အပြင်ထွက် ရင်းမြစ်ရှာခြင်း၊
ကမ်းလွန် ရင်းမြစ်ရှာခြင်း၊ တံခါးဖွင့်ရင်းမြစ် ရှာခြင်း၊
အတွင်းပြန်ရင်းမြစ်ရှာခြင်း၊ ဆပွလှိုင်းချိန်း ဖွဲ့စည်းခြင်း၊
သတင်းပေးခြင်းနှင့် ၎င်းတို့ အားလုံးကို အားဖြည့်ပေးသော
စတီးရှင်များမှာ ဆိုခဲ့ပါ 'ဖြည့်ဖက်ကုန်စည်များ' ကဲ့သို့ပင် အပြန်

အလှန် ကျေးဇူးပြုနေကြသည် သာ ဖြစ်ပါသည်။ ။ ဤသို့ အပြန်အလှန် ဖြည့်ဆည်းကျေးဇူးပြုနိုင်ရန်၊ ပေါင်းစည်းချိန် တစ်ခုသာ လိုပါလိမ့်မည်။ အဆိုပါ ပေါင်းစည်းချိန်မှာ ခရစ်နှစ် ၂၀၀၀ ဝန်းကျင်တွင် ရောက်ရှိလာခဲ့သည်။ ။

ဤပေါင်းစည်းမှုကြီး၏ အသားတင် အကျိုးကျေးဇူးမှာ ကမ္ဘာလုံးချီ သဘောဆောင်သော ဝက်(ဘ)ဆိုဒ်များ နှင့် ဆက်စပ် အလုပ်လုပ်နိုင်သည့် ကမ္ဘာ့ကွင်းသစ်ကြီးတစ်ခု၊ ဖန်တီးနိုင်လိုက်ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ။ ဤကစားကွင်းသစ်ကြီးက ဘက်ပေါင်းစုံ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုများကို လမ်းဖွင့်ပေး လိုက်သည်။ ။ ပညာနှင့်အလုပ်ကို မျှဝေစေသည်။ ။ ပထဝီ၊ အကွာအဝေး၊ (အဝေးတော့သော အနာဂတ် တွင် ဆိုလျှင် ဘာသာစကားကိုပါ) ထည့်တွက်စရာ မလိုတော့ဘဲ ဆိုခဲ့ပါ အရာအားလုံးကို ‘အခုဖြစ် အခုသိအချိန်’ (real time) မှာ ပင် ဆောင်ရွက်စေနိုင်ပြီဖြစ်ပါသည်။ ။

တစ်ခုတော့ ရှိသည်။ ။ ယခု ကျွန်တော် ပြောနေသော ပလက်ဖောင်းသစ်ကြီး (တစ်နည်း) ကစားကွင်းသစ်ကြီးပေါ်တွင် လူတိုင်းပါဝင်ကစားနိုင်သေးသည် တော့ မဟုတ်ပါ။ သို့နှင့်တိုင်၊ သမိုင်း တွင် မည်သည့်ကာလကနှင့်မျှ မတူအောင် ပို၍ များ သော နေရာများမှာ ၊ ပို၍ များ သော လူများ အနေ နှင့် ပို၍ များ သော နည်းလမ်းများ ဖြင့် ပို၍ များ သော ရက်များ အတွင်း ကွင်းသစ်ကြီးထက်တွင် ကျကျ နန ‘ပလေး’ နိုင်ကြပြီ ဖြစ်ပါသည်။ ။ ဤသည် ကို ရည်ညွှန်းလို၍ ‘ကမ္ဘာပြားပြီ’ ဟု ဆိုလိုက်ရခြင်း ဖြစ်သည်။ ။ ဆိုခဲ့ပါအတိုင်း ဘက်ပေါင်းစုံ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုများ အတွက် ဂလိုဘယ်ကွင်းသစ်ကြီး ကို ဖန်တီးလိုက်သည် မှာ ၊ တစ်ခုနှင့်တစ်ခု အပြန်အလှန် ဖြည့်ဆက်ပေးနေသော ကမ္ဘာပြား ရိုက်ချက် ဆယ်ချက်၏

ပေါင်းစည်မှုသာ ဖြစ်ပါသတည်း ...။

ဒုတိယပေါင်းစည်းမှု

တက္ကနီလိုဂျီ၏ စွမ်းပကားမှာ အမှန်ပင် ကြီးကျယ်ခမ်းနားလှပါသည်။ သို့နှင့်တိုင်၊ မေးစရာ မေးခွန်းတစ်ခုကား အမှန်ပင် ရှိနေပါသေးသည်။ ဆိုခဲ့ပါ တက္ကနီလိုဂျီ ခုန်ကူးမှုများ နှင့်အတူ ဆက်စပ် ဖြစ်ပေါ်လာသော ကုန်ထုတ်သတ္တိ မြင့်မားလာမှုကို ဘာကြောင့် လွန်ခဲ့သော နှစ်အနည်းငယ်လောက် ကမှ စတင်တွေ့မြင်ကြရပါသနည်း။ အဖြေမှာ ၊ ဤသို့ ဖြစ်ပါသည်။

‘ဘေးချင်းယှဉ် ဖြစ်ထွန်းလာသော တက္ကနီလိုဂျီများ နှင့် ၎င်းတို့ မှ အမြင့်ဆုံး အကျိုးအမြတ် ထွက်ပေါ်လာစေရန် လိုအပ်သည့် ဘီဇက် ကျင့်ထုံးများ ၊ ဖြစ်စဉ်များ ပေါင်းစပ်ပြီး နောက်ထပ် ကုန်ထုတ်သတ္တိ ဖောက်ထွက်မှုတစ်ခု ဖန်တီးဖို့ ဆိုသည် မှာ ကာလတစ်ခု အချိန်ယူရသောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။’

တက္ကနီလိုဂျီတစ်ခု စတင်မိတ်ဆက်ရုံမျှလောက်နှင့် မလုံလောက်သေးပါ။ အဆိုပါ တက္ကနီ လိုဂျီသစ်နှင့် ဘီဇက် လုပ်ပုံကိုင်ပုံသစ်တို့ ပေါင်းစပ်နိုင်မှ သာလျှင် ကုန်ထုတ်သတ္တိ တစ်ဟု န်ထိုး မြင့်တက်လာနိုင်ပါလိမ့်မည်။ ဥပမာ၊ ဝေါမတ်၏ ကုန်ထုတ်သတ္တိ အဆတိုးလာခဲ့သည် မှာ ၎င်း၏ စတိုးဆိုင် ကုန်တိုက်ကြီးများ နှင့် အသစ်ဖြစ်ထွန်းလာသော အလျားလိုက် ဆပွလိုင်းချိန်း စီမံခန့်ခွဲမှု စနစ်တို့ ပေါင်းစပ်လာနိုင်သောအခါမှ ဖြစ်ပါသည်။ ။ နေ့ချင်းညချင်းမဟုတ်။ အထိုက်အလျောက် အချိန် ယူခဲ့ရသည် သာ

ဖြစ်သည်။ ။

ရုံးများ တွင် ကွန်ပျူတာများ စတင်မိတ်ဆက်စဉ်ကာလက၊ ရုံးလုပ်ငန်း အကြီးအကျယ် အစွမ်းထက်လာလိမ့်မည်ဟု လူတိုင်းမျှော်လင့်ခဲ့ကြသည်။ လက်တွေ့တွင် မျှော်လင့်သလို ချက်ချင်း ကြီးဖြစ်လာခဲ့သည် မဟုတ်။ သို့နှင့်အမျှ စိတ်ပျက်မှုများ စိတ်ရှုပ်ထွေးမှုများ အတန်အသင့် ပျံ့နှံ့သွား ခဲ့ဖူးသည်။ ။ ထင်ရှားသော ဘောဂဗေဒပညာရှင် ရော့ဘတ်ဆိုလို လို ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးကပင်၊ ‘ကွန်ပျူတာ ကတော့ နေရာအနှံ့ပျံ့။ အဲ၊ ကုန်ထုတ်သတ္တိ အတွက်အချက်က လွဲလို့ ပေါ့ ...’ စသဖြင့် အရွှန်းဖောက် ပြောဆိုခဲ့ဖူးသေးသည်။ ။

ဤနေရာတွင် အိုင်ဒီယာလမ်းသစ် ဖောက်ပေးခဲ့သလိုရှိသော ၁၉၈၉ ခုနှစ်က၊ အက်ဆေး တစ်ပုဒ်ကို ပြညွှန်းလိုပါသည်။ ။ ‘ကွန်ပျူတာနှင့်ဒိုင်နမို’ (Computer and Dynamo) ဆိုသော အက်ဆေးဖြစ်သည်။ ။ ‘မဝေးသေးသော ကြေးမုံထက်မှ ခေတ်သစ်ကုန်ထုတ်သတ္တိဆိုင်ရာ သမုတိ ဝိရောဓိ (The Modern Productivity Paradox in a Not-Too Distant Mirror)’ ဟူ၍ လည်း ခေါင်းစဉ်တပ်ထားသည်။ ။ ဤအက်ဆေးတွင် ဘောဂဗေဒ သမိုင်းဆရာ ပေါ(လ)အ ဒေးဗစ်က သမိုင်းသာဓကများကို ထောက်ပြပြီး၊ ဆိုခဲ့ပါ ကာလတစ်ခု နောက်ကျကျန်ရစ်သည့် အကြောင်းရင်း ကို ရှင်းပြခဲ့ပါသည်။ ။ လျှပ်စစ်မီးလုံးကို ၁၈၇၉ ခုနှစ်က တီထွင်နိုင်ခဲ့သော်လည်း စီးပွားရေးနှင့် ကုန်ထုတ်သတ္တိအပေါ် လျှပ်စစ်ဓာတ်အား အသုံးပြုမှု၏ သက်ရောက်မှု ထိရောက်ပီပြင်လာနိုင်ခဲ့ သည် မှာ ဆယ်စုအချို့ကြာတော့မှ ဖြစ်သည်။ ။ ဘာကြောင့် ဤသို့ဖြစ်ရသနည်း။ ပေါ(လ) ဒေးဗစ်က ယခုလို ရှင်းပြပါသည်။ ။

အီလက်ထရောနစ်

မော်တာများ

တပ်ဆင်လိုက်ရုံ၊

တက္ကနိုလိုဂျီဟောင်း၊ ရေနွေးငွေ့ အင်ဂျင် ကို ဖယ်ရှားလိုက်ရုံမျှနှင့် မလုံလောက်သောကြောင့်ဟု ဆိုပါသည်။ ။ ကုန်ချော ထုတ်လုပ်နည်း တစ်ခု လုံးကို ပြန်လည်စီစဉ်ရသည့် ဖြစ်စဉ်တစ်ခု၊ လိုလိမ့်ဦးမည်ဟု ထောက်ပြသည်။ ။ ဤနေရာတွင် သော့ချက်အကျဆုံး ဖောက်ထုတ်မှုမှာ ၊ အဆောက်အအုံများ စည်းပတ်လမ်းများကို ပြန်လည် ဒီဇိုင်း ဆင် စီမံခန့်ခွဲခြင်း ဖြစ်သည် ဟု ဆိုသည်။ ။ ရေနွေးငွေ့ အင်ဂျင်ခေတ်က စ က် ရုံ များ မှာ ကြီးမား လေးလံသည့် သဘောရှိသည်။ ။ ကုန်ကျစရိတ်ကြီးသော အဆင့်အထပ် အဆောက်အအုံတွေလိုသည်။ ။ ရေနွေးငွေ့ ပါဝါစနစ်ကို ခုတ်မောင်းရာတွင် လိုအပ်သည့် ကြီးမားသော ထုတ်လွှင့်စက်များ နှင့် လေးလံသော ဘတ်ကြိုးများကို ထိန်းနိုင်ရန် ဒီဇိုင်းဆင်ထားခြင်းဖြစ်သည်။ ။

"အရွယ်ပမာဏ ငယ်သည့်တိုင်၊ ပိုပါဝါမြင့်သည့် အီလက်ထရစ် မိုတာများ စတင်တပ်ဆင် လိုက်သည် နှင့် ကုန်ထုတ်သတ္တိ မြန်မြန်ကြီး မြင့်လာလိမ့်မည်ဟု လူတိုင်းက မျှော်လင့်ခဲ့ကြသည်။ ။ မျှော်လင့်သလို မဖြစ်ခဲ့ပါ။ ကာလတစ်ခု အချိန်ယူခဲ့ရပါသည်။ ။ လုံလောက်သော အဆောက်အအုံတွေ ကို ပြန်လည် ဒီဇိုင်းဆင်ကြရသည်။ ။ ရှည်လျားပြီး သိပ်မမြင့်လှသော တစ်ထပ် အဆောက်အအုံတွေ ဖြစ်ဖို့ လိုသည်။ ။ အရွယ်အစားမျိုးစုံ အီလက်ထရစ် မိုတာများ တပ်ဆင်ဖို့ လိုသည်။ ။ ထိုမျှမက တက္ကနို လိုဂျီအသစ်ကို ကောင်းကောင်း နားလည်သော အတွေ့အကြုံများ သည့် စက်ရုံပိသုကာများ ၊ အီလက် ထရစ် အင်ဂျင်နီယာများ ၊ မန်နေဂျာများ လည်း ရှိဖို့ လိုသေးသည်။ ။ သူတို့ အားလုံး၏ အတွေ့အကြုံ၊ ကျွမ်းကျင်မှု၊ ပညာတို့ ကို အသုံးပြုပြီး တည်ဆောက်ကြရသည်။ ။ ဤလုပ်ငန်းစဉ်များ ပြီးဆုံးမှ သာ လျှင်

လျှပ်စစ်ဓာတ်အားက ပေးစွမ်းသော ကုန်ထုတ်သတ္တိ ဖောက်ထွက်မှုကို ရရှိနိုင်လိမ့်မည်" ဟု ပေါ(လ)ဒေးဗစ်က ရေးသားခဲ့ပါသည်။ ။

ယနေ့ ကမ္ဘာပြားခေတ်သို့ ရောက်သောအခါတွင် လည်း အလားတူပင်ဖြစ်သည်။ ။ ကမ္ဘာပြား ရိုက်ချက် ဆယ်ချက်ထဲမှ တော်တော်များများမှာ လွန်ခဲ့သော နှစ်များ အတွင်းကပင် ရှိနေခဲ့ပြီးဖြစ်သည်။ ။ သို့နှင့်တိုင်၊ ဆိုခဲ့ပါ ကမ္ဘာပြား ရိုက်ချက်များ ၏ အာနိသင်ကို အပြည့်အဝ အကျိုးထင်စေဖို့ ဆိုလျှင် ကျွန်တော်တို့ အနေနှင့် ရိုက်ချက်ဆယ်ခုလုံး ပေါင်းစည်းသွားစေရုံမျှမက၊ အခြားတစ်စုံတစ်ရာများ လည်း အမှန်ပင် လိုအပ်ပါသေးသည်။ ။ ရိုက်ချက်များ နှင့်အတူ အဆင်ပြေပြေ ဆောင်ရွက် နိုင်စွမ်းရှိသော မန်နေဂျာများ ၊ အသစ်တီထွင်သူများ ၊ ဘီဇနက်အကြံပေးများ ၊ ဘီဇနက်ကျောင်းများ ၊ ဒီဇိုင်းနာများ ၊ အိုင်တီစပယ်ရှယ်လစ်များ ၊ စီအီးအိုများ ၊ အလုပ်သမားများ စသော အမြဲတေ အင်အား စုတစ်ခု ပေါ်ထွက်လာဖို့ လိုသည်။ ။ အလျားလိုက် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေးနှင့် တန်ဖိုးဖန်တီးရေး ဖြစ်စဉ်များ ဖွံ့ဖြိုးဖို့ လိုသည်။ ။ ထိုမျှမက၊ အသစ်ဖြစ်ထွန်းလာသော ကစားကွင်းအပြားကြီးကို ကျကျ နန အသုံးချ ကစားနိုင်သော အမှုအကျင့်သစ်များ လည်း လိုပါလိမ့်မည်။ ။ အချုပ်ဆိုရလျှင် ကမ္ဘာပြား ရိုက်ချက် ဆယ်ခုပေါင်းစည်းမှုက၊ အပြားကမ္ဘာမှ အကျိုးအများ ဆုံး ထွက်ပေါ်လာစေရန် ဖန်တီးနိုင် မည့် ဘီဇနက် လုပ်နည်းလုပ်ဟန်များ ကျွမ်းကျင်မှုများကို အကျိုးပြုလိုက်ခြင်းဖြစ်သည်။ ။ ထို့နောက် မှ ၎င်းတို့ နှစ်ခု အပြန်အလှန် ကျေးဇူးပြုပြီး ကမ္ဘာကြီးကို ပြားသထက် ပြားစေလိုက်ခြင်း ဖြစ်ပါ သည်။ ။

ဤသဘောကို ပေါ(လ)ရိုမာက ယခုလို ရှင်းပြသည်။ ။

"လူတွေက မေးကြတယ်ဗျ။ 'အိုင်တီတော်လှန်ရေးက ဘာကြောင့် ကုန်ထုတ်သတ္တိကို ချက်ချင်း တွန်းမတင်နိုင်တာလဲ' တဲ့ ။ 'ကွန်ပျူတာ အသစ်တွေအပြင်၊ တခြားလိုအပ်တာတွေ ရှိသေးလို့' လို့ ၊ ကျွန်တော်က ဖြေချင်တယ်။ အဲဒီ ကွန်ပျူတာသစ်တွေကို ကျွမ်းကျင်ကျင် အသုံးချနိုင်တဲ့ ၊ ဘီဇက် လုပ်နည်းလုပ်ဟန်သစ်တွေ ကျွမ်းကျင်မှု ပုံစံသစ်တွေ လိုမယ်ဗျာ။ အဲဒီ လုပ်နည်း လုပ်ဟန်သစ်တွေက အင်ဖော်မေးရှင်း တက္ကနိုလိုဂျီကို ပိုတန်ဖိုးရှိအောင် လုပ်ပေးလိမ့် မယ်။ အဲသလိုပဲ၊ ပိုကောင်းပြီး ပိုသစ်တဲ့ အင်ဖော်မေးရှင်း တက္ကနိုလိုဂျီက နောက်ထပ် လုပ်နည်း လုပ်ဟန်သစ်တွေကို ဖြစ်ထွန်းစေလိမ့်မည်။"

စင်စစ်၊ ဒုတိယ ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းကာလမှာ မိန်းဖရိန် ကွန်ပျူတာကြီးများ ၏ ခေတ်ဟု ဆိုနိုင်ပါသည် ။ ဤခေတ်၏ ထူးခြားချက်မှာ ဒေါင်လိုက် ဆက်ဆံရေးဖြစ်သည် ။ အမိန့်ပေး ထိန်းချုပ် နည်းကို စိတ်သန်သည် ။ ကုမ္ပဏီများ နှင့် ၎င်းတို့ ၏ ဌာနအသီးသီးတို့မှာ ဒေါင်လိုက် 'ကျီ' စနစ်ဖြင့် ဖွဲ့စည်းလေ့ရှိကြသည် ။ ယခု ကမ္ဘာပြားရိုက်ချက် ဆယ်ခုပေါင်းစည်းမိရာမှ [အထူးသဖြင့် ပီစီ၊ မိုက်ခရိုပရိုဆက်ဆာ၊ အင်တာနက်နှင့် ဖိုက်ဘာအော့(ပ) တစ်တို့ ၏ ပေါင်းစည်းမှုက] တတိယ ဂလို ဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းကို မွေးထုတ်လိုက်ပြီဖြစ်သည် ။ ဤခေတ်တွင် အစဉ်အလာ အထက်၊ အောက် ဒေါင်လိုက် ဆက်ဆံရေးမှာ ကျွမ်းသန္တာန် လန်သွားပြီး အလျားလိုက် ဘေးချင်းယှဉ် ဆက်ဆံရေး ပုံသဏ္ဌာန်သို့ ရွှေ့သွားသည် ။ ဤအချက်မှ နေ၍ ဘီဇက် လုပ်နည်းလုပ်ဟန်သစ်များ လည်း ထွက်ပေါ်လာရတော့သည် ။ အဆိုပါ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်သစ်များ တွင် အမိန့်ပေး ထိန်းချုပ်ပုံစံ သိသိသာသာ လျော့သွားပြီး အလျားလိုက် ဆက်စပ်ပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်ရေးပုံစံသစ်က ပိုနေရာယူ လာခဲ့သည် ။

"ကျွန်မတို့ အနေနဲ့ ဒေါင်လိုက် တန်ဖိုးဖန်တီးရေးပုံစံက အလျားလိုက် တန်ဖိုး ဖန်တီးရေး ပုံစံဘက် ရွေ့လာခဲ့ပြီရှင်"

အမျိုးသမီးစီအီး ကာလီဖီအိုရီနာ၏ ကောက်ချက်ဖြစ်ပါသည် ။ သူမက H.P ၏ အတွေ့ အကြုံကို သာဓကတင်ပြီး သူမ၏ ကောက်ချက်ကို ဖွင့်ဆိုပြသည် ။

"H.P လို ကုမ္ပဏီမျိုးတွေရဲ့ တီထွင်မှုတွေကိုပဲ ကြည့်ပေါ့ရှင်။ ကမ္ဘာတစ်ဝန်းလုံးမှာ ပျံ့နှံ့နေ တဲ့ အဖွဲ့တွေနဲ့ ဌာနပေါင်းစုံရဲ့ ၊ အလျားလိုက် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုက ထွက်လာတာချည်းပဲ။ ဥပမာ ပြရရင် တစ်လောကပဲ HP ရယ်၊ Cisco ရယ်ပေါင်းပြီး ကင်မရာဆဲ(လ) ဖုန်းတစ်ခု ထွင်လိုက်ကြ တယ်လေ။ ဒီကင်မရာဆဲ(လ)ဖုန်းနဲ့ ရိုက်လို့ ရတဲ့ ဒစ်ဂျစ်တယ်ဓာတ်ပုံတွေကို HP ပရင်တာနဲ့ ထုတ်လို့ ရတယ်။ မြန်မြန်ဆန်ဆန် ပရင့်အောက်လို့ လည်း ရတယ်။ တကယ်တော့ ကုမ္ပဏီတိုင်းမှာ သိပ်ကို ခေတ်မီဆန်းကြယ်တဲ့ တက္ကနိုလိုဂီ အထူးပြု လေ့လာမှုတွေ ရှိပြီးသားပါ။ အခု သုံးခုလုံးရဲ့ အထူးပြုလေ့လာမှုတွေ အလျားလိုက်ပေါင်းလိုက်တော့၊ နောက်ထပ် တန်ဖိုးသစ်တွေ ထပ်ဖြည့်လိုက် နိုင်တာပေါ့ ..."

အလျားလိုက် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ဖို့ နှင့် အလျားလိုက် စီမံခန့်ခွဲဖို့ ဆိုလျှင် အစဉ်အလာ ထက်၊ အောက် ချဉ်းကပ်ပုံနှင့် လုံးဝခြားနားသစ်လွင်သော၊ ကျွမ်းကျင်မှုအသစ်များ အမှန်ပင် လိုပါလိမ့် မည်။ ဤနေရာတွင် ကျွန်တော် ကြုံခဲ့ဖူးသော ဥပမာအချို့ကို ဖော်ပြလိုပါသည် ။ ယခင်က HP မှာ သီးခြားဆပွလှိုင်းချိန်း ၈၇ ခုပါသော ကုမ္ပဏီဖြစ်ပါသည် ။ အဆိုပါ ဆပွလှိုင်းချိန်း တစ်ခုချင်းစီ အနေနှင့် ၎င်းတို့ ကိုယ်ပိုင် ထက်,အောက် ဖွဲ့စည်းပုံလာ မန်နေဂျာများ ၊

နောက်ဖေးရုံးခန်းများ ဖြင့် တစ်ခုနှင့်တစ်ခု မဆက်စပ်ဘဲ၊ ဒေါင်လိုက် စီမံခန့်ခွဲခဲ့ကြသည် ။ ယခု HP တွင် ဆပွလိုင်းချိန်း ၅ ခုသာ ရှိပါတော့သည် ။ သို့နှင့်တိုင် ငွေစာရင်းလုပ်ငန်း၊ ငွေတောင်းခံခြင်းလုပ်ငန်း၊ လူသားအရင်းအမြစ် ဖွဲ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းစသော အလုပ်မျိုးစုံကို ဆပွလိုင်းချိန်း ၅ ခုလုံး၊ အချင်းချင်း အလျားလိုက် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေး ပုံသဏ္ဌာန်ဖြင့် ဆောင်ရွက်လျက်ရှိသည် ။ သို့နှင့်အမျှ HP မှာ ဒေါ်လာ ၅၀ ဘီလီယံတန် ဘီဇနက် လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုကို စီမံခန့်ခွဲနေသော အဓိက ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခု ဖြစ်လာခဲ့ တော့သည် ။

Southwest Airlines ဆိုလျှင် ကမ္ဘာ့ပြားရိုက်ချက် တစ်ဆယ်၏ ပေါင်းစည်းမှုကို အသုံးပြု နိုင်သောကြောင့်သာ၊ မိမိဖောက်သည် များ အတွက် ၎င်းတို့ အိမ်မှ နေပြီး လေယာဉ်တက်ခွင့်လက်မှတ် ဒေါင်းလုတ် လုပ်လို့ ရသည့်စနစ်ကို တီထွင်နိုင်ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည် ။ သို့နှင့်တို့ င် ကျွန်တော်၏ အရိုးစွဲနေ သော လက်မှတ်ဝယ်ယူသည့် အလေ့အထကို မပြောင်းလဲနိုင်သေးသ၍ South-west နှင့် အလျား လိုက် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရန် မိမိကိုယ်ကို မပြုပြင်နိုင်သေးသ၍ ဆိုခဲ့ပါ တကွနီလိုဂျီ ဖောက်ထွက်မှု မှာ ကျွန်တော့်အတွက်ရော Southwest အတွက်ပါ ကုန်ထုတ်သတ္တိ ဖောက်ထွက်မှုတစ်ခု ဖန်တီးပေး နိုင်လိမ့်မည် မဟုတ်ပါ။ အလားတူ bizhub စက်ကလေး၏ စွမ်းဆောင် ရည် မှာ လည်း ပေါင်းစည်းမှု တကွနီလိုဂျီနှင့် စက်အကြောင်း နားလည်သော ဝန်ထမ်းနှင့် နားမလည်သော ဝန်ထမ်းကြားခြားနား မှုပေါ်တွင် မူတည်နေပါလိမ့်မည်။ တကွနီလိုဂျီသစ်ကို နားမလည်သူအနေနှင့် မိမိ၏ အရိုးစွဲ အကျင့် ကို မပြောင်းနိုင်သ၍ ရုံးခန်းထဲတွင် bizhub စက်အသစ် ရှိသည့်တိုင်

ရုံးခန်းတစ်ခုလုံး၏ ကုန်ထုတ် သတ္တိ သိသိသာသာ တက်လာဦးမည် မဟုတ်ပါ။

နောက်ဆုံးအနေနှင့် WPP အတွေ့အကြုံကို စဉ်းစားကြည့်ပါမည်။ WPP မှာ ကြော်ငြာ လုပ်ငန်း၊ ဈေးကွက်ဖွင့်လုပ်ငန်းနှင့် ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းတို့ ကို ပေါင်းစည်းထားသော၊ ကမ္ဘာပေါ်တွင် ဒုတိယအကြီးဆုံး အကျိုးတူ ပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်ရေးအဖွဲ့ကြီးဖြစ်ပါသည် ။ ၎င်းတို့ ၏ ဌာနချုပ်မှာ အင်္ဂလန်တွင် ရှိသည့်တိုင်၊ လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်း နှစ်ဆယ်က ကျွန်တော်တို့ သိခဲ့ကြ သည့် အနေအထားမျိုး မဟုတ်တော့ပါ။ Young & Rubicam အစ၊ Ogilvy & Mather အလယ်၊ Hill & Knowlton အဆုံး ဘီဇနက် လောကနာမည်ကြီး ကုမ္ပဏီများ ၏ ကွန်ဆိုတီယန်ကြီး ဖြစ်နေ ပါပြီ။ ဤမဟာမိတ် အဖွဲ့ကြီးက ကြော်ငြာလုပ်ငန်း၊ စာတိုက်မှ တိုက်ရိုက် ကုန်ပို့သည့် လုပ်ငန်း၊ မီဒီယာမှ တစ်ဆင့် အရောင်းအဝယ်လုပ်သည့်လုပ်ငန်း၊ ကုန်အမှတ်တံဆိပ် လုပ်ငန်းစသော ဈေးကွက် ဖွင့် လုပ်ငန်းအစုစုကို အတူပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်နေကြပြီဖြစ်သည် ။

"နှစ်အတော်ကြာအထိ WPP ရဲ့ အကြီးဆုံး စိန်ခေါ်မှုက ဘယ်လိုပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ကြ မလဲ ဆိုတဲ့ ကိစ္စပဲဗျ"

WPP ၏ ကုန်အမှတ်တံဆိပ် ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်သော Landon Associates မှ စီမံခန့်ခွဲမှု ဒါရိုက်တာ အလန်အက်ဒမာဆင်၏ စကားဖြစ်ပါသည် ။ သူက WPP ၏ လက်ရှိပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်မှုပုံသဏ္ဌာန်ကို ယခုလို ရှင်းပြသည် ။

"အခုဆိုရင် WPP မှာ ပါတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေအချင်းချင်း

ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရုံလောက်နဲ့ ၊ မလုံ လောက်တော့ဘူး။ ကုမ္ပဏီတိုင်းက တစ်ယောက်ချင်းကို ဆွဲထုတ်ပြီး၊ ဝယ်သူစိတ်ကြိုက် ဖန်တီးပေး နိုင်မယ့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေး အဖွဲ့တွေ ဖွဲ့လာရတယ်။ ဒီတော့ တန်ဖိုးဖန်တီးမှုဟာ ကုမ္ပဏီ တစ်ခု ချင်းစီမှာ မရှိတော့ဘူး။ ကုမ္ပဏီတွေ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လိုက်ရုံ သက်သက်နဲ့ လည်း တန်ဖိုး ဖန်တီး မှုအစစ်ကို မရနိုင်တော့ဘူး။ ကုမ္ပဏီတိုင်းမှာ ရှိတဲ့ အရည်အချင်းရှိသူတွေကို တစ်ဦးချင်း ဆွဲထုတ် ပြီး အလျားလိုက် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်စေတဲ့ ပုံသဏ္ဌာန် ဖြစ် လာပြီဗျ။ ဒါနဲ့ အမျှ၊ ဖောက်သည် တစ်ဦး ချင်းစီကို ပိုအနုစိတ်ဝန်ဆောင်မှု ပေးလာနိုင်တယ်"

GE အနေနှင့် ၎င်း၏ အာမခံလုပ်ငန်းကို သီးခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုအဖြစ် ခွဲထုတ်ရန် ဆုံးဖြတ်ခဲ့ သော ၂၀၀၃ ခုနှစ်ကဆိုလျှင် WPP ၏ အကူအညီကို ယူခဲ့ရသည် ။ ကုမ္ပဏီနာမည်သစ် ရှာပေးသည် မှ အစ ပထမဆုံး ကြော်ငြာအလယ်၊ တိုက်ရိုက်ဈေးကွက်ဖွင့် ပရိုဂရမ်အဆုံး၊ အရာအားလုံးကို WPP က တာဝန်ယူဆောင်ရွက်ပေးခဲ့သည် ။ အဓိက အနေနှင့် ဖောက်သည် စိတ်ကြိုက် စီမံဆောင်ရွက်စေ နိုင်မည့် အဖွဲ့သစ်တစ်ခု စုစည်းပေးခဲ့ခြင်းဖြစ်သည် ။

ကမ္ဘာကြီး ပြားလာသည် နှင့် အပြားကမ္ဘာမှ အများ ဆုံး အကျိုးအမြတ် ရရှိနိုင်စေရန်၊ WPP မှာ မိမိကိုယ်ကို ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများ လုပ်ခဲ့ရသည် ။ အနီးစပ်ဆုံး ဥပမာပေးရလျှင်၊ ရေနွေးငွေ့ အင်ဂျင်သုံးစက်ရုံမှ အီလက်ထရစ် မိုတာသုံးစက်ရုံသို့၊ လှည့်ပြောင်းစဉ်ကအတိုင်းဖြစ်သ်။ ဤနေရာ တွင် WPP ၏ ထူး ခြား ချ က် မှာ ၊ ၎င်း၏ နံရံဟောင်းများကို ဖြိုချရုံမျှမက၊ ကြမ်းပြင်ဟောင်းကိုပါ ဖယ်ရှားပစ်ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည် ။ ၎င်းပိုင်

ကုမ္ပဏီအသီးသီးရှိ ဝန်ထမ်းများကို အလျားလိုက် ပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်ရေးအဖွဲ့အဖြစ် စုစည်းနိုင်ရန် ကြိုးစားခဲ့သည်။ သို့နှင့်အမျှ အဆိုပါ အဖွဲ့များ သည် ပင် ၎င်းတို့ ကိုယ်ပိုင်အမည်နှင့် ဒီဇင်ကို ကုမ္ပဏီတွေလို ဖြစ်လာကြသည်။ ။

ကစားကွင်းသစ်နှင့် ဘီဇက် လုပ်နည်းလုပ်ဟန်သစ်များ အပြည့်အဝအဟပ်ညီစေရန်၊ ကာလတစ်ခု အချိန်ယူကြရပါသည်။ ။ ဤနည်းနှင့်သာလျှင် အဆင့်ဆင့် တိုးတက်လာနိုင်ခြင်းဖြစ် သည်။ ။ ဤနေရာတွင် သတိပေးရန် တစ်ခုရှိနေပါသည်။ ။ ထင်ထားသည် ထက် ပို၍ မြန်မြန် ဖြစ်ပေါ် လာခြင်းနှင့် ကမ္ဘာလုံးချီ ဖြစ်ပေါ်လာခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ။ ဤသည် မှာ သုံးထပ်ကွမ်း ပေါင်းစည်းမှု တစ်ခု ဖြစ်သည် ကို မမေ့လိုက်ပါနှင့် ...။

တတိယပေါင်းစည်းမှု

ပို၍ အလျားလိုက် သဘောဆောင်လာသော ကစားကွင်းသစ်ကြီးကို ဖန်တီးပြီးသည် နှင့် (အခြေခံအားဖြင့် နောက်မှ) ကုမ္ပဏီများ နှင့် လူပုဂ္ဂိုလ်များက အဆိုပါ ကစားကွင်းသစ်ကြီးကို လျင်မြန်စွာ စတင်မွေးစားယူလိုက်ကြသည်။ ။ တစ်ပြိုင်နက်တည်းမှာပင်၊ ကွင်းပြင်ပတွင် မှ င်တက်မိ သလိုရှိကြသော ၃ ဘီလီယံမျှရှိသည့် လူအုပ်ကြီးမှာ ၊ သမားရိုးကျ အစဉ်အလာများကို စွန့်ကာ၊ မိမိ ကိုယ်တိုင် ပလပ်ထိုးပြီး လူတိုင်းနှင့် ယှဉ်ပြိုင်ကစားလာနိုင်ပြီဆိုသည် ကို ရုတ်ခြည်းဆိုသလို သဘော ပေါက်လာခဲ့ကြသည်။ ။ အဆိုပါ ၃ ဘီလီယံမျှရှိသော လူအုပ်ကြီးမှာ မည်သည့်အချိန်ကမျှ ယခုလို

တန်းတူညီမျှစွာ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်၊ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့ကြသည် မဟုတ်။ အကြောင်းမူ၊ သူတို့ တစ်တွေမှာ တံခါးပိတ် စီးပွားရေး ဘဝတွင် သာ၊ နေထိုင်ခဲ့ရသောကြောင့် ဖြစ်သည် ။ ဒေါင်လိုက် သဘောဆောင်သော နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေး ထက်၊အောက် ဖွဲ့စည်းပုံများ တွင် သာ ကျင်လည်ခဲ့ရသော ကြောင့်ဖြစ်သည် ။ ကျွန်တော် ရည်ညွှန်းလိုသော ၃ ဘီလီယံမျှရှိသည့် လူအုပ်ကြီးဆိုသည် မှာ တရုတ်၊ အိန္ဒိယ၊ ရုရှား၊ အရှေ့ဥရောပ၊ လက်တင်အမေရိကနှင့် ဗဟိုအာရှတို့ မှ ဖြစ်ပါသည် ။

အဆိုပါ နိုင်ငံများ ၏ စီးပွားရေးနှင့် နိုင်ငံရေး၊ စနစ်များမှာ ၁၉၉၀ အလွန်နှစ်များ အတွင်း တွင် တံခါးဖွင့်လာကြသည် ။ သို့နှင့်အမျှ ၎င်းတို့ ၏ လူထုများမှာ လည်း လွတ်လပ်သော ဈေးကွက် ကစားပွဲကြီးထဲသို့၊ ပို၍ လွတ်လွတ်လပ်လပ် ဆက်သွယ် ပါဝင်လာနိုင်ခဲ့ ကြသည် ။ ဆိုခဲ့ပါ ၃ ဘီလီယံ မျှရှိသည့် လူအများ နှင့် ကစားကွင်း ဖြစ်စဉ်သစ်တို့ မည်သည့်အချိန်တွင် ပေါင်းစည်းလာခဲ့ကြပါ သနည်း။ ကစားကွင်းကြီး အပြားခတ်လိုက်ချိန်တွင် ဖြစ်ပါသည် ။ ၎င်းတို့ ထဲမှ သန်းပေါင်းများ စွာ သော လူအများ အနေနှင့် ဘယ်တုန်းကမျှ မရှိခဲ့ဘူးသော ဈေးချိုချိုနှင့် အသင့် အသုံးချနိုင်သော ကိရိယာတန်ဆာပလာများကို ကိုင်တွယ်ကာ၊ ပို၍ တန်းတူညီမျှစွာ အလျားလိုက် ပူးပေါင်းဆောင် ရွက်နိုင်၊ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ချိန်တွင် ဖြစ်ပါသည် ။ ဤအတွက် ကျေးဇူးတင်ကြရမည်မှာ ပြားချပ်သွားသော ကမ္ဘာကြီးပင် ဖြစ်တော့သည် ။ အဆိုပါ ပါဝင်ယှဉ်ပြိုင်သူ အသစ်များ အနေနှင့် အိုးမကွာ အိမ်မကွာ အနေအထားဖြင့် ပူးပေါင်းပါဝင်နိုင်ခြင်းလည်း ဖြစ်ပါသည် ။ ဤအတွက် ကျေးဇူးတင်ကြရမည်မှာ ကမ္ဘာကို ပြားစေသော ရိုက်ချက်တစ်ဆယ်ပင် ဖြစ်တော့သည် ။

ပလေယာအသစ်၊ ကစားကွင်းအသစ်နှင့် အလျားလိုက်
ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေးအတွက် ဖြစ်စဉ်သစ်များ အကျင့်စရိုက်သစ်များ
ဖွံ့ဖြိုးလာခြင်း၊ ဤသုံးခု ပေါင်းစည်းလာခြင်းသည် ပင်
'သုံးထပ်ကွမ်းပေါင်းစည်းမှု' ဖြစ်ပါသည်။ ။ ကျွန်တော်
ယုံကြည်သည့်အတိုင်းဆိုရလျှင် ဆိုခဲ့ပါ သုံးထပ်ကွမ်း
ပေါင်းစည်းမှုကြီးသည် ပင် ၂၁ ရာစုခေတ်ဦး ဂလိုဘယ်စီးပွားရေးနှင့်
နိုင်ငံရေး ပုံဖော် မည့် အရေးအကြီးဆုံး အင်အားစု ဖြစ်ပါလိမ့်မည်။
အရေအတွက်အရ မနည်းလှသော လူအများ စု ကြီးမှာ
ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေး ကိရိယာများကို ကိုင်တွယ်
ထိတွေ့ခွင့်ရလာသည်။ ။ 'ရှာစက်'၊ 'ဝက်(ဘ)ဆိုဒ်' စသော
တက္ကနိုလိုဂျီတီထွင်မှုများကို အသုံးပြုပြီး ဘီလီယံချင့်ချိသော
အင်ဖော်မေး ရှင်းများကို ရရှိအသုံးချလာနိုင်သည်။ ။ သို့နှင့်အမျှ
ရှေ့လာမည့် အသစ်တီထွင်မှု မျိုးဆက်များမှာ၊ အပြား ကမ္ဘာကြီး၏
နေရာအနှံ့မှ ထွက်ပေါ်လာတော့မည့် သဘောရှိပါသည်။ ။ ရှာဖွေတွေ့ရှိမှု
အမျိုး မျိုး၊ အသစ်တီထွင်မှု အမျိုးမျိုးတို့ ကို မကြာမတင်
ဖန်တီးနိုင်တော့မည့် ဂလိုဘယ်ကွန်မြူနတီကြီး၏ အတိုင်းအတာမှာ၊
မည်သည့်ခေတ်၊ မည်သည့်အခါနှင့်မျှ မတူတော့အောင်
အပြန့်ကျယ်လာတော့မည် ဖြစ်ပါသည်။ ။

စစ်အေးခေတ်ကဆိုလျှင် အဓိက ကုန်သွယ်ရေး အုပ်စုဆို၍
သုံးခုမျှသာ ရှိခဲ့သည်။ ။ မြောက် အမေရိက၊ အနောက်ဥရောပနှင့်
ဂျပန်အပေါင်း အရှေ့အာရှတို့ ဖြစ်သည်။ ။ ဤအုပ်စုကြီး သုံးခုကြား
ပြိုင် ဆိုင် မှု မှာ၊ နှိုင်းယှဉ်ခြင်းအားဖြင့် ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်းဟု
ဆိုနိုင်ပါသည်။ ။ အဘယ့်ကြောင့် ဆိုသော် စစ်အေးခေတ်
နိုင်ငံရေးအကွဲအပြဲတွင် ၊ အဆိုပါ အုပ်စုသုံးခုစလုံး

ဘက်တစ်ဖက်တည်းမှ ပါဝင်ခဲ့ကြသောကြောင့် ဖြစ်သည် ။ ထိုခေတ်
ထိုအခါက လုပ်အားနှင့် စက်မှုလုပ်ငန်းများမှာ လည်း
တံတိုင်းအထပ်ထပ် ကာရံထားသည့် အနေအထားဖြစ်သည် ။
အလုပ်အင်အားစု၏ အရွယ်အစားနှင့် ပညာရေး ရေချိန်မှာ လည်း ၊
ယေဘုယျ ညီမျှသည် ဟု ဆိုနိုင်ပါသည် ။ သို့အတွက် [အင်တယ်(လ)
ဥက္ကဋ္ဌ ခရက်(ချ)ဘားရက် ပြောသလိုပင်] စစ်အေးခေတ် ပြိုင်ဆိုင်မှုမှာ ၊
လူကြီး လူကောင်းဆန်ဆန် ပြိုင်ဆိုင်မှုဟု ဆိုနိုင်ပါလိမ့်မည်။

နောက်တော့ အပြောင်းအလဲတွေနှင့်အတူ ‘သုံးထပ်ကွမ်း
ပေါင်းစည်းမှု’ ရောက်လာသည် ။ ဘာလင်ဝေါ(လ)ကြီး ပြိုကျသွားပြီး
ဘာလင်မော(လ) ကြီး ပြိုင်းရိုင်းမားမတ်ပေါ်လာသည် ။
ရုတ်ခြည်းဆိုသလိုပင် တံတိုင်းနောက်မှ ၃ ဘီလီယံမျှရှိသော
လူအုပ်ကြီး၊ ကမ္ဘာပြား ကွက်လပ်ကြီး ထဲသို့ ချီတက်လာကြတော့သည် ။

ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်မှ ဘောဂဗေဒပညာရှင် ရစ်ချပ်ဘီဖရီမင်း
ပြုစုသော ၂၀၀၄ ခုနှစ် နိုဝင် ဘာလထုတ် လေ့လာရေးစာတမ်းက၊
ဆိုခဲ့ပါဖြစ်စဉ်ကြီးကို အနီးစပ်ဆုံး ကိန်းဂဏန်းများ ဖြင့် ယခုလို
ဖော်ပြခဲ့ပါသည် ။

‘၁၉၈၅ ခုနှစ်ကဆိုလျှင် ဂလိုဘယ်စီးပွားရေးလောက ဆိုသည် မှာ
မြောက်အမေရိက၊ အနောက်ဥရောနှင့် ဂျပန်တို့ ကိုသာ ဗဟိုပြု
ပြောဆိုကြရသည် ။ အရှေ့အာရှ၊ လက်တင်အမေရိကနှင့် အာဖရိက
နိုင်ငံအချို့မျှလောက်သာ (လွန်ရောကျံရော) ထည့်သွင်းစဉ်ဖို့ ရှိသည် ။
နိုင်ငံတကာ ကုန်သွယ်ရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးတွင် ပါဝင်သော
အဆိုပါ ဂလိုဘယ်စီးပွားရေး လောက၏ စုစုပေါင်း လူဦးရေမှာ ၂.၅
ဘီလီယံမျှသာ ရှိပါလိမ့်မည်။

ခရစ်နှစ် ၂၀၀၀ အရောက်တွင် မူ၊ ဆိုဗီယက်အင်ပါယာမှ ကွန်မြူနစ်စနစ် ပြိုကွဲသွားမှု၏ အကျိုးဆက်အနေနှင့် အိန္ဒိယမှာ ၎င်း၏ အစဉ်အလာ ပြည်တွင်းဖူလုံရေး တံခါးပိတ် စီးပွားရေးမှ ကျောခိုင်းလာသည် ။ တရုတ်ပြည်က ဈေးကွက်အရင်းရှင်စနစ်သို့ ပြောင်းလာသည် ။ ဤတွင် ဂလို ဘယ်စီးပွားရေး လောကတွင် ပါဝင်သော လူဦးရေမှာ ၆ ဘီလီယံထိ ဖြစ်လာတော့သည် ။

ဤသို့ ဂလိုဘယ်စီးပွားရေးလောက အပြန့်ကျယ်လာခြင်း၏ အကျိုးဆက်အနေနှင့် ၁.၅ ဘီလီယံမျှရှိသော အလုပ်သမားသစ်များ ၊ ဂလိုဘယ် အလုပ်အင်အားစုထဲသို့ ဝင်ရောက်လာသည် ။ ဤသည် မှာ ခရစ်နှစ် ၂၀၀၀ မတိုင်မီ တရုတ်၊ အိန္ဒိယနှင့် ရုရှားတို့ ဂလိုဘယ် စီးပွားရေးထဲ မပါမီက ထက် နှစ်ဆတိတိ တိုးသွားခြင်းဖြစ်ပါသည် ။

သို့နှင့်တိုင်၊ ဤသို့ အသစ်တိုးလာသော အလုပ်အင်အားစု ၁.၅ ဘီလီယံထဲမှ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း လောက်သည် သာ ကမ္ဘာလုံးအတိုင်းအတာ ပညာရေးနှင့် ဆက်သွယ်ချိတ်ဆက်နိုင်စွမ်း ရှိသည် ဖြစ်၍ ၊ သူတို့ တစ်တွေသာ အဓိပ္ပာယ်ရှိရှိ အဆင့်မီမီ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်၊ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်း ရှိသည် ဟု ဆိုရ ပါလိမ့်မည်။ ကိန်းဂဏန်းအရေအတွက်အရ ဖော်ပြရလျှင် သန်း ၁၅၀ မျှ ရှိပါလိမ့်မည်။ စင်စစ် ဤအရေအတွက်မှာ အမေရိကန် အလုပ်အင်အားစု တစ်ခုလုံးနှင့် ဆတူနီးပါးမျှရှိရာ မနည်းလှဟု ဆိုရမည်သာ ဖြစ်ပါသည် ။

ဤသို့သော ကိန်းဂဏန်း စာရင်းဇယားများကို ကြည့်၍ ၊ ခရက်(ချ) ဘားရက်က ယခုလို သုံးသပ်ပြပါသည် ။

"အခုလို သုံးဘီလီယံလောက်ရှိတဲ့ လူအုပ်ကြီး၊ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးထဲ

နေချင်းညချင်း ဆိုသလို ဝင်လာတော့ ...၊ ဒါရဲ့ အကျိုးဆက်က ဘယ်လိုမှ သေးသေးကွေးကွေး မဖြစ်နိုင်ဘူးဗျ။ အတော်ကြီး ကို ကြီးမှာ သေချာတယ်။ အထူးသဖြင့် တရုတ်၊ အိန္ဒိယနဲ့ ရုရှားတို့လို ပညာရေး ရေချိန်မြင့်တဲ့ လူ့ အဖွဲ့အစည်းတွေက လာတာမို့ အရေအတွက်သာမကဘူး၊ အရည်အချင်းဘက်ကလည်း ကြီးကျယ်မှာ အမှန်ပဲ"

‘သူပြောတဲ့ အတိုင်း၊ အတိအကျပင်ဖြစ်ပါသည် ။ အလုပ်သမားသစ် တော်တော်များများမှာ ကစားကွင်းသစ်ကြီးထဲသို့ အေးအေးဆေးဆေး လမ်းလျှောက်ဝင်လာကြသည် မဟုတ်။ တာတို့ အပြေးသမားတွေလို ဒလကြမ်း တိုးဝင်လာကြခြင်းဖြစ်သည် ။ ပြောရလျှင် သုံးထပ်ကွမ်း ပေါင်းစည်း မှုမှာ ‘စမလိုဗီးရင်း’ မဟုတ်ပါချေ။ ကမ္ဘာကြီး ပြား လာပြီး၊ ပို၍ ပို၍ များ လာသော လူများ အတွက် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေး ပုံသဏ္ဌာန်သစ်များ အသင့်ရှိလာချိန်ဝယ် လိုအပ်သော ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် အလေ့အထများကို မြန်မြန်ဆန်ဆန် သင်ယူဖြည့်ဆည်းနိုင်သူများ သာ အောင်မြင်သူဖြစ်နိုင်ပါလိမ့် မည်။ ယခင်ကလို အမေရိကန်တွေ၊ အနောက်ဥရောပသားတွေသာ အမြဲရှေ့ရောက်နေသည် မျိုး မဟုတ်တော့ပါ။ မည်သည့်နိုင်ငံမှ မည်သူမဆို၊ ဆိုခဲ့ပါအတိုင်း မိမိကိုယ်ကို မြန်မြန်ဆန်ဆန် လှည့်ပြောင်းနိုင်လျှင်၊ အောင်မြင်သူ ဖြစ်နိုင်ပါသည် ။ ဤပြိုင်ပွဲတွင် ပလေယာသစ်များ ဘက်မှ ပင်၊ ပိုအားသာသလို ရှိနေပါသေးသည် ။ သူတို့ တစ်တွေမှာ သူတို့ ကိုယ်တိုင် ကျောခိုင်းခဲ့ပြီးသော အတိတ်ကို လွမ်းမနေ။ တက္ကနိုလိုဂျီသစ်များ နှင့် လုပ်နည်း လုပ်ငန်းသစ်များကို ဆုပ်ကိုင်နိုင်ရန်သာ စိတ်ရှင်းရှင်းဖြင့် ကြိုးစားကြသည် ။ မိမိကိုယ်ကို အနေအထားသစ်နှင့် အမြန်ဆုံး အံဝင်ခွင်ကျ ဖြစ်အောင် လှည့်ပြောင်းလိုကြသည် ။

ဤစိတ်အခံကြောင့်ပင် ယနေ့ တရုတ်ပြည်ရှိ ဆဲ(လ)ဖုန်းသုံးသူ လူ ဦး ရေ မှာ ၊ အမေရိကထက် ပိုများ နေခြင်းဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ အလားတူပင် အင်တာနက် အသုံးပြုမှု နှင့် ဘရော့ဘင်း ထိုးဖောက်မှုတွင် ကိုရီးယားများက အမေရိကန်တို့ ထက် နှာတစ်ဖျားမက သာနေ ခြင်းဖြစ်ပါလိမ့်မည်။

ဂလိုဘယ်ကုန်သွယ်ရေး၊ ဂလိုဘယ်စီးပွားရေးတို့ နှင့် ပတ်သက်လျှင် ကျွန်တော်တို့ တစ်တွေ စဉ်းစားလေ့ရှိသည် မှာ ဤအရာများကို အိုင်အမ်အက်(ဖ)၊ ဂျီရှစ်၊ ကမ္ဘာ့ဘဏ်၊ ဒဗလျူတီအို စသည် တို့ က မောင်းနေသည် ဟူ၍ ဖြစ်သည် ။ (သို့မဟုတ်) ကုန်သွယ်ရေးဝန်ကြီးများ ၏ ကုန်သွယ်ရေး စာချုပ်များက တွန်းအားပေးနေသည် ဟု ယူဆလေ့ရှိသည် ။ ကျွန်တော့်အနေနှင့် ‘ဘာမျှမဆိုင်’ ဟူ၍ တော့ ယတိပြတ် မပြောလိုပါ။ သို့နှင့်တိုင်၊ ဆိုခဲ့ပါ အိုင်အမ်အက်(ဖ) စသည် တို့ မှာ အရေးကြီးသော အဓိကနေရာတွင် မရှိတော့ဟု ဆိုချင်ပါသည် ။ အပြားကမ္ဘာကြီးအကြောင်းကို နားလည်သော ကမ္ဘာ ပြားဖြစ်စဉ်ကြီးနှင့်အတူ မိမိကိုယ်ကို လှည့်ပြောင်းနိုင်သော ရှေ့သို့ချီလိုသော လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးချင်းစီ ကသာ အနာဂတ် ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းကို အဓိက မောင်းနှင်သွားတော့မည် ဖြစ်ပါသည် ။ မည်သည့် ကုန်သွယ်ရေးစာချုပ်၊ မည်သည့် အိုင်အမ်အက်(ဖ) အကြံပေးချက်ကမျှ အဓိက ဂလိုဘယ် တွန်းအားမဖြစ်နိုင်တော့ပါ။

ယခုအချိန်မှ စ၍ ရှေ့လာမည့် ဂလိုဘယ်စီးပွားရေးကို နှေးကွေးလေးလံသော၊ လှည့်ပတ် စဉ်းစား ချိန်ဆနေတတ်သော ဗျူရိုကရက်များအား သိပ်ပုံဖော်နိုင်စွမ်း ရှိတော့မည် မဟုတ်။ ပို၍ ပို၍ ပုံဖော်နိုင်စွမ်း ရှိသည့်အရာမှာ ၊ သူ့အလိုလို ဖြစ်ထွန်းလာသော ‘ဇစ်ဝီ’

(Zippy) များ ၏ စွမ်းအင် ပေါက်ကွဲမှုကြီးဖြစ်ဖို့ များ ပါသည် ။ ၁၉၆၀ အလွန်နှစ်များ လောက်က အမေရိကန်လူငယ်များမှာ ‘ဟစ်ပီ’ ယဉ်ကျေးမှုနှင့်အတူ လူလားမြောက်လာခဲ့ကြသည် ။ နောက် ၁၉၈၀ အလွန် ဟိုက်တက် (ချ) တော်လှန်ရေးခေတ်သို့ ရောက်သောအခါ၊ ‘ယွတ်ပီ’ (Yuppy) ယဉ်ကျေးမှု ထွန်းကားလာ သည် ။ ယခု ‘ဟစ်ပီ’ လည်း မဟုတ်၊ ‘ယွတ်ပီ’ လည်း မဟုတ်။ ‘ဇစ်ပီ’ ခေတ် ရောက် လာပြီ ဖြစ်ပါသည် ။ ဤတွင် ‘ဇစ်ပီ’ ဆိုသည် ကို မိတ်ဆက်ပေးဖို့ လိုလာပါတော့သည် ။

အိန္ဒိယနိုင်ငံထုတ် Outlook အပတ်စဉ် မဂ္ဂဇင်းက ‘ဇစ်ပီတွေ ဒီမှာ ရှိတယ်’ ဟု ကြွေးကြော် လိုက်သည် ။ ဇစ်ပီဆိုသည် မှာ စိတ်တူကိုယ်တူ အိန္ဒိယလူငယ်တွေ ဖြစ်သည် ။ သူတို့ အမိတိုင်းပြည် အိန္ဒိယအနေနှင့် ဆိုရှယ်လစ်ဝါဒကို ကျောခိုင်းကာ၊ ဂလိုဘယ်ကုန်သွယ်ရေးနှင့် အင်ဖော်မေးရှင်း တော်လှန်ရေးကြီးထဲသို့ ဒိုင်ဗင်ထိုးဝင် လာပြီးသကာလ၊ ကမ္ဘာ့ဝန်ဆောင်မှု ဗဟိုအဖြစ် အသွင်ပြောင်း ပြီးနောက်ပိုင်း၊ ပထမဆုံးအရွယ်ရောက်ကြီးပြင်းလာသော မျိုးဆက်ဖြစ်ပါသည် ။ Outlook မဂ္ဂဇင်း က ဇစ်ပီများကို ‘လစ်ဘရယ်လိုက်ဇေးရှင်း၏ ရင်သွေးငယ်များ’ ဟု ဝိဂြိုဟ်ပြုသည် ။

ဇစ်ပီများမှာ၊ မြို့ပြနှင့် မြို့ပြတစ်ပိုင်းမှာ အသက် ၁၅ နှစ်နှင့် ၂၅ နှစ်ကြား၊ လူငယ်လူရွယ်တွေ ဖြစ်သည် ။ ခြေလှမ်းတိုင်းကို စက်တပ်၍ လောကဇာတ်ခုံပေါ် တက်လာသူများ ဟု ဆိုနိုင်သည် ။ ‘မျိုးဆက်-ဇက် (Generation-Z)’ ကို ကိုယ်စားပြုကြသူများ ဖြစ်သည် ။ ယောက်ျားလေး (သို့မဟုတ်) မိန်းကလေး ဖြစ်နိုင်သလို ၊ ကျောင်းသား (သို့မဟုတ်) လုပ်ငန်းခွင်မှ လည်း ဖြစ်နိုင် သည် ။ မြင့်မားသော ရည်မှန်းချက်နှင့် ပြင်းပြသော စိတ်ဆန္ဒရှိကြသူများ ဖြစ်သည် ။ အေးဆေး တည်ငြိမ်၍

မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုရှိကာ တီထွင်ဖန်တီးတတ်သည် ။ စိန်ခေါ်မှုကို ရှာဖွေသည် ၊ စွန့်စားမှုကို ချစ်သည် ။ ‘ကြောက်မွေးပါ ဇာဂနာနဲ့ နှုတ်’ ဆိုသူမျိုးတွေ ဖြစ်သည် ။ ‘ငွေရှာမည် ငွေသုံးမည်’၊ ဒါကို အပြစ်ဟု သူတို့ ကမမြင်၊ လူ့သဘာဝဟု ခံယူသည် ။ Outlook မဂ္ဂဇင်းက ကိုးကားသော အိန္ဒိယလူမျိုး၊ ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာသူတစ်ဦးက ဇစ်ပီတို့ ၏ စရိုက်ကို ဤသို့ သရုပ်ဖော်ပြပါ သည် ။

‘ကံကြမ္မာ၏ အမောင်းခံမဟုတ်၊ ရည်မှန်းချက်နှင့် မိမိကိုယ်ကို မောင်းနှင်သည် ။ အတွင်းကျ၊ အမြင်မကျဉ်း ၊ အပြင်ဖြန့် အမြင်ကျယ်သည် ။ ဘဝတွင် ကျောက်ချမနေ၊ မိုးယံထက်သို့ ပျံတက်လိုသည် ။ ဤကား ဇစ်ပီတို့ ၏ စရိုက်တည်း။’

အိန္ဒိယလူဦးရေ၏ ၄၅ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ၊ အသက် ၂၅ နှစ်အောက် လူငယ်တွေဖြစ်သည် ။ အရေ အတွက်နှင့် ဖော်ပြရလျှင် ၅၅၅ သန်းရှိသည် ။ အိန္ဒိယ မိသားစုဆယ်စုအနက် ခြောက်စုမှ ၊ အနည်းဆုံး တစ်အိမ်ထောင် ဇစ်ပီတစ်ယောက် ထွက်ပေါ်လာနိုင်စရာရှိသည် ။ ဇစ်ပီတွေမှာ အလုပ်ကောင်း ကောင်း ရရှိမှုနှင့် မတင်းတိမ်။ ဘဝကို စမတ်ကျကျ အပျံ့စား တည်ဆောက်လိုသူများ ဖြစ်သည် ။ ဇစ်ပီများမှာ ‘လာခြင်းကောင်းသော လူကလေးတွေ’ ဟု လည်း ဆိုနိုင်စရာရှိသည် ။ သူတို့ လူဖြစ် ကြီးပြင်းရသောခေတ်မှာ ၊ လွန်ခဲ့သော ဆယ်နှစ်ကနှင့် ဘာမျှမဆိုင်။ ထိုစဉ်ကဆိုလျှင် အိန္ဒိယ လူငယ် တော်တော်များများမှာ ၊ ဘဝရှေ့ရေးအတွက် အမိတိုင်းပြည်ကိုပင် ကျောခိုင်းခဲ့ရသည် များ ရှိသည် ။ ဤကိစ္စမှာ လည်း လွယ်လွယ်ကူကူ မဟုတ်။ ချွေးနှင့်ရင်းယူရသော အခွင့်အလမ်းဖြစ်သည် ။ 24/7 Customer အမည်ရှိ ခေါ် (လ) စင်တာကို၊ ပူးတွဲတည်ထောင်သူနှင့် စီအီးအိုဖြစ်သူ ဝီဗီကနန်က၊ သူ့ငယ်ဘဝအတွေ့အကြုံနှင့်ယှဉ်၍ လွန်ခဲ့သော ဆယ်စုကို

အတိတ်ဆောင်ပြသည်။

‘ယအက်(စ)ကို ထွက်ဖို့ ဗီဇာလျှောက်ရတဲ့ နေ့ကို၊ ကျွန်တော့်တစ်သက် ဘယ်တော့မှ မေ့မယ် မထင်တော့ဘူး။ ၁၉၉၁ ခုနှစ် မတ်လကုန်တုန်းကပေါ့။ အဲဒီအချိန်မှာ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ အိန္ဒိယ ချာတာ စာရင်းကိုင် တက္ကသိုလ်က၊ စာရင်းကိုင်ပညာ၊ ဘီအေဘွဲ့ ရပြီးပါပြီ။ ကျွန်တော့် အသက်က လည်း နှစ်ဆယ့်သုံး၊ ကျွန်တော့်ရည်းစားက နှစ်ဆယ့်ငါး။ သူကလည်း စာရင်းကိုင်ဘွဲ့ရပြီးသားပါ။ ကျွန်တော် ဘွဲ့ရတော့ အသက်နှစ်ဆယ်ပဲ ရှိသေးတာ။ ဘွဲ့ရခါစကတော့ ကျွန်တော်တို့ နှစ်ယောက်လုံး တာ တာ အ တို င် ပ င် ခံ အု ပ် စု မှာ ခဏလောက် အလုပ်ဝင်လုပ်ပါသေးတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာပဲ အမေရိကန် ကုမ္ပဏီတွေအတွက် အိန္ဒိယကျွန်းကျင်သူတွေ ရှာပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုနဲ့ ၊ ချိတ်မိလိုက်တယ်။ သူတို့ က ‘အိုင်ဘီအမ်အတွက် ပရိုဂရမ်မာအလုပ်လိုတယ်။ လုပ်မလားတဲ့ ...’ အိုကေပေါ့။ ကျွန်တော်တို့ ကလည်း ဒီအခွင့်အရေးကို စောင့်နေတာကလား ...။

ဒီလိုနဲ့ ဗီဇာရဖို့ ၊ ဘုံဘေမှာ ရှိတဲ့ ယူအက်(စ)ကောင်စစ်ဝန်ရုံး သွားရတယ် ဆိုပါတော့ဗျာ။ အလားလား ... ။ အဲဒီရုံးရှေ့မှာ ဗီဇာရဖို့ တန်းစီနေတဲ့ လူတန်းကြီးက၊ နည်းတာကြီးမှ မဟုတ်တာ။ ရထားတွဲကြီး ကျနေတာပဲ။ တချို့ဆိုရင် ညအိပ်တောင် လာစောင့်ရဆိုပဲ။ အဲ၊ နေရာဦးပြီး ရောင်းစား တဲ့ လူတွေလည်း ရှိတယ်။ တစ်နေရာစာ ရူပီး ၂၀ ပေးရတယ်ဗျ။ ကျွန်တော်တို့ ကတော့ မဝယ်ပါဘူး။ ကိုယ်တိုင် တန်းစီလိုက်တယ်။ ကံအားလျော်စွာပဲ ဗီဇာအတွက် အင်တာဗျူးမယ့် လူနဲ့ တွေ့ခွင့်ရ လိုက်ပါတယ်။ ဒီလူက အမေရိကန်ပါ။ ကောင်စစ်ဝန်ရုံးက အရာရှိဖြစ်မှာ ပေါ့။ သူ့အလုပ်က

ကျွန်တော်တို့ ကို ဗျူးပြီး အိန္ဒိယကို ပြန်၊ မပြန် စိစစ်ရတာ။ တချို့က အလုပ်သက်တမ်းစေ့လည်း မပြန်ဘဲ၊ ဟိုမှာ ကုပ်ကပ်နေကြတာလေ။ အင်း၊ သူ ဘယ်လို လျှို့ဝှက်ဖော်မြူလာတွေသုံးပြီး စိစစ် တယ်တော့ မသိဘူး။ ကျွန်တော်တို့ ကတော့ ဒီအင်တာဗျူးကို ‘အောင်ဘာလေ’ လို့ ပဲ ခေါ်ကြတယ်။ ဟုတ်တယ်လေ။ အင်တာဗျူးအောင်ရင် ထိပေါက်သလို ကံကောင်းတာကိုး။

အဲဒီတုန်းကဆိုရင်၊ ဗီဇာရဖို့ ဘယ်လိုအင်တာဗျူးဖြေရမယ်၊ ဘာတွေပြင်ဆင်ရမယ်ဆိုတဲ့ သင်တန်းတွေ၊ စာအုပ်တွေ၊ ဆယ်မီနာတွေ အများကြီးရှိတာဗျ။ ကျွန်တော် ခုထိ မှတ်မိနေတာ တစ်ခု တောင် ရှိသေးတယ်။ ‘ဘိဇနက်စတိုင်၊ စမတ်ကျကျ ဝတ်သွားပါ’ ဆိုလားပဲ။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော်ရော၊ ကျွန်တော့်အမျိုးသမီးရော ကိုယ့်ရှိတာလေးတွေထဲက အကောင်းဆုံး ဝတ်စုံကို ဝတ်သွားကြတာပေါ့။ အင်တာဗျူး ဖြေပြီးတော့လည်း ဇာတ်လမ်းက မဆုံးသေးဘူးဗျ။ အောင်စာရင်းက ညနေမှ ထွက်မှာ တဲ့ ။ ဘာတတ်နိုင်မှာ လဲ။ တစ်နေကုန် စောင့်ရတော့တာပေါ့။ တကယ့် ငရဲပါပဲဗျာ။

ကျွန်တော်တို့ လည်း အာရုံပြောင်းနိုင်အောင်ဆိုပြီး ဘုံဘေမြို့ထဲ တစ်လမ်းဝင် တစ်လမ်းထွက် လျှောက်သွားကြတယ်။ ကြုံတုန်း ဈေးကလေးဘာလေး ဝင်ဝယ်ပေါ့။ စိတ်ကတော့ မဖြောင့်ပါဘူး ဗျာ။ ငါရပြီး သူ မရရင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။ အင်း၊ သူရပြီး ၊ ငါမရရင်ကော၊ ဘယ်လိုလုပ်မလဲ၊ တောင်တွေး မြောက်တွေးနဲ့ စိတ်ကလည်း ညစ်၊ မောကလည်း မော၊ နောက်ဆုံး ညနေစောင်းမှ ကောင်စစ်ဝန်ရုံးကို ပြန်ခဲ့ကြတယ်။ ကံကောင်းတယ် ပြောရမယ်ဗျို့။ ကျွန်တော်တို့ နှစ်ယောက်လုံး ဗီဇာရတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်က ငါးနှစ်ဗီဇာ။ ကျွန်တော့်ကောင်မလေးက ခြောက်လဗီဇာ။ ဘာပြောကောင်းမလဲ

မချောက ငိုပါလေရောဗျို့။ ခြောက်လကျော်ရင်
ဘယ်လိုလုပ်ကြမတုန်းတဲ့ ။ ကျွန်တော်လည်း ချောရ၊
အားပေးရတော့တာပေါ့။ မငိုပါနဲ့ ကွာ၊ ဟိုရောက်ဖို့ က အဓိကပါ။
ဟိုရောက် မှ ကြည့်ကျက် လုပ်ကြတာပေါ့ ... လို့ ။’

ယနေ့ ဇစ်ပီများ တွင် မူ၊ ကာနန်လို ပြဿနာမျိုး မရှိနိုင်တော့ပါ။
သုံးထပ်ကွမ်းပေါင်းစည်းမှု ၏ ကျေးဇူးကြောင့်၊ သူတို့ တစ်တွေမှာ
ကိုယ့်တိုင်းပြည် ကိုယ့်အိမ်ကိုယ့်ရာမှာ ပင်၊ အလုပ်ကောင်း ကောင်း
လခကောင်းကောင်း ရနိုင်ပြီဖြစ်ပါသည် ။ အမိမြေမှ ခွာစရာမလိုဘဲ
ယှဉ်နိုင် ပြိုင်နိုင် ထွက်နိုင်ပြီဖြစ်ပါသည် ။ ကာနန်က သူ့စကားကို ဤသို့
နိဂုံးချုပ်လိုက်သည် ။

‘ကျွန်တော့်သမီးဆိုရင်၊ ကျွန်တော့်လို ချွေးမပြန်ရတော့ဘူးပေါ့ဗျာ။
ဗီဇအရာရှိရဲ့ အဗျူးခံ ပြီး ထိထိုးသလို လုပ်စရာ မလိုတော့ဘူးပေါ့။
အပြားကမ္ဘာကြီးမှာ ကိုယ့်နေရာကနေ ဂလိုဘယ် ကစားကွင်းကြီးမှာ
ဝင်ပေးနိုင်ပြီလေဗျာ ...’။

ကျွန်တော် အိန္ဒိယတွင် ဆုံဖြစ်ခဲ့သူများ ထဲမှ ဒိုင်းနမစ်အဖြစ်ဆုံး
ပလပ်ထိုး ဝင်ပေးသူမှာ ရာဇျေးရှိဖြစ်သည် ။ ရာဇျေးမှာ Dhruva
Interactive အမည်ရှိ ဘင်္ဂလားအခြေစိုက် အိန္ဒိယ
ဂိမ်းကုမ္ပဏီလေးတစ်ခု၏ ထူထောင်သူနှင့် စီအီးအို ဖြစ်ပါသည် ။
အကယ်၍ သုံးထပ်ကွမ်း ပေါင်းစည်းမှုကို
လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်နေသူ တစ်ယောက်လောက်
ပြစမ်းပါဟု ဆိုလာ လျှင်၊ ရာဇျေးကို လက်ညှိုးထိုးပြရပါလိမ့်မည်။
အိန္ဒိယ ဇစ်ပီတစ်ယောက် ကမ္ဘာပြားရှိက်ချက် တစ်ဆယ်တွင်
ပလပ်ထိုးလိုက်လျှင် ဘာတွေဖြစ်လာမည်ဆိုသည် ကို ရာဇျေးနှင့်

သူကုမ္ပဏီ ဒါရူဗါတို့ က ဖော်ပြလျက်ရှိနေသည်။ ။

ဒါ ရှု ဗါ ကု မ္ပ ဏီ မှာ ဘန်ဂလော လူနေရပ်ကွက်ရှိ တိတ်ဆိတ်ငြိမ်သက်သော လမ်းတစ်လမ်းမှ အသွင်ပြောင်းထားသော အိမ်တစ်လုံးတွင် တည်ရှိပါသည်။ ။ သူတို့ ကုမ္ပဏီရုံးခန်းသို့ ကျွန်တော် ရောက်သွားသောအခါ အိန္ဒိယ ဂိမ်းဒီဇိုင်းနာများ နှင့် ပန်းချီဆရာများကို နှစ်ထပ်လုံးတွင် တွေ့ခဲ့ရ သည် ။ တချို့က ကွန်ပျူတာ ဂရပ်ဖစ်သင်တန်း ပေးနေသည် ။ တချို့က ပီစီတွေနှင့် အလုပ်လုပ်နေကြ သည် ။ တချို့က ဂိမ်းအမျိုးမျိုး ရေးနေကြသလို၊ အမေရိကနှင့် ဥရောပမှ ဖောက်သည် များ အတွက် ကာတွန်းဇာတ်ကောင်တွေ အသက်သွင်းနေကြသူများ လည်း ရှိသည်။ ။ သူတို့ အားလုံးမှာ headphone ကိုယ်စီနှင့်ဖြစ်ရာ၊ အလုပ်လုပ်ရင်း သီချင်းနားထောင်နေကြဟန် တူပါသည်။ ။ မကြာခဏ ဆိုသလို လုပ်လက်စ အလုပ်ကို ခေတ္တနားပြီး၊ အုပ်စုလိုက် ဂိမ်းကစားကြသည် များ လည်း ရှိသည်။ ။ ကွန်ပျူတာ စခရင်ထက်တွင် တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် လိုက်လံပစ်ခတ်ရင်း ပီဘီကလေးလေးတွေလို ပျော်နေကြသည်။ ။

ဒါရူဗါအနေနှင့် ဂိမ်းအသစ်တော်တော်များများ ၊ တီထွင်ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့ပြီး ဖြစ်သည်။ ။ ကွန်ပျူတာ စခရင် (သို့မဟုတ်) ဆဲ(လ)ဖုန်းနှင့် ကစားနိုင်သော တင်းနစ်ဂိမ်းမှ အစ၊ ပီစီ (သို့မဟုတ်) လက်(ပ)တော့နှင့် ကစားနိုင်သော ကွန်ပျူတာ ပူး(လ) ဂိမ်းအထိလည်း ရှိသည်။ ။ ခရစ်နှစ် ၂၀၀၄ ကပင် သူတို့ ထုတ်လုပ်သော မိုဘိုင်းကွန်ပျူတာဂိမ်းတွင် အသုံးပြုရန် ချာလီချက်ပလင်၏ ရုပ်ပုံကို ဝယ်ယူနိုင်ခဲ့သည်။ ။ စတင် အရှိန်ယူခါစ အိန္ဒိယဂိမ်းကုမ္ပဏီပေါက်စကလေး တစ်ခုက၊ နာမည်ကျော်

ချာလီချက်ပလင်၏ ရုပ်ပုံကို တရားဝင် အသုံးပြုခွင့် ရလိုက်သည် မှာ ၊
အမှန်တကယ်သာ မဟုတ်လျှင် ယုံဖို့ ပင် ခပ်ခက်ခက်ဟု ဆိုရမလို
ရှိသည် ။

ဘန်ဂလောမှာ ရော အီးမေး (လ)နှင့်ပါ၊ ကျွန်တော် ရာဇျေးနှင့်
စကားတွေ အများကြီး ပြောဖြစ်ခဲ့ပါသည် ။ သူ့အသက်က ၃၀
ကျော်ကျော်ခန့်သာ ရှိပါလိမ့်ဦးမည်။ နှုတ်ခမ်းမွေးစေနှင့် လူကောင်က
သေးသေး။ သို့နှင့်တိုင်၊ သူ့မျှော်မှန်းချက်ကမူ၊ ဟဲဗီးဝိတ်
လက်ဝှေ့သမားလို ထွားကျိုင်း သန်စွန်းလှသည် ။
ဘန်ဂလောလိုနေရာမျိုးမှာ ဂလိုဘယ်ဂိမ်းဘီဇက်လောကသို့၊ ဘယ်လို
ဝင်ရောက် ကစားခဲ့သည် များကို ရာဇျေးက စိတ်ရှည်လက်ရှည်
ပြောပြပါသည် ။

"ကျွန်တော့်အတွက် ပထမဦးဆုံး အဓိပ္ပာယ်ရှိတဲ့ အချိန်ကတော့
ကိုးဆယ်အလွန်နှစ်တွေရဲ့ စောစောပိုင်းကလို့ ဆိုရလိမ့်မယ်ဗျ။
အဲဒီတုန်းက ကျွန်တော် ဥရောပမှာ ရောက်နေတာ။ ကျောင်းတက်ရင်း
အလုပ်လုပ်နေတာပေါ့ဗျ။ ဒါပေမဲ့ အချိန်တန်ရင် အိန္ဒိယကိုပဲ ပြန်မယ်။
ကိုယ့်တိုင်းကနေ ဘယ်ကိုမှ ထွက်မသွားဘူးလို့ အဲဒီကတည်းက
ဆုံးဖြတ်ထားတာ။ ကျွန်တော် လုပ်ချင်တဲ့ အလုပ်တွေကို အိန္ဒိယကပဲ
လုပ်ချင်တယ်ဗျ။ ကျွန်တော့်အလုပ်ကို ကမ္ဘာက လေးစား စေချင်တယ်။
အိန္ဒိယအတွက်လည်း ထူးထူးခြားခြား ဖြစ်စေချင်တယ်။ ဒါနဲ့ ၁၉၉၅
ခုနှစ် မတ်လ ၁၅ ရက်နေ့မှာ ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီကို
စတင်ထောင်ခဲ့ပါတယ်။ ဘန်ဂလောမှာပဲ အခြေစိုက်တာပါ။ ကုမ္ပဏီ
ဝန်ထမ်းဆိုလို့ လည်း ဘယ်သူမှ ငှားနိုင်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်
တစ်ယောက်တည်းပဲ။ တစ်ယောက်တည်း ကုမ္ပဏီ ဆိုပါတော့ဗျ။
မျိုးစေ့ချ အရင်းအနှစ်နဲ့ အဖေက ကျွန်တော့်ကို ငွေ နည်းနည်း

ထုတ်ပေးပါတယ်။ ဘဏ်ချေးငွေလည်း နည်းနည်းပါးပါးရတယ်။ ဒီငွေနဲ့ ကွန်ပျူတာ တစ်လုံးရယ်၊ ၁၄.၄ Kbp မိုဒမ်ရယ် ဝယ်လိုက်တယ်။ ၁၉၉၇ ရောက်တော့ ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီမှာ ကျွန်တော် အပါအဝင် လူငါးယောက် ဖြစ် လာပြီ။ ကျွန်တော်တို့ ရွေးချယ်ထားတဲ့ နယ်ပယ်မှာ တော့ ‘ဖောက်ထွက်မှု’ တော်တော်များများ လုပ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် အားမရပါဘူး။ ဒီအလုပ်က ကျွန်တော့်ကို လုံလောက်တဲ့ စိန်ခေါ်မှု မပေးနိုင်ဘူးလို့ ထင်တယ်လေ။ အင်း၊ ငါက ဒါရူဗါဇာတ်လမ်းရဲ့ အပိုင်း (၁) ဆိုပါတော့ဗျာ။"

"၁၉၉၇ ခုနှစ် မတ်လမှာ ၊ ကျွန်တော်တို့ အင်တယ်(လ)နဲ့ ပတ်တနာ လုပ်လိုက်တယ်။ ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီကိုလည်း ဂိမ်းကုမ္ပဏီ အသွင်ပြောင်းပစ်လိုက်တယ်။ ၁၉၉၈ ရောက်တော့ ဂလိုဘယ်ပလေယာတွေကို၊ ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လောက်ထိ စွမ်းတယ်ဆိုတာ အထိုက်အသင့် လုပ်ပြ နိုင်ပါပြီ။ ကိုယ်တိုင်လည်း ဂိမ်းအသစ်တွေ ဒီဇိုင်းဆင်တယ်။ တခြားက အပ်တာတွေကိုလည်း လက်ခွဲလုပ်ပေးတယ်။ Outsource ဆိုပါတော့ဗျာ။ ၁၉၉၈ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာ ၂၆ ရက်နေ့မှာ ၊ Infogame Entertainment ကုမ္ပဏီနဲ့ ဂိမ်းဖွံ့ဖြိုးရေးပရောဂျက်တစ်ခု အတူတွဲလုပ်ဖို့ စာချုပ်တစ်ခု ချုပ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ‘အင်ဖိုဂိမ်း’ က ပြင်သစ်ဂိမ်းကုမ္ပဏီလေ ...။"

ရာဂျေးက သူ့စကားကို ခေတ္တရပ်ပြီး၊ တွေးတွေးဆဆ ဆက်ပြောသည် ။

"အခုမှ ပြန်တွေးကြည့်မိတော့၊ အခုလို စာချုပ် ချုပ်လိုက်နိုင်တာဟာ တခြားဘာကြောင့်မျှ မဟုတ်ဘူး ဗျာ။ အင်ဖိုဂိမ်းက လူတစ်ယောက်ရဲ့ လက်တွေ့အကျဆုံး ဆုံးဖြတ်မှုကြောင့်သာ အလုပ် ဖြစ်သွားတာ။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်တို့ အစွမ်းကုန် ကြိုးစားခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ ဂိမ်းတွေ မဖြန့်ချိနိုင်ခဲ့ဘူးဗျာ။ ကျွန်တော်တို့ အတွက်တော့ သိပ်ကြီးတဲ့ ထိုးနှက်ချက်ကြီးပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ ဆက်ရပ်တည်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ သင်ခန်းစာ တစ်ခုတော့ ကောင်းကောင်း ရလိုက်တာပေါ့ လေ။ ‘အလုပ်လုပ်နိုင်ရုံနဲ့ မပြီးဘူး၊ ဘိဇနက်လောကမှာ စမတ်ကျကျ လုပ်တတ်ဖို့ လည်း လိုတယ်ဆို တဲ့ သင်ခန်းစာ’ပါ။ ပြီးတော့ ‘လုပ်မယ်ဆိုရင် ရေဆိုးရေဖျား အစအဆုံး လုပ်။ မဟုတ်ရင် ဘာမှ မလုပ်နဲ့ ’ ဆိုတဲ့ သင်ခန်းစာ။ ကျွန်တော်တို့ တစ်တွေ ကိုယ့်အလုပ်ကို ပြန်သုံးသပ်ကြည့်ခဲ့ကြတယ်။ ဒါကတော့ ဒါရူဗါဇာတ်လမ်းအပိုင်း (၂) ...။”

ဤသို့ ပြန်လည်သုံးသပ်ပြီးသည် နှင့် ဒါရူဗါသည် မိမိကိုယ်ကို ဂိမ်းဖွံ့ဖြိုးရေး ဆားဗစ်အဖြစ်၊ အပီအပြင် အသွင်ပြောင်းလိုက်တော့သည် ။ စင်စစ်၊ ဂိမ်းဘိဇနက်မှာ ထိုစဉ်ကပင် အလွန်ကြီးကျယ် သော စီးပွားရေးကြီးတစ်ခု ဖြစ်နေပါပြီ။ ဂိမ်းမှ ရသော နှစ်စဉ် အရပ်ရပ်ဝင်ငွေ စုစုပေါင်းမှာ ၊ ဟိုးလီး ၃(ဒ)ထက်ပင် ပို၍ များ နေပြီဟု အဆိုရှိကြသည် ။ ထိုမျှမက၊ ဂိမ်းဇာတ်ကောင်များကို ကနေဒါ၊ ဩစတြေးလျ တို့လို နိုင်ငံများ သို့ပင် လက်ခွဲလုပ်ခိုင်းနေကြ ဖြစ်သည် ။ ဤနောက်ခံ အခင်းအကျင်း မှာ ပင်၊ ဒါရူဗါဇာတ်လမ်းအပိုင်း (၃) စတင်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါသည် ။

"၂၀၀၁ ခုနှစ် မတ်လမှာ ၊ ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ ဂိမ်းအသစ်ကို သရုပ်ပြပွဲ (demo) စတင်လိုက် တယ်ဗျ။ ဂိမ်းရဲ့ နာမည်က ‘Saloon’ တဲ့ ။ အကြောင်းအရာက၊ အမေရိကန် အနောက်ပိုင်း အရိုင်း ဒေသက ဇာတ်လမ်း။ ဆက်တင်က မြို့ငယ်လေး တစ်မြို့မှာ ရှိတဲ့ ဆလွန်းဆိုင်။ အချိန်က ညနေ အလုပ်ဆင်းချိန်။ ဘားကောင်တာမှာ

ဆလွန်းဆိုင်ပိုင်ရှင် ထိုင်နေတာက စဖွင့်လိုက်တယ်။ ပြဿနာ က၊
အဲဒီအချိန်ထိ ဆလွန်းဆိုင်ကို မြင်ဖူးတာ၊ ကျွန်တော်တို့ ထဲမှာ
တစ်ယောက်မျှ မရှိဘူးဗျ။ ဒါနဲ့ ၊ အင်တာနက်နဲ့ ဂူးဂဲ(လ)မှာ ရှာပြီး
လေ့လာရတာပေါ့။ တကယ်တော့၊ ဒီအကြောင်းအရာကို ရွေးလိုက်
ကတည်းက ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ ပါ။ အမေရိကနဲ့ ဥရောပက ဖောက်သည်
တွေကို ရချင်တယ်လေ။ ကျွန်တော်တို့ အိန္ဒိယသားတွေ ဘယ်လောက်
လုပ်နိုင်တယ်ဆိုတာ ဒီလူတွေ သိစေချင်တယ်။ ကံကောင်းချင်တော့
ကျွန်တော်တို့ ‘ဒီမို’ က ပေါက်သွားတယ်ဗျ။ ကျွန်တော်တို့ ကို
လက်ခွဲလုပ်ပေးဖို့ အလုပ်တွေ အများကြီး လာအပ်ကြတယ်။
အဲဒီကစပြီး ဒါရူဗါဟာအောင်မြင်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်လာတယ်
ဆိုပါတော့ဗျာ ..."

သူ့စကားဆုံးသည် နှင့် ကျွန်တော့်စိတ်ထဲ မတင်မကျ ဖြစ်နေသည်
ကို မေးရသည် ။

"ဒါဖြင့်ရင်၊ ကမ္ဘာမပြားမီ ဆယ်နှစ်လောက်ကတည်းက
ခင်ဗျားအလုပ်တွေ စနေပြီပေါ့၊ ဒီလိုလား ..."

" မဟုတ်ဘူး ဗျ"

ရာဈေးက တက္ကနိုလိုဂျီ အပြောင်းအလဲနှင့် သူ့အလုပ်၏
အဆက်အစပ်ကို ရှင်းပြသည် ။ စင်စစ် အရာကိစ္စ
တော် တော် များ များ မှာ အတူပေါင်းစုံ ဖြစ်ထွန်းလာသည် ဟု
ဆိုနိုင်ပါလိမ့်မည်။ ပထမဆုံး လိုအပ်သော bandwidth
(အချိန်တစ်ယူနစ်အတွင်း သတင်းအချက်အလက် ထုတ်လွှတ်
ပေးနိုင်သော ပမာဏ) ကို တပ်ဆင်လိုက်သည် ။ ဤတွင် သူတို့
ကုမ္ပဏီနှင့် သူတို့ ၏ အမေရိကန် ဖောက်သည် များကြား

ဂိမ်းအကြောင်းအရာနှင့် ညွှန်ကြားချက်များကို အီးမေး (လ)ဖြင့် အပြန်အလှန် ပေးပို့လာနိုင်ခဲ့သည်။ ။ ဒုတိယအချက်မှာ အိမ်တိုင်း ရုံးတိုင်းတွင် ဝီစီများ ပျံ့နှံ့လာခြင်းဟု ဆိုပါသည်။ ။ လူတော်တော်များများမှာ မိမိတို့၏ လုပ်ငန်းအဝဝကို ဝီစီသုံးပြီး အဆင်ပြေပြေ လုပ်နိုင် လာကြသည်။ ။

"အခုဆိုရင် ဘယ်မှာ ကြည့်ကြည့်၊ ဝီစီမှ ဝီစီ ဖြစ်နေပြီပေါ့ဗျာ"

ရာဂျေးက ရယ်ရယ်မောမောပြောရင်း စကားဆက်သည်။ ။ သူပြောသော တတိယအချက်မှာ အလုပ်စီးဆင်းမှု ဆော့ဝဲ (လ)နှင့် အင်တာနက် အသုံးပြုမှု ပေါ်ထွက်လာခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ။ ဤဖြစ်ထွန်းမှုကြောင့်ပင်၊ ဒါရူဗါမှာ အသေးစား နိုင်ငံပေါင်းစုံ ကော်ပိုရေးရှင်းတစ်ခုလို ဂလိုဘယ် ဘီဇနက် ကစားပွဲထဲသို့ ဝင်လာနိုင်ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။ ။

"ဒါပေမဲ့ ဒီနေရာမှာ ဆုံချက်အကျဆုံးက ဂူဂဲ(လ) ဗျ။ ဒီကောင်က တကယ့်အံ့ဘနန်းပဲ။"

ရာဂျေး၏ အလိုအရ အနောက်မှ သူတို့ ဖောက်သည် များကို အမြဲတစေလို ဒုက္ခပေးနေသည့် သံသယတစ်ခု ရှိသည် ဟု ဆိုပါသည်။ ။ ‘မင်းတို့ အိန္ဒိယန်းတွေ ငါတို့ အနောက်ရဲ့ သိမ်မွေ့တဲ့ အနှစ် သာရကို ဘယ်လိုလုပ် နားလည်နိုင်မှာ လဲ’ ဆိုသော သံသယဖြစ်သည်။ ။ စင်စစ်၊ ဤသည် မှာ ဖြစ်သင့် ဖြစ်ထိုက်သော သံသယဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။ ။ သို့နှင့်တိုင်၊ ရာဂျေးတို့ တွင် အဆိုပါ သံသယများကို ကျကျ နန ချေဖျက်နိုင်မည့် အားသာချက်တစ်ခု ရှိနေပြီဖြစ်သည်။ ။ အခြားမဟုတ်ပါ။ အင်တာနက် ဖြစ်ပါ သည်။ ။ အင်တာနက်က ခလုတ်တစ်ချက် နှိပ်လိုက်ရုံမျှနှင့် မတူသော အနှစ်သာရမျိုးစုံကို မိဿက ပြုနိုင်သည့် အာနိသင်အပြည့်ရှိသည်။ ။ ဥပမာ၊

တစ်စုံတစ်ယောက်က ‘တွမ်နဲ့ ဂျယ်ရီ’ လို လုပ်ပြစမ်း ပါဟု ဆိုလျှင်၊ ဂူဂဲ (လ)မှ နေ၍ တွမ်နှင့်ဂျယ်ရီကို ခေါ်လိုက်ရုံသာ ရှိသည် ။ ‘တွမ်နှင့်ဂျယ်ရီ’ ကာတွန်း ဇာတ်လမ်းတွဲနှင့် ပတ်သက်သမျှ အရပ်တွေ၊ အချက်အလက်တွေ၊ ရီဗျူးတွေ၊ သတင်း ဆောင်းပါးတွေ အမြောက်အမြား ထွက်ပေါ်လာပေလိမ့်မည်။ ရာဂျေးတို့ အနေနှင့် ဒါတွေကို ဖတ်ပြီး အသွင်တူအောင် သရုပ်သကန် ဖန်တီးလိုက်ရုံသာ လိုတော့သည် ။

လူတော်တော်များများက ဒေါ့ကွမ်စန်းပွင့်မှုနှင့် ဒေါ့ကွမ်ပူဖောင်း အကွဲကို အာရုံပြုနေကြစဉ် ရာဂျေးက တစ်မျိုးစဉ်းစားသည် ။ ‘ဘယ်သူမျှ သတိမပြုမိလိုက်သော အသံတိတ် တော်လှန်ရေး ကြီးတစ်ခု ထင်ရှားဖြစ်ပေါ်နေပြီ’ ဟု သူက မြင်သည် ။ တစ်ကမ္ဘာလုံးမှ မနည်းလှသော လူများ အနေနှင့်၊ ဆိုခဲ့ပါ အသံတိတ် တော်လှန်ရေးကြီးက ဆောင်ကြဉ်းပေးလိုက်သော ကမ္ဘာလုံးချီ အခြေခံ အဆောက်အအုံသစ်ကြီးကို အဆင်ပြေ လွယ်ကူစွာ အသုံးချနိုင်လိုက်ပြီဟု ဆိုသည် ။

"တကယ်တော့ ကျွန်တော်တို့ ခြေလှမ်းက အခုမှ အစရှိသေးတာဗျ။ အသစ်ဖြစ်လာတဲ့ ဒီဂလိုဘယ် အခြေခံ အဆောက်အအုံကြီးမှာ ကျွန်တော်တို့ အသုံးပြုလို့ ရတာတွေ အများကြီး ရှိသေး တယ်။ ရုံးခန်းထဲက လူတွေ၊ စက္ကူပုံကြီးနဲ့ ပိုဝေးဝေးလာတာနဲ့ အမျှ အကွာအဝေးဆိုတာ ဘာပြဿနာမှ မရှိတော့တာကို ပိုသဘောပေါက်လာကြမှာ ပါ။ ကျွန်တော်တို့ အားလုံး အရင်ကနဲ့ ဘာမျှ မဆိုင်တဲ့ ကမ္ဘာသစ်ကြီးကို မျက်မှောက်ပြုနေရပြီပေါ့ဗျာ"

သူပြောသည့်အတိုင်း အမှန်ပင်ဖြစ်ပါသည် ။ အတိတ်ကဆိုလျှင်

အသုံးချဆော့ဝဲ (လ) ပရိုဂရမ် အများ စုမှာ ရာဂျေးတို့လို စတင်ခါစ အိန္ဒိယဂိမ်းကုမ္ပဏီပေါက်စကလေးတွေ ‘မမီတဲ့ ပန်း’ လို့ ဖြစ်နေပါလိမ့်မည်။ ဤအတွက် ကျေးဇူးတင်ကြရမည်မှာ ‘တံခါးဖွင့် ရင်းမြစ်ရှာရေး’ (open- source) နှင့် ဖရီးဆော့ဝဲ(လ) (free software) လှုပ်ရှားမှုများ ပင် ဖြစ်သည် ။

"တကယ်လို့ ခရစ်နှစ် ၂၀၀၀ ဝန်းကျင်ကသာ တံခါးဖွင့်ရင်းမြစ်ရှာ လှုပ်ရှားမှုနဲ့ ၊ ဖရီးဆော့ ဝဲ(လ) လှုပ်ရှားမှုသာ မရှိခဲ့ရင်၊ ဒီနေ့ အသုံးချ ဆော့ဝဲ (လ)တွေနဲ့ ဆက်စပ်ပစ္စည်းတွေရဲ့ ဈေးနှုန်းဟာ၊ ခေါင်ခိုက်နေမှာ အသေအချာပေါ့ဗျာ။ ကျွန်တော်တို့ ဘယ်ကပ်နိုင်မှာ လဲ မိုက်ခရိုဆော့ (ဖ)ဝင်းဒိုးတို့ ၊ သရီးဒီ စတူဒီယိုတို့ ၊ Max တို့ ၊ Adobe ဖိုတိုရှော့(ပ)တို့ ဆိုရင် အခု ကျွန်တော်တို့ ရနေတဲ့ ဈေးနဲ့ ဘယ်ဝယ်လို့ ရမှာ လဲ။ ဖရီးဆော့ဝဲ (လ)တွေနဲ့ ပြိုင်ရလို့ သာ အခုလောက် ဈေးလျှော့ ရောင်းကြတာကလား။ အဲဒီတော့ သူတို့ ကျေးဇူးလို့ ဆိုရမှာ ပေါ့ဗျာ ..."

အင်တာနက်၏ ကျေးဇူးပြုမှုများကိုလည်း ရာဂျေးက ဆက်ပြောပါသည် ။

"အင်တာနက်က ကျွန်တော်တို့ စားပွဲပေါ်ကို ရွေးစရာတွေ ချပေးလိုက်တယ်လေ။ အရင်က ဒါမျိုးဘယ်လွယ်မှာ လဲ။ အထူးသဖြင့် ကျွန်တော်တို့လို ကုမ္ပဏီပေါက်စအတွက်၊ အခုလောက် ရွေးစရာ ဘယ် ရှိ မှာ လဲ။ အခုဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ ပန်းချီဆရာတွေ၊ ဒီဇိုင်းနာတွေအတွက် ကိုယ့်အိမ် ကိုယ့်ရာကနေ အလုပ်လုပ်လို့ ရနေပြီဗျ။ ကျွန်တော်တို့ က VPN ကို သုံးတယ်လေ။ Virtual Private Network ပေါ့ဗျာ။ ကျွန်တော်တို့ အချင်းချင်း ဘယ်လောက် ဝေးဝေး အိမ်နီးချင်းတွေလို ဆက်စပ် ပေးတဲ့ တက္ခနီလိုဂျီပေါ့။ အပြန်အလှန်

ချိတ်ဆက်လုပ်ရတဲ့ ‘ဂိမ်း’ လို အလုပ်မျိုးကို ကိုယ့်အိမ် ကိုယ့်ရာက လုပ်နိုင်ဖို့ ဆိုတာ အရင်ကဆိုရင် စိတ်ကူးထဲတောင် ဖြစ်နိုင်တာ မဟုတ်ဘူး "

စင်စစ်၊ အင်တာနက်က ကမ္ဘာကြီးတစ်ခုလုံးကို ဈေးကွက်ကြီးတစ်ခု ဖြစ်အောင် ဆွဲစုလိုက် ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ။ ၎င်းက အလုပ်ကို လုပ်အားခ ဈေးအချို့ဆုံး၊ စွမ်းဆောင်ရည် အမြင့်ဆုံးနှင့် အဆင် ပြေဆုံးနေရာသို့၊ သွားရောက် ရင်းမြစ်ရှာဖွေနိုင်ရန် အခြေအနေဖန်တီးပေးလိုက်သည်။ ။
ထိုမျှမက လက်တွေ့ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် ပညာကိုလည်း မျှဝေလှယ်နိုင်စေရန် လမ်းဖွင့်ပေးလိုက်သလို ရှိသည်။ ။ ရာဂျေး၏ စကားနှင့်ဆိုရလျှင် ‘ခင်ဗျားဆီက ကျွန်တော်သင်၊ ကျွန်တော့်ဆီက ခင်ဗျားသင်’ ဆိုသော အနေအထားသစ်ကို ဆောင်ကြဉ်းလိုက်ခြင်းဖြစ်သည်။ ။ စင်စစ်၊ စီးပွားရေးက ပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်မှုကို ကျေးဇူးပြုလိုက်သလို၊ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုကလည်း စီးပွားရေးကို ပြန်အကျိုးပြု လိုက်သည့် သဘောဖြစ်ပါသည်။ ။

"ဒီဖြစ်စဉ်ကြီးရဲ့ အောက်မှာ ခင်ဗျားတို့ အမေရိကအတွက်လည်း အကျိုးမယုတ်လောက်ပါ ဘူးဗျာ"

အပြင်ထွက် ရင်းမြစ်ရှာခြင်းနှင့် ကမ်းလွန်ရင်းမြစ် ရှာခြင်းတို့ ကြောင့် ယခု လောလောဆယ် အမေရိကမှာ အလုပ်များ အိန္ဒိယနှင့် တရုတ်သို့ ထွက်ပြေးကုန်သည် ကို ရည်ရွယ်ပြောနေရင်း ဖြစ်ပါ သည်။ ။ ရာဂျေး၏ အလိုအရ ဤကိစ္စမှာ ယာယီအရေးမျှသာ ဖြစ်သည်။ ။ ရေရှည်တွင် နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အကျိုးများ စေမည့် လမ်းကြောင်းဟု တွက်ချက်ပြသည်။ ။

"ကျွန်တော်တို့ ဆီမှာ သန်း ၃၀၀ လောက်ရှိတဲ့

လူလတ်တန်းစားအုပ်စုကြီး ရှိတယ်ဗျ။ ဒီလူဦးရေက ခင်ဗျားတို့ တိုင်းပြည်လောက် ရှိတယ်။ ဥရောပလောက်ရှိတယ်။ ခင်ဗျားတို့ အတွက် နည်းတဲ့ ဈေးကွက်ကြီး မဟုတ်ဘူး ။ အခု ခင်ဗျားတို့ ရဲ့ အပြင်ထွက်ရင်း မြစ်ရှာ ပေါ်လစီကြောင့် ကျွန်တော်တို့ အလုပ်ဖြစ်လာတယ်။ ဒါဆိုရင် ‘ရေမြင့် ကြာတင့်’ ဆိုသလို၊ ဒီ သန်း ၃၀၀ လူအုပ် ကြီးမှာ လည်း ဝယ်အားတွေ အလျှံပယ် တိုးလာလိမ့်မယ်။ ဒီတော့ အခု လောလောဆယ် ခင်ဗျားတို့ မှာ အခွင့်အလမ်းတစ်ခု ဆုံးရှုံးရင် မကြာခင် ဆယ်ဆမက အခွင့်အလမ်းတွေ ပြန်ရလာမှာ သေချာ တာပေါ့။ မဟုတ်ဘူး လား။"

ဟုတ်ပါသည် ။ သူပြောသလိုပင် ဖြစ်ပါသည် ။ သို့နှင့်တိုင်၊ ယခု လောလောဆယ်တွင် မူ၊ ကမ္ဘာကြီး ပြားလာသည် မှာ အိန္ဒိယအတွက် မဟာအခွင့်အလမ်းကြီး တစ်ခုဖြစ်ပါသည် ။ ဤအခွင့် အလမ်းကြီးကို လက်တွေ့အကျိုးရှိအောင် အသုံးပြုနိုင်ခဲ့သည် မှာ အိန္ဒိယ၏ ပညာတတ် အလုပ် အင်အားစု စုစည်းနိုင်စွမ်းကြောင့် ဖြစ်သည် ။ အိန္ဒိယ အလုပ် အင် အားစု မှာ ကမ္ဘာ့အဆင့်မီ ပညာကို ကိုင်နိုင်ရုံမျှမက၊ အင်္ဂလိပ်စကားပြော ကျွမ်းကျင်သူများ လည်း ဖြစ်ကြသည် ။ ဘီဇက် ယဉ်ကျေးမှု နှင့် အထိုက်အသင့် ဝင်ဆန့်သူများ လည်း ဖြစ်ကြသည် ။ အမေရိက၊ ဥရောပတို့ ထက် နှိုင်းစာလျှင် အသင့်အတင့် ဈေးချိုသော လုပ်အားနှင့် အကောင်းဆုံး အလုပ်လုပ်နိုင်သူများ လည်း ဖြစ်သည် ။ သို့အတွက် အပြင်ထွက် ရင်းမြစ်ရှာသည့်ဖြစ်စဉ်တွင် အိန္ဒိယမှာ ထိပ်ဆုံးက အကျိုးအများ ဆုံး ခံစား နေရခြင်းဖြစ်ပါသည် ။ သို့နှင့်တိုင် ‘အိန္ဒိယအတွက် ခါးတောင်းကျိုက် ဖြုတ်လို့ မဖြစ်သေး’ ဟု ရာဇျေးက အခိုင်အမာဆိုသည် ။

‘အခုမှ ဇာတ်လမ်းက အစရှိသေးတာဗျ။ ဒီအခြေအနေအတိုင်း

တစ်သမတ်တည်း သွားလိမ့် မယ်လို့ ဘယ်သူမှ ပြောနိုင်တာ မဟုတ်ဘူး။ ။ ကျွန်တော်တို့ ပတ်ဝန်းကျင်ကိုပဲ ကြည့်လိုက်ပါ။ ဝန်ဆောင်မှု နှင့် ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ထိပ်ဆုံးအဆင့်ရောက်အောင်၊ ကျားကုတ်ကျားခဲ ကြိုးပမ်းနေတဲ့ တရုတ် တွေရှိသည် ။ ပြီးတော့ စိတ်သစ် လူသစ် စနစ်သစ်နဲ့ အားသစ်လောင်းထားတဲ့ ၊ အရှေ့ဥရောပ ရှိသေး တယ်။ နောက်ထပ် ငါးနှစ်၊ ဒါမှ မဟုတ် ခုနစ်နှစ်လောက်ကြာရင် ဘယ်လိုမျိုးမလဲ။ အင်္ဂလိပ် စကားကို ရေရေလည်လည် ပြောနိုင်တဲ့ ၊ ကမ္ဘာ့အဆင့်မီ ပညာတွေ ကိုင်ထားနိုင်တဲ့ တရုတ်တွေရှိမယ်။ အနောက် ဥရောပနဲ့ ယဉ်ကျေးမှုအခံချင်းတူတဲ့ ပိုလန်တွေ၊ ဟန်ဂေရီတွေရှိမယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဒီနေ့ ကျွန်တော်တို့ အိန္ဒိယ ရှေ့ရောက်နေပေမဲ့ နက်ဖြန်ခါဆိုရင် မသေချာဘူး။ ထိပ်ဆုံးအဆင့်ကို ထိန်းထားနိုင်ဖို့ ဆိုရင်၊ ကျွန်တော်တို့ မနည်းကျိတ်မှ ဖြစ်လိမ့်မယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကို တီထွင်တာ ပြန်ထွင်ရတာတွေကို ရပ်ပစ်လို့ မဖြစ်ဘူး’

အရှိန်ရနေပြီဖြစ်သော ရာဇဂျေက၊ သူ့အမြင်တွေကို မရပ်မနား ဆက်ပြောနေသည် ။ ကျွန်တော့်ဘက်မှ ဘာတစ်ခွန်းမျှ ဖြတ်မေးစရာမလို။ ဖြတ်မေးဖို့ ပင် စဉ်းစားချိန်မရ။ သူ့စကား အရှိန်နောက်တွင် ကျွန်တော်ပါ ရောပါသွားတော့သည်။ ။

"ခင်ဗျား၊ ကျွန်တော့်ကို ကြည့်လိုက်ဗျာ။ ကျွန်တော်က အိန္ဒိယလူမျိုး၊ တကွန်လိုဂျီအရာနဲ့ ဘီဇနက်အတွေ့အကြုံချင်း ယှဉ်လိုက်ရင် ခင်ဗျားတို့ အမေရိကားနဲ့ အများကြီး ကွာတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ကမ္ဘာကြီးကို ပိစိကျွန်းလေးဖြစ်အောင်၊ ချုံ့ပစ်လိုက်တဲ့ ဂလိုဘယ်အခြေခံ အဆောက်အအုံကြီးကို ကျွန်တော် မြင်လိုက်တယ်။ ဒါနဲ့ ချက်ချင်းပဲ၊ ဒါကြီးကို အကောင်းဆုံး အသုံးပြုနိုင်ဖို့ ကျွန်တော် ကြိုးစားလိုက်တယ်။ ဒီလိုနဲ့ ကျွန်တော် ရှေ့ရောက်လာတာ။ ဒါပေမဲ့ ဇာတ်လမ်းက

မဆုံးသေးဘူး။ ဘယ်တော့မှ လည်း ဆုံးမှာ မဟုတ်ဘူး ။ ကျွန်တော့်လိုပဲ ဂလိုဘယ် အခြေခံ အဆောက်အအုံကြီးကို မြင်ပြီး၊ ကျွန်တော့်လိုပဲ ဒါကို အကောင်းဆုံး အသုံးချနိုင်အောင် ကြိုးစားမယ့်သူတွေ၊ အများကြီး ပေါ်လာဦးမှာ သေချာတယ်။"

"ကျွန်တော်ပြောတဲ့ ဂလိုဘယ် အခြေခံ အဆောက်အအုံကြီး ထင်ရှားရှိနေတဲ့ အခြေအနေမှာ အလုပ်အကိုင်တွေရဲ့ သဘာဝဟာ လင်ပန်းထဲကရေလို ဖြစ်လိမ့်မယ်။ ခင်ဗျား၊ တစ်ချက်ကလေး လှုပ်လိုက်တာနဲ့ ခုခံမှု အနည်းဆုံးနေရာကို ၊ သူ့ဘာသာလမ်းရှာလမ်း စီး သွား မှာ ပဲ။ ဒါကို ဘယ်သူမှ တားလို့ မရဘူး။ အဲသလို ရေစီးရေလာကောင်းဖို့ ၊ ကိုယ့်နေရာကိုယ် ခုခံမှု အနည်းဆုံးဖြစ်အောင် ကြိုးစားရမှာ က၊ ကျွန်တော်တို့ တာဝန်။ ရေကို တမံတုပ်ထားချင်လို့ တော့၊ ရမှာ မဟုတ်တော့ဘူး။ ရေလာချင်အောင်၊ ရေပျော်အောင် ကြိုးစားဖို့ ပဲ ရှိတော့တယ်။"

ကျွန်တော်တို့ အလုပ်တွေ အပြင်မထွက်ရအောင် တမံတုပ်ချင်ကြသော အမေရိကန် မိတ်ဆွေ များကို ကျွန်တော် ဖျတ်ခနဲ သတိရလိုက်မိသည် ။ ကျွန်တော့်စိတ်ကို ထိုးဖောက်မြင်ရသလား မသိ။ ရာဇဝေက သူ့စကားကို အမေရိကဘက် လှည့်လိုက်သည် ။

"ဒီတော့ ခင်ဗျားတို့ အမေရိကနဲ့ ၊ ဥရောပအနေနဲ့ အပြင်ထွက် ရင်းမြစ်ရှာတာကို ရန်လုပ် မနေဘဲ၊ ကိုယ့်နေရာကိုယ် ရေစီးရေလာကောင်းအောင် လုပ်တာက ပိုသဘာဝ ကျမယ် ထင်ပါတယ် ဗျာ။ အသစ်တီထွင်မှုနဲ့ ပတ်သက်ရင် ခင်ဗျားတို့ က ဦးဆောင်ခဲ့တာ ရာစုနှစ်တွေနဲ့ ချီနေပါပြီ။ အခုလို ခိုညည်း ညည်းနေရတာမျိုး ကျွန်တော် အရင်က တစ်ခါမျှ မကြားဖူးပါဘူး။"

ကျွန်တော့်လို လူမျိုး တောင်၊ ခင်ဗျားတို့ ဆီက အများကြီး သင်ယူခဲ့ရတာပဲဗျာ။ အပြားကမ္ဘာကြီးကို ရင်ဆိုင်ဖို့ ၊ ခင်ဗျား တို့ မှာ အစွမ်းအစတွေ အများကြီး ရှိပါသေးတယ်။"

အချိန်တွေလည်း ကြာခဲ့ပြီ။ စကားတွေလည်း အများကြီး ပြောဖြစ်ခဲ့ပြီ။ နောက်ဆုံး မေးခွန်း တစ်ခုနှင့် ရာဂျေးကို ကျွန်တော် နှုတ်ဆက်ရတော့မည်။

"နောက်ဆုံးအနေနဲ့ ခင်ဗျား ဘယ်လိုအမှာ စကား ပါးချင်သေးလဲ"

"အခု၊ ကျွန်တော်တို့ မျက်မှောက်ပြုနေရတာဟာ၊ ရေခဲတုံးကြီးရဲ့ ထိပ်ပိုင်း အစအနလောက် ပဲ ရှိသေးတယ်လို့ ပြောချင်ပါတယ်။ ကမ္ဘာမှာ အခြေခံ အကျဆုံး အပြောင်းအလဲကြီးတစ်ခု ရှိနေပြီ ဗျာ။ ဒီအချိန်မှာ လူတိုင်းကိုယ့်ကိုယ့်ကိုယ် အကောင်းဆုံး ပြန် ‘သ’ နိုင်မှ တော်ကာကျလိမ့်မယ်။ တစ်ခုတည်းဖြစ်လာတဲ့ ဂလိုဘယ် ဈေး ကွက် ကြီး ထဲ မှာ ကျကျနန ယှဉ်နိုင်လိမ့်မယ် ...။ အခုပဲ ကြည့်လေဗျာ။ ဒါရူဗါအတွက် ကျွန်တော်တို့ ထုတ်လုပ်ထားတဲ့ ဘော(စ)ဘောဦးထုပ်တွေ ခုဆိုရင် မေတ္တာလက်ဆောင် ပေးပစ်ရတော့မယ်။ ဒီလို ဦးထုပ်မျိုးတွေ သိရီလင်္ကာက ပို့နေပြီလေ ..."

"ဘန်ဂလောတောင်ပိုင်းက လာတာ မဟုတ်ဘူး လား"

" မဟုတ်ဘူး ဗျာ။ ဈေးကွက်မှာ အပြိုင်တိုးနေတာ သုံးလေးခုလောက်ရှိတယ်။ အဲဒီထဲမှာ အရည်အသွေးနဲ့ ဈေးနှုန်းအသင့်ဆုံးက၊ သိရီလင်္ကာကလာတာ။ ဒီတော့ သူတို့ ပဲ ဈေးကွက်မှာ လွှမ်းသွားမှာ သေချာတယ်"

ကျွန်တော် တစ်ခုလောက် ထပ်မေးချင်သေးတယ်ဗျာ။ ခင်ဗျားတို့ တစ်တွေ အခုလို ယှဉ်ပြိုင် ချင်စိတ်ရလာတာ ဘာကြောင့်လဲ။"

"အင်း ... ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ ဓားမနောက်ပိတ်ဘဝက တွန်းပို့လိုက်တာလို့ ပြောရမှာပေါ့။ ဒီအသိနဲ့ ကျွန်တော်တို့ မာန်သွင်းနိုင်ကြတာပါ။ ဟုတ်တယ်။ အိန္ဒိယဟာ ဆူပါပါဝါ ဖြစ်စေရမယ်။ ကျွန်တော်တို့ စိုးမိုးနိုင်ရမယ်။"

"ဗျာ၊ ဘယ်သူ့ကို စိုးမိုးမှာလဲ ..."

ကျွန်တော်က အလန့်တကြား မေးတော့၊ ရယ်ရယ်မောမော ဖြေသည်။

"စကားအဖြစ် ပြောတာပါဗျာ။ ဘယ်သူက ဘယ်သူ့ကိုမျှ စိုးမိုးဖို့ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီလို ခေတ်မျိုးလည်း မရှိတော့ပါဘူး။ ကိုယ့်အတွက် အခွင့်အလမ်းတွေ ဖန်တီးဖို့ ၊ ပေါ်လာတဲ့ အခွင့် အလမ်းတွေကို အသုံးချဖို့ ၊ နောက်ထပ် အခွင့်အလမ်းသစ်တွေ ဆက်ဖန်တီးဖို့ ၊ ဒါကို ပြောတာပါ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် စိုးမိုးဖို့ ဆိုပါတော့ဗျာ။ ကမ္ဘာကြီးက ဘောလုံးကွင်းကြီး ဖြစ် လာပြီလေ။ ခင်ဗျား‘ခြေပေါ်’ မှ ဒီ ကွင်းကြီး ထဲမှာ ကစားခွင့် ရမှာ ။ မဟုတ်ရင်တော့ အရန်ခုံမှာ ထိုင်နေရမှာပဲ ... "

‘ဇစ်ပီ’ ကို တရုတ်လို ဘယ်လိုပြောမည်နည်း

လွန်ခဲ့သော ဆယ်နှစ်က၊ ဘန်ဂလောလိုပင် ယနေ့တရုတ်ပြည်တွင် ‘ဇစ်ပီ’ များကို အများ ဆုံး တွေ့နိုင်သည့် နေရာမှာ၊ ပီကင်းရှိ အမေရိကန်သံရုံး ကောင်စစ်ဝန်ဌာနရှေ့မှ လူတန်းကြီး ဖြစ်ပါ သည် ။ ၂၀၀၄ ခုနှစ် နွေရာသီက ကျွန်တော် ပီကင်းရောက်သွားသည် ။ အမေရိကတွင် ပညာသင်ရန် (သို့မဟုတ်) အလုပ်လုပ်ရန် ဗီဇာလျှောက်ထားသော တရုတ်ကျောင်းသားတွေ၊ အများကြီး ရှိနေ သည် ကို တအံ့တဩ တွေ့ခဲ့ရသည် ။ ဤကိစ္စနှင့် ဆက်စပ်နေသော အင်တာနက် Chat room များ သည် ပင်၊ မိုးဦးကျ မှီ ပေါက်သလို ဟောတစ်ခု၊ ဟောတစ်ခု ပေါ်ထွက်နေသည် ။ အဆိုပါ Chat room များ တွင် ၊ တရုတ်လူငယ်တွေစုပြီး မည်သို့သော အကြောင်းပြချက် ဇာတ်လမ်းနှင့်ဆိုလျှင် ဗီဇာရနိုင် စရာ ရှိသည် ကို အချင်းချင်း ဖလှယ်လေ့ရှိကြသည် ။ သူတို့ အားလုံးလိုလိုမှာ အမေရိကန် သံရုံး ဝန်ထမ်းတွေနှင့် ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်ပြီး ဖြစ်ဟန်တူပါသည် ။ ဗီဇာကိစ္စ တာဝန်ခံအရာရှိများကို ဆိုလျှင် နာမည်ပြောင်တွေပင် ပေးထားကြသည် ။ ‘အမေဇန် နတ်သမီးလေး’၊ ‘ထိပ်ပြောင် လောရှည်’ ...၊ ‘ကိုလူချော’ ... စသဖြင့် ...။

ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေ သံရုံးအရာရှိ တစ်ဦးက၊
တရုတ်ကျောင်းသားတွေ၏ ဗီဇာ အင်တာဗျူး တွေအကြောင်း၊

ခပ်သောသော ပြောပြသည် ။ တစ်ခါသော် ကောင်စစ်ဝန်ရုံးမှ အရာရှိတစ်ယောက်မှာ ၊ ဗီဇာလျှောက်ထားကြသော တရုတ်လေးတွေ တစ်ယောက်ပြီးတစ်ယောက်ကို၊ အင်တာဗျူးရင်း အတော်စိတ်ညစ်နေသည် ဟု ဆိုသည် ။ သူ စိတ်ညစ်မည်ဆိုလျှင်လည်း စိတ်ညစ်စရာပင် ...။ ‘မင်း ဘာကြောင့် အမေရိကကို သွားချင်တာလဲ ...’ မေးလိုက်တိုင်း၊ တရုတ်လေးတွေက ဇာတ်တိုက်ထား သလို အဖြေတစ်ခုတည်း ပေးကြသည် ။ ‘ဟုတ်ကဲ့ ပရောက်ဖက်ဆာကြီး ဖြစ်ချင်လို့ ပါ’ ဟူ၏။ (စင်စစ် ဤအဖြေမှာ Chat room စကားဝိုင်းများမှ ဗီဇာအရနိုင်ဆုံးဟု ထောက်ခံထားသော အကြောင်းပြချက်ဖြစ်သည်။)

သည် လိုနှင့် ကျောင်းသားတစ်ယောက်အလှည့် ရောက်လာရာ သူပြောသော အဖြေကြောင့်၊ အတော်လေး ပျော်သွားသည် ။ ထိုတရုတ်လေး၏ အကြောင်းပြချက်က အများ နှင့် မတူ။ တစ်မူထူး သည် ။ ‘ကျွန်တော့်အမေက ခြေတုတပ်ထားရပါတယ်။ သိပ်အဆင်မပြေပါဘူး။ အမေအတွက် ကျွန်တော် ဒီထက်ကောင်းတဲ့ ခြေတု ထွင်ပေးချင်တယ်။ အဲဒါကြောင့် အမေရိကကိုသွားပြီး ပညာသင် ချင်တာပါ ...’။ သူ့အဖြေက အရာရှိသစ်၏ ဟဒယနှင့် တည့်တည့်ကြီး တိုးမိရာ၊ ချက်ချင်း ဆုံးဖြတ် ချက်ချလိုက်သည် ။ ‘အိုကေ ... ဒီနေ့ကြားရတဲ့ ဇာတ်လမ်းတွေထဲမှာ ၊ မင်းပြောတာ ငါအကြိုက်ဆုံး ပဲ ...။ ဂုဏ်ပြုပါတယ်ကွာ။ ငါ မင်းကို ဗီဇာချပေးလိုက်မယ်၊ ဟုတ်လား ...’။

သည် လိုနှင့် နောက်တစ်နေ့ အင်တာဗျူး လာဖြေကြသော တရုတ်ကျောင်းသားတိုင်း၏ အမေ မှာ ၊ ခြေတုတပ်ထားသူများ ဖြစ်ကုန်ကြသည် ။ အားလုံး၏ ရည်ရွယ်ချက်မှာ လည်း သူတို့ အမေများ ၏ ခြေတုကို ပိုကောင်းအောင် ထွင်ဖို့ ဖြစ်ကုန်ကြတော့သည် ။

ဝီကင်းရှိ အမေရိကန် သံရုံးအရာရှိများ နှင့် စကားစမြည် ပြောရင်းမှ သူတို့ ၏ စိတ်ခံစားမှုကို ကျွန်တော် မှန်းဆလိုက်မိတာ ရှိသည်။ သူတို့ တစ်တွေမှာ ဂုဏ်ယူစိတ်နှင့် စိုးရွံ့စိတ်ကို တစ်ပြိုင်နက် တည်းခံစားနေကြရဟန် တူပါသည်။ ။ တရုတ်ကျောင်းသားတွေ အမေရိကားကို လာပြီး ပညာသင်လို၊ အလုပ်လုပ်လိုသည် ဆို၍ တစ်ဖက်မှ ဝမ်းသာဂုဏ်ယူမိသည်။ ။ တစ်ပြိုင်နက်တည်းမှာပင် အမေရိကမှ မိမိတို့ သားသမီးများ အတွက်လည်း ၊ ရတက်မအေး ဖြစ်နေကြဟန် ရှိသည်။ ။ ‘မင်းတို့ ကို ပြိုင်မယ့် ကလေးတွေ၊ မင်းတို့ လျှောက်မယ့်လမ်းပေါ် တက်လာနေပြီ သားတို့ သမီးတို့ ရေ’ ဟု ၊ အမေရိကားကိုလှမ်း၍ သတိပေးနေကြသလိုပင်။ ဤကိစ္စနှင့် ပတ်သက်ပြီး အမေရိကန် သံတမန် တစ်ယောက်က၊ ကျွန်တော့်ကို ယခုလို ပြောပြဖူးသည်။ ။

"ဒီနေ့ တရုတ်လူငယ်တွေ ဖြစ်နေတဲ့ အတိုင်း၊ ဟိုးလွန်ခဲ့တဲ့ ဆယ်နှစ်လောက်ကတည်းက တခြားအာရှနိုင်ငံငယ်တွေမှာ ဖြစ်နေတာဗျ။ အာရှက ကလေးတွေရဲ့ ပညာဆာလောင်မှုကြီးပေါ့ ဟာ ..။ အခု ဒီလို ပညာဆာလောင်မှုကြီးကို တရုတ်ပြည်မှာ အထင်အရှား မြင်နေရပြီ ...။ "

ထိုနှစ် (၂၀၀၄ ခုနှစ်) နွေဦးပေါက်ကလည်း ကျွန်တော် ယေး(လ) တက္ကသိုလ်သို့ ရောက်ခဲ့ပါ သေးသည်။ ။ ယေး(လ)တက္ကသိုလ်ရင်ပြင် အလီဟူယေး(လ)၏ ရုပ်တုကြီးရှေ့ အေးအေးဆေးဆေး လမ်းလျှောက်နေစဉ် တရုတ်ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည် အုပ်စုကြီးနှစ်ခုနှင့်၊ အမှတ်မထင် ဆုံဖြစ်ခဲ့သည်။ ။ သူတို့ တစ်တွေမှာ အသက်အရွယ်မျိုးစုံ။ လူငယ်တွေကတော့ ပိုများ သည်။ ။ သူတို့ တိုင်းပြည် တံခါး ပိုပွင့်လာသည် နှင့်၊ တရုတ်တွေက ကမ္ဘာကြီးကို

ပိုစိတ်ဝင်စားလာကြဟန် တူပါသည်။ ။ သို့နှင့်အမျှ ကမ္ဘာပတ်မည့်သူတွေ ပိုများ လာသည် ။ ဤနှုန်းအတိုင်း ဆက်သွားလျှင်၊ ကမ္ဘာလှည့် ခရီးသွား လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံးပင် မကြာမတင် အကြီးအကျယ် ပြောင်းလဲတော့မည့်ပုံ ရှိသည် ။

သို့နှင့်တိုင် တရုတ်တွေ ယေး(လ)သို့ ရောက်လာကြသည် မှာ ၊ အစဉ်အလာကြီးသော တက္ကသိုလ်ကြီးကို မြတ်နိုးစိတ်နှင့် အားကျငေးမောရုံသက်သက် ဟုတ်ဟန်မတူ။ ထို့ထက်ပို၍ နက်ရှိုင်းသော ရည်ရွယ်ချက်များ ရှိဟန်တူသည် ။ ဤအချက်ကို ယေး(လ)တက္ကသိုလ်၏ ကျောင်းသားသစ် လက်ခံသည့် စာရင်းက ဖော်ပြနေသလိုရှိသည် ။ ၁၉၈၅ ဆောင်းဦးပေါက် စာသင် နှစ်က ယေး (လ)မှာ လက်ခံသော ဘွဲ့ကြိုနှင့် ဘွဲ့လွန်ကျောင်းသားအရေအတွက်မှာ တရုတ်ပြည်မှ ၇၁ ယောက်ရှိပြီး ဆိုဗီယက်ယူနီယံမှ တစ်ယောက်သာရှိသည် ။ ၂၀၀၃ ဆောင်းဦးပေါက် စာသင်နှစ်သို့ ရောက်သောအခါတွင် မူ၊ တရုတ်မှ ၂၉၇ ယောက်နှင့် ရုရှားမှ ၂၃ ယောက် ဖြစ်လာသည် ။ ယေး(လ) တက္ကသိုလ်မှ လက်ခံသော စုစုပေါင်း နိုင်ငံတကာ ကျောင်းသားအရေအတွက်မှာ ၊ ၁၉၈၅ ဆောင်းဦး ပေါက်က ၈၃၆ ယောက်သာ ရှိရာမှ ၊ ၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် ၁,၇၇၅ အထိ တိုးသွားသည် ။ ယေး(လ) သို့ တက်ရောက်ပညာသင်ကြားနိုင်ရန် တရုတ်ပြည်မှ လျှောက်ထားသည့် ကျောင်းသားအရေအတွက်မှာ ၂၀၀၁ ခုနှစ်တွင် ၄၀ သာရှိရာမှ ၊ ၂၀၀၈ ခုနှစ်အတွက် ၂၇၆ အထိ တိုးသွားသည် ။ ရုရှားကျောင်းသား အရေအတွက်မှာ လည်း ၂၀၀၁ ခုနှစ်က ၁၈ ယောက်သာ ရှိရာမှ ၂၀၀၈ စာသင်နှစ်အတွက် လျှောက်ထားသူ ၃၀ ယောက်ထိ ရှိလာသည် ။

၁၉၉၉ ခုနှစ်တွင် ၊ တရုတ်ပြည် ချန်ချည်နယ်မှ

ယီတင်လျူအမည်ရှိ ကျောင်းသူတစ်ဦးကို ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ကြီးက ပညာသင်ဆု အပြည့်နှင့် လက်ခံလိုက်သည်။ ။ ဤတွင် လျူ၏ မိဘများက သူတို့ သမီးကို ဟားဗတ်က လက်ခံရန် မည်သို့စီစဉ် ဆောင်ရွက်ပေးပုံကို စာအုပ်တစ်အုပ် ရေးသားထုတ်ဝေလိုက်သည်။ ။ စာအုပ်အမည်မှာ ‘ဟားဗတ်ကျောင်းသူ ယီတင်လျူ’ ဟူ၏။ သူတို့ စာအုပ်မှာ ဟားဗတ်အိပ်မက် မက်နေကြသော ကျောင်းသားများအတွက် လမ်းညွှန်စာအုပ် ဖြစ်သွားရာ အကြီးအကျယ် ပေါက်သွားခဲ့သည်။ ။ ၂၀၀၃ ခုနှစ်အထိ အုပ်ရေပေါင်း သုံးသန်းကျော် ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေပြီးပြီဟု သိရသည်။ ။ ဤစာအုပ် ပေါက်သွားသည် နှင့် အလားတူ လမ်းညွှန်စာအုပ်တွေလည်း ၊ ဟောတစ်အုပ် ဟောတစ်အုပ် ပေါ်ထွက်လာတော့သည်။ ။ ‘ကိုလံဘီယာကို ဘယ်သွားသွားမလဲ’ ...၊ ‘အောက်ဖတ်ကို ဘယ်လိုတက်မလဲ’ ...၊ ‘ကိန်းဘရစ်ကျောင်းတော်သား ဖြစ်ရေး’ ... စသဖြင့် ...။

တရုတ် ကျောင်းသားတွေမှာ ဟားဗတ်၊ ယေး(လ)စသော ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်း တက္ကသိုလ်ကြီးများ သို့ တက်ရောက် ပညာသင်ကြားနိုင်ရန် အိပ်မက်ကိုယ်စီ ရှိကြသည့်တိုင် အိပ်မက်ကို ယောင်ပေ ပေနှင့် ထိုင်စောင့်နေကြသူများ မဟုတ်။ ကျောင်းသားတွေရော မိဘတွေပါမက၊ သက်ဆိုင်ရာ တာဝန်ရှိသူများကပါ ဝိုင်းဝန်းကြိုးပမ်းလျက် ရှိကြသည်။ ။ ဤသဘောကို ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် သိခဲ့ရသည် မှာ ဘာမျှ မကြာလှသေးပါ။ ၂၀၀၄ ခုနှစ် နှစ်ဦးလောက်ကမှ ဖြစ်သည်။ ။ စိန့်လူးဝစ်ရှိ ဝါရှင်တန် တက္ကသိုလ်၏ နှစ်ပေါင်း ၁၅၀ ပြည့် အခမ်းအနားသို့ အမှာစကားပြောရန်၊ တက်ရောက်ခဲ့ရာမှ ရှောင်တခင် သိခဲ့ရခြင်းဖြစ်သည်။ ။

၂၀၀၁ ခုနှစ်က၊ တရုတ်ပြည်၏ ထိပ်တန်းတက္ကသိုလ်ကြီး

တစ်ခုဖြစ်သော၊ ဆင်ဟွာ တက္ကသိုလ် နှစ်ကိုးဆယ်ပြည့် အခမ်းအနားသို့ တက်ရောက်ပါရန် ပါမောက္ခရိုက်တန်ဆီသို့ ဖိတ်စာ တစ်စောင် ရောက်လာသည် ဟု ဆိုသည်။ ။

"ပထမတော့ ကျွန်တော် အံ့ဩသွားတယ်ဗျ။ နှစ်ကိုးဆယ်ပြည့်ဆိုတော့ တစ်မျိုးကြီးလေ ဗျာ။ ကျွန်တော်တို့ ဆီမှာ ငွေရတု၊ ရွှေရတု၊ စိန်ရတု၊ ပတ္တမြားရတု။ ဒါမျိုးပဲ ရှိတာမို့လား ...။ 'အင်းလေ သူတို့ ထုံးစံ ထင်ပါရဲ့ ' လို့ ပဲ တွေးလိုက်မိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် ထင်သလို မဟုတ် ဘူးဗျ။ သူတို့ က ရည်ရွယ်ချက်ရှိရှိနဲ့ နှစ်ကိုးဆယ်ပြည့်ကို ကျင်းပတာလား ..."။

စင်စစ် ဆင်ဟွာက ဖိတ်ကြားခဲ့သည် မှာ ပါမောက္ခ ရိုက်တန်တစ်ဦးတည်း မဟုတ်။ ကမ္ဘာ့ အရပ်ရပ်ရှိ ထိပ်တန်း တက္ကသိုလ်တိုင်းမှ နာမည်ကြီး ပညာရှင်အားလုံးကို ဖြစ်သည် ။ အဆိုပါ ပညာ ရှင်အားလုံး စုံတော့မှ ၊ ဆင်ဟွာက ၎င်းရည်ရွယ်ချက်ကို ယခုလို ကြေညာလိုက်သည် ။ 'နောင်ဆယ်နှစ်အကြာ ကျွန်တော်တို့ တက္ကသိုလ်ရဲ့ နှစ်တစ်ရာပြည့်ချိန်ရောက်ရင်၊ ဆင်ဟွာဟာ ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်း တက္ကသိုလ်ကြီး ဖြစ်စေရမယ်' ဟူ၏။

ဤအခမ်းအနားသို့ တက်ရောက်ကြသူများ ထဲတွင် ပီကင်းမြို့တော်ဝန်မှ အစ၊ နိုင်ငံတော် အကြီးအကဲများ ပင် ပါဝင်သည် ဟု ဆိုသည် ။ သူတို့ ပြောကြသော မိန့်ခွန်းများ တွင် လည်း ၊ ဆင်ဟွာကို ဆယ်နှစ်အတွင်း ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်း တက္ကသိုလ်ကြီး ဖြစ်လာစေရန်၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရသည် မှာ လုပ်သင့် လုပ်ထိုက်သလို အလွန်လုပ်ရကျိုးနပ်သည့်အလုပ်ဖြစ်ကြောင်း၊ မြန်ရည်ယှက်ရည် ပြောသွားကြသည် ဟု ဆိုသည် ။ ယခုပင်လျှင် ဆင်ဟွာမှာ သိပ္ပံနှင့်

တက္ကသိုလ်ကျောင်းကို အထူးပြု သင်ကြားပေးနေသော ကမ္ဘာ့အဆင့်မီ
တက္ကသိုလ်ကြီးဖြစ်ရာ၊ သူတို့ မျှော်မှန်းသော ဆယ်နှစ်အတွင်း
တက္ကသိုလ်ကျောင်း တီထွင်မှု များမှာ မွေးထုတ်နိုင်မည့် ပညာစင်တာတစ်ခု၊
အသေအချာ ဖြစ်လိမ့်မည်ဟု ပါမောက္ခ ရိုက်တန်က မှတ်ချက်ပြုပါသည်။
။

တရုတ်ပြည်ကြီး၏ အပြောင်းအလဲနှင့် ဆက်စပ်ပြီး
မိုက်ခရိုဆော့(ဖ)ဥက္ကဋ္ဌဘီး(လ) ဂိတ် ကလည်း ကျွန်တော့်ကို ယခုလို
ပြောပြဖူးသည်။ ။

"ပညာနဲ့ ပထဝီရဲ့ အဆက်အစပ်ဟာ၊ အရင်က ကျွန်တော်တို့
သိထားသလို၊ မဟုတ်တော့ဘူး ဗျ။ အကြီးအကျယ် ပြောင်းသွားပြီ။
လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ် သုံးဆယ်ကဆိုရင် ဘုံဘေ၊ ဒါမှ မဟုတ် ရှန်ဟိုင်းမှာ
ဂျီနီယပ်(စ) တစ်ယောက်အနေနဲ့ မွေးဖွားချင်လား၊ ဒါမှ မဟုတ်
ပေါက်ကီပတ်(စ)မှာ သာမန် ရွက်ကြမ်းရေကျိပဲ ဖြစ်ချင်လာလို့
ရွေးခိုင်းရင်၊ လူတိုင်း ပေါက်ကီပတ်(စ)ကို ရွေးကြမှာ ပဲဗျ။ အဲဒီ မှာ က
အခွင့်အလမ်းတွေ ပိုရှိတယ်လေ။ သာမန် ရွက်ကြမ်းရေကျိပညာ
အဆင့်လောက်နဲ့ အထက် တန်းကျကျ နေနိုင်တာကိုး။ အဲ၊ အခု
ကမ္ဘာကြီး ပြောင်းသွားတော့၊ တစ်မျိုးဖြစ်သွားပြီဗျ။ ဘယ်နေရာက
ဘယ်သူမဆို ကိုယ့်အိမ်ကိုယ့်ရာကနေ၊ ပလပ်ထိုးပြီး
ဂလိုဘယ်ကွင်းကြီးထဲမှာ ဝင် ပလေးလို့ ရပြီလေဗျာ ...။ အခုအချိန်မှာ
သာ စောစောကလို ရွေးခိုင်းရင်၊ ကျွန်တော်တော့ တရုတ် ပြည်မှာ ပဲ
ဂျီနီယပ်(စ) တစ်ယောက် ဖြစ်ချင်တော့တယ် ..."။

ဤသည် ပင်၊ ဘာလင်ဝေါ(လ) အပြု ဘာလင်မော(လ)
အဖွင့်ကာလ၏ အကြမ်းဖျဉ်း ရှုခင်း ဖြစ်ပါသည်။ ။ ယခင် တံတိုင်းရိပ်မှ

လူပေါင်းသုံးဘီလီယံတို့ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေး လမ်းကြောင်း ပေါ်သို့
အပြိုင်တက်လာကြသည့် ဖြစ်စဉ်ကြီးဖြစ်ပါသည် ။ ဤရှုခင်းနှင့်
ဤဖြစ်စဉ်ကြီးကို ကြည့်ပြီး၊ ‘ဂိတ်’ က ယခုလို မှတ်ချက်ချလိုက်သည် ။

"အခုဆိုရင် ကမ္ဘာကြီးရဲ့ ဦးနှောက်ပါဝါ အစွမ်းက၊ အရင်ကထက်
ငါးဆတိုးသွားပြီဗျို့ ..."
