

အလီဘာဘ၏
အမြော်အမြင်ရှိသော ပဲ့ကိုင်ရှင်

ဂျက်မာ

၏

သို့ အ ၆ တွဲ ၊ သို့ စ ကာ ၊



ဘိုးဟန်
မြန်မာပြန်

အလီဘာဘာ၏
အမြော်အမြင်ရှိသော
ပုံကိုင်ရှင်

ဂျက်မာ၏ သူ့အတွေး၊ သူ့စကား

ALIBABA'S

VISIONARY- IN-CHIEF

Jack Ma

In His Own Words

Edited by Suk Lee and Bob Song

ဘိုးဟန်

ထုတ်ဝေသူ	· ဒေါ်အိတ်ရည်ထွန်း။ · ဂျူတီစာပေ(၀၂၀၇၇)၊ · အမှတ်(၄၉၉)၊ ၆-လွှာ(က)၊ · ဓမ္မာရုံလမ်း။(၁၀)ရပ်ကွက်၊ · လှိုင်မြို့နယ်။
ပုံနှိပ်သူ	· ဦးစန်းဦး။ SKCC Press(၀၀၄၁၃)၊ · ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း။ ရန်ကင်း။
စာအုပ်ချုပ်	· ဦးမြင့်၊ ညီဝင်းမြင့်

ပထမအကြိမ်၊ အုပ်ရေ ၅၀၀၊ ၂၀၂၀၊ ဇန်နဝါရီလ

ဘိုးဟန်/
 အလီဘာဘာ၏ အမြော်အမြင်ရှိသော ပဲ့ကိုင်ရှင်
 ဂျက်မာ၏ သူ့အတွေး၊ သူ့စကား
 စာမျက်နှာ ၁၈၇+ မျက်နှာ၊
 ၁၃ စင်တီ x ၂၀.၅ စင်တီ

မာတိကာ

- မိတ်ဆက်	၃
- အပိုင်း [၁] ကုမ္ပဏီတစ်ခု လည်ပတ်လုပ်ကိုင်ခြင်း	၉
၁။ စီးပွားရှာလုပ်ငန်း အခြေခံမူများ	၁၁
၂။ အလီဘာဘာနှင့် အခြားသော အရဲစွန့်လုပ်ငန်းများ	၂၃
၃။ ယှဉ်ပြိုင်ခြင်း	၃၇
၄။ ပိုက်ဆံ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် တန်ဖိုးထားခြင်း	၅၁
၅။ မီဒီယာနှင့် ဈေးကွက်ရှာဖွေရေး	၆၅
- အပိုင်း [၂] အနာဂတ်ကို မျက်ခြည်မပြတ်ကြည့်ခြင်း	၇၅
၁။ စီးပွားရေး စွမ်းဆောင်ရည်နှင့် ဆန်းသစ်တီထွင်ခြင်း	၇၆
၂။ အင်တာနက် အီး-စီးပွားရေးနှင့် ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေး	၉၁
၃။ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ဝါဒနှင့် ပရဟိတ	၁၁၁
- အပိုင်း [၃] တစ်ကိုယ်ရေ တန်ဖိုးများ	၁၂၃
၁။ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးရာ	၁၂၄
၂။ ခေါင်းဆောင်မှု	၁၃၁
၃။ အောင်မြင်ခြင်းနှင့် အောင်မြင်မှုမရှိခြင်း	၁၄၃
၄။ ဘဝ သင်ခန်းစာများ	၁၅၅
- မိုင်တိုင်များ	၁၇၃



“Alibaba ၏
အမြော်အမြင်ရှိသော ပဲ့ကိုင်ရှင်”

- FORBES

မိတ်ဆက်

စက်တင်ဘာလ ၁၀ ရက် ၁၉၆၄ ခုနှစ်တွင် ဖွားမြင်သော ဂျက်မာ (ခေါ်) မာယွမ် သည် တရုတ် အရဲစွန့်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်ပြီး ပရဟိတ သမားလည်း ဖြစ်သည်။ သူသည် ကမ္ဘာ့အအောင်မြင်ဆုံး အင်တာနက် အခြေပြုကုမ္ပဏီများတွင် တစ်ခုအပါအဝင်ဖြစ်သော အလီဘာဘာ လုပ်ငန်းစုကို ထူထောင်သူဖြစ်ပြီး ၂၀၁၉ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလ၌ အနား ယူလိုက်ခြင်း မပြုမီအထိ ယင်းလုပ်ငန်းစု၏ အလုပ်အမှုဆောင်ဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်ခဲ့သည်။ ဂျက်မာ ၏ အသားတင်တန်ဖိုးသည် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃၇ ဘီလျံဟု ခန့်မှန်းထားပေရာ ဂြိုဟ်ကမ္ဘာပေါ်တွင် တစ်ဦးချင်းအရ အချမ်း သာဆုံးဖြစ်သူများထဲတွင် ပါဝင်သည်။

ထိပ်ဆုံးဆီသို့ သူ့ခရီးရှည်သည် သာမန်အဆင့်မှ သူဌေးထဖြစ်သည့် ဖြစ်ရပ်မှန်တစ်ခု ဖြစ်သည်။ အလီဘာဘာကို မဖန်တီးခင်၌ ဂျက်မာသည် ဟံကျို သာမန်ကောလိပ်တွင် သာမည အင်္ဂလိပ်စာဆရာတစ်ဦးဖြစ်သည်။ ၁၉၉၅ ခုနှစ်တွင် ဆီတဲ၊ ဝါရှင်တန်သို့ သွားရောက်သည့် ခရီးစဉ်တွင် မိတ်ဆွေတစ်ဦးက မာ ကို အင်တာနက်နှင့် မိတ်ဆက်ပေးခဲ့သည်။ မာ က “ဘီယာ” နှင့် “တရုတ်” စာလုံးများကို အင်တာနက်တွင် ရှာဖွေကြည့်ရာ

ရလဒ် မရရှိခဲ့ပြီးသည့်နောက်တွင် အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတစ်ခု ထူထောင်ပြီး World Wide Web ကို သူ့နိုင်ငံသို့ ဆောင်ယူရန် ဆုံးဖြတ်ချက်ချခဲ့သည်။ သူက ကုန်ရေးသားခြင်းကို ဘာမှမသိ။ ကွန်ပျူတာကိုလည်း ဘာမှမသိ။ ဈေးခင်းထဲ အင်တာနက်၏ အလားအလာများကို သိဖို့ဆိုသည်ကို အသာထား၊ အင်တာနက်ကိုသိသည့် တရုတ်နိုင်ငံသား အရေအတွက်သည်ပင်လျှင် အလွန်နည်းပါးသည်။ သို့ဖြစ်ရာ မာသည် “မျက်ကန်းကျားကို ခွစီးထားသော မျက်ကန်းတစ်ဦး”ဟု ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြောယူရသည်။ ထိုသို့သော အဟန့်အတားများ ရှိနေလင့်ကစား မာက သူ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို စတင်ရန် စိတ်တုံးတုံးချထားပြီးပြီ ဖြစ်သည်။ ဆွေမျိုးများထံမှ ငွေချေးပြီး ရုံးခန်းကို စီးပွားဖက် ၁၇ ဦးနှင့်အတူ ဟံကျိုမြို့ရှိ သူ နေထိုင်ရာ တိုက်ခန်းငယ်တွင် ဖွင့်လှစ်သည်။

ကုမ္ပဏီ အစပိုင်းတွင် ငွေမရချေ။ ကုမ္ပဏီ၏ ဝန်ဆောင်မှုများကို အခမဲ့ ပေးအပ်သည်။ လျင်မြန်စွာ တိုးချဲ့နိုင်ခဲ့သည်။ လုပ်ငန်းပိတ်သိမ်းရလုနီးပါး ဖြစ်သွားခဲ့သည်။ အမှားမှားအယွင်းယွင်း အများအပြားဖြင့် အစပြုခဲ့ပြီးသည့်နောက်တွင် အလီဘာဘာသည် အသေးစားနှင့် အလတ်စား အရွယ်အစားရှိသည့် တရုတ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို နိုင်ငံတကာ ဝယ်လက်များနှင့် ချိတ်ဆက်ပေးသည့် ပလက်ဖောင်းကို တည်ဆောက်ခဲ့သည်။ ကုမ္ပဏီ၏ တတိယမြောက်နှစ်တွင် အမြတ် စတင်ရရှိသည်။ မာ၏ တစ်မူထူးသော မြော်မြင်မှု၊ အကောင်းမြင်သည့် စိတ်ဓာတ်၊ ရပ်စဲခြင်းကင်းသော စိတ်ပိုင်းဖြတ်ထားခြင်းတို့သည် အလီဘာဘာကို ယခုအခါ တရုတ်နိုင်ငံတွင် ကြီးစိုးမှုအရှိဆုံး အီး-စီးပွား ဖြစ်လာစေခဲ့သည်။

မာ ၏ အကျော်ကြားဆုံး ဆောင်ပုဒ်များတွင် တစ်ခုအပါအဝင်ဖြစ်သော “ဘယ်တော့မှ လက်မလျှော့နဲ့” သည် မာ ဘဝတစ်လျှောက်ရင်ဆိုင်ခဲ့ရသော ငြင်းပယ်ခံရခြင်းအတွက် ထားရှိသော သဘောထားကို ထင်ဟပ်သည်။ သူသည် တက္ကသိုလ်စာမေးပွဲ နှစ်ကြိမ် ကျရှုံးဖူးသည်။ နောက်ဆုံးတွင် သူ့စကားအရ ပြောရလျှင် “ကျွန်တော့်မြို့ရဲ့ အဆိုးဝါးဆုံး တက္ကသိုလ်” တွင် နေရာတစ်ခု သူ လက်ခံရယူခဲ့သည်။ ထို့နောက်တွင် ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်က သူ့ကို ၁၀ ကြိမ်တိုင်တိုင် ပယ်ချခဲ့သည်။ တရုတ်

ပြည်သို့ KFC (Kentucky Fried Chicken) ရောက်လာသောအခါ လူ ၂၄ ဦး အလုပ်လျှောက်သည်။ ၂၃ ဦးကို အလုပ်ခန့်သည်။ ငြင်းပယ် ခံရသူဟူ၍ သူ တစ်ဦးတည်းသာ ရှိသည်။

၂၀၁၅ ခုနှစ်တွင် *Forbes* မဂ္ဂဇင်းက ကမ္ဘာပေါ်တွင် စွမ်းပကား အကြီးမားဆုံး ၂၂ ဦးစာရင်း၌ သူ့ကို ထည့်သွင်းဖော်ပြခဲ့ပြီး ၂၀၁၇ ခုနှစ် တွင် ကမ္ဘာ့အထူးချွန်ဆုံးခေါင်းဆောင်များ စာရင်း၌ သူ့ကို ဒုတိယနေရာ ပေးခဲ့သည်။ ၂၀၁၄ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလ ၁၄ ရက်တွင် အလီဘာဘာကို လူထုထံ ကနဦးရှယ်ယာ ရောင်းချခဲ့ရာ စံချိန်ချိုးသည့် ပမာဏဖြစ်သော အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၅ ဘီလျံ ရရှိခဲ့ရာ မီဒီယာလောကတွင် ဂျက်မာ နှင့် သူ့ကုမ္ပဏီသည် ဟိုးလေးတကျော် ဖြစ်နေခဲ့သည်။ သူသည် *Forbes* မဂ္ဂဇင်းအဖုံးတွင် တရုတ်နိုင်ငံမှ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအနေဖြင့် ပထမဆုံး ဖော်ပြခံရသူ ဖြစ်သည်။ သမ္မတ အိုဘားမားကဲ့သို့သော ခေါင်းဆောင်များ နှင့် ပြောဆိုဆွေးနွေးသည်ကို ရုပ်သံထုတ်လွှင့်ခံရသူလည်း ဖြစ်သည်။

နှိမ့်ချခြင်း၊ ရိုးဖြောင့်ပွင့်လင်းခြင်း၊ ရွှင်မြူးတက်ကြွသော ပင်ကို စရိုက်တို့အတွက် သူ့ကို လူသိများသည့် ဂျက်မာ သည် တရုတ်ပြည်တွင် မြင့်မြင့်မားမား တလေးတစားရှိကြခြင်းကို ခံယူရရှိထားသူ ဖြစ်သည်။ အဘယ်ကြောင့်နည်းဆိုသည်ကို သို့လောသို့လော တွေးနေဖို့ မလိုပေ။ အလီဘာဘာသည် တိုင်းပြည် ကုန်သွယ်မှုနှင့် စီးပွားရေး၌ စွန့်စားလုပ်ကိုင် လိုစိတ် တော်လှန်ပြောင်းလဲရာတွင် ကိရိယာဖြစ်နေသည်။ ပြည်တွင်းနှင့် ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် ပထမတန်းစား ကွန်ရက်တစ်ခုအဖြစ် ထူထောင်ထားခြင်းမျှ မဟုတ်ချေ။ အွန်လိုင်း ယုံကြည်စိတ်ချရသော ငွေ ပေးချေမှုအတွက် ယခင်က မကြားဖူးသော နည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်သည့် Alipay ကိုလည်း လုပ်ကိုင်ပေးနေသည်။ အလီဘာဘာ မတိုင်ခင်က တရုတ်ပြည်သည် သန်းချီရှိနေသည့် အသေးစားနှင့် အလတ်စား အရွယ် အစားရှိ လုပ်ငန်းများ ပင်လယ်ပြင်တစ်ခု ဖြစ်သည်။ ယင်းတို့တွင် ဝယ် ယူသူတို့ကို ချိတ်ဆက်ရန်နှင့် ပေးငွေကောက်ခံရန်တို့အတွက် လွယ်ကူ သောနည်းလမ်း မရှိခဲ့ချေ။ ထိုနှစ်ချက် ရရှိထားသည့် အပေါင်းပြုပြီး ငွေ ဝင်လမ်းဖြောင့်သော စီးပွားရေးပတ်ဝန်းကျင်ကို ဆယ်စုနှစ် နှစ်ခုနီးပါး

မာ နှင့် သူ့အဖွဲ့သည် ဖန်တီးရန် ကြိုးပမ်းခဲ့ကြသည်။

အလီဘာဘာ၏ အစုစပ်ရှယ်ယာဝင်တို့သည် ယင်းတို့၏ ဆန္ဒများကို ဖောက်သည်များနှင့် ဝန်ထမ်းများ၏ ဆန္ဒများထက် ဦးစားပေးသည့် စိတ်ကူးအကြံများအား ဂျက်မာ က အစဉ်အမြဲ ရှောင်ကြဉ်ပြီး စိန်ခေါ်သည်။ အကြောင်းမှာ အလီဘာဘာသည် အသေးစားနှင့် အလတ်စား အရွယ်အစားရှိ လုပ်ငန်းပိုင်ရှင်များ လုပ်သကိုင်သာရှိစေရေးကို စူးစိုက်ထားသည်။ သန်းချီသောသူတို့သည် သင့်တင့်လျောက်ပတ်သော နေထိုင်မှု အဆင့်အတန်းကို ရရှိကြပြီး သူတို့၏ မိသားစုများကို ထောက်ပံ့ထားကြသည်။ ထိုတာဝန်ကို မာ က ဘယ်သောအခါမှ ပေါ့ပေါ့ဆဆ တာဝန်ယူသည်ကို မတွေ့ရပေ။ “ကမ္ဘာပေါ်မှ အွန်လိုင်း ဈေးဝယ်သူ ၂ ဘီလျံ” ကို ကူညီရန်ဟူသည့် အလီဘာဘာ၏ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်နှင့် အနာဂတ်ကို သူက မြော်မြင်သည်။ သူ့ဝန်ထမ်းများအပေါ် စေတနာကောင်းသည်။ သို့ဖြစ်ရာ မာ သည် တွေ့ရနေကျဖြစ်သော အလုပ်အမှုဆောင် ဥက္ကဋ္ဌမျိုး မဟုတ်ချေ။ ကုန်ကျစရိတ် အကုန်လုံး ကျခံပေးသော မင်္ဂလာဆောင်ပွဲများ ကျင်းပပေးသူဟု သူ့ကို သိကြသည်။ လက်ခံနိုင်ဖွယ်မရှိသော အလွန်အကျွံဖြစ်ခြင်းကြောင့်လည်း သူ့ကို လူသိများသည်။ အလီဘာဘာ ၁၀ နှစ်ပြည့် နှစ်ပတ်လည်ပွဲတွင် မာ သည် ဆံပင်တု အပါအဝင် သရုပ်ပျက်ဝတ်စားဆင်ယင်ပြီး "Can You Feel the Love Tonight" သီချင်းကို သီဆိုဖျော်ဖြေခဲ့သည်။ အလီဘာဘာ ၁၈ နှစ်ပြည့် နှစ်ပတ်လည် အခမ်းအနားတွင် မိုက်ကယ်ဂျက်ဆင်ကဲ့သို့ ဝတ်စားဆင်ယင်ပြီး ဖျော်ဖြေခဲ့သည်။

အလီဘာဘာ၏ ဥက္ကဋ္ဌရာထူးမှ အနားယူလိုက်ခြင်းသည် သူ့၏ စေတနာကောင်းခြင်း စိတ်ဓာတ်ကို ဆက်ထိန်းထားခြင်းဖြစ်သည်။ သူသည် သက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်ကို ဆရာတစ်ဦးအဖြစ်ဖြင့် စတင်ခဲ့သည်။ သို့ဖြစ်ရာ အလီဘာဘာတွင် သူသည် ဆရာတစ်ဦးသဖွယ် မကြာခဏ ပြုမူလေ့ရှိသည်ဟု သူက ဆိုသည်။ သူ စတင်ခဲ့သော ကုမ္ပဏီမှ သူ ထွက်လာခဲ့ပြီးသောအခါ စာသင်ခန်းသို့ သူ ပြန်ရောက်သွားသည်။ ယခုအကြိမ်တွင် သူသည် ဆရာသမားတစ်ဦးမျှသာ မဟုတ်တော့ချေ။ ပရဟိတသမားတစ်ဦးလည်း ဖြစ်နေသည်။ သူ၏ ကြီးမားလှသော ချမ်းသာခြင်းကို

အသုံးပြုပြီး ပညာရေးဆိုင်ရာ တိုးတက်ကောင်းမွန်မှုနှင့် ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးတို့ကို ရန်ပုံငွေ ထောက်ပံ့သည်။ ပင်ကိုအရည်အချင်း ပြည့်ဝသည့် ဝန်ထမ်းများ ပေါ်ထွန်းအောင် ဖွံ့ဖြိုးရေးသည် အရေးကြီးကြောင်း မာသိသည်။ သူက မကြာခဏ ပြောလေ့ရှိသည်။ “ဝယ်သူ ပထမ၊ ဝန်ထမ်း ဒုတိယ၊ ရှယ်ယာရှင် တတိယ”။ နှစ်ပေါင်း ၂၀ ကြာပြီးသောအခါ အလီဘာဘာမှ အစွမ်းထက်သည့် လူတော်အဖွဲ့တစ်ခုကို သူက ထားရစ်ခဲ့သည်။ လက်ရှိ စီအီးအို ဒင်နီယယ်ကျန်း သည် သူ့အရိုက်အရာကို ဆက်ခံသူဖြစ်ကြောင်း အမည်ကြေညာခဲ့သည်။ သူက ပျမ်းမျှ အသက် ၃၁ နှစ်ခွဲ ရှိသည့် ဝန်ထမ်းစုစုပေါင်း ၈၆,၈၃၃ ဦးကို ဦးဆောင်လိမ့်မည်။ ပဲ့စင်တွင် မြော်မြင်ထူထောင်သူ မရှိတော့သောအခါ၌ အလီဘာဘာ မည်သို့ရှိမည်ဆိုသည်ကို ကမ္ဘာက စောင့်ကြည့်မည်။

ဤစာအုပ်သည် စာဖတ်သူတို့ကို သတင်းဆောင်းပါးများ၊ လူသိရှင်ကြားထုတ်ပြန်ချက်များ၊ တီဗီအင်တာဗျူးများ အစရှိသည်တို့ထံမှ ကောက်နုတ်ထားသော သူ မြွက်ဆိုခဲ့သည့် စကားများမှတစ်ဆင့် ဂျက်မာအပေါ် ပိုမိုကောင်းမွန်သည့် နားလည်သဘောပေါက်ခြင်းကို ပေးအပ်ရန် ရည်ရွယ်သည်။ မာ သည် အင်္ဂလိပ်စကားကို နိုင်နင်းသူဖြစ်ပြီး အမေရိကန် မီဒီယာများတွင် မကြာခဏ အင်တာဗျူးခံရသူ ဖြစ်သော်ငြားလည်း တရုတ်နိုင်ငံမှ အကြီးမားဆုံး သတင်းစာများ၊ တီဗီရှိုးများ အပါအဝင် တရုတ်မီဒီယာများမှ ဖော်ပြချက်များကို နာရီပေါင်း ရာချီအောင် အချိန်သုံးစွဲပြီး ရှာဖွေခဲ့သည်။ ထို့အပြင် အလီဘာဘာ ကွန်ရက် အော်ပရေတာများ၏ ပုံမှန်အစည်းအဝေးများတွင် သူ ပြောကြားခဲ့သည့် မိန့်ခွန်းများကိုလည်း ဖတ်ရှုကောက်နုတ်ခဲ့သည်။ မြို့တကာလှည့်လည်ပြီး မာ နှင့် အပေါင်းပါတို့က ဒေသခံ အလီဘာဘာ သုံးစွဲသူတို့ကို ဝန်ဆောင်မှုများနှင့် လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ရာ၌ အကောင်းဆုံး လုပ်ပုံကိုင်ပုံများ သင်ပြခဲ့သည်တို့ကိုလည်း ဖတ်ရှုကောက်နုတ်ခဲ့သည်။ ထိုရင်းမြစ်များထံမှ ကောက်နုတ်ချက်များကို မူရင်းတရုတ်စာမှ ဘာသာပြန်ဆိုခဲ့သည်။ အရဲစွန့် လုပ်ကိုင်လိုစိတ်၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တန်ဖိုးထားခြင်းများ၊ အီး-စီးပွား၊ လှူဒါန်းခြင်း၊ ယှဉ်ပြိုင်ခြင်း အစရှိသည်တို့အတွက် မာ ၏ တန်ဖိုးကြီးမားသည့်

အတွင်းကျကျ ရှုမြင်ထားခြင်းများသည် တရုတ်စာ မတတ်သူတို့အတွက် လက်လှမ်းမီသွားစေသည်မှာ ယခုအကြိမ်သည် ပထမဆုံးဖြစ်သည်။

ပေါ်ထွက်လာသည့် အမျိုးသားတစ်ဦး၏ ပုံတူကားချပ်သည် မျိုးဆက်တစ်ခုအတွင်း တရုတ်နိုင်ငံဈေးခင်းကို တော်လှန်ပြောင်းလဲပေးလိုက်ပြီး နေရာအနှံ့ အီး-စီးပွား တွင်ကျယ်စေခဲ့သူတစ်ဦး ဖြစ်သော်လည်း ယခင်က စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်ခြင်း၊ နည်းပညာ၊ အောင်မြင်မှုတို့ အတွေ့အကြုံ လုံးဝ မရှိခဲ့သူတစ်ဦးကို ဖော်ပြနေသည်။

ဤစာအုပ်သည် အိပ်မက်နှင့် မြင့်မားသော ရည်မှန်းချက်များ ထားရှိသူတိုင်းအတွက် ဖြစ်သည်။ ထို့အပြင် “ဘယ်တော့မှ လက်မလျှော့နဲ့” ဟူသည့် သတိပေးချက်ကလေးကို လိုအပ်နေသူတိုင်းအတွက်လည်း ဖြစ်သည်။



အပိုင်း [၅]



ကုမ္ပဏီတစ်ခု
လည်ပတ်လုပ်ကိုင်ခြင်း

စီးပွားရှာလုပ်ငန်းအခြေခံမူများ



မြန်မာနိုင်ငံ

ပြည်ထောင်စု

စီးပွားရှာလုပ်ငန်း အခြေခံမူများ

ဘုံမစ်ရှင်၊ တန်ဖိုးထားခြင်းများနဲ့ ပန်းတိုင်များဟာ ဘယ်ကုမ္ပဏီ မှာမဆို၊ ဘယ်အဖွဲ့အစည်းမှာမဆို ရှိကိုရှိရမယ်။ အဲဒီသုံးခုမရှိဘဲ ခင်ဗျား မအောင် မြင်နိုင်ဘူး။

နင်ဘိုကွန်ရက် အော်ပရေတာများ အစည်းအဝေး
ဇွန်လ ၁၁ ရက်၊ ၂၀၀၂ ခုနှစ်

လူတစ်ယောက်ကို ကျွန်တော်တို့ အလုပ်ခန့်တဲ့အခါ ကုမ္ပဏီ တန်ဖိုးထား ခြင်းများနဲ့ ဝိသေသလက္ခဏာ အပ်စပ်တဲ့သူကို ကျွန်တော်တို့ ရွေးချယ် တယ်။ လူတစ်ဦးရဲ့ တစ်ဦးချင်းအရ ပင်ကိုအရည်အချင်းတွေက အကြောင်း မဟုတ်ဘူး။ အဲဒီဟာတွေက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ယဉ်ကျေးမှု ထုံးတမ်းစလေ့၊ တွေးမြင်ယူဆချက်များနဲ့ ဝိသေသလက္ခဏာ မလွဲမသွေ အပ်စပ်ရမယ်။ သင်တန်းပေးတဲ့ ပထမရက်မှစလို့ ကျွန်တော်တို့ ဘုံ တန်ဖိုးထားခြင်းနဲ့ အသင်းအဖွဲ့စိတ်ဓာတ်ကို ကျွန်တော်တို့ ပြောပြတယ်။ အဲဒီနှစ်ခုက အတူတကွဖြင့် သာမန်လူတစ်ဦးကို သာမန်ထက် လွန်ကဲတဲ့ အောင်မြင် ထမြောက်မှုဆီ ခေါ်ဆောင်တယ်။

ဂျက်မာ ၏ စီမံခန့်ခွဲမှု
ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၅ ရက်၊ ၂၀၀၄ ခုနှစ်

Gucci ကို ဖြစ်ဖြစ်၊ တခြား နာမည်ကြီး ဘာအမှတ်တံဆိပ် အိတ် ကိုဖြစ်ဖြစ် ငွေတွေအများကြီးရဖို့အတွက် ခင်ဗျား ဘယ်လိုရောင်းမလဲ။ အဲဒါ အဓိပ္ပာယ်မရှိဘူး။ အမှတ်တံဆိပ် အားကိုးတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ မပျော်ကြ ဘူးဆိုတာ ကျွန်တော် သိတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်ပြောမယ်။ အဲဒါက ခင်ဗျားတို့ရဲ့ စီးပွားရှာ စံပုံစံ။ ခင်ဗျားတို့ရဲ့ စီးပွားရှာ စံပုံစံကိုလည်း စစ်ဆေးကြည့်ပါဦး။

Forbes

နိုဝင်ဘာလ ၄ ရက်၊ ၂၀၁၅ ခုနှစ်

အရောင်းသမားတစ်ဦးက ပိုက်ဆံအကြောင်း မတွေးရဘူး။ သူ့ရဲ့ ထုတ်ကုန်က ဝယ်ယူသူရဲ့ အောင်မြင်မှု၊ တခြားသူတွေအတွက် အသုံးတည့် မှုတို့အတွက် ဘယ်လို ကူညီပေးသလဲဆိုတာ စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ရမယ်။ အဲဒီ အခါမှာ သူတို့ရဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုနဲ့ ရောင်းချနိုင်စွမ်းတို့ကို ထောက်ကူပေးတယ်။

ချင်ဒေါင်ကွန်ရက် အော်ပရေတာများ အစည်းအဝေး

ဇွန်လ ၁၁ ရက်၊ ၂၀၀၂ ခုနှစ်

ဖောက်သည်ကို ပထမနေရာမှာ၊
ဝန်ထမ်းကို ဒုတိယနေရာမှာ၊
ပြီးရင် ရှယ်ယာပိုင်ရှင်တွေကို
တတိယနေရာမှာ ထားရှိတာကို
ကျွန်တော်တို့
အမြဲလိုက်နာပါတယ်။

အလီဘာဘာ ၁၀ နှစ်ပြည့် အခမ်းအနား
စက်တင်ဘာလ ၁၀ ရက်၊ ၂၀၀၉ ခုနှစ်

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စနစ်က
 လူတစ်ယောက် နှစ်ယောက်အပေါ်မှာ
 အားကိုးထားတာ မဟုတ်ဘူး။
 တကယ်လို့
 ကျွန်တော်ထွက်သွားရင်
 ကုမ္ပဏီ ပြိုလဲမယ်။
 အဲဒီလိုဆိုရင်
 တည်ဆောက်ထားတာ မကောင်းလို့ပဲ။

PEC 5th e-Business Champion Grand Awards
 Ceremony

ဩဂုတ်လ ၂ ရက်၊ ၂၀၀၈ ခုနှစ်

ပြီးခဲ့တဲ့နှစ်ရက်က ကျွန်တော့်ရဲ့ စင်ကာပူမိတ်ဆွေတွေနဲ့ ညစာ အတူစားတယ်။ သူတို့က ပြောတယ်။ “ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အစိုးရက ကျွန်တော်တို့ကို ကလေးတွေ ပိုယူကြဖို့ တိုက်တွန်းနေတယ်။ ဘာလို့လဲ ဆိုတော့ လူတွေက အသက်ကြီးကုန်ကြပြီ။ ကလေးသူငယ်တွေ အလုံ အလောက်မရှိဘူး ဖြစ်နေလို့ပဲ” နိုင်ငံတိုင်းမှာ တိုင်းပြည်တိုင်းမှာလည်း ကလေးတွေ ရှိနေဖို့လိုတယ်။ အသေးစားနဲ့ အလတ်စား အရွယ်အစား ကုမ္ပဏီတွေ မျှော်လင့်ချက် ပိုရှိသွားစေဖို့အတွက် မက်လုံး အစီအမံတစ်ခု လိုအပ်တယ်။ ကုမ္ပဏီကြီးတိုင်းဟာ လုပ်ငန်းငယ်တစ်ခုမှ ဖြစ်လာတာပါ။ အဲဒီမျှော်လင့်ချက် မရှိခဲ့ရင် “ကလေးတွေ” ပိုယူဖို့ အဲဒီမက်လုံး မရှိခဲ့ရင် ကျွန်တော်တို့အားလုံး သေကုန်လိမ့်မယ်။ ကျွန်တော်က ဘာလို့ အမြဲ တက်ကြွနေရတာလဲ။ ကျွန်တော့်မှာ ကလေးငယ် ရှစ်ယောက်ရှိတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့ ၁၅ နှစ်မှာ ကျွန်တော် ကုမ္ပဏီရှစ်ခု တည်ဆောက်ခဲ့တယ်။ သူတို့အထဲမှာ ခုနစ်ခုက အရမ်းကျန်းမာတယ်။ တစ်ခုကို ကျွန်တော် ရောင်းလိုက်တယ်။ ကျွန်တော့်ကလေးတွေဖြစ်ကြတဲ့ Alibaba, Taobao, Alipay နဲ့ ကျန်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ၊ Alicloud ဆိုတဲ့ ကလေးအသစ်ဆိုရင် လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်လကမှ ကျွန်တော်တို့ ရခဲ့တာ။ သူတို့ကို ကျွန်တော် ကြည့် လိုက်တဲ့အခါ ကျွန်တော် အမြဲစိတ်လှုပ်ရှားမိတယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ မျှော်လင့်ချက်ကို မြင်လို့ဖြစ်ပါတယ်။ ခင်ဗျားတို့ သိကြတဲ့အတိုင်း “ဒီကလေးက ကျွန်တော့်ကို ပြောင်းလဲလိုက်လိမ့်မယ်။ ဒီကလေးက ကမ္ဘာ ကို ပြောင်းလဲလိုက်လိမ့်မယ်”

APEC SME Global Summit 2009

တခြားလူတိုင်းလိုပါပဲ။ ကျွန်တော်ကလည်း KPI(Key Performance Indicator)ကို မုန်းတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ခံယူချက်တွေ၊ ပန်းတိုင်တွေကို ကျွန်တော်တို့ မမြင်ရတော့အောင် ဖြစ်စေတယ်။ နည်းအမျိုးမျိုးဖြင့် ကျွန်တော်တို့ကို လက်ပန်းကျစေတယ်။ အလုပ်အပေါ် စိတ်ဝင်စားမှု၊ ဆန်းသစ်တီထွင်မှုနဲ့ ဆန္ဒပြင်းပြမှုတို့ကို လျော့ကျစေတယ်။ ဒီတော့ အဲဒီဟာကို ကျွန်တော်တို့ မုန်းတယ်။ ဒါပေမဲ့လည်း အဲဒါမရှိဘဲ ကျွန်တော်တို့ လုပ်ကိုင်လို့ မရနိုင်ဘူး။ တကယ်တော့ ပြဿနာက KPI ကြောင့် မဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒီဟာကို ဒီဇိုင်းလုပ်တဲ့သူတွေ၊ အကောင်အထည်ဖော် ကျင့်သုံးတဲ့သူတွေကြောင့်ပါ။

KPI ဆိုတာ ဘာလဲ။ KPI ဆိုတာက အလုပ်ရည်မှန်းချက်များ တကယ်အကောင်အထည်ပေါ်လာတာကို တိုင်းတာမှု အညွှန်းကိန်းများ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါမရှိရင် ကျွန်တော်တို့ အလုပ်စွမ်းဆောင်ရည်ကို အကဲဖြတ်ဖို့အတွက် သတ်သတ်မှတ်မှတ် အညွှန်းကိန်းများ ရှိမှာမဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကောင်းမွန်တဲ့အလုပ်ကို KPI ကနေတစ်ဆင့် သွားမှသာ ပြီးစီးနိုင်တာတွေ မဟုတ်ပါဘူး။ KPI က ဘာနဲ့တူသလဲဆိုတော့ ခင်ဗျားက ဆရာဝန်နဲ့ သွားတွေ့တယ်။ သူက ခင်ဗျားရဲ့ ကိုယ်အပူချိန်ကို တိုင်းမယ်။ သွေးပေါင်ချိန် တိုင်းမယ်။ သွေးစစ်မယ်။ ခင်ဗျား ဖျားနာခြင်း မရှိဘူးဆိုတာ ခိုင်လုံသွားချိန်မှာ ခင်ဗျားဟာ ကျန်းမာနေတဲ့သူတစ်ဦးဖြစ်ကြောင်း လုံးဝသေချာတယ်လို့တော့ ပြောလို့ရနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။

ဂျက်မာ ၏ စီမံခန့်ခွဲမှု မှတ်တမ်း ၂၀၀၉

စီးပွားရေးမှာဖြစ်ဖြစ်၊
 ဘဝမှာဖြစ်ဖြစ် တခြားသူတွေကို
 ဘယ်သောအခါမှ မလှည့်ဖြားနဲ့။
 ၁၉၉၅ ခုနှစ်မှာ ကျွန်တော့်ကို
 ကုမ္ပဏီ ၄ ခုက လှည့်ဖြားကြတယ်။
 အဲဒီ ကုမ္ပဏီ ၄ ခုစလုံး
 အခု ပိတ်သိမ်းသွားကြပြီ။
 ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ လှည့်စားခြင်းဖြင့်
 ဝေးဝေးကို မသွားနိုင်ပါဘူး။

ရှန်ဟိုင်းကွန်ရက် အော်ပရေတာများ အစည်းအဝေး
 ဇူလိုင်လ၊ ၂၀၀၅ ခုနှစ်

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဒုဥက္ကဋ္ဌ အားလုံးနီးပါး ကျွန်တော်တို့နဲ့ နှစ်ပေါင်း အတော်ကြာအောင် ရှိနေခဲ့ကြတယ်။ သို့တိုင်အောင် ဝန်ထမ်းအစားထိုးဖို့ ဆက်ခံမယ့်သူတွေ အသင့်ရှိနေဖို့ အရေးကြီးတယ်။ ကုမ္ပဏီက အခရာကျတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေလက်ထဲ အဖမ်းခံထားရတာ ဖြစ်မနေသင့်ဘူး။ ကုမ္ပဏီရဲ့ အဖမ်းခံထားရတာလည်း မဖြစ်သင့်ဘူး။ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အတန်ကြာ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် အလီဘာဘာက ဖမ်းထားတာကို ခံရတယ်။ အရေးပါတဲ့ ဝန်ထမ်းလေးဦးကို သူတို့ရဲ့ အားလပ်ရက်တွေ အလှည့်ကျ ယူစေခဲ့တယ်။ ပြည်ပမှာ ပညာသင် နှစ်နှစ် သုံးနှစ် သွားတယ်။ ဒီတော့ ကျွန်တော် ဘယ်ကိုမှ သွားလို့မရဘူး။

တချို့က ပြောတယ်။ ဂျက်မာ က ကုမ္ပဏီမှ အကြီးတန်းဝန်ထမ်းတွေကို ဖယ်ရှားပစ်တယ်တဲ့။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဆက်ခံမှုစနစ်က ဆယ်စုနှစ်အတန်ကြာ လုပ်ကိုင်ခဲ့သူတွေအတွက် အသင့်ဖြစ်နေစေရမယ်။ သူတို့က လက်ပန်းကျနေတာလည်း ရှိမယ်။ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေကလွဲလို့ တခြားမိတ်ဆွေ သူငယ်ချင်းတွေ မရှိတဲ့သူလည်း ရှိမယ်။ သူတို့ ခွင့်ယူဖို့ အချိန်အခါကောင်းတစ်ခု ဘယ်တော့မှ ရှိပုံမရပေမဲ့လည်း သူတို့ ခွင့်ရက် ယူကိုယူရမယ်။ သူတို့ကို ခွင့်ရက် မယူမနေရ ယူခိုင်းပြီးတဲ့အခါ အသက်ပိုငယ်တဲ့ ဝန်ထမ်းတွေအဖို့ သူတို့ရဲ့ အခွင့်အလမ်းကို ရမယ်။ အဲဒါကို ကျွန်တော်တို့ရဲ့ နှလုံးသားထဲမှာ ယုံကြည်ပါတယ်။

ဘီဂျင်းကွန်ရက် အော်ပရေတာများ အစည်းအဝေး
မတ်လ ၂၇ ရက်၊ ၂၀၀၈ ခုနှစ်

လာမယ့် နှစ် ၃၀ မှာ လူတွေက တစ်နေ့ကို လေးနာရီပဲ အလုပ်လုပ်ကြလိမ့်မယ်လို့ ကျွန်တော် ထင်တယ်။ တစ်ပတ်မှာ လေးရက်ပဲ အလုပ်လုပ်ကြလိမ့်မယ် ထင်တယ်။

CNBC

ဇွန်လ ၂၁ ရက်၊ ၂၀၁၇ ခုနှစ်

မီဒီယာ၊ အင်တာနက်မှာ မှတ်ချက်ပြုသူတွေနဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေ ထံမှ ဝေဖန်မှုတွေက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စိုးရိမ်ပူပန်စရာ မဟုတ်ဘူး။ သုံးစွဲသူတွေနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်သူတွေ ဘယ်လို တုံ့ပြန်သလဲဆိုတာကိုပဲ အရေးတယူ ရှိရမယ်။ တကယ်လို့ သူတို့ တုံ့ပြန်တာက အဆိုးဘက် ရောက်နေရင် ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်း ပြုတ်သွားမယ်။

Digital China Forum, China Beijing International High-Tech Industries Week

မေလ ၁၁ ရက် ၂၀၁၁ ခုနှစ်

ကမ္ဘာက စီးပွားဖြစ် လူ့ဘောင်တစ်ရပ်ကို တောင်းဆိုနေတယ်။ စီးပွားဖြစ် လူ့ဘောင်အဟောင်းမှာ လုပ်ငန်းတွေက လူ့ဘောင်ကို ဗဟိုပြုရ မယ့်အစား ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဗဟိုချက်ထားပြီး အမြတ်ရရေးကို အချက် အချာပြုတယ်။ ၂၁ ရာစုမှာတော့ လုပ်ငန်းတွေဟာ လူ့ဘောင်၊ သဘာဝ ပတ်ဝန်းကျင်၊ လူသားမျိုးနွယ်နဲ့ သူတို့ရဲ့ ဖောက်သည်တွေနဲ့ သူတို့ရဲ့ ဆက်နွယ်မှုကို ပြန်စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ကြရတယ်။ ဒီကနေ့မှာ လုပ်ငန်းတွေ ဟာ ပွင့်လင်းမြင်သာမှု၊ မျှဝေခြင်း၊ တာဝန်ယူခြင်းနဲ့ ကမ္ဘာ့အရေးကိစ္စတို့ကို ၂၁ ရာစုမှာ ပိုကောင်းမွန်တဲ့ ဘဝတစ်ခုပြုလုပ်ဖို့ မဖြစ်မနေ သင်ယူထားကြရ မယ်။

အလီဘာဘာ ၁၀ နှစ်ပြည့် နှစ်ပတ်လည် အခမ်းအနား
စက်တင်ဘာလ ၁၀ ရက်၊ ၂၀၀၉ ခုနှစ်

ကုန်ထုတ်လုပ်မှုနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းကဏ္ဍတို့ကို အတူတကွ ပေါင်းစည်းထားသင့်တယ်။ နောင်တစ်ချိန်မှာ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုက အလုပ် အကိုင်တွေကို ဖန်တီးပေးမှာ မဟုတ်ဘူး။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ ကုန်ထုတ်လုပ် မှုအပိုင်းမှ အလုပ်တွေကို ဉာဏ်ရည်တုနဲ့ စက်ရုပ်တွေက လုပ်ကိုင်ပေးကြ လိမ့်မယ်။ ဝန်ဆောင်မှုကဏ္ဍမှာတော့ အလုပ်အကိုင်တွေ အများအပြားကို ဖန်တီးပေးလိမ့်မယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့ ရာစုနှစ်တုန်းက ကျွန်တော်တို့ တတ်ကျွမ်းမှု ရှိသူ ဖြစ်လိုကြတယ်။ စံချိန်စံညွှန်း ရှိလိုကြတယ်။ အခု ရာစုနှစ်မှာတော့ တစ်ကိုယ်ရေအရ လုပ်ကိုင်ပေးခြင်း၊ စိတ်ကြိုက် လုပ်ကိုင်ပေးခြင်းတွေကို ကျွန်တော်တို့ ကြိုက်ကြမယ်။

ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့ ၂၀၁၈ လူထုဖိုရမ်
အောက်တိုဘာလ ၂ ရက်၊ ၂၀၁၈ ခုနှစ်

အိမ်တစ်လုံး တည်ဆောက်တဲ့အခါ အုတ်မြစ်ချတာအတွက် အချိန် ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းကို သုံးစွဲရတယ်။ ပုံမှန်ဝင်ငွေ လောက်လောက်လားလားရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီကောင်းတစ်ခုဟာ အောင်မြင်မှုရဖို့ အနည်းဆုံး ငါးနှစ်လိုတယ်။ အလီဘာဘာက ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အုတ်မြစ်ကို ချနေတာ မပြီးသေးပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ စီးပွားရေး လုပ်ကိုင်လည်ပတ်နေကြတာ ဘာလို့လဲဆိုတော့ တခြားသူတွေက ကျွန်တော်တို့ကို လုပ်ကိုင်စေချင်ကြလို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ လုပ်ကိုင်တယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့ ဘာလုပ် မယ်၊ ဘယ်တော့လုပ်မယ်၊ ပြီးတော့ အောင်မြင်အောင် ဘယ်လိုလုပ်မယ် ဆိုတာတွေကို ကျွန်တော်တို့ ယုံကြည်ချက်ရှိတယ်။

ChinaByte.com
ဇူလိုင်လ၊ ၂၀၀၁ ခုနှစ်

ဂျပန်နိုင်ငံကို ပထမဆုံးအကြိမ် ကျွန်တော် မသွားခင်က ဂျပန် ကုမ္ပဏီတွေနဲ့ ဂျပန် စီးပွားရေးသမားတွေအပေါ် ကျွန်တော့်ရဲ့ ယေဘုယျ ထင်မြင်ချက်က အကောင်းမြင်တယ်။ သူတို့က စည်းကမ်းတွေနဲ့ လောက ဝတ်တွေကို လိုက်နာကြတာအပြင် သူတို့က အလုပ်ကို အပြစ်ကင်းစင်နေ အောင် လုံ့လဝီရိယ စိုက်ကြတယ်။ အာရုံစိုက်နစ်ပြီး လုပ်ကိုင်ကြတယ်။

ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် ဂျပန်နိုင်ငံကို အလည်သွားတဲ့အခါ ကျွန်တော် အံ့ဩပါတယ်။ ကြီးမားတဲ့ လုပ်ငန်းတွေက ဆုံးဖြတ်ချက်ချဖို့ နှောင့်နှေးတာ မကြာခဏဖြစ်နေပြီး အခွင့်အလမ်းတွေကို အရေးမပါတဲ့ ကိစ္စတွေအတွက် လက်လွှတ်ရတယ်။ အပြစ်ကင်းစင် ကောင်းမွန်ခြင်းနောက်ကို လိုက်ကြတဲ့ သူတွေကို ကျွန်တော် လေးစားနေချိန်မှာ လုပ်ငန်းတစ်ခုက အောင်မြင်ဖို့ အတွက် အချိန်အခါနဲ့ အခြေအနေတို့က အလျင်အမြန်လုပ်ဖို့ တောင်းဆို နေတာကို ပြတ်ပြတ်သားသား လုပ်ကိုင်ဖို့ နှောင့်နှေးတာဟာ သေရာ သေကြောင်း ဖြစ်နေပါတယ်။

Nikkei Business
မေလ၊ ၂၀၀၂ ခုနှစ်

ကျွန်တော်တို့ ဝန်ထမ်းတွေကို စံနှစ်ခုဖြင့် အကဲဖြတ်တယ်။ စွမ်းဆောင်ရည်နဲ့ အသင်းစိတ်ဓာတ်။ စွမ်းဆောင်ရည် မြင့်မားပေမဲ့ အသင်း စိတ်ဓာတ် မရှိတဲ့သူတွေဟာ “ခွေးအရိုင်းများ” ဖြစ်ပါတယ်။ အသင်း စိတ်ဓာတ် ကောင်းပေမဲ့ စွမ်းဆောင်ရည် နိမ့်တဲ့သူတွေဟာ “ယုန်ဖြူများ” ဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်ခွေးတွေ၊ ဘယ်ယုန်တွေမှ ဝန်ထမ်းမဖြစ်ရဘူး။ ကျေးဇူး ပြုပြီး နှစ်မျိုးစလုံးကို မလွဲမသွေ နှင်ထုတ်ပစ်ပါ။

ရှမန်ကွန်ရက် အော်ပရေတာများ အစည်းအဝေး
စက်တင်ဘာလ၊ ၂၀၀၁ ခုနှစ်

အလုပ်အတွက် ဆီလျော်မှု အကောင်းဆုံးဖြစ်သူကို ခန့်ပါ။ အတော်ဆုံးသူ မဟုတ်ဘူး။ ဒီဟာက အတော်နာကျင်တဲ့ သင်ခန်းစာ ဖြစ်နိုင်တယ်။ ခင်ဗျားက လယ်ထွန်စက်တစ်ခုကို မောင်းနှင်ဖို့ ဘိုးရင်းလေယာဉ်အင်ဂျင်ကို ထည့်စရာ အကြောင်းမရှိဘူး။

ဒေါင်ဂွမ်ကွန်ရက် အော်ပရေတာများ အစည်းအဝေး
မတ်လ၊ ၂၀၀၅ ခုနှစ်

ဈေးကွက်မြင့်တင်ဖို့ထက် သင်တန်းပေးခြင်းနဲ့ အဖွဲ့အစည်းကနေ တစ်ဆင့် ကုမ္ပဏီရဲ့ ပင်ကိုအရည်အချင်း မွေးမြူပျိုးထောင်တာအတွက် ပိုက်ဆံရင်းနှီးမြှုပ်နှံတာ ပိုကောင်းတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေက ခင်ဗျားကုမ္ပဏီ၊ ခင်ဗျားရဲ့ ဖောက်သည်တွေနဲ့ ခင်ဗျားရဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေကို နားလည်ဖို့လိုတယ်။ တရုတ်ဆိုရိုးစကား ရှိတဲ့အတိုင်း “ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သိသလိုမျိုး ကိုယ့်ရန်သူတွေကို သိပါ”။

Nikkei Business
မေလ၊ ၂၀၀၂ ခုနှစ်

* * *

အလီဘာဘာနှင့် အခြားသော
အရဲစွန့်လုပ်ငန်းများ

ပထမတစ်ပတ်မှာ ကျွန်တော်တို့မှာ ဝန်ထမ်းခုနစ်ဦး ရှိတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဝယ်တယ်၊ ရောင်းတယ်။ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် လုပ်ကြတယ်။ ဒုတိယတစ်ပတ်မှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဝက်ဘ်ဆိုက်မှာ တစ်ယောက်ယောက်က လာရောင်းတယ်။ သူတို့ ရောင်းတာမှန်သမျှ အကုန်လုံး ကျွန်တော်တို့ ဝယ်လိုက်တယ်။ ဘာမှ အသုံးမရှိဘဲ ဝယ်ထားတဲ့ဟာတွေ အခန်းနှစ်ခန်း အပြည့် ကျွန်တော်တို့မှာ ရှိနေတယ်။ ပထမနှစ်ပတ်မှာတော့ အကုန်လုံး အမှိုက်တွေ ဖြစ်နေတယ်။ အဲဒါ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ အလုပ်ဖြစ်ကြောင်း လူတွေကို ပြောပြဖို့ဖြစ်ပါတယ်။

Economic Club of New York

ဇွန်လ ၉ ရက်၊ ၂၀၁၅ ခုနှစ်

ကျွန်တော်တို့မှာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အကြီးမားဆုံး အီး-စီးပွားလုပ်ငန်း ရှိနေပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့က အီး-စီးပွားကုမ္ပဏီတစ်ခု မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့က eBay မဟုတ်ဘူး။ ကျွန်တော်တို့က ဝယ်တာ၊ ရောင်းတာ မလုပ်ဘူး။ ကျွန်တော်တို့က လူတွေ အီး-စီးပွားကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်လာဖို့ ကူညီပေးတယ်။ အဲဒီဟာက ကျွန်တော်တို့နဲ့ Amazon အကြား ကွာခြားချက် ဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတိုင်း Amazon တစ်ခု ဖြစ်သင့်တယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ ယူဆတယ်။ Amazon ဟာ သမားရိုးကျ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုဖြစ်ပြီး ဝက်ဘ်ဆိုက်တစ်ခု ရှိနေတာသာ ဖြစ်ပါတယ်။

Stanford Graduate School of Business

စက်တင်ဘာလ ၂၄ ရက်၊ ၂၀၁၅ ခုနှစ်

ကျွန်တော်တို့ရဲ့အိပ်မက်က ကမ္ဘာပေါ်မှာ အကောင်းဆုံးကုမ္ပဏီ ဖန်တီးဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ အလီဘာဘာကို တရုတ်တစ်ယောက်က စတင် လိုက်တာ ဖြစ်ပေမဲ့လည်း ကျွန်တော်တို့က ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများ၊ ဝန်ထမ်း များ၊ ဖောက်သည်များရဲ့ ကမ္ဘာ့ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်ဖို့ မျှော်လင့်ထားတယ်။ တရုတ်ကုမ္ပဏီတစ်ခုမျှလောက် မဟုတ်ဘူး။ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို ကျွန်တော်တို့ ပိုကောင်းအောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ မေးမြန်းခြင်းဖြင့် မောင်းနှင် ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ရှယ်ယာတွေရဲ့ တန်ဖိုးအပေါ်မှာ အခြေမပြုပါဘူး။ ဂျက်မာ အကြံပြုတာက အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ တန်ဖိုးက ဉာဏ် ပညာ၊ မဟာဗျူဟာ၊ သတ္တိနဲ့ အဖွဲ့လိုက်လုပ်ကိုင်ခြင်းတို့ထံမှ လာပါတယ်။ အရင်းအနှီးထံမှ မဟုတ်ပါဘူး။

Fortune Life Program

မတ်လ ၂၉ ရက်၊ ၂၀၀၃ ခုနှစ်

ကျွန်တော်တို့က ရောင်းဝယ်ကြတာကို အွန်လိုင်းမဟုတ်တဲ့နေရာမှ အွန်လိုင်းပေါ်သို့ ရွှေ့ပြောင်းပေးဖို့ ကြိုးစားရုံသက်သက်မျှသာ မဟုတ်ဘူး။ ကျွန်တော်တို့က သမားရိုးကျ ဒစ်ဂျစ်တယ် ဈေးရောင်းခြင်းပုံစံကို ပြောင်း လဲပေးပြီး အမြတ်နည်းနည်း ထပ်ရအောင် ညှစ်ထုတ်ယူဖို့အတွက်မျှသာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့က အခြေခံဒစ်ဂျစ်တယ်နဲ့ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အခြေခံအဆောက်အအုံကို အနာဂတ် ကုန်သွယ်ရေးအတွက် ဖန်တီးလို့ လုပ်ကိုင်နေကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီမှာ ဈေးခင်းတွေ၊ ငွေပေးချေခြင်းတွေ၊ သိုလှောင်ပို့ဆောင်ရေးတွေ၊ တိမ်စိုင်းကွန်ပျူတာစနစ်၊ မဟာ ဒေတာသိုက်နဲ့ အခြားနယ်ပယ်တွေရဲ့ အိမ်ခံတစ်ခုတို့ ပါဝင်တယ်။

ရှယ်ယာရှင်များသို့ ပေးစာ

အောက်တိုဘာလ ၁၃ ရက်၊ ၂၀၁၆ ခုနှစ်

ဆက်လက်ဖတ်ရှုလိုပါက စိုက်ပျိုးရေးဦးစီးဌာန၊
ဗဟိုစာကြည့်တိုက် (e - Library)တွင်
လာရောက်ဖတ်ရှုနိုင်ပါသည်။

Alibaba's Visionary-In-Chief

JACK MA

In His Own Words

edited by - SUK LEE and BOB SONG



Alibaba Group

阿里巴巴集团



အလိဘာဘာရဲ့ ယဉ်ကျေးမှုမှာ ပြုံးတကာဟာ
 အလွန်အရေးကြီးတဲ့ အမှုအရာ ဖြစ်ပါတယ်။
 ကျွန်တော်တို့ရဲ့ လိုဂိုက အပြုံး။
 ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ဖောက်သည်တွေ အိမ်ကိုပြန်ကြတဲ့အခါ
 သူတို့ပြုံးနေတာကို ကျွန်တော် လိုလားတယ်။
 ရုံးကိုလာသမျှ လူတိုင်းရဲ့ မျက်နှာတွေကို ကျွန်တော် မမှတ်မိနိုင်ဘူး။
 ဒါပေမဲ့ ဘယ်သူတွေက အလိဘာဘာဝန်ထမ်းဖြစ်ကြောင်းကို
 သူတို့ရဲ့အပြုံးအရ ကျွန်တော် သိနိုင်ပါတယ်။

စာစဉ်စိမ်း
 ၁၁၂၄



DJS0043

4,000.00 KS