

# Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏

## စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန်

ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်



DOING BUSINESS THE RICHARD BRANSON WAY  
BY DES DEARLOV



**တုဒေးစာအုပ်တိုက်**

အမှတ် H ၊ လှိုင်မြင်းမိုရ်ကန်လမ်း၊ ကန်ရိပ်မွန်အိမ်ရာ၊  
လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

ဖုန်း - ၅၀၇၃၈၅၊ ၅၀၇၃၉၁၊ ၅၀၇၃၉၂

စာတိုက်သေတ္တာအမှတ် - ၁၁၀၅၁

အမှတ်-၄၊ ၂၆ ဘီလမ်း၊ ၇၈ x ၇၉ လမ်းကြား၊

မီးရထားတိုက်တန်း၊ ချမ်းအေးသာလုံမြို့နယ်၊ မန္တလေးမြို့၊

ဖုန်း - ၀၉ ၉၁၀ ၂၇၅၂၄။

www.burmeseclassic.com

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

ပထမအကြိမ်

၂၀၁၃ ခုနှစ်၊ မတ်လ

အုပ်ရေ (၅၀၀)

တန်ဖိုး (၂,၀၀၀) ကျပ်

မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း

ဖြိုးဝေကို



ထုတ်ဝေသူ

ဒေါက်တာသာထွန်းဦး

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

အမှတ် ၈-၂ အဏ္ဏဝါလမ်းသွယ်(၂)၊ ညောင်တန်းအိမ်ရာ၊

ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

ပုံနှိပ်သူ

ဦးဝင်းဗိုလ်

ဂျူးဂျူးပုံနှိပ်တိုက်

အမှတ် ၄-ဘီ၊ ဦးဖိုးမင်းလမ်း၊

ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

ဖြန့်ချိရေး

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

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

ဉာဏ်ဟိန်းလတ်၊ ဒေါက်တာ

တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန်/  
ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်။ — ရန်ကုန်၊ တူဒေးစာပေ၊ ၂၀၁၂။

၁၈၃ စာ၊ ၂၀ စင်တီ။ — (စီမံခန့်ခွဲမှုစာစဉ် - ၁၀၂)

မူရင်းအမည် - Doing Business The Richard Branson Way 10 Secrets  
of the World's Greatest Brand Builder

(၁) ဘာသာပြန်သူ - ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

(၂) တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန်

စီမံခန့်ခွဲမှုစာစဉ် (၁၀၂)



*Virgin* တံဆိပ် ဖန်တီးရှင်၏  
စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန်

ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

**DOING BUSINESS THE RICHARD BRANSON WAY**

10 SECRETS OF THE WORLD'S GREATEST BRAND BUILDER

BY

DES DEARLOVE

www.burmeseclassic.com

### ထုတ်ဝေသူ၏ အမှာ

ဆွာရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်၏ စွန့်ဦးတီထွင်နိုင်မှုနှင့် စီးပွားရေး သမားတစ်ယောက်၏ ထူးခြားသည့် ပါရမီသည် သူမတူအောင် စာသုံးသူ၏ အမြင်ကို ကြိုတင်သိရှိသည့် ပင်ကိုသိစိတ်ရှိခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ ဘရင်ဆန်၏ ကျွမ်းကျင်မှု နောက်တစ်ခုက အမှတ်မထင်ပြိုင်ဘက်ကို အနိုင်တိုက်ခိုက်နိုင်ခြင်းဖြစ်သည်။ ဘရင်ဆန်သည် ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီကြီးများ၏ အားနည်းချက်ကို အခွင့်ကောင်းယူပြီး ချုံ့ခိုတိုက်ခိုက်သည့် နည်းဗျူဟာများကြောင့် သူတည်ထောင်သည့် Virgin အမှတ်တံဆိပ်သည် လုပ်ငန်းအမြောက်အမြားတွင် အောင်မြင်ပြီး ထိပ်တန်းက နေရာယူနေခြင်းဖြစ်သည်။

ဘရင်ဆန်သည် သူ့လုပ်ဆောင်သမျှ အရာအားလုံးနီးပါးကို မကောင်းသူပယ် ကောင်းသူကယ်သည့် သဘောမျိုး အထင်ရောက်အောင် လုပ်ပြနိုင်စွမ်းရှိသောကြောင့် Virgin တံဆိပ်ကို ကျင့်ဝတ်ပိုင်းပိုပြီး ခိုင်မာစေခြင်းဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးဝေါဟာရစာရင်းမှာ မရဘူး၊ လုံးဝ၊ မဖြစ်နိုင်ဆိုသည်များကို ပယ်ထုတ်ပြီး ညှိနှိုင်းတတ်သည့် အတတ်ပညာ၊ ဆွဲဆောင်မှုအပြောအဆိုနှင့် အယုံသွင်းနိုင်သူတစ်ယောက် ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်းလုပ်ငန်းကြီးများဖြစ်သည့် British Airways၊ Coca-Cola နှင့် Pepsil Co ကုမ္ပဏီကြီးများနှင့်လည်း တိုက်ရိုက်ယှဉ်ပြိုင်ခဲ့ပါသည်။ ဘရင်ဆန်သည် ၁၉၆၆ ခုနှစ်ကနေ ၂၀၀၉

ခုနှစ်အထိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ ကမ္ဘာ့ပထမဆုံး ထိပ်တန်း နေရာကို ရောက်လာသည့် Virgin အမှတ်တံဆိပ်ကို ဖန်တီးခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ဘရင်ဆန်သည် သူ၏ဘဝတစ်ခုလုံးကို စွန့်စားမှုများနှင့် ကြီးပြင်းခဲ့သူ တစ်ယောက်ဖြစ်ပြီး သူ့ကိုယ်သူလည်းလမ်းပေါ်က သာမန် ထူလိပ် ပုံဖော်လေ့ရှိသူဖြစ်ပါသည်။ ယခု Des Dearlove ၏ Doing Business The Richard Branson Way ကို ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ် ထာသာပြန်ဆိုထားသော ဘရင်ဆန်၏နှစ်ပေါင်း ၄၀ ကျော် စီးပွားရေး ဖြတ်သန်းမှုများနှင့် အောင်မြင်ကျော်ကြားမှုများကို အသေးစိတ် ရေးသားထားမှုများကို တွေ့မြင်ရမည်ဖြစ်ပါသည်။ ကမ္ဘာ့အကျော်ကြား ဆုံး အမှတ်တံဆိပ်များကို ဖန်တီးသူဘရင်ဆန်၏ယှဉ်ပြိုင်မှုများ၊ တိုက်ခိုက် မှုများ၊ ကြိုးပမ်းမှုများကို စွန့်ဦးတီထွင်လိုသူတို့အတွက် ဤစာအုပ်ကို စီဇော်ထုတ်ဝေလိုက်ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

### မာတိကာ

- ထုတ်ဝေသူအမှာ
- ဘာသာပြန်သူ၏အမှာ
- Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏  
အတက်အကျများ သုံးသပ်ချက် . . . . . ၁
- Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏  
ဘဝဖြတ်သန်းမှု ကောက်ကြောင်း . . . . . ၁၁

**အခန်း (၁)**  
ကိုယ့်ထက်အားကြီးတဲ့သူကို ရွေးပြီးပြိုင်တိုက် . . . . . ၃၇

**အခန်း (၂)**  
စိတ်လှုပ်ရှားစရာတွေ ဆောင်ရွက်ပါ . . . . . ၅၃

**အခန်း (၃)**  
မရရအောင် ညှိနှိုင်းပါ . . . . . ၇၃

**အခန်း (၄)**  
အလုပ်ခွင်မှာ ပျော်စရာ . . . . . ၈၅

အခန်း (၅)

ကိုယ့်ရဲ့ အမှတ်တံဆိပ်ကို ဆုပ်ကိုင်ပါ ..... ၉၉

အခန်း (၆)

မိဒီယာပုံရိပ်ကို အလေးထားပါ ..... ၁၁၁

အခန်း (၇)

သိုးတွေမထိန်းနှင့်၊ ကြောင်တွေ မွေးပါ ..... ၁၂၉

အခန်း (၈)

ကျည်ဆန်ထက် မြန်အောင် ပြေးပါ ..... ၁၄၁

အခန်း (၉)

အရွယ်အစား အရေးကြီးတယ် ..... ၁၅၁

အခန်း (၁၀)

အားလုံးအတွက် တစ်သားတည်းဟန်ပန် ..... ၁၆၃

Brand တစ်ခုကို ရစ်ချ်ဘရင်ဆန်

လုပ်နည်းလုပ်ဟန်အတိုင်း ဖော်ဆောင်မယ်ဆိုရင် ..... ၁၇၄

နိဂုံး

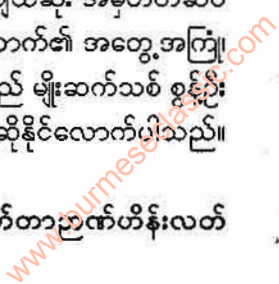
..... ၁၈၂



### ဘာသာပြန်သူ၏အမှာ

ဆာရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်သည် အများနှင့်မတူသည့် စွန့်ဦးတီထွင်သမား ဖြစ်သည်။ သူတည်ထောင်သည့် Virgin အမှတ်တံဆိပ်သည် လုပ်ငန်း အများအပြားတွင် အောင်မြင်လျက်ရှိသည်။ သူ၏ ထူးခြားပြောင်မြောက်သည့် စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန်များဖြင့် ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်း လုပ်ငန်းကြီးများဖြစ်သည့် ကိုကာကိုလာ၊ ဗြိတိသျှ လေကြောင်းလိုင်း တို့ကိုလည်း လိုက်လံယှဉ်ပြိုင်ခဲ့ပါသည်။ ဘရင်ဆန်ဟု ဆိုလိုက်လျှင် ဗြိတိသျှစီးပွားရေးလောကတွင် အနှစ် ၄၀ ကျော်၊ ယနေ့ထက်တိုင် တစ်မူထူးသည့်ဟန်ဖြင့် အောင်မြင်စွာ နေရာယူထားနိုင်ခဲ့သူအဖြစ် ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလောကတွင်ပါ မသိသူ မရှိသလောက် ဖြစ်ပါသည်။

ယခုစာအုပ်တွင် ဘရင်ဆန်၏နှစ်ပေါင်းများစွာ လျှမ်းလျှမ်းတောက် အောင်မြင်ခြင်း အကြောင်းရင်းကို အနုစိတ်သုံးသပ် ဆန်းစစ်ထားသည်ကို တွေ့ရပါမည်။ ကိုယ်တိုင်စွန့်ဦးတီထွင်သူတစ်ယောက် ဖြစ်လိုသူတို့အတွက် သတိပြုစရာ၊ အတုယူစရာများ ပါဝင်သကဲ့သို့ လက်တွေ့စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင်းမှ အဖိုးတန်သင်ယူစရာအများအပြားကိုလည်း တွေ့နိုင်ပါသည်။ ကမ္ဘာ့အကြီးကျယ်ဆုံး အမှတ်တံဆိပ် တစ်ခုကို လက်တွေ့ကျကျ ဖန်တီးနိုင်ခဲ့သူတစ်ယောက်၏ အတွေ့အကြုံ၊ သဘောသဘာဝ၊ မတွန့်မဆုတ် ကြိုးပမ်းမှုများသည် မျိုးဆက်သစ် စွန့်ဦးတီထွင်သူတို့အတွက် အားဆေးတစ်လက်ဟုပင် ဆိုနိုင်လောက်ပါသည်။



## Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ အတက်အကျများ သုံးသပ်ချက်

ပြီးခဲ့တဲ့ ဆယ်စုနှစ်အတွင်း ဘရင်ဆန်ရဲ့ စီးပွားရေးအင်ပါယာ အတွင်းမှာ အဖြစ်အပျက်များစွာ မြင်တွေ့ခဲ့ရပါတယ်။ တခြားလုပ်ငန်း တွေလိုပဲ အတက်အကျတွေလည်း ရှိခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီလုပ်ငန်းတွေနဲ့ မတူတဲ့အချက်ကတော့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ လုပ်ငန်းတွေဟာ အတက်ကြမ်းခဲ့ တာပါပဲ။ သိပ်မကြာသေးခင်ကမှ စွန့်စားလုပ်ကိုင်ခဲ့တဲ့ Virgin Ga- lactic အာကာသခရီးသွားလုပ်ငန်းမှာဆိုရင် ဘရင်ဆန်ဟာ ကောင်းကင် က ကြယ်ကိုတောင် ဆွတ်ယူတော့မယောင် ရည်မှန်းခဲ့တာပါ။ တခြား တခြားသော ကြိုးပမ်းအားထုတ်မှု အချို့မှာတော့ ရည်မှန်းသလို သိပ် မဖြစ်ခဲ့တာလည်း ရှိပါတယ်။

ဘရင်ဆန်က အရုံးတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ခဲ့ရပေမယ့် သူ့လိုမျိုး ဒေါ်လာသန်းချီပြီး အနှစ် ၄၀ တိုင် စီးပွားရေးလုပ်နေသူတစ်ယောက် အတွက် နှိုင်းယှဉ်ကြည့်ရင် အရုံးနည်းလှပါတယ်။ အခြေအနေမလှတဲ့ အခိုက်အတန့်တွေ ရှိခဲ့တာကလည်း Virgin လုပ်ငန်းစုအတွင်း ရင်းနှီး မြှုပ်နှံသူတွေရဲ့ စိတ်ပျက်လက်လျှော့တာတွေကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ခံနိုင်ရည်ရှိတဲ့ အထွေထွေအောင်မြင်မှုတွေကပဲ ပြန်လည် ပုံပေါ်လာစမြဲပါ။ ထိုအရာများနှင့်အတူ ဘရင်ဆန်သည်လည်း အရာရာ ကို အမြဲအကောင်းမြင်ပြီး စိတ်ကူးတွေအမျိုးမျိုးကစားဆဲပင် ဖြစ်ပါ

၂ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

တယ်။ Virgin လုပ်ငန်းသစ်တွေကိုလည်း ထောက်ခံပံ့ပိုးနေဆဲရှိသကဲ့သို့ သူ့စွန့်စားမှုများစွာအတွက် မီဒီယာများနှင့် ဆက်ဆံရေးကလည်း ကောင်းမွန်ထက်မြက်ဆဲ ရှိနေပါတယ်။

ဘရင်ဆန်က အရင်တုန်းကလို သိပ်အင်အားမရှိတော့ဘူးဆို ပြီး ဝေဖန်သူတချို့ဆီက မကြာသေးမီက အသံထွက်လာပါတယ်။

တကယ်တော့ ဒီလိုမဟုတ်ပါဘူး။ ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ Forbes မဂ္ဂဇင်းရဲ့ ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံးစာရင်းမှာ ဘရင်ဆန်က စုစုပေါင်း ပိုင်ဆိုင်မှု ဒေါ်လာ ၂. ၆ ဘီလီယံနဲ့ ဖော်ပြခံထားရတယ်။ ၂၀၀၀ ပြည့် နှစ်ရောက်တဲ့အခါ အဲဒီငွေပမာဏက ဒေါ်လာ ၃. ၃ ဘီလီယံရှိပြီး ၂၀၀၁ ခုနှစ်မှာဆိုရင် ဒေါ်လာ ၁. ၈ ဘီလီယံအထိ ကျသွားတယ်။ အဲဒီကစလို့ သူ့ရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှုတွေဟာလည်း ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးနဲ့ Virgin Group စီးပွားရေး အခြေအနေတွေအလိုက် အတက်အကျရှိနေတော့ တာပါပဲ။ ၂၀၀၉ ခုနှစ်စာရင်းအရ ဒေါ်လာ ၂. ၅ ဘီလီယံဆိုတော့ အခြေအနေကောင်းတယ်လို့ ဆိုရမှာပေါ့။

ဝေဖန်သူတချို့ ပြောဖူးတာက Virgin အမှတ်တံဆိပ်ဟာ အရာရာကို လွှမ်းခြုံမိလောက်အောင် ဖြန့်ကြက်လုပ်ဆောင်နိုင်လိမ့်မယ် လို့ ဆိုပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သက္ကရာဇ် ၂၀၀၀ ကျော် ပထမဆယ်စုနှစ် ကာလ အထောက်အထားတွေအရ လက်တွေ့မှာ Virgin တံဆိပ်က ဆက်လက်ခိုင်မာနေဆဲ ဖြစ်ပေမယ့်လည်း အရာရာဘာမဆို လွှမ်းခြုံ မိနိုင်ခြင်းတော့ မရှိသေးပါလူး။ အဲဒီအတွက် အမေရိကန်ပြည်ထောင် စုရဲ့ ကိုလာအချို့ရည်ဈေးကွက်ကို ထိုးနှက်ဖို့ Virgin Cola နဲ့ စတင်ထိုး ဖောက်စဉ်က ဖြစ်ရပ်ကို သာဓကအနေနဲ့ ကြည့်နိုင်ပါတယ်။ အဲဒီနေ့ ကဆိုရင် ဘရင်ဆန်ဟာ သူ့ပုံစံအတိုင်းပဲ လူစိတ်ဝင်စားအောင် သာမန် စစ်ဝတ်စုံကို ဆင်မြန်းပြီး နယူးယောက်မြို့ Time Square ရင်ပြင်ကို စစ်သုံး တင့်ကားကြီးနဲ့ မောင်းဝင်လာခဲ့တာပါ။ ဒါပေမဲ့ ဒီလိုလုပ် ငန်းစွန့်စားမှုဟာ မှန်းချက်နဲ့နှမ်းထွက် မကိုက်လေတော့ ၂၀၀၀ ပြည့် နှစ်၊ ဖေဖော်ဝါရီလမှာ Virgin ကုမ္ပဏီဟာ အမေရိကန်ဈေးကွက်မှာ

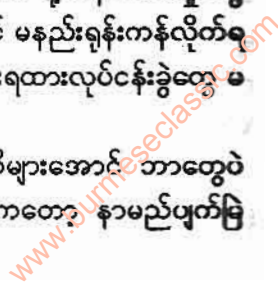
Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၃

Coca-Cola နဲ့ Pepsi-Cola အချို့ရည်များနဲ့ မယှဉ်ပြိုင်နိုင်တော့ကြောင်း ဝန်ခံခဲ့ရပါတယ်။ ကိုလာအချို့ရည်သစ်ဟာ အမေရိကန်ကိုလာဈေးကွက်မှာ ထင်သလောက်မပေါက်တဲ့အတွက် Virgin က အချို့ရည်လုပ်ငန်းအတွက် နည်းဗျူဟာ၊ စီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့ တည်နေရာတို့ကို ပြောင်းလဲပစ်လိုက်တယ်။ သစ်သီးဖျော်ရည်၊ အားဖြည့်အချို့ရည် အပါအဝင် New Age အချို့ရည်များဘက်ကို အာရုံစိုက်ခဲ့ပါတယ်။ (Virgin Cola ကို အင်္ဂလန်၊ ပြင်သစ်၊ အီတလီ၊ တရုတ်နဲ့ တခြားနိုင်ငံများစွာမှာ ရောင်းချနေပါသေးတယ်။)

၁၉၉၆ ခုနှစ်တုန်းကလည်း Virgin Bride မင်္ဂလာဝတ်စုံ စတိုးဆိုင်ကို လန်ဒန်မြို့မှာ ဖွင့်လှစ်လိုက်တုန်းက ဘရင်ဆန်ဟာ မုတ်ဆိတ်ကျင်စွယ်ကြီးနဲ့ သတို့သမီးဝတ်စုံကို ဝတ်ဆင်လာတော့ စိတ်ဝင်တစား လှုပ်လှုပ်ရှားရှားဖြစ်ကုန်ကြပါတယ်။ အဲဒီလုပ်ငန်းက သမားရိုးကျမင်္ဂလာဝတ်စုံတွေ၊ ခန်းဝင်အသုံးအဆောင်တွေသာမက လိုအပ်ရင်မင်္ဂလာဆောင်ကိစ္စအဝဝကိုလည်း အစအဆုံးတာဝန်ယူ စီစဉ်ပေးပါတယ်။ ၂၀၀၁ ခုနှစ်ရောက်တော့ မန်ချက်စတာမြို့မှာ ဆိုင်ထပ်ဖွင့်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ အောင်မြင်မှုက သိပ်မခံပါဘူး။ လန်ဒန်စတိုးက ၂၀၀၃ ခုနှစ်မှာ ပိတ်လိုက်ရသလို Virgin Bride ကိုယ်တိုင်ပါ ၂၀၀၇ ခုနှစ်မှာ နိဗ္ဗိတံသွားရပါတယ်။

ဘရင်ဆန်နဲ့ Virgin အမှတ်တံဆိပ်အတွက် အကြီးမားဆုံးလို့ ဆိုနိုင်တဲ့ လောလောလတ်လတ် အခက်အခဲတစ်ခုကတော့ Virgin Trains မီးရထားလုပ်ငန်းပါပဲ။ ကနဦး အခြေအနေများအရ ဒီလုပ်ငန်းက သိပ်မဟန်ပါဘူး။ ကုမ္ပဏီက Virgin Trains ရဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေအတွက် အစောပိုင်းမှာကဲ့ပဲ ခံနိုင်ရည်ရှိအောင် မနည်းရုန်းကန်လိုက်ရတာပါ။ မကြာခဏဆိုသလို Virgin Trains မီးရထားလုပ်ငန်းခွဲတွေ မထင်မှတ်ဘဲ ကံဆိုးမိုးမှောင်ခဲ့ရပါတယ်။

တစ်ခါကဆိုရင် ဘရင်ဆန်က လူသိများအောင် ဘာတွေပဲ ပြောပြော Virgin ရဲ့ မီးရထားလုပ်ငန်းတွေကတော့ နာမည်ပျက်မြဲ

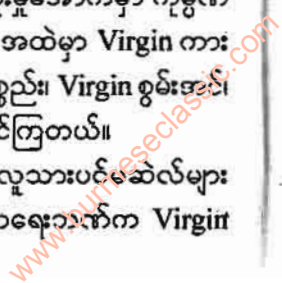


၄ ဒေါက်တာဉာဏ်ထိန်းလတ်

ပျက်ခဲ့ရတယ်။ ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ Virgin Trains ဟာ ဗြိတိန်မှာ စံချိန် တင်လောက်အောင် အချိန်မမှန်ဘူးလို့ နည်းဗျူဟာမြောက် မီးရထား လုပ်ငန်းများဌာန (SRA-Strategic Rail Authority) ရဲ့အချက်အလက် များအရ သိရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘရင်ဆန် အမြဲပြောတာတော့ တိုင်း ပြည်မှာ အညံ့ဆုံးမီးရထားလိုင်းတွေကို အကောင်းဆုံးဖြစ်လာအောင် အချိန် ငါးနှစ် ယူရပါလိမ့်မယ်တဲ့။ ပြောတဲ့အတိုင်းလည်း မှန်ခဲ့ပါတယ်။ ၂၀၀၅ ခုနှစ်နဲ့ ၂၀၀၆ ခုနှစ်များမှာ အချိန်မှန်ကန်မှု ကိန်းဂဏန်းများက သိသိသာသာ တိုးတက်လာပါတယ်။ SRA ကိန်းဂဏန်းများအရ ၂၀၀၂ ခုနှစ်က West Coast မီးရထားလိုင်းများရဲ့ အချိန်မှန်ကန်မှုဟာ ၇၃. ၆ ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ ခရီးဝေးမီးရထားများက ၆၂. ၅ ရာခိုင်နှုန်း အသီးသီးရှိခဲ့ ရာကနေ ၂၀၀၅ ခုနှစ်နဲ့ ၂၀၀၆ ခုနှစ် အရောက်မှာ သတ်မှတ်အချိန် မတိုင်မီ ၁၀ မိနစ်အတွင်း အဲဒီရထားတွေ ရောက်လာနိုင်ပါတယ်။ တစ်နာရီကို မိုင် ၁၄၀ အထိ ပြေးတဲ့ Pendolino မြန်နှုန်းမြင့် ရထားများ သုံးပြီး ပြေးဆွဲခြင်းနဲ့ယခင်ရှိပြီး ရထားများကို အစားထိုးခြင်းတွေ ကြောင့် အပြောင်းအလဲက သိသာလှပါတယ်။ ၂၀၀၉ ခုနှစ်၊ အောက်တို ဘာလမှာ Virgin Trains ရဲ့ West Coast လိုင်းခွဲဟာ သက်ဆိုင်ရာ ဘူတာမှတ်တိုင်ကို အချိန်မီရောက်ရှိမှု ၉၃. ၄ ရာခိုင်နှုန်း ရှိလာခဲ့သည့် အတွက် ၂၀၀၆ ခုနှစ်၊ မေလက စံချိန် ၉၁. ၃ ရာခိုင်နှုန်းကို ချိုးလိုက် နိုင်ပါတယ်။

Virgin အင်ပါယာရဲ့ တခြားလုပ်ငန်းများမှာတော့ ပုံမှန် အတိုင်း လည်ပတ်ခဲ့ပါတယ်။ Virgin ရဲ့ စွန့်စားလုပ်ကိုင်တဲ့လုပ်ငန်း သစ်များမှာလည်း Virgin အမှတ်တံဆိပ်ရဲ့ အုပ်စိုးမှုအောက်မှာ ကုမ္ပဏီ များစွာ အလျင်အမြန်ပဲ ပါဝင်လာပါတယ်။ အဲဒီအထဲမှာ Virgin ကား လုပ်ငန်း၊ Virgin ဝိုင်၊ Virgin ကျောင်းသားသုံးပစ္စည်း၊ Virgin စွမ်းအား၊ Virgin ဓာတ်ဆီနဲ့ Virgin ဒစ်ဂျစ်တယ်တို့ ပါဝင်ကြတယ်။

သိပ်မကြာသေးတဲ့ ၂၀၀၇ ခုနှစ်မှာ လူသားပင်မဆဲလ်များ (Stem Cell) ထိန်းသိမ်းပေးတဲ့ Virgin ကျန်းမာရေးဘဏ်က Virgin



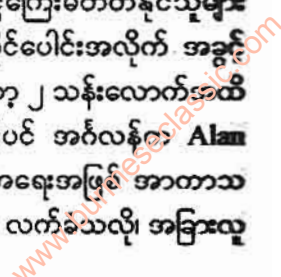
Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၅

Group ထဲကို ဝင်လာပါတယ်။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ စကားအရ Northern Rock ဘဏ်ကြီးရဲ့ အသိုင်းအဝိုင်းကို ကူညီကယ်ဆယ်ပြီး အရေးကြီး ဘဏ်လုပ်ငန်းကို သူ့လုပ်ငန်းများထဲ ပေါင်းစပ်မယ်လို့တောင် ဆိုခဲ့ကြပါတယ်။

Virgin အဖွဲ့ထဲကို ကုမ္ပဏီသစ်တွေ ရောက်လာနေချိန်မှာပဲ Virgin ရဲ့ ရှိပြီးကုမ္ပဏီများမှာလည်း လျှင်မြန်စွာတိုးချဲ့လျက် ရှိပါတယ်။ ဥပမာ Virgin Active အားကစားလုပ်ငန်းဆိုရင် ကမ္ဘာပေါ်မှာအကြီးဆုံး ကျန်းမာကြံ့ခိုင်ရေး အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ ဖြစ်သလို၊ ၂၀၀၈ ခုနှစ် အကုန်မှာ ဥရောပနဲ့ တောင်အာဖရိကတစ်လွှား ကလပ်ပေါင်း ၁၇၉ ခု ရှိပါတယ်။ Virgin Healthcare ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုကလည်း နိုးရာကုသနည်း၊ တိုင်းရင်းဆေးကုသနည်းတို့အပြင် ခေတ်ပေါ်ဆေးပညာကိုပါ ထည့်သွင်းပေါင်းစပ်ထားတဲ့ ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှု ဆေးခန်းများ ဖွင့်လှစ်သွားမယ်လို့ ကြေညာထားပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ မကြာသေးမီနှစ်များအတွင်း ရေပန်းအစားဆုံး စွန့်စား ဖြုတ်နှံလိုက်တဲ့လုပ်ငန်းကတော့ Virgin Galactic အာကာသခရီးသွားလုပ်ငန်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ငယ်အိပ်မက်နဲ့ အာကာသယာဉ်မှူးဖြစ်ချင်သူတွေရှိလာတာ၊ အာကာသခရီးသွားဖို့ ကမ္ဘာတစ်ဝန်း ပိုမိုစိတ်ဝင်စားလာတာတွေကြောင့် ဘရင်ဆန်က ကမ္ဘာပတ်လမ်းကြောင်း တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအတွင်း ခရီးသည်ပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းကို ပထမဆုံးစတင်လိုက်ပါတယ်။ ဒေါ်လာ ၂ သိန်းဝန်းကျင် ကိုယ့်မှာရှိရင် ကမ္ဘာအာကာသ၊ ဝေဟင်ယံထဲကို ရောက်ရှိနိုင်မှာဖြစ်သလို၊ ခဏတာလေးပဲဖြစ်ဖြစ် ဆွဲငင်အားကင်းလွတ်မှုအရသာကို ခံစားနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

အာကာသထဲ သွားချင်ပါလျက် ငွေကြေးမတတ်နိုင်သူများအတွက်လည်း လေယာဉ်ခရီးစဉ်သွားလာမှု မိုင်ပေါင်းအလိုက် အခွင့်အရေးပေးမယ့် အစီအစဉ်ရှိပါတယ်။ မိုင်ကတော့ ၂ သန်းလောက်အထိ တော်တော်လေး လိုချင်လိုပါမယ်။ ထို့ကြောင့်ပင် အင်္ဂလန်က Alan Watts ဆိုသူကို တစ်သက်မှတစ်ကြိမ် အခွင့်အရေးအဖြစ် အာကာသခရီးသွားခွင့် ကမ်းလှမ်းလိုက်တော့ သူကလည်း လက်ခံသလို၊ အခြားလူ



၆ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

တွေလည်း Virgin ကို စုပြုံအားပေးလာကြတော့တာပါပဲ။

Virgin Galactic အတွက် လုပ်ဆောင်စရာတွေက များပြားပါတယ်။ ဘရင်ဆန်ကလည်း အာကာသဝေဟင်ယံထက် ခဏတာ ခရီးစဉ်လေးနဲ့ ကျေနပ်တဲ့လူ မဟုတ်ပါဘူး။ သူ့အစီအစဉ်က ဝန်ဆောင်မှုကို တိုးချဲ့မယ်၊ ကမ္ဘာပတ်လမ်းကြောင်း တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအတွင်း တစ်နေရာက တစ်နေရာဆီပို့ပေးမယ်၊ ဒါ့အပြင် ကမ္ဘာပတ်လမ်းကြောင်း အပြည့်ခရီးစဉ်နဲ့ နောက်ဆုံးမှာ လကမ္ဘာအထိ ပို့ဆောင်ပေးမယ့် အစီအစဉ် ဖြစ်ပါတယ်။

ဘရင်ဆန်က ကုမ္ပဏီများစွာကို ဝယ်ယူခဲ့သလို ၂၀၀၃ ခုနှစ် တုန်းက ထူးထူးခြားခြားပိုင်ဆိုင်မှုတစ်ခု ဝယ်ယူလိုက်ပါသေးတယ်။ ဒါကတော့ သြစတြေးလျနိုင်ငံ၊ ကွင်းစလန်ပြည်နယ်က Makepeace ကျွန်းကို ဝယ်လိုက်တာပါပဲ။ ကုမ္ပဏီအများစုက တစ်ဖွဲ့လုံးအပန်းဖြေနိုင်မယ့် ကုမ္ပဏီကင်တင်းလိုမျိုး ရှိကြတယ်။ ဘရင်ဆန်အဖွဲ့ကတော့ ဝန်ထမ်းများအတွက် ကျန်းတစ်ကျန်းလုံးကိုတောင် အပိုင်ဝယ်ခဲ့တာပါ။

ဘရင်ဆန်ဟာ ရာစုသစ်ရဲ့ ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်းပြဿနာကြီး တစ်ချို့ကိုလည်း တက်ကြွစွာထောက်ခံအားပေးပါတယ်။ ၂၀၀၆ ခုနှစ်၊ နှစ်ကုန်ပိုင်းတုန်းက ရာသီဥတုပြောင်းလဲမှုဆိုင်ရာ ဆွေးနွေးပွဲတစ်ရပ်မှာ ဘရင်ဆန်က လူသိရှင်ကြား ဝင်ရောက်ပါဝင်ရင်း ကမ္ဘာ့ပြဿနာတွေ ဖြေရှင်းရာမှာ သူ့ရဲ့စိတ်ပါဝင်စားမှုကို ပြသခဲ့တယ်။ ဒါ့အပြင် ကမ္ဘာကြီး ပူနွေးလာမှုကို တိုက်ဖျက်ဖို့ ဒေါ်လာ ၃. ဘီလီယံ လှူဒါန်းရန်လည်း ကတိပြုခဲ့ပါတယ်။ တီထွင်စမ်းသပ်ဆဲ ဇီဝလောင်စာများမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားတဲ့ Virgin ခရီးသွားကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ၁၀ နှစ်တာ အမြတ်ကနေ အဲဒီလို ပံ့ပိုးသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဘရင်ဆန်က သူ့ရဲ့ စီးပွားရေးအင်ပါယာအတွက် ဝါယမစိုက်ထုတ်သလို ရာသီဥတုပြောင်းလဲတာကို ဖြေရှင်းရန်အစားထိုး စွမ်းအင်ရင်းမြစ်များ ရှာဖွေရန်ကိစ္စတွေကိုလည်း ကြိုးစားအားစိုက်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သူ့ရဲ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် ခရီးသွားလုပ်ငန်းအရာရှိများ၊ လေ



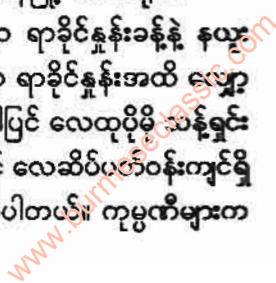
*Virginia* တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၇

ကြောင်းလိုင်းများ၊ အင်ဂျင်ထုတ်လုပ်သူများကိုလည်း စာရေးသားကာ လုပ်ငန်းအချင်းချင်း ဆက်စပ်ဆွေးနွေးဖလှယ်ပြီး ကမ္ဘာကြီးပူသထက် ပူလာတဲ့ကိစ္စကို တီထွင်အာရုံစိုက်အဖြေရှာဖို့ စည်းရုံးခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီစာ ထဲမှာ လေကြောင်းသွားလာရေးလုပ်ငန်းက ကာဗွန်ဒိုင်အောက်ဆိုဒ် ဓာတ်ငွေ့ထုတ်လွှတ်ပြီး ထိခိုက်တဲ့ ကိစ္စများကိုကိုင်တွယ် အဖြေရှာရန် ပိုမိုမြန်ဆန်စွာလုပ်ဆောင်ဖို့ တိုက်တွန်းခဲ့ပါတယ်။

ကမ္ဘာ့ကာဗွန်ဒိုင်အောက်ဆိုဒ်ဓာတ်ငွေ့ ထုတ်လွှတ်မှုရဲ့ ၂ ရာ ခိုင်နှုန်းက လေကြောင်းသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးကြောင့် ပေါ်ထွက်ရ ကြောင်း၊ ထိုပမာဏကို ၄ ပုံ ၁ ပုံအထိ လျှော့ချနိုင်အောင် ကုမ္ပဏီများ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သင့်ကြောင်း ဘရင်ဆန်က အကောင်းမြင်စွာပဲ အကြံပြုခဲ့တယ်။ အဲဒီအတိုင်း အောင်မြင်အောင်လုပ်ဆောင်နိုင်မယ့် စိတ်ကူးများလည်း သူ့မှာရှိပြီးသားပါပဲ။ သူ့အကြံပေးချက် တစ်ခုကတော့ လေယာဉ်အတက်၊ အဆင်းအတွက် ပြေးလမ်းစနစ်သစ်တစ်မျိုး ဖြစ်ပါ တယ်။

“လေယာဉ်ပျံများက မိနစ် ၆၀ ကနေ မိနစ် ၉၀ ကြာတဲ့အထိ ကာဗွန်ဒိုင်အောက်ဆိုဒ်တွေ မှုတ်ထုတ်နေတာကို ဒီအတိုင်းလွှတ်ထား မယ့်အစား လေယာဉ်တွေကမြေပြင်ကို မဆင်းသက်မီတစ်ခဏနဲ့ ဆင်း ပြီး ခဏတို့မှာအင်ဂျင်ကို ပိတ်ထားနိုင်ပါတယ်” လို့ BBC Radio 4 ရဲ့ Today အစီအစဉ်မှာ လက်ရှိလေယာဉ်အနေအထားများအကြောင်း ဘရင်ဆန်က ရှင်းပြခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုအင်ဂျင်ကို ပိတ်ထားပြီးတော့မှ နေရာတကျ ရပ်ဖို့အတွက် ယာဉ်ငယ်တစ်စီးနဲ့ ဆွဲယူသွားနိုင်ပါတယ်။

အဆိုပါစနစ်သစ်ကိုသာသုံးရင် လန်ဒန်မြို့၊ ဟီးသရီးလေဆိပ် မှာ မြေပြင် ကာဗွန်ဓာတ်ငွေ့ထုတ်လွှတ်မှု ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းခန့်နဲ့ နယူး ယောက်မြို့၊ ဂျန်အက်ဖ်ကနေဒီလေဆိပ်မှာ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ လျှော့ ချနိုင်မယ်လို့ ဘရင်ဆန်က အကြံပေးတယ်။ ဒါ့ပြင် လေထုပိုမို သန့်ရှင်း လာသလို ဆူညံသံပိုမိုတိတ်ဆိတ်လာမှာကြောင့် လေဆိပ်ပတ်ဝန်းကျင်ရှိ လူများကိုလည်း သိသာစွာအကျိုးရှိစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီများက





၈ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

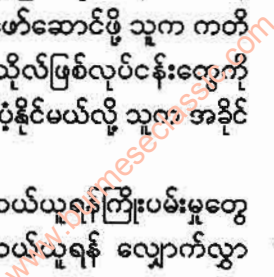
ဖန်လုံအိမ်ဓာတ်ငွေ့ထုတ်လွှတ်မှု လျှော့ချရေးဆိုတဲ့ ကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ရင် တစ်စုံတစ်ယောက်ကတော့ ဦးဆောင်ဖို့လိုတာပါပဲ။ အဲဒီလိုလူကလည်း ဘရင်ဆန်ပဲ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

ဘရင်ဆန်က ၂၀၀၇ ခုနှစ်မှာ Virgin Earth Challenge အစီအစဉ်ကို စတင်ကာ၊ ဖန်လုံအိမ်ဓာတ်ငွေ့ စုစုပေါင်းဖယ်ရှားပေးမှု အနည်းဆုံး ၁၀ နှစ်ရှိမယ့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသုံး ဒီဇိုင်းတစ်ခု တည်ဆောက်နိုင်သူ လူပုဂ္ဂိုလ်၊ အဖွဲ့အစည်းအား ဒေါ်လာ ၂၅ သန်း ချီးမြှင့်ဖို့ ကမ်းလှမ်းခဲ့ပါတယ်။

ဒါ့အပြင် မိုဟာမက်ယူနွတ်၊ ကိုဖီအာနန်နဲ့ ဂျင်မီကာတာတို့လို ကမ္ဘာ့အထင်ကရပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေပါဝင်တဲ့ သက်ကြီးရွယ်အို Elders အဖွဲ့ မှာလည်း သူ့ပါဝင်ပါတယ်။ သူတို့အားလုံးရဲ့ ပူးပေါင်းကြိုးပမ်းမှုနဲ့ ကမ္ဘာ့လူသားများ ရင်ဆိုင်နေရတဲ့ ဂလိုဘယ်ပြဿနာအချို့ကို ကူညီဖြေရှင်းဖို့ ရည်ရွယ်ပါတယ်။ ၂၀၀၇ ခုနှစ်မှာ စတင်ဖွဲ့စည်းတဲ့ အဲဒီ အဖွဲ့ကို ဘရင်ဆန်အပါအဝင် ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်လူအများက ငွေကြေးပံ့ပိုးခဲ့ပါတယ်။

အများပြည်သူအကျိုးနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဘရင်ဆန်က အခုမှ ပါဝင်ပတ်သက်လာတာ မဟုတ်ပါဘူး။ အင်္ဂလန်ရဲ့ အမျိုးသားထိလက်မှတ်လုပ်ငန်းကို ဦးစီးဖို့အချိန်အတော်ကြာ သူရည်ရွယ်ခဲ့တယ်။ ၁၉၉၆ ခုနှစ်တုန်းက ဒီလုပ်ငန်းခွဲကို ဝယ်ယူဖို့ လက်လွှတ်ခဲ့ရပေမယ့် ၂၀၀၁ ခုနှစ်မှာ ထပ်မံဝယ်ယူဖို့ ကြိုးပမ်းပြန်ပါတယ်။ ကစားနည်းသစ်များ အဆင့်မြှင့်တင်ခြင်း၊ ပါဝင်ကစားသူများ တိုးမြှင့်ခြင်းတို့ကနေ “တစ်နေ့ သန်းကြွယ်သူဌေးတစ်ယောက်” အစီအစဉ်ကိုဖော်ဆောင်ဖို့ သူက ကတိပေးခဲ့တယ်။ ထိလက်မှတ်လုပ်ငန်းကနေ ကုသိုလ်ဖြစ်လုပ်ငန်းတွေကို ပြိုင်ဘက် Camelot ထက် ငွေကြေးပိုမိုထောက်ပံ့နိုင်မယ်လို့ သူက အခိုင်အမာပြောကြားပါတယ်။

ဒါပေမဲ့လည်း ပြိုင်ဆိုင်မှုကာလမှာ ဝယ်ယူရန်ကြိုးပမ်းမှုတွေကနေ နုတ်ထွက်ခြင်း၊ တရားရင်ဆိုင်ရခြင်း၊ ဝယ်ယူရန် လျှောက်လွှာ



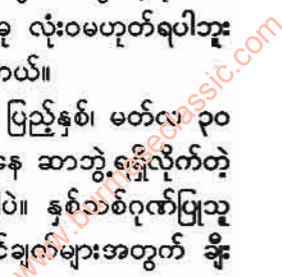
Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၉

ပြန်တင်ခြင်း စတာတွေနောက်မှာတော့ ဘရင်ဆန်လည်း ဒေါသဖြစ် စရာထပ်မံနှိုးနှိမ့်ပြန်ပါတယ်။ နောက်ထပ်ဝယ်ယူရန်လည်း မကြိုးစား တော့ဘူးလို့ သူကကြုံးဝါးခဲ့တယ်။ ဒါပေမယ့် ၂၀၀၉ ခုနှစ်ကုန်မှာ Camelot ကို ရောင်းမယ်လည်းကြားရော ဝယ်နိုင်ချေရှိသူတွေထဲမှာ ဘရင်ဆန် ပါဝင်ခဲ့ပြန်တယ်။ သူရည်ရွယ်ထားတဲ့အတိုင်း အဲဒီထိလက် မှတ်လုပ်ငန်းကို နောက်ဆုံးမှာ အကောင်အထည်ဖော်ခွင့် ရချင်လည်း ရသွားနိုင်ပါတယ်။

၂၀၁၀ ခုနှစ်တွင်း ချင်းနင်းဝင်ရောက်လာချိန်မှာတော့ ဘရင် ဆန်တစ်ယောက် Virgin ရဲ့ အတက်အကျတွေထဲ ဝဲလည်နေဆဲပါပဲ။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ ခံနိုင်ရည်ရှိတဲ့ အားသာချက်တစ်ခုကတော့ အကျတော် ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ခက်ခဲကြမ်းတမ်းမှုကို နူးညံ့သိမ်မွေ့အောင် သူလုပ် နိုင်တယ်။ တစ်ဖန်ပြန် ရှင်သန်နိုင်စွမ်းလည်း သူ့မှာ အင်အားအမြဲရှိထား သူပါပဲ။

ဘရင်ဆန်က သူတွေ့ရှိချက်ကို ပြောရာမှာ “အခက်အခဲတွေ တွန့်တော်ကြုံတွေ့ရတိုင်း ပြန်ထူထောင်ပြီး ထပ်ကြိုးစားတာပဲဗျ။ အရင် တ ကျွန်းမှုတွေမှာ ရလိုက်တဲ့ အသိပညာနဲ့ နောက်ထပ်တစ်ခါထပ်ကြိုး စားဖို့ ပြင်ဆင်ထားပါတယ်။ ကျွန်တော့်အမေက အမြဲဆုံးမဖူးတယ်။ ဘယ်တော့မှ နောက်ပြန်ပြီး နောင်တမရလေနဲ့သားတဲ့။ ရှေ့တိုးပြီး ဆက် လျှောက်ဖို့ပဲ စဉ်းစားရမယ်တဲ့။ လူတွေကျွန်းတိုင်း ကုန်ခဲ့ရတဲ့အချိန် တွေကို နောက်လုပ်ငန်းတစ်ခုအတွက် အားစိုက်လိုက်မယ်ဆိုရင် အများ ကြီးအကျိုးရှိတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်အံ့အားသင့်စွာပဲ တွေ့နေရတယ်။ ကျွန်းမှုဆိုတာ ကြမ်းတမ်းတဲ့အတွေ့အကြုံတစ်ခု လုံးဝမဟုတ်ရပါဘူး ဟာ။ ဒါဟာ သင်ယူမှုလမ်းညွှန်ပါပဲ” လို့ဆိုပါတယ်။

နောက်တစ်ခုဖော်ပြရဦးမှာက ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်၊ မတ်လ ၃၀ ရက်နေ့အရောက်မှာ သာမန်ဘရင်ဆန်ဘဝကနေ ဆာဘွဲ့ ရရှိလိုက်တဲ့ အတွက် ဆာရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန် ဖြစ်လာတာပါပဲ။ နှစ်သစ်ဂုဏ်ပြုသူ များစာရင်းမှာ စွန့်ဦးတီထွင်ကြိုးပမ်းလုပ်ဆောင်ချက်များအတွက် ချီး



၁၀ ဒေါက်တာဣဏ်ဟိန်းလတ်

မြင့်ခံရလိုက်တော့ သာမန်ကြုံသလိုဝတ်ဆင်တဲ့ဘရင်ဆန်လည်း Buc-kin' gham နန်းတော်က ဖိတ်ခေါ်ဂုဏ်ပြုတဲ့အခမ်းအနားမှာ ပထမဆုံး အကြိမ်အဖြစ် နံနက်ခင်းပွဲတက်ဝတ်စုံနဲ့ ရောက်ချလာပါတယ်။ ရှိသေလေးစားမှုကို ပြသရာရောက်ပေမယ့် သူက ရာထူးနေရာ ခမ်းခမ်းနားနားတွေကို သူမခင်တွယ်တာကိုလည်း ဘရင်ဆန်ကစွဲကိုင်ထားတယ်။ ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင်နဲ့ ပါတီလုပ်လေ့ရှိတဲ့ သူ့ဝသီအတိုင်း အဲဒီဂုဏ်ပြုပွဲ အထိမ်းအမှတ်အဖြစ် ဂုဏ်ပြုဘွဲ့ရ ကျန်လူ ၂၅၀ နဲ့အတူ ဂုဏ်ပြုခံနေမှာပဲ ပါတီပွဲကျင်းပခဲ့တယ်။ “ဆာရစ်ချဒ်ဖြစ်လာတော့ ဘယ်လိုခံစားရပါသလဲ” လို့မေးတဲ့အခါ “သိပ်ကောင်းတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ဂုဏ်ရှိန်ထည်ဝါတဲ့ အမျိုးသမီးကြီးတစ်ယောက်နဲ့ နှစ်ပါးသွားရသလို အူကြောင်ကြောင်ပါပဲဗျာ” လို့ သူက ပြန်ဖြေခဲ့ပါတယ်။



## ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်ရဲ့ ဘဝဖြတ်သန်းမှုကောက်ကြောင်း

ခေတ်သစ်စီးပွားရေးလောကဟာ ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်အတွက် သိပ်အစပ်ဟပ် မတည့်သလိုပါပဲ။ ဗျူဟာခင်းကျင်းလုပ်ဆောင်သူတွေ လွှမ်းမိုးတဲ့ခေတ်မှာ သူကတော့ အခွင့်အလမ်းကိုကြည့်ပြီး လုပ်ဆောင်သူ ဖြစ်တယ်။ သူ့ရဲ့ Virgin ကုမ္ပဏီကနေ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးသဘော သဘာဝကို သူဖန်တီးထားပါတယ်။ အဲဒီလို Brand တစ်ခုတည်းက တုန်စည်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှု အမျိုးအမည်တွေ ဒီလောက်စုံလင်နေအောင် အောင်မြင်စွာပဲ လုပ်ကိုင်နိုင်တာတော့ ရှာမှရှားပဲ။ Virgin ရဲ့ ထင်ရှား ထဲ့ အနိနဲ့အဖြူရောစပ်ထားတဲ့ လိုဂိုနဲ့ပဲ Virgin က အရောင်းမြှင့်တင် နေတွေ လုပ်ခဲ့တယ်။ အဲဒီထဲက ကုန်စည်တစ်ခုဖြစ်တဲ့ Mates ကွန်ဒွန် ဈေးလို့ပဲ ပျော့ပျောင်းညင်သာဟန် ရှိပါတယ်။

### ဆန်ဆန်ရဲ့သဘောသဘာဝ

ဗြိတိသျှနာမည်ကျော်ရုပ်ရှင်ဖြစ်တဲ့ အိမ်ထောင်လေးဆက်နဲ့ နာထေတစ်ခု (Four Weddings and a Funeral) မှာ သရုပ်ဆောင် ထင်ဦးက သူငယ်ချင်းဖြစ်သူကို ခင်ဗျားဟာ ဗြိတိန်မှာ အချမ်းသာဆုံး ဖြစ်ရမယ်လို့ ပြက်လုံးထုတ်လိုက်တော့ သူငယ်ချင်းလုပ်သူက ပြန်ပြော ထာမှာ “မဟုတ်ရပါဘူးဗျာ။ ဘုရင်မကြီးရှိပါတယ်။ ပြီးတော့ ဟိုဘရင်

www.burmeseclassic.com

၁၂ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ဆန်ဆိုတဲ့ ငနဲလည်း ကျိကျိတက်စီးပွားတွေဖြစ်တုန်းဗျ” တဲ့။

ဘရင်ဆန်က ဗြိတိန်ရဲ့ အကျော်ကြားဆုံး စွန့်ဦးတီထွင်သူဖြစ် သလို အခုဆိုရင် ဆယ်စုနှစ်သုံးခုကျော် ကျိကျိတက်စီးပွားဖြစ်နေပါ တယ်။ သူ့အသက် ၁၆ နှစ်မှာ ပထမဆုံးလုပ်ငန်း စတင်ခဲ့ပြီး ၂၄ နှစ် မှာ သန်းကြွယ်သူဌေး ဖြစ်ခဲ့တယ်။ အခုအသက် ၆၀ ကျော်ချိန်မှာ ဘရင်ဆန်ဟာ Fortune မဂ္ဂဇင်းရဲ့ ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံးစာရင်းမှာ ပုံမှန်ထည့်သွင်းဖော်ပြခံနေရတုန်းပါပဲ။

သူ့ရဲ့ ပုဂ္ဂလိက ပိုင်ဆိုင်ကြွယ်ဝမှုက ဒေါ်လာ ၂.၅ ဘီလီယံ ကျော်မယ်လို့ ခန့်မှန်းထားပေမယ့် အတိအကျပြောဖို့တော့ ခက်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ သူ့ကုမ္ပဏီတွေက ပုဂ္ဂလိကပိုင်ဖြစ်နေခြင်း၊ အမြဲ တမ်းလည်း ခွဲထွက်/ပူးပေါင်းနေခြင်း၊ အခွန်ထမ်းဆောင်မှု စီမံခန့်ခွဲတဲ့ အပိုင်းမှာလည်း ကျွမ်းကျင်တဲ့ ပြည်ပဘဏ္ဍာထိန်း အဖွဲ့စည်းများစွာက ထိန်းချုပ်ပေးနေခြင်း၊ အားလုံးက အပြည့်အဝတရားဝင်သလို ရိုးရိုးရှင်း ရှင်းဖြစ်ပေမယ့် တစ်ခုချင်းဆွဲထုတ်ကြည့်ဖို့တော့ ခက်ခဲနေခြင်း စတာ တွေကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။

ယခုအခါ ဘရင်ဆန်ဟာ ကမ္ဘာတစ်ဝန်း ဝန်ထမ်းပေါင်း ၃၀, ၀၀၀ ကျော်ခန့်ထားတဲ့ ကုမ္ပဏီ ၂၀၀ ကျော်ကွန်ရက်ရဲ့ အချက်အခြာ နေရာမှာ အဓိကမောင်းနှင်အား ဖြစ်နေပါတယ်။ သူ့စိတ်ဝင်စားတဲ့ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးအပိုင်းများကတော့ ခရီးသွားလာရေး၊ ဟိုတယ် လုပ်ငန်း၊ လူသုံးကုန်ပစ္စည်း၊ ကွန်ပျူတာဂိမ်း၊ တေးထုတ်လုပ်ရေးနဲ့ လေကြောင်းလိုင်းလုပ်ငန်းစသည်ဖြင့် ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ပါဝင်ပါတယ်။ Virgin ရဲ့ ပင်စင်နဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု စီမံခန့်ခွဲရေးအစီအစဉ်ကိုတောင် သင့်အနေနဲ့ ဝယ်ချင်ဝယ်နိုင်ပါသေးတယ်။

အဲဒီလို ဘဏ္ဍာရေးစီမံခန့်ခွဲမှုတွေဆိုတာ ဆယ်ကျော်သက် တေးဂီတ ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းနဲ့တော့ ဘာမှမသက်ဆိုင်ဘူးလို့ ထင်ရ တယ်။ ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေအတွင်း Sex Pistols အမည်ရ ဂီတ အဖွဲ့ရဲ့ အငြင်းပွားဖွယ် အယ်လ်ဘမ်တစ်ချပ်နဲ့အတူ ပန့် (Punk) ဂီတ

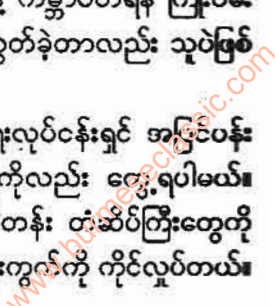
Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၃

ဘက်ကို လုပ်ကိုင်လာခဲ့တယ်။ ဒီအဖွဲ့ရဲ့ "God Save the Queen" ဆိုတဲ့ သီချင်းကိုအသုံးပြုမှု အပါအဝင် အဲဒီအယ်လ်ဘမ် တစ်ချပ်လုံးမှာ ဆန့်ကျင်ပုန်ကန်တဲ့အသွင်ကို တွေ့ရတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအယ်လ်ဘမ်ကြောင့် ဘရင်ဆန်ကတော့ ခြေကုပ်တစ်ခုရသွားတာအမှန်ပဲ။

ဒီကာလမှာပဲ Mike Oldfield ဆိုတဲ့ မထင်မရှားလူငယ်အနုပညာရှင်တစ်ယောက်ရဲ့ Tubular Bells အယ်လ်ဘမ်နဲ့ အဲဒီခေတ်လူငယ်မျိုးဆက် (ဟစ်ပီမျိုးဆက်) က Virgin ကို အလေးထားလာခဲ့တယ်။ အဲဒီနောက် Never Mind the Bollocks ထွက်လာတော့ ဆံပင်ကောက်ကောက် ဆယ်ကျော်သက်ရွယ် မျိုးဆက်သစ်တွေအကြား Virgin တံဆိပ်ခိုင်မာသွားပါတယ်။ ဘရင်ဆန်က ခွဲထွက်ဆန့်ကျင်မှုနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်မှုကို ပုံစံသစ်နဲ့ ပေါင်းစပ်နိုင်ခဲ့တယ်။ ကိုယ်ပိုင်အမှတ်တံဆိပ်ဖော်ထုတ်နည်းသစ်ကိုလည်း တွေ့ရှိခဲ့တယ်။ အဲဒီကစလို့ ထိုနည်းလည်းကောင်း ထပ်ကျော့ဆောင်ရွက်လာခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့်လည်း ဘရင်ဆန်က စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက်ထက်ပိုပါတယ်။ သူဟာ လူသိများထင်ရှားသူ နာမည်ကြီးတစ်ယောက်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ လူကြီးလူငယ်မရွေး နှစ်သက်ခံရသူလည်းဖြစ်တယ်။ ၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်များမှာ ကြီးပြင်းခဲ့တဲ့ စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်မျိုးဆက်တွေထဲက တစ်ဦးဖြစ်တာနဲ့အညီ သူ့ကိုလည်း ဟစ်ပီအရင်းရှင်လို့ တင်ပွန်းတပ်ကြတယ်။ ဒီထက်ပိုလို့ သူဟာ စွန့်စားသွားလာသူတစ်ဦးလို့ပါ ထင်ရှားလာခဲ့တယ်။ အတ္တလန္တိတ်သမုဒ္ဒရာကို ဖြတ်သန်းရာမှာ တစ္ဆာစံချိန်သစ်တင်ခဲ့သလို ဓာတ်ငွေ့မီးပုံးယုံနဲ့ ကမ္ဘာပတ်ရန် ကြိုးပမ်းတုန်းက အသက်ဘေးကနေ သိသိကလေး လွတ်ခဲ့တာလည်း သူပဲဖြစ်ပါတယ်။

သူ့ရဲ့ကြမ်းကြမ်းတမ်းတမ်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် အပြင်ပန်းဘဝနဲ့ လျော်ညီစွာ သူ့ရဲ့အတွင်းစိတ်ရဲရင့်မှုကိုလည်း တွေ့ရပါမယ်။ Virgin တံဆိပ်နဲ့ နာမည်ရှိပြီး ဈေးကွက်ထိပ်တန်း တံဆိပ်ကြီးတွေကို အကြိမ်ကြိမ်လိုက်ယှဉ်ရင်း၊ တည်ငြိမ်နေတဲ့ဈေးကွက်ကို ကိုင်လှုပ်တယ်။



အစမှာတော့ တေးထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီများ၊ နောက်တော့ လေကြောင်း လိုင်းများနဲ့ သိပ်မကြာခင်က အချို့ရည်နဲ့ ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းများအထိ ပါဝင်လာတယ်။ အဲဒီစီးပွားဖြစ် စွန့်စားမှုများကြောင့် သူကုမ္ပဏီမှာ ဒေဝါလီခံရဖို့ အကြိမ်ကြိမ် ကြုံခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ ပထမတော့ ဗြိတိန်၊ အခုတော့ ကမ္ဘာစင်မြင့်မှာပါ ထူးခြားတဲ့နေရာ တစ်နေရာ ရရှိထားသူတစ်ယောက်အဖြစ် ထင်ရှားလာပါတယ်။

ဒါ့ပြင် ဘရင်ဆန်ရဲ့ လူသိများတဲ့ပုံရိပ်နောက်ကွယ်မှာ ဖုံးကွယ်ထားတာ ရှိပါသေးတယ်။ ဒီလောက်ကြွယ်ဝပေမယ့်လည်း သူ့ရဲ့ စီးပွားရေးရည်မှန်းချက်များက ဘယ်တော့မှ လက်လျှော့အဆုံးမသတ်ပါဘူး။ တစ်ခါတစ်ရံလည်း လုပ်ငန်းသစ်တွေ နေ့စဉ်နီးပါး စတင်နေသလိုပဲ ထင်ရတယ်။ မရမကရည်မှန်းချက်ကြီးကြီး အလုပ်ကြီးစားသူတစ်ယောက်ဆိုပြီး သူ့အကြောင်း အတ္ထုပ္ပတ္တိရေးသူတစ်ယောက်က ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။

Virgin ဆိုတာလည်း လူအများစု ညစာထွက်စားပြီး လည်ပတ်လို့ရရုံ ငွေပမာဏလောက်နဲ့ တည်ထောင်ခဲ့တဲ့လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်တယ်။ အများသုံးတယ်လို့ဖုန်းရုံတစ်ခုကနေ လုပ်ငန်းစတင်ခဲ့တယ်လို့ ဘရင်ဆန်က ပြောပါတယ်။ သူ့နဲ့ပတ်သက်တဲ့ ပြောစမှတ်ဖြစ်စရာတွေ၊ မယုံနိုင်စရာတွေလည်း များလှပါတယ်။ ခုထိလည်း လုပ်ငန်းရှင်နဲ့ နာမည်ကြီး Brand ဖော်ဆောင်တဲ့ ဘရင်ဆန်ကတော့ ပြည်သူ့ဆက်ဆံရေး အများပြည်သူမြင်ကွင်းမှာ လွှမ်းမိုးဆဲပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

**နေရာတကာရောက်တဲ့ အမှတ်တံဆိပ်**

ဒီနေ့ထိ ဘရင်ဆန်ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ အကြီးဆုံးသော အောင်မြင်မှုက ကမ္ဘာ့ပထမဆုံး နေရာတကာရောက်တယ်လို့ ဆိုနိုင်တဲ့ အမှတ်တံဆိပ်ကို ဖန်တီးခြင်းပါပဲ။ တခြားနာမည်ကြီး အမှတ်တံဆိပ်အမည်တွေက သူတို့နဲ့တွဲဖက်ထားတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ ယှဉ်တွဲနေပေမယ့် Virgin တစ်ခုတည်းကသာ ကုန်ပစ္စည်း ဘောင်အကန့်

အသတ်ကို ကျော်လွန်သွားတာဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ အခုလောက် သိသာစွာ အောင်မြင်တဲ့တိုင် ဘရင် ဆန်ကတော့ ဒီအရာအားလုံးကြိုတင်စီစဉ်ခဲ့တာတော့ မဟုတ်ပါဘူးလို့ ယုံလောက်အောင်ပြောလိမ့်မယ်။ Virgin ရဲ့ သဘောသဘာဝက လူတို့ မကြာခဏကြုံတွေ့ရတတ်တဲ့ မထင်မှတ်စရာကိစ္စရပ်များထဲက တစ်ခု ဖြစ်ကြောင်း သူက ပြောပြတယ်။ ဒါကိုက ဘရင်ဆန်ရဲ့ နားလည်ရခက် ဦးပါပဲ။ သူက ဒီအချက်ကို ခုလိုရှင်းပြပါတယ်။

“၁၉၆၉ ခုနှစ် ဆောင်းဦးပေါက်မှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ တေး ထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီကို "Slipped Disc" (ချော်တဲ့ဓာတ်ပြား) တေးဂီတ ဆိုတဲ့ နာမည်အစား "Virgin" (အပျိုစင်) ဆိုပြီး နာမည်ပေးဖို့လုပ်တုန်း တ ကျွန်တော်အဲဒီတုန်းက တစ်မျိုးကြီးထင်မိတာ၊ နောက်တော့ နာမည် တ ထိမိတယ်၊ လူငယ်လူရွယ်တွေနဲ့ဆိုင်တဲ့ တခြားကုန်စည်တံဆိပ် အများကြီးနဲ့ပါ သက်ဆိုင်မယ်လို့ ယူဆတယ်။”

"Virgin ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ အောင်မြင်မှုကို ပြန်ပြောင်းကြည့်တာနဲ့ တကယ်လို့ Slipped Disc တေးဂီတကုမ္ပဏီလို့သာဖြစ်ခဲ့ရင် ရမယ့် အောင်မြင်မှုချင်း နှိုင်းယှဉ်ကြည့်ပါလား။ Slipped Disc ကွန်ဒွန်ဆိုရင် တောင် အလုပ်ဖြစ်မှာ မဟုတ်ဘူးဗျာ။”

ဖြစ်နိုင်တာက ဘရင်ဆန်ရဲ့ ဘဝဟာ တစ်ဘဝလုံးစွန့်စားမှု ကြီးတွေနဲ့ ကြီးပြင်းခဲ့သူတစ်ယောက်ရဲ့ ဖြစ်ရိုးဖြစ်စဉ်ပါပဲ။ ဘရင်ဆန် ဟာ စီးပွားရေးကျောင်းများရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုသဘောတရားများကို ပွင့် ပွင့်လင်းလင်း ဝေဖန်သူဖြစ်သလို၊ သူ့ကိုယ်သူလည်း လမ်းပေါ်က သာ ဇန်လူလိုပဲ ပုံဖော်လေ့ရှိပါတယ်။ (တကယ်တော့ သူဟာ လူလတ်တန်း စား အသိုင်းအဝိုင်းမှာ သက်သောင့်သက်သာ နေထိုင်ကျင်လည်ခဲ့တာ ပါ။) ပြောရရင်တော့ သူကအကောင်ငယ်ပေမယ့် အကောင်ကြီးတွေကို အလဲထိုးကျော်တက်သူပေါ့။ နာမည်ကျော် Virgin တံဆိပ်ပေါ်ပေါက် လာပုံအကြောင်း သူပြောပြပုံကို ကြည့်ရင် Virgin ကုမ္ပဏီမှာ ဖြစ်လေ့ ဖြစ်ထရှိတဲ့သဘောကို တွေ့နိုင်ပါတယ်။



၁၆ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

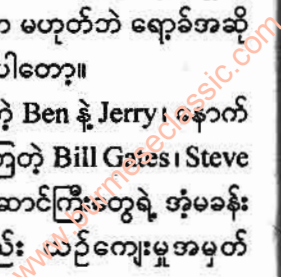
“Virgin တေးထုတ်လုပ်ရေး အောင်မြင်လာတော့ ကျွန်တော် တို့က ပင်ကိုသိစိတ်အတိုင်း လိုက်လံဆောင်ရွက်တယ်။ အစောပိုင်းမှာ ဒီဂီတက ဟစ်ပီခေတ်ကို ကိုယ်စားပြုသလို ကျွန်တော်တို့ လိုဂိုကလည်း ကျောချင်းကပ် ဝတ်လစ်စလစ် မိန်းမငယ်ဆိုတော့ ဒါကိုပဲ ကိုယ်စား ပြုတယ်။ နောက်တော့ ပန့် (Punk) ခေတ်ပေါ့။ ကျွန်တော်တို့ကလည်း ပိုပြီးကြွပ်ဆတ်တဲ့ပုံပေါက်ဖို့ လိုတယ်လို့ နားလည်မိတယ်။ ပုံစံသစ်ဖြစ်ဖို့ ငွေ ကုန်ကြေးကျ ထပ်အလုပ်ရှုပ်ခံမယ့်အစား၊ ကျွန်တော်က ဒီဇိုင်းနာကို ကျွန်တော်တို့ ဖြစ်ချင်တာတွေ တစ်နေ့မှာ ရှင်းပြမိတယ်။ သူက သူ့ရေး ဆွဲထားတာတွေ ကြမ်းပေါ်ချပြတော့ အခု Virgin တံဆိပ်ဖြစ်လာမယ့် ပုံလေးကို ကျွန်တော်က ကံကောင်းထောက်မပြီး ရွေးလိုက်မိတာ၊ အဲ့ဒါ စဉ်းစားတုန်းက အိမ်သာသွားတာတောင် လက်ကမချနိုင်ခဲ့ဘူး။”

ကြားရင်တော့ ပေါ့ပြက်ပြက်တွေပဲလို့ ထင်စရာဖြစ်ပေမယ့် သူ့စကားတွေက အများထက်ထူးခြားတဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်စိတ်ဓာတ်ကို လှစ်ဟပြတာပါပဲ။ ဒီစိတ်ဓာတ်နဲ့ပဲ သူ့ဘဝ၊ သူ့ခေတ်ကာလအတွက် တိုက်ညီတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို ပြန်လည်တီထွင် ဆန်းသစ်ခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီထဲက ရော့အဆိုကျော်

ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် ဘရင်ဆန်ဟာ အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦးထက်တော့ ပိုပါတယ်။ စွန့်ဦးတီထွင် မျိုးဆက်သစ်ဖြစ်သလို ကျော်ကြားမှု အရှိန်အဝါရယ်၊ ဘာကိုမှဂရုမစိုက်တတ်တဲ့ပုံစံရယ် ရှိနေ ပြန်တယ်။ ဒါမျိုးက ပုံမှန်လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေမှာ မဟုတ်ဘဲ ရော့ခ်အဆို ကျော်များမှာ ပိုပြီးတွေ့ရလေ့ရှိတဲ့ ပုံစံမျိုးဆိုပါတော့။

အမေရိကန် ရေခဲမုန့်သူဌေးတွေဖြစ်တဲ့ Ben နဲ့ Jerry၊ နောက် ပြီး ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းရှင် သူဌေးကြီးများဖြစ်ကြတဲ့ Bill Gates၊ Steve Jobs နဲ့ တခြားလက်ရွေးစင် စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်ကြီးတွေရဲ့ အံ့မခန်း ကျော်ကြားမှုများနဲ့အတူ ဘရင်ဆန်ကလည်း ယဉ်ကျေးမှုအမှတ်



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၇

လက္ခဏာတစ်ရပ် ဖြစ်လာပါတယ်။ မျိုးဆက်သစ် စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်များရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းဖြစ်တဲ့အတိုင်း သူ့ရဲ့ အများနဲ့မတူတဲ့ စီးပွားရေးအယူအဆဟာ Virgin တံဆိပ်ပေါက်မြောက်ခြင်းရဲ့ အဓိကအစိတ်အပိုင်းတစ်ရပ် ဖြစ်နေပါတယ်။

စားသုံးသူတွေ တောက်လျှောက်စိတ်ပျက်နေသလို၊ ဝန်ဆောင်မှုလည်း ညံ့ဖျင်းတဲ့၊ နောက်ပြီး ဝင်ရောက်ပြိုင်ဆိုင်ဖို့လည်း လွယ်ကူမယ့် ဖွဲ့စည်းပုံကို ဘရင်ဆန်ကတမင်သက်သက် ဦးတည်ဝင်ရောက်ထား။ သူက Virgin ကို အကြောက်အလန့်ကင်းတဲ့ နောက်ကလိုက်ထိတ်ခိုက်သူလို ပုံဖော်တယ်။ ခြေသွက်လက်သွက်ရှိသလို လုပ်ငန်းကြီးများရဲ့ နောက်နားက သိမ်းကျုံးဖြတ်ယူတယ်။ လုပ်ငန်းကြီးများကို ကွက်ကျော်မြင် အခွင့်ကောင်းယူတဲ့နေရာမှာ ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်လောက် ဆယ်သူမှ မလုပ်ဆောင်တတ်ဘူး။ ဒါကလည်း လူပေါင်းများစွာကို ဆွဲဆောင်နေတဲ့ မားကက်တင်းမဟာဗျူဟာ တစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဘယ်နေရာဒေသပဲဖြစ်ဖြစ် Virgin တံဆိပ်က အပြောင်းအလဲ ခုကြိုက်တဲ့ စားသုံးသူတွေကို ဆွဲဆောင်ပါတယ်။ ဒီလိုပဲ ဆံပင်ရှည်ရှည်၊ သွားပေါ်တဲ့အပြုံး၊ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း အပြုအမူတွေရှိသူ ဘရင်ဆန် ဆိုက်တိုင်လည်း သူ့ကုမ္ပဏီလိုပဲ ကျော်ကြားတယ်။ တစ်ခုပြောရရင် သူတူညီထုတ်လုပ်ပေးတဲ့ ရှောင်စတားတွေထက် သူကပိုပြီး လူသိများပါတယ်။ (စီးပွားရေးကျောင်းများမှာ ပြောသလိုပြောရရင် ကုမ္ပဏီရဲ့ အသိဉာဏ်ဆိုင်ရာ ကြွယ်ဝမှုအတွက် ဘရင်ဆန်ဟာ အဓိကအစိတ်အပိုင်းအဖြစ် ကိုယ်တိုင်ပါဝင်ပါတယ်။)

သူ့ကို နှစ်သက်သည်ဖြစ်စေ၊ မနှစ်သက်သည်ဖြစ်စေ၊ ဘရင်ဆန်က ကမ္ဘာမှာအအောင်မြင်ဆုံး စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက် ဖြစ်နေတာတော့ အမှန်ပဲ။ ဒါပေမယ့် သူ့ဩဇာနဲ့ ကျော်ကြားမှုတွေက စီးပွားရေးလောကထက် ကျော်လွန်ပါတယ်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်ကြီးများ ကြားမှာ သူကစွန့်စားလုပ်ဆောင်သူအဖြစ်လည်းကောင်း၊ အောင်မြင်တဲ့ ဇွန်ဦးတီထွင်သူ အဖြစ်လည်းကောင်း ချွန်ထွက်နေပါတယ်။ ဘရင်ဆန်

၁၈ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

စံချိန်ချိုးခဲ့သမျှမှာ Virgin Atlantic Challenger ယာဉ်နဲ့ အတ္တလန္တိတ် သမုဒ္ဒရာကို အမြန်ဆုံးဖြတ်သန်းခဲ့တာ၊ ဓာတ်ငွေ့မီးပုံယုံနဲ့ ကမ္ဘာပတ်ဖို့ အကြိမ်ကြိမ် ကြိုးပမ်းခဲ့တာတွေ ပါဝင်တယ်။

တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ ဘရင်ဆန်က ဘယ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်း ရှင်နဲ့မှ မတူအောင် ဗြိတိသျှလူထုကြားမှာ နှစ်သက်ခံရသူဖြစ်တယ်။ အမျိုးသားထိလက်မှတ်လုပ်ငန်းကို အမြတ်မယူဘဲ ကုသိုလ်ဖြစ် ထည့်ဝင် မယ့် စွန့်စားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဖြစ်အောင် လုံးပန်းခဲ့တယ်။ အစိုးရရဲ့ပတ် ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေး အသိပညာပေးတာတွေမှာ ဦးဆောင်ခဲ့တယ်။ AIDS ရောဂါကို ပိုမိုသတိပြုမိလာအောင် Mates ကွန်ဒွန်များ ထုတ် လုပ်တယ်။ နိုင်ငံပိုင် သတင်းစာ၊ ရုပ်မြင်သံကြားတို့မှာ သူ့ပုံရိပ်ဟာ တော်ဝင်မိသားစုလိုပဲ မကြာခဏ ပေါ်ထွက်လာပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ကိုယ်ပိုင်ကာရောဘီယံကျွန်းမှာ အပန်းဖြေနိုင်တဲ့ သန်း ကြွယ်သူဌေးဖြစ်လင့်ကစား ဘရင်ဆန်ဟာ သူ့ရဲ့သာမန်ပုံစံကို တစ် နည်းနည်းတော့ ထိန်းသိမ်းထားတယ်။ အခြားလူထုကြား ထင်ရှား သူများနဲ့ မတူတာက သူက သူ့ကိုယ်ရေးကိုယ်တာကို ကာကွယ်နိုင်ခြင်း ပါပဲ။ သူပြောပြချင်သလောက်ကိုသာ လူထုကသိရတယ်။ သူ့ကောင်း ကြောင်းတွေ ဖော်ပြအောင် ဖန်တီးနိုင်သလို၊ နာမည်ဆိုးနဲ့ မကျော်ကြား ရအောင်လည်း ကျွမ်းကျင်စွာ သူက ရှောင်လွှဲတတ်ပါတယ်။

နောက်ပြီး သူ့ဘဏ္ဍာရေးအင်ပါယာ အတွင်းပိုင်းလုပ်ဆောင်မှု များကိုလည်း လျှို့ဝှက်ထားနိုင်ပါတယ်။ ၁၉၈၆ ခုနှစ်မှာ Virgin စီးပွား ရေးလုပ်ငန်းကို လန်ဒန်စတော့အိတ်ချိန်း (London Stock Exchange) မှာ အရှင်မျှောစနစ်နဲ့ စာရင်းဖွင့်လိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဈေးကွက်မှာ စာရင်းပေါက်ပြီးတဲ့အခါ နောက်ကပါလာတဲ့ နှောင်ကြီးတင်းမှုကို သူ သဘောမတွေ့နိုင်ခဲ့ဘူး။ ဒါနဲ့ အကုန်ပြန်ဝယ်ပစ်ပြီး အဆုံးသတ်ခဲ့ပီ တယ်။ (၁၉၈၇ ခုနှစ် အစမှာတော့ စတော့ဈေးကွက် ပြိုပဲ့မှုကြောင့် ကုမ္ပဏီအတွက် ပေါင်သန်းပေါင်းများစွာ နေချင်းညချင်းဆုံးရှုံးသွား စေတယ်။ ဒီအခါ Wall Street နဲ့ City of London မှာရှိတဲ့ ရင်းနှီး

Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၉

မြှုပ်နှံရေးအသိုင်းအဝိုင်းက အရာရှိပုဂ္ဂိုလ်များအပေါ် သူပိုပြီး မယုံကြည်တော့သလို သူ့ဟာသူ ပြန်ထိန်းချုပ်ခဲ့ပါတယ်။)

ကုမ္ပဏီ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ဖြစ်သွားတာကြောင့် ဘရင်ဆန်အတွက် သူ့လုပ်ငန်း အတွင်းရေးတွေကို လူမသိအောင် ကာကွယ်လို့ရသွားစေပါတယ်။ ပုံမှန်နဲ့ အလွန်ကွာခြားတဲ့ စီးပွားရေးအင်ပါယာတစ်ခု ဖန်တီး ခဲ့လည်း အခွင့်ကောင်းရလိုက်တယ်။ လက်တစ်ဆုပ်စာ လည်ပတ်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီများက ဦးပိုင်ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို သတင်းပို့ရတဲ့ သမားရိုးကျပုံစံ တွေ မဟုတ်ဘဲ Virgin က အပိုင်းပိုင်းခွဲဖြာထားတဲ့ အင်ပါယာဖြစ်ပါ တယ်။ လုပ်ငန်းပေါင်းများစွာ ခပ်လျော့လျော့ ဖွဲ့စည်းချည်နှောင်ထားပြီး ဒီအထဲက အများအပြားကတော့ ပြင်ပက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများနဲ့ ဖက်စပ် ထုတ်ငန်းတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီကွန်ရက်မှာ တံဆိပ်ကလွဲလို့ ကျန်တာ ဘာတစ်ခုမှ သိပ်တူပုံမရပါဘူး။ ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်နဲ့ သူ့ရဲ့စီနီယာအရာ ရှိ အနည်းငယ်ကသာ ယေဘုယျအမြင်ကို ရရှိနိုင်ပါမယ်။ လုပ်ငန်း အများစုဆိုရင် လူထုက လုံးဝမသိတာတွေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကုမ္ပဏီ ဘဏ္ဍာနဲ့ တည်ထောင်သူ ဘရင်ဆန်ကတော့ Virgin အမှတ်တံဆိပ်ရဲ့ အဓိကအားတည်း အစိတ်အပိုင်းပါပဲ။

ဒီနေရာမှာ ကွဲလွဲစရာတော့ရှိတယ်။ လူထုသိတဲ့ ဘရင်ဆန်က လုပ်ငန်းပေါင်းများစွာ ချက်ချင်းမှတ်မိတဲ့ ရုပ်မျိုးဖြစ်တယ်။ သူက စီးပွား ယဉ်ကျေးရေး အေးအေးဆေးဆေးနဲ့ ဂရုတစိုက်ရှိတဲ့ပုံမျိုး ဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်း ပြီးစေ့ လွှဲပြောင်းယူပြီး အောင်မြင်လာသူ၊ ကုမ္ပဏီဝတ်စုံနဲ့ လည်တိုင် လေးထက် အရောင်တောက်တောက် ဆွယ်တာတွေကို ပိုနှစ်သက်သူ။ သူ့ဘရင်ဆန်ရဲ့ ပုဂ္ဂလိကဘဝအကြောင်းကိုတော့ လူသိပ်မသိ

တတယ်တော့ ဘရင်ဆန် နှစ်ယောက်ရှိတယ်လို့ တင်စားထား တယ်။ လူတိုင်းသိတဲ့ လူထုချန်ပီယံဘဝနဲ့ စီးပွားဖက်များသာသိတဲ့ ဘရင်ဆန်အဖွဲ့အစည်းအဖွဲ့အစည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ဘရင်ဆန်အကြောင်း တရားမဝင် အတ္ထုပ္ပတ္တိဖြစ်တဲ့ ဟာဂင်

၂၀ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ရဲ့ အရှင်သခင် (Virgin King) စာအုပ်ရေးသူ Tim Jackson က ဘရင်ဆန်ရဲ့ လက်စွဲဆောင်ပုဒ်က အနုပညာဟူသည် အနုပညာကို ကွယ်ဝှက်ထားခြင်း၌တည်၏ ဆိုတာမျိုးလို့ ပြောတယ်။ ဒါကလည်း ဘရင်ဆန်ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုစတိုင်နဲ့ Virgin အင်ပါယာရဲ့ အနှစ်သာရပဲ ဖြစ်နေပါတယ်။

အစောပိုင်းနှစ်များ

ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်ရဲ့ အမည်အပြည့်အစုံက Richard Charles Nicholas Branson ဖြစ်တယ်။ သူ့ကို ၁၉၅၀ ခုနှစ်၊ ဇူလိုင်လ ၁၈ ရက်နေ့မှာ မွေးဖွားတယ်။ ဖွားမြင်ချိန်မှာ ဖခင် Edward Branson နဲ့ မိခင် Eve Branson တို့က Surrey စတော့ ပွဲစားတန်းအနီးအနားက ဆိတ်ငြိမ်တဲ့ Shamley Green ကျေးရွာမှာ အခြေချနေထိုင်ကြတယ်။ ဖခင်ဖြစ်သူက ရှေ့နေရာထူးကို မကြာသေးမီကမှ ဖြေဆိုအောင်မြင် ထားတော့ ငွေကြေးကျပ်တည်းလို့ သူတို့မိသားစုဟာ ခပ်လှုပ်လှုပ်ခနော် ခနဲ့ အိမ်တစ်လုံးကို တစ်ပတ် ၁၂ ရှိလင်နဲ့ ငှားနေကြရတယ်။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ အခြေခံပညာရေးက အများနည်းတူပဲ Scatcliffe မူကြိုကျောင်းမှာ စတင်ခဲ့တယ်။ ဘရင်ဆန်ကလေးက ပညာရေး ဘက်ကို သိပ်စိတ်မရောက်ဘဲ တော်တဲ့သူတွေနဲ့ဝေးရာ Stowe မြို့ လေးမှာရှိတဲ့ ပြည်သူပိုင်ကျောင်းကို ရောက်သွားပါတယ်။

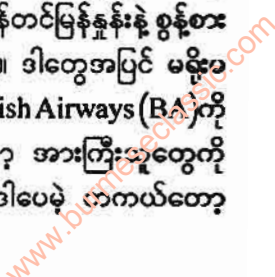
အားကစားကို သူနှစ်သက်ပေမယ့် အစဉ်အလာ ဗြိတိသျှပညာ ရေးမှာ အချိန်ကုန်ခဲ့ရတယ်။ နောက်ပိုင်းလုပ်ငန်းရှင်ဘဝအတွက်တော့ အဖိုးတန်သင်ခန်းစာတွေ ရလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီကျောင်းက ဘယ်လိုပဲ ကြည့်ကြည့် ရှေးရိုးဆန်တယ်။ နောင်အခါ စီးပွားရေးအင်ပါယာ ထူ ထောင်ပြီး တိုင်းပြည်ကို ငွေရှာပေးလာမယ့် စကားပြောရည်ခွန်သူ ဘရင်ဆန်အတွက် လုံလောက်တဲ့ပညာရေးကို ပေးခဲ့တယ်။

အဲဒီအစောပိုင်း ကာလတွေမှာကိုက ဘရင်ဆန်ရဲ့ စိတ်ပညာ သဘောထားက အရိပ်အယောင် ထင်ရှားလာပါတယ်။

ဝေဖန်ရေးဆရာတစ်ယောက်က ပြောတာတော့ "ဖျတ်လတ်တဲ့ မျက်နှာပေါက်နဲ့ လူငယ်လေးက သာမန်အစိုးရကျောင်းကိုတောင် ဝင်ခွင့်အတွက် အထူးသင်ကြားပေးပြီးမှ ရောက်လာရတယ်။ ဒါနဲ့ မူလတန်းသင်ခွာကို သူ သုံးခါတောင်ကျတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့ကိုယ်သူ လုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိသူတွေထက် ကျောင်းကို ပိုကောင်းအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်တယ်လို့ အပြတ်ယုံကြည်ခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ကျောင်းအုပ်ကြီးတို့ စာတိုတစ်စောင်ရေးပြီး သူ့အကြံပေးချက်တွေ ချပြတယ်။ ဒီထဲမှာ ခြောက်တန်းတွေကို တစ်ရက်ဘီယာနှစ်ပိုင်တိုက်ဖို့လည်း ပါသေးတယ်။"

ဒါပေမဲ့ ဘရင်ဆန်က ခြောက်တန်းလည်း မရောက်ခဲ့ပါဘူး။ ၁၆ နှစ်မှာ သူ့ကျောင်းထွက်လိုက်တယ်။ သူ့ခေါင်းထဲမှာ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ၊ စီးပွားရေးစီမံကိန်းတွေက ကြီးစိုးနေခဲ့တယ်။ ဒီအချိန်မှာ သူ့ကျောင်းအုပ်ကြီးက ဘရင်ဆန်ဟာ သန်းကြွယ်သူဌေးဖြစ်ရင်ဖြစ်၊ မဖြစ်ရင်တော့ ထောင်ထဲရောက်မယ့်ကောင်လို့ နိမိတ်ဖတ်ခဲ့တယ်။ အဲဒီနောက်ပိုင်းကတော့ အားလုံးသိပြီးဖြစ်တဲ့အတိုင်း သမိုင်းဝင်ပုဂ္ဂိုလ်ပဲပေါ့။ (တစ်ခါတစ်ရံ အဲဒီဟောကိန်းနှစ်ခုကြား သီသီလေး ဖြစ်နေတာတော့ ရှိပါတယ်။)

နောက်ထပ် ၂၅ နှစ်အကြာမှာ ဘရင်ဆန်ကို တစ်ကမ္ဘာလုံးက သိလာပါတယ်။ စီးပွားရေးမှာ အားသွန်ခွန်စိုက် ထိုးနှက်သိမ်းပိုက်သူ၊ ရရှိလာတဲ့ ထိုးထွင်းဉာဏ်နဲ့ လေကြောင်းလိုင်း လုပ်ငန်းထောင်သူ၊ တေးဂီတလုပ်ငန်းကြီးများကို အသံကျယ်ကျယ်ထွက်စေသူ၊ ကိုလာကုမ္ပဏီကြီးကို ကိုင်လှုပ်သူ၊ ယူကေ ဘဏ္ဍာရေးကုမ္ပဏီများကို ငွေကြေးအတိုးပိုင်းရရှိ အသုံးပြုစေသူ၊ အတ္တလန္တိတ်သမုဒ္ဒရာကို စံချိန်တင်မြန်နှုန်းနဲ့ စွန့်စားဖြတ်သန်းသူ၊ ရဲရင့်တဲ့ ဓာတ်ငွေ့မီးပုံပျံစီးနင်းသူ။ ဒါတွေအပြင် မဇ္ဈိမသားအသရေဖျက်တဲ့အမှုမှာ ဘရင်ဆန်က British Airways (BA) ကို နိုင်ခဲ့တာအပါအဝင် အောင်ပွဲတွေရရှိထားတော့ အားကြီးသူတွေကို ထိုးနှက်တိုက်ခိုက်နိုင်သူလို့ ကျော်ကြားတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဇာကယ်တော့ အဲဒီထက်အများကြီး ခြားနားနိုင်ပါတယ်။



၂၂ ဒေါက်တာဉာဏ်ထိန်းလတ်

လုပ်ငန်းရှင်ကြီး အလောင်းအလျာ

ဘရင်ဆန်ရဲ့ ပထမဆုံးစီးပွားရေးလုပ်ငန်းက စာသင်ကျောင်းကနေ စတင်ပါတယ်။ Nick Powell ဆိုသူ ငယ်သူငယ်ချင်း၊ စီးပွားရေးလုပ် ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ယောက်နဲ့အတူ ဘရင်ဆန်က ပထမတော့ ရင်ထိုးတွေ၊ နောက်ခရစ္စမတ်သစ်ပင်တွေ လုပ်ရောင်းတယ်။ နှစ်ခုစလုံး မအောင်မြင်ခဲ့ပါဘူး။

သေသေချာချာ ပထမဆုံး လုပ်ကိုင်ဖြစ်တာက Student မဂ္ဂဇင်းဖြစ်ပြီး သူ့အသက် ၁၆ နှစ်မှာ စတင်ထုတ်ဝေပါတယ်။ သိသိသာသာတော့ မအောင်မြင်ပါဘူး။ ဒီနောက်တော့ အပြောင်းအလဲတွေဖြစ် (နောက်လည်း ဆက်တိုက်ပြောင်းလဲ) ပါတော့တယ်။ ပေါ့ပေးတေးဂီတအကြောင်း နကန်းတစ်လုံးမသိဘဲနဲ့ ဘရင်ဆန်က အမှာစာနဲ့ ပို့ပေးတဲ့ တေးဂီတလုပ်ငန်းထဲ ဝင်လိုက်တယ်။ ကြော်ငြာလည်းမရှိတော့ ကိုယ့်မဂ္ဂဇင်းမှာ ကိုယ်ကြော်ငြာတယ်။

၁၉၆၉ ခုနှစ်ရောက်တော့ လန်ဒန်မှာ အမှာစာတေးဂီတလုပ်ငန်းတွင်ကျယ်လာတယ်။ ဒါကိုသိတဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်လူငယ်အတွက်တော့ စာတိုက်ပုံးထဲ ငွေပို့လွှာတွေရောက်လာပါတော့တယ်။ သူ့လုပ်ငန်းအောင်မြင်သွားသလို ဘရင်ဆန်လည်း နေ့ချင်းညချင်း ကြီးပွားလာပါတယ်။

အမှာစာပို့ လုပ်ငန်းကနေ တေးဂီတစတိုးဆိုင်လုပ်ငန်းကို သူပြောင်းရွှေ့တာမှာလည်း အကြောင်းတိုက်ဆိုင်မှုက တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း ရှိပါတယ်။ စာပို့လုပ်ငန်း သပိတ်မှောက်မှုက အမှာစာလုပ်ငန်းကို ထိခိုက်လာတော့ သူလည်းရောင်းဖို့ နေရာသစ်ကို လိုက်ရှာရတယ်။ ပထမဆုံးစတိုးကို အောက်စဖို့ဒ်လမ်းမှာ ၁၉၇၁ ခုနှစ်က ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပါတယ်။

ဘရင်ဆန်ဟာ ဗြိတိန်အခွန်ဌာန HM Customs & Excise နဲ့ စောစောစီးစီးပြဿနာတက်လိုက်တော့ ဥပဒေနဲ့အညီလိုက်နာဖို့လိုတာကို သူသဘောပေါက်ခဲ့တယ်။ ကောင်းမွန်တဲ့ဥပဒေရေးရာနဲ့ ဘဏ္ဍာရေးလုပ်ငန်း အကြံပေးများရဲ့ တန်ဖိုးကိုလည်း နားလည်လာ

www.burmeseclassic.com

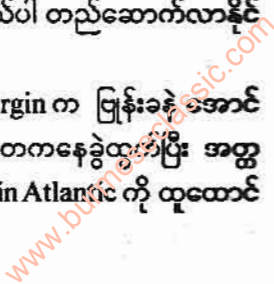
Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၂၃

တယ်။ ဒီလိုနားလည်လို့လည်း ခုချိန်ထိသူ့အတွက် ကောင်းကောင်းရပ်တည်နိုင်တာ ဖြစ်ပါတယ်။ သူက လူငယ်စွန့်ဦးတီထွင်သူ တစ်ယောက်အဖြစ် အခွန်စနစ်မှာ လွတ်ပေါက်တွေကို မြင်မိတယ်။ ပို့ကုန်အတွက် သိချင်းများက အခွန်မပေးရဘူး။ ဒါပေမဲ့ အကောက်ခွန်အရာရှိတွေက ဘယ်အယ်လ်ဘမ် ပို့ကုန်လုပ်မှာလဲကို မစစ်ဆေးကြပါဘူး။ တန်ဖိုးမဲ့ ကုန်ဟောင်းတွေကို ဥရောပဘက်ပို့ပြီး ကုန်သစ်တွေကို အင်္ဂလန်မှာ ဘာအခွန်မှမပေးရဘဲ ပြန်ရောင်းချင်စရာ ကောင်းနေတယ်။ ဒီလိုလိမ်ညာလိုက်တာ ပေါ်သွားတော့ ဘရင်ဆန်အဖမ်းခံရ၊ တရားစွဲခြင်းခြောက်ခံရတယ်။ သူပိုင်သမျှငွေပေးပါမယ်လို့ သဘောတူမှ အဲဒီခြိမ်းခြောက်မှုရုပ်သိမ်းသွားတာ။

Virgin တေးဂီတ ဆိုင်တွေကနေ တေးထုတ်လုပ်ရေးဘက်ကို ပြောင်းတော့လည်း ဘရင်ဆန်က အလွန်အောင်မြင်တယ်။ ဒီလုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ အယ်လ်ဘမ်ကုမ္ပဏီကနေ စတင်တယ်။ ပထမဆုံးသဘောတူထုတ်လုပ်လိုက်တာက Mike Oldfield ဆိုသူရဲ့ *Tubular Bells* အယ်လ်ဘမ်နဲ့ဖြစ်ပြီး အင်္ဂလန်ရဲ့အရောင်းရဆုံးစာရင်းမှာ နောက် ၁၀ နှစ်ကြာ ခိုခဲ့တယ်။ အဲဒီ *Tubular Bells* အယ်လ်ဘမ်နဲ့ပဲ Virgin အင်ပါယာဟာ ငွေရှင်လာတာ ဖြစ်ပါတယ်။

၁၉၈၀ ပြည့်လွန်မှာ Virgin တံဆိပ်ဟာ အစွန်းရောက်ဂီတဇာရှင် လူငယ်များစွာနဲ့ တွဲဖက်မိလာတယ်။ Sex Pistols အဖွဲ့နဲ့ ဝန်တိုဆွဲတင်တယ်။ ၁၉၈၂ ခုနှစ်မှာ Virgin က Boy George နဲ့ Culture Club တို့ကို ချိတ်တယ်။ Virgin ဂီတလုပ်ငန်းက ငွေကြောင့် ဘရင်ဆန်ဟာ သူ့အင်ပါယာကို စိတ်ရောကိုယ်ပါ တည်ဆောက်လာနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

အမှန်ပြောရရင် ၁၉၈၄ ခုနှစ်မှာ Virgin က ဗြိတိန်အောင်မြင်လာပါတယ်။ ဘရင်ဆန်က ပေါ့ပဲတေးဂီတကနေခွဲထွက်ပြီး အတ္တလန္တိတ်ကို ဖြတ်ကျော်ပို့ဆောင်ပေးမယ့် Virgin Atlantic ကို ထူထောင်လိုက်ပါတယ်။





၂၄ ဒေါက်တာဉာဏ်ထိန်းလတ်

နောက်နှစ်မှာတော့ ဘရင်ဆန်ကိုင်ထားတဲ့ လေကြောင်းလိုင်း မပါဘဲ Virgin က လန်ဒန်စတော့အိတ်ချိန်းမှာ စာရင်းဖွင့်လိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ၁၉၈၇ ခုနှစ်မှာ ကျန်းမူတွေနဲ့အတူ သူ့ရဲ့ဘဏ္ဍာရေးအသိုင်း အဝိုင်းအပေါ် အထွေထွေမယုံကြည်မှုများကြောင့် ဘရင်ဆန်လည်း ကုမ္ပဏီကို ထူးခြားလှစွာပဲ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြန်သိမ်းယူလိုက်တယ်။

ကျန်တာတွေကတော့ တော်တော်များများသိကြပါတယ်။ အခု အခါ Virgin အင်ပါယာမှာ လေကြောင်း၊ အားလပ်ရက်ခရီးသွား၊ အဝတ်အထည်၊ ဂီတစတိုး၊ အချို့ရည်၊ ရေဒီယိုစသည်ဖြင့် လုပ်ငန်းတွေ တစ်သိတစ်တန်းကြီး ဖြစ်နေပါပြီ။ ဒါပေမဲ့ ရစ်ချ်ဘရင်ဆန်က ဗြိတိန်နဲ့ အမေရိကန်ရဲ့အပြင်းထန်ဆုံး ပြိုင်ဘက်အချို့ကို ဘယ်လို ခါချသလဲ၊ ကမ္ဘာမှာ ခွန်အားအရှိဆုံးတံဆိပ်ကို ဘယ်လိုတည်ဆောက်သလဲဆိုတာ နောက်လာမယ့် စွန့်ဦးတီထွင်သူများအတွက်တော့ မှတ်သားစရာတွေ ပါပဲ။

စီးပွားရေးပဟာပျူဟာ

ဟားဗတ်စီးပွားရေး ပါမောက္ခ Michael Porter ရဲ့ အင်အားစု ငါးရပ်ဆိုတာ ဘွဲ့လွန်စီးပွားရေးသင်ခန်းစာများမှာ မရှိမဖြစ်ဖတ်ရတဲ့ စာအုပ်ဖြစ်နေတာ နှစ် ၂၀ ကျော်ပါပြီ။ သည်လို စာအုပ်မျိုးတွေကို ဘရင်ဆန်က ကြားတောင်ကြားဖူးမယ်မထင်ဘူး။ ဖတ်ခဲ့ရင်လည်း သူ Virgin ကုမ္ပဏီမှာ အောင်မြင်စွာလုပ်ခဲ့တဲ့ လေကြောင်း၊ ကိုလာ၊ အင်္ဂလန်ဘဏ္ဍာရေးဈေးကွက် စတာတွေဟာ အဲဒီစာအုပ်ထဲက အလွန် အကျွံပြိုင်ဆိုင်မှု ဒါမှမဟုတ် ဈေးကွက်ဝင်ရောက်ရေးအတွက် ကြီးစွာ သော အဟန့်အတား၊ အရှောင်ကြဉ်သင့်ဆုံး စတာတွေပဲဆိုတာ သိလာ လိမ့်မယ်။ (လူတစ်ယောက်သန်းကြွယ်သူဌေး ဖြစ်နည်းပြောပါလို့ပေးရင် ဘရင်ဆန်က ဘီလီယံနာအနေနဲ့ လုပ်ငန်းစပြီးရင် လေကြောင်းလိုင်း ထောင်လို့ ပြောပါတယ်။) ကမ္ဘာမှာ အရောင်အသွေးအစုံလင်ဆုံး အသွက် လက်ဆုံး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများထဲက တစ်ခုအကြောင်း ကျွန်တော်တို့

တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၂၅

သေသေးတာ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

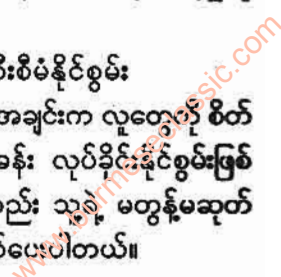
တစ်ဖက်ကကြည့်ပြန်တော့ ဘရင်ဆန်အတွက် တစ်ခုခုမဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတာ စိန်ခေါ်မှုပဲလို့ သူကယူဆတယ်။ ပါမောက္ခ Porter ရဲ့ ဆန်စစ်ချက်ကြောင့် သူ့ကိုကြိုးစားပြချင်စိတ် ပေါ်စေခဲ့တာများလားလို့ ထင်ချင်စရာပဲ။ သေချာတာကတော့ ဘရင်ဆန် ဒီလောက်အောင် မြင်တာက အဲဒီစီးပွားရေးကျမ်းတွေ မဖတ်ခဲ့လို့ ဆိုတာကတော့ သေချာပါတယ်။ (၁၉၆၀ ပြည့်လွန်က သူသုံးခဲ့တဲ့ နည်းဗျူဟာတွေ အခုအခါ ၂ ရာစု စီမံခန့်ခွဲရေးအတွက် ဖြေဆေးတစ်ရပ်လို့ သုံးနေရပါပြီ။)

အဓိကကျမ်းကျင့်ပုဂ္ဂိုလ်များ

စီးပွားရေးကျောင်းက သီအိုရီများ၊ အထူးသဖြင့် Gary Hamal နဲ့ C K Prahalad တို့ရဲ့ စိတ်ကူးများကို ထူးထူးခြားခြား မှီငြမ်းပြီး ဘရင်ဆန်ဟာ မကြာသေးမီ နှစ်များအတွင်း Virgin ရဲ့ အဓိကစွမ်းဆောင်ရည်လေးရပ်ကို အောက်ပါအတိုင်း ဖော်ထုတ်လိုက်တယ်။

- သင့်လျော်တဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးအခွင့်အလမ်းများကို ခွဲခြားသိမြင်နိုင်စွမ်း
- လျင်လျင်မြန်မြန် ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်း
- နေ့စဉ်စီမံခန့်ခွဲမှု ထိန်းချုပ်ရေးကို သိပ်မကြီးတဲ့လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရေးအဖွဲ့များထံ လွှဲပြောင်းပေးလိုစိတ်။ သူက “ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီကို သေးငယ်အောင် ကြိုးစားထိန်းပါတယ်” လို့ ပြောတယ်။ (လေကြောင်းလိုင်းက ဝန်ထမ်း ၆၀၀၀ ရှိပေမယ့် ဘရင်ဆန်က ဒါကို ကုမ္ပဏီအသိုင်းအဝိုင်း ခပ်သေးသေးနဲ့ ဟိတ်ဟန်မဆန်မှုကို ထိန်းထားချင်တာဖြစ်တယ်။)
- ထိရောက်တဲ့ဖက်စပ်လုပ်ငန်းများ ဖန်တီးစီမံနိုင်စွမ်း

ဘရင်ဆန်ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်အဓိကအရည်အချင်းက လူတွေဟို စိတ်ထဲထဲမြင့် တင်နိုင်စွမ်း၊ မရအရ ရေကုန်ရေခန်း လုပ်ခိုင်းနိုင်စွမ်းဖြစ်တယ်လို့ တချို့က ပြောကြတယ်။ အချို့ကလည်း သူ့ရဲ့ မတွန့်မဆုတ် သိကြမ်းကြမ်း ညှိနှိုင်းနိုင်စွမ်းတွေကို အမှတ်ပေးပါတယ်။



၂၆ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ဒါပေမဲ့ ဂရုတစိုက် လေ့လာမှုများအရ အမှန်တရားကတော့ ဒါတွေထက်သိမ်မွေ့ပါတယ်။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ သဘောသဘာဝကို မန်နေဂျာ/စွန့်ဦးတီထွင်သူတိုင်းအတွက် လုပ်ငန်းလမ်းပြအဖြစ် မှတ်သားစရာများ ဖော်ထုတ်နိုင်ပါတယ်။ ဒီလိုဆိုပေမယ့် အဲဒီလိုနည်းကို ပွားယူလို့ ရမယ်မဟုတ်ပါဘူး။ ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာမှုများအရ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဘရင်ဆန်လိုလုပ်နည်းလုပ်ဟန်မျိုးဖြစ်အောင် အလွန်ထူးခြားတဲ့ လူမှပဲဖြစ်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ သင်လည်း ဘရင်ဆန်လိုဖြစ်ဖို့ လိုအပ်ချက်တွေ ပြည့်စုံပါရဲ့လား။

ဘရင်ဆန်ရဲ့လောက  
Virgin ရဲ့သမိုင်းအကျဉ်း

၁၉၅၀

ရှေ့နေဖြစ်သူ ဖခင် Edward Branson နဲ့ ကချေသည်တစ်ဖြစ်လဲ လေယာဉ်မယ်ဖြစ်သူ မိခင် Eve Branson တို့ရဲ့ သားဦး Richard Charles Nicholas Branson ကို မွေးဖွားတယ်။

၁၉၆၄

Buckinghamshire မှာရှိတဲ့ Stowe အစိုးရကျောင်းမှာ ပညာသင်ယူတယ်။

၁၉၆၆

ဘရင်ဆန်က သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်နဲ့အတူ Student မဂ္ဂဇင်းကို တည်ထောင်တယ်။

၁၉၆၇

O level သင်တန်းပြီးတာနဲ့ ကျောင်းထွက်ပြီး မဂ္ဂဇင်းလုပ်ငန်းကို အာရုံစိုက်ရအောင် လန်ဒန်ကို ပြောင်းရွှေ့တယ်။



၁၉၆၈

ဇန်နဝါရီလ ၂၆ ရက်နေ့။ ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်ရဲ့ ပထမဆုံးစီးပွားရေး ထုတ်ငန်းဖြစ်တဲ့ Student မဂ္ဂဇင်းပထမဆုံးထွက်ရှိလာတယ်။ ဘရင်ဆန် ထ အကျိုးအမြတ်မယူတဲ့ ကျောင်းသားလူငယ်အကြံပေးစင်တာကို ထူထောင်တယ်။

၁၉၆၉

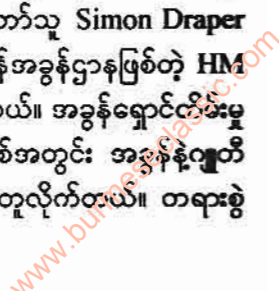
ဘရင်ဆန်က အထက်တရားရုံးကနေ တရားဝင်တောင်းဆိုပြီး Beatles ရဲ့ တေးသီချင်းကို Student မဂ္ဂဇင်းမျက်နှာဖုံးအတွက် ပေးခိုင်းတယ်။ အမှာစာနဲ့ တေးဂီတဖြန့်ချိတဲ့လုပ်ငန်းအတွက် ပထမဆုံးကြော်ငြာကို Student မဂ္ဂဇင်းနောက်ဆုံးထုတ်မှာ ဖော်ပြလိုက်တယ်။

၁၉၇၀

Virgin ရဲ့ အမှာစာလုပ်ငန်း စတင်တယ်။ ဘရင်ဆန်ဟာ ကျောင်းသား ထူထောင်အကြံပေးစင်တာအတွက် လူသိရှင်ကြား စာရွက်စာတမ်းတစ်ခု နှာ 'တာလသားရောဂါ' ဆိုတဲ့စကားလုံး အသုံးပြုတဲ့အတွက် ဒဏ်ငွေ ၇ ပေါင်ပေးဆောင်ရတယ်။

၁၉၇၁

ဆီလီလုပ်ငန်းကို သပိတ်မှောက်ကြတယ်။ Virgin ရဲ့ ပထမဆုံး တေးဂီတ ထုတ်ကုန်ကို လန်ဒန်မြို့က Oxford လမ်းမှာ စတင်ဖွင့်လှစ်တယ်။ ဘရင် ဆန်ရဲ့ တောင်အာဖရိကလူမျိုး တစ်ဝမ်းကွဲတော်သူ Simon Draper က Virgin ကို ဝင်ရောက်လာတယ်။ အင်္ဂလန်အခွန်ဌာနဖြစ်တဲ့ HM Customs & Excise က ဝင်ရောက်စစ်ဆေးတယ်။ အခွန်ရှောင်ကိမ်းမှု နဲ့ ဘရင်ဆန်ကို ဖမ်းဆီးတယ်။ နောက်သုံးနှစ်အတွင်း အခွန်နဲ့ကျွတ် ကြေးပေါင် ၅၃၀၀၀ ပေးဆောင်ရန် သဘောတူလိုက်တယ်။ တရားစွဲ ဆိုသူ ရပ်ဆိုင်းသွားတယ်။



၂၈ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

၁၉၇၂

Virgin ရဲ့ ပထမဆုံး တေးဂီတစတူဒီယိုကို အင်္ဂလန်နိုင်ငံ၊ အောက်စ်ဖို့ဒ် နားက 'The Manor' မှာ ဖွင့်လှစ်တယ်။ Mike Oldfield က *Tubular Bells* ကို စတင် အသံသွင်းတယ်။ ဘရင်ဆန်က ပထမဇနီးသည် Kristen Tomassi နဲ့ လက်ထပ်တယ်။

၁၉၇၃

Virgin တေးဂီတလုပ်ငန်းကို *Tubular Bells* နဲ့ စတင်တော့ ဆယ်စု နှစ်ရဲ့ အရောင်းရဆုံး အယ်လ်ဘမ်တွေ ဖြစ်လာတယ်။ အင်္ဂလန်မှာ တေးဂီတစာစောင် ထုတ်ဝေရေးတည်ထောင်တယ်။

၁၉၇၅

ဘရင်ဆန်က Rolling Stones နဲ့ 10CC ဂီတအဖွဲ့တို့နဲ့ စာချုပ်ချုပ်ဆိုဖို့ ကြိုးစားတာ မအောင်မြင်ခဲ့ဘူး။

၁၉၇၆

Sex Pistols က အစောပိုင်း ညနေခင်းတီဗီမှာပြတော့ အငြင်းပွား စရာဖြစ်တယ်။ ရုပ်သံတင်ဆက်သူ Bill Grundy လည်း ထုတ်ပယ်ခံ ရတယ်။

၁၉၇၇

EMI နဲ့ A&M တေးဂီတလုပ်ငန်းနှစ်ခုစလုံးက Sex Pistols ကို သိပ် အငြင်းပွားစရာဖြစ်နေလို့ ပယ်လိုက်တော့ Virgin က Sex Pistols နဲ့ စာချုပ်ချုပ်ဆိုတယ်။

၁၉၇၈

Virgin ရဲ့ ပထမဆုံးနိုက်ကလပ် Venue ကို ဖွင့်လှစ်တယ်။ Virgin

www.burmeseclassic.com

**Virgin** တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် **၂၉**

ဝိတ လုပ်ငန်းက Human League ကို ချုပ်ဆိုလိုက်တယ်။

၁၉၈၀

Virgin တေးဂီတလုပ်ငန်းက ပြည်ပဈေးကွက်များကို ဝင်တယ်။ ပထမတော့ လိုင်စင်သဘောတူညီမှုတွေအရ နောက်တော့ ပြင်သစ်နဲ့ တခြားဒေသများက လက်အောက်ခံလုပ်ငန်းခွဲများကတစ်ဆင့် ဖြန့်ချိတယ်။

၁၉၈၁

Phil Collings က Virgin နဲ့ ချုပ်ဆိုတယ်။

၁၉၈၂

Virgin ရဲ့ အစွမ်းအစရှာဖွေရေးသမားတွေက Boy George ကို တွေ့တယ်။ Culture Club က Virgin နဲ့ တစ်ကမ္ဘာလုံး မူပိုင်ခွင့်အတွက် ချုပ်ဆိုတယ်။

၁၉၈၃

(Virgin ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းရဲ့ ရှေ့ပြေးဖြစ်တဲ့) Virgin Vision ကိုစွဲစည်းပြီး ရုပ်ရှင်နဲ့ဗီဒီယိုတွေ ဖြန့်ချိတယ်။ Virgin အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်း Vanson Developments ကို တည်ထောင်တယ်။ (ကွန်ပျူတာဂိမ်းဆော့ဖဲထုတ်လုပ်တဲ့) Virgin Games စတင်တယ်။ Virgin Group ရဲ့ ပေါင်သန်း ၅၀ နီးပါး မတည်မှုကနေ အသားတင် အခွန်မပေးဆောင်မီ အမြတ်ပေါင် နှစ်သန်း တိုးတက်ရရှိတယ်။

၁၉၈၄

Virgin Atlantic Airways နဲ့ Virgin Cargo တို့ကို စတင်တယ်။ စပိန်နားမှာရှိတဲ့ Mallorca ကျွန်း၊ Deya က အဆင့်မြင့် တည်းခိုခန်းတိုဝယ်ယူပြီး ယူကေနဲ့ ကာရစ်ဘီယံ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းများရဲ့ ရှေ့ပြေး

၃၀ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ဖြစ်လာတယ်။ Virgin ရဲ့ အုပ်စုမန်နေဂျာသစ်အဖြစ် Don Cruick Shank ကို ငှားရမ်းတယ်။ Trevor Abbott က ဘဏ္ဍာရေးဒါရိုက်တာ ဖြစ်လာတယ်။ Virgin Vision က ၂၄ နာရီ ဂြိုဟ်တုတေးဂီတလိုင်း 'The Music Channel' ကို စလွှင့်ပြီး နာမည်ကျော် 1984 ရုပ်ရှင်ကို ထုတ်လုပ်တယ်။

၁၉၈၅

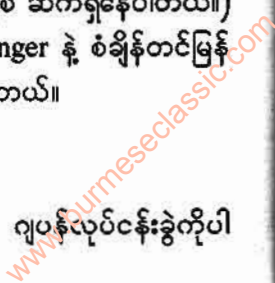
တုမ္မဏီကို ဈေးကွက်မှာ အရှင်မျှောစနစ်နဲ့ လည်ပတ်ရာမှာ အင်္ဂလန်နဲ့ စတော့တလန်က အဖွဲ့အစည်း ၂၅ ခုနဲ့အတူ ပြောင်းလဲနိုင်တဲ့ စတော့ ၇ ရာခိုင်နှုန်းအဖြစ် ပေါင် ၂၅ သန်း ထားရှိတယ်။ ဘရင်ဆန်က Virgin ရဲ့ ရှယ်ယာထိန်းချုပ်မှုတာဝန်ကို ပြည်ပဘဏ္ဍာထိန်း အဖွဲ့များထံ လွှဲပြောင်းတယ်။ ဒီနှစ်အတွက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆုကို Virgin က ရရှိတယ်။ Virgin Holidays ကို ဖွဲ့စည်းတယ်။ အတ္တလန္တိတ်သမုဒ္ဒရာကို Challenger နဲ့ ဖြတ်ကျော်စံချိန်တင်ရန် ဘရင်ဆန်ရဲ့အားထုတ်မှု မအောင်မြင်လိုက်ဘူး။

၁၉၈၆

ဝိတ၊ လက်လီအရောင်းနဲ့ အိမ်ခြံမြေနဲ့ ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းခွဲများ ပါဝင်တဲ့ Virgin Group ကို လန်ဒန်စတော့အိတ်ချိန်းမှာ ဈေးကွက် အရှင်မျှောစနစ် စတင်တယ်။ (လေကြောင်းလိုင်း၊ ကလပ်၊ အပန်းဖြေ ခရီးသွားနဲ့ လေကြောင်းသွားလာရေး ဝန်ဆောင်မှုများကတော့ Voyager Group လို့ခေါ်တဲ့ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ကုမ္ပဏီအဖြစ် ဆက်ရှိနေပါတယ်။) ဘရင်ဆန်က အတ္တလန္တိတ်သမုဒ္ဒရာကို Challenger နဲ့ စံချိန်တင်မြှန် နှုန်းနဲ့ ဖြတ်ကျော်နိုင်လို့ အလွန်လူသိများသွားတယ်။

၁၉၈၇

Virgin Records America ကို စတင်တယ်။ ဂျပန်လုပ်ငန်းခွဲကိုပါ



*Virgin* တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၃၁

တစ်ဆက်တည်း စတင်တယ်။ အရည်အသွေးမြင့် ကြော်ငြာနဲ့ ပေါင်  
တေးသီချင်း ဝီဒီယိုများထုတ်လုပ်ရန် လော့စ်အိန်ဂျလိစ်မှာ ထုတ်လုပ်  
ရေးအချောသတ်လုပ်ငန်း ၅၂၅ ခု ဖွဲ့စည်းတယ်။ စတော့ဈေးကွက်  
ကျရှုံးကာ Virgin ရှယ်ယာတွေ ပြား ၉၀ အောက်ပြန်ကျဆင်းတယ်။  
EMI ကို တကယ်ဝယ်ယူမယ့် အစီအစဉ်ကို ဘရင်ဆန်ကစွန့်လွှတ်တယ်။  
Mates ကွန်ဒွန်တွေ စတင်ထုတ်လုပ်ကာ အကျိုးအမြတ်ကို ကျန်းမာရေး  
စောင့်ရှောက်မှု ဖောင်ဒေးရှင်းသို့ လှူဒါန်းမှာဖြစ်တယ်။ ကွန်ဒွန်လုပ်ငန်း  
မှာ ကုမ္ပဏီအမည်ကို မသုံးရန် Virgin ဒါရိုက်တာများက ဝီတိုသုံးငြင်း  
ဝယ်တယ်။ Virgin ရှယ်ယာတွေကို အမေရိကန် NAS DAQ စတော့  
အိတ်ချိန်းမှာ စာရင်းတင်တယ်။

၁၉၈၈

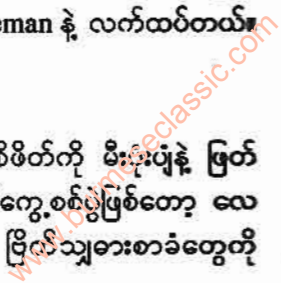
အောက်တိုဘာလ စတော့ဈေးကွက် ကျရှုံးမှုများအပြီးမှာ ရစ်ချ်ဘရင်  
ဆန်က Virgin Group ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုကို ပြန်လည်ဝယ်ယူရန် ကြေညာ  
တယ်။ ဘရင်ဆန်နဲ့ တခြား Virgin ဒါရိုက်တာများက ကုမ္ပဏီကို တခြား  
ရှယ်ယာရှင်တွေထံကနေ ပေါင် ၁၈၂.၅ သန်း အကြွေးနဲ့ ဝယ်ယူတယ်။

၁၉၈၉

အခွန်မဆောင်ရသေးခင် အမြတ် နှစ်ဆတိုးပြီး ပေါင် ၁၀ သန်းရရှိ  
ကြောင်း Virgin Atlantic Airways က ကြေညာတယ်။ Cruickshank  
က မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာအဖြစ်မှ နုတ်ထွက်တဲ့အခါ Abbott က သူ့နေ  
ရာဝင်ယူတယ်။ ဘရင်ဆန်က Joan Templeman နဲ့ လက်ထပ်တယ်။

၁၉၉၀

ဘရင်ဆန်က Per Lindstrand နဲ့အတူ ပစိဖိတ်ကို မီးဖူးပျံနဲ့ ဖြတ်  
ကျော်ပျံသန်းတယ်။ ပျံသန်းစဉ်မှာ ပင်လယ်ကွေ့စစ်ပွဲဖြစ်တော့ လေ  
ကြောင်းလိုင်း လုပ်ငန်းများရပ်တန့်တယ်။ ဗြိတိသျှစားစာခံတွေကို





၃၂ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ကယ်ဖို့ Virgin Atlantic က ဘိုးအင်း 747 လေယာဉ်ကိုပို့တယ်။ ဂျပန်မှာ Megastore တွေ ဖွင့်လှစ်ဖို့ Virgin လက်လီလုပ်ငန်းနဲ့ (ဂျပန်လက်လီလုပ်ငန်း) Marui တို့ရဲ့ ၅၀:၅၀ ဖက်စပ်လုပ်ငန်းကို ဖွဲ့စည်းတယ်။

၁၉၉၁

WH Allen, Allison & Busby နဲ့ Virgin Books တို့ကို စုပေါင်းကာ Virgin စာအုပ်ထုတ်ဝေရေးလုပ်ငန်း စတင်တယ်။ Heathrow လေဆိပ်မှာ Virgin ရဲ့ ပထမဆုံး ဝန်ဆောင်မှုတွေ စတယ်။ Virgin က Megastore လုပ်ငန်းရဲ့ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းကို WHSmith ထံ ရောင်းချလိုက်တယ်။ ဘရင်ဆန်က 'သရဖူထဲက ရတနာ' ဖြစ်တဲ့ Virgin တေးထုတ်လုပ်ရေးကို ရောင်းချဖို့ ဆုံးဖြတ်တယ်။

၁၉၉၂

Virgin တေးထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းကို THORN EMI ထံ ရောင်းချတယ်။ ဒီသဘောတူရောင်းချမှုအရ Virgin တေးထုတ်လုပ်ရေးက အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁ ဘီလီယံတန်တယ်။ ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်ကလည်း ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ အမှုဆောင်မဟုတ်တဲ့ ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် ဆက်လက်တည်ရှိတယ်။ ထုတ်လွှင့်ရေးအပိုင်းက ပိုင်ဆိုင်မှုတွေကို ကုမ္ပဏီအသစ်ဖြစ်တဲ့ Virgin Television နဲ့ တွဲဖက်ဖွဲ့စည်းလိုက်တယ်။ အမေရိကန်လေကြောင်းလိုင်း Vintage Airtours ကိုတည်ထောင်ပြီး Orlando မှ Florida Keys အပန်းဖြေကျွန်းများသို့ DC-3 လေယာဉ်ငယ်များနဲ့ စတင်ပျံသန်းတယ်။ ဘရင်ဆန်က British Airways ကို သွားရဲ့ကျော်ကြားမှုအတွက် မရိုးမသား အသရေဖျက်တယ်လို့ စွပ်စွဲမှုအပေါ် တရားပြန်စွဲရန် ခြိမ်းခြောက်တယ်။

၁၉၉၃

British Airways က ပေါင် ၆၀၀၀၀ နဲ့ တရားစရိတ်တွေ (စုစုပေါင်း ပေါင် ၄. ၅ သန်းကျော်) ကို ကျေအေးဖို့ပေးတယ်။ Executive Travel

Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၃၃

ဝေ့လင်းက Virgin ကို တစ်နှစ်တာအတွက် အကောင်းဆုံးလေကြောင်း လိုင်းဖြစ်တယ်လို့ သုံးနှစ်ဆက်တိုက် မဲပေးဆုံးဖြတ်တယ်။ Virgin Radio 1215AM ကို စလွင့်တယ်။

၁၉၉၄

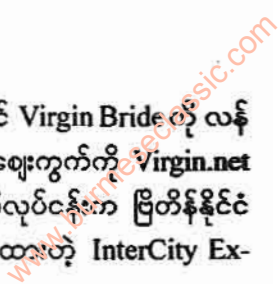
ဗြိတိန်အမျိုးသားထိလက်မှတ်လုပ်ငန်းကို လေလံအပြိုင်ဆွဲရန် ဘရင် ဆန်ကြီးစားတယ်။ ရတဲ့အမြတ်တွေ ကုသိုလ်ဖြစ်ဖောင်ဒေးရှင်းအတွက် ပါလို့ တတိပေးတယ်။ ပြိုင်ဘက် Camelot Consortium ထံ ထိလုပ်ငန်း ထ ရောက်သွားတယ်။ Virgin Atlantic က British Airways ကို အမေ ခီတန်တရားရုံးမှာ လက်ဝါးကြီးအုပ်မှုဥပဒေအရဒေါ်လာ ၃၂၅ သန်း တောင်းဆိုတယ်။ ဘရင်ဆန် မိသားစုက M40 အဝေးပြေးကားလမ်းမ ကြီးမှာ ကားတိုက်လို့ သေဘေးကသိသိလေး လွတ်သွားတယ်။ Virgin Cola ကို ပျော်ပွဲရွှင်ပွဲကြီးတွေ လုပ်ပြီး စတင်ဖြန့်ချိတယ်။

၁၉၉၅

ထစ်ဦးချင်း ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း Virgin Direct ကို စတင် ထယ်။ Virgin နဲ့ အမေရိကန်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရေးကုမ္ပဏီကြီး TPG Part-ners နဲ့ Hotel Properties Ltd တို့က MGM Cinemas ကို ဝယ်ယူရန် ကြေညာတယ်။ Australian Mutual Provincial (AMP) က Virgin Direct ရဲ့ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းကိုဝယ်ယူကာ မူလတွဲဖက်လုပ်ငန်းဖြစ်တဲ့ Norwich Union ကို ဖယ်ထုတ်လိုက်တယ်။

၁၉၉၆

ဥရောပရဲ့ အကြီးဆုံးမင်္ဂလာဝတ်စုံလက်လီဆိုင် Virgin Bride ဟို လန် ဒန်မှာ စဖွင့်တယ်။ Virgin က အင်တာနက်ဈေးကွက်ကို Virgin.net ဆိုပြီး ဝင်ရောက်လာတယ်။ Virgin လက်လီလုပ်ငန်းက ဗြိတိန်နိုင်ငံ ထစ်ဝန်းဘူတာရုံပေါင်း ၁၃၀ ကို ချိတ်ဆက်ထားတဲ့ InterCity Ex-



၃၄ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

press ဝန်ဆောင်မှုတွေကို လည်ပတ်ဆောင်ရွက်ခွင့် ရရှိတယ်။

၁၉၉၇

InterCity West Coast မီးရထားလိုင်းကို လုပ်ဆောင်ရန် Virgin က ၁၅ နှစ်တာ လုပ်ပိုင်ခွင့် ခွင့်ပြုချက်ရတယ်။ အလှကုန်ဖက်စပ်လုပ်ငန်း သစ် Virgin Vie ကို ဗြိတိန်မှာ ထိပ်တန်းစတိုး လေးဆိုင်နဲ့ စတင်ဖွင့်လှစ် တယ်။ Virgin Direct ရဲ့ ပထမဆုံးဘဏ်လုပ်ငန်း အစီအစဉ်ဖြစ်တဲ့ One Account ကို စတင်တယ်။ Chris Evans ရဲ့ Ginger Productions က Virgin Radio ကို ပေါင် ၈၅ သန်းနဲ့ဝယ်တယ်။ ကုမ္ပဏီကိုလည်း Ginger Media Group လို့ နာမည်ပြောင်းပြီး၊ Virgin Radio အမည် အောက်မှာရှိတဲ့ လက်ရှိဝန်ထမ်းတွေနဲ့ လည်ပတ်တယ်။

၁၉၉၈

Virgin Trading က Cott Europe ဆီကနေ Virgin Cola ရဲ့ လက် ကျန်ပိုင်ဆိုင်မှုများကို ဝယ်ယူလိုက်တော့ အရောင်း၊ မားကက်တင်း၊ ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေးနဲ့ ဖြန့်ချိရေးပိုင်းအားလုံးကို ထိန်းချုပ်ခွင့်ရ သွားတယ်။

၁၉၉၉

နှစ်သစ်ကူး ဂုဏ်ပြုခံစာရင်းမှာ ဘရင်ဆန်က သူ့ရဲကောင်းဖြစ်လာ တယ်။ Virgin Atlantic ရဲ့ ၄၉ ရာခိုင်နှုန်းကို Singapore Airlines ကို ရောင်းချတယ်။ Virgin Mobile ကို စတင်တယ်။

၂၀၀၀

အမျိုးသားထိလက်မှတ်လုပ်ငန်းကို လုပ်ပိုင်ခွင့်ရဖို့ ဒုတိယအကြိမ်ကြိုး စားတာ ကျရှုံးပြန်တယ်။ ဒီလုပ်ငန်းလုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးဖို့ ရွေးချယ်ရာမှာ

*Virgin* တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၃၅

Camelot ရဲ့ လက်ထဲကို အငြင်းပွားဖွယ် ရောက်ရှိသွားတယ်။ **Virgin Clothing** ကို အင်္ဂလန်မှာ စတင်တယ်။ **Virgin** ကားလုပ်ငန်း စတင်တယ်။

၂၀၀၁

အပေါင်ခံပွဲစားလုပ်ငန်း **Virgin One** ကို စကော့တလန်တော်ဝင်ဘဏ်တို့ ရောင်းချတယ်။ **Virgin Trains** က ကမ္ဘာ့အထင်ရှားဆုံး မီးရထားလက်မှတ်ခဝန်ဆောင်မှုကို စတင်တယ်။ လက်မှတ်တိုင်းအတွက် ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းနီးပါး လျှော့ပေးတယ်။ ဒီလိုအရောင်းမြှင့်တင်ရေးလုပ်တာ **Virgin** က ထင်သလောက် မထိရောက်ခဲ့ဘူး။

၂၀၀၂

**Virgin** ခရက်ဒစ်ကဒ်လုပ်ငန်းကို စတင်မိတ်ဆက်တယ်။

၂၀၀၃

**Virgin Shops** ကို **Virgin Megastores** နဲ့ ပူးပေါင်းလိုက်တယ်။ **Virgin** ကားလုပ်ငန်းက မန်ချက်စတာမှာ ပထမဆုံးမော်တော်ကား စတိုးကို ဖွင့်တယ်။

၂၀၀၄

**Virgin Galactic** က အာကာသခရီးသွားလုပ်ငန်းကို စတင်ကြေညာတယ်။ **Virgin Atlantic** ရဲ့ အနှစ် ၂၀ မြောက်နှစ်ပတ်လည်ကို ကျင်းပတယ်။

၂၀၀၆

**Steve Fossett** လေယာဉ်မှူးလုပ်တဲ့ **Virgin Atlantic Globalflyer** က

၃၆ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

သမိုင်းဝင်အရည်ကြာဆုံး ယုံသန်းမှုစံချိန်ချိုးလိုက်တယ်။ ကမ္ဘာကြီး ပူနွေးလာမှုကို ဖြေရှင်းရာမှာ ဘရင်ဆန်က ဒေါ်လာ ၃ ဘီလီယံထည့်ဝင်မယ်လို့ ကြေညာတယ်။

၂၀၀၇

NTL Group က Virgin Mobile နဲ့ ပူးပေါင်းပြီး Virgin Media ကို ဖေဖော်ဝါရီလမှာ စတင်လိုက်တယ်။ V Day လို့ သတ်မှတ်ခဲ့တယ်။

၂၀၀၉

ပြန်လည်အသုံးချလိုရတဲ့ စွမ်းအင်လုပ်ငန်းမှာ Virgin Green Fund က ပေါင်သန်း ၂၄၀ မတည်လိုက်တယ်။ စူပါမော်ဒယ် Kate Moss က Virgin Atlantic ရဲ့ ဆွဲဆောင်မှုရှိတဲ့ မင်းသမီးအဖြစ် (လေယာဉ်မှူးလိုဝတ်ထားတဲ့ ဘရင်ဆန်နဲ့တွဲပြီး) ဝတ်စားကာ Virgin Atlantic ရဲ့ ၂၅ နှစ်မြောက် နှစ်ပတ်လည်ကို ကျင်းပခဲ့တယ်။ ဗြိတိသျှဘဏ္ဍာရေးလုပ်ငန်းကြီး Northern Rock Building Society ကို ၂၀၀၈ မှာဝယ်ယူဖို့ ကြိုးစားပြီးနောက် Virgin Money က ဘဏ်တစ်ခုအဖြစ် လည်ပတ်ရန် ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှုဌာနထံ လျှောက်လွှာတင်လိုက်တယ်။

အခန်း (၁)

ကိုယ့်ထက်အားကြီးတဲ့သူကို ရွေးပြီးပြိုင်တိုက်

Virgin မှာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ မဟာဗျူဟာတစ်ခုက ကိုယ့်အမှတ်တံဆိပ်ရဲ့ ထုံကြည်စိတ်ချရမှုကိုသုံးပြီး လုပ်ငန်းအသီးသီးမှာ နာမည်ရပြီး သူတွေကို စိန်ခေါ်တာပါပဲ။ ဒီလုပ်ငန်းနယ်ပယ်တွေမှာ စားသုံးသူတွေဘက်က ပေးရတာနဲ့ ဖောက်ခွာလို့ ကျွန်တော်တို့ ယူဆရင်ပေါ့။

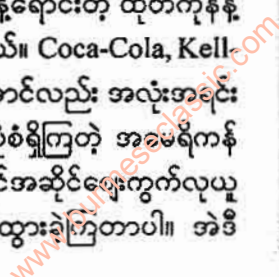
ရစ်ချပ်ဘရင်ဆန်

၃၈ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ရစ်ချစ်ဘရင်ဆန်က တစ်ဖက်လူရဲ့အားနည်းချက်ကို အခွင့်ကောင်းယူအနိုင်တိုက်ရင်း စီးပွားဖြစ်လာသူဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့ နှစ် ၂၀ အတွင်း Virgin က ကမ္ဘာ့အကြီးမားဆုံးကုမ္ပဏီအချို့နဲ့ တိုက်ပွဲတွေဖြစ်ခဲ့တယ်။ ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေမှာ Virgin တေးထုတ်လုပ်ရေးဟာ EMI လို ယူကေဓာတ်ပြားတိုက်ကြီးတွေနဲ့ ရင်ဘောင်တန်းလာတယ်။ ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်တွေတုန်းကဆိုရင် Virgin Atlantic Airways တည်ထောင်ပြီး British Airways နဲ့ ထိပ်တိုက်ဆန့်ကျင်တိုးပြန်တယ်။ ၁၉၉၀ ပြည့်လွန် နှစ်တွေမှာတော့ Virgin က အချို့ရည်ဈေးကွက်ကို ဝင်ရောက်ရင်း Coca-Cola နဲ့ Pepsi Co ကုမ္ပဏီကြီးတွေနဲ့ တိုက်ရိုက်ယှဉ်ပြိုင်ပြန်တယ်။ ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှုမှာလည်း Virgin Money က ဘဏ်တွေ၊ အခြားဘဏ္ဍာရေးလုပ်ငန်းကြီးတွေနဲ့ ပြိုင်ဆိုင်ပါတယ်။

အချို့စွန့်ဦးတီထွင်သူများက ဈေးကွက်ကြီးစိုးတဲ့ တံဆိပ်တွေကို ကြည့်ပြီး ပိုမိုကောင်းမွန်အောင်လုပ်ဖို့ တွေးကြတယ်။ ဘရင်ဆန်က ကုမ္ပဏီကြီးတွေကို ဆန့်ကျင်ပြီး ဖရိုဖရဲဖြစ်ကုန်အောင် လုပ်ချင်တာဖြစ်တယ်။ ဘရင်ဆန်က Virgin Cola ကို စတင်တော့ သတင်းထောက်တစ်ယောက်က “ကျွန်တော်မြင်တာတော့ ဒါက ငွေကြေးကိစ္စ အဓိကမဟုတ်ဘူး။ Coca-Cola ကုမ္ပဏီအကြီးကြီးကို ကျော်တက်နိုင်ချေရှိတယ်လို့ သူ့အကွက်မြင်သွားတာဖြစ်မယ်” ဆိုပြီး မှတ်ချက်ပြုသွားတယ်။

ဘရင်ဆန်က “Virgin ဆိုတာ စိန်ခေါ်လိုတဲ့ ရပ်တည်မှုပါဝင်ပါတယ်။ ဈေးကွက်မှာ လွှမ်းမိုးလွန်းတယ်လို့ ယူဆတဲ့ ကုမ္ပဏီအကြီးကြီးအချို့ကို Virgin Brand နဲ့ ကျွန်တော်တို့က ဆန့်ကျင်ချင်တာပါ” လို့ ပြောတယ်။ တစ်ချို့ကိစ္စများမှာ တံဆိပ်နာမည်နဲ့ရောင်းတဲ့ ထုတ်ကုန်နဲ့ အတူတူပဲလို့ အစဉ်အလာအရ ယုံကြည်ကြတယ်။ Coca-Cola, Kellogg's, Hoover စသည်ဖြင့်ပေါ့။ အဲဒီလိုဖြစ်အောင်လည်း အလုံးအရင်းနဲ့ကို ကြော်ငြာကြတယ်။ တကယ်တော့ ဒါမျိုးပုံစံရှိကြတဲ့ အခမရိကန် တံဆိပ်များစွာဟာ စီးပွားရေးသဲကြီးမဲကြီး အပြိုင်အဆိုင်ဈေးကွက်လုယူသူများခေတ်လို့ ခေါ်နိုင်တဲ့ကာလမျိုးမှာ ကြီးထွားခဲ့ကြတာပါ။ အဲဒီ



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၃၉

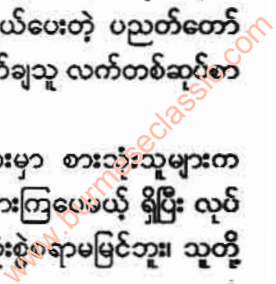
ဆတ်က ၂၀ ရာစု အစောပိုင်းတုန်းကဖြစ်ပြီး အမေရိကရဲ့ သိပ်ကောင်းတဲ့ လက်ဝါးကြီးအုပ်တားမြစ်ရေးဥပဒေ စတင်ပေါ်ပေါက်လာရတဲ့ အချိန်ပေါ့။

ရဲဘဲနဲ့ ရန်သူ

ဘရင်ဆန်က သူ့လုပ်ဆောင်သမျှ အရာအားလုံးနီးပါးကို ကောင်းသူပယ်၊ ကောင်းသူကယ်မယ့် သဘောမျိုး အထင်ရောက်အောင် လုပ်ပြနိုင်စွမ်း ရှိပါတယ်။ ဒီအချက်ကြောင့်လည်း Virgin တံဆိပ်တို့ ကျင့်ဝတ်ပိုင်း ခိုင်မာစေတာဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်းကြီးများရဲ့ စွမ်းရည်နဲ့ စက်ပြိုင်အံ့တုတဲ့အခါ ဘရင်ဆန်လုပ်ကိုင်တဲ့ အရင်းရှင်စီးပွားရေး ဗိုလ်တစ် နှိုင်းယှဉ်ခြင်းအားဖြင့် မြင့်မြတ်ပုံပေါက်တယ်။ ဈေးကွက်ကို ထွန်းမြဲကြီးစိုးတဲ့ ကုမ္ပဏီများကို ပစ်မှတ်ထားလိုက်တော့ Virgin က အစကတည်းကိုက ကျင့်ဝတ်အသာစီးရပြီး ဖြစ်နေတယ်။ ဒီအခါ စားသုံးသူတို့ဆွဲဆောင်ဖို့ အများထက်ထူးတဲ့ အားသာချက် ရှိလာပါတယ်။

တခြားလုပ်ငန်းအင်ပါယာ ထူထောင်သူများက စီးပွားရေးအဆည်းအသန်ပြိုင်ဆိုင်နေချိန်မှာ ဘရင်ဆန်က Virgin ကို နတ်ပိမယ်ထယ်တင်ရှင်လို သဘောထားကာ မကောင်းသူပယ်၊ ကောင်းသူကယ်ဖို့ ထုပ်ဆောင်ပါတယ်။ မဟာဗျူဟာကတော့ တံဆိပ်ရဲ့ယုံကြည်စိတ်ချရမှု၊ Virgin ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌအပေါ် လူတွေက ယုံကြည်အားထားမှု၊ သင့်တော်စွန်ကန်ရာကို လုပ်ဆောင်မှုတို့အပေါ် မူတည်ပါတယ်။ (စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုမှာ ဗြိတိန်လူငယ်များက ရွေးချယ်ပေးတဲ့ ပညတ်တော် ၁၀ ပါးကို ပြန်သတ်မှတ်ခွင့်ပေးရန် ယုံကြည်စိတ်ချသူ လက်တစ်ဆုပ်စာစာရင်းမှာ ပါဝင်ပါတယ်။)

Virgin ဝင်ရောက်တဲ့ ဈေးကွက်များမှာ စားသုံးသူများက ထရားမျှတစွာ ဆက်ဆံမခံရဘူးလို့ သဘောထားကြပေမယ့် ရှိပြီး လုပ်ငန်းကြီးတွေကလွဲလို့ တခြားလည်း ရွေးချယ်သုံးစွဲစရာမမြင်ဘူး။ သူတို့





၄၀ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

စိတ်ကြိုက် ဝန်ဆောင်မှုမပေးနိုင်ဘူးလို့ပဲ လွယ်လွယ်လက်ခံလိုက်ကြတယ်။ Virgin ရောက်လာတော့ ရွေးစရာပေါ်လာပြီ။ Virgin ရဲ့ အတွင်းသိတစ်ယောက်ပြောသလို “ကြီးကြီးလေးလေးနှေးနှေး တံဆိပ်ကြီးတွေကို ရွေးပြီးဝင်ပြိုင်တဲ့အခါ ပေးတဲ့ငွေထက် ပိုတန်အောင် ဝန်ဆောင်ပေးဖို့လွယ်သွားတာ” ဖြစ်ပါမယ်။

ဒါ့အပြင် ကိုယ့်ကို ကျေးဇူးတင်နေကြမယ့် ဖောက်သည်တွေကလည်း ကိုယ့်ဘက်မှာ ရှိလာပါလိမ့်မယ်။

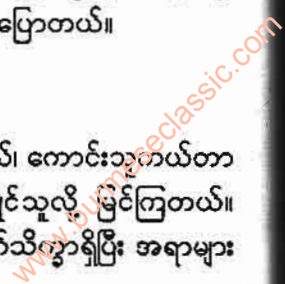
ဘရင်ဆန်ရဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်သူနဲ့ စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက်ရဲ့ ပါရမီကတော့ စားသုံးသူအမြင်ကို ကြိုတင်သိရှိနိုင်ခြင်းပါပဲ။ ဥပမာ-၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်များတုန်းက တေးဂီတလုပ်ငန်းထဲ သူဝင်လာစဉ် ဆံပင်ရှည်ရှည် ထိုးထိုးထောင်ထောင်နဲ့ လူငယ်တွေကို ပစ်မှတ်ထားတယ်။ ဒီကလေးတွေကရှိပြီး ဂီတလုပ်ငန်းကြီးတွေကို မနှစ်သက်ဘူး။ ပရိသတ်နဲ့ အနုပညာရှင်တွေကို ခေါင်းပုံဖြတ်တယ်လို့ သူတို့ကထင်တယ်။ သူတို့ယဉ်ကျေးမှုအတွက် တခြားရွေးစရာဟာ ဘရင်ဆန်ပဲဖြစ်တယ်လို့ မြင်လာပါတယ်။

ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှု ကုမ္ပဏီ Virgin Direct ကို တည်ထောင်တုန်းက ဘရင်ဆန်ဟာဈေးကွက်ကို ကိုင်လှုပ်မယ်ဆိုပြီး လူသိရှင်ကြား ပြောခဲ့တာပါပဲ။ ရှင်းလင်းရေးလိုအပ်နေတဲ့၊ ညစ်နွမ်းနေတဲ့ လုပ်ငန်းဖြစ်နေပြီဆိုပြီး သူကပြောခဲ့တယ်။

“Virgin အမည်ကို အထူးသဖြင့် လူငယ်တွေက ယုံကြည်တယ်။ တတ်နိုင်တဲ့ကုမ္ပဏီကြီးတွေက ဖောက်သည်တွေကို မတန်မရာ စီးထားတာ သိပ်ကိုကြာမြင့်နေပြီ” လို့ သူက ပြောတယ်။

တောပုန်းစားပြတွေလာပြီ

အချို့ကဘရင်ဆန်ကို မကောင်းသူပယ်၊ ကောင်းသူတယ်တာထက် ကြမ်းကြမ်းတမ်းတမ်း စီးပွားရေးယှဉ်ပြိုင်သူလို့ မြင်ကြတယ်။ ကပိုကရို Virgin ဘော့စ်ရဲ့ ဆွဲဆောင်မှုက ဂုဏ်သိက္ခာရှိပြီး အရာများ



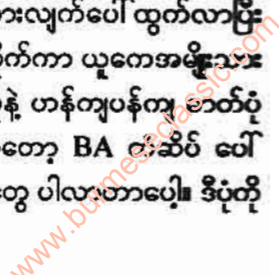
Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၄၁

ဆို လုံးဝမလေးစားမှုပဲဖြစ်တယ်လို့ သူတို့ကပြောတယ်။ ဒါကို ရယ်ခွင် စရာ ဟာသလုပ်တာနဲ့ လုပ်ငန်းကြီးများကို မခံနိုင်အောင် ကလီရလို့ ဖျော်ခွင်တာနဲ့ပေါင်းစပ်လိုက်တဲ့အခါ သူ့ဘက်က ရပ်တည်သူတွေ ရလာ တယ်လို့ ဆိုရပါမယ်။

ဒီအတိုင်းပြောရရင် ဘရင်ဆန်က ရတနာအပြည့်တင် သင်္ဘော ကြီးများလို ဈေးကွက်ဝေစု လိုတာထက်ပိုရထားတဲ့ လုပ်ငန်းတွေဆီ ဦး တည်ရွေးချယ်တယ်။ မကြာခဏလဲ Virgin တံဆိပ်က ခေတ်သစ် ဦးခေါင်း နဲ့ အဖိုးနှစ်ချောင်း ကြက်ခြေခတ်ပင်လယ်စားပြတံဆိပ်လို သူလွှင့်တင် ပြန်တယ်။ သူနဲ့ သူ့ရဲ့ငယ်ရွယ်တဲ့စားပြအဖွဲ့ကတော့ အဲဒီအလံအောက် ထနေပြီး ဂလိုဘယ်ကုမ္ပဏီတွေ တစ်ခုပြီးတစ်ခုကို ဦးတည်နေတော့တာ ပေါ့။

ဒီလိုပုံရိပ်ကို ဘရင်ဆန်ကလည်း သိနေတာပါပဲ။ အဲဒီစားပြ ဇီဝိတ်စိတ်ဓာတ်ကို ကောင်းကျိုးအတွက်၊ လူသိများ ထင်ရှားဖို့အတွက်နဲ့ သူတို့ကွမ်းကျင်တာနဲ့ ပြိုင်ဘက်ကို အနိုင်ယူဖို့အတွက် အသုံးချနေပါတယ်။ Virgin Atlantic Airways ကို ထူထောင်ပြီးမကြာမီ ဘရင်ဆန်က သူ ရဲ့တပျစ်ကညစ် ရှေးဟောင်းပစ္စည်းတွေကို မှတ်တမ်းယူဖို့ ပြိတ်သျှ အဖို့ သားသတင်းဌာန ဓာတ်ပုံဆရာတွေကို ဖိတ်ခေါ် တယ်။ နေရာကိုလည်း ကြည့်ဦး။ လန်ဒန်မြို့ အဓိကလေဆိပ်ကြီးဖြစ်တဲ့ ဟီးသမီးလေဆိပ်က British Airways ကုမ္ပဏီရဲ့ BA တံဆိပ်နဲ့ အကြီးဆုံးကွန်ကော့ ငျတ် လေယာဉ်တွေရှိတဲ့နေရာ။

သတ်မှတ်ချိန်ရောက်တော့ ဘရင်ဆန်ဟာ မျက်စိအကာတို့ ထပ်၊ ပင်လယ်စားပြတစ်ယောက်လို ဝတ်စားလျက်ပေါ်ထွက်လာပြီး ထွန်ကော့ကြီးပေါ် Virgin တံဆိပ်ကို နှိမ့်ချလိုက်ကာ ယူကေအဖို့သား ဆေးကြောင်းလိုင်းရဲ့ ဩဇာကိုလွှမ်းခြုံပစ်တဲ့ပုံနဲ့ ဟန်ကျပန်ကျ ဓာတ်ပုံ အရိုက်ခံတယ်။ နောက်နေ့သတင်းစာများမှာတော့ BA တံဆိပ် ပေါ် ထွယ်ထားတဲ့ ဘရင်ဆန်နဲ့ သူ Virgin အဖွဲ့ပုံတွေ ပါလာတာပေါ့။ ဒီပုံတို့



၄၂ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

တွေ့တာနဲ့တင် BA ဥက္ကဋ္ဌ Lord King တစ်ယောက်ဒေါသအိုး ပေါက်ကွဲ  
ပြီး အော်ကြီးဟစ်ကျယ်ကို ဖြစ်ကုန်တာတဲ့။

နောက်ကလိုက်တိုင်းလည်း တစ်နေ့ အောင်မြင်နိုင်တယ်

Virgin ဟာ ကုမ္ပဏီတွေစုဖွဲ့ထားတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်နေတာ  
တောင် ဘရင်ဆန်က Virgin ကို နောက်ကလိုက်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုလို  
ပုံဖော်တဲ့နေရာမှာတော့ တော်တယ်။ သူ့ထက် အများကြီး ကြီးမားတဲ့၊  
အနည်းဆုံးတော့ ကြီးမားတယ်ထင်ရတဲ့ ကုမ္ပဏီများကို ရွေးချယ် ယှဉ်  
ပြိုင်သူတစ်ယောက်ကို မကောင်းမြင်ဖို့ဆိုတာ ခက်လှပါတယ်။

အားကစားပရိသတ်တွေထဲမှာဆိုရင် အပြင်က လာပြိုင်ရသူ  
အတွက် ဘယ်ဘက်မှမပါတဲ့ ပွဲကြည့်သူကို သူ့ဘက်ပါအောင် ဆွဲဆောင်  
မှာ သဘာဝပါပဲ။ စီးပွားရေးမှာလည်း ဒီအတိုင်းဖြစ်ပုံရတယ်။ Vir-  
gin လို သေးသေးကွေးကွေး ပုံစံချလိုက်တော့ အရေးကြီးတဲ့စိတ်ပိုင်းဆိုင်  
ရာ အားသာချက်တွေ ပေါ်ထွက်လာပါတယ်။ အထူးသဖြင့် လျစ်လျူရှုခံ  
ရသလို၊ အတိတ်မှာ အမြတ်ထုတ်ခံလိုက်ရသလို ခံစားမိတဲ့စားသုံးသူများ  
ကို ဆွဲဆောင်ရာမှာ အသုံးတည့်တယ်။ ခေါင်းမာပြီး၊ အနိုင်ကျင့်ခံရရင်  
ဆတ်ဆတ်ထိမခံတဲ့ အကောင်သေးသေးတွေကို သူတို့တွေကသဘော  
ကျမှာပါပဲ။ Virgin လို လက်ရဲဇက်ရဲ လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုက လုပ်ငန်းကြီး  
တွေကို တုပြိုင်တော့မယ်ဆိုတာနဲ့ ဘယ်ဘက်မှမပါတဲ့ဘေးက ကြည့်သူ  
တွေဟာ Virgin ရဲ့ ရဲရင့်မှုကိုပဲအားပေးဖို့ ရှိတော့တာပေါ့။

ဒါက Virgin ဝန်ထမ်းများကိုလည်း သမိုင်းဝင်တိုက်ပွဲတွေမှာ  
ပါဝင်နေရသလို ခံစားမိစေပြီး စိတ်ဓာတ်တက်ကြွစေပါတယ်။ Vir-  
gin ရဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်အစွမ်းအစနဲ့ စိတ်အားထက်သန်မှုဆိုတာ လေးလံ  
ကြီးမားတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေကို ဆန့်ကျင်တာပါပဲ။ နောက်ကလိုက်တော့  
လည်း သူတို့အတွက် ဘာမှအရှုံးမရှိ၊ ရစရာအမြတ်တွေသာ ရှိပါတယ်။  
တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ သူတို့ဘက်မှာ ဘရင်ဆန်လို စွာကျယ်ကျယ် ဟစ်ပီ  
တစ်ယောက်ရောက်လာတော့ ပြိုင်ဆိုင်မှုကို ဒေါသပူနံ့ထစတဲ့အခါ ဒီ

တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၄၃

ထူထောင်ကြီးတွေ အမှားမှားအယွင်းယွင်း ဖြစ်သွားပါရောလား။

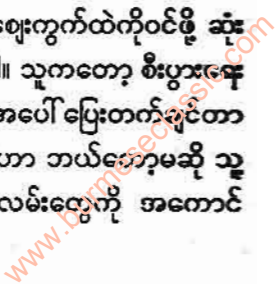
ဘရင်ဆန်ရဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာမှာ စိန်ခေါ်မှုကို တုံ့ပြန်တာနဲ့ ဝတ်သက်လို့ တစ်ခုထူးခြားနေတာလည်း ရှိပါတယ်။ အရှုပ်တွေရှင်း ချော့ကို သူကသဘောကျသလို ကျွမ်းကျင်သူတွေက မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ ထင်နေတာကို လုပ်နေရတာကိုလည်း သူကနှစ်သက်တယ်။ ဒီစိန်ခေါ် မှုက ခပ်အေးအေးဈေးကွက်ဦးဆောင်သူတစ်ယောက်ကို အငိုက်ဝင် ထိတ်တာမျိုးဖြစ်လို့ကတော့ သိပ်ကြည့်လို့ကောင်းတော့တာပါပဲ။

Coca-Cola အရာရှိ တစ်ယောက်က “ကျွန်တော်တို့လို ကြီးမား ထဲ့ စီးပွားရေး၊ သိပ်ကောင်းတဲ့ မားကက်တင်းစနစ်ရှိနေမှတော့ ကျွန်တော် တို့တို့ လိုက်တုမယ့်သူတိုင်း နောက်ကျန်ခဲ့မှာပေါ့ဗျာ” လို့ ကြားလုံးထုတ် ထာလည်းကြားရော ဘရင်ဆန်တစ်ယောက် နောက်က လိုက်ပြိုင်ဖို့ ချီးမရွှေဖြစ်လာတော့တာပါပဲ။

သူ့မှာ အောင်မြင်မှုရရှိမယ့်အရာကိုသိနိုင်တဲ့ ပင်ကိုသိစိတ် ထလည်း ရှိထားတယ်။ ၁၉၈၄ ခုနှစ်တုန်းက လေကြောင်းလိုင်းလုပ် ငန်းထဲ သွင်းဖို့ဆုံးဖြတ်တာနဲ့ပတ်သက်ပြီး “ဒီလိုလုပ်တာကို ကျွန်တော် အခင်ဆုံးသူငယ်ချင်းတွေအပါအဝင် လူတိုင်းက ကျွန်တော်ရွေးတာပဲလို့ စီးပွားတွက် တွက်ပြီး ပြောတယ်ဗျ။ ဒါပေမဲ့တခြားလူတွေ မလုပ်နိုင် ထာတစ်ခုခုကို ကျွန်တော်တို့လုပ်နိုင်မယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်သိနေခဲ့တယ်” လို့ ဘရင်ဆန်က ပြောပါတယ်။

စိုက်ပျိုးရေး

ဒါပေမဲ့ လေကြောင်းလိုင်းနဲ့ ကိုလာဈေးကွက်ထဲကိုဝင်ဖို့ ဆုံး ဖြတ်တာဟာ သေချာနှိုင်းချိန်ပြီးမှ လုပ်ခဲ့တာပါ။ သူကတော့ စီးပွားရေး ဝင်မြင့်မှာ လုပ်ကိုင်စရာတွေ “ရှိနေလို့” အဲဒီအပေါ်ပြေးတက်ခွင့်တာ ပါလို့ ယုံအောင်ပြောတယ်။ ဒါပေမဲ့ဘရင်ဆန်ဟာ ဘယ်တော့မှဆို သူ ထာသူ ပေါ်ထွက်လာတဲ့ စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းတွေကို အကောင် အထည်ဖော်လိုက်တာ ဖြစ်ပါတယ်။



၄၄ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

Virgin Cola ကိစ္စမှာလည်း သူ့ကိုအချို့ရည်ကုမ္ပဏီတစ်ခုက သူတို့မှာသိပ်ကောင်းတဲ့ ကိုလာဖော်မြူလာတစ်ခုရှိနေလို့ Brand ကောင်း တောင်းလိုက်ရှာနေတာပါလို့ ဘရင်ဆန်ကိုလာရောက်ချဉ်းကပ်ခဲ့တာ ဖြစ်တယ်။ Virgin Atlantic ဆိုရင်လည်း လေကြောင်းလိုင်းထောင်ဖို့ အစအဆုံးသိထားပြီး ငွေကြေးထောက်ပံ့ဖို့ပဲလိုတော့တဲ့ Randolph Fields ဆိုတဲ့ လူငယ်ရှေ့နေတစ်ယောက်က လာရောက်ကမ်းလှမ်းတာ ဖြစ်တယ်။ ဒီအခွင့်အရေးနှစ်ခုစလုံးက လက်မလွှတ်ချင်လောက်အောင် တောင်းနေတာကိုး။

ဒါပေမဲ့ တစ်ခါတစ်ရံတော့ ဒီစဉ်းစားပုံက ပညာရှင်ဆိုသူတွေ အတွက် ပထမတော့ဝေဝေဝါဖြစ်စရာတွေပါပဲ။ ဒါကိုလည်း ဘရင်ဆန် တာ အခွင့်ရတိုင်းအသားပေး ပြောကြားတတ်တယ်။ အင်္ဂလန် ဘဏ္ဍာ နောင်ဆောင်မှုဈေးကွက်ထဲ Virgin လှမ်းဝင်ပုံကိုပဲ ကြည့်ပါ။

“ကျွန်တော်တို့က ဈေးကွက်နေရာကို သေချာအချိန်ယူလေ့ လာတာပျ။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရေးအစီအစဉ် (PEP) နဲ့ ပင်စင်လစာတွေလို မြို့ရောင်းချတဲ့ ကုမ္ပဏီက ၆၀၀ ကျော်ရှိပေမယ့် အားလုံးက မတန်တဆ ဈေးတွေ တောင်းကြတယ်။ တစ်ခါတလေ ကိုယ်မသိဘဲနဲ့ကို ကော်မရှင်ခ တနင့်တပိုး ပေးနေရတယ်။ အေးအေးဆေးဆေးထိုင်နေပြီး ၁၀ ရာခိုင် နှုန်းယူမယ့်သူတွေကိုလည်း နှစ်စဉ်ပေးရတယ်။ လက်ဝါးကြီးအုပ်လုပ်ငန်း လိုပါပဲ။”

“အဲဒီမှာ စိတ်ဝင်စားစရာက ဒီလုပ်ငန်းထဲ ကျွန်တော်တို့စဝင် တော့ မားကက်တင်းဂျူကြီးတွေဆို အကြီးအကျယ်ထအော်ကြတယ်။ တံဆိပ်ဆွဲဆန်ခြင်းတဲ့။ ကြောက်ခမန်းလိလိပဲ။ တကယ်တော့ ဒီစိတ် တူးတစ်ခုလုံးက Virgin Atlantic ဟာ အတ္တလန္တိတ်ဖြတ်ကျော်ပျံသန်း မယ့် ခရီးသွားတွေကို ဖိတ်ခေါ်သလိုမျိုးပဲ ဖိတ်ခေါ်တယ်ဆိုတာ သူတို့ မတွေးမိကြဘူး။ အရှင်းဆုံးပြောရရင် သင့်တော်တဲ့နှုန်းနဲ့ ဆွဲဆောင်မှု ရှိတဲ့ အရည်အသွေးမြင့်ထုတ်ကုန်ပေါ့။ သူတို့မြင်တာက ဒါမျိုးထုတ်ကုန် မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ မားကက်တင်းအကြောင်းမသိလို့ လူထုကတော့

ကျွန်တော်တို့မြင်သလို တစ်သဘောတည်း မြင်ကြပါတယ်။”

ဒါပေမဲ့ တိုက်ပွဲရွေးရာမှာ သတိပြုစရာတော့ရှိတယ်။ ထက်ကြက်တဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်လူငယ်တွေကို အခြားသူတွေထက်သာအောင် ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်က ပေးနိုင်တဲ့အကြံဉာဏ်တစ်ခုပြောပြရရင် လုပ်ငန်းကြီးတွေနဲ့ယှဉ်တဲ့အခါ အခက်အခဲကို မျှော်လင့်ထားဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ရွေးဆိုရိုးစကားတစ်ခုက ကျောကုန်းမှာ မှက်တစ်ကောင်ကပ်နေတဲ့ မျောက်ဝံဟာဒီမှက်ကို ရိုက်ချချင်စိတ် ပေါက်နေမှာပဲတဲ့။ (အဲဒီမှက်က အသံစုံပေးပြီး သတင်းစာတွေမှာလည်း ဓာတ်ပုံတွေ ပါနေရင်တော့ သေမယ့်သာပြင်။)

“လက်ဝါးကြီးအုပ်လုနီးနီး နေရာယူထားတဲ့ ရှိပြီးသားတံဆိပ်တွေကို ဝင်ပြိုင်တဲ့အခါ ကိုယ့်အခြေအနေကိုယိုင်သွားအောင် နည်းမျိုးစုံနဲ့ လုပ်လာမှာကို မျှော်လင့်ထားရမယ်။ ကျွန်တော်တို့မှာ ဒါမျိုး တိုက်ခိုက်မှုတွေကို နှစ်ပေါင်းများစွာ တောင့်ခံခဲ့ရတာပေါ့။ ကိုယ့်အခြေအနေကို ဖျက်စီးအောင်၊ အခြေမခိုင်ခင်အားလျော့သွားအောင် ဇာတ်လမ်းမျိုးစုံ ထွင်ဖို့ ငွေတွေအများကြီး သုံးလာလိမ့်မယ်။”

ဒါပေမဲ့ Virgin ကတော့ ဘာကိုမှမမူတဲ့ ပြိုင်ဘက်တစ်ယောက်အဖြစ် ပြသနိုင်ခဲ့တယ်။ ဒါက အချက်နှစ်ချက်ကြောင့်ပေါ့။ ပထမတစ်ခုက ဘရင်ဆန်ဟာ အကောင်ကြီးတွေ သူ့ကိုနင်းချေခွင့် ဘယ်တုန်းတမှ မပေးခဲ့သူဖြစ်လို့ပဲ။ ဒါပေမဲ့ ပိုလည်းအရေးပါတဲ့ဒုတိယအချက်ကတော့ သူကတိုက်ပွဲတိုင်းကို အလွန်အလွန်ကို သေချာရွေးချယ်သူဖြစ်လို့ပါပဲ။

ကြမ်းတမ်းတဲ့ ပြိုင်ဘက်နဲ့ရင်ဆိုင်ရရင် ဘရင်ဆန်ရဲ့ဗျူဟာတစ်ခုလုံးလေးပါပဲ။ သူ့ကို ဒေါသထွက်အောင် အသံစုံပေးပြီး၊ ကိုယ့်ကို ရိုက်ချလာအောင်လုပ်၊ ပြီးရင် နောက်ပြန်ဆုတ်ပြီး သူ့မှားကွက်ပေါ်လာတာကိုစောင့်ကြည့်။ ပေါ်လည်းပေါ်လာရော သူ့ကိုတကယ်လက်ထိနာမယ့်နေရာကို ဝင်တိုက်ပစ်တာပါပဲ။ ဒီဗျူဟာကို ဘရင်ဆန်က အခြေအနေတော်တော်များများမှာ ကောင်းကောင်းအသုံးပြုခဲ့တာဖြစ်တယ်။ (ထူးချွန်တဲ့ဥပဒေပညာရှင်အချို့ရှိထားရင်တော့ ပိုကောင်းတာပေါ့။)

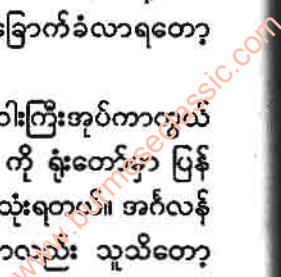
သူတို့အထိနာပယ်နေရာကိုဝင်

ဘရင်ဆန်က ပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီကြီးတွေကို ချုံခိုတိုက်ခိုက်တဲ့ ဗဟုဟာတွေ ခဏခဏအသုံးပြုခဲ့ပြီးပါပြီ။ Virgin Atlantic စတင်တုန်းက British Airways (BA) ထက် အများကြီးပိုပြီး ပရိုမိုးရှင်းရမှတ်တွေ ပေးဖို့ လုပ်ခဲ့တယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် Virgin က အဲဒီတုန်းက မဆို စလောက် ပြိုင်ဘက်လေးဖြစ်ပေမယ့် တိုက်တာကတော့ တိုက်တာပါပဲ။

အဲဒီတုန်းက BA ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲပုံယဉ်ကျေးမှုဟာ တိုက်ရိုက် ကြမ်းတမ်းတယ် မဆိုသာရင်တောင် ကြံ့ခိုင်တယ်လို့ ပြောလို့ရတယ်။ BA ရဲ့ ချုပ်မှာဆို ဘရင်ဆန်ကို စကားထဲထည့်ပြောစရာမလိုတဲ့ လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုလို့ မြင်တယ်။ ပိုဆိုးတာက သူ့မှာလေကြောင်းလိုင်းလုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံ ဘာမှမရှိသလို သူ့လည်းပဲ Freddie Laker ရဲ့ အတ္တလန္တိတ်ဖြတ်ကျော် လေယာဉ်ခ မတန်တဆလျော့ရောင်းပြီး လုပ်ငန်းပျက်သွားတဲ့ ကုမ္ပဏီမျိုးဖြစ်လိမ့်ဦးမှာပဲလို့ ထင်ကြတယ်။ လူသိရှင်ကြား စတန်ထိုင်တော့ စကားလုံးသေချာရွေးချယ်ထားတဲ့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ စကားသံတွေက BA ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုအဖွဲ့ကို ဆွပေးမှာတော့ သေချာပါတယ်။

နောက်ဘာဆက်ဖြစ်တယ်တော့ မသိဘူး။ ဖြစ်နိုင်တာက BA မန်နေဂျာနဲ့ ဝန်ထမ်းအနည်းငယ်က သူတို့ကုမ္ပဏီအတွက် ဖော်ကားဖော်ကားလုပ်တာကို ဒေါသအမျက်ထွက်ကြတယ်။ သိသာတာက အဲဒီတစ်ဆင့် ဆုံးဖြတ်ချက်အမှားကြီးတွေ ဖြစ်ကုန်တာပါပဲ။ Virgin ကို လုပ်ငန်းပျက်သွားအောင် မရိုးမသားအသရေဖျက်မှုလိုမျိုး လက်စွမ်းထက် ပြိုင်ဆိုင်မှုနည်းနာအချို့ အသုံးပြုလာပါတယ်။ Virgin ရဲ့ လေကြောင်းသာမက အခြားလုပ်ငန်းတွေပါ ခြိမ်းခြောက်ခံလာရတော့ ဘရင်ဆန်က ပြန်တိုက်ဖို့ပြင်ရပါတယ်။

အမေရိကန်မှာဆို ထက်မြက်တဲ့ လက်ဝါးကြီးအုပ်ကာကွယ်ရေးဥပဒေတွေကို သူကအခွင့်ကောင်းယူပြီး BA ကို ရုံးတော်မှာ ပြန်စွပ်စွဲနိုင်တာပေါ့။ ဗြိတိန်မှာတော့ နောက်တစ်နည်းသုံးရတယ်။ အင်္ဂလန်ရဲ့ ပြိုင်ဆိုင်မှုဥပဒေတွေက သိပ်မခိုင်မာသေးတာလည်း သူသိတော့



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်တန် ၄၇

BA ကို လူထုကြားအရှက်ရအောင် သူလုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်တယ်။

Virgin Airways ကို BA က ယုတ်မာတဲ့နည်းလမ်းသုံး ထိုးစစ်ဆင်တယ်လို့ စာနယ်ဇင်းတွေကို ဘရင်ဆန်ကပြောလိုက်တယ်။ စွပ်စွဲတာတွေက လက်လှမ်းမမီတော့ ဗြိတိသျှသတင်းစာတွေကလည်း ဘာလုပ်ရမယ်ဆိုတာ မသိဖြစ်ကုန်တယ်။ ဒါနဲ့ နောက်ဆုံးတော့ သတင်းမှတ်တမ်းသမားတစ်ယောက်က သူ့စွပ်စွဲချက်တွေကို စတင်စုံစမ်းတယ်။ ဒါကို ဗာဂျင်အားနှောင့်ယှက်ခြင်း (Violating Virgin) ဆိုပြီး အစီအစဉ်ပေါ်ထွက်လာတော့ သိသာထင်ရှားတဲ့ ဥပမာတွေ၊ ဘရင်ဆန်ပြောတဲ့ မရိုးမသားအသရေဖျက်ပြီး ထိုးစစ်ဆင်တာတွေ အထောက်အထားနဲ့ ထွက်လာပါတယ်။

သူ့တွေ့ရှိချက်တွေကို ဝေဖန်ဖို့ ဒီမှတ်တမ်းရိုက်သူက BA ကိုပြောတော့ BA ရဲ့ စာတစ်စောင်က “ဒီလူတော့ ရစ်ချ်ဘရင်ဆန် ဝါဒဖြန့်မှုအတွက် အသုံးချခံလိုက်ရပြီ။ ရစ်ချ်ဘရင်ဆန်ဆိုတာ သူနဲ့သူကုမ္ပဏီ နာမည်ကြီးအောင် BA နဲ့ ပဋိပက္ခတွေ လိုက်ရှာမယ်။ BA ရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာကို ကြီးကြီးမားမားထိပါးမယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ထားသူပဲ” လို့ဆိုပါတယ်။

BA က သူ့ဝန်ထမ်းတွေယုံအောင် BA News ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီတွင်းသတင်းစာမှာ ဒီစာကိုဖော်ပြတယ်။ ပြီးတော့ BA ဥက္ကဋ္ဌ Lord King အတွက် စာတစ်စောင်ကို ကုမ္ပဏီမီဒီယာပြောရေးဆိုခွင့် အရာရှိကရေးသားပြီး ဥက္ကဋ္ဌထံဒီမှတ်တမ်းကားအကြောင်း စာရေးလာသူတွေကို ပြန်ကြားစေပါတယ်။ ဒီစာမှာ ဘရင်ဆန်ကို “ကျွန်ုပ်တို့အား မီဒီယာမှတစ်ဆင့် ဆက်လက်တိုက်ခိုက်ခြင်း” နဲ့ “မစွတာဘရင်ဆန်၏ စိတ်အားထက်သန်မှုမှာ သူနှင့်သူ့လေကြောင်းလိုင်း လူသိများအောင် ဖန်တီးရန်ဖြစ်ပုံရသည်” ဆိုတာတွေ ပါဝင်ပါတယ်။

အဲဒီမှာပဲ ပြိုင်ဆိုင်မှုက အမှားဖြစ်သွားတာပါပဲ။ ရစ်ချ်ဘရင်ဆန်က ဒီအတွက်ပြန်ဒုက္ခပေးမလို့ လုပ်ပါတော့တယ်။ ဒီစာကို တိုးတားပြီး ဘရင်ဆန်က BA နဲ့ BA ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌအပေါ် တရားစွဲပါရော။



၄၈ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

၁၉၉၃ ခုနှစ်အစောပိုင်းမှာ BA က တရားစွဲတာကို ပေါင် ၆၁၀,၀၀၀ ပေးပြီး ကျေအေးတယ်။ အဲဒီတုန်းက ဗြိတိန်မှာတရားကျေအေးဖို့ ပေးရတဲ့အများဆုံး ငွေပမာဏဖြစ်သွားတယ်။ ဒီအပြင် တရားစရိတ်တွေပါ ပေးရတယ်။ နောက်ဆုံးပေးချေတော့ ပေါင် ၅ သန်းကျော်သွားမယ်တယ်။

ဒါပေမဲ့ ၁၉၉၃ ခုနှစ်မှာ သတင်းစာတစ်စောင်က ရေးသားတယ်။ “မဇိုမသား အသရေဖျက်တဲ့အမှုမှာ ဘရင်ဆန်ဟာ ပေါင် ၆၁၀,၀၀၀ နဲ့ ပြိုင်ဘက်ကြီး Lord King ရဲ့ လူသိရှင်ကြား တောင်းပန်မှုတွေ ထက်ပိုပြီး အောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အနိုင်ယူနေတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးကို ကုမ္ပဏီလေးက ပင်ကိုသိစိတ်နဲ့ ထိုးနှက်တယ်ဆိုပြီး လူထုကသူ့ကို ပိုလို့စိတ်ဝင်စားလာပါတယ်။ ခုတော့အားလုံးက ဘရင်ဆန်လို နည်းနည်းတော့ ဖြစ်ချင်လာကြပါပြီ” တဲ့။

သိပ်မကြာခင်တုန်းကလည်း ဘရင်ဆန် တရားစွဲခံရပြန်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နောက်ဆုံးအသာစီးရတာပါပဲ။ ဒီကိစ္စမှာ GTech ဆိုတဲ့ အမေရိကန်ဂိမ်းကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ Guy Snowden နဲ့ အင်္ဂလန် ထိလက်မှတ်လုပ်ငန်း Camelot က ဘရင်ဆန်ကို တရားစွဲတယ်။ ဘရင်ဆန်က အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုကတစ်ဆင့် ယူကေထိလက်မှတ်လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ဖို့ ကြိုးပမ်းတာ ကျရှုံးခဲ့တယ်။ အဲဒီမှာ Snowden ဟာ သူ့ကို အင်္ဂလန် ထိလက်မှတ်လုပ်ငန်း လုပ်ခွင့်မရအောင် လာဘ်ထိုးဖို့ ကြိုးစားခဲ့ကြောင်း ဘရင်ဆန်က စွပ်စွဲတယ်။ Snowden ကငြင်းတယ်။ ဘရင်ဆန်ကို နှစ်နာကြေးတောင်းတယ်။ ဒါဟာ အမှားတစ်ခုဖြစ်သွားပါတယ်။ ရှေ့နေတစ်ယောက်က မှတ်ချက်ပြုတာမှာ ခုခံသူရဲ့ဘက်ကကြည့်ရင် ဘရင်ဆန်ဟာ စွပ်စွဲမှုမှာ တကယ့်ကို ရိုးသားသူဖြစ်တယ်။ ဗြိတိသျှလူထုအမြင်ရဲ့ အထင်ကရတွေထဲမှာ သူက အရိုးသားဆုံးဂုဏ်သိက္ခာ ရှိနေသလို လူထုကလည်း သူ့ကိုများသောအားဖြင့် နှစ်သက်ကြတယ်။

တစ်ခုခုဆိုတာနဲ့ သူရဲကောင်း၊ လူကြမ်း ခွဲပြချင်ကြတဲ့အတိုင်း ဗြိတိသျှစာနယ်ဇင်းများက Snowden ကို လူကြမ်းလို့ ပုံဖော်သလို

Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၄၉

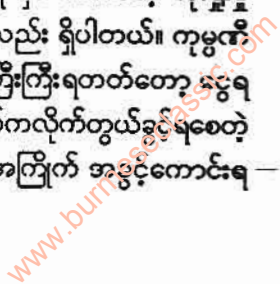
ရစ်ချ်ဘရင်ဆန်ဟာ လူထုချန်ပီယံ ဖြစ်သွားတယ်။ အထက်တရားရုံးက သူ့ရဲ့အောင်မြင်မှုကြောင့် Camelot က Snowden လည်း ပြုတ်သွားတယ်။ အဲဒီအမှုကရတဲ့ ပေါင် ၁ သိန်းကို ဘရင်ဆန်က ကုသိုလ်ဖြစ် လှူဒါန်းလိုက်တယ်။

အဲဒီတုန်းက သတင်းထောက်တစ်ယောက်က “Chariots of Fire ရုပ်ရှင်ထဲက (မထင်မှတ်ဘဲအနိုင်ရသွားတဲ့) ဇာတ်ကောင်တစ်ယောက်က Goodfellas ရုပ်ရှင်ထဲက (မဟုတ်တာလုပ်လို့ပေးဆပ်လိုက်ရတဲ့) ဇာတ်ကောင်တစ်ယောက်ကို အလဲထိုးသွားပြီ” လို့ မှတ်ချက်ချခဲ့ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီကြီးတွေကို ရွေးတိုက်တာ Virgin အတွက် လက်စွဲဖြစ်သလို ဘရင်ဆန်ရဲ့အောင်မြင်မှုအတွက်လည်း အရေးကြီးပါတယ်။ ဈေးထွက်ဦးဆောင်သူ ကုမ္ပဏီတွေကိုတိုက်ရာမှာ သိသာတဲ့ဆုံးရှုံးမှုတွေမရှိသလို အရေးတကြီးအားသာချက်များလည်း ရှိပါတယ်။ ကုမ္ပဏီကြီးတွေ လွှမ်းမိုးထားတဲ့ဈေးကွက်က အမြတ်ကြီးကြီးယူတော့ ငွေရပေါက်များစွာ ရှိတယ်။ Virgin ကိုလည်း နောက်ကလိုက်တွယ်လို့ရစေတော့ စားသုံးသူ ဝန်ထမ်း၊ မိဒီယာအားလုံးအကြိုက် အခွင့်ကောင်းရသွားတာပေါ့။

**ဆိုင်ထက်အားကြီးတဲ့သူကို ရွေးပြီးပြိုင်တိုက်**

ကုမ္ပဏီကြီးတွေကို ရွေးတိုက်တာက Virgin အတွက် လက်စွဲဖြစ်သလို ဘရင်ဆန်ရဲ့ အောင်မြင်မှုအတွက်လည်း အရေးကြီးပါတယ်။ ဈေးထွက်ဦးဆောင်သူ ကုမ္ပဏီတွေကို တိုက်ရာမှာ သိသာတဲ့ ဆုံးရှုံးမှုတွေ မရှိသလို အရေးတကြီး အားသာချက်များလည်း ရှိပါတယ်။ ကုမ္ပဏီကြီးတွေ လွှမ်းမိုးထားတဲ့ဈေးကွက်က အမြတ်ကြီးကြီးရတတ်တော့ ငွေရပေါက်များစွာ ရှိတယ်။ Virgin ကိုလည်း နောက်ကလိုက်တွယ်ခွင့်ရစေတဲ့ အတွက် စားသုံးသူ၊ ဝန်ထမ်း၊ မိဒီယာအားလုံးအကြိုက် အခွင့်ကောင်းရသွားတာပေါ့။



၅၀ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ဘရင်ဆန်ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ပထမသင်ခန်းစာ အဖြစ်-

- စီးပွားရေးမှာ မကောင်းသူပယ်၊ ကောင်းသူကယ်  
ဘရင်ဆန်က သူလုပ်ဆောင်သမျှ အရာအားလုံးနီးပါးကို မကောင်း  
သူပယ်၊ ကောင်းသူကယ်မယ့်သဘောမျိုး အထင်ရောက်အောင်  
လုပ် ပြနိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ ဒီအချက်ကြောင့်လည်း Virgin တံဆိပ်ကို  
ကျင့်ဝတ်ပိုင်း ခိုင်မာစေတာဖြစ်တယ်။

- ဝင်တိုက်ပစ်  
အချို့က ဘရင်ဆန်ကို မကောင်းသူပယ်၊ ကောင်းသူကယ်တာထက်  
ကြမ်းကြမ်းတမ်းတမ်း စီးပွားရေးယှဉ်ပြိုင်သူလို့ မြင်ကြတယ်။ သူ့ရဲ့  
ဆွဲဆောင်မှုက ဂုဏ်သိက္ခာရှိပြီး အရာများကို လုံးဝမလေးစားမှုပဲ  
ဖြစ်တယ်လို့ မြင်ကြတယ်။ ဒါကို ရယ်ရွှင်စရာဟာသလုပ်တာနဲ့  
လုပ်ငန်းကြီးများကို မခံနိုင်အောင်ကလိရလို့ ပျော်ရွှင်တာနဲ့ ပေါင်း  
စပ်ထားတာ ဖြစ်ပါတယ်။

- နောက်က လိုက်ပြိုင်  
သူ့ထက်အများကြီး ကြီးမားတဲ့ အနည်းဆုံးတော့ ကြီးမားတယ်  
ထင်ရတဲ့ကုမ္ပဏီများကို ရွေးချယ်ယှဉ်ပြိုင်သူတစ်ယောက်ကို  
မကောင်းမြင်ဖို့ဆိုတာ ခက်လှပါတယ်။

- တိုက်ပွဲကိုရွေး  
သူကတော့ စီးပွားရေးလုပ်စရာတွေ “ပေါ်နေလို့” စီးပွားရေးတောင်  
ပေါ်တက်ချင်လာတာပါလို့ ယုံအောင် ပြောတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘရင်  
ဆန်ဟာ ဘယ်တော့မဆို သူ့ဟာသူပေါ်ထွက်လာတဲ့ စီးပွားရေး  
အခွင့်အလမ်းတွေကို အကောင်အထည်ဖော်လိုက်တာ ဖြစ်ပါတယ်။

Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၅၁

သူတို့ အထိနာမယ့်နေရာကိုဝင်  
ဘရင်ဆန်က ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီကြီးတွေကို ချုံခိုတိုက်ခိုက်တဲ့ဗျူဟာ  
တွေ ခဏခဏ အသုံးပြုခဲ့ပြီးပါပြီ။



အခန်း (၂)

## စိတ်လှုပ်ရှားစရာတွေ ဆောင်ရွက်ပါ

ကျွန်တော်အလုပ်စတုန်းက အများနဲ့မတူတဲ့ စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက် ဖြစ်နိုင်မယ့်နည်းလမ်းကို သဘောမပေါက်ခဲ့ဘူး။ စုတော့ ကျွန်တော့်လုပ်ငန်း ရဲ့ယုံကြည်စိတ်ချရမှုနဲ့ အင်အားကြောင့် ကမ္ဘာကြီးကို ပျော်စရာနေရာတစ်ခု ဖြစ်အောင် ဖန်တီးနိုင်ခဲ့ပါပြီ။

**Ben & Jerry** အိမ်တွင်းလုပ်ငန်း ပူးတွဲတည်ထောင်သူ  
**Ben Cohen**

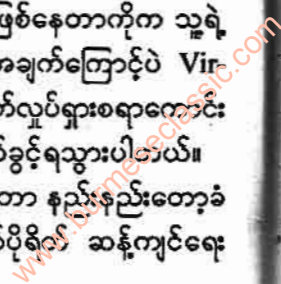
၅၄ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်ဟာ အများထက်ထူးတဲ့ စတိုင်၊ ပုံမှန်နဲ့ လိုက်လျော ညီထွေဖြစ်တဲ့ သဘောထားတွေကြောင့် (၁၉၆၀ ပြည့်လွန် နှစ်တွေ တုန်းက ခေတ်စားခဲ့တဲ့ ဟစ်ပီမျိုးဆက်ရဲ့) ဟစ်ပီအရင်းရှင်လို့ အခေါ်ခံထားရတယ်။ ဖျတ်လတ်ဆဲ ၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်များဆီမှာ ကြီးပြင်းခဲ့သူဖြစ်သလို၊ အထူးသဖြင့် ရုံးအဝတ်အစားမဝတ်ချင်တာ ကြောင့်လည်း ဘရင်ဆန်ကို Body Shop သဘာဝအလှကုန် တည် ထောင်သူ Anita Roddick ၊ ချစ်ခြင်းနဲ့ ရေခဲမုန့်ကိုပေးခဲ့တဲ့ Ben & Jerry အိမ်တွင်းလုပ်ငန်းက Ben Cohen နဲ့ Jerry Greenfield တို့လို “ခေတ်သစ်မန်နေဂျာများ” နဲ့ ဆက်စပ်မိသွားစေပါတယ်။

၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေမှာ ဘရင်ဆန်ဟာ ဝိယက်နမ်ရှိ အမေရိကန်သံရုံးထဲချီတက်ပြီး ဝိယက်နမ်စစ်ပွဲ အဆုံးသတ်ရေးကို ဆော်ဩ တိုက်တွန်းခဲ့တယ်။ တခြားဆံရှည် လူငယ်လူရွယ်တွေ လုပ်ကြ တဲ့အတိုင်းပေါ့။ သူ့ရဲ့ Student စာစောင်မှာလည်း Venessa Redgrave လို့ လစ်ဘရယ်ကျကျ ဆန့်ကျင်သူတွေရဲ့ အမြင်ကိုဖော်ပြတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူပိုစိတ်ဝင်စားတာက ဟစ်ပီဖြစ်ဖို့အကြောင်းထက် အဲဒီတုန်းက လန် ဒန်မှာ ရေပန်းစားစိတ်လှုပ်ရှားနေတာတွေသာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဘရင်ဆန်ကို ဟစ်ပီတံဆိပ်ကပ်လိုက်တာက အများထင်သလို မမှန်ပါဘူး။ လက်တွေ့မှာ ငြိမ်းချမ်းရေးအတွက် တောင်းဆိုမှုနဲ့ ၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေတုန်းက လှုပ်ရှားမှုတွေမှာ သူပတ်သက်နေတာက နိုင်ငံ ရေးယုံကြည်ချက် တရားသေစွဲကိုင်လိုတဲ့ ခေါင်းမာတဲ့စိတ်ဓာတ်ကြောင့် မဟုတ်ဘူး။ ခေတ်နဲ့အညီ နေထိုင်မယ်ဆိုတာနဲ့ ပိုပတ်သက်တယ်။ ဒီလို မျိုးခေတ်စားနေတဲ့ပုံစံရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ရပ် ဖြစ်နေတာကိုက သူ့ရဲ့ အကြီးမားဆုံး စီးပွားရေးအားသာချက်ပါပဲ။ ဒီအချက်ကြောင့်ပဲ Virgin တံဆိပ်ကို အစဉ်အလာလုပ်ငန်းတွေထက် စိတ်လှုပ်ရှားစရာကောင်း တဲ့ နောက်ထပ်ရွေးချယ်စရာတစ်ခုလို သူပုံဖော်ခွင့်ရသွားပါတယ်။

ဘရင်ဆန်ကတော့ ဟစ်ပီလို့အပြောခံရတာ နည်းနည်းတော့ခံ ရခက်တယ်။ တိတိကျကျပြောရရင် သူကကော်ပိုရိတ် ဆန့်ကျင်ရေး



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၅၅

သမားပါပဲ။ လုပ်ငန်းကြီးတွေရဲ့ မက်လုံးတွေ၊ မဆီမဆိုင်တွေကို သူယုံကြည်မှုမရှိဘူး။ ဟိတ်ဟန်အဝတ်အစားတွေနောက်ကွယ်က လူတွေ၊ ဒါမှမဟုတ် စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲတာ ကိန်းဂဏန်းတွေနဲ့ပဲ ဆိုင်တယ်လို့ ထင်တဲ့ စီးပွားရေးကျောင်းထွက်တွေအတွက် သူ့မှာအချိန်မရှိပါဘူး။

၁၉၆၀ ပြည့်လွန်ကာလမှာ ဘရင်ဆန်ဟာ သူ့အနီးက တောင့်တင်းတဲ့ ဗြိတိသျှစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးတွေကို လေ့လာကြည့်တော့ အားမရလှဘူး။ ဘရင်ဆန်က “ခွင်းချက်လေး အနည်းငယ်ကလွဲလို့ စစ်ပြီး ခေတ်ဗြိတိန်မှာ ကြည့်လိုက်ရင်ပြိုင်ဆိုင်မှုအားမပေး။ လုပ်ငန်းကြီးအခြေခံ၊ တစ်ဦးတည်းကြီးစိုးတဲ့ ပြည်တွင်းကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ယဉ်ကျေးမှုကြီးထွားလာနေတယ်” လို့ မှတ်ချက်ပြုတယ်။ သူ့ကိုယ်သူလုပ်ငန်းစကတည်းက အဲဒီယဉ်ကျေးမှုကို တရားဝင်မနှစ်သက်သူလို့ ပုံဖော်တယ်။ ပြီးတော့ တခြားရွေးချယ်စရာပေးပြီး သူ့ကြီးပွားအောင်လုပ်တယ်။

ဒီနေရာမှာလည်း လက်တွေ့အမြင်နဲ့ နောက်ကွယ်ကဖြစ်ရပ်အပေါ် ဘရင်ဆန်ကပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ရောစပ်တယ်။ ဝေဖန်သူတစ်ယောက်က “၁၉၆၀ ကျော် တော်လှန်ရေးကာလမှာ ကြီးပြင်းလာတဲ့ ကလေးတစ်ယောက်ဆိုတော့ သူ့မှာလူငယ်တော်လှန်ရေးတန်ဖိုးနဲ့ ခေတ်သစ်စီးပွားရေးရဲ့လိုအပ်ချက်တွေ ထူးထူးခြားခြားပေါင်းစပ်ထားသလိုပါပဲ” လို့ ပြောပါတယ်။

သူ့ရဲ့ အတ္ထုပ္ပတ္တိရေးသူ Mick Brown က တစ်မျိုးယူဆတယ်။ သူက “ဘရင်ဆန်ဟာ သူ့ခေတ်ရဲ့ အတွေးအခေါ်ဝါဒကို ရိုးရိုးပဲလက်ခံပြီး “လူငယ်များအတွက် တစ်ခုခုလုပ်ပေးမယ်” ဆိုတဲ့ စေတနာကို မသိသောပေါင်းစပ်တယ်။ သူ့အတွက်လည်း ပျော်စရာ၊ စိတ်လှုပ်ရှားစရာ၊ စိန်ခေါ်စရာဖြစ်မယ်ဆိုတဲ့ ကိစ္စမျိုးတွေမှာပေါ့” လို့ဆိုတယ်။

အဲဒီတုန်းက အဖြစ်အပျက်တွေဟာ ဘရင်ဆန်အပေါ် သွမ်းဇိုးခဲ့မှာပါပဲ။ ၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေမှာ သူ့ကိုဟစ်ပီမြင်ကွင်းထဲ တွေ့နေရမှာလည်း မြေကြီးလက်ခတ်မလွဲပါဘူး။ သူ့စိတ်ကို နောက်ဆုံးပေါ် စွမ်းအင်ပေါ်ထွက်မှုတွေကို လိုက်ရှာတယ်။ ဒါကို မှုတည်ပြီး Virgin



၅၆ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

တံဆိပ်ပေါ်မှာ ပေါင်းစပ်ရိုက်နှိပ်လေ့ရှိတယ်။ ၁၉၇၀ က သူ့တေးဂီတ လုပ်ငန်းက Mike Oldfield နဲ့ Tangerine Dream တို့နဲ့ စာချုပ်တယ်။ နောက်တော့ သူ့လုပ်ငန်းမှာ ပန်နီဂီတပါလာတယ်။ Sex Pistols နဲ့ စာ ချုပ်ချုပ်တယ်။ ဒါဟာ သိပ်ကိုအငြင်းပွားစရာ ဖြစ်နေတယ်လို့ တခြား တေးဂီတကုမ္ပဏီတွေက ထင်ခဲ့ကြတယ်။

သတင်းထောက်တစ်ယောက် ပြောတာက “ကြည့်ရတာ ကျုပ် တို့ကတောက်လျှောက် လမ်းမှားနေသလိုပဲဗျ။ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလောက ထဲကို ဟစ်ပီတစ်ယောက်ဝင်လာမယ့်အစား ဟစ်ပီကမ္ဘာကို စီးပွားရေး သမားတစ်ယောက်ကဝင်လာတယ်။ (နောက် ပန်နီလောကပေါ့။ နောက် ပြီး သူ့မြင်လိုက်သမျှ ဈေးကွက်ယိုပေါက် တိုင်းပေါ့။)” လို့ ဆိုပါတယ်။

ဘရင်ဆန်က နိုင်ငံရေးမှာ ဒါလောက်စိတ်ဝင်စားတာ မဟုတ် ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ လူငယ်တွေကြား သူကရေပန်းစား လွမ်းမိုးမှုရှိတော့ နိုင်ငံရေးသမားတွေက သူ့ကို လမ်းဖွင့်ပေးလာတယ်။ ၁၉၈၀ ပြည့်လွန် နှစ်များမှာ ဗြိတိန်ဝန်ကြီးချုပ် မာဂရက်သက်ချာနဲ့ သူ့ဇာတ်ပုံတွဲရိုက် တယ်။ သက်ချာက သူ့ပေါ်လစီတွေရဲ့ နမူနာပြုအဖြစ် ဘရင်ဆန်ကို ဖြစ်စေချင်ပေမယ့် နှစ်ယောက်သားဘယ်တုန်းကမှ မနီးစပ်ခဲ့ပါဘူး။ သိပ် မကြာသေးခင် ၂၀၀၇ ခုနှစ်တုန်းက ဘရင်ဆန်ဟာ ဝန်ကြီးချုပ် ဂေါ်ဒင် ဘရောင်းရဲ့ စီးပွားရေးကောင်စီ ဦးဆောင်ပုံဖော်သူအဖွဲ့မှာ ခန့်အပ်ခံရ ပါတယ်။

သေချာတာက သူ့မှာ စိတ်ကူးစံဝါဒတွေ မရှိဘူး။ သူလုပ်တာ က လက်တွေ့အကျိုးကြည့်ဝါဒပဲ။ အရိပ်အမျိုးမျိုးအောက်က အစိုးရတွေ နဲ့ သူ့အလုပ်လုပ်လိုတာကိုက ဒါကိုဖော်ပြတယ်။ သူ့နှလုံးသားမှာ သိပ် ဇူးဇူးမူးမူးမဟုတ်ပေမယ့် လူမှုရေးကိစ္စတွေအတွက် နေရာတော့ရှိသေး တယ်။ လက်ဝဲယိမ်း *Guardian* သတင်းစာကို သူက “ကျွန်ကော်က ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လက်ဝဲယိမ်းလို့ ထင်တယ်။ လက်ဝဲယိမ်း အမြင်က မမှန်တယ်။ ကျိုးကြောင်းဆီလျော်တယ်လို့ ထင်လို့ပါ” ဆိုပြီးပြောတယ်။ သူ့ရဲ့ဝန်ထမ်းဟောင်းတစ်ယောက်ကတော့ သူ့ကို “နိုင်ငံရေးကို စိတ်မ



ဝင်စားတဲ့ စိတ်ကူးယဉ်ဝါဒီ” လို့ဖော်ပြပါတယ်။

**ငွေ့နောက်မလိုက်နဲ့**

• ဘရင်ဆန်နဲ့ ၂၅ နှစ်ကြာ ရင်းနှီးသူ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်က “အသပြာ က သူ့ရဲ့တွန်းအားမဟုတ်ဘူး။ ဒါသူ့လိုအပ်ချက် မဟုတ်ဘူး။ ဒါမရှိလည်း သူ့အေးအေးဆေးဆေးပဲ” လို့ပြောတယ်။ တကယ်လည်း အမှန်ပါပဲ။ ဘရင်ဆန်ဟာ ဘာငွေစမှမပါဘဲ ကမ္ဘာပတ်တယ်။ ဒါကို တစ်ချို့က မီလီယံနာတစ်ယောက်ရဲ့ဝါသနာလို့ မြင်ပေမယ့် တချို့က တော့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ ငွေကြေးအပေါ် တကယ့်သဘောထားက ငွေဆိုတာ သူ့အောင် မြင်မှုတွေကိုတိုင်းတာဖို့ သက်သက်ပါပဲလို့ပြောတယ်။ တခြား လူတွေကိုလည်း ဆုကြေးက အရေးအကြီးဆုံးမဟုတ်ဘူးဆိုတာကို တစ်နည်းနည်းနဲ့တော့ သူ့ဆွဲဆောင်ပါတယ်။

Virgin မှာ ရေရှည်အစဉ်အလာတစ်ခုက ဝန်ထမ်းတွေကို လိုတာထက် ပိုမပေးတာပါပဲ။ ဝန်ထမ်းအများအပြားက လုပ်ရတာပျော်လို့ ဈေးကွက်ပေါက်ဈေး လခနှုန်းထားအောက်နည်းနေလည်း ထွက်ကြမှာ ဟုတ်ဘူး။ (ကုမ္ပဏီကို သစ္စာရှိသူတွေအတွက် ရေရှည်လုပ်ငန်းတည်မြဲ ဖို့ကိုလည်း ကုမ္ပဏီကစီစဉ်ပေးပါတယ်။)

ဥပမာ- ဘရင်ဆန်ရဲ့ ပထမဆုံးစီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ လုပ်ခဲ့သူ တစ်ယောက်ရဲ့ဝမ်းကွဲက ဘရင်ဆန်အပေါ် ကနဦးထင်မြင်ချက်ကို ပြန် ပြောပြဖူးတယ်။ မဂ္ဂဇင်းရုံးရှိတဲ့ Albion လမ်းကို ဒီလူရောက်သွားတော့ ဘရင်ဆန်က သူ့ကိုအနမ်းနဲ့ နှုတ်ဆက်လို့ တအံ့အဩဖြစ်သွားသတဲ့။ “ဘုရား။ ဘုရား။ တမျိုးကြီးပါလားလို့ ထင်မိတယ်။ နောက်ပြီး ရင်းနှီးတဲ့ အနမ်းမျိုးဖြစ်နေတော့လည်း ဒီနေရာကိုလာရတာပဲ စိတ်ဝင်စားစရာ၊ စိတ်လှုပ်ရှားစရာ ဖြစ်နေပြန်ရော” တဲ့။

ဒီလို စိတ်လှုပ်ရှားဖွယ်နေရာဖြစ်ဖို့လည်း လိုအပ်ပါတယ်။ အဲဒီ တုန်းကမဂ္ဂဇင်းမှာ ဘယ်ဝန်ထမ်းမှ လခမရဘူး။ တော်တော်များများက ဘရင်ဆန်ရဲ့ တခြားလူတွေအပေါ် အကျိုးအမြတ်နည်းနည်း ဒါမှမဟုတ်

၅၈ ဒေါက်တာဉာဏ်တိန်းလတ်

လုံးဝမပေးရဘဲ၊ တခြားသိသာတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအခွင့်အလမ်း တစ်စုံတစ်ရာ လည်းမပေးရဘဲ ခိုင်းစေရာမှာ သူမတူအောင်ဆွဲဆောင် နိုင်စွမ်းကို ဝေဖန်ခဲ့ကြတယ်။ ကောင်းရာကောင်းကြောင်းအတွက် လုပ်တာ၊ ပြီးတော့ မြင့်မြတ်တဲ့စိတ်ကူးမှာ အကြောင်းခံတာစတဲ့ တကယ့်ကို စိတ်အားတက်ကြွစေတဲ့ အချက်တွေကြောင့်လို့ တစ်ချို့ကပြောတယ်။ ဒါပေမဲ့ တိတိကျကျဘယ်သူမှ မထောက်ပြနိုင်ပါဘူး။ ဒီလူတွေအတွက်တော့ ဘရင်ဆန်ဟာ ဘဏ္ဍာရေးအကျိုးအမြတ်ကို ထည့်မတွက်တာလည်း 'ပျော်စရာပဲ' ဆိုတာကို အများနဲ့မတူတဲ့နည်းလမ်းတွေနဲ့ ပြသခဲ့ပါပြီ။

သူက ဝန်ထမ်းလစာကိုလည်း အများကြီး မပေးလိုဘူး။ သူ့ရဲ့ ရေရှည်မန်နေဂျာများစွာကို စီးပွားရေးမှာဝေစုခဲ့ပေးရင်း မီလီယံနာတွေ မွေးထုတ်ပေးခဲ့ပေမယ့် ဘဏ္ဍာရေးအကျိုးအမြတ်တွေ ဝေပေးရာမှာ တော့ နည်းနည်းပါးနပ်တယ်။ ကုမ္ပဏီအဖွဲ့ထဲက ရှယ်ယာပိုင်ဆိုင်မှုကို ပေးတာမဟုတ်ဘဲ ဒီထက်တန်ဖိုးနည်းတဲ့ သီးသန့်လုပ်ငန်းတွေထဲက ရှယ်ယာတွေကို သေချာခဲ့ဝေပေးတာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလောက်ချမ်းသာတဲ့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ ရုပ်ဝတ္ထုပိုင်းတပ်မက်မှုက လည်း မထင်မှတ်လောက်အောင် နိမ့်ချပါတယ်။ ဘီလီယံနာစံနှုန်းနဲ့ ကြည့်ရင်ပေါ့။ Virgin Group က ပိုင်တဲ့ ကာရစ်ဘီယံ ကျွန်းတစ်ကျွန်းကို အခုသူပိုင်တာ၊ ကမ္ဘာတစ်ဝန်းအိမ်တွေရှိတာမှန်ပေမယ့် တခြားသူဌေးတွေနဲ့ မတူတာက သူ့ရဲ့ဓနဥစ္စာကို ကြားလုံးမထုတ်တာပါပဲ။ ဘာမှန်းမသိတဲ့ အနုပညာပစ္စည်းတွေ၊ ကားတွေ၊ မြင်းတွေ (သူ့ Oxfordshire အိမ်ကမျိုးရှားပါးတဲ့ ဘဲမျိုးစိတ်တစ်ချို့တော့ မပါဘူးပေါ့) သူမစုဆောင်းဘူး။ အဝတ်အစားရှေ့ပင်း ထွက်ရတာ သူမကြိုက်ဘူး။ ဈေးပေါတဲ့ရှားနဲ့ ဖက်ရှင်မရှိတဲ့ အားကစားဖိနပ်စီးတဲ့သူဆိုပြီး နာမည်ကြီးတယ်။ အခုဆိုရင် သူ့ဇနီးကိုပဲ ဈေးဝယ်ထွက်ခိုင်းတော့တယ်။

တစ်ခါတလေမှာ သူလည်း ဒေါသထွက်တတ်ပေမယ့် ဒေါသအိုးတော့ မပေါက်ကွဲဘူးလို့ သူနဲ့အလုပ်လုပ်သူတွေက ပြောကြတယ်။ နိုင်ငံတကာမှာ အကျော်ကြားဆုံးတွေနဲ့ တွဲသွားတဲ့သူ လုပ်ရတာလည်း

Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၅၉

သူကစိတ်မဝင်စားဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဂီတလုပ်ငန်းမှာ သူ့စိတ်ဝင်စားလို့ တိုက်ပိုင်ပါတီပွဲများမှာ နီးစပ်ရာရော့ခ်စတားတွေနဲ့ ဟိုနားဒီနားတွေ့ရ တတ်တာတော့ ရှိခဲ့တယ်။ Virgin ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ပြောသလို “သူ တအာရာရာကို ဂိမ်းကစားပွဲလိုမြင်တယ်။ ဘဝဆိုတာ မိုနိုပိုလီဆော့တဲ့ အကြီးစားဂိမ်းလို သဘောထားတဲ့သူပေါ့။”

ဈာတ်အင်္ကျီ မလိုဘူး

ရုံးဝတ်စုံတွေ၊ လည်စည်းတွေမဝတ်တာက ဘရင်ဆန်ရဲ့ပုံစံပဲ။ အခု နောက်ပိုင်းတော့ သူ့အမှတ်တံဆိပ်ပုံစံ ဆွယ်တာတွေ သိပ်မဝတ် တော့ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ကြုံသလိုတော့ ဝတ်နေတုန်းပဲ။ တီရှပ်နဲ့ အားကစား အင်္ကျီအပေါ်ရုံနဲ့။ Virgin ရှယ်ယာတွေဈေးကွက်မှာ အရှင်မျှောစနစ် ဇွင့်တုန်းက လူသိများအောင် သူကဦးထုပ်တွေဘာတွေနဲ့ စမတ်ကျကျ ဝတ်စားလာပေမယ့် လူရှိန်အောင်ဝတ်စားဖို့ဆိုရင် သူက ဘယ်လိုမှကို စိတ်မဝင်စားတာ။

ဒီမှာလည်း သူက လူတွေမြင်တဲ့ ဟစ်ပီတစ်ယောက်မဟုတ် ပြန်ဘူး။ ကျောင်းထွက်ပြီး လုပ်ငန်းလုပ်သူထက် သူကကိုယ်တစ်ဖက် သတ်စိတ်ဝင်စားတာကိုလုပ်တတ်တဲ့ လူငယ်စွန့်ဦးတီထွင်သမား ဖြစ်ပါ တယ်။ “သူပုံက ခပ်ပွပွလက်ပြတ်အင်္ကျီ၊ မသေမသပ် ဆံပင်ပုံစံ၊ အဆက် အို တိပ်နဲ့တောင်ကပ်ထားရတဲ့ မဲမဲချွန်ချွန်မျက်မှန်နဲ့ဆိုတော့ အမြဲတမ်း သဘောကောင်းမယ့် ကျောင်းသားလေးတစ်ယောက် ပုံစံပေါ့။ ဒီပုံစံကို သူဘယ်တော့မှ ခွာမချဘူး” လို့ Mick Brown က ဘရင်ဆန်ရဲ့ အတ္ထုပ္ပတ္တိ မှာ မှတ်ချက်ပေးပါတယ်။

သူ့ရဲ့ ဟိတ်ဟန်မပါတဲ့ ဝတ်စားဆင်ယင်မှုကြောင့် သူ့ကို လူ အုပ်ထဲက ကွဲထွက်စေပါတယ်။ ဒါကပဲ သူ့အတွက်အားသာချက် ဖြစ်လာ တာပါ။ သူ့ရဲ့ ခပ်ဆန်းဆန်း ဝတ်ဆင်မှုနဲ့ပတ်သက်လို့ ခြေစရာဇာတ် ထမ်းတစ်ပုဒ်လည်း ရှိသေးတယ်။ Virgin ရဲ့ ကနဦးကာလမှာ ကျစ်ဆံ့ပြီး နဲ့ စာလသား၊ ကုလသမီးတွေဝတ်တဲ့ ဂျင်းနဲ့ လက်ပြတ်အင်္ကျီနဲ့ သက်

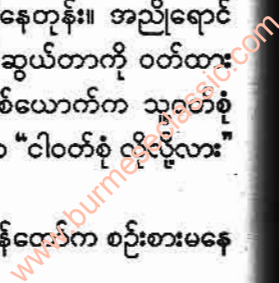
၆၀ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

တမ်းအရင့်ဆုံး၊ ရှေးရိုးအဆန်ဆုံး ဗြိတိသျှဘဏ်ကြီးဖြစ်တဲ့ Coutts ဘဏ်ထဲ ဝင်လာတဲ့မြင်ကွင်းက မြင်နေကျပဲ။ ဒါကြောင့်လည်း ဘရင်ဆန်ရဲ့ ကုမ္ပဏီငွေကြေးကျပ်တည်းပြီး လုပ်ငန်းစွန့်ရတော့မယ့်အခါ ဒီဘဏ်ကို သွားအကူအညီတောင်းတာ သဘာဝကျတယ်ပဲ ဆိုရမှာပေါ့။

အဲဒီတုန်းက ဘရင်ဆန်နဲ့ Virgin ရဲ့ ငွေစာရင်းမန်နေဂျာတို့ Coutts ဘဏ်မှာ အစည်းအဝေးလုပ်ကြတယ်။ အချိန်ကျတော့ လူငယ်စွန့်ဦးတီထွင်သမား ဘရင်ဆန်က ဂျင်းနဲ့ တီရှပ်နဲ့ ပေါက်ချလာတယ်။ သူ့အဖော် တစ်ယောက်ကတော့ “ရစ်ချ်။ ဝတ်စုံဝတ်ရမယ့် အချိန်ဗျ” လို့ပြောတယ်။ ဘရင်ဆန်က မထေမဲ့မြင်ပဲ “ခုမှရုတ်တရက်ကြီးဝတ်စုံတွေ၊ လည်စည်းတွေ ကောက်စွပ်ရင် ဘဏ်က ကျုပ်တို့ဒုက္ခရောက်နေတယ်လို့ ထင်ကုန်မှာပေါ့ဟ” လို့ ပြန်ပြောလိုက်တယ်။ ဒါနဲ့ တွေ့ဆုံပွဲကို ဂျင်းဝတ်နဲ့ပဲ ဝင်လျှောက်သွားတယ်။ ဘဏ်အရာရှိကို သူ့လုပ်ငန်းအမြန်ကြီးထွားလာနေလို့ အော်ဒါတွေ အမိလိုက်နိုင်အောင် ငွေပိုထုတ်ချေးဖို့ လိုအပ်ကြောင်း ပြောပြတယ်။ စုတ်ဖွားဖွားပုံစံနဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုရှိတဲ့ လူငယ်ကို ဘဏ်ကလူက တစ်ချက်ပဲကြည့်ပြီး သဘောတူလိုက်ပါတော့တယ်။

ဘရင်ဆန်ကို အင်တာဗျူးသွားမေးသူ Andrew Davidson ပြောတာက နောက်တစ်မျိုး။ သူက Virgin ဥက္ကဋ္ဌရဲ့ ဗြိတိသျှစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးတွေအပေါ် သဘောထားပုံကို ပြောပြတယ်။ Royal Albert ခန်းမမှာ ဒါရိုက်တာများသိပ္ပံ နှစ်လည်အစည်းအဝေးအတွက် မိန့်ခွန်းပေးချိန်နီးလာတော့ ဘရင်ဆန်က သူ့ Holland Park အိမ်က ဖြစ်ကတတ်ဆန်း ရုံးမှာအင်တာဗျူး မေးခွန်းတွေ ဖြေနေတုန်း။ အညှိရောင်ဘောင်းဘီတို၊ ဈေးပေါပေါရူးဖိနပ်နဲ့ လက်ရက်ဆွယ်တာကို ဝတ်ထားတယ်။ တစ်ဖက်ခန်းကနေ သူ့လက်ထောက်တစ်ယောက်က သူ့ဝတ်စုံဘယ်မှာလဲလို့ မေးတယ်။ သူ့ထအော်လိုက်တာက “ငါဝတ်စုံ လိုလို့လား” တဲ့။

အင်တာဗျူးသမား Davidson က “ကျွန်တော်က စဉ်းစားမနေ



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၆၁

ဘဲ ဟိုတုန်းက ဒါရိုက်တာများသိပွဲမှာ ကျွန်တော့်လည်စည်းမေ့သွားလို့ မောင်းထုတ်ခံရဖူးတယ်ဆိုတာ သူ့ကိုပြောပြမိရောဗျာ။ ဒါက ကျွဲရွှေပိတ် နီစသွားပြသလို ဖြစ်သွားတယ်။ တစ်ဖက်ခန်းက လက်ထောက်တို့ ဘရင်ဆန်က ပြီးပြီ။ ဒါပဲ။ ဘာဝတ်စုံမှ မလာနဲ့ ပင်နီရေ... ငါ။ ငါ့ ပုံစံနဲ့ ငါသွားမယ်' လို့လှမ်းအော်တယ်။ သူက အရေးပါတဲ့မိန့်ခွန်း တစ်ခု ဝင်ပြောရမှာဆိုတော့ ဘယ်လိုနည်းနဲ့မှ မောင်းထုတ်ခံရမှာလည်း မဟုတ် ဘူးဆိုတာ သိထားတယ်လေလို့ ပြောပါတယ်။

ဗျူဟာသုံးခုအားကိုအပ်နင်း

ဘရင်ဆန်ရဲ့ ၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်များတုန်းက အစွမ်းအစတွေ ထဲက ထူးခြားတာတစ်ခုက သူ့အတွက် အလုပ်လုပ်သူတွေကို ဆက်ဆံပုံ ပါပဲ။ လူထုအင်အားကို ဘရင်ဆန်က ယုံကြည်တယ်။ စားသုံးသူ ဝန်ထမ်းတွေပါတဲ့ လူထုကိုရှေ့တန်းကဦးစားပေးပြီး Virgin တံဆိပ်တို့ သူဖန်တီးပါတယ်။ ဒါဟာ ၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်များကဒီမိုကရက်တစ် စံပြုပုဂ္ဂိုလ်များရဲ့ပုံစံဖြစ်ပြီး လူတိုင်းကိုလေးစားစွာဆက်ဆံရမယ်လို့ သူ့မှာပင်ကိုသိစိတ် ရှိထားတယ်။ ယခုအခါ နေရာတိုင်းက ကုမ္ပဏီတွေ တာ ရာထူးစဉ်ဆက်တွေလျော့ချ၊ အရာရှိအခွင့်ထူးခံ လက္ခဏာတွေ ဖယ် ထုတ်လာကြပြီ။ ရာထူးပါဝါတွေရဲ့ ထောင်ချောက်မမိအောင် အစတ တည်းက ဖယ်ရှားထားတဲ့ ဘရင်ဆန်ကတော့ ဒီပွဲမှာအသာရပြီးသား ဝဲပေါ့။

Virgin ဝန်ထမ်းတွေကို မိသားစုကြီးတစ်ခုလို ဘရင်ဆန်က မြင်တယ်။ Virgin ရဲ့ အစောပိုင်းကာလမှာ ဝန်ထမ်းအသစ်တိုင်းတို့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ အိမ်ဖုန်းနံပါတ်ကို ပေးထားပြီး စိတ်ကူးကောင်းတွေ၊ မဟာ နတ်တာတွေရှိတိုင်း ဖုန်းဆက်ဖို့မှာထားတယ်။ အခုတော့ ကုမ္ပဏီမှာ အားလုံးကသူ့ရဲ့နာမည် ပထမစာလုံးရစ်ချဒ်လို့ပဲ တရင်းဘနှီးခေါ်နေ ကြပြီ။

လူတိုင်း ပါဝင်စေချင်တာကလည်း ဘရင်ဆန်ရဲ့ ပုံစံပဲ။ နယူး

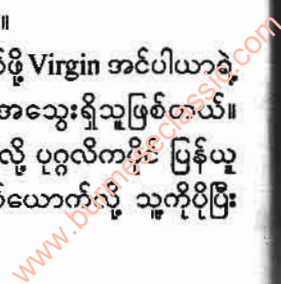
၆၂ ဒေါက်တာဉာဏ်တိန်းလတ်

ယောက်မှာ Virgin Megastore ဖွင့်တုန်းက အဲဒီည၊ နယူးယောက်မှာ ကြုံကြိုက်လို့ရောက်နေတဲ့ Virgin Atlantic လေယာဉ်အမှုထမ်းအဖွဲ့ အားလုံးကို ဖိတ်တယ်။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ နောက်ထပ်အစွမ်းက British Airways နဲ့ဖြစ်တဲ့ မရိုးမသား အသရေဖျက်တဲ့အမှုမှာ ပေါင် ၆၁၀,၀၀၀ ကို ခွဲဝေပစ်တာပါပဲ။ Virgin ဝန်ထမ်းတွေအတွက် အညီအမျှခွဲလိုက် တော့၊ ဝန်ထမ်းတိုင်း BA အပိုဆုကြေးဆိုပြီး ၁၆၆ ပေါင်စီရတယ်။ ပြိုင်ပွဲကြီးတစ်ခု အနိုင်ရသွားတဲ့ သတင်းစကားကို အားလုံးဆီရောက် အောင် ပါးလိုက်တာပေါ့။

ဘရင်ဆန်က သူ့ဝန်ထမ်းတွေကို စီးပွားရေးပြေလည်ချိန်မှာ ရော၊ မပြေလည်ချိန်မှာပါ ယုံကြည်မှုအပြည့်အဝ အပ်နှင်းထားတယ်။ အလုပ်ပြုတ်သူ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ယောက်များ ရှိလို့ကတော့ ဥက္ကဋ္ဌ ဆီကို တိုက်ရိုက်အသနားခံလေ့ရှိတယ်။ ဥက္ကဋ္ဌဘရင်ဆန်က အသနား ခံတာကို လက်ခံသင့်တယ်ထင်ရင် သူ့ကိုယ်တိုင်ဒီကိစ္စကို ဝင်ဖြေရှင်းပေး တယ်လို့ ဆိုကြတယ်။ ၁၉၉၀ ပြည့်လွန်နှစ်များမှာ ပင်လယ်ကွေ့စစ်ပွဲနဲ့ စီးပွားရေးကျဆင်းမှုတွေဖြစ်တော့ လေကြောင်းလိုင်းလုပ်ငန်းလည်း ထိ ခိုက်ရတယ်။ ဒါပေမဲ့ Virgin Atlantic ကတော့ ဝန်ထမ်းတွေကို အလုပ် တွေမဖြုတ်ဘဲ ၁၉၉၁ ခုနှစ်နဲ့ ၁၉၉၃ ခုနှစ်ကြားမှာ ဝန်ထမ်းတွေကို ထိန်းထားနိုင်ခဲ့တယ်။

ဘရင်ဆန်က ပြောတာမှာ “ဒီအတွက် ဖြစ်နိုင်တာအားလုံးကို ကျွန်တော်တို့လုပ်ပါတယ်။ တစ်ချို့လည်း လခတစ်ဝက်ခံစားရင်း အလုပ် ခဏထွက်တယ်ဆိုပါတော့။ လုပ်ငန်းပြန်ကောင်းချိန်မှာ သူ့အလုပ်သူ ပြန်လုပ်လို့ရတာကို နားလည်ပြီးသားပါပဲ” တဲ့။

သူက အဲဒီလိုဝန်ထမ်းတွေကို ကာကွယ်ဖို့ Virgin အင်ပါယာရဲ့ ရှယ်ယာအများစုကိုထိန်းထားနိုင်တဲ့ အရည်အသွေးရှိသူဖြစ်တယ်။ လန်ဒန်စတော့ဈေးကွက်မှာ ကုမ္ပဏီအခြေမလှလို့ ပုဂ္ဂလိကပိုင် ပြန်ယူ မယ်ဆုံးဖြတ်တော့ နားလည်မှုရှိတဲ့ ဘော့စ်တစ်ယောက်လို့ သူ့ကိုပိုပြီး ထင်မြင်လာစေကြောင်း သူကပြောပြပါတယ်။



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၆၃

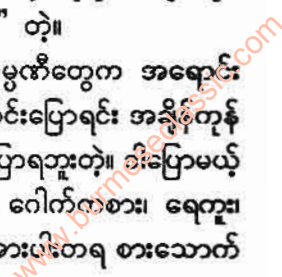
“ပုဂ္ဂလိက ကုမ္ပဏီဆိုတော့ အများပိုင်ကုမ္ပဏီတစ်ခုက ဆုံးဖြတ်ရခက်တာတွေလည်း ကိုယ်ကဆုံးဖြတ်လို့ရပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေကိုတော့ ပထမဦးစားပေးပဲ။ ဝန်ထမ်းတွေအတွက် ထည့်တွက်လို့အမြတ်က ပေါင် ၅ သန်းနည်းသွားတယ်ဆိုလည်း နည်းရမှာပဲပေါ့။ ဒါက မိသားစုလိုပါပဲ။ ကုမ္ပဏီဆိုတာကို မိသားစုဆိုတဲ့ စကားရပ်နဲ့တွဲဖတ်ရင် တော်တော်တလွဲသုံးနေတာများတယ်။ မိသားစုတစ်စုမှာ ခေတ်မကောင်းချိန်ဆိုလည်း ကိုယ့်ကလေးတွေကို အိမ်ပြင်ဆွဲမထုတ်ပါဘူးဗျာ။ အားလုံးက နည်းနည်းလျှော့ပြီး မျှဝေခံစားပေါ့။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုအတွက်လည်း ဒီသဘောအတိုင်းပဲ ဖြစ်သင့်တာအမှန်ပဲ။”

အပျော်အပါးနှင့် ကျော်အင်ရိုး

Virgin လုပ်ငန်းတွေက အစကတည်းကိုက အလုပ်နဲ့အပျော် သက်သက်ကို တွဲထားတဲ့မူဝါဒနဲ့ လည်ပတ်တယ်။ ကုမ္ပဏီစကတည်းက Virgin ရဲ့ဒဿနဆိုတာ တအားလုပ်၊ တအားပျော်၊ ဒါပါပဲ။ တေးဂီတ၊ ကုမ္ပဏီ၊ ထုတ်ဝေရေးကုမ္ပဏီနဲ့ စတူဒီယိုစီမံခန့်ခွဲရေးအဖွဲ့က ဝန်ထမ်းတွေဟာ နှစ်ပေါင်းများစွာပဲ ကုမ္ပဏီစရိတ်နဲ့ သိတင်းပတ်အကုန် အားလပ်ရက်တွေ ကျော်ဖြတ်ခဲ့ကြတယ်။ သောကြာကစလို့ တနင်္ဂနွေညအထိ တျေးလက်ဟိုတယ်တစ်လုံးမှာစုပြီး အပန်းဖြေကြတယ်။

ဗာဂျင်ရဲ့ အရှင်သခင် (Virgin King) စာအုပ်မှာ Tim Jackson ပြောတာက “ရုံးတက်တာက သိအိုရီအားဖြင့် မလာလဲရတယ်။ ဒါပေမဲ့ မလာရင်တော့ စနေ၊ တနင်္ဂနွေရောက်ရင် ရုံးမှာအလုပ်လုပ်နေရမှာနော်လို့ အနောက်ခံရမှာသေချာတယ်” တဲ့။

“အဲဒီဟိုတယ်မှာ တခြားတေးဂီတကုမ္ပဏီတွေက အရောင်းရည်မှန်းချက်တွေ၊ ထုတ်ကုန်သစ်တွေ အကြောင်းပြောရင်း အချိန်ကုန်တယ်။ Virgin ကတော့ လုပ်ငန်းကိစ္စ ဘာမှမပြောရဘူးတဲ့။ ဝါးပြောမယ့်အစား လာအပန်းဖြေသူတိုင်း တင်းနစ်ရိုက်၊ ဂေါက်ကစား၊ ရေကူး၊ နေစာလှူရင်း သိတင်းပတ်ကုန်ဆုံးကြတယ်။ အားပီးတရ စားသောက်



၆၄ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

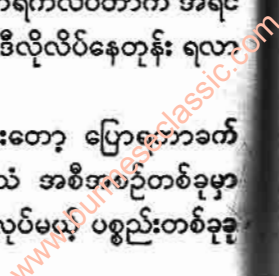
ကြမယ်။ ဆေးနည်းနည်းသုံးမယ်။ ညနေမှာ အတူတူအိပ်ကြမယ်။”

Mayfair မဂ္ဂဇင်းက ဘရင်ဆန်ရဲ့ဇနီး Joan ရဲ့ ဝတ်လစ်စလစ်ပုံတွေကို ပြီးခဲ့တဲ့ ၁၀ နှစ်လောက်က ဖော်ပြခဲ့တုန်းက ဘရင်ဆန်က သူ့ပုံမှန် ထုံးစံအတိုင်း စိတ်အေးလက်အေးပဲ လက်ခံဖြေရှင်းတယ်။ တခြားသန်းကြွယ်သူဌေးတွေဆို ဒီပုံမဖော်ပြဖို့အတွက် မဂ္ဂဇင်းကိုတားမှာပဲ။ ဘရင်ဆန်ကတော့ သူ့ကလေးတွေရဲ့မေမေ ဘယ်လောက်လှတယ်ဆိုတာ ကမ္ဘာကသိသွားလို့ ပျော်တောင်နေသတဲ့။ နောက်ပိုင်းမှာ Virgin ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်က ဒီပုံတွေအကြောင်းစကားစတဲ့အခါ ဘရင်ဆန်က မဂ္ဂဇင်းကိုကာလာစုံပုံကြီးချဲ့ပေးဖို့၊ ဒါမှ သူ့အိပ်ခန်းမှာ ကပ်ထားနိုင်မှာလို့တောင် ပြောခဲ့သေးတယ်လို့ ဟာသနှောပါတယ်။

ဘရင်ဆန်ကျောင်းထွက်ပြီး ပထမဆုံး လုပ်ကိုင်တဲ့ Student မဂ္ဂဇင်းရုံးခန်းဆိုရင်လည်း မဂ္ဂဇင်းရုံးခန်းတစ်ခုထက် ဟစ်ပီစုရပ်လို့ ဖွဲ့စည်းထားတယ်လို့ ပြောကြတယ်။ ဖောင်ပိတ်ရက်တွေ လွဲချော်၊ ထုတ်ဝေမှုအနှုံးပြလို့ နောက်ဆုံးပိတ်လိုက်ရတယ်။ ထုတ်ဝေမှုမှာပါတဲ့ လူတွေတော့ တော်တော်ပျော်ခဲ့ကြတယ်တဲ့။ တခြားကုမ္ပဏီတွေမှာ စုဖွဲ့ဆွေးနွေးစဉ်းစားအဖြေရှာနေချိန် သူ့မဂ္ဂဇင်းဝန်ထမ်းတွေကတော့ ဟိုနားထိုင်၊ ဒီနားထိုင်၊ ဆေးသုံးချင်သုံးနေတာဆိုပဲ။

ဒီနည်းနှင့်နှင့် ဘရင်ဆန်ရဲ့ နောက်လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်တဲ့ အမှာစာလက်ခံပြီး ဖြန့်ချိတဲ့တေးဂီတလုပ်ငန်းက ပိုလို့တောင်အောင်မြင်ပါတယ်။ သတင်းတစ်ခုအရ “အမှာစာလက်ခံပြီး ဖြန့်ချိတဲ့တေးဂီတလုပ်ငန်းသစ်က ဆေးခြောက်တွေ မွန်နေတဲ့နေရာမှာ လုပ်ဆောင်တာဖြစ်တယ်။ တစ်နေ့တာ စတာနဲ့ဆေးခြောက်စီးကရက်လိပ်တာက အရင်ကုမ္ပဏီရဲ့ စိတ်လှုပ်ရှားစရာပါပဲ။ နာမည်ကလဲ ဒီလိုလိပ်နေတုန်း ရလာတာ” လို့ သိရပါတယ်။

(ဘရင်ဆန်ကိုယ်တိုင် ဆေးရှူသလားတော့ ပြောတာခက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ မကြာသေးခင်က BBC ရုပ်သံ အစီအစဉ်တစ်ခုမှာ သူ့ကို Virgin နာမည်နဲ့ ဘယ်တော့မှ မထုတ်လုပ်မယ့် ပစ္စည်းတစ်ခုခု





Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၆၅

ရွှိရင်ပြောဖို့ အမေးခံရတယ်။ ဒါကို သူကလွဲရှောင်ပြီး တရားဝင်သာ ရမယ်ဆိုရင် Virgin တံဆိပ်ကို ဆေးရွက်ကြီးစီးကရက်မှာထက် ဆေးခြောက်စီးကရက်တွေမှာတောင် ပိုတပ်မိလိမ့်မယ့်သဘော ပြောခဲ့ပါတယ်။)

ဒီအတောအတွင်း Rock'n Roll က ဝင်ငွေတွေ ကောင်းလာတယ်။ ကုမ္ပဏီလည်း ဂီတစတိုးတွေ အများကြီးဆက်ဖွင့်သလို ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်များအရောက်မှာ သိပ်အောင်မြင်လာတယ်။ Mike Oldfield ၊ Tangerine Dream နဲ့ Boy George တို့လို အနုပညာရှင်တွေကို ချိတ်ဆက်သလို Sex Pistols နဲ့ စာချုပ်ချုပ်တယ်။ Rolling Stones လို ရော့ခ်အင်ရိုး ဂုရုကြီးတွေနဲ့တောင် စာချုပ်ဖို့ကြိုးစားတယ်။ (Mike Oldfield ရဲ့ Tubular Bells ကရတဲ့အမြတ်နဲ့ သိပ်မအောင်မြင်တဲ့ Tangerine Dream ရဲ့ Phaedra တို့က ဝင်ငွေတွေနဲ့ Virgin တစ်ခုလုံးကို ထောက်ပံ့တိုးချဲ့နိုင်လောက်အောင် အယ်လ်ဘမ်ထွက်ပြီး ၃ နှစ်အထိ ကူညီထားခဲ့တယ်။ နောက်ပိုင်းတော့ ဝင်ငွေက Culture Club ရဲ့ အယ်လ်ဘမ်တွေဆီကရပြီး ခပ်နဲ့နဲ့ Virgin တစ်ခုလုံးကို ကူညီကယ်ဆယ်နိုင်လောက်အောင် အဓိက ပံ့ပိုးခဲ့ပါတယ်။)

သူ့ရဲ့လုပ်ငန်းပမာဏကသေးပေမယ့် လူမှုရေးရှုထောင့်အရတော့ အရေးပါလာပါတယ်။ နှစ်ပတ်လည် ဝန်ထမ်းတွေဆုံပွဲကို Virgin ဝန်ထမ်းအားလုံးအတွက် ဘရင်ဆန်ရဲ့အိမ်မှာ ကျင်းပသလို၊ စီနီယာ ဇနီးနေရာကနေ လေယာဉ်အဖွဲ့သား၊ အရောင်းလက်ထောက်၊ လေယာဉ်အင်ဂျင်နီယာများအထိ ဖိတ်ကြားတယ်။ ပြောစမှတ်ဖြစ်ခဲ့တဲ့ ပါတီတွေပေါ့။ အတိတ်က ဒီပွဲတော်တွေမှာ ပျော်ပွဲရွှင်ပွဲ၊ အသားကင်၊ ဆတ်ခွန်ဆော့လို့ရတဲ့ လေမှုတ်ယာဉ်ငယ်တွေ၊ အနီးအနားမြစ်ထဲ ငွေယာဉ်တာနဲ့ တခြားပါတီလှုပ်ရှားမှုတွေ ပါဝင်တယ်။ ဘရင်ဆန်နဲ့ Virgin ရဲ့ ထုံးစံက စနေ၊ တနင်္ဂနွေတစ်လျှောက်လုံး အနည်းဆုံးနှစ်ကြိမ်တော့ အိမ်မှာ အချိန်ကုန်တာများပါတယ်။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ အတ္ထုပ္ပတ္တိမှာ Mick Brown ပြောသလို “ဘယ်

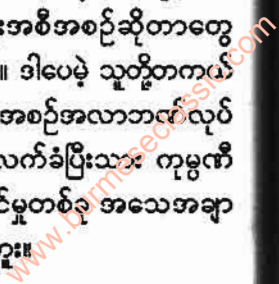
၆၆ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

လုပ်ငန်းနယ်ပယ်က ခေါင်းဆောင်မဆို Lord Hanson ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ Donald Trump ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ Alan Sugar ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ Bill Gates ပဲဖြစ်ဖြစ် ကိုယ့်ဝန်ထမ်းတွေကို ဒါမျိုးဖျော်ဖြေမှာကတော့ စိတ်ကူးထဲတောင် ထည့် လို့မရဘူး။ ဒါ့အပြင် လေယာဉ်တံခါးဝမှာ ခရီးသည်တွေကို နှုတ်ဆက် မယ့်၊ လေယာဉ်မယ်လို ဝတ်စုံအပြည့်နဲ့ အချိုရည်တွေ လိုက်ငဲ့ပေးမယ့်၊ လေကြောင်းလိုင်း ဥက္ကဋ္ဌမျိုးလည်း ရှိမှာမဟုတ်ပါဘူး။”

အပြောင်းအလဲတွေ ဆောင်ကြဉ်း

ဘရင်ဆန်ရဲ့ နောက်ထပ်လူသိများတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်နည်း လုပ်ဟန်တစ်ခုက ဈေးကွက်မှာရှိပြီး ကုမ္ပဏီတွေအပါအဝင် သူဝင် ရောက်လိုက်တဲ့ ဈေးကွက်တိုင်းကို ပြောင်းလဲပစ်ချင်တာပါပဲ။ Virgin ဝင်လိုက်တဲ့လုပ်ငန်းဆိုရင် နှစ်ခါထပ်တာမရှိဘူး။ ထိုးထွင်းမှုအသည်း အသန်လိုအပ်နေတဲ့ နယ်ပယ်တွေကို တော်လှန်ချင်တဲ့စိတ်နဲ့ ဘရင်ဆန် က အလိုလိုကို ချဉ်းကပ်တာ။ တစ်ခါတစ်ရံလည်း ဒီနယ်ပယ်တွေမှာ စိတ်ကူးဆန်းသစ်မှုကင်းတာ၊ ဖောက်သည်ရဲ့ လိုအပ်ချက်တွေကို လျစ် လျူပြုတာတွေ ရှိတတ်တယ်။ တစ်ခါတစ်ခါတော့ “ရှိတာနဲ့ ကျေနပ်” ရတဲ့ စားသုံးသူရဲ့ မချစ်သော်လည်း အောင့်ကာနမ်းရတာမျိုးတွေပေါ့။ ဒါကို မြင်တာနဲ့ “ဒါမျိုးလုပ်လို့ ဘယ်ရမလဲ” လို့ ဘရင်ဆန်က ဝင်ပြောတော့မှာ ဖြစ်တယ်။

ဒီအတွက် သိသာတဲ့ ဥပမာက Virgin ကနေ အင်္ဂလန်ဘဏ္ဍာ ရေးဝန်ဆောင်မှုဈေးကွက်ထဲ ဝင်တုန်းကပေါ့။ Virgin ရဲ့ တောပုန်းဓား ပြလိုလူတွေက ပင်စင်လစာ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရေးအစီအစဉ်ဆိုတာတွေ ပြောလာကြတော့ ဘာမှမဆိုင်ဘူးလို့ ထင်ကြမှာပဲ။ ဒါပေမဲ့ သူတို့တကယ် အလေးအနက်ထားမှန်းသိတာနဲ့ လူငယ်တွေကို အစဉ်အလာဘဏ်လုပ် ငန်းရှင်နဲ့ အာမခံကုမ္ပဏီတွေနေရာမှာ အများလက်ခံပြီးသား ကုမ္ပဏီ တစ်ခုကနေအစားထိုးစရာ ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှုတစ်ခု အသေအချာ ပေးလာတော့မယ်ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်စရာမရှိပါဘူး။



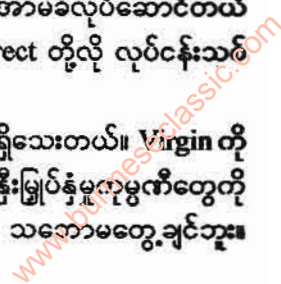
Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၆၇

ဒါပေမဲ့အခွင့်အလမ်းကိုသိရအောင် ဘဏ္ဍာရေးလောက ကျွမ်းကျော်သူ၊ ဒီလောကထဲကမဟုတ်သူ တစ်ယောက်ယောက်တော့ လိုတာပေါ့။ ဒါကြောင့် ၁၉၉၁ ခုနှစ်မှာ Rowan Gormley က စွန့်စား ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရေး ကုမ္ပဏီတစ်ခုကနေ Virgin ကို ရောက်လာတယ်။ ဘရင်ဆန်နဲ့ သူနဲ့ နှစ်ပေါင်းများစွာ အတူတွဲပြီး Virgin ကုမ္ပဏီက လက်ခံရရှိတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအဆိုပြုချက်များစွာကို စိစစ်ပေးခဲ့တယ်။ Virgin ရဲ့ပုံသေနည်းကိုလည်း သူသိတယ်။ Virgin က ပင်စင်လစာနဲ့ အာမခံလုပ်ငန်းထဲ ဝင်သင့်ကြောင်း Gormley ကပဲ သူ့ဘော့စ်ကို အကြံပေးခဲ့ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ အစမှာ တော်တော်မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ ဘရင်ဆန်က ထင်တယ်။ သူ့အသက် ၄၆ နှစ်အထိ ဘဝမှာ ပင်စင်ဆိုတာမရှိဘူး။ သူ့ရဲ့ သန်းချီတဲ့ ဝင်ငွေတွေကိုလည်း ဘာအာမခံနဲ့မှ မထားမိဘူး။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သူပိုင်ဆိုင်မှုက စွန့်စားမှုပေါ်မူတည်တယ်။ ဒါ့အပြင် ဝင်စင်ထက် တခြားဆွဲဆောင်မှုကောင်းတာ၊ ပျော်ဖို့ကောင်းတာရှိမှာ ဖောက်ဘူးလေ။

ဒါပေမဲ့ Gormley က ဒီကိစ္စကို နောက်တစ်မျိုးရှင်းပြတယ်။ ဝင်စင်၊ အသက်အာမခံဆိုတာတွေအတွက် လူတွေကပေးရတဲ့ ငွေပမာဏ ထော်တော်များများဟာ အုပ်ချုပ်မှုနဲ့ဆောင်ခတွေ ဖြစ်နေတာပဲလို့ သူက ထောက်ပြတယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု စီမံခန့်ခွဲရေးနဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကုမ္ပဏီတွေကလည်း ဖောက်သည်ရဲ့ငွေကြေးကို ကိုင်တွယ်စီမံရလို့ ကော်မရှင်အများကြီးယူတယ်။ ဒါပေမဲ့ အင်္ဂလန်မှာ အဓိကဘဏ်ကြီးတွေထက် အယ်လီဖန်းကနေ တိုက်ရိုက်ဘဏ်လုပ်ငန်းနဲ့ အာမခံလုပ်ဆောင်တယ် ဆို ပြောနိုင်တာက Direct Line နဲ့ First Direct တို့လို လုပ်ငန်းသစ်တွေပဲ ရှိတာဖြစ်ပါတယ်။

နောက်ထပ်ဆွဲဆောင်မှုတစ်ခုလည်း ရှိသေးတယ်။ Virgin ကို စတော့ဈေးကွက်မှာ စာရင်းဖွင့်တုန်းက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကုမ္ပဏီတွေကို သံသယဖြစ်ခဲ့တဲ့ ဘရင်ဆန်က ဒီကိစ္စတွေကို သဘောမတွေ့ချင်ဘူး။



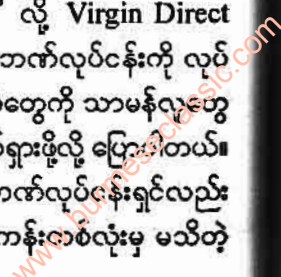
၆၈ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ဘယ်ရှယ်ယာဝယ်၊ ဘယ်ရှယ်ယာရောင်း ဆုံးဖြတ်ပေးတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်ငန်းမန်နေဂျာတွေက သူတို့ရောင်းဝယ်ဖောက်ကား ပတ်သက်နေရ တဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ တကယ့်အခြေအနေအကြောင်း သိပ်မသိတာများတယ်။ Gormley က အပိုင်ပြောတာမှာ FTSE ညွှန်းကိန်းတွေကြည့်ပြီး ကစား တာက စီမံခန့်ခွဲမှုတစ်ခုမှာ မြှုပ်နှံတာထက်သာတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဒါနဲ့ပဲ Virgin က ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ပိုင်ဆိုင်မှုအစီအစဉ် PEP ဆိုတဲ့ ညွှန်းကိန်း ထောက်လှမ်းမှု စနစ်ကိုစတင်လိုက်တယ်။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အသိုင်းအဝိုင်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေနဲ့ ဆက်စပ် ညွှန်းကိန်းတွေက လျှို့ဝှက်ထားတာကြာလှပြီလို့ သူကဘရင်ဆန်ကို ပြောတယ်။ အကြောင်းတစ်ချက်ကတော့ ဒီကိန်းဂဏန်းတွေသိကုန်ရင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဘဏ် မန်နေဂျာတွေကို ဘယ်သူမှအားမကိုးတော့မှာစိုး လို့တဲ့။ ညွှန်းကိန်းထောက်လှမ်းတဲ့ PEP က စတော့အိတ်ချိန်းမှာ အ ကောင်းဆုံးကုမ္ပဏီတွေရဲ့ အတက်အကျတွေနဲ့ ချိတ်ထားတော့ ပွဲစား တွေ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရေး မန်နေဂျာတွေကို ကော်မရှင်ကြီးကြီးပေးနေစရာ မလိုဘဲ စတော့ဈေးကွက်မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေကစားလို့ ရသွားစေ တယ်။ လုပ်ငန်းလောကကို လှုပ်ခါသွားတယ်။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ အကြိုက်နဲ့ ကွက်တိပေါ့။

ပထမတန်းက မဖြစ်နိုင်ဘူးထင်ရတဲ့လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ ဈေး ကွက်မှာ တကယ့်လိုအပ်ချက်ကြီး ဖြစ်နေတယ်။ အရှိုကို အရှိုအတိုင်း မြင်တတ်တာကိုက Virgin ပါဆို။ ဘရင်ဆန်က “ကြီးမားပြီး အများ လေးစားတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ကျွန်တော်ဖြတ်သွားရင် နည်းနည်း လောက်ပြောင်းလဲသွားအောင် လုပ်လိုက်ရမှာ” လို့ Virgin Direct ဖွင့်ပွဲမှာ ပြောခဲ့တယ်။ သူက Virgin နာမည်သုံးဘဏ်လုပ်ငန်းကို လုပ် ကိုင်တာက City of London နဲ့ Wall Street ပုံစံတွေကို သာမန်လူတွေ အစဉ်အလာအရ မယုံကြည်နေတဲ့အချက်ကို ဖယ်ရှားဖို့လို့ ပြောပါတယ်။

ခြုံကြည့်ရင် ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်ဆိုတာ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်လည်း မဟုတ်၊ စာရင်းကိုင်လည်းမဟုတ်။ ဒါတွေကို နကန်းလစ်လုံးမှ မသိတဲ့



*Virgin* တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၆၉

လူ။ ဒီလိုပဲ Virgin ဖောက်သည် အများစုကလည်း ဘာမှမသိသူတွေ  
လေ။ သူတို့လည်း Virgin ဥက္ကဋ္ဌကြီးလို စိတ်ကူးတူနေတာတော့ တစ်ခုရှိ  
တယ်လို့ တွေးချင်တွေးမှာ။ Virgin နာမည်က ဆွဲဆောင်သလို၊ သူ့ဆိုရင်  
အားလုံးက ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရလည်း ယုံကြည်ပြီးသား။

Virgin PEP က ဘဏ္ဍာရေးဈေးကွက်မှာ ရောင်းအားသွက်  
ကုန်စည် တောက်လျှောက်ဖြစ်လာတယ်။ ပထမနှစ်မှာ Virgin Di-  
rect က PEP ကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ ၇၅၀၀၀ ကို PEP ပေါင်သန်း  
၄၀၀ ဖိုး ရောင်းရတယ်။ ၁၉၉၇ ခုနှစ်အကုန်မှာဒီနည်းနဲ့ လူ ၂ သိန်း  
ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသလို Virgin Direct ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုအောက်မှာ ပေါင် ၁  
ဘီလီယံ ကျော်တယ်။

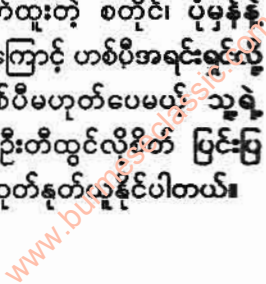
၂၀၀၁ ခုနှစ်မှာ Virgin Direct က virginmoney.com နဲ့  
ချိတ်ဆက်ပြီး Virgin Money အမှတ်တံဆိပ်ကို ဖန်တီးတယ်။ ဒီကစလို့  
Virgin Money က ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှု ဈေးကွက်မှာ အဓိကပါဝင်  
လာပါတော့တယ်။

ဒီကုမ္ပဏီတစ်ခုလုံးကို Virgin ရဲ့ထိန်းချုပ်မှုအောက်ကို ၂၀၀၄  
ခုနှစ်မှာ ပြန်ထိန်းသိမ်းလိုက်ပြီး၊ ၂၀၀၆ ခုနှစ်မှာဒီစီမံခန့်ခွဲမှုအောက်မှာ  
ဖောက်သည် ၁ သန်း၊ ပေါင် ၂.၄ ဘီလီယံ တန်ဖိုးရှိလာပါတယ်။

ပြောရရင်ဘယ်တုန်းကမှနဲ့ မတူတော့တဲ့ ဘဏ္ဍာရေးဝန်  
ဆောင်မှုဈေးကွက်ပဲပေါ့။

**စိတ်လှုပ်ရှားစရာတွေ ဆောင်ရွက်**

ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်ဟာ အများထက်ထူးတဲ့ စတိုင်၊ ပုံမှန်နဲ့  
လိုက်လျောညီထွေမဖြစ်တဲ့ သဘောထားတွေကြောင့် ဟစ်ပီအရင်းရှင်လို့  
အခေါ်ခံထားရတယ်။ ဘရင်ဆန်ဟာ ဟစ်ပီမဟုတ်ပေမယ့် သူ့ရဲ့  
အများနဲ့မတူတဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုပုံစံကြောင့် စွန့်ဦးတီထွင်လိုစိတ် ပြင်းပြ  
သူတို့အတွက် အောက်ပါသင်ခန်းစာတွေ ထုတ်နုတ်ယူနိုင်ပါတယ်။



၇၀ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

- ငွေနှောက်မလိုက်နဲ့

စီးပွားရေးလုပ်တယ်ဆိုတာ ငွေကြေးမြတ်စွန်းဖို့ထက် အများကြီး ပိုပါတယ်။ ဒီလောက်ချမ်းသာတဲ့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ ရုပ်ဝတ္ထုပိုင်း တပ် မက်မှုကလည်း မထင်မှတ်လောက်အောင် နှိမ့်ချပါတယ်။ တခြားလူ တွေကိုလည်း ဆုကြေးက အရေးအကြီးဆုံး မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို တစ် နည်းနည်းနဲ့တော့ သူ့ဆွဲဆောင်တယ်။

- ပေါပေါပါးပါးဝတ်စား

နဲ့ဝတ်စုံတွေ၊ လည်စည်းတွေမဝတ်တာက ဘရင်ဆန်ရဲ့ပုံစံပဲ။ သူ့ရဲ့ ဟိတ်ဟန်မပါတဲ့ ဝတ်စားဆင်ယင်မှုကြောင့် သူ့ကို လူအုပ်ထဲက ကွဲထွက်စေပါတယ်။ ဒါကပဲ သူ့အတွက် အားသာချက်ဖြစ်လာ တာပါ။

- လူထုက နံပါတ်တစ်

လူထုအင်အားကို ဘရင်ဆန်ကယုံကြည်တယ်။ စားသုံးသူ ဝန်ထမ်း တွေပါတဲ့ လူထုကိုရှေ့တန်းကဦးစားပေးပြီး Virgin တံဆိပ်ကို သူ ဖန်တီးပါတယ်။

- လူတိုင်းပျော်ရမယ်

Virgin လုပ်ငန်းတွေက အစကတည်းကိုက အလုပ်နဲ့အပျော် သက်သက်ကို တွဲထားတဲ့မူဝါဒနဲ့ လည်ပတ်တယ်။ ကုမ္ပဏီ စက တည်းက Virgin ရဲ့ဒဿနဆိုတာ ကြိုးစားအားထုတ်လုပ်၊ အပြည့် အဝပျော်၊ ဒါပါပဲ။

- လိုက်မတူနဲ့၊ မတူအောင်လုပ်။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ နောက်ထပ်လူသိများတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ် ဟန်တစ်ခုက ဈေးကွက်မှာရှိပြီး ကုမ္ပဏီတွေ အပါအဝင် သူဝင်

*Virginia* တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၇၁

ရောက်လိုက်တဲ့ ဈေးကွက်တိုင်းကို ပြောင်းလဲပစ်ချင်တာပါပဲ။ *Virgin* ဝင်လိုက်တဲ့လုပ်ငန်းဆိုရင် နှစ်ခါထပ်တာ မရှိဘူး။



အခန်း (၃)  
မရရအောင် ညှိနှိုင်းပါ

သူကကျွမ်းကျင်တဲ့ဈေးရောင်းဈေးဝယ်သမားတစ်ယောက်ရဲ့ ဈေးနှုန်း  
ညှိနှိုင်းတတ်တဲ့အရည်အချင်းမျိုး ရှိတယ်။ ဘယ်တော့ပြောရမယ်၊ ဘယ်  
တော့မပြောရဘူး၊ ဘယ်တော့ ချက်ကျလက်ကျမိတ်ဆွေကို ပြောမယ်  
ဘယ်တော့ခွဲထွက်ရမယ်ဆိုတာတွေအားလုံး သူ သေချာသိတယ်။

ဗာကျင်ရဲ့ အရှင်သခင် စာအုပ်ရေးသူ  
**Tim Jackson**



၇၄ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ရစ်ချစ်ဘရင်ဆန်ရဲ့ လူသိနည်းတဲ့အစွမ်းအစတစ်ခုက ပါးနပ်ထက်မြက်တဲ့ ညှိနှိုင်းရေးအတတ်ပါပဲ။ ရှေးစကားအရ သဘောကောင်းတဲ့လူတွေက နောက်ဘိတ်ဆုံးမှ ပန်းဝင်တယ်ဆိုပေမယ့် ဒီထဲမှာ ဘရင်ဆန်တော့မပါဘူး။ သဘောကောင်းတဲ့ ပုံရိပ်ရှိပေမယ့် ဘရင်ဆန်က သူနဲ့ပတ်သက်တဲ့ သဘောတူညီမှုတိုင်းမှာ သူများနောက်ကျန်တာရှားတယ်။ ဆွဲဆောင်စည်းရုံးနိုင်တာ၊ သိမ်မွေ့ပြီး ချစ်ခင်ဖွယ်ကောင်းတာတွေက တွက်ချက်တတ်တဲ့ စီးပွားရေးဦးနှောက်နဲ့ အဟပ်တည့်နေပါတယ်။

ဘရင်ဆန်နဲ့ အဆင်ပြေပြေညှိနှိုင်းခဲ့တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေအနက် တော်တော်များများက သူနဲ့မျက်နှာချင်းဆိုင် ညှိနှိုင်းတာထက် သူတို့ရဲ့ရှေ့နေတွေကဆစ်ဆင့် ညှိနှိုင်းချင်ကြတယ်။ ဒါဟာ တိုက်ဆိုင်တာတော့ မဟုတ်ဘူး။ ဒီအထဲမှာ ဘရင်ဆန်ရဲ့တစ်ဝမ်းကွဲ Simon Draper လည်းပါတယ်။ သူက Culture Club အပါအဝင် Virgin ရဲ့ တေးဂီတလုပ်ငန်းတွေစာချုပ်ရာမှာ တာဝန်ယူခဲ့သူဖြစ်တယ်။

ဘရင်ဆန်က တစ်ဖက်လူကို မလေးမစားလုပ်တာတော့ မဟုတ်ဘူး။ တကယ်တော့ သူကသိမ်မွေ့နှစ်လိုစရာတောင် ကောင်းသေးတယ်။ ဒါပေမဲ့သူ့အကြောင်းသိတွေက သူ့ရဲ့အေးအေးဆေးဆေးနေတတ်တဲ့ ပုံစံနောက်မှာ ထက်မြက်တဲ့ စီးပွားရေးအစွမ်းအစနဲ့ ကြမ်းကြမ်းတမ်းတမ်းပြိုင်ဆိုင်တတ်တဲ့ သဘာဝရှိနေတယ်လို့ အသိအမှတ်ပြုထားတယ်။ ဒီအရည်အချင်းများကို ဖျာလိုက်ရောင်းတဲ့ လူတစ်ယောက်က တောင် အရှုံးပေးရမယ့် ဝသီနဲ့ပေါင်းစပ်ထားတာ။

ဒါကိုပဲ လူတစ်ယောက်ရဲ့ မယုံနိုင်စရာ အောင့်အည်းသည်းခံနိုင်စွမ်းရယ်၊ ကိုယ်ပေးလိုက်တာက တခြားလူအတွက် အချောင်ရတာထက်တောင်တန်ပါတယ်လို့ ကျိုးကြောင်းသင့်မြင်လာအောင် ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းရယ်နဲ့ ပေါင်းစပ်ထားတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံမှာလည်း ရဲလွန်းတာပါတယ်။ ဘရင်ဆန်က သူများတွေတောင်းရဲတာထက် အများကြီးပိုတောင်းဆိုဖို့ ဝန်လေးသူမဟုတ်ဘူး။

သဘောကောင်းတဲ့သူ အရင်ဆုံး ပန်းဝင်တယ်

စွန့်ဦးတီထွင်သူ အများစုက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေကြီးထွားဖို့ သူတို့ ထုပ်ငန်းက ရှယ်ယာတွေ ပိုမိုပေးဆပ်ပစ်ရတယ်။ ဘရင်ဆန်ကတော့ လုပ်ငန်းရှယ်ယာလည်း ပိုရသလို သူ့လုပ်ငန်းလည်း ကြီးထွားလာတယ်။ ဒါဘာကြောင့်လဲလို့ စဉ်းစားချင်စရာပါပဲ။ ၁၉၇၃ ခုနှစ်မှာ ဘရင်ဆန်က Virgin ဦးပိုင်ကုမ္ပဏီရဲ့ ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ပိုင်တယ်။ ၁၉၉၅ ခုနှစ်မှာ သူနဲ့ သူမိသားစုက ပေါင် ၁ ဘီလီယံကျော်တန်တဲ့ ပိုကြီးမားလာတဲ့ Virgin အင်ပါယာကို ပိုင်နေပြီလေ။

ဒီလောက်ထူးခြားတဲ့ ဝေစုရရှိတာက သူ့ရဲ့ညှိနှိုင်းတတ်တဲ့ ပညာနဲ့ ဆွဲဆောင်နိုင်တဲ့ အပြောအဆိုရဲ့ အစွမ်းအစပါပဲ။ ဘရင်ဆန်က သဘောတူညီမှုတစ်ခုရဲ့ အဓိကတန်ဖိုးက ဘယ်မှာတည်တယ်ဆိုတာနဲ့ တခြား ဘယ်အစိတ်အပိုင်းတွေကို အပိုပေးရမယ်ဆိုတာ ကောင်းကောင်း သိတယ်။ Virgin မှာ ခပ်ကြီးကြီးလုပ်ငန်းကနည်းနည်း၊ အဓိကအားဖြင့် သေးငယ်တဲ့လုပ်ငန်းတွေရဲ့ကွန်ရက်ပဲ ဖြစ်နေတော့ ဒီနေရာမှာ အား သာချက်လို့ပါပဲ။ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုလုံးရဲ့ ရှယ်ယာတွေပေးတာထက် လုပ်ငန်းသေးသေးလေးရဲ့ ရှယ်ယာတွေအများကြီးပေးတာက ပိုနှစ်လို ဇွယ်ကောင်းတဲ့ဆွဲဆောင်မှုမှန်း သူ့အရင်ကတည်းက သိထားပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ စုဖွဲ့အင်ပါယာက အချက်တစ်ချက်အနေနဲ့ပဲ အရေး ပါတယ်။ တကယ်ရဲ့အရှင်သခင် စာအုပ်ရေးသူ Tim Jackson က ဘရင် ဆန်ရဲ့ ပုဂ္ဂလိကစတိုင်လ်နဲ့ သူ့ရဲ့အစွမ်းထက်တဲ့ လူထုပုံရိပ်ကွာခြားတာ တို့ ထောက်ပြတယ်။ သူက “လုပ်စရာရှိရင် ဘရင်ဆန်က ဈေးဆစ်ချင် တယ်။ သူကကျွမ်းကျင်တဲ့ ဈေးရောင်းဈေးဝယ်သမားတစ်ယောက်ရဲ့ ဈေးနှုန်းညှိနှိုင်းတတ်တဲ့ အရည်အချင်းမျိုးရှိတယ်။ ဘယ်တော့ပြောရ ငယ်၊ ဘယ်တော့ မပြောရဘူး၊ မိတ်ဆွေကို ဘယ်အချိန်မှာ ချက်ကူလက် ထုပြောမယ်၊ ဘယ်တော့ ခွဲထွက်ရမယ်ဆိုတာတွေအားလုံး သူ့သေချာ သိတယ်” လို့ ဆိုတယ်။

၇၆ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

အသစ်စီးရအောင် အမြဲကြည့်တတ်တဲ့ တကယ့်အားသာချက် တစ်ခုကလည်း ဘရင်ဆန်မှာရှိတယ်။ ရည်မှန်းချက်ကြီးတဲ့ စွန့်ဦးတီထွင် သမားတိုင်းအတွက် ဒါကလည်း လိုအပ်တာပေါ့။ နောက်လာမယ့် လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ချင်သူတိုင်း ဒါကိုပျိုးထောင်သင့်တယ်။ ဘရင်ဆန် အကြောင်း ပြောရင် တခြားလက္ခဏာများစွာလည်း ပါဝင်သလို ဒီအထဲကမှ အရေးအကြီးဆုံးက လက်ပေါက်အကပ်ဆုံး ညှိနှိုင်းလာသူတွေ လက်မြောက် သွားလောက်အောင် အယုံသွင်းနိုင်တာပါပဲ။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ ညှိနှိုင်းတတ်တဲ့ အကျင့်စရိုက်က သူ့အတွက် မွေးရာပါလိုပဲ။ ရှေ့နေတစ်ယောက်ရဲ့ လူလတ်တန်းစား၊ ပေါ့ပေါ့ပါးပါး ပုံပေါက်တဲ့ သားတစ်ယောက်ဆိုတော့လည်း ဈေးကွက်မှာ အရောင်းအဝယ်လုပ်ဖို့ အခြေခံစိတ်က အလိုလိုပါပြီးသားပေါ့။ သင့်တော်တဲ့ ညှိနှိုင်းမှုတစ်ရပ်ဖော်ဆောင်နည်းကို ဘရင်ဆန်ကပိုင်နိုင်သလို ဒါဟာ သူ့စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာလည်း ဖြစ်နေတယ်။ အင်္ဂလိပ်အစိုးရကျောင်းတွေသာ ကျောင်းသူကျောင်းသားတွေကို ခရစ်ကတ်နဲ့ ရက်ဂ်ဘီလို ကစားနည်းမျိုး မှာ သိပ်မပြိုင်ဆိုင်စေဘဲ၊ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး လက်တွေ့အမြင်မျိုး ထည့်ပေးခဲ့မယ်ဆိုရင် တစ်ကျောင်းနဲ့တစ်ကျောင်း ညှိနှိုင်းရေးပြိုင်ပွဲ တွေ လုပ်ကြမှာပဲ။ ဖြစ်တော့ မဖြစ်နိုင်ဘူးပေါ့။ ဒီလိုသာလုပ်လို့ကတော့ ရစ်ချစ်ဘရင်ဆန်က သူ့ကျောင်းအတွက် ကပွတိန်နေရာကို ယူမှာသေချာတယ်။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ ညှိနှိုင်းလိုစိတ်အကြောင်း ဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ်က ဒီလို။ သူ့ရဲ့ဂီတလုပ်ငန်း ကနဦးကာလမှာ လူတစ်ယောက်ကကုမ္ပဏီကို Jimi Hendrix ရဲ့ တရားမဝင် တေးသီချင်းအချို့ Virgin ကုမ္ပဏီကို လာကမ်းလှမ်းတယ်။ သူ့ကို Mr.Zimmerman နဲ့ဒီကိစ္စကို ဆွေးနွေးဖို့ နောက်နေ့မှာ ကုမ္ပဏီရုံးခန်းကို လာပါလို့ပြောထားတယ်။ မနက် ၁၀ နာရီမှာဒီလူပေါ်လာတော့ ရစ်ချစ်ဘရင်ဆန်က ဝမ်းပန်းတုသားနဲ့ Mr. Zimmerman တော့ ဟိုနားက ကော်ဖီဆိုင်မှာလို့ ပြောလိုက်တယ်။

ခဏကြာတော့ ဒီလူ Mr.Zimmerman ကို မတွေ့ဘူးလို့ လာ

Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၇၇

ပြောတော့ ဘရင်ဆန်က အံ့အားသင့်ပြီး သူ့လာရင်းကိစ္စကိုမေးတယ်။ အယ်လ်ဘစ်တစ်ချို့ တစ်ချပ်ကို ၁ ပေါင်နှုန်းနဲ့ သူ့ကို ရောင်းမလို့ဆိုတာ သူက ရှင်းပြတယ်။ ဘရင်ဆန်က “မောင်ရင့်ကို ပြား ၅၀ ပေးမယ်ကွာ” လို့ အနုပညာမြောက်စွာပြောတယ်။ သူ့ကျေနပ်သွားတယ်။ ရက်အနည်းငယ်အတွင်း ဒါတွေကို တစ်ချပ် ၃ ပေါင်နဲ့ Jimi Hendrix ရဲ့ အမာခံ ပရိသတ်တွေဆီ Virgin က အမှာစာနဲ့ ရောင်းပါတော့တယ်။

အရဲကကျ ရဲရင့်မှု

ညှိနှိုင်းတော့မယ်ဆိုတိုင်း ဘရင်ဆန်က အမြဲပဲဈေးနှိမ်သလို တစ်ခါတစ်ရံ တော်တော်ကိုနှိမ်ပြီး ကမ်းလှမ်းတယ်။ ကျေးလက်စံအိမ်၊ လေယာဉ်၊ ကာရစ်ဘီယံကျွန်းလို့ ပိုကြီးတာတွေ ဝယ်ရင်တော့ ကိစ္စတသိပ်ကွာပြီပေါ့။ ရယ်စရာကောင်းတာက ကုမ္ပဏီကြီးတွေမှာ ကျင်လည်သူ စီးပွားရေးသမားတွေက ပျော်ဖို့သက်သက် ညှိနှိုင်းတဲ့လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဈေးကွက် ဝယ်/ရောင်း စိတ်မျိုးကို ကြုံတွေ့ရမယ်လို့ တွက်ထားကြဟန် မတူပါဘူး။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ ထက်မြက်တဲ့ ညှိနှိုင်းရေးအတတ်ကိုကြည့်ရင် Virgin ရဲ့ ဖက်စပ်လုပ်ငန်းနဲ့ တခြားပူးတွဲစီစဉ်တာတွေ ဘာကြောင့် သိပ်အလုပ် ဖြစ်သလဲဆိုတာ နည်းနည်းတော့သဘောပေါက်မှာပဲ။ သူ့ရဲ့ ရဲတင်းလွန်းတဲ့ ညှိနှိုင်းရေးအတတ်က ကုမ္ပဏီရဲ့မရှိမဖြစ်လိုပါပဲ။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ စီးပွားရေးဝေါဟာရစာရင်းမှာ မရဘူး၊ လုံးဝ၊ မဖြစ်နိုင်၊ ဆိုတာတွေ ပယ်ထုတ်ထားပါတယ်။

Tim Jackson က “ကုမ္ပဏီ သိပ်မကြီးခင်၊ သူကလည်း ကိုယ်တိုင်လိုက်ညှိနှိုင်းတုန်းမှာ ဘရင်ဆန်က သူရနိုင်တာထက် အများငြီးဖို့တောင်းဆိုရဲတယ်။ အဲဒီလိုပဲ ပြိုင်ဘက်ကို အသေးအဖွဲ့လေးကအစ ရှင်းပြဖို့လိုရင်လည်း သည်းခံရှင်းပြနိုင်တယ်။ တခြားလူတွေကို လွှဲချတာလည်း သူတော်တယ်။ ဒီကိစ္စ သူသဘောမတူနိုင်တာလဲ၊ သူ့ကိုယ်ပိုင်ချို့တဲ့လို့မဟုတ်ဘဲ သူ့ရှေ့နေ၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေ သဘောမတူလို့ ဆိုပြီး

၇၈ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

အကြောင်းပြတယ်” လို့ မှတ်ချက်ပြုပါတယ်။

မကြာမကြာလည်း ဘရင်ဆန်က တခြားလူတွေကို သူလိုရာ ဆွဲနိုင်တာကြောင့် မဖြစ်နိုင်ဘူး ထင်ရတာတွေ ဖြစ်လာအောင် သူလုပ် နိုင်ခဲ့တယ်။ ဘရင်ဆန်က ကြိုးနီစနစ်ကိုလည်း ရှောင်ရှားတာ အထူး တော်တယ်။ သူ့ရဲ့ ဓာတ်ငွေ့မီးပုံးပျံ စံချိန်တင်ပျံသန်းမှု တစ်ခုအတွက် ပြင်ဆင်တုန်းက ဆိုပါတော့။ ဒီအတွက် ပုံစံတူမီးပုံးနဲ့ အရေးတကြီး စမ်းသပ်မှုက လုပ်လို့မရဘူးလို့ လာပြောတယ်။ အကြောင်းက ဒီစမ်းသပ် မယ့် အခန်းကိုပိုင်တဲ့ လေကြောင်းကုမ္ပဏီရဲ့ နောက်နှစ်နှစ်စာအတွက် က ကြိုစာရင်းပေးပြီးသား ဖြစ်လို့ပါတဲ့။ ဘရင်ဆန်က ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌရဲ့ နာမည်နဲ့ ဖုန်းနံပါတ်ကို တောင်းတယ်။ နောက်နှစ်နာရီကြာတော့ ဒီ စမ်းသပ်ခန်း အခုချက်ချင်းရရှိသာမက ပုံမှန်ဈေးထက် ပေါင် ၂၅၀၀၀ လျှော့ပေးတယ်လို့ ဝမ်းပန်းတသာ ပြောလာပါရော။

အပြောချိုသလောက် အားမနာတဲ့သူ

ဘရင်ဆန်က ဖော်ရွေပျူငှာပေမယ့် ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်ဆိုတာ လုပ်ငန်းတွဲလုပ်ဖို့ကောင်းတဲ့ လူစားမဟုတ်ဘူးလို့ ပြောသူတော့ရှိမှာပဲလို့ စာဖတ်သူထင်ချင်ထင်မှာပဲ။ ဒါဟာ ဒီရာစုရဲ့ အအောင်မြင်ဆုံး စီးပွား နေ့သမားတစ်ယောက်အပေါ် စူးစမ်းတဲ့အမြင်ပါပဲ။ ဒီလိုမြင်မှလည်း တော်ကာကျမှာပါ။ Virgin လုပ်ငန်းတွေထဲ ဝင်လာမယ့်သူ တစ်ယောက် ယောက်ဟာ ရိုးရှင်းထင်ရှားတဲ့ မေးခွန်းတချို့ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ်ပြန် မေးသင့်ပါတယ်။

ဥပမာ- နှစ်သုံးဆယ်ကြာအပြီးမှာ ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်က အရင် အတိုင်းပဲ ကမ္ဘာ့အကျော်ကြားဆုံး ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ပြိုင်ဘက်ကင်း ခေါင်း ဆောင်တစ်ယောက် ဖြစ်နေတုန်းပဲလား။ အရင်အတိုင်းပဲ ကမ္ဘာ့အကြီး မားဆုံး ကုမ္ပဏီတချို့ရဲ့ ဈေးကွက်ရှယ်ယာကို ဝင်ယူနေတုန်းပဲလား။

ဒီနေရာမှာ ဆိုလိုတာက အသေးအဖွဲ့ကိစ္စ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကို ထည့်မတွက်ရင် မိုက်မဲရာကျနိုင်လို့ပါ။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ နေရာကိုဝင်ယူ

Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၇၉

မယ်ဆိုရင် ညှိနှိုင်းရေးအစွမ်းအစက ထက်မြက်မှုကိုရမှာ။ ရှေ့နေကလေး Randolph Fields တစ်ယောက် Virgin Atlantic Airways အတွက် စိတ်ကူးကို ဘရင်ဆန်ထံ ပေးလာတော့ မူလသဘောတူချက်မှာ လေကြောင်းလိုင်းကို တစ်ယောက်တစ်ဝက်ပိုင်မယ်။ ဒါပေမဲ့ လေကြောင်းလိုင်းမစခင် ညှိနှိုင်းရင်း ဘရင်ဆန်က Fields ကို ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းပဲယူဖို့ အကျပ်ကိုင်တယ်။ အဲဒီနောက်ပိုင်းတော့ Fields ကို Virgin Atlantic ဥက္ကဋ္ဌရာထူးကနေ ဆင်းခိုင်းတယ်။ တစ်နှစ်ကြာတော့ ဘရင်ဆန်က Fields ရဲ့ ဝေစု ပေါင် ၁ သန်းကို ဝယ်လိုက်ပါရောလား။

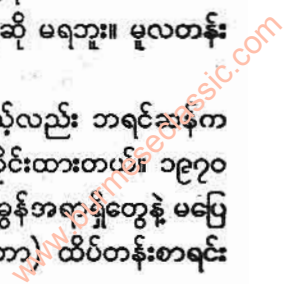
ဘရင်ဆန်က အချောင်ရဖို့ဆိုရင် ဘာအဓိကကျတယ်ဆိုတာ ကောင်းကောင်းသိမြင်ထားတယ်။ တစ်ခါတစ်လေလည်း သူ့အသာစီးရမှုန်းသိရင် ကိုယ့်ဘက်အနိုင်ရဖို့ မရအချက်ကြီးစားတတ်တယ်လို့ နာမည်ကြီးတယ်။ စီးပွားရေးဆိုတာလည်း ဒါပဲလို့ ပြောနေကြတာပဲ မဟုတ်လား။ Virgin ဆိုတာ ကုသိုလ်ဖြစ်လားလို့ ထင်ကြသူတွေ ပြန်စဉ်းစားကြည့်သင့်နေပြီနော်။

**အကြံဉာဏ်ကောင်းတွေယူပြီး ဆောင်ရွက်**

ဘရင်ဆန်က လုပ်ငန်းတစ်ခုကနေတစ်ခု ရွှေ့နေပေမယ့် အခြေကောင်းကောင်းခိုင်ပြီးသူတွေရဲ့ အကြံဉာဏ်ကိုလည်း ယူပါတယ်။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ ပျော်ပျော်နေသေခဲဆိုတဲ့ အများမြင်ပုံရိပ်နောက်မှာ အတွက်အချက်သန်တဲ့ စီးပွားရေးသမားအနေနဲ့သာမက၊ ကျွမ်းကျင်သူ အကြံပေးတွေရဲ့တန်ဖိုးကို သိသူအနေနဲ့ပါတွေ့ရပါမယ်။

သူက “ကျွန်တော်က ကိန်းဂဏန်းတွေဆို မရဘူး။ မူလတန်းသင်္ချာ ကျခဲ့တာပဲ” လို့ပြောတယ်။

စာရင်းကိုင်တစ်ယောက် မဟုတ်ပေမယ့်လည်း ဘရင်ဆန်က စာရင်းပိုင်းမှာ တော်သူတွေကို သူ့နားမှာ အမြဲခိုင်းထားတယ်။ ၁၉၇၀ ဩဂုတ်လွန်နှစ်များ အစောပိုင်းတုန်းက ဗြိတိသျှအခွန်အရာရှိတွေနဲ့ မပြေထည်တတည်းက (ကံကောင်းလို့ ထောင်မကျတာ) ထိပ်တန်းစာရင်း



၈၀ ဂေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ကိုင်း၊ ရှေ့နေ၊ ကုန်သွယ်ရေးဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်တွေအပေါ် သူ့အားကိုးလာတယ်။ သူတို့ကပဲ အရာရာအသေးစိတ်ကူညီကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။

Virgin ကုမ္ပဏီတွင်းမှာ အရာရာစိစစ်မယ့် အမှုဆောင်တစ်ဖွဲ့ထားပြီး လျော့တိလျော့ရဲတွေ လိုက်တင်းကျပ်ဖို့ ဘရင်ဆန်ကအမြဲ ဂရုစိုက်လေ့ရှိတယ်။ ဒီလူတွေထဲမှာ သူ့ရဲ့ ရေရှည်လက်ထောက်၊ သက်တမ်းရင့် စာရင်းကိုင် David Abbott နဲ့ ယခင် McKinsey & Co. စီမံခန့်ခွဲရေးအဖွဲ့ကြီးရဲ့ အတိုင်ပင်ခံ Don Cruikshank (Virgin ရဲ့ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုရေးအတွက် ဝင်လာပြီး လန်ဒန်စတော့အိတ်ချိန်းရဲ့ အကြီးအကဲ ဖြစ်သွားသူ) တို့ ပါဝင်ပါတယ်။

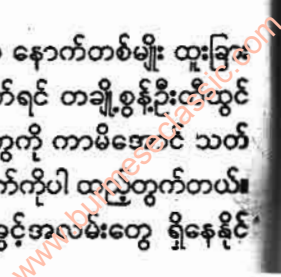
တစ်ချို့ဆို ဘရင်ဆန်က Virgin ရဲ့ အတွင်းသိတွေ ထင်တာထက် သူ့ရဲ့ အကြံပေးတွေကို ပုံအပ်တာများတယ်လို့တောင် ပြောတယ်။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ စာချုပ်မှာ အချုပ်အနှောင်မခံတာ၊ ပြန်ပြန်ညှိနှိုင်းပေးရတဲ့အကျင့်ရှိတာတွေကြောင့် လုပ်ငန်းတွဲဖက်မယ့်သူတွေကို များစွာ စိတ်အနှောင့်အယှက် ဖြစ်စေခဲ့တယ်။

စိတ်ပျက်လက်ပျက် စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက်က Virgin ရဲ့ သဘောသဘာဝတွေက Virgin အင်ပါယာရဲ့ ဗဟို၊ ထွင်းဖောက်မမြင်ရတဲ့ အခန်းကထိန်းချုပ်လုပ်ဆောင်နေတဲ့ ရလဒ်ဖြစ်တယ်လို့ တောင်ပြောတယ်။

ဒါဆိုရင်တော့ စိတ်အားထက်သန်မှုအပြည့်နဲ့ ကြိုးကိုင်နိုင်တဲ့ ရစ်ချစ်ဘရင်ဆန်လို လူတစ်ယောက်ပဲနေမှာ သေချာပါတယ်။

အဆို၊ အကောင်း ချင့်ချိန်

ဘရင်ဆန်ရဲ့ ညှိနှိုင်းရေးသမားပုံစံက နောက်တစ်မျိုး ထူးခြားသေးတယ်။ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်တာနဲ့ ပတ်သက်ရင် တချို့စွန့်ဦးတီထွင်သမားတွေကတော့ မသေချာတဲ့ အန္တရာယ်တွေကို ကာမိအောင် သတ်မှတ်လိမ့်မယ်။ ဘရင်ဆန်ကတော့ မြတ်မယ့်ဘက်ကိုပါ တည့်တွက်တယ်။ သူ့စိတ်မှာ အခြေအနေအရပ်ရပ်တိုင်းက အခွင့်အလမ်းတွေ ရှိနေနိုင်



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၈၁

တယ်လို့ မြင်ပုံရတယ်။

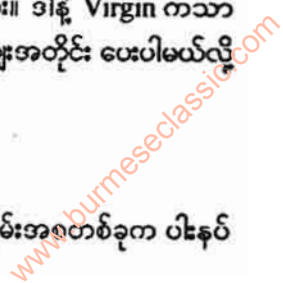
ဥပမာ ၁၉၈၄ ခုနှစ်မှာ Virgin က Virgin Atlantic ကို ထောင်ခါနီးတော့ ပထမဆုံးလေယာဉ်တစ်စီး ဝယ်ရမယ်။ ဘိုးအင်း လေယာဉ်ကုမ္ပဏီက အရိယိုနားသဲကန္တာရမှာ နည်းနည်းသုံးပြီးသား 747 လေယာဉ်တစ်စီး ရပ်ထားတာရှိတယ်။ ဘရင်ဆန်ကလေယာဉ်ကို ချက်ချင်း အပိုင်မဝယ်ချင်သေးဘူး။ (Freddie Laker လေယာဉ်ဝယ်လိုက်တုန်းက ဘာဖြစ်သွားမှန်း သူ့သိတယ်လေ။) လေကြောင်းလိုင်း မဖွင့်ဖြစ်လို့ အကြီးအကျယ်ဒဏ်ခံရမှာကိုလည်း သူကမလိုလားဘူး။ Virgin ရဲ့ ရှေ့နေတွေ ဆောင်ရွက်လိုက်တဲ့ ညှိနှိုင်းမှုက တိုက်ရိုက်ကြီးတော့ မဟုတ်ဘူး။

ဘိုးအင်းရဲ့ အဲဒီဂျက်လေယာဉ်ကို ဘာကလေ (Barclays) ဘဏ်ကဝယ်မယ်။ လေယာဉ်တန်ဖိုးလျော့မှုအတွက် အခွန်အခကို ဘဏ်ကနေ ရရှိမယ်။ ဘာကလေကတစ်ဆင့် နယူးယောက် Chemical ဘဏ်ရဲ့ လုပ်ငန်းခွဲကို ပြန်ငှားမယ်။ ပြီးမှ Virgin ကို နောက်တစ်ဆင့် ပြန်ငှားမယ်။

လေယာဉ်အသစ်သာဆိုရင် ဒီလေယာဉ်မျိုးက ဒေါ်လာ သန်း ၁၀၀ ကျမှာပဲ။ ဒါပေမဲ့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် Randolph Fields က ညှိနှိုင်းလိုက်တာ ဒေါ်လာ ၂၇. ၈ သန်းနဲ့ရတယ်။ ဘယ်လိုပဲ ဩဇာကြည့် ဒါတန်တယ်လေ။ နောက်တစ်နှစ်၊ နှစ်နှစ်မှာ Virgin ကသာ ထိုလားရင် ဘိုးအင်းက ဒါကို ဒေါ်လာ ၂၅ သန်းနဲ့ ပြန်ဝယ်မယ့် ထတိတောင်ပြုလိုက်သေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ဘရင်ဆန်အတွက်တော့ ဒါ ဆိပ်မဟန်ဘူး။ လေယာဉ်ဈေးတက်လာရင် Virgin က အကျိုးအမြတ်တော့ ရအောင်စီမံဖို့ သူကပိုင်းဖြတ်ထားပြီးသား။ ဒါနဲ့ Virgin ကသာ ဆောင်းမယ်ဆိုရင် ဘိုးအင်းကဈေးကွက်ပေါက်ဈေးအတိုင်း ပေးပါမယ်လို့ ဆဲဘောတူလိုက်ပါတော့တယ်။

ရုရှအောင် ညှိနှိုင်း

ရစ်ချ်ဒ်ဘရင်ဆန်ရဲ့ လူသိနည်းတဲ့အစွမ်းအစတစ်ခုက ပါးနပ်





၈၂ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ထက်မြက်တဲ့ ညှိနှိုင်းရေးအတတ်ပါပဲ။ သဘောကောင်းတဲ့ ပုံရိပ်ရိုပေမယ့် ဘရင်ဆန်က သူ့နဲ့ပတ်သက်တဲ့ သဘောတူညီမှုတိုင်းမှာ သူများနောက် ကျန်တာရှားတယ်။ ဆွဲဆောင်စည်းရုံးနိုင်တာ၊ သိမ်မွေ့ပြီး ချစ်ခင်ဖွယ် ကောင်းတာတွေက တွက်ချက်တတ်တဲ့ စီးပွားရေးဦးနှောက်နဲ့ တွဲနေပါတယ်။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ ညှိနှိုင်းရေးသင်ခန်းစာတွေကတော့-

- သဘောကောင်းတဲ့သူ အရင်ဆုံး ပန်းဝင်တယ်  
ဘရင်ဆန်ရဲ့ ညှိနှိုင်းတတ်တဲ့ပညာနဲ့ ဆွဲဆောင်နိုင်တဲ့ အပြော အဆိုတွေကြောင့်လည်း လက်ပေါက်အကပ်ဆုံးညှိနှိုင်းလာသူတွေ လက်မြောက်သွားလောက်အောင် အယုံသွင်းနိုင်တာဖြစ်ပါတယ်။

- မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတာ ဘယ်တော့မှ လက်မခံနဲ့  
ဘရင်ဆန်ရဲ့ ရဲတင်းလွန်းတဲ့ ညှိနှိုင်းရေးအတတ်က ကုမ္ပဏီရဲ့ မရှိမဖြစ်လိုပေါ့။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ စီးပွားရေးဝေါဟာရစာရင်းမှာ မရဘူး၊ လုံးဝ၊ မဖြစ်နိုင်၊ ဆိုတာတွေ ပယ်ထုတ်ထားပါတယ်။

- အပြောချိုသလောက်၊ အားမနာတဲ့သူ  
ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်ဆိုတာ ဖော်ရွေပျူငှာပေမယ့် လုပ်ငန်းတွဲလုပ်ဖို့ ကောင်းတဲ့ လူစားမဟုတ်ဘူးလို့ ပြောသူတွေရှိမှာပဲလို့ ထင်ကြမှာပါ။ ဒါဟာ ဒီရာစုရဲ့ အအောင်မြင်ဆုံးစီးပွားရေးသမားတစ်ယောက်အပေါ် စူးစမ်းတဲ့အမြင်ပါပဲ။ ဒီလိုမြင်မှလည်း တော်ကျကျမှာပါ။

- ကျွမ်းကျင်သူတွေရဲ့ အကြံဉာဏ်ကောင်းတွေယူ  
ဘရင်ဆန်ရဲ့ ပျော်ပျော်နေသေခဲဆိုတဲ့ အများမြင်ပုံရိပ်နေ့ဥက်မှာ အတွက်အချက်သန်တဲ့စီးပွားရေးသမားအနေနဲ့သာမက၊ ကျွမ်းကျင်သူအကြံပေးတွေရဲ့ တန်ဖိုးကိုသိသူအနေနဲ့ပါ တွေ့ရပါမယ်။

*Virgin* တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၈၃

အကောင်းဘက်ကိုလည်း အမြဲထည့်တွက်  
ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်တာနဲ့ ပတ်သက်ရင် တချို့စွန့်ဦးတီထွင်သမား  
တွေကတော့ မသေချာတဲ့အန္တရာယ်တွေကို ကာမိအောင် သတ်  
မှတ်လိမ့်မယ်။ ဘရင်ဆန်ကတော့ မြတ်မယ့်ဘက်ကိုပါ ထည့်တွက်  
တယ်။ သူ့စိတ်မှာ အခြေအနေအရပ်ရပ်တိုင်းက အခွင့်အလမ်းတွေ  
ရှိနေနိုင်တယ်လို့ မြင်ပုံရတယ်။



အခန်း (၄)  
အလုပ်ခွင်မှာ ပျော်စရာ

ငြိမ်းငွေစရာ အလုပ်ခွင်ကို ပျော်ရွှင်မှု၊ စိတ်လှုပ်ရှားမှုတွေ အမှတ်မထင် ပေါင်းစပ်ပေးပြီး သူက လူထုနဲ့ ဝန်ထမ်းတွေကို ဖမ်းစားပါတယ်။

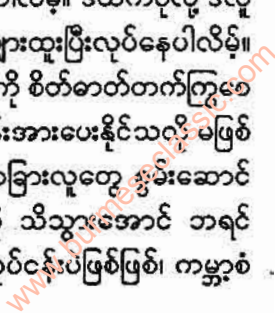
ရစ်ချပ်ဘရင်ဆန်ရဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုအရည်အသွေး  
(Leadership by Richard Branson)  
ရေးသူ - Alan Mitchell

၈၆ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်ရဲ့အမြင်မှာ စီးပွားရေးလုပ်တယ်ဆိုတာ ပျော်စရာကောင်းသင့်တယ်လို့ ထင်တယ်။ ဒီအချက်က ဘရင်ဆန်ရဲ့ အလုပ်အပေါ်ခုံမင်မှုနဲ့ သူ့လုပ်ငန်းတွေအောင်မြင်မှုရဲ့ အဓိကသော့ချက်ပဲ။ စိတ်လှုပ်ရှားဖွယ် အလုပ်ယဉ်ကျေးမှု ဖန်တီးပေးတာဟာ လူကောင်းတွေကို မြေတောင်မြှောက်၊ ထိန်းသိမ်းထားနိုင်တဲ့ အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းပါပဲ။ သူတို့ကိုလည်း လခအများကြီးပေးစရာမလိုဘူးဆိုပါတော့။ အထူးသဖြင့် ကိုယ့်မှာ အားထားစရာသိပ်ထက်မြက်တဲ့ တီထွင်ဖန်တီးမှု၊ အမြော်အမြင်ကြီးတဲ့ စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှုတွေမရှိတဲ့ အခါမျိုးဆို အသုံးဝင်တဲ့ အရည်အသွေးလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ တော်တယ်ဆိုတာကောင်းပေမယ့် မနားတမ်းအလုပ်လုပ်နေရင် ထုံထိုင်းသွားမယ်ဆိုတဲ့ အထဲ ဘရင်ဆန်ကတော့ မပါဝင်ပါဘူး။

ဘရင်ဆန်ဟာ ကွန်ပျူတာပညာရှင်ကြီးတွေဖြစ်တဲ့ Bill Gates နဲ့ Steve Jobs တို့နဲ့ မတူဘူး။ သူက တော်လှန်တဲ့သဘောဆောင်တဲ့ ဘာပစ္စည်းကိုမှ မတီထွင်ဖူးဘူး။ ယခင် GE ရဲ့ CEO ဖြစ်သူ Jack Welch လို ကုမ္ပဏီကို ပုံစံပြောင်းနိုင်တဲ့ကော်ပိုရိတ်အစွမ်းအစလည်း မရှိပါဘူး။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ အောင်မြင်မှုက တကယ်ဆိုရှင်းပြဖို့တောင် ခက်တယ်။ သူဝင်လုပ်တဲ့လုပ်ငန်းတိုင်းက တစ်ခုနဲ့တစ်ခုကွဲပြားတဲ့ သမားရိုးကျ လုပ်ငန်းတွေပါပဲ။ တစ်ခုရှိတာက ဒါတွေကို လုပ်ငန်းကြီးတွေက အပြည့်အဝ လွှမ်းမိုးနေတာ ဖြစ်တယ်။ ဒါဆိုရင် ဒီလိုသမားရိုးကျ အလုပ်မှာ နှစ်ရှည်လများ လုပ်ကိုင်နေသူတွေ မဆုပ်ကိုင်မိတဲ့ဘယ် အချက်ကိုများ ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်က သိနေတာပါလိမ့်။ ဒီထက်ပိုလို့ ဒီလူတွေ မလုပ်တာတွေထဲက ဘရင်ဆန်က ဘာများထူးပြီးလုပ်နေပါလိမ့်။

အဖြေကတော့ ဘရင်ဆန်က လူတွေကို စိတ်ဓာတ်တက်ကြွစေတယ်။ ဒီတော့ သူနဲ့ အလုပ်လုပ်သူတွေကို တွန်းအားပေးနိုင်သလို မဖြစ်နိုင်တာတွေလည်း လုပ်ခိုင်းနိုင်စွမ်းရှိတယ်။ တခြားလူတွေ နှိုးဆောင်နိုင်ပါလျက်နဲ့ သူတို့ကိုယ်တိုင်မသိသေးတာကို သိသွားအောင် ဘရင်ဆန်က ဆွဲပေးနိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ကမ္ဘာ့စံ



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၈၇

ချိန်ချိုးဖို့ကြိုးစားတာပဲဖြစ်ဖြစ် ဘရင်ဆန်က ဦးတည်ချက်တစ်ခုအတွက် ခွန်အားဖန်တီးရာမှာ တကယ်တော်ပါတယ်။ ယုံကြည်မှုရှိက်သွင်းပေး သလို တောင်ကြီးဖဝါးအောက် ဆိုတဲ့စိတ်ဓာတ်မျိုး သွတ်သွင်းပေးတယ်။ စိတ်ဝင်စားဖို့ကောင်းတာက လူတွေကလည်း ဒါမျိုးဆို အသပြာထက် တောင် (ခဏတစ်ဖြုတ်ပဲဖြစ်ဖြစ်) ပိုနှစ်သက်ကြပုံရတယ်။

ပျော်ရွှင်မှု မရသေးဘူးလား

ဘရင်ဆန်က သူ့ရဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ဘဝမှာ အလုပ်ကို လူမှုရေးလှုပ်ရှားမှုတစ်ခုလို သဘောထားနိုင်ခဲ့တယ်။ Virgin ရုံးခန်းကို သွားရတာဟာ တခြားကုမ္ပဏီတွေထဲ လှမ်းဝင်ရသလို ကြောက်လန့်စရာ ဘာမှမရှိဘူး။ ဒီအချက်ကို ဘရင်ဆန်က သူ့ကိုယ်တိုင်လည်းယုံ၊ သူ့လူ တွေကိုလည်း ယုံကြည်စေချင်တာဖြစ်တယ်။ သူက “ကျွန်တော်က အတော်ဆုံးလူတွေ ခေါ်တယ်။ မေးခွန်းတွေ မေးတယ်။ ပြီးရင် ‘ကဲ၊ ပျော်စရာကောင်းအောင်လုပ်ကြမယ်’ လို့ပြောတယ်” လို့ ဆိုပါတယ်။

အစပိုင်းမှာတော့ လခနည်းတာ၊ အလုပ်အားကြိုးစားရတာ ကို ပုံမှန်ခပ်ရမ်းရမ်းပါတီတွေ၊ အုပ်စုလိုက်ပွဲတော်တွေနဲ့ အစားထိုးပေး တယ်။ အခုလည်း လုပ်ငန်းခွင်ဘဝနဲ့ လူမှုရေးဘဝဆိုတာ ခွဲခြားဖို့ခက် နေတုန်းပါပဲ။ Virgin ဝန်ထမ်းတွေက အလုပ်လည်းကြိုးစား၊ အပျော်အပါး လည်း ကဲကြတယ်။

ဒီခပ်ရမ်းရမ်းတွေထဲမှာ စနစ်ကျတာတစ်ခုတော့ ရှိပါတယ်။ ဘရင်ဆန်လို အလုပ်နဲ့ဘဝ ခွဲခြားမရအောင်လုပ်ရင်၊ လူတွေမှာရှိတဲ့ တိုယ်ပိုင်ဘဝရဲ့ အရေးကြီးတာတွေနဲ့ အလုပ်ခွင်ဘဝက အဖြစ်အပျက် တွေကြား ခြားနားမှုကို ချိုးဖျက်လိုက်သလို ဖြစ်သွားပါတယ်။ လူဆိုတာ တိုယ့်အတွက်ဖြစ်စေ၊ ကိုယ်ဂရုစိုက်သူအတွက်ဖြစ်စေ အောင်မြင်မှုရ အောင်လုပ်နေတယ်လို့ ယုံကြည်သွားတဲ့အခါ အချိန်အကြာကြီး အား စိုက်ရလည်း ဝန်မလေးတော့ပါဘူး။

Virgin မှာပင်ကျေးမှုရဲ့ နောက်ထပ်အရေးပါတာတစ်ခုက ရွတ်

၈၈ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

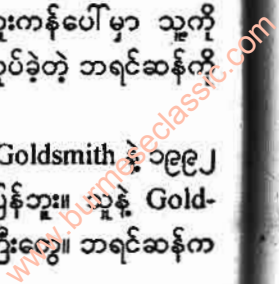
နောက်နောက် ဟာသဓာတ်ခံပါပဲ။ ကုမ္ပဏီတံဆိပ်ရဲ့ တန်ဖိုးကတောင် ဒီအတိုင်းပဲ။ ဘရင်ဆန်ဟာ ကျောင်းသားဘဝကတည်းက တခြားကလေးတွေထက်ဆိုးတဲ့အလုပ်တွေ လုပ်ခဲ့တယ်။ ပြောရရင်တော့ အများကြီးပေါ့။

တစ်ခုလောက်ဖွင့်ချရရင် တစ်ခါက ဘရင်ဆန်စဉ်းစားမိတာ တစ်ခုက ခရီးသွားနေတဲ့ သူ့စီနီယာမန်နေဂျာနဲ့ အရင်းနှီးဆုံးအကြံပေးတွေကိုလှည့်စားရင် ပျော်စရာနေမှာလို့ တွေးတယ်။ ဒါနဲ့မန်နေဂျာအိမ်ကို ညဘက်ခိုးဝင်၊ ပရိဘောဂ ပိုင်ဆိုင်မှုအားလုံးကို ဖယ်ရှား၊ ဒါမှ ဒီလူပြန်ရောက်ရင် အိမ်ဖောက်ခံရတယ်လို့ အထင်ရောက်မှာဆိုပြီး စီစဉ်တယ်။

ဒါပေမဲ့ဘရင်ဆန်အတွက် မမျှော်လင့်ဘဲ သူ့အစီအစဉ် ပျက်ပြီး လူလည်း လူရယ်ခံလိုက်ရတယ်။ ဖြစ်ပုံက သူ့အဲဒီလိပ်စာကို လည်း ရောက်ရော။ ရဲက အသင့်စောင့်နေတယ်။ Virgin က ဘော့စ်ပါ တွေ ဘာတွေလာမပြောနဲ့။ လက်ကိုမခံတော့ပါ။ အဲဒီည သူ့အချုပ်ထဲ အိပ်လိုက်ရတယ်။ မနက်ရောက်မှ Virgin ဝန်ထမ်းအားလုံး ရဲစခန်းမှာ သူ့ကို အာမခံနဲ့ထုတ်ပေးရသတဲ့။ လွတ်လာတော့ သူ့ကိုဩဘာပေးလိုက်တာ သောသောကိုညံရော။

ဘရင်ဆန်ရွတ်နောက်တာကြောင့် တခြားဒုက္ခရောက်ရတာ တွေလည်း ရှိသေးတယ်။ သူ့ရဲ့ ပုံမှန်ပါတီပွဲမှာ လှည့်စားတာတစ်ခုက ဂုဏ်သရေရှိ ဧည့်သည်တွေကို အိန္ဒြေပျက်အောင်လုပ်တာပဲ။ အမေရိကန်ဘီလီယံနာ Donald Trump ရဲ့ဇနီး Ivana Trump ဆိုရင် ပါတီတစ်ခုမှာ ဧည့်သည်တွေအများကြီးရဲ့ရှေ့ ရေကူးကန်ပေါ်မှာ သူ့ကို ခြေထောက်မိုးပေါ်ထောင် တွဲလဲကြီးဖြစ်အောင်လုပ်ခဲ့တဲ့ ဘရင်ဆန်ကို ခုထိ ခွင့်မလွှတ်နိုင်သေးဘူးတဲ့။

ဘရင်ဆန်ဟာ ကွယ်လွန်သူ Sir James Goldsmith နဲ့ ၁၉၉၂ ခုနှစ်မှာ ဆုံတုန်းကလည်း မနောက်ရမနေနိုင်ခဲ့ပြန်ဘူး။ သူနဲ့ Goldsmith ဆိုတာ စရိုက်ကွဲပြားလွန်းတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေ။ ဘရင်ဆန်က



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၈၉

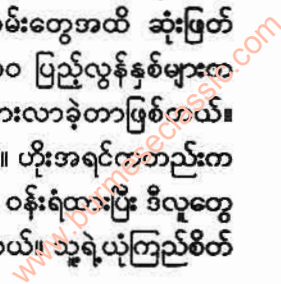
ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်တဲ့ ဟစ်ပီ။ Goldsmith က ကုမ္ပဏီတွေဝယ်၊ လွှဲယူတဲ့ ကော်ပိုရိတ်သမား။ ဘရင်ဆန်က Goldsmith ကို မက္ကဆီကိုမှာ အနားယူဖို့ ဖိတ်ခေါ်တော့ ပထမဆုံး မနက်မှာတင် ဒီဘီလီယံနာကြီးကို ရေကူးကန်ထဲ တွန်းချတယ်။ ဒါတောင် မတွန်းချပါဘူးလို့ ပြောထားတာ။ ဒီမှာတင်ချက်ချင်း မောင်းထုတ်ခံလိုက်ရတယ်။ သူမိန်းမဂျန်းဘရင်ဆန် ဆိုရင် 'ဘုရား၊ ဘုရား' ဖြစ်နေတာပဲ။

ဒီဇာတ်လမ်းအရ တည်တံ့ခိုင်မြဲပြီး လုပ်ငန်းတွေအပေါ် ဘရင်ဆန်ရဲ့ ပေါ့ပျက်ပျက်သဘောထားကို သိနိုင်ပါတယ်။ (တစ်ချို့ကလည်း ဒါဟာ လူသားစီမံခန့်ခွဲမှုရဲ့ထူးချွန်တဲ့ ဥပမာလို့ ဆိုပြန်တယ်လေ။)

စိတ်ကြိုက်လွတ်ပေးလိုက်

သူက ဘာမှလုပ်သက်မရှိသူ ထက်ထက်မြက်မြက် လူငယ်တွေ တိုငှားပြီး လုပ်ငန်းတွေမှာ လွတ်ပေးထားဖို့ ဝန်မလေးဘူး။ Virgin တေးထုတ်လုပ်ရေးရဲ့ အစောပိုင်းတုန်းကဆို ဂီတကို တကယ်ချစ်မြတ်နိုးပြီး စီးရီးထုတ်ဖို့ ဝါသနာပါရုံသက်သက်ကလွဲလို့ ဘာအတွေ့အကြုံမှ မည်မည်ရရ မရှိသူတွေကို ဘရင်ဆန်က ခေါ်ခန့်တယ်။ မကြီးကြပ်ပေမယ့် ဒီလူတွေ ကိုယ့်အလုပ်ကိုယ် အားသွန်ခွန်စိုက် လုပ်နိုင်ကြတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ သူတို့အပေါ်ထားတဲ့ ယုံကြည်မှုကို ခိုင်မာစေတယ်။ အဲဒီခေတ်က Virgin ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းတွေ သူတို့ရဲ့လစာထက် နှစ်ဆပေးမယ့် တခြားကုမ္ပဏီတွေမှာတောင် အလုပ်လုပ်ဖို့ ငြင်းဆန်ခဲ့ကြတယ်။ အကြောင်းကတော့ Virgin မှာ အလုပ်လုပ်ရတာ သိပ်ပျော်လို့တဲ့။

ကုမ္ပဏီရဲ့ အောက်ခြေအဆင့် ဝန်ထမ်းတွေအထိ ဆုံးဖြတ်ဆောင်ရွက်ပိုင်ခွင့်တွေ လွှဲပေးခြင်းဆိုတာ ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်များက စီမံခန့်ခွဲမှု ပညာရှင်ကြီးတွေအကြား ခေတ်စားလာခဲ့တာဖြစ်တယ်။ Virgin မှာတော့ ဒါက အမြဲကို ခေတ်စားနေတာ။ ဟိုးအရင်ကတည်းက ဘရင်ဆန်ဟာ သူ့နားမှာ အရည်အချင်းရှိသူတွေ ဝန်းရံထားပြီး ဒီလူတွေကို လွတ်လပ်စွာတို့ထွင်ဖန်တီးနိုင်ခွင့် ပေးထားတယ်။ သူ့ရဲ့ယုံကြည်စိတ်



၉၀ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ချမူကို ဒီလူတွေကပဲ အံ့မခန်းရလဒ်တွေနဲ့ မကြာခဏ ပြန်ပေးဆပ်လာတာပါပဲ။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ တောင်အာဖရိကလူမျိုး ဝမ်းကွဲတော်သူနဲ့ Virgin တေးထုတ်လုပ်ရေးရဲ့ ရေရှည်အကြီးအကဲ Simon Draper ကိုပဲကြည့်။ သူက Mike Oldfield, Tangerine Dream, Culture Club တို့လို Virgin အတွက် အရေးအပါဆုံး ဂီတအနုပညာရှင်များစွာကို ရှာဖွေပေးခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူကုမ္ပဏီကိုရောက်စမှာ ဂီတအတွေ့အကြုံ ကြီးမားတဲ့ ဝါသနာလေးပဲ အားကိုးရာရှိတာ။ မကြာခဏလည်း Draper က တချို့အနုပညာရှင်တွေဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဟိတ်ဟန်ကြီးမားတဲ့ပုံရိပ်နဲ့ မကိုက်ညီကြောင်း ဘရင်ဆန်ကို ပြောပြရတယ်။ နှစ်ပေါင်းများစွာပဲ Virgin ဂီတလုပ်ငန်းက Draper ကို သူသဘောကျတဲ့ အနုပညာရှင်နဲ့ လွတ်လပ်စွာ စာချုပ်ချုပ်ဆိုနိုင်ခွင့် ပေးခဲ့လို့ Virgin အင်ပါယာဝင်ငွေကောင်းလာတာပါပဲ။

ကုမ္ပဏီရဲ့အောက်ခြေပိုင်းကလည်း ဒီအတိုင်းပါပဲ။ Virgin ဝန်ထမ်းတွေက တခြားကုမ္ပဏီတွေက အဆင့်တူဝန်ထမ်းတွေထက် ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်အပိုင်းမှာ အများကြီးသာတယ်။ တခြားလေကြောင်းလိုင်းတွေရဲ့ ဝန်ထမ်းတွေက သက်ဆိုင်ရာကုမ္ပဏီ ခိုင်းတဲ့အတိုင်းပဲ လုပ်ကြရချိန်မှာ Virgin Atlantic လေယာဉ်အဖွဲ့သားတွေကတော့ ကိုယ်ကြိုက်တာကိုယ်လုပ်ဖို့ ပိုအခွင့်ရကြပါတယ်။

ဘရင်ဆန်က Virgin ယဉ်ကျေးမှုခိုင်မာအောင်လို့ အလုပ်မှာ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ပံ့ပိုးမှုတွေ အသုံးပြုတယ်။ အစဉ်အလာအတိုင်း မဟုတ်ဘဲ ကုမ္ပဏီရုံးခန်းတွေကို ရုံးအဆောက်အဦတွေမှာထက် အိမ်ကြီးရခိုင်တွေမှာ ထားတယ်။ ဟစ်ပီတို့ ကွန်းခိုရာလိုပေါ့။

ဘရင်ဆန်က အစဉ်အလာမဟုတ်တဲ့ လျော့ရဲရဲကုမ္ပဏီဖွဲ့စည်းပုံကိုသုံးပြီး ဝန်ထမ်းတွေကို လွတ်ပေးတာလည်းဖြစ်တယ်။ Virgin မှာဆို ကုမ္ပဏီငယ်များစွာ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု မဆက်စပ်ဘဲလည်ပတ်ကြတယ်။ ဒီတော့ နည်းဗျူဟာအတွက် ပိုလွတ်လပ်သွားတယ်။ ဝန်ထမ်း



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၉၁

တွေဆိုတာ တစ်ခါတစ်လေ တစ်ဦးချင်းအားသွန်ခွန်စိုက်လုပ်မှ အားလုံး အောင်မြင်မယ်၊ သေးငယ်တဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်အဖွဲ့မျိုးမှာ ပိုအလုပ်ကြီး စားကြတယ်။ ရေသာခိုဖို့၊ နောက်ကလိုက်ဖို့အတွက် Virgin မှာ နေရာ ခေ့ပါဘူး။

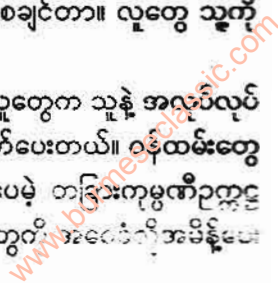
Virgin အဖွဲ့ထဲမှာ ကုမ္ပဏီတိုင်းက တစ်ခုနဲ့တစ်ခု ချစ်ချစ် ခင်ခင်ပြိုင်ဆိုင်ရတော့ Virgin လုပ်ငန်းတွေဟာ စွန့်ဦးတီထွင်ပုံစံ ပို ပေါက်တယ်။ ဗဟိုချုပ်ကိုင်ရခက်သလို (ဘရင်ဆန်ကလွဲလို့) စီနီယာ အမှုဆောင်တွေ ဝင်ရှုပ်လို့မရဘူး။ ဒီနည်းနဲ့ အစဉ်အလာ 'ခွဲခြားအုပ် ချုပ်မှု' မိဒယ်ပုံစံကို သူဖန်တီးထားတယ်။ သူ့ရဲ့ ခွဲခြားအုပ်စိုးမှုကို ထိန်း ရင်း၊ သူ့လူတွေကို လုပ်ပိုင်ခွင့်တွေပေးသလို၊ သူလည်း အပြည့်အဝ ထိန်းချုပ်ခွင့် ရထားတယ်။

ရစ်ချင်လို့ပဲ တရင်းတန်းခေါ်ပါ

သာမန် Virgin ဝန်ထမ်းအများစုအတွက် အဓိကရှယ်ယာရှင် ဘရင်ဆန်ကို ပထမနာမည်စာလုံးဖြစ်တဲ့ ရစ်ချင်လို့ပဲ ရိုးရိုးရှင်းရှင်း သိထား ကြတယ်။ လူတွေနဲ့ပတ်သက်လို့ လျှို့ဝှက်ချက်က ဝေဖန်ဖို့ထက် ခိုးကျူးဖို့ဖြစ်ကြောင်း (ကလေးပြုစု ပျိုးထောင်တာနဲ့ သဘောချင်းဆင်တူ ကြောင်း၊ ကလေးတွေနဲ့ ကုမ္ပဏီတွေက ခိုးကျူးမှုကြိုက်ကြောင်း) သူတ ပြောတယ်။

Virgin ရဲ့ ခေတ်ဦးမှာ ဝန်ထမ်းတွေ ကုန်သွယ်ရေးသမဂ္ဂဖွဲ့ ချင်တော့ ဘရင်ဆန်တကယ်ဆိုစိတ်မကောင်းဘူး။ ဝန်ထမ်းအားလုံးကို သူနဲ့ ပြဿနာတွေ အတွင်းကျကျ ဆွေးနွေးစေချင်တာ။ လူတွေ သူ့ကို ယုံကြည်စေချင်တာ အဓိကပေါ့။

သူ့ရဲ့ Holland Park ရုံးခန်းကိုလာသူတွေက သူနဲ့ အလုပ်လုပ် သူတွေကို သူဟာ ယဉ်ကျေးကြောင်း မှတ်ချက်ပေးတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေ ကို သူအလုပ်တအား ခိုင်းချင်ခိုင်းမယ်။ ဒါပေမဲ့ တခြားကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ တွေလိုတော့ အတွင်းရေးမှူး၊ လက်ထောက်တွေကို အဝေးကို အမိန့်ပေး



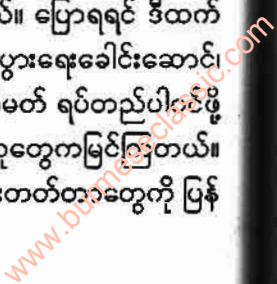
၉၂ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

တာမျိုး မရှိဘူး။ သူက အသိသာကြီးကို ဖော်ရွေတယ်။ သူ့ရုံးလာသူ တွေက ဘရင်ဆန်ကိုဆိုရင် အတွင်းရေးမှူး၊ လက်ထောက်တစ်ယောက် ကို ပြောဆိုသလိုမျိုး တိုက်ရိုက်ပြောဆိုခွင့်ရတာများကြတယ်။

Virgin Cola ရဲ့ မူလဖော်မြူလာနဲ့ အတတ်ပညာကို ပေးတဲ့ Cott Europe ရဲ့ ယခင်မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာ Simon Lester က “ဘရင်ဆန်ဟာ သူများနဲ့တော်တော်မတူတဲ့လူဗျ။ သူ့အပြုအမူနဲ့ ခင်ဗျား ကို မပျင်းအောင် အံ့အားသင့်အောင် လုပ်မှာ။ ပထမဆုံးဖုန်းဆက်တော့ မယ်ဆို သူပဲတိုက်ရိုက်ခေါ်မယ်။ အတွင်းရေးမှူးတွေ၊ ကော်ပိုရိတ် အဟန့်အတားတွေ မလာဘူး။ ဒီမှာတင် ခင်ဗျားစိတ်မှာ ထူးခြားလိုက် တာ၊ ကွာလိုက်တာလို့ ချက်ချင်းကို အံ့အားသင့်သွားမှာပဲ” လို့ ပြောတယ်။

“နောက်ပြီး သူ့ကိုတွေ့ရင် မယုံနိုင်လောက်အောင် ဩဇာရှိတဲ့ ခေတ်သစ်အထင်ကရ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ပါလားလို့ မြင်မိဖို့များတယ်။ ပြီးတော့ သူကသာမန်ပုံစံနဲ့ကို ဆွဲဆောင်မှုအရှိဆုံး လူတစ်ယောက် ဖြစ်နေတာပါပဲ။ သူနည်းနည်းတော့ စကားထစ်တယ်။ ပြီးတော့ သူက အာဏာပါဝါကို ခုံမင်သူမဟုတ်သလို တကယ်ကို ဖော်ရွေတဲ့သူပါ။ ဒီ နောက်ကွယ်မှာလည်း ခင်ဗျားတွေ့ချင်နေမယ့် စိတ်ဓာတ်အခိုင်မာဆုံးနဲ့ စိတ်အားအထက်သန်ဆုံး လူတစ်ယောက်ဖြစ်တယ်ဆိုတာ သိလာရမှာ ပါ။”

အထူးသင်ကြားပေးခဲ့ရတဲ့ အစိုးရကျောင်းထွက် ဘရင်ဆန် ဟာ သူ့ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ လူထုရဲ့ ချစ်ခင်နှစ်သက်မှုရအောင် ဆွဲဆောင်နိုင် စွမ်းရှိတာက သူ့ရဲ့ဟိတ်ဟန်မရှိတာကြောင့်ပါပဲ။ သူ့ရဲ့ကျော်ကြားမှုကို အဆင့်အတန်းပေါင်းစုံက လူတိုင်းလက်ခံကြတယ်။ ပြောရရင် ဒီထက် တောင် ပိုပါတယ်။ မြင့်မြင့်ကြံ့လိစိတ်ပြင်းပြသူ စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်၊ တန်ဖိုးတစ်စုံတစ်ရာ ကိန်းအောင်းပြီး မားမားမတ်မတ် ရပ်တည်ပါကင်ဖို့ ပြင်ဆင်ထားသူတစ်ယောက်လို့ ဘရင်ဆန်ကို လူတွေကမြင်ကြတယ်။ ဒါကလည်း ခပ်ညစ်ညစ်နောက်ပြောင်တာ၊ ကစားတတ်တာတွေကို ပြန် ကာမိစေတဲ့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ ပုံရိပ်ပါပဲ။



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၉၃

အနာခံပြီးမှ အသာခံ

ပါတီတွေ၊ နောက်ပြောင်တာတွေဟာ တကယ်တော့ အလုပ် ပင်ပန်းတာကို ဖြေဖျောက်ဖို့ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါတွေက Virgin ရဲ့ စိတ်ဓာတ်၊ ယဉ်ကျေးမှုတို့ကို ချမှတ်နေတာပဲဖြစ်တယ်။ စိန်ခေါ်မှုဆိုတာကို ဖန်တီးယူထား တာကလည်း စိတ်ဝင်စားစရာပါပဲ။ ဘရင်ဆန်က ဝန်ထမ်းတွေကို တွန်းအားပေးရင်း သူတို့ဆီက သိပ်ကောင်းတဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ကို ရရှိတယ်။ လုပ်ငန်းစံချိန်အရ အများကြီးသာလွန် ကောင်းမွန်တဲ့ ရောင်းအားတွေ၊ အမြတ်တွေကိုလည်း ရရှိတယ်။ ဒီနေရာမှာ Virgin အင်ပါယာရဲ့ ဖွဲ့စည်းပုံက အရေးပါပါတယ်။

ဘရင်ဆန်က “ကုမ္ပဏီတစ်ခု တော်တော်ကြီးလာရင် ပိုကြီးအောင်၊ ပိုကြီးတဲ့ရုံးခန်းတွေ ဖြစ်လာအောင် လုပ်တာထက်၊ ဆိုပါတော့၊ တျှန်တော်ကတော့ အဲဒီလုပ်ငန်းရဲ့ လက်ထောက်မားကက်တင်း မန်နေဂျာ၊ လက်ထောက်မန်နေဂျင်း ဒါရိုက်တာ၊ ဒါမှမဟုတ်၊ လက်ထောက်အရောင်းမန်နေဂျာကို ခင်ဗျားကို အခု အဲဒီကုမ္ပဏီသစ်ရဲ့ မန်နေဂျာခန့်လှိုက်ပြီ” လို့ ပြောမှာပဲ။ ဒီမှာတင် Virgin တေးထုတ်လုပ်ရေးမှာ နောက်ဆုံးကျတော့ ကုမ္ပဏီ ၅ ခု ခွဲဖြာသွားတော့တာပါပဲ” လို့ရှင်းပြတယ်။

ကုမ္ပဏီတွင်း အရည်အချင်းရှိသူကို မြှောက်စားတဲ့ မူဝါဒက Virgin ဝန်ထမ်းတွေကို သူတို့ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌကြီးသတ်ပြုမိအောင်၊ ထပ်ကြီးစားခွင့်ရလာအောင် တွန်းအားပေးတော့တာပဲ။ ဒါပေမဲ့ တွန်းအားပေးတာ ကျွမ်းကျင်သူ၊ ဝန်ထမ်းတွေကို မရအရအားစိုက်ခိုင်းသူ ဘရင်ဆန်ရဲ့ နောက်ထပ်ပြောစမှတ်ဖြစ်တာတစ်ခု ရှိပါသေးတယ်။

ဘရင်ဆန်က မဖြစ်နိုင်တာကို လုပ်ချင်တဲ့စိတ်ကတော့ ရှိတယ်။ တစ်ခါက Virgin Atlantic ရဲ့ မားကက်တင်း ဒါရိုက်တာကို သူကဖုန်းဆက်ပြီး လန်ဒန်ညနေခင်းသတင်းစာ Evening Standard မှာ အကြော်ငြာတစ်ခု ထည့်ခိုင်းတယ်။ ဒါပေမဲ့ သိပ်နောက်ကျနေပြီ။ သတင်းစာရဲ့ ဖောင်ပိတ်ချိန်ကျော်နေပြီလို့ ပြန်ကြားလာတယ်။ ဘရင်ဆန်က စောစောကပြောသလိုပဲ ရအောင်လုပ်လို့ ပြန်ပြောတယ်။ ဇေဝေဝါမန်နေ

၉၄ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

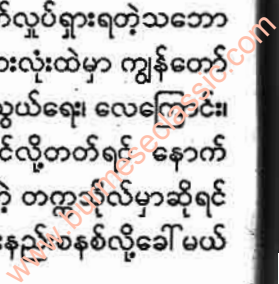
ဣာခမျာ တစ်မနက်လုံးတယ်လီဖုန်းနဲ့ အလှုပ်ရှုပ်ရှာတယ်။ အဘက်ဘက်က အားထုတ်လိုက်တော့ *Evening Standard* ရဲ့ အနီးဆုံးထွက်မယ့် သတင်းစာမှာ ကြော်ငြာပါလာတယ်။ ဒါကိုသိတော့ ဘရင်ဆန်ကမားကက်တင်းမန်နေဂျာကို ချီးကျူးတယ်။ သူ့အသံထဲမှာတော့ အောင်မြင်မှုတွေပါနေမှာ မလွဲပါဘူး။

ပြောလိုတာက ရှင်းပါတယ်။ ဘရင်ဆန်က သူ့နားကလူတွေကို သူ့ဘာကို ရည်မှန်းလိုက်ပါစေ၊ ရအောင်လုပ်စေချင်တာ ဖြစ်တယ်။ တစ်ခုခုလုပ်ရတာ၊ မရတာကို ဆင်ခြေတွေမလိုချင်ဘူး။ ဒါ့ပြင် မဖြစ်နိုင်တာကို လုပ်နိုင်တာကိုက *Virgin* ယဉ်ကျေးမှုပါဆို။ ဘရင်ဆန်ကိုယ်တိုင် စံချိန်ချိုးဖို့ကြိုးစားတာ၊ စပိဘုတ်တွေ၊ မီးပုံးပျံတွေနဲ့ မကြောက်မရွံ့ရွက်လွှင့်တာတွေကြောင့်လည်း ပိုခိုင်မာသွားတာပေါ့။

ပျော်ဆန်ဆန် ရွက်လွှင့်ခရီးနှင့်

*Virgin* ကို အလုပ်ရှင်၊ သို့မဟုတ် စားသုံးသူ *Brand* တစ်ခုအဖြစ် ဆွဲဆောင်မှုရှိစေတာက စွန့်စားမှုတစ်ခုခု ကျိန်းသေရမယ့် ကတိပဲဖြစ်တယ်။ စွန့်လွှတ်စွန့်စား ဘရင်ဆန်ဆိုတာ ကလေးစွန့်စားခန်းပုံပြင် 'Boy's Own' ထဲက ဟီးရိုးလို ဖြစ်သွားပါတယ်။ ဘရင်ဆန်မှာက *Biggles* ဇာတ်လမ်းထဲက ဟီးရိုးလေယာဉ်မှူးတစ်ပိုင်း၊ လုပ်ငန်းကြီးတွေကို ဝင်ဝင်တိုက်တဲ့ ဓားပြပုံစံတစ်ပိုင်းဖြစ်နေတော့ အသောရသနဲ့ စွန့်စားခန်းတွေ ပြည့်နေတယ်။ *Virgin* က ဝင်လုပ်သမျှ လုပ်ငန်းတိုင်းလည်း ဒီအတိုင်းချည်းပါပဲ။

နောက်ပြီး တစ်ခုခုအသစ်လုပ်လို့ စိတ်လှုပ်ရှားရတဲ့သဘောလည်း ရှိသေးတယ်။ ဘရင်ဆန်က “ဝါသနာ အားလုံးထဲမှာ ကျွန်တော်သဘောကျတာက သင်ယူတာပဲ။ တယ်လီဆက်သွယ်ရေး၊ လေကြောင်း၊ အလှကုန်၊ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကျွန်တော်တစ်ခုခုသင်လို့တတ်ရင် နောက်တစ်ခုဆီ သွားမှာပဲ။ ကျွန်တော်တော့ မတက်ခဲ့တဲ့ တက္ကသိုလ်မှာဆိုရင်တော့ ဒါကို အပြင်းအထန်ဘာသာရပ် သင်ကြားနည်းစနစ်လို့ခေါ်မယ်



Virgin တံဆိပ်မန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၉၅

ထင်တယ်” လို့ ပြောတယ်။

သူ့အတွက် Virgin သဘောသဘာဝ တစ်ခုလုံးက မှော်ဆန် တဲ့မျက်လှည့်ခရီးစဉ်ပါပဲ။ ၃၅ နှစ် ကြာခဲ့ပြီဆိုတဲ့ ခရီးပေါ့။ Virgin သာ ဒေဝါလီခံသွားရလည်း သူကတော့ မမှုပါဘူး။ “မရိုးမသား အသ ရေဖျက်တဲ့အမှု ကာလတုန်းကဆိုရင် ဒေဝါလီခံရလုနီးနီးပဲ။ အဲလိုဖြစ် သွားတော့လည်း အထုပ်အပိုးပြင်ပြီး မိသားစုနဲ့ စွန့်စားခရီးထွက်မယ် ဗျာ။ တောင်အမေရိကပေါ့။ တစ်ခါမှမှ မရောက်ဖူးတာ။ ဖျော်စရာ ကောင်းမှာပဲ” လို့ သူကပြောတယ်။

ဒါပေမယ့်လူတွေ ပိုပိုပါလာတော့ မောင်းနှင်သူရဲ့ တာဝန်က ပိုပြီးခြားနားတဲ့ တစ်နေရာကို ပို့ပေးရတော့တာပေါ့။ ဖိအားတွေပိုလာ သလို၊ အဆင့်လည်းမြင့်၊ အရင်းရှင်စနစ် လွန်ကဲတဲ့ဒဏ်လည်း မခံရတဲ့ တစ်နေရာရာမျိုးပေါ့။

ယနေ့အထိတော့ ဘရင်ဆန်က စားသုံးသူနဲ့ ဝန်ထမ်းတွေကို Virgin ခရီးသွားယာဉ်ကြီးပေါ်မှာ ခေါ်ထားနိုင်တာ ဘာကြောင့်လဲဆို တော့ ဒီခရီးစဉ်က သမားရိုးကျအရာရှိတွေနဲ့သွားရင် တွေ့ကြုံရမှာတွေ ထက် ထူးခြားလို့ပါပဲ။ နောက်ဆိုရင် ခရီးသည်တွေလည်း ကိုယ်ပိုင်ပန်း တိုင်တွေ စိတ်ကူးလာကြမယ်လို့ သူကမျှော်လင့်တယ်။ စီးပွားရေးလုပ် ငန်းရဲ့ ပိုကြင်နာ၊ ပိုအလေးထားတဲ့ ပုံစံတစ်မျိုးဖြစ်လာမယ်။ ဒီအမွေ အနှစ်က သူ့ထံမှာ လိုတာထက်ပို စွဲမြဲနေတာဖြစ်မယ်။

သူ့အနေနဲ့ ပိုပိုသိလာတာကတော့ ခရီးစဉ် ဘယ်ကိုသွားရမယ် ဆိုတာရှင်းပြဖို့က သူ့ဆီကလာတာပဲ။ နောက်ကြောင်းပြန်ကြည့်ရင် ဒါကို သိနိုင်ပါတယ်။ ဘရင်ဆန်အတွက် တကယ့်မေးခွန်းက သူ့ရဲ့လက်ရှိ တာလဦးတည်သွားရမယ့် လုပ်ငန်းအမြော်အမြင်ပါပဲ။ သူ့ရဲ့ကတိတွေ အရည်ပျော်တာနဲ့ Virgin ပဲ မှုန်မှုန်ညက်ညက် ကြေမလား။ ဒါမှမဟုတ် ရေရှည်ခံမယ့် အရင်းရှင်စနစ် ပုံစံသစ်ကိုပဲ မှတ်တိုင်စိုက်ထူနိုင်ခဲ့ပြီလား။

ကြမ်းကြမ်းတမ်းတမ်းစွန့်စားသူဆိုတော့ မှန်ပြောင်းကို သူ့မျက် စိနဲ့ သေချာကြည့်၊ မိုးကုပ်စက်ဝိုင်းနား သူမြင်နေတာကို ပြောဖို့တော့

၉၆ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ပတ်ဝန်းကျင်က လိုလားနေကြပြီ။ ဘရင်ဆန်ဟာ ဒါတွေအားလုံးရဲ့ ဆိုလိုရင်းနဲ့ သမိုင်းကြောင်းမှာ သူ့ရဲ့နေရာတစ်ခုကို စတင်တွေးတော လာပါပြီ။

သူက စိတ်တူကိုယ်တူ တခြားလုပ်ငန်းတွေလို့ သူသတ်မှတ် ထားတာတွေအပေါ် ချစ်ခင်သူဖြစ်ပါတယ်။ ဆန်းတဲ့နေရာမှာ နာမည် ကျော်တဲ့ Southwest လေကြောင်းလိုင်းရဲ့ ပုံစံတူစိတ်ဓာတ်ကို သူသိ ထားတယ်။ မကြာသေးမီက သူပြောတာက “Southwest ဝန်ထမ်းတွေ ဟာ လေကြောင်းလိုင်းက ကိုယ်စားပြုတဲ့ မူဝါဒတွေအတွက် ခေါ်ယူထား တာပါပဲ။ ဥပမာ လေယာဉ်ဆင်းစရိတ်ပိုများတဲ့ ဥပဒေတစ်စိတ်တစ် ပိုင်းက သူတို့အမြတ်ကို ထိခိုက်သွားစေရုံမက သူတို့မူဝါဒကိုပါ ဆန့်ကျင် နေတယ်။ သူတို့ရဲ့ ခိုင်မာတဲ့စိတ်ကူးက အမြတ်အစွန်းဆိုတာ အလုပ် ခိုင်မာမှု၊ ရှယ်ယာပြန်ရငွေနဲ့ သူတို့အသိုင်းအဝိုင်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတို့ အတွက် တွန်းအားပဲ။ သူတို့က စီးပွားရေးမှာ အများနဲ့မတူတဲ့ နေရာမှာ ရှိနေတာ။ အမှတ်တံဆိပ်တစ်ခု ရပ်တည်သင့်တာကလည်း ဒါပါပဲ” လို့ ပြောပါတယ်။

အလုပ်ခွင်မှာ ပျော်စရာ

ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်ရဲ့အမြင်မှာ စီးပွားရေးလုပ်တယ်ဆိုတာ ပျော်စရာကောင်းသင့်တယ်လို့ ထင်တယ်။ စိတ်လှုပ်ရှားဖွယ် အလုပ်ယဉ် ကျေးမှုဖန်တီးပေးတာဟာ လူကောင်းတွေကို မြေတောင်မြှောက်၊ ထိန်းသိမ်းထားနိုင်တဲ့ အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းပါပဲ။ သူတို့ကိုလည်း လခအများကြီးပေးစရာမလိုဘူး ဆိုပါတော့။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ တခြားလူ တွေကို စိမ့်ခန့်ခွဲနည်းမှာ သင်ခန်းစာတွေက -

- ပျော်အောင်လုပ်တာ အကျိုးမယုတ်
- Virgin ရုံးခန်းကို သွားရတာဟာ တခြားကုမ္ပဏီတွေထဲ သွားရဖို့ထက် ပိုဝင်ရ သလို ကြောက်လန့်စရာဘာမှ မရှိဘူး။ ဒီအချက်ကို ဘရင်ဆန်က

Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၉၇

သူ့ကိုယ်တိုင်လည်း ယုံ၊ သူ့လူတွေကိုလည်း ယုံကြည်စေချင်တာဖြစ်တယ်။

- ဝန်ထမ်းတွေကို လွတ်ပေးလိုက်  
ဘရင်ဆန်ဟာ သူ့နားမှာ အရည်အချင်းရှိသူတွေ ဝန်းရံထားပြီး ဒီလူတွေကို လွတ်လပ်စွာ တီထွင်ဖန်တီးနိုင်ခွင့် ပေးထားတယ်။ သူ့ရဲ့ယုံကြည် စိတ်ချမှုကိုဒီလူတွေကပဲ အံ့မခန်းရလဒ်တွေနဲ့ မကြာခဏ ပြန်ပေးဆပ်လာတာပါပဲ။
- ဟိတ်ဟန်တွေ မလိုဘူး  
သာမန် Virgin ဝန်ထမ်းအများစုအတွက် အဓိကရှယ်ယာရှင်ဘရင်ဆန်ကို ပထမနာမည်စာလုံးဖြစ်တဲ့ရစ်ချ်လို့ပဲ ရိုးရိုးရှင်းရှင်း သိထားကြတယ်။
- စိတ်အားထက်သန်မှုက ကူးစက်တယ်။  
ဘရင်ဆန်က ဝန်ထမ်းတွေကို တွန်းအားပေးရင်း သူတို့ဆီက သိပ်ကောင်းတဲ့စွမ်းဆောင်ရည်ကို ရရှိတယ်။ လုပ်ငန်းစံချိန်အရ အများကြီးသာလွန်ကောင်းမွန်တဲ့ရောင်းအားတွေ၊ အမြတ်တွေကိုလည်း ရရှိတယ်။
- စီးပွားရေးဆိုတာ စွန့်စားခန်း  
Virgin ကို အလုပ်ရှင်၊ သို့မဟုတ် စားသုံးသူ Brand တစ်ခုအဖြစ် ဆွဲဆောင်မှုရှိစေတာက စွန့်စားမှုတစ်ခုခု ကျိန်းသေရမယ့် ကတိပဲ ဖြစ်တယ်။

အခန်း (၅)  
ကိုယ့်ရဲ့ အမှတ်တံဆိပ်ကို ဆုပ်ကိုင်ပါ

Brand တစ်ခုရဲ့ လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းက အကန့်အသတ်မရှိပါဘူးလို့ ကျွန်တော် ယုံကြည်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ စနစ်တကျ အသုံးပြုဖို့တော့ လိုတာပေါ့။

ရစ်ချ်ဘရင်ဆန်



၁၀၀ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

Virgin နဲ့ပတ်သက်ပြီး မကြာခဏ အမေးခံရတာတစ်ခုက ဒီ တံဆိပ် ဘယ်လောက်တောင် လွမ်းခြုံဖြန့်ကြက်နိုင်မလဲပေါ့။ ဒီလောက် များတဲ့ ကူးသန်းရောင်းဝယ်မှုတွေမှာ Virgin နာမည်ရောက်နေပုံ ထောက်တော့ ဘရင်ဆန်က ဒီတံဆိပ်ကို တော်တော်အားနည်းစေခဲ့ ပြီလား။

ဒီဝေဖန်မှုတွေအတွက် ဘရင်ဆန်ရဲ့အဖြေက အမှတ်တံဆိပ်ရဲ့ ဂုဏ်ကို မထိပါးသရွေ့တော့ တံဆိပ်ကို အကန့်အသတ်မဲ့ ဆွဲဆန့်နိုင် ပါတယ်တဲ့။

Virgin တံဆိပ်က ဘယ်လောက်ခွန်အားရှိတယ်ဆိုတာ ၁၉၉၇ ခုနှစ်က လေ့လာမှုတစ်ခုကို ကြည့်နိုင်ပါတယ်။ အဲဒီစစ်တမ်းမှာ ဗြိတိသျှ စားသုံးသူ ၉၆ ရာခိုင်နှုန်း က Virgin ကို ကြားဖူးပြီး ၉၆ ရာခိုင်နှုန်း က ရစ်ချ်ဘရင်ဆန်ကို Virgin ရဲ့ တည်ထောင်သူလို့ မှန်မှန်ကန်ကန် ပြောနိုင်ပါတယ်။

ဝေဖန်သူတစ်ယောက်က “Virgin ဟာ ဗြိတိသျှ စီးပွားရေးမြင် ကွင်း ထူးခြားတဲ့ သဘောသဘာဝရှိတယ်။ သူ့ရဲ့ဖျောက်ဖျက်မရတဲ့ အဓိက ပိုင်ဆိုင်မှုတစ်ခုက နာမည်တစ်လုံးရှိနေတာပါပဲ။ ဘဏ္ဍာရေးဝန် ဆောင်မှုကနေ လေကြောင်းလိုင်း၊ ရထားလိုင်း၊ ဖျော်ဖြေရေး စတိုးတွေနဲ့ အချို့ရည်၊ အဝတ်အထည်၊ မင်္ဂလာဆောင်ခန်းမအထိ ဒီတံဆိပ်ကို မြင် လိုက်တာနဲ့ စားသုံးသူက တန်းသိတာမျိုး။ အရည်အသွေးကောင်း၊ တန်ဖိုးနည်း၊ ဖက်ရှင်ကျတဲ့နေရာမှာ ဘယ်တံဆိပ်နဲ့မှ မတူပါဘူး။

ဘရင်ဆန်ကလည်း ဒါကို ထိန်းထားချင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ Virgin မဟာဗျူဟာက Brand တိုင်းအတွက်တော့ အလုပ်မဖြစ်ဘူးလို့ သူက ဝန်ခံပါတယ်။ ဒါကို “ဂုဏ်သိက္ခာရှိမှုကို အခြေခံတဲ့တံဆိပ်” လို့ သူက ခေါ်ဆိုထားတယ်။ အစဉ်အလာ ကုန်စည်နဲ့ဝန်ဆောင်မှု တံဆိပ်တွေနဲ့ မတူတဲ့ အချက်ပေါ်မှာ အခြေခံထားတာဖြစ်ပါတယ်။

Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၀၁

အမှတ်တံဆိပ်ဆိုတာ အကန့်အသတ်ပဲ

Virgin ဟာ လူငယ်တွေကို မူလတုန်းက ဦးတည်ပေးမယ့် အခု အခါမှာတော့ ပရိသတ်မျိုးစုံ ရှိနေပါပြီ။ ဘရင်ဆန်ရော သူ့ရဲ့တံဆိပ်ပါ လူသိများလာပါတယ်။ “ပြီးခဲ့တဲ့ လေးနှစ်က သူတို့မိဘတွေကို ဆွဲဆောင် ဖို့ မနည်းစည်းရုံးရတယ်။ ကလေးတွေလည်း မလွတ်အောင် သတိထား ရတယ်။ လူတွေရဲ့ ဘဝလိုအပ်ချက်အများစုအတွက် Virgin က ဖြည့် ဆည်းပေးနိုင်တယ်လို့ ကျွန်တော်က ဖြစ်စေချင်တာပါ။ တကယ့်ကို လုပ်ရခက်တာကတော့ သူတို့ကို စိတ်ပျက်သွားအောင် မလုပ်မိဖို့ပါပဲ” လို့ ဘရင်ဆန်က ပြောပါတယ်။

၁၉၉၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေအလယ်မှာ Virgin တံဆိပ်က နေရာ တကာ ရောက်ခဲ့တယ်။ ရောက်လွန်းလို့ ရစ်ချစ်ဘရင်ဆန်ရဲ့ Virgin ထုတ်ကုန်အသစ် မိတ်ဆက်ပွဲက နေ့တိုင်းကို တွေ့နေရတာ။ တလွင့် လွင့်ပျံနေတဲ့ Virgin လိုဂိုလေးက လေယာဉ်၊ စတိုးဆိုင်ကြီးတွေ၊ ရုပ်ရှင် ရုံတွေရှေ့မှာ ရေးထိုးထားလို့၊ ကိုလာဘူးတွေပေါ်တောင် ရောက်လု လုအချိန်။

ဒီလုပ်ဆောင်မှုကြောင့် ကုမ္ပဏီရဲ့ မဟာဗျူဟာကို တစ်ချို့က မေးခွန်းထုတ်လာတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့အကြောင်းသိသူတွေကတော့ ဘရင် ဆန်ဟာ အမှတ်တံဆိပ် အဆိုပြုမှုအသစ်တစ်ခုကို ဖန်တီးနေတာလို့ နားလည်ကြပါတယ်။ ဥပမာ- Brand အတိုင်ပင်ခံ Interbrand ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ John Murphy က “သူတို့က တစ်ယောက်ယောက်ကို အဆိပ်ခ ခတ်ရင် ဒါမှမဟုတ် ပင်စင်ရန်ပုံငွေလို့ မိတ္တူကူးစက်လိုမျိုး မဆိုင်တဲ့ တုန်စည်တွေမှာ Brand မတပ်ဘူးဆိုရင်၊ Virgin ဟာ ဘယ်တော့မှ အားနည်းသွားမှာ မဟုတ်ပါဘူး” လို့ပြောခဲ့တယ်။ Murphy ပြောလိုမှု အိပ်မကြာ၊ ၁၉၉၆ ခုနှစ်မှာ ပင်စင်လုပ်ငန်း အပါအဝင် Virgin Di- rect ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှုတွေ ပေါ်ထွက်လာတော့တာပါပဲ။

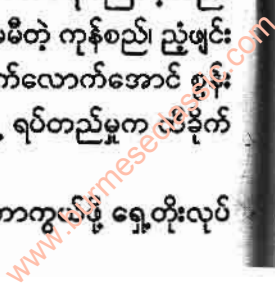
ဆွဲဆန်ပါ

ဘရင်ဆန်က အမှတ်တံဆိပ်သတ်မှတ်ရေးမှာ အနောက်တိုင်း အစဉ်အလာယူဆချက်ကို မယုံဘူး။ Virgin လုပ်ငန်းကို သူက ဂျပန် ကုမ္ပဏီ အချို့နဲ့ နှိုင်းပြတယ်။ Mars က နာမည်ကြီး သူတံဆိပ်ကို တိရစ္ဆာန်အစာတွေမှာမသုံးဖို့ ဆုံးဖြတ်တာကို အကြောင်းပြုလို့ သူက “ကျွန်တော်ပြောတဲ့ Mars ရောဂါဟာ တိုင်းပြည်တွင်း မားကက်တင်း ဌာန၊ ကြော်ငြာဌာနတိုင်းဆီမှာ ကူးစက်နေတယ်။ သူတို့က အမှတ်တံဆိပ်တွေဟာ ကုန်စည်တွေနဲ့ တွဲဖက်နေတဲ့အတွက် ဆွဲဆန်လို့ သိပ်မရဘူး လို့ထင်တာ။ ဒါပေမဲ့သူတို့မေ့နေတာက လူတိုင်း Yamaha စန္ဒယားတီး၊ Yamaha ဆိုင်ကယ်စီး၊ ဒါမှမဟုတ် Mitsubishi ကားပေါ်မှာ Mitsubishi ကက်ဆက်လေးဖွင့်၊ Mitsubishi ဘဏ်ကို ဖြတ်မောင်း သွားနေကြတာ အေးအေးဆေးဆေးပါပဲဗျာ” လို့ ပြောပါတယ်။

“ကော်ပိုရိတ်ဖွဲ့စည်းပုံနဲ့ ထုတ်ကုန်အကန့်အသတ်မထားတဲ့ အမှတ်တံဆိပ်ဆိုတာ ကီယတ်စု (Keiretsu) ဆိုတဲ့ ဂျပန်စီမံခန့်ခွဲမှု စနစ်ရဲ့ ခေတ်သစ်ပုံစံကို အခြေခံတဲ့စိတ်ကူးဖြစ်ပါတယ်။ ဒီပုံစံအရ Brand တစ်ခုအောက်မှာ လုပ်ငန်းတွေအများကြီး မိသားစုလိုပဲ လုပ်ဆောင်ကြပါတယ်။”

Brand တည်ဆောက်မယ့် သူတွေအတွက် မှတ်သားစရာက တော့ Virgin အမှတ်တံဆိပ် အဆိုပြုမှုရဲ့ အရေးအကြီးဆုံးအပိုင်းဆိုတာ သူရှိနေတဲ့ ဈေးကွက်အစိတ်အပိုင်းမှာ ယုံကြည်ခံရတာပါပဲ။ ရှိပြီး Virgin ကုန်စည်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေကြောင့် အသစ်အသစ်တွေအပေါ် ယုံကြည်မှုရစေသလို၊ Virgin မိသားစုတွင်း ဆက်ဆံရေးကြောင့်လည်း အပြန်အလှန်ယုံကြည်မှု ရရှိစေပါတယ်။ အဆင့်မမီတဲ့ ကုန်စည်၊ ညံ့ဖျင်း တဲ့ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုခုကြောင့် စားသုံးသူစိတ်ပျက်လောက်အောင် စွန့်ထင်သွားရင် ပိုမိုကျယ်ပြန့်တဲ့ Virgin Brand ရဲ့ ရပ်တည်မှုက လိမ္မက် လာနိုင်ပါတယ်။

ဘရင်ဆန်က ဒီလိုကိစ္စမှာ Brand ကိုကာကွယ်ဖို့ ရှေ့တိုးလုပ်



**Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ဟန် ၁၀၃**

ဆောင်ရတာကို ဝန်မလေးတတ်ဘူး။ Virgin နာမည်ပျက်လုနီးပါး ဖြစ်ခဲ့တာ London Energy နဲ့ သူ့ရဲ့အွန်လိုင်းပါတနာ Virgin Energy တို့ စွမ်းအင်စစ်ဆင်ရေး Ofgem က ဒဏ်ခတ်တုန်းကပေါ့။ အဲဒီမှာ Virgin က သူ့ Brand ကို ကာကွယ်ဖို့ Virgin Energy ရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှု ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းကို EDF သို့ ရောင်းထုတ်ပစ်ခဲ့တယ်။

အဲဒီလိုပဲ အင်္ဂလန် မီးရထားလုပ်ငန်းဘက် ဝင်လုပ်တော့ Virgin တံဆိပ်အဖို့ အစမှာခက်ခဲ့တယ်။ Virgin Pendolino မြန်နှုန်းဖြင့် ရထားစီးခရီးသည်တွေကို ရထားရဲ့ရှေ့မှန်သုတ်တဲ့ ကိရိယာပျက်သွားလို့ တစ်ယောက်ယောက်များ သံတိုသံစ၊ မူလီလေးများ ပါသေးလားလို့ အမေးခံရကြောင်း ၂၀၀၆ ခုနှစ်၊ နိုဝင်ဘာလလောက်က မီဒီယာတွေထဲ တောင် ပါခဲ့ပါတယ်။

မီးရထားလုပ်ငန်းရဲ့ လတ်တလောတိုးတက်မှုကြောင့် (West Coast ရထားလိုင်းလုပ်ငန်းခွဲက ၂၀၀၉ ခုနှစ်မှာ အကောင်းဆုံးမီးရထားလိုင်းတစ်ခု ဖြစ်လာလို့) Virgin Train မီးရထားလုပ်ငန်းတွေ ပုံမှန် ပြန်ဖြစ်လာတယ်လို့တော့ ပြောနိုင်ပါတယ်။

**ထုံကြည်ချက်ကိုဆုပ်ကိုင်**

သူ့မှာ ပြက်လုံးတွေရှိပေမယ့် ရစ်ချ်ဘရင်ဆန်က Virgin အမှတ်တံဆိပ်နဲ့ ပတ်သက်လာရင်တော့ တော်တော်အလေးအနက်ထားတယ်။ သူက “အမှတ်တံဆိပ်ဆိုတာက ခင်ဗျားရဲ့ဂုဏ်သိက္ခာလို့ပဲ နာမည်ကောင်းရှိနေရမှာ။ ကျွန်တော်တို့တံဆိပ်ဆိုရင် တကယ်တို့ တန်ဖိုးကြီးတာပါ” လို့ပြောတယ်။

Virgin တံဆိပ်နဲ့ပတ်သက်ပြီး အထူးခြားဆုံးလို့ ပြောနိုင်တာက “တစ်ဘဝတာ ဆက်ဆံရေး” ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ လက်စွဲဆောင်ပုဒ်အတိုင်းပါပဲ။ Branson ရဲ့ ရေရှည် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် Virgin ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုရဲ့ တော်ပိုရိတ်ရေးရာ ညွှန်ကြားရေးမှူး Will Whitehorn က “Virgin ဇာဆိုရင် အမှတ်တံဆိပ်က ဘာဆိုလို့တယ်ဆိုတာ သိတယ်။ တစ်ခုခုမှာ

၁၀၄ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

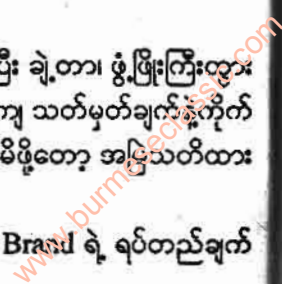
Virgin အမှတ်တံဆိပ်ရောက်ပြီဆိုရင် ကတိတစ်ခုပေးလိုက်တာပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့ အမြဲထိန်းထားတဲ့ကတိ၊ နောက်လည်း အမြဲထိန်းမှာပါ။ ကတိတစ်ခုဖော်ဆောင်ရတာထက် ဒါကိုထိန်းသိမ်းရတာက ပိုခက်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့လျှို့ဝှက်ချက်ဆိုတာတော့ မရှိပါဘူး။ Virgin က ကိုယ့်မူဝါဒကိုစွဲကိုင်၊ ကိုယ့်ကတိ ကိုယ်ထိန်းပါတယ်” လို့ ဆိုတယ်။

ဘရင်ဆန်ကလည်း Virgin မှာရှိတဲ့ အရေးအကြီးဆုံးဥစ္စာကတော့ ဂုဏ်သိက္ခာပဲဆိုတာကို မကြာခဏဝန်ခံပါတယ်။ ဘယ်ထုတ်ကုန်မှာမဆို Virgin တံဆိပ်ကို တပ်လိုက်၊ ဒါပေမဲ့ ပြောတဲ့အတိုင်း မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုတာနဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုလုံး နာမည်ပျက်မှာပါပဲ။ “ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ဖောက်သည်တွေက ကျွန်တော်တို့ကို ယုံကြည်ပြီးသား” လို့ပြောပါတယ်။

ဒီတော့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ဒဿနကတော့ ကိုယ့် Brand ကို ဂရုစိုက်မှ ကြာရှည်ခံလိမ့်မယ် ဆိုတာပါပဲ။ ဒါပေမဲ့Virgin တံဆိပ်ရဲ့ အတွင်းမှာ လွန်ဆွဲမှုတော့ အမြဲရှိတယ်။ ဘရင်ဆင်က Virgin နာမည်ရဲ့ သိက္ခာကို လုံးဝအလေးအနက်ထားသလို၊ သူ့ရဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးလက္ခဏာတစ်ရပ်၊ Virgin ရပ်တည်နေမှုရဲ့ အချက်တစ်ချက်လည်း ဖြစ်နေတာကတော့ တစ်ချို့နေရာမှာ စွန့်စားရဲတာပါပဲ။ သူ့မှာ စွန့်စားဖို့မကြောက်သလို နယ်မြေသစ်တွေရှာဖို့ တော်တော်အထုံဝါသနာကြီးတယ်။ အင်ပါယာချဲ့ထွင်ဖို့ဆိုတာ သူ့အသွေးအသားထဲမှာကို ဝါသနာပါလား။ ဒါပေမဲ့ ကုမ္ပဏီနာမည်ကောင်းကို မထိခိုက်မိဖို့တော့ လိုတာပေါ့။ ဒီအခါမှာ အကျပ်အတည်း ပေါ်လာတာပါပဲ။ ဒါကို ဘရင်ဆန်က ကောင်းကောင်းသိထားပါတယ်။

သူက “ကျွန်တော်တို့က Brand သုံးပြီး ချဲ့တာ၊ ဖွံ့ဖြိုးကြီးထွားအောင်လုပ်တာ။ ဒါပေမဲ့ တော်တော်တိတိကျကျ သတ်မှတ်ချက်နဲ့ကိုက်ညီမယ့် ကုန်စည်ဝန်ဆောင်မှုကိုပဲ တံဆိပ်တပ်မိဖို့တော့ အမြဲသတိထားပါတယ်” လို့ပြောတယ်။

မကြာသေးမီနှစ်များတုန်းက Virgin Brand ရဲ့ ရပ်တည်ချက်



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၀၅

ကို သူ့သေချာအချိန်ယူတွေးခေါ်ထားပါတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာကို ထိန်းပေးတယ်လို့ သူယုံကြည်တဲ့ အချက်ငါးချက်ကတော့ ပေးရတဲ့ငွေကြေးအတွက် တန်ဖိုး၊ အရည်အသွေးကောင်း၊ အားသာတဲ့ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်း၊ တီထွင်ဆန်းသစ်မှု၊ ပြီးတော့ ဘာမှန်းမသိသော်လည်း စမ်းသပ်လို့ရတဲ့ ပျော်ရွှင်မှုဓာတ်ခံ။ (နောက်ထပ် နည်းနည်းဆွဲဆောင်မှုရှိတဲ့ Virgin တံဆိပ်ရဲ့တန်ဖိုးက ပင်ကိုစစ်မှန်ပေမယ့် ပျော်စရာကောင်းတာ၊ ခေတ်စားပေမယ့် အများနဲ့မတူတာ၊ စားသုံးသူအကြိုက် ဖြစ်တာ၊ တန်ဖိုးကြီးပေမယ့် ထိပ်တန်းဖြစ်တာတွေပါပဲ။)

အစဉ်အလာနည်းဖြစ်တဲ့ ထပ်တူပုံဖော်နည်းစနစ် (Reverse Engineering) အရ အဆိုပါအချက်တွေဟာ အခုအခါ Virgin က လုပ်ငန်းသစ်တွေ စဉ်းစားရင်အသုံးပြုတဲ့ Brand တန်ဖိုးတွေဖြစ်လာပါပြီ။

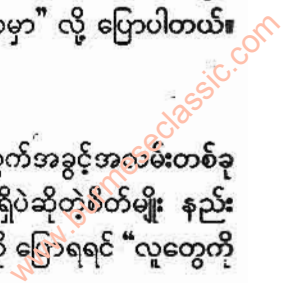
သူက ကုန်စည်နဲ့ဝန်ဆောင်မှုအသစ်တစ်ခုက အောက်ပါအချက်အလက်တွေနဲ့ အနာဂတ်မှာ ပြည့်စုံရမယ်လို့ ပြောတယ်။

- အကောင်းဆုံး အရည်အသွေးဖြစ်ရမယ်၊
- တီထွင်ဆန်းသစ်မှု ပါရမယ်၊
- ပေးရတဲ့ငွေကြေးအတွက် တန်ဖိုးရှိရမယ်၊
- ရှိပြီးသား တခြားရွေးချယ်စရာတွေကို စိန်ခေါ်ရမယ်၊
- ရဲတင်းမှု၊ ပျော်ရွှင်မှုဓာတ်ခံတွေ ထည့်ပေးရမယ်။

Virgin က စဉ်းစားတဲ့ လုပ်ငန်းများက သိပ်ဝင်ငွေကောင်းနိုင်ပေမယ့် ကုမ္ပဏီတန်ဖိုးနဲ့ မကိုက်ညီရင် ပယ်ပစ်တာပဲလို့ Virgin က ပြောပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ဘရင်ဆန်က “ဒီငါးချက်မှာ လေးချက်က စိတ်ကူးနဲ့ တိုက်လို့ကတော့ ဒီအလုပ်ကို သေချာကိုလေ့လာမှာ” လို့ ပြောပါတယ်။

ပျိုင်းပျားဖန်တီး

တံဆိပ်ကောင်း တစ်ခုရှိထားပြီး ဈေးကွက်အခွင့်အလမ်းတစ်ခု ခြင်နေရရင် ဒီဈေးကွက်မှာ အတွေ့အကြုံမှမရှိပဲဆိုတဲ့စိတ်မျိုး နည်းနည်းလေးမှ အဝင်မခံပါနဲ့။ ဘရင်ဆန်ပြောသလို ပြောရရင် “လူတွေကို



၁၀၆ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

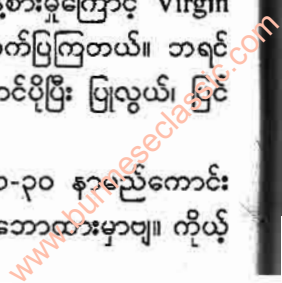
ဘယ်လိုတွန်းအားပေး၊ ဆက်ဆံရမယ်ဆိုတာသိရင်၊ လေကြောင်းလိုင်းပဲ  
ဖြစ်ဖြစ်၊ အချို့ရည်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ရုပ်ရှင်လုပ်ငန်းပဲဖြစ်ဖြစ် အရေးမကြီးပါ  
ဘူးဗျာ။ သဘောတရားက အတူတူပါပဲ။”

လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ငွေရဖို့တစ်ခုတည်း ရည်ရွယ်ပြီးနဲ့တော့ မ  
ဝင်သင့်ဘူး။ စွဲစွဲမြဲမြဲယုံကြည်ထားရမှာက ဒီလုပ်ငန်းကို မိမိကပြောင်း  
လဲနိုင်တယ်၊ ပြောင်းပြန်လွန်နိုင်တယ်၊ အရင်နဲ့မတူအောင် လုပ်နိုင်  
တယ်လို့ ယုံရမယ်။ လူတော်တွေလည်းရှိ၊ ဒီယုံကြည်မှုကလည်း ခိုင်မာ  
ရင် အားလုံးပြီးပြီ။ နောက်ပြီး အမှတ်တံဆိပ် ဆွဲဆန်ပါတယ်လို့ ပြော  
သူတွေကို လျစ်လျူပြုလိုက်နိုင်ပါပြီ။

ဒါပေမဲ့ မကြာသေးမီနှစ်များမှာ Virgin က လုပ်ငန်းတွေ ပုံစံ  
ပြောင်းနိုင်တယ်လို့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ယုံကြည်မှုက ပျက်တော့မယောင် ဖြစ်ခဲ့  
ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု သိပ်ကိုလိုအပ်နေတဲ့ ဗြိတိသျှ  
မီးရထားကွန်ရက်အတွက် သူ့ကုမ္ပဏီက မီးရထားလုပ်ငန်းကို ဝင်လာ  
တော့ အဝေဖန်ခံရတယ်။

ပထမပိုင်းမှာတော့ အရင်က နာမည်အကြီးအကျယ်ပျက်ပြီး  
သား ဗြိတိသျှရထားကွန်ရက် အစိတ်အပိုင်းတွေမှာ လေထုသန့်ရှင်းတာ၊  
အချိန်မှန်ကန်တာတွေ Virgin က လုပ်ပေးတော့မယ်လို့ထင်ကြတဲ့ ခရီး  
သွားတွေ စိတ်ပျက်ရတာပဲအဖတ်တင်တယ်။ Virgin ရဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေ  
ညံ့တာ၊ နောက်ကျတာကြောင့် နာမည်လည်းပျက်တယ်။ ဘရင်ဆန်က  
ဒီဝန်ဆောင်မှုဟာ Virgin က မျှော်မှန်းသလိုဖြစ်ဖို့ ငါးနှစ်ကြာမယ်လို့  
ရှင်းပြတယ်။ (သိပ်မကြာခင် တိုးတက်မှုတွေရလာတဲ့အတွက် သူပြော  
တာမှန်ပါတယ်။) တစ်ချို့ဝေဖန်သူများက ဒီစွန့်စားမှုကြောင့် Virgin  
တံဆိပ်ကို အစွန်းအထင်းဖြစ်စေတယ်လို့ ထောက်ပြကြတယ်။ ဘရင်  
ဆန်ကတော့ သူ့ကုမ္ပဏီနာမည်က ဒီထက်တောင်ပိုပြီး ပြုလွယ်၊ ငြိင်  
လွယ်တယ်လို့ ယုံကြည်ထားပါတယ်။

သူက “ကိုယ့်သမိုင်းမှာ နှစ်ပေါင်း ၂၀-၃၀ နာမည်ကောင်း  
ရှိထားရင် လူထုက ကိုယ့်ကို မောင်နှမလိုပဲ သဘောထားမှာဗျာ။ ကိုယ့်



တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၀၇

ကုမ္ပဏီရဲ့ အားသာချက်၊ အားနည်းချက်ကို သူတို့ကသိတယ်။ ဒီမျှကာလ အထိနာမည်ရှိတဲ့ Brand တစ်ခုက မကြာခဏ ချွတ်ချော်တာကို ခံနိုင် ရည်ရှိသင့်သလို ဒါကိုကျော်လွန်သွားရင်လည်း ပိုမိုခိုင်မာသွားနိုင်ပါ တယ်” လို့ပြောပါတယ်။

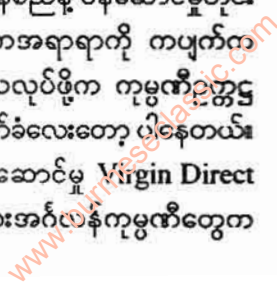
ရဲရဲတင်းတင်းစလေ့

ဘရင်ဆန်ရဲ့ မားကက်တင်းသဘောတရားမှာ မသိသာပေမယ့် အရေးပါတာနောက်တစ်ခု ရှိသေးတယ်။ Virgin က ဘာပဲလုပ်လုပ်၊ ပျော်စရာရဲတင်းတာ ပါဝင်တယ်။ သူက “စောစောပိုင်းမှာ တကယ့် Virgin အမည်က ကြမ်းတယ်ထင်မှာ။ မှတ်ပုံတင်ရုံးမှာတောင် ဒါကို ရိုင်းတယ်ထင်လို့ ကျွန်တော်တို့သုံးနှစ်လောက် မှတ်ပုံတင်ခွင့် မရဘူးလေ” လို့ ပြောတယ်။

“ဒါပေမဲ့ တစ်ခါတစ်ခါ Brand တစ်ခု ဖော်ဆောင်ရာမှာ စွန့်စားမှုအချို့ရှိပါတယ်။ EMI က သူတို့စာရင်းမှာ Sex Pistols ရောက် လာရင် ကုမ္ပဏီနာမည် ထိခိုက်မယ်လို့ထင်တယ်။ ကျွန်တော်တို့ကတော့ ဒါဟာ Virgin ကို ဟစ်ပီခေတ်မှာ နေရာတစ်နေရာရဖို့၊ ပိုမိုခေတ်မီတဲ့ အနုပညာရှင်တွေကို ဆွဲဆောင်ဖို့ဖြစ်တယ်လို့ မြင်တယ်။ *Never Mind the Bollocks, Here's the Sex Pistols* စတဲ့ အယ်လ်ဘမ်နာမည်တွေ အတွက် တရားရုံးကိစ္စတွေကြောင့် Virgin ပုံရိပ်က ခိုင်မာသွားပါတယ်” လို့ သူကပြောတယ်။

အဲဒီခိုင်မာမှုကို စမ်းသပ်လိုက်တာ Virgin တေးထုတ်လုပ်နေ တစ်ခုတည်းတင် မဟုတ်ပါဘူး။ Virgin ရဲ့ ကုန်စည်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတိုင်း တ နည်းနည်းတော့ ရဲတင်းတယ်။ ကုမ္ပဏီကအရာရာကို တပျက်က ချော်လုပ်ဖို့ဝေးလို့။ တစ်ခါတစ်လေမှာ ဟာသလုပ်ဖို့က ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ တိုက်တိုင်ရင်းချင်ရင်းရတာ။ ဒါပေမဲ့ ဟာသဓာတ်ခံလေးတော့ ပါနေတယ်။

ဥပမာဆိုရင် ကုမ္ပဏီဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှု Virgin Direct တို့ လူသိများအောင် ကြော်ငြာတော့ တခြားအင်္ဂလန်ကုမ္ပဏီတွေက





၁၀၈ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

မိမိတို့ CEO ဆိုတာကို ခန့်ထည်တဲ့ပုံရိပ်အသွင် လုပ်ဆောင်စဉ်မှာ Virgin ကတော့ ၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေတုန်းက ဘရင်ဆန်ကလေး ၁၀က ဓာတ်ပုံကို သုံးတယ်။ ကိုင်းထူထူ မျက်မှန်နဲ့၊ ဘာမှန်းမသိတဲ့ ဆံပင်ပုံနဲ့။ ပေးလိုတဲ့ သတင်းစကားကတော့ သူများနဲ့မတူတဲ့ စွန့်ဦး တီထွင်သူတောင် တစ်ကြိမ်တစ်ခါတော့ ကြီးထွားလာစမြဲပါပဲတဲ့။

အဲဒီနောက် *The Times* နဲ့ တခြားသတင်းစာကြီးတွေမှာ နှစ်မျက်နှာအပြည့် ကြော်ငြာတွေ။ Virgin သီးသန့် ဝတ်စုံတံဆိပ်တွေ အတွက် ကာလာစုံပရိမိုးရှင်းမှာ ဘရင်ဆန်ရဲ့ကြောက်စရာပုံစံ ဝတ်စုံ နဲ့ပုံ။ ရေးထားတာလဲကြည့်ပါ။ “Georgio ကဒီဇိုင်းဆွဲတယ်။ Ralph ကဒီဇိုင်းဆွဲတယ်။ Calvin ကဒီဇိုင်းဆွဲတယ်။ Richard ကတော့ ဘာ ဒီဇိုင်းမှမရှိ” တဲ့။

ကိုယ့်ရဲ့အမှတ်တံဆိပ်ကို ဆုပ်ကိုင်

Virgin နဲ့ပတ်သက်ပြီး မကြာခဏ အမေးခံရတာတစ်ခုက ဒီ တံဆိပ်ဘယ်လောက်တောင် လွှမ်းခြုံဖြန့်ကြက်နိုင်မလဲပေါ့။ ဒါကို ဘရင် ဆန်ရဲ့အဖြေက အမှတ်တံဆိပ်ရဲ့ဂုဏ်ကို မထိပါးသရွေ့တော့ တံဆိပ် ကို အကန့်အသတ်မဲ့ ဆွဲဆန့်နိုင်ပါတယ်တဲ့။ Virgin မဟာဗျူဟာကို “ဂုဏ်သိက္ခာရှိမှုကို အခြေခံတဲ့တံဆိပ်” လို့ သူက ခေါ်ဆိုထားတယ်။ အစဉ်အလာ ကုန်စည်နဲ့ဝန်ဆောင်မှုတံဆိပ်တွေနဲ့ မတူတဲ့အချက်ပေါ် မှာ အခြေခံထားတာ ဖြစ်ပါတယ်။ အမှတ်တံဆိပ်ရေးရာမှာ ကျွမ်းကျင် သူ ဘရင်ဆန်ဆီက သင်ခန်းစာတွေက-

အမှတ်တံဆိပ်ကောင်းတစ်ခုက နေရာတကာရောက်တယ် နေရာတကာရောက်တဲ့ Virgin တံဆိပ်က အားနည်းသူအလေ မလားဆိုပြီး ဝေဖန်သူအချို့က မေးခွန်းထုတ်လာပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့အကြောင်းသိသူတွေကတော့ ဘရင်ဆန်ဟာ အမှတ်တံဆိပ် အဆိုပြုမှု အသစ်တစ်ခုကို ဖန်တီးနေတာလို့ နားလည်ကြပါတယ်။



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၀၉

အမှတ်တံဆိပ်ကို အကန့်အသတ်မဲ့ဆွဲဆန့်

Virgin အမှတ်တံဆိပ် အဆိုပြုမှုရဲ့အရေးကြီးဆုံးအပိုင်းဆိုတာ သူရှိနေတဲ့ဈေးကွက်အစိတ်အပိုင်းမှာ ယုံကြည်ခံရတာပါပဲ။ ရှိပြီး Virgin ကုန်စည်နဲ့ဝန်ဆောင်မှုတွေကြောင့် အသစ်အသစ်တွေ အပေါ် ယုံကြည်မှု ရစေပါတယ်။

ကိုယ့်အမှတ်တံဆိပ်ကို မြတ်နိုး၊ လေးစား၊ တန်ဖိုးထား

ဘရင်ဆန်က Virgin မှာရှိတဲ့ အရေးအကြီးဆုံးဥစ္စာကတော့ ဂုဏ် သိက္ခာပဲဆိုတာကို မကြာခဏ ဝန်ခံပါတယ်။ သူ့ရဲ့ဒဿနကတော့ ကိုယ့် Brand ကို ဂရုစိုက်မှု ကြာရှည်ခံလိမ့်မယ်ဆိုတာပါပဲ။

အစဉ်အလာတွေကို ချိုးဖျက်

တံဆိပ်ကောင်းတစ်ခုရှိထားပြီး ဈေးကွက်အခွင့်အလမ်းတစ်ခု မြင်နေရရင် ဒီဈေးကွက်မှာ အတွေ့အကြုံမှမရှိပဲဆိုတဲ့ စိတ်ဓါး နည်းနည်းလေးမှ အဝင်မခံပါနဲ့။

ဆားမပါတဲ့ဟင်းလိမ့် မဖြစ်စေရ

Virgin က ဘာပဲလုပ်လုပ်၊ ပျော်စရာ ရဲတင်းတာ ပါဝင်တယ်။ ကုမ္ပဏီက အရာရာကို ကပျက်ကချော် လုပ်ဖို့ဝေးလို့။ ဒါပေမဲ့ ဟာသဓာတ်ခံလေးတော့ ပါနေတယ်။



အခန်း (၆)

မိဒီယာပုံရိပ်ကို အလေးထားပါ

ဆွဲဆောင်မှုရှိတဲ့ ကပိုကရိုပုံစံ ကိုယ်ပိုင်ဟန်နဲ့ပဲ ဘရင်ဆန်ဟာ သိပ်ထက်  
မြက်တဲ့လူထုဆက်ဆံရေးကို ဗြိတိန်မှာ ဖော်ဆောင်နိုင်တယ်လို့ တချို့က  
လှူဆကြတယ်။

Andrew Davidson

သတင်းစာဆရာ

၁၁၂ ဂေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

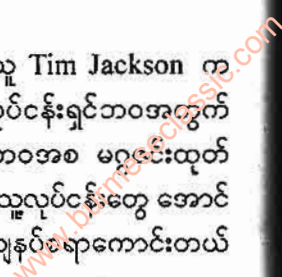
သူပုံက ကောင်းကောင်း ပြင်ဆင်ထားတဲ့ လူထုဆက်ဆံရေးပုံစံ မဟုတ်ပေမယ့် ရစ်ချစ်ဘရင်ဆန်က သူ့ကိုယ်သူ ပြောစမှတ်ဖြစ်စရာ အမှတ်တံဆိပ်လိုမျိုး ပြောင်းလဲထားတယ်။ McDonald's မှာ ဆံပင်နီနီ လူရွှင်တော် Ronald McDonald ရှိသလို၊ Disney မှာ လူနဲ့တူတဲ့ကြွက် တစ်ကောင်ရှိတယ်လေ။ Virgin မှာလည်း ခပ်မိုက်မိုက် ဥက္ကဋ္ဌတစ် ယောက်ပေါ့။ စာနယ်ဇင်းတွေမှာ သူ့ဓာတ်ပုံပါတိုင်း Virgin တံဆိပ်က ကြော်ငြာပြီးသားပါပဲ။

ဒါဟာ လုံးဝ တမင်ဖန်တီးထားတာပါ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုက ကျင့်သုံးတဲ့ အထိရောက်ဆုံး ဈေးကွက်တိုးမြှင့်တဲ့ မဟာဗျူဟာတွေထဲက တစ်ခုလည်း ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ တံဆိပ်ရဲ့ဂုဏ်အတွက် အန္တရာယ်ကတော့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးပုံရိပ်စွန်းထင်းရင် ထိခိုက် နိုင်ချေရုံတာပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ယနေ့အထိတော့ အဲဒီအတိုင်းလုပ်ဆောင်ခဲ့ တာ သိပ်အောင်မြင်တယ်။ သူ့လဲ မပြောစလောက် ကြော်ငြာဘတ်ဂျက်နဲ့ Virgin ကို တည်ဆောက်လိုက်နိုင်တယ်လေ။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ မအောင်မြင်လိုက်တဲ့ ကမ္ဘာပတ်မီးပုံးပျံစွန့်စား ခန်းအတွက် ကြော်ငြာလို့ရတဲ့တန်ဖိုးကို တွက်ချက်ကြည့်တော့ အမေရိ ကန်ကြော်ငြာဝန်ထမ်း တစ်ယောက်က “သင်္ချာကိန်းဂဏန်းနဲ့တောင် ဖော်ပြလို့ မလောက်နိုင်ဘူး” တဲ့။

ရစ်ချစ်ဘရင်ဆန်ကို တခြားစီးပွားရေးခေါင်းဆောင်တွေထက် ချွန်ထွက်စေတာက တခြားဟာတွေထက်စာရင် သူ့ရဲ့လုပ်ငန်းအတွက် လူသိအောင် လုပ်ပြတာပါပဲ။ လူထုဆက်ဆံရေးဆိုတာ ဘရင်ဆန်ရဲ့ အထူးပါရမီလို့ ဆိုနိုင်မလားမသိဘူး။

ဗာဂျင်ရဲ့အရှင်သခင် စာအုပ်ကိုရေးသူ Tim Jackson က “မိဒီယာပုံရိပ်ကောင်းတာဟာ ဘရင်ဆန်ရဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ဘဝအတွက် နှစ်ကုန်အမြတ်ငွေလိုပဲ အရေးပါပါတယ်။ သူ့ဘဝအစ မဂ္ဂဇင်းထုတ် ဝေသူ၊ ဂီတလုပ်ငန်းလုပ်သူကစလို့ ဘရင်ဆန်က သူ့လုပ်ငန်းတွေ အောင် မြင်အောင် ချဲ့ထွင်ပုံဖော်ပြရတာက ကိုယ်တိုင်ကျေနပ်စရာကောင်းတယ်



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၁၃

လို့ သိခဲ့တယ်” ဆိုပြီး ရေးသားထားတယ်။

ဒါပေမဲ့ Virgin Atlantic Airways ကို စတင်တော့ သူနည်းလမ်းသစ်တစ်ခု ရသွားတယ်။ လေကြောင်းလိုင်းကြီးတွေဟာ တစ်နှစ်ကို ကြော်ငြာအတွက် ဒေါ်လာသန်းချီသုံးတယ်။ မကြာခင် ဘရင်ဆန်သဘောပေါက်လာတာက အခမဲ့မီဒီယာမှာ ပါအောင်လုပ်ခြင်းကပဲ သူ့အတွက် ရှင်သန်ခွင့်ပေးမှာ ဖြစ်တယ်။ ဒါနဲ့တင် ကြောက်လန့်စရာဘေးတွေက သိသိလေးလွတ်ခဲ့တာ၊ လူမြင်ကွင်းမှာ စတန်ထွင်တာတွေ ဖြစ်လာတာပါပဲ။ ထင်ရှားတာက အတ္တလန္တိတ်သမုဒ္ဒရာကို အမြန်ဆုံးစံချိန်တင် ဖြတ်သန်းပြီး Blue Riband ဖလားရယူဖို့ ဆုံးဖြတ်တာပါပဲ။ ဒါဟာ ဘရင်ဆန်က နယူးယောက်မှာပေးရတဲ့ တီဗီကြော်ငြာနှုန်းကို မတတ်နိုင်ပေမယ့် ကိုယ့်လေယာဉ်လိုင်းကို ကိုယ်တိုင်ကြော်ငြာမယ်လို့ သဘောပေါက်သွားတဲ့အတွက် ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီကစလို့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုက သိသိသာသာကို ထိရောက်လာတယ်။ သူက လူထုဆက်ဆံရေးကိစ္စများ (PR - Public Relations) အတွက် သူ့အချိန်ရဲ့ လေးပုံတစ်ပုံကို သတ်သတ်ခွဲထားတယ်။ တစ်ခါတလေတော့လည်း ဘရင်ဆန်ရဲ့ မကြောက်မရွံ့ PR သုံးနည်းက နှေးသွားတတ်တာ ရှိနိုင်ပါတယ်။

**ဈာန်နာပုံသတင်းကို နေရာယူ**

တခြားကုမ္ပဏီတွေက ကြော်ငြာကို ရေလိုသုံးကြစဉ်မှာ ဘရင်ဆန်ကတော့ သတင်းစာမှာ ကော်လံအများကြီး အခမဲ့ပါနေပါပြီ။ တခြားကုမ္ပဏီတွေက သတ်မှတ်ထားတဲ့ မီဒီယာပွဲအတွက် PR ကုမ္ပဏီတွေ ခန့်ထားစဉ်မှာ ဘရင်ဆန်က သတင်းဆိုတဲ့ ပိုတန်ဖိုးရှိတဲ့ အရာကို ပေးစွမ်းနိုင်တာ ဖြစ်ပါတယ်။

သူ့လက်သူခြေနဲ့ လူသိများအောင်ဆင်နွှဲတဲ့ ပွဲများနဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်က မီဒီယာမှာ ဘယ်အချက်ကဆွဲဆောင်နိုင်မယ်ဆိုတာကို သိနေတဲ့သူရဲ့ ပင်ကိုသိစိတ်ကြောင့်ပါပဲ။ ဥပမာ- လေကြောင်းလိုင်း စတောင်

၁၁၄ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

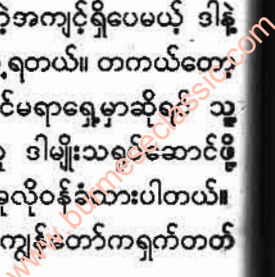
တာကို လူသိများအောင်လို့ ဘရင်ဆန်က အဖွင့်သတင်းစာရှင်းလင်းပွဲ  
တို့ Biggles ဟီးရိုးလေယာဉ်မှူးစတိုင် အညိုရောင်သားရေနဲ့ လေယာဉ်  
မှူးဦးထုပ်ကို ဝတ်ပြီးတက်တယ်။ အယ်ဒီတာတွေ အကြိုက်နဲ့ ကွက်တီ  
ပေါ့။ သတင်းစာတစ်ခုလုံးလည်း သူ့ပုံက ပါလာပြီ။ ဒီဇာတ်လမ်းက  
Virgin ရဲ့ ပထမဆုံး လေယာဉ်ခရီးစဉ်တွေအတွက် မကြော်ငြာရဘဲနဲ့ကို  
လူစိတ်ဝင်စားမှုအများကြီး ရစေပါတယ်။

နောက်ပြီး ပထမဆုံး အာကာသခရီးသွားခွင့်ရမယ့် Volvo  
နဲ့ Virgin Galactic ပြိုင်ပွဲမှာ ပထမဆုရတဲ့သူကို နယူးယောက်မှာ  
၂၀၀၅ ခုနှစ်က ကြေညာတယ်။ အဲဒီမှာ ဘရင်ဆန်က အာကာသယာဉ်  
မှူး ဝတ်စုံကြီးဝတ်ပြီး ထုံးစံအတိုင်း ပြုံးဖြူမျက်နှာကြီး မပေါ်တပေါ်နဲ့  
လူလုံးပြခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီကစလို့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ မိဒီယာပွဲတွေက သဲသဲလှုပ်ဖြစ်လာ  
ပါပြီ။ Virgin ကိုလာကို အမေရိကန်မှာစတင်တော့ နယူးယောက်လမ်း  
ပေါ်မှာ စစ်သုံးတင့်ကားကြီး မောင်းချလာပြီး ကိုလာဘူးအတန်းလိုက်  
ကြီးကို နင်းဖျက်ခဲ့တာလည်းသူပဲ။ ဒါနဲ့ နောက်နေ့သတင်းစာမှာ ဘယ်သူ  
ရွှေဆုံးကပါလာမလဲ မေးစရာတောင်မလိုတော့ပါဘူး။

ဒါပေမဲ့ သူ့ရဲ့စိတ်ဝင်စားအောင်လှုပ်ရှားတာ၊ အံ့ဖွယ်ကောင်း  
အောင် အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်တာတွေရဲ့ နောက်ကွယ်မှာ ကိုယ့်ကိုယ်  
ကိုယ် သတိထားမှုကလည်း ရှိနေပါတယ်။ အရင်ကဆိုရင် ဘရင်ဆန်က  
အင်တာဗျူးတွေကို ရှောင်တယ်။ သူ့ကို မတွေ့ဖူးသူတွေက ဘရင်ဆန်  
တစ်ယောက် ရှက်တတ်လို့ဖြစ်မယ်လို့ ထင်ရင်တော့မှားမှာပဲ။ ပိုနီးနီး  
ကပ်ကပ် လေ့လာတော့ သူက လူလုံးပြတတ်တဲ့အကျင့်ရှိပေမယ့် ဒါနဲ့  
ခြားနားတဲ့ ကိုးရီးကားရားပုံစံလည်း သူ့ဆီမှာတွေ့ရတယ်။ တကယ်တော့  
သူကသရုပ်ဆောင်နေသလား ထင်ရတယ်။ ကင်မရာရှေ့မှာဆိုရင် သူ  
ဇာတ်ကွက်သူကနေတဲ့ အတိုင်းပဲ။ သူ့ကိုယ်သူ ဒါမျိုးသရုပ်ဆောင်ဖို့  
ကိုယ်တိုင်တိုက်တွန်းရတာကိုလည်း သူက အခုလိုဝန်ခံသားပါတယ်။

“လေကြောင်းလိုင်း ထောင်ချိန်အထိ ကျွန်တော်ကရှက်တတ်



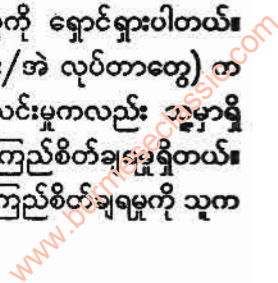
*Virgin* တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၁၅

သူပါ။ အင်တာဗျူးနဲ့ စာနယ်ဇင်းတွေဆို ရှောင်တယ်။ ကိုယ့်အလုပ်က သူဟာသူ သက်သေပြပါစေဆိုတဲ့ အမေ့စကားကို ကျွန်တော်ယုံတယ်။ လေကြောင်းလိုင်း ထောင်ဖို့ဆုံးဖြတ်တော့ Freddie Laker က ပြောတယ်။ ကျွန်တော်သာ American Airlines ၊ United နဲ့ British Airways တွေ တို့ ရင်ဆိုင်ဖို့ဆိုရင် သူတို့သုံးသလောက် ကြော်ငြာစရိတ်တွေ ဘယ်တော့မှ လိုက်သုံးနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူးတဲ့။ ဒါပေမဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အရူးထွက် လုပ်ပြရင်တော့ မျက်နှာဖုံးသတင်းပါမှာပဲ” တဲ့။

သူ့ရဲ့ရှက်တတ်တာက တကယ်တော့ သူ့ရဲ့ဆွဲဆောင်မှုပါပဲ။ တခြားလုပ်ငန်းရှင်တွေက မာနကြီး၊ ကိုယ့်အရေးပဲကိုယ်စိုက်နေပုံပေါက် ဒီလိုမှာ ဘရင်ဆန်က ကျောင်းသားလေးလို တက်ကြွနေသလိုပုံပဲ။ သူ့ရဲ့ လူထုဆွဲအားမှာ ကိုယ်တိုင်ဖန်တီးတာ၊ အများနဲ့ မတူတာတွေက ပို လို့တောင် အထင်ကြီးစရာပါ။ သူဟာ ကိုယ်တိုင်ဖန်တီးတဲ့ မီဒီယာ ခံပြပုဂ္ဂိုလ် (Icon) ပါပဲ။

သေချာတာက ဘရင်ဆန်ရဲ့ လူထုဆက်ဆံရေးသဘောထား ထ ပါရမီထူးပါတယ်။ သူ့ရဲ့ မီဒီယာအခွင့်အလမ်းကို သိရှိအသုံးချနိုင်တဲ့ စင်ကိုသိစွမ်းရည်ကြောင့် လူထုမြင်နေကျအစဉ်အလာ မာနကြီးတဲ့လုပ် ငန်းရှင်တွေနဲ့မတူတဲ့ ဆွဲအားရှိတာပေါ့။ တမင်သက်သက်ပဲဖြစ်ပါစေ၊ ဘရင်ဆန်က “သဘာဝကျကျ” ရှိတယ်။ မေးခွန်းတစ်ခုတည်းကို တစ် နေ့တုန်ဖြေနေရရင်တောင်မှ အစီအစဉ်မရှိဘဲ ကောက်ကာငင်ကာပြော ဖို့ရတယ်။

သူ့ရဲ့ပင်ကိုသိစိတ်မှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ကျော်ကြားအောင် လုပ် ဆွဲတွေသုံးမိတတ်တဲ့ PR ရှေးထုံးဟောင်းတွေကို ရှောင်ရှားပါတယ်။ သူ့ရဲ့နည်းနည်းအူကြောင်ကြောင်ပြောပုံ (အင်း/အဲ လုပ်တာတွေ) က စာနဲ့ ချရေးထားလို့ မရဘူး။ ချစ်ခင်ဖွယ်ပွင့်လင်းမှုကလည်း သူ့မှာရှိ မေးတယ်။ လူများတဲ့ မတူတာက သူ့မှာယုံကြည်စိတ်ချမှုရှိတယ်။ မြင်းထန်တဲ့ PR တိုက်ပွဲတွေမှာတောင် ဒီလိုယုံကြည်စိတ်ချမှုကို သူက ထိန်းထားတာ ဖြစ်ပါတယ်။



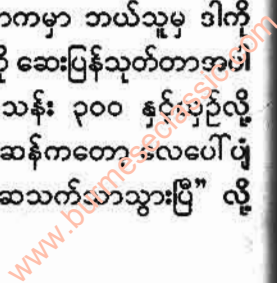
၁၁၆ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

Virgin မှာ လူမည်းနဲ့အာရှဒေသဖွား ဝန်ထမ်းတွေအများကြီး ခန့်ထားတာက ခွဲခြားဆက်ဆံခြင်းမရှိတဲ့ မူဝါဒကို တမင်တကာ ဖော်ပြ ထားတာလားလို့မေးတော့ သူက “ဖြစ်သင့်တာပေါ့။ ဒါပေမဲ့သူဘာသာ သူဖြစ်သွားတာဗျ” လို့ပြန်ဖြေတယ်။ သူ့ကုမ္ပဏီတွေ ဗြိတိန်မှာအခွန် ရှောင်ဖို့ ပြည်ပမှာ မှတ်ပုံတင်ထားတာလားလို့ စာနယ်ဇင်းရှင်းလင်းပွဲ မေးခွန်းကိုလည်း သူက “မဟုတ်ဘူးဗျ။ ဆုံးဖြတ်ချက်က အခွန်ပေးဖို့ပါ” လို့ ဖြေခဲ့လဲ။

ဘယ်အကြိုအင်တာဗျူးပြောဆိုမှုကမှ ဒါမျိုးမိဒီယာထောင် ချောက်မျိုးတွေကနေလွတ်အောင် ချောမွေ့တဲ့စာသားမျိုး မပေးနိုင် ပါဘူး။

တစ်ခါတလေ သူ့ဇာတ်လမ်းက ကြောက်မမန်းလိလိပါပဲ။ သူ့ရဲ့ မအောင်မြင်လိုက်တဲ့ မီးပုံးယုံကမ္ဘာပတ်ခရီးစဉ်မှာ Global Challenger က တစ်မိနစ်ကို ပေ ၂၀၀၀ နှုန်းနဲ့ ပြန်ကျခဲ့တယ်။ ဘရင်ဆန် အပါအဝင် အဖွဲ့သားအားလုံး အသက်အန္တရာယ်ကြုံနေရတာ အားလုံးသိတယ်။ နောက်ပိုင်း ပြန်သိရတော့ ဒီပရောဂျက်ရဲ့ စိနီယာအင်ဂျင်နီယာနဲ့ဒီ အဖွဲ့ထဲမှာ နောက်ဆုံးအထိ ရှိခဲ့သူ ၅၂ နှစ်အရွယ် Alex Ritchie က မီးပုံးယုံရဲ့အပေါ်ဘက်ကို စွန့်စားတက်ရောက်ပြီး ဝိတ်အပိုတွေလျှော့ ချပစ်တယ်။ အဲဒါမှ အန္တရာယ်ကင်းသွားတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီစံချိန်တင်ဖို့ ကြိုးပမ်းမှုမအောင်မြင်ခဲ့ပေမယ့်လည်း စီးပွားရေးအရတော့ အောင်မြင် မှပါပဲ။

Global Challenger ကို မိုင် ၄၀၀ လောက်ယုံဖို့တောင် ပေါင် ၃ သန်းကျတယ်။ ဒါပေမဲ့ မားကက်တင်းလောကမှာ ဘယ်သူမှ ဒါကို အကျိုးရှိတယ်မထင်ဘူး။ ကွန်ကော့လေယာဉ်ကို ဆေးပြန်သုတ်တာအပါ အဝင် Pepsi Co. ရဲ့ကြော်ငြာစရိတ်ပေါင် သန်း ၃၀၀ နှင့်ယှဉ်လို့ ဗြိတိသျှ PR ပညာရှင်တစ်ယောက်က “ဘရင်ဆန်ကတော့ နေပေါ်ယုံ တက်လိုက်ရုံလေးနဲ့ Pepsi Co. ထက် လေးဆသက်သာသွားပြီ” လို့ ပြောပါတယ်။





Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၁၇

တစ်ဆင့်စကားတစ်ခုကနေလည်း ဘရင်ဆန်ရဲ့ မိဒီယာဆက်ဆံရေးအကြောင်း ခုလိုသိရတယ်။ သမုဒ္ဒရာဖြတ်ကျော်ရွက်လွင့်တဲ့ Blue Riband ပြိုင်ပွဲဖလားကို ဗြိတိန်နိုင်ငံက ပြန်သိမ်းပိုက်နိုင်ဖို့ အတ္တလန္တိတ် သမုဒ္ဒရာကို သူ့ဒုတိယအခေါက်၊ အောင်အောင်မြင်မြင် အမြန်ဆုံးနှုန်းနဲ့ဖြတ်ဖို့ ကြိုးစားတဲ့အခါတုန်းကပေါ့။ Virgin ဝန်ထမ်းတွေက မြေပြင်မှာ ဒီခရီးစဉ်တစ်လျှောက် အင်္ဂလန်ရဲ့ဒေသတွင်း၊ ပြည်တွင်း မိဒီယာတွေနဲ့ အလုပ်ရှုပ်နေကြတယ်။ Virgin ဂီတစတိုးတစ်ခုရဲ့ ထိန်းချုပ်ခန်းကနေ သူတို့က အယ်ဒီတာတစ်ယောက်ချင်းစီကို ဖုန်းခေါ်ပြီး Virgin Atlantic Challenger II ပေါ်က ဘရင်ဆန်နဲ့ တိုက်ရိုက်အင်တာဗျူးပေးဖို့ ချိတ်ပေးတယ်။

သတင်းစာတစ်ခုရဲ့အမေးကို ဘရင်ဆန်ကဖြေနေတုန်းမှာ နောက်သတင်းစာတစ်ခုကို မြေပြင်ဝန်ထမ်းက နောက်ခံအချက်အလက်တွေပြောပြပြီး ဆက်လက်ချိတ်ဆက်ပေးဖို့ စောင့်ဆိုင်းစေတယ်။ Challenger ခရီးတစ်လျှောက် ဒါဟာနာရီများစွာကြာမြင့်ခဲ့ပါတယ်။ ရနိုင်သမျှ မိဒီယာတွေမှာ များများပါအောင်ဒီမေးခွန်းကိုပဲ ထပ်ဖြေ၊ ထပ်ဆက်သွယ်ပေးတယ်။ နောက်ဆုံးမှာ ဘရင်ဆန်က သူ့နဲ့လိုက်ပါလာသူ တမ္ဘာပတ်ရွက်လှေသမား Chay Blyth ကို “ပျင်းဖို့ကောင်းပြီကွာ။ သူတို့ကို တခြားတစ်ခုခုပြောဦးမှ” လို့ပြောတယ်။ ပါးနပ်တဲ့ရွက်လှေသမားကလည်း “ဝေလငါးတစ်ကောင် ခုပဲတွေ့လိုက်တာဗျ” လို့ ပြန်ပြောတယ်။ ဒီအခါ ဘရင်ဆန်က အားတက်သရောနဲ့ “ဘယ်မှာလဲ။ ဘယ်မှာလဲ” လို့ မေးတယ်။ Blyth ကိုပြန်ကြည့်ရင်း “ကျုပ်လည်းမတွေ့ဘူးဗျ” ဆိုတာမျိုး သူပြန်ပြောချင်ပြောနိုင်ပေမယ့် ဟုတ်/မဟုတ် အသာထား သတင်းစာမှာတော့ သတင်းထူးဖြစ်သွားမှာကို သူသိနေတယ်လေ။ “မှန်လိုက်လေ။ တွေ့ပြီဗျ” လို့ သူထအော်လိုက်ပါတယ်။

နောက်အိုင်ဒီယာအနည်းငယ်ကတော့ သူတို့လှေနဲ့ နည်းနည်းလေးပွတ်သွားတဲ့ ပင်လယ်သတ္တဝါကြီးတစ်ကောင်အကြောင်းကြားလိုက်တယ်တဲ့။ ပုံမှန်အတိုင်းပဲ သူတို့လက်ခံသွားပါတယ်။

၁၁၈ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

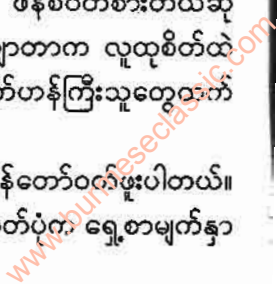
ဘရင်ဆန် ဇာတ်လမ်းသစ်ထွင်တာက လူသိများလွန်းတော့ Virgin လုပ်ငန်းသစ်တွေက လူထုမီဒီယာကို နှိုးဆွဖို့ အခုအခါမှာသိပ် မခက်တော့ပါဘူး။ ကုမ္ပဏီရဲ့ မင်္ဂလာဝတ်စုံစတိုး Virgin Bride ကို ဖွင့်ဖို့ ၁၈ လတောင်လိုသေးချိန်မှာ လန်ဒန်အနောက်ပိုင်း အိမ်ခြံမြေပွဲစားတစ် ယောက်ဆီကနေ ဒီကောလာဟလက ထွက်လာတယ်။ သုံးရက်အတွင်း နိုင်ငံပိုင်သတင်းစာတွေကို ဒီသတင်းရောက်တယ်။ *Los Angeles Times* သတင်းစာကြီးကတောင် ကုမ္ပဏီကိုဖုန်းခေါ်ပါသတဲ့။

အာဆိုက်ကြီးစား

ဘရင်ဆန်က သူ့တံဆိပ်လူသိများဖို့ ဘာမဆိုနီးနီးလုပ်မှာပဲ။ သူ့ရဲ့စွန့်စားလိုစိတ်ကြောင့်လည်း ပိုလုပ်ဖြစ်သွားတာပေါ့။ ခေါင်းကြီး သတင်းဖြစ်ခဲ့တဲ့ သူ့လှုပ်ရှားမှုတွေထဲမှာ သေလုနီးပါးဖြစ်ခဲ့တဲ့ မီးပုံးယုံနဲ့ ကမ္ဘာပတ်စံချိန်တင်ဖို့ ကြိုးစားတာ၊ အတ္တလန္တိတ်သမုဒ္ဒရာကို စပိဘုတ် စီးပြီး စံချိန်တင်မြန်နှုန်းနဲ့ ဖြတ်သန်းတာတွေ ပါဝင်တယ်။ ဒီလို စွန့်စား ရင်း “ဘဝဆို တာစွန့်စားခန်း၊ ဘဝဆိုတာပျော်စရာ” ဆိုတာကို ထင် ဟပ်ပြတယ်။ ဒီသဘောက Virgin လုပ်ငန်းတွေနဲ့လည်း ကိုက်ညီပါ ပေတယ်။

Virgin ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌဟာ အမြင်အာရုံမှာ ကွက်ကွက်ကွင်းကွင်း ဇာတ်လမ်းတွေ သိပ်လုပ်တတ်ပါတယ်။ လူပြက်တစ်ယောက်လို ဝတ် ဆင်ပြီး ဖျော်ဖြေဖို့ ဝန်မလေးဘူး။ လုပ်ငန်းရှင်အများစုက ဒါမျိုးလုပ် ဖို့တော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သိပ်ထိန်းချုပ်ကြတာပါ။ ကုမ္ပဏီကြီးတွေက ဥက္ကဋ္ဌအများစုဟာ ကုန်ပစ္စည်းကြော်ငြာတာနဲ့ ဖန်စီဝတ်စားတယ်ဆို တာ သီးခြားစီပဲလို့ ခွဲခြားထားကြတယ်။ သေချာတာက လူထုစိတ်ထဲ မှာတော့ ဘရင်ဆန်ရဲ့အရူးလုပ်ပြတာက ဟိတ်ဟန်ကြီးသူတွေထက် အများကြီး ပိုထင်ရှားနေပါတော့တယ်။

“ဝတ်လို့ရတဲ့ ဝတ်စုံအားလုံးနီးပါး ကျွန်တော်ဝတ်ဖူးပါတယ်။ ဒီလိုဝတ်လို့လည်း နောက်ကျောဖုံးမှာပါမယ့် ဓာတ်ပုံက ရှေ့စာမျက်နှာ



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၁၉

ပေါ် ရောက်လာတာပါပဲ။ ထပ်ထပ်ပြီးတော့လည်း ဖော်ပြခံရတယ်ဗျ” လို့ သူကပြောပါတယ်။

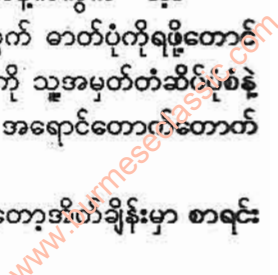
ဘရင်ဆန်ရဲ့ ပိုမိုရဲတင်းတဲ့ဝတ်စားပုံကတော့ ဆန့်ကျင်ဘက် လိင်လို ဝတ်စားခြင်းပဲ။ သူ့ရဲ့လေကြောင်းလိုင်းသစ်ဖွင့်တုန်းက သူ ကောင်းကောင်းအသုံးပြုလို့ ထိရောက်ခဲ့တဲ့နည်းတစ်နည်းပေါ့။ အဲဒီမှာ လေယာဉ်မယ်တစ်ယောက်လို သူဝတ်ပြတယ်။ သိပ်မကြာခင်ကလည်း မင်္ဂလာဆောင်ဝတ်စုံဝတ်၊ ဒေါက်မြင့်စီးပြီး သူ့ရဲ့မင်္ဂလာစတိုးဆိုင်ဖွင့်ပွဲ ကို ရောက်လာပါတယ်။ လူရှေ့သူရှေ့မှာ အမျိုးသမီးအတွင်းခံကို ဘယ် ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌကများ ဝတ်ပါ့မလဲ။

တကယ်တော့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ လူသိများအောင် လုပ်ချင်စိတ်ကို Virgin ဝန်ထမ်းတွေက သိပြီးသားပါ။ သူ့မှာ အကျအနဝတ်တာရော၊ ဘာအဝတ်မှ မဝတ်တာရော အတူတူပဲလို့ထင်ရတယ်။ သူ့ရဲ့အကြီး တန်းဝန်ထမ်းတစ်ယောက်က ဘရင်ဆန်ရဲ့ ကိုယ်လုံးတီးနေရဲတဲ့စိတ်ကို ပြောရာမှာ သူတို့ဆွစ်ဇာလန်သွားကြတုန်းက တောင်ကုန်းကနေ သူဝတ် လစ်စလစ်နဲ့ ရေလွှာလျှောစီးဖို့ အားလုံးကို ငွေ ၁၀ ပေါင်စီ ကြေးထပ် ပြီး လောင်းခိုင်းတာတဲ့။ ဘယ်သူမှ သူ့ကိုလောင်းကြေးမထပ်ရဲပေမယ့် ဘရင်ဆန်ကတော့ ရဲရဲတင်းတင်းပဲဆက်လုပ်သွားတယ်။

The Sun သတင်းစာ သတင်းတစ်ပုဒ်မှာ Virgin ရဲ့ သီတင်း ပတ်အကုန် အပန်းဖြေချိန်ကာလတစ်ခုတုန်းက ဘရင်ဆန်ဟာ ပင်လယ် စာဆိုင်မှာ ခုန်ပေါ်တက်လို့ ဇာကွက်ခြေအိတ်၊ အတွင်းခံပါးပါးနဲ့ ဝန် ထမ်းတွေကို ကပြဖျော်ဖြေခဲ့ကြောင်း ဖော်ပြခဲ့တယ်။ ခေါင်းစဉ်က “ပေါ့ပဲ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးရဲ့ အမြင်မတော်တဲ့ ခြေအိတ်နဲ့ကကွက်” တဲ့။

သတင်းစာက ဒီအဖြစ်အပျက်အတွက် ဓာတ်ပုံကိုရဖို့တောင် ကြိုးစားတာ။ ရများရလို့ကတော့ ဘရင်ဆန်ကို သူ့အမှတ်တံဆိပ်ပုံစံနဲ့ မြင်ရင်ချက်ချင်းသိသွားစေမယ့် သူဝတ်နေကျ အရောင်တောက်တောက် ဆွယ်တာနဲ့တွေ့ရမှာပဲ။

အဲဒီတုန်းက Virgin က လန်ဒန်စတော့အိတ်ချိန်းမှာ စာရင်း



၁၂၀ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ပေါက်တုန်း။ ဒီလိုသတင်းမျိုးက ကုမ္ပဏီရဲ့ရှယ်ယာတွေကို ထိခိုက်စေနိုင်ပါတယ်။ တကယ်လည်း ဒီနှစ်မှာပဲ အမျိုးသားအဝတ်အထည် လက်လီဆိုင် Burton Group ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ၊ အသက် ၄၈ နှစ်အရွယ် Ralph Halpern က ၁၉ နှစ်အရွယ် ကိုယ်လုံးတီးမိုဒယ်လေးနဲ့ ဘာလိုလိုဖြစ်တဲ့ သတင်းကြောင့် ကုမ္ပဏီရှယ်ယာဈေးတွေ ကျတော့တာပါပဲ။

ဒါပေမဲ့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ The Sun သတင်းစာဆောင်းပါးက နှစ်သက်စရာတောင် ကောင်းခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီမှာ The Sun က ရေးနေကျ “ဟာသပြက်လုံးထုတ်တဲ့ Virgin” ဆိုတဲ့ခေါင်းစဉ်နဲ့ Virgin ဥက္ကဋ္ဌရဲ့ လက်တွေ့ကျကျသဘောထားနဲ့ ပျော်စရာ ရသကို ချီးကျူးထားတယ်။ ဝေဖန်ထားတာဆိုလို့ ဒီသီတင်းပတ်ကုန် ပွဲလမ်းသဘင်က ကုမ္ပဏီကို ပေါင် ၂ သောင်းခွဲ ကုန်ကျစေတယ်ဆိုပြီး (ဒါရဲ့ တစ်ဝက်လောက်ပါပဲလို့ ကုမ္ပဏီကပြောပါတယ်) မှတ်ချက်ပြုထားတာပဲ ရှိပါတယ်။

Virgin မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေက ဘရင်ဆန်ရဲ့ ဒီလိုအပြုအမူတွေအပေါ် ကုမ္ပဏီကို လှေပေါ်ကနေလည်ပတ်သူ၊ ဝတ်စုံမဝတ်သူ၊ ပေါင်စတာ၊ ဟစ်ပီတွေနဲ့ တွဲတတ်သူတစ်ယောက်မှာ တွေ့ရလေ့ရှိတာပါပဲလို့ ယူဆထားကြပုံရပါတယ်။

စူပါသူခဲကောင်း ဘရင်ဆန်

ဘရင်ဆန်က လူထုမြင်ကွင်းထဲမထင်မှတ်ချိန်မှာ ပေါက်ချလာတဲ့အထာကလည်း ရှိတယ်။ ဥပမာ- ပင်လယ်ကွေ့စစ်ပွဲတုန်းက BA လေယာဉ်နဲ့ လေယာဉ်အဖွဲ့ကို ဆက်ဒမ်ဟူစိန်ရဲ့တပ်တွေက ဓားစာခံလုပ်ထားတုန်းမှာ၊ ဘရင်ဆန်ကဝန်ကြီးချုပ် John Major ကို Virgin ရဲ့ လေယာဉ်သုံးပြီး ကယ်ဆယ်ရေးလုပ်စေလိုတယ်ဆိုတာ ပြောထားတယ်လို့ မီဒီယာ ကိုပြောတယ်။ သူက အဲဒီလို ဝင်ကယ်နိုင်အောင်လို့ လေယာဉ်တစ်စင်းကို ၂၄ နာရီ အဆင်သင့်ထားပေးခဲ့ပါတယ်။

မီဒီယာတွေရဲ့ဖိအားကြောင့်ဒိုင်ယာနာမင်းသမီးက လူမြင်ကွင်းကနေ ထွက်ခွာတော့မယ်လို့ကြေငြာပြီး ရက်ပိုင်းလေးတုန်းကလည်း

Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၂၁

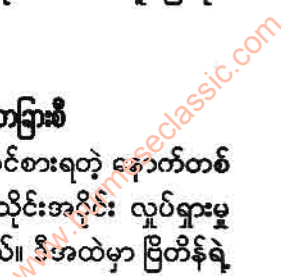
သူနဲ့ ဘရင်ဆန်နဲ့ကိုတွဲပြီး Virgin Atlantic လေယာဉ်ပြေးလမ်းအသစ် ဖွင့်ပွဲမှာ တွေ့လိုက်ရပါတယ်။ ဘရင်ဆန်ကဒိုင်ယာနာကို ရှန်ပိန်နဲ့ဂုဏ် ပြုဖျန်းပက်တော့ မင်းသမီးကြိုကြည့်ရတာ အေးအေးဆေးဆေးပဲ။ သူ့ကို လည်း Virgin Atlantic ရဲ့ ဝတ်စုံအနီဝတ်ပြီး ဓာတ်ပုံရိုက်လိုက်သေး တယ်။ (ဘရင်ဆန်အတွက်တော့ PR ပါရမီက အလိုလိုပါပြီးသားပါပဲ။)

ပေါ့ပဲစတား Boy George ဟီးရီးအင်းစွဲတဲ့ကိစ္စနဲ့ ဝတ်သက် လို့ ဒုက္ခရောက်မလို ဖြစ်တုန်းကလည်း ဘယ်သူဝင်ကယ်ခဲ့သလဲဆိုတော့ ရစ်ချ်စ် ဘရင်ဆန်ပါပဲ။ သူ့ရဲ့ Virgin ဂီတလုပ်ငန်းက George ကို Culture Club ပေါက်နေချိန်မှာ တွေ့တာ။ ဘရင်ဆန်က အခက်ကြုံ နေတဲ့ ပေါ့ပဲစတားကို မိဒီယာမျက်စိဒေါက်ထောက်မှု အောက်ကနေ ခေါ်ထုတ်သွားတယ်။ မူးယစ်ဆေးစွဲသူ ကုသထူထောင်ရေးထိပ်တန်း ဆေးရုံတစ်ခုမှာ တင်ပေးလိုက်တယ်။ ဝေဖန်ရေးတွေကတော့ ဝရုန်း သုန်းကား မိဒီယာအခွင့်အရေးယူတဲ့ ဘရင်ဆန်လို့ မြင်သလို၊ တစ်ချို့ တတော့ သူ့ကိုပေါ့ပဲလုပ်ငန်းအပေါ် စာနာသူတစ်ယောက်လို့ သဘော ထားကြပါတယ်။

၂၀၀၆ ခုနှစ်မှာ ဘရင်ဆန်က ဒါမျိုးတွေခြေလှမ်းပိုသွက်လာ ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ အချိန်နဲ့ငွေတွေကိုသုံးလို့ ကမ္ဘာကြီးကို ရာသီဥတုဖောက် ပြန်မှုကနေ ကာကွယ်မယ်လို့ ကြေညာတယ်။ သူ့ကလုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်မယ်ဆိုတာနဲ့ အသေအချာလုပ်တတ်တယ်ဆိုတာ အားလုံးကယုံ ကြည်ပြီးသား။ ကမ္ဘာကြီးပူဇွေးလာတာကိုဖြေရှင်းဖို့ ကုမ္ပဏီတွေ ပိုမိုပါ ဝင်လာအောင် သူ့ဆွဲဆောင်မယ်၊ မဆောင်ဘူးဆိုတာ ဘယ်သူပြောနိုင် လိမ့်မလဲ။

ဣသိုလ်ဖြစ်လုပ်တာနဲ့ ဝါသနာအရတံဆိပ်ခေါင်းစုတာ တခြားစီ

ရစ်ချ်စ်ဘရင်ဆန်ကို မိဒီယာတွေစိတ်ဝင်စားရတဲ့ နောက်တစ် ထွက်ရှိပါသေးတယ်။ သူ့ကထိပ်တန်း လူထုအသိုင်းအဝိုင်း လှုပ်ရှားမှု တွေမှာ နှစ်ပေါင်းများစွာ ပါဝင်နေတာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအထဲမှာ ပြိတိန်ရဲ့



၁၂၂ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

အမျိုးသားထိလက်မှတ်လုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ခွင့်ရဖို့ ကြိုးစားတာလည်း ပါဝင်ပါတယ်။ အဲဒီကအမြတ်အားလုံး ကုသိုလ်ဖြစ်လုပ်ငန်းအတွက် ဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ AIDS ရောဂါကို လူတွေပိုသိအောင် လှုံ့ဆော်တဲ့ လှုပ်ရှားမှုမှာလည်း သူပါတယ်။ Mates ကွန်ဒွန်ထုတ်လုပ်ပြီး ဈေးကွက် မှာ လက်ဝါးကြီးအုပ်လုလု အမေရိကန်တံဆိပ် Durex ကို စိန်ခေါ်တယ်။ ဒီကအမြတ်အားလုံး ကုသိုလ်ဖြစ်အတွက်ပဲ။ ဒီလုပ်ငန်းကို Ansell တုမ္မဏီထံရောင်းချလိုက်တော့ ရလာတဲ့ငွေကြေးတွေကို Virgin ကျန်းမာ နေကုသိုလ်ဖြစ် ဖောင်ဒေးရှင်းဆီထည့်ဝင်လိုက်တယ်။ ပြီးတော့ ကလေး တွေအတွက် ဆေးလိပ်မသောက်ရေး လှုပ်ရှားမှုကိုလည်း သူက ထောက် ခံတယ်။ ယူကေအစိုးရ စပွန်ဆာပေးတဲ့ UK 2000 ကြိုးပမ်းချက်နဲ့ အလုပ်လက်မဲ့ လူငယ်တွေကို ကူညီဖို့၊ ဗြိတိန်လမ်းမပေါ်က အမှိုက်တွေ ရှင်းဖို့ဆောင်ရွက်ရာမှာလည်း သူပါဝင်ပါတယ်။

ဘရင်ဆန်က အများပြည်သူဆိုင်ရာရုံးတစ်ခုမှာ အဓိကရာထူး တစ်ခုကို ဝင်အရွေးခံမယ်လို့တောင် သတင်းတွေထွက်လာခဲ့ပါတယ်။ လန်ဒန်မြို့တော်ဝန်ရာထူးအတွက် သူဝင်ပြိုင်မယ်ဆိုတဲ့ ကောလာဟလ ပေါ့။ ဒါဟာသူ့ရဲ့ လူထုအကြားထင်ရှားမှုစမ်းသပ်ချက်လည်း ဖြစ် ပါတယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ လန်ဒန်မှာနေထိုင်သူ အများအပြားရဲ့ပထမ ဆုံးရွေးချယ်မှုက သူဖြစ်နေတယ်လို့ စစ်တမ်းများက ဆိုနေလို့ပါပဲ။

ဒီလို “လူထုစိတ်ဓာတ်” ရှိတဲ့ လှုပ်ရှားမှုတွေကြောင့် ဘရင်ဆန် ဟာ ကုသိုလ်ဖြစ်သမားပဲဆိုတာကို ဖော်ပြပါတယ်။ ဒါတွေကို သူ့လုပ် ငန်းအင်ပါယာနဲ့ ယေဘုယျခွဲခြားထားပေမယ့် ဒါတွေကြောင့်လည်း Vir- gin Group ကို လူသိများစေပါတယ်။ ဒီမှာတင် ဘရင်ဆန်ရဲ့သဘော ထားကို တစ်ချို့ကသံသယ ရှိလာတာပါပဲ။

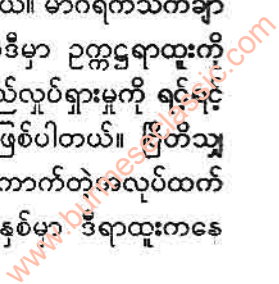
ကျော်ကြားသူတွေ ကုသိုလ်ဖြစ်လုပ်ငန်းများဆောင်ရွက်ခြင်း ရဲ့နောက်ကွယ်မှာ ကုသိုလ်ဖြစ် သိပ်ပြီးမဆန်တဲ့ အကြောင်းပြချက်တွေ ရှိနေတတ်ပါတယ်။ ရုပ်ရှင်သရုပ်ဆောင်၊ ပေါ့ပ်အဆိုတော်နဲ့ နိုင်ငံရေး သမားတွေက လူကြိုက်များတဲ့စာနယ်ဇင်းတွေမှာ နည်းနည်းလောက်

Virginia တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၂၃

ပါဝင်ခွင့်ရမယ့်အရေး မျှော်တွေးလုပ်ဆောင်ကြတာလည်းရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘရင်ဆန်အတွက်တော့ ဒီစွပ်စွဲမှုတွေက မမှန်ပါဘူး။ သေချာတာက သူ့ရဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဂုဏ်သိက္ခာဟာ ကုသိုလ်ရေးအကြောင်းပြချက်များနဲ့ သူမတူအောင်ဆောင်ရွက်တာကနေ ရရှိလာပေမယ့် သူ့ရဲ့အဓိကရည်ရွယ်ရင်းကတော့ ရိုးရိုးသားသား စိတ်ကူးစံမူဝါဒကို အခြေခံပါတယ်။ သူ့အသက် ၁၈ နှစ်မှာ ကျောင်းသားလူငယ်ပြဿနာတွေကို ကူညီဖို့ အကျိုးအမြတ်အတွက်မဟုတ်တဲ့ ကျောင်းသားအကြံပေးစင်တာကို ထူထောင်ခဲ့တဲ့အချိန်က ၁၉၆၈ ခုနှစ်ဆိုတော့လည်း Virgin အင်ပါယာ အတွက် ငွေဝင်ပေါက်ဖြစ်တဲ့ အမှာစာ ဂီတလုပ်ငန်းတွေ စတောင်မစရ သေးချိန်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

တကယ်တော့ ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်နာမည်ကောင်း မရတဲ့နေရာ ဆိုလို့ သူ့ရဲ့ကုသိုလ်ဖြစ်လုပ်ငန်းတွေပဲ ရှိပါတယ်။ ဒီလောက် စိတ်အားထက်သန်စွာနဲ့ လူသိများအောင် ကိုယ်တိုင်ကြံဆောင်သူတစ်ယောက် ချရာ ကုသိုလ်ကောင်းမှုလုပ်ရာမှာ အကောင်းဖော်ပြမခံရရှာဘူး။ ဘရင်ဆန်ဟာ ကုသိုလ်ဖြစ်အတွက် ငွေတွေပုံအောပြီး မထည့်ဝင်ပေမယ့် သူယုံကြည်ရာကို ထောက်ခံဖို့ သူ့အချိန်နဲ့ ခွန်အားကို ရက်ရက်ရောရော လှူဒါန်းပါတယ်။ အရေးပါတဲ့ လူထုလုပ်ငန်းတွေမှာလည်း သူပါဝင်ခဲ့တယ်။

UK 2000 လှုပ်ရှားမှုဟာ ဗြိတိန်ရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်တိုးတက်သာယာဖို့နဲ့အလုပ်လက်မဲ့ လူငယ်တွေအတွက် အဓိပ္ပာယ်ရှိတဲ့ လုပ်ငန်းခွင် အတွေ့အကြုံတွေဖန်တီးပေးမယ့် ပုဂ္ဂလိကနဲ့အစိုးရပိုင်း စီမံကိန်းအရင်းအမြစ်တွေကို ကနဦးစုဆောင်းမှု ဖြစ်ပါတယ်။ မာဂရက်သက်ချာ အစိုးရရဲ့တောင်းဆိုမှုကြောင့် ဘရင်ဆန်က အဲဒီမှာ ဥက္ကဋ္ဌရာထူးကို လက်ခံခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ အစကတည်းကိုက သည်လှုပ်ရှားမှုကို ရင်ဆိုင်သီးသီးစာနယ်ဇင်းတွေကနေ ဝေဖန်နေကြတာဖြစ်ပါတယ်။ ဗြိတိသျှလူပြိုန်းသတင်းစာတွေက ဒါကို အမှိုက်လိုက်ကောက်တဲ့အလုပ်ထက် ဓမ္မိဘူးလို့ အပီအပြင်ပုံဖော်တယ်။ နောက်တစ်နှစ်မှာ ဒီရာထူးကနေ



၁၂၄ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ဘရင်ဆန်နုတ်ထွက်ချိန်မှာတော့ ဒဏ်ရာဒဏ်ချက်တွေနဲ့ပေါ့။

သူ့ရဲ့ လူထုအကျိုးပြုစိတ်ဓာတ်နဲ့ နောက်ထပ်လုပ်ကိုင်ခဲ့တာက Mates ကွန်ဒွန်ထုတ်လုပ်တာပါပဲ။ လက်ဝါးကြီးအုပ် Durex ကိုဖြုတ်ဖို့ ရည်ရွယ်တဲ့ တန်ဖိုးနည်းကွန်ဒွန်တွေ စတင်ထုတ်လုပ်တော့ လုပ်ငန်း အောင်မြင်တယ်။ ဗြိတိသျှတီဗီအစီအစဉ်ထဲမှာ ကွန်ဒွန်ကြော်ငြာတွေ ပထမဆုံး ပါဝင်လာတယ်။ ဒါပေမဲ့ လူတွေက HIV ကို ပိုသိလာပေမယ့် ကြော်ငြာတွေက လူထုကျန်းမာရေးအတွက် သိပ်မထိရောက်ဘူး။ တကယ် ဆို ဒါက မူလရည်ရွယ်ချက်ဖြစ်နေတာ။ သူ့ကိုယ်ပိုင်အရင်းအနှီးတွေနဲ့ ကုသိုလ်ဖြစ်ရည်ရွယ်တဲ့ ထုတ်ကုန်ထုတ်တာတောင်မှ ဘရင်ဆန်ကို စာ နယ်ဇင်းက ဝေဖန်လာပါတော့တယ်။ ဒါနဲ့ဒီကုမ္ပဏီကို ဩစတြေးလျ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း Ansell ကို ရောင်းလိုက်တော့ ရရှိလာတဲ့ ပေါင် ၁ သန်းနဲ့ Virgin Healthcare Foundation ကို စတင်ထူထောင်လိုက်ပါ တယ်။

အင်္ဂလန်အမျိုးသားထိလက်မှတ်လုပ်ငန်းကို ဘရင်ဆန်ကြီးစား တာကလည်း စာနယ်ဇင်းများမှာ နာမည်ပျက်ခဲ့ရတယ်။ ထိလုပ်ငန်းက အမြတ်တွေ သူမယူပါဘူး။ ရသမျှအကုန်လုံးကို Virgin က မဟုတ်တဲ့ ကုသိုလ်ဖြစ် ဖောင်ဒေးရှင်းတစ်ခုက အုပ်ချုပ်မှာပါလို့ သူပြောပေမယ့် လူထုဆီကို သူပြောချင်တာ မရောက်ခဲ့ဘူး။ ရောက်သွားတာက သံသယ မျက်လုံးနဲ့ ဂျာနယ်လစ်တွေက သူ့ကုသိုလ်ဖြစ် ရည်ရွယ်ချက်ကို လျော့ရဲရဲ ဖော်ပြလိုက်တာပါပဲ။

ဒါက ဘရင်ဆန်ရဲ့ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးကိုလည်း သိသာလာ စေပါတယ်။ သူက ဒီလိုဝေဖန်မှုတွေကို တကယ်ကို အမှားမခံတဲ့ ပုံပါပဲ။ လူထုအမြင်အရ အများစုက နားလည်မှုလွဲသွားမယ့် အနေအထားမှာ စာနယ်ဇင်းတွေက သူ့ကိုတိုက်ခိုက်တာကို ဘရင်ဆန်က ဘာမှမသိသလို နေတယ်။ တကယ်လည်း သူ့အလွန်စိတ်ပျက်တာက ဂျာနယ်လစ်တွေက သူ့ရဲ့လူထုကောင်းကျိုး စိတ်ဓာတ်ရဲ့ နောက်ကွယ်က တွန်းအားကို လာ



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၂၅

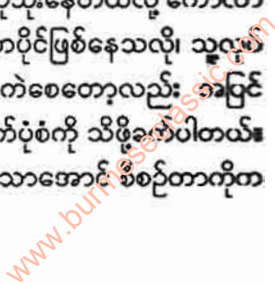
မေးသင့်တယ်လို့သူထင်တယ်လေ။ သူ့ရဲ့ သတင်းကောင်းတွေကတော့ အသားကျနေပြီလို့ ပြောနိုင်တယ်။ ဒါနဲ့မတူဘဲ သူ့အသရေပျက်လောက် အောင် လုပ်တာကိုတော့ တကယ်ပဲ တလွဲဝေဖန်တယ်လို့ သူ့မြင်ဖွယ် ရှိပါတယ်။

မြင်လိုက်ပျောက်လိုက်

အများ စိတ်ဝင်စားခံရအောင် လုပ်နိုင်စွမ်းက Virgin ဥက္ကဋ္ဌရဲ့ အထင်ကြီးစရာ အရည်အသွေးပါပဲ။ ဒီလိုပဲ သူ့ရဲ့လုပ်ငန်းတွေနဲ့ သူ့ရဲ့ ပုဂ္ဂလိကဘဝကို မိဒီယာတွေက မကောင်းမပြောအောင် ရှောင်နိုင်တာ လည်း အထင်ကြီးစရာပါပဲ။ Alice in Wonderland ပုံပြင်ထဲက Ches-hire Cat လိုပဲ ဘရင်ဆန်ကလိုအပ်ရင် ကိုယ်ရောင်ဖျောက်တတ်တယ်။ ဒီအခါမျိုးဆိုရင် သူ့ရဲ့ ပြုံးဖြိုးဖြိုးပုံရိပ်ကိုပဲ နောက်ဆုံးတွေ့ရမှာဖြစ်ပါတယ်။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ လုပ်ငန်းကျရှုံးမှု၊ နှောင့်နှေးမှုအများအပြားဟာ လူထုအမြင်ကနေ တိတ်တဆိတ် ကွယ်ပျောက်နေပါတယ်။ ဘရင်ဆန်ကို အရွတ်အနောက်သန် ကျောင်းသားလေးလို သံသယထင်ရုံလောက်နဲ့ပဲ ပြီးသွားတာများတယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ဘရင်ဆန်ဟာ သူ့စီးပွားရေး စွန့်စားမှုတွေထက် သူ့ကုသိုလ်ဖြစ်လုပ်ငန်းတွေအတွက် ပိုပြီးတော့ မိဒီယာအဝေဖန်ခံနေရတာလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

အနည်းနဲ့အများတော့ Virgin ရရှိတဲ့ မိဒီယာပုံရိပ်က ကောင်းပါတယ်။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ မိဒီယာအသုံးချမှု နောက်တစ်မျိုးက လိုအပ်ရင် လူမြင်ကွင်းကနေ ပျောက်သွားတာပါပဲ။ Virgin Group မှာ မကြာခဏ ဆိုသလို ငွေပြတ်လပ်နေတယ်၊ လိုတာထက် ပိုသုံးနေတယ်လို့ ကောလာဟလ ပြောကြတယ်။ သူ့လုပ်ငန်းက ပုဂ္ဂလိကပိုင်ဖြစ်နေသလို၊ သူ့လုပ်ငန်းအများစုကို ပြည်ပကလူတွေနဲ့ စီမံကွပ်ကဲစေတော့လည်း အပြင်လူတွေက ကုမ္ပဏီရဲ့ တကယ့်ငွေဝင်/ငွေထွက်ပုံစံကို သိဖို့ခက်ပါတယ်။ တကယ်လည်း တရားဝင်၊ အခွန်လည်း သက်သာအောင် စီစဉ်တာကိုတ



၁၂၆ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ဘရင်ဆန်ရဲ့ အားသာချက်လေ။

သူ့ရဲ့ ဘဏ္ဍာရေးအင်ပါယာအတွင်းပိုင်းက လှုပ်ရှားမှုတွေကို ဘရင်ဆန်က ဖုံးကွယ်လျှို့ဝှက်ထားနိုင်ပါတယ်။ ၁၉၈၆ ခုနှစ်တုန်းက သူ့ Virgin လုပ်ငန်းတွေ လန်ဒန်စတော့အိတ်ချိန်းမှာ တင်ပြီးမှ ပြန်ဝယ် လိုက်ရတာက ဈေးကွက်စာရင်းပေါက်သွားလို့ ကန့်သတ်ခံလိုက်ရတာ တွေကို သူ့သဘောမတွေ့လို့ပါပဲ။

တချို့ကဆိုရင် ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန် နှစ်ယောက်လို့တောင် ပြော ကြတယ်။ လူသန်းပေါင်းများစွာသိတဲ့ လူထုချန်ပီယံနဲ့ သူ့ရဲ့စီးပွားရေး ပါတနာတွေကသိတဲ့ ညှိနှိုင်းရေးသမား။

လူမြင်ကွင်းက ထွက်ပြီး လုံးဝခြေရာဖျောက်ပစ်တဲ့ သူ့အစွမ်း အစက သူ့ရဲ့ ရေရှည်အောင်မြင်မှု လျှို့ဝှက်ချက်ဖြစ်သလို သူ့လုပ်ငန်း တွေ အပျက်ဘက်ကို မယူဆအောင် စီမံထားတာလည်းဖြစ်တယ်။ သူ့ ကလေးတွေကိုလည်း မိဒီယာမှာမတွေ့နိုင်ဘူး။ သူ့ဇနီးသည် Joan က ဒါကို တာဝန်ယူတယ်။ ဒီလောက်သေချာအောင် ဘရင်ဆန် ဘယ်လိုများ လှည့်ဖျားနိုင်တယ်ဆိုတာ မသိရပေမယ့် ဖြစ်နိုင်တာကတော့ လိုအပ်ရင် တောထဲဝင်ပျောက်သွားတဲ့ သူ့ရဲ့ အနုပညာဆန်တဲ့ လက္ခဏာနေမှာပေါ့။ ကာရစ်ဘီယံကျွန်းတစ်ကျွန်းလုံး ကိုယ်ပိုင်ရှိမှတော့ ပြေးပုန်းစရာ လွယ် ကူတာ၊ မိဒီယာတွေကို သိပ်ကောင်းတဲ့ပါတီတွေ ပေးတာတွေကလည်း ပါချင်ပါမှာပေါ့။

မိဒီယာပုံရိပ်ကို အလေးထား

သူ့ပုံက ကောင်းကောင်း ပြင်ဆင်ထားတဲ့ လူထုဆက်ဆံရေးပုံစံ မဟုတ်ပေမယ့် ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်က သူ့ကိုယ်သူ ပြောစမှတ်ဖြစ်စရာ လိုဂိုအမှတ်တံဆိပ်မျိုး ပြောင်းလဲထားတယ်။ စာနယ်ဇင်းတွေမှာ သူ့ ဓာတ်ပုံပါတိုင်း Virgin တံဆိပ်က ကြော်ငြာပြီးသားပါပဲ။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်အတိုင်း သင့်လုပ်ငန်းကို ကြော်ငြာချင်ရင်ဘာ့ အောက်

*Virgin* တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်တန် ၁၂၇

ပါ ထွင်လုံး၊ လှည့်လုံးလေးတွေ အများကြီးပါမှ ဖြစ်မယ်။

- မီဒီယာရဲ့အာသီသကို နားလည်ပြီး ဖြည့်ဆည်းပေး  
တခြားကုမ္ပဏီတွေက ကြော်ငြာကို ရေလိုသုံးကြစဉ်မှာ ဘရင်ဆန်  
ကတော့ သတင်းစာမှာ ကော်လံအများကြီး အခမဲ့ပါနေပါပြီ။ တခြား  
ကုမ္ပဏီတွေက သတ်မှတ်ထားတဲ့မီဒီယာပွဲအတွက် PR ကုမ္ပဏီတွေ  
ခန့်ထားစဉ်မှာ ဘရင်ဆန်က သတင်းဆိုတဲ့ ပိုတန်ဖိုးရှိတဲ့အရာကို  
ပေးစွမ်းနိုင်တာ ဖြစ်တယ်။
- ရုပ်လုံးပေါ်အောင် ဖန်တီး  
ဘရင်ဆန်က သူ့တံဆိပ်လူသိများဖို့ ဘာမဆိုနီးနီးလုပ်မှာပဲ။ သူ  
ဟာ အမြင်အာရုံမှာ ကွက်ကွက်ကွင်းကွင်းဇာတ်လမ်းတွေ သိပ်လုပ်  
တတ်ပါတယ်။
- မားမားမတ်မတ် ပါဝင်  
ဘရင်ဆန်က လူထုမြင်ကွင်း မထင်မှတ်ချိန်မှာ ပေါက်ချလာတဲ့  
အထာ ရှိပါတယ်။
- ကုသိုလ်ဖြစ်လုပ်တာနဲ့ ဝါသနာအရတံဆိပ်ခေါင်းစုတာ တခြားစီပါ  
ဘရင်ဆန်က ထိပ်တန်းလူထုအသိုင်းအဝိုင်း လှုပ်ရှားမှုတွေမှာ  
နှစ်ပေါင်းများစွာ ပါဝင်နေတာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါတွေကို သူ့လုပ်  
ငန်းအင်ပါယာနဲ့ ယေဘုယျခွဲခြားထားပေမယ့် ဒါတွေကြောင့်  
လည်း Virgin Group ကို လူသိများစေပါတယ်။
- လျှို့ဝှက်ကို သိပါ  
အများစိတ်ဝင်စားခံရအောင် လုပ်နိုင်စွမ်းက Virgin ဥက္ကဋ္ဌရဲ့

၁၂၈ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

အထင်ကြီးစရာ အရည်အသွေးပါပဲ။ ဒီလိုပဲ သူ့ရဲ့လုပ်ငန်းတွေ  
အကြောင်း မိဒီယာတွေက မကောင်းမပြောအောင် ရှောင်နိုင်တာ  
လည်း အထင်ကြီးစရာပါပဲ။



အခန်း (၇)  
သိုးတွေမထိန်းနှင့်၊ ကြောင်တွေ မွေးပါ

Virgin ဝန်ထမ်းတွေက လခစားချည်းသက်သက် မဟုတ်ပါဘူး။ ဉာဏ်ကစား  
တဲ့စစ်တုရင်ပွဲကြီးတွေမှာ အရေးမပါတဲ့ပွန်းရုပ်လေးတွေ မဟုတ်ဘူး။  
ထကယ်တော့ Virgin ဝန်ထမ်းတွေဟာ သူတို့ကိုယ်ပိုင် အခွင့်အရေးနဲ့ စွန့်ခွာ  
တီထွင်သူတွေပါပဲ။

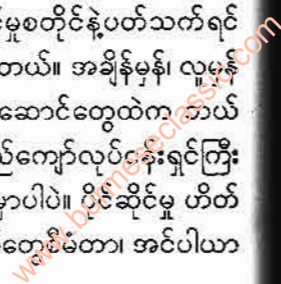
ရစ်ချစ်ဘရင်ဆန်

၁၃၀ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ဘရင်ဆန်ရဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုစတိုင်က သိုးတွေကိုလိုက်မထိန်းနဲ့၊ ကြောင်တွေကိုမွေးပါတဲ့။ သူ့ဦးဆောင်ရာကို လူတွေမျက်စိစုံမှိတ်လိုက်တာထက် သူတို့အတွက် စိန်ခေါ်မှုပတ်ဝန်းကျင်ဖန်တီးပေးပြီး အကောင်းဆုံးစွမ်းဆောင်ရည်တွေရလာတဲ့အပေါ်မှာ အားကိုးအားထားပြုပါတယ်။ ကြောင်မွေးသလို လုပ်ဆောင်ရတာ တကယ်ကို ခက်ခဲပေမယ့် စိတ်လှုပ်ရှားစရာ အများကြီးပိုကောင်းပါတယ်။

Virgin ဘော့စ်ဟာ အနာဂတ်ရဲ့ ဗိသုကာခေါင်းဆောင်လို့ ပြောနိုင်ပါတယ်။ သူက ကြမ်းတမ်းခဲ့တယ်။ တွန်းအားပေးတယ်။ ခေါင်းဆောင်မှုအရည်အသွေးတွေထဲက တန်ဖိုးအရှိဆုံးအရာဖြစ်တဲ့ ယုံကြည်စိတ်ချရမှုကို သူပိုင်ဆိုင်တယ်။ သူ့နားက လူတွေထဲက အကောင်းဆုံးစွမ်းဆောင်ရည်ကို သူရတာဟာ ခြိမ်းခြောက်လို့မဟုတ်ဘဲ တန်ဖိုးထားလေးစားမှု သက်သက်ကြောင့်ဖြစ်တယ်လို့ ပြောချင်ပြောနိုင်ပါတယ်။ တစ်နည်းပြောတော့လည်း သူက ကိုယ်ပိုင်စိတ်အားထက်သန်မှုနဲ့ တောက်လျှောက်ကံကောင်းတတ်တဲ့ တော်တော်လေး အစွမ်းအစရှိသူ စွန့်ဦးတီထွင်သမားဆိုပါတော့။ ဒါဟာမဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လက်တွေ့မှာ သူက ခေါင်းဆောင်ကြီးတစ်ယောက်လို သရုပ်ဆောင်မနေပေမယ့် ဒီလိုဖြစ်အောင်တော့ ထိထိရောက်ရောက် ကြိုးစားလုပ်ဆောင်တယ်။ ခေါင်းဆောင်မှုဆိုတာ အနုပညာပဲလို့ ဘရင်ဆန်က တခြားလူအများစုထက် ပိုပြီးနားလည်တယ်။ ဒါပေမဲ့ တစ်ကိုယ်တည်းကပြသူမဟုတ်ဘဲ တီးဝိုင်းခေါင်းဆောင်လို့ စွမ်းရည်မျိုးရှိတဲ့သူပေါ့။

လူ့အရည်အသွေးတွေထဲမှာ ခေါင်းဆောင်မှုဆိုတာ သတ်မှတ်ရအခက်ဆုံးလို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်မှုစတိုင်နဲ့ပတ်သက်ရင် အချိန်ကိုက်ဆောင်ရွက်မှုက တကယ်အရေးကြီးတယ်။ အချိန်မှန်၊ လူမှန် ဖြစ်ရေးဆိုပါတော့။ ၂၁ ရာစု စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်တွေထဲက ဘယ်သူပဲကြည့်ကြည့် စတိုင်နဲ့ပတ်သက်ရင် နာမည်ကျော်လုပ်ငန်းရှင်ကြီး Lord Hanson ထက် ဘရင်ဆန်နဲ့ ပိုတူချင်ကြမှာပါပဲ။ ပိုင်ဆိုင်မှု ဟိတ်ဟန်တွေနဲ့ ခေတ်ကကုန်သွားပါပြီ။ လုပ်ငန်းသစ်တွေစီမံတာ၊ အင်ပါယာ



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၃၁

စုစည်းတာ စတဲ့အစွမ်းအစတွေက မိသားစုလုပ်ငန်းကနေ မီးချောင်းတွေ ရောင်းတာထက် ပိုပြီးတန်ဖိုးရှိပါတယ်။

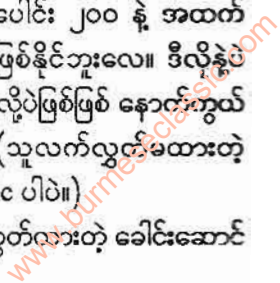
ဒါပေမဲ့ ရုပ်ဝတ္ထုမပါတာကတော့ ကမ္ဘာပေါ်က ဘယ်စတိုင်နဲ့မှ အစားမထိုးနိုင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့်လည်း လိုအပ်ချက်ရှိနေတဲ့ စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်တွေက သူတို့ရဲ့ ရာထူး၊ ဂုဏ်ထူး အဆောင်အယောင်တွေကို ပိုမိုထင်ရှားအောင် ဖော်ထုတ်ထားလိုတာ ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ သူတို့ရဲ့ လုပ်ပိုင်ခွင့်အတွက် အဆင့်အဆင့် အာဏာကိုပဲသုံးတယ်။ ဒါပေမဲ့ အောင်မြင်တဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်သမားများကျတော့ အံ့အားသင့်စရာပုံရိပ်တွေနဲ့၊ ကြောက်ရွံ့မှုရော အဆန်းထွင်တာရော ပေါင်းစပ်ထားတယ်။

အခုအခါ ဒီစတိုင်နှစ်ခုစလုံးက ခေတ်မစားတော့ပါဘူး။ ခေတ်သစ်အမြင်အရ ခေါင်းဆောင်မှုဆိုတာ လူတွေရဲ့ စိတ်ပါလက်ပါ နောက်လိုက်ဖြစ်လိုစိတ်ပေါ် မူတည်တယ်။ ၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်များမှာ ရစ်ချစ်ဘရင်ဆန် လုပ်ငန်းစတော့ ခိုင်းတာလုပ်တတ်တဲ့ သဘောက ကျန်နေသေးတယ်။ အထူးသဖြင့် ကုမ္ပဏီလောကမှာပေါ့။ တွန်းအားပေး ခေါင်းဆောင်နိုင်ဖို့အတွက် ရာထူးစဉ်ဆက်အာဏာကို စွန့်ပစ်ရင်း ဘရင်ဆန်ဟာ သူ့ခေတ်မှာ ၂၅ နှစ် ခေတ်ရှေ့ပိုပြေးထားပါလေရဲ့။

နောက်ကွယ်ကနေ ဦးဆောင်သူ

ဘရင်ဆန်ရဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုဟန်ပန်လက္ခဏာတစ်ရပ်က ဘယ်အခါမှာ နောက်ချန်ပြီး လူတွေကို အရှိန်နဲ့လွှတ်ပေးမလဲဆိုတာကို သိနေတာပဲ။ Virgin ဖွဲ့စည်းပုံကိုကြည့်ရင် သူ့မှာလည်း ဒီပြင်တခြား ရွေးစရာမရှိဘူး။ Virgin မိသားစုမှာ ကုမ္ပဏီပေါင်း ၂၀၀ နဲ့ အထက်ရှိတာကြောင့် ဒါအားလုံးကို သူညွှန်ကြားဖို့ မဖြစ်နိုင်ဘူးလေ။ ဒီလိုနဲ့ပဲ အရင်ဆန်ဟာ ကံကောင်းလို့ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ စီမံထားလို့ပဲဖြစ်ဖြစ် နောက်ကွယ်ကနေ ဦးဆောင်သူဘဝရောက်သွားတယ်။ (သူလက်လွှတ်မထားတဲ့ တစ်ခုတည်းသော ကုမ္ပဏီက Virgin Atlantic ပါပဲ။)

ဒါပေမဲ့ အနည်းနဲ့အများတော့ လက်လွှတ်လားတဲ့ ခေါင်းဆောင်



### ၁၃၂ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

မူပိုင်ခွင့်က တော်တော်အကျိုးရှိပါတယ်။ မန်နေဂျာများအတွက် ကိုယ်  
ကြိုက်တာ ကိုယ်လုပ်ခွင့်ရစေသလို သူတို့ကလည်း ဒါကို အားတက်သရော  
ရှိကြတယ်။ ကုမ္ပဏီအများစုနဲ့ မတူတာက မလိုအပ်တဲ့ အစည်းအဝေး  
တွေ၊ ဘာမှန်းမသိတဲ့ အစီရင်ခံစာတွေနဲ့ အချိန်ကုန်စရာ မရှိသလို၊  
နံ့ချုပ်ကိုလည်း အလုပ်မရှုပ်စေတော့ဘူးပေါ့။

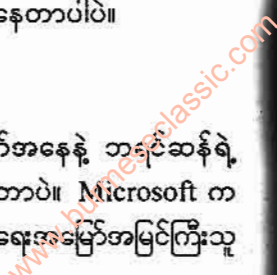
ဒီတော့ လုပ်ငန်းကို နေ့စဉ်မထိန်းကျောင်းရရင် Virgin နောက်  
ကွယ်က ဥက္ကဋ္ဌက ဘာများလုပ်နေပါလဲ။ ဒီမေးခွန်းကို တိတိကျကျ  
ဖြေဖို့တော့ ခက်ပါတယ်။ ပြောနိုင်တာက သူကတခြားလူတွေကို တွန်း  
အားပေးတယ်။ ဒါနဲ့ပဲ ကုမ္ပဏီရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတိုင်းအတွက် အားကြီး  
မာန်တက် ဖြစ်စေတာပါ။

ဒီထက်ပိုပြီးလည်း ဘရင်ဆန်က Virgin အမှတ်တံဆိပ်ရဲ့ မရှိ  
မဖြစ်သင်္ကေတလိုပဲ အရေးပါပါတယ်။ လုပ်ငန်းသစ်တိုင်းကို သူအပြည့်  
အဝပုံပိုးတယ်။ လူသိများအောင် သူဖန်တီးတဲ့အတွက် အဖွဲ့ထဲက  
ကုမ္ပဏီအားလုံးကို လူသိများလာစေပါတယ်။ အခုအခါမှာတော့ သူ့ရဲ့  
မီဒီယာပုံရိပ်ကို တစ်နှစ်မှတစ်ခါ၊ နှစ်ခါလောက်ပဲ ပါလာအောင် သူ  
ထိန်းနေရပါပြီ။

ဒါပေမဲ့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ခေါင်းဆောင်မှုပုံစံမှာ နောက်ထပ်ပြော  
စရာရှိပါသေးတယ်။ သူ့ကုမ္ပဏီအတွက် အလုပ်လုပ်ရတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေ  
ကျေနပ်ပျော်ရွှင်အောင် သူတစ်ခုခုကို ရပ်တည်ပေးတယ်။ ဒါကလည်း  
Virgin ဝန်ထမ်းတွေအတွက် အရေးပါတဲ့ တန်ဖိုးပဲလေ။ အသေးစိတ်  
ချပြလို့မရတဲ့ ဒီတန်ဖိုးတွေဟာ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို အကျိုးအမြတ်ရရုံ  
ထက်ကျော်လွန်တဲ့ ရည်ရွယ်ချက်မျိုးတော့ ပါနေတာပါပဲ။

### ကူးစက်ပြောင်းလဲပေးသူ

Virgin မှာ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ဘရင်ဆန်ရဲ့  
အရေးပါတာတစ်ခုက အနာဂတ်အတွက် စီမံတာပဲ။ Microsoft က  
ဘီလ်ဂိတ်စ်တို့၊ Intel က အဲန်ဒီဂရမ်တို့လို စီးပွားရေးအမြော်အမြင်ကြီးသူ





Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၃၃

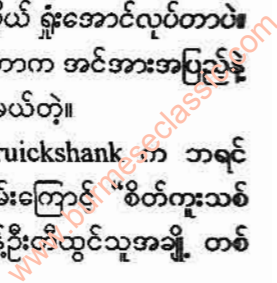
တွေနဲ့တော့ မတူဘူးပေါ့။ သူကအနာဂတ်ကို မှန်းဆတာ၊ မဟာဗျူဟာ ခင်းတာ မရှိဘူး။ ဒီလိုလုပ်မယ့်အစား ဖြစ်နိုင်ချေတွေကို သူကစိစစ်တယ်။ Virgin ကိုရောက်လာတဲ့ စီးပွားရေးစိတ်ကူးများစွာထဲကမှ တကယ့် အဖိုးတန်တာတွေကို သူက ရွေးကျင်သလို အဆီအနှစ်ထုတ်ယူနိုင်သူ ဖြစ်ပါတယ်။

ဘရင်ဆန်ဟာ လုပ်ငန်းသစ်တွေကို အမြဲရှာဖွေတတ်တယ်။ သူနဲ့ သူ့ရဲ့ကျွမ်းကျင်အကြံပေးတွေက တစ်ပတ်ကို အဆိုပြုချက် ၅၀ ဝန်းကျင်ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ကြရတယ်။ အများစုကတော့ ချက်ချင်း ပယ်ပစ်ရတာတွေပါ။ ဒါပေမဲ့ သေသေချာချာသုံးသပ်ရမယ့် Virgin ကုမ္ပဏီ အသစ်တစ်ခု ဖြစ်လာနိုင်ချေလေးတွေကလည်း ဒီအထဲမှာ ပါဝင်နေပါတယ်။

လုပ်ငန်းတစ်ခုအတွက် ဖြစ်နိုင်ချေတွေကို သိတာကတစ်ပိုင်း၊ တကယ်ဖြစ်အောင် လုပ်တာက သတ်သတ်တစ်ပိုင်းပေါ့။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ လျှို့ဝှက်နည်းလမ်းကတော့ “အရာရာ ဖြစ်အောင်လုပ်နိုင်စွမ်း” ပါပဲ။ သူက လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ အတည်စွမ်းအင်ကို ပြောင်းလဲအောင် ဓာတ်ပြုမယ့် ဓာတ်ကူပစ္စည်းလိုပဲ။ ဒါမှမဟုတ် အငြိမ်စိတ်ကူးကို အရွေ့စွမ်းအင်ဖြစ်အောင်ပြောင်းပြီး လူတွေကို အဘက်ဘက်ကို ပြေးလွှားစေတဲ့သူပေါ့။

Virgin ကို ပုဂ္ဂလိကပိုင်လုပ်ဖို့ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာအဖြစ် စီးပွားရေးအကြံပေး Don Cruickshank ရောက်လာတော့ ဘရင်ဆန်ကို အစဉ်အလာ အဖွဲ့အစည်းပုံစံထဲထည့်တာ မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ သူတန်းဆဘောပေါက်လိုက်တယ်။ ဒါက ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ရှုံးအောင်လုပ်တာပဲ။ ဒီတော့ သူ့အဓိပ္ပာယ်ရှိရှိ ကောက်ချက်ဆွဲလိုက်တာက အင်အားအပြည့်နဲ့ ဥက္ကဋ္ဌဆီမှာ ကုမ္ပဏီကို အပ်နှံဖွဲ့စည်းထားရမယ်တဲ့။

ယခင် McKinsey အတိုင်ပင်ခံ Cruickshank က ဘရင်ဆန်ရဲ့ တခြားလူတွေကို တွန်းအားပေးနိုင်စွမ်းကြောင့် “စိတ်ကူးသစ်တွေတွေ့၊ လုပ်ငန်းအစုံကို လိုက်ကြည့်၊ စွန့်ဦးတီထွင်သူအချို့ တစ်



၁၃၄ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

သက်လုံး ထောင်ယူရမယ့် ကုမ္ပဏီကြီးတွေကို နှစ်နှစ်အတွင်း ထူထောင်ဖို့ အားပေးလိုက်တယ်။

ဘရင်ဆန်က သူ့ပုံစံကို မပြင်သင့်တာ၊ သူတကယ်ကျွမ်းကျင်တဲ့ ကိစ္စမှာပဲ ကပ်တွယ်ထားသင့်တာကိုလည်း Cruickshank က သိထားတယ်။ သူတကယ်ကျွမ်းကျင်တဲ့ ကိစ္စဆိုတာကတော့ တခြားလူတွေကို တွန်းအားပေးတာ၊ လုပ်ငန်းသစ်တိုင်း အောင်မြင်ရမယ်လို့ သူယုံကြည်စိတ်ချမှုကို လက်ဆင့်ကမ်းတာပါ။ တိုတိုပြောရရင် ဘရင်ဆန်က သူ့စွမ်းအင်အားလုံးကို ဓာတ်ကူးပေးဖို့ပဲ။ လိုအပ်တာက သူ့နောက်ကနေ သပ်သပ်ရပ်ရပ် လိုက်လုပ်ပေးမယ့် လူတွေနဲ့ သူ့အောင်မြင်မယ်ဆိုတာကို ကွဲပြားစေဖို့ ကူညီပေးမယ့်လူတွေပါပဲ။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ အစွမ်းအစကောင်းတစ်ခုက လူတွေကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု စိတ်ကူးထုတ်ခိုင်းတာ၊ အားသွန်လုပ်အောင် တွန်းတာပဲ။ သူ့ကိုယ်ပိုင် တက်ကြွမှုကလည်း ကူးစက်ပါတယ်။ ရည်မှန်းချက်တစ်ခုမှာ စိတ်လှုပ်ရှားမှုကို အာရုံစူးစိုက်၊ ပြီးရင် သူက နောက်ပြန်ဆုတ်၊ တခြားလူတွေ လုပ်ပေးတော့။ သူ့လူတွေမဖြစ်နိုင်ဘူး ထင်နေတာတွေကို ဖြစ်လာအောင် သူကတစ်နည်းနည်းနဲ့တော့ မီးထိုးပေးတယ်။

အစွမ်းအစ ရှာဖွေရေး

လက်တွေ့ကျကျကြည့်ရင် ရစ်ချစ်ဘရင်ဆန်မှာ သတ်သတ်မှတ်မှတ် စီးပွားရေးကျွမ်းကျင်မှု၊ သင်ကြားမှုတွေ မရှိခဲ့ဘူး။ သူက ကိန်းဂဏန်း သမားမဟုတ်ဘူး။ မူလတန်းသင်္ချာစာမေးပွဲ သုံးကြိမ်ကျပါတယ်ဆို။ သူက အိုင်တီလည်းမကျွမ်းဘူး။ ကွန်ပျူတာတွေ၊ Word မှာ စာရိုက်တာတွေ လုံးဝမရင်းနှီးဘူး။ သူ့စိတ်ချထားတဲ့ မှတ်စုစာအုပ် ဒါမှမဟုတ် လက်ဝါးပေါ်မှာပဲ မှတ်တာကြိုက်တယ်။ မားကတ်ဘင်းနဲ့ လူသိများ အောင်လုပ်တာတွေကို သူနှစ်ခြိုက်ပေမယ့် သီအိုရီပိုင်းက နည်းနည်းပဲ သိတယ်။ သူ့နည်းသူ့ဟန်ကို သုံးတယ်။ ဒါဆို ဘရင်ဆန် ဘယ်လိုများ အောင်မြင်နေတာလဲ။ (အောင်မြင်တာကတော့ သေချာ

Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၃၅

ပါတယ်။)

သူက “ကျွန်တော်အကျွမ်းကျင်ဆုံးက လူတွေကိုရှာဖွေတာနဲ့ အလုပ်လုပ်ခွင့်ပေးတာပါ။ Virgin ဝန်ထမ်းတွေက လခစားသက်သက် မဟုတ်ပါဘူး။ ဉာဏ်ကစားတဲ့ စစ်တုရင်ပွဲကြီးတွေမှာ အရေးမပါတဲ့ ပွန်းရပ်လေးတွေ မဟုတ်ဘူး။ တကယ်တော့ Virgin ဝန်ထမ်းတွေဟာ သူတို့ကိုယ်ပိုင် အခွင့်အရေးနဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေပါ။” လို့ ပြောတယ်။

ဘရင်ဆန် ကျွမ်းကျင်တာက သူ့နားမှာ အလွန်တော်သူတွေ ဝိုင်းထားပြီး ဒီလူတွေကို ကြီးထွားလာစေမယ့် ပတ်ဝန်းကျင်ကောင်း ဖန်တီးပေးတာပါ။ ဒါဟာ တကယ်အစွမ်းထက်ပါတယ်။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ တစ်ကိုယ်ရည် ဂုဏ်သိက္ခာကြောင့် ဝန်ထမ်း ခေါ်ယူရာမှာ အထိရောက်ဆုံးနည်းလမ်းတစ်ခု ဖြစ်လာတယ်ဆိုတာ နှစ်တွေကြာလာတာနဲ့အမျှ သိသာလာပါတယ်။ Virgin ရဲ့ အထက်မြက် ဆုံးမန်နေဂျာများစွာဟာ ဘရင်ဆန်ကို ချဉ်းကပ်ခဲ့ကြတာဖြစ်တယ်။ သူ့လုပ်ငန်းလည်ပတ်ပုံကို မြင်ဖူး၊ ကြားဖူးလို့ စိတ်ဝင်စားတဲ့အတွက် ကြောင့်ပေါ့။ လုပ်ငန်းအတွက် သူ့လုပ်ပေးတာတစ်ခုက ဒီလူတွေအတွက် သံလိုက်ဓာတ်ကူးစက်ပေးတာပဲ။ ပြီးတော့ သူတို့တွေဘက်က အကောင် အထည်ပေါ်လာရင် အသိအမှတ်ပြု၊ ဆုချတာ၊ သူက အစွမ်းအစကို ထောက်လှမ်းရှာဖွေသူတစ်ယောက်ပါ။

လုပ်ငန်းအခွင့်အလမ်းတွေ ရယူရာမှာလည်း ဒီနည်းနှင်နှင်ပဲ သွားတယ်။ ဘရင်ဆန်ဟာ တခြား ကုမ္ပဏီတွေက Virgin ကို တင်ပြလာ တဲ့ အဆိုပြုချက်တွေ သုံးသပ်ရင်းနဲ့ပဲ သူ့အချိန်ကိုကုန်လွန်တယ်။ အလား အလာကောင်းတွေက အဖွဲ့အစည်းဘောင် သွင်းထားတဲ့ ဈေးကွက်တွေ၊ Virgin တံဆိပ်နဲ့ ကိုက်ညီတာတွေ (ကိုယ်ပိုင်ဖြစ်ရမယ်၊ ပျော်စရာ ကောင်းမယ်၊ ခေတ်မီပြီး ထူးခြားတယ် စားသုံးသူအကြိုက်၊ ထိပ်အန်း အဆင့် ဈေးမြင့်မြင့်)၊ Virgin အတွက် ငွေဝင်စေတာတွေ၊ အကန့်အသတ် အချိုးကျကြည့်ရင် မက်လောက်စရာတွေ၊ အစွမ်းထက်တဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှု အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့က တင်ပြလာတာတွေ ဖြစ်လေ့ရှိပါတယ်။

၁၃၆ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

Virgin လုပ်ငန်းတွေ မအောင်မြင်ဘူးဆိုတာက သူ့မှာစိတ်ကူး ကောင်းရှိပြီး မန်နေဂျာတစ်ယောက်ခန့်ဖို့ လိုက်ရှာရတဲ့အခါတွေမှာ ဖြစ်တတ်တယ်လို့ တွေ့ရပါတယ်။ Virgin ရဲ့ အကောင်းဆုံး စီးပွားရေး အဆိုပြုချက်တွေကတော့ လုပ်ငန်းကို သူတို့ဘာသာ လုပ်ချင်တဲ့ မန်နေဂျာတွေထံကနေ ဘရင်ဆန်ဆီကိုရောက်လာတာတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူက ကိုယ်လိုက်ရှာရတာထက် ကိုယ့်ဆီရောက်လာတဲ့ အစွမ်းအစကို သိရာမှာ တော်ပါတယ်။

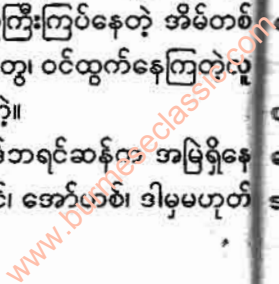
ဖရိုဖရဲ ဖန်တီးရှင်

ဘရင်ဆန်ရဲ့ Virgin ကို ထူးခြားစေတဲ့ နောက်ထပ် ခေါင်းဆောင်နည်းကတော့ ကြီးကြပ်တာနဲ့ ထိုးထွင်းမှုပတ်ဝန်းကျင် ဖန်တီးပေးတာပါပဲ။ ကုမ္ပဏီအခြေအနေကို “အရှူးအိမ်” လို့ ဧည့်သည်တစ်ယောက်က ပြောတယ်။ တစ်ပြင်လုံး ပြေးလွှားနေသူတွေချည်းပဲတဲ့။

နောက်တစ်ယောက်က ၁၉၆၉ ခုနှစ်က ဘရင်ဆန်ရဲ့ ပထမဆုံးလုပ်ငန်းရှိရာ Albion လမ်းပေါ်က လုပ်ငန်းခွင်မြင်ကွင်းကို အခုလို ဖော်ပြတယ်။ “ဖုန်းတွေမြည်နေတယ်။ အမျိုးသမီးချောချောလေးတွေ သွားလိုက်၊ လာလိုက်။ အခန်းတစ်ဖက်မှာ ဆံပင်ညှိညှိ ထောင်ထောင်နဲ့ လူငယ် တစ်ယောက်အပြုံးနဲ့ အားတက်သရော ဖုန်းပြောနေတယ်။”

နောက်ထပ်တစ်ယောက်က Holland Park က Virgin ရဲ့ ရုံးချုပ်ကို ခုလိုဖော်ပြတယ်။ “ရစ်ချင်ဘရင်ဆန်ရဲ့ အပေါ်ထပ်ကမီးဖိုမှာ ညစ်ညစ်ပတ်ပတ် ပန်းကန်တွေ ထပ်ထားတယ်။ ကြမ်းပြင်မှာ ကော်ပီကူးစက်တစ်လုံး။ ကုမ္ပဏီ ၂၀၀ ကို သူကြီးကြပ်နေတဲ့ အိမ်တစ်ခုလုံး ပွင့်ဟနေတဲ့ တံခါးတွေ၊ ခုံပေါ်က ခွက်တွေ၊ ဝင်ထွက်နေကြတဲ့လူတွေ။ ဒါလားမော်ဒန် ကော်ပိုရိတ်ရုံးချုပ်” တဲ့။

ဖရိုဖရဲတွေ အလယ်မှာတော့ ရစ်ချင်ဘရင်ဆန်က အမြဲရှိနေတတ်တယ်။ ဖုန်းပြော၊ စကားစ၊ နောက်ပြောင်၊ အော်ဟစ်၊ ဒါမှမဟုတ်



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၃၇

Virgin အကျိုးရှိရာရှိကြောင်း တစ်ယောက်ယောက်ကို ခိုင်းနေလေ့ရှိတယ်။

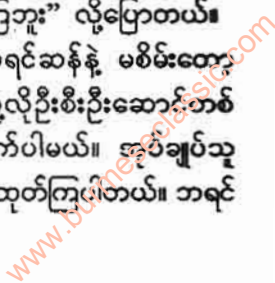
အမေရိကန်က Marx Brothers ဟာသရုပ်ရှင်ကား ရိုက်ကူးမယ့် ဒါရိုက်တာတစ်ယောက်လို့ပဲ ဘရင်ဆန်က ဗရုတ်သုတ်ခတွေ့ စီမံနေတဲ့ ဖရိုဖရဲခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ပါ။ သူ့အထင်မှာတော့ အားပေးချီးကျူးမှုဆန်ဆန် သတိထားဆောင်ရွက်တာပေါ့။ သူက Virgin ကုမ္ပဏီ မန်နေဂျာတွေကို ကိုယ်ပိုင်ဆုံးဖြတ်ချက်နဲ့ လွတ်ပေးသလို လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရေးကိစ္စတွေမှာလည်း ဝင်မရှုပ်ပါဘူး။

သူက “ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုချင်းစီရဲ့ ခေါင်းဆောင်တိုင်း ကိုယ်ပိုင်ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ခွင့် အပြည့်အဝရှိပါတယ်။ ကျွန်တော်ကများ အကြံသွားပေးလို့ကတော့ ထမောင်းထုတ်မှာ” လို့ပြောတယ်။

ဒါပေမဲ့ ဒီလိုမမြင်ကြသူတွေလည်း ရှိပါတယ်။ Virgin ဟာ အများပိုင်ကုမ္ပဏီအဖြစ် ဘယ်တော့မှ ဖြစ်မလာရတဲ့အကြောင်းက ဘရင်ဆန်ဟာ တစ်ယောက်ယောက်ကို တာဝန်ခံရမှာမုန်းတီးတဲ့ စိုးရွံ့မှုကြောင့်လို့ ဝေဖန်သူတွေက ပြောကြတယ်။ ဝေဖန်သူတွေ အပြောအရ ဘရင်ဆန်ဟာ ဝင်ရှုပ်ဖို့လည်း အကျင့်ကပါနေတယ်။ သူ့လွှဲပေးပြီးပြီ ထင်ရတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေမှာ မန်နေဂျာတွေရဲ့လုပ်ပိုင်ခွင့်ကို ဝင်ရှုပ်တာမျိုးလို့ ဆိုကြပါတယ်။

မကျေမနပ်ဖြစ်နေတဲ့ ဝန်ထမ်းဟောင်းတစ်ယောက်ကတော့ ဘရင်ဆန် ကိုယ်တိုင်ပြောခဲ့တာနဲ့ ကွဲလွဲစွာပဲ “Virgin ရဲ့ ထိပ်ပိုင်းစီမံခန့်ခွဲမှုက မှန်ပါဘုရားသမားတွေ။ ဘရင်ဆန် ဘာလုပ်လုပ် ခေါင်းညိတ်ထား။ သူ့မပြောဘဲ အိမ်သာတောင် မသွားရဲကြဘူး” လို့ပြောတယ်။

ဒါတွေနဲ့ တခြားစွပ်စွဲချက်တွေက ဘရင်ဆန်နဲ့ မစိမ်းတော့ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဒီလိုဖရိုဖရဲ ကိစ္စတွေက သူ့လိုဦးစီးဦးဆောင်တစ်ယောက်ကနေ ကွပ်ကဲတာလို့တော့ ပြောဖို့ခက်ပါမယ်။ အုပ်ချုပ်သူအများစုက လူတွေကို စနစ်ကျဖို့ စည်းကမ်းတွေထုတ်ကြပါတယ်။ ဘရင်



၁၃၈ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ဆန်ရဲ့ အင်ပါယာကတော့ ဖရိုဖရဲတွေပြည့်လို့။

အွင်းအလမ်းရှာပုံတော်

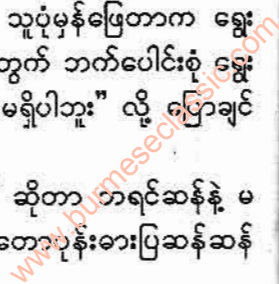
ဘရင်ဆန်က အမြော်အမြင်ရှိတဲ့သူ၊ ပါရမီရှင်၊ ဂုရုဆိုပြီး အခေါ်ခံရတယ်။ “ဟစ်ပီလုပ်ငန်းရှင်” တစ်ယောက်က စီးပွားရေး အမြော်အမြင်ရှိသူဖြစ်လာတော့ သူ့စီမံခန့်ခွဲပုံစံတိုင်နဲ့ဒဿနတွေက အပြောင်းအလဲလိုအပ်နေတဲ့ အရင်းရှင်စနစ်မှာ အလားအလာရှိတဲ့ အရေးကြီးသင်ခန်းစာတစ်ချို့ ဖြစ်သွားပါတယ်” လို့ ဝေဖန်သူတစ်ယောက် က ပြောပါတယ်။

“၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်များရဲ့ တော်လှန်တဲ့ကာလက ပေါက်ဖွား သူ၊ ငယ်ရွယ်သူတို့ရဲ့ တော်လှန်ရေးတန်ဖိုးနဲ့ ခေတ်သစ်စီးပွားရေးရဲ့ လိုအပ်ချက်တွေ ထူးထူးခြားခြား ပေါင်းစုထားသူ။ သူ့တန်ဖိုးနဲ့ သူ့ စတိုင်တွေက ခေတ်သစ်အရင်းရှင်စနစ် သဘောတရားတွေရဲ့ ကျင့် ဝတ်သီလအပေါ် သံသယမပြတ်ရှိနေတာတွေကို သက်သာရာရသွား စေပါတယ်။”

ဘရင်ဆန်ဟာ စိတ်ကူးယဉ်ဆန်ချင်ဆန်ပေမယ့် ဆိုရှယ်အင် ဂျင်နီယာတစ်ယောက်တော့ မဟုတ်ဘူး။ သူ့မှာ ပုံကြမ်းထုတ်ထားတာ ဘာမှမရှိဘူး။ Virgin တံဆိပ်ကိုသုံးရင်း လူတွေကို ရှည်ရှည်ဝေးဝေး ရှင်းပြပြီး စိမ်းကားတာမျိုး သူမဖြစ်ချင်ဘူး။

သူ့မှာ ရဲတင်းတဲ့ ဟာသဓာတ်ခံရှိပေမယ့် သူ့ဆန့်ကျင်တဲ့ ဘယ် လူမှုအသိုင်းအဝိုင်းကိုမဆို တရားနည်းလမ်းတကျတော့ ရှိပါတယ်။ အငြင်းပွားစရာ ကိစ္စတွေအကြောင်းမေးရင် သူပုံမှန်ဖြေတာက ရွေး ချယ်စရာမေးခွန်း (MCQ) တွေပဲ။ ဒီကိစ္စအတွက် ဘက်ပေါင်းစုံ ရွေး စရာတွေကို ပြတယ်။ “မှန်တယ်၊ မှားတယ် မရှိပါဘူး” လို့ ပြောချင် တာပေါ့။

တကယ်တော့ “အမြော်အမြင်ကိစ္စ” ဆိုတာ ဘရင်ဆန်နဲ့ မ ဆိုင်ဘူး။ သူတကယ်ကျွမ်းကျင်တာက သူ့တော့ပုန်းခားပြဆန်ဆန်



Virginia တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၃၉

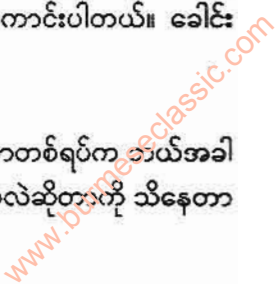
မျက်လုံးတစ်ဖက်ကို မှန်ပြောင်းမှာကြည့်၊ တက်စီးလို့ရမယ့် ကုန်အပြည့် သင်္ဘောတွေ မိုးကုပ်စက်ဝိုင်းတစ်လျှောက်မှာ လိုက်ရှာနေတာပဲ။ တခြား မျက်လုံး တစ်ဖက်ကတော့ လက်ရှိကာလကို အာရုံစိုက်နေတယ်။ သူ့ ဖွဲ့စည်းပုံအတိုင်း Virgin က သစ္စာတော်ခံနေတယ်ဆိုတာ သေချာစေ ချင်လို့ပေါ့။

ဘရင်ဆန်ဆီက သင်ခန်းစာတစ်ခုက ကြီးကျယ်တဲ့စိတ်ကူး တွေနဲ့ ကြီးကျယ်လုပ်ငန်းတွေ အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ အချိန်အကြာကြီး ဆွဲထားဖို့ပဲ။ ခေတ်နဲ့လည်း ကိုက်ညီအောင်တော့ လုပ်ရပါမယ်။ သူ့ရဲ့ မဟာအရည်အချင်းကတော့ Virgin ဖောက်သည်တွေနဲ့ ဝန်ထမ်းတွေကို ထိတွေ့မယ်။ ဒီကရတဲ့ အသိပညာတွေကို Virgin ပုံစံနဲ့ကိုက်မယ့် လုပ် ငန်းသစ်တွေမှာ အသုံးချနိုင်အောင် ထောက်လှမ်းမယ် ဆိုတဲ့အစွမ်းအစ ပါပဲ။ သာယာချမ်းမြေ့တဲ့ လောကအတွက် သူ့ဒဿနနဲ့ စိတ်ကူးတွေက လူတွေကို တွန်းအားပေးတဲ့ သူ့ပင်ကိုသိစိတ်နဲ့ တွဲဖက်လို့နေပါတယ်။ တစ်နည်းဆိုရရင် ဘရင်ဆန်အတွက် အဖြေဆိုတာမရှိဘူး။ သူ့ပင်ကို သိစိတ်ကသာ ဦးဆောင်သွားတာပါပဲ။

သိုးတွေပထိန်းနဲ့ ကြောင်တွေမွေး

ဘရင်ဆန်က သူ့ဦးဆောင်ရာကို လူတွေမျက်စိစုံမှိတ် လိုက် တာထက် သူတို့အတွက် စိန်ခေါ်မှုပတ်ဝန်းကျင် ဖန်တီးပေးပြီး အကောင်းဆုံးစွမ်းဆောင်ရည်တွေ ပေါ်ထွက်လာတဲ့အပေါ်မှာ အားကိုး အားထားပြုပါတယ်။ ကြောင်မွေးသလို လုပ်ဆောင်ရတာ တကယ်ကို ခက်ခဲပေမယ့် စိတ်လှုပ်ရှားစရာ အများကြီးပိုကောင်းပါတယ်။ ခေါင်း ဆောင်မှုအတွက် သင်ခန်းစာများကတော့-

- နောက်ကွယ်ကနေ ဦးဆောင်
- ဘရင်ဆန်ရဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုစတိုင်လကွဏာတစ်ရပ်က ဘယ်အခါ နောက်ချန်ပြီး လူတွေကို အရှိန်နဲ့လွှတ်ပေးမလဲဆိုတာကို သိနေတာ ပဲ။



၁၄၀ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

- ကူးစက်ပြောင်းလဲပေး  
ဘရင်ဆန်က လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ အတည်စွမ်းအင်ကို ပြောင်းလဲ  
အောင် ဓာတ်ပြုမယ့်ဓာတ်ကူပစ္စည်းလိုပဲ။ ဒါမှမဟုတ် အငြိမ်စိတ်  
ကူးကို အရွေ့ စွမ်းအင်ဖြစ်အောင်ပြောင်းပြီး လူတွေကို အဘက်  
ဘက်ဆီသို့ ပြေးလွှားစေတဲ့သူပေါ့။
  
- အစွမ်းအစရှိသူတွေ ကိုယ့်ဘေးမှာစုထား  
ဘရင်ဆန် ကျွမ်းကျင်တာက သူ့နားမှာ အလွန်တော်သူတွေ ဝိုင်း  
ထားပြီး ဒီလူတွေကို ကြီးထွားလာစေမယ့် ပတ်ဝန်းကျင်ကောင်း  
ဖန်တီးပေးတာပါပဲ။ ဒါဟာ တကယ်အစွမ်းထက်ပါတယ်။
  
- ဖရိုဖရဲတွေ အားပေး  
ဘရင်ဆန်က သဗ္ဗရန်ပေါင်းတွေ စီမံနေတဲ့ဗရုတ်သုတ်ခခေါင်း  
ဆောင်တစ်ယောက်ပေါ့။
  
- အခွင့်အလမ်းသစ်တွေ အမြဲထောက်လှမ်း  
ဘရင်ဆန်ရဲ့ မဟာအရည်အချင်းကတော့ Virgin ဖောက်သည်  
တွေနဲ့ ဝန်ထမ်းတွေကို ထိတွေ့မယ်၊ ဒီကရတဲ့ အသိပညာတွေကို  
Virgin ပုံစံနဲ့ ကိုက်မယ့်လုပ်ငန်းသစ်တွေမှာ အသုံးချနိုင်အောင်  
ထောက်လှမ်းမယ်ဆိုတဲ့ အစွမ်းအစပါပဲ။





အခန်း (၇)

ကျည်ဆန်ထက် မြန်အောင်ပြေးပါ

သူက Yes နဲ့ No လားပဲပြောတာ။ ဒီကိစ္စက စိတ်ကူးကောင်းတစ်ခုပါဆိုပြီး အလယ်အလတ်အဆင့် မန်နေဂျာတွေကို အယုံသွင်းဖို့ တန်ဖိုးရှိတဲ့အချိန် တွေကို သူ မဖြုန်းဘူး။

Rowan Gormley

Virgin Money နှင့် VirginWines တို့၏ CEO ဟောင်း

၁၄၂ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ကော်ပိုရိတ်လောကရဲ့ အရာရှိတွေအပေါ် ရစ်ချင်ဘရင်ဆန် လက်မခံထားတာတစ်ခုကို ပြောပါဆိုရင် တုံ့ပြန်ဆောင်ရွက်တဲ့နှုန်းပါပဲ။ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုက မြန်မြန်ဆန်ဆန် ရွှေနိုင်တယ်ဆိုတာကို စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ ဂုရုကြီးတွေလည်း အံ့အားသင့်ကြတယ်။ *Teaching the Elephant to Dance* နဲ့ *When Giants Learn to Dance* စတဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုအကြောင်း အရောင်းသွက်စာအုပ်တွေမှာပါတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ဆိုတာ တစ်ခါလာလည်း ဗျူရိုကရေစီ၊ နောက်တစ်ခါလာတည်း ဗျူရိုကရေစီပဲ။

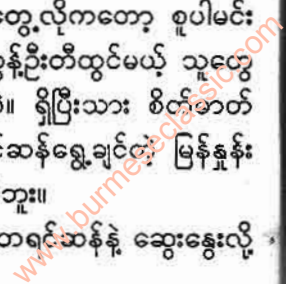
ကုမ္ပဏီကို ငယ်အောင်လျှော့တာလည်း တကယ်ပြဿနာကို မကိုင်နိုင်ဘူး။ ကုမ္ပဏီအများစုမှာက စွမ်းဆောင်ရည်နိမ့်တဲ့ စီနီယာ မန်နေဂျာတွေဟာ သူတို့ရဲ့ဘဝက ဒီဆုံးဖြတ်ချက်ပေါ် တည်မှီနေပြီဆိုရင် ဒါကိုမဆုံးဖြတ်နိုင်တော့တာ များတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘရင်ဆန်ကတော့ သူ့ထက်သာတဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေကို သွက်လက်ဖျတ်လတ်မှုဆိုတာကို နှစ် ၃၀ တိုင် ပြသခဲ့ပါပြီ။ မကြာခဏလည်း *Virgin* မှာ အခွင့်အလမ်းသစ်တွေ အများကြီးရခဲ့ပါပြီ။

ဒီလိုလုပ်ဖို့ ဘရင်ဆန်က ပင်ကိုသိစိတ်ကို စူးစမ်းရှာဖွေမှု တစ်ခုလုပ်ပဲ အားကိုးတယ်။ သူက အချိန်တိုလေးအတွင်းမှာကို ဆုံးဖြတ်ချက်ရနိုင်အောင် စီစဉ်ဖန်တီးထားတယ်။ ပုံမှန်ကော်မတီ အဆင့်ဆင့်ဆိုတာတွေ မရှိသလောက်ကို ရှားပါတယ်။

မြန်လွန်းတဲ့လူ

ဘရင်ဆန်က အခွင့်အလမ်းတစ်ခုတွေ့လိုကတော့ စူပါမင်းလိုပဲ ကျည်ဆန်ထက်မြန်တယ်။ အနာဂတ် စွန့်ဦးတီထွင်မယ့် သူတွေအတွက်လည်း အဖိုးတန်သင်ခန်းစာတွေပါပဲ။ ရှိပြီးသား စိတ်ဓာတ်ခွန်အားကလည်း တကယ်စွမ်းတာပါ။ ဘရင်ဆန်ရွှေချင်တဲ့ မြန်နှုန်းဆိုတာ တစ်ခါတစ်ရံမှာ လိုက်လို့မမီနိုင်ပါဘူး။

Virgin Atlantic Airways ဆိုရင် ဘရင်ဆန်နဲ့ ဆွေးနွေးလို့



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၄၃

ငါးလအတွင်း ဖြန့်ချိပေါ်လာတာ။ လူသုံးကုန်ပစ္စည်းကုမ္ပဏီ Virgin Trading ကလည်း Virgin Cola ဖြန့်ပြီး ရက်ပိုင်းမှာတင် ထောင်နိုင်ခဲ့တာ။

ဘဏ္ဍာရေးလုပ်ငန်းအပိုင်းဖြစ်တဲ့ Virgin Direct ဟာ ငါးလနဲ့ စလုပ်ခဲ့တာပါ။ တည်ထောင်သူ CEO Rowan Gormley က “လူအများစုဆိုရင် အနည်းဆုံးအချိန်ကို နှစ်နှစ်လောက်ယူမှာ။ ဘာရင်ဆန်မှာတော့ သိပ်ကောင်းတဲ့ မားကက်တင်း ပညာရှိတယ်။ သူကလည်း ဒါကိုယုံကြည်တယ်။ သူက Yes လား No လားပဲပြောတာ။ ဒီကိစ္စက စိတ်ကူးကောင်းတစ်ခုပါဆိုပြီး အလယ်အလတ်အဆင့် မန်နေဂျာတွေကို အယုံသွင်းဖို့ တန်ဖိုးရှိတဲ့အချိန်တွေကို သူမဖြုန်းဘူး” လို့ပြောပါတယ်။

နက်ကာကျွန်းကို ဝယ်ဖို့လုပ်တုန်းကတောင် တရစပ်ဆောင်ရွက်လိုက်တာပဲ။ ဘရင်ဆန်ကို အင်တာဗျူးတဲ့ Fortune မဂ္ဂဇင်း သတင်းထောက်တစ်ယောက်က “ဘရင်ဆန်က ၅ နာရီခွဲဆို အိပ်ရာထပြီ။ ၇ နာရီဆို သူတင်းနစ်ကစားဖက်တွေ သိပ်မတက်ကြွသေးချိန်မှာ သူက တင်းနစ်ပွဲတွေ ဆက်တိုက်ကစားနေပြီ” လို့ ပြန်ပြောပြတယ်။

Virgin ရဲ့ရေရှည် ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်က “ဒီလူတစ်နေ့ကို ၃၅ နာရီ အလုပ်လုပ်သလိုပဲ” လို့ပြောတယ်။ ပြီးတော့ သူ့ဝန်ထမ်းတွေကိုလည်း သူက ဒီအတိုင်း ဖြစ်စေလိုတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ အချိန်နဲ့ သည်းခံနိုင်စွမ်းအရ မဖြစ်နိုင်တာတွေလည်း တစ်ခါတစ်ရံ လုပ်ခိုင်းတယ်။

ဘရင်ဆန်က ခဏခဏပဲ ပြိုင်ဘက်တွေထက်သာအောင် အရှိန်အဟုန်ကို သုံးပါတယ်။ ဥပမာ- ဂျာမန်ဂီတကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ပြင်သစ်လုပ်ငန်းခွဲ Ariola ကို သူသွားလည်တုန်းကပေါ့။ ဒီကုမ္ပဏီက Virgin အပါအဝင် တခြားကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ဂီတဖြန့်ချိရေးကို လုပ်တာ။ Ariola က အစွမ်းအစရှိတဲ့ အဆိုတော် Julien Clerc နဲ့ စာချုပ်ချုပ်ဖို့ ပြင်နေကြောင်း ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်က ဖွဲ့လိုက်တယ်။ ဘရင်ဆန်က အိမ်သာခဏသွားပြီး သည်နာမည်ကို လက်ပေါ်မှာရေးတယ်။ အခွင့်အရေးလည်းရရော Virgin ကိုယ်ပိုင် ပြင်သစ်လုပ်ငန်း ဒါနဲ့ဘာတစ်ယောက်

၁၄၄ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ကိုခေါ်ပြီး ဒီအဆိုတော်အကြောင်းကို မေးတယ်။ သိပ်နာမည်ကျော်တဲ့ လူဆိုတာ သိလိုက်ရတယ်။ ဒါနဲ့တင် ဘရင်ဆန်က အဆိုတော်ရဲ့ မန်နေဂျာကိုဆက်သွယ်၊ Clerc ကို Virgin နဲ့ စာချုပ်ချုပ်ခဲ့တာပါပဲ။

**ကြည့်ပနေနဲ့၊ အရင်ဘုန်း**

ဘရင်ဆန်က ဈေးကွက်သူတေသနကို မယုံဘူး။ ဖောက်သည် လိုအပ်ချက်ကိုသိဖို့ သူ့ကိုယ်တိုင်စကားပြောကြည့်တာတွေနဲ့ အခြေခံတဲ့ ပင်ကိုသိစိတ်ကို ပိုသုံးတယ်။ ဈေးကွက်သူတေသနလုပ်လို့ Virgin အောင်မြင်တယ်ဆိုရင် အဲဒါကလည်း ဖက်စပ်လုပ်တဲ့လူက ဒီလုပ်ငန်းကို အဆိုပြုချက် မတင်ခင်ကဖြစ်စေ၊ Virgin နဲ့ တွဲပြီးတာနဲ့ ထုတ်ကုန်ကိုပြုပြင်တာကြောင့်ဖြစ်စေ သူတေသနလုပ်ထားတဲ့အတွက် ဖြစ်တတ်တယ်။ ဒီလောက်ခွန်အားရှိတဲ့ တံဆိပ်ကိုပိုင်ဆိုင်တဲ့ အခွင့်ကောင်းကြီး တစ်ခုတော့ ဖက်စပ်လုပ်ငန်းတွေက လုပ်ငန်းကိုမကြာခဏ အကောင်အထည် ဖော်ပေးရလေ့ရှိတာပါပဲ။

ဘရင်ဆန်က ဒီစိတ်ကူးအတိုင်းလုပ်မယ်လို့ မီးစိမ်းပြလိုက်တာနဲ့ အသေးစိတ်ကို အခြားလူတွေက အချောသတ်ပေတော့။ မကြည့်ခင် ခုန်ပစ်တာကိုက ဘရင်ဆန်ရဲ့ အရေးတကြီးအားသာချက်ပဲ။ ဒီတော့ Virgin က မကြာခဏ ထုတ်ကုန်အသစ်တွေ ထုတ်နိုင်တယ်။ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုလုံးတောင် ထောင်ချင်ထောင်မယ်။ နွေးကွေးတဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေထက် အများကြီးမြန်အောင်လည်း ဈေးကွက်ထဲဝင်တယ်။ လတ်တလောတွေ့နေရတဲ့ လုပ်ငန်းပတ်ဝန်းကျင်ပြောင်းလဲနိုင်တဲ့နှုန်းနဲ့ဆိုရင် အခွင့်အလမ်းသစ်တွေ ရယူတာ၊ လက်လွတ်သွားတာက အများကြီး ကွာပြီပေါ့။ နောက်ဆုံးမှာ Virgin ရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာ ထိပါးလာတော့မယ် ဆိုရင်လည်း၊ အမြတ်မရတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဖျက်သိမ်းပစ်လို့ ခုနိုင်ပါတယ်။

ဒါက Virgin တံဆိပ်အတွက်ဆိုရင် ဘာကိုမှမထောက်ထားတဲ့ သဘောပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ဘရင်ဆန်ကို စီးပွားရေးအရ ဘက်စုံလုပ်ကိုင်

Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၄၅

စေတဲ့ဖြစ်စဉ်မှာ အကာအရံတွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ သူက ဖက်စပ်ဆိုရင် နည်းနည်းကြောက်သူလို့ ပြောကြတယ်။ သူမလန်တဲ့ ဖက်စပ်လုပ်ငန်းဆိုလို့ သူထိန်းချုပ်နိုင်ခွင့် ပိုင်ဆိုင်မှုတွေ ရှိထားတဲ့လုပ်ငန်းတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုအတွက် Virgin နာမည်သုံးပြုဆိုရင် ဘရင်ဆန်က တံဆိပ်ကို ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ခွင့် ထိန်းချုပ်ထားတာပါပဲ။

သူက “ကျွန်တော်တို့ ဂုဏ်မယူနိုင်တဲ့ ထုတ်ကုန်တွေနဲ့ လိုက်မပေါင်းဖို့ ဂရုစိုက်ပါတယ်။ တစ်ပတ်တည်းနဲ့လည်း နာမည်ကိုပြန်နုတ်ခွင့် ရှိတယ်။ တခြားကုမ္ပဏီရဲ့ ဦးတည်ချက်ကို မကြိုက်တဲ့အခါမျိုးပေါ့” လို့ပြောတယ်။

တစ်ချိန်တည်းမှာ သူ့ရဲ့ဖက်စပ်လုပ်ငန်းအများစုမှာ Virgin တ အများစုပမာဏကို လွန်လွန်ကဲကဲရအောင်ကို ညှိနှိုင်းတယ်။ သူ မြှုပ်နှံတဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုထက် လွန်ကဲပိုမိုတဲ့ ထိန်းချုပ်ခွင့်ကို ယူထားတာတာ ဖြစ်တယ်။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရေး ကျွမ်းကျင်သူတစ်ယောက်က “ဘရင်ဆန်က ပုဂ္ဂလိက ကုမ္ပဏီတစ်ခုအတွက် စမတ်ကျတဲ့လမ်းကြောင်းကို ယူထားပြီး ဝါပြီ။ ပြင်ပကလူတွေ ငွေထုပ်ပိုက်ပြီး ဝင်လာတာထက် တတ်နိုင်သမျှ နောက်ဆုတ်နေအောင်ဖန်တီးပြီး သူက ဖက်စပ်လုပ်ငန်းတွေ ချဲ့ထွင်တယ်” လို့ပြောပါတယ်။

**အဆုံးအဖြတ်ကာလ**

ဘရင်ဆန်ရဲ့ အောင်မြင်မှုမှာ အချိန်ကအရေးကြီးပါတယ်။ သူက ပိုင်းဖြတ်လှုပ်ရှားတာမှာ ကျွမ်းကျင်ပါတယ်။ အခွင့်အလမ်းတူးဖော်ရာမှာ ဒါက အရမ်းအရေးကြီးတာပေါ့။ ဒီလိုကာလဆိုတာ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်မှာ လုပ်ပိုင်ခွင့်က တစ်ဖက်ကနေတစ်ဖက်ကို ကူးပြောင်းတဲ့အချိန်၊ ဒါမှမဟုတ်လည်း ပြိုင်ဘက်က မမှားသလိုဘဲ အမှားတစ်ခုလွန်မိတဲ့အချိန်မျိုးမှာ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ လပေါင်းများစွာ ဒါမှမဟုတ်

၁၄၆ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

စက္ကန့်ပိုင်းလေးပဲ ကြာချင်ကြာမှာ။ ဒါပေမဲ့ ဘရင်ဆန်က ဒါကိုသိတာ၊ ရယူအသုံးချတာမှာ သိပ်ထက်မြက်သူဖြစ်တယ်။

BA နဲ့ဖြစ်တဲ့ မရိုးမသားအသရေဖျက်တဲ့အမှုမှာ အဲဒီပိုင်း ဖြတ်လုပ်ဆောင်တဲ့ အခိုက်အတန့်ကို တွေ့နိုင်ပါတယ်။ အဲဒါဟာ BA မိဒီယာတွေက ဘရင်ဆန်ကို သူ့လေကြောင်းလိုင်း လူသိများဖို့အတွက် BA ကို စွပ်စွဲတယ်လို့ ပြောလာတဲ့အချိန်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအမှားကြောင့် ဘရင်ဆန်ရဲ့ ရှေ့နေတွေကို BA နဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ Lord King အပေါ် အမှု ဖွင့်ခွင့် ရသွားစေပါတယ်။ အဲဒီအချိန်အထိ Virgin က ဘာမှမတတ် နိုင်သေးဘူး။ အခြေအနေတွေကို မိဒီယာအာရုံစိုက်အောင်ပဲ လုပ်နိုင် တာ။ ဒါပေမဲ့ လက်တွေ့မှာ စွပ်စွဲမှုတွေက ရှုပ်ထွေးလွန်းတော့ လူထု က မျက်စိလည်သွားတယ်။ ပိုင်းဖြတ်ရမယ့် ကာလလည်းရောက်ရော တံအခွင့် ကိုယ်ဘက်ပါတော့တာပဲ။

ဘရင်ဆန်က ဒီစွမ်းရည်ကို သူ့လုပ်ငန်းဘဝတစ်လျှောက် ညှိ နှိုင်းမှုတွေအတွင်းမှာ အသုံးပြုတယ်။ ဒီကနေ ပိုမက်လောက်စရာ ထပ်မံ ညှိနှိုင်းတဲ့ ကိုယ့်ဘက်လည်း အားသာချက်အသစ်တွေ ထပ်ရစေတဲ့ အခွင့်အလမ်းများကို ရယူတာဖြစ်ပါတယ်။

သူ PR ကိစ္စတွေမှာလည်း အချိန်က အရေးပါပါတယ်။ သူ့ရဲ့ တခြားလုပ်ငန်းနယ်ပယ်တွေလိုပဲ ဘရင်ဆန်က မိဒီယာနဲ့ ပတ်သက်လာ ရင်လည်း အခွင့်ကောင်းသိပ်ယူတတ်တာ။ ဂလိုဘယ်လေကြောင်းလိုင်း တစ်ခုဆိုပြီးတော့ BA က ဗြိတိသျှအလံကို သူတို့ရဲ့တံဆိပ်ဆိုင်းဘုတ် ကနေ ဖယ်ချဖို့ဆုံးဖြတ်တော့ ဘရင်ဆန်ကို သတင်းဘစ်ပုဒ် ပေးလိုက် သလိုပါပဲ။ ဘရင်ဆန်က နိုင်ငံတော်အလံကို Virgin တံဆိပ် ဆိုင်းဘုတ် မှာ ထည့်ပေးဖို့အော်ဒါပေးလိုက်ပါတယ်။ BA က နိုင်ငံတော်အလံနဲ့ မပျံ့သန်းရင် Virgin က ပျံ့သန်းမှာဆိုပြီး သတင်းထောက်တွေကိုလည်း ပြောလိုက်သေးတယ်။

Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၄၇

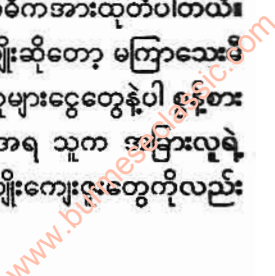
ပိတ်ဆွေတွေ့ဆီက အကူအညီရယူ

ဘရင်ဆန် ထူးချွန်တာတစ်ခုက သူ့လုပ်ငန်းမှာ တခြားလူတွေပါဝင် လာအောင် ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းပါပဲ။ Virgin ဝန်ထမ်းတွေဆီကိုပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ဖက်စပ်လုပ်ငန်းတွေဆီပဲဖြစ်ဖြစ် ဘရင်ဆန်ရဲ့ စိတ်အားတက်ကြွမှုက ကူးစက်သွားပါတယ်။ မကြာသေးမီကလည်း Virgin တံဆိပ်ရဲ့ ယုံကြည် ရမှုကြောင့် သူကတခြားကုမ္ပဏီတွေရဲ့ အဆိုပြုချက်တွေကို ဆွဲဆောင် လာနိုင်ပါတယ်။

ဥပမာ- Virgin Cola ဆိုရင် ကိုယ်ပိုင်တံဆိပ် ကိုလာတွေ စူပါမားကက်အများအပြားကို တင်ပို့တဲ့ Cotts Europe ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီ တစ်ခုရဲ့ထိပ်တန်းကိုလာဖော်မြူလာပါပဲ။ နောက်ပြီး Virgin က ကွန်ပျူ တာလောကထဲဝင်တော့ ICL နဲ့တွဲတယ်။ အမေရိကန်လက်လီဇေးတွတ် ကိုဝင်တော့ Blockbuster နဲ့။ Virgin Direct ဘဏ္ဍာရေးလုပ်ငန်းရဲ့ မူလနောက်ခံထိန်းကျောင်းမှုက သြစတြေးလျ Australian Mutual Provincial (AMP) က တစ်ဆင့်လာတဲ့ အင်္ဂလန်အာမခံကုမ္ပဏီ Nor- wich Union ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါတွေကိုကြည့်ရင် Virgin ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ မြန်နှုန်းကို သိသာ နိုင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်ပြီးသား ဖက်စပ်လုပ်ငန်းတွေအတွက် အခွင့်အလမ်းကြီးကတော့ သင်ယူမှုနည်းနည်းနဲ့၊ အထူးကျွမ်းကျင်မှုကို အရန်သင့်ရနိုင်တာပါပဲ။ ကုန်စည်သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုကို ကမ်း လှမ်းလာလို့ အကောင်အထည်ဖော်မယ် ဆုံးဖြတ်လိုက်တာနဲ့ စားသုံး သူထံ သတင်းစကားတန်းရောက်ဖို့၊ နောက်ပြီး Virgin ရဲ့ အများနဲ့ မတူတဲ့ အပြောင်းအလဲကို ပေါင်းစပ်ပေးဖို့ အဓိကအားထုတ်ပါတယ်။

Virgin တံဆိပ်ရဲ့ ဆွဲဆောင်မှုက ဒါမျိုးဆိုတော့ မကြာသေးမီ နှစ်များမှာ ဘရင်ဆန်က ကိုယ့်ငွေမဟုတ်ဘဲ သူများငွေတွေနဲ့ပါ ဇွန့်စား လာတယ်။ သူ့ရဲ့ကလေးဘဝ ဇာတ်လမ်းတွေအရ သူက အခြားလူရဲ့ ပစ္စည်းကို ကိုယ့်လုပ်ငန်းမှာသုံးလို့ရတဲ့ အကျိုးကျေးဇူးတွေကိုလည်း ကောင်းကောင်းသဘောပေါက်ထားတယ်။



၁၄၈ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

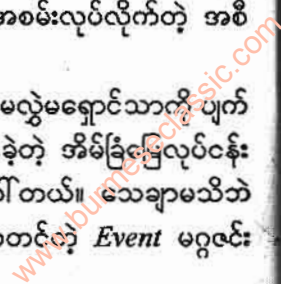
ဘရင်ဆန်နဲ့ သူ့ရဲ့ ကျောင်းနေဘက်သူငယ်ချင်း Nik Powell နဲ့ ရင်းနှီးမှုဆိုရင် အခင်မင်ပျက်ရတာတွေ ရှိခဲ့ဖူးပါတယ်။ တစ်ခါက Nik စက်ဘီးအသစ်ကလေး ကင်ပွန်းတပ်ပွဲဆိုပြီး သူတို့တစ်ယောက် တစ်လှည့် မြစ်နားက တောင်ကုန်းပေါ်ကနေ အပြင်းနင်းချဖို့ပြိုင်တယ်။ အရှိန်နဲ့ ဘယ်သူက မြစ်ကမ်းနားအထိ အနီးဆုံးရောက်မလဲ ကစားကြတာ။ Nik က မြစ်နားရောက်ခါနီး ပေအနည်းငယ်မှာ ချော်ကျပြီး ရပ်သွားတယ်။ ရစ်ချစ်အလှည့်လည်းရောက်ရော မြစ်ထဲအထိကို တန်းဆင်းသွားလို့ Nik က သစ်သားတုံးနဲ့ လိုက်ဆယ်ထုတ်ရသတဲ့။ လူကိုတော့ ကယ်နိုင်ပေမယ့် စက်ဘီးအသစ်လေးကတော့ စုပ်စမြုပ်စကို ရေစုန် မျောသွားတာ။ ဘရင်ဆန်နဲ့ မိဘတွေက ပြန်တောင်လျော်ပေးလိုက်ရပါ သတဲ့။

Virgin ရဲ့အစမ်းလုပ်လိုက်တဲ့ အစီအစဉ်

ဘရင်ဆန်က စိတ်ကူးသစ်တွေပေါ်ထွက်ရင် သိပ်မြန်တဲ့နှုန်းနဲ့ လုပ်ငန်းအကောင်အထည်ဖော်ပါတယ်။ Virgin ဝန်ထမ်းတွေအတွက် စိတ်မသက်သာစရာကတော့ သူတို့ရဲ့ နာမည်ကျော်ခေါင်းဆောင်ဟာ ဝါသနာတွေတစ်ခုပြီးတစ်ခု ပြောင်းနေတာပါပဲ။

Virgin ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်က “ရစ်ချစ်ဘရင်ဆန်က မှက်တစ်ကောင်လို အငြိမ်မနေသူမျိုး” လို့ပြောတယ်။ အောင်မြင်နိုင်မယ့် လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဈေးကွက်သုတေသနတွေမလုပ်ဘဲ သိရှိနိုင်တယ်လို့ သူကယုံကြည်ထားတာ။ ပြောရရင် ဝန်ထမ်းတွေက ဘရင်ဆန်ရဲ့ ဘုမသိဘမသိလုပ်လို့ ပျက်ရတာကို Virgin ရဲ့ အစမ်းလုပ်လိုက်တဲ့ အစီအစဉ်ဆိုပြီးတော့တောင် တင်စားကြတယ်။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ တချို့စီမံကိန်းတွေဟာ မလွဲမရှောင်သာကို ပျက်ရတာပါပဲ။ ဥပမာ၊ ၁၉၈၃ ခုနှစ်က သူစတင်ခဲ့တဲ့ အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်း Vanson ကြောင့် ပေါင် ၁၂ သန်း အရှုံးပေါ်တယ်။ သေချာမသိဘဲ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလို့ဖြစ်ရတာ။ ၁၉၈၁ ခုနှစ်မှာ စတင်တဲ့ Event မဂ္ဂဇင်း





Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၄၉

လည်း လူတောင်မသိလိုက်ရှာဘူး။

ဒါပေမဲ့ ဘရင်ဆန်က ဒီအရံတွေကို ကိုယ့်အတွက် အကျိုးရှိအောင်လုပ်ပစ်တယ်။ သူ့အဖို့ ဒါတွေက စွန့်ဦးတီထွင်မှုပါပဲ။ သူ့ရဲ့ လောကအမြင်က “အမှားမှမလုပ်ရင် ဘာမှလုပ်ဖြစ်မှာမဟုတ်ဘူး” တဲ့။

သူ့အကြောင်းသိသူ ကြော်ငြာဝန်ထမ်းတစ်ယောက် အပြောအရ ဘရင်ဆန်ဟာ ကုမ္ပဏီ ၁၀၀ ကျော် ပျက်ခဲ့ဖူးတယ်တဲ့။ သူ့သဘောထားက စမ်းလုပ်ကြည့်လိုက်တာပါပဲ။ စမ်းမှုကျွမ်းမယ်တဲ့။ အပြုသဘောသူပြောတာက “သွားလုပ်ကြည့်လိုက်ပြီး အမှားကို သင်ခန်းစာယူပေါ့။ ကျွန်တော်တော့ ကိုယ်လုပ်တာကိုယ်ကြိုက်တယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ နေ့တိုင်း အသစ်လေ့လာနေရလို့ပါပဲ” တဲ့။

ကျည်ဆန်ထက် မြန်အောင်ပြေး

ကော်ပိုရိတ်လောကရဲ့ အရာရှိတွေအပေါ် ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန် လက်မခံထားတာတစ်ခုကို ပြောပါဆိုရင် တုံ့ပြန်ဆောင်ရွက်တဲ့နှုန်းပါပဲ။ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုက မြန်မြန်ဆန်ဆန်ရွှေ့နိုင်တယ်ဆိုတာကို စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ ဂုရုကြီးတွေလည်း အံ့အားသင့်ကြတယ်။ သူက အချိန်တိုလေးအတွင်းမှာကို ဆုံးဖြတ်ချက်ရနိုင်အောင် စီစဉ်ဖန်တီးထားတယ်။ ပုံမှန်ကော်မတီ အဆင့်ဆင့်ဆိုတာတွေ မရှိသလောက်ကို ရှားပါတယ်။ ဒါတွေကနေ သင်ယူစရာကတော့-

- စူးစမ်းနေလို့ ရွှေ့မတိုးနိုင်တာ မဖြစ်စေနဲ့  
ဘရင်ဆန်ရွှေ့ချင်တဲ့မြန်နှုန်းဆိုတာ တစ်ခါတစ်ရံမှာ လိုက်လို့တိုမမီနိုင်ပါဘူး။
- ကြည့်မနေနဲ့ အရင်ခုန်  
ဘရင်ဆန်က ဈေးကွက်သူတေသနကို မယုံဘူး။ ဖောက်သည် လိုအပ်ချက်ကိုသိဖို့ သူ့ကိုယ်တိုင်စကားပြောကြည့်တာတွေနဲ့ အခြေခံတဲ့ပင်ကိုသိစိတ်ကို ပိုသုံးတယ်။

၁၅၀ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

- ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ထိရောက်အောင်ချမှတ်  
 ဘရင်ဆန်ရဲ့ အောင်မြင်မှုမှာ အချိန်က အရေးကြီးပါတယ်။ အခွင့်  
 အလမ်းကာလမှာဆို အရမ်းအရေးကြီးတဲ့ပိုင်းဖြတ်လှုပ်ရှားမှုဆို  
 ရင်လည်း သူ့ကျွမ်းကျင်ပါတယ်။

- အကူအညီတွေ များများယူ  
 ဘရင်ဆန် ထူးချွန်တာတစ်ခုက သူ့လုပ်ငန်းမှာ တခြားလူတွေ  
 ပါဝင်လာအောင် ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းပါပဲ။ Virgin ဝန်ထမ်းတွေဆီ  
 ကိုပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ဖက်စပ်လုပ်ငန်းတွေဆီပဲဖြစ်ဖြစ် ဘရင်ဆန်ရဲ့ စိတ်  
 အားတက်ကြွမှုက ကူးစက်သွားပါတယ်။

- မှားမှာကို မကြောက်နဲ့ မှားမှ တတ်မှာ  
 ဘရင်ဆန်က စိတ်ကူးသစ်တွေပေါ်ထွက်ရင် သိပ်မြန်တဲ့နှုန်းနဲ့  
 လုပ်ငန်းအကောင်အထည်ဖော်ပါတယ်။ Virgin ဝန်ထမ်းတွေ  
 အတွက် စိတ်မသက်သာစရာကတော့ သူတို့ရဲ့ နာမည်ကျော်ခေါင်း  
 ဆောင်ဟာ ဝါသနာတွေ တစ်ခုပြီးတစ်ခု ပြောင်းနေတာပါပဲ။



အခန်း (၉)  
အရွယ်အစား အရေးကြီးတယ်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု သိပ်ကြီးမားလာတိုင်း ကျွန်တော်တို့က လုပ်ငန်း  
သစ်တစ်ခု စတင်ပါတယ်။ အရာရာသေးငယ်အောင် လုပ်ထားတော့ အရာ  
ရာ ကိုယ်ပိုင်ဖြစ်သွားတာပေါ့။

ရစ်ချစ်ဘရင်ဆန်

### ၁၅၂ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ကော်ပိုရိတ်လောကမှာ အများစုက ကုမ္ပဏီတစ်ခုနဲ့တစ်ခု ပမာဏကြီးတာကိုပဲ ကြည့်နေချိန်မှာ ဘရင်ဆန်ကတော့ ကုမ္ပဏီကို သေးငယ်အောင်ပဲထားချင်တယ်။ Virgin Group ရဲ့ အောင်မြင်မှုဟာ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ စွန့်နှီးတီထွင်စိတ်ဓာတ်ကို မြင့်နိုင်သမျှ မြင့်စေပြီး ကုမ္ပဏီလည်ပတ်တဲ့ အဆင့်ဆင့်လုပ်ဆောင်စရာတွေကို နည်းနိုင်သမျှ နည်းထားလို့ ဖြစ်ပါတယ်။ Virgin က အစဉ်အလာ ရာထူးစဉ်ဆက် အသားပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီမဟုတ်ဘူး။ ကိုယ်ပိုင်ရုံးတွေ၊ ကိုယ်ပိုင်စီမံခန့်ခွဲမှု အဖွဲ့တွေနဲ့ လျော့ရဲရဲ ချိတ်ဆက်ထားတဲ့လုပ်ငန်းစုကြီးပေါ့။

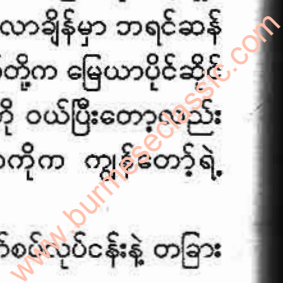
ဘရင်ဆန်က “စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု သိပ်ကြီးမားလာတိုင်း ကျွန်တော်တို့က လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု စတင်ပါတယ်။ အရာရာသေးငယ် အောင် လုပ်ထားတော့ အရာရာ ကိုယ်ပိုင်ဖြစ်သွားတာပေါ့” လို့ ရှင်း ပြတယ်။

Virgin ပုံစံနဲ့တူတဲ့ အောင်မြင်မှုမျိုး ရချင်တယ်ဆိုရင် ဝန်ထမ်း တွေကို ဈေးကွက်နေရာနဲ့ တိုက်ရိုက်ထိတွေ့ခွင့်ပေးမယ့် ကုမ္ပဏီအဖွဲ့ အစည်းအဖြစ် ဒီဇိုင်းဆင်ထားရလိမ့်မယ်။ ဒီနေရာမှာလည်း ဘရင်ဆန် က စီးပွားရေးပါမောက္ခတွေ နှစ်ပေါင်းများစွာ တွေးခေါ်ခဲ့တာတွေကို ပင်ကိုသိစိတ်နဲ့ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နေတာပါပဲ။

### ကိုယ်ပိုင်ထူထောင်

ဘရင်ဆန်က ဝယ်ယူသူမဟုတ်ဘူး။ တည်ထောင်သူ ဖြစ် ပါတယ်။ စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်မှုရဲ့ ပုံစံသစ်ပေါ့။ တခြားလုပ်ငန်းရှင် ကြီးတွေက ကုမ္ပဏီငယ်တွေကို ဝါးမျိုရင်းကြီးထွားလာချိန်မှာ ဘရင်ဆန် က ကိုယ်ပိုင်ပဲ ထူထောင်တယ်။ သူက “ကျွန်တော်တို့က မြေယာပိုင်ဆိုင် မှုဘက်မှာ မမြုပ်နှံသလို တခြားကုမ္ပဏီကြီးတွေကို ဝယ်ပြီးတော့လည်း မချဲ့ထွင်ပါဘူး။ ကုမ္ပဏီတွေ တည်ထောင်တာကိုက ကျွန်တော့်ရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုပါပဲ” လို့ရှင်းပြတယ်။

မကြာသေးခင်နှစ်များမှာ Virgin က ဖက်စင်လုပ်ငန်းနဲ့ တခြား



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၅၃

ပူးတွဲလုပ်ငန်းတွေ ထူထောင်ရာမှာ သိပ်ကိုအစွမ်းထက်ခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့်ပဲ ဘရင်ဆန်က Virgin တံဆိပ်ကို ရှုပ်ထွေးတဲ့ဈေးကွက်နေရာတွေဆီ ပို့ပစ်ခဲ့တယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို အစကနေ တည်ထောင်နေစရာမလိုဘဲ Virgin ရဲ့ ထူးခြားတဲ့လုပ်ငန်းတစ်ခု ပေါ်ပေါက်လာစေပါတယ်။ ဥပမာကောင်းတစ်ခုကတော့ အင်္ဂလန်ရဲ့ထိပ်တန်းဘဏ္ဍာရေး ဝန်ဆောင်မှု ကုမ္ပဏီတွေထဲက တစ်ခုဖြစ်တဲ့ Norwich Union နဲ့ ၅၀:၅၀ ဖက်စပ် လုပ်ကိုင်တာပါပဲ။ (နောက်ပိုင်းမှာ သြစတြေးလျကုမ္ပဏီ Mutual Provident ကို ဖယ်ပေးလိုက်ရတယ်။) ဒီဖက်စပ်လုပ်ငန်းကြောင့် Virgin ကို ရှုပ်ထွေးတဲ့ ပင်စင်အစီအစဉ်နဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရေး အစီအစဉ်တွေကို လုပ်ငန်းအတွက် လိုအပ်တဲ့ကျွမ်းကျင်မှုတွေ ခေါ်ဆောင်မလာဘဲ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ခွင့် ရသွားစေခဲ့ပါတယ်။

ဒါဟာ ကုမ္ပဏီတွေက Virgin နဲ့ သိပ်ကို တွဲဖက်လုပ်ကိုင်ချင်ကြတဲ့ ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းတစ်ရပ်ပါပဲ။ ထိရောက်တဲ့ ဖက်စပ်လုပ်ငန်းတွေ ဖန်တီးစီမံနိုင်တာက Virgin ရဲ့ အဓိက ကျွမ်းကျင်မှုတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်လို့ ဘရင်ဆန်က မကြာသေးမီက ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။

သူက အချိန်တော်တော်များများမှာ အလားအလာရှိတဲ့ လုပ်ငန်းသစ်တွေကိုပဲ လိုက်ရှာနေတယ်။ သူဟာ Virgin အင်ပါယာရဲ့ ဗဟိုတလူသားဒိုင်နမိုဖြစ်သလို လုပ်ငန်းသစ်တွေ အမြဲဖော်ထုတ်ပေးတယ်။ ဒါတွေက Virgin မှာ အမြစ်တွယ်ပြီး အခြေတည်တာ သို့မဟုတ် နွယ်ယှက်ပြီး တွယ်တက်လာတဲ့ လုပ်ငန်းတွေဖြစ်ပါတယ်။ (ဘရင်ဆန်နဲ့ သူ့ရဲ့ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအဖွဲ့က တစ်ပတ်ကို လုပ်ငန်းအဆိုပြုချက်ပေါင်း ၅၀ ကျော် သုံးသပ်ရတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဘယ်ကာလမဆို သူတို့လက်ထဲမှာ သုံးသပ်ဆဲလုပ်ငန်းအဆိုပြုမှု လေးခုလောက် ရှိနေတတ်ပါတယ်။)

ဖြစ်နိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခု တွေ့ပြီဆိုတာနဲ့ Virgin က မြန်မြန်ပဲ အကောင်အထည်ဖော်ပါတယ်။ တစ်ခါတလေ လအနည်းငယ်ပဲကြာတယ်။ ဘရင်ဆန်က အစွမ်းအစရှိသူတွေ သူ့နားမှာထားသလို သူတို့

၁၅၄ ဂေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ဘာသာသူတို့ လုပ်ပိုင်ခွင့်ကိုလည်း ပေးထားတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီလုပ်ငန်း အတွက် သူ့ကိုယ်ပိုင် စိတ်အားတက်ကြွမှု ပါဝင်တာကလည်း အားသာချက်ပါပဲ။ Virgin က လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု စတင်ဖို့ဆိုရင် ပရိုမိုးရှင်း အပိုင်းအတွက်ကလည်း ဘရင်ဆန်ရဲ့ PR လှုပ်ရှားမှုမျိုးတွေ လိုက်လုပ် နိုင်တာ ဘယ်သူမှမရှိဘူးမဟုတ်လား။

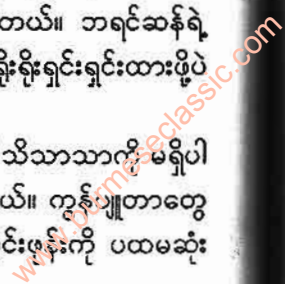
ဘရင်ဆန်က သူ့ရဲ့ကြီးမားတဲ့ ဝါသနာနဲ့ အဓိကအလုပ်အကိုင် က ကုမ္ပဏီအသစ်တွေ ထူထောင်တာလို့ ဝန်ခံပါတယ်။ သူက “ကျွန်တော် တာ ဒါတွေအတွက် သုံးလနှစ်မြှုပ်လိုက်တယ်။ ပြီးရင် နောက်ဆုတ်ပေး တယ်။ ကျန်တာ သူတို့ဆီပြန်လှည့်လည်း တစ်နှစ်မှတစ်ခါ၊ နှစ်ခါပဲ။ လွှဲ ပြောင်းဆောင်ရွက်ခွင့် ပေးတတ်တာကိုက ကုမ္ပဏီရဲ့ အဓိကကျွမ်းကျင်မှု လို့ ဝှက်ချက်ပါပဲ။ (နောက်ထပ် အဓိကကျွမ်းကျင်မှုတစ်ခုပေါ့။)

ခြွင်းချက်ကတော့ Virgin Atlantice Airways ပါပဲ။ ဒါကိုတော့ ဘရင်ဆန်က သေသေချာချာကို အာရုံစိုက်တယ်။ Virgin Music Group ကို Thorn EMI ထံ ၁၉၉၂ ခုနှစ်မှာ ရောင်းလိုက်ကတည်းက ဒီလေကြောင်းလိုင်းဟာ Virgin ရဲ့ သရဖူရတနာ ဖြစ်လာတယ်လေ။

မိုးရှင်းတဲ့ဘဝ

လုပ်ငန်းသစ်တွေကို ဘရင်ဆန် အမြဲရှာဖွေနေတာမှာ Vir- gin Group ဆိုတာ လုပ်ငန်းသစ်တွေ၊ ဖက်စပ်တွေနဲ့ ပါတနာ လုပ်ငန်း တွေ ပါဝင်တဲ့ အနုစိတ်ကွန်ရက် ပွထလာနေတဲ့ သဘောပါပဲ။ လိုတာ ထက် ပိုသီးပွင့်တဲ့ဥယျာဉ်တစ်ခုလို ဒီလိုရှုပ်ထွေးထိရောက်တဲ့အင်ပါယာ တစ်ခုက အလွယ်တကူပဲ ပေါက်ကွဲကြီးထွားနိုင်ပါတယ်။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ စီးပွားရေးဒဿနမှာ အရေးကြီးအစိတ်အပိုင်းက ရိုးရိုးရှင်းရှင်းထားဖို့ပဲ ဖြစ်တယ်။ သူ့ ကိုယ်ပိုင် တန်ဖိုးတစ်ရပ်ပေါ့။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ ဘဝဟာ ရှုပ်ထွေးမှုတွေ သိသိသာသာကို မရှိပါ ဘူး။ သူ့စတိုင်က နှိမ့်ချတယ်။ နည်းပညာနည်းတယ်။ ကွန်ပျူတာတွေ သူသဘောမကျသလို ၁၉၉၃ ခုနှစ်ရောက်မှ မိုဘိုင်းဖုန်းကို ပထမဆုံး



Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၅၅

သူကိုင်တယ်။ ဘရင်ဆန်နဲ့ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေထဲက ထူးခြားတာ တစ်ခုပြောပါဆိုရင်တော့ “ရိုးရိုးရှင်းရှင်း လုပ်တာ” ကို ညွှန်ပြရလိမ့်မယ်။

Forbes မဂ္ဂဇင်းက “ဘရင်ဆန်ဟာ လုပ်ငန်းအသစ်တစ်ခု စတင်လည်ပတ်သလိုကို ဆောင်ရွက်ပါတယ်။ ဇယားတွေ၊ မြားတန်းတွေ ဘာမှမရှိ။ ဘာအစဉ်အလာ စီမံခန့်ခွဲမှုမှ မရှိ။ ThinkPad ဘယ်လို ဖွင့်မယ်တောင် သူမသိဘူး။ စာရင်းဇယား ပရိုဂရမ် Lotus ဆိုရင် Notes နဲ့ တွဲမသိဘဲ သိပ်မြန်တဲ့ကားပေါ့လို့ ထင်ချင်ထင်တယ်။ နိုင်ငံ တကာလုပ်ငန်းကြီးတွေနဲ့မတူတဲ့ ကိုယ်ပိုင်ကျင့်ထုံးကိုစွဲပြီး ဘရင်ဆန်က သူ့ချိန်းဆိုချက်တွေကိုဒိုင်ယာရီတစ်ခုမှာမှတ်၊ ဖျတ်ခနဲပေါ်လာတဲ့ စိတ် ကူးတွေ လက်မှာခြစ်တယ်။ တော်တော်တော့ အလုပ်ဖြစ်သား” လို့ ရေးပါတယ်။

သူက စာရေးကိရိယာဆိုင်ကဝယ်ထားတဲ့ ကိုယ်ပိုင် A4 မှတ်စု စာအုပ်ကို သွားလေရာဆောင်ထားတယ်။ ဒီမှာပဲ သူ့စိတ်ကူးတွေ၊ စကား ပြောမှတ်ချက်တွေနဲ့ လုပ်စရာအလုပ်တွေ ချရေးတယ်။ (သူ့ကို လေးစား သောအားဖြင့် တခြားသော Virgin ဝန်ထမ်းများကလည်း မှတ်စုစာအုပ် တွေမှာ လိုက်ရေးကြတယ်။)

ဒီနည်းလမ်းက သူ့စီးပွားရေးဘဝမှာရော၊ တစ်ကိုယ်ရည်ဘဝ မှာပါ တစ်သမတ်တည်း ဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ အစားအသောက်အကြိုက် ကလည်း အတော်ရိုးရှင်းတယ်။ ဘရင်ဆန်နဲ့ ညစာစားဖို့ ဖိတ်ခေါ်ခံရသူ စီးပွားရေးအသိတစ်ယောက်က ကြမ်းကြမ်းတမ်းတမ်း မှတ်ချက်ပေးတာ က “သူစားနေတာ ကျောင်းကကျွေးတဲ့ ညစာအတိုင်းပဲ” တဲ့။

ဗြိတိသျှ ဗာဂျင်ကျွန်းစုထဲက နက်ကာကျွန်းကို အခု Virgin ကုမ္ပဏီက တရားဝင်ပိုင်ဆိုင်ပါတယ်။ အဲဒီမှာ သိပ်ကောင်းတဲ့ မီးဖို ဆောင်နဲ့ ဝိုင်စတိုးဆိုင်ရှိတယ်လို့ ကြားထားတယ်။ ဒီအပြင်လည်း ဧည့် သည်တွေ၊ Virgin အရာရှိတွေအတွက် အများကြီးအကျိုးခွံနိုင်ပါသေး တယ်။ ဘရင်ဆန်ကိုယ်တိုင်ကဒီကိစ္စတွေကို သိပ်စိတ်မငင်စားဘူး။ Vir- gin အရာရှိတွေက ကုမ္ပဏီငွေကို ထိပ်တန်းဝိုင်လွှေ စားသောက်ဆိုင်

### ၁၅၆ ဒေါက်တာညွှန်ဟိန်းလတ်

မှာ မြည်းစမ်းချင်ရင်လည်း သူမကြိုက်ဘူး။ တစ်ပုလင်း ၁၅ ပေါင်ထက် ပိုမပေးဖို့ စည်းကမ်းတောင်ထုတ်ထားတာ။

ဘရင်ဆန်က သူ့ဘဝရဲ့ ရုပ်ဝတ္ထုပိုင်ဆိုင်မှုတွေကိုလည်း ဘေးဖယ်ထားတယ်။ သူ့ဇနီးသည် Joan ကလည်း မော်မော်ကြားကြားဆိုရင် ရွံ့မုန်းပါတယ်။

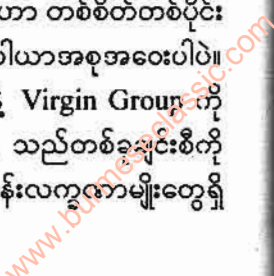
ဘရင်ဆန်က အရမ်းကြွယ်ဝချမ်းသာပေမယ့် တော်တော်ကို နှိမ့်ချတတ်တဲ့သူတစ်ယောက်လို ဝတ်စားပါတယ်။ တကယ်တော့ သူဝတ်စားပုံကကြည့်ရတာ အမှောင်ခန်းထဲဗီရိုဆွဲဖွင့်၊ တွေ့တဲ့အင်္ကျီကောက်စွပ်ထားသလိုပဲလို့တောင် တစ်ခါကပြောခဲ့ကြတယ်။ ဘရင်ဆန်အတွက်တော့ ဒီအရာတွေက ဘာမှအရေးမကြီးပါဘူး။

### စွဲအင်ပါယာ

သူ့ရဲ့ စီးပွားရေးအင်ပါယာ ဖွဲ့စည်းပုံကလည်း ဒီအတိုင်းပါပဲ။ ဇာရိုကရေစီမရှိအောင် Virgin တစ်ခုလုံးကို စီမံခန့်ခွဲလို့ရမယ့် အပိုင်းအလိုက် ခွဲထားတယ်။ စွန့်ဦးတီထွင်နိုင်တဲ့စွမ်းအားများအောင်နဲ့ အင်ပါယာလုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ အရှုံးကို နောက်လုပ်ငန်းတစ်ခုက ကာမိအောင် Virgin လုပ်ငန်းတိုင်းကို သတ်သတ်စီ ရပ်တည်တဲ့ပုံစံနဲ့ ဖွဲ့ထားတယ်။ (လက်တွေ့မှာလည်း လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ငွေက နောက်လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ပြန်ထောက်ရတာပဲ။) ဒါကို ကုမ္ပဏီရဲ့ ဖွဲ့စည်းပုံမှာ မြင်နိုင်ပါတယ်။

ဘရင်ဆန်က အနောက်တိုင်း ကော်ပိုရိတ်ဟိတ်ဟန်တွေကို ဖယ်ရှားထားတယ်။ ဂျပန်တွေရဲ့ မိသားစုကုမ္ပဏီပုံစံ (Keiretsu) စုဖွဲ့ပုံမျိုးကို သူကသဘောကျတယ်။ Virgin Group ဟာ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း လွတ်လပ်ပြီး လျော့ရဲရဲချိတ်ဆက်ထားတဲ့ အင်ပါယာအစုအဝေးပါပဲ။

သူက “စုဖွဲ့ထားတဲ့အစိတ်အပိုင်းတွေနဲ့ Virgin Group ကို အဓိပ္ပာယ်သတ်မှတ်နိုင်ပါတယ်” လို့ပြောတယ်။ သည်တစ်ခုချင်းစီကို အဆောက်အအုံ သီးသန့်ထား၊ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလက္ခဏာမျိုးတွေရှိအောင် ဖန်တီးပေးထားပါတယ်။





Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၅၇

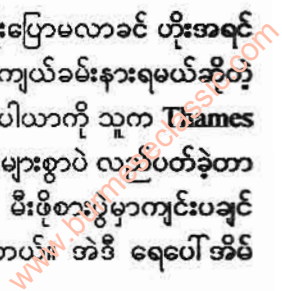
Virgin မှာက အများထက်ထူးတဲ့ ဗဟိုချုပ်ကိုင်မှု လျော့ချွဲ စည်းပုံမျိုးရှိတယ်။ လုပ်ငန်းခွဲတစ်ခုချင်းစီမှာ Virgin တံဆိပ်ကို လိုင်စင် တွေယူပြီး ထိန်းကျောင်းထားတယ်။ (ဘရင်ဆန်က သူပိုင်ဆိုင်မှုဝေစု အတွက် ၅၀ရာခိုင်နှုန်း သို့မဟုတ် ဒီထက်ပိုယူပြီး ကာကွယ်ထားတယ်။) လုပ်ငန်းတွေကို ကိုယ်ပိုင်ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့များနဲ့ လွတ်လပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီများလို လည်ပတ်စေပါတယ်။

Virgin Group မှာ လုပ်ငန်းချင်းဆက်နွယ်နေတဲ့ လုပ်ငန်းခွဲ၊ လုပ်ငန်းအစုအဝေး များစွာပါဝင်ပါတယ်။ ဥပမာ- ခရီးသွားအစုမှာ လေကြောင်းလိုင်းနဲ့ အပန်းဖြေခရီးသွား ကုမ္ပဏီများစွာပါဝင်တယ်။ တေးဂီတပိုင်းမှာ ဖျော်ဖြေပွဲ၊ ရေဒီယို၊ ဂီတစတိုး အစုရှိတယ်။ လိုက်ဖ် စတိုင်မှာလည်း စာအုပ်၊ ဝိုင်၊ ကျန်းမာကြံ့ခိုင်ရေးကလပ်တွေ ပါဝင် ပါတယ်။

ဘရင်ဆန်ပြောတာက “ဟာကွက်တစ်ကွက်၊ အခွင့်အလမ်း တစ်ခုတွေ့တာနဲ့ ကျွန်တော်တို့ လုပ်ငန်းတစ်ခုခွဲတာပဲ။ လုပ်ငန်းတစ်ခု သိပ်ကြီးလာတိုင်း နောက်တစ်ခုစတယ်” လို့ပြောတယ်။ ဒီအခါ ဇိမ် ကျကျ၊ လက်တန်းဆောင်ရွက်တဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ဖြစ်လာတယ်။ သေချာ တာက တံဆိပ်တစ်ခုကို အားလုံးသိလောက်အောင် လုပ်ငန်းတစ်ခု သိပ်ကြီးနေပြီဆိုတာနဲ့ ခွဲဖြာရမယ့်အချိန်တန်နေပါပြီ။ သူက “အဆောက် အအုံတစ်လုံးမှာ လူ ၆၀ ထက် ပိုလေ့မရှိပါဘူး” လို့ ဆိုပါတယ်။

ရေထဲက ဌာနချုပ်လုပ်တဲ့အိမ်

စီမံခန့်ခွဲမှု ပညာရှင်ကြီးတွေက ဒါမျိုးပြောမလာခင် ဟိုးအရင် ကတည်းက ဘရင်ဆန်က ကုမ္ပဏီရုံးချုပ် ကြီးကျယ်ခမ်းနားရမယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ကူးကို ဖယ်ထုတ်ထားတယ်။ Virgin အင်ပါယာကို သူက Times မြစ်ထဲက ရေပေါ်အိမ်တစ်လုံးကနေ နှစ်ပေါင်းများစွာပဲ လည်ပတ်ခဲ့တာ ဖြစ်တယ်။ ဘုတ်အဖွဲ့အစည်းအဝေးတွေကို မီးဖိုစားပွဲမှာကျင်းပချင် ကျင်းပ၊ အနီးအနားဘုံဆိုင်မှာ လုပ်ချင်လုပ်တယ်။ အဲဒီ ရေပေါ်အိမ်



### ၁၅၈ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

လည်းမြုပ်ရော သူ့ဥစ္စာအများစုလည်း မျောသွားတယ်။ ဒီမှာတင် တခြားတစ်ခုခု ရွေးချယ်စီစဉ်ရတော့တာပဲ။

ဒါတောင်မှ သူက အစဉ်အလာရုံးနေရာမျိုးတွေထဲ ဝင်ဖို့မလုပ်ဘူး။ Virgin ဌာနချုပ်အတွက် လန်ဒန်ရဲ့ ခေတ်မီ Holland Park က ပထမတော့ အိမ်တစ်လုံး၊ နောက်တော့ အိမ်တန်းတစ်တန်းလုံး ဝယ်ယူခဲ့တယ်။ Virgin လုပ်ငန်းအသီးသီးက အိမ်အသီးသီးမှာ ရှိတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုချင်းစီက ပုံစံတစ်ခုချင်းစီနဲ့။ ကိုယ့်လုပ်ငန်း ကိုယ့်စီမံခန့်ခွဲမှုအဖွဲ့နဲ့ လုပ်နေကြတာ။ ဘရင်ဆန်လည်း ခဏတော့ အဲဒီအထဲက အိမ်တစ်လုံးမှာ သူ့ရဲ့အိမ်လိုနေပြီး ရုံးခန်းဖွင့် အုပ်ချုပ်သေးတယ်။ အခုတော့ Holland Park ထဲက သူ့အိမ်နဲ့သိပ်မဝေးတဲ့ နောက်ထပ်လိပ်စာ တစ်နေရာမှာ ရုံးထိုင်ပါတယ်။

Virgin ရုံးချုပ်ဆီကို လာလည်တဲ့ သတင်းထောက်တစ်ယောက်က “ဒီအိမ်က တကယ်ကို ကြီးကျယ်ပါတယ်။ (အရောင်စိုစို နံရံတွေ၊ အဖြူရောင်မျက်နှာကြက်နဲ့ လန်ဒန်အနောက်ပိုင်းဒေသကသူဌေးတွေပဲ ဝယ်နိုင်တဲ့ အုတ်အင်္ဂါတေတွေနဲ့) ဒါပေမဲ့ ဒါက ခေတ်သစ်ကုမ္ပဏီရုံးချုပ် လို့ပြောရင် ဘာမှတော့မဆိုင်ဘူး” လို့ ဖော်ပြခဲ့တယ်။

ယနေ့အထိလည်း ကုမ္ပဏီကို မိုးမျှော်တိုက်ကြီးတစ်ခုမှာ သွားဖွင့်ဖို့စိတ်ကူးကို ဘရင်ဆန်လက်မခံပါဘူး။ Virgin လုပ်ငန်းအသီးသီးက Holland Park တစ်ဝိုက် ပြန့်ကျဲနေတဲ့ အဆောက်အဦတွေကပဲ ဆောင်ရွက်နေပါတယ်။

### စိတ်ကူးကောင်းတွေ လက်ကမ်းကြိုဆို

ကိုယ့်ဆီက မဟုတ်တဲ့ စိတ်ကူးဆိုရင်မလာနဲ့ဆိုတဲ့ သဘောထားက ကုမ္ပဏီအများအပြားမှာ ရှိပေမယ့် Virgin ယဉ်ကျေးမှုကတော့ ဘယ်နေရာကမဆို စိတ်ကူးကောင်းတွေကို လမ်းဖွင့်ပေးထားတယ်။ နားထောင်ဖို့ဆိုတာကို ကုမ္ပဏီရဲ့မူဝါဒအဖြစ် ရစ်ချ်ဒ်ဘရင်ဆန်က ဇန်နဝါရီထီးထားတယ်။ လူထုကိုလည်း ကုမ္ပဏီက နောင်ဖြစ်လာမယ့် မိတ်ဆက်

Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၅၉

များဆီက လုပ်ငန်းအဆိုပြုချက်တွေကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားတယ်ဆိုတာကို အသိပေးထားတယ်။ တကယ်တော့ Virgin က အဲဒီအဆိုပြုမှုတွေထဲက ၉၅ ရာခိုင်နှုန်းကို ပယ်ပစ်ရတာပါပဲ။ သေချာခိုင်မာမယ့် အဆိုပြုချက်တွေကိုပဲ ရွေးချယ်တာဖြစ်ပါတယ်။

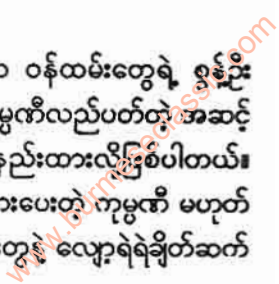
Virgin ကုမ္ပဏီတွင်းမှာ ဘရင်ဆန်က အဖွဲ့ငယ်လေးတစ်ခုကို ဦးဆောင်ပြီး (သူ့အပါအဝင်၊ အတွေ့အကြုံရှိ စွန့်စားရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ ပညာရှင်တစ်ယောက်နဲ့) ဒီအဆိုပြုချက်တွေကို ဆွေးနွေးကြတယ်။

သူက Virgin ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ လုပ်ငန်းတိုးတက်အောင်ကူညီမယ့် အကြံဉာဏ်တွေကို အမြဲအားပေးတယ်။ Virgin ဝန်ထမ်းတွေဆီက တစ်နေ့ကို စာအစောင်ရေ ၃၀ ကနေ ၄၀ ကြား သူရရှိတယ်လို့ ခန့်မှန်းထားတယ်။ ဒီစာတွေကို သူကအရင်ပြန်ကြားတတ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဖွဲ့စည်းပုံတစ်ခုလုံးက စွန့်ဦးတီထွင်တဲ့သဘောကို အားပေးဖို့ရယ်၊ အားလုံးပူးပေါင်းပါဝင်တဲ့ သဘောရှိဖို့ရယ် ဒီဇိုင်းလုပ်ထားပါတယ်။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ ကိုယ်ရေးအတ္ထုပ္ပတ္တိဆရာ Mick Brown ပြောသလို “Virgin ရဲ့ ဖရိုဖရဲတွေကြားက ထင်ရှားတာကတော့ စွန့်ဦးတီထွင်မှုပါဝင်တဲ့ အသေးစိတ်လုပ်ငန်းစီမံကိန်းတစ်ခုနီးနီးဖြစ်နေတဲ့ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာဒဿနပါပဲ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုချင်းစီခွဲထားတော့ သေးငယ်ပြီး မတောက်ပြောင်စေဦးတော့၊ ကြီးကြပ်မှုဆိုတာ နည်းတယ်။ ပိုအရေးကြီးတာက ဝန်ထမ်းတွေကြားမှာ မိသားစုပတ်ဝန်းကျင်လေးတစ်ခု ပေါ်ပေါက်လာတာပါပဲ။”

**အရွယ်အစား အရေးကြီးတယ်**

Virgin Group ရဲ့ အောင်မြင်မှုဟာ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်စိတ်ဓာတ်ကို မြှင့်နိုင်သမျှ မြှင့်စေပြီး ကုမ္ပဏီလည်ပတ်တဲ့ အဆင့်ဆင့်လုပ်ဆောင်စရာတွေကို နည်းနိုင်သမျှ နည်းထားလို့ဖြစ်ပါတယ်။ Virgin က အစဉ်အလာ ရာထူးစဉ်ဆက်အသားပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီ မဟုတ်ဘဲ ကိုယ်ပိုင်ရုံးတွေ၊ ကိုယ်ပိုင်စီမံခန့်ခွဲမှုအဖွဲ့တွေနဲ့ လျော့ရဲရဲချိတ်ဆက်



၁၆၀ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ထားတဲ့ လုပ်ငန်းစုကြီးပေါ့။ ကော်ပိုရိတ်စုဖွဲ့ပုံအတွက် ဘရင်ဆန်ရဲ့ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေမှာ အဓိကအချက် ငါးချက်ကတော့ -

- ကိုယ်ပိုင်ထူထောင်

ဘရင်ဆန်က ဝယ်ယူသူမဟုတ်ဘူး။ တည်ထောင်သူ ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်မှုရဲ့ပုံစံသစ်ပေါ့။ တခြားလုပ်ငန်းရှင် ကြီးတွေက ကုမ္ပဏီငယ်တွေကို ဝါးမျိုရင်းကြီးထွားလာချိန်မှာ ဘရင်ဆန်က ကိုယ်ပိုင်ပဲ ထူထောင်တယ်။

- ရိုးရှင်းပါစေ

ဘရင်ဆန်ရဲ့ ဘဝက ရှုပ်ထွေးမှုတွေ သိသိသာသာကို မရှိပါဘူး။ ဒီထူးခြားမှုကြောင့်ပဲ ဘရင်ဆန်ရဲ့ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်ကို သိသာသွားစေပါတယ်။

- စီမံခန့်ခွဲမှု အစိတ်အပိုင်းများ အပိုင်းလိုက်ခွဲထား

စွန့်ဦးတီထွင်နိုင်တဲ့စွမ်းအားများအောင်နဲ့ အင်ပါယာလုပ်ငန်း တစ်ခုရဲ့အရုံးကို နောက်လုပ်ငန်းတစ်ခုက ကာမိအောင် Virgin လုပ်ငန်းတိုင်းကို သတ်သတ်စီရပ်တည်တဲ့ပုံစံနဲ့ ဖွဲ့ထားတယ်။

- ဌာနချုပ်က သာမန်ပုံစံ

စီမံခန့်ခွဲမှုပညာရှင်ကြီးတွေက ဒါမျိုးပြောမလာခင် ဟိုးအရင်ကတည်းက ဘရင်ဆန်က ကုမ္ပဏီရုံးချုပ် ကြီးကျယ်ခမ်းနားရမယ် ဆိုတဲ့စိတ်ကူးကို ဖယ်ထုတ်ထားတယ်။

- အစိတ်အပိုင်းလေးတွေ ပေါင်းစပ်တာက အစိတ်အပိုင်းကြီးတစ်ခု ထက်သာတယ်

နားထောင်ဖို့ဆိုတာကို ကုမ္ပဏီရဲ့မူဝါဒအဖြစ် ရစ်ချ်ဘရင်ဆန်က

*Virgin* တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၆၁

ဖန်တီးထားတယ်။ လူထုကိုလည်း ကုမ္ပဏီက နောင်ဖြစ်လာမယ့် မိတ်ဖက်များဆီက လုပ်ငန်းအဆိုပြုချက်တွေကို ထည့်သွင်းစဉ်းစား တယ်ဆိုတာကို အသိပေးထားတယ်။



အခန်း (၁၀)

အားလုံးအတွက် တစ်သားတည်းဟန်ပန်

သူနဲ့ပတ်သက်ရင် ချဉ်းကပ်ရတာ လွယ်ကူတယ်။ ပေါ့ပင်စတားတစ်ယောက်  
လို၊ အခြားစီးပွားရေးသမားတွေလို မဟုတ်ဘူး။

**Mick Brown**

၁၆၄ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

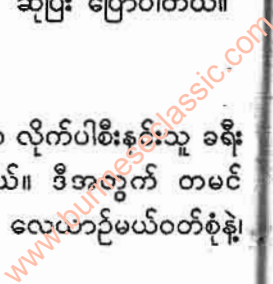
ရစ်ချိတ်ဘရင်ဆန်ရဲ့ ဘယ်သူနဲ့မှမတူတဲ့ပါရမီက အများ လက်ခံမှုရှိတာပါပဲ။ သူ့ကိုတွေ့တာနဲ့ သူလိုကိုယ်လို လူတစ်ယောက် ဆိုတာ ပေါ်လွင်တယ်။ ပြောရရင် ဒါက အားလုံးအတွက် အခက်ဆုံး သင်ခန်းစာပေါ့။ ရစ်ချိတ်ဘရင်ဆန် ခြေရာနင်းချင်သူတွေဟာ ဒီအစွမ်း အစကို ကျွမ်းကျင်သင့်တယ်။ ဒါမှမဟုတ်ရင်တော့ ကျန်တာလည်း အကျိုးမရှိနိုင်ဘူး။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ နိမ့်ချတာအပြင် လူ့အစုံနဲ့ရောနိုင်တာ ကိုက တခြားတွေ နေကျလုပ်ငန်းအရာရှိတိုင်းနဲ့ သူ့ကိုကွာခြားစေတော့ တာပဲ။ ဒါက သူ့ရဲ့ ရေရှည်ခံအောင်မြင်မှုနဲ့ ကျော်ကြားမှုရဲ့ သော့ချက် ပါပဲပေါ့။

သူ့အကြောင်း ကောင်းကောင်းသိသူတွေက ဘရင်ဆန်ဟာ အရာရာကို စားသုံးသူအမြင်နဲ့ အမြဲကြည့်ကြောင်းပြောတယ်။ ဒါမျိုးက ပထမစလုပ်ကြည့်ရင်တော့ လွယ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အနှစ် ၄၀ လုံး ဒီ လိုဖြစ်နေမယ်၊ ကိုယ်ကမိလိယံနာကြီး၊ ပေါင်ဘီလီယံချီတန်တဲ့ ကုမ္ပဏီ အုပ်စုဥက္ကဋ္ဌကြီးဖြစ်နေလည်း ဒီအတိုင်းဖြစ်နေမယ်ဆိုရင်တော့ သိပ် အထင်ကြီးစရာကောင်းပါတယ်။ ဘရင်ဆန်က အားလုံးနဲ့ တစ်သဘော တည်းဖြစ်တာဟာ ယုံမှားစရာ မရှိပါဘူး။ ဒါကို သူ့ဘယ်လို ဖန်တီးထား ပါလိမ့်။

သူက “ကျွန်တော်က ကံကောင်းလို့ပါ။ (ကံဆိုတာ သူ့အရမ်းသုံး တဲ့စကား) လူတွေကို စကားပြောနိုင်တယ်။ ဆယ်ကျော်သက်ရွယ်မှာ လန်ဒန်ကို ပထမဆုံးရောက်လာတော့ သိပ်အထီးကျန်တာ။ ခုတော့ လမ်းပေါ်မှာ၊ မြေအောက်ရထားပေါ်မှာ လူတွေ ကျွန်တော့်ဆီလာကြ တယ်။ လူတိုင်းကို သိရတာကံကောင်းလို့ပေါ့” ဆိုပြီး ပြောပါတယ်။

မင်္ဂလာပါ၊ ကျွန်တော်က ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌပါ

ဘရင်ဆန်က သူ့လေကြောင်းလိုင်းမှာ လိုက်ပါစီးနင်းသူ ခရီး သည်တွေနဲ့ စကားပြောဆိုဖို့ အချိန်ယူတယ်။ ဒီအလွတ် တမင် သက်သက် သရုပ်ဆောင်သလား ထင်ရတယ်။ လေယာဉ်မယ်ဝတ်စုံနဲ့၊



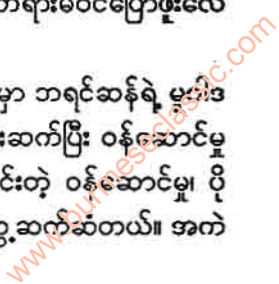
Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၆၅

နှုတ်ခမ်းနီနဲ့၊ ခရီးသည်တွေ၊ လေယာဉ်အဖွဲ့သားတွေကို အချို့ရည် လိုက်ဧည့်ခံတယ်။ ဒါပေမဲ့ တော်တော်များများကတော့ ခရီးသည်တွေနဲ့ စကားပြောတာ၊ သူ့ကုမ္ပဏီအပေါ် ထင်မြင်ချက်တောင်းခံတာတွေ လုပ်ပါတယ်။ ဒါဟာ နားလည်ရခက်လောက်အောင်ကို အစွမ်းထက် ပါတယ်။

သင်က မိသားစုနဲ့အတူ ထိပ်တန်းလေကြောင်းလိုင်းနဲ့ အတ္တ လန္ဒီတ်သမုဒ္ဒရာဖြတ်ကျော် ခရီးစဉ်မှာ ပုံမှန်ထိုင်ခုံတန်းက ခရီးသည် ဆိုပါတော့။ လေယာဉ်ထွက်လို့မှ ဘာမှမရှိသေး။ ဒီလေကြောင်းလိုင်း ဥက္ကဋ္ဌလို့ မြင်တာနဲ့ချက်ချင်းမှတ်မိတဲ့လူ သင့်ဆီလာမိတ်ဆက်ပြီး စကား ပြောခွင့်ရဖို့ ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေးမေးမယ်။ ကလေးတွေအတွက် ကျီစယ် တာလေးနည်းနည်း လုပ်ပြီးတာနဲ့ သူ့ရဲ့မှတ်စုနဲ့ခဲတံ ထုတ်ပြီး “ဒီလေ ကြောင်းလိုင်းအပေါ် ခင်ဗျားရဲ့ထင်မြင်ချက်ကလေး တစ်စိတ်လောက်” လို့မေးပြီ။ သင်အကြံပေးသမျှ သူလိုက်မှတ်မယ်။ ပြီးတော့ “ဝန်ဆောင်မှု ပိုကောင်းအောင် ဘာများလုပ်ပေးနိုင်ပါမလဲ” လို့ မေးဦးမယ်။

လေကြောင်းလိုင်း ဥက္ကဋ္ဌနဲ့ ပိုင်ရှင်တွေ အသာထား။ မန်နေဂျာ တောင်မှ သူ့ဖောက်သည်တွေနဲ့ ဒါမျိုး အချိန်ယူစကားမပြောဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူတို့လည်း ဘရင်ဆန်လိုပဲ ကိုယ့်ခရီးစဉ်ကိုယ်လိုက်စီးသင့် တာပဲလို့ ကျွန်တော်တို့သဘောပေါက်ထားပါတယ်။ ကွာခြားတာတ တော့ ဘရင်ဆန်က စားသုံးသူအသံကို နားထောင်တယ်။ သူတို့တွေက တော့ ပုံမှန်ထိုင်ခုံတန်းက ခရီးသည်တွေလောက်ဆိုရင် အရောမဝင် သလိုကိုနေတာ။ (နာမည်ကြီး လေကြောင်းလိုင်းတစ်ခုက လေယာဉ် အဖွဲ့က ပုံမှန်ထိုင်ခုံတန်းကို ဝက်လှောင်အိမ်လို့ တရားမဝင်ပြောဖူးလေ ရဲ့။)

Virgin Atlantic လိုင်းကို စထောင်ချိန်မှာ ဘရင်ဆန်ရဲ့ မှတ်စု အ တစ်လကို ဖောက်သည် ၅၀ ဆီ တယ်လီဖုန်းဆက်ပြီး ဝန်ဆောင်မှု အပေါ် သဘောထားကိုမေးမြန်းတယ်။ ပိုကောင်းတဲ့ ဝန်ဆောင်မှု ပို သက်သာတဲ့ဈေးနှုန်း ဖြစ်ရုံသာမက လူချင်းထိတွေ့ဆက်ဆံတယ်။ အကဲ





၁၆၆ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ခတ်တစ်ယောက်က ပြောသလို “သိပ်လက်ဝါးကြီးအုပ် BA နဲ့တော့ တွာပါ။ ဒီတုန်းက သူတို့လည်း ကမ္ဘာ့အကောင်းဆုံးလိုင်း မဟုတ်တာ တော့ သေချာတယ်” တဲ့။

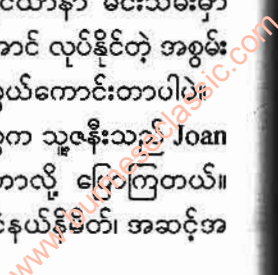
ဒါကို သံသယရှိလို့ ကိုယ့်အကျိုးလိုလို့ ဒီလူ ဒါလုပ်တာပါဆိုပြီး ပြောချင်ပြော။ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌက လေယာဉ်ပေါ်မှာ သင့်ကို ထင်မြင်ချက် လိုက်တောင်းတာကတော့ အထင်မကြီးလို့ကို မရတာပါ။

ဒီတော့ ရစ်ချစ်ဘရင်ဆန်နဲ့ တခြားလုပ်ငန်းကြီးလုပ်သူ ၉၉. ၉ ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ ကွာခြားတာက သူက လူတွေကို ပျူငှာသလို သူတို့ထင်မြင် ချက်ကို နားထောင်တာပါပဲ။ ပြိုင်ဆိုင်မှု အများစုမှာ သူက ခေါင်းတစ် လုံးသာနေစေတာလည်း ဒါပါပဲ။

လူတိုင်းနဲ့တစ်သားတည်း

ဘရင်ဆန်မှာက လူတိုင်းနဲ့တစ်သားတည်း ဖြစ်နေတဲ့ ဂုဏ် သတ္တိတစ်ခု ရှိတယ်။ ဘာကြောင့်မှန်းမသိပေမယ့် လူတွေကသူ့ကို အားလုံးထဲက လူတစ်ယောက်ပဲလို့ ထင်ကြပုံရတယ်။ ဗြိတိန်က လူတွေ က သူ့ကို “တွန်းလှည်းသမားလေးကြီးပွားလာ” တဲ့ ပုံစံမျိုးပြောတာ ကြားရတတ်ပါတယ်။ ဒါတောင် သူ့ဇာတိက လန်ဒန်အရှေ့ပိုင်း East End ကနေ မိုင်ပေါင်းများစွာဝေးတဲ့ ဒေသကဖြစ်ပါတယ်။ သူ အစိုးရ ကျောင်းတက်ခဲ့တာ၊ သူ့လေယူလေသိမ်းက သိပ်ကောင်းတာ၊ ကမ္ဘာ တစ်ဝန်းမှာ သူ့အိမ်တွေရှိတာ၊ သူ့မှာခနနဲ့ ပါဝါတွေရှိတာ စတဲ့ အချက်တွေ ရှိနေပေမယ့်လည်း တချို့အကြောင်းရင်းတွေကြောင့် သာမန်လူတွေကလည်း သူ့ကိုလက်ခံတယ်။ (ဒိုင်ယာနာ မင်းသမီးမှာ လည်း လူကြားထဲ သူလိုကိုယ်လို ပုံစံမျိုးခံစားရအောင် လုပ်နိုင်တဲ့ အစွမ်း အစရှိတယ်) အဓိကတော့ ဒီပုဂ္ဂိုလ် နှစ်သက်ဖွယ်ကောင်းတာပါပဲ။

ဘရင်ဆန်ကို ကောင်းကောင်းသိသူတွေက သူ့ဇနီးသည် Joan က သူ့ကိုအခြေခိုင်အောင် ထိန်းကျောင်းပေးတာလို့ ပြောကြတယ်။ ဘရင်ဆန်မှာ ဟိတ်ဟန်မရှိတာကိုက သူ့ကို နိုင်ငံနယ်နိမိတ်၊ အဆင့်အ



Virginia တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၆၇

တန်းနယ်နိမိတ်တွေကို ဖြတ်ကျော်ပြီး လူတိုင်းနှစ်လိုဖွယ် ဆွဲဆောင်နိုင် စေတာပေါ့။

ဘရင်ဆန်ရဲ့တရားဝင် အတ္ထုပ္ပတ္တိဆရာ Mick Brown တ “သူ့ဒါကို တမင်လုပ်စရာမလိုပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူ့ဟိတ်ဟန်ကြောင့် သူ့ ဇာတိက ကွယ်နေတယ်။ လူတွေက သူ့ကိုတန်းတူညီမျှ ဆက်ဆံသူ အဆင့် အတန်းမခွဲသူ၊ အရည်အချင်းကြည့်ပြီး မြှောက်စားသူရယ်လို့ မြင်တယ်။ ဒါတွေကို သူ့လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှု ပါးပါးနပ်နပ် ပုံရိပ်တို့နဲ့ ပေါင်းစပ် လိုက်တဲ့အခါ တကယ်ကို ဆွဲဆောင်မှု ရှိလာတာပါပဲ။ ပြီးတော့ သူ့နဲ့ ပတ်သက်ရင် ချဉ်းကပ်ရတာ လွယ်ကူတယ်။ ပေါ့ပဲစတားတစ်ယောက် လို့ အခြားစီးပွားရေးသမားတွေလို မဟုတ်ဘူး” လို့ပြောပါတယ်။

၁၉၉၃ ခုနှစ်၊ မေလမှာ သူ BA နဲ့ကျေအေးအပြီး မကြာခင် စစ်တမ်းတစ်ခုထွက်လာတယ်။ အဲဒီမှာ ဗြိတိန်လူငယ်အများစု အဖြစ် ချင်ဆုံး စံနမူနာပြုပုဂ္ဂိုလ်ဟာ ဘရင်ဆန်ဖြစ်တယ်လို့ ဖော်ပြခဲ့တယ်။ ဒီတွေ့ရှိချက်တွေကို ဆန်းစစ်သူ စိတ်ပညာရှင်က “ဘရင်ဆန်နဲ့ ပတ် သက်ရင် Fame (ကျော်ကြားမှု)၊ Fortune (ခန)၊ ပြီးတော့ Fun (ပျော်ရွှင် မှု) စတဲ့ F သုံးလုံး ရှိပါတယ်” လို့ပြောတယ်။ ဒီ F သုံးလုံးပေါင်းစပ်ရင် လူတွေကို ကြည်နူးစေပါတယ်။ သူလည်း ဆယ်စုနှစ်ကြာပြီးတဲ့နောက် နိုင်ငံတီးရိုးအဖြစ်ကိုကျော်လွန်လို့ ဂလိုဘယ် စံပြုပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်လာတယ်။ AskMen.com ဝက်ဘ်ဆိုက်က အမျိုးသား စာဖတ်ပရိသတ် တစ်သန်း ကျော်ရဲ့ အနှစ်သက်ဆုံး အမျိုးသားတစ်ယောက်ရွေးချယ်တဲ့ ၂၀၀၆ ခုနှစ်၊ အောက်တိုဘာလ စစ်တမ်းတစ်ခုမှာ (ဟောလိဝုဒ်မင်းသား Geo rge Clooney နဲ့ ရက်ပ်အဆိုတော် Jay-Z ပြီးရင်) ဘရင်ဆန်က တတိယ ရလိုက်ပါတယ်။

သူ့ပုံစံကိုလည်း လူတွေက တစ်သားတည်းလို့ ယူဆတယ်။ သူ့အောင်မြင်မှုက အားလုံးရဲ့ အောင်မြင်မှုပါပဲ။ ဒါကြောင့်လည်း သူ့ဆို ချစ်ကြတယ်။ လူတွေ လုပ်ချင်နေတာတွေကို သူလုပ်နေတာ တွေ့ရပါ တယ်။ အင်တာဈူးသမားတစ်ယောက်က “ရစ်ချီဒ်ဘရင်ဆန် အောင်ပွဲ

၁၆၈ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ခံတဲ့ အခိုက်အတန့်လေးကို စိတ်ကူးပြီး ပြောပြရရင် ရစ်ချ်ဟာ ဖိုင်နယ်  
ဖြေပြီးခါစ ကျောင်းသားတစ်ယောက်လို ရှန်ပိန်တွေ ပက်ဖျန်းနေတယ်။  
ရစ်ချ်က ထီလုပ်ငန်းကိုအမြတ်မယူဘဲ တောပုန်းကြီး Robin Hood  
လို လုပ်မယ်ပြောတယ်။ မရိုးမသား အသရေဖျက်တဲ့အမှုမှာ ရစ်ချ်က  
BA ကို နိုင်လိုက်တယ်။ ရစ်ချ် Biggles ဇာတ်လမ်းထဲက ဟီးရိုးလေ  
ယာဉ်မှူးဇာတ်ကောင်လို နေကာမျက်မှန်နဲ့။ ဖွင့်ပွဲအခမ်းအနားတစ်ခု  
မှာ ဖဲကြိုးပြတ်နေတယ်။ မိုဒယ်တစ်ယောက်ကို ဖက်နေတယ်။ မင်းသမီး  
တစ်ယောက်ကို ဖက်နေတယ်။ Scary Spice ကို ပွေ့ဖက်နေတယ်။  
ရစ်ချ်မိန်းမလို ဝတ်ထားတယ်။ ယုန်ကလေးတစ်ကောင်လို့ လူပြက်  
တစ်ယောက်လို ဝတ်ထားတယ်။ ဒါတွေဟာ တွေ့နေကျ ရစ်ချ်ဘရင်  
ဆန်ပါပဲ” လို့ ဆိုပါတယ်။

အရေးကြီးတဲ့အသေးအဖွဲ့များ

ဆွစ်ဇာလန် အဲလ်ပ်စ်တောင်တန်းတွေပေါ် မီးပုံးပျံခရီးစဉ်တွေ  
စီစဉ်ပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အလုပ်လုပ်တဲ့ ကျောင်းသားတစ်ယောက်  
က ရစ်ချ်ဘရင်ဆန်နဲ့ သူ့ဆုံစည်းခဲ့တာကို ပြန်ပြောဖူးတယ်။ ဘရင်  
ဆန်က အဲဒီမှာ လေကြောင်းပညာရှင် Per Lindstrand နဲ့။ မီးပုံးပျံနဲ့  
ကမ္ဘာပတ်ဖို့ ကြိုးစားနေပြီ။ မနက်ခင်း ချမ်းချမ်းစီးစီး၊ အပူချိန်က  
ရေခဲမှတ်အောက်လောက်မှာ။ မီးပုံးပျံ ပြင်ဆင်ပေးတဲ့ ကျောင်းသားလေး  
က ခိုက်ခိုက်တုန်နေပြီ။ မောင်းမယ့်လူတွေ ရောက်လာတော့ တီဗီ၊  
သတင်းစာတို့မှာပဲ အရင်ကမြင်ဖူးတဲ့ ရစ်ချ်ဘရင်ဆန်ကြီးကို သူ  
တွေ့လိုက်တယ်။

စဉ်းစားချိန်တောင်မရဘူး။ သူ့လက်အိတ်ကို ချွတ်ပြီး Virgin  
ဥက္ကဋ္ဌကို လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်တယ်။ လက်အိတ်ချွတ်လိုက်မှ ပါအလွန်  
အေးနေချိန်ဆိုတော့ သူချက်ချင်း နောင်တတောင်ရသွားသလိုပဲတဲ့။  
ဒီလူငယ်လုပ်တာတွေတော့ ဘရင်ဆန်ကလည်း လက်အိတ်ချွတ်၊ ပြန်

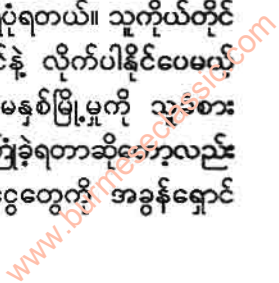
Virgin တံဆိပ်မန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၆၉

နှုတ်ဆက်လိုက်တယ်။ တကယ်ဆို သူ့ဒီလိုချွတ်ဖို့မလိုအပ်ပါဘူး။ အင်အား တောင့်တင်းတဲ့ စီးပွားရေးအင်ပါယာတစ်ခုရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌတစ်ယောက် အတွက် ခုလိုလူငယ်လေးက ဘာမှအရေးမဟုတ်လောက်ဘူး။ နောက် ပြန်တွေ့မှာတောင် မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအချိန်ကစပြီး ဒီကလေး ဟာ ရစ်ချင်ဘရင်ဆန်ရဲ့ ပရိသတ်ဖြစ်သွားတာပဲ။ သူ့အမြင်မှာ ဘရင် ဆန်ဟာ ဝတ်စုံထက်ဆွယ်တာကို ပိုပြီးဝတ်ချင်တဲ့ လူချမ်းသာပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ သူ့ကိုတန်းတူထားပြီး နှုတ်ဆက်သွားတာကိုတော့ သူ့မေ့လို့ရမှာ မဟုတ်တော့ဘူး။

ဒီအခိုက်အတန့်အတွက် မှတ်တမ်းယူမယ့် ကင်မရာတွေမရှိ ပါဘူး။ ဒီအဖြစ်ကိုက ဂျာနယ်လစ်တွေနဲ့ အင်တာဗျူးလို့ရနိုင်တဲ့ အဖြစ် အပျက်မျိုး မဟုတ်ဘူး။ ဒီဇာတ်လမ်းက ဘရင်ဆန်အကြောင်းကို အများ ကြီးပြောပြပါတယ်။ သူ့ဟာ အခြေခံကျကျသဘောကောင်းတယ်။ ကိုယ် ကျိုးကြည့်၊ မာနကြီးသူ မဟုတ်ဘူး။ ပြီးတော့ သူ့စတိုင်ကိုလည်း ဖော် ပြပါတယ်။ ဒီအသေးအဖွဲ့တွေရဲ့ အရေးကြီးတာကို ဘရင်ဆန်က သိထားပါတယ်။ ဒါဟာလည်း Virgin ရဲ့ ကုန်စည်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေ အားလုံးရဲ့ လက္ခဏာတစ်ရပ် ဖြစ်နေပါတယ်။

လူထုချန်ပီယံ

တခြားစီးပွားရေးသမား၊ နိုင်ငံရေးသမား၊ တီဗီ ထုတ်လုပ်ရေး သမားတွေ အိပ်မက်မမက်နိုင်တဲ့ အရည်အချင်းတစ်ခု ဘရင်ဆန်မှာ ရှိပါသေးတယ်။ ဒါကတော့ တစ်နိုင်ငံလုံးရဲ့ ချစ်ခင်မှုကိုရထားတာပါပဲ။ လူအများကြီးကို ကိုယ်စားပြုပြီး သူပြောဆိုလေ့ရှိပုံရတယ်။ သူ့ကိုယ်တိုင် ကွန်ကော့လေယာဉ်ပေါ်မှာ စိတ်တိုင်းကျစတိုင်နဲ့ လိုက်ပါနိုင်ပေမယ့် လူတွေရဲ့ လေကြောင်းလိုင်းကြီးတွေအပေါ် မနှစ်မြို့မှုကို သူ့စိစား ရတယ်။ Virgin Atlantic ဒေဝါလီခံရလုနီးပါး ကြုံခဲ့ရတာဆိုတော့လည်း သူ့ဒီလိုပဲမြင်မှာပေါ့။ သူ့ရဲ့ ပေါင်သန်းနဲ့ချီတဲ့ငွေတွေကို အခွန်ရှောင်



၁၇၀ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

တိမ်းတတ်တဲ့ ပြည်ပအဖွဲ့အစည်းတွေက စီမံခန့်ခွဲပေးနေပေမယ့် ငွေ နည်းနည်းပါးပါးသာရှိသူတွေအဖို့ အင်္ဂလန်ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှု ကုမ္ပဏီတွေမှာ အကုန်အကျများနေရတာကို သူသိတယ်။ Virgin ကို သူတို့ရဲ့ ငွေစလေးတွေ ယုံကြည်စွာနဲ့ ပုံအပ်မှာကျိန်းသေတယ်လို့ သူတစ်နည်းနည်းနဲ့ သိထားပါတယ်။

ဝေဖန်သူတွေက သူ့မှာ ဒါတွေလုပ်ဖို့ အကြံပေးတွေရှိမယ်လို့ ပြောမှာပဲ။ ဒါပေမဲ့ တခြားကုမ္ပဏီတွေက အကြံပေးတွေကျတော့ ဘာ လို့ ဒီလိုမဖြစ်ရတာလဲ။ ဘာလို့စားသုံးသူကို အနှောင့်အယှက်ဖြစ်စေ မယ့် အကြံတွေပဲပေးနေကြတာလဲ။ နောက်ဆုံးတော့ အကြံဉာဏ်ကောင်း ကို ယူတယ်ပဲထားတော့။ ဘရင်ဆန်မှာ သူ့ဆုံးဖြတ်ချက်အတွက် လူထု အမြင်ကို တိုင်းတာတဲ့ပေတံတစ်ခု ကိုယ်ပိုင်ရှိတယ်ဆိုတာ သေချာ ပါတယ်။

လူတွေကို စကားပြောကြည့်၊ လိုက်နားထောင်၊ သူတို့ စိတ်ကူး ထင်မြင်ချက်တွေကိုယူတယ်လို့ပဲ သူကသဘာဝကျကျပြောမှာ သေချာ တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဖောက်သည်တွေနဲ့ သူဒီလောက်အချိန်ဖြုန်းနေရင် သူလည်းလုံးပါးပါးသွားနိုင်တယ်ဆိုတာ ပြေးကြည့်စရာမလိုပါဘူး။ ရစ်ချစ်ဘရင်ဆန်ကို ဖြိုချင်သူတွေ၊ သူ့ရဲ့ရိုးသားမှုကို မယုံကြည်သူတွေ က ဒါတွေအားလုံးဟာ သူ့အပြုကောင်းအောင် လိမ်ဆင်တွေပါလို့ ထင် ချင်ထင်နိုင်တယ်။ ဒီလိုဆိုရင်တောင်မှ သူဟာတခြား ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌတွေ ထက် စားသုံးသူတွေနဲ့ပိုပြီး စကားပြောတာကတော့ အမှန်ပဲ။ ဒါနဲ့တင် လူထုချန်ပီယံဆု ရပြီပေါ့။

အသွင်ပြောင်းသူ

ဘရင်ဆန်ရဲ့ သဘောသဘာဝက ထူးခြားလှပါတယ်။ ပုဂ္ဂိုလ် ရေး ကိုးကွယ်မှုနဲ့ စီးပွားရေးပင်ကိုသိစိတ်တွေ ထူးထူးခြားခြားအပါင်းစပ် ထားတာ။ ဒါဟာတော်တော်လည်း အကြိုက်တွေ့စရာဖြစ်နေတယ်။

Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၇၁

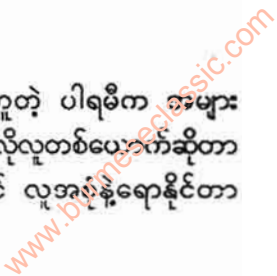
ဘရင်ဆန်ရဲ့ ဆွဲဆောင်မှုဆိုတာ လူအမျိုးမျိုးအတွက် သူပုံစံက အမျိုးမျိုးပဲ။ ဟစ်ပီဝါဒစွဲနဲ့ စီးပွားရေးသန့်စင်ချင်တဲ့သူလို့ပဲထင်ထင်၊ ချစ်စရာပင်လယ်ဓားပြ၊ ကော်ပိုရိတ်ဆန်ကျင်သူ၊ ဒါမှမဟုတ် လုပ်ငန်းကြီးလုပ်သူ၊ သင်လိုရာဆွဲတွေးနိုင်ပါတယ်။ သေချာတာတစ်ခုကတော့ သူဟာ ဗြိတိန် စီးပွားရေးမြင်ကွင်းမှာ အနှစ် ၃၀ ကျော်ကာလအတွင်း ဘယ်စွန့်ဦးတီထွင်သမားမှာမှ မရှိခဲ့တဲ့၊ နောင်မှာလဲရှိဖို့ခဲယဉ်းတဲ့ ထူးခြားအံ့အားသင့်မှုကို ပေါ်ပေါက်စေခဲ့ပါပြီ။

ဘရင်ဆန်က စိတ်လှုပ်ရှားစရာခေတ်မှာ ကြီးပြင်းလာတာ ကံကောင်းတာမှန်ပါတယ်။ ၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်များက လူမှုတော်လှန်ရေး ၁၉၈၀ ပြည့်လွန် စန်းပွင့်ချိန်၊ ၁၉၉၀ ပြည့်လွန် အင်တာနက် (ဒေါ့ကွန်း) ပေါက်ကွဲမှု၊ ၂၁ ရာစု ပထမဆယ်စုနှစ်၊ ဒီအတွင်း သူနဲ့ Virgin တံဆိပ်က တခြားဟိတ်ဟန်ကြီး ကုမ္ပဏီတွေနဲ့ မတူခြားနားတဲ့ ကမ်းလှမ်းမှုတွေ ပေးစွမ်းခဲ့တယ်။ ဒါနဲ့ပဲ အလွန်ကို ကြီးပွားချမ်းသာလာခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ အခုခေတ်လို လူမသိသူမသိ သိက္ခာမဲ့တဲ့ ဗျူရိုကရက်တွေက အရှက်မရှိဘဲ ကော်ပိုရိတ်ပူးပေါင်းမှုအတွက် ငွေတွေအပြန်အလှန်ပုံအောနေချိန်မှာ ဘရင်ဆန်ကတော့ နာမည်တစ်လုံးနဲ့ တန်ဖိုးရှိနေပါတယ်။

ဒါပေမဲ့လည်း အချုပ်ကိုပြောရရင် ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်ဟာ တရားသေသတ်မှတ်လို့ရနိုင်တဲ့လူစား မဟုတ်ပါဘူး။ Virgin နဲ့ လက်တွဲခဲ့သူ Boy George ပြောသလိုပြောရရင် သူကတကယ့်ကို အသွင်ပြောင်းတတ်သူ တစ်ယောက်ပါပဲ။

အားလုံးအတွက် တစ်သားတည်းဟန်ပန်

ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်ရဲ့ ဘယ်သူနဲ့မှမတူတဲ့ ပါရမီက အများလက်ခံမှုရှိတာပါပဲ။ သူကိုတွေ့တာနဲ့ သူလိုကိုယ်လိုလူတစ်ယောက်ဆိုတာ ပေါ်လွင်တယ်။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ နှိမ့်ချတာအပြင် လူအဖွဲ့နဲ့ရောနိုင်တာ



၁၇၂ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

ကိုက တခြားတွေ့နေကျ လုပ်ငန်းအရာရှိတိုင်းနဲ့ သူ့ကိုကွာခြားစေတော့  
တာပဲ။ ဒါက သူ့ရဲ့ ရေရှည်ခံအောင်မြင်မှုနဲ့ ကျော်ကြားမှုရဲ့ သော့ချက်  
ပါပဲပေါ့။ ဘရင်ဆန်ဆီက သင်ခန်းစာများအဖြစ် -

- လူတွေကို နားထောင်

ဒါက တခြားလူတွေ ကျင့်သုံးမှုအနည်းဆုံး စီမံခန့်ခွဲမှုနည်းနာ  
တစ်ရပ် ဖြစ်တယ်။ ရစ်ချစ်ဘရင်ဆန်နဲ့ တခြားလုပ်ငန်းကြီးလုပ်သူ  
၉၉. ၉ ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ ကွာခြားတာက သူက လူတွေကို ပျူငှာသလို  
သူတို့ထင်မြင်ချက်ကို နားထောင်တာပါပဲ။

- ကိုယ်တစ်ယောက်တည်း အောင်ပွဲမခံနဲ့

ဟာသဓာတ်ခံရှိတာရယ်၊ ကိုယ့်ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ပုံမှန်ပျော်ပွဲရွှင်ပွဲ  
တွေ ကျင်းပတာရယ်က အလုပ်ဖြစ်ပါတယ်။ ဘရင်ဆန်မှာက  
လူတိုင်းနဲ့တစ်သားတည်း ဖြစ်နေတဲ့ဂုဏ်သတ္တိတစ်ခုရှိတယ်။ ဘာ  
ကြောင့်မှန်း မသိပေမယ့် လူတွေကသူ့ကို အားလုံးထဲက လူတစ်  
ယောက်ပဲလို့ ထင်ကြပုံရတယ်။

- စားသုံးသူကို တိုင်ပင်ဆွေးနွေး

စားသုံးသူတွေရဲ့လိုအပ်ချက်ကို သူတို့က စီမံခန့်ခွဲမှု အတိုင်ပင်ခံ  
Mc Kinseys တို့၊ မားကက်တင်းအတိုင်ပင်ခံ Bains တို့ထက်  
ပိုသိတယ်။ အသေးအဖွဲ့တွေက အရေးကြီးတာကို ဘရင်ဆန်က  
သိထားပါတယ်။ ဒါဟာလည်း Virgin ရဲ့ ကုန်စည်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှု  
တွေအားလုံးရဲ့လက္ခဏာတစ်ရပ် ဖြစ်နေပါတယ်။

- အားလုံးကို သာတူညီမျှဆက်ဆံ

ဘရင်ဆန်ဟာ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုရဲ့ CEO ကိုတော့ ရိုင်းချင် ရိုင်း  
မယ်။ အပေါက်စောင့်စာရေးလေးကိုတော့ ဒါမရှိလုပ်မှာမဟုတ်  
ဘူး။ တခြားစီးပွားရေးသမား၊ နိုင်ငံရေးသမား၊ ဟီဗီထုတ်လုပ်ရေး

*Virginia* တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၇၃

သမားတွေ အိမ်မက်မမက်နိုင်တဲ့ အရည်အချင်းတစ်ခု ဘရင်ဆန် မှာ ရှိပါတယ်။ ဒါကတော့ တစ်နိုင်ငံလုံးရဲ့ ချစ်ခင်မှုကို ရထားတာ ပါပဲ။ လူအများကြီးကို ကိုယ်စားပြုပြီး သူပြောဆိုလေ့ရှိပုံရတယ်။

လူတွေရဲ့အကြိုက်ကိုလိုက်နာသူတို့ကို စိတ်ပျက်မသွားစေနဲ့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ ဆွဲဆောင်မှုဆိုတာ လူအမျိုးမျိုးအတွက် သူပုံစံက အမျိုးမျိုးပဲ။ သေချာတာတစ်ခုကတော့ သူဟာ ဗြိတိန်စီးပွားရေး မြင်ကွင်းမှာ အနှစ် ၃၀ ကျော်ကာလအတွင်း ဘယ်စွန့်ဦးတီထွင် သမားမှာမှ မရှိခဲ့တဲ့ ထူးခြားအံ့အားသင့်မှုကို ပေါ်ပေါက်စေခဲ့ပါပြီ။





## Brand တစ်ခုကို ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန် လုပ်နည်းလုပ်ဟန်အတိုင်း ဖော်ဆောင်မယ်ဆိုရင်

စီးပွားရေးအမြော်အမြင်အရပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးကိုးကွယ်မှု အရပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်ရဲ့ Virgin အမှတ်တံဆိပ်က ထူးကို ထူးခြားပါတယ်။ ဒီလိုမျိုး အမှတ်တံဆိပ်တစ်ခုကို တခြားဘယ်ကုမ္ပဏီက မှ မဖန်တီးခဲ့ဖူးပါဘူး။ ဘရင်ဆန်ဟာ ၂၁ ရာစုအတွက် အရင်းရှင်စနစ် ရဲ့ အစီအစဉ်သစ်တစ်ရပ် ဖန်တီးနိုင်ခဲ့ပြီလား။ ဒါမှမဟုတ် သူဟာ သူများထက်တော်တဲ့ အရောင်းသမားသက်သက်ပဲလားဆိုတာကိုတော့ အချိန်ကပဲ အဆုံးအဖြတ်ပေးပါလိမ့်မယ်။ တကယ်ထူးတာလား၊ သူများ နည်းတူကိုနည်းနည်းပဲ လှည့်ထွင်ထားသလားဆိုတာ သင်နှစ်သက်ရာ ထင်မြင်လို့ရပါတယ်။

သူ့ရဲ့ခြေရာအတိုင်း လိုက်နင်းမယ့်သူတွေအတွက်တော့ ဘရင် ဆန်ရဲ့ အောင်မြင်မှုလျှို့ဝှက်ချက်တွေက အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်ပါတယ်။

- (၁) ကိုယ့်ထက်ကြီးတဲ့သူကို ရွေးတိုက်၊ ဈေးကွက်မှာ ကြီးစိုးနေသူတွေကို ဝင်လိုက် ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်က တစ်ဖက်သားရဲ့ အားနည်းချက်ကို အခွင့် ကောင်းယူ အနိုင်တိုက်ရင်း စီးပွားဖြစ်လာသူဖြစ်ပါတယ်။ အချို့စွန့်ဦး တီထွင်သူများက ဈေးကွက်ကြီးစိုးတဲ့ တံဆိပ်တွေကို ကြည့်ပြီး ပိုမို

*Virgin* တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၇၅

ကောင်းမွန်အောင်လုပ်ဖို့ တွေးကြတယ်။ ဘရင်ဆန်က ကုမ္ပဏီကြီးတွေကို ဆန့်ကျင်ပြီး ဖရိုဖရဲဖြစ်ကုန်အောင် လုပ်ချင်တာဖြစ်တယ်။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ နည်းဗျူဟာတွေက-

- စီးပွားရေးမှာ မကောင်းသူပယ်၊ ကောင်းသူကယ်၊
- ဝင်တိုက်ပစ်၊
- နောက်က လိုက်ပြိုင်၊
- တိုက်ပွဲကိုရွေး၊
- သူတို့ အထိနာမယ့် နေရာကိုဝင်၊

(၂) စိတ်လှုပ်ရှားစရာတွေ ဆောင်ရွက်

လက်တွေ့မှာ ငြိမ်းချမ်းရေးရဲ့ စွမ်းအားနဲ့ ၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေတုန်းက လှုပ်ရှားမှုတွေမှာ သူပတ်သက်နေတာက နိုင်ငံရေးယုံကြည်ချက် တရားသေစွဲကိုင်လိုတဲ့ ခေါင်းမာတဲ့စိတ်ဓာတ်ကြောင့် မဟုတ်ဘူး။ ခေတ်နဲ့အညီ နေထိုင်မယ်ဆိုတာနဲ့ ပိုပတ်သက်တယ်။ ဒါကိုက သူ့ရဲ့အကြီးမားဆုံး စီးပွားရေးအားသာချက်ပါပဲ။ စိတ်အားထက်သန်ပြင်းပြတဲ့ ကြီးပွားချမ်းသာလိုသူတွေအတွက် ဘရင်ဆန်ရဲ့ အများနဲ့မတူတဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုစတိုင်ကနေ အောက်ပါသင်ခန်းစာတွေ ရရှိနိုင်ပါတယ်။

- ငွေနှောက်မလိုက်နဲ့၊
- ပေါ့ပေါ့ပါးပါးဝတ်စား၊
- လူထုက နံပါတ်တစ်၊
- အလုပ်နဲ့ အပျော်နဲ့ ပေါင်းစပ်၊
- အပြောင်းအလဲတွေ ဆောင်ကြဉ်း (လိုက်မတူနဲ့။ မတူအောင်လုပ်)

(၃) မရရအောင် ညှိနှိုင်း

ရစ်ချစ်ဘရင်ဆန်ရဲ့ လူတွေသိပ်လက်မခံတဲ့ အစွမ်းအစ တစ်ခုက ပါးနပ်ထက်မြက်တဲ့ ညှိနှိုင်းရေးအတတ်ပါပဲ။ ရွေးစကားအရ

### ၁၇၆ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

သဘောကောင်းတဲ့လူတွေက နောက်ဆုံးမှ ပန်းဝင်တယ်ဆိုပေမယ့် ဒီထဲမှာ ဘရင်ဆန်တော့မပါဘူး။ သဘောကောင်းတဲ့ ပုံရိပ်ရှိပေမယ့် ဘရင်ဆန်က သူနဲ့ပတ်သက်တဲ့ သဘောတူညီမှုတိုင်းမှာ သူများနောက်ကျန်တာ ရှားတယ်။ ဆွဲဆောင်စည်းရုံးနိုင်တာ၊ သိမ်မွေ့ပြီး ချစ်ခင်ဖွယ်ကောင်းတာတွေက တွက်ချက်တတ်တဲ့ စီးပွားရေးဦးနှောက်နဲ့ တွဲနေပါတယ်။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ ညှိနှိုင်းရေးသင်ခန်းစာတွေကတော့ -

- သဘောကောင်းတဲ့သူ အရင်ဆုံး ပန်းဝင်တယ်၊
- မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတာ ဘယ်တော့မှ မပြောနဲ့၊
- အပြောချိုသလောက်၊ အားမနာတဲ့သူ၊
- အကြံဉာဏ်ကောင်းတွေယူပြီး ဆောင်ရွက်၊
- အကောင်းဘက်ကိုရော၊ အဆိုးဘက်ကိုပါ ထည့်တွက်၊

### (၄) အလုပ်ခွင်မှာ ပျော်စရာ

ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်ရဲ့အမြင်မှာ စီးပွားရေးလုပ်တယ်ဆိုတာ ပျော်စရာကောင်းသင့်တယ်လို့ ထင်တယ်။ စိတ်လှုပ်ရှားဖွယ် အလုပ်ယဉ်ကျေးမှု ဖန်တီးပေးတာဟာ လူကောင်းတွေကို မြေတောင်မြှောက်၊ ထိန်းသိမ်းထားနိုင်တဲ့အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းပါပဲ။ သူတို့ကိုလည်း လခအများကြီး ပေးစရာမလိုဘူးဆိုပါတော့။

ဘရင်ဆန်ဟာ ကွန်ပျူတာပညာရှင်ကြီးတွေဖြစ်တဲ့ ဘီလ်ဂိတ်စ်နဲ့ စတိပ်ဂျော့စ်တို့နဲ့ မတူဘူး။ သူက တော်လှန်တဲ့သဘောဆောင်တဲ့ ဘာပစ္စည်းကိုမှ မတီထွင်ဖူးဘူး။ သူဝင်လုပ်တဲ့ လုပ်ငန်းတိုင်းက တစ်ခုနဲ့တစ်ခုကွဲပြားတဲ့ သမားရိုးကျ လုပ်ငန်းတွေပါပဲ။ တစ်ခုရှိတာက ဒါတွေကိုလုပ်ငန်းကြီးတွေက အပြည့်အဝလွှမ်းမိုးနေတာ ဖြစ်တယ်။ ဒါဆိုရင် ဒီလို သမားရိုးကျအလုပ်မှာ နှစ်ရှည်လများ လုပ်ကိုင်နေသူတွေ မဆုပ်ကိုင်မိတဲ့ ဘယ်အချက်ကိုများ ရစ်ချဒ် ဘရင်ဆန်က သိနေတာပါလိမ့်။

အဖြေကတော့ ဘရင်ဆန်က လူတွေကို တွန်းအားပေးနိုင်သလို မဖြစ်နိုင်တာတွေလည်း လုပ်ခိုင်းနိုင်စွမ်းရှိတယ်။ တခြားလူတွေ

Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၇၇

စွမ်းဆောင်နိုင်ပါလျက်နဲ့ သူတို့ကိုယ်တိုင် မသိသေးတာကို သိသွားအောင် ဘရင်ဆန်က ဆွပေးနိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ လူတွေကို စီမံခန့်ခွဲရာမှာ ဘရင်ဆန်ရဲ့ နည်းလမ်းတွေကတော့ -

- ပျော်အောင်လုပ်တာ အကျိုးမယုတ်၊
- ဝန်ထမ်းတွေကို လွှတ်ပေးလိုက်၊
- ဟိတ်ဟန်တွေ မလိုဘူး၊
- လူတွေကို ဝေဖန်တာထက် အားပေးချီးကျူး၊
- စီးပွားရေးဆိုတာ စွန့်စားခန်း၊

(၅) ကိုယ့်ရဲ့အမှတ်တံဆိပ်ကို ဆုပ်ကိုင်။

Virgin နဲ့ပတ်သက်ပြီး မကြာခဏ အမေးခံရတာတစ်ခုက ဒီတံဆိပ်ဘယ်လောက်တောင် လွှမ်းခြုံဖြန့်ကြက်နိုင်မလဲပေါ့။ ဒီလောက်များတဲ့ကူးသန်းရောင်းဝယ်မှုတွေမှာ Virgin နာမည် ရောက်နေပုံထောက်တော့ ဘရင်ဆန်က ဒီတံဆိပ်ကို တော်တော်အားနည်းစေခဲ့ပြီလား။ ဒီဝေဖန်မှုတွေအတွက် သူ့ရဲ့အဖြေက အမှတ်တံဆိပ်ရဲ့ဂုဏ်ကို မထိပါးသရွေ့တော့ တံဆိပ်ကို အကန့်အသတ်မဲ့ ဆွဲဆန့်နိုင်ပါတယ်တဲ့။

အမှတ်တံဆိပ်ရေးရာမှာ ကျွမ်းကျင်သူ ဘရင်ဆန်ဆီက သင်ခန်းစာများကတော့ -

- အမှတ်တံဆိပ်ကောင်းတစ်ခုက နေရာတကာ ရောက်တယ်၊
- အမှတ်တံဆိပ်ကို အကန့်အသတ်မဲ့ ဆွဲဆန့်၊
- ကိုယ့်အမှတ်တံဆိပ်ကို မြတ်နိုး၊ လေးစား၊ တန်ဖိုးထား၊
- အစဉ်အလာတွေကို ချိုးဖျက်၊
- ရဲတင်းရမယ်၊

Virgin အမှတ်တံဆိပ်ရဲ့ တန်ဖိုးထားတဲ့အချက်ငါးချက်ကတော့ -

- ပေးရတဲ့ငွေကြေးအတွက် တန်ဖိုး၊
- အရည်အသွေးကောင်း၊

၁၇၈ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

- ပျော်ရွှင်မှု/ရဲတင်းမှု၊
- တီထွင်ဆန်းသစ်မှု၊
- စိန်ခေါ်မှု၊

(၆) မီဒီယာပုံရိပ်ကို အလေးထား

ရစ်ချ်ဘရင်ဆန်က သူ့ကိုယ်သူ ပြောစမှတ်ဖြစ်စရာ လိုဂို တံဆိပ်လိုမျိုး ပြောင်းလဲထားတယ်။ McDonald's မှာ ဆံပင်နီနီ လူရွှင် တော် Ronald Mc Donald ရှိသလို၊ Disney မှာ လူနဲ့တူတဲ့ ကြွက်တစ် ကောင် ရှိတယ်လေ။ Virgin မှာလည်း ခပ်မိုက်မိုက် ဥက္ကဋ္ဌတစ်ယောက် ပေါ့။ စာနယ်ဇင်းတွေမှာ သူ့ဓာတ်ပုံပါတိုင်း Virgin တံဆိပ်က ကြော်ငြာ ပြီးသားပါပဲ။

ဒါက လုံးဝကို သက်သက်ဖန်တီးထားတာပါ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုက ကျင့်သုံးတဲ့ အထိရောက်ဆုံး ပရိုမိုးရှင်းမဟာဗျူဟာတွေထဲက တစ်ခု လည်း ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ တံဆိပ်ရဲ့ဂုဏ်အတွက် အန္တရာယ် ကတော့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးပုံရိပ်စွန်းထင်းရင် ထိခိုက်နိုင်ချေရှိ တာပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ယနေ့အထိတော့ အဲဒီအတိုင်းလုပ်ဆောင်ခဲ့တာ သိပ် အောင်မြင်တယ်။ သူလဲ မပြောပလောက်တဲ့ ကြော်ငြာဘတ်ဂျက်နဲ့ Vir- gin ကို တည်ဆောက်လိုက်နိုင်တယ်လေ။

- မီဒီယာရဲ့ အာသီသကို နားလည်ပြီး ဖြည့်ဆည်းပေး၊
- ရုပ်လုံးပေါ်အောင်ဖန်တီး၊
- မားမားမတ်မတ် ပါဝင်၊
- ကုသိုလ်ဖြစ်လုပ်တာနဲ့ ဝါသနာအရတံဆိပ်ခေါင်းစုတာ တခြားစီပါ။
- လျှို့ဝှက်ကို သိပါ။

(၇) သိုးတွေမထိန်းနဲ့ ကြောင်တွေမွေး

ထိုးထွင်းတီထွင်မှုတွေကို လွတ်ပေးထားပြီး လူတွေကို သူတို့အ ကောင်းဆုံးလုပ်နိုင်တဲ့ကိစ္စမှာ အားပေးရပါမယ်။

Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၇၉

- နောက်ကွယ်ကနေ ဦးဆောင်
- ကူးစက်ပြောင်းလဲပေး
- အစွမ်းအစ ရှိသူတွေ ကိုယ့်ဘေးမှာစုထား
- ဖရိုဖရဲတွေ အားပေး
- စိတ်ကူးကောင်းတွေ (ဘယ်ကပဲလာလာ) လက်ခံကြိုဆို

(ဂ) ကျည်ဆန်ထက် မြန်အောင်ပြေး

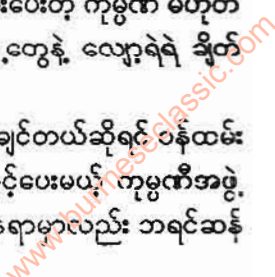
ဘရင်ဆန်က အခွင့်အလမ်းတစ်ခု သူ့ဟာသူပေါ်လာပြီဆိုတာနဲ့ လျင်လျင်မြန်မြန် လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်ပါတယ်။

- အခွင့်အလမ်းကို ဖမ်းဆုပ် (စူးစမ်းနေလို့ ရှေ့မတိုးနိုင်တာ မဖြစ်အောင် သတိထား)
- ကြည့်မနေနဲ့၊ အရင်ခွန် (စူးစမ်းနေလို့ ရှေ့မတိုးနိုင်တာ မဖြစ်စေနဲ့)
- ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ထိရောက်အောင်ချမှတ်
- ကျွမ်းကျင်မှုတွေ များများရအောင် ဖက်စပ်ဆောင်ရွက်
- အမှားတွေ များများလုပ် (ဒါမှ သင်ယူတတ်မြောက်မှာ)

(ဇ) အရွယ်အစား အရေးကြီးတယ်

Virgin လို ဖြစ်ချင်တယ်ဆိုရင် အရွယ်အစားက စကားပြောပါတယ်။ Virgin Group ရဲ့ အောင်မြင်မှုဟာ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်စိတ်ဓာတ်ကို မြှင့်နိုင်သမျှမြှင့်စေပြီး ကုမ္ပဏီလည်ပတ်တဲ့ အဆင့်ဆင့်လုပ်ဆောင်စရာတွေကို နည်းနိုင်သမျှ နည်းထားလို့ဖြစ်ပါတယ်။ Virgin က အစဉ်အလာ ရာထူးစဉ်ဆက်အသားပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီ မဟုတ်ဘူး။ ကိုယ်ပိုင်ရုံးတွေ၊ ကိုယ်ပိုင်စီမံခန့်ခွဲမှုအဖွဲ့တွေနဲ့ လော့ဂ်ရဲရဲ ချိတ်ဆက်ထားတဲ့လုပ်ငန်းစုကြီးပေါ့။

Virgin ပုံစံနဲ့တူတဲ့ အောင်မြင်မှုမျိုးရချင်တယ်ဆိုရင် ဝန်ထမ်းတွေကို ဈေးကွက်နေရာနဲ့ တိုက်ရိုက်ထိတွေ့ခွင့်ပေးမယ့် ကုမ္ပဏီအဖွဲ့အစည်းအဖြစ် ဒီဇိုင်းဆင်ထားရလိမ့်မယ်။ ဒီနေရာမှာလည်း ဘရင်ဆန်



၁၈၀ ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

က စီးပွားရေးပါမောက္ခတွေ့ရဲ့ နှစ်ပေါင်းများစွာ တွေးခေါ်ထားတာတွေကို ပင်ကိုသိစိတ်နဲ့ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နေတာပါပဲ။

ကော်ပိုရိတ်စုပွဲပုံအတွက် ဘရင်ဆန်ရဲ့ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေမှာ အနှစ်ချုပ်ငါးရပ်ကတော့ -

- ကိုယ်ပိုင်ထူထောင်၊
- ရိုးရှင်းပါစေ၊
- စီမံခန့်ခွဲမှု အစိတ်အပိုင်းများ အပိုင်းလိုက်ခွဲထား၊
- ဌာနချုပ်က သာမန်ပုံစံ၊
- စိတ်ကူးကောင်းတွေ လက်ကမ်းကြိုဆို၊

(၁၀) အားလုံးအတွက် တစ်သားတည်းဟန်ပန်

ပြောရရင် ဒါက အားလုံးအတွက် အခက်ဆုံးသင်ခန်းစာပေါ့။ ရစ်ချစ်ဘရင်ဆန် ခြေရာနင်းချင်သူတွေဟာ ဒီအစွမ်းအစကို ကျွမ်းကျင်သင့်တယ်။ ဒါမှမဟုတ်ရင်တော့ ကျန်တာလည်း အကျိုးမရှိနိုင်ဘူး။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ နှိမ့်ချတာအပြင် လူအစုံနဲ့ရောနိုင်တာကိုက တခြား တွေ့နေကျ လုပ်ငန်းအရာရှိတိုင်းနဲ့ သူ့ကို ကွာခြားစေတော့တာပဲ။ ဒါက သူ့ရဲ့ရေရှည် ခံအောင်မြင်မှုနဲ့ ကျော်ကြားမှုရဲ့ သော့ချက်ပါပဲပေါ့။

- လူတွေကို နားထောင်၊
- ကိုယ်တစ်ယောက်တည်း အောင်ပွဲ မခံနဲ့၊
- စားသုံးသူကို တိုင်ပင်ဆွေးနွေး၊

စားသုံးသူတွေရဲ့လိုအပ်ချက်ကို သူတို့က စီမံခန့်ခွဲမှုအတိုင်ပင်ခံ McK inseys တို့၊ မားကက်တင်းအတိုင်ပင်ခံ Bains တို့ထက် ပိုသိတယ်။

- အားလုံးကို သာတူညီမျှဆက်ဆံ

ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုရဲ့ CEO ကိုတော့ ရိုင်းချင်ရိုင်းမယ်။ အပေါက်စောင့်စာရေးလေးကိုတော့ ဒါမျိုးလုပ်မှာ မဟုတ်တာကိုက ဘရင်ဆန်ရဲ့

*Virgin* တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၈၁

နှစ်လိုဖွယ်အကောင်းဆုံး အမှုအကျင့်ပါပဲ။

- လူတွေရဲ့ အကြိုက်ကိုလိုက်နာ၊ အသွင်ပြောင်းတတ်ရမယ်။





### နိဂုံး

ဗာဂျင်ရဲ့ အရှင်သခင် (*Virgin King*) စာအုပ်မှာ Tim Jackson က ဘရင်ဆန်ရဲ့ လက်စွဲဆောင်ပုဒ်ဟာ 'အနုပညာဟူသည် အနုပညာကို ကွယ်ဝှက်ထားခြင်း၌တည်၏' ဆိုတာမျိုးလို့ ပြောပါတယ်။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ စီးပွားရေးပြိုင်ဘက်တွေဟာ သူ့ကို လျော့တွက်မိလို့ အဖြစ်အပျက်တစ်ခုလုံးအတွက် သူ့ရဲ့လူထုကြားကပုံရိပ်ကို အယူမှား မိလို့ တော်တော် ပေးဆပ်လိုက်ရဖူးပါပြီ။ Virgin ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌဟာ လူသိရှင်ကြား စတန့်ထွင်တာနဲ့ ကျောင်းသားလေးလို ကလိချင်တာတွေထက် အများကြီးပိုတယ်ဆိုတာ Lord King ကို မေးကြည့်ရင် သိနိုင်ပါတယ်။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ ဆွဲဆောင်မှုဆိုတာ လူအမျိုးမျိုးအတွက် သူပုံစံက အမျိုးမျိုးပဲ။ ဟစ်ဝီဝါဒစွဲနဲ့ စီးပွားရေးသန့်စင်ချင်တဲ့သူလို့ပဲထင်ထင်၊ နှစ်သက်ဖွယ်မဟုတ်တာလုပ်တဲ့ ပင်လယ်ဓားပြ၊ ကော်ပိုရိတ်ဆန်ကျင်သူ၊ ဒါမှမဟုတ် လုပ်ငန်းကြီးလုပ်သူ၊ သင်လိုရာ ဆွဲတွေးနိုင်ပါတယ်။ သေချာ တာတစ်ခုကတော့ သူဟာ ဗြိတိန်စီးပွားရေးမြင်ကွင်းမှာ အနှစ် ၃၀ ကျော်ကာလအတွင်း ဘယ်စွန့်ဦးတီထွင်သမားမှာမှ မရှိခဲ့တဲ့၊ နောင်လဲ ရှိဖို့ ခဲယဉ်းတဲ့ ထူးခြားအံ့အားသင့်မှုကို ပေါ်ပေါက်စေခဲ့ပါပြီ။

ဘရင်ဆန်က စိတ်လှုပ်ရှားစရာခေတ်မှာ ကြီးပြင်းလာတာ ကံ ကောင်းပါတယ်။ ၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်များက လူမှုတော်လှန်ရေး၊ ၁၉၈၀ ပြည့်လွန် စန်းပွင့်ချိန်၊ ၁၉၉၀ ပြည့်လွန် အင်တာနက် (ဒေါ့ကွန်း)

Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ၁၈၃

ပေါက်ကွဲမှု။ ၂၁ ရာစု ပထမဆယ်စုနှစ်။ ဒီအတွင်း သူနဲ့ Virgin တံဆိပ်  
ဟာ တခြားဟိတ်ဟန်ကြီး ကုမ္ပဏီတွေနဲ့ မတူခြားနားတဲ့ ကမ်းလှမ်းမှုတွေ  
ပေးစွမ်းခဲ့တယ်။ သူက ဘယ်အချိန်မဆို စိတ်ဝင်စားစရာလုပ်ပေးမှာပဲ  
လို့တောင် သင်ကျိန်းသေထင်မိမှာပါ။

ဒါပေမဲ့လည်း အချုပ်ကိုပြောရရင် ရစ်ချ်ဘရင်ဆန်ကို ပုံသေ  
ကားချ သတ်မှတ်လို့ မရနိုင်ပါဘူး။ သူက သူ့ပတ်ဝန်းကျင်ကိုလိုက်ပြီး  
အရောင်ပြောင်းနိုင်စွမ်း ရှိရုံသာမက စားသုံးသူ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ လုပ်ငန်း  
ကြီးတွေဆီကိုလည်း အရောင်အသွေးစုံ ဆောင်ကြဉ်းပေးခဲ့ပါပြီ။ အနည်း  
ဆုံး အခုအချိန်အထိတော့ သူဟာ သမားဗိုးကျ ကုမ္ပဏီအရာရှိတွေကို  
အသာစီးနဲ့ ပြိုင်ဆိုင်နိုင်ခဲ့ပြီ ဖြစ်ပါတယ်။