

အရင်းခံအကြောင်းတရားပေါ်ထွက်လာစေရန် နက်ရှိုင်းစွာတူးဖော်ပါ

ပြဿနာ၏ အတိမ်အနက်ကို လျော့မတွက်သင့်ပါ

ခေါင်းဆောင်များသည် အကျပ်အတည်း၏အစောပိုင်းကာလတွင် ပေါ်ပေါက်လေ့ရှိသော ပြဿနာ အစစ်အမှန်များ၏ရှေ့ပြေးလက္ခဏာများကို အလွယ်တကူမှားယွင်းစွာ ကောက်ချက်ချမိလေ့ရှိကြပါသည်။ အရင်းခံအကြောင်းတရားကို မဆုံးဖြတ်နိုင်သေးမီ တွေ့ရှိရသောရှေ့ပြေးလက္ခဏာများကို မှုမှန်ဖြစ်အောင် ပြင်ဆင်ရန်ကြိုးပမ်းအားထုတ်ခြင်းသည် လူ့သဘောသဘာဝဟုပင် ဆိုရပါမည်။ အိမ်နောက်ဖေးတွင် ပေါက်ရောက်လေ့ရှိသော ကိုင်းပင်များ၏ ရှည်လျားသည့်အမြစ်များသည် မြေအောက်၌နက်ရှိုင်းစွာ တည်ရှိနေသကဲ့သို့ အကျပ်အတည်း၏အရင်းခံအကြောင်းတရားများကလည်း အလားတူဖြစ်ပါသည်။ အမြစ်များမပါဝင်ဘဲ ကိုင်းပင်များကိုခုတ်ဖြတ်လိုက်လျှင် ထိုကိုင်းပင်များသည် သေချာပေါက် ပြန်ပေါက် လာ မည်ဖြစ်ပါသည်။

ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်ဖြစ်သည်နှင့် သင်၏ပင်ကိုစရိုက်သည် သတင်းဆိုးယူလာသူများအား တကယ်ရောသတင်းက ဒီလောက်ဆိုးရဲ့လားဆိုပြီး စိန်ခေါ်လိမ့်မည်။ သို့မဟုတ် သူတို့ကိုယ်တိုင်က အဆိုးချည်း မြင်တတ်သောစိတ်ဓါတ်ကျနေသူများလားဟု ထင်မှတ်လိမ့်မည်။ ထို့နောက် သင်သည် ပြဿနာ များအတွင်းသို့ခုန်ဆင်းလိုက်ပြီး ကိုယ်တိုင်ရှင်းပစ်လိုက်ချင်သည့်စိတ်ပေါ်လာမည်။ ဤနေရာ တွင် သင်သည်ဘေးအန္တရာယ်များနှင့် စတင်တွေ့ပေရောမည်။

အကယ်၍သင်သည် ပြဿနာများ၏အဖြေများကို အလျင်စလိုဖန်တီးခဲ့မိလျှင် ပြဿနာ အတိမ်အနက်ကို လျော့တွက်မိကောင်း တွက်မိနိုင်ပါသည်။ အရင်းခံအကြောင်းတရားအပေါ်တွင်လည်း ချိန်ဆမှုလွဲမှား ကောင်းလွဲမှားသွားနိုင်ပါသည်။ သင်ခန့်မှန်းသုံးသပ်ထားသည်ထက် ပြဿနာက ပိုမို ဆိုးရွားနေခြင်းလည်း ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ သင့်ပတ်ဝန်းကျင်တွင် အကောင်းမြင်သမားချည်းသာ ဝန်းရံ ထားပါက ပြဿနာအကြောင်း ပြည့်ပြည့်ဝဝကောင်းစွာ မသိရှိသေးမီ သင်၏သဘာဝပင်ကိုစရိုက်အတိုင်း ထိုပြဿနာကိုအလျင်စလို ရှင်းမိရန် သူတို့ကအားဖြည့်ပေးကြပါလိမ့်မည်။ ဤသို့ဖြင့် သင်သည်ဒဏ်ရာ ကို ခွဲစိတ်ကုသခြင်းပြုလုပ်ရန်ထက် ဖုံးအုပ်ထားရန်သာ ပိုအားထုတ်ပါလိမ့်မည်။ ထိုအခါအနာ၏ အခြေ အနေမှာ ပို၍ဆိုးဝါးလာစေမည် ဖြစ်ပါသည်။ ပြဿနာကို မြန်မြန်ဆန်ဆန်ဖြေရှင်းခြင်းသည် ပြဿနာ၏ ရှေးဦးလက္ခဏာများကို အစမကျန်အောင်ဖျောက်ဖျက်ပစ်လိုက်ခြင်းနှင့်အတူပြဿနာ၏အရင်းခံအကြောင်း တရားများကို မမြင်ကွယ်စေရန် ဖုံးဖိလိုက်ခြင်းလည်းဖြစ်ပါသည်။

ယုံကြည်ပါ သို့သော် စိစစ်ပြီးအတည်ပြုပါ

အကျပ်အတည်းကာလအတွင်း ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်အနေဖြင့် သင်သည်လူများကို တွေ့ဆုံ ပြီးသင့်အားဖြစ်ကြောင်းကုန်စင်ပြောကြားရန် စွဲမြဲစွာတောင်းဆိုရပါမည်။ သူတို့လုပ်သမျှဆန့်ကျင်ဘက် အကျိုးသက်ရောက်မှုများကိုလည်းကာကွယ်ပေးရပါမည်။ ရည်ရွယ်သည်မှာ အဖွဲ့အစည်းအတွင်းရှိလူများ နှင့်နီးကပ်စွာ ဆက်သွယ်မှုရှိခြင်းကို ထိန်းသိမ်းရန်ဖြစ်ပါသည်။ သင့်ထံပေးပို့သည့် အစီရင်ခံစာများ အပေါ်တွင်သာအားကိုးနေခြင်းမဖြစ်စေရန်လည်းလိုပါသည်။စစ်ဘက်ဆောင်ပုဒ်တစ်ခုဖြစ်သော “ယုံကြည်

ပါသို့သော်စိစစ်ပြီးအတည်ပြုပါ” သည် ဤနေရာတွင် အသုံးဝင်ပါသည်။ သင်နှင့်အတူတကွ အလုပ်လုပ် နေကြသူများအပေါ် ယုံကြည်စိတ်ချခြင်းသည်ကောင်းပါသည်။ သို့သော်ဈေးကွက်အတွင်း၌ဖြစ်စေစမ်းသပ် သုတေသနခန်းများနှင့် ထုတ်လုပ် ရေးလိုင်းများအတွင်း၌ဖြစ်စေ ကိုယ်တွေ့ခံစားမှုဖြင့်အမြဲတမ်းစိစစ်ပြီး အတည်ပြုသွားရပါမည်။ ဆိုလိုသည်မှာ သင်၏အသင်းအဖွဲ့မှ ကြားသိရမှုသည် ဈေးကွက်အတွင်းနှင့် စမ်းသပ်ကွင်းအတွင်းမှ အစစ်အမှန် တရားနှင့်ညီညွတ်မှုရှိမရှိ သိနိုင်ရန်ဖြစ်သည်။ ဈေးကွက်မှရရှိသော သတင်းအချက် အလက်များသည် ပဉ္စလက်ဆန်ခြင်းနှင့် နည်းလမ်းတကျကောက်ယူခြင်း မဟုတ်သော် လည်းဌာနအတွင်း၌ အောက်အဆင့်မှ အထက်အဆင့်သို့ တက်လာသော သတင်းအချက်အလက်များ ကို စိန်ခေါ်ရန် ကိုယ်တွေ့သိနားလည်မှုအဖြစ်ကား အသုံးဝင်ပါသည်။

Macy လက်လီစတိုးဆိုင်ကြီးများတွင် ဘာတွေဖြစ်နေသလဲ ဆိုသည်ကိုသိရှိရန်အတွက် CEO Terry Lundgren က “ကျွန်တော်က စတိုးဆိုင်များအတွင်းသို့ခဏတစ်ဖြုတ်လောက်လှည့်ဝင်လိုက်တယ်။ ဆဲလ်ဖုန်းဖြင့်မန်နေဂျာကိုဆင်းလာခဲ့ဖို့ပြောလိုက်တယ်။ သူရောက်လာတော့ အတူလျှောက်ကြည့်ကြတယ်။ သူ့မှာပြင်ဆင်ဖို့အချိန်မရဘူး။ ကျွန်တော်သိချင်တာကို တတ်နိုင်သလောက် လိုက်ကြည့်တယ်။ ကျွန်တော် ကြည့်နေတာကဖောက်သည်တွေမြင်တဲ့ အမြင်အတိုင်းပဲလေ” ဟူ၍ပြောပြပါသည်။

ရူးခန်းအတွင်း၌သာနေပြီး အစည်းအဝေးများပြုလုပ်ခြင်းနှင့် အစီရင်ခံစာများဖတ်ရှုခြင်းတို့ဖြင့် အချိန်ကုန်လေ့ရှိကြသောခေါင်းဆောင်များသည်အာရုံငါးပါးကိုအသုံးပြု၍ရယူအပ်သောကိုယ်တွေ့သတင်း အချက်အလက်များကို စုဆောင်းခြင်းမရှိကြပါ။ ထိုသတင်းအချက်အလက်များသည် ခေါင်းဆောင်များ၏ အသိဉာဏ် (intellect)ထက်များစွာသာလွန်သော စိတ်ခံစားမှု (emotion) နှင့် အတွင်းစိတ်မှ အလိုလိုသိရှိမှု (intuition) တို့ကို ထွက်ပေါ်လာစေမည်ဖြစ်ပါသည်။

စာရေးသူသည် Medtronic ကုမ္ပဏီတွင် ၁၂နှစ်တာ တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့ချိန်အတွင်းက ကမ္ဘာ တစ်လွှားရှိအထူးကုဆေးရုံများနှင့်ခွဲစိတ်ခန်းများတွင်လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နေပုံများကို အကြိမ်အရေအတွက် တစ်ထောင်နည်းပါး ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ သွားရောက်ကြည့်ရှုခဲ့ပြီး အခြေအနေအရပ်ရပ်ကို သိနားလည်ခွင့် ရခဲ့သည်။ ဆေးဖက်ဆိုင်ရာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအကြောင်း အနည်းငယ်သာသိရှိခဲ့သော လူတစ်ယောက် အတွက်ဤအတွေ့အကြုံများသည်သူ့အားသမားတော်များနှင့် လူနာတို့၏ ဆက်ဆံရေးသဘာဝကို လည်း ကောင်းကုမ္ပဏီမှထုတ်လုပ်သောဆေးပစ္စည်းများသည် သမားတော်များကလူနာများ၏ အနာရောဂါများကို ပျောက်ကင်းစေရန်ကုသပေးရာ၌ မည်မျှအကူအညီပေးနိုင်သည်ကိုလည်း ကောင်း ကောင်းစွာသိနားလည် စေခဲ့ပါသည်။ သူ၏ကုမ္ပဏီမှထုတ်လုပ်သော ဆေးပစ္စည်းများသည် မျှော်မှန်းထားသည့်အတိုင်း လက်တွေ့ မလုပ်ဆောင်နိုင်ကြောင်းနှင့် သမားတော်များ၏ တုံ့ပြန်မှု(တစ်ခါက သမားတော်တစ်ယောက်သည် စိတ်ဆိုးပြီး လူနာ၏ကိုယ်ခန္ဓာထဲမှ အရည်များထုတ်ယူရာတွင် အသုံးပြုသည့် သွေးများပေစွန်းနေသော ပြွန်သေးကလေးဖြင့် ပစ်ပေါက်ခြင်းခံရသည်အထိဖြစ်ခဲ့သည်) ကိုသိရှိလာရသောအခါ ကုမ္ပဏီက အပြည့် အဝယုံကြည်စိတ်ချရသော ဆေးပစ္စည်းများကိုသာ အသေအချာ ထုတ်လုပ်ရန်ဆန္ဒပြင်းစွာ ဖြစ်ပေါ်စေပါ သည်။

စာရေးသူသည် Medtronic ကုမ္ပဏီ၏ စက်ရုံများနှင့် ဓါတ်ခွဲခန်းများသို့လည်း လှည့်လည် ကြည့်ရှုရန် အချိန်အမြောက်အမြားအသုံးပြုခဲ့သည်။ သမားတော်များကဲ့သို့သော ပညာရှင် လုပ်သားများ က ကုမ္ပဏီသည် မည်သည့်နေရာများတွင် တိုးတက်အောင်မြင်ရန် လိုအပ်သည်ကို ပြောပြလိုသော ဆန္ဒရှိကြပါသည်။ Medtronic ကုမ္ပဏီ၏ ပွင့်လင်းမှုနှင့် ထင်သာမြင်သာရှိမှု စရိုက်လက္ခဏာတို့သည် ပြဿနာများ၏ အခြေအမြစ်ရောက်အောင် ဖော်ထုတ်နိုင်ရန် အခွင့်သာစေပါသည်။

ပြဿနာ၏ အခြေအမြစ်ရောက်အောင်သွားခြင်း

၁၉၈၇ ခုနှစ်တွင် စာရေးသူ Bill George သည် Honeywell ကုမ္ပဏီကြီး၏ အာကာသနှင့် လေကြောင်းဌာနခွဲကို ခေါင်းဆောင်မှု တာဝန်ယူထားရပါသည်။ ထိုအချိန်တွင်သူသည်စစ်ဖက်လေကြောင်း အီလက်ထရွန်းနစ်လုပ်ငန်းအပိုင်း၌ပုံသေဈေးနှုန်းဖြင့်ကန်ထရိုက်စာချုပ် အများအပြားချုပ်ဆိုထားသည်ကို တွေ့ရပါသည်။ အဆိုပါလုပ်ငန်းများအတွက် ကုန်ကျစရိတ်များမှာ အမြင့်ဆုံး ဈေးနှုန်းထက် ပိုနေသည်ကို လည်း တွေ့ခဲ့ပါသည်။ စီမံခန့်ခွဲမှု အစည်းအဝေးများစွာ ပြုလုပ်ပြီးနောက် သူတို့၏ ဘဏ္ဍာရေး ရှင်းတမ်း များတွင် ဒေါ်လာ ၂၅သန်းကျော်လွန် သုံးစွဲထားခြင်းများကို တွေ့ရှိလာခဲ့ရသည်။

ဤပြဿနာများအတွက် CEO နှင့် ဘဏ္ဍာရေးအရာရှိချုပ်တို့အား ဆွေးနွေးတင်ပြပြီးသောအခါ အစုရှယ်ယာရှင်အားလုံးကို အသိပေးရမည့်ကိစ္စဖြစ်သည်ဟု ဆုံးဖြတ်ခဲ့ကြသည်။ ဤသို့ပြုလုပ်ခြင်းသည် အပြစ်တင်ဝေဖန်မှုများစွာနှင့်ကြုံတွေ့စေပြီး စတော့ဈေးနှုန်းကိုလည်း ကျဆင်းစေပါသည်။ သတင်းမီဒီယာ အပိုင်းကလည်း အဆိုးမြင်ပုံပြင်များစွာကို ထွက်ပေါ်လာစေခဲ့ပါသည်။

ပြဿနာများစွာကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းခဲ့သည့် အတွေ့အကြုံများ အရ စာရေးသူသည် ပြဿနာ၏ အခြေအမြစ်သို့ရောက်သည်အထိ ခွဲခြားစိတ်ဖြာလေ့လာသုံးသပ်သွားရမည်ဟုသိနေခဲ့ပါသည်။ အခြေအမြစ် ပေါ်လာသောအခါ မြင်တွေ့ရသည့်အတိုင်းဖွင့်ထားခဲ့သည်။ ဖုံးကွယ်ရန် မကြိုးစားခဲ့ပါ။ ပုံသေဈေးနှုန်း စာချုပ်များအရ ကျော်လွန်သုံးစွဲခဲ့ရသော ဆုံးရှုံးမှုများကို အပြည့်အဝ တူးဖော်ရန် အချိန်သုံးလ ယူခဲ့ ရပါသည်။ အားလုံးကို ပေါင်းလိုက်သောအခါ ခွင့်ပြုချက်ထက် ကျော်လွန်သုံးစွဲမှု ပမာဏမှာ ဒေါ်လာ သန်း ၄၅၀ ဖြစ်လာခဲ့ပါသည်။

အထက်ပါတွေ့ရှိချက်သည် Honeywell ကုမ္ပဏီဒါရိုက်တာ လူကြီးများ ဘုတ်အဖွဲ့ကို ဒေါသ ထွက်စေခဲ့ပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သူတို့သိထားသည်မှာ ကာကွယ်ရေးနှင့် ပတ်သက်သော ကန်ထရိုက်စာချုပ်များအတွက် ပြဿနာမရှိကြောင်းနှင့်ကျော်လွန်ကုန်ကျငွေ အနည်းအကျဉ်းရှိလျှင်လည်း အမှာကုန်များပြောင်းလဲခြင်းဖြင့် ဆုံးရှုံးခဲ့သော ငွေများကိုပြန်လည် ရရှိစေနိုင်ကြောင်း နားလည် ယုံကြည် ထားခဲ့ကြသောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ကာကွယ်ရေးနှင့်ပတ်သက်၍အသစ်ချုပ်ဆိုမည့်ကန်ထရိုက် စာချုပ်များအတွက် အလားတူထပ်မံဖြစ်စေရေးနှင့် ပြီးခဲ့သော ဆုံးရှုံးမှုများအတွက်မူကား ကုမ္ပဏီက ပင်ကျခံစေရန်ဖြစ်လာခဲ့ပါသည်။

အစုရှယ်ယာအများအပြားပိုင်ဆိုင်ကြသူများအတွက်ပို၍စိတ်ပျက်စရာဖြစ်ကြပါသည်။ CEO နှင့် ထိပ်ပိုင်း စီမံခန့်ခွဲသူများသည် သူတို့ဘာလုပ်ခဲ့ကြသည်ကို သိရောသိရဲ့လားဟု မေးခွန်းထုတ်ခဲ့ကြသည်။ အစုရှယ်ယာရှင် သုံးရာပါဝင်သော အထူးအစည်းအဝေး တစ်ခုတွင် စာရေးသူက ဤအကျပ်အတည်း

အတွင်းသို့ မည်သို့ ရောက်ရှိလာခဲ့ရသည် အကျပ်အတည်းမှ ရုန်းထွက်နိုင်ရန် မည်သို့ လုပ်ဆောင်သွားမည်ဆိုသည်တို့ကို ရှင်းပြ၍ CEO အားအကာအကွယ်ပေးခဲ့ရပါသည်။ ထုနှင့်ထည်နှင့်မေးလာမည့် မေးခွန်းများကို ဖြေဆိုနိုင်ရန်အတွက် ပြင်ဆင်ရင်း မိမိကိုယ်မိမိလည်း အားပေးခဲ့ရသေး၏။ “ဤအရှုပ်တော်ပုံကို ငါဖန်တီးခဲ့ခြင်းမဟုတ်၊ ငါသည်အရှုပ်တော်ပုံကို ရှင်းလင်းရန် ရောက်ရှိလာသော လူတစ်ယောက်သာဖြစ်သည်။”

အစည်းအဝေးများစွာပြုလုပ်ခဲ့သည့် လများစွာ ကုန်လွန်ခဲ့ပြီးသောအခါတွင် အရင်းခံအကြောင်း တရားသည် နောက်ဆုံး၌ ပေါ်ထွက်လာခဲ့ပေသည်။ Bill George မတိုင်မီက သူ့နေရာတွင် တာဝန်ထမ်းဆောင်သွားခဲ့သော ပုဂ္ဂိုလ်ကကာကွယ်ရေးကန်ထရိုက်များနှင့် ပတ်သက်၍ ဆုံးရှုံးမှုများဖြစ်ပေါ်နေခြင်းကို မသိစေလိုသဖြင့် ခန့်မှန်းခြေသုံးသပ်ချက်အသစ်များ မပြုလုပ်ရန် လွန်ခဲ့သော နှစ်နှစ်က ညွှန်ကြားသွားခဲ့သောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ ကြီးထွားလာမည့်ပြဿနာတစ်ရပ်ကို မသိရှိဘဲ စီမံခန့်ခွဲမှုအပိုင်းမှ ပြုလုပ်သည့်ပြင်ဆင်ချက်သည် ပြဿနာ၏ ပမာဏကိုဆထက်ထမ်းပိုး တိုးပွားလာစေရန်အတွက် သာဖြစ်စေခဲ့ပါသည်။

နောက်ပိုင်းတွင် George က အခြေအနေအရပ်ရပ်အပေါ်သူ၏ ကိုင်တွယ်မှုနှင့်ပတ်သက်၍အထက်အရာရှိ CEO ကို မေးမြန်းခဲ့ရာတွင် သူက “ ပြဿနာကို ရှာဖွေတွေ့ရှိခြင်းနှင့် အရင်းအမြစ်ရောက်အောင် ဖော်ထုတ်နိုင်ခြင်းတို့က ကောင်းပါတယ်၊ ဒါပေမဲ့ ဒေါ်လာသန်း ၄၅၀ ပြဿနာကြီးကို အစကတည်းက လူရှေ့သူရှေ့မှာ ထုတ်ပြန်နိုင်ခဲ့ဖို့လိုတာ” ဟု ပြောပါသည်။ သူပြောတာမှန်ပါသည်။ သို့သော် စောစောပိုင်းကာလတွင်ပြဿနာက မည်မျှကြီးကျယ်မည်ကို မည်သူမျှ မမှန်းဆနိုင်ခဲ့ပါ။ ပြဿနာ၏ အရင်းအမြစ်ရောက်အောင်ရက်များစွာ၊ လများစွာ အချိန်ယူခဲ့ရပါသည်။

ပြန်လည်သုံးသပ်ကြည့်မည်ဆိုလျှင် အစကတည်းက George ပြောသင့်သည့်စကားမှာ “ကျွန်တော်တို့ စာရင်းမှာ ဒေါ်လာ ၂၅ သန်းကျော်လွန်သုံးစွဲထားတာတွေ့ရှိရပါတယ်၊ ဒါကို ကျွန်တော်တို့ ထပ်မံဖြစ်အောင် အခုရပ်ပစ်ဖို့လုပ်နေပါပြီ၊ ကျွန်တော်တို့က ရေခဲတုံးကြီးရဲ့ ထိပ်အုပ်ကလေးကို ပဲတွေ နေတာလား မပြောတတ်ပါဘူး၊ ဒါကြောင့်ကျွန်တော်တို့က ပြဿနာများကိုပိုမိုနက်ရှိုင်းစွာ စူးစမ်းလေ့လာဖို့တော့ဆက်လုပ်နေပါတယ်” ဟူ၍ဖြစ်ပါသည်။ ဤသို့ပြောခဲ့လျှင် စတော့ဈေးကွက်ကို လအနည်းငယ် မတည်မငြိမ်ဖြစ်စေနိုင်သော်လည်း ဆုံးရှုံးမှုတန်ဖိုးအပြည့်အဝကို ကျခံခဲ့ရခြင်းကြောင့် ကုမ္ပဏီက ယခုရင်ဆိုင်နေရသည့် အများယုံကြည်မှုပျက်ပြားခြင်းကိုမူ ရှောင်လွှဲနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။

မည်သည့် လုပ်ငန်းတွင် မဆို အများယုံကြည်မှုကို ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ခြင်းသည် အချိန်မရွေး ပေါ်ပေါက်လာနိုင်သည့် မသေချာမရောမမှုများထက် အမြဲတမ်းတစ်ပန်းအသာရစေပါသည်။

အရင်းခံအကြောင်းတရားကို ရှာဖွေတွေ့ရှိခြင်း

Medtronic ကုမ္ပဏီသည်၁၉၈၀ပြည့်လွန်နှစ်များ၏အလယ်ပိုင်းခန့်တွင်ဆေးပစ္စည်းအရည်အသွေးနှင့်ပတ်သက်၍ စိတ်ဒုက္ခများစွာရောက်ခဲ့ရပါသည်။ လွန်ခဲ့သော ဆယ်နှစ်ခန့်က ကုမ္ပဏီမှထုတ်လုပ်သည့် နှလုံးခုန်နှုန်းစည်းချက်စေ့ဆော်သည့် ကိရိယာများ(Pacemakers) ၏ ဘက်ထရီ ချို့ယွင်းချက်များသည် လက်မခံနိုင်သော နှုန်းထားအထိ မြင့်မားခဲ့ဖူးသည်။ လူနာများကို ရောဂါသက်သာစေရေးအတွက် အဆင့်မြင့်ဆေးပစ္စည်းများဖြင့်ကုသရာတွင် ဂုဏ်ယူခဲ့ရသောအဖွဲ့အစည်းကြီးသည် ငြင်းပယ်ခြင်းအလုပ် လုပ်ခဲ့ရသည်။ သူ၏ဆေးပစ္စည်းများသည် လူနာများအား အသက်အန္တရာယ်ဖြစ်စေသည့် အချက်ကို မယုံကြည်

နိုင်ခဲ့ပါ။ ချို့ယွင်းချက်ရှိသော ဘဏ္ဍရီများကို ပုံစံသစ်ဘက်ထရီများအဖြင့် အစားထိုးပေးခဲ့သော်လည်း “အဘယ့်ကြောင့်ဤကဲ့သို့ဖြစ်ခဲ့ရသနည်း”ဆိုသည့် အရင်းခံအကြောင်းတရားကို ထိုစဉ်က လုံးဝမဖော် ထုတ်ခဲ့ပါ။

၁၉၈၄ ခုနှစ်တွင်လည်း အလားတူအတိုင်းပင် ဤကုမ္ပဏီမှထုတ်လုပ်သောနှလုံးခုန်နှုန်းစည်းချက် စေ့ဆော်သည့်ကိရိယာများ အလုပ်မလုပ်တော့သည်ကို ပြန်လည်တွေ့ရှိလာခဲ့ရသည်။ ဤတစ်ချိန်တွင်လည်း အဖွဲ့အစည်းကြီးက ငြင်းပယ်ပြန်ပါသည်။ သို့ရာတွင် စီမံခန့်ခွဲမှုအပိုင်းတွင် အပြောင်းအလဲဖြစ်ခဲ့သည်။ George အလျင်တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့သူ Win Wallin က CEO တာဝန်ယူလိုက်ခြင်းက ကုမ္ပဏီကို ကယ်တင်နိုင်လိုက်ခြင်းပဲဖြစ်ပါသည်။

Wallin သည် ကုမ္ပဏီအတွင်း အခရာကျသော လူများကို စုစည်းလိုက်ပြီးတောင်းဆိုချက် နှစ်ခုကို ပြုလုပ်ခဲ့သည်-

- “(၁) ဒီပြဿနာများဘယ်တော့မျှ ထပ်မဖြစ်ရအောင်သေချာစေရန်အတွက် အရင်းခံ အကြောင်း တရားများကို နက်ရှိုင်းစွာလေ့လာသုံးသပ်ပါ။
- (၂) အဖွဲ့အစည်းအတွင်းနှင့် အပြင်နှစ်ဘက်လုံးတွင် အပြည့်အဝ ထင်သာမြင်သာရှိပါစေ၊ ထင်သာမြင်သာရှိမှုသည် အဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှ လူများက ပြဿနာများကို ကိုင်တွယ် ဖြေရှင်းလာစေရန် တွန်းအားတစ်ခုဖြစ်စေရမည်”

ဒုတိယအချက်၏ ဆိုလိုရင်းမှာ အစိုးရအာဏာပိုင်များနှင့်စောင့်ကြပ်ထိန်းသိမ်းပေးသော အဖွဲ့အစည်းများကို အဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှ အချက်အလက်များ ထုတ်ပေးရန် ဖြစ်ပါသည်။ ဤသတင်းအချက်အလက်များသည် ကုမ္ပဏီအပေါ် အရေးယူဆောင်ရွက်နိုင်သည့်အခြေအနေဖြစ်ပေါ်စေနိုင်သော်လည်း ဤအချက်ကို စွန့်စားဆောင်ရွက်ရန် ဖြစ်ပါသည်။

Wallin ကနှလုံးခုန်နှုန်းစည်းချက်စေ့ဆော်သည့် ကိရိယာမှ အစပြုသော ပြဿနာများအပေါ် လက်တွေ့ကျကျလေ့လာသုံးသပ်စေသောအခါ ပြဿနာအစစ်အမှန်သည် ကောင်းစွာအလုပ်မလုပ်၍ ပြန်ပို့လိုက်သော ဆေးပစ္စည်းတစ်ခုချင်းအပေါ် စစ်ဆေးရန် ပျက်ကွက်နေခြင်းဖြစ်ကြောင်းတွေ့ရှိခဲ့ရပါသည်။ အင်ဂျင်နီယာများအပိုင်းကတော့ ဆုံးရှုံးပျက်စီးသော အရေအတွက်သည် စာရင်းဇယားများအရ ကန့်သတ်ချက်ထက် ကျော်လွန်သည်အထိ တောက်လျှောက်ငြင်းပယ်နေခဲ့သည်။ ဆေးပစ္စည်းနှင့်ပတ်သက်သော ပြဿနာများစွာတို့သည် ဆေးရုံများက အမြဲတမ်းပြန်လည်တင်ပြလေ့မရှိခြင်းကြောင့် ဘယ်တော့မျှမသိရှိနိုင်ပါ။ သို့သော်ငြားလည်း ပြဿနာများသည် စာရင်းဇယားများအရ သိသာထင်ရှားနေပြီး ရိုက်ခတ်မှုများကလည်း ကျယ်ပြန့်စွာဖြစ်ပေါ်နေပါသည်။သမားတော်များ လူနာများ နှင့် ဆေးပစ္စည်းဝယ်ယူသော ပြင်ပဌာနများ၏ဝေဖန်အပြစ်တင်မှုတစ်ပုံတစ်ခေါင်းကြီးကို ရင်ဆိုင်နေရသဖြင့် Medtronic ကုမ္ပဏီအတွင်း မှ အခရာကျသောပုဂ္ဂိုလ်များသည် အမြဲတမ်းခုခံကာကွယ်နေရသည့်အနေအထားသို့ ရောက်ရှိစေခဲ့ပါသည်။

ဤအနေအထားကို တုံ့ပြန်သောအားဖြင့် Medtronic စီမံခန့်ခွဲမှုအဖွဲ့က ဆေးပစ္စည်း တစ်ခုချင်းစီ၏ ပြဿနာနှင့်ပတ်သက်သော အစီရင်ခံစာတိုင်းကို ခြေရာခံလိုက်ပြီး အလားတူပစ္စည်းများတွင် အလားတူပြဿနာမည်မျှ အတိုင်းအတာအထိ ရှိနေသည်ကို သိရှိနိုင်ရန်ပြုလုပ်ခဲ့သည်။အဓိကရဆေးရုံကြီးများ တွင်ခြေရာခံစနစ်တစ်ခုစီ ထူထောင်ထားပြီး ပြဿနာများကို ထိန်းကျောင်းနိုင်ရန် ကြိုးစားခဲ့သည်။ တိုးပွားလာနေသော တွေ့ရှိချက်များကိုလည်း လေးလတစ်ကြိမ် ဖြန့်ဝေပေးခဲ့သည်။

Wallin နှင့်သူ့အလျင်တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့သူများ၏ အဓိကခြားနားချက်မှာ သူသည် ကျွမ်းကျင်သူများကိုပြဿနာ၏ အရင်းခံအကြောင်းတရားအား မြန်နိုင်သမျှမြန်အောင်ရှာဖွေပေးရန် တောင်းဆိုခြင်းပင်ဖြစ်ပါသည်။ ခေါင်းဆောင်သည် ပြဿနာများကို ကိုယ်တိုင်ဖြေရှင်းသူဖြစ်ရန် မလိုပါ။ ပြဿနာအစစ်အမှန်ကို စိစစ်ဖော်ထုတ်နိုင်မည့် စူးစမ်းသော မေးခွန်းများကို မေးတတ်ရန် နှင့် မှားယွင်းမှုများကို ပြုပြင်ပေးတတ်ရန်သာလိုပါသည်။အကယ်၍ဤသို့မဟုတ်ဘဲ အပေါ်ယံအပယ်ကမ္ဘာဖြစ်သော ဖြေရှင်းချက်များသာပြုလုပ်ခဲ့လျှင် မရည်ရွယ်သော အခြားအကျိုးသက်ရောက်မှုများကြောင့် လောင်းကြီးကြီးမားမားသည့် အခြားပြဿနာများကို ဖန်တီးယူရာကျပါမည်။

နောက်လေးနှစ်အကြာတွင် Medtronic ကုမ္ပဏီသို့ George ရောက်ရှိသွားသောအခါ သဘောထားရပ်တည်ချက်များက အလွန်ခြားနားသွားခဲ့ပြီဖြစ်ပါသည်။ လူတို့သည် ပြဿနာများကို ပွင့်လင်းစွာပြောဆိုလေ့ရှိကြပြီး အလားတူပြဿနာများ နောက်ထပ်လုံးဝမဖြစ်အောင် သန္နိဋ္ဌာန်ပြုထားကြသည်။ ဆေးပစ္စည်းများထုတ်လုပ်ခြင်းနှင့်ပတ်သက်၍ ပြဿနာမရှိအောင် ရှောင်ရှားနိုင်ခဲ့သည်ဟု ဆိုလိုခြင်းမဟုတ်ပါ။ လူတစ်ဦးချင်း၏ခန္ဓာကိုယ်အတွင်း ထည့်သွင်းရသော ဆေးပစ္စည်းများတွင် အပြစ်အနာအဆာများသည် ရှောင်လွှဲ၍ မရပါ။ ၂၀၀၈ ခုနှစ် သို့ရောက်လာသည့်အချိန်တွင်ပင် Medtronic သည်နှလုံးလျှပ်စစ် ပုံမှန်ရရှိအောင်လုပ်ဆောင်သည့်ကိရိယာ(defibrillator) အသစ်တစ်မျိုးနှင့်ပတ်သက်သော ကိစ္စကြောင့် စိန်ခေါ်ခြင်းခံနေရဆဲဖြစ်ပါသည်။ ကုမ္ပဏီ၏စောစီးစွာသတိပေးစနစ်ကြောင့် CEO Bill Hawkins သည် အစမ်းသပ်ခံပြီးသား ဒီဇိုင်းအဟောင်းနှင့် ထုတ်လုပ်ထားသော ဆေးပစ္စည်းများဖြင့် ချက်ချင်းအစားထိုး လဲလှယ်ပေးနိုင်ခဲ့ပါသည်။

အရင်းခံအကြောင်းတရားကို ပြုပြင်နိုင်ခြင်း မရှိခဲ့လျှင် အဖွဲ့အစည်းသည် နှစ်အနည်းငယ်အတွင်းမှာပင်လျှင် အခြားအကျပ်အတည်းတစ်ခုကို ထပ်တွေ့ရန် အလားအလာများပါသည်။ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်၏ အလုပ်သည် ထပ်ဖြစ်လာနိုင်သည့် ထိုအကျပ်အတည်းကို ကာကွယ်နိုင်ရပါမည်။ သို့မဟုတ်ပါက နောက်တစ်ချိန်တွင် အခြေအနေကအများကြီးပိုဆိုးသွားမည်သာဖြစ်ပါသည်။

အရင်းခံအကြောင်းတရားကို ရှာတွေ့ပြီလား

သင်သည်အရင်းခံအကြောင်းတရားကိုရှာတွေ့ပြီ သို့မဟုတ်မတွေ့သေးဘူးဟုဆုံးဖြတ်ရန်မလွယ်ကူပါ။ သင်၏ ကျွမ်းကျင်သူအားလုံးကို ခေါ်ယူစုစည်းပြီး ပြဿနာကို ခွဲခြားစိတ်ဖြာသုံးသပ်ရန်နှင့် တိကျသော နိဂုံးချုပ်ဆုံးဖြတ်ချက်ရရှိအောင် အချိန်ပေးရပါမည်။ ပြင်ပကျွမ်းကျင်သူများထံမှလည်း သူတို့၏ အမြင်ကို ပေးရန် တောင်းခံနိုင်မည်ဆိုလျှင် အထောက်အကူဖြစ်ပါသည်။

Medtronic ကုမ္ပဏီတွင် စာရေးသူ တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့စဉ်က ဆေးဝါးကုသရေးဆိုင်ရာ သဘာဝကိုကောင်းစွာနားလည်သော ဖောက်သည်သမားတော်များနှင့် သိပ္ပံပညာ၏အခြေခံသဘောတရား ရှုထောင့်မှ ရှုမြင်တတ်သော သိပ္ပံပညာရှင်များကို ပြဿနာများခွဲခြားစိတ်ဖြာရေးအတွက် အသုံးပြုခဲ့ပါသည်။ ပြဿနာကို အပြည့်အဝ ခွဲခြားစိတ်ဖြာသုံးသပ်ပြီးစီးလျှင် ချို့ယွင်းချက်များကို ပြုပြင်ပေးနိုင်သည့် အဖြေများကို ချမှတ်ရပါမည်။ ထိုအဖြေများသည် ခရေစတုရန်းကျစစ်ဆေးမှုများနှင့် အတွင်းအပြင်ကျွမ်းကျင်သူများ၏ စမ်းသပ်မှုများဖြင့်သာ အတည်ပြုနိုင်ပါသည်။ ဤကဲ့သို့ပြုလုပ်သည့်တိုင်အောင် ထိုအဖြေများ၏ ပြည့်စုံမှန်ကန်ခြင်းအတွက် မရေရာ မသေချာစေသော အခြေအနေသည် အမြဲတမ်းရှိနေဆဲဖြစ်ပါသည်။

အကယ်၍ ပြဿနာတစ်ရပ်သည် ကုမ္ပဏီ၏ နည်းပညာအပေါ်စိန်ခေါ်ခြင်းဖြစ်ပါက ဤပြဿနာ အတွက် ခွဲခြားစိတ်ဖြာသုံးသပ်ချက်သည် အချိန်ယူ၍ ပြုလုပ်ရန်လိုအပ်ပါသည်။ သို့သော် မိမိ၏ အဖြေ အတွက် ပြင်ပမှ ဖိအားပေးတောင်းဆိုမှုများ ကြီးမားလာသောအခါ လိုချင်သော အချိန်ကို ရရှိရန် ခက်ခဲ ပါသည်။ ဆူလွယ်နပ်လွယ်မမှန်ကန်သော အကဲဖြတ်ချက်တစ်ခုပြုလုပ်ပေးလိုက်လျှင်လည်း အခြေအနေက များစွာပိုမိုဆိုးရွားလာပါမည်။ ထိုကဲ့သို့စိတ်မသက်သာဖွယ်အချိန်ကာလများအတွင်း၌ ခေါင်းဆောင်သည် မိမိ၏လူများက ပြဿနာကိုဖြေရှင်းရေးအတွက် လုံးဝအချိန်ပြည့်မြှုပ်နှံဆောင်ရွက်နေမှု သေချာစေရန် ဆောင်ရွက်ရသည်။ သက်ဆိုင်သော အကြောင်းတရားအလိုက် တိုးတက်မှုများကိုလည်း မကြာခဏ တောင်းခံနေရပါသည်။

မှန်ကန်သော အဖြေများရရှိပြီဟု အဖွဲ့အစည်းက ယုံကြည်စိတ်ချရသောအခါ ထိုအဖြေများ အတိုင်း အကောင်အထည်ဖော်ရန် အင်တိုက်အားတိုက် ကြိုးပမ်းအားထုတ်ရပါသည်။ ခေါင်းဆောင်တစ် ယောက်အနေဖြင့် သင်သည် သတိရှိသော အကောင်းမြင်ဝါဒ (Cautious Optimism) ဖော်ပြရန် လိုပါ သည်။ သင့်ထံတွင် လက်ခံနိုင်သော အဖြေတစ်ခုရရှိပြီဟု အပြည့်အဝ ယုံကြည်စိတ်ချရမှုကိုတော့ မပြသင့် သေးပါ။

တွေ့ပူးသလိုခံစားခြင်း၊ အကျပ်အတည်းပြန်ဖြစ်ခြင်း

အကျပ်အတည်း စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့်ပတ်သက်၍ ကျယ်ပြန့်စွာ ကိုးကားအသုံးပြုလေ့ရှိသော ဥပမာ တစ်ခုမှာ John & Johnson ကုမ္ပဏီ CEO Jim Burke ၏၁၉၈၂ ခုနှစ် Tylenol ဆေးဝါး အကျပ် အတည်းကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းသော နည်းဖြစ်သည်။ Chicago မြို့တွင် Tylenol ဆေးတောင့်များ (Capsules) အတွင်းသို့ တစ်စုံတစ်ယောက်က ဆိုင်ယာနိုက်ရိုက်အဆိပ်ထည့်သွင်းခဲ့ခြင်းဖြင့် လူနှစ်ယောက် သေဆုံးခဲ့ခြင်းဖြစ်ခဲ့သည်။ Las Angeles မြို့တွင် တတိယလူတစ်ယောက်ထပ်မံသေဆုံးသောအခါ Burke သည် Tylenol ဆေးများကိုစတိုးဆိုင်များမှပါ လိုက်သိမ်းရန် ချက်ခြင်းညွှန်ကြားခဲ့သည်။

J&J လုပ်ငန်းအဖွဲ့သည် အဖြေရရှိရေးအတွက် နေ့စဉ် ၂၄ နာရီ ကာလပတ်လုံး အလုပ် လုပ်နေစဉ် Burke သည်ညစ်ညမ်းမှုများ၌ လူအများတည်ငြိမ်မှုရရှိအောင် ရှင်းလင်းဆေးဆေးခြင်း ဖြင့် အခြေအနေကို ပိုဆိုးမသွားအောင် ထိန်းထားနိုင်ခဲ့သည်။ ရက်သတ္တခြောက်ပတ်အတွင်း J&J သည် ပျောက်ဆုံးသွားသောဈေးကွက်နေရာပြန်လည်ရရှိရေးအတွက် ထုပ်ပိုးမှုပုံစံပြောင်းလဲထားသောနည်းလမ်း တစ်ခုကို ရရှိခဲ့သည်။ ဤထုပ်ပိုးမှုပုံစံသည် ဆေးတောင့်ကို မသမာသောနည်းလမ်းဖြင့် ပြုပြင်ပြောင်းလဲ ခြင်းပြုလုပ်ခဲ့လျှင် သိသာပေါ်လွင်စေသော နည်းဖြစ်သည်။

သို့ရာတွင် Burke က ထိုထုပ်ပိုးနည်းသည် မသမာမှုကို အပြည့်အဝ မကာကွယ်နိုင်ကြောင်း၊ မသမာမှုကို လုံးဝကာကွယ်နိုင်မည့် ထုပ်ပိုးမှုဒီဇိုင်းသည်လည်း မရှိနိုင်ကြောင်း ထုတ်ဖော် ပြောကြား ခဲ့သည်။ သို့ရာတွင်သူ့လူများအား ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရမှတ်ချက်ချရာတွင်မူ နောက်တစ်ကြိမ်အလားတူ ဖြစ်စဉ် ထပ်ဖြစ်လာခဲ့လျှင်ကုမ္ပဏီ၏ အမှတ်တံဆိပ်သည်အကြီးအကျယ်ဒုက္ခတွေ့သွားနိုင်သောကြောင့်အာမခံချက် မပေးခြင်းဖြစ်သည်ဟု အကြောင်းပြခဲ့ပါသည်။ Burke ၏ အကျပ်အတည်းကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းပုံမှာ သင့်တင့်လျောက်ပတ်မှုရှိသဖြင့် အမျိုးသားသူရဲကောင်း တစ်ယောက်ပင်ဖြစ်လာခဲ့ပါသည်။

လူသိသိပ်မများလိုက်သော ဖြစ်စဉ်တစ်ခုသည် နောက်လေးနှစ်အကြာတွင် ပြန်ဖြစ်ခဲ့ပါသည်။ Diane Elstroth အမည်ရှိ မိန်းကလေးငယ်သည် Tylenol ဆေးတောင့်မှ အဆိပ်သင့်ပြီး သေဆုံး

ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။ Burke အတွက် ဤသေဆုံးမှုသတင်းသည် အတွေ့အကြုံဟောင်းကို ပြန်လည် ခံစားရခြင်းဖြင့် ထိတ်လန့်စရာဖြစ်သွားခဲ့ပါသည်။ “ဒီလိုပြန်ဖြစ်လာလိမ့်မယ်လို့မယုံကြည်နိုင်ဘူး” ဟု သူကပြောခဲ့သည်။ သို့ရာတွင် ဤကိစ္စသည် ထီးတည်းဖြစ်စဉ်တစ်ခုဖြစ်သောကြောင့် Burke သည် ဈေးကွက်မှ Tylenol ဆေးတောင့်များကို ပြန်သိမ်းရန်ဝန်လေးနေခဲ့သည်။

ဤအကြိမ်တွင် မီဒီယာများကလုံးဝမငဲ့ညှာတော့ပါ။ အကြီးအကျယ်ရေးကြတော့သည်။ အထက်ပါ ဖြစ်စဉ်ဖြစ်ပြီး နောက်တစ်နေ့တွင် ပြုလုပ်သည့် သတင်းစာရှင်းလင်းပွဲတွင် Burke က “အဆိပ်ခတ် ခြင်းသည်အကြမ်းဖက်လုပ်ရပ်တစ်ခုသာဖြစ်တယ်။ သေချာပါတယ်ရှင်းပါတယ်” ဟု ပြောခဲ့သည်။ မီဒီယာ ကိုလည်းဝေဖန်အပြစ်တင်ခဲ့သည်။ “ရိုးရိုးဖြစ်စဉ်တစ်ခုကို ကျွတ်ကျွတ်ညံ့သွားအောင် လုပ်နေကြခြင်းသာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကြောက်ရွံ့တုန်လှုပ်စရာ တစ်မျိုးသားလုံး ထိတ်လန့်စရာအတွေ့အကြုံအစရှိသဖြင့် စကား လုံးများကို ထပ်ကာတလဲလဲ သုံးစွဲခြင်းသည် တရားလွန်လွန်းတယ်” ဟုပြောကြားခဲ့ပါသည်။ ထိုအချိန် တွင် J&J သည် ကံကောင်းထောက်မစွာဖြင့် မသမာမှုမပြုလုပ်နိုင်ရန် ကာကွယ်ပေးနိုင်သောဆေးတောင့် အမာ (Caplet) ဒီဇိုင်းကို ရရှိထားပြီးဖြစ်လေသည်။ နောက်ခြောက်ရက်အကြာ ဖိအားများ တိုးပွားလာ နေသောအချိန်တွင် Burke သည် ခန့်မှန်းဒေါ်လာသန်း ၁၅၀ အကုန်ခံ၍ Tylenol ဆေးတောင့်များ (Capsules)ကို ဆေးတောင့်အမာများ(Caplets)နှင့် လဲလှယ်ပေးရန် ဆုံးဖြတ်ခဲ့ပါသည်။

နောက်တစ်ညတွင် Burke ကို အမျိုးသားသတင်းဌာန ကမေးသည်။ “Diane Elsrath ရဲ့ အမေကို ခင်ဗျားကဘာများပြောချင်ပါသလဲ” ဟု မီဒီယံပုံတွင် Burke သည်ဇော့ချွေးပြန်နေပြီး စိတ်လှုပ်ရှား စွာခေါင်းကုပ်နေသည်ကိုတွေ့ရ၏။ “ကျွန်တော်ပြောချင်တာကတော့ ကျွန်တော်တို့ယခုတွေ့ရှိထားတဲ့ အဖြေကို လွန်ခဲ့သော လေးနှစ်ကတည်းက အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ခဲ့လျှင် သိပ်ကောင်းမှာပဲလို့”။ သူ၏ ရိုးသားဖြောင့်မတ်သော တုံ့ပြန်ချက်သည် Burke ၏ စစ်မှန်သော စရိုက်လက္ခဏာကို ပေါ်လွင် စေသည့် အပြင် အမျိုးသားသတင်းဌာနကိုလည်း ငြိမ်သက်သွားစေခဲ့ပါသည်။

J&J ၏ အပန်းတကြီးရရှိထားခဲ့သော အတွေ့အကြုံက အရင်းခံအကြောင်းတရားများကိုဖော်ထုတ် ရာတွင် မည်မျှခက်ခဲသည်ကို ပေါ်လွင်စေပါသည်။ Burke ၏ ခေါင်းဆောင်မှုကလည်း စားသုံးသူကိုသာ ဦးစားပေးပထမထားရှိခြင်းဖြင့် J&J ၏ ဂုဏ်သိက္ခာကို ထိန်းသိမ်းနိုင်ခဲ့သည်။ ဆယ်စုနှစ်နှစ်ခု ကြာခဲ့ပြီး သည့်တိုင် Tylenol သည်ဈေးကွက်ထဲတွင် နာကျင်မှုသက်သာစေသည့် ဆေးဝါးများအနက် ဦးဆောင် နေရာရရှိထားခဲ့ဖြစ်ပြီး J&J ၏ ဂုဏ်သိက္ခာကလည်း အထိအခိုက်အပွန်းအပဲ့မရှိဘဲကောင်းနေဆဲ ဖြစ်ပါ သည်။

သင်၏ အသင်းအဖွဲ့ကို တက်ညီလက်ညီဖြစ်အောင်လုပ်ထားပါ

၁၂ နှစ်ကြာအောင် နှစ်စဉ်ရောင်းအားတိုးတက်နှုန်း ၁၈ ရာခိုင်နှုန်း ရှိခဲ့ရာမှ Medtronic ၏ ရောင်း အားသည် ၁၉၉၈ ခုနှစ် တွင် သိသိသာသာ ကျဆင်းခဲ့သည်။ ၁၉၉၆ ခုနှစ် နှင့် ၁၉၉၇ ခုနှစ် တို့ သည် ရောင်းအား အကောင်းဆုံးနှစ်များဖြစ်သောကြောင့် လည်းကောင်း၊ Bill George ကိုယ်တိုင် က လျှင်မြန်သော တိုးတက်နှုန်းများနှင့်အလေ့အကျင့်ဖြစ်နေသောကြောင့်လည်းကောင်း ထိုကျဆင်းမှုကို ယာယီကျဆင်းမှုဟုသာ မူလကထင်မှတ်ခဲ့ပါသည်။ သို့ရာတွင် စီးပွားရေးဌာနခွဲ ခေါင်းဆောင်များက မည်သည့်နေရာမှာမျှ တိုးတက်မှုမရှိကြောင်း ပြောကြပါသည်။ အခြားကုမ္ပဏီများ၏ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်း

ပိုကောင်းသော ဆေးပစ္စည်းများကြောင့် ဈေးကွက်နေရာများစွာတွင် ဝေစုများစွာဆုံးရှုံးနေပါသည်။ အခြားလုပ်ငန်းနယ်ပယ်များတွင်လည်း အထွေထွေကျဆင်းမှုဖြစ်နေသည်ကို တွေ့ရှိခဲ့ရပါသည်။

George သည် စိတ်ပျက်လက်ပျက်ဖြင့် ဘဏ္ဍာရေးဌာနမှ ပုဂ္ဂိုလ်များကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းခွဲတစ်ခုချင်းစီ၏ ကျဆင်းနေသောတိုးတက်မှုနှုန်းများအတွက် ခွဲခြားစိတ်ဖြာသုံးသပ်ပြီး တင်ပြကြရန် ညွှန်ကြားလိုက်သည်။ ရလဒ်များ၏ အခြေအနေကမကောင်းပါ။ သုံးသပ်ချက်များအရ ဈေးကွက်တိုးတက်နှုန်းသည် ကုမ္ပဏီ၏ အများပြည်သူအတွက် ပေးဆောင်ရမည့် အခွန်တိုးတက်နှုန်း ၁၅ရာခိုင်နှုန်းကိုပင် မကာမိနိုင်ကြောင်း တွေ့ရပါသည်။

စီမံခန့်ခွဲရေးကော်မတီကို စုရုံးလိုက်ပြီး George က ဘဏ္ဍာရေးတာဝန်ခံ အရာရှိအား အဆိုပါ သုံးသပ်ချက်ကို ရှင်းပြရန်ပြော၍ ဆွေးနွေးမှုကို ဖွင့်ပေးလိုက်သည်။ အမှုဆောင်အဖွဲ့ဝင် အတော်များများက Medtronic ၏ နှစ်စဉ်ပန်းတိုင်တိုးတက်နှုန်းကို ၁၀ရာခိုင်နှုန်း နှင့် ၁၂ရာခိုင်နှုန်းအတွင်းသို့ လျှော့ချရတော့မည်ဟုခံစားမိကြသည်။ အခြားအမှုဆောင်များက ငွေကြေးဆုံးရှုံးနေသောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများမှဘေးပန်းရလဒ်များ ပေါ်ပေါက်လာစေရန်နှင့် စီးပွားရေးမှန်းဆချက်အသစ်များ ပြုလုပ်ရန် အကြံပေးကြသည်။ အမှုဆောင်တစ်ယောက်ကမူ နှလုံးခုန်နှုန်းစည်းချက်စေ့ဆော်ပေးသော ကိရိယာများနှင့် နှလုံးလျှပ်စစ်ပုံမှန်ရရှိအောင် လုပ်ဆောင်သည့် ကိရိယာများ ထုတ်လုပ်သည့်လုပ်ငန်း တို့ကိုသာ ပြန်လည်၍အခြေခိုင်အောင် လုပ်ဆောင်သွားရန် အင်တိုက်အားတိုက် တောင်းဆိုခဲ့သည်။ ဒုတိယသဘာပတိကတော့ နည်းပညာသိုမှီးတတ်မြောက်မှုဖြင့် အသုံးဝင်ပစ္စည်းများကို တိုးချဲ့လုပ်ဆောင်ရန် ထောက်ခံခဲ့သည်။

ဤဆွေးနွေးပွဲမတိုင်မီကတည်းက George ကစဉ်းစားထားခဲ့သည်မှာ Medtronic ကုမ္ပဏီသည်ပန်းတိုင်တိုးတက်မှုနှုန်းကို ရရှိရန်အတွက် လက်ရှိဈေးကွက်များအပေါ်မှာသာ အာရုံစူးစိုက်နေခြင်းသည် ပြဿနာ၏အရင်းခံအကြောင်းတရားဖြစ်နိုင်သည်ဟူ၍ ဖြစ်၏။ ဈေးကွက်နေရာတိုးတက်နှုန်းသည် ရှစ်ရာခိုင်နှုန်းမှ ခြောက်ရာခိုင်နှုန်းသို့ ကျဆင်းနေချိန်တွင် Medtronic ဈေးကွက်ဝေစုမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအများစု၌ ၅၀ရာခိုင်နှုန်းထက်ပင် ကျော်လွန်နေခြင်းကြောင့် ကုမ္ပဏီ၏လက်ရှိရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အတိုင်း အတာအရ တိုးတက်နှုန်းကို ၁၅ရာခိုင်နှုန်းရရှိရန် မျှော်မှန်းချက်မှာ မည်သို့မျှ လက်တွေ့မကျတော့ပါ။

George အတွက် ရွေးချယ်စရာနည်းလမ်း နှစ်ခုသာရှိပါသည်။ ပထမတစ်ခုမှာ တိုးတက်နှုန်းကို လက်တွေ့ကျသော အဆင့်အထိလျှော့ချရန်ဖြစ်သည်။ ဤသို့ပြုလုပ်လျှင် စတော့ဈေးနှုန်းများသည် သဘာဝအတိုင်းရှိသင့်သည့်အဆင့်သို့ကျဆင်းသွားမည်။ ကမ္ဘာ့အကြီးမားဆုံးဆေးဝါးနည်းပညာ ဦးဆောင်ကုမ္ပဏီဖြစ်လာရန် သူတို့၏ရည်မှန်းချက်များကိုလည်း စွန့်လွှတ်ရတော့မည်။ ဒုတိယရွေးချယ်စရာနည်းလမ်းတစ်ခုမှာပိုမို၍စွန့်စားရမည်။ နည်းပညာသိုမှီးတတ်မြောက်မှုဖြင့် မလွှဲမရှောင်သာ လိုအပ်သည့် အသုံးဝင်ပစ္စည်းများ တိုးတက် ထုတ်လုပ်ပြီး တိုးတက်နှုန်းမြင့်မားသော ဈေးကွက်များသို့ တင်သွင်းရန် ဖြစ်သည်။ George ၏စိတ်အလိုအရ ဒုတိယနည်းလမ်းကိုရွေးချယ်လိုပါသည်။ သို့သော်ပြဿနာက သုံးခုရှိနေပါသည်-

- (၁) ကုမ္ပဏီ၏ နောက်ကြောင်းမှတ်တမ်းများအရ နည်းပညာသိုမှီးတတ်မြောက်ထားမှုများကို တက်ညီလက်ညီ ပေါင်းစည်းဆောင်ရွက်ခြင်းသည် အကောင်းဆုံးအခြေအနေမှာပင်လျှင် အဆင်မပြေဖြစ် ခဲ့ပါသည်။

(၂) နည်းပညာသိုမှီး တတ်မြောက်ထားမှုများကို အခြေခံမျဉ်းအပေါ်တွင် ဆက်စပ်မိရန် အချိန်ယူရဦးမည်၊ မိမိလိုချင်သည့်အတိုင်း သေချာပေါက်ပေါင်းစပ်မိမည်ဟုလည်း အာမ မခံနိုင်ပါ။

(၃) ဤနည်းလမ်းကို ထိပ်ပိုင်းစီမံခန့်ခွဲသူ အမှုဆောင် လေးဦးကဆန့်ကျင်နေပါသည်။

ပြင်းထန်သောအခြေအတင်ဆွေးနွေးပွဲများ ဖြစ်ပေါ်ပြီးနောက် George သတိထားမိလိုက်သည် မှာ အားလုံးက Medtronic ၏ဈေးကွက် တိုးတက်နှုန်းကို မကျဆင်းစေရန် အဓိကထား ဆွေးနွေး ခဲ့ကြကြောင်း တွေ့ခဲ့ရသည်။ ထို့အပြင် ၁၂နှစ်တိုင်တိုင် ဆက်တိုက်တိုးတက်မှုများ ရရှိအောင် ကြိုးစား အားထုတ်ခဲ့ခြင်း၏ ပင်ပန်းနွမ်းနယ်မှုများနှင့်ယှဉ်လျှက် လက်ရှိတိုးတက်နှုန်းကို ဆက်လက် ထိန်းနိုင် စွမ်းအပေါ် ယုံကြည်မှု ဆုံးရှုံးနေကြခြင်းသည် ကုမ္ပဏီ၏ ပိုမိုနက်ရှိုင်းသောပြဿနာဖြစ်ကြောင်း George ကမြင်ခဲ့သည်။

George သည် အများသဘောတူညီသော အဖြေတစ်ခုရအောင်လုပ်ရေး အစီအစဉ်အား လုပ်ရိုး လုပ်စဉ်မဟုတ်ဘဲ စွန့်လွှတ်ခဲ့သည်။ သူသည် လုပ်သက်ရင့်ပုဂ္ဂိုလ်များဖြင့် တက်ညီလက်ညီ အသင်းအဖွဲ့ ကလေးတစ်ဖွဲ့လိုက်ပြီး နည်းပညာသိုမှီးတတ်မြောက်ထားမှုများကို ပေါင်းစပ်အသုံးပြုမည့် လမ်းကြောင်း နောက်သို့ လိုက်ရန် သူကိုယ်တိုင်တာဝန်ယူလိုက်သည်။ အခြားတာဝန်ရှိသူများကိုလည်းလက်ရှိစီးပွားရေး လုပ်ငန်းများ၏ တိုးတက်နှုန်းကို ရည်မှန်းထားသည့် အတိုင်း ပြန်လည်ပြည့်မှီစေရေး အတွက် ဈေးကွက် သို့ ဆေးပစ္စည်းအသစ်များ အလျင်အမြန် ထုတ်လုပ်ရန် တာဝန်ပေးအပ်ခဲ့ပါသည်။ ဤလုပ်နည်းသည် စွန့်စားမှု အလွန်မြင့်မားခြင်းနှင့် တန်ပြန်ဆိုးကျိုးပေးနိုင်ခြင်းတို့ကြောင့် အဖွဲ့အစည်းအတွင်း သူ၏ ခေါင်းဆောင်မှုအတွက် သေမြေကြီး၊ ရှင်ရွှေထီးဆုံးဖြတ်ချက်ဖြစ်ကြောင်း George ကောင်း စွာ သိရှိပြီး ဖြစ်ပါသည်။

အကောင်အထည်စဖော်သည်နှင့် ကံအားလျော်စွာ သင့်လျော်သော နည်းပညာသိုမှီး တတ်မြောက် ထားသော ကုမ္ပဏီများကို ရှာဖွေ ရရှိခဲ့သည်။ ခြောက်လတာကာလအတွင်း အဓိကကျသော ရှာဖွေတွေ့ရှိမှု ငါးခုကို Medtronic က ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့သည်။ ဆဌမမြောက်နှင့် သတ္တမမြောက် ပစ္စည်းများကလည်း ဆက်တိုက်ထွက်ပေါ်လာသည်။ ဤသိုမှီးရရှိသော အရာခုနှစ်ခု၏ တန်ဖိုးသည်ပင် ၁၄ဘီလီယံ ရှိပါသည်။ အလွန်လျင်မြန်စွာတိုးတက်နေသော ဈေးကွက်များတွင် ဆောင်ရွက်နေသည့် ဦးဆောင်ကုမ္ပဏီများ ပါဝင် လာသောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ နောက်ဆုံးတွင် Medtronic ကုမ္ပဏီသည် နှလုံးစည်းချက်စေ့ဆော်သော ကိရိယာနှင့် နှလုံးလျှပ်စစ်ပုံမှန်ရရှိအောင် ဆောင်ရွက်ပေးသော ကိရိယာ တို့ကိုသာ ထုတ်လုပ်ပေးသော ကုမ္ပဏီဘဝမှ ကမ္ဘာပေါ်တွင် ဆေးဘက်နည်းပညာ၌ ဦးဆောင်သော ကုမ္ပဏီကြီး တစ်ခုဖြစ်လာပါ တော့သည်။

ဤကဲ့သို့ဖြစ်လာရသည့် လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုလုံးမှာ လွယ်လွယ်ကူကူတော့မဟုတ်ပါ။ ရှုပ်ထွေး ပွေလီနေပြီး မကြာခဏတွေ့ရှိရသော ကြမ်းတမ်းခက်ခဲသည့် ကိစ္စများ၌သဘောတူညီမှုများ ပြည့်လျှမ်း နေခဲ့ပါသည်။ နောက်ဆုံးအချိန်ကျမှ ပဋိပက္ခဆိုသည်မှာ အလွန်အခွင့်အလမ်းသာသော ရလဒ်များအတွက် မရှိမဖြစ်လိုအပ်ချက် တစ်ရပ်ပါကလားဟု တွေ့မြင်လာရခြင်းဖြစ်ပါသည်။ George တို့အဖွဲ့က သူတို့ ကံကောင်း သည်ကို လက်ခံကြပါသည်။ သို့သော် ကံဆိုသည်မှာ ကောင်းကင်ပေါ်မှ ရွှေမိုး ငွေမိုးရွာချ

သလို မဟုတ်ပါ။ Oprah Winfrey ၏ဖွင့်ဆိုချက်အတိုင်း “ ကံဆိုသည်မှာ ပြင်ဆင်မှုနှင့် အခွင့်အရေး တို့ ဆုံစည်းမိကြခြင်းသာ ” ဖြစ်ပါသည်။ ဟော်ကီသမား အကျော်အမော် Wayne Gretzky တစ်ခါက ပြောခဲ့သည့်အတိုင်းဆိုလျှင် “ တကယ်လို့သာသင်ကတစ်ချက်မျှရိုက်မသွင်းခဲ့လျှင်၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်းလွဲချော်ခဲ့ တာပဲပေါ့ ” ဟူ၏။

သင်ခန်းစာ

အရင်းခံအကြောင်းတရားကဘာလဲဆိုသည့်အချက် အပေါ် မဆုံးဖြတ်နိုင်သေးဘဲ အဖွဲ့အစည်း တစ်ရပ်သည် အကျပ်အတည်းတစ်ခုကို မကိုင်တွယ်နိုင်သေးပါ။ သို့သော် လူများက ဤအချက်ကို မသိ မမြင်နိုင်အောင် မိမိကိုယ်မိမိ စိတ်ဓါတ်ရေးရာအရ ပိတ်ဆို့ထားကြသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ပေါ်ထွက်လာမည့် ဂယက်ရိုက်ခတ်မှုကို အကြောက်လွန်နေသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ခေါင်းဆောင်သည် အဆိုးဝါးဆုံးအကြောက်တရားကိုရင်ဆိုင်နိုင်ရန်အတွက် သူ့လူများကို စုစည်းပြီးစွန်းစားမှုပမာဏကို ရှင်းပြရမည်။ ၁၉၉၈ ခုနှစ် Medtronic ၏အကျပ်အတည်းတွင် စာရေးသူ Bill George က စွန့်စား မှုများကို သူ့ပခုံးပေါ်သို့ လိုလိုလားလား ထမ်းတင်လိုက်သောအချိန်ကျမှ သူ့ရဲ့ အသင်းအဖွဲ့ဝင်များသည် တက်ကြွသော နည်းလမ်းကို ရွေးချယ်၍တာဝန်ယူလာကြခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ဝေခွဲမရဖြစ်မှုနှင့် ဆုံးရှုံးမည် ကိုကြောက်ရွံ့စိတ်တို့ကို ခံစားခဲ့ကြသော လူများစွာတို့သည် ထိုအခါကျမှသာ စွန့်စားသော ဆုံးဖြတ်ချက် ဘက်သို့ လှိမ့်ဝင်လာကြခြင်းဖြင့် ကြီးမားသော အောင်မြင်မှုကို ရရှိခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါသည်။

အကျပ်အတည်းသည် ဘယ်လိုနည်းဖြင့် အချိန်ဆွဲဆန့်သွားနိုင်သည်ကိုလည်းကောင်း အပြီးသတ် အောင်မြင်မှုများရရှိရန် ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်အနေဖြင့် အဖွဲ့အစည်းကို ပိုမိုရှည်ကြာသော စစ်ပွဲ အတွက်ဘာကြောင့် ပြင်ဆင်ထားသင့်သည်ကို လည်းကောင်း ဆက်လက်ဆွေးနွေး သွားကြပါမည်။

Reference ; Bill George , “ 7 Lessons for Leading in Crisis”