

Mark Livingston:

Livingstons Legal ၏ဦးစီးထုတ်လွှင့် တင်ဆက်မှု အခန်းဆက် ဇာတ်လမ်း ပထမအပိုင်း မှ ကြိုဆိုပါတယ်။ ဒီဦးစီးထုတ်လွှင့်ဟာ ကျွန်တော်တို့ မျှော်လင့်တဲ့ အချိန်မှန် ဦးစီးထုတ်လွှင့်တွဲလေး ဖြစ်ပါတယ်။ဒီဦးစီးထုတ် လေးဟာမြန်မာနိုင်ငံနှင့် သင့်လျော်တဲ့ ခေါင်းစဉ်တွေနဲ့.ထိုအကြောင်းအရာများအပေါ် ကျွမ်းကျင်သူများနှင့်အင်တာဗျူးထားတဲ့ဦးစီးထုတ်အပိုင်းတိုလေးကို တင်ဆက်ပေးသွားမှာဘဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ မကြာခဏ တင်ဆက်ပေးသွားမှာ ဖြစ်ပြီးပိုမို လေးနက်တဲ့ဥပဒေအမျိုးအစားအခန်းဆက်ဦးစီးထုတ်အပိုင်းများကို အချိန်နှင့်တပြေးညီတင်ဆက်ပေးသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။သို့သော် ကျွန်တော်တို့ရှေ့နေကိုယ်တိုင်တောင်မှ ဥပဒေဟာ အမြဲတမ်း စိတ်ဝင်စားစရာ မကောင်းဘူးဆိုတာကို လူတွေပြောတာ နားထောင်ရုံနဲ့ ကျွန်တော်တို့ သိနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့်ကျွန်တော်တို့ကကျွန်တော်တို့ထက်ပိုမိုစိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းမယ့် မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ ဥပဒေ စည်းမျဉ်း လုပ်ထုံးလုပ်နည်း ၊ ဥပဒေ နှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအကြောင်းအရာများကိုလူအများပိုမိုလေ့လာနိုင်အောင် ကူညီဖို့ မျှော်လင့်ပါတယ်။

Mark Livingston:

ကျွန်တော်တို့ကို မသိသေးတဲ့ သူများအတွက် Livingstons Legal သည်ရန်ကုန်မြို့မှာ အခြေတည်သော (boutique corporate) ဥပဒေ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီ တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော် နာမည်က Mark Livingston ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်က တည်ထောင်သူ နဲ့ ဦးဆောင် ညွှန်ကြားရေးမှူး ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဝက်ဆိုဒ်(website) ဖြစ်တဲ့ www.livingstonslegal.com မှာ ကျွန်တော်တို့အကြောင်း အနည်းအကျဉ်း ရှာကြည့် နိုင်ပါတယ်။ ယခုလိုအတိုချုပ်မိတ်ဆက်ခြင်းနှင့်အတူဒီနေ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ပထမဦးဆုံးသောအင်တာဗျူးမှာကျွန်တော်တို့ကိုဆိုရှယ်မီ ဒီယာကြော်ငြာများတွင်ချဉ်းနင်းဝင်ရောက်အစပြုနိုင်အောင် ကူညီပေးခဲ့သူ၊ ရှေ့နေ ကျောင်းသားတစ်ယောက်အနေဖြင့်မကြာသေးမီကဘဲ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ အလုပ်သင်ရှေ့နေအနေနဲ့ ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ခဲ့သူ ဒါ့အပြင် သူမှာ ဥပဒေပညာအပြင်အတော်လေးအထင်ကြီးစရာကောင်းလောက်တဲ့ကိုယ် ရေးရာဇဝင်နှင့် ပြင်ပလုပ်ဆောင်မှုများကိုစွန့်ဦးလုပ်ဆောင်နေသူရောက်ရှိနေပါတယ် သူကတော့ Brent Liang ဘဲဖြစ်ပါတယ်။

Mark Livingston:

Brent ရေ အလုပ်သင်ကာလ အပြီး ရက်သတ္တပတ် အနည်းငယ်အကြာမှာ ဦးစီးထုတ် အတိုလေး မှတ်တမ်းတင်ဖို့ ရုံးကို ရောက်လာပေးတဲ့အတွက် ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။

ဒီနေ့ ခင်ဗျား အလုပ်လုပ် တဲ့ ဥပဒေဆိုင်ရာ နည်းပညာ စီမံကိန်း အကြောင်း အနည်းအကျဉ်းလောက်ပြောပြပေးနိုင်မလား။

Brent Liang: ဟုတ်ကဲ့ ရပါတယ်။ ကျွန်တော် အခုထိတော့ တရားမနှစ်နာမှု အကြောင်း ဥပဒေ နဲ့သက်ဆိုင်တဲ့ ဝီဒီယို ဖိုင်တစ်ခု ဖန်တီးခဲ့ပါတယ်။ ဒေသခံ လူငယ် အပြစ်ကျူးလွန်သူများ အတွက် ပံ့ပိုးပေးတဲ့ အာမခံ ဝန်ဆောင်မှု တစ်ခုတွင်လည်း ပါဝင်ခဲ့ပါသေးတယ်။ကျွန်တော်လတ်တလော မြန်မာနိုင်ငံမှာ အကြီးမားဆုံးတစ်ခုဖြစ်တဲ့ ဆော့ဖ်ဝဲကေး လေ့ကျင့် ရေးပလက်ဖောင်း(Platform) မှာပါဝင်ဆောင်ရွက်နေပါတယ်။အဲ့ဒါကအကြီးဆုံးဖြစ်ပါတယ်။ပြီးတော့ သြစတြေးလျနိုင်ငံမှာလည်း ဂိမ်းကစားတဲ့ နည်းပညာကို အသုံးပြုခြင်းဖြင့် ဆော့(ဖ်) စကေး ဖွံ့ဖြိုးမှု အပေါ် အဓိကပြစ်မှတ်ထားတဲ့ အလားတူ သြစတြေးလျမှ အခွဲ ပရောဂျက် တစ်ခုလည်းဖြစ်ပါတယ်။

Mark Livingston: အဲ့ဒါက Chance လား။

Brent Liang: ဟုတ်ပါတယ်။ Chance io. ပါ။

Mark Livingston: ဒါဆို ခင်ဗျားတို့ မကြည့်ရသေးရင် ကြည့်လိုက်ပါ။

Brent Liang: ဟုတ်ကဲ့ပါ။

Mark Livingston: ဒါဆို ရှင်းရှင်းလေးဘဲ၊ ခင်ဗျားသိတဲ့ အတွေ့အကြုံအတော်များများက စကားမစပ် ဒါတွေအားလုံးကို ခင်ဗျား ဥပဒေဘွဲ့ မရခင် တက္ကသိုလ် ကျောင်းသား ၁၁၀ သုံးနှစ် အတွင်းမှာ သိခဲ့တာလား။

Brent Liang: လေးနှစ်။

Mark Livingston: သြစတြေးလျမှာ ဥပဒေကျောင်း တက်နေတာ လေးနှစ်မြောက်လား။ ဒါဆိုခင်ဗျား ဘွဲ့မယူခင် အောင်မြင်မှုကကျွန်တော်တို့အရင်အချိန်ဘွဲ့ မရခင်က အောင်မြင်မှု တွေထက် ပိုတာပေါ့။ ဒါဆို ခင်ဗျား လတ်တလော လုပ်နေတဲ့ စီမံကိန်းတွေက မတူညီတဲ့ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေနဲ့ မတူညီတဲ့ ယဉ်ကျေးမှုတွေ ဖွံ့ဖြိုးမှု အသင်းအဖွဲ့ စီမံကိန်းများကို ဒီမှာ နဲ့ သြစတြေးလျ နှစ်နေရာလုံးမှာ လုပ်ဘူးတဲ့တယ်ပေါ့နော်။ ဒါကြောင့်အဲ့ဒီအတွေ့အကြုံအပေါ် အခြေခံပြီးခင်ဗျားမှာမီဒီယာနဲ့ ပတ်သတ်ပြီးသောအဖွဲ့လိုက်လုပ်ဆောင်ချက်တွေ၊နည်းပညာထုတ်လုပ်မှု လုပ်ဆောင်ချက်တွေအပေါ် မြန်မာနိုင်ငံ နဲ့ သြစတြေးလျ နှိုင်းယှဉ်ကြည့်ပြီး ခင်ဗျား

စူးစမ်းလေ့လာထားတဲ့ စိတ်ဝင်စားစရာ အမြင်တွေကို မျှဝေနိုင်မယ့်လေ့လာချက်များ ရှိသလား။

Brent Liang:

ဟုတ်ကဲ့။ ရှိပါတယ်။ ကျွန်တော်ထင်တယ် ဘယ်ယဉ်ကျေးမှုဘဲဖြစ်ဖြစ် အဖွဲ့လိုက် လုပ်ဆောင်တဲ့အခါနည်းပညာဘဲဖြစ်ဖြစ် မီဒီယာဘဲဖြစ်ဖြစ်ဆိုတဲ့ ကိစ္စမရှိပါဘူး။ အဖွဲ့လိုက်လုပ်ဆောင်ကြတဲ့အခါမှာ အားလုံးကလုပ်ငန်းတိုးတက်ချင်ကြပါတယ်။ ကျွန်တော်ထင်တဲ့အရေးကြီးတဲ့ကိစ္စကတော့ဆက်ဆံရေးလို့ဘဲထင်တယ်။ ပြောရမယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားနဲ့ တွဲဖက် တည်ထောင်သူများ ကြား ဆက်ဆံရေး ခင်ဗျားနဲ့ ဝယ်ယူသူများကြား ဆက်ဆံရေး၊ ခင်ဗျားနဲ့ အလုပ်သမားများကြား ဆက်ဆံရေး လို့ထင်တယ်။ အရင်က ကျွန်တော်ပြုလုပ်မိတဲ့ အမှားတွေထဲက တစ်ခုကတော့ ကျွန်တော်က အလုပ်အပေါ်အလွန်အလွန် အာရုံစိုက်ခဲ့တယ် ကျွန်တော့် အဖွဲ့ဝင် တွဲဘက် တည်ထောင်သူ နဲ့ ဆက်ဆံရေးကိုတော့ အာရုံမစိုက်နိုင်ခဲ့ပါဘူး။ ဒါကြောင့် ဩစတြေးလျမှာရော မြန်မာနိုင်ငံမှာပါအလုပ်လုပ်တဲ့အခါမှာ ဤအချက်ကတွေ့နေဖြစ်နေကျ သာမန်အချက်တစ်ခုလို့ ထင်ပါတယ်။

Brent Liang:

ကျွန်တော် အသေအချာ ပြောနိုင်တာတစ်ခုက မြန်မာနိုင်ငံမှာဆိုရင် ကျွန်တော့်အထင် အရင်က ကျွန်တော်တွေကြုံခဲ့ရတဲ့အခြား တရားစီရင်ပိုင်ခွင့်များထက် ထူးခြားနေတဲ့အရာကတော့ ဒီမှာဆိုရင် ဆက်ဆံရေးတွေက ပိုမိုကြီးမားတဲ့ ပရောဂျက် တစ်ခုလုံးကို တာဝန်ယူဆောင်ရွက်ရတဲ့ အပိုင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဆက်ဆံရေးတွေအပေါ် ပိုပြီးအလေးပေးမှုတွေရှိတယ်။ တစ်ခါတစ်လေ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အပေးအယူ အတော်များများတွေမှာ၊ ပြောဆိုဆက်ဆံရေး အတော်များများမှာ၊ အဖွဲ့အစည်း သို့မဟုတ် ကုမ္ပဏီ အတွင်း ပြောဆိုဆက်ဆံခြင်းများ၊ အလုပ်တာဝန်များ- က ဆက်ဆံရေးပေါ်မှာ မူတည်နေတယ်။ ဥပမာ-ကျွန်တော် Chance(Myanmar) လုပ်တဲ့အချိန်မှာ ကျွန်တော်တို့နဲ့ ကျွန်တော်တို့ ဝန်ထမ်းတွေက သူငယ်ချင်းတွေ လိုဘဲ၊ ပြီးတော့ ကျွန်တော်တို့ သူတို့ထဲက တယောက်နဲ့အတူ နေထိုင်တယ်။ သူတို့ထဲက တစ်ယောက်ကလည်း ကျွန်တော်တို့အိမ်မှာ အခန်းတစ်ခန်း ယူထားတယ်။ ကျွန်တော်တို့ အတူတူနေကြတယ်။ အလုပ်ကိစ္စရှိရင် ကျွန်တော်တို့ထိုင်ပြီး ကွန်ပျူတာဖွင့်တယ်၊ ပြီးတော့ ကျွန်တော်တို့ ထိုင်ပြီးစကားပြော ကြတယ်။ အဲ့ဒီနောက် ကိုယ်စီကိုယ်စီ လုပ်စရာရှိတာလုပ် ကြတယ်။

Brent Liang:

ကျွန်တော်သာသနာပြုရေးအဖွဲ့အစည်းများကို စိတ်ကူးမိမှာတောင် မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်သောသနာပြုရေးအဖွဲ့အစည်းများကို ရုံးခန်းတစ်ခု သို့မဟုတ် ကျောင်းသူ ကျောင်းသားတွေအတွက် စာကြည့်တိုက်တစ်ခု ရှိတယ်။ ပြီးတော့စာကြည့်တိုက် ဒါမှမဟုတ် ရုံးခန်းထဲဝင်ပြီး ကျွန်တော်တို့အလုပ်အတာဝယ်လုပ်ကြတယ်။ ပြီးတာနဲ့လွယ်အိတ်ကိုယ်စီလွယ်ပြီး အားလုံးကိုယ်စီကိုယ်စီ အိမ်ပြန်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီမှာတော့ အဲ့ဒါတွေထက် နည်းနည်းပိုပါတယ်။ အကယ်၍ ခင်ဗျား ဝန်ထမ်းတွေကို မိသားစုလိုဆက်ဆံရင် သူတို့လည်း ပိုကောင်းတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေ ဖြစ်လာတယ်။ ဒါပေမဲ့ တချိန်တည်းမှာဘဲ ပိုကောင်းတဲ့ မိသားစုဝင်တွေ ဖြစ်လာတယ်။ ဟုတ်ပါတယ်။ ဒါက ကျွန်တော် သင်ယူခဲ့ရတဲ့ အရာ ဖြစ်ပါတယ်...အဲ့ဒါကို လူ့အသိုင်းအဝိုင်းမှာ မြင်ရတာ ကျွန်တော် တအားဝမ်းသာပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ လူတွေနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်နေတာထက် ပိုတယ်လို့ ခံစားရစေပါတယ်။

Mark Livingston:

အမှန်တကယ် စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းပါတယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော် ထင်တယ် အာရှဒေသ တစ်ဝိုက်မှာ ယေဘုယျအားဖြင့် လေ့လာချက်များအရ ဆက်ဆံရေးတွေက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ပိုပြီးအရေးကြီးတယ်ဆိုတာ မြန်မာနိုင်ငံအတွက်လည်း တမူထူးခြားနေတဲ့အရာတော့မဟုတ်ပါဘူး။ - စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ ဆက်ဆံရေးက ပိုအရေးကြီးတယ်လို့ အနောက်တိုင်းမှာထက် အရှေ့တိုင်းမှာကပို မြင်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီဟာကလည်း အထူးသဖြင့် ဝန်ထမ်းများနဲ့ အဖွဲ့ဝင်တွေ ဆက်စပ်မှုရှိတဲ့ အသေးစား လုပ်ငန်း ပရောဂျက်တွေအပေါ် ပိုမိုပြီး ထည့်သွင်းစဉ်းစားပေးရင် ပိုစိတ်ဝင်စား စရာကောင်းမယ်လို့ ကျွန်တော်ထင်တယ်။ အမှန်တကယ် ဖြစ်ထွန်းမှု ရရှိစေဖို့အတွက် မြန်မာနိုင်ငံက ပိုမို နီးကပ်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးရာ ဆက်ဆံရေးကို လိုအပ်ပါတယ်။

Mark Livingston:

ဒါဆိုရင် ခင်ဗျားစောစောက ဖော်ပြခဲ့တဲ့ Chance ပရောဂျက်မှာ ခင်ဗျားနဲ့ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သူတွေဟာ တကယ်တော့ မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ အကျော်ကြားဆုံး ဆိုရှယ်မီဒီယာ လွှမ်းမိုးမှုရှိသူများထဲမှနှစ်ဦးဖြစ်တဲ့ ဖြိုးဖြိုးအောင် နဲ့ လာဖာဒီး (ခေါ်) ဒီးဒီးတို့ပေါ့။ ဒါဆို စီမံကိန်း တစ်ခုတည်းဘဲမဟုတ်ဘဲ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးရာ မှာပါ ဆိုရှယ်မီဒီယာ လွှမ်းမိုးမှုရှိသူနဲ့ တော်တော်ရင်းရင်းနှီးနှီးပေါင်းတာပေါ့နော်။ ဒါဆို အဲ့ဒီအတွေ့အကြုံပေါ် အခြေခံပြီး ဆိုရှယ် မီဒီယာရဲ့အခန်းကဏ္ဍ သို့မဟုတ် မီဒီယာရဲ့ အဆင့်အတန်းနဲ့ပတ်သက်ပြီးတော့ မြန်မာနိုင်ငံရဲ့လက်ရှိအဓိက

ဈေးကွက်ပိုင်းဆိုင်ရာ အကြံပေးနိုင်တဲ့ ခေါင်းဆောင်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး ခင်ဗျား မျှဝေနိုင်မဲ့ ထင်မြင်ချက် ရှိပါသလား။

Brent Liang:

ဒီမေးခွန်းကို ဖြေဖို့ဆိုရင်ကျွန်တော့်ရဲ့အဖြေကအရင်မေးခွန်းရဲ့အဖြေနဲ့ အတော်လေး ဆင်တူနေလိမ့်မယ်လို့ ကျွန်တော်ထင်တယ်။ အဲ့ဒါကတော့ အရင်အချိန်ကတည်းက လူ့အဖွဲ့အစည်းဟာတစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး ဆက်ဆံရေးအပေါ်အများကြီး မူတည်နေခြင်းကြောင့်ဘဲဖြစ်ပါတယ်။ ကျွမ်းကျင်သူတွေ နဲ့ ဆိုရှယ်မီဒီယာ လွှမ်းမိုးမှုရှိသူတွေ အကြောင်းပြောမယ်ဆိုရင် လူတွေက သူတို့ဘာတွေ ပြောနေလဲဆိုတာကို တအားဂရုစိုက် ကြတယ်။ ပြီးတော့ သူတို့ဘာတွေ လုပ်နေလဲအပေါ် ဈေးကွက်တန်ဖိုးတွေ သတ်မှတ်ကြတယ်။ ဆိုရှယ် မီဒီယာ လွှမ်းမိုးမှုရှိသူများကို လုံးဝမျက်စိမှိတ်ပြီး ယုံကြည်ကြတဲ့ လူတွေ သို့မဟုတ်သူတို့ရဲ့ နောက်လိုက်လုပ်သင့် လုပ်ထိုက်တယ်လို့ ယူဆကြတဲ့ လူတွေ က "စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာပြဿနာ"ရှိနိုင်တယ်လို့ထင်ကောင်းထင်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တချိန်တည်းမှာဘဲ အဲ့ဒါဟာ ခင်ဗျားနားလည် သဘောပေါက်တဲ့ အချိန် အခြေအနေတစ်ခုမှာ လူတွေရဲ့ ယုံကြည်မှုနဲ့ ဈေးကွက်ကို ပဲ့ကိုင်ခြင်းဖြင့် အသုံးပြုနိုင်တဲ့ ကြီးမားတဲ့ စွမ်းအားဘဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကောင်းတာလုပ်ဖို့ အတွက် ကျွမ်းကျင်မှုကို အသုံးပြုတာ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ပြီးတော့ အဲ့ဒါက ကျွန်တော်တို့ ချဲ့နဲ့(စ်) မှာ လုပ်နေတဲ့ အရာဘဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Brent Liang:

ဖြိုးဖြိုးအောင် နဲ့ လာဗာဒီး - ဖြိုး နဲ့ ဒီး သူတို့ရဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးရာ ဘလော့ ကို စတင်တဲ့ အချိန်မှာ ၊ အဲ့ဒါက စဉ်းစားစရာဖြစ်တယ်။ ပြီးတော့(Food For Your Brian) ဖြိုးဖြိုးအောင်နှင့် ဒီးဒီး ဗမာ(မြန်မာ) ဘလော့ (ပုဂ္ဂိုလ်ရေးရာ ဝက်ဆိုဒ်မှာ တင်တဲ့ ဗွီဒီယို အတိုလေးတွေ) အဲ့ဒါက သာမန်အားဖြင့်တော့ သူတို့ဆီမှာ ရှိခဲ့တဲ့ အမြင်တွေ မျှဝေခြင်း၊ ဩစတြေးလျားမှာ နေထိုင်စဉ်ရရှိလာတဲ့ ကိုယ်ပိုင် အမြင်၊ မြန်မာနိုင်ငံကို ပြန်လာချိန်လူ့ အဖွဲ့အစည်းမှာလိုအပ်နေသေးတဲ့ နေရာခွဲခြားဖော်ထုတ်ခြင်း တိုးတက်လာနိုင်သောယဉ်ကျေးမှုကွဲပြားခြားနားခြင်း အကြောင်းများဘဲဖြစ်တယ်။ သူတို့က အဲ့ဒီခေါင်းစဉ်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး ပုဂ္ဂိုလ်ရေးရာ ဗွီဒီယိုများ၊ ဒီဗွီဒီယိုတွေက ဘယ်လောက်သင့်လျော်လည်း ဆိုတဲ့အကြောင်း နဲ့ ပြီးတော့ အဲ့ဒီဗဟုသုတတွေက ဘယ်လောက် စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်း မျှဝေခဲ့ ကြပါတယ်လို့ ကျွန်တော်ထင်တယ်။ သူတို့က သူတို့ ရဲ့ပရိတ်သတ်တွေနဲ့ တကယ် နီးကပ်တဲ့ကောင်းမွန်သော ဆက်နွယ်မှုတစ်ခုကို

တည်ဆောက်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ ဒီဟာက အလုပ် အများကြီး နဲ့ အားစိုက်ထုတ်မှု အများကြီး ပါဝင်ပါတယ်။

Brent Liang:

ကျွန်တော်သိတယ် ဖြိုး နဲ့ ဒီးတို့ အပြင်ရောက်တဲ့ အချိန် သူတို့ က သူတို့ရဲ့ ပရိသတ်တွေနဲ့ တွေ့နေခဲ့မယ်။အဲ့ဒီပရိသတ်တွေနဲ့ ဆိုရင် သူတို့နာရီပေါင်းများစွာစကားပြောပါလိမ့်မယ်။ သူတို့ဆီမှာရှိတဲ့ ချိန်းဆိုမှုတွေအားလုံး လွတ်ကုန်လိမ့်မယ်။ ပြီးတော့ သူတို့ အိမ်ပြန် နောက်ကျကောင်း နောက်ကျလိမ့်မယ်။ အစားစားတာ နောက်ကျလိမ့်မယ်။ အလုပ်တွေအများကြီး လုပ်ခဲ့တာကြောင့် သူတို့ဆီမှာ ခိုင်မာတဲ့ (သူတို့ကို မလွတ်တမ်းကြည့်နေတဲ့) နေရာတစ်နေရာကို သူတို့ ရရှိခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ အမှန်တကယ်ဂုဏ်ယူရမဲ့ အရာတစ်ခုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်အတွက် ဆိုရင်တောင်မှ သူငယ်ချင်းတွေ အနေနဲ့ ပြီးတော့ တွဲဘက်တည်ထောင်သူ အနေနဲ့ သူတို့ ရရှိတဲ့လွှမ်းမိုးမှုအတွက် ကျွန်တော်အများကြီးဂုဏ်ယူမိတယ် ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သူတို့ကျော်ကြားမှုကို ကျွန်တော် မြင်ရသည့်အပြင်သူတို့ကအဲ့ဒီခွန်အားကို လူ့အသိုင်းအဝိုင်းအတွက် ကောင်းအောင် အသုံးပြုဖို့ ကြိုးစားနေကြလို့ ဘဲဖြစ်တယ်။

Brent Liang:

ဒါကြောင့် ချဲ့နဲ့(စ်) အတွက်၊ ကျွန်တော်တို့ သာမန်အားဖြင့် တံဆိပ်တစ်ခုကို နည်းလမ်းအသစ်နဲ့ တည်ထောင်ချင်ရင် ကျွန်တော် အမြင်အရကျွမ်းကျင်မှု ပြေပြစ်တဲ့ နည်းပြ သင်ခန်းစာများ ပေးနိုင်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခု ဒါပေမဲ့ မြန်မာ ပရိသတ် မြင်တာက သာမန်အားဖြင့် သူတို့ယုံကြည်တဲ့ လူတွေ ချန်ပီယံဖြစ်တယ်လို့ သူတို့မြင်ကြတယ်။ ဒါကြောင့်မို့လို့ ဒီဟာက တကယ့်ကို----လွယ်ကူတဲ့---- ပြောင်းလဲမှု တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့အတွက် ကျွန်တော် ထင်ထားတာထက် ပိုလွယ်ကူပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ချဲ့နဲ့(စ်) အကြောင်းပြန်ပြောမယ်ဆိုရင် ကြီးပွားတိုးတက်မှုနဲ့ ကျွန်တော်တို့မှာရှိခဲ့တဲ့အရာတွေက အော်ဂဲနစ်တွေဖြစ်တယ် ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့လူတွေက ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီအမှတ် တံဆိပ်ကို မှတ်မိနေတဲ့ အတွက်ကြောင့်ဖြစ်ပါတယ်။ဖြိုး နဲ့ ဒီးတို့ ချဲ့နဲ့ မှာ အမည်စာရင်းသွင်းချိန် သူတို့မှာ သံသယ မရှိခဲ့ဘူး သူတို့ ကျွန်တော်တို့ဘာကို ကမ်းလှမ်းတယ်ဆိုတာကို ယုံကြည်ခဲ့တယ် ပြီးတော့ နေ့တိုင်း နေ့တိုင်း ပါဝင်ရတဲ့ အကြောင်းအရာအသစ်၊ အရည်အသွေးမို အကြောင်းအရာများကို ဖန်တီးဖို့ ကျွန်တော်တို့ကို တွန်းအားပေးရခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

Brent Liang:

ဒီမေးခွန်းကို ပြန်ပြောရမယ်ဆိုရင် ကျွန်တော် ပြောချင်တာကတော့ အကယ်၍ ခင်ဗျားတို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုခု ဖန်တီးချင်လျှင် ဒါမှမဟုတ် မြန်မာနိုင်ငံမှာလေးနက်မှုရှိတဲ့ လူမှုရေးဆိုင်ရာ လုပ်ငန်း ဖန်တီးချင် ခဲ့သည်ရှိသော် ခင်ဗျားတို့ သေချာလုပ်ရမှာကတော့ ခင်ဗျားတို့ ပရိတ်သတ်နဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးရာ ဆက်သွယ်မှု ကို တည်ဆောက်ရပါမယ်။ အလွန်ခေါင်တဲ့နေရာမျိုး ဖြစ်ရင်၊ အပြင်မှာ လာကြည့်မှ မြင်နိုင်တဲ့ နေရာမျိုးဖြစ်ရင်၊ အရပ်ဒေသ ယဉ်ကျေးမှု သို့မဟုတ် ဒေသခံများနဲ့ ခိုင်မာတဲ့ဆက်သွယ်မှု မရှိဘဲ အပြင်မှာလာကြည့်မှသာ မြင်နိုင်သောနေရာမျိုးဖြစ်ရင် သိပ် အောင်မြင်နိုင်မယ်။ အလားအလာ မရှိဘူး ဒီဟာက ကျွန်တော် လေ့လာသင်ယူခဲ့တဲ့ အကြီးမားဆုံး သင်ခန်းစာ ဘဲဖြစ်ပါတယ်။ ဆိုရှယ် လွှမ်းမိုးမှုရှိသူများ၊ အကြံပေးနိုင်တဲ့ အဓိက ခေါင်းဆောင် တွေ နဲ့ လုပ်ရမယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်ထင်တယ် ခင်ဗျားတို့ ဒေသခံနဲ့ ခိုင်မာစွာ တည်ဆောက်နိုင်ပါတယ်။ အဲ့ဒါကြောင့် ကျွန်တော်ထင်တယ် အကယ်၍ သူတို့က မြန်မာနိုင်ငံ ဆိုရှယ် လွှမ်းမိုးမှုရှိ သူများနဲ့ လုပ်ငန်း ဆက်ဆံရေး တိုးတက်နိုင်ရင် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွေက ခိုင်မာတဲ့ခြေလှမ်း ဖြစ်ဖို့ ပိုမိုလွယ်ကူတယ်။

Mark Livingston:

အိုကေ။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ အဲ့ဒါက အမှန်တကယ်တော့ အလွန်အရေးကြီးတဲ့ အမြင်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေ့အထိကျွန်တော်တို့ တွေ့မြင်ခဲ့တဲ့ ဒေသတစ်ဝိုက် အတွေ့အကြုံတွေက တော်တော် စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ အကြံပေးနိုင်တဲ့ အဓိက ခေါင်းဆောင် အထူးသဖြင့် ဆိုရှယ်မီဒီယာ လွှမ်းမိုးမှုရှိသူများတဲ့ - တရုတ်ပြည်ကတော့ အဓိက ဥပမာဖြစ်နိုင်ပါတယ်- သူတို့ဟာ ဈေးကွက် လုပ်ဆောင်ချက်တွေမှာ အလွန်အရေးပါတဲ့ ခြားနယ်တစ်ခုဖြစ်လာပြီး ဆက်ဆံရေး အရေးကြီးမှုတွေ နဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးရာ ဆက်သွယ်မှု သတိမူလေ့လာခြင်းတွေကို အတည်ပြုခဲ့ပြီး လက်ရှိ မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ ဈေးကွက်ဟာလည်း အလားအလာရှိ လာတာဟာ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ဖြစ်ပါတယ်။ အနာဂတ်မှာလည်း ရောင်းဝယ်သူများအတွက် အခွင့်အလမ်းတွေ အများကြီးရှိလာဖို့လည်း အလားအလာ ရှိပါတယ်။

Brent Liang:

ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။

Mark Livingston:

အခုလို လာရောက်ပေးတဲ့ အတွက်နဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ပထမဆုံး ဗီဒီယိုကို ပါဝင်ကူညီ ပေးတဲ့အတွက် ကျေးဇူး အများကြီး တင်ပါတယ်။ ချဲ့နဲ့(စ်) နဲ့ ခင်ဗျားတို့အားလုံးရဲ့

တခြား ကြိုးစား အားထုတ်မှု၊ တွေ့ကလည်း ပိုမို အောင်မြင် လာ လိုမယ်လို့
ကျွန်တော် သေချာပေါက် မျှော်လင့်ပါတယ်။

Brent Liang:

ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။