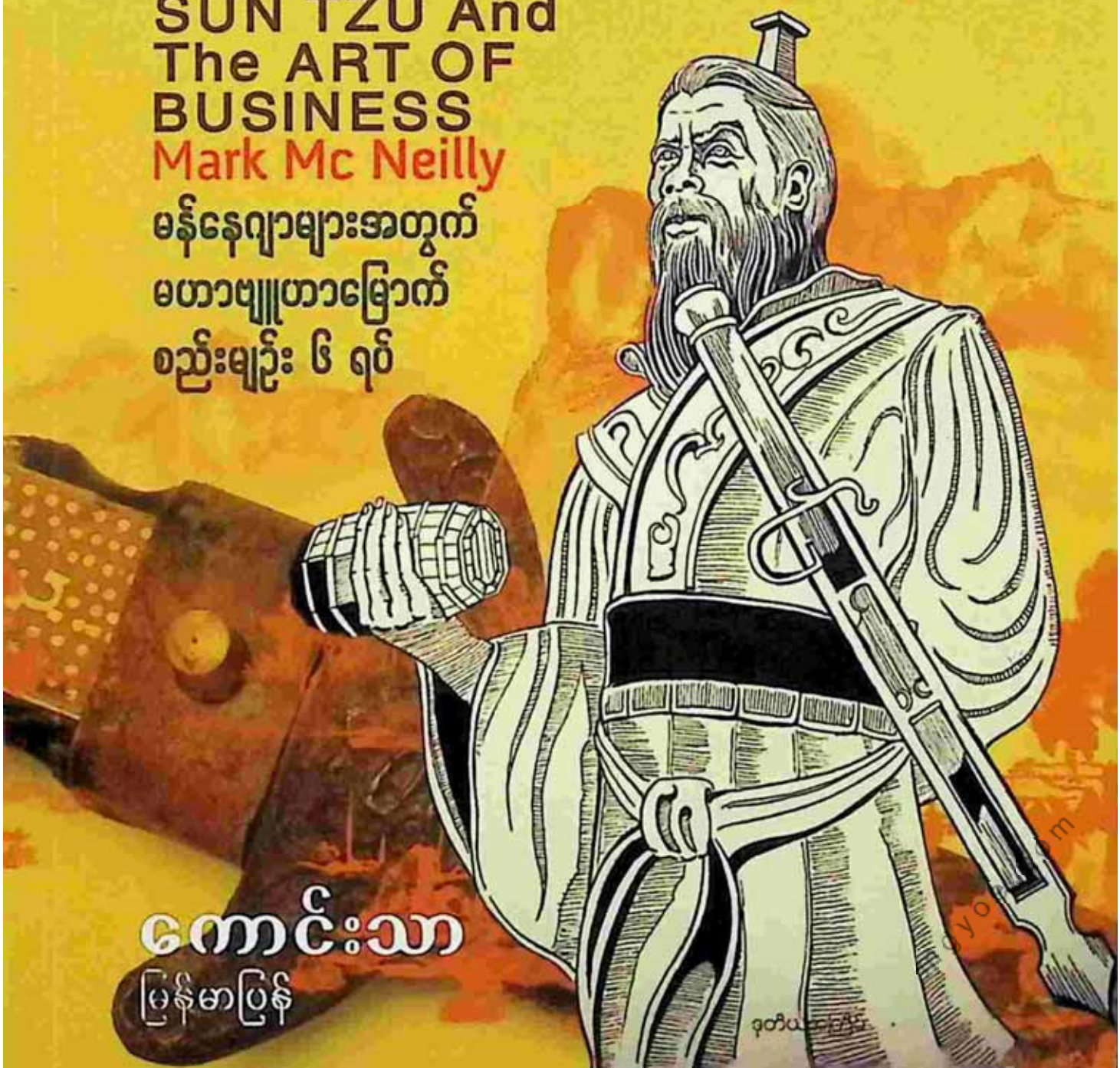
ဆွန်ဇူးနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အနုပညာ

SUN TZU And The ART OF BUSINESS

Mark Mc Neilly

မန်နေဂျာများအတွက် ဗဟာဗျူဟာမြောက် စည်းမျဉ်း ၆ ရပ်



ကောင်းသာ
မြန်မာပြန်

တကယ်တမ်း ဒီစာအုပ်က စာအုပ်ကျမ်း နှစ်ကျမ်းပေါင်းထားခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ ပထမက "မတ်မက်နယ်လီ"ရဲ့ ဆွန်ဇူးရဲ့အယူအဆတွေကို စီးပွားရေးအမှုဆောင်တွေအတွက် သေနင်္ဂဗျူဟာ စည်းမျဉ်းကြီး ခြောက်ရပ် အဖြစ် အနှစ်ချုပ် စီစစ်ထုတ်ယူတာဖြစ်ပါတယ်။ နောက် ဒုတိယကျမ်းက ကျော်ကြားလှတဲ့ "စစ်ရဲ့အနုပညာ" The Art of War ကျမ်းကို "ဆင်မြူရယ် ဘီဂရက်ဖစ်"က မူလဘာသာပြန်ဆိုထားတဲ့ကျမ်း ဖြစ်ပါတယ်။ "မက်နယ်လီ" ရှင်းပြတာတွေက ပြိုင်ဆိုင်မှုလက်တဲ့ပြန်ချက်မပါဘဲ ဈေးကွက်ကို ဘယ်လိုဝေမျှ ရယူမလဲ။ (တိုက်ခိုက်ရခြင်းမရှိဘဲ အောင်နိုင်ခြင်း) ယှဉ်ပြိုင်သူရဲ့ အားနည်းတဲ့အမှတ်ကို ဘယ်လိုတိုက်ခိုက်မလဲ (အင်အားကောင်းတာရှောင်ပြီး အားနည်းမှုကို တိုက်ခိုက်ခြင်း)၊ ပြိုင်ဆိုင်မှုအတွက် ဈေးကွက်သတင်းစွမ်းအားတွေကို ဘယ်လိုအများဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်မလဲ။ (အယုံသွင်းခြင်းနဲ့ တင်ကြိုသိရှိမှု ဗဟုသုတ) တို့ကို ရှင်းပြခဲ့တယ်။ အရှိန်ပြင်ဆင်မှု၊ လှုံ့ဆော်မှုတို့ကို ပြိုင်ဆိုင်မှုချိန်ခွင်လျှာဖျက်ခြင်း၊ ပြိုင်ဆိုင်မှုကို အနိုင်ရရေးမဟာဗျူဟာတွေ ပစ်လွှတ်ခြင်းထဲမှာ သူက သရုပ်ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ (သင့်ရဲ့ပြိုင်ဘက်ကို ပုံသွင်းခြင်း) အောင်မြင်တဲ့ခေါင်းဆောင်တွေမှာ လိုနေတဲ့စရိုက် သဘာဝတွေကိုလည်း သူက ပြတယ်။ "မက်နယ်လီ"က သူ့ရဲ့နောက်ဆုံးအခန်းမှာ "ဆွန်ဇူးနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအနုပညာ"ကို လက်တွေ့လုပ်ရပ်ထဲသွတ်သွင်းတဲ့ လက်တွေ့ကျကျ နည်းလမ်းတစ်ခုကို တင်ပြထားပါတယ်။

KGT0055
2,800.00 KS

ဆွန်ဂူးနဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအနုပညာ၊ ကောင်းသာ
စာမျက်နှာ ၁၉၀+ မျက်နှာ၊ ၁၃ စင်တီ× ၂၀.၅ စင်တီ

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(ဝတ္ထုဌာန)၊ ဂ၅ ဘဏ္ဍာလမ်း၊ တာမွေ၊ ရန်ကုန်။
ပုံနှိပ်သူ - ဒေါ်ဝင်းမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(ဝတ္ထုဌာန)၊ ဘဏ္ဍာ၊ မရိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း။
၂၀၂၀၊ နိုဝင်ဘာလ၊ ဒုတိယအကြိမ်၊ အုပ်ရေ ၅၀၀၊
၂၀၁၇၊ စိတ်ကူးချိုချိုရဲ့ပထမအကြိမ်မှု၊

ရောင်းဈေး ၂၈၀၀ ကျပ်

email: skccph@gmail.com ; P.O.Box: 705
www.facebook.com/SKCCmyanmarbook
www.skccmyanmarbook.com

စိတ်ကူးချိုချိုစာအုပ်

ဆွန်ဇူးနဲ့
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအနုပညာ
SUN TZU AND THE ART OF BUSINESS

Mark Mc Neilly
ကောင်းသာ
မြန်မာပြန်

ဒုတိယအကြိမ် ၂၀၂၀

မာတိကာ

မှတ်စုများ

စစ်ရဲ့အနုပညာနဲ့ စပ်လျဉ်းတဲ့ ဖတ်ရှုစရာများ အကြံပေးချက်
"စစ်ရဲ့အနုပညာ" "မူလကျမ်းကို"
ဆင်မြူရယ် ဘီဂရပ်ဖစ်"ရဲ့ မူလဘာသာပြန်ဆိုချက်။

စာအုပ်အညွှန်းစာ

လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်ပေါင်း နှစ်ထောင်ကျော်ကာလက တရုတ်စစ်သူကြီးချုပ် ဗိုလ်ချုပ်ဆွန်ဇူးဟာ လက်တွေ့ တိုက်ပွဲပေါင်းများစွာက ရရှိခဲ့တဲ့သူရဲ့ ဉာဏ်ပညာတွေကို လက်နဲ့ချရေးသားရင်း နာမည်ကျော် ဂန္ဓဝင်မြောက် စစ်သေနင်္ဂဗျူဟာကျမ်းကြီးဖြစ်တဲ့ "စစ်ရဲ့အနုပညာ" (The Art of War) ကို ရေးသားပြုစုခဲ့တယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကလည်း စစ်ပရိယာယ်တွေနဲ့ တူတာကြောင့် အရှိန်အဟုန်ပြင်း ခြေလှမ်းကျဲကျဲ လှမ်းပြီး ရှားပါးတဲ့ အရင်းအမြစ်တွေကို ထိရောက်ပြီး စွမ်းဆောင်ရည်ကောင်းစွာသုံးဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ခေတ်သစ်အမှုဆောင်တွေကတော့ 'ဆွန်ဇူး'ရဲ့ သင်ကြားမှုတွေမှာ တန်ဖိုးကို တွေ့ရှိခဲ့ပြီးဖြစ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ "စစ်ရဲ့အနုပညာ"ကျမ်းဟာ CEO တွေအတွက်မဟုတ်ဘဲ စစ်ခေါင်းဆောင်တွေအတွက်သာ စီစဉ်ခဲ့တာ ဖြစ်တယ်။ ဒီတော့ ရှေးဟောင်းစစ်ဗျူဟာနဲ့ ယနေ့ကော်ပိုရိတ်လောကရဲ့ ကြားမှာ ဆက်စပ်မှုလုပ်ဖို့မလွယ်လှပါဘူး။ ယခု 'ဆွန်ဇူးနဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းအနုပညာ'ကျမ်းနဲ့ မတ်မက်နယ်လီက ဆွန်ဇူးရဲ့စစ်ဗျူဟာ စည်းမျဉ်းတွေကို ခေတ်သစ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခြေအနေတွေမှာ ဘယ်လို အောင်အောင်မြင်မြင် သုံးနိုင်ကြောင်းပြသခဲ့တယ်။

တကယ်တမ်း ဒီစာအုပ်က စာအုပ်ကျမ်း နှစ်ကျမ်းပေါင်းထားခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ ပထမက "မတ်မက်နယ်လီ"ရဲ့ ဆွန်ဇူးရဲ့အယူအဆတွေကို စီးပွားရေးအမှုဆောင်တွေအတွက် သေနင်္ဂဗျူဟာ စည်းမျဉ်းကြီး ခြောက်ရပ် အဖြစ် အနှစ်ချုပ် စိစစ်ထုတ်ယူတာဖြစ်ပါတယ်။ နောက် ဒုတိယကျမ်းက ကျော်ကြားလှတဲ့ "စစ်ရဲ့အနုပညာ" The Art of War ကျမ်းကို "ဆင်

မြူရယ် ဘီဂရက်ဖစ်''က မူလဘာသာပြန်ဆိုထားတဲ့ကျမ်း ဖြစ်ပါတယ်။ ''မက်နယ်လီ'' ရှင်းပြတာတွေက ပြိုင်ဆိုင်မှုလက်တုံ့ပြန်ချက်မပါဘဲ ဈေးကွက်ကို ဘယ်လိုဝေမျှ ရယူမလဲ။ (တိုက်ခိုက်ရခြင်းမရှိဘဲ အောင်နိုင်ခြင်း) ယှဉ်ပြိုင်သူရဲ့ အားနည်းတဲ့အမှတ်ကို ဘယ်လိုတိုက်ခိုက်မလဲ (အင်အားကောင်းတာရှောင်ပြီး အားနည်းမှုကို တိုက်ခိုက်ခြင်း)၊ ပြိုင်ဆိုင်မှုအတွက် ဈေးကွက်သတင်းစွမ်းအားတွေကို ဘယ်လိုအများဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်မလဲ။ (အယုံသွင်းခြင်းနဲ့ တင်ကြိုသိရှိမှု ဗဟုသုတ) တို့ကို ရှင်းပြခဲ့တယ်။ အရှိန်ပြင်ဆင်မှု၊ လျှို့ဝှက်မှုတို့ကို ပြိုင်ဆိုင်မှုချိန်ခွင်လျှာပျက်ခြင်း၊ ပြိုင်ဆိုင်မှုကို အနိုင်ရရေးမဟာဗျူဟာတွေ ပစ်လွှတ်ခြင်းထဲမှာ သူက သရုပ်ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ (သင့်ရဲ့ပြိုင်ဘက်ကို ပုံသွင်းခြင်း) အောင်မြင်တဲ့ခေါင်းဆောင်တွေမှာ လိုနေတဲ့စရိုက် သဘာဝတွေကိုလည်း သူက ပြတယ်။ ''မက်နယ်လီ''က သူရဲ့နောက်ဆုံးအခန်းမှာ ''ဆွန်ဇူးနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအနုပညာ''ကို လက်တွေ့လုပ်ရပ်ထဲသွတ်သွင်းတဲ့ လက်တွေ့ကျကျ နည်းလမ်းတစ်ခုကို တင်ပြထားပါတယ်။

"GE" ''မိုက်ခရိုဆော့ဖ်'' "AT&T" "BMW" ''ဆောက်ဝက်စ်လေကြောင်းလိုင်း "EcdEx"နဲ့ အခြားလုပ်ငန်းတွေဆီက စာအုပ်တွေအနှံ့ ခေတ်သစ်ဥပမာတွေသုံးခြင်းဖြင့် သမိုင်းမှာ လေးစားစရာ အကောင်းဆုံး စစ်ဗျူဟာရဲ့ ဉာဏ်ပညာတွေကို အမှုဆောင်တွေက စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ ယာယီစိတ်ခံစားမှုရဲ့ ထောင်ချောက်ညွှတ်ကွင်းတွေ ရှောင်နိုင်ပြီး ပြိုင်ဆိုင်မှုထာဝရ အကျိုးတရားတွေ ရရေးကို သူက သရုပ်ပြခဲ့တယ်။

လုပ်ငန်းကျဆင်းမှုတွေက ကော်ပိုရိတ်တွေရဲ့ ပြိုင်ဆိုင်မှုတွေကို တိုးတက်လာစေတဲ့တိုင်အောင်မှ နည်းပညာအသစ်တွေက ကစားကွင်းကို အဆက်မပြတ် ပြောင်းပစ်နေတာကြောင့် လုပ်ငန်းအခြေခံတွေနဲ့ မဟာဗျူဟာက ထာဝရမရှိမဖြစ် အဖြစ်ကျန်ရှိနေဆဲပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ''ဆွန်ဇူးနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအနုပညာ''က အခြေခံစစ်ဗျူဟာစည်းမျဉ်းတွေကို ထွန်းလင်းပေးနေပြီး ဒီကနေ့ အောင်မြင်ဖို့ မန်နေဂျာတိုင်းသိရမယ့် သင်ခန်းစာတွေလည်း ပေးပါတယ်။

စာရေးဆရာရဲ့အကြောင်း အကျဉ်းချုပ်

"မတ်အားမက်နယ်လီ"က "IBM" ကုမ္ပဏီအတွက် မဟာဗျူဟာသမားတစ်ယောက် အဖြစ် လုပ်ကိုင်နေပြီး အပျော်တမ်းစစ်ရေးစစ်ရာ သမိုင်းဆရာလည်း ဖြစ်တဲ့အပြင် ခြေလျင်တပ်ရင်းနဲ့ လက်နက် ခဲယမ်းမီးကျောက် တပ်ရင်းတို့ရဲ့ စစ်အရာရှိတစ်ယောက်လည်း ဖြစ်ခဲ့တယ်။ လက်ရှိမှာ မင်နီဆိုတာနယ် ဓမ်ဘရော့တာမှာ နေထိုင်နေတယ်။

ဆွန်ဇူးနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအနုပညာ
မဟာဗျူဟာစည်းမျဉ်း ခြောက်ရပ်

၁။ တိုက်ခိုက်မှုမရှိဘဲ အောင်နိုင်ရေး

သင့်ရဲ့စီးပွားရေး မဟာဗျူဟာယန်းတိုင်က "မိုးကောင်းကင်အောက်က မပျက်မစီး ပြည့်ပြည့်ဝဝကျန်နေဆဲ အားလုံး"ကို ယူရေးဖြစ်ပြီး မပျက်မစီးဘဲ သင့်ရဲ့စျေးကွက်နေရာကို ဖမ်းဆုပ်ရေးဖြစ်တယ်။

၂။ အင်အားကောင်းချက်ကို ရှောင်ပြီး အားနည်းချက်ကို တိုက်ခိုက်ရေး

အောင်မြင်ချင်ရင် သင့်ရဲ့ထိပ်တန်းပြိုင်ဆိုင်သူ လိုက်ပါနေတဲ့ မဟာဗျူဟာတွေ နောက်ကို ဘယ်တော့မှ မလိုက်ရ။ တကယ်လို့ သင် တခြားလူတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ ကြိုးစားရင်တော့ အကောင်းဆုံး သင် ဖြစ်နိုင်တာက ဒုတိယမြောက် အကောင်းဆုံးပါပဲ။

၃။ အယုံသွင်းခြင်းနဲ့ ကြိုတင်သိရှိထားတဲ့ ဗဟုသုတ

ပြိုင်ဆိုင်မှုမှာ အလဲထိုးချင်ရင်တော့ သင့်ရဲ့ပြိုင်ဆိုင်သူကို သင်သိရမယ်။ သင့်ကုမ္ပဏီအကြောင်း သင်သိရမယ်။ သင့်ရဲ့စျေးကွက်နေရာကိုလည်း သင်သိရမယ်။

၄။ အမြန်နှုန်းနဲ့ ပြင်ဆင်မှုရှိရေး

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပြိုင်ဆိုင်မှုရဲ့သဘာဝက ပြောင်းလဲခြင်းပါပဲ။ ယင်းရဲ့ခြေလှမ်းက ဆက်လက်အရှိန်ကောင်းနေဖို့ ဖြစ်တယ်။ နှေးကွေးခြင်းက မီးစင်ြမ်းသွားတာပါပဲ။

၅။ သင့်ပြိုင်ဘက်ကို ပုံသွင်းရေး

သင့်ရဲ့ပြိုင်ဆိုင်မှုကို ပုံသွင်းဖို့ တိုက်ရိုက်နဲ့သွယ်ဝိုက်တဲ့ ချဉ်းကပ်ချက်တွေ အသုံးချရမယ်။ မဟာမိတ်တွေကို ကျကျနနအသုံးချပြီး သင့်ပြိုင်ဆိုင်သူတွေရဲ့ ရွှေ့လျားမှုတွေကို ကန့်သတ်ရင်း သူတို့ရဲ့အမှုဆောင်တွေရဲ့ စိတ်လှုပ်ရှားမှုတွေရဲ့အပေါ်မှာ အကျိုးအမြတ်ထုတ်ယူရမယ်။

၆။ စရိုက်သဘာဝအခြေခံတဲ့ ခေါင်းဆောင်မှု

ဥပမာသာဓကထားပြီး သင်ခေါင်းဆောင်သွားရမယ်။ သင့်လူတွေကို သင်သိနားလည်အောင်လုပ်ပြီး သူတို့ရဲ့အချိန်အခါဆိုးတွေ အချိန်အခါကောင်းတွေကိုပဲ ဝေမျှသွားရမယ်။ အရေးကြီးတာကို ပြောပြီးတော့ အဲဒီအတိုင်းတောက်လျှောက်လိုက်ပါသွားပါ။

ဆွန်ဇူးနဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအနုပညာ
အပေါ် ချီးကျူးကြသမျှ

- "K-Mart" "ATRT" "Xerax" နဲ့ "General Motars" တွေ၊ သူတို့ရဲ့ အတိတ်က CEO တွေသာ ဒီစာအုပ်ကိုဖတ်မိသွားရင် သူတို့ကိုယ်သူတို့ ဒေါ်လာ ဘီလီယံပေါင်းများစွာ ချွေတာမိသွားမှာပါပဲ။

"ဖီးလစ်ကော့တလာ" J.L. Kellogg ဘွဲ့ရ
ကျောင်းစီမံခန့်ခွဲရေး၊ နော့ဝက်စတင်းတက္ကသိုလ်။

- "ဒီဆွန်ဇူးရဲ့ အယူအဆတွေကို လက်တွေ့ကျကျ နိဒါန်းပျိုးခြင်းက အမေရိကန်စီးပွားရေး ခေါင်းဆောင်တွေကို သူတို့ရဲ့နိုင်ငံတကာ ပြိုင်ဘက်တွေအပေါ် ခပ်မြန်မြန်ကျော်လွှားနိုင်ရေး ကူညီပေးတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့ ဉာဏ်ပညာကို အသုံးချရင်း သူတို့ခေါင်းတွေကို အံ့မခန်းအောင် စတင်နိုင်ခဲ့ တယ်။ မစ္စတာမက်နယ်လီဟာ အမေရိကန် စီးပွားရေး လောကရဲ့ ကျေးဇူးတရားနဲ့ ထိုက်တန်နေပါပြီ။ သူ့ရဲ့ဒီစာအုပ်သစ်က "ဆွန်ဇူးရဲ့" "ပင်းဖာ" ခေါ် "စစ်ရဲ့အနုပညာ" လို့ အနောက်တိုင်းက သိထားတဲ့ စစ်မဟာဗျူဟာကျမ်းကြီးကို သေနင်္ဂဗျူဟာသမားမန်နေဂျာတွေအတွက် အသုံးကျတဲ့လမ်းညွှန်အဖြစ် ပြောင်းလဲပေးတဲ့ ခက်ခဲလှတဲ့ပွဲမှာ အမေရိကန်တွေရဲ့ကြိုးပမ်းမှုတွေ မှာ စတုတ္ထမြောက် အကောင်းဆုံးပဲဖြစ်ပါတယ်"

ဒေးဗစ်အယ်ရီဒင်းဘာ့ဂ်
Strategy and Leadership ရဲ့ စာရေးဆရာ

- "ဒီစာအုပ်ဟာ ပျော်စရာကောင်း၊ လေးနက်ပြီး မြန်မြန်ဖတ်လို့ စိတ်ဝင်စားစရာပါပဲ။ မဟာဗျူဟာတွေ စိတ်ဝင်စားကြတဲ့ ဘယ်သူမဆို ဒီစာအုပ်ဖတ်သင့်ကြောင်း ကျွန်တော်တော့ ထောက်ခံတင်ပြလိုပါတယ်"

"စီမံခန့်ခွဲရေး အမှုဆောင်များရဲ့ အကယ်ဒမီ"

- စီးပွားရေးလုပ်ရတာ စစ်ပွဲနဲ့တူတယ်လို့ သင်အမြဲခံစားနေရရင်တော့ ရှေးဟောင်း တရုတ်စစ်သူကြီးရဲ့ သင်ကြားချက်တွေကို အခြေခံတဲ့ ဒီစီးပွားရေး ကျမ်းသစ်က ပေးအပ်စရာတွေ များလှပါတယ်။

"Entrepreneur" မဂ္ဂဇင်း။

- "နောက်ဆုံးမှာတော့ "စစ်ရဲ့အနုပညာ"ဆိုတဲ့ ကျမ်းတစ်အုပ်ကို တစ်စုံတစ်ယောက်ကတော့ဖြင့် အနှစ်သာရပြည့်ဝအောင် လုပ်ခဲ့ပြီကော"

"ဘရိုင်ယန်ဘလွန်း" စစ်ဆင်ရေးအရာရှိအကြီးအကဲ။

"The C/W Company"

Sun Tzu Strategy Website ကို တစ်ခေါက်လာကြည့်ပါ။

www.cazmedia.com/ Suntzu.

အမှာစာ

"ဆွန်ဇူး"ရဲ့ "စစ်ရဲ့အနုပညာ" (The Art of War) ကျမ်းက စစ်ရေးစစ်ရာသာမက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာပါ သုံးလို့ရတဲ့မဟာဗျူဟာ အပေါ်မှာ ဂန္ဓဝင်မြောက်အလုပ်ဖြစ်ကြောင်း သက်သေပြခဲ့ပါတယ်။ ဒီကျမ်းစာအုပ်က အတိတ်နဲ့ လက်ရှိပစ္စုပ္ပန်မှာ စစ်ပွဲတွေအတွက် စစ်ရေးအယူအဆတွေ သုံးရတာ နှိုင်းရသဘောနဲ့လွယ်ကူနေစဉ် "ဆွန်ဇူး"ရဲ့ မဟာဗျူဟာ အယူအဆတွေကို အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးမဟာဗျူဟာတွေအဖြစ် ဘာသာပြန်ယူဖို့ ခက်ခဲလာကြောင်း သက်သေပြနေပါတယ်။ ဒီစာအုပ်ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က "စစ်ရဲ့အနုပညာ"ကျမ်းရဲ့ အယူအဆတွေကို စီးပွားရေးလောကမှာ သုံးလို့ရပြီး ပိုလွယ်ကူစွာနားလည်စေဖို့ မဟာဗျူဟာစည်းမျဉ်း ၆ ရပ်အဖြစ် ရှင်းလင်းခိုင်မာစေဖို့ပါပဲ။ ဒီစည်းမျဉ်းတွေကို စီးပွားရေးဥပမာတွေအဖြစ် သရုပ်ဖော်ထားပြီး ဒီစည်းမျဉ်းတွေက ကမ္ဘာအနှံ့ ကုမ္ပဏီအစစ်တွေရဲ့ မဟာဗျူဟာတွေအပေါ်မှာ ဘယ်လိုတိုက်ရိုက် အကျိုးသက်ရောက်နေကြောင်း ရှင်းပြထားတယ်။

ဒီစာအုပ်ရေးဖြစ်ရတာဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့စိတ်ဝင်စားမှုသုံးရပ် ပေါင်းဆုံခြင်းရဲ့ ရလဒ်ကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ ကမ္ဘာ့အဆင့်မီ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတစ်ခုမှာ စီးပွားရေးမဟာဗျူဟာအဖြစ် ကျွန်တော်လုပ်ကိုင်ရင်း သိလာရတဲ့ ထိုးထွင်းသိမြင်မှုရယ်၊ အပျော်တမ်းစစ်မှုရေးရာ သမိုင်းဆရာအဖြစ် ဖတ်ရှုလေ့လာမိသမျှတွေရယ်၊ 'ဆွန်ဇူး'ရဲ့ မဟာဗျူဟာဒဿနတွေ အပေါ်မှာ ကျွန်တော့်ရဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုတွေရယ် ပေါင်းစပ်ထားတာပါပဲ။ ဒီအင်အားစု

သုံးရပ်ပေါင်းစပ်လို့ ဒီ''ဆွန်ဇူးနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအနုပညာ''ကျမ်းကို လွန်ခဲ့တဲ့ ၅ နှစ်ကတည်းက ရေးသားဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

ဒီမူရင်းကြမ်းကို ပြန်သုတေသနလုပ်မိတဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်မှာ ကျွန်တော်ဟာ ယင်းရဲ့စည်းမျဉ်းတွေရဲ့ ခိုင်မာအားကောင်းမှုကို ပိုပိုပြီး သက်သေသာဓက အထောက်အထားတွေ တွေ့လာရတယ်။ ဥပမာ- ကျွန်တော် စတင်ရေးသားစဉ်မှာ လုပ်ငန်းစဉ်ထဲ သူတို့ဘာသာ ဖြေရှင်းပြီးဖြစ်နေဆဲ စီးပွားရေးဥပမာတွေ စသုံးမိလာပါတယ်။ ကျွန်တော် လိုက်ဆောင်ရွက်မိသမျှ ကုမ္ပဏီပေါင်းများစွာဟာ အခြေအနေအရ ဒီစာအုပ်ရဲ့နောက်ဆုံးမူကြမ်းပြီးခါနီးအထိပါ ဝင်ပတ်သက်ကြပါတယ်။ 'ဆွန်ဇူး' ကြိုတင်နိမိတ်ဖတ်ခဲ့တဲ့ စည်းမျဉ်းတွေကို မဟာဗျူဟာဆိုင်ရာကောင်းတဲ့၊ ဆိုးတဲ့အကောင်အထည်ဖော်ချက်တွေအဖြစ် ကျွန်တော်ရွေးချယ်မိတဲ့ ဥပမာတွေကို ပြန်ပြီး စိတ်ချလက်ချ ဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။ "Kmart" "AT&T "Global Information Systems" နဲ့ ''ဖီးလစ်မော်ရစ်''တို့က ဆောက်ဝက်လေကြောင်း လုပ်ငန်းရဲ့ ထိရောက်မှုလိုပဲ၊ ဒီစည်းမျဉ်းတွေက စီးပွားရေးအောင်မြင်မှု၊ ကျဆုံးမှုတွေ အကောင်အထည်ဖော်တဲ့ မဟာဗျူဟာတွေအဖြစ် အလွန်တရာမှ အသုံးဝင်ကြောင်းကို သက်သေတွေ ပြသခဲ့ပါတယ်။ သင် နားလည်လို့ သုံးလာရင် ''ဆွန်ဇူးနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအနုပညာ''ရဲ့ ထိရောက်မှုတွေကို သင် တွေ့လာရပါလိမ့်မယ်။

"M.R.M"

ဓမ်ဘရော့ကာ၊ ဗီနီဆိုကာ

မေလ၊ ၁၉၉၆။

နိဒါန်း

ဘီစီ ၄၀၀ ဝန်းကျင်ကာလတစ်ဝိုက် တရုတ်ပြည်ကြီးက စစ်ဘုရင်တွေ သူတစ်လူ ငါတစ်မင်း သီးခြားစီ စစ် ပြည်နယ်တွေဖွဲ့စည်းအုပ်ချုပ်နေကြတဲ့ အချိန်ဖြစ်ခဲ့တယ်။ အဲဒီကာလမှာ "ချီ" ပြည်က ထွက်ပေါ်လာတဲ့ စစ်ဗိုလ်ချုပ် "ဆွန်ဇူး"က တိုက်ပွဲပေါင်းမြောက်မြားစွာ အောင်နိုင်ပြီး စစ်အာဏာ တန်ခိုးထွား ကျော်ကြားလာခဲ့တယ်။

သူ့ရဲ့တိုက်ပွဲအတွေ့အကြုံ နှစ်ကာလများ လက်တွေ့ကြုံတွေ့ သိမြင်ခဲ့သမျှ ဉာဏ်ပညာတွေ "ဆွန်ဇူး"က "စစ်ရဲ့အနုပညာ"ဆိုတဲ့ "The Art of War" ကျမ်းကြီးတစ်စောင် ပြုစုခဲ့ရာက တရုတ်ရဲ့ဂန္ဓဝင်မြောက် စစ်ဗျူဟာကျမ်းကြီးအဖြစ် ယခုခေတ်တိုင် ကျော်ကြား တွင်ကျယ်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ကျမ်းက အသေးစိတ် ပြည့်ပြည့်စုံစုံဖော်ပြခဲ့တဲ့ ဒဿနတစ်ရပ်ဖြစ်တဲ့ တစ်ဦးတစ်ယောက်ရဲ့ပြိုင်ဘက်ကို ဘယ်လိုဆုံးဖြတ်ချက်ပိုင်ပိုင်နဲ့ အနိုင်ယူနည်းက အရှေ့တိုင်းနဲ့ အနောက်တိုင်း ရာစုနှစ်များတောက်လျှောက် စစ်ဗိုလ်ချုပ်တွေရဲ့ စစ်ရေးသဘောတရား သီဝရီတွေအဖြစ်ကို လမ်းညွှန်ပေးခဲ့ပါတယ်။ "စစ်ရဲ့အနုပညာ"က ဆွန်ဇူးရဲ့ထိုးထွင်းသိမြင်မှုတွေ ပါဝင်ရုံသာမက သူ့ရဲ့နောက်မှာဆက်ခံတဲ့ "လီချန်ဟွာ"နဲ့ "တုမု"၊ အခြားစစ်အတွေးအခေါ်သမားတွေရဲ့ နောက်ထပ်ရှင်းပြချက်တွေလည်း ပါနေပါတယ်။ "စစ်ရဲ့အနုပညာ"မှာ စစ်မှုရေးရာ စာဖတ်သူတွေက တွေ့ခဲ့ရတဲ့ ရန်လိုငြိုးတေးတဲ့ မဟာဗျူဟာချဉ်းကပ်ချက်က စွမ်းအားကောင်းလှပြီး ဆက်သွယ်ရ တိုတိုတုတ်တုတ်နဲ့ လွယ်ကူရှင်းလင်းရုံမျှမက စစ်သေနင်္ဂဗျူဟာမှာ ဂန္ဓဝင်မြောက် ကျမ်းတစ်ဆူလည်း အစစ်အမှန်ဖြစ်ပါတော့တယ်။

စစ်ရဲ့အနုပညာကို သုံးစွဲပုံသုံးစွဲနည်း

တရုတ်ပြည်မှာ ပထမဆုံး ဧကရာဇ်မင်း "ကျင်ရှီဟွမ်း"က စစ်ရဲ့အနုပညာကျမ်းကို စလေ့လာခဲ့တယ်။ ယင်းရဲ့စည်းမျဉ်းတွေကို ကိုင်ဆွဲရင်း တရုတ်ပြည်ကို ဘီစီ ၂၀၀ ခန့်က ပထမဆုံး စည်းလုံးညီညွတ်စေခဲ့တယ်။ ရာစုနှစ်ပေါင်း ၂၁ ရာစု ကြာတဲ့အခါ မော်စီတုန်းက ဆွန်ဇူးရဲ့ရေးသားချက်တွေကိုသုံးပြီး ချန်ကေရှိတ်နဲ့ အမျိုးသားရေးဝါဒီတွေကို ၁၉၄၉ ခုမှာ တွန်းလှန် တိုက်ထုတ်လိုက်နိုင်ခဲ့တယ်။ တရုတ်ပြည်ကို ကွန်မြူနစ်နိုင်ငံတော်အဖြစ် တစ်စုတစ်စည်းတည်း တည်ထောင်ခဲ့တယ်။ ဆွန်ဇူးဟာ မော်စီတုံးရဲ့ ပြောက်ကျား စစ်ဗျူဟာတွေအပေါ်မှာလည်း သြဇာလွှမ်းမိုးခဲ့တယ်။ အရှေ့တောင်အာရှ အာဖရိကကနေ အမေရိကန်အထိရောက် ကွန်မြူနစ်သူပုန်ထမှုတွေ ပြန့်ပွားလာစေတဲ့ မဟာဗျူဟာတွေအဖြစ်ကို လှည့်ပြောင်းပေးခဲ့တယ်။

ဂျပန်က ဆွန်ဇူးရဲ့ ရေးသားချက်တွေကို အေဒီ ၇၆၀ မှာ စတင်မိတ်ဆက်ခဲ့ပြီး သူ့ရဲ့စစ်ဗိုလ်ချုပ်ကြီးတွေက ဒီသင်ခန်းစာတွေကို စုပ်ယူခဲ့တယ်။ အကျော်ကြားဆုံး ဆာမူရိုင်းသူရဲကောင်းကြီး သုံးဦးက "အိုဒါ့နိုဘူးနာဂ" "တိုယိုတိုမီဟီဒေယိုရှိ"နဲ့ "တိုဂုဂါ၀၊ အီယာစု"တို့ ဖြစ်ကြတယ်။ သူတို့အားလုံး 'စစ်ရဲ့အနုပညာ' ဆရာကြီးတွေပါပဲ။ ဒီကျမ်းကို ဆရာအဖြစ်ပိုင်နိုင်မှုက ဂျပန်ပြည်ကို ပဒေသရာဇ်မြို့ နေပြည်တော်တွေ တကွဲတပြားဖြစ်နေရာက တစ်စုတစ်လုံးတည်းသော နိုင်ငံတော်ကြီးအဖြစ်သို့ အသွင်ပြောင်းစေပါတယ်။

အနောက်တိုင်းမှာတော့ 'စစ်ရဲ့အနုပညာ'က ၁၇၇၂ ခုမှာ ပထမဆုံး ဥရောပမှာ စပေါ်လာခဲ့တယ်။ "ဂျီးဆု" ဘာသာရေးမစ်ရှင်အဖွဲ့တွေက ပြင်သစ်ဘာသာ ပြန်ဆိုခဲ့ကြတယ်။ နပိုလီယန်လည်း ဒီကျမ်းကို ဖတ်ခဲ့ဖူးပြီး ဆွန်ဇူးရဲ့လက်ရာတွေရဲ့ သြဇာတွေလွှမ်းခဲ့ပုံရပါတယ်။ သူက တရုတ်စာပေတွေ ယဉ်ကျေးမှုအရသာမက စစ်ရေးကိစ္စတွေမှန်သမျှလည်း စိတ်ဝင်စားခဲ့ပါတယ်။

ဗြိတိသျှစစ်မက်ရေးရာ သမိုင်းဆရာ "ဘီအိပ်ချ် လစ်ဒယ်ဟတ်"ရဲ့ သဘောတရားတွေက စစ်ဗျူဟာပရိယာယ်တွေနဲ့ ဂျာမန်တွေရဲ့ လျှပ်တစ်ပြက်

စစ်ဆင်ရေးအထိ တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာတာတွေက ''ဆွန်ဇူး''ရဲ့ စစ်ရေးအတွေး အခေါ်တွေနဲ့ ညွှန်ကြားချက်တွေရဲ့ နက်ရှိုင်းမှုတွေကို အားကျချီးကျူးခဲ့လို့ ပါပဲ။ 'ဆွန်ဇူးရဲ့'အယူအဆတွေက သူ့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်စစ်ဗျူဟာ သီအိုရီတွေနဲ့ အတွေးအခေါ်တွေကို ဘယ်လောက်ထိ ရောင်ပြန်ဟပ်နေကြောင်းကို သူ လည်း ပြန်အံ့ဩနေရတယ်။ 'စစ်ရဲ့အနုပညာ'ကျမ်းကို ပထမကမ္ဘာစစ်က စစ်ဗိုလ်ချုပ်တွေ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်ဖတ်ရှု လက်ခံကြပြီး ကတုတ်ကျင်း စစ်ပရိယာယ်ရဲ့ ကြောက်ခမန်းလိလိ သတ်ဖြတ်ခံရမှုကို ရှောင်နိုင်ခဲ့တယ်။

'စစ်ရဲ့အနုပညာ'မှာ ဆွေးနွေးထားသမျှ စည်းမျဉ်းတွေက ကာလ တစ်လျှောက် မရေမတွက်နိုင်တဲ့ တိုက်ပွဲပေါင်းများစွာမှာ အောင်မြင်စွာ သုံးစွဲခဲ့ပါတယ်။ အမြန်နှုန်းသဘောတရားက ဂျင်ဂျစ်ခန်နဲ့ သူ့ရဲ့မွန်ဂိုလူထုကြီး ကို မရှိမဖြစ်တဲ့အခန်းကဏ္ဍကနေ အောင်ပွဲပေါင်းများစွာ ယူပေးခဲ့တယ်။ ရန်သူတွေကို ပုံသွင်းယူခြင်းကို မဟာမိတ်တွေအသုံးပြုမှုနဲ့ ရောမတွေက သူတို့အင်ပိုင်ယာကို ထိန်းသိမ်းချဲ့ထွင်နိုင်ခဲ့တယ်။ လှိုဟုက်ချက်နဲ့ လှည့်စား ခြင်းတို့နဲ့ ဒုတိယကမ္ဘာစစ် အဓိကတိုက်ပွဲကြီးတွေမှာ ဂျပန်ဘက်ကရော၊ မဟာမိတ်တွေဘက်ကပါ သုံးခဲ့ကြတယ်။ ဂျပန်တွေက ပုလဲဆိပ်ကမ်း ဗုံးကြဲခဲ့စဉ်က သုံးခဲ့သလို မဟာမိတ်တွေက ဂျာမန်တွေ ပြင်သစ်ကို ကျူး ကျော်ဖို့ နေရာချထားတာကို မဟာမိတ်တွေက လမ်းလွဲသွားစေခဲ့တယ်။ ထောက်လှမ်းရေးတွေ သုံးစွဲခြင်းကပဲ အမေရိကန်တွေကို ကျူးဘား ခုံးကျည် အရေးအခင်းမှာ အောင်မြင်စေနိုင်တယ်။ ဗီယက်ကောင်းတွေက ရန်သူရဲ့ အားကောင်းချက်ကိုရှောင်ပြီး အားနည်းချက်ကိုပဲ တိုက်ခိုက်ရေးစည်းမျဉ်းနဲ့ပဲ ရှင်သန်ကျန်ရစ်နိုင်ခဲ့တယ်။ ရုရှားတပ်နီတော်ကလည်း ဒီစည်းမျဉ်းကို သုံးရင်း ပဲ ဂျာမန်ဖက်ဆစ်နဲ့ပါတ် ၆ တပ်ရင်းတစ်ခုလုံးကို စတာလင်ဂရက်တိုက်ပွဲ ရှုံးလို့ ဖွတ်ဖွတ်ညက်ညက် ကြေသွားခဲ့တယ်။

မကြာသေးမီက 'ဆွန်ဇူး'ရဲ့စည်းမျဉ်းတွေက သဲကန္တာရမုန်တိုင်း အီရတ်စစ်မှာ စမ်းသပ်ခဲ့ကြတယ်။ အီရတ်တပ်ဖွဲ့တွေရဲ့ လှုပ်ရှားမှုကို အမေရိ ကန် လေကြောင်းကထိန်းချုပ်တာနဲ့ သူ့ကိုယ်ပိုင်မြေပြင်တပ် ချီတက်ဝန်းဝိုင်း မှုကို မျက်နှာဖုံးစွပ်တာတွေပါပဲ။ အမေရိကန်စစ်ဗိုလ်ချုပ် ''အိပ်ချ်နော်

မန်ရဗတ်ဇ်ကော့ဖ်''က ''ဆက်ဒန်ဟူစိန်''ကို သူ့တပ်ဖွဲ့တွေရဲ့ တိုက်ခိုက်မယ့် နေရာနဲ့ပတ်သက်လို့ အရူးလုပ်ခဲ့တယ်။ အရှေ့ဘက်စစ်မျက်နှာမှာ နေ့နေ့ကွေးကွေး ချီတက်မှုနဲ့ ခြိမ်းခြောက်နေရင်း တစ်ဖက်က အနောက်ဘက်စစ်မျက်နှာမှာ လျှပ်တစ်ပြက်စစ်ဆင်ရေးကို အဆုံးထိဆင်နွှဲရင်း အောင်ပွဲခံနိုင်ခဲ့တယ်။ အကျအဆုံး အလွန်အကျွံနည်းစွာနဲ့ အံ့မခန်း အောင်ပွဲခံခဲ့တာပါ။ လှည့်စားအယုံသွင်းခြင်း အမြန်နှုန်းနဲ့ ရန်သူရဲ့အားနည်းချက်ကို တိုက်ခိုက်ခြင်း အားလုံးတို့က 'ဆွန်ဇူး'ရဲ့ အတွေးအခေါ်တွေဖြစ်ပြီး အံ့မခန်းတဲ့ အောင်ပွဲတွေအထိ ပေါင်းဖွဲ့ပေးပါတယ်။

စီးပွားရေးလောကထဲမှ စစ်ရဲ့အနုပညာ

ယနေ့မှာ 'ဆွန်ဇူး'ရဲ့ အကြံပေးချက်တွေက စစ်ရေးစစ်ရာနယ်ပယ် အဝန်းအဝိုင်းကို ကျော်လွန်ချဲ့ထွင်လာပြီး စီးပွားရေးလောကထဲအထိ ရောက်လာပါတယ်။ စီးပွားရေးရဲ့အဓိပ္ပာယ်သတ်မှတ်ချက်က ပြိုင်ဆိုင်မှုနဲ့ သက်ဆိုင်နေတာကြောင့် ဆွန်ဇူးရဲ့စည်းမျဉ်းတွေက ပြိုင်ဆိုင်မှုစီးပွားရေး အခြေအနေတွေနဲ့ စံနမူနာအရ သင့်လျော်အံဝင်နေပါတယ်။ အမေရိကန်ပြည်နဲ့ ဥရောပတွေမှာ 'စစ်ရဲ့အနုပညာကို မဟာဗျူဟာအဖွဲ့အစည်းနဲ့ ပြိုင်ဆိုင်မှုများစွာမှာ ကိုးကားဖော်ပြထားကြတယ်။ ယင်းရဲ့ပိုရိုက်ခတ်စေတဲ့ လက်ဆောင်တွေကို မရေမတွက်နိုင်တဲ့ စီးပွားရေးဆောင်းပါးတွေမှာ ဦးဆောင်ဖော်ပြကြတယ်။ ကျော်ကြားတဲ့ ရုပ်ရှင်ကား ''ဝေါစထရီ'' (Wall Street)က ကော်ပိုရိတ်ပေါင်းချုပ် ကုမ္ပဏီနဲ့ ရန်လိုတဲ့သိမ်းပိုက်သူတွေရဲ့ ပုံပြင်ဖြစ်ပြီး လူဆိုးကြီး ''ဂေါ်ဒန် ဂက်ကို''နဲ့ လူငယ်သူရဲကောင်းလေး ''ဘတ်ဖော့စ်''တို့ကြားက ဆွန်ဇူးရဲ့ ဉာဏ်ပညာကို အသုံးချရတဲ့စီးပွားရေးဉာဏ်စွမ်း တိုက်ပွဲတစ်ခုအကြောင်း ဖြစ်ပါတယ်။ အာရှတစ်ခွင် စီးပွားရေးထွန်းတောက်လာစဉ် ဆွန်ဇူးရဲ့ မဟာဗျူဟာ စည်းမျဉ်းတွေအားလုံးလေးစား အထွတ်အမြတ်ထားခြင်းခံရပြီး CEOမြောက်မြားစွာက သူတို့ကုမ္ပဏီတွေ ကြွယ်ဝစေဖို့ ဦးဆောင်သုံးခဲ့ကြတယ်။ စီးပွားရေးဟာလည်း စစ်ဗျူဟာလိုပဲ စိတ်ဆုံးဖြတ်ချက်အရှိန်အဟုန် ခြေလှမ်းသွက်မှုတွေရဲ့ ပြိုင်ပွဲတစ်ခုဖြစ်တာကြောင့် စာရိတ္တနဲ့ စက်ယန္တရားတို့

အပေါ် အခြေခံနေပြီး ရှားပါးတဲ့အရင်းအမြစ်တွေကို လုံလောက် ထိရောက်အောင် သုံးစွဲမှုနဲ့သက်ဆိုင်နေလျက် နှစ်ခုစလုံးမှာ အချိန်မဲ့စွာ အမြဲပဲပြောင်းလဲနေလို့ ကမ္ဘာတစ်ခွင်က စီးပွားရေးသမားများစွာက 'ဆွန်ဇူး'ရဲ့ သင်ကြားချက်တွေကနေ တန်ဖိုးတွေ ရှာတွေ့နေကြတာပါပဲ။

ကံမကောင်းစွာပဲ ဆွန်ဇူးရဲ့ မဟာဗျူဟာဒဿနတွေကို ထိုးထွင်းလေ့လာသူများစွာအတွက် ဒီကျမ်းကို တိုက်ရိုက်ဖတ်ပြီး စစ်ရေးစစ်ဆင်ရေးအတွက် ရေးသားချက်တွေကို ဒီနေ့ စီးပွားရေးပြဿနာတွေမှာ ချသုံးရေးကရိုးရှင်းတဲ့ လုပ်ငန်းတာဝန်တစ်ရပ်တော့ မဟုတ်ပါဘူး။ 'စစ်ရဲ့အနုပညာ'က စစ်ရေးခေါင်းစဉ်တွေအတိုင်း စီစဉ်ထားတာဖြစ်ပြီး ဒီရှေးဟောင်းစစ်သေနင်္ဂဗျူဟာကျမ်းနဲ့ ယနေ့စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွေရဲ့ကြားက မဟာကွာဟချက်ချောက်ကမ်းပါးကို ခုန်ကူးဖို့မလွယ်လှပါဘူး။ ဒါကိုကြိုးပမ်းကြမယ့် လူများစွာက ဒီတာဝန်ကို မဝံ့မရဲတွန့်ဆုတ်ဖွယ်အဖြစ် တွေ့ကြရတယ်။ ဒါကြောင့်ပဲ ကျွန်တော်က ဆွန်ဇူးရဲ့ ရှေးဟောင်းဉာဏ်ပညာနဲ့ ယနေ့စီးပွားရေးကမ္ဘာလောကကြီးကို ပိုတည့်မတ်ဖြောင့်တန်းတဲ့ တံတားထိုးဖို့အတွက် ဒီစာအုပ် ''ဆွန်ဇူးနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အနုပညာ'ကျမ်းကို ပြုစုရေးသားရတာဖြစ်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်မှာ ဆွန်ဇူးရဲ့ရေးသားချက်တွေကို သူ့ရဲ့ရန်လိုတဲ့ ဘက်စုံအမြင်ကို ပြုင်ဆိုင်မှုမဟာဗျူဟာပေါ်မှာ ပိုဖွင့်လှစ်ပြပြီး ယနေ့စီးပွားရေးလောကအတွက် ပိုပြီးဖတ်လို့ရ အသုံးကျတဲ့လက်တွေ့ကျင့်သုံးဖို့ နည်းလမ်းတစ်ရပ်အနေနဲ့ တင်ပြထားပါတယ်။ ကျွန်တော့်မျှော်လင့်ချက်က လူတွေအနေနဲ့ ဒီစာအုပ်ထဲက စည်းမျဉ်းတွေကို သူတို့ကုမ္ပဏီ ပိုပြိုင်ဆိုင်နိုင်စေဖို့ မဟာဗျူဟာတွေအဖြစ် ဖန်တီးနိုင်ကြရေးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါက ကျွန်တော့်အတွက် အကြောင်းရင်းနှစ်ရပ်အားဖြင့် အရေးပါနေပါတယ်။

ပထမအကြောင်းရင်းက ပိုဖန်တီးမှုရှိတဲ့ ပြိုင်ဆိုင်နိုင်ရေးက ရှယ်ယာဝင်တွေ ပိုကြွယ်ဝနိုင်ပြီး ကုမ္ပဏီအတွင်းမှာ ဖောက်သည်တွေအတွက် ဈေးနှုန်း သက်သာတဲ့ဝန်ဆောင်မှုနဲ့ ပိုကောင်းတဲ့ထုတ်ကုန်တွေလည်း ရနိုင်တာကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ပြိုင်ဆိုင်မှုတိုးတက်လာတဲ့ မဟာဗျူဟာ

ကုမ္ပဏီတစ်ခုက တခြားကုမ္ပဏီက မုန့်တစ်ပိုင်းဆွဲလုယူတာမျိုး အဓိပ္ပာယ်သက်ရောက်ဖို့မလိုပါဘူး။ ဖန်တီးမှုရှိရှိသုံးတဲ့ မဟာဗျူဟာက ပိုကြီးမားတဲ့ မုန့်ဆီဦးတည်နေဖွယ်ရှိတယ်။ ဘာဂါဘုရင် (Burger King) လုပ်ငန်းကြီးက ၁၉၉၃ ခုနှစ်နောက်ပိုင်းက သူ့ကိုယ်သူ တစ်ခုလုံး ပြုပြင်မွမ်းမံခဲ့ရတယ်။ သူ့ရဲ့ထုတ်ကုန်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေတိုးတက်စေပြီး ပြိုင်ဆိုင်မှုကိုနှိုးဆွပေးတယ်။ မက်ဒေါနယ်က တန်ဖိုးအစာနဲ့တကွ ရွေးချယ်ခွင့်တွေပိုပေးပြီး ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် တိုးတက်အောင် မြှင့်ယူတယ်။ "ဝင်ဒီက သူ့ရဲ့တည်ထောင်သူ" ဒေးဗစ်သောမတ် ပါဝင်လာစေမယ့် လျှပ်တစ်ပြက်စစ်ဆင်ရေးကို လုပ်တယ်။ "ပရိတာနဲ့ ဂမ်ဘယ်"တို့ရဲ့ ဝေဒနာအနာသက်သာစေတဲ့ဆေး 'Aleve'ကို ဈေးကွက်ထဲ ချလိုက်တဲ့အခါ သူ့ရဲ့ကြော်ငြာလှုပ်ရှားမှုနဲ့ သူ့ပြိုင်ဘက်တွေက ပါ ဒီဆေးကို သိမ်းကျုံးဝယ်လိုက်လို့ ကြွယ်ဝသွားပါတယ်။

ကမ္ဘာအဆင့်မှာ စက်မှုလောက တိုင်းပြည်အတွင်းကပြိုင်ဆိုင်မှုက ဖန်တီးမှုနဲ့ဝယ်လိုအား အများဆုံးကို လိုလာတဲ့အခါ ဈေးကွက်အထဲက ကုမ္ပဏီတွေက တခြားဈေးကွက်တွေမှာ ပိုကြီးမားတဲ့အောင်မြင်မှုတွေ ယူတတ်ကြတယ်။ ဈေးကွက်နေရာမှာ ပြိုင်ဆိုင်မှုက စမတ်ပိုကျလေလေ ကုမ္ပဏီတည်တံ့ဖို့နဲ့ ကြွယ်ဝဖို့အတွက် အခွင့်အလမ်းတွေကို ပိုကောင်းလာလေ အနှစ်သာရအားဖြင့် ပြိုင်ဆိုင်မှုဖန်တီးနိုင်ရင်း လူနေမှုအဆင့် တိုးတက်လာတာပါပဲ။

ဒုတိယအကြောင်းရင်းက ဆွန်ဇူးရဲ့စည်းမျဉ်းကို သုံးခြင်းဖြင့် ပြိုင်ဆိုင်မှုက ဖန်တီးမှုပိုရှိလာပြီး လုပ်ငန်းခေါင်းဆောင်တွေဟာလည်း ဦးဌေးဖွယ် မဟာဗျူဟာအတွေးတွေ စဉ်းစားရင်း လုပ်ငန်းထိုးကျလို့ ကော်ပိုရိတ်ရဲ့ ထိခိုက်ဒဏ်ရာရမှု ဧရာမ ကြီးလာမယ့်အရေးကို ရှောင်လာနိုင်မှာကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ ပထမကမ္ဘာစစ်မှာ စစ်သားပေါင်း သန်းနဲ့ချီသေကြေ ဒဏ်ရာရကြတာက သူတို့ရဲ့ဗိုလ်ချုပ်တွေမှာ သေနင်္ဂဗျူဟာ ထိုးထွင်းသိမြင်မှုတွေ ခေါင်းပါးတာကြောင့်ပါပဲ။ အလားတူ ကြေကွဲမှုတွေဟာ ကော်ပိုရိတ်တွေအတွင်းမှာလည်း ပထမကမ္ဘာစစ်ကာလက ပြိုင်ဆိုင်မှုတွေမှာ ဖြစ်ပွားခဲ့တယ်။ ကော်ပိုရိတ်တွေလည်း များစွာ လဲပြိုကျသွားတာကြောင့် လူ သန်း

ပေါင်းများစွာရဲ့ဘဝတွေ အဆိုးမြင်ထိခိုက်စေတော့တယ်။ ဒီအကြောင်းရင်းက လုပ်ငန်းရဲ့စီးပွားရေး ခေါင်းဆောင်တွေမှာ သေနင်္ဂဗျူဟာအမြင်တွေ ကင်းမဲ့နေတာကြောင့်ပါပဲ။ ဒီစာအုပ်ထဲကစည်းမျဉ်းတွေကို မန်နေဂျာတွေ၊ အမှုဆောင်တွေက ကျယ်ပြန့်စွာသုံးလာကြရင်း အနာဂတ်မှာ ကော်ပိုရိတ်တွေရဲ့ ထိခိုက်ဒဏ်ရာရမှုတွေကို ရှောင်နိုင်ကြမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ စစ်ရေးစံပုံစံမော်ဒယ်

'ပြားချပ်ချပ်' အဖွဲ့အစည်းအသင်းတွေ ခေတ်မှာ မဟာဗျူဟာစာချုပ်တစ်ခုက ယနေ့စီးပွားရေးမှာ ဘယ်လိုသုံးလို့ရနိုင်မှာလဲ ဆိုတဲ့ မေးခွန်းတချို့ ပေါ်လာပါတယ်။ စစ်ရေးစံပုံစံ မော်ဒယ်တွေတင်ပြထားတဲ့ ဆောင်းပါးတွေဟာ အတော်လေး ခေတ်နောက်ကျသွားပါပြီ။

တကယ်တမ်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမဟာဗျူဟာက ပထမဆုံး စစ်ဘက်မဟာဗျူဟာပေါ်လာတာပါ။ ရှေးဟောင်းက လက်ရှိစစ်ရေးအဖွဲ့အစည်းတွေနဲ့ ဘယ်လိုနီးနီးကပ်ကပ် ဆက်စပ်နေတာ သင်တွေ့ရလိမ့်မယ်။ မဟာဗျူဟာတွေကို ဘယ်လိုအောင်မြင်စွာ အကောင်အထည်ဖော်နေကြတယ်ဆိုတာကို ယနေ့ ကုမ္ပဏီတွေ အခုမှနားလည်လာခါစပဲ ရှိသေးတယ်။ တရုတ်စစ်ဘုရင်ကြီးတွေ ခြေလျင်တပ်နဲ့ မြင်းသည်တော်တပ်တွေ တိုက်ပွဲမှာ အတူတကွ ချထားစဉ်ကတည်းက စစ်တပ်အဖွဲ့အစည်းတွေ အသင်းတွေမှာ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှု ဖြတ်ကျော်ဆောင်ရွက်ကြတဲ့ ပြဿနာတွေမှာ အောင်မြင်ခဲ့ကြတယ်။ "ဇီနာဖွန်" ပါရှား စူးစမ်းရှာဖွေရေးကာလက စစ်ခေါင်းဆောင်တွေက ပညာရှိရှိနဲ့ စည်းကမ်းနဲ့ အာဏာနဲ့ထိန်းချုပ်ခြင်းတို့ကို ချိန်ခွင်လျှာညီခဲ့ကြတယ်။ နပိုလီယံခေတ်ကတည်းက တိုက်ပွဲမှာ ဧရာမစစ်တပ်ကြီးတွေ ချီတက်ရာ ခရီးဆုံးနေရာအထိ ရောက်ရမယ့်အချိန်နဲ့ နေရာကို အတိအကျ ဆုံးဖြတ်နိုင်ခဲ့ကြတယ်။ ဗိုလ်ချုပ်တွေက လူ အရေအတွက်များစွာ ခရီးအကွာအဝေးများစွာ ကွာလှမ်းနေတဲ့ကြားက ဆက်သွယ်ရေးမပျက်ဘဲ လုပ်နိုင်ခဲ့ကြတယ်။ အမေရိကန် ပြည်တွင်းစစ်ကတည်းက စစ်အရာရှိတွေက

နည်းပညာသစ်တွေ ရှေ့သို့ တိုးတက်သုံးနိုင်ပြီး ပြိုင်ဆိုင်မှုအကျိုးအတွက် စက်မှုတော်လှန်ရေးအထိ ပညာရှိရှိ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ကြ တယ်။

စစ်ရေးမဟာဗျူဟာတွေကို စီးပွားရေးမှာ သုံးရေးကို ရှင်းပြခဲ့ကြတဲ့ တရားသူကြီးတွေက ဈေးကွက်ကျွမ်းသူ "ဖီးလစ်ကော့တလား" "သြရီး" "ဂျက်ထရောက်"တို့ဖြစ်ပြီး သူတို့က စာအုပ်ပေါင်း ဆောင်းပါးပေါင်းများစွာ ရေးခဲ့တယ်။ မကြာသေးမီက "စစ်တပ်ဆီက အယူအဆသစ်များကဲ့သို့သော ဆောင်းပါးက ဒီကိစ္စနဲ့ဆိုင်ပါတယ်။ "တောင်များကိုရွှေ့ခြင်း၊ ပင်လယ်ကွေ့ စစ်ပွဲမှ ယုတ္တိဗေဒနဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုသင်ခန်းစာများ"ဆိုတဲ့ ဒုဗိုလ်ချုပ်ကြီး ဝီလျံပါဂိုးနစ်ရဲ့ စာအုပ်က သူ့ရဲ့ပင်လယ်ကွေ့ ပါရှန်းစစ်ပွဲမှ ဆရာတစ်ဆူ အောင်နိုင်ခဲ့တာတွေကို စစ်ရေးစံပုံစံ မော်ဒယ်အဖြစ် ဖတ်ရမှာဖြစ်တယ်။

စည်းမျဉ်းခြောက်ရပ်နဲ့ ဒီစာအုပ်ရဲ့စိမ်ကိန်း

ဆွန်ဇူးရဲ့ "စစ်ရဲ့အနုပညာကို" ဆွန်ဇူးနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အနုပညာ"အထိ အသွင်ပြောင်းရေးလုပ်ဖို့ ကျွန်တော်ဟာ ဆွန်ဇူးရဲ့မဟာဗျူဟာ စည်းမျဉ်းတွေထဲက အရေးပါဆုံးနဲ့ ကျွန်တော်အယုံကြည်ရဆုံးတွေ ဆွဲထုတ်ပြီး အောက်ပါအခန်းစဉ်တွေ ခွဲထုတ်လိုက်ပါတယ်။ ဒီစည်းမျဉ်းတွေက တော့-

၁။ တိုက်ခိုက်မှုမရှိဘဲ အောင်နိုင်ရေး၊
သင့်ဈေးကွက်ကို ဖျက်ဆီးခြင်းမရှိဘဲ သိမ်းပိုက်ခြင်း။

၂။ အားကောင်းချက်ကိုရှောင်ပြီး အားနည်းချက်ကို တိုက်ခိုက်ခြင်း၊
သူတို့ အနည်းဆုံးမျှော်လင့်ထားရာ နေရာကိုသာတိုက်ခိုက်ခြင်း။

၃။ "အယုံသွင်းခြင်းနဲ့ ကြိုတင်သိရှိထားတဲ့ ဗဟုသုတ"
ဈေးကွက်သတင်းတွေရဲ့ စွမ်းအားကို အများဆုံးလုပ်ခြင်း။

၄။ "အမြန်နှုန်းနဲ့ ပြင်ဆင်ရေး"
သင့်ပြိုင်ဘက်များကို ကျော်လွှားဖို့ လျင်မြန်စွာရွှေ့လျားခြင်း။

၅။ "သင်ပြိုင်ဘက်ကို ပုံသွင်းရေး"
ပြိုင်ဆိုင်မှုမှာ ဆရာလုပ်မင်းမူနိုင်ဖို့ မဟာဗျူဟာချထားခြင်း။

၆။ "စရိုက်လက္ခဏာ အခြေခံတဲ့ ခေါင်းဆောင်မှု"
ဝရန်းသုန်းကားကာလထဲမှာ ထိရောက်တဲ့ခေါင်းဆောင်မှုကို ပြင်ဆင်ပေးခြင်း။

အခန်းတစ်ခုစီတိုင်းမှာ ဒီစည်းမျဉ်းတွေကို တကယ့်စီးပွားရေးကမ္ဘာမှာ ဘယ်လိုသုံးနေတယ်ဆိုတာကို ယင်းတို့ကို ထိရောက်စွာသုံးခဲ့တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ဥပမာတွေ ပေးထားပါတယ်။

နောက်ဆုံးအခန်းမှာ ဒီစည်းမျဉ်းတွေကို လက်တွေ့လုပ်ရပ်တွေထဲ ဘယ်လိုသွတ်သွင်းတယ် ဆိုတာကို သရုပ်ဖော်ထားတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့ကာလမဲ့ထာဝရမြဲတဲ့ အယူအဆတွေကို အခြေခံတဲ့ဖန်တီးမှုရှိရှိ အောင်နိုင်ရေးမဟာဗျူဟာတွေကို စနစ်ကျကျနည်းလမ်းနဲ့ ပြင်ဆင်ပေးထားတယ်။ ဒီစာအုပ်ပြည့်စုံစေဖို့ ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရဲ့အနုပညာကျမ်းကို မူလအင်္ဂလိပ်ဘာသာပြန်ဆိုချက်ကို "ဆင်မြူရယ်ဘီဂရပ်ဖစ်"ရဲ့ ဘာသာပြန်ချက်ကို ဒုတိယပိုင်းအဖြစ် ပူးတွဲထားပါတယ်။

ကျင့်ဝတ်များနဲ့ စစ်ရဲ့အနုပညာ

စစ်မက်ရေးမဟာဗျူဟာတွေဆီက စီးပွားရေးလောကက သင်ယူနိုင်တာတွေ သိပ်များပြားနေစဉ်မှာ စစ်မှန်သမျှက ဖန်တီးလိုက်တဲ့ဖျက်ဆီးမှု ဒဿနအတွေးအခေါ်တွေ နောက်ကိုတော့ စီးပွားရေးသမားတွေ မလိုက်ပါသင့်ပါဘူး။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို ကျင့်ဝတ်အရသာ လုပ်ဆောင်ရမယ်။

ဗြိတိသျှအရှေ့အိန္ဒိယ ကုမ္ပဏီက သူ့ကိုယ်ပိုင် ကြည်းတပ်နဲ့ ရေတပ်စစ်အင်အားနဲ့ အိန္ဒိယနဲ့ အာရှတိုက်တွေ ကျူးကျော်သိမ်းပိုက်ပြီး သူ့ရဲ့မြို့ပြအုပ်ချုပ်ရေးဝန်ထမ်းတွေနဲ့ အုပ်ချုပ်ခဲ့တာ နှစ် ၄၀ ကျော်ခဲ့ပါပြီ။ ဒီနယ်ချဲ့ကိုလိုနီဝါဒရဲ့ တိုင်းတစ်ပါးသားတွေကို ကျူးကျော်သိမ်းပိုက် သွေးစုပ်အမြတ်ထုတ်ခဲ့ကြလို့ ကမ္ဘာရဲ့ကျန်တဲ့အစိတ်အပိုင်းတွေ တိုးတက်မှုလျော့ပါးနှေးကွေး ခေတ်နောက်ကျကျန်ရစ်ခဲ့ရတယ်။ အမေရိကန်မြို့စား ဓားပြတွေက ရထားသံလမ်း သံမဏိနဲ့ သစ်တွေ ခေါင်းပုံဖြတ်တဲ့ခေတ်ကလည်း ကုန်သွားပါပြီ။ လူအဖွဲ့အစည်းအတွက် ကြွယ်ဝထိရောက်အောင် လုပ်ဆောင်

နိုင်ဖို့ စီးပွားရေးက လိုက်နာရမယ်၊ ကျင့်ဝတ်နဲ့ လုပ်ငန်းကြီးကြပ်မှု ကျကျနန စည်းမျဉ်းတွေရှိရမယ်။ ဒါကြောင့် လိုအပ်တဲ့စည်းမျဉ်းတွေနဲ့ ကျင့်ဝတ်တွေ အခု အသုံးချဖို့ ပေးလိုက်ပါပြီ။

ခရီးစဉ်

သင်အခု "ဆွန်ဇူးနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအနုပညာ"ရဲ့ စည်းမျဉ်းတွေကို နား လည်လာတဲ့အခါ သူတို့ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု ဘယ်လိုဆက်စပ်လို့ ဘယ်လို အကောင်အထည်ဖော်ကြောင်း သိလာရင် သင့်လမ်းကြောင်းနဲ့သင် မဟာ ဗျူဟာ ဆရာသမားဖြစ်လာမှာပါ။ အခုခရီးစဉ်ကို ပထမစည်းမျဉ်းအကြောင်း စဆွေးနွေးခြင်းဖြင့် စတင်ကြရအောင်။ စစ်ပွဲမှာ လက်တွေ့တိုက်ခိုက်ခြင်း မရှိဘဲ ပြိုင်ဆိုင်မှုတိုက်ပွဲကို ဘယ်လိုအောင်မြင်နိုင်မလဲ။ ။

၁။ တိုက်ခိုက်မှုမရှိဘဲ အောင်နိုင်ရေး

သင့်ဈေးကွက်ကို ဖျက်ဆီးခြင်းမရှိဘဲသိမ်းပိုက်ခြင်း

** စစ်က တိုင်းပြည်မှာ သိပ်အခရာကျတဲ့အရေးပါမှု ကိစ္စ ရှိပါပဲ။ ခရိုင်နယ်တွေ သေမလား၊ ရှင်မလား။ လမ်းမ တွေက ရှင်သန်ကျန်ရစ်ဖို့လား၊ ပျက်စီးသွားဖို့လား။ ဒါက တစ်လျှောက်လုံး လေ့လာနေရမယ်။* (၁-၁)

ဆွန်ဇူးရဲ့ခေတ်မှာ စစ်ဗျူဟာနဲ့ မြို့ပြထူထောင်ရေးက စီးပွားကုန်သွယ်ရေး မဟုတ်သေးတဲ့ ဘယ်ပြည်နယ်က ပိုချမ်းသာပြီး တန်ခိုးထွားလာလဲ ဆိုတဲ့ နည်းလမ်းတွေ ဖြစ်နေတယ်။ တိုက်ပွဲတွေကိုတိုက်ခိုက်လို့ မြို့တွေ သိမ်း၊ လုယက် ယူငင်ကြတယ်။ မဟာမိတ်တွေဖန်တီးပြီး နိမိတ်ဖတ်တဲ့ အခြေအနေတွေ လွှင့်ပစ်ရတယ်။ စစ်ဗျူဟာတွေနဲ့ သံတမန်ရေးတွေက တိုင်းပြည်ရှန်းကန်နေစဉ် တည်မြဲနေပြီး နယ်ပယ်တွေကကြွယ်ဝဖို့ တိုးတက်ဖို့ အတွက် အချင်းချင်းမလိုတမာ အားပြိုင်နေရတယ်။ စစ်က အတိအကျပဲ။ "တိုင်းပြည်မှာ သိပ်အခရာကျတဲ့ အရေးပါမှုကိစ္စတစ်ရပ်ပဲ ဖြစ်တော့တယ်။

ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် ၂၀ ရာစုအတွင်း လေ့လာပြီးရင်း လေ့လာရစဉ်မှာ စစ်ဗျူဟာက တိုက်ရာပါမဟုတ်၊ ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုး၊ ချမ်းသာမှုမဟုတ် ဖြုန်းတီးမှုအလေအလွင့်တွေသာ ယူဆောင်လာနိုင်ခဲ့တယ်။ ကမ္ဘာစစ်ကြီး ၂ ခုက ကမ္ဘာအနှံ့ လူသူသေကြေမှု သန်းပေါင်းများစွာကုန်ကျလျက် တိုက်

ခါစအချိန်ထက် များစွာပိုဆင်းရဲ အားနည်းသွားကြရတယ်။ နောက်ပိုင်း စစ်အေးကာလ ဆယ်စုနှစ်လေးစုခန့် အမေရိကန်ပြည်က ကမ္ဘာမှာ ကွန်မြူနစ် စနစ် လွှမ်းမိုးတာကိုရပ်တန့်ပစ်ဖို့ ကြိုးစားရာမှာ သူ့ရတနာတွေထဲက ဒေါ်လာ ဘီလီယံပေါင်းများစွာ အကုန်ခံပြီး လက်နက်တပ်ဆင်ရတယ်။ နောက်ဆုံး ကျမှ ၁၉၈၀ ခုတွေရဲ့နောက်ပိုင်းမှာ ကွန်မြူနစ်စနစ်ချုပ်ငြိမ်းလို့ ဈေးကွက် စီးပွားရေးစနစ် အစပြုလာခဲ့တယ်။ စစ်အေးကာလပြီးပြီ။ စူပါ အင်အားကြီး တွေကြားက စစ်ရေးတင်းမာမှုတွေ ဖြေလျှော့လာတယ်။

စစ်ရေးပြိုင်ဆိုင်မှုတွေ ကျဆင်းလာတာနဲ့ ဆန့်ကျင်စွာ စစ်အေးကာလ အပြီးမှာ တိုင်းပြည်တွေအကြားနဲ့ ကုမ္ပဏီအကြားမှာ စီးပွားရေးပြိုင်ဆိုင်မှုက မြင့်မားလာတဲ့ အဆင့်ထိပ်အသစ်ကို ရောက်ခဲ့တယ်။ ကမ္ဘာ့ပြိုင်ပွဲက ကြောက်ခမန်းလိလိဖြစ်လာပြီး နိုင်ငံတွေရဲ့ခေါင်းဆောင်တွေနဲ့ ကော်ပိုရိတ်တွေရဲ့ ခေါင်းဆောင်တွေ နှစ်မျိုးစလုံးက အခုတော့ စီးပွားရေးကလည်း "နိုင်ငံရဲ့ အခရာကျတဲ့ အရေးပါမှုကိစ္စရပ် ဗျက်စီးမလား၊ ရှင်သန်ကျန်ရစ်မလားဆိုတဲ့ လမ်းမပဲ" ရယ်လို့ နားလည်လာပါတယ်။

ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ဘုရင်နေပြည်တော်များ ခေတ်လိုပဲ ယနေ့ခေတ် စီးပွား ရေး ကမ္ဘာကလည်း ကုမ္ပဏီတွေကြားမှာ၊ ကမ္ဘာတစ်ခွင် အောင်မြင်ဖို့နဲ့ ရှင်သန်ကျန်နေဖို့ ရုန်းကန်နေရတာက အဆက်မပြတ် ပဋိပက္ခတစ်ခု ဖြစ်နေရ တယ်။ ရှားပါးပြီး ကုန်ကျစရိတ်များလှတဲ့ အရင်းအမြစ်တွေနဲ့ ရင်ဆိုင်နေရစဉ် အမြဲမပြတ်ပြောင်းလဲနေတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ပြိုင်ဆိုင်သူတွေက မဆို စလောက် အကျိုးအမြတ်ကလေးရဖို့ကိုတောင် ရှာကြံနေကြရတယ်။ တစ်ပြိုင် နက်တည်းမှာ အမှုဆောင်တွေ၊ မန်နေဂျာတွေဟာ ဈေးကွက်သုတေသနနဲ့ လူထုမီဒီယာတွေဆီက သူတို့ဆီ ရောက်လာကြတဲ့ သတင်းရေလွှမ်းမိုးမှုနဲ့ အလိုက်သင့်အောင် ကြိုးပမ်းနေရသေးတယ်။ အတိုင်ပင်ခံတွေက စာချုပ်ရေး ကိစ္စ အုတ်အော်သောင်းတင်း ဖြစ်နေတာနဲ့ပေါင်းရင် စစ်မှန်တဲ့စစ်ရေး ထိုး ထွင်းမှုကို ရောင်းဖို့ကြိုးစားတာဖြစ်ဖြစ် နောက်ဆုံးပေါ် စီမံခန့်ခွဲရေး ရေပန်း စားမှုကို လုပ်တာဖြစ်ဖြစ် လုပ်ရတယ်။ ရလဒ်က မရှင်းမလင်း ရှုပ်ထွေးပေ မယ့် တည်ငြိမ်နေတာမဟုတ်၊ မသက်မသာ ဝမ်းနည်းနေရတာပါပဲ။ ဒါက

ခက်ခဲလာပေမယ့် စေးပိုင်တဲ့မဟာဗျူဟာ တစ်ခုတည်ဆောက်ဖို့ မဖြစ်နိုင်တာ ရယ်လို့ မရှိပါ။

ဒီပြဿနာကိုကျော်လွှားဖို့ အောင်မြင်ရေး၊ ရှင်သန်ကျန်ရစ်ရေး၊ ပြိုင်ဆိုင်ရေး၊ ဆီဂီယာတင်နိုင်မယ့် ဒဿနတွေကို နားလည်ဖို့ရာ မရှိမဖြစ်ပါပဲ။ ရန်လိုမှုနဲ့ အစုစုပေါင်းရေးတို့က အချိန်ရဲ့စမ်းသပ်မှုကို ရပ်တည်ရမယ့် တစ်ခုတည်းသောအရာပါပဲ။ "စစ်ရဲ့အနုပညာ" ဆိုတဲ့ မဟာဗျူဟာ စည်းမျဉ်းတွေက ဒဿနအတွေးအခေါ်တွေပါပဲ။

မဟာဗျူဟာရဲ့ပန်းတိုင်၊ တိုက်ခိုက်မှုမရှိဘဲ အောင်နိုင်ရေး။

မြို့ပြနိုင်ငံ၊ တိုင်းပြည်တွေ၊ အင်ပိုင်ယာတွေဟာ သူတို့ပတ်ဝန်းကျင်ကို ထိန်းချုပ်ဖို့ရပိုင်ခွင့်၊ ပထဝီ၊ သမိုင်းတွေရဲ့ထူးခြားမှုတွေကို အရှိန်တင်ရင်းတည်ဆောက်ခဲ့ကြတယ်။ ဒီလိုနဲ့ သူတို့က ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်လို့ တည်ငြိမ်မှုရ ချဲ့ထွင်ပြီး သူတို့ရဲ့အိမ်နီးချင်းတွေကို လွှမ်းမိုးရင်းနဲ့ နောက်ဆုံးနှစ်ရာပေါင်းများစွာ ကြွယ်ဝချမ်းသာလာတယ်။

ရောမအင်ပိုင်ယာက ရောမပတ်ဝန်းကျင်နယ်ပယ် သေးသေးလေးကစပြီး ဗြိတိန်အထိ ပင်လယ်နက်ကနေ အီဂျစ်၊ ဂျီဘရော်တာအထိ ချဲ့ထွင်ခဲ့တယ်။ မွန်ဂိုအင်ပိုင်ယာက အာရှအလယ်ပိုင်း နော်မက်တစ်လူမျိုးစုကစပြီး တရုတ်၊ အိန္ဒိယက ဥရောပအထိ နယ်မြေတွေအုပ်ချုပ်ခဲ့ရတယ်။ နေမင်းကဗြိတိသျှအင်ပိုင်ယာအပေါ်မှာ ရာစုနှစ်ပေါင်းများစွာ ဘယ်တော့မှမဝင်ခဲ့ပါဘူး။

စီးပွားရေးဟာ တိုင်းပြည်တွေလိုပဲ ထူးခြားတဲ့သမိုင်းနဲ့ ရပိုင်ခွင့်အတွဲတစ်တွဲရှိတယ်။ စီးပွားရေး ဘယ်တော့အောင်မြင်မယ်မှန်း ဘယ်လိုစီရင်ဆုံးဖြတ်နိုင်မှာလဲ။ အနောက်တိုင်း သုံးသပ်ချက်အရ ရှယ်ယာဝင်တွေအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုက ပြန်ရဖို့ကို ကနဦးပြင်ဆင်ပေးရေး အပေါ်မှာ စီးပွားရေးက တည်ရှိနေတယ်လို့ဆိုတယ်။ ဆန့်ကျင်ဘက်ကျစွာ အာရှရဲ့သုံးသပ်ချက်က ဝန်ထမ်းတွေကို အလုပ်အကိုင်ပေးရေးအပေါ်မှာ စီးပွားရေးက မူလတည်ရှိကြောင်း ဆိုပါတယ်။ နှစ်ခုစလုံး ခြားနားကြပေမယ့် သူတို့

နှစ်ရပ်ကြား တည်မြဲနေတာက ကိုယ့်ပန်းတိုင်ဆီရောက်ဖို့နဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း မှန်ရင် ရှင်သန်ကျန်ရစ်ပြီး ကြွယ်ဝတိုးတက်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေက အောင်မြင်တဲ့တိုင်းပြည်တွေလိုပဲ သေးသေးငယ်ငယ်နဲ့ စတင်ကြပေမယ့် အဆုံးသတ်ကျ ကာလများစွာ ကြာ အောင် ရှင်သန်နိုင်ပြီး ကြွယ်ဝတိုးတက်လာကြပါတယ်။

အကယ်၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ ပန်းတိုင်က ရှင်သန်ရေးနဲ့ ကြွယ်ဝရေးဖြစ်ခဲ့ရင် မဟာဗျူဟာရဲ့ပန်းတိုင်က ဘာဖြစ်မလဲ။ ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအကြံဉာဏ်ကို ပေးပါတယ်။

> * *သင့်ရဲ့ ဦးတည်ချက်က မိုးကောင်းကင်အောက်က ရနိုင်သမျှ ပြည့်စုံမှုတွေမပျက်မစီးဘဲ ရယူရေးဖြစ်ရမယ်။ ဤသို့အားဖြင့် သင့်စစ်တပ်လည်း ခြေကုန် လက်ပမ်းမကျတော့ဘဲ သင်ရမယ့်အကျိုးအမြတ်တွေ ပြည့်စုံလာ လိမ့်မယ်။ ဒါက ထိုးစစ်နည်းဗျူဟာရဲ့ အနုပညာပဲ ဖြစ်တော့တယ်။* (၃-၁၁)

သင့်စီးပွားရေး မဟာဗျူဟာရဲ့ပန်းတိုင်က "မိုးကောင်းကင်အောက် ရနိုင်သမျှ ပြည့်စုံမှုတွေရယူရေး" သင့်ဈေးကွက်ကို သိမ်းပိုက်ရေးပါပဲ။ သင် ဈေးကွက်ကို အဓိပ္ပာယ်သတ်မှတ်ရမှာက ဈေးကွက်က သင်လိုက်နေရ ပြီး နှိုင်းရဈေးကွက် လွှမ်းမိုးမှုရရေး ဇောက်ချဖို့ပါပဲ။ ဒီလိုလုပ်ခြင်းဖြင့် သင့်ကုမ္ပဏီဟာ ရှင်သန်ကြွယ်ဝဖို့ စိတ်ချရမယ်။

ဒါကိုလုပ်ခဲ့တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ ဥပမာသာဓကတွေ များပါတယ်။ သူတို့ က မျိုးစေ့ကြဲတာနဲ့ စတင်ကြပြီး ဖန်တီးမှုရှိရှိ မဟာဗျူဟာသုံးရင်း ဈေးကွက် နေရာကို တန်ဖိုးတွေယူလာရင်း စီးပွားရေးကို လျင်လျင်မြန်မြန် နှစ်များစွာ အောင်မြင်အောင်လုပ်သွားတယ်။ စက်မှုလုပ်ငန်းနယ်ထဲ နေရာတစ်ခုရယူနိုင် ပြီး ကိုယ့်အိမ်ကိုယ်ကာကွယ်လို့ သူတို့ဈေးကွက်ထဲ သူတို့ကြိုက်ရာအင်အားစု တွေကို ပုံဖော်နိုင်ခဲ့တယ်။ ဈေးကွက်ကို နှိုင်းရသဘောနဲ့ လွှမ်းမိုးနိုင်ခဲ့တယ်။

ဈေးကွက်လွှမ်းမိုးမှု ကြီးစိုးမှုက ပုံသဏ္ဌာန်အမျိုးမျိုးနဲ့ ပေါ်လာနိုင်

တယ်။ နည်းပညာရေးခေါင်းဆောင်မှု၊ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ကို အသိအမှတ်ပြု ခြင်း၊ ကုန်ကျမှုတန်ဖိုး ခေါင်းဆောင်မှုတို့နဲ့ အခြားလက္ခဏာတွေပါပဲ။ ဈေးကွက်လွှမ်းမိုးမှုကို ဈေးကွက်ဝေစုခွဲမှုနဲ့လည်း စဉ်းစားနိုင်တယ်။ ဈေး ကွက် ဝေစုလွှမ်းမိုးတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေက စက်မှုလောကတစ်ခုလုံးကိုပါ လွှမ်းမိုး နိုင်စွမ်းရှိလာပြီး တရွှေ့ရွှေ့တိုးတက်မှုဖြစ်စဉ်နဲ့ တိုက်ရိုက်ထူးချွန်ပြောင် မြောက်တဲ့ ပြိုင်ဆိုင်ရေးနေရာတစ်ခုကို တည်ဆောက်နိုင်ခဲ့တယ်။ သူတို့ရဲ့ စွမ်းအားရှိနေရာက သူတို့ကို စက်မှုအဆင့်အတန်းနဲ့ ကစားကွင်းကို အဓိပ္ပာယ် သတ်မှတ်နိုင်ခဲ့တယ်။ ဈေးကွက်ဝေစု လွှမ်းမိုးနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတွေဟာ ဖောက်သည်ရဲ့သစ္စာရှိမှု၊ ပိုကျယ်ပြန့်တဲ့ထုထည်၊ ပိုကောင်းတဲ့စီးပွားရေး စကေး၊ အားကောင်းတဲ့ ဖြန့်ချိနိုင်စွမ်းတွေရဲ့ အကျိုးကျေးဇူးတွေလည်း ရယူနိုင်စွမ်း အရှိဆုံးပဲ ဖြစ်တယ်။

ဒါ့အပြင် ကိန်းဂဏန်းတွေနဲ့ သုတေသနတွေက ပြနေတာက ဈေး ကွက် ဝေစုနဲ့ အမြတ်အစွန်းတို့က စက်မှုပတ်ဝန်းကျင် အရေအတွက်တစ်ခု မှာ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု တက်ညီလက်ညီသွားနေကြတယ် ဆိုတာပါပဲ။ ဒီအကျိုး တရားက ဝင်ငွေတိုးလာစေပြီး တစ်ယူနစ်ချင်း ကုန်ကျစရိတ် နိမ့်ကျလို့ အကျိုးအမြတ်တွေ တိုးလာပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုက ဈေးကွက်ကို နှိုင်းရ သဘော လွှမ်းမိုးလာတာနဲ့ ကြွယ်ဝချမ်းသာလာတယ်။ ကြွယ်ဝခြင်းက နောက်ဆုံးမှာ ရောက်လာပါလိမ့်မယ်။

၁၉၇၀ ခုတွေနဲ့ ၁၉၈၀ ခုတွေမှာ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေက သူတို့ရဲ့ ရေရှည်မဟာဗျူဟာ ရှုမြင်သုံးသပ်ချက်နဲ့ ပြိုင်ဆိုင်မှုရှင်သန်ကျန်ရေးအပေါ် အလေးအနက်ထားလာကြပြီး စီးပွားရေးဟာလည်း စစ်ပွဲပဲလို့ ယုံကြည်လာ တဲ့အတွက် ဒီအတွေးနဲ့ ဂျပန်တွေက ဈေးကွက်တွေကို အောင်မြင်စွာသိမ်းပိုက် နိုင်လာတယ်။ စက်မှုလုပ်ငန်းများစွာ ကြီးစိုးလွှမ်းမိုးထားတဲ့ အနေအထားကို ရလာပါတယ်။ မော်တော်ကား၊ အီလက်ထရွန်းနစ် လျှပ်စစ်ပစ္စည်း ရုံးသုံး တပ်ဆင်မှု အမေရိကန်ထဲ သူတို့လုပ်ခဲ့သလို ပြည်တွင်းလမ်းဖောက်လုပ်ရေး တွေပါဝင်တဲ့ ဥရောပနဲ့ အာရှဈေးကွက်တွေက ကြီးကျယ်ခမ်းနားလှပါတယ်။ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ သက်ဆိုင်ရာစက်မှုလုပ်ငန်းတွေမှာ ကြီးစိုးလွှမ်းမိုးလာပြီး

ရှင်သန်ရေး စိတ်ချလက်ချဖြစ်လာတာ အမေရိကန်နဲ့ ဥရောပ လုပ်ငန်းကြီးတွေက ဂျပန်တွေရဲ့တိုက်ခိုက်မှုကို စတင်အောင်မြင်စွာ တုံ့ပြန်လာတာတောင် သူတို့က ရှင်သန် ကျန်ရစ်ဆဲပါပဲ။

အမေရိကန်မှာ "ဝျန်ဝယ်ချ်"ရဲ့ GE က သူ့ရဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းယူနစ်တွေကို နံပါတ် တစ်၊ နှစ် ရအောင်ယူပြီး ရောင်းချမှုနဲ့တက်တယ် တစ်ကိုယ်တော်သုံး ကွန်ပျူတာစနစ်အတွက် ဆော့ဖ်ဝဲလ်ဈေးကွက်ကို မိုက်ခရိုဆော့ဖ်က လွှမ်းမိုးထားပြီး တခြားကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီတွေ၊ ကွန်ပျူတာစနစ်အသုံးချရေး လုပ်ငန်းတွေ၊ PC ဟက်ဝဲလုပ်ငန်းတွေကို သူနဲ့ တပါတည်း လိုက်ပါသွားရေး ဆင့်ခေါ်နိုင်ခဲ့တယ်။ မိုက်ခရိုဆော့ဖ်ရဲ့ CEO နဲ့ မဟာဗျူဟာအကြီးအကဲ "ဘီလျံအိပ်ချ်ဂိတ်စ် (၃)"က စက်မှုလွှမ်းမိုးမှုမှာ သိပ်ထိရောက်လွန်းလှလို့ သူ ဘယ်လောက်ထိ တုံ့ပြန်လာမလဲဆိုတာ တခြားကုမ္ပဏီတွေမှာ စဉ်းစားရကျပ်လို့ အခက်ကြုံလာကြရတယ်။ မိုက်ခရိုဆော့ဖ်ရော၊ GE ရော နှစ်ခုစလုံး ဒီမဟာဗျူဟာကို အသုံးချရင်း ကြွယ်ဝချမ်းသာလာကြတယ်။ ဒေါ်လာ ၆၀ ဘီလီယံပိုင်တဲ့ GE က ၁၉၉၄ခုနှစ်မှာ ၆ ဘီလီယံရှာနိုင်လို့ အမေရိကန်ရဲ့ အမြတ်အစွန်းအများဆုံး ကုမ္ပဏီဖြစ်လာတယ်။ မိုက်ခရိုဆော့ဖ်ကလည်း အခြေအနေကောင်းလာလို့ ၁၉၉၀ ကနေ ၁၉၉၄ ခုနှစ်အတွင်းမှာ အရောင်း ၄၇ ရာခိုင်နှုန်း ရလာလို့ အမြတ်အစွန်း တစ်နှစ်ကို ၅၃ ရာခိုင်နှုန်း တိုးလာပါတယ်။

ဈေးကွက်လွှမ်းမိုးမှုက ရှင်သန်ကြွယ်ဝရေးအတွက် လိုအပ်တာမဟုတ်ဘူးလို့ တစ်ယောက်ယောက်က "ဆွစ်ဇာလန်ကော်ပိုရတ်" အငယ်စားတွေကို ဥပမာပေးပြီး စောဒကတက်လာနိုင်တယ်။ ဆွစ်ဇာလန်ဆိုတဲ့ တိုင်းပြည်လေးက နှစ်ပေါင်း ရာနဲ့ချီပြီး ကြွယ်ဝလာခဲ့တဲ့ တိုင်းပြည်ဖြစ်တယ်။ သူ ဒီလိုရှင်သန် ကျန်ရစ်နေရတာက ဈေးကွက်ကိုလွှမ်းမိုးဖို့ ရှာကြံနေခြင်းကြောင့် မဟုတ်ဘဲ အားကောင်းလှတဲ့ခံစစ် အနေအထားကို ဖန်တီးနိုင်လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆွစ်ဇာလန်ဟာ သူ့ရဲ့တားမြစ်ထားတဲ့ နယ်ပယ်အတွင်း ကျကျနန လေ့ကျင့်ထားပြီးတဲ့ မြို့သူ မြို့သားနဲ့ စစ်တပ်ပေါင်းထားတာပါ။

ဒီလိုနည်းအားဖြင့် တိုက်ခိုက်ရတဲ့ကုန်ကျစရိတ်ထက် အောင်နိုင်တဲ့ အကျိုးတရားကို ပိုလာတယ်။ ဆွစ်တွေက ကမ္ဘာရဲ့စစ်တိုက်နေကြတဲ့ နိုင်ငံတွေကြားမှာ ကြားနေတဲ့စနစ် ကျင့်သုံးခြင်းဖြင့်စေ့စပ် ဆွေးနွေးရေးပွဲတွေကို ပဋိပက္ခပွားနေသူတွေကြားမှာ သွားချီ ပြန်ချီ ဖျန်ဖြေပေးသူနေရာမှာ သော့ချက်ကျသူ ဖြစ်လာတယ်။ ဒီလိုရလာခဲ့တဲ့ ရပိုင်ခွင့်တွေကို အသုံးချနိုင်လို့ ကမ္ဘာမှာ ခံစစ်အကောင်းဆုံး အနေအထားတစ်ရပ်ကို ထူးခြားတဲ့ မဟာဗျူဟာအဖြစ် ရှာတွေ့ခဲ့တယ်။

အလားတူစွာပဲ ကုမ္ပဏီတွေဟာ ဈေးကွက်ဝေစု နိမ့်ကျနေပါလျက် သူတို့ရဲ့စက်မှုမှာ အကျိုးအမြတ်တောင့်ခံရနိုင်တဲ့ ခံစစ်အနေအထားကို ရှာတွေ့နိုင်ကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ရှင်သန် ကြွယ်ဝမယ့်နေရာတစ်ခု ဖန်တီးဖို့ မဟာဗျူဟာသုံးပြီး သူတို့ရဲ့အားကောင်းချက်၊ အားနည်းချက်တွေကို နားလည်ရင်းနဲ့ သူတို့ အဲဒီလိုလုပ်ခဲ့ကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် ဒီကုမ္ပဏီတွေက ဆွစ်ဇာလန်နိုင်ငံလိုပဲ လွှမ်းမိုးကြီးစိုးထားတဲ့ ကစားသမားတွေရဲ့ ထင်ရာလုပ် စိတ်ရူးပေါက်သူအဖြစ် တည်ရှိခဲ့တယ်။ ကမ္ဘာရဲ့အဓိက အင်အားကြီးတွေနဲ့ တူစွာပဲ ဈေးကွက်ခေါင်းဆောင်တွေက ဒီဆွစ်ဇာလန်လေးတွေ စက်မှုလောကမှာ သူတို့ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်တွေကို အမှုထမ်းပြီး သူတို့ကိုလျှော့ချဖို့ ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်နိုင်တယ်။ ကုမ္ပဏီကလေးတစ်ခုက လွှမ်းမိုးထားတဲ့ ကစားသမားအတွက် ပြဿနာတွေ တစ်ပုံတခေါင်းဖြစ်စေပေမယ့် နောက်ဆုံးတော့လည်း ဒါတွေက လျှော့ကျသွားရတာပါပဲ။ ဒီလိုနဲ့ သင့်လုပ်ငန်းရဲ့ယန်းတိုင်ကို ထိန်းချုပ်ဖို့ စစ်မှန်တဲ့ တစ်ခုတည်းသောလမ်းက နှိုင်းရသောဈေးကွက် လွှမ်းမိုးရေးကို မောင်းတင်ပေးဖို့ပါပဲ။ သင့်ရဲ့ရည်ရွယ်ချက်က ဒါပဲဖြစ်ရမယ်။

* *မြို့ဝန်မင်းကြီးက ပြောတယ်။ "ကိုယ့်ရဲ့ရည်ရွယ်ချက် အပေါ်မှာတောင် စိတ်ရှုပ်ထွေးနေရတဲ့သူက ဘယ်လို လုပ်ပြီး သူ့ရန်သူကို တုံ့ပြန်နိုင်မှာလဲ"* တဲ့။ (၃၂၃၊ မင်)

သင့်ဈေးကွက်ရဲ့ ပြည့်စုံမှုတွေ မပျက်စီးစေဘဲသိမ်းပိုက်ရေး

ဈေးကွက်ဝေစုနဲ့ စက်မှုလွှမ်းမိုးရေးတို့က သင့်ရဲ့အဆုံးသတ်ပန်းတိုင် ဖြစ်နေရင် ယင်းတို့ကို မျက်ကန်းလို လိုက်မရှာသင့်ပါဘူး။

> * *စစ်ပွဲအတွင်း ဗိုလ်ချုပ်ရဲ့ အကောင်းဆုံးပေါ်လစီက ပြည်နယ်ကို ပြည့်ပြည့်စုံစုံ မပျက်စီးဘဲယူဖို့ပဲ။ ဖျက်ဆီးပစ်ခြင်းက ဒုတိယက် နိမ့်ကျတယ်။*
>
> *ရန်သူစစ်တပ်ကို အကောင်းပကတိ သိမ်းပိုက်ခြင်းက ဖျက်ဆီးပစ်ခြင်းထက် ပိုကောင်းတယ်။ တပ်မကြီး တစ်ခုလုံး ကုမ္ပဏီတစ်ခုနဲ့ လူ ၅ ယောက်ပါတဲ့ တပ်ဖွဲ့ပဲ ဖြစ်စေ ဖျက်ဆီးပစ်တာထက် သူတို့ကို ပြည့်စုံစွာ အကောင်း ပကတိ ရယူတာ ပိုကောင်းတယ်။*
>
> (၃.၁ နဲ့ ၃.၂)

ပြည့်ဝတဲ့ အောင်မြင်ရေးအတွက် မိုးကောင်းကင် အောက်က ပြည့်စုံခြင်းတွေ မပျက်မစီး ယူရေးက အကောင်းဆုံး ပေါ်လစီပါပဲ။ ဈေးကွက်လွှမ်းမိုးမှုအတွက် သင့်တိုက်ပွဲဟာ သင် စက်မှုလုပ်ငန်းစဉ်မှာ သင့်ရဲ့အကျိုးအမြတ် ရနိုင်စွမ်းကိုတော့ မဖျက်ဆီးပစ်သင့်ဘူးလို့ ဆိုလိုပါတယ်။

ရန်သူတွေကို အနိုင်တိုက်ဖို့က သူတို့အားလုံးကို ဖျက်ဆီးပစ်ရေးမှာ အဆုံးမှတ်တယ်လို့ စဉ်းစားတတ်ကြတဲ့ အမှုဆောင်တွေ သာဓကတွေက များစွာရှိပါတယ်။

အမေရိကန် စီးကရက်ကုမ္ပဏီ မာဘိုရို (Marlbro)ရဲ့ CEO ဖြစ်သူ 'ဖီးလစ်မော်ရစ်'ဟာ ဈေးကွက်မှာ ပြိုင်ဖို့ ကုန်ကျစရိတ်ကို စီးကရက်တစ်ထုပ်ကို ၄၀ ဆင့်စီ ဖြတ်တောက်ဖို့ (၂၀) ရာခိုင်နှုန်း သဘောတူခဲ့တယ်။ ဒီမဟာဗျူဟာ 'အော်ရီရွန်'ဒေသရဲ့ ဈေးကွက်တစ်ခုမှာပဲ စမ်းသပ်ကြည့်ဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ 'မားဘိုရို'က ကုန်အမှတ်တံဆိပ် လျှော့ဈေးအရ ဈေးကွက်ဝေစု ၄ မှတ် ပြန်ရခဲ့တယ်။ 'ဖီလစ်မော်ရစ်'ဘယ်လို တုံ့ပြန်မလဲဆိုတာ ပြိုင်ဆိုင်သူတွေက တွေးရကြပ်နေသေးတယ်။

ပြိုင်ဆိုင်သူတွေ ဘယ်လိုဆုံးဖြတ်သလဲဆိုတာ ချက်ချင်းပဲရှင်းလာပါတယ်။ ဈေးနှုန်းတွေ အပြိုင်အဆိုင်လိုက်လျောကြတာ ငွေကြေးမြတ်တယ်လို့လည်း မတွေ့ရပါဘူး။ "ဖီးလစ်မော်ရစ်"ကိုယ်တိုင် ဒေါ်လာ တစ်ဘီလီယံ အရှုံးပေါ်သွားတယ်။ ဈေးနှုန်းချပြီးတဲ့နောက် ကုမ္ပဏီရဲ့ဈေးကွက်တန်ဖိုးကို "ဝေါစထရီ' တုံ့ပြန်ချက်မှာ ဒေါ်လာ ၁၃.၄ ဘီလီယံ ခုတ်ထစ်လျှော့ပြခဲ့တယ်။ ၂၃ ရာခိုင်နှုန်း စတော့ဈေးကျလာတာက ၆ နှစ်အတွင်း တစ်နေ့တာအတွက် စတော့ဈေးကျမှုမှာ အကျယ်ပြန့်ဆုံး ဖြစ်ခဲ့တယ်။ ၂၅ နှစ်အတွင်းမှာ ပထမဆုံးကြုံရတာ ဖြစ်နေတယ်။ ဒီကွဲပြားချက် တိုးလာရေးကို "ဖီးလစ်မော်ရစ်"လည်း ဘာမှမတတ်နိုင်ခဲ့ဘူး။ အမြတ်ပြန်ရအောင် ကြိုးပမ်းအားထုတ်တဲ့ သဘောနဲ့ "ဖီးလစ်မော်ရစ်" ကြေညာချက်ထုတ်လိုက်တာက စီးကရက်ကုမ္ပဏီက ဝန်ထမ်းပေါင်း ၁၄,၀၀၀ ခန့်ကို (အလုပ်အင်အားစုရဲ့ ၈ ရာခိုင်နှုန်း) အလုပ်ရပ်စဲလိုက်ခြင်း ပါပဲ။ စီမံကိန်း ၄၀ ကိုလည်း ပိတ်ပစ်လိုက်တယ်။ နောက်ဆုံးမှာ အနာဂတ် စီမံကိန်းတွေအပေါ် ဘုတ်အဖွဲ့က မထောက်ခံတော့တဲ့အတွက်ကြောင့် "ဖီးလစ်မော်ရစ်"လည်း CEO အဖြစ်ကနေ နုတ်ထွက်ခဲ့ရတော့တယ်။

လေကြောင်းလိုင်း စက်မှုလုပ်ငန်းပြဿနာတွေက ဈေးကွက်ဝေစုရလို့ဇောနဲ့ ဈေးနှုန်းချမှုတွေရဲ့ နောက်ထပ်ဥပမာတွေပါပဲ။ လုပ်နည်းလုပ်ထုံးတွေ ပြင်တဲ့နည်းကို ဒီဈေးနှုန်းချတဲ့နည်း မတိုင်မီကတည်းက လေကြောင်းလိုင်းတွေမှာ သုံးခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၈၀ ခုနှစ်တွေမှာ ပေါင်းစပ်ကုမ္ပဏီကြီးတွေ ဒေါ်လာခံရ ပြန်လည်တည်ဆောက်ကြရနဲ့ အလုပ်ရှုပ်ခဲ့ကြရတယ်။ အမေရိကန်လေကြောင်း CEO "ရောဘတ်ကရမ်ဒယ်"က စက်ရုံရဲ့ဈေးနှုန်းတွေ လျှော့ဈေးချလိုက်ပြီး အခကြေးငွေကို ရိုးရှင်းအောင်ပြင်လိုက်တယ်။ တခြားလေကြောင်းလိုင်းတွေက သူ့ဦးဆောင်မှုကို လျစ်လျူရှုလိုက်ကြတယ်။ ဒီအစား သူတို့တုံ့ပြန်တာက သူတို့ရဲ့ အခကြေးငွေတွေကို ပိုနက်ရှိုင်းစွာ ဖြတ်တောက် ချလိုက်ပါတယ်။

လုပ်နည်းလုပ်ထုံးတွေ ပြန်ပြင်လိုက်ကတည်းက လေကြောင်းလိုင်းတွေ ၁၂၀ ဒေါ်လာ ခံကြရတယ်။ ဒီစက်မှုလုပ်ငန်းက ၁၉၈၉ ကနေ

၁၉၉၃ ခုနှစ်ထိ ဒေါ်လာ ၁၂ ဘီလီယံ ဆုံးရှုံးသွားရတယ်။ ၁၉၈၉ကနေ ၁၉၉၅ ခုအတွင်း ဝန်ထမ်းပေါင်း ၁၀၀,၀၀၀ အလုပ် ရပ်နားထားရတယ်။ ကျန်တဲ့ဝန်ထမ်းတွေလည်း လုပ်ခလျှော့ယူကြရတယ်။ ၁၉၈၉ နဲ့ ၁၉၉၃ အကြားမှာ "ဆောက်ဝက်စ်" လေကြောင်းလိုင်းတစ်ခုပဲ အမြတ်အစွန်း တောင့်ခံထားနိုင်ခဲ့တယ်။

လေကြောင်းလိုင်းစက်ရုံတွေက ပြဿနာတွေက ဈေးနှုန်းစစ်ပွဲကြောင့် ဖြစ်ရသလို ကုန်ထုတ်လုပ်ရေး စက်ရုံတွေမှာလည်း အလားတူပါပဲ။ ဘိုးအင်းလို ကုမ္ပဏီကြီးတွေတောင် လေယာဉ်သစ်တွေ အော်ဒါမှာကြားမှုမှာ ၁၉၈၉ ခုမှာ ၁၈၀၀ ရှိရာက ၁၉၉၃ ခုမှာ ၃၅၀ ပဲ ရှိတော့တဲ့အထိ ကျဆင်းသွားရတယ်။ အလုပ်အကိုင်တွေ ထောင်ပေါင်းများစွာ လျှော့ပစ်ရတယ်။ ၁၉၉၆ ခုမှာ လေကြောင်းအလုပ်ပေါင်း ၂၅၀,၀၀၀ ပျောက်ဆုံးရတာ ဒီပြဿနာတွေကြောင့်ပါပဲ။

ပိုကျဉ်းမြောင်းတဲ့ လေယာဉ်သစ်တွေ စမိတ်ဆက်သုံးလာကြတယ်။ ကုန်ကျစရိတ်လျှော့တဲ့ သဘောနဲ့ လေယာဉ်မောင်းသူရဲ့ ကေဗင်ခန်းကို နေရာကျဉ်းလိုက်ပြီး ခရီးသည်အခန်း ကျယ်ကျယ်ချဲ့လိုက်တယ်။

သူတို့ရလဒ်တွေရဲ့ စီရင်ချက်အရ ဒီလေကြောင်းကုမ္ပဏီတွေဟာ ၁၉၈၉-၁၉၉၅ အတွင်း အနောက်တိုင်းနဲ့ အရှေ့တိုင်းတွေရဲ့ အလုပ်လား၊ အကျိုးအမြတ်လားဆိုတဲ့ အောင်မြင်ခြင်းတိုင်းတာချက်၊ သူတို့ရဲ့အဆင့်အတန်းကို ပြန်မမိနိုင်ခဲ့ကြဘူး။ ဒါဟာ "မိုးကောင်းကင်အောက်က ပြည့်စုံတာ မှန်သမျှ ရယူရေး"နဲ့ မကိုက်လှဘူးဖြစ်နေတယ်။ သေနင်္ဂဗျူဟာလိုပဲ ဘဝမှာ သင့်ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ သင်လုပ်ပါ။ မဟုတ်ရင် သူတို့က သင်တို့ လုပ်သွားကြမယ်။

"စစ်ရဲ့အနုပညာ"က ဖော်ပြထားတာက-

* *"စစ်က သခ္ဓိုင်းကုန်းကိစ္စပါ။ ရောင်ပြန်ဟပ်မှုမရှိဘဲ ဒီကုန်းပတ်ပေါ် လူအနည်းဆုံးလောက်ပဲ တက်ဖို့ရှိပါတယ်"* (၁.၁ လီချန်ဟွာ)

ရှေးဟောင်း တရုတ် စစ်ရေးစိတ်ဓာတ်က စစ်ရဲ့ ကြောက်စရာ စွမ်းအားနဲ့ ကြိုမမြင်ရတဲ့ အခြေအနေတွေဆီ ဦးတည်သွားနိုင်စွမ်းရှိပုံတွေကို လေးလေးစားစား သတိထားပုံရတယ်။ ဒီလိုနဲ့ တစ်ဦးတစ်ယောက်ဟာ စီးပွားရေးကို စစ်ပွဲလို "ပေါ့ပေါ့ပါးပါး" မစတင်သင့်ဘူး။ ပြိုင်သူတွေရဲ့ တုံ့ပြန်ချက် အစွမ်းအစကို သေချာစွာ အလေးဆပြီးဖြစ်နိုင်တဲ့ ထွက်ပေါ်ချက်တွေ ကြိုတင်ခန့်မှန်းပြီး ပြုမူချက်ရဲ့ အရဲစွန့်ရမှုဒုက္ခနဲ့ အကျိုးတရားတွေ နားလည်ထားရမယ်။

ဆွန်ဇူးကတော့ ဒီဘာသာရပ်မှာ ပိုပြောထားလေရဲ့။

> * *တိုက်ပွဲမှာ အောင်နိုင်ရေးနဲ့ ကျမ်းကျင်မှုရဲ့အမြင့်ဆုံး အဆင့်မဟုတ်တဲ့ ပါရဂူအဖြစ် စကြဝဠာတစ်ခွင် ကြွေးကြော်နိုင်ဖို့အတွက် မိုးတွင်းကျမှ မျက်နှာဖုံးကို မတင်ရမယ်၊ ဘာအင်အားမှ မလို၊ နေနဲ့ လကြား ခြားနားမှုကို မြင်ကွင်းစမ်းသပ်ဖို့ မရှိ။ မိုးကြိုးထစ်ချုန်းသံကို ကြားလောက်တဲ့ ဘာအကြားအာရုံ ညွှန်ပြချက်လည်း မရှိပါ။ တိုက်ပွဲတစ်ရာမှာ အောင်ပွဲတစ်ရာ အနိုင်ရဖို့အတွက် ဒါက ကျမ်းကျင်မှုရဲ့ အမြင့်ဆုံးအဆင့် မဟုတ်ပါဘူး။ ရန်သူကို မတိုက်ဘဲ ကျိုးနွံစေခြင်းကသာ ကျမ်းကျင်မှုရဲ့ အမြင့်ဆုံး အဆင့်ဖြစ်ပါတယ်။* (၄-၉၊ ၃.၃)

ဤသို့ဖြင့် မဟာဗျူဟာရဲ့ ယန်းတိုင်းကဲ့ဗျားကွက်ကို လွှမ်းမိုးကြီးစိုးထားရေး အားထုတ်ရုံသာမကသေးဘဲ "တိုက်ခိုက်မှုမရှိဘဲ" လုပ်ရေးကိုပါ ဆိုလိုတယ်။

တိုက်ခိုက်မှုမရှိဘဲ အောင်နိုင်ရေး

ဒါ ရှုးသွပ်တဲ့ရပ်တည်ချက်ပဲလို့ သင် စဉ်းစားချင်စဉ်းစားနိုင်တယ်။ "စစ်ရဲ့အနုပညာ"ကျမ်းရဲ့ ခေါင်းစဉ်နဲ့အတူ ဆွန်ဇူးပြောသလိုပဲ ကျမ်းကျင်

ရဲ့ အမြင့်ဆုံးအဆင့်က တိုက်ခိုက်မှုမရှိဘဲ အောင်နိုင်ရေးသာ ဖြစ်တယ်။ အလားတူစွာပဲ ကုမ္ဗဏီရဲ့အခန်းကဏ္ဍက ဈေးကွက်ဝေစုအပေါ်မှာ တိုက်ခိုက်ရေး မဟုတ်ရင် စက်မှုမှာ သင့်ပြိုင်သူကို တိုက်ခိုက်မှုမရှိဘဲ ဘယ်လိုလုပ် အောင်နိုင်မှာတဲ့လဲ။

ဆွန်ဇူးက နောက်ထပ် ထိုးထွင်းသိမှုတွေ ပြောပြတယ်။

* *သတ်ဖြတ်ခြင်းမှာ အာမခံကြေး မပေးသွင်းပါနဲ့။*
ဗလာကျင်းစားသွားနဲ့ အောင်ပွဲအတွက်တိုက်သူမှာ၊
ကောင်းမြတ်ထက်မြက်သော ဗိုလ်ချုပ်တစ်ယောက်
မဟုတ်ပါ။
တိုက်ပွဲများက အန္တရာယ်များသော ကိစ္စရပ်များ ဖြစ်
တယ်။ ဤသို့ဖြင့် စစ်ပွဲမှာ ကျဆုံးရသူများက ရန်သူ
စစ်တပ်ရဲ့ တိုက်ခိုက်မှုမရှိဘဲ ချီးနှိမ် ထိန်းချုပ်ခံရခြင်း
ကြောင့် ဖြစ်တယ်။ သူတို့က သူမြို့များကို စီးနင်းခြင်းမရှိ
သိမ်းပိုက်လိုက်ပြီး သူပြည်နယ်ကိုလည်း စစ်ဆင်ရေး
မရှိဘဲ သိမ်းယူလေတယ်။
သူတို့က မဟာဗျူဟာဖြင့် အောင်နိုင်ကြတယ်။

(၃.၁ လီချန်ဟွာ၊ ၆ ချီဟာလင်းနဲ့ ဝမ်ဖီ၊
၁၀ ဆွန်ဇူးနဲ့ လီချန်ဟွာ)

ဒီသဘောကို ခြားနားတဲ့ကစားနည်း ၂ ရပ်ဖြစ်တဲ့ အာရှရဲ့ကျော်ကြားတဲ့ "GO" ကစားနည်းနဲ့ အနောက်တိုင်းရဲ့ကမ္ဘာကျော် "Chess" (စစ်တုရင်) ကစားနည်းကြား ခြားနားချက်တွေနဲ့ သရုပ်ဖော်သွားမယ်။

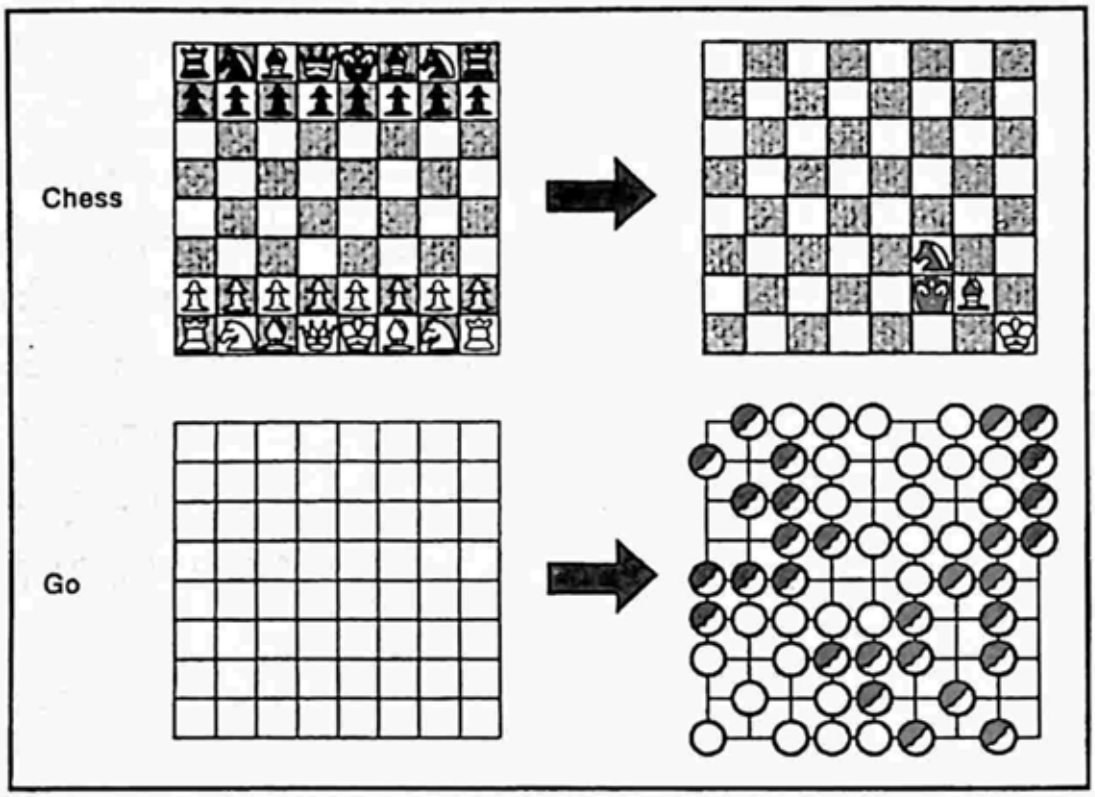
စစ်တုရင်မှာ 'ဘုရင်ကို ယူဆောင်ဖမ်းဖို့' ပြိုင်ဘက်ရဲ့စစ်တုရင်ရုပ်တွေ ဖျက်ဆီးရေးက ရည်ရွယ်ရင်းဖြစ်တယ်။ 'ချက်လုပ်တယ်' ဆိုတာက ပါရှားစကား "ရှာမတ်" ဖြစ်ပြီး "ဘုရင်သေဆုံးကျပြီ" ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ရတယ်။ ပွဲအစမှာ စစ်တုရင်ခုံပေါ် စစ်တုရင်ရုပ်တွေ အပြည့်ရှိတယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် ပွဲဆုံးတော့ အလယ်ခေတ်စစ်ပွဲတွေလို 'အကျအဆုံး

မြောက်မြားစွာနဲ့ ခုံမှာ ဗလာကျင်းရှင်းသွားတာ 'ဘုရင်' ရုပ်တစ်ခု ယူဆောင်ဖမ်းသွားဖို့ ကျန်တယ်။

ရှေးဟောင်းအာရှကစားနည်း "GO"က တရုတ်ပြည်မှာ နှစ် ၄၀၀၀ ကျော်ကတည်းက ထွင်ခဲ့တယ်။ "GO" ကစားပွဲနိုင်ဖို့ အကြီးမားဆုံးနယ်ပယ် ပမာဏကို အတုံးအခဲတွေ (ကျောက်တုံးလေးတွေ အဖြူနဲ့ အနက် ၂ မျိုး) ရင်းနှီးရမှုအနည်းဆုံးနဲ့ သိမ်းပိုက်နိုင်ရေးပဲ ဖြစ်တယ်။ "GO" ကစား သူ ၂ ဦးစလုံး တစ်ဦးချင်းစီ သူတို့ကိုသိမ်းပိုက်ဖို့ ပြိုင်ဘက်ရဲ့ကျောက်တုံးလေးတွေ ဖျက်ဆီးရေးက ဒုတိယဆင့်သာရှိပြီး နယ်မြေသိမ်းပိုက်ရေး ဦးတည်ချက် ပထမဆင့်ဖြစ်တယ်။ ဆရာကြီးတွေရဲ့ကစားပွဲမှာ ကျောက်တုံးနည်းနည်းလေးပဲ ယူကြတယ်။

Chessနဲ့ မတူစွာ ပွဲအစမှာ ကစားခုံမှာ ဘာမှမရှိသေးဘူး။ ကစားသမားတွေက သူတို့ကျောက်တုံးလေးတွေနဲ့ နယ်ပယ်သတ်မှတ်နေရာ ချရတယ်။ ခုံပေါ် ကြိုက်ရာအကွက်မှာ ချနိုင်တယ်။ နယ်ပယ်တွေရရေး လိုအပ်မှုကို အကုန်အကျများခြင်းနဲ့ သိမ်းပိုက်ရေးဖြစ်နိုင်ခြေတွေနဲ့ ချိန်ညှိရတယ်။ အကောင်းဆုံးဗျူဟာက ခုံပြည့်နေစဉ်မှာ ပြိုင်ဘက်ရဲ့အထောက်အပံ့မရှိတဲ့ ကျောက်တုံးတွေကို တိုက်ခိုက်ဖယ်ရှားပစ်ပြီး နယ်ပယ်ဧရိယာပွင့်လာကြောင်းကြွေးကြော်ဖို့ပါပဲ။ နယ်ပယ်သေးသေးလေးကို ကာကွယ်ရင်းမျှလောက်နဲ့ ကျေနပ်မနေသင့်ဘူး။ တိုက်ခိုက်ခြင်းနဲ့သာ ကာကွယ်သွားရမယ်။ ကိုယ့်ပြိုင်ဘက်ကို အမြဲတမ်းခံစစ်မှာပဲ ထိန်းထားရမယ်။ ဆရာကြီးတွေကစားတဲ့ အခါ ခုံပေါ်မှာ နယ်ပယ်အကြီးမားဆုံး ပမာဏကိုထိန်းချုပ်ထားဖို့ ကျောက်တုံး လုံလောက်ရုံမျှသာထားရင်း ပွဲပြီးသွားရတယ်။

စီးပွားရေး "GO" ကစားနည်းရဲ့ဒဿနနောက်ကိုပဲ လိုက်သင့်တယ်။ ဈေးကွက်နယ်ပယ် အများဆုံးထိန်းချုပ်ဖို့ ရင်းနှီးမှုအနည်းဆုံးနဲ့ ရှာသင့် တယ်။ သင့်ပြိုင်ဘက်ကို ဖျက်ဆီးဖို့မဟုတ်ရဘူး။ သင့်ကုမ္ပဏီကို မဆုံးနိုင် အောင် တိုက်ခိုက်မနေစေရဘူး။ သင် ပြိုင်ပွဲကို လှည်းကျင်းသုတ်သင်ပစ်ခြင်း ဖြင့် သင်နိုင်တာမဟုတ်။ သို့ပေမဲ့ တိုက်ခိုက်တာကိုရှောင်၊ ဈေးကွက်လွှမ်းမိုးမှုရဖို့ ရှင်သန်ကြွယ်ဝရေး အားထုတ်ဖို့ မဟာဗျူဟာကျကျ ရွေ့လျားနေရမယ်။



Chess နဲ့ Go.

* *ရန်သူရဲ့အလံနဲ့ တံခွန်တွေကို သင့်ကိုယ်ပိုင်အလံတွေ တံခွန်တွေနဲ့ အစားထိုးပါ။ စစ်ရထားတွေကို သင့် စစ်ရထားတွေနဲ့သိမ်းပိုက်ရင်း ကျော်လွှားအနိုင်ယူပါ။ စစ်သုံးယန်းများကို ကောင်းစွာဆက်ဆံပြီး ဂရုစိုက်ပါ။ ဒါက "တိုက်ပွဲတစ်ပွဲ အောင်နိုင်ပြီး အင်အားပိုတောင့်လာခြင်း" ပါပဲ။* (၂.၁၈-၂၀)

တိုက်ခိုက်ခြင်းမရှိဘဲ အောင်နိုင်ရေး" က နည်းလမ်းပေါင်းများစွာ ရှိပါတယ်။ ပြိုင်ဆိုင်ကြတဲ့ စက်မှုလုပ်ငန်းတွေကို သုတေသနလုပ်ကြည့်တော့ နူးညံ့သိမ်မွေ့ပြီး မမြင်သာအောင်သွယ်ဝိုက်တဲ့လမ်းနဲ့ တိုက်ခိုက်မှုတွေက ပြိုင်ဆိုင်လိုတဲ့ တုံ့ပြန်ချက်တွေ ပိုလျော့ပါးစေကြောင်း တွေ့ရှိရတယ်။ ပြိုင်ဆိုင်ဖို့ တုံ့ပြန်ချက်တွေ မနှိုးဆွတာ နှောင့်နှေးရွှေ့ဆိုင်းနေတာတွေက တိုက်ခိုက်သူအတွက် ဈေးကွက်ဝေစုပိုရစေတာကြောင့် အောင်မြင်တဲ့ရည်ရွယ်ချက်ပဲ ဖြစ်တယ်။

မမျှော်လင့်တဲ့တုံ့ပြန်ချက်တွေ နေးကွေးရတဲ့ အကြောင်းရင်းတွေက နှစ်ချက်ရှိပါတယ်။ ပထမအချက်က ကုမ္ပဏီတွေအတွင်းမှာ တုံ့ပြန်ချက်တွေ နှောင့်နှေးနေရတာဟာ နိုင်ငံရေးဗျူရိုကရက်တစ်နဲ့ မဟာဗျူဟာကျကျ အတားအဆီးတွေ တည်ရှိနေလို့ဖြစ်ပါတယ်။ ကာကွယ်သူတစ်ဦးဟာ သူတို့ရဲ့ မဟာဗျူဟာတွေက သူတို့ကို ခြားနားတဲ့လားရာဘက်ဆီ ဆွဲခေါ်သွားတဲ့အတွက် တုံ့ပြန်ရာမှာ အခက်အခဲတွေ့နိုင်တယ်။ ချိန်ကိုက်လုပ်တာက သူတို့ဘတ်ဂျက် သို့မဟုတ် စီမံကိန်းစက်ဝန်းနဲ့ မဝင်တာကြောင့်လည်း ဖြစ်မယ်။ ဒါမှမဟုတ် အတွင်းကပါဝါအင်အားစုတွေက တုံ့ပြန်မှုကို ဆန့်ကျင်နေလို့လည်း ဖြစ်မယ်။ နောက် ဒုတိယအကြောင်းရင်းက ကာကွယ်ရေးကုမ္ပဏီတွေရဲ့ အမှုဆောင်တွေက တိုက်ခိုက်မှုအောင်မြင်လိမ့်မယ် ဆိုတာကို တောက်လျှောက်ငြင်းပယ်နေကြတဲ့ အတွက်ကြောင့်ပါပဲ။ ထိရောက်တဲ့ တုံ့ပြန်ချက် တည်ဆောက်မယ့်အစား သူတို့ ရှုမြင်ချက်တွေကို ထောက်ခံပေးမယ့် သက်သေအထောက်အထားတွေ ပြန်ရှာနေတာနဲ့ပဲ အချိန်တွေ ကုန်နေရလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဈေးလျှော့ရောင်းတဲ့ လုပ်ရပ်တွေက အထူးသဖြင့် တုံ့ပြန်ချက်ကို နှိုးဆွပေးတတ်တယ်။ ဘယ်လိုပုံစံနဲ့ဖြစ်ဖြစ် ဈေးနှုန်းလျှော့တာနဲ့ တိုက်ခိုက်လာတာကို ခုခံကာကွယ်သူတွေ ပိုတုံ့ပြန်လာကြဖွယ် ရှိကြတယ်။ ဈေးနှုန်းတိုက်ပွဲက တခြားပုံစံတွေထက် ပိုပြီးလျင်မြန်စွာ ပိုပြီးတိုက်ရိုက်ကျစွာနဲ့ တန်ပြန်တာခံရတတ်ပါတယ်။

တိုက်ခိုက်မှုမရှိဘဲ အောင်နိုင်ရေးကို သင်မျှော်လင့်ရင်တော့ သင့်စက်မှုလုပ်ငန်းကို မဖျက်ဆီးဘဲ သင့်ဝေစုကို ကြွယ်ကြွယ်ဝဝရနိုင်စွမ်းရှိတဲ့ နည်းဗျူဟာနဲ့ မဟာဗျူဟာတွေကို သင် အသုံးချရမှာပဲ။

အတိုချုပ်အားဖြင့် ဈေးကွက်လွှမ်းမိုးရေးက နည်းလမ်းပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ အဆုံးသတ်မှာ ရှင်သန်ရပ်တည်ရေးနဲ့ ကြွယ်ဝရေးပါပဲ။ တိုက်ခိုက်ခြင်းရဲ့ အနှစ်သာရက တိုက်ခိုက်ခြင်းတော့မဟုတ်ပါ။ တိုက်ခိုက်ခြင်းက အရင်းအမြစ်တွေ ယူသုံးတယ်။ အဲဒီအရင်းအမြစ်တွေက အကန့်အသတ်ရှိထားလို့ သုံးပစ်လို့ကုန်သွားရင် အကာအကွယ်မဲ့စွာ ကျန်ရစ်တတ်တယ်။ ဈေးနှုန်း

ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်မှုတွေကိုတော့ စီးကရက် (တိုဘက်ကိုး ခေါ် ဆေးရွက်ကြီး) လုပ်ငန်းနဲ့ လေကြောင်းကုမ္ပဏီတွေရဲ့ သာဓကတွေ လေ့လာခဲ့တဲ့အတိုင်းပဲ၊ လုံးဝရှောင်ကြဉ်သင့်ပါတယ်။ ကြာရှည်ပြင်းထန်တဲ့ တိုက်ပွဲတွေက စက်မှု လုပ်ငန်းတွေပဲ ပျက်စီးစေလိမ့်မယ်။ သွယ်ဝိုက်စွာတိုက်ခိုက်ဖို့ တိုက်ခိုက်မှု မရှိဘဲ အောင်ပွဲဆင်ဖို့က သင့်ကုမ္ပဏီကို အရင်းအမြစ်သုံးတာ နည်းသွားစေ တဲ့အတွက် သင့်စက်မှုလုပ်ငန်းက ပြည့်ပြည့်စုံစုံနဲ့ ကျန်ရစ်နိုင်တယ်။ စက်မှု လုပ်ငန်းမှာ ဖျားနာစွာကျန်ရစ်မယ့်အစား ကျန်းမာရေးကောင်း ကြွယ်ဝနိုင်ပြီး စျေးကွက်လွှမ်းမိုးရေးလည်း ဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။

ဆွန်ဇူးရဲ့ နောက်ထပ်စည်းမျဉ်းတွေလည်း ဆက်ရှင်းပြရဦးမယ်။

ဆွန်ဇူးရဲ့ ကျန်ရှိသောစည်းမျဉ်းများ

အခု ပထမအခန်းပြီးတဲ့နောက် ကျန်ရှိတဲ့ (နောက်လာမယ့်အခန်း တွေ) စည်းမျဉ်း ၅ ခုကို ဒီစာအုပ်က ဆက်ရှင်းပြသွားပါမယ်။

ဒုတိယစည်းမျဉ်းက ဒဿနရဲ့ အရေးပါတဲ့သော့ချက် ဖြစ်တယ်။ "အားကောင်းချက်ကို ရှောင်တိမ်းပြီး အားနည်းချက်ကို တိုက်ခိုက်ဖို့" ဖြစ်တယ်။ (လာမယ့်အခန်း ၂)

1. WIN ALL WITHOUT FIGHTING
Capturing Your Market Without Destroying It

2. AVOID STRENGTH/ATTACK WEAKNESS
Striking Where They Least Expect It

3. DECEPTION AND FOREKNOWLEDGE
Maximizing the Power of Market Information

4. SPEED AND PREPARATION
Moving Swiftly To Overcome Your Competitors

5. SHAPE YOUR OPPONENT
Employing Strategy To Master the Competition

6. CHARACTER-BASED LEADERSHIP
Providing Effective Leadership in Turbulent Times

FIGURE 1.2 Principles of *Sun Tzu and the Art of Business.*

* *ယခုစစ်တပ်တစ်တပ်က ရေပြင်ကို ကြိုက်နှစ်သက်နိုင်ဖွယ် ရှိတယ်။ ဒလဟောထိုးကျ စီးဆင်းလာတဲ့ရေစီးက တောင်တန်းတွေကို ရှောင်ပြီး မြေနိမ့်ပိုင်းတွေဆီ ဒရောသောပါး စီးမျောသလိုပဲ၊ စစ်တပ်တစ်တပ်ကလည်း အားကောင်းရာကို ရှောင်ပြီး အားနည်းရာကို ရိုက်ခတ်တိုက်စား ပစ်တယ်။* (၆.၂၇)

အဆက်မပြတ် ချေမှုန်းရေးစစ်ပွဲတွေ လနဲ့ချီ၊ နှစ်နဲ့ချီအောင် ဆင်နွှဲနေတာက နှစ်ဖက်စလုံးအထိနာပြီး အားနည်းကုန်ကြတဲ့ အခြေအနေတွေနဲ့ ကျန်ရစ်တတ်တယ်။ ဒီအစား အားကောင်းရာကိုရှောင်သွားပြီး အားနည်းရာ ဘက်ကိုသာ ရွေးတိုက်တာက သင်ရတဲ့အကျိုးအမြတ်တွေ အများဆုံးရပြီး အရင်းအမြစ်တွေသုံးရတာ အနည်းဆုံးဖြစ်သွားမယ်။

သင့်ရဲ့ပြိုင်ဘက်ရဲ့ အားနည်းချက်ကို ရှာဖွေအမြတ်ထုတ်ဖို့က သူတို့ရဲ့ အမှုဆောင်ရေးရာ မဟာဗျူဟာတွေ တတ်နိုင်စွမ်းအား၊ အတွေးအခေါ်တွေနဲ့ ဆန္ဒတွေကို နက်နက်ရှိုင်းရှိုင်း နားလည်ထားဖို့နဲ့ သင့်ကိုယ်ပိုင်အားကောင်းချက်နဲ့ အားနည်းချက်တွေကိုလည်း အလားတူနက်ရှိုင်းစွာ နားလည်ထားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

* *ဒါကြောင့် ကျွန်တော်ကပြောတာက "ရန်သူကိုသိပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သိနေရင်တော့ တိုက်ပွဲတစ်ရာ တိုက်ဦးတော့ သင် ဘယ်တော့မှ သေကြေပျက်စီးမှာ မဟုတ်ဘူး။* (၃-၃၁)

* *သင့်စီမံကိန်းတွေရဲ့ သက်ဆိုင်ရာ မျက်နှာဖုံးကို ယင်းကတောင်းဆိုထားစ၏။*
* *စစ်ဗျူဟာတွေအားလုံးက အယုံသွင်းလှည့်စားခြင်းကို အခြေခံတယ်။* (၁-၁၇)

အခန်း (၃) "အယုံသွင်းခြင်းနဲ့ ကြိုတင်သိရှိထားတဲ့ ဗဟုသုတ"မှာ ဈေးကွက်သတင်းစွမ်းအားကို အများဆုံးဖြစ်အောင်လုပ်ရေးအကြောင်း အသေးစိပ် မီးထိုးပြထားပါတယ်။

* *"အမြန်နှုန်းက စစ်ရဲ့အနှစ်သာရ ဖြစ်တယ်။ ရန်သူရဲ့ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားခြင်း မရှိမှုအပေါ် အမြတ်ထုတ်ပါ။ မမျှော်လင့်တဲ့လမ်းကြောင်းမှ ချီတက်ပါ။ သူ့ကို ကြိုတင် အကာအကွယ် ယူမထားတဲ့နေရာမှာ တိုက်ခိုက်ပါ။*

[၁၁-၂၉]

အမြန်နှုန်းနဲ့ ရွှေ့လျားတယ်ဆိုတာနဲ့ အလောသုံးဆယ်နိုင်တယ်လို့ ဆိုလိုရာမရောက်ပါဘူး။ အမြန်နှုန်းမှာ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုတွေ များစွာလိုအပ်နေပါတယ်။ သင့်ကုမ္ပဏီဆုံးဖြတ်ချက်တွေချဖို့ ကြာချိန်တွေပဲ လျှော့ချရမှာပါ။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချတာတင်မက ထုတ်ကုန်တွေတိုးတက်ဖို့ ကုန်ထုတ်လုပ်ရေးနဲ့ ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှုတွေကလည်း အခရာကျပါတယ်။

* *ရိုးစင်းမှုကို မှီခိုပြီး မပြင်မဆင်ဘဲနေခြင်းက အကြီးမားဆုံး ရာဇဝတ်မှုပါပဲ။ ဘယ်လိုဖြစ်ပေါ်လာမှ အတွက်မဆို ကြိုတင်လက်ဦးစွာ ပြင်ဆင်ထားပါမှ အကြီးမားဆုံး အရည်အသွေးတန်ဖိုး အဆင့်ကို ရောက်မယ်။*

(၃-၂၈ ဟိုဟန်စီ)

အခန်း (၄) အမြန်နှုန်းနဲ့ပြင်ဆင်မှုမှာ သင့်ပြိုင်ဆိုင်သူများကို ကျော်လွှားရန် လျင်မြန်စွာရွှေ့ရေးကို ကျယ်ပြန့်စွာ ပြောထားတယ်။

* *ဒါကြောင့် စစ်ပွဲမှာ ကျဆုံးရသူများက ရန်သူကို စစ်မြေပြင်ထဲသို့ ခေါ်ဆောင်လာခြင်း ဖြစ်တော့တယ်။ သူတို့ ဘာသာ ရောက်လာခြင်း မဟုတ်ပါ။* (၆-၂)

သင့်ပြိုင်ဘက် ပုံသွင်းခြင်းဆိုတာ ပြိုင်ပွဲရဲ့စည်းမျဉ်း ဥပဒေများ ပြောင်းခြင်းကို ဆိုလိုတယ်။ ပြိုင်ပွဲကို သင့်ဆန္ဒနဲ့ လုပ်ရပ်အတိုင်း လိုက်နာအောင် လုပ်ခြင်းဖြစ်တယ်။ အခြေအနေကို သင့်ပြိုင်ပွဲမှ အဝေးသို့ရောက်အောင် ထိန်းချုပ်သွားပြီး သင့်ကိုယ်ပိုင်လက်နဲ့ နေရာချရမယ်။ မဟာမိတ်ကို ကျွမ်းကျင်စွာအသုံးချခြင်းဖြင့်လည်း ပြိုင်ပွဲကို ပုံသွင်းလို့ရတယ်။ မဟာမိတ်ရဲ့

အားကောင်းတဲ့ ပင့်ကူမျှင်တည်ဆောက်ရင်းနဲ့ သင့်ပြိုင်ဘက်ရဲ့ လှုပ်ရှားမှုကို ကန့်သတ်နိုင်တယ်။ မဟာမိတ်တွေလျှော့ချပြီး သင့်ပြိုင်ပွဲကို အားနည်းသွားအောင်လည်း သင်ပဲ လုပ်နိုင်တယ်။

> * *သင့်မဟာမိတ်တွေရဲ့ ကိစ္စတွေစိုက်ကြည့်ပါ။ သူတို့ဆိုးဝါးသွားပြီး ပျော်ကျွတ်သွားစေလိုက်ပါ။ ရန်သူမှာ မဟာမိတ်ဆွေတွေ ရှိနေရင် သူ့အနေအထားက အားကောင်းပြီး ပြဿနာက သန်ရှိုင်းကုန်းပဲရှိတယ်။ သူ့မှာ မဟာမိတ်တွေ မရှိပါမှ ပြဿနာက သာမန်လောက်ရှိပြီး ရန်သူ့အနေအထားက အားနည်းသွားမှာပါ။* (၃-၅.ဝမ်စီး)

သင့်စီမံကိန်းတွေနဲ့ မဟာဗျူဟာတွေကို နီးကပ်စွာကိုင်ထားပါ။ နည်းပရိယာယ်တွေကို သင့်ရည်ရွယ်ချက်အမှန်နဲ့ ပတ်သက်လို့ သင့်ပြိုင်ဘက်လှည့်စားဖို့သုံးပါ။ တိုက်ရိုက်နဲ့ သွယ်ဝိုက်ချဉ်းကပ်ချက်တွေ ချထားခြင်းဖြင့် ပြိုင်ပွဲကို ဆက်လက်ပုံသွင်းနိုင်သေးတယ်။

> * *'တိုက်ရိုက်ချဉ်းကပ်ချက် အနုပညာ' (ချန်း)နဲ့ 'သွယ်ဝိုက် ချဉ်းကပ်ချက်အနုပညာ' (ချီ)တို့ကို နားလည်သူသာ အောင်နိုင်လိမ့်မယ်။* (၇-၁၆)

တိုက်ရိုက်တိုက်ခိုက်ခြင်းဟာလည်း မျှော်လင့်ထားတဲ့အချိန်နဲ့ မျှော်လင့်ထားတဲ့နေရာမှာ တိုက်တာပါ။ သွယ်ဝိုက်တိုက်ခိုက်ခြင်းကမှ မမျှော်လင့်တဲ့ အံ့သြဖွယ်လျှပ်တပြက် စစ်ဆင်ရေးဖြစ်တယ်။ တိုက်ရိုက်တိုက်ခိုက်ခြင်းကို သင့်ပြိုင်ဘက်တွေကို လှည့်စားမှုပရိယာယ်နဲ့ပေါင်းစပ်ပြီး နောက်တော့မှ သွယ်ဝိုက်တိုက်ခိုက်ခြင်းနဲ့ အောင်ပွဲအပြည့်အဝ ရယူလိုက်ပါ။

အခန်း (၅) သင့်ပြိုင်ဘက်ကို ပုံသွင်းခြင်းမှာ ပြိုင်ပွဲကို ဆရာလုပ်နိုင်ဖို့ မဟာဗျူဟာချထားရေးကို အသေးစိပ်ထပ်တွေ့ရမှာပါ။

ကျွန်ုပ်တို့ ဆွေးနွေးခဲ့သမျှအားလုံးရဖို့ သီးခြားအချိုးအစားဖြစ်တဲ့ ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက် ရှိရမယ်။ လုပ်ရပ်မှန်တဲ့လမ်းကြောင်းနဲ့ ရှယ်ယာဝင်တွေပါ ဇောက်ချလုပ်ကြရင် ဝန်ထမ်းတွေက ကုမ္ပဏီရဲ့မဟာဗျူဟာ

အတိုင်း လုပ်ကြရင် အခန်း (၆) စရိုက်သဘာဝ အခြေခံတဲ့ခေါင်းဆောင်မှုကို ရမှာပါ။ အဲဒီအခန်းမှာ ဝရုန်းသုန်းကား ခေတ်ကာလကြီးထဲမှာ ထိရောက်တဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုကို ပြင်ဆင်ပေးခြင်းကို တွေ့ရမယ်။

မဟာဗျူဟာနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ထူးချွန်ပြောင်မြောက်တဲ့ အဓိပ္ပာယ် သတ်မှတ်ချက်က ''ပြိုင်ပွဲရဲ့အကျိုးအာနိသင်ကို လိုက်ပါရာမှာ လုပ်ရပ်တွေ အစုစုပေါင်းစပ်မှု အတွဲတစ်တွဲ''လို့ ဆိုပါတယ်။

ဆွန်ဇူးရဲ့ချဉ်းကပ်ချက်က တိကျတယ်။

''ရန်လိုပြီး အစုစုပေါင်းစပ်ထားတဲ့ အပြန်အလှန်လုပ်ရပ်တွေ သဟဇာတ ဖြစ်နေကြတဲ့ စည်းမျဉ်းတစ်ခုချင်းစီကလည်း သူ့အစိတ်အပိုင်းထက် ပိုကြီးမားတဲ့ စုစုပေါင်းချက်ကို ပုံဖွဲ့ဖို့ အချင်းချင်းသော့ခတ်ချိတ်ဆက်ထားတာက မဟာဗျူဟာပဲ ဖြစ်ပါတော့တယ်။

သူတို့ကို အင်မတန်အားကောင်း ခိုင်ခံ့တဲ့ကြိုးမျှင်တွေလို့ပဲ စဉ်းစားကြည့်ပါ။ တစ်မျှင်စီ သီးခြားခွဲထားရင် ကြိုးမျှင်တစ်မျှင်စီက အားကောင်းပြီးသားပါပဲ။ သူတို့ကို အတူတကွချည်နှောင်ရက်လုပ် ကျစ်လိုက်ရင်တော့ မချိုးမဖျက်နိုင်တော့တဲ့အထိ ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။

၂။ အားကောင်းချက်ကိုရှောင်ပြီး အားနည်းချက်ကို တိုက်ခိုက်ရေး

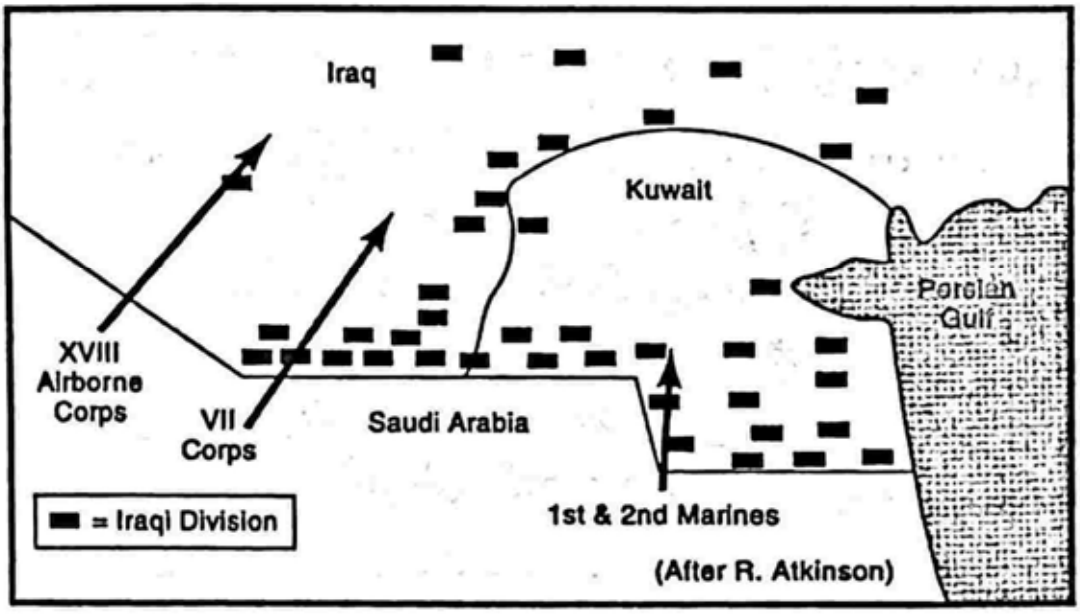
သူတို့ အနည်းဆုံး မျှော်လင့်ထားရာနေရာကို တိုက်ခိုက်ခြင်း

* *ယခု စစ်တပ်တစ်တပ်က ရေပြင်ကို ကြိုက်နှစ်သက်လာဖွယ် ရှိနိုင်တယ်။ ဒလဟောထိုးကျ စီးဆင်းကျလာတဲ့ ရေစီးက တောင်တန်းတွေပေါ်က ရှောင်ပြီး မြေနိမ့်ပိုင်းဆီကို ကရောသောပါး စီးဆင်းလာသလိုပဲ စစ်တပ်တစ်ခုဟာလည်း အားကောင်းရာကိုရှောင်ပြီး အားနည်းရာကို ရိုက်ခတ်တတ်တယ်။* (၆-၂၇)

၁၉၉၁ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၄ ရက်နေ့မှာ အမေရိကန် မရင်းတပ်ဖွဲ့က အီရတ်တွေရဲ့ ကူဝိတ်မြို့တော်ကို ပိတ်ဆို့ထားရာ စစ်ကြောင်းကို စထိုးစစ်ဆင်လာတယ်။ ဒီတိုက်ခိုက်လာမှု အီရတ်အာဏာရှင် 'ဆက်ဒန်ဟူစိန်' မျှော်လင့်ထားတဲ့အတိုင်းပဲ ဖြစ်နေတယ်။ ကူဝိတ်ကို လွတ်မြောက်အောင်လုပ်ဖို့ အမေရိကန်တွေ တိုက်ရိုက်အကျဆုံးယူနိုင်တဲ့ စစ်လမ်းကြောင်းတစ်လျှောက်မှာ ဖြစ်နေပါတယ်။ ဒီလမ်းကြောင်းတစ်လျှောက်မှာ အီရတ်အာဏာရှင်ရဲ့ အဓိကတပ်မကြီးတွေကို စစ်သည် သန်းနဲ့ချီအောင်ချထားပြီးနေပါပြီ။

ဒါပေမဲ့ အနောက်ဘက်ကျတဲ့ မိုင် နှစ်ရာလောက်မှာ တကယ့် အမေရိကန် "သဲကန္တာရမုန်တိုင်း" စစ်ဆင်ရေးတပ်မကြီးတွေက နေရာယူထားနေပါတယ်။ ရေကြောင်းမရင်းတပ်က အီရတ်တွေရဲ့ ဂရုစိုက်နေမှုကို

တလွဲ စိတ်ချရပြီဆိုတာနဲ့ ခြေလျင်အမြောက်တပ်က စကြေညာတိုက်ခိုက်ရာမှာ ညွှန့်ပေါင်းတပ်မ လေကြောင်း တပ်မ ၁၈ လေကြောင်းကပစ်ပြီး တပ်မ ၇ က ချီတက်ပါတယ်။ သူတို့ရှေ့ကခံစစ်က လွယ်ကူအောင်ရှင်းနေပါတယ်။ ဒီတပ်မ ၂ ခုက ဟူစိန်ရဲ့တပ်တွေ ချထားရာစစ်ကြောင်း (သရုပ်ဖော်ပုံ ၂-၁) ရဲ့ အားအကောင်းဆုံး အပိုင်းတွေကို ဝိုင်းပတ်ပိတ်ဆို့ထားနိုင်ရင်း စစ်ပြီးသွားပါတယ်။ ရန်သူရဲ့အားနည်းရာဘက်က တိုက်ခိုက်လာရင်းနဲ့ ရန်သူစစ်သုံ့ပန်းတွေ ထောင်ပေါင်းများစွာ ဖမ်းမိသွားပါတယ်။ အီရတ်က မလွဲသာဘဲ စစ်ပြေငြိမ်းရေးစားပွဲမှာ ထိုင်ရတော့တယ်။ နာရီပေါင်းတစ်ရာသာ ကြာတဲ့စစ်ဆင်ရေးပါပဲ။



'သဲကန္တာရမုန်တိုင်း' စစ်ဆင်ရေးကြီးရဲ့ မြေပြင်တိုက်ပွဲများ။

သဲကန္တာရမုန်တိုင်း စစ်ဆင်ရေးကြီးရဲ့ မြေပြင်တိုက်ပွဲများ အားကောင်းချက်ကိုရှောင်ရေး

အားကောင်းရာကိုရှောင်၊ အားနည်းတဲ့ဘက်ကို တိုက်ခိုက်ပါ။ ဒီအယူအဆက ဆွန်ဇူးဒဿနရဲ့ ဗဟိုချက်ပဲ။ သူနောက်က ကျန်တဲ့ စည်းမျဉ်းတွေ လိုက်ပါသွားတာပါ။

ဒီစည်းမျဉ်းက ဗိုလ်ချုပ်ကြီး ရှဗတ်ဇ်တော့ဖ်ကို ပင်လယ်ကွေ့စစ်ပွဲကို ၄ ရက်အကြာမှာ အကျအဆုံးမရှိသလောက်နဲ့ နိုင်သွားစေတယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း "တိုက်ခိုက်မှုမရှိဘဲ အောင်နိုင်ရေး"က သင့်ရဲ့မဟာဗျူဟာရဲ့ ပန်းတိုင်ဖြစ်ခဲ့ရင် "အားကောင်းချက်ကို ရှောင်၊ အားနည်းချက်ကို တိုက်ရေး"က ပန်းတိုင်ကိုရောက်ဖို့ သော့ချက်ပဲဖြစ်တယ်။

ဒီစည်းမျဉ်းနောက်ကွယ်က အကြောင်းရင်းတွေက ရှင်းပါတယ်။ သင့်ပြိုင်ဘက်ရဲ့အားနည်းရာကို တိုက်ခိုက်ခြင်းက ပိုအကျိုးများစွာရှိပြီး သင့်အရင်းအမြစ်တွေ သုံးစွဲရေးမှာလည်း ပိုထိရောက်စေပါတယ်။ အားနည်းချက်ကို တိုက်ခိုက်ခြင်းက သင့်ကုမ္ပဏီရဲ့ အကန့်အသတ်ရှိတဲ့ အရင်းအမြစ်တွေကို လီဗာတင်လိုက်စေပါတယ်။ အားကောင်းရာကို တိုက်ခိုက်နေတာက အရင်းအမြစ်တွေ ဖြုန်းတီးပစ်တာပဲ ဖြစ်နေတယ်။ အားနည်းချက်ကိုတိုက်မှသာ အောင်ပွဲသွားရာလမ်းက တိုတောင်းသွားမယ်။ အားကောင်းချက်ကို တိုက်နေရင်း အဲဒီလမ်းက ပိုကြာရှည်လိမ့်မယ်။

ကံမကောင်းစွာနဲ့ အနောက်တိုင်းကုမ္ပဏီတွေကြားမှာ ပြိုင်ဆိုင်ရေးနည်းလမ်းတွေက အားကောင်းချက်ကို အားကောင်းချက်နဲ့ဖြိုရေးကို ပိုကြိုက်ပိုအရသာတွေ့နေပုံ ရနေကြတယ်။ ဒါက တိုက်ရိုက် ချဉ်းကပ်ချက်က အနောက်တိုင်းသားတွေရဲ့ ဦးနှောက်တွေမှာ အားကောင်းကောင်းနဲ့ ဖင်ခုထိုင်နေကြလို့ပါပဲ။

ဒီအနောက်တိုင်းသားတွေက အားကစားနဲ့ စစ်ဘက်စွန့်စားခန်းတွေမှာ သူရဲကောင်းစစ်သည်တော်နှစ်ဦး ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်တွေ့တိုင်းမှာ "နောက်ခံတာတွေ ဘေးဖယ်လက်ရှောင်ပြီး" "မီးကို မီးနဲ့ရင်ဆိုင်ရှင်းရေး" ချဉ်းကပ်ချက်ကိုသာလက်ကိုင်ထားကြတယ်။ ဒါဟာ မျက်နှာစာဖွင့်တိုက်ရေး ဒဿနဖြစ်ပြီး သည်းမခံနိုင်မှု၊ မသိမ်မွေ့မှုတို့ကိုပဲ ဖော်ပြနေပြီး ကျိုးပျက်ဦးကျိုးသွားရတာပါပဲ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဥပမာတစ်ခုကြည့်ကြရအောင်။ ကုန်တိုက်စတိုးဆိုင်တွဲ လုပ်ငန်းကြီး ၂ ခုဖြစ်ကြတဲ့ "K-mart"နဲ့ နောက်ပေါ်လုပ်ငန်းသစ် "Wal-Mart"တို့ရဲ့ တိုက်ပွဲကိုကြည့်ပါ။ K-mart က ၁၉၉၀ က လုပ်ငန်းစတင်ပြီး ၃ နှစ်အကြာမှာ လျှော့ဈေး အရောင်းဆိုင်ပေါင်း ၁၅၃ ရှိပြီး "Wal-Mart"ကို ရင်ဆိုင်ဖို့ ဒေါ်လာ ၃ ဘီလီယံကုန်ကျမယ့် မဟာဗျူဟာကို

ချမှတ်ပါတယ်။ Wal-Martကလည်း သူ့ဒေသကနေ K-mart ရဲ့ ဒေသကို တိုးချဲ့လာတယ်။ ဒါကို တုံ့ပြန်ဖို့ K-martရဲ့ CEOက ပြိုင်ဘက်ကို တိုက်ရိုက်စီးနင်း တိုက်ခိုက်တဲ့အနေနဲ့ သူထုတ်ကုန်အမျိုးအစား ထောင်ပေါင်းများစွာကို တစ်ချိတည်း ဈေးလျှော့ရောင်းပါတော့တယ်။ ၅ နှစ်ကြာတဲ့အထိ ဒီလို ဈေးလျှော့ရောင်းတဲ့ တိုက်ရိုက်ထိုးစစ်ဆင်တဲ့ မဟာဗျူဟာက မအောင်မြင်ခဲ့ပါဘူး။ K-mart ရဲ့ စတိုးလျှော့ဈေး အရောင်းဆိုင် သစ်တွေရဲ့ ရောင်းအားက ၁ စတုရန်းပေမှာ ဒေါ်လာ ၁၆၇ ကနေ ဒေါ်လာ ၁၄၁ ထိ ကျဆင်းသွားရတယ်။ ဈေးလျှော့ခြင်းဖြင့် ဖောက်သည်တွေ တခြားသွားအားမပေးအောင် ဆွဲထိန်းထားနိုင်အားလည်း မရှိတော့ဘူး။

၁၉၉၅ ခုနှစ်စောစောပိုင်းမှာ K-martဘုတ်အဖွဲ့က သူ့ရဲ့ CEOကို နုတ်ထွက်ဖို့ တွန်းအားပေးတော့တယ်။ Wal-Martကို တိုက်ရိုက် တိုက်စစ်ဆင်လိုက်တာ K-mart ရဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုက ၃၅ ရာခိုင်နှုန်းက ၂၃ ရာခိုင်နှုန်းထိ ကျဆင်းသွားတယ်။

တစ်ချိန်တည်းမှာ Wal-Mart ရဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုကတော့ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းထိ နှစ်ဆတက်ခဲ့ပြီး အမြတ်အစွန်းတိုးလာလို့ စတော့ရှယ်ယာဈေးမှာ ၄ ဆထိ တက်သွားခဲ့တယ်။

အားကောင်းချက်ကို ရှောင်ရေးမှာ K-mart မှားယွင်းခဲ့တယ်။ Wal-Mart ရဲ့ အားအကောင်းဆုံးအမှတ်က ကုန်ကျစရိတ် တန်ဖိုးဆောက်လုပ်ချက် တောင့်တင်းမှုပါပဲ။ စစ်ဆင်ရေး ကုန်ကျစရိတ်မှာ ၅ ရာခိုင်နှုန်းအမှတ်ထိ အနုစ်နာခံနိုင်မလားဆိုတဲ့ စမ်းသပ်မှုမှ K-mart ရှုံးသွားရတာပါပဲ။ Wal- Mart မန်နေဂျာက ပြောပြတယ်။ "ဘက်ပေါင်းစုံဈေးနှုန်း စစ်ပွဲမှာ သူတို့က ၅ ရာခိုင်နှုန်းထိ တောင့်ခံနိုင်ကြလို့ ကျွန်တော်တို့ထက် အရင် သူတို့က ကျဆုံးသွားရတာပါပဲ"

* *တကယ်လို့ ဗိုလ်ချုပ်တစ်ယောက်က သူ့ရဲ့သည်းမခံနိုင်မှုကို ထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်း မရှိတော့ရင် သူ့စစ်တပ်ကို နံရံပေါ် ပုရွက်ဆိတ်တွေလို တွယ်ဖို့ အမိန့်ပေးမိတော့တယ်။ မြို့တော်ကို သိမ်းပိုက်နိုင်ခြင်းမရှိဘဲ သုံးပုံတစ်ပုံ*

သေကြေပျက်စီးသွားရတယ်။ ဒီလိုတိုက်ခိုက်မှုက ဒီလိုပဲ အလုံးစုံ ပျက်စီးကြေကွဲမှုနဲ့ ကြုံရမှာပါပဲ။ (၃-၉)

အင်အားကို အင်အားနဲ့တိုက်တာတွေက တိုက်ရိုက်ဆန်လွန်းလှပြီး ပုဂ္ဂိုလ်ရေးကျလွန်းနေတယ်။ K-mart ရဲ့ CEO က Wal-Mart ရဲ့ အမှုဆောင်တွေကို မလိုတမာ "ရေနုံ့ရောင်းစားတဲ့ မြွေတွေပါ"လို့ ပြောခဲ့ဖူးတာကို ပြန်ငြင်းပေမယ့် ကိုယ့်အတွေ့တွေ ပါဝင်နေတာကြောင့် ဒီတိုက်ပွဲဟာ လိုအပ်တာထက် ပိုကြာနေရတာပါပဲ။

* *တရုတ်ဧကရာဇ်မင်း 'တိုင်ဂူ'က သူ့စစ်တပ် အင်အားတစ်သိန်းကို ဦးဆောင်ပြီး 'ဆန်' ဗိုလ်ချုပ် 'စန်ချီ"'ကို ယူတိုင်းမှာ တိုးစစ်ဆင်တယ်။ ဧကရာဇ်က ဗိုလ်ချုပ် 'စန်ချီ'ကို ဝိုင်အရက် ငှဲ့တိုက်ခိုင်း (တိုက်ပွဲမစမီ ခေါင်းဆောင်တွေ လုပ်နေကျထုံးစံ)တယ်။ "စန်ချီ"က တိတ်တဆိတ် ကြိုတင်ချိတ်ပိတ်ထားတဲ့ သူ့ရဲ့ ကျင်ငယ်ရေအပြည့်နဲ့ ပုလင်းကို ပေးဆက်လိုက်တယ်။ တိုင်ဂူမင်းက ဒေါသ အမျက်ချောင်းချောင်းထွက်ပြီး ချက်ချင်း မြို့တော်ကို ဝိုင်းတိုက်တော့တယ်။ သူ့တပ်သားတွေကို မြို့ရိုးတံတိုင်း နံရံတွေကို အနီးကပ်တွယ်တက် တိုက်ခိုက်ခိုင်းတော့တယ်။ တံတိုင်းထိပ်မှာ သေဆုံးကြတာ တစ်ပုံတခေါင်း စုပုံသွားတာ ရက် ၃၀ ကြာတော့ သူ့တပ်မ ထက်ဝက်လောက် သေကြေကျဆုံးကုန်တယ်။*

(၃-၉ တုမှ)

ဒီလုပ်ငန်းစဉ်ရဲ့ အတွေးအခေါ်က ခုလိုပါ။ တကယ်လို့ ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့ ပြိုင်ဆိုင်သူက ကုန်ကျစရိတ်အနိမ့်ဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်ခြင်းဖြင့်လည်းကောင်း၊ သုတေသနတွေ၊ ဈေးကွက်တိုးတက်ရေးတွေမှာ ငွေပိုသုံးခြင်းဖြင့် လည်းကောင်း အောင်မြင်လာခဲ့ရင်တော့ ကျွန်တော်တို့လည်း ဒီလိုအလားတူစွာ လုပ်နိုင်ကြတာပဲဆိုတဲ့ အတွေးပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့မှာ ကိုယ့်ပြိုင်ဘက်တွေ

ဆီက အကောင်းဆုံးအလေ့အထတွေ အတုခိုးဖို့ လိုအပ်နေတယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့က ဈေးကွက်ရဲ့ခေါင်းဆောင် ဖြစ်လာနိုင်တယ်။ ဒါ အတုခိုးဖို့ ပြိုင်ပွဲရဲ့ မဟာဗျူဟာဖြစ်ပါတယ်။ အမှုဆောင်တွေများစွာကို သူတို့ရဲ့ အား အကောင်းဆုံး ပြိုင်ဘက်တွေအပေါ် အားအတောင့်တင်းဆုံး အမှတ်တွေမှာ တိုက်ခိုက်ဖို့ဆီကို ဦးတည်သွားစေပါတယ်။

ဒီယုတ္တိဗေဒကို လိုက်နာတဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခုကတော့ "AT&T" ကွန်ပျူတာ ကုမ္ပဏီပါပဲ။ ၁၉၈၀ ကျော်ခုနှစ်တွေမှာ ဆက်သွယ်ရေးနဲ့ ကွန်ပျူတာ ကုမ္ပဏီတွေက အချင်းချင်းပေါင်းစပ်ငြိတွယ် ရှုပ်ထွေးနေကြတယ်။ "AT-&T" ကလည်း IBM, DEC,Hewlett-Packard တို့ကို တိုက်ခိုက်ဖို့ လက်နက်အပြည့်အစုံ တပ်ဆင်ခဲ့တယ်။ ရတနာဘဏ္ဍာအပြည့်ရှိတဲ့ ''ဘဲ လက်ဘ်''ရဲ့ နည်းပညာ၊ ၄င်းပိုင်တဲ့ "UNIX" အော်ပရေတာစနစ်လုပ်ငန်း အကူအညီတွေနဲ့ AT&T အမှုဆောင်တွေဟာ စိတ်ချလက်ချအောင်မြင်လိမ့် မယ်လို့ ခံစားကြရတယ်။ ၈ နှစ်ကြာလာတဲ့အခါ အလုပ်သမားထောင်ချီပြီး အလုပ်ရပ်နားလိုက်ရပြီး ဒေါ်လာ နှစ်ဘီလီယံ အရှုံးပေါ်သွားတယ်။

၁၉၉၁ ခုနှစ်မှာ AT&T က ရန်လိုစွာနဲ့ NCR ကို ဒေါ်လာ ၇.၅ ဘီလီယံပေးပြီး အပိုင်သိမ်းလိုက်တယ်။ ၁၉၉၄ ခုနှစ်မှာ NCR ရဲ့ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ကို စွန့်ခွာချထားလိုက်ပြန်တယ်။ သူ့နေရာမှာ အသစ် ဖွဲ့စည်းတဲ့ "GIS" နဲ့ အစားထိုးပြန်တယ်။ ၁၉၉၅ မှာတော့ AT&T က နောက်ဆုံးလက်လျှော့ အရှုံးပေးလိုက်ရတယ်။ ကုမ္ပဏီတွေ လျှောက်ပေါင်း စပ်နေရတာနဲ့ဒေါ်လာ ၃ ဘီလီယံ ဆုံးရှုံးသွားရပြီး ဝန်ထမ်းပေါင်း ၈၅၀၀ အလုပ်ပြုတ်သွားရတယ်။ GIS က နောက်တော့ NCR ပြန်ဖြစ်လာရပါ တယ်။ ရှင်းရှင်းပဲ၊ AT&T ရဲ့အမှားက အတုခိုးမှုပြိုင်ပွဲကို မှီခိုလွန်းတာပါပဲ။ အဓိကအားကောင်းတဲ့ ပြိုင်ဘက်ကြီးတွေကိုမှ အရှယ်အစားမရွေး ခေါင်း ချင်းဆိုင် နွားသိုးရှူးလို လိုက်ဝှေ့ တိုက်ခိုက်တဲ့အတွက် မအောင်မြင်တဲ့ တိုက်ခိုက်ခြင်းရဲ့ ပြည့်ဝတဲ့ဥပမာ ဖြစ်သွားရတယ်။

* *စစ်မှာ ကိန်းဂဏန်းတွေသက်သက်ကြီး တွေ့ဆုံ ဆွေးနွေး ရတာ အကျိုး မရှိပါဘူး။ စစ်ရေး စွမ်းအားအပေါ်မှာ*

ချည်းပဲ။ ရှင်းရှင်းကြီး မှီခိုနေရတာလည်း ဘာမှ ရှေ့ကို မရောက်ပါဘူး။
"ယူဝါ" (များစွာသော) တပ်ဖွဲ့များက အထက်တန်း ကျတယ်ဆိုတာလည်း ထွက်ပေါ်ချက်နဲ့နှိုင်းစာရင် ဘာအကျိုးအမြတ်ရှိလို့လဲ။ (၉.၄၅၊ ၆-၁၈)

"AT & T ရဲ့ ကပ်ဆိုက်မှုက အင်အားကို အင်အားချင်းယှဉ်တဲ့ ချဉ်းကပ်မှုရဲ့ ပြဿနာတွေပါပဲ။ ဒါက ဖန်တီးမှုလည်းမကျ၊ ပြိုင်ပွဲရဲ့အားနည်း ချက်ကို တိုက်ခိုက်တာလည်းမဟုတ်ဘူး။ ဒါက ကုမ္ပဏီကို ချေမှုန်းရေး တိုက်ပွဲထဲမှာ မှောင်ကြီးကျစေတာပါပဲ။ လက်စတုံးချေမှုန်းရေး မဟာဗျူဟာရဲ့ နောက်ကွယ်က အခြေခံဒဿနက သင့်ရဲ့ အရင်းအမြစ်တွေက သင့်ပြိုင် ဘက်ရဲ့ အရင်းအမြစ်တွေထက် ပိုကြာ ရှည်မြဲလိမ့်မယ်လို့ ဆိုတာပါ။

သမိုင်းရေး ဘက်စုံအမြင်အရ ချေမှုန်းရေးမဟာဗျူဟာ အလုပ်မဖြစ် ကြောင်းကို အမေရိကန်ရဲ့ ဗီယက်နမ်ပြည်တွင်းမှာ ပါဝင်ပတ်သက်ခဲ့ခြင်း က ဥပမာသာဓကပါပဲ။ သူ့စီမံကိန်းက ရန်သူကို ကြာရှည်မြဲစေပြီး ကိုယ် ကိုယ်တိုင် လိုအပ်သမျှအရင်းအမြစ် ပြုတ်ပြုတ်ပြုန်း သုံးစွဲပြီးတာတောင် အရှုံးနဲ့ နိဂုံးချုပ်ရတယ်။ အမေရိကန်ခေါင်းဆောင်တွေက ကွန်မြူနစ်တွေ စွမ်းပကားလို လျှော့တွက် ခန့်မှန်းသွားခဲ့ကြတယ်။ ကွန်မြူနစ် မြောက် ဗီယက်နမ်တွေက သူတို့ရဲ့အကန့်အသတ်ရှိတဲ့ အရင်းအမြစ်တွေကို သိပ် ထိရောက်အောင် လီဗာ အရှိန်တင်နိုင်ခဲ့ကြတယ်။

အင်အားကြီး စူပါပါဝါဖြစ်ပါရက်နဲ့ ဗီယက်နမ်တွေကို လက်မြောက် အရှုံးပေးလိုက်ရတဲ့ အမေရိကန်ဟာ နိုင်ငံတကာမှာ သိက္ခာကျ အရှက်လုံးလုံး ကွဲရပြီး ပြည်တွင်းထဲထိ ဂယက်ရိုက်လို့ ဗီယက်နမ် စစ်ဆန့်ကျင်ရေးလူထု ဆန္ဒပြပွဲ ခြိမ့်ခြိမ့်ညံလာခဲ့ပြီး ရွေးကောက်ပွဲထိ ဒီဂယက်က အကျပ်တွေ့စေ ခဲ့ပါတယ်။

* *ယခုတော့ စစ်တပ်တစ်တပ်က စစ်သည်အင်အား တစ်သိန်းထိ မြင့်တက်လာတဲ့အခါ ဝေးကွာတဲ့စည်းရုံး*

လူပ်ရှားမှု ထွက်ခွာလုပ်ရလို့ ဒီလူတွေအတွက် ဘဏ္ဍာတော်ငွေထဲက ရတနာတွေစိုက်ထုတ် ကုန်ကျရတဲ့ ပမာဏဟာ နေ့စဉ် ရွှေတုံးရွှေစပေါင်း တစ်ထောင်ရှိပါတယ်။ ပြည်တွင်းရော ပြည်ပပါ သေကြေပျက်စီးရတာတွေ အဆက်မပြတ်ဖြစ်လို့ လူတွေဟာ စိတ်ဓာတ်ကျ၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး လိုအပ်ချက်တွေများလာလို့ ခြေကုန်လက်ပမ်း ကျကြရတယ်။ မိသားစုပေါင်း ခုနစ်သိန်းကျော် ပျက်သုဉ်းကုန်ရတဲ့ကိစ္စတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။
(၁၃-၁)

တလင်းပြင်က စစ်ရေးဖြစ်စေ၊ စီးပွားရေးပဲဖြစ်ပါစေ လက်စတုံးချေမှုန်းရေး မဟာဗျူဟာရဲ့ အဆုံးသတ်ရလဒ်ကတော့ အင်အားကို အင်အားချင်းယှဉ်ပြီး ချီတက်တိုက်ခိုက်ကြတဲ့အတွက် ကျဆုံးရှုံးနိမ့်ခြင်းသာ ဖြစ်ပါတော့တယ်။

နှစ်များစွာလောက်က "Xerox" က ကွန်ပျူတာပြုပြင်ဆိုင်နေသူတွေကို အလဲထိုးရေးတည်ထောင်ဖို့ အရင်းအမြစ်တွေကို ချေထွင်ခဲ့တယ်။ ရုံးသုံးမိတ္တူကူးစက်၊ စာလုံး proccessor ဈေးကွက်တွေအတွင်းမှာပေါ့။ သူ့ရဲ့ကျော်ကြားတဲ့ (PARC) သုတေသနစင်တာကို အားပြုပြီး ရတနာဘဏ္ဍာရန်ပုံငွေတွေသုံးလို့ အင်မတန်မြတ်စွန်းနေတဲ့ high-end မိတ္တူကူးစက်လုပ်ငန်းက ဝင်ငွေတွေပါထည့်သုံးတယ်။ Xerox က IBM လို ကုမ္ပဏီကို သူ့ရဲ့အားအကောင်းဆုံးအမှတ်မှာ တိုက်ခိုက်ဖို့ တခြားလုပ်ငန်းများဆီ တိုးချဲ့ဖို့ ကြိုးပမ်းတယ်။

တစ်ချိန်တည်းမှာ Canon ကုမ္ပဏီက ဈေးကွက်ကိုသုံးသပ်ကြည့်လိုက်တော့ Xerox ဟာ low-end မိတ္တူကူးစက်မှာ ထိခိုက်နိုင်မှုရှိနေတာတွေ့ရတဲ့အတွက် Canon လျင်မြန်စွာနဲ့ ဒီအားနည်းချက်အပိုင်းကို ဝင်လိုက်ပြီး low-end တွေ စတင်ထုတ်လိုက်တာ Xerox ဆီက ဒီဈေးကွက်ဝေစုကို

Canon ရသွားပါတယ်။ PARC သုတေသနစင်တာက လူများစွာက Xerox က အားနည်းရာဘက်အစား အားကောင်းရာဘက်ကို တိုက်နေရလို့ အခွင့်ကောင်းတွေ လက်လွတ်သွားရတာပါ။ ရလဒ်က ဖန်တီးရေးပြိုင်ပွဲ မဟုတ်တော့ဘဲ ဖျက်ဆီးရေးပြိုင်ပွဲသာ ဖြစ်သွားရတယ်။ သင့်အနေနဲ့ သင့်ပြိုင်ဘက်ကို နိုင်ချင်နိုင်မယ်။ ဒါပေမဲ့ အရင်းအမြစ်တွေ ကုန်ကျစရိတ် မြင့်မားလွန်းတာနဲ့ ကာမိရဲ့လား စဉ်းစားရမယ်။ အားလုံး စားသုံးပစ်ရေးဆီ လမ်းလွဲသွားတဲ့အတွက် တခြားအခွင့်အလမ်းတွေ ပျောက်ဆုံးရတယ်။ ခေါင်းကို ငုံ့လို့ တစ်ခုခုကိုမဲနေရင်တော့ ဘေးပတ်ဝန်းကျင်မှာ ဘာတွေဖြစ်နေလဲ၊ ဘယ်သိနိုင်တော့မှာလဲ။

> ✱ *အောင်ပွဲက စစ်မှာ အဓိကဦးတည်ချက် ဖြစ်တယ်။ တကယ်လို့ အောင်ပွဲရဖို့ နှောင့်နှေးကြန့်ကြာလွန်းနေရင် လက်နက်တွေလည်းတုံးလို့ စိတ်ဓာတ်ရေးလည်း ကျဆင်းလာလိမ့်မယ်။*
> *တိုင်းပြည်တစ်ပြည်က မျှော်လင့်တာထက် ပိုကြန့်ကြာတာရှည်လွန်းတဲ့ စစ်ပွဲက ဘယ်တော့မှ အကျိုးမရနိုင်ပါဘူး။* (၂.၃၊ ၅)

အားနည်းချက်ကို တိုက်ခိုက်ခြင်း

ဒါဆိုရင် မဟာဗျူဟာသမား တစ်ယောက်အနေနဲ့ သင် ဘယ်လို အောင်မြင်အောင်လုပ်နိုင်မှာလဲ။ ဒီစည်းမျဉ်းကို သင် ဘယ်လိုဆရာလုပ်နိုင်မှာလဲ။

> ✱ *ရေရဲ့သဘာဝက မြင့်ရာကို ရှောင်ပြီး မြေနိမ့်ပိုင်းဆီ ဒလဟောထိုးစီးလာဖို့ပဲ။ ရေကာတာတစ်ခု ကျိုးသွားတဲ့ အခါ ရေစီးဟာ ခုခံလို့မရတဲ့အင်အားနဲ့ ထိုးကျလာတယ်။ အခု စစ်တပ်ရဲ့ပုံသွင်က ရေစီးနဲ့ဆင်တူတယ်။*

ရန်သူရဲ့ပြင်ဆင်မှု ကင်းမဲ့နေခြင်းကို အမြတ်ထုတ်ပြီး သူမမျှော်လင့်တဲ့ အခါမှာ ဝင်ပြီးတိုက်ခိုက်၊ သူရဲ့ အားကောင်းချက်ကိုရှောင်လို့ သူရဲ့ဗလာကျင်းမှုသာ တိုက်သွားရင် ရေစီးအဟုန်လိုပဲ ဘယ်သူမှ သင့်ကို မဆန့်ကျင်နိုင်ပါ။ (၄.၂၀၊ ချန်ယု)

ဒီစည်းမျဉ်းကိုသုံးနေရင်း တလွဲဦးတည် စဉ်းစားနေတာဟာ တရားလည်း မတရားဘူး၊ အထောက်အပံ့လည်း ဖြစ်မှာမဟုတ်ဘူး။ ပြိုင်ဘက်နဲ့ ထိပ်ချင်းဆိုင်နေခြင်းဖြင့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် သက်သေထူဖို့လည်း မလိုဘူး။ ခြေသုံ့တစ်ကောင်တောင်မှ လျှင်မြန်လွန်းလှတဲ့ သမင်နောက်ကို လိုက်နေမယ့် အစား နေးတဲ့သားကောင်ကိုပဲ လိုက်ဖမ်းစားမှာ ဖြစ်တယ်။

* *မမြင်ရတဲ့စစ်တပ်ကို ဖန်တီးပါ။ ပြီးတဲ့နောက် ရန်သူရဲ့ ထိခိုက်နိုင်တဲ့ အခိုက်အတန့်ကိုစောင့်ပါ။*

(၃.၂၈၊ ချင်ဟောင်)

စီးပွားရေးမှာ မဟာဗျူဟာသမားတစ်ယောက် အနေနဲ့ ဒီချဉ်းကပ်မှုကို အတိကျပုံတူ ကူးယူနိုင်တဲ့နည်းတွေ မြောက်မြားစွာရှိပါတယ်။ သင့်ကုမ္ပဏီရဲ့ အင်အားဟာ သင့်ပြိုင်ဘက်ရဲ့အားနည်းချက်ကို ဆန့်ကျင်သုံးနိုင်မယ့် အခြေအနေတစ်ခုကို ဖန်တီးပါ။

သင့်ပြိုင်ဘက်ရဲ့ တန်ဖိုးကွင်းဆက်တွေက အားအနည်းဆုံးအပိုင်းကို တိုက်ဖို့နည်း တစ်နည်းရှိတယ်။ တကယ်လို့ ထုတ်လုပ်ရေးမှာ သူတို့အားကောင်းနေပေမယ့် ဖြန့်ချိရေးအပိုင်းမှာ အားနည်းနေရင် အဲဒီဖြန့်ချိရေးအပိုင်းကို တိုက်ပါ။ ဖြန့်ချိရေးမကောင်းရင် ကုန်ထုတ်လုပ်ရေးလည်း တန်ဖိုးမရှိဖြစ်သွားမယ်။ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေက သူတို့ပြိုင်ဘက်ရဲ့ တန်ဖိုးကွင်းဆက်ထဲက အားနည်းရာအမှတ်ကို တိုက်ခိုက်တဲ့နည်းစနစ်ကို ချသုံးရာမှာ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုအရည်အသွေးမှာ သူတို့ရဲ့အင်အားကိုပဲ အရှိန်တင်လိုက်တယ်။ အမေရိကန်ပြိုင်ဆိုင်သူတွေက ဒီဘက်မှာ အားနည်းနေကြတာကိုး။

တကယ်လို့ သင့်ကုမ္ပဏီက ဈေးကွက်မှာ အဓိက ကစားသမားဖြစ်နေပြီး တခြားကုမ္ပဏီကြီး ကုမ္ပဏီငယ်တွေနဲ့ ဝန်းရံနေရင် အောင်မြင်ဖို့ တခြားနည်းရှိတယ်။ ကြီးမားတဲ့ကုမ္ပဏီတွေကို တိုက်မယ့်အစား ကုမ္ပဏီသေးသေးလေး အားနည်းသူတွေ ကစားသမားတွေကိုပဲ တစ်ကြိမ်ကို တစ်ခုချင်း ဖြိုသွားပါ။

"Wal-Mart" က ပြိုင်ဘက်တွေ "Sears" "K-mart" နဲ့ တခြားကြီးမားတဲ့ လက်လီဆိုင်တွဲ လုပ်ငန်းတွေနဲ့ယှဉ်ရာမှာ သူ့ရဲ့အောင်မြင်မှုက အခန်းကဏ္ဍပေါင်းများစွာရဲ့ ရလဒ်ပဲဖြစ်တယ်။ "Wal-Mart" အောင်မြင်မှုရဲ့ အဓိကမဟာဗျူဟာ အကြောင်းရင်းကတော့ မြို့ငယ်လေးက စတိုးဆိုင်ကလေး ဖြစ်တဲ့ "Mom & Pop" ကို အဓိကပြိုင်ဘက်အဖြစ် ရွေးလိုက်တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ မြို့ငယ်လေးအတွင်း "မမျှော်လင့်တဲ့နေရာမှာ ရန်သူကို တိုက်ခိုက်ရေး"ကို ကျင့်သုံးနိုင်လို့ "Wal-Mart" ဟာ ဈေးကွက်ဝေစုတွေ သိမ်းကျုံးယူသွားပြီး အဓိကပြိုင်ဘက်တွေ ပတ်လည်ဝိုင်းလာပါတယ်။

> ✱ *သင့်ကိုယ်သင် ပူပန်စိုးရိမ်ခြင်းမရှိဘဲ 'လီ' တစ်ထောင် ခရီးကို သင်ချီတက်နိုင်ချင် ချီတက်နိုင်မယ်။ ဘာ့ကြောင့် လဲဆိုရင် သင် ခရီးသွားရာမှာ ရန်သူတွေမှ မရှိတာကြောင့်ပဲ။*
> *ဗလာကျင်းမှုထဲ တိုးဝင်သွားပါ။ ကြီးမားကျယ်ဝန်းတဲ့ ဗလာခွင်ကို တိုက်ခိုက်၊ ဖြတ်လမ်းဖြင့် ကာကွယ်သွား၊ မမျှော်လင့်တဲ့နေရာက သူ့ကို ပစ်ခတ်ပါ။*
> (၆-၆၊ ဆွန်ဇူးနဲ့ "စာအို-စာအို")

သင့်ရဲ့ကုမ္ပဏီလည်းပဲ "ဗလာကျင်းမှုထဲ တိုးဝင်သွားလို့ ကျယ်ဝန်းတဲ့ ဗလာခွင်ကို တိုက်ခိုက်၊ ဖြတ်လမ်းဖြင့်ကာကွယ်သွားနိုင်ပါတယ်။ ထုတ်ကုန်သစ်တွေ၊ ဈေးကွက်ထဲ သက်သာထိရောက်တဲ့လမ်းတွေက တိုက်ခိုက်ရေးတွေ ဖန်တီးခြင်း၊ ဒေသန္တရဈေးကွက် နေရာသစ်တွေကို ဝင်ရောက်ခြင်းနည်းတွေနဲ့ လုပ်နိုင်ပါတယ်။

CNN, ESPN နဲ့ MTV ဆိုတဲ့ ရုပ်သံအစီအစဉ် လုပ်ငန်းတွေမှာ ပထမ မဟာဗျူဟာနှစ်ရပ်ဖြစ်တဲ့ ထုတ်ကုန်အသစ်တွေ ဖန်တီးနေဖို့ နောက်ဆုံးပေါ် နည်းပညာတွေအသုံးချတာနဲ့ လွယ်ကူထိရောက်တဲ့ အထူးသီးသန့် နည်းလမ်းတွေနဲ့ ပစ်မှတ်ထားလုပ်ကြတာ တွေ့ရတယ်။ ဗလာနယ်ကို ဝင်ရောက်တဲ့ သဘောနဲ့ CNN က တီဗီသတင်းတွေ စွဲလမ်းကြတဲ့ပရိသတ်တွေရဲ့ မပြည့်ဝသေးတဲ့ လိုအပ်ချက်တွေကို ဖြည့်ဆည်းပေးရေးကိုသာ ပစ်မှတ်ထားလုပ်ပေးခဲ့တယ်။ ESPN ကလည်း အားကစားသတင်းတွေနဲ့ ပွဲတွေ၊ ကစားသမားတွေရဲ့ အကြောင်းတွေကို အားကစားလိုက်စားသူ ပရိသတ်တွေအတွက် နာရီနဲ့အမီတင်ဆက်ပေးတယ်။ MTV ကတော့ ထူး ထူးခြားခြား ကျယ်ဝန်းတဲ့ ဗလာခွင်အဖြစ် ဂီတနယ်ကို ပစ်မှတ်ထားပြီး ရှေ့ခ်အင်ရိုးဂီတတွေကို ဆယ်ကျော်သက်တွေအတွက် ဖြည့်ဆည်းပေးတယ်။ ဒီလိုတီဗီလိုင်း ၃ လိုင်းက သီးခြားဖြစ်နေတဲ့ ဗလာနယ် ၃ နယ်ကိုရွေးပြီး ကိုယ့်နယ်နဲ့ကိုယ် မင်းမူနိုင်ကြလို့ သူတို့ရဲ့ပိုကြီးမားတဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေကို ရှောင်တိမ်းနိုင်ပြီး "အနည်းဆုံးမျှော်လင့်ထားရာ နေရာတွေသာ ရိုက်ခတ်နိုင်ကြလို့ ကိုယ့်ဈေးကွက်ဝေစုနဲ့ ကိုယ်အပြိုင်ချီတက် ရပ်တည်နိုင်ကြတယ်။

> * *ရန်သူကိုဆန့်ကျင်ပြီး တပ်ဖွဲ့တွေချထားရတာက ဓားသွေးကျောက်ဝိုင်းကြီးတစ်ခုပေါ် ကြက်ဥတွေ တင်ထားသလိုပါပဲ။ ဗလာနယ်တစ်ခုအပေါ် အစိုင်အခဲတစ်တုံးရဲ့ ပြုံးမှုချက်ဥပမာတစ်ခုနဲ့ တူတယ်။*
> *ဗလာအကျဆုံးနယ်တစ်ခုကို တိုက်ခိုက်ဖို့ အစိုင်အခဲအကျစ်လျစ်ဆုံးကို သုံးသလိုပါပဲ။*
>
> (၅-၄၊ ဆွန်ဇူးနဲ့ 'စာအို-စာအို')

"GE" က အလားတူချဉ်းကပ်မှုကို ရွေးခဲ့တယ်။ ဒေသန္တရပထဝီရေးဈေးကွက်တွေဆီ တိုးချဲ့ဖို့ပုံအောပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့တယ်။ စစ်အေးကာလပြီးဆုံးသွားခိုက် အရင်းရှင်ဝါဒက ကမ္ဘာတစ်ခွင် အခွင့်အလမ်းအသစ်တွေ ပွင့်လင်းလာတဲ့အတွက် ကုမ္ပဏီတွေဟာ နိုင်ငံရပ်ခြား ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတွေ

တိုးတက်ချဲ့ထွင်ကြတယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအသစ်တွေ ဒေါ်လာဘီလီယံပေါင်းများစွာ ထိုဗလာခွင်ကျယ်ထဲ စီးဝင်ကုန်ကြပြီ။ စမတ်ကျတဲ့ကစားသမားတွေလည်း ဒီပြိုင်ဆိုင်မှုထဲကို အစိုင်အခဲလိုက် ရွှေ့ပြောင်းလာကြပါတယ်။ GE က တရုတ်၊ အိန္ဒိယနဲ့ မက္ကစီကိုတွေဆီ အရင်းအမြစ်တွေချထားရေးကို ဦးစားပေးခဲ့တယ်။ သူတို့က ဂျက်အင်ဂျင်တွေ၊ ပလတ်စတစ်၊ ဆေးဝါးနဲ့ စွမ်းအင်ပေးသွင်းတဲ့စနစ် စျေးကွက်စောစောပဲ ရလိုက်ကြပါတော့တယ်။

> ✱ *သင် ဘာကိုတိုက်ခိုက်ရမလဲ ဆိုတာ သေချာစေဖို့ ရန်သူတွေ အကာအကွယ်ယူမထားမီတဲ့ နေရာကို တိုက်ခိုက်ဖို့ပါပဲ။ သင် ဘာကို ကာကွယ်မလဲဆိုတာ ကိုင်ဆွဲရေး သေချာစေဖို့လည်း ရန်သူလာမတိုက်တဲ့ နေရာကိုပဲ ကာကွယ်သွားရမယ်။* (၆-၇)

G.E ရဲ့ CEO "John Welch က အထက်ပါဒေသ အသစ်မှာ စျေးကွက်သစ်တွေ မြှုပ်နှံရေးက ကုမ္ပဏီရဲ့ကံကြမ္မာစန်းထလာမယ်လို့ ယုံကြည်ခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ဒီဒေသသစ်တွေမှာ ပြိုင်ဆိုင်မှုတွေ စမရောက်မီမှာ စျေးကွက်သစ်ကိုကျကျ ကိုယ်တစ်ဦးတည်း တည်ဆောက်နိုင်ခဲ့တယ်။ သူတို့ရဲ့ပြိုင်ဘက်တွေက နောက်ဆုံး ဒီဒေသသစ်မှာဝင်ပြိုင်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ကြတဲ့အခါ GE က ခူးပြီးခတ်ပြီး အသင့်ပြန်တိုက်ခိုက်ဖို့လည်း အဆင်သင့်ဖြစ်နေပါပြီ။

> ✱ *စစ်မြေပြင်ထဲ နီးနီးကပ်ကပ်ကြည့်လိုက်ရင် အဝေးကြီးက ရန်သူတွေရောက်လာမှာကို သူတို့စောင့်နေကြတယ်။ ရပ်နားစဉ် အားအင်ကုန်ခမ်း နွမ်းနယ်နေတဲ့ ရန်သူတွေနဲ့ ကောင်းစွာ စားသောက်နေရတဲ့ သူတို့တပ်ဖွဲ့တွေ ဆာလောင်ခြင်းတစ်ရပ်ပေါ့။* (၇-၂၄)

ဒီမှာလည်း ရန်သူရဲ့ထိပါးမှုကို ဟန့်တားဖို့က GE ရဲ့ အပိုင်းမှာ အရဲစွန့်ရမှု သိပ်များများအားမထုတ်ရဘဲနဲ့ လုပ်နိုင်ခဲ့တယ်။ "ဝဲလ်ချ်"

က ရှင်းပြတာက "တကယ်လို့ ကျွန်တော်တို့စိမ်ကိန်း မှားသွားရင် ဒေါ်လာ တစ်ဘီလီယံ၊ ဒေါ်လာ ၂ ဘီလီယံလောက် ဆုံးရုံပဲ။ တကယ်လို့ မှန်ကန်သွားပြီဆိုရင်တော့ နောက်ရာစုနှစ်တိုင်အောင် ကုမ္ပဏီရဲ့ အနာဂတ်က မြဲပြီပေါ့"တဲ့။

> ✱ *ဒီလို တစ်ယောက်ယောက် သုံးဖို့လိုတာက များများကြီး၊ အားထုတ်ရရှိဖို့က အင်အားအနည်းငယ်မျှ စိုက်ထုတ်ရုံ ပါပဲ။* (၅-၂၅၊ တုမှ)

ဒီဥပမာတွေကပြတာက ပြိုင်ဆိုင်မှုအကျိုး ရရေးအတွက် ရန်သူရဲ့ ထိပါးလာမှုဟန့်တားဖို့ ပထမဆုံး စရွေ့သူဖြစ်ရတဲ့အကျိုးပါပဲ။

ရန်သူကို ဟန့်တားရေး အခွင့်အလမ်းများရဲ့ အရင်းအမြစ်များ

✱ **ထောက်ပံ့ရေးစနစ်များ**
ကုန်ကြမ်းများနဲ့အပြိုင် ပစ္စည်းများရရေး စိတ်ချရခြင်း၊
ဟန့်တားရေးထုတ်လုပ်မှု ကိရိယာတန်ဆာပလာများ၊
ကြီးစိုးလွှမ်းမိုးမှု ထောက်ပံ့ရေးယုတ္တိဗေဒများ။

✱ **ထုတ်ကုန်**
ထုတ်ကုန်အသစ်လမ်းကြောင်း မိတ်ဆက်ခြင်း၊
ကြီးစိုးလွှမ်းမိုးရေး ဒီဇိုင်းများတိုးတက် ဖွံ့ဖြိုးခြင်း၊
နေရာယူထားမှု၊
အေဂျင်စီတွေက အတည်ပြုချက်မြန်မြန်ရရေး စိတ်ချရခြင်း၊
ထုတ်လုပ်မှုတိုးတက်ရေးနဲ့ ပေးသွင်းချက်ကျွမ်းကျင်မှုများ စိတ်ချရခြင်း၊
ထုတ်ကုန်ရဲ့ ခွင်အကျယ်ကိုချဲ့ထွင်ခြင်း။

✱ **ထုတ်လုပ်မှုစနစ်များ**
မူပိုင်ခွင့် ကာကွယ်ရေးလုပ်ငန်းစဉ်များ
ဇက်ရဲလက်ရဲ စွမ်းရည်ချဲ့ထွင်ခြင်း၊

သော့ချက်ပေးသွင်းသူတွေနဲ့ ဒေါင်လိုက်ပေါင်းစုခြင်း၊
ရှားပါးပြီး အခရာကျထုတ်လုပ်မှု ကျွမ်းကျင်ချက်များ စိတ်ချရမှု

* **ဖောက်သည်များ**
  အပိုင်းအစခွဲခြင်း
  စောစောကုန်အမှတ်တံဆိပ် သတိပြုမှုတည်ဆောက်ခြင်း
  ကျွမ်းကျင်စွာသုံးခြင်းဖြင့် ဖောက်သည်များကို သင်တန်းပေးခြင်း၊
  သော့ချက်ငွေစာရင်းများ ဖမ်းယူခြင်း။

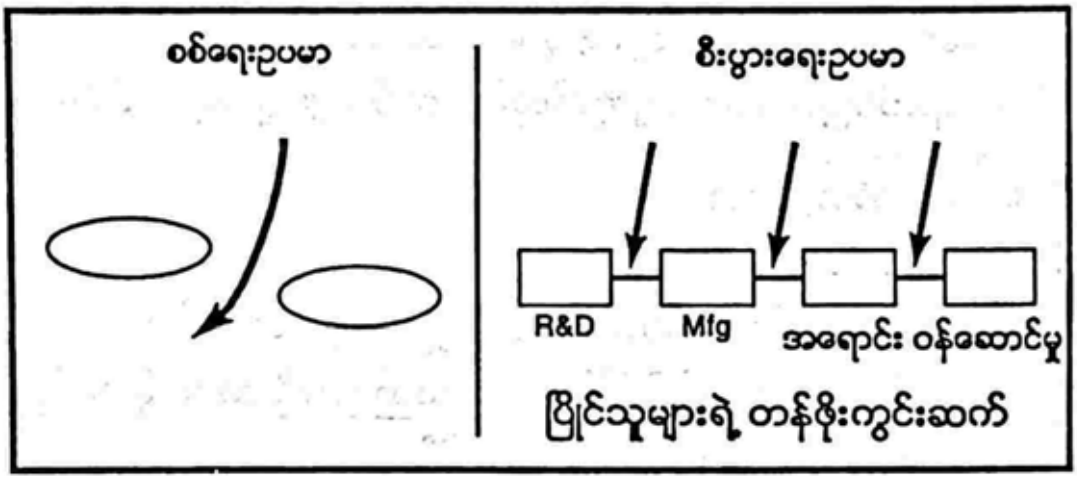
* **ဖြန့်ချိရေးနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုစနစ်များ**
  ပင်မနေရာများ သိမ်းယူခြင်း၊
  သော့ချက်ဖြန့်ချိသူများသို့ ပိုအကြိုက်ရယူခြင်း၊
  ဖြန့်ချိရေး ယုတ္တိဗေဒလွှမ်းမိုးခြင်း၊
  အထက်တန်းကျကျ ဝန်ဆောင်မှုစွမ်းရည် ရယူခြင်း၊
  ဖြန့်ချိသူရဲ့ကျွမ်းကျင်သူများ တိုးတက်လာခြင်း။

သရုပ်ဖော်ပုံ (၂.၂) ရန်သူကိုဟန့်တားရေး အခွင့်အလမ်းများရဲ့ အရင်းအမြစ်များ။

သင့်ကုမ္ပဏီက ရန်သူဟန့်တားရေးတိုက်ခိုက်ဖို့ တန်ဖိုးကွင်းဆက်ရဲ့ နေရာများစွာမှာ လုပ်နိုင်တယ်။ ဖောက်သည်အသစ်ရရေးကို သီးခြားအပိုင်းအစခွဲလုပ်ခြင်း (CNN, ESPN, MTV တို့လို)၊ ပင်မလက်လီနေရာ သိမ်းယူခြင်း၊ မူပိုင်ခွင့်ကာကွယ်ရေး လုပ်ငန်းတို့ကို လုပ်ပေးခြင်းဖြင့် ရနိုင်ပါတယ်။ ဒါတွေ အသေးစိတ်ကို သရုပ်ဖော်ပုံ (၂.၂) မှာ အပြည့်အစုံတွေ့ရမှာပါ။

နယ်နိမိတ်အမှတ်တွေမှာ အားနည်းချက်တွေကို တိုက်ခိုက်ခြင်း

အဖွဲ့အစည်းတွေကြားက နယ်နိမိတ်အမှတ်တွေမှာ နောက်ထပ် အားနည်းချက်တွေ ဖြစ်ပွားနေတယ်။ စစ်မှာ ဒီလို နယ်နိမိတ်တွေ ရှိလာရင် ယူနစ် ၂ ခုတို့ တာဝန်ပိုင်း ဧရိယာနယ်ပယ်တွေ တွေ့ဆုံမိကြတဲ့နေရာတွေ ပါပဲ။



သရုပ်ဖော်ပုံ (၂.၃) နယ်နိမိတ်အမှတ်များကို တိုက်ခိုက်ခြင်း။

ဒီနယ်နိမိတ် ဧရိယာတွေမှာ တာဝန်ပိုင်းတွေ မရှင်းလင်းဘူး။ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ဖို့ ခဲယဉ်းတယ်။ ကွာဟချက်တွေ ပေါ်လာနိုင်တယ်။ အားနည်းချက်တွေ များမယ်။ ကောင်းတဲ့ စစ်ဗိုလ်ဦးစီးချုပ် တစ်ယောက်ဟာ ဒီနယ်နိမိတ်တွေမှာ ယူနစ်နှစ်ဖက်တို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ကာကွယ်ဖို့ သီးခြား အားထုတ်မှုတွေ သတ်သတ် တကွဲတပြားလုပ်ကြရေး တိုက်ခိုက်ရေးတွေ ချထားရတယ်။ ဒါက ကွာဟချက်ကို ပိုကျယ်ပြန့်စေတယ်။ ပရိယာယ် ကောင်းတဲ့တိုက်ခိုက်သူက ယူနစ်တစ်ခုစီ သီးခြားစီရှုံးနိမ့်သွားအောင် လုပ်နိုင်တယ်။

စီးပွားရေးမှာ သင့်ပြိုင်ဘက်တွေရဲ့ နယ်နိမိတ်ကို ရှာတွေ့နိုင်ရင် သင့်အတွက် အကျိုးရှိမယ်။ ဒီနယ်နိမိတ်တွေက သင့်ပြိုင်ဘက်ရဲ့ တန်ဖိုးကွင်းဆက်တွေအတွင်းမှာလည်း ဖြစ်ပွားနိုင်တယ်။ တိုးတက်မှုနဲ့ ထုတ်လုပ်မှုတွေရဲ့ကြားမှာ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုနဲ့ ဖြန့်ချိရေးရဲ့ကြားမှာ ဈေးကွက်နဲ့ တိုးတက်မှုရဲ့ကြားမှာ ဖြစ်ပွားနိုင်ပါတယ်။ ဒီနယ်နိမိတ်တွေ ပထဝီဝင်အရလည်း ဖြစ်နိုင်တယ်။ အရောင်းဧရိယာနဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်ရေးဆိုင်ရာတွေရဲ့ ကြားမှာလည်း ဖြစ်နိုင်တယ်။ ဒီနယ်နိမိတ်တွေက သင့်ပြိုင်ဘက်နဲ့ သူ့ရဲ့လုပ်ငန်းအစုစပ်ကြားမှာလည်း ရှိနိုင်တယ်။ သင့်ပြိုင်ဘက်က ဈေးကွက်ရဲ့ အကန့်အသတ်နဲ့ အခြားသူတွေရဲ့ အစပျိုးခြင်းတို့ကို အဓိပ္ပာယ် သတ်မှတ်တဲ့အခါမှာ ဒါတွေက စိတ်ပိုင်းအရ နယ်နိမိတ်တွေ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ထိခိုက်နိုင်ခြေရှိမှုနဲ့

အခရာကျတဲ့ အားနည်းချက်အမှတ်တွေရှာရင်း အကျိုးအမြတ်ရယူ အားထုတ်ပါ။

စိတ္တဗေဒဆိုင်ရာ အားနည်းချက်များကို တိုက်ခိုက်ခြင်း

သင့်ရဲ့တိုက်ခိုက်မှု အောင်မြင်ဖို့အတွက် သူတို့က ရှပ်ပိုင်းကျကျ ဖြစ်နေဖို့မလိုပါဘူး။ သင့်ပြိုင်ဘက်ရဲ့ စိတ်အပေါ်မှာ တိုက်ရိုက်အာရုံစူးစိုက်ရင်းက စိတ္တဗေဒဆန်ဆန်လည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

> ✱ *စစ်ပွဲမှာ ထိပ်တန်းအကျဆုံး ထူးချွန်ပြောင်မြောက်မှုကတော့ ရန်သူရဲ့စီမံကိန်းများကို တိုက်ဖျက်ဖို့ပါပဲ။*
> *နောက် အကောင်းဆုံးက သူ့မဟာမိတ်များကို တိုက်စားပစ်ဖို့ပါပဲ။*
> *နောက် အကောင်းဆုံးက ရန်သူစစ်တပ်ကို တိုက်ခိုက်ဖို့ပဲ။*
> *အဆိုးဝါးဆုံးမူဝါဒကတော့ မြို့တွေကို တိုက်ခိုက်ခြင်းပါပဲ။*
> *သူ့ရဲ့ဗိုလ်ချုပ်ကို ဒေါသထွက်အောင် လုပ်ပြီး ဇဝေဇဝါ စိတ်ရှုပ်ထွေးသွားပါစေ။*
> *သူ့ကို တင်းအားတွေထဲ ထိန်းထားပြီး ချွတ်ပစ်လိုက်ပါ။*
> (၃-၄၊ လီချွန်ဟွာ၊ ၃.၅-၇၊ ၁.၂၂၊ ၂၄)

သင့်ပြိုင်ဘက်ရဲ့ မဟာဗျူဟာနဲ့ စီမံကိန်းတွေကို တိုက်ခိုက်ရေး နည်းပရိယာယ်တွေက နည်းပညာမြင့်မားတဲ့ ကွန်ပျူတာစက်မှုလုပ်ငန်းတွေမှာ အကောင်းဆုံးဥပမာအဖြစ် ရှိနေတယ်။ ကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ဖောက်သည်တွေက ဟတ်ဝဲနဲ့ ဆော့ဖ်ဝဲလ်တွေမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု များပြားကြတယ်။ နည်းပညာတွေက မြန်စွာပြောင်းလဲနေကြတော့ ကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီတွေဟာ ဖောက်သည်တွေ သူတို့အပေါ်သစ္စာရှိဖို့၊ သူတို့ရဲ့အနာဂတ် ထုတ်ကုန်ရဲ့ အလားအလာတွေ စိတ်ချရအောင် မဟာဗျူဟာထုတ်လုပ်ရေး လုပ်ထားကြောင်းကို ကြော်ငြာရတယ်။ ပြိုင်ဘက်ရဲ့မဟာဗျူဟာတွေကို ဖောက်သည်

တွေ သံသယဝင်လာအောင် လုပ်တာကလည်း အကျိုးများတဲ့နောက် တိုက်ခိုက်နည်း ဖြစ်ပါတယ်။ နှုတ်နဲ့ ဒီလိုတိုက်ခိုက်တာ၊ ကုန်စည်ပြပွဲတွေမှာ မဂ္ဂဇင်းအင်တာဗျူးတွေ သတင်းထုတ်ပြန်ချက်တွေမှာ ဒီလို တိုက်နိုင်ပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ပဲ ဖန်တီးရေး မဟာဗျူဟာက ဖောက်သည်တွေ စိတ်ချဖို့ ဆွယ်ရ ဖြေရှင်းရတာတွေနဲ့ အချိန်တွေကုန်နေရပြီး ဒီအစား သူတို့ ထုတ်ကုန်တွေ အလားအလာကောင်းတဲ့ အသစ်တွေဖြစ်တယ်ဆိုတာ မြှင့်တင်ဖို့ကိစ္စ လုပ်ရမှာတွေ လစ်ဟာကုန်ပါတယ်။

ဒါက ပြိုင်ဘက်ကိုတိုက်တဲ့နေရာမှာ အရင်းအမြစ်ကုန်ရမှု အနည်းဆုံးနည်း ဖြစ်နိုင်တယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လိုအပ်တာနည်းရင် ထိရောက်မှု သိပ်ကောင်းတဲ့နည်း ဖြစ်နိုင်တယ်။

ဒါကြောင့်ပဲ ဆွန်ဇူးက "စစ်မှာ ထူးချွန်ပြောင်မြောက်မှု ထိပ်တန်းကျတာကတော့ ရန်သူရဲ့စီမံကိန်းတွေကို တိုက်ခြင်းပဲ"လို့ ဆိုတာပါ။

သင့်ရဲ့တိုက်ခိုက်ခြင်းကို ရွေးချယ်ပြီး အာရုံစူးစိုက်ခြင်း (ရှုဝါပန့်ခ်)

သင်သိခဲ့ရပြီးတဲ့အတိုင်း "အားကောင်းချက်ကိုရှောင်ပြီး အားနည်းချက်ကို တိုက်ခိုက်ဖို့"ဆိုတဲ့ စည်းမျဉ်းကိုသုံးတဲ့အခါ အရင်းအမြစ်တွေ ကြီးကြီးမားမား ထုတ်သုံးစရာမလိုပါဘူး။ အရင်းအမြစ်များများသုံးခြင်းက ဖန်တီးမှုမဟာဗျူဟာကိုတောင် အဟန့်အတားဖြစ်နေပါသေးတယ်။ သင့် အရင်းအမြစ်က အကန့်အသတ်ရှိနေရင် အရင်းအမြစ်ပမာဏကို မှန်မှန်ကန်ကန် သတ်မှတ်ပြီး မှန်ကန်တဲ့ချက်ကောင်းမှာ သုံးရမယ်။ ဒီနောက် နည်းနည်းလေးတွန်းလိုက်ရုံနဲ့ ရေခဲတောင်ကုန်းကြီး ပြိုလဲကျသွားမှာပါ။

> ✱ *ဒါကြောင့် တပ်ဖွဲ့တွေသုံးတဲ့အခါ အခြေအနေရဲ့ အကျိုးအနှိသင်ကို အတိအကျ အမြတ်ထုတ်ရမယ်။ မတ်စောက် တောင်ကုန်းထိပ်ပေါ်က ဘာလုံးတစ်လုံး လိမ့်ချလိုက်ရင် ဖြစ်သလိုမျိုးပဲပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ရလဒ်က ကြီးမားလှပါတယ်။* (၅-၂၅၊ ချန်ယု)

ဒုတိယစစ်က ဂျာမန်စစ်တပ်က တိုက်ခိုက်ရာပစ်မှတ်ကို ဂျာမန် လို "ရှဝါပန့်ခ်"လို့ ခေါ်ကြတယ်။ "ကမ္ဘာ့ဆွဲငင်အားရဲ့ ဗဟိုချက်"လို့ အဓိပ္ပာယ်ရပါတယ်။ ကိုယ့်အရင်းအမြစ်ကို အများဆုံးထိပ်တိုက် တွေ့ရေး အားထုတ်တဲ့နေရာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ ပင်လယ်ကွေ့စစ်ပွဲမှာ F-H7A "Stealth" ဗုံးကြဲလေယာဉ်ကို အမေရိကန်က သူ့ရဲ့ဂုက်ဖဲအနေနဲ့ သုံးခဲ့တယ်။ ဒီ "စတေ" ဗုံးကြဲလေယာဉ်က အမေရိကန်လေတပ်အင်အားရဲ့ ၃ ရာခိုင်နှုန်း ပဲရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လျှို့ဝှက်လက်နက်ရဲ့ ကြောက်စရာကောင်းတဲ့ အင်အား ကတော့ ရေဒါစွမ်းရည်ဖြစ်လို့ ပထမဆုံးနေ့ လေကြောင်းတိုက်ပွဲမှာ ၃၁ ရာခိုင်နှုန်းထိ ပစ်မှတ်ထိခဲ့တယ်။

တိုက်ခိုက်ရမယ့် အစွမ်းအစရှိတဲ့နေရာများစွာ ညွှန်ပြတဲ့နေရာမှာ သင့်အနေနဲ့ တိုက်ခိုက်ဖို့ အထိရောက်ဆုံးဖြစ်စေမှာ ဘယ်အားနည်းချက်လဲ ဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်ရလိမ့်မယ်။ တိုက်ခိုက်ဖို့ အားအနည်းဆုံးနေရာဟာ ထိခိုက်နိုင်မှု အလွန်အကြူးရှိရုံမက အောင်အောင်မြင်မြင်တိုက်ဖြစ်ရင် အထူး သဖြင့် သင့်ပြိုင်ပွဲကို အပျက်အစီးများစေလိမ့်မယ်။

သဲကန္တာရမုန်တိုင်း စစ်ဆင်ရေးမှာ အမေရိကန်ရဲ့ အဓိကတိုက်ခိုက် ရေးတပ်က တပ်မ (၇) ဖြစ်ပြီး အီရတ်တွေရဲ့ ညာဘက်တောင်ပံစစ်ကြောင်း တစ်ခုလုံးကို တပ်မ (၇) တစ်ခုတည်းက တံမြက်လှည်းကျင်းပစ်ခဲ့တာပါ။ ဒီတပ်မ (၇) မှာ နည်းပညာအဆင့်မြင့် 'အေဗရန်စ်'တွေနဲ့ စိန်ခေါ်တင့်ကား တွေ ၁၃၀၀ ပါဝင်ခဲ့တာဟာ စစ်ဗျူဟာသမိုင်းမှာ လက်နက်ကြီးအင်အား ပမာဏအကြီးမားဆုံးပါပဲ။ ဒီလိုစွမ်းအားကောင်းတဲ့ တပ်တွေကို အီရတ် စစ်ကြောင်းရဲ့ ထိခိုက်နိုင်ခြေအများဆုံး ရှိတဲ့ဘက်မှာ အာရုံစူးစိုက်လိုက်ပါ တယ်။ ဒါဟာ ထိခိုက်အပျက်အစီး အများဆုံးဖြစ်အောင် ညွှန်ပေါင်းတပ်တွေ လုပ်ခဲ့တဲ့ သက်သေတွေပါပဲ။

"ဆောက်ဝက်စ်လေကြောင်းကုမ္ပဏီ"က သမားရိုးကျ မဟုတ်စွာ ကုန်ကျစရိတ်အနိမ့်ဆုံး လေကြောင်းလိုင်းပါ။ လေဆိပ်အသစ်မှာ လေကြောင်း လိုင်းသစ်ဖွင့်တဲ့အခါမှာ အဲဒီလေကြောင်းလိုင်းသစ် မဖွင့်လှစ်မီကတည်းက ဒေသဆိုင်ရာ လူထုတွေထဲမှာ စတန့်ထွင်ထားတဲ့ ကြော်ငြာတွေ အထူး စပါယ်ရှယ် ပရိုမိုးရှင်းတွေလုပ်ပေးပြီး ဖောက်သည်အားကို အရင်စုပါတယ်။

ဒီလိုအချိန်နဲ့ နေရာပါ အံကိုက်အောင် လူထုအားပေးမှုရအောင် ယူနိုင်လို့ ဒီလေကြောင်းကုမ္ပဏီဟာ ဝင်ငွေတွေကြွယ်ဝပြီး အကျိုးအမြတ်ဖြစ်ထွန်းခဲ့ရတယ်။

ပြိုင်ပွဲက နှိုင်းရအယူအဆတစ်ခု ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် သင့်ထုတ်လုပ်မှုက နောက်ကျကျန်နေရင် ခေတ်မီတိုးတက်အောင် လုပ်ယူရမှာပေါ့။ သင့်ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းက ဝန်ထမ်းတွေမှာ သင်တန်းပေးထားမှု မရှိရင်လည်း သင်တန်းတွေပေး လေ့ကျင့်ထားရမှာပဲ။ အရင်းအမြစ်တွေက သူတို့လက်ရည် တက်လာတဲ့အထိ ချဲ့ထွင်ပံ့ပိုးရမယ်။ သင့်အရင်းအမြစ်တွေရဲ့ အဓိကအပိုင်းက သင့်ပြိုင်ဘက်ရဲ့အားနည်းတဲ့ အမှတ်တွေကို ဆန့်ကျင်သုံးနိုင်တဲ့ အင်အားတွေ တည်ဆောက်သွားရေးမှာ အာရုံစူးစိုက်ထားရမယ်။ သင့်အဖွဲ့အစည်း ကမ္ဘာ့အဆင့်မီရေးအတွက် လုပ်ဆောင်ချက်တိုင်း ထူးချွန်နေဖို့ အရင်းအမြစ်တွေ ပုံအောပြီး ပါဆယ်လိုက်မဖြုန်းသင့်ပါဘူး။ နေရာတကာတိုင်း အားကောင်းနေချင်တာဟာ ဘယ်နေရာမှ အားကောင်းခြင်းမဟုတ်တော့တာကို သတိရပါ။

တိုက်ခိုက်ရန်ပြင်ဆင်ဖို့ ခံစစ်ဘက်ကိုသွားပါ။

* ခံစစ်မှာ မမြင်သာအောင်လဲလျောင်းနေပါ။ တိုက်စစ်ထဲမှာ အောင်ပွဲခံဖို့ရာ ဖြစ်နိုင်ခြေရှိတယ်။
  လူတစ်ယောက်က သူ့ရဲ့အင်အား မတိကျတဲ့အခါ ခံစစ်ကာတတ်တယ်။ အင်အားတွေအလျှံပယ် ဖြစ်လာပြီဆိုမှ တိုက်စစ်ဆင်တတ်တယ်။ (၄.၅-၆)

နောက်ဆုံးစဉ်းစားစရာများ

မဟာဗျူဟာသမား တစ်ယောက်အနေနဲ့ အားနည်းချက်ရှိနေခိုက်မှာ တိုက်ခိုက်ရေးကို ဆုံးဖြတ်ရတာ အခရာကျရုံသာမက အခြေအနေတွေ ပြောင်းလဲသွားလို့ တိုက်ခိုက်ရေးကိုရှောင်ဖို့ ခံနိုင်ရည်သတ္တိတွေ (ဗျတ္တိ) သုံးရတာလည်း ရှိပါတယ်။

ဥပမာ- အခွင့်အလမ်းသစ်တစ်ခုက စိတ်ချရဖို့ရှိတယ် ထင်ရတယ်။ ဈေးကွက်သစ်တစ်ရပ် ထွက်ပေါ်လာလို့ သင့်ကုမ္ပဏီကလူများစွာက သင့်လုပ်ငန်းအနေနဲ့ ကစားသမားဖြစ်ဖို့ အရေးကြီးလာပြီလို့ ပြောကြတယ်။ လုပ်ရပ်စတင်ဖို့ ဖိအားတွေက သိပ်သည်းပြင်းပြလာတယ်။

အခြေအနေကို လေ့လာပြီးတဲ့နောက် တည်ဆဲကစားသမားအဖြစ် ဆက်နေဖို့ အနေအထားက ဒီအခြေအနေမှာ သိပ်ကိုအားကောင်းတောင့်တင်းနေမှု ဖြစ်မယ်ဆိုတာ တွေ့ရတယ်။ ချက်ချင်းလက်ငင်းကြီး တိုက်စစ်ဆင်ရေး အမိန့်မပေးမီအောင် ထိန်းချုပ်ထားရမှာဖြစ်ပြီး ခံနိုင်ရည်ဗျတ္တိနဲ့ တောင့်ခံထားရေးမှာ ခိုင်ခိုင်မာမာ ရပ်တည်နေရမယ်။

> * *ကောင်းစွာ အစီအစဉ်ကျကျနန်နဲ့ တံခွန်လွှားလွှား အထင်ကြီး ထိတ်လန့်စရာတပ်ဖွဲ့ အင်အားအလုံးအရင်းနဲ့ ရှေ့တက် ချီတက်လာတဲ့ ရန်သူတွေကို သူတို့ ထိပ်တိုက်မတွေ့ဘူး။ ထို့ကြောင့် တပ်ဖွဲ့ချထားရေးအနုပညာက ရန်သူတွေက မြေမြင့်ပိုင်းနေရာကို သိမ်းပိုက်ထားစဉ် ထိပ်တိုက်ရင်မဆိုင်ဘဲ သူ့ကို မဆန့်မကျင် တောင်ကုန်းပေါ်မှာသာ ကျောချနားနေပါစေတော့။* (၇၊ ၂၅-၂၆)

အားနည်းချက်တွေ ရန်သူဆီမှာတွေ့လာတဲ့အထိ သင် စောင့်ဆိုင်းနေပြီးမှ တိုက်ရမယ်။

> * *တကယ်လို့ သင့်ရဲ့တပ်ဖွဲ့တွေက ရန်သူနဲ့မညီမျှရင် သူ့ရဲ့ကနဦးပိုင်း ဒလဟောထိုး ရှေ့ချီတက်လာခြင်းကို ယာယီရှောင်တိမ်းနေရမယ်။ နောက်ပိုင်းအားပေးတဲ့ အချက်ကို အခွင့်ကောင်း ယူရဖွယ်ရှိတယ်။ ဒီနောက်တော့ ပိုင်းဖြတ်ထားတဲ့ စိတ်ဓာတ်နဲ့ အောင်ပွဲရှာရေးကို သင့်ဘာသာ သင်နိုးထရလိမ့်မယ်။* (၃.၁၆၊ တုမှ)

တိုက်ခိုက်ဖို့ အနီးစပ်ဆုံးအချိန်ကိုသာ မကသေးဘဲ အနီးစပ်ဆုံးနေရာကိုတောင် သင် အသိအမှတ်ပြုရမယ်။