

နန္ဒာသိန်းလုံ

စီးပွားရေးနှင့်
စစ်ရေးဗျူဟာ

BURMESE
CLASSIC

.COM



မိမိ

စီးပွားရေးနှင့် စစ်ရေးဗျူဟာ

နက္ခတ်သိန်းခဲ



BUSINESS AND WAR

BY

DR. WEE CHOW HOU

Associate Professor, Dean of the Faculty of Business Administration, Director of the School of Postgraduate Management Studies and Head of the Business Policy Department at the National University of Singapore.



ကျေးဇူးစကား

ဤစာအုပ်ပါ စာစုများသည် ခရစ်တော်မပေါ်မီ ဘီစီ ၁၀၀၀ခုနှစ် သာယာဝတီခေတ်
စာပေတို့အားလုံးကို စုစည်းပြီး 'ခေတ်ကျေးဇူးစကား' ဟု ခေါ်ဆိုပြီး စုစည်း
ယူဆောင် စီမံပေးရေးလုပ်ငန်းများ၌ ကျွန်ုပ်တို့က မိုးယုအသုံးပြုရေးကြံ့ခိုင်
တော်ပြုသော အားသာပြန် စာစုများဖြစ်ပါသည်။

ပူရင်စာစုများကို ဝဠုဝပြည့်နှစ် ခန့်နဝါရီလထုတ် "Intersect" ဓဂ္ဂစင်းတွင်
စတင်တော်ပြုပြီး ဒီဇင်ဘာလထုတ်တွင် အဆုံးသတ်ပါသည်။ ယင်းစာစုများကို
ပြန်လှည့်ရာ ဝင်ကာပူဆူပျိုးသားတက္ကသိုလ် စီးပွားစီမံခန့်ခွဲမှု မဟာဌာန၏ ဒုတိယ
မဟာဌာနမှူးနှင့် ဈေးတွက်ဌာန၏ ယာယီအကြီးအကဲ ဒေါက်တာ ဝိချောင့်ဟူး
(Dr. Wee Chaw Hoo) ဖြစ်ပါသည်။ သူသည် စီးပွားရေးနှင့်ဆိုင်သောစာအုပ်
စတင်ပေါ်ထွက်ရေးအဖွဲ့အစည်းဖြစ်သည့်အပြင် ဆွန်ဆူး၏ 'ခေတ်ကျေးဇူးစကား'
ဟု သဘောတရားနှင့် ပတ်သက်၍ နိုင်ငံအသီးသီးရှိ သွားရောက်ကာ
တောပြောပို့ချမှုများလည်း အများအပြား ပြုလုပ်ခဲ့သူဖြစ်ပါသည်။

ယခုစာအုပ်၌ပါရှိသော စာစုများသည် ဆရာ နန္ဒာသိန်းစံက ပြန်မာတာသာသနာ့
ပြန်ဆို၍ ခန့်မဂ္ဂစင်းတွင် လစဉ်ထုတ်ပြုခဲ့သော စာစုများဖြစ်ပါသည်။ ဤစာစုများကို
စာအုပ်အဖြစ် တစ်ပေါင်းတစ်စည်းတည်း ထုတ်ဝေရန်ခွင့်ပြုသော ဆရာနန္ဒာသိန်း၊
ဖျက်နှာဆုံးပန်းချီရေးပေးသော ဝန်းချို ဝသုန်း၊ အကွင်းဒီဇိုင်းများ ပြုလုပ်ပေးသော
ဝန်းချိုမောင်မျိုးမင်းနှင့် အခြားကူညီပံ့ပိုးသူ အဖော်ကို အထူးကျေးဇူးတင်ရှိကြောင်း
မှတ်တမ်းတင် တော်ပြုအပ်ပါသည်။

ထုတ်ဝေသူ

မာတိကာ

အမှတ်စဉ်	စာမျက်နှာ
၁။ စီးပွားရေးနှင့် စစ်ရေးကျွမ်းကျင်မှု	၁
ဆွန်စူး၏ စစ်ရေးကျွမ်းကျင်မှုတွင် အဘယ့်ကြောင့်...	
၂။ စီးပွားရေး စစ်သူကြီးများ	၆
အောင်မြင်လိုစိတ်ရှိသူများ	
၃။ ကျွမ်းကျင်မှု ဖိမိတ်နိုးရေးဆွဲခြင်း	၁၇
စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ရေရှည်တည်တံ့ရေးတွင် လိုအပ်ချက်တစ်ရပ်	
၄။ စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင် သူလျှိုလုပ်သင့်၊ မလုပ်သင့်	၂၇
စီးပွားရေး၌ သူလျှိုလုပ်ခြင်း၏ အရေးပါမှု	
၅။ လျှင်မြန်စေရမည့်၊ ဘေးရာစေရမည့်	၃၀
...သို့မဟုတ်က စစ်ပွဲနိုင်သည့်	
၆။ အခြေအနေနှင့် ဆီလျော်အောင် ဆောင်ရွက်ခြင်း	၄၀
အတင်းအလျှော့လုပ်တတ်ခြင်း၊ တွင်ညွှတ်ရှိခြင်း၊	
လက်ဦးမှုရဆောင် လုပ်ဆောင်တတ်ခြင်း	
၇။ ပရိယာယ်	၅၀
ထိုကွင်းပန်တီးမှု စွမ်းအားရှိသော မဟာကျွမ်းကျင်မှု	
၈။ ထိုးစစ်ဆင်တိုက်ခိုက်ခြင်း	၆၇
မလွှဲမရွာဘဲသာသာ အခြေအနေ	
၉။ ထိုးစစ်ဆင်ခြင်းနှင့် စပ်လျဉ်း၍...	၇၇
ထိုးစစ်ဆင်ခြင်း၏ လျှို့ဝှက်နှုန်းများ	
၁၀။ စစ်ပြေပြင်	၈၇
ဆောင်မြင်မှုနှင့် ဆုံးရှုံးမှုကို အဆုံးအဖြတ်ပေးသော ဓွေးချယ်မှု	
၁၁။ ထိန်းသိမ်းကွပ်ကဲခြင်း	၉၇
မဟာကျွမ်းကျင်မှုကို အခြေအနေနှင့် ကိုက်ညီအောင် ဆောင်ရွက်ရေး	
၁၂။ ပြန်လည်သုံးသပ်ခြင်း	၁၀၇
အုပ်ချုပ်ကွပ်ကဲမှု မဟာကျွမ်းကျင်မှု၏ အနှစ်သာရ	



- မျက်နှာပုံးပန်းချီ - ပသုန်
- အတွင်းဒီဇိုင်း - မောင်မျိုးမင်း
- ကွန်ပျူတာစာစီ - ဖူးပွင့်စည်
- အတွင်းဖလင် - ပန်းချီကိုသူသ



စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၂၅/၉၂ (၂)
 မျက်နှာပုံးခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၁၃၅/၉၂ (၄)
 ပုံနှိပ်ခြင်း - ပထမအကြိမ်
 ၁၉၉၂၊ မေလ
 အုပ်စု - တန်ဖိုး ၁၂၀၀ ကျပ်

ထုတ်ဝေသူ - ဦးမိုးကြည် (မေမြို့မိုးကြည်)
 မိုးကြည်စာပေ၊ ၃၈၇(က)၊ (၇)ရပ်ကွက်
 ဖျာပုံလမ်း၊ ဒဂုံမြို့သစ်မြောက်ပိုင်း

ပုံနှိပ်သူ - ဦးခင်မောင်ဝင်း၊ မြ - ၀၄၇၁၆
 သီဟရာဇာ အော့ဖ်ဆက်
 အမှတ်-၂၃(အေ)၊ ဒေါ်သိန်းတင်လမ်း
 ကန်/ရှေ့၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊
 ရန်ကုန်မြို့။

မျက်နှာပုံးပုံနှိပ် - ဦးတိုးဝင်း၊ မြ - ၀၂၄၃၁
 နေလရောင် အော့ဖ်ဆက်
 ၉၆(ခ)၊ ၁၁ လမ်း၊ ရန်ကုန်။

BURMESE
CLASSIC

စိုးမားဂရုနှင့်
စစ်ဂရုမျိုးဟာ





BURMESE CLASSIC

စီးပွားရေးနှင့်စစ်ရေးဗျူဟာ

မကြာသေးသောနှစ်များက စစ်ရေးမဟာဗျူဟာများကို စီးပွားရေး၌ သိသိသာသာ အသုံးပြုခဲ့ကြသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၌ ပြိုင်ဆိုင်မှု ပြင်းထန်လာခြင်းကြောင့် ယင်းကဲ့သို့ စစ်ရေးမဟာဗျူဟာများကို အသုံးပြုလာရခြင်းမှာ အံ့ဖွယ်မဟုတ်ချေ။

စီးပွားရေးပြိုင်ဆိုင်မှုများသည် ပြင်းထန်လာရုံမျှသာမက တစ်ခါတစ်ရံ တစ်ဘက်နှင့်တစ်ဘက် ထောက်ထားညှာတာမှုကင်းမဲ့သည့် ပြိုင်ဆိုင်မှုမျိုးပင် ဖြစ်လာကြသည်။ စီးပွားရေးပြိုင်ဆိုင်မှုတို့၌ ဤကဲ့သို့ အနိုင်ယူရမည်နည်းဟူသော နည်းလမ်းများကို စီးပွားရေးကုမ္ပဏီကြီးများ၏ အစည်းအဝေးများတွင် အရေးတကြီး ဆွေးနွေးအဖြေရှာခဲ့ကြရသည်။ ထိုဆွေးနွေးပွဲများ၌ စီးပွားရေးတွင် စစ်ရေးဗျူဟာအသုံးပြုမှုကို အများက စိတ်ဝင်စားလာကြသည်။

ဤစိတ်ဝင်စားမှုကိုမူတည်၍ ရေးသားလာသော စာအုပ်စာတမ်းများသည်လည်း အများအပြား ဖြန့်ချိလာသည်။ ၁၉၈၅ ခုနှစ်ထုတ် 'ပြိုင်ဆိုင်မှုသစ်' (The New Completion) စာအုပ်၌ ဖိလစ်ကိုတလာ (Philip Kotler)၊ လီယန်ဖာဟေး (Liam Fahey) နှင့် ဂျာတုစရိပီတက် (S. Jatusripita) တို့က ဂျပန်တို့၏ စီးပွားရေးအောင်မြင်မှုသည် စီးပွားရေးကို စစ်ပွဲပမာ သဘောတူညီသုံးခဲ့သောကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း ဖော်ပြခဲ့၏။

သို့ရာတွင် အထက်ပါပုဂ္ဂိုလ်များတင်ပြခဲ့သော စီးပွားရေးဆိုင်ရာ စစ်ရေးဗျူဟာများသည် အထက်နိုင်ငံ၏ စစ်ရေးဗျူဟာများအပေါ် ကိုးကားတင်ပြခဲ့ခြင်းများသာ ဖြစ်ကြသည်။

တရုတ်တွေးခေါ်ပညာရှင် ဆွန်ဇူး (Sun Tzu) ၏ 'စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်း' (Art of War) မှကြောင်းအရာများကိုမူ သူတို့၏ တင်ပြချက်များ၌ တစ်စွန်းတစ်စမျှ မတွေ့ရချေ။ စင်စစ်ဆွန်ဇူး၏ စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းသည် ကမ္ဘာတွင် ရှေးအကျဆုံး သေနင်္ဂဗျူဟာ ကျမ်းတစ်စောင်ဖြစ်သည်ဟု ဆိုနိုင်သည်။

ဆွန်ဇူး၏ 'စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်း' သည် ဘီစီ ၄၀၀ နှင့် ၃၂၀ကြားတွင် ရေးသားပြုစုခဲ့သော ကျမ်းဖြစ်သည်။ ယခုအခါ ဤကျမ်းသည် စစ်ရေးပညာသင်ကျောင်း အတော်များများ၌ မဖတ်မဖတ်ဘဲ ဖတ်ရမည့် ပြဋ္ဌာန်းစာအုပ်ဖြစ်လျက်ရှိသည်။

www.burmeseclassic.com



စီး ပွား ရေး နှင့် စစ် ရေး ဗျူဟာ

ဆွန်စူး၏ 'စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်း'သည် ဂျပန်သို့ အေဒီ ၇၁၆ ဝန်းကျင်လောက်တွင် ရောက်ရှိသွားသည်။ ထိုကျမ်းကို ၁၇၇၂ ခုနှစ်တွင် ပြင်သစ်ဘာသာဖြင့် ပထမအကြိမ် ပြန်ဆိုထုတ်ဝေ၍ ဂျပန်နိုင်ငံ၌ ဗြိတိသျှစစ်အရာရှိကြီးတစ်ဦးက ၁၉၀၅ ခုနှစ်တွင် အင်္ဂလိပ်ဘာသာသို့ ပြန်ဆိုသည်။

ယခုအခါ ရုရှဘာသာ၊ ဂျာမန်ဘာသာများဖြင့်ပင် ပြန်ဆိုထားပြီးဖြစ်သော်လည်း ဆွန်စူး၏ စာများမှာ အများအားဖြင့် ဂျပန်ဘာသာဖြင့်သာ ရှိနေကြသည်။ ဆွန်စူး၏ အယူအဆများသည် ဂျပန်တို့၏ စစ်ရေးမဟာဗျူဟာအပေါ် ရာစုပေါင်းများစွာ သြဇာသက်ရောက်ခဲ့သည်။

ဥပမာအားဖြင့် ၁၆ ရာစု၌ အထူးထင်ရှားသော ဂျပန်စစ်သည်တော်ကြီး တာကောဒါရှင်ဂျင် (TAKEDA SHINGEN) က သူ၏စစ်အောင်လံများ၌ အောက်ပါစကားပိုဒ်များကို ရေးထိုးထားသည်ကို တွေ့ရ၏။

'လေရဲ့ လျင်မြန်မှုနဲ့ လှုပ်ရှား၊
တောအုပ်ကြီးလို ဣန္ဒြေတည်ကြည်၊
မီးရဲ့ကြီးမားမှုနဲ့ မျှီဝါး၊
တောင်တွေလိုခိုင်ခိုင်ရပ်'

အထက်ပါစကားများသည် စင်စစ် ဆွန်စူး၏ 'စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်း' လာ အဆိုအမိန့်အချို့ကို ကူးယူဖော်ပြထားခြင်းဖြစ်သည်။ ဆွန်စူးရေးခဲ့သော မူရင်းစကားပိုဒ်များမှာ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်သည်။

'လှုပ်ရှားရာတွင် လေကဲ့သို့လျင်မြန်၊
အနေချိတက်ရာတွင် တောအုပ်ကြီးကဲ့သို့ ဣန္ဒြေတည်ကြည်၊
ချေမှုန်းသုတ်သင်ရာ၌ မီးကဲ့သို့ ကြောက်ဖွယ်ရာလောင်ကျွမ်း၊
ခုခံရာ၌ တောင်ကြီးများကဲ့သို့ ခိုင်ခိုင်မတ်၊
ရှောင်တိမ်းရာ၌ မမြင်အောင် ညဉ့်ကဲ့သို့ မည်းမှောင်၊
တိုက်ခိုက်ရာ၌ မိုးချုန်းသံကဲ့သို့ တုန်လှုပ်ချောက်ချားစေ'

ဆွန်စူး၏ 'စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်း' တွင် ဆွဲဆောင်ဖမ်းစားနိုင်သည့် အချက်များစွာရှိသည်။ ပထမအချက်မှာ စီးပွားရေးနယ်ပယ်၌ စီမံအုပ်ချုပ်ကွပ်ကဲမှုဆိုင်ရာ ဗျူဟာများ ချမှတ်ရာတွင် ဖြစ်စေ၊ ယင်းသို့စီမံအုပ်ချုပ်မှုနှင့် စပ်လျဉ်း၍ စဉ်းစားရာတွင်ဖြစ်စေ ဆွန်စူး၏ စစ်ရေးဗျူဟာသည် အထောက်အကူပြုနေသောကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။

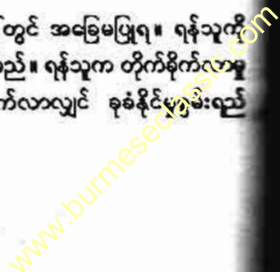
ယနေ့အခါ၌ ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်းကို ဦးဆောင်နေသူများသည် စီးပွားရေး၌ 'စစ်ထိုးခြင်း' ဟူသော စကားကို သိသိသာသာ သုံးနှုန်းလာကြသည်။ စင်စစ် စီးပွားရေးနှင့် စစ်ရေးသည် သဘောအားဖြင့် ဆင်တူမှုများရှိသည်ကို အသိအမှတ်ပြုရမည်ဖြစ်သည်။

'စီးပွားရေးလောကသည် စစ်မြေပြင်နှင့် တူသည်' ဟူသော တရုတ်ဆိုရိုးစကားသည် အလေးအနက်သဘောထားရမည့် စကားဖြစ်သည်။

ဆွန်စူး၏ အယူအဆများကို စီးပွားရေးလောက၌ အသုံးချနိုင်သည်။ ဤအချက်ကို အောက်ပါအဆိုအမိန့်ဖြင့် သိသာသည်။

ဆွန်စူးက
'စစ်ပွဲဆင်နွှဲရာ၌ ရန်သူတို့ ရုံးခိုခိုလိမ်မည်ဟူသော အချက်ပေါ်တွင် အခြေမပြုရ။ ရန်သူကို တိုက်ခိုက်ရန် အဆင်သင့် ဖြစ်နေမှုအပေါ်တွင်သာ အခြေပြုဆောင်ရွက်ရမည်။ ရန်သူက တိုက်ခိုက်လာမှု မပြုသေးသည့်အပေါ် အခြေပြုဆောင်ရွက်ခြင်းမျိုး မပြုဘဲ တိုက်ခိုက်လာလျှင် ခုခံနိုင်ဖွဲ့မိမိရည် ပြည့်ဝနေရေးအပေါ်တွင်သာ အခြေပြုဆောင်ရွက်ရမည်'

'ဟု ရေးသားထားသည်။



စီးပွားရေးနှင့်စစ်ရေး ဗျူဟာ

ထိုနည်းတူ စီးပွားရေးတွင်လည်း အောင်မြင်မှုရရန်အတွက် ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် အချိန်ပြည့် သတိကပ်လျက် ဖျတ်လျတ်နေရန်လိုသည်။ ဈေးကွက်အခြေအနေ ကောင်းမွန်နေသော်လည်း မိမိဘက်က အင်အားတောင့်တင်းနေရန် အစဉ် ကြိုးစားနေရမည်သာ ဖြစ်သည်။ အခြေအနေကောင်းနေသောကြောင့် သတိဝီရိယ လျော့နည်းမနေသင့်ချေ။

သို့ဖြစ်၍ ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် မိမိအား တိုက်ခိုက်ထိပါးလာမှ တုံ့ပြန်ခြင်းမျိုး မပြုလုပ်ဘဲ မိမိက လက်ဦးမှုရနိုင်သည့် အခြေအနေမျိုးကို အစဉ်ဖန်တီးလုပ်ဆောင်ထားရမည်ဖြစ်သည်။ ဤကဲ့သို့ သောလုပ်ဆောင်မှုများ မရှိကြသည့်အတွက် ကမ္ဘာတွင်အကြီးဆုံးဖြစ်သည့် အမေရိကန်ကုမ္ပဏီကြီးများ ဖြစ်ကြသော 'အာရ်စီအေ(RCA)'နှင့် 'အေအမ်စီ'(AMC)တို့သည် စီးပွားရေး၌ ရုံးနိမ့်ခဲ့ကြရသည်။

ထိုကုမ္ပဏီများသည် မိမိတို့အား လာရောက်ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်မည်ကိုသာ စောင့်နေကြသည်။ ဗြိတိန် အင်အားဖြည့်ခြင်းကိုမူ မပြုလုပ်ခဲ့ကြချေ။ သို့ဖြစ်၍ ယှဉ်ပြိုင် တိုက်ခိုက်လာသောအခါ၌ နှိပ်စက်နိုင်ခြင်း မရှိကြတော့ချေ။





စီးပွားရေးနှင့်စစ်ရေးဗျူဟာ



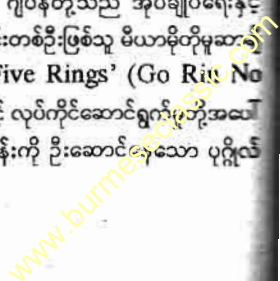
စီးပွားရေး၌ စစ်ရေးဗျူဟာကို အသုံးပြုရမည်ဟူသော အယူအဆကို အချို့က ကြမ်းကြုတ်သည်ဟု ထင်ကောင်းထင်ကြမည် ဖြစ်သည်။ သို့ရာတွင် ဤနည်းဗျူဟာကိုအသုံးပြုရန် ဆွန်ဇူး၏ 'စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်း'ကို အထူးတလည် အာရုံစိုက်၍ လေ့လာသူများက လေ့လာနေကြပြီဖြစ်သည်။

အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ တက္ကဆက် လေကြောင်းကော်ပိုရေးရှင်းမှ သဘာပတိနှင့် အလုပ်သမားများ တွေ့ဆုံညှိနှိုင်းပွဲ၏ ရလဒ်တစ်ခုအဖြစ် အလုပ်သမားသမဂ္ဂ ခေါင်းဆောင်များသည် စီးပွားရေး၌ စစ်ရေးဗျူဟာများကို အသုံးပြုနိုင်ရေးအတွက် ဆွန်ဇူး၏ စစ်ရေးဗျူဟာများကို လေ့လာနေကြကြောင်း သတင်းတစ်ပုဒ်ကို ၁၉၈၇ ခုနှစ်ထုတ် 'ဓန'(Fortune)မဂ္ဂဇင်းတွင် ဖော်ပြထားသည်မှာ စိတ်ဝင်စားစရာပင် ဖြစ်သည်။

ဆွန်ဇူး၏ စစ်ရေးဗျူဟာကို လေ့လာခြင်း၏ ဒုတိယအချက်မှာ ဆွန်ဇူး၏ စစ်ရေးဗျူဟာများသည် ဂျပန်တို့၏ အုပ်ချုပ်ရေးနှင့် အတွေးအခေါ်တို့အပေါ် ဩဇာသက်ရောက်မှုများရှိသည် ဟူသောအချက်ကို သိရှိနိုင်ရန်ဖြစ်သည်။

ဂျပန်တို့၏ စစ်ရေးဆိုင်ရာအတွေးအခေါ်၊ စစ်ရေးဗျူဟာတို့သည် ဂျပန်တို့၏ အုပ်ချုပ်ရေးလုပ်ငန်းများအပေါ် အကြီးအကျယ် လွှမ်းမိုးနိုင်ခဲ့သည်မှာ အများအသိပင်ဖြစ်သည်။

၁၉၇၀ ပြည့်ဝန်းကျင်နှင့် ၁၉၈၀ ပြည့် အစောပိုင်းနှစ်များက ဂျပန်တို့သည် အုပ်ချုပ်ရေးနှင့် ပတ်သက်၍ အလေးအနက်လေ့လာခဲ့ကြသည်။ ၁၆၄၅ ခုနှစ်က ဆာမူရိုင်းတစ်ဦးဖြစ်သူ မိယာမိုတိုမူဆာချ် (Miyamoto Musachi)ရေးသားပြုစုခဲ့သော 'The Book of Five Rings' (Go Ri: No Sho)စာအုပ်မှ စစ်ရေးဗျူဟာများသည် ဂျပန်တို့၏ အတွေးအခေါ်တို့နှင့် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ပုံတို့အပေါ် ဩဇာသက်ရောက်စေသော စာအုပ်ဖြစ်လာခဲ့သည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဦးဆောင်နေသော ပုဂ္ဂိုလ်များ မလေ့လာလျှင်မဖြစ်သည့် စာအုပ်လည်းဖြစ်သည်။



စီးပွားရေးနှင့်စစ်ရေး ဗျူဟာ

ယင်းစာအုပ်သည် အင်္ဂလိပ်ဘာသာပြန်အဖြစ် အမေရိကန်နိုင်ငံ၌ အရောင်းရအတွင်ကျယ်ဆုံး စာအုပ်ဖြစ်လာခဲ့သည်။ ဤနေရာ၌ စိတ်ဝင်စားဖွယ်တစ်ခုရှိပါသည်။ ယင်းမှာ အခြားမဟုတ်၊ အထက်ပါ စာအုပ်၌ပါရှိသော အချက်အလက် အကြောင်းအရာများသည် ဆွန်ဇူး၏ 'စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်း'၌ ပါရှိသော အချက်အလက်၊ အကြောင်းအရာများနှင့် တူနေသည့် အချက်ပင်တည်း။

သို့ရာတွင် အထက်ပါစာအုပ်သည် ၁၇ ရာစုတွင်မှ ထွက်လာသောစာအုပ်ဖြစ်ပြီး ဆွန်ဇူး၏ကျမ်းမှာ ၁၇၀၀ ခန့်လောက်တွင် ထွက်ပေါ်သောကျမ်း ဖြစ်သည်ကိုထောက်၍ မည်သည့်ပုဂ္ဂိုလ်က မူလပညာ ရှင်အစစ်အမှန် ဖြစ်သည်ဟူသောအချက်မှာ သိသာလှသည်။

ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလောက၌ ဂျပန်တို့ အောင်မြင်မှုရခဲ့ခြင်းသည် စီးပွားရေး၌ စစ်ရေးဆန်သော မဟာဗျူဟာများကို အသုံးပြုခဲ့သောကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်ဟု ဝေဖန်သူများက ယူဆကြသည်။ ဤတွင် ဆွန်ဇူး၏ အယူအဆများသည် စီးပွားရေးဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာများကို ဂျပန်တို့ အသုံးပြုလာအောင် လှုံ့ဆော်အားပေးမှုများဖြစ်ခဲ့သည် မဟုတ်ပါလောဟု မေးနိုင်သည်။

'ဟုတ်သည်'ဟုပင် ကျွန်ုပ်အနေနှင့် အခိုင်အမာဖြေလိုပါသည်။ ဂျပန်တို့၌ အစဉ်အလာတစ်ရပ်ရှိသည်။ ယင်းမှာ အခြားသူတစ်ဦး၏ ကောင်းကွက်ကို အမှီပြု အတုယူကာ ပို၍ကောင်းအောင် လုပ်တတ်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

ဥပမာအားဖြင့် 'ဂိုး'(Go)ခေါ် ကျားကွက်ကစားနည်းနှင့် 'ဘွန်ဆိုင်'(Bonsai)ခေါ် အိုးဖြင့် သစ်ပင်စိုက်ပျိုးခြင်း ပညာတို့သည် တရုတ်ပြည်ကစခဲ့သော်လည်း ဂျပန်သို့ရောက်သောအခါ ပို၍ တိုးတက်ကောင်းမွန်လာခြင်းမျိုးပင် ဖြစ်သည်။

အုပ်ချုပ်ရေးဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းများ၌ ဂျပန်တို့အောင်မြင်စွာ အသုံးပြုနေသည့် အရည်အသွေး စစ်ဆေးနည်းသည် မူလက အမေရိကန်လူမျိုးများဖြစ်သည့် ဒီမင်(Deming)နှင့် ဂျူရန်(Juran)တို့၏ နည်းများဖြစ်သည်။ အရည်အသွေးစစ်ဆေးရာ၌ အကောင်းဆုံးသူကို ဂျပန်တို့က (ဒီမင်ကို ဂုဏ်ပြု သောအားဖြင့်) 'ဒီမင်ဆု'ချီးမြှင့်ခြင်းပြုကြသည်။





စီးပွားရေးနှင့်စစ်ရေးဗျူဟာ

ထိုနည်းတူ ဂျပန်တို့အသုံးပြုနေသော အလှည့်ကျ အလုပ်လုပ်ကိုင်နည်း (job rotation methods)နှင့် လုပ်ငန်းခွင်သင်တန်း ပို့ချခြင်း (on-the-job training)တို့ကို ကျွန်ုပ်တို့ နှစ်သက်သဘောကျလျက်ရှိကြသည်။

စင်စစ် ဤနည်းများသည်လည်း ဂျပန်တို့၏ ကိုယ်ပိုင်နည်းများ မဟုတ်ဘဲ ၁၉၃၀ ပြည့်နှစ် ဝန်းကျင်က ဗြိတိသျှလူမျိုး ရယ်ဂျီနယ်ရေဗန် (Reginald Revans) ချမှတ်ခဲ့သော အယူအဆများအပေါ် အမှီပြုထားသော နည်းများပင်ဖြစ်ကြသည်။

ဆိုခဲ့သည့် ဆွန်ဇူး၏ စစ်ရေးဗျူဟာကိုလည်း ရှစ်ရာစုကတည်းက ဂျပန်တို့သိရှိကြ၍ နှစ်သက်သဘောကျစွာဖြင့် ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်ပင် လက်ခံကျင့်သုံးခဲ့ကြသည်။ သို့ဖြစ်၍ ဂျပန်တို့၏ များစွာသော စီးပွားရေးနည်းဗျူဟာများသည်ဆွန်ဇူး၏ အတွေးအခေါ်နှင့် တူနေသည်ဟု ယူဆနိုင်သည်။

ဆွန်ဇူး၏ အယူအဆများကို လေ့လာရန်လိုသော တတိယအချက်မှာ တရုတ်ပြည်၏ လွတ်လပ်သော ကုန်သွယ်ရေးဝါဒ ကျင့်သုံးခြင်းနှင့် ဆက်စပ်နေခြင်းကို သိနားလည်ရန်ပင်ဖြစ်သည်။ တရုတ်ပြည်၌ လွတ်လပ်သော ကုန်သွယ်ရေးဝါဒ ကျင့်သုံးလိုက်ခြင်းသည် ဤရာစုနောက်ပိုင်းကာလ၏ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ အဖြစ်အပျက်တို့အနက် အထူးခြားဆုံးသော အဖြစ်အပျက်တစ်ရပ်ပင် ဖြစ်သည်။

၁၉၈၉ ခုနှစ်၌ တီယန်မင်ရင်ပြင်အရေးအခင်း ဖြစ်ပွားခဲ့ခြင်းရှိခဲ့သော်လည်း များစွာသော နိုင်ငံခြား စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီကြီးများသည် တရုတ်နှင့်တွဲ၍ စီးပွားရေးလုပ်ရန် စိတ်အားထက်သန်နေကြဆဲဖြစ်သည်။

တရုတ်တို့က မိမိတို့၏ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာအုပ်ချုပ်ရေး၌ ကျွမ်းကျင်မှုရှိစေရေးအတွက် အနောက်နိုင်ငံများမှ အကူအညီယူရန် စိုင်းပြင်းလျက်ရှိကြသည်။ သို့ရာတွင် တရုတ်တို့၌ ထူးခြားသော တိုးတက်မှုတစ်ရပ်ရှိသည်ကို အနောက်နိုင်ငံ ကုမ္ပဏီကြီးများက မသိကြချေ။

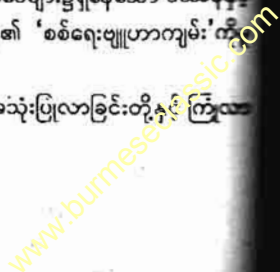
ယင်းမှာ အခြားမဟုတ်။ တရုတ်တို့သည် ၎င်းတို့၏ ဂန္ထဝင်စာပေများကိုလေ့လာ၍ ထိုစာပေတို့မှ အယူအဆများကို စီးပွားရေးအသုံးချရန် ကြိုးစားနေသည့် အချက်ပင်ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေး၌ တရုတ်တို့အသုံးချမည့် အယူအဆများအနက် ဆွန်ဇူး၏ 'စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်း'သည် ထိပ်ဆုံးမှ ပါဝင်လျက်ရှိလေသည်။

ယခုအခါ၌ မဟာဗျူဟာဆိုင်ရာ အတွေးအခေါ်နှင့် လက်တွေ့ကျင့်သုံးခြင်းတို့ကို တရုတ်ဂန္ထဝင်ကျမ်းများလာ အယူအဆများနှင့် ဆက်စပ်ပြထားသော စာအုပ်စာတမ်းအတော်များများကို တရုတ်ပြည်၌ တွေ့နေရသည်။

ထိုသို့ ဂန္ထဝင်ကျမ်းလာ အယူအဆများနှင့်ဆက်စပ်ရန် ကြိုးပမ်းထားသော စာအုပ်တစ်အုပ်ကို တရုတ်ပြည်၌ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ကိစ္စများကို ဆွေးနွေးရန် ရောက်ရှိနေစဉ်က ကျွန်ုပ်လက်ခံရရှိဖူး၏။ ဆွန်ဇူး၏ အယူအဆများကို စီးပွားရေးမဟာဗျူဟာများ၌ မည်သို့မည်ပုံ အသုံးချရန်နှင့် ပတ်သက်သော ဆွေးနွေးပွဲများ ကျင်းပကြသည်ကိုလည်း တွေ့ခဲ့ရသည်။

သို့ဖြစ်၍ ပြင်ပနိုင်ငံများမှ ပညာရှင်များသည် တရုတ်ဂန္ထဝင်စာပေများ၌ရှိနေသော ဒဿနနှင့် အတွေးအခေါ်များကို သိရှိနားလည်ထားရန် လိုပေလိမ့်မည်။ ဆွန်ဇူး၏ 'စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်း' ကို ဦးစွာပထမနားလည်ရန် လေ့လာရမည်ဟုပင် ဆိုရပေတော့မည်။

ထိုသို့နားလည်ထားပါက ထိုကျမ်းလာ နည်းဗျူဟာများကို အသုံးပြုလာခြင်းတို့နှင့် ကြုံလာသည့်အခါ တုံ့ပြန်ရင်ဆိုင်ရန် မစွမ်းနိုင်ဘဲ ဖြစ်သွားနိုင်လေသည်။



မိုးပွားရေစစ်သူကြီးများ





CORPORATE GENERALS

They Need The Winning Instinct



စိ : ပွား : ရေး : စစ် : သူ : ကြီး : များ :

စီးပွားရေးစစ်သူကြီးများ
“အောင်မြင်လိုစိတ်ရှိသူများ”

စစ်ပွဲဆင်နွှဲရန် အဆုံးအဖြတ်ပေးရသော စစ်သူကြီး၏ တာဝန်ကြီးလေးလှခြင်းကို သံသယ
မရှိချေ။ သူ၏ ဆုံးဖြတ်ချက်အပေါ်၌ သူ၏ စစ်တပ်နှင့် တိုင်းပြည်၏ အကောင်းအဆိုးသည်
အတည်လျက်ရှိသည်။

ထိုနည်းတူ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ဦးဆောင်အုပ်ချုပ်နေသော အကြီးအကဲ၏ အဆုံးအဖြတ်ပေါ်၌
ကုမ္ပဏီ၏ ကံကြမ္မာသည် မူတည်လျက်ရှိသည်။

အောင်အောင်မြင်မြင် တိုက်ခိုက်နိုင်စွမ်းသော စစ်သူကြီးကဲ့သို့ ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲသည်
အောင်မြင်စွာ စွမ်းဆောင်နိုင်စွမ်းသော အရည်အသွေးရှိနေသူဖြစ်ရပေမည်။

ဆုန်စူးက သူ၏ ‘စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်း’၌ စစ်သူကြီးတစ်ဦးသည် အရည်အချင်းငါးမျိုးနှင့် ပြည့်စုံ
ပေးပြထားသည်။ ယင်းတို့မှာ (၁) ပညာရှိခြင်း၊ (၂) ရိုးသားခြင်း၊ (၃) ထောက်ထားသူ
မရှိခြင်း၊ (၄) သတ္တိရှိခြင်းနှင့် (၅) စည်းကမ်းကို တသွေမတိမ်း လိုက်နာခြင်းတို့ပင်ဖြစ်သည်။



စိ : မှာ : င ရ : စ ဝ သူ ကြိ : များ :

စစ်သူကြီးတစ်ဦးသည် အထက်ပါအရည်အချင်းတို့နှင့် ပြည့်စုံရန်လိုအပ်သကဲ့သို့ အောက်ပါ အချက်ငါးမျိုးကို ရှောင်ကြဉ်နိုင်စွမ်းသော အရည်အချင်းများလည်း ရှိဖို့လိုကြောင်း ဆွန်စူးက အလေးအနက်ဖော်ပြသည်။

မိုက်ရှူးရဲလုပ်လျှင် အသက်ဆုံးရှုံးနိုင်သည်။

သူရဲဘောကြောင်လျှင် ရန်သူ့လက်တွင်း ကျရောက်နိုင်သည်။

ဒေါသထွက်လွယ်လျှင် အလွဲအမှားတို့ကို ပြုမှုကျူးလွန်မိအောင် အလွယ်တကူ ပျားယောင်းသွေးဆောင်၍ရသောသူ အဖြစ်သို့ ရောက်သွားနိုင်သည်။

ဂုဏ်ပြုခံရခြင်းကို မက်မောလျှင် အလွယ်တကူ စော်ကားမော်ကားပြုလာမှုကို ခံရတတ်သည်။

အသနားအကြင်နာ လွန်ကဲလျှင် မကြာခဏစိတ်ညစ်ညူးရတတ်သည်။

သတ္တိဗျတ္တိရှိသော စစ်သူကြီးတစ်ဦးသည် အထက်ပါအချက်ငါးချက်ကို ဖယ်ရှား ရှောင်ကြဉ်ပြီး လျှင် (၁) စစ်တိုက်ရာ၌ သတိရှိခြင်း၊ (၂) စစ်ပွဲ၌ ရဲစွမ်းသတ္တိပြနိုင်ခြင်း၊ (၃) စိတ်ဓာတ်အားမန့် တည်ငြိမ်ခိုင်ခန့်ခြင်း၊ (၄) လက်တွေ့အကျိုးသက်ရောက်မှုအပေါ် အခြေခံ၍ ဆုံးဖြတ်ချက်ချနိုင်ခြင်းနှင့် (၅) ရိုးသားဖြောင့်မတ်ခြင်းတည်း ဟူသော အရည်အချင်းငါးမျိုးနှင့် မလွဲမသွေ ပြည့်စုံရမည်ဖြစ်သည်။

ကုမ္မဏီအကြီးအကဲ တစ်ဦးသည်လည်း အဆိုပါကျင့်စဉ်များကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၌ အလားတူ အသုံးချနိုင်သည်။

ကုမ္မဏီတစ်ခု၏ ကံကြမ္မာသည် ထိုကုမ္မဏီအကြီးအကဲ၏ ဆုံးဖြတ်မှုအပေါ်တွင် ပဓာနအားဖြင့် မူတည်လျက်ရှိသည်။ ထိုအကြီးအကဲ၏ လွဲမှားသော ဆုံးဖြတ်ချက်သည် ကုမ္မဏီနှင့်တကွ ထိုကုမ္မဏီ၏ ဝန်ထမ်းများ၊ အစုရှယ်ယာရှင်များ၏ အကျိုးစီးပွားကို အကြီးအကျယ်ထိခိုက် ပျက်ပြားသွားစေနိုင်ပါသည်။ သို့ဖြစ်၍ အကြီးအကဲလုပ်သူသည် လုပ်ငန်းစီမံကိန်းများ ရေးဆွဲရာတွင်လည်းကောင်း၊ လုပ်ငန်း အကောင်အထည်ဖော်ရာတွင်လည်းကောင်း၊ အုပ်ချုပ် ကွပ်ကဲရာတွင်လည်းကောင်း ရဲဝံ့ပြတ်သားစို့ လိုသည်။ သို့မှသာ အောင်မြင်ရန်အခွင့်အလမ်း များပေလိမ့်မည်။

စွမ်းရည်သတ္တိနှင့် တာဝန်ယူနိုင်မှု

စစ်သူကြီးသည် စစ်ပွဲ၌ သတ္တိပြောင်ရမည်။ မိမိ၏ စစ်သည်တော်များအတွက် စံပြအဖြစ် စွန့်စား ရဲသူဖြစ်ရမည်။

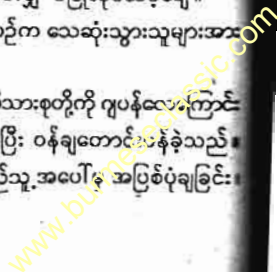
ရှုံးနိမ့်ခြင်းနှင့် ရင်ဆိုင်ရသည့်အခါဖြစ်စေ၊ မည်သည့် အခြေအနေမျိုးနှင့် ကြုံသည်ဖြစ်စေ ဆုံးဖြတ်ချက်တို့ကိုချတိုင်း ဦးထောင်ထောင် လည်မော့မော့ဖြင့် ဦးခေါင်းမလျှိုးမငဲ့၊ မတွေဝေဘဲ ဆုံးဖြတ် နိုင်သော စွမ်းရည်သည်လည်း သတ္တိပင်ဖြစ်သည်။

မိမိအမှားကို ကာကွယ်ဖို့အတွက် ဓားစာခံရှာခြင်းမျိုး ဘယ်အခါမျှ မပြုလုပ်သင့်ချေ။

၁၉၈၈ ခုနှစ်က ဂျပန်လေကြောင်း ကုမ္မဏီပိုင် လေယာဉ်ပျက်ကျစဉ်က သေဆုံးသွားသူများအား သဂြိုဟ်သည့် ဈာပနအခမ်းအနား ပြုလုပ်သည်။

ထိုဈာပနအခမ်းအနားသို့ လာရောက်ကြသော သက်ဆိုင်သူများ၏ မိသားစုတို့ကို ဂျပန်လေကြောင်း ကုမ္မဏီ (JAL)မှ အမှုဆောင် အရာရှိချုပ်ကိုယ်တိုင် တစ်ဦးချင်းတွေ့ဆုံပြီး ဝန်ချတောင်းပန်ခဲ့သည်။

ထိုအရာရှိချုပ်သည် လေယာဉ်ပျက်ကျခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍ (မည်သူ့ အပေါ်မှ အပြစ်ပုံချခြင်း၊



စီးပွား ဝေရ ဝေရ သူကြီး များ

စားစာခံရှာခြင်း မပြုခဲ့ဘဲ) လေယာဉ်ပျက်ကျမှုအတွက် မိမိ၌သာ လုံးဝတာဝန်ရှိပါကြောင်း ဖော်ပြ သည့်အနေဖြင့် အလုပ်မှ နုတ်ထွက်သွားခဲ့လေသည်။

စွမ်းရည်သတ္တိရှိသော စစ်သူကြီးသည် စိတ်ဓာတ်ခိုင်ကျည်သူဖြစ်၍ အလွယ်တကူ ဒေါသထွက် သူမျိုး မဟုတ်ချေ။ ကမ္မားရှူးထိုးဖြင့် လုပ်ဆောင်တတ်သူလည်း မဟုတ်ချေ။ သူသည် နို့မို့ချတတ်သော စိတ်ထားရှိသူဖြစ်သည်။ စော်ကားမော်ကား လုပ်လာခြင်းများကိုလည်း မတုန်မလှုပ်ခံနိုင်ရည်ရှိသူဖြစ်သည်။

ရိုးသားဖြောင့်မတ်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အကြီးအကဲသည်လည်း အထက်ဖော်ပြပါအတိုင်း သဘောထား၍ ဆက်ဆံတတ်ရန်အရေးကြီးသည်။ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုသည် လူများကို အဆောက်အအုံ တစ်ခု၏ အခြေခံအုပ်ချုပ်မှုများအဖြစ် အသုံးပြုရလည်။

သို့ဖြစ်၍ အုပ်ချုပ်သူအကြီးအကဲသည် သူ၏ အဖွဲ့၌ရှိသော လူတို့၏တန်ဖိုးကို နားလည်ရန် လိုသည်။ ထိုသူများ၏အလုပ်ကို တန်ဖိုးထားလေးစားရမည် ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့်ပင် ပီတာ(Peters)နှင့် ဝါတာမင်း(Waterman)တို့ ရေးသားပြုစုသည့် 'အကောင်း တကုာအကောင်းဆုံးကို ရှာဖွေခြင်း' (In Search Of Excellence)စာအုပ်တွင် ကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ အောင်မြင်ရေးအတွက် လူသားဆန်သော ချဉ်းကပ်မှုဖြင့်ဆောင်ရွက်ရန် အလေးပေး ဖော်ပြထားခြင်း ဖြစ်သည်။

ဤနည်းလမ်းသည် လူမှုရေးအကျိုးဆောင်မှု ပဓာနပြုချဉ်းကပ်မှုနှင့် ဆန့်ကျင်သည်။ လူမှုရေး အကျိုးဆောင်မှု၊ ပဓာနချဉ်းကပ်မှုဆိုသည်မှာ ဝန်ထမ်းများ တင်ပြလာသော တောင်းခံမှု၊ တောင်းဆိုမှု အားလုံးကို လိုက်လျောသောနည်းလမ်းဖြစ်သည်။

အရေးကြီးဆုံးအချက်မှာ ကုမ္ပဏီ၏ဝန်ထမ်းများကို စိတ်အားထက်သန်စေရန် လှုံ့ဆော်ပေးရေးနှင့် နှစ်လုံးပေးသောစနစ်ကို သင့်တင့်လျောက်ပတ်စွာ ကျင့်သုံးဖို့ပင် ဖြစ်သည်။

တစ်ချိန်တည်းမှာပင် စည်းကမ်းထိန်းသိမ်းရေး နည်းစနစ်ကိုလည်း နေရာတကျ ထားရှိပေးရမည် ဖြစ်သည်။ ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲလုပ်သူသည် စိတ်ခံစားမှုကို ရှေ့တန်းတင်လျှင် အခြေအနေအရပ်ရပ်သည် အနိမ့်ဆုံးအဆင့်သို့ ဆိုက်ရောက်သွားလိမ့်မည်။





စီး ပွား ရေး စစ် သူ ကြီး များ

စံနမူနာပြုအဖြစ်နှင့် ဦးဆောင်ခြင်း

လုပ်ငန်းကို ဦးဆောင်သူအကြီးအကဲသည် အများအတွက် စံနမူနာပြု လူရှိလိမ့်မည်။ အကယ်၍ သူသည် မိမိ၏ ဝန်ထမ်းများအား အလုပ်ကြိုးစားပြီး လုပ်ကိုင်စေလိုပါက သူကိုယ်တိုင် ဝန်ထမ်းများနှင့်အတူ လက်တွဲ၍ ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ရပေလိမ့်မည်။

ဝန်ထမ်းများ၏ လစာကို ဖြတ်တောက်ရန် အမိန့်ထုတ်ပြန်သည်ဆိုလျှင် မိမိ၏ လစာကို ဦးစွာ ဖြတ်တောက်ရမည်။ ဤသို့ စံနမူနာအဖြစ်လုပ်ပြုလျှင် မိမိလက်အောက်ရှိ ဝန်ထမ်းများ၏ စိတ်ဓာတ်များ လည်း ထက်သန်တက်ကြွလာလိမ့်မည်။

ဆွန်ဇူးက

'စစ်ဖြစ်သည်အခါ ထိုစစ်ပွဲ၏ အောင်မြင်မှုနှင့် ရုံးခိုမိမှုသည် စစ်သူကြီးအပေါ်၌သာ လုံးဝတာဝန်ရှိသည်။ စစ်သူကြီးသည် မိမိလက်အောက်မှ အရာရှိများနှင့် စစ်သည်များ၏ လုပ်ဆောင်မှုမှန်သမျှကို လုံးဝတာဝန်ယူရမည်'

ဟု ဖော်ပြခဲ့၏။ ဆွန်ဇူးက ဆက်လက်၍

စစ်တပ်တစ်ခု၌ စစ်သားများ ထွက်ပြေးခြင်းလည်းရှိမည်။ အမိန့်မနာခံခြင်းများလည်းရှိမည်။ တပ်ပျက်သွားသော အဖြစ်မျိုးလည်းရှိမည်။ တပ်ခွဲစည်းမှု ယိုယွင်း ပျက်စီးခြင်းများလည်း ရှိမည်။ စည်းလုံးမှု ပြိုကွဲသွားခြင်းလည်းရှိမည်။ ရန်သူ၏ ချေမှုန်းမှုကို ခံရခြင်းလည်းရှိမည်။ ဤသို့သော ဆုံးရှုံးနစ်နာမှု ခြောက်မျိုးသည် သဘာဝအကြောင်းတရားများကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာခြင်းများမဟုတ်။ စစ်သူကြီးဘက်မှ ချွတ်ချော်မှုတို့ကြောင့်သာ ဖြစ်ပေါ်လာခြင်းတည်း။



ထိုနည်းတူ စီးပွားရေး၌ အကြီးအကဲဖြစ်သူသည်လည်း တစ်ဖက်မှ မိမိကုမ္ပဏီ၊ မိမိလုပ်ငန်း ပျက်စီးအောင် ဝိုင်းဝန်းတိုက်ခိုက် ပြိုင်ဆိုင်မှုများရှိလာသောအခါ တုန်လှုပ်ချောက်ချားခြင်း စိတ်ဓာတ်တည်ငြိမ် ခိုင်ခံ့မှုရှိသောသူဖြစ်ဖို့လိုသည်။

လက်တွေ့အကျိုးကြည့်ဝါဒကို ကျင့်သုံးရေး၌ လက်ဦးမှုရယူခြင်း၏ အရေးပါမှုကို အလေးအနက်ပြု၍ ဖော်ပြခဲ့၏။

စစ်သူကြီးတစ်ဦးသည် အကယ်၍ အောင်မြင်မှုရရန် သေချာနေကြောင်းကို သိကြား (အုပ်ချုပ်သူဘုရင်က တစ်နည်းတစ်ဖုံ အမိန့်ထုတ်ပြန်ထားသည်တိုင်) အခြေအနေအရ တိုက်ကိတ် ဖြစ်သည်။ သို့မဟုတ်လျှင် ရန်သူ၏ထိုးစစ်ကို အသူးအလိမ့်ခံရပြီး အရှုံးနည်းသာ ရင်ဆိုင်ရမည်။

www.burmeseclassic.com

စိ : ပွား : ငရဲ : စစ်သူကြီး : များ :

ထိုကဲ့သို့ အမိန့်ကိုဂရုမထားဘဲ ဆောင်ရွက်လိုက်ခြင်းသည် ဘုရင်ကို သစ္စာမစောင့်သိသည့် သဘောမျိုးဖြင့် လုပ်ဆောင်ခြင်းကားမဟုတ်။ အများအကျိုးကို ဦးစားပေးလုပ်ဆောင်သင့်သည်ဟူသော သဘောထားဖြင့် ပြုလုပ်လိုက်သော လုပ်ဆောင်မှုမျိုးသာ ဖြစ်လေသည်။

သို့ဖြစ်၍... မိမိ၏ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးကျော်ကြားမှုနှင့် ဂုဏ်သိက္ခာမြင့်မားရေးအတွက် မရှာဖွေဘဲ ရှေ့သို့ ချီတက်သော၊ ပြစ်ဒဏ်ပေးမည်ကို မကြောက်မရွံ့ဘဲ ဆုတ်ခွာတတ်သော၊ အများ ပြည်သူတို့အတွက်သာ ရှေ့ဆောင်ရွက်တတ်သော၊ အချုပ်အခြာအာဏာပိုင် နိုင်ငံတော်၏ ကောင်းကျိုးအတွက် ဦးထိပ်ထားဆောင်ရွက်တတ်သော စစ်သူကြီးသည် တိုင်းပြည်၏ အဖိုး မဖြတ်နိုင်သော အနုဂ္ဂရတနာပင်ဖြစ်၏။

စီးပွားရေး၌လည်း လုပ်ငန်းကိုဦးဆောင်သူ အကြီးအကဲသည် စိမ့်ကိန်းများ၏ အချုပ်အနှောင်ကို မခံစေရ။ သူသည် ပေါ်လာသော အခွင့်အကောင်းတိုင်းကို အကျိုးရှိအောင် အသုံးချနိုင်စွမ်းရှိရမည်။ အိပ်ပါက ပြောင်းလဲစရာရှိသည်ကို ချက်ချင်း ပြောင်းလဲရမည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၌ အရေးကြီးဆုံးအချက်တစ်ရပ်မှာ ပြိုင်ဆိုင်မှုနှင့်သက်ဆိုင်သော အခြေအနေ အပြောင်းအလဲ၊ စားသုံးသူများ၏ အကြိုက်နှင့် ဝယ်လိုအား အပြောင်းအလဲ၊ နည်းပညာနှင့် တီထွင်မှု နှိုင်းရာ အပြောင်းအလဲ အစိုးရဥပဒေ နည်းဥပဒေနှင့် စည်းမျဉ်းစည်းကမ်း အပြောင်းအလဲ၊ လုပ်ငန်း ဆက်နွယ်နေသော ပတ်ဝန်းကျင်အပြောင်းအလဲများကို လိမ္မာကျွမ်းကျင်စွာဖြင့် လက်တွေ့ကျကျ ဆိုင်ဘွယ်ဖြေရှင်းနိုင်စွမ်းရှိခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

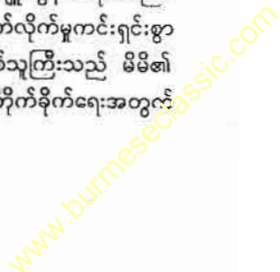
လက်တွေ့ကျကျ ဆောင်ရွက်တတ်သော အကြီးအကဲသည် အထက်ပါ အပြောင်းအလဲများကို ကြိုတင်မှုရယူကာ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနိုင်စွမ်း ရှိရပေမည်။

ပဉ္စမမြောက်နှင့် နောက်ဆုံးကျင့်စဉ်မှာ ရိုးသားဖြောင့်မတ်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း ဖော်ပြခဲ့ပြီးဖြစ်သည်။ ကျင့်စဉ်နှင့်ပတ်သက်၍ ဆွန်ဇူးက ဤသို့ မိန့်ဆိုခဲ့သည်။

စစ်သူကြီးတစ်ဦးသည် သူ၏ နောက်လိုက်စစ်သည်များအား ကလေးသူငယ်များကဲ့သို့ သဘောထားပါက စစ်သည်တို့သည် သူနှင့်အတူ အေးအတူပူအမျှ အတူတကွ ထာဝရရှိနေကြ လိမ့်မည်။

အကယ်၍ စစ်သည်များအား မိမိ၏ ချစ်မြတ်နိုးလှသော ရင်ဝယ်သားများသဖွယ် ဆက်ဆံ ပြုမူပါမူကား စစ်သည်များသည် သူ့အတွက်အသက်ကိုပင် စွန့်လွှတ်ကြလိမ့်မည်။

သို့ရာတွင် စစ်သူကြီးသည် မိမိ၏စစ်သည်များအား ဆက်ဆံရာ၌ အကြင်နာလွန်ကဲမှု မရှိ။ အကယ်၍ အကြင်နာလွန်ကဲလျှင် ထိုအကြင်နာလွန်ကဲခြင်းကို အားနည်းမှုတစ်ရပ်အဖြစ် သူ့စစ်သည်များက စည်းကမ်းဖောက်ဖျက်ခြင်း၊ အမိန့်မနာခံခြင်းများကို ကျူးလွန်လာနိုင်သည်။ ထိုသို့ အကြင် နာလွန်ကဲမှုဖြင့် ဆက်ဆံမည့်အစား ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျ၊ ဘက်လိုက်မှုကင်းရှင်းစွာ ဆက်ဆံရမည်။ ဆုပေး၊ ဒဏ်ပေးစနစ်ကို ကျင့်သုံးရမည်။ ပဓာနအားဖြင့် စစ်သူကြီးသည် မိမိ၏ စစ်သည်များကို သာမန်အချိန်ကာလတွင် ဂရုတစိုက်စောင့်ရှောက်သကဲ့သို့ တိုက်ခိုက်ရေးအတွက် အတွက်ရန်လည်း မမေ့သင့်ချေ။





စီး ပွား ဝ ဇ ရ ဝ ဝ ဝ သူ ကြီး များ

ထိုနည်းတူပင် ကုမ္မဏီတစ်ခု၌ ဝန်ထမ်းအများအပြား နုတ်ထွက်သွားခြင်း၊ ဝန်ထမ်းနှင့်ကုမ္မဏီအကြား ပဋိပက္ခဖြစ်ခြင်း၊ ဝန်ထမ်းများစိတ်ဓာတ်ကျနေခြင်း၊ ကုမ္မဏီအနေဖြင့် ငွေကြေးဆုံးရှုံးမှုများကို ရင်ဆိုင်ရခြင်း၊ အခြားကုမ္မဏီများနှင့် အပြင်းအထန်ယှဉ်ပြိုင်နေရခြင်း၊ ကုမ္မဏီဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်ပုံအားနည်းနေခြင်း၊ ကုမ္မဏီ၏ အစုရှယ်ယာများ ဈေးကွက်၌ကျဆင်းလာခြင်း၊ ကုမ္မဏီကို အသိမ်းခံရမည့်အခြေအနေနှင့် ကြုံရခြင်းတို့သည် ကုမ္မဏီကိုအုပ်ချုပ်သူ အကြီးအကဲအပေါ်၌ လုံးဝတာဝန်ရှိလေသည်။

ကုမ္မဏီအကြီးအကဲအား လစာအမြောက်အမြား ပေးထားခြင်းမှာ ထိုအကြီးအကဲဖြစ်သူသည် တာဝန်ယူဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်းနှင့် အရေးကြီးသော ဆုံးဖြတ်ချက်များကို ချမှတ်နိုင်သော အစွမ်းသတ္တိရှိခြင်းကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။

မှန်မှန်ကန်ကန် ဆုံးဖြတ်နိုင်သည့် အတတ်ပညာရှိဖို့ရန်မှာ ခက်ခဲလှသည်။ သို့ရာတွင် အံ့ဖွယ်ကောင်းသော အချက်တစ်ခုတွေ့ရသည်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် အဆုံးအဖြတ်ပေးခြင်းပြုလုပ်ရာ၌ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆန်ဆန် ဆုံးဖြတ်ခွင့်ပေးထားသည်ကို မကြာခဏ တွေ့နေရသောအချက်ပင် ဖြစ်လေသည်။

စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ကိစ္စများကို အဆုံးအဖြတ်ပေးရာ၌ သိပ္ပံနည်းကျကျ အဆုံးအဖြတ်ပေးနိုင်သောနည်းများရှိနေပြီဖြစ်သည်။ ဥပမာအားဖြင့် ဝယ်လိုအားနှင့် ငွေကြေးဆိုင်ရာ ခန့်မှန်းတွက်ချက်မှုစသည်တို့ကို တွက်ချက်နိုင်သော စက်ကိရိယာများနှင့် စာရင်းအင်းတွက်ချက်နိုင်သည့် ကွန်ပျူတာစက်များကို ဈေးကွက်များ၌ အလွယ်တကူ ဝယ်ယူရရှိနိုင်သည်။

သို့ရာတွင် မည်ကဲ့သို့အသုံးပြုရမည် ဟုသောကိစ္စကို စဉ်းစားရာတွင်မူ အုပ်ချုပ်မှု အတတ်ပညာလိုအပ်လာသည်။

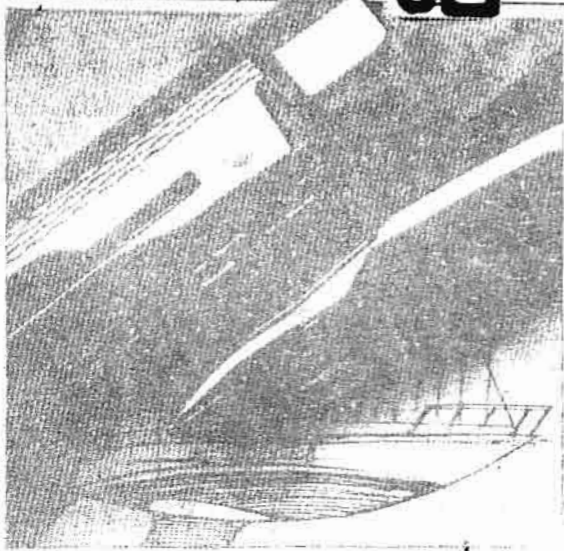
ထို့ပြင် စီးပွားရေးနှင့်ဆိုင်သော သတင်းအချက်အလက်များကို အကျိုးရှိအောင် အသုံးပြုနိုင်ရေးအတွက် ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာမှုနှင့် အဓိပ္ပါယ်ပြန်ဆိုဖော်ထုတ်မှု အတတ်ပညာ လိုအပ်လာသည်။ ဤအတတ်ပညာများကို ပုဂ္ဂိုလ် တစ်ဦးတစ်ယောက်ချင်းအား အသုံးပြုနိုင်ရန် တရားဝင် တာဝန်လွှဲအပ်ထားရမိဖြစ်သည်။

ဤသို့သော တာဝန်များကို ခွဲခြားဝေဖန်ပေးအပ်၍ ဆောင်ရွက်စေတတ်သော စွမ်းရည်ရှိကြောင့်ပင် ကုမ္မဏီအကြီးအကဲများသည် အခြားသူများနှင့် ခြားနားနေခြင်း ဖြစ်သည်။

ဤသို့ စွမ်းရည်ရှိသောကြောင့်ပင် အခြားသူများက သူ့အား မလိုလားအပ်သော ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်မှု ပြုလာသောအခါ ခံနိုင်ရည်ရှိသူအဖြစ် မားမားမတ်မတ် ရပ်တည်နိုင်ခြင်းဖြစ်လေသည်။



ကျမ်းကျင်စွာ
စိမ့်စိမ့်
စိမ့်စိမ့်





**TO PLAN
WITH SKILL**

A Necessity For Business Survival



ကျွမ်းကျင်စွာ စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း

ကျွမ်းကျင်စွာ စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တည်တံ့ရေးအတွက် လိုအပ်ချက်တစ်ရပ်

ဆွန်စူးသည် သူ့ရေးသားပြုစုခဲ့သောကျွမ်းကို အလေးအနက်တိုက်တွန်းမှု ပါဝင်နေသော အောက် အဆိုအမိန့်ဖြင့် အစချီ၍ ဖော်ပြခဲ့သည်။

စစ်ဆိုသည်မှာ နိုင်ငံတော်အတွက် သေရေးရှင်ရေးတမျှ အရေးကြီးလှသော ကိစ္စတစ်ရပ် ဖြစ်သည်။ စစ်သည် ပြည်သူလူထု၏ အသက်ရှင်ရေးနှင့် လည်းကောင်း၊ သေကြေပျက်စီးရေးနှင့် လည်းကောင်း သက်ဆိုင်လျက်ရှိရုံမျှမက နိုင်ငံတော်တည်တံ့ရေးကို လည်းကောင်း၊ ပျက်သုဉ်း ရေးကိုလည်းကောင်း ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် စစ်ရေးပြဿနာနှင့် ပတ်သက်၍ သေချာစွာ ဆန်းစစ် လေ့လာအပ်ပေသည်။

ယင်းအဆိုအမိန့်သည် စစ်ရေးကိစ္စဆောင်ရွက်ရာတွင် အသေးစိတ် စီမံကိန်း ရေးဆွဲဆောင်ရွက်ရန် ကြိုးပုံကို ညွှန်းဆိုလျက်ရှိသည်။ အသေးစိတ် စီမံကိန်းဟုဆိုရာ၌ 'အသေးစိတ်'ဟူသော စကား သည် သော့ချက်ကျသော စကားလုံးဖြစ်ကြောင်း သတိချပ်အပ်ပေသည်။

မည်သည့် စစ်သူကြီးမျှ စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း မပြုဘဲ စစ်တိုက်မည်မဟုတ်ချေ။ စစ်ပွဲအောင်မြင်မှု ဆုံးရှုံးမှုတို့သည် စီမံကိန်းကို မည်မျှ အသေးစိတ်ကျကျ ရေးဆွဲနိုင်သည်၊ သို့မဟုတ် မည်မျှ သေချာစွာရေးဆွဲနိုင်သည်ဆိုသော အချက်ပေါ်တွင် မူတည်ပေသည်။

ဆွန်စူးက စီမံကိန်းကို မည်ကဲ့သို့ ရေးဆွဲထားသည်ဆိုသောအချက်ကို ကြည့်လိုက်သည့်နှင့် မြင်နက် ၎င်းစစ်ပွဲ အောင်မြင်လိမ့်မည် ၊ သို့မဟုတ် ရှုံးနိမ့်လိမ့်မည်ကို ကြိုတင်၍ ခန့်မှန်းပြောကြား နိုင်သည်ဟု ဆိုသည်။

www.burmeseclassic.com



ကျွမ်းကျင်စွာစီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း

အသေးစိတ် စီမံကိန်းရေးဆွဲရာတွင် မည်သည့်အချက်များ ပါဝင်သင့်ပါသနည်း။ အခြေခံအားဖြင့် အသေးစိတ်စီမံကိန်းတွင် မိမိ၏အင်အားသည် မည်မျှခိုင်မာသည်၊ မည်မျှအားနည်းသည်၊ ရန်သူ၏ အင်အားသည် မည်မျှခိုင်မာသည်၊ အားနည်းသည်ကို အသေးစိတ်ခန့်မှန်းချက်များ ပါဝင်ရန် လိုအပ်လေသည်။

ဆွန်စူးက

အကြင်သူသည် မိမိ၏အခြေအနေနှင့် ရန်သူ၏ အခြေအနေကို တိတိကျကျ ကောင်းစွာ သိရှိနားလည်သည်ဖြစ်အံ့။ ထိုသူသည် စစ်ပွဲအားလုံးကို မုချ အောင်မြင်မည်။ အကြင်သူသည် မိမိ၏အခြေအနေကို သိရှိနားလည် ပြီး ရန်သူ၏ အခြေအနေကို သိရှိနားလည်ခြင်း မရှိပါက အောင်မြင်နိုင်သည့် အခွင့်အလမ်းကိုသာ တွက်ဆနိုင်မည်။ အကြင်သူသည် မိမိ၏အခြေအနေကို လည်းကောင်း၊ ရန်သူ၏ အခြေအနေကိုလည်းကောင်း လုံးဝ သိရှိနားလည်ခြင်း မရှိပါက စစ်ပွဲအားလုံးတွင် ရှုံးနိမ့်မှုနှင့်ရင်ဆိုင်ရပြီး သေကြေပျက်စီးရလိမ့်မည်။

ထို့ပြင် စီမံကိန်းကိုရေးဆွဲရာ၌ မြေမျက်နှာပြင် အနေအထားနှင့် ရာသီဥတုအခြေအနေတို့ကိုလည်း အသေးစိတ် လေ့လာတွက်ချက်ကာ ထည့်သွင်းရေးဆွဲရမည် ဖြစ်သည်။

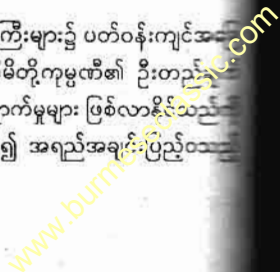
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အသုံးပြုခြင်း

စစ်ပွဲဆင်နွှဲရန်အတွက် အသေးစိတ်ရေးဆွဲသည့် စီမံကိန်း၏ အခြေခံမူများကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တွင်လည်း အသုံးပြုရန် သင့်လျော်ပါသည်။ ဤရည်ရွယ်ချက် ထမြောက် အောင်မြင်နိုင်ရေးအတွက် မြောက်မြားစွာသော ပညာရှင်များနှင့် သုတေသီများသည် စီမံကိန်းရေးဆွဲသည့် နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးကို တီထွင်အသုံးပြုခဲ့ကြသည်။

ဥပမာအားဖြင့် S.W.O.Tဟု အတိုချုံးခေါ်ဝေါ်သည့် 'ရန်သူနှင့် မိမိတို့၏ အားသာချက် (Strengths)၊ အားနည်းချက် (Weaknesses)၊ အခွင့်အလမ်းများ (Opportunities) နှင့် ငြိမ်းခြောက်မှုအန္တရာယ် (Threats)များ'ကို အသေးစိတ် ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာ၍ စီမံကိန်းကိုရေးဆွဲသည့် လုပ်ငန်းနှင့် ချဉ်းကပ်နည်းပုံစံကို ကုမ္ပဏီများ၏ မဟာဗျူဟာရေးဆွဲမှု စီမံကိန်း ရေးဆွဲသူများထံ လေ့လာအသုံးပြုလေ့ရှိသည်။

စီမံကိန်းရေးဆွဲရေးကို အထူးအလေးထားကာ ဆောင်ရွက်ခြင်းသည် များစွာအရေးကြီးကြောင်း သိရှိလာကြသောကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးများ၊ ကုမ္ပဏီကြီးများတွင် စီမံကိန်းရေးဆွဲသည့် ဌာနများကိုပင် ဖွဲ့စည်းတည်ထောင်ခဲ့ကြသည်။

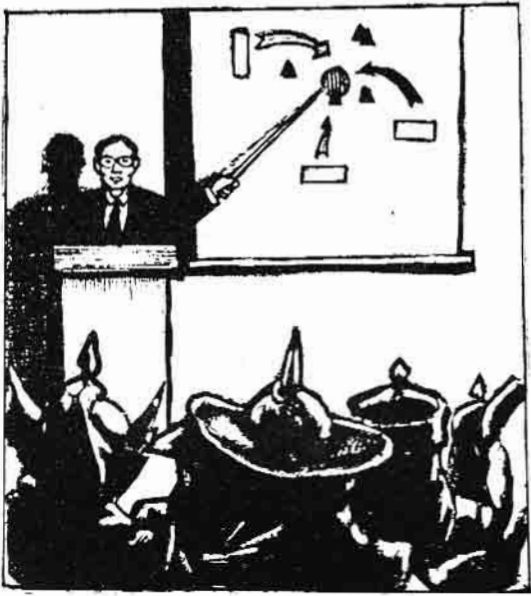
နိုင်ငံပေါင်းများစွာနှင့် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်သော ဂျပန်ကုမ္ပဏီကြီးများ၌ ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေကို လေ့လာသုံးသပ် ချင့်ချိန်နိုင်သော စီမံကိန်းပညာရှင်များနှင့် မိမိတို့ကုမ္ပဏီ၏ ဦးတည်ချက်နှင့် လမ်းကြောင်း အနေအထားများသည် အနာဂတ်တွင် မည်ကဲ့သို့ သက်ရောက်မှုများ ဖြစ်လာနိုင်သည်ကို ကြိုတင်လေ့လာ ခန့်မှန်းတွက်ချက်နိုင်သော အလွန်အဆင့်အတန်းမြင့်၍ အရည်အချင်းပြည့်ဝသည့် စီမံကိန်း ပညာရှင်ကြီးများကို ခန့်ထားကြသည်။



ပျံ့နှံ့ရေးဆွဲရန် ဆွန်စူး ညွှန်ပြခဲ့သော အချက်ရှစ်ချက်

ဆွန်စူးက စီမံကိန်းရေးဆွဲရာတွင် အောက်ပါအချက်ရှစ်ချက်ကို ထည့်သွင်းရေးဆွဲသင့်ကြောင်း ဆွန်စူးဖော်ပြခဲ့သည်။

- တိုင်းပြည်အုပ်ချုပ်သူ၏ စိတ်ဓာတ်ရေးရာအခြေအနေ၊
- စစ်သူကြီး၏ အရည်အချင်း စွမ်းရည်ပြည့်ဝမှု အခြေအနေ၊
- ရာသီဥတု၏ အထောက်အကူပြုမှု အခြေအနေ၊
- မြေမျက်နှာပြင်အနေအထား၏ အထောက်အကူပြုမှု အခြေအနေ၊
- ဥပဒေ၊ အမိန့်၊ ညွှန်ကြားချက်များအရ အရေးယူဆောင်ရွက်နိုင်မှု အခြေအနေ၊
- စစ်တပ်အင်အား (ကိန်းဂဏန်း) အခြေအနေ၊
- အရာရှိများနှင့် စစ်သည်များအား လေ့ကျင့်ပေးမှု အခြေအနေ၊
- ဆုပေးဒဏ်ပေးစနစ်ကို အကောင်အထည်ဖော် ဆောင်ရွက်မှု အခြေအနေ၊



ပြည်အုပ်ချုပ်သူ၏ စိတ်ဓာတ်ရေးရာ အခြေအနေ စစ်ပွဲတစ်ပွဲ အောင်မြင်ရေး၌ တိုင်းပြည်အုပ်ချုပ်သူ၏ စိတ်ဓာတ်ရေးရာ အခြေအနေသည် များစွာ ထူးခြားလေသည်။

ဥပမာအားဖြင့် ဖော်ကလင်ကျွန်းစစ်ပွဲကို လေ့လာနိုင်သည်။ ဖော်ကလင်ကျွန်း စစ်ပွဲတွင် အင်အားရသည့် ခိုင်မာသော အကြောင်းယုတ္တိကို ထုတ်ဖော်ပြသနိုင်မှုနှင့် ခိုင်မာသော ဦးစောင့်မှုကို ထုတ်ဖော်ကြောင့် ဖော်ကလင်ကျွန်းကို ပြန်လည်သိမ်းပိုက်နိုင်ခဲ့ပေသည်။



ကျွမ်းကျင်စွာစီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် တိုင်းပြည်အုပ်ချုပ်သူ၏ စိတ်ဓာတ်ရေးရာအခြေအနေ ဆိုသည်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ အောင်မြင်ရေးအတွက် အစိုးရ၏ ဦးဆောင်မှုနှင့် အားပေးနိုင်မှု အခြေအနေကို ဆိုလိုခြင်းဖြစ်သည်။

ဂျပန်၊ အနောက်ဂျာမနီ၊ တောင်ကိုရီးယားနှင့် စင်ကာပူစသည့် နိုင်ငံများရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ အောင်မြင်နိုင်ရေးအတွက် သက်ဆိုင်ရာအစိုးရ၏ နိုင်ငံရေးဦးဆောင်မှုသည် အလွန်အရေးပါသော အခန်းကဏ္ဍမှ ပါဝင်လျက်ရှိသည်။

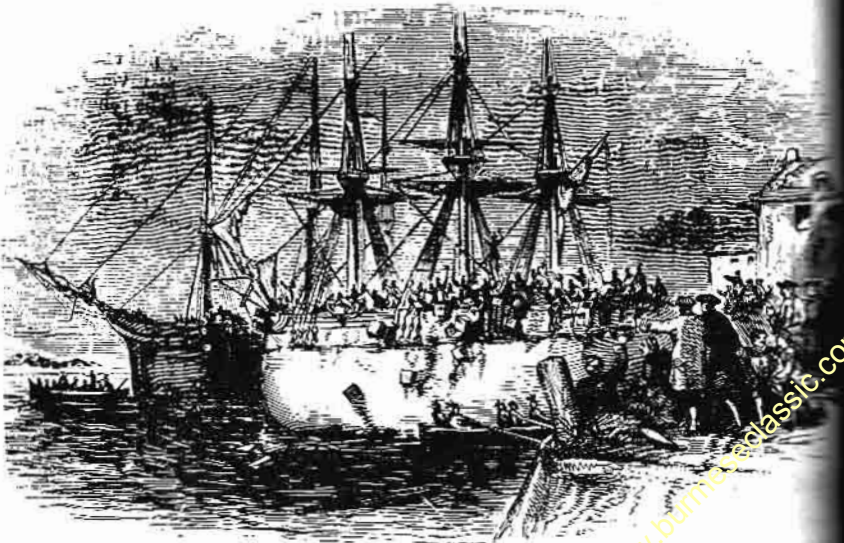
အခြားတစ်ဘက်တွင်မူ အာဖရိက၊ လက်တင်အမေရိကနှင့် အာရှတိုက်ရှိ ဖွံ့ဖြိုးမှုတွင် နိမ့်ကျလျက်ရှိသော နိုင်ငံများ၏ အစိုးရများသည် အကျင့်စာရိတ္တ ဖောက်ပြန်ခြင်း၊ လာဘ်စားခြင်း၊ ဦးဆောင်မှုညံ့ဖျင်းခြင်းများ ရှိနေသောကြောင့် ပြည်သူလူထု အကျိုးရှိအောင် ဘာမှ မလုပ်ကိုင်နိုင်ဘဲ စီးပွားရေးကျပ်တည်းမှုကိုသာ ဖြစ်ပေါ်စေခဲ့သည်။

စစ်သူကြီး၏ အရည်အချင်း စွမ်းရည်ပြည့်ဝမှုအခြေအနေ

စစ်မက်ဖြစ်ပွားသောအခါ အရည်အချင်းပြည့်ဝသော စစ်သူကြီးတစ်ဦးရရှိရေးသည် များစွာအရေးကြီးကြောင်းနှင့် ပတ်သက်၍ မည်သည့်အခါကမျှ အငြင်းပွားမှုမရှိခဲ့ဘူးချေ။ စစ်ပွဲမဆင်နွှဲမီ အဆိုပါစစ်သူကြီးသည် အခြေအနေအရပ်ရပ်ကို အထူးဂရုစိုက်၍ လေ့လာသုံးသပ် အကဲဖြတ်ရန် တာဝန်အရှိဆုံးသောချက်အကျဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်ပင်ဖြစ်ပါသည်။

ဤအချက်ကို ဆွန်ဇူးက အလေးအနက် ဖော်ပြခဲ့ပြီးဖြစ်၏။

အလားတူပင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဦးဆောင်သော ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲ တစ်ဦးသည်လည်း ကုမ္ပဏီ၏ အနာဂတ်အရေးအတွက် စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ရန် များစွာအရေးပါ၍ သော့ချက်ကျသော ပုဂ္ဂိုလ်



ဗျူဟာ : ကျင့်စွာ စီမံကိန်း : ရေးဆွဲခြင်း

ဖြစ်သည်။ သို့ဖြစ်၍ ကုမ္ပဏီ၏ တိုးတက်မှု သို့မဟုတ် ဆုတ်ယုတ်မှုသည် အရေးကြီးသော ဆုံးဖြတ်ချက်များကိုချမှတ်သော ကုမ္ပဏီ အကြီးအကဲအပေါ်တွင် မူတည်လျက်ရှိပေလိမ့်မည်။

ရာသီဥတု၏ အထောက်အကူပြုမှု အခြေအနေ

ရာသီဥတု အခြေအနေသည် စစ်တပ်များနှင့် လက်နက်များကို နေရာချထားအသုံးပြုရေးအတွက် စွာအကျိုးသက်ရောက်မှု ရှိနိုင်သည်။ စစ်သူကြီးသည် ထိုရာသီဥတု အခြေအနေကို ကြိုက်ခံရင်ဆိုင်ရင်း မိမိ၏ စစ်ပွဲအောင်မြင်ရေးအတွက် အကျိုးရှိစေရန် ကြိုးစားဆောင်ရွက်ရ၏။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင်လည်း ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲဖြစ်သူသည် ၎င်း၏ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် လက်တွေ့ဆိုင်ဆိုင် ကြုံတွေ့နေရသော ပြင်ပဆိုင်ရာ အကြောင်းအချက် (external factors) များဖြစ်သည့် စီးပွားရေးနှင့် အရောင်းအဝယ်ဆိုင်ရာ အခြေအနေများကို စုစုံတွန်းလှန်ပြီး မိမိ၏ ကုမ္ပဏီ အကျိုးရှိစေရန် ဆောင်ရွက်ရပေလိမ့်မည်။

ဥပမာအားဖြင့် တရုတ်ပြည်၏ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ အခြေအနေသည် ၁၉၈၉ ခုနှစ် ဇွန်လက ဖြစ်ပွားခဲ့သော တီယန်မင်ရင်ပြင် အရေးအခင်း ပြီးသည့်နောက်တွင် ပြင်းထန်စွာ ပြောင်းလဲသွားခဲ့သေးသည်။ သို့ဖြစ်၍ နိုင်ငံခြား ကုမ္ပဏီများ၏ မဟာဗျူဟာကို တရုတ်ပြည်၏ ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေ ပြောင်းလဲမှုနှင့် လျော်ညီအောင် ပြန်လည်သုံးသပ်ပြီး ပြုပြင်ဆောင်ရွက်ခဲ့ရ၏။

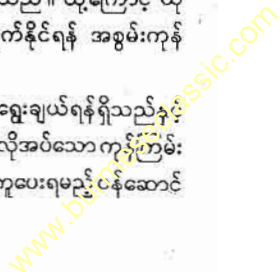
ဂျပန်ကုမ္ပဏီများသည် စီးပွားရေးရာသီဥတု အခြေအနေနှင့်လျော်ညီစွာ အုပ်ချုပ်လုပ်ကိုင်နိုင်ရေးအတွက် သတိကြီးစွာထား၍ ဆောင်ရွက်လေ့ရှိသည်။ ထိုသို့ ဆောင်ရွက်နိုင်သည့်အတွက် ဂျပန်ကုမ္ပဏီများသည် ရေရှည်စီမံကိန်းများကို ၁၀ နှစ်ကျော် ကာလထိအောင် ရေးဆွဲဆောင်ရွက်နိုင်သည်ဟု ဆိုရသည်။

မြေမျက်နှာပြင် အနေအထား၏ အထောက်အကူပြုမှု အခြေအနေ

စစ်ရေးအတွက်အသုံးပြုသော မြေမျက်နှာပြင် အနေအထားဆိုသည် အကြောင်းခြင်းရာသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင်မူ 'ကုန်ထုတ်လုပ်ရေးအတွက် တိုက်ရိုက်သက်ဆိုင်သော အကြောင်းအချက်များ' (physical factors) နှင့် 'ကုန်ထုတ်လုပ်ရေးအတွက် သွယ်ဝိုက်၍ အထောက်အကူပြုသော အကြောင်းအချက်များ' (infrastructural factors) ကို ဆိုလိုသည်။

စစ်ရေးတွင် မြေမျက်နှာပြင်အနေအထားသည် လက်နက်များ အသုံးပြုရေးတွင် လည်းကောင်း၊ မဟာဗျူဟာများ ရေးဆွဲချမှတ်ရာတွင်လည်းကောင်း ထိခိုက်စေနိုင်သည်။ တစ်ခါက စစ်တပ်တစ်တပ်သည် မြေမျက်နှာပြင်အခြေအနေ မကောင်းသော နေရာတစ်ခုတွင် ပိတ်မိနေခဲ့သည်။ ထို့ကြောင့် ထိုစစ်တပ်တွင် ရှိသမျှအင်အားကို အသုံးပြု၍ ပိတ်မိနေသောနေရာမှ ဖောက်ထွက်နိုင်ရန် အစွမ်းကုန်ကြိုးစားပြီး ရုန်းထွက်ခဲ့ရ၏။

အလားတူစွာပင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုသည် တည်ရာဌာနတစ်ခုကို ရွေးချယ်ရန်ရှိသည်နှင့်အညီ ပြင်ဆင်နိုင်မှု၊ မိမိရွေးချယ်မည့် တည်ရာဌာနသည် ကုန်ထုတ်လုပ်ရာတွင် အသုံးလိုအပ်သော ကုန်ကြမ်းများ၊ လုပ်သားအင်အား၊ အရင်းအနှီး၊ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုကို အထောက်အကူပေးရမည့် ပန်ဆောင်





ကျွမ်းကျင်စွာစီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း

မူလုပ်ငန်းများ၊ နည်းပညာဆိုင်ရာ ကိစ္စများ၊ 'ရရှိနိုင်မှု' အခြေအနေတို့ကို ဆန်းစစ်လေ့လာရန် ပြဿနာကို ရင်ဆိုင်ရလေသည်။

ထို့ကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို တည်ဆောက်ရန် နေရာဌာန ရွေးချယ်သည့်အခါတွင် မြေမျက်နှာပြင်အနေအထားကို အသေးစိတ်လေ့လာရန် များစွာ အရေးကြီးသည်။ အထူးသဖြင့် နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်တစ်ပြည်တွင် သွားရောက်လုပ်ကိုင်ရသည့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် မြေမျက်နှာပြင်အနေအထားဆိုင်ရာ အချက်အလက်များကို လေ့လာရန် အထူးလိုအပ်ပေလိမ့်မည်။

ဥပဒေအမိန့်များကို အကောင်အထည်ဖော်မှု အခြေအနေ

စစ်တပ်တစ်ခု၏ စွမ်းဆောင်နိုင်မှု ရှိမရှိဆိုသော အချက်သည် ၎င်းထုတ်ပြန်သော စစ်ဥပဒေ စစ်အမိန့်များကို မည်ကဲ့သို့ အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်သည်။ ယင်းသို့ ဆောင်ရွက်ရာတွင် မည်မျှခိုင်မာကောင်းမွန်သော စနစ်နှင့် ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်ပုံအရ ဆောင်ရွက်သည်ဆိုသော အချက်တို့ အပေါ်တွင် တည်မီလျက်ရှိသည်။

အလားတူပင် ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို မည်ကဲ့သို့သောပုံစံဖြင့် တည်ဆောက်က မည်ကဲ့သို့ စည်းရုံးဖွဲ့စည်း တည်ဆောက်သည်ဆိုသော အချက်သည် ၎င်းထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်းဈေးကွက်တွင် အခြားသူများနှင့် ယှဉ်ပြိုင်၍ ထိရောက်စွာ ရောင်းချနိုင်ခြင်း ရှိမရှိကို အဆုံးအဖြတ်ပေးပေလိမ့်မည်။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်ရာတွင် တီထွင်ဖန်တီးမှုရှိခြင်း၊ နည်းစနစ်သစ်များကို ကျင့်သုံးနိုင်ခြင်း၊ ဝန်ထမ်းအားလုံးက မိမိတို့ကိုယ်တိုင်ပိုင်သော ကုမ္ပဏီအဖြစ် ခံယူဆောင်ရွက်သော စိတ်ဓာတ်ရှိခြင်း စသော လိုအပ်ချက်များပြည့်စုံအောင် အားပေးပြီး ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်သောကုမ္ပဏီ၏ အရေအတွက်များများထုတ်လုပ်ရန် အချက်တစ်ချက်တည်းကိုသာ အဓိကထားပြီး ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်ထားသော ကုမ္ပဏီတို့သည် များစွာကွာခြားလှသည်။

အကယ်၍ ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နေရည်ရွယ်ချက်ကို အလေးအနက်ထားရှိပါက ထိုကုမ္ပဏီကို ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်ရာတွင် ပင်လယ်ရပ်ခြား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်၍ အတွေ့အကြုံကြွယ်ဝသော ပုဂ္ဂိုလ်များ ရွေးချယ်ခန့်ထားဖွဲ့စည်းချုပ်ချုပ် ဦးစားပေး၍ စဉ်းစားဆောင်ရွက်ရပေလိမ့်မည်။

စစ်တပ်၏ အင်အား(ကိန်းဂဏန်း) အခြေအနေ

စစ်မက်ဖြစ်ပွား၍ စစ်ပွဲတစ်ခုကို ဆင်နွှဲရာတွင် မိမိဘက်နှင့် ရန်သူဘက်ရှိ အင်အားအခြေအနေနှင့် ယှဉ်တွက်ချက်ရသည်။ ဤကဲ့သို့ နိုင်ငံ့ယှဉ်တွက်ချက်ရာ၌ အခြားအချက်များစွာတွင် အခြေအနေနှင့် တူညီမှု ရှိချင်ရှိမည်။ သို့ရာတွင် စစ်သည်အင်အား၊ လက်နက်အင်အား အရေအတွက်သာလျှင် အနိုင်ရရန် အခွင့်အလမ်းကို ရရှိပေလိမ့်မည်။

အလားတူပင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်သော ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် လူအင်အား၊ ငွေကြေးအင်အား၊ ပစ္စည်းအင်အား စသော အရင်းအမြစ်များ တောင့်တင်းပါက အခြားကုမ္ပဏီများနှင့် ယှဉ်ပြိုင်ရာတွင် အခွင့်အလမ်းကောင်းများကို ရရှိနိုင်ပေလိမ့်မည်။

အရင်းအမြစ် အင်အားအရေအတွက် သာလွန်မှုတွင် လူအင်အား သားပွန်ခြင်း၊ အုပ်ချုပ်မှု

ကျွမ်းကျင်စွာ စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း

လွန်ခြင်း၊ ငွေကြေးအင်အား သာလွန်ခြင်း၊ ပစ္စည်းအင်အားသာလွန်ခြင်း၊ စက်ကိရိယာနှင့် ယန္တရားတို့တွင် သာလွန်ခြင်း စသည်တို့ ပါဝင်ပေသည်။

အရင်းအမြစ် အင်အားအရေအတွက် ပိုမို ပိုင်ဆိုင်သည်နှင့်အမျှ ကုမ္ပဏီသည် ပိုမို၍ ထိထိရောက်ရောက် ပြိုင်ဆိုင်နိုင်ပြီး အကျိုးအမြတ်များကိုလည်း ပိုမိုရရှိနိုင်လေသည်။

ယေဘုယျအားဖြင့် ကုန်ထုတ်လုပ်မှုဆိုင်ရာနှင့် အရောင်းအဝယ်ကိစ္စများတွင် အရင်းအမြစ် အင်အားအရေအတွက် ကြီးမားမှုသည် ကြီးမားသော အရှိန်အဟုန်ဖြင့် ထိရောက်စွာ ပြိုင်ဆိုင်ဆောင်ရွက်နိုင်မှုကို များစွာပံ့ပိုးပေးသည်ဟု ဆိုနိုင်သည်။

သို့ရာတွင် ဆွန်ဇူးသည် အင်အားကြီးမားမှု တစ်ခုတည်းကိုသာ လိုလားထောက်ခံခဲ့ခြင်း မဟုတ်ဘဲ သတိပြုရန်လိုသည်။ ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း သတိပေးခဲ့၏။

စစ်တပ်တစ်ခု၏ အင်အားသည် အရေအတွက်အင်အားကြီးမားမှု တစ်ခုတည်း အပေါ်တွင်သာ တည်ရှိနေသည်မဟုတ်။ ထို့ကြောင့် ကိန်းဂဏန်းအရေအတွက် တစ်ခုတည်း အပေါ် အခြေခံ၍ ရှေ့သို့မချီတက်ပါနှင့်။

အရာရှိနှင့် စစ်သည်များအား လေ့ကျင့်ပေးရေးအခြေအနေ

အခြားသောအချက်များထက် ပို၍ အရေးကြီးသောအချက်မှာ အခြေအနေအရပ်ရပ်ကို အကျိုးရှိစွာ အသုံးပြုနိုင်ရေးအတွက် အရာရှိနှင့် စစ်သည်များကို လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးရေးပင် ဖြစ်သည်။

စစ်ရေးတွင်အသုံးပြုသော လေ့ကျင့်သင်ကြားရေးနှင့် ပတ်သက်သောအချက်ကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခြေအနေများတွင်လည်း အသုံးပြုနိုင်သည်။ ယင်းသို့အသုံးပြုသောအခါ ကုမ္ပဏီများတွင် ဝန်ထမ်းများနှင့် မန်နေဂျာများ စသော လူအင်အား အရင်းအမြစ်များကို ပိုမိုထားရှိခြင်းသည် အဓိက အရေးကြီးသောအချက် မဟုတ်ချေ။

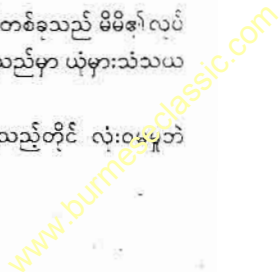
ပို၍ အရေးကြီးသောအချက်မှာ အရည်အချင်းသာဖြစ်လေသည်။ အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် အခြား ကုမ္ပဏီများနှင့် ယှဉ်ပြိုင်ရာတွင် စနစ်ကျနသော အလုပ်လုပ်မှုနှင့် အရည်အချင်းပြည့်ဝမှုသည် ပဓာနကျသောကြောင့် ဖြစ်သည်။

လူအင်အား အရင်းအမြစ်သည် အရည်အချင်းပြည့်ဝပြီး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာမှသာလျှင် အခြား သောအရင်းအမြစ်များကို ထိရောက်စွာ အသုံးပြုနိုင်စွမ်းရှိမည်ဖြစ်သည်။ အရည်အချင်းရှိသည့် အလုပ်သမားများနှင့် မန်နေဂျာများကိုလည်း ပိုမိုမွေးထုတ်ပေးနိုင်မည် ဖြစ်လေသည်။

ကမ္ဘာပေါ်ရှိ အထူးအောင်မြင် တိုးတက်လျက်ရှိသော စင်ကာပူလေကြောင်းကုမ္ပဏီ၊ အိတ်ဘီအမ် ကုမ္ပဏီ စသော ကုမ္ပဏီကြီးများသည် လေ့ကျင့်ရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးလုပ်ငန်းကို အလေးအနက် ထိရောက်စွာ ဆောင်ရွက်လျက်ရှိသည်ကို တွေ့ရှိရသည်။

အထူး လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးထားသော ဝန်ထမ်းများရှိထားသည့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် မိမိ၏လုပ် ဆောင်တာများကို ယုံကြည်စိတ်ချမှု အပြည့်အဝထားရှိ၍ လုပ်ကိုင်နိုင်စွမ်းရှိသည်မှာ ယုံမှားသံသယ မရှိချေ။

ထို့ပြင် ၎င်းတို့သည် ခက်ခဲသောအခြေအနေများကို ရင်ဆိုင်တွေ့ကြုံရသည်တိုင် လုံးဝနုတ် ခွယ်မဖြေရှင်းနိုင်စွမ်း ရှိကြလေသည်။





ကျွမ်းကျင်စွာစီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း



ဆုပေးဒဏ်ပေးစနစ်ကို ကျင့်သုံးမှု အခြေအနေ

စစ်တပ်တစ်ခုတွင် အရေအတွက်နှင့် အရည်အချင်းတို့သည် များစွာ အကျိုးပြုစေနိုင်သော အချက်များ ဖြစ်သည်။ သို့ရာတွင် ၎င်းတို့နှင့်တန်းတူ အရေးပါသော အချက်မှာ ဆုပေး ဒဏ်ပေး စနစ်ကို ကျင့်သုံး၍ စစ်တပ်၏ စည်းကမ်းကို ထိန်းသိမ်းခြင်းပင်ဖြစ်၏။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင်လည်း ကုမ္ပဏီက သတ်မှတ်ထားသော ပန်းတိုင်နှင့် ရည်မှန်းချက်များ ပြည့်ဝအောင်မြင်စေရန်အတွက် ဝန်ထမ်းများ တက်တက်ကြွကြွ လုပ်ကိုင်ချင်စိတ် ထက်သန်နေအောင် လှုံ့ဆော်ပေးသော စနစ်ကျနသည့် ဆုပေး ဒဏ်ပေးစနစ်တစ်ရပ်ရှိရန် လိုအပ်လေသည်။

ဂျပန် ကုမ္ပဏီများစွာတို့သည် ၎င်းတို့၏ ဝန်ထမ်းနှင့် အလုပ်သမားများအတွက် အခကြေးငွေ၊ လစာနှင့် အကျိုးခံစားခွင့်များကို ရက်ရောစွာပေးကမ်းရာတွင် အထူးကျော်ကြားလှသည်။ တစ်ချိန်တည်းတွင် ၎င်းကုမ္ပဏီများသည် မိမိတို့၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဦးဆောင်ဦးရွက်ပြုနေသော အုပ်ချုပ်သူ အရာရှိများအား ကုမ္ပဏီက ဖွင့်လှစ်ထားသည့် လေ့ကျင့်ရေးစခန်းများသို့ နှစ်စဉ်စေလွှတ်သည့် အလေ့အထရှိသည်။

ထိုလေ့ကျင့်ရေးစခန်းများတွင် ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲအရာရှိများအား စစ်စည်းကမ်းကဲ့သို့ တင်းကျပ်လှသော စည်းကမ်းများကို လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးသည့်အပြင်၊ စိတ်ဓာတ်ရေးရာနှင့် လူမှုရေးတန်ဖိုးများ (ဥပမာ၊ အနစ်နာခံ၍ ဆောင်ရွက်တတ်ရန်၊ မိမိကိုယ်ကို နှိမ့်ချ၍ ဆက်ဆံတတ်ရန်၊ အလုပ်ကြိုးစားလုပ်ကိုင်တတ်ရန်၊ ဒုက္ခဆင်းရဲကို ကြံကြံခိုင်ခိုင်ရည်ရှိရန်၊ သည်းခံတတ်ရန် စသည်)တို့ကိုလည်း လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးလေသည်။

ဆွန်ဇူး၏ စီမံကိန်းရေးဆွဲရာတွင် သတ်မှတ်ထားသော အချက်ရစ်ချက်ကို ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာ လေ့လာကြည့်သောအခါ၊ ယနေ့ မျက်မှောက်ခေတ်ပညာရှင်များနှင့် သုတေသီများ စီမံကိန်းရေးဆွဲရာ၌ လိုက်နာကျင့်သုံးလေ့ရှိသော "SWOT analysis" ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာ လေ့လာခြင်းသဘောနှင့် ထပ်တူယှက်တူညီမျှသည်ကို တွေ့ရှိရ၏။

ပထမအချက်သုံးချက်မှာ ပတ်ဝန်းကျင်တွင် တည်ရှိနေသော အခွင့်အလမ်းများ (opportunities) နှင့် ခြိမ်းခြောက်မှုအန္တရာယ်များ (threats)နှင့် သက်ဆိုင်သည့် အချက်များပါဝင်သည်။ ကျန်အချက်

www.burmeseclassic.com

နန္ဒာ သိန်း ဝံ

စီးပွားရေးနှင့်စစ်ရေး ဗျူဟာ

ကျမ်း : ကျင့်စွာစီမံကိန်း : ရေးဆွဲခြင်း :

ငါးချက်မှာ မိမိကုမ္ပဏီနှင့် အခြားပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီတို့တွင်ရှိနေသော အားသာချက်နှင့် အားနည်းချက်များကို နှိုင်းယှဉ်သည့်အချက်များ ပါဝင်သည်။

အထက်ပါအချက်ရှစ်ချက်မှာ လူတိုင်း သိရှိနားလည်နိုင်စွမ်းရှိသော အချက်များဖြစ်သော်လည်း ဤအချက်များကို ပြည့်စုံအောင် ရှင်းလင်းဖော်ပြရန်မှာမူ များစွာရှည်လျားထွေပြား၍ ကျယ်ဝန်းလှပါသည်။

ထိုအချက်ရှစ်ချက်ကို သရုပ်ခွဲ၍ ဆန်းစစ်ကြည့်ပါက မိုက်ကရိုအဆင့် (micro level) ဖြစ်သော စိတ်ဓာတ်နှိုးဆွပေးခြင်း (motivation)၊ စည်းကမ်းထိန်းသိမ်းခြင်း (discipline) နှင့် လေ့ကျင့်ရေးခြင်း (training) စသည်တို့ ပါဝင်သကဲ့သို့၊ မက်ကရိုအဆင့် (macro level) ဖြစ်သော နိုင်ငံရေး ဦးဆောင်မှု (political leadership) တို့ ပါဝင်သည်ကို တွေ့ရသည်။

ထို့ပြင် မိမိတို့ ကြီးကြပ်ချုပ်ထိန်း၍ရနိုင်သော (controllable) အချက်များဖြစ်သည့် ဆုပေးခြင်း (rewards) နှင့် ပြစ်ဒဏ်ပေးခြင်း (punishments) စသည့် အချက်များပါဝင်သကဲ့သို့၊ မိမိတို့ ကြီးကြပ်ချုပ်ထိန်း၍ မရနိုင်သော (uncontrollable) အချက်များဖြစ်သည့် ရာသီဥတုအခြေအနေ (climate) နှင့် မြေမျက်နှာပြင် အနေအထား (terrain) စသည်တို့လည်း ပါဝင်သည်ကို တွေ့ရသည်။

တဖန် လူသား (human) တို့နှင့် သက်ဆိုင်သော ကိစ္စမျိုးဖြစ်သည့် စီးပွားရေး ဦးဆောင်မှုလုပ်ငန်း စသည်တို့ ပါဝင်သကဲ့သို့ လူသားနှင့် မသက်ဆိုင်သော (non-human) ကိစ္စမျိုးဖြစ်သည့် ရာသီဥတု



www.burmeseclassic.com



ကျွမ်းကျင်စွာ စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း

အခြေအနေ စသည်တို့လည်း ပါဝင်သည်။

လှုပ်ရှားမှုမရှိသော ရပ်တည်နေသည့် အင်အားစုမျိုးဖြစ်သည့် မြေမျက်နှာပြင် အနေအထား စသည်တို့ ပါဝင်သကဲ့သို့ လှုပ်ရှားပြောင်းလဲတတ်သည့် သဘာဝရှိသော အင်အားစုမျိုးဖြစ်သည့် စည်းကမ်းထိန်းသိမ်းမှုနှင့် စိတ်ဓာတ်နှိုးဆွပေးမှု စသည်တို့လည်း ပါဝင်သည်။ လှိုပြင်...

စမ်းသပ်ထိတွေ့၍ ရနိုင်သော၊ ရေတွက်တိုင်းတာ၍ရနိုင်သော သဘာဝမျိုးရှိသည့် ကိန်းဂဏန်းအရေအတွက် (numerical force) ပါဝင်သကဲ့သို့၊ စမ်းသပ်ထိတွေ့၍မရနိုင်သော၊ ရေတွက်တိုင်းတာ၍မရသော သဘာဝမျိုး၊ စွမ်းအားမျိုးဖြစ်သည့် ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းအား (leadership) နှင့် စိတ်ဓာတ်နှိုးဆွမှုစွမ်းအား (motivation) စသည်တို့လည်း ပါဝင်ပေသည်။

အသေးစိတ် စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုနှင့် ပတ်သက်သော ဆွန်ဇူး၏ အယူအဆများကို ဖော်ပြခဲ့ပြီးဖြစ်သည်။ ဤအယူအဆများသည် စင်စစ် လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်း ၂၄၀၀ က အယူအဆများပင် ဖြစ်လေသည်။





ပွားရေးနှယ်ပယ်တွင်
သူလျှိုလှုပ်သင့်မလှုပ်သင့်



**TO SPY OR
NOT TO SPY**

That Is No Longer The Question



စီးပွားရေး နယ်ပယ်တွင် သူလျှိုလုပ်သင့် မလုပ်သင့်

စီးပွားရေးကိစ္စတွင် သူလျှိုလုပ်သင့်၊ မလုပ်သင့်

စီးပွားရေး၌ သူလျှိုလုပ်ခြင်း၏ အရေးပါမှု

ဆွန်ဇူး၏ အမြင်

အထက်ပါကိစ္စကို ပြဿနာလုပ်၍ မေးခွန်းထုတ်နေစရာပင် မလိုချေ။

စစ်ရေးတွင် ထောက်လှမ်းရရှိသော ခိုင်လုံသည့် အချက်အလက်များကို အခြေခံ၍ သေနင်္ဂဗျူဟာများ ချမှတ်ဆောင်ရွက်ရသည်မှာ ယုံမှားသံသယရှိစရာမလို။ ကမ္ဘာပေါ်တွင် ရှေးအကျဆုံး စစ်ပညာကျမ်းကို ရေးသားခဲ့သော ဆွန်ဇူးသည် ထောက်လှမ်းရေးလုပ်ငန်း၏ အရေးပါမှုနှင့် ပတ်သက်၍ အောက်ပါအတိုင်း ဖော်ပြခဲ့၏။

'ထိုးထွင်းသိမြင်တတ်သော အုပ်ချုပ်သူ(မင်း)နှင့် လိမ္မာကျွမ်းကျင်သော စစ်သူကြီးများ စစ်တပ်ကို ဦးဆောင်၍ ရန်သူတို့အပေါ် အနိုင်ရရှိခြင်း၊ အခြားသူများအပေါ် အောင်နိုင်ခြင်း တို့သည် ခိုင်လုံသောသတင်းများ ကြိုတင်ရရှိမှုကြောင့် ဖြစ်၏။'

ဆွန်ဇူးရေးသားခဲ့သော စစ်ပညာကျမ်းတွင် ထိုသို့ ကြိုတင်သတင်းရရှိအောင် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက် ရမည်ဆိုသော အချက်မှာ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းလှသည်။

သတင်းအချက်အလက်မျိုးစုံကို စုဆောင်းနိုင်ရန်အတွက် သူလျှိုငါးမျိုးကို အသုံးပြုနိုင်ကြောင်း ဆွန်ဇူးက အောက်ပါကဲ့သို့ ဖော်ပြထား၏။

ယင်းသို့သော ထောက်လှမ်းရေးလုပ်ငန်းများကို ဆောင်ရွက်ရန်အတွက် အသုံးပြုနိုင်သော သူလျှိုငါးမျိုးရှိသည်။ ၎င်းတို့မှာ ဒေသခံ သူလျှို၊ အတွင်းသူလျှို၊ သူလူကိုယ့်ဘက်ဘက် သူလျှို၊ စစ်ရုံးသူလျှို၊ ဗြောင်တာဝန်ပေးခန့်ထားသော သူလျှိုများပင် ဖြစ်၏။

www.burmeseclassic.com



စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင် သူလျှို့လုပ်သင့်မလုပ်သ

စစ်ရေးနှင့် နိုင်ငံရေးဆိုင်ရာ ထောက်လှမ်းရေး ယန္တရားများတွင် သူလျှို့များမှာ အလွန်အရေးပါသည်။

သူလျှို့လုပ်ငန်းမရှိသော စစ်ဘက်အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုသည် နားနှုတ်မျက်စိကင်းမဲ့ကာ ကိုယ်ခန္ဓာချည်း သက်သက်သာရှိသော လူတစ်ယောက်နှင့်တူသည်။ သူလျှို့များ၏ ထူးခြားအရေးပါသော အနေအထားနှင့် ပတ်သက်၍ ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း ဖော်ပြခဲ့၏။

စစ်ဘက်ရေးရာတွင် သူလျှို့များနှင့် လျှို့ဝှက်ဆက်ဆံခြင်းလောက် အရေးကြီးခြင်းသည် မရှိ။ သူလျှို့များလောက် ချီးမြှောက်သင့်သူမရှိ။ ထောက်လှမ်းရေးဆိုင်ရာ ကိစ္စလောက်လျှို့ဝှက် အပ်သောအရာ မရှိ။

စစ်တွင် သူလျှို့များ၏ အရေးပါမှုကို ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း ထောက်ခံ ရေးသားထားပြန်သည်။

ယေဘုယျအားဖြင့်ဆိုလျှင် ရန်သူစစ်တပ်အင်အား မတိုက်မီ၊ မြို့တော်ကို မသိမ်းမီ၊ ရန်သူဘက်သားတစ်ဦးကို မသတ်မီ၊ သတင်းအချက်အလက်များကို ရှေးဦးစွာ စုဆောင်းရန်လိုသည်။ စုဆောင်းရမည့် သတင်းအချက်အလက်များမှာ စစ်ဦးစီး စစ်သူကြီးများ၏ အမည်များ၊ အခြေအရာများ၏ အမည်များ၊ ကိုယ်ရေးအရာရှိတို့၏ အမည်များ၊ တံခါးပူးတို့၏ အမည်များနှင့် သက်တော်စောင့်တို့၏ အမည်များ စသည်တို့ ဖြစ်သည်။ ထိုအချက်အလက်များကို အသေးစိတ်ရရှိအောင် ထောက်လှမ်းရန် သူလျှို့များအား ညွှန်ကြားထားရမည်။

စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင် သူလျှို့လုပ်ခြင်း၏ အရေးပါမှု

စီးပွားရေး လောကတွင်လည်း သူလျှို့လုပ်ငန်းများနှင့် ပြည့်နှက်လျက်ရှိသည်။ သို့ရာတွင် စစ်ဘက်ထောက်လှမ်းရေး လုပ်ငန်းကို လိုအပ်သော ကိစ္စတစ်ရပ်အဖြစ် လူတို့က ယူဆကြသော်လည်း စီးပွားရေး ကိစ္စတွင်မူထောက်လှမ်းရေးလုပ်ငန်းကို ပြက်ရယ်ပြုစရာဟု ထင်တတ်ကြသည်။

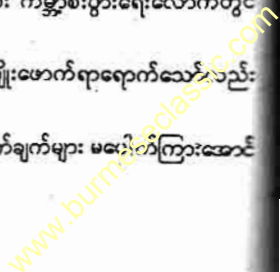
လူအတော်များများက ထိုလုပ်ငန်းကို လူကျင့်ဝတ်နှင့် မညီသောလုပ်ငန်း၊ စက်ဆုပ်ဖွယ်ကောင်းသော လုပ်ငန်း၊ လက်မခံနိုင်သော လုပ်ငန်းအဖြစ် ပြစ်ဘင်ရှုတ်ချလေ့ရှိသည်။ သို့ရာတွင် လက်တွေ့အားဖြင့် စီးပွားရေးနယ်ပယ်၌ ထောက်လှမ်းရေးလုပ်ငန်းမှာ အမှန်တကယ်ရှိနေသည်။

သာဓကတစ်ရပ်မှာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၊ နယူးယောက်မြို့ရှိ သန်းကြွယ်သူဌေး ဒေါ်နယ်ထရန့်ပ်သည် အမေရိကန် လေကြောင်းကုမ္ပဏီကို ပိုင်ဆိုင်သည့် တက္ကဆပ်မြို့ရှိ အေအမ်အာရ် ကော်ပိုရေးရှင်းရုံးသို့ စာနှစ်ပိုဒ်ပါသော စာတစ်စောင်ကို ဖက်စ်(fax) ဆက်သွယ်ရေးဂက်ဖြင့် ပေးပို့ခဲ့၏။

၎င်းပေးပို့ခဲ့သည့် စာထဲတွင် လေကြောင်းကုမ္ပဏီ၌ သူထည့်ဝင်ထားသော ငွေကြေးများကို ပြန်လည်ရုပ်သိမ်းလိုက်ကြောင်း ဖော်ပြပါရှိလေသည်။ ထိုစာပါ အကြောင်းအရာများသည် ပြင်ပသို့ ပေါက်ကြားသွားသောကြောင့် အေအမ်အာရ် ကော်ပိုရေးရှင်း၏ အစုရှယ်ယာများ၏ တန်ဖိုးမှာ အကြီးအကျယ် ကျဆင်းသွားလေတော့သည်။ ယနေ့ကမ္ဘာတွင် ဖက်စ် ဆက်သွယ်ရေးစက်များ တိုးတက်သုံးစွဲလာသည်နှင့်အမျှ ဖက်စ်ဆက်သွယ်ရေးစက်မှ သတင်းခိုးယူမှုများ ကမ္ဘာစီးပွားရေးလောကတွင် အကြီးအကျယ်ပေါ်ပေါက်လာခဲ့သည်။

ယင်းသို့ စီးပွားရေးသူလျှို့ လုပ်မှုများသည် လူ့ကျင့်ဝတ်ကို ချိုးဖောက်ရာရောက်သော်လည်း သူလျှို့လုပ်မှုများ ရှိနေသည်ကတော့ အမှန်ပင်။

ထို့ကြောင့် ကုမ္ပဏီများသည် ၎င်းတို့၏ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ လျှို့ဝှက်ချက်များ မပေးတတ်ကြားအောင်



စီးပွားရေး နယ်ပယ်တွင် သူလျှိုလုပ်သင့်မလုပ်သင့်

အထူးသတိထားနေကြရမည်။ သူတစ်ပါး၏ နည်းပညာများ၊ စီးပွားရေးလျှို့ဝှက်ချက်များကို မိမိတို့က နှိုးဆော်လည်း သူတစ်ပါးကတော့ မခိုးဘဲနေမည်မဟုတ်။ စီးပွားရေးအပြိုင်လုပ်ရာတွင် အချို့သော ကုမ္ပဏီများသည် စစ်ရေးမှာကဲ့သို့ပင် စီးပွားရေးသူလျှိုလုပ်မှုများ လုပ်နေသည်ကို သိထားရမည်။ ထို့ကြောင့် စစ်မဟာဗျူဟာများကို ကျင့်သုံးရန်လိုသည်။

စီးပွားရေး စီမံကိန်းများကို 'ထိပ်တန်းလျှို့ဝှက်' အဆင့်အတန်းအဖြစ် အမြဲသတ်မှတ်ထားပြီး တောင်း မပေါက်ကြားရေးအတွက် တင်းကျပ်သော လုံခြုံရေးအစီအစဉ်များကိုလည်း ချမှတ်ဆောင်ရွက် နိုင်ပေသည်။ ယင်းနှင့်ပတ်သက်၍ ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း အကြံပေးထားသည်။

စစ်ပွဲ ဆင်နွှဲတော့မည်ဟု ဆုံးဖြတ်ပြီးသည့်အခါ ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်း အားလုံးကို ပိတ်ဆို့ပစ်ရမည်။ ထို့ပြင် ရန်ဘက်အင်အားစုများနှင့် ဆွေးနွေးမှုမှန်သမျှကိုလည်း တားမြစ်ပိတ်ပင်ထားရမည်။

ဖက်စီ ဆက်သွယ်ရေးစက်ကို သုံးသည့်အခါ သတင်းခိုးယူမှုကိုကာကွယ်ရန် စကားဝှက်များ ထားသင့်သည်။ ထိုစကားဝှက်ကို မသိသူအဖို့ စကားဝှက်မှန်ကန်အောင် မထည့်နိုင်ပါက သတင်းမှန် ဖြစ်နိုင်မည် မဟုတ်ချေ။ ထိုအစီအစဉ်များကို မလိုက်နာသူများအား စည်းကမ်းအရ အပြစ်ပေးခြင်းများကို လုပ်ရမည်။

ထို့ပြင် စီးပွားရေး မဟာဗျူဟာနှင့် စီမံကိန်းများကို ရေးဆွဲသည့်အခါ သတင်းပေါက်ကြားသွား သောပြင် လိုအပ်လျှင် လိုအပ်သလို ပြောင်းလဲဆောင်ရွက်နိုင်ရန် အရန်မဟာဗျူဟာနှင့် စီမံကိန်းများ ထားလည်း အသင့်ရေးဆွဲထားရန်လိုသည်။

အဆုံးဆိုရသော် ကုမ္ပဏီများသည် မိမိခြေလှမ်းကို ပြိုင်ဘက်များ မရိပ်မိနိုင်ရန်အတွက် မခန့် နှိပ်သော စီမံကိန်းနှင့် မဟာဗျူဟာမျိုး ရေးဆွဲရန်လိုသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ လုံခြုံရေးမှာ လွန်စွာအရေးကြီးသည်။ ထိုသို့ အရေးကြီးကြောင်းကို အတော် ခန့်စစ်တွင် ဒင်းနစ်အန်ကိုဗစ်က 'ကုန်သွယ်ရေး လျှို့ဝှက်ချက်များလက်စွဲ၊ ကုမ္ပဏီ လုပ်ငန်း ဆောင် လုံခြုံရေးမဟာဗျူဟာနှင့် နည်းလမ်းများ' အမည်ရှိ သူ၏ စာအုပ်တွင် ရေးသားခဲ့သည်။

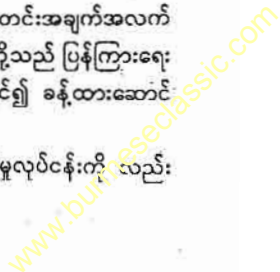
ဤနေရာတွင် စက်မှုလုပ်ငန်း လျှို့ဝှက်ချက်ကို တမင်ခိုးယူရန်ကြံသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း သူလျှိုလုပ်မှု (business espionage)နှင့် ဈေးကွက်သတင်း ထောက်လှမ်းရေး (market in- telligence) တို့ကို မရောထွေးရန် အရေးကြီးလေသည်။

ဈေးကွက် ထောက်လှမ်းရေးလုပ်ငန်းမှာ မိမိလုပ်သည့် စီးပွားရေးနည်းလမ်းများ ပိုမိုကောင်းမွန်စေ ရန် ဈေးကွက်များ၌ တရားဝင် သတင်းစုဆောင်းခြင်းဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ဈေးကွက်ဆိုင်ရာသတင်း အချက်အလက်များ စုဆောင်းရေး လုပ်ငန်းများကို ဆောင်ရွက်ရာတွင် လူ့ကျင့်ဝတ်ကို ဖောက်ဖျက်ခြင်းမျိုး မရှိစေရန် အကြောင်းမရှိချေ။

ဈေးရေးအရာရှိချုပ်နှင့် ထောက်လှမ်းရေးအရာရှိချုပ်

အထူး စီးပွားရေးလောကတွင် အပြိုင်အဆိုင်များ ရှိနေသည်နှင့်အမျှ သတင်းအချက်အလက် စုဆောင်းခြင်း အထူးပင် များပြားလှပေရာ အမေရိကန် ကုမ္ပဏီကြီးပေါင်း များစွာတို့သည် ပြန်ကြားရေး အရာရှိချုပ် (Chief Information Officers - CIO) ရာထူးများကို တီထွင်၍ ခန့်ထားဆောင် ရွက်ခဲ့သည်။

ပြန်ကြားရေး အရာရှိချုပ်သည် ကုမ္ပဏီ ပြန်ကြားရေးဌာန၏ အုပ်ချုပ်မှုလုပ်ငန်းကို လည်း





စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင် သူလျှိုလုပ်သင့်မလုပ်သ

ကောင်း၊ ပြန်ကြားရေးနည်းပညာ (Information technology - I.T)နှင့် ကုမ္ပဏီ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း မဟာဗျူဟာတို့ ဆက်သွယ်မှုကို လည်းကောင်း၊ ကုမ္ပဏီအောက်ရှိ ဌာနအသီးသီးအနေဖြင့် ပြန်ကြားရေးနည်းဗျူဟာ(I.T)ကို ထိရောက်စွာအသုံးပြုနိုင်ခြင်း ရှိမရှိကိုလည်းကောင်း ကြီးကြပ်ဆောင်ရွက်ရသည်။

ပြန်ကြားရေးအရာရှိချုပ်မှာ ယုံကြည်စိတ်ချခံရသူဖြစ်သကဲ့သို့ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်း ကြီးမားလာသည်နှင့်အမျှ အခြားလုပ်ငန်းများ ဆောင်ရွက်ရန် ထောက်လှမ်းရေးအရာရှိချုပ် (Chief Intelligence Officer)တစ်ဦးကိုလည်း ကုမ္ပဏီက ခန့်ထားရသည်။ ၎င်းထောက်လှမ်းရေး အရာရှိချုပ်သည် ပြန်ကြားရေး အရာရှိချုပ်နှင့် ပူးတွဲကာ ဈေးကွက်ဆိုင်ရာဌာနသာမက အခြားဌာနများကပါ လုပ်ကိုင်မှုမရနိုင်သော လုပ်ငန်းဆောင်တာများကို လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ရ၏။

ထောက်လှမ်းရေး အရာရှိချုပ်သည် ဈေးကွက်ဆိုင်ရာ၊ စီးပွားရေး ပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာနှင့် စားသုံးသူဆိုင်ရာ သတင်းများကို စုဆောင်းခြင်း၊ စိစစ်ခြင်း၊ အကဲဖြတ်ခြင်းများကို ဆောင်ရွက်ရသည်။ ထို့ပြင် ထောက်လှမ်းရေးအရာရှိချုပ်သည် မိမိတို့ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီများ၏ အဓိက ပုဂ္ဂိုလ်များအဓိက ဖောက်သည်ကြီးများ၊ အရေးပါသော အစိုးရဥပဒေပြု ပုဂ္ဂိုလ်များ စသည်တို့၏ အကြောင်းကို အကြမ်းဖျင်းသိထားရသည်။

သို့မှသာ ကုမ္ပဏီ၏ တာဝန်ရှိသူများအနေဖြင့် ဆောင်ရွက်ရန်နည်းလမ်းများနှင့် လမ်းကြောင်းများကို အသေးစိတ် ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာ၍ စဉ်းစားနိုင်မည်ဖြစ်သည်။ သို့ဖြစ်၍ ထောက်လှမ်းရေးအရာရှိချုပ်သည် ကုမ္ပဏီ စီမံကိန်းဌာနနှင့်လည်း နီးကပ်စွာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရပေသည်။

စီးပွားရေး ယှဉ်ပြိုင်မှုများ ပိုမိုများပြားလာမည့် အနာဂတ်တွင် အောင်မြင်ရန် အလားအလာရှိသည့် ကုမ္ပဏီများသည် ဈေးကွက်သုတေသနလုပ်ငန်း၊ (သတင်းထောက်လှမ်းရေး လုပ်ငန်း)၊ ပြန်ကြားရေးလုပ်ငန်း၊ စက်မှုနည်းပညာနှင့် ရောင်းဝယ်ရေးဆိုင်ရာ အုပ်ချုပ်မှု လုပ်ငန်းများကို အကောင်းဆုံးဖြစ်စေရန်



စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင် သူ့လျှို့ဝှက်သင့်မလုပ်သင့်

ကြီးစားဆောင်ရွက်ရမည် ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ပြန်ကြားရေးအရာရှိချုပ်နှင့် ထောက်လှမ်းရေး အရာရှိချုပ်တို့သည် ကုမ္ပဏီအောင်မြင်ရေးအတွက် များစွာအရေးပါပေသည်။

ဂျပန်တို့၏ သတင်းထောက်လှမ်းရေး စွမ်းအားစု

အကြီးစား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအဆင့်၌ ဂျပန်တို့ အောင်မြင်ခြင်းမှာ ဈေးကွက် ထောက်လှမ်းရေး စနစ် (market intelligence system) ကောင်းမွန်ခြင်းက အတိုင်းအတာတစ်ရပ်အထိ အကျိုးပြုနိုင်ခဲ့သောကြောင့် ဖြစ်သည်။

များမကြာမီ နှစ်များအတွင်းက ဂျပန်နိုင်ငံသည် ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်အမျိုးမျိုး၏ သတင်းအချက်အလက်များကို စုဆောင်းရန်အတွက် စီးပွားရေး အထောက်အကူလုပ်ငန်း အဖွဲ့အစည်းများကို အကြီးအကျယ် ဖွဲ့စည်း တည်ဆောက်ခဲ့သည်။ ဥပမာအားဖြင့် ဂျပန် အထွေထွေကုန်သွယ်ရေး ကုမ္ပဏီများ (general trading companies GTC)၊ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်ရေးနှင့် စက်မှုလုပ်ငန်း ဝန်ကြီးဌာန (MITI) နှင့် ဂျပန် ပြည်ပ ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့ (JETRO) စသည်တို့သည် စီးပွားရေး ထောက်လှမ်းရေးလုပ်ငန်းများကို တစ်ကမ္ဘာလုံး ဖြန့်ကျက်ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြသည်။

ဤအဖွဲ့အစည်းများသည် ဈေးကွက်နှင့်ပတ်သက်သော သုတေသနလုပ်ငန်းနှင့် သတင်းအချက်အလက်စုဆောင်းရေး လုပ်ငန်းမျိုးစုံကို လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ကြသည်။

ထိုအဖွဲ့အစည်းများသည် ဂျပန်နိုင်ငံရှိ ကုမ္ပဏီအားလုံး အသုံးပြုနိုင်ရန် မိမိတို့ စုဆောင်းရရှိထားသော သတင်းအချက်အလက်များကို ပေါင်းစပ်ခြင်း၊ တိုက်ဆိုင်စစ်ဆေးခြင်း၊ ပြုစုခြင်းစသော လုပ်ငန်းများကို ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြသည်။

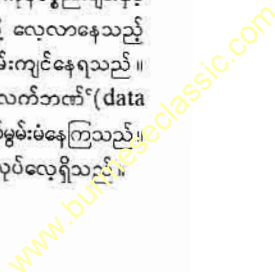
ဂျပန် ပြည်ပကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့ (JETRO) သည် ဂျပန်နိုင်ငံရှိ ကုမ္ပဏီများအား ဈေးကွက်နှင့် ပတ်သက်သော အသေးစိတ် သတင်းအချက်အလက်များပေးခြင်း၊ ပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီများ၏ လှုပ်ရှားမှုများကို လေ့လာသုံးသပ်ပေးခြင်း၊ နိုင်ငံရေးနှင့် ဥပဒေရေးရာ ကိစ္စတို့ကို ရှာဖွေသုံးသပ်ပေးခြင်း၊ ဈေးကွက်၏ ဦးတည်ချက်လမ်းကြောင်း (market trends) များကို ရေးဆွဲပေးခြင်း၊ ဈေးကွက် အခြေအနေအထားများနှင့် ပတ်သက်၍ အနှစ်သာရ ပြည့်ဝသော အကြံဉာဏ်များကို ပေးခြင်းများ ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့သည်။

ဂျပန်နိုင်ငံ၏ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်ရေးနှင့် စက်မှုဝန်ကြီးဌာန (MITI) သည် ကြီးမားသော သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးစီမံကိန်းများကို ဦးစီးဆောင်ရွက်ခြင်း၊ ဂျပန်နိုင်ငံ၏ မဟာဗျူဟာမြောက် စီးပွားအတတ်ပညာများကို ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ပေးခြင်း၊ သုတေသန ကုန်ကျစရိတ်များကို ကျခံခြင်းများ၌ တာဝန်ယူခဲ့သည်။

အထက်ပါ ဝန်ကြီးဌာနသည် ဂျပန်ကုမ္ပဏီများ ဆောင်ရွက်ရမည့် သုတေသန အစီအစဉ်များကို အဖွဲ့ပြဋ္ဌာန်းပေးခြင်းနှင့် မည်သည့် ကုန်ပစ္စည်းများကို အာရုံစူးစိုက်၍ ထုတ်လုပ်သင့်ကြောင်း၊ မည်သည့်ဈေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်သင့်ကြောင်း အကြံပေးခြင်းများလည်း ဆောင်ရွက်ပေးသည်။

ဂျပန်နိုင်ငံ၏ အထွေထွေ ကုန်သွယ်ရေး ကုမ္ပဏီများ (GTCS) အနေဖြင့်မူ၊ တစ်ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ကုန်ပစ္စည်းများကို ဌာနများခွဲ၍ လေ့လာထားရာ နိုင်ငံအလိုက်ထွက်သည့် ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ပတ်သက်သည့် သတင်းများကို ထုတ်ပေးနိုင်သည်။ ဝန်ထမ်းများမှာလည်း မိမိတို့ လေ့လာနေသည့် နိုင်ငံ၏ ဘာသာစကား၊ ယဉ်ကျေးမှုနှင့် ဈေးကွက်အခြေအနေများကိုလည်း ကျွမ်းကျင်နေရသည်။

အဆိုပါ အထွေထွေရောင်းဝယ်ရေး ကုမ္ပဏီများသည် ၎င်းတို့၏ အချက်အလက်ဘဏ် (data bank) များတွင် နောက်ဆုံးသတင်းအချက်အလက်များအထိ ပါဝင်စေရန် အမြဲဖြည့်စွက်မှုမိမ့်နေကြသည်။ ထို့ကြောင့် ကုမ္ပဏီ တစ်ခုနှင့်တစ်ခုလည်း အပြန်အလှန် သတင်းဖလှယ်မှုများ ပြုလုပ်လေ့ရှိသည်။





စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင် သူလျှိုလုပ်သင့်မလုပ်သင့်

ဂျပန် အထွေထွေရောင်းဝယ်ရေး ကုမ္ပဏီများတွင် စုဆောင်းထားသောသတင်း အချက်အလက်များမှာ ဂျပန်နိုင်ငံ၏ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာနတွင် စုဆောင်းထားသည်ထက်ပင် ပိုမိုများပြားသေးသည်။

ဂျပန်နိုင်ငံ၏ ပြည်ပကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့၊ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်ရေးနှင့် စက်မှုဝန်ကြီးဌာနနှင့် အထွေထွေရောင်းဝယ်ရေး ကုမ္ပဏီများအားလုံးကို စုပေါင်းလိုက်ပါက ကမ္ဘာပေါ်ရှိ မည်သည့်နိုင်ငံမှ ယှဉ်ပြိုင်ခြင်းငှာ မစွမ်းနိုင်သော ဧရာမဈေးကွက် သတင်းထောက်လှမ်းရေး စွမ်းအားစုကြီးတစ်ရပ်အဖြစ် ရပ်တည်လျက်ရှိကြောင်း တွေ့ရှိရမည်ဖြစ်သည်။

အခြားနိုင်ငံတို့၏ ထွက်ကုန်များ၊ ဈေးကွက်များ၊ ယဉ်ကျေးမှုရေးရာများကို သိရှိနားလည်သည့် နေရာတွင် အမေရိကန် အပါအဝင် အနောက်နိုင်ငံ အများအပြားသည် ဂျပန်နိုင်ငံကိုမမိဘဲ များစွာ အားနည်းနေသည်ကို တွေ့ရှိရပေသည်။

ဂျပန်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးအောင်မြင်ခဲ့ရာတွင် ဈေးကွက်သတင်းထောက်လှမ်းမှု ကောင်းခြင်းသည်လည်း အကြောင်းတစ်ရပ်ဖြစ်ကြောင်း အငြင်းပွားစရာမလိုပေ။

အချုပ်အားဖြင့်ဆိုရသော် ဆွန်ဇူး၏ အောက်ပါအဆိုအမိန့်များကို ကြည့်ခြင်းဖြင့် ဈေးကွက်သတင်းထောက်လှမ်းရေးကို ဂျပန်နိုင်ငံက မည်သည့်အတွက်ကြောင့် အာသာငမ်းငမ်းဖြင့် လုပ်ကိုင်လျက်ရှိသည်ကို သိနိုင်ပေသည်။

နိုင်ငံတစ်ခုသည် မိမိ၏ အိမ်နီးနားချင်း နိုင်ငံများမှ အုပ်ချုပ်သူများ၏ စစ်ရေးဆိုင်ရာ ရည်ရွယ်ချက်များ၊ အကြံအစည်များကို မသိဘဲ မဟာမိတ်ဖွဲ့ခြင်း မပြုရ။

တောများ၊ တောင်များ၊ အန္တရာယ်ပေါများသော တောင်ကြားလမ်းများ၊ စိမ့်မြေတော၊ ရွံ့ညွဲတောများ စသည်တို့၏ အခြေအနေများကို မသိဘဲ တပ်မချီရ။

- ရန်သူအကြောင်းကို သိအောင်လုပ်၊
- မိမိကိုယ်မိမိ သိအောင်လုပ်
- မြေပြင်အနေအထားကို သိအောင်လုပ်
- ရာသီဥတုကို သိအောင်လုပ်
- မအောင်မြင်မှာကို ကြောင့်ကြစရာမဟုတ်။



လျှင်မြန်ရမည်
သေချာရမည်





**BE SWIFT,
BE SURE**

Or Risk Losing The Battle



လျှင် မြန် ရ မ ည် သေချာ ရ မ ည် . . .

လျှင်မြန်ရမည်၊ သေချာရမည်
သို့မဟုတ်က စစ်ရှုံးနိုင်သည်

အသေးစိတ်စီမံကိန်း ရေးဆွဲရေးအတွက် အချိန်ယူလုပ်ဆောင်ရန် လိုအပ်ကြောင်းကို ဆွန်ဇူးက အားပေး ထောက်ခံသကဲ့သို့ ထိုစီမံကိန်းကို အကောင်အထည်ဖော် လုပ်ကိုင်ရာတွင် လျှင်မြန်စွာ ဆောင်ရွက်ဖို့လိုကြောင်းကိုလည်း တိုက်တွန်းခဲ့၏။ ဤသို့ တိုက်တွန်းရခြင်းမှာ နှောင့်နှေးခြင်းရှိပါက အာက်ပါ ချွတ်ယွင်းအားနည်းချက်များ ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်သည်ဟု ဆွန်ဇူးက ဆိုသည်။

စီမံကိန်းကို အကောင်အထည်ဖော်ရာတွင် နှောင့်နှေးနေပါက စီမံကိန်းတွင်ပါသော အချက်အလက်များ ပြင်ပသို့ ပေါက်ကြားမှုဖြစ်ပေါ်လာနိုင်သည်။ တစ်ချိန်တည်းတွင် စီမံကိန်းထဲ၌ ရေးဆွဲထားသည့် နည်းဗျူဟာအရ စစ်ကစားရန်အတွက် ဆင်ထားသော အချက်များကို ရန်သူတို့ လေ့လာရန် အချိန်ပိုမိုရရှိအောင် အခွင့်ပေးရာလည်း ရောက်နိုင်သည်။

စီမံကိန်းကို အကောင်အထည်ဖော်ရာတွင် မိမိဘက်က လျှင်မြန်မှုရှိလျှင် မိမိတို့၏ တိုက်ခိုက်မှုကို ရန်သူတို့အနေဖြင့် ခုခံကာကွယ်ရန် ပြင်ဆင်ချိန်ပင် ရနိုင်မည်မဟုတ်ချေ။ လျှင်မြန်မှုသည် ရန်သူတို့ ပြင်ဆင်ရန် အချိန်မရမီ၊ အလစ်တွင် ဝင်ရောက်တိုက်ခိုက်နိုင်စွမ်း ရှိရုံမျှမက ၎င်းတို့အား လက်ရ ခြင်းဆီစေနိုင်သည့် စွမ်းအားလည်း ရှိပေသည်။

ဆွန်ဇူး၏ စစ်ပညာကျမ်းကို ကိုးကား၍ ဖော်ပြရပါက...

လျှင်မြန်မှုသည် စစ်ပွဲ၏ အနှစ်သာရပင်ဖြစ်သည်။
ရန်သူ ပြင်ဆင်ချိန်မရခြင်းကို အခွင့်ကောင်းယူရမည်။



လျှင်မြန်ရမည် သေချာရမည် . . .

လျှင်မြန်ခြင်းနှင့်သက်ဆိုင်သော အခြေခံမူတွင် အတိုင်းအတာပမာဏ သုံးရပ်ရှိသည်။ ၎င်းတို့မှာ...

- အချိန်တည်းဟူသော အတိုင်းအတာပမာဏ(timing)
- အရှိန်အဟုန်တည်းဟူသော အတိုင်းအတာပမာဏ (momentum)
- ရေရှည်စစ်ပွဲကို ရှောင်နိုင်သော အတိုင်းအတာပမာဏ (avoidance of protracted campaigns)

တို့ဖြစ်၏။

အချိန်တည်းဟူသော အတိုင်းအတာပမာဏဟူသည်မှာ အလျှောက်နံဆုံးနှင့် အသင့်တော်ဆုံး ဖြစ်သောအချိန်၌ တိုက်ခိုက်ခြင်းကို ဆိုလိုခြင်းဖြစ်သည်။

ဆွန်စူးက...

'သိမ်းငှက်သည် သားကောင်ကိုတိုက်ခိုက်၍ ၎င်း၏ ခန္ဓာကိုယ်ကို ဖြိုခွဲကိုက်ဖြတ် ပစ်လိုက်နိုင်ခြင်းသည် ထိုသိမ်းငှက်၏ အချိန်ကိုက် ဆောင်ရွက်နိုင်မှုကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်' ဟုဆိုသည်။

သားကောင်၏ ခန္ဓာကိုယ်ပမာဏသည် သိမ်းငှက်ထက်ပိုမို၍ ကြီးမားနေသည့်တိုင် သိမ်းငှက်သည် အချိန်ကို တိကျစွာ ရွေးချယ်ပြီး မိမိ၏အင်အားကို မှန်ကန်စွာချိန်ဆ၍ သားကောင်၏ ခန္ဓာကိုယ်တွင် ရှိသော အားနည်းကွက်ကို ရွေးချယ်ထိုးဖောက်ကာ သတ်ဖြတ်ပစ်နိုင်စွမ်းရှိသည်။

ထိုအတူ စစ်တပ်တစ်တပ်သည်လည်း အချိန်ကို တိကျမှန်ကန်စွာ အသုံးပြုခြင်းအားဖြင့် အခြေအနေများကို စစ်ပွဲအောင်မြင်ရေးအတွက် အကျိုးရှိစွာ အသုံးချနိုင်သည်။

'ယေဘုယျအားဖြင့်ဆိုလျှင် စစ်မြေပြင်သို့ အချိန်စောစောစီးစီး ကြိုတင်ရောက်ပြီး သိမ်းပိုက်ထားနိုင်သူများသည် စစ်မတိုက်ရသေးမီ အနားယူအားဖြည့်ရန် အချိန်ရရှိနိုင်သည်။ ရန်သူအား တိုက်ခိုက်ရန် အသင့်နေရာယူစောင့်ဆိုင်းရန် အခွင့်အရေးကိုလည်း ရရှိနိုင်သည်။ စစ်မြေပြင်သို့ အချိန်နှောင်းပြီးမှ ရောက်ရှိလာသူများသည်ကား အနားယူရန် အချိန်ဟူ၍ လုံးဝ မရှိဘဲ ခရီးပမ်းခြင်း၊ အားကုန်ခန်းခြင်းတို့ဖြင့် တိုက်ပွဲရှိရာသို့ အပြေးအလွှား ရှိတက်ကြ ရတော့သည်'

ဟု ဆွန်စူးက ဆိုခဲ့သည်။

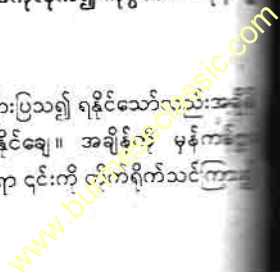
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင်လည်း အချိန်သည် အရေးကြီးလှကြောင်း မိုက်ကယ်ပေါ်တာ (Michael Porter) ကဲ့သို့သော မဟာဗျူဟာရေးဆွဲသူ ပညာရှင်ကြီးများက အလေးအနက် ထောက်ခံရေးသားခဲ့ကြသည်။

၁၉၅၅ ခုနှစ်တွင် ထုတ်ဝေခဲ့သော 'ပြိုင်ဆိုင်မှု အကျိုးကျေးဇူး'(Competitive Advantages) အမည်ရှိ စာအုပ်တွင် မိုက်ကယ်ပေါ်တာက...

'ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် ဈေးကွက်တွင် ဝင်ရောက်၍ အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်သောအခါ ဈေးကွက်သို့ဝင်ရောက်သော အချိန်ကာလကိုလိုက်၍ ကုမ္ပဏီ၏ ကုန်ပစ္စည်းစရိတ် အနည်းအများကို ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်သည်'

ဟု ရေးသားဖော်ပြခဲ့သည်။

ကျွန်ုပ်တို့သည် အခြားသော မူဝါဒသဘောထားများကို သင်ကြားပြသ၍ ရနိုင်သော်လည်း အချိန်ကို မှန်ကန်စွာအသုံးပြုရေးနှင့် ပတ်သက်၍မူ သင်ကြား၍ မရရှိနိုင်ချေ။ အချိန်ကို မှန်ကန်စွာ အသုံးပြုရေးသည် အုပ်ချုပ်မှုနှင့် သက်ဆိုင်သော ပညာရပ်တစ်ရပ်ဖြစ်ရာ ၎င်းကို လိုက်ရိုက်သင်ကြား



လျင်မြန်ရမည် သေချာရမည် . . .

မရနိုင်ဘဲ သွယ်ဝိုက်သောနည်းဖြင့်သာလျှင် ရရှိနိုင်လေသည်။

ဥပမာ ကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ အကြီးအကဲတစ်ဦးသည် အကြောင်းကိစ္စအမျိုးမျိုးနှင့် ပတ်သက်၍ ဆောင်ရွက်ရေးအတွက် အချိန်ကို မှန်ကန်စွာ ရွေးချယ်နိုင်ရန် စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ရာ၌ အောက်ပါအချက်များကို ကောင်းစွာသိရှိနားလည်ပါက များစွာ အထောက်အကူရရှိနိုင်သည်။

(၁) ကုမ္ပဏီလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နေသော ပတ်ဝန်းကျင် အခြေအနေ။

(ထိုအထဲတွင် နိုင်ငံရေး၊ တရားဥပဒေရေး၊ လူမှုရေး၊ ယဉ်ကျေးမှု၊ မြေမျက်နှာပြင် အနေအထားနှင့် ကုန်ထုတ်လုပ်မှု အထောက်အကူပြု လုပ်ငန်းများ စသည်တို့ ပါဝင်သည်။)

(၂) လုပ်ငန်းပြိုင်ဆိုင်မှု၏ သဘောသဘာဝ အခြေအနေ။

(ထိုအထဲတွင် ဈေးကွက်ဖွဲ့စည်းပုံ၊ ပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီများ၏ အရေအတွက်နှင့် အမျိုးအစား၊ ပြိုင်ဆိုင်မှုနှင့် သက်ဆိုင်သောနည်းလမ်းများ၊ အသုံးပြုသော မဟာဗျူဟာ အမျိုးအစားများ စသည်တို့ပါဝင်သည်။)

(၃) မိမိလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နေသော ကုမ္ပဏီ၏ ပစ်မှတ်ဖြစ်သည့် စားသုံးသူများနှင့် ဈေးကွက်အစိတ်အပိုင်းများ အခြေအနေ။

(ထိုအထဲတွင် စားသုံးသူများ၏ ပြောင်းလဲနေသော ကြွယ်ဝချမ်းသာမှု အခြေအနေ၊ ပညာရေး၊ နေထိုင်မှု ပုံစံ၊ ခေတ်အလိုက် လူတို့၏ ကြိုက်နှစ်သက်မှု စိတ်ဓာတ်ပြောင်းလဲပုံ၊ ဦးစားပေးမှု ပြောင်းလဲပုံ၊ ကုန်ပစ္စည်းအသစ်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများအပေါ် သဘောထား၊ ဆန်းသစ်တီထွင်မှုလုပ်ငန်းများ ပေါ်ပေါက်မှုနှုန်းထား စသည်တို့ ပါဝင်သည်။)

(၄) မိမိ၏ ကုမ္ပဏီနှင့် ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတို့ နှိုင်းယှဉ်လျှင် တွေ့ရှိရသော အားသာချက်များနှင့် အားနည်းချက်များ အခြေအနေ။

(ထိုအထဲတွင် လူနှင့်ဆိုင်သော ပင်ရင်းအခြေအမြစ်များ၊ လူနှင့် မဆိုင်သော ပင်ရင်း အခြေအမြစ်များ၊ ထိတွေ့၍ရနိုင်သော ပင်ရင်းအခြေအမြစ်များနှင့် ထိတွေ့၍ မရနိုင်သော ပင်ရင်း အခြေအမြစ်များ၊ ဥပမာ-ခေါင်းဆောင်မှု စသည်တို့ ပါဝင်သည်။)

(၅) ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် အတိတ်ကကြုံခဲ့ရသော အလားတူ အတွေ့အကြုံအခြေအနေ။

(ထိုအထဲတွင် အခြားကုန်ပစ္စည်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုနှင့်၊ ဈေးကွက်များနှင့် ပတ်သက်သော အတိတ်အတွေ့အကြုံများ ပါဝင်သည်။)

ကုမ္ပဏီ၊ အချိန်မှန်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အချိန်နှင့် ကိုက်ညီအောင် ဆောင်ရွက်သင့်သည်ဆိုသော အသိတရားရှိသည်။

အကြီးကြောင်း အောက်ပါ ဥပမာတစ်ရပ်ဖြင့် ရှင်းလင်းတင်ပြလိုပေသည်။

စင်ကာပူနိုင်ငံတွင် ဟမ်ဘာဂါ၊ ဟော့ဒေါ့ စသည့် အမြန်ရအစားအစာများ (first food) ထုတ်လုပ်သော 'အေအင်ဒေဗလျူ' (ANW)ခေါ် ကုမ္ပဏီတစ်ခုရှိသည်။ ၎င်းကုမ္ပဏီကို အနောက်နိုင်ငံမှ

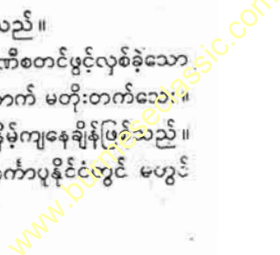
အခြေအချို့က ပထမဦးဆုံးအကြိမ် စင်ကာပူနိုင်ငံတွင် လာရောက်ဖွင့်လှစ်ခဲ့သည်။

သို့ရာတွင် ထိုကုမ္ပဏီမှာ ကံမကောင်း အကြောင်းမလှခဲ့ရာချေ။ ထိုကုမ္ပဏီစတင်ဖွင့်လှစ်ခဲ့သော

အချိန်တွင် ပြည်နယ် မတိုင်မီက စင်ကာပူနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးအခြေအနေမှာ ယခုလောက် မတိုးတက်သေး။

ပြည်သူများ၏ စားဝတ်နေရေး အဆင့်အတန်းမှာ အတိုင်းအတာအရ နိမ့်ကျနေချိန်ဖြစ်သည်။

ထို့ပြင် အနောက်နိုင်ငံများမှာကဲ့သို့ အမြန်ရသည့် အစားအစာများ စင်ကာပူနိုင်ငံတွင် မဟွင့်





လျင်မြန်ရမည်သေချာရမည် . . .

ကျယ်သေး။ ထို့ကြောင့် အေအင်ဒဗလူ။ ကုမ္ပဏီသည် အခက်အခဲများစွာ တွေ့ကြုံခဲ့ရသည်။

သို့ရာတွင် ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်များသို့ ရောက်သောအခါ အခြေအနေပြောင်းလဲသွားသည်။ စင်္ကာပူနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးမှာ များစွာတိုးတက်ကောင်းမွန်လာခဲ့၏။ သို့သော် အေအင်ဒဗလူ ကုမ္ပဏီသည် ထိုပြောင်းလဲမှုအခြေအနေနှင့် လိုက်လျောညီထွေ မဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့ချေ။

အခြားတစ်ဘက်တွင်မူ မက်ဒေါ့နယ်၊ ဘာဂါကင်း၊ ကင်တပ်ကီ စသော အစားအစာထုတ်လုပ်ရောင်းချသည့် ကုမ္ပဏီသစ်များ တစ်သိတစ်တန်းကြီး ပေါ်ပေါက်လာခဲ့သည်။ ၎င်းတို့၏ လုပ်ငန်းများကိုလည်း တစ်ဟုန်ထိုး တိုးချဲ့ ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့ကြသည်။

ယခုအခါ အထက်ပါ ကုမ္ပဏီများသည် စင်္ကာပူနိုင်ငံတွင် ထိပ်တန်းစာရင်းဝင် ကုမ္ပဏီကြီးများ ဖြစ်နေကြပေပြီ။ အမြန်ရအစားအစာ ဈေးကွက်မှာလည်း ဆက်လက် ကြီးထွားတိုးတက်ဆဲဖြစ်လေသည်။ ဤတွင် သင်ခန်းစာတစ်ရပ်ကို လေ့လာတွေ့ရှိရသည်။

အေအင်ဒဗလူ။ ကုမ္ပဏီသည် အနောက်နိုင်ငံ အစားအစာများကို စင်္ကာပူနိုင်ငံတွင် ရှေးဦးစွာ လာရောက်ထုတ်လုပ်ရောင်းချသည့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်သည်မှာ မှန်သည်။ သို့ရာတွင် ၎င်းသည် လုပ်ငန်းစတင်လုပ်ကိုင်ရန် အချိန်ရွေးချယ်ရာတွင် မှားယွင်းခဲ့သည်။

ထို့ပြင် ဈေးကွက်ကို အကျိုးရှိစွာ အသုံးပြုခြင်းဖြင့် အောင်မြင်စွာ မဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့ချေ။ ထို့ကြောင့် အေအင်ဒဗလူ။ ကုမ္ပဏီသည် ယခုအချိန်အထိ အနောက်တိုင်း အစားအစာ ဈေးကွက်တွင် အခက်အခဲများမှ မလွတ်မြောက်နိုင်သေးဘဲ ရုန်းကန်နေရဆဲ ဖြစ်လေသည်။

လှုပ်ရှားမှု အရှိန်အဟုန်

အချိန်ကာလကို မှန်ကန်စွာ အသုံးပြုခြင်းဖြင့် ရန်သူကို အမိဖမ်းနိုင်သည်။ လှုပ်ရှားမှု အရှိန်အဟုန်သည် ရန်သူ့အပေါ် ကြီးစိုးလွှမ်းမိုး၍ အပေါ်စီးရနိုင်သော စွမ်းအားကို ရရှိစေနိုင်သည်။ မိမိကို ခုခံကာကွယ်မှုနှင့် တန်ပြန်ခုခံတိုက်ခိုက်မှု မပြုနိုင်ရန် တားဆီးနိုင်သည်။



လျင်မြန်ရမည် သေချာရမည် . . .

လှုပ်ရှားမှု အရှိန်အဟုန်၏ အကျိုးကျေးဇူးနှင့် ပတ်သက်၍ ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း သွန်ပြခဲ့၏။

စီးလာသောရေအလျဉ်က ကျောက်တုံးကျောက်ခဲများကို တွန်းရွှေ့ဖယ်ရှားပစ်နိုင်ခြင်းသည် အရှိန်အဟုန် စွမ်းအားကြောင့်ပင်ဖြစ်သည်။

လှုပ်ရှားမှု အရှိန်အဟုန်ကို အခြားသော လုပ်ငန်းများတွင်လည်း အလားတူလက်တွေ့ အသုံးချနိုင်သည်။ ဥပမာ ဘတ်စကတ်ဘော သို့မဟုတ် ဘော်လီဘောကဲ့သို့သော အားကစားပွဲများ ရှိသည် ဆိုပါစို့။

ထိုအားကစားပွဲများတွင် ဆက်တိုက်အောင်မြင်မှု ရရှိနေသော အသင်းတစ်ခု၏ နည်းပြဆရာတစ်ဦး အဖို့ အားကစားပွဲ အချိန်စေ့သွားခြင်းကို လိုလားမည် မဟုတ်ချေ။ ဆက်လက်၍ ကစားရန်ကိုသာ အလိုရှိမည်မှာ သဘာဝပင် ဖြစ်သည်။

အလားတူပင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင်လည်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် အောင်မြင်မှု နည်းလမ်းကောင်း စာရိတ်ကို လက်ဆုပ်လက်ကိုင် ရရှိထားပြီဆိုလျှင် ဆက်လက်၍ အောင်မြင်မှုရရှိစေရန် တွန်းအားပေး ဆောင်ရွက်ခြင်းကို ရပ်တန့်ပစ်ရန် လိုလားမည် မဟုတ်ချေ။

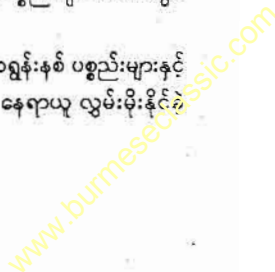
အောင်မြင်မှုအတွက်ရရှိနေသော အရှိန်အဟုန်ကို ရပ်တန့်သွားအောင် မည်သည့်အခါမျှ လုပ်ရန် မသင့်။ အောင်မြင်မှု အရှိန်အဟုန်ကို ကောင်းစွာအသုံးပြု၍ အောင်မြင်မှု ဆက်လက်ရရှိအောင် ဆောင်ရွက်ရမည်သာ ဖြစ်လေသည်။

ကင့်ဘဲလ်ကုမ္ပဏီသည် ၎င်း၏ အစားအစာလုပ်ငန်းတွင် အနံ့အရသာ ကောင်းမွန်သော အင်းခတ်အမွှေးအကြိုင်များကို အသုံးပြု၍ မှီဟင်းချိုကို စမ်းသပ်ရောင်းချကြည့်ရာ စားသုံးသူများ များစွာနှစ်ခြိုက်ကြ၍ အောင်မြင်မှု အကြီးအကျယ် ရရှိသွားသည်။ ထိုအချိန်တွင် ကင့်ဘဲလ် ကုမ္ပဏီ သည် မှီဟင်းချို အောင်မြင်မှုရရှိသည့် အရှိန်အဟုန်ကို အသုံးပြု၍ အခြားလုပ်ငန်းများကိုလည်း တီထွင် ထုတ်ကိုင်ခဲ့သည်။

အစားအစာလုပ်ငန်းဘက်က အောင်မြင်မှုရရှိသောအခါ ကလေးကစားစရာ အရပ်များကို ထုတ်လုပ် ရောင်းချခဲ့သည်။ ကလေးကစားစရာ အရပ်များ တွင်ကျယ်အောင်မြင်လာသောအခါ ကစားစရာလုပ်ငန်း ဆက်စပ်နေသော ပစ္စည်းများကို ထုတ်လုပ်ရောင်းချပြန်သည်။ ဤသို့ဖြင့် အောင်မြင်မှု အရှိန်အဟုန် မှန်ကန်စွာအသုံးပြုနိုင်၍ တိုးတက်မှုရရှိခဲ့လေသည်။

မြောက်မြားစွာသော ဂျပန်ကုမ္ပဏီများသည်လည်း အောင်မြင်မှုအရှိန်အဟုန်ကို ထိရောက်စွာ အသုံးပြုခဲ့ကြသည်။ ဈေးကွက်၌ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခု တွင်ကျယ်စွာ ရောင်းချရပြီဆိုလျှင် ထိုကုန်ပစ္စည်း အခြားစားကိုပင် တံဆိပ်အမျိုးမျိုး၊ ပုံစံအမျိုးမျိုး အသုံးပြု၍ ဆက်တိုက် ထုတ်လုပ်ခဲ့လေသည်။ ဤသို့ ပြုလုပ်ခြင်းအားဖြင့် ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီများမှ ထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်းများအပေါ်တွင် အထိအမြားစိုးနိုင်အောင် ဆောင်ရွက်လေ့ရှိသည်။

ဤနည်းကို အသုံးပြု၍ ဂျပန်လူမျိုးတို့သည် ဓာတ်ပုံပစ္စည်းများ၊ အီလက်ထရွန်းနစ် ပစ္စည်းများနှင့် အခြားပစ္စည်းမျိုးစုံ ထုတ်လုပ်ရာတွင် ထိပ်တန်းနေရာကိုရရှိပြီး ဈေးကွက်တွင် နေရာယူ လွှမ်းမိုးနိုင်ခဲ့





လျင်မြန်ရမည်သောချာရမည် . . .

ရေရှည်ဆွဲမှုကိုရှောင်

- အချိန်ကာလ အတိုင်းအတာပမာဏနှင့် လှုပ်ရှားမှု အရှိန်အဟုန်တိုး အကြောင်းကို ဖော်ပြခဲ့ပြီး ဖြစ်သည်။ ယခုဆက်လက်၍ လျင်မြန်မှု၏ တတိယမြောက် အခြေခံမူဖြစ်သည့် ရေရှည်စစ်ပွဲကို ရှောင် နိုင်သော အတိုင်းအတာ ပမာဏအကြောင်းကို တင်ပြလိုသည်။

ဆွန်ဇူး၏ စစ်ပညာကျမ်းတွင်

‘စစ်ပွဲအောင်မြင်ရန် ကြာရှည်၍ နှောင့်နှေးနေပါက စစ်တပ်၏ စွဲသတ္တိနှင့် စိတ်ဓာတ် တက်ကြွမှုများ ကျဆင်းသွားနိုင်သည်။ မြို့တစ်မြို့ကို ဝိုင်းဝန်းပိတ်ဆို့ တိုက်ခိုက်ခြင်းသည် အချိန်ကြာညောင်းနေပါက စစ်တပ်သည် အင်အားကုန်ခန်းကာ စစ်ပန်းသွားနိုင်သည်။ စစ်တပ်တစ်ခုသည် ရေရှည်စစ်ပွဲများကို အချိန်ကြာမြင့်စွာ တိုက်ခိုက်နေရပါက နိုင်ငံတော်၏ သဘာဝ ပင်ရင်းအခြေအမြစ်များ ကုန်ခန်းကာ ဆင်းရဲမွဲတောသွားနိုင်သည်’

ဟု ဖော်ပြထားသည်။

စစ်တပ်များအား စစ်တိုက်ခိုက်ရန် လေ့ကျင့်ပေးထားသည်မှာ မှန်သော်လည်း အနည်းငယ်မျှသော စစ်သားတို့သာလျှင် စစ်ပွဲဆင်နွှဲခြင်းကို နှစ်ခြိုက်သဘောကျခြင်း၊ စစ်ပွဲကို မျှော်လင့်တောင့်တခြင်း ရှိသည်။ ထို့ကြောင့် စစ်တောင်မြစ်ပွားလာသောအခါတွင် စစ်ပွဲကို ရေရှည်စွဲမနေရန် များစွာအရေးကြီး သည်။

စစ်ပွဲသည် အချိန်နှောင့်နှေးနေ ကြန့်ကြာလာပါက စစ်တပ်၏ စိတ်ဓာတ်ကို မုချ ထိခိုက်စေနိုင် သည်။ ထို့ပြင် နိုင်ငံတော်၏ သဘာဝ ပင်ရင်းအခြေအမြစ်များကိုလည်း ကုန်ခန်းသွားစေနိုင်သည်။ စစ်ပွဲ မြန်မြန် ပြီးဆုံးစေနိုင်လေ၊ နိုင်ငံတော်အနေဖြင့် တိုင်းပြည်၏ သဘာဝ ပင်ရင်းအခြေအမြစ်များ မကုန်ခန်းဘဲ ပိုမိုခိုင်မာအောင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်နိုင်လေ ဖြစ်သည်။

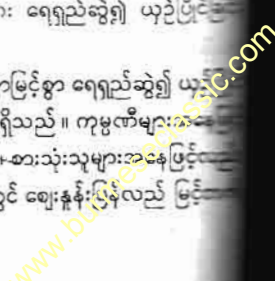
စစ်ပွဲကို စောစီးစွာ ပြီးစီးနိုင်လေ၊ ရန်သူတို့ပြန် တိုက်ခိုက်နိုင်သည့် အခွင့်အရေးကို မရအောင် တားဆီးပိတ်ပင်နိုင်လေ ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် တတိယအင်အားစုခေါ် ကြားလူများက ဝင်ရောက်စွက်ဖတ် ခြင်း၊ သို့မဟုတ် အခြေအနေကို ၎င်းတို့ အကျိုးစီးပွားအတွက် အသုံးချခြင်းများကို မလုပ်နိုင်ရန်လည်း တားဆီးနိုင်လေသည်။

စစ်ပွဲကို အချိန်ကြာမြင့်စွာ ရေရှည်ဆွဲ၍ တိုက်ခိုက်ရသောကြောင့် တိုက်ပွဲတွင် ကျဆုံးသူများ ၏အရေအတွက် များစွာ ကြီးမားလှသောကြောင့်ကို ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲ၊ အာဖဂန်နစ္စတန် စစ်ပွဲတို့ သာမကအဖြစ် ထင်ရှားစွာ ပြသခဲ့ပြီးဖြစ်သည်။

သို့ရာတွင် ဗြိတိသျှတို့သည် ဖော့ကလန်ကျွန်းစစ်ပွဲကို တိုက်ခိုက်ရာတွင်ကား စစ်ပွဲကို လျင် မြန်စွာ ပြီးမြောက်အောင် ဆောင်ရွက်ရမည်ဟူသော အခြေခံမူကို လိုက်နာကျင့်သုံးနိုင်သောကြောင့် အောင်ပွဲဆင်နိုင်ခဲ့ကြသည်ကို တွေ့ရှိခဲ့ရသည်။

စစ်ဆင်ရေးပြုလုပ်ရာတွင် ကျင့်သုံးရသည့်နည်းလမ်းများနှင့် အလားတူပင် ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်ရာတွင် မိမိ၏ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီအား ရေရှည်ဆွဲ၍ ယှဉ်ပြိုင် ခြင်း မပြုအပ်ချေ။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုနှင့်တစ်ခု ဈေးနှုန်းကိစ္စနှင့် ပတ်သက်၍ အချိန်ကြာမြင့်စွာ ရေရှည်ဆွဲ၍ ယှဉ်ပြိုင် တိုက်ခိုက်ကြလျှင် ကုမ္ပဏီနှစ်ခုစလုံး အရှုံးနှင့်သာ ရင်ဆိုင်ကြရပုံသာ ရှိသည်။ ကုမ္ပဏီများအကြား အမြတ်မထွက်ဘဲ စားသုံးသူများသာ ကြားကအမြတ်ထွက်ပေလိမ့်မည်။ စားသုံးသူများအနေဖြင့် တိုတောင်းသော အချိန်အတွင်း အကျိုးအမြတ်ထွက်သော်လည်း နောင်တွင် ဈေးနှုန်းပြန်လည် မြင့်



လျှင် မြန် ရ မည် သေချာ ရ မည် . . .



သောကြောင့် မိမိတို့အိတ်ထဲမှ ရပြီးသားအကျိုးအမြတ်နှင့် မကာမိအောင် ပြန်လည်ပေးဆပ်ကြရသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်သည့် ကုမ္ပဏီ တစ်ခုနှင့်တစ်ခုအကြား မိမိတို့ ကုန်ပစ္စည်းများ တွင် ကျယ်ရေးအတွက် အပြိုင်အဆိုင် တိုက်ခိုက်မှုများ အချိန်ကြာမြင့်စွာ ပြုလုပ်လျှင် ကုမ္ပဏီနှစ်ခုစလုံး အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် ဆုံးရှုံးနစ်နာမှုများ ဖြစ်ပွားပေါ်ပေါက်လာနိုင်သည်။

ပထမအချက်အားဖြင့် ပြိုင်ဆိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီနှစ်ခုစလုံးသည် မိမိတို့ ကုမ္ပဏီမှ ထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်းများ သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုများကို လူအများကြိုက်နှစ်သက်အောင် နည်းလမ်းသစ်များ စာတတ်စာဆက်ကာ ပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်ပေးကြရသည်။

ဤကဲ့သို့ စားသုံးသူများ၏ ဝယ်လိုအား (demand) ကိုရအောင် အတင်းအကျပ် ဆွဲဆောင်ယူနေသောကြောင့် မိမိတို့ ကုမ္ပဏီတွင် တာဝန်ထမ်းဆောင်နေကြသော ဝန်ထမ်းများသည် အချိန်ကြာမြင့်လာသောအခါ စိတ်ဓာတ် ကျဆင်းလာတတ်သည်။

ဒုတိယအချက်အားဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းများ အရောင်းတွင်ကျယ်စေရန် ကော်မရှင်နှုန်းများ အရောင်းအဝယ်များကို အချိန်ကြာမြင့်စွာ ပိုမိုပေးရသဖြင့် ကုမ္ပဏီ၏ အရင်းအနှီးကိုပင် ထိခိုက်လာစေနိုင်သည်။

တတိယအချက်အားဖြင့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုနှင့်တစ်ခု အပြိုင်အဆိုင် အပုပ်ချလာသောကြောင့် အခါအခါ ကုမ္ပဏီနှစ်ခုစလုံး သိက္ခာကျဆင်းလာသောကြောင့် စားသုံးသူများအနေဖြင့် ကုမ္ပဏီနှစ်ခုစလုံး အဆိုးမြင်မှုနှင့် အထင်သေးမှုများ ပေါ်ပေါက်လာတတ်သည်။

နောက်ဆုံးအချက်အားဖြင့် ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီနှစ်ခုစလုံးက မိမိတို့၏ ကုန်ပစ္စည်းများ တွင်ကျယ်လာသောကြောင့်စွာ ဈေးနှုန်းလျော့၍ရောင်းချကြပြီး နောက်ဆုံးမတတ်နိုင်သောအခါ ယခင်က ဈေးနှုန်းများအတိုင်း ပြန်လည် သတ်မှတ်ရသောကြောင့် စားသုံးသူများအနေဖြင့် မကျေနပ်မှုများ ဖြစ်ပေါ်လာတတ်သည်။

www.burmeseclassic.com



လျင်မြန်ရမည် သေချာရမည် . . .

အလုပ်သမားနှင့် အလုပ်ရှင်ဆက်ဆံရေးတွင်လည်း အမှုကိစ္စများ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းမှု နှောင့်နှေးခြင်းကြောင့် ပြဿနာများ ပေါ်ပေါက်လာနိုင်သည်။ ကုမ္ပဏီနှင့် အလုပ်သမားအဖွဲ့အစည်းများအကြား ကန်ထရိုက်စာချုပ်များ ချုပ်ဆိုရန် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းကြရာ၌ မြန်ဆန်ထိရောက်စွာ ဆောင်ရွက်နိုင်မှု မရှိလျှင် နှစ်ဖက်စလုံး အကျိုးစီးပွား ထိခိုက်လာနိုင်သည်။

ကုမ္ပဏီဘက်၌ ငွေကြေးဆုံးရှုံးမှုများ ပေါ်ပေါက်လာနိုင်သကဲ့သို့ အလုပ်သမားများဘက်တွင်လည်း ဝင်ငွေ ထိခိုက်မှုများ ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်သည်။ ထို့ပြင် အလုပ်ရှင်နှင့် အလုပ်သမားအကြား မလိုလားအပ်သော စိတ်ဓာတ်များ၊ မကျေနပ်မှုများ ပေါ်ပေါက်လာနိုင်သည်။

အကယ်၍ အလုပ်ရှင်နှင့် အလုပ်သမားတို့အကြား သဘောတူညီချက်များရရှိ၍ ကန်ထရိုက်စာချုပ်ကို ချုပ်ဆိုပြီးစီးသွားသည့်တိုင်အောင် အလုပ်ရှင်နှင့် အလုပ်သမားတို့အကြား ရေရှည်ကောင်းမွန်သော ဆက်ဆံမှုများရရှိရေးမှာ သံသယဖြစ်ဖွယ်ရာ မသေချာသည့် သဘောကို ဆောင်ယူနေတတ်လေသည်။

အထက်ပါ အချက်များကို အကျဉ်းချုပ်၍ ဖော်ပြရပါက...

- ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် စစ်ပွဲတစ်ခုနှင့် အလားသဏ္ဍာန်တူသော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင် လုပ်ကိုင်တော့မည်ဆိုလျှင် မိမိအတွက် အကျိုးဖြစ်ထွန်းရန် သေချာသည့် အကောင်းဆုံး အချိန်ကာလတစ်ရပ်ကို ရွေးချယ်ပြီးမှ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်သင့်သည်။
- စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ရပ်ကို စတင်လုပ်ကိုင်ပြုဆိုလျှင် မိမိ၏ ကြိုးပမ်းအားထုတ်မှုနှင့် လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှုတို့ကို အဆက်မပြတ် မီးကုန်၊ ယမ်းကုန် အသုံးပြုကာ လှုပ်ရှားမှု အရှိန်အဟုန်ရရှိလာအောင် ဖန်တီးခြင်း၊ အင်အားပိုမိုကြီးထွားအောင် ချဲ့ထွင်ခြင်းတို့ကို ပြုလုပ်ရမည်။
- နောက်ဆုံးအချက်အနေဖြင့် ကုမ္ပဏီသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အတတ်နိုင်ဆုံး အတိုတောင်းဆုံးသော အချိန်အကန့်အသတ်ဘောင်အတွင်း ပြီးစီးအောင် ဆောင်ရွက်ရင်း မိမိကုမ္ပဏီ၏ အရင်းအမြစ်များ ဆုံးရှုံးခြင်း မရှိအောင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်သွားရမည် ဖြစ်လေသည်။



အခြေအနေနှင့်
မိလျားအင်ဆောင်ရွက်ခြင်း



ADAPTABILITY

Exercising Flexibility.

Innovativeness and Initiative



အခြေအနေနှင့် ဆီလျော်အောင်ဆောင်ရွက်ခြင်း

အခြေအနေနှင့် ဆီလျော်အောင်ဆောင်ရွက်ခြင်း

အတင်းအလျော့လုပ်တတ်ခြင်း၊ ထွင်ဉာဏ်ရှိခြင်း၊

လက်ဦးမှုရအောင် လုပ်ဆောင်တတ်ခြင်း

အမှုကိစ္စများကို ဆောင်ရွက်ရာတွင် လျင်မြန်မှုရှိရန် လိုအပ်သော်လည်း မျက်ကန်းဆန်ဆန် လုပ်ရ။ ဆွန်စူး၏ စစ်ပညာကုမ်းတွင်လည်း ထိုကဲ့သို့မလုပ်ရန် ဘားမြစ်ထားခဲ့၏။

အမှုကိစ္စများကို ဆောင်ရွက်သည့်အခါ လျင်မြန်မှုကို 'အခြေအနေနှင့် ဆီလျော်အောင် လုပ်ကိုင် ဆောင်ရွက်ရေး အသိတရားနှင့် ပေါင်းစပ်၍ ဆောင်ရွက်ရမည်'ဟု ဆွန်စူးကဆိုသည်။ သူက ပြင်ဆင်ဆီခြင်းမှာ အကြောင်းရှိသည်။ စစ်ပွဲတစ်ရပ်ကို စတင်တိုက်ခိုက်သောအခါ စီမံကိန်းကို အင်တိုက်အလှည့်အသွေးစိတ်ရေးဆွဲထားစေကာမူ မှားယွင်းစွာတစ်ခုခုမရှိမည် မမျှော်လင့်ဘဲ ဖြစ်ပေါ် အနိုင်ရသေးသောကြောင့် ဖြစ်သည်။

မြေပြင်အနေအထားနှင့် စစ်ရေးအခြေအနေဟူသည် အစဉ်ပြောင်းလဲလေ့ရှိသည်။ ထို့ကြောင့် ပြင်ဆင်ပေါ်တွင် စစ်တိုက်ရသော တပ်မှူးဖြစ်သူသည် ပြောင်းလဲလာသော အခြေအနေနှင့် ကိုက်ညီ အောင်ဆောင်ရွက်တတ်သော လူတော်တင်ဦး ဖြစ်ရပေမည်။

အခြေအနေနှင့် ဆီလျော်အောင် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ရေး အခြေခံမူတွင် အဓိကအချက်သုံးချက် ရှိ၏။ ၎င်းတို့မှာ—

၁။ ပုံသဏ္ဍာန်ဖော်ခြင်း (shaping)နှင့် အလျော့အတင်းလုပ်နိုင်ခြင်း (flexibility)

www.burmeseclassic.com



အခြေအနေနှင့် ဆီလျော်အောင်ဆောင်ရွက်ခြင်း

- ၂။ ဆန်းသစ်တီထွင်ခြင်း (innovation)
- ၃။ လက်ဦးမှုကို ရယူခြင်း (initiative) တို့ဖြစ်၏။

ပုံသဏ္ဍာန်ဖော်ခြင်းနှင့် အလျော့အတင်းလုပ်နိုင်ခြင်း

ပုံသဏ္ဍာန်ဖော်ခြင်းနှင့် အလျော့အတင်းလုပ်နိုင်ခြင်းတို့ကို ဆွန်ဇူး၏ 'စစ်ရေးပညာကျမ်း' လာအောက်ပါ အဆိုအမိန့်များဖြင့် ရှင်းလင်းဖွင့်ဆိုပါမည်။

စစ်ရေးနည်းဗျူဟာ လမ်းညွှန်အခြေခံမူသည် ရေနင့်တူ၏။ စီးဆင်းနေသော ရေအလျဉ်သည် မြင့်သောအရပ်များကို ကွင်းရှောင်၍ နိမ့်သောအရပ်သို့ လျင်မြန်စွာ စီးဆင်းသွားလေ့ရှိသကဲ့သို့ စစ်တပ်တစ်တပ်သည်လည်း စစ်တိုက်သောအခါ အင်အားကြီးမားသော နေရာကို ရှောင်ကာ အင်အားချညှိနဲ့သော နေရာကို ရွေး၍ ထိုးနှက်တိုက်ခိုက်ရာ၏။

ရေသည် မြေပြင်၏ ပုံသဏ္ဍာန်အနေအထားနှင့် လျော်ညီစွာ ၎င်း၏ ပုံသဏ္ဍာန်ကို ဆောင်ယူလေ့ရှိသကဲ့သို့ စစ်တပ်တစ်တပ်သည်လည်း ရန်သူ၏ အခြေအနေနှင့်လျော်ညီစွာ မိမိ၏ အောင်မြင်မှုကို ဖန်တီးယူရမည်။ ရေသည် တိကျသောပုံသဏ္ဍာန် အမြဲတစေ မရှိသကဲ့သို့ စစ်ရေးစစ်ရာတွင်လည်း ပုံသေချမှတ်ထားသော စည်းကမ်းဥပဒေဟူ၍ မရှိချေ။

'စစ်ပွဲတွင် ပုံသေချမှတ်ထားသော စည်းကမ်းဥပဒေဟူ၍မရှိ' ဟူသော အချက်ကို မှတ်သားစေလိုသည်။ ဖော်ပြပါဟူသော အချက်ကို ဂရုပြု၍ မှတ်သားစေလိုသည်။ ဖော်ပြပါ အချက်ကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အပြည့်အဝ အသုံးပြုလိုက်ပါက ကုမ္ပဏီ၏ အကြီးအကဲဖြစ်သူသည် သာမန် လုပ်ရိုးလုပ်စဉ် နည်းလမ်းများကို လိုက်နာကျင့်သုံးရန်မလို။

အကယ်၍ ကုမ္ပဏီအတွက် အကျိုးအမြတ်ရှိမည်ဆိုပါက သင့်တော်သည်ဟု မိမိ ယူဆသော မည်သည့်နည်းလမ်းများကိုမဆို အသုံးပြုနိုင်သည်ဟု ဆိုလိုရာရောက်ပေသည်။ ထိုကဲ့သို့သော (တစ်ဖက် စွန့်ကျဲသော) အခြေခံမူကိုကျင့်သုံးပါက မတရားပြုလုပ်မှုများ ပေါ်ပေါက်လာနိုင် သည့်အပြင် ကျင့်ဝတ်ဆိုင်ရာ၊ ကိုယ်ကျင့်တရားဆိုင်ရာ ပြဿနာများကို ဖန်တီးရာ ရောက်သွားနိုင်လေသည်။

ဆွန်ဇူးဖော်ပြခဲ့သော အချက်များအနက် 'ပုံသေချမှတ်ထားသော စည်းကမ်း ဥပဒေများကို လိုက်နာရန်မလို' ဟူသော အပြုသဘောမဆောင်သည့် အချက်မှလွဲ၍ အလျော့အတင်း လုပ်ကိုင်နိုင်ခြင်းနှင့် ပုံသဏ္ဍာန်ဖော်ခြင်းဆိုင်ရာ ခံယူချက် သဘောထားများထဲ၌ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့်ဆိုင်သော သင်ခန်းစာအဖြစ် မှတ်ယူကျင့်သုံးနိုင်သည့် အပြုသဘောဆောင်သော အချက်များပါသည်ကို တွေ့ရှိရသည်။ ဂျပန်ကုမ္ပဏီများသည် စီမံကိန်းများကို အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်ရာတွင် (တရားသေဆန်ဆန် လုပ်ကိုင်ခြင်းမရှိဘဲ) အခြေအနေနှင့်ဆီလျော်အောင် အလျော့အတင်းလုပ်နိုင်သော ပျော့ပျောင်းသည့် သဘောထားဖြင့် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်မှု၌ များစွာကျော်ကြားလှပေသည်။

ဖီးလစ်ကော့တလာနှင့် အပေါင်းပါစာရေးဆရာများက ၁၉၈၅ ခုနှစ်တွင် 'ပြိုင်ဆိုင်မှုအသစ် (The New competition) အမည်ရှိ စာအုပ်ကို ရေးသားထုတ်ဝေခဲ့သည်။ ထိုစာအုပ်ထဲတွင် ဂျပန်ကုမ္ပဏီများနှင့် ပတ်သက်၍ ဝေဖန်သုံးသပ်ရာ၌ ဂျပန်ကုမ္ပဏီများကို ကြည့်လျှင် ထင်ရှားစွာတွေ့မြင်နိုင်သည့် ကုန်အမှတ်တံဆိပ်မှာ 'အလျော့အတင်း လုပ်နိုင်ခြင်း' (flexibility) ပင်ဖြစ်ကြောင်း ဂျပန်တို့သည် ၎င်းတို့ ကျင့်သုံးသည့် စီးပွားရေး မဟာဗျူဟာကို ကျောက်တုံးပေါ်တွင် ထွင်းထု

အခြေအနေနှင့် ဆီလျော်အောင်ဆောင်ရွက်ခြင်း

ထားသကဲ့သို့ အသေသတ်မှတ်၍ မထားကြောင်း၊ ၎င်းတို့သည် ဈေးကွက်အခြေအနေ၊ ပြိုင်ဆိုင်မှု ဝတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေတို့နှင့် ကိုက်ညီအောင် အမြဲတစေ ပြုပြင်ဆောင်ရွက်တတ်ကြောင်း ရေးသား ထားသည်။

ဂျပန်များသည် ၎င်းတို့ထုတ်လုပ်သည့် ကုန်ပစ္စည်းများကို ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်များသို့ တွင်ကျယ်စွာ တင်ပို့ရောင်းချနိုင်ရန် ဆောင်ရွက်ရာ၌ အထက်တွင်ဖော်ပြခဲ့သော ပုံသဏ္ဍာန်ဖော်ခြင်းနှင့် အလျော့ အတင်းလုပ်နိုင်ခြင်းတည်းဟူသော စွမ်းရည်များကို ကျင့်သုံးလေ့ရှိသည့် သာဓက အများအပြားကို တွေ့ရှိရသည်။

ဥပမာ ဂျပန်ကားများကို နိုင်ငံခြားသို့ တင်ပို့ရောင်းချရာတွင် အကြီးအကျယ် အောင်မြင်မှု ရရှိနေခြင်းကို ကြည့်ရှုနိုင်သည်။ ဂျပန်ကားများကို ပြုလုပ်ရာတွင် ကားဝယ်မည့်သူ စိတ်ကြိုက်ဖြစ်စေရန် ခြုံလုပ်ထားသည့်အပြင် ဝယ်ယူသောနိုင်ငံများတွင် ဖြစ်ပေါ်တတ်သော လိုအပ်ချက်များကို ဖြေရှင်း ဆေးနိုင်ရေးအတွက်ပါ ဂရုတစိုက် ဆောင်ရွက်ထားသည်ကို တွေ့ရှိရပေသည်။

အနောက်ဂျာမနီ (ယခုဂျာမနီနိုင်ငံ)သည် မာစီဒီးကဲ့သို့သော အဆင့်အတန်း အလွန်မြင့်မား ဆောင်းမွန်သည့် မော်တော်ကားများကို ထုတ်လုပ်ရာတွင် နာမည်ကျော်ကြားလှသော နိုင်ငံဖြစ်သည်။ ဤကားတွင် မာစီဒီးကား ထုတ်လုပ်သူများအနေဖြင့် ဆီလျော်အောင် ပြုပြင်ပြောင်းလဲ လုပ်ကိုင်တတ်သည့် ဗျောင့်ပျောင်းသော သဘောထားကို ကျင့်သုံးရာ၌မူ လိုအပ်နေသေးသည်ကို တွေ့ရှိရသည်။

မာစီဒီးကားများတွင် စက်နှိုးသည့်သော့ပေါက်ကို စတီယာရင်ဘီးခွေ၏ လက်ဝဲဘက်တွင် ထားလေ့ရှိသည်။ မော်တော်ယာဉ်သည် လက်ဝဲမောင်းရန်အတွက် ယင်းသို့ထားရှိခြင်းမှာ သင့်လျော် မှတ်လည်း လက်ယာမောင်း အတွက် တည်ဆောက်သောအခါတွင်မူ အခြေအနေနှင့် ကိုက်ညီအောင် ပြုပြင်ပေးရန် လိုအပ်ပေသည်။

သို့သော် မာစီဒီးကားများသည် လက်ယာမောင်းအဖြစ် တည်ဆောက်သော ကားများအတွက် တည်ဆောက်ပေးရန် စက်နှိုးသော့ပေါက်ကို လက်ဝဲဘက်တွင်ပင် ထားဆဲဖြစ်သည်ကို တွေ့ရှိရပေသည်။



ဆန်းသစ်တီထွင်ခြင်း

အခြေအနေနှင့်ဆီလျော်အောင် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ရေး အခြေခံမူတွင် ဆန်းသစ်တီထွင်ခြင်းသည် အဓိကအချက်အဖြစ် ပါဝင်ပေသည်။ ထိုအချက်ကို ထင်ရှားစေရန် ဆွန်ဒူး၏ အောက်ပါ အဆိုအမိန့် အခြေခံ ရှင်းလင်းဖော်ပြပါမည်။





အခြေအနေနှင့် ဆီလျော်အောင်ဆောင်ရွက်ခြင်း

အောင်မြင်မှုရရှိခဲ့သော မိမိ၏ နည်းဗျူဟာများကို ထပ်မံ၍ အသုံးမပြုပါနှင့်။ ယင်းတို့ကို အခြေအနေပြောင်းလဲမှုနှင့် ကိုက်ညီအောင် ပြောင်းလဲကျင့်သုံးပါ။

စစ်သူကြီးတစ်ဦးသည် ၎င်း၏ ကြံစည်ချက်ကို မည်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်မျှ မသိရှိနိုင်စေရန် မိမိ၏ နည်းလမ်းများနှင့် စီမံချက်များကို လိုအပ်သည့်အခါတိုင်း ပြောင်းလဲပစ်နိုင်စွမ်းရှိရန်လို၏။ အခြား မည်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်မျှ မိမိ၏ လှုပ်ရှားမှုများကို ကြိုတင်၍ မှန်းဆနိုင်ခြင်း မရှိစေရန် မိမိ၏ တပ်စခန်းချသည့်နေရာများနှင့် ချီတက်ရာ လမ်းကြောင်းများကို ချက်ချင်း ပြောင်းလဲပစ်နိုင်စွမ်း ရှိရပေမည်။

ဤနေရာတွင် မှတ်သားသင့်သည့်အချက်မှာ ပုံသဏ္ဍာန်ဖော်ခြင်းနှင့် အလျော့အတင်း ပြုလုပ်ခြင်းသည် အလိုက်သင့် တုံ့ပြန်ဆောင်ရွက်တတ်သည့် သဘောဖြစ်သဖြင့် အခြေအနေနှင့် လိုက်လျောညီညွတ်စွာ လိုက်ပါသွားနိုင်သည်ဆိုသော အချက်ဖြစ်၏။ သို့သော် ဆန်းသစ် တီထွင်ခြင်းမှာမူ လှုပ်ရှားတက်ကြွမှုသဘောရှိသဖြင့် အခြေအနေတစ်ရပ်ကို ပြောင်းသွားစေရန် ဩဇာသက်ရောက်စေနိုင်သည်။

ယင်းသို့လျှင် မိမိအနိုင်ရရှိစေရန်အတွက် ရန်သူ၏အားနည်းချက်ကို အသုံးပြု အမြတ်ထုတ်ရာတွင် ကျွမ်းကျင်လိမ္မာသူများသည် ၎င်းတို့နှင့် လိုက်လျောညီထွေ ဖြစ်စေနိုင်မည့် အခြေအနေတို့ကို ဖန်တီးယူလေ့ရှိကြပေသည်။



အပေါ်စီးနေရာရရှိရေး

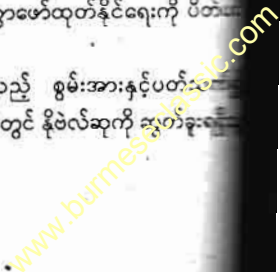
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုးတက်ရန်ဆန်းသစ်တီထွင်ရေးသည် များစွာလိုအပ်ပေသည်။ စက်မှုနည်းပညာ တစ်နေ့တစ်ခြား ပို၍ပို၍ အရေးပါလာပြီး အပြိုင်အဆိုင်လုပ်ကိုင်နေကြရသော မျက်မှောက်ခေတ်တွင် ဆန်းသစ်တီထွင်ရေးမှာ ပို၍ လိုအပ်လာလေသည်။

ဂျပန်တစ်မျိုးသားလုံးသည် လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်းလေးဆယ်အတွင်း၌ ဆန်းသစ်တီထွင်မှု စိတ်ဓာတ်များ ထွန်းကားလာစေရန် တက်ကြွလှုပ်ရှားစွာဖြင့် စီမံကိန်းများ စနစ်တကျချမှတ်၍ လုပ်ဆောင်လာခဲ့ကြသည်။

ဂျပန်လူမျိုးတို့သည် မိမိတို့တွင်ရှိသော အားနည်းချက်များကို ရှာဖွေပြင်ဆင်ပြီး တိုးတက်မှုရှာဖွေလုပ်ဆောင်ခဲ့ကြသည်။ ဂျပန်တို့တွင် အရာရာကို စုပေါင်း ဆောင်ရွက်တတ်သည့် အကျင့်ရှိသည်။ ထိုအကျင့်သည် တစ်ဘက်တွင် ကုန်ပိုမိုထုတ်လုပ်ရေးကို အထောက်အကူပြုသဖြင့် ကောင်းမွန်သော်လည်း၊ အခြားတစ်ဘက်တွင်မူ လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးချင်း၏ စဉ်းစားတွေးခေါ်တတ်သည့် အရည်အချင်းအား အားနည်းစေတတ်သည်။

ထို့ပြင် ဂျပန်လူမျိုးတို့တွင် လူကြီးလူငယ်၊ ရာထူးကြီးရာထူးငယ်၊ ဝါစဉ်ကြီး ဝါစဉ်ငယ်အလိုက် ဦးစားပေးရသည့် အကျင့်ရှိသည်။ ဤအကျင့်သည် တစ်ဘက်တွင် ကောင်းမွန်သော်လည်း အခြားတစ်ဘက်တွင်မူ လူပုဂ္ဂိုလ် တစ်ဦးချင်းစီ၏ အယူအဆကို လွတ်လပ်စွာဖော်ထုတ်နိုင်ရေးကို ပိတ်ဆို့ထားသလို ဖြစ်စေတတ်ပေသည်။

ထို့ပြင် ယခင်က ဂျပန်လူမျိုးတို့တွင် တီထွင်ဖန်တီးတတ်သည့် စွမ်းအားနှင့်ပတ်သက်သည့် ယေဘုယျအားဖြင့် အားနည်းမှုရှိခဲ့သည်။ ထို့ကြောင့် ဂျပန်လူမျိုးတို့အထဲတွင် နိုဗဲလ်ဆက် နှင့် နိုဗဲလ်ဆက် အရေအတွက် များစွာနည်းပါးခဲ့သည်ကို တွေ့ရပေသည်။



အခြေအနေနှင့် ဆီလျော်အောင်ရွက်ခြင်း

ဤကဲ့သို့ အားနည်းချက်များ ရှိခဲ့သဖြင့် ဂျပန်လူမျိုးတို့သည် ဆန်းသစ်တီထွင်ရေး စိတ်ဓာတ်များ ထွန်းကားစေရန် စနစ်တကျ စီမံကိန်းများ ချမှတ်၍ ဆောင်ရွက်ခဲ့ရသည်။ ၎င်းတို့၏ အနာဂတ်ဘဝ တိုးတက်စေရန်အတွက်လည်းကောင်း၊ ကုန်ပစ္စည်းအမြောက်အမြား ထုတ်လုပ်ရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းချရေး နည်းပညာများကို တစ်ဘက်ကမ်းမျှ ကျွမ်းကျင်စေရန်အတွက် လည်းကောင်း တိကျသော အစီအစဉ်များကို ချမှတ် ဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြပေသည်။

စာရေးဆရာ ကော့တလာက ရေးသားဖော်ပြရာတွင် ဂျပန်လူမျိုးတို့၏ ဆန်းသစ် တီထွင်မှု အလေ့အထသည် ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်မှု အတိုင်းအတာဘောင်ကို လည်းကောင်း၊ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်မှုနှင့် ဝန်ဆောင်မှုပုံစံ၏ အတိုင်းအတာဘောင်ကိုလည်းကောင်း ကျော်လွန်သည်အထိ တိုးတက်လျက်ရှိနေပြီဟု ရေးသားဖော်ပြခဲ့၏။

ဂျပန်လူမျိုးတို့၏ ဆန်းသစ်တီထွင်မှုသည် မဟာဗျူဟာ အဆင့်ထိလည်းကောင်း၊ အမြင့်ဆုံးအဆင့်ထိ ယန္တရား အဆင့်အထိလည်းကောင်း ရောက်ရှိလောက်အောင် တိုးချဲ့နိုင်ခဲ့ပြီ ဖြစ်ကြောင်း ကျွန်ုပ်တို့က ရေးသားဖော်ပြခဲ့သည်။ ဥပမာပြရလျှင် ဂျပန်တို့သည် ဈေးကွက်ဟောင်းများတွင် အနိုင်ရရှိရန်အတွက် လည်းကောင်း၊ ဈေးကွက်သစ်များသို့ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ရေးအတွက် လည်းကောင်း၊ အခြားနိုင်ငံများနှင့် ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ရန် လက်နက်ကောင်းမျိုးစုံကို အခြေအနေ အချိန်အခါနှင့် ကိုက်ညီစွာ အသုံးပြုလျက်ရှိပေသည်။

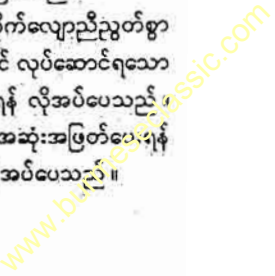


- ဂျပန်ကုမ္ပဏီများ အသုံးပြုသော စီးပွားရေး လက်နက်ကောင်းများမှာ—
 - အခြားကုမ္ပဏီများနှင့် ယှဉ်ပြိုင်နိုင်သော ဈေးနှုန်း သတ်မှတ်ခြင်း (pricing)၊
 - ကုန်ပစ္စည်း တွင်ကျယ်စေမည့် နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးကို ကျင့်သုံးခြင်း(promotion)၊
 - ကုန်ပစ္စည်း၏ အရည်အသွေး ကောင်းမွန်အောင် ပြုပြင်ခြင်း (product quality)၊
 - ကုန်ပစ္စည်း အသွင်သဏ္ဍာန်လှပ၍ ဆွဲဆောင်မှု ရှိစေခြင်း (product features)၊
 - ဝန်ဆောင်မှု အရည်အချင်း တိုးတက်ကောင်းမွန်စေခြင်း (services)၊
 - ကုန်ပစ္စည်း ဖြန့်ချိမှု ချောမွေ့သွက်လက်စေခြင်း (distribution)၊
- စသည်တို့ ဖြစ်ပေသည်။ ဤလုပ်ငန်းများ အောင်မြင်စေရန် ကျင့်သုံးသော နည်းလမ်းများမှာ အလုပ်အကိုင်များ ပြားပြားစုံလင်လှပေသည်။

အင်အားကိုးရယူခြင်း

အခြေအနေနှင့် ဆီလျော်အောင် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ရေး အခြေခံမူ၏ တတိယမြောက် အချက်က လက်ဦးမှရရှိရေး ဖြစ်သည်။ ဆန်းသစ်တီထွင်မှုလုပ်ငန်းသည် အခြေအနေတစ်ရပ်ကို ပြောင်းလဲဆောင်ရွက်ရသော လုပ်ငန်းတစ်ရပ်ဖြစ်သည်။ စဉ်းစားဆင်ခြင်မှုဖြင့် တမင်ဖန်တီးလုပ်ဆောင်ရသော လုပ်ငန်းဖြစ်သည်။ စနစ်တကျ လုပ်ကိုင်မှု အောင်မြင်နိုင်သော ကိစ္စလည်းဖြစ်သည်။

လက်ဦးမှရရှိအောင် ဦးဆောင်ရသော လုပ်ငန်းမှာမူ အခြေအနေနှင့် လိုက်လျောညီညွတ်စွာ ဆောင်ရွက်နိုင်ရန်အတွက် နည်းလမ်းများစွာ ရှိသည်။ အခြေအနေတစ်ရပ်ကို ပြောင်းလဲဆောင်ရွက်ရသော လုပ်ငန်းများတွင် အခြေအနေတစ်ရပ်ကို ပြောင်းလဲဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ ထို့ကြောင့် ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲဖြစ်သူသည် လုပ်ငန်းများနှင့် ပတ်သက်၍ အဆုံးအဖြတ်ပေးချိန်တွင် အခြေအနေအတိုင်း ဆင်ခြင်ပိုင်းခြားတတ်သော အသိဉာဏ်ရှိရန် များစွာလိုအပ်ပေသည်။





အခြေအနေနှင့် ဆီလျော်အောင်ဆောင်ရွက်ခြင်း

ဆွန်စူးသည် လက်ဦးမှရရှိအောင်ဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်ပုံကို တိကျပြတ်သားစွာ ထောက်ခံခဲ့သည်။ အသိအမှတ်လည်း ပြုခဲ့သည်။

တစ်ခါတစ်ရံ အုပ်စိုးသူ(မင်း)၏ အမိန့်များကို လိုက်နာရန် မလိုအပ်သော အခြေအနေများလည်း ရှိပေသည်။

အကယ်၍ ရန်သူက မိမိအား အခွင့်အရေးပေးလာပါက ထိုအခွင့်အရေးကို လျင်မြန်စွာရယူပြီး မိမိ အကျိုးရှိအောင် ဆောင်ရွက်ရမည်။

စစ်ရေး လက်ဦးမှုကို ရရှိအောင်ဆောင်ရွက်ရာတွင် စစ်သူကြီးသည် မိမိ၏ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး နာမည်ထင်ပေါ်ကျော်ကြားမှုနှင့် ဂုဏ်သတင်း ကြီးမားမှုရရှိအောင် ရှာဖွေလုပ်ကိုင်ခြင်း မပြုလုပ်ရ။ မိမိအနေဖြင့် ပြစ်ဒဏ်ခံရမည်ကိုလည်း မကြောက်မရွံ့ရဟူသော အချက်တို့ကို နှလုံးသွင်းထားရန် အရေးကြီးသည်။

စစ်သူကြီးသည် ပြည်သူလူထု၏ ကြီးပွားချမ်းသာရေးအတွက် ထာဝစဉ် သယ်ပိုးဆောင်ရွက်မည်ဟူ၍လည်းကောင်း၊ အုပ်စိုးသူ(မင်း)၏ အကျိုးကို ဦးထိပ်ထား၍ ဆောင်ရွက်မည်ဟူ၍လည်းကောင်း သန့်ရှင်းချမှတ်ထားရန် လိုသည်။



ဤသို့ ဆောင်ရွက်ခြင်းအားဖြင့် မိမိ၏ လိပ်ပြာမှာ အစဉ်သန့်ရှင်းနေမည်အပြင် မိမိ၏ ပြည်သူနှင့် အုပ်စိုးသူ(မင်း)အပေါ် သစ္စာစောင့်သိ ရိုသေမှုကိုလည်း မည်သည့်အချိန်အခါမှ သံသယဖြစ်စေပြုသောနာရီမည် မဟုတ်ချေ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ရာတွင်လည်း လက်ဦးမှုကို ရရှိရေးသည် များစွာလိုအပ်ပေသည်။ အထူးသဖြင့် စီးပွားရေးလောကတွင် ပြိုင်ဆိုင်မှုများ ပိုမိုပြင်းထန်ပြီး စက်မှုနည်းပညာများကလည်း အလွန်လျင်မြန်စွာ ပြောင်းလဲတိုးတက်နေသော အခါမျိုးတွင် စီးပွားရေးလက်ဦးမှု ကို ပိုမိုလိုအပ်ပေသည်။

ယင်းသို့သော အချိန်အခါမျိုးတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ဆောင်ရမည့်အချိန်နှင့် နေရာဒေသကို ထိန်းချုပ်နိုင်ရန်လည်းကောင်း၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခြေအနေနှင့် ယှဉ်ပြိုင်သူများအပေါ် ဩဇာလွှမ်းမိုးနိုင်ရန်လည်းကောင်း၊ မိမိ၏ ထက်မြက်သောဉာဏ်ကို သွက်လက်စွာ အသုံးပြုနိုင်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

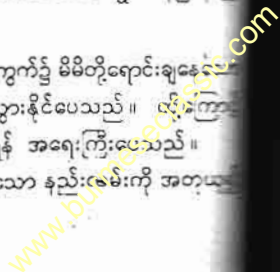
အခက်အခဲ တစ်စုံတစ်ရာပေါ်ပေါက်လာပါက ဖြေရှင်းရန်နည်းလမ်းကို လျင်မြန်စွာ ရှာဖွေရမည်။ အကယ်၍ ရေရှည်အသုံးပြုနိုင်မည့် နည်းလမ်းကောင်းကို ချက်ချင်းရှာမတွေ့သေးလျှင် ယာယီဖြေရှင်းနိုင်ရန် သင့်တော်သော နည်းလမ်းကို ရှာဖွေပေးရမည်။

ပြဿနာဖြစ်မည်ကို စိုးရိမ်၍ ရှောင်လွှဲနေခြင်း၊ သို့မဟုတ် အဆုံးအဖြတ်ပေးရန် အချိန်မတိုင်မီ ဆိုင်းနေခြင်း စသည်တို့ကို ပြုလုပ်နေလျှင် အခြေအနေသည် ပိုမို၍ ဆိုးရွားလာနိုင်ပေသည်။

ဥပမာအားဖြင့် မိမိ၏ အဓိကယှဉ်ပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီတစ်ခုက ပိုမို အရောင်းသွက်စေရန်အတွက် ဈေးနှုန်းလျော့ငွေ (price discount) ပေးသည့် လုပ်ငန်းကို ရုတ်တရက်စတင်ဆောင်ရွက်နေပြီဆိုလျှင် မိမိတို့အနေဖြင့် မည်ကဲ့သို့ အရေးယူဆောင်ရွက်မည်နည်း။

မိမိတို့ ကုမ္ပဏီဘက်က တုံ့ပြန်ဆောင်ရွက်မှု နှောင့်နှေးနေလျှင် ဈေးကွက်၌ မိမိတို့ရောင်းချနေသော ရောင်းကုန်၏ တွင်ကျယ်မှုပမာဏသည် များလျော့နည်းကျဆင်းသွားနိုင်ပေသည်။ ထို့ကြောင့် မိမိတို့ ကုမ္ပဏီဘက်က ချက်ချင်းလျင်မြန်စွာ တုံ့ပြန်ဆောင်ရွက်နိုင်ရန် အရေးကြီးပေသည်။

သို့သော် ဖြစ်နိုင်ပါက မိမိ၏ ယှဉ်ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီက ပြုလုပ်ခဲ့သော နည်းလမ်းကို အတုယူ



နန္ဒာသိန်းစံ

စီးပွားရေးနှင့်စစ်ရေးဗျူဟာ

အခြေအနေနှင့် ဆီလျော်အောင်ဆောင်ရွက်ခြင်း

သပ်တူလိုက်မလုပ်မိရန် ရှောင်ကြဉ်သင့်သည်။ ဤကဲ့သို့ သူတစ်ပါး၏ နည်းလမ်းကို ထပ်တူလိုက်၍ လုပ်ကိုင်ခြင်းသည် မိမိကုမ္ပဏီ၏ ရောင်းကုန်တွင်ကျယ်မှု ပမာဏကျဆင်းမည့် အန္တရာယ်ကို တားဆီးနိုင်မည်ဖြစ်သော်လည်း ဆုံးရှုံးပြီးသား ဈေးကွက်အနေအထားကိုမူ ပြန်လည် မရရှိနိုင်တော့ချေ။

ဂျပန်လူမျိုးတို့၏ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်ကို အလွန်အကျွံ မြတ်နိုးလွန်းသည်ဟု အပြောခံရလျှင် ခံရစေတော့၊ ဂျပန်လူမျိုးတို့သည် အခြေအနေနှင့် လိုက်လျောညီထွေဖြစ်အောင် လုပ်ဆောင်ရာတွင် သုခမိန်များ ဖြစ်နေပြီဆိုသည့် အဖြစ်မှန်အချက်တစ်ရပ်ကိုမူ မီးမောင်းထိုးပြရန် လိုမည်ဖြစ်ပါသည်။



၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်များအတွင်းက ဂျပန်ယန်းငွေသည် အမေရိကန်ဒေါ်လာနှင့် အခြား သုံးငွေများထက် သိသိသာသာကြီး တန်ဖိုးတက်ခဲ့စဉ်က ဂျပန်ယန်းငွေတန်ဖိုး မြင့်တက်ခြင်းသည် နိုင်ငံ၏ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်မှု ကဏ္ဍအနေဖြင့် အခြားနိုင်ငံများနှင့် ယှဉ်ပြိုင်ရာတွင် ပြိုကွဲ သွားစေနိုင်သည်ဟု များစွာသော အနောက်နိုင်ငံ စီးပွားရေးပညာရှင်များက ဝေဖန်ခဲ့ကြသည်။

ဝေဖန်ချက်ထုတ်ခဲ့ကြသော အနောက်တိုင်း စီးပွားရေးပညာရှင်များသည် ပြောင်းလဲနေသော ဈေးယှဉ်ပြိုင်မှု ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေနှင့် လိုက်လျောညီထွေဖြစ်အောင် ဆောင်ရွက်နေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ (Kaisha)၏ စွမ်းပကားကို အသိအမှတ်ပြုရန် ပျက်ကွက်ခဲ့ကြသည်။

ဂျပန်ကုမ္ပဏီများသည် မိမိရောက်ရှိရာနေရာနှင့် ကိုက်ညီအောင် ရေကဲ့သို့ ပုံသဏ္ဍာန်ပြောင်းတတ် အရည်အချင်း၊ တရားသေမကျဘဲ ပျော့ပျောင်းစွာ အလျော့အတင်းပြုလုပ်နိုင်သော အရည်အချင်း၊ စိတ်ထွင်တတ်သော အညံ့အချင်းနှင့် လက်ဦးမှုရယူတတ်သော အရည်အချင်းတို့ကို ကျင့်သုံး ကျွမ်းကျင်လိမ္မာကြသည့်အလျောက် မိမိတို့၏ လုပ်ငန်းများ ဆောင်မြင်မှုရရှိအောင် နည်းလမ်း မျိုးစုံ ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြ၏။

အရုံးပေါ်နေသော 'နိပွန်သံမဏိ ကော်ပိုရေးရှင်း' ကဲ့သို့သော သံမဏိစက်မှုလုပ်ငန်းများ အခြား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်ဖြစ်သော အီလက်ထရွန်နစ်နှင့် ပြန်ကြားရေးနှင့် ဆက်သွယ်ရေး

www.burmeseclassic.com



အခြေအနေနှင့် ဆီလျော်အောင်ဆောင်ရွက်ခြင်း

လုပ်ငန်းများသို့ ပြောင်းလဲ၍ လုပ်ကိုင်ခဲ့ကြသည်။ စီးပွားရေးကျဆင်းမှုအန္တရာယ်ကို တွေ့ကြုံရင်ဆိုင်ခဲ့ရသည့် 'ဟွန်ဒါ' မော်တော်ကားထုတ်လုပ်ရေး ကုမ္ပဏီကဲ့သို့သော ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေး ကုမ္ပဏီများသည် ပင်လယ်ရပ်ခြားဒေသများသို့ သွားရောက်ပြီး ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများကို နေရာဒေသပြောင်းလဲကာ လုပ်ကိုင်ခဲ့ကြ၏။

'ဟိတာချီ'နှင့်'မတ်ဆူရီတ' ကုမ္ပဏီတို့သည် မိမိတို့၏ လုပ်ငန်းများကျဆင်းလာသောအခါတွင် တွက်ခြေမကိုက်သော အိလက်ထရွန်နစ် လူသုံးကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်း၌ လုပ်ကိုင်နေကြသော အလုပ်သမားများကို တွက်ခြေမကိုက်ပြီး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်နေသော အခြားလူသုံးကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်သည့် လုပ်ငန်းများသို့ ပြောင်းရွှေ့လုပ်ကိုင်စေခဲ့သည်။

ထို့ပြင် ကုန်ကျစရိတ်များ လျော့နည်းရေးနှင့် ကုန်ပစ္စည်း ပိုမိုထုတ်လုပ်နိုင်သော နည်းလမ်းသစ်များကိုလည်း ရှာဖွေလုပ်ကိုင်ခဲ့ကြသည်။ ဂျပန်ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်သူများသည် ဂျပန်ယန်းငွေတန်ဖိုးမြင့်မားနေချိန်ကို အခွင့်ကောင်းယူ၍ ဈေးနှုန်းချိုသာသော ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် လောင်စာစွမ်းအင်များကို ရွေးချယ်၍ ဝယ်ယူအသုံးပြုခဲ့ကြသည်။

ထို့ပြင် ပင်လယ်ရပ်ခြားဒေသများတွင် စက်ရုံများ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၊ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးနှင့်နေထိုင်ရေး အဆောက်အအုံများကို သူ့ထက်ငါ အပြိုင် အဆိုင် အောတိုက်၍ ဝယ်ယူခဲ့ကြ၏။ ယင်းသို့ ကြိုးပမ်း ဆောင်ရွက်ခဲ့သည့်အလျောက် ဂျပန်လူမျိုးတို့နှင့် ယှဉ်နိုင်သောသူများ မရှိသလောက် အခြေအနေသို့ ဆိုက်ရောက်လာခဲ့၏။

အထက်ပါ သာဓကများကို ကြည့်ရှုခြင်းအားဖြင့် ဂျပန်လူမျိုးတို့ ကျင့်သုံးခဲ့သော အခြေအနေဆီလျော်အောင် လုပ်ကိုင်ရေးမူဝါဒ၏ ရလဒ်များ မည်မျှ အောင်မြင်မှုရှိသည်ကို ထင်ရှားစွာ တွေ့နိုင်ပေသည်။ ၁၉၈၈ ခုနှစ်တွင် ဂျပန်နိုင်ငံ၏ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုသည် ၁၄ ရာခိုင်နှုန်းတိုးတက်ခဲ့စေကာမူ တစ်ချိန်တည်းတွင် အလုပ်သမားတို့၏ လုပ်ခသည်လည်း လေးရာခိုင်နှုန်း တိုးတက်လာခဲ့လေသည်။

၁၉၈၆ ခုနှစ်နှင့် ၁၉၈၈ ခုနှစ်အတွင်း ဂျပန်ယန်းငွေတန်ဖိုးသည် အမေရိကန်ဒေါ်လာတန်ဖိုးထက် နှစ်ဆခန့်မြင့်တက်ခဲ့သော်လည်း ဂျပန်ပို့ကုန်များသည် ဆက်လက်၍ တိုးတက်ခဲ့၏။ ဂျပန်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးသည် နှစ်စဉ် ၃.၅ ရာခိုင်နှုန်းကျော် ဆက်လက်၍ တိုးတက်ခဲ့၏။ ထို့ပြင် ဂျပန်အမေရိကန် နှစ်နိုင်ငံ ငွေပေးငွေယူရှင်းတမ်းတွင် ဂျပန်နိုင်ငံက နှစ်စဉ်ပိုငွေ ပြသနိုင်ဆဲလည်း ပေသည်။

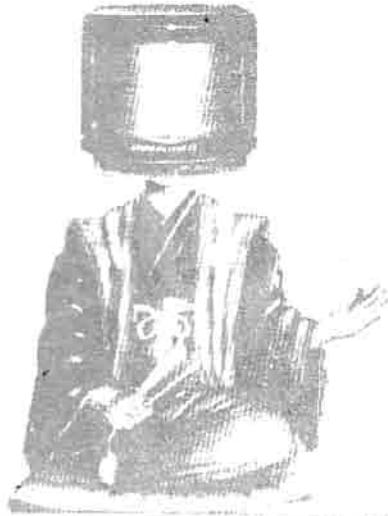
ဂျပန်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေး ပြန်လည်ပြုပြင်တည်ဆောက်မှုများ မပြုလုပ်မီက ဂျပန်ကုမ္ပဏီများအား အန္တရာယ်နှင့် တွေ့ကြုံရင်ဆိုင်ခဲ့ရသည်။ သို့သော် ယခုအခါတွင် ဂျပန်ကုမ္ပဏီများသည် အန္တရာယ်အန္တရာယ်အပြားတွင် မြေနှင့် တိုက်တာအဆောက်အအုံများ၊ စက်ရုံအလုပ်ရုံများကို ဝယ်ယူပိုင်ဆိုင်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို တိုးချဲ့နိုင်ခဲ့ပြီဖြစ်သည့်ပြင် လုပ်ငန်းပေါင်းစုံကို စုစည်းထားနိုင်သော စီးပွားရေး အဖွဲ့အစည်းကြီးများအဆင့်သို့ တက်လှမ်းနိုင်ခဲ့ပြီ ဖြစ်သောကြောင့် ယခင်တွေ့ကြုံခဲ့ရသော စီးပွားရေးအခက်အခဲများ အန္တရာယ်များမှာ ချုပ်ငြိမ်းသွားလောက်ပြီဟု ဆိုနိုင်ပေသည်။



www.burmeseclassic.com

ပရိယာယ်





DECEPTION

Or Creative Strategies



ပ ရိ ယာ ယ်

ပရိယာယ်

တီထွင်ဖန်တီးမှု စွမ်းအားရှိသော မဟာဗျူဟာ

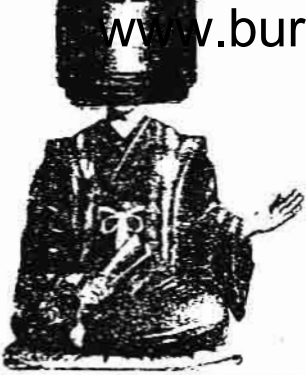
တရုတ်တွေးခေါ်ရှင် ဆွန်စုးတင်ပြခဲ့သော အခြေခံမူ အများအပြားရှိသည့်အနက် လှည့်စားမှု
ယာယ်ကို စီးပွားရေးတွင် လက်တွေ့ချ၍ ကျင့်သုံးဆောင်ရွက်ခြင်းသည် ခက်ခဲရှုပ်ပွေမှုလည်း
မရှိဘဲ ဆုံးမိစွာ ထိခိုက် လှုပ်ရှားလွယ်မှုလည်း အဖြစ်ဆုံး သဘောတရားတစ်ရပ်ဖြစ်သည်။ ဤကဲ့သို့ ဖြစ်ရ
မည့်မှာ လှည့်စားမှု(deception)ဆိုသော ဝေါဟာရကိုယ်၌က လူ့ကျင့်ဝတ်နှင့် သက်ဆိုင်သော
နာများပေါ်ပေါက်အောင် လှုံ့ဆော်ပေးနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်၏။

ဆိုပြင် လှည့်စားမှုပရိယာယ်၏ ခံယူချက်သဘောထားကို ရှင်းလင်းစွာ နားလည်သဘောပေါက်
နိုင်ပါက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် တစ်လွဲအသုံးချမှုများ အလွယ်တကူ ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်သည်။
ထိုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် လှည့်စားမှုပရိယာယ်ကို လက်တွေ့အသုံးပြုသော ဖြစ်ရပ်များ အများ
အပြားရှိနေသည်ကိုမူ သံသယဖြစ်ဖွယ် မရှိချေ။

ဆွန်စုးက

စစ်ပွဲဟူသည်မှာ လှည့်စားမှုပရိယာယ်ပေါ်တွင် အခြေခံသည်။ စစ်သည်များကို တစ်နေရာ
တည်းတွင် စုရုံး ထားမည်လော၊ သို့မဟုတ် နေရာအနှံ့အပြားတွင် ဖြန့်ခွဲ၍ ထားမည်လော၊
သို့မဟုတ် မိမိတို့ တပ်ဘက်က အသာရရှိရေးအတွက် အပြောင်းအလဲများ မည်သည့်အချိန်တွင်
ပြုလုပ်ရမည်နည်း စသည့်ပြဿနာတို့ကို အခြေအနေအရ ဖြစ်ပေါ်လာသော အကျိုးသက်ရောက်မှု
များအပေါ် မူတည်၍ ဆောင်ရွက်ရမည်။

သော်ပြင်အားဖြင့်။



ပ ရီ ယာ ယ်

ဆွန်ဇူးပြောကြားသော လှည့်စားမှု ပရိယာယ်ဆိုသည်မှာ ရန်သူနှင့် ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင် တိုက်ခိုက် ရသောအခါ မိမိတို့တပ်ဘက်က အသာစီးရရှိစေရန်နှင့် စစ်ပွဲတွင် မဟာဗျူဟာအရ အောင်ပွဲဆင်နိုင်ရန် အကွက်ဆင်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ဤရည်ရွယ်ချက်ကို အောင်မြင်စေရန်အတွက် နည်းလမ်းတစ်ရပ်မှာ မိမိအနေဖြင့် ရန်သူအားတိုက်ခိုက်နေခြင်းလော၊ သို့မဟုတ် ခုခံကာကွယ်နေခြင်းလော ဆိုသည်ကို ရန်သူဘက်က လုံးဝမသိအောင် ဖုံးကွယ်ထားရန်ဖြစ်သည်။

နောက်နည်းလမ်းတစ်ရပ်မှာ ရန်သူအား လမ်းမှားသို့ ပို့ဆောင်ပေးခြင်း၊ သို့မဟုတ် အာရုံထွေပြားသွားစေရန် လှည့်စားမှု နည်းပရိယာယ်ကို ကျင့်သုံးခြင်းဖြစ်သည်။

ဤနေရာတွင် စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းသောအချက်မှာ လှည့်စားမှုပရိယာယ်သည် စစ်တိုက်ခိုက်နေကိစ္စတစ်ခုတည်းအတွက် အသုံးဝင်ခြင်းမဟုတ်ဟူသော အချက်ပင်ဖြစ်သည်။ အားကစားလောကတွင် လှည့်စားမှု ပရိယာယ်သည် အားကစားပွဲ အောင်မြင်ရေးအတွက် ကျင့်သုံးရသော မဟာဗျူဟာများ၏ အတွင်းအနှစ်သာရ ဖြစ်သည့်အပြင်၊ လူသားတိုင်းက စံအဖြစ် အမွန်အမြတ်ထား၍ ကျင့်သုံးရသော နည်းလမ်းတစ်ရပ်လည်း ဖြစ်သည်။

ဘောလုံးပွဲ၊ ဘတ်စကတ်ဘောပွဲစသည့် အားကစားပွဲများစွာတို့တွင် ပြိုင်ဘက်အားကစားသမားများ အကွက်မှားသွားအောင် လှည့်စားနိုင်ရေးအတွက် မဟာဗျူဟာ ပရိယာယ်အမျိုးမျိုးကို ကြိမ်ဖန်များစွာ အသုံးပြုသည်။

တာဝေးအပြေးပြိုင်ပွဲများတွင် နိုင်ခြေရှိသော ပြိုင်ဘက်အားကစားသမားများအား အရှိန်အဟုန် လျော့ကျသွားစေရန် ဖန်တီးရာ၌ ယုန်(rabbit)ဟု တင်စား၍ခေါ်ဝေါ်လေ့ရှိသော သူများကို အပြေးပြိုင်ပွဲသည်အခါ ထည့်သွင်း၍အသုံးပြုလေ့ရှိသည်။ ထိုသူများသည် အပြေးပြိုင်ပွဲတွင် အပြေးနှုန်းမြန်ချည်တစ်ခါ၊ နှေးချည်တစ်လှည့်ဖြင့် အမျိုးမျိုးပြုလုပ်ကာ ပရိယာယ် သုံးတတ်သည်။

စားပွဲတင်တင်းနစ် ပြိုင်ပွဲများတွင်လည်း စ၊ပေး ဘောလုံးကို ပေးကတည်းကပင် လှည့်စားပရိယာယ်ကို အသုံးပြုသည်။ အားကစားပြိုင်ပွဲများတွင် လှည့်ဖြားမှုပရိယာယ် ကျင့်သုံးခြင်းကို တစ်ဘက်သားအား လိမ်လည်လှည့်စားမှုအဖြစ် မည်သည့်အခါကမျှ မမှတ်ယူကြချေ။ ၎င်းကို အားကစားပွဲတစ်ခုသာမန်အနိုင်ရရှိရန် ဖြစ်စေ၊ အပြတ်အသတ် အနိုင်ရရှိရန်ဖြစ်စေ၊ ပြိုင်ဘက် အားကစားသမားအပေါ် အသာရရေးအတွက် အသိနှင့်ယှဉ်၍ ကြိုးစားဆောင်ရွက်ရသော နည်းလမ်းတစ်ရပ်အဖြစ် အားလုံးက လက်ခံထားကြသည်။

မဟာဗျူဟာ ရှုထောင့်၌ ကံမှကြည့်လျှင် လှည့်စားမှုပရိယာယ်သည် 'အခြေအနေနှင့် လိုက်လျောညီထွေဖြစ်အောင် ကျင့်သုံးရေး အခြေခံသဘောတရား' (the principle of adaptability) အထောက်အကူပြုပေးနိုင်သည်ကို တွေ့ရှိရပေသည်။ အခြေအနေနှင့် လိုက်လျောညီထွေ ကျင့်သုံးခြင်းဆိုသည်မှာ အခြားမဟုတ်။ ရန်သူက ပေးအပ်လာသော အခွင့်အလမ်းကောင်းတစ်ရပ်ကို အရှိစွာ ကောက်ယူအသုံးချလိုက်ခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ လှည့်စားမှုကိုမူ ရန်သူ၏ အာရုံထွေပြားသွားလျှင် ၎င်း၏ တိုက်ခိုက်စွမ်းရည် ပျက်ပြားသွားစေရန် အသုံးပြုရ၏။ တစ်ချိန်တည်းတွင် လှည့်စားမှုပရိယာယ် ကျင့်သုံးခြင်းအားဖြင့် တစ်ဘက်ရန်သူကို အငိုက်ဖမ်း၍ တိုက်ခိုက်ရေးအတွက် အထောက်အကူပြုနိုင်

www.burmeseclassic.com

ပ ရီ ယာ ယ်

လှည့်စားမှုပရိယာယ်ကို နည်းအမျိုးမျိုးဖြင့် ကျင့်သုံးနိုင်သည်။ ဆွန်ဇူးက နမူနာအချို့ကို ဆွန်ပြထားသည်။ ၎င်းတို့မှာ-

(က) ငါးစာချ၍ မြူဆွယ်ခြင်း

(ခ) ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်အောင် ပြုလုပ်ခြင်း

(ဂ) အတုလုပ်ခြင်း၊ ဟန်ဆောင်ခြင်းနှင့် အခြားအမျိုးမျိုး အပုံပုံသော လှည့်စားမှု ပရိယာယ်များ ပါဝင်သည်။

ငါးစာချ၍ ဆွဲဆောင်သောနည်းလမ်း

ငါးစာချ၍ ဆွဲဆောင်သောနည်းပရိယာယ်နှင့် ပတ်သက်၍ ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း ပြောကြားခဲ့သည်။

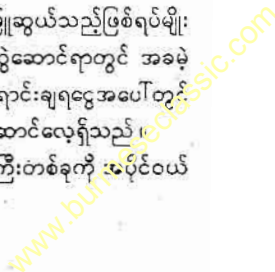
ရန်သူအား မိမိ၏ လက်ခုပ်ထဲမှ ရေပမာ ထင်သလိုချယ်လှယ်နိုင်အောင် ဖန်တီးရာတွင် ကျွမ်းကျင်မှုရှိသူများသည် မိမိ၏လုပ်ငန်းနှင့် ကိုက်ညီမည့် အခြေအနေတစ်ရပ်ကို ရရှိရန် ရှေးဦးစွာ ဖန်တီးပြုလုပ်လေ့ရှိသည်။ ထိုပုဂ္ဂိုလ်များသည် ရန်သူမက်မောသော အရာဝတ္ထုတစ်ခုကို တမင်တကာ အဆုံးခံ၍ ထိုးပေးလိုက်သည်။ ဤကဲ့သို့ ငါးစားချ၍ ဆွဲဆောင်မှုကို ပြုလုပ်ခြင်းဖြင့် ရန်သူအား သူတာဝန်ကျရာနေရာမှ စွန့်ခွာလာအောင် ဖန်တီးနိုင်သည်။ ထိုအခါ ရန်သူအား ချုံခိုတိုက်ခိုက်ချေမှုန်းနိုင်ရန် အခွင့်အရေးကို ရရှိစေနိုင်သည်။

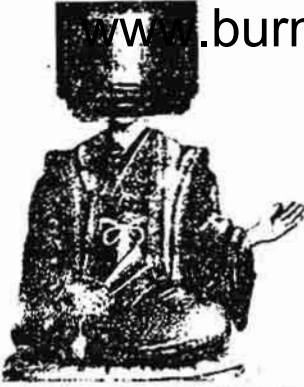
ရန်သူကိုဆွဲဆောင်ရန် ငါးစာချ၍ မြူဆွယ်ပါ။ ရန်သူ၏ အနေအထားပျက်သည်နှင့် တစ်ပြိုင်နက် တိုက်ခိုက်ပါ။

ရန်သူသည် သူနေရာယူထားသည့်အရပ်မှ ထွက်လာစေရေးအတွက် မြူဆွယ်ရန်၊ ရန်သူ့ နယ်မြေအတွင်း မိမိတို့ဘက်က တမင်ချထားသော ပစ္စည်းများကို ရန်သူများလက်သို့ ရောက်ရှိစေရန်နှင့် ရန်သူတပ်သားများအနေဖြင့် ပစ္စည်းများအပေါ် အာရုံရောက်ပြီး ကျေနပ်နှစ်သိမ့်မှုများ ဖြစ်ပေါ်ကာ အာဝန်ကို မေ့လျော့နေစေရန်၊ ရန်သူတပ်သားများအတွင်း အာရုံထွေပြားမှုများ ဖြစ်ပေါ်လာစေရန် စသည့် အကျိုးသက်ရောက်မှုတို့အတွက် အထက်တွင် ဖော်ပြခဲ့သည့်အတိုင်း ငါးစာချသည့် လုပ်ငန်းကို ကျင့်သုံးခြင်းဖြစ်သည်။ အထက်ပါ အချက်များကို ချုပ်လိုက်လျှင် လှည့်စားခြင်း နည်းပရိယာယ်ကို အလည်နိုင်ပေ။ ၂။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် စားသုံးသူများအား ဆွဲဆောင်ရန် ငါးစာချပြီး မြူဆွယ်သည့်ဖြစ်ရပ်မျိုး အလွန်အလွန်ပေါများလှ၏။ နေ့စဉ်မြင်တွေ့နေရ၏။ စားသုံးသူများအား ဆွဲဆောင်ရာတွင် အခမဲ့ အကဲဆောင်ပေးခြင်း၊ ကံစမ်းမဲဖောက်ခြင်း၊ အခမဲ့ ဓရီးသွားခွင့်ပေးခြင်း၊ ရောင်းချရငွေအပေါ်တွင် အလွန်နှုန်း(discount)ပေးခြင်းစသည့် နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးကို အသုံးပြုဆွဲဆောင်လေ့ရှိသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုနှင့်တစ်ခု ပူးပေါင်းခြင်း၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုကို ပေါင်းဝယ်





ပ ရိ ယာ ယ်

ယူခြင်းကဲ့သို့သော လုပ်ငန်းများတွင်ပင် ငါးစားချသည့်နည်းလမ်းကို ကျင့်သုံး၍ ဝယ်ယူမည့် ကုမ္ပဏီ အနေဖြင့် စိတ်ဝင်စားမှုရှိလာအောင် ဆွဲဆောင်လေ့ရှိသည်။ ဤနည်းဖြင့် ဝယ်ယူမည့် ကုမ္ပဏီထံမှ ပိုမို၍ ဈေးကောင်းရအောင် ကြိုးစားလေ့ရှိ၏။

ဝယ်ယူမည့်ကုမ္ပဏီအား စိတ်ဝင်စားမှုရှိအောင် အသုံးပြုသော ငါးစားချသည့် နည်းလမ်း အမျိုးမျိုးတွင် ကုမ္ပဏီ၏ အနာဂတ်ဝင်ငွေ ပိုမိုတိုးတက်ကောင်းမွန်လာမည့်အကြောင်းကို ဖျော်လင့်ချက်ပေးခြင်း၊ လက်ရှိငွေကြေး အင်အားတောင့်တင်းကြောင်းကို ပြသခြင်း၊ ဖုံးကွယ်ထားသော ကုမ္ပဏီပိုင် ငွေကြေးနှင့်ပစ္စည်းများ လက်ဝယ်ရှိပုံ၊ ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် ဘက်စုံစီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမျိုးမျိုးကို ပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်နိုင်သည် အခွင့်အလမ်းများရှိပုံ စသည်တို့ကို ပြသ၍ ဆွဲဆောင်ခြင်းများပါဝင်သည်။

- မဖွံ့ဖြိုးသေးသည့် နိုင်ငံများသည် နိုင်ငံခြား ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများကို ဆွဲဆောင်နိုင်ရန်
- ပထမဦးဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများအတွက် ရှေ့ဆောင်လမ်းပြ နိုင်ငံအဆင့်အတန်း (pioneer status)ပေးခြင်း၊
- အထူးအခွင့်အရေးပေး၍ ဆက်ဆံခြင်း
- နိုင်ငံခြားငွေ လဲလှယ်နှုန်း ကြီးကြပ်ခြင်းကို လျော့ပေါ့ပေးခြင်း၊
- စက်ရုံ၊ အဆောက်အအုံ စသည်တို့၏ တန်ဖိုးလျော့နှုန်းထား (depreciation rate)ကို မြှင့်တင်ပေးခြင်း၊

စသော မက်လုံးပေးဆွဲဆောင်သည့် နည်းလမ်းများကို ကျင့်သုံးလေ့ရှိသည်။ ဤကဲ့သို့ မက်လုံးပေး ဆွဲဆောင်မှုများသည် အင်အားကြီးမားသော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုသူများအား ဆွဲဆောင်နိုင်ရန်အတွက် အသုံးပြုသော ငါးစားချ၍ မြှူဆွယ်သော နည်းလမ်းများပင်ဖြစ်သည်။

ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်အောင် ပြုလုပ်ခြင်းနှင့် ဟန်ဆောင်ခြင်း

စစ်ပွဲတစ်ခုတွင် လှည့်စားမှုနည်းပရိယာယ်ကို ကျင့်သုံးနိုင်ရန် အသုံးပြုသော နည်းလမ်းတို့မှာ ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်အောင် ပြုလုပ်ခြင်း (illusion)နှင့် ဟန်ဆောင်ခြင်း၊ အတုလုပ်ခြင်း (fakery)တို့ပင် ဖြစ်သည်။



စုန္ဒက သိန်းမံ

စီးပွား ရေးနှင့်စစ်ရေး ဂျူ ဟာ

ပ ရီ ယာ ယ်

ဆွန်ဇူးက

သင်သည် လုပ်ကိုင်နိုင်စွမ်းရှိသော အခြေအနေတွင် လုပ်ကိုင်နိုင်စွမ်းမရှိသယောင် ဟန်ဆောင်ပါ။

သင်သည် လှုပ်ရှားနိုင်စွမ်းရှိပါက မလှုပ်ရှားနိုင်သယောင် ဟန်ဆောင်ပါ။

သင်သည် ရည်မှန်းချက်နေရာနှင့် နီးကပ်ပါက ဝေးကွာနေသယောင် ဟန်ဆောင်ပါ။

သင်သည် ရည်မှန်းချက်နေရာနှင့် ဝေးကွာပါက နီးကပ်နေသယောင် ဟန်ဆောင်ပါ။

ဟု လမ်းညွှန်ခဲ့သည်။

ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်အောင် ပြုလုပ်ခြင်း၊ ဟန်ဆောင်ခြင်းနှင့် အတုလုပ်ခြင်းတို့သည် သင်၏ ကြံရွယ်ချက် အစစ်အမှန်ကို ရန်သူက မသိစေရန်နှင့် ရန်သူ၏ မျက်စိထဲတွင် သင်ဘာလုပ်မည်ကို ညွှန်တင် မခန့်မှန်းနိုင်စေရန် ကာကွယ်ပေးသည်။

ထို့ကြောင့် ရန်သူသည် သင်နှင့်တွေ့ဆုံသည့်အခါတိုင်း အသစ်တစ်ဖန် ပြန်လည်၍သုံးသပ်ချက်များ၊ လှုပ်ရှားနေရသည့်အတွက် အလဟဿ အချိန်ကုန်၊ ငွေကြေးတွေကုန်ရသည့် အဖြစ်မျိုးကို ကြုံငုံတွေးနိုင်သည်။ ထို့ပြင် ရန်သူအား စိတ်ဓာတ်ရေးရာအရ ထိခိုက်ပြီး စိတ်ဓာတ်ကျဆင်းမှုများ ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်သည်။

ဤမျှမကသေး၊ ခံနိုင်ရည်မရှိ ဟန်ဆောင်ခြင်း၊ မိမိကိုယ်ကို နှိမ့်ချ၍ ရိုသေဟန်ဆောင်ခြင်း၊ အင်အားချည့်နဲ့ဟန်ဆောင်ခြင်း စသည်တို့ကို ပြုလုပ်ခြင်းအားဖြင့် ရန်သူက မိမိအပေါ် အထင်သေးနိုင်သည်။ ရန်သူ၏ ခုခံကာကွယ်နိုင်မှု အင်အားကို ကျဆင်းစေနိုင်သည်။ ရန်သူလစ်သောအခါတွင် အင်အားမရှိ၍ တိုက်ခိုက်နိုင်သည့် အခွင့်အရေးကို ရရှိနိုင်သည်။

ဆွန်ဇူးက

စစ်ပွဲ၏ အစပိုင်းကာလတွင် ရန်သူအား ပြားယောင်းသွေးဆောင်နိုင်ရန်နှင့် သူ၏ ကာကွယ်ရေးစွမ်းရည်ကို ကျဆင်းစေရန် ရှက်တတ်သော မိန်းမပျိုလေးတစ်ယောက်ကဲ့သို့ နေထိုင်ပြပါ။ စစ်ပွဲကို အရှိန်ပြင်းစွာ တိုက်ခိုက်နေချိန်တွင်မူ ပြင်ဆင်မှုမရှိသော ရန်သူအား လက်ရဖမ်းမိစေနိုင်ရန် ယုန်သူငယ် တစ်ကောင်ကဲ့သို့ လျင်မြန်စွာ လုပ်ဆောင်ပါ။

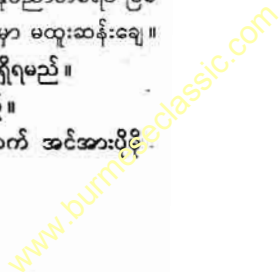
အထက်ပါ လုပ်ငန်းများကို ဆောင်ရွက်ရာတွင် နည်းပရိယာယ်ကျင့်သုံးမှု ညံ့ဖျင်းပါက မိမိ၏ အင်အားသည် ရန်သူ၏ အကွက်ဆင်ထားမှု အတွင်းသို့ ကျရောက်သွားနိုင်သည်။ သို့ရာတွင် နည်းပရိယာယ်ကို ကျွမ်းကျင်စွာ ကျင့်သုံးနိုင်ပါက ရန်သူအား အောင်မြင်စွာ မြှူဆွယ်နိုင်ရုံသာမက သူ၏ ကိုယ်တွင်းသို့ သက်ဆင်းအောင် စွမ်းဆောင်နိုင်လေသည်။

ထိုနည်းပရိယာယ်ကျင့်သုံးမှုသည် ကျွမ်းကျင်မှုအများဆုံး လိုအပ်သော အနုပညာတစ်ရပ် ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း မှတ်ချက်ချ ပြောဆိုခဲ့ခြင်းမှာ မထူးဆန်းချေ။

အမြင် ရှုပ်ထွေးဟန်ဆောင်သော ပုဂ္ဂိုလ်သည် စည်းကမ်းသေဝပ်မှုရှိရမည်။

သူရဲဘောကြောင် ဟန်ဆောင်သော ပုဂ္ဂိုလ်သည် သူရဲသတ္တိရှိရမည်။

အင်အားချည့်နဲ့ဟန်ဆောင်သော ပုဂ္ဂိုလ်သည် အင်အားစုအားလုံးထက် အင်အားပို၍ ခိုင်မာမှုရှိရမည်။





ပ ရိ ယာ ယ်

ထို့နောက် ဆွန်ဇူးက စစ်ရေးကျွမ်းကျင်သူ ပါရဂူများနှင့် ပတ်သက်၍ ပြောကြားရာတွင် ထို့ကြောင့် စစ်ရေးတွင်ကျွမ်းကျင်သူ ပုဂ္ဂိုလ်များ စစ်ပွဲအောင်မြင်မှု ရရှိသောအခါ ၎င်းတို့အနေဖြင့် ဉာဏ်ပညာအတွက် ဖြစ်စေ၊ သူရသတ္တိအတွက်ဖြစ်စေ ဂုဏ်သတင်းကြီးမားမှု၊ ထင်ပေါ်ကျော်ကြားမှု မခံစားကြရရှာချေ။

၎င်းတို့သည် အောင်မြင်မှုကို သိုသိပ်လျှို့ဝှက်စွာ တိတ်ဆိတ်ငြိမ်သက်စွာ ရယူကြရသောကြောင့် ရန်သူက အခြေအနေမှန်ကို သိရှိသွားသောအခါ၌ ၎င်းတို့အား တန်ပြန်တိုက်ခိုက်ရန် အချိန်မရတော့ဘဲ နောက်ကျသွားလေသည်။

ကမ္ဘာစီးပွားရေးလောကတွင် မှတ်သားဖွယ်ရာ အလွန်ကောင်းသောဖြစ်ရပ်ကို ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်များသို့ ဂျပန်ကုမ္ပဏီများ စတင်ဝင်ရောက်ခဲ့စဉ်က တွေ့ရှိခဲ့ရသည်။ ဂျပန်ကုမ္ပဏီများသည် အလွန်ရှက်တတ်သော မိန်းမပျိုကလေးနှင့် ပမာတူ၏။ ၎င်းတို့၏ လုပ်ငန်းများကို လူသိမခံဘဲ သိုသိုသိပ်သိပ် လုပ်ကိုင် ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြသည်။ ၎င်းတို့ အောင်မြင်မှုရရှိသော အချိန်တွင်လည်း အလှူရှင်မှန်းသိအောင် မဏ္ဍပ် တိုင်တက်ပြသကဲ့သို့ အုတ်အော်သောင်းနင်း မပြုလုပ်ခဲ့ကြချေ။

ထို့ကြောင့် အခြား မည်သည့်ကုမ္ပဏီမှ ၎င်းတို့၏ အားထုတ်ကြိုးပမ်းမှုအကြောင်းကို သတိ မပြုမိခဲ့ကြ။ ဂျပန်ကုမ္ပဏီများကလည်း ၎င်းတို့၏ အောင်မြင်ကျော်ကြားမှုအကြောင်းကို ကြွားဝါခြင်း၊ လူသိရှင်ကြား ထုတ်ဖော်ကြေညာခြင်း၊ ဝါဒဖြန့်ခြင်း မပြုလုပ်ခဲ့ကြ။

ထိုစဉ်က ဂျပန်ကုမ္ပဏီများက ထုတ်လုပ်လိုသော ကုန်ပစ္စည်းများအကြောင်းကို စကားစပ်မိ၍ ပြောဆိုကြသည့်တိုင်အောင် ၎င်းတို့အနေဖြင့် ကလေးကစားစရာများသာ ထုတ်လုပ်သယောင် အခြား ကုမ္ပဏီများက ထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်းများကို ပုံတူကူးချသည့် လုပ်ငန်းသာ လုပ်ကိုင်သယောင် ပျက်ရယ်ပြု ပြောဆိုခဲ့ကြသည်။

သို့ရာတွင် ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်များနှင့် ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်များသို့ရောက်၍ ဂျပန်များ၏ ကြီးကျယ်သောအောင်မြင်မှုများကို ကမ္ဘာက ရုတ်တရက်တွေ့မြင်ကြရသောအခါမှ ရင်သပ်ရှု နေအံ့သြခဲ့ကြရ၏။ ထိုအချိန်ရောက်သောအခါ ယှဉ်ပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီများအနေဖြင့် တစ်စုံတစ်ရာ ပြင်ဆင် ဆောင်ရွက်ရန် အချိန်မရတော့ချေ။ အဆုံးမှာတော့ ကုမ္ပဏီပေါင်းများစွာ ပြုတ်ထွက်သွားခဲ့ရတော့ သည်။

အလားတူပင် ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်များက ဂျပန်ကုမ္ပဏီအတော်များများသည် ပြည်ပနိုင်ငံများသို့ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး လုပ်ငန်းများ၊ စက်မှုလက်မှု လုပ်ငန်းများ၊ နေအိမ်တိုက်တာ အဆောက်အအုံများနှင့် စက်ရုံအလုပ်ရုံများစွာကို ဝယ်ယူခဲ့ရာတွင်လည်း လူသိမခံဘဲ သိုသိုသိပ်သိပ် ဝယ်ယူခဲ့ကြသည့် အစိုးစည်ဖုံမောင်းတီး၍ ဝယ်ယူခဲ့ခြင်းမျိုးကို မလုပ်ခဲ့ကြချေ။

သို့နှင့် နောက် ၁၀ နှစ်တာကာလသို့ ရောက်ခဲ့သည်။ လူအများကလည်း သတိပြုလိုကြပြီး ထိုအချိန်ကာလတွင် လူအများအံ့သြဖွယ်ရာ ဖြစ်ရပ်များ ဖြစ်ပွားခဲ့သည်။ ယခင်က ပိုင်ရှင်ဖြစ်ခဲ့ကြသူ များစွာမှာ ဂျပန်ကုမ္ပဏီ၏ ဝန်ထမ်းများဘဝသို့ ရောက်ရှိနေပြီး ဂျပန် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပိုင်ရှင်များထံ ပြန်လည်သတင်းပို့ အစီရင်ခံနေကြရသည်ကို တွေ့ရှိကြရသည်။

နန္ဒာ သိန်းစံ

စီးပွားရေးနှင့်စစ်ရေး ဗျူဟာ

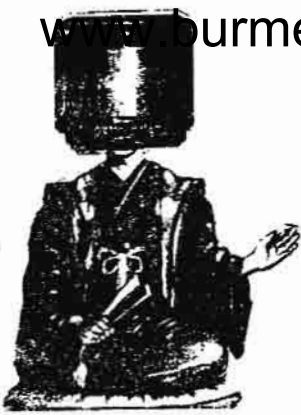
ပ ရီ ယာ ယ်

ဂျပန်အတွေ့အကြုံများ အကြောင်းကို တင်ပြပြီးခဲ့ပြီ ။ သို့သော်ငြားလည်း အခြား စိတ်ဝင်စား
ဖွယ်ကောင်းသော အချက်တစ်ရပ်ကို ထပ်မံ တင်ပြလိုပေသေးသည်။ ယခုအခါတွင် များစွာသော
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများသည် လှည့်စားမှုလုပ်ငန်းများ မဖြစ်ပေါ်စေရန် နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးကို အသုံးပြု၍
တင်းကျပ်စွာ တားမြစ်ပိတ်ပင်မှုများ ပြုလုပ်နေကြရပြန်သည်။ ။

မကြာမီ နှစ်များအတွင်းက အချို့နိုင်ငံများတွင် ပစ္စည်းအတုပြုလုပ်သော လုပ်ငန်းများသည်
ကြီးကျယ်သော လုပ်ငန်းကြီးများအဖြစ် တစ်နေ့တစ်ခြား ကြီးထွားလာလျက်ရှိသည်။ ။ ထိုကဲ့သို့ပစ္စည်း
အတုပြုလုပ်သော လုပ်ငန်းများတွင် လက်ပတ်နာရီအတု၊ သားရေပစ္စည်းအတု၊ အဝတ်အထည်အတု၊
တူနီယူတာစက်အတု၊ စာအုပ်အတု၊ ကက်ဆက်အတု၊ အလှကုန်ပစ္စည်းအတု စသည်ဖြင့် ပစ္စည်းအမျိုးစုံ
ပေါင်လေသည်။ ။

ယနေ့ သမ္မာအာဇီဝ လုပ်ငန်းစစ်စစ်ကို လုပ်ကိုင်ပါသည်ဟုဆိုသော ကုမ္ပဏီအချို့၏ လုပ်ငန်း
များသည်ပင် မေးခွန်းထုတ်စရာဖြစ်နေသည်ကို တွေ့ရှိရသည်။ ။ ဥပမာ အလှကုန်ပစ္စည်း ရောင်းချ
သူများသည် အမျိုးသမီးများ မျှော်လင့်တောင့်တနေသော အချက်များကို အသပြာဖြင့် လဲယူနိုင်ရေးအတွက်
ကြော်ငြာများ၊ အရောင်းကော်မရှင်များ မက်လောက်အောင်ပေး၍ မြှူဆွယ်နေကြသည်။ ။





ပ ရိ ယာ ယ်

၎င်းတို့သည် ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်စေသော အချက်များ၊ လူအများက ဟုတ်လိမ့်မိန်းနိုးထင်ကာ စိတ်ကူးယဉ်စေနိုင်သော အချက်များကို ကြော်ငြာများထဲတွင် ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် ချဲ့ထွင်ထည့်သွင်းကာ မိမိတို့ ကုန်ပစ္စည်းများစွဲအောင် ဖန်တီးလေ့ရှိ၏။

အမှန်အားဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းအရောင်းကြော်ငြာ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးသည် ကြော်ငြာအောင်ညာသော လုပ်ငန်းများဖြစ်လှန်းနိုး အခြေအနေသို့ ဆိုက်ရောက်လျက်ရှိသည်။ လူအများ၏ စိတ်တွင် ဟုတ်လိမ့်မိန်းနိုး အတွေးများ ဖြစ်ပေါ်လာစေမည့် ဖန်တီးမှုများအပေါ်တွင် လုံးဝ အခြေပြုအားထား လုပ်ကိုင်နေကြ သောကြောင့် အစိုးရက ကြော်ငြာလုပ်ငန်း ဥပဒေများကို ပြဋ္ဌာန်းခဲ့ရသည်။ ကြော်ငြာကိုယ်စားလှယ် လုပ်ငန်းများအား ထိန်းချုပ်အရေးယူနိုင်ရန် တာဝန်ရှိသည့် အဖွဲ့အစည်းများကို ဖွဲ့စည်းပေးခဲ့ရသည်။

စာရင်းအင်းလုပ်ငန်းကို ကြည့်ပါ။ ကုမ္ပဏီများသည် ပြည်သူလူထုက ၎င်းတို့ကုမ္ပဏီအပေါ် အထင်ကြီးစေရန် စာရင်းအင်းများကို ကြည့်လိုစွာ လိုကောင်းအောင်၊ ပြယုဂ်ကောင်းအောင် ပြုပြင် ဖာထေးကြသည်။ ပြင်ပသို့ ကုမ္ပဏီ၏ စာရင်းအင်းရှင်းတမ်းများ ထုတ်ပြန်ရတော့မည့် အချိန်တွင် လည်းကောင်း၊ အခုရှယ်ယာအသစ်များ စုဆောင်းရတော့မည့် အချိန်တွင်လည်းကောင်း၊ စာရင်းများ ပိတ်တော့မည့် အချိန်တွင်လည်းကောင်း အထက်ပါအတိုင်း ပြုလုပ်လေ့ရှိကြသည်။

၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်များအတွင်း အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတွင်ရှိသော ငွေကြေးဆိုင်ရာ အဖွဲ့ အစည်းများ(ဘဏ်များ)သည် အများပြည်သူလူထုအား ငွေရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ ပြုလုပ်လာအောင် ဆွဲ ဆောင်သည့်အနေဖြင့် အမည်ခံ ငွေချေးစာချုပ်(ဘွန်း)များ ပြုလုပ်သည်ဟု စွပ်စွဲမှုများ ပေါ်ပေါက်ခဲ့၏။

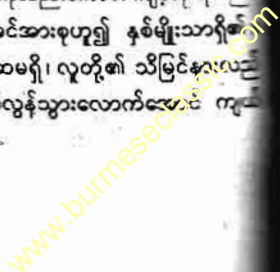
အချုပ်ဆိုရသော် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အတော်များများသည် ဟိတ်ဟန်ပြုကာ ရည်မွန်ကျော့ရှင် နေလှယောင် ရှိုးအပြည့် ထုတ်ထားကြသော်လည်း တကယ်တမ်းတွင် ဟန်ဆောင်မှုများ၊ ထင်ယောင် ထင်မှားဖြစ်အောင် ပြုလုပ်မှုများကို လုပ်ဆောင်နေကြကြောင်း လေ့လာတွေ့ရှိရသည်။

အရေးပေါ်စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း

စစ်ပွဲတွင် ကျင့်သုံးသော တတိယမြောက် လှည့်စားမှုပရိယာယ်အကြောင်းကို တင်ပြပါမည်။ ၎င်းမှာ ရန်သူအား အငိုက်ဖမ်း၍ တိုက်ခိုက်နိုင်ရန် ကြိုတင် မခန့်မှန်းနိုင်သော နည်းလမ်းများကို ကျင့်သုံးခြင်း၊ မိမိတို့တပ်၏ နည်းဗျူဟာများကို မကြာခဏပြောင်းလဲ၍ ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်သည်။

ဤလုပ်ငန်းများ အောင်မြင်စေရန် တိုက်ရိုက်အင်အားစုများနှင့် သွယ်ဝိုက်အင်အားစုများကို လည်းကောင်း၊ တိုက်ရိုက်ချဉ်းကပ်နည်းနှင့် သွယ်ဝိုက် ချဉ်းကပ်နည်းများကိုလည်းကောင်း ကျင့်သုံးရသည်။

စစ်ပွဲတစ်ခုတွင် တိုက်ရိုက်အင်အားစုနှင့် သွယ်ဝိုက်အင်အားစုဟူ၍ နှစ်မျိုးသာရှိ၏။ သို့ရာတွင် ၎င်းနှစ်ခုကို ပေါင်းစပ်လိုက်လျှင်ကား အတိုင်းအဆမရှိ၊ လူတို့၏ သိမြင်နားလည် နိုင်စွမ်းအားဖြင့် လက်လှမ်းမီနိုင်သော ဘောင်ကိုပင် ကျော်လွန်သွားလောက်အောင် ကျွန်ုပ်တို့ ပြန်လှ၏။



နန္ဒာ သိန်းစံ

စီးပွား ရေးနှင့်စစ်ရေး ဗျူဟာ

ပ ရီ ဇာ ယ

အကြင်သူတစ်ဦးသည် တိုက်ရိုက်ချဉ်းကပ်နည်းနှင့် သွယ်ဝိုက်ချဉ်းကပ်နည်းများကို မည်သို့ ကျင့်သုံးရကြောင်း သိရှိနားလည်သည်ဖြစ်အံ့။ ထိုသူသည် အောင်မြင်မှုကို မုချရနိုင်၏။ ဤသည်ပင်လျှင် စစ်ချို၊ စစ်တက်၊ စစ်ထိုးစသော စစ်ရေးလှုပ်ရှားမှု အတတ်ပညာဖြစ်၏။ တိုက်ရိုက်အင်အားစုနှင့် သွယ်ဝိုက်အင်အားစုဆိုသည်မှာ တပ်များအား နေရာချထားမှုနှင့် သက်ဆိုင်သည်။ တိုက်ရိုက်ချဉ်းကပ်နည်းနှင့် သွယ်ဝိုက်ချဉ်းကပ်နည်းဆိုသည်မှာ မဟာဗျူဟာကို ကျင့်သုံးကောင်းအထည်ဖော်ခြင်းနှင့် သက်ဆိုင်သည်။

ဥပမာ၊ မိမိ၏တပ်များသည် ရန်သူ၏တပ်များနှင့် နှိုင်းယှဉ်လျှင် အရေအတွက် နည်းပါးသည် ဖြစ်ပါစို့။ ထိုအခြေအနေတွင် ရန်သူနှင့် မိမိ၏တပ်များ ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်းပြုပါက မိမိကိုယ်မိမိအား စီရင်ခြင်းနှင့် တူပေလိမ့်မည်။

ထိုအခါမျိုး၌ မိမိဘက်က အသာစီးရရှိနိုင်ရန် သင့်လျော်သော မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ကို ရွေးချယ်သုံးပြုရန် လိုအပ်သည်။

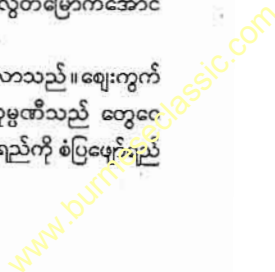
စစ်ရေးတွင် တိုက်ခိုက်နည်းမျိုးစုံကို ပြောင်းလဲကျင့်သုံးခြင်းနှင့် ကြိုတင် မခန့်မှန်းနိုင်သော ဖြစ်ရပ်များကို ကျင့်သုံးခြင်းတို့သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ရေးဆွဲဆောင်ရွက်သော အရေးပေါ်စီမံကိန်း (contingency planning) ထားရှိခြင်းမျိုးနှင့် အလားသဏ္ဍာန်တူသည်။ အရေးပေါ်စီမံကိန်းများကို စီးပွားရေး စီမံကိန်းကြီးများ ရေးဆွဲသည့်အခါတိုင်း ထည့်သွင်းရေးဆွဲခြင်းမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအပေါ်ကိုင်သည့် ကုမ္ပဏီကြီးများအတွက် မလုပ်လျှင်မဖြစ်သော လုပ်ငန်းဖြစ်သည်။ အဓိက စီမံကိန်းကြီး၏ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ဟူ၍လည်းဆိုနိုင်သည်။

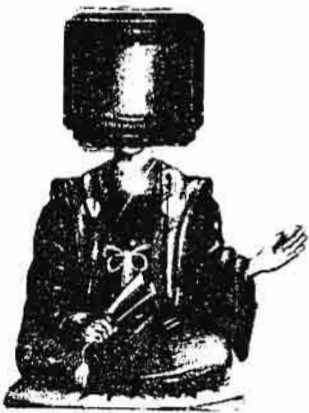
အရေးပေါ် စီမံကိန်းများကို ရေးဆွဲသည့်အခါ ကုမ္ပဏီတွင်ရှိသော လူ၊ ပစ္စည်းနှင့် ငွေကြေးစသော အရင်းအမြစ်အဖြစ်များ၊ အင်အားစုများကိုလည်းကောင်း၊ မဟာဗျူဟာကို လည်းကောင်း၊ ရုတ်တရက် အသိပေါက်လာနိုင်သည့် အခြေအနေနှင့်ကိုက်ညီအောင် နည်းအမျိုးမျိုး ပြောင်းလဲအသုံးပြုနိုင်ရန် သွင်းရေးဆွဲထားရမည်။

အကယ်၍ မူလရေးဆွဲထားသော အဓိကစီမံကိန်းကြီး မအောင်မြင်ဖြစ်သွားပါက ကုမ္ပဏီသည် မဟာဗျူဟာအသစ်တစ်ရပ်ကို ချက်ချင်းပြောင်းလဲဆောင်ရွက်နိုင်အောင် အရေးပေါ်စီမံကိန်းကို ရေးဆွဲထားခြင်းဖြစ်သည်။

မကြာသေးမီက ဘေးဒုက္ခအန္တရာယ် ကျရောက်တော့မည့်ဆဲဆဲဖြစ်နေသော ကိုကာကိုလာကုမ္ပဏီ အရေးပေါ်စီမံကိန်း ရေးဆွဲထားသောကြောင့် ထိုဘေးဒုက္ခအန္တရာယ်မှ လွတ်မြောက်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့သည်။

၁၉၅၅ ခုနှစ်တွင် ကိုကာကိုလာကုမ္ပဏီ၏ ရောင်းကုန်အခြေအနေ ကျဆင်းလာသည်။ ရှေးကွက် အနေမှာ တစ်နေ့တစ်ခြား ဆိုးဝါးခဲ့သည်။ ထိုအချိန်တွင် ကိုကာကိုလာကုမ္ပဏီသည် တွေ့ရသော အခြေအနေနှင့် မရှိ၊ ရှေးအခါက ထုတ်လုပ်ခဲ့ဖူးသော မူလလက်ဟောင်း Coke ဖျော်ရည်ကို စံပြုဖျော်ရည် Classic Coke အမည်ဖြင့် ပြောင်းလဲထုတ်လုပ်ရောင်းချခဲ့သည်။





ပ ရီ ယာ ယ်

ကိုကာကိုလာကုမ္ပဏီမှာ အလွန်ကြီးမားသော ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခု ဖြစ်သည်။ အကယ်၍သာ ထိုကုမ္ပဏီ၌ အရေးပေါ် စီမံကိန်းတစ်ရပ် အသင့်ရေးဆွဲထားခြင်းမရှိပါက ၎င်း၏လုပ်ငန်းများကို ဤမျှ လျင်မြန်စွာ ပြုပြင်ပြောင်းလဲရန် ဖြစ်နိုင်မည်မဟုတ်ချေ။ ကိုကာကိုလာကုမ္ပဏီသည် အရေးပေါ် စီမံကိန်းအရ Coke ဖျော်ရည်ကို ချက်ချင်းပြောင်းလဲ ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့သဖြင့် များစွာ အကျိုးဖြစ်ထွန်း သွားသည်။

ရလဒ်များကို ခုံးသပ်ကြည့်သောအခါ ကိုကာကိုလာကုမ္ပဏီသည် ယခင်က ဆုံးရှုံးသွားခဲ့သော ဈေးကွက်များကို ပြန်လည်ရရှိခဲ့သည်။ တံဆိပ်အသစ်နှင့် Coke အဖျော်ရည်များကို ဈေးကွက်တွင် အောင်မြင်စွာ ပြန့်ချိရောင်းချနိုင်ခဲ့သည်။ ကမ္ဘာတစ်ခွင်တွင် မကြုံဖူး ထူးကဲစွာ ထင်ပေါ်ကျော်ကြား လာပြီး သောက်သုံးသူများ၏ အားပေးမှုကို ခံယူရရှိခဲ့လေသည်။



ထိုးစစ်ဆင်တိုက်ခတ်ခြင်း



ATTACK

In Open Combat



ထိုး စစ် ဆင် တိုက် ခိုက် ခြင်း ။

ထိုးစစ်ဆင်တိုက်ခိုက်ခြင်း

မလွဲမရှောင်သာသော အခြေအနေ

ဗြောင်တိုက်ခိုက်ခြင်း သို့မဟုတ် လုံးဝဥသံ့ စစ်ဆင်ခွဲခြင်းကိုရှောင်ကြဉ်ရန် ဆွန်ဇူးက အကြံပေးသည်။ ဤအချက်သည် အရေးကြီးသော အချက်ဖြစ်သည်။

အခြားသော နည်းလမ်းများကို လုပ်ကိုင်ရန်မရှိတော့သည့် အချိန်ရောက်မှသာ မြို့ကြီးများကို ဝန်းရံတိုက်ခိုက်မှုကို ပြုရာ၏။

ဟု ဆွန်ဇူးကဆိုသည်။

ဆီလီသည်မှာ အခြေအနေအပေါ်တွင်မူတည်၍ ထိုအခြေအနေနှင့် ဆီလျော်မှုရှိသော မဟာမိတ် ချမှတ်ကျင့်သုံးအပ်ကြောင်း ပြဆိုခြင်းဖြစ်သည်။

ဥပမာအားဖြင့် အောက်ပါအချက်အချို့ကို တင်ပြလိုသည်။

စစ်တိုက်ခိုက်မှုများမရှိသော ငြိမ်းချမ်းသည့် ကြားကာလတွင် စစ်ခေါင်းဆောင်တစ်ဦးသည် အခြေအနေကို အခွင့်ကောင်းယူ၍ မိမိတပ်အတွက် လူသူ၊ လက်နက်၊ ရိက္ခာပစ္စည်းစသော အခြေအမြစ်များ ခိုင်မာတောင့်တင်းစေရန် အားဖြည့်တင်းခြင်း၊ အင်အားစုခြင်းများကို ပြုလုပ်သင့်သည်။



ထို ဝ စစ်ဆင်တိုက်ခိုက်ခြင်း

စစ်ရေးနည်းလမ်းမဟုတ်သည့် အခြားနည်းလမ်းများကို ကျင့်သုံးပြီးနောက် ထပ်မံ၍ ဆောင်ရွက်ရန် နည်းလမ်းမရှိတော့သည့် အချိန်ရောက်မှသာ စစ်ပွဲများကို ဆင်နွဲသင့်သည်။ စစ်တိုက်လျှင်လည်း တိကျသေချာသော အကျိုးအမြတ်ထွက်နိုင်မှသာလျှင် တိုက်ခိုက်သင့်သည်။

အောင်ပွဲကို ဆွတ်ခူးနိုင်သော အခွင့်အလမ်းများ ပိုမိုများပြားတိုးတက်စေခြင်းငှာ ရန်သူတို့ မပျက်ဆီးနိုင်သော ခိုင်မာတောင့်တင်းသည့် ကာကွယ်ရေးစနစ်ကို တည်ဆောက်ထားရန် အရေးကြီးသည်။ ထိုကိစ္စနှင့်ပတ်သက်၍ ဆွန်ဇူးက

ရှေးခေတ်က စစ်ရေးစစ်ရာကျွမ်းကျင်သူများသည် ရန်သူအပေါ် အောင်နိုင်ဖို့ အခွင့်အလမ်းမရသေးမီကပင် မိမိတို့ကိုယ် မိမိတို့ ခိုင်မာတောင့်တင်းအောင်၊ ရန်သူက မချေမှုန်နိုင်အောင် ကြိုတင်ဆောင်ရွက်ထားလေ့ရှိကြ၏။

ဟု ဆိုခဲ့သည်။

သို့ရာတွင် အကယ်၍ ဗြောင်တိုက်ခိုက်ရန် မလွဲမရှောင်သာ အခြေအနေသို့ရောက်ရှိလာခဲ့လျှင်မူ စစ်ပွဲအောင်နိုင်ရေးအတွက် တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းမှာ တိုက်ခိုက်ခြင်းသာဖြစ်ပြီး ခုခံကာကွယ်ခြင်း မဟုတ်တော့ချေ။

ဆွန်ဇူးက

ရန်သူတို့ ပျက်ဆီးနိုင်ခြင်းမရှိအောင် ခုခံကာကွယ်ခြင်းသည် မိမိကိုယ်တိုင် အားထုတ်ကြိုးပမ်းမှုပေါ်တွင် တည်၏။ အောင်ပွဲဆင်ရန် အခွင့်အလမ်းသည်ကား ရန်သူအပေါ်တွင် တည်သည်။ စစ်မှုရေးရာတွင် ကျွမ်းကျင်သူများသည် ၎င်းတို့အား ရန်သူက မပျက်ဆီးနိုင်အောင် ခုခံကာကွယ် နိုင်စွမ်းရှိပါ၏။ သို့သော် ၎င်းတို့သည် ရန်သူအား ခုခံကာကွယ်နိုင်စွမ်း မရှိအောင်ကား မပြုလုပ်နိုင်ချေ။

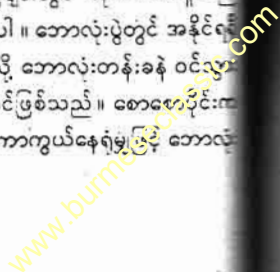
စစ်ပွဲတွင် အောင်မြင်နိုင်သူများ စစ်တိုက်လော့။ မိမိ၏ တပ်အင်အား အလွန်တောင့်တင်းနေချိန်တွင် တိုက်ခိုက်လော့။

ရန်သူနှင့် ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်သောအခါ ထိုးစစ်ဆင်တိုက်ခိုက်မှုသည် စစ်အောင်နိုင်ရေးအတွက် မရှိလျှင်မဖြစ်သော အရာဖြစ်သည်။

ထိုအဆိုကို ယုတ္တိဗေဒနည်းဖြင့် ဆန်းစစ်ကြည့်လျှင် အလွန်ရှင်းလင်းလှသည်။

ခိုင်မာတောင့်တင်းသော ကာကွယ်ရေးစနစ်သည် ဆုံးရှုံးမှုမဖြစ်အောင် အာမခံချက်ပေးနိုင်သည်။ သို့သော် စစ်အောင်နိုင်ရေးအတွက်မူ အာမခံချက် မပေးနိုင်ချေ။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ၎င်းသည် ရန်သူအား အကာအကွယ်မဲ့ဖြစ်အောင် မပြုလုပ်နိုင်သောကြောင့် ဖြစ်သည်။

တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး အကြိတ်အနယ်ယှဉ်ပြိုင်ရသော အားကစားပွဲများတွင် ထိုးစစ်ဆင်မှုသည် မလွဲမသွေ လိုအပ်သည်။ ဥပမာအားဖြင့် ဘောလုံးပြိုင်ပွဲတစ်ခုကို ကြည့်ပါ။ ဘောလုံးပွဲတွင် အနိုင်ရရန် တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းမှာ ပြိုင်ဘက်အသင်း၏ ဂိုးပေါက်ထဲသို့ ဘောလုံးတန်းခန့် ဝင်လွှာအောင် ကန်သွင်းလိုက်ရန်ဖြစ်သည်။ ၎င်းသည် ထိုးစစ်ဆင်မှု တစ်ရပ်ပင်ဖြစ်သည်။ စော့စော့ပိုင်းက တည်းက သင့်ဘက်မှ ဂိုးသွင်းထားပြီး မဟုတ်လျှင် သင်၏ဂိုးပေါက်ကို ကာကွယ်နေရုံမျှဖြင့် ဘောလုံးပွဲနိုင်ရန် မဖြစ်နိုင်ချေ။



ထို ။ စစ် ဆင် တိုက် ခိုက် ခြင်း ။

ဤကဲ့သို့ မိမိဘက်က ဂိုးမသွင်းဘဲ ကိုယ့်ဂိုးပေါက် ကိုယ်စောင့်နေခြင်းအားဖြင့် ရရှိနိုင်သော ရလဒ်မှာ သရေပွဲ ဖြစ်လျှင်ဖြစ်။ သို့မဟုတ်ပါက အနိုင်မရဘဲ အရှုံးနှင့်သာ နိဂုံးချုပ်ရန်သာရှိသည်။

ထို့ကြောင့် နိုင်လိုလျှင်တိုက်ခိုက်ရမည်။ ဤသို့ တိုက်ခိုက်ခြင်းဖြင့် အောင်မြင်မှုရအောင်လုပ်ရမည်။

တစ်ချိန်က ဟဲဗီးဝိတ် လက်ဝှေ့ချန်ပီယံဖြစ်သူ မိုက်တိုင်ဆင်သည် ချန်ပီယံဘွဲ့ရအောင် လက်ဝှေ့ထိုးစဉ်က သူ့အထိုးမခံရစေရန် ကာကွယ်ရုံမျှသာ ကာကွယ်နေခဲ့လျှင် အနိုင်ရမည်မဟုတ်။ သူထိုးသတ်ခဲ့သော လက်ဝှေ့ပွဲများအနက် ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းတွင် သူ၏ ပြိုင်ဘက်များအား နောက် ကောက်ကျသွားအောင် အလဲထိုးတိုက်ခိုက်ခြင်းဖြင့် အနိုင်ရယူခဲ့လေသည်။

ချမှတ်သင့်သော နည်းဗျူဟာ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အခြားကုမ္ပဏီများနှင့် အကြိတ်အနယ်ယှဉ်ပြိုင်ရသည့်အခါ ဈေးကွက်တွင် မိမိရနေသော အရောင်းပမာဏမကျစေရန် ကာကွယ်နေရုံမျှဖြင့် အောင်မြင်မှုရနိုင်မည်မဟုတ်။

ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီများ အရှုံးပေါ်မှ မိမိ၏ကုမ္ပဏီ အောင်မြင်လိမ့်မည် ဆိုသည့် အချက်ပေါ်တွင် မှီခိုအားထားနေ၍မရ။ မျှော်လင့်နေ၍မရ။

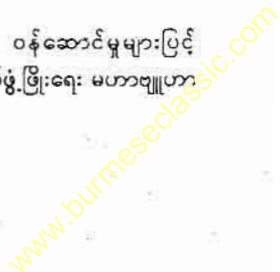
ဈေးကွက်တွင် မိမိတို့ ကုမ္ပဏီ၏ ကုန်ပစ္စည်းများ ပိုမိုတွင်ကျယ်စေရန် အကြိတ်အနယ် ယှဉ် ပြိုင်ရသည့်အခါ အောင်မြင်မှုကို ပေးစွမ်းနိုင်သည့် တစ်ခုတည်းသောနည်းလမ်းမှာ မိမိဘက်က ထိုးစစ်ဆင်တိုက်ခိုက်ရန်ပင်ဖြစ်သည်။

မိမိ၏ ကုန်ပစ္စည်းများရောင်းချသည့် ဈေးကွက်သည် ရင့်ကျက်တည်ငြိမ်သော ဈေးကွက်မဟုတ်။ ထို့ပြင် ဈေးကွက်တွင် အရောင်းကလည်းမသွက်။ စီးပွားရေးအကျပ်အတည်း ပြဿနာပေါ်ပေါက်ပြီး လုပ်ငန်းများကလည်း ကျဆင်းနေလျှင် ကုမ္ပဏီများသည် မိမိကုန်များရောင်းစွဲအောင် ပိုမို၍ ဝါယမ ဇီဝိတ်ထုတ်လုပ်ကိုင်ရသည်။

အထူးသဖြင့် စီးပွားရေးအကျပ်အတည်း ပြဿနာပေါ်ပေါက်နေသည့်အခါတွင် မိမိ၏ ပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီများ၏ ဈေးကွက်နေရာများတွင် မိမိတို့ကုမ္ပဏီက ဝင်ရောက်ထိုးဖောက်နိုင်ရန် ကြိုးစားဖို့လိုသည်။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် မိမိကုန်ပစ္စည်းများ ပိုမိုအရောင်းသွက်စေရန် နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးကို အသုံးပြုနိုင်သည်။

- (၁) လက်ရှိဖောက်သည်များကို အခြေခံ၍ သူ့အလိုလိုဖောက်သည်များတိုးလာလျှင် မိမိ၏ ကုမ္ပဏီလည်း တိုးတက်လာလိမ့်မည်ဟူသော မျှော်လင့်ချက်ဖြင့် ဆောင်ရွက်ခြင်း၊
- (၂) အလားတူ ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများဖြင့် ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီများ၏ ဈေးကွက် များကို မိမိ၏ ကုမ္ပဏီက ရရှိအောင် ကြိုးစားခြင်း၊ (၎င်းကို ထိုးဖောက်ရေးမဟာဗျူဟာ penetration strategy ဟုခေါ်သည်)။
- (၃) လက်ရှိ ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသော ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများဖြင့် ဈေးကွက်သစ်များရရှိအောင် ကြိုးစားခြင်း၊ (၎င်းကို ဈေးကွက်ဖွံ့ဖြိုးရေး မဟာဗျူဟာ market development strategy ဟုခေါ်သည်)။





ထို စစ်ဆင် တိုက်ခိုက်ခြင်း

(၄) လက်ရှိဈေးကွက်နှင့် ဖောက်သည်များအတွက် ကုန်ပစ္စည်းအသစ်များ၊ ဝန်ဆောင်မှု အမျိုးအစား အသစ်များ တီထွင်လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ခြင်း၊ (၄င်းကို ထုတ်ကုန်ဖွံ့ဖြိုးရေး မဟာဗျူဟာ product development strategy ဟုခေါ်သည်)။

(၅) ကုန်ပစ္စည်းအသစ်များနှင့် ဝန်ဆောင်မှုအမျိုးအစားအသစ်များကို ဈေးကွက်အသစ်များ၊ ဖောက်သည် အသစ်များအတွက် တီထွင်ထုတ်လုပ်ဆောင်ရွက်ခြင်း၊ (၄င်းကို ဘက်စုံဖွံ့ဖြိုးရေး မဟာဗျူဟာ diversification strategy ဟုခေါ်သည်)။

အထက်ပါ နည်းလမ်းငါးသွယ်အနက် အမှတ်စဉ် (၂)မှ (၅)အထိမှာ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ရာတွင် ထိုးစစ်ဆင် တိုက်ခိုက်မှုသဘောပါဝင်သော နည်းလမ်းများဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် ၎င်းနည်းလမ်းများသည် ပို၍ အစွမ်းထက်သော၊ ဆွဲဆောင်မှုရှိသော၊ ပြင်မြောက်နိုင်သော မဟာဗျူဟာများလည်း ဖြစ်သည်။

ကုန်ပစ္စည်းသက်တမ်းရှည်ရေး

ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းတွင် ကုန်ပစ္စည်းများ ရေရှည်အရောင်းရတွင်ကျော် အောင် စီမံကိန်း ရေးဆွဲ ဆောင်ရွက်ရသည်။ ထိုစီမံကိန်းတွင် ခံယူချက်သဘောထားသည် အဓိကဖြစ်သည်။ ထိုခံယူ ချက်သဘောထားတွင် ကုန်ပစ္စည်းအသစ်များ ထုတ်လုပ်နိုင်ရန် တက်တက်ကြွကြွ တီထွင်ဆောင်ရွက်ခြင်း သို့မဟုတ် လက်ရှိကုန်ပစ္စည်းများကို အရည်အသွေး၊ အမျိုးအစား ပိုမိုကောင်းမွန်အောင် ပြုပြင်ခြင်းတို့ ပါဝင်သင့်သည်။ သို့မှသာ ဈေးကွက်ရှိ ဖောက်သည်များ ဆုံးရှုံးမသွားအောင် ထိန်းသိမ်းသွားနိုင်ပေမည်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို တစ်စုံတစ်ရာ ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှု၊ မွမ်းမံပြင်ဆင်မှု



ထို ဝ စ ခ ဝ တို က် ခို က် ခြ င်

မရှိဘဲ သာမန်ပုံမှန် ထုတ်လုပ်ရောင်းချနေလျှင် တာရှည်ရောင်းချသွားနိုင်ရန် ခဲယဉ်းလှသည်။ ထို့ကြောင့် ယနေ့ထိပ်တန်း အရောင်းရတွင်ကျယ်သော ကုမ္ပဏီကြီးများသည် မိမိတို့ ကုမ္ပဏီမှ ထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ကုန်အမှတ်တံဆိပ်များ၏ အဆင်အပြင်များကို အခါအားလျော်စွာ သင့်လျော်သလို ပြင်ဆင်ခြင်း၊ တိုးတက်ကောင်းမွန်အောင် ပြုပြင်ခြင်းများကို မပျက်မကွက် ဆောင်ရွက်ကြရသည်။

ကိုးလ်ဂိတ် သွားတိုက်ဆေးကုမ္ပဏီသည် ဈေးကွက်တွင် တည်မြဲနိုင်ရန် သွားတိုက်ဆေးဖော်စပ်ရာတွင် ဖလော်ရိုက်ဆေးထည့်သွင်းခြင်း၊ အနံ့ထည့်သွင်းခြင်း၊ သွားပေါ်တွင် ကျိုးပေါင်းတက်နေသော ကျောက်များကို ဖယ်ရှားစေသည့်ဆေး ထည့်သွင်းပေးခြင်း၊ သွားတိုက်ဆေးဘူးခွဲဒီဇိုင်းနှင့် အဆင်အပြင် ပိုမိုကောင်းမွန်အောင် ပြုပြင်ပေးခြင်းများကို ပြုလုပ်ခဲ့သည်။

ဂျီးလက် မုတ်ဆိတ်ရိတ်ဓားများကိုလည်း အလားတူပင် ပြုပြင်ခဲ့သည်ကို တွေ့ရှိရသည်။ ယခင်က ဂျီးလက် မုတ်ဆိတ်ရိတ်ဓားတွင် အသွားတစ်ဖက်သာ ပါခဲ့သည်။ နောက်ပိုင်းတွင် အသွားနှစ်ဖက်ပါအောင် ပြုပြင်ခဲ့သည်။ ထို့နောက် ဘလိတ်ဓားကို အရှင်ထားပြီး လိုသလိုပြုပြင်နိုင်အောင် တီထွင်ခဲ့သည်။ တစ်ဖန် တစ်ခါသုံး မုတ်ဆိတ်ရိတ်ဓားများကိုလည်း တီထွင်ထုတ်လုပ်ခဲ့သည်။

ရစ်ဂလေကုမ္ပဏီသည် ပီကော (chewing gum) ထုတ်လုပ်သည့် နာမည်ကျော်ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခု ဖြစ်၏။ ထိုကုမ္ပဏီသည် ကမ္ဘာကျော် ကုမ္ပဏီကြီးပင်ဖြစ်သော်လည်း ၎င်း၏ လုပ်ငန်းတာရှည် နိုင်မြဲစေရန် ကုန်ပစ္စည်းများကို ပိုမိုကောင်းမွန်အောင် မွမ်းမံပြုပြင်ခဲ့ရသည်ဖြစ်သည်။

ကလေးငယ်များအတွက် တစ်ခါသုံး အနီးစများ ထုတ်လုပ်သော ပမ်ပါကုမ္ပဏီသည် ဈေးကွက်တွင် ထွန်းပွားများ ပိုမိုအရောင်းရသွက်စေရန် တစ်ခါသုံး အနီးစများကို ယောကျ်ားကလေးသုံး အနီးစနှင့် မိန်းကလေးသုံး အနီးစများဟု ခွဲခြားပြီး တီထွင်ထုတ်လုပ်ခဲ့သည်ကို တွေ့ရှိရသည်။

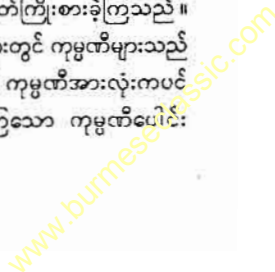
အလားတူ သာဓကဖြစ်ရပ်များကို ကိုကာကိုလာ၊ ပက်စီကိုလာ၊ ဆဲဗင်းအပ်စသော အဖျော်ယမကာ ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများတွင် လည်းကောင်း၊ ရှိလ်၊ အက်ဆို၊ ကားလ်တက်စ်၊ မိုဘိုင်းလ်စသော ဆန်ထွက်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများတွင်လည်းကောင်း၊ မော်တော်ယာဉ်ထုတ်လုပ်သည့် ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်း၊ အီလက်ထရွန်နစ် အဆင့်မြင့်နည်းပညာပစ္စည်း ကိရိယာများ ထုတ်လုပ်သည့် လုပ်ငန်းများတွင်လည်းကောင်း တွေ့ရှိနိုင်သည်။

ဦးစားအားထုတ်လိုသော စိတ်ဓာတ်

အောင်မြင်မှုအများဆုံး ရရှိနေသော ကုမ္ပဏီကြီးများသည် မိမိတို့၏ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီများ၊ စားသုံးသူများ၏ အခြေအနေနှင့် ဈေးကွက်အလားအလာများကို ကြည့်ရှုလေ့လာပြီး ရေလိုက်ငါးလိုက် ဆောင်ရွက်နေသည်မဟုတ်။

ထိုကုမ္ပဏီများသည် မိမိတို့ကုမ္ပဏီက လက်ဦးမှုရယူပြီး တီထွင်ထုတ်လုပ်လိုက်သည့် ကုန်ပစ္စည်းများကို အခြားကုမ္ပဏီများနှင့် စားသုံးသူများ လက်ခံလာစေရန်လည်း အားထုတ်ကြိုးစားခဲ့ကြသည်။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုနှင့်တစ်ခု အကြိတ်အနယ် ပြိုင်ဆိုင်ကြရသော အခြေအနေများတွင် ကုမ္ပဏီများသည် နိုင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ပြီး ဈေးကွက်နေရာရရှိအောင် ဆောင်ရွက်ရန်လိုအပ်ပုံကို ကုမ္ပဏီအားလုံးကပင် အတူတူပင် ပြုခဲ့ကြသည်။ ဤအချက်ကို အသိအမှတ်ပြုရန် ပျက်ကွက်ခဲ့ကြသော ကုမ္ပဏီပေါင်း





ထို ဝ စစ် ဆင် တိုက် ခိုက် ခြင်း

မြောက်မြားစွာ ပျက်စီးဆုံးရှုံးသွားခဲ့ရသည်ကို တွေ့ခဲ့ရသည်။

သာဓကအားဖြင့် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၊ ကွန်နက်တိကပ် ပြည်နယ်မှ ကလေးကစားစရာ အရုပ်များ ထုတ်လုပ်ရောင်းချသော ကိုလိုကိုကုမ္ပဏီ၏ ဖြစ်ရပ်ကို တင်ပြလိုသည်။

၁၉၈၈ ခုနှစ်မတိုင်မီကာလက ကိုလိုကိုကုမ္ပဏီမှ ထုတ်လုပ်ခဲ့သော ကလေးကစားစရာ အရုပ်များသည် အရောင်းရအတွင်ကျယ်ဆုံးဖြစ်ခဲ့သည်။ သို့သော် ၁၉၈၈ ခုနှစ်၊ ဇူလိုင်လတွင် ထိုကုမ္ပဏီသည် အကြီးအကျယ်ဆုံးရှုံး၍ ဒေဝါလီခံခဲ့ရသည်။ ကလေးကစားစရာများမှာ လုံးဝ ရောင်းမခွဲတော့ဘဲ အရောင်းထိုင်းပစ္စည်းဘဝ ရောက်သွားခဲ့ရ၏။ တစ်ချိန်တည်းတွင် ကုမ္ပဏီအား ငွေကြေးစိုက်ထုတ်ထားသူများကလည်း သခွပ်ပင်က မီးတကျည်ကဲ့သို့ ဆိုသကဲ့သို့ ပျက်ပျက်ပျက်ပျက် ပုန်ကန် ဆန့်ကျင်ထကြွခဲ့ပြန်သည်။

တစ်ချိန်ကဆိုလျှင် ကိုလိုကိုကုမ္ပဏီက ထုတ်လုပ်သော ကစားစရာအရုပ်ကလေးများကို ကလေးငယ်များ အရူးအမူး စွဲလမ်းနှစ်သက်ခဲ့ကြသည်။ အရုပ်ဝယ်ရာတွင်ပင် ကလေး၏မွေးစားရင်းတို့ ပြသပြီးမှ ဝယ်ခွင့်ရခဲ့သည်။ ဤမျှ အခြေအနေကောင်းနေရာမှ နောက်ပိုင်းတွင် ကျွမ်းထိုးမှောက်မှ ကျဆင်းသွားခဲ့သည်မှာ မယုံနိုင်စရာပင်ဖြစ်သည်။

၁၉၈၅ ခုနှစ်တွင် ကိုလိုကိုကုမ္ပဏီသည် ကစားစရာအရုပ်များကို ဒေါ်လာသန်းပေါင်း ၆၀ ဖိုးရောင်းချခဲ့ရာမှ ၁၉၈၇ ခုနှစ်တွင် ဒေါ်လာ ၁၂၅ သန်းဖိုးအထိ ကျဆင်းသွားခဲ့လေသည်။

ကလေးကစားစရာ အရုပ်လုပ်ငန်းမှာ ဖက်ရှင်ထွင်သောလုပ်ငန်းကဲ့သို့ ပေါ်ပင် လုပ်ငန်းအမျိုးအစားဖြစ်သည်။ ထိုအချက်ကို ကိုလိုကို ကုမ္ပဏီက သတိမထားခဲ့။ အသိအမှတ်လည်း မပြုခဲ့။ ထို့ကြောင့် ပေါ်ပင်လုပ်ငန်းသဘောအရ ဖက်ရှင်ထွင်သည့် အရုပ်ပုံစံ ရိုးသွားသည်နှင့်တပြိုင်နက် အခြေအနေပြောင်းလဲသွားခြင်းဖြစ်သည်။

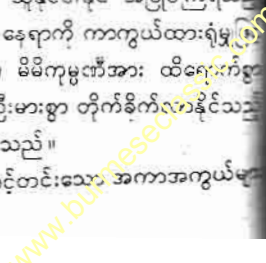
ကိုလိုကိုကုမ္ပဏီသည် အခြားကလေးကစားစရာထုတ်လုပ်သည့် ကုမ္ပဏီများက နည်းအမျိုးမျိုးဖြင့် အတုပြုလုပ်ရောင်းချပြီး ဈေးကွက်နေရာလှသွားသည်ကို မတားဆီးနိုင်ခဲ့။ ကစားစရာအသစ်များ ထုတ်လုပ်ပြီး အခြားကုမ္ပဏီများက ဈေးကွက်များတွင် ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ကာ အစားထိုးနေရာယူသည်ကိုလည်း လျစ်လျူရှုထားခဲ့သည်။

ဤမျှမကသေး၊ ကိုလိုကိုကုမ္ပဏီသည် မိမိထုတ်လုပ်ရောင်းချသည့် အရုပ်ပုံစံတစ်မျိုးတည်းကိုသာ အသေဆုပ်ကိုင်ထားသည်။ ၎င်းထက်ကျော်လွန်ပြီး အနာဂတ်အတွက် မကြည့်ခဲ့။ မိမိ၏ အရုပ်ပုံစံအပေါ်တွင် မှီခိုအားထားမှု ပိုခဲ့မိသည်။ ကိုလိုကိုကုမ္ပဏီသည် ရေလိုက်ငါးလိုက် ဝါဒကိုသာ ကျင့်သုံးခဲ့သည်။ သူများပြုသမျှ နှုတ်ခွင့် သဘောထားကို လက်ခံခဲ့မိသည်။

မိမိကိုယ်တိုင်က ကြိုးစားအားထုတ်၍ တီထွင်လုပ်ကိုင်ရခြင်းကို ပစ်ပယ်ခဲ့သည်။ ကြိုတင်ကာကွယ်တိုက်ခိုက်သည့် နည်းလမ်းမျိုးကို မကျင့်သုံး။ အပြိုင်အဆိုင် လုပ်ကိုင်ရသည့် အချိန်အခါမျိုးပြောင်းလဲလွယ်သော အခြေအနေမျိုးတွင် လျင်မြန်သွက်လက်စွာ ဆောင်ရွက်ရန် ပျက်ကွက်ခဲ့သည်။

ကိုလိုကိုကုမ္ပဏီမှ ရရှိခဲ့သည့် သင်ခန်းစာမှာရှင်းနေသည်။ သူနိုင်ငါနိုင် အပြိုင်ကြရသည့် ကမ္ဘာကြီးတွင် ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် ဈေးကွက်၌ မိမိရရှိထားပြီးသော နေရာကို ကာကွယ်ထားရုံမျှ မဟုတ်ဘဲ မိမိကုမ္ပဏီကို သက်တမ်းရှည်စွာ တည်တံ့အောင် ထိန်းမထားနိုင်။ မိမိကုမ္ပဏီအား ထိရောက်စွာ ကာကွယ်နိုင်ရန် တစ်ခုတည်းသော လုပ်ငန်းမှာ မိမိအား အင်အားကြီးမားစွာ တိုက်ခိုက်လာနိုင်သည့် အန္တရာယ်မှန်သမျှကို ကြိုကြိုခံ တားဆီးကာကွယ်နိုင်စွမ်းရှိရန် ဖြစ်သည်။

တစ်နည်းဆိုရလျှင် အကယ်၍ သင်၏ကုမ္ပဏီတွင် ခိုင်မာတောင့်တင်းသော အကာအကွယ်များ



ထို ဝ စစ် ဆင် တိုက် ခိုက် ခြင်း

ရရှိပြီး တိုက်ခိုက်ရေးစွမ်းရည်များ ပြည့်ဝနေလျှင် ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီများသည် သင်ရရှိထားပြီးသော ဈေးကွက်နေရာများကို လုမယူမီ သုံးကြိမ်သုံးခါလောက် ပြန်လည်စဉ်းစားကြရပေလိမ့်မည်။

ဥပမာအားဖြင့် ဂျပန်ကုမ္ပဏီများကို ကြည့်ပါ။ ဂျပန်ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်သူများသည် ယခုအခါတွင် စားသုံးသူ ဖောက်သည်မျိုးစုံကို ရေရှည်ထိန်းထားနိုင်သည့် စွမ်းအားနှင့် ပြည့်စုံလျက်ရှိနေပြီဖြစ်သည်။ ၎င်းတို့သည် ကုန်ပစ္စည်းအသစ်များကို အဆက်မပြတ် ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသည်။ ရှိပြီးသား ကုန်ပစ္စည်းများ၏ အရည်အသွေး ပိုမိုတိုးတက်ကောင်းမွန်အောင် ပြုပြင်မွမ်းမံလျက်ရှိသည်။ ခေတ်မီ မဟာဗျူဟာများချမှတ်၍ မော်ဒယ်ပုံစံ အသစ်အဆန်းများကို ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသည်။

ထို့ကြောင့် အခြားသော ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီများအနေဖြင့် ဂျပန်လုပ်ငန်းရှင်များ၏ အကာအကွယ်များကို ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ရန် မလွယ်ကူ။ အခက်အခဲများစွာနှင့် ကြုံတွေ့ရမည်ဖြစ်သည်။



ကုန်မြှင့်တင်ရေးမဟာဗျူဟာ

ကျွန်ုပ်တို့သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် အသုံးပြုသော တိုက်ခိုက်ရေးအခြေခံမူများကို နိုင်ငံများအတွင်း၊ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ပြိုင်ဆိုင်မှု အဆင့်အထိ တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်နိုင်သည်။ ဤသော အနုစံ ၂၀ ကာလအတွင်းတွင် အောင်မြင်မှုရရှိနေကြသော ဂျပန်နိုင်ငံနှင့် NIEsခေါ် ထွန်းကော်မူနိုင်ငံသစ်များ ဖြစ်ကြသော ဟောင်ကောင်၊ တောင်ကိုရီးယား၊ တိုင်ပေနှင့် စင်ကာပူတို့ကို လေ့လာကြည့်သောအခါတွင် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်ရေး၌ တိုက်ခိုက်ရေး မဟာဗျူဟာ ကျင့်သုံးခဲ့သောကြောင့် အောင်မြင်မှုများ ရရှိခဲ့ခြင်းဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။

အဆိုပါ နိုင်ငံများသည် ပို.ကုန်မြှင့်တင်ရေး မဟာဗျူဟာကို စီးပွားရေးအင်အား ကြီးထွားတိုးတက်ရေးအတွက် ရှေးအဖြစ် အသုံးပြုခဲ့ကြသည်။ ၎င်းနိုင်ငံများ မည်မျှ အောင်မြင်မှုရရှိခဲ့သည်ကို လူတိုင်း သိကြပြီဖြစ်သည်။ ကမ္ဘာတစ်ဝှန်းလုံးရှိ စာနယ်ဇင်းများတွင်လည်း ကျယ်ပြန့်စွာ ရေးသားဖော်ပြခဲ့ကြပြီး



ထို ဝ စစ် ဆင် တိုက် ခိုက် ခြင်း

မြောက်မြားစွာသော ပွဲဖြိုးပြီးနိုင်ငံများ (အထူးသဖြင့် အမေရိကန်နိုင်ငံနှင့် ကနေဒါနိုင်ငံ)တို့သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အခြေအနေနှင့် ကိုက်ညီသော တန်ပြန်ထိုးနှက်တိုက်ခိုက်ရေး မဟာဗျူဟာများ (counter strategies)ကို ချမှတ်ကျင့်သုံးရမည့်အစား ယခု နောက်ဆုံး အခြေအနေအထိ ခုခံရေး မဟာဗျူဟာ (defensive strategy)ကိုသာ ကျင့်သုံးနေကြသည်ကို တွေ့ရှိရသည်။

ထိုနိုင်ငံများသည် ၎င်းတို့၏ ဈေးကွက်အတွင်းသို့ ဝင်ရောက်လာသော နိုင်ငံများ၏ ပို့ကုန်များကို တားဆီးပိတ်ပင်နိုင်အောင် ဥပဒေများထုတ်ပြန်ရန် ကြိုးစားခဲ့ကြသည်။ ပို့ကုန်ပမာဏများကို တင်းကျပ်စွာ ထိန်းချုပ်ခဲ့ကြသည်။ အခွန်အကောက်များကို တိုးမြှင့်ခဲ့ကြသည်။ တစ်ချိန်တည်းတွင် ဗြိတိန်နိုင်ငံ ကဲ့သို့သော အချို့နိုင်ငံတို့သည် အခြားနိုင်ငံများနှင့် ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ခြင်းလည်း မရှိ။ ခေတ်နောက်ကျနေပြီ ဖြစ်သော စက်မှုလုပ်ငန်းများအား ကာကွယ်ခြင်း၊ ယောက်ပုံခြင်း၊ ပြန်လည်အသက်သွင်းပေးခြင်းစသော လုပ်ငန်းများကိုသာ စိတ်ပျက်ဖွယ်ရာ လုပ်ငန်းကိုင်နေသည်ကို တွေ့ရှိရသည်။

ယင်းသို့သော ဆောင်ရွက်မှုများမှာ မလိုလားအပ်သော ဆောင်ရွက်မှုများဖြစ်သည်။ ဤကဲ့သို့ ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် ထိရောက်မှု ရှိလိမ့်မည်မဟုတ်။ အပြုသဘောဆောင်သော၊ ကြိုးစားအားထုတ် လုပ်ကိုင်ရသော ဆောင်ရွက်မှုမျိုးကို လုပ်ကိုင်မှသာလျှင် ထိရောက်မှု ရှိပေလိမ့်မည်။

ဂျပန်နိုင်ငံနှင့် NIES ခေါ် ထွန်းသစ်စ စက်မှုနိုင်ငံသစ်များ၏ ပို့ကုန်တိုးမြှင့်ရေး ထိုးစစ်ကို တန်ပြန်တိုက်ခိုက်နိုင်သော အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းမှာ အလားတူ ပို့ကုန်တိုးမြှင့်ရေး မဟာဗျူဟာကို ကျင့်သုံးရန်ဖြစ်သည်။ သွင်းကုန်များကို ဖြတ်တောက်လျှော့ချခြင်းဖြင့် လက်ကျန်နိုင်ငံခြားသုံးငွေများ ကုန်ခမ်းမသွားအောင် တားဆီးနိုင်ပါ၏။ သို့သော် နိုင်ငံတစ်ခု၏ နိုင်ငံခြားသုံးငွေများ တိုးတက်အောင်ကာ မလုပ်နိုင်ချေ။

စက်မှုပွဲဖြိုးပြီးနိုင်ငံများသည် စီးပွားရေးတိုးတက်စေလိုလျှင် ဂျပန်နိုင်ငံ၊ ထွန်းသစ်စ စက်မှုနိုင်ငံနှင့် အခြားသော နိုင်ငံများသို့ ပို့ကုန်များကို တိုး၍ ပို့ကြရမည်သာ ဖြစ်သည်။

တရုတ်နိုင်ငံ (ယခင် ဈေးကွက်စီးပွားရေးဝါဒ မကျင့်သုံးမီက တရုတ်နိုင်ငံကို ဆိုလိုသည်) မှ ဗီယက်နမ်နိုင်ငံတို့၏ သမိုင်းအတွေ့အကြုံများကို လေ့လာကြည့်လျှင် စီးပွားရေးအရ တိုက်ခိုက်မှု မဟာဗျူဟာကို မကျင့်သုံးနိုင်ခဲ့သဖြင့် ဆိုးဝါးသော အကျိုးဆက်များကို ခံစားခဲ့ရကြောင်း တွေ့ရှိလေသည်။

စီးပွားရေးတိုက်ခိုက်မှု အခြေခံမူကို ကျင့်သုံးသောအခါ မိမိ၏ ပြိုင်ဘက်အင်အားစုများနှင့် ရင်ဆိုင် ယှဉ်ပြိုင်ရာ၌ မိမိတို့ဘက်မှ အင်အားအသာရရှိနိုင်ရေးကို ရည်ရွယ်ချက်ထားရှိပြီး ကျင့်သုံးရန်လိုအပ်သည့် ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီများနှင့် ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်သောအခါ မည်သူက ပို၍ အကျိုးအမြတ်ဖြစ်ထွန်းသော ဆောင်ရွက်နိုင်သည်ဆိုသော အချက်သည် အရေးကြီးဆုံးအချက်ဖြစ်သည်။

ဤကဲ့သို့ ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် သေးငယ်သော အင်အားစုတစ်ခုပင်ဖြစ်လင့်ကစား ကြီးမားသော အင်အားစုကြီးအတွင်းမှ ပြန်ကျပြီး အင်အားချည့်နဲ့သော အစိတ်အပိုင်းတို့ကို လွယ်ကူစွာ ချေမှုန်းနိုင်စေရန် မိမိအင်အားကို စနစ်တကျ စုစည်းနိုင်ပေသည်။

ဤသည်တို့မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် မိမိတို့ဘဝနှင့် သင့်တင့်လျောက်ပတ်သော အခြေခံမူ ကျင့်သုံးခြင်းပင် ဖြစ်လေသည်။



www.burmeseclassic.com



စိမ်းစင်စင် ခြင်္သေ့နှင့်စပ်လျက်၍



ON THE OFFENSIVE

The Intricacies of Attacking



ထိုးစစ်ဆင်ခြင်းနှင့် စပ်လျဉ်း၍

ထိုးစစ်ဆင်ခြင်းနှင့် စပ်လျဉ်း၍

ထိုးစစ်ဆင်ခြင်း၏ လျှို့ဝှက်နက်နဲမှုများ

ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်ရန် လိုအပ်ချက် သို့မဟုတ် ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်ရမည့် အခြေအနေနှင့် တိုက်ခိုက်ရေးဆိုင်ရာ အခြေခံမူတို့ကို ခွဲခြား၍ သိရှိနားလည်ထားရန်လိုသည်။ ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်ရန် လိုအပ်ချက်သည် နည်းဗျူဟာဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက်နှင့် သက်ဆိုင်သည်။ တိုက်ခိုက်ရေးဆိုင်ရာအခြေခံမူသည်ကား မဟာဗျူဟာနှင့် သက်ဆိုင်သည်။

အကြင်ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးသည် ယှဉ်ပြိုင်ဘက်တစ်ဦးကို ရင်ဆိုင်မိသည်ဖြစ်အံ့။ ထိုပုဂ္ဂိုလ်အတွက် အနိုင်ရယူနိုင်ရန် အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းမှာ ထိုးစစ်ဆင်တိုက်ခိုက်ရန်ပင်ဖြစ်သည်။ ယှဉ်ပြိုင်ဘက်ပုဂ္ဂိုလ်အား တစ်စုံတစ်ရာ တိုက်ခိုက်မှုမပြုရဘဲ အနိုင်ရရှိနိုင်သည် ဆိုငြားအံ့။ ယင်းအချက်သည် အကောင်းဆုံးဖြစ်သည်။ မိမိ၏အင်အားကို အနည်းဆုံး စိုက်ထုတ်သုံးစွဲပြီး အနိုင်ရအောင် ဆောင်ရွက်ရေးနှင့် ပတ်သက်၍ တရုတ်တွေးခေါ်ရှင် ဆွန်စူးက ရှင်းလင်းတိကျစွာ ရေးသားခဲ့သည်။

ဆွန်စူးရေးသားခဲ့သော စစ်ပညာကျမ်း (Art of War)တွင် အောက်ပါအတိုင်း ဖော်ပြပါရှိသည်။

စစ်သူကြီးတစ်ဦး၏ အမြင့်ဆုံးအဆင့်မှာ ရန်သူ၏ မဟာဗျူဟာကို တိုက်ခိုက်ရန်တည်း။

ဒုတိယ အကောင်းဆုံး မူဝါဒမှာ ရန်သူ၏ မဟာမိတ်များကို ဖြိုဖျက်ရန်တည်း။

တတိယမူဝါဒမှာ ရန်သူ၏ စစ်တပ်ကို တိုက်ခိုက်ရန်တည်း။

မူဝါဒများရှိသည့်အနက် အဆိုးဝါးဆုံးသော မူဝါဒမှာ အုတ်တံတိုင်းများ ကာရံထားသော

မြို့ကြီးများကို ဝန်းရံတိုက်ခိုက်ရန်တည်း။

ထို့ကြောင့် အခြားသော နည်းလမ်းများကို လုပ်ကိုင်ရန်မရှိတော့သည့် အချိန်ရောက်မှသာ

မြို့ကြီးများအား ဝန်းရံတိုက်ခိုက်မှုကို ပြုလော့။

www.burmeseclassic.com



ထို : စစ်ဆင်ခြင်းနှင့်စပ်လျဉ်း၍

စစ်သူကြီးတစ်ဦးကျင့်သုံးအပ်သော တာဝန်များကို ဦးစားပေးအစီအစဉ်အရ တန်းစီကြည့်ပါက လက်နက်စွဲကိုင် တိုက်ခိုက်ရေးသည် နောက်ဆုံးအဆင့်ဖြစ်သည်ကို တွေ့ရပေမည်။ အကောင်းဆုံးသော နည်းလမ်းမှာ ရန်သူအား တုံ့ပြန်တိုက်ခိုက်ရေးအတွက် မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ကို ကြိုတင်ရေးဆွဲ ကျင့်သုံးရန်ပင်ဖြစ်သည်။

အထက်ပါမူဝါဒကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ပြောင်းလဲကျင့်သုံးပါက ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီ၏ စီမံကိန်းများအပေါ် အနိုင်ရရှိရေးအတွက် သင့်တော်သော နည်းလမ်းများကို ဆောင်ရွက်ရန်လိုသည်။ ထိုနည်းလမ်းများတွင် အောက်ပါအချက်များ ပါဝင်သင့်သည်။ ၎င်းတို့မှာ

- (၁) ဈေးကွက်တွင် ပထမဦးဆုံး စတင်၍ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ရေး၊
- (၂) ကုန်ပစ္စည်းအသစ်၊ ကုန်ပစ္စည်း အမှတ်တံဆိပ် အသစ်များကို စတင်အသုံးပြုရေး၊
- (၃) အသစ်ပေါ်ပေါက်လာသော အကွင့်အလမ်းများကို မိမိအတွက် အကျိုးရှိစေရန် အသုံးချရေး။

စသည်တို့ ဖြစ်၏။

မိမိဘက်မှ အင်အားနည်းပါးလင့်ကစား အခြေအနေနှင့် ကိုက်ညီသော မဟာဗျူဟာကို ကျင့်သုံးနိုင်ပါက မိမိထက် အင်အားကြီးမားသော ရန်သူကို နိုင်အောင်တိုက်နိုင်သည်။

ဥပမာအားဖြင့် စင်ကာပူနိုင်ငံ၏ အတွေ့အကြုံတစ်ရပ်ကို ဖော်ပြလိုသည်။

များမကြာမီက စင်ကာပူနိုင်ငံတွင် ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုကို ကုမ္ပဏီငယ်တစ်ခုက ဝယ်ယူသည့် ဖြစ်ရပ်ဆန်းတစ်ခု ပေါ်ပေါက်ခဲ့သည်။ ရောင်းချသည့် ကုမ္ပဏီမှာ 'စင်ကာပူလင်းဒ်' (Singapore Land) ကုမ္ပဏီဖြစ်သည်။ ဤကုမ္ပဏီသည် နှစ်ပေါင်းများစွာ နာမည်ကျော်ကြားလှသည့် များစွာသော ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုဖြစ်သည်။

ဝယ်ယူသည့် ကုမ္ပဏီမှာ မကြာသေးမီကမှ စီးပွားရေးလောကသို့ ဝင်ရောက်လာသော 'ယူနိုက်တက် အင်ဒပ်စထရီးယယ် ကော်ပိုရေးရှင်း' (United Industrial Corporation) အမည်ရှိ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်သည်။ ဤဖြစ်ရပ်ကို တင်စား၍ပြောပါက 'ငါးကြီးကို ငါးကလေးမျိုခြင်း' ဟု ဆိုနိုင်သည်။

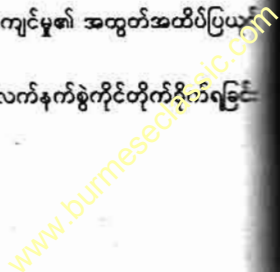
ဤအချက်ကပြသသည်မှာ ယှဉ်ပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီတစ်ခုက အခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုအား ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် ဆန့်ကျင်တိုက်ခိုက်ခြင်း မရှိဘဲ အနိုင်ယူနိုင်သည်ကို ပြဆိုခြင်းပင်ဖြစ်သည်။

ဇာတ်လမ်းပြီးဆုံးသွားသည်မှာ မြန်လှသည်။ ဇာတ်လမ်း စတင်သည်နှင့်တစ်ပြိုင်နက် ပွဲပြီးဆုံးသွားခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ ယူနိုက်တက် အင်ဒပ်စထရီးယယ် ကော်ပိုရေးရှင်း၏ လုပ်ရပ်မှာ မြန်လည်းမြန် မှန်လည်း မှန်ပြီး ဆွန်ဇူး၏အဆိုအမိန့်နှင့် ကိုက်ညီမှုရှိသည်ကို တွေ့ရှိရသည်။

ဆွန်ဇူးက ဤသို့ဆိုခဲ့၏။

တိုက်ပွဲတစ်ရာ အောင်ပွဲတစ်ရာရှိခြင်းသည် စစ်ရေးကျွမ်းကျင်မှု၏ အထွတ်အထိပ်ပြယူတတ်ခြင်းဖြစ်သည်ဟု မဆိုနိုင်သေး။

စစ်ရေးကျွမ်းကျင်မှု၏ အထွတ်အထိပ်မှာ ရန်သူအား လက်နက်စွဲကိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်း မရှိဘဲနှိမ်နင်းနိုင်ခြင်း ဖြစ်၏။



ထို : စစ်ဆင်ခြင်း : နှင့် စာလျှင်ဒါ

မဟာမိတ်ဖွဲ့စည်းရေး

စစ်ပွဲဖြစ်ပွားသောအခါ မဟာဗျူဟာနှင့်အညီ မဟာမိတ်ဖွဲ့စည်းခြင်းသည် စစ်အောင်နိုင်ရေးနှင့် ရန်သူများ၏ ခြိမ်းခြောက်မှုအန္တရာယ် လျော့ပါးရေးအတွက် သော့ချက်ကျသော လုပ်ငန်းတစ်ရပ်ပင် ဖြစ်သည်။

နေတိုး(NATO)ခေါ် မြောက်အတ္တလန်တိတ် စာချုပ်အဖွဲ့ ဖွဲ့စည်းခြင်းနှင့် 'ဝါဆောစာချုပ်' (Warsaw Pact)အဖွဲ့ ဖွဲ့စည်းခြင်းသည် စစ်ဘက်ဆိုင်ရာ မဟာမိတ်ဖွဲ့စည်းခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ထိုစစ်ဘက်ဆိုင်ရာ မဟာမိတ်များ ဖွဲ့စည်းခြင်းသည် အနောက်တိုင်း အရင်းရှင်နိုင်ငံများနှင့် အရှေ့ဥရောပကွန်မြူနစ် နိုင်ငံများအား အင်အားချိန်ခွင်ညှာ ညှိနှိုင်းရေးအတွက် များစွာ သြဇာသက်ရောက်မှု ရှိခဲ့၏။ (ယခုအခါ ပြောင်းလဲလာသော ကမ္ဘာ့အခြေအနေအရ ဝါဆောစာချုပ်အဖွဲ့ကို ပျက်သိမ်းခဲ့ ပြီးဖြစ်သည်။)

ရန်သူ၏ မဟာမိတ်ဖွဲ့စည်းမှုကို ပျက်ပြားအောင် ဆောင်ရွက်ရေးသည် မည်သည့် စစ်ရေး စီမံကိန်းတွင်မဆို အရေးပါသော အစိတ်အပိုင်းတစ်ရပ်အဖြစ် ပါဝင်လျက်ရှိသည်။

များမကြာမီက ဂျာမနီနိုင်ငံရှိ ဘာလင်တံတိုင်းကြီးကို ဖြိုဖျက်ပစ်ခဲ့ပြီးဖြစ်သည်။ အရှေ့ဥရောပ နိုင်ငံများတွင်လည်း အစိုးရအဖွဲ့အတော်များများ ပြုတ်ကျခဲ့သည်။ ထိုဖြစ်ရပ်များ၏ နောက်ပိုင်းကာလ များကိုကြည့်ပါ။ အမေရိကန်နှင့် နေတိုးအဖွဲ့သည် ပေါ်ပေါက်လာသော အခွင့်အလမ်းများကို လက်လွှတ်မခံဘဲ အရှေ့ဥရောပနိုင်ငံများတွင် ဆိုဗီယက်သြဇာ လွှမ်းမိုးမှုဖယ်ရှားရေးအတွက် ထိထိရောက်ရောက် လက်မြန်ခြေမြန် ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့သည်ကို တွေ့ရှိခဲ့ရသည်။





ထိုးစစ်ဆင်ခြင်နှင့်စဖလျှင်ခွါ

စီးပွားရေးနှင့် မဟာမိတ်

ဂျပန်မော်တော်ကား ထုတ်လုပ်သူများသည် လွန်ခဲ့သော နှစ်အနည်းငယ်အတွင်းက ဥရောပ တိုက်နှင့် အမေရိကတိုက်များရှိ မော်တော်ကားထုတ်လုပ်သူ အကော်များများနှင့် ဖက်စပ်လုပ်ငန်းများ ကိုတည်ထောင်၍ မဟာမိတ်ဖွဲ့စည်းမှုများ ပြုလုပ်ခဲ့သည်ကို တွေ့ရှိရသည်။

အလားတူပင် လာမည့်သက္ကရာဇ် ၂၀၀၀ ကျော်လွန်သောအခါ လုပ်ငန်း ပိုမိုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး အတွက် မျှော်မှန်း၍ စင်ကာပူလေကြောင်း ကုမ္ပဏီသည် ကမ္ဘာပေါ်တွင် အကောင်းဆုံးဟုနာမည်ရသော လေကြောင်းကုမ္ပဏီနှစ်ခုဖြစ်သည့် 'ဒယ်လီတာ လေကြောင်းကုမ္ပဏီ' (Delta Airlines)နှင့် 'ဆွစ်ဇလေကြောင်းကုမ္ပဏီ' (Swiss Air)တို့နှင့် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ထားသည်ကို တွေ့ရှိရသည်။

သေးသိမ်နိမ့်ကျသော နည်းလမ်းများ

စစ်ဖြစ်ပွားစဉ် ရန်သူအား တိုက်ခိုက်ခြင်းသည် ကြောင်းကျိုးဆီလျော်မှုရှိသော်လည်း စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွင်မူ ကုမ္ပဏီ တစ်ခုနှင့်တစ်ခု တိုက်ခိုက်ခြင်းသည် အငြင်းပွားနိုင်သော ကိစ္စဖြစ်၏။ အချို့ စီးပွားရေးသမားများ ကျင့်သုံးသော လုပ်ရပ်များသည် ကိုယ်ကျင့်တရားနှင့် မညီညွတ်ဟု ဆိုနိုင်သည်။ အချို့ကုမ္ပဏီများသည် ၎င်းတို့နှင့် ဖြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီများ အကျပ်အတည်းတွေ့စေရန် သေးသိမ်နိမ့်ကျသော နည်းများကို ကျင့်သုံးနေကြသည်ကို တွေ့မြင်နေရသည်။

အချို့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများနှင့် ကုမ္ပဏီများ ကျင့်သုံးသည့် သေးသိမ်နိမ့်ကျသော နည်းလမ်းများတွင်-

- အခြားကုမ္ပဏီတွင် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နေသော အရေးပါသည့် ပုဂ္ဂိုလ်များကို မိမိ၏ ကုမ္ပဏီတွင် လာရောက်လုပ်ကိုင်ရန် ဆွဲဆောင်ယူခြင်း ၊
- အခြားကုမ္ပဏီမှ ထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်းများ ၊ လူပုဂ္ဂိုလ်များ နာမည်ပျက်အောင် မကောင်းပြောဆို အပုပ်ချခြင်း ၊
- ကြားလူကို အသုံးပြု၍ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီ၏ စက်မှုလက်မှု နည်းပညာကို ခိုးယူခြင်း ၊ စသည်တို့ပါဝင်သည်။

ဤသို့ဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအချို့သည် စစ်ရေးတွင်အသုံးပြုသော မဟာဗျူဟာများကို မသိ၍ ဖြစ်စေ ၊ သိလျက်နှင့်ဖြစ်စေ ဆွဲယူအသုံးပြုတတ်ကြသည်။

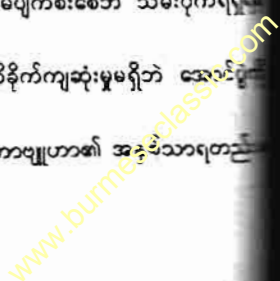
အကျိုးအမြတ်ရရှိရေး

စစ်သူကြီးတစ်ဦးသည် လုံးဝဥသယံ တိုက်ဖျက်ပစ်သော စစ်ပွဲ (ရာနှုန်းပြည့်စစ်ပွဲကြီးမျိုး)ကို ဆင်နွှဲရန် လိုလားခြင်း မရှိချေ။ ကျွမ်းကျင်လိမ္မာသော စစ်သည်တစ်ဦးသည် အောက်ပါ အချက်များ အပေါ်တွင် ယုံကြည်ချက်ရှိရန်လိုသည်။

သင်၏ ရည်ရွယ်ချက်မှာ အခြားတိုင်းပြည်များအား မပျက်စီးစေဘဲ သိမ်းပိုက်ရရှိခြင်း ဖြစ်၏။

ဤကဲ့သို့လုပ်နိုင်လျှင် သင်၏ စစ်တပ်များလည်း ထိခိုက်ကျဆုံးမှုမရှိဘဲ အောင်မြင် ရရှိနိုင်၏။

ဤအချက်သည်ပင် ထိုးစစ်ဆင်တိုက်ခိုက်မှုဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာ၏ အနှစ်သာရတည်း။



ထို : စစ်ဆင်ခြင်းနှင့် စာလျှင် : ရှိ



စစ်ပွဲဆင်နွှဲသည့် ရည်ရွယ်ချက်မှာ မိမိဘက်က အကျိုးအမြတ်ထွက်စေရန် ဖြစ်သည်။ အောက်ပါအချက်များကို လေ့လာပါ။

သင့်အတွက် သေချာသော အကျိုးအမြတ်များ ခံစားရရှိနိုင်ခြင်းမရှိဘဲ စစ်ရေးလှုပ်ရှားမှုကို လှုပ်ပါနှင့်။ စစ်ပွဲတစ်ရပ် ဆင်နွှဲရာတွင် စစ်ပွဲအတွက် ကုန်ကျသည် ဝေရိတ်များထက် မိမိတို့ရရှိသည့် အကျိုးအမြတ်က ပိုမိုစေရမည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ထိုးစစ်ဆင်တိုက်ခိုက်သည့် လုပ်ငန်းတစ်ခုသည် အောက်ပါ အကျိုးအမြတ်ကို ရရှိနိုင်စေရမည်။

- (က) အရောင်းပမာဏ ပိုမိုမြင့်မားတိုးတက်ခြင်း၊
- (ခ) အမြတ်ပမာဏ ပိုမိုကြီးမားတိုးတက်ခြင်း၊
- (ဂ) ဈေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်နိုင်သည့်ပမာဏ ပိုမိုကြီးမားခြင်း၊
- (ဃ) မိမိကုမ္ပဏီ၏ ဂုဏ်သိက္ခာ ပိုမိုတိုးတက်ခြင်း။

အထက်ပါ အကျိုးအမြတ်များကို အပြည့်အဝ ရရှိခံစားခွင့်မရှိဘဲ လုပ်ငန်းကိုဆောင်ရွက်ခြင်းသည် မှားယွင်းခြင်းဖြစ်နိုင်လေသည်။



ထို : စစ်ဆင်ခြင်းနှင့်စာလျှင်စာ

ကုမ္ပဏီများသည် ၎င်းတို့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားသော ငွေရင်းငွေနှီးများနှင့် ပတ်သက်၍ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရကျိုးနပ်စေရန်နှင့် အကျိုးအမြတ် ကိန်းဂဏန်းအရေအတွက် ပိုမိုတိုးတက်စေရန် ရည်ရွယ်၍ အများပြည်သူတို့နှင့် ဆက်ဆံရောင်းဝယ်ခြင်းဖြစ်သည်ကို လက်တွေ့လုပ်ငန်းများက သက်သေပြလျက်ရှိသည်။

ကိုယ့်ဘက်က အသာစီးရရှိရေး

တိုက်ခိုက်ရေး မဟာဗျူဟာကို နားလည်သဘောပေါက်ရုံသာမက အောက်ပါ အချက်များကို လက်တွေ့ ဆောင်ရွက်ရန်လည်း ဆွန်ဇူးက မီးမောင်းထိုး၍ ပြသခဲ့သည်။

မိမိ၏ စစ်သည်အင်အားက ရန်သူထက် ၁၀ ယောက်တစ်ယောက် နှုန်းထားမက အရေအတွက် ပိုမိုများပြားနေပါက ရန်သူအားလက်ရံဖမ်းဆီးလော့။

ရန်သူထက် ငါးယောက်တစ်ယောက်နှုန်းထိ အင်အား ပိုမိုနေခဲ့လျှင် ထိုရန်သူအား တိုက်ခိုက်လော့။

ရန်သူထက် နှစ်ဆရှိနေခဲ့လျှင် ထိုရန်သူအား နှစ်ခြမ်းခွဲလေလော့။

ရန်သူနှင့် အင်အားအရေအတွက်ချင်း ညီမျှနေခဲ့သော် တိုက်ခိုက်လော့။

ရန်သူထက် အင်အားအနည်းငယ် လျော့နည်းနေပါက ဆုတ်ခွာနိုင်အောင် ကြိုးစားလော့။

ရန်သူထက် အင်အားများစွာ လျော့နည်းနေပါက ရင်ဆိုင်မတိုက်ရအောင် ရှောင်ရှားလော့။

မိမိဘက်က အင်အားအရေအတွက် သာနေခဲ့လျှင် အင်အားနည်းပါးသော ရန်သူကို သေချာပေါက် ချေမှုန်းပစ်နိုင်သည်။ သို့သော် မိမိဘက်က အင်အားအရေအတွက် နည်းပါးသော်လည်း အခြေအနေကို ကိုက်ညီသော မဟာဗျူဟာကို ကျင့်သုံးနိုင်ပါက မိမိထက်အင်အားကြီးမားသော ရန်သူကို နိုင်အောင် တိုက်ခိုက်နိုင်သည်။

ဂျပန်နိုင်ငံသည် ကိန်းဂဏန်းအင်အား အခြေပြု (strength in numbers) မဟာဗျူဟာစီစဉ်ပေးလုပ်ငန်း၌ အသုံးပြုနိုင်ခဲ့သောကြောင့် ကမ္ဘာတစ်ဝန်းတွင် အောင်မြင်မှုရရှိခဲ့သည်။ ယခင်စောစောပိုင်း စက်မှုလက်မှု ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် စတင်ကြိုးပမ်းစကာလက ဂျပန်နိုင်ငံသည် ကိန်းဂဏန်းသဘောအရ များစွာ အင်အားနည်းပါးခဲ့သည်။

ထို့ကြောင့် အမေရိကန်နှင့် ဥရောပ စက်မှုလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် တိုက်ရိုက် ရင်ဆိုင်မိအောင် ရှောင်ရှားခဲ့ရသည်။

၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်များသို့ ရောက်သောအခါမူ ဂျပန်နိုင်ငံသည် အင်အား အတော်အသင့် ရှိလာခဲ့သည်။ နိုင်ငံခြားသို့ ပို့ကုန်များ တင်ပို့ခြင်းအားဖြင့် ဈေးကွက်သို့ စတင်ဝင်ရောက်ခဲ့သည်။ ဤနည်းလမ်းကို ကျင့်သုံးခဲ့ခြင်းမှာ အကယ်၍ မိမိ၏ပို့ကုန်ပစ္စည်းများ ရောင်းမစွဲဖြစ်ခဲ့သော် နောက်သို့ ပြန်လည်ဆုတ်ခွာရန် အကောင်းဆုံး နည်းလမ်းဖြစ်သောကြောင့် ဖြစ်လေသည်။

ဂျပန်လုပ်ငန်းရှင်များသည် တဖြည်းဖြည်း အင်အားပိုမိုကြီးလာပြီး လုပ်ငန်းများကို တိုးချဲ့ ကိုင်နိုင်သောအခါ အင်အားချင်းညီမျှသော ဒေသများ၌ ၎င်းတို့၏ ပြိုင်ဘက်များကို ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်နိုင်ခဲ့သည်။

အထူးသဖြင့် မော်တော်ကားဈေးကွက်တွင် ဂျပန်များ အောင်မြင်မှုရရှိခဲ့သည်။ စီးပွား မျက်စိလည်း ပွင့်လာခဲ့သည်။

ထို : စစ်ဆင်ခြင်းနှင့် စာလျှင်စွမ်းရည်

ထို့နောက် ဂျပန်တို့သည် အဆင့်အတန်းမြင့်မားသော ကုန်ပစ္စည်းများကို ထုတ်လုပ်နိုင်သောအခါ ၎င်းတို့သည် ခွဲခြမ်း၍အုပ်ချုပ်သော မဟာဗျူဟာ(divide and rule strategy)ကို စတင်ကျင့်သုံးခဲ့သည်။

ယခုအခါ ဂျပန်တို့သည် မြောက်မြားလှစွာသော ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ဝန်ဆောင်မှု အမျိုးမျိုးတို့ နယ်ပယ်တွင် အခြားသူများ လိုက်မမီနိုင်လောက်အောင်ပင် အောင်မြင်မှုရရှိခဲ့သည်။

ဂျပန်တို့ အောင်မြင်လျက်ရှိသော ကုန်ပစ္စည်းများကို ကြည့်လျှင် မော်တော်ကား၊ အီလက်ထရွန်နစ်ပစ္စည်းများ၊ ဘဏ်လုပ်ငန်းနှင့် အာမခံလုပ်ငန်း စသည်တို့ ပါဝင်သည်။ ထိုလုပ်ငန်းများတွင် ဂျပန်ကုမ္ပဏီများသည် ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီများနှင့် တိုက်ရိုက်ရင်ဆိုင်၍ အကြိတ်အနယ် စတင်ယှဉ်ပြိုင်လျက် ရှိနေပြီဖြစ်သည်။

အထက်ပါ လုပ်ငန်းများအနက် အီလက်ထရွန်နစ်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်သည့်လုပ်ငန်းတွင် ဂျပန်တို့ အအောင်မြင်ဆုံးဖြစ်သည်။ ထိုလုပ်ငန်းတွင် ဂျပန်တို့၏ ဦးဆောင်မှုမှာ အလွန်အင်အားကောင်းလှသည်။ ဈေးကွက်ထဲတွင် အခြားပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီတစ်ခုခုက ထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်းတစ်မျိုးတင်လိုက်တိုင်း မရေမတွက်နိုင်သော ဂျပန်ကုန်ပစ္စည်းများက တံဆိပ်အမျိုးမျိုး၊ ပုံစံအမျိုးမျိုး၊ စတိုင်အမျိုးမျိုး၊ ဒီဇိုင်းအမျိုးမျိုးဖြင့် ပတ်ချာလည်ပိုင်းနေသည်။

ထို့ကြောင့် နောက်ဆုံးတွင် ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီ၏ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းမှာ အသက်ရှူပေါက်ပင် မရနိုင်တော့ဘဲ မွန်းကျပ်၍ ဇီဝိန်ချုပ်သွားရရှာလေတော့သည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အင်အားကြီးမားမှုသည် ယှဉ်ပြိုင်ရာတွင် တစ်ပန်းသာစေနိုင်သည်။ သင်းအချက်ကို စီးပွားရေးလောက၌ မည်သည့်အချိန်ကမျှ လျစ်လျူရှုခြင်း၊ ငြင်းပယ်ခြင်း ပြုရိုးမရှိခဲ့ချေ။

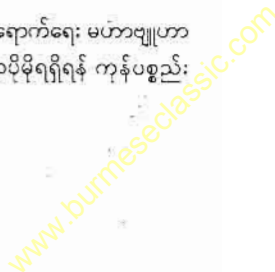
စီးပွားရေးပမာဏအပေါ် အခြေပြု၍ ဆောင်ရွက်သော အခြေခံမူသည် လူတိုင်း လက်ခံထားပြီး ဖြစ်သော သဘောတရား အခြေခံမှ ဖြစ်ပေသည်။

မဟာဗျူဟာစီးပွားရေး စီမံကိန်းရေးဆွဲရာတွင် အခြေပြုသော အချက်အမျိုးမျိုးရှိသည်။ ၎င်းတို့မှာ အတွေ့အကြုံကို အခြေပြုခြင်း၊ ဈေးနှုန်းကို အခြေပြုခြင်း၊ အမြတ်ကို အခြေပြုခြင်း၊ ကုန်ပစ္စည်းကို အခြေပြုခြင်း စသည်တို့ဖြစ်သည်။

ဈေးကွက်တွင် ကုန်ပစ္စည်းပိုမို၍ တိုးတက်ရောင်းချရလေလေ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပမာဏအတိုင်းအတာသည်လည်း ပို၍ ကြီးမားလာလေလေ ဖြစ်မည်ဟု ယူဆကြသည်။

စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းသော အချက်တစ်ရပ်မှာ အထက်ပါ စီးပွားရေး သဘောတရားများကို အခြေခံရန်လူမျိုးများက တီထွင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သော်လည်း ထိုသဘောတရားများကို လက်တွေ့ကျင့်သုံးပြီး အကျိုးအမြတ်ရရှိစေရန်အောင် ပြုပြင်ခဲ့သူတို့မှာ ဂျပန်လူမျိုးများဖြစ်သည်ဆိုသော အချက်ပင် ဖြစ်သည်။

ဂျပန်ကုမ္ပဏီများသည် ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်များရရှိရေးအတွက် ထီးဖောက်ဝင်ရောက်ရေး မဟာဗျူဟာ (penetration strategy)ကို ရွေးချယ်ကျင့်သုံးခဲ့သည်။ ဈေးကွက်တွင် နေရာပိုမိုရရှိရန် ကုန်ပစ္စည်းများလျှော့၍ ရောင်းချခဲ့သည်။





ထို : စစ်ဆင်ခြင်းနှင့်စာလျှင်ဒါ

ဂျပန်လူမျိုးများက နိုင်ငံခြားဈေးကွက်များသို့ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ရေး မဟာဗျူဟာ၏ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်မှာ ကုန်ပစ္စည်းများ တွင်ကျယ်စွာ ရောင်းချနိုင်ရေးနှင့် ကုန်ပစ္စည်းဈေးနှုန်းများ ချိုသာစွာ ရောင်းချနိုင်ရေးအတွက် ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သည့် ကုန်ကျစရိတ်များ လျော့နည်းအောင် ဆောင်ရွက်ရေးဖြစ်သည်။

ဂျပန်နိုင်ငံတွင် anti - trust laws ခေါ် လက်ဝါးကြီးအုပ် ကုမ္ပဏီများအား ပိတ်ပင်တားမြစ်သည့် ဥပဒေမရှိချေ။ ထို့ကြောင့် ကုမ္ပဏီများကို ကြီးနိုင်သမျှကြီးစွာ ထူထောင်ရေးသည် ဂျပန်လူမျိုးတို့၏ အလေ့အကျင့်တစ်ခုပင် ဖြစ်လျက်ရှိသည်။

သို့ရာတွင် အမေရိကန်နိုင်ငံတွင်မူ လက်ဝါးကြီးအုပ် ကုမ္ပဏီများအား ပိတ်ပင်တားမြစ်သည့် ဥပဒေများ ပြဋ္ဌာန်းထားသဖြင့် ကုမ္ပဏီကြီးများ တိုးပွားများပြားလာရေးကို အဟန့်အတားများ ဖြစ်ပေါ် လျက်ရှိသည်။ အမေရိကန် ကုမ္ပဏီများသည် ယေဘုယျအားဖြင့် skimming policy ခေါ် အပေါ်ယံမလှိုင်ကို ခတ်ယူသည့် မဟာဗျူဟာကို ကျင့်သုံးကြသည်။

ဆိုလိုသည်မှာ အမြတ်များများ ကုန်စေရန် ကုန်ဈေးနှုန်းကို တတ်နိုင်သမျှ များများမြှင့်ထားသည် နည်းကို ကျင့်သုံးခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ဤသို့သော မဟာဗျူဟာမှာ ဈေးကွက်တွင် ကုန်ပစ္စည်း ပိုမို တွင်ကျယ်စွာ ရောင်းချရေးနှင့် ဆန့်ကျင်ဘက် ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် ယခုအခါတွင် ဂျပန်ကုမ္ပဏီများအနေဖြင့် ဈေးကွက်ပေါ်တွင် အပေါ်စီးနေရာကို စီးမိထားခြင်း ဖြစ်သည်ဟု ဆိုနိုင်လေသည်။

စစ် ငြိမ်း





BATTLEFIELD

A Choice That Makes Or Break



ဝ စ င မ ပ ဇ

စစ်မြေပြင်

အောင်မြင်မှုနှင့် ဆုံးရှုံးမှုကို အဆုံးအဖြတ်ပေးသော ရွေးချယ်မှု

ဆွန်ဇူး၏ အလိုအရ စစ်ပွဲဖြစ်ပွားသောအခါ စစ်သူကြီးအနေဖြင့် စဉ်းစားအပ်သော အရေးကြီးသည့် အချက်များစွာရှိသည့်အနက် အချက်တစ်ရပ်မှာ စစ်မြေပြင်ကို မှန်ကန်စွာ ရွေးချယ်ရန်ပင် ဖြစ်သည်။ အကြောင်းမှာ စစ်တပ်များ၊ လက်နက်များ ဖြန့်ချထားရေးနှင့် မဟာဗျူဟာ အကောင်အထည်ဖော်ရေး အပါအဝင် စစ်ဆင်ရေး လုပ်ငန်းကြီးတစ်ရပ်လုံးသည် စစ်မြေပြင်ရွေးချယ်မှု မှန်ကန်ရေးအပေါ်တွင် တည်ရှိနေသောကြောင့် ဖြစ်သည်။

စစ်မြေပြင်နှင့် ပထဝီမြေမျက်နှာပြင်

ဤတွင် စစ်မြေပြင် (battle ground)နှင့် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် မြေမျက်နှာပြင်အနေအထား (terrain) နှစ်ခု၏ ခြားနားချက်ကို ခွဲခြားနားလည်ရန်လည်း အရေးကြီးသည်။

ဆွန်ဇူး၏ အလိုအရ သဘာဝပထဝီ မြေမျက်နှာပြင် အနေအထားဆိုသည်မှာ ပထဝီမြေကြီး၏ အတိတ်တည်ရှိနေသော သဘာဝ အသွင်အပြင်လက္ခဏာကို ဆိုလိုခြင်းဖြစ်သည်။ သို့ဖြစ်၍ စစ်ပွဲစတင်ဖြစ်ပွားသည့်အချိန်တွင် ရှိနေသော သဘာဝ မြေပြင်အနေအထားမှာ ပုံသေတည်ရှိနေသော အကြောင်းအချက်အစီအစဉ်ဖြစ်သည်။ သို့သော် စစ်မြေပြင်ကား သဘာဝ ပထဝီမြေမျက်နှာပြင်နှင့် ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်သည်။ စစ်မြေပြင်သည် ပုံသေတည်ရှိနေသောအရာ လုံးဝမဟုတ်ချေ။



စစ်သူကြီး

စစ်သူကြီးသည် ရန်သူနှင့် ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်ရမည့် စစ်မြေပြင် အမျိုးအစားကို အလွယ်တကူ ဆုံးဖြတ်ရွေးချယ်နိုင်မည်။ အကယ်၍ စစ်မြေပြင်သည် သူ့အတွက် အကျိုးမပြုနိုင်က စစ်သူကြီးသည် စစ်ပွဲကို တိုက်ခိုက်မည်မဟုတ်။ ထို့ကြောင့် စစ်မြေပြင်သည် ပုံသေမဟုတ်။ အရှင်ဖြစ်သည်။ ပြင်ဆင်နိုင်။ ပြောင်းလဲနိုင်သော အရာဖြစ်သည်။ လူက ထိန်းချုပ်နိုင်သော အရာလည်းဖြစ်လေသည်။

ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲ သာဓက

ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲတွင် အမေရိကန်တို့အား တိုက်ခိုက်ခဲ့သော ဗီယက်ကောင်းများသည် ထင်ရှားသော သာဓကတစ်ရပ်ဖြစ်သည်။ ၎င်းတို့သည် ထိပ်တိုက် ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်းကို ရှောင်သည်။ တောထဲတွင် ပုန်းအောင်းနေပြီး အလစ်ဝင်ရောက် တိုက်ခိုက်မှုများကို ပြုလုပ်တတ်သည်။ ပျောက်ကွားစစ်ဆင်ရေးကို အသုံးပြု တိုက်ခိုက်လေ့ရှိသည်။

တစ်ချိန်တည်းတွင် စိတ်ဓာတ်စစ်ဆင်ရေး နည်းလမ်းများကိုလည်း အသုံးပြုသည်။ ရန်သူတပ်များ စိတ်ဓာတ်ကျအောင် ကောလဟာလများကို လွှင့်ထုတ်တတ်ကြသည်။ ရန်သူများအတွင်း ထိုးဖောက် ဝင်ရောက်သည့် နည်းကိုလည်း အသုံးပြုလေ့ရှိသည်။ ယင်းသို့သော နည်းဗျူဟာကို အသုံးပြုခြင်းမှာ ၎င်းတို့တွင် လက်နက်အင်အားချို့တဲ့သောကြောင့် ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် ၎င်းတို့ ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်သော တောတွင်းစစ်ဆင်ရေးကို ကျင့်သုံးပြီး အောင်မြင်မှုကို အရယူခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ ယင်းသို့ဖြင့် ဗီယက်ကောင်းတို့သည် ရန်သူအား တိုက်ခိုက်ရာတွင် ၎င်းတို့ အတွက် အကျိုးရှိစေမည့် စစ်မြေပြင် အမျိုးအစားကို စိတ်ကြိုက်ရွေးချယ်ပြီး တိုက်ခိုက်နိုင်ခဲ့သည်။

ဗီယက်ကောင်းများကို ရှင်းလင်းချေမှုန်းရန် အမေရိကန်များသည် ဗီယက်ကောင်းများ ပုန်းအောင်းနေသော တောထဲသို့ လိုက်လံတိုက်ခိုက်ခဲ့ကြသည်။ သို့ရာတွင် မြေမျက်နှာပြင် အနေအထားသည် အမေရိကန်တို့အတွက် အစိမ်းသက်သက် ဖြစ်နေသည်။ ထို့ကြောင့် ၎င်းတို့ ချမှတ်ထားသော မဟာဗျူဟာနှင့် ကိုင်ဆောင်ထားသော လက်နက်များကို အသုံးပြုရေးတွင် အခက်အခဲများနှင့် ကြုံတွေ့ခဲ့ရသည်။ တိုက်ခိုက်ရေးစွမ်းအားလည်း လျော့နည်းကျဆင်းသွားခဲ့ရလေသည်။

မော်တော်ကား ထုတ်လုပ်ရာတွင်

စစ်သူကြီးတစ်ဦး စစ်တိုက်သည့်အခါ စိတ်ကြိုက်စစ်မြေပြင်ကို ရွေးချယ်ရတ်သကဲ့သို့ မော်တော်ကား ထုတ်လုပ်သော ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည်လည်း မိမိအတွက် အကျိုးရှိစေရန် မည်သို့သော မော်တော်ကား အမျိုးအစား ထုတ်လုပ်မည်ကို စိတ်ကြိုက် စဉ်းစားရွေးချယ်ဖို့ လိုအပ်သည်။ ခရီးသည်တင် ကားအမျိုးအစားကို ထုတ်လုပ်မည်လော၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသုံး ကားအမျိုးအစားကို ထုတ်လုပ်မည်လော၊ စက်မှုလုပ်ငန်းသုံး ကားအမျိုးအစားကို ထုတ်လုပ်မည်လောဆိုသည်ကို ရှေးဦးစွာ ရွေးချယ်ရပေမည်။

အကယ်၍ မော်တော်ကား ကုမ္ပဏီသည် မိမိထုတ်လုပ်မည့် မော်တော်ကား အမျိုးအစားကို ရွေးချယ်သတ်မှတ်ပြီးပါက ၎င်းသည် ပုံသေသဘော သက်ရောက်သွားသည်။

ထို့နောက် ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်သည် မိမိ၏ စက်မှုလုပ်ငန်းအတွင်းမှာပင် စစ်မြေပြင်အသေးစားကလေးများကို ထပ်မံရွေးချယ်ရန် လိုအပ်လာပြန်သည်။ ဥပမာ မိမိထုတ်လုပ်ရန် ဆုံးဖြတ်ထားသည့်

၈ ၆ ၆ ၆ ၆

ကားအမျိုးအစား တစ်မျိုးတည်း၌ပင် အသေးစားကားမျိုးကို ထုတ်လုပ်မည်လော၊ အလတ်စားကားမျိုးကို ထုတ်လုပ်မည်လော၊ အကြီးစားကားမျိုးကို ထုတ်လုပ်မည်လော၊ တန်ဖိုးနည်းသော ကားမျိုးကို ထုတ်လုပ်မည်လော၊ မိမိခံကား သို့မဟုတ် ပြိုင်ကားအမျိုးအစားကို ထုတ်လုပ်မည်လော စသည်ဖြင့် ထပ်မံစဉ်းစားရွေးချယ် ဆုံးဖြတ်ရန်လိုသည်။ တစ်ဖန် စစ်မြေပြင် အသေးစားကလေးများကို ထပ်မံရွေးချယ်ပြီးပါက ပုံသေသဘော သက်ရောက်သွားပြန်လေသည်။

စစ်မြေပြင်ကို ရွေးချယ်သတ်မှတ်ရာတွင် အောက်ပါအချက်သုံးချက်ကို အခြေပြု၍ ရွေးချယ် စဉ်းစားရန် လိုသည်။

(၁) မိမိအတွက် ထူးခြားစွာ အကျိုးရှိစေမည့် နေရာဒေသများ၊

(၂) ရန်သူက လျစ်လျူရှုထားသော နေရာဒေသများ၊

(၃) စစ်မြေပြင်၏ ထူးခြားသော သွင်ပြင်လက္ခဏာများ၊

အထက်ပါ အချက်များအနက် ပထမအချက်နှင့် ဒုတိယအချက်တို့ကို ရှင်းလင်းတင်ပြပါမည်။

မိမိအတွက် အကျိုးရှိစေမည့် နေရာဒေသများ

စစ်ပွဲတစ်ခုကိုဆင်နွှဲလျှင် မိမိဘက်က အသာစီးရရှိနိုင်သော နေရာဒေသကိုရွေးချယ်ရန် များစွာ အရေးကြီးသည်။ သော့ချက်ကျသော အချက်အချာနေရာကို ပထမဦးဆုံး သိမ်းပိုက်ထားနိုင်လျှင် မိမိ အတွက် အသာစီးရနိုင်သော နေရာဒေသကို ရရှိနိုင်သည်။

သွန်စူးက

ယေဘုယျအားဖြင့်ဆိုလျှင် စစ်မြေပြင်သို့ အချိန်စောစီးစွာ ကြိုတင်၍ရောက်ရှိပြီး သိမ်းပိုက် ထားနိုင်သူများသည် စစ်မတိုက်မီ အနားယူရန် အချိန်ရရှိနိုင်၏။ ရန်သူအား တိုက်ခိုက်ရေးအတွက် အသင့်နေရာယူ စောင့်ဆိုင်းရန် အခွင့်အရေးကိုလည်း ရရှိနိုင်ပေသည်။ သို့သော် စစ်မြေပြင်သို့ အချိန်နှောင်းပြီးမှ ရောက်ရှိလာသူများမှာမူ အနားယူရန်အချိန် လုံးဝမရှိဘဲ ခရီးပန်းပြီး အားအင်ကုန်ခန်းသော်ငြားလည်း တိုက်ပွဲရှိရာသို့ အပြေးအလွှား ချီတက်ကြရ၏။





၈ ၆ ၆ ၆ ၆ ၆

ဟု ဆိုသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ဈေးကွက်သို့ အချိန်စောစီးစွာ ဝင်ရောက်နိုင်ခြင်းအားဖြင့် အကျိုးကျေးဇူးအမြောက်အမြား ရရှိနိုင်သည်။ ကမ္ဘာပေါ်ရှိ ဈေးကွက်အများအပြား (အထူးသဖြင့် အာရှတိုက်ရှိ ဈေးကွက်များ)တွင် ဂျပန်လူမျိုးတို့ အောင်မြင်မှုရရှိခဲ့ခြင်းမှာ အထက်ပါအကြောင်းကြောင့် ဖြစ်သည်။

အနောက်တိုင်း စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များက ဗီယက်နမ်နိုင်ငံတွင် လုပ်ငန်းများ လုပ်ကိုင်ရန် တွန့်ဆုတ်နေသော အချိန်အခါ၌ ဂျပန် ကုမ္ပဏီများသည် ဗီယက်နမ်တွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို အကြီးအကျယ် လုပ်ကိုင်လျက် ရှိနေပြီဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် ဗီယက်နမ်နိုင်ငံက ကမ္ဘာနှင့်ဆက်ဆံရန် တံခါးဖွင့်လိုက်သောအခါ ဂျပန်ကုမ္ပဏီများသည် ဈေးကွက်များတွင် နေရာအတော်များများ အခြေချပြီး ဖြစ်သည့်ပြင် အခြားကုမ္ပဏီများနှင့် ယှဉ်ပြိုင်ရန် အရှိန်ရရှိနေပြီဖြစ်သည်။

စစ်ရေးတွင်လည်းကောင်း၊ စီးပွားရေးတွင်လည်းကောင်း စဉ်းစားရန် လိုအပ်သော အချက်တစ်ရပ်မှာ မိမိတို့အတွက် ပိုမိုအကျိုးဖြစ်ထွန်းစေမည့် စစ်မြေပြင်ကို ရွေးချယ်ရန်ဖြစ်သည်။

ဤအချက်နှင့်ပတ်သက်၍ ဆွန်ဇူးက-

သို့ဖြစ်၍ စစ်မှုရေးရာတွင် ကျွမ်းကျင်သူများသည် မိမိတို့ တိုက်ခိုက်လိုသောနေရာသို့ ရန်သူရောက်ရှိလာစေရန် အမြဲတစေ ဆွဲဆောင်ယူတတ်၏။ ရန်သူက တိုက်လိုသောနေရာသို့ မိမိအား ဆွဲဆောင်ခြင်း မခံရစေရန် ဂရုပြုတတ်ကြ၏။

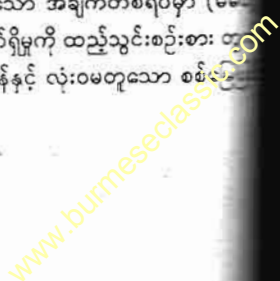
ဟု ဆိုခဲ့သည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် မိမိတို့အတွက် အကျိုးကျေးဇူးအများဆုံး ရရှိစေနိုင်မည့်နေရာဒေသ မိမိ၏ စွမ်းအားကို အမြင်မာအုံး အသုံးချနိုင်မည့် နေရာဒေသကို ရွေးချယ်၍ ပြိုင်ဘက်များအား ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ရန် များစွာ အရေးကြီးသည်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် မိမိတို့အဖို့ အကျွမ်းတဝင်မရှိသေးသည့် ဈေးကွက်များတွင် (ကျွမ်းကျင်မှု သို့မဟုတ် အတွေ့အကြုံ မရှိသေးဘဲ) ငွေကြေးအလုံးအရင်းဖြင့် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ခြင်းကို မည်သည့်အခါမျှ မလုပ်သင့်ချေ။ မိမိတွင် ကျွမ်းကျင်မှု မရှိသေးသည့် ယှဉ်ပြိုင်မှုများကို ရှောင်ကြဉ်သင့်သည်။

ထို့ကြောင့် 'မဟာဗျူဟာသမား၏ စိတ်ဓာတ်' (The Mind of the Strategist) စာအုပ်၏ ရေးသားပြုစုသော အိုမအဲ (Ohmae)ဆိုသည့် စာရေးဆရာက ဂျပန် ကုမ္ပဏီများအကြောင်း အရေးသားရာတွင်

'ဂျပန်ကုမ္ပဏီများ၏ မဟာဗျူဟာတွင် သော့ချက်ကျသော အချက်တစ်ရပ်မှာ (မိမိနိုင်ငံတွင် သယံဇာတ ပင်ရင်းအခြေအမြစ်များ အကန့်အသတ်ရှိမှုကို ထည့်သွင်းစဉ်းစား တွက်ချက်ပြီး) အနောက်နိုင်ငံများနှင့် ယှဉ်ပြိုင်ရေးအတွက် သာမန်နှင့် လုံးဝမတူသော စစ်ရေးတစ်ခုကို ရှာဖွေရန် ဖြစ်၏'

ဟု ရေးသားဖော်ပြခဲ့လေသည်။



စစ်ရေးကြေငြိမ်းရေး

ရန်သူက လျစ်လျူရှုထားသော နေရာဒေသများ

အောင်မြင်မှုရရှိစေရန် စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းသော အခြားအချက်တစ်ရပ်မှာ ရန်သူက လျစ်လျူရှုထားသည့် နေရာဒေသများကို ရှာဖွေရွေးချယ်ရန် ဖြစ်သည်။ ဤကဲ့သို့ ဆောင်ရွက်ခြင်းမှာ မိမိတွင် ခွန်အားမရှိသောကြောင့် မဟုတ်။ သင်သည် အင်အား ချည့်နဲ့သည်ဖြစ်စေ၊ အင်အားသေးငယ်သည်ဖြစ်စေ အကြောင်းမဟုတ်ချေ။ ထိုဒေသများသည် ရန်သူက လျစ်လျူရှုထားသော နေရာဒေသများ ဖြစ်သဖြင့် သင့်အတွက် အင်အားပြည့်တင်းရန် အချိန်များစွာ ရရှိနိုင်သည်။

ဤအခြေခံမူ၏ အရေးပါမှုကို ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း ဖော်ပြခဲ့သည်။

သင်တိုက်ခိုက်သော တိုက်ပွဲ မလွဲမသွေ အောင်မြင်စေရန် ရန်သူ၏ ခုခံကာကွယ်မှုမရှိသော နေရာနှင့် ရန်သူ၏ ခုခံကာကွယ်မှု အင်အားနည်းပါးသော နေရာများကို တိုက်ခိုက်ရမည်။

သင်ခုခံကာကွယ်လျက်ရှိသော နေရာကို ဆက်လက်၍ ကြံကြံခံရပ်တည်ကာကွယ်နိုင်စေရန် ရန်သူ၏ တိုက်ခိုက်မှု မရှိသော နေရာနှင့် ရန်သူ၏ တိုက်ခိုက်မှုကို ကြံကြံခံနိုင်ရည်ရှိသော နေရာများကို ကာကွယ်ရမည်။

ရန်သူက လျစ်လျူရှုထားသော နေရာဒေသများတွင် ရန်သူက လုံးဝဥသည့် ခုခံကာကွယ်မှု မထားရှိသော နေရာဒေသများနှင့် ရန်သူ၏ ခုခံကာကွယ်မှုအားနည်းသော နေရာများဟူ၍ နှစ်မျိုး နှစ်စားပါဝင်သည်။ ရန်သူက လျစ်လျူရှုထားသော နေရာဒေသများတွင် လုံးဝတိုက်ခိုက်ရန် မလိုအပ်။ အကယ်၍ မိမိ၏ စစ်တပ်များကို စုစည်းနိုင်မှုရှိလျှင် အောင်မြင်ရန် အခွင့်အလမ်းမှာ ပို၍ပင် မြင့်မားနိုင်သည်။





ဝ ဝ ဝ ဝ ဝ ဝ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင်မူ အထက်ပါ ပထမကိစ္စမျိုး၌ 'တိုက်ခိုက်မှု ရှောင်ကွင်းရေး မဟာဗျူဟာ' ကို ကျင့်သုံးနိုင်ပြီး ဒုတိယကိစ္စမျိုးတွင်မူ 'ရန်သူ၏ အင်အားအနည်းအများ အခြေအနေအပေါ်မူတည်၍ မိမိ၏ အင်အားကို အသုံးပြုသည့် မဟာဗျူဟာ'ကို ကျင့်သုံးရန်ဖြစ်သည်။

ဂျပန်တို့၏ အောင်ပွဲ

ယနေ့ ကမ္ဘာတစ်ဝန်းလုံးတွင် တွေ့ရှိနေရသော ဂျပန်တို့၏ အောင်မြင်မှုများမှာ ရန်သူက လျစ်လျူ ရှုထားသော နေရာဒေသများကို ရွေးချယ်အသုံးပြုခြင်းနှင့် ဆက်စပ်လျက်ရှိသည်။

ဤအချက်နှင့် ပတ်သက်၍ စာရေးဆရာ အိုမအဲ၏ စာအုပ်တွင်

'အနောက်တိုင်းမှ အင်အားကြီးမားသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးများနှင့် ထိပ်တိုက်မတိုးမိစေရန် (စီးပွားရေး) စစ်မြေပြင်ကို ရွေးချယ်တတ်ခြင်းသည် ဂျပန်တို့ရရှိခဲ့သော အောင်မြင်မှုများ၏ သော့ချက်ပင်ဖြစ်သည်။ ဂျပန်တို့သည် အခြားကုမ္ပဏီများနှင့် ထိပ်တိုက်ယှဉ်ပြိုင်ရခြင်းကို ရှောင်နိုင်ရန် ဈေးကွက်များ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများနှင့် ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအစားအားလုံးကို ဂရုတစိုက်ရွေးချယ်ပြီးမှ ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြသည်။

ယင်းသို့ ဆောင်ရွက်နိုင်မှုကြောင့် ဂျပန်တို့၏ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုနှုန်းပမ့်၊ ဒီဇိုင်းပုံစံ၊ အင်ဂျင်နီယာရှုထောင့်နှင့် လူပုဂ္ဂိုလ်ဆိုင်ရာ အုပ်ချုပ်မှုသဘောထား အမြင်များမှာ အခြားအခြားသော သဘောထားအမြင်များနှင့် လုံးဝတူညီခြင်း မရှိဘဲ တမထူးခြားလျက်ရှိခြင်း ဖြစ်သည်။

'ထို့ကြောင့် အနောက်တိုင်းကုမ္ပဏီများသည် ၎င်းတို့နှင့် ယှဉ်ပြိုင်ဘက်ဖြစ်သော ဂျပန်တို့အား ဆန့်ကျင်တိုက်ခိုက်ရန် သော်လည်းကောင်း၊ အမိလိုက်ရန်သော်လည်းကောင်း မပြုလုပ်နိုင်တော့ဘဲ ကြီးမားသော အခက်အခဲများနှင့် ကြုံတွေ့နေရခြင်းဖြစ်၏'

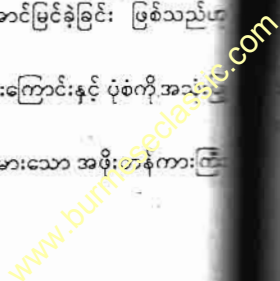
ဟု ဖော်ပြထားသည်ကို တွေ့ရှိရသည်။

အချို့သော ပုဂ္ဂိုလ်များက ပြောဆိုခြင်းခုံခုံကြရာတွင် ကမ္ဘာ့ စီးပွားရေးလောက၌ ဂျပန်တို့ အောင်မြင်မှု ရရှိခဲ့ခြင်းမှာ ကံကောင်းသောကြောင့် ဖြစ်သည်ဟုဆိုကြသည်။ အချို့ကလည်း ဂျပန် နိုင်ငံက သေးငယ်သောကြောင့် ၎င်းတို့နိုင်ငံ၏ သွင်ပြင်လက္ခဏာနှင့် ညီညွတ်အောင် ကားအသေးစား များကို ထုတ်လုပ်ခဲ့သဖြင့် အောင်မြင်မှုရရှိခြင်း ဖြစ်သည်ဟု ဆိုကြသည်။

အချို့ကလည်း ဂျပန်နိုင်ငံက ကားအသေးစားများ ထုတ်လုပ်ခြင်းနှင့် ကမ္ဘာပေါ်တွင် ရေနံ အကျပ်အတည်း ကြုံတွေ့နေရခြင်းတို့ တိုက်ဆိုင်သွားသောကြောင့် အောင်မြင်မှု ရရှိခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်ဟု ဆိုကြပြန်သည်။ အချို့က ရေနံ အကျပ်အတည်း ဖြစ်ပေါ်သောအခါ လောင်စာကို ခြိုးခြံနိုင်စေရန် လူအများက ကားအသေးများကို ပိုမိုအသုံးပြုလာကြသောကြောင့် အောင်မြင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်ဟု ဆိုကြပြန်သည်။

အမှန်မှာ ဂျပန်တို့သည် အခြားသူများနှင့်မတူသော စီးပွားရေးလမ်းကြောင်းနှင့် ပုံစံကို အသုံးပြု ခဲ့ခြင်းသာ ဖြစ်သည်။

ဥရောပနိုင်ငံများနှင့် အမေရိကန်တို့က အရွယ်အစားပမာဏ ကြီးမားသော အဖိုးတန်ကားကြီး



စ ဝ ဝ ဝ ဝ ဝ

များကို ထုတ်လုပ်နေစဉ်တွင် ဂျပန်တို့သည် ၎င်းတို့နှင့် မတူအောင် အရွယ်အစားသေးငယ်၍ ဈေးချိုသောကားများကို ထုတ်လုပ်ခဲ့ခြင်းသာ ဖြစ်သည်။ ထိုအချိန်တွင် အနောက်တိုင်းမှ မော်တော်ကား ထုတ်လုပ်သူများသည် ကားအသေးစား ထုတ်လုပ်သည့်လုပ်ငန်းကို လုံးဝမလုပ်ဘဲ လျစ်လျူရှုထားခဲ့ကြသည်။

ဂျပန်များသည် အမှားအယွင်းများကို ပြုလုပ်မိလျှင်လည်း ၎င်းတို့၌ ယှဉ်ပြိုင်ဘက်မရှိသောကြောင့် အကြီးအကျယ် ထိခိုက်နစ်နာမှု မရှိချေ။ ထို့ပြင် ၎င်းတို့သည် အခြေအနေအရပ်ရပ်ကို ဒေါင်ကျကျ ပြားကျကျ ရင်ဆိုင်နိုင်စွမ်းရှိသည်။ ပြုပြင်နိုင်စွမ်းလည်းရှိသည်။ ပြုပြင်ရန်နှင့် ပိုမိုတိုးတက်အောင် မွမ်းမံရန် အချိန်ယူ ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်းရှိသည်။ ဤသို့ဖြင့် နောက်ဆုံးတွင် အောင်မြင်မှုရရှိခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။

ရှေးယခင်က ဂျပန်တို့အနေဖြင့် အရွယ်အစားသေးငယ်သော ပစ္စည်းတို့ကို ထုတ်လုပ်ခဲ့စဉ်က ၎င်းတို့အား လှောင်ပြောင်သရော်သည့်အနေဖြင့် ဝိုင်းဝန်းရယ်မောခြင်း ခံခဲ့ရသည်။ ထိုသို့သော လှောင်ပြောင်ရယ်မောသူတို့သည် ဂျပန်များ၏ ပစ္စည်းအသေးစားများ ထုတ်လုပ်ခြင်းကို တုံ့ပြန်အရေးယူခြင်း မလုပ်ခဲ့ကြချေ။

နောက်ဆုံး ပေါ်ထွက်လာသောရလဒ်ကို ယနေ့လူတိုင်း ကောင်းစွာသိရှိကြပြီးဖြစ်သည်။ ယနေ့ ဥရောပတိုက်သားများနှင့် အမေရိကန်တို့အနေဖြင့် ဂျပန်တို့ကို တုပနိုင်ရန် အခက်အခဲများနှင့် တွေ့ကြုံသည်။

အကြောင်းမှာ ဂျပန်တို့သည် ပြိုင်ဘက်များအား ရုံးခိုမိသွားအောင် ပြုလုပ်နိုင်ခဲ့သည်သာမက ပြိုင်ဘက်များက တိုက်ခိုက်လာလျှင်လည်း ကြံကြံခံနိုင်စွမ်းရှိအောင် ခုခံကာကွယ်ရေး ကစီအမ်များကို ပြုလုပ်ထားရှိပြီး ဖြစ်သောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ဂျပန်တို့၏ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ပါသော ကုန်ပစ္စည်းများအား ငမုအခါ လူသုံးကုန်ပစ္စည်းလောကတွင် လွှမ်းမိုးကြီးစိုးနိုင်ခဲ့လေပြီ။

ဆွန်ဇူးက

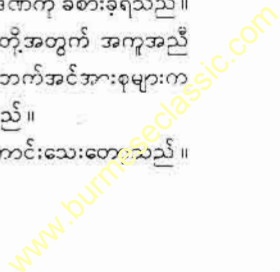
ရန်သူအား ပျက်စီးအောင် ပြုလုပ်နိုင်ပြီး အခက်အခဲများကို ဖန်တီးခြင်းအားဖြင့် ရန်သူသည် သူသွားလိုသည့် နေရာများသို့ မရောက်ရှိနိုင်စေရန် တားဆီးနိုင်၏။

ဟု ဆိုသည်။

ဂျပန်နှင့် အနောက်တိုင်းသားတို့၏ စီးပွားရေးစွမ်းအား ချိန်ခွင်ညှာ အခြေအနေကို သုံးသပ်ကြည့်သောအခါ အောက်ပါအတိုင်း တွေ့ရှိရသည်။

ဂျပန်တို့သည် အင်အားချသ့်နဲ့သော အခြေအနေမှ စတင်ခဲ့ရသူများ ဖြစ်သည်။ စက်မှု အတတ်ညာနှင့် ဝတ္ထုပစ္စည်းများအပါအဝင် အစစအရာရာကို အနောက်နိုင်ငံများမှ တင်သွင်းခဲ့ရသည်။ ဒုတိယပစ္စည်းစစ်ကြီး ပြီးဆုံးသွားပြီးနောက် ဂျပန်လူမျိုးတို့သည် ဆာလောင်မွတ်သိပ်မှု ဒဏ်ကို ခံစားခဲ့ရသည်။ သို့သော် ၎င်းတို့သည် ဇွဲလုံ့လစီရိယနှင့် ပြည့်စုံသူများဖြစ်သည်။ ၎င်းတို့အတွက် အကူအညီအထောက်အပံ့ရရှိနိုင်သော တစ်နေရာသာ ကျန်ရှိသည်။ ထိုနေရာမှာ ယှဉ်ပြိုင်ဘက်အင်အားစုများက ချစ်လျူရှုထားသည့် နေရာများကို အာရုံစိုက်၍ ရွေးချယ်လုပ်ကိုင်ရန်ဖြစ်သည်။

ဂျပန်တို့၏ ပြိုင်ဘက်အင်အားစုများ၏ လုပ်ရပ်မှာ အံ့ဩစရာပင် ကောင်းသေးတော့သည်။





စစ်ရေးပြင်

အချို့သော စီးပွားရေးလုပ်ကွက်များကို လုံးဝလျစ်လျူရှုထားကြဆဲဖြစ်သည်။ ဂျပန်တို့သည် ထိုအခွင့်အရေးကို အပြည့်အဝအသုံးချခဲ့သည်။ ဂျပန်တို့၏ ပြိုင်ဘက်များမှာ ယခုအချိန်တွင် တစ်စုံတစ်ရာ ပြုပြင်ရန် အချိန်နှောင်းသွားခဲ့လေပြီ။ ဂျပန်တို့အား ပေါ့ပေါ့တန်တန် သဘောထား၍ မဖြစ်နိုင်တော့။ ဆွန်ဇူး၏ စကားများ မှန်ကန်ကြောင်း တွေ့မြင်နေရပြီဖြစ်လေသည်။

ဆွန်ဇူးက

စစ်တပ်တစ်ခု၏ အင်အားသည် စစ်သည်အင်အား ကြီးမားမှုအပေါ်တွင်သာ မူတည်သည် မဟုတ်။

ဟု ဆိုခဲ့သည်။

စစ်တပ်တစ်ခု၏ အင်အားသည် အောက်ပါအချက်များကို အခြေအနေနှင့် ကိုက်ညီစွာ ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့်သာ ပြည့်စုံနိုင်လေသည်။

အကယ်၍ မိမိတို့အနေဖြင့် ရန်သူ၏ တပ်များဖြန့်ကျက်ချထားခြင်းကို ဖော်ထုတ်နိုင်ပြီး မိမိတို့တပ်များ ဖြန့်ကျက်ထားခြင်းကို ရန်သူမသိအောင် ဖုံးကွယ်ထားနိုင်ခဲ့လျှင် မိမိတို့ တပ်များအား ခိုင်မာစွာ စုစည်းထားနိုင်လိမ့်မည်။ ရန်သူ၏ တပ်များအား ကွဲပြားသွားစေနိုင်လိမ့်မည်။

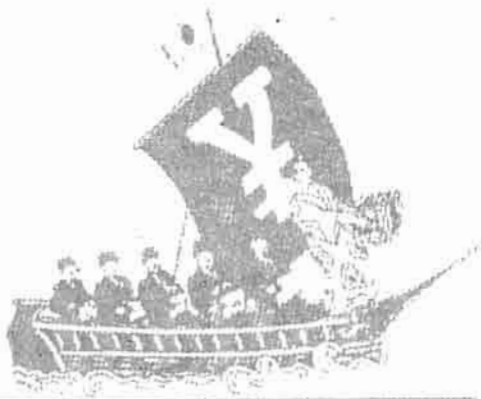
ထို့ပြင် အကယ်၍ ရန်သူ၏ တပ်များ စုစည်းမှုပြိုကွဲ၍ ပြန့်ကျဲသွားပြီး မိမိတို့၏ တပ်များ ညီညွတ်နေခဲ့လျှင် ကျွန်ုပ်တို့ ရွေးချယ်ထားသော စိတ်ကြိုက်နေရာတွင် ရှိသမျှခွန်အားကို အစွမ်းကုန် အပြည့်အဝ အသုံးချ၍ ကွဲပြားနေသော ရန်သူအစိတ်အပိုင်းများကို တိုက်ခိုက်အောင်နိုင်ပေလိမ့်မည်။ ထိုအခါတွင် ကျွန်ုပ်အဖို့ စစ်သည်အင်အား အရေအတွက်အသောလွန်နေပြီဖြစ်သောကြောင့် ရန်သူများအနေဖြင့် မဂ္ဂမလှ ဒုက္ခတွေ့ဖို့သာ ရှိပေတော့သည်။ ဂျပန်တို့သည် အင်အားချည့်နေသောဘဝမှ စတင်ခဲ့ရသော်လည်း ယခုအခါတွင် အတိုင်းအတာ တစ်ခုအထိ အင်အားသာလွန်မှုကို ရရှိနေပြီဖြစ်သည်။

ဂျပန်တို့ ဆက်တိုက်ရရှိခဲ့သော စီးပွားရေးအောင်မြင်မှုများကို ကမ္ဘာနိုင်ငံ အသီးသီးက စိတ်ဝင်စားစွာဖြင့် အလေးထား လေ့လာလျက်ရှိပေရာ၊ ဂျပန်သည် စီးပွားရေး၌ အောင်မြင်မှုရသကဲ့သို့ စစ်ရေး၌လည်း အောင်မြင်လိမ့်မည်ဟု ယူဆစရာဖြစ်လာခဲ့သည်။





ဝင်းဝင်းထွန်းကလေး



IN CONTROL

Matching Strategies to Situations



ထိန်းသိမ်းကွပ်ကဲခြင်း

ထိန်းသိမ်းကွပ်ကဲခြင်း

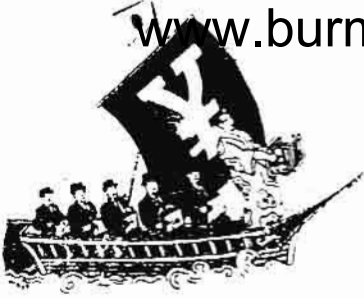
မဟာဗျူဟာများကို အခြေအနေနှင့် ကိုက်ညီအောင် ဆောင်ရွက်ရေး

စစ်ဖြစ်သည့်အခါ စစ်မြေပြင် တစ်ခုစီ၏ သွင်ပြင်လက္ခဏာ အနေအထားများကို သိရှိနားလည်ခြင်းသည် မဟာဗျူဟာများ အောင်မြင်မှုရရှိရေးအတွက် အရေးကြီးသော သော့ချက်ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် ဆွန်ဇူးက စစ်မြေပြင်အမျိုးအစား အမျိုးမျိုးအကြောင်းနှင့် ပတ်သက်၍ အတော်များများ ဆွေးနွေးတင်ပြခဲ့သည်ကို တွေ့ရှိရသည်။

ဆွန်ဇူး ဆွေးနွေးတင်ပြခဲ့သည့် စစ်မြေပြင် အမျိုးအစားပေါင်းမှာ စုစုပေါင်း တစ်ဆယ့်သုံးမျိုးရှိ၏။

- (၁) လူစုခွဲသည့် စစ်မြေပြင် (dispersive ground)
- (၂) ချဉ်းကပ်ဝင်ရောက်ရလွယ်သော စစ်မြေပြင် (accessible ground)
- (၃) နယ်ခြားစစ်မြေပြင် (frontier ground)
- (၄) ထောင်ချောက်စစ်မြေပြင် (entrapping ground)
- (၅) အကျဉ်းအကျပ် စစ်မြေပြင် (constricted ground)
- (၆) သော့ချက်စစ်မြေပြင် (key ground)
- (၇) ဥပေက္ခာ စစ်မြေပြင် (indifferent ground)
- (၈) ဗဟိုချက်ကျ စစ်မြေပြင် (focal ground)
- (၉) လှည့်စားသည့် စစ်မြေပြင် (treacherous ground)



ထိန်ဒ်သိမ်ဒ်ကွပ်ကဲခြင်း

- (၁၀) ပုံးဆိုးစစ်မြေပြင် (desolate ground)
- (၁၁) တာဝေးစစ်မြေပြင် (distant ground)
- (၁၂) အန္တရာယ် စစ်မြေပြင် (serious ground)
- (၁၃) မရဏစစ်မြေပြင် (death ground)

အထက်ပါ စစ်မြေပြင်အမျိုးအစား တစ်မျိုးစီအတွက် မဟာဗျူဟာ တစ်မျိုးစီကို ချမှတ်ရသည်။
ဥပမာ ဆွန်ဇူးက လူစုခွဲသည့် စစ်မြေပြင်နှင့် ပတ်သက်၍
လူစုကွဲသည့် စစ်မြေပြင်တွင် စစ်ကို မတိုက်နှင့်
ဟု ညွှန်ကြားခဲ့သည်။

ပြည့်စုံသော ပြိုင်ဆိုင်မှု

ဤနေရာတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၌ လက်တွေ့ကျင့်သုံးနိုင်သည့် စစ်မြေပြင် အမျိုးအစား သုံးမျိုးအကြောင်းကို အလေးပေး ရှင်းလင်းတင်ပြလိုသည်။

ပထမအချက်ဖြစ်သည့် 'ချဉ်းကပ်ဝင်ရောက်ရလွယ်သော စစ်မြေပြင်'ကို ဆွန်ဇူးက အဓိပ္ပာယ် ဖွင့်ဆိုရာတွင် ပွင့်နေခြင်း၊ အကာအရံမရှိခြင်း၊ ဆက်သွယ်ရေးအတွက် များစွာလွယ်ကူခြင်း၊ ရန်သူရော မိမိပါ အသုံးပြုနိုင်ခြင်းဟူသော အသွင်လက္ခဏာများ ရှိသည်ဟုဆိုသည်။

ထိုစစ်မြေပြင် အမျိုးအစားတွင် လွတ်လပ်စွာ လှုပ်ရှားနိုင်သည်။ ထို့ပြင် မိမိ၏ စစ်တပ်များသည် စစ်မြေပြင်ကို အလွယ်တကူ ဖြတ်သန်းသွားလာနိုင်သကဲ့သို့ ရန်သူကလည်း အလားတူ အလွယ်တကူ ဖြတ်သန်းသွားလာနိုင်သည်။ ယင်းစစ်မြေပြင်၏ ထူးခြားသော အသွင်လက္ခဏာများကို အခြေပြု၍ ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း ထပ်မံဖော်ပြခဲ့သည်။

ချဉ်းကပ်ဝင်ရောက်ရလွယ်သော စစ်မြေပြင်တွင်

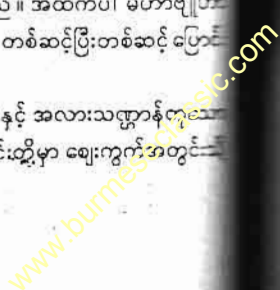
မိမိ၏ စစ်သည်များ စုစည်းထားမှု ပျက်ပြားပြီး တကွတပြားစီ မဖြစ်စေနှင့်။

မိမိ ခုခံကာကွယ်ရေးအတွက် အထူးအလေးပေးဆောင်ရွက်လော့။

စစ်ပွဲ အောင်နိုင်ရေးနှင့် ရိက္ခာလမ်းကြောင်းများ အဆင်ပြေစွာ အသုံးပြုနိုင်ရေးအတွက် ကုန်းမြင့်ဒေသနှင့် နေရောင်ခြည်အလင်းရောင် ကောင်းစွာရသော ဒေသကို ရှေးဦးစွာ သိမ်းပိုက်လော့။

မိမိ၏ နယ်မြေအတွင်းသို့ အလွယ်တကူ ဝင်ရောက်လာမည့် ရန်သူများ၊ မိမိတပ်များ၏ စုစည်းမှုကို ဖျက်စီးမည့် ရန်သူများ၊ ရိက္ခာလမ်းကြောင်းကို ဖြတ်တောက်မည့် ရန်သူများအား တားဆီးကာကွယ်ရန် အထက်ပါ မဟာဗျူဟာများကို သက်မှတ်ထားခြင်းဖြစ်သည်။ အထက်ပါ မဟာဗျူဟာများမှာ ချက်ချင်းလက်ငင်း ဖြစ်ပေါ်လာခြင်းမဟုတ်ဘဲ တဖြည်းဖြည်းချင်း တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် ပြောင်းလဲ ဖြစ်ပေါ်လာခြင်း ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးလောကတွင် ချဉ်းကပ်ဝင်ရောက်ရလွယ်သော စစ်မြေပြင်နှင့် အလားသဏ္ဍာန်တူသော ဖြစ်ရပ်များကို နေ့စဉ်ပင် အရေအတွက် မြောက်မြားစွာ တွေ့ရှိနိုင်သည်။ ၎င်းတို့မှာ ဈေးကွက်အတွင်း



ထိန်နိသိမ်ကွပ်ကဲခြင်း

အလွယ်တကူ ဝင်ထွက်လှုပ်ရှားနေကြသော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များ၏ တွေ့နေကျ မြင်ကွင်းပင် ဖြစ်သည်။

အစားအသောက်များကို လက်လီရောင်းချသော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကလေးများမှာ အရင်းအနှီးနှင့် ကျွမ်းကျင်မှု နည်းပညာများစွာ မလိုအပ်လှသဖြင့် စီးပွားရေးလောက၊ အရောင်းအဝယ် လုပ်ငန်းအတွင်းသို့ ဝင်ရောက်ရန် ခက်ခဲခြင်း မရှိချေ။ သို့သော်လည်း ထိုလုပ်ငန်းအတွင်း ယှဉ်ပြိုင်မှု အလွန်များပြားလှသဖြင့် ဆက်လက် မလုပ်ကိုင်နိုင်တော့ဘဲ ဈေးကွက်မှ ထွက်ခွာသွားရသူများမှာလည်း ဒုနှင့်ဒေးဖြစ်သည်။

ထိုကဲ့သို့သော စီးပွားရေး အခြေအနေမျိုးကို စီးပွားရေး ဘာသာရပ်ဆိုင်ရာ ဝေါဟာရအဖြစ် 'ပြည့်စုံသော ပြိုင်ဆိုင်မှု' (perfect competition) ဟု ခေါ်ကြသည်။

ဤသို့သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် စားသုံးသူများအနေဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းများ ဝယ်ယူသောအခါ မည်သည့် ပစ္စည်းကို ဝယ်ယူရမည်ဟု ခွဲခြား သတ်မှတ်ထားခြင်းမရှိ။ စားသုံးသူများသည် မိမိတို့ ကြိုက်နှစ်သက်ရာ ကုမ္ပဏီထုတ် ပစ္စည်းများကို လွတ်လပ်စွာ ဝယ်ယူနိုင်သည်။ မကြိုက်သေးလျှင် အခြား ကုမ္ပဏီထုတ် ပစ္စည်းကို ပြောင်းလဲ၍ ဝယ်ယူနိုင်၏။

ယင်းသို့သော အကြောင်းများကြောင့် အရောင်းအဝယ်တွင် ကျယ်လှိုသော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများ သည် မိမိတို့ကုမ္ပဏီ၏ တည်နေရာ (location) ကောင်းမွန်စေရန် လည်းကောင်း၊ ဖြန့်ချိရေးစနစ် (distribution system) ကောင်းမွန်စေရန် လည်းကောင်း အထူးအလေးပေး၍ ဆောင်ရွက်ရန် အလွန်အရေးကြီးသည်။

ပြည့်စုံသောပြိုင်ဆိုင်မှု စီးပွားရေးအမျိုးအစား၏ ဈေးကွက်တွင် ကုမ္ပဏီများသည် မိမိတို့ ရရှိပြီးသော ဈေးကွက်ပမာဏ၊ ဖောက်သည် အရေအတွက် လျော့နည်းဆုံးရှုံးခြင်း မရှိအောင် ကာကွယ်ရန် များစွာအရေးကြီးသည်။

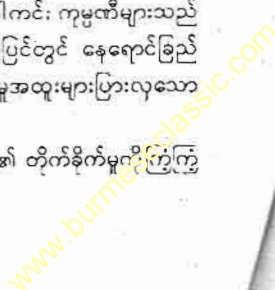
အကြောင်းမှာ ယှဉ်ပြိုင်ဘက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများနှင့် ကုမ္ပဏီများက မိမိ ရရှိပြီးသား ဖောက်သည်များနှင့် ဈေးကွက်နေရာများကို အလွယ်တကူ လှည့်သွားနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်သည်။

ဤသို့သော ယှဉ်ပြိုင်မှုအင်အား အထူးများပြားလှသည့် ပတ်ဝန်းကျင်တွင် မိမိတို့၏ ကုမ္ပဏီကို ဆက်လက်ရှင်သန်ရန် ရပ်တည်နေနိုင်ရေးအတွက် လိုအပ်ချက်တစ်ရပ်မှာ ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်သည့် ကုန်ကျစရိတ်များကို တတ်နိုင်သမျှ လျော့ချရန် ဖြစ်သည်။ ဤသို့လျော့ချရာ၌ ကုမ္ပဏီတွင် လုပ်ကိုင်နေကြသူအားလုံး တစ်စိတ်တည်း၊ တစ်ဝမ်းတည်း စည်းလုံးညီညွတ်စွာပူးပေါင်း လုပ်ကိုင်မှသာ အောင်မြင်မှု ရရှိနိုင်ပေသည်။

ယင်းသို့ ဆောင်ရွက်မှသာလျှင် ဆွန်စူးပြောကြားသကဲ့သို့ မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စုစည်းထားမှု တစ်ကွဲတစ်ပြားစီမဖြစ်ဘဲ ဆက်လက် ရပ်တည်နေနိုင်မည် ဖြစ်သည်။

အနောက်တိုင်းမှ လာရောက်ဖွင့်လှစ်လုပ်ကိုင်ကြသော 'အမြန်ရ' စားသောက်ကုန် (first food) လုပ်ငန်းများဖြစ်ကြသည့် မက်ဒေါ်နယ် ကုမ္ပဏီ၊ ကင်တပ်ကီ ကုမ္ပဏီနှင့် ဘာဂါကင်း ကုမ္ပဏီများသည် နေရာတင်လောက်သော ကုမ္ပဏီများ ဖြစ်ကြသည်။ ၎င်းတို့သည် စစ်မြေပြင်တွင် နေရောင်ခြည်ကောင်းစွာရသော ကုန်းမြင့်နေရာကောင်း၌ တပ်စွဲထားနိုင်သကဲ့သို့ ယှဉ်ပြိုင်မှုအထူးများပြားလှသော ဈေးကွက်ကြီးများတွင် အောင်မြင်စွာ နေရာယူနိုင်ခဲ့ကြသည်။

တစ်ချိန်တည်းတွင် ၎င်းကုမ္ပဏီများသည် ယှဉ်ပြိုင်ဘက် အားစုများ၏ တိုက်ခိုက်မှုကို ကြိုကြို





ထိန်ဒ်သိမ်ဒ်ကွပ်ကဲခြင်း

ခံနိုင်ရန် ခိုင်မာသော အကာအကွယ်နှင့် အစီအမံများကိုလည်း စနစ်တကျ ပြုလုပ်ထားရှိနိုင်ခဲ့ကြသည်။

ရပ်တံ့နေ၍ မဖြစ်

စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းသော စစ်မြေပြင်တစ်ခုမှာ 'နယ်ခြားစစ်မြေပြင်'ဖြစ်၏။ ထိုစစ်မြေပြင်မှာ ရန်သူသိမ်းပိုက်ထားသော နယ်မြေအတွင်းသို့ မိမိတို့၏ တပ်များ အတော်အတန် စတင်ထိုးဖောက် ဝင်ရောက်ထားသော နယ်မြေဒေသဖြစ်သည်။

ဤသည်မှာ စစ်ပွဲဆင်နွှဲရာတွင် ရန်သူတို့၏ တပ်ဦးကို တိုက်ခိုက်သိမ်းပိုက်ရခြင်း ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် အလွန်ခက်ခဲကြမ်းတမ်း၍ အန္တရာယ်လည်း များပြားလှသည်။ ၎င်းနယ်မြေကို မိမိတို့၏ တပ်များ တိုက်ခိုက်သိမ်းပိုက်ရသည့် ရည်ရွက်ချက်မှာ ရန်သူ့နယ်မြေထဲသို့ မိမိတို့၏ တပ်များ ထပ်မံချီတက်နိုင်ရေးနှင့် ရိက္ခာများ ထောက်ပံ့ပေးပို့နိုင်ရေးဖြစ်သည်။ ရန်သူ့နယ်မြေထဲသို့ စတင်၍ ထိုးဖောက်တပ်စွဲခြင်းမှာ ရန်သူ့နယ်မြေ အတွင်းပိုင်းသို့ ပိုမိုနက်ရှိုင်းစွာ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ရေး အတွက် အလွန်အရေးပါသော လုပ်ငန်းတစ်ရပ်ဖြစ်သည်။

ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း လမ်းညွှန်ခဲ့သည်။

နယ်ခြားစစ်မြေပြင်တွင် ရပ်တံ့မနေနှင့်။

မိမိတို့၏ တပ်အချင်းချင်း နီးကပ်စွာ ဆက်သွယ်မှုရှိပါစေ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင်လည်း အလားတူပင်ဖြစ်သည်။ လက်ရှိဈေးကွက်သို့ ကုန်ပစ္စည်းအသစ် တစ်ခုကို စတင်ရောင်းချသည့်အခါမျိုးသည် စစ်ရေးတွင် ရန်သူသိမ်းပိုက်ထားသော နယ်မြေအတွင်းသို့ စတင်ထိုးဖောက် ဝင်ရောက်ခြင်းနှင့် များစွာတူပေသည်။ ယင်းဖြစ်ရပ်မျိုးကို စီးပွားရေးလောကတွင် အများအပြား တွေ့ရှိရသည်။

ဤကဲ့သို့သော အခြေအနေမျိုးတွင် ဆွန်ဇူး၏ မဟာဗျူဟာကို လက်တွေ့ကျင့်သုံးမည်ဆိုပါက အကြင်ပုဂ္ဂိုလ် တစ်ဦးသည် ဈေးကွက်၏ တံခါးပေါက်တွင် ခြေစုံချ ရပ်တံ့နေ၍ မဖြစ်နိုင်ချေ။ ဈေးကွက်အတွင်း မိမိကုန်ပစ္စည်းများ တွင်ကျယ်စွာ ရောင်းချနိုင်ရေးအတွက် မဖြစ်မနေ ဆက်လက် ကြိုးပမ်းရမည်သာ ဖြစ်သည်။



ထိန်း ခံ သိမ်း ခံ ကွပ် ကဲ ခြင် ခံ

အပြိုင်အဆိုင်ဈေးကွက် သို့မဟုတ် ဈေးကွက်သစ် တစ်ခုအထဲသို့ ဝင်ရောက်ခဲ့ပြီးမှ အရောင်းအဝယ် အနည်းငယ်ဖြစ်ရုံ၊ ဖောက်သည်အနည်းငယ် ရရှိရုံဖြင့် မိမိ၏ လုပ်ငန်းကို ရပ်တံ့မနေသင့်ချေ။

ဤအဆင့်သို့ ရောက်ရှိချိန်တွင် ကုမ္ပဏီ၏ လုပ်ငန်းအဝဝ တည်တံ့ခိုင်မြဲစေရန်လည်းကောင်း၊ အချင်းချင်းညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်မှုရှိရန် လည်းကောင်း ဆက်လက်ဆောင်ရွက်ရန် လိုသည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု (production)၊ ရောင်းဝယ်မှု (marketing)၊ ဘဏ္ဍာရေး (finance)၊ သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု (research and development) စသည့် ကိစ္စအဝဝကိုလည်း မျက်ခြည်မပြတ် သိရှိအောင် အစဉ်းစမ်းလေ့လာနေရန် များစွာအရေးကြီးသည်။

သို့မှသာ ဆွန်စူးက ညွှန်ပြထားသည်နှင့်အညီ မိမိတို့အချင်းချင်း နီးကပ်စွာ ဆက်သွယ်မှုရှိအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်မည်ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ အစပထမပိုင်းတွင် အထက်ပါအတိုင်း ဖြေရှင်းရန် ပြဿနာမျိုးစုံကို ကြုံတွေ့ရမည်မှာ သဘာဝပင်ဖြစ်သည်။ ပြဿနာရှိလျှင် အဖြေသည် ရှိစမြဲဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ယင်းပြဿနာများကို ခွဲရှိရှိဖြင့် ဖြေရှင်းဆောင်ရွက်သွားရန် လိုလေသည်။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုအနေဖြင့် ဈေးကွက်တွင် ဖောက်သည်အနည်းငယ်ရရှိဖြင့် ထိုအခြေအနေမျိုး၌ ရပ်တံ့မနေအပ်ကြောင်း ပြဆိုသည့် သက်သေသာများ၊ အကြောင်းပြချက်များ အများအပြားရှိသည်။

ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်သည့်လုပ်ငန်း အားလုံးလိုလိုမှာပင် ကုန်ပစ္စည်း အရေအတွက် များပျား ထုတ်လုပ်လျှင် စီးပွားရေးဥပဒေအရ ကုန်ကျစရိတ် လျော့နည်းလာလေ့ရှိသည်။ အကျိုးအမြတ်လည်း ပိုမိုရရှိလာနိုင်သည်။ ယင်းအချက်ကို ပေါ်လွင်စေရန် လက်တွေ့ဖြစ်ရပ်နှင့် အတွေ့အကြုံများကို ဂရုမိမိပုံ ဆွဲကြည့်ခြင်းအားဖြင့် ထင်ရှားစွာတွေ့နိုင်သည်။

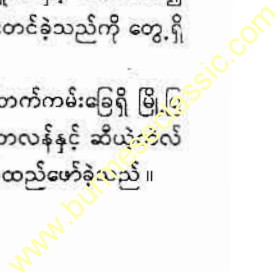
ကုန်ပစ္စည်းများကို ဈေးကွက်တွင် ပိုမို ရောင်းချရလေလေ၊ ကုန်ပစ္စည်းများကို ပိုမိုထုတ်လုပ်ရန် လိုအပ်လာလေဖြစ်သည်။ ကုန်ပစ္စည်းများကို ပိုမို ထုတ်လုပ်ရလျှင် ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် အခက်အခဲ များမှ လွတ်မြောက်စေမည့် လမ်းစကိုတွေ့နိုင်သည်။ လုပ်ငန်းပမာဏ ပိုမို ကြီးမားလာသည်နှင့်အညီ လုပ်ငန်းကို တိုးချဲ့မှုများပြုလုပ်ရန် အခွင့်အလမ်းများကိုလည်း ရရှိစေနိုင်သည်။

နိုင်ငံခြား ဈေးကွက်များသို့ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်၍ ကုန်ပစ္စည်းများကို ရောင်းချသည့် နေရာတွင် ဂျပန်တို့သည် နယ်ခြားစစ်မြေပြင် မဟာဗျူဟာကို ကျင့်သုံးလေ့ရှိသည်။ ယင်းသို့ နယ်ခြားစစ်မြေပြင် မဟာဗျူဟာကို ကျင့်သုံးရာ၌ ဂျပန်များအား သုခမိန် (guru) များအဖြစ် ချီးကျူးဖော်ပြရမည့် အခြေအနေတွင် ရှိလေသည်။ ဂျပန်တို့သည် နိုင်ငံခြားဈေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်မိပြီးဆိုလျှင် မည်သည့်အခါမှ လုပ်ငန်း တစ်ဝက်တစ်ပျက်ဖြင့် ရပ်တံ့ထားလေ့မရှိကြချေ။

နိုင်ငံအောင်စုစည်း

စာရေးဆရာ ကော့တလာနှင့် အခြားပုဂ္ဂိုလ်များ ပူးတွဲရေးသားပြီး ၁၉၈၈ ခုနှစ်က ထုတ်ဝေခဲ့သော 'အိုင်ဆိုင်မှုအသစ်' (The New Competition) စာအုပ်တွင် ဤမဟာဗျူဟာနှင့် ပတ်သက်၍ ဂျပန်တို့ကျင့်သုံးသည့် အချက်များကို သာဓကပေါင်းများစွာ ပြသ၍ မှတ်တမ်းတင်ခဲ့သည်ကို တွေ့ရှိရသည်။ ထိုစာအုပ်တွင် အောက်ပါအတိုင်း ရေးသားထားသည်။

ဂျပန် တို့ယိုတာကုမ္ပဏီသည် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု အနောက်ဘက်ကမ်းခြေရှိ မြို့ပြဈေးကွက် ဒေသများ ဖြစ်သည့် လော့စ်အိန်ဂျလစ်၊ ဆန်ဖရန်စစ္စကို၊ ဂွီတလန်နှင့် ဆီယွဲလ်မြို့ကြီးများကို အဓိကထားကာ ၎င်း၏ မဟာဗျူဟာကို အကောင်အထည်ဖော်ခဲ့သည်။





ထိန်ခဲသိမ်းကွပ်ကဲခြင်း

ထိုဒေသများတွင် စတင်အခြေချမိသွားသောအခါ ပထဝီအခြေအနေအရ အဆင်ပြေသော အခြားဒေသများသို့ ဆက်လက်တိုးချဲ့ခဲ့သည်။ ဤကဲ့သို့ တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် တိုးချဲ့သွားခြင်း အားဖြင့် အရောင်းပမာဏကို ပိုမိုခိုင်မာအောင် စုစည်းနိုင်ခဲ့သည်။ အရောင်းအဝယ် လုပ်ငန်း များကိုလည်း စေ့စပ်သေချာစွာ ကြီးကြပ်ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့သည်။

ထို့ပြင် နောက်ထပ်နေရာတစ်နေရာသို့ ထပ်မံတိုးချဲ့ခြင်း မပြုမီ ၎င်းနေရာကို ထိုးဖောက် ဝင်ရောက်ရေးအတွက် ကျကျနန ပြင်ဆင်ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့၏။ ဤကဲ့သို့ သေချာစေ့စပ်စွာ ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့သဖြင့် အမှားအယွင်းနည်းခဲ့၏။ အကယ်၍ အမှားအယွင်းအချို့ရှိလျှင်လည်း လျင်မြန်စွာ ရှာဖွေတွေ့ရှိနိုင်ပြီး အချိန်မီ ပြင်ဆင်နိုင်ခဲ့သည်။

နယ်ခြားစစ်မြေပြင်တွင် အချင်းချင်းစုပေါင်းညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်ရေးသည် များစွာအရေးကြီး၏။ ထိုသာဓကကို ဂျပန်ကုမ္ပဏီများက နိုင်ငံခြားဈေးကွက်များသို့ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်သည့်အခါတွင် တွေ့ရှိနိုင်သည်။ ဂျပန် ကုမ္ပဏီများသည် နိုင်ငံခြားဈေးကွက်များသို့ ဝင်ရောက်သည့်အခါတွင် သူ့ ထက်ငါ လူ၍ ဒရော့သောပါး တစ်ပြိုင်နက် စုပြုဝင်ရောက်ခြင်း မရှိကြချေ။

တိုယိုတာကုမ္ပဏီသည် အခြားအခြားသော ကုမ္ပဏီများထက် ဦးစွာ အမေရိကန်ဈေးကွက်သို့စော၍ ဝင်ရောက်ခဲ့သည်။ မော်တော်ဆိုင်ကယ် ထုတ်လုပ်ရောင်းချရေး လုပ်ငန်းတွင် ဟွန်ဒါကုမ္ပဏီက အမေရိကန်ဈေးကွက်သို့ ပထမဆုံး ဝင်ရောက်ခဲ့ပြီး ၎င်းနောက်မှ ယာမဟာ၊ ကာဝါဆာကီနှင့် အခြား ကုမ္ပဏီများက ဆက်လက်၍ ဝင်ရောက်ခဲ့သည်။

အရှေ့တောင်အာရှဒေသ မော်တော်ကား ဈေးကွက်တွင်မူ ဒတ်ဆန်း (ယခုအခါ 'နစ်ဆန်း'ဟု ခေါ်သည်) က စတင်ဝင်ရောက်ခဲ့သည်။ ကုန်တိုက်ကြီးများ ဖွင့်လှစ်ရောင်းချခြင်း လုပ်ငန်းတွင် ယာအိုဟန် ကုန်တိုက်က ဦးဆောင်ခဲ့သည်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတွင် ယာအိုဟန်ကုမ္ပဏီက အခိုင်အမာ အခြေစိုက်မိပြီး နောက်မှသာ အခြား ဂျပန်ကုန်တိုက်ကြီးများက ဆက်လက်၍ ဖွင့်လှစ် လုပ်ကိုင်ခဲ့ကြသည်ကို တွေ့ရှိရသည်။

ခရိုင်စလာကြိုခဲ့ရပုံ

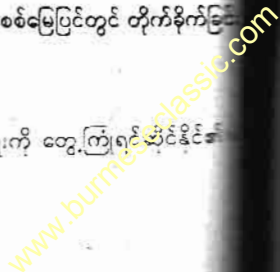
ဆွန်ဇူး၏ စစ်ပညာကျမ်းတွင် ပါရှိသော စစ်မြေပြင် အမျိုးအစားများအနက် ကျွန်ုပ် မီးမောင်ထိုး၍ နောက်ဆုံးရှင်းလင်းတင်ပြလိုသော စစ်မြေပြင်အမျိုးအစားမှာ 'မရဏ စစ်မြေပြင်' ဖြစ်သည်။ ဤစစ်မြေပြင်မျိုးတွင် တိုက်ခိုက်သော စစ်တပ်တစ်တပ်သည် သူရဲသတ္တိပြောင်မြောက်စွာဖြင့် မီးကျန် ယမ်းကုန် တိုက်ခိုက်နိုင်မှသာလျှင် ဆက်လက်၍ ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်လေသည်။

ထို့ကြောင့်ဆွန်ဇူးက

မရဏစစ်မြေပြင်တွင် အစွမ်းကုန် တိုက်ခိုက်ရမည်။ မရဏ စစ်မြေပြင်တွင် တိုက်ခိုက်ခြင်း မပြုနိုင်လျှင် မိမိတို့ အသက်ရှင်နေနိုင်ရန် အခွင့်အလမ်းမရှိ။

ဟု ဖော်ပြခဲ့သည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် မရဏစစ်မြေပြင်မျိုးကို တွေ့ကြုံရင်ဆိုင်နိုင်



ထိ နှံ ခ သိ မိ ခ ကွ ဝ ကဲ ခြ င ခ

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ ခရိုင်စလာ ကော်ပိုရေးရှင်းသည် ယခင်တစ်ချိန်က ဤအခြေအနေမျိုးကို တွေ့ကြုံခဲ့ရသည်။

ယင်းကော်ပိုရေးရှင်းသည် ၁၉၇၈ ခုနှစ်မှ ၁၉၈၂ ခုနှစ်အတွင်း ဒေဝါလီခံရလုနီးနီး (လူမွဲ စာရင်းဝင် ဖြစ်လုနီးနီး)အခြေအနေသို့ ဆိုက်ခဲ့၏။ ကုမ္ပဏီသည် အမေရိကန်ဒေါ်လာပေါင်း ၃.၅ဘီလျံ (သန်းပေါင်း သုံးထောင်ကျော်)ခန့်အထိ အရှုံးပေါ်ခဲ့သည်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု သမိုင်းတွင် အရှုံးပေါ်ခဲ့သော ကုမ္ပဏီများအနက် အကြီးမားဆုံးဖြစ်ခဲ့သည်။

အမေရိကန်ကွန်ဂရက်လွှတ်တော်က ခရိုင်စလာကော်ပိုရေးရှင်းအတွက် ငွေချေးအာမခံ အက်ဥပဒေ (Chrysler Corporation Loan Guarantee Act.)ကို ပြဋ္ဌာန်းပြီး ချေးငွေများ ထုတ်ချေးပေးသည့်တိုင် ၎င်းကော်ပိုရေးရှင်းသည် ပြိုကွဲလုနီးနီး အခြေအနေသို့ ဆိုက်ရောက်ခဲ့သည်။

ခရိုင်စလာ ကော်ပိုရေးရှင်း၏ လုပ်ငန်းတာဝန် အရပ်ရပ်ကို လီအိုင်ယာကော့ကာဆိုသော ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးက လွှဲပြောင်းယူတော့မှပင် အခြေအနေ ပြန်လည်ကောင်းမွန်လာခဲ့သည်။ အိုင်ယာကော့ကာသည် နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးကို အသုံးပြုကာ ဖြေရှင်းဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။ ထိုနည်းလမ်းများအနက် နည်းလမ်းတစ်ခုမှာ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်သည်။

အိုင်ယာကော့ကာက ၎င်း၏ လက်အောက်ရှိ အလုပ်သမားများအား ပြောကြားခဲ့ရာတွင် မိမိတို့၏ အလုပ်တည်မြဲစေရန် တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းမှာ ရုန်းကန်တိုက်ပွဲဝင်ရင်း ကြီးမားသော အနစ်နာခံမှုကြီးတစ်ရပ်ကို ပြုလုပ်ရန်ဖြစ်သည်ဟု ရှင်းလင်းပြတင်သားစွာ ပြောကြားခဲ့သည်။

အိုင်ယာကော့ကာသည် စည်းရုံးဆွဲဆောင်မှုကောင်းသူ တစ်ဦးဖြစ်၏။ ယူနိုက်တက် မော်တော်ဟာဗ် အလုပ်သမား အစည်းအရုံးခေါင်းဆောင်များ ကျေနပ် လက်ခံလာအောင်လည်း အံ့ဩဖွယ်ရာ နည်းလမ်းများသွင်းနိုင်ခဲ့သည်။

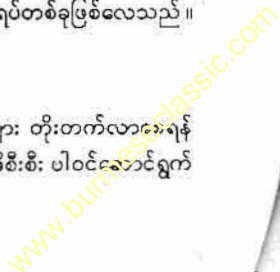
ထိုကဲ့သို့ အလုပ်သမားများဘက်မှ ကျေနပ်လက်ခံခဲ့ကြသဖြင့် အခြားသော မော်တော်ကားကုမ္ပဏီများဖြစ်ကြသည့် ဂျင်နရယ်မော်တော် ကုမ္ပဏီ၊ ဒီဒီကုမ္ပဏီရှိ အလုပ်သမားများထက် ခရိုင်စလာ ကုမ္ပဏီ အလုပ်သမားများက လုပ်ငန်းကို တစ်နာရီလျှင် နှစ်ဒေါ်လာစီ လျှော့ယူခဲ့ကြသည်။ အလုပ်သမားများက လျှော့ယူခဲ့သည့် လုပ်ငန်း စုစုပေါင်းမှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ သန်းတစ်ထောင်ခန့်အထိ ဖြစ်လေသည်။

အိုင်ယာကော့ကာသည် စေတနာထားရှိမှု၊ အနစ်နာခံမှု၊ ရိုးသားမှုတို့ကို အထူးပြသရန်အတွက် သူ၏ လစာငွေကို တစ်နှစ်လျှင် တစ်ဒေါ်လာမျှသာ ယူခဲ့သည်။ သူ၏ ကြိုးပမ်းမှုကြောင့် ခရိုင်စလာ ကော်ပိုရေးရှင်းတွင် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့ကြသော အလုပ်သမားများ၏ သဘောထားများ၊ အကျင့်စဉ်များ၊ သစ္စာစောင့်သိမှု စိတ်ဓာတ်များသည် အကြီးအကျယ် ပြောင်းလဲသွားခဲ့သည်။

ဤဖြစ်ရပ်မှာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိ အလုပ်သမားအစည်းအရုံးများ အင်အားတောင့်တင်းစွာ နည်းရုံးထားသည့် စက်မှုလုပ်ငန်းများတွင် အလွန်ရှားပါး၍ တွေ့ရခဲ့သော ဖြစ်ရပ်တစ်ခုဖြစ်လေသည်။

အကြီးမားဆုံး အမှာ

အိုင်ယာကော့ကာသည် ကော်ပိုရေးရှင်း၏ အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းများ တိုးတက်လာရေးရန် နည်းလမ်းရှာဖွေ ခရိုင်စလာ မော်တော်ကားများကို ကြော်ငြာသည့်အခါ ကိုယ်တိုင်ဖိဖိစီးစီး ပါဝင်သောငှာရွက်





ထိန်နိသိမိနိကွပ်ကဲခြင်း

ခဲ့သည်။ လူထု အစည်းအဝေးများ၊ အခမ်းအနားများတွင်လည်း တက်တက်ကြွကြွ တက်ရောက် ဟောပြောခဲ့သည်။ သက်ဆိုင်ရာ တာဝန်ရှိ ပုဂ္ဂိုလ်များနှင့် တွေ့ဆုံ၍ ထောက်ခံမှုရရှိအောင် ဆွေးနွေး စည်းရုံးခဲ့သည်။

သူ၏ ကြိုးပမ်းချက်များကြောင့် ရလဒ်ကောင်းများ ထွက်ပေါ်လာခဲ့သည်။ ခရိုင်စလာ ကော်ပို ရေးရှင်းသည် ထူးဆန်းအံ့ဩဖွယ် ကောင်းလောက်အောင် တိုးတက်မှုများကို ပြန်လည်ရရှိခဲ့လေသည်။

၁၉၈၄ ခုနှစ်တွင် ခရိုင်စလာ ကော်ပိုရေးရှင်း၏ (အခွန်မကောက်ရသေးမီ) ဝင်ငွေမှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂.၄ ဘီလျံ (သန်းနှစ်ထောင်ကျော်) အထိ ရှိလာခဲ့သည်။ ထိုတစ်နှစ်ဝင်ငွေမှာ လွန်ခဲ့သော ၅၅ နှစ် ကာလအတွင်း ရရှိသော ဝင်ငွေစုစုပေါင်းထက်ပင် ကျော်လွန်နေသည်ကို တွေ့ရှိရသည်။

ခရိုင်စလာ ကော်ပိုရေးရှင်း၏ အတွေ့အကြုံ ဖြစ်ရပ်များအနက် လူအများ မသိရသေးသော ဖြစ်ရပ်တစ်ခုကို ဗဟုသုတအဖြစ် တင်ပြလိုပါသည်။

အိုင်ယာကော့ကာသည် စီးပွားရေး 'မရဏစစ်မြေပြင်' တွင် အောင်မြင်အောင် ခေါင်းဆောင် တိုက်ခိုက်နိုင်ခဲ့သော စစ်သူကြီးကောင်းတစ်ဦး ဖြစ်ခဲ့သည်မှာ မှန်ပါ၏။ သို့သော်လည်း နောက်ပိုင်း ကာလတွင်မူ ပြိုင်ပွဲ၌ အနိုင်မရသော ပြိုင်မြင်းကဲ့သို့သော အဖြစ်မျိုးကို ကြုံတွေ့ခဲ့ရရှာသည်။ အကြောင်း မှာ ခရိုင်စလာ ကော်ပိုရေးရှင်းက မျက်မှောက်ပြုနေသော စီးပွားရေးစစ်မြေပြင် အခြေအနေမှာ ၁၉၈၄ ခုနှစ်မှစ၍ များစွာ ပြောင်းလဲသွားခဲ့သောကြောင့် ဖြစ်သည်။ အိုင်ယာကော့ကာသည် ယင်းသို့ ပြောင်းလဲလာသော အခြေအနေသစ်များကို အမိမလိုက်နိုင်ရှာခဲ့ပေ။

အိုင်ယာကော့ကာသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဦးဆောင်နိုင်ခဲ့သော အရည်အချင်းရှိသော အကြီးအကဲ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ဖြစ်ပါလျက် မိမိ၏ဂုဏ်သိက္ခာကို ထိခိုက်ဆန့်ကျင်သော အမှားများကို ကျူးလွန်ခဲ့သည်။ ထိုအမှားများအနက် အကြီးမားဆုံးသော အမှားတစ်ရပ်မှာ ကုမ္ပဏီ၏ အောင်မြင်မှု ကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသော အကျိုးအမြတ်များကိုစွန့်ပတ်သက်လေသည်။

ခရိုင်စလာ ကော်ပိုရေးရှင်း၏ အခြေအနေ ပြန်လည်ကောင်းမွန်လာသောအခါ အကျိုးအမြတ်များကို ခွဲဝေခံစားရာ၌ လက်အောက်ငယ်သား ဝန်ထမ်းများ၊ အလုပ်သမားများကို ချီးမြှင့်ပေးကမ်းသည်ထက် မိမိကိုယ်တိုင်နှင့် အုပ်ချုပ်ရေး အဖွဲ့ဝင်များကသာ လက်ဝါးကြီးအုပ်၍ သိမ်းကျုံးယူဝင်ခဲ့ကြသည်။ ထို့ကြောင့် လက်အောက်ငယ်သား ဝန်ထမ်းများနှင့် အလုပ်သမားများအတွင်း စိတ်မချမ်းသာမှုများစွာ ဖြစ်ခဲ့ကြရသည်။

များမကြာမီက အိုင်ယာကော့ကာသည် အစုရှယ်ယာဝင်များအား ခရိုင်စလာ ကော်ပိုရေးရှင်း၏ ရေရှည်အကျိုးအတွက် အမြော်အမြင်ရှိရှိ ဆောင်ရွက်ကြရန် တိုက်တွန်းပြောကြားချက်များမှာ ယခင်က ကဲ့သို့ အသက်မပါတော့ပေ။ လူအများ၏ လက်ခံယုံကြည်မှုများလည်း များစွာလျော့ပါး သွားခဲ့လေပြီ။

အကြောင်းသော်ကား အိုင်ယာကော့ကာနှင့် သူ၏ အပေါင်းအပါတစ်စုတို့က ရေတို အကျိုး အတွက်သာကြည့်ပြီး အကျိုးအမြတ်များကို ဝေစုအများကြီး ခံစားခဲ့ကြသောကြောင့်ပင်လည်း။



www.burmeseclassic.com

ပြန်လည်ဆုံးသစ်ခြင်း





DEBRIEFING



ပြန်လည်သုံးသပ်ခြင်း

ပြန်လည်သုံးသပ်ခြင်း

အုပ်ချုပ်ကွပ်ကဲမှု မဟာဗျူဟာ၏ အနှစ်သာရ

ဖော်ပြခဲ့ပြီးသော ဆွန်စူး၏ ညွှန်ပြချက်များသည် ရန်သူတို့အား အောင်မြင်နိုင်ရေးအတွက် အခြေမကျသော ညွှန်ပြချက်များ ဖြစ်ကြသည်။ ယင်းညွှန်ချက်များသည် အုပ်ချုပ်ကွပ်ကဲရေးဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာများ ဖြစ်လာခဲ့ကြောင်းကိုလည်း ဖော်ပြခဲ့ပြီးဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးနှင့် စစ်ရေးဗျူဟာတွင် မဟာဗျူဟာချမှတ်ခြင်း၏ အရေးပါမှုအကြောင်းကို အဖပြု၍ ဖော်ပြခဲ့၏။ အုပ်ချုပ်ကွပ်ကဲသူ ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် သို့မဟုတ် စစ်သူကြီးသည် မဟာဗျူဟာကို သက်မြက်စွာ ချမှတ်စီစဉ်နိုင်ခြင်းနှင့် အကောင်းဆုံးသော နည်းလမ်းမှန်သမျှတို့ကို ကျွမ်းကျင်စွာ သုံးချနိုင်ခြင်းအပေါ် အခြေပြု၍ အောင်မြင်နိုင်ကြောင်းကိုလည်း ဖော်ပြခဲ့သည်။ ယင်းအချက်တို့နှင့် သက်သက်၍ အရေးကြီးသော အချက်ရစ်ချက်ကို သက်ဆိုင်ရာနေရာများ၌ ဖော်ပြခဲ့ပြီးဖြစ်သည်။

အသေးစိတ်စီမံချက် ချမှတ်ရေးဆွဲရာတွင် မိမိစိတ်တွင် ထင်မြင်နေမှုအပေါ်၌လည်းကောင်း၊ အခြေအနေ၏ ရဲစွမ်းသတ္တိရှိမှု အပေါ်၌လည်းကောင်း၊ တွက်ချက်မှန်းဆမှုတို့အပေါ်၌လည်းကောင်း အခြေပြု၍ ရေးဆွဲချမှတ်သင့်ချေ။ ဆွန်စူး ညွှန်ပြခဲ့သည့်အတိုင်း ရန်သူ၏အခြေအနေကို အသေအချာ သိရှိ ချမှတ်တို့က ပေးပို့လာသည့် သတင်းအချက်အလက်များအပေါ်၌သာ အခြေပြု၍ ရေးဆွဲချမှတ်သင့်သည်။

ယနေ့ ကျွန်ုပ်တို့ ပတ်ဝန်းကျင်တွင် ဗျဉ်ပြိုင်မှုတွေ များပြားလှသည်။ သို့ဖြစ်၍ သက်ဆိုင်ရာ သတင်းအဖွဲ့တစ်ခု အောင်မြင်စွာ ရုပ်တည်နိုင်ရေးအတွက် ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေတို့နှင့် ပတ်သက်သော

www.burmeseclassic.com



မြန်မာ့ သို့မဟုတ် သူ၏

သတင်းအချက်အလက်များကို မှန်ကန်စွာ ရရှိ၍ မဟာဗျူဟာ ချမှတ်နိုင်စွမ်းရှိသည် ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးကို အချိန်မီ ခန့်ထားဖို့လိုပေလိမ့်မည်။ နည်းပညာများ အလွန်တိုးတက်နေသည့် ယနေ့ခေတ်အခါ၌ သတင်းအချက်အလက်များကို ကျွမ်းကျင်စွာရယူ၍ လုပ်ဆောင်နိုင်မှသာ သက်ဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းများ အောင်မြင်ပေါက်မြောက်နိုင်မည် ဖြစ်သည်။

တိုက်ပွဲဆင်နွှဲရာ၌ အောင်မြင်မှုရရှိရေးအတွက် အရေးကြီးဆုံးသော အချက်များအနက် စစ်မြေပြင်တို့ကို အသေအချာ ရွေးချယ်တတ်ဖို့လိုသော အချက်သည် တစ်ခုအပါအဝင်ဖြစ်သည်။ ဤနည်းတူ စီးပွားရေး၌လည်း စီးပွားပြိုင်ဆိုင်ရန် နယ်မြေများရွေးချယ်တတ်ဖို့လိုသည်။

ဤသို့ ရွေးချယ်တတ်ပါမှ ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် မိမိ၏ အားနည်းချက်တို့ကို ဖုံးကွယ်၍ အားသာချက်တို့ကို ဖော်ထုတ်ပြသနိုင်မည် ဖြစ်သည်။ သို့မှသာ စီးပွားရေးလုပ်ဆောင်မှုသည် ဈေးကွက်၌ သင့်လျော်သော မဟာဗျူဟာများဖြင့် အခွင့်ကောင်းများကို ရယူနိုင်မည်ဖြစ်သည်။ ပတ်ဝန်းကျင်မှ ခြိမ်းခြောက်လာမှုများကိုလည်း ကာကွယ်နိုင်မည် ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေး စစ်မြေပြင်ရွေးချယ်ရာ၌ ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် ယှဉ်ပြိုင်သူတို့အား အသာစီးရနိုင်သော စစ်မြေပြင်မျိုးကို ရွေးချယ်တတ်ဖို့လိုသည်။ ထို့အပြင် ယှဉ်ပြိုင်သူတို့ သတိမထားမိသော နေရာဒေသ မျိုးကိုလည်း ရွေးချယ်တတ်ဖို့လိုသည်။ နောက်ဆုံးအားဖြင့် စီးပွားရေးစစ်မြေပြင် အမျိုးမျိုးကို နားလည်ကျွမ်းကျင်စွာ ရွေးချယ်တတ်ခြင်းသည် ထိရောက်သော၊ အကျိုးစီးပွားဖြစ်ထွန်းနိုင်သော မဟာဗျူဟာများကို မည်သို့မည်ပုံ ချမှတ်ဆောင်ရွက်မည်ဟူသော အဆုံးအဖြတ်ကို ချနိုင်ဖို့အတွက် အထောက်အကူပြုမည် ဖြစ်လေသည်။



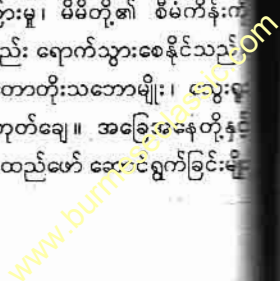
လျင်မြန်မှုနှင့် သေချာမှု

စီးပွားရေး စစ်မြေပြင်ကို ရွေးချယ်ပြီး၍ ခိုင်လုံသော သတင်းအချက်အလက်များအပေါ် အခြေပြုသော စီမံကိန်းကို ရေးဆွဲပြီးသည်နှင့် တစ်ပြိုင်နက် ထိုစီမံကိန်းကို 'အလျင်အမြန်' လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော် လုပ်ဆောင်ဖို့သည် အရေးကြီးသည်။ 'အလျင်အမြန်'ဟု ဆိုရာတွင် အချိန်ကိုက် လုပ်ဆောင်နိုင်ခြင်း၊ အရှိန်အဟုန်မပျက် ဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်းနှင့် တိုတောင်းသော အချိန်အတွင်း ပြီးပြီးပြတ်ပြတ် ဖြစ်ရေးတို့ပါဝင်သည်။ ထို့ပြင် စုပေါင်းဆောင်ရွက်မှု သဘောလည်း ပါဝင်နေသည်။

အရှိန်အဟုန်နှင့် အလျင်အမြန် လုပ်ဆောင်လိုက်ခြင်းဖြင့် ယှဉ်ပြိုင်သူကို အံ့အားသင့်သွားစေနိုင်သည်။ အဖြစ်အပျက်တို့ လျင်မြန်စွာ ဖြစ်ပျက်သွားပါက ယှဉ်ပြိုင်သူတို့မှာ အငိုက်မိသကဲ့သို့ ဖြစ်သွားစေနိုင်သည်။ ထိုအခါ ပြိုင်ဘက်တို့က ရုတ်ခြည်း မတုံ့ပြန်နိုင်တော့ဘဲ သူတို့၏ ကာကွယ်မှု ဗျူဟာများကိုလည်း အားနည်းသွားစေနိုင်သည်။ မိမိဘက်က အသုံးပြုသည့် ဗျူဟာနှင့် ပရိယာယ်များကိုလည်း ထိုသူတို့အနေနှင့် သုံးသပ်ချိန်မရသော အခြေသို့ ရောက်သွားစေနိုင်သည်။

ထိုအခါ မိမိဘက်မှ ရေးဆွဲထားသော စီမံချက်များ ပေါက်ကြားမှု၊ မိမိတို့၏ စီမံကိန်းကို ထောက်လှမ်းမှု၊ တန်ပြန်သူလျှို့လုပ်မှုတို့ မပြုလုပ်နိုင်သော အခြေသို့လည်း ရောက်သွားစေနိုင်သည်။

အလျင်အမြန်ဆောင်ရွက်မှုဟု ဆိုရာ၌ ဂမူးရှူးတိုး ဆင်ကန်းတောတိုးသဘောမျိုး၊ သွေးဗူးသွေးတန်း ရက်ရက်စက်စက် လုပ်ဆောင်ခြင်းမျိုးကို ဆိုလိုသည် မဟုတ်ချေ။ အခြေအနေတို့နှင့် ဆီလျော်လိုက်ဖက်သော နည်းပရိယာယ်တို့ဖြင့် လုပ်ငန်းကို အကောင်အထည်ဖော် ဆောင်ရွက်ခြင်းမျိုးကိုသာ ဆိုလိုပါသည်။



ပြန်လည်သုံးသပ်ခြင်း

စစ်ရေး၌ တိုက်ပွဲအခြေအနေသည် မည်သည့်အခါမျှ ပုံသေဟူ၍ မရှိချေ။ ထို့အတူ စီးပွားရေး၌လည်း စီးပွားရေးအခြေအနေသည် ပုံသေသဘောမျိုး ရှိမနေဘဲ အခြေအနေအမျိုးမျိုး ပြောင်းလဲလျက် ရှိနိုင်သည်။ စားသုံးသူများ၊ ယှဉ်ပြိုင်သူများ၊ အစိုးရ၊ လူထု အစရှိသည့် အခြေအနေများ၊ အတတ်ပညာ အခြေအနေများ၊ ငွေကြေးသုံးစွဲမှု အခြေအနေများ စသည်စသည်တို့ကြောင့် စီးပွားရေး အခြေအနေသည် အကြီးအကျယ် ပြောင်းလဲတတ်သောသဘောကို ဆောင်နေမည်သာ ဖြစ်သည်။

အခြေအနေတို့နှင့် ဆီလျော်လိုက်ဖက်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ခြင်းသည် အသစ်အဆန်း တီထွင်နိုင်မှုကို လည်းကောင်း၊ လက်ဦးမှုရရှိအောင် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်တတ်မှု ဖြစ်လာရေးအတွက်လည်းကောင်း အထောက်အကူပြုပေးလိမ့်မည်။ ယှဉ်ပြိုင်လာသူများကို ဖြတ်ကျော်၍ ရှေ့တန်းမှ အောင်မြင်မှု ရနိုင်ရေးအတွက် ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် ၎င်း၏ အဖွဲ့ဝင်များအား ဆန်းသစ်သော အယူအဆများ ရရှိနေအောင် အားပေးနေရမည်သာ ဖြစ်သည်။ ဈေးကွက်ဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာအသစ်များချမှတ်၍ လက်တွေ့လုပ်ဆောင်တတ်ရန်လည်း အားပေးမှုပြုရမည် ဖြစ်သည်။

မည်သည့် အချိန်အခါမဆို ကုမ္ပဏီသည် ပေါ်လာသမျှ အခွင့်အရေးများကို ယူတတ်ရမည် ဖြစ်သည်။ စီမံချက်ကို အကောင်အထည်ဖော်နေစဉ်၌ပင် အခွင့်ကောင်းပေါ်လာပါက ထိုအခွင့်ကောင်းကို ယူတတ်ရမည် ဖြစ်သည်။

ဤအချက်အလက်များနှင့် ပတ်သက်၍လည်း ဤဆောင်းပါးကြီး၏ သက်ဆိုင်ရာနေရာများ၌ ဖော်ပြခဲ့ပြီး ဖြစ်ပါသည်။

စစ်ရေး၌ 'အနိုင်ရရေးမဟာဗျူဟာ'အဖြစ် လှည့်စားခြင်း ပရိယာယ်အမျိုးမျိုးကို တီထွင်အသုံးပြုနိုင်ခြင်းသည် စစ်အောင်နိုင်ရေးအတွက် လွန်စွာမှ အရေးကြီးကြောင်း ဖော်ပြခဲ့ပြီး ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေး၌လည်း ထိုနည်းတူပင် ဖြစ်သည်။

သို့ရာတွင် ပြောင်ပြောင်တင်းတင်း လှည့်စားလိမ့်သာမူနှင့် ဉာဏ်ကစားနိုင်မှုတို့ကို မရောထွေးသင့်ချေ။ ယှဉ်ပြိုင်မှု များလွန်းလှသော ယနေ့ စီးပွားရေးလောက၌ ယှဉ်ပြိုင်သူတို့ကို ဖြတ်ကျော်၍ ရှေ့တန်းမှ အောင်မြင်မှုရရှိရေးအတွက် 'အနိုင်ရရေးဗျူဟာ'ကို မလွဲမသွေ တီထွင်အသုံးပြုဖို့ ဖြစ်လာခဲ့ရသည်။

BURMESE CLASSIC



www.burmeseclassic.com



ပြန်လည်သုံးသပ်ခြင်း

အရေးကြီးဆုံး အချက်ကို ပြောလိုသည်မှာ ဤကဲ့သို့သော 'အနိုင်ရရေးဗျူဟာ'များကို တီထွင်အသုံးပြုရာတွင် ဥပဒေဘောင်အတွင်း၌သာ အသုံးပြုသင့်သည်ဟူသော အချက်ပင် ဖြစ်လေသည်။

တိုက်ခိုက်ခြင်း

ဆွန်စူး ဖော်ပြခဲ့သည့် လမ်းညွှန်ချက်များအနက် ခုနစ်ခုမြောက်နှင့် နောက်ဆုံးအချက်မှာ (ယင်းတို့ကို သက်ဆိုင်ရာနေရာများ၌ ဖော်ပြခဲ့ပြီး ဖြစ်ပါသည်။) စစ်ရေးမှာကဲ့သို့ပင် စီးပွားရေး၌ 'တိုက်ခိုက်ခြင်း'သည် အရေးကြီးသည်ဟူသော အချက်ဖြစ်သည်။

တိုက်ခိုက်ခြင်းသည် အောင်မြင်မှုအတွက် အဓိကအချက်ပင် ဖြစ်သည်။ မတိုက်ခိုက်ဘဲ ခုခံကာကွယ်ခြင်းသည် မိမိဘက်မှ မဆုံးရှုံးခြင်းဟူသော အကျိုးကို ရနိုင်သည်ပင်ဆိုစေ။ တိုက်ခိုက်ခြင်း မပြုလျှင် အောင်မြင်မှုအကျိုးရလဒ်ကို ရနိုင်လိမ့်မည် မဟုတ်ချေ။

တစ်နည်းဆိုပါက အနိုင်အခံ ခုခံကာကွယ်ခြင်းသည် မိမိတို့၏ ပျက်စီးဆုံးရှုံးမှုကို ဟန့်တားကာကွယ်နိုင်သော်လည်း မိမိတို့ ရသင့်ရထိုက်သည့် အကျိုးရလဒ်ကိုမူ ရနိုင်မည် မဟုတ်ချေ။ ခုခံကာကွယ်ခြင်းသည် အရှုံးအမြတ်မရှိဘဲ 'သရေကျ'မှု သဘောလောက်သာ ရှိပေလိမ့်မည်။ ခုခံကာကွယ်မှုကိုချည့် ကျင့်သုံးနေပါက မိမိတို့ကိုယ်တိုင် အကျဉ်းအကျပ် အခက်အခဲများနှင့် ရင်ဆိုင်၍ အထီးကျန် ဖြစ်သွားခြင်းမျိုးကိုလည်း ကြုံတွေ့ရတတ်လေသည်။

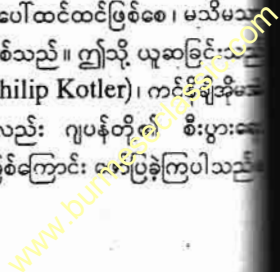


တိုက်ခိုက်ရန် အာရုံစိုက်ခြင်းဖြင့် အင်အားနည်းသော သေးငယ်သော ကုမ္ပဏီများအတွက် ကောင်းမွန်သည့် မဟာဗျူဟာများကို ဖန်တီးနိုင်ခြင်းများလည်း ဖြစ်လာနိုင်သည်။ ထိုက်တန်သော အောင်မြင်မှုရရှိရေးအတွက် စိတ်ထဲ၌ အစဉ်ထားရှိအပ်သော အချက်မှာ ဆန့်ကျင်တိုက်ခိုက်ရာတွင် အရေးကြီးဆုံးနေရာ၌ မိမိဘက်က အကောင်အထိုးအင်အားကို သုံး၍ တိုက်ခိုက် အနိုင်ယူရန်ပင်ဖြစ်သည်။

သို့ဖြစ်၍ တိုက်ခိုက်ရာ၌ လူအင်အားများခြင်း၊ တိုက်ခိုက်ရေးပစ္စည်းများ စုံလင်ခြင်းသည် အောင်မြင်မှုအတွက် လိုအပ်သော အရာများဖြစ်သည်ဟု တစ်ထစ်ချ မမှတ်ယူသင့်ချေ။ အရေးကြီးသည်မှာ အင်အားကို ကျွမ်းကျင်သော နည်းပရိယာယ်နှင့် ယှဉ်တွဲသုံးတတ်ဖို့ပင် ဖြစ်လေသည်။

ဆွန်စူး၏ အခြေခံယူဆချက်၊ လမ်းညွှန်ချက်များအပေါ် အခြေခံ၍ အသေးစိတ် စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း၊ ဈေးကွက်နှင့် ပတ်သက်သော သတင်းအချက်အလက်များ ရရှိအောင် ကြံဆောင်ခြင်း၊ စီးပွားရေးနယ်မြေ ရွေးချယ်ခြင်း၊ စီမံကိန်းအကောင်အထည်ဖော်ရာ၌ လျင်မြန်မှုရှိခြင်း၊ နည်းပရိယာယ် အသုံးပြုရာ၌ အခြေအနေတို့ကို သုံးသပ်၍ ဆီလျော်အောင် ကျင့်ဆောင်တတ်ခြင်း၊ အနိုင်ရရေး မဟာဗျူဟာ ချမှတ်နိုင်စွမ်းခြင်း၊ ယှဉ်ပြိုင်လာမှုကို တိုက်ခိုက်ချေမှုန်းခြင်း စသည့် အချက်များကို စီးပွားရေး၌ ဂျပန်တို့ အသုံးပြုလာကြသည်။

ဂျပန်စီးပွားရေး ကုမ္ပဏီများသည် စစ်ရေးကို စီးပွားရေး၌ ပေါ်ပေါ်ထင်ထင်ဖြစ်စေ၊ မသိမသာ ဖြစ်စေ တစ်နည်းနည်းဖြင့် အသုံးပြုလျက်ရှိသည်ဟု ယူဆရမည်သာ ဖြစ်သည်။ ဤသို့ ယူဆခြင်းသည် စာရေးသူတစ်ဦးတည်း၏ ယူဆချက်မဟုတ်ပါ။ ဖီးလစ်ကော့တလာ (Philip Kotler)၊ ကင်နိုအိုအိုမာ (Kenichi Ohmae)နှင့် အခြားထင်ရှားသော ပညာရှင်များကလည်း ဂျပန်တို့၏ စီးပွားရေး အောင်မြင်မှုသည် စီးပွားရေးကို စစ်ရေးသဖွယ် ကျင့်သုံးခြင်းကြောင့် ဖြစ်ကြောင်း ဖော်ပြခဲ့ကြပါသည်။



မြန်လည်သို့ ဝေဖန်ခြင်း

ဂျပန်၏ စစ်ဖက် ပုဂ္ဂိုလ်များ၊ နိုင်ငံရေးသမားများသည် ဆွန်ဇူး၏ စာပေများနှင့် မဟာဗျူဟာများကို အနှစ်တစ်ထောင်ကျော်ကတည်းက ကျွမ်းဝင်ခဲ့ကြသည်။ ထိုမျှ ကြာညောင်းသည့် ကာလအတွင်း ဂျပန်တို့သည် ဆွန်ဇူး၏ မဟာဗျူဟာများကို ပိုမိုထက်မြက်မှုရှိအောင် ဖန်တီးမွမ်းမံခဲ့ကြသည်။ ဂျပန်မှု ပြုခဲ့ကြသည်။ အခြား စာပေ အယူအဆ များကိုလည်း (ဂျပန်တို့၏ စရိုက်အတိုင်း) ဂျပန်မှု ပြုခဲ့ကြသည်။

အနှစ်တစ်ထောင်ဆိုသော ကာလမှာ မတိုတောင်းသော ကာလပင်ဖြစ်သည်။ ထိုကာလအတွင်း ဂျပန်တို့သည် ဆွန်ဇူး၏ အတွေးအခေါ် အယူအဆများကို မိမိတို့၏ အတွေးအခေါ် အယူအဆများသဖွယ် ဖော်ပြရေးအစရှိသည့်တို့၌ အသုံးပြုကာ အကောင်အထည်ဖော် ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြသည်။

ဂျပန် ဘယ်လောက်ခံမည်နည်း

အနောက်တိုင်းသားတို့က ဂျပန်၏ စီးပွားရေးအောင်မြင်မှုသည် ကြာရှည်ခံလိမ့်မည် မဟုတ် ဟု ယူဆခဲ့ ကြသည်။ ဗြိတိသျှအင်ပါယာတွင် ဥရောပကိုလိုနီနိုင်ငံများ ကြုံတွေ့ခဲ့ရသော ကံကြမ္မာများကို ဂျပန် တို့လည်း ကြုံတွေ့ရလိမ့်မည်ဟု တွေးထင်ခဲ့ကြသည်။

ချမ်းသာကြွယ်ဝ၍ အင်အားခိုင်မာသော အမေရိကန်နိုင်ငံသည်ပင်လျှင် ဒုတိယကမ္ဘာစစ် နောက်ပိုင်း၌ စီးပွားရေး အခက်အခဲများကို ကြုံတွေ့ခဲ့ရသည်။ လွန်ခဲ့သည့် နှစ်များအထိ အမေရိကန်သည် မိမိ၏စီးပွားရေး အောင်မြင်မှု မဆုံးရှုံးအောင် အကြီးအကျယ် ကြိုးစားနေရသည်။

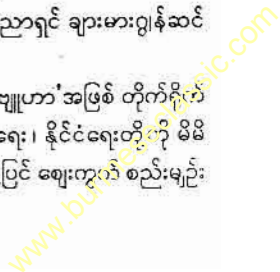
သို့ဖြစ်၍ ဂျပန်သည်လည်း အခြားစီးပွားရေး ပြိုင်ဆိုင်မှုများနှင့် ကြုံလာပါက ဆုံးရှုံးနိုင်လျော့မှု များနှင့် ကြုံတွေ့ရလိမ့်မည်ဟု ထင်ခဲ့ကြသည်။ သို့ရာတွင် လက်တွေ့၌ ဂျပန်သည် ထိုကဲ့သို့ ဖြစ် မလာခဲ့ချေ။



၁၉၈၅ ခုနှစ်လယ်လောက်က ယန်းဌေမြင့်တက်မှု ပြဿနာကြုံတွေ့ခဲ့ရပြီး နောက်ပိုင်း၌ ဂျပန်၏ စီးပွားရေးသည် တားဆီးမရနိုင်လောက်အောင်ပင် အောင်မြင်လာခဲ့သည်။ ဤအခြေအနေကို မြင်တွေ့ရသောအခါ စီးပွားရေး ပညာရှင်တို့အတွက် ဂျပန်အပေါ် ပြန်လည်ပြင်ဆင် ရှုမြင်ဖို့ ဖြစ်လာ ခဲ့ရသည်။

ထိုသို့ ပြန်လည်ပြင်ဆင် ရှုမြင်ကြသော ပညာရှင်များတွင် ၁၉၈၈ ခုနှစ်ထုတ် Trading Places ကျမ်းကိုပြုစုသူ အမေရိကန် စီးပွားရေးပညာရှင် ကလိုက်ဗွီပရက်စ်တိုဝစ် (Clyde V.Prestowitz)၊ ၁၉၈၉ ခုနှစ်ထုတ် The Enigma of Japanese Power စာအုပ်ကိုရေးသူ ဒက်ချ် သတင်းစာဆရာနှင့် စာရေးစရာ ကာရယ်ဗန်ဝုဖရင့် (Karel van Wolferen)၊ ၁၉၈၉ ခုနှစ်က Containing Japan ဆောင်းပါးကို ရေးခဲ့သူ ဂျိန်းဖောလို့ (James Follows)၊ ၁၉၈၅ ခုနှစ်ထုတ် MITI and The Japanese Miracle စာအုပ်ရေးသူ နိုင်ငံရေး သိပ္ပံပညာရှင်နှင့် သုတေသနပညာရှင် ချားမားဂျန်ဆင် (Chalmers Johnson) နှင့် အခြားပညာရှင်များ ပါဝင်ကြသည်။

ထိုပုဂ္ဂိုလ်များသည် ဂျပန်တို့အသုံးပြုသော မဟာဗျူဟာများကို 'စစ်ရေးဗျူဟာ'အဖြစ် တိုက်ရိုက် ခေါ်ရုံသာ ရှိတော့သည်။ သို့သော်လည်း သူတို့ အမြင်၌ ဂျပန်သည် စီးပွားရေး၊ နိုင်ငံရေးတို့ကို မိမိ တွမ်းမိုးချယ်လှယ်ချင်သလို လွှမ်းမိုးချယ်လှယ်၍ရအောင် ဖန်တီးနေကြောင်း၊ ထို့ပြင် ဈေးကွင်း စည်းမျဉ်း





ပြန်လည်သုံးသပ်ခြင်း

စည်းကမ်းများကိုလည်း လိုက်နာဖို့ စိတ်မဝင်စားဘဲ စီးပွားရေးအာဏာဖြင့် ကမ္ဘာကို ချုပ်ကိုင်နိုင်အောင်သာ လုံးပမ်းနေကြောင်း ဖော်ပြခဲ့ကြသည်။

အထက်ပါ ပညာရှင်များသည် စီးပွားရေးအားဖြင့် ဂျပန်တို့လွှမ်းမိုးခြင်းကို ဖြိုခွဲရန် နည်းလမ်း အမျိုးမျိုးကို ညွှန်ပြခဲ့ကြ၏။ ထိုသို့ စီးပွားရေး လွှမ်းမိုးမှုကို ဖြိုခွဲရန် အမေရိကန်က ထုတ်လုပ်သော ပစ္စည်းများ (ဥပမာ ကွန်ပျူတာ အကြီးစားများ၊ ဆီမီကွန်ဒတ်တာခေါ် တစ်ပိုင်းလျှပ်ကူပစ္စည်းများ)ကို အာမခံချက်ပေးနိုင်သော ဈေးကွက်ရှယ်ယာများ၊ ထိုက်သင့်သော အကျိုးအမြတ်များ ဂျပန်၌ ရရှိရန် လုပ်ဆောင်သင့်ကြောင်း၊ ထို့ပြင် ဘဏ်လုပ်ငန်း၊ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်း စသည်တို့ကိုလည်း အကာအကွယ်ပေးရန် တောင်းဆိုအပ်ကြောင်းတို့ကို ဖော်ပြခဲ့ကြ၏။

ဤတောင်းဆိုချက်များကို မလိုက်နာပါက အပြန်အလှန်အားဖြင့် အမေရိကန်နိုင်ငံ၌ လာရောက် ရောင်းချသော ဂျပန်ပစ္စည်းများ မရောင်းချနိုင်ရေးအတွက် အမေရိကန်တို့က အလျင်အမြန် ဟန့်တား ပြစ်ဒဏ် လုပ်ဆောင်သင့်ကြောင်း ဖော်ပြခဲ့ကြ၏။

အချုပ်အားဖြင့်ကြည့်ပါက ထိုပြန်လည် ပြင်ဆင်မှုမြင်ရေး ပညာရှင်များနှင့် ဂျပန်သည် စီးပွားရေး စစ်ခင်းကျင်းနေခြင်းပင် မဟုတ်ပါလော။ ဤအချက်သည်ပင် စစ်ရေးနှင့် စီးပွားရေး မဟာ ဗျူဟာများသည် ဆက်စပ်လျက်ရှိနေကြောင်း ဖော်ပြနေခြင်းဖြစ်သည် မဟုတ်ပါလော။



BURMESE CLASSIC



နန္ဒာသိန်းစံ
စီးပွားရေးနှင့်စစ်ရေး ဗျူဟာ