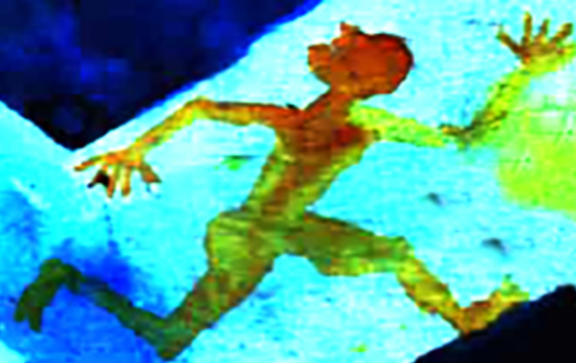




မီးပွားရူးအကျပ်အတည်းမှ
လွတ်မြောက်ရေး
မောင်ပေါ်ထွန်း

စာရေးသူအကြောင်း

ဤစာအုပ်မူရင်းကို ရေးသားသူ ‘ခူးခင်-ဟော’ သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမှုဆောင်အရာရှိ၊ အတိုင်ပင်ခံပုဂ္ဂိုလ်၊ ကျမ်းပြုဆရာနှင့် လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဟောပြောပို့ချသူ ဖြစ်သည်။ ။ ရှေးခေတ် ကမ္ဘာကျော် တရုတ်စစ်သူကြီး ဆွန်ဇူး (Sun Tzu) ၏ ‘သေနင်္ဂဗျူဟာကျမ်း’ Art of War ကို ဖွင့်ဆို ရေးသားရာတွင် အထူးကျွမ်းကျင်သူအဖြစ် ထင်ရှားသည်။ ။ ဆွန်ဇူး၏ သေနင်္ဂဗျူဟာ သဘောတရားများကို စီးပွားရေး လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ကုန်ပစ္စည်းများအား ဈေးကွက်တင် ရောင်းချခြင်း၊ စားသုံးသူများ ကျေနပ်မှုရရှိအောင် ဝန်ဆောင်မှုပြုခြင်း၊ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းစဉ် အရပ်ရပ်ကို ဦးဆောင်ကြ ကြီးကြပ်ခြင်း၊ အစုအဖွဲ့လိုက် ဆောင်ရွက်ခြင်း၊ မဟာဗျူဟာ စီမံကိန်း ချမှတ်ခြင်းနှင့် ပြည်သူ့ဆက်ဆံရေး လုပ်ငန်းများ ဆောင်ရွက်ခြင်း စသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲမှု ပညာရပ်အသီးသီး၌ လက်တွေ့ အသုံးပြုခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍ လည်း ရေးသား၊ တယ်လီဗီးရှင်းနှင့် စာနယ်ဇင်းများမှ တစ်ဆင့် မကြာခဏ ဆွေးနွေး ဟောပြော ရေးသားတင်ပြလေ့ရှိသည်။ ။

ခူးခင်-ဟောသည် စင်ကာပူတွင် နေထိုင်ကာ ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီ (Stirling Training & Management Consultant Pte Ltd.) ကို တည်ထောင် လုပ်ကိုင်လျက်ရှိသည်။ ။ သူ့ကုမ္ပဏီသည် ဖောက်သည် လုပ်ငန်းရှင်များ ၏ အောင်မြင်ရေးအတွက် စီမံခန့်ခွဲမှု ပညာရပ်ဆိုင်ရာ သဘောတရားနှင့်

နည်းစနစ်များကို အကြံပေးညွှန်ပြသည် ။ ယင်းသဘောတရားနှင့် နည်းစနစ်များကို သူက ‘ဆွန်ဇူးအလိုကျ စီမံခန့်ခွဲနည်း’ (Management the Sun Tzu Way) ဟူ၍ အမည်ပေးထားသည် ။ သူသည် ‘Asia21’ မဂ္ဂဇင်းတွင် လည်း ပင်တိုင် ဆောင်းပါးရှင်အဖြစ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲရေးသဘောတရားများကို လစဉ် ရေးသားလျက်ရှိသည် ။ ထို့ပြင် ‘စင်ကာပူ စီမံခန့်ခွဲမှု သိပ္ပံ’ (Singapore Institute of Management) တွင် လည်း ဘွဲ့လွန်ဒီဂရီ အစီအစဉ်အတွက် မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံခန့်ခွဲမှု ပညာရပ်ကို အချိန်ပိုင်း ကထိကအဖြစ် သင်ပြပို့ချနေသည် ။

ခူးခင်-ဟောသည် အောက်ပါ စာအုပ်များကိုလည်း ရေးသားထုတ်ဝေခဲ့ပြီး ဖြစ်သည် ။

(1)War at Work : Applying Sun Tzu’ s Art of War in Toay’ s Business World (2) Sun Tzu’ s Art of War (3) Personal Management Manual (4) Sun Tzu and Management (5) Personal Policies: The Art of Attracting, Motivating and Keeping People (6) Applying Sun Tzu’ s Art of War in Corporate Politics (7) Sun Tzu; The Keeper of CEO’ s Conscienco.

စာရေးသူ၏ အမှာ

လွန်ခဲ့သော ၁၉၉၇ ခုနှစ် နောက်ဆုံး လေးလပိုင်း တစ်ဝိုက်လောက် က အာရှနိုင်ငံ တော်တော်များများ ၏ ငွေကြေးဈေးကွက်အခြေအနေ အတော်ကလေး ဖရိဖရဲ ဖြစ်သွားခဲ့သည်။ ။ ပထမဦးစွာ သက်ဆိုင်ရာ နိုင်ငံများ ၏ ငွေကြေးတန်ဖိုး ဆိုးဆိုးရွားရွား ကျဆင်းသွားသည်။ ။ ထို့နောက် စတော့ရှယ်ယာ ဈေးကွက်ပျက်ပြီး ၁၉၉၈ ခုနှစ်၊ နှစ်ဦးပိုင်းတွင် စတော့ရှယ်ယာ အများ စုမှာ မူလဈေးနှုန်း တစ်ဝက်သာ တန်ဖိုးရှိတော့သည်။ ။ ဤဖြစ်ရပ်ကြောင့် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင် အများ စုပင် အံ့အားကြီး သင့်ပြီး အကြီးအကျယ် အကျပ်ရိုက်ကုန်ကြသည်။ ။ မိမိတို့ ၏ လုပ်ငန်းများ တည်မြဲရေးနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ ကာကွယ်ရေးအတွက် ကြံရာမရ ဖြစ်ကုန်ကြသည်။ ။

ဤစာအုပ်ကို ရေးသားနေစဉ်အတွင်း စာရေးသူသည် လူတော်တော်များများ နှင့် တွေ့ဆုံ ဆွေးနွေးခဲ့ရာ ၎င်းတို့ က ရေးသူအား အောက်ပါ မေးခွန်းနှစ်ခုကို မေးခဲ့ကြ၏။

‘ဒီဖြစ်ရပ်ဟာ ကျုပ်တို့ အတွက် အဆုံးစွန်ဖြစ်ရပ်ပဲလား’

‘စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ခေါင်းဆောင်တွေနဲ့ တိုင်းပြည်ခေါင်းဆောင်တွေ အနေနဲ့ ဒီအကျပ်အတည်းကို ဘယ်လို ကိုင်တွယ် ဖြေရှင်းကြမှာလဲ’

ပထမမေးခွန်းအတွက် စာရေးသူ၏ အဖြေမှာ ‘ဒီဖြစ်ရပ်ဟာ ကျွန်တော်တို့ အတွက် အဆုံးစွန်ဖြစ်ရပ် မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ အသက်ရှင်နေထိုင်ဖို့ ကျန်နေပါသေးတယ်။ ကျွန်တော်တို့ အသက်ရှင်ကို ရှင်နေရဦးမယ်’ ဟူ၍ ဖြစ်သည်။ ။

ဒုတိယမေးခွန်း၏ အဖြေကတော့ ‘အများ စုအနေနဲ့ သူတို့ ရဲ့ ဆုံးရှုံးမှုအတွက် ဒါမှ မဟုတ် ကံဆိုးမှုအတွက် လက်နှစ်ဖက်ကို ကျစ်ကျစ်ပါ

အောင် ဆုပ်ညှစ်ပြီး ခြုံသံပါအောင် ညည်းကြလိမ့်မယ်။ တခြားသူတွေ ကို လက်ညှိုးထိုး အပြစ်ဖို့ ပြီး အကျိုးမရှိတာတွေကို လျှောက်လုပ်ကြလိမ့်မယ်။ ဒါမှ မဟုတ် သူတို့ ကို ဒီအဖြစ်ဆိုးက ကယ်တင်ပေးမယ့် ‘မြင်းဖြူရှင်’ (White Knight) ကို သွေးရူးသွေးတန်း စောင့်မျှော်နေကြလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ တချို့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေကတော့ ဘယ်တော့မှ လက်နက်ချမှာ မဟုတ်ဘူး ။ ဘယ်တော့မှ အသေခံမှာ မဟုတ်ဘူး ။ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေက ‘အကျပ်အတည်း’ (Crisis) ဆိုတာ တရုတ်ဘာသာ စကားအရ ‘အန္တရာယ်’ (Danger) နှင့် ‘အခွင့်အလမ်း’ (Opportunity) ဆိုပြီး အဓိပ္ပာယ်နှစ်မျိုး ထွက်တယ်ဆိုတာကို သတိရကြလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ အနေနဲ့ အဲဒီ အကျပ်အတည်းထဲက သင်ခန်းစာယူပြီးတော့ အခြေအနေဆိုးထဲက လွတ်မြောက်အောင် အစွမ်းကုန် ကြိုးစားကြလိမ့်မယ်’ ဟူ၍ ဖြစ်၏။

တကယ် ဆိုသော် ကျွန်တော်တို့ အနေဖြင့် အဆိုပါ အကျပ်အတည်းကြောင့် စိတ်ဓာတ်ကျပြီး လုံးဝ လက်မြောက် အရှုံးပေး စရာ မလိုသေး၊ အာရှနိုင်ငံများ သည် ရေရှည်တွင် တိုးတက်နိုင်စရာ အလားအလာတွေ အများကြီး ရှိနေသေးသည် ။ တစ်ဖက်က ကြည့်လျှင် ဤအကျပ်အတည်းသည် စီးပွားအခြေအနေကို ‘ညှိပေး’ သည့် သဘောမျိုးလည်း ဖြစ်နိုင်သည် ။ အဘယ်ကြောင့် ဆိုသော် စီမံခန့်ခွဲမှု ညံ့ဖျင်းသော ကုမ္ပဏီတွေ ‘အကျပ်အတည်း’ ဒီရေနှင့် မျောပါသွားကြပြီး ၎င်းတို့က အမြော်အမြင်ရှိသော၊ ဆန်းသစ်တီထွင်မှု မဟာဗျူဟာရှိသော၊ ကျွမ်းကျင်မှုရှိသော အမှုထမ်းများ ၏ အရည်အချင်းများကို ထိရောက်စွာ အသုံးချတတ်သော ကုမ္ပဏီများ အတွက် နေရာဖယ်ပေးကြမည် ဖြစ်သောကြောင့်တည်း။

စီးပွားရေး ကပ်ရောဂါများအား လုံးဝဥသံ့ အမြစ်ပြတ် ပျောက်ကင်းအောင် ကုသနိုင်သော ‘ကုထုံး’ သို့မဟုတ် ‘နတ်ဆေး’ ကို (

စာရေးသူအပါအဝင်) မည်သူမျှ မဖော်ထုတ်နိုင်သေးချေ။ သို့သော်လည်း လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်း ၂၅၀၀ ခန့်က ကမ္ဘာကျော် တရုတ်စစ်သူကြီး ဆွန်ဇူး ရေးသားပြုစုခဲ့သည့် ‘သေနင်္ဂဗျူဟာ’ ကျမ်းလာ သော့ချက် သဘောတရားများ သည် စီးပွားရေး အကျပ်အတည်းမှ လွတ်မြောက်ရေးအတွက် ထိရောက်စွာ အထောက်အကူ ပြုနိုင်လိမ့်မည်ဟု စာရေးသူအနေဖြင့် လေးနက်စွာ ယုံကြည်ပါသည်။ ။ အဆိုပါ သဘောတရားများ သည် အချိန်ကာလ၏ စမ်းသပ်မှုကို နှစ်ပေါင်း နှစ်ထောင့်ငါးရာခန့်မျှ ခံနိုင်ရည်ရှိခဲ့ပြီး ဖြစ်သည်။ ။ ထို့ကြောင့် ယင်းတို့ ကို စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းမှ လွတ်မြောက်ရေးအတွက်သော် လည်းကောင်း၊ (ယုတ်စွအဆုံး) စိတ်ဓာတ်ရေးရာ အားဖြည့်ရေးအတွက်သော် လည်းကောင်း ထိရောက်စွာ အသုံးပြုနိုင်ပါသည်။ ။

ပထမအချက်နှင့် ပတ်သက်၍ စားရေးသူ၏ ခံယူချက်ကို ကျန်းမာရေး ဂရုစိုက်သောသူနှင့် ဥပမာ တင်စားလိုသည်။ ။ ကျန်းမာရေးကို အထူးဂရုစိုက်သူသည် (ဂရုမစိုက်သူနှင့် ယှဉ်လျှင်) ရောဂါဝေဒနာကင်းရှင်းပြီး ကျန်းကျန်းမာမာ နေရဖို့ အခြေအနေက ပို၍ များ သည်။ ။ မလွဲသာ မရှောင်သာဘဲ စီးပွားရေး အခက်အခဲနှင့် အကျပ်အတည်းကြုံရလျှင် အခြေခံ အဓိကအချက်မှာ မှောက်ရက်မလဲဘဲ ပက်လက်လဲရန် ဖြစ်၏။ ။ ယင်းသို့ ပက်လက် လဲနိုင်ရေးအတွက် ကောင်းမွန်ထိရောက်သော စီမံခန့်ခွဲမှု အလေ့အကျင့်များ မလွဲမသွေ လိုအပ်သည်။ ။ ဤစာအုပ်တွင် ယင်းအလေ့အကျင့်ကောင်းများကို အပြည့်အစုံ ဖော်ပြထားသည်။ ။

ဆွန်ဇူး၏ ‘သေနင်္ဂဗျူဟာ’ ကို ကောင်းစွာ အသုံးပြုပြီး တည်ငြိမ်သော ကာလတွင် ဖြစ်စေ၊ အကျပ်အတည်းကာလတွင် ဖြစ်စေ အောင်ပွဲ ခံနိုင်ရန် ရည်ရွယ်ချက်ဖြင့် ဤစာအုပ်ကို ရေးသားခြင်း ဖြစ်သည်။ ။ ဤ

စာအုပ်ပါ အကြောင်းအရာများ သည် ရှင်းလင်းလွယ်ကူသည် ။ တစ်ခုနှင့်တစ်ခု ဆက်စပ်ညီညွတ်သည် ။ အကျပ်အတည်းမှ လွတ်မြောက်ရေးအတွက် အမြော်အမြင်ရှိရမည်၊ အရည်အချင်းရှိရမည်၊ အမှုထမ်းများ ၊ ဖောက်သည် များ ၊ စားသုံးသူများ နှင့် ကုန်ပစ္စည်း ပေးသွင်းသူများအား အလေးအနက် ဂရုစိုက်ရမည်။ သို့မှသာ သာလျှင် ၎င်းတို့ အနေဖြင့် ကုမ္ပဏီ၏ ရည်မှန်းချက် အောင်မြင်ရေးအတွက် တုံ့ပြန် အထောက်အကူ ပြုလာကြလိမ့်မည်။ ကုမ္ပဏီ၏ မဟာဗျူဟာ အလုပ်ဖြစ်ရေးအတွက် ၎င်းတို့ အား ထိရောက်စွာ အသုံးပြုနိုင်လိမ့်မည်။ ထို့ပြင် မိမိကုမ္ပဏီအား အခြားကုမ္ပဏီများ နှင့် မတူ တစ်မူထူးခြားစေမည့် အောင်မြင်ရေး မဟာဗျူဟာများကို ဖော်ဆောင်နိုင်သည့် မရှိမဖြစ်လိုအပ်သော ဆန်းသစ်တီထွင်မှု စိတ်ဓာတ်ကိုလည်း မြှင့်တင်ပေးနိုင်လိမ့်မည်။

ဤစာအုပ်ကို အလေးအနက်ထား၍ ဖတ်ရှုစေလိုပါသည် ။ ထို့နောက် စာအုပ်ပါ သဘောတရားနှင့် နည်းလမ်းများကို ကောင်းစွာ လိုက်နာကျင့်သုံးစေလိုပါသည် ။ အကျိုးရလဒ်မှာ အကျပ်အတည်းကာလတွင် သက်လုံကောင်းကောင်း ဖြင့် တောင့်ခံနိုင်ပြီး အခြေအနေ ကောင်းလာချိန်တွင် ထူးခြားစွာ အောင်ပွဲခံနိုင်ပါလိမ့်မည်။

ဤစာအုပ်ကို ရေးသားရာတွင် ၁၉၉၂ ခုနှစ်က ဟွန်ချန်းမေ (Hwnag Chung-Mei) ဘာသာပြန်ဆိုပြီး စာရေးသူ တည်းဖြတ် ထုတ်ဝေခဲ့သော ‘ဆွန်ဇူး၏ သေနင်္ဂဗျူဟာကျမ်း’ (Sun Tzu’s Art of War) စာအုပ်ကို အခြေခံ မှီငြမ်းပြုပါသည် ။

ခူးခင်-ဟာ

[ဇန်နဝါရီ၊ ၁၉၉၈]
