

{ வெற்றி }

சூத்திரங்கள் பன்னிரண்டு

பிரையன் டிரேசி



ஜே. சுரேந்திரன்

Tamil translation of
Brian Tracy's SUCCESS RECIPE
www.indianguide.in

வெற்றி சூத்திரங்கள் பன்னிரண்டு

பிரையன் டிரேசி & ஜே. சுரேந்திரன்

தமிழில்: நாகலட்சுமி சண்முகம்



மஞ்சள் பப்ளிஷிங் ஹவுஸ்

www.indianguide.in

First published in India by



Manjul Publishing House Pvt. Ltd.

- 2nd Floor, Usha Preet Complex,
42 Malviya Nagar, Bhopal 462 003 - India
 - 7/32, Ground Floor, Ansari Road, Daryaganj, New Delhi 110 002
- Email: manjul@manjulindia.com Website: www.manjulindia.com

Distribution centres:

Ahmedabad, Bengaluru, Bhopal, Kolkata, Chennai,
Hyderabad, Mumbai, New Delhi, Pune

Original English edition first published in the Indian subcontinent 2013 by Pan
an imprint of Pan Macmillan, a division of Macmillan Publishers Limited
Pan Macmillan, 20 New Wharf Road, London N1 9RR
Basingstoke and Oxford
Associated companies throughout the world
www.panmacmillan.com

Copyright © Brian Tracy and Surendran J 2013

The right of Brian Tracy and Surendran J to be identified as the authors of this
work has been asserted by them in accordance with the
Copyright, Design and Patents Act 1988.

Tamil translation of
Brian Tracy and J Surendran's SUCCESS RECIPE

This edition first published in India in 2014

ISBN 978-81-8322-474-1

Translation by Nagalakshmi Shanmugam
Editing and Layout by PSV Kumarasamy

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced,
stored in or introduced into a retrieval system, or transmitted, in any form, or by
any means (electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise)
without the prior written permission of the publisher. Any person who does any
unauthorized act in relation to this publication may be liable to criminal
prosecution and civil claims for damages.

www.indianguide.in

நூலாசிரியர்கள் பிரையன் டிரேசி

அமோகமாக விற்பனையாகிக் கொண்டிருக்கும் 45க்கும் மேற்பட்ட நூல்களின் ஆசிரியர் பிரையன் டிரேசி. அவருடைய புத்தகங்கள் பல மொழிகளில் மொழிபெயர்க்கப்பட்டுள்ளன.

1944ம் ஆண்டு கனடாவில் பிறந்த அவர் 1000க்கும் மேற்பட்டப் பெருநிறுவனங்களுக்கு ஆலோசனைகள் வழங்கியுள்ளார். அமெரிக்கா, கனடா மற்றும் 55க்கும் மேற்பட்ட நாடுகளில் தான் நிகழ்த்திய 5000க்கும் மேற்பட்டக் கருத்தரங்குகள் மற்றும் சொற்பொழிவுகள் வாயிலாக அவர் 50 லட்சம் பேரைச் சென்றடைந்துள்ளார். ஒரு மேடைப் பேச்சாளர் மற்றும் கருத்தரங்குகளை நடத்துபவர் என்ற முறையில் ஒவ்வொரு வருடமும் 250,000க்கும் மேற்பட்ட மக்களிடம் அவர் பேசி வருகிறார். ஆறு கண்டங்களில் பரந்து கிடக்கும் 80க்கும் மேற்பட்ட நாடுகளுக்கு பிரையன் டிரேசி பயணம் செய்துள்ளார். அவர் 4 மொழிகளில் பேசக்கூடியவர்.

அவர் தன் மனைவியுடனும் நான்கு குழந்தைகளுடனும் அமெரிக்காவிலுள்ள கலிஃபோர்னியா மாநிலத்தில் மகிழ்ச்சியாகக் குடும்பம் நடத்தி வருகிறார்.

ஜே. சுரேந்திரன்

சுரேந்திரன். இந்தியாவில் சர்வதேசப் பயிலரங்குகளையும் கருத்தரங்குகளையும் ஏற்பாடு செய்கின்ற 'சக்சஸ் ஞான்' என்ற மிகப் பெரிய நிறுவனத்தின் நிறுவனர் மற்றும் தலைவர். பிரையன் டிரேசி, ஜான் கிரே. ஜாக் கேன்ஃபீல்டு. பிளேர் சிங்கர். நிக் ஹேலிக் உட்பட மிகப் பிரபலமான சர்வதேசப் பேச்சாளர்கள் பலரை அந்நிறுவனம் இந்தியாவிற்கு அழைத்து வந்து சொற்பொழிவாற்ற வைத்துள்ளது.

சுரேந்திரன் 'சர்வதேச வியாபாரத்தில்' முதுகலைப் பட்டப்படிப்பை முடித்துள்ளார். சக்சஸ் ஞான் நிறுவனத்தின் மூலமாக, உலகிலுள்ள சிறந்தவற்றை இந்தியாவிற்குக் கொண்டு வருவதும். இந்தியாவிலுள்ள மிகச் சிறந்தவற்றை உலகிற்கு எடுத்துச் செல்வதும் தான் அவருடைய லட்சியம். வசதியற்றக் குழந்தைகளுக்கும் மாணவர்களுக்கும் கல்வியை வழங்குவதை நோக்கமாகக் கொண்டு இயங்கி வருகின்ற 'அக்ஷர தான்' என்ற ஒரு கல்வி அறக்கட்டளையையும் அவர் நிர்வகித்து வருகிறார்.

அவர் தன் மனைவி ஷைனி சந்திரனுடன் சென்னையில் வசித்து வருகிறார்.

மொழிபெயர்ப்பாளர் நாகலட்சுமி சண்முகம்

நாகலட்சுமி மிகச் சிறந்த ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளர். மக்களிடம் பரிபூரண மாற்றம் கொண்டுவரும் கருத்தரங்குகளை இவர் நடத்தி வருகிறார். அவர் முழுநேரப் பேச்சாளராக ஆவதற்கு முன்பு, பத்து வருடங்கள் கணினித் துறையில் தலைமைப் பொறுப்பு உட்படப் பல பதவிகளை வகித்தார்.

தமிழ் நாடகத் துறையின் முன்னோடி மேதைகளான டி.கே.எஸ் சகோதரர்களில் ஒருவரான திருமுத்துசாமி அவர்களின் பேத்தியான நாகலட்சுமியிடம் இருக்கும் இயல்பான தமிழ் ஆர்வம் தமிழ் மொழிபெயர்ப்புத் துறைக்கு அவரை இழுத்து வந்துள்ளது.

அவர் கடந்த மூன்று ஆண்டுகளில் மட்டும் சுமார் முப்பத்தைந்து புத்தகங்களை மொழிபெயர்த்துள்ளார். அவருடைய மொழிபெயர்ப்பு நூல்களில் ரோன்டா பைர்ன், டாக்டர் ஜோசப் மர்ஃபி, ஜான் மேக்ஸ்வெல், டாக்டர் ஸ்பென்சர் ஜான்சன், நார்மன் வின்சென்ட் பீல், ஜான் கிரே, கேரி சேப்மேன், ஜாக் கேன்ஃபீல்டு, மார்க் விக்டர் ஹான்சன், பிரையன் டிரேசி, ஸ்டீபன் ஆர். கவி, ராபர்ட் கியோஸாகி, டேல் கார்னகி போன்ற சர்வதேச அளவில் கொண்டாடப்படுகின்ற தலைசிறந்த நூலாசிரியர்களின் நூல்களும் அடங்கும்.

2014ல் திருப்பூர் தமிழ்ச் சங்கம் அவருக்குத் தமிழ் மொழிபெயர்ப்புத் துறைக்கான சிறப்பு விருதை வழங்கி அவரை கௌரவித்துள்ளது.

நாகலட்சுமி தன் கணவருடனும் தன் குழந்தைகள் இருவருடனும் தற்போது மும்பையில் வசித்து வருகிறார்.

தங்கள் வாழ்நாள் நெடுகிலும் நிபந்தனையற்ற அன்பைப் பெறும்போது மக்கள் மிக உயர்ந்த சுயமதிப்பையும் மிக அதிக அளவிலான தன்னம்பிக்கையையும் கொண்டவர்களாக ஆவார்கள் என்பதற்கான வாழும் எடுத்துக்காட்டுகளாகத் திகழ்கின்ற, என் வாழ்வின் ஒளியாகத் திகழும் என் மனைவி பார்பராவுக்கும், என் அற்புதமான குழந்தைகள் கிறிஸ்டினா, மைக்கேல், டேவிட், மற்றும் கேத்தரீனுக்கும் இந்நூலை நான் சமர்ப்பிக்கிறேன்.

- பிரையன் டிரேசி

என்மீது தன் தெய்வீக அருளைப் பொழியும் என் குருவான மகாவதாரம் பாபாஜி அவர்களுக்கும், உத்வேகத்தின் ஊற்றாய் விளங்கும் என் தாயாருக்கும், வலிமையான பக்கத்துணையாக இருக்கின்ற என் சகோதரர் பிரவீனுக்கும். நிபந்தனையற்ற அன்பையும் ஆதரவையும் வழங்குகின்ற என் மனைவி ஷெனிக் கும் நான் இந்நூலைச் சமர்ப்பிக்கிறேன்.

- ஜே. கரேந்திரன்

உள்ளடக்கம்

நுழையுமுன்
முன்னுரை

- 1 [உங்களுடைய அனைத்து இலக்குகளையும் நிர்ணயித்து அவற்றை அடையுங்கள்](#)
- 2 [உங்கள் வாழ்வின் உண்மையான குறிக்கோளைக் கண்டுபிடியுங்கள்](#)
- 3 [ஒரு வெற்றியாளரைப் போலச் சிந்தியுங்கள்](#)
- 4 [உங்கள் வாழ்க்கைக்குப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளுங்கள்](#)
- 5 [உங்கள் வலிமைகளைக் கண்டுபிடியுங்கள்](#)
- 6 [வெற்றிக்கு உங்களைத் தயார்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்](#)
- 7 [பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தைப் பெறுங்கள்](#)
- 8 [உங்கள் சொந்தத் தொழிலைத் துவக்குங்கள்](#)
- 9 [செல்வாக்கு செலுத்தும் கலையில் வித்தகராக ஆகுங்கள்](#)
- 10 [மற்றவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதற்கான உத்திகளைக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள்](#)
- 11 [உங்கள் வேலையில் மிகச் சிறந்தவராகத் திகழுங்கள்](#)
- 12 [முயற்சியை ஒருபோதும் கைவிடாதீர்கள்](#)

நுழையுமுன்

2005ம் ஆண்டு மார்ச் மாதத்தில் பிரையன் டிரேசியின் முழுநாள் பயிலரங்கு ஒன்றில் கலந்து கொள்வதற்கு எனக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கிடைத்தபோதுதான் என் வாழ்வின் குறிக்கோள் குறித்தத் தெளிவை நான் பெற்றேன். அப்பயிலரங்கில் நான் கற்றுக் கொண்ட யோசனைகளும் உத்திகளும் என் வாழ்க்கையைப் பரிபூரணமாக மாற்றின. நான் அதிக எண்ணிக்கையிலான புத்தகங்களைப் படிக்கத் தொடங்கினேன், ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களைக் கேட்கவும் பயிலரங்குகளில் அடிக்கடி கலந்து கொள்ளவும் துவங்கினேன். நான் கற்றுக் கொண்டவற்றை நான் எவ்வளவு அதிகமாகச் செயல்படுத்தினேனோ, என்னுடைய உறவுகள் அவ்வளவு அதிகமாக மேம்பட்டதை நான் உணர்ந்தேன். அதோடு, பொருளாதார வெற்றியையும் நான் ருசிக்கத் துவங்கினேன்.

வெற்றி சூத்திரங்கள் என்ற இந்நூல், மிகக் குறுகிய காலத்திற்குள் அதிக அளவு சாதிப்பதற்குத் தேவையான, நடைமுறையில் செயல்படுத்தத்தக்க நிரூபிக்கப்பட்ட, எளிய யோசனைகளையும் வழிமுறைகளையும் உத்திகளையும் உங்களுக்குக் கற்றுக் கொடுக்கும்.

இந்நூல், குறுகிய காலத்திற்குள் அதிகமாகச் சாதிப்பதில் தீவிரமாக இருக்கும் மக்களுக்காக எழுதப்பட்டுள்ளது. ஒவ்வொருவரும் தன் வாழ்வில் அற்புதமான ஏதோ ஒன்றைச் சாதிக்கும் திறன் படைத்தவர்கள்தான் என்று நான் ஆழமாக

நம்புகிறேன். உலகில் ஏதேனும் ஒரு நேர்மறையான வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்த வேண்டும் என்பதுதான் நம் ஒவ்வொருவருக்கும் இருக்கின்ற மிக உயர்ந்த லட்சியமாக இருக்கும் என்று நான் நினைக்கிறேன். மற்றவர்களுடைய வாழ்க்கையை மேம்படுத்தவும் சிறப்புறச் செய்யவும்கூடிய ஒன்றைச் செய்யும்போது மட்டுமே நாம் உண்மையிலேயே மனிதத்தன்மை கொண்டவர்களாகவும் உண்மையிலேயே உயிர்த்துடிப்பு மிக்கவர்களாகவும் உணர்கிறோம். உங்கள் வாழ்க்கையும் உங்கள் எதிர்காலமும் உங்களுடைய சொந்தக் கட்டுப்பாட்டில்தான் உள்ளன என்ற உணர்வை நீங்கள் பெறுவதுதான் உங்களுக்குக் கிடைக்கக்கூடிய மிக அற்புதமான அனுபவமாக இருக்கும்.

உங்கள் எதிர்காலத்தை உங்கள் கையில் எடுத்துக் கொண்டு, உங்கள் வாழ்வின் வேகத்தைத் துரிதப்படுத்தி, நீங்கள் இதுவரை கற்பனை செய்திராத அளவு வேகமாகவும் அதிகமாகவும் முன்னேறிச் செல்வது எப்படி என்பதை இப்புத்தகம் உங்களுக்குக் காட்டும்.

இந்நூலில் கூறப்பட்டுள்ள யோசனைகளை நீங்கள் செயல்படுத்தும்போது, நீங்கள் எடுத்து வைக்கும் ஒவ்வொரு அடியிலும் உங்களுக்கு வெற்றி மேல் வெற்றி வந்து சேர்வதற்கும், உங்கள் வாழ்க்கை மிகவும் உற்சாகமூட்டுவதாக இருப்பதற்கும் என் வாழ்த்துக்கள்.

- ஜே. சுரேந்திரன்

சென்னை

ஆகஸ்ட் 2013

முன்னுரை

ஓர் இளைஞன் ஒருமுறை ஒரு தத்துவவியலாளரிடம், "வாழ்க்கை மிகவும் கடினமாக உள்ளது," என்று கூறினான்.

அதற்கு அந்தத் தத்துவவியலாளர், சிந்தனைப்பூர்வமாக, "எதனோடு ஒப்பிடுகையில் வாழ்க்கை மிகவும் கடினமாக உள்ளது?" என்று கேட்டார்.

வாழ்க்கை ஓர் அற்புதமான, விலை மதிப்பிட முடியாத விஷயம். நம்மில் பலருக்கு, இன்றைய நம் வாழ்வில், முன்பு ஒருபோதும் இல்லாத அளவுக்கு ஏராளமான வாய்ப்புகளும் சாத்தியக்கூறுகளும் பொங்கி வழிகின்றன. மனித வரலாற்றிலேயே இந்தக் காலகட்டம்தான் உயிர் வாழ்வதற்கான மிகச் சிறந்த நேரம் என்று கூறலாம். இன்னும் சொல்லப் போனால், இனிவரும் வருடங்கள் அதிகச் சிறப்பானவையாகவும் அதிக ஒளிமயமானவையாகவும் தோன்றுகின்றன.

"வாழ்க்கையை நீங்கள் மதிக்கிறீர்களா ? அப்படியென்றால், நேரத்தை வீணாக்காதீர்கள். ஏனெனில், நேரம்தான் வாழ்க்கை," என்று பெஞ்சமின் ஃபிராங்க்ளின் கூறியுள்ளார்.

எதிர்பாராத இடையூறுகள், நெருக்கடிகள், திடீர் விருந்தினர்கள், அல்லது தொலைபேசி அழைப்புகளால் நமக்கு மாபெரும் நேர விரயமோ அல்லது வாழ்க்கை விரயமோ ஏற்படுவதில்லை. மக்கள் தங்களுக்கென்று எந்தவோர் இலக்கும் இல்லாமல், வாழ்வில் எந்தவோர் அர்த்தமோ அல்லது குறிக்கோளோ இல்லாமல் வாழ முற்படும்போதுதான் மாபெரும் நேர விரயமும்

வாழ்க்கை விரயமும் ஏற்படுகின்றன. 'திட்டமிடத் தவறுவது என்பது, தோல்விக்குத் திட்டமிடுவது என்று அர்த்தம், என்ற கூற்று உண்மையிலும் உண்மை.

ஒரு திறந்தவெளியில் ஒரு முயலைத் துரத்திக் கொண்டு ஓடும் ஒரு நாயைப்போலவே பலர் தங்கள் வாழ்க்கையை வாழ்கின்றனர். அந்த நாய் அந்த முயலைத் துரத்திச் செல்லும்போது, திடீரென்று எங்கிருந்தோ இன்னொரு முயல் முளைக்கும். இப்போது அந்த நாய் அந்த இரண்டாவது முயலைத் துரத்திச் செல்லும். அது அந்த முயலைக் கிட்டத்தட்டப் பிடித்திருக்கும்போது, ஒரு மூன்றாவது முயல் அதன் முன்னால் வந்து குதிக்கும். இப்போது அந்த நாய் அதைத் துரத்திக் கொண்டு வேறொரு திசையில் ஓடும். இவ்வாறு பல்வேறு முயல்களைத் துரத்தித் துரத்தி, நாளின் முடிவில் அது முற்றிலுமாகக் களைத்துப் போயிருக்கும், ஆனால் ஒரு முயலைக்கூட அது பிடித்திருக்காது.

பலருடைய வாழ்க்கைக் கதையும் இப்படித்தான் இருக்கிறது. மக்கள் தங்கள் இலக்குகள் மற்றும் குறிக்கோள்கள் குறித்துத் தெளிவின்றி இருப்பதால், அவர்கள் ஒவ்வொரு வேலையாக மாறுகின்றனர். முதலில் ஒரு குறிப்பிட்ட முதலீட்டுத் திட்டத்தில் முதலீடு செய்கின்றனர், பிறகு வேகமாக இன்னொரு வகையான முதலீட்டிற்குத் தாவுகின்றனர். ஒருவருடன் காதல் உறவை வளர்த்துக் கொண்டு, பிறகு அந்த உறவை உதறிவிட்டு விரைவாக இன்னொரு உறவை நாடுகின்றனர். ஒரு சராசரி நபர், தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்க்கும்போது ஒரு மணிநேரத்திற்கு சுமார் நூறு முறை ரிமோட் கன்ட்ரோல் கருவியைப் பயன்படுத்திச் சேனல்களை மாற்றுகிறார் என்று சமீபத்தியப் புள்ளிவிபரம் ஒன்று தெரிவிக்கிறது. இதன் விளைவாக, தாங்கள் பார்க்க விரும்புகின்ற நிகழ்ச்சியின் துவக்கத்தையோ, இடைப்பட்டப் பகுதியையோ, அல்லது முடிவையோ அவர்கள்

அரிதாகவே பார்க்கின்றனர். மக்கள் தங்கள் வாழ்க்கையையும் பெரும்பாலும் இப்படித்தான் வாழ்கின்றனர்.

வாழ்வில் மதிப்புவாய்ந்த எதுவொன்றையும் நீங்கள் சாதிக்க வேண்டும் என்றால், தெளிவாக வரையறுக்கப்பட்ட ஓர் இலக்கை நோக்கி ஒரு நேர்க்கோட்டில் ஒருமித்தக் கவனத்தைக் குவிப்பதற்கான திறன் மிகவும் இன்றியமையாதது. இதை எவ்வாறு செய்வது என்பதை இனிவரும் பக்கங்களில் நீங்கள் காண்பீர்கள். இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதற்கும் அவற்றை அடைவதற்கும் நீங்கள் பயன்படுத்தக்கூடிய ஓர் அமைப்புமுறையை நாங்கள் உங்களுக்கு விளக்கவிருக்கிறோம். அதைக் கொண்டு, உங்கள் வாழ்நாள் நெடுகிலும், நீங்கள் உண்மையிலேயே விரும்பும் எதுவொன்றையும் நீங்கள் கற்பனை செய்துள்ளதைவிட மிக விரைவாக உங்களால் அடைய முடியும்.

இலக்குகளை நிர்ணயிக்கும் செயல்முறை பற்றிய அசாதாரணமான விஷயம் ஒன்று உள்ளது. நீங்கள் உங்கள் இலக்குகளை ஒரு தாளில் எழுதிக் கொள்ளும்போது, அவற்றை நீங்கள் உங்கள் ஆழ்மனத்திற்குள் பதிவு செய்கிறீர்கள். அங்கு அவை தமக்கென்று ஒரு சக்தியைப் பெறுகின்றன. பிறகு நீங்கள் தூங்கிக் கொண்டிருக்கும்போதும் சரி, விழித்திருக்கும்போதும் சரி, உங்கள் ஆழ்மனமும் உங்கள் முடிவில்லாப் பேரறிவும் இந்த இலக்குகள்மீது இரவுபகலாகச் செயல்படுகின்றன.

தெளிவாக வரையறுக்கப்பட்ட, எழுத்துப்பூர்வமான இலக்குகளைக் கொண்டு நீங்கள் உங்கள் மனத்தைப் பயிற்றுவித்துள்ளபோது, ஒரு சராசரி நபர் அரிதாகவே பயன்படுத்திக் கொள்கின்ற பல மனச்சக்திகளை நீங்கள் தூண்டிவிடுகிறீர்கள். உங்கள் இலக்குகளுக்கு இணக்கமான நபர்களையும் சூழல்களையும் நீங்கள் உங்கள் வாழ்விற்குள் கவர்ந்திழுக்கத் துவங்குகிறீர்கள்.

உங்கள் இலக்குகளை மேலும் விரைவாக அடைவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய விஷயங்கள் குறித்து நீங்கள் அதிக எச்சரிக்கையும் அதிக விழிப்புணர்வும் கொண்டவராக ஆகிறீர்கள். உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பது பற்றி நீங்கள் தெளிவாக இருக்கும்போது, உங்கள் வெளியுலகம் ஒரு கண்ணாடியைப்போல உங்கள் உள்ளுலக யோசனைகளையும் காட்சிகளையும் பிரதிபலிக்கும்.

இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதற்கான கொள்கைகளை நீங்கள் முறையாக நடைமுறைப்படுத்தத் தொடங்கும்போது, உங்கள் முயற்சிகளுக்கு ஏற்றாற்போல உங்களுக்கு விளைவுகள் கிடைக்கத் துவங்கும். நீங்கள் சராசரியான விளைவுகளைப் பெறும் நிலையைக் கடந்து அசாதாரணமான விளைவுகளைப் பெறும் நிலைக்கு உயர்வீர்கள். நீங்கள் அதிகத் தகுதியும் அதிகப் படைப்புத்திறனும் கொண்ட நபராக ஆவீர்கள். நீங்கள் உங்கள் உளச்சக்திகளைக் கட்டவிழ்த்துவிட்டு, உங்களைச் சுற்றியிருப்பவர்கள் தங்கள் மூக்கின் மேல் விரல் வைத்து ஆச்சரியப்படும் வகையிலான அற்புதமான விளைவுகளைப் பெறத் துவங்குவீர்கள்.

"ஒர் இலக்கற்ற மனிதன், எந்தவொரு பிரச்சனையுமற்ற ஒரு சுமுகமான பாதையில் கூட எந்தவிதமான முன்னேற்றத்தையும் அடைவதில்லை. ஒரு தெளிவான இலக்கைக் கொண்ட ஒருவன், மிகக் கடினமான பாதையில்கூட முன்னேறிச் செல்வான்," என்று தாமஸ் கார்லைல் கூறியுள்ளார்.

ஒரு விவசாயியின் மகனாகத் தன் வாழ்க்கையைத் துவக்கி, பின்னாளில் எண்ணெய் வியாபாரத்தின் மூலம் உலகின் பெரும் கோடிஸ்வரர்களில் ஒருவராக ஆன எச்.எல்.ஹன்ட், தன்னுடைய வெற்றிக்கான ரகசியங்களைப் பற்றித் தன்னிடம் கேட்ட ஒருவரிடம் இவ்வாறு பதிலளித்தார்: "ஒரு நபர் வெற்றியாளராக ஆவதற்கு இரண்டு விஷயங்கள் மட்டுமே தேவை.

முதலில், உங்களுக்குத் துல்லியமாக என்ன வேண்டும் என்பதை நீங்கள் தீர்மானித்துக் கொள்ள வேண்டும். பெரும்பாலான மக்கள் இதை ஒருபோதும் செய்வதே இல்லை. இரண்டாவது, அந்த இலக்கை அடைவதற்கு நீங்கள் கொடுக்கப் போகின்ற விலையை நீங்கள் தீர்மானித்தாக வேண்டும். பிறகு அந்த விலையைக் கொடுப்பதில் நீங்கள் மும்முரமாக ஈடுபட வேண்டும்."

வெற்றிக்கான விலை இரண்டு தேவைகளோடு வருகிறது. முதலில், அந்த விலையை நீங்கள் முன்கூட்டியே கொடுத்தாக வேண்டும். வாழ்க்கை என்பது நீங்கள் சாப்பிட்டு முடித்தப் பிறகு அதற்கான கட்டணத்தைச் செலுத்துகின்ற ஒரு வழக்கமான உணவகத்தைப் போன்றது அல்ல. மாறாக, நீங்கள் சாப்பிட உட்காருவதற்கு முன்பாகவே கட்டணத் தொகையைச் செலுத்த வேண்டிய ஒரு துரித உணவகத்தைப் போன்றதுதான் வாழ்க்கை.

வெற்றிக்கான விலை தொடர்பான இரண்டாவது தேவையைப் பொறுத்தவரை, வெற்றியை அனுபவிப்பதற்கு முன்பாகவே அதற்கான ஒட்டுமொத்த விலையையும் நீங்கள் செலுத்தியாக வேண்டும். வெற்றிக்கான விலையில் தள்ளுபடி எதுவும் கிடையாது.

உங்கள் வாழ்வில் எக்கணத்திலும், அக்கணம்வரை வெற்றிக்கு நீங்கள் எவ்வளவு விலையைக் கொடுத்திருக்கிறீர்கள் என்பதை உங்களால் துல்லியமாகக் கூற முடியும். வெறுமனே உங்களைச் சுற்றிப் பாருங்கள். உங்களுடைய தற்போதைய வாழ்க்கைமுறை, வருவாய், உங்கள் தொழிலில் நீங்கள் பெற்றுள்ள வெற்றியின் அளவு ஆகிய அனைத்தும் இப்போதுவரை நீங்கள் செலுத்தி வந்துள்ள விலையின் ஒரு பிரதிபலிப்பாகவே இருக்கும்.

உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் சாதித்துள்ள விஷயங்கள் குறித்து நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக இல்லை என்றால், நீங்கள் உடனடியாகச் செயலில் இறங்கி, எதிர்காலத்தில் நீங்கள் அனுபவிக்க விரும்புகின்ற

வெகுமதிகளுக்கும் விளைவுகளுக்குமான விலையைக் கொடுக்கத் துவங்கலாம். உங்கள் சிந்தனையின் மூலம் நீங்கள் உங்களை மட்டுப்படுத்திக் கொள்வதைத் தவிர, நீங்கள் அடையக்கூடிய விஷயங்களுக்கு உண்மையில் எந்த எல்லையும் கிடையாது.

உங்களுக்குத் துல்லியமாக என்ன வேண்டும் என்பதைத் தீர்மானித்துக் கொண்டு, அதை எழுத்துப்பூர்வமாகப் பதிவு செய்து வைத்து, அந்த இலக்கை அடைவதற்கு ஒரு திட்டத்தை உருவாக்கி, பிறகு ஒவ்வொரு நாளும் அத்திட்டத்தின்மீது தக்க நடவடிக்கை எடுங்கள்.

காலையில் படுக்கையைவிட்டு எழுவதிலிருந்து இரவு மீண்டும் தூங்கச் செல்லும்வரை, வாழ்வில் நீங்கள் செய்கின்ற விஷயங்களில் சுமார் 95 சதவீதம் உங்களுடைய பழக்கங்களால்தான் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. வெற்றிகரமான பழக்கவழக்கங்களை உருவாக்கிக் கொண்டுள்ளவர்கள்தான் வெற்றிகரமான மனிதர்களாக இருக்கின்றனர். இந்தப் பழக்கங்களை இன்னும் தங்களிடத்தில் உருவாக்கிக் கொள்ளாதவர்கள் இன்னும் வெற்றி பெறாதவர்களாகவே இருக்கின்றனர். எல்லாவற்றுக்கும் இலக்குகளை நிர்ணயிக்கும் பழக்கம்தான் இக்கணத்திலிருந்து நீங்கள் வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டிய முக முக்கியமான பழக்கமாகும். நீங்கள் உங்களிடம் வளர்த்துக் கொள்ளக்கூடிய எந்தவொரு பழக்கத்தையும்விட, இப்பழக்கம்தான், உங்களுக்கென்று ஒரு மாபெரும் வாழ்க்கையை உருவாக்குவதற்கு அதிக உத்தரவாதத்தை உங்களுக்குக் கொடுக்கும்.

இலக்குகளை நிர்ணயிப்பது மட்டும் போதாது. உங்கள் இலக்குகளை அடைவதற்குத் தேவையான முக்கியத் திறமைகளையும் நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும். பிரச்சனைகளையும் சிரமங்களையும்

எதிர்கொள்ளும்போது நீங்கள் நேர்மறையாகவும் நன்னம்பிக்கையோடும் இருக்க வேண்டும். உங்கள் வாழ்க்கைக்கும் உங்களுக்கு நிகழும் அனைத்திற்கும் நீங்கள் முழுப் பொறுப்பை ஏற்றுக் கொள்ள வேண்டும்.

உங்களால் அடையக்கூடிய எதையும் அடைவதற்கு, உங்களுடைய சிறப்புத் திறமைகளும் வலிமைகளும் திறன்களும் எவை என்பதை நீங்கள் அடையாளம் கண்டுகொண்டு, பிறகு உச்சபட்ச வெற்றியை அடைவதற்கு உங்கள் வேலையிலும் உங்கள் தொழிற்சூறையிலும் நீங்கள் உங்களை அதற்கேற்றாற்போல நிலைப்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும்.

உங்களுடைய சொந்த வியாபாரமாக இருந்தாலும் சரி அல்லது இன்னொருவருடைய வியாபாரமாக இருந்தாலும் சரி, ஒரு வெற்றிகரமான வியாபாரத்தைத் துவக்குவதற்கும் கட்டியெழுப்புவதற்கும் தேவையான உத்திகள் உட்பட, செல்வந்தராக ஆவதற்கான அனைத்து ரகசியங்களையும் நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும். உங்களுடைய முயற்சிகளைப் பன்மடங்காக்குவதற்கும், உங்களைச் சுற்றியுள்ள உலகில் முக்கியமான நபர்களின் ஆதரவை நீங்கள் பெறுவதற்கும், அவர்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்தி, அவர்களை உங்கள் வழிக்குக் கொண்டு வருவதற்குத் தேவையான உத்திகளை நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டியது அவசியம்.

நீங்கள் எப்போதும் மிக உயர்ந்த நிலையில் செயல்படும் விதத்தில் உங்கள் அறிவையும் திறமைகளையும் எப்படித் தொடர்ந்து மேம்படுத்துவது என்பதை நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும். இறுதியாக, வெற்றிக்கு மிகவும் இன்றியமையாத துணிச்சல், விடாமுயற்சி ஆகிய இரட்டைப் பண்புநலன்களை எவ்வாறு உங்களிடம் வளர்த்தெடுப்பது என்பதை நீங்கள் கற்றுக் கொண்டாக வேண்டும். பெரும்பாலான மக்களைப் பின்னுக்கு

இழுத்துப் பிடிக்கின்ற பயங்கள் மற்றும் சந்தேகங்களில் இருந்து எவ்வாறு மீள்வது என்பதையும் நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும். தடுமாற்றமற்ற மன உறுதியுடன் எல்லாவற்றையும் எவ்வாறு கையாள்வது என்பதையும் நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும்.

வாழ்வில் நீங்கள் நிர்ணயிக்கக்கூடிய எந்தவோர் இலக்கையும் அடைவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய ஒரு சக்திவாய்ந்த செயல்முறையை இனிவரும் பக்கங்களில் நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளவிருக்கிறீர்கள். உங்கள் வருவாயை எவ்வாறு விரைவாக அதிகரித்துக் கொள்வது என்பதையும், பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை எவ்வாறு அடைவது என்பதையும் நீங்கள் கற்றுக் கொள்வீர்கள். உங்களுக்கென்று ஓர் அற்புதமான குடும்ப வாழ்க்கையை எவ்வாறு உருவாக்கிக் கொள்வது என்பதையும், உங்கள் ஆரோக்கியத்திற்கும் நலனிற்கும் எவ்வாறு இலக்குகளை நிர்ணயித்து அவற்றை அடைவது என்பதையும் நீங்கள் கற்றுக் கொள்வீர்கள். பல வருடக் கடின உழைப்பை மிச்சப்படுத்தும் விதத்தில், குறுகிய காலத்தில் அதிக அளவிலான சாதனைகளையும் வெகுமதிகளையும் அடைவது எப்படி என்பதையும் நீங்கள் கற்றுக் கொள்வீர்கள்.

இலக்குகளை நிர்ணயித்து அவற்றை அடைவதற்கான திறன், ஒரு சக்கரத்தின் அச்சாணி போன்றது. எல்லாமே அதைச் சுற்றித்தான் சுழல்கின்றது. இத்திறமையை நீங்கள் கற்றுக் கொண்டுவிட்டால், இதை உங்கள் எஞ்சிய வாழ்நாள் முழுதும் உங்களால் பயன்படுத்த முடியும். இனி நாம் துவக்கலாம்.

1

உங்களுடைய அனைத்து இலக்குகளையும் நிர்ணயித்து அவற்றை அடையுங்கள்

இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதற்கும், அவற்றை அடைவதற்குத் திட்டங்களை உருவாக்குவதற்குமான உங்கள் திறன்தான் வெற்றிக்கான முக்கியத் திறமையாகும். இத்திறனை வளர்த்துக் கொள்வதும், இதை உங்கள் வாழ்நாள் முழுதும் ஒரு பழக்கமாக ஆக்கிக் கொள்வதும், நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளக்கூடிய பிற எந்தவொரு திறமையைவிடவும் உயர்ந்த வெற்றிக்கும் சாதனைக்குமான அதிக உத்தரவாதத்தை உங்களுக்குக் கொடுக்கும்.

மற்ற எந்தவொரு விஷயத்தையும்போலவே, இலக்குகளை நிர்ணயிப்பது எப்படி என்பதைக் கற்றுக் கொண்டு, சுவாசத்தைப்போல அது உங்களுடைய இயல்பாக ஆகும்வரை அதை மீண்டும் மீண்டும் உங்கள் வாழ்வில் செயல்படுத்துவது உங்கள் கையில்தான் இருக்கிறது. எதுவொன்றுக்கும் ஓர் இலக்கை நிர்ணயிக்கும் பழக்கத்தைக் கொண்ட ஒருவராக நீங்கள் ஆக வேண்டும். அதுவே உங்களுக்கு ஒரு முக்கியமான இலக்காக இருக்க வேண்டும். உங்களுக்கு உண்மையிலேயே என்ன வேண்டும் என்பது பற்றி நீங்கள் மிகத் தெளிவாகவும் ஒருமித்தக் கவனத்துடனும் இருக்க வேண்டும். பிறகு ஒவ்வொரு நாளும் ஒவ்வொரு நொடியும் அது தொடர்பான நடவடிக்கைகளில் நீங்கள் உங்களை மூழ்கடித்துக் கொள்ள வேண்டும்.

சிறிது காலத்திற்கு முன்பு, தனிப்பட்ட வாழ்க்கையிலும் தொழில்வாழ்க்கையிலும் கிடைக்கும்

வெற்றிக்கான அடிப்படைக் காரணங்கள் எவை என்று கண்டுபிடிப்பதற்கு வெற்றிகரமான மக்கள் பலரிடம் பேட்டிகள் எடுக்கப்பட்டன. அவர்கள் அனைவருமே 'புத்திசாலித்தனத்தின்' முக்கியத்துவத்தை மீண்டும் மீண்டும் குறிப்பிட்டனர். ஆனால்

புத்திசாலித்தனத்திற்கான ஒரு வரையறையை ஆய்வாளர்கள் அவர்களிடம் வலியுறுத்திக் கேட்டபோது, அவர்களிடமிருந்து கிடைத்த பதில் சுவாரசியமானதாக இருந்தது. பள்ளியில் நல்ல மதிப்பெண்களையோ அல்லது உயர்ந்த அறிவுக்குறி எண்ணையோ புத்திசாலித்தனத்திற்கான வரையறையாக அவர்கள் கூறவில்லை. மாறாக, ஒரு 'குறிப்பிட்ட விதத்தில்' நடந்து கொள்வதையே புத்திசாலித்தனம் என்று அவர்கள் குறிப்பிட்டனர்.

இந்த ஆய்வின் அடிப்படையில், வெற்றிகரமான மக்கள் புத்திசாலித்தனமாக நடந்து கொண்டனர் என்றும், புத்திசாலித்தனமாக நடந்து கொள்ளாதவர்களால் வெற்றி பெற முடியவில்லை என்றும் அந்த ஆய்வாளர்கள் முடிவுக்கு வந்தனர். மிகச் சிறந்த கல்லூரிகளில் படித்த, அதிக அறிவுக்குறி என்களைக் கொண்டிருந்த பலர் புத்திசாலித்தனமற்ற விதத்தில் நடந்து கொண்டனர். வாழ்வில் சாதாரணத் துவக்கங்களையும் ஆசீர்வாதங்களையும் கொண்டிருந்த பலர் அதிக புத்திசாலித்தனமாக நடந்து கொண்டனர்.

"அப்படியென்றால், புத்திசாலித்தனமான நடத்தையை எவ்வாறு வரையறுப்பது?" என்பதுதான் அடுத்தக் கேள்வியாக இருக்கும்.

இதற்கான விடை மிகவும் எளிது. நீங்கள் உண்மையிலேயே விரும்புகின்ற ஒன்றிற்கு வெகு அருகே உங்களைக் கூட்டிச் செல்கின்ற ஏதேனும் ஒன்றை நீங்கள் செய்யும் ஒவ்வொரு முறையும் நீங்கள் புத்திசாலித்தனமாக நடந்து கொள்கிறீர்கள். மாறாக, உங்கள் இலக்குகளை நோக்கி உங்களைக் கூட்டிச்

செல்லாத அல்லது உங்கள் இலக்குகளிலிருந்து உங்களை வெகுதூரம் அழைத்துச் செல்கின்ற காரியங்களை நீங்கள் செய்யும்போது, நீங்கள் புத்திசாலித்தனமின்றி நடந்து கொள்கிறீர்கள், அதாவது முட்டாள்தனமாக நடந்து கொள்கிறீர்கள்.

எடுத்துக்காட்டாக, சிறந்த ஆரோக்கியமும் நலனும் உங்கள் இலக்குகளில் ஒன்று என்று நீங்கள் தீர்மானித்துவிட்டால், அந்த இலக்கை அடைவதற்கு நீங்கள் செய்யும் எதுவொன்றும் புத்திசாலித்தனமானதாகும். அந்த இலக்கை அடைவதிலிருந்து உங்களைத் தடுக்கின்ற எந்தவொரு காரியத்தையும் செய்வது, அல்லது அதை அடைவதற்கு நீங்கள் செய்ய வேண்டியதை நீங்கள் செய்யத் தவறுவது, உங்கள் சொந்த வரையறைப்படி, ஒரு முட்டாள்தனமான நடத்தையாகும்.

உயர்ந்த வருவாய் ஈட்டி, பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைவது உங்கள் இல்லாக இருந்தால், உங்கள் தனிப்பட்டச் சொத்து மதிப்பை அதிகரித்து, உங்கள் பொருளாதார வளங்களைக் கட்டியெழுப்புவதற்கு நீங்கள் செய்யக்கூடிய காரியங்கள் அனைத்தும் புத்திசாலித்தனமானவையாகும். பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைவதிலிருந்து உங்களைத் தடுக்கக்கூடிய எதுவொன்றையும் நீங்கள் செய்யும்போது, அல்லது அந்த இலக்கிலிருந்து உங்களை விலக்கிக் கூட்டிச் செல்கின்ற எதுவொன்றையும் நீங்கள் செய்யும்போது, நீங்கள் புத்திசாலித்தனமின்றி நடந்து கொள்கிறீர்கள்.

உங்கள் மனத்தைச் சிறப்பாகப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் உங்கள் அறிவுக்குறி எண்ணை சுமார் 25 புள்ளிகள் உங்களால் அதிகரிக்க முடியும் என்பது ஒரு குறிப்பிடத்தக்கக் கண்டுபிடிப்பாகும். உங்களுடைய உடலின் தசைகளுக்குப் பயிற்சி கொடுப்பதன் மூலம் அவற்றை எவ்வாறு உங்களால் வலிமைப்படுத்த

முடியுமோ, அதேபோல உங்கள் மனத்தின் தசைகளைப் பயிற்றுவிப்பதன் மூலம் உங்களால் அதிக சாமர்த்தியமானவராக ஆக முடியும். நீங்கள் ஒவ்வொரு நாளும் ஒருமித்தக் கவனத்துடன் செயல்படுவதற்குத் தெளிவான, திட்டவட்டமான இலக்குகள் உங்களுக்கு இருந்தால், நீங்கள் செய்யும் எல்லாவற்றிலும் நீங்கள் மேன்மேலும் அதிகப் புத்திசாலித்தனத்தோடு நடந்து கொள்வதை நீங்கள் காண்பீர்கள்.

இலக்குகளை அடைவதற்கான ஒரு தானியங்கி அமைப்புமுறை உங்கள் மூளையில் நிறுவப்பட்டுள்ளது என்பது கடந்த நூறு வருடங்களில் ஏற்பட்டுள்ள மிக முக்கியமான கண்டுபிடிப்புகளில் ஒன்று. இவ்வுலகில் உள்ள உயிரினங்களில் மனிதர்களுக்கு மட்டுமே இந்தக் குறிப்பிட்டத் திறன் உள்ளது. இத்திறனின் விளைவாக, நீங்கள் உங்களுக்கென்று நிர்ணயித்துக் கொள்ளும் எந்தவோர் இலக்கையும் நீங்கள் தானாகவே அடைந்துவிடுகிறீர்கள், அவை எந்த இலக்குகளாக இருந்தாலும் சரி.

இந்த 'வெற்றி இயக்கமுறை' பிரக்ஞையோடும் பிரக்ஞையின்றியும் இரவுபகலாக வேலை செய்கிறது. உங்களுடைய இலக்குகளை அடைவதை நோக்கி அது உங்களைச் செயல்பட வைக்கிறது, உங்களுக்கு உத்வேகமூட்டுகிறது. இந்த இயக்கமுறை ஒரு மின்விளக்கு சுவிட்சைப் போன்றது. அந்த சுவிட்சை ஒருமுறை நீங்கள் போட்டுவிட்டப் பிறகு, அதை நீங்கள் அணைக்கும்வரை அந்த விளக்கு எரிந்து கொண்டே இருக்கும். இதை இந்த அத்தியாயத்தின் பின்பகுதியில் விலாவாரியாக நாங்கள் விளக்குவோம்.

பெரும்பாலான மக்களிடத்தில் உள்ள மாபெரும் பிரச்சனை என்னவென்றால், இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதற்கான அவர்களுடைய தானியங்கி அமைப்புமுறையின் சுவிட்ச் 'ஆன்' செய்யப்படாமல் இருப்பதுதான். அல்லது ஒருவேளை அது 'ஆன்' செய்யப்பட்டிருந்தால், அவ்வளவாக முக்கியத்துவமும்

மதிப்பும் இல்லாத இலக்குகளை அடைவதை நோக்கி அது இயக்கப்படுகிறது. மக்கள் தினமும் காலையில் வேலைக்கு வரும்போது, மதிய உணவு இடைவேளையின்போது தாங்கள் என்ன செய்யப் போகிறோம் என்பதைத் தீர்மானிப்பதுதான் அவர்களுடைய முதன்மை இலக்காக இருக்கிறது. மதிய நேரத்தில், மாலையில் தொலைக்காட்சியில் தாங்கள் என்ன பார்க்கப் போகிறோம் என்று தீர்மானிப்பதுதான் அவர்களுடைய முதன்மை இலக்காக இருக்கிறது. எந்தெந்தக் குதூகலமான நடவடிக்கைகளில் ஈடுபட்டுப் பொழுதைக் கழிப்பது என்று திட்டமிடுவதுதான் வார இறுதிக்கான அவர்களுடைய முதன்மை இலக்காக இருக்கிறது. செய்தித்தாளைக் கையிலெடுக்கும்போது, கடந்த 24 மணிநேரத்தில் நாட்டில் நிகழ்ந்துள்ள பல்வேறு விளையாட்டுப் போட்டிகளின் முடிவுகளைத் தெரிந்து கொள்வதுதான் அவர்களுடைய பிரதான இலக்காக உள்ளது. கடைகளுக்குச் சென்று பொருட்களை வாங்கும்போது, தங்களிடமுள்ள எல்லாப் பணத்தையும் செலவிடுவதும், தங்கள் கடனட்டையில் அனுமதிக்கப்பட்டுள்ள தொகை முழுவதையும் செலவிடுவதும்தான் அவர்களுடைய முக்கிய இலக்காக உள்ளது. அவர்கள் தங்கள் மன அழுத்தத்தை விடுவிப்பதற்குத்தான் அதிக முக்கியத்துவமும் முன்னுரிமையும் கொடுக்கின்றனரே அன்றி, இலக்குகளை அடைவதற்கு அல்ல.

"எல்லாமே முக்கியம்தான்!" என்பது மிக முக்கியமான வெற்றிக் கொள்கைகளில் ஒன்று.

நீங்கள் செய்கின்ற ஒவ்வொரு காரியமும் உங்களுக்கு நன்மை பயக்கும் அல்லது தீமை விளைவிக்கும். நீங்கள் செய்யும் அனைத்தும் உங்களுக்கு உதவும் அல்லது உங்கள் மனத்தைக் காயப்படுத்தும். நீங்கள் மேற்கொள்ளும் ஒவ்வொரு நடவடிக்கையும் அல்லது நீங்கள் மேற்கொள்ளத்

தவறும் ஒவ்வொரு நடவடிக்கையும் உங்களை உங்கள் இலக்கை நோக்கி அழைத்துச் செல்லும் அல்லது அவற்றிலிருந்து விலக்கி வெகுதூரம் கூட்டிச் செல்லும். ஒவ்வொரு செயலுக்கும் அல்லது செயலின்மைக்கும் ஒரு விளைவு உள்ளது. எல்லாமே முக்கியம்தான்.

முறையாகத் திட்டமிட்டு, திட்டவட்டமான நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதன் மூலம் வாழ்க்கை எனும் விளையாட்டில் உங்களால் வெற்றி பெற முடியும். அதேபோல, அந்த விளையாட்டில் அடியெடுத்து வைக்காமல், எந்தவொரு நடவடிக்கையையும் மேற்கொள்ளாமல், அந்த விளையாட்டில் உங்களால் தோற்றுப் போகவும் முடியும். உங்களுடைய வெற்றி இயக்கமுறையைத் தூண்டிவிடத் தவறுவதன் மூலமோ அல்லது நீங்கள் உங்களுக்கென்று நிர்ணயித்துள்ள இலக்குகளை அடைவதுவரை அந்த இயக்கமுறையை இயக்கத்தில் வைத்திருக்கத் தவறுவதன் மூலமோ வாழ்க்கை எனும் விளையாட்டில் நீங்கள் தோல்வியைத் தழுவுகிறீர்கள்.

ஒவ்வொரு நபரிடமும் அவருடைய ஆழ்மனத்தில் ஒரு 'தோல்வி இயக்கமுறையும்' நிலை கொண்டுள்ளது. தாங்கள் விரும்புவற்றை அடைவதற்கு விரைவான மற்றும் சுலபமான வழிகளை மக்கள் நாடும்போது இந்த இயக்கமுறையை நீங்கள் அடிக்கடிக் காணலாம். மிகக் குறைந்த எதிர்ப்புக் கொண்ட பாதையையே பெரும்பாலான மக்கள் தேர்ந்தெடுக்கின்றனர். குறுகிய காலத்தில் எது அதிகக் குதூகலமளிக்கிறதோ, எது சுலபமாக இருக்கிறதோ, அதைச் செய்வதை அவர்கள் தேர்ந்தெடுக்கின்றனர். நீண்டகாலப் போக்கில் சிறந்த விளைவுகளுக்கு உத்தரவாதம் அளிக்கின்ற கடினமான மற்றும் தேவையான விஷயங்களை அவர்கள் உதாசீனப்படுத்திவிடுகின்றனர்.

தினமும் காலையில் நீங்கள் கண்விழிக்கும்போது, ஒரு விருப்பத்தேர்வை நீங்கள் எதிர்கொள்கிறீர்கள். குதூகலமூட்டுகின்ற, சுலபமாக இருக்கின்ற

காரியங்களை நீங்கள் செய்கிறீர்களா அல்லது கடினமான, தேவையான நடவடிக்கைகளை நீங்கள் மேற்கொள்கிறீர்களா ? சுறுசுறுப்பாக உங்கள் நாளைத் தொடங்கத் தயாராகிறீர்களா அல்லது நிதானமாகச் செய்தித்தாளைப் படித்துவிட்டுத் தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்ப்பதற்குத் தயாராகிறீர்களா?

உங்கள் நடத்தையின் முக்கியத்துவத்தையும் மதிப்பையும் ஆய்வு செய்வதற்குச் சிறந்த வழி, நீண்டகால நோக்கில் அவற்றால் ஏற்படக்கூடிய பின்விளைவுகளைப் பற்றிச் சிந்திப்பதுதான். ஒரு நடத்தை மதிப்பானதாகவும் முக்கியமானதாகவும் இருந்தால், உங்கள் வாழ்வில் அது பல குறிப்பிடத்தக்க நேர்மறையான பின்விளைவுகளை ஏற்படுத்தும். ஒரு நடத்தை முக்கியமற்றதாகவும் பொருத்தமற்றதாகவும் இருந்தால், அதற்கு நேர்மறையான எந்தப் பின்விளைவுகளும் இருக்காது.

எடுத்துக்காட்டாக, காபி குடிப்பது, செய்தித்தாள் படிப்பது, தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்ப்பது போன்ற நடத்தைகளால் எதிர்மறைப் பின்விளைவுகளைத் தவிர, உங்கள் ஆரோக்கியத்தின்மீதும் மகிழ்ச்சியின்மீதும் செழிப்பின்மீதும் எந்தவிதமான நேர்மறையான பின்விளைவுகளும் ஏற்படாது. காபி குடிப்பது, செய்தித்தாள் படிப்பது, தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்ப்பது போன்றவற்றை நீங்கள் தொடர்ந்து செய்து வந்தால், இவற்றில் நீங்கள் மாபெரும் திறமை படைத்தவராக ஆவீர்கள். ஆனால் உங்கள் எதிர்காலத்தின் மீது இவை எந்தவிதமான குறிப்பிடத்தக்கத் தாக்கங்களையும் ஏற்படுத்தாது. இவற்றால் பயனுள்ள எந்தப் பின்விளைவுகளும் ஏற்படாது என்பதால், வரையறைப்படி, இவை முக்கியமற்ற, குறைந்த மதிப்புக் கொண்ட நடத்தைகளாகும்.

இதற்கு நேரெதிராக, காலையில் சுறுசுறுப்பாக எழுந்து 30 — 60 நிமிடங்கள் ஏதேனும் ஒரு நல்ல புத்தகத்தைப் படிப்பது, வாரத்திற்கு மூன்று அல்லது நான்கு நாட்கள் உடற்பயிற்சி செய்வது, மிகவும் மதிப்புவாய்ந்த விஷயங்களின்மீது மட்டுமே கவனம் செலுத்தி உங்கள் நேரத்தைப் பொன்னாகப் பயன்படுத்துவது போன்றவை உங்கள் எதிர்காலத்தின்மீது நேர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும். இந்த நடத்தைகளை நீங்கள் ஒரு பழக்கமாக ஆக்கிக் கொண்டால், சராசரி நபரைவிட வாழ்க்கையில் மிக அதிகமானவற்றை நீங்கள் சாதிப்பீர்கள். ஒவ்வொரு நாள் காலையிலும், உங்கள் அலாரம் அடித்தவுடன், மேற்கூறப்பட்ட இரண்டு திசைகளில் ஒன்றைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கான வாய்ப்பு உங்களுக்கு வழங்கப்படுகிறது. எல்லாமே முக்கியம் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

மனித வரலாறு நெடுகிலும், ஒரே ஒரு பண்புநலன்தான், வெற்றி அல்லது தோல்வி, மகிழ்ச்சி அல்லது மகிழ்ச்சியின்மை, மதிப்பு அல்லது மதிப்பின்மை ஆகியவற்றைத் தீர்மானிக்கின்ற மிக முக்கியமான காரணியாக இருந்து வந்துள்ளது. 'சுய ஒழுங்கு' எனும் பண்புநலன்தான் அது. மிகப் பெரிய வெற்றியாளர்களாகவும் மிகவும் மகிழ்ச்சியானவர்களாகவும் விளங்குகின்ற மக்கள் எப்போதுமே மற்றவர்களைவிட அதிக ஒழுங்கு படைத்தவர்களாக இருந்து வந்துள்ளனர்.

"உங்களுக்குப் பிடித்திருக்கிறதோ இல்லையோ, நீங்கள் செய்ய வேண்டிய விஷயங்களை, செய்ய வேண்டிய நேரத்தில் செய்வதற்கான திறன்தான் சுயஒழுங்கு," என்று எல்பர்ட் ஹப்பார்டு கூறியுள்ளார்.

நீங்கள் விரும்பும்போது ஒன்றைச் செய்வது எளிது. குறிப்பாக, அது குதூ கலமூட்டுவதாகவோ அல்லது சுலபமானதாகவோ இருக்கும்போது, அதைச் செய்வது உங்களுக்கு ஒரு பிரச்சனையாகவே இருக்காது.

ஆனால் ஒரு காரியம் கடினமானதாகவும் சிரமமானதாகவும் இருக்கும்போதும், மிகக் குறைந்த எதிர்ப்புக் கொண்ட பாதையைத் தேர்ந்தெடுக்க நீங்கள் விரும்பும்போதும்தான் சுயஒழுங்கு மிகவும் தேவையாகிறது. இதில் அற்புதமான விஷயம் என்னவென்றால், நீங்கள் உங்கள்மீது எவ்வளவு அதிக ஒழுங்கைத் திணிக்கிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிக அளவு நீங்கள் உங்களை விரும்புவீர்கள், மதிப்பீர்கள். நீங்கள் ஒரு சிறந்த நபராகவும் வலிமையானவராகவும் ஆவீர்கள். நீங்கள் எவ்வளவு அதிக ஒழுங்கைக் கடைபிடிக்கிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிகமான விஷயங்களை நீங்கள் சாதிப்பீர்கள், அவ்வளவு அதிகச் சிறப்பாக நீங்கள் உணர்வீர்கள்.

சுய ஒழுங்கு வெறும் நடைமுறை விளைவுகளைப் பெற்றுத் தருவதோடு மட்டுமன்றி, உங்களை அதிக நேர்மறையான மனப்போக்கைக் கொண்டவராகவும் ஆக்குகிறது, உங்களுடைய சுயமதிப்பையும் அதிகரிக்கிறது.

வாழ்வில் பிற எந்தவொரு பகுதியையும்விட, இலக்குகளை நிர்ணயித்து, அவற்றை அடைவதை நோக்கி ஒவ்வொரு நாளும் செயல்படுவதற்குத்தான் சுய ஒழுங்கு மிக முக்கியமாகத் தேவைப்படுகிறது.

ஒருசில வருடங்களுக்கு முன்பு, நியூயார்க் நகரைச் சேர்ந்த டாக்டர் கேரன் ஹார்னி ஓர் ஆய்வை மேற்கொண்டார். அதில் கலந்து கொண்டவர்களுக்கு, இலக்குகளை எவ்வாறு நிர்ணயிப்பது என்று கற்றுக் கொடுக்கப்பட்டது. அதைத் தொடர்ந்து அவர்களுக்குக் கிடைத்த விளைவுகள் மாதக்கணக்கிலும் வருடக்கணக்கிலும் முறையாகப் பதிவு செய்யப்பட்டன. அந்த ஆய்வு தெரிவித்த முடிவு அற்புதமானதாக இருந்தது. அந்த ஆய்வில் பங்கு கொண்ட மக்கள், அத்திட்டத்தின்போது தாங்கள் நிர்ணயித்த இலக்குகளில் 95 சதவீத இலக்குகளை அடைந்திருந்தனர்.

பல நூற்றாண்டுகளாக நாம் தெரிந்து வந்துள்ள ஒரு விஷயத்தை அவர்கள் அறிவியற்பூர்வமாக ஆய்வு செய்து முடிவு தெரிவித்தனர். மனித நடவடிக்கைகள் அனைத்துமே ஏதோ ஒரு விதத்தில் குறிக்கோளுடன்கூடியவைதான். மனிதர்களால் சுலபமாகவும் தாமமாகவும் இலக்குகளை நிர்ணயிக்கவும் அடையவும் முடியும். உங்களுக்கு உண்மையிலேயே என்ன வேண்டும் என்பது பற்றிய தெளிவு உங்களுக்கு இருந்து, அந்த விருப்பத்தை அடைவதை நோக்கி உங்களை அழைத்துச் செல்லக்கூடிய விஷயங்களைச் செய்வதற்கு நீங்கள் உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளும்போது, உங்களுடைய உச்சகட்ட வெற்றியை யாராலும் தடுத்து நிறுத்த முடியாது.

உங்களுக்கான கேள்வி இதுதான்: இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதும் அவற்றை அடைவதும் ஒரு தானியங்கிச் செயல்முறை என்பதும், அது உங்களுக்குள் ஏற்கனவே நிலைப்படுத்தப்பட்டுள்ளது என்பதும் உண்மை என்றால், ஏன் ஒருசில மக்கள் மட்டுமே இலக்குகளைக் கொண்டுள்ளனர்? தெளிவான, எழுத்துப்பூர்வமான, திட்டவட்டமான இலக்குகளும், அவற்றை அடைவதற்கான திட்டங்களும் சுமார் 3 சதவீத மக்களிடமே உள்ளதாகவும், அவர்கள் அத்திட்டங்கள்மீது தினமும் நடவடிக்கை எடுப்பதாகவும் பல ஆய்வுகள் தெரிவித்துள்ளன. அந்த 3 சதவீதத்தினர், தங்கள் தொழில்வாழ்க்கையின் முடிவில், மீதி 97 சதவீத மக்களின் ஒட்டுமொத்தச் சம்பாத்தியத்தைவிட அதிக அளவில் சம்பாதிக்கின்றனர்.

இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதில் ஏழு அம்சங்கள் உள்ளன. இவை ஒவ்வொரு இலக்கிற்கும் பொருத்தமான பொதுவான கொள்கைகள்தான். தன்னுடைய இலக்குகளை அடையாத ஒரு நபரை நீங்கள் பார்க்கும்போது, இந்த ஏழு அம்சங்களில் ஏதேனும்

ஒன்றில் அவருக்கு ஒரு குறைபாடு இருப்பதுதான் அதற்குக் காரணம் என்பதை உங்களால் கண்டுபிடிக்க முடியும்.

முதலாவது அம்சம்: இலக்குகள் தெளிவாகவும் திட்டவட்டமாகவும் விபரமாகவும் எழுத்துப்பூர்வமாகவும் இருக்க வேண்டும். எந்தவோர் இலக்கும் தெளிவின்றியோ அல்லது பொதுவானதாகவோ இருக்கக்கூடாது. எடுத்துக்காட்டாக, 'மகிழ்ச்சியாக இருப்பது', 'அதிகப் பணம் சம்பாதிப்பது' போன்றவை தெளிவான இலக்குகள் அல்ல. ஓர் இலக்கு என்பது திட்டவட்டமானதாகவும் உறுதியானதாகவும் தொட்டுணரத்தக்கதாகவும் உங்களால் உங்கள் மனத்தில் தெளிவாகக் காட்சிப்படுத்திக் கற்பனை செய்ய முடிகின்ற ஒன்றாகவும் இருக்க வேண்டும்.

இரண்டாவது அம்சம்: உங்கள் இலக்குகள் எப்போதும் அளவிடத்தக்கவையாகவும் நிர்ணயிக்கத்தக்கவையாகவும் இருக்க வேண்டும். அவை ஒரு மூன்றாவது நபரால் ஆய்வு செய்யப்படக்கூடியவையாகவும் மதிப்பீடு செய்யப்படக்கூடியவையாகவும் இருக்க வேண்டும். 'ஏராளமான பணம் சம்பாதிப்பது' என்பது ஓர் இலக்கு அல்ல. அது எல்லோருக்கும் பொதுவான ஓர் ஆசை அல்லது விருப்பம் என்று கூறலாம், அவ்வளவுதான். ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்திற்குள் ஒரு குறிப்பிட்டத் தொகையைச் சம்பாதிப்பது என்பதுதான் ஓர் உண்மையான இலக்கு.

மூன்றாவது அம்சம்: இலக்குகள் கால வரம்பிற்கு உட்பட்டவையாக இருக்க வேண்டும். அவற்றுக்குக் கால அட்டவணைகளும் காலக்கெடுக்களும் நிர்ணயிக்கப்பட வேண்டும். உண்மையில், நடைமுறைக்குப் புறம்பான இலக்குகள் என்று எதுவும் கிடையாது, மாறாக, நடைமுறைக்குப் புறம்பான காலக்கெடுக்கள்தான் உள்ளன. உங்களுடைய

இலக்கிற்கு ஒரு தெளிவான கால அட்டவணையையும் காலக்கெடுவையும் நீங்கள் அமைத்தவுடன், நீங்கள் நிர்ணயித்துள்ள நேரத்திற்குள் உங்கள் இலக்கை அடைவதை நோக்கி நீங்கள் செயல்படத் துவங்க வேண்டும். ஒருவேளை அந்த நேரத்திற்குள் உங்களால் அதைச் செய்து முடிக்க முடியாமல் போனால், இன்னொரு காலக்கெடுவை நிர்ணயித்துக் கொள்ளுங்கள். தேவைப்பட்டால், இன்னுமொரு காலக்கெடுவையும் நிர்ணயித்துக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் இறுதியில் உங்கள் இலக்கை வெற்றிகரமாக எட்டும்வரை இவ்வாறு தொடர்ந்து செய்யுங்கள்.

இந்தியாவில் ஒவ்வொரு ஆண்டும் கோடிக்கணக்கான மக்கள் வான் வழியாகப் பயணம் செய்கின்றனர். ஆயிரக்கணக்கான மக்களைச் சுமந்து கொண்டு, ஆயிரக்கணக்கான விமானங்கள், ஒவ்வொரு நாளும், கிட்டத்தட்ட ஒவ்வொரு பெருநகரத்தையும் சிறுநகரத்தையும் தொட்டுக் கொண்டு, நாட்டில் குறுக்கும் நெடுக்குமாகப் பறந்து கொண்டிருக்கின்றன. விமானப் பயணம் என்பது நம் எல்லோர்மீதும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்ற, பல கோடிக்கணக்கான டாலர்கள் புரள்கின்ற ஒரு தொழிற்சாலை.

விமானத் தொழிற்சாலையின் வெற்றியும், ஒவ்வொரு பயணியின் வெற்றிகரமான வருகையும், முறைப்படுத்தப்பட்ட கணினிமயமாக்கப்பட்ட, தானாக இயங்குகின்ற, தேசிய இலக்கு நிர்ணயத்தின் விளைவுதான். நீங்கள் ஒரு பயணத்தை மேற்கொள்ளும்போது, ஒரு குறிப்பிட்ட நகரம் அல்லது இலக்கு உங்கள் மனத்தில் இருக்கிறது. நீங்கள் எப்போது பயணிக்க விரும்புகிறீர்கள், அதற்கு எவ்வளவு நேரம் ஆகும் ஆகியவற்றை நீங்கள் தீர்மானிக்கிறீர்கள். விமான நிலையத்திற்குப் பயணிக்க வேண்டிய தூரத்தையும், பயணச்சீட்டைக் கொடுத்து விமானத்திற்குள் நுழைவதற்கான

அனுமதிச் சீட்டை வாங்குவதற்குத் தேவைப்படும் நேரத்தையும் நீங்கள் கணக்கிடுகிறீர்கள். நீங்கள் சென்றடைய விரும்புகின்ற நகரத்தை விமானத்தின் மூலம் சென்றடைவதற்கு எவ்வளவு நேரம் ஆகும் என்பதையும், விமானத்தைவிட்டு இறங்கிய பிறகு நீங்கள் செல்ல வேண்டிய இடத்திற்குச் செல்வதற்கு எவ்வளவு நேரம் ஆகும் என்பதையும் நீங்கள் கணக்கிடுகிறீர்கள். உங்களுடைய பயணத்தின் ஒவ்வொரு பகுதிக்கும் நீங்கள் ஒரு திட்டவட்டமான அட்டவணையை அமைக்கிறீர்கள்.

ஆண்டுதோறும் லட்சக்கணக்கான மக்கள் இதைச் செய்கின்றனர். தாங்கள் இருக்கும் இடத்திலிருந்து தாங்கள் சென்றடைய விரும்புகின்ற இடத்திற்குத் துல்லியமாகவும் குறித்த நேரத்திலும் வெற்றிகரமாக அவர்கள் பயணிக்கின்றனர். மக்கள் அனைவரும் சேர்ந்து கூட்டாக இலக்குகளை நிர்ணயிப்பது இது. இதே செயல்முறை ஒரு தனிப்பட்ட முறையிலும் உங்களுக்குப் பலனளிக்கும்.

நான்காவது அம்சம்: உங்களுடைய இலக்குகள் சவாலானவையாக இருக்க வேண்டும். அவை உங்களை உங்களுடைய சௌகரியமான இடத்திலிருந்து சிறிது வெளிக்கொணர வேண்டும், கடந்தகாலத்தில் நீங்கள் சாதித்துள்ள எதுவொன்றிற்கும் அப்பால் இருக்க வேண்டும். உங்கள் இலக்குகளுக்கு சுமார் 50 சதவீத வெற்றி வாய்ப்பு இருக்க வேண்டும். இலக்குகளை அடைவதை நோக்கிய முயற்சியில், இது உங்கள் அழுத்தத்தைக் கணிசமாகக் குறைக்கும். அதே சமயத்தில், இது உங்களை உங்களுடைய சௌகரிய நிலையிலிருந்து வெளிக்கொணர்ந்து, உங்களுடைய சிறந்த பண்புநலன்களில் பலவற்றையும் வெளிக் கொண்டு வரும்.

ஐந்தாவது அம்சம்: உங்கள் இலக்குகள் உங்கள் மதிப்பீடுகளுடன் ஒத்திசைவாகவும், ஒன்றுக்கொன்று

இணக்கமாகவும் இருக்க வேண்டும். உங்கள் இலக்குகள் ஒன்றுக்கொன்று முரணானவையாக இருக்கக்கூடாது. வியாபாரத்தில் வெற்றிகரமாகத் திகழ விரும்புகின்ற, ஆனால் ஒவ்வொரு மதிய வேளையிலும் கோல்ஃப் விளையாட விரும்புகின்ற மக்களை நான் சந்தித்திருக்கிறேன். இவ்விரண்டு இலக்குகளையும் ஒரே நேரத்தில் அடைவது இயலாத காரியம் என்பது வெளிப்படை.

ஆறாவது அம்சம்: உங்கள் வேலை அல்லது வியாபாரம், உங்கள் பொருளாதார வாழ்க்கை, உங்கள் குடும்பம், உங்கள் ஆரோக்கியம், உங்கள் ஆன்மீக வாழ்க்கை, உங்கள் சமூக ஈடுபாடு ஆகியவற்றுக்கு இடையே உங்கள் இலக்குகள் சமன்படுத்தப்பட்டிருக்க வேண்டும். சுமுகமாகச் சுழல்வதற்கு ஒரு சக்கரம் எவ்வாறு சமன்படுத்தப்பட்டு இருக்க வேண்டுமோ, அதேபோல, நீங்கள் மகிழ்ச்சியாகவும் மனநிறைவோடும் இருப்பதற்கு, ஒவ்வொரு பகுதியிலும் நீங்கள் கொண்டிருக்கும் இலக்குகளுடன் உங்கள் வாழ்க்கை சமன்படுத்தப்பட வேண்டும்.

ஏழாவது அம்சம்: உங்கள் வாழ்க்கைக்கான ஒரு முக்கியமான, திட்டவட்டமான குறிக்கோள் உங்களிடம் இருக்க வேண்டும். எந்தவோர் இலக்கை அடைவது உங்கள் வாழ்க்கையை மேம்படுத்த அதிகமாக உதவுமோ, அந்த இலக்கு உங்களுக்கு இருக்க வேண்டும்.

ஒரு முக்கியமான, திட்டவட்டமான குறிக்கோளைத் தீர்மானித்து, அந்த ஓர் இலக்கை அடைவதில் உங்களுடைய ஆற்றல்கள் அனைத்தையும் நீங்கள் குவிக்கும்போது மட்டுமே உங்கள் வாழ்க்கை மகத்தானதாக ஆகத் துவங்குகிறது. நீங்கள் உங்களுடைய மிக முக்கியமான இலக்கை நோக்கி நகரும்போது, கூடவே உங்களுடைய பிற சிறிய இலக்குகளையும் நீங்கள் அடைவதை நீங்கள் காண்பீர்கள். ஆனால் உங்கள் வாழ்க்கைக்கென்று ஒரு

முக்கியமான, திட்டவட்டமான குறிக்கோள் உங்களிடம் இருக்க வேண்டும்.

எந்தவோர் இலக்கையும் அடைவதற்கான ஏழு அம்சங்களோடு கூடவே, உங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதற்கும் அவற்றை அடைவதற்கும் நீங்கள் பயன்படுத்தக்கூடிய ஒரு வழிமுறையும் உங்களுக்கு இருக்க வேண்டும்.

லட்சக்கணக்கான மக்களுக்கு நான் கற்றுக் கொடுத்துள்ள, இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதற்கான பன்னிரண்டு அம்ச வழிமுறை இது. சமையலறையில் ஒரு குறிப்பிட்ட வகையான உணவைத் தயாரிப்பதற்கான சமையற்குறிப்பைப் போன்றது இது. இதில் பன்னிரண்டு இடுபொருட்கள் உள்ளன. உங்கள் சூழ்நிலையையும் குறிப்பிட்டத் தேவைகளையும் பொறுத்து, நீங்கள் விரும்புகின்ற இலக்குகளையும் வாழ்க்கையையும் உருவாக்குவதற்கு நீங்கள் இவற்றின் அளவை மாற்றிக் கொள்ளலாம். இக்கொள்கைகள் குறித்த விழிப்புணர்வு தங்களுக்கு இருக்கிறதோ இல்லையோ, வெற்றிகரமான மற்றும் மகிழ்ச்சியான மக்கள், இவற்றை எப்போதும் பயன்படுத்துகின்றனர். தன் திறனுக்கும் திறமைக்கும் குறைவாகச் சாதித்துக் கொண்டிருக்கும் ஒரு நபரை நீங்கள் பார்க்கும்போது, இந்தப் பன்னிரண்டு அம்சங்களில் ஏதோ ஒன்று அவரிடம் இல்லாததையோ அல்லது குறைவாகவோ இருப்பதையோ நீங்கள் காண்பீர்கள்.

உங்களுடைய குறிப்பிட்ட இலக்குக் குறித்த ஒரு தீவிரமான, கொழுந்துவிட்டு எரியும் ஆழ்விருப்பம்தான் இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதிலுள்ள முதலாவது அம்சம். இந்த ஆழ்விருப்பம் தனிப்பட்டதாகவும், நீங்கள் உங்களுக்காகக் கொண்டிருக்கும் விருப்பமாகவும் இருக்க வேண்டும். வேறு யாரோ ஒருவர் உங்களுடைய இலக்குகளைக் கொண்டிருக்க வேண்டும் என்று உங்களால் ஒருபோதும் விரும்ப முடியாது. அதேபோல,

வேறு யாரோ ஒருவர் உங்களுக்காக விரும்பும் இலக்குகள் குறித்து உங்களால் உற்சாகமாக இருக்க முடியாது.

"நான் என் வாழ்விலிருந்து எதைப் பெற உண்மையிலேயே விரும்புகிறேன்?" என்பதுதான் உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொண்டு பதிலளிக்க வேண்டிய கேள்வி. எதை நீங்கள் உண்மையிலேயே உங்கள் இதயப்பூர்வமாக விரும்புகிறீர்கள்? தனிப்பட்ட முறையில் எதைச் சாதிப்பது உங்களுக்கு அதிக உற்சாகத்தைக் கொடுக்கும். இந்த ஒட்டுமொத்த உலகில் உங்களால் ஒரே ஓர் இலக்கை மட்டுமே அடைய முடியும் என்று இருந்து, அந்த இலக்கை அடைவதில் வெற்றி பெறுவதற்கு உங்களுக்கு முழுமையான உத்தரவாதம் இருந்தால், அந்த ஓர் இலக்கு எதுவாக இருக்கும்? உங்களுடைய தனிப்பட்ட விருப்பத்தின் தீவிரம்தான் அந்த இலக்கின்மீது நீங்கள் செலவிடுகின்ற ஆற்றலின் அளவையும் மன உறுதியையும் தீர்மானிக்கும். நீங்கள் உண்மையிலேயே எதை விரும்புகிறீர்கள்? அதை எவ்வளவு தூரம் விரும்புகிறீர்கள்?

உறுதியான நம்பிக்கைதான் இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதிலுள்ள இரண்டாவது அம்சம். நீங்கள் நிர்ணயித்துள்ள இலக்கிற்கு நீங்கள் தகுதியானவர்தான், அதை உங்களால் அடைய முடியும் என்று நீங்கள் இதயப்பூர்வமாகவும் ஆழமாகவும் முழுமையாகவும் நம்ப வேண்டும். நம்பிக்கைதான் உங்கள் உளச் சக்திகளையும் உடல்ரீதியான சக்திகளையும் தூண்டுகின்ற ஊக்கியாக இருக்கிறது. ஆன்மீகரீதியாக, இந்த நம்பிக்கையை விசுவாசம் என்று நாம் அழைக்கிறோம். அளப்பரிய விசுவாசமும் உறுதியான நம்பிக்கையும் கொண்டவர்கள்தான் ஒவ்வொரு துறையிலும் மிக உயர்ந்த சாதனையாளர்களாக உள்ளனர். தங்களுக்கென்று தாங்கள் நிர்ணயித்துள்ள இலக்குகளை

அடைவதற்கான திறன் தங்களுக்கு இருக்கிறது என்று அவர்கள் தீவிரமாக நம்புகின்றனர்.

இதில் அற்புதமான விஷயம் என்னவென்றால், நீங்கள் உங்களுக்காக ஒரு தெளிவான இலக்கை நிர்ணயித்து, அதை நோக்கிச் செயல்படத் துவங்கும்போது, ஒவ்வொரு நாளும் நீங்கள் உங்கள் விருப்பத்தைத் தீவிரப்படுத்துகிறீர்கள், உங்கள் நம்பிக்கையை ஆழப்படுத்துகிறீர்கள். நீங்கள் முன்னால் எடுத்து வைக்கும் ஒவ்வொரு அடியும், அந்த இலக்கு உங்களுக்குச் சாத்தியம் என்ற உங்களுடைய நம்பிக்கையை ஆழப்படுத்துகிறது. 'ஓராயிரம் மைல்களைக் கொண்ட ஒரு பயணம் ஓரடியில் இருந்துதான் துவங்குகிறது' என்ற கூற்றுக்கு இதுதான் பொருள்.

வெற்றி பெறுவதற்கான உங்கள் உச்சகட்டத் திறன்மீது உங்களுக்கு இருக்கும் நம்பிக்கையின் அளவுதான் உங்கள் மன உறுதியையும் விடாமுயற்சியையும் தீர்மானிக்கின்ற முக்கியக் காரணி. எனவே, உங்கள் இலக்குகள் நீங்கள் நம்பக்கூடியவையாகவும் உங்களால் சாதிக்கப்பட முடிகின்றவையாகவும் இருக்க வேண்டியது மிகவும் இன்றியமையாதது. குறிப்பாகத் துவக்கத்தில் உங்கள் இலக்குகள் இவ்விரு நிபந்தனைகளுக்குக் கட்டுப்பட்டுத்தான் இருக்க வேண்டும்.

எடுத்துக்காட்டாக, ஏழ்மை நிலையிலிருந்து ஓராண்டுக்குள் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைவதென்று ஓர் இலக்கை உங்களால் நிர்ணயிக்க முடியாது. இந்த வகையான ஓர் இலக்கு உங்கள் திறனுக்கு மிகவும் அப்பாற்பட்டதாக இருப்பதால், இது தன்னைத் தானே தோற்கடித்துவிடும் அடையக்கூடிய ஓர் இலக்கை நீங்கள் நிர்ணயிக்க வேண்டும். பிறகு இன்னொரு இலக்கையும், அதன் பிறகு மற்றுமொரு இலக்கையும் நீங்கள் நிர்ணயிக்க வேண்டும். ஒரு நேரத்தில் ஒன்று என்ற முறையில் சிறிய இலக்குகளை

நீங்கள் சாதிக்கும்போது, உங்களுடைய
தன்னம்பிக்கையை நீங்கள் வளர்க்கிறீர்கள்,
முன்னோக்கிச் செல்வதற்கான வேகத்தை நீங்கள்
உருவாக்குகிறீர்கள். இறுதியில், நீங்கள் உங்கள்
இலக்குகள் குறித்துத் தெளிவாக இருந்து, அவற்றை
அடைவதற்குப் போதிய அளவு கடினமாகவும்
நீண்டகாலமும் உழைக்கத் தயாராக
இருக்கும்பட்சத்தில், உங்களால் அடைய முடியாத
இலக்கு எதுவுமே இல்லை என்ற தன்னம்பிக்கையைப்
பெறும் நிலையை நீங்கள் எட்டுகிறீர்கள். ஆனால்,
இலக்குகளை நிர்ணயிக்கும்போது, ஓடுவதற்கு
முன்பாக நீங்கள் நடக்க வேண்டும்.

இலக்குகளை எழுதிக் கொள்வது அவற்றை
அடைவதிலுள்ள முன்றாவது அம்சம்.
எழுத்துப்பூர்வமாக இல்லாத ஓர் இலக்கு உண்மையில்
ஓர் இலக்கே அல்ல. வெற்றி பெறுகின்ற
ஒவ்வொருவரும், தெளிவான, எழுத்துப்பூர்வமான,
திட்டவட்டமான, விரிவான இலக்குகள் மற்றும்
திட்டங்களிலிருந்து செயல்படத் துவங்கி, அவற்றை ஒரு
குறிப்பிட்டக் கால இடைவெளிகளில் முறையாக
மறுபரிசீலனை செய்கின்றனர். சில சமயங்களில்
ஒவ்வொரு நாளும் அவர்கள் இதைச் செய்கின்றனர்.
இந்த இலக்குகள் உங்கள் ஆழ்மனத்திற்குள் ஆழமாகப்
பதிந்து, அங்கிருந்து தமக்கென்று சொந்தமான ஒரு
புதிய வாழ்க்கையையும் சக்தியையும் பெறுகின்றன.

"இந்த இலக்கை அடைவதிலுள்ள வெற்றியை நான்
எவ்வாறு அளவிடுவது? நான் எத்தகைய தரங்களைப்
பயன்படுத்தப் போகிறேன் ! என் முன்னேற்றத்தை
அளவிடுவதற்கு என்னால் எந்தெந்த மைல்கற்களை
நிர்ணயிக்க முடியும்?" என்று உங்களை நீங்களே
தொடர்ந்து கேட்டு வாருங்கள்.

உங்களுடைய முக்கியமான இலக்கை அல்லது
இலக்குகளை அடைவதில் நீங்கள் உங்களுடைய
துவக்கப் புள்ளியை ஆய்வு செய்வது நான்காவது

அம்சம். இப்போது நீங்கள் எங்கே இருக்கிறீர்கள்? நீங்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவிலான சொத்து மதிப்பை அடைய விரும்பினால், உங்களுக்கென்று ஒரு நிதி அறிக்கையை உருவாக்கி, உங்களுடைய இன்றைய சொத்து மதிப்பு என்ன என்பதைத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் துவக்கப் புள்ளியை ஆய்வு செய்வதன் மூலம் உங்கள் சூழ்நிலையை நீங்கள் மதிப்பீடு செய்யும்போது, நீங்கள் உங்களுடன் நேர்மையாக நடந்து கொள்ளும் கட்டாயத்திற்கு ஆளாகிறீர்கள். இது, அடையப்பட முடியாத மற்றும் தம்மைத் தாமே தோற்கடித்துக் கொள்ளக்கூடிய இலக்குகளுக்குப் பதிலாக, நம்பத்தக்க மற்றும் சாதிக்கத்தக்க இலக்குகளை அமைப்பதற்கான திறனை உங்களுக்குக் கொடுக்கிறது.

ஒரு குறிப்பிட்ட இலக்கு ஏன் உங்களுக்கு வேண்டும் என்பதைத் தீர்மானிப்பது ஐந்தாவது அம்சம். இது உங்கள் ஆழ்விருப்பத்தோடு தொடர்புடையது. அந்த இலக்கை அடைவதன் விளைவாக நீங்கள் எந்தெந்த வழிகளிலெல்லாம் தனிப்பட்ட முறையில் பலனடைவீர்கள் என்பதை ஒரு பட்டியலிடுங்கள். காரணங்கள்தான் சாதனை எனும் உலையின் எரிபொருள்.

ஓர் இலக்கை அடைவதற்கு உங்களிடம் ஒரிரு காரணங்கள் மட்டுமே இருந்தால், உங்களிடம் சிறிதளவு ஊக்குவிப்பு மட்டுமே இருக்கும். ஆனால் ஒரு குறிப்பிட்ட இலக்கை அடைவதற்கு உங்களிடம் நாற்பது அல்லது ஐம்பது காரணங்கள் இருந்தால், எதுவொன்றாலும் உங்கள் வழியில் குறுக்கிட முடியாத அளவுக்கு, அந்த இலக்கில் வெற்றி பெறுவதற்கு நீங்கள் அதிக ஊக்குவிப்பையும் மன உறுதியையும் கொண்டிருப்பீர்கள்.

உங்களால் எவ்வளவு அதிகமான காரணங்களைச் சிந்திக்க முடிகிறதோ, உங்களுடைய விருப்பம்

அவ்வளவு அதிகத் தீவிரமானதாக இருக்கும், உங்கள் இலக்கு அடையப்படக்கூடியதுதான் என்ற உங்களுடைய உறுதியான நம்பிக்கை அவ்வளவு அதிக ஆழமானதாக இருக்கும்.

உங்கள் இலக்கை அடைவதற்கு ஒரு காலக்கெடுவை நிர்ணயித்துக் கொள்வது ஆறாவது அம்சம். ஒரு காலக்கெடு என்பது நீங்கள் எப்போது உங்கள் இலக்கை அடைவீர்கள் என்பதற்கான ஒரு 'சிறந்த ஊகம்'. சில சமயங்களில், உங்கள் இலக்கில் பாதியை, நீங்கள் நிர்ணயித்தக் காலக்கெடுவிற்குள்ளாகவும் மீதிப் பாதியை அந்தக் காலக்கெடுவிற்குப் பிறகும் நீங்கள் அடையக்கூடும். ஆனால், ஒரு விமானம், குறித்த நேரத்தில் புறப்பட்டாலும் சரி, அல்லது சற்றுத் தாமதமாகப் புறப்பட்டாலும் சரி, அது புறப்பட வேண்டிய நேரம் நிச்சயமாக அட்டவணையிடப்பட்டிருக்கும். அதேபோல, உங்களுடைய இலக்கிற்கும் கண்டிப்பாக ஒரு காலக்கெடு இருந்தாக வேண்டியது அவசியம்.

உங்கள் இலக்கு மிகப் பெரியதாக இருந்தால், உங்களுடைய காலக்கெடுவிற்குள் இன்னும் பல சிறிய காலக்கெடுக்களை அமைத்துக் கொள்ளுங்கள். இது உங்களுக்கு உதவியாக இருக்கும். உங்கள் இலக்குகளை, அன்றாட அடிப்படையிலும் மணிக்கணக்கிலும் நீங்கள் செய்ய வேண்டிய நடவடிக்கைகளாகக் கூறு போட்டுக் கொள்ளும்போது, உங்களால் எவ்வளவு அதிகமான வேலைகளைச் செய்து முடிக்க முடிகிறது என்பதைக் கண்டு நீங்கள் வியந்து போவீர்கள்.

உங்களுக்கும் உங்கள் இலக்கிற்கும் இடையே முட்டுக்கட்டைகளாக நிற்கும் விஷயங்களைக் கண்டுபிடிப்பதுதான் இலக்குகளை அமைப்பதிலுள்ள ஏழாவது அம்சம். நீங்கள் இன்னும் ஏன் உங்கள் இலக்கை அடையவில்லை? எது உங்களுக்கு முட்டுக்கட்டையாக நிற்கிறது? எது உங்களைப்

பின்னால் இழுத்துப் பிடித்து வைத்திருக்கிறது? உங்கள் இலக்கை நோக்கி முன்னேறவிடாமல் உங்களை இழுத்துப் பிடித்து வைத்திருக்கின்ற அனைத்து விஷயங்களிலும், எது மிகப் பெரிய தடையாக உள்ளது?

இந்த முட்டுக்கட்டைகள் மற்றும் சிரமங்களின் விஷயத்தில் 80/20 விதியை நீங்கள் செயல்படுத்தலாம். பெரும்பாலான நேரங்களில், நீங்கள் உங்கள் இலக்குகளை அடையாமல் இருப்பதற்கான காரணங்களில் 80 சதவீதம் உள்ளார்ந்தவை என்று இவ்விதி கூறுகிறது. அக்காரணங்கள் புற உலகிலன்றி உங்கள் அக உலகில்தான் உள்ளன. 20 சதவீத முட்டுக்கட்டைகள் மட்டுமே உங்களுடைய வெளிப்புறச் சூழ்நிலையில் அல்லது மற்றவர்களிடத்தில் உள்ளன.

சராசரியான மற்றும் சராசரிக்கும் குறைவான மக்கள், தாங்கள் முன்னேற முடியாமல் போவதற்குத் தங்களைச் சுற்றி இருக்கும் மக்கள் மீதும் சூழல்கள்மீதும் எப்போதும் குறைகூறுகின்றனர். ஆனால் மேன்மக்கள் எப்போதும் தங்களுக்குள் உற்றுப் பார்த்து, "என்னுள் உள்ள எது என்னை இழுத்துப் பிடித்து வைத்திருக்கிறது?" என்று கேட்கின்றனர்.

உங்கள் இலக்கை அடைவதற்கு உங்களுக்குத் தேவைப்படக்கூடிய கூடுதல் அறிவையும் தகவல்களையும் திறமைகளையும் தீர்மானிப்பதுதான் எட்டாவது அம்சம். தகவல் யுகத்தில், அறிவுதான் வெற்றிக்கான கச்சாப் பொருள் என்பதை நினைவில் வைத்துக் கொள்ளுங்கள். முன்பு ஒருபோதும் நீங்கள் சாதித்திராத ஒரு விஷயத்தைச் சாதிப்பதற்கு, முன்பு ஒருபோதும் நீங்கள் செய்திராத ஒரு விஷயத்தை நீங்கள் செய்தாக வேண்டும். நீங்கள் உங்களுடைய தற்போதைய சாதனை நிலைக்கு அப்பால் செல்வதற்கு, உங்களிடம் முன்பு ஒருபோதும் இருந்திராத அறிவையும் திறமைகளையும் நீங்கள் கைவசப்படுத்தியாக வேண்டும்.

ஒவ்வொரு புதிய இலக்கும், நீங்கள் ஏதேனும் ஒன்றைக் கற்றுக் கொள்வதற்கான வாய்ப்புடன் தொடர்புபடுத்தப்பட்டு இருக்க வேண்டும். உங்கள் இலக்கு எதுவாக இருந்தாலும், அதை அடைவதற்கு நீங்கள் எதைக் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும், எதில் மேதமை பெற வேண்டும் என்பதை நீங்கள் தீர்மானிக்க வேண்டும். "எந்த ஒரு திறமையை நான் என்னுள் வளர்த்துக் கொண்டால், இந்த இலக்கை அடைவதில் அது எனக்கு மிகவும் உதவியாக இருக்கும்?" என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் விடை எதுவாக இருந்தாலும், அதை எழுதிக் கொண்டு, ஒரு திட்டத்தை வகுத்து, பிறகு அத்திறமையில் மேதமை பெறும்வரை ஒவ்வொரு நாளும் அதை உங்களுக்குள் வளர்த்தெடுப்பதில் நீங்கள் மும்முரமாக ஈடுபட வேண்டும். இந்த ஒரு தீர்மானம் உங்கள் வாழ்க்கையையே மாற்றிவிடும்.

யாருடைய ஒத்துழைப்பும் உதவியும் உங்களுக்குத் தேவைப்படும் என்பதைத் தீர்மானிப்பதுதான் ஒன்பதாவது அம்சம். உங்கள் குடும்ப உறுப்பினர்கள், உங்கள் மேலதிகாரி, உங்கள் சக ஊழியர்கள் ஆகியோரிடமிருந்து துவக்குங்கள். உங்கள் வாடிக்கையாளர்கள், உங்கள் விநியோகிப்பாளர்கள், உங்கள் வங்கியாளர் ஆகியோரைப் பற்றிச் சிந்தியுங்கள். யாருடைய உதவி உங்களுக்குத் தேவை? அவர்களை உங்களுக்கு உதவச் செய்வதற்கு நீங்கள் என்ன செய்ய வேண்டும்? அவர்களுக்கு ஏதேனும் ஒரு வழியில் உதவி செய்வதன் மூலம் அவர்களுடைய ஒத்துழைப்பை எவ்வாறு உங்களால் பெற முடியும்?

உறவுகள்தான் எல்லாமே. அதிகத் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய, குறிப்பிடத்தக்க ஏதேனும் ஒன்றைச் சாதிப்பதற்கு, ஏராளமான மக்களின் உதவி உங்களுக்குத் தேவைப்படும். நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமான, சிறப்பான உறவுகளை வளர்த்துக் கொள்கிறீர்களோ, உங்கள் வாழ்வின் ஒவ்வொரு

பகுதியும் அவ்வளவு அதிகச் சிறப்பானதாக இருக்கும். உங்கள் வேலையிலும் தனிப்பட்ட வாழ்க்கையிலும் உள்ள முக்கியமான நபர்கள் யார்? அவர்களுடைய ஒத்துழைப்பையும் உதவியையும் பெறுவதற்கு உங்களால் என்ன செய்ய முடியும்?

உங்கள் இலக்கை அடைவதற்கு ஒரு திட்டத்தை உருவாக்குவது பத்தாவது அம்சம். ஒரு திட்டம் என்பது, நீங்கள் இப்போது இருக்கும் இடத்திலிருந்து நீங்கள் சென்றடைய விரும்புகின்ற இடத்திற்குச் செல்வதற்கு நீங்கள் செய்து முடிக்க வேண்டிய வேலைகள் அடங்கிய, ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட ஒரு பட்டியல். நீங்கள் ஒரு விடுமுறைக்குச் செல்லும்போது திட்டமிடுவதைப் போன்றது இது. நீங்கள் உங்களுடன் எடுத்துச் செல்ல வேண்டிய அனைத்துப் பொருட்களையும், புறப்படுவதற்கு முன்பும் விடுமுறையை முடித்துவிட்டு வந்த பிறகும் நீங்கள் செய்ய வேண்டிய அனைத்து விஷயங்களையும் நீங்கள் ஒரு பட்டியலிலிடுவீர்கள்.

இலக்குகளை அடைவதில், உங்களுக்குத் துல்லியமாக என்ன வேண்டும் என்பதைத் தீர்மானித்து, அதை நீங்கள் எழுதிக் கொள்ள வேண்டும். பிறகு உங்கள் துவக்கப் புள்ளியை ஆய்வு செய்து, உங்கள் இலக்கை நீங்கள் அடைய விரும்புவதற்கான காரணங்களைக் கண்டுபிடிக்க வேண்டும். பிறகு ஒரு காலக்கெடுவையும், அதற்குள் இன்னும் பல சிறிய காலக்கெடுக்களையும் அமைக்க வேண்டும். பிறகு, வழியில் நீங்கள் எதிர்கொண்டு மீள வேண்டிய முட்டுக்கட்டைகளையும், தீர்க்க வேண்டிய பிரச்சனைகளையும் பட்டியலிட வேண்டும். உங்கள் இலக்கை அடைவதற்குத் தேவையான திறமைகளையும் அறிவையும் தகவல்களையும் நீங்கள் தீர்மானிக்க வேண்டும். அதையடுத்து, உங்களுக்கு யாருடைய உதவி தேவை என்பதையும், அவர்களுடைய உதவியையும் ஆதரவையும் பெறுவதற்கு நீங்கள் என்ன செய்ய வேண்டும் என்பதையும் நீங்கள் முடிவு செய்ய

வேண்டும். பிறகு இந்த அனைத்து அம்சங்களையும் கொண்டு ஒரு செயற்திட்டத்தை உருவாக்க வேண்டும்.

ஒரு திட்டம் என்பது, நேரம், வரிசைக்கிரமம், முக்கியத்துவம் ஆகியவற்றால் ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட நடவடிக்கைகள் அடங்கிய ஒரு பட்டியல், நீங்கள் முதலில் எதைச் செய்ய வேண்டும், இரண்டாவதாக எதைச் செய்ய வேண்டும்? எது அதிக முக்கியமானது, எது குறைந்த முக்கியத்துவம் கொண்டது? மற்ற விஷயங்களைச் செய்வதற்கு முன்பாக எதைச் செய்தாக வேண்டும்? நீங்கள் செய்ய வேண்டிய அனைத்து விஷயங்களிலும், உங்கள் இலக்குகளை அடைவதற்கு நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய அதிக முக்கியமான நடவடிக்கைகள் எவை?

உங்கள் இலக்கை நீங்கள் ஏற்கனவே அடைந்துவிட்டது போல ஒவ்வொரு நாளும் மனக்காட்சிப்படுத்துவது இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதிலுள்ள பதினோராவது அம்சம். உங்கள் இலக்கை உங்கள் மனக்கண்ணில் விலாவாரியாகப் பாருங்கள். நீங்கள் ஏற்கனவே அந்த இலக்கை அடைந்துவிட்டால் எப்படி இருக்கும் என்று கற்பனை செய்யுங்கள். அப்போது உங்களுக்கு எப்படிப்பட்ட உணர்வு இருக்குமோ அந்த உணர்வைப் பெறுங்கள். நீங்கள் உங்கள் இலக்கைச் சாதித்திருக்கும்போது அனுபவிக்கும் மகிழ்ச்சியையும் பெருமிதத்தையும் திருப்தியையும் கற்பனை செய்யுங்கள்.

இந்த மனக்காட்சிப்படைப்பை அதனோடு தொடர்பான உணர்வுடன் ஒவ்வொரு நாளும் மீண்டும் மீண்டும் செய்யுங்கள். ஒவ்வொரு முறை நீங்கள் இவ்வாறு உணர்வுப்பூர்வமாக மனக்காட்சிப்படுத்தும்போதும், உங்கள் இலக்கை உங்கள் ஆழ்மனத்திற்குள் ஆழமாகப் பதிவு செய்கிறீர்கள். இறுதியில், உங்கள் இலக்கு, இரவு பகலாக உங்களுக்கு ஊக்கமும் உத்வேகமும்

கொடுக்கின்ற ஒரு சக்திவாய்ந்த ஆற்றலாக மாறுகிறது.

இறுதியாக, நீங்கள் செய்யும் அனைத்தையும் விடாமுயற்சியோடும் மன உறுதியோடும் செய்வது இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதிலுள்ள பன்னிரண்டாவது அம்சம். நீங்கள் உங்கள் முயற்சியை ஒருபோதும் கைவிடப் போவதில்லை என்று முன்கூட்டியே தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். என்ன நிகழ்ந்தாலும் சரி, உங்கள் இலக்கை அடையும்வரை நீங்கள் விடாமுயற்சியுடன் செயல்படுவீர்கள் என்று, எந்தவொரு தடைகளையும் முட்டுக்கட்டைகளையும் எதிர்கொள்வதற்கு முன்பாகவே தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் மனத்தை இந்த வகையில் தயார் செய்வது, உங்கள் முயற்சியை ஒருபோதும் கைவிடப் போவதில்லை என்று முன்கூட்டியே நீங்கள் தீர்மானிப்பது, வேறு எந்தவொரு காரணியைவிடவும் உங்களுக்கு அதிக உதவியாக இருக்கும். உங்கள் இலக்கை அடைவதற்கு நீங்கள் பயணிக்கும் பாதையில் பல பின்னடைவுகளையும் ஏமாற்றங்களையும் நீங்கள் எதிர்கொள்வீர்கள். இது தவிர்க்க முடியாதது. ஆனால் எதுவும் உங்களைத் தடுத்து நிறுத்தாது என்று நீங்கள் முன்கூட்டியே உறுதியெடுத்துக் கொள்ள வேண்டும். பிறகு, தவிர்க்க முடியாத அந்தத் தடைகளையும் முட்டுக்கட்டைகளையும் நீங்கள் எதிர்கொள்ளும்போது, மனத்தளவில் நீங்கள் தயாராக இருப்பீர்கள். இப்பிரச்சனைகளால் துவண்டு விழுவதற்குப் பதிலாக, அவற்றைத் துணிச்சலாக எதிர்கொண்டு சமாளிப்பீர்கள்.

இந்த அத்தியாயத்தில் நாம் பார்த்துள்ள அனைத்தையும் ஓர் எளிய செயல்முறையாக இணைக்கின்ற இறுதிப் பயிற்சி இது. ஒரு வெற்றுத் தாளை எடுத்துக் கொண்டு, அதன் மேற்பகுதியில்

'இலக்குகள்' என்று எழுதி, இன்றைய தேதியையும் குறிப்பிடுங்கள். பிறகு, அடுத்தப் பன்னிரண்டு மாதங்களுக்குள் நீங்கள் அடைய விரும்புகின்ற பத்து இலக்குகளை ஒரு பட்டியலிடுங்கள். ஒரு வருடம் ஏற்கனவே கடந்துவிட்டதுபோலவும், இந்த இலக்குகளை ஏற்கனவே நீங்கள் அடைந்துவிட்டதுபோலவும் அவற்றை நிகழ்காலத்தில் எழுதுங்கள். எடுத்துக்காட்டாக, அடுத்தப் பன்னிரண்டு மாதங்களுக்குள் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு பணத்தை நீங்கள் சம்பாதிக்க விரும்பினால், "நான் இவ்வருடம் _____ ரூபாய் சம்பாதிக்கிறேன்." என்று எழுதுங்கள். நீங்கள் உங்களுடைய பத்து இலக்குகளையும் எழுதிய பிறகு உங்கள் பட்டியலை மீண்டும் படித்து ஆய்வு செய்யுங்கள்.

பிறகு, "இந்தப் பட்டியலில் உள்ள இலக்குகளில், எந்த ஓர் இலக்கை அடைந்தால், அது என் வாழ்வின்மீது மிகப் பெரிய நேர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும்?" என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் பட்டியலைப் படித்து, இக்கேள்விக்கு விடையாக வரும் குறிப்பிட்ட அந்த ஓர் இலக்கைத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ளுங்கள். இந்த இலக்குதான் உங்களுடைய எதிர்காலத்திற்கான முக்கியமான, திட்டவட்டமான குறிக்கோளாக ஆகிறது. இது உங்களுடைய முதன்மை இலக்காக ஆகிறது. மேலே குறிப்பிடப்பட்டுள்ள பன்னிரண்டு அம்ச வழிமுறையைப் பயன்படுத்தி நீங்கள் எழுதவிருக்கின்ற இலக்கு இதுதான்.

அந்த இலக்கை ஒரு தனித் தாளில் எழுதிக் கொண்டு, அதற்கு ஒரு காலக்கெடுவை அமையுங்கள். உங்களுடைய துவக்கப் புள்ளியை ஆய்வு செய்து, இந்த இலக்கை நீங்கள் அடைய விரும்புவதற்கான காரணங்களை ஒரு பட்டியலிடுங்கள். உங்களுக்கும் உங்கள் இலக்கிற்கும் இடையே நிற்கும்

முட்டுக்கட்டைகளைக் கண்டுபிடியுங்கள். இந்த இலக்கை அடைவதற்குத் தேவையான அறிவையும் திறமைகளையும் கண்டறியுங்கள். யாருடைய ஒத்துழைப்பும் உதவியும் உங்களுக்குத் தேவைப்படும் என்பதையும் கண்டுபிடியுங்கள். இந்த இலக்கை அடைவதற்கு ஒரு திட்டத்தை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். பிறகு உங்கள் திட்டத்தின்மீது நடவடிக்கை எடுத்து, உங்கள் இலக்கை நோக்கி உங்களைக் கூட்டிச் செல்லக்கூடிய ஏதோ ஒன்றை ஒவ்வொரு நாளும் செய்து வாருங்கள்.

இக்கொள்கைகளை நீங்கள் உங்கள் வாழ்வில் கடைபிடிக்கும்போது, நீங்கள் சாதிக்கத் துவங்குகின்ற விஷயங்களைக் கண்டு நீங்கள் உண்மையிலேயே அசந்து போவீர்கள். நீங்கள் அதிக நேர்மறையான, அதிக சக்திவாய்ந்த அதிகச் செயற்திறன் கொண்ட நபராக ஆவீர்கள். நீங்கள் உயர்ந்த சுயமதிப்பையும் தன்னம்பிக்கையையும் கொண்டிருப்பீர்கள். ஒவ்வொரு நாளும் ஒவ்வொரு கணமும் நீங்கள் ஒரு வெற்றியாளரைப்போல உணர்வீர்கள். எல்லாம் உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருப்பதுபோல நீங்கள் உணர்வீர்கள். உங்களிடம் அதிக ஆற்றலும் உற்சாகமும் இருக்கும். இதன் விளைவாக, சராசரி நபர்கள் பல வருடங்களில் சாதிக்கக்கூடியவற்றை நீங்கள் ஒருசில வாரங்களில் அல்லது மாதங்களில் சாதித்துவிடுவீர்கள்.

வாழ்நாள் முழுவதும் இலக்குகளை நிர்ணயிக்கும் பழக்கத்தைக் கடைபிடிக்கும் ஒருவராக நீங்கள் ஆகும்போது, ஆய்வு மற்றும் பயிற்சியின் மூலமாக, 'வெற்றிக்கான இந்த முதன்மையான திறமையை' உங்கள் ஆழ்மனத்திற்குள் நீங்கள் பதிய வைக்கிறீர்கள். நம் சமுதாயத்தில் உள்ள மேல்மட்ட 3 சதவீதத்தினருடன் சேர்ந்து கொண்டு, மிகவும் மகிழ்ச்சியான, மிகவும் வெற்றிகரமான மக்களில் ஒருவராக நீங்கள் ஆவீர்கள்.

2

உங்கள் வாழ்வின் உண்மையான குறிக்கோளைக் கண்டுபிடியுங்கள்

"நான் ஏன் இங்கு இருக்கிறேன்?" "வாழ்வில் நான் உண்மையிலேயே எதை மிகவும் விரும்புகிறேன்?" "நான் எங்கே போய்க் கொண்டிருக்கிறேன்?" "நான் என் இலக்குகள் அனைத்தையும் அடைந்துவிட்டால், என் வாழ்க்கை எப்படி இருக்கும்?" இவைதான் உங்கள் வாழ்க்கைப் பயணம் நெடுகிலும் உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ள வேண்டிய மிக முக்கியமான கேள்விகள்.

நீங்கள் செய்கின்ற விஷயங்களில் 20 சதவீதம்தான் நீங்கள் ஈடுபடுகின்ற நடவடிக்கைகளின் 80 சதவீத மதிப்பைக் குறிக்கும் என்று 80/20 விதி கூறுகிறது. உங்கள் வாழ்க்கைக்கும் ஒரு '20/80 விதி' இருக்கிறது. உண்மையிலேயே எது முக்கியம் என்பது பற்றிச் சிந்திப்பதற்கும் திட்டமிடுவதற்கும் நீங்கள் செலவிடுகின்ற முதல் 20 சதவீத நேரம்தான், வாழ்வில் நீங்கள் சாதிக்கின்ற விஷயங்களின் 80 சதவீத மதிப்பையும் விளைவுகளையும் தீர்மானிக்கின்றது என்று இவ்விதி கூறுகிறது.

தாங்கள் யார் என்பது பற்றியும், தங்களுக்கு உண்மையிலேயே என்ன வேண்டும் என்பது பற்றியும் சிந்திப்பதற்குத் தங்கள் நேரத்தின் பெரும்பகுதியைச் செலவிடும் ஒருசில மக்களே மிகவும் வெற்றிகரமான, மிகவும் மகிழ்ச்சியான மக்களாக இருக்கின்றனர். அவர்கள் தங்களுடைய உண்மையான இலக்குகள் மற்றும் விருப்பங்களைப் பொறுத்தவரை, தங்கள் முன்னேற்றத்தைத் தொடர்ந்து மதிப்பீடு

செய்கின்றனர். வெற்றி ஏணியில் தாங்கள் ஏறும்போது, அந்த ஏணி சரியான கட்டடத்தின்மீதுதான் இன்னும் சாய்த்து வைக்கப்பட்டுள்ளது என்பதை அவர்கள் உறுதி செய்து கொள்கின்றனர்.

உங்கள் வாழ்வின் உண்மையான பொருளையும் குறிக்கோளையும் தீர்மானிப்பதற்கு நீங்கள் பயன்படுத்தக்கூடிய பல யோசனைகளையும் கேள்விகளையும் இந்த அத்தியாயத்தில் நீங்கள் காண்பீர்கள். இக்கேள்விகளுக்கு நன்றாகச் சிந்தித்து விடையளிப்பதற்கான உங்கள் ஆர்வமும் திறனும், நீங்கள் செய்யக்கூடிய வேறு எதுவொன்றைவிடவும் உங்களுடைய நீண்டகால மகிழ்ச்சி மற்றும் வெற்றியின்மீது அதிகத் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும்.

நீங்கள் உண்மையிலேயே அசாதாரணமானவர் என்பதை நீங்கள் உணர்ந்து கொள்வதுதான் தனிப்பட்ட மகத்துவத்திற்கான துவக்கப் புள்ளி. இந்த ஒட்டுமொத்தப் பிரபஞ்சத்தில் உங்களைப்போல இன்னொருவர் ஒருபோதும் இருந்தது இல்லை. உங்களிடம் உள்ள குறிப்பிடத்தக்கத் திறன்களும் திறமைகளும் உள்நோக்குகளும் யோசனைகளும் தான் உங்களை மற்றவர்களிடமிருந்து வேறுபடுத்துகின்றன. ஒரு விதத்தில், இவைதான் உங்களை மற்றவர்களைவிட அதிக மேன்மையானவராக ஆக்குகின்றன என்று கூறலாம். நீங்கள் இதுவரை சாதித்துள்ளவற்றைவிட மிக அதிக அளவில் சாதிப்பதற்கான திறன் இக்கணத்தில் உங்களிடம் நிலைகொண்டுள்ளது. நீங்கள் வெற்றி பெறுவதற்காகவே வடிவமைக்கப்பட்டிருக்கிறீர்கள். நீங்கள் விரும்புகின்ற வெற்றியையும் மகிழ்ச்சியையும் அதிக அளவில் கொண்டுவரக்கூடிய விஷயங்களை அதிகப்படியாகச் செய்வதற்கு நீங்கள் உள்ளுணர்வுரீதியாக ஊக்குவிக்கப்படுகிறீர்கள்.

ஆனால் பெரும்பாலான மக்கள் தங்கள் ஆற்றலுக்கு மிகக் குறைவாகவே செயல்பட்டு, 'தங்கள் இசை

இன்னும் தங்களுக்குள் உயிர்த்துடிப்புடன் இருக்கும்போதே' மடிந்துவிடுவதுதான் மிகப் பெரிய சீரழிவு. தங்கள் மன அழுத்தங்கள், தங்களுக்கு ஏற்படும் நிகழ்வுகள், தங்கள் பெற்றோர்கள், மேலதிகாரிகள், தாங்கள் செலுத்த வேண்டிய கட்டணங்கள், தங்கள் பொறுப்புகள் ஆகியவற்றுக்கு எதிர்வினையாற்றுவதிலும் செயல்விடை அளிப்பதிலுமே அவர்கள் தங்கள் வாழ்நாளைக் கழித்துவிடுகின்றனர். இதுவே அவர்களுக்கு ஒரு பழக்கமாக ஆகி, இறுதியில் அவர்களுடைய வாழ்க்கைப் போக்காக ஆகிவிடுகிறது. அவர்கள் இது குறித்து எந்தக் கேள்வியும் கேட்பதில்லை. தங்களுக்கு உண்மையிலேயே என்ன வேண்டும் என்று சிந்திப்பதற்கு அவர்கள் ஒருபோதும் நேரத்தை ஒதுக்கிக் கொள்வதே இல்லை.

தாங்கள் யார் என்பதை அறிந்திருப்பது, தலைவர்களிடம் உள்ள பண்புநலன்களில் ஒன்று. தாங்கள் எதை நம்புகிறோம், தாங்கள் எதை ஆதரிக்கிறோம் என்பது பற்றி முழுமையாகத் தெளிவு பெறுவதற்கு நேரத்தை எடுத்துக் கொள்பவர்களே தலைவர்களாக உள்ளனர். தாங்கள் எங்கு சென்று கொண்டிருக்கிறோம் என்பதையும், தாங்கள் எவ்வாறு அங்கே சென்றடையப் போகிறோம் என்பதையும் அவர்கள் அறிந்துள்ளனர்.

யாரும் தலைவர்களாகப் பிறப்பதில்லை, மாறாக, தலைவர்கள் உருவாக்கப்படுகின்றனர் என்பது நல்ல செய்தி. தலைவர்கள் சிந்திக்கின்ற விஷயங்களைச் சிந்திப்பதன் மூலமும், அவர்கள் செய்கின்ற விஷயங்களைச் செய்வதன் மூலமும் உங்களால் ஒரு தலைவராக ஆக முடியும். தலைமைத்துவம் என்பது ஒரு பதவி அல்ல, அது நடவடிக்கை எடுப்பதைப் பற்றியது. ஒவ்வொரு நாளும் நீங்கள் செய்கின்ற மற்றும் கூறுகின்ற விஷயங்களால் அது தீர்மானிக்கப்படுகிறது. நீங்கள் ஒரு

தலைவரைப்போலச் சிந்திக்கவும் நடக்கவும் பேசவும் செயல்படவும் துவங்கும்போது, நீங்கள் ஒரு தலைவராக ஆகிறீர்கள். உங்கள் வாழ்க்கையையும் உங்கள் எதிர்காலத்தையும் நீங்கள் உங்கள் சொந்தக் கைகளுக்குள் எடுத்துக் கொள்கிறீர்கள். உங்கள் தலைவிதியை நீங்கள்தான் நிர்ணயிக்கிறீர்கள். உங்கள் சொந்த எதிர்காலத்தை நீங்கள்தான் வடிவமைக்கிறீர்கள்.

உங்கள் வாழ்க்கையைக் கொண்டு மிக அற்புதமான ஏதோ ஒன்றை உருவாக்குவதற்காகவே இவ்வுலகில் நீங்கள் படைக்கப்பட்டு இருக்கிறீர்கள். அந்த அற்புதமான விஷயம் எது என்பதைக் கண்டுபிடித்து, அதை மிகச் சிறப்பாகச் செய்வதற்கு இதயப்பூர்வமாக உங்களை முழுமையாக அர்ப்பணித்துக் கொள்வதுதான் உங்கள் வேலை. அன்னை தெரசாவைப்போல உங்கள் வாழ்க்கைக்கு ஒரு தனிப்பெரும் குறிக்கோள் இருக்கக்கூடும். அல்லது. நீங்கள் படிப்படியாக வளர்ச்சியடைந்து, ஒரு சிறப்பான மற்றும் அருமையான நபராக உருவாகும்போது, அடுத்தடுத்துப் பல வரிசையான குறிக்கோள்கள் உங்களுக்கு இருக்கக்கூடும்.

தெளிவுதான் மாபெரும் வெற்றியாளர்களிடம் உள்ள ஒரு பொதுவான பண்புநலன். தாங்கள் எதில் நம்பிக்கைக் கொண்டுள்ளோம், தாங்கள் எதை ஆதரிக்கிறோம், தாங்கள் எங்கே போய்க் கொண்டிருக்கிறோம் என்பது பற்றி அவர்கள் முழுத் தெளிவோடு இருக்கின்றனர். நீங்களும் இத்தகைய தெளிவைப் பெற வேண்டும்.

உங்கள் 'இதயத்தின் விருப்பம்' என்ன? நீங்கள் எதைச் செய்வதற்காக இப்புவியில் படைக்கப்பட்டிருக்கிறீர்களோ, அந்த ஒரு சிறப்பான விஷயம்தான் உங்கள் இதயத்தின் விருப்பம். அந்த முக்கியமான, வித்தியாசமான விஷயத்தை மிகச் சிறப்பாகச் செய்வதற்கு நீங்கள் தனித்துவமாக

வடிவமைக்கப்பட்டிருக்கிறீர்கள். உங்கள் இதயத்தின் விருப்பம் என்னவென்று கண்டுபிடிப்பதுதான் உங்கள் வாழ்நாள் நெடுகிலும் உங்கள் முதன்மை இலக்காக இருக்க வேண்டும். அதைக் கண்டுபிடித்தப் பிறகுதான் நீங்கள் உண்மையிலேயே மகிழ்ச்சியாகவும் வெற்றிகரமாகவும் முழுத் திருப்தியோடும் இருப்பீர்கள். உங்களுடைய இதயத்தின் விருப்பம் என்ன?

உங்களுடைய இதயத்தின் விருப்பத்தைக் கண்டுபிடிப்பதற்கு உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ள வேண்டிய மிக முக்கியமான கேள்வி இதுதான்: "உங்களால் தோற்கவே முடியாது என்பதை நீங்கள் அறிந்தால், நீங்கள் துணிந்து கனவுக் காணக்கூடிய ஒரு மாபெரும் விஷயம் எதுவாக இருக்கும்?"

கனவு காண்பதற்கு உங்களுக்கு அனுமதி கொடுங்கள். பெரிய கனவுகளைக் காணுங்கள். உங்களுக்கு எந்தக் குறைபாடுகளுமே இல்லை என்று ஒரு கணம் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். இந்த நிலையில், இந்த ஒட்டுமொத்த உலகில் நீங்கள் என்னவாக இருக்க விரும்புகிறீர்கள் எவற்றையெல்லாம் கைவசப்படுத்த விரும்புகிறீர்கள், எவற்றைச் செய்ய விரும்புகிறீர்கள் என்று கற்பனை செய்யுங்கள்.

உங்களுக்குத் தேவையான அனைத்து நேரமும் பணமும் உங்களிடம் இருப்பதுபோலக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். நீங்கள் எந்தக் காரியத்திற்குள் அடியெடுத்து வைக்கிறீர்களோ, அதில் நீங்கள் வெற்றி பெறத் தேவையான அனைத்துக் கல்வித் தகுதியும் அனுபவமும் உங்களுக்கு இருப்பதாகக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். உங்களுக்குத் தேவையான நபர்களின் அறிமுகங்கள் கிடைப்பதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய நண்பர்களும் தொடர்புகளும் உங்களுக்கு இருப்பதுபோலக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். உங்களுக்குத் தேவையான அனைத்து

வாய்ப்புகளும் வளவசதிகளும் உங்களுக்கு இருப்பதுபோலக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். நீங்கள் உங்களுக்கென்று நிர்ணயித்துக் கொள்ளும் எந்தவோர் இலக்கையும் அடைவதற்குத் தேவையான அனைத்தும் உங்களிடம் இருப்பதுபோலக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். உங்களுக்கு எந்தவிதமான குறைபாடுகளோ அல்லது கட்டுப்பாடுகளோ இல்லை என்று கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள்.

இந்த நிலையில், நீங்கள் உங்களுக்கென்று எப்படிப்பட்ட இலக்குகளை நிர்ணயிப்பீர்கள்? பெரிய இலக்குகளோ அல்லது சிறிய இலக்குகளோ, நீண்டகால இலக்குகளோ அல்லது குறுகியகால இலக்குகளோ, நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கும் எதுவொன்றிலும் உங்களைத் திக்குமுக்காடச் செய்கின்ற அளவுக்கு உங்களுக்கு வெற்றி கிடைக்கும் என்ற உத்தரவாதம் உங்களுக்குக் கொடுக்கப்பட்டால், எந்தத் தனிப்பெரும் இலக்கை நீங்கள் தேர்ந்தெடுப்பீர்கள்? இக்கேள்விக்கு நீங்கள் அளிக்கும் விடைதான், பிற எந்தவோர் உளவியல் பரிசோதனைகளையும்விட உங்களுடைய உண்மையான ஆளுமையையும் பண்புநலன்களையும் பற்றி அதிகமாக எடுத்துரைக்கும்.

அன்றாட வாழ்வின் குறுகிய, மட்டுப்படுத்தப்பட்டச் சிந்தனைக்குள் மூழ்கித் திணறுவதற்குப் பெரும்பாலான மக்கள் தங்களை அனுமதித்துவிடுகின்றனர். ஒரு சராசரி நபர் எப்போதேனும் வானத்தை நோக்கி நிமிர்ந்து பார்த்து, தான் உண்மையிலேயே செய்ய விரும்புகின்ற விஷயத்தைப் பற்றிய ஒரு லேசான யோசனையைப் பெற்றாலும்கூட, உடனே அது ஏன் தனக்குச் சாத்தியமில்லை என்பதற்கான காரணங்களைப் பற்றிச் சிந்திக்கத் தொடங்கிவிடுகிறார். நம்முடைய கனவை நாமே நிர்மூலமாக்கிவிடுகிறோம். நம் நண்பர்களுக்கோ அல்லது நம் குடும்ப

உறுப்பினர்களுக்கோ கனவுகள் இருந்தால், அவற்றையும் நாம் தரைமட்டமாக்கிவிடுகிறோம்.

உங்களுடைய சிந்தனையை விடுவிப்பதற்குப் பின்வரும் கேள்விகளைக் கேட்டு அவற்றுக்கு விடையளியுங்கள். நீங்கள் இதுவரை கற்பனை செய்திராத மாபெரும் சாத்தியக்கூறுகள் குறித்து அவை உங்கள் கண்களைத் திறக்கும்.

உங்களுக்கான முதல் கேள்வி இது: "ஒரு போட்டியில் வரிவிலக்குடன் ஐந்து கோடி ரூபாய் பரிசு உங்களுக்குக் கிடைத்தால், உங்கள் வாழ்வில் என்னென்ன மாற்றங்களை நீங்கள் மேற்கொள்வீர்கள்?"

உங்களுக்கு ஐந்து கோடி ரூபாய் பரிசு கிடைத்திருப்பதாக ஒரு தொலைபேசி அழைப்பு உங்களுக்கு வருகிறதென்று கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். இந்தப் பணத்தைப் பெறத் தகுதியாவதற்கு நீங்கள் ஒரே ஒரு கேள்விக்கு விடையளித்தாக வேண்டும். உங்கள் வங்கிக் கணக்கில் கூடுதலாக ஐந்து கோடி ரூபாய் இப்போது சேர்ப்பிக்கப்பட்டுள்ள நிலையில், உங்கள் வாழ்வில் துல்லியமாக என்னென்ன மாற்றங்களை நீங்கள் செய்வீர்கள் என்று உங்களைத் தொலைபேசியில் அழைத்தவரிடம் நீங்கள் கூறியாக வேண்டும். உங்கள் பதில் என்னவாக இருக்கும்?

இது உங்களுக்கு சுதந்திரத்தைக் கொடுக்கக்கூடிய ஒன்றாக இருக்கும். இது உங்களை விடுவிக்கும். தங்களை கனவுகளைப் பின்தொடர்ந்து செல்வதற்கு மக்கள் தங்களை அனுமதிக்காததற்கான முதன்மைக் காரணம், அவர்கள் தாங்கள் செலுத்த வேண்டிய கட்டணங்களுக்குள் சிக்கி, தங்கள் குறைபாடுகளால் முடமாக்கப்படுவதுதான். ஆனால் உங்களிடம் ஐந்து கோடி ரூபாய் இருப்பதாக உங்களால் ஒரு கணம் கற்பனை செய்ய முடிந்தால், உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் விரும்பும் எதை வேண்டுமானாலும் கைவசப்படுத்துவதற்கு அல்லது செய்வதற்குரிய

சுதந்திரமும் உங்களுக்குக் கிடைத்திருப்பதாக உங்களால் கற்பனை செய்ய முடியும்.

சில சமயங்களில் மக்களிடம் நாங்கள் இந்தக் கேள்வியைக் கேட்கும்போது, தங்களுடைய தற்போதைய வேலையை ராஜினாமா செய்துவிட்டு வேறு ஏதேனும் ஒரு வேலையைச் செய்வதைப் பற்றிய நினைப்புதான் பலருடைய முதல் எண்ணமாக இருக்கிறது. தங்கள் வேலையில் மகிழ்ச்சியாக இருப்பதாகக் கூறும் மக்கள்கூட தங்களுக்குத் திடீரென்று ஏராளமான பணம் கிடைத்துவிட்டால், தங்களுடைய தற்போதைய வேலையை ராஜினாமா செய்வது பற்றித் தாங்கள் யோசிக்கக்கூடும் என்று கூறுவதை நாங்கள் செவிமடுக்கிறோம்.

உங்களுக்கு ஏராளமான பணம் கிடைத்தால் நீங்கள் உங்கள் தற்போதைய வேலையை ராஜினாமா செய்வீர்கள் என்றால், உங்களுடைய தற்போதைய வேலை உங்களுக்குச் சரியான வேலை அல்ல என்று பொருள். நீங்கள் இந்த வேலைக்குள் தற்செயலாகத்தான் நுழைந்தீர்கள். இப்போது உங்களுக்கு ஒரு வேலையும் அதிலிருந்து கிடைக்கும் வருமானமும் தேவைப்படுவதால், அந்த வேலையில் நீங்கள் தொடர்ந்து நீடிக்கிறீர்கள். தாங்கள் சரியான வேலையில் இருப்பதாக நினைக்கும் மக்கள், ஏராளமான பணத்தைப் பெற்றாலும்கூடத் தங்கள் வேலையை ராஜினாமா செய்வது பற்றி ஒருபோதும் யோசிக்க மாட்டார்கள். தங்கள் வேலையை வித்தியாசமாகவும் அதிகச் சிறப்பாகவும் செய்வதைப் பற்றி மட்டுமே அவர்கள் சிந்திப்பார்கள். ஒருவேளை, வேறொர் இடத்திலோ அல்லது வேறொரு நிறுவனத்திலோ அதே வேலையைச் செய்வது பற்றி அவர்கள் யோசிக்கக்கூடும். ஆனால் அவர்கள் தங்களுடைய வேலையை மாற்றுவதைப் பற்றி ஒருபோதும் சிந்திக்க மாட்டார்கள்.

உங்கள் கையில் ரொக்கமாக ஐந்து கோடி ரூபாய் இருந்து, நீங்கள் உங்கள் வேலையை விட்டுவிட்டு வேறொரு வேலையைச் செய்வது பற்றி யோசித்துக் கொண்டிருந்தால், நீங்கள் எந்த வேலையைத் தேர்ந்தெடுப்பீர்கள்?

ஒரு குறிப்பிட்டத் துறையில் வேலை செய்வதற்கான அனுபவமோ அல்லது திறமைகளோ உங்களுக்கு இல்லை என்ற உண்மையை ஒரு கணம் தள்ளி வைப்பீர்கள். தற்போதைக்கு, உங்களுக்கு எந்தக் குறைபாடுகளும் இல்லை என்றால் நீங்கள் எதைச் செய்ய மிக அதிகமாக விரும்புவீர்கள் என்பதை பற்றிச் சிந்திப்பீர்கள்.

நீங்கள் உண்மையிலேயே எந்த வேலையை அதிகக் குதூகலத்தோடு செய்கிறீர்களோ, அந்த வேலைதான் உங்களுக்கு மிக உயர்ந்த சம்பளத்தையும் மிக அதிக மகிழ்ச்சியையும் பெற்றுக் கொடுக்கும். நீங்கள் உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் வெற்றி பெறுவதற்கான மூன்று அம்சச் சூத்திரம் இது: நீங்கள் என்ன செய்து கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பது பற்றி உங்களுக்குத் தெரிந்திருக்க வேண்டும்; நீங்கள் செய்து கொண்டிருக்கும் வேலையில் உங்களுக்கு நம்பிக்கை இருக்க வேண்டும்; நீங்கள் செய்து கொண்டிருக்கும் வேலை உங்களுக்கு விருப்பமானதாக இருக்க வேண்டும்.

உண்மையிலேயே வெற்றிகரமான மக்கள் தங்கள் வேலையை நேசித்தே செய்கிறார்கள். அதன் விளைவாக, அவர்கள் தங்கள் செய்யும் வேலையில் முழு மனத்தோடு தங்களை ஈடுபடுத்திக் கொள்கின்றனர். ஒவ்வொரு நாளும் அவர்கள் தங்கள் வேலையைத் துவக்க ஆர்வத்தோடு காத்திருக்கின்றனர். பிடித்துத் தள்ளப்பட்டாலொழிய அவர்கள் தங்கள் பணியிடத்தைவிட்டு வெளியேற விரும்புவதில்லை. தங்கள் வேலைக்கும் தங்கள் விளையாட்டிற்கும் இடையேயான கோடு அவர்கள் கண்களிலிருந்து

மறைந்துவிடுகிறது. அவர்கள் வேலை செய்யாமல் இருக்கும்போதுகூடத் தங்கள் வேலையைப் பற்றியே சிந்திக்கவும் பேசவும் செய்கின்றனர், அவ்வேலையை அதிகச் சிறப்பாகவும் வித்தியாசமாகவும் செய்வதைப் பற்றி யோசிக்கின்றனர். உங்களுடைய தற்போதைய வேலை குறித்து உங்களுக்கு இதே உணர்வு இல்லை என்றால், உங்களுக்குப் பொருத்தமான வேறொரு வேலை வேறு எங்கோ உங்களுக்காகக் காத்துக் கொண்டிருக்கிறது என்று பொருள். அது என்ன வேலை என்று கண்டுபிடிப்பது உங்கள் பொறுப்பு.

உங்கள் இதயத்தின் விருப்பத்தையும், உங்கள் வாழ்வின் உண்மையான லட்சியத்தையும் குறிக்கோளையும் கண்டுபிடிப்பதற்கான சிறந்த வழிகளில் ஒன்று, உங்கள் எதிர்காலத்தைப் பற்றிய ஒரு கச்சிதமான முன்னோக்கை உருவாக்குவது. ஐந்து வருடங்களுக்குப் பிறகான காலகட்டத்திற்குள் ஊடுருவிச் சென்று, அப்போது உங்கள் வாழ்க்கை ஒவ்வொரு விதத்திலும் கச்சிதமானதாக இருப்பதாகக் கற்பனை செய்யுங்கள். இந்த இடைப்பட்ட ஐந்து வருடங்களில், உங்கள் வாழ்வில் உள்ள அனைத்துப் பிரச்சனைகளும் தீர்க்கப்பட்டுவிட்டதாகவும் உங்களுடைய அனைத்து இலக்குகளும் அடையப்பட்டுவிட்டதாகவும் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். எதிர்காலத்தில் ஏதோ ஒரு சமயத்தில் உங்கள் வாழ்க்கையின் ஒவ்வொரு அம்சமும் கச்சிதமானதாக இருந்தால், அந்த வாழ்க்கை எப்படித் தோன்றும்?

உங்கள் வாழ்க்கை மிகவும் கச்சிதமான ஒன்றாக இருந்து, ஒரு மந்திரக் கோலை உங்களால் அசைக்க முடிந்தால், நீங்கள் எத்தகைய வேலையைச் செய்து கொண்டிருப்பீர்கள்? நீங்கள் எவ்வளவு பணம் சம்பாதித்துக் கொண்டிருப்பீர்கள்? உங்கள் வேலையில் அல்லது தொழிலில் நீங்கள் எந்த நிலையில் இருப்பீர்கள்? நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நபர்களோடு வேலை

செய்து கொண்டிருப்பீர்கள்? எப்படிப்பட்ட மக்களோடு நீங்கள் தொடர்பு கொண்டிருப்பீர்கள்?

உங்கள் தனிப்பட்ட வாழ்க்கையிலும் ஒரு மந்திரக்கோலை அசையுங்கள். உங்கள் வாழ்க்கை ஒவ்வொரு விதத்திலும் கச்சிதமானதாக இருந்தால், நீங்கள் என்ன செய்து கொண்டிருப்பீர்கள்? யாரோடு நீங்கள் உங்கள் வாழ்க்கையைச் செலவிட்டுக் கொண்டிருப்பீர்கள்? நீங்கள் எதைச் செய்வதை நிறுத்தியிருப்பீர்கள்? யாருடனான தொடர்புகளை நீங்கள் துண்டித்திருப்பீர்கள்? உங்கள் வாழ்க்கைமுறை எப்படிப்பட்டதாக இருக்கும்? உங்கள் நாட்களையும் வாரங்களையும் மாதங்களையும் நீங்கள் எவ்வாறு கழிப்பீர்கள்? உங்கள் ஆரோக்கியம் எப்படி இருக்கும்? நீங்கள் எவ்வளவு திடகாத்திரமாக இருப்பீர்கள்?

நீங்கள் எப்படிப்பட்டக் காரை ஓட்டிக் கொண்டிருப்பீர்கள்? நீங்கள் எத்தகைய வீட்டில் வாழ்ந்து கொண்டிருப்பீர்கள்? உங்கள் வங்கிக் கணக்கில் எவ்வளவு பணம் இருக்கும்? உங்கள் விடுமுறைகளையும் ஓய்வு நேரங்களையும் நீங்கள் எப்படிச் செலவிடுவீர்கள்?

முன்னோக்கிப் பார்த்து, உங்கள் கச்சிதமான வாழ்க்கையைப் பற்றிக் கனவு காண்பதற்கு உங்களை நீங்கள் அனுமதிப்பதன் மூலம், உங்களுக்கான ஓர் எதிர்கால முன்னோக்கை நீங்கள் உருவாக்கத் துவங்குகிறீர்கள். நீங்கள் விரும்புகின்ற ஓர் எதிர்காலத்தைப் பற்றிய ஒரு தெளிவான காட்சி உங்களிடம் இருக்கும்போது, ஈர்ப்புவிதியை நீங்கள் தூண்டுகிறீர்கள். அது உங்கள் வாழ்வில் ஒரு காந்தம்போலச் செயல்படுகிறது. உங்கள் உளக்காட்சிகளுக்கு இசைவான நபர்களையும் யோசனைகளையும் வளவசதிகளையும் நீங்கள் கவர்ந்திழுக்கத் துவங்குகிறீர்கள். உங்கள் எதிர்கால முன்னோக்கை எவ்வாறு நீங்கள் உங்களை நோக்கி

இழுக்கிறீர்களோ, அதேபோல, அதுவும் உங்களைத் தன்னை நோக்கி இழுக்கிறது.

உங்களுடைய கச்சிதமான எதிர்காலம் பற்றி நீங்கள் தெள்ளத்தெளிவாக இருக்கும்போது, அந்த எதிர்காலம் உண்மையாவதற்கான சாத்தியக்கூறு பெருமளவு அதிகரிக்கிறது. நீங்கள் கற்பனை செய்துள்ள அந்த எதிர்காலத்தை நனவாக்குவதற்கான அனைத்து விஷயங்களும் நிகழத் துவங்கும்.

"உங்கள் மனத்தின் உள்ளார்ந்த அம்சங்களை மாற்றுவதன் மூலம் உங்கள் வாழ்வின் புற அம்சங்களை உங்களால் மாற்ற முடியும் என்பது என் தலைமுறையினரின் மாபெரும் கண்டுபிடிப்பு," என்று அமெரிக்கத் தத்துவவியலாளரான வில்லியம் ஜேம்ஸ் கூறியுள்ளார்.

"நான் முழுதும் ஒருவன் எதைப் பற்றிச் சிந்தித்துக் கொண்டிருக்கிறானோ, அவன் அதுவாகவே ஆகிறான்." என்று ரால்ஃப் வால்டோ எமர்சன் கூறியுள்ளார்.

ஏரல் நைட்டிங்கேல் இவற்றைத் தொகுத்துரைத்தபோது, "பெரும்பான்மை நேரம் நீங்கள் எதைப் பற்றிச் சிந்திக்கிறீர்களோ, நீங்கள் அதுவாகவே ஆகிறீர்கள் என்பதுதான் வெற்றிக்கான வினோதமான ரகசியம்," என்று கூறினார்.

உங்கள் எண்ணம் படைப்புத்திறன் கொண்டது. பெரும்பான்மையான நேரம் நீங்கள் எந்த எண்ணங்களைச் சிந்தித்துக் கொண்டிருக்கிறீர்களோ, அவற்றால்தான் நீங்கள் உங்கள் வாழ்க்கையையும் உங்கள் எதிர்காலத்தையும் உருவாக்குகிறீர்கள். உங்கள் எண்ணங்களை எவ்வளவு அதிக உணர்ச்சிகளால் வலுவூட்டுகிறீர்களோ, உங்கள் வாழ்வில் அவை அவ்வளவு அதிகத் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும். தெளிவான, திட்டவட்டமான இலக்குகளும் உற்சாகமூட்டும் எதிர்கால முன்னோக்குகளும் நீங்கள் உங்கள் இலக்குகளை அடைவதற்குத் தேவையான ஊக்குவிப்பை

வழங்குகின்ற நேர்மறையான உணர்ச்சிகளைத் தூண்டுவது, இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதிலுள்ள மிக அற்புதமான அம்சமாகும். துல்லியமாக உங்கள் விருப்பத்திற்கு ஏற்றவாறு உங்கள் எதிர்காலத்தை உருவாக்குவதற்கு அவ்வுணர்ச்சிகள் உங்களுக்கு உதவுகின்றன.

நீங்கள் இப்போது எத்தகைய நபராக இருக்கிறீர்கள் என்பதையும், நீங்கள் எத்தகைய நபராக ஆகவிருக்கிறீர்கள் என்பதையும் உங்கள் ஆளுமையின் மூன்று பகுதிகள் தீர்மானிக்கின்றன. சுயநியதிகள், சுயபிம்பம், சுயமதிப்பு ஆகியவைதான் அந்த மூன்று பகுதிகள்.

சுயநியதிகள் என்பது நீங்கள் உங்களிடத்திலும் மற்றவர்களிடத்திலும் பெரிதும் மெச்சுகின்ற அனைத்துப் பண்புநலன்கள், மதிப்பீடுகள், மற்றும் திறன்களின் ஒரு கூட்டு. உங்கள் வாழ்வில் எல்லாழும் எல்லா விதத்திலும் மிகவும் கச்சிதமாக இருந்தால் நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நபராக இருப்பீர்கள், எப்படிப்பட்ட வாழ்க்கையை வாழ்வீர்கள் என்பது பற்றிய உங்கள் முன்னோக்குதான் அது.

மாபெரும் வெற்றியாளர்கள் தெளிவான சுயநியதிகளைக் கொண்டுள்ளனர். தாங்கள் எதை ஆதரிக்கிறோம், எதை நம்புகிறோம் என்பது அவர்களுக்குத் தெளிவாகத் தெரிந்திருக்கிறது. அவர்கள் தங்களுடைய நடத்தைக்கென்று தரங்களையும் அளவுகோல்களையும் நிர்ணயித்துள்ளனர். ஒவ்வொரு நாளும் தங்களுடைய ஒவ்வொரு நடவடிக்கையையும் அவர்கள் இந்தத் தரங்களோடும் அளவுகோல்களோடும் ஒப்பிட்டுப் பார்த்துத் தங்கள் நடத்தையை மதிப்பீடு செய்கின்றனர். தங்கள் வாழ்வில் தாங்கள் எவற்றைச் சாதிக்க விரும்புகிறோம் என்பது பற்றி அவர்கள் துல்லியமாக அறிந்துள்ளனர். ஒவ்வொரு நாளும் அவர்கள் தங்கள் இலக்குகள்மீது நடவடிக்கை

எடுக்கின்றனர். வெற்றி பெறாத மக்கள், தங்கள் மதிப்பீடுகள் மற்றும் நியதிகள் குறித்துத் தெளிவின்றியும் குழம்பிப் போயும் இருக்கின்றனர். பலருடைய விஷயங்களில், தாங்கள் எதன் மீது நம்பிக்கைக் கொண்டுள்ளோம் என்பதும், தாங்கள் எதை ஆதரிக்கிறோம் என்பதம்கூட அவர்களுக்குத் தெரிந்திருப்பதில்லை.

சிறந்த நபர்களிடம் தெளிவான, நேர்மறையான மதிப்பீடுகள் இருக்கின்றன. அவற்றை எக்காரணத்திற்காகவும் விட்டுக்கொடுக்கவோ அல்லது வளைக்கவோ அவர்கள் மறுத்துவிடுகின்றனர். சராசரியான மக்களும் சராசரிக்குக் கீழான மக்களும் தெளிவற்ற மதிப்பீடுகளைக் கொண்டுள்ளனர். எனவே, லேசாகத் தூண்டப்பட்டால்கூட அவர்கள் அவற்றை விட்டுக்கொடுத்துவிடுகின்றனர்.

உங்களுடைய மதிப்பீடுகள் எவை? நீங்கள் எவற்றின்மீது நம்பிக்கைக் கொண்டுள்ளீர்கள்? நீங்கள் எவற்றுக்குத் தோள் கொடுத்து நிற்கிறீர்கள்? எவற்றை நீங்கள் ஆதரிக்க மாட்டீர்கள்? உங்களுடைய மதிப்பீடுகள் குறித்து நீங்கள் கொண்டுள்ள தெளிவும் தீவிரமும் தான் உங்களுடைய ஆளுமையைத் தீர்மானிக்கின்றன. உங்கள் மதிப்பீடுகள்தான் உங்களுடைய ஊக்குவிப்புகளையும் நம்பிக்கைகளையும் மனப்போக்குகளையும் உணர்வுகளையும் தீர்மானிக்கின்றன. மக்கள், அரசியல், மதம், உங்களைச் சுற்றி உள்ள உலகம் ஆகியவற்றைப் பற்றிய உங்களுடைய உள்ளார்ந்த உறுதியான நம்பிக்கைகள்தான் நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நபர் என்பதையும், நீங்கள் எப்படிப்பட்ட வேலையைச் செய்கிறீர்கள் என்பதையும், நீங்கள் எப்படிப்பட்ட மக்களுடன் தொடர்புகளை ஏற்படுத்திக் கொள்கிறீர்கள் என்பதையும் தீர்மானிக்கின்றன.

ஓர் ஆய்வுக் குழு உங்களுடைய நண்பர்களையும் கூட்டாளிகளையும் ஆய்வு செய்து, உங்களுடைய

முதன்மையான மதிப்பீடுகளாக அவர்கள் எதைக் கருதுகிறார்கள் என்று அவர்களிடம் கேட்டால், உங்களைப் பற்றி நன்றாகத் தெரிந்திருக்கும் அந்த நபர்கள் உங்களைப் பற்றி என்ன கூறுவார்கள்! உங்களுடனான தங்கள் அனுபவங்களின் அடிப்படையிலும், உங்களுடைய நடத்தையைக் கண்காணித்ததன் அடிப்படையிலும், உங்களுடைய முதன்மையான மதிப்பீடுகளும் நியதிகளும் எவை என்று மற்றவர்கள் கூறுவார்கள்?

ஒரு நபரின் உண்மையான மதிப்பீடுகளும் நம்பிக்கைகளும் எவை என்று எப்படிக்கண்டுபிடிப்பது? அவர்கள் கூறுவதை வைத்தா? அல்லது அவர்கள் விரும்புவதை வைத்தா? அல்லது அவர்கள் செய்யத் திட்டமிட்டுள்ளதை வைத்தா? பொதுவாழ்வில் அடியெடுத்து வைத்து, மக்களின் பிரதிநிதியாக ஆவதற்குப் போட்டியிட முற்படும்போது அவர் எழுதிக் கொடுக்கின்ற விஷயங்கள் அல்லது அளிக்கின்ற வாக்குறுதிகளில் அவருடைய உண்மையான மதிப்பீடுகளும் நம்பிக்கைகளும் வெளிப்படுத்தப்படுகின்றனவா? நிச்சயமாக இல்லை. உங்களுடைய நடவடிக்கைகளிலும் நடத்தையிலும் மட்டுமே உங்களுடைய மதிப்பீடுகள் வெளிப்படுத்தப்படுகின்றன. நீங்கள் என்ன கூறுகிறீர்கள் என்பது ஒரு பொருட்டல்ல, மாறாக, நீங்கள் என்ன செய்கிறீர்கள் என்பதுதான் இங்கு முக்கியம். குறிப்பாக, நீங்கள் அழுத்தத்திற்கு ஆளாகியிருக்கும்போது என்ன செய்கிறீர்களோ, அது மிகவும் முக்கியம்.

"சூழ்நிலைகள் மனிதனை உருவாக்குவதில்லை, அவை வெறுமனே அவனைத் தனக்குத் தானே வெளிப்படுத்துகின்றன," என்று தத்துவவியலாளரான எபிக்டெட்டஸ் கூறியுள்ளார்.

ஒருவன் அழுத்தத்திற்கு உட்படுத்தப்பட்டு, பல்வேறு மதிப்பீடுகளுக்கு இடையே ஒன்றைத் தேர்ந்தெடுக்கும்

கட்டாயத்திற்கு அவன் ஆளாகும்போது, அந்த நேரத்தில் தன்மீது அதிக ஆதிக்கம் செலுத்திக் கொண்டிருக்கின்ற, அக்கணத்தில் தனக்கு முக்கியமாகப் படுகின்ற மதிப்பீட்டின்படிதான் அவன் எப்போதும் நடந்து கொள்வான். அவன் அந்நேரத்தில் கூறும் எதுவும் ஒரு பொருட்டே அல்ல.

உங்களுடைய மதிப்பீடுகள் மற்றும் நியதிகளைப் பொறுத்தவரை நீங்கள் கவனிக்க வேண்டிய மிக முக்கியமான விஷயம் இது. உயர்ந்த நிலையிலான மதிப்பீடுகள் எப்போதும் குறைந்த நிலையிலான மதிப்பீடுகளைவிட அதிக முன்னுரிமை பெறும். நீங்கள் பல்வேறு சமயங்களில் கடைபிடிக்கின்ற பல்வேறு மதிப்பீடுகள் உங்களிடம் இருக்கக்கூடும். ஆனால் நீங்கள் அழுத்தத்திற்கு ஆளாகும்போது, அந்த நேரத்தில் நீங்கள் செய்யும் விஷயங்களையும் கூறும் விஷயங்களையும் உங்களுடைய உண்மையான மதிப்பீடுகள்தான் எப்போதும் தீர்மானிக்கும்.

உங்களுடைய மதிப்பீடுகள் எவை? அவற்றை எழுதிக் கொள்ளுங்கள். வாழ்வில் மிக முக்கியமானவையாக நீங்கள் கருதுகின்ற மதிப்பீடுகளில் மூன்றிலிருந்து ஐந்து மதிப்பீடுகளை ஒரு பட்டியலிடுங்கள். இப்பயிற்சியை உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவருடனோ அல்லது உங்கள் ஊழியர்களுடனோ கூட சேர்ந்து செய்யுங்கள்.

பெருநிறுவனங்களுடன் நாங்கள் உத்திசார்ந்த திட்டமிடுதலில் ஈடுபடும்போது, இந்த மதிப்பீடுகள் பயிற்சியிலிருந்துதான் நாங்கள் துவக்குகிறோம். துவக்கத்திலேயே மதிப்பீடுகள் குறித்தத் தெளிவைப் பெறுவது மிகவும் அவசியம். இது உத்திசார்ந்த திட்டமிடுதலுக்கான அடித்தளமாக அமைகிறது. ஒவ்வொரு திட்டமும் ஒவ்வொரு தீர்மானமும் அந்த மதிப்பீடுகளுடன் ஒப்பிடப்பட்டு, நிறுவனத்தின் உண்மையான நம்பிக்கைகளுக்கு இசைவாக அவை இருப்பது உறுதி செய்யப்படுகிறது.

நீங்கள் உங்கள் மதிப்பீடுகளை எழுதிக் கொண்டவுடன், முன்னுரிமைப்படி அவற்றை வரிசைப்படுத்துங்கள். எது முதலில் வருகிறது? எது இரண்டாவதாக வருகிறது? எது மூன்றாவதாக வருகிறது? உங்கள் பட்டியலை இவ்விதத்தில் ஒழுங்கமைத்துக் கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் மதிப்பீடுகள் மட்டுமே இங்கு முக்கியமல்ல, மாறாக அவற்றின் வரிசைக்கிரமம் முக்கியம்தான். நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நபர் என்பதைத் தீர்மானிப்பதில் இந்த ஒழுங்கமைப்பு இன்றியமையாதது.

அதற்கான ஓர் எடுத்துக்காட்டு இது. ஒரே மாதிரியான முதல் மூன்று மதிப்பீடுகளைக் கொண்ட இரண்டு நபர்களைக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். குடும்பம், ஆரோக்கியம், வேலை ஆகிய மதிப்பீடுகள்தான் அவை. ஆனால் அவர்கள் இருவரும் இவற்றை வெவ்வேறு விதமாக வரிசைப்படுத்துகின்றனர்.

"என் குடும்பம்தான் முதலில் எனக்கு முக்கியம். இரண்டாவது என் ஆரோக்கியம். மூன்றாவதுதான் என் வேலை," என்று முதல் நபர் கூறுகிறார். இவர் அழுத்தத்திற்கு ஆளாகும்போது, தன் ஆரோக்கியத்தைவிடத் தன் குடும்பத்திற்கு முன்னுரிமை கொடுப்பார், தன் வேலையைவிடத் தன் ஆரோக்கியத்திற்கு முன்னுரிமை கொடுப்பார். உங்கள் மதிப்பீடுகள் குறித்து நீங்கள் தெளிவாக இருக்கும்போது, தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதும், மாற்று நடவடிக்கைகளுக்கிடையே ஒன்றைத் தேர்ந்தெடுப்பதும் சுலபமாகிவிடுகிறது.

இரண்டாவது நபரும் இதே மதிப்பீடுகளைக் கொண்டுள்ளார், ஆனால் அவருடைய வரிசைக்கிரமம் சற்று வித்தியாசப்பட்டுள்ளது. "என் தொழில்தான் முதலில் எனக்கு முக்கியம். அதையடுத்து, என் குடும்பம். அதன் பிறகுதான் என் ஆரோக்கியம்," என்று அவர் கூறுகிறார். ஏதேனும் ஒரு மதிப்பீட்டைத்

தேர்ந்தெடுக்கும் கட்டாயத்திற்கு இவர் ஆளாகும்போது, தன் குடும்பத்தைவிடத் தன் வேலைக்கு அதிக முன்னுரிமை கொடுப்பார், தன் ஆரோக்கியத்தைவிடத் தன் வேலைக்கும் தன் குடும்பத்திற்கும் அதிக முன்னுரிமை கொடுப்பார்.

இப்போது உங்களுக்கு ஒரு கேள்வி முதல் நபருக்கும் இரண்டாவது நபருக்கும் இடையே ஏதேனும் வேறுபாடு இருக்குமா? அவர்களுக்கிடையே ஒரு சிறிய வித்தியாசம் இருக்குமா அல்லது பெரிய வித்தியாசம் இருக்குமா? இவர்கள் இருவரில் நீங்கள் யாருடன் நட்புக் கொள்ள விரும்புவீர்கள்? இதற்கான விடை வெளிப்படை.

தன் ஆரோக்கியத்தையும் தன் வேலையையும்விடத் தன் குடும்பம்தான் தனக்கு அதிக முக்கியம் என்று கூறும் முதலாவது நபர், தன் குடும்பத்தையும் தன் ஆரோக்கியத்தையும்விடத் தன் வேலைதான் தனக்கு அதிக முக்கியம் என்று கூறும் இரண்டாவது நபரிடமிருந்து நிச்சயமாக வித்தியாசமாக இருப்பார்.

சமீபகாலமாக 'மதிப்பீட்டு ஒப்புமை' குறித்துப் பெரும் விவாதம் நடைபெற்று வருகிறது. மதிப்பீடுகள் ஒருவருடைய விருப்பத்தேர்வைப் பொறுத்த விஷயமாகவோ, அல்லது வெறும் அபிப்பிராயங்களாகவோ மட்டுமே இருப்பதால், நீங்கள் என்ன மதிப்பீடுகளைக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பது ஒரு பொருட்டே அல்ல என்று பலர் கூறுகின்றனர். நாணயம் மற்றும் மனிதாபிமானத்தின்மீது நீங்கள் நம்பிக்கைக் கொண்டிருந்தால், இவை உங்களுடைய தனிப்பட்ட விருப்பங்களே என்று அவர்கள் கூறுகின்றனர். நேர்மையின்மை மற்றும் திருட்டின்மீது நீங்கள் நம்பிக்கை கொண்டிருந்தால், இவையும் வேறு விதமான தனிப்பட்ட விருப்பத்தேர்வுகள்தான் என்று அவர்கள் கூறுகின்றனர். மதிப்பீடுகள் நல்லவையோ அல்லது கெட்டவையோ அல்ல, மாறாக, அவை வெறுமனே ஒருவருடைய கண்ணோட்டத்தைப்

பொறுத்த விஷயம் மட்டுமே என்பது அவர்களுடைய கருத்து.

ஆனால் இது உண்மையல்ல என்று நமக்குத் தெரியும். மதிப்பீடுகள் நடுநிலையானவையோ அல்லது ஒருவருடைய கண்ணோட்டத்தைப் பொறுத்தவையோ அல்ல. மனித வாழ்க்கைக்கும் சமுதாயத்திற்கும் அடிப்படையானவை அவை. உங்களுடைய மதிப்பீடுகளும் அவற்றின் வரிசைக்கிரமமும் சரிதானா என்பதைப் பரிசோதித்துப் பார்த்துத் தெரிந்து கொள்வதற்கான ஓர் எளிய வழி இது: உங்கள் மதிப்பீடுகளைக் கடைபிடித்து வாழ்வது உங்கள் வாழ்க்கைத் தரத்தை மேம்படுத்தி, உங்களை மகிழ்ச்சிப்படுத்துகிறதா?

நேர்மறையான மற்றும் வாழ்க்கையை மேம்படுத்துகின்ற மதிப்பீடுகளின்படி நீங்கள் வாழ்ந்தால், நீங்கள் ஒரு மகிழ்ச்சியான, எல்லோரும் மதிக்கின்ற, வெற்றிகரமான, மனநிறைவுடன்கூடிய நபராக இருப்பீர்கள். நீங்கள் தவறான மதிப்பீடுகளின்படி வாழ்ந்தால், பெரும்பான்மை நேரம் மகிழ்ச்சியின்றியும் வெற்றி கிட்டாமலும் விரக்தியோடும்தான் இருப்பீர்கள். உங்கள் மதிப்பீடுகளையும் அவற்றின் முக்கியத்துவத்தையும் தீர்மானிப்பதுதான் உங்களுடைய சுயநியதியை வரையறுப்பதிலும் தெளிவுபடுத்துவதிலும் உள்ள மிக முக்கியமான அம்சம்.

உங்கள் ஆளுமையின் இரண்டாவது பகுதி சுயபிம்பம் என்று அழைக்கப்படுகிறது. இக்கணத்தில் நீங்கள் உங்களை எப்படிப் பார்க்கிறீர்களோ, உங்களைப் பற்றி என்ன நினைக்கிறீர்களோ, அதுதான் உங்கள் சுயபிம்பம். உங்கள் மனத்தில் நீங்கள் உங்களைக் காட்சிப்படுத்தி வைத்துள்ள விதம்தான், அதாவது உங்கள் சுயபிம்பம்தான், வெளியுலகில் நீங்கள் எவ்வாறு நடந்து கொள்கிறீர்கள் என்பதையும் எவ்வாறு செயல்படுகிறீர்கள் என்பதையும்

தீர்மானிக்கிறது. நீங்கள் செயல்படும் விதம் குறித்து உங்கள் அக உலகில் நீங்கள் கொண்டுள்ள படத்தை மாற்றுவதன் மூலம் புற உலகில் உங்கள் செயல்பாட்டை உங்களால் மாற்ற முடியும் என்று சுயபிம்ப உளவியல் கூறுகிறது. அதனால்தான், உங்கள் புற உலக மேம்பாடு உங்கள் மனக்காட்சிகளின் மேம்பாட்டிலிருந்து துவங்குகிறது.

உங்கள் ஆளுமையின் மூன்றாவது அம்சம் சுயமதிப்பு. "நீங்கள் உங்களை எந்த அளவுக்கு விரும்புகிறீர்களோ, அதுதான் உங்கள் சுயமதிப்பு" என்று சுயமதிப்பு வரையறுக்கப்படுகிறது. நீங்கள் உங்களை எந்த அளவுக்கு மதிக்கிறீர்கள், உங்கள்மீது எந்த அளவுக்கு மரியாதை வைத்திருக்கிறீர்கள், உங்களை எவ்வளவு மதிப்புவாய்ந்த நபராகக் கருதுகிறீர்கள் ஆகியவற்றால் உங்கள் சுயமதிப்பின் அளவு தீர்மானிக்கப்படுகிறது. உங்களிடம் உயர்வான சுயமதிப்பு இருந்தால், நீங்கள் உங்களுக்காக மிகப் பெரிய இலக்குகளை நிர்ணயிப்பீர்கள், அவற்றை அடைவதில் நீண்டகாலம் தாக்குப்பிடித்து நிற்பீர்கள். மற்றவர்களால் அதிகமாக விரும்பப்படும் ஒருவராகவும் மிகப் பிரபலமானவராகவும் நீங்கள் ஆவீர்கள். அதோடு, நீங்கள் அதிகத் தன்னம்பிக்கையும் தனிப்பட்டப் பெருமிதமும் கொண்டவராகவும் ஆவீர்கள். உங்கள் சுயமதிப்பு எவ்வளவு அதிகமாக இருக்கிறதோ, நீங்கள் அவ்வளவு அதிக மகிழ்ச்சியுடனும் ஆரோக்கியத்துடனும் இருப்பீர்கள்.

ஒரு சுவாரசியமான கண்டுபிடிப்பைப் பற்றி நாங்கள் இங்கு குறிப்பிட விரும்புகிறோம். நீங்கள் உங்களை எந்த அளவுக்கு விரும்புகிறீர்கள் என்பது, உங்களுடைய தற்போதைய செயல்பாடானது, கச்சிதமான செயல்பாடு என்று உங்கள் மனத்தில் நீங்கள் நிலைப்படுத்தியுள்ள தரத்திற்கு எவ்வளவு தூரம் ஒத்திசைவாக இருக்கிறது என்பதால் பெருமளவு தீர்மானிக்கப்படுகிறது. அதாவது, உங்கள்

சுயமதிப்பானது, உங்கள் சுயபிம்பம் உங்கள்
சுயநியதிகளோடு எந்த அளவுக்கு ஒத்திசைவாக
இருக்கிறது என்பதால் பெருமளவு
தீர்மானிக்கப்படுகிறது.

எடுத்துக்காட்டாக, மிகச் சிறப்பாகப்
பணியாற்றுகின்ற, பணியிடத்தில் எல்லோராலும்
பெரிதும் விரும்பப்படுகின்ற மற்றும்
மதிக்கப்படுகின்ற ஓர் அற்புதமான நபர் நீங்கள் என்று
உங்களைப் பற்றி உங்கள் மனத்தில் நீங்கள் ஒரு
சுயநியதியை உருவாக்கி வைத்திருப்பதாகக் கற்பனை
செய்து கொள்ளுங்கள். நீங்கள் ஒரு வேலையைச்
சிறப்பாகச் செய்து முடித்து, அதற்காக உங்கள் சக
ஊழியர்களிடமிருந்து பாராட்டுக்களையும்
ஒப்புதலையும் நீங்கள் பெறும் ஒவ்வொரு முறையும்,
உங்களுடைய தற்போதைய நடத்தை, உங்களுடைய
கச்சிதமான நடத்தைக்கு ஒத்திசைவாக உள்ளது.
இவ்வாறு நிகழும்போது, உங்கள் சுயமதிப்பு
அதிகரிக்கிறது. நீங்கள் உங்களை அதிகமாக
விரும்புகிறீர்கள், அதிகமாக மதிக்கிறீர்கள். உங்களைப்
பற்றி மிக உயர்வாக உணர்கிறீர்கள். நீங்கள் ஒரு
வெற்றியாளரைப்போல உணர்கிறீர்கள்.

வெற்றிகரமாக இருப்பதும் நல்ல சம்பளம்
வாங்குவதும் தான் உங்கள் கச்சிதமான இலக்கு
என்றால், நீங்கள் ஒரு வேலையைச் சிறப்பாகச்
செய்யும்போதும் நன்றாகச் சம்பாதிக்கும்போதும்
உங்களைப் பற்றி நல்லவிதமாக உணர்வீர்கள். நீங்கள்
உங்கள் இலக்கை நோக்கி முன்னேறிக்
கொண்டிருப்பதாக நீங்கள் உணரும்போதெல்லாம்,
சுயமதிப்பு, தன்னம்பிக்கை, தனிப்பட்டப் பெருமிதம்
ஆகிய உணர்வுகளை நீங்கள் தூண்டுகிறீர்கள்.
இதனால்தான், "வெற்றி என்பது ஒரு மதிப்புவாய்ந்த
இலக்கின் படிப்படியான நிறைவேறுதல்" என்று ஏரல்
நைட்டிங்கேல் கூறினார்.

மிக உயர்ந்த நிலையிலான சுயமதிப்பின் அடிப்படையில் அமைந்த ஒரு வலிமையான சுயகோட்பாடுதான் ஒரு நேர்மறையான ஆளுமை மற்றும் ஒரு நிறைவான வாழ்க்கைக்கான அடித்தளம்.

உங்களுடைய மிக உயர்ந்த மதிப்பீடுகள் மற்றும் நம்பிக்கைகள் குறித்து நீங்கள் எவ்வளவு அதிகத் தெளிவாக இருக்கிறீர்களோ, அந்த மதிப்பீடுகள் மற்றும் நம்பிக்கைகளுடன் எவ்வளவு அதிக ஒத்திசைவாக நீங்கள் வாழ்கிறீர்களோ, அவ்வளவு சிறப்பாக நீங்கள் உணர்வீர்கள், அவ்வளவு அதிக சக்திவாய்ந்தவராகவும் செயற்திறன் கொண்டவராகவும் ஆவீர்கள்.

உங்களுடைய மதிப்பீடுகளையும் நியதிகளையும் நீங்கள் தீர்மானித்தப் பிறகு, உங்கள் வாழ்க்கையைக் கொண்டு தனித்துவமாக எதைச் சாதிப்பதற்காக நீங்கள் படைக்கப்பட்டிருக்கிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் தீர்மானிக்க வேண்டும். நீங்கள் என்ன தொழில் அல்லது வேலையைச் செய்ய வேண்டும்? உங்கள் இலக்குகளை நிறைவேற்றவும் உங்கள் ஆற்றலை முழுமையாகப் பயன்படுத்தவும் எத்தகைய வேலையைச் செய்வதற்கு நீங்கள் உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்ள வேண்டும்?

நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கக்கூடிய நான்கு வகையான வேலைகள் உள்ளன. செய்வதற்கு சுலபமானதா அல்லது கடினமானதா, கற்றுக் கொள்வதற்கு சுலபமானதா அல்லது கடினமானதா ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் வேலைகள் பிரிக்கப்படுகின்றன. உங்களுக்கு மிகப் பொருத்தமான வேலை எப்போதுமே கற்றுக் கொள்வதற்கும் செய்வதற்கும் சுலபமானதாக இருக்கும். இந்த நான்கு பிரிவுகளையும் நாம் இப்போது ஒவ்வொன்றாகப் பார்க்கலாம்.

ஆளுமையை அல்லது நியதியை அதிகமாகச் சார்ந்திருக்கும் ஒருவருக்கு, கற்றுக் கொள்வதற்கும் செய்வதற்கும் கடினமான வேலை முதல் வகையாகும். நீங்கள் இப்படிப்பட்ட ஒருவராக இருந்தால், கணக்குப்

பதிவு, கணினித் திட்ட வரைவு, பொறியியல் போன்ற வேலைகள் உங்களுக்குக் கடினமானதாக இருக்கும். என்களோடு வேலை செய்யக் கற்றுக் கொள்வதும், அதைச் செய்வதும் உங்களுக்கு எப்போதும் கடினமாக இருக்கும். நீங்கள் அந்த வேலையை ஒருபோதும் உற்சாகத்தோடு செய்ய மாட்டீர்கள். நீங்கள் அதை ஓரளவுக்குச் சிறப்பாக செய்தாலும்கூட, உங்கள் வேலையிலிருந்து உங்களுக்கு எந்த மகிழ்ச்சியும் கிடைக்காது. இன்று பெரும்பாலான மக்கள் இந்தச் சூழ்நிலையில்தான் இருக்கின்றனர்.

இரண்டாவது வகையான வேலையைக் கற்றுக் கொள்வது கடினம், ஆனால் அதை எப்படியாவது நீங்கள் கற்றுக் கொண்டுவிட்டால், அந்த வேலையைச் செய்வது சுலபமாக இருக்கும். எடுத்துக்காட்டாக, தட்டச்சு செய்வதைக் கற்றுக் கொள்வது கடினம், ஆனால் தட்டச்சு செய்வது மிகவும் சுலபம். பேசவும் எழுதவும் கற்றுக் கொள்வது கடினம், ஆனால் அவற்றை நீங்கள் திறமையாகக் கற்றுக் கொண்டுவிட்டால், அவற்றைச் செய்வது சுலபம். உங்களுடைய அன்றாட வாழ்வில் வெற்றிக்குத் தேவையான பல அடிப்படைத் திறமைகள் இந்தப் பிரிவைச் சேர்ந்தவைதான். இந்த வகையான வேலை உங்களுக்குப் பொருத்தமாக இருக்காது. ஏனெனில், விரைவில் இது சலிப்பூட்டுவதாகவும் சவால் ஏதுமற்றதாகவும் ஆகிவிடும்.

கற்றுக் கொள்வதற்குச் சுலபமாகவும் செய்வதற்குக் கடினமாகவும் இருக்கும் வேலைகள் மூன்றாவது பிரிவைச் சேர்ந்தவை. மண்ணைத் தோண்டிக் குழி பறிப்பது, மரம் வெட்டுவது போன்ற வேலைகளை நீங்கள் மிகச் சுலபமாகக் கற்றுக் கொள்ளலாம், ஆனால் அவற்றைச் செய்வது எப்போதுமே கடினமாக இருக்கும். செய்வதற்கு அவை ஒருபோதும் சுலபமாகாது. கற்றுக் கொள்வதற்குச் சுலபமாகவும் செய்வதற்குக் கடினமாகவும் இருக்கும் வேலைகளால்

ஒரு பிரகாசமான எதிர்காலத்தை உங்களுக்குக் கொடுக்க முடியாது. துரதிர்ஷ்டவசமாக, முறையான கல்வி கற்காதவர்களும், தங்கள் திறமைகளையும் அறிவையும் தொடர்ந்து மேம்படுத்திக் கொள்ளாதவர்களும் இத்தகைய வேலைகளில்தான் சிக்கிக் கொள்கின்றனர். சில சமயங்களில், தங்கள் வாழ்நாள் முழுதும் இதிலிருந்து மீள முடியாமல் அவர்கள் தவிக்கின்றனர். இன்றைய தகவல் தொழில்நுட்பச் சமுதாயத்தில் இது ஒரு தொடர்ச்சியான பிரச்சனையாகவும் உரசலுக்கும் உராய்வுக்குமான காரணமாகவும் இருக்கிறது.

நான்காவது வகையான வேலை, கற்றுக் கொள்வதற்கும் செய்வதற்கும் சுலபமானது. இதுதான் மிக முக்கியமான வேலைப் பிரிவு. உண்மையில், இத்தகைய வேலைகளை நீங்கள் கற்றுக் கொண்டவுடன், நீங்கள் இவற்றைக் கற்றுக் கொண்டீர்கள் என்பதே உங்களுக்கு மறந்து போக்கும் அளவுக்கு இவை உங்கள் இயல்பாக மாறிவிடும்.

நீங்கள் சிறப்பாகச் செயல்படவும், உங்களுக்கென்று ஓர் அற்புதமான வாழ்க்கையை உருவாக்கிக் கொள்ளவும் உதவுகின்ற வகையான வேலைகள் இவை. இத்துறைகளில் உங்களுக்கு ஓர் இயல்பான திறன் இருக்கும். அதிக முயற்சியின்றி நீங்கள் செயல்படுவீர்கள். நீங்கள் உங்கள் வேலையில் தொடர்ந்து மேன்மேலும் சிறப்படைவீர்கள். உங்கள் எதிர்காலம் இங்குதான் நிலை கொண்டுள்ளது.

உங்களுக்கு மிகப் பொருத்தமான வேலை எது என்பதை எவ்வாறு தீர்மானிப்பது? உங்களுடைய கச்சிதமான வேலை அல்லது தொழிலோடு நான்கு வார்த்தைகள் தொடர்பு கொண்டுள்ளன. ஆர்வம், கவனக்குவிப்பு, ஈடுபாடு, பிரமிப்பு ஆகியவைதான் அவை.

உங்களுக்கு மிகக் கச்சிதமான வேலையில்தான் நீங்கள் எப்போதும் மிகுந்த ஆர்வத்தோடு இருப்பீர்கள்.

அந்த வேலையை நீங்கள் இயல்பாகவே அனுபவிப்பீர்கள். அதைப் பற்றி அதிகமாகத் தெரிந்து கொள்ள ஈர்க்கப்படுவீர்கள். நீங்கள் அதைப் பற்றிப் படிக்கவும், பேசவும், கேட்கவும் விரும்புவீர்கள். இரும்புத் துகள்கள் ஒரு காந்தத்தால் ஈர்க்கப்படுவதைப்போல, நீங்கள் செய்வதற்குக் கச்சிதமான வேலைகளை நோக்கி நீங்கள் ஈர்க்கப்படுவீர்கள்.

உண்மையில், உங்கள் வாழ்க்கையைப் பின்னோக்கிப் பார்த்து, உங்களுடைய ஏழு வயதிற்கும் பதினான்கு வயதிற்கும் இடைப்பட்டக் காலங்களில் நீங்கள் எந்தெந்த நடவடிக்கைகளை மிகவும் ரசித்து அனுபவித்தீர்கள் என்பதைப் பற்றிச் சிந்திப்பது உங்களுக்குக் கச்சிதமான வேலை எது என்பதைக் கண்டுபிடிப்பதற்கான சோதனைகளில் ஒன்று. அந்தக் காலகட்டத்தில் நீங்கள் மிகவும் ரசித்த நடவடிக்கைகள், வளர்ந்தவர் என்ற முறையில் நீங்கள் எந்த வேலையைச் செய்து கொண்டிருக்க வேண்டும் என்பதைச் சுட்டிக்காட்டுகின்ற காரணிகளாக உள்ளன. உங்கள் இளவயதில் எதைச் செய்வதில் நீங்கள் உங்கள் நேரத்தின் பெரும்பகுதியைச் செலவிட்டீர்கள் என்பது உங்களுக்கு நினைவில்லை என்றால், உங்கள் பெற்றோரிடம் அதைப் பற்றிக் கேளுங்கள். உங்களுடைய மூத்தச் சகோதர சகோதரிகளிடம் கேளுங்கள். சிறு வயதில் நீங்கள் வென்ற பரிசுகளைப் பாருங்கள். உங்கள் இதயத்தின் விருப்பத்தைத் துல்லியமாக உணர்த்துகின்ற சமிக்கைகளையும் அறிகுறிகளையும் நீங்கள் நிச்சயமாகக் கண்டுபிடிப்பீர்கள்.

இரண்டாவது வார்த்தை 'கவனக்குவிப்பு'. நீங்கள் ஒரு செய்தித்தாளை வாசித்துக் கொண்டிருக்கும்போதோ அல்லது ஒரு தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சியைப் பார்த்துக் கொண்டிருக்கும்போதோ, உங்களுடைய கச்சிதமான

வேலை உங்கள் கவனத்தைக் கவரும். அது சுலபமாகவும் இயல்பாகவும் உங்களைக் கவர்ந்திழுக்கும். நீங்கள் வேறு ஏதேனும் ஒரு காரியத்தில் மூழ்கியிருக்கும்போது, உங்களுடைய கச்சிதமான வேலையைப் பற்றிய உரையாடல்களின் சில வார்த்தைகள் உங்களுக்குக் கேட்கும். உங்களுக்குப் பிரியமான நடவடிக்கையில் ஈடுபட்டுள்ள மக்களையும் நிறுவனங்களையும் நோக்கி நீங்கள் இயல்பாக ஈர்க்கப்படுவீர்கள்.

'ஈடுபாடு' மூன்றாவது வார்த்தை. நீங்கள் உண்மையிலேயே எதைச் செய்வதற்காகப் படைக்கப்பட்டிருக்கிறீர்களோ, அதை நீங்கள் செய்து கொண்டிருக்கும்போது உங்களுக்கு என்ன நிகழ்கிறது என்பதை விவரிப்பதற்கான ஓர் அழகான வார்த்தை இது. உங்களைப் பொறுத்தவரை, நேரம் அப்படியே நின்றதுவிடும். சில சமயங்களில், சாப்பிடுவது, பருகுவது, ஓய்வெடுப்பது போன்ற எல்லாமே உங்களுக்கு மறந்துவிடும்.

தினமும் 15 — 20 மணிநேரம் என்ற கணக்கில், ஒவ்வொரு வாரமும், ஒவ்வொரு மாதமும், ஒவ்வொரு வருடமும் தொடர்ந்து வேலை செய்கின்ற அறிவியலறிஞர்கள், ஆய்வாளர்கள், எழுத்தாளர்கள், கலைஞர்கள், வியாபாரத் தலைவர்கள் ஆகியோருடைய தொழில்வாழ்க்கையைப் பற்றிய பல கதைகள் இருக்கின்றன. தாங்கள் செய்து கொண்டிருக்கும் வேலையில் அவர்கள் முற்றிலுமாக மூழ்கிப் போய்விடுகின்றனர்.

நான்காவது வார்த்தை 'பிரமிப்பு.' உங்களுக்கு ஏற்ற மக்களையும் வேலையையும் குறித்து நீங்கள் வெளிப்படுத்தும் மனப்போக்கை விவரிப்பதற்கான ஓர் அற்புதமான வழி இது. உங்கள் வேலை உங்களுக்கு பிரமிப்பூட்டுகிறது. அது உங்களை முழுவதுமாக ஆட்கொள்கிறது. அது உங்களை ஆட்டுவிக்கிறது. உங்கள் வேலையைத் துவக்குவதற்கு உங்களால்

காத்திருக்க முடியாது. அதேபோல அந்த வேலையிலிருந்து உங்களை விடுவித்துக் கொள்ளவும் நீங்கள் சிரமப்படுவீர்கள். சலிப்போ அல்லது கவனச்சிதறலோ இன்றி, உங்கள் வேலையைப் பற்றி மணிக்கணக்கில் உங்களால் பேச முடியும், அந்த வேலையை உங்களால் மணிக்கணக்காகச் செய்ய முடியும், அதைப் பற்றி ஏராளமாகக் கற்றுக் கொள்ள முடியும். உங்கள் வேலை உங்களுக்கு ஒரு வகையான விளையாட்டாக மாறிவிடுகிறது. நீங்கள் உங்கள் வேலையில் ஈடுபடும்போதெல்லாம் அது உங்களுக்கு அளப்பரிய மகிழ்ச்சியையும் மனநிறைவையும் கொடுக்கிறது.

நீங்கள் சரியான துறையில்தான் இருக்கிறீர்களா என்பதை எப்போதும் உங்களால் கூற முடியும். ஏனெனில், நீங்கள் உங்களுக்குக் கச்சிதமான வேலையில் இருக்கும்போது, அந்த வேலையைப் பற்றி அதிகமாகக் கற்றுக் கொள்வதற்கு ஒரு தணியாத ஆர்வத்தையும் கொழுந்துவிட்டெரியும் ஒரு விருப்பத்தையும் கொண்டிருப்பீர்கள். உலகில் நீங்கள் யாரைப் பார்த்துப் பெரிதும் பிரமிக்கிறீர்களோ, அவர்கள் அனைவரும் உங்களுக்குப் பொருத்தமான துறையில் உச்சநிலையில் இருப்பவர்களாக இருப்பார்கள்.

யார் உங்களுடைய கதாநாயகர்கள்? வாழ்வில் நீங்கள் யாரைக் கண்டு பெரிதும் பிரமிக்கிறீர்கள்? நீங்கள் யாரை அதிகமாக மதிக்கிறீர்களோ, யாரைக் கண்டு பெரிதும் பிரமிக்கிறீர்களோ, அவர்களிடம் உள்ள எந்தெந்தப் பண்புநலன்களை நீங்கள் உங்களுக்குள் வளர்த்துக் கொள்ள விரும்புகிறீர்கள்? உங்களுக்குக் கச்சிதமான துறையில் உங்கள் முன்மாதிரிகள் யார் என்பது குறித்து நீங்கள் எவ்வளவு அதிகத் தெளிவைப் பெறுகிறீர்களோ, அவ்வளவு விரைவாக, நீங்கள் விரும்பும் வகையான நபராக நீங்கள் ஆவீர்கள். மற்றவர்கள் உங்களைப் பார்த்து

பிரமிக்கின்ற, உங்களை மதிக்கின்ற ஒரு நபராக நீங்கள் உருவாவீர்கள்.

வாழ்வில் உங்களுடைய கச்சிதமான குறிக்கோளைத் தீர்மானிப்பதில், உங்கள் வாழ்க்கையைத் திரும்பிப் பார்த்து, உங்களுடைய முந்தைய வெற்றிகளையும் தோல்விகளையும் நீங்கள் மதிப்பிட வேண்டும். உங்கள் வாழ்வில் இன்றுவரை எந்தெந்தப் பண்புநலன்களும் திறமைகளும் குணாதிசயங்களும் உங்கள் வெற்றிகளுக்குப் பெரும் காரணங்களாக இருந்து வந்துள்ளன? உங்களுடைய மிக உயர்ந்த சாதனைக் கணங்கள் மற்றும் அனுபவங்கள் எவை? இக்கணங்களுக்கிடையே உள்ள பொதுவான அம்சங்கள் எவை?

நீங்கள் உண்மையிலேயே மிகவும் பெருமிதம் கொள்கின்ற சாதனைகள் அனைத்தையும் ஒரு பட்டியலிட்டால், அவை ஒவ்வொன்றுக்கும் இடையே ஒரு பொதுவான இழை ஒடிக் கொண்டிருப்பதை நீங்கள் காண்பீர்கள். அச்சாதனைகள் ஒவ்வொன்றிலும், நீங்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட வகையான நபருடன் இருந்திருப்பீர்கள், அல்லது ஒரு குறிப்பிட்ட வகையான வேலையைச் சாதித்துக் கொண்டிருந்திருப்பீர்கள். ஒரு குறிப்பிட்ட வகையான நபரிடமிருந்து ஒரு குறிப்பிட்ட வகையான அங்கீகாரத்தையும் நீங்கள் பெற்றுக் கொண்டிருந்திருப்பீர்கள்.

எடுத்துக்காட்டாக, குறுகியகால மற்றும் நீண்டகால இலக்குகளை நிர்ணயித்து அவற்றை அடைவது உங்களுக்கு அதிக அளவில் மனநிறைவைக் கொடுப்பதை நீங்கள் கண்டறியக்கூடும். மற்றவர்களுடன் சேர்ந்து ஒரு செயலைச் செய்ததிலிருந்தோ அல்லது ஒரு போட்டியில் வெற்றி பெற்றதிலிருந்தோ அது வந்திருக்கக்கூடும். ஒரு பணித்திட்டத்தை முழுமையாக நிறைவேற்றுவதற்கு மற்றவர்களை நிர்வகித்து ஒழுங்கமைப்பதில் உங்களுக்கு அளப்பரிய அனுபவங்கள்

இருந்திருக்கக்கூடும். அல்லது, தனியொருவராகவே ஒன்றைச் சாதிப்பது உங்களுக்கு மாபெரும் மகிழ்ச்சியுணர்வைக் கொடுக்கக்கூடும்.

வாழ்வில் நீங்கள் செய்துள்ள எந்த விஷயங்கள் உங்களுக்கு மிக உயர்ந்த அளவிலான சுயமதிப்புணர்வையும் பெருமித உணர்வையும் கொடுத்து வந்துள்ளன ? எதிர்காலத்தில் உங்களால் எதையும் சாதிக்க முடியும் என்றால், எந்த ஓர் இலக்கு உங்களுக்கு அளப்பரிய பெருமிதத்தையும் நிறைவையும் கொடுக்கும்? உண்மையான மனநிறைவைக் கொடுக்கக்கூடிய விஷயங்களை அதிக அளவில் செய்யும் விதத்தில் உங்கள் வாழ்வை உங்களால் எவ்வாறு ஒழுங்கமைத்துக் கொள்ள முடியும்?

மற்றவர்களிடம் நீங்கள் எந்தப் பண்புநலன்களைப் பெரிதும் மெச்சுகிறீர்கள்? இவை உங்களிடம் நீங்கள் வளர்த்துக் கொள்ள விரும்புகின்ற பண்புநலன்களாகத்தான் இருக்கும். நீங்கள் மிகவும் மெச்சுகின்ற பண்புநலன்களை ஒரு பட்டியலிட்டு, அவை ஒவ்வொன்றுக்கும் 1 — 10ல் ஒரு மதிப்பெண்ணைக் கொடுங்கள். பிறகு, இந்த ஒவ்வோர் அம்சத்திலும் உங்களை மேம்படுத்திக் கொள்வதற்கு ஒரு திட்டத்தை உருவாக்குங்கள்.

மற்றவர்களிடத்தில் உள்ள எந்தத் திறன்கள் உங்களுக்குப் பெரும் பிரமிப்பூட்டுகின்றன? அவை எவையாக இருந்தாலும் சரி, உங்களிடம் நீங்கள் மிக அதிக அளவில் வளர்த்துக் கொள்ள விரும்புகின்ற திறன்களும் திறமைகளுமே அவை என்பதில் சந்தேகமில்லை. இந்த ஒவ்வொரு திறமைக்கும் 1 — 10ல் ஒரு மதிப்பெண்ணைக் கொடுங்கள். பிறகு, கற்பதன் மூலமும் பயிற்சி செய்வதன் மூலமும் இவை ஒவ்வொன்றையும் உங்களுக்குள் உருவாக்கத் துவங்குங்கள்.

நீங்கள் மிகச் சிறப்பாக உங்களிடத்தில் உருவாக்கிக் கொள்ளக்கூடிய எந்தவொரு திறமை உங்கள் வாழ்விலும் உங்கள் வேலையிலும் மாபெரும் நேர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும்? ஏதேனும் ஒரு திறமையில் உங்களால் தனித்துவத்துடனும் தனிச்சிறப்புடனும் திகழ முடியும் என்றால், எந்தத் திறமை உங்களுக்கு மிகப் பெரிய அளவில் உதவும்? இந்தத் திறமை குறித்து உங்களுக்கு முழுத் தெளிவு இருந்தால், பிறகு அதை ஓர் இலக்காக நிர்ணயித்துக் கொண்டு, அதில் மேதமை பெறுவதற்கான ஒரு திட்டத்தை வகுத்துக் கொண்டு, அது குறித்து நடவடிக்கை எடுப்பதில் மும்முரமடையுங்கள். சில சமயங்களில், ஒரே ஒரு திறமையை உங்களிடம் வளர்த்துக் கொள்வது அல்லது அதில் மேம்படுவது உங்களுடைய ஒட்டுமொத்த வாழ்க்கையையும் வேலையையும் மாற்றக்கூடும்.

வாழ்வில் உங்கள் உண்மையான மதிப்பீடுகளையும் நம்பிக்கைகளையும் பற்றி நீங்கள் தெளிவு பெறுவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய ஒரு நல்ல கேள்வி இது. முழு உடல் பரிசோதனைக்காக நீங்கள் ஒரு மருத்துவரிடம் சென்றதாகவும், அதன் முடிவுகளோடு அவர் உங்கள்முன் அமர்ந்திருப்பதாகவும் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். அடுத்த ஆறு மாதங்களுக்கு நீங்கள் பரிபூரண ஆரோக்கியத்துடன் இருக்கப் போகிறீர்கள் என்பது நல்ல செய்தி என்று அவர் உங்களிடம் கூறுகிறார். ஆனால் ஆறாவது மாதத்தின் முடிவில், குணப்படுத்தப்பட முடியாத ஒரு நோயால் நீங்கள் இறக்கப் போவதாக அவர் கூறுகிறார்.

நீங்கள் வாழ்வதற்கு ஆறு மாதங்கள் மட்டுமே உங்களுக்கு இருக்கும் இந்நிலையில், நீங்கள் என்ன செய்வீர்கள், உங்கள் நேரத்தை எப்படிச் செலவிடுவீர்கள்? உங்கள் நேரத்தை யாருடன்

செலவிடுவீர்கள்? நீங்கள் எங்கே செல்வீர்கள்? உங்கள் நாட்களை எவ்வாறு கழிப்பீர்கள்?

இக்கேள்விகளுக்கான உங்கள் விடைகள் உங்களுடைய உண்மையான மதிப்பீட்டையும் உங்களுக்கு உண்மையிலேயே முக்கியமான விஷயத்தையும் உங்களுக்குக் கூறும். நீங்கள் உயிர் வாழ்வதற்கு வெறும் ஆறு மாதங்கள் மட்டுமே இருக்கும்போது, முக்கியமானவையாக நீங்கள் கருதிய பல விஷயங்கள் பொருத்தமற்றவையாக இப்போது உங்களுக்குத் தோன்றும். நீங்கள் அலட்சியப்படுத்தி வந்திருந்த பல விஷயங்கள் இப்போது முக்கியமான விஷயங்களாக ஆகிவிடும். நீங்கள் வாழ்வதற்கு ஆறு மாதங்கள் மட்டுமே இருந்தால், நீங்கள் உங்கள் நேரத்தை எப்படிச் செலவிடுவீர்கள்?

உங்களுடைய முழு ஆற்றலைப் பயன்படுத்துவதற்கும், வாழ்வில் உங்கள் உண்மையான குறிக்கோளைக் கண்டுபிடிப்பதற்கும் நீங்கள் ஆய்வு செய்ய வேண்டிய இரண்டு கூடுதல் பகுதிகள் உள்ளன. ஒன்று, உங்களுடைய 'தனிச்சிறப்புப் பகுதி.' இன்னொன்று, 'வைரம் விளையும் பூமி.'

வியாபாரரீதியான வார்த்தைகளில் கூறினால், ஒரு நிறுவனத்தை மற்றவற்றிலிருந்து வேறுபடுத்திக் காட்டுகின்ற, அல்லது ஒரு பொருளை அல்லது சேவையை இன்னொன்றிலிருந்து வேறுபடுத்திக் காட்டுகின்ற ஒரு தனிச்சிறப்புதான் 'தனிச்சிறப்புப் பகுதி.'

ஒரு தனிநபர் என்ற முறையில், உங்கள் பொருளாதார வாழ்க்கைக்கு நீங்கள்தான் முழுப் பொறுப்பு. உங்களை ஒரு நிறுவனத்தைப்போல நினைத்துக் கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய தனிச்சிறப்புப் பகுதி எது? மற்றவர்களிடம் இல்லாத எந்தவொரு தனிச்சிறப்பு வாய்ந்த பண்புநலன் உங்களிடம் உள்ளது?

மக்கள் குறைவாகச் சாதிப்பதற்கான முதன்மைக் காரணங்களில் ஒன்று, மற்றவர்களிடமிருந்து தங்களைத் தனித்துக் காட்டுகின்ற ஏதேனும் ஒரு சிறப்புத் தகுதியை அல்லது திறமையை அவர்கள் தங்களிடம் வளர்த்துக் கொள்ளத் தவறுவதுதான். சராசரி நபர்களாகவோ அல்லது சராசரிக்கும் சற்று அதிகமானவர்களாகவோ இருப்பதில் பலர் திருப்தியடைந்துவிடுகின்றனர். நீங்கள் இந்த மனப்போக்கைக் கைவிட்டுவிட்டு, இந்தப் போக்கை எதிர்த்துப் போராட வேண்டும். அதோடு, உங்கள் வேலையில் நீங்கள் வெற்றி பெறுவதற்குத் தேவையான மிக முக்கியமான ஓரிரு திறமைகள் எவை என்பதைக் கண்டறிந்து, பிறகு அவற்றில் மேதமை பெறுவதற்கு நீங்கள் உங்களை முழுமையாக அர்ப்பணித்துக் கொள்ள வேண்டும். இந்த அர்ப்பணிப்புதான் வெற்றிக்கான பாதையாக எப்போதும் இருந்து வந்துள்ளது. உயர்ந்த சாதனைகளுக்கு உத்தரவாதம் அளிப்பதும் இதுதான்.

உங்கள் தனிச்சிறப்புத் திறமை எது என்பதை நீங்கள் இன்று தீர்மானித்தவுடன், "என் துறையில் உள்ள போக்குகளை வைத்துப் பார்க்கும்போது, நாளைக்கு என் சிறப்புத் தகுதி என்னவாக இருக்கும், அடுத்த வருடம் அது எதுவாக இருக்கும்?" என்று நீங்களே உங்களைக் கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

ஒரு திட்டவட்டமான, தனிப்பட்ட வளர்ச்சித் திட்டம் அல்லது தொழில்முறைரீதியான வளர்ச்சித் திட்டம் குறித்து ஒவ்வொரு நாளும் நீங்கள் ஏதேனும் நடவடிக்கை எடுத்துக் கொண்டிருக்கிறீர்களா? இல்லை என்பது உங்கள் பதிலாக இருந்தால், உடனடியாக அப்படிப்பட்ட ஒரு திட்டத்தை வகுத்து, இனிவரும் வருடங்களில் உங்கள் துறையில் முன்னிலை வகிப்பதற்குத் தேவையான திறமைகளை வளர்த்துக் கொள்ளத் துவங்குங்கள்.

உங்கள் துறையில் மேல்மட்டத்தை அடைவதற்கு நீங்கள் எந்தத் திறமையில் சிறப்பாகத் திகழ வேண்டும்? நீங்கள் காணக்கூடிய மாபெரும் கனவுகள் எவையாக இருக்கும்? உங்களுக்கென்று நீங்கள் நிர்ணயிக்கக்கூடிய அசாதாரணமான உயர்ந்த தரங்கள் எவையாக இருக்கும்?

சிறப்பாகத் திகழும் நபர்களுக்கே சமுதாயம் சிறந்த வெகுமதிகளைக் கொடுக்கிறது என்பது உங்களுக்குத் தெரிந்ததுதான். சராசரியான செயற்திறன் கொண்டவர்களுக்கு சராசரியான வெகுமதிகளே கிடைக்கின்றன. சராசரிக்கும் குறைவாகச் செயல்படுபவர்களுக்கு மிக அற்பமான வெகுமதிகளும் வேலையின்மையுமே கிடைக்கின்றன. உங்கள் துறையில் பணம் சம்பாதிப்பதில் மேல்மட்டப் பத்து சதவீதத்தினரில் ஒருவராக ஆவதுதான் உங்கள் இலக்காக இருக்க வேண்டும். பிறகு, உங்களுடைய எஞ்சிய தொழில்வாழ்க்கை நெடுகிலும் அங்கேயே நிலைத்திருப்பதற்குத் தேவையான அனைத்தையும் நீங்கள் செய்ய வேண்டும்.

நீங்கள் செய்யும் வேலையில் உள்ள மிகச் சிறந்த நபர்களில் நீங்களும் ஒருவர் என்ற நற்பெயரைச் சம்பாதிப்பதுதான் வேறு எதுவொன்றைவிடவும் வேகமாக உங்களை மற்றவர்களின் கவனத்திற்குக் கொண்டுவரும், அதிக வேகமாகப் பதவியுயர்வைக் கொடுக்கும்.

இன்று, ஒரு தகுதியின் அடிப்படையில் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டுள்ள மக்கள் ஆள்கின்ற ஒரு சமுதாயத்தில் நாம் வாழ்கிறோம். இங்கு, மற்றவர்களுக்கு நீங்கள் அளிக்கும் பங்களிப்பின் மதிப்பிற்கு ஏற்றாற்போலவே உங்களுக்கு வெகுமதி அளிக்கப்படுகிறது. நாம் ஒரு சேவைப் பொருளாதாரத்தில் வாழ்கிறோம். மற்றவர்களுக்கு ஏதோ ஒரு விதத்தில் சேவை செய்வதன் மூலம் நாம் வாழ்க்கை நடத்துகிறோம். மக்களுக்குச் சேவை

செய்வதில் நீங்கள் எவ்வளவு அதிகத் திறமையோடு செயல்படுகிறீர்களோ, உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் நீங்கள் அவ்வளவு அதிக மகிழ்ச்சியாகவும் பாதுகாப்பாகவும் இருப்பீர்கள்.

மற்றவர்களுடைய வாழ்வில் நீங்கள் ஒரு நேர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்திக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் அறியும்போதுதான் உங்கள் வாழ்க்கை அதிக அர்த்தம் பொதிந்ததாகவும் குறிக்கோள் மிக்கதாகவும் ஆகிறது. மற்றவர்களின் வாழ்க்கையை அல்லது வேலையை ஏதோ ஒரு விதத்தில் மேம்படுத்துகின்ற அல்லது மெருகேற்றுகின்ற ஒன்றை நீங்கள் செய்து கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் அறியும்போது மட்டுமே உங்களால் மகிழ்ச்சியாக இருக்க முடியும் விதத்தில் மனரீதியாகவும் உணர்ச்சிரீதியாகவும் நீங்கள் வடிவமைக்கப்பட்டிருக்கிறீர்கள்.

வாழ்வில் ஒருவருடைய உண்மையான குறிக்கோள் என்ன என்பதைக் கண்டுபிடிப்பதன் இரண்டாவது பகுதி 'வைரம் விளையும் பூமி கோட்பாடு, வைரம் விளையும் பூமி என்பது ரஸ்ஸல் கான்வெல் என்ற ஒரு பாதிரியார் ஆற்றிய ஓர் உரையின் தலைப்பு. அச்சொற்பொழிவில் அவர் ஒரு கதையைக் கூறினார். ஒரு வெற்றிகரமான விவசாயி, தன் நிலத்தை இன்னொருவனுக்கு விற்றுவிட்டு, வைரங்களைத் தேடி ஆப்பிரிக்காவிற்குச் சென்றான். சில வருடங்களுக்குப் பிறகு, அந்நிலம் முழுவதும் வைரங்களால் நிரம்பியிருந்ததை அதன் புதிய சொந்தக்காரன் கண்டுபிடித்தான்.

தன் சொந்தக் கால்களுக்குக் கீழே ஒருபோதும் பார்க்காமல், அந்த வயதான விவசாயி, செல்வத்தைத் தேடி வேறு எங்கோ சென்றிருந்தான். பிரச்சனை என்னவென்றால், பட்டைத் தீட்டப்படுவதற்கு முன்பாக வைரங்கள் உண்மையிலேயே வைரங்களைப்போலத் தோன்றாது. அவை வெறும் கற்களாகவும் சிறு சிறு

பாறைகளாகவும் இருக்கும். அவற்றை வெட்டி, அவற்றுக்கு வடிவம் கொடுத்து, பளிச்சுட்டி, அவற்றின் அழகையும் மதிப்பையும் வெளிக்கொணர வேண்டும்.

இதே வழியில், உங்களுடைய வைரங்கள்தான் உங்களுடைய மாபெரும் சாத்தியக்கூறுகள். அவையும் உங்கள் சொந்தக் கால்களுக்குக் கீழே ஒளிந்திருக்கக்கூடும். ஆனால் அவை கடின உழைப்பு எனும் மாறுவேடம் தரித்து வரும். பட்டைத் தீட்டப்படுவதற்கு முன்பு வைரங்கள் ஒருபோதும் வைரங்களைப்போலத் தோன்றுவதில்லை. பலருடைய விஷயத்தில், வாய்ப்புகள் எப்போதும் கடின உழைப்பின் வடிவில் இருக்கும்.

உங்களுடைய வைர நிலமும் உங்களுடைய தற்போதைய நிறுவனம் அல்லது தொழிற்சாலைக்குள்ளேயே இருக்கக்கூடும். அவை உங்கள் சொந்த ஆர்வங்கள், திறன்கள், கல்வி, அனுபவம், உங்கள் நண்பர்கள், கூட்டாளிகள், தொடர்புகள் ஆகியவற்றுக்குள் ஒளிந்திருக்கக்கூடும். உங்கள் வாழ்வில் மிக அதிக அளவில் சாதிப்பதென்று நீங்கள் ஒரு தீர்மானத்தை மேற்கொள்ளும்போது, உங்கள் கனவுகளை நனவாக்குவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய அனைத்து விதமான வாய்ப்புகளையும் மக்களையும் யோசனைகளையும் நீங்கள் கவர்ந்திழுக்கத் துவங்குவீர்கள் என்பது மட்டும் உறுதி. இவை அனைத்தும் உங்கள் கைக்கெட்டும் தூரத்தில் இருக்கக்கூடும்.

தாங்கள் மீண்டும் கல்லூரிக்குச் சென்று பல ஆண்டுகள் படித்துப் பட்டம் பெற வேண்டுமா என்றோ, இன்னொரு நகரத்திற்குக் குடி பெயர வேண்டுமா என்றோ, தங்களுடைய தற்போதைய வேலையை விட்டுவிட்டு வேறொரு தொழிற்சாலையில் வேறொரு வேலை தேடிக் கொள்ள வேண்டுமா என்றோ மக்கள் சில சமயங்களில் எங்களிடம் கேட்கின்றனர். நீங்கள் உண்மையிலேயே எதைச் செய்ய விரும்புகிறீர்கள்

என்பதைத் தீர்மானித்து, உங்களால் முடிந்த அளவுக்கு அதை மிகச் சிறப்பாகச் செய்வதற்கு அதில் முழு மூச்சாக ஈடுபடுவதுதான் வெற்றிக்கான திறவுகோல் என்று நாங்கள் அவர்களிடம் கூறுகிறோம். நீங்கள் இதைச் செய்தால், உங்களைச் சுற்றி எல்லா இடங்களிலும் வாய்ப்புகள் உங்களுக்காகக் காத்திருக்கும்.

மாபெரும் வெற்றியாளர்கள் செயல்நோக்குக் கொண்டவர்களாக இருக்கின்றனர். இது அவர்களிடம் உள்ள ஒரு பொதுவான பண்புநலன், சிந்திப்பதற்கும் திட்டமிடுவதற்கும் அவர்கள் நேரத்தை ஒதுக்கிக் கொள்கின்றனர். பிறகு அத்திட்டத்தை நடைமுறைப்படுத்துவதற்குத் தேவையான நடவடிக்கைகளை அவர்கள் எடுக்கின்றனர். அவர்கள் தொடர்ந்து முன்னேறுகின்றனர். அவர்கள் எதையாவது முயற்சித்துக் கொண்டே இருக்கின்றனர். அவர்கள் ஒருபோதும் ஓய்ந்து போவதே இல்லை. அவர்கள் தொடர்ந்து இயங்கிக் கொண்டே இருக்கின்றனர். நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமான விஷயங்களை முயற்சிக்கிறீர்களோ, நீங்கள் வெற்றி பெறுவதற்கான சாத்தியக்கூறு அவ்வளவு அதிகமாக அதிகரிக்கிறது என்பது உண்மை என்பதால், நீங்கள் தொடர்ந்து முன்னோக்கிச் செயல்படும்போது, நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமானவற்றைச் சாதிக்கிறீர்கள் என்பதையும், எத்தனை வகையான வாய்ப்புகளும் சாத்தியக்கூறுகளும் உங்களுக்காகத் திறந்துவிடப்படுகின்றன என்பதையும் கண்டு நீங்கள் வியந்து போவீர்கள்.

வாழ்வில் உங்கள் உண்மையான குறிக்கோளைக் கண்டுபிடிப்பது நீங்கள் செய்கின்ற எல்லாவற்றுக்கும் மையமாகும். தவறான துறையில் தவறான வேலையில் தவறான மக்களுடன் வேலை செய்வதில் வாழ்நாள் முழுவதையும் செலவிடுவது வாழ்க்கையையே வீணாக்குவதைப் போன்றது. ஓரிடத்தில் அமைதியாக

அமர்ந்து, உண்மையிலேயே தாங்கள் யார் என்பதையும், தங்களுக்கு உண்மையிலேயே என்ன வேண்டும் என்பதையும் சிந்திப்பதற்கு நேரத்தை எடுத்துக் கொள்பவர்கள்தான் தலைவர்களாக இருக்கின்றனர். அவர்கள் தங்கள் வாழ்க்கையில் புதிதாக எதையேனும் தொடர்ந்து முயற்சித்துக் கொண்டே இருக்கின்றனர். தங்களை மிகச் சிறந்த மனிதர்களாக உருவாக்கிக் கொள்வதில் அவர்கள் தங்கள் வாழ்நாள் முழுவதையும் செலவிடுகின்றனர்.

நீங்கள் அசாதாரணமானவர். மனிதகுல வரலாற்றில் உங்களைப்போல இன்னொருவர் ஒருபோதும் இருந்ததே இல்லை. இனியும் உங்களைப்போல இன்னொருவர் இருக்கப் போவதில்லை. உங்கள் வாழ்க்கையைக் கொண்டு ஏதோ அற்புதமான ஒன்றைச் செய்வதற்காக நீங்கள் இந்த பூமிக்கு அனுப்பப்பட்டிருக்கிறீர்கள். உங்களால் கற்பனை செய்து பார்க்க முடியாத அற்புதமான திறன்களும் திறமைகளும் இக்கணத்தில் உங்களுக்குள் இருக்கின்றன. நீங்கள் உங்கள் வாழ்நாள் நெடுகிலும் வேலை செய்தால்கூட, இக்கணத்தில் உங்களுக்கு வழங்கப்பட்டிருக்கும் ஆற்றலில் ஒரு சிறு சதவீதத்தைக்கூட நீங்கள் ஒருபோதும் பயன்படுத்த மாட்டீர்கள்

உங்கள் இதயத்தின் விருப்பத்தைக் கண்டுபிடிப்பதுதான் உங்கள் தலையாய இலக்கு. நீங்கள் எதில் நம்பிக்கைக் கொண்டிருக்கிறீர்கள், எதை ஆதரிக்கிறீர்கள் என்பதை ஆழ்ந்து சிந்தித்துத் தீர்மானித்து, பிறகு அவற்றோடு முற்றிலும் ஒத்திசைவாக உள்ள ஒரு நடவடிக்கையை அல்லது முயற்சியைத் தேர்ந்தெடுப்பதுதான் உங்கள் வேலை. நீங்கள் என்னவாகவெல்லாம் ஆவதற்குரிய ஆற்றல் உங்களிடம் இருக்கிறதோ, அவையாக ஆவதற்கும், உங்களுடைய ஆற்றலை முழுமையாகப் பயன்படுத்திக் கொள்வதற்கும், இவ்வுலகிற்கு ஓர்

அற்புதமான பங்களிப்பை வழங்குவதற்கும்
உதவக்கூடிய விதத்தில் உங்கள் வாழ்வின் குறிக்கோள்
என்ன என்பதைத் தீர்மானிப்பதுதான் உங்கள்
லட்சியம்.

ஒரு வெற்றியாளரைப்போலச் சிந்தியுங்கள்

"உங்களால் தோற்க முடியாது என்று உங்களுக்கு உறுதியாகத் தெரிந்தால், எந்த ஒரு மாபெரும் விஷயத்தைக் கனவு காண நீங்கள் துணிவீர்கள்?" என்று ஒரு பயிலரங்கில் ஒரு பெண்மணியிடம் கேட்கப்பட்டது. அவர் அதுவரை அப்படிப்பட்ட ஒன்றை நினைத்துப் பார்க்கக்கூடத் துணிந்திருக்கவில்லை. ஆனால் இப்போது அவரால் அதைத் தவிர வேறு எதைப் பற்றியும் நினைக்க முடியவில்லை. தன் கனவுகளும் நம்பிக்கைகளும் நனவாவதற்கு முக்கிய முட்டுக்கட்டையாக இருந்தது, அவற்றைத் தன்னால் சாதிக்க முடியுமா என்ற சந்தேகம் தனக்கு இருந்ததுதான் என்பது அப்போது அவருக்குத் தெள்ளத்தெளிவாகத் தெரிந்தது.

நம்மில் பலர் நம் வாழ்நாளின் பெரும்பகுதி இப்படித்தான் இருக்கிறோம். நாம் என்னவெல்லாமாகவோ ஆக விரும்புகிறோம், பல்வேறு விஷயங்களைச் செய்ய விரும்புகிறோம், ஆனால் அவை நனவாவதற்கு நாமே முட்டுக்கட்டையாக இருந்துவிடுகிறோம். நம் கனவுகளை நோக்கி அடியெடுத்து வைப்பதற்குத் தேவையான தன்னம்பிக்கை நமக்கு இல்லாததுதான் நம் தயக்கத்திற்குக் காரணம்.

மனிதர்கள் தங்களை மிகக் குறைவாக மதிப்பிட்டுவிடுகின்றனர் என்று ஆபிரகாம் ஆஸ்லோ கூறியுள்ளார். தாழ்வு மனப்பான்மையும் போதாமை உணர்வும் பலரிடம் பரவலாக உள்ள உணர்வுகள் என்று மனநலச் சிகிச்சையாளரான ஆல்ஃபிரெட் ஆட்லர்

கூறியுள்ளார். நமக்கு நம்மீது நம்பிக்கை இல்லாமல் போய்விடுவதால், மற்றவர்கள் சாதித்துள்ள இலக்குகளை அடைவதற்கான திறன் நமக்கு இல்லை என்ற முடிவுக்கு நாம் வந்துவிடுகிறோம். அதன் விளைவாக நாம் முயற்சித்துப் பார்க்கக்கூடத் தவறிவிடுகிறோம்.

ஒரு கணம் கற்பனை செய்து பாருங்கள்! நீங்கள் உண்மையிலேயே விரும்புகின்ற எதையும் உங்களால் சாதிக்க முடியும் என்று நீங்கள் முழுமையாக நம்பினால், உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் என்னென்ன வித்தியாசங்களை ஏற்படுத்துவீர்கள்? நீங்கள் உங்களுக்கென்று என்னென்ன இலக்குகளை நிர்ணயிப்பீர்கள்? தோல்வி குறித்த பயம் உங்களுக்கு எள்ளளவுகூட இல்லாத அளவுக்கு உங்கள்மீது உங்களுக்கு ஆழமான நம்பிக்கை இருந்தால், நீங்கள் என்னென்ன கனவுகளைக் காணத் துணிவீர்கள்?

எது குறித்தும் உங்களுக்கு எந்தவிதமான பயமும் ஏற்படாத அளவுக்கு உங்களால் தன்னம்பிக்கையை வளர்த்துக் கொள்ள முடியும் என்பது தன்னம்பிக்கையைப் பற்றிய ஓர் அற்புதமான விஷயம். என்ன நிகழ்ந்தாலும் சரி, யாராலும் தடுத்து நிறுத்த முடியாத ஒரு நபராக உங்களால் ஆக முடியும். அது எப்படி என்பதை நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும், அவ்வளவுதான்.

பெரும்பாலான மக்கள் மிகச் சிறிய அளவிலான தன்னம்பிக்கையுடனோ அல்லது தன்னம்பிக்கை இன்றியோதான் தங்கள் வாழ்க்கையைத் துவக்குகின்றனர். பின்னாளில், தங்கள் சொந்த முயற்சிகளின் விளைவாக, அவர்கள் துணிச்சலானவர்களாகவும் தன்னுறுதி கொண்டவர்களாகவும் ஆகிறார்கள். தன்னம்பிக்கைக் கொண்ட பிற மனிதர்கள் செய்யும் அதே விஷயங்களை நீங்கள் செய்தால், அவர்கள் அனுபவிக்கின்ற அதே உணர்வுகளை நீங்களும்

அனுபவிப்பீர்கள், அவர்களுக்குக் கிடைக்கும் அதே விளைவுகள் உங்களுக்கும் கிடைக்கும்.

நீங்கள் ஒரு மதிப்பான, அற்புதமான நபர் என்று எந்த நிபந்தனையுமின்றி நீங்கள் உங்களை விரும்புவதும் ஏற்றுக் கொள்வதும் தன்னம்பிக்கைக்கான அடித்தளம். இதைவிட அதிக முக்கியமானது வேறு எதுவும் கிடையாது. நீங்கள் உங்களை எவ்வளவு அதிகமாக மதிக்கிறீர்களோ, நீங்கள் முற்றிலும் ஒரு நல்ல மனிதர் என்று நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகக் கருதுகிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிகமாக நீங்கள் உங்களை நம்புவீர்கள். உங்கள் சுயமதிப்பு எவ்வளவு அதிகமாக இருக்கிறதோ, சரியான நேரத்தில் சரியான விஷயங்களைக் கூறுவதற்கும் செய்வதற்குமான உங்கள் திறன்மீது உங்களுக்கு அவ்வளவு அதிகத் தன்னம்பிக்கை இருக்கும்.

"சுயமதிப்பு என்பது உங்கள்மீது நீங்கள் கொண்டுள்ள நன்மதிப்பு," என்று டாக்டர் நதானியல் பிரான்டன் கூறுகிறார். உங்கள்மீது நீங்கள் எவ்வளவு அதிக நன்மதிப்பைக் கொண்டிருக்கிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிகமாக நீங்கள் உங்களை விரும்புவீர்கள். நீங்கள் உங்கள் மதிப்பீடுகளுக்கு இசைவாக வாழ்வதன் மூலம் உங்கள்மீதான நன்மதிப்பை நீங்கள் அதிகரிக்கிறீர்கள். உங்கள் மதிப்பீடுகளைப் பற்றியும், நீங்கள் எதில் நம்பிக்கைக் கொண்டுள்ளீர்கள் என்பது பற்றியும், நீங்கள் எதை ஆதரிக்கிறீர்கள் என்பது பற்றியும் உங்களுக்கு எவ்வளவு அதிகத் தெளிவு இருக்கிறதோ, நீங்கள் அவ்வளவு அதிகமாக அந்த மதிப்பீடுகளைக் கடைபிடித்து வாழ்வீர்கள். நீங்கள் உங்களை எவ்வளவு அதிகமாக விரும்பவும் மதிக்கவும் செய்கிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிகமான மன அமைதியையும் சுய உறுதிப்பாட்டையும் நீங்கள் உணர்வீர்கள்.

உங்கள் சுயமதிப்புதான் உங்கள் உணர்ச்சிகளைத் தீர்மானிக்கிறது. எந்தவொரு பகுதியிலும் நீங்கள் உங்களைப் பற்றி எவ்வாறு உணர்கிறீர்கள் என்பது, நீங்கள் செய்யும் எல்லாவற்றிலும் உங்கள் செயற்திறனைக் கணிக்கிறது. உங்கள் சுயமதிப்புதான் உங்கள் ஆளுமையின் ஆற்றல் ஊற்று. உங்கள் சுயமதிப்பின் அளவுதான் உங்களுடைய வலிமை, உற்சாகம், தனிப்பட்ட ஈர்ப்புசக்தி ஆகியவற்றின் அளவுகளைத் தீர்மானிக்கிறது. மிக உயர்ந்த சுயமதிப்புக் கொண்ட மக்கள் அதிக நேர்மறையானவர்களாகவும், அதிகமாக விரும்பப்படுபவர்களாகவும், தாங்கள் மேற்கொள்ளும் ஒவ்வொரு காரியத்திலும் அதிகச் செயற்திறனுடன் செயல்படுபவர்களாகவும் உள்ளனர்.

நீங்கள் செய்யும் ஒவ்வொரு காரியத்தையும் உங்கள் சுயமதிப்பை அதிகரிப்பதற்கோ அல்லது அதற்கு எந்தத் தீங்கும் நேராமல் பாதுகாப்பதற்கோ மட்டுமே நீங்கள் செய்கிறீர்கள். நீங்கள் செய்கின்ற, கூறுகின்ற, மற்றும் சிந்திக்கின்ற எல்லாமே உங்கள் சுயமதிப்பின்மீது ஒரு நேர்மறையான அல்லது எதிர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகிறது. உங்கள் வேலையிலும் தனிப்பட்ட வாழ்க்கையிலும் உயர்ந்த சுயமதிப்பைத் தக்க வைத்துக் கொள்வதுதான் நீங்கள் உங்களுக்குச் செய்யக்கூடிய மிகப் பெரிய உதவியாக இருக்கும்.

இந்நூலின் இரண்டாவது அத்தியாயத்தில், 'நீங்கள் உங்களை எந்த அளவுக்கு விரும்புகிறீர்களோ, அதுதான் உங்கள் சுயமதிப்பு' என்று சுயமதிப்பை நாங்கள் வரையறுத்துள்ளோம். உங்களை எவ்வளவு தூரம் ஒரு முக்கியமான, மதிப்பான நபராக நீங்கள் மதிக்கிறீர்கள் என்பதுதான் அது. உயர்ந்த சுயமதிப்பைக் கொண்டவர்கள் தங்களைப் பற்றியும் தங்கள் வாழ்க்கையைப் பற்றியும் மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறார்கள், தன்னம்பிக்கையோடு

இருக்கிறார்கள். நீங்கள் உங்களைப் பற்றி நல்லவிதமாக உணரும்போது, உங்களால் இயன்ற அளவுக்கு மிகச் சிறந்த நபராக நீங்கள் உருவாகிறீர்கள்.

உங்கள் சுயமதிப்பின் அளவுதான் உங்கள் மனத்திண்மையின் உண்மையான அளவுகோல் அன்றாட வாழ்வில் தவிர்க்க முடியாத ஏற்றத்தாழ்வுகளை நீங்கள் எவ்வளவு ஆரோக்கியமாகவும் வலிமையாகவும் கையாள்கிறீர்கள் என்பதை அதுதான் தீர்மானிக்கிறது. உங்களைப் பற்றியும் உங்கள் நடவடிக்கைகளைப் பற்றியும் நீங்கள் எவ்வளவு நல்லவிதமாக உணர்கிறீர்கள் என்பதை உங்கள் சுயமதிப்புதான் தீர்மானிக்கிறது. உங்கள் மன அமைதியையும் மனநிறைவையும் அதுதான் கட்டுப்படுத்துகிறது.

உங்கள் சுயமதிப்பு உங்கள் ஆரோக்கியத்தோடும் ஆற்றல் அளவுகளோடும் நெருங்கிய தொடர்பு கொண்டுள்ளது. உயர்ந்த சுயமதிப்பைக் கொண்ட மக்கள் அரிதாகவே நோய்வாய்ப்படுகின்றனர். அவர்களிடம் வற்றாத ஆற்றலும் உற்சாகமும் பாய்ந்தோடுவதுபோலத் தோன்றுகிறது. அவ்விரண்டும் அவர்களுடைய இலக்குகளை நோக்கி அவர்களை உந்தித் தள்ளுகின்றன.

நீங்கள் உங்களை எந்த அளவுக்கு விரும்புகிறீர்கள், எந்த அளவுக்கு மதிக்கிறீர்கள் என்பதுதான் மற்றவர்களுடனான உங்கள் உறவுகளின் தரத்தை நிர்ணயிக்கிறது. நீங்கள் உங்களை எவ்வளவு அதிகமாக விரும்புகிறீர்களோ, மற்றவர்களையும் நீங்கள் அவ்வளவு அதிகமாக விரும்புவீர்கள். அவர்களும் அவ்வளவு அதிகமாக உங்களை விரும்புவார்கள். உண்மையில், உங்கள் சுயமதிப்பு ஏதேனும் ஒரு விதத்தில் குறையும்போது, மற்றவர்களுடனான உங்கள் உறவுதான் முதலில் அதற்கு பலியாகிறது.

நீங்கள் உங்களால் முடிந்த அளவுக்குச் சிறப்பாகச் செயல்படுவதற்கும், உங்களைப் பற்றி அற்புதமாக உணர்வதற்கும், உங்கள் சுயமதிப்பைத் தொடர்ந்து அதிகரிக்கும் வேலையில் நீங்கள் ஈடுபட வேண்டும். உங்களுடைய உடற்திறனுக்கு நீங்கள் எவ்வாறு பொறுப்பாளியோ, அதேபோல உங்கள் மனத்திறனுக்கும் நீங்கள்தான் முழுப் பொறுப்பு ஏற்க வேண்டும். அதாவது, நீங்கள் எவ்வளவு சாப்பிடுகிறீர்கள், எவ்வளவு உடற்பயிற்சி செய்கிறீர்கள் என்பதற்கு எப்படி நீங்கள் பொறுப்பாளியோ, அதேபோல, நீங்கள் எண்ணும் எண்ணங்களுக்கும் நீங்கள் அனுபவிக்கும் உணர்ச்சிகளுக்கும் நீங்கள்தான் முழுப் பொறுப்பையும் ஏற்க வேண்டும்.

மிக உயர்ந்த அளவிலான சுயமதிப்பை அனுபவிப்பதற்கு மக்களுக்கு உதவுவதற்காக எண்ணற்றப் புத்தகங்களும் கட்டுரைகளும் ஏற்கனவே எழுதப்பட்டுள்ளன. ஆனாலும், சுயமதிப்பை வளர்த்துக் கொள்வதற்குத் தேவையான அனைத்து இன்றியமையாத அம்சங்களையும் உள்ளடக்கிய ஓர் எளிய சூத்திரத்தை உங்களால் கற்றுக் கொள்ளவும் கடைபிடிக்கவும் முடியும். நீங்கள் உங்கள் மனத்தளவில் மிகச் சிறப்பாகச் செயல்படுவதற்கு உத்தரவாதம் அளிக்கின்ற இந்த உத்திகளைத் தினமும் நீங்கள் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

சுயமதிப்பை வளர்த்துக் கொள்வதற்கு ஆறு அம்சங்கள் தேவை. இலக்குகள், தரங்கள், வெற்றி அனுபவங்கள், மற்றவர்களுடனான ஒப்பீடு, அங்கீகாரம், வெகுமதிகள் ஆகியவைதான் அவை. இவற்றை ஒவ்வொன்றாக நாம் பார்க்கலாம்

நீங்கள் உங்களை எந்த அளவுக்கு விரும்புகிறீர்கள் என்பதும், எந்த அளவுக்கு மதிக்கிறீர்கள் என்பதும் உங்கள் இலக்குகளின் நேரடித் தாக்கத்திற்கு ஆளாகின்றன. பெரிய, சவாலான இலக்குகளை நிர்ணயித்து, அவற்றை அடைவதற்கான திட்டங்களை

எழுத்துப்பூர்வமாக வகுக்கும் செயலே உங்கள்
சுயமதிப்பைப் பெருமளவு அதிகரிக்கிறது,
மேம்படுத்துகிறது. இலக்குகள் மட்டுமே நீங்கள்
உங்களைப் பற்றி நல்லவிதமாக உணரும்படி
செய்கின்றன.

சுயமதிப்பு அல்லது மகிழ்ச்சி என்பது 'ஒரு
மதிப்புவாய்ந்த இலக்கின் படிப்படியான
நிறைவேறுதல்' என்று வரையறுக்கப்படுகிறது.
உங்களுக்கு முக்கியமான ஏதோ ஒன்றை அடைவதை
நோக்கி நீங்கள் படிப்படியாக முன்னேறிக்
கொண்டிருப்பதாக நீங்கள் உணரும்போது உங்களுக்கு
ஏற்படுகின்ற மகிழ்ச்சியான நிலைதான் சுயமதிப்பு.
எனவேதான், உங்கள் வாழ்வின் ஒவ்வொரு பகுதிக்கும்
தெளிவான இலக்குகளை நிர்ணயித்து, அவற்றை
அடைவதை நோக்கி நீங்கள் தொடர்ந்து செயல்பட
வேண்டியது முக்கியமானதாக ஆகிறது. நீங்கள்
முன்னோக்கி எடுத்து வைக்கும் ஒவ்வொரு அடியும்,
உங்கள் சுயமதிப்பை அதிகரிப்பதோடு, உங்களை
அதிக நேர்மறையானவராகவும்
சக்திவாய்ந்தவராகவும் ஆக்குகிறது.

உங்களுக்கென்று தெளிவான தரங்களையும்
மதிப்பீடுகளையும் நிர்ணயித்து, அவற்றை
அர்ப்பணிப்புடன் கடைபிடிப்பது சுயமதிப்பை
உருவாக்குவதன் இரண்டாவது பகுதி. உயர்ந்த
சுயமதிப்பைக் கொண்டவர்கள் தாங்கள் எதில்
நம்பிக்கைக் கொண்டுள்ளோம் என்பது பற்றி மிகத்
தெளிவாக இருக்கின்றனர். நீங்கள் எதை
ஆதரிப்பீர்கள், எதை ஆதரிக்க மாட்டீர்கள் என்பது
பற்றிய ஒரு தெளிவான யோசனையைக்
கொண்டிருப்பதுதான் தன்னம்பிக்கைக்கும்
சுயமதிப்பிற்குமான அடித்தளம்.

உங்கள் இலக்குகளும் உங்கள் மதிப்பீடுகளும் எந்த
முரண்பாடுமின்றி ஒன்றுக்கொன்று ஒத்திசைவாகவும்
கச்சிதமாக ஒருங்கிணைக்கப்படும்

இருக்கும்போதுதான் நிரந்தரமான சுயமதிப்பு சாத்தியமாகிறது. மக்கள் அனுபவிக்கின்ற மன அழுத்தத்தின் பெரும்பகுதி, அவர்கள் ஏதோ ஒன்றின்மீது நம்பிக்கை வைத்துவிட்டு, அந்த நம்பிக்கைக்கு முரணான வேறு ஏதோ ஒன்றைச் செய்ய முயற்சிப்பதிலிருந்துதான் வருகிறது. ஆனால் நீங்கள் உங்கள் இலக்குகளையும் மதிப்பீடுகளையும் ஒத்திசைவாக வைத்துக் கொள்ளும்போது, நீங்கள் உங்களைப் பற்றி அற்புதமாக உணர்கிறீர்கள். உங்களுக்குள் ஆற்றல் ஊற்றெடுப்பதை நீங்கள் உணர்கிறீர்கள். நீங்கள் நலமாக இருப்பதுபோல உணர்கிறீர்கள். உங்களுடைய உண்மையான முன்னேற்றம் இதிலிருந்துதான் துவங்குகிறது.

தாங்கள் எவ்வளவு கடினமாக முயற்சித்தும் தங்களால் வெற்றி பெற முடியாமல் போவதால் பலர் தங்கள் வேலைகளில் மகிழ்ச்சியின்றி இருக்கின்றனர். இன்னும் பலர், தங்களுக்குப் பொருத்தமில்லாத தவறான வேலையில் இருப்பதால்தான் தங்கள் வேலையில் தாங்கள் மகிழ்ச்சியாக இல்லை என்பதை உணர்கின்றனர். அவர்கள் தங்களுடைய தற்போதைய வேலைகளிலிருந்து மாறி, தாங்கள் உண்மையிலேயே விரும்புகின்ற ஒன்றை, தங்களுடைய அடிப்படை மதிப்பீடுகளுடன் அதிக ஒத்திசைவாக இருக்கும் ஒன்றைச் செய்யத் துவங்கும்போது, அவர்கள் உண்மையிலேயே முன்னேறத் துவங்குகின்றனர். அதோடு, தங்கள் வேலையிலிருந்து அளப்பரிய திருப்தியையும் அவர்கள் பெறுகின்றனர்.

சுயமதிப்பை உருவாக்குவதிலுள்ள மூன்றாவது அம்சம் வெற்றி அனுபவங்கள். நீங்கள் உங்கள் இலக்குகளை நிர்ணயித்தவுடன், அவற்றை அளவிடத்தக்கவையாக அமைக்க வேண்டும். உங்களுடைய மாபெரும் இலக்கை அடைவதை நோக்கிய உங்கள் பயணத்தில் நீங்கள் சாதிக்கின்ற சிறுசிறு இலக்குகளை நீங்கள் பதிவு செய்து கணக்கு

வைத்துக் கொள்ள வேண்டும். ஓர் இலக்கை நிர்ணயித்து, அதைச் சிறுசிறு இலக்குகளாகப் பிரித்துக் கொண்டு, அவற்றை ஒவ்வொன்றாக அடையும் செயலே உங்களை ஒரு வெற்றியாளரைப்போல உணரச் செய்யும். வெற்றி உங்கள் சுயமதிப்பை உயர்த்தும்.

ஆனால் உங்களால் பார்க்க முடியாத ஒன்றை உங்களால் குறி வைத்துத் தாக்க முடியாது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். உங்கள் வெற்றிகளை எந்தத் தரங்களைக் கொண்டு நீங்கள் அளவிடப் போகிறீர்களோ, அத்தரங்களை நிர்ணயிக்காமல் உங்களால் ஒரு வெற்றியாளராக உணர முடியாது.

ஒரு குறிப்பிட்ட வருடத்தில் உங்கள் பொருளை ஒரு குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையில் விற்பதையோ அல்லது ஒரு குறிப்பிட்ட வருமானத்தை ஈட்டுவதையோ நீங்கள் உங்களுக்கான ஓர் இலக்காக வகுத்திருப்பதாக வைத்துக் கொள்வோம். அந்த இலக்கை மாதாந்திர மற்றும் வாராந்திர இலக்குகளாகவும், அன்றாட இலக்குகளாகவும்கூட உங்களால் பிரித்துக் கொள்ள முடியும். அப்போது நீங்கள் ஒரு வெற்றியாளரைப்போல உணர்வீர்கள். நீங்கள் ஒரு மைல்கல்லை அடையும் ஒவ்வொரு முறையும் உங்கள் தன்னம்பிக்கையும் சுயமதிப்பும் அதிகரிக்கின்றன. உங்கள் செயற்திறன் மேம்படுகிறது. அடுத்த சவால் குறித்து நீங்கள் உற்சாகமும் குதூகலமும் அடைகிறீர்கள்.

இலக்குகள் இல்லாதவர்கள் மிகக் குறைந்த சுயமதிப்புக் கொண்டவர்களாக இருப்பதற்குக் காரணம், ஆளுமையை வளர்த்தெடுப்பதற்கான இந்த சக்திவாய்ந்த ஆற்றலை அவர்கள் பயன்படுத்தாததுதான். குறி வைத்துத் தாக்குவதற்கு அவர்களுக்கு இலக்குகள் இல்லாமல் போவதோடு, அந்த இறுதி இலக்கிற்கு இட்டுச் செல்கின்ற இடைப்பட்ட இலக்குகளோ அல்லது மைல்கற்களோகூட அவர்களுக்கு இருப்பதில்லை. தரங்கள் மற்றும்

அளவுகோல்களுடன்கூடிய இலக்குகளை வகுத்து
அவற்றை அடைவதற்கான திட்டங்களை உருவாக்கும்
நடவடிக்கை, சுயமதிப்பை அதிகரித்து,
தன்னம்பிக்கையையும் ஆற்றலையும்
மேம்படுத்துகிறது.

உங்களை மற்றவர்களுடன் ஒப்பிட்டுக் கொள்வது
சுயமதிப்பை வளர்த்துக் கொள்வதிலுள்ள நான்காவது
அம்சம். ஹார்வர்டு பல்கலைக்கழகத்தைச் சேர்ந்த
பேராசிரியர் லியான் ஃபெஸ்டிங்கர், 'சமூக ஒப்பீடு'
என்ற ஒரு கோட்பாட்டை உருவாக்கினார். நாம்
நம்மையும் நம்முடைய சாதனைகளையும்
சமூகத்துடன் பொதுவாக ஒப்பிடுவதில்லை, மாறாக,
நமக்குத் தெரிந்த மற்றவர்களுடன் நம்மை ஒப்பிட்டு,
நாம் எவ்வளவு சிறப்பாகச் செயல்பட்டுக்
கொண்டிருக்கிறோம் என்பதை நாம்
தீர்மானிக்கிறோம். நாம் ஒரு வெற்றியாளராக
உணர்வதற்கு, நமக்குத் தெரிந்த அல்லது நம்மால்
தொடர்புபடுத்திப் பார்க்கக்கூடிய ஒருவர் அளவுக்கு
அல்லது அவரைவிடச் சிறப்பாக நாம் செயல்பட்டுக்
கொண்டிருப்பதாக நமக்கு உறுதியாகத் தெரிந்திருக்க
வேண்டும். உங்கள் துறையில் அல்லது உங்கள்
சமுதாய வட்டத்தில் மற்றவர்களோடு உங்களைச்
சாதகமாக ஒப்பிட்டுப் பார்க்க முடியும்போது, நீங்கள்
உங்களை அதிகமாக விரும்புகிறீர்கள், உங்கள்
துறையில் நீங்கள் ஒரு வெற்றியாளரைப்போல
உணர்கிறீர்கள்.

தங்களைப் பிற வெற்றியாளர்களோடு ஒப்பிட்டுக்
கொள்பவர்களே வெற்றிகரமானவர்களாகத்
திகழ்கின்றனர். அவர்கள் அந்த வெற்றியாளர்களைப்
பற்றிப் படிக்கின்றனர், அவர்களுடைய
செயல்பாடுகளை ஆய்வு செய்கின்றனர். பிறகு,
அவர்களை முந்திச் செல்வதற்கு ஒரு நேரத்தில் ஓரடி
எடுத்து வைக்கின்றனர். இறுதியில், வெற்றிகரமான
மக்கள், தங்களோடு மட்டுமே போட்டியிட்டு,

தங்களுடைய கடந்தகாலச் சாதனைகளோடு மட்டுமே தங்களுடைய சாதனைகளை ஒப்பிடும் நிலையை எட்டிவிடுகின்றனர். அவர்கள் தங்களுடைய பலவீனமான போட்டியாளர்களைப் பின்னுக்குத் தள்ளிவிட்டு, வெற்றி ஏணியின் உச்சத்தை அடைந்த பிறகே இது நிகழ்கிறது.

நீங்கள் மதிக்கின்ற மக்களிடமிருந்து உங்களுடைய சாதனைகளுக்குக் கிடைக்கின்ற அங்கீகாரம்தான் சுயமதிப்பை உருவாக்குவதிலுள்ள ஐந்தாவது அம்சம். நீங்கள் உங்களைப் பற்றி உண்மையிலேயே நல்லவிதமாக உணர்வதற்கு, நீங்கள் மெச்சுகின்ற, உங்களுக்கு பிரமிப்பு ஊட்டுகின்ற நபர்களின் பாராட்டுக்களும் அங்கீகாரமும் உங்களுக்குத் தேவை. உங்களுடைய மேலதிகாரி, உங்கள் சக ஊழியர்கள், உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவர், உங்கள் சமுதாய வட்டத்தில் உள்ள மக்கள் ஆகியோரை இதற்கு எடுத்துக்காட்டாகக் கூறலாம்.

உண்மையில், 'நீங்கள் உங்களை எந்த அளவுக்கு மதிப்பானவராகக் கருதுகிறீர்கள்' என்பதை சுயமதிப்பிற்கான மிகச் சிறந்த வரையறை என்று கூறலாம். யாருடைய அபிப்பிராயம் உங்களுக்கு முக்கியமோ, உங்களுடைய எந்தவொரு சாதனைக்கும் அவருடைய அங்கீகாரமும் பாராட்டும் உங்களுக்குக் கிடைக்கும்போது, உங்கள் சுயமதிப்பு அதிகரிக்கிறது. நீங்கள் பெருமிதமும் மகிழ்ச்சியும் கொள்கிறீர்கள். இன்னும் அதிகமாகவும் மேலும் சிறப்பாகவும் செய்வதற்கு நீங்கள் ஊக்குவிப்பும் உத்வேகமும் பெறுகிறீர்கள்.

உங்கள் சாதனைகளுக்கு உங்களுக்கு வெகுமதி அளிக்கப்படுவது சுயமதிப்பை உருவாக்குவதற்கான ஆறாவது அம்சம். பொருளாதாரச் சலுகைகள், பெரிய அலுவலக அறைகள், விருதுகள், அந்தஸ்துக்கான அறிகுறிகள், பெரிய கார்கள், மேன்மையான சாதனைக்கான பட்டயங்கள் மற்றும் விருதுக்

கோப்பைகள் போன்றவற்றை உங்களுக்கு வழங்குகின்ற ஒரு துறையில் நீங்கள் வேலை பார்க்கக்கூடும். இந்த வெகுமதிகள் அனைத்தும் உங்கள் சுயமதிப்பின்மீதும் இனிவரும் உங்கள் எதிர்காலச் செயற்திறனின்மீதும் ஒரு சக்திவாய்ந்த தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும்.

ஆனாலும், உங்கள் தற்போதைய சூழ்நிலை, உங்கள் சுயமதிப்பை வளர்க்கவும் பராமரிக்கவும் தேவையான வெகுமதிகளை வழங்காத ஒன்றாக இருக்குமெனில், நீங்களே உங்களுக்கு வெகுமதிகளை வழங்கிக் கொள்ளக்கூடிய விதத்தில் உங்கள் வாழ்க்கையை நீங்கள் ஒழுங்கமைத்துக் கொள்ள வேண்டியிருக்கும். உங்களுடைய சிறிய மற்றும் பெரிய சாதனைகளுக்காக உங்களுக்கு நீங்களே வெகுமதி அளித்துக் கொள்ள உதவுகின்ற உங்கள் சொந்த வெகுமதி அமைப்புமுறையை வடிவமைப்பது உங்களுக்கு மிகவும் உதவக்கூடிய விஷயங்களில் ஒன்றாக இருக்கும். உங்கள் இலக்குகளை நோக்கி நீங்கள் முன்னேறிச் செல்லும்போது இது உங்களை நேர்மறையாகவும் ஆற்றலோடும் வைத்திருக்கும்.

தொலைபேசி மூலமாக விற்பனை செய்யும் விற்பனையாளர்கள், பத்துத் தொலைபேசி அழைப்புகளுக்கு ஒருமுறை ஒரு கோப்பைக் காபியைத் தங்களுக்கு வெகுமதியாக அளித்துக் கொள்வர். இருபத்தைந்து அழைப்புகளுக்கு ஒருமுறை அவர்கள் தங்கள் இருக்கையைவிட்டு எழுந்து, தங்கள் அலுவலகக் கட்டடத்தைச் சுற்றிக் காலாற நடந்துவிட்டு வருவர். ஐம்பது தொலைபேசி அழைப்புகளுக்குப் பிறகு மதிய உணவிற்கு வெளியே செல்வர். ஒரு குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையிலான விற்பனையைச் செய்த பிறகு, அல்லது ஒரு குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையிலான நபர்களைச் சந்திப்பதற்கு முன்னனுமதிகளைப் பெற்றப் பிறகு, அவர்கள் இரவில் வெளியே உணவருந்தச் செல்லக்கூடும். இந்த வெகுமதிகள்

ஒவ்வொன்றும் ஓர் ஊக்குவிப்பாகவும், ஒரு தனிப்பட்ட அங்கீகாரமாகவும் வேலை செய்யும். அந்த நபர் மேலும் சிறப்பாகச் செயல்படுவதற்கு இவை அவரை உத்வேகப்படுத்தும். இதன் விளைவாக அவருடைய உற்சாகமும் சுயமதிப்பும் அதிகரிக்கும்.

உங்களுடைய தற்போதைய சூழல், சுயமதிப்பை வளர்த்துக் கொள்வதற்குத் தேவையான (இலக்குகள், தரங்கள், வெற்றி அனுபவங்கள், மற்றவர்களுடனான ஒப்பீடு, அங்கீகாரம், வெகுமதிகள் ஆகிய) ஆறு அம்சங்களையும் வழங்காத ஒன்றாக இருந்தால், நீங்கள் உங்களுடைய சொந்த ஊக்குவிப்பு அமைப்புமுறையை நிர்மாணிக்க வேண்டும். சுயமதிப்பு, தனிப்பட்ட மதிப்பு ஆகிய உணர்வுகளை வளர்த்துக் கொள்வதும் தக்க வைத்துக் கொள்வதும் முற்றிலும் உங்கள் பொறுப்புதான். வேறு யாரோ ஒருவர் அதை உங்களுக்காகச் செய்ய வேண்டும் என்று காத்திருக்காதீர்கள்.

சுயமதிப்பை உருவாக்குவதில், இந்த அத்தியாயத்தில் இதுவரை நாம் விவாதித்து வந்துள்ள அனைத்தையும் ஒன்றிணைக்கின்ற இன்னோர் அம்சம் உள்ளது. 'செயற்திறனின் அடிப்படையில் அமைந்த சுயமதிப்பு' என்று அது அழைக்கப்படுகிறது. உங்களுக்கு முக்கியமான ஏதோ ஒன்றைச் செய்வதில் நீங்கள் உண்மையிலேயே திறம்படைத்தவர் என்பதை நீங்கள் உங்கள் இதயப்பூர்வமாக அறியும்போது மட்டுமே நீங்கள் உங்களை உண்மையிலேயே விரும்புகிறீர்கள், உண்மையிலேயே மதிக்கிறீர்கள். "நீங்கள் எந்தத் துறையைத் தேர்ந்தெடுத்திருந்தாலும் சரி, சிறப்பாகச் செயல்படுவதற்கு நீங்கள் உங்களை எவ்வளவு தூரம் அர்ப்பணித்துக் கொள்கிறீர்கள் என்பதுதான் உங்கள் வாழ்வின் தரத்தைத் தீர்மானிக்கிறது," என்று வின்ஸ் லொம்பார்டி கூறியுள்ளார்.

நீங்கள் ஒப்புக்கு உங்களை மதிப்பானவராகக் கருதக்கூடும், பெயரளவுக்கு உங்களை விரும்பக்கூடும். ஆனால் இது ஒரு மேலோட்டமான சுயமதிப்பு. ஒரே ஓர் எதிர்மறை அனுபவமோ அல்லது ஒரு தற்காலிக ஏமாற்றமோ இந்த சுயமதிப்பைக் கணநேரத்தில் இடித்துத் தரைமட்டமாக்கக்கூடும். சிறந்த செயற்திறனிடமிருந்து பிரிந்துள்ள சுயமதிப்பு நீண்டகாலம் நிலைத்திருக்காது.

நீங்கள் செய்யும் வேலையில் நீங்கள் மிகச் சிறப்பாகச் செயல்படுவதை நீங்கள் அறியும்போது மட்டுமே நீங்கள் மதிப்பானவர் என்று உங்களுக்கு நீங்களே உறுதியளித்துக் கொள்ள முடியும். அதனால்தான், முயற்சிகளை மேற்கொண்டு, தடைகளைத் தகர்த்தெறிந்து, உங்கள் வேலையில் சிறந்தவராகத் திகழ்வதற்கு நீங்கள் கொடுக்க வேண்டிய விலையைக் கொடுப்பது மிகவும் முக்கியமாகிறது. உங்கள் வேலையில் நீங்கள் சிறப்பாகச் செயல்படுவதாக உங்களுக்கு உண்மையிலேயே தெரியும்போது, நீங்கள் உங்களைப் பற்றி நல்லவிதமாகவும் மகிழ்ச்சியாகவும் உணர்வீர்கள். எல்லோரும் உங்கள் அருகாமையை விரும்பும் அளவுக்கு அதிக சுயமதிப்புக் கொண்டவராகவும், ஒரு சிறந்த நன்னம்பிக்கையாளராகவும் நீங்கள் ஆவீர்கள்.

உங்கள் சுயமதிப்புதான் உங்கள் ஆளுமையின் மிக முக்கியமான பகுதி. உங்களைப் பற்றி உங்களுக்கு அற்புதமான உணர்வைக் கொடுக்கக்கூடிய விஷயங்களைச் செய்வதன் வாயிலாகவும் உங்களால் முடிந்த அளவுக்குச் சிறப்பாகச் செயல்படுவதன் வாயிலாகவும் உங்கள் சுயமதிப்பின்மீது நீங்கள் முறையாக நடவடிக்கை எடுப்பதன் மூலம், ஒவ்வொரு நாளும், ஒவ்வொரு மணிநேரமும் அதை உங்களால் வளர்த்தெடுக்க முடியும்.

உங்களுக்குள் இருக்கும் ஆற்றலுக்கு முற்றிலும் உண்மையாக நடந்து கொள்வதன் மூலமாகவும், உங்களுடைய மிக உயர்ந்த மதிப்பீடுகள் மற்றும் விருப்பங்களுக்கு இசைவாக உங்கள் வாழ்க்கையை வாழ்வதன் மூலமாகவும், நீங்கள் உங்களிடம் உண்மையாக நடந்து கொள்வதுதான் உங்கள் சுயமதிப்பிற்கான திறவுகோல்.

நீங்கள் யார் என்பதைப் பற்றியும், நீங்கள் எதில் நம்பிக்கைக் கொண்டுள்ளீர்கள் என்பது பற்றியும் சிந்திப்பதற்குச் சிறிது நேரத்தை எடுத்துக் கொள்ளுங்கள். உங்களுக்கு உண்மையிலேயே எது முக்கியம் என்பதைப் பற்றிச் சிந்தியுங்கள். உண்மைக்குப் புறம்பான எதையும் செய்யவோ, கூறவோ, அல்லது உணரவோ முயற்சிப்பதன் மூலம் உங்கள் நாணயத்தைக் காவு கொடுக்க நீங்கள் ஒருபோதும் அனுமதிக்க மாட்டீர்கள் என்ற ஒரு தீர்மானத்தை மேற்கொள்ளுங்கள். உள்ளது உள்ளபடியே உங்களை ஏற்றுக் கொள்வதற்கான துணிச்சலை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள். மற்றவர்களுக்காகவோ அல்லது உங்களுக்காகவோ உங்களை நீங்கள் மாற்றிக் கொள்ள வேண்டியதில்லை.

நீங்கள் தனித்துவமானவர். உங்களுடைய தனித்துவமான திறமைகளும் திறன்களும் உங்களை அசாதாரணமானவராக ஆக்குகின்றன. உங்கள் உண்மையான திறன்கள் பற்றியோ அல்லது நீங்கள் யாராக ஆகக்கூடும் என்பது பற்றியோ, நீங்கள் உட்பட, யாருக்கும் எந்த யோசனையும் இல்லை.

நீங்கள் உண்மையிலேயே அசாதாரணமானவர் என்பதை ஏற்றுக் கொள்வதும், பிறகு இந்த விழிப்புணர்வை உங்கள் மனப்போக்கிற்குள்ளும் ஆளுமைக்குள்ளும் புகுத்துவதும் வாழ்வின் மிகக் கடினமான சவால்களில் ஒன்று. நீங்கள் உங்களை விரும்புவதும், உங்கள்மீது நம்பிக்கைக் கொள்வதும், ஆரோக்கியமான தன்னம்பிக்கைக்கான அடித்தளம்.

அதுவே மாபெரும் மகிழ்ச்சிக்கும் வெற்றிக்குமான துவக்கப் புள்ளி.

அசைக்க முடியாத தன்னம்பிக்கையை வளர்த்துக் கொள்வதில், உங்கள் சுயமதிப்பும் சுயகரிசனமும் முக்கியமான துவக்கப் புள்ளிகள், ஆனால் அவை மட்டும் போதாது. மக்கள் நேர்மறைச் சிந்தனையைப் பல வருடங்களாக முயற்சித்துப் பார்த்துள்ளனர். ஆனால் கலப்பு விளைவுகளே அவர்களுக்குக் கிடைத்துள்ளன. வெற்றிக்கு இட்டுச் செல்லக்கூடிய ஆழமான தன்னம்பிக்கையுணர்வை நீங்கள் வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டும் என்றால், வெறும் நேர்மறைச் சிந்தனை மட்டும் போதாது, நேர்மறையான அறிதலும் உங்களுக்குத் தேவை. உங்கள் உண்மையான திறனின் அடிப்படையில், நீங்கள் ஒரு நல்ல, மதிப்பான நபர் என்பதையும், உங்கள் தன்னம்பிக்கை உண்மையானது என்பதையும் நீங்கள் அறிந்திருப்பது அவசியம்.

நிரந்தரமான தன்னம்பிக்கை ஒருவிதக் கட்டுப்பாட்டு உணர்விலிருந்துதான் வருகிறது. உங்கள்மீதும் உங்கள் வாழ்வின்மீதும் உங்களுக்குக் கட்டுப்பாடு உள்ளது என்ற ஒரு வலிமையான உணர்வு உங்களுக்கு ஏற்படும்போது மட்டுமே, உங்களுடைய மிக உயர்ந்த மதிப்பீடுகளுக்கு இசைவான விஷயங்களைச் செய்வதற்கும் கூறுவதற்குமான தன்னம்பிக்கையை நீங்கள் உணர்வீர்கள்.

உங்கள் வாழ்க்கை உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இல்லை என்ற ஓர் உணர்வுதான் மன அழுத்தம், எதிர்மறைத்தன்மை, தாழ்வு மனப்பான்மை, குறைவான சுயமதிப்பு ஆகியவற்றுக்கான முதன்மைக் காரணம் என்று இன்று உளவியலாளர்கள் ஒப்புக் கொள்கின்றனர். உங்கள் வாழ்வின் ஒவ்வொரு பகுதியும் உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் உள்ளது என்ற ஒரு திடமான உணர்வை நீங்கள் பெறுவதற்குச் சிறந்த வழி, தெளிவான இலக்குகளையும் குறிக்கோள்களையும் நிர்ணயித்துக் கொண்டு, அவற்றை அடைவதை

நோக்கி ஒரு திட்டவட்டமான பாதையில்
பயணிப்பதுதான்.

உங்களுக்கு உண்மையாக நடந்து கொள்வது
என்றால், உங்களுக்குத் துல்லியமாக என்ன வேண்டும்
என்பதை நீங்கள் அறிந்திருப்பதும், அதை அடைவதற்கு
நீங்கள் ஒரு திட்டத்தைக் கொண்டிருப்பதும் என்று
அர்த்தம். நீங்கள் இப்போது இருக்கும் இடத்திலிருந்து,
நீங்கள் சென்றடைய விரும்பும் இடத்திற்குச்
செல்வதற்கான திறன் உங்களுக்கு இருக்கிறது
என்பதை நீங்கள் முற்றிலும் அறியும்போது
நிரந்தரமான தன்னம்பிக்கை முளைக்கிறது. உங்கள்
வாழ்க்கைப் பயணத்தில் ஓட்டுனர் இருக்கையில்
நீங்கள்தான் அமர்ந்திருக்கிறீர்கள். நீங்கள்தான்
உங்கள் தலைவிதியை வடிவமைக்கிறீர்கள்.
நீங்கள்தான் உங்கள் எதிர்காலத்தை
நிர்ணயிக்கிறீர்கள்.

மகிழ்ச்சி என்பது ஒரு மதிப்புவாய்ந்த இலக்கின்
படிப்படியான நிறைவேறுதல் என்று நாம் முன்பு
வரையறுத்தோம் தன்னம்பிக்கைக்கும் இது
பொருந்தும். நீங்கள் ஓர் இலக்கை வகுத்து, அதை
அடைவதற்கு ஒரு திட்டத்தை உருவாக்கி, பிறகு அந்த
இலக்கை ஒரு யதார்த்தமாக ஆக்குவதற்குரிய
நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டு முன்னோக்கி
அடியெடுத்து வைக்கும்போது, நீங்கள் வலிமையாகவும்
உங்கள் வாழ்க்கை உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருப்பது
போலவும் உணர்கிறீர்கள். நீங்கள் ஒரு
வெற்றியாளரைப்போல உணர்கிறீர்கள். உங்கள்
தன்னம்பிக்கை அதிகரிக்கிறது. உங்களுக்கான
வாய்ப்புகளும் அதிக சவாலான முயற்சிகளில்
இறங்குவதற்கான உங்கள் ஆர்வமும்
அதிகரிக்கின்றன. நீங்கள் எவ்வளவு அதிக அளவு
சாதிக்கிறீர்களோ, உங்களால் சாதிக்க முடியும் என்ற
உணர்வு அவ்வளவு அதிகமாக உங்களுக்கு
ஏற்படுகிறது.

பெரும்பாலானவர்களைப்போல எப்போதும்
தோல்வி மற்றும் இழப்புக் குறித்த பயத்தோடு
இருப்பதற்குப் பதிலாக, வாய்ப்புகள்மீதும்
சாதனைகளால் உங்களுக்குக் கிடைக்கக்கூடிய
லாபங்கள்மீதும் நீங்கள் உங்கள் கவனத்தைக்
குவிப்பீர்கள். தெளிவாக வரையறுக்கப்பட்ட
இலக்குகளும் ஓர் ஓடுகளமும் தயாராக
இருக்கும்போது, நீங்கள் வெற்றிநோக்குக்
கொண்டவராக ஆகிறீர்கள். எந்த முயற்சியைக்
கண்டும் பயம் ஏற்படாத அளவுக்கு நீங்கள் உங்கள்
தன்னம்பிக்கையை மெல்ல மெல்ல
வளர்த்தெடுப்பீர்கள்.

நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்துள்ள துறையில் மிகச் சிறந்த
செயல்வீரராக ஆவதற்கு உங்களை அர்ப்பணித்துக்
கொள்கின்ற ஓர் எளிய நடவடிக்கையின் மூலம் உங்கள்
தன்னம்பிக்கையை உடனடியாக உங்களால்
உயர்த்திக் கொள்ள முடியும். நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்துள்ள
வேலையில் மிகச் சிறந்தவராக ஆவதற்கு உங்கள்
மனப் பாலங்களை உடைத்தெறிந்து, எந்த விலையைக்
கொடுப்பதற்கும், எந்தத் தியாகத்தைச் செய்வதற்கும்,
எவ்வளவு பணம் மற்றும் நேரத்தை வேண்டுமானாலும்
முதலீடு செய்வதற்கும் நீங்கள் உறுதி பூணும்போது,
நீங்கள் ஒரு வித்தியாசமான நபராக ஆகிறீர்கள்.
ஒவ்வொரு வேலையாகத் தாவுகின்ற, சராசரிக்கும்
கீழே செயல்படுவது ஏற்றுக்கொள்ளத்தக்கத் தரம்
என்று கருதுகின்ற சராசரி நபர்களிடமிருந்து நீங்கள்
உடனடியாக உங்களை விலக்கிக் கொள்கிறீர்கள்.

சில வருடங்களுக்கு முன்பு டிம் என்ற இளைஞர்
எங்கள் பயிலரங்கு ஒன்றில் கலந்து கொண்டார். அவர்
கூச்ச சுபாவம் கொண்டவராகவும் எளிதில் யாருடனும்
கலந்து பழகாதவராகவும் இருந்தார். அவருடைய
கைகுலுக்கல்கூட பலவீனமாக இருந்தது.
அடுத்தவருடைய கண்களை நேருக்கு நேர் பார்த்துப்
பேசுவது அவருக்குக் கடினமாக இருந்தது. பயிலரங்கு

நடந்து கொண்டிருந்த அறையின் பின்பகுதியில் அமர்ந்து, தன் தலையைக் கவிழ்த்தவாறே அவர் குறிப்பெடுத்தார். அவருக்கு ஒருசில நண்பர்கள் மட்டுமே இருந்ததுபோலத் தோன்றியது. பயிலரங்கின்போது இடைவேளைகளில்கூட அவர் அவ்வளவாக யாருடனும் சகஜமாகப் பழகவில்லை. பயிலரங்கின் முடிவில், தான் விற்பனைத் துறையில் இருந்ததாகவும், அக்கணம்வரை தன் வேலையில் தான் அவ்வளவு சிறப்பாகச் செயல்பட்டு இருக்கவில்லை என்றும் அவர் கூறினார். ஆனால் தன்னை மாற்றிக் கொள்வதற்கும், தன் கூச்ச சுபாவத்தை விட்டொழிப்பதற்கும், தன் நிறுவனத்திற்காக விற்பதில் சிறந்த விற்பனையாளராக ஆவதற்கும் அவர் உறுதி பூண்டிருந்தார். பிறகு அவர் எல்லோரிடமிருந்தும் விடைபெற்றுக் கொண்டு, அங்கிருந்து சென்றார். அவர் தன் முயற்சியில் வெற்றி பெற எல்லோரும் அவருக்கு வாழ்த்துத் தெரிவித்தனர்.

ஒரு வருடத்திற்குப் பிறகு, அவர் மீண்டும் எங்களுடைய இன்னொரு பயிலரங்கிற்கு வந்தார். இம்முறை அவர் முற்றிலும் வித்தியாசமானவராக இருந்தார். அவர் அமைதியாகவும் தன்னுறுதியுடனும் காணப்பட்டார். அவரிடம் லேசான கூச்சம் இன்னும் இருந்தது, ஆனால் அவருடைய கைகுலுக்கல் உறுதியானதாக இருந்தது. அவர் மற்றவர்களிடம் பேசியபோது, அவர்களுடைய கண்களைப் பார்த்துப் பேசினார். பயிலரங்கு அறையின் நடுவே இருந்த இருக்கைகளில் ஒன்றில் அவர் அமர்ந்தார். தன்னைச் சுற்றி இருந்தவர்களுடன் அமைதியான உரையாடலில் அவர் ஈடுபட்டார். பயிலரங்கின் முடிவில், தன் விற்பனைத் தொழிலில் தான் முன்னேறிக் கொண்டிருந்ததாகவும், முந்தைய வருடம் தனக்கு மிகச் சிறந்த ஒன்றாக அமைந்திருந்ததாகவும் அவர் கூறினார். வரும் வருடத்தில் மேலும் சிறப்பாகச் செயல்பட அவர் மிகவும் உறுதியாக இருந்தார்.

சுமார் பதினான்கு மாதங்களுக்குப் பிறகு, அவர் மீண்டும் இன்னொரு பயிலரங்கிற்கு வந்தார். இம்முறை, தன் நிறுவனத்தைச் சேர்ந்த ஐந்து நபர்களை அவர் தன்னுடன் அழைத்து வந்திருந்தார். பயிலரங்கிற்கு வருமாறு அவர்கள் அனைவரையும் அவர் ஒப்புக் கொள்ள வைத்திருந்தார். பயிலரங்கு அவர்களுக்குத் திருப்திகரமாக இருக்கவில்லை என்றால், அதற்கான கட்டணத் தொகையை அவர்களுக்குத் தான் திருப்பிக் கொடுத்துவிடுவதாகக்கூட அவர்களிடம் அவர் கூறியிருந்தார். இப்போது அவர் மிகவும் உறுதியாகக் கைகுலுக்கினார், எல்லோரையும் நேருக்கு நேராகப் பார்த்து, ஒரு வலிமையான, தன்னம்பிக்கையுடன்கூடிய புன்னகை புரிந்தார்.

எல்லோருக்கும் காட்டுவதற்காகத் தான் ஒன்றைக் கொண்டு வந்திருந்ததாக அவர் கூறினார். பிறகு தன் பாக்கெட்டிலிருந்து ஒரு கடிதத்தின் நகல் ஒன்றை வெளியே எடுத்தார். அமெரிக்காவிலேயே மிகப் பெரிய நிறுவனங்களில் ஒன்றாக விளங்கிய ஒரு தேசிய நிறுவனத்தின் தலைவர் அவருக்கு எழுதியிருந்த கடிதம் அது. அதில், டிம் தன் விற்பனைப் பகுதியில் மிகச் சிறப்பாகச் செயல்பட்டிருந்ததற்காகத் தனிப்பட்ட முறையில் அத்தலைவர் அவரைப் பாராட்டியிருந்தார்.

நாற்பத்து இரண்டு நபர்கள் அடங்கிய விற்பனைத் துறையில், டிம், முப்பத்து மூன்றாம் இடத்திலிருந்து முதல் நிலையை எட்டியிருந்தார். மூன்று வருடங்களில் அவருடைய வருவாய் ஆண்டொன்றுக்கு 26,000 டாலர்களிலிருந்து 98,000 டாலர்களாக அதிகரித்திருந்தது. நாட்டின் வேறு எந்தவொரு விற்பனையாளரையும்விட இவர் மிக அதிக வேகத்தில் தன் விற்பனை எண்ணிக்கையை அதிகரித்திருந்தார். டிம் இப்போதும் அமைதியாகவே இருந்தார், ஆனால் அதிகாரம் மற்றும் குறிக்கோளுடன்கூடிய ஒரு மனப்போக்கு அவரிடம் குடிபுகுந்திருந்தது. தன்னை ஓர்

அருமையான இளைஞராக உருவாக்கிக் கொள்வதற்குத் தேவையான முயற்சிகளை அவர் மேற்கொண்டிருந்தார், அதற்கான விலையை அவர் கொடுத்திருந்தார். தன்னுடைய கூச்ச சுபாவத்தை விட்டொழித்து, மற்றவர்களிடம் தான் மெச்சிய ஆளுமையைத் தன்னிடம் வளர்த்துக் கொள்ளத் தேவையான எல்லாவற்றையும் செய்ய அவர் தீர்மானித்திருந்தார். எப்படிப் பார்த்தாலும், அவர் தன்னைத் தானே சுயமாக உருவாக்கியிருந்தார்.

உயர்ந்த அளவிலான சுயமதிப்பை வளர்த்துக் கொள்வதிலுள்ள மிக அற்புதமான விளைவு, உங்கள் ஆளுமை உங்கள் உறவுகளின்மீது ஏற்படுத்தும் தாக்கம்தான். உங்கள் தன்னம்பிக்கையின் அளவு உங்களுடைய மிக வசீகரமான, மிகவும் பிரமிப்பூட்டுகின்ற அம்சங்களில் ஒன்றாக ஆகக்கூடும்.

இரண்டு மன விதிகள் எப்போதும் இயக்கத்தில் உள்ளன. மற்றவர்களுடனான உங்கள் உரையாடல்கள் மற்றும் செயல்பாடுகளின்போது உங்களுக்கு நிகழக்கூடியவற்றின் பெரும்பகுதியை இவைதான் தீர்மானிக்கின்றன. முதலாவது, ஈர்ப்புவிதி. உங்களைப் போன்ற நபர்களை நீங்கள் உங்கள் வாழ்விற்குள் கவர்ந்திழுப்பது தவிர்க்க முடியாதது என்று இவ்விதி கூறுகிறது. இரண்டாவது விதி, தொடர்பு விதி, உங்கள் புறவுலக உறவுகள் உங்களுடைய உள்ளார்ந்த ஆளுமை மற்றும் மனப்போக்கின் ஒரு கண்ணாடிப் பிரதிபலிப்பாகவே இருக்கும் என்று இவ்விதி கூறுகிறது.

நீங்கள் உள்ளுக்குள் ஒரு நேர்மறையான விதத்தில் மாறும்போது, நீங்கள் எத்தகைய புதிய நபராக உருவாகிக் கொண்டிருக்கிறீர்களோ, அதே போன்ற நபர்களால் நீங்கள் சூழப்படுவதை நீங்கள் காண்பீர்கள் என்று இவ்விரண்டு விதிகளும் இணைந்து கூறுகின்றன. நீங்கள் ஒரு நபராகச் சிறப்பும்போது, உங்கள் உறவுகளின் தரமும் அளவும் அதன் நேரடி விகிதத்தில் சிறப்படையும். அதிக அருமையான,

அதிகத் தன்னம்பிக்கைக் கொண்ட, அதிக
சுவாரசியமான, அதிகக் குதூகலமான மக்களை
நீங்கள் சந்திப்பீர்கள். உங்கள் வாழ்க்கைத்
துணைவருடனான உங்கள் உறவு பெரிதும்
மேம்படுவதை நீங்கள் காண்பீர்கள். உங்கள்
வேலையில் நீங்கள் அதிகச் சிறப்பாகச்
செயல்படுவீர்கள், உங்கள் மேலதிகாரி மற்றும் சக
ஊழியர்களுடன் இனிமையாகப் பழகுவீர்கள். உங்கள்
தன்னம்பிக்கை மனப்போக்கும் அமைதியுடன் கூடிய
உறுதிப்பாடும் மற்றவர்களுக்கு உங்களை
வசீகரமானவராக ஆக்கும். அவர்கள் உங்களைச் சுற்றி
இருக்க விரும்புவர். உங்களைப் பற்றி நீங்கள்
நல்லவிதமாக உணராத காலத்தில் உங்களுக்குக்
கிடைத்திருக்க முடியாத வாய்ப்புகள் அனைத்தும்
இப்போது தாமாகவே உங்கள்முன் தோன்றும்.

பெரும்பாலான சமயங்களில், மற்றவர்களுடனான
தங்கள் உறவுகளில் மக்கள் தன்னம்பிக்கையின்றி
இருக்கின்றனர். ஏனெனில், மற்றவர்களோடு
ஒப்பிட்டுப் பார்த்து அவர்கள் தங்களைக் குறைவாக
மதிப்பிட்டுவிடுகின்றனர். சில சமயங்களில், நீங்கள்
செய்து கொண்டிருக்கும் விஷயங்கள் குறித்தும்,
நீங்கள் பேசிக் கொண்டிருக்கும் விஷயங்கள் குறித்தும்,
திடீரென்று உங்களுக்குத் தன்னுணர்வு
ஏற்பட்டுவிடுகிறது. சில சமயங்களில், மற்றவர்கள்
உங்களை விரும்ப மாட்டார்கள் என்றோ, நீங்கள்
விரும்பும் விதத்தில் அவர்கள் உங்களை ஏற்றுக்
கொள்ள மாட்டார்கள் என்றோ நீங்கள்
பயப்படுகிறீர்கள். மற்றவர்களுடன் சகஜமாகப்
பழகும்போது நிதானமாகவும் தன்னம்பிக்கையோடும்
நடந்து கொள்வதற்கான உங்கள் திறனை
மேம்படுத்துவதற்கு நீங்கள் செய்யக்கூடிய சில
முக்கியமான விஷயங்கள் இருக்கின்றன.

முதலில், உங்கள் இலக்குகள் மற்றும் மதிப்பீடுகள்
பற்றிய தெளிவு உங்களுக்குக் கிடைத்து, நீங்கள்

உங்களை மேம்படுத்திக் கொள்ளக் கடும் முயற்சி மேற்கொண்டு, நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்துள்ள வேலையில் மிகச் சிறப்பாகச் செயல்படும்போது, இயல்பாகவே நீங்கள் உயர்ந்த நிலையிலான சுயமதிப்பையும் தன்னம்பிக்கையையும் கொண்டிருப்பீர்கள். நீங்கள் உங்களை அதிகமாக விரும்புவீர்கள், மற்றவர்களையும் விரும்பி ஏற்றுக் கொள்வீர்கள். அவர்கள் சிந்திக்கக்கூடிய அல்லது சிந்திக்காமல் போகக்கூடிய விஷயங்கள் குறித்து நீங்கள் அவ்வளவாக உணர்ச்சிவசப்பட மாட்டீர்கள். அவர்களுடனான உங்கள் கருத்துப் பரிமாற்றங்களில் அதிக நேர்மறையாகவும் அதிகக் கவனத்துடனும் நீங்கள் நடந்து கொள்வீர்கள். தங்களை உண்மையிலேயே நேசிக்கின்ற மக்கள் மற்றவர்களுடனான தங்கள் உறவுகளில் மிகுந்த தன்னம்பிக்கைக் கொண்டவர்களாக இருக்கின்றனர். மற்றவர்களுடைய மனப்போக்குகளையும் அபிப்பிராயங்களையும் அவர்கள் கருத்தில் எடுத்துக் கொண்டாலும்கூட, அவற்றால் அவர்கள் பாதிக்கப்படுவதில்லை.

மற்றவர்களுடனான உங்கள் பரிவர்த்தனைகளின்போது, அவர்கள் தங்களைப் பற்றித்தான் பெரும்பான்மை நேரம் சிந்தித்துக் கொண்டிருக்கிறார்கள் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். அடுத்தவர்கள்மீது ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்தி, அவர்களிடம் உண்மையான கேள்விகளைக் கேட்டு, அவர்கள் கொடுக்கும் பதில்களை உன்னிப்பாகக் காதுகொடுத்துக் கேட்பதன் மூலம் உங்களுடைய தன்னுணர்வு நிலையை உங்களால் விட்டொழிக்க முடியும்.

மற்றவர்களைக் கவர முயற்சிப்பதற்குப் பதிலாக, அவர்களிடம் நீங்கள் பிரமிக்கக்கூடிய விஷயங்களைத் தேடுங்கள். மற்றவர்களை உங்கள்மீது ஆர்வம் கொள்ளச் செய்ய முயற்சிப்பதற்குப் பதிலாக, அவர்கள்மீது உண்மையான ஆர்வம் காட்டுங்கள்.

உண்மையிலேயே உன்னிப்பாகக் காதுகொடுத்துக் கேட்கும் ஒரு நபராக இருங்கள். அடுத்தவர்மீது நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாக ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துகிறீர்களோ, நீங்கள் அவ்வளவு அதிக ஆசுவாசத்தையும் அதிகத் தன்னம்பிக்கையையும் அனுபவிப்பீர்கள். உங்கள் தன்னுணர்வு உங்களைவிட்டுப் பறந்து போய்விடும். நீங்கள் ஓய்வாகவும் மகிழ்ச்சியாகவும் உணர்வீர்கள்.

ஒருவரிடமிருந்து உங்களுக்கு ஒன்று வேண்டும் என்றாலோ, அல்லது அவர் ஏதோ ஒன்றைச் செய்யாமல் இருக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்பினாலோ தவிர, அவரால் உங்கள் எண்ணங்களையும் உணர்வுகளையும் பாதிக்க முடியாது என்பதை நினைவில் வைத்திருங்கள். மற்றவர்களிடமிருந்து நீங்கள் எதையும் எதிர்பார்க்கவில்லை என்று தீர்மானித்து, பற்றின்மையை நீங்கள் கடைபிடிக்கத் துவங்கும்போது, உங்கள் தன்னம்பிக்கையைச் சீர்குலைப்பதற்கான அவர்களுடைய திறன் பெருமளவில் மட்டுப்படுத்தப்படுவதை நீங்கள் காண்பீர்கள். மனித உறவுகளில் மாபெரும் வெற்றியாளர்களாக இருப்பவர்கள், மற்றவர்களிடமிருந்து ஓர் அமைதியான, ஆரோக்கியமான பற்றின்மையைக் கடைபிடிப்பவர்களாக இருக்கின்றனர். அப்படிப்பட்ட ஒருவர் மற்றவர்களுடன் நட்பாகவும் உரையாடிக் கொண்டும் இருந்தாலும், அடுத்தவர்களுடைய நடத்தை, தன் சிந்தனையையும் தன்னைப் பற்றித் தான் உணர்வும் விதத்தையும் தீர்மானிக்க அவர் ஒருபோதும் அனுமதிப்பதில்லை.

உயர்ந்த நிலையிலான தன்னம்பிக்கையை வளர்த்துக் கொள்வதிலும் தக்க வைத்துக் கொள்வதிலும் ஏராளமான நன்மைகள் உள்ளன. "மகிழ்ச்சியான, ஆரோக்கியமான, செழிப்பான வாழ்க்கையை வாழ உதவக்கூடிய வகையான

தன்னம்பிக்கை ஏன் பெரும்பாலான மக்களிடம் இருப்பதில்லை?" என்பதுதான் உண்மையான கேள்வி.

இதற்கு இரண்டு முதன்மைக் காரணங்கள் உள்ளன. பயமும் சந்தேகமும்தான் மனித மகிழ்ச்சியின் மாபெரும் எதிரிகளாக எப்போதுமே இருந்து வந்துள்ளன. எப்போதும் இணைந்தே செல்லும் அவை, வாழ்வின் ஒவ்வொரு திருப்பத்திலும் மனித மகிழ்ச்சியில் குறுக்கிடுகின்றன. வேறு எதுவொன்றையும்விட, நம்முடைய பயங்களும் சந்தேகங்களும்தான் நம் சுயமதிப்பையும் தன்னம்பிக்கையையும் குறைத்து, நம்மைப் பற்றியும் நம்முடைய சாத்தியக்கூறுகளைப் பற்றியும் எதிர்மறையாகச் சிந்திப்பதற்கு நம்மைத் தூண்டுகின்றன. மாஸ்லோ கூறியுள்ளதுபோல, நாம் நம்மைப் பற்றி மிகக் குறைவாக மதிப்பிட்டுவிடுகிறோம். நமக்கு ஒரு விஷயம் ஏன் சாத்தியமில்லை என்பதற்கான அனைத்துக் காரணங்களையும் நாம் பார்க்கிறோம்.

நாம் சிரமங்களை பூதாகாரப்படுத்துகிறோம், வாய்ப்புகளைக் குறைக்கிறோம். நமக்கு ஏற்படக்கூடிய சாத்தியமுள்ள இழப்புகளையும், நாம் எதிர்கொள்ளக்கூடிய சாத்தியமுள்ள எதிர்மறையான விமர்சனங்களையும் பற்றிச் சிந்திப்பதில் நாம் மூழ்கிவிடுகிறோம். நாம் துணிச்சலோடு செயல்படுவதற்குப் பதிலாக, நம்முடைய பயங்களும் சந்தேகங்களும் நம்மை முடக்கிப் போட்டுவிடுகின்றன, நம் சுயமதிப்பைக் குறைத்துவிடுகின்றன, நாம் எதிர்மறையாகச் சிந்திக்கும்படியும் பேசும்படியும் செய்துவிடுகின்றன. பெரும்பான்மையான மனிதகுலம் இப்படித்தான் இருக்கிறது. பெரும்பாலான மக்கள் தங்கள் பயங்களில் மூழ்கிப் போயிருப்பதால், வேறு எதைப் பற்றிச் சிந்திக்கவும் அவர்களுக்கு நேரம் இருப்பதே இல்லை. இது அவர்களுடைய

உரையாடல்களிலும், அவர்கள் கூறுகின்ற மற்றும் செய்கின்ற அனைத்திலும் வெளிப்படுகிறது.

நம் தன்னம்பிக்கையைச் சிதைத்துச் சீரழிக்கின்ற நம் சந்தேகம், பயம், கவலை மற்றும் அனைத்து எதிர்மறையான உணர்ச்சிகளுக்குமான ஒரே முறிமருந்து, செயலில் இறங்குவதுதான். நேர்மறையானதோ அல்லது எதிர்மறையானதோ, உங்கள் வெளிமனத்தில் ஒரு நேரத்தில் ஒரே ஓர் எண்ணத்தால் மட்டுமே நிலைகொள்ள முடியும். உங்கள் திறன்களை உச்சபட்ச அளவுக்குப் பயன்படுத்தி, உங்கள் இலக்குகளை நோக்கிய ஒரு முறையான, குறிக்கோளுடன்கூடிய, உங்கள் மதிப்பீடுகளுடன் ஒத்திசைவாக உள்ள ஒரு காரியத்தில் நீங்கள் ஈடுபடும்போது, உங்கள் பயங்களும் சந்தேகங்களும் மறைந்துவிடுகின்றன. நீங்கள் உங்களைப் பற்றி அதிக நேர்மறையாகவும் அதிகத் தன்னம்பிக்கையாகவும் உணர்வீர்கள்.

உங்கள் தன்னம்பிக்கையையும் சுயமதிப்பையும் பிரக்ஞையோடு படிப்படியாக வளர்த்தெடுப்பதைவிட அதிக முக்கியமான வேலை உங்களுக்கு வேறெதுவும் இல்லை. உயர்ந்த நிலையிலான தன்னம்பிக்கை, எல்லையற்ற சாத்தியக்கூறுகள் நிரம்பிய ஓர் உலகத்தை உங்களுக்குத் திறந்துவிடும். நீங்கள் எப்படிப்பட்டத் தன்னம்பிக்கை நிறைந்த நபராக ஆக விரும்புகிறீர்களோ, அப்படிப்பட்டவராகப் பேசவும் நடக்கவும் சிந்திக்கவும் நடந்து கொள்ளவும் செய்வதன் மூலம் உங்கள் தன்னம்பிக்கையை உங்களால் அதிகரித்துக் கொள்ள முடியும்.

தோற்பது சாத்தியமே இல்லை என்பதுபோல நடந்து கொள்ளுங்கள். அசைக்க முடியாத தன்னம்பிக்கைக் கொண்டவர்போல நடந்து கொள்ளுங்கள். "என்னால் தோற்க முடியாது என்று எனக்கு உறுதியாகத் தெரிந்தால், எந்த ஒரு மாபெரும் கனவைக் காண நான் துணிவேன்?" என்று உங்களை நீங்களே தொடர்ந்து

கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் பதில் எதுவாக இருந்தாலும் சரி, உங்களால் அதைப் பற்றிக் கனவு காண முடிந்தால், அதை அடைவதற்கான தன்னம்பிக்கை உங்களுக்கு இருந்தால், உங்களால் நிச்சயமாக அதை அடைய முடியும்.

4

உங்கள் வாழ்க்கைக்குப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளுங்கள்

நீங்கள் எப்படிப்பட்டவராக இருக்கிறீர்களோ, எதிர்காலத்தில் எப்படிப்பட்டவராக இருப்பீர்களோ, அவற்றுக்கு நீங்கள்தான் முழுப் பொறுப்பு என்று எப்போதாவது நீங்கள் சிந்தித்திருக்கிறீர்களா? நீங்கள் எப்படிப்பட்டவராக இருக்கிறீர்கள் என்பதுதான் நீங்கள் இப்போது எங்கே இருக்கிறீர்களோ, என்னவாக இருக்கிறீர்களோ, அவற்றுக்குக் காரணம். உங்கள் வாழ்வில் இருக்கின்ற எல்லாமே உங்களாலும் உங்கள் நடத்தையாலும் உங்கள் சொந்த வார்த்தைகளாலும் செயல்களாலும்தான் இருக்கின்றன.

தேர்ந்தெடுப்பதற்கான சுதந்திரம் உங்களுக்கு இருக்கிறது. உங்கள் வாழ்வின் சூழல்களை நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்திருப்பதால், உங்கள் வெற்றிக்கும் தோல்விக்கும் மகிழ்ச்சிக்கும் மகிழ்ச்சியின்மைக்கும் நீங்கள்தான் பொறுப்பு. உங்கள் நிகழ்காலத்திற்கும் உங்கள் எதிர்காலத்திற்கும் நீங்கள்தான் பொறுப்பு.

இந்த எண்ணம் ஒரு பாராசூட்டிலிருந்து குதிப்பதைப் போன்றது. ஒரே சமயத்தில் இது பயமுறுத்துவதாகவும் சிலிர்ப்பூட்டுவதாகவும் இருக்கிறது. ஒருவர் புரிந்து கொள்ளக்கூடிய மிகப் பெரிய மற்றும் மிக முக்கியமான கோட்பாடுகளில் ஒன்று இது. தனிப்பட்டப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்வதுதான் பெரியவர்களைக் குழந்தைகளிடமிருந்தும் தலைவர்களைத் தொண்டர்களிடம் இருந்தும் வெற்றியாளர்களைத் தோல்வியாளர்களிடமிருந்தும்

பிரிக்கின்றது. பக்குவத்தை நோக்கி எடுத்து வைக்கப்படும் ஒரு மாபெரும் அடி அது.

பொறுப்புதான் முழுமையாக ஒருங்கிணைக்கப்பட்ட, முழுமையாகச் செயல்படுகின்ற மனிதனுக்கான அடையாளச் சின்னம் பொறுப்பானது வெற்றியோடும் சாதனையோடும் ஊக்குவிப்போடும் மகிழ்ச்சியோடும் கை கோர்த்துச் செல்கிறது. வாழ்வில் நீங்கள் அடைய விரும்பக்கூடிய எதுவொன்றையும் அடைவதற்குத் தேவையான மிகக் குறைந்த தேவை இதுதான்.

நீங்கள்தான் உங்களுக்கு முழுப் பொறுப்பு என்பதை ஏற்றுக் கொள்வது, உங்கள் வாழ்க்கையை உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வந்துவிடுகிறது. யாரும் உங்களைக் காப்பாற்ற வரப் போவதில்லை என்ற உணர்தல்தான் உச்சகட்டச் செயற்திறனுக்கான துவக்கம். "என் வாழ்வில் ஒன்று நிகழ வேண்டுமென்றால், அதற்கு நான்தான் பொறுப்பு," என்று நீங்கள் சூளுரைத்தப் பிறகு, உங்களால் செய்ய முடியாதது எதுவுமே இருக்க முடியாது.

இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதற்கு முன்னாலேயே விளைவுகளுக்கு நீங்கள் பொறுப்பேற்றுக் கொள்வது அவசியம். வெற்றிக்கான ஒரு முக்கியமான காரணம் இது என்பது எல்லோரும் அறிந்ததே. விளைவுகளுக்கு நீங்கள் பொறுப்பேற்காதவரை, இலக்குகளை நிர்ணயித்து, திட்டங்களை உருவாக்கி, அந்த இலக்குகளை அடைவதற்கு உங்களை உறுதியாக அர்ப்பணித்துக் கொள்வதில் நீங்கள் தீவிரம் காட்ட மாட்டீர்கள். தன் வாழ்க்கைக்குத் தானே முழுப் பொறுப்பு என்பதை ஒருவர் ஏற்றுக் கொள்ளாதவரை, அவர்கள் தங்களையும் அறியாமல், தங்கள் பொறுப்பைக் கைகழுவுவதற்கான ஒரு வழியை ஏற்படுத்திக் கொள்கின்றனர்.

சாக்குப்போக்குகளைக் கூறுவதும், உங்கள் வாழ்வில் நிகழ்ந்து கொண்டிருக்கும் விஷயங்களுக்கு

மற்றவர்களையும் சூழல்களையும் குறைகூறுவதும் பொறுப்பேற்பதற்கு நேரெதிரான காரியங்கள். நீங்கள் செய்யும் எல்லாமே பழக்கம் சார்ந்தவையாக இருப்பதால், சாக்குப்போக்குகளைக் கூறும் பழக்கத்திற்கு ஒருவர் ஆளானால், பொறுப்புகளைத் தவிர்க்கும் பழக்கத்திற்கும் அவர் அடிமையாகிவிடுவார். இத்தகைய மக்கள் தங்களுக்கென்று ஓர் இலக்கையோ அல்லது குறிக்கோளையோ நிர்ணயித்தால், உடனடியாக ஒரு சாக்குப்போக்கை உருவாக்கிக் கொள்கின்றனர். ஒருவேளை அவர்களுடைய இலக்கை அடைவது சிரமமாக ஆகும்போதோ, அல்லது அவர்கள் நினைத்ததைவிட அக்காரியத்திற்கு அதிக சுயஒழுங்கும் விடாமுயற்சியும் தேவைப்படும்போதோ அவர்கள் அந்தச் சாக்குப்போக்கைப் பயன்படுத்திக் கொள்கின்றனர். விஷயங்கள் மோசமாகப் போகத் துவங்கும்போது, பொறுப்பற்ற நபர்கள் தங்கள் சாக்குப்போக்குகளைக் கட்டவிழ்த்துவிட்டு, தங்கள் பொறுப்பிலிருந்து கழன்றுவிடுவர்.

பொறுப்பற்ற ஒருவருக்கு ஒரு சாக்குப்போக்கை உருவாக்குவதற்கு எந்த வழியும் இல்லாமல் போகும்போது, தன் வாழ்வில் தனக்குப் பிடிக்காத அம்சங்களுக்கு மற்றவர்கள்மீதோ அல்லது நிகழ்வுகள்மீதோ அவர் குறைகூறுவார்.

உங்களை இந்த உலகிற்குள் கொண்டு வருவதற்கு உங்கள் பெற்றோர்கள்தான் பொறுப்பு என்பது உண்மை. நீங்கள் குழந்தையாக இருக்கும்போது அவர்கள்தான் உங்களுக்கு முழுப் பொறுப்பு. ஆனால் நீங்கள் வளர வளர, தேர்ந்தெடுப்பதற்கான உங்கள் சுதந்திரம் விரிவடைகிறது. அப்போது அவர்களுடைய பொறுப்பு மெல்ல மெல்லக் குறைகிறது. உங்களுக்குப் பதினெட்டு வயதாகும்போது நீங்கள் முழுமையாகப் பக்குவமடைந்து, சொந்தமாகத் தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளும் திறனைப் பெற்றிருக்க வேண்டும்.

பிறகு அந்தத் தீர்மானங்களால் ஏற்படும் விளைவுகளுக்கு நீங்கள்தான் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ள வேண்டும்.

உங்களுடைய பதினெட்டாவது வயதுவரை உங்கள் பெற்றோர்கள் என்ன செய்திருந்தாலும் சரி அல்லது என்ன செய்யாமலிருந்தாலும் சரி, அந்தக் காலகட்டத்திலிருந்து நீங்கள்தான் உங்கள் வாழ்க்கைக்கு முழுப் பொறுப்பு. உங்கள் சொந்த வாழ்க்கைப் பயணத்தின் ஒட்டுனர் இருக்கையில் நீங்கள்தான் அமர்ந்திருக்கிறீர்கள். அக்கணத்திலிருந்து, உங்களுக்கு நிகழ்கின்ற அல்லது நிகழாமல் போகின்ற அனைத்திற்கும் நீங்கள்தான் முழுப் பொறுப்பு கேட்பதற்கு இது சற்றுக் கடுமையாக இருக்கக்கூடும். பலர் உடனே இனிமையற்ற விஷயங்கள் நிகழ்ந்துள்ள சூழ்நிலைகளைப் பற்றிச் சிந்திக்கத் துவங்கிவிடுவர். அச்சூழ்நிலைகளுக்கு மற்றவர்கள் காரணமாக இருந்திருக்கலாம் அல்லது அப்படி இல்லாமல் போயிருக்கலாம். ஆனால் பொறுப்பை நம்மால் அவ்வளவு சுலபமாகத் தட்டிக் கழிக்க முடியாது.

மனித வாழ்வின் அடிப்படை விதியை கிறிஸ்து பிறப்பதற்கு 350 ஆண்டுகளுக்கு முன்பாகவே அரிஸ்டாட்டில் முன்மொழிந்தார். 'காரணமும் அதன் விளைவும்' விதி என்று நாம் அதை அழைக்கிறோம். நமக்கு நிகழ்கின்ற அல்லது நிகழாமல் போகின்ற அனைத்திற்கும் ஒரு காரணம் உள்ளது என்று அது கூறுகிறது. உங்கள் வாழ்வில் ஏற்படும் ஒவ்வொரு விளைவுக்கும் ஒரு காரணம் உள்ளது. அதாவது, நீங்கள் விரும்புகின்ற ஒரு குறிப்பிட்ட விளைவு ஏதேனும் இருந்தால், அதற்கான காரணங்களை உங்களால் கண்டுபிடிக்க முடியும். பிறகு அந்தக் காரணங்களை நகலெடுப்பதன் மூலம், அதே விளைவை உங்களால் பெற முடியும்.

பிற வெற்றியாளர்கள் செய்கின்ற விஷயத்தை நீங்களும் செய்தால், அவர்களுக்குக் கிடைக்கும் அதே விளைவுகள் உங்களுக்கும் கிடைப்பதை எதுவொன்றாலும் தடுத்து நிறுத்த முடியாது. ஆனால் வெற்றியாளர்கள் செய்வதை நீங்கள் செய்யவில்லை என்றால், எதுவொன்றாலும் உங்களுக்கு உதவ முடியாது.

எடுத்துக்காட்டாக, எல்லோரும் ஆரோக்கியமாக இருக்க விரும்புகின்றனர். உயர்ந்த நிலையிலான ஆரோக்கியத்தையும் ஆற்றலையும் நீங்கள் உங்கள் இலக்காக நிர்ணயித்துக் கொண்டால், அதாவது, நீங்கள் விரும்பும் விளைவாகத் தீர்மானித்துக் கொண்டால், அந்த விளைவிற்கான காரணத்தைக் கண்டுபிடித்து அதை வெறுமனே நகலெடுப்பதன் மூலம் அந்த விளைவை உங்களால் பெற முடியும். பிற ஆரோக்கியமான, ஆற்றல்மிக்க மனிதர்கள் எந்த வகையான உணவுப் பழக்கங்களையும் உடற்பயிற்சிப் பழக்கங்களையும் ஓய்வுப் பழக்கங்களையும் கொண்டுள்ளனர் என்பதைக் கண்டுபிடித்து, அவற்றைக் கடைபிடிப்பதன் மூலம், அதே விளைவுகளை உங்களால் பெற முடியும். இது ஓர் அதிசயமல்ல. இது ஓர் இயற்கை விதி.

மகிழ்ச்சியின்மையும் ஒரு விளைவுதான். ஏராளமான மக்களாலும் சூழல்களாலும் இது நிகழக்கூடும். ஆனால் நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக இருக்க விரும்பினால், எது உங்களை மகிழ்ச்சிப்படுத்தும் என்பதை உங்களுக்கு நீங்கள் வரையறுத்துக் கொள்வதுதான் முதலில் நீங்கள் செய்ய வேண்டிய வேலை. உங்கள் வாழ்வின் மிகச் சிறந்த கணங்களைப் பற்றிச் சிந்தித்துப் பாருங்கள். அந்த நேரங்களில் நீங்கள் என்ன செய்து கொண்டிருந்தீர்கள், எங்கே அதைச் செய்து கொண்டிருந்தீர்கள், யாருடன் சேர்ந்து செய்து கொண்டிருந்தீர்கள் என்பதை நினைவுபடுத்திக் கொள்ளுங்கள். பிறகு, உங்கள் சூழ்நிலை ஒவ்வொரு

விதத்திலும் கச்சிதமானதாக இருப்பதுபோலக் கருதி, உங்களுடைய கச்சிதமான வாழ்க்கைமுறையை விலாவாரியாக விவரித்து ஒரு தாளில் எழுதிக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் விரும்பும் விளைவை இப்போது நீங்கள் வரையறை செய்திருக்கிறீர்கள்.

அடுத்து, உங்களுடைய தற்போதைய வாழ்க்கையைப் பார்த்துவிட்டு, "என் வாழ்க்கைமுறையோடு முரண்பட்டு நிற்கின்ற எந்த விஷயங்கள் எனக்கு மகிழ்ச்சியின்மையை ஏற்படுத்துகின்றன?" என்று உங்களுக்கு நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். வேறு வார்த்தைகளில் கூறினால், உங்களுக்கு விருப்பமில்லாத விளைவுகளுக்கான காரணங்களைத் தேடுங்கள். பிறகு, அந்தக் காரணங்களை மட்டுப்படுத்துவதற்கு அல்லது முற்றிலுமாகக் களைவதற்கு ஒரு தீர்மானத்தை மேற்கொண்டு, நீங்கள் வாழ விரும்புகின்ற வகையான வாழ்க்கை உருவாவதுவரை, அந்தக் காரணங்களை ஒவ்வொன்றாகக் களையெடுங்கள்.

உங்கள் எண்ணங்கள் மிகவும் சக்திவாய்ந்தவை. அவற்றால் உங்கள் ரத்த அழுத்தத்தையும் இதயத் துடிப்பு வீதத்தையும் சுவாச வீதத்தையும் அதிகரிக்கவோ அல்லது குறைக்கவோ முடியும். அவற்றால் உங்கள் செரிமானத்தையும் உங்கள் தூக்கத்தையும் பாதிக்க முடியும். உங்கள் எண்ணங்கள் போதுமான அளவு வலிமையானவையாக இருந்தால், அவற்றால் உங்களை நோய்வாய்ப்படுத்தவும் முடியும் ஆரோக்கியமாக வைத்திருக்கவும் முடியும். உங்கள் எண்ணங்கள் உங்கள் மனத்தில் சில காட்சிகளைத் தூண்டுகின்றன. அதோடு, அக்காட்சிகளுக்கு இசைவான உணர்வுகளையும் உங்கள் உடலில் அவை தூண்டுகின்றன. மகிழ்ச்சியான, ஆரோக்கியமான எண்ணங்களை நீங்கள் சிந்தித்தால், மகிழ்ச்சியான, ஆரோக்கியமான மனக்காட்சிகள் உங்கள் மனத்தில் உருவாகும். அப்போது நீங்கள் மகிழ்ச்சியான,

ஆரோக்கியமான உணர்ச்சிகளை அனுபவிப்பீர்கள். "உங்கள் மனத்தின் ஒவ்வொரு பகுதியும், செய்திகள் மற்றும் தூண்டுதல்களை உள்ளடக்கிய ஒரு சிக்கலான வலையில் உங்கள் உடலின் ஒவ்வொரு பகுதியோடும் இணைக்கப்பட்டுள்ளது. இந்தச் செய்திகளும் தூண்டுதல்களும் நீங்கள் சிந்திக்கின்ற மற்றும் உணர்கின்ற அனைத்தின்மீதும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றன," என்று 'மேஜிக்கல் மைன்ட் மேஜிக்கல் பாடி' என்ற தன் புத்தகத்தில் தீபக் சோப்ரா கூறியுள்ளார்.

நீங்கள் பேசுகின்ற வார்த்தைகளும் உங்கள் குரலின் தொனியும் உங்கள் ஆளுமையின்மீதும் உங்கள் வாழ்வில் மற்றவர்களுடனான உங்கள் உறவுகளின்மீதும் அளப்பரிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதாக சுஃபீ தத்துவவியலாளரான இனாயத் கான் சுட்டிக்காட்டுகிறார்.

நீங்கள் என்ன பேசுகிறீர்கள் என்பதற்கும், நீங்கள் அதைப் பேசுகின்ற விதத்திற்கும் நீங்கள் பொறுப்பேற்றுக் கொள்வது சுயபொறுப்பின் ஓர் இன்றியமையாத பகுதியாக இருப்பதற்கான காரணம் இதுதான். துவக்கத்தில் நீங்கள் எப்படி உணர்ந்தாலும் சரி, உங்கள் வார்த்தைகளையும், உங்கள் எண்ணங்கள் மற்றும் உணர்வுகளை நீங்கள் வெளிப்படுத்தும் விதத்தையும் நீங்கள் எச்சரிக்கையாகக் கட்டுப்படுத்தினால், இந்த ஒழுங்கு, நீங்கள் உங்கள் எண்ணங்களைக் கட்டுப்படுத்தவும் வழிநடத்தவும் உங்களுக்கு உதவும். மெதுவாகவும் நிதானமாகவும் பொறுமையாகவும் பேசுவதன் மூலம், நீங்கள் கோபமாகவோ, எரிச்சலாகவோ, அல்லது ஏமாற்றமாகவோ இருந்தால்கூட, உங்கள் மனத்தையும் உணர்ச்சிகளையும் உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வந்து, உங்கள் வாழ்க்கையையும் உங்களால் உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வர முடியும்.

நீங்கள்தான் உங்கள் வாழ்விற்குப் பொறுப்பு என்பதால், நீங்கள் உங்கள் அதிகாரத்தைப் பயன்படுத்துகிறீர்களோ இல்லையோ, நீங்கள் இப்போது இருக்கும் இடத்திற்கும் உங்கள் நிலைக்கும் நீங்கள்தான் காரணம். உங்களுடைய எண்ணங்களை உங்களால் மட்டுமே சிந்திக்க முடியும் என்பதாலும், உங்கள் எண்ணங்கள்தான் நீங்கள் கூறும் மற்றும் செய்யும் எல்லாவற்றையும் கட்டுப்படுத்துகின்றன என்பதாலும், நீங்கள்தான் பொறுப்பு. நீங்கள் எதைப் படிக்க வேண்டும், எதைச் செவிமடுக்க வேண்டும், யாருடன் தொடர்பு வைத்துக் கொள்ள வேண்டும், உங்கள் உரையாடல்களில் நீங்கள் என்ன கூற வேண்டும் ஆகியவற்றை உங்களால் மட்டுமே தீர்மானிக்க முடியும். எனவே, உங்கள் எண்ணங்கள் மற்றும் செயல்களால் ஏற்படும் விளைவுகள் அனைத்திற்கும் முழுக்க முழுக்க நீங்கள்தான் பொறுப்பு.

சுயபொறுப்பு என்ற பண்புநலனின் மிக முக்கியமான அம்சம் உங்கள் மகிழ்ச்சியோடும் மன அமைதியோடும் அதிகத் தொடர்பு கொண்டது. ஒருபுறம், பொறுப்பேற்பதற்கும் மகிழ்ச்சிக்கும் இடையே ஒரு நேரடியான உறவு உள்ளது. மறுபுறம், பொறுப்பை ஒதுக்கித் தள்ளுவதற்கும் மகிழ்ச்சியின்மைக்கும் இடையேயும் ஒரு நேரடித் தொடர்பு உள்ளது. அவை எப்போதும் இணைந்தே செல்கின்றன.

உங்கள் வாழ்வில் நிகழும் அனைத்தின்மீதும் ஒருவிதமான கட்டுப்பாடு உங்களுக்கு இருப்பது உங்கள் மகிழ்ச்சிக்கான முக்கியத் திறவுகோலாகும். உங்கள் வாழ்க்கை எவ்வளவு அதிகம் உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருப்பதாக நீங்கள் உணர்கிறீர்களோ, நீங்கள் அவ்வளவு அதிக மகிழ்ச்சியாக இருப்பீர்கள். நிறுவனத்தில் மிக உயர்ந்த நிலைகளை எட்டியுள்ளவர்கள், கீழ்நிலையில் இருக்கும்

மக்களைவிடக் குறைந்த மன அழுத்தம்
கொண்டவர்களாகவும் அதிக
மகிழ்ச்சியானவர்களாகவும் உள்ளனர். தங்கள்
தலைவிதி தங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருப்பதாக அவர்கள்
உணர்வதுதான் அதற்குக் காரணம். அவர்களால்
சொந்தமாகத் தீர்மானங்களை மேற்கொள்ள
முடிகிறது, நடவடிக்கைகளை எடுக்க முடிகிறது.
அவர்கள் வாழ்க்கை அவர்களுடைய கட்டுப்பாட்டில்
இருக்கிறது.

உங்கள் நிறுவனத்தில் நீங்கள் எவ்வளவு அதிகப்
பொறுப்பை ஏற்றுக் கொள்கிறீர்களோ, அவ்வளவு
அதிக அதிகாரத்தையும் சக்தியையும்
மரியாதையையும் நீங்கள் கைவசப்படுத்துவீர்கள்.
விளைவுகளுக்கு நீங்கள் அதிகமாகப் பொறுப்பேற்றுக்
கொள்ளும்போது, உங்களுக்கு அதிக ஊதியம்
வழங்கப்படும், நீங்கள் விரைவாகப் பதவி உயர்வு
பெறுவீர்கள். உங்கள் மேலதிகாரியின் மிக
முக்கியமான வேலைகளுக்கு நீங்கள் பொறுப்பேற்றுக்
கொள்வது நீங்கள் செய்யக்கூடிய மிக சாமர்த்தியமான
செயல்களில் ஒன்று. உங்கள் மேலதிகாரி
முக்கியமாகக் கருதும் வேலைகளில் அவருக்குப்
பிடித்தமான விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுப்பதற்கு
நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகப் பொறுப்பேற்றுக்
கொள்கிறீர்களோ, உங்கள் நிறுவனத்தில் நீங்கள்
அவ்வளவு அதிக மதிப்பு வாய்ந்தவராகவும்
இன்றியமையாதவராகவும் ஆவீர்கள்.

அதிகப் பணத்தையும் அதிக மரியாதையையும்
விரும்பும் மக்கள், வெறுமனே அவற்றைக் கேட்டுப்
பெற முடியும் என்றோ, அல்லது மற்றவர்களுக்கு முதுகு
சொறிந்துவிடுவதன் மூலம் அவற்றைப் பெற முடியும்
என்றோ நினைக்கின்றனர். ஆனால், உங்கள்
நிறுவனத்தின் முக்கியமான வேலைகளைச்
செய்வதற்கு நீங்களாகவே முன்வந்து, விளைவுகளைப்
பெற்றுக் கொடுப்பதற்கு நீங்கள்

பொறுப்பேற்கும்போது, பணமும் அதிகாரமும்
தாமாகவே உங்களை வந்தடையும் என்பதுதான்
உண்மை. மிக முக்கியமான வேலைகளை, குறித்தக்
காலக்கெடுவிற்குள் செய்து முடிப்பதற்கான திறனை
வெளிப்படுத்தியுள்ள மக்கள்தான் எந்தவொரு
நிறுவனத்திலும் மிக அதிகமாக
மதிக்கப்படுபவர்களாக உள்ளனர்.

நீங்கள் எவ்வளவு பொறுப்பை ஏற்றுக்
கொள்கிறீர்கள் என்பதற்கும், விஷயங்கள் எவ்வளவு
தூரம் உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருப்பதாக நீங்கள்
உணர்கிறீர்கள் என்பதற்கும் இடையே ஒரு நேரடித்
தொடர்பு உள்ளது. நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமான
பொறுப்புகளை ஏற்கிறீர்களோ, விஷயங்கள் அவ்வளவு
அதிகமாக உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருப்பதாக நீங்கள்
உணர்வீர்கள். நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகப்
பொறுப்பேற்கிறீர்களோ, தீர்மானங்களை
மேற்கொள்வதற்கும் நீங்கள் உண்மையிலேயே செய்ய
விரும்பும் விஷயங்களைச் செய்வதற்கும் உங்களுக்கு
அவ்வளவு அதிகமான சுதந்திரம் இருக்கும். குறிப்பாக
உங்கள் சொந்த மனத்தில் நீங்கள் ஒரு சுதந்திரப்
பறவையாக இருப்பீர்கள். இறுதியாக எவ்வளவு
சுதந்திரம் உங்களுக்கு இருப்பதாக நீங்கள்
உணர்கிறீர்கள் என்பதற்கும். நீங்கள் எவ்வளவு
மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறீர்கள் என்பதற்கும் இடையே
ஒரு நேரடித் தொடர்பு உள்ளது.

இவை அனைத்தையும் நீங்கள்
ஒன்றிணைக்கும்போது, பொறுப்பு, கட்டுப்பாடு,
சுதந்திரம், மகிழ்ச்சி ஆகியவற்றுக்கு இடையே ஒரு
பரஸ்பரத் தொடர்பு இருப்பதை நீங்கள்
காண்பீர்கள். பொறுப்புகளை ஏற்றுக் கொண்டுள்ள,
தங்கள் வாழ்க்கை தங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள்
இருப்பதாக உணர்கின்ற, தனிப்பட்ட சுதந்திரம்
தங்களுக்கு இருப்பதாக உணர்கின்ற நபர்கள்தான்
மிகவும் மகிழ்ச்சியானவர்களாக இருக்கின்றனர்.

அவர்கள் தங்களைப் பற்றி மிகச் சிறப்பாக உணர்கின்றனர். தங்கள் வாழ்வின் ஒவ்வொரு பகுதிக்கும் முழுமையாகப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்வதன் இயல்பான விளைவு இது.

பொறுப்பின்மை இந்த நாணயத்தின் மறுபக்கம். ஒருவர் தன் வாழ்விற்கும் வேலைக்கும் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளத் தவறுவது அது. தங்களுடைய வார்த்தைகள் மற்றும் தீர்மானங்களின் மூலம், ஒன்று, உயர்ந்த நிலையிலான சுயபொறுப்பை அடைவதை நோக்கி மக்கள் மேல்நோக்கிச் சென்று கொண்டிருக்கின்றனர், அல்லது பொறுப்பின்மையை நோக்கிக் கீழ்நோக்கிச் சென்று கொண்டிருக்கின்றனர். உண்மையில், முழுமையான பொறுப்பின்மையை அடைவதுதான் பித்துநிலை என்ற ஒரு வரையறை உள்ளது. "பித்துநிலை என்று எதுவும் கிடையாது; பல்வேறு நிலைகளிலான பொறுப்பின்மைதான் உள்ளது," என்று உளவியல் ஆய்வாளரான தாமஸ் சாஸ் கூறியுள்ளார்.

ஒரு பொறுப்பற்ற மனிதரால், கோபம், பகைமை, பயம், வெறுப்பு, பொறாமை, சந்தேகம், மற்றும் அனைத்து விதமான எதிர்மறை உணர்ச்சிகளால் எளிதில் தூண்டப்பட முடியும். இது குறித்த ஒரு முக்கியமான கண்டுபிடிப்பு இது: எதிர்மறை உணர்ச்சிகள் அனைத்தும், மற்றவர்கள்மீது குறைகூறும் மனப்போக்கால்தான் தூண்டப்படுகின்றன, தக்க வைக்கப்படுகின்றன. நம் எதிர்மறை உணர்ச்சிகளில் 99 சதவீதம் நம்மிடம் இருப்பதற்குக் காரணம், யாரோ ஒருவர் அல்லது ஏதோ ஒன்று அவற்றை நம்முள் தோற்றுவித்தது என்று நம்மால் காரணப்படுத்த முடிவதுதான். குறைகூறுவதை நாம் நிறுத்திய மறுகணம், நம் எதிர்மறை மனப்போக்குகள் மாயமாய் மறைந்துவிடும்.

குறைகூறுவதிலிருந்து மீள்வதற்கான முறிமருந்து எது? அது மிகவும் எளியது. நேர்மறையானதோ அல்லது எதிர்மறையானதோ, உங்கள் மனத்தில் ஒரு நேரத்தில் ஒரே ஓர் எண்ணத்தால் மட்டுமே நிலைகொள்ள முடியும் என்பதால், "என் வாழ்க்கைக்கு நான்தான் பொறுப்பு!" என்று உறுதியாகச் சூளுரைப்பதன் மூலம், மற்றவர்கள்மீது குறைகூறுவதற்கான போக்கிலிருந்து உங்களால் மீள முடியும். ஒரே நேரத்தில் பொறுப்பை ஏற்றுக் கொள்ளவும் கோபமாக இருக்கவும் உங்களால் முடியாது. ஒரே நேரத்தில் பொறுப்பை ஏற்றுக் கொள்ளவும் மகிழ்ச்சியின்றியோ அல்லது ஏமாற்றமாகவோ இருக்கவும் உங்களால் முடியாது. பொறுப்பேற்றுக் கொள்வது எதிர்மறை உணர்ச்சிகளை நடுநிலைப்படுத்தி, மகிழ்ச்சியின்மைக்கு இட்டுச் செல்லக்கூடிய எந்தவொரு போக்கையும் தடுத்துவிடுகிறது.

ஒரு சூழ்நிலைக்குப் பொறுப்பேற்றுக் கொண்டு, பிறகு அச்சூழ்நிலை குறித்துக் கோபமாகவோ அல்லது ஏமாற்றமாகவோ உங்களால் இருக்க முடியாது. பொறுப்பேற்றல் என்ற ஒரு செய்கையே உங்கள் மனத்தை அமைதிப்படுத்தி, உங்கள் நோக்கத்தைத் தெளிவுபடுத்துகிறது. அது உங்கள் உணர்ச்சிகளை சாந்தப்படுத்தி, நீங்கள் அதிக நேர்மறையாகவும் ஆக்கப்பூர்வமாகவும் சிந்திப்பதற்கு உங்களுக்கு உதவுகிறது. பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளுதல், ஒரு சூழ்நிலைக்குத் தீர்வு காண்பதற்கு நீங்கள் என்ன செய்ய வேண்டும் என்பது பற்றிய உள்நோக்கை உங்களுக்குக் கொடுக்கிறது.

உங்களுக்கான ஒரு பயிற்சி இது: வாழ்வில் இன்று நீங்கள் எதிர்கொண்டுள்ள மிகப் பெரிய பிரச்சனை அல்லது கவலையை எடுத்துக் கொண்டு, "இதற்கு நான்தான் பொறுப்பு!" என்று கூறுங்கள். பிறகு, அச்சூழ்நிலையை உற்று நோக்கி, அச்சூழ்நிலை உருவாவதற்கு நீங்கள் எந்த விதத்தில் காரணமாக

இருந்தீர்கள் என்று பாருங்கள். நீங்கள் அச்சுழ்நிலைக்குக் காரணமாக இல்லாமல் போயிருந்தாலும் கூட, அதற்குப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்வதற்கான வழிகளைத் தேடுங்கள். வேறு யாரேனும் ஒருவருடன் சேர்ந்து இப்பயிற்சியைச் செய்யுங்கள். இதைச் செய்த பிறகு நீங்கள் அடையக்கூடிய நிம்மதியுணர்வையும், அந்த உணர்வு எவ்வளவு வேகமாக உங்களுக்குள் வந்தது என்பதையும் கண்டு நீங்கள் அசந்து போவீர்கள்.

உங்களுக்கான இரண்டாவது பயிற்சி இது: வாழ்வில் வேலை, குடும்பம், பொருளாதாரம் ஆகியவற்றில் மக்கள் எதிர்கொள்ளக்கூடிய மிகப் பொதுவான பிரச்சனைகள் மற்றும் சிரமங்களைப் பாருங்கள். பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளுதல் என்ற தீர்வை இவை ஒவ்வொன்றின் விஷயத்திலும் செயல்படுத்தி, பிறகு என்ன நிகழ்கிறது என்று பாருங்கள்.

மக்களுக்கு மற்றவர்களுடனும், தங்களுடைய நெருக்கமான தனிப்பட்ட உறவுகளிலும், தங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவர்களுடனும், தங்கள் குழந்தைகள் மற்றும் நண்பர்களுடனும், தங்கள் சக ஊழியர்கள் மற்றும் மேலதிகாரிகளுடனும் பிரச்சனைகள் இருக்கின்றன. நம் வாழ்வில் உள்ள கிட்டத்தட்ட அனைத்துப் பிரச்சனைகளுக்கும் சக மனிதர்கள்தான் காரணம் என்று யாரோ ஒருவர் கூறியுள்ளார். உங்கள் வாழ்வில் உங்களுக்கு மன அழுத்தத்தையும் கவலையையும் ஏற்படுத்துகின்ற மக்களைப் பார்த்துவிட்டு, "யார் பொறுப்பு?" என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். அவர்கள் உங்கள் வாழ்வில் இருப்பதற்கு அவர்கள் பொறுப்பாளியா அல்லது அவர்களை உங்கள் வாழ்வில் வைத்திருப்பதற்கு நீங்கள் பொறுப்பாளியா?

வாழும் காந்தம் நீங்கள் என்று ஈர்ப்புவிதி கூறுகிறது. உங்கள்மீது ஆதிக்கம் செலுத்துகின்ற எண்ணங்களுக்கும் உணர்ச்சிகளுக்கும் இசைவாக

உள்ள மக்களை நீங்கள் உங்கள் வாழ்விற்குள் ஈர்க்கிறீர்கள். உங்கள் வாழ்வில் உள்ள ஒவ்வொருவரும் நீங்கள் கவர்ந்திழுத்தவர்கள்தான். உங்கள் மனத்தில் நிலைகொண்டுள்ள எண்ணங்கள் மூலமாகவும், நீங்கள் அனுபவிக்கின்ற உணர்ச்சிகள் மூலமாகவும் அவர்களை நீங்கள் உங்களிடம் இழுத்திருக்கிறீர்கள். உங்கள் வாழ்வில் உள்ள மக்கள் குறித்து நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக இல்லை என்றால், அதற்கு நீங்கள்தான் பொறுப்பு. நீங்கள்தான் அவர்களைக் கவர்ந்திழுத்துக் கொண்டிருக்கிறீர்கள், நீங்கள்தான் அவர்களை உங்கள் வாழ்வில் வைத்திருக்கிறீர்கள்.

புறவுலகில் உங்களுக்கு நிகழும் அனைத்தும் உங்கள் அக உலகில் நிகழ்ந்து கொண்டிருக்கின்ற ஏதோ ஒன்றால்தான் நிகழ்கிறது என்று தொடர்பு விதி கூறுகிறது. எனவே, முதலில் நீங்கள் உங்களுக்குள் உற்றுப் பார்க்க வேண்டும். நீங்கள் அதைச் செய்த உடனேயே, மற்றவர்களைக் குறைகூறுவதிலும் சாக்குப்போக்குகளைக் கூறுவதிலும் நீங்கள் மும்முரமாக இருந்தபோது நீங்கள் பார்க்கத் தவறியிருந்த அனைத்து விஷயங்களையும் நீங்கள் பார்க்கத் துவங்குவீர்கள். உங்களுக்கு நிகழ்ந்து கொண்டிருக்கும் விஷயங்களுக்கு நீங்கள்தான் பெருமளவில் பொறுப்பு என்பதை நீங்கள் காணத் துவங்குவீர்கள்.

நீங்கள் ஒரு மோசமான உறவில் சிக்கியிருந்தால், யார் அங்கே உங்களைக் கொண்டு போய் நிறுத்தியது? துப்பாக்கி முனையில் யாரும் உங்களை அந்த உறவிற்குள் பிடித்துத் தள்ளியிருக்கவில்லை. தேர்ந்தெடுப்பதற்கான உங்கள் சுதந்திரத்தைப் பயன்படுத்தி நீங்கள்தான் அந்த உறவைத் தேர்ந்தெடுத்தீர்கள். அந்த உறவு உங்களுக்கு மகிழ்ச்சியைக் கொடுக்கவில்லை என்றால், அது குறித்து நீங்கள்தான் ஏதாவது செய்தாக வேண்டும். "ஒருபோதும் குறைகூறாதீர்கள், ஒருபோதும்

விளக்கமளிக்காதீர்கள்," என்று ஹென்றி ஃபோர்டு ஒருமுறை கூறினார். ஒரு சூழ்நிலை குறித்து நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக இல்லை என்றால், அது குறித்து ஏதேனும் செய்யுங்கள். அது குறித்து ஏதேனும் செய்ய உங்களுக்கு விருப்பமில்லை என்றால், பிறகு அது பற்றிக் குறைகூறாதீர்கள்.

இதை விளக்குவதற்கான ஒரு குட்டிக் கதை இது. ஒரு கட்டிடத் தொழிலாளி ஒருநாள் மதிய உணவு இடைவேளையின்போது தன் உணவுப் பொட்டலத்தைத் திறக்கும்போது, அதில் ஒரு சான்ட்விச் இருப்பதைக் காண்கிறார். இது குறித்து ஏமாற்றமடைந்து, சான்ட்விச்சுகளைத் தான் மிகவும் வெறுப்பது பற்றி அவர் சத்தமாகக் குறைகூறுகிறார். அடுத்த நாள், இதே விஷயம் நிகழ்கிறது, மீண்டும் அவர் அது பற்றித் தன் சக ஊழியர்களிடம் சத்தமாகக் குறைகூறுகிறார். மூன்றாவது நாளும் இது தொடர்கிறது. ஆனால் அவருடைய குறைகூறுதலைப் பொறுத்துக் கொள்ள முடியாத அவருடைய சக ஊழியர்களில் ஒருவர் அவரிடம், "சான்ட்விச்சுகளை நீங்கள் இவ்வளவு தூரம் வெறுக்கிறீர்கள் என்றால், மதிய உணவிற்கு வேறு எதையேனும் சமைத்துத் தருமாறு உங்கள் மனைவியிடம் கேட்டால் என்ன?" என்று மெதுவாகக் கேட்கிறார்.

அதற்கு அந்தக் கட்டிடத் தொழிலாளி, மற்றவர்களை நோக்கித் திரும்பி, "எனக்கு இன்னும் திருமணமாகவில்லை. நான்தான் என் உணவைத் தயாரிக்கிறேன்!" என்று கூறுகிறார்.

நம்மில் பலர் இதே சூழ்நிலையில்தான் இருக்கிறோம். கிட்டத்தட்ட நாமே உருவாக்கிக் கொண்டுள்ள சூழ்நிலைகள் குறித்து நாம் தொடர்ந்து குறைகூறுகிறோம். உங்கள் விஷயத்தில் இது உண்மையா? உங்களுடைய உறவுகளை நேர்மையாக ஆய்வு செய்யுங்கள். உங்கள் வாழ்வில் எந்தப் பகுதியில் 'உங்கள் உணவை நீங்களே தயாரித்துக்

கொண்டிருக்கிறீர்கள்' என்பது பற்றிச் சிந்தித்துப் பாருங்கள்.

உங்கள் வேலையில் நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறீர்களா? நீங்கள் சம்பாதித்துக் கொண்டிருக்கின்ற பணம் உங்களுக்கு நிறைவைக் கொடுக்கிறதா? உங்களுடைய பொறுப்பின் அளவு உங்களுக்கு மகிழ்ச்சியைத் தருகிறதா? உங்களுக்கு விருப்பமானதைத்தான் நீங்கள் நாள் முழுதும் செய்து கொண்டிருக்கிறீர்களா? இல்லை என்றால், உங்கள் வேலைக்கும் உங்கள் தொழிலுக்கும் நீங்கள்தான் முழுப் பொறுப்பு என்பதை நீங்கள் ஏற்றுக் கொள்ள வேண்டும். ஏன்? ஏனெனில், நீங்கள்தான் அதைத் தேர்ந்தெடுத்தீர்கள். நீங்கள்தான் உங்கள் வேலையையும் உங்கள் பொறுப்பையும் உங்கள் சம்பாத்தியத்தையும் ஏற்றுக் கொண்டீர்கள். இவற்றில் ஏதேனும் ஒன்று குறித்து நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக இல்லை என்றால், வித்தியாசமாக வேறு ஏதேனும் செய்வது உங்களைப் பொறுத்ததுதான்.

இன்று உங்கள் மதிப்பு எவ்வளவோ, துல்லியமாக அதைத்தான் நீங்கள் சம்பாதித்துக் கொண்டிருக்கிறீர்கள். வாழ்வில், நாம் எதைப் பெறத் தகுதியானவர்களோ, துல்லியமாக அதைத்தான் நாம் பெறுகிறோம். உங்கள் சம்பாத்தியம் உங்களுக்கு மகிழ்ச்சியளிக்கவில்லை என்றால், உங்களைச் சுற்றிப் பார்த்து, நீங்கள் செய்ய விரும்பும் வேலையைச் செய்து கொண்டும், நீங்கள் சம்பாதிக்க விரும்பும் வகையான பணத்தைச் சம்பாதித்துக் கொண்டும் இருக்கும் மக்களைத் தேடுங்கள். உங்களிடமிருந்து அவர்கள் வித்தியாசமாக எதைச் செய்து கொண்டிருக்கிறார்கள் என்பதைக் கண்டுபிடியுங்கள். அவர்களுக்குக் கிடைத்துக் கொண்டிருக்கும் விளைவுகளுக்கான காரணங்கள் எவை? அவை என்னவென்று உங்களுக்குத் தெரிந்தவுடன், உங்கள் சூழ்நிலைக்கு நீங்கள் முழுப் பொறுப்பு ஏற்றுக் கொண்டு,

உங்களுக்கென்று சில புதிய இலக்குகளை நிர்ணயித்து, சில புதிய திட்டங்களை வகுத்து, மும்முரமாகச் செயலில் இறங்குங்கள். உங்களுடைய அற்புதமான மனத்தையும் திறன்களையும் அதில் ஈடுபடுத்தி, சுயஒழுங்குடனும் மன உறுதியுடனும் செயல்பட்டு, நீங்கள் அனுபவிக்க விரும்பும் வாழ்க்கையை வாழத் தேவையான மாற்றங்களைச் செய்யுங்கள்.

பண்பை வளர்த்துக் கொள்வதுதான் வாழ்வில் உங்கள் மாபெரும் லட்சியமாக இருக்க வேண்டும். பண்பு என்பது சுயமதிப்பு, சுயஒழுங்கு, வெகுமதியைத் தாமதப்படுத்துவதற்கான திறன், உங்கள் வாழ்க்கைக்கும் அதிலுள்ள அனைத்திற்கும் முழுமையாகப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளத் தயாராக இருத்தல் ஆகியவற்றை உள்ளடக்கிய ஒன்று. "நான்தான் பொறுப்பு!" என்று எவ்வளவு அதிகமாக உங்களுக்கு நீங்களே கூறிக் கொள்கிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிக வலிமையான, சிறப்பான, அருமையான ஒரு நபராக நீங்கள் ஆகிறீர்கள். அதே நேரத்தில், உங்கள் வாழ்வின் ஒவ்வொரு பகுதியும் மேம்படும், மேன்மையுறும்.

நீங்கள்தான் உங்கள் சொந்தத் தனிப்பட்டச் சேவை நிறுவனத்தின் தலைவர். உங்கள் வாழ்வின் தலைமை நிர்வாக அதிகாரி நீங்கள்தான். உங்கள் வாழ்விற்கும், அதில் நிகழும் அனைத்திற்கும், உங்களுக்கு நிகழும் அனைத்திற்கும் நீங்கள்தான் முழுப் பொறுப்பு.

உற்பத்தி, விநியோகம், சந்தைப்படுத்துதல், தரக் கட்டுப்பாடு, நிதி, பயிற்சி, உருவாக்கம் ஆகிய அனைத்திற்கும் நீங்கள்தான் பொறுப்பு. நீங்கள்தான் உங்கள் சொந்தச் சம்பளத்தை நிர்ணயிக்கிறீர்கள். நீங்கள் இப்போது என்னவாக இருக்கிறீர்களோ, எதிர்காலத்தில் என்னவாக ஆவீர்களோ, அது முழுக்க முழுக்க உங்களைப் பொறுத்த விஷயம்தான். நீங்கள் சம்பாதித்துக் கொண்டிருக்கின்ற பணத்தின் அளவு

உங்களுக்கு மகிழ்ச்சியளிக்கவில்லை என்றால், அருகிலுள்ள ஏதேனும் ஒரு கண்ணாடிக்குச் சென்று, அதன் முன்னால் நின்று, உங்கள் மேலதிகாரியான உங்களோடு பேரம் பேசுங்கள்.

நாம் நாமாக இருப்பதற்கும், இன்று இந்த இடத்தில் இருப்பதற்கும் காரணம், நாம் அப்படிப்பட்டவராகவும் இந்த இடத்திலும் இருக்க வேண்டும் என்று நாம் தீர்மானித்துள்ளதுதான். நம் வாழ்வில் ஏதேனும் ஒரு பகுதி குறித்து நாம் மகிழ்ச்சியாக இல்லை என்றால், நமக்குப் பிடித்தமான விதத்தில் நம் வாழ்க்கையை அமைத்துக் கொள்வதற்குத் தேவையான மாற்றங்களை மேற்கொள்ள வேண்டியது நம்முடைய பொறுப்புதான்.

உங்களுடைய சொந்தத் தனிப்பட்டச் சேவை நிறுவனத்தின் தலைவர் என்ற முறையில், வியாபார உலகைத் தாக்கும் அனைத்தும் உங்கள் தனிப்பட்ட வியாபாரத்தையும் தாக்குகிறது. தனியாக ஒதுங்கி நின்று, பொருளாதாரத்தைப் பற்றியோ அல்லது சந்தை நிலவரத்தைப் பற்றியோ குறைகூறுவதற்கான சலுகை இனியும் உங்களுக்கு இல்லை. இப்பிரச்சனைகள் சிலரை மட்டுமே பாதிக்கின்றன, உங்களைப் பாதிக்கவில்லை என்று உங்களால் அவற்றை அலட்சியப்படுத்த முடியாது. ஏனெனில் நீங்கள்தான் உங்கள் தனிப்பட்டச் சேவை நிறுவனத்தின் தலைவர்.

நவீன வியாபாரத்தில் உள்ள ஒவ்வொரு புதுமையும் கண்டுபிடிப்பும் கருத்துக் கண்ணோட்டமும் பல கோடி டாலர்கள் பெறுமானமுள்ள ஒரு பெருநிறுவனத்தின்மீது எத்தகைய தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றனவோ, அவை உங்களுக்கும் பொருந்தும். மேலாண்மை மற்றும் வியாபாரம் குறித்துச் சிந்திப்பவர்களால் ஒவ்வொரு நாளும் கொடுக்கப்படுகின்ற ஒவ்வொரு தகவலும் ஏதோ ஒரு விதத்தில் உங்களுக்கும் தொடர்புடையதாக இருக்கின்றது.

அன்றாட அடிப்படையில் தங்கள் வேலையில் அதிக வேகமாகவும், அதிகமாக வளைந்து கொடுத்தும், அதிகச் செயற்திறனுடனும் இருப்பதற்குத் தேவையான யோசனைகளையும் உள்நோக்குகளையும் தொடர்ந்து தேடும் மக்கள்தான் இனிவரும் வருடங்களில் தப்பிப் பிழைப்பர், செழித்துத் தழைப்பர்.

பிற அனைத்துச் சாதனையாளர்களையும்போலவே, சந்தையில் ஒரு முன்னணி நிலை வகிப்பதுதான் உங்கள் இலக்காக இருக்க வேண்டும். உண்மையில், உங்கள் துறையில் மிகச் சிறந்தவராக இருப்பதற்கான அர்ப்பணிப்பு உங்களுக்கு இல்லை என்றால், நீங்கள் சாதாரணமான அல்லது சராசரிக்கும் குறைவானதைப் பிரக்ஞையின்றி ஏற்றுக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்று அர்த்தம். நீங்கள் மேன்மேலும் சிறப்புற்றுக் கொண்டிருக்கவில்லை என்றால், ஒருவேளை நீங்கள் மேன்மேலும் மோசமாகிக் கொண்டிருக்கக்கூடும். உங்கள் துறையில் மேல்மட்டத்தில் உள்ள 10 சதவீத நபர்களில் ஒருவராக இருப்பதற்கு நீங்கள் உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்ளவில்லை என்றால், நீங்கள் மிகவும் கீழ்நிலையில் எங்கேனும் தங்கிவிடக்கூடும்.

மைய மதிப்பீடுகளை வரையறுப்பது வெற்றிகரமான தனிநபர்களுக்கும் நிறுவனங்களுக்கும் ஓர் இன்றியமையாத நடவடிக்கை என்பது கடந்த ஒருசில வருடங்களில் நிகழ்ந்த மிக முக்கியமான கண்டுபிடிப்புகளில் ஒன்று. தெளிவான, எழுத்துப்பூர்வமான மதிப்பீடுகளையும், அவற்றுக்கு ஒத்திசைவான குறிக்கோள் வாசகங்களையும் கொண்ட நிறுவனங்கள், அவை இல்லாத நிறுவனங்களைவிட அதிக லாபத்தை ஈட்டுகின்றன. அதேபோல, தெளிவான மைய மதிப்பீடுகளையும் தனிப்பட்டக் குறிக்கோள் வாசகங்களையும் கொண்ட தனிநபர்கள், அவை இல்லாத நபர்களைவிட அதிகச் செயற்திறன் கொண்டவர்களாகவும் அதிக வெற்றிகரமாகவும் உள்ளனர்.

இப்போது எவை உங்களுடைய மைய மதிப்பீடுகள், அல்லது எவை உங்களுடைய மைய மதிப்பீடுகளாக இருக்க வேண்டும் என்பதைத் தெளிவாகச் சிந்தித்து, உங்கள் வெளிப்புறச் சூழல்கள் எதுவாக இருந்தாலும் அந்த மதிப்பீடுகளுக்கு இசைவான முறையில் வாழ்வதற்கு உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்வதன் மூலம் உங்கள் வாழ்வின் தரத்தை உங்களால் பெருமளவு மேம்படுத்த முடியும்.

உங்கள் தனிப்பட்ட மதிப்பீடுகள் எவை என்பதை நீங்கள் தீர்மானித்தவுடன், அவற்றைச் சுற்றி உங்கள் வாழ்க்கையை ஒழுங்கமைப்பதற்கான வேலையில் நீங்கள் முழுமூச்சாக இறங்கிவிடலாம். மதிப்பீடுகள், நீங்கள் உங்கள் தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதற்கான ஓர் அடித்தளத்தை உங்களுக்குக் கொடுக்கின்றன. பல்வேறு மாற்றுகளுக்கு இடையே ஏதேனும் ஒன்றைத் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டிய ஒரு கட்டாயத்திற்கு நீங்கள் ஆளாகும் ஒவ்வொரு முறையும், உங்களுடைய மதிப்பீடுகளின் அடிப்படையில் இந்த மாற்றுக்கள் ஒவ்வொன்றையும் உங்களால் சீர்தூக்கிப் பார்த்து மதிப்பிட முடியும்.

உங்களுடைய மைய மதிப்பீடுகள் எவை? நீங்கள் எதில் நம்பிக்கைக் கொண்டுள்ளீர்கள் நீங்கள் எதை ஆதரிக்கிறீர்கள்? நீங்கள் எதை ஆதரிக்க மாட்டீர்கள்?

உங்களுக்கான ஒரு பயிற்சி இது: சந்தை ஆய்வு நிறுவனம் ஒன்று உங்கள் சமூகத்திற்கு வந்து உங்கள்மீது ஓர் ஆய்வு செய்யப் போவதாகக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். உங்கள் குடும்பத்தினர், நண்பர்கள், வாடிக்கையாளர்கள், சக ஊழியர்கள், மேலதிகாரிகள் ஆகியோரிடம் உங்களைப் பற்றிய அவர்களுடைய அபிப்பிராயங்களை அந்த ஆய்வாளர்கள் கேட்கப் போகின்றனர். நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நபர், நீங்கள் எப்படிப்பட்ட மதிப்பீடுகளைக் கொண்டவர், ஒரு தனிநபர் என்ற முறையில் நீங்கள் எதை ஆதரிக்கிறீர்கள்

ஆகியவற்றைப் பற்றி அந்த ஆய்வாளர்கள் கேட்கவிருக்கின்றனர். உங்களுடைய வார்த்தைகள் மற்றும் செயல்களின் அடிப்படையில், உங்கள் தத்துவம் என்ன, உங்கள் நம்பிக்கைகள் எவை என்றும் அவர்கள் கேட்பர். தேசியத் தொலைக்காட்சியில் ஒளிபரப்புவதற்காக அவர்கள் உங்களைப் பற்றிய அனைத்து விபரங்களையும் சேகரித்து ஒரு முழுப் படத்தை உருவாக்கப் போகின்றனர்.

இந்தச் சூழ்நிலையின் அடிப்படையில், பின்வரும் கேள்விகளைக் கருத்தில் கொள்ளுங்கள்: உங்களைச் சுற்றி இருக்கும் மக்கள் அந்த ஆய்வாளர்களிடம் என்ன கூறுவர்? அவர்கள் உங்களைப் பற்றி எவ்வாறு விவரிப்பர்? உங்கள் தனிப்பட்டச் சந்தையில் உங்களுக்கு என்ன மதிப்பெண் கிடைக்கும்? மிக முக்கியமாக, உங்கள் எதிர்காலத்தைப் பற்றி அவர்கள் எப்படிப் பேச வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புவீர்கள்?

வெற்றிகரமான நிறுவனங்கள் இக்கேள்விகளுக்கு விடையளிப்பதற்கு முன்பு மிக நீண்ட நேரம் தீவிரச் சிந்தனையில் ஈடுபடுகின்றன. ஒரு நிறுவனத்தின் மதிப்புதான் சந்தையில் அதன் மிக முக்கியமான சொத்து என்று ஹார்வர்டு பிசினஸ் பள்ளியைச் சேர்ந்த பேராசிரியர் டாக்டர் தியோடோர் லெவிட் கூறுகிறார். காலப்போக்கில் அந்நிறுவனத்தின் உற்பத்தியும் செயல்முறைகளும் மக்களும் மாறக்கூடும், ஆனால் அதன் மதிப்பால் காலங்காலமாக நிலைத்திருக்க முடியும்.

உங்களுக்கும் இது பொருந்தும். உங்கள் சந்தையிடத்தில் உங்களுக்கு எத்தகைய மதிப்பு இருக்கிறது? எதிர்காலத்தில் நீங்கள் எத்தகைய மதிப்புக் கொண்டவராக இருக்க விரும்புகிறீர்கள்?

நீங்கள் உங்கள் மைய மதிப்பீடுகளைத் தீர்மானித்தவுடன், அவற்றை ஒரு குறிக்கோள் வாசகமாக உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். ஒரு குறிக்கோள் வாசகம் என்பது, மூன்றிலிருந்து ஐந்து

வருடங்களில் நீங்கள் எத்தகைய நபராகவோ அல்லது நிறுவனமாகவோ இருக்க விரும்புகிறீர்கள் என்பதை எதிர்காலத்தில் விவரித்து எழுதப்படும் ஒரு வாசகம்.

இந்த மைய மதிப்பீடுகளும், அவற்றிலிருந்து பிறக்கின்ற குறிக்கோள் வாசகமும் வாழ்வில் நீங்கள் செய்கின்ற அனைத்திற்குமான இயக்கக் கொள்கைகளாக ஆகிவிடுகின்றன. அவற்றுக்கு இசைவாக வாழ்வதற்கு உங்களை நீங்கள் அர்ப்பணித்துக் கொள்கிறீர்கள்.

உங்களுடைய மதிப்பீடுகளும் குறிக்கோள் வாசகமும் தெளிவடைந்திருக்கும் இந்நிலையில், நவீன மேலாண்மையின் ஏழு அம்சங்களில் ஈடுபடுவதன் மூலம், சந்தையில் முன்னணி வகிப்பதற்கான உங்கள் முயற்சிகளை உங்களால் துரிதப்படுத்திக் கொள்ள முடியும். மறுவடிவமைப்பு, மறுசீரமைப்பு, மறுஒழுங்கமைப்பு, மறுகண்டுபிடிப்பு, மறுமதிப்பீடு, மறுசிந்தனை, மறுகவனக்குவிப்பு ஆகியவையே அந்த ஏழு அம்சங்கள்.

உங்கள் தனிப்பட்டச் சேவை நிறுவனத்தை மறுவடிவமைப்பு செய்வதில், உங்கள் நிறுவனத்திற்கோ அல்லது உங்கள் வாடிக்கையாளருக்கோ நீங்கள் பெற்றுக் கொடுக்கின்ற விளைவை அடைவதற்கு நீங்கள் செய்கின்ற முதல் காரியத்திலிருந்து, உங்கள் வேலையின் ஒட்டுமொத்தச் செயல்முறையையும் நீங்கள் கவனமாகப் பார்க்கிறீர்கள். இந்தச் செயல்முறையை ஆய்வு செய்து, இதை இன்னும் சீராகச் செய்வதற்குரிய பல்வேறு வழிகளை நீங்கள் தேடுகிறீர்கள். குறைவான நேரத்தில் குறைவான வளவசதிகளைக் கொண்டு அதே விளைவுகளையோ அல்லது அதைவிடச் சிறப்பான விளைவுகளையோ பெற்றுக் கொடுப்பதற்காக இச்செயல்முறையில் உள்ள இடைப்பட்ட சில நடவடிக்கைகளைக் குறைப்பது, ஒட்டுமொத்த நடவடிக்கைகளையும் தொகுப்பது,

வேலையின் சில பகுதிகளை வெளிநிறுவனத்திடமோ தனிநபர்களிடமோ ஒப்படைப்பது, சில சமயங்களில் ஒட்டுமொத்தச் செயல்முறையையே மாற்றுவது போன்றவற்றை நீங்கள் மேற்கொள்கிறீர்கள். மறுவடிவமைப்பு ஒரு தொடர்ச் செயல்முறை. உங்கள் தொழில்வாழ்க்கை நெடுகிலும் நீங்கள் இதில் ஈடுபட்டிருக்க வேண்டும்.

மறுசீரமைப்பில், உங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு அதிக மதிப்பைப் பெற்றுக் கொடுப்பதற்கு நீங்கள் செய்கின்ற சில குறிப்பிட்ட விஷயங்களை நீங்கள் அடையாளம் காண்கிறீர்கள். சம்பந்தப்பட்டுள்ள எல்லோருக்கும் மிக உயர்ந்த வெகுமதிகளைப் பெற்றுக் கொடுக்கின்ற இந்த ஒருசில விஷயங்களில் நீங்கள் உங்கள் நேரம் மற்றும் திறமையின் பெரும்பகுதியைச் செலவிடுகிறீர்கள்.

மறுஒழுங்கமைப்பில், மாபெரும் செயற்திறனுடன் இயங்குவதற்கும் உங்கள் வேலைகளை ஆற்றல்மிக்க முறையில் செய்வதற்கும் உங்கள் ஊழியர்களையும் வளவசதிகளையும் நீங்கள் தொடர்ந்து இடமாற்றம் செய்கிறீர்கள். நீங்கள் முதலீடு செய்கின்ற நேரம் மற்றும் பணத்திற்கு ஏற்றாற்போல உங்கள் உற்பத்தியை அதிகரிப்பதற்கான வழிகளை நீங்கள் தொடர்ந்து தேடிக் கொண்டே இருக்கிறீர்கள்.

மறுகண்டுபிடிப்பில், நீங்கள் உங்கள் வேலையை அல்லது தொழிலை மீண்டும் முதலிலிருந்து துவக்குவதாகக் கற்பனை செய்யுங்கள். நீங்கள் வேறு ஓர் ஊருக்கோ அல்லது வேறு ஒரு நாட்டிற்கோ குடிபெயர்ந்து, அங்கு உங்கள் வேலையை அல்லது தொழிலை மீண்டும் துவக்குவதாக நினைத்துக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் வித்தியாசமாக எதைச் செய்வீர்கள்? மூன்றிலிருந்து ஐந்து ஆண்டுகளுக்குள் உங்கள் வியாபாரத்தில் நீங்கள் எங்கு இருக்க விரும்புகிறீர்கள்? நீங்கள் விரும்புகின்ற எதிர்காலத்தை

உருவாக்குவதற்கு உங்கள் வியாபாரத்தில் நீங்கள் எதை மறுகண்டுபிடிப்பு செய்வீர்கள்?

உங்களையும் உங்கள் வியாபாரத்தையும் மறுமதிப்பீடு செய்வது என்பது, நீங்கள் சற்று விலகி நின்று, சந்தையிடத்தைப் பொறுத்தவரை நீங்கள் எந்த நிலையில் இருக்கிறீர்கள் என்று பார்ப்பதாகும். உங்கள் இலக்குகளை அடைவதில் மன அழுத்தத்தையோ, வெறுப்பையோ, அல்லது தொடர்ச்சியான முட்டுக்கட்டைகளையோ நீங்கள் அனுபவிக்கும்போதெல்லாம், உங்கள் சூழ்நிலையை மறுமதிப்பீடு செய்து, நீங்கள் சரியான பாதையில்தான் சென்று கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதை உறுதி செய்து கொள்வதற்கு நீங்கள் நேரத்தை ஒதுக்கிக் கொள்ள வேண்டும்.

போட்டியிடுவதற்கு ஓர் அனுகூலமான தகுதியை உங்களால் உருவாக்கிக் கொள்ள முடியவில்லை என்றால் போட்டியிடாதீர்கள் என்பது வியாபாரத்தின் அடிப்படை விதி. நீங்கள் ஒரு குறிப்பிட்டப் பகுதியில் சிறப்பாக இல்லாமல் இருப்பது உங்கள் பிரச்சனைகளைத் தோற்றுவித்திருக்கக்கூடும். அந்தப் பகுதியில் சிறப்புறுவதற்கான உண்மையான விருப்பம் உங்களுக்கு இல்லாமல் இருக்கக்கூடும். சில சமயங்களில், இப்படிப்பட்ட ஒரு சூழ்நிலையில் நீங்கள் செய்யக்கூடிய மிகச் சிறந்த காரியம், உங்கள் பொருளோ, சேவையோ, சந்தையோ, அல்லது உங்களுக்கு விருப்பமான தகுதியோ உங்கள் திறமைகளுக்கும் திறன்களுக்கும் விருப்பங்களுக்கும் இசைவாக இருக்கும்படி அவற்றை மாற்றிக் கொள்வதுதான்.

மறுசிந்தனையில், நீங்கள் யார் என்பதைப் பற்றியும், நீங்கள் எங்கே போய்க் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதைப் பற்றியும் சிந்திப்பதற்கு நீங்கள் ஒரு குறிப்பிட்டக் கால இடைவெளியில் நேரத்தை ஒதுக்கிக் கொள்கிறீர்கள். உங்களைச் சுற்றி எல்லாமே வேகமாக

மாறிக் கொண்டிருப்பதால், முன்பு எப்போதையும்விட இப்போது நீங்கள் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு அதிக வாய்ப்புகள் உள்ளன. ஒருசில வருடங்களில் நீங்கள் எப்படையும் முற்றிலும் வேறு ஏதோ ஒன்றைத்தான் செய்யப் போகிறீர்கள் என்பதால், எதிர்காலத்தில் நீங்கள் எங்கே இருக்க விரும்புகிறீர்கள் என்பதைப் பற்றி இன்றே நீங்கள் சிந்திக்கத் தொடங்கலாம். நீங்கள் உங்கள் ஒட்டுமொத்தத் தொழில்வாழ்க்கையையும் மீண்டும் சிந்தித்து, மீண்டும் திட்டமிடலாம்.

இதைச் செய்வதற்கான சிறந்த வழிகளில் ஒன்று, நீங்கள் உண்மையிலேயே எதைச் செய்ய விரும்புகிறீர்கள் என்பதைத் தீர்மானித்து, அதை அதிகமாகச் செய்வதன் மூலம் உங்களுக்கென்று ஒரு வேலையை எவ்வாறு உருவாக்கிக் கொள்வது என்பதைத் திட்டமிடத் தொடங்குவதுதான்.

இறுதியாக, மறுகவனக்குவிப்பு. எதிர்காலத்திற்கான உண்மையான திறவுகோல் இதுதான். உங்கள் வேலையிலும் உங்கள் தனிப்பட்ட வாழ்க்கையிலும் அனைத்து வித்தியாசங்களையும் ஏற்படுத்தக்கூடிய குறிப்பிட்ட ஒருசில விஷயங்களைச் செய்வதில் உங்கள் ஆற்றல்களை ஒருங்கே குவிப்பதற்கான உங்கள் திறன் இது.

தங்கள் வாழ்வில் மிகச் சிறிய அளவிலேயே பங்களிக்கின்ற விஷயங்களைச் செய்வதில் மக்கள் அதிக நேரத்தைச் செலவிடுவதுதான் அவர்கள் தங்கள் ஆற்றலை முழுமையாகப் பயன்படுத்தாததற்கான முதன்மையான காரணம். மிகக் குறைந்த மதிப்புக் கொண்ட விஷயங்களைச் செய்வதில் அவர்கள் மிக அதிக நேரத்தைத் தொடர்ந்து செலவிடுகின்றனர். மறுபுறம், மாபெரும் வெற்றியாளர்களாக இருப்பவர்கள் ஏராளமான விஷயங்களைச் செய்வதில்லை. மாறாக, அவர்கள் வெகுசில விஷயங்களை மட்டுமே செய்கின்றனர், ஆனால்

அவற்றை மிகச் சிறப்பாகச் செய்கின்றனர். வாழ்வின் ஒவ்வொரு பகுதியிலும் மாபெரும் வெற்றி மற்றும் சாதனைக்கான ரகசியம் இதுதான்.

மேற்கூறப்பட்ட ஏழு அம்சங்களையும் கடைபிடிப்பது, நீங்கள் உங்கள் நிகழ்காலத்தையும் எதிர்காலத்தையும் மீண்டும் உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வருவதற்கு உதவும். எல்லாம் உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருக்கிறது என்ற உணர்வு உங்களுக்கு ஏற்படும்போது, ஒரு தனிப்பட்ட சக்தியும் மாபெரும் தன்னம்பிக்கையும் உங்களுக்குள் உருவாகும். உங்கள் வாழ்க்கையும் உங்கள் எதிர்காலமும் உங்களால் தீர்மானிக்கப்படும்போது, நீங்கள் செய்யும் எல்லாவற்றிலும் நீங்கள் அதிக மகிழ்ச்சியாகவும் அதிக ஆரோக்கியமாகவும் அதிக நேர்மறையாகவும் உணர்கிறீர்கள்.

நீங்கள்தான் உங்கள் சொந்தத் தனிப்பட்டச் சேவை நிறுவனத்தின் தலைவர். உங்கள் வாழ்க்கைக்கு நீங்கள்தான் முழுப் பொறுப்பு. உங்களைச் சுற்றி இருக்கும் இந்த சுறுசுறுப்பான உலகில் நீங்கள் மும்முரமாகப் பங்களிப்பதை நீங்கள் பார்க்கத் துவங்கும்போது, உங்கள் தலைவிதி மற்றும் எதிர்காலத்தை நீங்கள் உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வருகிறீர்கள். நீங்கள் உங்கள் சொந்த எதிர்காலத்தின் வடிவமைப்பாளராகவும் உங்கள் சொந்த வாழ்வில் முதன்மைப் படைப்பாற்றலாகவும் ஆகிறீர்கள்.

5

உங்கள் வலிமைகளைக் கண்டுபிடியுங்கள்

தாங்கள் தேர்ந்தெடுத்துள்ள துறையில் ஒருசிலர் மட்டும் மற்றவர்களைவிட அதிகச் சிறப்பாகச் செயல்படுவதும் அதிகமாகச் சம்பாதிப்பதும் ஏன் என்று நீங்கள் எப்போதாவது யோசித்திருக்கிறீர்களா? 80/20 விதியைப் பற்றி நீங்கள் கேள்விப்பட்டிருக்கிறீர்கள். 80 சதவீத விற்பனைகள் 20 சதவீத விற்பனையாளர்களாலேயே மேற்கொள்ளப்படுவதாக அது கூறுகிறது. அதாவது, 20 சதவீத விற்பனையாளர்கள் 80 சதவீதக் கமிஷன்களை ஈட்டுகின்றனர் என்று பொருள். ஒவ்வொரு துறையிலும் 20 சதவீத நிறுவனங்கள்தான் 80 சதவீத லாபங்களை ஈட்டுகின்றன. ஒவ்வொரு சமுதாயத்திலும் 20 சதவீத மக்கள்தான் 80 சதவீதச் சொத்துக்களுக்கு உரிமையாளர்களாக இருக்கின்றனர். ஒவ்வொருவருமே கிட்டத்தட்ட ஒரே துவக்கப் புள்ளியிலிருந்துதான் தங்கள் வாழ்க்கையைத் துவக்குகின்றனர் எனும்போது, ஒருசிலரால் மட்டும் எப்படி மற்றவர்களைவிட அதிக தூரம் முன்னேறிச் செல்ல முடிகிறது?

வெற்றிகரமான மக்கள் தங்கள் வலிமைகளைத் தங்களுக்குச் சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்கின்றனர் என்பது பல வருட ஆய்வுகள் மற்றும் அனுபவங்களுக்குப் பிறகு கண்டுபிடிக்கப்பட்டுள்ளது. அவர்கள் ஏற்கனவே தங்களிடமுள்ள வலிமைகளை வளர்த்தெடுக்கின்றனர் அல்லது தங்கள் முன்னேற்றத்திற்குத் தேவையான வலிமைகளை அடையாளம் கண்டுகொண்டு அவற்றைத் தங்களிடம்

உருவாக்கிக் கொள்கின்றனர். பிறகு ஓரிரு திறமைகளில் மேன்மேலும் சிறப்புறுவதன்மீது அவர்கள் தங்கள் ஆற்றல்கள் முழுவதையும் ஒருமுகப்படுத்திக் குவிக்கின்றனர். அவர்கள் சாதாரணச் செயற்திறன் கொண்டவர்கள் என்பதிலிருந்து விலகி, அசாதாரணமான, அபாரமான செயற்திறன் கொண்டவர்களாக ஆகின்றனர். அவர்களுக்குக் கிடைக்கும் வெகுமதிகள் அவர்களுடைய சாதனைகளைப் பிரதிபலிக்கின்றன.

"நேரத்தை விரயமாக்காதீர்கள். ஏனெனில், நேரம்தான் வாழ்க்கை," என்று பெஞ்சமின் ஃபிராங்க்ளின் ஒருமுறை கூறியுள்ளார். நீங்கள் கைவசப்படுத்துகின்ற அல்லது சாதிக்கின்ற எதுவொன்றின் மதிப்பும், அதை உங்கள் வசப்படுத்துவதற்கு நீங்கள் எவ்வளவு நேரத்தைச் செலவிடுகிறீர்கள் என்பதால் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. உங்களுக்கு மிகவும் முக்கியமான இலக்குகளை அடைவதற்கு நீங்கள் உங்களை எந்த அளவுக்குச் செலவிடுகிறீர்கள் என்பது, நீங்கள் உங்கள் இலக்குகளை அடைவதற்கான நடவடிக்கைகளில் இறங்குவதற்கு முன்பே நீங்கள் கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய ஒன்றாகும். உங்கள் உள்ளார்ந்த வலிமைகளைக் கண்டுபிடித்து, அவற்றை வளர்த்தெடுத்து, முடிந்த அளவுக்கு அவற்றை உங்களுக்குச் சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளும்போதுதான், நீங்கள் செய்கின்ற எல்லாவற்றிலிருந்தும் உங்களுக்கு மிகப் பெரிய திருப்தியும் மகிழ்ச்சியும் கிடைக்கும்.

நீங்கள் எதைச் செய்வதற்கு அதிகப் பொருத்தம் வாய்ந்தவராக இருக்கிறீர்களோ, அதை அதிகச் சிறப்பாகவும் அதிக அளவிலும் செய்யும்போதுதான் உங்களுக்கு வெற்றி கிட்டுகிறது. மகிழ்ச்சி, ஆரோக்கியம், செழிப்பு, முழுமையான மனநிறைவு ஆகியவற்றுக்கும் இதுதான் முக்கியம்

மேன்மக்களிடம் உள்ள மிகச் சிறந்த பண்புநலன்களில் ஒன்று தற்சார்பு. அவர்கள் தங்களுக்கும் தங்களுக்கு நிகழ்கின்ற அனைத்திற்கும் முழுப் பொறுப்பு ஏற்றுக் கொள்கின்றனர். அவர்கள் தங்களைத் தங்கள் வெற்றிக்கான மூலமாகவும், தங்கள் பிரச்சனைகள் மற்றும் சிரமங்களுக்கான முக்கியக் காரணமாகவும், அவற்றின் தீர்வாகவும் கருதுகின்றனர். "என் வாழ்வில் ஒன்று நிகழ வேண்டும் என்றால், அது முற்றிலும் என்னைச் சார்ந்தது," என்று உயர்ந்த சாதனையாளர்கள் கூறுகின்றனர்.

விஷயங்கள் அவர்கள் விரும்பும் வேகத்தில் நடைபெறாதபோது, "என்னில் உள்ள எது இந்தப் பிரச்சனையை விளைவித்துக் கொண்டிருக்கிறது?" என்று அவர்கள் தங்களைத் தாங்களே கேட்டுக் கொள்கின்றனர். சாக்குப்போக்குகளைக் கூறவோ அல்லது மற்றவர்களைக் குறைகூறவோ அவர்கள் மறுத்துவிடுகின்றனர். மாறாக, முட்டுக்கட்டைகளிலிருந்து மீள்வதற்கும், முன்னேறிச் செல்வதற்குமான வழிகளை அவர்கள் தேடுகின்றனர்.

முழுமையாகப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளும் மக்கள், சுயதொழில் புரிபவர்களாகத் தங்களைக் கருதுகின்றனர். அவர்கள் தங்கள் சொந்தத் தனிப்பட்டச் சேவை நிறுவனங்களுக்கான தலைவர்களாகத் தங்களைப் பார்க்கின்றனர். யார் தங்களுடைய சம்பளக் காசோலையில் கையெழுத்திட்டாலும் சரி, தாங்கள் தங்களுக்காகவே உழைக்கிறோம் என்பதை அவர்கள் உணர்கின்றனர். சுயதொழில் புரிபவர்களாக இவர்கள் கொண்டுள்ள மனப்போக்கினால், அவர்கள் தங்களைக் குறித்தும் தங்கள் வேலையைக் குறித்தும் ஓர் உத்திசார் அணுகுமுறையைக் கையாள்கின்றனர்.

ஒரு பெருநிறுவனத்திற்கோ அல்லது ஒரு வியாபார நிறுவனத்திற்கோ உத்திசார்ந்த திட்டமிடுதலில் உள்ள இன்றியமையாத அம்சம் 'முதலீட்டின்மீதான பதிலீடு

கோட்பாடு' என்று அழைக்கப்படுகிறது. வியாபார உரிமையாளர்களின் பொருளாதார பதிலீடுகளை அதிகரிக்கும் விதத்தில் வியாபாரத்தின் வளங்களை ஒழுங்கமைப்பதும் மறுஒழுங்கமைப்பதும் தான் வியாபாரத் திட்டமிடுதல் அனைத்தின் இலக்காகும். உள்ளீட்டின் அளவிற்கு ஏற்ப வெளியீட்டின் அளவை அதிகரிப்பதுதான் அது. அதிக லாபங்களையும் பதிலீடுகளையும் தரக்கூடிய பகுதிகளில் கவனம் செலுத்தி, அதே சமயத்தில், குறைந்த லாபங்களையும் பதிலீடுகளையும் பெற்றுக் கொடுக்கின்ற பகுதிகளிலிருந்து வளவசதிகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்வது அது. வேகமாக மாறிக் கொண்டிருக்கின்ற ஒரு சூழலில் இதை மிகத் திறமையாகச் செய்யும் நிறுவனங்களே பிழைத்திருக்கின்றன, செழிப்புறுகின்றன. உத்திசார் ஆய்வு எனும் வடிவத்தின் மூலம் இதைச் செய்யத் தவறுகின்ற நிறுவனங்கள் பின்தங்கிவிடுகின்றன, பிறகு விரைவில் மாயமாய் மறைந்துவிடுகின்றன.

ஒரு தனிநபர் என்ற முறையில் நீங்கள் அடையக்கூடிய அனைத்தையும் அடைவதற்கு, உங்கள் சொந்த வாழ்க்கையிலும் வேலையிலும் உத்திசார் திட்டமிடுதலில் நீங்கள் திறமை படைத்தவராக ஆக வேண்டும். உங்கள் முதலீட்டின்மீதான பதிலீட்டை அதிகரிப்பதைக் குறி வைப்பதற்குப் பதிலாக, உங்கள் ஆற்றலின்மீதான பதிலீட்டை அதிகரிப்பதுதான் உங்கள் வேலை.

ஒரு நிறுவனத்திடம் எப்படிப் பொருளாதார மூலதனம் உள்ளதோ, உங்களிடம் ஒரு மனித மூலதனம் உள்ளது. அதோடு, உடல்ரீதியான மூலதனமும் உணர்ச்சிரீதியான மூலதனமும் அறிவுரீதியான மூலதனமும் கூட உள்ளன. இம்மூன்றிலும், அறிவுரீதியான மூலதனம்தான் மிக அதிக மதிப்பு வாய்ந்தது. நாம் இன்று தகவல் யுகத்தில் வாழ்கிறோம். நாம் வியர்வை சிந்தி உழைத்து, அதில் கிடைக்கும்

ஊதியத்தில் வாழ்க்கை நடத்தவில்லை. மாறாக, நம் சிந்தனையின் தரத்தையும் நம் மனத்தைத் தக்க முறையில் பயன்படுத்தி அதன் மூலம் விளைவுகளைப் பெறக்கூடிய நம்முடைய திறனையும் கொண்டே நாம் வாழ்க்கை நடத்துகிறோம்.

பெரும்பாலான மக்கள் மிகக் குறைந்த வளவசதிகளுடனோ அல்லது வளவசதிகள் ஏதுமின்றியோதான் தங்கள் வாழ்க்கையைத் துவக்குகின்றனர். 80 சதவீதத்திற்கும் அதிகமான கோடீஸ்வரர்கள் சல்லிக்காசகூட இல்லாமல்தான் துவக்கினர். வேலை செய்வதற்கான திறன் மட்டுமே அவர்களிடம் இருந்தது. பெரும்பாலான மக்கள் தங்கள் இளமைப்பருவத்தில் பல முறை நொடிந்து போயுள்ளனர். ஆனால் சராசரி நபர்களிடமிருந்து விலகி, சில குறிப்பிட்ட விஷயங்களை ஒரு குறிப்பிட்ட விதத்தில் செய்பவர்களே இறுதியில் முன்னேறுகின்றனர்.

பிரக்ஞையுடனோ அல்லது பிரக்ஞையின்றியோ, வெற்றியாளர்கள் செய்கின்ற மிக முக்கியமான விஷயம், அவர்கள் தங்களைத் தாங்களே உத்திநோக்குடன் பார்ப்பதுதான். தொழிற்சந்தையில் தங்கள் திறமைகளைச் சிறப்பாகப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் தங்களுக்கும் தங்கள் குடும்பங்களுக்கும் கிடைக்கின்ற பதிலீடுகளை அதிகரித்துக் கொள்வதற்கான தங்கள் வலிமைகள் மற்றும் திறன்களை எவ்வாறு தங்களுக்குச் சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்வது என்பதைப் பற்றியே அவர்கள் தொடர்ந்து சிந்திக்கின்றனர்.

எங்கள் பயிலரங்கு ஒன்றில் கலந்து கொண்ட ஓர் இளைஞர், ஒரு பெரிய பிளம்பிங் ஒப்பந்த நிறுவனத்திற்காகத் தான் ஒரு பிளம்பராக வேலை செய்து கொண்டிருந்ததாகக் கூறினார். அவருக்கு நல்ல ஊதியம் கிடைத்தது, ஆனால் தன்னைவிட அதிகப் பணம் சம்பாதித்த, அழகான கார்களை வைத்திருந்த,

அருமையான ஆடைகளை அணிந்த, சிறந்த வாழ்க்கைமுறையை அனுபவித்த விற்பனையாளர்களைக் கண்டு அவர் பொறாமை கொண்டார். அவர் தன் பயிற்சியை முழுமையாக முடித்துவிட்டு, ஒரு தொழில்முறைப் பிளம்பருக்கான சான்றிதழைப் பெற்றிருந்தார். அவர் ஏற்கனவே தன் தொழிலில் மிக உயர்வான சம்பளத்தை வாங்கிக் கொண்டிருந்தார். அதிக நேரம் உழைப்பது மட்டுமே அவர் இதைவிட அதிகப் பணம் சம்பாதிப்பதற்கான ஒரே வழியாக இருந்தது. ஆனால் அது சரியான தீர்வு அல்ல என்பதை அவர் உணர்ந்தார். ஒரு மணிநேரத்திற்கு இவ்வளவு ஊதியம் என்ற வரையறையின்றி, அதிகமாகப் பணம் சம்பாதிக்க வாய்ப்பிருந்த விற்பனைத் துறைக்குள் அவர் நுழைய விரும்பினார்.

விற்பனைத் தொழிலில் ஈடுபடுவதற்கு, எவ்வாறு விற்பனை செய்வது என்பதைக் கற்றுக் கொண்டு, பிளம்பிங் சேவைகளை விற்பதற்குத் தனக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கொடுக்குமாறு தன் நிர்வாகிகளிடம் எப்படியாவது அனுமதி பெறுவதற்கு அவர் எல்லாவற்றையும் செய்ய வேண்டும் என்று அவருக்கு அறிவுறுத்தப்பட்டது. அவருடைய எதிர்காலம் அவருடைய கையில் இருந்தது. ஆனால் விற்பனைத் தொழிலை அவர் முதலில் கற்றுக் கொள்ள வேண்டியிருந்தது.

ஒரு வருடத்திற்குப் பிறகு, அவர் இன்னொரு பயிலரங்கில் கலந்து கொண்டு தன் கதையைக் கூறினார். அவர் தன் மேலதிகாரியிடம் சென்று, தான் விற்பனைத் துறையில் வேலை செய்ய விரும்பியதாகக் கூறியிருந்தார். ஆனால், ஒரு சிக்கலான சேவையை விற்பதில் உள்ள கடினமான, தனிமனித உறவுகளை உள்ளடக்கிய வேலையைச் செய்வதற்குப் பிளம்பர்களுக்கு அவ்வளவு திறமை போதாது என்று கூறி, விற்பனை எண்ணத்தைக் கைவிடுமாறு

அவருடைய மேலதிகாரி அவரிடம் கூறினார். தன்னால் சிறப்பாக விற்பனை செய்ய முடியும் என்பதை நிரூபிப்பதற்குத் தான் எதைச் செய்து காட்ட வேண்டும் என்று அவர் தன் மேலதிகாரியிடம் கேட்டார்.

இக்கதையைச் சுருக்கமாகக் கூறினால், அவர் தன் மேலதிகாரியின் அறிவுரைப்படி, விற்பனை தொடர்பான கையேடுகளைப் படித்தார், கூடுதல் பயிற்சி வகுப்புகளில் கலந்து கொண்டார். விற்பனை தொடர்பான புத்தகங்களை வாங்கிப் படித்தார். ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களைச் செவிமடுத்தார். தன் நிறுவனத்தில் இருந்த விற்பனையாளர்களோடு தன் நேரத்தைச் செலவிடத் துவங்கினார்.

இப்போது, ஒரு வருடம் கடந்துவிட்டிருந்தது. சுமார் ஐந்து மாதங்களாக அவர் ஒரு முழுநேர விற்பனையாளராக ஆகியிருந்தார். அவர் பிளம்பராக இருந்த காலத்தில் தான் சம்பாதித்ததைவிட இரண்டு மடங்கு பணத்தை ஏற்கனவே சம்பாதிக்கத் துவங்கியிருந்தார். ஆனால் எல்லாவற்றையும்விட முக்கியமாக, அவர் தன்னைக் குறித்தும் தன் வேலையைக் குறித்தும் அதிக மகிழ்ச்சியாகவும் அதிக உற்சாகமாகவும் இருந்தார். அவர் தன் விற்பனைத் தொழிலைப் பெரிதும் நேசித்தார். தான் மேற்கொண்ட இந்தத் தொழில் மாற்றம் தன்னுடைய மிகச் சிறந்த தீர்மானங்களில் ஒன்று என்று அவர் கருதினார்.

எண்ணற்ற வெற்றிக் கதைகளில் இது ஒன்றே ஒன்றுதான். இவர்கள் ஒவ்வொருவரின் விஷயத்திலும், அதில் சம்பந்தப்பட்டத் தனிநபர், தன் வாழ்வின் தரத்தை மேம்படுத்துவதற்குத் தன் வலிமைகளை அடையாளம் கண்டுகொண்டு அவற்றை வளர்த்திருந்தார். உங்களாலும் இதைச் செய்ய முடியும். உண்மையில், நீங்கள் செய்ய வேண்டிய மிக முக்கியமான விஷயங்களில் ஒன்று இது.

உங்கள் சம்பாத்தியத் திறன்தான் உங்கள் மதிப்புவாய்ந்த சொத்து. சரியான இடத்தில் சரியான

முறையில் இதை நீங்கள் பயன்படுத்தினால், ஒவ்வொரு வருடமும் இது உங்கள் வாழ்விற்குள் லட்சக்கணக்கில் பணத்தைக் கொண்டு வந்து கொட்டும். உங்கள் அறிவு, கல்வி, திறமைகள், அனுபவம் ஆகியவை இன்றைய உங்கள் சம்பாத்தியத் திறனுக்குப் பங்களிக்கின்றன.

உங்கள் சம்பாத்தியத் திறன் ஒரு விளைநிலத்தைப் போன்றது. அதை நீங்கள் முறையாகப் பராமரிக்காவிட்டால், அது சீர்குலைந்துவிடும். அதை முறையாக உழுது, பயிரிட்டு, அதற்கு நீர்ப்பாய்ச்சி உரமிடாவிட்டால், நீங்கள் விரும்புகின்ற வகையான அறுவடையை உற்பத்தி செய்யும் தன் திறனை வெகு விரைவில் அது இழந்துவிடும். வெற்றியாளர்கள் தங்கள் சம்பாத்தியத் திறனின் முக்கியத்துவத்தையும் மதிப்பையும் பற்றிய அதிக விழிப்புணர்வைக் கொண்டுள்ளனர். அவர்கள் அத்திறனை ஒருபோதும் அலட்சியப்படுத்துவதில்லை.

அதை மேம்படுத்துவதற்கும், சந்தையின் மிதமிஞ்சிய எதிர்பார்ப்பிற்கு ஏற்ப அதை இக்காலகட்டத்திற்குப் பொருத்தமானதாக வைத்துக் கொள்வதற்கும் அவர்கள் ஒவ்வொரு நாளும் உழைக்கின்றனர்.

சந்தையில் விலை போகக்கூடிய ஒரு திறமையைக் கண்டுபிடித்து, அதை வளர்த்தெடுத்துப் பராமரிப்பது, வாழ்வில் உங்கள் மாபெரும் பொறுப்புகளில் ஒன்று. சந்தையில் மிக அதிகத் தேவை இருக்கின்ற ஒரு வேலையைச் செய்வதில் நீங்கள் மிகச் சிறந்தவராக ஆக வேண்டும்.

உங்கள் வலிமைகளைக் கண்டுபிடிப்பதற்கு, நீங்கள் உங்களுக்குள் ஆழமாக ஊடுருவிப் பார்க்க வேண்டும். உங்களுடைய சாத்தியக்கூறுகள் அனைத்தையும் ஆய்வு செய்வதற்கு நீங்கள் தயாராக இருக்க வேண்டும். பிறகு உங்கள் தனிப்பட்டத் திசையையும் நீங்கள் அடைய வேண்டிய இலக்குகளையும் பற்றி நீங்கள் ஒரு தீர்மானத்தை மேற்கொண்டாக வேண்டும். தனிப்பட்ட உத்திசார்

திட்டமிடுதல் எனும் இந்தப் பயிற்சியில் ஈடுபடுவதன் மூலம் உங்கள் உண்மையான வலிமைகளை நீங்கள் ஆய்வு செய்யத் துவங்க வேண்டும். நீங்கள் எதில் நம்பிக்கைக் கொண்டுள்ளீர்கள் என்பதையும், எதை ஆதரிக்கிறீர்கள் என்பதையும் நீங்கள் தெளிவாகச் சிந்திப்பதிலிருந்து இது துவங்குகிறது.

தனிப்பட்ட ஆய்விற்கான இந்த முதல் பகுதி 'மதிப்பீடுகளைத் தெளிவுபடுத்துதல்' என்று அழைக்கப்படுகிறது. இதில், "நான் எந்தெந்த மதிப்பீடுகளையும் நற்பண்புகளையும் மிகவும் மெச்சுகிறேன்? எவற்றை என் சொந்த வாழ்வில் நான் கடைபிடிக்க விரும்புகிறேன்?" என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்கிறீர்கள்.

வேலையில் உங்கள் வலிமைகள் எவை என்று நீங்கள் கண்டுபிடிக்க விரும்பினால், வாழ்க்கை நடத்துவதற்குத் தேவையான வருமானத்தைப் பெற்றுக் கொடுப்பதற்குப் பொருத்தமான தனிப்பட்ட மதிப்பீடுகளை நீங்கள் வரையறுக்க வேண்டும். நிறுவனங்கள் எந்த மதிப்பீடுகளை நிர்ணயிக்கின்றனவோ, அவற்றைத்தான் உங்கள் வேலையுலகைச் சுற்றி நீங்கள் ஒழுங்கமைக்கிறீர்கள். எடுத்துக்காட்டாக, நிறுவனங்களும் சரி, தனிநபர்களும் சரி, நாணயம், தரம், மற்றவர்கள்மீது மரியாதை, சேவை, லாபம், புதுமை, தொழில்முனைவு, சந்தை முன்னணித்துவம் போன்ற மதிப்பீடுகளைப் பெரும்பாலும் தேர்ந்தெடுப்பர்.

தான் வழங்குகின்ற எந்தவொரு பொருளும் தரத்திலும் சந்தைப் பங்கிலும் முதல் அல்லது இரண்டாவது நிலையில் இருப்பதை ஜெனரல் எலெக்ட்ரிக் நிறுவனம் தன் மதிப்பீடுகளில் ஒன்றாகத் தீர்மானித்துள்ளது. முதலாவது அல்லது இரண்டாவது இடத்தை அதனால் அடைய முடியாவிட்டால், அந்நிறுவனம் தான் வளர்வதற்கு அனைத்து

முயற்சிகளையும் மேற்கொள்ளும் அல்லது சந்தையைவிட்டே ஒட்டுமொத்தமாக விலகிவிடும்.

உங்கள் வேலையைப் பொறுத்தவரை உங்கள் நிலையை வரையறை செய்வதற்கு நீங்களும் இந்த மதிப்பீடுகளை அல்லது இதே போன்ற மதிப்பீடுகளைத் தேர்ந்தெடுக்கலாம். தரம், மேன்மை, சேவை, லாபம், புதுமை போன்ற மதிப்பீடுகளைச் சுற்றி உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையை உங்களால் திட்டமிட்டுக் கொள்ள முடியும். நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கக்கூடிய எண்ணற்ற மதிப்பீடுகள் உள்ளன. அவற்றில் நீங்கள் எதைத் தேர்ந்தெடுத்தாலும் சரி, உங்கள் தேர்ந்தெடுப்புகளை நீங்கள் எந்த வரிசையில் முன்னுரிமைப்படுத்துகிறீர்கள் என்பதுதான் உங்கள் வேலையில் உங்கள் அணுகுமுறையைத் தீர்மானிக்கும்.

நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய அடுத்த நடவடிக்கை உங்கள் தனிப்பட்டக் குறிக்கோள் வாசகத்தை உருவாக்குவது. உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நபராக இருக்க விரும்புகிறீர்கள் என்பதைப் பற்றிய ஒரு தெளிவான, எழுத்துப்பூர்வமான விவரிப்புதான் உங்கள் தனிப்பட்டக் குறிக்கோள் வாசகம். மற்றவர்கள் உங்களைப் பற்றி எவ்வாறு நினைக்க வேண்டும், அவர்கள் உங்களை எவ்வாறு விவரிக்க வேண்டும் என்ற உங்கள் விருப்பம்தான் இது. இந்த வாசகம், திட்டவட்டமான பொருளாதார இலக்குகளையோ, வியாபார இலக்குகளையோ, அல்லது விற்பனை இலக்குகளையோ நிர்ணயிப்பதைவிட அதிக முக்கியமானது.

நீங்கள் எவ்வளவு சம்பாதிக்க விரும்புகிறீர்கள் என்று ஒரு திட்டவட்டமான இலக்கை நிர்ணயித்தப் பிறகு, அந்தத் தொகையைச் சம்பாதிப்பதற்கு நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நபராக ஆக விரும்புகிறீர்கள் என்பதை

விவரிக்கின்ற ஒரு குறிக்கோள் வாசகத்தை நீங்கள் வடிவமைக்க வேண்டும்.

எடுத்துக்காட்டாக, "நான் ஓர் அற்புதமான, அபாரமான விற்பனையாளன். சிறந்த ஒழுங்கமைப்பைக் கொண்டுள்ள, கடினமாக உழைக்கின்ற, முற்றிலும் தயாராக உள்ள, நேர்மறையான, உற்சாகமான நபர் நான். வேறு எவரொருவரையும் விட அதிகச் சிறப்பாக என் வாடிக்கையாளர்களுக்குச் சேவை செய்வதில் நான் தீவிரக் கவனம் செலுத்துகிறேன்," என்று நீங்கள் கூறக்கூடும்.

இதை உங்கள் குறிக்கோள் வாசகமாக வைத்துக் கொண்ட பிறகு, ஒவ்வொரு நாளும், உங்களுடைய தொழில்வாழ்க்கைக் குறித்த விருப்பத்தேர்வுகளையும், உங்கள் தனிப்பட்ட மற்றும் தொழில்ரீதியான வளர்ச்சிக்கான நடவடிக்கைகளையும், உங்கள் வேலைக்கான கால அட்டவணைமையையும் ஒழுங்கமைப்பதற்கு நீங்கள் பயன்படுத்தக்கூடிய பல ஒழுங்கமைப்புக் கொள்கைகளை நீங்கள் கடைபிடித்தாக வேண்டும். யாருடைய திருப்தி உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையின் வெற்றியைத் தீர்மானிக்குமோ, அவர்களுடனான கருத்துப் பரிவர்த்தனைகளில் நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நபராக இருக்கப் போகிறீர்கள் என்பதையும் இந்தக் குறிக்கோள் வாசகம் உங்களுக்கு எடுத்துரைக்கும். அதோடு, நீங்கள் உங்கள் இலக்குகளை அடைவதற்கு எந்தெந்தத் திறமைகளில் நீங்கள் மேம்பட வேண்டும் என்பதையும், எந்தெந்தத் திறமைகளை உங்களுக்குள் வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டும் என்பதையும் பற்றிய தெளிவைப் பெறுவதற்கு அது உங்களுக்கு உதவும்.

உங்கள் ஆற்றலை நீங்கள் எதில் முதலீடு செய்கிறீர்களோ அதிலிருந்து கிடைக்கும் பதிலீடுகளை அதிகரிக்கும் விதத்தில் உங்களைத் தயார்படுத்திக் கொள்வதற்கு உங்கள் வலிமைகளை அடையாளம்

காண வேண்டியது உங்கள் இலக்கு. பல்வேறு குறிக்கோள்களைப் பல்வேறு வழிகளில் அடைவதற்குப் பயன்படுத்தக்கூடிய 'வளவசதிகளின் ஒரு குவியலாக' நீங்கள் உங்களைப் பார்ப்பது, அந்த இலக்கை அடைவதற்கு நீங்கள் பயன்படுத்தக்கூடிய மிகச் சிறந்த மன உத்திகளில் ஒன்று.

வளவசதிகளின் ஒரு குவியல் என்ற முறையில், உங்களுக்கு இருக்கும் நேரம் மற்றும் ஆற்றலின் அளவு மட்டுப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. எனவே, அவற்றை நீங்கள் மிகச் சிறப்பாகப் பயன்படுத்தியாக வேண்டும். நீங்கள் உங்களிடமிருந்து பின்னால் விலகி நின்று, இன்னொருவரின் கண்களின் ஊடாக உங்களைப் பாரபட்சமின்றிப் பார்ப்பதுபோலவும், சிறந்த விளைவுகளை அடைவதற்கு நீங்கள் எவ்வாறு செயல்பட வேண்டும் என்று நீங்கள் சிந்தித்துக் கொண்டிருப்பதுபோலவும் கற்பனை செய்யுங்கள். உங்களை உங்கள் சொந்த முதலாளியாகவோ அல்லது மேலதிகாரியாகவோ பாருங்கள். உங்கள் உற்பத்தித் திறனை அதிகரிப்பதற்கு எவ்வாறு உங்களை நீங்கள் ஒழுங்கமைத்துக் கொள்வது என்று பாருங்கள்.

ஒருவர் ஒரு வாரத்திற்கு சராசரியாக சுமார் மூன்று விற்பனைகளை மட்டுமே செய்து, ஆண்டொன்றுக்கு 45,000 டாலர்கள் சம்பாதித்துக் கொண்டிருந்தார். அவர் தன் வலிமைகளையும் நடவடிக்கைகளையும் ஆய்வு செய்த பிறகு, விற்பனைத் தொழிலில் மிக இன்றியமையாததாகத் தான் கருதிய மூன்று பகுதிகளில் தன் திறமைகளை மேம்படுத்திக் கொள்ளப் போவதாகவும், அதன் மூலம் தன்னுடைய வாராந்திர சராசரி விற்பனையை மூன்றிலிருந்து நான்காக உயர்த்தப் போவதாகவும் அவர் தீர்மானித்தார். ஒருசில மாதங்களில் அவர் அதை நிகழ்த்திக் காட்டினார்.

அவருடைய உற்பத்தித் திறனும் வருவாயும் வளர்ந்தன. அவருடைய சம்பளம் ஆண்டொன்றுக்கு

45,000 டாலர்களிலிருந்து ஆண்டொன்றுக்கு 60,000 டாலர்களாக உயர்ந்தது. மூன்று முக்கியத் திறமைகளில் அவர் வலிமையடைந்ததால், ஒவ்வொரு வாரமும் கூடுதலாக ஒரு விற்பனையை அவரால் செய்ய முடிந்தது. இது அவருடைய வருமானத்தை உடனடியாக மூன்றில் ஒரு பகுதி அதிகரித்தது. இதைவிட அதிக முக்கியமான விஷயம் என்னவென்றால், மூன்றில் ஒரு பங்கு கூடுதல் செயற்திறனுடன் செயல்பட்டதன் மூலம், தான் தன் வேலையின் உற்பத்தியை மூன்றில் ஒரு பங்கு அதிகரித்துக் கொண்டிருந்ததை அவர் உணர்ந்தார். வேறு வார்த்தைகளில் கூறினால், 40 வருடங்கள் வேலை பார்த்துச் சம்பாதிக்க வேண்டிய பணத்தை 30 வருடங்களில் சம்பாதிப்பதற்கு அவர் தன்னை நிலைப்படுத்திக் கொண்டிருந்தார்.

தன் வேலையின் மிக முக்கியமான பகுதிகளில் சிறிதளவு தன்னை மேம்படுத்திக் கொண்டதன் மூலம், அதே விதமான பொருளாதார விளைவுகளைப் பெறுவதற்குப் பத்து வருடக் கடின உழைப்பை அவர் தனக்கு மிச்சப்படுத்தியிருந்தார். உங்கள் வேலை தொடர்பான நடவடிக்கைகளுக்கு உத்திசார் கொள்கைகளை நீங்கள் நடைமுறைப்படுத்தத் துவங்கும்போது, இதே விளைவுகளை உங்களாலும் பெற முடியும்.

நீங்கள் உங்கள் மதிப்பீடுகளை வரையறுத்து, உங்கள் தனிப்பட்டக் குறிக்கோள் வாசகத்தைத் தெளிவுபடுத்திக் கொண்டவுடன், 'சூழ்நிலை ஆய்வு' என்ற ஒரு நடவடிக்கையை மேற்கொள்ள வேண்டும். இதை நாம் சில சமயங்களில் 'செயற்திறன் தணிக்கை' என்று அழைக்கிறோம். திட்டவட்டமான இலக்குகளை நிர்ணயித்து, சில குறிப்பிட்ட நடவடிக்கைகளைத் திட்டமிடுவதற்கு முன்பு நீங்களே உங்களை முழுமையாக ஆய்வு செய்து கொள்கின்ற ஒரு செயல்முறை இது. சில முக்கியமான கேள்விகளை

நீங்களே உங்களிடம் கேட்டுக் கொள்வதன் மூலம்
இச்செய்ந்திறன் தணிக்கையை நீங்கள்
துவக்குகிறீர்கள்.

"சந்தையில் விலை போகக்கூடிய என்னுடைய
திறமை எது?" என்பது அவற்றில் ஒரு கேள்வியாக
இருக்க வேண்டும். இதைப் பற்றிச் சிந்தித்துப்
பாருங்கள். உங்களுடைய எந்தத் திறமையால்
உங்களுக்கு உங்கள் வருமானத்தைப் பெற்றுக்
கொடுக்க முடியும்? குறிப்பாக நீங்கள் சிறப்பாகச்
செய்கின்ற வேலை எது? மற்றவர்களைவிட அதிகச்
சிறப்பாக நீங்கள் செய்யக்கூடியது எது?
கடந்தகாலத்தில் எந்த வேலையை நீங்கள் குறிப்பாக
மிகச் சிறப்பாகச் செய்துள்ளீர்கள்?

ஊதியம் என்பது ஒரு குறிப்பிட்டத் தரம் மற்றும்
அளவு கொண்ட உழைப்பிற்கோ அல்லது
விளைவிற்கோ கொடுக்கப்படும் ஒரு தொகையாகும்.
உங்கள் அறிவையும் திறமைகளையும் கொண்டு
நீங்கள் பெற்றுக் கொடுக்கக்கூடிய விளைவுகள்தான்
வாழ்வில் உங்கள் வெகுமதிகளைப் பெருமளவு
தீர்மானிக்கின்றன. உங்கள் வெகுமதிகளின்
தரத்தையும் அளவையும் நீங்கள் அதிகரிக்க
விரும்பினால், அதிகமான மற்றும் சிறப்பான
விளைவுகளை உற்பத்தி செய்வதற்கான உங்கள்
திறனை நீங்கள் அதிகரிக்க வேண்டும்.

"உங்கள் வருமானம் மூன்று விஷயங்களால்
தீர்மானிக்கப்படுகிறது? (1) நீங்கள் செய்யும் வேலை, (2)
அந்த வேலையை நீங்கள் எவ்வளவு சிறப்பாகச்
செய்கிறீர்கள், (3) உங்கள் வேலையைப் பார்ப்பதற்கு
உங்களுக்கு இணையான மற்றொருவர் கிடைப்பதில்
உள்ள சிரமம் ஆகியவைதான் அவை," என்று ஏரல்
நைட்டிங்கேல் கூறியுள்ளார்.

'வினியோகம் மற்றும் தேவை' விதிதான்
வேலைவாய்ப்பைத் தீர்மானிக்கின்றது. நீங்கள் அதன்
ஒரு பகுதி. முதலாளிகளும் வாடிக்கையாளர்களும்

எப்போதும் மிகக் குறைவாகக் கொடுத்து மிக அதிகமாகப் பெற விரும்புவர். குறைவான பணம் கொடுத்து அதிகமான வேலையை வாங்க முடியும் என்பதைத் தெரிந்த ஒருவர், அதிகப் பணம் கொடுக்க விரும்ப மாட்டார். அதாவது, பெரும்பான்மை நேரம், நீங்கள் இன்னொரு நிறுவனத்திற்குத் தாவுவதைத் தவிர்ப்பதற்குத் தேவையான அளவு மட்டுமே உங்களுக்கு எப்போதும் ஊதியம் வழங்கப்படும்.

வழக்கத்திற்கு மாறாக அபாரமாக வேலை செய்வதற்கான திறன் மட்டுமே ஒருவர் பெறக்கூடிய ஒரே பாதுகாப்பு என்று ஆபிரகாம் லிங்கன் கூறியுள்ளார்.

உங்கள் வருவாயின் அளவு, உங்கள் வேலையை நீங்கள் எவ்வளவு அதிகச் சிறப்பாகச் செய்கிறீர்கள் என்பதாலும், உங்களுக்குப் பதிலாக வேறொருவரை உங்கள் இடத்தில் நியமிப்பது எவ்வளவு கடினமாக இருக்கிறது என்பதாலும் பெருமளவு தீர்மானிக்கப்படுகிறது. ஒருவருடைய இடத்திற்கு மற்றொருவரை நியமிப்பது மிகச் சுலபமாக இருக்கின்றவர்களின் விஷயங்களில், அவர்களைத் தக்க வைத்துக் கொள்வதற்குத் தேவையான அளவு சம்பளம் மட்டுமே அவர்களுக்குக் கொடுக்கப்படுகிறது. உங்களுக்குப் பதிலாக வேறொருவரை நியமிப்பது மிகவும் கடினமாக இருக்கும் அளவுக்கு உங்கள் துறையில் நீங்கள் மிகவும் திறம்படைத்தவராக உருவாவது உங்கள் இலக்குகளில் ஒன்றாக இருக்க வேண்டும். உங்களுக்கு எப்போதுமே மிகச் சிறந்த ஊதியம் கிடைப்பதற்கான ஓர் உத்தரவாதமான வழி இது. உங்களுக்குக் கொடுக்கப்படுகின்ற ஊதியத் தொகைக்கு நீங்கள் பெற்றுக் கொடுக்கின்ற விளைவுகளை வேறு யாராலும் பெற்றுத் தர முடியாத அளவுக்கு உங்கள் வேலையை நீங்கள் மிகச் சிறப்பாகச் செய்ய வேண்டும்.

நீங்கள்தான் உங்கள் சொந்தத் தனிப்பட்டச் சேவை நிறுவனத்தின் தலைவர். உற்பத்தி, தரக்கட்டுப்பாடு, பயிற்சி மற்றும் உருவாக்கம், சந்தைப்படுத்துதல், நிதி, பதவி உயர்வு ஆகிய அனைத்திற்கும் நீங்கள்தான் முழுப் பொறுப்பு. உங்கள் சொந்த வாழ்வின் முதன்மைப் படைப்பாற்றல் நீங்கள் தான்.

நீங்கள் இன்னொருவரிடம் வேலை பார்க்கிறீர்கள் என்றும், எனவே நீங்கள் அவருடைய உத்தரவுகளுக்குக் கட்டுப்பட்டு நடக்க வேண்டியுள்ளது என்றும் நீங்கள் சிந்தித்தால், உங்கள் நீண்டகால வெற்றிக்கு அது பாதகமாக அமையும். மாறாக, நீங்கள் சுயதொழில் புரிவதுபோல உங்களைக் கருதிக் கொள்வது, சுயபொறுப்பையும் சுயஉறுதிப்பாட்டையும் கொண்டுள்ள ஒருவராக நீங்கள் உங்களைப் பார்க்க உங்களைக் கட்டாயப்படுத்துகிறது. உங்களுக்கு நிகழும் அனைத்தும் உங்களின் காரணமாகத்தான் நிகழ்கிறது என்பதை நீங்கள் ஏற்றுக் கொள்கிறீர்கள். நீங்கள்தான் ஓட்டுனர் இருக்கையில் இருக்கிறீர்கள். உங்கள் சொந்த வாழ்க்கைப் பயணத்தில் நீங்கள்தான் ஓட்டுனராக இருக்கிறீர்கள்.

நீங்கள் முதலீடு செய்கின்ற உங்கள் நேரம் மற்றும் ஆற்றலுக்கு மிக உயர்ந்த பதிலீடு கிடைக்கும் விதத்தில் உங்கள் திறமைகளையும் திறன்களையும் எவ்வாறு பயன்படுத்திக் கொள்வது என்று தீர்மானிப்பது உங்களைப் பொறுத்தது. வேறு யாரும் அதை உங்களுக்காகச் செய்யப் போவதில்லை. நீங்கள்தான் முதலாளி. மற்றவர்களால் உங்களுக்கு உதவ முடியும், உங்களை வழிநடத்த முடியும், உங்களுக்கு வழிகாட்ட முடியும், உங்களைச் சரியான பாதையில் இயக்க முடியும், உங்களுக்கு வாய்ப்புகளைக்கூடக் கொடுக்க முடியும். ஆனால், இறுதியில், உங்கள் எதிர்காலத்தையும் உங்கள் சொத்துக்களையும் தீர்மானிக்கின்ற முக்கியமான தீர்மானங்களை

உங்களைத் தவிர வேறு யாராலும் மேற்கொள்ள முடியாது.

நீங்கள் அடிக்கடி உங்களைக் கேட்டுக் கொள்ள வேண்டிய சில கேள்விகள் இவை? நீங்கள் எதைச் செய்வதை மிகவும் ரசித்து அனுபவிக்கிறீர்கள்? உங்களுக்குப் பொருத்தமான வேலையை நீங்கள் எப்படி வரையறுப்பீர்கள்? உங்களால் எந்தவொரு வேலையையும் எந்தவோர் இடத்திலும் பெற முடியும் என்றால், அது எந்த வேலையாக இருக்கும்? நீங்கள் என்ன செய்ய விரும்புவீர்கள்? லாட்டரியில் உங்களுக்குப் பத்துக் கோடி ரூபாய் பரிசு கிடைத்து, இனி உங்கள் வாழ்நாள் நெடுகிலும் செய்வதற்கு நீங்கள் ஒரு வேலையைத் தேர்ந்தெடுத்தாக வேண்டும் என்று உங்களிடம் கூறப்பட்டால், உங்கள் நேரத்தை எதன்மீது செலவிடுவதை நீங்கள் தேர்ந்தெடுப்பீர்கள்?

உங்கள் வலிமைகளைக் கண்டுபிடிக்கும்போது, "என் தனித்துவமான திறமைகளும் திறன்களும் எவை?" என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். கடந்தகாலத்தில் நீங்கள் எதில் மிகச் சிறப்பாகத் திகழ்ந்து வந்திருக்கிறீர்கள்? மற்றவர்களுக்குக் கடினமாக இருக்கின்ற எந்த விஷயங்கள் உங்களுக்குச் சுலபமாக இருக்கின்றன? எந்த வகையான வேலை உங்களுக்கு மகிழ்ச்சியைக் கொடுக்கிறது? இக்கேள்விகளுக்கான விடைகள் அனைத்தும், நீங்கள் முதலீடு செய்யும் ஆற்றல்மீதான உங்கள் பதிலீட்டை அதிகரித்துக் கொள்வதற்கு நீங்கள் எவ்வாறு உங்களைச் செயல்படுத்துவீர்கள் என்பதைச் சுட்டிக்காட்டுகின்றன.

உங்களுடைய பாரம்பரிய அமைப்புமுறை, உங்கள் கல்வி, உங்கள் அனுபவங்கள், உங்கள் பின்புலம், உங்கள் ஆர்வங்கள் ஆகியவற்றின் விளைவாக, அரிய திறமைகளும் திறன்களும் ஒருங்கே அமையப் பெற்ற ஒரு தனித்துவமான நபராக நீங்கள் ஆகிறீர்கள். ஏதோ ஒன்றில் மிகச் சிறப்பாகத் திகழ்வதற்கான உள்ளார்ந்த

திறனுடன் நீங்கள் பிறந்திருக்கிறீர்கள். அந்த ஏதோ ஒன்று எது என்பதைக் கண்டுபிடித்து, எந்தவிதமான தயக்கமோ அல்லது தடுமாற்றமோ இன்றி அதில் முழுமூச்சாக ஈடுபட்டுவது உங்களுடைய பொறுப்பு. நீங்கள் உண்மையிலேயே எதைச் செய்வதில் குதூகலமடைகிறீர்கள் என்பதைத் தீர்மானித்து, உங்கள் இதயப்பூர்வமாக அதற்கு உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்ளும்போது மட்டுமே உங்களால் உண்மையான மகிழ்ச்சியையும் மனநிறைவையும் உணர முடியும்.

உங்களுடைய தற்போதைய வேலையையும் திறன்களையும் கூர்ந்து கவனித்து, "மூன்றிலிருந்து ஐந்து வருடங்களில் நான் எங்கே இருக்க விரும்புகிறேன்?" என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் எந்த வகையான வேலையைச் செய்து கொண்டிருக்க விரும்புவீர்கள்? நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நபர்களுடன் இணைந்து வேலை செய்ய விரும்புவீர்கள்? எந்த நிலையிலான பொறுப்பை வகிக்க நீங்கள் விரும்புவீர்கள்? நீங்கள் எவ்வளவு பணம் சம்பாதிக்க விரும்புவீர்கள்? நாட்டின் எப்பகுதியில் நீங்கள் வாழ விரும்புவீர்கள்?

உங்கள் கற்பனையைச் சிறிது நேரம் சுதந்திரமாகத் திரிய விடுங்கள். உங்களால் என்ன செய்ய முடியும் என்பதற்கும், அதை எங்கே செய்ய முடியும் என்பதற்கும், உங்களால் என்னவாக ஆக முடியும் என்பதற்கும் எந்த எல்லைக் கட்டுப்பாடுகளும் இல்லை என்று கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். நீங்கள் தேர்தெடுப்பதற்கு அனைத்துத் தேர்ந்தெடுப்புகளும் உங்களுக்காகக் காத்திருப்பதாகக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள்.

இன்று பொதுவாக உங்கள் வேலையையும் உங்கள் வாழ்க்கையையும் உற்றுப் பார்த்து, "நான் எந்த வகையான மக்களை மிகவும் மெச்சுகிறேன்? நான் எப்படிப்பட்ட நபர்களைப்போல ஆக விரும்புகிறேன்?"

என்று உங்களிடம் நீங்களே கேளுங்கள். நீங்கள் செய்ய விரும்புகின்ற வகையான வேலையைச் செய்து கொண்டு, நீங்கள் வாழ விரும்புகின்ற வகையான வாழ்க்கையை வாழ்ந்து கொண்டிருக்கின்ற யாரை உங்களுக்குத் தெரியும்? நீங்கள் அந்த நபரைப்போல ஆவதற்கு உங்கள் வாழ்வில் என்னென்ன மாற்றங்களை நீங்கள் செய்ய வேண்டியிருக்கும்?

ஒருவர் செய்துள்ள ஒரு விஷயத்தை, இன்னொருவராலும் செய்ய முடியும் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். அனைத்து வியாபாரத் திறமைகளும் மற்ற பிற திறமைகளும் கற்றுக் கொள்ளப்படக்கூடியவையே. நீங்கள்

இன்னொருவரைப்போல இருக்கப் போவதில்லை, நீங்கள் அப்படி இருக்கவும் தேவையில்லை. உங்களுடைய குறிப்பிட்ட வாழ்க்கைப் பயணத்தில் நீங்கள் எங்கே வந்து சேர விரும்புகிறீர்கள் என்பதைத் தீர்மானிப்பதற்கு மற்றவர்களுடைய வெற்றிகளையும் சாதனைகளையும் எடுத்துக்காட்டுகளாகவும் வழிகாட்டுதல்களாகவும் நீங்கள் எடுத்துக் கொள்ளலாம்.

ஐடிடி நிறுவனத்தின் முன்னாள் தலைவரும், அமெரிக்க வரலாற்றில் மிகவும் வெற்றிகரமான வியாபார நிர்வாகிகளில் ஒருவருமான ஹரால்டு ஜெனீன், எப்போதுமே, "இலக்கிலிருந்து துவக்கி, பின்னோக்கிச் செயல்படுங்கள்," என்று கூறுவார். எதிர்காலத்தில் ஏதோ ஒரு காலகட்டத்தில் நீங்கள் எங்கே சென்றடைய விரும்புகிறீர்கள் என்பதைத் தீர்மானித்துவிட்டு, பிறகு அங்கு வந்து சேர்வதற்கு நீங்கள் என்னவெல்லாம் செய்ய வேண்டும் என்பதைத் தீர்மானிப்பதற்கு நிகழ்காலத்தை நோக்கிப் பின்னோக்கிச் செயல்படுங்கள்.

உங்களுடைய வலிமைகளையும், பலவீனங்களையும், சாத்தியக்கூறுள்ள வாய்ப்புகளையும், உங்களை முன்னேற்றவிடாமல்

இழுத்துப் பிடித்துக் கொண்டிருக்கக்கூடிய குறைபாடுகளையும் நேர்மையாக மதிப்பீடு செய்யுங்கள். அப்போது, எதிர்காலத்தை முன்னோக்கிப் பார்க்கத் துவங்குவதற்கும், நீங்கள் எதைச் சாதிக்க விரும்புகிறீர்கள் என்பதைத் தீர்மானிப்பதற்கும், அதை அடைவதற்கு நீங்கள் என்ன செய்ய வேண்டும் என்பதைத் தீர்மானிப்பதற்குமான ஒரு கச்சிதமான நிலையில் நீங்கள் இருப்பீர்கள்.

நீங்கள் உங்கள் வலிமைகளை முழுமையாகப் பயன்படுத்திக் கொள்வதற்கு, கூடுதலாக எந்த அறிவு உங்களுக்குத் தேவைப்படும்? நீங்கள் எதைக் கற்றுக் கொள்ள வேண்டியிருக்கும்? நீங்கள் எந்தப் புத்தகங்களைப் படிக்க வேண்டியிருக்கும்? எந்த ஆடியோ பயிற்சித்திட்டங்களை நீங்கள் கேட்க வேண்டியிருக்கும்? எந்தப் பயிற்சி வகுப்புகளில் நீங்கள் கலந்து கொள்ள வேண்டியிருக்கும்?

தற்போதைய சூழ்நிலையில், 80 சதவீதத்திற்கும் அதிகமான கல்லூரிப் பட்டதாரிகள், தாங்கள் பட்டம் பெற்ற இரண்டு ஆண்டுகளுக்குள், கல்லூரியில் தாங்கள் தேர்ந்தெடுத்துப் படித்திருந்த துறைகளிலிருந்து முற்றிலும் வித்தியாசமான துறைகளில் வேலை செய்து கொண்டிருப்பர். இன்று நீங்கள் எங்கே இருக்கிறீர்கள் என்பது எதிர்காலத்தில் நீங்கள் எங்கே இருக்கப் போகிறீர்கள் என்பதற்கான ஒரு வெறும் முன்னோட்டம் மட்டுமே. உங்களை உற்று நோக்கி, நீங்கள் யார் என்பதையும், நீங்கள் எதில் சிறந்தவர் என்பதையும் தீர்மானிப்பதுதான், இறுதியில் நீங்கள் சென்றடைய விரும்புகின்ற உச்சகட்ட இடத்தையும், உங்கள் பயணத்தில் இடையிடையே வருகின்ற பிற இடங்களையும் தீர்மானிப்பதற்கான திறவுகோலாகும். உங்கள் தனித்துவமான வலிமைகளும் திறன்களும் எவை? நீங்கள் விரும்புகின்ற வகையான வாழ்க்கைமுறையை

உருவாக்குவதற்கு அவற்றை எவ்வாறு மிகச் சிறப்பாகப் பயன்படுத்த முடியும்?

இன்று நீங்கள் இருக்கும் இடத்திற்கும், நீங்கள் உண்மையிலேயே சென்றடைய விரும்பும் இடத்திற்கும் இடையே நிற்கின்ற முட்டுக்கட்டைகள் எவை? நீங்கள் உங்களால் முடிந்த அளவுக்குச் சிறப்பாகச் செயல்படுவதற்கு எது உங்களுடைய முட்டுக்கட்டையாக உள்ளது? நீங்கள் உங்களுடைய கச்சிதமான வேலையைப் பெறுவதிலிருந்து அல்லது உங்களுடைய கச்சிதமான வாழ்க்கையை உருவாக்குவதிலிருந்து எது உங்களைத் தடுத்துக் கொண்டிருக்கிறது? நீங்கள் இப்போது இருக்கும் இடத்திலிருந்து, நீங்கள் சென்றடைய விரும்பும் இடத்திற்குச் செல்வதற்கு, இன்றிலிருந்து துவக்கி, நீங்கள் என்னவெல்லாம் செய்ய வேண்டும்? இக்கேள்விகளைத் தங்களுக்குத் தாங்களே கேட்டுக் கொண்டு இவற்றுக்கு விடையளிப்பது மேன்மக்களின் அடையாளம். ஒரு சராசரி நபர் தன் வாழ்நாள் முழுவதும் சாதிப்பதைவிட அதிகமானவற்றை ஒருசில வருடங்களிலேயே சாதித்துவிடுகின்ற ஒரு நபருக்கான அறிகுறி அது.

தனிப்பட்ட உத்திசார் திட்டமிடுதலில், நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்துள்ள துறையில் தலைமை வகிப்பதுதான் எப்போதும் உங்கள் குறியாக இருக்க வேண்டும். வியாபாரத்தில் தலைமைத்துவம் என்பது நிறுவனம் மிகச் சிறப்பாகச் செயல்படக்கூடிய பகுதி எது என்பதைத் தீர்மானிப்பதற்கான திறன்தான். தனிநபர்த் தலைமைத்துவமும் அதேதான். நீங்கள் எதில் மிகச் சிறப்பாகச் செயல்பட விரும்புகிறீர்கள் என்பதைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கான உங்கள் திறனும் கடமையும்தான் அது. தனிநபர்த் தலைமைத்துவத்திற்கு, அசாதாரணமான, அபாரமான விளைவுகளைப் பெறுவதற்கான அர்ப்பணிப்பு மிகவும் தேவை. சராசரி நபரிடமிருந்து எதிர்பார்க்கப்படும்

விளைவுகளுக்கு மிகவும் அப்பாற்பட்ட விளைவுகளைப் பெறுவதற்கு நீங்கள் எந்தெந்தப் பகுதிகளில் வேலை செய்யப் போகிறீர்கள்?

உங்கள் வலிமைகளைக் கண்டுபிடித்து, அவற்றை வரையறை செய்வதன் ஒரே நோக்கம், 'மிகச் சிறந்தவராக இருக்க வேண்டும்' என்று நீங்கள் தீர்மானிப்பதுதான். சிறப்பாகச் செய்யப்படும் பட்சத்தில், உங்களுக்கும் உங்கள் வாழ்க்கைக்கும் ஒரு மிகப் பெரிய வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய, உங்கள் ஒருவரால் மட்டுமே செய்யப்படக்கூடிய ஒரு வேலை எது? நீங்கள் முதலீடு செய்யும் நேரத்திற்கும் வாழ்க்கைக்கும் மிகச் சிறந்த பதிலீடு கிடைப்பதற்கு இப்போது நீங்கள் செய்யக்கூடிய, அல்லது எதிர்காலத்தில் செய்ய நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளக்கூடிய காரியம் எது?

உத்திசார் திட்டமிடுதலின் நோக்கமே முதலீட்டின்மீதான பதிலீட்டை அதிகரிப்பதுதான். உங்களைப் பொறுத்தவரை, நீங்கள் முதலீடு செய்யும் ஆற்றலின்மீதான பதிலீட்டை அதிகரிப்பதுதான் உத்திசார் திட்டமிடுதலின் நோக்கம். அப்படியென்றால், "உங்கள் வேலையிலிருந்து உங்களுக்கு மாபெரும் வெகுமதிகள் கிடைப்பதற்கு நீங்கள் உங்களையும் உங்கள் தனிப்பட்டச் சேவை நிறுவனத்தையும் எவ்வாறு சந்தைப்படுத்துவது?" என்பதுதான் மிக முக்கியமான கேள்வி.

உங்களை வெற்றிகரமாகச் சந்தைப்படுத்துவதற்கு நான்கு முக்கியத் திறவுகோல்கள் உள்ளன. சிறப்புத் தகுதி, வகையீட்டல், பகுதிப் பிரிப்பு, ஒருமித்தக் கவனக்குவிப்பு ஆகியவைதான் அவை.

சிறப்புத் தகுதியைப் பொறுத்தவரை, உங்கள் நிறுவனத்திற்கும் உங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கும் ஒரு குறிப்பிட்டப் பகுதியில் ஒரு குறிப்பிட்ட விளைவைப் பெற்றுக் கொடுப்பதில் நீங்கள் ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்த வேண்டியது அவசியம். அதாவது,

நீங்கள் அவர்களுக்குச் செய்யக்கூடிய ஓரிரு சிறப்பான விஷயங்கள் என்னவென்று நீங்கள் தீர்மானிக்க வேண்டும். இது நீங்கள் செய்யக்கூடிய ஏதேனும் ஒன்றாக இருக்கலாம், அல்லது நீங்கள் விற்கக்கூடிய ஒரு பொருளாகவோ அல்லது சேவையாகவோ இருக்கலாம். அல்லது நீங்கள் சேவை செய்யத் தேர்ந்தெடுக்கக்கூடிய ஒரு குறிப்பிட்ட வகையான வாடிக்கையாளராகவோ அல்லது ஒரு குறிப்பிட்டச் சந்தையின் ஒரு பகுதியாகவோ இருக்கலாம்.

உங்களைச் சுற்றி இருக்கும் சாத்தியக்கூறுகளைப் பார்க்கும்போது, எந்தப் பகுதியில் சிறப்புத் தகுதி பெறுவது உங்களுக்கு நன்மை பயப்பதாக இருக்கும்? எந்த வாடிக்கையாளர்கள், பொருட்கள், சேவைகள், வியாபாரங்கள், தேவைகள், தொழிற்சாலைகள், வாய்ப்புகள் ஆகியவை உங்களுக்கு ஏற்றவையாகத் தெரிகின்றன? எல்லாவற்றிலும் சிறிதளவு திறமை இருக்கும் நபரைவிட, ஒரு குறிப்பிட்டத் துறையில் தனித் தகுதி பெற்றவராக இருப்பவர்களே இன்று மிக உயர்ந்த ஊதியம் பெறும் மக்களாக இருக்கின்றனர். இவர்கள் தங்கள் துறையில் பிரபலமடைகின்றனர். சந்தையின் எந்தப் பகுதியில் இவர்கள் ஆதிக்கம் செலுத்துகின்றனரோ, அதில் இவர்கள் பெருமளவு மதிக்கப்படுகின்றனர்.

ஒரு குறிப்பிட்டப் பகுதியில் நீங்கள் ஏன் தனிச்சிறப்புப் பெற விரும்புகிறீர்கள், அதை எங்கே, எப்படி, எப்போது செய்யப் போகிறீர்கள் என்பது பற்றிய உங்கள் தீர்மானம்தான் உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் நீங்கள் மேற்கொள்ளக்கூடிய மிக முக்கியமான தீர்மானமாக இருக்கும். சந்தையில் ஒரு குறிப்பிட்டப் பகுதியில் நிபுணரான மைக்கேல் காமி, "எதிர்காலத்தைப் பற்றிச் சிந்திக்காத ஒருவருக்கு எந்த எதிர்காலமும் இருக்காது," என்று கூறியுள்ளார்.

பலர் தங்கள் வேலைகளை இழந்து, நீண்டகாலம் வேலையின்றி இருக்கின்றனர். அவர்கள் தங்கள்

எதிர்காலத்தைப் பற்றி அவ்வளவாக நினைத்துப் பார்ப்பதில்லை, போதுமான அளவுக்குத் தங்களைத் தயார்படுத்திக் கொள்வதில்லை என்பதுதான் இதற்குக் காரணம். தாங்கள் தனித்து விடப்பட்டுள்ளதுபோல அவர்கள் உணர்கின்றனர். இது உங்களுக்கு நிகழ அனுமதித்துவிடாதீர்கள்.

நீங்கள் எந்தப் பகுதியில் தனிச்சிறப்புப் பெற விரும்புகிறீர்கள் என்பதைத் தீர்மானிப்பதற்கு உங்கள் தற்போதைய வேலையையும் நடவடிக்கைகளையும் ஒரு கணம் ஒதுக்கி வைத்துவிட்டு, உங்களுக்குள் ஆழமாக ஊடுருவிப் பார்ப்பதற்கு நேரத்தை எடுத்துக் கொள்ளுங்கள். ஒவ்வொரு கோணத்திலிருந்தும் உங்களை ஆய்வு செய்யுங்கள். நீங்கள் எந்தப் பகுதியில் தனிச்சிறப்புப் பெற முடியும் என்பதைத் தீர்மானிப்பதற்கு உங்கள் ஒட்டுமொத்த நடவடிக்கைகளையும் சாதனைகளையும் பாருங்கள். பிறகு, "நான் இன்று இந்த வேலையைச் செய்து கொண்டிருக்காவிட்டால், இப்போது எனக்குத் தெரிந்திருக்கும் விஷயங்களை வைத்துப் பார்க்கும்போது, நான் என் தொழில்வாழ்க்கையை மீண்டும் முதலிலிருந்து தொடங்க வேண்டியிருந்தால், நான் இந்த வேலையில் மீண்டும் ஈடுபடுவேனா?" என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

இக்கேள்விக்கு நேர்மையாக பதிலளியுங்கள். நீங்கள் எந்தப் பகுதியில் தனிச்சிறப்புப் பெற விரும்புகிறீர்கள் என்பதைத் தீர்மானிப்பதற்கு இக்கேள்வியைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். இக்கேள்வியை உங்கள் வேலையின் ஒவ்வொரு பகுதிக்கும் கேளுங்கள். நீங்கள் தவறான துறையில் இருக்கக்கூடும் அல்லது தவறான நிறுவனத்தில் தவறான வேலையில் இருக்கக்கூடும் என்ற சாத்தியக்கூறைக் கருத்தில் கொள்ளத் தயாராக இருங்கள்.

இக்கணத்தில் நீங்கள் உங்களுக்குச் சரியான வேலையைச் செய்து கொண்டிருக்கக்கூடும். உங்களுடைய வலிமைகள் அனைத்தையும் நீங்கள் ஏற்கனவே சிறப்பாகப் பயன்படுத்திக் கொண்டிருக்கக்கூடும். உங்களுடைய தற்போதைய வேலை உங்கள் விருப்பங்களுக்கும் விருப்பமின்மைகளுக்கும், உங்கள் மனநிலைக்கும் உங்கள் ஆளுமைக்கும் ஏற்றக் கச்சிதமான வேலையாக இருக்கக்கூடும். ஆனாலும், இனிவரும் வருடங்களில் நீங்கள் எங்கு இருக்க விரும்பக்கூடும் என்பதைப் பார்ப்பதற்கு உங்கள் முன்னோக்கின் வீச்சைத் தொடர்ந்து விரிவுபடுத்திக் கொண்டே இருக்க வேண்டியது நீங்கள் உங்களுக்குச் செய்யும் ஒரு கடமையாகும். எதிர்காலத்தைக் கணிப்பதற்கான மிகச் சிறந்த வழி, அந்த எதிர்காலத்தை நீங்களே உருவாக்கிக் கொள்வதுதான்.

உங்களை விளம்பரப்படுத்திக் கொள்வதிலுள்ள இரண்டாவது அம்சம் வேறுபடுத்திக் காட்டுதல். நீங்கள் உங்கள் போட்டியாளர்களிடமிருந்து ஏதோ ஒரு விதத்தில் வித்தியாசமாகவும் அவர்களைவிடச் சிறப்பாகவும் இருக்க வேண்டியது அவசியம். நீங்கள் எந்தப் பகுதியில் தனித்துவம் மிக்கவராக இருக்கிறீர்கள்? உங்களை மற்றவர்களிடமிருந்து தனித்துக் காட்டுவதற்கு உங்களால் என்ன செய்ய முடியும்? உங்களை நீக்கிவிட்டு, உங்கள் இடத்தில் வேறொருவரை நியமிப்பது இயலாத காரியம் அல்லது கடினமான காரியம் என்ற நிலை உருவாவதற்கு உங்களால் என்ன செய்ய முடியும்?

உச்சத்தில் ஒருபோதும் கூட்டம் இருப்பதில்லை என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். தங்கள் துறைகளில் சிறப்பாகத் திகழும் மக்களுக்கு எப்போதுமே கிராக்கி இருக்கிறது. அவர்கள் வேலையின்றி இருப்பது அரிது. அவர்களுக்குத்தான் மிக உயர்வான ஊதியம் வழங்கப்படுகிறது,

அவர்களுக்குத்தான் வேகமாகப் பதவி உயர்வுகள் கிடைக்கின்றன. நீங்கள் செய்யும் வேலையில் மிகச் சிறப்பாகத் திகழ்வதும், அந்த வேலையில் தொடர்ந்து மேம்பட்டுக் கொண்டே இருப்பதும் தான் உங்கள் வேலையில் உங்கள் முக்கிய இலக்கு.

வியாபாரத்திலும் வேலையிலும் விளைவுகள்தான் எல்லாமே. விளைவுகள் மட்டுமே மதிப்பு வாய்ந்த ஒரே அளவீடுகள். வியாபார விளைவுகள் அனைத்தையும் பொருளாதாரரீதியான சொற்றொடர்களில் வரையறுக்க முடியும். விற்பனையிலும் வருவாயிலும் லாபங்களிலும் உங்களால் எவ்வளவு அதிக நேர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்த முடிகிறதோ, நீங்கள் அவ்வளவு அதிக மதிப்பு வாய்ந்தவராக ஆகிறீர்கள். விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுப்பதில் மற்ற எவரொருவரையும்விட நீங்கள் மிகச் சிறப்பாகத் திகழும் விதத்தில் உங்கள் அறிவையும் உங்கள் திறமைகளையும் அதிகரித்துக் கொள்வதுதான் மற்றவர்களிடமிருந்து உங்களைத் தனித்துக் காட்டுவதற்குச் சிறந்த வழி.

உங்களிடம் உள்ள தனிச்சிறப்புத் திறமைகளும் திறன்களும் தான் உங்களைத் தனித்துவமானவராகவும் மற்றவர்களிடமிருந்து வேறுபட்டு நிற்பவராகவும் ஆக்குகின்றன. உங்களைப்போல இன்னொருவர் இவ்வுலகில் ஒருபோதும் இருந்ததுமில்லை, இனி இருக்கப் போவதுமில்லை. உங்களுடைய அசாதாரணமான மற்றும் குறிப்பிடத்தக்கக் கல்வி, அனுபவம், அறிவு, பிரச்சனைகள், வெற்றிகள், சிரமங்கள், சவால்கள், வாழ்க்கைக் குறித்தும் மக்கள் குறித்தும் நீங்கள் கொண்டுள்ள கண்ணோட்டங்கள் ஆகியவற்றின் கூட்டுதான் இவ்வுலகில் உங்களைத் தனித்துவமானவராக ஆக்குகிறது.

வாழ்வில் உங்களுக்கு விருப்பமான எதையும் சாதிப்பதற்கு நீங்கள் வளர்த்துக் கொள்ளக்கூடிய தகுதிகளும் திறன்களும் உங்களுக்குள் ஒளிந்துள்ளன.

"நீங்கள் நூறு பிறவிகள் எடுத்தாலும்கூட உங்கள் முழுமையான ஆற்றலை உங்களால் ஒருபோதும் பயன்படுத்த முடியாது," என்று டெனிஸ் வெயிட்லி கூறுகிறார்.

நீங்கள் இன்னொரு நூறு வருடங்கள் வாழ்ந்தாலும்கூட உங்களோடு ஒட்டிப் பிறந்த ஆற்றலின் ஒரு சிறு பகுதியைத் தாண்டி அதிகமாக உங்களால் ஒருபோதும் பயன்படுத்த முடியாது. நீங்கள் உங்களையும் உங்கள் வாழ்க்கையையும் ஆய்வு செய்து, எந்தத் திறமைகளை நீங்கள் பயன்படுத்தப் போகிறீர்கள், எவற்றை முடிந்த அளவுக்கு வளர்த்துக் கொள்ளப் போகிறீர்கள் என்பதைத் தீர்மானிக்க வேண்டும். தங்கள் உள்ளார்ந்த திறன்களையும் வெளிப்புறச் சூழ்நிலைகளையும் கணக்கில் எடுத்துக் கொண்டு, சிறந்த விளைவுகளைப் பெறுவதற்கு எவ்வாறு தங்களைச் சிறப்பாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ள முடியும் என்பதைப் பற்றித் தொடர்ந்து சிந்திப்பது தலைவர்களின் பண்புநலன்களில் ஒன்று. நீங்களும் இதே வழியில் சிந்திக்க வேண்டும்.

நீங்கள் எந்தப் பகுதியில் தனிச்சிறப்புடன் திகழ்கிறீர்கள்? இக்கணத்தில் நீங்கள் உண்மையிலேயே எதில் சிறப்பாகச் செயல்படுகிறீர்கள்? விஷயங்கள் இப்போது இருப்பதைப் போலவே தொடர்ந்தால், எதிர்காலத்தில் நீங்கள் எதில் சிறப்பாக மிளிரக்கூடும்? மூன்றிலிருந்து ஐந்து வருடங்களில் நீங்கள் எங்கு இருக்கக்கூடும்? உங்களுடைய முதன்மைத் திறமைக்குச் சந்தையில் எவ்வளவு கிராக்கி இருக்கிறது? நீங்கள் தொடர்ந்து முன்னேற வேண்டும் என்றால் உங்களை மாற்றிக் கொள்ள வேண்டிய அளவுக்கு உங்கள் துறையில் மாற்றம் நிகழ்ந்து கொண்டிருக்கிறதா? எதிர்காலத்திற்குள் உற்றுப் பார்த்து, உங்கள் திறன்களையும் திறமைகளையும் நீங்கள் வளர்த்துக் கொண்டால் உங்களால் எந்தப் பகுதியில் சிறப்பாகச்

செயல்பட முடியும் என்பதைக் கண்டுபிடியுங்கள். உங்கள் துறையில் நீங்கள் மேல்மட்டத்தை அடைந்து ஓர் அற்புதமான வாழ்க்கையை வாழ்வதற்கும், உங்கள் பொருளாதார எதிர்காலத்தை முழுமையாக உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வருவதற்கும் நீங்கள் எந்தப் பகுதியில் திறம்படைத்தவராக ஆக வேண்டும்?

நீங்கள் எந்தப் பகுதியில் சிறப்புற வேண்டும் என்பதைக் கண்டுபிடிப்பதற்கு உங்களுடைய தற்கால மற்றும் கடந்தகால அனுபவத்தைப் பார்க்கும்போது, நீங்கள் உங்களைக் கேட்டுக் கொள்ள வேண்டிய மிக முக்கியமான கேள்வி இதுதான்: "என் வாழ்வில் இக்கணம்வரை எனக்குக் கிடைத்துள்ள வெற்றிக்கு எந்த நடவடிக்கைகள் மிகப் பெரிய காரணங்களாக இருந்து வந்துள்ளன?"

நீங்கள் முன்பு இருந்த இடத்திலிருந்து இன்று நீங்கள் இருக்கும் இடத்தை எப்படி வந்தடைந்தீர்கள்? இன்று உங்களுக்கு மிகச் சலபமாக இருக்கின்ற எந்தத் திறமைகளையும் திறன்களையும் காலப்போக்கில் நீங்கள் வளர்த்துக் கொண்டுள்ளீர்கள்? மற்றவர்களுக்குக் கடினமாக உள்ள எந்த விஷயங்களை நீங்கள் மிகச் சிறப்பாகச் செய்கிறீர்கள்? நீங்கள் எந்தச் செயல்களையும் நடவடிக்கைகளையும் செய்வதைப் பெரிதும் ரசித்து அனுபவிக்கிறீர்கள்? எந்த விஷயங்கள் உங்களை அதிகமாக ஊக்குவிக்கின்றன? எந்த விஷயங்களைச் செய்யும்போது நீங்கள் அதிக மகிழ்ச்சியாக உணர்கிறீர்கள்?

நீங்கள் ஈடுபட்டுள்ள குறிப்பிட்ட வேலை அல்லது நடவடிக்கையைப் பற்றி நீங்கள் கொண்டுள்ள ஆர்வம், உற்சாகம், குதூகலம் ஆகியவற்றின் நிலைதான் உங்கள் வலிமைகளை நீங்கள் பயன்படுத்திக் கொள்வதன் ஒரு முக்கிய அம்சம். நீங்கள் உண்மையிலேயே விரும்புகின்ற ஒரு துறையில் நீங்கள் எப்போதுமே மிகச் சிறப்பாகச் செயல்படுவீர்கள், மிக அதிகப் பணத்தைச் சம்பாதிப்பீர்கள். இத்துறையைப்

பற்றித்தான் நீங்கள் அதிகமாகச் சிந்திக்கவும் பேசவும் படிக்கவும் கற்றுக் கொள்ளவும் விரும்புவீர்கள்.

வெற்றிகரமான மக்கள் தாங்கள் செய்து கொண்டிருக்கும் வேலையை நேசித்தின்றனர். ஒவ்வொரு நாளும் தங்கள் வேலையை அவர்கள் ஆவலோடு எதிர்பார்க்கின்றனர். தங்கள் வேலையைச் செய்வது அவர்களுக்கு மகிழ்ச்சியளிக்கிறது. அவர்கள் எவ்வளவு அதிக மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறார்களோ, தங்கள் வேலைகளை அவர்கள் அவ்வளவு அதிகச் சிறப்பாகச் செய்கின்றனர். நேரம் அவர்களுக்கு அப்படியே நின்றுவிடுகிறது. நேரம் போவது தெரியாமல் அவர்கள் தங்கள் வேலையில் மூழ்கிவிடுகின்றனர். அவர்களுடைய வேலை எங்கே தொடங்குகிறது, எங்கே முடிவடைகிறது என்பதற்கு ஒரு தெளிவான எல்லை இல்லாமல் போய்விடுகிறது. இது அவர்களுடைய வாழ்வின் ஒரு பகுதியாக ஆகிவிடுகிறது.

உங்களைச் சந்தைப்படுத்துவதிலுள்ள மூன்றாவது முக்கிய அம்சம், பகுதிப் பிரிப்பு. நீங்கள் வழங்குவதைப் பெற்றுக் கொள்ளப் பொருத்தமான மிகச் சிறந்த வாடிக்கையாளர்களைக் கண்டுபிடிப்பதன் மூலம் நீங்கள் உங்கள் சந்தையைப் பகுதிப் பிரிப்பது இதற்கு அவசியம். அதிகபட்ச விளைவுகளைப் பெறுவதற்கு நீங்கள் உங்கள் திறமைகளைப் பயன்படுத்துவதற்குரிய மிகச் சிறந்த இடத்தை நீங்கள் தீர்மானிக்கிறீர்கள்.

உங்களால் செய்ய முடிகின்ற பல்வேறு விஷயங்கள் உள்ளன என்ற உண்மை, நீங்கள் எப்போதும் எதிர்கொள்ளக்கூடிய மிகப் பெரிய சவால்களில் ஒன்றாக இருக்கும். நீங்கள் செய்யக்கூடிய பல்வேறு வகையான வேலைகள் உள்ளன. உங்களுக்கு அனுகூலமான எண்ணற்ற வாய்ப்புகள் உள்ளன. நீங்கள் உங்கள் திறமைகளில் எவ்வளவு அதிகச் சிறப்படைகிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிகமான வாய்ப்புக்

கதவுகள் உங்களுக்காகத் திறக்கும். நீங்கள் உங்கள் வாழ்நாள் முழுதும் ஒவ்வொன்றையும் கவனமாகத் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும். நீங்கள் பகுதிப் பிரிக்க வேண்டும்.

வியாபாரச் சந்தைப்படுத்துதலில், வாடிக்கையாளர்களாக ஆவதற்கு அதிகச் சாத்தியக்கூறு கொண்ட நபர்கள்மீது நாம் நம் முயற்சிகள் அனைத்தையும் குவிக்கிறோம். இவர்கள் நம்முடைய தனிச்சிறப்புப் பகுதியில் உள்ள சாத்தியக்கூறுள்ள வாடிக்கையாளர்கள். சந்தையில் நிலவும் போட்டியில் நம் தகுதிக்கு இருக்கும் அனுகூலத்தை இவர்கள் மெச்சுகின்றனர், நாம் எந்தப் பகுதியில் தனிச்சிறப்புப் பெற்றிருக்கிறோமோ, அதை இவர்கள் மதிக்கின்றனர். இவர்கள்தான் நம்மிடமிருந்து நம் பொருட்களை விரைவில் வாங்குவார்கள். இவர்களைப் பொறுத்தவரை, விலையில் உள்ள சிறு வேறுபாடுகளைவிட, நாம் விற்கும் பொருட்களின் தரம்தான் அதிக முக்கியம்.

உங்களைச் சந்தைப்படுத்துவதில், உங்கள் தனித்திறமைகளும் தனித்துவமான திறன்களும் மிகவும் மதிக்கப்படுகின்ற, மிக உயர்ந்த ஊதியத்தைக் கொடுக்கின்ற ஒரு வேலையைக் கண்டுபிடிப்பதுதான் உங்கள் முக்கிய இலக்காக இருக்க வேண்டும். நீங்கள் செய்யும் வேலையை மிகச் சிறப்பாகச் செய்வதன் மூலம் உங்களால் எங்கு மிக அதிகமாகச் சம்பாதிக்க முடியுமோ, அந்த இடத்தைக் கண்டுபிடிப்பதுதான் உங்கள் குறியாக இருக்க வேண்டும். இது நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கின்ற சந்தைப் பிரிவாக ஆகும்.

ஒரு வேலையிலிருந்து இன்னொரு வேலைக்கு மாறுவது தொடர்பான எங்கள் பயிலரங்குகளில், தாங்கள் வேலை செய்யக்கூடிய சாத்தியமுள்ள நிறுவனங்களில் இருக்கும் முக்கியமான நபர்களைப் பேட்டிக் கண்டு அவர்களிடமிருந்து தகவல்களைப் பெறுவதற்குத் தனிநபர்களை நாங்கள்

ஊக்குவிக்கிறோம். இவ்வழியில், ஒரு குறிப்பிட்ட நிறுவனமோ அல்லது தொழிற்சாலைமோ தங்களுக்குப் பொருத்தமானதுதானா என்று தீர்மானிப்பதற்கு உதவக்கூடிய தகவல்களை அவர்கள் சேகரிக்கின்றனர்.

உங்கள் வலிமைகளை நீங்கள் சரியாக மதிப்பீடு செய்திருக்கும்போது, உங்களைச் சுற்றி இருக்கும் உலகத்தைப் பார்த்து, உங்கள் வலிமைகள் எங்கு மிக அதிகமாக மெச்சப்படும் என்றும், எங்கு அவற்றுக்கு மிக உயர்ந்த ஊதியம் வழங்கப்படும் என்றும் உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். பல வளவசதிகளின் ஒரு குவியலாக இருக்கும் நீங்கள், மிக உயர்ந்த பதிலீடுகளைப் பெறுவதற்கு உங்களை எங்கே முதலீடு செய்து கொண்டிருக்க வேண்டும்?

ஒரு குறிப்பிட்ட நிறுவனத்தின் தத்துவத்தின் காரணமாகவும், எதிர்காலத்தில் அமோகமான வெற்றி பெறுவதற்கான சாத்தியக்கூறுள்ள அதன் ஆற்றலின் காரணமாகவும் அந்நிறுவனத்தில் தாங்கள் வேலை செய்ய விரும்புவதாகப் பலர் தீர்மானிக்கின்றனர். வேகமாக வெற்றி பெற விரும்பிய இளைஞர்களுக்கு அறிவுரை வழங்கியபோது, "நீங்கள் வேலை செய்ய விரும்புகின்ற எந்தவொரு நிறுவனத்திலும் வேலையில் சேர்ந்து, பிறகு அங்கு உங்கள் உழைப்பின் மூலம் படிப்படியாக முன்னேறுங்கள்," என்று அரிஸ்டாட்டில் ஓனாசிஸ் பரிந்துரைத்தார்.

ஏடி&டி நிறுவனத்தின் சமீபத்திய தலைவர், பட்டப்படிப்பை முடித்துக் கல்லூரியிலிருந்து வெளியேறியவுடன், நிலத்திற்கு அடியில் தொலைபேசிக் கம்பிகளைப் பொருத்தும் வேலையில் சேர்ந்து தன் தொழில்வாழ்க்கையைத் துவக்கினார். ஹியூலெட் — பேக்கார்டு நிறுவனத்தின் முன்னாள் தலைவரான கார்லி ஃபியோரினா, ஒரு விற்பனையாளராகத் தன் வாழ்க்கையைத் துவக்கி, பிறகு படிப்படியாக மேலே உயர்ந்தார். ஜெராக்ஸ் நிறுவனத்தின் தலைவரான கெயில் மல்காஹியும் ஒரு

விற்பனையாளராகத் தன் தொழில்வாழ்க்கையைத் துவக்கி, இறுதியில், மிக உயர்ந்த சம்பளத்தில் அந்நிறுவனத்தின் தலைவராக ஆனார். அமெரிக்காவின் மிகப் பெரிய விமான நிறுவனம் ஒன்றின் தலைவர், அந்நிறுவனத்தில் இரவுநேரப் பணியில் விமானங்களின் கழிவறைகளைச் சுத்தம் செய்யும் ஒரு தொழிலாளியாகத் தன் தொழில்வாழ்க்கையைத் துவக்கினார்.

வெற்றிகரமான மனிதர்கள் பலர் தாங்கள் உண்மையிலேயே பெரிதும் நேசித்த நிறுவனங்களில் கீழ்மட்டத்திலிருந்துதான் துவக்கினர். பிறகு, தங்கள் வேலைகளைச் சிறப்பாகச் செய்வதன்மீது அவர்கள் ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்தி, படிப்படியாக உயர்நிலையை அடைந்தனர்.

தனிப்பட்டச் சந்தைப்படுத்துதலில் உள்ள நான்காவது அம்சம், ஒருமித்தக் கவனக்குவிப்பு. எந்தவொரு மாபெரும் வெற்றிக்கும், நீண்டகால ஒருமித்தக் கவனக்குவிப்பு அவசியமாகிறது. உங்களுடைய தனிச்சிறப்புத் திறமைகள் மற்றும் வலிமைகளில் ஒரு தனித்தகுதியை வளர்த்துக் கொள்வதென்று நீங்கள் முதலில் தீர்மானிக்கிறீர்கள். நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்துள்ள ஒரு துறையில் மேன்மைத்துவம் பெறுவதன் மூலம் உங்களை நீங்கள் வேறுபடுத்திக் காட்டுகிறீர்கள். பிறகு அத்துறையின் எந்தக் குறிப்பிட்டப் பகுதியில் நீங்கள் வேலை செய்ய விரும்புகிறீர்கள் என்பதையும், அங்கு என்ன வேலை செய்ய விரும்புகிறீர்கள் என்பதையும் நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கிறீர்கள். இப்போது, உங்களை உங்கள் வேலைக்குள் முற்றிலுமாகவும் இதயப்பூர்வமாகவும் மூழ்கடித்துக் கொண்டு, உச்ச நிலையை அடைவதுதான் உங்கள் வெற்றிக்கான திறவுகோல்.

அசாதாரணமான செயற்திறனை வெளிப்படுத்தி, அசாதாரணமான விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுப்பவர்களுக்கே அசாதாரணமான வெகுமதிகள்

வழங்கப்படுகின்றன. இறுதியாகப் பார்த்தால், இக்கணம்வரை நீங்கள் செய்துள்ள எல்லாமே, நீங்கள் தேர்ந்தெடுள்ள துறையில் தனிச்சிறப்புடன் திகழ்வதற்கு நீங்கள் அமைத்துள்ள அடித்தளம் மட்டுமே. ஒரு வேலையைச் சிறப்பாகச் செய்வதன்மீது நீங்கள் ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்தி, உங்களிடமிருந்து எதிர்பார்க்கப்படுகின்ற மிக முக்கியமான விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுப்பதில் நீங்கள் திறம்படைத்தவராகத் திகழும்போது, உங்கள் துறையில் மேல்மட்டத்திற்குள் நீங்கள் மிக விரைவாக நுழையத் துவங்குகிறீர்கள்.

மற்றவர்களிடமிருந்து முற்றிலும் வேறுபட்டத் தனித்துவமான திறமைகள் மற்றும் திறன்களுடன் நீங்கள் இப்புவியில் படைக்கப்பட்டுள்ளீர்கள் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் இன்று என்ன செய்து கொண்டிருந்தாலும் சரி, உங்கள் உண்மையான ஆற்றலில் அது ஒரு சிறு பகுதி மட்டுமே. எந்தப் பகுதிகளில் வேலை செய்வது உங்களுக்குக் குதூகலமளிக்கிறதோ, அவற்றில் சிறப்புற்று, பிறகு இதயப்பூர்வமாக அவற்றுக்கு உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்வதற்கு உங்கள் வலிமைகளையும் பலவீனங்களையும் குறிப்பிட்டக் கால இடைவெளிகளில் முறையாக மதிப்பீடு செய்வதுதான் ஒரு நீண்ட, மகிழ்ச்சியான, மற்றும் செழிப்பான வாழ்க்கைக்கான முக்கியத் திறவுகோல். நீங்கள் இவ்வாறு செய்யும்போது, உங்கள் எதிர்காலம் எல்லையற்றதாக ஆகிவிடுகிறது.

நீங்கள் எதையெல்லாம் செய்ய விரும்புகிறீர்களோ, என்னவாகவெல்லாம் ஆக விரும்புகிறீர்களோ, எவற்றையெல்லாம் பெற விரும்புகிறீர்களோ, அவற்றுக்குத் தேவையான அனைத்தும் இக்கணத்தில் உங்களுக்குள் இருக்கின்றன என்ற உணர்தல்தான் வெற்றித் தளத்தில் ஏற்பட்டுள்ள மிக உற்சாகமூட்டும் கண்டுபிடிப்பு என்று கூறலாம். அகழ்வு செய்து மேலே

கொண்டு வரப்படுவதற்காக நிலத்திற்கு அடியில்
அமைதியாக உறங்கிக் கொண்டிருக்கும் மாபெரும்
எண்ணெய்ச் சுரங்கங்களைப்போல,
உருவாக்கப்படுவதற்காக அளப்பரிய திறமைகளும்
திறன்களும் உங்களுக்குள் காத்துக்
கொண்டிருக்கின்றன. உங்கள் சொந்த வலிமைகளைப்
பயன்படுத்துவதற்கு நீங்கள் மேற்கொள்கின்ற
தீர்மானம்தான் அந்த எண்ணெய்ச் சுரங்கத்தைத்
துளையிட்டு எண்ணெயை பூமிக்கு மேலே கொண்டு
வருவதற்குப் பயன்படுத்தப்படும் துளைக்கருவி.
நீங்கள் உங்களுக்குள் ஊடுருவிப் பார்த்து, எதைச்
செய்வதற்கு நீங்கள் கச்சிதமாகப் பொருந்துகிறீர்கள்
என்பதைத் தீர்மானிப்பதுதான் உங்கள் ஆற்றலைக்
கட்டவிழ்த்துவிடுவதற்கான திறவுகோல். பிறகு, நீங்கள்
அந்த வேலையை முழுமனத்துடனும் முழுமையான
அர்ப்பணிப்புடனும் அற்புதமாகச் செய்ய வேண்டும்.
நீங்கள் அவ்வாறு செய்யும்போது, உங்களுக்கு
எல்லாமே சாத்தியமாகின்றன.

6

வெற்றிக்கு உங்களைத் தயார்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்

புரட்சிக்கு உங்களை வரவேற்கிறோம். மனித வரலாற்றின் பெரும்பகுதி நெடுகிலும், பரிணாம வளர்ச்சிக்கோ, படிப்படியான மாற்றம் மற்றும் முன்னேற்றத்திற்கோ, அல்லது நிகழ்ச்சிகள் ஒரு நேர்க்கோட்டில் முன்னோக்கிச் செல்வதற்கோ நாம் பழக்கப்பட்டு வந்துள்ளோம். அந்த மாற்றச் செயல்முறை சில சமயங்களில் வேகமானதாகவும் சில சமயங்களில் மெதுவானதாகவும் இருந்தது. ஆனால் அது எப்போதுமே ஒரு நிலையிலிருந்து மற்றொரு நிலைக்குச் சென்று, படிப்படியாக முன்னோக்கிச் செல்வதாகவே இருந்தது. அதோடு, நீங்கள் திட்டமிடுவதற்கும் கணிப்பதற்கும் மாறுவதற்குமான வாய்ப்புகளை அது உங்களுக்குக் கொடுத்தது.

ஆனால் மாற்ற விகிதம் முன்பு எப்போதையும்விட இன்று மிக வேகமாக உள்ளதோடு மட்டுமன்றி, விட்டு விட்டு நிகழ்வதாகவும் உள்ளது. அது ஒன்றுக்கொன்று தொடர்பில்லாத பல பகுதிகளில் நிகழ்ந்து, நம் ஒவ்வொருவரையும் பல்வேறு வழிகளில் பாதிக்கிறது. தகவல்களை நிர்வகிக்கும் தொழில்நுட்பங்களில் உள்ள மாற்றங்கள், நம் வாழ்நாளையும் வாழ்க்கைமுறையையும் பாதிக்கின்ற மருத்துவரீதியான மாற்றங்களில் இருந்து தனியாக நிகழ்கின்றன. போக்குவரத்து மாற்றங்கள், கல்வியில் ஏற்படும் மாற்றங்களிலிருந்து தனித்து நிகழ்கின்றன. அரசியல் மாற்றங்கள் உலகளாவிய போட்டியில் ஏற்படும் மாற்றங்களிலிருந்து தனியாக நிகழ்கின்றன.

குடும்ப வளர்ச்சி மற்றும் உறவுகளில் நிகழும் மாற்றங்கள், நாட்டின் பல்வேறு பகுதிகளில் எழுந்து வீழ்கின்ற புதிய வியாபாரங்கள் மற்றும் தொழிற்சாலைகளில் ஏற்படும் மாற்றங்களிலிருந்து தனித்து நிகழ்கின்றன. ஆனால் இந்த வேக விகிதமும், தொடர்ச்சியற்ற மாற்றமும் அதிகரித்துக் கொண்டேதான் இருக்கின்றன. அதன் விளைவாக, நம்மில் பெரும்பாலானோர் ஏற்கனவே 'எதிர்கால அதிர்ச்சி'யால் பாதிக்கப்பட்டுக் கொண்டிருக்கிறோம்.

இந்த மாற்றங்களின் பூதாகாரம் குறித்து உங்களால் அவ்வளவாக எதுவும் செய்ய முடியாது. ஆனால் உங்களைப் பற்றித் தீவிரமாகச் சிந்தித்து, பாதுகாப்பு, நிலைப்புத்தன்மை ஆகிய உங்களுடைய அடிப்படைத் தேவைகளை நிறைவேற்றுவதற்காகப் பொருளீட்டுவது உங்களால் முடிகின்ற ஒரு விஷயமாகும். இது வேறு எந்தப் பகுதியையும்விட, வேலைப் பாதுகாப்பு, பொருளாதாரப் பாதுகாப்பு ஆகிய பகுதிகளில் அதிக முக்கியமானதாக ஆகிறது. சிறப்பாக வாழ்க்கை நடத்துவதற்கும், இனிவரும் மாதங்களிலும் வருடங்களிலும் உங்களுடைய அடிப்படைத் தேவைகளை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்கும் தேவையான பொருளீட்டுவதற்கான உங்கள் திறனின்மீது நீங்கள் சிறப்புக் கவனம் செலுத்தியாக வேண்டும். உங்களுடைய சம்பாத்தியத் திறனைப் பற்றி நீங்கள் சிந்தித்தாக வேண்டும். இன்று நீங்கள் எவ்வாறு சம்பாதித்துக் கொண்டிருக்கிறீர்கள், நாளைக்கு நீங்கள் எவ்வாறு சம்பாதிக்கக்கூடும் என்பது பற்றியும் நீங்கள் தீவிரமாகச் சிந்தித்தாக வேண்டும்.

மொத்தத்தில், எதிர்காலம் எவ்வளவுதான் கணிக்கத்தக்கதாக இல்லாமல் போய்க் கொண்டிருந்தாலும், அந்த எதிர்காலத்திற்காக நீங்கள் உங்களை நிலைப்படுத்திக் கொண்டாக வேண்டும். இன்றைய உங்கள் வேலையைப் பற்றியும், உங்கள்

சம்பாத்தியத் திறனைப் பற்றியும், இன்றிலிருந்து ஐந்து வருடங்களில் நீங்கள் என்ன வேலை செய்து கொண்டிருப்பீர்கள் என்பது பற்றியும் நீங்கள் தீவிரமாகவும் தொடர்ச்சியாகவும் சிந்தித்தாக வேண்டும். என்ன நிகழ்ந்தாலும் சரி, உங்கள் சொந்தப் பொருளாதாரப் பாதுகாப்பை அடைவதற்குத் தேவையான இலக்குகளையும் திட்டங்களையும் நீங்கள் நிர்ணயித்தாக வேண்டும்.

"எதிர்காலம் குறித்து நீங்கள் தீவிரமாகச் சிந்தித்தாக வேண்டும். ஏனெனில், அங்குதான் நீங்கள் உங்கள் எஞ்சிய வாழ்நாளைச் செலவிட்டுக் கொண்டிருக்கப் போகிறீர்கள்," என்று லார்டு மேனார்டு கேன்ஸ் கூறியுள்ளார். நிகழ்காலத்தை மட்டுமே சிந்தித்துவிட்டு, எதிர்காலத்தில் என்ன நிகழக்கூடும் என்பது பற்றித் துளிகூட அக்கறையின்றி இருப்பதுதான் மக்கள் செய்கின்ற மிகப் பெரிய தவறு. அதிலிருந்துதான் மிக மோசமான நீண்டகாலப் பின்விளைவுகள் முளைக்கின்றன.

உங்களுடைய எதிர்கால மகிழ்ச்சி, பாதுகாப்பு, பேரானந்தம், திருப்தி, தனிப்பட்ட மனநிறைவு போன்றவற்றைப் பொறுத்தவரை, வேறு எந்தவொரு பகுதியையும்விட, எதிர்காலத்தில் நீங்கள் என்ன செய்து சம்பாதிப்பீர்கள் என்பதில்தான் எதிர்காலத்தை பற்றிச் சிந்திப்பது அதிக முக்கியமானதாக ஆகிறது.

அமெரிக்காவிலுள்ள பெருநிறுவனங்கள் ஒவ்வொரு வருடமும் ஆயிரக்கணக்கான மக்களைப் பணிநீக்கம் செய்கின்றன. உலகின் மிகவும் வெற்றிகரமான 100 பெருநிறுவனங்களில் ஒன்று, சுமார் ஒரு லட்சம் தொழில்முறையாளர்களை வேலையிலிருந்து நீக்கியது. இவர்கள் யாரும் தினக்கூலிகள் அல்ல. அமெரிக்காவின் மிகச் சிறந்த பல்கலைக்கழகங்களிலிருந்து தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட மிகச் சிறந்த பட்டதாரிகள் இவர்கள். வேலைக்குத் தகுதி பெறுவதற்கு அவர்கள் தங்களுடைய

பல்கலைக்கழக இறுதித் தேர்வில் 4க்கு 3.9 புள்ளிகள் எடுத்தாக வேண்டியிருந்தது. பிறகு 2 — 5 வருடங்கள் அவர்களுக்குப் பயிற்சி அளிக்கப்பட்டு, பிறகுதான் அவர்கள் வேலை செய்ய அனுமதிக்கப்பட்டனர். அவர்கள் பணிநீக்கம் செய்யப்பட்டபோது, தங்கள் கல்வித் தகுதி மற்றும் பயிற்சி தவிர அவர்களுக்கு சராசரியாகப் பதினோரு வருட வேலை அனுபவம் இருந்தது. ஆனாலும், அதிகப் புத்திசாலித்தனமும், மிக உயர்ந்த திறமைகளும், மிகச் சிறந்த அனுபவமும் பெற்ற இந்த ஊழியர்கள் ஒரே நிறுவனத்திலிருந்து பணிநீக்கம் செய்யப்பட்டனர்.

இவர்கள் தங்கள் வீடுகளுக்குத் திரும்பிச் சென்று, வேறு நிறுவனங்களிலிருந்து தங்களுக்கு வேலைக்கான அழைப்பு வரும் என்று தங்கள் தொலைபேசிகளின் அருகில் காத்திருக்கவில்லை. அவர்களுடைய வேலைகள் என்றென்றைக்குமாக அவர்களிடமிருந்து பறிக்கப்பட்டு இருந்தன. அவர்கள் தங்கள் கல்வி மற்றும் அனுபவத்தின் மூலமாகக் கற்றிருந்த அனைத்தும் பெருமளவில் பொருத்தமற்றவையாக ஆகியிருந்தன, காலாவதியாகியிருந்தன. பணியிடத்தில் அவர்களுக்கு எந்த முக்கியத்துவமும் இருக்கவில்லை. அவர்களில் பெரும்பாலானோர் வேறு துறைகளில் வேறு வேலைகளைத் தேட வேண்டியிருந்தது. இத்தகைய பணிநீக்கப் போக்கு இனிவரும் வருடங்களில் தொடர்ந்து அதிவேகத்தில் அதிகரிக்கப் போவது உறுதி.

நம்முடைய தாத்தாக்கள் வேலை பார்க்கத் துவங்கிய காலகட்டத்தில், ஓர் அடிப்படைக் கல்வி கற்று, பிறகு ஒரு நிறுவனத்தில் வேலைக்குச் சேர்ந்து, தங்கள் எஞ்சிய தொழில்வாழ்க்கை நெடுகிலும் அந்த நிறுவனத்திலேயே இருந்துவிடுவது மிகப் பொதுவான போக்காக இருந்தது. நம்முடைய பெற்றோர் வேலைக்குச் சென்றபோது, தங்கள் வாழ்நாளில் மூன்று அல்லது நான்கு முறை அவர்கள் தங்கள் வேலைகளை

மாற்றிக் கொள்வது சாதாரணமாக நிகழ்ந்தது. அது அவர்களுக்குக் கடினமாகவும் அவர்களுடைய வாழ்க்கைக்கு இடையூறாகவும் இருந்தது உண்மைதான்.

1960களிலும் 1970களிலும் வேலையில் சேர்ந்தவர்கள், வேலை வாய்ப்புச் சந்தையில் கொந்தளிப்பும் மாற்றமும் நிறைந்த ஒரு புதிய உலகிற்குள் நுழைந்தனர். அவர்கள் பெருநிறுவனங்களில் வேலை தேடினர், நிரந்தரமான வேலையைத் தேடினர். ஆனால் அவர்கள் தங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் குறைந்தது ஆறு முறையாவது வேலை மாற வேண்டியிருந்ததைக் கண்டனர். சில சமயங்களில், தங்கள் 30களிலும் 40களிலும்கூட அவர்கள் புதிதாகத் தங்கள் தொழில்வாழ்க்கையைத் துவக்க வேண்டியிருந்தது.

இன்று, உலக அளவில் அதிகரித்துள்ள கொந்தளிப்பையும் மாற்றத்தையும் கணக்கில் கொள்ளும்போது, நாற்பது சதவீத ஊழியர்கள் ஒரே நிறுவனத்தில் நிரந்தரமாக வேலையில் இருக்க மாட்டார்கள் என்று ஃபார்ச்சூன் பத்திரிகை கூறுகிறது. அவர்கள் ஒரு நிறுவனத்திலிருந்து இன்னொரு நிறுவனத்திற்கும், ஒரு வேலையிலிருந்து இன்னொரு வேலைக்கும் மாறுவர். அவர்கள் எங்கு தேவைப்படுகிறார்களோ, அங்கு அவர்கள் வேலைக்குச் செல்வார்கள். அவர்கள் பெறும் சம்பளம், முழுநேர வேலையில் உள்ள ஊழியர்களுக்குக் கொடுக்கப்படும் சம்பளத்தைவிட மிகக் குறைவாக இருக்கும். ஓய்வூதியம் மற்றும் பிற சலுகைகள் அவர்களுக்குக் கிடைக்காது.

இன்று முழுதாக 40 சதவீத ஊழியர்கள் தங்கள் தற்போதைய வேலையில் ஓராண்டுக்கும் குறைவாக இருந்து வருகின்றனர். மறுவடிவமைப்பு, மறுஒழுங்கமைப்பு, மறுசீரமைப்பு, மறுகண்டுபிடிப்பு ஆகிய நான்கு அம்சங்கள் அடங்கிய ஒரு காலகட்டத்தின் ஊடாக நாம் பயணித்துக்

கொண்டிருக்கிறோம். நம்முடைய தொழில்வாழ்க்கை நெடுகிலும் இந்த நான்கும் தொடரும். நாளைய பொருளாதாரத்தில் பிழைத்திருப்பதற்கும் செழிப்புறுவதற்கும் இந்த வார்த்தைகளை நீங்கள் மனப்பாடம் செய்து, நீங்கள் செய்யும் எல்லாவற்றிலும் அவை ஏற்படுத்தக்கூடிய விளைவுகளை முழுமையாகப் புரிந்து கொள்ள வேண்டும்.

இந்த நான்கு அம்சங்களுமே மாற்றத்திற்கும் போட்டிக்குமான செயல்விடைகள்தான். மறுவடிவமைப்பு என்றால், வாடிக்கையாளர்களுக்கு அதிகப் பயனைக் கொடுக்கின்ற பொருட்களையும் சேவைகளையும் உருவாக்குவதில் அதிக நேரத்தையும் கவனத்தையும் செலவிடுவதற்கும், மற்ற அனைத்துப் பகுதிகளிலும் செலவிடப்படும் நேரத்தையும் கவனத்தையும் குறைத்துக் கொள்வதற்கும் வியாபாரத்தின் வளவசதிகளை மறுஒதுக்கீடு செய்வது என்று பொருள்.

மறுஒழுங்கமைப்பு என்றால், வியாபாரத்தின் பல செயல்பாடுகளைத் தேவையில்லாதவையாகவும் காலாவதியாகவும் ஆக்குகின்ற அறிவு, தொழில்நுட்பம், போட்டி நிறுவனங்கள் ஆகியவற்றில் ஏற்படும் மாற்றத்திற்கு ஏற்ப ஒட்டுமொத்த வியாபாரத்தையும் மாற்றுவது என்று பொருள்.

மறுசீரமைப்பு என்பது, தேவையற்ற நடவடிக்கைகளைக் களைந்து, ஒட்டுமொத்தச் செயல்முறையும் திறமையாகவும் தங்குதடையின்றியும் செயல்படுவதற்கு உதவும் விதத்தில் ஒவ்வொரு வேலையையும், ஒவ்வொரு வேலையில் உள்ள ஒவ்வொரு அம்சத்தையும் ஆய்வு செய்யும் செயல்முறையைக் குறிக்கிறது.

மறுகண்டுபிடிப்பு என்பது, நிறுவனம் எரிந்து தரைமட்டமாகிவிட்டதாகவும், அதன் முக்கிய நபர்கள் அந்நிறுவனத்தை மீண்டும் முதலிலிருந்து கட்டியெழுப்பப் போவதாகவும் கற்பனை

செய்வதற்கான துணிச்சலைக் கொண்டிருப்பது என்று அர்த்தப்படும். மீண்டும் முதலிலிருந்து துவக்கும்போது, அவர்கள் எதை அதிகமாகவும் எதைக் குறைவாகவும் செய்வர்? அவர்கள் எதில் ஈடுபடுவர், எதிலிருந்து வெளியேறுவர்? அவர்கள் தங்கள் தற்போதைய வியாபாரத்தையே தொடர்வார்களா அல்லது முற்றிலும் வேறொரு வியாபாரத்திற்குள் நுழைவார்களா?

வடக்கு அட்லாண்டிக் பெருங்கடல் வழியாக அமெரிக்காவிற்குச் சென்று கொண்டிருக்கும் ஒரு பழைய சரக்குக் கப்பலில் பயணிப்பதன் மூலம், ஓலும் ஸ்வென்னும் அமெரிக்காவில் குடியேறுவதைப் பற்றிய ஒரு கதை உள்ளது. அக்கப்பல் ஒரு பெரிய புயலுக்குள் சிக்கி, உடையத் துவங்குகிறது. ஓல் ஸ்வென்னிடம் ஓடிச் சென்று, "கப்பல் உடைந்து கொண்டிருக்கிறது! அது மூழ்கப் போகிறது!" என்று கத்துகிறான். "அதனால் நமக்கென்ன? இது நம்முடைய கப்பல் இல்லை!" என்று ஸ்வென் கூறுகிறான்.

பொருளாதாரத்தில் ஏற்பட்டுள்ள கொந்தளிப்பைப் பற்றிப் படிக்கும்போது, பலர், அதற்கும் தங்களுக்கும் எந்தத் தொடர்பும் இல்லை என்று நினைக்கும் தவறைச் செய்கின்றனர். "அதனால் நமக்கென்ன? அது நம் பிரச்சனை அல்ல," என்று அவர்கள் கூறுகின்றனர். ஆனால் நாம் எல்லோரும் ஒரே பொருளாதாரக் கப்பலில்தான் பயணித்துக் கொண்டிருக்கிறோம். எந்தவொரு கணத்திலும் கப்பலுக்கு ஏற்படக்கூடிய எந்தவோர் ஆபத்தும் நம்மை ஏதோ ஒரு விதத்தில் பாதிப்பதற்கான ஆற்றலைக் கொண்டுள்ளது. இதில் நாம் எல்லோருமே சேர்ந்தே இருக்கிறோம்.

அப்படியென்றால், உங்கள் நிறுவனத்திற்கும் உங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கும் அதிக அளவில் பங்களிப்பதற்கு நீங்கள் உங்கள் வேலையையும் உங்கள் நடவடிக்கைகளையும் மறுவடிவமைப்பு செய்ய வேண்டும். பற்றாக்குறையாக உள்ள வளவசதிகளான நேரத்தையும் கவனத்தையும் அதிகத்

திறமையோடும் ஆற்றலோடும் ஒதுக்கீடு செய்வதற்கு நீங்கள் உங்களை மறுஒழுங்கமைப்பு செய்ய வேண்டும். உயர்ந்த தரம் கொண்ட, அதிக அளவிலான விளைவுகளை நீங்கள் உருவாக்குகின்ற வேகத்தை அதிகரிப்பதற்கு உங்களுடைய ஒவ்வொரு நாளையும் நீங்கள் மறுசீரமைக்க வேண்டும். இறுதியாக, எதிர்காலத்திற்காக உங்களை மீண்டும் மீண்டும் கண்டுபிடிக்கும் ஒரு தொடர்ச்சியான செயல்முறையில் நீங்கள் உங்களை ஈடுபடுத்திக் கொள்ள வேண்டும்.

ஒரு சதுரங்க விளையாட்டு வீரரைப்போல, நீங்கள் உங்கள் சதுரங்கப் பலகையில் முன்னேறிச் செல்ல வேண்டும். தொடுவானை நோக்கிப் பார்த்து, இனிவரும் வருடங்களில் உங்கள் சம்பாத்தியத் திறனைத் தக்க வைத்துக் கொள்வதற்கும் மேம்படுத்துவதற்கும் நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நபராக ஆக வேண்டுமோ, அவ்வாறு ஆவதைப் பற்றி நீங்கள் சிந்திக்க வேண்டும்.

இன்றிலிருந்து ஐந்து வருடங்களில் உங்கள் வேலை எப்படி இருக்கும் என்று கற்பனை செய்யுங்கள். உங்கள் துறையில் உள்ள அறிவு ஒவ்வொரு ஐந்து வருடத்திலும் இரட்டிப்பாகிறது என்பதால், ஒவ்வொரு வருடமும், உங்கள் துறையில் உங்களுக்கு இருக்கும் அறிவிலும் திறனிலும் 20 சதவீதம் பயனற்றதாக ஆகிறது. ஐந்து வருடங்களில், முற்றிலும் புதிய திறமைகளுடனும் திறன்களுடனும் முற்றிலும் புதியதொரு வேலையை நீங்கள் செய்து கொண்டிருப்பீர்கள்.

"என் அறிவு, திறமைகள், மற்றும் வேலையின் எந்தப் பகுதிகள் பயனற்றவையாக ஆகிக் கொண்டிருக்கின்றன? இன்று நான் செய்து கொண்டிருக்கும் எது, ஓரிரு வருடங்களுக்கு முன்பு நான் செய்து கொண்டிருந்ததிலிருந்து வித்தியாசமாக இருக்கிறது?" என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். இன்றிலிருந்து, ஒன்று, இரண்டு, மூன்று, நான்கு, மற்றும் ஐந்து வருடங்களில் நீங்கள் என்ன

செய்து கொண்டிருப்பீர்கள்? எந்த அறிவும்
திறமைகளும் உங்களுக்குத் தேவை? அவற்றை நீங்கள்
எவ்வாறு கைவசப்படுத்துவீர்கள்? உங்கள்
பொருளாதார எதிர்காலத்திற்கும் நிதி
எதிர்காலத்திற்கும் நீங்கள் என்ன திட்டம்
வைத்திருக்கிறீர்கள்?

உங்களுடைய எதிர்கால வேலைக்கு அல்லது
வேலைகளுக்குத் திட்டமிடுவதற்கு, வேலையைப் பற்றி
நீங்கள் சிந்திக்கும் விதத்தில் ஒரு மாபெரும் மாற்றம்
நிகழ வேண்டியது அவசியம். மனித வரலாற்றின்
பெரும்பான்மைப் பகுதி நெடுகிலும், 95 சதவீத மக்கள்,
விவசாயம் செய்து கொண்டும், நகரங்களில் வாழ்ந்து
கொண்டிருந்த ஒருசிலருக்கு ஆதரவாக இருந்து
கொண்டும் இருந்தனர். 177ல் நீராவி எஞ்சின்
கண்டுபிடிக்கப்பட்டப் பிறகு, குறைவான ஊதியம்
பெற்றுக் கொண்டிருந்த, ஆக்கப்பூர்வமற்றப்
பணியாளர்கள், விவசாய நிலங்களை விட்டுவிட்டு,
நகரங்களுக்குப் படையெடுத்தனர். அங்கு
தொழிற்றுறைகளில் வேலை செய்து, அதிக வருவாய்
ஈட்டி, உயர்ந்த வாழ்க்கைத் தரத்தை அனுபவிக்க
அவர்கள் விரும்பினர். இரண்டாம் உலகப் போரின்
முடிவில், நாம் சேவை யுகத்திற்குள் அடியெடுத்து
வைத்தோம். அங்கு அதிக அளவிலான மக்கள்,
தொழிற்சாலைகளில் வேலை பார்ப்பதற்குப் பதிலாக,
சேவைகளை வழங்கிய பிரிவுகளில் வேலை செய்து
கொண்டிருந்தனர். 1960களில் நாம் தகவல் யுகத்திற்குள்
நுழைந்தோம். இங்கு அதிக எண்ணிக்கையிலான
மக்கள், சேவைப் பிரிவுகள் அல்லது
தொழிற்சாலைகளில் வேலை பார்ப்பதற்குப் பதிலாக,
வெவ்வேறு வகையான தகவல்களை ஆய்வு செய்து
வினியோகித்த வியாபாரங்களில் வேலை செய்து
கொண்டிருந்தனர்.

இந்த அனைத்து மாற்றங்களின் விளைவாக, நாம்
இப்போது அறிவு யுகத்தில் இருக்கிறோம். இன்று,

உங்கள் அறிவும், அந்த அறிவைச் செயல்படுத்தி மற்றவர்களுக்கு விளைவுகளைப் பெற்றுத் தருவதற்கான உங்கள் திறனும் தான் உற்பத்தியின் முக்கிய அம்சங்களாக உள்ளன. இன்று உங்கள் சம்பாத்தியத் திறன், உங்கள் அறிவின்மீதும், திறமையின்மீதும், உங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு அதிகப் பலனளிக்கின்ற விதத்தில் அந்த அறிவையும் திறமையையும் கூட்டாகப் பயன்படுத்துவதற்கான உங்கள் திறனின்மீதும் பெருமளவு சார்ந்துள்ளது.

நீங்கள் சம்பாதிக்க விரும்புகின்ற ஒவ்வொரு ரூபாய்க்கும் மூன்று ரூபாய் லாபத்தை நீங்கள் பங்களிக்க வேண்டும் என்று மூன்றின் விதி கூறுகிறது. இடம், சலுகைகள், மேற்பார்வை, அறைகலன்கள் மற்றும் பிற வளவசதிகளில் செய்யப்பட்டுள்ள முதலீடுகள் ஆகியவற்றை வைத்துப் பார்க்கும்போது, ஓர் ஊழியரை வேலையில் அமர்த்துவதற்கு, அவருக்குக் கொடுக்கப்படும் சம்பளத்தில் இரண்டு மடங்கு அந்நிறுவனத்திற்குச் செலவாகிறது. ஒரு நிறுவனம் ஓர் ஊழியரை நியமிக்க வேண்டும் என்றால், அந்த ஊழியருக்கு அவர்கள் கொடுக்கும் சம்பளத்திலிருந்து அவர்களுக்கு ஒரு லாபம் கிடைத்தாக வேண்டும். எனவே, தொடர்ந்து வேலையில் நீடிப்பதற்கு, தங்களுக்குக் கொடுக்கப்படும் ஊதியத்தைவிட அதிக மதிப்பை அந்த ஊழியர்கள் தங்கள் நிறுவனத்திற்குப் பங்களிக்க வேண்டும். இதை வேறு விதமாகக் கூறினால், உங்கள் சம்பாத்தியத் திறன், நீங்கள் பெற்றுக் கொண்டிருக்கின்ற தொகையைவிடக் குறிப்பிடத்தக்க அளவு அதிகமாக இருக்க வேண்டும். இல்லையென்றால், நீங்கள் விரைவில் வேறு வேலை தேடிக் கொண்டிருப்பீர்கள்.

மிக உயர்ந்த சம்பளங்களை வாங்கிக் கொண்டிருந்தவர்கள், மிகக் குறைவான சம்பளங்களைக் கொடுக்கின்ற வேலையை ஏற்றுக் கொள்ளும் நிலைக்குத் தள்ளப்பட்டுள்ளது பற்றிய

கதைகள் செய்தித்தாள்களில் நிரம்பி வழிகின்றன. இவர்கள் அனைவரும், தங்கள் சம்பாத்தியத் திறனைவிட அதிகச் சம்பளம் பெற்றுக் கொண்டிருந்த, ஆனால் இப்போது தங்களுடைய தற்போதைய பங்களிப்பிற்கு ஏற்ற மதிப்புக் கொண்ட ஒரு வேலையைத் தேடிக் கண்டுபிடிக்க வேண்டியுள்ள நபர்களுக்கான எடுத்துக்காட்டுகள். இந்த ஊதியக் குறைப்பு, பாரபட்சமானதோ, தனிப்பட்டதோ, அல்லது தலைவிதியோ அல்ல. இது வெறுமனே வாழ்க்கையின் ஓர் உண்மை. நம் பொருளாதாரம் வேலை செய்யும் வழி இதுதான். தங்களுடைய சம்பாத்தியத் திறனின் அடிப்படையில், மக்கள் உண்மையிலேயே எவ்வளவு மதிப்பு வாய்ந்தவர்களோ அந்த அளவே அவர்களுக்கு ஊதியம் வழங்கப்படுகிறது.

எதிர்காலத்திற்கு நீங்கள் உங்களை நிலைப்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும் என்றால், நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டிய மிக முக்கியமான விதிகளில் ஒன்று இது: "தகுதி வாய்ந்த ஒருவருக்கே எதிர்காலம் சொந்தமாகிறது." தாங்கள் செய்யும் வேலையில் மிகச் சிறப்பாகத் திகழும் மக்களுக்கே எதிர்காலம் சொந்தமாகிறது. "மேன்மேலும் சிறப்புறுவதற்கான கடும் முயற்சியை நீங்கள் நிறுத்தும் எக்கணமும் நீங்கள் மோசமடையத் துவங்குவது நிச்சயம்," என்று 'வின்னர் வித்தின்' என்ற தன்னுடைய சமீபத்திய நூலில், பேட் ரைலி கூறியுள்ளார். இதை வேறு விதமாகக் கூறினால், அபாரமான செயல்பாட்டிற்கு நீங்கள் உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்ளவில்லை என்றால், சராசரிக்கும் குறைவானதை நீங்கள் பிரக்ஞையின்றி ஏற்றுக் கொள்வீர்கள். முன்பொரு சமயத்தில், உங்கள் துறையில் இருந்த போட்டியைச் சமாளித்து உயர்நிலைக்குச் செல்வதற்கு மேன்மையான செயல்பாடு உங்களுக்குத் தேவைப்பட்டது. இன்று, நீங்கள் வெறுமனே உங்கள் வேலையைத் தக்க

வைத்துக் கொள்வதற்கே நீங்கள் மேன்மையான செயல்பாடு கொண்டவராக இருக்க வேண்டியுள்ளது.

வேலை வாய்ப்புச் சந்தையானது ஒரு கண்டிப்பான முதலாளியைப் போன்றது. இன்று, தலையாய சிறப்பும், தரமும், மதிப்பும் எந்தவொரு பொருளின் அல்லது சேவையின் இன்றியமையாத அம்சங்களாகும். எந்தவொரு நபரின் வேலைக்கும் இது முற்றிலும் இன்றியமையாத அம்சங்களாக விளங்குகின்றன. நீங்களும் உங்கள் வேலையும் எவ்வளவு சிறப்பானதாகவும் தரமானதாகவும் மதிப்பானதாகவும் இருப்பதாக மக்கள் கருதுகிறார்களோ, அதுதான் உங்கள் சம்பாத்தியத் திறனைப் பெருமளவு தீர்மானிக்கிறது. வேலை வாய்ப்புச் சந்தையானது அபாரமான செயல்பாட்டிற்கே அற்புதமான வெகுமதிகளைக் கொடுக்கிறது. சராசரியாகச் செயல்படுபவர்களுக்கு அது சராசரியான ஊதியத்தைக் கொடுக்கிறது. சராசரிக்கும் கீழ்நிலையில் செயல்படுபவர்களுக்குக் குறைவான வெகுமதி அளிக்கப்படுகிறது அல்லது அவர்களுக்கு வேலை கிடைக்காமல் போய்விடுகிறது.

வேலை நிறுத்தப் போராட்டங்கள், அணிவகுப்புகள், எதிர்ப்புகள் என்று எது நடந்தாலும் சரி, மிகக் குறைந்த பணத்திற்கு மிகச் சிறந்த பொருளையும் மிக அதிக அளவிலான சேவையையும் வாடிக்கையாளர்கள் விரும்புகின்றனர் என்ற உண்மையை அவற்றால் மாற்ற முடியாது. முற்றிலும் சிறப்பான பொருட்களையும் சேவைகளையும் மிகச் சிறந்த விலைக்கு வழங்குகின்ற தனிநபர்களும் நிறுவனங்களுமே செழித்துத் தழைத்திருப்பர். இது தனிப்பட்டதல்ல. நம் பொருளாதாரம் இப்படித்தான் வேலை செய்கிறது.

மற்றவர்கள் அளவுக்குத் தகுதியும் திறனும் இல்லாதவர்கள்போலத் தெரிந்தாலும்கூட பலருக்குத் தங்கள் வேலையில் வேகமான பதவி உயர்வும்

அதிகமான சம்பள உயர்வும் கிடைப்பதுபோலத் தெரிகிறது. இது நியாயமானதுபோல நமக்குத் தோன்றுவதில்லை. அவர்களைவிடக் கடினமாக உழைக்கின்றவர்கள் இருக்கும்போது, பதவி உயர்வும் சம்பள உயர்வும் கூடுதல் வெகுமதிகளும் அவர்களுக்கே கொடுக்கப்படுவது எந்த விதத்தில் நியாயமாகும்?

உண்மை என்னவென்றால், ஒரு மாபெரும் வெற்றியாளராக இருப்பதற்கு, நீங்கள் செய்யும் வேலையில் நீங்கள் சிறப்பாகத் திகழ்ந்தால் மட்டும் போதாது. நீங்கள் சிறப்பாக வேலை செய்வதாக மற்றவர்கள் நினைக்க வேண்டியதும் முக்கியம். மனிதர்கள் கண்ணோட்டங்களின் அடிப்படையில் செயல்படுகின்றனர். அவர்கள் எதைப் பார்க்கின்றனர் என்பது அவர்களுடைய சிந்தனையையும் நடவடிக்கையையும் தீர்மானிப்பதில்லை. மாறாக, தாங்கள் எதைப் பார்ப்பதாக அவர்கள் நினைக்கிறார்களோ, அதுதான் அவர்களுடைய சிந்தனையையும் நடவடிக்கையையும் தீர்மானிக்கிறது.

காரணம் எதுவாக இருந்தாலும் சரி, உங்களைவிட உங்கள் சக ஊழியர் சிறப்பாகப் பணிபுரிவதாகக் கருதப்பட்டால், அவருக்குத்தான் அதிகப் பொறுப்புகளும் அதிகச் சம்பளமும் கொடுக்கப்படும். உங்களுக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கொடுக்கப்பட்டால், உங்களால் அவரைவிடச் சிறப்பாகச் செயல்பட முடியும் என்று நீங்கள் நினைத்தால்கூட, உங்களுக்கு அந்தப் பொறுப்புகளும் சம்பள உயர்வும் கிடைக்காது.

அதிர்ஷ்டவசமாக, நீங்கள் சிறப்பாகச் செயல்படுவதை மற்றவர்கள் கண்களுக்குத் தென்படச் செய்வதற்கும், உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் உங்கள் முன்னேற்றத்தைத் துரிதப்படுத்துவதற்கும் நீங்கள் செய்யக்கூடிய பல விஷயங்கள் உள்ளன.

தகுதிதான் இதற்கான துவக்கப் புள்ளி. உங்கள் மேலதிகாரிக்கும் உங்கள் நிறுவனத்திற்கும் உங்கள் வேலையின் எந்தப் பகுதிகள் மிக முக்கியமானவை என்பதைக் கண்டுபிடித்து, அந்தப் பகுதிகளில் சிறப்புறுவதென்று தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். அப்பகுதிகளைப் பற்றிய புத்தகங்களைப் படியுங்கள், ஆய்வு செய்யுங்கள், கூடுதல் பயிற்சி வகுப்புகளில் கலந்து கொள்ளுங்கள், ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களைச் செவிமடுங்கள், மற்றவர்களிடமிருந்து அறிவுரை பெறுங்கள். நீங்கள் செய்யும் வேலையில் நீங்கள் மிகவும் தகுதி வாய்ந்தவர் என்ற கண்ணோட்டத்தை மற்றவர்களிடம் உருவாக்குவதுதான் உங்கள் எதிர்காலத்திற்கான உங்கள் திறவுகோல்.

வேறு எதுவொன்றையும்விட, இந்தக் கண்ணோட்டம், உங்களை அதிகமான மக்களின் கவனத்திற்குக் கொண்டுவரும். நீங்கள் சிறப்பாகச் செயல்படுபவர் என்ற கண்ணோட்டம், மாபெரும் பொறுப்புகளுக்கான வாய்ப்புகளையும், உயர்ந்த சம்பளத்தையும், சிறந்த பதவிகளையும், பரந்த வாய்ப்புகளையும் உங்களுக்குத் திறந்துவிடும். நீங்கள் செய்யும் வேலையில் சிறப்புறுவதுதான் மற்றவர்களின் பார்வையில் நீங்கள் அதிகமாகத் தென்படுவதற்கும் உங்கள் வேலையில் வேகமாக முன்னேறுவதற்குமான உங்கள் உத்தியின் அடித்தளமாக இருக்க வேண்டும்.

பணிநியமனம் செய்ய விரும்புவோர், எல்லா இடங்களிலும், சுறுசுறுப்பான மக்களைத் தேடிக் கொண்டிருக்கின்றனர். இப்படிப்பட்ட மக்கள், தங்கள் வேலையில் மூழ்கி, முடிந்த அளவுக்கு விரைவாக அதைச் செய்து முடித்துவிடுவர். நீங்கள் தகுதியுள்ளவர், வேலையில் வேகமானவர் என்ற நற்பெயரை நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்ளும்போது, உங்கள் வேலைச் சூழலில் உள்ள முக்கியமான நபர்கள் விரைவில் உங்களைக் கண்டுகொள்வார்கள். நீங்கள் உங்கள்

தொழில்வாழ்க்கையில் அதிவேகத்தில் முன்னேறத் துவங்குவீர்கள்.

நீங்கள் செய்யும் வேலையில் சிறப்பாகத் திகழ்வது இன்றியமையாதது, ஆனால் அது மட்டும் போதாது. மக்கள் உங்களைப் பற்றிக் கொண்டிருக்கும் கண்ணோட்டங்களுக்கு வேறு சில விஷயங்களும் பங்களிக்கின்றன. உச்சிமுதல்

உள்ளங்கால்வரையிலான உங்கள் ஒட்டுமொத்த உருவம், மிக முக்கியமான இந்த அம்சங்களில் ஒன்று.

வேலைக்கு விண்ணப்பித்துள்ள ஒருவருடனான முதல் சந்திப்பின் முதல் முப்பது நொடிகளிலேயே, அவரை வேலைக்குச் சேர்த்துக் கொள்ள வேண்டுமா வேண்டாமா என்ற தீர்மானம் எடுக்கப்பட்டுவிடுவதாக ஒரு சமீபத்திய ஆய்வு வெளியீடு தெரிவிக்கிறது. ஒரு விண்ணப்பதாரரை ஏற்றுக் கொள்வது அல்லது நிராகரிப்பது குறித்தத் தீர்மானம், முதல் நான்கு நொடிகளிலேயே மேற்கொள்ளப்பட்டுவிடுவதாக சில ஆராய்ச்சிகள் தெரிவிக்கின்றன. பலர், தங்கள் தோற்றத்திற்கு முக்கியத்துவம் கொடுக்காததால் வேலையில் சேர்த்துக் கொள்ளப்படுவதற்கான வாய்ப்பையோ அல்லது பதவி உயர்வைப் பெறுவதற்கான வாய்ப்பையோ இழந்துள்ளனர்.

நீண்ட தலைமுடியுடனும் தொளதொளவென்ற ஆடையுடனும் எங்கள் பயிலரங்கு ஒன்றில் கலந்து கொண்ட ஒருவர், மற்றவர்கள் ஏன் தன் வெளிப்புறத் தோற்றத்தின்மீது அதிகக் கவனம் செலுத்தினர் என்று தெரிந்து கொள்ள விரும்பினார். அவருடைய குரலின் தொனியில் ஆவேசம் தெறித்தது. மக்கள் தன்னுடைய பண்புநலன்களையும் தன் திறமையையும் கொண்டே தன்னைச் சீர்தூக்கிப் பார்க்க வேண்டுமேயன்றி, தன்னுடைய வெளித்தோற்றத்தைக் கொண்டு அவர்கள் அவ்வாறு செய்யக்கூடாது என்று அவர் வலியுறுத்தினார்.

ஆனால் அவர் கேட்டுக் கொண்டிருந்தது மனித இயல்பிற்கு முற்றிலும் முரணானது என்று அவருக்கு விளக்கிக் கூறப்பட்டது. நாம் ஒவ்வொருவரும் மற்றவர்களை அவர்களுடைய வெளித்தோற்றத்தைக் கொண்டே எடை போடுகிறோம் என்பது உண்மை. எனவே, அந்த இளைஞர் மற்றவர்களை எவ்வாறு அவர்களுடைய தோற்றத்தைக் கொண்டு எடை போட்டாரோ, அதேபோல அவர்களும் அவருடைய தோற்றத்தை வைத்து அவரை எடை போட்டனர் என்று அவரிடம் கூறப்பட்டது.

ஆனால் உருவம் மற்றும் தோற்றத்தைப் பொறுத்தவரை இன்னொரு பிரச்சனையும் உள்ளது. உங்கள் வாழ்வில் உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இல்லாத பல அம்சங்கள் உள்ளன. அவை உங்கள் தேர்ந்தெடுப்பின் வசம் இல்லை. ஆனால் உங்கள் தோற்றமும் நீங்கள் அணியும் ஆடைகளும் உங்கள் தனிப்பட்ட விருப்பத்தேர்வைப் பொறுத்த விஷயம். தாங்கள் உண்மையிலேயே எப்படிப்பட்டவர்கள் என்பதை உலகிற்குக் காட்டுவதற்காக, தனிநபர்கள், தங்கள் ஆடைகளைத் தாங்களே தேர்ந்தெடுக்கின்றனர், தங்கள் வெளித்தோற்றத்தின்மீது கவனம் செலுத்துகின்றனர். உங்கள் புறத்தோற்றம் எப்படி இருக்கிறதோ, உங்களுக்குள் நீங்கள் உங்களை அப்படித்தான் பார்க்கிறீர்கள். நீங்கள் ஒரு நேர்மறையான, தொழில்முறைரீதியான சுயதோற்றத்தைக் கொண்டிருந்தால், உங்கள் புறத்தோற்றத்தை அதற்கு ஏற்றாற்போல ஆக்கிக் கொள்ள நீங்கள் கடும் முயற்சி மேற்கொள்வீர்கள்.

உங்கள் நிறுவனத்திலுள்ள முதுநிலை ஊழியர்கள் எவ்வாறு உடையணிகின்றனரோ, நீங்களும் அவ்வாறே உடையணிய வேண்டும். உங்கள் வேலைக்குப் பொருத்தமாகவோ அல்லது இன்னும் இரண்டு நிலைகள் மேலே உள்ள வேலைக்குப் பொருத்தமாகவோ உடையணியுங்கள்.

வெளிப்புறத்தில் நீங்கள் எப்படித்
தோற்றமளிக்கிறீர்கள் என்பதை வைத்தே மக்கள்
உங்களை எடை போடுவதால், ஒரு
தொழில்முறையாளரைப்போல நீங்கள் சிறப்பாகத்
தோற்றமளித்தால், உங்கள் தொழிலில் உங்களுக்கு
உதவக்கூடிய நிலையில் உள்ளவர்கள் உங்களைப்
பற்றிக் கொண்டுள்ள கண்ணோட்டம்
நேர்மறையானதாகவும் ஆதரவானதாகவும் இருக்கும்.
உங்களால் இப்போது கற்பனை செய்து பார்க்க
முடியாத பல வழிகளில் அவர்கள் உங்களுக்கான
வாய்ப்புகளை உங்களுக்குக் கட்டவிழ்த்துவிடுவர்.

உங்கள் வியாபாரம் அல்லது துறையுடன் தொடர்பு
கொண்ட ஓரிரு தொழில்முறை அமைப்புகளில்
உறுப்பினராகச் சேர்வது மற்றவர்கள் உங்களைக்
கண்டுகொள்வதை அதிகரிப்பதற்கான இன்னொரு
சிறந்த வழி. நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நபர்களுடன்
பரிச்சயம் ஏற்படுத்திக் கொள்ள விரும்புகிறீர்களோ,
உங்கள் தொழிலில் யார் உங்களுக்கு முன்னிலையில்
இருக்கிறார்களோ, அவர்கள் உறுப்பினர்களாக உள்ள
அமைப்புகளில் சேர்ந்து கொள்ளுங்கள்.

ஆனால் அவ்வாறு சேர்வதற்கு முன்பு, அந்த
அமைப்பு உங்களுக்கு மதிப்புக் கூட்டுவதாக
இருக்குமா என்று கவனமாக ஆய்வு செய்து
தெளிவடையுங்கள். பிறகு, அந்த அமைப்பில் உள்ள
முக்கியமான நபர்களால் கண்டுகொள்ளப்படுவது
உங்கள் தொழிலில் நீங்கள் முன்னேறுவதற்கு உதவும்
என்றால், உடனடியாக அந்த அமைப்பில் ஓர்
உறுப்பினராகிவிடுங்கள். நீங்கள் அதில் சேர்ந்தவுடன்,
அதன் நடவடிக்கைகளில் உங்களை முற்றிலுமாக
ஈடுபடுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

எந்தவோர் அமைப்பிலும் சேர்கின்ற பெரும்பாலான
மக்கள், அதன் சந்திப்புக்கூட்டங்களில் கலந்து
கொள்வதைத் தவிர வேறு எதுவும் செய்வதில்லை.
பொதுவாக, எந்தவொரு தன்னார்வ அமைப்பிலும்

செய்யப்பட வேண்டிய வேலைகளில் உதவியாக இருப்பதற்குத் தங்களுக்குப் போதிய நேரம் இல்லை என்று அவர்கள் நினைக்கின்றனர். ஆனால் இந்த மனப்போக்கு உங்களுக்குச் சரிப்பட்டு வராது. நீங்கள் அந்த அமைப்பின் ஒரு முக்கியமான குழுவைத் தேர்ந்தெடுத்து, அதில் தன்னார்வச் சேவை செய்வதுதான் உங்கள் இலக்காக இருக்க வேண்டும். அந்த அமைப்பின் நடவடிக்கைகளில் எந்தக் குழு அதிக செல்வாக்குடன் இருக்கிறது என்பதைக் கண்டுபிடியுங்கள். பிறகு, அதில் சேர்ந்து கொண்டு, உங்கள் நேரத்தையும் புத்திசாலித்தனத்தையும் ஆற்றலையும் அதற்கு அர்ப்பணித்துக் கொண்டு, அதன் நடவடிக்கைகளில் மும்முரமாக ஈடுபடுங்கள்.

அந்த அமைப்பின் ஒவ்வொரு சந்திப்புக்கூட்டத்திலும் கலந்து கொள்ளுங்கள். குறிப்புகள் எடுத்துக் கொள்ளுங்கள். பணித்திட்டங்களுக்கு நீங்களாக முன்வந்து உதவுங்கள். குறித்த நேரத்தில் மிகச் சிறப்பாக அவ்வேலைகளை நிறைவேற்றிக் கொடுங்கள். அந்த அமைப்பின் ஒவ்வொரு நடவடிக்கையிலும், மற்றவர்களுடைய நிலைக்கு எந்த அச்சுறுத்தலையும் ஏற்படுத்தாத விதத்தில் அதன் முக்கிய நபர்கள் அனைவரின் முன்னிலையிலும் நீங்கள் சிறப்பாகச் செயல்படுவதற்கான ஒரு வாய்ப்பு உங்களுக்குக் கிடைக்கிறது. உங்களால் என்னவெல்லாம் செய்ய முடியும் என்பதையும், நீங்கள் உண்மையிலேயே எப்படிப்பட்ட நபர் என்பதையும் அவர்கள் பார்ப்பதற்கு நீங்கள் அவர்களுக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கொடுக்கிறீர்கள். உங்களுடைய தொடர்புகளை விரிவுபடுத்திக் கொள்வதற்கான மிகச் சிறந்த வழிகளில் ஒன்று இது. இந்தக் குழுக்களில் உங்களுக்குப் பரிச்சயமாகும் நபர்கள் இறுதியில் உங்கள் வேலையிலும் உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையிலும் மிகவும் உதவியாக இருப்பார்கள்.

நீங்கள் மற்றவர்களின் பார்வையில் படுவதை அதிகரித்துக் கொள்வதற்கு நீங்கள் செய்யக்கூடிய இன்னும் பல விஷயங்கள் உள்ளன. இவை பெரும்பாலான மக்களுக்குத் தோன்றுவதே இல்லை. எடுத்துக்காட்டாக, இரண்டு பண்புநலன்கள், ஒருவர்தன் வேலையில் வேகமாக முன்னேறுவதற்கான பாதையில் அவரைக் கொண்டு சேர்ப்பதாக, 105 தலைமை நிர்வாக அதிகாரிகளிடம் நடத்தப்பட்ட ஓர் ஆய்வில் கண்டுபிடிக்கப்பட்டது. முன்னுரிமைகளைப் பார்ப்பதற்கான திறனும், நாளின் பல்வேறு நடவடிக்கைகளை எதிர்கொள்ளும்போது பொருத்தமற்றவற்றைப் பொருத்தமான வேலைகளிலிருந்து பிரித்தெடுப்பதற்கான திறனும் தான் முதல் பண்புநலன். இரண்டாவது, ஒரு விதமான அவசரம். அதாவது, வேலையை விரைவாகச் செய்து முடிப்பதற்கான திறன்.

இந்த ஆய்வின் முடிவு உண்மைதான் என்பதைப் பல மேலாளர்கள் உறுதி செய்துள்ளனர். முன்னுரிமைகளை நிர்ணயிப்பதிலும், வேலையை மிக விரைவாகச் செய்து முடிப்பதிலும் திறமை பெற்ற ஒருவர்மீது இது ஒரு குறிப்பிடத்தக்க மதிப்பை நிர்ணயிக்கிறது. வேகமும், வேலையை நிறைவேற்றிக் கொடுப்பதில் உள்ள நம்பகத்தன்மையும் ஒரு வேலையில் முக்கியமாக மதிக்கப்படுகின்ற பண்புநலன்களில் ஒன்று. உங்கள் மேலதிகாரி உங்களிடம் ஒரு வேலையை ஒப்படைத்துவிட்டு, பிறகு அது பற்றி மீண்டும் கவலைப்படாமல் இருக்கும்போது, நீங்கள் வேகமான முன்னேற்றப் பாதையில் பயணித்துக் கொண்டிருப்பீர்கள். உங்களுடைய பதவி உயர்வும் ஊதிய உயர்வும் உறுதிப்படுத்தப்படுகின்றன.

உங்கள் நிறுவனத்திலுள்ள முக்கியமானவர்களின் கண்களில் தென்படுவதற்கான இன்னொரு வழி, நீங்கள் ஒரு நேர்மறையான மனப்போக்குடன் இருப்பது. மக்கள் தங்களுக்கு விருப்பமானவர்களைச்

சுற்றி இருக்க விரும்புவர், அவர்களை முன்னேற்ற
விரும்புவர். மகிழ்ச்சி மற்றும்
நன்னம்பிக்கையுடன்கூடிய ஒரு நிரந்தரமான
மனப்போக்கை எல்லோருமே விரைவாக
கவனித்துவிடுவர். மக்களிடம் நட்போடு நடந்து
கொள்வதற்கான ஒரு மனப்போக்கை வளர்த்துக்
கொள்ள நீங்கள் முயற்சிக்கும்போது, உங்களுக்காக
வாய்ப்புக் கதவுகளைத் திறந்துவிட அவர்கள்
அசாதாரணமான முயற்சிகளை மேற்கொள்வர்.

உங்களுடைய வேலை தொடர்பான திறமைகளைத்
தொடர்ந்து மேம்படுத்திக் கொண்டே இருந்து, உங்கள்
மேலதிகாரிகளுக்கு அது பற்றித் தெரிவதை உறுதி
செய்து கொள்வதன் மூலமும் மற்றவர்கள் உங்களைக்
கண்டுகொள்வதற்கான வாய்ப்பை உங்களால்
அதிகரித்துக் கொள்ள முடியும்.

உங்கள் வேலையில் உங்களை மேம்படுத்திக்
கொள்ள உதவக்கூடிய சில கூடுதல் பயிற்சி
வகுப்புகளைத் தேடுங்கள். அவற்றைப் பற்றி உங்கள்
மேலதிகாரியோடு கலந்து பேசுங்கள். நீங்கள்
அப்பயிற்சித் திட்டங்களில் தேர்ச்சி பெற்றால்,
அவரிடம் அதற்கான கட்டணத் தொகையைச்
செலுத்துமாறு கேளுங்கள். அவர் கொடுத்தாலும் சரி,
இல்லாவிட்டாலும் சரி, அப்பயிற்சி வகுப்புகளில் நீங்கள்
நிச்சயமாகப் பங்கு கொள்ளப் போவதாகத்
தெளிவுபடுத்திவிடுங்கள்.

நீங்கள் என்னென்ன புத்தகங்களைப் படிக்க
வேண்டும் என்றும், எந்தெந்த ஆடியோ பயிற்சிகளைச்
செவிமடுக்க வேண்டும் என்றும் உங்கள்
மேலதிகாரியிடம் கேளுங்கள். அவர் எதைப்
பரிந்துரைத்தாலும் சரி, உடனடியாக அவருடைய
அறிவுரையை ஏற்றுக் கொள்ளுங்கள். பிறகு, அது
குறித்து நீங்கள் எடுத்துள்ள நடவடிக்கைகளைப் பற்றி
அவரிடம் எடுத்துரைத்து, மீண்டும் அதிகமான
அறிவுரையை அவரிடம் கேளுங்கள். உங்கள்

தொழில்வாழ்க்கையின் ஒவ்வொரு நிலையிலும் உங்களுக்கு மிக அதிகமாக உதவக்கூடிய நபரின் கவனத்திற்கு இது உங்களை எவ்வளவு வேகமாக அழைத்து வருகிறது என்பதைக் கண்டு நீங்கள் வியந்து போவீர்கள்.

தங்கள் நிறுவனங்களுக்குத் தாங்கள் வழங்கும் பங்களிப்புகளின் மதிப்பை அதிகரிப்பதற்காகக் கற்பதற்குத் தொடர்ந்து கடுமையாக முயற்சிக்கின்ற மக்களை மேலதிகாரிகள் பெரிதும் மெச்சுகின்றனர். உங்கள் அறிவையும் திறமைகளையும் மேம்படுத்துவது உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையை உண்மையிலேயே துரிதப்படுத்தும்.

வேலை உலகில் உங்கள் வெற்றியின் 85 சதவீதம் உங்கள் ஆளுமையிலிருந்தும் மற்றவர்களுடன் திறமையாகக் கருத்துக்களைப் பரிமாறிக் கொள்வதற்கான உங்கள் திறனிலிருந்தும் வருகின்றது. மக்கள் உங்களை எந்த அளவுக்கு விரும்புகின்றனர், எந்த அளவுக்கு மதிக்கின்றனர் என்பதால் அது தீர்மானிக்கப்படுகிறது. நாள் நெடுகிலும் மற்றவர்களுடைய சுயமதிப்பை அதிகரிப்பதற்கான வழிகளைத் தொடர்ந்து தேடுவதன் மூலமாக அவர்கள் உங்களைப் பற்றிக் கொண்டுள்ள கண்ணோட்டத்தை உங்களால் வெகுவாக மேம்படுத்த முடியும்.

"மக்கள் ஏதோ ஒரு வேலையைச் சரியாகச் செய்யும்போது அவர்களைக் கையுங்களவுமாகப் பிடியுங்கள்," என்று 'ஒரு நிமிட மேலாளர்' என்ற நூலில் கென் பிளான்ச்சார்டு கூறியுள்ளார். உண்மையான பாராட்டும் புகழ்ச்சியும் அடிக்கடிக் கொடுக்கப்படும்போது, மக்கள் உங்களை விரும்புவர், உங்களுக்கு உதவி செய்ய முன்வருவர். எப்போதேனும் உங்கள் வேலையில் நீங்கள் தவறுகள் செய்கிறீர்கள் என்பதைக்கூட அவர்கள் கண்டுகொள்ளாமல் போகக்கூடும். ஓர் எதிர்மறை ஆளுமையைக் கொண்ட ஒருவரைவிட, மற்றவர்களால் விரும்பப்படுகின்ற ஒரு

நபர் தான் செய்யும் வேலையில் மிகச் சிறப்பாகச் செயல்படுவதாக மற்றவர்கள் கருதுகின்றனர்.

நீங்கள் உங்களுடைய மேலதிகாரிகளோடு இருக்கும்போது, அவர்கள் கூறுவதை மரியாதையோடும் கவனத்தோடும் ஆர்வத்தோடும் கேட்கப் பழகுங்கள். இன்னொரு நபரின் பேச்சை நீங்கள் எவ்வளவு அதிக நேர்மையாகவும் உண்மையாகவும் காதுகொடுத்துக் கேட்கிறீர்களோ, மற்றவர்கள் உங்களை அவ்வளவு அதிகமாக விரும்புவார்கள், அவ்வளவு அதிகமாக நம்புவார்கள். உங்களுக்குக் கூடுதல் பொறுப்புகளையும் உதவியையும் கொடுக்கவும் அவர்கள் அதிகமாக முன்வருவார்கள்.

அனைத்துத் தலைவர்களுமே காதுகொடுத்துக் கேட்கும் கலையில் மிகச் சிறந்து விளங்குகின்றனர். செல்வாக்குடன் திகழ்வதற்கான ஒரு முக்கியமான வழிமுறை இது. மக்களை நீங்கள் உங்கள் பக்கமாக இழுக்க விரும்பினால், சுவாரசியமான கேள்விகளை அவர்களிடம் கேட்கப் பழகிக் கொள்ளுங்கள். பிறகு அவர்கள் கூறும் பதில்களை கவனமாகச் செவிமடுங்கள்.

இந்த அத்தியாயத்தில் உள்ள முக்கியமான யோசனைகளை இப்போது நாம் தொகுத்துரைக்கலாம். நீங்கள் அதிக வெற்றிகரமானவராக ஆவதற்கும் உங்கள் வேலையில் வேகமாக வளர்வதற்கும் மற்றவர்கள் உங்களைக் கண்டுகொள்வதற்கான வாய்ப்பை அதிகரிப்பதற்கான ஐந்து திறவுகோல்கள் இவை:

முதலில், நீங்கள் எந்த முக்கியமான விஷயங்களைச் செய்வதற்காகப் பணிநியமனம் செய்யப்பட்டிருக்கிறீர்களோ, அதில் சிறப்புப் பெறுங்கள். நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்துள்ள தொழிலில் அல்லது வேலையில் மேன்மையுறுவதுதான் உயர்ந்த

ஊதியம் பெறுவதற்கும் விரைவாகப் பதவி உயர்வு பெறுவதற்குமான முதல் நடவடிக்கையாகும்.

இரண்டாவதாக உங்கள் வேலைக்குப் பொருத்தமாக உடையணியுங்கள். உங்கள் தோற்றத்தின்மீது கவனம் செலுத்துங்கள். நவீன பாணிகள், வண்ணங்கள், துணிகள் ஆகியவற்றைப் பற்றித் தெரிந்து கொள்ளுங்கள். எதையும் அலட்சியப்படுத்தாதீர்கள். உங்கள் தோற்றத்தைப் பொறுத்தவரை, பொருத்தமற்ற விதத்தில் உடையணிவது உங்கள் வேலைக்கே உலை வைத்துவிடும் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

மூன்றாவதாக, உங்கள் நிறுவனத்திற்கு உள்ளேயும் வெளியேயும் உங்களுடைய தொடர்புகளை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் நேரத்தையும் முயற்சியையும் மற்றவர்களுக்காகச் செலவிடுவதற்கான வழிகளைத் தேடுங்கள். அது உங்களுக்கு ஒரு முதலீடுதான். ஏனெனில், எதிர்காலத்தில் ஏதோ ஒரு சமயத்தில், உங்களுக்குத் தங்கள் நேரத்தையும் முயற்சிகளையும் கொடுத்து உதவுவதற்கு அவர்கள் ஆர்வமாக இருப்பார்கள்.

எந்தவொரு சமூகத்திலும் சரி, மிக அதிகமான வெற்றியாளர்களைத் தெரிந்து வைத்திருக்கின்ற, மிக அதிக எண்ணிக்கையிலான வெற்றியாளர்களின் மத்தியில் பிரபலமாக இருக்கின்ற நபர்கள்தான் மாபெரும் வெற்றியாளர்களாக இருக்கின்றனர். ஒரு தொழில்முறைரீதியான அமைப்புடனோ அல்லது நிறுவனத்துடனோ தொடர்பு ஏற்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். உங்களுக்கு விருப்பமான ஒரு தொண்டு நிறுவனத்துடன் இணைந்து கொள்ளுங்கள். மதிப்புவாய்ந்த நபர்கள் அதன் நிர்வாகக் குழுவில் இருப்பதையும் உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள்.

நான்காவதாக, உங்கள் திறமைகளை மேம்படுத்திக் கொள்வதற்குத் தேவையான கூடுதல் பயிற்சி வகுப்புகளில் சேர்ந்து பயிலுங்கள். அது குறித்து

எல்லோருக்கும் தெரிந்திருப்பதையும் உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள். உங்கள் வேலை தொடர்பான புத்தகங்களையும் ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களையும் உங்களுக்குப் பரிந்துரைக்குமாறு உங்கள் மேலதிகாரியிடம் கேளுங்கள். பிறகு அப்புத்தகங்களைப் படித்துவிட்டு, அந்த ஆடியோக்களைக் கேட்டுவிட்டு, உங்கள் மேலதிகாரியிடம் திரும்பிச் சென்று, அது பற்றிக் கலந்து பேசுங்கள். அவரிடம் கூடுதல் பரிந்துரைகளைக் கேளுங்கள்.

கற்றுக் கொள்ளவும் வளரவும் நீங்கள் ஆர்வமாக இருப்பதை உங்கள் மேலதிகாரி உணர்ந்து கொள்ளும்போது, அவர் உங்களுடைய வழிகாட்டியாக ஆகி, வெற்றி ஏணியில் நீங்கள் அதிக வேகமாக ஏறுவதற்கு உங்களுக்கு உதவுவார். இந்த வகையான வழிகாட்டுதலும் ஆலோசனை வழங்குதலும் பல வெற்றியாளர்கள் உருவாவதற்குக் காரணமாக இருந்துள்ளன.

ஐந்தாவதாக, நேர்மறையாகவும் குதூகலமாகவும் உதவியாகவும் இருங்கள். நீங்கள் முன்னேற வேண்டும் என்று மக்கள் விரும்புகின்ற ஒருவராக ஆகுங்கள். மற்றவர்களை நட்போடும் அன்போடும் நடத்துங்கள். உங்களுடன் வேலை செய்பவர்களிடம் கூறுவதற்கு ஒரு நல்ல வார்த்தை எப்போதும் உங்களிடம் இருக்கட்டும்.

இறுதியாக, ஒரு மிகச் சிறந்த மனிதராக ஆவதற்கு நேரத்தை எடுத்துக் கொள்வது, வேறு எதுவொன்றையும்விட, மற்றவர்கள் உங்களைக் கண்டுகொள்வதற்கான வாய்ப்புகளை அதிகரிப்பதற்கும், உங்கள் வாழ்க்கைத் தரத்தை மேம்படுத்துவதற்கும், உங்களுக்குப் பதவி உயர்வு கிடைப்பதற்கான வாய்ப்புகளை அதிகரிப்பதற்கும் அதிக உதவி செய்யும். நீங்கள் உண்மையிலேயே விரும்பினால், இதை உங்களால் நிச்சயமாகச் செய்ய முடியும்.

7

பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தைப் பெறுங்கள்

பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தைப் பெறுவதும், பணத்தைப் பற்றி இனியும் கவலைப்படாத ஒரு நிலையை அடைவதும் உங்கள் வாழ்வின் மாபெரும் இலக்குகளில் ஒன்றாக இருக்க வேண்டும். அதிர்ஷ்டவசமாக, இன்று, மனிதகுல வரலாற்றிலேயே மாபெரும் காலகட்டத்தில் நாம் வாழ்ந்து கொண்டிருக்கிறோம். தனிப்பட்ட இலக்குகளாக இருந்தாலும் சரி, நிதி தொடர்பான இலக்குகளாக இருந்தாலும் சரி, அவற்றை அடைவதற்கு இன்றைவிட அதிக வாய்ப்புகள் உங்களுக்கு ஒருபோதும் இருந்ததில்லை. இன்று லட்சக்கணக்கான வெவ்வேறு வேலைகளும் வாய்ப்புகளும் இருக்கின்றன. தகவல் தொழில்நுட்பமும் போட்டியும் விரிவடைந்துள்ள நிலையில், வெற்றிகரமாக இருப்பதற்கு நீங்கள் செய்யக்கூடிய எண்ணற்ற விஷயங்கள் ஒவ்வொரு வருடமும் விரிவடைந்து கொண்டே இருக்கின்றன.

இன்று நம் சமுதாயத்தை உந்தித் தள்ளிக் கொண்டிருக்கின்ற மாபெரும் காரணி, கிட்டத்தட்ட ஒவ்வொரு வியாபாரத்திலும் தொழிற்சாலைகளிலும் நிகழ்கின்ற மாற்றத்தின் வேகம்தான். நம் பொருளாதாரத்தில் ஏற்படுகின்ற ஒவ்வொரு மாற்றமும், படைப்புத்திறன் கொண்ட சிறுபான்மை மக்கள், முன்பு எப்போதையும்விட அதிக வேகமாக முன்னேறிச் செல்வதற்கு இன்று ஏராளமான புதிய வாய்ப்புகளையும் சாத்தியக்கூறுகளையும் உருவாக்கிக் கொடுக்கின்றன.

'இக்கணத்தைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்!' நீங்கள் செய்ய வேண்டியது இதுதான். உங்கள் முன் தோன்றும் ஒவ்வொரு வாய்ப்பையும் ஒவ்வொரு சாத்தியக்கூறையும் முழுமையாகப் பயன்படுத்தி, உங்களுக்கென்று ஓர் அற்புதமான வாழ்க்கையை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்.

நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்துள்ள துறையில் நீங்கள் வெற்றி பெற விரும்பினால், அத்துறையில் உள்ள மிகப் பெரிய வெற்றியாளர்கள் என்ன செய்து கொண்டிருக்கின்றனர் என்பதைக் கண்டுபிடித்து, அவர்களுக்குக் கிடைக்கும் அதே விளைவுகள் உங்களுக்கும் கிடைக்கும்வரை அவ்விஷயங்களை மீண்டும் மீண்டும் செய்வதுதான் நீங்கள் செய்ய வேண்டிய மிக முக்கியமான விஷயம். அப்போது உங்களுக்குக் கிடைக்கும் வெற்றி ஓர் அதிசயம்போலத் தோன்றாது. அது ஒரு தற்செயலான நிகழ்வாகவும் இருக்காது. சூரியன் கிழக்கில் உதித்து மேற்கில் மறைவது எவ்வாறு கணிக்க முடிவதாக இருக்கிறதோ, அதேபோல உங்கள் வெற்றியும் கணிக்க முடிவதாக இருக்கும்.

நாம் அனைவருமே ஏராளமான பணத்தைச் சம்பாதிக்க விரும்புகிறோம். நம் அனைவருக்கும் பொதுவான ஓர் இலக்கு இது. நீங்கள் உங்களைச் சுற்றி ஒரு பொருளாதாரக் கோட்டையை உருவாக்கிக் கொண்டு, அதற்குள் பாதுகாப்பாக இருக்க விரும்புகிறீர்கள். ஓர் உயர்ந்த வருவாயை ஈட்டவும், கடன்கள் எல்லாவற்றையும் அடைத்துவிடவும், வங்கிக் கணக்கில் சிறிதளவு பணத்தைச் சேமிக்கவும், பணத்தைப் பற்றிய கவலையின்றி நீங்கள் செய்ய விரும்புகின்ற அனைத்தையும் செய்யவும் நீங்கள் விரும்புகிறீர்கள். ஆனால் "அதை நான் எப்படிச் செய்வது?" என்பதுதான் ஒரே கேள்வியாக உள்ளது.

இன்று ஏராளமான மக்கள் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைந்து கொண்டிருக்கிறார்கள்

என்பது நல்ல செய்தி. தற்போது சுமார் 50 லட்சம் கோடிஸ்வரர்கள் இருக்கின்றனர். அவர்களில் பெரும்பாலானோர், முதல் தலைமுறைக் கோடிஸ்வரர்கள். அவர்கள் தாங்களாகவே உழைத்து முன்னேறிச் செல்வந்தவர்களாக ஆனவர்கள். வருடத்திற்கு 365 நாட்களும், நான்கரை நிமிடங்களுக்கு ஒருவர் என்ற விகிதத்தில், எங்கேயோ, எப்படியோ, யாரோ ஒருவர் சுயமாக ஒரு கோடிஸ்வரராக ஆகிக் கொண்டிருக்கிறார். இன்னும் பலர் லட்சக்கணக்கான ரூபாய் மதிப்புக் கொண்ட நிகரச் சொத்துக்களுக்கு அதிபதிகளாக ஆகிக் கொண்டிருக்கின்றனர்.

ஆனால் பெரும்பாலான கோடிஸ்வரர்களிடம் துவக்கத்தில் எதுவுமே இருக்கவில்லை. எல்லோருமே ஏழைகளாகத்தான் தங்கள் வாழ்க்கையைத் துவக்குகின்றனர். உண்மையில், அதிகப்படியான பணத்துடன் துவக்குவது, குறைவான பணத்துடனோ அல்லது பணமே இன்றியோ துவக்குவதைவிட உங்கள் வெற்றிக்கும் மகிழ்ச்சிக்கும் அதிகப் பாதகம் விளைவிப்பதாக இருக்கும்.

"நான் எதுவுமே இல்லாமல் என் வாழ்க்கையைத் துவக்கினேன் என்று நீங்கள் கூறுகிறீர்கள். ஆனால் அது தவறு. நாம் எல்லோருமே நம்மிடம் இருப்பவற்றைக் கொண்டுதான் துவக்குகிறோம்," என்று ஹென்றி ஃபோர்டு ஒருமுறை கூறினார்.

நீங்களும் நானும் நம்மிடம் இருப்பவற்றைக் கொண்டு துவக்குகிறோம். எல்லாத் திசைகளிலும் பரந்து விரிந்து கிடக்கும் எல்லையற்ற வாய்ப்புகளையும் சாத்தியக்கூறுகளையும் கொண்டு நாம் துவக்குகிறோம். ஆனால் வாய்ப்புகள் வேலை எனும் ஆடை தரித்து வருகின்றன. அவை கடின உழைப்பின் வடிவில் வருகின்றன. யாரும் உங்களுக்கு எதுவும் கொடுப்பதில்லை. உங்களுக்குத் துல்லியமாக என்ன வேண்டும் என்பதை நீங்கள் தீர்மானித்து, அதை எழுதிக் கொண்டு, பிறகு அதை அடைவதை நோக்கி

நீங்கள் செயல்பட வேண்டும். இதை நீங்கள் செய்யத் தீர்மானித்தால், எதுவொன்றாலும் உங்களைத் தடுத்து நிறுத்த முடியாது.

ஒரு நபரின் இலக்குகள் எவை என்று எவ்வாறு ஒருவர் கண்டுபிடிப்பது? அவர்கள் செய்வதை வெறுமனே பாருங்கள். உங்கள் உள்ளார்ந்த ஆழ்விருப்பங்களுக்கும் உறுதியான நம்பிக்கைகளுக்கும் இசைவாக இருக்கும் விஷயங்களையே நீங்கள் எப்போதும் செய்கிறீர்கள். நீங்கள் கூறுவதோ, அல்லது விரும்புவதோ, அல்லது செய்ய நினைத்திருப்பதோ முக்கியமல்ல. ஒவ்வொரு நாளும் ஒவ்வொரு மணிநேரமும் நீங்கள் செய்கின்ற விஷயங்கள்தான் நீங்கள் உண்மையிலேயே எதை விரும்புகிறீர்கள் என்பதை உங்களுக்கும் இவ்வுலகிற்கும் எடுத்துரைக்கின்றன.

நீங்கள் மிகத் தீவிரமாக விரும்ப வேண்டிய ஓர் இலக்கு உங்களுடைய பொருளாதாரச் சுதந்திரம். இந்த இலக்கை உங்கள் இலக்குகள் பட்டியலில் முதலிடத்தில் வையுங்கள். நீங்கள் இந்த இலக்கை அடையும்வரை ஒவ்வொரு நாளும் இதைப் பற்றியே சிந்திக்கவும் செயல்படவும் வேண்டும். பொருளாதாரச் சுதந்திரத்திற்கு நீங்கள் முன்னுரிமை கொடுக்காவிட்டால், உங்களால் அதை ஒருபோதும் அடைய முடியாது. பெரும்பான்மையான மக்களைப்போல, அரசாங்கம் கொடுக்கும் உதவித் தொகையைச் சார்ந்திருக்க வேண்டிய கட்டாயத்திற்கு நீங்கள் ஆளாக வேண்டியிருக்கும் அல்லது 65 வயதிற்குப் பிறகு வேலை செய்ய வேண்டியிருக்கும். ஏனெனில், சேமிப்பதற்கு உங்களுக்குச் சிறிதளவு பணம்கூட இருக்காது.

சுமார் 70 சதவீத மக்களுக்கு எந்தவிதமான சேமிப்பும் இருக்காது. அதாவது, அவர்கள் தாங்கள் சம்பாதிக்கும் பணத்தில் 100 சதவீதத்தை அப்படியே செலவு செய்துவிடுவர். கடனட்டைக் கடன்களை

வைத்திருக்கும் நபர்களைப் பொறுத்தவரை, அவர்கள் தங்கள் வரவுக்கு மீறிச் செலவு செய்யத் துவங்குகின்றனர். ஒரு சராசரி நபர் தன் வருவாயில் 110 சதவீதத்தில் வாழ்க்கை நடத்துகிறார். இப்படிப்பட்ட நபர்களின் வாழ்க்கை வெகு விரைவில் நிலைகுலைந்து தரைமட்டமாகிவிடுகிறது. கடந்த வருடம், கடனட்டைகளைக் கொண்டு ஏராளமானவற்றை வாங்கிக் குவித்தக் காரணத்தால் பெரும் கடனுக்கு ஆளாகி, தங்கள் 10 வருடப் பொருளாதார வாழ்க்கையைச் சீரழித்து, 1 கோடியே 40 லட்சம் அமெரிக்கர்கள் திவாலாயினர்.

சுதந்திரமாக இருப்பதுதான் உங்களுடைய துவக்க இலக்காக இருக்கிறது. உங்கள் கடன்கள் அனைத்தையும் அடைத்துவிட்டு, பணத்தைப் பற்றி இனி ஒருபோதும் கவலைப்படாமல் இருக்கும் விதத்தில் போதுமான பணத்தைச் சேமிப்பதுதான் உங்கள் இலக்காக இருக்க வேண்டும். பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைவதற்குப் பல மாபெரும் வெற்றியாளர்கள் பயன்படுத்தியுள்ள சில யோசனைகளை இந்த அத்தியாயத்தில் நீங்கள் படிப்பீர்கள். அவற்றை நீங்களும் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

இப்போது பொருளாதரச் சுதந்திரத்தை அனுபவித்துக் கொண்டிருக்கும் மக்களில் 90 சதவீதத்திற்கும் அதிகமானோர், மிகக் குறைவான பணத்துடனோ அல்லது சல்லிக்காசுகூட இல்லாமலோ அல்லது கடன்களுடனோதான் தங்கள் வாழ்க்கையைத் துவக்கினர். ஆனால் அவர்கள் தாங்கள் வேலை செய்யும் பாணிகளையும், செலவு செய்யும் பாணிகளையும் சேமிக்கும் பாணிகளையும் மாற்றிக் கொண்டு, தங்கள் சமூகங்களில் மிகச் சிறந்த வெற்றியாளர்களில் சிலராக ஆயினர். அவர்களால் இதைச் செய்ய முடிந்தால், உங்களாலும் அது நிச்சயமாக முடியும்.

சேமிப்புகள், காப்பீடுகள், முதலீடுகள் ஆகிய மூன்றும் தான் பொருளாதாரத் திட்டமிடுதலின் மூன்று கால்களாகும். இரண்டிலிருந்து ஆறு மாதங்களுக்கு ஆகும் செலவை, உங்களுக்குத் தேவைப்பட்டால் விரைவாக எடுக்கும் விதத்தில் பணமாக நீங்கள் எங்கேனும் சேமித்து வைக்க வேண்டும். பாதிப்பு, விபத்து, கடன், உயிரிழப்பு, உடல்நலப் பிரச்சனை போன்றவற்றுக்கு எதிராக நீங்கள் எச்சரிக்கையோடு காப்பீடுகளைப் பெற வேண்டும். முறையான காப்பீடுகள் இல்லாத மக்கள் தங்கள் எதிர்காலத்துடன் ஆபத்தான முறையில் சூதாடுகின்றனர்.

சேமிப்புகள் மற்றும் காப்பீடுகள் சகிதமாக நீங்கள் உங்களைப் பாதுகாத்துக் கொண்டதும், பங்குகள், பத்திரங்கள், வீடுமனைகள் போன்றவற்றில், அதாவது உங்கள் சொந்தத் தொழிலில் நீங்கள் முதலீடு செய்ய வேண்டியது அவசியம். நீங்கள் உங்கள் கடன்களிலிருந்து விடுபடுவதுதான் சேமிப்பிற்கும் காப்பீட்டிற்கும் முதலீட்டிற்குமான திறவுகோல்.

பொருளாதார வெற்றிக்கு ஓர் எளிய சூத்திரம் உள்ளது. அது எப்போதுமே ஒரே மாதிரியாகத்தான் இருந்து வந்துள்ளது. அது ஒருபோதும் மாறவே இல்லை. "நீங்கள் சம்பாதிப்பதைவிடக் குறைவாகச் செலவு செய்யுங்கள். மீதமிருக்கும் பணத்தைச் சேமியுங்கள் அல்லது எதிலேனும் முதலீடு செய்யுங்கள்," என்பதுதான் அந்தச் சூத்திரம். நீங்கள் சம்பாதிக்கும் தொகையைவிடக் குறைவான பணத்தில் வாழ்க்கை நடத்துவதை உங்களால் ஒரு பழக்கமாக ஆக்கிக் கொள்ள முடிந்தால், மிச்சப் பணத்தை உங்களால் எச்சரிக்கையாகப் பாதுகாக்க முடிந்தால், உங்கள் பொருளாதார எதிர்காலத்திற்குப் பெருமளவு உத்தரவாதம் கிடைத்துவிடுகிறது. ஆனால் இது சுலபமானதல்ல.

"வருமானத்திற்கு ஏற்பச் செலவுகள் எப்போதும் அதிகரிக்கின்றன," என்று பார்க்கின்சன் விதி

கூறுகிறது.

அப்படியென்றால், நீங்கள் எவ்வளவுதான் சம்பாதித்தாலும், நீங்கள் எச்சரிக்கையாகவும் ஒழுங்கோடும் இல்லையென்றால், அந்தப் பணம் முழுவதையும் நீங்கள் செலவிட்டுவிடுவீர்கள். அதோடு, சிறிதளவு கூடுதல் பணத்தையும்கூட நீங்கள் செலவிடக்கூடும். நீங்கள் உங்கள் வருவாயை இரண்டு மடங்காகவோ அல்லது மூன்று மடங்காகவோ ஆக்கினாலும்கூட, அது உங்களுக்கு உதவாது. நீங்கள் முதன்முதலில் வேலைக்குச் சேர்ந்தபோது பெற்றச் சம்பளத்தைவிட இப்போது பல மடங்கு அதிகமாகவே நீங்கள் வாங்கிக் கொண்டிருப்பீர்கள். நீங்கள் உங்கள் பணம் குறித்து எச்சரிக்கையாக இல்லாவிட்டால், உங்கள் செலவுகள் கிடுகிடுவென்று உயர்ந்து, நீங்கள் சம்பாதித்துள்ள எல்லாவற்றையும் கபளீகரம் செய்துவிடும். கூடவே, கடனட்டையைக் கொண்டு கடனிலும் நீங்கள் சாமான்கள் வாங்கும்படி செய்துவிடும்.

பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைவதற்கு, உங்கள் வருமானத்திற்குக் குறைவான பணத்தில் நீங்கள் வாழ்க்கை நடத்தத் துவங்க வேண்டும். அது தங்களால் முடியாது என்று பலர் கூறுகின்றனர். ஏனெனில், அவர்கள் ஏற்கனவே பெருமளவு கடனில் மூழ்கியுள்ளனர். வெறுமனே பிழைத்திருப்பதற்கே அவர்கள் சம்பாதிக்கும் ஒவ்வொரு ரூபாயும் அவர்களுக்குத் தேவைப்படுகிறது. வெற்றிக்கு உத்தரவாதம் அளிக்கும் மிக முக்கியமான காரணிகளில் ஒன்று 'நீண்டகாலக் கண்ணோட்டம்' என்று அழைக்கப்படுகிறது. விஷயங்களை நீண்டகால நோக்கில் பாருங்கள். உங்களைக் குறித்தும் உங்கள் பொருளாதார எதிர்காலத்தைக் குறித்தும் ஒரு நீண்டகால மனப்போக்கை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள். ஐந்திலிருந்து பத்து வருடங்களில் பொருளாதாரரீதியாக நீங்கள் எங்கே இருக்க

விரும்புகிறீர்கள் என்பது பற்றிச் சிந்திக்கத் துவங்குங்கள். இந்த நீண்டகாலக் கண்ணோட்டம், நிகழ்காலத்தில் நீங்கள் தீர்மானம் மேற்கொள்வதை மேம்படுத்துவதற்கும் உங்களுடைய செலவுப் பாணியை மேம்படுத்துவதற்கும் உதவும்.

பொருளாதாரச் சுதந்திரத்திற்கான துவக்கப் புள்ளி, ஜார்ஜ் கிளேசனின் 'த ரிச்சஸ்ட் மேன் இன் பாபிலோன்' என்ற நூலில் விவரிக்கப்பட்டுள்ளது. "முதலில் உங்களுக்குப் பணம் கொடுத்துக் கொள்ளுங்கள்" என்பது நீங்கள் பின்பற்ற வேண்டிய விதி.

"நீங்கள் சம்பாதிக்கும் பணத்தில் ஒரு பகுதியை நீங்கள் உங்களுக்கென்று ஒதுக்கி வைத்துக் கொள்ள வேண்டும்," என்று கிளேசன் கூறுகிறார். இக்கொள்கை மிகவும் சக்தி வாய்ந்தது. ஒவ்வொரு மாதமும் உங்கள் மொத்தச் சம்பளத்தில் 10 சதவீதத்தை நீங்கள் மிச்சப்படுத்தினால், காலப்போக்கில், நீங்கள் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை எட்டிவிடுவீர்கள்.

'10 கோடி கோடிஸ்வரர்கள்' என்ற தலைப்பில் நடத்தப்பட்ட ஒரு சமீபத்திய ஆய்வில், மிகக் குறைந்த வயதிலேயே சேமிக்கத் துவங்கி, வாழ்நாள் நெடுகிலும் அப்பழக்கத்தைத் தொடர்ந்தால், ஒவ்வொருவராலும் கோடிஸ்வரராக ஆக முடியும் என்று எழுத்தாளர்களும் பொருளாதார வல்லுனர்களும் ஒருமித்தக் கருத்துத் தெரிவித்தனர். பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைவது ஆயிரக்கணக்கான மக்களுக்குச் சாத்தியமாகும்போது, அது உங்களுக்கும் சாத்தியமாகத்தான் இருக்க வேண்டும்.

சற்றுக் கற்பனை செய்து பாருங்கள்! நீங்கள் ஒவ்வொரு வருடமும் 15 லட்சம் ரூபாய் சம்பாதித்து, அதில் 10 சதவீதத்தைச் சேமித்தால், அதாவது, ஒவ்வொரு ஆண்டும் 1.5 லட்சம் ரூபாயைச் சேமித்தால், உங்களால் ஒரு கோடிஸ்வரராக ஆக முடியும். நீங்கள் உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையை வெகு முன்னதாகவே துவக்கி,

தொடர்ந்து சேமித்து வந்தால், உங்கள் பொருளாதார எதிர்காலத்திற்கு உத்தரவாதம் கிடைத்துவிடும்.

அப்படியென்றால் ஏன் எல்லோரும் செல்வந்தர்களாக ஆவதில்லை? தாமதமாக வெகுமதிகளை அனுபவிப்பதற்கான திறன்தான் வெற்றிக்கான முக்கியத் திறவுகோல் என்று பெரும்பாலான பொருளாதார நிபுணர்களும் உளவியலாளர்களும் ஒப்புக் கொள்கின்றனர். உடனடியாக வெகுமதிகளைப் பெற விரும்புவதுதான் பொருளாதாரப் பிரச்சனைகளுக்குக் காரணம். தாங்கள் சம்பாதிக்கும் அனைத்தையும் செலவு செய்வதிலிருந்து தங்களைக் கட்டுப்படுத்திக் கொள்வதற்குத் தேவையான ஒழுங்கு இல்லாதவர்களுக்கு எந்தப் பொருளாதார எதிர்காலமும் இல்லை. அவர்கள் கூலி அடிமைகளாக ஆகிவிடுகின்றனர். அவர்கள் தங்கள் வேலைகளில் சிக்கிக் கொண்டு, தங்கள் வாழ்நாள் முழுதும் பணத்தைப் பற்றிச் சிந்தித்துக் கொண்டும் கவலைப்பட்டுக் கொண்டும் இருக்கின்றனர். இது நிச்சயமாக உங்களுக்கு வேண்டாம்.

ஒவ்வொரு மாதமும் உங்கள் வருமானத்தில் 20 அல்லது 30 சதவீதத்தைச் சேமிப்பதும், காலப்போக்கில் அப்பணத்தை எச்சரிக்கையோடு முதலீடு செய்வதும் தான் உங்கள் நீண்டகால இலக்காக இருக்க வேண்டும். பெரும்பாலான மக்களுக்கு, குறைந்தபட்சம் துவக்கத்தில், இது சாத்தியமற்றதாக உள்ளது. அவர்களுக்கு நிலையான செலவுகள் இருக்கின்றன. தங்கள் வருமானத்தில் 100 சதவீதத்தையும் முழுமையாக ஆட்கொள்கின்ற விதத்தில் அவர்கள் தங்களுடைய செலவுகளை அமைத்துக் கொண்டுள்ளனர்.

உங்களுக்கான ஒரு சூத்திரம் இது. நீங்கள் உங்கள் கடன்களிலிருந்து விடுபடப் போவதாகவும், அடுத்த ஒருசில வருடங்களில் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை

அடையப் போவதாகவும் இன்றே தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். இந்தத் தீர்மானத்தை மேற்கொண்டு, இதை உங்கள் இலக்குகள் பட்டியலில் முதலிடத்தில் வைப்பது உங்கள் பொருளாதார வாழ்க்கைக்கான திருப்புமுனையாகும். "நீங்கள் செய்து கொண்டிருக்கும் விஷயத்தை நீங்கள் அதிகமாகச் செய்யச் செய்ய, உங்களுக்குக் கிடைத்துக் கொண்டிருக்கும் விளைவுகளை அதிக அளவில் நீங்கள் பெறுவீர்கள்" என்ற பழைய கூற்றை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் மொத்த வருமானத்தில் வெறும் ஒரு சதவீதத்தை மட்டும் சேமிப்பதென்று தீர்மானிப்பதன் மூலம் உங்கள் பொருளாதாரக் கோட்டையை நீங்கள் உருவாக்கத் துவங்குகிறீர்கள். நீங்கள் ஒவ்வொரு மாதமும் சுமார் ஒரு லட்சம் ரூபாய் சம்பாதித்துக் கொண்டிருப்பதாகக் கற்பனை செய்து கொள்ளலாம். ஒரு லட்சத்தில் ஒரு சதவீதம் என்றால் ஆயிரம் ரூபாய். ஒரு மாதத்திற்கு ஆயிரம் ரூபாய் என்றால் ஒரு நாளைக்கு 33 ரூபாய். ஒரு சேமிப்புப் பெட்டியை வாங்கி, அதில் தினமும் 33 ரூபாயைச் சேமியுங்கள், முதல் மாதத்தின் முடிவில், ஒரு வங்கிக்குச் சென்று ஒரு சிறப்புக் கணக்கைத் துவக்குங்கள். 'பொருளாதாரக் கோட்டை வங்கிக் கணக்கு' என்று அதை நீங்கள் அழைத்துக் கொள்ளுங்கள். இப்போது உங்கள் கோட்டைக்கான அடித்தளம் அமைக்கப்பட்டுவிட்டது. இனி இங்கிருந்து அதன் கட்டுமானத்தைத் துவக்குங்கள்.

நீங்கள் ஒவ்வொரு நாளும் 33 ரூபாயைச் சேமிக்கிறீர்கள். ஒவ்வொரு மாதமும் அந்தப் பணத்தை ஒரு வங்கியில் போட்டு வையுங்கள். பிறகு எக்காரணம் கொண்டும் அந்தச் சேமிப்புக் கணக்கில் கை வைக்காதீர்கள். இது உங்கள் விடுமுறைக்கோ, ஒரு புதிய கார் வாங்குவதற்கோ, அல்லது ஒரு வீடு வாங்குவதற்கோ உரிய பணமல்ல. இது உங்கள்

செல்வச் செழிப்புக் கணக்கு. இதை வேறு எந்தக் காரணத்திற்காகவும் ஒருபோதும் தொடாதீர்கள்.

ஒருசில மாதங்களில், குறிப்பிடத்தக்க ஏதோ ஒன்று உங்களுக்கு நிகழப் போகிறது. உங்களைக் குறித்தும் பணத்தைக் குறித்தும் உங்கள் மனப்போக்கு மாறப் போகிறது. உங்கள் வங்கிக் கணக்கில் ஒருசில ஆயிரம் ரூபாய் மட்டுமே இருந்தாலும்கூட, நீங்கள் அதிக வலிமையும் அதிகத் தன்னம்பிக்கையும் கொண்டவராக இருப்பீர்கள். நீங்கள் அதிகப் புத்திசாலித்தனம் கொண்டவராக ஆவதையும், உங்களுடைய பிற செலவுகளில் சிக்கனமாக ஆவதையும் நீங்கள் காண்பீர்கள். நீங்கள் எல்லாவற்றுக்கும் பட்ஜெட் போட்டுச் செலவு செய்வீர்கள். தேவையற்றச் செலவுகள்மீது நீங்கள் கேள்வி கேட்கத் துவங்குவீர்கள்.

மொத்தத்தில், பொருளாதாரச் சுதந்திரத்திற்காக நீங்கள் துவக்கியுள்ள வங்கிக் கணக்கில் இருப்பு வளர்ந்து கொண்டே இருக்கும். எதிர்பாராமல் உங்களுக்குக் கிடைக்கின்ற பணத்தையும் நீங்கள் இந்தக் கணக்கில் சேமிப்பீர்கள். உங்கள் சேமிப்பானது, மாதத்திற்கு 1000 ரூபாய் மற்றும் வட்டி என்ற ரீதியில் பெருகுவதற்குப் பதிலாக, முதல் வருடக் கடைசியில் உங்கள் கணக்கில் 25,000 ரூபாய்க்கும் அதிகமாக இருக்கும். வருடா வருடம் உங்கள் முதலும் வட்டியும் அதிகரித்து, ஐந்தாண்டுகளில் உங்கள் வங்கிக் கணக்கில் சில லட்சம் ரூபாய்கள் சேர்ந்திருக்கும். நீங்கள் உங்கள் கடன்களிலிருந்து விடுபட்டிருப்பீர்கள்.

உங்கள் வருமானத்தில் 1 சதவீதத்தைச் சேமித்துவிட்டு, மீதி 99 சதவீதத்தில் வாழ நீங்கள் பழகிக் கொள்ளும்போது, உங்கள் வருமானத்தில் இரண்டு சதவீதத்தைச் சேமிக்கத் துவங்குங்கள். மீதி 98 சதவீத வருமானத்தைக் கொண்டு வசதியாக வாழக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள். இந்த நிலையில் வாழ்வது உங்களுக்கு சௌகரியமாக இருக்கும்போது, உங்கள்

சேமிப்பை மூன்று சதவீதமாக அதிகரித்துக் கொள்ளுங்கள். இப்படி அதிகரித்துக் கொண்டே போய், இறுதியில், 10 — 20 சதவீதம்வரை சேமிக்கத் துவங்குங்கள். மூன்று வருடங்களுக்குள், உங்கள் வருமானத்தில் 75 சதவீதத்தைக் கொண்டு செலகரியமாக வாழ நீங்கள் பழகிவிடுவீர்கள். மீதி 25 சதவீதத்தை நீங்கள் சேமிப்பீர்கள்.

இதற்கிடையே, உங்கள் வருவாயும் அதிரித்துக் கொண்டிருக்கும். பொருளாதாரரீதியாக நீங்கள் அதிகப் பொறுப்பானவராக ஆகும்போது, உங்கள் துறையில் நீங்கள் மிக வேகமாகக் கற்றுக் கொள்ளவும் வளரவும் தொடங்கியிருப்பீர்கள். உங்கள் வருவாய் அதிகரிக்கும்போது, உங்கள் வாழ்நாள் நெடுகிலும், அந்த ஒவ்வோர் ஊதிய உயர்விலும் 50 சதவீதத்தைச் சேமிக்க நீங்கள் உறுதி பூண வேண்டும். மீதி 50 சதவீதத்தைக் கொண்டு நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக வாழ்க்கை நடத்தலாம். ஆனால் 50 சதவீதம் நிச்சயமாக உங்கள் சேமிப்புக் கணக்கில் சேமிக்கப்பட வேண்டும். இது உங்கள் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை நோக்கி உங்களை மிக வேகமாகக் கூட்டிச் செல்லும்.

சேமிப்பதிலும் முதலீடு செய்வதிலும் நீங்கள் அதிகத் தீவிரம் காட்டத் துவங்கும்போது, உங்கள் பொருளாதார வாழ்வின் பிற பகுதிகளும் மேம்படும். உங்கள் மன உறுதி அதிகரிக்கும். உங்கள் நடத்தையும் வலிமை பெறும். நீங்கள் அதிக வலிமை கொண்டவராகவும் அதிக ஆற்றல்மிக்கவராகவும் ஆவீர்கள். உங்கள் தன்னம்பிக்கை அதிகரிக்கும். நீங்கள் உயர்ந்த நிலைகளிலான சுயமதிப்பை அனுபவிப்பீர்கள், உங்கள் கடன்களிலிருந்து விடுபட்டிருப்பீர்கள். மொத்தத்தில், நீங்கள் பொருளாதாரக் கவலைகள் ஏதுமின்றி இருப்பீர்கள். நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்துள்ள வேலையை நீங்கள் மிகச் சிறப்பாகச் செய்து கொண்டிருப்பீர்கள். ஒருசில வருடங்களில், தாங்கள் வேலை பார்த்துக்

கொண்டிருக்கும்போதே பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை
அடைகின்ற நபர்களில் மேல்மட்ட ஐந்து
சதவீதத்தினரில் ஒருவராக நீங்கள் ஆவீர்கள்.

இதற்கிடையே, உங்கள் வருவாயை
அதிகரிப்பதற்கு உங்கள் வேலையில் நீங்கள்
பயன்படுத்தக்கூடிய பல உத்திகள் உள்ளன. சுயமாக
முன்னேறி லட்சாதிபதிகளாகவும்
கோடிஸ்வரர்களாகவும் ஆன பலர், தங்கள் கையில்
சல்லிக்காசுகூட இல்லாமல் தங்கள்
தொழில்வாழ்க்கையைத் துவக்கி எவ்வாறு
பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தைப் பெற்றனர் என்பதைக்
கண்டுபிடிப்பதற்காக, அவர்கள் பல காலமாகப் பேட்டி
காணப்பட்டு, ஆய்வு செய்யப்பட்டனர். இவ்விஷயம்
குறித்து முன்பு எப்போதையும்விட இப்போது நமக்கு
அதிகப்படியான விஷயங்கள் தெரிந்திருக்கிறது.

சுயமாக உழைத்து, முன்னேறி, கோடிஸ்வரர்களாக
ஆனவர்கள் துவக்கத்திலிருந்தே மிகக் கடினமாக
உழைப்பவர்களாக இருந்துள்ளனர் என்பது
அவர்களுக்கிடையே பொதுவாக உள்ள ஒரு
பண்புநலன். சராசரி நபர்களைவிட அவர்கள் அதிகக்
கடினமாக உழைக்கின்றனர். அவர்கள் தினமும்
காலையில் வெகு முன்னதாகவே தங்கள் வேலையைத்
துவக்கி, நாள் முழுதும் மிகக் கடினமாக உழைத்து,
மாலையில் சிறிது நேரம் கூடுதலாக உழைத்தப் பிறகு
தங்கள் வீடுகளுக்குத் திரும்புகின்றனர்.

அவர்கள் கடினமாக மட்டுமல்லாமல்,
சாமர்த்தியமாகவும் உழைக்கின்றனர். ஒவ்வொரு
வாரமும் ஒவ்வொரு மாதமும் தங்கள் வேலையின்
தரமும் மதிப்பும் அதிகரிக்கும் பொருட்டுத் தங்கள்
அறிவையும் திறமைகளையும் தொடர்ந்து
மேம்படுத்திக் கொண்டே இருக்கின்றனர். அவர்கள்
இத்தகைய ஒரு மதிப்புவாய்ந்த பங்களிப்பை
வழங்குவதால், அவர்கள் தங்கள் வேலையைவிட்டு
நின்றுவிடாமல் இருப்பதற்காக அவர்களுக்கு மேலும்

மேலும் அதிக ஊதியம் வழங்கப்படுகிறது. அப்போது அவர்களால் மேலும் அதிகமாகச் சேமிக்க முடிகிறது, தங்கள் பொருளாதாரக் கோட்டையைக் கட்டியெழுப்ப முடிகிறது.

நீங்கள் செய்கின்ற வேலையின் மதிப்பிற்கும் முக்கியத்துவத்திற்கும் ஏற்பவே உங்களுக்கு எப்போதும் ஊதியம் வழங்கப்படும். உங்கள் வேலையின் அனைத்து அம்சங்களுக்கும் 80/20 விதி பொருந்துகிறது. நீங்கள் செய்யும் விஷயங்களில் 20 சதவீதம், நீங்கள் செய்பவற்றின் 80 சதவீத மதிப்பிற்குப் பங்களிக்கிறது. நீங்கள் உங்கள் நிறுவனத்திற்கு அதிக மதிப்புவாய்ந்தவராக இருக்கும் விதத்தில், நாள் முழுதும் உங்களுடைய மேல்மட்ட 20 சதவீத நடவடிக்கைகளின்மீது ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துவதுதான் உங்கள் இலக்காக இருக்க வேண்டும்.

உங்கள் நடவடிக்கைகளின்மீது கவனம் செலுத்துவதற்குப் பதிலாக விளைவுகளின்மீது கவனம் செலுத்துங்கள். நாள் முழுதும் ஒவ்வொரு மணிநேரமும் நீங்கள் செய்கின்ற அனைத்து விஷயங்களையும் ஒரு பட்டியலிட்டு, அதை உங்கள் மேலதிகாரியிடம் எடுத்துச் செல்லுங்கள். அவர் எந்த வேலைகளை நிறுவனத்திற்கு உங்களுடைய மிக முக்கியமான பங்களிப்புகளாகக் கருதுகிறாரோ, அதன்படி உங்கள் பட்டியலை முன்னுரிமைப்படி ஒழுங்கமைத்துக் கொடுக்குமாறு அவரிடம் கேளுங்கள்.

முன்னுரிமைப்படி அவர் உங்கள் பட்டியலை ஒழுங்கமைத்ததும், அப்பட்டியலில் முன்னணியில் இருக்கும் வேலைகளின்மீது உங்கள் ஆற்றல்கள் முழுதையும் குவித்து, அவற்றைச் மிகச் சிறப்பாகச் செய்து முடியுங்கள்.

நீங்கள் உங்கள் கவனத்தில் வைத்துக் கொள்ள வேண்டிய ஒரு முக்கியமான விஷயம் இது. மிகக் குறைந்த மதிப்புக் கொண்ட ஒரு வேலையை நீங்கள்

மிக விரைவாகவும் மிகச் சிறப்பாகவும் செய்து முடித்தாலும்கூட, அது உங்களுக்கு எந்த விதத்திலும் உதவாது. அது உங்கள் தொழில்வாழ்க்கைக்கு எந்த விதத்திலும் பங்களிக்காது. ஆனால் மற்ற எதுவொன்றையும் விட அதிக முக்கியமான ஓரிரு வேலைகளின்மீது நீங்கள் ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்தி அவற்றைச் சிறப்பாக நிறைவேற்றிக் கொடுத்தால், நீங்கள் மிக விரைவாக முன்னேறுவதற்கு அது உங்களுக்கு உதவும்.

"நான் மிகச் சிறப்பாக உருவாக்கிக் கொள்ளக்கூடிய எந்த ஒரு திறமை என் தொழில்வாழ்க்கையில் மாபெரும் நேர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும்?" என்று உங்களை நீங்களே தொடர்ந்து கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

இன்று வியாபார வெற்றிக்கான சூத்திரம் இதுதான்: "மதிப்புக் கூட்டுங்கள்." ஒவ்வொரு நாளும், உங்கள் மதிப்பை அதிகரிப்பதற்கான வழிகளை நீங்கள் தேடிக் கொண்டே இருக்க வேண்டும். நீங்கள் செய்யும் வேலையை அதிக விரைவாகவும் அதிகச் சிறப்பாகவும் செய்வதற்கான வழிகளை நீங்கள் தேட வேண்டும். உங்கள் வேலைக்கு அதிக மதிப்புவாய்ந்த பங்களிப்பை வழங்கும் பொருட்டு, உங்கள் திறமைகளை நீங்கள் தொடர்ந்து கற்றுக் கொள்ளவும் மேம்படுத்தவும் வேண்டும். நீங்கள் கடினமாகவும் நீண்டநேரமும் உழைத்து, உங்கள் நிறுவனத்திற்கு அதிக மதிப்புவாய்ந்த பங்களிப்பை வழங்கும்போது, குறுகிய காலத்தில் உங்களுக்குக் கிடைக்கக்கூடிய உங்கள் பதவி உயர்வையும் ஊதிய உயர்வையும் யாராலும் தடுத்து நிறுத்த முடியாது.

உங்களுடைய மிக மதிப்புவாய்ந்த சொத்து எது? ஒரு சொத்து என்பது பண வரவைக் கொடுக்கின்ற ஒன்று. அது ஒரு பத்திரமாகவோ அல்லது ஒரு வருவாயைக் கொடுக்கின்ற ஒரு வீடுமனையாகவோ இருக்கலாம். உங்கள் சம்பாத்தியத் திறன்தான் உங்களுடைய மிக

மதிப்புவாய்ந்த சொத்து. உங்கள் மூளையை உங்கள் வேலையில் பயன்படுத்துவதன் மூலம், ஒவ்வொரு வருடமும் பல லட்சங்களை உங்களால் சம்பாதிக்க முடியும்.

உங்களுடைய மிகப் பொன்னான வளவசதி எது? உங்கள் நேரம்தான். வெகு குறைவான பணத்துடனும் ஏராளமான நேரத்துடனும் தான் நாம் அனைவருமே நம் வாழ்க்கையைத் துவக்குகிறோம். நம் வாழ்நாள் நெடுகிலும் நாம் பல வர்த்தகங்களில் ஈடுபடுகிறோம். நாம் பணத்திற்காக நம் நேரத்தைக் கொடுக்கிறோம். பிறகு அதை வாழ்க்கைமுறையாகவும் பொருளாதார நலனாகவும் மாற்றுகிறோம். எந்தவொரு குறிப்பிட்டக் கணத்திலும், உங்களுடைய தற்போதைய வாழ்க்கைத் தரத்தையும் சேமிப்புகளையும் மதிப்பீடு செய்து, கடந்த வருடங்களில் நீங்கள் எத்தகைய நல்லதொரு வர்த்தகத்தைச் செய்திருக்கிறீர்கள் என்பதை உங்களால் கணக்கிட முடியும்.

உங்கள் நேரத்தின் மிகச் சிறந்த முதலீடு எது? உங்கள் சம்பாத்தியத் திறனை அதிகரிப்பதுதான் அது!

சமீபத்தில் நியூயார்க்கில் நடத்தப்பட்ட ஓர் ஆய்வில், தன் வேலையின் மூலமாக ஒருவர் சம்பாதித்துள்ள ஒரு லட்சம் டாலர்களை முதலீடு செய்வதற்குச் சிறந்த வழி எது என்று பல வல்லுனர்களிடம் கேட்கப்பட்டது. அந்த ஒரு லட்சம் டாலர்களைச் சம்பாதிப்பதற்கு அவர் என்ன செய்தாரோ, அதில் மேலும் சிறப்புறுவதற்குத் தேவையானவற்றில் அந்த ஒரு லட்சம் டாலர்களையும் முதலில் அவர் முதலீடு செய்வதுதான் அவருடைய மிகச் சிறந்த முதலீடாக இருக்கும் என்பது அந்த ஆய்வாளர்களுக்குக் கிடைத்த மிகச் சிறந்த விடையாகும். ஒரு தனிநபர் எந்தப் பகுதியில் தனிச்சிறப்புடன் திகழ்கிறாரோ, அதில் அதிக மேம்பட்டச் செயற்திறனை அவர் வெளிப்படுத்தும்போது, அவருடைய முதலீட்டின்மீது, பிற எந்தவொரு நடவடிக்கையையும்விட ஓர் உயர்ந்த,

கணிக்கத்தக்க பதிலீட்டை அது அவருக்குப் பெற்றுக் கொடுக்கும்.

நீங்கள் செய்யும் மிக முக்கியமான விஷயங்களில் மேலும் சிறப்புறுவது மாபெரும் சேமிப்பு உத்திகளில் ஒன்று. நீங்கள் செய்யக்கூடிய வேறு எதுவொன்றையும்விட, இது உங்கள் சம்பாத்தியத் திறனிலிருந்து அதிகப்படியான பதிலீட்டை உங்களுக்குக் கொடுக்கும்.

உயர்ந்த வருவாய்க்கும் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்திற்குமான விதி இது: உங்கள் வருமானத்தில் 3 சதவீதத்தை உங்கள் எஞ்சிய வாழ்நாள் நெடுகிலும் உங்களுக்குள் முதலீடு செய்யுங்கள். நீங்கள்தான் உங்களுடைய மிகப் பொன்னான வளவசதி, உங்களுடைய மிக மதிப்புவாய்ந்த சொத்து. நீங்கள்தான் உங்கள் தனிப்பட்டச் சேவை நிறுவனத்தின் தலைவர். ஆராய்ச்சியிலும் உருவாக்கத்திலும் தொடர்ச்சியாக முதலீடு செய்யாத எந்தவொரு நிறுவனமும் விரைவில் தன் வியாபாரத்தை இழுத்து மூடிவிடும். இதே கொள்கை உங்களுக்கும் பொருந்தும்.

நீங்கள் தொடர்ந்து உங்கள் மீது முதலீடு செய்யாவிட்டால், உங்கள் அறிவையும் திறமைகளையும் நீங்கள் மேம்படுத்தாவிட்டால், நீங்கள் செய்யும் மிக முக்கியமான விஷயங்களில் மேன்மேலும் சிறப்புறாவிட்டால், நீங்கள் உண்மையிலேயே பின்தங்கிக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்று பொருள். நீங்கள் சிறப்படைந்து கொண்டிருக்கவில்லை என்றால், நீங்கள் மோசமடைந்து கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்று பொருள். மிக வேகமாக மாறிக் கொண்டிருக்கின்ற ஓர் உலகத்தில் யாரும் ஒரே இடத்தில் இருப்பதில்லை.

உங்கள் நிறுவனம் உங்களுக்கு எப்படிப்பட்டப் பயிற்சித் திட்டத்தை வழங்கினாலும் சரி, நீங்கள் உங்களுக்கென்று ஒரு சிறப்புப் பயிற்சித் திட்டத்தை

உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டும். உங்கள் தனிப்பட்ட எதிர்காலத்திற்கு வேறு யாரேனும் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ள வேண்டும் என்று எதிர்பார்க்காதீர்கள். நீங்கள் எங்கே போக விரும்புகிறீர்கள் என்பதையும், அங்கே சென்றடைவதற்கு நீங்கள் எதைக் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும் என்பதையும் தீர்மானித்து, பிறகு அது குறித்து ஒவ்வொரு நாளும் நடவடிக்கை எடுங்கள்.

இனிவரும் வருடங்களை உங்கள் வருமானத்தை இரு மடங்காகவும் மும்மடங்காகவும் பெருக்கிக் கொள்வதற்கு நீங்கள் பயன்படுத்தக்கூடிய ஓர் ஏழு அம்சச் சூத்திரம் இது. வெற்றிக் கொள்கைகளில் மிக முக்கியமான ஒன்றின் அடிப்படையில் அமைந்த சூத்திரம் இது. 'குவிப்பு விதி' என்று இது அழைக்கப்படுகிறது. ஒவ்வொரு மாபெரும் சாதனையும், எவரொருவரும் பார்க்காத அல்லது மெச்சாத பல ஆயிரக்கணக்கான சிறு முயற்சிகளின் குவிப்பே என்று அவ்விதி கூறுகிறது.

இவ்விதியின் இன்னொரு வடிவம் 'படிப்படியான மேம்பாட்டு விதி' என்று அழைக்கப்படுகிறது. ஒரு பனிக்கட்டிப் பந்து ஒரு சரிவில் உருண்டோடும்போது எவ்வாறு கூடுதல் பணியைச் சேர்த்துக் கொண்டு பெரிதாகிறதோ, அதேபோல, ஒரு நேரத்தில் சிறிதளவு என்ற கணக்கில் ஒவ்வொரு நபரும் சிறிது சிறிதாக மேம்படுகின்றனர் என்று அவ்விதி கூறுகிறது. உங்கள் துறையில் நீங்கள் மேதமை பெறுவதற்கு, வழக்கமாகப் பல வாரங்கள், பல மாதங்கள், மற்றும் பல வருடங்கள் உங்களை ஆய்வு செய்வதும் உங்களை மேம்படுத்துவதும் அவசியமாகிறது.

இச்செயல்முறையில், உங்களிடம் ஏற்படுகின்ற மேம்பாடுகள் கண்ணுக்குப் புலப்படாத அளவுக்குத் தோன்றுவதால், நீங்கள் எவ்வளவு சிறப்புற்றுக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் அரிதாகவே கவனிக்கிறீர்கள். ஆனால் இந்த முயற்சிகளின் விளைவாக, நீங்கள் ஓர் அற்புதமான

வாழ்க்கையையும், ஓர் அசாதாரணமான தொழில்வாழ்க்கையையும், உங்களைச் சுற்றி இருப்பவர்களின் மதிப்பையும் மரியாதையையும் பெறுவீர்கள்.

உங்கள் உற்பத்தித் திறனையும் செயற்திறனையும் விளைவையும் ஒவ்வொரு வாரமும் வெறும் அரை சதவீதம் உங்களால் அதிகரித்துக் கொள்ள முடியும் என்ற உண்மையின் அடிப்படையில் இந்த ஏழு அம்சச் சூத்திரம் அமைந்துள்ளது. ஒவ்வொரு நாளும் சிறப்பாக முன்னுரிமைகளை அமைப்பது போன்ற எளிய நடவடிக்கையின் மூலம் உங்களால் இந்த அரை சதவீத மேம்பாட்டை அடைய முடியும். உங்கள் உற்பத்தித் திறனையும் செயற்திறனையும் விளைவையும் ஒரு வாரத்தில் அரை சதவீதம் உங்களால் அதிகரித்துக் கொள்ள முடிந்தால், இதை வரிசையாக நான்கு வாரங்கள் உங்களால் செய்ய முடிந்தால், நீங்கள் முன்பைவிட இரண்டு சதவீதம் அதிக ஆக்கப்பூர்வமானவராக ஆகியிருப்பீர்கள். இது நிச்சயம் சாத்தியம்தான்!

மாதத்திற்கு 2 சதவீத மேம்பாடு என்றால், வருடத்திற்கு சுமார் 26 சதவீத மேம்பாடு என்று அர்த்தமாகும். ஒவ்வொரு ஆண்டும் 26 சதவீத மேம்பாட்டைப் பெறுவது ஒரு பெரிய தொழிற்சாலைக்குச் சாத்தியமாக இருக்காது. ஆனால் ஒரு தனிநபர், தான் உண்மையிலேயே விரும்பும் பட்சத்தில், ஒருசில நாட்களிலேயே தன் உற்பத்தியை 26 சதவீதம் நிச்சயமாக அதிகரிக்க முடியும்.

இச்சூத்திரத்தைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம், முதல் வருடத்தின் முடிவில், நீங்கள் 26 சதவீதம் அதிக ஆக்கப்பூர்வமானவராக ஆகியிருப்பீர்கள். உங்கள் வருமானம் உங்களுடைய கூடுதல் உற்பத்தித் திறனைப் பிரதிபலிக்கும். உங்கள் வாழ்க்கைத் தரமும் சிறிதளவு மேம்பட்டிருக்கும். உங்கள் வங்கிக் கணக்கும் சிறிதளவு கூடியிருக்கும். நீங்கள் சிறப்பான

ஆடைகளை அணிவீர்கள், அருமையான உணவகங்களுக்குச் செல்வீர்கள். உங்கள் வேலையிலும் உங்கள் வாழ்க்கையிலும் நீங்கள் அதிகத் தன்னம்பிக்கைக் கொண்டவராகவும் அதிக மகிழ்ச்சியானவராகவும் இருப்பீர்கள்.

ஒரு முழு வருடம் தினமும் சிறிதளவு தொடர்ந்து மேம்பட்டுள்ள நிலையில், உங்களிடம் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு உந்துவேகம் உருவாகியிருக்கும். இந்த வேகம் உங்களை முன்னோக்கிச் செலுத்தும். உங்கள் உற்பத்தித் திறனும் செயற்திறனும் விளைவும் ஒவ்வொரு வாரமும் அரை சதவீதம் அதிகரிப்பதற்கு இது உங்களுக்கு உதவும். இதன் மூலம் ஒவ்வொரு வருடமும் 26 சதவீதம் நீங்கள் மேம்படுகிறீர்கள். நீங்கள் இதைத் தொடர்ந்து செய்து வந்தால், மூன்று வருடங்களில் உங்கள் வருமானம் இரு மடங்கு ஆகிவிடும், ஐந்து வருடங்களில் அது மும்மடங்கு ஆகிவிடும், பத்து வருடங்களில் உங்கள் வருமானம் பத்து மடங்காக அதிகரித்திருக்கும்.

அந்த ஏழு அம்சச் சூத்திரம் இதுதான். பின்வரும் நடவடிக்கைகளை நீங்கள் மேற்கொண்டால், இது நிச்சயமாக உங்களுக்குப் பலனளிக்கும்.

முதல் அம்சம்: உங்களுடைய முதலாவது சந்திப்பிற்கு அல்லது நீங்கள் அலுவலகத்தில் இருக்க வேண்டிய நேரத்திற்கு இரண்டு மணிநேரம் முன்னதாக எழுந்துவிடுங்கள். முதல் ஒரு மணிநேரத்தை ஏதேனும் கல்விரீதியான, ஊக்குவிப்புரீதியான, அல்லது ஆன்மீகரீதியான புத்தகங்களைப் படிப்பதில் முதலீடு செய்யுங்கள். இந்த ஒரு மணிநேரம்தான் 'பொன்னான நேரம்' என்று அழைக்கப்படுகிறது. காலைப் பொழுதின் முதல் ஒரு மணிநேரம்தான் அன்றைய நாளுக்கான சுக்கானாகும். அந்த ஒரு மணிநேரத்தில் நீங்கள் எதைச் செய்கிறீர்களோ, அதுதான் அதன் பிறகு நிகழும் எல்லாவற்றுக்கான அடிப்படையாக விளங்குகிறது.

தினமும் ஒரு மணிநேரம் நீங்கள் படித்தால், ஒரு வாரத்திற்கு ஒரு புத்தகத்தை நீங்கள் படிப்பதாக அர்த்தமாகும். வாரத்திற்கு ஒரு புத்தகம் என்றால், வருடத்திற்கு சுமார் ஐம்பது புத்தகங்கள். அடுத்தப் பத்து வருடங்களில் நீங்கள் 500 புத்தகங்களைப் படித்திருப்பீர்கள். ஒரு சராசரி நபர், ஒரு வருடத்திற்கு ஒரு புத்தகத்திற்கும் குறைவாகவே படிக்கின்ற இவ்வுலகில், நீங்கள் தினமும் ஒரு மணிநேரம் படிப்பது, உங்கள் உற்பத்தித் திறனையும் செயற்திறனையும் வருமானத்தையும் ஒவ்வொரு வாரமும் அரை சதவீதம் தொடர்ந்து மேம்படுத்துவதற்கு உதவும். அடுத்தப் பத்து வருடங்களில் இது உங்களுக்கு ஆயிரம் சதவீத வருவாய் அதிகரிப்பைக் கொடுக்கும். உடற்பயிற்சி உடலுக்கு எவ்வாறு நன்மை பயக்கிறதோ, படித்தல் மனத்திற்கு நன்மை பயக்கிறது.

இரண்டாவது அம்சம்: உங்களுடைய முக்கியமான இலக்குகளை ஒவ்வொரு நாளும் மீண்டும் மீண்டும் எழுதுங்கள், மீண்டும் மீண்டும் படியுங்கள். தினமும் அவற்றை நீங்கள் எழுதும்போது, அவற்றை அடைவதற்கு உங்களால் என்ன செய்ய முடியும் என்பது பற்றிச் சிந்தியுங்கள். இதற்காக ஒரு தனி நோட்டுப் புத்தகத்தை வைத்துக் கொள்ளுங்கள். இது மிகவும் சக்திவாய்ந்த உத்தியாகும்.

உங்கள் நாளைத் துவக்குவதற்கு முன்பு, தினமும் காலையில் உங்கள் இலக்குகளை மீண்டும் மீண்டும் எழுதுவதும் படிப்பதும், அவற்றைப் பற்றிச் சிந்திப்பதும், அவற்றை உங்கள் ஆழ்மனத்திற்குள் மேன்மேலும் ஆழமாகப் பதிவு செய்யும். பிறகு, இப்பயிற்சி, உங்கள் ஆழ்மனத்தையும் முடிவில்லாப் பேரறிவையும் உங்கள் இலக்குகளை அடைவதை நோக்கிச் செயல்படுவதற்குத் தூண்டுகிறது. உங்கள் இலக்குகளை அடைவதற்குத் தேவையான வகையான மக்களையும் வாய்ப்புகளையும் நீங்கள் உங்கள் வாழ்விற்குள் கவர்ந்திழுக்கத் துவங்குவீர்கள்.

நீங்கள் வேறு எதுவும் செய்யாவிட்டாலும்கூட, ஒவ்வொரு நாளும் உங்கள் இலக்குகளை மீண்டும் மீண்டும் எழுதுவது என்ற ஒரு நடவடிக்கையே உங்கள் உற்பத்தித் திறனையும் செயற்திறனையும் விளைவையும் வாரத்திற்கு அரை சதவீதமும் மாதத்திற்கு 2 சதவீதமும் வருடத்திற்கு 26 சதவீதமும் அதிகரிக்கும்.

முன்றாவது அம்சம்: ஒவ்வொரு நாளையும் முன்கூட்டியே திட்டமிடுங்கள். முந்தைய நாள் இரவே இதைச் செய்துவிடுங்கள். அடுத்த நாள் நீங்கள் செய்ய வேண்டிய எல்லாவற்றையும் முந்தைய நாள் இரவிலேயே ஒரு பட்டியலிட்டு, முன்னுரிமையின் அடிப்படையில் அதை ஒழுங்கமைத்துக் கொள்ளுங்கள். எது அதிக முக்கியமானது, எது குறைந்த முக்கியத்துவம் கொண்டது, எதை நீங்கள் முதலில் செய்ய வேண்டும், எந்த விஷயங்களைப் பின்னர் செய்து கொள்ளலாம் ஆகியவற்றைத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். அப்பட்டியலில் ஒரே ஒரு விஷயத்தை மட்டுமே உங்களால் செய்ய முடியும் என்றால், அது எந்த விஷயமாக இருக்கும்?

ஒவ்வொரு நாளையும் முன்கூட்டியே திட்டமிடுவது நீங்கள் செய்யும் எல்லாவற்றிலும் நீங்கள் கவனக்குவிப்போடு இருக்கவும் அதிகச் செயற்திறனோடு செயல்படவும் உதவும். உங்கள் வேலைகளை ஒரு பட்டியலிட்டு நீங்கள் செயல்படும்போது, மிகப் பெரிய சுயகட்டுப்பாட்டு உணர்வையும் தனிப்பட்ட சக்தியையும் நீங்கள் பெறுவீர்கள். உங்கள் உற்பத்தித் திறனும் வெகுவாக அதிகரிக்கும்.

நான்காவது அம்சம்: உங்களுக்கு மிக முக்கியமான விஷயத்தைத் தேர்ந்தெடுத்து, நாளின் ஒவ்வொரு மணிநேரமும் அதன்மீது ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துங்கள். ஒருமித்தக் கவனக்குவிப்புக் கொள்கை

மாபெரும் வெற்றிக்கு இன்றியமையாதது. இலக்குகளை நிர்ணயிப்பது, திட்டமிடுவது போன்றவற்றைக் குறித்து நீங்கள் செய்யும் எதுவொன்றும், நீங்கள் குறிப்பாகக் கவனம் செலுத்த வேண்டிய ஒரிரு விஷயங்கள் என்னவென்று தீர்மானிப்பதற்கு உங்களுக்கு உதவுகின்றன.

வாழ்வில் ஒவ்வொரு மாபெரும் சாதனைக்கும் பல வாரங்கள், பல மாதங்கள், சில சமயங்களில் பல வருடங்கள் ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துவது அவசியமாக இருந்துள்ளது. உங்களுடைய மிக முக்கியமான வேலையின்மீது ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துவதற்கான உங்கள் திறன், நீங்கள் கைவசப்படுத்தக்கூடிய வேறு எந்தவொரு திறமையைவிட அல்லது பழக்கத்தைவிட உங்கள் வெற்றிக்கு அதிக உத்தரவாதத்தைக் கொடுக்கும்.

ஐந்தாவது அம்சம்: உங்கள் காரில் ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களைப் போட்டுக் கேளுங்கள். ஒரு சராசரித் தொழிலதிபர் ஒவ்வொரு வருடமும் சுமார் 500 முதல் 1000 மணிநேரம்வரை காரோட்டுவதில் செலவிடுகிறார். நீங்கள் உங்கள் காரை ஒரு நடமாடும் வகுப்பைறையாகவோ அல்லது நடமாடும் பல்கலைக்கழகமாகவோ மாற்றுவதன் மூலம், மிக அதிகக் கல்வி கற்ற, உங்கள் தொழிலில் மிக அதிக அறிவு படைத்த, மிக அதிகத் திறமை வாய்ந்த ஒருவராக நீங்கள் ஆவீர்கள்.

வெறுமனே தங்கள் கார்களில் ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களைப் போட்டுக் கேட்டதன் மூலம் மிகச் சாதாரணமான நிலைமையிலிருந்து பெரும் செல்வந்தர்களாக ஆகியுள்ள பலருடன் இணைந்து நான் செயலாற்றியுள்ளேன். காலப்போக்கில் இது மட்டுமே உங்கள் வருமானத்தைக் கணிசமாக அதிகரிக்கும். ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்களைச் செவிமடுப்பது உங்களைச் செல்வந்தராக ஆக்கும். உங்களுக்குத் தேவையெல்லாம், உங்கள் வாழ்க்கைப்

பாதையை மாற்றக்கூடிய ஒரே ஒரு யோசனை மட்டுமே.

ஆறாவது அம்சம்: ஒவ்வொரு சந்திப்புக்கூட்டத்திற்குப் பிறகும், உங்கள் வாழ்வில் ஒவ்வொரு முக்கிய நிகழ்விற்குப் பிறகும், இரண்டு கேள்விகளை உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். முதல் கேள்வி: "நான் எதைச் சரியாகச் செய்தேன்?" இரண்டாவது கேள்வி: "அடுத்த முறை நான் எதை வித்தியாசமாகச் செய்வேன்?"

இவை 'மாயாஜாலக் கேள்விகள்.' ஒவ்வொரு சந்திப்பிற்குப் பிறகும், ஒவ்வொரு விற்பனை அழைப்பிற்குப் பிறகும், ஒவ்வொரு விற்பனை விளக்கவுரைக்குப் பிறகும், "நான் எதைச் சரியாகச் செய்தேன்?" "நான் எதை வித்தியாசமாகச் செய்வேன்?" ஆகிய இரண்டு கேள்விகளின் வாயிலாக நீங்கள் உங்கள் செயற்திறனை உடனடியாக மறுபரிசீலனை செய்து கொள்வதன் மூலம், உங்களால் நினைத்துப் பார்க்க முடியாத வேகத்தில் நீங்கள் மேம்படுவீர்கள்.

இவ்விரு கேள்விகளுக்குமே நேர்மறையான, ஆக்கப்பூர்வமான பதில்கள் தேவை. அதனால்தான் அவை சக்திவாய்ந்தவையாக இருக்கின்றன. நீங்கள் எதைச் சரியாகச் செய்தீர்கள் என்பதையும், அடுத்த முறை எதை வித்தியாசமாகச் செய்வீர்கள் என்பதையும் ஆய்வு செய்வதன் மூலம், அடுத்த முறை இன்னும் அதிகச் சிறப்பாகச் செயல்படுவதற்கு உங்கள் மனத்தை நீங்கள் தயார்படுத்துகிறீர்கள், பயிற்றுவிக்கிறீர்கள்.

ஒரு சந்திப்பிற்குப் பிறகோ அல்லது ஒரு விற்பனை விளக்கவுரைக்குப் பிறகோ, நீங்கள் சரியாகச் செய்த எல்லாவற்றையும், நீங்கள் உடனடியாக வித்தியாசமாகச் செய்யப் போகின்ற எல்லாவற்றையும் எழுதிக் கொள்வதற்கு ஒருசில நிமிடங்களை நீங்கள் ஒதுக்கிக் கொள்ளும்போது, அந்த அனுபவத்திலிருந்து நீங்கள் கற்றுக் கொண்ட அனைத்து விஷயங்களையும்

நீங்கள் பதிவு செய்கிறீர்கள். இந்தத் தொடர்ச்சியான மறுபரிசீலனை மற்றும் மதிப்பீட்டுச் செயல்முறை, உங்கள் வேலையில் நீங்கள் கற்றுக் கொள்கின்ற மற்றும் மேம்படுகின்ற வேகத்தை இரு மடங்காகவும் மும்மடங்காகவும் அதிகரிக்கும்.

ஏழாவது அம்சம்: நீங்கள் சந்திக்கும் ஒவ்வொரு நபரையும், பத்து லட்சம் டாலர்கள் மதிப்புக் கொண்ட ஒரு வாடிக்கையாளர்போல நடத்துங்கள். வீட்டிலும் சரி, அலுவலகத்திலும் சரி, நீங்கள் சந்திக்கின்ற மற்றும் உங்களுடன் வேலை செய்கின்ற ஒவ்வொரு நபரையும், இவ்வுலகிலேயே அவர்தான் மிக முக்கியமான நபர் என்பதுபோல் நடத்துங்கள். உலகிலேயே தாங்கள்தான் மிகவும் முக்கியமானவர்கள் என்று மக்கள் நம்புவதால், அவர்களை நீங்கள் அவ்வாறு நடத்தும்போது, நீங்கள் அவர்களுக்குக் கொடுக்கும் அங்கீகாரத்தை அவர்கள் மெச்சுவார்கள்.

ஒரு சைக்கிளோ அல்லது ஒரு காரோ ஓட்டக் கற்றுக் கொள்வதற்குச் சிறிது நேரம் ஆகும். தட்டச்சு இயந்திரத்தைக் கொண்டு தட்டச்சு செய்யக் கற்றுக் கொள்ளவும் இயந்திரரீதியான வேறு எந்தவொரு திறமையைக் கைவசப்படுத்துவதற்கும் சிறிது நேரம் ஆகும். இந்த ஏழு அம்சச் சூத்திரத்தைப் பயன்படுத்தவும் கடைபிடிக்கவும் சிறிது காலம் தேவைப்படும். ஆனால் உங்களுக்குக் கிடைக்கின்ற விளைவுகள், நீங்கள் முதலீடு செய்யும் முயற்சிகளைவிடப் பன்மடங்கில் இருக்கும். உங்கள் வேலையும் வாழ்க்கையும் வருவாயும் செல்வமும் மேம்படத் தொடங்கும் வேகத்தைக் கண்டு நீங்கள் வியந்து போவீர்கள்.

உங்கள் வாழ்வில் நீங்களாக நிர்ணயித்துக் கொள்ளும் எல்லைகளைத் தவிர உங்களால் சாதிக்கக்கூடிய விஷயங்களுக்கு எல்லையே கிடையாது. உலகிலுள்ள மற்றவர்களின் அளவுக்கு நீங்களும் சிறப்பானவர், சாமர்த்தியமானவர், திறன்

பெற்றவர். மற்றவர்கள் செய்துள்ள எதுவொன்றையும் உங்களாலும் செய்ய முடியும். இன்று பல்வேறு பகுதிகளில் பல்வேறு நபர்கள் வெற்றி பெற்றுக் கொண்டிருக்கின்றனர் என்ற உண்மையே, நீங்கள் அர்ப்பணிப்புடன் ஈடுபடும் வேலையில் உங்களால் மாபெரும் வெற்றி பெற முடியும் என்பதற்கான ஆதாரமாக விளங்குகிறது.

செல்வத்தைக் குவிப்பதற்கும் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தைப் பெறுவதற்கும் தெளிவான, திட்டவட்டமான, எழுத்துப்பூர்வமான இலக்குகளை நீங்கள் நிர்ணயித்து, அவற்றை அடைவதற்கான திட்டங்களை உருவாக்குவதன் மூலம், நீங்கள் உங்களை வெற்றிக்கான பாதையில் நிலைப்படுத்துகிறீர்கள். நீங்கள் செய்யும் வேலையில் மேன்மேலும் சிறப்புறுவதற்கும், நீங்கள் சம்பாதிக்கும் பணத்தில் அதிக அளவில் சேமிப்பதற்கும் நீங்கள் உறுதியெடுத்துக் கொள்ளும்போது, உங்கள் பொருளாதார எதிர்காலத்திற்கு உத்தரவாதம் கிடைத்துவிடுகிறது. இனிவரும் வருடங்களில் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைவதற்கான பாதையில் நீங்கள் அடியெடுத்து வைத்திருப்பீர்கள். உங்களைத் தவிர வேறு யாராலும் உங்களைத் தடுத்து நிறுத்த முடியாது.

8

உங்கள் சொந்தத் தொழிலைத் துவக்குங்கள்

உங்களுக்கும் உங்கள் நிறுவனத்திற்கும் போதிய அளவு மதிப்பை நீங்கள் உருவாக்கும்போது மட்டுமே உங்களுடைய பொருளாதார இலக்குகளையும் பெளதீக இலக்குகளையும் உங்களால் அடைய முடியும். உங்கள் இலக்குகள் என்னவாக இருந்தாலும் சரி, வேறொருவருடைய வியாபாரத்திற்கு உழைப்பதன் மூலமாகவோ அல்லது உங்கள் சொந்தத் தொழிலைத் துவக்கி அதை உருவாக்குவதன் மூலமாகவோதான் நீங்கள் அவற்றை அடைந்தாக வேண்டும். இவ்விரு வழிகளிலும், ஒரு வியாபாரம் எவ்வாறு தொடங்குகிறது, எவ்வாறு வளர்கிறது என்பது பற்றி உங்களுக்கு எவ்வளவு அதிகமாகத் தெரிந்திருக்கிறதோ, நீங்கள் செய்யும் எதுவொன்றிலும் நீங்கள் அவ்வளவு அதிக வேகமாக வெற்றி பெறுவீர்கள்.

வரலாற்றின் எந்தவொரு காலகட்டத்திலும் இல்லாத அளவுக்கு இன்று அதிக எண்ணிக்கையிலான மக்கள் பல்வேறு வகையான வியாபாரங்களை உருவாக்கிக் கொண்டிருக்கின்றனர். கடந்த வருடம், 8,20,000 புதிய வியாபார நிறுவனங்கள் தொடங்கப்பட்டன, 15,00,000க்கும் அதிகமான தனிநபர் வியாபாரங்களும் உருவாக்கப்பட்டன. பத்து லட்சத்திற்கும் அதிகமான வியாபாரக் கூட்டணிகளும் நிர்மாணிக்கப்பட்டன. இன்று புதுமை மற்றும் வேலை வாய்ப்பு உருவாக்கத்திற்கான முதன்மை உந்து சக்திகள் வியாபார வட்டத்தில்தான் இருக்கின்றன என்று

வியாபார நூல்களுக்குப் பிரசித்தி பெற்ற டாம் பீட்டர்ஸ் கூறுகிறார்.

எல்லாத் திசைகளிலும் வேகமான பொருளாதார விரிவாக்கம் நிகழ்கின்ற இன்றைய காலகட்டத்தில், உங்கள் சொந்த வியாபாரத்தைத் தொடங்கி, முன்பு எப்போதையும்விட அதிக வெற்றிகரமாக விளங்குவது இப்போது உங்களுக்கு அதிக சலபமானதாகவும் அதிகச் சாத்தியம் கொண்டதாகவும் உள்ளது. பல்வேறு வகையான பின்புலங்களிலிருந்து வந்த, பல்வேறு குறைபாடுகளைக் கொண்ட, பல்வேறு வகையான நபர்கள், வெற்றிகரமான வியாபாரங்களை உருவாக்கியுள்ளனர் என்பது நல்ல செய்தி. அவர்களுக்கு அது சாத்தியமாகி இருக்கும்போது, உங்களால் அது முடியும்.

உங்கள் சொந்த வியாபாரத்தைத் துவக்கி அதை வெற்றிகரமாக வளர்த்தெடுப்பதற்கு உங்களுக்குத் தேவையான மிக முக்கியமான பண்புநலன் துணிச்சல்தான். இதற்கு முன்பு யாரும் ஒருபோதும் செல்லத் துணிந்திராத இடத்திற்குச் செல்வதற்கான துணிச்சல் உங்களிடம் இருக்க வேண்டும். விசுவாசத்தோடு அடியெடுத்து வைத்து, வெற்றிக்கான எந்த உத்தரவாதமும் இல்லாத முயற்சிகளில் இறங்குவதற்கான துணிச்சல் உங்களுக்கு வேண்டும். நீங்கள் உங்கள் முதல் வியாபாரத்தைத் துவக்கும்போது, நீங்கள்தான் முதன்முதலில் வியாபாரத்தைத் துவக்குபவர் என்ற உணர்வு உங்களுக்கு ஏற்படும். ஒருவிதத்தில் பார்த்தால், அது சரிதான்.

ஒருசில வருடங்களுக்கு முன்பு, வியட்னாம் நாட்டைச் சேர்ந்த ஒரு தம்பதியர், தாய்லாந்திலிருந்து ஒரு படகு மூலம் தப்பித்து அமெரிக்காவிற்கு வந்தனர். ஹூஸ்டன் நகரில் ஒரு சிறிய பேக்கரி வைத்து நடத்திக் கொண்டிருந்த தங்கள் சொந்தக்காரர் ஒருவரைத் தவிர அங்கு அவர்களுக்கு வேறு யாரையும் தெரியாது. அந்த

நபர் அவர்களைத் தன்னுடன் சேர்த்துக் கொண்டு, குறைந்தபட்ச ஊதியத்துடன் அவர்களுக்குத் தன் பேக்கரியில் வேலை கொடுத்தார். ஆனால் அவருக்கு வயதாகிக் கொண்டே போனதால், அவர்கள் 30,000 டாலர்கள் கொடுத்தால் தன் பேக்கரியை அவர்களுக்கு விற்கத் தான் தயாராக இருந்ததாக அவர் அவர்களிடம் கூறினார். அது அத்தம்பதியரின் இலக்காக மாறியது.

அவர்கள் அந்த பேக்கரியின் பின்னால் வாழ்ந்தனர், சாக்குகளின்மீது படுத்துத் தூங்கினர். தங்கள் குழந்தைகள் இருவரையும் உள்ளூர்ப் பள்ளி ஒன்றிற்கு அனுப்பினர். அவர்கள் தினமும் காலையில் மூன்று மணிக்கே எழுந்து, ஒரு நாளைக்கு 14 — 15 மணிநேரம் வேலை செய்தனர். அவர்கள் இருவருமாகச் சேர்ந்து, வரிகள் போக வருடத்திற்கு 8,000 டாலர்களைச் சம்பாதித்தனர், 6,000 டாலர்களைச் சேமித்தனர். தொடர்ந்து ஐந்து வருடங்கள் அவர்கள் இதேபோல் செய்தனர். இறுதியில், அந்த பேக்கரியை வாங்குவதற்குத் தேவையான 30,000 டாலர்கள் பணத்தை அவர்கள் சம்பாதித்தனர்.

இன்று, அவர்கள் பல பேக்கரிகளுக்குச் சொந்தக்காரர்களாக உள்ளனர். அவர்கள் ஓர் அழகான வீட்டில் வாழ்கின்றனர். அவர்களுடைய குழந்தைகள் தலைசிறந்த பல்கலைக்கழகங்களில் படித்துக் கொண்டிருக்கின்றனர். அவர்கள் பொருளாதாரரீதியாகச் சுதந்திரமாக உள்ளனர்.

சுயமாக முன்னேறி லட்சாதிபதிகளாகவும் கோடிஸ்வரர்களாகவும் ஆனவர்களில் முழுதாக 74 சதவீதம் பேர், தங்கள் சொந்த வியாபாரங்களைத் துவக்கி அவற்றை வெற்றிகரமாக உருவாக்கியதன் மூலமாக அந்நிலையை அடைந்துள்ளனர். இவர்களில் ஒருவர்கூட அதற்கு முன்பு எந்தவொரு தொழிலையும் தொடங்கியிருக்கவில்லை. மற்றவர்களைவிடச் சிறப்பான ஒரு பொருளையோ அல்லது சேவையையோ உருவாக்க வேண்டும் என்ற ஒரு

யோசனையைப் பெற்று, அதிலிருந்து அவர்கள் தங்கள் வியாபாரத்தைத் துவக்கினர். இதுதான் ஒவ்வொரு வியாபார வெற்றிக்கும் பின்னாலுள்ள கதை.

தொழில்முனைவில் உங்களுக்கு முன்னனுபவம் தேவையில்லை. வியாபாரங்களைத் துவக்குகின்ற பெரும்பான்மை மக்களுக்கு அந்த அனுபவம் இல்லை. உங்களிடம் ஏராளமான பணமும் இருக்க வேண்டியதில்லை. பலர் ஒரே ஒரு சிறிய அறையில் கூடத் தங்கள் தொழிலைத் துவக்கியுள்ளனர். ஒரு வியாபாரம் குறித்து உங்களுக்குத் தெரிய வேண்டிய அனைத்தையும் கற்றுக் கொண்டு, பிறகு அதைச் செயல்படுத்தி, அனுபவத்தின் வாயிலாக நீங்கள் மேலும் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும், அவ்வளவுதான். ஆயிரக்கணக்கானவர்கள் இவ்வாறுதான் வெற்றி பெற்றுள்ளனர். உங்களாலும் இது முடியும்.

"ஓராயிரம் மைல்கள் கொண்ட ஒரு பயணம் ஒரே ஓர் அடியில் இருந்துதான் துவங்குகிறது," என்பது ஒரு பண்டைய சீனக் கூற்று.

உங்கள் சொந்த வியாபாரத்தைத் துவக்குவதற்கு உங்களுக்கு எது தேவை? எதுவுமே தேவையில்லை என்பதுதான் உண்மை. இக்கணத்தில், நீங்கள் இப்போது இருக்கும் இடத்திலிருந்து உங்கள் சொந்தப் பெயரில் ஒரு வியாபாரத்தை உங்களால் துவக்க முடியும். இதற்கு வேறு யாரிடமும் நீங்கள் அனுமதி கேட்க வேண்டியதில்லை.

உங்கள் வியாபாரத்திற்கு ஒரு பெயரைத் தேர்ந்தெடுத்தப் பிறகு, அது குறித்து நடவடிக்கை எடுக்க நீங்கள் தயாராகிவிடுகிறீர்கள். இப்போது ஏதேனும் ஒரு வங்கிக்குச் சென்று, உங்கள் நிறுவனத்தின் பெயரில் ஒரு கணக்கைத் துவக்குங்கள். அதற்குத் தேவையான குறைந்தபட்ச சேமிப்பைக் கட்டிவிட்டு, உங்கள் காசோலைப் புத்தகங்களை வாங்கிக் கொள்ளுங்கள். இப்போது நீங்கள் தயார்!

இயற்கை வெற்றிடத்தை வெறுக்கிறது. அதை நிரப்புவதற்கு அது கடுமையாக முயற்சிக்கிறது. நீங்கள் உங்கள் சொந்த நிறுவனத்தைத் துவக்குவதற்கான நடவடிக்கைகளில் இறங்கினால், நீங்கள் எந்த வியாபாரத்திற்குள் நுழையப் போகிறீர்கள் என்பது உங்களுக்கு உறுதியாகத் தெரியாவிட்டாலும்கூட, உங்களுடைய தனிப்பட்டப் பிரபஞ்சத்தில் நீங்கள் ஒரு வெற்றிடத்தை உருவாக்குவீர்கள். சில வினோதமான கொள்கைகளின் மூலம், அந்த வெற்றிடத்தை நிரப்புவதற்காக வியாபார வாய்ப்புகள் முளைக்கத் துவங்கும். உங்கள் வியாபார வாழ்க்கை மாறத் துவங்கும்.

நீங்கள் எந்த வகையான வியாபாரத்தைத் துவக்க விரும்புகிறீர்கள் என்பது பற்றி உங்களுக்கு ஒரு தெளிவான யோசனை இருந்தால், அது இன்னும் நல்லது. ஆனால் உங்கள் சொந்த நிறுவனத்தைத் துவக்கி, அதன் பெயரில் ஒரு வங்கிக் கணக்கைத் துவக்குவது என்ற நடவடிக்கையே, இன்று உங்களால் கற்பனை செய்ய முடியாத பல விஷயங்களை உங்கள் வாழ்வில் நிகழ்த்தத் துவங்கும். நீங்கள் ஒரு காந்த ஆற்றலாக மாறி, உங்கள் வியாபாரத்தை வெற்றிகரமான ஒன்றாக ஆக்குவதற்குத் தேவையான மக்களையும் வாய்ப்புகளையும் கவர்ந்திழுக்கத் துவங்குவீர்கள்.

நீங்கள் முதன்முறையாக உங்கள் சொந்த வியாபாரத்தைத் துவக்கும்போது, அதை ஒரு நிறுவனமாகத் துவக்காமல் இருப்பது நல்லது. நீங்கள் ஒரு நிறுவனத்தை உருவாக்கினால், அது உங்களுக்கு லட்சக்கணக்கான ரூபாய் செலவு வைக்கும். முதன்முறையாகத் தொழில் செய்பவர்களுக்கு வருவாய்கள், இழப்புகள், வரிகள் போன்றவை தொடர்பான பல தொல்லைகளும் அசௌகரியங்களும் இதில் நிச்சயமாக இருக்கும்.

ஆனால் ஒரு தனிநபர் வியாபாரத்தில், உங்கள் வியாபாரத்தில் நீங்கள் முதலீடு செய்கின்ற அனைத்தையும் உங்கள் வருவாயிலிருந்து உங்களால் கழித்துக் கொள்ள முடியும். ஆனால் ஒரு நிறுவனத்தைப் பொறுத்தவரை, அதன் லாபங்களிலிருந்து அதன் இழப்புகளை மட்டுமே உங்களால் கழித்துக் கொள்ள முடியும். துவக்கத்தில் உங்களுக்கு எந்த லாபமும் இருக்காது என்பதால், உங்கள் செலவுகளைக் கழிப்பதற்கு உங்களுக்கு எதுவும் இருக்காது. எனவே அந்தச் செலவுகளுக்கும் நீங்கள் வரி செலுத்தியாக வேண்டியிருக்கும். இது உங்களுக்கு இரு மடங்கு செலவாக அமையும். எனவே, முதன்முறையாக வியாபாரத்தைத் துவக்கும்போது அதை ஒரு தனிநபர் வியாபாரமாகத் துவக்குவது உங்களுக்கு நல்லது.

எவ்வாறு ஒரு வியாபாரத்தைத் துவக்குவது? இதற்குப் பல நூறு வழிகள் உள்ளன. ஆனால் இதில் நீங்கள் கவனிக்க வேண்டிய மிக முக்கியமான விஷயம், நீங்கள் உண்மையிலேயே விரும்புகின்ற, உங்களுக்கு உண்மையிலேயே குதூகலமளிக்கின்ற, நீங்கள் அக்கறை கொண்டுள்ள ஒன்றிற்குள் நுழைவதுதான். தணியாத ஆழ்விருப்பம்தான் சிறு வியாபாரங்களின் வெற்றியைத் தீர்மானிக்கின்ற காரணியாகும்.

"ஒரு விஷயம் நிறைவேற்றப்படுவதை நீங்கள் பார்க்கும்போதெல்லாம், ஒரு குறிக்கோளுடன் செயல்படுகின்ற ஒருவரை உங்களால் காண முடியும்," என்று பீட்டர் டிரக்கர் கூறியுள்ளார்.

ஒவ்வொரு வியாபாரத்திற்கும், அந்த வியாபாரத்திற்குள் உள்ள ஒவ்வொரு பொருளுக்கும், அந்த வியாபாரத்தின் வெற்றிக்கு ஆழ்விருப்பத்துடன்கூடிய அர்ப்பணிப்பைக் கொண்டுள்ள ஒரு நபர் தேவை. அந்த வியாபாரம் மற்றும் அதன் பொருட்களின் விற்பனை மற்றும்

லாபத்தைப் பற்றி அவர் இரவுபகலாகச் சிந்திப்பவராக இருக்க வேண்டும். ஒரு வியாபாரத்தின் வெற்றிக்குத் தன்னை அர்ப்பணித்துக் கொள்ளாத ஒருவர் இல்லாமல் அந்த வியாபாரம் நிச்சயமாகத் தோற்றுவிடும்.

அப்படிப்பட்ட ஒருவர் இருந்தாலும்கூட, ஒரு வியாபாரத்தின் வெற்றிக்கு உத்தரவாதம் இல்லை. ஆனால் அந்த வியாபாரத்தின்மீதும், அதன் பொருட்கள், சேவைகள், மற்றும் வாடிக்கையாளர்கள்மீது அக்கறை கொண்ட ஒருவர் இல்லாமல், போட்டி நிறைந்த இவ்வுலகில், அவ்வியாபாரம் தப்பிப் பிழைப்பதற்கும் செழித்துத் தழைப்பதற்குமான வாய்ப்புகள் மிக மிகக் குறைவாகவே இருக்கும்.

இதனால்தான், நீங்கள் உண்மையிலேயே நம்பிக்கையும் அக்கறையும் கொண்டுள்ள ஒரு பொருளையோ அல்லது சேவையையோ உங்கள் வியாபாரத்திற்குத் தேர்ந்தெடுப்பது மிகவும் அவசியமாகிறது. வேறு எந்தவொரு பொருளில் இருந்தோ அல்லது சேவையில் இருந்தோ வாடிக்கையாளர்களால் பெற முடியாத ஒரு மதிப்பை அல்லது பலனை அவர்களுக்குக் கொடுப்பதன் மூலம் அவர்களுக்கு உண்மையிலேயே உங்களால் உதவ முடியும் என்று உங்களுக்குத் தோன்றுகின்ற ஒரு பகுதியை நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கலாம். பலர், தாங்கள் குதூகலமாகப் பயன்படுத்துகின்ற பொருட்களை விற்கும் வியாபாரங்களைத் துவக்குகின்றனர். மற்றவர்கள், தங்களுக்குப் பிடித்தமான ஒரு குறிப்பிட்டத் தொழில்நுட்பம் அல்லது அறிவியலைக் கொண்டுள்ள வியாபாரங்களைத் துவக்குகின்றனர். வேறு சிலர், தங்களுடைய பொழுதுபோக்குகள் மற்றும் தங்கள் வாழ்வில் தாங்கள் கொண்டுள்ள பிற ஆர்வங்கள் தொடர்பான வியாபாரங்களைத் துவக்குகின்றனர்.

நீங்கள் தனிப்பட்ட முறையில் பயன்படுத்துகின்ற ஒரு பொருளையோ அல்லது சேவையையோ பாருங்கள். மற்றவர்களுக்கு அதை உங்களால் உற்சாகமாகப் பரிந்துரைக்க முடிந்தால், அந்த வியாபாரத்தை நீங்கள் நடத்தலாம். வேறு யாரும் வழங்காத ஒரு சிறந்த சேவையையோ அல்லது பொருளையோ தேடுங்கள். உங்களுடைய தற்போதைய வாடிக்கையாளர்களுக்குத் தேவையான அல்லது அவர்கள் எதிர்பார்க்கின்ற ஒரு பொருள் இருக்கக்கூடும். ஆனால் அவர்களுடைய அந்தத் தேவையை நிறைவேற்றுவதில் உங்கள் நிறுவனத்திற்கு ஆர்வம் இல்லாமல் இருக்கக்கூடும். பலர் தங்கள் சொந்தத் தொழிலைத் தொடங்குவதற்குக் காரணம், அவர்களுடைய யோசனைகளின்மீது அவர்களுடைய நிறுவனங்கள் ஆர்வம் காட்டாமல் இருப்பதும், தங்கள் சொந்த நிறுவனங்களைத் துவக்கினால் தங்களுடைய யோசனைகளைத் தங்களால் வெற்றிகரமாகச் செயல்படுத்த முடியும் என்று அவர்கள் உறுதியாக நம்புவதும்தான்.

ஏதேனும் 'குறிப்பிடத்தக்க உணர்ச்சிரீதியான அனுபவம்' ஒன்றின் காரணமாகவும் பலர் சொந்த வியாபாரங்களைத் துவக்குகின்றனர். அவர்கள் வாழ்வில் ஏற்படும் ஏதோ ஒன்று அவர்களிடம் ஒரு வலிமையான உணர்ச்சியைத் தூண்டி, தொழில்முனைவிற்குள் அவர்களை உந்தித் தள்ளுகிறது. சில சமயங்களில், அது ஓர் எதிர்பாராத வேலை இழப்பாக இருக்கலாம். சில சமயங்களில், அது, வேறு யாரோ ஒருவர் ஒரு சொந்தத் தொழிலைத் துவக்கி, மிகப் பெரிய வெற்றியாளராக ஆனதைப் பற்றிய ஒரு கதையாக இருக்கலாம். இன்னும் சிலர், குறைந்த சம்பளத்தையும் முன்னேற்றத்திற்கான மிகக் குறைவான வாய்ப்புகளையும் கண்டு விரக்தியடைந்து, அதிலிருந்து விடுபடுவதற்காகத் தங்கள் சொந்தத் தொழிலைத் தொடங்குகின்றனர். இவற்றில் ஏதோ ஒரு

நிகழ்வு, ஒரு சொந்தத் தொழிலைத் துவக்க உங்களை உந்தித் தள்ளக்கூடும்.

ஏராளமான பணத்தைச் சம்பாதிப்பதுதான் தொழில்முனைவுக்குப் பின்னால் உள்ள மாபெரும் ஊக்குவிப்பு என்று பலர் நினைக்கின்றனர். ஆனால் ஆயிரக்கணக்கான தொழில்முனைவோரைப் பேட்டி கண்டதில், இது உண்மையல்ல என்று நிரூபணமாகியுள்ளது. மக்கள் தொழில்முனைவை நோக்கித் திரும்புவதற்கு முக்கியக் காரணம், அது கொடுக்கின்ற தனிப்பட்ட சுதந்திரம்தான். சொந்தத் தொழிலைத் துவக்கியுள்ள பலர் வரிகள் போகச் சம்பாதிக்கும் தொகை, அவர்கள் ஒரு சாதாரண வேலையில் இருந்திருந்தால் அவர்களுக்குக் கிடைத்திருக்கக்கூடிய சம்பளத்தைவிட மிகக் குறைவாகவே உள்ளது. ஆனால் அவர்கள் தொழில்முனைவோராகவும், தங்களுடைய சொந்த முதலாளிகளாகவும் இருக்கின்றனர். அவர்கள் சுதந்திரமாக இருக்கின்றனர். அவர்கள் யாருக்கும் பதில் கூற வேண்டியதில்லை. ஒரு பெருநிறுவனத்தில் தங்களுக்குக் கிடைக்கக்கூடிய உயர்ந்த சம்பளம் மற்றும் பாதுகாப்பைவிட அவர்கள் இந்த சுதந்திரத்தைப் பெரிதும் விரும்புகின்றனர்.

"நீங்கள் உங்கள் சொந்தத் தொழிலைத் துவக்கும்போது, நீங்கள் அரை நாட்கள் மட்டுமே வேலை செய்ய வேண்டும். எந்தப் பன்னிரண்டு மணிநேரப் பகுதியில் நீங்கள் வேலை பார்க்க விரும்புகிறீர்கள் என்பதைத் தேர்ந்தெடுக்கும் சுதந்திரம் உங்களுக்கு இருக்கிறது," என்று கூறுகின்ற ஒரு பழமொழி உள்ளது.

உங்கள் ஊக்குவிப்புகள் எதுவாக இருந்தாலும் சரி, சொந்தத் தொழிலைத் துவக்குவதைப் பற்றிய எண்ணம் உங்களுக்கு எப்போதாவது உதித்திருந்தால், அது குறித்து உடனடியாகத் தீர்மானம் மேற்கொண்டு, செயலில் இறங்கிவிட வேண்டும். இதில் காலம்

தாழ்த்தாதீர்கள், தாமதிக்காதீர்கள். இக்கணமே களத்தில் இறங்குங்கள். ஒரு நெட்வொர்க் மார்க்கெட்டிங் வியாபாரத்தில் சேர்ந்து நீங்கள் ஒரு சிறிய அளவில் துவக்கலாம். பகுதி நேரத்திலும், மாலை வேளைகளிலும், வார இறுதிகளிலும் நீங்கள் உங்கள் வீட்டில் இருந்தபடியே வேலை செய்யலாம். வேலையின் நெளிவு சுளிவுகளைக் கற்றுக் கொள்வதற்கு, வேறொருவருடைய வியாபாரத்தில் நீங்கள் தற்காலிகமாக வேலை செய்யலாம். நீங்கள் எப்படியாவது தொழில்முனைவிற்குள் அடியெடுத்து வைத்தாக வேண்டும். இறுதியில் நீங்கள் ஒரு மிகப் பெரிய வெற்றியாளராக ஆக விரும்பினால், தொழில்முனைவு அனுபவம் உங்களுக்கு நிச்சயமாகத் தேவை. களத்தில் இறங்கினால் தவிர, நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டியவற்றைக் கற்றுக் கொள்வதற்கு வேறு சிறந்த வழி எதுவும் கிடையாது.

இவ்வுலகிலுள்ள உயிரினங்களிலேயே, மனிதர்கள்தான் அற்புதமானவர்கள். ஏனெனில், அவர்கள் 'கற்றுக் கொள்ளும் உயிரினங்கள்.' அவர்கள் தங்கள் சுற்றுச்சூழலில் இருந்து தொடர்ந்து புதிய தகவல்களைச் சேகரித்து, தங்களுக்கு ஏற்கனவே தெரிந்தவற்றோடு அவற்றைச் சேமித்து வைத்து, முன்னோக்கிப் பயணிக்கின்றனர்.

உங்களுக்கு எத்தனைப் புதிய அனுபவங்கள் கிடைத்துள்ளன என்பதைப் பொறுத்து, நம்புதற்கரிய வேகத்தில் உங்களால் கற்றுக் கொள்ள முடியும். வெற்றிகரமாக ஆகின்ற தொழில்முனைவோர் அனைவரும், பல வருட வெற்றிகள் மற்றும் தோல்விகளுக்குப் பிறகே தங்கள் இலக்குகளை எட்டுகின்றனர். அவர்கள் பல்வேறு சிரமங்களையும் பின்னடைவுகளையும் சவால்களையும் எதிர்கொண்டு, அவற்றிலிருந்து மீண்டு முன்னேறுகின்றனர். இப்புதிய அனுபவங்களைக் கற்பதன் விளைவாக, அவர்கள் அதிக எச்சரிக்கையும் விழிப்புணர்வும்

கொண்டவர்களாக ஆகின்றனர். அவர்கள் தங்கள் அறிவை வளர்த்துக் கொள்கின்றனர், மிகக் குறைவான தவறுகளைச் செய்கின்றனர். போகப் போக, சரியான விஷயங்களை அதிகமாகவும், தவறான விஷயங்களைக் குறைவாகவும் செய்கின்றனர். அவர்கள் தங்கள் முயற்சிகளில் இருந்து அதிகமாகச் சம்பாதிப்பதோடு மட்டுமன்றி, தங்கள் லாபங்களில் ஒரு பெரும் சதவீதத்தைத் தக்க வைத்துக் கொள்ளவும் செய்கின்றனர். காலப்போக்கில், படிப்படியாக, அவர்கள் தங்கள் பொருளாதாரரீதியான வெற்றியையும் சுதந்திரத்தையும் அடைந்துவிடுகின்றனர்.

பணத்தை இழக்கக்கூடிய ஆபத்து உள்ள முயற்சிகளில் தொழில்முனைவோர் துணிந்து இறங்குவர் என்பது தொழில்முனைவு பற்றிய பொய்யான நம்பிக்கைகளில் ஒன்று. ஆனால் இது உண்மையே அல்ல. வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோர் உண்மையில் அப்படிப்பட்ட ஆபத்துக்களைத் தவிர்க்கவே செய்கின்றனர். அவர்கள் தங்கள் நடவடிக்கைகளில் இருந்து ஒரு லாபத்தைச் சம்பாதிப்பதிலேயே ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துகின்றனர். அந்த லாபத்தைச் சம்பாதிப்பதிலுள்ள ஆபத்துக்களைக் குறைப்பதற்காகவே அவர்கள் தங்களால் முடிந்த எல்லாவற்றையும் செய்கின்றனர். அவர்கள் எவ்வளவு அதிக வெற்றிகரமாகத் தங்கள் ஆபத்துக்களைக் குறைக்கின்றனரோ, தங்கள் முயற்சிகளில் அதிக லாபத்தைச் சம்பாதிப்பதற்கும் வெற்றி பெறுவதற்குமான வாய்ப்புகளை அவ்வளவு அதிகரிக்கின்றனர். தொழில்முனைவோர் என்ற முறையில், லாபத்தை நாடுவதிலும் உங்கள் கவனம் குவிந்திருக்க வேண்டும்.

ஒரு குறிப்பிட்டப் பகுதியில் தொழில்முனைவு வெற்றிக்கான வெகுமதிகளை நீங்கள் அனுபவிக்க

விரும்புவதாக நீங்கள் தீர்மானித்தப் பிறகு, எந்தத் தொழிலுக்குள் நீங்கள் நுழைய விரும்புகிறீர்களோ, அதைப் பற்றிய அனைத்துத் தகவல்களையும் ஆய்வு செய்வதுதான் நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய அடுத்தக் கட்ட நடவடிக்கை நீங்கள் முதலீடு செய்வதற்கு முன்பு, அது குறித்துத் தீர ஆய்வு செய்ய வேண்டும். எல்லாவற்றையும் அப்படியே நம்பிவிடக்கூடாது, எதுவும் தானாக நிகழட்டும் என்று விட்டுவிடக்கூடாது. அந்த வியாபாரத்தில் உள்ள ஏராளமான மக்களிடம் பேசி, அவர்களுடைய பின்னூட்டக் கருத்துக்களை நீங்கள் பெற வேண்டும். லாபத்தை நோக்கி நீங்கள் செல்லும்போது, பண இழப்பிற்கான ஆபத்துக்களைக் குறைப்பதும் முற்றிலுமாகக் களைவதும்தான் உங்கள் குறியாக இருக்க வேண்டும். லாபங்களை அதிகரிப்பதும் இழப்புகளைக் குறைப்பதும் அல்லது கட்டுப்படுத்துவதும்தான் உங்கள் இலக்காக இருக்க வேண்டும்.

சிறிதளவு பணத்தை இழப்பது தனக்குக் 'கட்டுப்படியாகும்' என்று கூறும் நிலையை ஒருவர் அடையும்கூடாது, ஒரு விஷயத்தை நீங்கள் உறுதியாக நம்பலாம். அத்தகைய நபர்கள் நிச்சயமாகத் தங்கள் பணத்தை இழக்கப் போகின்றனர். இன்னும் சொல்லப் போனால், அவர்கள் ஏராளமான பணத்தை இழக்கப் போகின்றனர். பணத்தை இழக்கத் தயாராக இருக்கும் மனப்போக்கே, ஏதோ ஒரு வழியில் அந்தப் பணம் தொலைந்து போவதை உறுதி செய்யும்.

பணத்தைப் பற்றிய ஒரே சுலபமான விஷயம், அதை இழப்பதுதான். பணம் சம்பாதிப்பது மிகவும் கடினம். "பணம் சம்பாதிப்பது என்பது ஒரு குண்டுசீயைக் கொண்டு மணலைத் தோண்டுவதைப் போன்றது. பணத்தை இழப்பது என்பது மணலின்மீது தண்ணீரைக் கொட்டுவதைப் போன்றது," என்று ஒரு ஜப்பானியப் பழமொழி கூறுகிறது.

நீங்கள் உங்கள் சொந்தத் தொழிலைத்
துவக்குவதென்று தீர்மானிக்கும்போது, சிறிய
வியாபாரங்களை உருவாக்குவது பற்றிய பல
புத்தகங்களைப் படிக்கத் துவங்குங்கள். இது
தொடர்பான பல சிறந்த நூல்கள் ஏற்கனவே
வெளிவந்துள்ளன. சந்தையைத் திட்டமிடுவது, சந்தை
ஆய்வு, நிதி சேகரித்தல், விநியோக
அமைப்புமுறைகள், மக்கள், செயல்முறைகள்,
விளம்பரம், விற்பனை போன்றவற்றைப் பற்றிய
ஒவ்வொரு அம்சத்தையும் கவனமாகப் படியுங்கள்.

உங்கள் பொருளையோ அல்லது சேவையையோ
போதுமான எண்ணிக்கையில் விற்பனை உங்கள்
செலவுகள் அனைத்தையும் சமாளித்து, ஒரு
குறிப்பிடத்தக்க லாபத்தையும் ஈட்டுவதற்கான உங்கள்
திறன்தான் வியாபாரத்தில் மிகவும் இன்றியமையாத
அம்சமாகும். ஒவ்வொரு வெற்றிகரமான வியாபாரமும்
விற்பனையில் கைதேர்ந்த ஒருவரைக் கொண்டே
துவங்குகிறது. ஒரு தலைசிறந்த விற்பனையாளர்
இல்லாமல், எந்தவொரு வியாபாரத்தாலும்
நீண்டகாலம் பிழைத்திருக்கவோ அல்லது
வெற்றிகரமாக விளங்கவோ முடியாது.

ஆயிரக்கணக்கான வெற்றிகரமான மற்றும்
தோல்வியைத் தழுவிய வியாபாரங்களை 50
வருடங்களாக ஆய்வு செய்து சமீபத்தில்
வெளியிடப்பட்ட ஒரு கட்டுரை இவ்வாறு தொகுத்துக்
கூறியது: "மிக உயர்ந்த அளவிலான விற்பனைதான்
வியாபார வெற்றிக்குக் காரணம். குறைந்த
எண்ணிக்கையிலான விற்பனைதான் வியாபாரத்
தோல்விக்குக் காரணம்."

உங்கள் பொருளை அல்லது சேவையை
விற்பதற்கான உங்கள் திறன்தான் தொழில்முனைவின்
முக்கிய உந்து சக்தி. ஏனெனில், பணப் புழக்கம்தான்
ஒரு வியாபாரத்தின் உயிர்நாடி. பணப் புழக்கம்
விற்பனையில் இருந்துதான் வருகிறது. புதிதாகத்

துவக்கப்பட்ட ஒவ்வொரு வியாபாரமும் நேரத்துடன் போட்டிப் போடுகிறது. கையிலிருக்கும் பணம் முழுவதுமாகக் கரைவதற்கு முன்பு, தன் வியாபாரத்தைத் தொடர்ந்து நடத்துவதற்குப் போதுமான பணத்தை ஒரு தொழில்முனைவோரால் உற்பத்தி செய்ய முடியுமா? வியாபாரம் முழுவதுமாகக் காலானும்வரை, விற்பனையில் நூறு சதவீத அர்ப்பணிப்பு இருக்க வேண்டியது அவசியம். இல்லையென்றால், அந்த வியாபாரம் நிச்சயமாகத் தோற்றுவிடும்.

வெற்றிகரமான தொழில்கள் அனைத்துமே துவக்கத்தில் விற்பனையின்மீதுதான் ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துகின்றன. ஆனாலும், வியாபாரம் ஓரளவுக்குச் சூடு பிடிக்கத் துவங்கியவுடன், பல தொழில்முனைவோர் ஒரு பொதுவான தவறைச் செய்கின்றனர். விற்பனை என்பது கடினமான வேலையாக இருப்பதால், அந்த வேலையை இன்னொருவரிடம் ஒப்படைத்துவிட்டு, சௌகரியமாக நிறுவனத்தின் நிர்வாகத்திற்குள் முழுவதுமாகத் தங்களை ஈடுபடுத்திக் கொள்வதைப் பற்றி அவர்கள் சிந்திக்கத் தொடங்கிவிடுகின்றனர்.

எனவே, தொழில்முனைவோர், தங்கள் நிறுவனத்தின் விற்பனையைப் பார்த்துக் கொள்வதற்கு விற்பனையாளர்களை நியமித்துவிட்டு, தாங்கள் மேலாளர்களாக ஆகிவிடுகின்றனர். ஆனால் குணத்தாலும் சரி, திறனாலும் சரி, அவர்கள் வழக்கமாக மேலாளர் பதவிக்குப் பொருத்தமானவர்களாக இருப்பதில்லை. இப்போது அந்நிறுவனத்திற்கு ஒரு சராசரியான விற்பனையாளரும், சராசரிக்கும் குறைவான ஒரு மேலாளரும் வாய்க்கின்றனர். இந்த நிறுவனத்தின் விற்பனை தானாகச் சரியத் துவங்குகிறது. அந்த வியாபாரம் பணத்தையும் இழக்கத் துவங்குகிறது. இதைவிட ஒரு மோசமான சூழ்நிலை இருக்க முடியாது.

வழக்கமாக, ஒரு நிறுவனம் அடிமட்டத்தைத் தொடும்போது, அதன் உரிமையாளர் தன் விற்பனையாளரைத் துரத்திவிட்டு, மீண்டும் தானே விற்பனையில் ஈடுபடுவார். அவர் முதலில் விற்பனைப் பொறுப்பிலிருந்து விலகியிருக்கவே கூடாது. அவர் மீண்டும் விற்பனைக்குள் நுழைந்தவுடன், அந்நிறுவனம் தன் சரிவிலிருந்து மீண்டு, மிக விரைவாக மீண்டும் வளரத் துவங்குகிறது.

ஏராளமான பணத்தைப் பெற்றிருப்பதுதான் ஒரு புதிய வியாபாரத்திற்கான திறவுகோல் என்று பலர் நினைக்கின்றனர். பலர் இன்று தங்கள் சொந்த வியாபாரங்களைத் துவக்காததற்கான காரணம், "என்னிடம் பணம் எதுவும் இல்லை," என்று அவர்கள் கூறுவதுதான்.

எல்லாப் பணத்தையும் தாங்கள் முன்கூட்டியே ஏற்பாடு செய்தாக வேண்டும் என்று அவர்கள் நினைக்கின்றனர். சமீபத்தில், வியாபாரத் துறையைச் சேர்ந்த பேராசிரியர் ஒருவர் ஒரு சொற்பொழிவின்போது இவ்வாறு பரிந்துரைத்தார்: "நீங்கள் உங்கள் சொந்த வியாபாரத்தைத் துவக்கும்போது, உங்கள் சொந்தப் பணம் எதையும் அதில் போடாதீர்கள். எல்லாப் பணத்தையும் வங்கியிலிருந்து கடன் வாங்குங்கள். உங்கள் சொந்தப் பணத்தை உங்கள் தனிப்பட்டச் செலவுகளுக்கு வைத்துக் கொள்ளுங்கள்."

அவர் கூறியது முற்றிலும் உண்மை. நீங்கள் முதன்முறையாக உங்கள் சொந்தத் தொழிலைத் துவக்கும்போது, நீங்கள் திரட்டக்கூடிய 99 சதவீதப் பணம் முழுதும் 'அன்புப் பணம்.' உங்கள் வியாபாரத்தைத் துவக்குவதற்கு நீங்களே உங்களுக்குக் கொடுத்துக் கொள்கின்ற, அல்லது உங்களை நேசிக்கும் காரணத்தால் மக்கள் உங்களுக்குக் கடனாகவோ அல்லது அன்பளிப்பாகவோ கொடுத்து உதவுகின்ற பணம் இது.

எந்தவொரு வங்கியும் ஒரு புதிய வியாபாரத்தை நெருங்கக்கூட விரும்பாது. ஏனெனில், ஒரு புதிய வியாபாரத்திற்குக் கடன் கொடுப்பது வங்கிக்கு மிகவும் ஆபத்தாக அமையும் என்று அவர்கள் கருதுகின்றனர்.

பண இழப்பு ஏற்படக்கூடிய ஆபத்தான முயற்சிகளுக்குப் பணம் கொடுக்க வங்கிகளும் வங்கியாளர்களும் விரும்புவதில்லை. தங்களுக்கு ஒழுங்காக வந்து சேர வேண்டிய வட்டியையும் அசலையும் முறையாகத் திருப்பிச் செலுத்துகின்ற நபர்களுக்கும் நிறுவனங்களுக்கும் மட்டுமே அவர்கள் கடன் கொடுக்க விரும்புகின்றனர். குறைந்தபட்சம் இரண்டு வருடங்கள் தொழில் செய்து கொண்டிருக்கின்ற, விற்பனையிலும் வருவாயிலும் லாபங்களிலும் வளர்ச்சியடைந்து கொண்டிருக்கின்ற நிறுவனங்களுக்கே தனிப்பட்ட முதலீட்டாளர்கள் நிதி உதவி செய்ய முன்வருவர். நீங்கள் கடன் வாங்க விரும்புகின்ற தொகையைப்போல ஐந்து மடங்கு பணம் உங்களிடம் இருந்தால் மட்டுமே வங்கிகள் உங்களுக்குப் பணம் கொடுக்க விரும்பும். அதோடு, உங்களிடமிருந்தும் உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவரிடமிருந்தும் அவர்கள் தனிப்பட்ட உத்தரவாதங்களையும் கேட்பர்.

உங்களுக்குத் தேவையான பணத்தைத் தனிப்பட்ட முறையில் நீங்கள் சேகரிப்பதுதான் உங்கள் சொந்த, சிறிய வியாபாரத்தைத் துவக்குவதற்கான சிறந்த வழி, அதுதான் ஒரே வழி. நீங்கள் உங்கள் சேமிப்புகளையும், உங்கள் வீட்டின்மீது வாங்கிய கடன்களையும், உங்கள் நண்பர்கள் மற்றும் குடும்பத்தாரிடமிருந்து பெற்றப் பணத்தையும் நீங்கள் பயன்படுத்த வேண்டும்.

உங்கள் வியாபாரத்தை உங்கள் சொந்த முயற்சிகளின் வாயிலாக வளர்க்கத் திட்டமிடுவது தொழில்முனைவு வெற்றிக்கான மிகப் பிரபலமான, மிக சக்திவாய்ந்த வழிகளில் ஒன்று. இதில், நீங்கள்

சிறிய அளவில் துவக்கி, விற்பனை மற்றும் லாபங்கள் அடங்கிய ஒரு வலிமையான அடித்தளத்தின்மீது வளர்கிறீர்கள். வங்கியில் பணம் இருந்து நீங்கள் துவக்குவதைவிட இதற்குச் சற்று அதிக காலம் பிடிக்கும். ஆனால் இதில் ஒரு தனித்துவமான அனுகூலம் உள்ளது. நீங்களே சொந்தமாக உங்கள் வியாபாரத்தை வளர்த்தெடுப்பது, நீங்கள் அதில் வெற்றிகரமாக இருப்பதற்குத் தேவையான அனைத்து அறிவையும் திறமைகளையும் உங்களுக்குள் வளர்த்துக் கொள்வதற்கு உங்களைக் கட்டாயப்படுத்துகிறது. உங்கள் பிரச்சனைகளைச் சமாளிப்பதற்குத் தேவையான பணம் உங்களிடம் இல்லாததால், உங்களுக்கு நீங்களே உதவி செய்து கொள்ளும் இந்தச் செயல்முறை, விற்பனையையும் லாபத்தையும் அதிகரிப்பதற்கு நீங்கள் அதிகப் படைப்புத்திறனுடன் செயல்படுவதற்கு உங்களைக் கட்டாயப்படுத்துகிறது. வெற்றி பெறுவதற்கு நீங்கள் உங்கள்மீதும் உங்கள் திறன்கள்மீதும் சார்ந்திருக்கத் துவக்கத்திலேயே கற்றுக் கொள்கிறீர்கள். உங்கள் வியாபாரம் வளர வளர, உங்கள் திறமைகளும் வளர்கின்றன. வியாபார வெற்றிக்குத் தேவையான உத்திகளையும் நுட்பங்களையும் நீங்கள் கற்றுக் கொள்கிறீர்கள். இது உங்கள் வாழ்நாள் முழுதும் உங்களுக்கு உதவுகிறது.

பல பெரிய வியாபாரங்கள் ஒரு நம்பிக்கையின்மீதும் ஒரு பிரார்த்தனையின்மீதுமே தொடங்கப்பட்டன. அவற்றைத் துவக்கிய தொழில்முனைவோர், தங்கள் சொந்த முயற்சிகளால்தான் அவற்றைத் துவக்கினர். ஃபோர்டு மோட்டார், ஹியூலெட் பாக்கார்டு, மைக்ரோசாஃப்ட், ஆப்பிள், மெக்டொனால்ட்ஸ் போன்ற நிறுவனங்கள் அவ்வாறு தொடங்கப்பட்டவையே. ஆயிரக்கணக்கான வெற்றிகரமான நிறுவனங்கள் செய்துள்ளதை உங்களாலும் செய்ய முடியும்.

நீங்கள் உங்கள் வியாபாரத்தைத் துவக்கும்போது, 'இரண்டு மடங்கு, மூன்று மடங்கு' விதியைக் கடைபிடிக்க வேண்டும். உங்களுடைய நிதித் தேவையை நீங்கள் எவ்வளவு சிக்கனமாகக் கணித்திருந்தாலும் சரி, இறுதியில், எல்லாமே நீங்கள் திட்டமிட்டதற்கு இரண்டு மடங்கு அதிகமாக உங்களுக்குச் செலவு வைக்கும்; அதேபோல, நீங்கள் செய்ய வேண்டிய அனைத்திற்கும் நீங்கள் திட்டமிட்டுள்ளதைவிட மூன்று மடங்கு காலம் பிடிக்கும் என்று இவ்விதி கூறுகிறது.

எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு பொருளை உருவாக்கி விற்பனைக்குக் கொண்டு வருவதற்கு உங்களுக்கு ஒரு லட்சம் ரூபாய் செலவாகும் என்று நீங்கள் நினைத்தால், அதற்கு வழக்கமாக இரண்டு லட்சம் ரூபாயோ அல்லது அதற்கு மேலாகவோ செலவாகும். சில புதிய நிறுவனங்கள், தங்கள் முதல் பொருளை விற்பனைச் சந்தைக்குக் கொண்டு வருவதற்குத் தாங்கள் திட்டமிட்டதைவிடப் பத்து மடங்கு அதிகப் பணத்தைச் செலவிட்டுள்ளன. உங்கள் நிறுவனத்தைத் துவக்கியவுடன், நீங்கள் போட்ட முதலீட்டை எடுப்பதற்கு உங்களுக்கு மூன்று மாத காலம் ஆகும் என்று நீங்கள் நினைத்தால், அதை மூன்றால் பெருக்கி, அதற்குக் குறைந்தபட்சம் ஒன்பது மாதங்களாவது ஆகும் என்று நீங்கள் கணக்கிட்டுக் கொள்ள வேண்டும்.

எந்தவொரு சிறிய வியாபாரத்திலும் நீங்கள் பிழைத்திருப்பதற்கான திறவுகோல் பணம்தான். பணம்தான் அரசன். பணம் இன்றியமையாதது. பணம்தான் எல்லாமே. பணத்தை உற்பத்தி செய்வதிலும் அதைச் சிக்கனமாகச் செலவு செய்வதிலும் நீங்கள் தீவிரமாக இருக்க வேண்டும். உங்களிடம் போதுமான பணப் புழக்கம் இருப்பதை உறுதி செய்து கொள்வதற்கு உங்களால் முடிந்த அளவுக்கு அனைத்துச் செலவுகளையும் நீங்கள் தாமதப்படுத்தவோ, தள்ளிப்போடவோ, தவிர்க்கவோ,

அல்லது ரத்து செய்யவோ வேண்டும். உடனடியாகப் பணமாக மாற்ற முடியாத எந்தவொரு விஷயத்தின்மீதும் நயா பைசாவைக்கூட நீங்கள் செலவு செய்யக்கூடாது.

ஒரு வங்கியாளரோ அல்லது வேறு யாரேனும் ஒருவரோ உங்கள் வியாபாரத்தைப் பார்க்கும்போது, அவர் செய்யக்கூடிய முதல் முக்கியமான விஷயம், உங்கள் கையில் உள்ள பண இருப்பைப் பார்ப்பதுதான். பணம் என்பது மூளைக்கான ரத்தம் அல்லது ஆக்சிஜனைப் போன்றது. அது உங்களிடம் இருந்தால், உங்களால் பிழைத்திருக்க முடியும். ஒரு குறிப்பிட்டக் காலத்திற்கு அது உங்களிடம் இல்லாமல் போனால், நீங்கள் இறந்துவிடுவீர்கள். பணம் இல்லை என்றால், எதிர்காலத்தில் உங்கள் வியாபாரம் தழைப்பதற்கான வாய்ப்புகள் எவ்வளவு சிறப்பாக இருந்தாலும், அந்த வியாபாரம் தோற்றுவிடும்.

நீங்கள் பணத்தைப் பராமரிக்க விரும்பினால், உங்களால் வாடகைக்கு எடுக்க முடிகின்ற அல்லது கடன் வாங்க முடிகின்ற ஒன்றை ஒருபோதும் விலை கொடுத்து வாங்காதீர்கள். ஒருமுறை பயன்படுத்தப்பட்ட ஒன்றை உங்களால் வாங்க முடிந்தால், காசு கொடுத்துப் புதிய பொருளை வாங்காதீர்கள். வாங்குவதற்கான அனைத்துத் தீர்மானங்களையும், அவற்றை வாங்குவதற்கு முப்பது நாட்கள்வரையாவது தள்ளிப்போடுங்கள். பிறகு அவற்றை மறுமதிப்பீடு செய்யுங்கள். முப்பது நாட்கள் வரை தள்ளிப்போடப்பட்டப் பல கொள்முதல்கள் மேற்கொள்ளப்படவே இல்லை. உடனடியான பயன்பாடு இல்லையென்றால், அதிக எண்ணிக்கையிலான காகிதங்கள் மற்றும் எழுது பொருட்களையும், விளம்பரப் பொருட்களையும் ஒருபோதும் வாங்கிக் குவிக்காதீர்கள். உங்கள் வியாபாரத்தை நடத்துவதற்கு இக்கணத்தில் உங்களுக்கு உடனடியாகத் தேவைப்படும்

பொருட்களை மட்டுமே தேவையான எண்ணிக்கையில் வாங்குங்கள். பொருட்களை அதிக எண்ணிக்கையில் வாங்கினால் பணத்தை மிச்சப்படுத்தலாம் போன்ற யோசனைகளையெல்லாம் மறந்துவிடுங்கள்.

நீங்கள் உங்கள் சொந்த, சிறிய தொழிலைத் துவக்கும்போது, உங்கள் ஆற்றல், கற்பனை, நடத்தை, ஒழுங்கு ஆகியவைதான் உங்களிடம் உள்ள மிக மதிப்புவாய்ந்த சொத்துக்கள். களத்தில் இறங்கி விளைவுகளைப் பெறுவதற்கு நீங்கள் இவற்றைத்தான் பயன்படுத்தப் போகிறீர்கள். முக்கியமான தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதற்கும், வாடிக்கையாளர்களை நேருக்கு நேர் சந்தித்து விற்பனைகளை மேற்கொள்வதற்குமான உங்கள் திறன்தான் உங்கள் சொத்துக்கள். உங்களுடைய வாக்குறுதிகளை நிறைவேற்றுவதற்கான உங்கள் திறன்தான் உங்களுடைய மிக மதிப்பு வாய்ந்த சொத்து.

"ஒரு நிறுவனம் என்பது ஒரு மனிதனின் நீட்டிக்கப்பட்ட நிழல்," என்று ரால்ஃப் வால்டோ எமர்சன் கூறியுள்ளார்.

நீங்கள்தான் உங்கள் வியாபாரம். உங்கள் வியாபாரம்தான் நீங்கள். நீங்கள் எப்படியோ, உங்கள் வியாபாரம் துல்லியமாக அப்படித்தான் இருக்கும். உங்கள் நடத்தை மற்றும் திறனின் ஒரு கண்ணாடிப் பிரதிபலிப்புதான் உங்கள் வியாபாரம். நீங்கள் உண்மையிலேயே யார் என்பதை உங்கள் வியாபாரம் உங்களுக்கும் இவ்வுலகிற்கும் எடுத்துரைக்கிறது.

வியாபாரங்களின் வெற்றிக்கும் தோல்விக்குமான காரணங்களைக் கண்டுபிடிப்பதற்காக 30,000 வியாபாரங்கள் 20 வருடகாலமாக ஆய்வு செய்யப்பட்டன. இந்த ஆய்வறிக்கையில் வெளியிடப்பட்டப் புள்ளிவிபரங்கள், கிட்டத்தட்ட அனைத்து வியாபாரங்களின் விஷயத்திலும் உண்மையாக உள்ளன.

பொதுவாகக் கூறினால், ஒரு புதிய வியாபாரத்தில் ஒருவர் தன்னுடைய முதலீடுகளைத் திரும்பப் பெற்று லாபம் பார்க்கத் துவங்குவதற்குக் குறைந்தபட்சம் இரண்டு வருடங்கள் ஆகும். பெரும்பாலும், தோற்கின்ற வியாபாரங்களும் முதல் இரண்டு வருடங்களில் தோற்றுவிடுகின்றன. எவ்வாறு லாபம் சம்பாதிப்பது என்பதைக் கற்றுக் கொள்வதற்கு முன்பாக அவை தம் பணம் முழுவதையும் இழந்துவிடுகின்றன.

முதல் இரண்டு வருடகாலத்தின்போது, ஒரு நிறுவனம் எதிர்கொள்கின்ற இழப்புகள், அதன் உரிமையாளரின் ஆற்றலையும் வளவசதிகளையும் கொண்டுதான் சமாளிக்கப்பட்டாக வேண்டும். அடுத்த இரண்டு வருடங்களில், அந்த வியாபாரம் ஒரு லாபத்தை ஈட்டத் துவங்கும். இந்த லாபங்கள் அனைத்தும், முதல் இரண்டு வருடங்களில் ஏற்பட்ட இழப்புகளையும் வாங்கப்பட்டக் கடன்களையும் சமாளிப்பதற்குச் சரியாக இருக்கும்.

நான்கு வருடங்களுக்குப் பிறகு, அந்த வியாபாரம் தன் துவக்கச் செலவுகள் அனைத்தையும் முழுவதுமாக மீட்டெடுத்தப் பிறகு நிகர லாபங்களை ஈட்டத் துவங்கும். இப்போது அதன் உரிமையாளர் நன்றாகச் சம்பாதிக்கத் துவங்குவார். ஆனால் ஒரு தொழிலைத் தொடங்கி ஏழு வருடங்களுக்குப் பிறகுதான் அந்த வியாபாரம் உண்மையிலேயே வெற்றி பெறத் துவங்குகிறது, அதன் உரிமையாளரும் ஒரு செழிப்பான வாழ்க்கையை வாழத் துவங்குகிறார்.

மிக உயர்ந்த சம்பளம் பெறும் பெரும்பாலான மக்களும், சுயமாக முன்னேறிக் கோடீஸ்வரர்கள் ஆனவர்களில் பெரும்பாலானோரும், தங்கள் சொந்தத் தொழில்களைத் தொடங்கி ஏழு வருடங்களைக் கடந்த தொழில்முனைவோரே. அவர்கள் தங்கள் பாதையில் சீராகப் பயணித்து, வெற்றிக்கான விலையைக் கொடுத்துள்ளனர். ஆனால் அதற்கு அவர்களுக்கு ஏழு வருடங்களுக்கு மேல் ஆனது.

சவால்களை எதிர்கொண்டு அவற்றிலிருந்து மீள்வது சாத்தியம்தான். ஏழு வருடங்களுக்கும் குறைவான காலத்திற்குள் ஒரு வெற்றிகரமான வியாபாரத்தைக் கட்டியெழுப்புவது சாத்தியமாக இருக்கக்கூடும். ஆனால் ஒரு தொழில் முயற்சியில் சவால்களை எதிர்கொண்டு அவற்றிலிருந்து மீள்வது என்பது அதிசயங்கள் நிகழ்வதற்கு ஒப்பானது. அதிசயங்கள் நிகழாமல் இல்லை, ஆனால் உங்கள் வெற்றிக்கு நீங்கள் அவற்றின்மீது சார்ந்திருக்கக்கூடாது.

உங்கள் சொந்தத் தொழிலைத் துவக்குவதென்று நீங்கள் தீர்மானித்தப் பிறகு, ஒரு வேலை இழப்பு அல்லது ஒரு திடீர் வாய்ப்புப் போன்ற, முன்பு உங்கள் வாழ்வில் ஏற்பட்ட ஒரு குறிப்பிடத்தக்க உணர்ச்சிகரமான அனுபவத்தாலோ அல்லது நிகழ்வின் காரணமாகவோ, அத்தொழிலை உடனடியாக நீங்கள் துவக்கிவிடக்கூடும். அது குறித்துப் பல வாரங்களோ அல்லது பல மாதங்களோ ஆய்வு செய்து, அதற்குத் தேவையானவற்றைச் செய்வதன் மூலம் உங்கள் முயற்சியை நீங்கள் மெதுவாகவும் நிதானமாகவும் செய்யக்கூடும்.

நீங்கள் எதைத் தேர்ந்தெடுத்தாலும் சரி, அதில் முதலீடு செய்வதற்கு முன் தீர் ஆய்வு செய்யுங்கள். ஒரு புதிய தொழிலுக்குள் நுழைவது சுலபம், ஆனால் அதிலிருந்து வெளிவருவது கடினம். ஒரு குறிப்பிட்ட வியாபாரத்திற்கு உங்கள் நேரத்தையும் வளவசதிகளையும் அர்ப்பணிப்பதற்கு முன்பு, அதைப் பற்றி ஆய்வு செய்வதற்குப் போதிய நேரத்தைச் செலவிடுவது முக்கியம். இந்த எச்சரிக்கையான மதிப்பீடு, உங்களுடைய நீண்டகால வெற்றிக்கு மிகவும் இன்றியமையாதது.

80/20 விதியை நினைவில் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் செய்பவற்றில் 20 சதவீதம்தான் உங்களுடைய 80 சதவீத விளைவுகளுக்குக் காரணம். உங்கள் வியாபாரத்தைத்

திட்டமிடுவதற்கும் மதிப்பீடு செய்வதற்கும் துவக்கத்தில் நீங்கள் செலவிடுகின்ற 20 சதவீத நேரம்தான் இறுதியில் உங்களுக்குக் கிடைக்கின்ற 80 சதவீத விளைவுகளைத் தீர்மானிக்கிறது என்று இவ்விதிகூறுகிறது.

உங்கள் சொந்த வியாபாரத்தைத் துவக்குவதென்று நீங்கள் தீர்மானிக்கும்போது, ஒரு முழுமையான வியாபாரத் திட்டத்தை நீங்கள் உருவாக்க வேண்டும். ஒரு வியாபாரத் திட்டத்தை உருவாக்குவதற்கான அனைத்து அம்சங்களையும் கொடுக்கக்கூடிய பல நல்ல புத்தகங்கள் ஏற்கனவே வெளிவந்துள்ளன. ஒரு வியாபாரத் திட்டத்தை உருவாக்குவது எப்படி என்பதை உங்களுக்குக் கற்றுக் கொடுக்கக்கூடிய பல நல்ல கணினி மென்பொருட்களும் உள்ளன. அவை அச்செயல்முறையை எளிமையானதாகவும் நேரடியானதாகவும் ஆக்குகின்றன.

ஒரு முழுமையான வியாபாரத் திட்டத்தை வடிவமைத்து உருவாக்குவதுதான் தொழில்முனைவோருக்கான ஒரு முக்கியச் சோதனையாகும். அதைச் செய்வதற்கான ஒழுங்கு உங்களுக்கு இருந்தால், நீங்கள் உங்கள் கருத்தில் கொண்டிருக்காத பல காரணிகள் குறித்து அது உங்களை எச்சரிக்கும். திட்டத்தின் பல்வேறு பகுதிகளை முழுமை செய்வதற்குத் தேவையான பல்வேறு புள்ளிவிபரங்களை அது உங்களுக்காக உற்பத்தி செய்து கொடுத்து உங்கள் வேலையைக் கணிசமாகக் குறைக்கும். உங்கள் வெற்றிக்கு அதன் பங்களிப்பு மிகவும் இன்றியமையாததாக இருக்கும்.

ஒருசில வருடங்களுக்கு முன்பு ஒரு பத்திரிகை 100 புதிய நிறுவனங்களை ஆய்வு செய்து ஓர் அறிக்கை வெளியிட்டது. அவற்றில் 50 புதிய வியாபாரங்கள், அவை தொடங்கப்படுவதற்கு முன்பே விபரமான வியாபாரத் திட்டங்களை உருவாக்கியிருந்தன. மீதி ஐம்பது நிறுவனங்கள், வெறும் ஒரு யோசனையை

மட்டும் மனத்தில் கொண்டு, எந்த வியாபாரத் திட்டமும் இன்றித் தொடங்கப்பட்டிருந்தன.

ஐந்து வருடங்களுக்குப் பிறகு, அப்பத்திரிகை, அந்த வியாபாரங்களின் உரிமையாளர்களைப் பேட்டி கண்டு, அவர்களுடைய விளைவுகளை மதிப்பீடு செய்தது. ஒரு வியாபாரத் திட்டம் இன்றித் தொடங்கப்பட்டிருந்த நிறுவனங்களில் பெரும்பாலானவை திவாலாகியிருந்ததையும், அந்நிறுவனர்களும் அவர்களுடைய குடும்பத்தினரும் நண்பர்களும் சீர்குலைந்து போயிருந்ததையும் அப்போது அவர்கள் கண்டறிந்தனர்.

மறுபுறம், எழுத்துப்பூர்வமான ஒரு வியாபாரத் திட்டத்தோடு தொடங்கப்பட்டிருந்த நிறுவனங்கள் அனைத்துமே சிறப்பாகச் செழித்துக் கொண்டிருந்தன. அவற்றில் பல நிறுவனங்களின் உரிமையாளர்கள், ஒவ்வொரு வருடமும் சில வாரங்களைச் செலவிட்டு மீண்டும் முழுமையான வியாபாரத் திட்டங்களை உருவாக்கினர்.

ஆனால் நீங்கள் கவனிக்க வேண்டிய முக்கியமான விஷயம் இதுதான். அன்றாட அடிப்படையில் வியாபாரங்களை நடத்துவதற்கு அந்த வியாபாரத் திட்டங்கள் எவ்வளவு உதவிகரமாக இருந்தன என்று அந்த உரிமையாளர்கள் ஒவ்வொருவரிடமும் கேட்கப்பட்டது. அதற்கு அந்த ஆய்வாளர்களுக்குக் கிடைத்த பதில் ஆச்சரியமூட்டுவதாக இருந்தது. வியாபாரத் திட்டங்கள் உருவாக்கப்பட்டப் பிறகு, வழக்கமாக அவை ஒரு பெட்டியில் வைத்துப் பூட்டப்பட்டு ஓரிடத்தில் பத்திரமாக வைக்கப்பட்டதாகவும், அதன் பிறகு அந்த வருடம் முழுவதும் யாரும் அவற்றை ஒருபோதும் எடுத்துப் பார்க்கவில்லை என்றும் வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோர் அனைவருமே கூறினர். ஒரு வேலையைத் தொடங்குவதற்கு முன்பு வியாபாரத் திட்டத்தின் அனைத்து அம்சங்களையும் சிந்தித்துப்

பார்க்கும் செயல்முறைதான் எல்லாவற்றையும்விட அதிக முக்கியமாக இருந்ததாக அவர்கள் கூறினர்.

ஒரு வியாபாரத் திட்டத்தை உருவாக்குவதன் மூலம், வியாபாரத்தைத் துவக்குவதற்கு முன்பே அதைப் பற்றிய ஒவ்வோர் அம்சத்தையும் நேர்மையாகவும் பாரபட்சமின்றியும் சிந்திப்பதற்கு நீங்கள் கட்டாயப்படுத்தப்படுகிறீர்கள். ஒரு வியாபாரத் திட்டத்தை உருவாக்கும்போது, விற்பனை எண்ணிக்கைகள் மற்றும் வருவாய்த் தொகைகளை நீங்கள் கணிக்க வேண்டியிருக்கும். பிறகு, அந்தக் கணிப்பை ஆய்வுகள் மூலம் நீங்கள் சரி பார்க்க வேண்டும். அவ்வருடத்திற்கான அனைத்து வருவாய்களையும் செலவுகளையும் பற்றிச் சிந்தித்து, அவை யதார்த்தமான எண்கள்தானா, சாதிக்கப்படக்கூடியவைதானா என்று தீர்மானிக்க அது உங்களைக் கட்டாயப்படுத்துகிறது. ஒரு வியாபாரத் திட்டத்தை உருவாக்குவது, உங்களுடைய ஏராளமான நேரத்தையும் ஆற்றலையும் மிச்சப்படுத்துகிறது. நீங்கள் உங்கள் நேரத்தை வேறு எதுவொன்றையும்விட இதில் அதிகமாகச் செலவிட்டால், உங்கள் வெற்றிக்கு அதிக உத்தரவாதம் வழங்கக்கூடிய ஒன்றாக இது அமையும்.

நேரம்தான் பணம், ஆனால் அதே சமயத்தில் பணம்தான் நேரம்கூட. உங்கள் வியாபாரத்தில் முதலீடு செய்வதற்கு 20 லட்சம் ரூபாயைச் சேகரிக்க நீங்கள் 5 வருடங்கள் உழைக்க வேண்டியிருந்தால், அந்த 20 லட்சம் ரூபாய் உங்கள் வாழ்வின் ஐந்து வருடங்களைக் குறிக்கிறது. உங்கள் வாழ்வின் இப்பகுதியை நீங்கள் எச்சரிக்கையாக முதலீடு செய்ய வேண்டும். ஒரு வியாபாரத் திட்டம் இதில் உங்களுக்குப் பெரிதும் உதவுகிறது.

நீங்கள் வழங்கவிருக்கின்ற ஒரு பொருளை அல்லது சேவையை நீங்கள் தெளிவாக வரையறுப்பதன் மூலம் ஒரு வியாபாரத் திட்டம் உருவாகத் துவங்குகிறது.

அந்தப் பொருளுக்கோ அல்லது சேவையுக்கோ நீங்கள் எவ்வளவு விலையை அல்லது கட்டணத்தை வசூலிக்கப் போகிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் துல்லியமாகத் தீர்மானிக்க வேண்டும். உங்கள் பொருளோ அல்லது சேவையோ முதலில் தயாராவதற்கு நீங்கள் எவ்வளவு பணத்தைச் செலவிட வேண்டியிருக்கும் என்பதையும் நீங்கள் கணக்கிட வேண்டும்.

ஒரு புதிய பொருளையோ அல்லது சேவையோ வியாபாரச் சந்தையில் நீங்கள் அறிமுகப்படுத்துவதற்கு முன்பு, "ஒருவர் ஏற்கனவே தான் பயன்படுத்திக் கொண்டிருக்கும் பொருளை விட்டுவிட்டு, ஏன் என்னுடைய பொருளைப் பயன்படுத்தத் துவங்க வேண்டும்? அவர்கள் வேறொருவரிடமிருந்து வாங்குவதற்குப் பதிலாக என்னிடமிருந்து ஏன் வாங்க வேண்டும்?" என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ள வேண்டும்.

போட்டி நிரம்பிய ஒரு வியாபாரச் சந்தையில் நீங்கள் ஒரு புதிய பொருளையோ அல்லது சேவையையோ விற்க விரும்பினால், மற்றவற்றைவிட அதை மேன்மையானதாக ஆக்குவதற்குக் குறைந்தபட்சம் மூன்று காரணிகள் அதனிடம் இருந்தாக வேண்டும். போட்டியாளர்களின் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளிலிருந்து தன்னைத் தனித்துவப்படுத்துகின்ற மூன்று நன்மைகள் அல்லது குணம்சங்கள் அதனிடம் இருந்தாக வேண்டும். அதனிடம் ஒரு 'சிறப்பு விற்பனை அம்சம்' இருந்தாக வேண்டும். வாடிக்கையாளர்கள் ஏற்கனவே பயன்படுத்திக் கொண்டிருக்கின்ற பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளைவிட அது குறைந்தபட்சம் மூன்று மேன்மையான அனுகூலங்களைக் கொண்டிருக்க வேண்டும்.

ஒரு புதிய பொருளோ அல்லது சேவையோ வேகமானதாகவும், மலிவானதாகவும், பயன்படுத்துவதற்குச் சுலபமானதாகவும்,

போட்டியாளர்களின் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளில் இல்லாத பல்வேறு அம்சங்களைக் கொண்டதாகவும் இருக்க வேண்டும். "இதைத்தான் இவ்வளவு நாட்களாக நான் தேடிக் கொண்டிருந்தேன்!" என்று வாடிக்கையாளர்களை அது கூற வைக்க வேண்டும்.

ஒரு வியாபாரத் திட்டம் என்பது, வழக்கமாக, அடுத்தப் பதினெட்டு மாதங்களுக்கான மாதாந்திர அடிப்படையிலான புள்ளிவிபரங்களையும் கணிப்புகளையும் கொண்டிருக்க வேண்டும். ஒவ்வொரு மாதமும் நீங்கள் உங்கள் பொருளை எவ்வளவு விற்கத் திட்டமிட்டிருக்கிறீர்கள் என்பதை அது எடுத்துரைக்க வேண்டும். இந்த எண்களை மேல் வரிசையில் எழுதிக் கொள்ளுங்கள். அவை ஒவ்வொன்றுக்கும் கீழே, அந்த விற்பனை எண்களை அடைவதற்கு ஆகக்கூடிய ஒவ்வொரு செலவையும் எழுதிக் கொள்ளுங்கள். பிறகு, உங்கள் செலவுகள் முழுவதையும் உங்கள் விற்பனை எண்ணிக்கையிலிருந்து கழித்து, அந்த மாதத்திற்கான லாபத்தையோ அல்லது இழப்பையோ கணக்கிட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

இந்த எண்களை நீங்கள் குறிப்பிடும்போது, வங்கியாளர்கள் அடங்கிய ஓர் உயர்மட்டக் குழுவினரிடம் நீங்கள் செல்லவிருப்பதாகவும், உங்கள் திட்டத்திலுள்ள ஒவ்வொரு எண்ணிற்கும் அவர்களிடம் நீங்கள் விளக்கம் அளிக்க வேண்டியிருப்பதாகவும் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். இந்த எண்கள் ஒவ்வொன்றையும், ஆதாரப்பூர்வமான உண்மைத் தகவல்கள் மற்றும் விபரங்களின் அடிப்படையில் அமைத்து எச்சரிக்கையாகக் கணக்கிடுவதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

ஒரு குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையிலான விற்பனையைச் செய்யப் போவதாக நீங்கள் கணித்தால், அந்த விற்பனைகள் எங்கிருந்து வரப் போகின்றன என்பதை உங்களால் துல்லியமாகக்

காட்ட முடிய வேண்டும். அந்த விற்பனை எண்களை எட்டுவதற்கு நீங்கள் எவ்வளவு தூரம் விளம்பரம் செய்ய வேண்டியிருக்கும்? அந்த விளம்பரங்கள் எத்தனை விற்பனைகளைப் பெற்றுக் கொடுக்கும்? இந்த வாடிக்கையாளர்கள் ஒவ்வொருவரிடமும் யார் பேசுவார்கள் என்பதையும், இவர்கள் ஒவ்வொருவரிடமும் எத்தனைப் பொருட்களை விற்க முடியும் என்பதையும் உங்களால் துல்லியமாகக் காட்ட முடிய வேண்டும். ஞ்ஞ்ஞ்ஞ்ஞ்ஞ்ஞ்

ஒரு வியாபாரத் திட்டத்தையும் ஒரு பட்ஜெட்டையும் உருவாக்கி, குறித்தக் காலக்கெடுவிற்குள் அந்த விளைவுகளை அடைவதற்கான உங்கள் திறன்தான் ஒரு தொழிலதிபர் என்ற முறையில் உங்கள் திறனுக்கான அளவுகோலாகும். தொடர்ச்சியாக லாபங்களைச் சம்பாதிக்கின்றவர்கள்தான் சிறந்த தொழிலதிபர்கள். உங்கள் தொழிலில் நீங்கள் உண்மையிலேயே எவ்வளவு சிறந்தவர் என்பதற்கான உண்மையான அளவீடு இதுதான்.

முதலில், நீங்கள் எவ்வளவு விற்கப் போகிறீர்கள், எப்படி அதை விற்கப் போகிறீர்கள், யாருக்கு அதை விற்கப் போகிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் தீர்மானித்துக் கொள்ள வேண்டும். இரண்டாவதாக உங்கள் பொருளையோ அல்லது சேவையையோ எப்படி நீங்கள் வழங்கப் போகிறீர்கள், அதற்கான கட்டணத்தை எப்படி வசூலிக்கப் போகிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் தீர்மானிக்க வேண்டும். மூன்றாவதாக, மிக உயர்ந்த அளவில் விற்பனை செய்வதிலுள்ள அனைத்துச் செலவுகளையும் நீங்கள் கணக்கிட வேண்டும்.

விற்கப்பட்டப் பொருட்களின் விலை, சம்பளங்கள், வாடகை, மின்சாரம், தண்ணீர், போக்குவரத்து ஆகியவற்றில் தொடங்கி, பொருட்களை அனுப்புதல், அஞ்சல் தலைகள்வரை, பெரிய செலவுகளிலிருந்து சிறிய செலவுகள்வரை அனைத்தையும் நீங்கள் கணக்கில் எடுத்துக் கொள்ள வேண்டும். தவிர்க்க

முடியாத செலவுகளை உதாசீனப்படுத்துவது பயனற்றது. ஆகக்கூடிய செலவுகளைச் சேர்த்துக் கொள்ளத் தவறுவதுதான் ஒரு வியாபாரத் திட்டத்தை நம்ப முடியாததாக ஆக்குகிறது.

நீங்கள் உங்கள் செலவுகள் அனைத்தையும் கணக்கில் எடுத்துக் கொண்ட பிறகு, மொத்தத் தொகையில் 20 சதவீதத்தை நீங்கள் தனியாகக் கணக்கிட்டுக் கொள்ள வேண்டும். எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு மாதத்திற்கு உங்கள் உச்சபட்ச விற்பனை 5 லட்சம் ரூபாயாக இருந்து, அதற்கு ஆகும் செலவு 2.5 லட்சம் ரூபாயாக இருந்தால், 50 ஆயிரம் ரூபாயை நீங்கள் ஓர் உண்மையான செலவாகக் கருதி, அதைத் தனியாகக் கணக்கில் கொள்ள வேண்டும். நீங்கள் என்ன செய்தாலும் சரி, இது நிச்சயமாக ஓர் உண்மையான செலவாக ஆகும்.

இப்போது அந்த மாதத்திற்கான நிகர வருவாய் என்னவாக இருக்கும் என்று நீங்கள் துல்லியமாகக் கணித்திருக்கிறீர்கள். இதை நீங்கள் ஒவ்வொரு மாதமும் செய்ய வேண்டும். அவ்வாறு செய்யும்போது, பருவகால மாற்றங்கள், விடுமுறைகள், சுழற்சிகள், பாணிகள் ஆகியவற்றைக் கருத்தில் கொண்டு, அடுத்தப் பன்னிரண்டு முதல் பதினெட்டு மாதங்கள் உங்கள் பொருளாதார விளைவுகள் எப்படி இருக்கும் என்பதை நீங்கள் கணிக்க வேண்டும்.

ஒவ்வொரு மாதமும், நீங்கள் உங்கள் உண்மையான விற்பனையையும் உங்கள் கணிப்பையும் மறுபரிசீலனை செய்து, அவற்றுக்கிடையே எவ்வளவு வித்தியாசம் இருக்கிறதென்று பார்க்க வேண்டும். காலப்போக்கில், நீங்கள் எவ்வளவு விற்பீர்கள், அதற்கு எவ்வளவு செலவு ஆகும், ஒவ்வொரு மாதமும் நீங்கள் எவ்வளவு லாபம் சம்பாதிப்பீர்கள் ஆகியவற்றை நீங்கள் மிகத் துல்லியமாகக் கணிப்பீர்கள். உங்களுடைய பொருளாதாரக் கணிப்புகளுக்கும் உங்கள் யதார்த்தத்திற்கும் இடையேயான வேறுபாடு

எவ்வளவு குறைவாக இருக்கிறதோ, நீங்கள் அவ்வளவு சிறந்த தொழிலதிபராக ஆவீர்கள்.

ஒரு புதிய தொழிலைத் துவக்குவதில் நீங்கள் கவனிக்க வேண்டிய இன்னும் இரண்டு விஷயங்கள் உள்ளன. ஏற்கனவே செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கும் ஒரு வியாபாரத்தை வாங்குவது முதலாவது விஷயம். ஒன்றை நினைவில் வைத்துக் கொள்ளுங்கள். லாபகரமாக இயங்கிக் கொண்டிருக்கும் ஒரு வியாபாரத்தை யாரும் விற்பதில்லை. ஒருவர் தன் வியாபாரத்தை விற்கத் தயாராக இருக்கிறார் என்றால், அதில் ஏதோ ஒரு குறை மறைந்திருக்கிறது என்று பொருள். உங்களால் அந்தக் குறையைச் சரி செய்து, அந்த வியாபாரத்தைத் தழைக்கச் செய்ய முடியலாம். ஒருவேளை அது முடியாமலும் போகலாம். ஆனால் எது எப்படி இருந்தாலும், அது என்ன குறை என்பதை நீங்கள் கண்டுபிடித்தாக வேண்டும்.

பிரச்சனைகள் இருக்கின்ற ஒரு வியாபாரத்தை ஒருவர் விற்க விரும்பினால், அந்த வியாபாரத்திலிருந்து வரக்கூடிய லாபங்களிலிருந்து அவருக்குப் பணம் தருவதாக ஏற்பாடு செய்து கொண்ட பிறகே அந்த வியாபாரத்தை அவரிடமிருந்து வாங்குங்கள். லாபங்கள் எதுவும் இல்லை என்றால், அவருக்குப் பணம் கிடைக்காது. ஒரு வெற்றிகரமான வியாபாரத்தை விற்கின்ற எவரொருவரும், தொடர்ச்சியான லாபங்களில் ஒரு கணிசமான பகுதியைப் பெற்றுக் கொள்வதற்குத் தயாராக இருப்பார்கள். தங்கள் வியாபாரத்தை விற்பதன் மூலம் தங்களுக்கு வர வேண்டிய பணத்தை லாபங்களிலிருந்து பெற்றுக் கொள்ள ஒருவர் தயங்கினால், நீங்கள் அந்தப் பரிவர்த்தனையைத் தொடர விரும்புகிறீர்களா இல்லையா என்பதை நீங்கள்தான் சீர்தூக்கிப் பார்த்து முடிவு செய்ய வேண்டும்.

ஒரு வியாபாரத்தைத் துவக்குவதிலுள்ள இரண்டாவது விஷயம், நெட்வொர்க் மார்க்கெட்டிங்

தொழிலோடு தொடர்புடையது. இன்று பல வெற்றிகரமான நெட்வொர்க் மார்க்கெட்டிங் நிறுவனங்கள் உள்ளன. துரதிர்ஷ்டவசமாக மோசமாகச் செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கும் நெட்வொர்க் மார்க்கெட்டிங் நிறுவனங்களும் ஏராளமாக உள்ளன. ஆனால் நீங்கள் நினைவில் வைத்துக் கொள்ள வேண்டியது இதுதான். வியாபாரத் திட்டத்தை உருவாக்குதல், விற்பனை, பட்ஜெட்டை உருவாக்குதல், பொருளாதார நிலைமையைக் கணித்தல், பல வருடங்களை முதலீடு செய்தல் ஆகியவை உட்பட, உங்கள் சொந்த வியாபாரத்தைத் துவக்குவதோடு தொடர்புடைய எல்லாமே, ஒரு வெற்றிகரமான நெட்வொர்க் மார்க்கெட்டிங் நிறுவனத்தை உருவாக்குவதற்கும் பொருந்தும். உங்கள் வியாபாரத்தைக் கட்டியெழுப்புவதற்கு 3 — 5 வருடங்களை முதலீடு செய்ய நீங்கள் தயாராக இல்லை என்றால், அந்த முயற்சியில் அடியெடுத்து வைக்காதீர்கள்.

விரைவாகவும் சுலபமாகவும் பணம் சம்பாதிப்பதற்கான திட்டம் தங்களிடம் இருப்பதாக ஆசை காட்டுகின்ற பேர்வழிகள் எல்லா இடங்களிலும் வெளியிடுகின்ற விளம்பரங்களைக் கண்டு மயங்கிவிடுவது எதிர்காலத்தில் தொழில்முனைவோராக ஆக ஆசைப்படுபவர்கள் மாட்டிக் கொள்கின்ற மிகப் பெரிய பொறியாகும். குறுக்கு வழியில் வெற்றி பெறுவதற்கான பேரார்வம் பெரும்பாலான இளைஞர்களின் மனப்போக்கில் இருக்கிறது. கடின உழைப்பு, தியாகம் ஆகியவற்றை உள்ளடக்கிய விலையைக் கொடுக்காமல், எல்லோரையும் முந்திச் செல்வதற்கான ஒரு விரைவான, சுலபமான வழியை அவர்கள் தேடுகின்றனர்.

ஆனால் நீங்கள் இவ்வாறு செய்யப் போவதில்லை என்று தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். விரைவாகப்

பணம் சம்பாதிக்கும் திட்டங்களைத் தேடவோ அல்லது அவற்றைப் பற்றிக் காதுகொடுத்துக் கேட்கவோ மறுத்துவிடுங்கள். அவற்றிடம் இருந்து விலகியே இருங்கள். எதையும் கொடுக்காமல் ஒன்றைப் பெறுவது குறித்த யோசனையே உங்கள் எதிர்காலத்திற்கு ஆபத்தானதாக அமையும்.

ஒரு புதிய வியாபாரத்தைத் தொடங்குவதைப் பற்றி நீங்கள் முடிவு செய்துவிட்டால், நேரமும் அறிவும்தான் இன்றைய காலகட்டத்தில் மிக அதிக மதிப்பு வாய்ந்தவை என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். நேரம் என்பது, உங்கள் பொருளையோ அல்லது சேவையையோ உங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு எவ்வளவு விரைவாக நீங்கள் வழங்குகிறீர்கள் என்பதைக் குறிக்கிறது. அறிவு என்பது, உங்கள் பொருள், சேவை, அல்லது வியாபாரத்திற்குள் நீங்கள் முதலீடு செய்யும் அறிவார்ந்த விஷயங்களைக் குறிக்கிறது. நீங்கள் செய்யும் இச்செயல்கள்தான், உங்கள் போட்டியாளர்கள் வழங்குவதைவிட அதிக முக்கியமான மற்றும் மதிப்பான பலன்களை உங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்குகின்றன.

உங்கள் புதிய வியாபாரத்தை வீட்டிலிருந்து தொடங்குவதன் மூலம், சிறப்புப் பொருளாதாரப் பலன்களையும் வரிப் பலன்களையும் உங்களால் அனுபவிக்க முடியும் ஒரு வியாபாரத்தைத் துவக்குவதற்குத் தேவையான அனைத்து வேலைகளையும் கண்டுபிடித்து, அவற்றை முழுமையாக நிறைவேற்றுங்கள். உங்கள் பொருளாதார வாழ்வில், அனைத்துப் பொருளாதாரப் பரிவர்த்தனைகளையும் அனைவரையும் கச்சிதமாகவும் சரியாகவும் கையாளுங்கள். உங்கள் வங்கியாளர்கள், வாடிக்கையாளர்கள், விநியோகிப்பாளர்கள், வரி அதிகாரிகள் ஆகியோரிடம் நேர்மையாக நடந்து கொள்ளுங்கள். வாழ்க்கை நீளமானது என்பதையும்,

பொருளாதாரரீதியாக நீங்கள் செய்யும் அனைத்தும் காலங்காலமாக உங்களைப் பின்தொடரும் என்பதையும் நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் சொந்த வியாபாரத்தைத் துவக்குவதன் மூலம் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தை அடைவதற்கான சிறந்த நேரம் இதுதான். ஆயிரக்கணக்கானவர்கள் செய்துள்ள எதுவொன்றையும் உங்களாலும் செய்ய முடியும். இன்னும் சொல்லப் போனால், அவர்களைவிட அதிகச் சிறப்பாக உங்களால் செய்ய முடியும்.

வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோர் தங்களுடைய சிறந்த யோசனைகளையும் உள்நோக்குகளையும் புத்தகங்களில் பதிவு செய்துள்ளனர், ஆடியோ பயிற்சித் திட்டங்கள் மற்றும் பயிலரங்குகள் வாயிலாக அவற்றைக் கற்றுக் கொடுக்கின்றனர். அவர்களுடைய அறிவையும் அனுபவங்களையும் நீங்கள் உங்கள் வியாபாரத்தின் வெற்றிக்குப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். உங்களுக்கு முன்பு பல வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோர் செய்துள்ளவற்றை நீங்களும் செய்வதன் மூலம், உங்களாலும் மிகச் சிறந்த வெற்றியாளர்களில் ஒருவராக ஆக முடியும். உங்கள் கற்பனையின்மீது நீங்கள் விதிக்கும் கட்டுப்பாட்டைத் தவிர, உங்கள் சாதனைகளுக்கு எல்லையே இல்லை.

செல்வாக்கு செலுத்தும் கலையில் வித்தகராக ஆகுங்கள்

நீங்கள் அடையவிருக்கின்ற ஒவ்வோர் இலக்கும் மக்களை உள்ளடக்கியதாகவே இருக்கும். உங்களுக்குச் சாத்தியமான அனைத்தையும் நீங்கள் அடைவதற்கு, பேரம் பேசுவதிலும், உங்களைச் சுற்றி இருக்கும் மக்களை உங்கள் யோசனைகளையும் கருத்துக்களையும் ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதிலும், அவர்களிடம் செல்வாக்குடன் விளங்குவதிலும் நீங்கள் வல்லவராக இருக்க வேண்டும். அதிர்ஷ்டவசமாக இத்திறமைகள் அனைத்தையும் நீங்கள் கற்பனை செய்துள்ளதைவிட விரைவாக உங்களால் கற்றுக் கொள்ள முடியும்.

வாழ்வில் உங்கள் வெற்றியின் 85 சதவீதம், மற்றவர்களைத் திறமையாகக் கையாள்வதற்கான உங்கள் திறனிலிருந்துதான் வருகிறது. உங்களுக்கு எத்தனைப் பேரைத் தெரியும், ஒரு நேர்மறையான வழியில் உங்களை எத்தனைப் பேருக்குத் தெரியும் ஆகியவைதான் உங்கள் வெற்றியைத் தீர்மானிக்கப் போகின்றன. உங்கள் வாழ்வின் மிக முக்கியமான கணங்களில் உங்களுக்கு உதவுவதற்காக உள்ளவர்களின் ஆதரவால்தான் நீங்கள் எல்லாவற்றையும் சாதிப்பீர்கள். உங்களுக்கு நன்மை பயக்கும் விதத்தில் இவர்களை நடந்து கொள்ளச் செய்வதற்கு இவர்கள்மீது நேர்மறையான தாக்கம் விளைவிப்பதற்கான உங்கள் திறன்தான் நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டிய மிக முக்கியமான திறன்களில் ஒன்று. நீங்கள் உண்மையிலேயே

விரும்பினால், இத்திறனை உங்களால் வளர்த்துக் கொள்ள முடியும்.

உங்களுடன் இசைந்து செல்வதற்கும், உங்கள் இலக்குகளை அடைவதில் உங்களுடன் ஒத்துழைப்பதற்கும் மக்களை ஒப்புக் கொள்ளச் செய்வதற்கான உங்கள் திறன், தனிப்பட்டத் தலைமைத்துவத்தின் பண்புநலன்களில் ஒன்று. உண்மையில், நீங்கள் மற்றவர்கள்மீது தாக்கம் செலுத்துவதற்கு நேரெதிரானது என்னவென்றால், நீங்கள் அவர்களுடைய தாக்கத்திற்கு ஆளாவது. நீங்கள் முன்யோசனையுடன் செயல்படலாம், அல்லது ஒன்று நிகழ்ந்த பிறகு அதற்கு எதிர்வினை ஆற்றலாம். உங்களால் அவர்களோடு இசைந்து செல்ல முடியும், அல்லது அவர்களை உங்களுக்கு இசைவாக நடந்து கொள்ளச் செய்ய முடியும். தனிப்பட்ட செல்வாக்குக் குறித்து இதுவரை கண்டுபிடிக்கப்பட்டுள்ள மிகச் சிறந்த யோசனைகளில் சிலவற்றை இந்த அத்தியாயத்தில் நீங்கள் கற்றுக் கொள்வீர்கள்.

ஒருவருடைய ஆளுமை இன்னொருவருடைய ஆளுமையின்மீது ஏற்படுத்துகின்ற தாக்கத்தைப் பற்றிப் பண்டைய கிரேக்கர்கள் விரிவாக எழுதியுள்ளனர். "கருத்துப் பரிமாற்றம் மூன்று பகுதிகளை உள்ளடக்கியுள்ளது. நம்பகத்தன்மை, உணர்ச்சி, பகுத்தறிவு ஆகியவைதான் அவை," என்று அரிஸ்டாட்டில் கூறியுள்ளார். இம்மூன்றும் வரலாறு நெடுகிலும் இதுவரை ஒருபோதும் மாறியிருக்கவில்லை.

கருத்துப் பரிமாற்றத்தின் முதல் பகுதியான 'நம்பகத்தன்மை' என்பது பேசிக் கொண்டிருக்கின்ற நபரின் ஒழுக்கமும் பண்புநலனும் என்று வரையறுக்கப்படுகிறது. நம்பகத்தன்மை என்பது உள்ளுக்குள் நீங்கள் உண்மையிலேயே யாராக இருக்கிறீர்களோ அதோடும், உங்கள் மதிப்பீடுகளோடும், உங்கள் அறநெறிகளோடும்

தொடர்பு கொண்டது. முக்கியமாக, நீங்கள் யாரிடம் பேசிக் கொண்டிருக்கிறீர்களோ, அவர் உங்களை எந்தக் கண்ணோட்டத்தில் பார்க்கிறார் என்பதை அது குறிக்கிறது.

நீங்கள் விற்பனைத் தொழிலிலோ அல்லது வியாபாரத்திலோ இருந்தால், அடுத்தவர் உங்களை எவ்வாறு பார்க்கிறார் என்பது, நீங்கள் அவர்மீது செலுத்தக்கூடிய தாக்கத்தையும் செல்வாக்கையும் பெருமளவில் தீர்மானிக்கிறது. அவருடைய பார்வையில் நீங்கள் எவ்வளவு நம்பகத்தன்மையுடன் இருக்கிறீர்கள் என்பது அவர் உங்களுடைய பரிந்துரைகளுக்கும் யோசனைகளுக்கும் எவ்வளவு தூரம் இணங்கி வருகிறார் என்பதைத் தீர்மானிக்கும்.

தனிப்பட்ட நம்பகத்தன்மையைப் பொறுத்தவரை, 'எல்லாமே முக்கியம்தான்' என்பது ஒரு விதி. நீங்கள் கூறுகின்ற அல்லது செய்கின்ற அனைத்துமே, ஒன்று, இன்னொருவர்மீது செல்வாக்கு செலுத்துவதற்கான உங்கள் திறனைக் கூட்டுகிறது அல்லது அதைக் குறைக்கிறது. எதுவுமே நடுநிலையானது அல்ல.

'எல்லாமே முக்கியம்தான்' என்ற விதி பெரிதும் பொருந்துகின்ற ஓர் எடுத்துக்காட்டு, உங்கள் உருவத்தை அல்லது தோற்றத்தை உள்ளடக்கியது. முதல் பார்வையிலேயே ஒரு நல்ல அபிப்பிராயத்தை ஏற்படுத்துவதற்கான வாய்ப்பு இரண்டாவது முறையாக ஒருபோதும் உங்களுக்குக் கிடைப்பதில்லை என்பதை நீங்கள் கேள்விப்பட்டு இருக்கக்கூடும். நீங்கள் இன்னொரு நபரைச் சந்திக்கும்போது, அவர் வெறும் நான்கே நொடிகளில் உங்களை எடை போட்டுவிடுகிறார். பிறகு, உங்களுடைய முதல் சந்திப்பின் முதல் முப்பது நொடிகளுக்குள் அவர் உங்களைப் பற்றி ஓர் உறுதியான தீர்மானத்திற்கு வந்துவிடுகிறார்.

ஒருவரை முதன்முறையாகச் சந்தித்த 30 நொடிகளுக்குள்ளாகவே, அவரை வேலைக்கு எடுத்துக்

கொள்ளலாமா வேண்டாமா என்ற தீர்மானத்தைத் தாங்கள் எடுத்துவிடுவதாக, பெருநிறுவனங்களில் பணிநியமனப் பொறுப்பில் உள்ள மனிதவள மேலாளர்கள் பொதுவாக ஒப்புக் கொள்கின்றனர். அவ்வாறு தீர்மானம் மேற்கொண்ட பிறகு, அவர்கள் ஒப்புக்கு அந்த நேர்காணலை முழுமை செய்கின்றனர். அவர்கள் அந்த விண்ணப்பதாரர்களுக்கு ஆளுமைத் தேர்வையும் இயல்திறன் தேர்வையும் நடத்தக்கூடும். ஆனால் அவர்களைப் பணிநியமனம் செய்ய வேண்டுமா வேண்டாமா என்ற தீர்மானத்தை அந்த மேலாளர்கள் ஏற்கனவே எடுத்துவிட்டனர்.

உங்கள் வெளித் தோற்றம் தொடர்பான அனைத்துமே உங்கள் நம்பகத்தன்மையைப் பெருமளவு பாதிக்கிறது. உங்கள் வெளித் தோற்றம் உங்களுக்கு உதவவில்லை என்றால், அது நிச்சயமாக உங்களை பாதித்துக் கொண்டிருக்கிறது என்று பொருள். உங்கள் புறத் தோற்றம் முக்கியமானதுதான். உங்களுடைய உடலமைப்பைப் பொறுத்தவரை, உங்களுக்கு அதில் எந்தக் கட்டுப்பாடும் கிடையாது. ஆனால் எவ்வாறு உடையணிவது, எவ்வாறு தோற்றமளிப்பது என்பதைத் தீர்மானிப்பதில் உங்களுக்கு முழுக் கட்டுப்பாடு இருக்கிறது. உங்கள் புறத் தோற்றத்தை எந்த விதத்தில் வேண்டுமானாலும் உங்களால் மாற்றிக் கொள்ள முடியும். உண்மையில், ஒருவர் தன் வெளித் தோற்றத்தின் மூலமாக ஒரு தனிப்பட்ட அறிக்கையை வெளியிட்டுக் கொண்டிருப்பதாகப் பொதுவாக மக்கள் அனுமானிக்கின்றனர்.

நீங்கள் ஒருவரைச் சந்திக்கும்போது, அவர் உங்களைப் பற்றித் தன் மனத்தில் ஏற்படுத்திக் கொள்கின்ற முதல் அபிப்பிராயத்திற்கு உங்களுடைய உடைகள் 95 சதவீதம் காரணமாகின்றன. ஏனெனில், பெரும்பாலான சூழ்நிலைகளில், உங்கள் ஆடைகள் உங்கள் உடலின் 95 சதவீதத்தை மூடியுள்ளன. அதோடு,

உங்களுடைய சிகையலங்காரம், நீங்கள் அணிகின்ற அணிகலன்கள், நீங்கள் செய்துள்ள ஒப்பனைகள், மற்றும் உங்கள் தோற்றத்தின் பிற அம்சங்கள், மற்றவர்கள் உங்களைப் பார்க்கும் விதத்திலும் உங்களை மதிப்பீடு செய்யும் விதத்திலும் அளப்பரிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றன.

உங்கள் பர்ஸ் அல்லது கைப்பெட்டி, நீங்கள் உங்கள் கழுத்தில் அணிந்துள்ள 'டை,' மோதிரங்கள், காதணிகள், உங்கள் பேனாக்கள் போன்ற, நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கின்ற ஒவ்வொன்றின் மூலமும் நீங்கள் வெளியிடும் ஒரு தனிப்பட்ட அறிக்கை, ஒருவர்மீது நேர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் அல்லது எதிர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும்.

வெவ்வேறு ஆடைகளும் அணிகலன்களும் புறத்தோற்றம் தொடர்பான இன்னும் பிற அம்சங்களும் மற்றவர்கள்மீது எந்த அளவுக்குத் தாக்கம் ஏற்படுத்துகின்றன என்பது பற்றிய பல ஆய்வுகள் நிகழ்த்தப்பட்டுள்ளன. எடுத்துக்காட்டாக, முக்கியப் பொறுப்பில் உள்ள ஒருவரிடம் தனிப்பட்ட முறையில் ஒரு பார்சலைக் கொடுக்க வேண்டும் என்று அவருடைய செயலாளரை அணுகும் ஒருவர், கருப்பு நிறக் கோட் அணிந்திருந்தால், பத்தில் எட்டுப் பேருடைய விஷயங்களில், அவர்களுக்கு அனுமதி மறுக்கப்பட்டதும், அவர்கள் பழுப்பு நிறக் கோட் அணிந்திருந்தால், தனிப்பட்ட முறையில் பார்சலைக் கொடுப்பதற்கு அவர்களுக்கு அனுமதி கொடுக்கப்பட்டதும் அந்த ஆய்வின் மூலமாகக் கண்டுபிடிக்கப்பட்டது. எல்லாமே முக்கியம்தான்.

கருத்துப் பரிமாற்றம் மற்றும் செல்வாக்கின் இரண்டாவது பகுதி 'உணர்ச்சி' என்று கிரேக்கர்கள் கண்டறிந்தனர். ஒரு கருத்துப் பரிமாற்றத்தில் உள்ள உணர்ச்சிரீதியான அம்சங்களை அது குறிக்கிறது. நவீன விற்பனை மற்றும் சந்தைப்படுத்துதலில், வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய சாத்தியமுள்ள

நபர்களின் உணர்ச்சிகளைத் தொட்டெழுப்பக்கூடிய திறனை இது குறிக்கிறது.

உண்மை என்னவென்றால், மக்கள் 100 சதவீதம் உணர்ச்சிகரமானவர்கள். நாம் செய்கின்ற அனைத்தும், நாம் கூறுகின்ற அனைத்தும், நம்முடைய அனைத்துத் தீர்மானங்களும், நம்முடைய தயக்கங்களும், அக்கணத்தில் நாம் எப்படி உணர்கிறோம் என்பதாலேயே தீர்மானிக்கப்படுகின்றன. எனவே, மற்றவர்கள்மீது நாம் அதிக செல்வாக்குடன் விளங்குவதற்கு, அவர்களுடன் உணர்ச்சிரீதியாக நம்மால் தொடர்பு கொள்ள முடிய வேண்டும். அவர்கள் எக்காரணிகள் குறித்து வலிமையாக உணர்ச்சிவசப்படுகின்றனர் என்பதை நம்மால் அடையாளம் காண முடிய வேண்டும்.

எங்களுடைய விற்பனைப் பயிலரங்குகளில் நாங்கள் ஒரு சிறிய பாடலைக் கற்றுக் கொடுக்கிறோம்: "ஜானியை ஜானியின் கண்களின் ஊடாக உங்களால் பார்க்க முடிந்தால், ஜானி வாங்குகின்ற பொருளை ஜானியிடம் உங்களால் விற்க முடியும்."

அதாவது, உயர்ந்த நிலையிலான புரிந்துணர்வை நீங்கள் உங்களுக்குள் வளர்த்துக் கொண்டு, அடுத்தவருடைய இதயத்திற்குள்ளும் மனத்திற்குள்ளும் உங்களை இருத்திப் பார்க்க முடிந்தால், அவர்களுடைய நடவடிக்கைகள் மற்றும் நடத்தையின்மீது ஒரு சக்திவாய்ந்த தாக்கத்தை உங்களால் ஏற்படுத்த முடியும்.

மிகச் சிறந்த விற்பனையாளர்களும், அடுத்தவர்களின் நடவடிக்கைகள்மீது அளப்பரிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதில் வல்லவர்களும், மற்றவர்களுடைய உணர்வுகளைப் புரிந்து கொள்வதிலும் அவர்களிடம் பச்சாதாபத்தோடு நடந்து கொள்வதிலும் திறமை பெற்றவர்களாக இருக்கின்றனர். அடுத்தவர்கள் கூறும் விஷயங்களை

இவர்கள் மிகவும் உன்னிப்பாகக் காதுகொடுத்துக் கேட்கின்றனர். அவர்கள் சொல்லாமல் சொல்லும் விஷயங்களையும் இவர்கள் புரிந்து கொள்கின்றனர். சொல்லப்படுகின்ற விஷயங்களும் இருக்கின்றன, சொல்லாமல் விடப்படுகின்ற விஷயங்களும் இருக்கின்றன என்பதை இவர்கள் அறிந்துள்ளனர். அடுத்தவர்மீது ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துவதற்கு, உங்கள் அகங்காரத்தை நீங்கள் மூட்டைக் கட்டி வைக்க வேண்டும். நீங்கள் அவ்வாறு செய்யும்போது, அடுத்தவருடைய உண்மையான கரிசனங்களையும் கவலைகளையும் நீங்கள் கவனிப்பீர்கள். மாறாக, நீங்கள் உங்கள் சொந்தப் பொருளை அல்லது சேவையை விற்பதில் மூழ்கிப் போய், உங்கள் விற்பனைப் பேச்சை எப்படியாவது அடுத்தவரைக் கவனிக்க வைக்க வேண்டும் என்பதில் நீங்கள் மும்முரமாக இருந்தால், அவருடைய கவலைகளும் கரிசனங்களும் உங்கள் கவனத்திலிருந்து தப்பிவிடும்.

மற்றவர்களிடம் எச்சரிக்கையாகக் கேள்வி கேட்டு, அவர்கள் கூறும் பதில்களை உன்னிப்பாகச் செவிமடுப்பதுதான் அவர்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதற்கு நீங்கள் வளர்த்துக் கொள்ளக்கூடிய சக்திவாய்ந்த உத்தியாகும். ஒருமித்தக் கவனத்துடன் காதுகொடுத்துக் கேட்பது நம்பிக்கையையும் நம்பகத்தன்மையையும் வளர்க்கிறது. ஒருவர் உண்மையிலேயே என்ன கூறிக் கொண்டிருக்கிறார் என்பதை நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாக கவனிக்கிறீர்களோ, அவர் அவ்வளவு அதிகமாக உங்களை நம்புவார், உங்கள் தாக்கத்திற்கு ஆளாவதற்கு அவர் அவ்வளவு அதிகத் திறந்த மனத்துடன் இருப்பார்.

கருத்துப் பரிமாற்றம் அல்லது மனிதத் தாக்கத்தின் மூன்றாவது பகுதி பகுத்தறிவு. ஓர் உண்மைத் தகவலில் உள்ளடங்கியுள்ள செய்தியை அது குறிக்கிறது. உங்களுடைய கண்ணோட்டத்தை அடுத்தவரை ஒப்புக்

கொள்ள வைப்பதற்கு நீங்கள் முன்வைக்கின்ற வாதத்தை அது உணர்த்துகிறது. இங்குதான் நீங்கள் உங்கள் வாதத்தை முன்வைத்து, அடுத்தவரை உங்கள் கருத்துக்கு உடன்பட வைக்க முயற்சிக்கிறீர்கள். அவர்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதற்கான உங்கள் திறனையும் இங்குதான் நீங்கள் வெளிப்படுத்துகிறீர்கள்.

ஒன்றை விற்பதில், அடுத்தவரை ஒப்புக் கொள்ள வைக்கும் செயல்முறைக்கு மூன்று பகுதிகள் உள்ளன. முதலாவது, வாடிக்கையாளராக ஆகக்கூடிய சாத்தியமுள்ள ஒரு நபருடன் ஒரு சுமுகமான நட்புறவை ஏற்படுத்திக் கொள்வது. இரண்டாவது, வாடிக்கையாளருடைய பிரச்சனை என்ன அல்லது தேவை என்ன என்பதைக் கண்டுபிடிப்பது. மூன்றாவது, உங்கள் பொருளை அல்லது சேவையை அவர்களுக்கான கச்சிதமான தீர்வாக அவர்களிடம் வழங்குவது. இந்த மூன்று பகுதிகளிலும் நீங்கள் எவ்வளவு அதிகத் திறமையாகச் செயல்படுகிறீர்களோ, உங்கள் பொருளை அல்லது சேவை வாங்குவதற்கான அவர்களுடைய தீர்மானங்கள்மீது நீங்கள் அவ்வளவு அதிகத் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவீர்கள், உங்கள் வாழ்விலும் நீங்கள் அவ்வளவு அதிக வெற்றிகரமாகத் திகழ்வீர்கள்.

இன்று உங்கள் வெற்றி, காலப்போக்கில் நீங்கள் உருவாக்கி வளர்க்கின்ற உறவுகளின் தரத்தையும் எண்ணிக்கையையும் கொண்டே பெருமளவில் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. இன்றைய வியாபார உலகில் உறவுகள்தான் எல்லாமே. நமக்குத் தெரிந்த, நாம் விரும்புகின்ற மற்றும் மதிக்கின்ற நபர்களுடன்தான் நாம் எப்போதுமே வியாபாரப் பரிவர்த்தனைகளைச் செய்து கொள்ள விரும்புகிறோம். இத்தகைய மக்கள் நம் வாழ்வில் எத்தனை அதிகம் பேர் இருக்கின்றனரோ, அத்தனை அதிகமான வாய்ப்புகள் நமக்குத் திறக்கின்றன, அவற்றை நமக்குச் சாதகமாகப்

பயன்படுத்திக் கொள்கின்ற நம்முடைய திறனும் அவ்வளவு அதிகரிக்கிறது.

இதை நாம் 'நட்புக் காரணி' என்று அழைக்கிறோம். நீங்கள் தன்னுடைய சிறந்த நண்பர் என்றும், தன்னுடைய நலனில் அக்கறை காட்டுகிறீர்கள் என்றும் ஒருவருக்கு உங்கள்மீது நம்பிக்கை ஏற்படாதவரை, உங்களுடன் வியாபாரப் பரிவர்த்தனையில் ஈடுபட அவர் விரும்ப மாட்டார். ஒருவர் உங்களை ஏதோ ஒரு விதத்தில் விரும்பினால் ஒழிய அவருடன் வியாபாரம் செய்து கொள்வது உங்களுக்கு இயலாத காரியம். உங்களைக் கண்டு பயப்படும் ஒருவர்மீது உங்களால் தாக்கம் ஏற்படுத்த முடியக்கூடும், ஆனால் அச்சுழ்நிலையிலிருந்து வெளியேறுவதற்கு அவருக்கு ஒரு வழி கிடைத்தவுடன், அவர் உங்கள் தாக்கத்திலிருந்து விடுபட்டுவிடுவார். எனவே இது ஒரு தற்காலிகத் தாக்கமாகவே இருக்கும்.

மற்றவர்களிடம் செல்வாக்குடன் விளங்கி, அவர்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதற்குச் சிறந்த வழி, அவர்களுடைய நட்புக் காரணியைத் தொட்டு, அவர்களுடைய மரியாதையைச் சம்பாதிப்பதுதான். இதில், அடுத்தவருடன் நீங்கள் சிறிது நேரத்தைச் செலவிட வேண்டும். அடுத்தவருக்காகச் சிறிது நேரத்தை முதலீடு செய்ய நீங்கள் எவ்வளவு அதிக ஆர்வமாக இருக்கிறீர்களோ, அவர் அவ்வளவு அதிகமாக உங்களை நம்புவார், நீங்கள் தன்னுடைய நலனில் அக்கறையுடன் நடந்து கொள்வதாக உணர்வார். அடுத்தவரைப் பற்றி நீங்கள் அதிக அக்கறை கொண்டுள்ளீர்கள் என்பதும், அவருக்கு உண்மையிலேயே தேவைப்படுவதை நீங்கள் கொடுக்கிறீர்கள் என்பதும் எவ்வளவு அதிக வெளிப்படையாகத் தெரிகிறதோ, உங்கள் தாக்கத்திற்கு ஆளாவதற்கு அவர் அவ்வளவு அதிகமாகத் திறந்த மனத்துடன் இருப்பதற்கான வாய்ப்புகள் அதிகரிக்கின்றன. உங்கள் வாழ்க்கைத்

துணைவர், உங்கள் குழந்தைகள், உங்கள் நண்பர்கள் ஆகியோருடனான உங்கள் தனிப்பட்ட உறவுகளில் இது இன்னும் அதிக முக்கியத்துவம் பெறுகிறது.

நீங்கள் தங்கள்மீது அக்கறை கொண்டிருப்பது போன்ற ஓர் உணர்வு மக்களுக்கு எவ்வளவு அதிகமாக ஏற்படுகிறதோ, உங்கள் தாக்கத்திற்கு ஆளாவதற்கு அவர்கள் அவ்வளவு அதிகத் திறந்த மனத்துடன் இருப்பார்கள்.

மற்றவர்கள் தங்கள்மீது கொண்டிருந்த மதிப்பும் மரியாதையும்தான் தங்கள் வெற்றியை வரையறுப்பதில் வேறு எந்தவொரு காரணியைவிடவும் அதிக முக்கியமாக இருந்ததாகப் பல வெற்றிகரமான அமெரிக்கர்கள் கருதியதாக ஓர் ஆய்வு தெரிவித்தது.

தங்கள் பெற்றோருக்குத் தங்கள்மீது இருந்த மரியாதை, தங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவர் மற்றும் குழந்தைகள் தங்கள்மீது காட்டிய மரியாதை, தங்கள் நண்பர்கள் மற்றும் சக ஊழியர்கள் தங்களிடம் கொண்டிருந்த மரியாதை, ஒட்டுமொத்த மனிதகுலம் தங்கள்மீது காட்டும் மரியாதை ஆகியவைதான் தங்கள் வெற்றிக்கான முக்கியக் காரணிகள் என்று அவர்கள் கூறினர்.

நாம் யாருடைய அபிப்பிராயங்களை மதிக்கிறோமோ, நாம் அவர்களால் மதிக்கப்படும்போது மட்டுமே நம்மை நாம் உண்மையாக மதிக்கிறோம். அவர்களுடைய மரியாதையையும் மதிப்பையும் சம்பாதிப்பதற்கு நாம் நம்மால் முடிந்த அனைத்தையும் செய்வோம். "வாழ்வில் நாம் செய்கின்ற அனைத்துமே யாரோ ஒருவருடைய மரியாதையைச் சம்பாதிப்பதற்கு அல்லது அதை இழப்பதைத் தவிர்ப்பதற்குத்தான்," என்று யாரோ ஒருவர் கூறியுள்ளார்.

நாம் யாராக இருக்கிறோமோ, நாம் எவற்றைச் சாதித்திருக்கிறோமோ, அவற்றுக்காக ஒருவர் நம்மை

மதிப்பதாக நாம் உணரும்போது, நாம் அந்நபரின் தாக்கத்திற்கு ஆளாகிறோம்.

அடுத்தவர்கள் உங்களிடம் கொண்டுள்ள மரியாதையை அதிகரிப்பதற்கு உங்களால் இரண்டு விஷயங்களைச் செய்ய முடியும். முதலில், உங்கள் துறையில் உங்களுக்கு இருக்கும் அறிவை அதிகரித்துக் கொள்ள வேண்டும். நீங்கள் எந்தத் துறையில் வல்லுனரோ, அதில் நீங்கள் மிக உயர்ந்த அளவிலான அறிவைப் பெற்றிருப்பதாக மக்கள் எவ்வளவு அதிகமாக நம்புகின்றனரோ, அவ்வளவு அதிகமாக அவர்கள் உங்களை மதிப்பார்கள். ஒவ்வொரு துறையிலும் மிக உயர்ந்த சம்பளம் வாங்கும் மக்கள், சராசரிக்கும் அதிகமான விஷயங்களைத் தெரிந்திருப்பவர்களே. அவர்கள் வல்லுனர்கள் என்று அங்கீகரிக்கப்படுகின்றனர். அவர்கள் 'வல்லுனர் சக்தி' என்ற ஒன்றை உருவாக்கிக் கொள்கின்றனர். அவர்களுடைய மேன்மையான அறிவின் காரணமாக, மக்கள் அவர்களை மதிக்கின்றனர், அவர்கள் கூறுவதை கவனமாகக் காதுகொடுத்துக் கேட்கின்றனர். அவர்களுடைய அபிப்பிராயங்கள் மிகவும் மதிக்கப்படுகின்றன. மக்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட வழியில் நடந்து கொள்ள அவர்கள்மீது இவர்களால் தாக்கம் ஏற்படுத்த முடிகிறது.

தங்கள் பொருட்களின் அனைத்து அம்சங்களிலும் அபாரமான அறிவைக் கொண்டுள்ளவர்களே மிகச் சிறந்த விற்பனையாளர்களாக உள்ளனர். தங்களுடைய போட்டியாளர்களின் பொருட்களுடைய வலிமைகளையும் பலவீனங்களையும்கூட அவர்கள் அறிந்துள்ளனர். தங்கள் வாடிக்கையாளர்களுடைய மிக இன்றியமையாத மற்றும் முக்கியமான தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் நிறைவேற்றுவதற்குத் தங்கள் பொருட்களைப் பயன்படுத்துவதற்கான பல்வேறு வழிகளையும் அவர்கள் அறிந்துள்ளனர்.

ஆயுட்காப்பீட்டு விற்பனையில் கொடி கட்டிப் பறந்த, மிகவும் வெற்றிகரமான மற்றும் பிரபலமான விற்பனையாளர் பென் ஃபெல்டுமேன். உலகிலேயே மாபெரும் விற்பனையாளர் என்று அவருடைய பெயர் கின்னஸ் உலக சாதனைகள் புத்தகத்தில் இடம்பெற்றுள்ளது.

பென் ஃபெல்டுமேன் பற்றிப் பல புத்தகங்களும் கட்டுரைகளும் எழுதப்பட்டுள்ளன. அவரும் பல புத்தகங்களையும் கட்டுரைகளையும் எழுதியுள்ளார். அவரால் மிக உயர்ந்த நிலையில் வெற்றிகளைக் குவிக்க முடிந்ததற்கான மிக முக்கியமான காரணங்களில் ஒன்றை அவற்றில் பல புத்தகங்களும் கட்டுரைகளும் எடுத்துரைக்கின்றன. அவர் பல வருடங்களாக ஒவ்வோர் இரவும் பத்து மணியிலிருந்து நள்ளிரவு பன்னிரண்டு மணிவரை ஆயுட்காப்பீட்டுத் தொழிலைப் பற்றிப் படிப்பதில் செலவிட்டார். அவர் வெறுமனே ஆயுட்காப்பீட்டைப் பற்றி மட்டுமன்றி, விற்பதற்கான வழிமுறைகள், மற்றவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதற்கான திறமைகள், அடுத்தவர்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதற்கான வழிகள், பொருளாதாரத் திட்டமிடுதல், காப்பீட்டு அட்டவணைகள் போன்ற, தன் தொழிலில் தன் அறிவை மேம்படுத்தக்கூடிய ஒவ்வோர் அம்சத்தையும் அவர் படித்தார். இதன் மூலம், தன் வாடிக்கையாளர்களுக்கு மிகச் சிறந்த சேவையை வழங்குவதற்கு அவர் தன்னைத் தயார்படுத்திக் கொண்டார்.

தனிப்பட்ட வியாபார உரிமையாளர்கள் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்துடனும் மாபெரும் செல்வத்துடனும் வாழ்வதற்கு உதவக்கூடிய பல்வேறு வகையான காப்பீட்டுத் திட்டங்களை அவரவருக்கு ஏற்றவாறு பிரத்யேகமாக வடிவமைப்பதில் அவர் பெற்றிருந்த அளப்பரிய திறமைக்காக அவர் பெரிதும் மதிக்கப்பட்டார். 'வல்லுனர் சக்தி'யின் ஒட்டுமொத்த உருவமாக அவர் விளங்கினார். இந்த சக்தியின்

காரணமாக, மற்றவர்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதற்கு அவரிடம் அளப்பரிய திறன் இருந்தது. அதன் விளைவாக, அவர் ஒரு வெற்றிகரமான, செல்வச் செழிப்புக் கொண்ட, பெரிதும் மதிக்கப்பட்டத் தொழிலதிபராக ஆனார்.

மற்றவர்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதற்கான மற்றொரு வழி அற்புதமான செயற்திறன். நிபுணத்துவம் என்பது அறிவைச் சார்ந்துள்ளது. அது மட்டுமன்றி, நிபுணத்துவம் என்பது உங்கள் அறிவின்மீது நடவடிக்கை எடுத்து விளைவுகளைப் பெறுவதற்கான திறனாகும். நிபுணத்துவம் என்பது நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்துள்ள துறையில் மிகச் சிறப்பாகச் செயல்படுவதற்கான திறன். மிக உயர்ந்த நிலைகளிலான செயற்திறனைக் கொண்ட மக்கள் தங்கள் திறமைகளைத் தொடர்ந்து மேம்படுத்தப் பாடுபடுகின்றனர். காலப்போக்கில், அவர்கள் தங்கள் துறைகளில் மிகச் சிறந்தவர்கள் என்று பிரபலமடைகின்றனர்.

வெற்றிக்கும் செல்வாக்கிற்கும் தேவையான மிக முக்கியமான பண்புநலன்களில் ஒன்று விளைவுகள் குறித்த மனப்போக்கு. விளைவுகளைப் பெறுவதற்கும், வேலையைச் செய்து முடிப்பதற்கும், பொருட்களையும் சேவைகளையும் வழங்குவதற்கான திறன்தான் அது. விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுப்பதற்கான உங்கள் திறன், உங்களைச் சுற்றி இருக்கும் அனைவருடைய மரியாதையையும் உங்களுக்குப் பெற்றுக் கொடுக்கும். ஒரு சராசரி நபர் ஏற்படுத்தக்கூடிய தாக்கத்தைவிட மிகப் பரந்த அளவில் அனைவர்மீதும் நீங்கள் அளப்பரிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதற்கு அது உங்களுக்கு உதவும்.

விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுப்பதில் நம்பகத்தன்மையோடு இருக்கும் ஒருசிலர் ஒவ்வொரு நிறுவனத்திலும் இருப்பர். அவர்கள் தங்களுடைய வாக்குறுதிகளை நிறைவேற்றுகின்றனர். தாங்கள்

ஒன்றைச் செய்து கொடுப்பதாக அவர்கள் கூறினால், அவர்கள் அதை முழுமையாக நிறைவேற்றுவதோடு மட்டுமன்றி, எல்லோருடைய எதிர்பார்ப்புகளையும் தாண்டி மிக அதிகமான விளைவுகளையும் பெற்றுக் கொடுக்கின்றனர். நிறுவனத்தின் இலக்குகளை எட்டுவதில் அவர்கள் அளிக்கின்ற குறிப்பிடத்தக்கப் பங்களிப்பிற்காக அவர்கள் பெரிதும் மதிக்கப்படுகின்றனர். அவர்கள் பேசும்போது, மற்றவர்கள் கவனமாகக் காதுகொடுத்துக் கேட்கின்றனர். எல்லா நிலைகளிலும் உள்ள மக்களிடையே செல்வாக்குடன் இருப்பதற்கும் அவர்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதற்குமான ஓர் அளப்பரிய திறன் அவர்களுக்கு இருக்கிறது. ஏனெனில், விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுக்கின்ற நபர்கள் என்ற நற்பெயரை எல்லோரிடத்திலும் அவர்கள் சம்பாதித்துள்ளனர்.

ஒரு நேர்மறையான மனப்போக்கை உருவாக்கிக் கொள்வது அடுத்தவர்கள்மீது மிகப் பெரிய அளவில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதற்கான இன்னொரு வழி. உங்களைப் பற்றியும் உங்கள் வேலையைப் பற்றியும் நீங்கள் எவ்வளவு அதிக நேர்மறையாகவும் நன்னம்பிக்கையோடும் இருக்கிறீர்களோ, மற்றவர்கள்மீது நீங்கள் அவ்வளவு அதிகத் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவீர்கள்.

உணர்ச்சிகள் விரைவில் மற்றவர்களைத் தொற்றிக் கொள்ளும் தன்மை கொண்டவை. உங்கள் உணர்ச்சிகள் மற்றவர்களின் நடத்தையின்மீது ஒரு தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றன. நீங்கள் செய்து கொண்டிருக்கும் வேலையைப் பற்றி நீங்கள் மிகவும் உற்சாகமடையும்போது, அடுத்தவர்களையும் நீங்கள் உற்சாகம் கொள்ளச் செய்கிறீர்கள். நீங்கள் செய்து கொண்டிருக்கும் வேலை குறித்தும், நீங்கள் விற்பனைக் கொண்டிருக்கின்ற பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் குறித்தும் நீங்கள் எவ்வளவு அதிக நேர்மறையாகவும்

நன்னம்பிக்கையாகவும் உணர்கிறீர்களோ, மற்றவர்கள் உங்களைக் குறித்து அவ்வளவு அதிக நேர்மறையாக நடந்து கொள்வார்கள். எனவே, அவர்களை உங்கள் பொருட்களையோ அல்லது சேவைகளையோ வாங்கச் செய்வதற்கும், உங்களுடைய யோசனைகளை ஒப்புக் கொள்ளச் செய்வதற்கும், உங்கள் இலக்குகளை அடைவதற்கு உங்களுக்கு உதவுவதற்கு அவர்கள் என்ன செய்ய வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்களோ அவர்களை அதைச் செய்ய வைப்பதற்கும் அவர்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவது உங்களுக்கு மிகவும் சுலபமாக இருக்கும்.

ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும் தொடர்ந்து நல்லதைத் தேடுவதன் மூலம் அதிக நேர்மறையான ஒரு மனப்போக்கை உங்களால் வளர்த்துக் கொள்ள முடியும். உங்கள் வாழ்க்கை மற்றும் பிரச்சனைகளை அணுகும்போது, உலகம் உங்களுக்கு உதவுவதற்காகக் காத்திருப்பதாக ஒரு மனப்போக்கை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள். உங்களை வெற்றியாளராகவும் மகிழ்ச்சியானவராகவும் ஆக்குவதற்காகவே எல்லோரும் திட்டமிட்டுக் கொண்டிருப்பதாக அனுமானித்துக் கொள்ளுங்கள். ஒவ்வொரு பிரச்சனையிலும் இருக்கும் வாய்ப்பை எப்போதும் தேடுங்கள்.

வியாபாரத்தில், உங்களுடைய வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய சாத்தியமுள்ளவர்களுக்கு என்ன பிரச்சனைகள் இருந்தாலும் சரி, என்ன மறுப்புகள் இருந்தாலும் சரி, அந்த மறுப்புகளைச் சமாளித்து, தயங்குவதற்கான காரணங்களாக அவற்றைப் பயன்படுத்துவதற்குப் பதிலாக, முன்னோக்கிச் செல்வதற்கான காரணங்களாக அவற்றை மாற்றுவதற்கான ஓர் ஆக்கப்பூர்வமான வழியை நீங்கள் தேடுகிறீர்கள்.

நீங்கள் ஒரு நேர்மறையான புத்தகத்தை வாசிக்கும் ஒவ்வொரு முறையும், ஒரு நேர்மறையான ஆடியோ பயிற்சியைச் செவிமடுக்கும் ஒவ்வொரு முறையும், அல்லது நேர்மறையான மக்களோடு நீங்கள் உறவாடும் ஒவ்வொரு முறையும், உங்கள் நேர்மறையான மனப்போக்கை வலியுறுத்தி, அதிக செல்வாக்குக் கொண்ட ஒருவராகவும் அடுத்தவரை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதில் அதிகத் திறன் படைத்தவராகவும் நீங்கள் ஆகிறீர்கள்.

ஒரு தனிப்பட்ட செல்வாக்குக் குறித்த மிகவும் சக்திவாய்ந்த கொள்கையை 'பதிலீட்டு விதி' விளக்குகிறது. 'விதைத்தல் மற்றும் அறுவடை விதி' என்றும், வினை மற்றும் எதிர்வினை விதி' என்றும் இது அழைக்கப்படுகிறது. ரால்ஃப் வால்டோ எமர்சன் இதை 'இழப்பீட்டு விதி' என்று அழைத்தார். நெப்போலியன் ஹில் இதை 'அளவுக்கதிகமான இழப்பீட்டு விதி' என்று அழைத்தார். பொன்விதி பின்வருமாறு இதை அழகாகத் தொகுத்துக் கூறுகிறது: "மற்றவர்கள் உங்களுக்கு எதைச் செய்ய வேண்டும் என்று நீங்கள் எதிர்பார்க்கிறீர்களோ, அதை நீங்கள் அவர்களுக்குச் செய்யுங்கள். உங்களை நீங்கள் எப்படி நேசிக்கிறீர்களோ, மற்றவர்களையும் அப்படியே நேசியுங்கள்."

ஒருவர்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதற்கான விரைவான மற்றும் சிறந்த வழி, ஏதேனும் அருமையான ஒன்றை அவருக்குச் செய்வதுதான் என்று அரிசோனா பல்கலைக்கழகத்தின் முன்னாள் பேராசிரியரான டாக்டர் ராபர்ட் சியால்டினி, மிக விரிவான ஓர் ஆய்விற்குப் பிறகு முடிவாகத் தெரிவித்தார். இன்னொருவருக்கு நீங்கள் எதையேனும் செய்யும்போது, பதிலுக்கு ஏதேனும் ஒரு விதத்தில் உங்களுக்கு எதையேனும் செய்யத் தான் கடமைப்பட்டுள்ளதாக அவர் உணர்கிறார். அடுத்தவருக்குக் கடன்படவோ அல்லது

கடமைப்படவோ யாரும் விரும்புவதில்லை. எனவே, தராசுத் தட்டுகளைச் சமநிலைக்குக் கொண்டு வருவதற்கான ஏதேனும் ஒரு வழியை நாம் தேடுகிறோம்.

இதை வேறு விதமாகக் கூறினால், மற்றவர்களுடனான நம்முடைய அனைத்துக் கருத்துப் பரிமாற்றங்களிலும், நியாயமாக நடந்து கொள்வதற்கான ஓர் ஆழமான ஆழ்மன விருப்பம் நம் எல்லோருக்குள்ளும் இருக்கிறது. யாரேனும் ஏதேனும் அருமையான ஒன்றை நமக்குச் செய்திருந்தால், அவருக்கு ஏதேனும் அருமையானதைச் செய்ய நாம் விரும்புவது நியாயம்தான். மற்றவர்களுக்கு நீங்கள் செய்யக்கூடிய அருமையான விஷயங்களுக்கு எல்லையே இல்லை.

பல வெற்றிகரமான விற்பனையாளர்கள், தங்களுக்கு வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய சாத்தியமுள்ளவர்களைத் தங்கள் செலவில் உணவருந்த வெளியே அழைத்துச் செல்வர். அச்சமயத்தில் அவர்கள் தங்கள் பொருட்களையோ அல்லது சேவைகளையோ பற்றிப் பேசுவதில்லை. அவர்கள் வெறுமனே உரையாடுகின்றனர், கேள்விகள் கேட்கின்றனர், காது கொடுத்துக் கேட்கின்றனர். வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய சாத்தியமுள்ள அந்த நபர்களிடம் அந்த விற்பனையாளர்கள் நம்பிக்கையை உருவாக்குகின்றனர், ஒரு தோழமையான உறவை உருவாக்குவதில் கவனம் செலுத்துகின்றனர். உணவை உண்டு களித்தப் பின், எதிர்காலத்தில் ஏதேனும் ஒரு விதத்தில் தங்களால் அவர்களுக்கு உதவக்கூடிய சாத்தியம் இருந்தால் நிச்சயமாக அவர்களுடன் தொடர்பு கொள்வதாக அந்த விற்பனையாளர்கள் அவர்களிடம் கூறுகின்றனர். தங்கள் பொருட்களை விற்பதற்கு அந்தச் சந்திப்பில் அந்த விற்பனையாளர்கள் எந்த முயற்சியும் மேற்கொள்வதில்லை.

தங்களுடைய வாடிக்கையாளர்களையும்,
தங்களுக்கு வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய
சாத்தியம் உள்ளவர்களையும் தங்கள்
நண்பர்களாகவும் கூட்டாளிகளாகவும் கருதுகின்ற
நபர்கள்தான் இன்று மிகச் சிறந்த
விற்பனையாளர்களாகவும் தொழிலதிபர்களாகவும்
உள்ளனர். தாங்கள் விற்கும் பொருட்களுக்கோ அல்லது
சேவைகளுக்கோ எந்த விதத்திலும் நேரடியாகத்
தொடர்பில்லாத வழிகளில் தங்கள் கூட்டாளிகளின்
வாழ்வை மேம்படுத்துவதற்கு அவர்களுக்கு
உதவக்கூடிய வழிகளை இவர்கள் எப்போதும் தேடிக்
கொண்டே இருக்கின்றனர். இவர்கள் தங்கள்
கூட்டாளிகளுக்குத் தொடர்ந்து உதவி செய்யச் செய்ய,
இவர்களுடைய விற்பனையும் தொடர்ந்து அதிகரித்துக்
கொண்டே போகிறது. அந்த வாடிக்கையாளர்கள்மீதும்
தங்களுக்கு வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய
சாத்தியமுள்ளவர்கள்மீதும் தாங்கள் காட்டுகின்ற
பரிவை, ஏதோ ஒரு விதத்தில் அவர்கள் தங்களுக்குத்
திருப்பிச் செலுத்துவதற்கான ஆர்வத்தை இவர்கள்
அவர்களிடத்தில் தூண்டுகின்றனர். இது இறுதியில்
அதிகப்படியான விற்பனைக்கு வழி வகுக்கிறது.

மக்களுக்குச் சிறுசிறு விஷயங்களைச்
செய்வதற்கான வழிகளைத் தொடர்ந்து தேடுவது
பதிலீட்டு விதியைத் தூண்டுவதற்கான மிகச் சிறந்த
வழிகளில் ஒன்று. உங்கள் நண்பர்களுக்கும்,
உங்களுடைய வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய
சாத்தியம் உள்ளவர்களுக்கும் அன்பான
செயல்களையும் உபகாரங்களையும் செய்வதற்கான
வழிகளைத் தேடுங்கள். அவர்களுக்குப் பிறந்தநாள்
வாழ்த்து அட்டைகளை அனுப்புங்கள். அவர்களுக்கு
நன்மை பயக்கக்கூடும் என்று நீங்கள் கருதுகின்ற
செய்தித்தாள் குறிப்புகளைக் கத்தரித்து அவர்களுக்கு
அனுப்பி வைப்பீர்கள். கொடுத்த வாக்கை எப்போதும்
காப்பாற்றுங்கள், அர்ப்பணிப்புடன் செயல்படுங்கள்.

நீங்கள் அவர்களுக்கு எதைச் செய்யப் போவதாகக் கூறுகிறீர்களோ, தவறாமல் அதைச் செய்யுங்கள். இந்த உறவுகளிலிருந்து அதிகப்படியான நன்மைகள் உங்களுக்கு விளையும் என்ற உறுதியான நம்பிக்கையுடன், முழு அர்ப்பணிப்புடன் அவர்களுக்குச் சேவை செய்யுங்கள்.

கோடீஸ்வரர்களுக்கு யாரும் சிலைகள் வைப்பதில்லை, கொட்டிக் கொடுப்பவர்களுக்கே சிலைகள் வைக்கப்படுகின்றன. மற்றவர்களுக்கு ஏதேனும் ஒரு விதத்தில் உதவியவர்களுக்கே சிலைகள் நிறுவப்படுகின்றன. நம் சமுதாயத்தில் உள்ள அதிக சக்திவாய்ந்த மற்றும் செல்வாக்குக் கொண்ட மனிதர்கள் மற்றவர்களுக்கு ஏதேனும் நல்லது செய்வதற்கான வழிகளை எப்போதும் தேடுகின்றனர். குறுகிய காலத்தில் தங்களுக்கு இதிலிருந்து எந்த பதிலீடுகள் கிடைக்கும் என்பது பற்றி அவர்கள் அரிதாகவே யோசிக்கின்றனர். பதிலீடு பற்றிய எந்த எதிர்பார்ப்பும் இன்றி நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாக மற்றவர்களுக்கு உங்களைக் கொடுக்கிறீர்களோ, எதிர்பாராத இடங்களிலிருந்து அவ்வளவு அதிகமான பதிலீடுகள் உங்களை வந்தடையும்.

வியாபாரத்தில் அல்லது தனிப்பட்ட வாழ்வில் ஒருவருடன் நீங்கள் பேசும்போது, அல்லது புதிதாக யாரையேனும் நீங்கள் சந்திக்கும்போது, "என்னால் உங்களுக்கு எந்த வகையிலேனும் உதவி செய்ய முடியும் என்றால் தயங்காமல் என்னிடம் கூறுங்கள்," என்பதுதான் அவர்களிடம் நீங்கள் கூறக்கூடிய மிகச் சிறந்த விஷயங்களில் ஒன்றாக இருக்கும். சில சமயங்களில், நீங்கள் அவர்களுக்குச் செய்யக்கூடிய பல விஷயங்கள் நிச்சயமாக இருக்கின்றன. அப்படி இருந்தாலும் சரி அல்லது இல்லாவிட்டாலும் சரி, நீங்கள் அவர்களிடம் இவ்வாறு கூறுவது, உங்களைப் பற்றி அவர்களிடம் ஒரு நேர்மறையான அபிப்பிராயத்தை ஏற்படுத்துகிறது. பல வாரங்கள் அல்லது பல

மாதங்களுக்குப் பிறகு, அவர்கள் ஏதேனும் உதவி கேட்டு உங்களுக்கு ஓர் அழைப்பு விடுக்கக்கூடும். அப்போது நீங்களும் அவர்களுக்கு நிச்சயமாக உதவுவீர்கள். அதன் விளைவாக உங்கள் வாழ்வில் நிகழத் தொடங்குகின்ற அருமையான விஷயங்களைக் கண்டு நீங்கள் அசந்து போவீர்கள்.

நீங்கள் மற்றவர்களிடம் அதிக செல்வாக்குடன் விளங்குவதற்கும் அவர்கள்மீது மாபெரும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதற்கும், அவர்கள் உங்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதற்கு நீங்கள் திறந்த மனத்துடன் இருக்க வேண்டும். இது ஓர் இருவழிப் பாதை. இரண்டு நபர்களுக்கு இடையேயான உறவின் தரம், பரஸ்பரம் அடுத்தவர்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதற்கான தங்கள் திறனைப் பற்றி அவர்கள் இருவரும் எவ்வாறு உணர்கின்றனர் என்பதால் அளவிடப்படுகிறது. தேவைப்படும் நேரத்தில், புதிய தகவல்களை ஏற்றுக் கொள்வதற்கும் உங்கள் கருத்துக்களை மாற்றிக் கொள்வதற்கும் நீங்கள் தயாராக இருக்க வேண்டியது அவசியம். மற்றவர்களுடைய தேவைகளையும் உணர்வுகளையும் நீங்கள் புரிந்து கொண்டு நடக்க வேண்டும். மாற்றம் குறித்து நீங்கள் வளைந்து கொடுத்துப் போக வேண்டும். உங்கள் மனத்தை மாற்றிக் கொள்ள நீங்கள் தயாராக இருக்க வேண்டும். உங்கள் பிரச்சனைகளுக்கும் சூழ்நிலைகளுக்கும் தீர்வு காண்பதற்கு உங்களுடைய தற்போதைய வழிமுறை பலனளிக்காவிட்டால், உங்கள் அணுகுமுறையை மாற்றுவதற்கு நீங்கள் தயாராக இருக்க வேண்டும்.

தங்கள் தேவைகள் மற்றும் கரிசனங்கள் குறித்து நீங்கள் புரிந்துணர்வோடும் பரிவோடும் நடந்து கொள்வதாக எத்தனை அதிகமான மக்கள் உணர்கின்றனரோ, உங்கள் தாக்கத்திற்கு அவர்கள் அவ்வளவு அதிக ஏற்புத்தன்மையுடன் இருப்பார்கள். அவர்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதில் நீங்கள் எவ்வளவு அதிக ஆற்றல் பெற்றிருக்கிறீர்களோ, உங்கள்

வியாபாரத்திலும் உங்கள் தனிப்பட்ட வாழ்விலும் நீங்கள் அவ்வளவு அதிகமாகச் சாதிப்பீர்கள். உங்கள் இலக்குகளை நீங்கள் அதிக விரைவாக அடைவீர்கள். அதே அளவு சாதிப்பதற்கு நீங்கள் பல வருடக் கடின உழைப்பை மிச்சப்படுத்துவீர்கள்.

அமெரிக்க எஃகுத் தொழிலில் கொடி கட்டிப் பறந்த சார்லஸ் ஷ்வாப், ஒருமுறை, "மற்ற எந்தவொரு திறமையைவிடவும், மற்றவர்களோடு இணைந்து இணக்கமாகச் செயலாற்றக்கூடிய திறனைக் கொண்டிருப்பவர்களுக்கு நான் அதிக ஊதியம் கொடுப்பேன்," என்று கூறினார். தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதற்கான பதவிகளில் இருக்கும் முக்கிய நபர்கள் இக்கருத்தைப் பரவலாக ஆமோதிக்கின்றனர். மற்றவர்களுடன் சேர்ந்து இணக்கமாகச் செயலாற்றுவதற்கான திறன்தான் நீங்கள் வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டிய மதிப்புவாய்ந்த தனிப்பெரும் திறமையாகும். உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் நிகழ்கின்ற அனைத்து நேர்மறையான விஷயங்களும், மற்றவர்களுடன் திறமையாகக் கருத்துப் பரிமாற்றத்தில் ஈடுபடுவதற்கான உங்கள் திறனை உள்ளடக்கியுள்ளன. மக்களைக் கையாள்வதற்கான திறமைகளில் நீங்கள் ஒரு நிபுணராக ஆவதன் மூலம், உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையின் தரத்தை வியத்தகு அளவில் உங்களால் மேம்படுத்திக் கொள்ள முடியும், உங்கள் வருவாயையும் விரைவாக அதிகரித்துக் கொள்ள முடியும்.

இன்னொரு பக்கம், மற்றவர்களுடன் இணைந்து இணக்கமாகச் செயல்படுவதற்கான திறன் இல்லாதவர்கள் தங்கள் வேலையில் பெரிதாகத் தோற்றுப் போகின்றனர். நிறுவனங்களில் பணிநீக்கம் செய்யப்பட்ட, பத்தாயிரத்திற்கும் அதிகமான நபர்களின் கோப்புகளைக் கார்னகி மையம் ஆய்வு செய்தது. அவர்களில் ஐந்து சதவீதத்தினர் மட்டுமே பொருளாதாரப் பின்னடைவு, தொழில்நுட்பத்

திறனின்மை, தகுதியின்மை போன்றவற்றால்
பணிநீக்கம் செய்யப்பட்டனர். கிட்டத்தட்டத்
தொண்ணூற்று ஐந்து சதவீதம் பேர், ஆளுமைப்
பிரச்சனைகளால் வேலையிலிருந்து
நீக்கப்பட்டிருந்தனர். பணியிடத்தில் மற்றவர்களுடன்
இணைந்து இணக்கமாகச் செயல்படுவதற்கான திறன்
அவர்களிடம் இல்லாததுதான் அவர்கள் தங்கள்
வேலைகளை இழக்கக் காரணமாக இருந்தது.

ஒவ்வொரு நிறுவனத்திலும், நேர்மறையான
மக்கள்தான் அதிகமாக மதிக்கப்படுகின்றனர்,
அவர்கள்தான் உயர்ந்த பதவிகளை அடைகின்றனர்.
எதிர்மறையான மற்றும் பழகுவதற்குக் கடினமான
மக்களுக்குத்தான் பதவி உயர்வு எதுவும்
கிடைப்பதில்லை. பொருளாதாரப் பின்னடைவு
ஏற்படும் காலகட்டங்களில், முதலில் வேலை பறி
போவது இவர்களுக்குத்தான்.

உயர்ந்த தொழில்நுட்பத் துறைகளில்கூட, 75 சதவீத
வேலை நேரம், மற்றவர்களுடனான கருத்துப்
பரிவர்த்தனையில்தான் செலவிடப்படுகிறது.
மேலாண்மை, நிர்வாகம், விற்பனை, மனிதவள
வளர்ச்சி ஆகிய துறைகளில், 90 சதவீத நேரம், பல்வேறு
சூழ்நிலைகளில் மற்றவர்களிடம் கருத்துக்களைப்
பரிமாறுவதிலும், பேசுவதிலும், அவர்கள் பேசுவதைக்
காதுகொடுத்துக் கேட்பதிலும்தான்
செலவிடப்படுகிறது.

வேலையில் வெற்றியை அல்லது தோல்வியை
விளக்குகின்ற ஓர் எளிய சூத்திரம் உள்ளது. உங்கள்
திறமைகள், பின்புலம், திறன்கள், அறிவு, கல்வித் தகுதி,
அனுபவம் ஆகியவற்றோடு, அதிகாரத்தில் உங்களுக்கு
மேலேயும் உங்களுக்குக் கீழேயும் உங்களுக்கு சமமான
நிலையிலும் உள்ள மக்களோடு நீங்கள்
கொண்டிருக்கும் உறவும் சேர்ந்துதான் உங்கள்
உற்பத்தித் திறனைத் தீர்மானிக்கின்றன. அவைதான்
உங்களுக்குக் கிடைக்கக்கூடிய பதவி உயர்வுகளையும்

ஊதிய உயர்வுகளையும் தீர்மானிக்கின்றன. நீங்கள் உங்கள் வேலையில் தொடர்ந்து மேம்பட்டு, உங்கள் சக ஊழியர்களுடனான உறவையும் மேம்படுத்திக் கொள்ளும்போது, உங்களுக்குக் கிடைக்கின்ற விளைவுகளும் வெகுமதிகளும் அபரிமிதமாக இருக்கும். அதன் விளைவாக, உங்கள் அதிகாரமும் செல்வாக்கும் அதிகரிக்கும்.

தகுதி மதிக்கப்படுகின்ற ஒரு காலகட்டத்தில் நாம் வாழ்கிறோம். வேலை செய்கிறோம். அதாவது, நம்முடைய தகுதிக்காகவும், மற்றவர்களுக்கும் நம் நிறுவனங்களுக்கும் நாம் அளிக்கின்ற பங்களிப்புகளின் மதிப்பிற்காகவும் வாழ்வில் நமக்கு வெகுமதி அளிக்கப்படுகிறது. சில விதிவிலக்குகள் தவிர, எல்லா சமயங்களிலும், நாம் சாதித்துக் கொடுக்கின்ற விளைவுகளுக்கு ஏற்பவே நமக்கு வெகுமதி அளிக்கப்படுகிறது. விதைத்தல் மற்றும் அறுவடை விதிப்படி, நாம் விதைத்துள்ளவற்றைத்தான் நாம் அறுவடை செய்கிறோம். சிறந்தவற்றை அதிக அளவில் நாம் விதைக்கும்போது, எதிர்காலத்தில், சிறந்தவற்றை அதிக அளவில் நம்மால் அறுவடை செய்ய முடியும்.

தங்கள் தகுதிக்கு ஏற்பவே தங்களுக்கு ஊதியம் வழங்கப்படுகிறது என்பதை ஏற்றுக் கொள்வது சில சமயங்களில் மக்களுக்குக் கடினமாக உள்ளது. நாம் விரும்புவது நமக்குக் கிடைப்பதில்லை, மாறாக, நமக்குத் தகுதியானதுதான் நமக்குக் கிடைக்கிறது. நாம் இன்று சம்பாதித்துக் கொண்டிருப்பது, நாம் வாழும் இவ்வுலகிற்கும் நம் நிறுவனங்களுக்கும் நம்மைச் சுற்றி இருக்கும் மக்களுக்கும் நாம் அளித்துள்ள பங்களிப்பின் ஒரு பிரதிபலிப்பே. நாம் நம்முடைய வெகுமதிகளை அதிகரித்துக் கொள்ள விரும்பினால், நம் பங்களிப்பை நாம் அதிகரிக்க வேண்டும்.

உங்கள் வேலையில் உங்கள் வெற்றிக்கான அடித்தளத்தை அமைப்பதற்கு, நீங்கள் 'அடிப்படைகளில் அறிவார்ந்தவராக' ஆக வேண்டும். நீங்கள் எந்த வேலைக்காகப் பணிநியமனம் செய்யப்பட்டிருக்கிறீர்களோ, அந்த வேலையை நிறைவேற்றுவதில் கைதேர்ந்தவராக ஆகுங்கள். மிக முக்கியமான ஒருசில விஷயங்களை மட்டுமே செய்யுங்கள், ஆனால் அவற்றை மிகச் சிறப்பாகச் செய்யுங்கள். இவ்வழியில் வேலை செய்வது குறித்த ஒரு நற்பெயரை நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்ளும்போது, பல வாய்ப்புக் கதவுகள் உங்களுக்காகத் திறக்கும். உங்கள் திறமைகளையும் திறன்களையும் மிக உயர்ந்த நிலையில் நீங்கள் பயன்படுத்துவதற்கு உங்களைச் சுற்றி இருக்கும் மக்கள் உங்களுக்கு உதவுவார்கள்.

வேறு எதுவொன்றையும்விட, மக்களைக் கையாள்வதற்கான திறமைகள் மிகவும் இன்றியமையாதவை. நிகழ்காலத்திலும் சரி, எதிர்காலத்திலும் சரி, உங்களுடைய தனித்திறமைகளில் இருந்து உங்களுக்கு எவ்வளவு அதிகப் பலன்கள் கிடைக்கின்றன என்பதை அவைதான் தீர்மானிக்கின்றன. நீங்கள் இப்போது இருக்கும் இடத்திலிருந்து, நீங்கள் சென்றடைய விரும்பும் இடத்தைச் சென்றடைவதற்கு உங்களுக்கு யாருடைய உதவி தேவையோ, அவர்களுடைய ஒத்துழைப்பையும் ஆதரவையும் சம்பாதிப்பதில் நீங்கள் மிகச் சிறந்த திறமைசாலியாக ஆக வேண்டும்.

'வாடிக்கையாளர் திருப்தி' என்ற கோட்பாட்டை நாம் பார்க்கலாம். நாம் ஒவ்வொருவருமே 'வாடிக்கையாளர் திருப்தி' எனும் தொழிலில் இருக்கிறோம். உங்கள் வாடிக்கையாளர்களை வேறு எவ்வொருவரைவிடவும் மிகச் சிறப்பாகத் திருப்திப்படுத்துவதுதான் உங்கள் இலக்கு. தனிப்பட்ட வெற்றிக்கும், வியாபார வெற்றிக்கும், பொருளாதார வெற்றிக்குமான முக்கியத் திறவுகோல் இதுதான்.

நீங்கள் சம்பாதிக்கின்ற அனைத்தும், எதிர்காலத்தில் நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நபராக உருவாவீர்களோ அதுவும், உங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் விரும்புகின்றவற்றைச் சரியான நேரத்தில் அவர்களுக்குக் கொடுப்பதன் மூலம் அவர்களைத் திருப்திப்படுத்துவதற்கான உங்கள் திறனின் நேரடி விகிதத்திலேயே இருக்கும்.

நீங்கள் எங்கு இருந்தாலும் சரி, என்ன செய்து கொண்டிருந்தாலும் சரி, உங்களுக்கு வாடிக்கையாளர்கள் இருப்பர். ஒரு 'வாடிக்கையாளரை' இவ்வாறு வரையறுக்கலாம்: உங்கள் நிறுவனத்தில் யாருடைய திருப்தி உங்கள் வருமானத்தையும் பதவி உயர்வு விகிதத்தையும் தீர்மானிக்கிறதோ, அவர்தான் உங்கள் வாடிக்கையாளர். ஒரு வாடிக்கையாளர் என்பவர் நீங்கள் உற்பத்தி செய்வதைப் பயன்படுத்த வேண்டும். நீங்கள் வாடிக்கையாளரைத் திருப்திப்படுத்த வேண்டிய தொழிலில் இருப்பதால், அதே வாடிக்கையாளரைத் திருப்திப்படுத்துவதன் மூலம் தங்கள் வருவாயை அதிகரிக்கவும் தங்கள் தொழில்வாழ்க்கையை மேம்படுத்தவும் முயற்சிக்கின்ற மற்றவர்களுடன் நீங்கள் போட்டியிட்டுக் கொண்டிருக்கிறீர்கள்.

உங்கள் மேலதிகாரிதான் உங்கள் முதல் வாடிக்கையாளர். மேலதிகாரிகள் தீயவர்கள் என்று நினைக்கும் தவறைப் பலர் செய்கின்றனர். ஆனால் உங்கள் மேலதிகாரியைத் தவிர நீங்கள் மற்ற அனைவரையும் திருப்திப்படுத்தினால், உங்கள் தொழில்வாழ்க்கை மகிழ்ச்சியற்றதாக இருக்கும், உங்கள் வேலைக்கே ஆபத்து ஏற்படக்கூடும். ஏதோ காரணத்தால் உங்கள் மேலதிகாரி உங்களைக் குறித்து மகிழ்ச்சியற்று இருந்தால், நீங்கள் மிகத் தீவிரமான பிரச்சனைக்கு ஆளாவீர்கள். உங்கள் வேலையும் பறி போகக்கூடும்.

இக்கணம்வரையிலான உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையை நீங்கள் அசை போட்டுப்

பார்த்தால், நீங்கள் உங்கள் மேலதிகாரியுடன் இணக்கமாக இருந்த நாட்கள்தான் உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையின் மிகச் சிறந்த காலகட்டம் என்பதை உங்களால் நினைவுகூர முடியும். உங்களைக் குறித்தும் உங்கள் வேலையைக் குறித்தும் உங்கள் மேலதிகாரி எவ்வளவு அதிக மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறாரோ, உங்கள் தொழில்வாழ்க்கை அவ்வளவு அதிக மகிழ்ச்சிகரமானதாக இருக்கும், உங்கள் எதிர்காலம் அவ்வளவு அதிகப் பாதுகாப்பானதாக இருக்கும்.

நீங்கள் உங்கள் மேலதிகாரியின் சூழ்நிலையைப் புரிந்து கொள்வதுதான் அவருடன் இணக்கமாக இணைந்து செயல்படுவதற்கான துவக்கப் புள்ளியாகும். அவர் தன்னுடைய இலக்குகளை அடைவதற்கும், தன்னுடைய மேலதிகாரியின் பார்வையில் அவர் மிகச் சிறந்தவராகத் தென்படுவதற்கும், உங்களிடமிருந்து அவருக்கு என்ன தேவை என்பதைக் கண்டுபிடிப்பதுதான் அது. நீங்கள் உங்கள் நிறுவனத்தின் உரிமையாளராக இருந்தால், உங்கள் வாடிக்கையாளர்தான் உங்களுடைய முதன்மை மேலதிகாரி. அவர்தான் உங்களிடமிருந்து உங்கள் பொருளையோ அல்லது சேவையையோ வாங்குகிறார். உங்கள் வங்கியாளர்களும், விநியோகிப்பாளர்களும், உங்கள் வியாபாரம் சிறப்பாக நடைபெறுவதற்கு உங்களுக்கு யாருடைய ஆதரவு தேவையோ அவர்களும் தான் உங்களுடைய பிற மேலதிகாரிகள்.

உங்கள் மேலதிகாரி உங்கள் நிறுவனத்தில் ஒரு பிரிவின் தலைவராக இருந்தால், தனக்கு மேலேயும் கீழேயும் இரு பக்கங்களிலும் அவர் ஏராளமானவர்களைத் திருப்திப்படுத்த வேண்டியிருக்கும். சூழ்நிலை எதுவாக இருந்தாலும் சரி, உங்கள் மேலதிகாரிதான் உங்களுடைய மிக முக்கியமான வாடிக்கையாளர். உங்கள் வேலையில்

நீங்கள் முன்னேற விரும்பினால், அவருடைய தேவைகளைப் புரிந்து கொண்டு, அவருடைய அலைவரிசையோடு சுருதி சேர்ந்து, அவருக்கு இசைவாக நீங்கள் நடந்து கொள்ள வேண்டும்.

உங்கள் மேலதிகாரியின் அலைவரிசையோடு சுருதி சேர்வதற்கு, அவருடைய முக்கிய முன்னுரிமைகள் எவை என்பது பற்றி உங்களுக்கு மிகத் தெளிவாகத் தெரிந்திருக்க வேண்டும். அவை எவையாக இருந்தாலும் சரி, அவைதான் உங்கள் முன்னுரிமைகளாகவும் இருக்க வேண்டும். உங்கள் மேலதிகாரிக்கு முக்கியமான விஷயங்கள் குறித்து வேலை செய்வதற்கு நீங்கள் எவ்வளவு அதிக நேரத்தைச் செலவிடுகிறீர்களோ, இந்தக் குறிப்பிட்ட வாடிக்கையாளரை நீங்கள் அவ்வளவு அதிகச் சிறப்பாகத் திருப்திப்படுத்துவீர்கள்.

தன் இலக்குகளை அடைவதற்கு மிகவும் இன்றியமையாததாக உங்கள் மேலதிகாரி எவற்றைக் கருதுகிறாரோ, அவ்விஷயங்கள்மீது நீங்கள் வேலை செய்வதை உறுதி செய்து கொள்வதற்கு இரண்டு மாபெரும் உத்திகள் உள்ளன. முதலாவது, நீங்கள் உங்களுடைய அனைத்து வேலைகளையும் நடவடிக்கைகளையும் ஒரு பட்டியலிட வேண்டும். நீங்கள் எந்த விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுப்பதற்காகப் பணிநியமனம் செய்யப்பட்டிருப்பதாக நீங்கள் நினைக்கிறீர்களோ, அவற்றை எழுதிக் கொள்ளுங்கள். அவைதான், "நான் ஏன் வேலையில் இருக்கிறேன்?" என்ற கேள்விக்கான விடைகள்.

நீங்கள் ஏன் வேலையில் இருக்கிறீர்கள்? குறிப்பாக எதைச் சாதிப்பதற்காக நீங்கள் பணிநியமனம் செய்யப்பட்டிருக்கிறீர்கள்? உங்கள் வேலையை நடவடிக்கைகளின் கண்ணோட்டத்தில் அன்றி, விளைவுகளின் கண்ணோட்டத்தில் வரையறை செய்யுங்கள். எந்த விளைவுகளைப் பெற்றுக்

கொடுப்பதற்காக நீங்கள் வேலையில்
சேர்க்கப்பட்டுள்ளீர்கள்? ஒரு வெளியீடு என்பது
இன்னொருவருடைய உள்ளீடாக ஆகின்ற,
முடிக்கப்பட்ட ஒரு வேலையாகும். எந்த வெளியீடுகள்
உங்களிடமிருந்து எதிர்பார்க்கப்படுகின்றன?

இந்தப் பட்டியலை உங்கள் மேலதிகாரியிடம்
எடுத்துச் சென்று, அவருடைய முன்னுரிமைப்படி அதை
ஒழுங்கமைத்துக் கொடுக்குமாறு அவரிடம் கேளுங்கள்.
எது அதிக முக்கியம் என்பதில் தொடங்கி, எது மிகக்
குறைந்த முக்கியத்துவம் வாய்ந்தது என்பதை உங்கள்
மேலதிகாரி தீர்மானிக்கட்டும். உங்கள் வேலைகளை
உங்கள் மேலதிகாரி முன்னுரிமைப்படுத்தி
ஒழுங்கமைத்தவுடன், ஒவ்வொரு பகுதியிலும் நீங்கள்
என்ன செய்ய வேண்டும் என்று அவர் எதிர்பார்க்கிறார்
என்பதைத் துல்லியமாகத் தெளிவுபடுத்திக்
கொள்வதற்கு அவருடன் கலந்து பேசுவதற்குச் சிறிது
நேரத்தை ஒதுக்கிக் கொள்ளுங்கள். அந்த வேலைகள்
ஒவ்வொன்றும் நிறைவேற்றப்பட்டுள்ளதை நீங்கள்
இருவரும் எப்படித் தெரிந்து கொள்வீர்கள்?
விளைவுகளை எவ்வாறு நீங்கள் அளவிடுவீர்கள்?

எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் ஒரு விற்பனையாளராக
இருந்தால், ஒரு குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையிலான
விற்பனையை எட்டுவதுதான் உங்கள் மேலதிகாரி
விரும்புகின்ற முதன்மை விளைவாக இருக்கும். இந்த
அளவிலான விற்பனையை எட்டுவதற்கும்,
அச்செயல்முறையை அளவிடத்தக்கதாக
ஆக்குவதற்கும், நீங்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட
எண்ணிக்கையிலான தொலைபேசி அழைப்புகளை
விடுக்க வேண்டியிருக்கும், ஒரு குறிப்பிட்ட
எண்ணிக்கையிலான விற்பனை விளக்கப்
பேச்சுக்களைக் கொடுக்க வேண்டியிருக்கும், ஒரு
குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையிலான முன்வரைவுகளை
மேற்கொள்ள வேண்டியிருக்கும், ஒரு குறிப்பிட்ட
எண்ணிக்கையிலான பரிவர்த்தனைகளைச் செய்து

முடிக்க வேண்டியிருக்கும். இந்த எண்கள் ஒவ்வொன்றையும் தெளிவாகப் பதிவு செய்து கொள்வது அவசியம். ஏதோ காரணத்தால் உங்கள் விற்பனை வருவாய் குறைவாக இருந்தால், உங்கள் வேலையின் மற்ற அம்சங்கள் அனைத்தையும் நீங்கள் முழுமையாக நிறைவேற்றிவிட்டதையும், விற்பனைகள் விரைவில் தொடரும் என்பதையும் இந்தப் புள்ளிவிபரப் பதிவுகளைக் கொண்டு உங்கள் மேலதிகாரியிடம் உங்களால் காட்ட முடியும்.

உங்களிடமிருந்து என்ன எதிர்பார்க்கப்படுகிறது என்பது உங்களுக்குத் தெரியாமல் இருப்பதுதான் வேலையில் உங்களுக்கு ஏற்படக்கூடிய மாபெரும் உற்சாக இழப்பாக இருக்கும். நீங்கள் என்ன செய்ய வேண்டும் என்றும், அதை எப்போது செய்ய வேண்டும் என்றும் உங்களிடமிருந்து எதிர்பார்க்கப்படுகிறது என்பதும், உங்கள் வேலை எவ்வாறு மதிப்பீடு செய்யப்படும் என்பதும் உங்களுக்குத் துல்லியமாகத் தெரியாமல் போகும்போது அந்த உற்சாக இழப்பு ஏற்படுகிறது. எதிர்பார்க்கப்படுகின்ற வேலைகள் மற்றும் விளைவுகள் குறித்தத் தெளிவின்மை உங்கள் வேலை குறித்து உங்களுக்கு விரக்தியையும் ஊக்கமிழப்பையும் ஏற்படுத்தும். இச்சூழ்நிலையைத் தவிர்ப்பதற்கு, அளவிடத்தக்க, காலக்கெடுவுடன்கூடிய முன்னுரிமைகளைத் தெளிவாகப் பட்டியலிடுவதற்கு உங்கள் மேலதிகாரியுடன் கலந்துரையாடச் சிறிது நேரத்தை ஒதுக்கிக் கொள்ளுங்கள்.

ஒரு பெரிய அட்டையை எடுத்து, உங்கள் வேலைகள் ஒவ்வொன்றையும் தனித்தனிச் சீட்டுக்களில் எழுதி, அவற்றை அந்த அட்டையில் குத்தி வைப்பது, முன்னுரிமைகளை நிர்ணயிப்பதற்கான இரண்டாவது உத்தி. வேலைகளின் முக்கியத்துவத்தின்படி அவற்றை அந்த அட்டையில் வரிசையாகக் குத்தி வையுங்கள். இந்த அட்டையை முழுமையாகத் தயாரித்தப் பிறகு, அதை ஒரு நகலெடுங்கள். பிறகு இதை உங்கள்

மேலதிகாரியிடம் எடுத்துச் சென்று, அவருடைய முன்னுரிமைப்படி அவற்றை ஒழுங்குபடுத்திக் கொடுக்கும்படி கூறுங்கள்.

உங்கள் வேலைகளை நீங்கள் இருவரும் முன்னுரிமைப்படுத்திய விதத்தில் இருக்கும் வேறுபாட்டைக் கண்டு நீங்கள் அசந்து போவீர்கள். சில சமயங்களில், நீங்கள் மிக முக்கியமானதாகக் கருதுகின்ற ஒரு வேலை, மிகக் குறைந்த முக்கியத்துவம் கொண்டதாக உங்கள் மேலதிகாரிக்குத் தோன்றும். இந்த முரண்பாடு, விரக்திக்கும் இணக்கமின்மைக்கும் மகிழ்ச்சியின்மைக்கும் உற்சாக இழப்பிற்கும் வழி வகுக்கும். உங்கள் வேலைகளை முன்னுரிமைப்படுத்தி ஒழுங்கமைப்பதும், எது மிக முக்கியமானது, எது மிகக் குறைந்த முக்கியத்துவம் கொண்டது என்பது பற்றித் தெளிவு பெறுவதும் உங்களுக்கும் உங்கள் மேலதிகாரிக்கும் உங்கள் எதிர்காலத்திற்கும் மிகவும் முக்கியம்.

வேலையைச் செய்து முடிப்பதும், பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதும், இலக்குகளை அடைவதற்குக் குறுக்கே நிற்கும் முட்டுக்கட்டைகளைக் களைவதும் தான் உங்களைப் பற்றி மற்றவர்களுக்குப் பறைசாற்றும். தெளிவான முன்னுரிமைகள் இருக்கும்போது, உங்கள் மேலதிகாரியுடன் உங்களால் சிறப்பாகக் கருத்துப் பரிமாற்றத்தில் ஈடுபட முடியும்.

நீங்கள் உங்கள் மேலதிகாரியைச் சந்திக்க வேண்டியிருக்கும் ஒவ்வொரு முறையும், அவருடன் கலந்து பேசுவதற்கான விஷயங்கள் அடங்கிய ஒரு பட்டியலை எப்போதும் தயார் செய்யுங்கள். இப்படிப்பட்ட ஒரு பட்டியலுடன் நீங்கள் உங்கள் மேலதிகாரியைச் சந்திக்கும்போது, அந்தச் சந்திப்பு அதிக விரைவாகவும் அதிகப் பலனளிப்பதாகவும் இருப்பதையும், உங்களைச் சந்திப்பதற்கு உங்கள் மேலதிகாரி எவ்வளவு ஆர்வமாக இருக்கிறார்

என்பதையும் கண்டு நீங்கள் வியந்து போவீர்கள். வேலையை மையமாகக் கொண்ட கலந்துரையாடல்கள் அதிக விரைவாக முடிவடைகின்றன. இரு தரப்பினருக்கும் அவை உதவிகரமாக இருக்கின்றன. அவை அறிவுப்பூர்வமாகவும் தகவல்பூர்வமாகவும் அமைகின்றன. உங்கள் வேலையைச் சிறப்பாகச் செய்வதற்கு நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டிய விஷயங்களைக் கற்றுக் கொள்வதற்கு அவை உங்களுக்கு உதவுகின்றன. நீங்கள் எவ்வளவு வேலை செய்கிறீர்கள், அதை எவ்வளவு சிறப்பாகச் செய்கிறீர்கள், உங்கள் நடவடிக்கைகளின் தற்போதைய நிலை என்ன ஆகியவற்றைப் பற்றி அவை உங்கள் மேலதிகாரிக்குத் தெளிவாகத் தெரியப்படுத்துகின்றன.

உங்கள் மேலதிகாரியை அல்லது வேறு எவரொருவரையும் கையாள்வதற்கு இரண்டு கருத்துப் பரிமாற்றத் திறமைகள் உங்களுக்குத் தேவை. உங்கள் மேலதிகாரியிடம் கேள்விகள் கேட்டு, அவர் கூறுவதை கவனமாகக் காதுகொடுத்துக் கேட்டு, அவற்றைக் குறிப்பெடுத்துக் கொள்வது அவருடன் ஓர் உயர்ந்த தரம்வாய்ந்த உறவைத் தக்க வைத்துக் கொள்வதற்கான ஒரு சக்திவாய்ந்த வழி.

மோசமான கருத்துப் பரிமாற்றங்களே தன் நிறுவனத்தின் 99 சதவீதப் பிரச்சனைகளுக்குக் காரணம் என்று ஒரு நிறுவன உரிமையாளர் ஒருமுறை கூறினார். 'மோசமான' கருத்துப் பரிமாற்றம் என்று ஒருவர் கூறும்போது, தெளிவற்ற, குழப்பமான கருத்துப் பரிமாற்றத்தையே அவர் சுட்டிக்காட்டுகிறார். மோசமான கருத்துப் பரிமாற்றம் நேர விரயத்திற்கான ஒரு காரணியாகும். உங்கள் வேலையில் உங்கள் நேரத்தை விரயம் செய்கின்ற எதுவொன்றும், நீங்கள் எந்த விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுப்பதற்காக உங்களுக்கு வேலை கொடுக்கப்பட்டுப் பதவி உயர்வு

கொடுக்கப்பட்டுள்ளதோ, அந்த விளைவுகளை உற்பத்தி செய்வதற்கான உங்கள் திறனை வெகுவாகக் குறைத்துவிடுகிறது. உங்கள் துறையில் நீங்கள் மேல்மட்ட நிலையை அடைவது பற்றித் தீவிரமாக இருந்தால், தெளிவற்றக் கருத்துப் பரிமாற்றத்தை உங்களால் பொறுத்துக் கொள்ள முடியாது.

உங்கள் வேலையில் உங்கள் முன்னேற்றத்திற்கு உதவக்கூடிய மூன்று வகையான சக்தியை உங்களால் வளர்த்துக் கொள்ள முடியும். அவை ஒவ்வொன்றுமே நாம் ஏற்கனவே பார்த்துள்ளவற்றின் அடிப்படையில் அமைந்துள்ளன.

'நிபுணத்துவ சக்தி' முதல் வகை. ஒரு முக்கியமான பகுதியில் மிகவும் தகுதி வாய்ந்தவராகக் கருதப்படுகின்ற ஒருவர்தான் எந்தவொரு நிறுவனத்திலும் ஒரு நிபுணராக இருக்கிறார். இத்தகைய நிபுணர்கள், சில சமயங்களில், மூத்த உயரதிகாரிகளைவிடவும் அதிக அதிகாரம் கொண்டவர்களாக இருக்கின்றனர். ஏனெனில், இவர்களுடைய நிபுணத்துவத்தின் காரணமாக, இவர்களுடைய இடத்திற்கு அவ்வளவு எளிதில் வேறொருவரை நியமிக்க முடியாது. இது நிறுவனத்தின் 'இன்றியமையாத திறமை' என்று அழைக்கப்படுகிறது. அந்நிறுவனத்தின் வெற்றி இதைத்தான் சார்ந்துள்ளது.

நீங்கள் வளர்த்துக் கொள்ளக்கூடிய இரண்டாவது வகையான சக்தி 'செல்வாக்கு சக்தி'. அதிகாரப்பூர்வமற்ற ஒரு வகையான அதிகாரம் இது. ஒரு காந்தத்தை நோக்கி ஈர்க்கப்படுகின்ற இரும்புத் துகள்களைப்போல, இந்த சக்தி உங்களை நோக்கிப் பாய்கிறது. ஏனெனில், மக்கள் நேசிக்கின்ற, மதிக்கின்ற, உங்களைச் சுற்றி இருப்பதை விரும்புகின்ற வகையான ஒரு நபராக நீங்கள் இருக்கிறீர்கள். ஒவ்வொரு வேலைச் சூழ்நிலையிலும், செல்வாக்கு சக்தி கொண்ட ஒருவர் இருக்கிறார். இவருக்குத் தன் வேலையில் அளப்பரிய செல்வாக்கு

இருக்கிறது. ஏனெனில், அறிவுரை மற்றும் ஆலோசனை வேண்டியும், பிரச்சனைகளுக்குத் தீர்வு காண்பதற்கும் மக்கள் இவரையே நாடுகின்றனர். அதோடு, உண்மையிலேயே மக்களால் நேசிக்கப்படும் ஒருவராக இவர் இருப்பதும் அதற்கு ஒரு காரணம்.

செல்வாக்கு சக்தி படைத்த ஒருவரால், அந்த சக்தி இல்லாதவரைவிட ஏராளமான மக்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்த முடிகிறது. பதவி உயர்வுகளுக்கும் வாய்ப்புகளுக்கும் இது வழி வகுக்கிறது. எனவேதான், எந்தவொரு நிறுவனத்திலும், அங்குள்ள மக்களிடையே பிரபலமாக இருப்பது ஒருவர் தன் வேலையில் முன்னேறுவதற்கான மிகச் சிறந்த வழிகளில் ஒன்றாக உள்ளது.

நல்ல நேரங்களிலும் சரி, மோசமான காலகட்டங்களிலும் சரி, நேர்மறையான, நன்னம்பிக்கை மனப்போக்கைக் கொண்டவர்கள்தான் எப்போதும் ஒரு வேலையில் இருக்கின்றனர். செல்வாக்கு சக்தியைப் பெறுவதற்கான முக்கிய வழி மிகவும் எளியது. எல்லோருடனும் இனிமையாகவும் இணக்கமாகவும் நடந்து கொள்ளுங்கள். நேர்மறையாகவும் உற்சாகமாகவும் இருங்கள். எப்போதும் குதூகலத்துடன் இருங்கள். ஓர் அருமையான நபர் என்ற நற்பெயரைப் பெறுங்கள். ஒவ்வொரு நபரைப் பற்றியும் நேர்மறையாகப் பேசுங்கள். ஒருபோதும் குறைகூறாதீர்கள். மக்களிடம் அவர்களைப் பற்றிக் கேள்வி கேளுங்கள். காதுகொடுத்துக் கேட்பதில் வல்லவராக இருங்கள். இந்த சக்தி, ஒரு குறுகிய காலகட்டத்திற்குள் நீங்கள் அதிக தூரம் முன்னேறிச் செல்வதற்கு உங்களுக்கு உதவும்.

'பதவி சக்தி' ஒரு நிறுவனத்திலுள்ள மூன்றாவது வகையான சக்தி. இந்த சக்தியும் அதிகாரமும் ஒரு குறிப்பிட்டப் பதவியோடு இணைந்து செல்கின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, விற்பனைப் பொறுப்பில்

உள்ளவருக்கு, விற்பனைக் குழு தொடர்பான தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதற்கான அதிகாரம் உள்ளது. நிதிக்குப் பொறுப்பானவரிடம், பண ஒதுக்கீடு தொடர்பான தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதற்கான அதிகாரம் உள்ளது. பதவி அதிகாரம்தான் எந்தவொரு நிறுவனத்திலும் முக்கியமானது. ஒவ்வொரு தனிநபருக்கும் தங்கள் வேலையில் தங்களுக்கு என்ன அதிகாரமும் பொறுப்பும் இருக்கின்றன என்பதைத் தெளிவாக எடுத்துரைப்பது ஒரு மேலதிகாரியின் முக்கியக் கடமைகளில் ஒன்று.

உங்கள் பதவி சக்தியை மென்மையாகவும் ஆக்கப்பூர்வமாகவும் பயன்படுத்துவதன் மூலம் அதை உங்களால் மேம்படுத்திக் கொள்ள முடியும். உங்கள் அதிகாரத்தின் காரணமாக, விஷயங்களைச் செய்து முடிக்குமாறு மக்களிடம் கண்டிப்புடன் கூறுவதற்குப் பதிலாக, ஒரு குறிப்பிட்ட வேலையைச் செய்து முடிப்பதற்கு உங்களுக்கு உதவுமாறு அவர்களிடம் கேளுங்கள். மிகத் திறமையான, குறைவான மன அழுத்தம் கொண்ட விற்பனையாளர்கள்தான் மிகச் சிறந்த தலைவர்களாக உருவாகின்றனர். விஷயங்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட வழியில் செய்து முடிக்கப்பட வேண்டும் என்பதை வலியுறுத்துவதற்கான அதிகாரம் அவர்களுக்கு இருந்தாலும்கூட, ஒரு குறிப்பிட்ட வேலையை ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் செய்து கொடுக்குமாறு மிகவும் நயமாகவும் புரிந்துணர்வோடும் அவர்கள் தங்கள் ஊழியர்களிடம் கேட்டுக் கொள்கின்றனர்.

உங்கள் பதவி அதிகாரத்தை வலியுறுத்துவதில் நீங்கள் எவ்வளவு குறைவான தீவிரம் காட்டுகிறீர்களோ, மக்கள் உங்களை அவ்வளவு அதிகமாக மதிப்பார்கள். நீங்கள் உங்கள் இலக்குகளை அடைவதற்கு உங்களுடன் ஒத்துழைக்க அவர்கள் அவ்வளவு அதிக ஆர்வமாக இருப்பார்கள்.

உங்கள் நிபுணத்துவ சக்தியையும் செல்வாக்கு சக்தியையும் பதவி சக்தியையும் வளர்த்துக் கொள்வதற்கு ஒரு திட்டத்தை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் நிறுவனத்திற்கு ஒரு குறிப்பிடத்தக்கப் பங்களிப்பை உங்களால் எந்தப் பகுதிகளில் வழங்க முடியுமோ, அவற்றில் மிக அதிகத் தகுதி படைத்தவராக ஆவதன் மூலம் உங்கள் நிபுணத்துவ சக்தியை உங்களால் வளர்த்துக் கொள்ள முடியும். வேலையில் மிகவும் உதவிகரமாகவும், மற்றவர்கள் விரும்பத்தக்க ஒருவராகவும், அவர்களுடன் இணைந்து செயல்படுவதில் ஒத்துழைப்பை நல்குபவராகவும் இருப்பதன் மூலம் செல்வாக்கு சக்தியை உங்களால் வளர்த்துக் கொள்ள முடியும். முதல் இரண்டு சக்திகளையும் பெறுவதன் விளைவாகப் பதவி சக்தியை நீங்கள் பெறுகிறீர்கள். விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுப்பதற்கான உங்கள் திறமைகளையும் திறன்களையும் நீங்கள் மேம்படுத்திக் கொள்ளும்போது, நிறுவனம் அதிக அளவில் உற்பத்தித் திறனை அடைவதற்கு நீங்கள் தாக்கம் ஏற்படுத்துவதற்கு இன்னும் அதிக எண்ணிக்கையிலான மக்கள் உங்களுக்குக் கொடுக்கப்படுவர்.

நீங்கள் உங்கள் சக ஊழியர்களுடனும் உங்களுக்குக் கீழே வேலை செய்பவர்களுடனும் இணைந்து வேலை செய்யும்போது, 'பொன் விதி'யைக் கடைபிடியுங்கள். மற்றவர்கள் உங்களை எப்படி நடத்த வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புவீர்களோ, நீங்களும் அவர்களை அப்படியே நடத்துங்கள். உங்கள் சக ஊழியர்களை மரியாதையுடன் நடத்துங்கள். அவர்கள் தங்கள் இலக்குகளை அடைவதற்கு உங்களால் முடிந்த அனைத்து உதவிகளையும் அவர்களுக்குச் செய்யுங்கள். உங்களுக்குக் கீழே வேலை பார்க்கின்ற நபர்களிடம் புரிந்துணர்வோடு நடந்து கொள்ளுங்கள். அவர்களுடைய உணர்வுகளுக்கு மதிப்புக் கொடுங்கள்.

அவர்கள் ஏன் வேலையில் இருக்கிறார்கள் என்பதை அவர்களுக்குத் தெளிவாக உணர்த்துங்கள். அவர்கள் தங்கள் வேலையில் சிறப்பாகச் செயல்படுவதற்கு அவர்கள் தெரிந்து கொள்ள வேண்டியவற்றை அவர்களுக்குக் கற்றுக் கொடுப்பதற்கு நேரத்தை ஒதுக்கிக் கொள்ளுங்கள். அவர்கள் தங்களுடைய வேலைகளை முன்னுரிமைப்படுத்துவதற்கு அவர்களுக்கு உதவுங்கள். உங்களுடனான ஒவ்வொரு சந்திப்பின்போதும் உங்களுடன் கலந்து பேசுவதற்கு ஒரு நிரலைத் தயாரிப்பதற்கு அவர்களை ஊக்கப்படுத்துங்கள். பிறகு அந்த நிரலைப் பின்பற்றுங்கள்.

மக்கள்தான் எல்லாமே என்பதை நினைவில் வைத்துக் கொள்ளுங்கள். அனைத்து உற்பத்தியும் மக்களிடமிருந்துதான் வருகின்றது. கிட்டத்தட்ட அனைத்து மகிழ்ச்சியும் மகிழ்ச்சியின்மையும் மற்றவர்களுடனான நம்முடைய உறவாடலில் இருந்துதான் வருகின்றன. மக்களுடனான உறவுகளை வளர்த்துக் கொள்வதில் நீங்கள் ஒரு நிபுணராக ஆகப் போவதாகவும், உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் உள்ள முக்கியமான நபர்களுடன் அற்புதமான இணக்கத்துடன் செயல்படப் போவதாகவும் இக்கணமே ஒரு தீர்மானத்தை மேற்கொள்ளுங்கள். இது உங்கள் வருமானத்தின்மீதும், உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையின்மீதும், எதிர்காலத்திற்கான உங்கள் சாத்தியக்கூறுகள்மீதும் ஓர் அற்புதமான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும்.

மற்றவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதற்கான உத்திகளைக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள்

உங்கள் வாழ்வில் உங்கள் இலக்குகள் அனைத்தையும் உங்களால் தனியொருவராக அடைய முடியும் அல்லது உங்களுக்கு உதவுவதற்கு மற்றவர்களை உங்களால் ஒப்புக் கொள்ள வைக்க முடியும். உங்கள் இலக்குகளைத் தனியாக அடைய முயற்சிப்பதன் மூலம், உங்கள் ஒட்டுமொத்த வாழ்நாளையும் செலவிட்டு, மிகக் குறைவான இலக்குகளையே உங்களால் அடைய முடியும். ஆனால் உங்களுக்கு உதவுவதற்கும் உங்களோடு ஒத்துழைப்பதற்கும் மற்றவர்களை ஒப்புக் கொள்ளச் செய்வதன் மூலம், பல வருடக் கடின உழைப்பை உங்களால் மிச்சப்படுத்த முடியும். ஒப்புக் கொள்ள வைக்கும் சக்திதான் அனைத்து வித்தியாசத்தையும் ஏற்படுத்துகிறது.

வாழ்வில் நீங்கள் விரும்புகின்ற விஷயங்களைப் பெறுவதற்கு உங்களுக்கு உதவுவதற்கு மற்றவர்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதற்கும் அவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதற்குமான உங்கள் திறன் நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டிய மிக முக்கியமான திறமைகளில் ஒன்று. நீங்கள் செய்யும் வேறு எதுவொன்றையும்விட மற்றவர்களை இணங்கச் செய்வதற்கான சக்தி, நீங்கள் அதிகப்படியான விஷயங்களைச் செய்வதற்கு உங்களுக்கு உதவும். வெற்றிக்கும் தோல்விக்கும் இடையேயான வித்தியாசத்தை அது ஏற்படுத்தும் உங்கள்

முன்னேற்றத்திற்கான உத்தரவாதத்தை அதனால் கொடுக்க முடியும். உங்களுடைய மற்ற அனைத்துத் திறமைகளையும் திறன்களையும் நீங்கள் மிக உயர்ந்த அளவில் பயன்படுத்துவதற்கு அதனால் உங்களுக்கு உதவ முடியும்.

மற்றவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதற்கான சக்தியானது, உங்கள் வாடிக்கையாளர்கள், மேலதிகாரிகள், சக ஊழியர்கள், கூட்டாளிகள், நண்பர்கள் ஆகியோரின் மரியாதையையும் நன்மதிப்பையும் உங்களுக்குப் பெற்றுக் கொடுக்கும். அவர்கள் என்ன செய்ய வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்களோ, அதைச் செய்ய அவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதற்கான உங்கள் திறனால், உங்களை உங்கள் தொழிலிலும் சமூகத்திலும் உள்ள மிக முக்கியமான நபர்களில் ஒருவராக ஆக்க முடியும்.

அதிர்ஷ்டவசமாக, ஒப்புக் கொள்ள வைப்பது என்பது நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளக்கூடிய ஒரு திறமைதான். இத்திறமையில் கைதேர்ந்தவராக ஆவதை நீங்கள் ஒரு முதன்மை இலக்காக ஆக்கிக் கொள்ள வேண்டும். நீங்கள் உங்கள் இலக்குகளையும் குறிக்கோள்களையும் அடைவதில் உங்களுக்கு ஆதரவாகவும் உதவியாகவும் இருப்பதற்கு மற்றவர்களை ஊக்குவிப்பதிலும் ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதிலும் மிகத் திறமையானவராக ஆவது உங்கள் லட்சியமாக இருக்க வேண்டும்.

தலைமைத்துவத்தின் உண்மையான அடையாளச் சின்னம் இது உண்மையிலேயே ஆற்றல் வாய்ந்த மக்கள் அனைவரும், தங்களோடு இணைந்து வேலை செய்வதற்கும், தங்கள் இலக்குகளையும் குறிக்கோள்களையும் அடையத் தங்களுக்கு உதவுவதற்கும் மற்றவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைக்கும் கலையில் கைதேர்ந்தவர்களாக உள்ளனர். உங்களாலும் அக்கலையில் ஒரு நிபுணராக ஆக முடியும்.

மற்றவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதற்கு நேரெதிரானது அவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைக்க முடியாமலும் ஆற்றல் அற்றவர்களாகவும் இருப்பது. மற்றவர்களுடைய நடத்தையின் மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதற்கான திறனின்றி இருப்பது அது மற்றவர்களை உங்கள் பேச்சுக்கு இணங்கச் செய்வதற்கான திறன்தான் சக்தி வாய்ந்தவர்களுக்கும் சக்தி அற்றவர்களுக்கும் இடையேயான வித்தியாசம் உங்களுக்கு உதவுவதற்கு மற்றவர்களை உங்களால் சம்மதிக்க வைக்க முடியும் அல்லது தங்களுக்கு உதவுவதற்கு அவர்கள் உங்களை ஒப்புக் கொள்ளச் செய்யக்கூடும்.

வெற்றிகரமான நபர்கள் அனைவருமே மற்றவர்களைத் தங்கள் பேச்சுக்கு இணங்கச் செய்வதில் நிபுணர்கள். தங்களுக்கு உதவுவதற்கு மற்றவர்களை எவ்வாறு ஒப்புக் கொள்ளச் செய்வது என்பதைப் பற்றி அவர்கள் முன்கூட்டியே தீர்ச்சிநீதிக்கின்றனர். அது குறித்து நடவடிக்கை எடுப்பதற்கு முன்பு அவர்கள் முறையாகத் திட்டமிடுகின்றனர், உத்திகளை நிர்ணயிக்கின்றனர். அவர்கள் தங்கள் இலக்குகளைத் தெளிவாக வரையறுத்து, அந்த இலக்குகளை அடைவதற்குத் தங்களுக்கு யாருடைய ஒத்துழைப்புத் தேவைப்படுகிறதோ அவர்களைத் தேர்ந்தெடுக்கின்றனர். மற்றவர்களிடமிருந்து தாங்கள் பெறவிருக்கின்ற உதவிக்குப் பதிலீடாகத் தாங்கள் அவர்களுக்கு என்ன செய்வது என்பது பற்றி அவர்கள் யோசிக்கின்றனர். யார்மீது அவர்கள் தாக்கம் விளைவிக்க விரும்புகிறார்களோ, யாரைத் தங்களுக்கு உதவி செய்ய ஒப்புக் கொள்ள வைக்க விரும்புகிறார்களோ, அவர்கள் நிலையில் தங்களை இருத்திப் பார்த்து, பிறகு மறைமுக முயற்சி விதியை அவர்கள் பயன்படுத்துகின்றனர். மற்றவர்களைச் சம்மதிக்க வைத்தல், அவர்கள்மீது தாக்கம்

விளைவித்தல் ஆகிய இலக்குகளை அவர்கள் மறைமுகமாக அடைகின்றனர்.

ஊக்குவிப்புதான் மற்றவர்களைச் சம்மதிக்க வைப்பதற்கான திறவுகோல் உள்நோக்கம்தான் ஊக்குவிப்பின் முதல் பகுதி மனித நடவடிக்கை ஒவ்வொன்றும் ஏதோ ஒன்றால் ஊக்குவிக்கப்படுகிறது. மற்றவர்களை எது ஊக்குவிக்கிறது என்பதைக் கண்டுபிடித்து, அவர்களுக்கு அந்த ஊக்குவிப்பை வழங்குவதுதான் உங்கள் வேலை.

மக்களுக்கு இரண்டு முக்கிய ஊக்குவிப்புகள் உள்ளன. ஒன்றைப் பெறுவதற்கான விருப்பம், இழப்புக் குறித்த பயம் ஆகியவைதான் அவை ஒன்றைப் பெறுவதற்கான விருப்பமானது, வாழ்வில் தாங்கள் மிகவும் மதிக்கின்ற விஷயங்களை விரும்புவதற்கு மக்களை ஊக்குவிக்கிறது. அதிகப் பணம், அதிக வெற்றி, அதிக ஆரோக்கியம், அதிக செல்வாக்கு அதிக மரியாதை அதிக அன்பு, அதிக மகிழ்ச்சி ஆகியவற்றை அவர்கள் விரும்புகின்றனர். அவர்கள் விருப்பத்திற்கு எல்லையே இருப்பதில்லை. ஒரு நபரிடம் எவ்வளவுதான் இருந்தாலும், அவர் மேலும் அதிகமானவற்றை விரும்புகிறார். அவர் எதை விரும்புகிறார் என்பதையும், அவர் அதைப் பெறுவதற்கு எதைச் செய்யத் தயாராக இருக்கிறார் என்பதையும் கண்டுபிடிப்பதுதான் உங்கள் வேலை.

நீங்கள் உங்கள் இலக்குகளை அடைய உங்களுக்கு உதவுவதன் மூலம் தாங்கள் விரும்புகின்ற விஷயங்களை எவ்வாறு அதிக அளவில் பெறுவது என்பதை நீங்கள் மக்களுக்குக் காட்டும்போது, உங்கள் சார்பாக நடவடிக்கை எடுப்பதற்கு அவர்களை உங்களால் ஊக்குவிக்க முடியும். ஏதோ ஒரு வழியில் அவர்களை உங்களால் ஒப்புக் கொள்ள வைக்க முடியும்.

"மக்கள் என்ன செய்ய வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்களோ, அதை அவர்கள் மனமுவந்து

செய்வதற்கு அவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைக்கும் கலைதான் ஊக்குவிப்பு" என்று முன்னாள் அமெரிக்க அதிபர் டுவைட் ஐசன்ஹோவர் கூறியுள்ளார். நீங்கள் உங்களுடைய தனிப்பட்டக் குறிக்கோள்களை அடைவதற்கு மக்கள் எந்த விஷயங்களைச் செய்ய வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்களோ, அவற்றைச் செய்ய அவர்களை எவ்வாறு ஒப்புக் கொள் வைப்பது என்பதைப் பற்றி நீங்கள் தொடர்ந்து சிந்திக்க வேண்டும்.

இழப்புக் குறித்த பயமும் நடவடிக்கை எடுப்பதற்கு மக்களை ஊக்குவிக்கிறது. மற்றவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதைப் பொறுத்தவரை, இந்த பயம் தன்னுடைய பல்வேறு வடிவங்களில், ஒன்றைச் சம்பாதிப்பது குறித்த விருப்பத்தைவிட உண்மையிலேயே அதிக சக்தி படைத்தது. பண இழப்பு, ஆரோக்கிய இழப்பு, மரியாதை இழப்பு. மற்றவர்களுடைய ஒப்புதல் இழப்பு, ஒருவருடைய அன்பு இழப்பு போன்றவற்றைக் குறித்து மக்கள் பயப்படுகின்றனர். தங்களுக்குச் சொந்தமானவையாக அவர்கள் கருதுகின்றவற்றை இழப்பது குறித்த பயமும் நடவடிக்கை எடுப்பதற்கு அவர்களை ஊக்குவிக்கிறது, குறிப்பாக, அதை அடைவதற்கு அவர்கள் கடினமாக உழைத்திருக்கும் பட்சத்தில் மாற்றம், சவால், நிச்சயமின்மை ஆகியவற்றைக் குறித்தும் அவர்கள் பயப்படுகின்றனர். ஏனெனில், இக்காரணிகள், சாத்தியக்கூறுள்ள இழப்புகளால் அவர்களை அச்சுறுத்துகின்றன.

மக்கள் எதைச் செய்ய வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்களோ, அதைச் செய்வதன் மூலம் அவர்களால் ஏதோ ஒரு வகையான இழப்பைத் தவிர்க்க முடியும் என்பதை உங்களால் அவர்களுக்குக் காட்ட முடிந்தால், ஒரு குறிப்பிட்ட நடவடிக்கை எடுப்பதற்கு உங்களால் அவர்களைச் சம்மதிக்க வைக்க முடியும் ஒன்றைச் சம்பாதிப்பதற்கான ஒரு வாய்ப்பை

வழங்கும் அதே நேரத்தில், ஓர் இழப்பைத் தவிர்ப்பதற்கான வாய்ப்பையும் உங்களால் அவர்களுக்கு வழங்க முடிந்தால், அந்த முன்மொழிவுகள்தான் உங்களுக்கு மிகச் சிறந்த பலனைப் பெற்றுக் கொடுக்கும்.

தனிப்பட்ட விற்பனையாளர்களின் விற்பனைத் திறமையானது, மற்றவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதற்கான அவர்களுடைய சக்தியால் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. எல்லோருமே விற்பனைத் தொழிலில்தான் உள்ளனர். சிலருக்கு விற்பனைத் தொழிலைச் செய்து வாழ்க்கை நடத்துவது பிடிக்காது. விற்பனையாளர்களையும் அவர்களுக்குப் பிடிக்காது. ஆனால், உண்மை என்னவென்றால், எங்கோ ஓரிடத்தில், ஏதோ ஒரு சூழலில், எப்படியோ, யாரோ ஒருவருக்கு ஏதோ ஒன்றை விற்பதன் மூலம்தான் ஒவ்வொருவரும் வாழ்க்கை நடத்துகின்றனர். மனிதர்களுக்கு இடையே நடக்கும் ஒவ்வொரு கருத்துப் பரிமாற்றமும், விற்பனையையும் மற்றவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதையும் உள்ளடக்கியுள்ளது.

ஒரு வேலைக்கோ அல்லது ஒரு பதவி உயர்வுக்கோ நீங்கள் விண்ணப்பிக்கும்போது நீங்கள் உங்களை விற்கிறீர்கள். நீங்கள் காதலித்துத் திருமணம் செய்து கொள்ளும்போது உங்களை விற்கிறீர்கள். ஒவ்வொரு கலந்துரையாடலிலும் நீங்கள் உங்கள் யோசனைகளை விற்கிறீர்கள். உங்கள் குழந்தைகளை ஏதோ ஒன்றைச் செய்ய வைக்கவோ அல்லது அவர்களைத் தூங்க வைக்கவோ முயற்சிக்கும்போது நீங்கள் விற்பனை செய்கிறீர்கள். நீங்கள் எப்போதுமே விற்பனை செய்து கொண்டுதான் இருக்கிறீர்கள். விற்பனையில் நீங்கள் சிறந்தவரா இல்லையா?" என்பதுதான் இங்கு ஒரே கேள்வி.

'கேளுங்கள்' என்பதுதான் விற்பனை செய்வதிலும் அடுத்தவர்களை உங்கள் கருத்துக்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதிலும் உள்ள மிகவும் சக்தி வாய்ந்த

வார்த்தை. கேட்பவர்களுக்குத்தான் இவ்வுலகம்
சொந்தம் எழுந்து நின்று, தங்களுக்கு
விருப்பமானவற்றைக் கேட்பதற்கு அஞ்சாத
மக்களுக்கே எதிர்காலம் சொந்தமாகிறது.

ஒருவரிடம் ஒன்றைக் கேட்பதால் தங்களுக்கு
நிகழக்கூடிய மிக மோசமான விஷயம், முடியாது என்று
அவரால் கூற முடியும் என்பதுதான் என்பதை
மற்றவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதில்
திறமைசாலிகள் அறிவர். அப்படி அடுத்தவர் முடியாது
என்று கூறினால், அவரிடம் கேட்பதற்கு முன்பு அவர்கள்
எந்த நிலையில் இருந்தனரோ, அதே நிலைக்கு
அவர்கள் வந்துவிடுகின்றனர். கேட்பதன் மூலம்
அவர்களுக்கு லாபம்தானே தவிர, எந்த இழப்பும்
இல்லை. வெறுமனே கேட்பதன் மூலம் ஒருவரால்
என்னவெல்லாம் பெற முடியும் என்பதை நினைத்துப்
பார்த்தால் வியப்பாக இருக்கிறது.

கேட்பதில் வல்லவராக ஆவது எப்படி என்பதை
நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும். நீங்கள்
பணிவோடும் உறுதியான நம்பிக்கையோடும்
நேர்மறையான எதிர்பார்ப்போடும் கேட்க வேண்டும்.
கேட்கும்போது உங்கள் குரலின் தொனி இனிமையாக
இருக்க வேண்டும். நீங்கள் ஒரு தோழமையான மற்றும்
குதூகலமான முறையில் கேட்க வேண்டும். நீங்கள்
வெளிப்படையாகவும் நேர்மையாகவும் கேட்க
வேண்டும். உங்கள் கோரிக்கையைப் பரிசீலிப்பதற்கு
அடுத்தவர் சௌகரியமாக உணரும் விதத்தில் நீங்கள்
கேட்க வேண்டும். ஆனால் உங்களுக்கு என்ன
வேண்டுமோ அதை நீங்கள் கேட்க வேண்டும்.
உங்களுக்கு விருப்பமானவற்றை நீங்கள் பெறுவதற்கு
உங்களுக்கு உதவக்கூடிய மக்களிடம்
புத்திசாலித்தனமாக அந்த உதவியைக் கேட்பதுதான்
அடுத்தவரை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பது மற்றும்
அவர்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதன் அடிப்படையாகும்.

வாழ்வில் நீங்கள் விரும்புகின்ற விஷயங்களைப் பெறுவதற்கு இரண்டு வழிகள் உள்ளன. முதலில், உங்கள் சொந்த நலன் குறித்து நீங்களே இரவு பகலாக உழைத்து, உங்களுக்கு விருப்பமானவற்றைப் பெற முடியும். இவ்வழியில், ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு மட்டுமே உங்களால் சாதிக்க முடியும். மற்றவர்களின் உதவியை நாடாமல் தாங்களே தங்கள் விருப்பங்களை நிறைவேற்ற முயற்சிக்கின்ற மக்கள் மட்டுப்படுத்தப்பட்டத் திறன்களைக் கொண்டுள்ளனர். பணக்காரர்களாகவோ வெற்றியாளர்களாகவோ அவர்களால் ஒருபோதும் ஆக முடியாது.

உங்களுக்கு விருப்பமானவற்றைப் பெறுவதற்கான இரண்டாவது வழி, அடுத்தவர்களுடைய உதவியை நாடுவது. இவ்வழியில், உங்களை எப்படிப் பெருக்கிக் கொள்வது என்பதை நீங்கள் கற்கிறீர்கள். இதன் விளைவாக, எல்லாவற்றையும் நீங்கள் ஒருவரே செய்ய முயற்சிக்கும்போது அடைவதைவிட மிக அதிக அளவிலான விளைவுகளை இப்போது நீங்கள் அடைவீர்கள்.

உங்களிடமிருந்தும் உங்கள் சூழ்நிலையிடமிருந்தும் மிகச் சிறந்த விளைவுகளைப் பெறுவதற்கு நீங்கள் பயன்படுத்திக் கொள்ளக்கூடிய மூன்று விஷயங்கள் உள்ளன. அடுத்தவர்களுடைய முயற்சிகள், அடுத்தவர்களுடைய அறிவு, அடுத்தவர்களுடைய பணம் ஆகியவைதான் அவை. ஒன்றுமில்லாத நிலையிலிருந்து உயர்ந்து மிகப் பெரிய செல்வந்தர்களாக ஆன ஒவ்வொருவரின் விஷயத்திலும், தங்களைப் பெருக்கிக் கொள்வதற்கான இந்த வழிகளில் ஏதேனும் ஒன்றை அல்லது அதற்கு மேற்பட்டதை அவர்கள் பயன்படுத்தியதுதான் அவர்கள் வெற்றிக்குக் காரணமாக இருந்துள்ளது. தன்னைப் பெருக்கிக் கொண்டதன் மூலம், மற்றவர்கள் தங்கள் வாழ்நாளில் அடைவதைவிட

அதிகமானவற்றை ஒருசில வருடங்களிலேயே இவர்கள் அடைந்துவிடுகின்றனர்.

உங்கள் இலக்குகளையும் குறிக்கோள்களையும் அடைவதற்கு உங்களோடு சேர்ந்து உங்களுக்காக வேலை செய்வதற்கு மற்றவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதன் மூலம் அவர்களுடைய முயற்சிகளின் ஊடாக உங்களை நீங்கள் பெருக்கிக் கொள்கிறீர்கள். சில சமயங்களில், இலவசமாக உதவி செய்யுமாறு மக்களிடம் நீங்கள் கேட்கலாம். ஆனால் தனிப்பட்ட வெகுமதி ஏதேனும் இல்லாமல் நீண்டகாலம் அவர்கள் உங்களுக்காக வேலை செய்ய மாட்டார்கள். மற்ற சமயங்களில், அவர்களுக்குப் பணம் கொடுத்து அவர்களுடைய உதவியை உங்களால் பெற முடியும். இதன் மூலம் உங்களுக்குக் கிடைக்கும் கூடுதல் நேரத்தை, அதிக மதிப்பு வாய்ந்த விஷயங்களுக்கு உங்களால் பயன்படுத்திக் கொள்ள முடியும்.

'மற்றவர்களின் ஊடாக விஷயங்களைச் செய்து முடிப்பது' என்பதுதான் மேலாண்மைக்கான வரையறை ஒரு மேலாளராக இருப்பதற்கு, ஒரு பொதுவான குறிக்கோளை நோக்கி இணைந்து வேலை செய்வதற்கு மற்றவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதிலும் அவர்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதிலும் நீங்கள் வல்லவராக இருக்க வேண்டும். ஆற்றல்மிக்க மேலாளர்கள், மற்றவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதில் கைதேர்ந்தவர்களாக இருக்கின்றனர். அவர்கள் வழக்கமாகக் குறைவான மன அழுத்தம் கொண்ட வெற்றிகரமான விற்பனையாளர்களாக உள்ளனர்.

ராணுவத்தில் உள்ள ஒரு படைத்தலைவனைப்போல, ஒன்றைச் செய்யுமாறு மக்களுக்கு அவர்கள் கட்டளையிடுவதில்லை. மாறாக, சில குறிப்பிட்ட வேலைகளைச் செய்து முடிப்பதற்கும், சில குறிப்பிட்டப் பொறுப்புகளை ஏற்றுக் கொள்வதற்கும் மக்களை அவர்கள் ஒப்புக் கொள்ள

வைக்கின்றனர். குறிப்பிட்டக் காலக்கெடுக்கள், செயற்திறத் தரங்கள் ஆகியவற்றுக்கு உடன்படவும் அவர்கள் அம்மக்களைச் சம்மதிக்க வைக்கின்றனர். ஒரு வேலையைச் சிறப்பாகச் செய்வதில் தனக்கும் ஒரு நன்மை இருக்கிறது என்பதை ஏற்றுக் கொள்ள ஒருவர் ஒப்புக் கொள்ள வைக்கப்படும்போது, அவர் அந்த வேலைக்கும் அதன் விளைவுக்குமான பொறுப்பை ஏற்றுக் கொள்கிறார். ஒருவர் ஒரு வேலைக்குப் பொறுப்பேற்றுக் கொண்டவுடன், குறிப்பிட்டக் காலக்கெடுவிற்குள் அந்த வேலை நிறைவேற்றப்பட்டுவிடும் என்ற உறுதியான நம்பிக்கையுடன் ஒரு மேலாளரால் நிம்மதியாக அவருக்கு வழிவிட்டு ஒதுங்கி நிற்க முடியும்.

உங்கள் வாழ்வின் ஒவ்வொரு பகுதியிலும், ஒரு வேலையை நீங்களாகவே செய்வதற்கோ அல்லது மற்றவர்களிடம் அந்த வேலையைப் பகிர்ந்து கொடுப்பதற்கோ உங்களுக்கு ஒரு வாய்ப்பு இருக்கிறது. உங்கள் அளவுக்கு அதே உற்சாகத்துடன் ஒரு வேலையைச் செய்வதற்கு வேறு யாரேனும் ஒருவரை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதற்கான உங்கள் திறன், தனிப்பட்டத் தாக்கம் ஏற்படுத்துவதில் ஒரு பயிற்சியாகும். துவக்கத்தில் மக்களை உங்கள் கருத்துக்கு உடன்பட வைப்பதற்கும், ஒன்றைச் செய்வதற்கு அவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதற்கும் நீண்டகாலம் ஆவதுபோலத் தோன்றக்கூடும். ஆனால் அந்த வேலையைச் செய்து முடிப்பதில் அது உங்களுக்கு ஏராளமான நேரத்தை மிச்சப்படுத்திக் கொடுக்கும்.

பொருளியலின் மிக முக்கியமான கோட்பாடுகளில் ஒன்று 'ரிக்கார்டோவின் விதி.' 'ஒப்புமை நலன் விதி' என்றும் இது அழைக்கப்படுகிறது. உங்கள் வேலையின் ஒரு பகுதியை, அந்த வேலையின் முக்கியமான பகுதிகளைச் செய்வதற்கு ஒரு மணிநேரத்திற்கு நீங்கள் வாங்கும் சம்பளத்தைவிட மிகக் குறைந்த

ஊதியத்திற்குச் செய்வதற்கு ஒருவரை உங்களால் கண்டுபிடிக்க முடிந்தால், அந்த வேலையை அவரிடம் ஒப்படைத்துவிட வேண்டும் என்று அவ்விதி கூறுகிறது.

எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் ஒரு வருடத்திற்குப் பத்து லட்சம் ரூபாய் சம்பாதிக்க விரும்பினால், அதை 2000 மணிநேரங்களால் வகுத்துக் கொள்ளுங்கள். அப்போது ஒரு மணிநேரத்திற்கு 500 ரூபாய் என்று அர்த்தமாகும். நீங்கள் ஒரு வருடத்திற்குப் பத்து லட்சம் ரூபாய் சம்பாதிக்க விரும்பினால், ஒரு மணிநேரத்திற்கு 500 ரூபாய் என்ற விகிதத்தில், வருடத்திற்கு 25 நாட்கள், தினமும் எட்டு மணிநேரம் நீங்கள் வேலை செய்தாக வேண்டும். இது ஒர் எளிய கணக்கு. ஆனால் எத்தனைப் பேருக்கு இது தெரியவில்லை என்பதை நினைத்தால் வியப்பாக இருக்கிறது.

ஒரு மணிநேரத்திற்கு 500 ரூபாயோ அல்லது அதற்கு அதிகமாகவோ உங்களுக்குப் பெற்றுக் கொடுக்காத எதையும் செய்ய நீங்கள் மறுத்துவிட வேண்டும். நகல்கள் எடுப்பது, ஆவணங்களைக் கோப்பில் இடுவது, கடிதங்களைத் தட்டச்சு செய்வது, செலவுக் கணக்குப் படிவங்களை நிரப்புவது போன்ற, உங்கள் வேலையின் ஏதேனும் ஒரு பகுதி, ஒரு மணிநேரத்திற்கு 500 ரூபாய் ஊதியம் பெற்றுக் கொடுக்கவில்லை என்றால், அதைச் செய்வதை நீங்கள் நிறுத்திவிட வேண்டும். குறைந்த ஊதியத்திற்கு அதைச் செய்யக்கூடிய யாரேனும் ஒருவரைக் கண்டுபிடித்து, அந்த வேலையை நீங்கள் அவரிடம் ஒப்படைத்துவிட வேண்டும்.

குறைந்த மதிப்புக் கொண்ட வேலைகளைச் செய்வதற்கு அடுத்தவர்களை உங்களால் எவ்வளவு அதிகமாக ஒப்புக் கொள்ள வைக்க முடிகிறதோ, அதிக அளவிலான பணத்தை உங்களுக்குக் பெற்றுத் தரக்கூடிய வேலைகளைச் செய்வதற்கு அவ்வளவு அதிக நேரத்தை அது உங்களுக்கு மிச்சப்படுத்திக் கொடுக்கும். உங்கள் வேலையில் இந்த அணுகுமுறை,

உங்கள் தொழிலில் மிக உயர்வான ஊதியம் பெறுபவர்களில் ஒருவராக உங்களை உயர்த்திக் கொள்வதற்கு மிகவும் இன்றியமையாதது.

உங்கள் துறையில் வெற்றி பெறுவதற்கு நீங்கள் பயன்படுத்திக் கொள்ள வேண்டிய இரண்டாவது விஷயம் அடுத்தவர்களுடைய அறிவு. நீங்கள் அசாதாரணமான இலக்குகளை அடைய விரும்பினால், அடுத்தவர்களுடைய அறிவைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளும் திறன் உங்களுக்கு இருக்க வேண்டும். வெற்றிகரமான மக்கள், ஒரு குறிப்பிட்ட வேலையைச் செய்து முடிப்பதற்குத் தங்களுக்குத் தெரிந்திருக்க வேண்டிய அனைத்தையும் தெரிந்து கொண்டுள்ளவர்களாக இருக்க வேண்டியதில்லை. பல சமயங்களில் அவர்கள் அப்படி இருப்பதில்லை. தங்கள் வேலையை நிறைவேற்றுவதற்குத் தங்களுக்குத் தேவையான அறிவைக் கொண்டுள்ள மக்களைக் கண்டுபிடிப்பது எப்படி என்பதை அறிந்துள்ளவர்களே வெற்றிகரமானவர்களாக உள்ளனர்.

ஒரு முறை ஹென்றி ஃபோர்டு மீது ஒரு வழக்குத் தொடரப்பட்டது. வாதத்தின்போது, அவர் அதிகம் படிக்காதவர் என்று கூறி எதிர்த்தரப்பு வழக்கறிஞர் அவரை அவமானப்படுத்தினார். ஆனால் தனக்குத் தேவையான எந்தவொரு தகவலையும் பெறுவதற்குத் தன் மேசையில் உள்ள ஓர் அழைப்பு மணியைத் தான் அழுத்தினால், தனக்கு அதைப் பெற்றுக் கொடுக்க ஏராளமானவர்கள் தன்னிடம் வேலை பார்த்ததாக ஹென்றி ஃபோர்டு விளக்கியபோது, அந்த வழக்கை விசாரித்த நீதிபதி, தகவல்களை மனப்பாடம் செய்வதற்குப் பதிலாக அவற்றை எங்கிருந்து பெற வேண்டும் என்பதை அறிந்திருப்பதற்கான திறன்தான் அதிக முக்கியமானது என்று கூறி ஹென்றி ஃபோர்டின் கருத்துடன் உடன்பட்டார்.

உங்களுடைய மிக முக்கியமான இலக்குகளை அடைவதற்கு உங்களுக்கு எப்படிப்பட்ட அறிவு தேவை?

உங்களுக்குத் தேவைப்படும் அறிவில், எதை நீங்கள் தனிப்பட்ட முறையில் அறிந்திருக்க வேண்டும்? எந்த அறிவை உங்களால் மற்றவர்களிடமிருந்து கடன் வாங்கவோ, விலை கொடுத்து வாங்கவோ, அல்லது வாடகைக்குப் பெறவோ முடியும்:

தகவல் அடிப்படையில் அமைந்த நம் சமுதாயத்தில், எந்தவொரு தகவலையும் அறிவையும் பெறுவதற்கு உங்களுக்குத் தேவையான புத்தகங்களோ அல்லது தொலைபேசி அழைப்புகளோ உங்கள் கைக்கெட்டும் தூரத்தில்தான் இருப்பதாகப் பொதுவாகக் கூறப்படுகிறது. இணையத்தளத்தில் ஒருசில நிமிடங்களில் உங்களால் தேடிக் கண்டுபிடிக்க முடியாத தகவல்களே இன்று இல்லை.

உங்கள் இலக்குகளை அடைவதற்கு இன்னொருவரிடமிருந்து தகவல்களும் அவருடைய நிபுணத்துவமும் உங்களுக்குத் தேவைப்படும்போதெல்லாம், உங்களுக்கு உதவுவதற்கு அவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதற்குச் சிறந்த வழி, வெறுமனே அவர்களுடைய உதவியைக் கேட்பதுதான். ஒரு குறிப்பிட்டத் துறையில் அறிவார்ந்தவர்களாக இருக்கும் மக்கள் தங்களுடைய சாதனைகள் குறித்துப் பெருமிதத்துடன் இருக்கின்றனர். ஒருவரிடம் அவருடைய நிபுணத்துவ அறிவுரையைக் கேட்பதன் மூலம், நீங்கள் அவரைப் பாராட்டுகிறீர்கள், உங்களுக்கு உதவ நீங்கள் அவரை ஊக்குவிக்கிறீர்கள்.

ஒருவரை உங்களுக்கு அவ்வளவாகத் தெரிந்திருக்காவிட்டால் கூட, அவரிடம் கேட்கத் தயங்காதீர்கள். சில சமயங்களில், உங்களுக்குத் தேவையான தகவலையோ அல்லது நிபுணத்துவத்தையோ கொண்ட ஒருவரைத் தெரிந்திருக்கின்ற ஒரு நண்பரை நீங்கள் அழைக்கலாம். இந்த வகையில் தொடர்புகளை உருவாக்கிக் கொள்வது, எல்லாவற்றையும் நீங்களே தேடிக் கண்டுபிடிப்பதில் நீங்கள் செலவிடக்கூடிய

ஏராளமான நேரக் கடின உழைப்பை உங்களுக்கு
மிச்சப்படுத்திக் கொடுக்கும்.

உங்கள் வெற்றிக்கு நீங்கள் பயன்படுத்திக்
கொள்ளக்கூடிய மூன்றாவது விஷயம்,
அடுத்தவர்களுடைய பணம் மற்றவர்களை
ஒப்புக்கொள்ள வைப்பதற்கான உங்கள் திறனை இது
சார்ந்துள்ளது. உங்கள் திறமைகளைப் பெருக்கிக்
கொள்வதற்கு அடுத்தவர்களுடைய பணத்தையும்
வளவசதிகளையும் கைவசப்படுத்துவதற்கும்
பயன்படுத்துவதற்குமான உங்கள் திறன்தான்
பொருளாதார வெற்றிக்கான உந்து சக்தி பொருட்களை
இப்போது வாங்கிவிட்டுப் பிறகு பணம் கொடுப்பது
ஒன்றை விற்பதற்கு முன்பாகவே அதற்குரிய பணத்தை
முன்கூட்டியே கேட்டு வாங்கிக் கொள்வது,
அறைகலன்கள் மற்றும் இயந்திரங்களைக் கடன்
வாங்குவது அல்லது வாடகைக்கு எடுப்பது,
உங்களுடைய வாய்ப்புகளை உங்களுக்கு
அனுகூலமாகப் பயன்படுத்திக்கொள்வதற்கு
உங்களுக்கு உதவுவதற்கு மற்றவர்களின் பணத்தைக்
கடன் வாங்குவது போன்றவற்றுக்கான உங்கள்
திறன்தான் நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டிய
மிக முக்கியமான திறமையாகும். பணத்தைக்
கையாள்வது தொடர்பான இத்திறமைகள் அனைத்தும்,
உங்கள் துறையில் நீங்கள் வேகமாக முன்னேறுவதற்கு
உங்களுக்குத் தேவையான பணத்தைக் கொடுத்து
உதவுவதற்கு மக்களை ஒப்புக் கொள்ள
வைப்பதற்கான உங்கள் திறனைச் சார்ந்துள்ளது.

டெக்சாஸ் மாநிலத்தைச் சேர்ந்த கோடீஸ்வரரான
ராஸ் பெராட், ஒரு காலத்தில் ஐபிஎம் நிறுவனத்தின்
தலைசிறந்த விற்பனையாளராக இருந்தார். அவர்
அந்நிறுவனத்தைவிட்டு விலகி, தன் தாயாரிடமிருந்து
கடன் வாங்கிய ஆயிரம் டாலர்கள் பணத்தைக்
கொண்டு ஈடிஎஸ் என்ற நிறுவனத்தைத் துவக்கினார்.
பெருநிறுவனங்களின் தகவல் சேகரிப்பு மற்றும்

ஆய்வுச் செயல்பாடுகளை அவர் தன் நிறுவனத்தில் கையாள விரும்பினார். ஆனால் அதற்குரிய பணமோ, அலுவலகமோ, வளவசதிகளோ அவரிடம் இருக்கவில்லை. தனக்கு வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய சாத்தியமிருந்த பலரை அவர் தொடர்பு கொண்டு பேசினார். ஆனால் அவர்கள் ஒவ்வொருவரும் அவரை நிராகரித்தனர். இறுதியில், தன்னுடைய பழைய வாடிக்கையாளர் ஒருவரை அவர் தொடர்பு கொண்டபோது, ஈடிஎஸ் நிறுவனத்தின் சேவைகளைப் பெற அவர் சம்மதித்தார். ராஸ் பெராட் செய்த முதல் விற்பனை அதுதான்.

ஆனால் பிரச்சனை என்னவென்றால், தான் வழங்க விரும்பிய சேவைகளை வழங்குவதற்கு அவரிடம் பணம் எதுவும் இருக்கவில்லை. எனவே, 5 சதவீதக் கட்டணத் தொகையை முன்கூட்டியே தர முடியுமா என்று அவர் தன்னுடைய புதிய வாடிக்கையாளரைக் கேட்டார். அதற்கு அந்த வாடிக்கையாளர் ஒப்புக் கொண்டார். ஈடிஎஸ் நிறுவனம் அவ்வாறுதான் பிறந்தது. மற்றவர்களிடம் உதவி கேட்பது, தனக்கு உதவ அவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பது ஆகிய ராஸின் திறன்களால், சிறிய அளவில் துவக்கப்பட்ட அந்நிறுவனம், உலகின் மிகப் பெரிய வெற்றிகரமான நிறுவனங்களில் ஒன்றாக உருவானது. ராஸ் பெராட் அமெரிக்க அதிபர் பதவிக்குக்கூடப் போட்டியிடும் அளவுக்கு மிகப் பெரிய வெற்றியாளராக உருவானார்.

அடுத்தவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதற்கான சக்தி என்பது, உங்களுடைய மனித உறவுத் திறமைகளைக் கொண்டு அடுத்தவர்களுடைய முயற்சிகளையும் அறிவையும் பணத்தையும் உங்களைப் பெருக்கிக் கொள்வதற்காகப் பயன்படுத்திக் கொள்வதற்கான திறன் என்று அர்த்தமாகும். இவை ஒவ்வொன்றையும் பெறுவதற்கு நீங்கள் செய்ய வேண்டிய முக்கியமான விஷயம், அவற்றை அவர்களிடம் கேட்பதுதான்.

நேரடியாகவோ அல்லது வேறு யார் மூலமாகவோ உங்களுக்குத் தெரிந்த, உங்களுக்கு உதவி செய்யக்கூடிய நிலையில் உள்ளவர்கள் அனைவரையும் ஒரு பட்டியலிடுங்கள். அவர்களிடம் சென்று அவர்களுடைய அறிவுரையைக் கேளுங்கள். அவர்களுடைய யோசனைகளையும் வழிகாட்டுதலையும் உள்நோக்குகளையும் கேளுங்கள். அவர்களிடம் திட்டவட்டமான தகவல்களைக் கேளுங்கள். உங்களுக்கு உண்மையிலேயே என்ன வேண்டும் என்பது பற்றித் தெளிவு பெற்று, பிறகு உங்களுக்குத் தேவையானதைக் கேளுங்கள். வெறுமனே கேட்பதன் மூலம் உங்களால் என்னவெல்லாம் பெற முடிகிறது என்பதை நினைத்து நீங்கள் வியந்து போவீர்கள்.

உங்கள் வேலையிலும் சரி, தனிப்பட்ட வாழ்விலும் சரி, உங்கள் கருத்துக்களையும் யோசனைகளையும் மற்றவர்களை ஒப்புக் கொள்ளச் செய்வதற்கு நான்கு விஷயங்கள் உள்ளன. அதிகாரம், நிலை, செயற்திறன், பணிவு ஆகியவைதான் அவை. அவை அனைத்துமே கண்ணோட்டத்தின் அடிப்படையில் அமைந்துள்ளன.

முதலாவது அம்சம், அதிகாரம் உங்களிடம் எவ்வளவு அதிக அதிகாரமும் செல்வாக்கும் இருப்பதாக ஒருவர் கருதுகிறாரோ, உண்மையிலேயே நீங்கள் அவ்வளவு அதிகாரமும் செல்வாக்கும் கொண்டவராக இருந்தாலும் சரி இல்லாவிட்டாலும் சரி, நீங்கள் விரும்புவதைச் செய்வதற்கு அவரை நீங்கள் ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதற்கான அதிக சாத்தியக்கூறு இருக்கிறது. எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு சாதாரண நிலையில் உள்ள ஓர் ஊழியர் என்பதைவிட, ஒரு மூத்த உயரதிகாரியாகவோ அல்லது ஒரு செல்வந்தராகவோ ஒருவருடைய பார்வையில் நீங்கள் தோன்றினால், அவர் உங்களுக்கு உதவுவதற்கான அதிக வாய்ப்பு இருக்கிறது.

வியாபாரத்தில் அதிகாரத்துடனும் செல்வாக்குடனும் விளங்குவது எப்படி என்பதைக் கற்றுக் கொடுக்கின்ற பல புத்தகங்கள் வெளிவந்துள்ளன. அந்தக் கலையை எவ்வாறு உருவாக்கிக் கொள்வது, மற்றவர்களை எவ்வாறு இசைவு கொள்ளச் செய்வது போன்றவற்றை அவை உங்களுக்குக் கற்றுக் கொடுக்கின்றன. நடை, உடை, பாவனை, மனப்போக்கு, நடத்தை, உடல் மொழி போன்றவற்றில் நீங்கள் மேற்கொள்ளக்கூடிய சிறிய மாற்றங்கள், நீங்கள் விரும்பும் விஷயங்களை அடைவதற்கு உங்களுக்கு உதவுவதற்கு மக்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பதில் ஓர் உண்மையான வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்தும்.

மற்றவர்களை உங்களுக்கு இசைவாகச் செயல்பட வைப்பதற்கான இரண்டாவது விஷயம், நிலை. மக்கள் உங்களைப் பற்றி என்ன நினைக்கிறார்கள். நீங்கள் இல்லாதபோது அவர்கள் உங்களைப் பற்றி என்ன பேசுகிறார்கள் என்பதுதான் அது மக்களுடைய மனங்களிலும் இதயங்களிலும் நீங்கள் எந்த நிலையில் இருக்கிறீர்கள் என்பது, உங்கள் கருத்துக்களுக்கு இசைந்து கொடுப்பதற்கு அவர்கள் எவ்வளவு திறந்த மனத்துடன் இருக்கின்றனர் என்பதைப் பெருமளவில் தீர்மானிக்கிறது.

உங்களுக்கு நன்றாகத் தெரிந்த இருவர் ஒன்றாக அமர்ந்து உங்களைப் பற்றிப் பேசிக் கொண்டிருப்பதாகக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். அவர்கள் உங்களை எவ்வாறு விவரிப்பர் எந்தப் பண்புநலன்கள் உங்களிடம் இருப்பதாக அவர்கள் கருதுவர் அவர்கள் உங்களைப் பற்றிக் குறிப்பிடும்போது என்ன வார்த்தைகளைப் பயன்படுத்துவர்? மிக முக்கியமாக, உங்களைப் பற்றிச் சிந்திப்பது அவர்களுக்கு எந்த வகையிலாவது உதவிகரமாக இருக்குமா?

மக்களை ஈடுபடுத்தி நீங்கள் செய்கின்ற அனைத்திலும், உங்களைப் பற்றிய அவர்களுடைய கண்ணோட்டங்களையும் அவர்களுடைய மனங்களில் உங்களுடைய நிலையையும் நீங்கள் வடிவமைக்கிறீர்கள், அவற்றின் மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துகிறீர்கள். எல்லாமே முக்கியம்தான். எதுவுமே நடுநிலையானது அல்ல. தாங்கள் செய்கின்ற விஷயங்களைப் பற்றியும், தாங்கள் கூறுகின்ற விஷயங்களைப் பற்றியும், மற்றவர்கள் தங்களைப் பற்றிக் கொண்டுள்ள கண்ணோட்டங்களை ஒரு நேர்மறையான வழியில் எவ்வாறு வடிவமைக்கலாம் என்பது பற்றியும் தொடர்ந்து சிந்திக்கின்ற நபர்கள்தான் வெற்றிகரமானவர்களாக இருக்கின்றனர்.

மற்றவர்களை உங்களுக்கு இசைவாக நடந்து கொள்ள வைப்பதில் உள்ள மூன்றாவது அம்சம் செயற்திறன். நீங்கள் செய்கின்ற வேலையில் நீங்கள் எவ்வளவு சிறப்பாகச் செயல்படுகிறீர்கள் என்பதையும், உங்கள் துறையில் உங்கள் தகுதி நிலையையும் நிபுணத்துவத்தையும் இது குறிக்கிறது. சிறப்பான விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுப்பதற்கான தங்கள் திறனின் காரணமாக மிக உயர்வாக மதிக்கப்படுகின்ற மக்கள், ஒரு சராசரி வேலையைச் செய்கின்ற ஒரு நபரோடு ஒப்பிடுகையில், மற்றவர்களைத் தங்களுக்கு இசைவாக நடந்து கொள்ளச் செய்வதில் அதிக ஆற்றல் மிக்கவர்களாக உள்ளனர். முந்தைய அத்தியாயத்தில் நாம் பார்த்த நிபுணத்துவ சக்தியின் ஒரு பகுதிதான் இது.

உங்களுடைய செயற்திறத் திறமைகள் பற்றி மக்கள் கொண்டுள்ள கண்ணோட்டம், அவர்கள் உங்களைப் பற்றி எவ்வாறு சிந்திக்கின்றனர். எவ்வாறு உணர்கின்றனர் ஆகியவற்றின்மீது ஓர் அளப்பரிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றது. எனவே, உங்கள் துறையில் உள்ள மிகச் சிறந்தவர்களில் ஒருவராக

ஆவதற்கு நீங்கள் உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்ள வேண்டும். நீங்கள் செய்யும் வேலையில் நீங்கள் மிகவும் திறமையானவர் என்ற நற்பெயரைப் பெறுவது, மற்றவர்களின் ஒத்துழைப்பைப் பெறுவதில் உங்களுக்கு ஒரு சக்தி வாய்ந்த காரணியாக அமையும். உங்களைச் சுற்றி இருக்கும் மக்களுடனான உறவாடல்களில், அவர்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதற்கான மிக உயர்ந்த நிலையில் இது உங்களை வைக்கும். அவர்கள் உங்களுடைய அறிவுரையை ஏற்றுக் கொள்வர், உங்கள் வழிகாட்டுதலுக்குத் திறந்த மனத்துடன் இருப்பர், உங்களுடைய கோரிக்கைகளுக்கு உடன்படுவர்.

மற்றவர்களை உங்களுக்கு இசைவாக நடந்து கொள்ளச் செய்வதிலுள்ள நான்காவது அம்சம் பணிவு. மக்கள் ஒன்றைச் செய்வதற்கு இரண்டு காரணங்கள் உள்ளன. ஒன்று, அவர்கள் அதைச் செய்ய விரும்புகின்றனர் அல்லது அவர்கள் அதைச் செய்ய வேண்டிய கட்டாயத்தில் உள்ளனர். மக்களை நீங்கள் அன்போடும் பணிவோடும் மரியாதையோடும் நடத்தும்போது, அவர்கள் உங்களுக்காக ஏதேனும் செய்ய விரும்புகின்றனர். உங்கள் பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கும் நீங்கள் உங்கள் இலக்குகளை அடைவதற்கும் அவர்கள் மனமுவந்து உங்களுக்கு உதவி செய்ய விரும்புகின்றனர்.

மற்றவர்களிடம் நல்லவிதமாக நடந்து கொள்வது, ஆழ்மனத்தின் மிக ஆழமான தேவைகளில் ஒன்றை நிறைவேற்றுகிறது. தாங்கள் முக்கியமானவர்கள், தாங்கள் மற்றவர்களால் மதிக்கப்படுகிறோம் என்ற உணர்வைப் பெறுவதுதான் அது மக்களை நீங்கள் நடத்தும் விதத்தின் மூலம் நீங்கள் அவர்களை முக்கியமானவர்களாக உணரச் செய்யும்போது, அவர்கள் உங்கள் தாக்கத்திற்கு ஆளாவதற்குத் திறந்த மனத்துடன் இருக்கின்றனர். அவர்கள் உங்களுக்கு உதவ விரும்புகின்றனர்.

கண்ணோட்டம்தான் எல்லாமே. ஒரு தனிநபரின் கண்ணோட்டம்தான் அவருடைய யதார்த்தம். மக்கள் உங்களைப் பற்றிய தங்கள் கண்ணோட்டங்களின் அடிப்படையிலேயே செயல்படுகின்றனர். நீங்கள் அவர்களுடைய கண்ணோட்டங்களை மாற்றினால், அவர்கள் உங்களைப் பற்றிச் சிந்திக்கும் விதத்தையும் உணரும் விதத்தையும் நீங்கள் மாற்றுகிறீர்கள். நீங்கள் கூறும் எதுவொன்றுக்கும் அவர்கள் எதிர்வினையாற்றும் விதத்தையும் செயல்விடை அளிக்கும் விதத்தையும் மாற்றுகிறீர்கள்.

முன்னறிவு மற்றும் பயிற்சியின் மூலம், மற்றவர்களை இசைய வைக்கும் கலையில் ஆற்றல் படைத்தவராக உங்களால் உருவாக முடியும். உங்கள் இலக்குகளை அடைவதில் மற்றவர்களுடைய ஆதரவையும் ஒத்துழைப்பையும் எவ்வாறு பெறுவது என்பதைப் பற்றி எப்போதும் சிந்திப்பதன் மூலம் உங்கள் தனிப்பட்ட சக்தியை உங்களால் அதிகரித்துக் கொள்ள முடியும்.

உங்களுக்குப் பலனளிக்கும் விதத்தில் கருத்துக்களைப் பரிமாறுவது, மற்றவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைப்பது, பேரம் பேசுவது, மற்றவர்கள் மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவது, வேலைகளைப் பகிர்ந்தளிப்பது, கலந்துரையாடுவது போன்றவற்றுக்கான உங்கள் திறன், மற்றவர்களுடைய முயற்சிகளையும் அறிவையும் பணத்தையும் பயன்படுத்தி நீங்கள் வளர்வதற்கு உங்களுக்குப் பெரிதும் உதவும். மற்றவர்களின் ஒத்துழைப்பையும் ஆதரவையும் பெறுவதற்கான உங்கள் சக்தியை வளர்த்துக் கொள்வது, நீங்கள் உங்கள் நிறுவனத்தில் அதிக சக்தியும் செல்வாக்கும் கொண்ட மனிதர்களில் ஒருவராக ஆவதற்கு உங்களுக்கு உதவும். உங்கள் வாழ்வின் அனைத்துப் பகுதிகளிலும் அது உங்களுக்கு வாய்ப்புக் கதவுகளைத் திறந்துவிடும்.

எல்லோருமே விற்பனைத் தொழிலில்தான் இருக்கின்றனர் என்பதை நீங்கள் எப்போதாவது சிந்தித்துப் பார்த்திருக்கிறீர்களா? ஏதோ ஒன்றை யாரோ ஒருவரிடம் விற்பதன் மூலமாகத்தான் ஒவ்வொருவரும் சம்பாதித்து வாழ்க்கை நடத்துகின்றனர். எல்லோருமே கமிஷன் அடிப்படையில்தான் வேலை செய்கின்றனர். வாழ்வில் நாம் பெறுகின்ற அனைத்தும், மற்றவர்களுடைய வாழ்க்கைக்கும் வேலைக்கும் நாம் எந்த அளவுக்குப் பங்களிக்கிறோம் என்பதால்தான் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. நாம் எவ்வளவு அதிகச் சிறப்பாகவும் எவ்வளவு அதிகமாகவும் விற்பனை செய்கிறோமோ, அவ்வளவு அதிகப் பணத்தை நாம் சம்பாதிக்கிறோம். நாம் எவ்வளவு சிறப்பாக விற்கிறோமோ, நம் வாழ்க்கை அவ்வளவு சிறப்பானதாக ஆகிறது. உங்களையும் உங்கள் பொருட்களையும் உங்கள் சேவைகளையும் மற்றவர்களிடம் விற்பனை செய்வதில் நீங்கள் திறம்படைத்தவராக ஆகும்போது, செல்வ வளங்களும் வெகுமதிகளும் மரியாதையும் நிரம்பிய ஓர் அற்புதமான வாழ்க்கையை நீங்கள் வாழ்வீர்கள்.

விற்பது குறித்த யோசனை சிலருக்குப் பிடிப்பதில்லை. பல வருடங்களாக விற்பனை செய்து வாழ்க்கை நடத்துவதில் ஏதோ ஒரு மோசமான விஷயம் இருப்பதாக மக்கள் நம்ப வைக்கப்பட்டு வந்துள்ளனர். ஆனால் இது அபத்தமான கருத்து விற்பதில் திறமையற்றவர்களாக இருப்பவர்களே விற்பனையைக் குறைவாக மதிப்பிடுபவர்களாக உள்ளனர். சிறப்பாக விற்பனை செய்பவர்களைக் கண்டு இவர்கள் பயப்படுகின்றனர். நீங்கள் விற்பனைத் தொழிலைச் செய்து வாழ்க்கை நடத்துகிறீர்களா இல்லையா என்பது இங்கு கேள்வி அல்ல. "அதில் நீங்கள் எவ்வளவு சிறப்பாகத் திகழ்கிறீர்கள்?" என்பதுதான் உண்மையான கேள்வி. விற்பனையில் நீங்கள் சிறந்து

விளங்கலாம் அல்லது மோசமாக இருக்கலாம். இவ்விரண்டு விருப்பத்தேர்வுகள் மட்டுமே உங்களுக்கு இருக்கின்றன. ஆனால் எல்லோருமே எப்போதும் விற்பனைத் தொழிலில்தான் ஈடுபட்டுள்ளனர்.

நீங்கள் உங்களை உங்கள் நண்பர்களிடம் விற்கிறீர்கள். எதிர்பாலினரிடமும் நீங்கள் மணந்து கொள்ள விரும்பும் நபரிடமும் நீங்கள் உங்களை விற்கிறீர்கள். வேலை தேடும்போது, ஒரு நிறுவன உரிமையாளரிடம் நீங்கள் உங்களை விற்கிறீர்கள். உங்கள் சக ஊழியர்களின் ஒத்துழைப்பை நாடும்போது, நீங்கள் உங்களை அவர்களிடம் விற்கிறீர்கள். நீங்கள் ஒரு பதவி உயர்வை விரும்பும்போது, உங்களை உங்கள் மேலதிகாரியிடம் விற்கிறீர்கள். நிர்ணயிக்கப்பட்ட விலையைவிடக் குறைந்த விலைக்கு ஒரு பொருளை வாங்க நீங்கள் முயற்சிக்கும்போது, அங்கும் உங்களை நீங்கள் விற்கிறீர்கள். காலையிலிருந்து இரவுவரை, மற்றவர்களுடனான உங்கள் உறவாடல்கள் அனைத்திலும், நீங்கள் தொடர்ந்து உங்களை விற்பது கொண்டும், பேரம் பேசிக் கொண்டும், மற்றவர்களின் ஒத்துழைப்பையும் ஆதரவையும் பெற முயற்சித்துக் கொண்டும், அவர்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்த முயற்சித்துக் கொண்டும் இருக்கிறீர்கள். விற்பனைதான் மனித உறவுகள் அனைத்தின் அடிப்படை வாழ்வில் நீங்கள் எவ்வளவு சிறந்து விளங்குகிறீர்கள் என்பதை அதுதான் தீர்மானிக்கிறது.

விற்பனைத் திறமையின் மிக முக்கியமான செயல்பாடுகளில் ஒன்று சுயவிளம்பரம். அதிகமான இடங்களில், அதிகமான மக்களிடம், அதிகப் பலனளிக்கும் விதத்தில் உங்களை விற்பதன் மூலம் நீங்கள் உங்கள் வாழ்வில் மிக வேகமாக முன்னேறிச் செல்வதுதான் சுயவிளம்பரம் என்று வரையறுக்கலாம்.

மற்றவர்கள் 10 அல்லது 15 வருடங்களில் அடையக்கூடிய முன்னேற்றத்தை நீங்கள் ஐந்தே

வருடங்களில் அடைவதற்கான திறன் கொண்டவராக ஆவதுதான் உங்களை நீங்களே விளம்பரப்படுத்திக் கொள்வதில் திறமை படைத்தவராக ஆவதன் முக்கியக் குறிக்கோள். நீங்கள் ஆண்டொன்றுக்குப் பத்து லட்சம் ரூபாய் சம்பாதித்துக் கொண்டிருந்தால், உங்கள் வேலையைச் சிறப்பாகச் செய்துவிட்டு நீங்கள் பாராட்டப்படுவீர்கள் என்று வெறுமனே காத்திருப்பதைவிட, ஆற்றல்மிக்க வகையில் நீங்கள் உங்களை சுயமாக விளம்பரப்படுத்திக் கொள்ளும்போது, ஆண்டொன்றுக்கு 25 லட்சம் ரூபாய் அல்லது 5 லட்சம் ரூபாய் சம்பாதிப்பதற்கான திறனை நீங்கள் பெறுகிறீர்கள்.

சுயவிளம்பரம் தொடர்பான சில அடிப்படை விதிகள் இவை:

முதலில், சராசரியைவிட அதிக வேகத்தில் முன்னேறிக் கொண்டிருக்கின்ற ஒவ்வொருவரும் ஏதோ ஒரு விதத்தில் சுயவிளம்பரத்தில் ஈடுபட்டுள்ளனர். சுயவிளம்பரம் என்பது ஒரு வகையான விற்பனை. அதை உங்களுடைய சிறந்த அனுகூலத்திற்காக நீங்கள் பயன்படுத்தப் போகிறீர்களா இல்லையா என்பதுதான் நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய ஒரே தீர்மானம்.

இரண்டாவதாக, ஆற்றல்மிக்க சுயவிளம்பரம், பல வருடக் கடின உழைப்பை உங்களுக்கு மிச்சப்படுத்திக் கொடுப்பதோடு, உங்களை ஒத்த வயதையும் கல்வித் தகுதியையும் கொண்டவர்கள் சம்பாதிப்பதைவிட பல லட்சக்கணக்கான ரூபாய் அதிகமாகச் சம்பாதிப்பதற்கான திறனையும் உங்களுக்குப் பெற்றுக் கொடுக்கும். எவ்வாறு உங்களைத் திறமையாக விளம்பரப்படுத்துவது என்பதைக் கற்றுக் கொள்வது உங்கள் வாழ்வின் ஒவ்வொரு அம்சத்தின் தரத்தையும் குறிப்பிடத்தக்க அளவு மேம்படுத்தும்.

மூன்றாவதாக, ஒரு நேர்மறையான வழியில் எத்தனை மக்களை உங்களுக்குத் தெரியும், எத்தனைப் பேருக்கு உங்களைத் தெரியும் என்பது வாழ்வில்

உங்கள் வெற்றிக்கான மிக முக்கியக் காரணியாகும். மிக அதிக எண்ணிக்கையிலான மக்களைத் தெரிந்து வைத்திருக்கின்ற மற்றும் மிக அதிக எண்ணிக்கையிலான மக்கள் மத்தியில் பிரபலமாக இருக்கின்ற நபர்கள்தான் ஒவ்வொரு சமூகத்திலும், ஒவ்வொரு தொழிற்சாலைகளிலும் அல்லது வியாபாரத்திலும் வெற்றிகரமானவர்களாக இருக்கின்றனர்.

ஒரு நிறுவனத்தின் நற்பெயர்தான் அதன் மிக விலையுயர்ந்த சொத்து, அதன் மூலமாகத்தான் மக்கள் அந்நிறுவனத்தைப் பற்றித் தெரிந்து கொள்கின்றனர் என்று ஹார்வர்டு பிசிஎஸ் பள்ளியின் தலைவரான தியோடோர் லெவிட் கூறியுள்ளார். அதேபோல, ஒரு தனிநபர் என்ற முறையில், உங்கள் உலகிலுள்ள முக்கியமான நபர்களுக்கு நீங்கள் எந்த விதத்தில் அறிமுகமாகியிருக்கிறீர்கள் என்பதுதான் உங்களுடைய மிக முக்கியமான சொத்து. உங்களுக்கு ஏதோ ஒரு விதத்தில் உதவி செய்யக்கூடிய நிலையில் உள்ள மக்களிடம் உங்கள் நற்பெயரை மேம்படுத்துவதற்கு நீங்கள் செய்கின்ற எல்லாமே, உங்கள் தனிப்பட்ட வாழ்விலும் தொழில்வாழ்க்கையிலும் நீங்கள் மிக வேகமாக முன்னேறிச் செல்வதற்குப் பங்களிக்கின்றது.

நான்காவதாக, சுயவிளம்பரம் அனைத்தும், குறிப்பிடத்தக்க ஏதேனும் ஒன்றின் அடிப்படையில் அமைந்திருக்க வேண்டும். வெறுமனே உங்கள் ஆளுமையின் சக்தியைக் கொண்டு மக்களை உங்களால் மயக்க முடியாது. அவர்களுக்கு வழங்குவதற்குக் குறிப்பிடத்தக்க மதிப்புக் கொண்ட ஏதேனும் ஒன்று உங்களிடம் இருக்க வேண்டும்.

சுருக்கமாகக் கூறினால், மற்றவர்கள் மதிக்கின்ற ஏதோ ஒரு விஷயத்தில் நீங்கள் சிறப்புற்றிருக்க வேண்டும். நீங்கள் மிகச் சிறந்த அமைப்புகளில் சேரலாம், மிகச் சிறந்த நிகழ்ச்சிகளில் பங்கு

கொள்ளலாம், மிகப் பெரிய வெற்றியாளர்களுடன் கலந்து பழகலாம், ஆனால் நீங்கள் வேலை செய்யும் துறையில் சிறப்பாகத் திகழ்வதற்கு நீங்கள் நேரம் ஒதுக்கிக் கொள்ளவில்லை என்றால், நீங்கள் சந்திக்கும் மக்கள் உங்கள் மீது அவ்வளவாக ஆர்வம் காட்ட மாட்டார்கள்.

உங்களைப் போன்ற மக்களையே நீங்கள் உங்கள் வாழ்விற்குள் ஈர்க்கிறீர்கள் என்று ஈர்ப்பு விதி கூறுகிறது. ஒரே இனத்தைச் சேர்ந்த பறவைகள் ஒன்றாகவே இணைந்து பறக்கின்றன. தங்கள் வாழ்விலும் தங்கள் வியாபாரங்களிலும் உங்களைப் போன்ற அதே வளர்ச்சி நிலையில் இருக்கின்ற மக்களுக்கும் உங்களுக்கும் இடையே பொதுவான அம்சங்கள் நிறைய இருக்கும்.

உலகின் தலைசிறந்த பெருநிறுவனங்களின் முதன்மை நிர்வாகிகள் பிற தலைசிறந்த பெருநிறுவனங்களின் முதன்மை நிர்வாகிகளுடனேயே தொடர்பு வைத்துக் கொள்கின்றனர். தலைசிறந்த திரைப்பட நட்சத்திரங்கள் பிற பெரிய திரைப்பட நட்சத்திரங்களுடனேயே கலந்து பழகுகின்றனர்.

விற்பனை நிறுவனத்தில், மேல்மட்டத்தில் உள்ள விற்பனையாளர்கள் ஒருவருக்கொருவர் ஈர்க்கப்படுகின்றனர், கலந்துறவாடுகின்றனர், ஒருவரோடு ஒருவர் நேரம் செலவிடுகின்றனர். மேல்மட்டத்தில் உள்ளவர்களோடு நீங்கள் உங்களைத் தொடர்புபடுத்திக் கொள்ள விரும்பினால், அதற்கான விலையை நீங்கள் கொடுத்தாக வேண்டும். உங்களுக்குப் பெரிதும் உதவக்கூடிய வகையான நபர்களுடன் தொடர்பு ஏற்படுத்திக் கொள்வதற்கான உரிமையை நீங்கள் சம்பாதித்தாக வேண்டும்.

உங்கள் துறையில் மிகச் சிறந்தவர்களில் ஒருவராக ஆவதற்கான ஓர் இலக்கை நிர்ணயித்து, அதை அடைவதற்கு ஒரு திட்டத்தை நீங்கள் உருவாக்கும்போதுதான் உங்கள் சுயவிளம்பரம்

துவங்குகிறது. நீங்கள் செய்யும் வேலையில் நீங்கள் எவ்வளவு அதிகச் சிறப்பாகத் திகழ்கிறீர்களோ, உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் உள்ள முக்கியமான நபர்கள் உங்களை அவ்வளவு அதிகமாக மதிப்பார்கள். நீங்கள் தொடர்ந்து மேம்படும்போது, வாழ்க்கைப் பாதையில் முன்னேறிச் சென்று கொண்டிருக்கும் பிற மனிதர்களுக்கும் உங்களுக்கும் பொதுவான பல அம்சங்கள் இருக்கும்.

உங்கள் வேலையில் முன்னேறுவது தொடர்பான புத்தகங்களை நீங்கள் படிக்க வேண்டும், ஆடியோ பயிற்சிகளைச் செவிமடுக்க வேண்டும், பயிற்சித் திட்டங்களிலும் பயிலரங்குகளிலும் கலந்து கொள்ள வேண்டும். தினமும் வேலையை முன்னதாகவே துவக்கி, நாள் முழுதும் கடினமாக உழைத்து, மாலையில் நீண்ட நேரம் வேலை செய்ய வேண்டும் தகுந்த நபர்களிடம் அறிவுரையைக் கேட்டுப் பெற்று, அதைப் பின்பற்ற வேண்டும். முன்னேற விடாமல் உங்களை இழுத்துப் பிடித்துக் கொண்டிருக்கக்கூடிய, உங்களுக்கு உங்களால் முடிந்த அனைத்து முயற்சிகளையும் நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டும். உங்கள் துறையில் மேல்மட்டத்தில் உள்ள பத்து சதவீத மக்களில் ஒருவராக ஆவதற்கு உங்களுக்குத் தேவையான இன்றியமையாத அனைத்துத் திறமைகளையும் நீங்கள் வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டும்.

இது முற்றிலும் உங்கள் கட்டுப்பாட்டில்தான் உள்ளது. இது வேறு எவரையும் சார்ந்திருக்கவில்லை. இது முற்றிலும் உங்களைப் பொறுத்த விஷயம். நீங்கள்தான் அதை நிகழச் செய்ய வேண்டும். உங்கள் சொந்த வளர்ச்சிக்கும் உருவாக்கத்திற்கும் நீங்கள் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளவில்லை என்றால், வேறு யாராலும் உங்களுக்காக அதைச் செய்ய முடியாது. யாரும் உங்களை மீட்க வரப் போவதில்லை.

ஹார்வர்டு பல்கலைக்கழகத்தைச் சேர்ந்த டாக்டர் டேவிட் மெக்லிலேன்ட், சாதனைக் காரணிகள் குறித்துப் பல ஆண்டுகளாக ஆராய்ச்சி செய்தார். அவர் வெளியிட்ட முடிவுகளில் ஒன்று திடுக்கிடச் செய்வதாக இருந்தது. நீங்கள் உங்களை எந்தக் குழுவினருடன் தொடர்புபடுத்திக் கொள்கிறீர்களோ, அது, நீங்கள் எவ்வளவு வெற்றிகரமானவராக உருவாகிறீர்கள் என்பதன்மீது வேறு எந்தவொரு காரணியைவிடவும் அதிகத் தாக்கம் ஏற்படுத்துவதாக விளங்குகிறது.

நீங்கள் யாருடன் உங்களை அடையாளம் காண்கிறீர்களோ, யாருடன் சமூக உறவாடுகிறீர்களோ, யாருடன் வளர்கிறீர்களோ, அவர்கள்தான் உங்களுடைய அடையாளக் குழுவினர். நீங்கள் வழக்கமாக யாருடன் உங்களைத் தொடர்புபடுத்திக் கொள்கிறீர்களோ, அவர்கள். நீங்கள் நடக்கும் விதத்தின்மீதும், பேசும் நடந்து கொள்ளும் விதத்தின்மீதும் ஓர் அளப்பரிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றனர். வீட்டிலும் சரி. உங்கள் வேலையிலும் சரி, உங்கள் நடத்தை, மனப்போக்குகள், நம்பிக்கைகள், விருப்பத்தேர்வுகள் ஆகியவற்றின்மீது உங்கள் அடையாளக் குழுவினர் ஒரு பெரும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றனர். இவர்களுடைய தரங்களும் வழக்கங்களும் நேர்மறையானவையாக இருந்தாலும் சரி, எதிர்மறையானவையாக இருந்தாலும் சரி. நீங்கள் பிரக்ஞையின்றி அவற்றுக்குக் கட்டுப்பட்டு நடந்து கொள்கிறீர்கள்.

எந்தவொரு துறையிலும் உள்ள மக்கள், இறுதியில், அத்துறையில் உள்ள மற்றவர்களுடைய மனப்போக்குகளையும் நடத்தையையும் சுவீகரிக்கின்றனர். குறிப்பாக, மிகவும் மெச்சப்படுகின்ற, மிகவும் வெற்றிகரமாக விளங்குகின்ற மக்களின் மனப்போக்குகளையும் நடத்தையையும் இவர்கள் அப்படியே சுவீகரித்துக்

கொள்கின்றனர். இன்று நீங்கள் யாராக இருக்கிறீர்களோ, நாளைக்கு நீங்கள் யாராக இருப்பீர்களோ, அவற்றின்மீது உங்கள் அடையாளக் குழுவின் ஒரு சக்திவாய்ந்த தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றனர். வேலை நேரம் முடிந்த பிறகும் வார இறுதி நாட்களிலும் நீங்கள் யாருடன் சமூக உறவாடுகிறீர்களோ, நீங்கள் செய்யும் எல்லாவற்றின்மீதும் நீங்கள் சாதிக்கும் அனைத்தின்மீதும் அவர்களால் ஒரு சக்திவாய்ந்த தாக்கத்தை ஏற்படுத்த முடியும்.

உங்கள் வாழ்வில் ஒவ்வொரு முக்கியத் திருப்புமுனையும், புதிய நண்பர்கள் மற்றும் கூட்டாளிகள் அடங்கிய ஒரு குழுவின் உருவாக்கத்துடன் ஒன்றுகூடி வரும். பல சமயங்களில், ஒரு சராசரி விற்பனையாளர், தலைசிறந்த விற்பனையாளர்கள் அடங்கிய ஒரு நிறுவனத்தில் சேருவார். ஒருசில மாதங்களில், அந்த சராசரி விற்பனையாளர், சராசரிக்கும் மேலான விற்பனையாளராக ஆவார். பிறகு அவர் அத்துறையில் ஒரு மேல்மட்ட விற்பனையாளராக ஆவார். உங்களுடைய தனிப்பட்ட அடையாளக் குழுவை மாற்றுவது, உங்கள் குறிக்கோள்கள், இலக்குகள், வேலை வழக்கங்கள், சாதனை அளவு ஆகியவை முற்றிலும் மாறுவதற்கு வழி வகுக்கிறது.

பலருடைய வாழ்க்கை, தற்செயலான பல நிகழ்வுகளால் நிரம்பியுள்ளது. தங்களுக்கு வழங்கப்படுகின்ற எந்தவொரு வேலையையும் அவர்கள் ஏற்றுக் கொள்கின்றனர். தங்களுடன் இருக்கின்ற யாருடனும் அவர்கள் உணவருந்தச் செல்கின்றனர். தாங்கள் சந்திக்கின்ற எவரொருவருடனும் அவர்கள் கலந்து பழகுகின்றனர். அவர்களுடைய மனித உறவுகள், பெருமளவு திட்டமிடப்படாதவையாகவும் ஒருங்கிணைக்கப்படாதவையாகவும் உள்ளன.

அவர்களுடைய வாழ்க்கை பல தொடர் விபத்துக்களாலும் தற்செயலான நிகழ்வுகளாலும் நிரம்பியுள்ளன. அவர்களுடைய வாழ்வில் எந்தக் குறிக்கோளும் இருப்பதில்லை.

மறுபுறம், வெற்றிகரமான மக்கள், தங்களுடைய நண்பர்களையும் கூட்டாளிகளையும் சக ஊழியர்களையும் தேர்ந்தெடுப்பதில் மிகவும் எச்சரிக்கையாக இருக்கின்றனர். அவர்கள் தங்கள் வாழ்க்கைக்கு ஒரு திட்டத்தை வகுக்கின்றனர். பிறகு, அதே போன்ற திட்டங்களையும் விருப்பங்களையும் கொண்ட மக்களைத் தேடுகின்றனர். வாழ்வில் அவர்கள் வேகமாக முன்னேற விரும்பினால், அதற்குத் தாங்கள் என்ன செய்ய வேண்டும் என்பது பற்றியும், தங்களுக்கு யாரைத் தெரிந்திருக்க வேண்டும் என்பது பற்றியும் வெற்றியாளர்கள் மிகத் திட்டவட்டமாக அறிந்துள்ளனர்.

"பயனற்ற எவருடனும் தொடர்பு ஏற்படுத்திக் கொள்ளாதீர்கள்" என்று, ஒரு காலகட்டத்தில் உலகின் மிகப் பெரிய செல்வந்தராக விளங்கிய பாரன் ராத்ஸ்சைல்டு கூறியுள்ளார். சிலருக்கு இது சற்று நியாயமற்றதாகத் தோன்றக்கூடும். ஒருவருடைய சமூக அந்தஸ்தோ, பதவியோ, அல்லது தன் துறையில் அவருடைய வெற்றி நிலையோ என்னவாக இருந்தாலும், யார் அக்கணத்தில் உங்களுடன் இருக்கிறார்களோ, அவர்களுடன் தொடர்பு ஏற்படுத்திக் கொள்வதில் என்ன தவறு என்று நீங்கள் கேட்கக்கூடும்.

ஆனால் ஒரே இனத்தைச் சேர்ந்த பறவைகள் இணைந்தே பறக்கின்றன. உயர்ந்த சாதனையாளர்களில் மேல்மட்ட 20 சதவீதத்தினர், மற்ற உயர்ந்த சாதனையாளர்களுடன் வலிமையாகத் தங்களை அடையாளம் காண்கின்றனர். அவர்கள் இளைஞர்களாகவும் அனுபவமற்றவர்களாகவும் இருந்தபோதுகூட தங்கள் நிறுவனங்களில் மேல்மட்ட நிலையில் இருந்தவர்களையே தங்கள்

முன்மாதிரிகளாகப் பார்த்தனர். உயர்ந்த சாதனையாளர்கள், தங்களைச் சுற்றி இருக்கும் சராசரி சாதனையாளர்களோடு தங்களை அடையாளம் காண்பதில்லை. அவர்களுடைய குறி மிக உயரத்தில் இருக்கிறது. தங்கள் திட்டப்படியே, ஒரு குறுகிய காலத்திற்குள், மேல்மட்ட 20 சதவீத நபர்களுடன் அவர்கள் தங்களை இணைத்துக் கொள்கின்றனர்.

உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் முன்னேறிச் செல்வதற்கு நீங்கள் செய்யக்கூடிய பல விஷயங்கள் உள்ளன. உங்களுக்கு முன்பாகத் தங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் விரைவாக முன்னேறிச் சென்ற மற்றவர்களுடைய நடத்தையை அப்படியே நகலெடுப்பதன் மூலம், நீங்கள் வெற்றி ஏணியில் ஏறுவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய நிலையில் இருக்கும் முக்கியமான நபர்களின் கவனத்தை உங்களால் உங்கள் பக்கமாகத் திருப்ப முடியும்.

உங்கள் வேலையிலிருந்து துவக்குங்கள். முன்பே கூறப்பட்டதுபோல, நீங்கள் உங்கள் நிறுவனத்தில் முன்னேற விரும்பினால், உங்கள் வேலையில் நீங்கள் சிறப்பாகச் செயல்பட வேண்டும். சில சயமங்களில், ஆளுமை மற்றும் அரசியலின் அடிப்படையில் தங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் தங்களால் விரைவாக முன்னேற முடியும் என்று மக்கள் நினைக்கின்றனர். ஆனால் அரசியலும் நியாயமற்ற உத்திகளும் ஒருவரை ஒரு குறிப்பிட்ட தூரம்வரை மட்டுமே அழைத்துச் செல்லும். ஆனால் அவர்கள் குட்டு விரைவில் வெளிப்பட்டுவிடும். "உண்மையிலேயே தகுதியான ஒருவரால்தான் அரசியலைக் கடந்து உயர்ந்தெழ முடியும்." என்று மேலாண்மை ஆலோசனையாளரான பீட்டர் டிரக்கர் கூறியுள்ளார்.

நிறுவனங்களில் அரசியலைக் கடைபிடிப்பது, வழக்கமாக மக்களையும் வளவசதிகளையும் தங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டுவருவதைக் குறியாகக் கொண்டுள்ளது. உங்கள் நிறுவனத்தில் உள்ள மிகவும்

மதிப்புவாய்ந்த நபர்களில் நீங்கள் ஒருவராக இருந்தால், உங்கள் வேலையில் முன்னேறிச் செல்வதற்கு நீங்கள் அரசியல் விளையாட்டில் ஈடுபட வேண்டியதில்லை. உங்களுடன் கலந்து பழகவும் உங்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்தவும் மக்கள் விரும்புகின்ற சிறப்புத் தகுதி படைத்த நபர்களில் ஒருவராக நீங்கள் ஆவீர்கள். நீங்கள் செய்கின்ற வேலையில் மேன்மேலும் சிறப்புறுவதன் மூலம் இந்த அற்ப அரசியல் விளையாட்டுக்களிலிருந்து உங்களால் விடுபட முடியும். விலை மதிப்பிட முடியாத பங்களிப்பை வழங்கிக் கொண்டிருக்கின்ற ஒரு நிலையை நீங்கள் எட்டும்போது, உங்கள் மேலதிகாரி உட்பட, எல்லோரும் உங்களிடம் வருவார்கள். நீங்கள் செய்யும் வேலையில் திறமை படைத்தவராக இருப்பதுதான் உங்களைச் சுற்றி இருக்கும் மக்களின் மதிப்பையும் மரியாதையையும் உங்களுக்குப் பெற்றுக் கொடுக்கின்ற முக்கியக் காரணி. பலனளிக்கின்ற சுயவிளம்பரத்திற்குப் பின்னாலுள்ள சக்திவாய்ந்த ஆற்றல் அதுதான்.

தாங்கள் செய்யும் வேலையில் மிகவும் திறம்படைத்தவர்கள் பலர் இருக்கின்ற ஒரு நிறுவனத்தில் நீங்கள் வேலை செய்து கொண்டிருந்தால், நீங்கள் என்ன செய்வீர்கள்: கூட்டத்திலிருந்து நீங்கள் எவ்வாறு தனித்து நிற்பீர்கள்:

104 மூத்த நிர்வாகிகளை ஆய்வு செய்தபோது, தங்கள் நிறுவனங்களில் விரைவாகப் பதவி உயர்வு பெறுவதற்கு இரண்டு முக்கியக் காரணிகள் இருந்ததாக அவர்களில் பெரும்பாலானோர் தெரிவித்தனர். முதலில், அதிகமான சம்பளமும் விரைவான பதவி உயர்வும் பெற்ற மக்களிடம், முன்னுரிமைகளைத் தெளிவாக நிர்ணயிப்பதற்கான திறன் இருந்தது. குறைந்த மதிப்புக் கொண்ட வேலைகள்மீது கவனம் செலுத்தி நேரத்தை விரயமாக்குவதற்குப் பதிலாக, எது பொருத்தமானதோ,

எது முக்கியமானதோ, அவற்றின்மீது ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்த அவர்கள் கற்றுக் கொண்டிருந்தனர். இரண்டாவதாக, தங்கள் நிறுவனங்களில் இருந்த மிகவும் வெற்றிகரமான நபர்களிடம் ஒருவித அவசர உணர்வு இருந்ததாக அந்த மூத்த அதிகாரிகளில் பலர் கூறினர். அந்நபர்கள் தங்கள் வேலைகளைச் சிறப்பாகவும் விரைவாகவும் செய்து முடித்தனர்.

ஒரு கடின உழைப்பாளி என்ற பெயரைச் சம்பாதிப்பது, வேறு எதுவொன்றையும்விட உங்களை உங்கள் மேலதிகாரியின் கவனத்திற்கு விரைவாகக் கொண்டு வரும். வேலை செய்யுமிடத்தில் ஏராளமானோர் சோம்பேறிகளாக உள்ளனர். 37 சதவீத வேலை நேரம் சக ஊழியர்களுடன் வெட்டியாக அரட்டையடிப்பதிலும் கூடிக் களிப்பதிலும் செலவிடப்படுவதாகவும், இன்னொரு 15 — 20 சதவீத வேலை நேரம் தனிப்பட்டத் தொலைபேசி அழைப்புகளிலும் நீண்ட தேநீர் இடைவேளைகளிலும் உணவு இடைவேளைகளிலும் வேலைக்குத் தொடர்பற்ற நடவடிக்கைகளிலும் செலவிடப்படுவதாகவும் ராபர்ட் ஹாஃப் இன்டர்நேஷனல் அன்ட் அசோசியேட்ஸ் நிறுவன ஆய்வு ஒன்று தெரிவிக்கிறது. இத்தகைய நேர விரயத்தின் விளைவாக, ஒரு சராசரி நபர், தன் திறனுக்கு 50 சதவீதத்திற்கும் குறைவாகவே வேலை செய்கிறார். அவர்கள் உண்மையிலேயே வேலை செய்து கொண்டிருக்கும்போதுகூட நிறுவனத்தின் வளர்ச்சிக்கு மிகச் சொற்பமாகவே பங்களிக்கின்ற, குறைவான முன்னுரிமை கொண்ட வேலைகளில் தங்கள் நேரத்தைச் செலவிடுகின்றனர்.

நீங்கள் உண்மையிலேயே உங்களை விளம்பரப்படுத்திக் கொள்ள விரும்பினால், தெளிவான முன்னுரிமைகளை நிர்ணயித்து, உங்கள் வேலை நேரம் முழுதும் முறையாக வேலை செய்யுங்கள். நீங்கள் அலுவலகத்திற்குள் நுழைந்த கணத்திலிருந்து,

அன்றைய நாள் முழுதும் உங்கள் வேலையிலேயே மூழ்கியிருங்கள். நீங்கள் விற்பனைத்துறையில் இருந்து, ஒரு வாடிக்கையாளரைப் பார்ப்பதற்காக உங்கள் காரில் சென்று கொண்டிருந்தால், உங்கள் மேலதிகாரி உங்களுக்குப் பக்கத்தில் அமர்ந்திருந்தால் நீங்கள் எப்படி நடந்து கொள்வீர்களோ அப்படியே இப்போது நடந்து கொள்ளுங்கள். ஒரு முழு நாள் சம்பளம் வாங்குவதற்கு ஒரு முழு நாள் வேலையை ஒழுங்காகச் செய்வதற்கு உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

யாரும் உங்களைப் பார்த்துக் கொண்டிருக்கவில்லை என்றாலும்கூட, எல்லோரும் உங்களைப் பார்த்துக் கொண்டிருக்கின்றனர் என்பதுதான் உண்மை என்பதை நினைவில் வைத்திருங்கள். நீங்கள் என்ன செய்கிறீர்கள், அதை நீங்கள் எவ்வளவு அடிக்கடிச் செய்கிறீர்கள் என்பது பற்றிய ஒரு தெளிவான யோசனை உங்கள் நிறுவனத்தில் உள்ள எல்லோருக்குமே இருக்கிறது. நீங்கள் எவ்வளவு நேரம் வேலை செய்கிறீர்கள், எவ்வளவு சாதிக்கிறீர்கள் என்பதை எல்லோரும் அறிந்துள்ளனர். எல்லோருடைய நடவடிக்கைகளும் எல்லோருக்கும் வெளிப்படையாகவே தெரிகின்றன. தன்னை யாரும் பார்த்துக் கொண்டிருக்கவில்லை என்பதால், தான் செய்வது யாருக்கும் தெரியாது என்று வடிகட்டிய முட்டாள்கள் மட்டுமே சிந்திப்பர்.

இன்றைய காலகட்டத்தில், சுயவிளம்பரம் என்பது, ஒரு சாதனையாளராக இருப்பதைவிட மற்றவர்களுக்கு உதவுகின்ற ஒருவராக இருப்பது என்று பொருள்படுகிறது. உங்களுடைய சக ஊழியர்கள் தங்கள் வேலைகளில் சிறப்பாக மிளிர அவர்களுக்கு உதவுவதற்கான ஒவ்வொரு வாய்ப்பையும் தேடுங்கள். போட்டியின்மீது கவனம் செலுத்துவதற்குப் பதிலாக ஒத்துழைப்பின்மீது கவனம் செலுத்துங்கள். மற்றவர்கள் முன்னேறுவதற்கு நீங்கள் உதவினால்,

அந்த உதவி உங்களுக்கு இரண்டு மடங்காகத் திரும்பி வரும் மற்றவர்களுக்கு நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாக உதவுகிறீர்களோ, பதிலுக்கு அவர்கள் அவ்வளவு அதிகமாக உங்களுக்கு உதவுவார்கள்.

"பதிலுக்கு எந்த உதவியையும் எதிர்பார்க்காமல், நீங்கள் உங்களை எவ்வளவு அதிகமாகக் கொடுக்கிறீர்களோ, முற்றிலும் எதிர்பாராத இடங்களிலிருந்து அவ்வளவு அதிகமாக உங்களிடம் திரும்பி வரும்," என்று விதைத்தல் மற்றும் அறுவடை விதி கூறுகிறது. ஒவ்வொரு நிறுவனத்திலும் உள்ள வெற்றிகரமான மனிதர்கள், மற்றவர்களுக்கு உதவுவதற்கான வழிகளை எப்போதும் தேடுவர். எடுப்பதைவிட அதிகமாகக் கொடுப்பதற்குரிய வழிகளை அவர்கள் எப்போதுமே தேடுவர்.

சுயவிளம்பரத்தில், ஒன்றைச் செய்து முடித்தப் பெருமை யாருக்குப் போய்ச் சேரும் என்பதைப் பற்றி நீங்கள் ஒருபோதும் கவலைப்பட வேண்டிய அவசியமில்லை. எவ்வளவு அதிகப் பெருமையை நீங்கள் மற்றவர்களுக்குக் கொடுக்கிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிகப் பெருமை உங்களை வந்தடையும். நீங்கள் மற்றவர்களுக்கு எவ்வளவு அதிகமாக உதவுகிறீர்களோ, அவர்கள் உங்களுக்கு அவ்வளவு அதிகமாக உதவ விரும்புவார்கள். உங்கள் மேலதிகாரி தன் வேலையில் மிகச் சிறப்பாகத் தோன்றுவதற்கு நீங்கள் உங்களை எவ்வளவு அதிகமாக அர்ப்பணித்துக் கொள்கிறீர்களோ, நீங்கள் முன்னேறிச் செல்வதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய அவ்வளவு அதிகமான வாய்ப்புகளை உங்கள் மேலதிகாரி உங்களுக்குக் கொடுக்க விரும்புவார்.

உங்கள் வேலைக்கு வெளியேயான உங்கள் சுயவிளம்பரத்தில், மூன்று அல்லது நான்கு சமூக நிறுவனங்களில் நீங்கள் சேர வேண்டும். இவை அரிமா சங்கம், ரோட்டரி சங்கம் போன்ற வியாபாரச் சங்கங்களாகவோ அல்லது அறப்பணி

அமைப்புகளாகவோ இருக்கலாம். அரசியல் அமைப்புகள், சமய அமைப்புகள், அல்லது மிக நல்ல விஷயங்களுக்காகத் தம்மை அர்ப்பணித்துக் கொண்டுள்ள லாப நோக்கற்ற நிறுவனங்களிலும் நீங்கள் சேரலாம்.

இந்நிறுவனங்களில் நீங்கள் எதற்காகச் சேர வேண்டும்: அதற்கு ஒரு சிறந்த காரணம் இருக்கிறது. ஒவ்வொரு சமூகத்திலும் உள்ள அதிக செல்வாக்குப் படைத்த மக்கள்தான் சமூக நிறுவனங்களில் ஈடுபடுபவர்களாக இருக்கின்றனர். அவர்கள் தங்கள் பெருநகரங்களையும் சிறுநகரங்களையும் வாழ்வதற்கு ஏற்றச் சிறந்த இடங்களாக ஆக்க உதவுவதற்காகத் தங்கள் நேரத்தையும் பணத்தையும் பங்களிக்கின்றனர். நீங்கள் மிகச் சிறந்த நபர்களைச் சந்திக்க விரும்பினால், அவர்கள் பங்கு கொள்கின்ற நிறுவனங்களில் நீங்கள் சேர வேண்டும்.

நீங்கள் நம்புகின்ற ஒரு நிறுவனத்தில் நீங்கள் சேர்ந்த பிறகு, தனிப்பட்ட முறையில் அதில் ஈடுபாடு கொள்ளுங்கள். நிதி திரட்டுவதற்கும் செயல்நடவடிக்கைகளை நிர்ணயித்து ஒழுங்கமைப்பதற்கும் எந்தக் குழுக்கள் பொறுப்பு என்பதைக் கண்டுபிடியுங்கள். பிறகு இந்தக் குழுக்களில் இணைந்து, அவற்றின் பணிகளுக்கு நீங்களாகவே முன்வந்து பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளுங்கள். இந்நிறுவனங்கள் தங்கள் இலக்குகளை அடைய உதவுவதில் வாரத்தில் ஒரிரு நாட்கள் அவற்றின் நடவடிக்கைகளுக்கு இதயப்பூர்வமாக உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்ளுங்கள். மிகக் குறுகிய காலத்தில், உங்கள் வாழ்வின் பிற பகுதிகளில் அதிகத் தாக்கம் ஏற்படுத்தக்கூடிய முக்கியமான நபர்களின் கவனத்திற்கு நீங்கள் வரத் துவங்குவீர்கள்.

உங்கள் அரசியல் கட்சியில் சேர்ந்து, அக்கட்சிக்காகவும் நீங்கள் ஆதரிக்கின்ற மற்றும் நம்புகின்ற வேட்பாளர்களுக்காகவும் மும்முரமாகக்

களப்பணியில் ஈடுபடுங்கள். பல்வேறு அமைப்புகளுக்கு நீங்கள் நிதிப் பங்களிப்புகளைச் செய்தால், நீங்கள் அவர்களுடைய முக்கிய உறுப்பினர்கள் பட்டியலில் சேர்ந்துவிடுவீர்கள். நீங்கள் தங்களுடைய முக்கியமான நிகழ்ச்சிகளில் கலந்து கொள்ள அவர்கள் உங்களுக்கு அழைப்பிதழ்களை அனுப்பி வைப்பர். நீங்கள் எவ்வளவு பங்களிக்கிறீர்கள் என்பது யாருக்கும் தெரிய வேண்டியதில்லை.

நீங்கள் உங்கள் உள்ளூர் சமூக விவகாரங்களில் மும்முரமாக ஈடுபடுங்கள். உங்களுடைய நகரச் செயற்குழக் கூட்டங்களில் கலந்து கொள்ளுங்கள். உங்கள் உள்ளூர்ச் செய்தித்தாள்களைப் படியுங்கள். பிரபலமான நபர்களைப் பற்றிய கட்டுரைகளையோ அல்லது கதைகளையோ நீங்கள் படிக்கும்போது, அவர்களுக்கு உங்கள் ஆதரவையோ அல்லது உடன்பாட்டையோ தெரிவித்துக் கடிதம் எழுதுங்கள். ஏதேனும் குறித்து உங்களுக்குக் கேள்விகளோ அல்லது கரிசனங்களோ இருந்தால், செய்தித்தாள்களிலோ அல்லது தொலைக்காட்சிச் செய்திகளிலோ இடம்பெறுகின்ற குறிப்பிட்ட மக்களுக்குக் கடிதங்கள் எழுதுங்கள் அல்லது அவர்களுக்குத் தொலைபேசி அழைப்புகள் விடுங்கள்.

முக்கியமான நபர்கள் ஏராளமானோரின் பரிச்சயம் உங்களுக்குக் கிடைப்பதுதான் உங்கள் இலக்கு என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். எனவே, அவர்களைச் சந்தித்துப் பேசுவதற்கும் அவர்களைச் சுற்றி இருப்பதற்குமான ஒவ்வொரு வாய்ப்பையும் நீங்கள் பயன்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும். பெறுவதைவிட, மற்றவர்களுக்குக் கொடுப்பதில் உங்கள் முயற்சிகள் அனைத்தையும் ஒருமுகப்படுத்துங்கள். பல சமயங்களில், உங்களுக்கு வெகுமதிகள் கிடைக்கத் துவங்குவதற்கு வெகுகாலம் முன்பாகவே உங்கள் நேரத்தையும் ஆற்றலையும் நீங்கள் கொடுக்க வேண்டியிருக்கும். ஆனால் நல்ல

விஷயங்கள் உங்கள் வாழ்வில் நிகழத் துவங்கும்போது, உங்கள் பங்களிப்பு மிகவும் மதிப்பு வாய்ந்ததாக அமைந்துள்ளதை நீங்கள் காண்பீர்கள்.

தங்கள் வியாபாரங்களிலும் சமூகங்களிலும் யாருக்கும் தெரியாதவர்களாகத் தங்கள் தொழில்வாழ்க்கையைத் துவக்கிய பலரைக் காலப்போக்கில் நான் அறிவேன். ஆனால் அவர்கள் தங்கள் நிறுவனங்கள், தங்கள் துறை, தாங்கள் அக்கறை கொண்டிருந்த தொண்டு நிறுவனங்கள், தங்கள் அரசியல் கட்சிகள், மிக முக்கியமான நபர்கள் ஒன்றுகூடிய நகர அமைப்புகள் ஆகியவற்றின் நடவடிக்கைகளில் மிக ஆழமாக ஈடுபட்டனர்.

வெகு விரைவில், அவர்கள் தங்கள் அ_ ஊழியர்களைவிட மிக வேகமாக முன்னேறிச் செல்லத் துவங்கினர். தங்கள் சமூக நடவடிக்கைகள் மூலமாக இவர்கள் அறிந்த நபர்கள், அதிகாரமும் செல்வாக்கும் நிறைந்த பதவிகளில் இருந்தனர். எனவே இவர்களுக்குச் சிறப்பான வேலைகளும் அதிக வாய்ப்புகளும் கிடைத்தன. இவர்கள் தங்கள் சமூக வட்டத்தில் மிகவும் விரும்பப்பட்டதால், இவர்கள் மிக வேகமாக முன்னேறுவதற்கு உதவுவதற்காக வாய்ப்புகள் உருவாக்கிக் கொடுக்கப்பட்டன.

நீங்கள் செய்யும் வேலையில் மிகச் சிறந்தவராக ஆவதன் மூலம் தொடர்ச்சியான சுயவிளம்பரத்தில் ஈடுபடுவதில்தான் உங்கள் கவனம் இருக்க வேண்டும். நீங்கள் உங்கள் நிறுவனத்திற்கு மிகவும் இன்றியமையாதவராக ஆவதும், உங்கள் சமூகத்தில் உள்ள மிக முக்கியமான நபர்களுக்கு நீங்கள் மேலும் மேலும் சிறப்பாகத் தெரிய வருவதும்தான் உங்கள் இலக்காக இருக்க வேண்டும். மற்றவர்களுக்காகவும் பிற நல்ல காரியங்களுக்காகவும் நீங்கள் உங்களைக் கொடுக்கக்கூடிய ஒவ்வொரு வாய்ப்பையும் நீங்கள் பயன்படுத்திக் கொள்ளும்போது, தேவதைகளின் கடைக்கண் பார்வை உங்கள்மீது திரும்புகிறது.

உங்களுக்குக் கிடைக்கும் வெகுமதிகள், நீங்கள் முதலீடு செய்துள்ள முயற்சிகளைவிட மிக மிக அதிகமாக இருக்கும். நீங்கள் எவ்வளவு பங்களிக்கிறீர்கள் என்பதற்கு எந்த எல்லையும் கிடையாது.

உங்கள் சமூகத்தில் மிகப் பிரபலமான மற்றும் மிகவும் மதிக்கப்படுகின்ற நபர்களில் ஒருவராக நீங்கள் ஆகப் போவதாக இக்கணமே தீர்மானம் செய்து கொள்ளுங்கள். அதை ஓர் இலக்காக நிர்ணயித்து, ஒரு திட்டத்தை உருவாக்கி, உடனே செயலில் இறங்குங்கள். உங்கள் முயற்சிகள் பலனளிப்பதற்கு மூன்று அல்லது நான்கு ஆண்டுகள் ஆகக்கூடும். சில சமயங்களில் ஐந்து ஆண்டுகள்கூட ஆகலாம். ஆனால் நீங்கள் அறிவதற்குள், உங்கள் துறையில் மிகவும் செல்வாக்குப் படைத்த நபர்களில் ஒருவராக நீங்கள் ஆகத் துவங்கியிருப்பீர்கள்.

உங்கள் வேலையில் மிகச் சிறந்தவராகத் திகழுங்கள்

நாம் தகவல் யுகத்தில் வாழ்கிறோம். அறிவும், யோசனைகளும், பலனளிக்கும் விதத்தில் அவற்றை விரைவாகச் செயல்படுத்துவதற்கான திறனும் தான் நம் பொருளாதாரத்தில் ஒருவருடைய உண்மையான மதிப்பிற்கான முக்கிய மூலமாக விளங்குகின்றன. தொழில் யுகத்திலிருந்து சேவை யுகத்திற்கும், பிறகு தகவல் யுகத்திற்குமான இந்த அதிவேக மாற்றத்திற்குப் பலரால் ஈடு கொடுக்க முடியவில்லை. நம்முடைய பள்ளி அமைப்புமுறை, மிகக் குறைந்த கல்வித் தகுதி மட்டுமே தேவைப்படுகின்ற, திறமை அவ்வளவாகத் தேவைப்படாத வேலைகளுக்காகவே மக்களைத் தயார் செய்து கொண்டிருக்கிறது.

நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகக் கற்கிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிகமாகச் சம்பாதிக்கிறீர்கள் என்பதுதான் இன்றைய விதியாக இருக்கிறது. தங்கள் அறிவையும் திறமைகளையும் தொடர்ந்து மேம்படுத்துகின்ற மக்களுக்கே எதிர்காலம் சொந்தமாக உள்ளது. ஒவ்வொரு நாளும் முளைத்தெழுகின்ற புதிய வாய்ப்புகளைத் தங்களுக்குச் சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்வதற்கு அவர்கள் தங்களைத் தொடர்ந்து தயார்படுத்துகின்றனர்.

மனரீதியான 'மாற்றுப் பயிற்சி'யைப் பற்றி நாம் இந்த அத்தியாயத்தில் பார்க்கவிருக்கிறோம். ஒரு சமநிலையான வழியில் உடலளவில் தங்களை உருவாக்கிக் கொள்வதன் மூலமாக மட்டுமே மாபெரும் சாதனைகளைத் தங்களால் அடைய முடியும் என்பதை

உலகின் தலைசிறந்த தடகள வீரர்கள் நன்றாக அறிந்துள்ளனர். உடல்ரீதியான மாற்றுப் பயிற்சி என்பது, தாங்குதிறன், வலிமை, வளைவுத்தன்மை ஆகியவற்றை மாற்றி மாற்றிப் பயிற்றுவிக்கின்ற ஒரு செயல்முறையாகும். சமநிலையுடன்கூடிய வளர்ச்சிக்கு உத்தரவாதம் அளிக்கின்ற ஒரே வழி இதுதான்.

மனரீதியான மாற்றுப் பயிற்சியில், அறிவும் திறமைகளும் மாற்றி மாற்றிப் பயிற்றுவிக்கப்படுகின்றன. இச்செயல்முறையில், நீங்கள் உங்கள் வலிமையான பகுதிகளைப் பயிற்றுவிக்கும் அதே நேரத்தில், உங்களை முன்னேற விடாமல் இழுத்துப் பிடித்து வைத்துள்ள உங்கள் பலவீனங்கள்மீதும் நடவடிக்கை எடுக்கிறீர்கள். நீங்கள் ஒரு சமநிலையுடன்கூடிய வழியில் உருவாகிறீர்கள்.

அமெரிக்காவில் சராசரி வருவாய் 1979ம் ஆண்டிலிருந்து அதிகரிக்கவே இல்லை என்று சில பொருளியல் நிபுணர்களும் அரசியல்வாதிகளும் கூறுகின்றனர். இந்தக் கருத்து உண்மையானது மற்றும் பொய்யானது. சராசரி வருவாய் அதிகரித்திருக்கவில்லை என்பது உண்மைதான். ஏனெனில், மிகக் குறைவான சம்பாத்தியங்களைக் கொண்டுள்ள, ஒரே ஒரு பெற்றோர் மட்டுமே உள்ள குடும்பங்கள் அதிகரித்துள்ளன. மேற்கூறப்பட்டக் கருத்து பொய்யாக இருப்பதற்குக் காரணம், தொடர்ந்து கற்றுக் கொண்டும் வளர்ச்சியடைந்து கொண்டும் இருக்கின்ற மேல்மட்ட 20 சதவீத மக்களின் வருவாய் காலப்போக்கில் சீராக அதிகரித்து வந்துள்ளது. அதிகமாகச் சம்பாதிக்கின்ற மக்களின் எண்ணிக்கையைவிட, குறைவாகச் சம்பாதிக்கின்ற மக்களின் எண்ணிக்கை வேகமாக அதிகரித்திருப்பதுதான் சராசரி வருவாய் அதிகரித்திருக்காததற்குக் காரணம்.

அதிவேக மாற்றத்திற்கு ஈடு கொடுக்கும் விதத்தில் வேகமாகக் கற்றுக் கொள்ளாத, விரைவாக வளர்ச்சியடையாத மக்களுக்கு உங்களால் உதவ முடியாது. ஆனால் உங்கள் துறையில் மிகச் சிறந்தவராகச் செயல்படுவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய பல்வேறு திறமைகளைக் கைவசப்படுத்துவதற்கு உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்வதன் மூலம் உங்களால் உங்களுக்கு உதவ முடியும்.

அமெரிக்காவில் கல்வித் தகுதிக்கும் ஆயுட்கால வருவாய்க்கும் இடையேயான உறவைப் பற்றி ஆய்வு செய்கின்ற புள்ளிவிபரங்கள் வேதனையூட்டுவதாக உள்ளன. எடுத்துக்காட்டாக, உயர்நிலைப் பள்ளிப் படிப்பை மட்டுமே முடித்த ஒரு நபர், சராசரியாக, தன் வாழ்நாளில் வெறும் 6 லட்சம் டாலர்கள் மட்டுமே சம்பாதிப்பார். தகவல் யுகத்தில், உயர்நிலைப் பள்ளிப் படிப்பை மட்டுமே முடித்த ஒருவருக்கு, மிக குறைந்த வருவாயைப் பெற்றுக் கொடுக்கின்ற வேலை மட்டுமே கிடைக்கும்.

ஆனால், ஒரு நபர் தன் உயர்நிலைப் பள்ளிப் படிப்பை முடித்து, சமூகக் கல்லூரியில் இரண்டு ஆண்டுகள் படித்தால், அவருடைய ஆயுட்கால வருவாய் 10 லட்சம் டாலர்களை எட்டிவிடும். அதாவது, இந்தக் கூடுதல் இரண்டு வருடப் படிப்பு, அவருடைய ஆயுட்காலச் சம்பாத்தியத்தில் 66 சதவீத அதிகரிப்பைக் குறிக்கிறது.

ஒருவர் தன் கல்லூரியில் நான்கு வருடப் பட்டப்படிப்பை முடித்தால், அவருடைய சராசரி ஆயுட்கால வருவாய் 14 லட்சம் டாலர்களுக்கும் அதிகமாக இருக்கும். கல்லூரியில் கூடுதலாக இரண்டு வருடங்கள் படித்து ஒருவர் முதுகலைப் பட்டம் பெற்றால், காலப்போக்கில் அவரால் 20 லட்சம் டாலர்களைச் சம்பாதிக்க முடியும். அவர் இன்னும் இரண்டு வருடங்கள் படித்து முனைவர் பட்டம்

பெற்றால், தன் வாழ்நாளில் 30 லட்சம் டாலர்களை அவரால் சம்பாதிக்க முடியும்.

இரண்டு வகையான கல்வியை உங்களால் பெற முடியும்: முறைசார் கல்வி மற்றும் முறைசாராக் கல்வி. முறைசார் கல்வி என்பது பள்ளிகள் மற்றும் கல்லூரிகளிலிருந்து நீங்கள் பெறும் கல்வி. அதைப் படித்து முடிக்கும்போது உங்களுக்கு ஒரு பட்டமோ அல்லது ஒரு சான்றிதழோ கிடைக்கும். பலர் தங்களுடைய ஆரம்ப காலங்களில் ஒரு நல்ல முறைசார் கல்வியைப் பெறத் தவறிவிடுகின்றனர். அவர்களில் பெரும்பாலானோருக்கு, தங்கள் பொறுப்புகள் மற்றும் பொருளாதாரப் பிரச்சனைகள் காரணமாக, மீண்டும் ஒரு கல்லூரிக்கோ அல்லது பல்கலைக்கழகத்திற்கோ சென்று தங்கள் படிப்பை முடிப்பது சாத்தியமற்றதாக இல்லாமல் போனால்கூட மிகவும் கடினமாக உள்ளது.

முறைசாராக் கல்வி என்பது முற்றிலும் வேறானது. பள்ளிப்படிப்பை முடித்தப் பிறகு, நீங்களாகவே கற்றுக் கொண்டு அனுபவத்தின் மூலமாகப் பெறும் கல்வி இது. எந்த விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுப்பதற்காக உங்களுக்குச் சம்பளம் கொடுக்கப்படுகிறதோ அதைப் பெறுவதற்குத் தேவையான அறிவையும் திறமைகளையும் உங்களுக்குள் வளர்த்தெடுப்பதில் இது அதிக மதிப்பு வாய்ந்ததாக இருக்கிறது.

உங்கள் வாழ்நாள் முழுதும், உங்களுடைய தனிப்பட்ட வளர்ச்சிக்கும் தொழில்முறை வளர்ச்சிக்கும் உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்வதன் மூலம் முறைசாராக் கல்வியை உங்களால் பெற முடியும். தினமும் படிப்பதற்கு உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்வது இதில் மிகவும் இன்றியமையாதது. நீங்கள் ஒரு நாளுக்கு ஒரு மணிநேரம் படித்தால்கூட, வாரத்திற்கு ஒரு புத்தகத்தைப் படித்துவிடுவீர்கள். ஒரு வாரத்திற்கு ஒரு புத்தகம் என்றால், ஒரு வருடத்திற்கு 50 புத்தகங்கள். ஒரு

முன்னணிப் பல்கலைக்கழகத்தில் முனைவர் பட்டம் பெறுவதற்கு சுமார் 30 — 50 புத்தகங்களைப் படித்து, ஆய்வு செய்து தொகுத்து எழுத வேண்டியுள்ளது. அப்படியென்றால், உங்கள் துறை தொடர்பான புத்தகங்களைத் தினமும் ஒரு மணிநேரம் படிப்பதன் மூலமாக, ஒவ்வொரு வருடமும் ஒரு முனைவர் பட்டத்தை உங்களாலேயே உங்களுக்குக் கொடுத்துக் கொள்ள முடியும்.

உங்கள் துறைக்கு அப்பாற்பட்டப் புத்தகங்களையும் படியுங்கள். ஒருவர் ஒரு நல்ல பல்கலைக்கழகத்திலிருந்து பட்டம் பெற வேண்டும் என்றால், வரலாறு, தத்துவம், உளவியல், இலக்கியம், கலை, மற்றும் பல்வேறு வகையான பாடங்களை அவர் படிக்க வேண்டியிருக்கும். அந்த மாணவர் பல்வேறு பகுதிகளில் அறிவு பெறுவதை இது உறுதி செய்கிறது. கல்லூரியில் கிடைக்கும் இந்த அறிவை, தனிப்பட்ட முறையில் உங்களாலும் கைவசப்படுத்த முடியும்.

தற்போது இவற்றில் உங்களுக்குப் போதிய அறிவு இல்லாவிட்டாலும்கூட, தினமும் சிறிது நேரம் இவை தொடர்பான புத்தகங்களைப் படிப்பதன் மூலம் ஏராளமானவற்றை உங்களால் கற்றுக் கொள்ள முடியும். இவை குறித்த ஒரு புத்தகத்தையோ அல்லது இதழையோ அவ்வப்போது எடுத்துப் படியுங்கள். உங்களுக்கு விருப்பமான ஒரு பாடம் தொடர்பான பயிலரங்குகளிலும் சொற்பொழிவுகளிலும் கலந்து கொள்ளுங்கள். பல்வேறு பின்புலங்களைக் கொண்ட மக்களுடன் தொடர்பு ஏற்படுத்திக் கொண்டு, அவர்களுடைய பல்வேறு ஆர்வங்களைப் பற்றி அவர்களிடம் கேட்டுத் தெரிந்து கொள்ளுங்கள். நீங்கள் படிக்க வேண்டிய புத்தகங்கள், செய்ய வேண்டிய விஷயங்கள், பார்க்க வேண்டிய இடங்கள் ஆகியவற்றைப் பற்றி அவர்களுடைய பரிந்துரைகளைக் கேளுங்கள். உங்களுடைய தற்போதைய மட்டுப்படுத்தப்பட்ட அறிவையும்

திறமைகளையும் கொண்டு நீங்கள் ஒரே இடத்தில் தேங்கிவிடாமல் இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். மாறாக, புதிய மற்றும் பலதரப்பட்ட விஷயங்களை ஆய்வு செய்வதன் மூலம் உங்கள் அறிவைப் பெருக்கிக் கொள்ளுங்கள். வாழ்நாள் முழுதும் ஒரு மாணவராக இருங்கள்.

இன்று நீங்கள் என்ன செய்து கொண்டிருந்தாலும் சரி, உங்கள் அறிவும் திறமைகளும் முன்பு எப்போதையும்விட மிக அதிக வேகத்தில் காலாவதியாகி வருகின்றன. கிட்டத்தட்ட ஒவ்வொரு துறையிலும், மூன்றிலிருந்து ஐந்து வருடங்களில், அறிவு இரட்டிப்பாகிக் கொண்டிருக்கிறது. அப்படியென்றால், அந்த வேகத்திற்கு ஈடு கொடுப்பதற்கு, உங்களுடைய அறிவும் மூன்றிலிருந்து ஐந்து வருடங்களுக்கு ஒருமுறை இரட்டிப்பாக வேண்டும். நீங்கள் முன்னேற விரும்பினால், மிக அதிக வேகத்தில் நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும். நீங்கள் என்ன செய்து கொண்டிருந்தாலும் சரி, ஒருசில வருடங்களில் அதை மிகச் சிறப்பாகச் செய்வதற்கான திறனை நீங்கள் பெற வேண்டும். இல்லையென்றால், உங்களைவிடச் சிறந்த ஒருவர் உங்களை முந்திச் சென்றுவிடுவார்.

மனரீதியான மாற்றுப் பயிற்சியின் மூலம் அதிகப் பலன்களைப் பெறுவதற்கு, முதலில், உங்கள் துறையில் மேல்மட்டத்தில் உள்ள 10 அல்லது 20 சதவீத மக்களில் ஒருவராக ஆவதற்கு நீங்கள் எந்தெந்தத் திறமைகளில் மேதமை பெற வேண்டும் என்பதைத் துல்லியமாகத் தீர்மானிக்க வேண்டும். உங்கள் துறையில் மேல்மட்ட நிலையை அடையப் போவதாக நீங்கள் ஓர் உறுதியான தீர்மானத்தை மேற்கொள்ள வேண்டும். பிறகு, அந்த மேல்மட்ட நிலையை அடைவதற்குத் தேவையான திறமைகளையும் நிபுணத்துவத்தையும் நீங்கள் உங்களிடம் வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டும். இதில் அதிர்ஷ்டவசமான விஷயம் என்னவென்றால், உங்களுக்கு முன்பாகப் பலர் ஏற்கனவே இதைச்

செய்துள்ளதால், உங்களாலும் இதைச் செய்ய முடியும். அவர்கள் பின்பற்றிச் சென்ற பாதையை நீங்கள் அப்படியே பின்தொடர வேண்டும், அவ்வளவுதான்.

ஒவ்வொரு துறையிலும் சில முக்கியத் தகுதிகளும் முக்கியமான விளைவுப் பகுதிகளும் முக்கியமான வெற்றிக் காரணிகளும் உள்ளன. இந்த ஒவ்வொரு பகுதியிலும் நீங்கள் எவ்வாறு செயல்படுகிறீர்கள், எவ்வாறு விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுக்கிறீர்கள் ஆகியவைதான் உங்கள் வருமானத்தையும் உங்கள் வெற்றி அளவையும் உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் நீங்கள் சாதிக்கின்ற அனைத்தையும் தீர்மானிக்கின்றன. இவைதான் நீங்கள் உங்கள் இலக்குகளை அடைய உங்களுக்கு உதவுகின்றன.

முக்கியத் தகுதிகள் என்பவை ஒரு தனிநபருக்கோ அல்லது ஒரு வியாபாரத்திற்கோ மைய ஆதாரமாக விளங்குகின்றன. இவற்றைச் சுற்றியே எல்லாம் இயங்குகின்றது. ஒரு தொழில்வாழ்க்கையோ அல்லது வியாபாரமோ சாத்தியமாவதற்கு இவைதான் அடிப்படைத் திறன்களாக உள்ளன. உங்களிடம் எவ்வளவு அதிகமான முக்கியத் தகுதிகள் உள்ளனவோ, நீங்கள் அவ்வளவு அதிக வெற்றிகரமாக இருப்பீர்கள். உங்களைச் சுற்றி இருக்கும் உலகில் என்ன நடந்து கொண்டிருந்தாலும் சரி, அது உங்கள் வெற்றியை ஒருபோதும் பாதிக்காது.

விற்பனை செய்வதற்கு அல்லது பேரம் பேசுவதற்கான திறன் ஒரு தனிப்பட்ட முக்கியத் தகுதியாக இருக்கக்கூடும். நீங்கள் உங்கள் வேலையைச் சிறப்பாகச் செய்து, சிறப்பான விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுப்பதற்கு இது மையத் தகுதியாக இருக்கும்.

ஒரு முக்கிய விளைவுப் பகுதி என்பது, நீங்கள் உங்கள் வேலையில் ஒட்டுமொத்த விளைவுகளைப் பெறுவதற்கு உங்களுக்குத் தேவையான ஒரு திறமையாகும். எடுத்துக்காட்டாக, விற்பனையைப்

பொறுத்தவரை, வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய சாத்தியமுள்ளவர்களை அடையாளம் காண்பது ஒரு முக்கிய விளைவுப் பகுதியாகும். இது முக்கியமான பகுதியாக இருப்பதற்குக் காரணம், இப்பகுதியிலுள்ள ஒரு பலவீனத்தால் உங்கள் விற்பனைத் திறனைச் சீரழிக்க முடியும் என்பதுதான். ஒரு முக்கிய விளைவு என்பது நீங்கள் செய்யும் வேலையில் நீங்கள் வெற்றிகரமாகத் திகழ்வதற்கு நீங்கள் பெற்றுக் கொடுக்க வேண்டிய விளைவாகும்.

நீங்கள் உங்கள் நினைவில் கொள்ள வேண்டிய ஒரு முக்கியமான விஷயம் இது. உங்களுடைய எந்த விளைவுப் பகுதி மிகவும் பலவீனமாக இருக்கிறதோ, வழக்கமாக அதுதான் உங்கள் வருவாய் வரம்பைத் தீர்மானிக்கிறது. உங்கள் வலிமைகள் உங்களை முன்னேற்றுகின்றன, ஆனால் உங்கள் பலவீனங்கள் உங்களைப் பின்னுக்கு இழுக்கின்றன. ஒவ்வொரு முக்கிய விளைவுப் பகுதியிலும் உங்களால் சிறப்புற்று விளங்க முடியும். ஆனால் ஒரே ஒரு முக்கிய விளைவுப் பகுதியில் உள்ள பலவீனம், நீங்கள் உங்கள் திறனுக்குக் குறைவாகச் செயல்படுவதற்கும் உங்கள் விரக்திக்கும் காரணமாக அமையும்.

எந்தவொரு வேலையிலும் அல்லது வியாபாரத்திலும், ஐந்திலிருந்து ஏழு முக்கிய விளைவுப் பகுதிகள் உள்ளன. நீங்கள் உங்கள் வேலையைச் செய்வதற்கோ அல்லது வியாபாரத்தை நடத்துவதற்கோ நீங்கள் செய்ய வேண்டிய பல விஷயங்கள் இருக்கக்கூடும். ஆனால் வழக்கமாக, ஐந்திலிருந்து ஏழு முக்கியமான வேலைகள் மட்டுமே உங்கள் வெற்றியை அல்லது தோல்வியைத் தீர்மானிக்கின்றன. நீங்கள் பெருமளவு வெற்றி பெற விரும்பினால், உங்கள் தனிப்பட்ட முக்கிய விளைவுப் பகுதிகளை அடையாளம் கண்டுகொண்டு, அவை ஒவ்வொன்றிலும் திறமை படைத்தவராக ஆவதற்கு

நீங்கள் ஒரு திட்டத்தை உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டும்.

எடுத்துக்காட்டாக, விற்பனைத் துறையில், பின்வரும் ஏழு முக்கிய விளைவுப் பகுதிகள் அடங்கியுள்ளன. வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய நபர்களை அடையாளம் காண்பது, அவர்களுடன் நல்ல நட்புறவை வளர்த்துக் கொள்வது, உங்கள் பொருளோ அல்லது சேவையோ உங்கள் வாடிக்கையாளரின் எந்தப் பிரச்சனையைத் தீர்க்கும் என்பதைக் கண்டுபிடிப்பது, உங்கள் பொருளை அல்லது சேவையை அந்தப் பிரச்சனைக்கான தீர்வாக அவரிடம் வழங்குவது, அவரிடமிருந்து வரக்கூடிய மறுப்புகளுக்கு விளக்கமளிப்பது, விற்பனையைச் செய்து முடிப்பது, அவருக்குத் தெரிந்தவர்களிடம் விற்பதற்கு அவரிடமிருந்து மற்றவர்களுடைய விபரங்களைக் கேட்டுப் பெறுவது, அவரிடம் மீண்டும் மீண்டும் உங்கள் பொருட்களையோ சேவைகளையோ விற்பனை செய்வது ஆகியவைதான் விற்பனையில் உள்ள ஏழு முக்கிய விளைவுப் பகுதிகள்.

நீங்கள் எந்தத் துறையில் இருந்தாலும் சரி, உங்களுடைய முக்கிய விளைவுப் பகுதிகள் எவை என்று கண்டுபிடிப்பதுதான் உங்கள் முதல் வேலை. பிறகு அவை ஒவ்வொன்றிலும் நீங்கள் எந்த நிலையில் இருக்கிறீர்கள் என்று 1 — 10வரை உங்களுக்கு நீங்களே மதிப்பெண்களைக் கொடுத்துக் கொள்ளுங்கள். 1 மதிப்பெண் என்றால் மிகக் குறைந்த திறமை என்றும், 10 மதிப்பெண்கள் என்றால் மிகச் சிறந்த திறமை என்றும் வைத்துக் கொள்ளுங்கள். முக்கிய விளைவுப் பகுதிகள் ஒவ்வொன்றிலும் நீங்கள் சிறப்பாகச் செயல்படுவதற்கு, அவை ஒவ்வொன்றிலும் குறைந்தபட்சம் ஏழு மதிப்பெண்களை நீங்கள் பெற்றிருக்க வேண்டும். எந்தெந்தப் பகுதிகளில் உங்கள் மதிப்பெண்கள் குறைவாக உள்ளனவோ,

அவைதான் உங்களுக்கு அதிகப் பிரச்சனையான பகுதிகள்.

உங்களை இவ்வாறு சுயமதிப்பீடு செய்யும்போது நீங்கள் உங்களிடம் முற்றிலும் நேர்மையாக நடந்து கொள்ள வேண்டும். உங்களைப் பின்னுக்கு இழுத்துப் பிடித்துக் கொண்டிருக்கின்ற ஒரு பகுதியில் நீங்கள் ஏற்கனவே சிறப்பாக இருப்பதுபோல நீங்கள் நடித்தால், உங்களால் அதில் மேம்பட முடியாது.

உங்கள் முக்கிய விளைவுப் பகுதிகளில் நீங்கள் உங்களை மதிப்பீடு செய்த பிறகு, அதை உங்கள் மேலதிகாரியிடம் எடுத்துச் சென்று, அவற்றை மதிப்பிடும்படி அவரிடம் கேளுங்கள். உங்கள் சக ஊழியர்கள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களிடமும் இதேபோலக் கேளுங்கள். உங்கள் திறன்கள் பற்றி அவர்கள் கொடுக்கும் பின்னூட்டக் கருத்துக்களைத் திறந்த மனத்துடன் ஏற்றுக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் பலவீனங்களை அடையாளம் காண்பதில் ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துங்கள். பிறகு, அப்பகுதிகளில் மேம்படுவது குறித்து நடவடிக்கை எடுக்கத் துவங்குங்கள்.

நீங்கள் மேலாண்மையில் இருந்தால், நீங்கள் வெற்றிகரமாகச் செயல்படுவதற்கு நீங்கள் கவனம் செலுத்த வேண்டிய ஏழு முக்கிய விளைவுப் பகுதிகள் உள்ளன. திட்டமிடுதல், ஒழுங்கமைத்தல், ஊழியர்களைக் கையாளுதல், வேலைகளைப் பகிர்ந்தளித்தல், மேற்பார்வையிடுதல், அளவிடுதல், நீங்கள் பெற்ற விளைவுகளை உங்கள் மேலதிகாரிக்குத் தெரிவித்தல் ஆகியவைதான் அவை. இவற்றில் ஏதேனும் ஒரு பகுதியில் நீங்கள் மோசமாக இருந்தால், அது, விளைவுகளைப் பெறுவதற்கான உங்கள் திறனைக் குறைத்து, நீங்கள் உங்களுடைய மற்றத் திறமைகளை முழுமையாகப் பயன்படுத்துவதிலிருந்து உங்களை இழுத்துப் பிடிக்கும்.

எடுத்துக்காட்டாக, மேற்கூறப்பட்ட ஏழு முக்கிய விளைவுப் பகுதிகளில், ஆறு பகுதிகளில் நீங்கள் மிகச் சிறப்பாகச் செயல்படுவதாக வைத்துக் கொள்ளுங்கள். ஒரே ஒரு பகுதியில்தான் உங்களுக்குப் பிரச்சனை உள்ளது. வேலையைப் பகிர்ந்தளிப்பதில் நீங்கள் மோசமாகச் செயல்படுகிறீர்கள். ஏதோ காரணத்தால், சரியான வேலைகளைச் சரியான மக்களிடம் சரியான வழியில் ஒப்படைப்பதில் உங்களுக்குப் பிரச்சனை இருக்கிறது. எனவே நீங்களும் உங்களுக்குக் கீழே வேலை பார்க்கும் ஊழியர்களும் விரக்தியடைந்து, உங்கள் ஆற்றலுக்குக் குறைவாகச் செயல்படுகிறீர்கள்.

வேலையைப் பகிர்ந்தளிப்பதில் நீங்கள் மோசமாக இருந்து, மற்ற எல்லாவற்றிலும் நீங்கள் திறமை பெற்றவராக இருந்தால், ஒரு மேலாளர் என்ற முறையில் உங்கள் முழு ஆற்றலை உங்களால் ஒருபோதும் பயன்படுத்த முடியாது. ஒன்று, நீங்கள் எப்போதும் மோசமாகப் பகிர்ந்தளிப்பீர்கள் அல்லது எல்லாவற்றையும் நீங்களே செய்வீர்கள். நீங்கள் தவறான நபர்களிடம் உங்கள் வேலைகளைப் பகிர்ந்தளிக்கக்கூடும் அல்லது தவறான நேரத்தில் தவறான வழியில் பகிர்ந்தளிக்கக்கூடும். சில சமயங்களில், தரத்திலும் சரி, அளவிலும் சரி, தங்களிடமிருந்து என்ன எதிர்பார்க்கப்படுகிறது என்று உங்கள் ஊழியர்களுக்கு உறுதியாகத் தெரியாத ஒரு விதத்தில் நீங்கள் அவர்களுக்கு உங்கள் வேலைகளைப் பகிர்ந்து கொடுக்கக்கூடும். வேலைகளைப் பகிர்ந்து கொடுப்பதற்கான திறனின்மைதான் மேலாண்மையில் தோல்விக்கான ஒரு முக்கியக் காரணமாக விளங்குகிறது.

ஆனால் அனைத்து வியாபாரத் திறமைகளையும் போலவே, இதையும் ஒருவரால் கற்றுக் கொள்ள முடியும். கற்றல் மற்றும் பயிற்சியின் மூலமாக உங்களால் மேதமை பெற முடியாத எந்தவொரு திறமையும் இல்லை. ஒருவர் ஒரு திறமையில்

கைதேர்ந்தவராக ஆகியிருந்தால், உங்களாலும் அதைச் சாதிக்க முடியும். மேன்மைத்துவம் உங்கள் கைக்கெட்டும் தூரத்தில்தான் உள்ளது. எந்தத் திறமை உங்களுக்குத் தேவை என்பதைக் கண்டுபிடித்து, அதை ஓர் இலக்காக நிர்ணயித்து, அதை அடைவதற்கு ஒரு திட்டத்தை வகுத்து, அப்பகுதியில் ஒவ்வொரு நாளும் மேம்படுவதற்குரிய நடவடிக்கைகளை எடுப்பதுதான் நீங்கள் செய்ய வேண்டிய வேலை. இதற்கு எந்த வரம்பும் இல்லை.

ஒவ்வொரு விளைவுப் பகுதிக்கும் ஒரு செயற்திறத் தரம் நிர்ணயிக்கப்பட வேண்டும். ஒரு குறிப்பிட்டப் பகுதியில் நீங்கள் எவ்வளவு சிறப்பாகச் செயல்படுகிறீர்கள் என்பதையும், நீங்கள் எவ்வளவு மேம்பட்டுக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதையும் அளவிடுவதற்கான ஒரு வழி இது. உயரம், வேகம், தூரம் என்று எதுவாக இருந்தாலும் சரி, ஒவ்வொரு விளையாட்டிலும் ஒரு செயற்திற அளவீடு உள்ளது. அதுபோல, ஒவ்வொரு முக்கிய விளைவுப் பகுதியிலும் உங்கள் முன்னேற்றத்தை அளவிடுவதற்கான ஒரு வழியை உங்களால் தீர்மானிக்க முடியும்.

உங்களுடைய முக்கியத் தகுதிகளும் முக்கிய விளைவுப் பகுதிகளும் செயற்திறத் தரங்களும் எவை என்று உங்களுக்குத் தெளிவாகத் தெரிந்தவுடன், உங்களை மேம்படுத்திக் கொள்வதில் நீங்கள் கவனம் செலுத்தத் துவங்க வேண்டும். எந்தப் பகுதியில் நீங்கள் மேம்பட்டால் உங்களுக்கு அதிக உதவியாக இருக்கும் என்பதைக் கண்டுபிடித்து, அதை மேம்படுத்துவதில் மும்முரமாக இறங்குங்கள். வெகு விரைவில் அதற்கான பலன்களை நீங்கள் பார்க்கத் துவங்குவீர்கள். உங்கள் சுயமதிப்பும் தன்னம்பிக்கையும் அதிகரிக்கும். ஒரு விதமான முன்னோக்கிய உந்துதல் உணர்வு உங்களுக்குள் உருவாகும். நீங்கள் அதிக நேர்மறையாகவும் அதிக நன்னம்பிக்கையோடும்

இருப்பீர்கள். நீங்கள் உங்கள் துறையில்
மேல்மட்டத்திற்குச் செல்லத் துவங்குவீர்கள்.

செயற்திறனுக்கான மூன்றாவது பகுதி 'முக்கிய
வெற்றிக் காரணிகள்' என்று அழைக்கப்படுகிறது. ரத்த
அழுத்தமும் வெப்பமும் எப்படி ஒருவருடைய
ஆரோக்கியத்தையும் நலனையும் குறிக்கிறதோ,
அதேபோல இந்த அளவீடுகள் அல்லது இன்றியமையாத
செயல்பாடுகள், ஒரு நிறுவனத்தின் அல்லது ஒரு
தனிநபரின் ஆரோக்கியத்தையும் நலனையும்
உணர்த்துகின்றன. இந்த அளவீடுகள், வெற்றியை
அல்லது தோல்வியைத் தீர்மானிக்கின்றன.
அதனால்தான் அவை மிகவும் முக்கியமானவை என்று
கூறப்படுகின்றன.

எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு வியாபாரத்தில் பண வரவு
ஒரு முக்கிய வெற்றிக் காரணியாகும். மூளைக்குப்
போகும் ரத்தத்தின் ஓட்டம் தடைபட்டால் என்ன
நிகழுமோ, அதேபோல ஒரு குறிப்பிட்டக் காலம் பண
வரவு நின்றுவிட்டால், அந்த வியாபாரம் மடிந்துவிடும்.
அன்றாட, வாராந்திர, மற்றும் மாதாந்திர விற்பனைகள்
முக்கியமான வெற்றிக் காரணிகளாகும். அவை
வலிமையாகவும் நேர்மறையாகவும் இருக்கும்வரை,
அந்த நிறுவனம் செழிப்பாகத் தழைத்திருக்கும். அவை
குறைந்தாலோ அல்லது நின்று போனாலோ, அந்த
வியாபாரம் ஆட்டம் கண்டுவிடும்.

எந்தவொரு வியாபாரத்திலும் அல்லது
வேலையிலும், வழக்கமாக 5 — 7 முக்கிய வெற்றிக்
காரணிகள் மட்டுமே உள்ளன. சில சமயங்களில் ஓரிரு
முக்கிய வெற்றிக் காரணிகள் மட்டும் கூட
இருக்கக்கூடும். உங்கள் வியாபாரத்தின்
ஆரோக்கியத்தைச் சுட்டிக்காட்டுகின்ற முக்கிய
அளவீடுகளை அடையாளம் கண்டு, அவற்றை
மேம்படுத்துவதற்கு உங்களால் முடிந்த அனைத்தையும்
செய்வதுதான் உங்கள் வேலை. முக்கிய வெற்றிக்
காரணிகள்மீது நீங்கள் உன்னிப்பாகக் கவனம்

செலுத்துவதே, வழக்கமாக அவற்றில் ஒரு மேம்பாட்டைக் கொண்டு வரும்.

எடுத்துக்காட்டாக, உங்கள் நிறுவனத்திலுள்ள எல்லோருமே அன்றாட விற்பனையின்மீது கவனம் செலுத்தும்படி உங்களால் செய்ய முடிந்தால், உங்கள் விற்பனை நிச்சயமாக அதிகரிக்கும். செலவுகளைக் குறைப்பதில் எல்லோருமே கவனம் செலுத்தினால், உங்கள் செலவுகள் தாமாகக் குறையும்.

உங்கள் வேலையின் முக்கிய வெற்றிக் காரணிகள் எவை? இக்கேள்வி, நீங்கள் உங்களைத் தொடர்ந்து கேட்டு விடையளிக்க வேண்டிய ஒன்று.

மனரீதியான மாற்றுப் பயிற்சியில் எந்தப் பகுதியில் நீங்கள் மேம்பட வேண்டும் என்று கூறுவது மிகவும் சுலபம். எந்தப் பகுதிகளில் நீங்கள் பலவீனமாக இருக்கிறீர்களோ, அவைதான் உங்களுடைய மிகப் பெரிய பிரச்சனைகளுக்குக் காரணம். அந்தப் பகுதிகள்தான் உங்களுக்கு மிக அதிக விரக்தியையும் கவலையையும் அளிக்கின்றன. இப்பகுதிகளில் மேம்படுவதுதான் உங்களுக்கு மிகச் சிறந்த விளைவுகளை மிக வேகமாகப் பெற்றுக் கொடுக்கும்.

பல நிறுவனங்கள் பயன்படுத்துகின்ற ஒரு பிரபலமான மேலாண்மை உத்தி உள்ளது. அது '360 டிகிரி ஆய்வு' என்று அழைக்கப்படுகிறது. இச்செயல்முறையில், மேலாளர்கள், அவர்களுக்குக் கீழே பணி புரியும் நபர்களால் மதிப்பிடப்படுகின்றனர். ஒரு துறையில் அல்லது ஒரு பணிக்குழுவில் இருக்கின்ற அனைவருக்கும் கேள்விகள் அடங்கிய ஒரு படிவம் அனுப்பி வைக்கப்படுகிறது. ஒவ்வொரு நபரும், தன் மேலதிகாரிகளை, நடத்தை, தகுதி, பண்பு ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் மதிப்பீடு செய்ய வேண்டும். பிறகு இப்படிவங்கள் அவர்களிடமிருந்து சேகரிக்கப்பட்டுத் தொகுக்கப்படுகின்றன. பின்னர் ஒரு பிரத்யேகமான சந்திப்புக்கூட்டத்தில் இதன் முடிவுகள் தெரிவிக்கப்படுகின்றன. சம்பந்தப்பட்ட

ஒவ்வொரு நபரிடமும் அந்த ஆய்வின் முடிவுகள் கொடுக்கப்படுகின்றன. பிறகு அவர்கள் ஒவ்வொருவராக ஒரு வட்டத்தின் நடுவே அமர்ந்திருப்பர். மற்ற மேலாளர்கள் அவரை விமர்சிப்பர், மதிப்பீடு செய்வர்.

இப்பயிற்சி முறையாக நடத்தப்படும்போது உங்களுக்கு மிகவும் உதவிகரமாக இருக்கும். தங்களுக்குக் கீழே பணியாற்றுபவர்களும் தங்கள் சக ஊழியர்களும் தங்களை எவ்வாறு பார்க்கின்றனர் என்பது மேலாளர்களுக்குத் துல்லியமாகத் தெரிய வருகிறது. தாங்கள் எந்தப் பகுதிகளில் திறமைசாலிகளாக இருப்பதாக அவர்கள் நினைத்துக் கொண்டிருக்கிறார்களோ, அவற்றில் தாங்கள் மோசமாக இருப்பதாகத் தங்களுடைய சக ஊழியர்களும் கீழ்நிலை ஊழியர்களும் நினைப்பதை அவர்கள் அறியும்போது அவர்கள் ஆச்சரியப்படுகின்றனர்.

உளவியலில் 'ஸ்கோடோமா' என்ற ஒரு வார்த்தை உள்ளது. அது ஓர் இயல்பான பலவீனத்தைக் குறிக்கும். நம் வாழ்வின் சில குறிப்பிட்டப் பகுதிகளில், நம்மில் பெரும்பாலானோரின் நடத்தைகளிலும் ஆளுமைகளிலும் பல பலவீனங்கள் உள்ளதாக உளவியலாளர்கள் கண்டுபிடித்துள்ளனர். எந்தப் பகுதிகளில் மக்கள் மிகவும் பலவீனமாக இருக்கிறார்களோ, வழக்கமாக அப்பகுதிகளில்தான் அவர்கள் குருட்டுத்தனமாக நடந்து கொள்கின்றனர்.

எந்தப் பகுதிகளில் நீங்கள் இப்படிக்களுருட்டுத்தனமாக நடந்து கொள்கிறீர்கள்? குறிப்பிட்ட எந்தப் பகுதிகளில் நீங்கள் தகுதியற்று இருக்கிறீர்கள்? மிக உயர்ந்த நிலையில் செயல்படுவதற்கு நீங்கள் எந்தத் திறமைகளில் மேம்பட வேண்டும்? அது உங்களுக்கு உறுதியாகத் தெரியவில்லை என்றால், உங்களுக்குத் தெரிந்த மற்றவர்களிடம் சென்று அதைக் கேட்டுத் தெரிந்து

கொண்டு, அவர்களுடைய பின்னூட்டக் கருத்துக்களைப் பெறுங்கள். பின்னூட்டக் கருத்துக்கள்தான் வெற்றியாளர்களின் காலை உணவு என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். ஒரு நேர்மையான முறையில் உங்களை விமர்சித்து, நீங்கள் உண்மையிலேயே யாராக இருக்கிறீர்களோ அப்படி நீங்கள் உங்களைப் பார்க்க உங்களுக்கு உதவுவதற்கு யாரும் தயாராக இல்லாவிட்டால், உங்களால் ஒருபோதும் மேம்பட முடியாது. பின்னூட்டக் கருத்துக்கள் இல்லாமல் உங்களால் சுயமாக மேம்பட முடியாது.

நீங்கள் ஒரு விற்பனையாளராக இருந்தால், உங்கள் விற்பனை மேலாளரோ அல்லது வேறு யாரேனும் ஒருவரோ, மாதத்திற்கு ஒருமுறை உங்களோடு களத்திற்கு வந்து ஒரு நாள் முழுவதையும் செலவிட்டு உங்கள் செயற்திறனை மதிப்பீடு செய்வதற்கு நீங்கள் அவரை ஒப்புக் கொள்ள வைக்க வேண்டியது இன்றியமையாதது. விற்பனை நிமித்தமாக நீங்கள் ஒருவரைச் சந்திக்கச் செல்லும்போது, அவர் எதுவும் பேசாமல் உங்களுக்குப் பக்கத்தில் அமைதியாக அமர்ந்து, நீங்கள் உங்கள் வாடிக்கையாளருடன் பேசுவதைக் கவனமாகக் கேட்க வேண்டும். உங்கள் சந்திப்பு முடிந்த பிறகு, நல்ல விஷயங்களானாலும் சரி, மோசமான விஷயங்களானாலும் சரி, தான் கவனித்தவற்றைப் பற்றி அவர் உங்களிடம் துல்லியமாகக் கூற வேண்டும். இந்த வகையான நேர்மையான பின்னூட்டக் கருத்து இல்லாமல், மேம்படுவது உங்களுக்கு இயலாத காரியமாக ஆகிவிடும். அவரிடமிருந்து இந்தப் பின்னூட்டக் கருத்தைப் பெற்றப் பிறகு, அந்தக் குறிப்பிட்டப் பகுதியில் மேம்படுவதற்கு ஓர் உறுதியான தீர்மானத்தை மேற்கொள்ளுங்கள்.

இன்று நீங்கள் பெற்றிருக்கும் அறிவும் திறமைகளும் எதுவாக இருந்தாலும் சரி,

எதிர்காலத்திற்கு அவை போதுமானவை அல்ல. உங்கள் வேலையைப் பற்றி இன்று நீங்கள் தெரிந்து வைத்துள்ளதில் மொத்தம் 99 சதவீதம் இன்னும் பத்து வருடங்களிலோ அல்லது அதற்கு முன்னதாகவோ பொருத்தமற்றதாக ஆகிவிடும் என்று சமீபத்தில் ஒரு கல்விப் பத்திரிகை தெரிவித்தது. நீங்கள் சிறப்புற்றுக் கொண்டிருக்கவில்லை என்றால், மோசமடைந்து கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்று பொருள்.

வெயின் கிரெட்ஸ்கி என்ற ஹாக்கி வீரர் பின்வரும் கூற்றுக்காகப் பிரபலமானவர்: "மற்ற வீரர்கள் ஹாக்கி பந்து இருந்த இடத்திற்குச் சென்று கொண்டிருந்தபோது, நான் மட்டும், ஹாக்கி பந்து எங்கே போகவிருந்ததோ அந்த இடத்திற்குச் சென்றதுதான் நான் மிகச் சிறப்பாக ஹாக்கி விளையாடியதற்குக் காரணம்." இது உங்களுக்கும் உங்கள் தொழில்வாழ்க்கைக்கும் உதவக்கூடிய ஒரு சிறந்த உருவகம்.

ஐந்து வருடங்களில் உங்கள் பந்து எங்கே இருக்கப் போகிறது? நீங்கள் மிகச் சிறப்பாகச் சம்பாதிக்க வேண்டும் என்றால், இன்றிலிருந்து மூன்று அல்லது ஐந்து வருடங்களில் கூடுதலாக எந்த அறிவையும் திறமைகளையும் நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டியிருக்கும்? எந்தவொரு திறமையை நீங்கள் உங்களிடம் வளர்த்துக் கொண்டு, அதைச் சிறப்பான முறையில் செயல்படுத்தினால் உங்களுக்கு மிகவும் உதவியாக இருக்கும்?

மனரீதியான மாற்றுப் பயிற்சி தொடர்பாக நீங்கள் தெரிந்து கொள்ள வேண்டிய மூன்று விதிகள் உள்ளன:

முதலாவது விதி: நீங்கள் எங்கிருந்து வருகிறீர்கள் என்பது முக்கியமல்ல, எங்கே போய்க் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதுதான் மிகவும் முக்கியம். கடந்தகாலத்தைவிட எதிர்காலம் அதிக முக்கியமானது. கடந்தகாலத்தை உங்களால் மாற்ற முடியாது. ஆனால் இன்று நீங்கள் செய்யும் காரியங்களை மாற்றுவதன்

மூலம் உங்கள் எதிர்காலத்தை உங்களால் மாற்ற முடியும்.

இரண்டாவது விதி: உங்கள் வாழ்க்கை மேலும் சிறப்புற வேண்டும் என்றால், நீங்கள் சிறப்புற வேண்டும். நீங்கள் அதிகமாகச் சம்பாதிக்க விரும்பினால், நீங்கள் அதிகமாகக் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும். அறிவுதான் இன்று உண்மையான மதிப்பின் முக்கிய மூலம். நீங்கள் உங்கள் வாழ்க்கைத் தரத்தை மேம்படுத்த விரும்பினால், உங்கள் அறிவையும் திறமைகளையும் நீங்கள் மேம்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும்.

மூன்றாவது விதி: நீங்கள் உங்களுக்கென்று நிர்ணயித்துக் கொள்ளக்கூடிய எந்தவோர் இலக்கையும் அடைவதற்குத் தேவையான எதுவொன்றையும் உங்களால் கற்றுக் கொள்ள முடியும். உங்கள் மனத்தில் நீங்களாகவே வகுத்துக் கொள்ளும் எல்லைகளைத் தவிர வேறு எந்த எல்லைகளும் கிடையாது.

மனரீதியான மாற்றுப் பயிற்சி என்பது உங்கள் வாழ்நாள் முழுதும் நீங்கள் பயன்படுத்திக் கொள்ளக்கூடிய ஓர் ஒழுங்கு. உங்கள் வேலையின் முக்கிய விளைவுப் பகுதிகளில் உங்கள் திறமைகளை மிகச் சிறப்பாக மேம்படுத்திக் கொள்ள இக்கணமே ஒரு தீர்மானம் மேற்கொள்ளுங்கள். உங்கள் துறையில் மிகச் சிறந்த ஒருவராக ஆவதற்கு உறுதி பூணுங்கள். வாழ்நாள் முழுதும் கற்பதற்கு உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் மனம் ஒரு தசையைப் போன்றது. அதை நீங்கள் பயன்படுத்தவில்லை என்றால், அதை நீங்கள் இழந்துவிடுவீர்கள். ஆனால் நீங்கள் தொடர்ந்து புத்தகங்களைப் படித்துக் கொண்டும், ஆடியோ பயிற்சிகளைச் செவிமடுத்துக் கொண்டும், கூடுதல் பயிற்சி வகுப்புகளில் சேர்ந்து பயின்று கொண்டும், உங்கள் அறிவையும் திறமைகளையும் வளர்ப்பது

குறித்து நடவடிக்கைகள் எடுத்துக் கொண்டும்
இருந்தால், உங்கள் எதிர்காலம்
எல்லையற்றதாகிவிடும்.

தினமும் மனரீதியான மாற்றுப் பயிற்சிப்
பழக்கத்தை உருவாக்கிக் கொள்வதன் மூலம், உங்கள்
துறையில் மிக அதிகத் தகுதி வாய்ந்த, அதிகத்
தன்னம்பிக்கைக் கொண்ட, அதிகத் திறன் படைத்த
மக்களில் ஒருவராக நீங்கள் ஆவீர்கள். உங்கள்
கனவுகள் அனைத்தையும் உங்களால் நிறைவேற்ற
முடியும். உங்கள் லட்சியங்கள் அனைத்தையும்
உங்களால் சாதிக்க முடியும். உங்கள் துறையில்
முன்னேறி, அதை உங்களால் முன்னின்று வழிநடத்த
முடியும். தகவல் யுகத்தில் ஒரு மேதையாக உங்களை
ஆக்கிக் கொள்வதற்கும், உங்கள் எதிர்காலத்தை
உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வருவதற்கும்
மனரீதியான மாற்றுப் பயிற்சி மிகவும்
இன்றியமையாதது.

வாழ்வில் சில விஷயங்களைச் செய்வது உங்கள்
விருப்பத்தைப் பொறுத்த விஷயம். ஆனால் சில
விஷயங்களை நீங்கள் கண்டிப்பாகச் செய்தே ஆக
வேண்டும். உங்களுடைய அடுத்த விடுமுறையை
ஐரோப்பாவில் கழிக்கிறீர்களா இல்லையா என்பது
உங்கள் விருப்பத்தைப் பொறுத்தது. ஆனால்
உங்களுக்கென்று ஒரு தனிப்பட்ட நூலகத்தை
அமைத்து, புத்தகங்களைப் படிப்பதில் நீங்கள்
சிறப்புறுவது, நீங்கள் கண்டிப்பாகச் செய்ய வேண்டிய
ஒன்று. வெற்றி பெறுவது குறித்து நீங்கள் தீவிரமாக
இருந்தால், புத்தகங்கள் வாசிக்கும் பழக்கம் உங்கள்
விருப்பம் சார்ந்த ஒன்றாக இருக்க முடியாது. நீங்கள்
உங்கள் இலக்குகள் அனைத்தையும் அடைய
விரும்பினால், இப்பழக்கம் முற்றிலும் இன்றியமையாத
ஒன்றாகும்.

அவ்வளவாகப் புத்தகங்களைப் படிக்காத பலர்
உள்ளனர். கடந்த வருடத்தில் முழுதாக 80 சதவீத

அமெரிக்கக் குடும்பங்கள் ஒரு புத்தகத்தைக்கூட வாங்கவில்லை அல்லது படிக்கவில்லை என்று ஓர் ஆய்வு தெரிவிக்கிறது. சுமார் 58 சதவீத அமெரிக்கர்கள் தங்கள் பள்ளிப் படிப்பை முடித்தப் பிறகு புதினங்கள் அல்லாத ஒரு புத்தகத்தைக்கூட ஒருபோதும் முழுவதுமாகப் படித்ததில்லை. ஒரு சராசரி அமெரிக்கர் ஒரு வருடத்திற்கு ஒரு புத்தகத்திற்கும் குறைவாகவே படிக்கிறார். உண்மையில், அமெரிக்காவிலுள்ள வெற்றிகரமான மனிதர்களில் பெரும்பாலானவர்களை ஆய்வு செய்ததில், புதினங்கள் அல்லாத புத்தகங்களை மாதத்திற்கு ஒன்று என்ற கணக்கில் படிப்பது, மேல்மட்ட 1 சதவீத மக்களில் ஒருவராக உங்களைக் கொண்டு சேர்க்கும் என்று கண்டுபிடிக்கப்பட்டுள்ளது.

மக்கள் ஏன் அவ்வளவாகப் புத்தகங்களைப் படிப்பதில்லை என்பதற்குப் பல காரணங்கள் உள்ளன. பள்ளிப் படிப்பை முடித்த அமெரிக்கர்களில் சுமார் ஐந்து கோடி மக்கள், மோசமான வாசிப்புத் திறமைகளுடனேயே பள்ளியிலிருந்து வெளியேறினர்.

மக்கள் தங்கள் வாழ்வில் சாதிக்க விரும்புகின்ற அனைத்திற்கும் புத்தகங்களைப் படிப்பது மிகவும் முக்கியமானது என்று அவர்களிடம் ஒருபோதும் கூறப்பட்டிருக்காததுதான் அவர்கள் அந்தப் பழக்கத்தை உருவாக்கிக் கொள்ளாததற்குக் காரணம். இன்று எந்தவொரு துறையிலும் வெற்றி பெறுவதற்கு, வாழ்நாள் முழுவதுமான கற்றல் ஒரு குறைந்தபட்சத் தேவையாக உள்ளது. விபரமாக எழுதப்பட்டுள்ள அறிவுறுத்தல்களையும் கையேடுகளையும் படித்துப் புரிந்து கொள்வதற்கான திறன் உங்களுக்கு இல்லாவிட்டால், ஒரு தொழிற்சாலைத் தொழிலாளராக உங்களால் வேலை பார்க்க முடியாது. நீங்கள் விற்பனைத் துறையிலோ, மேலாண்மைச் சேவையிலோ, நிர்வாகத்திலோ, அல்லது தகவல்கள் தேவைப்படுகின்ற வேறு எந்தவொரு துறையிலோ

இருந்தால், நன்றாக வாசிப்பதற்கான உங்கள் திறன் உங்கள் வெற்றிக்கு முற்றிலும் இன்றியமையாதது.

ஆங்கிலத்தில் உங்களுக்கு இருக்கும் அறிவுதான் உங்கள் வருவாயைப் பெரிதும் தீர்மானிக்கிறது. உங்களுக்கு எவ்வளவு அதிக ஆங்கில வார்த்தைகள் தெரிந்திருக்கிறதோ, நீங்கள் அவ்வளவு அதிகப் பணத்தைச் சம்பாதிப்பீர்கள். தொழில்நுட்பம் தொடர்பான வார்த்தைகள் உட்பட, ஆங்கில மொழியில் ஆறு லட்சத்திற்கும் அதிகமான வார்த்தைகள் உள்ளன. சராசரி நபர்களைவிட மிக அதிகமான வார்த்தைகளைத் தெரிந்து பயன்படுத்துகின்ற மக்கள்தான் மிக உயர்ந்த சம்பளங்களைப் பெறுபவர்களாகவும் மிகவும் உயர்வாக மதிக்கப்படுபவர்களாகவும் உள்ளனர்.

ஆங்கில இலக்கியத்தின் மிகத் திறமையான எழுத்தாளரான ஷேக்ஸ்பியரின் படைப்புகளை ஆய்வு செய்ததில், அவருடைய நூல்களில் 20,000க்குக் குறைவான வார்த்தைகளே பயன்படுத்தப்பட்டுள்ளது தெரிய வந்துள்ளது. அப்படியென்றால், சுமார் 5,80,000 வார்த்தைகளை அவர் தொடவே இல்லை என்று அர்த்தம்.

ஒவ்வொரு நாளும் புதிய வார்த்தைகளைக் கற்றுக் கொள்வதன் மூலம் உங்கள் மொழியறிவை அதிகப்படுத்திக் கொள்கின்ற ஓர் எளிய செயலால் உங்கள் சம்பாத்தியத் திறனை அதிகரிக்கவும், உங்கள் வாழ்க்கைமுறையை மேம்படுத்தவும், உங்கள் அடையாளக் குழுவை மாற்றவும், நீங்கள் உங்கள் இலக்குகளை அடையும் வேகத்தைத் துரிதப்படுத்தவும், இன்று உங்களால் கற்பனை செய்து பார்க்க முடியாத வாய்ப்புகளையும் சாத்தியக்கூறுகளையும் உங்களுக்குத் திறந்துவிடவும் முடியும்.

சிலர் தங்கள் சோம்பேறித்தனத்தால் படிப்பதில்லை. தொலைக்காட்சி, வானொலி, சமூக உறவாடல் போன்ற, அவர்களுடைய கவனத்தைச்

சிதறடிக்கின்ற பல விஷயங்கள் அவர்களைச் சுற்றி இருப்பதால், முக்கியமான புத்தகங்களைப் படிப்பதற்கு அவர்களுக்கு ஒருபோதும் நேரமே இருப்பதில்லை. அவர்கள் தங்களுடைய அன்றாட நடவடிக்கைகளிலும் கேளிக்கைகளிலும் மும்முரமாக மூழ்கிவிடுவதால், புத்தகங்களைப் படிப்பதை அவர்கள் தொடர்ந்து தள்ளிப் போட்டுக் கொண்டே இருக்கின்றனர். அவர்களுக்கு அதற்கு நேரம் கிடைப்பதே இல்லை. இந்தப் பாணி அவர்களுடைய வாழ்வில் அழிவுப்பூர்வமான பின்விளைவுகளை ஏற்படுத்தும்.

புத்தகங்கள் வாசிக்கும் பழக்கம் மக்களிடம் இல்லாமல் இருப்பதற்கு இன்னொரு காரணம், அவர்கள் தவறான துறையில் வேலை பார்த்துக் கொண்டிருப்பது. உங்கள் வேலை உங்களுக்குப் பொருத்தமானதுதானா என்பதற்கான சிறந்த சோதனைகளில் ஒன்று, அந்த வேலையைப் பற்றி அதிகமாகக் கற்றுக் கொள்வதற்கான உங்களுடைய ஆர்வம்தான். உங்களுக்குச் சரியான வேலையை நீங்கள் செய்து கொண்டிருந்தால், உங்கள் துறையைப் பற்றி உங்களால் கண்டுபிடிக்க முடிகின்ற அனைத்தையும் படிப்பதற்கு இயல்பாகவே நீங்கள் ஆர்வமாக இருப்பீர்கள். உங்கள் வேலையில் நீங்கள் மேன்மேலும் சிறப்புற விரும்புவீர்கள். புதிய அறிவைப் பெறுவதற்கு நீங்கள் தணியாத தாகத்துடன் இருப்பீர்கள். உங்களால் படிக்க முடிகின்ற அனைத்துப் புத்தகங்களையும் கட்டுரைகளையும் நீங்கள் படிப்பீர்கள், உங்களால் கேட்க முடிகின்ற அனைத்து ஒலிநாடாப் பயிற்சிகளையும் செவிமடுப்பீர்கள், உங்களால் கலந்து கொள்ள முடிகின்ற ஒவ்வொரு பயிற்சித் திட்டத்திலும் நீங்கள் சேர்ந்து பயில்வீர்கள். மிகச் சிறப்பானவராக உருவாவதில் நீங்கள் உறுதியுடன் இருப்பீர்கள். ஒவ்வொரு துளி புதிய தகவலும் நீங்கள் இன்னும் அதிகமாகக் கற்றுக்

கொள்வதற்கு உங்களை ஊக்குவிக்கும், உங்களைத் தூண்டும்.

ஆனால் நீங்கள் தவறான துறையில் இருந்தால், உங்கள் வேலையைப் பற்றிக் கற்றுக் கொள்வதை நீங்கள் ஒரு சுமையாகப் பார்ப்பீர்கள். இவ்வாறு கற்றுக் கொள்வது உங்கள் வேலையின் ஒரு கட்டாயத் தேவையாக இருந்தால், அது தொடர்பான புத்தகங்களை நீங்கள் படிப்பீர்கள், ஆய்வு செய்வீர்கள், ஆனால் எவ்வளவு குறைவாகத் தேவைப்படுகிறதோ, அவ்வளவு குறைவாகவே நீங்கள் படிப்பீர்கள். எப்படி ஒரு பல் மருத்துவரிடம் நீங்கள் அதிக நேரம் செலவிட விரும்ப மாட்டீர்களோ, அதேபோல உங்களால் முடிந்த அளவுக்கு விரைவாகப் படித்து முடித்து அதிலிருந்து தப்பிக்க விரும்புவீர்கள். ஏதோ காரணத்தால், நீங்கள் செய்து கொண்டிருக்கும் வேலையைப் பற்றி அதிகமாகக் கற்றுக் கொள்ளும் ஆர்வம் உங்களுக்கு இல்லாமல் போனால், தவறான துறையில் இருப்பதன் மூலம் உங்கள் நேரத்தையும் உங்கள் வாழ்க்கையையும் நீங்கள் வீணாக்கிக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்று அர்த்தம்.

கையில் சல்லிக்காசு இல்லாமல் தங்கள் வாழ்க்கையைத் துவக்கி, சுயமாக உழைத்துக் கோடீஸ்வரர்களாக ஆனவர்களிடம் உள்ள ஒரு பொதுவான பண்புநலன் அவர்கள் தங்கள் வேலையின்மீது கொண்டிருந்த பெருவிருப்பமும் பேரார்வமும் தான். ஏராளமான பணத்தைச் சம்பாதிப்பதைப் பற்றி அவர்கள் அவ்வளவாகச் சிந்திக்கவில்லை. தாங்கள் செய்த வேலையில் மேன்மேலும் சிறப்புறுவது குறித்து மட்டுமே அவர்கள் அதிக அக்கறை கொண்டிருந்தனர். அவர்கள் தங்கள் வேலையில் தங்களை முழுவதுமாக மூழ்கடித்துக் கொண்டனர்.

புத்தகங்கள் வாசிப்பதற்கும் சுயவளர்ச்சிக்கும் அவர்கள் தங்களை அர்ப்பணித்துக்

கொண்டிருந்ததால், அவர்கள் தங்கள் வேலையில் மேன்மேலும் சிறந்தவர்களாக உருவாகி, மேன்மேலும் அதிக ஊதியம் பெற்றனர். மிக உயர்வான ஊதியங்களை அவர்கள் சம்பாதிக்கத் துவங்கியபோது, அவர்களுக்குத் தங்கள் வேலையில் இருந்த பேரார்வம் தொடர்ந்தது. தங்கள் வியாபாரத்திலிருந்து கிடைத்த உபரி வருவாயை அதிலிருந்து வெளியே எடுத்து ஊதாரித்தனமாகச் செலவிடுவதற்குப் பதிலாக, அதை அவர்கள் தங்கள்மீதும் தங்கள் தொழில்கள்மீதும் முதலீடு செய்தனர். அதன் விளைவாக, அவர்கள் தங்கள் வேலையில் மிகச் சிறந்து விளங்கியதோடு, மிக அதிகச் சம்பளத்தையும் பெற்றனர். பிறகு, ஒருநாள் அவர்கள் தங்கள் கண்களைத் திறந்து, தங்களைச் சுற்றிப் பார்த்தபோது, தாங்கள் பல லட்சங்களுக்கு அதிபதிகளாக ஆகியிருந்ததைக் கண்டனர். இந்தத் தொடர்ச்சியான கற்றலும், முடிவற்றப் புத்தக வாசிப்பும்தான் அவர்களுடைய வெற்றிக்கான முக்கிய அம்சம்.

"நீங்கள் அதிகமாகச் சம்பாதிக்க விரும்பினால், நீங்கள் அதிகமாகக் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும்" என்பதுதான் விதி. உற்பத்தியின் மிக முக்கிய அம்சம் நிலமோ, உழைப்போ, மூலதனமோ, அல்லது சொத்தோ அல்ல. மாறாக, அறிவுதான் உற்பத்தியின் மிக முக்கிய அம்சம்.

மோட்டோரோலா நிறுவனம் தன்னுடைய ஆண்டு வருவாயில் 4.8 சதவீதத்தைத் தன் ஊழியர்களின் பயிற்சிக்காகவும் வளர்ச்சிக்காகவும் செலவிடுகிறது. தங்கள் ஊழியர்களைப் பயிற்றுவிப்பதற்குத் தங்கள் நிறுவனம் செலவிடும் ஒவ்வொரு டாலர் பணத்திற்கும், கூடுதல் விற்பனை மற்றும் லாபத்தின் வடிவில் பதிலீடாக 30 டாலர்கள் கிடைப்பதாக அந்நிறுவனத்தின் பயிற்சிப் பிரிவின் தலைவர் கணிக்கிறார். மேம்பட்டக் கல்வியில் முதலீடு செய்வதற்கு 30:1 என்ற விகிதத்தில் பதிலீடு கிடைப்பதைக் கற்பனை செய்து பாருங்கள்.

முறையான வாசிப்பு மற்றும் தொடர்ச்சியான கற்றலுக்குப் பெரும்பாலான மக்களின் மனத்தில் இருக்கின்ற கடைசி மாபெரும் முட்டுக்கட்டை, தாங்கள் வளர்ந்து வந்த காலத்தில் அவர்கள் கொண்டிருந்த பழைய கருத்துக் கண்ணோட்டம்தான். விஷயங்களைப் பார்ப்பதற்கான பழைய விதத்தில், கல்வி என்பது மற்றவர்கள் உங்களுக்குச் செய்கின்ற ஒன்றாகக் கருதப்பட்டது. உங்கள் வாழ்வின் முதல் 18 வருடங்களுக்கு, நீங்கள் பள்ளிக்குச் சென்றீர்கள், கல்வி என்ற பெயரில் உங்கள்மீது பல விஷயங்கள் திணிக்கப்பட்டன. நீங்கள் கல்லூரிக்குச் சென்றபோதுகூட, பரிந்துரைக்கப்பட்டப் பாடங்களையும் தேவைப்பட்டப் பாடங்களையும் நீங்கள் படித்தீர்கள். உங்களுக்குக் கொடுக்கப்பட்டத் தேர்வுகளை நீங்கள் எழுதினீர்கள். மொத்தத்தில், கல்வி உங்களுக்கு வெறுமனே 'நிகழ்ந்தது.' அந்த நேரத்தில் நீங்கள் உங்கள் பங்கை ஆற்றினீர்கள், அவ்வளவுதான்.

ஆனால் நீங்கள் உங்கள் படிப்பை முடித்தப் பிறகு, சமன்பாடு 180 டிகிரி திரும்புகிறது. அக்கணத்திலிருந்து, உங்கள் சொந்தக் கல்விக்கு நீங்கள்தான் முழுப் பொறுப்பு. உங்கள் சொந்தப் புத்தகங்களை வாங்குவதற்கும், உங்கள் சொந்தப் பயிற்சிப் பாடங்களைத் திட்டமிடுவதற்கும், உங்கள் சொந்தப் பாடங்களைப் படிப்பதற்கும், உங்கள் திறமைகளைத் தொடர்ந்து மேம்படுத்துவதற்கும் நீங்கள்தான் பொறுப்பு. இது வேறு யாருடைய பொறுப்பும் அல்ல. எல்லாம் உங்களைப் பொறுத்ததுதான்.

தங்களுக்குக் கூடுதல் பயிற்சி தேவைப்பட்டால் அதைக் கொடுக்க வேண்டியது தங்கள் நிறுவனத்தின் பொறுப்பு என்று பெரும்பாலானவர்கள் நினைக்கின்றனர். ஆனால் உண்மை என்னவென்றால், உங்கள் நிறுவனம் உங்களுக்குப் பயிற்சியை வழங்கினால், ஒவ்வொரு வாய்ப்பையும் நீங்கள் உங்களுக்குச் சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ள

வேண்டும். ஆனால் பல நிறுவனங்கள் ஊழியர்களுக்கான பயிற்சி மற்றும் வளர்ச்சியின்மீது பணத்தைச் செலவிடுவதில்லை. உங்கள் நிறுவனம் அப்படிப்பட்ட நிறுவனங்களில் ஒன்றாக இருந்தால், தொடர்ச்சியான வாசிப்பின் மூலம் உங்கள் விலைமதிப்பைப் பராமரிப்பதற்கும் அதிகரிப்பதற்கும் நீங்கள் மட்டுமே முழுப் பொறுப்பு. இதற்கு வேறு எந்த வழியும் இல்லை.

மிக வெற்றிகரமான மனிதர்கள் கடைபிடிக்கின்ற சில யோசனைகள் இங்கே உங்களுக்காகக் கொடுக்கப்படுகின்றன. உங்கள் வாழ்க்கைத் தரத்தின்மீது அவை ஏற்படுத்துகின்ற ஒட்டுமொத்த விளைவு பிரமிப்பூட்டுவதாக இருக்கும்.

முதலில், புத்தகங்களை வாசிப்பதில் நீங்கள் எவ்வளவு திறன் படைத்தவர் அல்ல என்றால், அதில் மிகச் சிறப்பானவராக ஆவதற்கு நீங்கள் எந்த விலையையும் கொடுக்கத் தயார் என்றும், எந்த முட்டுக்களையும் எதிர்கொண்டு மீளத் தயார் என்றும், எவ்வளவு பணத்தை வேண்டுமானாலும் செலவிடத் தயார் என்றும், எவ்வளவு முயற்சிகளை வேண்டுமானாலும் மேற்கொள்ளத் தயார் என்றும் இக்கணமே உறுதி பூணுங்கள். சிறப்பாக வாசிப்பது எப்படி என்று உங்களுக்குத் தெரியாவிட்டால், உங்கள் வேலை நேரம் போக மீதி நேரம் முழுவதையும் புத்தகங்களை வாசிப்பதற்கு அர்ப்பணித்துக் கொள்ளுங்கள். உங்களுக்குக் கிடைக்கும் உபரி நிமிடங்கள் ஒவ்வொன்றையும் வாசிப்பதில் செலவிடுங்கள். ஏனெனில் உங்கள் எதிர்காலம் அதைத்தான் சார்ந்துள்ளது.

இதற்கு ஒரு வாரமோ, ஒரு மாதமோ, அல்லது ஒரு வருடமோ ஆகலாம். அதற்கும் கூடுதலான நேரம்கூட ஆகலாம். ஆனால் அது ஒரு பொருட்டல்ல. புத்தகங்களை வாசிப்பதில் நீங்கள் திறமை படைத்தவராக ஆகும்போது, இப்போது உங்களால்

கற்பனை செய்ய முடியாத பல வாய்ப்புகளை அது உங்களுக்காகத் திறந்துவிடும்.

இரண்டாவதாக, வேகமாக வாசிப்பதற்குப் பயிற்சியளிக்கின்ற ஒரு திட்டத்தில் சேருங்கள். 'எவ்லின் உட் ரீடிங் டைனமிக்ஸ்' பயிற்சித் திட்டம் இதில் மிகச் சிறந்தது. பல சமூகங்களில், வேகமான வாசிப்பிற்கான பல்வேறு வகையான பயிற்சி வகுப்புகள் நடத்தப்படுகின்றன. புரிந்து கொள்வதில் எந்தப் பிரச்சனையும் இல்லாமலேயே, உங்கள் வாசிக்கும் வேகத்தை ஒரு நிமிடத்திற்கு 50 அல்லது 60 வார்த்தைகளிலிருந்து, நிமிடத்திற்கு 300, 400, 500, அல்லது 1000 வார்த்தைகள்வரைகூட உங்களால் அதிகரிக்க முடியும். வேகமான வாசிப்புப் பயிற்சித் திட்டங்கள் மிகவும் அற்புதமானவை. இன்றைய லட்சியவாத மக்களின் வெற்றிக்கு அது மிகவும் இன்றியமையாதது.

மூன்றாவதாக, ஒரு தனிப்பட்ட நூலகத்தை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். பொது நூலகங்கள் உங்கள் ஆய்வுகளுக்கும் ஆராய்ச்சிகளுக்கும் மிகவும் உதவிகரமாக இருந்தாலும்கூட, நீங்கள் சொந்தமாகப் புத்தகங்களை வாங்கி வைத்துக் கொள்ள வேண்டும். அப்போது நீங்கள் விரும்பும் நேரத்தில் உங்களால் அவற்றைப் படிக்க முடியும், அவற்றில் குறிப்பெடுத்துக் கொள்ள முடியும்.

தாங்கள் எந்தெந்தப் புத்தகங்களை வாங்க வேண்டும் என்று மக்கள் அடிக்கடி கேட்கின்றனர். இதை நீங்கள்தான் தீர்மானிக்க வேண்டும். இக்கணத்தில் உங்கள் வாழ்க்கைக்கு மிகவும் முக்கியமான, மிகப் பொருத்தமான புத்தகங்களை வாங்கிப் படியுங்கள். தாங்கள் படிக்கும் புத்தகங்கள் தங்களுடைய தற்போதைய தேவைகளுக்கும், தங்கள் வேலைக்கும், தங்கள் வாழ்க்கைக்கும், தங்களுடைய தற்போதைய சூழ்நிலைக்கும் உடனடியாகப் பொருத்தமாக இருக்கும்போதுதான் மக்கள் சிறப்பாகப்

படிக்கின்றனர். இக்கணத்தில் நீங்கள் செய்கின்ற வேலைக்கு உங்களுக்கு உதவாதவற்றை நீங்கள் படிக்கும்போது, உங்களுக்கு அவற்றின்மீது ஈர்ப்பு இருக்காது. மேலும், நீங்கள் படிப்பவற்றில் பெரும்பாலானவற்றை நீங்கள் மறந்துவிடுவீர்கள்.

ஆனால் உங்கள் வேலைக்குப் பொருத்தமாகவும் நடைமுறைப்படுத்தத் தக்கதாகவும் இருக்கும் விஷயங்களை நீங்கள் படிக்கும்போது, இப்புதிய தகவல்களை உங்களுக்கு மிகவும் பலனளிப்பவையாக ஆக்குவதற்குரிய அனைத்து விதமான யோசனைகளும் உங்கள் மனத்தில் பளிச்சிடும். உங்கள் வாழ்க்கையை மேம்படுத்தக்கூடிய இப்புதிய வழிமுறைகளையும் உத்திகளையும் கற்றுக் கொள்வது உங்களுக்கு மிகுந்த உற்சாகமளிப்பதாகவும் உங்களை மிகவும் ஊக்குவிப்பதாகவும் இருக்கும்.

உங்கள் சொந்த நூலகத்தை உருவாக்குவதைப் பொறுத்தவரை, எந்தப் புத்தகங்களைப் படிப்பது என்பது குறித்து உங்கள் துறையில் உள்ள மிகவும் வெற்றிகரமான நபர்களின் பரிந்துரைகளைக் கேட்டுப் பெறுங்கள். வெற்றிகரமான தொழில்முறையாளர்கள் அனைவரிடமும் தங்கள் துறை சார்ந்த ஒரு தனிப்பட்ட நூலகம் நிச்சயமாக இருக்கும். நீங்கள் விற்பனைத் துறையில் இருந்தால், விற்பனை தொடர்பான புத்தகங்கள் அடங்கிய ஒரு நூலகம் உங்களிடம் இருக்க வேண்டும். தினமும் குறைந்தபட்சம் ஒரு மணிநேரம் விற்பனை தொடர்பான நூல்களை நீங்கள் படிக்க வேண்டும். ஒரு வாரத்திற்கு ஒரு புத்தகம் என்ற கணக்கில் ஒரு வருடத்திற்கு 50 புத்தகங்களை நீங்கள் படிக்க வேண்டும்.

ஒருசில வருடங்களில் விற்பனை பற்றிய வகுப்புகளை எடுக்கக்கூடிய அளவுக்கு நீங்கள் அத்துறையில் அறிவார்ந்தவராக ஆவதை நீங்கள் ஓர் இலக்காக நிர்ணயித்துக் கொள்ள வேண்டும். நீங்கள் கற்றுக் கொண்டிருப்பவற்றைப் பிறருக்குக் கற்றுக்

கொடுக்கப் போகிறீர்கள் என்ற நினைப்போடு நீங்கள் படிக்கும்போது, நீங்கள் வெறுமனே உங்களுக்காகப் படித்தால் நினைவில் வைத்துக் கொள்வதைவிட அதிகமாக நினைவில் வைத்துக் கொள்வீர்கள்.

கனத்த அட்டைகளைக் கொண்ட புத்தகங்களை வாங்க வேண்டுமா அல்லது மென்மையான அட்டைகளைக் கொண்ட புத்தகங்களை வாங்க வேண்டுமா? உங்களுக்கு உதவக்கூடிய எந்தவொரு புத்தகத்தையும் நீங்கள் வாங்கிக் கொள்ள வேண்டும் என்பதுதான் என்னுடைய பரிந்துரை. புத்தகங்கள் வாங்குவது தங்களுக்குக் கட்டுப்படியாகாது என்று பலர் கூறுகின்றனர். ஆனால் இப்புத்தகங்களில் உள்ள தகவல்கள் தங்களுக்கு ஒரிரு வருடக் கடின உழைப்பை மிச்சப்படுத்திக் கொடுப்பதை மேன்மையான மக்கள் அங்கீகரிக்கின்றனர்.

ஒரு நூலாசிரியர் தன் சிறப்புப் பாடத்தை முழுமையாகக் கற்பதற்குப் பத்து அல்லது இருபது வருடங்கள் பிடிக்கும். பிறகு அதை ஒரு புத்தகமாக உருவாக்குவதற்கு இன்னும் இரண்டு அல்லது மூன்று வருடங்கள் அவருக்குத் தேவைப்படும். பிறகு அதைப் பிரசுரிப்பதற்கு இன்னும் ஒரிரு வருடங்கள் ஆகும். உங்கள் துறையில் உள்ள மிகச் சிறந்த ஒருவருடைய 20 அல்லது 25 வருட முயற்சியின் விளைவை, ஒருசில ரூபாய் பணம் கொடுத்து அவருடைய புத்தகத்தை வாங்குவதன் மூலம் நீங்கள் பெற்றுவிடுகிறீர்கள்.

ஒரு நல்ல புத்தக அலமாரியை வாங்கி, உங்கள் புத்தகங்களை வகை பிரிக்கத் துவங்குங்கள். விற்பனை தொடர்பான புத்தகங்களுக்கு ஒரு பிரிவை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். மேலாண்மை தொடர்பான புத்தகங்களுக்கு இன்னொரு பிரிவை அமைத்துக் கொள்ளுங்கள். குடும்பம் மற்றும் குழந்தை வளர்ப்பிற்கு ஒரு பிரிவு, தனிப்பட்ட ஊக்குவிப்பு மற்றும் வெற்றிக்கு ஒரு பிரிவு, புதினங்கள், வரலாறு

போன்றவற்றுக்குத் தனித்தனிப் பிரிவுகள் என்று உங்கள் புத்தகங்களை வகை பிரித்துக் கொள்ளுங்கள்.

புத்தகங்களை அவற்றின் தலைப்பு வாரியாகவோ அல்லது நூலாசிரியர் வாரியாகவோ ஏறுவரிசையில் ஒழுங்கமைத்துக் கொள்ளுங்கள். எந்தப் புத்தகம் எந்த இடத்தில் இருக்கிறது என்று உங்களுக்குத் தெரியும் விதத்தில் உங்கள் தனிப்பட்ட நூலகத்தை அமைத்துக் கொள்ளுங்கள். ஒரு புத்தகம் உங்களிடம் இருக்கிறதா இல்லையா என்று முதலில் உங்களுக்குத் தெரிய வேண்டும். பிறகு, ஒரு குறிப்பிட்டத் தகவலை எங்கிருந்து பெற வேண்டும் என்பதும் உங்களுக்குத் தெரிந்திருக்க வேண்டும்.

நீங்கள் ஒரு புத்தகத்தை வாங்கி வந்து, அதைப் படிக்கும்போதே அதிலிருந்து குறிப்பெடுத்துக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் ஒரு புத்தகத்தை இரண்டு முறை படித்தால், முதல் முறை நீங்கள் படிக்கும்போது நீங்கள் தவறவிட்டக் கருத்துக்களை இப்போது வேறொரு வண்ணப் பேனாவைக் கொண்டு அடிக் கோடிட்டுக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் சொந்த நூலகத்தை உருவாக்கும்போது, நீங்கள் ஒரு ஆயுட்கால மாணவராக ஆகிறீர்கள். தினமும் ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தைப் புத்தகங்களைப் படிப்பதற்கும் ஆய்வு செய்வதற்கும் கற்றுக் கொள்வதற்கும் அர்ப்பணித்துக் கொள்ளுங்கள். தொலைக்காட்சியை அனைத்துவிட்டு, உங்கள் மனத்திலும் எதிர்காலத்திலும் முதலீடு செய்யுங்கள்.

உங்களுடைய துறை தொடர்பான சமீபத்திய விஷயங்கள் மற்றும் தகவல்களில் அத்துப்படியாக இருப்பதற்கு தினமும் ஒரு மணிநேரம் நீங்கள் படிக்க வேண்டும் செய்தித்தாள்கள், பத்திரிகைகள், செய்தி மடல்கள், மற்றும் பிறவற்றைப் படியுங்கள். ஆனால் இந்த வகையான வாசிப்பின் மூலம், சமீபத்திய விஷயங்களை மட்டுமே நீங்கள் தெரிந்து கொள்வீர்கள். நீங்கள் முன்னேறிச் செல்ல விரும்பினால், இன்னும்

அதிகமானவற்றை நீங்கள் படிக்க வேண்டும். நிகழ்காலத்திற்கு ஏற்பச் செயல்படும் அதே நேரத்தில், எதிர்காலத்திலும் நீங்கள் முதலீடு செய்ய வேண்டும். உங்களுக்கு ஏற்கனவே தெரிந்த விஷயங்களைப் பற்றி விமர்சிக்கின்றவற்றைப் படிப்பதற்குப் பதிலாக, முன்பு உங்களுக்குத் தெரிந்திராத புதிய யோசனைகளையும் உள்நோக்குகளையும் கொடுக்கின்ற நூல்களையும் கட்டுரைகளையும் நீங்கள் படிக்க வேண்டும்.

வாழ்நாள் முழுவதும் புத்தகங்களைப் படிக்கும் பழக்கம் கொண்ட ஒருவராக ஆவதுதான் உங்கள் எதிர்காலத்திற்கான திறவுகோல் பயிற்சியின் மூலம் எப்படி உங்கள் மொழியறிவை உங்களால் வளர்த்துக் கொள்ள முடியுமோ, அதேபோல, புத்தகங்களைச் சரளமாக வாசிப்பதிலும் உங்களால் திறமை பெற முடியும். தகுதி வாய்ந்தவர்களுக்கு எதிர்காலம் சொந்தமாகிறது. அதிகமாகத் தெரிந்து

வைத்திருப்பவர்கள், குறைவாகத் தெரிந்துள்ளவர்களை எப்போதும் வெற்றி கொள்வர். சரசாரி நபர்களைவிட அதிகக் கல்வித் தகுதியும் அதிக அறிவும் கொண்டவராக இருப்பதுதான் ஒரு மேன்மையான நபருக்கான உண்மையான அடையாளம். நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமானவற்றைப் படிக்கிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிகச் சிறப்பானவராக நீங்கள் ஆவீர்கள். நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகக் கற்றுக் கொள்கிறீர்களோ, மேலும் கற்றுக் கொள்வது உங்களுக்கு அவ்வளவு அதிக சுலபமானதாக ஆகும்.

உங்கள் மனத்திற்கு நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாக சவால்விடுகிறீர்களோ, உங்கள் அறிவை நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகப் பயன்படுத்துகிறீர்களோ, நீங்கள் அவ்வளவு அதிக சாமர்த்தியமானவராக ஆவீர்கள். உடற்பயிற்சி உடலுக்கு எப்படி இன்றியமையாததோ, அதேபோல, படிப்பது மனத்திற்கு இன்றியமையாதது. நீங்கள் உங்கள் துறையில் மேல்மட்டத்தை அடைய விரும்பினால், இன்றே உங்கள் தனிப்பட்ட நூலகத்தை

அமைக்கத் துவங்குங்கள். வாழ்நாள் முழுதும் படிப்பதற்கு உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் கைவசப்படுத்துகின்ற அறிவும், அந்த அறிவைச் செயல்படுத்துவதால் நீங்கள் பெறுகின்ற திறமைகளும் உங்கள் வசமாகும்போது, நீங்கள் பயணிக்கக்கூடிய தூரத்திற்கு எல்லையே கிடையாது.

முயற்சியை ஒருபோதும் கைவிடாதீர்கள்

பயத்தை வெற்றி கொண்டு, துணிச்சலை வளர்த்துக் கொள்வதுதான் வாழ்வில் நீங்கள் எதிர்கொள்ளக்கூடிய மிகப் பெரிய சவாலாக இருக்கும். "துணிச்சல் சரியாகத்தான் முதன்மை நற்பண்பாகக் கருதப்படுகிறது. ஏனெனில், மற்ற எல்லாமே அதைத்தான் சார்ந்துள்ளது." என்று வின்ஸ்டன் சர்ச்சில் ஒருமுறை கூறினார். பயம்தான் மனிதகுலத்தின் மாபெரும் எதிரியாக இருந்து வந்துள்ளது. இனியும் அது அப்படித்தான் இருக்கும்.

"நாம் பயப்பட வேண்டிய ஒரே விஷயம் பயம் மட்டும்தான்," என்று ஃபிராங்க்ளின் ரூஸ்வெல்ட் கூறினார். எதைக் கண்டு நாம் பயப்படுகிறோமோ, அதைவிட, அந்த பய உணர்ச்சிதான் நமக்குக் கவலையையும் மன அழுத்தத்தையும் மகிழ்ச்சியின்மையையும் ஏற்படுத்துகிறது. துணிச்சல், அசைக்க முடியாத நம்பிக்கை ஆகிய பழக்கங்களை நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்ளும்போது, சாத்தியக்கூறுகள் நிரம்பிய ஓர் ஒட்டுமொத்தப் புதிய உலகம் உங்களுக்காகத் திறக்கிறது. இவ்வுலகில் உங்களுக்கு எதுவொன்றைக் குறித்தும் பயம் இல்லை என்றால், நீங்கள் எதைச் செய்யவும், எதைப் பெறவும், என்னவாக ஆகவும் கனவு காணத் துணிவீர்கள்?

அதிர்ஷ்டவசமாக, மற்ற எந்தவொரு பழக்கத்தையும் போலவே, பயிற்சியின் மூலம் துணிச்சல் எனும் பழக்கத்தையும் உங்களால் கற்றுக் கொள்ள முடியும். வாழ்வில் தவிர்க்க முடியாத மேடு பள்ளங்களைக் கையாள்வதற்கு நமக்கு உதவக்கூடிய

துணிச்சலை வளர்த்துக் கொள்வதற்கு நாம் தொடர்ந்து நம்முடைய பயங்களை எதிர்கொண்டு அவற்றிலிருந்து மீள வேண்டியது அவசியம்.

பத்திரிகையில் கட்டுரைகளை எழுதுகின்ற ஆன் லேன்டர்ஸ் இவ்வாறு எழுதியுள்ளார்: "மனிதகுலத்திற்கு மிகவும் பயன்படக்கூடிய ஓர் அறிவுரையாக நான் எதைக் கருதுகிறேன் என்று என்னிடம் கேட்கப்பட்டால், அது இதுவாகத்தான் இருக்கும்: பிரச்சனை என்பது வாழ்வில் தவிர்க்க முடியாத ஒன்று. அதை எதிர்பார்த்துத் தலை நிமிர்ந்து நில்லுங்கள். அதை நேருக்கு நேர் பார்த்து, 'நான் உன்னைவிடப் பெரியவன். உன்னால் என்னை வீழ்த்த முடியாது,' என்று கூறுங்கள்." இந்த வகையான மனப்போக்கு வெற்றிக்கு வழி வகுக்கும்.

பயத்திலிருந்து மீண்டு, துணிச்சலை வளர்த்துக் கொள்வதில் உள்ள துவக்கப் புள்ளி, நமக்கு பயத்தை உண்டு பண்ணுகின்ற காரணிகளைப் பார்ப்பதுதான்.

நம் குழந்தைப்பருவத்தில் நாம் பக்குவப்படுத்தப்பட்ட விதம்தான் நம்முடைய பெரும்பாலான பயத்திற்குக் காரணம். அது வழக்கமாக அழிவுப்பூர்வமான விமர்சனத்துடன் தொடர்புடையதாக இருக்கும். இது இரண்டு முக்கிய வகையான பயத்தை நம்மிடம் உருவாக்குகிறது. முதலாவது, தோல்வி குறித்த பயம். இது, 'என்னால் முடியாது, என்னால் முடியாது,' என்று நம்மைச் சிந்திக்கச் செய்கிறது. இரண்டாவது, நிராகரிப்புக் குறித்த பயம். இது, 'நான் செய்தே ஆக வேண்டும், நான் செய்தே ஆக வேண்டும்,' என்று நம்மைச் சிந்திக்க வைக்கிறது.

இந்த பயங்கள் நம்மிடம் இருக்கும்போது, நம் பணத்தையோ, நேரத்தையோ, ஓர் உறவில் நாம் முதலீடு செய்துள்ள உணர்ச்சியையோ இழப்பதற்கான சாத்தியக்கூறில் நாம் மூழ்கிவிடுகிறோம். நாம் மற்றவர்களுடைய அபிப்பிராயங்களையும்

விமர்சனங்களையும் கேட்டு
உணர்ச்சிவசப்படுகிறோம். சில சமயங்களில்,
யாரேனும் ஒப்புதல் மறுக்கக்கூடுமோ என்ற பயத்தில்
நாம் எதையுமே செய்யாமல் இருந்துவிடும் அளவுக்கு
நம் பயம் நம்மைக் கட்டிப் போட்டுவிடுகிறது.

நம்முடைய பயங்களால் நம்மை முடக்கிப் போட
முடியும். நம் கனவுகளையும் இலக்குகளையும்
நோக்கிய திசையில் ஆக்கப்பூர்வமான
நடவடிக்கைகளை எடுப்பதிலிருந்து அவை நம்மைத்
தடுத்து நிறுத்துகின்றன. நாம் ஒரு பயத்தின் இரும்புப்
பிடியில் இருக்கும்போது, நாம் தயங்குகிறோம்,
தாமதிக்கிறோம், தீர்மானம் எடுக்க முடியாமல்
திணறுகிறோம். நாம் காலம் தாழ்த்துகிறோம்.
நடவடிக்கை எடுக்காமல் இருப்பதற்கு நாம்
சாக்குப்போக்குகளைக் கூறுகிறோம், காரணங்களைக்
கண்டுபிடிக்கிறோம். "நான் செய்தாக வேண்டும்,
ஆனால் என்னால் செய்ய முடியவில்லை," அல்லது
"என்னால் முடியவில்லை, ஆனால் நான் செய்தாக
வேண்டும்," என்று நம் மனம் விரக்தியடைகிறது.

அறியாமையும் பயத்தைத் தோற்றுவிக்கிறது.
நம்மிடம் குறைவான தகவல்களே இருக்கும்போது, நம்
சந்தேகங்கள் நம்மை ஆட்கொள்கின்றன. நாம்
பதற்றமடைகிறோம். நம்முடைய நடவடிக்கைகளால்
ஏற்படக்கூடிய விளைவுகள் பற்றி நாம் பாதுகாப்பின்றி
உணர்கிறோம். மாற்றத்தையும் நமக்குத்
தெரியாதவற்றையும் கண்டு நாம் பயப்படுவதற்கும்,
புதிதாகவோ அல்லது வித்தியாசமாகவோ எதையும்
முயற்சிப்பதை நாம் தவிர்ப்பதற்கும் அறியாமை
காரணமாகிறது.

ஆனால் இதற்கு நேர்மாறானதும் உண்மைதான்.
ஒரு குறிப்பிட்ட விஷயத்தைப் பற்றி அதிகமான மற்றும்
சிறப்பான தகவல்களைச் சேகரிப்பது அப்பகுதியில்
நம்முடைய துணிச்சலையும் தன்னம்பிக்கையையும்
அதிகரிக்கிறது. உங்கள் வாழ்வில் உங்களுக்கு எந்தப்

பகுதிகளில் பயம் இல்லையோ, அவற்றில் இதை நீங்கள் காணலாம். அந்தப் பகுதிகளில் உங்களுக்கு பயம் இல்லாததற்குக் காரணம், நீங்கள் செய்து கொண்டிருக்கும் விஷயங்களை நீங்கள் தெளிவாக அறிந்திருப்பதுதான். எது நிகழ்ந்தாலும் அதைக் கையாள்வதற்கு நீங்கள் முழுத் தகுதியோடும் திறனோடும் இருப்பீர்கள்.

நோயும் களைப்பும் பயத்திற்குப் பங்களிக்கின்ற இன்னும் இரண்டு காரணிகளாகும். நீங்கள் ஆரோக்கியமாகவும் முழு ஆற்றலோடும் இருக்கும்போது பயத்திற்கும் சந்தேகத்திற்கும் நீங்கள் அவ்வளவாக ஆளாக மாட்டீர்கள். ஆனால் நீங்கள் களைப்பாகவோ அல்லது உடல்நலம் குன்றியோ இருக்கும்போதும், அல்லது உங்கள் உடல்நிலை மோசமாக இருக்கும்போதும், பயமும் சந்தேகமும் உங்களை விரைவில் தொற்றிக் கொள்ளும்

உங்களுக்கு பயத்தை ஏற்படுத்துகின்ற முக்கியக் காரணிகளை நீங்கள் அடையாளம் கண்டவுடன், உங்கள் சொந்தத் தனிப்பட்ட பயங்களைப் பாரபட்சமின்றி வரையறுத்து ஆய்வு செய்ய வேண்டியதுதான் நீங்கள் எடுக்க வேண்டிய அடுத்த நடவடிக்கை

"நான் எதைக் குறித்து பயப்படுகிறேன்?" என்ற கேள்வியை ஒரு வெற்றுத் தாளின் மேற்பகுதியில் எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.

அனைத்துப் புத்திசாலி நபர்களும் ஏதோ ஒன்றைக் குறித்து பயப்படுகின்றனர் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். உடல்ரீதியாகவும்

உணர்ச்சிரீதியாகவும் பொருளாதாரரீதியாகவும் பிழைத்திருப்பது பற்றியும், நீங்கள் அக்கறை கொண்டுள்ள நபர்களைப் பற்றியும் நீங்கள் கரிசனத்துடன் இருப்பது இயல்பானதுதான். பயமின்றி இருக்கும் ஒரு நபர் துணிச்சலான நபர் அல்ல. "பயமின்றி இருப்பதற்குப் பெயர் துணிச்சல் அல்ல.

பயத்தை எதிர்த்து நிற்பதும், அதை வெற்றி கொள்வதும் தான் துணிச்சல்," என்று மார்க் டுவெயின் கூறியுள்ளார்.

நீங்கள் பயப்படுகிறீர்களா இல்லையா என்பது இங்கு கேள்வியல்ல. நாம் எல்லோருமே பயப்படுகிறோம். ஆனால், "பயத்தை நீங்கள் எவ்வாறு கையாள்கிறீர்கள்?" என்பதுதான் ஒரே கேள்வி. பயம் இருந்தாலும்கூட, தொடர்ந்து முன்னோக்கிச் செல்லும் ஒருவர்தான் துணிச்சல்காரர். ஒன்றை நீங்கள் முக்கியமாக கவனிக்க வேண்டும்: நீங்கள் உங்களுடைய பயங்களை எதிர்கொண்டு, அவற்றுக்குக் காரணமானவற்றை நோக்கி நீங்கள் செல்லும்போது, உங்கள் பயங்கள் குறைந்து, உங்கள் சுயமதிப்பும் தன்னம்பிக்கையும் அதிகரிக்கும். "நீங்கள் எந்த விஷயம் குறித்து பயப்படுகிறீர்களோ, அதைச் செய்யுங்கள். அப்போது பயம் நிச்சயமாக மடிந்துவிடும்," என்று எமர்சன் கூறியுள்ளார்.

இதற்கு நேரெதிரானதும் உண்மை. நீங்கள் எந்த விஷயம் குறித்து பயப்படுகிறீர்களோ, அதைக் கண்டு நீங்கள் பயப்படும்போது, உங்கள் பயங்கள் வளர்ந்து, இறுதியில் உங்கள் வாழ்க்கையைக் கட்டுப்படுத்தத் துவங்கிவிடும் உங்கள் பயங்கள் அதிகரிக்கும்போது, உங்கள் சுயமதிப்பும் தன்னம்பிக்கையும் சுயமரியாதையும் படிப்படியாகக் குறைந்து, இறுதியில் மறைந்துவிடும்.

சிறியவையோ அல்லது பெரியவையோ, உங்கள் பயங்கள் அனைத்தையும் ஒரு பட்டியலிடுங்கள். உங்கள் பயம், கவலை, மற்றும் மன அழுத்தத்திற்கான காரணங்களையும் பட்டியலிடுங்கள். உங்கள் வேலையிலும் சரி, தனிப்பட்ட வாழ்க்கையிலும் சரி, எந்தப் பகுதிகளில் உங்கள் பயங்கள் உங்களை முன்னேறவிடாமல் தடுத்துக் கொண்டிருப்பதாக நீங்கள் நினைக்கிறீர்களோ, அவற்றைப் பற்றிச் சிந்தித்துப் பாருங்கள். தோல்வி குறித்த பயமும்

நிராகரிப்புக் குறித்த பயமும்தான் மிகப் பொதுவான பயங்களாக உள்ளன.

தோல்வி குறித்த பயத்தால் துரத்தப்படுகின்றவர்கள், தங்கள் செயல்களை நியாயப்படுத்துவதற்கும் தங்கள் தவறுகளை மறைப்பதற்கும் ஏராளமான ஆற்றலைச் செலவிடுகின்றனர். நிராகரிப்புக் குறித்த பயத்தால் ஆட்கொள்ளப்பட்டுள்ள மற்றவர்கள், சுதந்திரமாகச் செயல்படுவதற்கான திறனை இழந்துவிடுகின்றனர். மற்றவர்களின் பார்வையில் தாங்கள் எவ்வாறு தோன்றுகிறோம் என்பதில் அவர்கள் முற்றிலும் மூழ்கிப் போகின்றனர். யாரேனும் தங்களுக்கு ஒப்புதல் அளிப்பார்கள் என்பது அவர்களுக்கு நிச்சயமாகத் தெரிந்தால் ஒழிய, அவர்களால் ஒரு தீர்மானத்தை மேற்கொள்ள முடியாது.

எந்த பயங்கள் உங்கள் சிந்தனையையும் நடத்தையையும் பாதிப்பதாக நீங்கள் நினைக்கிறீர்களோ, அவற்றை நீங்கள் ஒரு பட்டியலிட்டப் பிறகு உங்கள் பயங்களை அவற்றின் முக்கியத்துவத்தின் அடிப்படையில் நீங்கள் ஒழுங்கமைக்க வேண்டும். எந்த பயம் உங்கள் நடத்தையின்மீது மிக அதிகத் தாக்கம் விளைவிப்பதாக நீங்கள் கருதுகிறீர்கள்? வேறு எதுவொன்றைவிடவும் எந்த பயம் உங்களை முன்னேற விடாமல் இழுத்துப் பிடிக்கிறது? இரண்டாவதாக எந்த பயம் உங்கள் முன்னேற்றத்தைத் தடுக்கிறது? உங்களுடைய மூன்றாவது மிகப் பெரிய பயம் எது?

உங்கள்மீது மிகுந்த ஆதிக்கம் செலுத்துகின்ற பயத்தைப் பொறுத்தவரை, பின்வரும் மூன்று கேள்விகளுக்கு விடையளியுங்கள்:

1. இந்த பயம் என் வாழ்வில் என்னை எவ்வாறு தடுத்துக் கொண்டிருக்கிறது?

2. இந்த பயம் இப்போது எனக்கு எவ்வாறு உதவுகிறது?
கடந்தகாலத்தில் இந்த பயம் எனக்கு எவ்வாறு உதவியுள்ளது?
3. இந்த பயத்தைக் களைவதால் எனக்கு என்ன வெகுமதிகள் கிடைக்கும்?

துணிச்சலையும் தன்னம்பிக்கையையும் வளர்க்கின்ற நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுவதன் மூலம் பயத்தைக் களைந்து, துணிச்சலை உங்களால் வளர்த்தெடுக்க முடியும். நீங்கள் மீண்டும் மீண்டும் பயிற்சி செய்கின்ற ஒன்று இறுதியில் ஒரு புதிய பழக்கமாக ஆகிவிடும்.

பௌதீக வெற்றிக்குத் தேவையான மிக முக்கியமான மற்றும் முதல் வகையான துணிச்சல், உங்கள் இலக்கை நோக்கி நம்பிக்கையுடன் முதலடியை எடுத்து வைப்பதுதான். வெற்றிக்கான உத்தரவாதம் ஏதும் இல்லாத நிலையிலும்கூட நீங்கள் உங்கள் சௌகரிய நிலையைவிட்டு வெளியேறி, ஏதேனும் புதியதை அல்லது வித்தியாசமானதை முயற்சித்துப் பார்ப்பதற்கான துணிச்சல் இது.

பேப்சன் கல்லூரியில் 12 ஆண்டுகளாகத் தொழில்முனைவைப் பற்றிக் கற்றுக் கொடுத்தப் பேராசிரியரான ராபர்ட் ரான்ஸ்டாட், தன் மாணவர்கள் பின்னாளில் தங்கள் வாழ்வில் எவ்வாறு செயல்பட்டுக் கொண்டிருந்தனர் என்பதைக் கண்டுபிடிப்பதற்காக ஓர் ஆய்வை நடத்தினார். அவர்களில் 10 சதவீதத்திற்கும் குறைவானவர்களே உண்மையில் வியாபாரங்களைத் துவக்கி வெற்றிகரமாக இருந்ததைக் கண்டு அவர் ஆச்சரியமடைந்தார். மற்றவர்கள், என்றேனும் ஒருநாள் தொழில்முனைவோராக ஆவதைப் பற்றிக் கனவு கண்டுகொண்டு, பிற நிறுவனங்களில் வேலை செய்து

கொண்டிருந்தனர். இவ்விரு குழவினருக்கும் இடையே உள்ள வேறுபாட்டை எவ்வாறு விளக்குவது?

வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோருக்கு இடையே ஒரே ஒரு பொதுவான பண்புநலன் மட்டுமே இருந்ததை அவர் கண்டறிந்தார். காலம் கனிவதற்காகக் காத்திருப்பதற்குப் பதிலாக, உடனடியாகத் தங்கள் சொந்த வியாபாரங்களைத் துவக்க அவர்களிடம் இருந்த ஆர்வம்தான் அது. ரான்ஸ்டாட் இதைத் 'தாழ்வாரக் கொள்கை' என்று அழைத்தார். ஒரு தாழ்வாரத்தின் ஊடாகச் செல்வதுபோல, இந்நபர்கள் தங்கள் புதிய தொழில்களில் முன்னோக்கி நகர்ந்தபோது, அவர்கள் அவ்வாறு செய்யாமல் இருந்திருந்தால் அவர்களுடைய கண்களுக்குப் புலப்பட்டிருக்காத பல வாய்ப்புக் கதவுகள் இப்போது அவர்களுக்காகத் திறந்தன.

தான் கற்றுக் கொடுத்தத் தொழில்முனைவுப் பயிற்சி வகுப்பில் படித்துப் பட்டம் பெற்றுவிட்டுத் தங்களுக்குச் சொந்தமான வியாபாரங்களைத் துவக்காமல் இருந்தவர்கள், சரியான சூழ்நிலைகளுக்காகக் காத்திருந்ததை அவர் கண்டறிந்தார். தாங்கள் வெற்றி பெறுவோம் என்ற உத்தரவாதம் கிடைக்கும்வரை, நிச்சயமற்ற அந்தத் தாழ்வாரத்தின் வழியாக நடந்து செல்ல அவர்கள் விரும்பவில்லை. எனவே அவர்கள் தங்கள் வியாபாரங்களை ஒருபோதும் துவக்கவுமில்லை.

ஆபத்து இருக்கிறது என்று தெரிந்தும் ஒரு காரியத்தில் இறங்குபவர்களுக்கே எதிர்காலம் சொந்தமாகிறதே தவிர, பாதுகாப்பை நாடுபவர்களுக்கு அல்ல. நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகப் பாதுகாப்பை நாடுகிறீர்களோ, அவ்வளவு குறைவான பாதுகாப்பே உங்களுக்குக் கிடைக்கும். இவ்விதத்தில் பார்த்தால், வாழ்க்கை நியாயமற்றதுபோலத் தோன்றும். ஆனால் நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாக வாய்ப்புகளைத் தேடுகிறீர்களோ, நீங்கள்

விரும்புகின்ற பாதுகாப்பை நீங்கள் பெறுவதற்கான சாத்தியக்கூறுகள் அவ்வளவு அதிகமாகின்றன.

நீங்கள் பயமோ அல்லது கவலையோ கொள்ளும்போதும், உங்கள் துணிச்சலை நீங்கள் வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டியிருக்கும்போதும், உங்கள் கவனத்தை உங்கள் இலக்குகள் பக்கமாகத் திருப்புங்கள். உங்கள் இலக்குகள் நிஜமாகிவிட்டதுபோல மனக்காட்சிப்படுத்துங்கள், கற்பனை செய்யுங்கள். நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நபராக ஆக விரும்புகிறீர்களோ அப்படிப்பட்டவராக நீங்கள் ஏற்கனவே ஆகிவிட்டதுபோலவும், எப்படிப்பட்ட வாழ்க்கையை நீங்கள் அனுபவிக்க விரும்புகிறீர்களோ அப்படிப்பட்ட வாழ்க்கையை நீங்கள் ஏற்கனவே அனுபவித்துக் கொண்டிருப்பதுபோலவும் கற்பனை செய்யுங்கள்.

உங்கள் வெளிமனத்தில் ஒரு நேரத்தில் ஒரே ஓர் எண்ணத்தால் மட்டுமே நிலை கொண்டிருக்க முடியும். அது உங்கள் விருப்பம் குறித்த ஓர் எண்ணமாக இருக்கலாம் அல்லது பயம் குறித்த ஓர் எண்ணமாக இருக்கலாம். நீங்கள் உங்கள் இலக்குகளைப் பற்றித் தொடர்ந்து சிந்திப்பதற்கும் பேசுவதற்கும் உங்களை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளும்போது, உங்கள் தன்னம்பிக்கையும் துணிச்சலும் அதிகரிக்கின்றன. நீங்கள் உங்கள் உணர்ச்சிகளையும் உங்கள் எதிர்காலத்தையும் முழுமையாக உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வருகிறீர்கள்.

நீங்கள் எப்போதும் எதைப் பற்றிச் சிந்திக்கிறீர்களோ, உங்கள் வாழ்வில் அது வளர்ந்து பெருகுகிறது என்று கவனக்குவிப்பு விதி கூறுகிறது. நீங்கள் உங்கள் இலக்குகள்மீது எவ்வளவு அதிகமாக கவனம் செலுத்துகிறீர்களோ, அவற்றில் அதிகமானவற்றை நீங்கள் அடைவீர்கள்.

பயத்தை வெற்றி கொள்வதும் துணிச்சலை வளர்த்துக் கொள்வதும் ஒரு மகிழ்ச்சியான,

வெற்றிகரமான வாழ்க்கைக்கு மிகவும் இன்றியமையாத முன்தேவைகள். துணிச்சல் எனும் பழக்கத்தை உருவாக்கிக் கொள்வதற்கு நீங்கள் உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்ளும்போது, இறுதியில் உங்கள் பயம் உங்கள்மீதான தன் கட்டுப்பாட்டை முற்றிலும் இழந்துவிடுகின்ற நிலையை நீங்கள் அடைகிறீர்கள். உங்களுடைய தீர்மானம் மேற்கொள்ளும் செயல்முறையில் அவை இனிமேலும் எந்தவொரு முக்கியப் பங்கையும் வகிப்பதில்லை. மிகப் பெரிய, சவாலான, உற்சாகமூட்டும் இலக்குகளை நீங்கள் நிர்ணயிப்பீர்கள். உங்களால் அவற்றை அடைய முடியும் என்ற உறுதியான நம்பிக்கையுடன் நீங்கள் செயல்படுவீர்கள். ஒவ்வொரு சூழ்நிலையையும் அமைதியாகவும் நிதானமாகவும் நம்பிக்கையோடும் உங்களால் அணுக முடியும். யாராலும் தடுத்து நிறுத்த முடியாத ஒரு நபராக நீங்கள் ஆவீர்கள்.

உங்கள் சமூகத்தில் உள்ள மிகப் பெரிய வெற்றியாளர்களில் ஒருவருடன் அமர்ந்து, தன் வாழ்நாள் முழுதும் செலவிட்டு அவர் சேகரித்துள்ள வெற்றிப் பாடங்களை அவரிடமிருந்து உங்களால் கற்றுக் கொள்ள முடிந்தால், நீங்கள் அதிக வெற்றிகரமாக ஆவதற்கு அது உங்களுக்கு உதவும் என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்களா?

உங்களுக்கான இன்னொரு கேள்வி இது. உலகின் மாபெரும் வெற்றியாளர்கள் நூறு பேருடன் அமர்ந்து, அவர்களுடைய வெற்றி விதிகளையும் பாடங்களையும் ரகசியங்களையும் உங்களால் கற்றுக் கொள்ள முடிந்தால், நீங்கள் உங்கள் சொந்த வாழ்வில் அதிக வெற்றிகரமாக ஆவதற்கு அது உங்களுக்கு உதவுமா?

மிகப் பெரிய வெற்றியாளர்களுடன் நேரம் செலவிட்டு, அவர்கள் தங்கள் இலக்குகளை அடைவதற்குக் கற்றுக் கொண்ட விஷயங்களை நீங்கள் அவர்களிடமிருந்து கற்றுக் கொள்வதற்கான வாய்ப்பு

நிச்சயமாக உங்களுக்கு மிகப் பெரிய உதவியாக இருக்கும் என்பதுதான் உங்கள் விடையாக இருக்கும்.

ஆனால் உண்மை என்னவென்றால், அவர்களிடமிருந்து உங்களுக்குக் கிடைக்கின்ற அறிவுரைகள் மற்றும் உள்ளீட்டுக் கருத்துக்கள் மீது நீங்கள் ஏதேனும் திட்டவட்டமான நடவடிக்கை எடுக்காவிட்டால், நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளும் விஷயங்களால் உங்களுக்கு எந்தப் பலனும் ஏற்படாது. உங்கள் வாழ்வில் மாபெரும் விஷயங்களைச் சாதிப்பதற்கு வெற்றியைப் பற்றிக் கற்றுக் கொள்வது மட்டுமே நீங்கள் செய்ய வேண்டிய வேலையாக இருந்தால், நிச்சயமாக நீங்கள் வெற்றி பெறுவீர்கள். புத்தகக் கடைகள் முழுதும் சுய உதவிப் புத்தகங்களால் நிரம்பி வழிகின்றன. நீங்கள் அதிக வெற்றிகரமாக விளங்குவதற்கு நீங்கள் பயன்படுத்திக் கொள்ளக்கூடிய யோசனைகளால் அவை நிரம்பியுள்ளன. ஆனால் உண்மை என்னவென்றால், உங்கள் இலக்குகளை அடைவதில் நீங்கள் வெற்றி பெறும்வரை அவற்றை நோக்கிய திசையில் நீங்கள் விடாமுயற்சியுடன் தொடர்ச்சியான நடவடிக்கைகள் எடுப்பதற்கு உங்களை உங்களால் ஊக்குவிக்க முடிந்தால் மட்டுமே இவ்வுலகில் உங்களுக்குக் கிடைக்கக்கூடிய மிகச் சிறந்த அறிவுரைகள் உங்களுக்கு உதவும்.

நீங்கள் இப்புத்தகத்தைப் படித்துள்ளதால், உங்கள் இலக்குகளை அடைவதற்கு நீங்கள் உடனடியாக எடுக்கவிருக்கின்ற நடவடிக்கைகளைப் பற்றிய சில குறிப்பிட்டத் தீர்மானங்களை மேற்கொண்டிருப்பீர்கள் என்று நாங்கள் நம்புகிறோம். நீங்கள் உங்கள் வாழ்வின் பல்வேறு பகுதிகளில் உங்களுக்கான பல இலக்குகளை நிர்ணயித்து, அவற்றை அடைவதற்கு ஒரு திட்டத்தை வகுத்திருக்கிறீர்கள். நீங்கள் உங்கள் இலக்குகளை அடைவதில் வெற்றி பெறும்வரை ஓயப் போவதில்லை என்று உறுதியான தீர்மானங்களை

மேற்கொண்டிருக்கிறீர்கள். இப்போது உங்கள் எதிர்காலத்திற்கான மிக முக்கியமான கேள்வி இதுதான்: "நீங்கள் செய்யத் தீர்மானித்துள்ள விஷயங்களை நீங்கள் செய்வீர்களா?"

சுயஒழுங்குதான் அதற்கான திறவுகோல்

சுயஒழுங்குதான் வெற்றிக்கான தனிப்பெரும் முக்கியப் பண்புநலன். சுயஒழுங்கு என்றால், உங்களுக்குப் பிடித்திருக்கிறதோ இல்லையோ, உங்களுடைய வலிமையான பண்புநலன் மற்றும் மன உறுதியின் அடிப்படையில், நீங்கள் செய்ய வேண்டியவற்றை, நீங்கள் செய்ய வேண்டிய நேரத்தில் செய்வதற்கான திறன் என்று பொருள்.

பண்புநலன் என்பது, ஒரு தீர்மானத்தை மேற்கொள்ளும்போது இருந்த உற்சாகம் மறைந்து நீண்ட நாட்கள் ஆன பிறகும் கூட, அத்தீர்மானத்தின்மீது நடவடிக்கை எடுப்பதற்கான திறன் என்று பொருள்படும். நீங்கள் என்ன கற்றுக் கொள்கிறீர்கள் என்பது முக்கியமல்ல. நீங்கள் உங்கள் இலக்கை அடையும்வரை, அதற்குக் கொடுக்க வேண்டிய விலையைக் கொடுத்துக் கொண்டே இருப்பதற்கு உங்களை உங்களால் அர்ப்பணித்துக் கொள்ளவும் ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளவும் முடியுமா இல்லையா என்பதுதான் கேள்வி. உங்கள் வாழ்க்கைப் பயணத்தின் ஒவ்வொரு கட்டத்திலும் சுயஒழுங்கு தேவை.

முதலில் நீங்கள் உங்கள் இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதற்கே உங்களுக்கு சுயஒழுங்கு தேவைப்படுகிறது. அவற்றை அடைவதற்கான திட்டங்களை உருவாக்குவதற்கும் சுயஒழுங்கு உங்களுக்குத் தேவை. புதிய தகவல்கள் உங்களுக்குக் கிடைக்கும்போது, அத்திட்டங்களைத் தொடர்ந்து திருத்தியமைக்கவும் மேம்படுத்தவும் உங்களுக்கு சுயஒழுங்கு அவசியம். ஒவ்வொரு நாளைத் திட்டமிடுவதற்கும், உங்கள் நேரத்தைப்

பயன்படுத்துவதில் முன்னுரிமைகளை நிர்ணயிப்பதற்கும், எந்தவொரு நேரத்திலும் நீங்கள் செய்யக்கூடிய மிக முக்கியமான விஷயத்தின்மீது ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்தவும் சுயஒழுங்கு உங்களுக்கு அவசியம்.

உங்கள்மீது முதலீடு செய்வதற்கும், தனிப்பட்ட முறையிலும் தொழில்ரீதியாகவும் உங்களை வளர்த்துக் கொள்ளவும், உங்களுடைய இலக்குகளை அடைவதற்கு நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டியவற்றைக் கற்றுக் கொள்வதற்கும் சுய ஒழுங்கு உங்களுக்குத் தேவை. வெகுமதிகளைத் தாமதப்படுத்தவும், உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் காலப்போக்கில் பொருளாதாரச் சுதந்திரத்தைப் பெறுவதற்கு ஏற்ற வகையில் உங்கள் பணத்தைச் சேமிக்கவும் முதலீடு செய்யவும் சுயஒழுங்கு உங்களுக்குத் தேவை. உங்கள் எண்ணங்களை உங்கள் சந்தேகங்கள் மற்றும் பயங்களிலிருந்து விலக்கி, உங்கள் கனவுகள்மீதும் இலக்குகள்மீதும் நிலைப்படுத்துவதற்கும் உங்களுக்கு சுயஒழுங்கு அவசியம். பின்னடைவுகளையும் பிரச்சனைகளையும், தடைகளையும் எதிர்கொள்ளும்போது கோபமடைவதற்கும் மனம் தளர்ந்து போவதற்கும் பதிலாக, நீங்கள் எதிர்கொள்ளும் ஒவ்வொரு தடைக்கும் நேர்மறையாகவும் ஆக்கப்பூர்வமாகவும் செயல்விடை அளிப்பதற்கு உங்களுக்கு சுயஒழுங்கு இன்றியமையாதது.

விடாமுயற்சி என்பது செயல்வடிவம் பெற்றுள்ள சுயஒழுங்குதான்

உங்கள் இலக்கை நோக்கிய பயணம் கடினமாகும்போது நீங்கள் எந்த அளவுக்கு விடாமுயற்சியுடன் தாக்குப்பிடித்து நிற்கிறீர்கள் என்பதுதான் உங்கள் சுயஒழுங்கின் மிக முக்கியமான வெளிப்பாடு. ஒரு தனிமனிதனின் பண்புநலனுக்கான

உண்மையான அளவீடு அவனுடைய தாக்குப்பிடிக்கும் திறன்தான். உண்மையில், உங்கள் தாக்குப்பிடிக்கும் திறன்தான், உங்கள்மீதும், வெற்றி பெறுவதற்கான உங்கள் திறனின்மீதும் நீங்கள் கொண்டுள்ள நம்பிக்கைக்கான உண்மையான அளவீடு.

ஏமாற்றங்களையும் இன்னல்களையும் நீங்கள் எதிர்கொண்டு தாக்குப்பிடிக்கும் ஒவ்வொரு முறையும், உங்கள் தாக்குப்பிடிக்கும் திறனை நீங்கள் அதிகரித்துக் கொள்கிறீர்கள். உங்கள் பெருமிதத்தையும் சக்தியையும் சுயமதிப்பையும் உங்கள் பண்புநலனுக்குள்ளும் உங்கள் ஆளுமைக்குள்ளும் வளர்த்தெடுக்கிறீர்கள். நீங்கள் அதிக வலிமையானவராகவும் அதிக மன உறுதி படைத்தவராகவும் ஆகிறீர்கள். உங்களுடைய சுயஒழுங்கையும் தனிப்பட்ட வலிமையையும் நீங்கள் ஆழப்படுத்திக் கொள்கிறீர்கள். வெற்றி எனும் வலிமையான பண்புநலனை நீங்கள் உங்களுக்குள் வளர்த்துக் கொள்கிறீர்கள். இந்தப் பண்புலன், உங்கள் வழியில் குறுக்கிடும் எந்தவொரு தடையையும் எதிர்கொண்டு உங்களை முன்னோக்கிக் கூட்டிச் செல்லும்.

மனித வரலாறு நெடுகிலும் உள்ள வெற்றிக் கதைகள் அனைத்தும் விடாமுயற்சியின் வெற்றியைப் பறைசாற்றுவனவையே. ஒவ்வொரு மாபெரும் நபரும் மிக உயர்ந்த நிலைகளிலான வெற்றியையும் சாதனைகளையும் அடைவதற்கு முன்பு ஏராளமான பிரச்சனைகளையும் சிரமங்களையும் எதிர்கொள்ள வேண்டியிருந்தது. அவர்களிடம் இருந்த அசைக்க முடியாத உறுதியின் வடிவில் வெளிப்பட்ட அவர்களுடைய நடத்தையின் வலிமைதான் அவர்களை மாபெரும் மனிதர்களாக ஆக்கியது.

வின்ஸ்டன் சர்ச்சிலை இருபதாம் நூற்றாண்டின் மாபெரும் தலைவராகப் பலர் கருதுகின்றனர். அவர் தன் வாழ்நாள் நெடுகிலும், தனது துணிச்சலுக்காகவும்

விடாமுயற்சிக்காகவும் பிரபலமாக இருந்தார், பெரிதும் மதிக்கப்பட்டார். இரண்டாம் உலகப் போரின் மிக இருண்ட கணங்களின்போது, தனித்து நின்ற இங்கிலாந்தின்மீது ஜெர்மானியர்கள் குண்டுமழை பொழிந்தபோது, இங்கிலாந்தின் வீழ்ச்சியைத் தவிர்க்க முடியாது என்று எல்லோரும் கருதிய சமயத்தில், சர்ச்சிலின் மன உறுதியும் தாக்குப்பிடிக்கும் திறனும் எதிர்த்துப் போராடுவதற்கு ஒட்டுமொத்த நாட்டையும் உத்வேகப்படுத்தின. சர்ச்சிலைப் பற்றிப் பேசியபோது, ஜான் எஃப். கென்னடி, "சர்ச்சில் ஆங்கில மொழியை முடுக்கிவிட்டு, அதைப் போர்முனைக்கு அனுப்பினார்," என்று குறிப்பிட்டார்.

தாக்குப்பிடிக்கும் திறன் பற்றிய மாபெரும் உரைகளில் ஒன்றை 1940 ஆண்டு ஜூன் 4ம் நாளன்று சர்ச்சில் ஒட்டுமொத்த இங்கிலாந்திற்கும் வழங்கினார். அந்த உரையின் நிறைவு வார்த்தைகள் இவை: "நாம் ஒருபோதும் சமாதானக் கொடியை அசைக்க மாட்டோம், ஒருபோதும் தோற்க மாட்டோம். நாம் பிரான்ஸில் போராடுவோம், சிறுகடல்களிலும் பெருங்கடல்களிலும் போராடுவோம், அதிகரிக்கும் நம்பிக்கையோடும் வலிமையோடும் வானில் போராடுவோம், நம் தீவை எந்த விலை கொடுத்தாவது காப்போம். நாம் கடற்கரைகளில் சண்டையிடுவோம், நிலத்தில் சண்டையிடுவோம். வயல்வெளிகளிலும் தெருக்களிலும் நாம் சண்டையிடுவோம், குன்றுகளிலும் போராடுவோம். ஆனால் நாம் ஒருபோதும் சரணடைய மாட்டோம்."

தன் வாழ்வின் பிற்பகுதியில், தன்னுடைய பழைய பள்ளியில் உரையாற்ற வருமாறு சர்ச்சில் கேட்டுக் கொள்ளப்பட்டார். தன் வாழ்வில் அவர் அடைந்த மாபெரும் வெற்றிக்கான ரகசியமாக அவர் எதை நம்பினார் என்பதை அங்கிருந்தவர்களிடம் பகிர்ந்து கொள்ளும்படி அவரிடம் கேட்டுக் கொள்ளப்பட்டது. சர்ச்சில் எழுந்து நின்று, தன்னுடைய கைத்தடியின்மீது

சாய்ந்து கொண்டு, லேசாகத் தள்ளாடியவாறு, ஒரு வலிமையான குரலில், "என் வாழ்வில் நான் கற்றுக் கொண்ட பாடங்களை ஐந்தே வார்த்தைகளில் என்னால் தொகுத்துக் கூற முடியும்: ஒருபோதும் சரணடைந்துவிடாதீர்கள்; ஒருபோதும், ஒருபோதும் சரணடைந்துவிடாதீர்கள்," என்று கூறினார்.

சர்ச்சில் கண்டறிந்ததைப்போல, உங்கள் இலக்குகளை நோக்கி நீங்கள் முன்னேறிச் செல்லும்போது, தாக்குப்பிடிக்கும் திறனும் விடாமுயற்சியும்தான் உங்கள் வெற்றிக்கான உத்தரவாதம் என்பதை நீங்களும் காண்பீர்கள்.

பொதுமக்களிடையே பேசுவதற்கு அதிகமாகத் தயங்கிய முன்னாள் அமெரிக்க அதிபரான கால்வின் கூலிட்ஜ், இவ்விஷயம் பற்றிக் கூறிய வார்த்தைகள் வரலாற்றில் என்றென்றும் நிலைத்து நிற்கும். "தொடர்ந்து தாக்குப்பிடித்து நில்லுங்கள். விடாமுயற்சிக்கு இவ்வுலகில் எதுவொன்றும் ஈடாகாது. திறமையால் அதை ஈடுகட்ட முடியாது திறமை படைத்த, ஆனால் வெற்றி பெறாத ஏராளமான மனிதர்கள் எல்லா இடங்களிலும் பரவலாக உள்ளனர். மேதமையால் விடாமுயற்சியின் இடத்தைப் பிடிக்க முடியாது; வெகுமதியளிக்கப்படாத மேதமை ஒரு சாதாரணமான விஷயம். கல்வியும் அதற்கு ஈடாகாது; கற்றறிந்த வீணர்களால் இவ்வுலகம் நிரம்பி வழிகிறது. விடாமுயற்சியும் மன உறுதியும் மட்டுமே சர்வ வல்லமை படைத்தவை" என்று அவர் கூறினார்.

தாக்குப்பிடிக்கும் திறன்தான் வெற்றிக்கான அடையாளச் சின்னம்

வெற்றிகரமான தொழிலதிபர்களிடம் வலிமையான மன உறுதியும் அசைக்க முடியாத தாக்குப்பிடிக்கும் திறனும் பொதுவாகக் காணப்படும் பண்புநலன்களாகும். எந்தவொரு துறையிலும் மாபெரும் வெற்றி பெறும் எவரொருவரும், இறுதியாக

வெற்றி பெறுவதற்கு முன்பாக, பல வருடங்கள் ஏராளமான தடைகளையும் இன்னல்களையும் கடந்து வர வேண்டியுள்ளது.

1895ம் ஆண்டில் அமெரிக்கா மிகப் பெரிய பொருளாதார நெருக்கடியின் கோரப் பிடியில் சிக்கியிருந்தது. நாடு முழுதும் வியாபாரங்கள் தோல்வியடைந்தன. ஆயிரக்கணக்கான மக்கள் தங்கள் வேலைகளை இழந்தனர். அமெரிக்காவின் மத்தியமேற்கு மாநிலம் ஒன்றில் வாழ்ந்த ஒருவர், இந்த நெருக்கடியின் விளைவாகத் தன்னுடைய ஹோட்டலை இழந்தார். நாட்டை எதிர்கொண்டிருந்த இன்னலை எதிர்த்துச் சமாளித்துத் தாக்குப்பிடித்து நிற்பதற்கு மற்றவர்களை ஊக்குவிப்பதற்காகவும் அவர்களுக்கு உத்வேகமூட்டுவதற்காகவும் ஒரு புத்தகம் எழுதுவதென்று அவர் தீர்மானித்தார்.

அவர் பெயர் ஓரிசன் சுவெட் மார்டென். ஒரு குதிரை லாயத்தின் மேலே ஓர் அறையை வாடகைக்கு எடுத்து, ஒரு வருடம் இரவுபகலாகப் பாடுபட்டு, 'புஷ்ஷிங் டு த ஃப்ரன்ட்' என்ற புத்தகத்தை அவர் எழுதினார். பல பிரச்சனைகளை எதிர்கொண்டு சமாளித்து, விடாமுயற்சியுடன் தொடர்ந்து நடைபோட்டு வெற்றி வாகை சூடிய எண்ணற்ற மக்களின் கதைகளை அவர் அப்புத்தகத்தில் கூறியிருந்தார். பின்னொரு நாள் இரவில், தன் புத்தகத்தின் கடைசிப் பக்கத்தை அவர் நிறைவு செய்தார்.

களைப்போடும் பசியோடும் இருந்த அவர், அருகே இருந்த ஒரு சிறிய விடுதிக்கு உணவருந்தச் சென்றார். சுமார் ஒரு மணிநேரம் கழித்து அவர் தன் அறைக்குத் திரும்பியபோது, அந்தக் குதிரை லாயம் தீப்பிடித்து எரிந்து கொண்டிருந்தது. அவர் எழுதி முடித்திருந்த எண்ணூறு பக்கங்களும் தீக்கு இரையாகி இருந்தன.

முதலில் அவர் ஏமாற்றத்தாலும் ஊக்கமிழப்பாலும் திக்குமுக்காடிப் போனார். ஆனால் பாதகமான சூழ்நிலையை எதிர்கொள்ளும்போது

விடாமுயற்சியுடன் இருப்பதற்கான
முக்கியத்துவத்தைச் சுற்றியே தன்னுடைய
ஒட்டுமொத்த நூலும் அமைக்கப்பட்டிருந்ததை
உணர்ந்த அவர், தன் மனத்தைத் தேற்றிக் கொண்டு,
இன்னொரு வருடம் செலவிட்டு, அதே புத்தகத்தை
மீண்டும் எழுதினார். அவர் தன் முயற்சியைக் கைவிட
மறுத்தார்.

புத்தகத்தை எழுதி முடித்தப் பிறகு, அதைப்
பல்வேறு பதிப்பாளர்களிடம் அவர் எடுத்துச் சென்றார்.
ஆனால் நாட்டில் பொருளாதார நெருக்கடியும்
வேலையில்லாத் திண்டாட்டமும் தலைவிரித்து ஆடிக்
கொண்டிருந்த அந்தக் காலகட்டத்தில், ஓர்
ஊக்குவிப்புப் புத்தகத்தைப் பிரசுரிக்க யாரும்
விரும்பவில்லை. அவர் அந்த மறுப்பை ஏற்றுக்
கொண்டு, சரியான நேரம் வருவதற்காகக்
காத்திருப்பதென்று தீர்மானித்தார். பிறகு அவர்
சிக்காகோ நகருக்குத் திரும்பிச் சென்று வேறொரு
வேலையில் சேர்ந்தார்.

ஒருநாள், ஒரு பதிப்பாளரைத் தெரிந்திருந்த தன்
நண்பர் ஒருவரிடம் அவர் இப்புத்தகத்தைப் பற்றிக்
குறிப்பிட்டார். அந்தப் பதிப்பாளர் அப்புத்தகத்தின்
கையெழுத்துப் பிரதியைப் படித்துவிட்டு
உற்சாகமடைந்தார். பொருளாதார நெருக்கடியின்
மத்தியிலும் சரி, வேறு எந்தவொரு நேரத்திலும் சரி,
மக்கள் படிக்க வேண்டிய புத்தகம் இதுதான் என்று
அவர் உணர்ந்தார். இறுதியில் அவருடைய புத்தகம்
பிரசுரிக்கப்பட்டு, அமெரிக்காவில் மிகச் சிறப்பாக
விற்பனையாகிச் சாதனை படைத்தது.

அவருடைய அந்நூல்தான் அமெரிக்காவை
இருபதாம் நூற்றாண்டிற்குள் அழைத்து வந்ததாக
அமெரிக்காவின் முன்னணித் தொழிலதிபர்களும்
அரசியல்வாதிகளும் போற்றினர். இந்நூல்
ஆயிரக்கணக்கான மக்களுக்கு உத்வேகத்தையும்
ஊக்குவிப்பையும் கொடுத்தது. நாட்டின்

கொள்கைகளை உருவாக்கியவர்களுடைய மனங்களில் இப்புத்தகம் ஓர் அளப்பரிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்தியது. இது தனிநபர் வளர்ச்சி தொடர்பான புத்தகங்களில் தலையாய புத்தகமாக ஆனது. ஹென்றி ஃபோர்டு, தாமஸ் ஆல்வா எடிசன், ஹார்வீ ஃபயர்ஸ்டோன், ஜே.பி.மோர்கன் போன்றோர் அந்நூலைப் படித்து ஊக்கமும் உத்வேகமும் பெற்றனர்.

"வெற்றிக்கு இரண்டு இன்றியமையாத பண்புநலன்கள் உள்ளன. முதலாவது பற்றுறுதி; இரண்டாவது, விடாமுயற்சி. தன் ஆற்றலை உணர்ந்து கொள்கின்ற, தான் எப்போது வீழ்த்தப்பட்டோம் என்பது தெரிந்திராத ஒருவருக்கு ஒருபோதும் தோல்வியே இல்லை. உறுதியான முயற்சிக்கும் வெற்றி கொள்ளப்பட முடியாத மன உறுதிக்கும் எந்தத் தோல்வியும் இல்லை. கீழே விழும் ஒவ்வொரு முறையும் மீண்டும் எழுந்து நிற்கின்ற, ஒரு ரப்பர் பந்தைப்போலத்துள்ளி எழுகின்ற, எல்லோரும் தங்கள் முயற்சியைக் கைவிட்டப் பிறகும் கூடத் தொடர்ந்து தாக்குப்பிடிக்கின்ற, தளர்ந்து போய் எல்லோரும் வந்த வழியே திரும்பும்போது முன்னோக்கித் தன்னை உந்தித் தள்ளுகின்ற ஒருவருக்கு ஒருபோதும் தோல்வியே இல்லை," என்று ஓரிசன் தன் நூலில் எழுதியுள்ளார்.

"நம்முடைய மாபெரும் புகழ் நாம் ஒருபோதும் கீழே விழாமல் இருப்பதில் இல்லை, மாறாக, கீழே விழும் ஒவ்வொரு முறையும் நாம் எழுந்து நிற்பதில்தான் இருக்கிறது." என்று இரண்டாயிரம் ஆண்டுகளுக்கு முன்பு கன்பூசியஸ் கூறியுள்ளார்.

உலகக் குத்துச் சண்டை சாம்பியன்களில் ஒருவரான ஜேம்ஸ் ஜே. கார்பெட் இவ்வாறு கூறியுள்ளார்: "இன்னும் ஒரே ஒரு சுற்றுத் தாக்குப்பிடித்துச் சண்டையிடுவதன் மூலம் நீங்கள் ஒரு சாம்பியனாக ஆகிறீர்கள். சண்டை கடினமாகும்போது, இன்னும் ஒரே ஒரு சுற்று நீங்கள் சண்டையிட

வேண்டும், அவ்வளவுதான்." ஒரு விஷயத்தில் நீங்கள் தொடர்ந்து தாக்குப்பிடிக்கும்வரை அவ்விஷயம் முடிவுறுவதில்லை.

"முயற்சியைக் கைவிடுவதைத் தவிர வேறு தோல்வி எதுவும் இல்லை. உள்ளுக்குள் வீழ்ச்சியடைவதைவிட வேறு எந்த வீழ்ச்சியும் இல்லை. நம்முடைய உள்ளார்ந்த பலவீனத்தைவிட உண்மையிலேயே நம்மால் கடக்க முடியாத வேறு எந்தத் தடையும் இல்லை" என்று எல்பெர்ட் ஹப்பார்டு எழுதியுள்ளார்.

"நீங்கள் கீழே தள்ளிவிடப்படுகிறீர்களா இல்லையா என்பது இங்கு கேள்வியல்ல, நீங்கள் மீண்டும் எழுந்து நிற்கிறீர்களா இல்லையா என்பதுதான் உண்மையான கேள்வி," என்று வின்ஸ் லொம்பார்டி கூறியுள்ளார்.

மாபெரும் இலக்குகளையும் குறிக்கோள்களையும் அடைவதில் தாக்குப்பிடிக்கும் திறன் எவ்வளவு இன்றியமையாதது என்பதை இந்த வெற்றியாளர்கள் அனைவரும் கற்றறிந்துள்ளனர். நம்புதற்கரிய தாக்குப்பிடிக்கும் திறனும், புறச் சூழல்கள் எதுவாக இருந்தாலும் தங்கள் முயற்சியைக் கைவிட மறுப்பதும் வெற்றியாளர்களின் அடையாளச் சின்னமாகும். முயற்சியைக் கைவிட்டுவிட்டுத் திரும்பிச் செல்லுமாறு உங்களுக்குள் இருக்கும் அனைத்தும் உங்களிடம் கெஞ்சும்போதும் தொடர்ந்து தாக்குப் பிடிப்பதற்கான ஆர்வமும் வலிமையான மன உறுதியும்தான் வியாபரத்திலும் பணத்தைக் குவிப்பதிலும் வாழ்விலும் வெற்றிக்கான முழுமையான உத்தரவாதத்தைக் கொடுக்கின்ற ஒரே பண்புநலனாகும்.

தாக்குப்பிடிக்கும் திறன்தான் உங்களுடைய மிகப் பெரிய சொத்து

மற்றவர்களைவிட நீண்ட நேரம் தாக்குப்பிடித்து நிற்பதற்கான உங்கள் திறன்தான் உங்களுடைய மாபெரும் சொத்து. ஃபோர்ப்ஸ் பத்திரிகையைத் தோற்றுவித்து, மிகப் பெரிய பொருளாதார நெருக்கடி

நிலவிய ஓர் இருண்ட காலகட்டத்தில் அதை ஒரு மிகப் பெரிய பத்திரிகையான உருவாக்கிய பி.சி.ஃபோர்ப்ஸ், "மிகப் பிரபலமான வெற்றியாளர்கள், தங்கள் வெற்றிக்கு முன்பு, இதயத்தைச் சுக்குநூறாக்கிய பல தடைகளை எதிர்கொண்டனர் என்பதை வரலாறு நமக்குச் சுட்டிக்காட்டியுள்ளது. தங்கள் தோல்வி தங்களை ஊக்கமிழக்கச் செய்வதற்கு அவர்கள் அனுமதிக்காமல் இருந்ததுதான் அவர்கள் வெற்றி பெற்றதற்குக் காரணம்," என்று கூறியுள்ளார்.

ஒரு காலகட்டத்தில் உலகிலேயே மிகப் பெரிய பணக்காரராக விளங்கிய ஜான் டி. ராக்கஃபெல்லர், "வேறு எந்தவொரு பண்புநலனைவிடவும் தாக்குப்பிடிக்கும் திறன்தான் வெற்றிக்கு மிகவும் இன்றியமையாதது. இயற்கை உட்பட, கிட்டத்தட்ட எல்லாவற்றையும் இத்திறன் சமாளித்துவிடுகிறது." என்று கூறியுள்ளார்.

ஒரு கனவுடனும் டெக்சாஸ் மாநிலத்திலுள்ள சிஸ்கோ நகரில் ஒரு சிறிய ஹோட்டலுடனும் தன் வாழ்க்கையைத் துவக்கிய கான்ராடு ஹில்டன், உலகிலேயே மிகவும் வெற்றிகரமான ஹில்டன் சாம்ராஜ்யத்தைக் கட்டியெழுப்பினார். "வெற்றியானது செயல்நடவடிக்கையோடு தொடர்புடையது. வெற்றிகரமான மனிதர்கள் தொடர்ந்து முன்னோக்கிச் செல்கின்றனர். அவர்கள் தவறுகள் செய்கின்றனர் என்பது உண்மைதான், ஆனால் அவர்கள் ஒருபோதும் தங்கள் முயற்சியைக் கைவிடுவதில்லை" என்று அவர் கூறினார்.

அறிவியல் கண்டுபிடிப்புகளில் மிகப் பெரிய வெற்றியாளராகத் திகழ்ந்த தாமஸ் ஆல்வா எடிசன், 19வது மற்றும் 20வது நூற்றாண்டுகளைச் சேர்ந்த பிற எந்தவோர் அறிவியலறிஞரைவிடவும் அதிகமான பரிசோதனைகளில் தோல்வியைத் தழுவினார். தன் வயதையொத்த வேறு எந்தவொரு கண்டுபிடிப்பாளரையும்விட அதிகமான

பொருட்களைக் கண்டுபிடித்து அவற்றுக்குக் காப்புரிமம் வாங்கியதும் அவர்தான். அவர் தன்னுடைய தத்துவத்தை இவ்வாறு விவரித்தார்: "ஒன்றைக் கண்டுபிடிப்பது மதிப்புவாய்ந்ததுதான் என்று நான் முழுமையாகத் தீர்மானிக்கும்போது, உடனடியாகச் செயலில் இறங்கி, அதை வெற்றிகரமாகச் செய்து முடிக்கும்வரை தொடர்ந்து முயற்சித்துக் கொண்டே இருக்கிறேன். ஒரு புதிய யோசனை கிடைக்கப் பெறும் ஒவ்வொரு மனிதனும், அது குறித்துத் தொடர்ந்து முயற்சித்துவிட்டு, அது சாத்தியமற்றது என்பதுபோலத் தோன்றுகின்ற ஒரு நிலையை எட்டியவுடன் ஊக்கமிழந்துவிடுகிறான். ஊக்கமிழப்பதற்கான இடம் அதுவல்ல."

தாக்குப்பிடிக்கும் திறனைப் பற்றி அலெக்சாண்டர் கிரகாம் பெல் இவ்வாறு கூறியுள்ளார்: "அது என்ன சக்தி என்று எனக்குத் தெரியாது. ஆனால் அது நிச்சயமாக இருக்கிறது என்று எனக்குத் தெரியும். அதோடு, தனக்கு என்ன வேண்டும் என்பதைத் துல்லியமாகத் தெரிந்து கொண்டு, அதைக் கண்டுபிடிக்கும்வரை தன் முயற்சியை ஒருபோதும் கைவிடப் போவதில்லை என்று முழுமையாகத் தீர்மானித்துள்ள ஒருவர், அத்தகைய மனநிலையில் இருக்கும்போது மட்டுமே அந்த சக்தியை அவரால் பயன்படுத்திக் கொள்ள முடியும் என்பதையும் நான் அறிவேன்."

அமெரிக்காவின் மிகப் பிரபலமான டானா பெருநிறுவனத்தைத் தோற்றுவித்த ரென் மெக்பெர்சன், தன் தத்துவத்தை இவ்வாறு தொகுத்துக் கூறினார்: "நீங்கள் தொடர்ந்து உங்களை உந்தித் தள்ள வேண்டும். செய்யப்படக்கூடிய எல்லாத் தவறுகளையும் நான் செய்தேன். ஆனால் நான் தொடர்ந்து என்னை உந்தித் தள்ளினேன்."

ஏமாற்றம் தவிர்க்கப்பட முடியாதது

தங்கள் இலக்குகளை அடைவதற்குக் குறைவான எதிர்ப்பு இருக்கும் பாதையைத் தேர்ந்தெடுக்கும் புத்திசாலி மக்கள் அனைவரும், தங்கள் அன்றாட நடவடிக்கைகளில் தாங்கள் எதிர்கொள்ளக்கூடிய இன்னல்களையும் தடைகளையும் குறைத்துக் கொள்வதற்குத் தங்களால் ஆன அனைத்தையும் செய்கின்றனர். ஆனால் நம்முடைய மிகச் சிறந்த முயற்சிகளையும் தாண்டி, ஏமாற்றங்களும் இன்னல்களும் நம் வாழ்வின் இயல்பான, தவிர்க்க முடியாத அங்கங்களாக இருக்கின்றன. மரணமும் வரிகளும் மட்டுமே தவிர்க்க முடியாதவை என்று பெஞ்சமின் ஃபிராங்க்ளின் கூறினார், ஆனால் ஏமாற்றமும் தவிர்க்க முடியாததுதான் என்று நம்முடைய ஒவ்வோர் அனுபவமும் எடுத்துக்காட்டுகிறது.

நீங்கள் உங்களையும் உங்கள் நடவடிக்கைகளையும் எவ்வளவு சிறப்பாக ஒழுங்கமைத்துக் கொண்டாலும் சரி, எண்ணற்ற ஏமாற்றங்களையும் பின்னடைவுகளையும் தடைகளையும் இன்னல்களையும் காலப்போக்கில் உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் அனுபவிப்பீர்கள். நீங்கள் நிர்ணயிக்கும் இலக்கு எவ்வளவு பெரிதாகவும் சவாலானதாகவும் இருக்கிறதோ, அவ்வளவு அதிக ஏமாற்றத்தையும் இன்னல்களையும் நீங்கள் அனுபவிப்பீர்கள்.

இதுதான் வேடிக்கையான விஷயம். இன்னல்களை எதிர்கொண்டு, அவற்றிலிருந்து பாடங்களைக் கற்றுக் கொள்ளாமல் நம்மால் வளர முடியாது, நம்முடைய முழுமையான ஆற்றலை வளர்த்தெடுக்க முடியாது. வாழ்வின் அனைத்து மாபெரும் படிப்பினைகளும் நாம் மிகவும் சிரமப்பட்டுத் தவிர்க்க முயன்ற பின்னடைவுகள் மற்றும் தற்காலிகத் தோல்விகளின் விளைவாகத்தான் வருகின்றன. நம்முடைய சிறந்த முயற்சிகளையும் தாண்டி இன்னல்கள் நம் வாழ்வில்

குறுக்கிடுகின்றன. ஆனால் அவை இல்லாமல், உயர்ந்த சிகரங்களை அடையக்கூடிய, உயர்ந்த இலக்குகளைச் சாதிக்கக்கூடிய நபர்களாக நம்மால் வளர்ச்சியடைய முடியாது.

இன்னல்கள்தான் நம்மைச் சோதிக்கின்றன

வரலாறு நெடுகிலும், மாபெரும் சிந்தனையாளர்கள் இந்த வேடிக்கைக் குறித்துச் சிந்தித்து வந்துள்ளனர். மதிப்புவாய்ந்த எதுவொன்றையும் அடைவதற்கான பாதையில் நீங்கள் தொடர்ந்து பயணிப்பதற்கு இன்னல்கள் என்ற சோதனையில் நீங்கள் தேர்ச்சி பெற வேண்டும் என்று அவர்கள் கண்டறிந்தனர். கிரேக்க வரலாற்றாசிரியரான ஹெரோடோட்டஸ் இவ்வாறு கூறியுள்ளார்: "மனிதனுக்குள் உறைந்திருக்கும் வலிமையையும் பண்புநலன்களையும் வெளிக் கொணர்கின்ற திறன் இன்னல்களுக்கு மட்டுமே உண்டு. இன்னல்களை மட்டும் மனிதன் எதிர்கொள்ளாவிட்டால், இந்த வலிமையும் பண்புநலன்களும் அவனுக்குள் எப்போதும் உறங்கியே கிடக்கும்." நீங்கள் உங்களுடைய மாபெரும் சவால்களை எதிர்கொண்டு, அவற்றுக்கு நேர்மறையாகவும் ஆக்கப்பூர்வமாகவும் செயல்விடை அளிக்கும்போதுதான், வலிமை, துணிச்சல், தாக்குப்பிடிக்கும் திறன் போன்ற உங்களுடைய மிகச் சிறந்த பண்புநலன்கள் வெளிக் கொணரப்படுகின்றன.

எல்லோருமே தங்கள் பாதையின் ஒவ்வொரு அடியிலும் சிரமங்களை எதிர்கொள்கின்றனர். உயர்ந்த சாதனையாளர்களுக்கும் குறைவாகச் சாதிப்பவர்களுக்கும் இடையே உள்ள வேறுபாடு இதுதான்: உயர்ந்த சாதனையாளர்கள் தாங்கள் எதிர்கொள்ளும் இன்னல்களையும் போராட்டங்களையும் தங்கள் வளர்ச்சிக்குப் பயன்படுத்திக் கொள்கின்றனர்; குறைவாகச் சாதிப்பவர்கள் தங்கள் சிரமங்களும் இன்னல்களும்

தங்களைத் திணறடிக்க அனுமதித்துவிடுகின்றனர். எனவே அவை அவர்களை ஊக்கமிழக்கச் செய்து மனச்சோர்வுக்கு ஆளாக்கிவிடுகின்றன.

ஏமாற்றத்திற்கு நீங்கள் செயல்விடை அளிக்கும் விதம்தான் நீங்கள் மாபெரும் வெற்றி அடைவதற்கு எவ்வளவு சாத்தியம் இருக்கிறது என்பதைத் துல்லியமாக உணர்த்துகிறது என்பதை ஹார்வர்டு பல்கலைக்கழகத்தில் ஆபிரகாம் சால்செனிக் நடத்திய ஆய்வு சுட்டிக்காட்டுகிறது. உங்களுக்கு ஏற்படும் ஏமாற்றத்திலிருந்து உங்களால் கற்றுக் கொள்ள முடிந்த அனைத்தையும் கற்றுக் கொண்டு, மற்ற எல்லாவற்றையும் பின்னுக்குத் தள்ளிவிட்டுத் தொடர்ந்து முன்னோக்கிச் சென்றால், காலப்போக்கில் உங்கள் வாழ்வில் மாபெரும் சாதனைகளை நீங்கள் படைப்பீர்கள் என்பது உறுதி.

தோல்விக்கு ஓரடி அப்பால்தான் இருக்கிறது வெற்றி

உங்களுடைய மாபெரும் வெற்றிகள் அனைத்தும், முயற்சியைக் கைவிட்டுவிடுமாறு உங்களுக்குள் இருக்கும் அனைத்தும் உங்களிடம் கெஞ்சும் நிலைக்கு அடுத்த நிலையில் இருந்துதான் வருகின்றன. ஏமாற்றங்களை எதிர்கொண்டு, அவற்றைச் சமாளித்து வந்ததன் விளைவாகவே தங்களுடைய மாபெரும் சாதனைகள் சாத்தியமானதை வரலாறு நெடுகிலும் மக்கள் வியப்புடன் கண்டுகொண்டுள்ளனர். 'தாக்குப்பிடிக்கும் திறனுக்கான சோதனை' அனைத்து விதமான மாபெரும் சாதனைகளையும் முந்திக் கொள்கிறது.

வெறும் 1,000 டாலர்கள் பணத்துடன் 'ஈடிஎஸ்' நிறுவனத்தைத் துவக்கிய ராஸ் பெராட், அதை சுமார் 300 கோடி டாலர்கள் சொத்து மதிப்புக் கொண்ட ஒரு சாம்ராஜ்யமாக உருவாக்கினார். அமெரிக்காவில் சுயமாகத் தொழில் செய்து மிகப் பெரிய வெற்றியாளர்களாக ஆனவர்களில் அவரும்

ஒருவரானார். "வெற்றியிடையும் நிலையில் இருக்கும்போதுதான் பெரும்பாலான மக்கள் தங்கள் முயற்சியைக் கைவிடுகின்றனர். வெற்றிக் கோட்டிற்கு ஓரடி முன்பாக அவர்கள் நின்றுவிடுகின்றனர்," என்று அவர் கூறியுள்ளார்.

"சிலர் தங்கள் இலக்கைக் கிட்டத்தட்ட அடைந்தவுடன் தங்கள் முயற்சியைக் கைவிட்டுவிடுகின்றனர். ஆனால் மற்றவர்கள் இதற்கு நேர்மாறாக, அந்தக் கடைசிக் கணத்தில்தான் முன்பு எப்போதையும்விட அதிகக் கடினமாக முயற்சிக்கின்றனர்," என்று ஹெரோடோட்டஸுசம் கூறியுள்ளார்.

தாக்குப்பிடிக்கும் திறன் எனும் கொள்கையை எண்ணற்ற மக்களின் வாழ்விலும் வேலையிலும் நீங்கள் காணலாம். ஃபுளாரன்ஸ் ஸ்கோவெல் ஷின் இவ்வாறு எழுதியுள்ளார்: "ஒவ்வொரு மாபெரும் பணியும், ஒவ்வொரு மாபெரும் சாதனையும், முன்னோக்கை உறுதியாகப் பற்றியிருந்ததன் வாயிலாகவே நிறைவேற்றப்பட்டுள்ளன. அவை ஒவ்வொன்றுக்கும் முன்பாகத் தோல்வியும் ஊக்கமிழப்பும் விசுவரூபமெடுத்தன.

'சிந்தனையை ஒருமுகப்படுத்தி செல்வத்தைக் குவியுங்கள்' என்ற தன் புத்தகத்தில் நெப்போலியன் ஹில் இவ்வாறு எழுதியுள்ளார்: "ஒரு மனிதனின் வாழ்வில் வெற்றி வருவதற்கு முன்பாக, அவன் ஏராளமான தற்காலிகத் தோல்வியைச் சந்தித்தாக வேண்டும். சில சமயங்களில், முழுமையான தோல்வியையும் அவன் சந்திக்க நேரிடும். தோல்வி ஒரு மனிதனைக் கட்டுப்படுத்தும்போது, அவன் செய்யக்கூடிய மிகச் சலபமான, மிகவும் அறிவார்ந்த காரியம் தன் முயற்சியைக் கைவிடுவதுதான். பெரும்பாலான மக்கள் துல்லியமாக இதைத்தான் செய்கின்றனர்."

பெண் எழுத்தாளரான ஹேரியட் பீச்சர் ஸ்டோ, "ஒருபோதும் முயற்சியைக் கைவிடாதீர்கள். ஏனெனில் துல்லியமாக அந்த இடத்தில்தான், அந்த நேரத்தில்தான் அலை திசைமாறும்," என்று எழுதியுள்ளார்.

ஊக்கமிழப்பை எதிர்த்துச் சமாளித்துத் தொடர்ந்து தாக்குப்பிடிப்பதற்கு நீங்கள் போராடும்போது, ஓர் அமைதியான, ஆனால் யாராலும் தடுத்து நிறுத்த முடியாத ஒரு சக்தி உங்கள் உதவிக்கு வருகிறது. இதை யாருமே பார்ப்பதில்லை. பெரும்பாலான மக்கள் இப்படியொரு சக்தி இருப்பதை அறிவதே இல்லை.

"மன உறுதியுடன்கூடிய தொடர்ச்சியான முயற்சிதான் அனைத்து எதிர்ப்புகளையும் உடைத்தெறிந்து, அனைத்துத் தடைகளையும் தகர்க்கிறது," என்று கிளாட் பிரிஸ்டல் கூறியுள்ளார்.

ஜேம்ஸ் விட்கோம்ப் ரைலி அதை இவ்வாறு குறிப்பிட்டுள்ளார்: "தாக்குப்பிடிக்கும் திறன்தான் மிகவும் இன்றியமையாத பண்புநலன். எதிர்காலத்தில் நிச்சயமாகத் தவிர்க்க முடியாத ஊக்கமிழப்பு உங்கள் ஆற்றலையோ உற்சாகத்தையோ நசுக்குவதற்கு ஒருபோதும் அனுமதிக்காத மன உறுதிதான் அது."

எது வந்தாலும் அதைத் தாங்கிக் கொண்டு, தொடர்ந்து தாக்குப்பிடிப்பதற்கான திறன்தான் ஒரு வெற்றியாளரின் பண்புநலன். முயற்சியைக் கைவிடாமல் தோல்வியை மீண்டும் மீண்டும் எதிர்கொள்வதற்கான திறன்தான் அது. நாம் ஒவ்வொருவரும் மனப்பாடம் செய்து, நம் முயற்சியைக் கைவிடத் தோன்றும்போதெல்லாம் நினைவுகூர வேண்டிய ஒரு கவிதை இது:

முயற்சியைக் கைவிடாதீர்

பெரும்பாலான நேரங்களில் நிகழ்வதுபோல, விஷயங்கள் தவறாகப் போகும்போது,

பிரயாசையுடன் நீங்கள் நடந்து செல்லும் சாலை ஒரே
 ஏற்றமாக இருக்கும்போது,
 கையில் காலணா இல்லாமல், கடன் மட்டும் மலையாய்
 இருக்கும்போது,
 புன்னகை புரிய ஆசை இருந்தும், ஏக்கப் பெருமூச்சு
 மட்டுமே விட முடிகிறபோது,
 வாழ்க்கைச் சுமை உங்களை அப்படியே போட்டு
 அழுக்கிக் கொண்டிருக்கும்போது,
 தேவையானால் இளைப்பாறுங்கள், ஆனால் இதோடு
 போதும் என்று ஓடிவிடாதீர்கள்.
 நம்மில் ஒவ்வொருவரும் அனுபவப்பட்டுள்ளதுபோல,
 வாழ்க்கை விந்தையானதுதான், வளைவுகளும் திடீர்த்
 திருப்பங்களும் நிறைந்ததுதான்.
 போதுமடா சாமி என்று நிறையப் பேர் திரும்பிப்
 போயிருப்போம்,
 ஆனால் கொஞ்சம் தாக்குப்பிடித்திருந்தால்
 ஜெயித்திருக்கலாம். வேகம் குறைந்திருப்பதுபோலத்
 தோன்றினாலும், விலகிவிடாதீர்கள்,
 அடுத்த அடியில் நீங்கள் வெற்றி பெறக்கூடும்.
 கால்கள் தள்ளாட, சோர்ந்து போய் நடக்கும் மனிதனின்
 கண்ணுக்குத் தெரிவதைவிட,
 பெரும்பாலான சமயங்களில் அருகில்தான் இருக்கிறது
 இலக்கு.
 வெற்றிக் கோப்பையை வென்றிருக்க வேண்டியவன்,
 பெரும்பாலும் தன் முயற்சியைக் கைவிட்டுவிடுகிறான்
 கடைசி நேரத்தில்,
 தான் அந்தத் தங்கக் கிரீடத்திற்கு எவ்வளவு அருகில்
 இருந்தோம் என்பதை
 அவன் உணர்ந்தபோது, காலம் கடந்துவிட்டிருந்தது.

உள்ளிருந்து வெளியாக மடிக்கப்பட்டத் தோல்விதான்
 வெற்றி.
 சந்தேக மேகத்தின் விளிம்பில் மின்னியது வெள்ளிக்
 கீற்று,

ஆனாலும் எவ்வளவு அருகில் இருந்தீர்கள் என்பதை நீங்கள் ஒருபோதும் அறிய மாட்டீர்கள்.

தூரத்தில் இருந்ததுபோலத் தெரிந்தாலும், அது அருகில் இருந்திருக்கக்கூடும்.

அதனால் பலமான அடி விழும்போது, சண்டையில் இருந்து விலகிவிடாதீர்கள்.

நிலைமை மோசமாகும்போதுதான் நீங்கள் தொடர்ந்து தாக்குப்பிடிக்க வேண்டும்.

* * *