

விவசாயிகளுக்கும் மீனவர்களுக்கும் எங்கள் நன்றி

பிரபஞ்ச சக்தியில் நுழையுங்கள்

இங்கு விதிகள் எதுவுமில்லை. நாம்  
எதையோ அடைய முயற்சிக்கிறோம்.

தாமஸ் ஆல்வா எடிகள்

உங்கள் வேலையில் உங்களுக்கு மிக மிக அதிக ஈடுபாடு இருந்தால்  
உன்னத நிலையை அடையத் தேவையான மற்ற குணங்களெல்லாம்  
தாமாகவே வந்து சேரும். **Dr. M.R. Kopmeyer**

எங்களைப் பற்றி நிறுவனத்தைப் பற்றிய தவல்கள்

ஒருவன் என்ன தருகிறான் என்பதுதான் அவனுக்குப் பெருமை.  
என்ன பெறுகிறான் என்பதல்ல.

உங்களுக்க விடாபாரத்தில் ஒரு பிரச்சினை இருந்தால், அதற்கு ஒரு  
தீர்வு தேவைப்பட்டால் நீங்கள் சரியான இடத்திற்குத்தான்  
வந்திருக்கிறீர்கள், யா யூனிவர்ஸ்.

யா யூனிவர்ஸ்சில் புதுமையான யோசனைகள் கூறப்படுவதால், அடுத்த  
தலைமுறையின்தொழில் நுட்பம் உங்களுக்கு கிடைக்கிறது.  
எங்கள் நிறுவனம் நெதர்லாந்தைத் தலைமையகமாகக்கொண்டுள்ளது.

நேற்றிருந்தவர்களுக்கு கணிப்பொறி பற்றி தெரியாது, ஆனால் இன்று  
இருப்பவர்களுக்கு கணிப்பொறி பற்றி தெரியும், அதே போல் இன்று  
இருப்பவர்களுக்கு யா யூனிவர்ஸ் பற்றி தெரியாது, ஆனால் நாளை  
இருப்பவர்களுக்கு யா யூனிவர்ஸ்சின் தொழில் நுட்பம் பற்றி தெரியும்.

மனித சரித்திரத்தில் உங்கள் பெயர் இடம்பெற வேண்டுமா?

கோடிக் கணக்கான ரூபாய் உங்களுக்கு வேண்டுமா?

அடுத்த தலைமுறையின் விடாபாரம் உங்களுக்கு வேண்டுமா?

உங்கள் கனவுகளை நனவாக்கும் வழியை யா யூனிவர்ஸ் உங்களுக்குக் காட்டும்.

## பிரச்சினையைத் தீர்க்க உதவும் முக்கிய காரணிகள்

1. கடவுளின் அருள்
2. மின்னல் வேகத்தில் சிந்திக்கும் திறன்
3. அற்புத ஞாபக சக்தி
4. அடுத்த தலைமுறை கண்டுபிடிப்பிற்கான தாகம்.

## யோசனைகளையும் கண்டுபிடிப்புகளையும் நான் எப்படி உருவாக்குகின்றேன்?

இலாபகரமான யோசனைகளை உருவாக்க மூன்று அற்புத வழிகள் உள்ளன.

இந்த அற்புத வழிகளில் ஒன்று உங்களைப் பணக்காரராக்கும்...  
விரைவாக

### இதோ அவை

1. ஏற்றெனவே இருந்த ஒன்றை: யாரும் அறியாத ஒன்றை, பலரும் அறிய வெளிப்படுத்துங்கள். உதாரணம் நியூட்டனின் டிவிசியீர்ப்பு விசை, புதிய தனியங்கள், புதியபொருட்கள், புதிய கோட்பாட்டின் அடிப்படையில் புதிய முறைகள் மூன்று அற்புத வழிகளில் இதுவே மிகக் கடினமானது. இது உங்களை பிரபலமாக்கும் ஆனால் மற்ற சுலபமான வழிகளைப் போல் செல்வந்தராக்காது.

2. இதற்கு முன் இல்லாத ஒன்றைப் புதிதாகப் கண்டறியுங்கள். கண்டுபிடிப்பு என்பது(ஏற்கெனவே தெரிந்த விஷயங்களை) மாற்றி சேர்த்து அமைத்து புதிதாக ஒன்றை உருவாக்குவது. (உதாரணம் அலெக்சாண்டர் கிரகாம் பெல் தொலைபேசியைக் கண்டறிந்தது.) தொலைபேசி,வானொலி, டி.வி., கேஸ் எஞ்சின் போன்று நாகா'அகத்தை மாற்றி அமைக்கும் சிக்கமான, புரட்சிகரமான கண்டுபிடிப்பாக இருக்க

வேண்டியதில்லை. உங்களைச் சுற்றிப் பாருங்கள் ஒவ்வொரு பொருளுமே ஒரு கண்டுபிடிப்புதான்.

தன் கற்பனையை உபயோகிக்கும், கற்பனையாக யோசிக்கும் எவராலும் புதிய கண்டுபிடிப்புகளை உருவாக்க முடியும். வேறு எவரையும் விட சிறந்த கண்டுபிடிப்பாளரான எடிசன் ஆயிரக்கணக்கான பொருட்களைக் கண்டுபிடித்தார், அவரது பல கண்டுபிடிப்புகளில் 1.093 கண்டுபிடிப்புகளுக்குத்தான் காப்புரிமை வாங்கினார்.

நீங்கள் எடிசன், பிராங்களின், ஸ்டீன்மெட்ஸ் போலிருக்கத் தேவையில்லை. உங்களைச் சுற்றிப் பாருங்கள். ஒவ்வொருபொருளுமே ஒரு கண்டுபிடிப்புதான். நீங்கள்செய்ய வேண்டியதெல்லாம் ஏற்கெனவே இருந்த ஒன்றை யாரும் அறியாத ஒன்றை பலரும் அறிய வெளிப்படுத்துவதான்.

3. ஏற்கெனவே இருந்த ஒன்றை மாற்றி அமையுங்கள் அந்தப்பொருளை, முறையை, முழுவதுமாக மாற்றி அமைக்கத் தேவையில்லை. அதை முன்னேற்றினால் போதும். இது நீங்கள் உட்பட எல்லோரும் அடிக்கடிசெய்ய வேண்டிய ஒன்று.

எதையுமே, எல்லாவற்றையும் மாற்ற சரிசெய்ய முன்னேற்ற எப்போதுமே விழிப்போடு தயாராக இருக்க வேண்டும், ஏனெனில் எல்லாவற்றையுமே முன்னேற்ற முடியும் ஒவ்வொரு பொருளுமே யாருக்கவாவது (உங்களுக்காக) ஒரு மாற்றத்தை ஏற்படுத்தி முன்னேற காத்திருக்கிறது.

**திறமை, தலைமைக் குணம், ஏன் எனக்குத் தேவை?**

யாருமே தன்னளவிலேயே பரிபூரணமாக இருப்பதில்லை.

எந்தத் தனி நபரும். நிறுவனமும். தேசமும் தனித்தே வெற்றி பெற முடியாது. நீங்களோ உங்கள் நிறுவனமோ அல்லது தேசமோ எவ்வளவு உயர்ந்ததாகவும் சக்தி வாய்ந்ததாகவும் இருந்தாலும் சரி மற்றவர்களோடு நீங்கள் உடன்படிக்கை ஏற்படுத்தியே தீர வேண்டும்.

மற்றவர்களோடு நீங்கள் உடன்படிக்கை ஏற்படுத்தாவிட்டால். நீங்கள் ஒதுக்கப்பட்டு அழிந்த விடுவீர்கள் உடன்படிக்கை ஏற்படுத்திக் கொள்பவர்கள் உங்களது கடந்து செய்வதை நீங்கள் ஒருவித இயலாமையுடன் பார்த்துக்கொண்டு இருப்பீர்கள்.

சுய முன்னேற்றம், வியாபாரம், அரசியல் மூன்றுமே ஒவ்வொரு நிலையிலும் மிகவும் சிக்கலானவையாகவும் சுயதிருப்தி அடைந்த தனி நபர்கள் தனியாகவே வெற்றி பெற முடியாத அளவு முழு ஈடுபாடு கொண்டவையாகவும் மாறி விட்டன. திறமை, தலைமைக் குணம் நிதி வசதி போன்றவை போதுமான விகிதங்களில் சேர்ந்து சக்தியைக் கூட்டுவதோடு மட்டுமின்றி சக்தியைப் பல மடங்காகப் பெருக்குகின்றன.

வலிமையான தலைவர்கள் இதை எப்போதுமே அறிந்திருந்தார்கள். அவர்கள் மற்ற தலைவர்களோடு உறவு கொண்டார்கள். தங்கள் சொத்துக்களைப் பெருக்கிக் கொண்டார்கள். பலவீனமான தலைவர்கள் உறவு கொள்ளபயந்தார்கள். ஏனென்றால் இணைந்து செயல்படும் போது ஒப்பிட்டுப் பார்த்தால் தங்கள் சொந்த பலவீனம் வெளிப்பட்டு விடுமோ என்று அஞ்சினார்கள்.

எனவே கூட்டுஉறவு கொண்டவர்கள் வளர்ந்து பண்மடங்காகப் பெருக ஒருங்கிணைந்த நிர்வாக, மூலதன சக்தியோடு வெற்றிகரமாக போட்டியிட முடியாமல் தனி நபர்கள் தவித்தனர்.

எனவே, உடன்படிக்கைகள் குழுக்களாகின. குழுக்கள் இணைந்தன. இணைப்புகள் கூட்டுறவாயின் கூட்டுறவுகள் பல்நாட்டு நிறுவனமாக வளர்ந்தன. இப்போது பல்நாட்டு நிறுவனங்கள் சர்வதேச நிறுவனமாகி பல தேசங்களில் செயல்பட்டு வருகின்றன.

இந்த வளர்ச்சியை அணைபோட முடியாது.

வெல்ல முடியாவிட்டால் சேர்ந்து கொள் என்பதுதான் விதி.

இதனால் முதலில் ஓடிப் போய் ஒரு பல கோடி பல்நாட்டு நிறுவனத்தோடு உறவு கொள்ள வேண்டும் என்று அர்த்தமல்ல.

ஆனால் உங்கள் சக்திக்கேற்ப பரஸ்பர நன்மை தரும் உறவுகளை ஏற்படுத்த வேண்டும். நல்ல தேர்வுதான் என்றா, பரஸ்பர நன்மை நிச்சயம் என்றால் எவ்வளவு உறவு ஏற்படுகிறதோ அவ்வளவு நன்மை ஏற்படும்.

தனி நபர், குழுக்கள், நிறுவனங்கள், தொழிற்சாலைகள், தேசங்கள் இடையே எல்லா வகையான உறவுகளும் உண்டு. இப்போது கூட பரஸ்பர நன்மை தரும் உறவில் உங்களுக்கு இடம் உண்டு. பல உறவுகளாகவும் அது ஏற்படலாம்.

இணைப்புகள், கூட்டுறவுகள், சர்வதேச, பல்நாட்டு நிறுவனங்கள் என்று உண்மையிலேயே பெரிய பல வகையான உறவுகள் உண்டு.

இதற்கு முதலாவது முக்கியத் தேவை என்னவென்றால் உங்கள் சொந்த சக்தியைப் பெருக்க நீங்கள் சேர வேண்டும் அல்லது உடன்படிக்கை ஏற்படுத்தியே தீர வேண்டும் என்பதுதான்.

திறமையோடு மேலும் மேலும் பல உறவுகளை, உடன்படிக்கைகளை ஏற்படுத்திக் கொள்வது நீங்கள் நிச்சயம் விரைவாக பணக்காரராகலாம்.

### ஒற்றுமையின் சக்தி ஏன் தேவை

மற்றவர்களின் உதவி பெறாமல் உங்கள் சொந்தத் திறமையால் மட்டுமே வெற்றி பெறுவது சாத்தியமா?

மிகவும் சிக்கலான மின்சார கணக்குகளை வெறும் காகிதம், பென்சிலை உபயோகித்தே தீர்த் உன்னத கணித நிபுணரான சார்வஸ் ஸ்டெயின் மெட்சைக் கேட்போம். மிக அதிக தூரங்களுக்கு மின்சாரத்தை அனுப்புவதை சாத்தியமாக்கிய நேர்மின்சாரத்தை தயாரிக்க அவர் உதவினர். அவரது கணிதத் திறமை மிக உள்ளதமாய் இருந்தால் அவரது சிக்கலான கணக்குகளை யாரும் புரிந்துக் கொள்ள முடியவில்லை.

நிச்சயமாக மற்றவர்களின் உதவியின்றி வெற்றி பெற முடியும் என்பதற்கு இது உதாரணம். இதோ சார்வஸ் ஸ்டெயின் மெட்சு கூறுவதைக் கேட்போம்.

கூட்டுறவு ஒரு மனோ பாவமல்ல. அது ஒரு பொருளாதாரத் தேவை என்றார் அவர். பொருளாதாரத் தேவையான கூட்டுறவு நிச்சயம் விரைவாக பணக்காரராக உதவும்.

கூட்டுறவில் மூன்று பாகங்கள் உண்டு.

1. ஒன்றாய் சேருங்கள் இதுதான் ஆரம்பம். எந்த ஒரு கூட்டுறவு செயலிலும் முதற்கூட்டம்.
2. ஒன்றாய் செல்லுங்கள் முடிந்தால் சந்தோஷமாய் ஆனால் நிச்சயம் உறுதியாய் செல்லுங்கள்.
3. ஒன்றாய் செயல்படுங்கள் கூட்டுறவு என்றாலே இதுதான் பொதுவான ஒரு நோக்கத்திற்கு ஒன்று சேர்ந்து உழைப்பதுதான்.

நீங்கள் செயல்பட வேண்டிய முறை

1. நீங்கள் ஈடுபட விரும்பும் நிறுவனங்களின் பட்டியலைத் தயாரியுங்கள்.
2. ஒவ்வொரு நிறுவனத்திற்கும் கீழே உங்களால் உதவ முடிந்த அதன் விசேஷ திட்டங்கள், செயல்களைப் பட்டியலிடுங்கள்.
3. உங்கள் உதவியை தடையின்றி ஈடுபாட்டோடு அளியுங்கள்.
4. ஏற்றுக் கொள்ளப் பட்டால், உற்சாகத்தோடும் ஈடுபாட்டோடும் உதவி செய்யுங்கள்.  
உங்களுக்கு அசௌகரியம் ஏற்பட்டாலும் தியாகம் செய்ய நேர்ந்தாலும் செய்யுங்கள்.
5. அடுத்தவர் சாதனையைப் பாராட்டுங்கள். அது நீங்களானாலும் சரி.

பிரபலமாவதற்கு பல கதவுகள் இருக்கின்றன. ஆனால் அவற்றைத் திறக்கும் சாவி சுயநலமற்ற உதவும் தன்மைதான். உண்மையிலேயே சுயநலமற்ற உதவி எங்கும் வரவேற்கப்படும்.

விரைவில் உங்கள் சுயநலமற்ற உதவும் தன்மை வரவேற்கப்படுவதோடு மட்டுமின்றி நீங்கள் தேவைப்படுவீர்கள். தேடப்படுவீர்கள்.

விரும்பப்படுவீர்கள், பிறகு உங்கள் பிரபலம் தானாகவே ஏற்படுவதைத் தவிர்க்க முடியாது. இதன் ரகசியம் சுயநலமற்ற உதவும் தன்மைதான்.

ஒருவன் பெற்ற ஒன்றிற்காக எப்போதும் கௌரவிக்கப் படுவதில்லை, தந்த ஒன்றிற்காகத்தான் கௌரவிக்கப் படுகிறான் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

கௌரவத்தைப் பெறும்போதும் நீங்கள் தரவேண்டும். அந்த கௌரவத்தை எவ்வளவு பேரோடு முடியுமோ அவ்வளவு பேரோடு பகிர்ந்து கொள்ளுங்கள். பாதி ஆரஞ்சுப் பழமும் அதே சுவைதான் என்று ஒரு பழமொழி உண்டு.

உங்கள் கூட்டுறவு, உங்கள் சுயநலமற்ற உதவியால் வியாபார, பொதுமக்கள், சமூக, அரசியல் நிறுவனங்களின் தலைமை பீடத்திற்கு உங்களால் செல்ல முடியும். ஆனால் சுய நலமற்ற உதவிக்கு மற்றொரு முக்கிய வடிவம் இருக்கிறது.

அவன் எனக்கு உதவும் நண்பன். பரிதாபப் படுபவன் அல்ல. என்ற இன்னொரு பழமொழி இதைச் சிறப்பாகக் கூறுகிறது.

பிரச்சனைகளில் இருப்பவர்களுக்கு பரிதாபம் தேவையில்லை. செயல்பூர்வமான உதவிதான் தேவைப்படுகிறது. புனிதமானவரை, ஏழைக'அரி, ஊனமுற்றவரை, பிரச்சனையிலிருப்பவரைக் கண்டு நான் பரிதாபப் படுகிறேன் என்று கூறிக்கொண்டு திரியும் பவித்திரமானவர்கள் இந்த உலகில் ஏற்கனவே நிறைய பேர் இருக்கிறார்கள்.

ஏழைகள், ஊனமுற்றவர்கள், பிரச்சினைகளில் சிக்கியவர்களுக்கு உண்மையிலேயே எண்ணங்கள் திட்டங்கள் தொண்டு மற்றும் பணத்தோடு உதவக் கூடிய மக்கள் அதிகப் தேவை.

உண்மையான தருமம் என்பது தேவைப்பட்டவர்களுக்கு உதவுவது மட்டுமல்ல. ஆனால் உதவி தேவைப்படுவார்களே இல்லாத நிலையை அடைய உதவுவதுதான்.

எனினும் பொருட்களின் தேவையை இல்லாத நிலையை அடைந்த பிறகும் மக்கள் ஒருவருக்கு ஒருவர் எப்போதும் தேவைப் படுவார்கள். கூட்டுறவு என்றால் அதுதான்.

உங்கள் வாழ்வின் மிக முக்கியமான கேள்வியாக இது மாறிவிடலாம்.

### நீங்கள் யாருக்குத் தேவை?

நீங்கள் யாருக்குத் தேவை? என்ற கேள்வி உங்கள் வாழ்வின் மிக முக்கியமான உறுத்தும், பயமுறுத்தும் கேள்வியாக மாறிவிடலாம். நள்ளிரவின் மயான அமைதியில்

நீங்கள் யாருக்குத் தேவை? என்ற கேள்வி உங்கள் முதுகுத்தண்டை சிலிர்க்கச் செய்யலாம்.

யாரோ ஒருவருக்கு நீங்கள் தேவைப்படுகிறீர்கள் என்று அறிந்திருப்பதே உங்கள் வாழ்வில் ஆழத்தையும் அர்த்தத்தையும் தரும். அதுவே போதுமானதாகவும் இருக்கலாம்.

ஆனால் இன்னும் தேவை. அதிகம் தேவை என்றால்

கூட்டுறவு நிர்வாகத்தில் உன்னதமானது நூற்றுக்கணக்கானவர்கள் ஆயிரக் கணக்கானவர்கள், என் இலட்சக்கணக்கானவர்களுக்கு தேவைப்படுவதாக மாறுவதுதான், பிறகு அவர்கள் உங்களை வெற்றிகரமானவராக, செல்வந்தராக, பிரபலமானவராக மாற்றி விடுவார்கள்.

எனவே நீங்கள் என்ன தரப் போகிறீர்கள் என்ற அடிப்படையில் கூட்டுறவைப் பார்க்க வேண்டும்

### உங்கள் கூட்டுறவைத் தீர்மானிப்பவை.

1. உங்கள் கூட்டுறவின் தேவை எவ்வளவு தீவிரமானது அவசியமானது?

2. அதே போன்ற கூட்டுறவை மற்றவரிடமிருந்து எவ்வளவு எளிதில் பலரிடமிருந்து பெறலாம்?

3. ஒரு முக்கியமான, அவசியமான தேவையை நிறைவு செய்வதில் உங்கள் கூட்டுறவு எவ்வளவு தூரம் தவிர்க்க முடியாதது?

4. உங்கள் கூட்டுறவினால் எத்தனை பேர் பயன் பெறுவார்கள்? ஒரு சிலரா, நூறு பேரா  
ஆயிரக்கணக்கணக்காளவரா, இலட்சக்கணக்கானவரா?

வியாபாரத்திலும் வாழ்விலும் செயல்வடிவமான கூட்டுறவு தேவை என்பதை நிரூபிக்க வேண்டிய அவசியம் இல்லை. உங்கள் கூட்டுறவின் மதிப்பை மேம்படுத்தி வேண்டியதுதான் அவசியம்.

உங்கள் பதில்கள் உங்கள் மதிப்பைத் தீர்மானிக்கும், உங்கள் மதிப்பை அதிகரிக்க உதவும் வழிகாட்டியாகவும் இருக்கும்.

### பிரச்சினையைத் தீர்க்க உதவும் முக்கிய காரணிகள்

1. கடவுளின் அருள்
2. மின்னல் வேகத்தில் சிந்திக்கத் திறன்
3. அற்புத ஞாபக சக்தி
4. அடுத்த தலைமுறை கண்டுபிடிப்பிற்கான தாகம்.
5. மிக அதிக ஈடுபாடு இருக்க வேண்டும்.

மின்னல் வேகத்தில் சிந்திக்கும் திறனோ, அற்புத ஞாபக சக்தியோ, அதிக மதிப்பெண்ணோ தேவையில்லை. தேவையான முக்கியமான ஒரே தகுதி விஞ்ஞானத்தில் உங்களுக்கு மிக அதிக ஈடுபாடு இருப்பதுதான்.

இது எல்லா வேலைகளுக்கும் பொருந்தும். உங்கள் வேலையில் உங்களுக்கு மிக அதிக ஈடுபாடு இருக்க வேண்டும்.

### நமது குறிக்கோள்

அடுத்த தலைமுறை கண்டுபிடிப்பதற்கான வழியை ஏற்படுத்துவது.

111 கண்டுபிடிப்புகளைக் கண்டுபிடிப்பதால் 111 பில்லியன் டாலரை சம்பாதித்து பகிர்ந்துக் கொள்வதும் 111 நாட்டின் 111 மீனவர்கள் மற்றும் விவசாயிகளின் முன்னேற்றத்திற்கு பொருளுதவி செய்வது.

என் மின்னல் வேகத்தில் சிந்திக்கும் திறன்.

என் உடல் இந்த நூற்றாண்டில் வாழ்கிறது.  
என் எண்ணங்கள் அடுத்த நூற்றாண்டில் வாழ்கின்றன.  
என் ஆன்மா பிரபஞ்சத்தில் வாழ்கிறது.

கண்டுபிடிப்புகளில் சாதனைகள்

டட்ச் காப்புரிமை நெதர்லேண்ட்ஸ்  
1. பெர்சூன்லிஜிக் மீடியா சிஸ்டம்  
நதிங் பட் விண்ட் "NBW" NL1023919  
2. மெயில் சிஸ்டம் NL 1023454

**FRANCE Envelopes Soleau - France**

1. 0174193 2..0177169 3. 0177165 4. 0177170  
5. 0177166 6. 0177171 7. 0177167 8. 0177761  
9. 0177168 10. 0177762

உங்கள் பதில்களில் உங்கள் எதிர்காலம்

1. எதனை மேம்படுத்த விரும்புகிறீர்கள்? பொருள், நோக்கம், திட்டம்,  
முறை இப்படி எதனையாவது மேம்படுத்துவது உங்கள் எண்ணமா?

விடை:

2. உங்களது பிரச்சினை, நோக்கம், லட்சியம் என்ன?

விடை:

3. தற்போதய சூழ்நிலை, நிலவரம் எப்படி உள்ளது?

விடை:

4. இதற்கு யார் எது காரணம்? ஏன்? எப்போது? எங்கே? எப்படி?

விடை:

5. இதனை சரிசெய்ய என்ன செய்யலாம் என்ன செய்ய முடியும்? என்ன செய்ய வேண்டும்.

விடை:

6. அதனை நீங்களே தனியே செய்ய வேண்டுமா? அல்லது உங்களுக்கு உதவ நீங்கள் யாரையும் வேலைக்குத் தேர்வு செய்ய வேண்டுமா?

விடை:

7. மேம்பாடு எப்பொழுது தேவை?

விடை:

8. எப்படியெல்லாம் உங்கள் திட்டம், பொருள், நோக்கம், முறை எல்லாம் மேம்படுத்தப்பட வேண்டுமென நினைக்கிறீர்கள்? இது குறித்து உங்களது கருத்துக்களை ஒரு தாளில் பட்டியலிடுங்கள்.

விடை:

9. நிங்கள் செய்ய விரும்புவதன் அளவை பெரிதாக ஆக்கினால் அது மேலும் மேம்படும்/விரும்பத்தக்கதாக மாறும் என்பதை நீங்கள் ஏற்றுக் கொள்கிறீர்கள்? கட்டிடங்கள், கப்பல்கள், உணவுப்பொட்டலங்களை பெரிய சிக்கன அளவில் அமைப்பதின் மூலம் அவற்றை பெரிதும் மேம்பாடு செய்துள்ளனர். ஆகவே பெரிதாகச் சிந்தியுங்கள்.

விடை:

10. அதே போல், தரமேம்பாட்டிற்காக அவற்றின் அளவை சிறிதாகவும் மாற்றலாம் என்பது சரிதானே? நமது உலகமும், வாழ்க்கையும் அதி நெரிசல் மிக்கதாக மாறிக் கொண்டேயிருப்பதால் எதுவும் சிறியதாக இருப்பது தானே விரும்பப்படுகிறது. சிறிதாக்குதல் தானே நவீன தொழில் நுட்பத்தை வெற்றி பெறச் செய்துள்ளது. ஆகவே சிறிதாகச் சிந்தியுங்கள்.

விடை:

11. எண்ணிக்கையை அதிகரிப்பதன் மூலம் கூட மேம்பாடு அடைய முடியுமா? தேர்தல் அதிகப்படியான வாக்காளர்கள் இருந்தால் தானே வெற்றி காணமுடிகிறது. ஏராளமான அங்கத்தினர்கள் இருந்தால் தானே ஒரு நிறுவனம் வளர்ந்து, விரிந்து, வலுப்பெற முடிகிறது. ஆறுபொருள் கொண்ட பொட்டல்கள் உணவு மற்றும் குளிப்பான வியாபாரத்தை பெருக்கியுள்ளது. அதுபோல ராணுவபலம் என்பது வீரர்கள் மற்றும் ஆயுதங்களின் எண்ணிக்கையை பொறுத்தே அமைகிறது. ஒரு பத்திரிக்கை விளம்பரத்தின் வெற்றி வாசகர்களின் எண்ணிக்கையை பொறுத்தே அமைகிறது. ஆக எண்ணிக்கையை அதிகரிப்பது என்பது அநேக துறைகளில் வெற்றிக்கு வழி வகுக்கும்.

விடை:

12. எண்ணிக்கையை குறைப்பதில் கூட மேம்பாடு காண முடியுமா? சில துறைகளில் எண்ணிக்கையை குறைத்து, தரத்தினை அதிகரித்து, செலவை கட்டுப்படுத்தி, வீணான விஷயங்களை ஒதுக்கித் தள்ளி மேம்பாட்டினை அடைய முடியும். உதி'அ1'அ2பாகங்கள், கட்டுமானப் பணிகள், செயல்பாடுகள், பண்டங்களை இடம்பெயர்த்தல் போன்றவற்றிற்கு இது மிகவும் பொருந்தும்.

விடை:

13. ஏற்கனவே இருக்கின்ற ஒன்றை மற்றொன்றுடன் ஒன்றாக இணைந்து மேம்பாடு அடைய முடியுமா? இதற்கும் வாய்ப்புகள் ஏராளம் உண்டு உதாரணம்: துணி வெலுத்து காயவைக்கும் எந்திரம் மற்றும் குளிர்சாதனப்பெட்டியில் உள்ள உறையவைக்கும் பகுதி இவை இரண்டும் மிக இயல்பாக ஒன்று சேர்க்க முடியும். இதுபோல ஆயிரம் விஷயங்கள் உண்டு.

விடை:

14. மதிப்பை உயர்த்த வேறு எவற்றையெல்லாம் சேர்க்கலாம்?

விடை:

15. அடக்கவிலையைக் குறைத்து, எளிமையாக்கி, திறனை உயர்த்த எவற்றையெல்லாம் நீக்கலாம்?

விடை:

16. வேகத்தை அதிகரிப்பதன் மூலம் மேன்மையுடைய முடியுமா? பொதுவாக வேகம் உற்பத்தித்திறனை அதிகரித்து, உற்பத்திச் செலவை குறைக்கும்.

விடை:

17. அல்லது வேகத்தை குறைப்பதன் மூலம் தரம், பாதுகாப்பு பொருள் வீணாவதை தடுத்தல் போன்றவற்றை அடைய முடியுமா? இதனால் ஊழியர்களின் மன இறுக்கத்தை தவிர்க்க இயலுமா?

விடை:

18. கட்டுப்பாடுகளை மேம்படுத்த முடியுமா? கட்டுப்பாட்டு தொழில் நுட்பம் எல்லையில்லா வாய்ப்புகளை வழங்குகிறது.

விடை:

19. மென்மையை அதிகரிப்பதால் மேம்பாட்டை பெறலாமா? துணி உற்பத்தி துறையில் பொருளின் மென்மையை அதிகப்படுத்தி அவ்வாறு மேம்பாடு அடைந்துள்ளனரே. இன்னும் கூட உதாரணங்கள் உண்டு.

விடை:

20. அதேபோல கடினத்தன்மையை அதிகப்படுத்தியும் மேம்பாடு அடைய வாய்ப்பு உண்டு. கடினமான உபயோக கூட்டுப்பொருட்கள், வெட்டும் உபகரணங்கய் போன்றவற்றில் இக் கடினத்தன்மை அதிகரிப்பு வெற்றி பெற்றுள்ளது.

விடை:

21. ஒரு விஷயத்தை பெறுவது, உபயோகிப்பது, செயல்படுத்துவது போன்றவற்றை எளிமையாக்குவதன் மூலமும் மேம்பாடு ஏற்படுத்த முடியும்.

விடை:

22. எளிமையாக்குவது என்பது சிக்கல்களைக் குறைப்பதாகும். இதன் மூலம் ஒன்றை விரும்பத்தக்கதாகவும், சிக்கனமானதாகவும் ஆக்க முடியும்.

விடை:

23. என்ன மாறுதல்கள்/திருத்தங்கள் செய்ய வேண்டும் என்பதையும் கவனிக்க வேண்டும். தற்போதய நிலைமையில் மாறுதல்களைச் செய்தே பெரும்பாலான மேம்பாடுகள் நிகழ்த்தப்படுகின்றன.

விடை:

24. நிறத்தை மாற்றி, தரத்தை உயர்த்த முடியுமா? நிறம் அழகையும் கூட்டும் அது தவிர இது முக்கிய மனோதத்துவ விளைவுகளையும் ஏற்படுத்தும் ஏராளமான வாய்ப்புகளையும் பயன்பாடுகளையும் கொண்டது மிகப் பெரிய துறை நிறமனவியல் ஆகும்.

விடை:

25. பொருளின் தரத்தை மாற்றி உயர்த்தலாமா? ஒவ்வொரு தேவைக்கும் பயன்படுத்தப்படும் பொருட்கள் பல தரப்பட்டவையாக இருக்கின்றன. தரத்தை உயர்த்துவதற்கான வாய்ப்புகளை அவைகள் ஏராளமாக வழங்குகின்றன. தரத்தை உயர்த்துவதற்கான வாய்ப்புக்களை அவைகள் ஏராளமாக வழங்குகின்றன. ஆகவே மேம்படுத்தப்பட்ட பொருள்களுக்கான தொடர்ந்த தேடல் அவசியம். அதே போல் வேறு எந்தெந்த பொருட்களை ஒன்றாக சேர்க்கலாம் என்பதையும் கண்டறிவது முக்கியமாகும்.

விடை:

26. உற்பத்தியில் செய்யப்படும் எந்த வகையான மாற்றங்கள் திறன், தரம், இறுதி விளையும் ஆகியவற்றை மேம்படுத்தும்? எந்த வகையில் இது உற்பத்தி செலவு, உழைப்பு, விரையம் போன்றவற்றை குறைக்கும்? உற்பத்தி முறைகள் எப்பொழுதும் மாறிக் கொண்டே இருக்கக் கூடியது. ஆகவே உற்பத்தி முறையை மேம்படுத்தினால் மட்டும் போதாது. அதனை உடனே செய்ய வேண்டியதும் அவசியம்.

விடை:

27. ஊழியர்கள் விஷயத்தில் என்னென்ன மாறுதல்கள் தேவை? அதிகமான ஊழியர்கள் தேவையா? குறைவானவர்களே போதுமா? அதிக திறமை வேண்டுமா? அவர்களின் பயிற்சி முறை, அவர்களை ஊக்கப்படுத்தல் ஆகியவற்றையும் ஆராய வேண்டும்.

விடை:

28. உங்கள் திட்டத்தில் என்னென்ன மேம்பாடகளைச் செய்ய முடியும்? இந்தக் கேள்விகளைக் கொண்டு அவற்றை சோதித்துக் கொள்ளுங்கள்,

நன்றாகப் பரிசீலிப்பதன் மூலம் ஒவ்வொரு திட்டத்தையும் குறைந்த பட்சம் பத்து வழிகளில் மேம்படுத்த முடியும்.

விடை:

29. நேரத்தில் மாறுதல்கள் செய்வதன் மூலம் எந்த அளவிற்கு தரம் பணியாளர் உறவினை மேம்படுத்தலாம்? நேரமாற்றம் இருக்கின்ற வசதிகளை திறம்பட பயன்படுத்திக் கொள்வதையும் உற்பத்தி செலவுகளை அதிகமாக்குதல் இருப்பதையும் உறுதி வசதி மற்றும் எந்திர உபகரணங்களின் பயனை நூறு சதவீதம் 24 மணி நேரமாற்றத்தின் மூலம் பெற இயலும்.

விடை:

30. பணியாளர்கள் வேலை அளவு, செயல்பாடு, நேரத்தை பகிர்ந்து அளித்தல் போன்றவற்றை எப்படி திறம்படச் செய்வீர்கள்?

விடை:

31. விளைவுகளை எப்படி பல மடங்காக பெருக்குவீர்கள்? கூட்டுதல் என்பது வெறும் நல்ல விஷயம் என்றால் பெருக்குவது என்பது மேலும் உங்களை பணக்காரராக ஆக்குமே.

விடை:

32. விரும்பத்தக்க அம்சங்களை மேலும் விரும்பத்தக்க அம்சங்களாக பெரிதுபடுத்த மேலும் என்னவெல்லாம் செய்யமுடியும் உங்களால்?

விடை:

33. நீங்கள் செய்ய விரும்புவதன் வடிவத்தை உயர்த்திட அதை விரும்பத்தக்கதாக உங்களால் ஆக்க முடியுமா? திறன், அதிக தேவை மற்றும் தனித்தன்மையை பெற ஆயிரக்கணக்கான பொருட்கள் உற்பத்தியில் இந்த எளிய முறை பயன்படுத்தப்பட்டுள்ளது.

விடை:

34. எது மாதிரியான அம்சங்களை, தக்கவைத்துக் கொள்ளப்பட வேண்டும். பெரும்பாலான நேரங்களில் ஆர்வக் கோளாறினால் மாறுதலைக் செய்கிறேன். என்று தரத்தை கோட்டை விட நேர்கிறது. ரொம்பவும் புதிதாகவும், வித்தியாசமாகவும் இருப்பதில் ஆபத்தும் இருக்கிறது.

விடை:

35. நன்மையளிக்கும் வகையில் வேறு எதையெல்லாம் அடியோடு விட்டுவிடலாம்? ஏகப்பட்ட முறைகளையும், அளாவசியமான விஷயங்களையும் நாம் வைத்திருப்பது கண்டு நமக்கே ஆச்சரியமாக இருக்கும். அவற்றை ஒழித்து நமது நடவடிக்கைகளை ஒழுங்குப்படுத்துவது மிகவும் அவசியமாகும்.

விடை:

36. நீங்கள் ஓர் உறுதியான எல்லையை வகுத்துக் கொள்ள வேண்டுமா? எந்த சூழ்நிலையை சமாளிப்பதிலும் ஓர் உறுதியான எல்லையை வகுத்து

கட்டுப்பாட்டுடன் செயல்படுவது முக்கியம். இதனை அலட்சியப்படுத்துவது கூடாது.

விடை:

37. நீங்கள் விரும்பும் விஷயத்திற்கு மெருகூட்டுவது அநேக நேரங்களில் பெரிய மாற்றங்கள் அவசியமாகவும், விரும்பத்தக்கதாகவும் இருப்பதில்லை. சில எளிமையான மாறுதல்களே பரபரப்பான விளைவுகளை ஏற்படுத்தும்.

விடை:

38. அபாயத்தை குறைத்து பாதுகாப்பை அதிகரிப்பது எப்படி? இதன்மூலம், மனிதனின் வலுவான, அதிகாலத்து உணர்வான பாதுகாப்பு உண்மை/பத்திரமான உணர்வை நாம் பூர்த்தி செய்யலாம்.

விடை:

39. கூட்டணி சேர்ந்து முன்னேற முடியுமா? கூட்டு சேர்தல், காரியங்களை பிறருடன் கூட்டணி அமைத்து செயல்படுத்துதல் போன்றவற்றின் மூலம் அற்புதமான விளைவுகளை அடைய முடியும் பரஸ்பர நன்மைகளையும் அடைய முடியும்.

விடை:

40. செயல்பாட்டை முடுக்குவது எப்படி? வார்த்தைகளை விட செயல்களே சப்தமாக பேசுகிறது என்று சொல்கிறது ஒரு பழைய பழமொழி. இது மிகவும் உண்மையும் செயல் தான் கவனத்தை ஈர்த்து

ஆர்வத்தை நிலைக்க வைக்கிறது. ஆகவே செயல்பாட்டை அதிகப்படுத்துங்கள்/தூரிதப்படுத்துங்கள்.

விடை:

41. சுத்தம் சுகாதாரம் இவற்றை மேம்படுத்து. தீமை தரும் தூய்மைக்கோட்டைக் குறைத்து மேம்பாட்டினை அடையலாமா?

விடை:

42. உத்திரவாதம் வழங்குவதன் மூலம், நஷ்டம் மற்றும் குறைபாடுகளுக்கெதிராக காப்பீடு செய்வதன் மூலம், நாட்டம் ஏற்படுவதற்கான வாய்ப்பைக் குறைத்து ஆதாயத்தை அதிகப்படுத்தலாமே? உறுதியான ஆதாரங்களின் மூலம் உத்திர வாதத்தை உறுதி செய்யுங்கள்.

விடை:

43. பின்வருவனவற்றில் ஏதேனும் ஒன்று உங்களுக்கு நன்மையளிக்குமா?  
(1) உயர்த்தல் (2) குறைத்தல் (3) கடுமையாக்குதல் (4) தவிர்த்தல் (5) வலுவூட்டல் (6) பலப்படுத்துதல் (7) மெருகூட்டுதல் (8) தலைகீழாக மாற்றுதல் (9) பின்னோக்கி மாற்றுதல் (10) மாற்றி மாற்றி செய்தல் (11) உபயோகித்த பொருள் புதுப்பித்து மறுபடி பயன்படுத்துதல் (12) சுருக்கிவிடுதல் (13) விரிவாக்குதல் (14) மேலும் மெருகூட்டுதல் (15) ஆடவிடுதல் (16) அதிரவைத்தல் (17) சுற்றவைத்தல் (18) ஒரு மையத்திலிருந்து அசைந்து செயல்பட வைத்தல் (19) பாதிப்படையாமல் பாதுகாப்பை ஏற்படுத்தல் (20) இறுக்குதல் (21) தவிர்த்தல் (22) அமைதியாக்குதல் (23) ஒழுங்குப்படுத்தல் (24) தானாக செயல்பட வைத்தல் (25) தன்னைத்தானே ஒழுங்குபடுத்துமாறு அமைத்தல் (26) கம்யூட்டர் மயமாக்குதல்.

விடை:

44. கனமானதாகவோ அல்லது லேசானதாகவோ ஆக்குவதன் மூலம் நீங்கள் விரும்புவதை உயர்த்த முடியுமா?

விடை:

45. அதன் மேலும் வசதியானதாக ஆக்கமுடியுமா? அளிப்பு, டகிர்ந்து அளித்தல், இடம், எளிமை ஆகியனவற்றை மேலும் மேம்படுத்த இயலுமா?

விடை:

46. சந்தோஷம், குதூகலம், இனிமை போன்றவற்றை மேலும் அதிகரித்து முடியுமா? சௌகரியம், ஓய்வாக இருத்தல், நலம் போன்றவற்றையும் மேன்மையுறச் செய்ய முடியுமா?

விடை:

47. ஒருங்கிணைப்பு செய்யவோ, முகவர் நியமிக்க தொடர்முறை அமைக்கவோ, வாய்ப்புகள் உள்ளதா?

விடை:

48. பராமரிப்பு பணி, சீர்திருத்தும் பணி ஆகியவற்றை மேம்படுத்தலாம்? இவற்றை எளிமையாகவும். வேகமாகவும் அதே நேரம் சிக்கமாகவும் செய்ய வழிவகைகள் செய்ய வேண்டும்.

விடை:

49. இதனை மேலும் நாகரிகமானதாக ஆக்க இயலுமா? நாகரிகம், பாணி வடிவமைப்பு நாளுக்கு நாள் மாறிக் கொண்டே இருக்கின்றன. ஆகவே காலத்தோடு ஒட்டி விரைந்து செய்வது முக்கியம்.

விடை:

50. கவர்ச்சிகரமானதாக ஆக்க முடியுமா?

விடை:

51. எளிமையான முறையில் பொருட்களை/பணிகளை வாங்குவது செயல்படுத்த சாத்தியம் உள்ளதா? ரொக்கம் கொடுத்து வாங்குவோருக்கு தள்ளுபடி, அளவு உடனடி கொள்முதல் ஆகியனவற்றிற்கு ஏற்றாற்போல தள்ளுபடி போன்றவைகளை பரிசீக்க வேண்டும்.

விடை:

52. ஒரு அழகான, எளிதில் நினைவில் நிற்கும் வகையில் ஓர் சின்னம் ஒன்றை நமது பொருள்/பணிக்கு அமைத்துக் கொள்வது அவசியம், அந்தச் சின்னத்தோடு நம்மைத் தொடர்புகடுத்தி நம்மை பிறர் நினைவில் வைத்துக்கொள்வர்.

விடை:

53. பெயர், லேபிள், வியாபாக்குறியீடு, கட்டும் முறை வடிவமைப்பு போன்றவற்றிலும் மேம்பாடு அவசியம்.

விடை:

54. நமது பொருளை/பணியை சோதனைக்கு அனுப்பி அதன் தரத்தை உறுதி செய்ய வேண்டும். அதற்கான ஆதார சான்றிதழ்களையும் வாடிக்கையாளருக்கு காண்பிக்க வேண்டும்.

விடை:

55. மேலும் அது காலம், பணம், உழைப்பு இவற்றை மிச்சப்படுத்துவதாகவும் இருக்க வேண்டும்.

விடை:

56. மாதிரிப்பொருட்களை மேலும் சிறந்த முறையில் பயன்படுத்திக்கொள்ள முடியுமா? போனஸ், ஊக்கத்தொகை மற்றும் கவர்ச்சிகரமான போட்டிகள் பரிசுகள் போன்றவற்றை வழங்க முடியுமா?

விடை:

57. அதிக மதிப்பு, அதிக பொருட்கள் சேர்ப்பு, மாயப்பொருளின் சேர்க்கை போன்றவற்றின் மூலமும் வாடிக்கையாளர்களை ஈர்ப்பது பற்றி யோசியுங்கள்.

விடை:

58. உற்பத்தியை அதிகரிக்க செலவை குறைக்க, தரத்தை உயர்த்த, விற்பனையை அதிகரிக்க, வருமானத்தை பெருக்க பாதுகாப்பினை வழங்க நீங்கள் கூறும் ஆலோசனைகள் பயன்படுமா?

விடை:

59. உங்களது தீர்வுகள்/யோசனைகள் மக்களுக்கு அவர்கள் விரும்புவதை அதிகமாக வழங்குமா அல்லது குறைவாகத் தருமா?

விடை:

எனக்குத் தேவையானவை

1. என் காப்புரிமையை விற்க விரும்புகிறேன்.
2. தயாரிப்பாளரைத் தொடர்பு கொள்ள விரும்புகிறேன்.
3. பொருளாதார உதவி
4. லைசென்ஸ் பெறுவது
5. ஏஜன்டுகளைத் தொடர்புக் கொள்வது
6. நிறுவனங்களுடன் கூட்டுறவு

கண்டுபிடிப்பாளராக, கோடிஸ்வரராக மாறுவது எப்படி?

கற்பனா சக்தி உங்களிடம் இல்லா விட்டால், முன்னேற்றத்திற்கான யோசனைகளைக் கண்டறியா விட்டால் எரிந்து போன் மின்விளக்கைப்

போல பிரகாசமானவராக உங்களை நிர்வாகம் கருதும் எரிந்து போன மின்விளக்கின் கதி என்ன என்ற உங்களுக்கே தெரியும் என்று ஒரு நிர்வாக ஆலோசகர் கூறுகிறார்.

பணம் சம்பாதிக்கும் எல்லா வழிகளிலும் கற்பனா சக்திக்குத்தான் முதலிடம்

அதிக சம்பளம் பெற்ற உயரதிகாரிகளையும் குறைந்த ஊதியம் பெற்ற ஊழியர்களையும் புத்திசாலித்தனத்தை அளக்கும் பரிசோதனைகளுக்கு உட்படுத்திய அமெரிக்கன் அசோசியேஷன் ஆப் அப்ளைடு அண்டு புரபக்ஷனல் சைகாலஜிஸ்ட் அதன் முடிவுகளை ஒப்பிட்டுப் பார்த்து நான்கு மனோபாவங்களைக் பரிசோதித்ததில் மூன்றில் இரு குழுக்களுமே சமமாக இருந்தன. ஆனால் கற்பனா சக்தியில் அதிக சம்பளம் பெற்றவர்கள் முன்னணியில் இருந்தனர். அதனால்தான் அவர்கள் அதிக சம்பளம் பெற்றார்கள்.

யோசனைகளைக் கண்டறிவதால் நல்ல பலன் கிடைக்கும் ஒரு நிறுவனத்தை முன்னேற்ற வேண்டிய யோசனைகளை நீங்கள் யோசித்துக் கூற திட்டமிட்டால், நாட்டின் உயர்ந்த நிறுவனங்களில் இருந்து வந்த ஒரு யோசனை

இந்தப் பெரிய நிறுவனங்கள் ஊழியர்களிடம் இருந்து வந்த யோசனைகள் பெரும்பாலும் அதிக பணம் செலவிட வைப்பவையாக இருக்கின்றன என்று கூறுகின்றன. செலவுகளைக் குறைத்துக் பணத்தை சேமிக்கும் வழிகளைக் கண்டறிந்த ஊழியரை பதவி உயர்த்த தயாராக இருப்பதாகக் கூறுகின்றன.

செலவுகளைக் குறைத்து பணத்தை சேமிக்கும் வழிகள் மட்டும்தான் தேவை என்றில்லை.

ஆனால் இந்த யோசனைகளைத்தான் அதிகம் எதிர்பார்க்கிறார்கள்.

எனினும் நிறுவனத்தின் கீழ்க்கண்ட முன்னேற்றங்களுக்காக யோசனைகளைக் கூறுபவர்கள் முன்னேற்றப் பாதையில் அடியெடுத்து வைப்பது உறுதி.

1. செலவுகளைக் குறைப்பது.

2. பணத்தை மிச்சப்படுத்துவது
3. விற்பனையை அதிகரிப்பது.
4. உற்பத்தியை அதிகரிப்பது
5. இலாபத்தை அதிகரிப்பது.

வியாபாரத்தின் ஒவ்வொரு நிலையிலும் ஆயிரக்கணக்கான யோசனைகள் அவசரமாகத் தேவைப்படுகின்றன. பதவி உயர்வு, போனஸ், சம்பள அதிகரிப்பு, போன்ற மதிப்பு மிகுந்த வெகுமதிகளை ஒவ்வொரு யோசனையும் தருகின்றது.

கற்பனா சக்தியின் மூலம் யோசனைகளைக் கண்டறிவதால் நல்ல பலன் கிடைக்கும் செல்வந்தராகும் தங்கமயமான பாதையில் அடி எடுத்து வைத்தால் நீங்கள் விரைவில் செல்வந்தராவீர்கள்.

**ஒரு கண்டுப்பிடிப்பாளராகவும் கோடிஸ்வரராகவும் மாறுவதற்கு தேவையான முக்கியமான தகுதிகள் என்னென்ன?**

எந்த வகையான வேலையாக இருந்தாலும் வெற்றியை நிச்சயமாக ஏற்படுத்தும் தகுதிகள் என்னென்ன?

மிகவும் கடினமான, திறமையான வேலைகளில் ஒன்றை உதாரணமாக எடுத்துக் கொள்வோம் விஞ்ஞானம்.

ஒரு விஞ்ஞானயாக மாறுவதற்கான மிக முக்கியமான தகுதிகள் என்னென்ன? மின்னல் வேகத்தில் சிந்திக்கும் திறனா? அற்புத ஞாபக சக்தியா? உயர்ந்த படிப்புத் தகுதியா?

நாட்டின் முன்னணி விஞ்ஞானிகளில் ஒருவரான பிரபல டாக்டர் எட்வர்ட் டெல்லர் கூறும் பதில்

மின்னல் வேகத்தில் சிந்திக்கும் திறனோ, அற்புத ஞாபக சக்தியோ, அதிக மதிப்பெண்ணோ தேவையில்லை. தேவையான முக்கியமான ஒரே தகுதி விஞ்ஞானத்தில் உங்களுக்கு மிக அதிக ஈடுபாடு இருப்பதுதான்.

இது எல்லா வேலைகளுக்கும் பொருந்தும். உங்கள் வேலையில் உங்களுக்கு மிக அதிக ஈடுபாடு இருக்க வேண்டும்.

தொழில் நுட்பரீதியான, நுட்பமான, கடினமான விஞ்ஞான வேலையில் இது தேவை என்றால், மற்ற எல்லா வேலைகளிலும் இது கண்டிப்பாகத் தேவைப்படும். நீங்கள் இப்போது செய்துக் கொண்டிருக்கும் வேலையாக இருந்தாலும் சரி. எதிர்காலத்தில் நீங்கள் செய்யத் திட்டமிட்டிருக்கும் வேலையாக இருந்தாலும் சரி.

டாக்டர் எட்வர்ட் டெல்லர் கூறுவது

உங்கள் வேலையில் உங்களுக்கு மிக அதிக ஈடுபாடு இருக்கிறதா என்பதுதான் முக்கியமான ஒரே தகுதி.

உங்கள் வேலையில் உங்களுக்கு மிக அதிக உற்சாகம் ஏற்பட வேண்டும் என்று டாக்டர் நார்மண் லின்சென்ட் பீலே கூறுகிறார். உற்சாகம்தான் வேறுபாட்டை உண்டாக்குகிறது. என்று டாக்டர் பீலே கூறுகிறார்.

ஆனால் நீங்கள் உங்கள் தொழிலில் உயர்ந்த சிகரத்தை அடைய வேண்டும் என்றால், எழுத்தாளரான டாயட் சி. டக்ளஸ் தனது நாவலில் கூறும் உயர்ந்த குணத்தைக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள் மிக அதிக ஈடுபாடு.

உங்கள் வேலையில் உங்களுக்கு மிக அதிக ஈடுபாடு இருந்தால் உன்னத நிலையை அடையத் தேவையான மற்ற குணங்களெல்லாம் தாமாகவே வந்து சேரும். கலைத்துப் போட்ட உருவப் புதிரை ஒரு மாயக்கை தானாகவே அடுக்குவது போல, உங்களுக்கு எல்லாமே தாமாகவே சரியாக நடைபெறும்.

உண்மையாகவே வாழ்வென்ற உருவப் புதிரை ஒரு மாயக்கை தானாகவே அடுக்கும்.

**பெரும் ஜனத்திரனை பாதிப்பது எப்படி?**

ஆயிரக்கணக்கான, இலட்சக்கணக்கானவர்களுக்காக ஒரு விசுஷயத்தைக் கண்டறியும் போது, நூறு அல்லது ஆயிரம் பேரை சிந்திக்கும் போது, ஒரே ஒரு தனி நபரைப் பற்றி சிந்திக்க வேண்டும்.

இதனால் அனுபவமற்ற விஞ்ஞானிகளின், தன்னுணர்வு கொண்ட, எண்களைப் பற்றிய பயம் நீங்கி விடும் ஆனால் அதுவல்ல இது கூற வருவது. பெரிய கூட்டங்களைக் கற்பனை செய்யுமுன், அதற்கான அனுபவமும் திறமையும் வந்து விடும்.

பெரிய கூட்டத்தை ஒரே ஒரு நபராக நினைப்பது வெற்றிகரமான வழிமுறையாகும். பிறகு தனி நபரை நூறு ஆயிரம், இலட்சமாக பெருக்கிக் கொள்ளலாம்.

எண்ணங்களை ஒருவருக்கு ஒருவர் என்ற அடிப்படையில் சிந்திக்க வேண்டும்.

அவசரப்பட்டு எண்ணங்களை வெளி விட்டு விட்டு கூட்டத்தினர் சரிப்படுத்துவார்கள் என்று நம்பக் கூடாது. ஒருவருக்கு ஒருவர் என்ற அடிப்படையில் சிந்திக்காவிட்டால் கண்டுபிடிப்பை உருவாக்க முடியாது.

எண்ணங்களை ஒருவருக்கு ஒருவர் என்ற அடிப்படையில் சிந்திக்க வேண்டும். இல்லாவிட்டால், அது காட்டில் அலையும் காற்றைப் போல்தான். பாரபட்சமாக உணர்வின்றி எண்ணத்தை வெளிவிடக்கூடாது. ஒரு சிலர் அப்படி செய்வதால் பலரை பாதிக்காது.

ஒரு பெருங்கூட்டத்தை பாதிக்கும் இரகசியம் ஒருவருக்கு ஒருவர் என்ற அடிப்படையில் சிந்திக்க வேண்டும்.

விரைவாக செல்வந்தராகும் வழி பெரும் ஜனத்திரனை பாதிப்பது.

**எனக்கு ஏன் ஆலோசனை தேவை?**

1. என்னுடைய பிரச்சினைகளை அடுத்தவரிடம் பகிர்ந்துக் கொள்வதற்கான சாக்கு போக்காக, பரிதாபத்தை பெறுவதுதான் உண்மையான நோக்கம் என்றால் ஆலோசனை கேட்க மாட்டேன்.

2. நான் சாதித்த சாதனைகளை பிறர் காது கொடுத்து கேட்ட பாராட்டுவதுதான் உண்மையான நோக்கம் என்றால் ஆலோசனை கேட்க மாட்டேன்.

3. நான் ஆலோசனையைக் கேட்பதற்கான காரணம் நான் கற்றுக் கொள்ள விரும்புகிறேன். உதவிபெற வழி காட்டப்பட, மேம்பாடு அடைய, இலக்கை அடைய, வெற்றி பெற விரும்புகிறேன். இப்படிப்பட்டவர்கள்தான் உண்மையிலேயே ஆலோசனை கேட்பவர்கள், இவர்கள் ஆயிரத்திற்கும் மேற்பட்ட வெற்றி முறைகளால் பயன் பெறுவார்கள்.

பெஞ்சமின் ஃபிராங்க்ளின், ஆலோசனை பெற முடியாதவர்களுக்கு உதவ முடியாது, என்று கூறினார். ஆனால் ஆலோசனையைப் பெறுவதற்குத் தயாரான மனநிலை இருந்தால் மட்டும் போதாது. உற்சாகத்தோடும் சக்திப் பெருக்கோடும் இருக்க வேண்டும்.

நிரூபிக்கப்பட்ட வெற்றி முறைகளைத் தேடி, கற்று நீங்கள் உபயோகிக்க வேண்டும். அதில் முழு ஈடுபாடு கொள்ள வேண்டும். அது உங்களது முதல் நோக்கமாக வேண்டும். ஏனெனில் எப்படி வெற்றி பெறுவது என்று நீங்கள் கற்காவிட்டால், வாழ்வில் உங்கள் நோக்கத்தை அடைய முடியாது வேறு எதிலுமே வெற்றி பெற முடியாது. முதலில் எப்படி வெற்றி பெறுவது என்று நீங்கள் கற்க வேண்டும்.

ஏனெனில் எப்படி வெற்றி பெறுவது என்று கற்காதவர்களைக் கண்டு பரிதாபப் படுங்கள் எப்படி வெற்றி பெறுவது என்று கற்காதவர்கள் போராடிக் களைத்துவிடுகிறார்கள். அல்லது வெற்றிகரமாக இருப்பது முக்கியமல்ல என்பது போல் நடித்து நகைப்பிற்குள்ளாவார்கள் அதை யாரும் நம்புவதுமில்லை.

எனினும் வெற்றி பெறுவது கடினமானதோ சிக்கலானதோ அல்ல, வெற்றி என்பது எப்படி என்று கற்பது. பிறகு நீங்கள் கற்றதைக் தொடர்ந்து உபயோகிப்பது, சரித்திரப் முழுவதும் உன்னத்தை, செல்வத்தை, செல்வாக்கை, புகழை அடைந்தவர்கள் உபயோகித்த வழிமுறைகள் எளிமையான, செயல்பூர்வமான, எல்லோரும் அறிந்த வழிமுறைகள்தான்.

மாபெரும் தடைகளை மீறி பிரபலமானவர்கள் எப்படி பெரும் வெற்றிகள் பெற்றார்கள்? நிரூபிக்கப்பட்ட வெற்றி முறைகளை அப்படியே பின்பற்றியதால்தான் அவர்களது எல்லா வெற்றி முறைகளும் உங்கள் கையில் இப்போது கிடைத்திருப்பதால், உங்களுக்கு எல்லா திறமைகளும் இருக்கின்றன.

## ஏன் ஸ்பான்சர் செய்ய வேண்டும்?

கண்டுபிடிப்பு என்பது சரித்திர முக்கியத்துவம் வாய்ந்த ஒரு நிகழ்ச்சி. இந்த சரித்திர முக்கியத்துவம் வாய்ந்த ஒரு நிகழ்ச்சியில் பங்கேற்பதால் ஒருவர் கண்டுபிடிப்பிற்கோ கண்டுபிடிப்பாளருக்கோ உதவ முடியும்.

கண்டுபிடிப்பை ஸ்பான்சர் செய்வது சரித்திரத்தில் உங்கள் பெயரை நிரந்தரமாச்சு ஒரு நல்ல வாய்ப்பாகும்

தாமஸ் ஆல்வா எட்கள் நீண்ட காலம் முன்னரே மறைந்து விட்டார் ஆனால் அவரது கண்டுபிடிப்புகளால் அவர் இன்னும் உயிரோடு வாழ்கிறார். கண்டுபிடிப்பில் ஈடுபட்டவர்கள் எப்போதுமே நினைவில் வைக்கப்படுவார்கள்.

உங்களைப் போன்ற தாராள மனம் படைத்தவர்கள் கண்டுபிடிப்புகளுக்கு உதவி செய்வதற்காக பெருமிதப்பட வேண்டும். நீங்கள் உதவும் கண்டுபிடிப்புகள் எதிர் கால சரித்திரத்தை மாற்றி அமைக்கலாம்.

கார்பரேட் ஸ்பான்சராக நீங்கள் மாறினால் உங்கள் நிறுவனத்தின் எங்கள் வெப் தளத்தில் உங்கள் நிறுவனத்தின் வெப் தளத்திற்கு இணைப்பு தரப்படும்.

சின்னம் கண்டுபிடிப்புகள் கண்காட்சியின் ஸ்பான்சர் பட்டியலில் இடம் பெறும். 42 நாடுகளிலிருந்து வரும் 585 காட்சியாளர்களைப், 58, 950 பார்வையாளர்களையும், 650 பத்திரிக்கையாளர்களையும் அடையும் மாபெரும் வாய்ப்பை உங்கள் நிறுவனம் பெறும்.

வேறு எந்த நிகழ்ச்சியும் இவ்வளவு தொடர்புகளை உங்களுக்கு அளிக்காது.

. தேவைப்பட்டபோது உங்களை அழைக்கிறோம்.

பிளாட்டினம் ஸ்பான்சர்கள்  
கோல்ட் (தங்கம்) ஸ்பான்சர்கள்  
சில்வர் (வெள்ளி) ஸ்பான்சர்கள்

ஃபிரண்ட்ஸ் ஆப் தி ஃபோர் (கண்காட்சியின் நண்பர்கள்) ஸ்பான்சர்கள்  
மல்டிமீடியா (பல்லுடகம்) ஸ்பான்சர்கள்  
பிரிண்டிங் (அச்சிடும்) ஸ்பான்சர்கள்  
ஸ்பெசல் ஈவெண்ட் (விசேச நிகழ்ச்சி) ஸ்பான்சர்கள்  
பிசினஸ் (வியாபார) ஸ்பான்சர்கள்  
கிரியேடிவ் (கற்பனைத் திறன்) ஸ்பான்சர்கள்  
ரெஸ்டாரண்ட் (உணவு விடுதி) ஸ்பான்சர்கள்  
மீடியா (ஊடகம்) ஸ்பான்சர்கள்  
ரேடியோ (வானொலி) ஸ்பான்சர்கள்

பிளாட்டினம்

சிடீக்கள், கையேடுகளில் உங்கள் நிறுவனத்தின் சின்னம்.  
வண்ணப் புத்தகத்தின் முன்பும், பின்பும் இரண்டு முழு பக்க  
விளம்பரங்கள்  
எங்கள் வெப் தளத்தில் சின்னம், பெயர் பெரிதாக வெளியிடப்படும்.  
எங்கள் வெப் தளத்தில் உங்கள் நிறுவனத்தின் வெப் தளத்திற்கு  
இணைப்பு தரப்படும்.  
கண்டுபிடிப்புகள் கண்காட்சிக்கு 5 நுழைவு சீட்டுகள்  
நேர்காணல்கள் மற்றும் எல்லா ஊடகச் செய்திகளிலும்,  
தயாரிப்புகளிலும் விசேச இடம்.

தங்கம்

சிடீக்கள், கையேடுகளில் உங்கள் நிறுவனத்தின் சின்னம்  
வண்ணப் புத்தகத்தில் முழு பக்க விளம்பரம்.  
எங்கள் வெப் தளத்தில் சின்னம், பெயர் பெரிதாக வெளியிடப்படும்  
கண்டுபிடிப்புகள் கண்காட்சிக்கு 3 நுழைவுச் சீட்டுகள்  
நேர்காணல்கள் மற்றும் எங்கள் எல்லா ஊடகச் செய்திகளிலும்,  
தயாரிப்புகளிலும் விசேச இடம்.

சில்வர் வெள்ளி

சிடீக்கள், கையேடுகளில் உங்கள் நிறுவனத்தின் சின்னம்  
வண்ணப் புத்தகத்தில் விளம்பரம்  
எங்கள் வெப் தளத்தில் சின்னம், பெயர் பெரிதாக வெளியிடப்படும்.  
கண்டுபிடிப்புகள் கண்காட்சிக்கு 1 நுழைவுச் சீட்டு  
ஸ்பான்சர் கெப்ப விருப்பமுள்ளவர்கள் மேலும் விவரங்களுக்கு

. தேவைப்பட்டபோது அழைக்கிறோம்!வேலை வாய்ப்புகள்

வெப் டிசைனர்கள் வெப்டெவலப்பர்கள் கிராஃபிக் ஆர்டிஸ்ட்  
பிஎஸ்பி புரொகிராமர்கள் ரைட்டர்கள் தொடர்ந்து எங்களுக்குத்  
தேவைப் படுகிறார்கள். தேவைப்பட்டபோது உங்களை  
அழைக்கிறோம்.

தொடர்பு கொள்க

உங்கள் யோசனைகள் விமரிசனங்கள் விண்ணப்பங்கள்  
வரவேற்கப்படுகின்றன.

Reg off: Houtmankade 91 3-R 1013 MT Amsterdam The Netherlands.

E-mail: [suriya@Yaauniverse.com](mailto:suriya@Yaauniverse.com)

Yaauniverse.com

0€ Î Q0 ~v. è £.