

தொழிலின் ஜீவன்

மதர்ஸ் சர்வீஸ் சொஸைட்டி தொழில் நுணுக்கங்களை ஆராய்ந்து 3 புத்தகங்கள் எழுதக் காரணமாயிருந்தது. இப்புத்தகங்கள் அமெரிக்காவில் பிரசரமாகியுள்ளன. மூன்றாவதாக வெளியிடப்பட்ட புத்தகத்தை Garry Jacobs உம் Robert Macfarlane உம் சேர்ந்து எழுதியுள்ளார்கள். இலாபத்தை இரட்டிப்பது எப்படி, தொழிலை இருமடங்காக்குவது எவ்விதம் என்பதே புத்தகத்தின் முக்கிய கருத்துகள். Vital Corporation என்பது புத்தகத்தின் பெயர்.

அப்புத்தகத்தின் கருத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டு திரு. P.V. சங்கர் ஹிந்து பத்திரிகையில் “புதிய மானேஜ்மென்ட் மூலம் தொழிலை எப்படி இருமடங்காக்குவது” என்ற தலைப்பில் ஒரு கட்டுரை எழுதியிருந்தார்.

தொழிலுக்கு முக்கியமான அம்சங்கள் ஐந்து (1) அமைப்பு (2) டெக்னாலஜி (3) மார்க்கட் (4) தொழிலாளர் (5) முதல்

என்பது இப்புத்தகத்தின் அடிப்படைச் சித்தாந்தம். அவற்றுள் முதலின் பெருமையை நாம் அறிவோம். அதை முதன்மையாகவும் கருதுகிறோம். ஐந்தும் முக்கிய அம்சங்களாகும். எந்த ஓர் அம்சம் தீவிரமாக வளர்ந்தாலும் தொழில் இரட்டிப்பாகும் என்றாலும் இந்த 5 அம்சங்களும் (balance) எந்த அளவில் ஒன்றுபட்டு நிறைகின்றனவோ அந்த அளவில்தான் பலன் கிடைக்கும். உதாரணமாக, மார்க்கட் இல்லாமல் முதல் உபரியாக இருந்தால், அம்முதலால் தொழில் பலன் அடையாது. 4 அம்சங்கள் சிறப்பாகவும் பழைய டெக்னாலஜியும் இருந்தால், இந்த நான்கு அம்சங்களுக்குரிய பலனும் கிடைக்காது. எனவே இந்த 5 அம்சங்கள் ஒன்றுக்குத் தகுந்தாற்போல் மற்றவை பொருத்தமாக இருந்தால்தான் பலன் கிடைக்கும். எந்தக் கம்பெனியிலும் இந்த 5 அம்சங்கள் முன்னும் பின்னுமாகத்தான் இருக்கும். இருக்கும் அம்சங்களை (if you balance the 5 components) ஒன்றோடு ஒன்று சேர்ந்து பலன்தரும் வகையில் பயன்பட அமைத்தால் தொழில் உடனே இரட்டிக்கும் என்பது இதுவரை நம் அனுபவத்தில் கண்ட உண்மை.

இந்த 5 அம்சங்களில் தலையாயது அமைப்பு (organisation). ஒரு பொருள் விரைவாக விற்றால் தொழில் பெருகும். அளவுகடந்து முதலிருந்தால் தொழில் அளவுகடந்து பெருகும். தொழிலாளர்களும் ஆபீசர்களும் கம்பெனிக்கு உண்மையாக உழைத்தால் தொழில் பெருகும் என்பது தெரியும். இவற்றுள்

பணம் கிடைப்பது சிரமம். டெக்னாலஜி வேண்டுமானால் பணம் வேண்டும். தொழிலாளர்களைக் கம்பெனிக்கு உண்மையாக உழைக்கச் சொல்வது சுலபமன்று. ஆனால் அமைப்பு நம் கையில் இருக்கிறது. அதாவது நம் அறிவால் உயர்த்தக்கூடியது. இதற்கு அறிவுதான் தேவை. பணம் தேவையில்லை. இதுவே தொழிலுக்கு ஜீவநாடு என்பதால் அமைப்பின் தரத்தை அறிவாலோ, அனுபவத்தாலோ உயர்த்தினால் தொழில் பெருகும், இருமடங்காகப் பெருகும் என்ற கருத்தை திரு P.V. சங்கர் ஹிந்துவில் எழுதியிருந்தார். அத்துடன் அமைப்பில் பல இரகச்யங்கள் உண்டு. அவை உண்மைக்கும், நேர்மைக்கும் பலன் தரும். அமைப்பைக் கம்பெனியின் உள்ளே மாற்றியமைப்பதால் மார்க்கட் நம்மை நாடுவரும். மற்றொரு ரகசியம் பணத்தைப் பொறுத்தது. பணம் நம்மை நோக்கி வரும் வகையில் அமைப்பை மாற்றி அமைக்கலாம் (Market moves towards you, Money moves towards you) அகவுணர்வு, புறநிகழ்ச்சிகளை நிர்ணயிக்கும் என்ற அன்னை தத்துவப்படி நடப்பது இது.

மார்க்கட் என்ற அம்சத்தில் பல பகுதிகள் உண்டு. அவற்றுள் முக்கியமானது customers வாடிக்கைக்காரர்கள். வாடிக்கைக் காரர்கள் வந்து நமக்கு இலாபம் கொடுக்க வேண்டும், என்பது ஒரு நினைவு. வரும் வாடிக்கைக்காரர்களுக்குச் சேவை செய்ய வேண்டும் என்பது மற்றொரு வகை. முதல் கருத்து நம்

இலாபத்தைக் கருதுவது. அடுத்தது தொழிலைச் சேவையாக மாற்றி, வருபவர்களை உண்மையாகத் திருப்திப்படுத்த முயல்வதாகும்.

நம்முளில் கடை என்றால் ஒரு வீடு பெரிய கட்டிடமாக இருக்கும். பெரிய கடை பெரிய கட்டிடமாக இருக்கும். தின்னையில் நடத்தும் வியாபாரத்திற்கும் கடை என்றுதான் பெயர். மேல் நாடுகளில் கடை என்றால் மிகப் பெரியதாக இருக்கும். 4, 5 மாடிகள் கொண்டதாக இருக்கும். சூப்பாக மார்க்கட் என்பது ஆசிரம விளையாட்டு மைதானம் அளவுக்குப் பெரியதாக இருக்கும். ஒரே சமயத்தில் பல ஆயிரம் பேர் கடையில் இருப்பார்கள். இதுபோல் அவர்கள் வியாபாரம் வளர்ந்ததற்குச் செல்வம் காரணம். அத்துடன் வாடிக்கைக்காரர்களைத் தெப்பமாகக் கருதும் மனப்பான்மையாகும். நம்மாக் கடைகளில் ஒரு முறை விற்ற பொருளை மீண்டும் திரும்ப எடுத்துக்கொள்ள முடியாது என்று பில்லில் அச்சுடித்திருக்கும். மேல் நாட்டில் பொருளில் எந்தக் குறையிருந்தாலும், அதைத் திருப்பிக் கொடுக்கலாம். நாள் கழித்தும் திருப்பித் தரலாம். பணம் மீண்டும் வந்துவிடும். இதற்கு money back guarantee பணத்தை உத்திரவாதமாகத் திருப்பித் தருகிறோம் என்று பெயர். இந்தப் பழக்கத்தை நூற்றாண்டுக்கு முன்பு ஆரம்பித்த கம்பெனி இன்று 80,000 கோடி ரூபாய் செலாவணியிலுள்ளது. 1991-ஆம் ஆண்டு இந்திய சர்க்கார் பட்ஜெட் 70,000 கோடி ரூபாய்.

Customer is always right வாடிக்கைக்காரர்கள் சொல்வது சரி என்ற கொள்கை நாட்டின் தொழில் அபரிமிதமாக வளர உதவியது. நம் நாட்டுச் சூழ்நிலையில் வாடிக்கைக்காரர்களை நாம் எப்படிக் கருதவேண்டும், அவர்களிடம் எப்படிப் பழகவேண்டும் என்பதை (Vital Corporation) காரி ஜேக்கப்ஸ் எழுதிய புத்தகத்திலுள்ள கருத்துகள் மூலம் கீழே விளக்குகின்றேன்.

வாடிக்கைக்காரர்கள்:

1. கடைக்கு வாடிக்கைக்காரர்கள்தான் முக்கியமான முதல் என்பதை நாம் அறியவேண்டும். பணத்தை முதலாகக் கருதும் நாம் வாடிக்கைக்காரர்களைப் பணத்தைவிட முக்கியமாகக் கருதியவுடன் அதிகமான வாடிக்கை வருவதைக் காணலாம்.
2. மனம் வாடிக்கைக்காரர்களின் முக்கியத்தை ஏற்றுக்கொண்ட பின், அதை உணர்ச்சி வழியாக மொனமாக வெளிப்படுத்த உள்ளூர் முயல வேண்டும். ஒரு VIP வந்தால் அவரை மனம் எப்படி வரவேற்குமோ அப்படி வாடிக்கைக்காரரை நினைத்து, அதற்கேற்ப மனத்தால் மொனமாக வரவேற்பைத் தெரிவிக்க வேண்டும்.
3. கடைக்கு வெளியே வாடிக்கைக்காரரைக் கண்டவுடன் மனம் நிறைவு பெற்றால் நாம் சரியாக வரவேற்கின்றோம் என்று பொருள்.
4. நம் மனத்தின் வரவேற்பு சரியாக இருந்தால், அவர்கள் முகம் மலரும், கடையினுள் நுழைந்தவுடன் அவர்கள் சந்தோஷப்படுவதைக் காணலாம்.
5. நமக்கு வியாபாரம் ஆக வேண்டும் என்பதை விட வந்தவர்கள் திருப்தியாகப் போக வேண்டும் என்ற எண்ணம் மனத்தில், உண்மையாக இருக்கவேண்டும்.
6. அது உண்மையானால், நம்மை அறியாமல் அவர்களுக்குத் தேவையான பொருள் நமக்குத் தோன்றும். எந்தப் பொருளை அவர்கள் நாடு வருகிறார்களோ அப்பொருள் நமக்கு மனதில் தானே தோன்றினால், அவர்களை நாம் திருப்திபடுத்த முயல்வது உண்மையாகும்.
7. விலை, சைஸ், டிசைன் ஆகியவற்றை நாம் பொறுக்கி எடுப்பதை அவர்கள் தாமே ஒத்துக் கொண்டால், நம் எண்ணம் சரியானது என்றாகும்.
8. அதிக அளவு எப்படி ஒருவரை வாங்க வைப்பது என்பதற்குப் பதிலாக, அவர்களுக்கு எது தேவையோ அதைக் கொடுத்தனுப்ப வேண்டும் என்று மனம் விழைய வேண்டும்.

9. முதலாளி இக்கருத்துகளை உண்மையாக ஏற்றுக்கொண்டதற்கு அடையாளம், கடை சேஸ்ஸ்மேன் இவற்றை ஆர்வமாகக் கற்றுக் கொள்வதாகும்.
10. வாடிக்கைக்காரர்களுடன் வாக்குவாதம் என்பதே கூடாது.
11. விற்பனை விஷயங்களில் நாம் சொல்வதை வாடிக்கைக்காரர்கள் விரும்பி, வாக்குவாதமில்லாமல் ஏற்றுக்கொள்வதே நாம் சரியான முறையைப் பின்பற்றுவதற்கு அடையாளம்.
12. வாடிக்கைக்காரர்களுடைய விளாசத்தைச் சரியாக எழுதிக் கொள்ள வேண்டும்.
13. இரண்டாம் முறை வருபவர்களைத் தவறாமல் அடையாளம் கண்டு கொள்ள வேண்டும்.
14. சமார் 6 மாதம் அல்லது 12 மாதம் கழித்து வாடிக்கைக் காரர்களுக்கு எழுத ஓர் ஏற்பாடு வேண்டும்.
15. வாங்குபவர்கள் கொடுக்கும் செல்லுபடியாகும் நோட்டு கசங்கியிருப்தால், அழுக்காக இருப்தால் மறுக்கக் கூடாது.
16. வாடிக்கைக்காரர்கள் மறுக்கக்கூடிய நோட்டை அவர்களிடம் கொடுக்கக் கூடாது.
17. போகும் பொழுது அவர்கள் நம்மைத் திரும்பிப் பார்த்தாலோ, விடை பெற்றுக் கொண்டாலோ நாம் செய்தது சரி என்றாகும்.
18. சில்லரை கொடுப்பதில் ஒரே ஒரு முறை கூட தவறு வரக் கூடாது.
19. நாம் விற்ற பொருள்களில் மீண்டும் குறை வந்தால், அது இனி வாராதது போல் நாம் திருத்திக் கொள்ள வேண்டும்.
20. ஒருவர் வந்து போனால் நமக்குச் சந்தோஷம் ஏற்படவேண்டும். அவர்களும் சந்தோஷப்பட வேண்டும்.
- இவற்றைச் செய்தால் அடுத்த நாள் அதிக வியாபாரம் ஆவது தெரியும்.

II

தொழிலுக்கு ஜீவனாக அமைபவை ஜந்து என்றும் வாடிக்கைக்காரர்கள் அதில் ஒன்று எனவும் சென்ற கட்டுரையில் குறிப்பிட்டேன். அடுத்ததாக மூலதனம் என்ற தலைப்பை இக்கட்டுரையில் விளக்க முற்படுகிறேன். பொதுவாக உலகில் அனைவரும் தொழிலுக்கு மூலதனம் மட்டுமே ஜீவன் என்று கருதும் நிலை 50 ஆண்டுகளுக்கு முன்னாலிருந்தது. இன்றும் அதை நம்புபவர்கள் உண்டு. டெக்னாலஜி இல்லாமல் மூலதனம் என்ன செய்யும்? மூலதனமிருந்து என்ன பிரயோஜனம், மார்க்கட் அல்லவா முக்கியம். நிர்வாகத் திறமையுள்ள மானேஜர் மூலதனம்

போல் முக்கியம் என்ற கருத்துகள் இன்று இந்தியாவிலும் பரவலாக ஏற்றுக் கொள்ளப்படுகின்றன.

மூலதனத்திற்குரிய முக்கியத்துவம் சிறப்பு வாய்ந்தது. மூலதனம் என்பது பணம். மார்க்கட், டெக்னாலஜி, மாணோஜர்கள் ஆகியவற்றையும் மூலதனத்தால் பெற முடியும் என்பதே அதன் விசேஷம். டெக்னாலஜியால், மற்றதைக் கொண்டு வரமுடியாது. ஆனால் பணத்தை எதுவாக வேண்டுமானாலும் மாற்றலாம் என்பதே அதன் சிறப்பு. இந்த ஐந்து அம்சங்கள் சேர்ந்து செயல்பட்டதால் பணம் உற்பத்தியாயிற்று. அதனால் பணத்தால் அவற்றுள் எதையும் பெறலாம் என்ற நிலையுண்டு. அதனால் மூலதனத்தின் முக்கியத்துவம் உயர்கிறது. தொழிலுக்கு மூலதனம் அவசியம் என்பதை வலியுறுத்த வேண்டியதில்லை. நடைமுறையில் மூலதனத்தின் குணத்தை அறியாதவர்கள் அவர்கள் கையிலுள்ள ரொக்கத்தை மட்டுமே மூலதனம் என்று கருதுகிறார்கள். அந்த அளவிலேயே செயல்படுகிறார்கள். தொழிலுக்குத் தேவையான மூலதனத்தில் ஒரு பகுதியே நம் கையிலுள்ள ரொக்கம் என்பதை அனுபவமானவர்கள் அறிவார்கள். அதுவும் ஒரு சிறுபகுதியே. குமார் 50 வருஷத்திற்கு முன் ஒரு பெரிய வீடு கட்ட 5000 ரூபாய் வேண்டும். அந்த 5000 ரூபாயும் கையில் ரொக்கமாக இருந்தால்தான் வீடு முடியும். இல்லாவிட்டால் குறையாக இருக்கும். அதே போல் 50 ஆண்டுகளுக்கு முன் கையில் 10,000 ரூபாய் இருந்தால்,

தொழிலை 10,000 ரூபாய் அளவில் செய்யலாம், அதைத் தவிர வேறு வழிபில்லை. அது அன்றைய நிலை.

இன்று நிலைமை வேறு. கையில் டெக்னாலஜியுள்ள என்ஜீனியர் சொற்பத் தொகையோடு கம்பெனி ஆரம்பித்து நல்ல முறையில் நடத்துவதைப் பார்க்கிறோம். ஒரு கம்பெனியில் நிர்வாகத்திற்மை பெற்று வெளிவந்து அதையே அஸ்திவாரமாகக் கொண்டு தொழில் ஆரம்பித்து இன்று 20 கோடி செலாவணி கம்பெனி நடத்துபவர் ஒருவர். Sugar Directorate சர்க்கரை இயக்குநர் ஆபீஸில் 10 வருஷத்திற்கு முன் ஒரு செய்தி நடமாடியது. அன்று ஒரு சர்க்கரை ஆலை ஆரம்பிக்க 12 கோடி ரூபாய் தேவை. 12 இலட்சம் கையில் உள்ள எவரும் 12 கோடியில் ஆலை ஆரம்பிக்கலாம் என்று அந்த ஆபீஸில் ஒரு சொல் வழங்கியது. இவற்றையெல்லாம் சிந்தித்து இன்று பிறர் பணத்தால் நாம் தொழில் நடத்தலாம் என்று நினைப்பது சரியாகாது. இதற்குரிய பொருள் வேறு.

50 ஆண்டுகட்கு முன் ஒருவன் செய்யும் தொழிலை அவன் தன் இலாபத்திற்காக மட்டுமே செய்வதாகச் சமூகம் புரிந்து கொண்டது. அதனால் அவன் இலாபம் பெற அவனே அதற்குரிய மூலதனத்தைச் சேகரம் செய்து கொண்டு வரவேண்டும் என்று கருதியது. இன்று தொழிற்சாலைகளை நடத்துபவர்கள் சேவையும் செய்கிறார்கள் என்று சமூகம் அறிவதால், சமூகம்

அவர்களுக்குப் பலவகைகளிலும் உதவுகிறது. 1950க்குப் பின் தமிழ் நாட்டில் ஒர் அலுமினியத் தொழிற்சாலையை ஆரம்பிக்க, சர்க்கார் 30 கோடி மூலதனம் கடன் வழங்க முன்வந்த பொழுதும் ஒருவரும் அதை ஏற்றுக்கொள்ளவில்லை. நாட்டுக்கு அலுமினியம் தேவை அதற்குரிய மூலதனம், டெக்னாஸஜி, ஒரு unit கரண்ட்க்கு $2\frac{1}{2}$ பைசா என்ற வசதிகளை சர்க்கார் அளிக்க முன் வந்தும் ஏற்பார் இல்லை. இதை நீங்கள் சேவையாக ஏற்றுக்கொள்ள வேண்டும் என்று சர்க்கார் ஒரு தொழில் அதிபரை வற்புறுத்தி பெற்றுக் கொள்ளச் சொல்லிற்று.

யார் வீட்டில் சிறு குழந்தைகள் இறந்தாலும் அது நாட்டுக்குரிய நஷ்டம். சிறு பிள்ளைகள் படித்தால் நாட்டிற்கு நல்லது. ஊழியர்களுக்குப் பென்ஷன் தா வேண்டியது சமூகத்தின் கடமை. தொழிலாளர்கள் நாட்டிற்குச் சொத்து. பெண்கள் நம் ஆதரவுக்குரியவர்கள். வாக்காளர்கள் பெருமக்கள் என்பது ஜனநாயக நாட்டின் கருத்து. அதனால் தொழிலை நடத்துபவர் நாட்டிற்குச் சேவை செய்கிறார்கள், அவர்கள் மற்றவர்களுக்கு வேலை கொடுக்கின்றார்கள். எனவே சமூகத்தின் ஆதரவு அவர்களுக்குண்டு என்பது இன்றைய கொள்கை. எந்தப் பொருள் (consumer goods) மக்களுக்கு அவசியமோ அதை உற்பத்தி செய்வதைச் சமூகமும், சர்க்காரும் ஆதரிக்கின்றன. இன்றைய மனப்பான்மையில் எல்லாப் பொருள்களும் முக்கியம்.

சொந்த இலாபத்தை மட்டும் பிரதானமாகக் கருதாமல், நாட்டில் தொழில் செப்பும் சேவையை உணர்ந்தால், அதற்கேற்றவாறு தொழில் அதிபர் செயல்பட்டால் மூலதனம் அவரை நாடுவரும் money moves towards us என்பது நம் கொள்கை. வாடிக்கைக்காரர்களின் சிறப்பை உணர்ந்த முதலாளி அதன்படித் தன் மனப்போக்கை மாற்றிக் கொண்டபொழுது 30 நாளில் 32 ஆயிரமாக இருந்த முன்மாத வியாபாரம் அடுத்த மாதத்தில் 54 ஆயிரமாகப் பெருகியதைக் கண்டார். இதையே மார்க்கட் நம்மை நாடுவரும் என்ற கொள்கையால் குறிப்பிடுகிறோம்.

மூலதனத்தின் அம்சங்கள், அது நம்மை நாடுவர் நாம் செய்யக்கூடியது, அம்முறைகளின் சிறப்பு ஆகியவற்றை விளக்கும் முயற்சியே இக் கட்டுரை.

1. விரயத்தை விலக்க வேண்டும்

தான் ஸ்ரோதுக்கு வாங்க கூடிய பொருளைப் பதினேராரு ஸ்ரோதுக்கு வாங்கினால் அது பெரிய நஷ்டமாகாது. ஆனால், தொழிலில் அப்பொருள் தினமும் 1000 பயன்பட்டால் நஷ்டம் ஒரு ஸ்ரோதுக்கு வாங்கியிருப்பது அதற்கு விற்கும் பொருளை எந்த முதலாளியும் பதினேராரு ஸ்ரோதுக்கு வாங்கமாட்டார். அத்துடன் மொத்தமாக வாங்குவதால் $8\frac{1}{2}$ ஸ்ரோதுக்கு பேரம்

பேசி வாங்குவார். இதில் எவரும் தவறு செய்வதில்லை. ஆனால் எந்தத் தொழிற்சாலையிலும் 10,000 ரூபாய் சரக்கு பல காரணங்களால் பல மாதம் பயன்படாமலிருப்பதுண்டு. அது இருப்பது தெரியாமல் மேலும் ஒரு 10,000 ரூபாய் சரக்கு வாங்குவதுமுண்டு. அதுபோன்ற விரயங்கள் அநேகம். ஒரு ஸ்தாபனத்தில், ஆரம்பித்த 6 மாதத்தில் 18 லட்சம் செலாவணியாகியிருந்தது. அவர்கள் எலக்ட்ரிக் பில் 5½ லட்சம் கட்டியிருக்கிறார்கள். அங்குள்ள எலக்ட்ரிக் பொருள்கள் எல்லாம் 24 மணி நேரம் செயல்பட்டாலும் 12 லட்சமே மொத்த பில்லாக இருக்கும். இதை யாரும் கவனிக்கவில்லை. ஒரு வீட்டில் போன் பில் 75,000 ரூபாய் ஆயிற்று. கேட்க, நம்பமுடியாத விஷயமாக இருக்கிறது. உச்சகட்ட உதாரணங்கள் இவை. நம் ஸ்தாபனத்தில் எலக்ட்ரிக் பில் 15,000 வரவேண்டும். அது 15,500 ரூபாயாக இருந்தால் அதைக் கவனித்து விலக்குவது அவசியம். அதுவே பணத்திற்கு நாம் செலுத்தும் கவனம். நாம் எப்பொருளைக் கவனிக்கின்றோமோ, அப்பொருள் நம்மை நாடி வரும் என்பது கொள்கை. 30 வருஷமாக அனுபவத்தில் கண்ட உண்மை.

2. கணக்கு எழுதுவது

நான் தவறாமல் கணக்கு எழுதுவதாலும், பிழையில்லாமல் எழுதுவதாலும் நாம் செய்த செலவுக்கு நம் கவனத்தைச் செலுத்துவதாகும். கணக்கு எழுத பாக்கியிருந்தால், அதை எழுதி

முடித்தவுடன் பல திசைகளிலிருந்தும் பணம் வருவதைக் காணலாம். கணக்கைத் தவறாமல் எழுதும் தொழிலில் பணத்தட்டுப்பாடு இல்லை என்பதைக் காணலாம்.

நாம் செய்யும் தொழிலில் 10 பாகங்களிருந்தால், எதனால் ஸாபம் வருகிறது, எங்கு நஷ்டம் ஏற்படுகிறது என்று விளக்கமாகப் புரியுமாறு கணக்கை எழுதுவது மேலும் சிறப்பு.

3. Zazanias

ஸஸானியாஸ் என்பவர் தம் வியாபாரத்தை 10 கோடியிலி ருந்து 18 கோடிக்கு உயர்த்தினார். திவாலாகப் போனவர் கடை ஒன்றை வாங்கினார். தம் தொழிலில் பயன்படுத்திய முறைகளை இங்கும் கடைப்பிடித்தார். வாடகை, எலக்ட்ரிக் பில், சம்பளம், சரக்கு விலை, ஸ்பீர் செலவு, பயணச் செலவு போன்ற தொழிலின் செலவுகளைப் பட்டியலாக எழுதி அவை மொத்த வியாபாரத்தில் எத்தனை சதவீதம் என்று கணக்கிடுவது அவர் பழக்கம். 15 ஆண்டு தொழிலில் ஒவ்வொரு செலவும் மொத்தத்தில் எத்தனை சதவீதத்திற்குள் இருக்க வேண்டும் என்று அவர் கணக்கிட்டிருந்தார். அவற்றுள் எலக்ட்ரிக் பில் 2½% என்பது அவரது புள்ளி. திவாலான கடையில் அது 6% ஆக இருந்தது. அதைப் பார்த்தவுடன் அவருக்கு அங்குக் கோளாறு என்பது புரிந்தது. அத்துடன் அதே கோளாறு மற்ற

இடங்களிலுமிருக்கும் என்று நினைத்து அக்கடையை வாங்கி, கோளாற்றை விலக்கினால் இலாபம் என்று கணக்கிட்டார். முதலில் எலக்ட்ரிக் பில்லை $2\frac{1}{2}\%$ க்குக் கொண்டு வர பெருமுறை செய்தார். அதில் வெற்றி பெற்றவுடன், மற்ற அம்சங்களையும் தம் திட்டப்படிக் கட்டுப்பாட்டுக்குள் கொணர்ந்தார். ஓரிரு மாதங்களில் கடை இலாபகரமாக மாறிவிட்டது.

ஓவ்வொரு செலவுக்கும் உரிய பங்கை நிர்ணயித்தால் பணம் விரயமாகாது. அது நாம் பணத்திற்கு உரிய கவனம் செலுத்துவதாகும்.

4. சுத்தம்

அன்னை பக்தர்களுக்குச் சுத்தத்தின் முக்கியத்துவம் தெரியும். தொழில் செய்யும் பக்தர்கள், பணத்தட்டுப்பாடு ஏற்பட்டவுடன் சுத்தத்தை மேற்கொள்வது வழக்கம். சுத்தம் முடிந்தவுடன் பணம் வருவதைக் காணலாம்.

தரையை மட்டும் பெருக்கும் சுத்தம் முதல் நிலை. பொருள்களைத் துடைத்து வைக்கும் சுத்தம் அடுத்த நிலை. பொருள்கள் உள்ள அலமாரியில் சுத்தத்தை ஏற்படுத்துவது அடுத்த நிலை. அது போல் சுத்தத்திற்கு 6 அல்லது 7 நிலைகளைக் குறித்து நம் தொழில் எந்த நிலையிலிருக்கின்றதோ அதிலிருந்து அடுத்த நிலைக்குச் சுத்தத்தை உயர்த்த வேண்டும்.

5. பழை பாக்கியைத் திருப்பித் தருவது

பழைய பாக்கியைத் தருவது அவசியம். பிறருடைய பணம் நம்மிடம் பாக்கியாக இருக்கும்வரை, நமக்கு வர வேண்டியது வாராது. எவ்வளவு சிறு தொகையானாலும் எவ்வளவு நாள் பட்டதாக இருந்தாலும், பழைய கடனை அறவே அழிக்கவேண்டும்.

6. சேர வேண்டியதை வசூல் செய்யவேண்டும்

பாக்கியைத் தருவது போல், நமக்குச் சேரவேண்டியது பிறரிடம் நாள் கடந்து தங்கியிருந்தால், அதனால் மற்ற தொகைகள் நிலுவையாகும். நிதானமாக, முறையோடு, வாடிக்கைக்காரர்களுக்குச் சலிப்பு ஏற்பாத முறையில் நமக்குரியதை தவறாமல் வசூலிக்க எல்லா முயற்சிகளையும் எடுக்க வேண்டும். சிறு தொகை என, பாராமுகமாக இருக்கக்கூடாது.

7. சிப்பந்திகளுக்குச் சம்பளம்

சம்பளம் நாள் தவறாமல், தாமதமில்லாமல் கொடுக்கப்பட வேண்டும். அதற்குரிய முயற்சியைச் சிரமப்பட்டு எடுத்த நிறுவனம், தங்கள் பணத்தட்டுப்பாடு 90% விலகியதைக் கண்டனர்.

8. Payables

நாம் கொடுக்க வேண்டியவற்றைத் தாமதமின்றிக் கொடுக்க வேண்டும்.

பணம் இல்லாமல் தாமதமாவது வேறு. 30 நாள் தவணைக்கு வாங்கிய தொகை 25ஆம் நாள் கிடைத்து விட்டால், 30ஆம் நாளன்று செலுத்துவது வழக்கம், அதற்குப் பதிலாக கிடைத்த அன்றே செலுத்துவது நல்லது.

9. கடன் வாங்குவது தவறு என்ற கொள்கையுடையவர் கருண்டு. அது தனிப்பட்ட விஷயம். இது தொழிலுக்குப் பொருந்தாது. 6 இலட்ச ரூபாய் செலாவணியுள்ளவர் பாங்கில் 60,000 ரூபாய் கடன் வாங்கியிருக்கிறார். அவரது மூலதனம் 1 இலட்சம். மேலும் கடன் பெற அபிப்பிராயம் உண்டு. ஆனால் வழி புரியவில்லை. பாங்க் பல சமயங்களில் சிறு கடனும் தரமாட்டார்கள். சில சமயங்களில் தாராளமாகவும் தருவார்கள். 6 இலட்சம் செலாவணிக்கு அதில் பாதியான 3 இலட்சம் கடன் எந்தப் பாங்கும் கொடுக்கும். இவருக்கு அனுபவமில்லை. அதனால் இதற்கு மேல் கிடைக்காது என்ற நம்பிக்கையில் முயலவேயில்லை.

நம் தொழிலில் மற்றவர்கள் பணம் புரட்டும் முறைகள் அனைத்தையும் நாம் அறிவது அவசியம். அதில் நமக்குப்

பொருத்தமானவற்றைப் பயன்படுத்தி பலன் பெற முழுமுயற்சி எடுப்பது அவசியம். தெரிந்து கொள்ளாமலிருப்பது தவறு.

10. செலவைக் குறைப்பது எப்படி?

விரயத்தை விலக்குவது ஒரு வகை. அறிவாலும், அனுபவத்தாலும், பிறரைப் பார்த்துத் தெரிந்து கொள்வதாலும், யோசனையாலும், புதுமுறைகளாலும், இன்று அத்தியாவசியம் என நாம் கருதும் செலவுகளில் பலவற்றைக் குறைக்கலாம். அவை அனைத்தையும் குறைப்பது ஒரு முறை. முழுமுயற்சி எடுப்பவர் 10% செலவைக் குறைக்க முடியும். 10% செலவைக் குறைத்தால் இலாபம் 100% உயரும். ஒரு கோடி செலாவணிக் கம்பெனியில் 9 லட்சம் இலாபமானால் 9% இலாபம். ஒரு கோடியில் செலவை 10% குறைத்தால் 90 லட்சமாகும். குறைந்தது 10 லட்சம் இலாபமாகும். புதிய இலாபம் 19 இலட்சம். 9 இலட்ச இலாபம் 19 லட்சமாகிறது.

Purchase கொள்முதலை முறைப்படுத்துவதால் வருஷத்தில் இரண்டுமுறை புரஞம் பணம், மூன்று முறை புரண்டால் அது இலாபம். வருஷத்தில் 2 கோடி ஸ்டோர் சாமான் இருப்புள்ளவர் அத்தொகையை இருமுறைக்குப் பதிலாக மும்முறை பயன்படுத்தினால் பலன் என்ன? இரண்டு கோடி மூலதனம் 4 கோடி சரக்கு வாங்கப் பயன்படுகிறது. மூன்று முறையில் 6

கோடி சரக்கு வாங்கப் பயன்படும். ஸ்டோர் சரக்கு வருஷத்தில் scientific monitoring முறையாகப் பயன்படுத்தப்பட்டால் 6 முறை புரண்டு வரும் என்பது சட்டம்.

11. புதிய இடங்களில் பணத்தைக் கண்டுபிடிக்க வேண்டும்

ஆலையில் விழும் குப்பையை வெளியே போட இடமில்லாமல் முனிசிபாலிட்டியுடன் 3 ஆண்டுகள் தகராறு செய்த இடத்தில் இம்முறையைக் கையாள ஒரு யுக்தியைக் கண்டு, குப்பையைப் பயன்படுத்த வழி கண்டு அதைப் பிரபலப்படுத்தியின், குப்பையால் தொந்தரவில்லை. அது பணமாகி விட்டது. இப்பொழுது குப்பைக்கு டெண்டர் ஏற்பட்டு விட்டது.

பெரிய கம்பெனிகள் பணம் சேகரிக்கும் முறைகளைச் சிறு கம்பெனிகள் அறிவுதில்லை. இவர்களுக்கும் அது பயன்படும்.

12. தொழிலையும், விவசாயத்தையும் மேற்கொண்ட கம்பெனி, மானேஜ்மெண்ட் முறைகளை விவசாயத்தில் பயன்படுத்தி இந்தியாவிலேயே தங்கள் துறையில் அதிகப்பட்சம் இலாபம் பெற்றனர்.

நமக்குரிய மானேஜ்மெண்ட் முறைகளைக் கடைப்பிடிக்க வேண்டும். பணத்தைத் தவறாக மட்டுமே சம்பாதிக்கலாம்

என்பதை விட்டு, நேராகச் சம்பாதித்தால் அதிகமாகச் சம்பாதிக்கலாம் என்று அறியவேண்டும்.

III

உலகை மூன்று சுற்றுச் சுற்றி வந்து பெறும் பலனை, கன்று போடும் பசுவை மூன்று சுற்றுச் சுற்றி வந்து பெறலாம் என்பது சாஸ்திரம். மயில்வாகனம் முருகனுக்குக் கொடுக்காத வெற்றியை விநாயகர் பெற்றோரை வலம் வந்து பெற்றார். இவை ஆன்மிக உண்மைகள்.

30 வருஷ சர்வீஸில் பெற்ற பதவியுயர்வை அதே பட்டம் பெற்றவர் முதல் உத்தியோகமாகப் பெறும் வழி நிர்வாகத்தில் உண்டு. 3,000 தொழிலாளிகள், 100 கோடி முதல், சர்க்கார் வைசென்ஸாக்குப் போராட்டம், மந்திரி சிபார்சு, அலைச்சல், டெண்டன், தினசரி ஆயிரம் தபால், நூறு மெழின்களை ஒட்டுவது, அந்தியநாட்டு டெக்னாலஜி, இவற்றிற்குள்ள அந்தஸ்து, நிர்வாகம், பொறுப்பு, உழைப்பு அத்தனையும் கொடுத்து 20 கோடி சம்பாதிக்கிறார் ஒரு முதலாளி. அவர் உற்பத்தி முழுவதையும் ஒருவர் வாங்கி, விநியோகம் செய்கிறார். அவருக்கு லேபர் பிரச்சினையில்லை, சர்க்கார் தொடர்பு இல்லை, ஆபீஸ் நிர்வாகமில்லை, கிடங்கில்லை, சரக்கைப் பார்ப்பதில்லை,

எந்த பிரச்சினையுமில்லை. Managing Agent ஆகச் செயல்படுகிறார். அவர் பார்ப்பனவெல்லாம் கடிதங்கள்தாம். அவர் 2 கோடி இலாபம் பெறுகிறார். முதலாளியின் இலாபம் 20 கோடி முதல் நஷ்டம் 20 கோடிவரை நடமாடும். ஆனால் ஏஜன்டுக்கு 2 கோடி இலாபம் நிரந்தரம். 10 மில்களுக்கு ஏஜன்டாக இருந்து ஒரு மில்லின் இலாபத்தைப் பெறுகிறார்.

அயராத உழைப்பு, ஆர்வமான வாழ்க்கை, அறிவுடை முயற்சி ஆகியவற்றால் எந்தத் துறையிலும் எதையும் சாதிக்கலாம். அதையே பக்தி, நம்பிக்கையுள்ளவர் இவை எவையுமில்லாமல் இருந்த இடத்திலேயே சாதிப்பதை உலகம் ஏதோ ஒரு சமயம் காண்கிறது. இதை அதிர்ஷ்டம் என்கிறோம். உண்மையில் இது ஆன்மிகத் திறன். பக்தி-நம்பிக்கையுள்ள உழைப்பு, ஆர்வம், அறிவின் சாரம் அடங்கியுள்ளதால் இது முடிகிறது.

ஆன்மிகப்பலன் உலகில் ஏதோ ஒருவருக்குக் கிடைக்கும். 100 வருஷத்திற்கு முன் காரில் கவர்னரால்தான் போக முடியும். இன்று யாரும் ஒரு டாக்ஸியில் அதே அனுபவத்தைப் பெறலாம். வாழ்க்கையில் உயர்ந்தவர்க்கு மட்டும் கிடைப்பதை தம்மை ஏற்றுக்கொள்ளும் அனைவருக்கும் அன்னை வழங்குகிறார்.

அன்னை வழங்குவதைப் பெறும் முறைகளை விளக்கமாகவும், சுருக்கமாகவும் சொல்லலாம். செய்தொழில் சிறப்பாலும், அனைவரையும் கவரும் ஆர்வத்தாலும், அறிவு செயலில் சிறக்க

முனைவதாலும் அன்னையை நம்பால் ஈர்க்க முடியும். இடைவிடாத அன்னை நினைவு நம்மை அவரிடம் ஈர்த்துச் செல்லும்.

தொழிலின் சிறப்பு: Skill, செய்யும் காரியத்திலுள்ள திறன் அளவுகடந்து கலையுணர்வோடுள்ள சிறப்பைப் பெற வேண்டும். கண்ணில் ஒற்றிக் கொள்வது போலிருக்க வேண்டும். Perfection சிறப்பு தேவை. நாம் வேலையில் அதை workmanship என்கிறோம். அது பூரணமாக இருக்க வேண்டும். அப்படிச் செய்தால் பலர் வேலை செய்யுமிடத்தில் ஒருவர் வேலை மற்றவர் வேலைக்குத் தானே ஒத்துழைப்பது போலிருக்கும். பின்னால் கோலாட்டத்தில் தன்னை மறந்து குழந்தைகள் நகருவது, பார்ப்பவருக்கு அழகாக இருப்பதுபோல் வேலை செய்யுமிடத்தில் ஒருவர் வந்து பார்த்தால், பிரமிப்பாக இருக்கும்.

அனைவரையும் கவரும் ஆர்வம்: எந்த வேலை செய்தாலும் நம்முடன் செயல்பட அனைவரும் ஆர்வமாக விரும்பவேண்டும். நாளுக்கு நாள் அது அதிகமாக வேண்டும். பிறர் மனம் புண்படும் காரியங்களைச் செய்யக் கூடாது. பிறர் அபிப்பிராயத்திற்கு மாறாக நடக்கக் கூடாது. நாம் மற்றவரை அனுசரித்துப் போனால், அவர் நம்மை நாடி வரவேண்டும்.

உடல் உழைப்பின் பெருமையை நாம் அறியும் பொழுது புது skills ஏற்படுகின்றன. வீணை வாசிப்பவன் விரல் தந்தியில்

விளையாடுவதுபோல் ஆயுதம் நம் கையில் சங்கீதம் பாடும், அப்படிச் செய்யப்பட்ட பொருள் உடனே விலைபோகும். அந்தப் பாக்டரியில் ஆயுதம் தொலைவது என்று கேள்விப்பட முடியாது. ஓர் ஆணியை அடிக்கும் பொழுது ஓர் அடி கூடத் தவறாது. மனம் செயலில் ஈடுபட்டுத் தினைக்கும் ஆயுதங்களும், நாம் செய்யும் பொருள்களும், நம் கையில் குழந்தைபோல், மலரெனத் தவழும்.

ஆர்வமாக வேலை செய்தால் அனைவரும் தெம்பாக இருப்பார்கள். களைப்புத் தெரியாது. வேலை முடிந்தபின், வேலை ஆரம்பிக்கும்பொழுது இருக்கும் தெம்பிருக்கும், எங்கிருந்தோ ஒரு சக்தி புறப்பட்டுச் செயல்படும்பொழுது வேலை நமக்குக் கட்டுப்படும். அனைவரும் அடங்குவார்கள். அன்போடு ஒத்துழைப்பார்கள். மறுத்துப் பேசுவது இருக்காது. மறுப்பு மனதில் தோன்றாது. விரும்பி வணங்கி இதமாக இட்ட வேலையைச் செய்வதை இனிமையாகக் கருதுவர். வழக்கத்திற்கதிகமான வணக்கம் தெரியும். வேலை முடிவதற்குள் இருமடங்கு ஆர்டர் வரும்.

அறிவு நிமிஷத்திற்கு நிமிஷம் கூர்மையாவது தெரியும். மனம் உடூராக முழு விழிப்புடனிருக்கும். இத்தனை நாள் செய்த வேலையில் புதியன் புரியும். புதுமுறைகள் தட்டுப்படும். இதுநாள் வரை இல்லாத விளக்கம் மனதில் தோன்றும். புதிய பதில், பழைய

கேள்விக்குத் தோன்றும், வேலை முடியும் பொழுது தொழிலை விரிவுபடுத்த, புதிய எண்ணை தோன்றும். எங்கும் இனிமை பரவியிருப்பதைக் காணலாம்.

ஆன்மாவை நாடி, அங்கு அமர்ந்து வேலை செய்தால், சங்கனநேரத்தில் உள்ளும், புறமும் அமைதி பரவும். பொறுமை நம்மைத் தேடிவரும். வழக்கமாக வரும் எரிச்சலுக்குத் தலைகாட்டும் திறனிருக்காது. பொதுவாக நம் capacity திறமை அடிப்படையில் வளர்வதைக் காணலாம். வேலை செய்யுமிடம் ஆசிரமம் போலிருக்கும். வாழ்வில் அளவுகடந்து முன்னேறும் வாய்ப்புள்ளது என்பது சூசகமான செயலாகவோ, ஓர் எண்ணமாகவோ, திட்டமாகவோ நம்மை நாடிவரும்.

எப்படி இதைச் சாதிப்பது?

அன்னையை 5 வருஷத்திற்கு முன் ஏற்றுக் கொண்டதற்கும் சென்ற வருஷம் வணங்கியதற்கும், இன்று புரிவதற்கும் உள்ள வித்தியாசம் தெரிகிறதன்றோ? நானுக்கு நாள் அன்னையை அதிகமாக ஏற்றுக்கொள்ள வேண்டும். இதைச் செய்ய உதவும் கருத்துகள் சில:

- நாம் சம்பந்தப்பட்ட எல்லா வேலைகளுக்கும் நாம் மட்டுமே பொறுப்பு. அவற்றை நம்மால் நிச்சயமாகச் சாதிக்க முடியும்.

- concentration நாளுக்கு நாள் அதிகமாக வேண்டும். ஜீவனின் மையத்தை நாடி அங்கு நிலைக்க வேண்டும்.
- வேலையை ஆரம்பிக்கும் முன் அன்னையைத் தவறாது நினைவுசூர் வேண்டும்.
- நன்றியறிதல், பொறுப்பு, அடக்கம், கீழ்ப்படிதல், இதமாகப் பழகுதல், இனிமையாகப் பேசுதல், பேசாமலி ருப்பது ஆகியவற்றால் மேற்சொன்ன அனைத்தையும் சாதிக்கலாம்.
- நடைமுறையில் பெற்றோருக்கு முழுமையாகக் கீழ்ப்படிய வேண்டும். அவர்கள் நம்பிக்கைக்குப் பாத்திரமாக நடக்க வேண்டும். அவர்களுக்குச் சேரவேண்டியதை பொறுப்போடு நிறைவேற்ற வேண்டும். வாடிக்கைக்காரர்கள், தொழிலாளிகள் வளம்பெற மனம் தானே விழைய வேண்டும்.
- வேலையில் எவருக்கு என்ன தெரிய வேண்டுமோ அதை அவரிடம் உடனே தெரிவிக்க வேண்டும்.
- அன்னையின் முறைகளை வேலையில் தவறாது பின்பற்ற வேண்டும்.

Essence - சாரம்

இதுவரை மேலே சொன்னவற்றின் சாரத்தை சுருக்கமாகவும் சொல்லாம். அது விளக்கத்தின் சாரமாக அமையும்.

மனம் வேலையிலும், ஜீவனிலும் ஒருங்கே நிலைத்து, பொறுமையுடன், திடமாக, முறையாக (organised), தீர்மானமாக, மகிழ்ந்த விரிவால் மலர்ந்து, நல்லெண்ணத்தால் நிறைந்து, நல்லதை மட்டுமே கருதி, திறந்த வெளியாக, சந்தோஷம் நிறைந்து, உள்ளூர் நிம்மதியால் சுதந்திரமடைந்து, உவகை பொங்கி, விழித்துணர்ந்து, கவனமாக, நம்பிக்கையின் அடிப்படையில், இடைவிடாது அன்னையை நினைத்துச் செயல்பட வேண்டும்.

சாரத்திற்கு விளக்கம்

பண்பிருந்தால் இந்த உலகில் எதையும் சாதிக்கலாம் என்று மனிதன் கண்டு கொண்டதால், பின்மாகும்வரை, தீவிர ஆர்வத்துடன், வெட்கத்தை விட்டு உயிரின் முழு வேகத்தோடு மனிதன் பணத்தை உள்ளாட்டிலும், வெளிநாட்டிலும், எஸ்ஸா வழிகளிலும் தேடுகிறான்.

தேவைக்காகத் தேடுபவனைவிட வசதிக்காகப் பணத்தைத் தேடுபவனுக்குத் தீவிரம் அதிகம். குடும்பத்துடன்

இணைந்துள்ளவன் குடும்பத்திற்காகப் பணத்தைத் தேடினால் அவனுக்குள்ள ஆர்வம் அதனினும் அதிகம். அந்தஸ்த்திற்காகப் பணத்தை நாடுபவனின் ஆர்வம் ஒரு வெறி போலிருக்கும். பணத்திற்கு ஒரு மூலம் உண்டு. அதை அறிந்து இதேபோல் தேடினால் பலன் அதிகம்.

பணத்தின் மூலம் உழைப்பு

உழைப்பையும் உயர்த்த முடியும். முறைப்படுத்தினால் (organised) உழைப்பு அதிகப் பலன் தரும். அறிவு சேர்ந்தால் முறையான உழைப்பு உயர்ந்த பலனைத் தரும். பண்பு பணத்தோடு சேருவதில்லை. பண்பு ஆன்மாவில் உற்பத்தியாவது. உடலின் உழைப்பு, ஆர்வத்தின் முறையாலும், புத்தியின் அறிவாலும் உயர்ந்ததைவிட ஆன்மாவின் பண்பால் அதிகமாக உயர்ந்து பெரும்பலன் தரும்.

ஆன்மாவை மனிதன் எட்ட முடியாமல் தவிப்பதை நீக்கலே அவதாரம் எடுத்தவர் அன்னை. அன்னை மனிதனை நாடு வந்து அவனை அவனுடைய ஆன்மாவுடன் இணைக்கின்றார்.

எனவே அன்னையை ஏற்றுக்கொண்டால் அவர் மீதுள்ள நம்பிக்கையை அஸ்திவாரமாக்கி வேலை செய்தால், அவரிடம் உள்ள ஈடுபாட்டை அதிகமாக்கினால், அவரைப்பற்றி நாம்

அறிந்ததை மேலும் உயர்த்தி அதிகமாக அறிய முற்பட்டால், அவரை அடைய மேலும் ஆர்வம் கொண்டால், அவர் முறைகளைச் செயல்படுத்துவதில் skill திறமையாகச் செயல்பட்டால், உழைப்பு, ஆர்வம், அறிவு, ஆன்மா ஆகியவை ஒன்று சேர்ந்து தரும் பலனை ஒன்றாகப் பெறலாம்.

அப்பலனை நாடினால் நாள் கடந்து வரும் வாழ்க்கைப் பலன் நாழிகை தாமதமில்லாமல் நம்மைத் தானே தேடி வரும்.

* * *

தொழில் வளம்

தொழில் நடத்துபவர்கள் அதன் முன்னேற்றத்தை உயிர்போல் கருதுவார்கள். தொழிலை அபிவிருத்தி செய்ய அவர்கள் முக்கியமாக நாடுவது முதல் - பணம் - அடுத்தடியாக நாடுவது technology டெக்னாலஜி. தொழிலில் வேலை செய்பவர்களையோ, அதற்கு வேண்டிய நிர்வாகத் திறமையையோ அவ்வளவு முக்கியமாகக் கருதுவதில்லை. மார்க்கெட்டுக்கு மூன்றாம் இடத்து முக்கியத்தைத் தருகிறார்கள். முதல் செய்யக் கூடிய அதே காரியத்தைத் தொழிலில் வேலை செய்பவர்களுடைய ஒத்துழைப்பு தரும் என்பதை உலகம் முழுவதும் அறியவில்லை. முதல் செய்யாததையும் அவர்கள் செய்வார்கள் என்ற கருத்து உலகம் அறியாதது. Organisation, அமைப்பு முறை, நிர்வாகம் என்று ஒன்றுண்டு என்பதைத் தொழிலரங்கம் சிறிதளவுதான் அறிந்துள்ளது. முதலும், டெக்னாலஜியும், மார்க்கட்டும், வேலை செய்பவர்களுடைய ஒத்துழைப்பும் சேர்ந்து தரும் பலனைத் organisation தருகிறது என்ற உண்மை இன்று இத்துறை அறியாதது.

10 மடங்கு முதல் தொழிலை 10 மடங்கு விரிவுபடுத்தும் என்பதை அனைவரும் அறிவார். இன்றுள்ள முதலில் தொழிலை 10 மடங்கு விரிவுபடுத்த முடியும் என்பது பலர் வாழ்வில் நடந்தாலும், எவர் மனதையும் தொடாத உண்மை அது. டெக்னாலஜி 10 மடங்கு உயர்ந்ததானால் தொழில் அதுபோல் பெருகும். மார்க்கட் 10 மடங்கு விரிவடைந்தால் தானே தொழில் 10 மடங்கு விரிவடையும். வேலை செய்பவர்கள் இன்று போல் 10 மடங்கு உற்சாகமாக இருந்தாலும் தொழில் அதேபோல் விரிவடையும். Organisationயை 10 மடங்கு உயர்த்தினால் அதே பலன் உண்டு. இன்று தொழிலதிபர்கள் உள்ள நிலையில் இக்கருத்துகள் எடுப்பார். முதலைமட்டும் விரிவுபடுத்தாமல், மற்ற 4 அம்சங்களையும் ஒவ்வொன்றையும் 10 மடங்கு விரிவு படுத்தினால் தொழில் 100 மடங்காகிறது என்பதை இன்று நாட்டில் சில கம்பனி விழயத்தில் காண்கிறோம். ஆனால் அது மனதைத் தொடுவதில்லை.

தொழிலுக்கு energy தேவை. Energy அதிகமானால் தொழில் பெருகும். தொழிலில் energyயை 10 மடங்கு உயர்த்த தெளிவும், முயற்சியும் போதும். அதை மட்டும் செய்ய ஒருவர் மூன்வந்தால் அவர் தொழில் 10 மடங்கு உயரும். எல்லா அம்சங்களையும் உயர்த்த முடிவு செய்பவர் நினைத்ததைச் சாதிக்கலாம்.

மனித மனம் energy நிறைந்தது. வாடி வதங்கி சோகமே உருவாக உள்ளவர் தவிர மற்ற அனைவர் மனத்திலும் ஏராளமான energy உண்டு. அது infinite energy. அளவுகடந்த energy. தொழிலில் முதலாளி இக்கருத்தை ஏற்பாரானால், தம் மனதில் உள்ள அளவுகடந்த energy (infinite)யை அவர் அறிவாரானால், அதை இப்பொழுதுள்ள திசையிலிருந்து திருப்பி தம் தொழிலுக்குக் கொடுக்க முன் வருவாரானால், அவர் தொழிலை அபியிதமாக விரிவுபடுத்தலாம். 10 மடங்கு நிச்சயமாக விரிவுபடுத்தலாம்.

ஆன்மீகச் சட்டப்படி கூழாங்கல்லைப் படைக்கவும், மனிதனைப் படைக்கவும் இறைவன் ஒரே அளவு energyயைச் செலவு செய்துள்ளான். ஆன்மா அளவில் எல்லா மனிதர்களும் சமம். எல்லோரும் ஒரே வகையாக வளர்ந்து வந்தால் இன்று எல்லோரும் சமமாக இருப்பார்கள். வேறுவேறு திசைகளில் மனிதர்கள் வளர்வதால் நாம் சிலரை உயர்வாகவும், மற்றவரைத் தாழ்வாகவும் காண்கிறோம்.

நடைமுறையில் நாம் டிரைவர், வண்ணான், குமாஸ்தா, பெட்டிக்கடைக்காரர் போன்றவர்கள் உழைப்பால் உயர்ந்து 100 பஸ் விடுவதையும், மந்திரியாவதையும், கோடிக்கணக்காகச் சம்பாதிப்பதையும் பார்க்கிறோம். அதனால் மனம் ஓரளவு இவ்வாண்மீக உண்மையை ஏற்க முன்வரலாம். நடைமுறையில் தொழிலுக்கு எப்படி energyயைச் சேர்ப்பது என்று பார்ப்போம்.

Energy எங்கிருக்கிறது? எப்படி அதை மாற்றுவது?

மேற் சொன்ன கருத்துகளை ஓரளவு ஏற்ற உழைப்பாளிகள் நடைமுறையில் அவர்கள் தொழில் 3 ஆண்டில் 5 மடங்கானதையும், 5 ஆண்டில் 10 மடங்கானதையும், வருமானம் ஒரே ஆண்டில் 50 மடங்கானதையும் கண்டுள்ளனர். ஒரே ஆண்டில் 15 மடங்கான தொழிலும் உண்டு.

அன்னை மீது நம்பிக்கையுள்ளவர் இக்கருத்தை ஏற்றபொழுது இரு பக்தர்கள் அவர் என்னதைப் பூர்த்தி செய்ய முன் வந்த முதல் நாள் முழுமனதுடன் பழையபடி தொழிலைக் காலையில் ஆரம்பித்த பொழுது அன்று மாலை வியாபாரம் 3 மடங்கானதையும், மற்றொரு சமயம் 4 மடங்கானதையும் கண்டார்கள். இதைத் தொடர்ந்து செய்ய முடியுமா? நிலைக்கச் செய்ய முடியுமா? நாம் energy கோணத்தில் மட்டுமே பார்க்கிறோம். மற்ற அம்சங்களை இரண்டாம்ப்சமாகக் கருதுகிறோம் என்பதை மீண்டும் கூறுகிறேன். அவர் கடையில் நடந்த சில காரியங்களையும், அவர் செய்யக்கூடிய மற்ற பல காரியங்களையும் காண்போம்.

1. முடிவு

தம் சக்தி, திறமை, முயற்சி, சிந்தனை, செயல் ஆகியவற்றின் முழுப் பலன் தொழிலுக்கு முதலிலும், அடுத்தபடி வீட்டிற்கும்

என்று முடிவு செய்தார். முடிவு என்பது மனத்திலுள்ள முடிச்சு. முடிச்சுப் போட்டால் அதனுள் உள்ளவை அதை விட்டு நகரா. முடிச்சில்லாத பல நூல்கள் ஒன்று சேர்ந்தால் அலையும், சிக்கலாகும், நூலாகவும் பயன்படாது. அது தடையாகவுமாகும். முடிவு என்பதைத் தீர்மானம் என்கிறோம். முடிவு என்பது நம் மனத்தின் energyயைச் சேர்த்து நம் செயலுக்கு முறையாகப் பயன்படுத்தும் திறனுடையது. முடிவுகள் பலதரத்தவை. பல நிலைகளில் உள்ளன. நாம் கூறுவது முதல் நிலை முடிவு. நம் energy முதலாக நம் தொழிலுக்குப் பயன்பட வேண்டும் என்ற முடிவை ஒருவர் எடுத்ததால் அவர் தொழில் பெருகும். அப்படி ஒரு முடிவு இவர் எடுத்ததால் முதல் நாளில் 3 மடங்கும், அடுத்த முயற்சியின் பொழுது முதல் நாளில் 4 மடங்கும் வியாபார மாபிற்று. கீழ்க்கண்டவை பல தரங்களுக்குரிய முடிவுகள்.

- * முதலாளி எடுத்த முடிவு.
- * முதலாளியின் குடும்பம் அவர் தொழில் சிறக்க அவரைப் போல் எடுத்த முடிவு.
- * சிப்பந்திகள் கம்பனி வளர முதலாளி எடுத்ததைப் போல் எடுக்கும் முடிவு.
- * இலக்கைக் குறித்து - கம்பனி 10 மடங்கு வளர வேண்டும் என்பது இலக்கு - அதை நிறைவேற்ற முதலாளி, குடும்பம், சிப்பந்திகள் எடுக்கும் முடிவு.
- * இலட்சிய முடிவு - நான்யமான கம்பனி என்று பெயர்

எடுக்க வேண்டும்.

- * Organised decision - நாம் முடிவெடுத்தாலும், நம் முடிவை மற்றவர் ஏற்றுக் கொண்டாலும், முடிவை நாம் நிறைவேற்றுவதற்குப் பதிலாகச் சட்டங்களும், பழக்கங்களும் அதற்கேற்ப அமைந்து அவை மூலம் நம் முடிவு நிறைவேற்றுதல்.
- * இந்த முதல் முடிவுக்கு - முதலாளி மட்டும் எடுத்த முடிவுக்கு - அது தரமான முடிவானால் 10 மடங்கு கம்பனி வளர முடியும். மற்றவை அவற்றைவிட உயர்ந்த பலன் தரவல்லவை.

2. அபிப்பிராயம்

நம் தொழிலைப் பற்றிய நம் அபிப்பிராயம் ஊரில் உள்ள மற்றவர்கள் அபிப்பிராயம் போன்றது. அதற்கு அவர்கட்டு வரும் பலன்தான் வரும். தொழில் 10 மடங்கு உயர வேண்டுமானால் நமது எல்லா அபிப்பிராயங்களையும் நம் இலட்சியம் பூர்த்தியாகும் வகையில் மாற்றிக்கொள்ள வேண்டும்.

நல்ல அபிப்பிராயங்களை உயர்ந்த அபிப்பிராயங்களாக மாற்ற வேண்டும். தப்பு அபிப்பிராயங்களை நல்ல அபிப்பிராயங்களாக மாற்றிக் கொள்ள வேண்டும். முடிவு எப்படி தன்னுள் ஏராளமான சக்தி energy பெற்றிருந்ததோ, அதேபோல் அடுத்த நிலையில் அபிப்பிராயங்களுள் ஏராளமான சக்தி energy உறைகிறது.

திவாலானவர் இனி வழியில்லை என்ற அபிப்பிராயத்துடன் கடையைக் கட்டும் நிலையில் அவர் அபிப்பிராயத்தை மாற்றிக்கொண்டால் வழி பிறக்கும் என்றறிந்து அதிலிருந்து மீண்டார். திவாலாகி 15 வருஷமாக டிரைவராக வேலை செய்தவர் இனி தமக்கு வழியில்லை என்ற அபிப்பிராயத்தின் ஆளுகைக்குப்பட்டிருந்தபொழுது, அதை மாற்ற முன் வந்த 10ஆம் நாள் புதுவழி பிறந்து இழந்ததைப் பெற்றார்.

<p>தொழிலை பாதிக்கும் அபிப்பிராயங்கள்</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. தானே நடக்கும், பேசாமலிருப்போம். 2. விஷயம் மாறினால் நாமும் மாறிக்கொள்ள வேண்டும். 3. கணக்கு எழுத வேண்டிய அவசியமில்லை. கையில் பணம் வருவதைப் பார்த்தால் போதும். 	<p>அவற்றை மாற்றி தொழிலுக்குக்கந்தவையாக உள்ள புதிய அபிப்பிராயங்கள்</p> <p>எதையும் திட்டமிட்டு, முன் யோசனையின்படி, முடிவுடன், நாமே நடத்த வேண்டும்.</p> <p>எதுவும் மாறலாம். நானும் என் கொள்கைகளும், முறைகளும், இலக்சியங்களும் மாறக் கூடாது. கணக்கு எழுதாமல் கடையை முடக்கூடாது, தூங்கப் போகக்கூடாது.</p>
--	---

- ## 4. පිශ්චය විෂ්ටාල් ඛල්ලාම් පොය්විඹුම්.

5. சிப்பந்திகள் அவர்கள் விஷயத்தை அவர்களே கவனித்துக் கொள்ள வேண்டும்.

6. நாலுபேர் செய்தால்
நாமும் செய்யலாம்.
நாலுபேர் செய்வது
கானே சரி.

7. பணம் வேண்டுமானால்
கடன் வாங்கிக்
கொள்ளலாம்.

- ## 8. எலக்ட்ரிக் பில் வந்தால் எப்பொழுது

பிடியைக் கெட்டியாகப் பிடித்தால்
 சிறு வியாபாரம் திறமையாக
 நடக்கும். பெருகாது. பிடியை விட
 வேண்டிய இடத்தில் விட
 வேண்டிய அளவு அவசியம்
 விடவேண்டும்.

நமக்குப் பொறுப்பிள்ளா இடத்தில்
அவர்கள் காரியங்களை நாம்
எடுத்து நடத்த முன் வர
வேண்டும்.

சரியானதைச் செய்யவேண்டும்.
தவறானதைச் செய்யக் கூடாது.
யார் செப்கிறார்கள் என்பது
நமக்கு விஷயில்லை.

பணம் விற்று முதலிலிருந்து
 வரவேண்டும். அன்றாடக் கடைச்
 செலவுக்குப் பணம் கடன்
 வாங்கினால் வியாபாரம்
 தன்னைத் தானே கவனிக்கும்
 நிலையிலில்லை என்று பொருள்.
 பில் வந்தால், அது கட்ட வேண்டிய
 தேதியை நாம் ஒரு சட்டப்படி

வேண்டுமானாலும் கட்டினால் போதும்.	குறித்து, குறித்த நாளில் கட்ட வேண்டும்.
9. Stock பத்திரமாக இருந்தால் சரி.	பத்திரமாக இருந்தால் மட்டும் போதாது. ஒழுங்காக அழகாக, எளிதில் எண்ணும்படி stock அடுக்கி வைக்கப்பட்டு, ரிளீஸ்டரில் எழுதப்பட வேண்டும்.
10. வீட்டுச் செலவை முதலில் பார்க்க வேண்டும். கடை அடுத்தபடி.	வீட்டுச் செலவுக்கு ஒரு திட்டமான தொகை குறிக்கப்பட்டு அதற்குள் கடையிலிருந்து பணம் எடுக்க வேண்டும். அந்த விமிட்டை மீறக் கூடாது.

எவருக்கும் அவரை ஆரை ஆரை அபிப்பிராயங்கள் 15, 20 இருக்கும். அவற்றை வரிசையாக எழுதி அவற்றை எப்படி மாற்ற வேண்டுமோ, அதுபோல் மாற்றுவது அவசியம். இந்த மாற்றம் தொழிலுக்கு ஏராளமான energyயைத் தரும்.

3. எதிர்பார்ப்பு

ஒரு நாள் அதிக வியாபாரம் - உதாரணமாக 4 மடங்கு - நடந்தவுடன் அடுத்த நாள் மனம் அதேபோல் வியாபாரத்தை எதிர்பார்க்கிறது. எதிர்பார்ப்பது நம் energyயை விரயம் செய்யும்.

எதிரான பலன் தரும். நம் மனம் நம் கட்டுப்பாட்டிலில்லையே, எப்படி எதிர்பார்க்காமலிருப்பது என்று கேட்கலாம். எதிர்பார்த்தால் பலன் எதிராக வரும் என்பதை மனம் உணர்ந்து விட்டால், சற்று கட்டுப்படும். கடமைகளைப் பூர்த்தி செய்ய முனைந்தால் அதற்கு ஏராளமான energy தேவைப்படும். எதிர்பார்க்கக் கூடாது என்ற முடிவும், கடமைகளில் ஆர்வமும் சேர்ந்து எதிர்பார்ப்பைப் பலவீனப்படுத்தும். இன்று என்ன sales என மனம் எதிர்பார்க்கும்பொழுது மனத்தின் அவ்வளவு energyயும் துடித்துப் போய் அதிலேயே இருப்பதைக் காணலாம். எதிர்பார்ப்பை விட்டொழித்த பின் துடிப்பு போய், மனம் நிதானமாகக் கடமையில் ஈடுபடுவது தெரியும். அப்படி மாறிய பொழுது கடமைக்குப் பலமடங்கு energy வருவதும், பலன் பலமடங்காக மாறுவதும் தெரியும்.

4. திருவருமாற்றம்

தவறு செய்து பலன் கெட்டுப் போகிறது, தவற்றை உணர்ந்தவுடன் மனம் மாற்ற தயாராகிறது. அப்படி மாறினால், அந்நிலையில் அன்னையை அழைத்தால், கெட்டுப் போன பலன் மாறி நல்ல பெரிய பலன் உடனே வருவதைக் காணலாம். இது அன்னை முத்திரை. தவறு நடக்காமலிருக்கப் பழக வேண்டும். நடந்தால் அதை உணர்ந்து திருவருமாற வேண்டும். இன்று

நடப்பவற்றில் இதுபோல் செய்வது அவசியம். கடந்த காலத்தில் நடந்தவற்றையும் இதுபோல் மாற்றினால் பெரும் பலனுண்டு.

5. சத்தமாகப் பேசுதல்

வியாபாரம் நடக்குமிடத்தில் மரியாதையாக அழகாக மட்டும் பேசினால் காரியம் நடக்காது. சத்தம் போட வேண்டிய நேரம் உண்டு. அந்த நேரம் நாம் சாதுவாகப் பேசினால் நாம் ஏமாந்து போவோம். ஏமாற ஆரம்பித்தால் வெகு சீக்கிரம் தொழிலை மூட வேண்டும்.

சத்தமாகப் பேசும்பொழுது physical energy உடலின் குரல் செலவாகிறது. இது energy விரயமாகும் வழி. அதனால் காரியம் அந்த நேரம் கூடி வந்தாலும், நாம் தாழ்ந்த நிலைக்குப் போய் விடுகிறோம். சத்தமாகப் பேசாமல், நிதானமாகப் பேச அதிக energy தேவை. அதுபோல் பேசும் பொழுது உள்ளே அதிக energy உற்பத்தியாகும். மெதுவாகப் பேசுவதால் அந்த energy செலவாகாது. Energy மிக்கப்படுவதால் நாம் செய்யும் காரியங்கள் அதிகமாகக் கூடிவரும்.

6. Silent will

வேண்டியதைக் கேட்டுப் பெறுகிறோம். கேட்காமலிருந்தால் எதுவும் கிடைக்காது. கேட்காமலிருந்தால், அதுவும் பொறுமையாக

இருந்தால், கேட்டுக் கிடைப்பதைவிட அதிகமாகக் கிடைப்பதைக் காணலாம். இது மிகக் கடினமான கட்டுப்பாடு. ஒருவருக்கு silent will பலித்து விட்டால் அதன் மூலம் மட்டுமே செயல்பட அவர் முடிவு செய்தால் அது மட்டுமே தொழிலை 10 மடங்காக்கப் போதும் என்று அவர் சீக்கிரம் காண்பார். Silent will ஒருவர் தொழிலை 2 கோடியிலிருந்து 700 கோடியாக உயர்த்தியுள்ளது.

7. உழைப்பு, முறைகள், பண்புகள் (values)

உழைப்பவன் உயர்வான். உழைப்பில்லாதவனுக்கு உயர்வில்லை. உழைப்பவனுடைய உயர்வு சர்க்கார் குமாஸ்தாவுக்கு வரும் பிரமோஷன் போன்றது. முறைகள் அவசியம். முறைகளைப் புறக்கணிப்பவருக்கு முதல் நிலை உயர்வுக்கு மேல் இல்லை. உழைப்பவன் குமாஸ்தா போன்றவன் எனில், முறைகளைப் பின்பற்றுபவன் direct recruit ஆபீசர் போன்றவன். இவற்றை ஒப்பிட முடியாது. குமாஸ்தா எந்த வேலையில் ரிடையர் ஆவானோ அந்த வேலையில் direct recruit ஆபீசர் முதலில் சேருவான். பண்புகள் முடிவானவை. நாணயம், நேர்மை, வாக்கு தவறாதது, விஸ்வாசம், பொய் சொல்லாதது, standard of the product, quality of the product போன்றவையும், punctuality போன்றவையும் பண்புகளாகும். இது கலை, அரசியல் துறை போன்றது. கலைஞர் நேரம் வந்தால் நாடெந்கும் புகழ்

பெறுகிறான். அரசியல்வாதி எந்த நிலையிலிருந்தாலும், நேரம் வந்தால் மேல் மட்டத்திற்குப் போகிறான். நேரம் வருவது தானே வருவது, அது அரசியல்வாதி கையிலில்லை.

அன்னை பக்தனுக்கு உழைப்பும், முறையுமிருந்தால் 10 மடங்கு உயர்வான். பண்புகளிருந்தால்,

நேரம் வருவது அவன் கையிலிருப்பது எனக் காண்பான். அன்னை நேரத்தை அவனிடம் ஒப்படைத்துள்ளார். தம் பங்குக்குரியவற்றை பக்தன் முடித்த நேரம், அன்னையை அழைத்தால், உடனே உரிய நேரம் வரும்.

முதலாளி முதலிலிருந்தே இதைப் பல ரூபங்களில் பார்த்தாலும் சிறு விஷயங்களாக இருப்பதால் அவர் மனதில் படாது. பெரிய விஷயமானால்தான் மனதில் படும். தன்னை மறந்து செயல்படும் அன்பர் அன்னையை அழைத்தால், அவர் நோத்தை அழைக்கின்றார், அதிர்ஷ்டத்தை அழைக்கின்றார். ரூ70,000 தினசரி வியாபாரமான இடத்தில் 1,68,000-உம் 2,72,000-உம் முயற்சியை ஆரம்பித்த முதல் நாட்களில் பார்த்த வியாபாரி, மேற்சொன்னவற்றை மனதிலிருத்தி, energyயைச் சேகரம் செய்து, உழைப்பையும், முறையையும் பூரணமாக மேற்கொண்டு முயற்சியின் முதல் மாதத்திலேயே அன்னையை அழைக்க ஆரம்பித்தால், 3 நாட்களுக்குள் அவர் தினசரி

வியாபாரம் 7 லட்சமாவதைக் காண்பார். இது அவருக்கு 10 மடங்கு வியாபாரம்.

இதை ஒரு நாளில், முதல் மாதத்தில் மேற் கண்டபடி சாதிக்கலாம். ஒரு நாள் சாதனை வருஷ வியாபாரமாகாது. ஆனால் ஒரு நாளாவது சாதித்துவிட்டால், அதன் பின் அதை நிலைப்படுத்த முறைகள் உண்டு. ஒரு நாள் சாதிப்பது ஆரம்பம்.

8. மார்வாரியின் சொத்து

மார்வாரிகள் பணக்காரர்கள். அவர்கள் செல்வம் பெருகும். காரணம் அவர்கள் பைசாவைக்கூட விடமாட்டார்கள். அது பணம் பெறும் கவனம். அக்கவனத்தைப் பாராட்டி பணம் அவர்களிடம் சேருகிறது என்கிறார் பகவான். கவனம் செலுத்தினால் பணம் சேருகிறது எனில் பணத்தின் மீது ஆசைக்காகக் கவனம் செலுத்துவதற்குப் பதிலாக, பணம் அன்னைக்குரியது, அன்னைக்குச் சேவை செய்யவல்லது என

கவனம் செலுத்தினால்,
முழு கவனத்தைத் தீவிரமாகச் செலுத்தினால்,
முழுப்பணமும் நம்மை வந்தடையும்.
பணம் சேர வேண்டுபவர், பணத்திற்குக் கவனம் செலுத்த வேண்டும். கவனத்தை நாம் உயர்ந்த

முறையில் செலுத்த முடியும் உயர்ந்த அளவு பணம் அதனால் சேரும்.

9. மனத்தில் energy கடல் போலிருக்கிறது (Infinite). அது மற்ற விஷயங்களில் இன்று மறைந்துள்ளது. அதைத் திருப்பித் தொழிலுக்குக் கொடுக்க வேண்டும் என்றேன்.

An experiment: 3, 4 நாட்களாக மனத்தை மேற் கண்ட முடிவை ஏற்கும்படித் தயார் செய்து பார்த்தால் இது முடியாத காரியம் எனத் தெரியும். தெருவில் மேள சத்தம் நம் காதில் விழுக்கடாது, என்பது எப்படி நடவாத காரியமோ, பசித்தால் சாப்பிடக்கூடாது என்பது எப்படி முடியாதோ, அதுபோல் மனம் திசை திரும்ப எளிதில் இசையாது. ஆனால் மன உறுதியுடன் தொழில் முக்கியம், முதன்மையானது, தொழிலே என் வாழ்வு மையம் என

முடிவு எடுத்தவருக்கு மனம் கட்டுப்படும்,
கொஞ்சம் கொஞ்சமாக மனத்தை நம் முயற்சியை ஏற்க வைக்க வேண்டும்.
முடிவு பூரணமானால் மனம் ஒத்துழைக்கும்.

அம்முடிவு முழுமையானதால், எரிச்சல், கோபம், விருப்பு, வெறுப்பு, அபிப்பிராயம், பழக்கம், வழக்கம், நாலுபேர் என்ன

சொல்வார்கள், பயம், கர்வம், திமிர், எமாற்றுவது, பேச்சை மாற்றுவது போன்ற தவறான உணர்வு எழும்பொழுது மனதைக் கட்டுப்படுத்தி, தொழிலுக்கு அதிலுள்ள energyயைத் திருப்பினால் பாதி வெற்றி கிடைப்பது தெரியும். கெட்ட பழக்கத்தை விடுவதுபோல் நல்ல பழக்கத்தை விட முடியாது. வாடிக்கைக்காரருடன் பேசும் பொழுது பழைய நண்பர் வந்தால் மரியாதை காரணமாக வாடிக்கைக்காரரைச் சிப்பந்தியிடம் விட்டு விட்டு நண்பருடன் பேசும் நல்ல பழக்கத்தை இன்று மாற்றி வாடிக்கைக்காரரைக் கவனிப்பது கஷ்டம்.

என்றாலும் மனத்தின் energy தொழிலுக்குத் திரும்புவது தெரியும். வியாபாரம் கூடும்.

மனம் ஓரிரு மாதங்களில் ஒருவருக்குக் கட்டுப்பட்டுவிட்டால் அதன் பின் 3 நாள் அல்லது 1 வாரம் மனத்தின் அனைத்து energyகளையும் தொழிலுக்கு மாற்ற முயன்றால் பெரும்பாலும் வெற்றி கிடைக்கும். இந்த வெற்றிக்குக்

குறைந்தபட்சப் பலன் 10 மடங்கு வியாபாரம்.
அதிகபட்சப் பலன் அளவிட முடியாதது.

ஏற்கனவே கூறியதுபோல் 1 நாள் 10 மடங்கு வியாபாரத்தைப் பார்த்து விட்டால், இனி அதற்குரிய முறைகளைப் பயன்படுத்தி அதை நிரந்தரமாக்கிக் கொள்ளவேண்டும். 1 வாரம் அல்லது 3 நாள் 10 மடங்கு வியாபாரம் தொடர்ந்தால் அந்நாட்களில்

நடப்பவற்றைக் கவனித்தால் முறையே - நிரந்தரமாக்கும் முறையே - என பெரும்பாலும் விளங்கும். எது எப்படியாயினும் மனம் 10 மடங்கு வியாபாரம் கிடைக்கும் என உறுதியாக நம்பும். இது பெரிய விஷயம்.

10. தன்னலமற்றவர்கள்

இவர்கள் பிறர் வேலையைத் தம் வேலைபோல் செய்து கொண்டேயிருப்பார்கள். சொந்த வேலை நினைவு வாராது. இவர்கள் பரந்த உள்ளம் படைத்த பெரிய ஆத்மாக்கள். மனம் பரந்தில்லாமல் இதைச் செய்ய முடியாது. இப்படிப்பட்டவர்கள்க்குப் பிறகுக்கு உதவி செய்யாமலிருப்பது முடியாத காரியம். சுயநலமிக்குப் பிறரை எப்படி நினைக்க முடியாதோ, அதேபோல் இவர்களால் பிறரை நினைக்காமலிருக்க முடியாது. மனத்தின் எல்லா energyயும் இவர்கள்க்கு உதவுவதிலேயே இருக்கும். அதே போல் ஒவ்வொருவருக்கும் மனத்தில் எல்லா energyயும் அவர்கள் சுபாவத்தைப் பூர்த்தி செய்வதிலேயே இருக்கும். நமக்கு அதுபோல் எங்கு energy போகிறது என அறிந்து அதை முழுவதும்

தொழிலுக்குத் திருப்பினால் தொழில் பெருகும்.

11. ‘நாம்’ என்பதென்ன?

24 மணி நேரமும் நம் மனம் எதிலிருக்கிறதோ அதுவே ‘நாம்’ எனப்படும். எனக்கு என் பிள்ளை என்றால் உயிர் என்பவருக்கு அவர் மனத்தின் energy முழுவதும் பிள்ளை மேலிருக்கிறது எனப் பொருள். காலையில் டிபன் சாப்பிட்டுவிட்டு எழுந்திருக்கும் பொழுது மதியச் சாப்பாட்டை மனம் நினைக்கிறது. மதியம் சாப்பாடு வரும்வரை அதையே நினைக்கிறது எனில் அவர் மனத்தின் energy முழுவதும் சாப்பாட்டில் இருக்கிறது. சன்னியாசத்தை மேற்கொண்ட ஒருவருக்குப் பணம் அதைப் போல் மனத்தை அரித்தது. உயர்ந்த மனிதர் ஒருவருக்கு உயர்ந்த வாழ்வு அமையவில்லை. அவரைச் சுற்றியுள்ள அனைவருக்கும் உயர்ந்த வாழ்வு அமைந்துவிட்டது. இவர் மனம் இருக்கும் உயர்வை - உள்ளே ஆன்மாவில் உள்ள அம்சத்தைக் - கருதாது இல்லாத வாழ்வின் உயர்வை நினைத்து உருகுகிறது. மேலும் சுற்றியுள்ள உறவினர்கள் தங்கள் உயர்வை நிமிஷத்திற்கு நிமிஷம் சுட்டிக்காட்டியும், இவருக்கு உயர்ந்த வாழ்வில்லை என்பதை உறுத்திக் காட்டியும் உள்ளனர். நாவினால் சுட்ட வடு ஜீவன் முழுவதும் பரவியது. இவர் மனம் 24 மணி நேரமும் எப்படித் தம் ‘உயர்வை’ உலகில் நிலை நாட்டலாம் எனத் தீவிரமாக, அதிதீவிரமாக முயல்கிறது. இவர் மனத்தின் energy முழுவதும் இவ்வுயர்விலிருக்கிறது. அன்னையிடம் வந்தபின் ஆயிரமாயிரம் நன்மைகள் நடக்கின்றன. ஆனால் இந்த விஷயம் மட்டும்

தலைக்மூகப் போகிறது. மனம் பாடுபடுகிறது. அவதிப்படுகிறது.

இவருக்குள் உயர்வு ஆன்மீக உயர்வு. அன்னையிடம் வந்தபின் அவ்வுயர்வு பொலிவு பெற்று, கிடைத்தற்காரியன கிடைத்தன. கிடைத்தவை உடல் வரைக்கும் வந்து உடலில் ஆன்மீக மனம் வீசுகிறது. எந்தப் பொருட்களைப் பார்க்க முடியவில்லையோ, அவை அபரிமிதமாக நாடி வருகின்றன. எவரும் கவனிக்காதவரை எல்லோரும் கொண்டாடுகிறார்கள். மனம் அவ்வகையில் ஆனந்த சொருபியாக இருக்கிறது.

அவர் மனம் தேடும் விஷயம் பொக்கையாக இருக்கிறது.

அவர் கடமை என்ன? வாய்ப்பு என்ன?

அவர் மனம் மாற வேண்டும்.

அவர் உலக வாழ்வில் உயர்வை நாடாமல், உள்ளுயர்வை நாடவேண்டும்.

மனம் மாறி உள்ளுயர்வை நாடனால், உலகம் மாறி உயர்வைத் தரும்.

இவருடைய இன்றைய முயற்சி தலைக்மேயுள்ளது.

தொழிலை நடத்துபவர் காலையில் எழுந்து பேங்க்குக்கும், சென்னைக்கும் போய் தம் ‘பிரச்சினை’களைத் தீர்க்க முயன்றால், எதைத் தீர்க்க முயல்கிறாரோ, அது வளருகிறது. அது அவர் கண்ணில்படவில்லை. காலையில் எழுந்து

கடைக்குப் போய் அங்குள்ள வேலையில் தம்மை இழக்கும்வரை ஈடுபட்டு, வேலை செய்தால், வியாபாரம் பெருகும், சென்னைக்குப் போய் தீர்க்க முனையும் பிரச்சினைகள் தாமே தீரும். இன்று 8 லட்ச ரூபாய் செக் கலக்ஷனுக்கு வருகிறது எப்படிப் பணம் புரட்சிக் கட்டலாம் எனில் வாழ்நாள் முழுவதும் பணம் புரட்ட வேண்டியிருக்கும். புரட்டலுக்குரிய வட்டி நாளுக்கு நாள் அதிகமாகி முடிவில் இலாபம் முழுவதும் வட்டியாகும். இனி முடியாது, புரட்ட முடியாது என்ற நிலை சீக்கிரம் வரும். அப்பொழுது புரட்ட முயல்வது தானே நின்று விடும். அன்று என்ன செய்கிறோம் நஷ்டத்தை ஏற்று மனம் புழுங்கி, அதன் விளைவுகளை வருஷக்கணக்காக அனுபவித்து இனி கடன் வாங்குவ தில்லை என்ற முடிவுக்கு வருகிறோம். இது அனுபவத்தால் பெற்ற அறிவு. இதைப்பெற பல ஆண்டு பெரு நஷ்டத்தையும், அதற்குரிய கஷ்டத்தையும் அனுபவிக்கிறோம். அன்னை வழி என்ன?

நம் மனம் புரட்டலைவிட்டுத் தொழிலை நாட வேண்டும்.

பணம் தொழில் மூலமாக மட்டுமே வரும் என்று நம்ப வேண்டும்.

இந்த நம்பிக்கை உயர்ந்து முதிர்ந்தால் 8 லட்சம் வியாபாரம் மூலம் வரும்.

15 or 20 ஆண்டு நஷ்டமும், கஸ்டமும் கொடுக்கும் அனுபவத்தை அன்னை அறிவு 15 அல்லது 20 நாளில் தரும். அத்துடன் புரட்டல் நின்றுவிடும். வியாபாரம் 10 மடங்கு பெருகும்.

12. வர வேண்டிய பணம்

கடன் கேட்காமல் கெட்டது என்று நாம் கேள்விப்படுகிறோம். பலனைப் பெற்றவர் தாமே அதற்குரிய கடமையைச் செய்வார் என்று நினைத்தால், சர்க்கார் வரிவகுல் செப்யாமல் மக்களே வரியை கடமையை உணர்ந்து கட்டுவார்கள் என்றிருப்பதைப் போலிருக்கும். பள்ளி, கல்லூரி, மின்வாரியம், முனிசிபாலிட்டி பணம் வசூலிக்காவிட்டால் எவ்வளவு பணம் வருமோ அதுபோல் கேட்காத பணம் வரும்.

வர வேண்டிய பணத்தைக் கேட்டுப் பெறுவது அவசியம், முறை.

அன்னையை முழுவதும் பின்பற்றுவதில் இம்முறை மாறுகிறதா? அன்னை வரவேண்டியதை வசூல் செய்யச் சொல்கிறார். அதைவிட உயர்ந்த முறையை அன்னை தம் வாழ்வில் பின்பற்றியுள்ளார். பெற வேண்டியவர் நிலை என்ன? கொடுக்க வேண்டியவர் நிலை என்ன? பக்தர் ஒருவருக்காக வேலை செய்தவருக்கு வேலைக்குரிய பீஸ் ரூ.2000/- சில

சலுகைகளைப் பக்தருக்குச் செய்ததால் அதில் பீஸ் கொடுக்க பக்தர் மனம் இசைந்தது. வேலை செய்தவர் செய்து கொடுத்த பொருளை, 15 நாளில் தருவதற்குப் பதிலாக 3 மாதத்தில் கொடுத்தார். பொருள் பயன்படவில்லை. ரூ.4000/- பீஸ் கேட்டார். பக்தர் கொடுத்துவிட்டார். பொருள் தூக்கி எறியப்பட்டது. மீண்டும் செய்ய வேண்டும். 1 வருஷம் தாமதமாயிற்று. மீண்டும் செய்தார். ஏற்கனவே சரிவரச் செய்யாததால், இம்முறை சீக்கிரம் சரியாகச் செய்து தர வேண்டும். இம்முறை 6 மாதம் எடுத்துக் கொண்டார். மீண்டும் பொருள் பயன்படவில்லை. ரூ.6000/- சார்ஜ் செய்தார். பக்தர் பீஸைக் கொடுத்துவிட்டு அன்னையை இப்பொழுது நினைத்துக் கூப்பிட்டார். வேறொருவர் அன்புடன் வந்து தம் செலவில் கெட்டுப் போன பொருளைச் சரிசெய்து கொடுத்தார். ரூ.6000 பீஸ் வாங்கியவர் மாணேஜர், முதலாளி கையெழுத்துப் போட்டுக் கொடுத்த blank cheque புத்தகத்தில் ஒரு செக் எடுத்து 60,000/- என்று எழுதி bankக்குப் போய் பணம் பெற்று அத்துடன் வேலையை விட்டுப் போய் விட்டார்.

பக்தருக்கு ரூ.6000/- நஷ்டம் வைத்தால் தொழில் செய்பவருக்கு 60,000/- நஷ்டம் வருகிறது. இதனால் பக்தர் பெறுவது என்ன? எதுவுமில்லை. பக்தர் உயர்ந்த முறையைக் கடைப்பிடிக்க நினைத்தால் - அது அவசியமில்லை - அவர் புரிந்து கொள்ள வேண்டியன சில.

பணத்தைக் கேட்காததால் கொடுக்க வேண்டியவர் தரவில்லை.

இடம் இருப்பதால் அதைத் தவறாகப் பயன்படுத்துகிறார்.

அவர் இரண்டு வட்சம் தாராவிட்டால் அவருக்கு 20 வட்சம் நஷ்டம் வந்திருக்கும்.

நாம் அவர் போலிருப்பதால் அவர் பணம் தரவில்லை என பக்தர் அறிய வேண்டும்.

நம்மைக் கேட்காத இடத்தில் நாம் கடமையில் தவறுகிறோம் என்று பக்தர் அறிந்தால் அன்றே வர வேண்டிய பணம் வரும். நமக்கு கடமைப்படாதவர் சந்தர்ப்ப விசேஷத்தால் பல வேலைகளைச் செய்வதை நாம் சௌகரியமாக அனுபவிக்கிறோம். சுருக்கமாகச் சொன்னால் நம் பணத்தைத் தாராதவர் மனநிலையும் நம் மனநிலையும் ஒன்றே, செயலும் ஒன்றே.

தாராதவரும் பக்தராக இருக்கும் நேரம் உண்டு. அவர் அறிய வேண்டியதென்ன? இவருக்கு வாங்கிய பணத்தைத் தாராதது சிறு வயது பழக்கமாக இருக்கும். சுபாவமாக இருக்கும். இவர் தம் மனத்தைச் சோதனை செய்தால் இவர் மனத்தின் energy முழுவதும் எப்படிப் பணம் தாராமலிருக்கலாம், என்ன சால்சாப்பு சொல்லலாம் என்பதில் செலவாகும். இவர் நடைமுறையைக் கவனித்தால் இவர் நிறுத்தி வைத்த பணத்தைப் போல் 10

மடங்கு, 100 மடங்கு இவருக்கு நின்றுவிடும். வாய்ப்புகள் அழிந்து போகும். இவர் அன்னையை நம்புவராக இருந்தால் மனத்தின் போக்கை மாற்றி எல்லாப் பாக்கிகளையும் கொடுத்துவிட்டு, இனி பாக்கியே வைப்பதில்லை என முடிவு செய்தால், இன்றைய வியாபாரம் தானே 10 மடங்கு பெருகும்.

Energy மனத்திலிருக்கிறது.

அது ஏராளமானது infinite.

அது தொழிலிலிருத்திக்குப் பயன்பட மனம் மாற வேண்டும்.

நம் பழக்கங்களை மாற்றி, உயர்ந்த பழக்கங்களை மேற்கொள்ள வேண்டும்.

13. பொறாமை

பொறாமைப்படுவர்கள் மனத்தில் ஏராளமான energy உண்டு. இவர்களுக்கு அன்னை பொதுவாக அதிகமாகப் பலிக்கும். நினைத்தவையெல்லாம் நடக்கும்பொழுது பொறாமை எழுந்தால் யார் மீது பொறாமைப்படுகிறோமோ அவர் அழிவார். அத்துடன் பொறாமைப்பட்டவருக்கு சர்வ நாசம் வரும். பொறாமை தம்மைத் தரைமட்டமாக்குகிறது என்று அறியாமல், அன்னை என்னைக் கைவிட்டுவிட்டார் என்றே மனம் கருதும். பெரிய சம்பளமும், நல்ல industry-ம் இருந்தவர் பட்ட பொறாமையால் எதிரி

அழிவின் எல்லைக்கு வந்து அன்னை பக்தியால் நிலைமை மாறி உயர்ந்து, உன்னதம் பெற்று அதிர்ஷ்டத்தில் திளைக்கும் பொழுது, பொறாமைப்பட்டவருக்கு industry போய், அத்துடன் சொத்தும் போப், பயம் வந்து, உயிருக்கு ஆபத்து நிலையாக வந்த சமயம் மனம் பொறாமையை விட ஏற்றுக் கொண்ட நேரம், ஆபத்து விலகியது.

பொறாமைப்படுவர்கள் பெரும்பாலும் உறவினர், உடன் பிறந்தவர், நெடுஞ்கால நண்பர்கள் மீது பொறாமைப்படுவார்கள். இவர்கள் மனம் எரிமலை போலிருக்கும். இன்று எரிமலை எதிரியை அழிக்கும். நாளைக்கு நாம் சர்வ நாசமடைந்து நடுத்தருவில் நிற்போம்.

வேண்டுமென்றே பிறர் அழிவை நாடனால்
தவறாது அது திரும்பி நம்மை அழிக்கும்,
அடியோடு அழிக்கும் என்பது அன்னை
வாக்கு.

அன்னை அன்பர்க்குப் பொறாமை வரக் கூடாது. வந்தால் குறைந்தபட்சம் அவர்கள் அதை ஏற்று, மாற முன் வர வேண்டும். பொறாமை உணர்ச்சி தீவிரமானது. மாறினால் தீவிர அதிர்ஷ்டமாகும். இன்றுவரை வந்த அதிர்ஷ்டம் அபரிமிதமாகப் பெருகும். இதுவரை இதைச் செய்தவரில்லை. செய்ய முன் வந்து ஆபத்தைத் தவிர்த்தவருண்டு. அதிர்ஷ்டமாக மாற்றியவரை நான்

கண்டதில்லை. இனியொருவர் செய்தால் அவரே அன்னைக்கு இச்சேவையைச் செய்ய முன் வந்த முதல் மனிதராவார்.

பக்தர் பொறாமையைத் தாராள மனப்பான்மையாக மாற்றுவது அன்னைக்குச் செய்யும் ஆன்மீகச் சேவையாகும். அதுவே தமக்குச் செய்யும் அதிர்ஷ்டச் சேவையாகும். குறைந்தபட்சம் பேராபத்தைத் தடுக்கும் வழியாகும்.

14. எந்த அதிகாரமுமில்லாதவர் எல்லோரையும் அதிகாரம் செய்கிறார்

இவர் சாதாரண மனிதரானால், உற்றாராலும், நண்பர்களாலும் ஒதுக்கப்பட்டு, வேலை செய்யுமிடத்தில் கடுமைக்குட்பட்டு புன்னகையை இழந்து, சமூகத்தின் அடிமட்டத்தில் இருப்பார்.

* இவர் நல்ல மனதுடன் செய்த பெரிய சேவைக்கு பதிலாக தண்டனை, வசவு, குற்றச்சாட்டு வரும்.

* முழுமனதுடன், முழுத்திறமையுடன் செய்து அபரிமிதமாக வெற்றிபெற்ற காரியம் சீக்கிரத்தில் சூன்யமாகும்.

இவரே அன்னை பக்தரானால், இவருக்கு அதிகாரம் செய்ய ஆயிரம் வாய்ப்பு எழும். அபரிமிதமாகத் தம் கர்வத்தை

நிலைநாட்டுவார். கோபத்தால் பிறரைப் பொசுக்குவார். அநாகரீகத்திற்கு எடுத்துக்காட்டாக வெட்கங்கெட்டவராகச் சந்தோஷப்படுவார். இவர் வாழ்வில்,

எவர் மீதெல்லாம் இவர் கோபப்பட்டாரோ, அவர்களுக்கு இவர் மனதிலுள்ள ஆழந்த ஆசை பூர்த்தியாகும்.

* எவர் மீது இவர் அக்கறை காட்டுகிறாரோ, அவர்கள் பெருந்தப்படுவார்கள்.

* பெரிய வாய்ப்புகள் வந்து உடனே ரத்தாகும்.

Extra dose of humility அதிக அடக்கத்தை மேற்கொண்டு, தனக்குக் கீழிருப்பவர்களை முதலாளியாக நடத்தினால், வாழ்வு பெருவாழ்வாகவும், அன்னை வாழ்வாகவுமாகும்.

15. முதலாளியை எப்படி ஏமாற்றலாம் என மனம் கணக்குப் போட்டபடியிருப்பவர்

எல்லோருக்கும் மனம் கறுகறுப்பாக இருக்காது. புத்திசாலிக்கே அது உண்டு. முதலாளியை எப்படி எப்படி எல்லாம் ஏமாற்றலாம் என்பதில் மனத்தின் பெரிய energy புதைந்துள்ளது. அதை மாற்றி எப்படி நம் பொறுப்பை நிறைவேற்றலாம் என அதே energyயைச் செலவிட்டால் ஒராண்டில் அவர் முதலாளியாவார்.

முதலாளிகளில் சிலருக்கு எப்படிச் சிப்பந்திகளை ஏமாற்றலாம், tax-ஐ எப்படிக் குறைக்கலாம், பாக்கிதாரருக்கு எப்படிச் சாக்கு சொல்லலாம், யாரை எப்படிப் பயன்படுத்தலாம் என மனம் வேலை செய்யும். இங்கு ஏராளமான energy புதைந்துள்ளது. இப்படிப்பட்டவர் எப்படிச் சிப்பந்திக்கு நல்லது செய்யலாம், எப்படி tax-ஐ சரிவரக் கட்டலாம், பாக்கிதாரருக்கு 1 நாள் தவணை கட்டாமல் எப்படிப் பணம் தரலாம், யார் யாருக்கு எப்படி உதவியைச் செய்யலாம் என இடைவிடாது யோசனை பிறக்குமானால் அவருடைய 5 கோடி கம்பனி 50 கோடியாகி, 500 கோடியாகும் என்பதை அவர் அறியார். அன்னை அன்பராணால் அன்னை இம் மனநிலைக்கு அதைச் செய்து தருகிறார்.

16. தொழில் வளம் பெற முதலாளி செய்ய வேண்டியவை என்ன?

* தொழிலுக்குத் தேவையானவை பணம், தெக்னாலஜி, மார்க்கட், மனிதன், நிர்வாகம் இவற்றிற்கெல்லாம் அடிப்படையானது energy. அது மனதில் மட்டும் உள்ளது. அபரிமிதமாகவுள்ளது. அதை நாம் வெளியிடலாம். வெளியிட்டால் தொழில் 100 மடங்கு பெருகும் என்று அறிய வேண்டும், நம்ப வேண்டும், நம்பியதன் அடிப்படையில் செயல்பட வேண்டும்.

- * மனம் பொதுவாகத் தவறானது. தவறான நினைப்பு ஏராளமான சக்தியை எடுத்துக்கொள்கிறது. எல்லாத் தவற்றையும் அழிக்க முன்வர வேண்டும்.
- * தவற்றை மேலும் அதற்கெதிரான நல்லதாக மாற்ற வேண்டும்.
- * தொழிலை முதன்மையாக்கித் தன் energyக்குத் தொழிலில் முதலிடம் தர வேண்டும்.
- * வெளிப்பட்ட energy-யால் தொழில் 5 மடங்கு அல்லது 50 மடங்கு பெருகிய பொழுது, பெருகிய நிலையை நிரந்தரமாக்கும் நிர்வாக முறைகளை ஏற்க வேண்டும்.
- * மனம் எந்த நேரமும் சந்தோஷத்தால் பொங்கி வழிய வேண்டும்.

* * *

வருமானம்

குழந்தை பிறந்ததிலிருந்து தானே தன்னைக் கவனித்துக் கொள்ளும்வரை பெற்றோர், “இவன் வாழ்வு சிறப்பாக இருக்க வேண்டும்” என அவனைத் தயார் செய்வார்கள். நேரு எதிரொலிக்கும் மலைக்குப் போன பொழுது என் பேரன்கள் பெரிய மனிதர்களாக வருவார்களா எனக் கேட்டார். பெண் குழந்தையானால் அவன் சிறப்பாகச் சந்தோஷமாக வாழவேண்டும், பையனாளால் அவன் திறமைசாலியாக இருக்கவேண்டும் என்பதே பெற்றோரின் கவலை. அதனுள் உள்ள அம்சங்கள் திறமை, பொறுப்பு, நல்ல குணம், அன்பு, சுறுசுறுப்பு, ஆரோக்கியம் போன்றவை. வருமானம் என்பது இவற்றிற்கெல்லாம் பொதுவாக அமைவது. வருமானமிருந்துவிட்டால் போதும் என ஒரு நினைப்பு, அது முழுவதும் சரியாகாது. வருமானம் முக்கியம் என்பதை அனைவரும் ஏற்றுக்கொள்வார்.

வருமானம் என்பது பணம் சம்பாதிக்கும் திறமை. ஒரு தொழிலைக் கற்றுக்கொண்டு அதன் மூலம் நாம் வருமானம்

பெறுகிறோம். தொழில் திறமையின் அளவு வருமானத்தை நிர்ணயிக்கும். தொழில் திறமை பெற அதற்குரிய பயிற்சி பெற வேண்டும். பயிற்சிபெற, பயிற்சியின் முக்கியத்தை அறிந்து நாட வேண்டும், அதை நாட வசதி வேண்டும், வசதியைத் தருவது energy சக்தி.

சக்தி (energy) → பயிற்சியை நாடும் மனம் directed to become force → பயிற்சி → தொழில் திறமை → skill வருமானம் Money.

Energy is directed to become force and is trained into power which becomes money through skill.

தெம்பில்லாதவனுக்கு (சக்தி) வருமானமில்லை. அவன் வருமானத்தை நாடினால் முதலில் தெம்பு பெற வேண்டும். நாமும் மனிநாய் வாழுவேண்டும், எப்படியாவது வாழ்ந்தால் போதாது, நாலுபேர்போல் நல்லமுறையில் வாழ வேண்டும் என்ற எண்ணம் தெம்பைக் கொடுக்கும். சுறுசுறுப்பான சகோதரர்களில் ஒருவர் படிக்க முடிவு செய்கிறார். அண்ணன் படித்தால் என்ன சம்பளம் வரும் எனக்கேட்ட பொழுது 3000/-ரூபாய் வரும் என்றவுடன் அதை 2 காணி நிலத்தில் சம்பாதிக்கலாம் என நினைத்து தம் 70 ஏக்கர் பண்ணையை நாடுகிறார். தமிடி வருஷத்தில் 36,000 சம்பாதிக்கும்பொழுது அண்ணன் தம் பங்கு 35 ஏக்கரில் 3 லட்சம் சம்பாத்தியம் அன்றைய முடிவைப்

பொருத்தது. நிலத்தைப் பயிரிட தகப்பனாரின் பயிற்சி 3 லட்சம் பெற்றுத்தருகிறது. கோவை கல்லூரியில் பயின்றவர் அதே அளவு நிலத்தில் 8 லட்சம் சம்பாதிப்பது பயிற்சியின் திறனைக் காட்டுகிறது. நிலமிருந்தும், பயிற்சியிருந்தும் கையில் வரும் வருமானம் தொழில் நுனுக்கத்தைப் பொருத்தது. அன்றாடம் நாம் காண்பவை இவை.

- * 35ஆம் வயதில் நாம் பெறும் வருமானத்தை உயர்த்த முடியுமா?
- * அன்னை அன்பர்கட்டகுச் சிறப்பான வழியேதும் உண்டா? என்ற இரு கேள்விகளை எழுப்பி, நாம் பாடகரானாலும், பள்ளி ஆசிரியரானாலும், மார்க்கட்டில் கமிஷன் எஜென்டானாலும் வியாபாரியானாலும், மேற் சொன்னவகைகளில் நாம் ஓர் அளவுக்கு வாழ்க்கையை அமைத்துக் கொண்டோம். அதன் பலன் சம்பளம் 7000 வருகிறது என்பவர் ஒருவர். கச்சேரிகளில் மாதம் 50,000 ரூபாய் வருகிறது என்பவர் மற்றொருவர். மாதம் 80,000 ரூபாய் சம்பாதித்த என் கடை தற்சமயம் அதில் பாதியை சம்பாதிக்கிறது என்பவர் அடுத்தவர். இவர்கள் வருமானம் உயர் வழியுண்டா? அன்னையின் பங்கு என்ன? அன்பர் செய்யக் கூடியதென்ன?

- * எவரும் தம் இன்றைய வருமானத்தை 10 மடங்காக்கலாம். குறைந்தது இருமடங்காக்கலாம்.
- * அன்னை நம் முயற்சிக்கு அதிகம் பலன் தருவார் என்ற இரு கருத்துகளை விளக்குவோம்.

இவை பற்றிய உண்மைகளில் சில:-

- 1) பணக்காரனுக்கும், ஏழைக்குள்ள சக்தியும் ஆன்மீகச் சட்டப்படி ஒன்றே. அவர்கள் சக்தி செயல்படும் திசைகள் வேறு வேறு.
- 2) எந்தப் பெரிய பண்ணையிலும் பயிரிடும் பகுதி மிகச் சிறியதேயாகும். 150 ஏக்கார் நிலத்தில் 10 ஏக்கார் மட்டுமே பயிராகும்.
- 3) எந்தச் சர்க்கார் ஆபீசிலும் இன்ஸ்பெக்ஷன் சமயத்தில் 10 மடங்கு அதிக வேலை நடக்கிறது.
- 4) சீசனில் எந்தக் கடையிலும் வழக்கத்தைவிட 10, 12 மடங்கு வியாபாரம் நடக்கிறது.
- 5) மூளையின் திறமையில் 1/1000 பங்குதான் நாம் வாழுப் பயன்படுத்துகிறோம்.
- 6) சண்டையும், பூசலுமான நாடு அன்னியன் படையெடுத்தான் என்றவுடன் அத்தனையையும் மறந்து

ஒன்றுபட்டு 100 மடங்கு வலுவுடன் எதிரியை எதிர்க்கின்றனர்.

- 7) குடும்பம் நல்ல வாய்ப்பு பெற்று மளமள என உயரும்பொழுது வீட்டில் அனைவரும் சுறுசுறுப்பாகி 10 மடங்கு, 20 மடங்கு வேலை நடப்பதைக் காண்கிறோம்.
- 8) 28ஆம் ராங்கில் உள்ள குழந்தையை அளவு கடந்து கவனித்தால், அன்பைச் சொரிந்தால், இரண்டாம் ராங்க், முதல் ராங்கிற்கு வருகிறது.
- 9) பாஸ் செய்வதே சிரமமாக இருந்த மாணவன் பெரிய பள்ளியில் சேர்ந்தவுடன் அதிக மார்க் வாங்குகிறான்.
- 10) 20 வருஷத்திற்குமுன் fan இல்லாத வீட்டில் இன்று A/C இல்லாமல் தூங்கமுடியவில்லை.

நமக்குள்ள சக்தி பெரியது. நாம் எந்த அளவிலும் adjust செய்து கொள்கிறோம். முயன்றால் முடியாததில்லை. வழிவகை தெரிவதில்லை. பயிற்சி பலன் தரும். அன்பு திறமையை வளர்க்கும், ஆர்வம் பெரியது. அக்கரையிருந்தால் அதிகமாக உழைக்கிறோம், ஒன்றுபட்டாலுண்டு வாழ்வு, அடிப்படையில் ஆன்மா அளவில் அனைவரும் ஒன்றே, ஒருவர் சாதித்ததை மற்ற எவரும் சாதிக்கலாம் என்ற நடைமுறை வழக்குகள் அர்த்த புஷ்டியானவை.

மேற்கொண்ண கருத்துகளின் உண்மையை மனம் ஏற்றால் நாம் இன்று வருமானத்தை இருமடங்கு உயர்த்த, நம் உழைப்பை இருமடங்கு அதிகரிக்க உள்மார முடிவுசெப்பை வேண்டும். முடிவை எடுத்தவுடன் தெம்புவரும். அடுத்த நிமிஷம் பெரிய நல்லது நடக்கும். இதுவே முதற்படி. மீதி அனைத்தும் நாம் பயில வேண்டிய முறைகள்.

ஆபீஸில் சம்பளத்திற்கு வேலை செப்பவர் எனக்கெப்படி அதிக வருமானம் வரும் என நினைப்பார். பொதுவாக ஆபீஸ் வேலையை 50% உண்மையுடன் செய்கிறோம். 100% உண்மையுடன் செய்தால், பலன் ஆபீஸ் மூலமாக வரும். தவறினால், தவறாது வேறு வழியாக வரும். உண்மைக்குப் பலன் உண்டு. நம் சொந்த அனுபவத்தில் பலரை நாம் நினைவுபடுத்த முடியும். அன்பர்க்ட்குப் பலன் அபரிமிதமாக உண்டு. சந்தேகமுள்ளவர் செய்து பார்த்தால் அறிவார். ஆபீஸ் வேலையை மட்டுமல்ல, சொந்த வேலையையே 50% ஆர்வத்துடன் செய்பவர் பலர்.

வருமானம் உயர்வேண்டும் என்பவர் தம் வேலைகளை நினைத்துப் பார்த்தால், 10 இடங்களிலாவது தம் ஆர்வத்தை உயர்த்த முடியும் என்று காண்பார். அதைச் செய்தால் உடன் பலன் உண்டு. மனம் வருமானத்திலிருக்கும். எப்படி அதிகமாக உழைக்கலாம் என்பது தோன்றாது. வருமானத்தை விட்டு, உழைப்பை மனம் நாடினால் பலன் உண்டு. இந்த ஒரு

விஷயத்தை மட்டும் முழுவதும் சரி செய்தவர் வருமானம் தவறாது இருமடங்காகும்.

ஆர்வத்திற்கடுத்தது பொறுப்பு, திறமை, விழிப்பு ஆகும். சமுதாயத்தில் பொறுப்புள்ளவர் கால்பங்கினர்தாம். நிரந்தர வருமானம் பெற வேண்டும், குடும்பக் கடமைகளை நிறைவேற்ற வேண்டும், நானையமாகக் குடும்பம் நடத்த வேண்டும், நல்லவன் எனப் பெயர் வாங்கவேண்டும் என்ற பொறுப்புணர்ச்சியுள்ள வர்கட்கு வருமானம் குறையாது. அதில் குறையுள்ளவர், அதை மறுக்காமல், மறைக்காமல் ஏற்று, பொறுப்பை மேற்கொண்டவுடன் பெருந் தெம்பு வரும், நிலைமை மாறும், வருமானம் தானே பெருகும்.

திறமையுள்ளவர் பாதி பேர். திறமையற்றவர் வருமானம் பெருக திறமையை அதிகரிக்க முன்வரவேண்டும். எந்தத் திறமையையும் முனைந்து உயர்த்தலாம். பல்வேறு திறமைகட்குப் பயிற்சிகள் உள்ளன. கூலிவேலை செய்பவர்கட்கு 1 மாதம் கொடுத்த எளிய பயிற்சியால் அவர்கள் திறமை உயர அதிக வருமானத்தைத் தரும் ஸ்தாபனங்கள் அவர்களை வரவேற்று ஏற்றனர். சேல்ஸ்மென் பயிற்சியை 18 நாள் பெற்றவர் முன் போல் 5 மடங்கு விற்கிறார். பயிற்சியுள்ள துறைகளில் பயிற்சியை ஏற்கலாம். இல்லாத இடங்களில் நாமே நமக்குப் பயிற்சி அளித்துக் கொள்ளலாம்.

என் மகள்ல. புது மனுஷி இவள்” என்றார். ஆன்ம விழிப்படைந்தால் பலன் அதிகமாக இருக்கும். நமக்குள்ள திறமைகளை விழிப்பற்று அறிவதால் எழும் பலன் இவை.

பொதுவாக வாழ்வின் அம்சங்கள் பல. வருமானத்தை உயர்த்த அவை பயன்படும். வருமானத்திற்கும் அவற்றிற்கும் உள்ள தொடர்புகளை நாம் அறிவதில்லை. சுத்தம், பேச்சு, கணக்கு, தொடர்பு, (correspondence between two events) காலம், punctuality, importance of records போன்றவை வருமானத்தை உயர்த்தப் பயன்படும்.

மேற்கொண்ணவை மொத்தம் 12 அம்சங்கள். ஒவ்வோர் அம்சமும் 10 levels ஆகப் பிரிகின்றன. இந்தப் 12 அம்சங்களிலும் 1 level உயர்ந்தால் வருமானம் இருமடங்காகும். 3ஆம் level-ஐ 12 அம்சங்களிலும் எட்டி, நாலாம் level-ஐயும் அடைய முயலும்பொழுது வருமானம் 10 மடங்கை எட்டும். எட்டியின் வருமானம் அங்கே நின்று நிலைபெற முயன்று வெற்றி பெற வேண்டும். முயற்சி அதிகம் தேவை. முயல முன்வருபவர்களுக்குப் பலன் நிச்சயம். வழி தெரியாதவர் தெரிந்து பலன்டையலாம். முறைகளைப் பின்பற்றாமல் பலன் வாராது. இவற்றை விரிவாகக் கருதுமுன் சில பொதுவான கருத்துகளைக் காண்போம்.

நமக்கு ஆர்வம், திறமை, குறிப்பாக நல்லெண்ணம் அபரிமிதமாக இருந்தால் எவரைச் சந்தித்தாலும் நமக்குக் களைப்பு வாராது, energy போகாது. எவரானாலும், நம் மனம் உயர்வாக இருந்தால், பிறர் தொடர்பு பாதிக்காது. அனாவசியமாக பாதிக்கும் தொடர்புகளை விலக்க வேண்டும். அவசியமாகப் பாதிக்கும் தொடர்புகளை நினைத்து உற்சாகமாக்கும் தொடர்புகளாக மாற்ற வேண்டும்.

நம் எனர்ஜி நம் உணர்ச்சிகளில் பொதிந்துள்ளது. கோபம், எரிச்சல் போன்ற உணர்வுகள் எனர்ஜியை அழிக்கும். சந்தோஷம், பெருந்தன்மை, உற்சாகம் போன்ற உணர்ச்சிகள் எனர்ஜியை அதிகப்படுத்தும். வருமானத்தை அதிகப்படுத்த விரும்புபவர் சோகம், விரக்தி, ஏமாற்றம், குறைக்கறுதல் ஆகியவற்றை அடியோடு மறந்து விடுதல் நல்லது.

திருமணமாகாதவர்கட்குப் பிரம்மச்சரியம் அதிக சக்தியைக் கொடுப்பதால் அவர்கள் 40, 50 வயதிலும் மற்றவர்களைவிட அதிக ஆரோக்கியத்துடனும், தெம்புடனும் இருப்பார்கள். அத்துடன் மறுபுறம் மனத்தின் எண்ணமெல்லாம் இழந்த திருமணத்திலேயே ஸயித்திருக்கும். பெரும்பாலும் இது தெரியாது. அது பெருஞ் சக்தி. ஆனால் சக்தியை விரயமாக்கும் வழி. மனத்தைக் கலந்தாலோசித்து, இப்பெருஞ் சக்தி அங்குறவதைக் கண்டு, மனத்தின் அனுமதியுடன்,

அச்சக்தியை இடம் மாற்றவேண்டும். அதை வருமானம் பெற மாற்றினால் அபரிமிதமாக வருமானம் பெருகும்.

இது தவிர dissipated men, aimless youth, those who are capable of betrayal வாழ்வை அழிப்பவர், தான்தோன்றியான இளைஞர், துரோக மனப்பான்மையுடையவர் என்ஜி அபரிமிதமாக இவ்வழிகளில் செலவாகும். அவ்வம்சமுள்ளவர் வருமானத்தை அதிகரிக்க நினைத்தால், எந்தப் பெரிய அளவுக்கு என்ஜி இவ்வழிகளில் செலவாகிறது எனக்கண்டு, அதை வருமானம் பெறும் வழிக்கு மாற்ற வேண்டும்.

உனக்கு வருமானம் போதவில்லை என்றால் உன்னை ஒத்தவர்கள் அதிக வருமானமுள்ளவர்களாக இருந்தால் அவர்கள் வாழ்வை மேற் சொன்ன கண்ணோட்டத்தில் கணித்தால், அவர்கள் குறைகளைக் கண்டு கொள்ளாமல், நிறைவுகளை மட்டும் கணக்கில் எடுத்துக்கொண்டால், உன் வாழ்வில் என்ன மாற்றம் தேவை என அறியலாம். அது பயன்தரும்.

வருமானத்தை உயர்த்த விரும்புவர் தங்கள் துறைகளில் உள்ள வாய்ப்பை மட்டும் அறிவர். வேறு வாய்ப்புகளைத் தங்களுக்கில்லை என நினைப்பார்கள். வாய்ப்பு நம்மைத் தேடுவந்தால் அது நமக்குரியது. விழிப்பாக இருந்து, risk எடுத்து

வாய்ப்பை ஏற்றுப் பலன் பெற முன்வருபவர்க்கு அபரிமிதமான பலன் வரும்.

ஏ.85,000 சர்க்கார் grant பெறும் ஸ்தாபனம் (1962இல்) சொந்தமாக வருஷம் 85,000 வருமானம் பெறலாம் என்ற வாய்ப்பை எடுத்துச் சொல்லவும் ஏற்றுக் கொள்ளவில்லை. இதை நாம் அனைவரும் அடிக்கடி செய்கிறோம்.

1) சுத்தம் 2) பேச்சு 3) கணக்கு 4) காலம் 5) punctuality
6) human relationship 7) குணம் 8) திட்டமிடுதல் 9) energy
10) silent will 11) efficiency 12) initiative ஆகிய 12 அம்சங்களை எடுத்து ஒவ்வொன்றையும் 10 level களாகப் பிரித்து எல்லாவற்றிலும் இரண்டாம் நிலையை அடைய முயல்பவர் வருமானம் இருமடங்காகும். இங்கு ஒவ்வொன்றிலும் 4 நிலைகளைக் கட்டுகிறோம். 4ஆம் நிலையை எல்லா அம்சங்களிலும் அடைய முயன்றால் வருமானம் 10 மடங்காகும். நிச்சயமாக இருமடங்காகும்.

இப்பயிற்சியை ஆரம்பிக்குமுன் இப்பலன்கட்டு எதிரான குணங்கள், பழக்கங்கள், சுபாவமிருந்தால், அவற்றை அகற்ற முயலவேண்டும். அவற்றை அறிவே அகற்றாமல் இம்முறைகள் பலன் தாராது.

சுத்தம்

- 1) இன் ரூ நம் வீடுகள் உள்ள நிலை, தறையைப் பெருக்குவது.
- 2) ஓட்டடை, அலமாரி அடியில், ஸ்டோர் ருமில் வாரம்தோறும் சுத்தம் செய்வது.
- 3) வெள்ளையடிப்பது, பெயின்ட் அடிப்பது, அலமாரியுள்ளே துடைப்பது ஆகியவற்றை வாரம்தோறும் செய்வது.
- 4) பொருள்களை அழகாக அடுக்கித் துடைத்து வைப்பது.

பேச்சு

- 1) நம் பேச்சின் அளவையும் ஒலியையும் முடிந்தவரை குறைப்பது.
- 2) நம் பேச்சை எழுதிப்பார்த்து 2000 சொற்களிலுள்ள கருத்தை 200 சொற்களில் சொல்ல பயில்வது.
- 3) அடுத்தவருக்குக் கேட்கும் அளவுக்கே தொணி எழுப் பயில்வது.
- 4) அனாவசியமான பேச்சு 90% இருப்பதை அறிந்து விளக்குவது.

கணக்கு

- 1) நாள் தவறாமல் கணக்கெழுதாமல் படுக்கப் போவதில்லை.
- 2) வருஷக் கணக்கை எழுதி, அனாவசியச் செலவை அறவே விலக்குவது.
- 3) நாம் கொடுக்க வேண்டிய பாக்கியைக் கொடுத்து, வரவேண்டியதை தவறாமல் வசூல் செய்வது.
- 4) சுமார் 40% நம் செலவு குறைவதைக் கணக்கு நமக்கு உணர்த்தும்வரை கணக்கையும், வாழ்க்கையையும் ஒத்திட்டுப் பார்த்து சிந்திப்பது.

காலம்

- 1) நம் செயல்களைக் கவனித்துப் பொதுவாக நாம் 50% அதிக நேரம் எந்தக் காரியத்திலும் செலவிடுதலை அறிவது.
- 2) நம் முக்கியச் செயல்கள் எவ்வளவு நேரமாகிறது எனக் கணக்கிட்டுப் பார்த்தால், அதற்கு standard ஏற்படுத்தினால் நம் முக்கியமான காரியங்களை 1/3 நேரத்தில் முடிக்கலாம் என அறிந்து, அப்படி மாற்றுவது.

- 3) சில்லரச் செயல்கள் 100% அதிக நேரம் எடுப்பதைக் கண்டு தவறாமல் அவற்றிற்குரிய நேரத்தைப் பாதியாகக் குறைப்பது.
- 4) We must become time conscious. நமக்குச் செய்ததை வீட்டிலுள்ளவர்க்குச் செய்து பார்த்து, அவர்களிடம் சொல்லாமல் அவ்விரயத்தைத் தவிர்க்க முயலுவது.
- 2) நம்மை உற்சாகப்படுத்தும் முக்கிய உறவுகளைப் புரிந்துகொண்டு நல்ல முறையில் பயன்படுத்துவது.
- 3) சோர்வடையச் செய்யும் அவசியமான உறவுகளை உற்சாகப்படுத்தும் உறவுகளாக மாற்றக் கற்றுக் கொள்வது.
- 4) நம் வேலையில் எந்த உறவும் உற்சாகம் மட்டும் தரும் உறவாக மாற்றி அமைக்கக் கற்றுக் கொள்ளுவது.

Punctuality

- 1) வீட்டைவிட்டு வெளியே போவது, திரும்பி வருவது ஆகிய இரண்டையும் punctual ஆகச் செய்வது.
- 2) முக்கியக் காரியங்களை punctual ஆக செய்வது.
- 3) முக்கியமில்லாத சிறு காரியங்களை punctual ஆகச் செய்வது.
- 4) முக்கியமானவை, இல்லாதவை இரண்டையும், பெரும்பாலும் punctual ஆகச் செய்வது.

Human relationship

- 1) நம்மைச் சோர்வடையச் செய்யும் தேவையில்லாத உறவுகளை அகற்றுவது.

குணம்

- 1) கோபம், எரிச்சல், பொறாமை, inferiority complex போன்ற negative குணங்களை வருமானம் சம்பந்தப்பட்ட இடங்களில் அறவே விலக்குவது.
- 2) நம்மிடம் உள்ள பெருந்தன்மை, உதவி மனப்பான்மை, நாணயம், நல்லெண்ணம் போன்ற எல்லா உயர்ந்த குணங்களும் வருமானம் சம்பந்தப்பட்ட எல்லா இடங்களிலும் அதிகமாக வெளிப்படச் செய்வது.
- 3) கெட்ட குணங்கள் பிற்றிடம் கண்டால், react செய்யாமலி ருப்பது.
- 4) பிற்றிடம் காணும் கெட்ட குணங்கள் நம் குணங்களின் பிரதிபலிப்பு என ஏற்பது.

Planning

- 1) வேலையைத் திட்டமிட்டுச் செய்தல்.
- 2) ஒரு வருஷத்திற்கு வேலையைத் திட்டமிட்டு, சென்ற வருஷத்துடன் ஒப்பிட்டுப் பார்த்து வித்தியாசத்தை அறிதல்.
- 3) வேலையைப் பல பாகங்களாகப் பிரித்து ஒவ்வொன்றையும் தனித்தனியாகத் திட்டமிடுதல்.
- 4) வேலையை நேரம், இடம் நோக்கில் திட்டமிட்டுப் பயன்தெடுதல்.

Energy

- 1) எனர்ஜி விரயமாகும் அனைத்தையும் உடனே நிறுத்துவது.
- 2) எனர்ஜி அதிகமாகும் அனைத்தையும் வருமானத்திற்குப் பயன்படுத்துவது.
- 3) விரயமாகும் எனர்ஜியை மாற்றி அதிகமாக்க அறிவது.
- 4) நம் சுபாவத்தில் எனர்ஜி விரயமாகும் இடங்களை வருமானத்திலிருந்து பிரிப்பது.

Silent will

- 1) கேட்டுப் பெறும் பழக்கத்தைக் கைவிடுதல்.
- 2) உரிமைகளைக் கேட்பதை நிறுத்துவது.
- 3) கேட்க நினைப்பதையும் மறுப்பது.
- 4) சிறு உரிமைகளையும் அதுபோல் கேட்க நினைப்பதையும் மறுப்பது.

Efficiency

- 1) திறமைக் குறைவானவற்றைத் திறமையாக்குவது.
- 2) திறமையான செயல்களில் 50% திறமையை உயர்த்துவது.
- 3) திறமையான செயல்களில் 75% திறமையை உயர்த்துவது.
- 4) 100% உயர்த்துவது.

Initiative

- 1) நாமே initiative எடுக்கும் இடங்களில் நிர்ப்பந்தம் இல்லாத இடங்களில் initiative வை நிறுத்துவது.
- 2) நிர்ப்பந்தம் உள்ள இடங்களில் முக்கியமில்லாத இடங்களில் initiativeயை கைவிடுவது.

- 3) எல்லா இடங்களிலும் கைவிடுவது.
- 4) மனத்தாலும் initiative எடுக்காதிருப்பது.

மேற் சொன்னவை வருமானத்தை 10 மடங்காக்கப் போதும். தனிமனிதனானாலும், வியாபாரமானாலும் சட்டம் ஒன்றே. மீண்டும் சில கருத்துகளை வலியுறுத்துகிறேன்.

- * எந்த மனிதனும் தானே முனைந்தால் எந்தக் காரியங்களையும் அவனால் செய்யமுடியும்.
- * அவற்றுள் பணம் சம்பாதிப்பதுவே மிக எளியது. நல்லவன் எனப் பெயர் எடுப்பது மிகக் கடினம்.
- * சம்பாதிப்பதற்கு உழைப்பு அத்தியாவசியம். உழைப்பை விரும்பும் மனம் எந்த அளவு பணமும் சம்பாதிக்கும்.
- * “நான்” என்பது எந்த அளவுக்கு விவகுகிறதோ அந்த அளவுக்குப் பணம் எனிதில் வரும்.
- * குறுக்கு வழிகளை மனம் தேடினால், அவர் குட்டையில் விழுவார்.
- * சம்பாதிக்கத் தேவையான எனர்ஜி முழுவதும் நம் குணங்களில் புதைந்துள்ளது.
- * நம்மை நாம் அறிவது வருமானத்தைப் பெருக்க உதவும்.

மேற் சொன்னவை எதுவும் இல்லாமல் அன்னைமீது நம்பிக்கை மட்டும் ஆழமாக இருந்து வேலையை முன்போல் செய்தால் வருமானம் இருமடங்காகும். சில சமயங்களில் 10 மடங்காகி பிறகு இறங்குவதும் ஏறுவதுமாக இருக்கும்.

மேற் சொன்ன முறைகளை அன்னையை முன்னே வைத்து Mother First எனச் செய்தால் 12 அம்சங்களில் முதல் நிலையை எட்டினால் வருமானம் 10 மடங்காகும். 70,000 தினமும் வியாபாரமான கடையில் இம்முறைகள் பின்பற்ற எடுத்துக் கொண்டபொழுது 1,68,000 ஆகவும், 2,72,000 ரூபாயாகவும், 7,20,000 ரூபாயாகவும், 10,000,00மாகவும் தினசரி சேல்ஸ் 4 மாத காலத்தில் உயர்ந்தது. ஒரு சில நாள் வியாபாரம் அது. சராசரியில் 2 இலட்சமாக அது விற்கிறது. அக்கடையில் சுத்தம் கூட இன்னும் நிலையாக முதல் நிலையில் ஏற்படவில்லை. முடிந்ததை முடிந்தபொழுது ஆர்வமாகச் செய்ததில் வந்த ஒரு சில பலன்கள் இவை.

- * அன்னை மட்டும் வருமானத்தை இருமடங்காக்குவார்.
- * முறைகள் மட்டும் வருமானத்தை இருமடங்காக்கும்.
- * அன்னையும் முறைகளும் வருமானத்தை 10 மடங்காக்கும்.

* * *

பொருள்க்கம்

தொழிலின் ஜீவன்	1
தொழில் வளம்	29
வருமானம்	58

* * *

தொழிலின் ஜீவன்

தொழிலின் ஜீவன்

N. கண்ணன்

N. கண்ணன்

மதர்ஸ் ஸர்வீஸ் சொசைட்டி,
பிளாட் நெம்பர் 4, வெங்கட்டா நகர் விரிவு,
பாண்டிச்சேரி - 605 011.

* முதல் பதிப்பு : ஜெப்டம்பர் 1996

* இரண்டாம் பதிப்பு : சேப் 1999

* பதிப்புரிமை : மதர்ஸ் ஸர்வீஸ் லோசெட்டி,
மினாட் 4, வெங்கட்டா நகர் விரிவு,
பாண்டிச்சேரி - 605 011.

* விலை : ரூ. 30.00

* அச்சிட்டோர் : அகரம் பிரின்டர்ஸ்
சிவகங்கை.