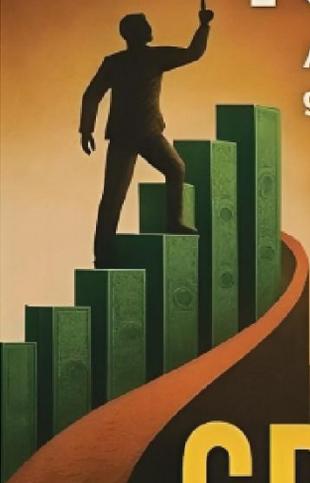


நீங்களும் கோடிஸ்வரர்
ஆகலாம்

in **100 DAYS!**

A sure-shot guide to transform &
grow in a market you can't ignore!



CROREPATI

PART - 1

ராஜன் வீரமர்

**நீங்களும் கோடஸ்வரர்
ஆகலாம் 100 நாட்களில்!!**

பகுதி - 1

ராஜன் வீரமர்

பொருளடக்கம்

1. மனநிலை மற்றும் தன்னம்பிக்கை
2. மூளையே மூலதனம்
3. கோடீஸ்வரர் மனநிலை
4. “முதல் ஆளாக இருங்கள்”
5. MRP இல்லாத சந்தைகளில் பெரிய லாபம்
6. “மனம்தான் தொழில் முனைவோரின் எஞ்சின்”
7. “Coffee With Paper” – வெற்றியின் ரகசியம்
8. “பொறுமை, பிரச்சனை, பங்கேற்பு – மூன்று தூண்கள்”
9. “உங்களை துரத்தும் தீ”
10. “உங்கள் ‘ஏன்’-ஐ கண்டுபிடி”

1

பகுதி 1 – மனநிலை மற்றும் தன்னம்பிக்கை

1. கோடஸ்வரர் மனநிலை – பணம் சம்பாதிக்கும் எண்ணத்தை

மாற்றுங்கள்

பணத்தை 'சந்தேகத்துடன்' பார்க்கும் மனநிலையிலிருந்து 'பணம் உருவாக்கும்' மனநிலைக்கு மாறுதல்.

“மனதில் நம்பிக்கை – செயலில் வெற்றி” என்ற கோட்பாடு.

எடுத்துக்காட்டு: எலான் மஸ்க் / முகேஷ் அம்பானி போல பெரிய இலக்கு வைத்தல்.

2. பயம், சந்தேகம், சோம்பலை வெல்லும் மனப் பயிற்சிகள்

5 நிமிட தினசரி தியானம்.

“இன்று நான் என்ன செய்கிறேன்?” என்ற கேள்விக்கு பதில் எழுதுதல்.

செயல்களை உடனே தொடங்கும் பழக்கம் (Procrastination)

களைவு).

3. தோல்வி என்பது வெற்றியின் அடித்தளம்

தோல்வியை தவிர்க்க முயற்சிப்பதை விட அதிலிருந்து கற்றுக்கொள்வது.

வெற்றி பெற்றவர்களின் “முதல் தோல்வி” கதைகள்.

4. வெற்றியாளர்களின் தினசரி பழக்கவழக்கங்கள்

காலை நேரத்தைப் பயன்படுத்துதல்.

குறிக்கோள் பட்டியல்.

நெட்வொர்க்கிங்.

ஆரோக்கியமான உணவு + உடற்பயிற்சி.

5. தன்னம்பிக்கையை தட்டியெழுப்பும் 10 நுணுக்கங்கள்

தன்னுடைய சிறந்த திறன்களை அடையாளம் காணல்.

சிறிய வெற்றிகளை கொண்டாடுதல்.

உங்கள் வட்டாரத்தில் வெற்றியாளர்களுடன் நேரம் செலவிடுதல்.

பகுதி 2: தொழில் வாய்ப்புகள் & லாப மாதிரி

6. உயர் நீகர லாபம் தரும் Top 10 தொழில்கள் – 2025 Edition

Ai & Digital Marketing Agency

Cloud Kitchen

E-Commerce (Own Brand)

Franchise Chain

Online Course Selling

Export-Import

Health & Wellness Business

App/Software Development

Luxury Event Management

Real Estate Micro Projects

7. குறைந்த முதலீட்டில் அதிக லாபம் தரும் சிறு தொழில்கள்

Mobile Food Cart

Customized Gift Products

Home-Based Bakery

Social Media Management

Dropshipping

8. டிஜிட்டல் தொழில்கள் – வீட்டிலிருந்தே கோடிவரை ஆகும்

வழிகள்

Freelaunching

Youtube Automation

Podcast Monetization

Affiliate Marketing

Saas Tools Resale

9. சமூக சேவை + வருமானம் – Social Impact Businesses

Senior Citizens Health Care

Rural Skill Training Centers

Organic Products Supply

10. புதிய சந்தைகள் & Trend-ஆகும் தொழில்கள்

Ai-Based Services

Green Energy Solutions

Pet Care Services

Ar/Vr-Based Entertainment

பகுதி 3: திறன்கள் & தகுதிகள்

11. பணம் சம்பாதிக்க வேண்டிய 7 முக்கிய திறன்கள்

Sales

Negotiation

Digital Marketing

Finance Management

Leadership

Communication

Problem Solving

12. விற்பனை மற்றும் பேச்சுத் திறனை மேம்படுத்துதல்

Storytelling Sales Technique

Objection Handling Skills

13. புதிய தொழில்நுட்பங்களை கற்றல் – AI, Digital Marketing, E-Commerce

Coursera, Udemy, Youtube மூலம் கற்றல்.

14. நட்புவலையைமைப்பு (Networking)

Business Events, Linkedin, Whatsapp Groups.

15. நிதி மேலாண்மை – சம்பாத்தியத்தை காப்பது எப்படி?

50-30-20 Budgeting Formula

Emergency Fund Creation

பகுதி 4: 100 நாள் செயல்திட்டம்

16. நாள் 1-10: இலக்கு அமைத்தல் & திட்ட வரைபடம்

Dream Board உருவாக்கல்

Income Goal Setting

17. நாள் 11-30: திறன் வளர்ப்பு & சந்தை ஆய்வு

Learn + Research Phase

18. நாள் 31-50: தொழிலைத் துவங்கும் முதல் படிகள்

Mvp (Minimum Viable Product) உருவாக்கல்

19. நாள் 51-80: விற்பனை & வாடிக்கையாளர் அடைவு

Social Media Campaigns

Referral Programs

20. நாள் 81-100: லாபத்தை அதிகரிக்கும் யுக்திகள்

Upselling & Cross-Selling

Automation Tools

பகுதி 5: பணம் சம்பாதிக்கும் புதிய யுக்திகள்

21. Multiple Income Streams

Primary + Secondary Income Combo

22. Passive Income உருவாக்கும் வழிகள்

Digital Products

Real Estate Rentals

23. Franchise & Licensing வாய்ப்புகள்

Small Brand Scaling

24. Online Courses & Digital Products உருவாக்குதல்

Skill Monetization

25. பணத்தை உழைக்கச் செய்வது – Investments & Assets

Stocks, Mutual Funds, Reits

பகுதி 6: வெற்றிக் கதைகள்

26. மூன்று இளைஞர்களின் 100 நாள் பயணம்.
27. சாதாரண வேலைவிடுத்து கோடீஸ்வரர் ஆனவர்.
28. Zero To Crorepali – ஒரு உண்மை அனுபவம்.
29. சமூகத்தையும் உயர்த்தி, தன்னையும் உயர்த்தியவர்கள்.
30. எதிர்கால கோடீஸ்வரர்களுக்கான எழுத்தாளரின் இறுதி ஆலோசனை.

சேர்க்கை (Appendix)

100 நாள் Check-List

பண மேலாண்மை டெம்ப்ளேட்கள்

புதிய தொழில் யோசனைகளின் பட்டியல்

முன்னணி பயன்பாடுகள் & Tools

பரிந்துரைக்கப்பட்ட புத்தகங்கள் & கற்றல் வளங்கள்



2

மூளையே மூலதனம் (Your Mind Is Your Capital)

முன்னுரை:

பணம் சம்பாதிக்க முதலில் தேவைப்படுவது படிப்பல்ல, தகுதி தான்.

தகுதி என்பது வெறும் சான்றிதழ் அல்ல - அது தைரியம், தன்னம்பிக்கை, திட்டமிடும் திறன், ஒழுங்கான செயல்பாடு ஆகியவற்றின் கலவையாகும்.

முக்கியக் கருத்துகள்:

தைரியம் & தன்னம்பிக்கை - யாரும் தொடங்காத பாதையில் நடக்க தைரியம் வேண்டும்.

திட்டமிடல் - வெற்றி பெற 100% துல்லியமான திட்டம் அவசியம்.

தினசரி அப்டேட் - சந்தை, தொழில்நுட்பம், வாடிக்கையாளர் தேவை என அனைத்தையும் கற்றுக்கொள்வது.

இலக்கு நிர்ணயம் - பெரிய இலக்கு வைத்தால் தான் மனசு முழுவதும் அதற்காக வேலை செய்யும்.

மூளையே மூதைனம்:

முதலீடு இல்லாமலும் கோடீஸ்வரராக முடியும் - உங்கள் மூளை தான் மிகப்பெரிய முதலீடு.

இன்றைய உலகின் பெரிய கோடீஸ்வரர்கள் அனைவரும் ஒரு காலத்தில் 'ஜீரோ'வில் இருந்தவர்கள்.

ஆசை + இழக்கும் மனம்:

உங்களுக்கு ஒரு பெரிய ஆசை இருக்க வேண்டும்.

“அதை அடைய முடியாவிட்டால் நான் தோற்றுவிடுவேன்” என்ற அளவுக்கு உறுதி இருக்க வேண்டும்.

ஆசை இல்லாதவர் பணம் சம்பாதிக்க முடியாது.

தரம் & நம்பிக்கை:

உள்நாடு / வெளிநாடு - எங்கே இருந்தாலும் தரம் முக்கியம்.

ஒரு வாடிக்கையாளர் ஒருமுறை ஏமாந்தால், மீண்டும் வர மாட்டார்.

உயர் லாப தொழில் எடுத்துக்காட்டுகள்:

ரியல் எஸ்டேட்:

தேசிய நெடுஞ்சாலை அருகே 2-5 சென்ட் இடம் வாங்கி, சுத்தம் செய்து, மரம் நட்டு, விற்பனை பலகை வைத்தால், 6 மாதத்தில் 50% லாபம்.

மருந்து ஏற்றுமதி:

இந்தியாவில் ₹25க்கு தயாரிக்கும் மாத்திரை, வெளிநாடுகளில் \$100க்கு விற்கலாம்.

(MRP Concept இல்லாததால் விலை நிர்ணயம் உங்களிடம்).

ரிஸ்க் எடுப்பது:

1 ரூபாய்க்கு வாங்கி 1000 ரூபாய்க்கு விற்கும் பிசினஸ் தான் சிறந்தது.

அந்த அளவு வாய்ப்புகள் இருக்கின்றன - அதை அடையாளம் காண தெரிந்தால் போதும்.

அனுபவப் பயணம்:

தொழிலைத் தேர்வு செய்வதற்கு உள்ளூர் மற்றும் வெளிநாட்டு பயணம் அவசியம்.

சந்தையை நேரில் பாருங்கள், வாடிக்கையாளரிடம் பேசங்கள்,
போட்டியை ஆராயுங்கள்.

Action Points (வாசகர் செய்ய வேண்டியது):

இன்றே உங்களுடைய இலக்கை எழுதுங்கள்.

உங்கள் தற்போதைய திறன்களை பட்டியலிடுங்கள்.

அடுத்த 30 நாட்களில் கற்றுக்கொள்ள வேண்டிய 3 புதிய
திறன்களை தேர்வு செய்யுங்கள்.



3

கோடிஸ்வரர் மனநிலை (Millionaire Mindset)

அறிமுகம்:

பணத்தைப் பற்றிய நம்பிக்கைகள் தான் உங்கள் வருமானத்தை நிர்ணயிக்கின்றன. நீங்கள் குறுகிய மனநிலையில் இருந்தால், பெரிய வாய்ப்புகள் முன் வந்தாலும் அது தவறி விடும்.

முக்கியக் கருத்துகள்:

பெரிய இலக்கு – ஒரு வருடத்தில் 10 லட்சம் சம்பாதிக்க வேண்டும் என்று இலக்கு வைத்தால், நீங்கள் அந்த பாதையில் நகர்வீர்கள்.

நேர்மறை மனநிலை – “பணம் சம்பாதிப்பது பாவமல்ல; அது நல்ல வேலைகளுக்கான கருவி” என்ற நம்பிக்கை.

சூழல் – வெற்றியாளர்களுடன் பழகங்கள்; தோல்வி மனப்பாங்கு கொண்டவர்களைத் தவிர்க்குங்கள்.

Action Points:

உங்கள் இலக்கை தினமும் காலை 3 முறை சொல்லுங்கள்.

5 நிமிடம் Visualisation செய்யுங்கள் (நீங்கள் வெற்றி பெற்ற காட்சி).

☆☆

பயம், சந்தேகம், சோம்பலை வெல்லுதல்

அறிமுகம்:

உங்களைத் தடுத்து நிறுத்துவது சந்தை அல்ல, அரசியல் அல்ல, உங்கள் சொந்த பயம்தான்.

முக்கியக் கருத்துகள்:

பயத்தைப் புரிந்துகொள்வது – 90% பயம் கற்பனையே.

சந்தேகத்தை அகற்றுதல் – தினசரி சிறு வெற்றிகளைப் பதிவு செய்தல்.

சோம்பலை நீக்குதல் – 2-Minute Rule – ஒரு வேலையை 2 நிமிடத்தில் தொடங்கலாம் என்றால் உடனே தொடங்குங்கள்.

எடுத்துக்காட்டு:

ஒரு தொழில்முனைவோர் 3 மாதம் காத்திருந்தார் “சந்தை

சரியாகும்” என்று; ஆனால் ஒரு போட்டியாளர் அதே நேரத்தில் தொடங்கி வெற்றி பெற்றார்.

Action Points:

உங்களைப் பயமுறுத்தும் 3 விஷயங்களை எழுதுங்கள்.

ஒவ்வொன்றுக்கும் ஒரு எதிர்கொள்ளும் திட்டத்தை தயாரியுங்கள்.

☆☆

தோல்வியை வெற்றியாக்கும் மனப்பாங்கு

அறிமுகம்:

தோல்வி = வெற்றிக்கான கட்டணம்.

முக்கியக் கருத்துகள்:

தோல்வியை தவிர்க்க முடியாது; அதை அணுகும் விதமே வெற்றியை தீர்மானிக்கும்.

ஒவ்வொரு தோல்வியும் ஒரு பாடம் கற்றுத்தரும்.

தோல்விக்கு பிறகு உடனடியாக மீண்டும் முயற்சிக்க பழகுதல்.

எடுத்துக்காட்டு:

Thomas Edison 1000 முறை தோல்வியடைந்த பிறகே மின்விளக்கை கண்டுபிடித்தார்.

Action Points:

உங்களுடைய கடைசி தோல்வியை எழுதுங்கள்.

அதிலிருந்து கற்றுக்கொண்ட 3 பாடங்களை பதிவு செய்யுங்கள்.

☆☆

தினசரி வெற்றிப் பழக்கவழக்கங்கள்

அறிமுகம்:

வெற்றியாளர்கள் தினசரி சில பழக்கவழக்கங்களை கடைப்பிடிக்கிறார்கள்.

முக்கியக் கருத்துகள்:

காலை பழக்கம்: 5 மணிக்கே எழுதல், 30 நிமிடம் உடற்பயிற்சி, 10 நிமிடம் தியானம்.

திட்டம்: நாளுக்கு 3 முக்கிய வேலைகளை நிர்ணயித்தல்.

நெட்வொர்க்கிங்: வாரம் ஒரு முறை புதிய தொடர்புகளைச் சேர்த்தல்.

Action Points:

நாளைக்கு ஒரு Morning Routine திட்டமிடுங்கள்.

அடுத்த 7 நாட்களுக்கு தினசரி 3 முக்கிய வேலையை முன்னுரிமையாக செய்யுங்கள்.



4

“முதல் ஆளாக இருங்கள்”

(Be The First In The Industry)

அறிமுகம்:

தொழிலில் மிக அதிக நிகர லாபம் சம்பாதிக்க வேண்டுமெனில், நீங்கள் ஒரு புதிய சேவையை உருவாக்க வேண்டும் அல்லது உலகில் இல்லாத ஒரு பொருளை சந்தைக்கு கொண்டு வரவேண்டும்.

மற்றவர்கள் விலை நிர்ணயித்த பொருளை விற்கும் போது, உங்கள் லாபம் கட்டுப்பாடானது.

ஆனால், விலை தெரியாத, புதிதாக உருவாக்கப்பட்ட பொருளின் விலை நிர்ணயம் நீங்கள் செய்வது – இதுவே பெரும் லாபத்துக்கு ரகசியம்.

1. ஏன் “முதல் ஆளாக” இருப்பது முக்கியம்?

போட்டி குறைவு.

விலை நிர்ணய சக்தி முழுவதும் உங்களிடம்.

பிராண்டிங் & சந்தை பிடிப்பு எளிதாகும்.

2. பொருள் / சேவை தேர்வு வழிகள்

A. உலகில் இல்லாத பொருள்:

சந்தையில் இருக்கும் ஒரு பிரச்சனைக்கு புதிதாக ஒரு தீர்வு கண்டுபிடிக்கவும்.

உதாரணம்: ஆரம்ப காலத்தில் மின்சார கார்கள் (Tesla), வீட்டுக்கு ட்ரோன் டெலிவரி.

B. விலை தெரியாத பொருள்:

பொதுமக்களுக்கு MRP தெரிந்திராத பொருள் (உதா: இயற்கை மூலிகை கலவைகள், சில High-End கைவினைப் பொருட்கள்).

C. குறைந்த விலையில் வாங்கி, மதிப்பு கூட்டி விற்பனை:

உள்ளூர் விவசாயப் பொருட்கள், கைவினைப் பொருட்கள்.

Export Market-இல் உயர் விலை பெறும் Items.

3. நடைமுறை படிகள்

Step 1 – சந்தை ஆய்வு

உள்நாடு + வெளிநாடு – எங்கே தேவை இருக்கிறது?

வருங்காலம் எந்த பொருட்களை தேடப் போகிறது?

உதா: EV Accessories, Ai Tools, Eco-Friendly Packaging.

Step 2 – பொருள் கண்டுபிடிப்பு / உருவாக்கம்

உற்பத்தி செய்யவோ அல்லது Source செய்யவோ முடியும்.

உலகின் எந்த மூலையிலாவது குறைந்த விலையில் வாங்கி, உள்நாட்டில் அதிக விலையில் விற்பனை செய்யலாம்.

Step 3 – மதிப்பு கூட்டல்

Packaging, Branding, Usage Guide சேர்த்து Premium விலையில் விற்பனை.

Step 4 – விலை நிர்ணயம்

உங்கள் Cost + Desired Profit Margin.

போட்டியாளர் இல்லாததால் Premium விலை நிர்ணயம் சாத்தியம்.

4. நிதி பிரச்சனைக்கு தீர்வு

நல்ல திட்டம் + அதிக லாபம் தரும் Model இருந்தால், Angel Investors, Crowdfunding, Bank Loans, Government Startup Schemes எல்லாம் கிடைக்கும்.

“என்னிடம் பணம் இல்லை” என்பது காரணமல்ல – “என்னிடம் திட்டமில்லை” என்பதே காரணம்.

5. எடுத்துக்காட்டு – EV Accessories

எதிர்காலம் மின்சார வாகனங்கள் (EV).

EV சார்ஜிங் ஸ்டேஷன், Portable Chargers, Battery Health Kits – இவை இன்று தொடங்கினால், நாளை நீங்கள் அந்த சந்தையின் முன்னணி.

6. Action Points (வாசகர்கள் செய்ய வேண்டியது)

இன்று Google Trends-ல் அதிகம் தேடப்படும் Emerging Products List பார்க்கவும்.

உங்களுக்கு விருப்பமான 3 Product Ideas எழுதவும்.

ஒவ்வொன்றுக்கும் – “இதில் நான் முதல் ஆளாக இருக்க முடியுமா?” என மதிப்பீடு செய்யவும்.

அடுத்த 30 நாட்களில் அந்த ஒரு Idea-க்கான சந்தையை ஆய்வு செய்யவும்.

**

5

MRP இல்லாத சந்தைகளில் பெரிய லாபம்

(High Profit In Non-MRP Countries)

அறிமுகம்:

உலக நாடுகளில் பல இடங்களில் MRP (Maximum Retail Price) என்ற கட்டுப்பாடு இல்லை.

இந்தியா, சில ஆசிய நாடுகளில் MRP கட்டாயம்.

ஆனால் பல ஆப்பிரிக்க, மத்திய கிழக்கு, லத்தீன் அமெரிக்க நாடுகளில் விலை நிர்ணயம் உற்பத்தியாளர்/விற்பனையாளர் விருப்பத்தில் இருக்கும்.

இதன் அர்த்தம்:

நீங்கள் தயாரிக்கும் பொருளின் விலையை உலக சந்தையில் நீங்களே நிர்ணயிக்கலாம் - இது நிகர லாபத்தைப் பல மடங்கு அதிகரிக்கும்.

1. ஏற்றுமதி சந்தை நன்மைகள்

அன்னியச் செலவாணி ஈட்டல்: வெளிநாட்டில் விற்பனை → USD / Euro / Pound வரவு.

வரி சலுகைகள்: பல நாடுகள் ஏற்றுமதி வர்த்தகத்திற்கு Customs Duty Exemption, GST Refund போன்ற சலுகைகள் தருகின்றன.

பிராண்டிங் மதிப்பு: “International Exporter” என்ற பெயர், உள்நாட்டு விற்பனைக்கும் மதிப்பை உயர்த்தும்.

2. உணவு துறையின் பொற்காலம்

உணவு என்பது 3 வகை சந்தைகளில் பிரகாசமாக உள்ளது:

மருத்துவ உணவு (Medical Foods)

Diabetes-Friendly Snacks, Protein-Rich Soups, Heart-Health Oils.

பாரம்பரிய உணவு (Traditional Foods)

இந்திய பாரம்பரிய உணவுகள் – மில்லெட், கீரை பிசின், புளி சாதம் ரெடிமேட் பேக்.

மதிப்பு கூட்டப்பட்ட உணவு (Value-Added Products)

உலர் பழங்கள் + தேன் கலவை, Herbal Teas, Organic Spice Mixes.

3. எதிர்காலம் ஏன் பிரகாசம்?

மருத்துவ உணவு: உலக மக்கள் ஆரோக்கிய உணவுக்கு மாறுகிறார்கள்.

பாரம்பரியம்: Indian Ayurveda + Local Recipes வெளிநாடுகளில் அதிகம் விரும்பப்படுகின்றன.

MRP இல்லாத நாடுகளில்: ஒரு பொருளின் உற்பத்தி செலவு ₹40 என்றால், \$10-\$20 (₹800-₹1600)க்கு விற்கலாம்.

4. நடைமுறை செயல்திட்டம்

Step 1 – சந்தை அடையாளம் காணல்

MRP இல்லாத நாடுகள்: UAE, Qatar, Oman, Saudi Arabia, Kenya, Nigeria, Guatemala, Etc.

Step 2 – பொருள் தேர்வு

நீண்ட கால சேமிப்பு வசதியுள்ள உணவு.

Local Taste + Health Benefits உள்ள ரெசிப்பி.

Step 3 – மதிப்பு கூட்டல்

Premium Packaging, International Branding.

English/French/Arabic லேபிள்கள்.

Step 4 – ஏற்றுமதி அனுமதி

APEDA, FSSAI, IEC Code.

Food Safety Certification (HACCP, ISO 22000).

Step 5 – நிதி திரட்டல்

Export Order Proof இருந்தால், Bank Export Finance,
Private Investors Support.

5. உதாரணம் – மில்லெட் ஹெல்த் பார்ஸ்

இந்தியாவில்: ₹15 உற்பத்தி செலவு.

UAE/US: \$1.5-\$2 விற்பனை விலை.

MRP இல்லை → அதிக லாபம் நிர்ணயம்.

Action Points:

MRP இல்லாத 5 நாடுகளின் பட்டியல் தயாரிக்கவும்.

அங்கு அதிக தேவை உள்ள 10 உணவு பொருட்களை
Research செய்யவும்.

1 Product தேர்வு செய்து Value-Added Sample

உருவாக்கவும்.

Export Enquiry Websites (Alibaba, Tradekey, Exportersindia)ல் பதிவுசெய்யவும்.

1) இலக்கு சந்தைகள் (Price-Print MRP கட்டாயம்

குறைவான/வேறுபட்ட நாடுகள்)

மத்திய கிழக்கு (UAE, ஓமன், கட்டார், செளதி), ஆப்பிரிக்கா (கென்யா, நைஜீரியா), லத்தீன் அமெரிக்கா (குவாட்டிமாலா/மத்திய அமெரிக்கா), யூரோப் சில நிச் சேனல்கள்.

குறிப்பு: ஒவ்வொரு நாட்டின் விலை-லேபலிங் விதிகள் வேறுபடும்; அந்த நாட்டின் Import/Label Guideline-ஐ உறுதிப்படுத்தி செயல்படவும்.

2) 10 உயர்நீகர-ஓப உணவுப் பொருட்கள் (Value-Added)

Millet Health Bars – ஜோவர்/கம்பு+நட்ஸ்+தேன். (Diabetic-Friendly, Gluten-Free Blend)

Moringa + Tulsi Herbal Tea – குளிர்/மலர்ச்சி, Sugar-Free Blend.

Ghee & Millet Instant Mix (Pongal/Khichdi) – 5-7 நிமிட Cooking.

Cold-Pressed

Traditional

Oils

(Gingelly/Groundnut/Coconut) – 200–500ml Premium Packs.

Spice & Immunity Mix (Rasam/Sambar Powder + Turmeric-Pepper Blends) – Ayurvedically Positioned.

A2 Desi Ghee Premium – Baby/Elderly Positioning, Lab-Cert Pure.

Dried Fruit & Seed Mix (Dates-Fig-Walnut-Pumpkin) – Protein/Iron Angle.

Herbal Soup Sachets (Diabetic/Heart/Liver) – Single-Serve Sticks.

Ready-To-Eat Traditional Meals (Lemon/Tamarind/Millet Rice) – Sterilized Retort Pouches.

Jaggery-Based Sweets (Chikki/Laddu With Millet) – Refined Sugar-Free Pitch.

ஒவ்வொன்றுக்கும் Value-Add: Premium Pouch/Jar, Bilingual/Tri-Lingual லேபல் (ஆங்கிலம் + அரபிக்/பிரெஞ்சு), Usage Guide, Health Claim-க்கு அனுமதிப் படி Only.

3) கம்பளையன்ஸ் & சான்றிதழ்கள் (இந்தியா)

Fssai லைசன்ஸ் (மென் & ரீபெக்)

IEC (Import-Export Code)

APEDA (Agri/Processed Foods Board Reg.)

GMP/HACCP/ISO 22000 (வாங்குபவர் நம்பிக்கை+பிரைசிங் Power)

லேபிள்: Ingredients, Allergens, Nutrition Panel, Origin, Batch/Dom/Bbe; Health Claims = Country Rule-Compliant.

Target-Country Food Import Norms (Halal/Vegetarian Logo தேவைப்படலாம்).

4) வணிக மாடல் (B2B → B2C)

Phase-1 (B2B): Distributor/Modern Trade/Horeca Bulk Packs
→ வேகமான Scale.

Phase-2 (B2C): Marketplace (Amazon Uae/Noon/Carrefour Marketplace) + Own Microsite.

Trade Terms: ஆரம்பத்தில் FOB/EXW, பின்னர் CIF/DDP (நீங்கள் Logistics-ஐக் கட்டுப்படுத்தினால் Margin கூடும்).

5) லாஜிஸ்டிக்ஸ் & பேக்கிங்

Retort/Stand-Up Pouches (Oxygen & Moisture Barrier),
Glass Jars (Oil/Ghee), Tamper-Evident Seals.

Palletization, HS Codes, MSDS (தேவையான்), Shelf-Life Stability
Tests.

Temperature Control (Ghee/Chocolate Productsக்கு
Summer Route Planning).

6) நீதி மாதிரி (சுருக்கக் கணக்கு - வகைமுறை)

உதாரணம் – Millet Health Bar (40g):

Raw + Pack + Labour = ₹18-₹24 (Quality சார்ந்து)

Landed Export Price (Wholesale) Target: \$0.80-\$1.10 (₹66-
₹91 @ ₹83/\$)

Gross Margin/Unit (Ex-Factory) Ballpark: ₹40-₹60

Distributor MOP வைத்தும் Net நல்லுதவி இருக்கும் (Claim-
Free Label, Haccp, Nice Pack = Premium).

Cold-Pressed Oil (500 Ml):

Cost (Seed + Processing + Bottle + Label + Case): ₹210-
₹260

Export Wholesale: \$7-\$9 (₹580-₹750) → Strong Net Margin
(Freight/Clearance சேர்த்தும்).

Herbal Tea (20 Sachets Box):

Cost ₹55-₹75 → Export Wholesale \$2.5-\$3.5 → Net Healthy.

எண்கள் Indicative Only; Exacts = உங்கள்
Sourcing/Scale/Route அடிப்படையில்.

7) முதலீடு (Pilot 3 Skus, 90 நாள்)

Mini Plant/3rd-Party Unit, Food-Safe Area Setup, Micro Machinery, First Packaging Run, Certs, Test Shipments, Working Capital: ₹18-₹35 லட்சம் (Range).

Own Unit இல்லாமல் White-Label/Contract Pack செய்தால் ஆரம்ப CAPEX குறையும்; மார்க்கெட்டிங் & Certs-க்கு செலவு செலுத்தலாம்.

8) நிதி ஏற்பாடுகள்

Pre-shipment Credit, Packing Credit, Post-shipment Discounting.

Advance Tt/Part Lc With New Buyers; First Orders சிறிய அளவில்.

Govt. Export Incentives (தக்கவாறு Claim செய்யுங்கள்).

9) மார்க்கெட்டிங் & Buyer Acquisition

B2B: Gulfood/Dubai, Saudi Food, Africa Food Expos (சிறிய Booth/Visitor Plan), B2b Portals (Tradekey/Alibaba/Exportersindia), LinkedIn Outreach To Importers/Distributors.

B2C: Amazon/Noon Marketplace Listing, Influencer Sampling (Health/Fitness/Kerala-Ayurveda Diaspora).

Product Storytelling: "Traditional + Medical Food, Tamil Nadu Origin, Clean Label".

10) தரக் கட்டுப்பாடு & ரிஸ்க் கட்டுப்பாடு

Mandatory: Incoming QC → In-Process → Finished QC, Random Batch Testing (Moisture/Microbio/Heavy Metals For Herbals).

Country-Specific Prohibited Ingredients List Check.

Contracts: Distributor MOU (Quality>Returns/Territory/Marketing Support).

Currency Risk: Partial Usd Hedge; Staggered Invoicing.

11) 90-நாள் லாஞ்ச் ரோடமேப்

Day 1-10: Brand Name, 3 Skus Finalize, Recipes/Cogs Lock, Label Drafts (EN + Target Language).

Day 11-20: FSSAI/IEC/APEDA Filings; HACCP Consultant Onboard; Vendor/Sample Pack Run.

Day 21-30: Shelf-Life & Basic Lab Tests; Export Pack Specs; Shipper/Carton Design.

Day 31-45: Distributor Prospect List (ME/Africa/ LatAm); Outreach Kit (Sell Sheet, Price List, MOQ, HS Code).

Day 46-60: Trial Orders (50-200 Cartons Mix), Forwarder Rate Lock (Air/Sea), Compliance Docs.

Day 61-75: First Shipment Dispatch; Marketplace Listings Prepare; Influencer Seeding.

Day 76-90: Second-Cycle PO Negotiations; B2C Go-Live; Stabilize Replenishment Cadence.

12) லாக்யூமென்ட் கிட் (உடனே தயாரிக்க வேண்டியது)

Company profile (2 pages), Product sell sheets (per SKU), Price list (tiered by MOQ), CoA (basic), HACCP letter, Factory photos, Packaging specs, Sample HS codes, Draft MoU (payment/shipping/returns).



6

“மனம்தான் தொழில் முனைவோரின் எஞ்சின்”

அறிமுகம்:

ஒரு மனிதன் பணத்தால் உயர்வதற்கான சக்தி, அவரின் மனத்தில் தான் உள்ளது.

நிறுவனங்கள், முதலீடுகள், வாய்ப்புகள் – எல்லாமே பின்பு வரும்.

முதலில் மனம் தான் எஞ்சின்; தொழில், வெற்றி, செல்வம் – எல்லாமே அந்த எஞ்சின் ஓட்டும் வண்டிகள்.

1. ஏன் தோல்வி வருகிறது?

திட்டமிடல் இல்லாமை: 90% தோல்விகள் “பணம் இல்லை” என்பதற்காக அல்ல, “திட்டம் இல்லை” என்பதற்காக.

அவசரம்: குறுகிய காலத்தில் பெரிய லாபம் எதிர்பார்த்தல்.

தரக்குறைவு: வாடிக்கையாளர் ஒருமுறை ஏமாந்தால், மீண்டும்

வர மாட்டார்.

மன அழுத்தத்தில் முடிவெடுப்பது: தரவுகள் இல்லாமல், உணர்ச்சியில் தீர்மானித்தல்.

சந்தை அறியாமை: “என்ன விற்கிறேன்?” என்பது தெரிந்தும், “யாருக்கு விற்கிறேன்?” தெரியாத நிலை.

உதாரணம்:

ஒரு இளம் தொழில்முனைவர், Import Business-இல் முதல் Order-இல் பெரிய லாபம் பார்த்து, Stock அதிகமாக வாங்கினார். Market Demand மாறி, 70% Stock Dead Investment ஆனது. காரணம் – சந்தை ஆய்வு செய்யாதது.

2. எந்த அளவுக்கு ரிஸ்க் எடுக்க வேண்டும்?

கணக்கிட்ட ரிஸ்க் (Calculated Risk): இழப்பைச் சமாளிக்க முடியும் அளவு.

100% All-in ரிஸ்க்: வாழ்க்கை முழுவதையும் பணயம் வைப்பது அபாயம்.

Rule: முதலீட்டின் 30% வரை ரிஸ்க் Safe Zone; அதற்கு மேல் Data & Backup Plan வேண்டும்.

உதாரணம்:

Reliance Jio – 1.5 லட்சம் கோடி ரிஸ்க் எடுத்தது, ஆனால் 5 வருட Data-Based Strategy இருந்தது. ரிஸ்க் இருந்தாலும் கணக்கிட்டது.

3. தொழில் மீது காதல்

தொழில் = Relationship. அதற்கு பாசம், கவனம், பராமரிப்பு வேண்டும்.

பணத்திற்காக மட்டும் செய்வது = குறுகிய ஆயுள்; Passion-ஆக செய்வது = நீண்ட ஆயுள்.

Love Your Product, Not Just The Profit.

வாடிக்கையாளர்கள் உங்களை உங்கள் Product-ஐ நேசிக்கும்போது தான், Repeat Business வரும்.

உதாரணம்:

Starbucks Founder Howard Schultz – Coffee மீது காதல்; அதனால் Global Brand ஆனது.

4. தீவிரமாக உழைப்பது எப்படி?

Deep Work Method: தினமும் 4-6 மணி நேரம் Distraction

இல்லாமல் Core Work செய்யுங்கள்.

Kaizen Rule: தினமும் 1% மேம்பாடு.

Work Like The Owner: நீங்கள் வேலை செய்கிற நேரம் =
உங்கள் Brand-இன் Reputation Time.

உதாரணம்:

Elon Musk – 100 மணி நேரம்/Week வேலை, SpaceX Launch
Failure-க்கு பிறகும்.

5. பிரச்சனைகளை சமாளிக்கும் முறை

பிரச்சனை ≠ முடிவு; அது ஒரு “Task” மாதிரி.

பிரச்சனையை 3 வகைகளில் பிரிக்கவும்: Immediate / Short-
Term / Long-Term.

Data + Calm Mind + Action Plan = தீர்வு.

“Why-Why Analysis” – ஒரு பிரச்சனையின் அடிப்படை
காரணத்தை 5 முறை “ஏன்?” என்று கேட்டு கண்டுபிடிக்கவும்.

உதாரணம்:

Toyota Production Line – சிறிய Defect-ஐ 5-Why Analysis

செய்து, Supply Chain-இல் Root Cause கண்டுபிடித்தது.

6. தினசரி Action Points

இன்று நீங்கள் செய்த 3 பெரிய முடிவுகளை எழுதுங்கள் – அவற்றில் எது Data-Based?

உங்களுடைய தொழில் மீது நீங்கள் வைத்திருக்கும் “காதல் காரணங்கள்” பட்டியலிடுங்கள்.

ஒரு பிரச்சனை எடுத்துக்கொண்டு “5-Why Analysis” செய்யுங்கள்.

நாளாக்கு 2 மணிநேரம் Distraction இல்லாமல் Core Work செய்யுங்கள்.



7

“COFFEE WITH PAPER” – வெற்றியின் ரகசியம்

அறிமுகம்:

வெற்றி என்பது பெரிய சம்பவமல்ல; அது சின்ன சின்ன தினசரி வெற்றிகளின் கூட்டுத்தொகை.

என்னுடைய வாழ்க்கையில் ஒரு சிறிய பழக்கம் – காலை எழுந்தவுடன் காபி / டீ + பேனா + பேப்பர் – தான் என்னை தொடர்ந்து வெற்றியின் பாதையில் வைத்திருக்கிறது.

1. காலை நேரத்தின் மந்திரம்

காலை நேரம் மனம் பசுமையாக இருக்கும் நேரம்.

அந்த நேரத்தில், மூளை அன்றைய தினத்தின் முக்கியச் செயல்களை மிகத் தெளிவாக நினைவுக்கு கொண்டு வரும்.

காபி / டீ குடிக்கும் அந்த சில நிமிடங்கள் – உங்கள் வாழ்க்கையின் மிக உயர்ந்த முதலீடு.

2. பேப்பர் + பேனா – ஏன்?

மனதில் உள்ள எண்ணங்கள் காகிதத்தில் வந்தவுடன், அவை திட்டமாக மாறுகின்றன.

பேனா எடுத்தவுடன், மூளை தானாகவே தேடல் முறையில் போகும்.

“இன்று என்ன செய்ய வேண்டும்?”

“எந்த வேலை முதலில்?”

“எதை தவிர்க்கலாம்?”

3. தினசரி திட்டமிடும் முறை

காபி/டீ உடன் ஒரு வெற்றிட பேப்பர் எடுத்து கொள்ளுங்கள்.

இன்று செய்ய வேண்டிய முக்கிய 5-7 வேலைகளை எழுதுங்கள்.

அவற்றை முக்கியத்துவ வரிசையில் அமைக்கவும்.

நாள்படியாக முடிக்கும் போது ✓ (டிக்) போடுங்கள்.

முடியாத காரியத்தை அடுத்த நாள் பட்டியலின் முதல் இடத்தில் இடம் பிடிக்கச் செய்யுங்கள்.

4. மன நிம்மதியின் சக்தி

ஒவ்வொரு வேலை முடியும் போது டிக் செய்வது – சிறிய வெற்றியின் மகிழ்ச்சியைத் தரும்.

அந்த உணர்வு, நாளை வேலையை இன்னும் வேகமாக செய்யும் ஊக்கமாக மாறும்.

“நான் இன்று முன்னேறினேன்” என்ற மன அமைதி, உங்கள் தன்னம்பிக்கையை இரட்டிப்பு செய்கிறது.

5. திட்டமிடல் → செயலாக்கம்

திட்டமிடுவது மட்டும் போதாது; விரைவாக செயலாக்கம் செய்வது தான் வெற்றி.

செயலாக்க வேகம் = வெற்றி வேகம்.

தடைகள் வந்தால்:

உடனடி தீர்வு தேடுங்கள்.

தேவையானால், மாற்று வழியைத் தேர்வு செய்யுங்கள்.

6. தடைகளை உடைத்தெறிதல்

தடைகள் எப்போதும் வரும்; ஆனால் அவை நிரந்தரமல்ல.

அவற்றை முடிவெடுக்கும் திறன் + தைரியம் கொண்டு உடைத்தெறியுங்கள்.

“இன்று முடியவில்லை” என்பது தோல்வி அல்ல; முயற்சி நிறுத்துவது தான் தோல்வி.

7. தினசரி செயல்பாட்டு பயிற்சி

நாளை காலை, காபி/ஊ உடன் 10 நிமிடம் எடுத்துக் கொண்டு இந்த முறையை பின்பற்றுங்கள்.

7 நாட்கள் தொடர்ந்து செய்தால், உங்கள் வாழ்க்கையின் செயல் ஒழுங்கு மாறிவிடும்.

முடிவுரை:

நான் வெற்றி பெற்றதற்கு மிகப் பெரிய காரணம் – துல்லியமான திட்டமிடல் + உடனடி செயலாக்கம் + தடைகளை உடைக்கும் தைரியம்.

இந்த “Coffee With Paper” பழக்கத்தை உங்கள் வாழ்க்கையில் சேர்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

நீங்கள் ஒவ்வொரு நாளும் வெற்றி பெறுவீர்கள்; வாழ்க்கை முழுவதும் வெற்றி உங்களுடையது.



8

“பொறுமை, பிரச்சனை, பங்கேற்பு – மூன்று தூண்கள்”

அறிமுகம்:

நான் வாழ்க்கையில் பல முறை தோற்றதற்கு முக்கிய காரணம் – பொறுமை குறைவு.

ஒரு தொழிலில் முழு வெற்றி கிடைக்கும் வரை போராடிக் கொண்டே இருக்கவும், காத்திருக்கவும் வேண்டும்.

பெரிய வெற்றி பெற்றவர்கள் – அவர்கள் வெற்றி வரும் வரை காத்திருந்தவர்கள்.

1. பொறுமையின் விலை

தொழில் வளர்ச்சி = ஒரு மரம் வளர்த்தது போல. விதை போட்டவுடன் பயிர் கிடைக்காது.

வெற்றி வரும் வரை, ஒரே இடத்தில், ஒரே இலக்கில், தொடர்ந்து செயல்பட வேண்டும்.

பொறுமை இல்லாதவர் பாதியில் விட்டுவிடுவார்; அவர் வெற்றியை பார்க்க முடியாது.

உதாரணம்:

மெக்டொனால்ட்ஸ் நிறுவனர் Ray Kroc – பல ஆண்டுகள் வரை ஒரே மாதிரி வியாபார மாதிரியை மேம்படுத்திக் கொண்டே இருந்தார். பொறுமை காரணமாக உலக பிராண்ட் ஆனார்.

2. பிரச்சனைகளை சமாளிக்கும் திட்டமிடல்

தொழிலில் எந்த அளவுக்கு பெரிய பிரச்சனையும் வரலாம்:

சந்தை சரிவு

நிதி நெருக்கடி

போட்டியாளர் தாக்குதல்

பணியாளர் பிரச்சனைகள்

வெற்றி பெற்றவர்கள் – பிரச்சனை வந்த பிறகு யோசிப்பதில்லை; முன்கூட்டியே ஒரு தீர்வு வரைபடம் வைத்திருப்பார்கள்.

“இந்த பிரச்சனை வந்தால், என்ன செய்வேன்?” என்ற கேள்விக்கு முன்னரே பதில் தயாராக இருக்கும்.

3. நேரடி பங்கேற்பின் சக்தி

முதலாளி முழு கவனமும், பார்வையும், இருப்பிடமும் தொழில் நடைபெறும் இடத்தில் இருக்க வேண்டும்.

நீங்கள் இருக்கும்போது:

பணியாளர்கள் உழைப்பில் ஈடுபாடு அதிகமாக இருக்கும்.

தரமும், வேகமும் உயரும்.

நீங்கள் ஒவ்வொரு நாளும் சின்ன விஷயங்களிலும் கவனம் செலுத்தினால், தொழிலின் Heartbeat உங்களிடம் இருக்கும்.

4. “ஏன்?” கேள்வியின் ஆற்றல்

தினமும் உங்களிடம் கேளுங்கள்:

ஏன் நடக்கவில்லை?

ஏன் விற்பனை குறைந்தது?

ஏன் வாடிக்கையாளர் திருப்தி இல்லை?

ஏன் பணியாளர்கள் இலக்கை அடையவில்லை?

ஒவ்வொரு “ஏன்?”க்கும் பதில் + செயல்திட்டம் இருந்தால், நீங்கள் எந்த பிரச்சனையும் சமாளிக்க முடியும்.

5. மனமும், உடலும் சுறுசுறுப்பு

உடல் உழைப்பிற்கு சுறுசுறுப்பு = நீண்ட நேரம் வேலை செய்யும் சக்தி.

மன அமைதி = தெளிவான முடிவுகள்.

மன உளைச்சல் = உற்பத்தி திறனை அழிக்கும் விஷம்.

6. மன உளைச்சலை முன்கூட்டியே சரி செய்வது

மன உளைச்சல் உருவாகும் காரணிகள்:

உறவினர் அழுத்தம்

சமூக விமர்சனம்

குடும்ப பிரச்சனைகள்

தீர்வு:

பிரச்சனையை Open Discussion மூலம் தீர்த்துக்கொள்வது.

எதிர்மறை சூழலை விட்டு விலகுவது.

உங்களை உள்மனதில் வலிமையாக்கும் பழக்கவழக்கங்கள் (தியானம், Exercise).

7. தினசரி Action Points

இன்று நீங்கள் சந்தித்த 1 பிரச்சனையை எழுதுங்கள் – அதன் முன்கூட்டிய தீர்வு என்ன?

பணியாளர்களுக்கு 1 கேள்வி கேளுங்கள் - “இது ஏன் முடியவில்லை?”

தொழில் நடைபெறும் இடத்தில் 2 மணிநேரம் நேரடியாக ஈடுபடுங்கள்.

மன உளைச்சல் ஏற்படுத்தும் 1 காரணியை கண்டுபிடித்து, அதை சரிசெய்யும் செயலைத் தொடங்குங்கள்.

முடிவுரை:

வெற்றி பெறுவதற்கு பொறுமை, பிரச்சனைக்கு முன்கூட்டிய தீர்வு, நேரடி பங்கேற்பு, சுறுசுறுப்பு ஆகியவை மூன்று தூண்கள்.

இந்த மூன்றையும் ஒரே நேரத்தில் கடைப்பிடித்தால், எந்த அளவுக்கு பெரிய பிரச்சனையும் வந்தாலும், நீங்கள் உங்கள் தொழிலை வெற்றியின் உச்சிக்கு கொண்டு செல்ல முடியும்.



9

“உங்களை துரத்தும் தீ”

அறிமுகம்:

நான் சிறு வயது முதலே உறுதியானவன் - அரசு வேலை வேண்டாம், தனியார் வேலை வேண்டாம், சொந்த தொழில் தொடங்க வேண்டும்.

இந்த எண்ணம், என் வாழ்க்கையின் ஒவ்வொரு முடிவையும் வடிவமைத்தது.

ஏனெனில், என் பின்னணியில் இருந்த வறுமையும், என்னையும் என் குடும்பத்தையும் ஏமாற்றியவர்களின் நினைவுகளும், என்னை உழைப்பின் உச்சிக்கு தள்ளும் ஒரு “உள் தீ”யாக இருந்தது.

1. உங்களை துரத்தும் காரணம்

ஒவ்வொரு மனிதனுக்கும் உயர்வுக்கு பின்னால் ஒரு “துரத்தல்” இருக்க வேண்டும்.

அது:

ஆசையாக இருக்கலாம்

பேராசையாக இருக்கலாம்

வறுமையாக இருக்கலாம்

கடனாக இருக்கலாம்

பழிவாங்கும் உணர்வாக இருக்கலாம்

இந்த “துரத்தல்” இல்லையெனில், இலக்கை அடைவது கடினம்.

அந்த தீ எப்போதும் உங்களை முன்னே தள்ள வேண்டும்.

2. உங்கள் ‘ஏன்’ ஐ உருவாக்குங்கள்

நீங்கள் யாருக்காக உழைக்கிறீர்கள்?

உங்களுக்காகவா?

உங்கள் குடும்பத்திற்காகவா?

உங்களை ஏமாற்றியவர்களுக்கு பதிலடி கொடுக்கவா?

அல்லது சமுதாயத்தில் நல்ல மாற்றம் செய்யவா?

உதாரணம்:

ஒரு நண்பன், தன் கிராமத்தில் ஒரு நல்ல வீடு கட்ட வேண்டும்

என்ற ஆசையால் 7 ஆண்டுகளில் 3 தொழில்கள் தொடங்கி வெற்றி பெற்றான்.

3. இரு கைகளின் தத்துவம்

இறைவன் நமக்குக் கொடுத்திருக்கும் இரு கைகள்:

ஒரு கை: உழைத்து உங்களுக்கு வருமானம் ஈட்ட.

மற்ற கை: அந்த வருமானத்தின் ஒரு பகுதியை பிறருக்கு, சமூகத்திற்கு கொடுக்க.

4. சமூகத்துக்கு திருப்பிக் கொடுப்பது

உங்களைச் சுற்றியுள்ள விளிம்பு நிலையில் உள்ளவர்களுக்கு உதவுங்கள்.

அவர்களின் கண்ணீரை துடைக்கவும், அவர்களின் பிரச்சனைகளை தீர்க்கவும்.

நீங்கள் மனிதநேயம் நிறைந்த மனிதராக இருந்தால், உங்கள் உள்ளம் எப்போதும் பாசிட்டிவ் எனர்ஜியால் நிரம்பியிருக்கும்.

5. பாசிட்டிவ் எனர்ஜியின் சக்தி

நீங்கள் பிறருக்கு உதவும்போது, அது உங்களுக்கே ஆற்றலாக திரும்பி வருகிறது.

இந்த பாசிட்டிவ் சக்தி, கடின நேரங்களில் உங்களைச் சோர்வின்றி முன்னேற்றும்.

6. Action Points

உங்களை இன்று துரத்தும் முக்கிய காரணத்தை எழுதுங்கள்.

ஒரு பெரிய இலக்கை அமைத்து, அதன் காரணத்தை தெளிவுபடுத்துங்கள்.

உங்கள் வருமானத்தில் குறைந்தது 10% சமூக சேவைக்கு ஒதுக்குங்கள்.

உதவி செய்த ஒருவரின் புன்னகையை நினைவில் வைத்துக் கொள்ளுங்கள் – அது உங்களின் எரிபொருள்.

முடிவுரை:

வாழ்க்கையில் உயர்வதற்கு, ஒரு உள்ளத் தீ அவசியம்.

அது உங்களை தினமும் எழுப்பி, உங்கள் பாதையில் ஓட வைக்கும்.

அந்த தீக்கு திசையைக் கொடுங்கள் – உங்களுக்காகவும், உங்கள் குடும்பத்திற்காகவும், சமுதாயத்திற்காகவும்.



10

“உங்கள் ‘ஏன்’-ஐ கண்டுபிடி”

(Find Your Why)

அறிமுகம்:

வெற்றி பெறுவதற்கு உங்களிடம் ஒரு வலிமையான காரணம் இருக்க வேண்டும்.

“நான் ஏன் இந்தப் பாதையில் நடக்கிறேன்?” என்ற கேள்விக்கான பதில் – அதுவே உங்கள் ‘ஏன்’.

இந்த ‘ஏன்’ உங்களுடைய தினசரி உழைப்புக்கு எரிபொருள்.

1. உங்கள் ‘ஏன்’-ஐ தெரிந்தால் என்ன மாறும்?

தெளிவு: எந்த பாதையில் செல்ல வேண்டும் என்பது தெளிவாகும்.

உறுதி: கடின நேரங்களில் கைவிடாமல் போகும் வலிமை கிடைக்கும்.

ஊக்கம்: சாதாரண வேலையும் ஆர்வமாக மாறும்.

2. "ஏன்" உருவாகும் பொதுவான காரணங்கள்

வறுமை / கடன் - குடும்பத்தை உயர்த்த வேண்டும் என்ற உந்துதல்.

மரியாதை / மதிப்பு - சமுதாயத்தில் உங்கள் இடத்தை உயர்த்த வேண்டும் என்ற ஆசை.

பழிவாங்கும் உணர்வு - உங்களை இகழ்ந்தவர்களுக்கு, உங்கள் வெற்றி பதிலாக அமைய வேண்டும்.

சமூக சேவை - பிறரின் வாழ்க்கையை மாற்ற வேண்டும் என்ற நோக்கம்.

குடும்ப கனவு - குழந்தைகள், பெற்றோர், உறவினரின் எதிர்காலத்தை பாதுகாப்பது.

3. உங்கள் 'ஏன்'-ஐ கண்டுபிடிக்கும் பயிற்சி

பயிற்சி 1:

ஒரு வெற்றிடப் பக்கத்தில் 3 கேள்விகளுக்கு பதில் எழுதுங்கள்:

இன்று நான் எதற்காக உழைக்கிறேன்?

இந்த இலக்கு அடைந்தால் என்ன மாறும்?

இதை அடையவில்லை என்றால் என்ன நடக்கும்?

பயிற்சி 2 – 5-Why Method:

உங்கள் முக்கிய இலக்கை எழுதி, “ஏன்?” என்று 5 முறை தொடர்ந்து கேளுங்கள்.

ஒவ்வொரு பதிலும் உங்கள் உள்ளத்தின் ஆழத்தை வெளிக்கொண்டு வரும்.

4. உங்கள் ‘ஏன்’-ஐ தினமும் நினைவூட்டும் வழிகள்

உங்கள் இலக்கையும் காரணத்தையும் ஒரு கார்டில் எழுதுங்கள், அதை வேலை மேசையில் வைத்திருங்கள்.

காலை எழுந்ததும், இரவு படுக்கும் முன்பும் அதை படியுங்கள்.

1 நிமிடம் கண்களை மூடி, அந்த இலக்கு நிஜமாகி விட்டது என்று கற்பனை செய்யுங்கள்.

உதாரணம்:

ஒரு நண்பர் – 15 லட்சம் கடன் இருந்ததால், 5 வருடத்தில் அதை முடிக்கவேண்டும் என்ற “ஏன்” காரணமாக, தினமும் 14 மணி நேரம் உழைத்தார்.

முடிவு: கடனை முடித்து, இரண்டு புதிய வணிகங்களை

ஆரம்பித்தார்.

அவரை முன்னோக்கி தள்ளியது – அந்த “ஏன்”.

5. Action Points

இன்று உங்கள் வாழ்க்கையில் மிக முக்கியமான இலக்கை எழுதுங்கள்.

அந்த இலக்கின் பின்னால் இருக்கும் உள்ளத் தீயைக் கண்டுபிடியுங்கள்.

அந்த காரணத்தை தினமும் 2 முறை நினைவூட்டுங்கள்.

அதனை அடைய தினசரி ஒரு சிறிய செயலைச் செய்யுங்கள்.

முடிவுரை:

உங்கள் வாழ்க்கையின் மிகப் பெரிய சக்தி – உங்கள் ‘ஏன்’.

அதை தெளிவாகக் கண்டுபிடித்துவிட்டால், எந்த தடையும் உங்களை நிறுத்த முடியாது.



பகுதி - 2

பொருளடக்கம்

11. “பொறுமை – வெற்றியின் இரண்டாவது சாவி”
12. “பிரச்சனைகளை முன்கூட்டியே சமாளிக்கும் கலை”
13. “நேரடி பங்கேற்பின் சக்தி”
14. “ஊழியர்களை திறமையான அணியாக மாற்றும் வழிகள்”
15. “ஏன்? – தினசரி வினாவின் சக்தி”
16. “சுறுசுறுப்பு – தொழில்முனைவோரின் எரிபொருள்”
17. “மன அமைதி – நீண்டகால வெற்றியின் அடிப்படை”
18. “மன உளைச்சல் ஏற்படுத்தும் காரணிகளை முன்கூட்டியே கண்டறிதல்”
19. “முன்கூட்டியே தடைகளை சரி செய்வது”
20. “தொழில் மீது காதல்”

11

“பொறுமை – வெற்றியின் இரண்டாவது சாவி”

(Patience – The Second Key To Success)

அறிமுகம்:

வெற்றி பெறுவதற்கான முதல் சாவி – தெளிவான இலக்கு.

ஆனால் அதற்கு அடுத்த முக்கியமான சாவி – பொறுமை.

பெரிய கனவுகள் ஒரே இரவில் நிஜமாகாது.

நேரம், உழைப்பு, காத்திருப்பு – இந்த மூன்றின் கூட்டுதான் வெற்றியை உருவாக்கும்.

1. ஏன் பொறுமை அவசியம்?

தொழிலும், வாழ்க்கையும் ஒரு மரம் வளர்த்தது போல.

விதை போட்டவுடன் பழம் கிடைக்காது; நீர் ஊற்றி, மண்ணைப் பராமரித்து, காலம் கொடுக்க வேண்டும்.

பொறுமையில்லாமல் பாதியில் விட்டு விடுபவர், வெற்றியின்

கதவை அடையவே முடியாது.

2. பொறுமை இல்லாதபோது என்ன நடக்கும்?

திட்டங்களை அடிக்கடி மாற்றுவது.

ஒரு வேலை முழுமையடையும் முன்பே கைவிடுவது.

உடனடி லாபம் இல்லாததால் மனம் சோர்வடைதல்.

உதாரணம்:

பல தொழில்முனைவோர் ஒரு Business 6 மாதம் நடந்ததும், லாபம் வரவில்லை என்று முடிவிடுகிறார்கள். ஆனால் அதே Business 1 வருடம் கழித்து Market Trend-ஐ பிடித்து பெரிய வெற்றி அடைந்திருக்க முடியும்.

3. பொறுமை = காத்திருப்பு அல்ல, திட்டமிட்ட காத்திருப்பு

காத்திருப்பது என்றால் வெறும் நேரம் கடத்துவது அல்ல.

அந்த நேரத்தில் தயாராகிக் கொண்டிருப்பது தான் உண்மையான பொறுமை.

தயாராக இருக்கும் ஒருவர், வாய்ப்பு வந்ததும் உடனே அதைப் பயன்படுத்துவார்.

4. பொறுமையை வளர்க்கும் பழக்கங்கள்

நீண்டகால பார்வை: உடனடி லாபத்துக்கு பதில், 1-3 வருடம் கொண்ட திட்டம்.

சிறு வெற்றிகளைக் கொண்டாடுதல்: பெரிய வெற்றிக்காக காத்திருக்கும் போது, சிறிய முன்னேற்றங்களை மதிப்பிடுங்கள்.

தொடர்ந்து கற்றல்: காத்திருக்கும் காலத்தில் உங்கள் திறன்களை மேம்படுத்துங்கள்.

மனஅழுத்தம் குறைக்கும் பழக்கங்கள்: தியானம், உடற்பயிற்சி.

5. பொறுமையும், ரிஸ்க் எடுப்பதும்

பொறுமை என்பது ரிஸ்க் எடுக்காமல் இருப்பது அல்ல.

அதற்குப் பதில், கணக்கிட்ட ரிஸ்க் எடுத்து, அதன் விளைவுக்காக காத்திருப்பது.

6. Action Points

உங்கள் தொழிலின் நீண்டகால இலக்கை எழுதுங்கள் (3-5 வருடம்).

அடுத்த 6 மாதத்தில் அந்த இலக்கை நோக்கி செய்ய வேண்டிய படிகளை பட்டியலிடுங்கள்.

காத்திருக்கும் காலத்தில் நீங்கள் கற்றுக்கொள்ள வேண்டிய 2

புதிய திறன்களைத் தேர்வு செய்யுங்கள்.

ஒவ்வொரு மாதமும் உங்கள் முன்னேற்றத்தை மதிப்பீடு செய்யுங்கள்.

முடிவுரை:

வெற்றி பெறும் பாதை நீளமானது.

அந்தப் பாதையில் உங்களுடன் நடப்பது – உங்கள் பொறுமை.

இலக்கு நோக்கி போராடும் சக்தியை அது தரும்; வாய்ப்பு வந்தபோது அதைப் பிடிக்கும், தயார்ப்படுத்தும்.



12

“பிரச்சனைகளை முன்கூட்டியே சமாளிக்கும் கலை”

(The Art Of Anticipating & Handling Problems)

அறிமுகம்:

தொழிலில் வெற்றி பெறும் நபர்கள் பிரச்சனை வந்த பிறகு தீர்க்கிறவர்கள் அல்ல;

பிரச்சனை வரும் முன்பே அதன் தடத்தை உணர்ந்து, தீர்வை தயாரிப்பவர்கள்.

இது ஒரு பழக்கம், ஒரு திறன், ஒரு கலை.

1. ஏன் முன்கூட்டியே யோசிக்க வேண்டும்?

பிரச்சனை வந்த பிறகு யோசிக்கும்போது, நேரமும், பணமும் அதிகம் செலவாகும்.

முன்கூட்டியே தயாராக இருப்பவர், பிரச்சனை பெரிதாக ஆகும் முன்பே சிறியதாகக் குறைத்து விடுவார்.

2. பிரச்சனைகளின் மூலக் காரணங்கள்

சந்தை மாற்றம் – Demand குறைவு, புதிய போட்டியாளர்.

பொருள் தரம் – Quality Issue, Customer Complaints.

நிதி மேலாண்மை – Cash Flow Shortage.

பணியாளர் பிரச்சனை – திறமையின்மை, ஊக்கம் குறைவு.

சட்ட / அனுமதி சிக்கல்கள் – Compliance Failure.

3. பிரச்சனையை முன்கூட்டியே கண்டறியும் முறைகள்

Daily Checkpoints: விற்பனை, உற்பத்தி, வாடிக்கையாளர் Feedback, பணியாளர் Performance.

Why-Why Analysis: எந்த Deviation வந்தாலும் 5 முறை “ஏன்?” கேட்கும் பழக்கம்.

Competitor Watch: சந்தையில் புதியவர்களின் Price / Offer Change-ஐ கவனித்தல்.

Customer Listening: வாடிக்கையாளர்களுடன் நேரடி உரையாடல்.

4. பிரச்சனைகளை சமாளிக்கும் 4-படி முறை

அடையாளம் காணல் – பிரச்சனையை தெளிவாக

பெயரிடுங்கள்.

மூல காரணம் கண்டறிதல் – Symptoms-ஐ அல்ல, Root Cause-ஐ தேடுங்கள்.

தீர்வு வடிவமைத்தல் – Short-Term + Long-Term Solution.

செயலாக்கம் & கண்காணிப்பு – தீர்வு வேலை செய்கிறதா என்பதை தொடர்ந்து பார்க்க வேண்டும்.

5. உதாரணம்:

ஒரு ரெஸ்டாரண்ட் Owner, Complaints 10% அதிகரித்தது கவனித்தார்.

Daily Feedback Form மூலம் கண்டது – 2 New Cooks Recipes-ல் Consistency வைக்கவில்லை.

Solution: Training + Recipe Manual.

Result: 3 வாரத்தில் Complaints 2% ஆகக் குறைந்தது.

6. மனப்பாங்கு – “No Panic Mode”

பெரிய பிரச்சனை வந்தாலும், Calm Mind-ஐ பராமரிக்க வேண்டும்.

Panic Mode = தவறான முடிவுகள், Loss அதிகரிப்பு.

Data & Facts கொண்டு தீர்வு தேடுங்கள், Assumptions-ஐ அல்ல.

7. Action Points

உங்கள் தொழிலின் முக்கிய 5 பிரச்சனை வாய்ப்புகளை எழுதுங்கள்.

ஒவ்வொன்றுக்கும் முன்கூட்டியே 1 Short-Term & 1 Long-Term தீர்வை வடிவமைக்கவும்.

வாரந்தோறும் ஒரு “Problem Review Meeting” நடத்துங்கள்.

பிரச்சனை வந்தபோது Panic Mode-ல் செல்லாமல், ஒரு Deep Breath + Fact Check செய்யுங்கள்.

முடிவுரை:

பிரச்சனைகளை முன்கூட்டியே கண்டறிந்து, திட்டமிட்டு சமாளிக்கும் திறன் –

ஒரு சாதாரண தொழில்முனைவரை சிறந்த தலைவராக மாற்றும்.

இது பழகிக் கொள்ள வேண்டிய கலை; நீங்கள் இதைப் பயன்படுத்தத் தொடங்கினால், தடைகள் உங்களை தடுக்க முடியாது

- அவை உங்களை வலுப்படுத்தும்.



13

“நேரடி பங்கேற்பின் சக்தி”

(Power Of Being Present In Your Business)

அறிமுகம்:

ஒரு தொழிலின் இதயம் அதன் உரிமையாளர்.

முதலாளி தன் தொழிலில் நேரடியாக பங்கேற்கும் அளவு, அந்த தொழிலின் தரமும், வளர்ச்சியும் தீர்மானிக்கப்படும்.

நீங்கள் இல்லாதபோது, வேலை ஓடும் - ஆனால் நீங்கள் இருப்பது போல ஒருபோதும் ஓடாது.

1. ஏன் உங்கள் பங்கேற்பு அவசியம்?

தரக் கட்டுப்பாடு (Quality Control):

நீங்கள் நேரடியாக பார்த்தால், ஒவ்வொரு வேலைக்கும் உங்கள் தரநிலையைப் பின்பற்றுவார்கள்.

வேகமான முடிவுகள்:

Onsite இருப்பதால், பிரச்சனை வந்தவுடனே தீர்வு சொல்ல முடியும்.

பணியாளர் ஊக்கம்:

உரிமையாளர் பக்கத்தில் வேலை செய்வது, ஊழியர்களின் உழைப்பை அதிகரிக்கும்.

2. “ஏன்?” கேள்வியின் சக்தி

நீங்கள் இருப்பது என்றால் – கேள்விகள் வருவது உறுதி:

ஏன் இந்த வேலையை முடிக்கவில்லை?

ஏன் வாடிக்கையாளர் திருப்தி இல்லை?

ஏன் உற்பத்தி நேரம் அதிகம் ஆகிறது?

ஏன் Target அடையவில்லை?

இந்த “ஏன்” கேள்விகள், குழுவில் பொறுப்புணர்வை (Accountability) ஏற்படுத்தும்.

3. சின்ன விஷயங்களிலும் கவனம்

பெரிய வேலைகள் போலவே, சிறிய விஷயங்களும் முக்கியம்.

Example: ஒரு ரெஸ்டாரண்ட் Owner, Table Cleaning, Food Plating, Menu Spelling Mistakes – எல்லாவற்றிலும் கவனம்.

இதன் விளைவாக, Customer Review Score 3.8 → 4.6 ஆனது.

4. பங்கேற்பு = மாற்றம்

நேரடி பங்கேற்பால், நீங்கள் சந்தை போக்குகளையும், வாடிக்கையாளர் எதிர்பார்ப்புகளையும் விரைவாக அறிய முடியும்.

நீங்கள் இருக்கும் இடத்தில், புதுமைகள் (Innovation) விரைவில் அமல்படுத்தப்படும்.

5. Action Plan – தினசரி பங்கேற்பு

நேரம் நிர்ணயம்: தினமும் குறைந்தது 2 மணிநேரம் தொழிலின் நடப்பிடத்தில் இருப்பது.

Checklist: பார்க்க வேண்டிய 5 முக்கிய அம்சங்கள் (Quality, Speed, Customer, Staff, Cost).

Daily Feedback: அந்த நாளின் Observation-ஐ எழுதுங்கள், அடுத்த நாள் மேம்படுத்துங்கள்.

Employee Connect: குறைந்தது 1 பணியாளருடன் நேரடியாக பேசுங்கள் – அவர்களின் சிக்கல்கள், யோசனைகள் கேளுங்கள்.

முடிவுரை:

நீங்கள் உங்கள் தொழிலின் மையத்தில் இருப்பது, அந்த

தொழிலின் வளர்ச்சிக்கு நேரடி எரிபொருள்.

ஒரு நல்ல முதலீட்டாளராக மட்டுமல்ல, ஒரு செயல்பாட்டு தலைவராக இருந்தால் – உங்கள் Business, உங்கள் Standards-ஐ பிரதிபலிக்கும்.



14

“ஊழியர்களை திறமையான அணியாக மாற்றும் வழிகள்”

(How To Build A High-Performance Team)

அறிமுகம்:

ஒரு தொழிலை வளர்க்கும் சக்தி – அதில் வேலை செய்கிற அணியில் இருக்கிறது.

உங்கள் ஊழியர்கள் திறமையானவர்கள், உற்சாகமுள்ளவர்கள் என்றால்,

உங்கள் தொழில் நீங்கள் இல்லாதபோதும் வெற்றிப் பாதையில் ஓடும்.

1. தெளிவான எதிர்பார்ப்புகளை அமைத்தல்

ஒவ்வொருவருக்கும் அவர்களின் பங்கு (Role) மற்றும் பொறுப்பு (Responsibility) தெளிவாக சொல்லுங்கள்.

Target + Deadline – Ambiguity இல்லாமல் கொடுக்க வேண்டும்.

Example:

“Sales Increase செய்யுங்கள்” என்பதற்குப் பதில் → “இந்த மாதம் 50 புதிய வாடிக்கையாளர்கள் சேர்க்க வேண்டும்” என்று சொல்லுங்கள்.

2. தொடர்ச்சியான பயிற்சி (Training)

திறமையை வளர்க்க, தொடர்ச்சியான Skill Training அவசியம்.

புதிய Technology, Market Trend, Customer Handling – அனைத்தையும் Update செய்யுங்கள்.

3. 3M முறை – Monitor, Mentor, Motivate

Monitor: வேலை சரியாக நடைபெறுகிறதா, Progress இருக்கிறதா என கண்காணிக்கவும்.

Mentor: பிழைகள் இருந்தால் வழிகாட்டவும், நுட்பங்களை கற்றுக் கொடுக்கவும்.

Motivate: சிறந்த பணியாளர்களை பாராட்டவும், சிறிய

பரிசு/போனஸ் கொடுக்கவும்.

4. Feedback கலாசாரம்

Positive Feedback → Motivation.

Constructive Feedback → Improvement.

ஊழியர்கள் உங்களிடம் Feedback சொல்லும் Culture-ஐ உருவாக்குங்கள்.

5. Why Factor – Accountability Questions

“ஏன் வேலை முடிக்கவில்லை?”

“ஏன் தரம் குறைந்தது?”

“ஏன் வாடிக்கையாளர் திருப்தி இல்லை?”

இந்த ‘ஏன்’ கேள்விகள் Accountability-ஐ உருவாக்கும்.

6. அணி ஒற்றுமையை தட்டியெழுப்பும் வழிகள்

வாரம் ஒரு முறை Team Huddle – 15 நிமிடம் Meet, Progress & Challenges Share.

மாதத்திற்கு ஒரு Team Activity – Outing, Lunch, Sports – Bonding அதிகரிக்கும்.

7. Action Points

இன்று உங்கள் அணியின் ஒவ்வொருவரின் பங்கு மற்றும் பொறுப்பை தெளிவாக எழுதுங்கள்.

இந்த வாரம் குறைந்தது 1 Training Session நடத்துங்கள்.

3M முறை (Monitor, Mentor, Motivate) பயன்படுத்தத் தொடங்குங்கள்.

சிறந்த பணியாளரை உடனே பாராட்டுங்கள் – Public Recognition கொடுங்கள்.

முடிவுரை:

திறமையான அணி உருவாக்குவது – ஒரு நாள் வேலையில்ல, ஒரு தொடர்ச்சியான செயல்.

உங்கள் அணி உங்கள் பார்வையைப் பகிர்ந்துகொண்டு, உங்கள் Dedication-ஐ பின்பற்றும் அளவுக்கு வளர்ந்தால் –

உங்கள் தொழில் வெற்றியின் உச்சிக்குச் செல்லும்.



15

“ஏன்? – தினசரி வினாவின் சக்தி”

(The Power Of Asking ‘Why?’ Everyday)

அறிமுகம்:

வெற்றி பெறும் தொழில்முனைவோருக்கு ஒரு பொதுவான பழக்கம் இருக்கிறது –

அவர்கள் தினமும் தங்களை மற்றும் தங்கள் அணியை “ஏன்?” என்று கேள்வி கேட்பார்கள்.

இந்த ஒரு கேள்வி, தொழிலின் ஒவ்வொரு மூலையிலும் புதுமையையும், மேம்பாட்டையும் கொண்டு வரும்.

1. ஏன் ‘ஏன்?’ முக்கியம்?

செயலின் காரணம் தெரியும்: ஒரு வேலை ஏன் செய்யப்படுகிறது என்பதை புரிந்துகொள்ளும் போது, அதைச் செய்யும் விதமும் மேம்படும்.

பிரச்சனையின் மூல காரணம் தெரியும்: மேல் மேல் தீர்வுகளை விட, Root Cause-ஐ Address செய்யலாம்.

புதுமை உருவாகும்: “ஏன் இப்படி செய்கிறோம்?” என்ற கேள்வி, “வேறுவிதமாக செய்ய முடியுமா?” என்ற யோசனையைத் தரும்.

2. தினசரி ‘ஏன்?’ கேள்விகள்

விற்பனை: ஏன் இன்று Target அடையவில்லை?

தரம்: ஏன் இந்த Product-க்கு Complaint வந்தது?

பணியாளர்: ஏன் Deadline Miss ஆனது?

வாடிக்கையாளர்: ஏன் Repeat Order வரவில்லை?

செலவு: ஏன் இந்த மாதம் Expenses அதிகமாயிற்று?

3. 5-Why Analysis முறை

ஒரு பிரச்சனைக்கு 5 முறை “ஏன்?” கேட்டு பதில் தேடுங்கள்.

உதாரணம்:

Problem: வாடிக்கையாளர் Order Cancel செய்தல்.

ஏன் Cancel செய்தார்? – Product Late Delivery.

ஏன் Late Delivery? – Dispatch Delay.

ஏன் Dispatch Delay? – Packing Materials Shortage.

ஏன் Shortage? – Purchase Order Late.

ஏன் Purchase Order Late? – Stock Monitoring System இல்லை.

Solution: Stock Monitoring System Implement செய்ய வேண்டும்.

4. 'ஏன்?' கேள்வியின் விளைவுகள்

Accountability: ஒவ்வொருவரும் தங்கள் Actions-க்கு காரணம் சொல்ல வேண்டும்.

Continuous Improvement: பழைய பழக்கங்கள் Question ஆகும்.

Ownership Mindset: பணியாளர்கள், முடிவுகளுக்கு பொறுப்பு எடுக்கத் தொடங்குவார்கள்.

5. 'ஏன்?' கேள்வியை தவறாக பயன்படுத்தக்கூடாது

'ஏன்?' கேள்வி Blame செய்ய அல்ல, Problem Solve செய்ய.

குரல் Tone, Approach Positive-ஆ இருக்க வேண்டும்.

6. Action Points

இன்று 3 வேலைகளுக்கு 'ஏன்?' கேள்வி எழுப்புகள்.

அந்த பதில்களை எழுதிக் கொண்டு, Root Cause-ஐ கண்டுபிடியுங்கள்.

உங்களது Meeting-களில் 'ஏன்?' Discussion Culture உருவாக்குங்கள்.

முடிவுரை:

'ஏன்?' என்பது ஒரு சாதாரண வார்த்தை அல்ல - அது ஒரு வெற்றி கருவி.

அதை தினசரி பழக்கமாக்கினால், உங்கள் தொழிலின் ஒவ்வொரு பிரச்சனையும் தீர்வு பாதையில் இருக்கும்,

உங்கள் அணி புதுமை, மேம்பாடு மற்றும் பொறுப்புணர்வு கொண்ட அணியாக மாறும்.



16

“சுறுசுறுப்பு – தொழில்முனைவோரின் எரிபொருள்”

(Energy & Alertness – The Fuel For Entrepreneurs)

அறிமுகம்:

ஒரு தொழில்முனைவோர் வெற்றி பெற, அவரின் மூலதனம் பணம் மட்டும் அல்ல – உடல் மற்றும் மன சுறுசுறுப்பும்.

சுறுசுறுப்பு இல்லாமல் இருந்தால், நல்ல திட்டங்களும் காகிதத்தில் முடிந்துவிடும்.

சுறுசுறுப்பு தான் திட்டங்களைச் செயலாக்கும் சக்தி.

1. ஏன் சுறுசுறுப்பு அவசியம்?

விரைவான முடிவுகள்: Alertness அதிகமாக இருந்தால், Business-இல் Opportunities-ஐ உடனே பயன்படுத்தலாம்.

பிரச்சனை தீர்வு வேகம்: Slow Response = Loss; Quick Response = Customer Trust.

அணிக்கு ஊக்கம்: Leader Active இருந்தால், அணி Double Speed-ல் வேலை செய்யும்.

2. சுறுசுறுப்பு = உடல் + மனம்

உடல் சுறுசுறுப்பு: நீண்ட நேரம் Energy-யுடன் வேலை செய்யும் சக்தி.

மன சுறுசுறுப்பு: தகவல்களை விரைவாக Process செய்து, சரியான முடிவை எடுக்கும் திறன்.

3. உடல் சுறுசுறுப்புக்கு பழக்கங்கள்

உடற்பயிற்சி: தினமும் 20-30 நிமிடம் Brisk Walk / Workout.

சீரான உணவு: அதிக சர்க்கரை, Heavy Oily Food தவிர்த்து, Protein + Fibre அதிகம்.

தூக்கம்: குறைந்தது 6-7 மணி நேரம் Deep Sleep.

Hydration: தினமும் 2-3 லிட்டர் தண்ணீர்.

4. மன சுறுசுறுப்புக்கு பழக்கங்கள்

Morning Planning Ritual: காலை 15 நிமிடம் - இன்று செய்ய வேண்டிய முக்கிய 3 வேலைகள்.

Mind Breaks: 90-120 நிமிட வேலைக்கு பிறகு 5 நிமிடம் Mind

Refresh.

Meditation / Breathing: தினமும் 10 நிமிடம் – மன அழுத்தம் குறைக்கும்.

Continuous Learning: புத்தகம், Course, Market News – மூளை Alert-ஆக இருக்கும்.

5. சுறுசுறுப்பு குறைக்கும் காரணிகள்

அதிக மன அழுத்தம் (Stress Overload).

Negative People சூழல்.

Junk Food & Physical Inactivity.

Sleep Deprivation.

6. Action Points

இந்த வாரம் 3 நாட்கள் குறைந்தது 20 நிமிடம் Brisk Walk செய்யுங்கள்.

உங்கள் Mobile-ல் Hydration Reminder அமைக்கவும்.

வேலை நேரத்தில் 2 Mind Breaks எடுத்து பார்க்கவும்.

1 Negative Habit-ஐ (Late Sleep, Junk Food) இன்று முதல் குறைக்கவும்.

முடிவுரை:

சுறுசுறுப்பு என்பது தொழில்முனைவோரின் எரிபொருள்.

உடல் மற்றும் மனம் Alert-ஆ இருந்தால், எந்த வாய்ப்பையும் தவறவிட மாட்டீர்கள்,

பிரச்சனைகளையும் விரைவாக சமாளிக்க முடியும்.

உங்கள் Business வேகத்தை தீர்மானிப்பது – உங்கள் Energy Level தான்.



17

“மன அமைதி – நீண்டகால வெற்றியின் அடிப்படை”

(Peace Of Mind – The Foundation For Long-Term Success)

அறிமுகம்:

வெற்றி என்பது பணம் சம்பாதிப்பதிலேயே முடிவடையாது.

உண்மையான வெற்றி – மன அமைதி உடன் வாழ்வது.

மன அமைதி இல்லாமல் சம்பாதித்த பணம், பதவி, புகழ் எல்லாம் சுமையாக மாறிவிடும்.

1. ஏன் மன அமைதி அவசியம்?

தெளிவான முடிவெடுப்புக்கு Calm Mind தேவை.

மன அழுத்தம் அதிகரித்தால், Productivity குறையும்.

மன அமைதி = நீண்டகால ஆரோக்கியம் + நிலையான Business Growth.

2. மன அமைதியை குலைக்கும் முக்கிய காரணிகள்

உறவினர்/குடும்ப மோதல்கள்

சமூக விமர்சனங்கள்

நிதி அழுத்தம்

ஆரோக்கியப் பிரச்சனைகள்

Negative People சூழல்

3. மன அமைதியை பாதுகாக்கும் முறைகள்

A. மன உளைச்சல் காரணிகளை முன்கூட்டியே சரி செய்யுங்கள்

யாருடன் பிரச்சனை உருவாகும் வாய்ப்பு இருக்கிறதோ, அதை முன்பே பேச்சு வார்த்தையால் தீர்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

Toxic சூழலை விட்டு விலகுங்கள்.

B. தினசரி மனம் Refresh செய்வது

காலை 10 நிமிடம் Deep Breathing / Meditation.

15 நிமிடம் Walk – Nature-ஐ Connect செய்யுங்கள்.

C. வேலை & தனி வாழ்க்கை Balance

Business முடிந்த பிறகு, வீட்டில் Family Time-க்கு முழு கவனம்.

Work Calls/Messages – ஒரு நேரத்திற்கு பிறகு Avoid.

D. Positive Energy சூழல்

உங்களை ஊக்குவிக்கும் புத்தகங்கள், இசை, நண்பர்கள்.

பிறருக்கு உதவுதல் – பிறர் புன்னகை = உங்கள் மன அமைதி.

4. உதாரணம்:

ஒரு நண்பர், Daily Stress காரணமாக Business-ஐ Close செய்யும் நிலைக்கு வந்தார்.

2 Simple Changes –

காலை Meditation + Evening Walk,

Monthly Short Break Trip.

இதனால் அவரது மன அமைதி மீண்டு, Business மீண்டும் Growth பாதையில் சென்றது.

5. Action Points

இன்று உங்களுடைய மன அமைதியை குலைக்கும் 3 காரணிகளை எழுதுங்கள்.

ஒவ்வொன்றுக்கும் 1 தீர்வு Today-யே திட்டமிடுங்கள்.

நாளைக்கு காலை 10 நிமிடம் Breathing Exercise செய்து பாருங்கள்.

இந்த வாரம் 1 நாள் Work-Free Evening Plan செய்யுங்கள்.

முடிவுரை:

மன அமைதி இல்லாமல் வெற்றி நிலைக்காது.

மனம் Calm-ஆ இருந்தால், சவால்கள் வந்தாலும் சமாளிக்க முடியும்.

வெற்றி வந்தாலும் அதைப் பராமரிக்க முடியும்.

மன அமைதி - நீண்டகால வெற்றியின் உண்மையான அடித்தளம்.



18

“மன உளைச்சல் ஏற்படுத்தும் காரணிகளை

முன்கூட்டியே கண்டறிதல்”

(Identifying Stress Triggers in Advance)

அறிமுகம்:

மன உளைச்சல் (Stress) என்பது தொழில்முனைவோரின் மிகப்பெரிய எதிரி.

அது உங்கள் சிந்தனை வேகத்தை, முடிவெடுக்கும் திறனை, உடல் ஆரோக்கியத்தை பாதிக்கும்.

அதை கட்டுப்படுத்தும் முதல் படி - அது எங்கே இருந்து வருகிறது என்பதை முன்கூட்டியே கண்டறிதல்.

1. ஏன் முன்கூட்டியே கண்டறிதல் அவசியம்?

பிரச்சனை பெரியதாக மாறும் முன்பே தடுக்க முடியும்.

உங்கள் Mental Energy-ஐ முக்கிய வேலைகளில் குவிக்கலாம்.

நீண்டகாலத்தில் மன அமைதியை பராமரிக்கலாம்.

2. மன உளைச்சல் ஏற்படுத்தும் பொதுவான மூலங்கள்

உறவினர் / குடும்ப அழுத்தம் – எதிர்பார்ப்புகள், விமர்சனங்கள்.

நிதி பிரச்சனைகள் – கடன், Cash Flow Shortage.

பணியாளர் பிரச்சனைகள் – Performance குறைவு, ஒத்துழைப்பு இல்லாமை.

வாடிக்கையாளர் அதிருப்தி – Complaints, Order Cancellations.

சட்ட / அனுமதி சிக்கல்கள் – Penalties, Compliance Issues.

ஆரோக்கியம் – தூக்கக் குறைவு, உடல் நலம் பாதிப்பு.

3. முன்கூட்டியே கண்டறியும் முறைகள்

A. Self-Check Routine

தினமும் இரவு 5 நிமிடம் – “இன்று என்ன என்ன என்னை சிரமப்படுத்தியது?” என்று எழுதுங்கள்.

1 வாரம் பதிவு செய்தால், Repeat ஆகும் காரணிகள் தெரியும்.

B. Early Warning Signs

கவனக் குறைவு, தவறுகள் அதிகரிப்பு.

கோபம் / சோர்வு அதிகரித்தல்.

ஆர்வம் குறைவு, வேலை செய்யும் Drive குறைவு.

C. Feedback Loop

நெருங்கிய நண்பர் / குடும்பத்திடம் – “நான் சமீபத்தில் Stressed-ஆ இருக்கிறேனா?” என்று கேளுங்கள்.

சில நேரங்களில், மற்றவர்கள் நம்மைவிட விரைவாக உணர்கிறார்கள்.

4. காரணிகளை Address செய்வது

Immediate Fix:

ஒரு நாள் Break, Environment Change, Light Exercise, Short Meditation.

Long-Term Fix:

Root Cause-ஐ நீக்குதல் (Financial Planning, Hiring Changes, Process Improvement).

5. உதாரணம்:

ஒரு தொழில்முனைவோர், அடிக்கடி வாடிக்கையாளர் Complaints காரணமாக Stressed-ஆ இருந்தார்.

Daily Review-ல் கண்டது – Delay In Delivery → Supplier Unreliability.

Solution: New Supplier Onboarding → Complaints 70% குறைந்தது → Stress குறைந்தது.

6. Action Points

இன்று இரவு, உங்கள் Stress Triggers 3-ஐ எழுதுங்கள்.

அடுத்த வாரம், அந்த 3-இல் 1 காரணத்தை Address செய்யுங்கள்.

Early Warning Signs-ஐ Note பண்ணி, உடனே Act செய்யுங்கள்.

முடிவுரை:

மன உளைச்சல் திடீரென்று வருவது போல தோன்றினாலும், அதற்கான முன்னோட்டங்கள் எப்போதும் இருக்கும்.

அவற்றை கவனித்து, முன்கூட்டியே செயல்பட்டால் – Stress உங்கள் வாழ்க்கையையும், தொழிலையும் பாதிக்க முடியாது.

**

19

“முன்கூட்டியே தடைகளை சரி செய்வது”

(Proactively Removing Obstacles)

அறிமுகம்:

ஒரு தொழிலின் வெற்றி, சாலையில் ஓடும் காரைப் போல.

நேராகச் செல்ல வேண்டும். ஆனால் வழியில் கற்கள், குழிகள், தடைகள் இருக்கும்.

அவை வந்த பிறகு தவிர்ப்பதை விட – முன்கூட்டியே அகற்றுவது பாதுகாப்பானதும், வேகமானதும்.

1. தடைகளை முன்கூட்டியே அறிதல் ஏன் முக்கியம்?

நேர சேமிப்பு: பிரச்சனைகள் ஏற்பட்ட பிறகு சரி செய்வது நேரத்தை வீணாக்கும்.

செலவு குறைவு: Preventive Action எடுப்பதால் பெரிய Financial Loss தவிர்க்கலாம்.

மன அமைதி: “ஏதாவது நடக்குமோ” என்ற அச்சம் குறையும்.

2. தடைகளின் வகைகள்

பொருளாதார தடைகள் - பணப்புழக்கம் குறைவு, அதிக செலவுகள்.

மனித வள தடைகள் - திறமையற்ற பணியாளர்கள், உள்நாட்டு Politics.

சந்தை தடைகள் - போட்டி அதிகரிப்பு, வாடிக்கையாளர் விருப்பம் மாறுதல்.

சட்ட / நியமன தடைகள் - License, Compliance சிக்கல்கள்.

தொழில்நுட்ப தடைகள் - பழைய Tools, Slow Process.

3. தடைகளை முன்கூட்டியே கண்டுபிடிக்கும் முறைகள்

A. Risk Mapping

உங்கள் தொழில் செயல்முறையின் ஒவ்வொரு படியையும் வரைபடமாக போடுங்கள்.

ஒவ்வொரு படியிலும் “இங்கு என்ன தவறு நடக்கலாம்?” என்று கேளுங்கள்.

B. Scenario Planning

3 Worst-Case Scenarios-க்கு தீர்வு Plan வைத்திருங்கள்.

Supplier Strike

Sudden Fund Shortage

Key Employee Resignation

C. Regular Review

வாரத்திற்கு ஒருமுறை, Sales, Expense, Customer Feedback ஆகியவற்றை Review செய்யுங்கள்.

4. தடைகளை நீக்கும் செயல் திட்டம்

சிறிய தடைகளை உடனே அகற்றுங்கள்

Example: Delivery Delay → Better Logistics Partner Shift.

பெரிய தடைகளுக்கு Parallel Solutions

Example: One Supplier-ஐ நம்பாமல் 2nd Backup Supplier Ready-ஆக வைத்திருங்கள்.

Systemize Problem Solving

பிரச்சனைகளை தீர்க்க Step-By-Step Checklist.

5. உதாரணம்:

ஒரு Garments Exporter, Payment Delay காரணமாக

Production Slow ஆனது.

Preventive Step: வாடிக்கையாளர்களிடம் 30% Advance Collection Policy.

Result: Cash Flow Smooth → தடைகள் குறைவு.

6. Action Points

இன்று, உங்கள் தொழிலில் உள்ள 5 Potential தடைகளை பட்டியலிடுங்கள்.

ஒவ்வொன்றுக்கும் ஒரு Preventive Solution Note பண்ணுங்கள்.

1 மாதத்தில் Review செய்து Update செய்யுங்கள்.

முடிவுரை:

வெற்றி பெறும் தொழில்முனைவோர், பிரச்சனைகள் வந்த பிறகு ஓடுபவர் அல்லர்;

அவை வருவதற்கு முன்பே அகற்றிவிடுபவர்.

இந்த திறன் உங்களை வேகமாக இலக்கை அடையச் செய்யும்.



20

“தொழில் மீது காதல்”

(Business Passion)

அறிமுகம்:

பணம் சம்பாதிக்கலாம், பெயர் வாங்கலாம், வளர்ச்சி பெறலாம் - ஆனால் இதயத்தில் இருந்து வரும் காதல் இல்லாமல், தொழில் நீண்ட நாள் வாழாது.

வெற்றி பெற்ற ஒவ்வொரு பெரிய தொழில்முனைவோரின் பின்னணியில், அந்த தொழிலை நேசிக்கும் மனம் இருக்கிறது.

1. காதல் இல்லாத தொழில் ஏன் தோல்வி அடைகிறது?

உழைப்பில் அரை மனது: மனமில்லாமல் செய்யும் வேலையில் முழுத்திறன் வராது.

பிரச்சனைகளை தாங்க முடியாமை: காதல் இல்லாத தொழிலில் சிறிய சிக்கலே பெரியதாகத் தோன்றும்.

புதுமை குறைவு மனதார ஈடுபடாதவரால் புதிய யோசனைகள் வராது.

2. தொழில் மீது காதலை உருவாக்கும் வழிகள்

A. உங்களுக்குப் பிடித்த துறையை தேர்வு செய்யுங்கள்

உணவு பிடித்தவருக்கு Food Business, Technology ஆர்வமுள்ளவருக்கு Software.

Passion இல்லாத துறையில் பணம் சம்பாதித்தாலும் சோர்வு வரும்.

B. தினசரி தொடர்பு

உங்கள் தொழிலில் தினமும் ஏதாவது நேரடியாகச் செய்யுங்கள்.

Field Visit, Customer Call, Product Testing – இதனால் Emotional Bond உருவாகும்.

C. Progress Tracking

வளர்ச்சியை பார்க்கும்போது காதல் அதிகரிக்கும்.

Sales Growth Chart, Customer Feedback, Product Improvements ஆகியவை உங்களை ஊக்குவிக்கும்.

3. காதல் + தொழில்முறை கட்டுப்பாடு

காதல் இருந்தாலும் Discipline இல்லாமல் வெற்றி இல்லை.

Rule: Passion Gives Energy, Discipline Gives Direction.

4. உதாரணம்:

ஒரு Small-Scale Baker, தினமும் Personally Bread Shape பார்க்கிறார்.

Customers: “இந்த Bread ருசி வேற மாதிரி!”

Reason: அவர் அதில் மனம் மற்றும் அன்பு ஊற்றுகிறார்.

Result: Brand Name → பெரிய Chain ஆகிறது.

5. Action Points

உங்கள் தொழிலில் உங்களுக்கு மிகவும் பிடித்த 3 விஷயங்களை எழுதுங்கள்.

தினமும் அவற்றில் 1 விஷயத்தைச் செய்து, நேரடியாகப் பற்றுக் கொள்ளுங்கள்.

மாதந்தோறும், உங்கள் தொழில் வளர்ச்சியை Measure செய்து Celebrate செய்யுங்கள்.

முடிவுரை:

“நீங்கள் செய்யும் தொழிலில் காதல் இல்லையெனில், அந்த தொழில் உங்களை ஒருநாள் விட்டு விலகிவிடும்.”

ஆனால் காதல் இருந்தால், அது உங்களை இலக்கை நோக்கி
இழுத்துச் செல்லும்.

**

பகுதி - 3

பொருளடக்கம்

21. “பிரச்சனைகளை காதலிப்பது”
22. “பொறுமையின் சக்தி”
23. “தொழில் பழகுதல் – அனுபவத்தின் சக்தி”
24. “ரிஸ்க் எடுக்கும் கலையை கற்றுக் கொள்”
25. “பிரச்சனைகளை சமாளிக்கும் திறன்”
26. “புதுமை: வெற்றியின் இரகசிய ஆயுதம்”
27. “முதல் ஆளாகும் முன்னேற்றக் கையேடு”

28. “தோல்வியை வெற்றியாக மாற்றும் மனப்பாங்கு”

29. “தொழிலின் மீது காதலும், தீவிர உழைப்பும்”

30. “பிரச்சனைகளை சமாளிக்கும் கலை”

21

“பிரச்சனைகளை காதலிப்பது”

(Loving Problems)

அறிமுகம்:

பெரிய தொழில்முனைவோர் அனைவரும் ஒரு ரகசியம் சொல்வார்கள் –

“பிரச்சனை வந்தா நான் பயப்பட மாட்டேன், அதைப் பார்த்து சிரிப்பேன்.”

ஏனென்றால் பிரச்சனை = புதிய வாய்ப்பு.

1. ஏன் பிரச்சனைகளை விரும்ப வேண்டும்?

பிரச்சனை இல்லாத வாழ்க்கை = வளர்ச்சி இல்லாத வாழ்க்கை.

ஒவ்வொரு சிக்கலும் உங்களுக்கு புதுமை, பொறுமை, தீர்மானம் ஆகியவற்றைக் கற்பிக்கும்.

சவால் இல்லாமல் திறமைகள் வளராது.

2. பிரச்சனையை பார்த்து ஓடுவதற்கு பதிலாக...

Analyze செய்யுங்கள்: “இந்த பிரச்சனையின் உண்மையான காரணம் என்ன?”

Breakdown செய்யுங்கள்: பெரிய பிரச்சனையை சிறிய பகுதிகளாகப் பிரித்துப் பார்த்தால், அதைச் சுலபமாக சமாளிக்கலாம்.

Plan B & Plan C வைத்திருங்கள்: ஒரே தீர்வில் மட்டும் சிக்கிக் கொள்ளாதீர்கள்.

3. பிரச்சனையை சமாளிக்கும் 3 Golden Steps

Step 1: மன அமைதி

கோபம், பதட்டம், அச்சம் → தீர்வை மறைக்கின்றன.

10 நிமிடங்கள் அமைதியாக இருக்கவும், பின்னர் செயல்படவும்.

Step 2: Root Cause Analysis

“ஏன்” என்பதை 5 முறை கேளுங்கள் (5 Whys Technique).

உதாரணம்: Product Late Delivery → Why? Transport Delay
→ Why? Vendor Payment Delay → Why? Accounts Process
Slow → Why? No Automation → Why? Management Didn't

Invest.

Root Cause Fix செய்தால் மீண்டும் வராது.

Step 3: Ownership

“இந்த பிரச்சனை எனது பொறுப்பு” என்று எடுத்துக் கொள்ளுங்கள்.

Blame Game-ல் நேரத்தை வீணாக்காதீர்கள்.

4. உதாரணம்:

ஒரு Textile Exporter, Shipment Reject ஆனது.

Others: “Loss!” என்று விட்டுவிடுவார்கள்.

அவர்: Defect-ஐ Study செய்து, Next Shipment-ல் Quality 30% மேம்படுத்தினார்.

Result: அந்த Rejection Customer Relationship-ஐ இன்னும் வலுப்படுத்தியது.

5. Action Points

உங்கள் கடைசி 3 பிரச்சனைகளை எழுதுங்கள்.

ஒவ்வொன்றுக்கும் “Root Cause” கண்டுபிடியுங்கள்.

அதற்கு எதிர்காலத்தில் Repeat ஆகாத Permanent Solution செய்யுங்கள்.

முடிவுரை:

“பிரச்சனைகள் உங்கள் பாதையை தடுத்து நிறுத்த வரவில்லை;

அவை உங்களை அடுத்த நிலைக்கு அழைக்க வந்துள்ளன.”



22

“பொறுமையின் சக்தி”

(The Power Of Patience)

அறிமுகம்:

வெற்றிக்கு மிகப் பெரிய ரகசியங்களில் ஒன்று பொறுமை.

பலர் விரைவான லாபத்தை மட்டுமே விரும்புகிறார்கள்; ஆனால் உண்மையான பெரிய லாபம் காத்திருப்பவர்களுக்கு மட்டுமே கிடைக்கும்.

1. ஏன் பொறுமை வெற்றிக்குத் தேவையானது?

பெரிய மரம் வளர நேரம் தேவை.

வெற்றிகரமான தொழில், முதலீடு, மனித உறவு – அனைத்துக்கும் மெச்சரேஷன் காலம் இருக்கிறது.

பொறுமையில்லாமல் ஒருவர் நடுவே விட்டு விடுவார் → லாபம் மற்றவருக்கே போகும்.

2. பொறுமை Vs சோம்பேறித்தனம்

பொறுமை = திட்டமிட்ட காத்திருப்பு.

சோம்பேறித்தனம் = எந்த நடவடிக்கையும் எடுக்காமல் காத்திருப்பு.

Active Patience → காத்திருக்கும் காலத்திலும், நீங்கள் கற்றுக்கொள்வது, தயாராகுவது, Network-ஐ Build செய்வது.

3. பொறுமையை வளர்க்க 3 யுக்திகள்

Step 1: Long-Term Vision வைத்திருங்கள்

ஒரு வருடம், மூன்று வருடம், ஐந்து வருடம் – நீண்ட இலக்கு.

குறுகிய காலத்தில் வரும் Loss-ஐ எதிர்கொள்வது எளிதாகும்.

Step 2: Small Wins Celebrate செய்யுங்கள்

பெரிய வெற்றிக்கு காத்திருக்கும் போது, சிறிய வெற்றிகளும் உங்களுக்கு Energy தரும்.

Step 3: Negative Pressure-ஐ Control செய்யுங்கள்

Family, Society, Market Pressure – எல்லாம் Patience-ஐ குலைக்கும்.

External Noise-ஐ Reduce செய்யுங்கள்.

4. உதாரணம்:

நான் வாழ்க்கையில் பல முறை பொறுமையின்மையால் Business-ஐ விட்டுவிட்டேன்.

பின்னர், Export Business-ல் 9 மாதங்கள் காத்திருந்த ஒரு Project, ஒரே Shot-ல் பல கோடி லாபத்தை கொடுத்தது.

அப்போது தான் புரிந்தது – “காத்திருப்பது தான் Currency.”

5. Action Points

உங்கள் Current Projects-ல் குறைந்தது 2 வருடம் காத்திருக்கக்கூடிய ஒன்றைத் தேர்வு செய்யுங்கள்.

அதன் Progress-ஐ Monthly Track செய்யுங்கள்.

Loss வந்தாலும், “Long-Term Gain” நினைவில் வைத்துக் கொண்டு தொடருங்கள்.

முடிவுரை:

“மரம் விதைக்கும் போது நிழல் கிடையாது;

ஆனால் பொறுமையாக காத்திருப்பவர்களுக்கு, அந்த நிழல் வாழ்நாள் முழுவதும் கிடைக்கும்.”



23

“தொழில் பழகுதல் – அனுபவத்தின் சக்தி”

(Learning The Trade – The Power Of Experience)

அறிமுகம்:

ஒரு தொழிலில் வெற்றி பெற முதலீடு, சந்தை, விற்பனை முக்கியம் என்றாலும், அதற்கு அடிப்படை அனுபவம் தான்.

அனுபவம் இல்லாமல் தொழிலில் குதித்தால், வெற்றியின் வாய்ப்பு குறையும், தோல்வியின் அபாயம் அதிகரிக்கும்.

1. ஏன் தொழில் அனுபவம் அவசியம்?

அனுபவம் உங்களுக்கு சந்தையின் உண்மையான முகத்தை காட்டும்.

புத்தகங்கள், வீடியோக்கள் தரும் தகவல்கள் → கோட்பாடு மட்டுமே;

நேரடி தொழில் அனுபவம் → விளைவு தரும் நடைமுறை

அறிவு.

போட்டியாளர்களின் பிழைகள், வாடிக்கையாளர் மனநிலை, விலை பேசும் உத்திகள் - அனைத்தும் அனுபவத்தில்தான் கற்கப்படும்.

2. சிறு முயற்சிகள் - பெரிய வாய்ப்புகளுக்கான வழிகாட்டி

பெரிய தொழில் தொடங்குவதற்கு முன், சிறிய அளவிலான முயற்சிகள் செய்து பாருங்கள்.

உதாரணம்:

ஒரு பெரிய உணவகச் சங்கிலி தொடங்க விரும்பினால் → முதலில் ஒரு Food Truck நடத்தி பார்க்கலாம்.

Export Business செய்ய விரும்பினால் → 2-3 சிறிய Orders-ஐ நம்பகமான Buyers-க்கு செய்து அனுபவம் பெறலாம்.

3. எந்த தொழில்? - உலகளவிய அறிவு அவசியம்

நீங்கள் சேவை தொழில் செய்ய விரும்பினால் → அந்த சேவை உலகில் எங்கு சிறப்பாக நடக்கிறது என்பதை ஆராயுங்கள்.

உற்பத்தி தொழில் என்றால் → அந்த உற்பத்தி முறையில் உள்ள புதிய கண்டுபிடிப்புகள் என்ன என்பதை அறியுங்கள்.

விற்பனை தொழில் என்றால் → வாடிக்கையாளர்களின் வாங்கும் பழக்கங்கள், கலாச்சாரம் வரை அறியுங்கள்.

4. அனுபவம் பெறும் 3 வழிகள்

(1) Internship / Training

சம்பளம் குறைவாக இருந்தாலும், அந்த தொழில் பற்றி அடித்தள அறிவு கிடைக்கும்.

(2) Field Visits & Study Tours

தொழில் நடைபெறும் இடங்களை நேரில் சென்று பார்ப்பது.

தொழில் மாநாடுகள், Exhibitions-ல் பங்கேற்பது.

(3) Shadow Learning

அனுபவமுள்ள ஒருவரை Shadow செய்து, அவர் எப்படிப் பிரச்சனைகளை Handle செய்கிறார் என்பதை Observe செய்வது.

5. வெற்றி கதைகள்

பல வெற்றிகரமான தொழில் முனைவோர், ஆரம்பத்தில் சிறிய வேலைகளில் அல்லது துணை வியாபாரங்களில் இருந்து, பெரிய தொழில்களில் குதித்திருக்கிறார்கள்.

அவர்கள் “நான் கற்றுக்கொண்டு தான் சம்பாதித்தேன்”

என்பார்கள்.

6. Action Plan

உங்கள் கனவு தொழிலைத் தேர்வு செய்யுங்கள்.

அதில் 6 மாதங்கள் – 1 வருடம் சிறிய அளவில் செயல்படுங்கள்.

தினசரி அனுபவங்களை எழுதிக் கொண்டு, மாதந்தோறும் Review செய்யுங்கள்.

உங்கள் கற்றல்களைப் பயன்படுத்தி, பெரிய அளவில் Launch செய்யுங்கள்.

முடிவுரை:

“அனுபவம் இல்லாத தொழில்முனைவோர், வரைபடமில்லாத பயணி போல;

அனுபவம் கொண்ட தொழில்முனைவோர், இலக்கை அடையும் பாதையை முன்கூட்டியே அறிந்தவர்.”

**

24

“ரிஸ்க் எடுக்கும் கலையை கற்றுக் கொள்”

(Learn The Art Of Taking Risks)

அறிமுகம்:

வெற்றிகரமான ஒவ்வொரு தொழில்முனைவோரின் பின்னாலும் ஒரு துணிச்சலான முடிவு இருக்கும்.

ரிஸ்க் எடுக்காமல் பெரிய வளர்ச்சி கிடையாது. ஆனால் ரிஸ்க் எடுப்பது ஒரு கலை.

1. ரிஸ்க் என்றால் என்ன?

Risk = நிச்சயமில்லாத சூழ்நிலையில் முடிவு எடுப்பது.

ரிஸ்க் இல்லாத தொழில் → மிதமான லாபம்.

கணக்கிட்ட ரிஸ்க் உள்ள தொழில் → அசாதாரண லாபம்.

2. ஏன் ரிஸ்க் எடுக்க வேண்டும்?

சந்தையில் போட்டியை மீறி முன்னேற.

புதிய சந்தைகளைப் பிடிக்க.

புதிய தொழில்நுட்பங்களை உபயோகிக்க.

அதிக லாபம் தரும் வாய்ப்புகளைப் பயன்படுத்த.

3. ரிஸ்க் எடுக்கும் முன் கேட்க வேண்டிய 5 கேள்விகள்

இது தோல்வியடைந்தால், என்ன இழப்புகள் வரும்?

அந்த இழப்பை நான் சமாளிக்க முடியுமா?

வெற்றி பெற்றால், என்ன அளவுக்கு வளர்ச்சி கிடைக்கும்?

இந்த ரிஸ்க் எடுக்காமல் இருந்தால், என்ன வாய்ப்புகளை இழப்பேன்?

மாற்று திட்டம் இருக்கிறதா?

4. ரிஸ்க் எடுக்கும் 3 படிகள்

(1) கணக்கிட்ட ரிஸ்க்

Blind Risk எடுக்க வேண்டாம்.

Market Data, அனுபவம், Expert Opinion அடிப்படையில் முடிவு எடுங்கள்.

(2) Pilot Test

முழு அளவிலான Launch-க்கு முன், சிறிய அளவிலான முயற்சி செய்து பார்க்கவும்.

(3) Backup Plan

தோல்வியடைந்தாலும், உடனடியாக மீண்டும் நிற்க Alternate Plan வைத்திருக்க வேண்டும்.

5. வெற்றி பெற்ற ரிஸ்க் எடுத்தவர்களின் உதாரணங்கள்

Elon Musk → முழு செல்வத்தையும் SpaceX, Tesla-வில் முதலீடு செய்தார்.

Dhirubhai Ambani → Textiles-இல் இருந்து Petrochemicals-க்கு பெரிய ரிஸ்க் எடுத்தார்.

நீங்கள் → உங்களுடைய Past Bold Decisions-ஐ நினைவில் கொள்க.

6. Action Plan

மாதம் ஒரு சிறிய ரிஸ்க் எடுத்துப் பாருங்கள்.

தோல்வி – வெற்றி இரண்டையும் பதிவுசெய்து காரணங்களை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்.

உங்கள் Risk Taking Score-ஐ உயர்த்துங்கள்.

முடிவுரை:

“வெற்றி பெற்றவர்கள், ரிஸ்க் எடுக்கவில்லை என்பதற்காக பாதுகாப்பாக இல்லை;

அவர்கள் ரிஸ்க் எடுக்கும் கலையை கற்றதால் பாதுகாப்பாக இருந்தார்கள்.”



25

“பிரச்சனைகளை சமாளிக்கும் திறன்”

(Problem-Solving Mastery in Business)

அறிமுகம்:

எந்த தொழிலிலும் பிரச்சனைகள் தவிர்க்க முடியாதவை.

வெற்றிகரமான தொழில்முனைவர் மற்றும் தோல்வியற்ற தொழில்முனைவர் இடையேயான மிகப் பெரிய வித்தியாசம் – பிரச்சனைகளை எப்படி அணுகுகிறார்கள் என்பதில்தான்.

1. பிரச்சனைகள் வந்தால் பொதுவான தவறுகள்

பதற்றம் அடைதல்

தவறான முடிவுகளை அவசரத்தில் எடுப்பது

குற்றம் சாட்டி நேரம் வீணடிப்பது

தற்காலிகத் தீர்வுகளில் மட்டும் கவனம் செலுத்துவது

2. சிறந்த தொழில்முனைவோரின் அணுகுமுறை

அமைதியை காக்கிறார்கள் – உணர்ச்சிகளை கட்டுப்படுத்துகிறார்கள்.

பிரச்சனையின் வேரைக் கண்டறிகிறார்கள் – Symptoms அல்ல, Root Cause.

தரவை அடிப்படையாக வைத்து முடிவு செய்கிறார்கள் – உணர்ச்சிக்கு அடிமையாகாமல்.

சோதனை செய்து தீர்வை பரிசோதிக்கிறார்கள் – “Trial & Improve” முறை.

3. பிரச்சனைகளை சமாளிக்கும் 5 படிகள்

நிலை மதிப்பீடு – பிரச்சனையின் அளவை, தாக்கத்தை, அவசரத்தைக் கணக்கிடுங்கள்.

தகவல் சேகரிப்பு – ஊழியர்கள், வாடிக்கையாளர்கள், விநியோகஸ்தர்கள் எல்லோரிடமிருந்தும் கருத்துகளைப் பெறுங்கள்.

சாத்தியமான தீர்வுகளை பட்டியலிடுங்கள் – உடனடி + நீண்டகால தீர்வுகள்.

சிறந்த தீர்வைத் தேர்வு செய்து செயல்படுத்துங்கள் – எது மிகக் குறைந்த செலவிலும், அதிக விளைவையும் தருகிறதோ அதையே முதலில் செயல்படுத்துங்கள்.

முடிவை மதிப்பீடு செய்யுங்கள் - அது நிரந்தர தீர்வா என்பதை சரிபார்க்கவும்.

4. பிரச்சனைகளை தடுப்பது

முன்கூட்டியே கணிப்பது - முன்னோக்கிய சிந்தனை (Forecasting)

கட்டுப்பாட்டு முறைகள் - Quality Control, Periodic Audits

பணியாளர்களுக்கு அதிகாரமும், பொறுப்பும் வழங்குதல் - Decentralization

தொடர்ச்சியான பயிற்சி - குழுவை Update செய்வது

5. உதாரணங்கள்

அமுல் (Amul) - பால் விநியோகத்தில் பருவகால பிரச்சனையை தொழில்நுட்ப சேமிப்பு மூலம் நிரந்தரமாகத் தீர்த்தது.

டொயோட்டா (Toyota) - 'Kaizen' முறையைப் பயன்படுத்தி சிறு சிறு மேம்பாடுகள் மூலம் பெரிய பிரச்சனைகளைத் தடுக்கும் கலாச்சாரம்.

உங்கள் வாழ்க்கை - ஒரு பிரச்சனையை நேரில் சந்தித்து வெற்றிகரமாக தீர்த்து வைத்த அனுபவம் - அது உங்களை அடுத்த

சவால்களுக்கு தயார் செய்திருக்கும்.

6. மனநிலை ரகசியங்கள்

“பிரச்சனை = வாய்ப்பு” என்ற மனநிலை உருவாக்குங்கள்.

“இது ஏன் நடந்தது?” என்ற கேள்வியை விட “இதை எப்படி சரி செய்வது?” எனக் கேளுங்கள்.

ஒவ்வொரு பிரச்சனையும் உங்கள் மேலாண்மை திறனை உயர்த்தும் பயிற்சியாக கருதுங்கள்.

முடிவுரை:

“பிரச்சனைகளைத் தவிர்ப்பது வெற்றி அல்ல,

பிரச்சனைகளை சமாளிக்கும் திறன் தான் நிலையான வெற்றி.”



26

“புதுமை: வெற்றியின் இரகசிய ஆயுதம்”

அறிமுகம்:

சந்தையில் வெற்றி பெறுவது பொருளின் தரம் மட்டுமல்ல, அந்தப் பொருளை எவ்வாறு புதுமையாக மாற்றி மக்களின் மனதில் பதிக்கிறோம் என்பதில்தான் உள்ளது.

1. புதுமையின் சக்தி

புதிய சந்தையை உருவாக்கும் திறன் – மக்கள் முன்னர் பார்த்திராத, சுவைத்திராத, அனுபவிக்காததை வழங்கும் போது நீங்கள் “முதல் ஆள்” (First Mover).

விலை நிர்ணய சுதந்திரம் – போட்டியாளர்கள் இல்லாததால் MRP-யை நீங்கள் முடிவு செய்யலாம்.

பிராண்ட் அதிகாரம் – ஒரு பெயரில் உலகம் முழுவதும் விரிவடையலாம்.

2. “மஷ்ரூம் மாமா” உதாரணம்

பிரச்சனை: KFC போன்ற சுவையுடன் ஆனால் வெஜிடேரியன் விருப்பமில்லை.

புதுமை: சிப்பி காளானை KFC சுவைக்கு மாற்றி தயாரித்தது.

முடிவு: மக்கள் அதனை விரைவாக ஏற்றுக் கொண்டனர்; பிராண்ட் அசத்தலான வரவேற்பைப் பெற்றது.

பாடம்: பொருள் புதுமையாக இருந்தால், மக்கள் அதை அறிமுக நாளிலிருந்தே விரும்பத் தொடங்குவார்கள்.

3. உங்கள் அனுபவம் – ஒரு தவறிய வாய்ப்பு

20 ஆண்டுகளாக சிப்பி காளான் பற்றி தெரிந்திருந்தும், விற்பனைக்கான வடிவ மாற்றம் குறித்து சிந்திக்காதது.

இதன் மூலம் கிடைக்கும் பாடம்: “தொழில் அறிவு மட்டுமே போதாது, அதை சந்தையில் எப்படி புதுமையாக மாற்றுவது என்பதே வெற்றியைத் தீர்மானிக்கும்.”

4. புதுமையை உருவாக்கும் படிகள்

பொருளை ஆய்வு செய்யுங்கள் – அதன் தனித்துவம், பலம், பலவீனங்கள்.

சந்தை குறையை (Gap) கண்டுபிடியுங்கள் – மக்கள் என்ன விரும்புகிறார்கள், ஆனால் கிடைக்கவில்லை?

மாற்றம் & மதிப்பு கூட்டுதல் – சுவை, வடிவம், பாக்கிங், அனுபவம்.

சோதனை செய்து வாடிக்கையாளர் கருத்தை பெறுங்கள் – Small Batch Testing.

பிராண்டிங் & வெளியீடு – கவன ஈர்ப்பான பெயர் + கதை சொல்லல்.

5. புதுமையை எந்த துறையிலும் செய்யலாம்

உற்பத்தி: உள்ளூர் பழத்தை Value-Added Health Drink ஆக மாற்றுதல்.

விற்பனை: பழைய பொருளுக்கு புதிய Presentation – “Premium” Feel.

சேவை: வழக்கமான சேவையை Mobile App + Doorstep Delivery-யுடன் வழங்குதல்.

6. வெற்றி ரகசியம்

“முதல் ஆள்” ஆகும் வாய்ப்பு கிடைத்தால், முழு சக்தியுடன் குதிக்க வேண்டும்.

சந்தை உருவாக்கும் முன், சந்தையை கல்வி (Educate) செய்ய வேண்டும்.

புதுமை + பிராண்டிங் + வேகமான விரிவு = நீண்டகால லாபம்.

முடிவுரை:

“உலகம் புதுமையை மட்டுமே நினைவில் வைக்கும்;

அதைப் பயன்படுத்தாதவர், தனது வாய்ப்பை பிறருக்கு பரிசளிக்கிறார்.”



27

“முதல் ஆளாகும் முன்னேற்றக் கையேடு”

அறிமுகம்:

வெற்றியின் மிகப் பெரிய ஆயுதங்களில் ஒன்று First Mover Advantage - சந்தையில் நீங்கள் முதலாவதாக ஒரு பொருள் அல்லது சேவையை அறிமுகப்படுத்தும் போது கிடைக்கும் சிறப்பு. இது உங்களுக்கு மூன்று சக்திகளைக் கொடுக்கும்: விலை நிர்ணயம், பிராண்ட் ஆட்சி மற்றும் சந்தை கல்வி.

1. முதல் ஆளாகும் நன்மைகள்

போட்டியாளர் இல்லாமை - ஆரம்பத்தில் நீங்கள் மட்டுமே அந்த துறையில் இருப்பீர்கள்.

விலை நிர்ணய உரிமை - MRP-ஐ நீங்கள் தீர்மானிக்கலாம்.

பிராண்ட் முன்னோடி நிலை - மக்கள் உங்கள் பெயரையே “அந்தப் பொருளின் பெயர்” என நினைத்துக் கொள்வார்கள் (எ.கா: Xerox = நகல் எடுப்பு).

நீண்டகால நம்பிக்கை – மக்கள் பழகிய பிராண்டை விட்டுவிட மாட்டார்கள்.

2. முதல் ஆளாகும் போது கவனிக்க வேண்டியவை

வேகம்: ஐடியா வந்தவுடன் விரைவில் சந்தைக்கு கொண்டு வர வேண்டும்.

தரம்: முதல் பிரச்சாரம் சிறப்பாக இருந்தால், வாடிக்கையாளர் வாழ்க்கை முழுவதும் உங்களுடன் இருப்பர்.

சந்தை கல்வி: மக்கள் பொருளை புரிந்து கொள்ள வேண்டிய சூழல் இருந்தால், விளக்கங்களும், டெமோக்களும் கொடுக்க வேண்டும்.

3. நடைமுறை வழிமுறை

Step 1: சந்தை ஆய்வு

உலகம் முழுவதும், அந்த துறையில் யாரும் செய்யாததை தேடுங்கள்.

வாடிக்கையாளர் பிரச்சனையை (Pain Point) கண்டுபிடியுங்கள்.

Step 2: சிறிய அளவில் சோதனை

50–100 பேரிடம் பொருள்/சேவை பரிசோதனை.

கருத்துக்களை பதிவு செய்து உடனே மேம்படுத்துங்கள்.

Step 3: பிராண்டிங் & கதையாக்கம்

பெயர் + லோகோ + ஒரு உணர்ச்சிகரமான கதை (Storytelling Marketing).

Step 4: விரைவான விரிவு

ஆரம்ப 6 மாதத்தில் அதிக இடங்களில் பரவுங்கள்.

போட்டியாளர்கள் வருவதற்கு முன் சந்தை பங்கைக் கைப்பற்றுங்கள்.

4. வெற்றியை உறுதிப்படுத்தும் 5 குறிப்புகள்

முதல் பார்வை நினைவில் நிற்கும் வகையில் பாக்கிங் மற்றும் அனுபவம் கொடுங்கள்.

வாடிக்கையாளரை “பிராண்ட் ரசிகர்” ஆக்குங்கள்.

போட்டியாளர்கள் வந்தாலும், புதுமையைத் தொடர்ந்து விடாமல் செய்யுங்கள்.

சமூக ஊடகங்களில் பிராண்டை “டிரெண்ட்” ஆக்குங்கள்.

வாடிக்கையாளர் கருத்தை அடிக்கடி கேட்டு செயல்படுத்துங்கள்.

முடிவுரை:

“முதல் ஆளாகும் வாய்ப்பு வாழ்க்கையில் அரிது;

அதை பிடித்தால், உங்கள் பெயர் அந்தத் துறையின்
வரலாற்றாகும்.”

**

28

“தோல்வியை வெற்றியாக மாற்றும் மனப்பாங்கு”

அறிமுகம்:

வெற்றியாளர்கள் ஒருபோதும் தோல்வி அனுபவிக்காதவர்கள் அல்ல - அவர்கள் தோல்வியை பாடமாக மாற்றிக் கொண்டவர்கள்.

தோல்வி என்பது ஒரு முடிவு அல்ல, அது வெற்றிக்கான வழித்தட திருப்பம்.

1. தோல்வி வந்தால் மனநிலையை மாற்றும் 3 படிகள்

பரிசீலனை (Reflection) – என்ன தவறு நடந்தது என்பதை நேர்மையாக எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.

பாடமாக்கல் (Lesson Extraction) – அந்தத் தவறை மீண்டும் செய்யாமல் இருக்க 1-3 தீர்வுகளை கண்டுபிடியுங்கள்.

மீண்டும் முயற்சி (Action Retry) – புதுப்பித்த யுக்தியுடன் உடனடியாக அடுத்த முயற்சியில் இறங்குங்கள்.

2. ஏன் பலர் தோல்வியிலேயே நின்றுவிடுகிறார்கள்?

அவமானம் – “மக்கள் என்ன சொல்வார்கள்” என்ற பயம்.

மனச்சோர்வு – தோல்வியை தனிப்பட்ட தோல்வி என்று எடுத்துக் கொள்வது.

மூச்சுத்திணறல் – பணம், நேரம், உறவுகள் ஆகியவற்றில் அழுத்தம்.

தீர்வு:

உங்கள் தோல்வியை ஒரு திட்ட தோல்வி எனக் கொள்ளுங்கள்;

நீங்கள் தோல்வியடைந்தவர் அல்ல, உங்கள் திட்டம் தோல்வியடைந்தது மட்டுமே.

3. தோல்வியை வெற்றியாக்கிய உதாரணங்கள்

தாமஸ் எடிசன் – ஆயிரக்கணக்கான முறைகள் தோல்வியடைந்த பிறகே விளக்கு கண்டுபிடிப்பு.

J.K. ரவ்லிங் – 12 பதிப்பகங்கள் மறுத்தபின் தான் ஹாரிபாட்டர் உலகம் கண்டது.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் – சொந்த நிறுவனத்திலிருந்து வெளியேற்றப்பட்ட பின், புதுமையுடன் மீண்டும் Apple-ஐ கைப்பற்றி உலகம்

மாற்றினார்.

4. தோல்வியை சமாளிக்கும் 5 ரகசியங்கள்

நிதி காப்பு – குறைந்தபட்சம் 6 மாத செலவுக்கு சேமிப்பு வைத்திருங்கள்.

ஆதரவு வட்டம் – உங்களை ஊக்கப்படுத்தும் 3-5 நெருக்கமான நபர்கள்.

புதிய திறன்கள் கற்றல் – தோல்வி வந்த துறையில் குறைந்தது 1 புதிய நுணுக்கம் கற்றுக்கொள்ளுங்கள்.

சிறிய வெற்றிகள் – தன்னம்பிக்கை திரும்ப சிறிய இலக்குகளை அடையுங்கள்.

பொறுமை – பெரிய வெற்றிக்கு நேரம் தேவைப்படுவதைக் ஏற்றுக்கொள்ளுங்கள்.

முடிவுரை:

“தோல்வி என்பது உங்கள் திறனை சோதிக்கும் இறைவனின் பரிசோதனை;

அந்தத் தேர்வில் தேர்ச்சி பெற்றவர்கள் மட்டுமே வெற்றியின் உச்சியில் நிற்பார்கள்.”

**

29

“தொழிலின் மீது காதலும், தீவிர உழைப்பும்”

அறிமுகம்:

ஒரு தொழில் வெற்றி பெறுவதற்கு முதலீடு, சந்தை, தொழில்நுட்பம் எல்லாம் முக்கியம்.

ஆனால், அவற்றுக்கு மேலாக தேவை - தொழிலின் மீது உள்ள காதல் மற்றும் தீவிர உழைப்பு.

1. தொழிலின் மீது காதல் என்றால் என்ன?

வெறும் பணம் சம்பாதிக்க வேண்டுமென்ற நோக்கம் அல்ல.

தினமும் அந்த தொழிலின் மீது ஆர்வம் கொண்டு செயல்படுதல்.

வேலை செய்வதில் சலிப்பு இல்லாமல், உற்சாகமாக ஈடுபடுதல்.

2. காதல் இல்லாத தொழிலின் நிலை

வாடிக்கையாளருக்கு தரம் குறையும்.

புதிய யோசனைகள் வராது.

சின்ன பிரச்சனை வந்தாலும் மனம் உடையும்.

3. தீவிர உழைப்பின் விதிகள்

நேரம் தாராளமாக செலவிடுங்கள் - ஆரம்ப காலத்தில் 12-14 மணிநேரம் உழைப்பது சாதாரணம்.

ஒவ்வொரு விபரத்தையும் கவனியுங்கள் - சிறிய குறைகள் பெரிய இழப்பைத் தரலாம்.

உடலாலும், மனதாலும் தயாராக இருங்கள் - ஆரோக்கியமே நீண்ட கால உழைப்பின் அடிப்படை.

4. காதல் + உழைப்பு = வெற்றி

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் - Apple மீது கொண்ட ஆர்வம், வடிவமைப்பு மீதான காதல்.

இலங்கையின் "Dilmah Tea" - தேயிலை மீது கொண்ட பற்று, தரத்தில் எந்த சமரசமும் செய்யாமல் உலக பிராண்ட் ஆனது.

5. உங்கள் தொழிலில் காதலை வளர்க்க 3 வழிகள்

தொடர்ந்து கற்றுக் கொள்ளுங்கள் - தினமும் புதிய தகவல்களை அறிந்து கொள்ளுங்கள்.

வாடிக்கையாளர் கருத்தை கேளுங்கள் - அவர்களின் பாராட்டு

உங்களுக்கு ஊக்கம் தரும்.

தொழில் சாதனைகளை கொண்டாடுங்கள் – சிறிய வெற்றிகளையும் கொண்டாடுங்கள்.

முடிவுரை:

“நீங்கள் செய்யும் தொழிலில் காதல் இருந்தால், உழைப்பது வேலை போல தோன்றாது;

அது உங்கள் வாழ்க்கையின் மகிழ்ச்சியாக மாறும்.”



30

“பிரச்சனைகளை சமாளிக்கும் கலை”

அறிமுகம்:

எந்தத் தொழிலிலும், வாழ்க்கையிலும் பிரச்சனைகள் வராமல் இருப்பது சாத்தியமில்லை.

பிரச்சனைகளைத் தவிர்க்க முடியாது - ஆனால் சமாளிக்க கற்றுக் கொள்ளலாம்.

1. பிரச்சனை = வாய்ப்பு

ஒரு பிரச்சனை வந்தால், அதை “தடையாக” அல்ல “புதிய வழியை கண்டுபிடிக்கும் வாய்ப்பாக” பாருங்கள்.

பல வெற்றியாளர்கள், பெரிய சவால்களையே முன்னேற்றத்தின் படிக்கட்டாக பயன்படுத்தியவர்கள்.

2. பிரச்சனைகளை சமாளிக்க 5 படிகள்

அமைதியாக இருங்கள் - பதட்டம் முடிவுகளை மங்கச் செய்யும்.

மூலக் காரணத்தை கண்டுபிடியுங்கள் – பிரச்சனையின் வெளிப்புற அறிகுறிகளை மட்டும் அல்லாமல், அடிப்படைக் காரணத்தை தெரிந்து கொள்ளுங்கள்.

விரைவான தீர்வுகளை உருவாக்குங்கள் – குறுகிய கால மற்றும் நீண்டகால தீர்வுகள் இரண்டையும் பரிசீலிக்கவும்.

தீர்வை உடனே செயல்படுத்துங்கள் – தாமதம் பிரச்சனையை பெரிதாக்கும்.

அனுபவத்தைப் பதிவு செய்யுங்கள் – அடுத்த முறை அதே தவறு செய்யாமல் இருக்க.

3. உதாரணங்கள்

ஹோண்டா நிறுவனர் சோய்சிரோ ஹோண்டா – தொழிற்சாலை குண்டுவிச்சால் அழிந்தபோது, உடனே புது தொழில் தொடங்கினார்.

ஜே.கே. ரௌலிங் – தனிப்பட்ட மற்றும் நிதி பிரச்சனைகள் இருந்தும் ஹாரிபாட்டர் புத்தகத்தை எழுதினார்.

4. மனநிலை ரகசியங்கள்

Positive Thinking – “இது முடியாது” என்பதற்கு பதில் “இதற்கு என்ன வழி இருக்கிறது?” என்று சிந்திக்கவும்.

அடிப்படை திட்டமிடல் – எந்த ஆபத்தையும் முன்கூட்டியே

கணித்து, அவற்றுக்கு மாற்று திட்டம் வைத்திருங்கள்.

5. உங்களுக்கான செயல்பாட்டு பட்டியல்

வாரத்திற்கு ஒருமுறை, “இந்த வாரத்தில் என்ன பிரச்சனைகள் வந்தன?” என்று எழுதுங்கள்.

ஒவ்வொரு பிரச்சனைக்கும், “அடுத்த முறை இதை எப்படி விரைவாகச் சரி செய்யலாம்?” என்று தீர்வை பதிவு செய்யுங்கள்.

முடிவுரை:

“பிரச்சனைகள் உங்கள் முன்னேற்றத்திற்கு தடைகள் அல்ல;

அவை உங்கள் வெற்றியை வேகமாகக் கொண்டு செல்லும் ரகசிய பாதைகள்.”

**

பகுதி - 4

பொருளடக்கம்

31. “தோல்வியை வெற்றியாக மாற்றும் மனநிலை”
32. “ஆபத்தை எடுக்கும் கலை”
33. “தொழிலில் காதலும், அர்ப்பணிப்பும்”
34. “பிரச்சனைகளை சமாளிக்கும் மனவலிமை”
35. “ரிஸ்க் எடுக்கும் திறன்”
36. “தொழிலில் காதல் – Passion”
37. “பிரச்சனைகளை சமாளிக்கும் திறன்”
38. “மாற்றத்தை ஏற்கும் மனப்பான்மை”
39. “தோல்வியிலிருந்து கற்றுக்கொள்ளும் திறன்”
40. “உங்கள் மூளை தான் உங்கள் முதலீடு”

31

“தோல்வியை வெற்றியாக மாற்றும் மனநிலை”

அறிமுகம்:

வெற்றி பெற்ற ஒவ்வொருவரின் பின்னாலும் ஏராளமான தோல்விகள் இருக்கின்றன.

தோல்வி என்பது “இது முடியாது” என்று சொல்வதற்கான காரணமல்ல - “வேறு வழி தேட வேண்டும்” என்று சொல்வதற்கான சிக்னல்.

1. தோல்வியை எப்படி பார்க்க வேண்டும்?

தோல்வி = முடிவு அல்ல, கற்றல் செயலின் ஒரு அங்கம்.

அது உங்களுக்கு எது வேலை செய்யாது என்பதைக் காட்டும்.

2. தோல்வியை வெற்றியாக மாற்றும் 4 ரகசியங்கள்

உடனே காரணம் கண்டுபிடிக்கவும் - “ஏன் நடந்தது?” என்ற கேள்விக்கு நேர்மையான பதில் தேடுங்கள்.

புதிய யுக்தி முயற்சி செய்யுங்கள் – பழைய முறையில் மீண்டும் முயற்சி செய்தால், அதே விளைவு வரும்.

பெரிய இலக்கு + சிறிய படிகள் – ஒரே தடவையில் பெரிய வெற்றி எதிர்பார்க்காமல், சிறு வெற்றிகளைச் சேர்த்து முன்னேறுங்கள்.

உறுதியை இழக்காத மனம் – வெற்றி அடையும் வரை முயற்சி செய்யும் ஆற்றல்.

3. உண்மை கதைகள்

தாமஸ் எடிசன் – 1000 தடவை முயற்சி செய்த பிறகே மின்விளக்கை கண்டுபிடித்தார்.

கேள்பசி கர்னல் சாண்டர்ஸ் – 65 வயதில் 1000-க்கும் மேற்பட்ட மறுப்புகளைச் சந்தித்த பிறகே தனது ரெசிபியை விற்றார்.

4. மனநிலை பயிற்சிகள்

தினமும் உங்கள் பழைய தோல்விகளில் இருந்து குறைந்தது ஒரு பாடம் எழுதுங்கள்.

அந்த பாடத்தை அடுத்த முயற்சியில் பயன்படுத்துங்கள்.

5. உங்களுக்கான செயல்பாடு

“தோல்வி டைரி” வைத்துக்கொள்ளுங்கள்:

தேதி

என்ன நடந்தது

ஏன் நடந்தது

அடுத்த முறை என்ன செய்வது

முடிவுரை:

“தோல்வி என்பது உங்களை நிறுத்துவதற்கான சுவர் அல்ல,

உங்கள் உயரத்தைச் சோதிக்கும் படிக்கட்டு.”

**

32

“ஆபத்தை எடுக்கும் கலை”

அறிமுகம்:

பெரிய வெற்றிகள் எல்லாமே ஒரு ஆபத்து எடுத்து தொடங்கியதே.

ஆபத்தை எடுக்காதவர்கள், பாதுகாப்பாக வாழ்வார்கள் - ஆனால் பெரிய வளர்ச்சி அவர்களுக்குக் கிடைப்பதில்லை.

1. ஆபத்தை எடுப்பது ஏன் அவசியம்?

சந்தையில் போட்டி அதிகம்; புதுமை இல்லாமல் முன்னேற முடியாது.

பெரிய வாய்ப்புகள் எப்போதும் பாதுகாப்பு பகுதியைத் தாண்டியே இருக்கும்.

2. நல்ல ஆபத்து Vs மோசமான ஆபத்து

நல்ல ஆபத்து:

ஆராய்ச்சி, தரவுகள், அனுபவம் அடிப்படையாக கொண்ட முடிவு.

நஷ்டம் வந்தாலும், பாடம் கிடைக்கும் வகையில் திட்டமிடல்.

மோசமான ஆபத்து:

தகவல் இல்லாமல், உணர்ச்சிவசப்பட்டு எடுக்கும் முடிவு.

பாதுகாப்பு திட்டமில்லாத முயற்சி.

3. ஆபத்தை எடுப்பதற்கான 5 படிகள்

ஆராய்ச்சி செய்யுங்கள் – சந்தை நிலை, போட்டி, நிதி.

மாற்று திட்டம் – தோல்வி வந்தால் என்ன செய்வது?

சிறிய அளவில் சோதனை – முழு முதலீட்டிற்கு முன் பைலட் திட்டம்.

பாதுகாப்பு வலை – நிதி சேமிப்பு, காப்பீடு, காண்ட்ராக்ட்.

முடிவு எடுத்து செயல்படுத்துங்கள் – தாமதம் இல்லாமல்.

4. உண்மை கதை

எலான் மஸ்க் – SpaceX நிறுவனத்தின் முதல் மூன்று ராக்கெட் ஏவுதல்கள் தோல்வியடைந்தன; நான்காவது வெற்றி தான் அவரை

உலகின் முன்னணி தொழில்முனைவராக மாற்றியது.

5. உங்களுக்கான செயல்பாடு

அடுத்த 30 நாட்களில் நீங்கள் எடுக்கக் கூடிய ஒரு சிறிய, திட்டமிட்ட ஆபத்தை பட்டியலிடுங்கள்.

அதற்கான பாதுகாப்பு திட்டத்தையும் உருவாக்குங்கள்.

முடிவுரை:

“ஆபத்தைத் தவிர்ப்பது தான் மிகப்பெரிய ஆபத்து.”



33

“தொழிலில் காதலும், அர்ப்பணிப்பும்”

அறிமுகம்:

ஒரு தொழில் என்பது வெறும் பணம் சம்பாதிக்கும் கருவி மட்டுமல்ல. அது ஒரு கனவு, ஒரு பாசம்.

நீங்கள் செய்யும் வேலையை நேசிக்கவில்லை என்றால், அந்த வேலையில் நீண்ட காலம் வெற்றி பெறுவது கடினம்.

1. காதல் இல்லாத தொழில்

பணம் மட்டுமே நோக்கமாக இருந்தால், சவால்கள் வந்தவுடன் உங்களின் உற்சாகம் குறையும்.

உழைப்பு சுமையாக தோன்றும்.

புதுமை செய்யும் ஆற்றல் குறையும்.

2. காதல் இருக்கும் தொழில்

ஒரு பிள்ளையை வளர்ப்பது போல் நீங்கள் அந்த தொழிலை

வளர்ப்பீர்கள்.

சவால்கள் வந்தாலும், அதைக் கடக்கும் சக்தி கிடைக்கும்.

வாடிக்கையாளர்களிடம் உங்கள் பாசம் தெரியும்; அவர்கள் உங்களை நம்புவர்.

3. அர்ப்பணிப்பு – 3 முக்கிய அம்சங்கள்

நேர அர்ப்பணிப்பு – தினசரி நேரத்தை தொழிலுக்கு கொடுப்பது.

மனம் அர்ப்பணிப்பு – தொழில் பற்றிய சிந்தனை 24/7.

ஆற்றல் அர்ப்பணிப்பு – உடல், மனம் இரண்டையும் தொழிலில் செலவிடுதல்.

4. உண்மை கதை

டாடா குழுமம்: ரத்தன் டாடா தனது பாசம் மற்றும் அர்ப்பணிப்பின் காரணமாக, நாட்டின் மிக நம்பகமான பிராண்டை உருவாக்கினார்.

ஒரு பெரிய திட்டத்தில் தோல்வி வந்தாலும், அவர் தொழிலை விட்டு விடவில்லை.

5. உங்களுக்கான பயிற்சி

இன்று இரவு உங்கள் தொழிலைப் பற்றி ஒரு பக்கத்தில்

எழுதுங்கள்:

“ஏன் நான் இந்த தொழிலை நேசிக்கிறேன்?”

“இந்த தொழிலுக்காக நான் எவ்வளவு அர்ப்பணிப்பு
கொடுக்கிறேன்?”

முடிவுரை:

“நீங்கள் நேசிக்கும் வேலையைத் தேர்வு செய்யுங்கள்; அப்போ
வாழ்க்கையில் ஒருநாளும் வேலை செய்ய வேண்டியதில்லை.”

34

“பிரச்சனைகளை சமாளிக்கும் மனவலிமை”

அறிமுகம்:

ஒரு தொழிலதிபரின் வெற்றிக்கு முக்கியக் குணம் - பிரச்சனைகளை சமாளிக்கும் திறன்.

பிரச்சனைகள் இல்லாத தொழில் உலகமே இல்லை. ஆனால் அந்த பிரச்சனைகளை நீங்கள் எப்படி கையாளுகிறீர்கள் என்பதே உங்கள் உயர்வை முடிவு செய்கிறது.

1. பிரச்சனைகளை பார்த்தவுடனே ஓடாதீர்கள்

சிறிய தடைகளிலும் கைவிடுபவர்கள் வெற்றியை அடைய முடியாது.

பிரச்சனைகளை நேருக்கு நேர் பார்க்க வேண்டும்.

2. பிரச்சனைகளை உடைத்தெறியும் 4 படிகள்

காரணத்தை கண்டுபிடி - “ஏன் இது நடந்தது?” என்பதை

ஆராயுங்கள்.

விரைவான தீர்வுகள் – காத்திருக்காமல் உடனடி நடவடிக்கை.

நீண்டகால தடுப்பு – அடுத்த முறை இதே பிரச்சனை வராமல் தடுக்கும் நடவடிக்கைகள்.

கற்றுக்கொள் – ஒவ்வொரு பிரச்சனையும் உங்களை மேம்படுத்தும் பாடம்.

3. பிரச்சனைகளை சமாளிக்க தேவையான மனப்பாங்கு

அமைதி – பதட்டமாக இருந்தால் தீர்வு தெளிவாக வராது.

துணிச்சல் – முடிவுகளை எடுக்க தயங்காதிருத்தல்.

பாசிட்டிவ் பார்வை – பிரச்சனையை ஒரு வாய்ப்பாக காணுங்கள்.

4. உண்மை உதாரணம்

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் ஆப்பிள் நிறுவனத்திலிருந்து நீக்கப்பட்டபோது, மனம் உடையவில்லை. அவர் Next மற்றும் Pixar மூலம் வெற்றி பெற்று, மீண்டும் ஆப்பிளுக்கு திரும்பினார்.

5. உங்களுக்கான தினசரி பயிற்சி

ஒவ்வொரு நாளும் நடந்த 1 பிரச்சனையை எழுதுங்கள்.

அதற்கான 3 தீர்வுகளை குறிக்கவும்.

சிறந்த தீர்வை தேர்வு செய்து உடனே செயல்படுத்துங்கள்.

முடிவுரை:

“பிரச்சனை ஒரு தடையல்ல, அது ஒரு பயிற்சி மைதானம்.”



35

“ரிஸ்க் எடுக்கும் திறன்”

அறிமுகம்:

தொழிலில் ரிஸ்க் இல்லாமல் பெரிய வெற்றி கிடையாது.

ஆனால் ரிஸ்க் எடுப்பது அறிவில்லாமல் குதிப்பது அல்ல -
அது கணக்கிட்ட ஆபத்து.

1. ரிஸ்க் என்றால் என்ன?

நிச்சயமில்லாத சூழ்நிலையில் நல்ல முடிவு கிடைக்கும்
வாய்ப்புக்காக நடவடிக்கை எடுப்பது.

ரிஸ்க் என்பது சூதாட்டமல்ல - தகவல் + ஆய்வு + திட்டம்.

2. ரிஸ்க் எடுப்பது ஏன் அவசியம்?

புதிய சந்தைகள் திறக்க வாய்ப்பு.

போட்டியாளர்களை மீறி முன்னேறுதல்.

உங்கள் வருமானத்தை பலமடங்கு உயர்த்தும் திறன்.

3. ரிஸ்க் எடுக்கும் முன் செய்யவேண்டியது

முழு தகவல் சேகரி - சந்தை, வாடிக்கையாளர், போட்டியாளர்.

இழப்பளவை கணக்கு - எவ்வளவு இழப்பை சமாளிக்க முடியும்?

மாற்று திட்டம் - "Plan B" தயாராக வைத்துக்கொள்ளுங்கள்.

4. உதாரணம்

எலான் மஸ்க் தனது Paypal விற்பனை பணத்தின் பெரும்பகுதியை SpaceX, Tesla, Solarcity ஆகியவற்றில் முதலீடு செய்தார். பலர் இது ஆபத்து என்று கூறினாலும், இன்று அந்த ஆபத்துதான் அவரை உலகின் செல்வந்தர்களில் ஒருவராக்கியது.

5. தினசரி ரிஸ்க் பயிற்சி

சிறிய ரிஸ்க் எடுக்கும் பழக்கம் ஆரம்பியுங்கள் - புதிய யுக்தி முயற்சி, விலை மாற்றம், புதிய வாடிக்கையாளர் குழுவை அடைவது போன்றவை.

ஒவ்வொரு முயற்சியிலும் பாடம் கற்றுக் கொள்ளுங்கள்.

முடிவுரை:

"பாதுகாப்பான கரையில் நின்றால் கடலை கடக்க முடியாது."

**

36

“தொழிலில் காதல் – PASSION”

அறிமுகம்:

பணம் சம்பாதிக்கலாம். பெயர் வாங்கலாம். ஆனால் நீண்ட கால வெற்றி பெறுவது காதலுடன் செய்யும் தொழிலில்தான்.

பாசம் இல்லாத தொழில் - ஒரு நாள் சோர்வடையும்.

பாசம் உள்ள தொழில் - ஒவ்வொரு நாளும் உங்களை எழுப்பி நிறுத்தும்.

1. தொழிலில் காதல் என்றால் என்ன?

பணம் வரும் என்பதற்காக மட்டுமே செய்யாமல்,

அன்பும், ஆர்வமும் கொண்டு தொழிலை நடத்துவது.

வாடிக்கையாளர் மகிழ்ச்சியைக் கண்டால் உங்கள் மனம் மகிழ்வது.

2. ஏன் Passion முக்கியம்?

சவால்கள் வந்தாலும் விட்டு விடாமல் போராட வைக்கும்.

புதிய யோசனைகள் தொடர்ந்து உண்டாகும்.

உழைப்பை வேலை என்று நினைக்காமல் வாழ்க்கை என்று உணர வைக்கும்.

3. தொழிலில் காதலை வளர்ப்பது எப்படி?

உங்களுக்கு பிடித்த துறையை தேர்வு செய்யுங்கள்.

அந்தத் துறையின் நுணுக்கங்களை ஆழமாக கற்றுக் கொள்ளுங்கள்.

வாடிக்கையாளர்களின் தேவையைப் புரிந்து அவர்களுக்கு மதிப்பு சேருங்கள்.

4. உதாரணம்

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் - "Do What You Love" என்ற அவரது கொள்கை,

Apple-ஐ மட்டுமல்ல, டெக் கலாச்சாரத்தையே மாற்றியது.

அவர் வடிவமைக்கும் ஒவ்வொரு பொருளிலும் அழகும், எளிமையும் என்ற காதல் வெளிப்பட்டது.

5. Passion + Skill + Persistence = Success

Passion உங்களுக்கு தூண்டுதல் தரும்.

Skill உங்களுக்கு திறமை தரும்.

Persistence உங்களுக்கு வெற்றியை நிலைநிறுத்தும்.

முடிவுரை:

“உங்கள் தொழிலில் காதல் இல்லையெனில், நீங்கள் சம்பாதிக்கும் பணமும் உங்களுக்கு மகிழ்ச்சி தராது.”



37

“பிரச்சனைகளை சமாளிக்கும் திறன்”

அறிமுகம்:

தொழிலில் வெற்றிக்கு பணம், திட்டம், சந்தை அறிவு ஆகியவை தேவையானவை. ஆனால் மிகவும் முக்கியமானது - பிரச்சனைகளை சமாளிக்கும் திறன்.

சிலர் நல்ல தொழில்முனைவோராக இருப்பார்கள், ஆனால் சின்ன சின்ன தடைகளைக் கூட சமாளிக்க முடியாமல் தோல்வி அடைகிறார்கள்.

1. பிரச்சனைகள் எப்போது வரும்

வாடிக்கையாளர் புகார்கள்

பொருள் விநியோக தாமதம்

ஊழியர் ஒழுக்கம் பிரச்சனை

போட்டியாளர் தாக்குதல்

நிதி நெருக்கடி

2. பிரச்சனைகளை பார்க்கும் விதம்

பலர் பிரச்சனையை “இடைச்சல்” என்று பார்க்கிறார்கள்.

வெற்றி பெற்றவர்கள் பிரச்சனையை “வாய்ப்பு” என்று பார்க்கிறார்கள்.

3. சமாளிக்கும் 4 கட்டங்கள்

அமைதியாக இரு – உணர்ச்சியில் முடிவெடுக்க வேண்டாம்.

அனாலிசிஸ் செய் – பிரச்சனையின் மூல காரணம் கண்டுபிடி.

மாற்று வழிகள் தேடு – குறைந்த செலவில், குறைந்த பாதிப்பில் தீர்வு.

செயல்படுத்து – தீர்வு தாமதித்தால் பிரச்சனை பெரிதாகும்.

4. உண்மையான உதாரணம்

2008-ல், ஸ்டார்பக்ஸ் விற்பனை குறைந்தது.

ஹோவர்டு ஷூல்ட்ஸ் மீண்டும் Ceo ஆனார்,

ஒவ்வொரு கடையிலும் தனியாக சென்று பிரச்சனைகளை கண்டுபிடித்தார்.

காபி தரத்தை மேம்படுத்தி, ஊழியர்களுக்கு புதிய பயிற்சி

கொடுத்தார்.

2 ஆண்டுகளில் மீண்டும் லாபம்.

5. உங்கள் மனதை தயார்ப்படுத்துங்கள்

பிரச்சனை வந்தால் “ஏன் இது நடந்தது?” என்ற கேள்வியை மட்டும் கேளுங்கள்.

குற்றம் சாட்டுவதற்குப் பதிலாக தீர்வு கண்டுபிடிக்கும் பழக்கம் வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

முடிவுரை:

“பிரச்சனைகள் உங்கள் தொழிலை நிறுத்துவதற்கல்ல, உங்கள் திறனை நிரூபிக்க வந்த வாய்ப்புகள்.”

**

38

“மாற்றத்தை ஏற்கும் மனப்பான்மை”

அறிமுகம்:

உலகமும், சந்தையும் தினமும் மாறுகிறது. இன்று லாபம் தரும் தொழில், நாளை பழையதாகி விடலாம். மாற்றத்தை ஏற்கும் மனப்பான்மை இல்லாமல் எந்த தொழிலும் நீண்ட காலம் நிலைக்காது.

1. மாற்றம் தவிர்க்க முடியாதது

வாடிக்கையாளர் விருப்பம் மாறும்.

தொழில்நுட்பம் முன்னேறும்.

போட்டியாளர் புதிய யுக்திகளை கொண்டு வரும்.

அரசு விதிமுறைகள் மாறும்.

2. மாற்றத்தை எதிர்க்கும் தொழில்முனைவோர்

பழைய முறையிலேயே செய்வோம் என்று பிடிவாதம்.

“இதுவரை இப்படித்தான் செய்தோம்” என்ற மனநிலை.

முடிவாக: சந்தையில் இருந்து வெளியேற வேண்டிய நிலை.

3. மாற்றத்தை ஏற்கும் தொழில்முனைவோர்

புதிய யோசனைகளை சோதிப்பார் – Risk எடுத்து பார்க்கும் தைரியம்.

வாடிக்கையாளர் கருத்து கேட்பார் – Feedback-ஐ வளர்ச்சிக்கு பயன்படுத்துவார்.

தொழில்நுட்பத்தை பயன்படுத்துவார் – Productivity மற்றும் Profit இரண்டையும் உயர்த்துவார்.

4. உதாரணம்

Netflix ஆரம்பத்தில் DVD வாடகை நிறுவனம்.

Streaming Technology வந்தபோது உடனே மாறி, இன்று உலகின் முன்னணி OTT Platform ஆனது.

மாற்றத்தை ஏற்காத Blockbuster போன்ற நிறுவனங்கள் சந்தையில் இருந்து மறைந்துவிட்டன.

5. உங்கள் தொழிலில் மாற்றத்தை ஏற்க 3 வழிகள்

புதிய சந்தைகளை ஆராயுங்கள் – உங்களுடைய பொருள்/சேவை வேறு யாருக்கு உதவ முடியும்?

தொடர்ந்து கற்றுக்கொள்ளுங்கள் – Books, Seminars, Mentors.

சிறிய சோதனைகள் – ஒரே நேரத்தில் பெரிய மாற்றம் செய்யாமல், சிறிய முயற்சிகளைத் தொடங்குங்கள்.

முடிவுரை:

“மாற்றம் உங்களை தள்ளிப்போகச் செய்யும் முன், நீங்கள் அதைத் தள்ளிச் செல்லுங்கள்.”



39

“தோல்வியிலிருந்து கற்றுக்கொள்ளும் திறன்”

அறிமுகம்:

வெற்றி பெற்ற ஒவ்வொருவரின் பின்னணியிலும் பல தோல்விகள் மறைந்து கிடக்கின்றன. தோல்வி என்பது முடிவு அல்ல - அது ஒரு பாடம்.

1. தோல்வியை ஏற்கும் மனப்பான்மை

தோல்வி வந்தால் மனம் உடைந்து விடாதீர்கள்.

அது ஒரு அனுபவக் கட்டம் என்று கருதுங்கள்.

“நான் இதிலிருந்து என்ன கற்றுக்கொள்ள முடியும்?” என்ற கேள்வியை உங்களிடம் கேளுங்கள்.

2. தோல்வி தரும் மூன்று முக்கிய பாடங்கள்

தவறான யுக்திகளை கண்டறிதல் - எந்த யுக்தி வேலை செய்யவில்லை என்பதை புரிந்துகொள்ளும் வாய்ப்பு.

சந்தை மற்றும் வாடிக்கையாளர் புரிதல் – தேவைகளை நேரடியாக அறியும் அனுபவம்.

மன உறுதி – தோல்வி அதிகமானால், மனம் மேலும் வலுப்படும்.

3. வெற்றியாளர்களின் பார்வை

Thomas Edison: "I Have Not Failed. I've Just Found 1,000 Ways That Won't Work."

Colonel Sanders (KFC Founder): 1000 தடவைகள் மறுக்கப்பட்ட பிறகும் முயற்சியை நிறுத்தவில்லை.

4. தோல்வியை கையாள 4 படிகள்

விசாரியுங்கள் – ஏன் தோல்வி ஏற்பட்டது?

பதிவு செய்யுங்கள் – கற்றுக் கொண்ட பாடங்களை எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.

திருத்தியமைக்குங்கள் – அடுத்த முயற்சியில் மாற்றங்களைச் செய்யுங்கள்.

மீண்டும் முயலுங்கள் – உடனே செயல்படத் தொடங்குங்கள்.

5. உங்களுக்கான ரகசியம்

"தோல்வி இல்லாமல் வெற்றி இல்லை;

ஆனால், தோல்வி முடிவல்ல - அது புதிய தொடக்கம்.”



40

“உங்கள் மூளை தான் உங்கள் முதலீடு”

அறிமுகம்:

பலர் தொழிலைத் தொடங்க பணம்தான் முக்கியம் என்று நம்புகிறார்கள். ஆனால் உண்மையில், மிகப் பெரிய முதலீடு உங்கள் மூளை - அதாவது உங்கள் சிந்தனை, அறிவு, யுக்தி மற்றும் படைப்பாற்றல்.

1. பணமில்லாமல் வெற்றி

உலகின் பல கோடீஸ்வரர்கள் ஆரம்பத்தில் பணமில்லாமல் இருந்தவர்கள்.

அவர்கள் பயன்படுத்தியது: அறிவு + தைரியம் + யோசனை.

2. மூளை ஒரு சொத்து

நீங்கள் தினமும் புதிதாக கற்றுக் கொண்டால், உங்கள் “மூளைக் காப்பீடு” (Brain Capital) உயர்கிறது.

தொழில், சந்தை, வாடிக்கையாளர், தொழில்நுட்பம் - அனைத்தையும் புரிந்துகொள்ளும் அறிவு உங்கள் லாபத்தை நிர்ணயிக்கும்.

3. மூளை முதலீடு செய்யும் வழிகள்

புத்தகங்கள் & ஆராய்ச்சி - தொழிலுக்கு தொடர்பான புத்தகங்கள் படியுங்கள்.

பயிற்சிகள் & செமினார்கள் - வெற்றியாளர்களிடம் இருந்து நேரடி கற்றல்.

நெட்வொர்க்கிங் - புத்திசாலிகளுடன் உறவு பேணி, அவர்களின் அனுபவத்தைப் பகிர்ந்து கொள்ளுங்கள்.

புதுமை சிந்தனை - பழைய விஷயங்களை புதிய கோணத்தில் பார்க்கும் திறன்.

4. யோசனை → யுக்தி → செயல்பாடு

யோசனை (Idea) மட்டும் போதாது.

அதனை யுக்தியாக (Strategy) மாற்றி, செயல்பாட்டில் (Execution) கொண்டு வந்தால்தான் லாபம்.

5. ஒரு ரகசியக் கேள்வி

“என்னிடம் உள்ள அறிவை, இன்று பணமாக மாற்ற என்ன

செய்யலாம்?”

இந்தக் கேள்வியை தினமும் உங்களிடம் கேளுங்கள்.

6. உண்மையான உதாரணம்

ஒரு சிறு நகரத்தில் உள்ள இளைஞர், பாம்பு விஷத்தை மருத்துவ பயன்பாட்டுக்காக விற்பனை செய்யும் யோசனையைக் கண்டுபிடித்தார்.

பணமில்லாமல், அவர் மூளை முதலீடு செய்து, விஷத்தைச் சேகரிக்கும் தொழில்நுட்பத்தைக் கற்றார். அதை உலக சந்தைக்கு விற்கார் - இன்று அவர் கோடீஸ்வரர்.

முடிவு:

பணம் குறைந்தாலும் பரவாயில்லை;

மூளை குறையக் கூடாது.

அறிவு அதிகரித்தால், பணம் தானாக உங்களைத் தேடி வரும்.

**

பகுதி - 5

பொருளடக்கம்

41. “ரிஸ்க் எடுக்கிறவரே ரிச் ஆகிறார்”
42. “பிரச்சனைகள் – வெற்றியின் படிக்கட்டுகள்”
43. “தொழில்மீது காதல் – வெற்றியின் இரகசிய ஆயுதம்”
44. “ரிஸ்க் எடுக்கும் திறன் – கோடீஸ்வரர்களின் பொதுவான குணம்”
45. “பிரச்சனைகளை சமாளிக்கும் திறன் – தொழிலின் உயிர் மூச்சு”
46. “தோல்வியை வெற்றியாக மாற்றும் மனப்பாங்கு”
47. “உங்கள் மூளை – உங்கள் மிகப்பெரிய முதலீடு”
48. “100 நாட்கள் – தினசரி 1% முன்னேற்ற ரகசியம்”
49. “தோல்வி: வெற்றியின் முதலீடு”
- 50) a. வெற்றி மனநிலை – தொழில் முனைவோரின் உள்ளார்ந்த ஆயுதம்
- 50) b. காபி வித் பேப்பர்: வெற்றியின் தினசரி சடங்கு
- 50) c. பெரிய வெற்றிக்கு பொறுமையின் விலை

50)d. உங்களை துரத்தும் கனவு – வெற்றியின் எரிபொருள்

50)e. திட்டமிடும் பழக்கம் – தினசரி வெற்றியின் ரகசியம்

50)f. மாற்று ஏற்பாடு, ஒழுக்கம் மற்றும் நேர்மை – உச்சத்தை தொடும் மூன்று
தூண்கள்

50)g. பிரச்சனைகளை முன்கூட்டியே கணிக்கும் திறன் – வெற்றிக்கான ரேடார்

41

“ரிஸ்க் எடுக்கிறவரே ரிச் ஆகிறார்”

அறிமுகம்:

வெற்றி பெற்ற ஒவ்வொருவரின் பின்னணியிலும் ஒரு பொதுவான விஷயம் இருக்கிறது - அவர்கள் ரிஸ்க் எடுத்தவர்கள்.

ரிஸ்க் எடுக்காமல் தொழிலில் பெரும் முன்னேற்றம் கிடையாது.

1. ரிஸ்க் என்பது என்ன?

நிச்சயமற்ற சூழலில் ஒரு முடிவு எடுப்பது.

உங்களுக்கு லாபமும் தரலாம், இழப்பும் தரலாம்.

ஆனால், ரிஸ்க் எடுக்காதது தான் மிகப் பெரிய ரிஸ்க்.

2. ரிஸ்க் எடுக்கும் மனப்பான்மை

தேரியம் - “நான் செய்ய முடியும்” என்ற நம்பிக்கை.

ஆராய்ச்சி – எதை ரிஸ்க் எடுக்கிறோமோ அதைப் பற்றி முழு விவரம் தெரிந்து கொள்ளுதல்.

திட்டமிடல் – இழப்பு வந்தாலும் மீண்டு வர ஒரு பிளான் B வைத்திருத்தல்.

3. ரிஸ்க் எடுக்கும் அளவு

சிறிய ரிஸ்க்: புதிய ப்ரொடக்ட் டெஸ்ட் செய்யுதல்.

மிதமான ரிஸ்க்: புதிய கிளையைத் தொடங்குதல்.

பெரிய ரிஸ்க்: முழு முதலீட்டையும் ஒரு புதிய யோசனையில் செலுத்துதல்.

செய்தி: ஆரம்பத்தில் சிறிய மற்றும் மிதமான ரிஸ்க் எடுத்துக் கொள்ளுங்கள்; அனுபவம் வந்த பிறகு பெரிய ரிஸ்க் எடுங்கள்.

4. ஏன் ரிஸ்க் அவசியம்?

போட்டியாளர்கள் செய்யாததை நீங்கள் செய்ய முடியும்.

அதிக லாபம் தரும் வாய்ப்புகள் பெரும்பாலும் ரிஸ்க் பகுதியில் தான் இருக்கும்.

உங்களை Leader ஆக நிலைநிறுத்தும்.

5. உதாரணம்

எலான் மஸ்க் தனது Paypal விற்கு, அந்த பணத்தை எல்லாம் ராக்கெட் மற்றும் மின்சார கார் தொழிலில் போட்டார். அப்போது உலகம் அவரை பைத்தியக்காரன் என்று நினைத்தது. இன்று அவர் உலகின் முன்னணி கோடீஸ்வரர்களில் ஒருவர்.

6. ரிஸ்க் குறைக்கும் வழிகள்

அறிவு அதிகரித்தல் – ரிஸ்க் எடுத்த விஷயத்தை முழுமையாக அறிதல்.

சிறிய அளவில் தொடங்குதல் – ஆரம்பம் சின்னதாக இருந்தாலும் பரவாயில்லை.

சோதனை & மாற்றம் – மார்க்கெட் ரெஸ்பான்ஸுக்கு ஏற்ப மாற்றுதல்.

முடிவு:

பெரிய கனவுகள், பெரிய வெற்றிகள் –

அவை எல்லாம் ரிஸ்க் எடுக்கும் மனிதர்களுக்கே கிடைக்கும்.

பயம் இருந்தாலும் முன்னேறுங்கள்; ரிஸ்க் இல்லா வாழ்க்கை,

ரிச் ஆகாத வாழ்க்கை.



42

“பிரச்சனைகள் – வெற்றியின் பழக்கட்குகள்”

அறிமுகம்:

வெற்றி என்பது மலையின் உச்சியில் இருக்கும் கொடி. அந்த மலையை ஏறுவதற்கான கற்களே பிரச்சனைகள்.

அந்த கற்களைத் தாண்டி தான் உச்சிக்குச் செல்ல முடியும்.

1. பிரச்சனைகள் என்றால் என்ன?

தொழிலில், வாழ்க்கையில், எதிர்பாராத இடையூறுகள்.

சில பிரச்சனைகள் வெளிப்புறம் (மார்க்கெட், போட்டி, பொருளாதாரம்)

சில உள்ப்புறம் (நமது முடிவுகள், பணியாளர்கள், திட்டமின்மை).

2. ஏன் பிரச்சனைகள் அவசியம்?

பிரச்சனைகள் தான் நம்மை அடுத்த நிலை திறமையாளர் ஆக்குகிறது.

பிரச்சனைகள் இல்லாத வாழ்க்கை என்றால் வளர்ச்சி இல்லாத வாழ்க்கை.

3. பிரச்சனைகளை எதிர்கொள்ளும் மனப்பான்மை

பயம் விட, ஆர்வம் – “இதிலிருந்து என்ன கற்றுக் கொள்ளலாம்?” என்று யோசிக்க வேண்டும்.

உடனடி நடவடிக்கை – பிரச்சனை வந்தவுடனே செயல்படுதல்.

பொறுமை – பிரச்சனைக்கு தீர்வு நேரம் எடுக்கலாம்.

4. பிரச்சனையை தீர்க்கும் 5 படிகள்

பிரச்சனையை முழுமையாகப் புரிந்து கொள்ளுதல்.

காரணத்தை கண்டறிதல்.

2-3 மாற்று தீர்வுகளை யோசித்தல்.

சிறந்த தீர்வை உடனே செயல்படுத்துதல்.

அடுத்த முறை அதே பிரச்சனை வராமல் தடுப்பது.

5. உதாரணம்

டாடா குழுமம் நானோ காரை உருவாக்கும் போது, செலவு, தொழில்நுட்பம், பாதுகாப்பு – மூன்றிலும் சிக்கல்கள் வந்தன. ஆனால் அவர்கள் ஒவ்வொன்றையும் தீர்த்து, உலகின் மிகக்

குறைந்த விலை கார் என்ற சாதனையை ஏற்படுத்தினர்.

6. பிரச்சனைகள் தரும் நன்மைகள்

உங்களை அதிக புத்திசாலியாக்கும்.

உங்கள் Problem Solving Skill அதிகரிக்கும்.

போட்டியாளர்களைவிட முன்னே செல்ல வைக்கும்.

முடிவு:

பிரச்சனை வந்தால் அது உங்கள் முன்னேற்றத்தின் அடையாளம்.

பிரச்சனைகளை வெற்றிகரமாக கையாளும் மனிதன் தான் நிலையான வெற்றியாளர்.



43

“தொழில்மீது காதல் – வெற்றியின் இரகசிய ஆயுதம்”

அறிமுகம்:

பணம், லாபம், மார்க்கெட் - இவை அனைத்தும் தொழிலின் வெளிப்புற எரிபொருள்.

ஆனால் தொழிலை இயக்கும் உள்புற எரிபொருள் காதல்.

நீங்கள் செய்யும் வேலையை நேசிக்காமல் இருந்தால், அது ஒரு நாளும் வெற்றியின் உச்சிக்குக் கொண்டு செல்லாது.

1. தொழில்மீது காதல் என்றால் என்ன?

நீங்கள் தொழிலில் செலவிடும் நேரம் உங்களுக்கு சோர்வாக அல்ல, சந்தோசமாக இருக்க வேண்டும்.

பிரச்சனைகள் வந்தாலும், அந்த தொழிலை விட்டு விடவேண்டும் என்று மனதில் வராத நிலை.

தொழில் பற்றி யோசிப்பது கூட மகிழ்ச்சியை தரும் நிலை.

2. காதலில்லாத தொழிலின் விளைவுகள்

சோர்வு

எளிதில் கைவிடுதல்

குறுகியகால லாப நோக்கம்

பணியாளர்களுக்கும், வாடிக்கையாளர்களுக்கும் எதிர்மறை ஆற்றல்

3. தொழில்மீது காதலை வளர்ப்பது எப்படி?

அறிவு பெறுதல் – உங்கள் தொழிலைப் பற்றி தினமும் புதிய விஷயங்களை கற்றுக்கொள்வது.

சிறிய வெற்றிகளை கொண்டாடுதல் – ஒரு ஆர்டர், ஒரு புதிய வாடிக்கையாளர், ஒரு நல்ல ரிவியூ.

புதுமை செய்யுதல் – புதிய ஐடியா, புதிய மாடல், புதிய சேவை.

வாடிக்கையாளர் மகிழ்ச்சியை அனுபவித்தல் – அவர்கள் சந்தோஷம் உங்கள் காதலை அதிகரிக்கும்.

4. உலக உதாரணம்

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்:

ஆப்பிள் நிறுவனம் மீது அவருக்கு இருந்த காதல்,

தொழில்நுட்பத்தை கலை படைப்பாக மாற்றியது.

அவர் சொன்னார்:

“The Only Way To Do Great Work Is To Love What You Do.”

5. காதல் + கடுமையான உழைப்பு = நீலையான வெற்றி

தொழில்மீது காதல் இருந்தால், உழைப்பு சோர்வாக தெரியாது.

இது உங்களை போட்டியாளர்களைவிட முன்னேற்றும் மறைமுக சக்தி.

முடிவு:

தொழிலை ஒரு காதலன்/காதலி போல நேசியுங்கள்.

அப்போது தொழில் உங்களுக்கு வாழ்நாள் முழுவதும் விட்டு போகாத துணையாக இருக்கும்.



44

“ரிஸ்க் எடுக்கும் திறன் – கோடீஸ்வரர்களின்

பொதுவான குணம்”

அறிமுகம்:

பாதுகாப்பாக விளையாடும் ஒருவர் சாதாரண வாழ்க்கை வாழலாம்.

ஆனால் வரலாற்றில் எல்லா கோடீஸ்வரர்களும் ஒரு கட்டத்தில் ரிஸ்க் எடுத்தவர்கள் தான்.

இந்த ரிஸ்க் தான் அவர்களை மற்றவர்களிலிருந்து வேறுபடுத்தியது.

1. ரிஸ்க் என்றால் என்ன?

தெளிவில்லாத எதிர்காலத்தில் ஒரு முடிவு எடுப்பது

தோல்வியடையும் வாய்ப்பும், வெற்றி பெறும் வாய்ப்பும் சமமாக இருக்கும் நிலை

2. ஏன் ரிஸ்க் அவசியம்?

போட்டியாளர்களைவிட வேகமாக முன்னேற

புதிய சந்தையை பிடிக்க

அதிக லாபம் பெற

உங்கள் கனவை நிஜமாக்க

3. ரிஸ்க் எடுக்கும் முன் செய்ய வேண்டியவை

தகவல் சேகரித்தல் – முடிந்தவரை அனைத்து புள்ளி விவரங்களையும் அறிதல்.

மாற்று திட்டம் (Plan B) – தோல்வி வந்தால் என்ன செய்வது என முன்கூட்டியே யோசித்தல்.

சிறிய அளவில் தொடங்குதல் – நேரடியாக பெரிய முதலீடு செய்யாமல், பைலட் டெஸ்ட்.

ஆலோசனை பெறுதல் – அனுபவமுள்ளவர்களிடம் கேட்பது.

4. உலக உதாரணம்

எலான் மஸ்க்:

தனது Paypal விற்பனையில் கிடைத்த பணத்தை, ராக்கெட் (SpaceX) மற்றும் மின்சார கார் (Tesla) தொழில்களில் முழுமையாக

முதலீடு செய்தார்.

அப்போது பலர் அவர் தோல்வியடைவார் என்றார்கள், ஆனால் இன்று அவர் உலகின் தலைசிறந்த பணக்காரர்.

5. ரிஸ்க் எடுக்கும் போது மனநிலை

பயத்தை கட்டுப்படுத்துதல் – பயம் இயல்பானது, ஆனால் அது முடிவை தடுக்கக் கூடாது

தோல்வியை கற்றலாக எடுத்துக்கொள்வது – ஒவ்வொரு தோல்வியும் அடுத்த வெற்றிக்கு படிக்கட்டு

நீண்டகால பார்வை – உடனடி லாபம் இல்லாவிட்டாலும், எதிர்காலம் பிரகாசமாக இருக்கலாம்

முடிவு:

ரிஸ்க் எடுப்பவர்கள் தோல்வியடையலாம், ஆனால் ரிஸ்க் எடுக்காதவர்கள் வெற்றி பெற முடியாது.

சரியான ஆய்வும், திட்டமிடலும் இருந்தால், ரிஸ்க் உங்கள் வெற்றியின் விரைவுப் பாதை.



45

“பிரச்சனைகளை சமாளிக்கும் திறன் – தொழிலின்

உயிர் மூச்சு”

அறிமுகம்:

தொழில் வாழ்க்கை ஒரு நேரான சாலை அல்ல; அது வளைவுகள், பள்ளங்கள், தடைகள் நிறைந்த பாதை.

பெரிய தொழிலதிபர்களின் வெற்றியின் ரகசியம் அவர்கள் பிரச்சனைகளைத் தவிர்ப்பதில் இல்லை – அவற்றைச் சமாளிப்பதில் தான்.

1. ஏன் பிரச்சனைகள் தவிர்க்க முடியாதவை?

சந்தை நிலைமைகள் மாறுதல்

வாடிக்கையாளர் எதிர்பார்ப்புகள் அதிகரித்தல்

போட்டியாளர்களின் புதிய யுக்திகள்

உள்நாட்டு (குழு/பணியாளர்) பிரச்சனைகள்

2. பிரச்சனையை சமாளிக்கும் அடிப்படை நான்கு படிகள்

பிரச்சனையை தெளிவாக வரையறுத்தல் – அது உண்மையில் என்ன பிரச்சனை என்பதை புரிந்துகொள்ளுதல்.

காரணத்தை கண்டறிதல் – அறிகுறியை அல்ல, மூல காரணத்தை அடையாளம் காணுதல்.

விரைவான தீர்வு திட்டம் – உடனடி மற்றும் நீண்டகால தீர்வுகளை உருவாக்குதல்.

செயலாக்கம் மற்றும் கண்காணிப்பு – தீர்வு சரியாகச் செயல்படுகிறதா என சரிபார்த்தல்.

3. பிரச்சனையில் சிக்கியபோது மனநிலை

அமைதியை காக்குதல் – பதற்றம் முடிவெடுப்பை பாதிக்கும்.

நேர்மறை அணுகுமுறை – ‘இதிலிருந்து என்ன கற்றுக் கொள்ளலாம்?’ என்ற கேள்வியை எப்போதும் கேட்குதல்.

பொறுமை – சில பிரச்சனைகள் காலத்தால் மட்டுமே தீரும்.

4. வாழ்வின் உண்மை உதாரணம்

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்:

அவர் உருவாக்கிய ஆப்பிள் நிறுவனத்திலிருந்து நீக்கப்பட்டார்.

ஆனால் அதை ஒரு பாடமாக எடுத்துக் கொண்டு, Next மற்றும் Pixar மூலம் வெற்றிபெற்றார்; பின்னர் மீண்டும் ஆப்பிளுக்கு திரும்பி அதை உலகின் எண் 1 நிறுவனமாக மாற்றினார்.

5. தொழிலில் பிரச்சனைகளைத் தடுக்கும் பழக்கங்கள்

ஒவ்வொரு நாளும் “ஏன்?” என்ற கேள்வியை கேட்குதல்.

பணியாளர்களுடன் நேரடி தொடர்பு வைத்தல்.

வாடிக்கையாளர்களின் கருத்துக்களை தொடர்ந்து கேட்குதல்.

சந்தை மாற்றங்களை முன்கூட்டியே அறிந்து தயாராக இருத்தல்.

முடிவு:

பிரச்சனைகள் உங்கள் தொழிலை மூழ்கடிக்காது;

அவற்றை சமாளிக்க முடியாத உங்கள் தயார் இல்லாமையே மூழ்கடிக்கும்.

பிரச்சனை வந்தால், அதை ஒரு வாய்ப்பாக மாற்றும் திறன் கொண்டவர் தான் உண்மையான தொழில் முனைவர்.



46

“தோல்வியை வெற்றியாக மாற்றும் மனப்பாங்கு”

அறிமுகம்:

தோல்வி என்பது ஒரு முடிவல்ல; அது வெற்றிக்கு செல்லும் வழியில் உள்ள ஒரு சோதனை மட்டுமே.

ஒவ்வொரு பெரிய தொழிலதிபரின் வரலாற்றிலும் தோல்வியின் தடங்கள் உள்ளன – ஆனால் அவர்கள் அதிலிருந்து எழுந்தார்கள்.

1. ஏன் தோல்வி அவசியம்?

தவறுகளைச் செய்யாமல் அனுபவம் உருவாகாது.

தோல்வி உண்மையான சந்தை நிலையை கற்றுத் தரும்.

உங்களது பலவீனங்களை வெளிச்சத்திற்கு கொண்டு வரும்.

2. தோல்வியை எதிர்கொள்ளும் மூன்று கட்டங்கள்

ஏற்றுக்கொள்வது – தோல்வியை மறுப்பது முன்னேற்றத்தைத் தடுக்கும்.

ஆய்வு செய்வது - 'எங்கே தவறு நடந்தது?' என்பதை ஆராய்தல்.

செயல்படுத்துவது - அதே தவறு மீண்டும் நடக்காமல் மாற்றங்களைச் செய்வது.

3. மனப்பாங்கு மாற்றம்

“நான் தோற்றுவிட்டேன்” என்று நினைப்பதை விட,

“நான் ஒரு பாடம் கற்றுக்கொண்டேன்” என்று நினைத்தல்.

தோல்வியை ஒரு கண்ணாடி போல பயன்படுத்தி உங்களை மேம்படுத்துதல்.

4. உண்மை உதாரணம்

கோலோனல் சாண்டர்ஸ் (KFC Founder):

65 வயதில், ஓய்வூதியம் 105 டாலர் மட்டுமே இருந்த நிலையில், தனது கோழி ரெசிபியை 1000-க்கும் மேற்பட்ட ஹோட்டல்களில் மறுத்துவிட்டார்கள்.

ஆனால் அவர் விட்டுவிடவில்லை; 1009-வது முயற்சியில் தான் KFC பிறந்தது.

5. தோல்வியை வெற்றியாக்கும் ரகசியங்கள்

குறுகிய நினைவகம்: தோல்வியை நினைத்து காலம் வீணாக்காதீர்கள்.

நீண்ட நோக்கு: அடுத்த 5-10 ஆண்டுக்கான பார்வையை வைத்திருங்கள்.

சிறிய வெற்றிகளை கொண்டாடி உந்துதல் பெறுங்கள்.

முடிவு:

தோல்வி என்பது முடிவு அல்ல - அது வெற்றியின் அறிமுகம்.

அதை தைரியமாக அணுகி, பாடமாக்கி, புதிய முயற்சிக்கு எரிபொருளாக்குங்கள்.



47

“உங்கள் மூளை – உங்கள் மிகப்பெரிய முதலீடு”

அறிமுகம்:

பணம், சொத்து, வாகனம், நிலம் – இவை எல்லாம் மதிப்பு குறையக்கூடியவை.

ஆனால் உங்கள் மூளை – சரியான பயிற்சியுடன் வளர்த்தால், அது உங்கள் வாழ்க்கையின் மிக விலையுயர்ந்த சொத்து.

1. ஏன் மூளை தான் முதலீடு?

பணம் இல்லாமல் தொழில் தொடங்கலாம், ஆனால் அறிவில்லாமல் முடியாது.

அறிவு தான் நிகர லாபம் தரும் தொழில் யோசனைகளை உருவாக்கும்.

உலகின் கோடிஸ்வரர்கள் அனைவருக்கும் ஒரு பொதுவான முதலீடு – தங்களின் அறிவு.

2. மூளை வளர்ப்பது எப்படி?

தொடர்ந்து கற்றல் – புத்தகங்கள், ஆன்லைன் கோர்ஸ்கள், அனுபவம்.

புதிய துறைகள் ஆராய்தல் – உங்களது தொழிலுக்கு நேரடி தொடர்பில்லாத விஷயங்களையும் கற்றுக்கொள்வது.

பிரச்சனை தீர்க்கும் பழக்கம் – சவால்களை பார்க்கும்போது “இதற்கு என்ன தீர்வு?” என்று கேள்வி எழுப்பதல்.

3. அறிவு → யோசனை → வருமானம்

ஒரு புத்திசாலித்தனமான யோசனை, பெரிய முதலீட்டை விட விலைமதிப்பானது.

உதாரணம்: “Zoom” நிறுவனர் – தொழில்நுட்ப அறிவு மற்றும் சந்தை தேவையை இணைத்து, பில்லியன் டாலர் நிறுவனம் உருவாக்கினார்.

4. மூளையை பராமரிக்கும் பழக்கங்கள்

தினசரி திட்டமிடல் (Morning Brain Warm-Up)

தியானம் மற்றும் மன அமைதி பயிற்சி

ஆரோக்கியமான உணவு (மூளைக்கு Omega-3, பால், நட்ஸ்)

டிஜிட்டல் டிடாக்ஸ் – தேவையற்ற தகவல்களை தவிர்த்தல்

5. மூளை முதலீட்டின் ROI

Short-Term: சரியான முடிவுகள், வேகமான பிரச்சனை தீர்வு

Long-Term: புதிய தொழில்கள், முதலீட்டு வாய்ப்புகள்,
நம்பிக்கையுடன் வாழும் வாழ்க்கை

முடிவு:

உங்கள் மூளை தான் உங்களின் வாழ்நாள் முழுவதும் லாபம் தரும் ஒரே முதலீடு.

அதை வளர்த்தால், பணம் தானாகவே உங்கள் பக்கம் ஓடி வரும்.



48

“100 நாட்கள் – தினசரி 1% முன்னேற்ற ரகசியம்”

அறிமுகம்:

ஒரு பெரிய இலக்கு ஒரு இரவில் அடையப்படாது.

ஆனால் தினசரி சிறிய முன்னேற்றம், 100 நாட்களில் உங்கள் வாழ்க்கையை முழுமையாக மாற்றும்.

1. 1% விதி என்ன?

தினசரி உங்கள் திறனில், பழக்கங்களில், அறிவில், 1% மேம்பாடு

$1\% \times 100$ நாட்கள் = 100%-க்கு மேல் முன்னேற்றம்

குறைந்த முயற்சியுடன் பெரிய மாற்றம்

2. நடைமுறை வடிவம்

காலை 10 நிமிட திட்டமிடல் – இன்று என்ன செய்வேன், எப்போது செய்வேன்.

சிறு இலக்குகள் – ஒரு பெரிய இலக்கை, 100 சிறிய படிகளாக

உடைத்தல்.

மாலை மதிப்பீடு – இன்று 1% முன்னேற்றம் நடந்ததா?

3. உதாரணங்கள்

விற்பனை வியாபாரி – தினசரி 1 புதிய வாடிக்கையாளர் தொடர்பு

எழுத்தாளர் – தினசரி 1 பக்கம் எழுதுதல்

தொழில் முனைவோர் – தினசரி 1 புதிய மார்க்கெட்டிங்
யோசனை முயற்சி

4. ஏன் இது வேலை செய்கிறது?

மூளை சிறிய மாற்றங்களை விரும்புகிறது, பெரிய
மாற்றங்களுக்கு எதிர்ப்பு தரும்.

தொடர்ச்சியான முன்னேற்றம் நம்பிக்கையைக் காட்டும்.

“சிறிய வெற்றி” → “பெரிய வெற்றி” என இயல்பாக வளர்ச்சி.

5. தவறுகளைத் தவிர்க்க

ஒரே நாளில் பெரிய முன்னேற்றம் செய்ய முயற்சிக்காதீர்கள்.

ஒவ்வொரு நாளும் செய்யும் 1% முன்னேற்றத்தை
பதிவுசெய்யுங்கள்.

3 நாட்கள் விடுபட்டாலும், மீண்டும் தொடங்குங்கள்.

முடிவு:

100 நாட்கள் 1% முன்னேற்ற விதி, உங்களை திடீரென உயர்த்தும்.

சிறு மாற்றம் → பெரிய வெற்றி என்பது வாழ்க்கையின் ரகசியம்.



49

“தோல்வி: வெற்றியின் முதலீடு”

அறிமுகம்:

உலகின் எல்லா பெரிய தொழில் முனைவோர்களும் தோல்வியை அனுபவித்திருக்கிறார்கள்.

தோல்வி என்பது முடிவு அல்ல, அது ஒரு விலைமதிப்புள்ள பயிற்சி கட்டணம்.

1. தோல்வியை ஏற்கும் மனநிலை

“நான் தோற்றுவிட்டேன்” → “நான் கற்றுக்கொண்டேன்” என சிந்திக்கவும்.

ஒவ்வொரு தோல்வியும் ஒரு டேட்டா ரிப்போர்ட்டு போல – எது வேலை செய்யாது என்பதைச் சொல்லும்.

2. தோல்வியின் 3 முக்கிய பயன்கள்

திறன் மேம்பாடு – பிரச்சனைகளை வேகமாக கையாளும் திறன்

அதிகரிக்கும்.

மன உறுதி - மீண்டும் எழும் சக்தி உருவாகும்.

திட்டம் மேம்பாடு - அடுத்த முயற்சியில் வெற்றி வாய்ப்பு அதிகரிக்கும்.

3. உலகின் சில உதாரணங்கள்

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் - தனது சொந்த நிறுவனத்திலிருந்து நீக்கப்பட்டவர் → பின்னர் Apple-ஐ மறுபடியும் உச்சிக்கு கொண்டு வந்தார்.

ஜே.கே. ரோலிங் - ஹாரிபாட்டர் வெளியாவதற்கு முன் 12 பதிப்பாளர்களால் நிராகரிக்கப்பட்டவர்.

4. தோல்வியை பயன்படுத்தும் நடைமுறை முறை

பரிசீலனை - என்ன தவறானது? (பெரிய பிரச்சனையை கண்டறிதல்)

பதிவு - அந்த தவறை மீண்டும் செய்யாமல் இருக்க பட்டியல் இடுதல்

செயல் - புதிய திட்டத்தில் உடனே பயன்படுத்துதல்

5. மன உறுதியை வளர்ப்பது

சிறிய சவால்கள் – தினசரி சிறிய சிரமங்களை ஜெயிக்க
பழகுதல்

மெண்டார் – அனுபவமுள்ள ஒருவரின் வழிகாட்டுதல் பெறுதல்

தெளிவான இலக்கு – தோல்வி வந்தாலும் இலக்கை
விட்டுவிடாதது

முடிவு:

தோல்வி ஒரு தடையாக இல்லாமல், வெற்றியின் பாதையில்
கட்டப்பட்ட ஒரு படிக்கட்டு.

அதை ஏற்று, அதிலிருந்து கற்று, அதையே உங்களை
முன்னேற்றும் எரிபொருளாக பயன்படுத்துங்கள்.



50)a

வெற்றி மனநிலை – தொழில் முனைவோரின்

உள்ளார்ந்த ஆயுதம்

1. தெளிவான நோக்கம் – “எங்கே போகிறேன்?”

இலக்குகள் Smart முறையில் இருக்க வேண்டும் (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-Bound)

உதாரணம்: “6 மாதங்களில் விற்பனை 10% அதிகரிக்க வேண்டும்” என்ற இலக்கு, “விற்பனையை அதிகரிக்க வேண்டும்” என்பதைக் காட்டிலும் தெளிவானது.

2. சந்தையைப் புரிந்துகொள் – “நான் யாருக்கு சேவை செய்கிறேன்?”

வாடிக்கையாளர்களின் வேதனைகள், விருப்பங்கள், பழக்கங்கள் ஆகியவற்றை அறிதல்.

போட்டியாளர்களின் பலம், பலவீனங்கள் குறித்த பட்டியல்

வைத்திருத்தல்.

சந்தையில் தனித்துவமான இடத்தைப் பிடித்தல்.

3. வலுவான வணிகத் திட்டம் – “காகிதத்தில் வெற்றி, பிறகு

தரையில் வெற்றி”

நோக்கம் + நிதி + மார்க்கெட்டிங் + செயல்திட்டம்

திட்டம் இல்லாமல் தொழில் தொடங்குவது வரைபடமில்லாமல் பயணம் போவது போன்றது.

4. நீதி ஒழுக்கம் – “பணம் வருகிற இடம், போகும் இடம்

தெரிந்திருக்க வேண்டும்”

பண வரவு-செலவு கண்காணிப்பு

தேவையற்ற செலவுகளை வெட்டி, லாபத்தை மீண்டும் முதலீடு செய்தல்

“Cash Flow” எப்போதும் நேர்மறையாக வைத்தல்

5. வலுவான குழு மற்றும் தலைமை

திறமை + நம்பிக்கை உள்ளவர்களை தேர்வு செய்தல்

தலைவன் என்கிறவனுக்கு பார்வை + பொறுப்பு + ஊக்கம்

ஆகியவை முக்கியம்

குழுவின் வளர்ச்சியைப் பார்த்துக் கொள்வது, உங்கள் வளர்ச்சிக்கே வழிகாட்டும்

6. தொடர்ச்சியான கற்றல் மற்றும் தழுவல்

புதிய தொழில்நுட்பம், மார்க்கெட்டிங் யுக்திகள், வாடிக்கையாளர் போக்குகள் ஆகியவற்றை அறிதல்.

மாறும் சந்தையில் மாறாதவன் – சந்தையிலிருந்து நீக்கப்படுவான் என்ற உண்மையை நினைவில் கொள்.

7. தோல்வியை கையாளும் திறன்

ஒவ்வொரு தோல்வியையும் கற்றல் முதலீடாகப் பாருங்கள்.

“ஏன் தோல்வி?” என்பதை கண்டுபிடித்து, அடுத்த முயற்சியில் மாற்றங்கள் செய்யுங்கள்.

முடிவு:

வெற்றியின் 50% உங்கள் மனநிலையில் இருக்கிறது, மீதியுள்ள 50% செயல்திட்டத்தில் இருக்கிறது.

சரியான மனப்பாங்கும், தொடர்ந்து செயல்படும் பழக்கமும்

இருந்தால், எந்த தொழிலிலும் உங்களை யாரும் நிறுத்த முடியாது.



50)b

காபி வித் பேப்பர்: வெற்றியின் தினசரி சடங்கு

முன்னுரை

பலர் வாழ்க்கையில் வெற்றியை “பெரிய முடிவுகள்” எடுப்பதால் கிடைக்கும் என்று நினைக்கிறார்கள். ஆனால் உண்மையில் வெற்றியைத் தீர்மானிப்பது நாள்தோறும் நீங்கள் எடுக்கும் சிறு நடவடிக்கைகள் தான். நான் வாழ்க்கையில் வெற்றி பெற்றதில் ஒரு முக்கியமான காரணம் – என் “காபி வித் பேப்பர்” பழக்கம்.

என்ன இந்த காபி வித் பேப்பர்?

அதிகாலை எழுந்தவுடன், கையில் ஒரு காபி (அல்லது டீ) கோப்பை. முன் மேசையில் ஒரு வெற்று பேப்பர்.

அந்தப் பேப்பரில் இன்று நான் செய்ய வேண்டிய அனைத்து முக்கியமான பணிகளையும் வரிசைப்படுத்தி எழுதுவேன்.

எந்தக் கூட்டம்?

யாருக்கு அழைப்பு?

எந்த வாடிக்கையாளர் பாக்கி?

எந்தக் கோப்பை முடிக்க வேண்டும்?

எந்தக் கடனை தீர்க்க வேண்டும்?

எழுதுவதால் என்ன நன்மை?

முளை தன்னிச்சையாக தேடத் தொடங்கும் - பேனா எடுத்தவுடனே, “இன்று என்ன செய்ய வேண்டும்?” என்ற கேள்வி நம் மனதில் வரும். இதனால் மறந்துபோவது குறையும்.

அளவிடக்கூடிய இலக்கு கிடைக்கும் - பட்டியலில் எத்தனை வேலைகள் முடிந்தன என்பதை டிக் செய்தால், அது ஒரு சிறு வெற்றியின் உணர்ச்சியைத் தரும்.

மன அழுத்தம் குறையும் - வேலைகளை நினைவில் வைத்துக்கொள்வதற்கு பதிலாக, அதை பேப்பருக்கு ஒப்படைப்பதால் மனம் இலகுவாகும்.

நாள் வெற்றியை வருட வெற்றியாக்கும் ரகசியம்

ஒவ்வொரு நாளும் வெற்றி = ஒரு ஆண்டின் வெற்றி = வாழ்நாள் வெற்றி.

ஒரு நாளில் வேலை 100% முடியவில்லை என்றால்? பரவாயில்லை. முடியாததை மறுநாளின் முதல் பணி ஆக்கி முடிக்க வேண்டும். இதுவே ஒழுங்கு.

செயலாக்கம் – மூன்று படி முறை

திட்டமிடல் (Planning) – காலை 10 நிமிடம் காபியுடன்.

செயலாக்கம் (Execution) – பட்டியலில் முதன்மையான பணிகளை முதலில்.

தடைகள் உடைத்தல் (Breaking Barriers) – தடைகள் வந்தால் உடனே தீர்வு கண்டுபிடிக்க பழகிக்கொள்ளுங்கள்.

பரிந்துரைகள்

ஒரே பேப்பரில் எழுதுங்கள், தினசரி தேதியுடன்.

முடியாத வேலைகள் மறுநாள் பட்டியலின் முதல் வரியில் வர வேண்டும்.

தினசரி பட்டியலை 3 மாதம் தொடர்ந்து பாருங்கள் – உங்களின் தொழில் உற்பத்தி குறைந்தது 50% உயரும்.

முடிவுரை

“காபி வித் பேப்பர்” என்பது ஒரு பழக்கம் மட்டும் அல்ல, அது

வெற்றி அடைய ஒரு ஆயுள் முழுதும் பயன்படுத்தக்கூடிய ஆயுதம்.
நாள்தோறும் அடையும் சிறு வெற்றிகள் சேர்ந்து, உங்களை
மில்லியனராக மாற்றும்.



50)c

பெரிய வெற்றிக்கு பொறுமையின் விலை

1. பொறுமை – தொழில் உலகின் மிகப் பெரிய மூலதனம்

பணம், தொடர்புகள், அறிவு – இவை அனைத்தும் ஒரு தொழிலை முன்னேற்றும் கருவிகள் தான். ஆனால், பொறுமை இல்லாமல் அந்த கருவிகள் அனைத்தும் பயனற்றவை. ஒரு விதை விதைக்கப்படும் தருணத்துக்கும், அது பழம் தரும் நேரத்துக்கும் இடையில் கால இடைவெளி இருக்கிறது. அந்த இடைவெளியை தாங்கும் மனவலிமையே பொறுமை.

2. வெற்றிக்கு முன் தோல்வியின் விலையே அதிகம்

பலர் நல்ல யோசனை, சிறந்த திட்டம், சரியான முதலீடு இருந்தும் வெற்றியை காணாமல் போகிறார்கள். காரணம் - முழு வெற்றியை அடையும் முன் கைவிடுவது.

நீங்கள் சொன்னது போல:

“ஒரு தொழிலில் முழு வெற்றி கிடைக்கும் வரை போராடிக் கொண்டே இருக்க வேண்டும். காத்திருக்க வேண்டும். அந்த பொறுமை என்னிடம் இல்லை என்பதால் சில இடங்களில் தோல்வியடைந்தேன்.”

3. பிரச்சனைகளை சமாளிக்கும் “முன்கூட்டிய திட்டமிடல்”

பெரிய தொழிலதிபர்கள் ஒருவரும், தங்கள் பயணத்தில் பிரச்சனைகள் வராது என்று நம்புவதில்லை. மாறாக, எல்லா சாத்தியமான பிரச்சனைகளையும் முன்கூட்டியே கற்பனை செய்து அதற்கான தீர்வுகளை முன்பே வரைந்து வைத்திருப்பார்கள்.

சந்தை குறைவு வந்தால் என்ன செய்வது?

வாடிக்கையாளர் புகார் அதிகரித்தால் எப்படிச் சமாளிப்பது?

முக்கிய ஊழியர் விட்டுச் சென்றால் யார் பதிலாக வருவார்?

4. முழு கவனம் – தொழிலின் உயிர்

முதலாளி தனது தொழிலில் பகுதி நேரம் கவனம் செலுத்தி வெற்றி அடைந்த உதாரணங்கள் மிகக் குறைவு.

“நம்முடைய முழு கவனமும், பார்வையும், இருப்பிடமும்

தொழில் நடைபெறும் இடத்தில் இருந்தால்தான், நம்முடைய பணியாளர்களும் நம்மைப் போலவே செயல்படுவார்கள்.”

தொழிலின் ஒவ்வொரு மூலையும், ஒவ்வொரு பரிமாணமும் உங்கள் பார்வையில் இருக்க வேண்டும்.

5. தினசரி Why கேள்வி முறை

ஒவ்வொரு நாளும் உங்களுக்கே கேட்க வேண்டிய சில கேள்விகள்:

ஏன் இந்த இலக்கு இன்னும் அடையப்படவில்லை?

ஏன் விற்பனை வளரவில்லை?

ஏன் ஊழியர்கள் திறமையாக மாறவில்லை?

ஏன் போட்டியாளர்கள் வேகமாக வளர்கிறார்கள்?

இந்த Why கேள்விகள் உங்களுக்கு தினசரி தீர்வுகளை உருவாக்கும் பழக்கத்தை உருவாக்கும்.

6. சுறுசுறுப்பு – உடனும், மனமும்

வெற்றி பெற உடல் உழைப்பு மற்றும் மன ஆற்றல் இரண்டும் தேவை.

உடல் சுறுசுறுப்பு - நேரில் தொழிலில் ஈடுபட, நேரம் தவறாமல்

செயல்பட, ஊழியர்களை ஊக்குவிக்க.

மன சந்தோஷம் - மன உளைச்சல் இல்லாமல் தீர்மானங்களை எடுக்க.

மன உளைச்சல் வரும் மூலங்களை கண்டறிந்து அவற்றை முன்கூட்டியே அகற்றுவது வெற்றியின் முக்கியமான படி.

7. பொறுமையுடன் வெற்றியை அடைந்தோர்

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் - ஆப்பிளில் இருந்து நீக்கப்பட்ட பிறகும், 10 ஆண்டுகள் போராடி மீண்டும் வந்து வரலாறு படைத்தார்.

டாடா மோட்டார்ஸ் - நானோ திட்டம் எதிர்பார்த்த வெற்றியை தரவில்லை, ஆனால் அந்த அனுபவம் அடுத்த புது மாடல்களின் வெற்றிக்கு அடித்தளமானது.

சுருக்கம்:

பொறுமை என்பது நேரம் வீணாக்குவது அல்ல, சரியான நேரத்துக்கு சரியான செயல்பாட்டை செய்யும் திறனை வளர்த்தல். தினசரி Why கேள்வி, முழு கவனம், சுறுசுறுப்பு, பிரச்சனைகளை முன்கூட்டியே எதிர்பார்த்தல் - இவை அனைத்தும் சேர்ந்து உங்களை ஒரு மிகப்பெரிய தொழில் வெற்றியாளராக உருவாக்கும்.

**

50)d

உங்களை துரத்தும் கனவு – வெற்றியின் எரிபொருள்

1. கனவு இல்லாமல் முயற்சி மருவும்

வாழ்க்கையில் யாரும் வெற்றி பெறுவதில்லை “சரி, முயற்சி செய்து பார்ப்போம்” என்ற மனநிலையில். ஒரு ஆழமான கனவு தான் உங்களை ஒவ்வொரு காலையும் எழுப்பி, உழைக்க தூண்டும்.

2. வெற்றியின் பின்னால் இருக்கும் “துரத்தல்”

நீங்கள் சொன்னது போல:

“என் குடும்ப சூழல் வறுமை, என்னையும் எங்கள் குடும்பத்தையும் ஏமாற்றியவர்களை பணத்தால் ஜெயிக்க வேண்டும் என்ற வெறி - இதுதான் என்னை முன்னேற்றியது.”

ஒவ்வொருவருக்கும் ஒரு ஏதோ ஒன்று இருக்க வேண்டும், அது உங்களை துரத்த வேண்டும்:

வறுமை

பழி தீர்க்கும் ஆர்வம்

குடும்பத்தின் எதிர்காலம்

சமூகத்தில் உங்களை நிரூபிக்க வேண்டும் என்ற தீர்மானம்

3. ஆசை, பேராசை, பாசம் - எல்லாம் எரிபொருள்

ஆசை - உங்களை உயரத்தில் காணும் கனவு

பேராசை - சாதாரணத்தை ஏற்காமல் அதிகம் தேடும் மனநிலை

பாசம் - குடும்பம், சமூகத்திற்கு செய்யும் உழைப்பு

இந்த மூன்றும் சேர்ந்து மூன்று சக்கர வண்டி போல உங்களை வெற்றிக்கு கொண்டு செல்கின்றன.

4. உங்கள் கனவுக்கு விலை வையுங்கள்

கனவு தெளிவாக இருந்தால், அதை அடைய நீங்கள் எவ்வளவு நேரம், உழைப்பு, தியாகம் செய்ய தயாராக உள்ளீர்கள் என்பதை தெரிந்து கொள்ளுங்கள்.

“உங்களுக்காக இல்லாவிட்டாலும், உங்கள் குடும்பத்திற்காக பெரிய இலக்கை விளக்கு வையுங்கள்.”

5. இரு கைகள் - இரு நோக்கங்கள்

நீங்கள் சொன்னது போல:

“இறைவன் இரண்டு கைகள் படைத்திருக்கிறான் – ஒன்று நமக்காக உழைக்க, ஒன்று பிறருக்காக உழைக்க.”

உழைப்பின் பாதியை உங்களுக்காகவும், மற்ற பாதியை சமூகத்திற்கு, விளிம்பு நிலையில் உள்ளவர்களுக்கு அர்ப்பணியுங்கள். இதுவே உங்கள் Positive Energy Source.

6. உதவியின் சக்தி

பணம் மட்டும் தரும் உதவி அல்ல

நேரம், அறிவு, வழிகாட்டுதல் – இவை அனைத்தும் “வாழ்வை மாற்றும்” உதவிகள்

நீங்கள் உதவியவரின் கண்களில் வரும் கண்ணீர், உங்களுக்கு வாழ்நாள் முழுவதும் ஊக்கமாக இருக்கும்

7. துரத்தும் கனவு = அடக்க முடியாத உழைப்பு

கனவு உங்களை உள் நோக்கி தள்ளும் போது, உலகம் எதைச் சொன்னாலும் நீங்கள் பாதிக்கப்பட மாட்டீர்கள்.

நாள் முழுவதும், இரவு முழுவதும், அந்த இலக்கு மட்டும் மனதில் இருக்கும்.

சுருக்கம்:

வெற்றி பெறுவது யாராலும் சாத்தியம், ஆனால் துரத்தும் கனவு கொண்டவரால் மட்டுமே பெரிய சாதனைகள் நிகழும். ஆசை, பேராசை, பாசம் - இவை உங்களுடைய எரிபொருளாக இருந்தால், நீங்கள் எதையும் அடைய முடியும்.



50)e

தீட்டமிடும் பழக்கம் – தினசரி வெற்றியின் ரகசியம்

1. காலை ஒரு பழக்கம் – வாழ்நாள் வெற்றி

நீங்கள் பகிர்ந்த “Coffee With Paper” முறை, சின்னதாக தோன்றினாலும் மிகப்பெரிய வெற்றி பழக்கமாகும்.

காலை எழுந்தவுடன்:

ஒரு காபி/டீ

ஒரு பேப்பர், பேனா

இன்று செய்ய வேண்டிய விஷயங்கள் விரைவாக எழுதுதல்

2. மூளையின் இயற்கை செயல்முறை

பேனா கையில் எடுத்தவுடன், உங்கள் மூளை To-Do List உருவாக்க ஆரம்பிக்கும். அது,

மறந்து போகும் வேலைகளை நினைவில் கொடுக்கும்

முக்கியத்தை முன்னிலையில் வைக்கும்

அவசரத்தை அடையாளம் காட்டும்

3. To-Do List → Done List

நாள் முழுவதும் அந்த பட்டியலில்:

முடிந்த வேலைகளை டிக் செய்யுங்கள்

இன்னும் முடியாததை அடுத்த நாளுக்கு மாற்றுங்கள்

ஒவ்வொரு நாளும் சிறிய வெற்றிகளைச் சேர்த்தால், வாழ்நாள் முழுவதும் பெரிய வெற்றியை அடைவீர்கள்.

4. செயல்பாட்டின் மூன்று அடிகள்

தல்லியமாக திட்டமிடுதல் – Vague Ideas இல்லை, Clear Action Points

விரைவாக செயல்படுத்துதல் – திட்டம் உடனே ஆரம்பிக்க வேண்டும்

தடைகளை உடைத்தெறிதல் – இடையூறுகளை தள்ளி வைப்பது

5. தினசரி வெற்றி = தொடர்ச்சியான ஆற்றல்

இன்று நீங்கள் வெற்றிகரமாக முடித்தால், நாளையும் அதே மனநிலையுடன் தொடங்குவீர்கள்.

சிறிய தினசரி முன்னேற்றம் தான் நீண்டகால பெரிய

வளர்ச்சிக்கு வழி.

6. திட்டமிடல் இல்லாத வாழ்க்கை

ஒரு திசையின்மை கப்பல் போல - எங்கு போகிறது யாருக்கும் தெரியாது.

வேலைகள் நடக்கும், ஆனால் இலக்கு அடையாது.

7. உங்களுக்கான ரகசியம்

உங்கள் "Coffee With Paper" பழக்கம், Business World-ல் CEO Morning Ritual என்று அழைக்கப்படும் ஒரு உலக தரமான Method-க்கு சமம்.

நீங்கள் அதைப் பழக்கமாக்கினால்:

Focus

Time Management

Self Discipline

மூன்றும் தானாக வரும்.

சுருக்கம்:

திட்டமிடும் பழக்கம் ஒரு வெற்றிகரமான நாளின் அடித்தளம். தினமும் எழுதுங்கள், டிக் செய்யுங்கள், முன்னேறுங்கள் - இதுதான்

தொடர்ச்சியான வெற்றியின் ரகசியம்.



50)f

மாற்று ஏற்பாடு, ஒழுக்கம் மற்றும் நேர்மை –

உச்சத்தை தொடும் மூன்று தூண்கள்

1. தொழிலில் மாற்று ஏற்பாடு (Alternative Plan)

எந்த தொழிலாக இருந்தாலும், “Plan B” என்பது அவசியம்.

மின்சாரம் போனால் ஜெனரேட்டர் போல, ஒரு தடையும் வந்தால் தொழில் நின்றுவிடாமல் தொடர்ந்து செல்ல வழி வேண்டும்.

உதாரணம்:

விற்பனை தடைபட்டால் – வேறு சந்தையை முன்கூட்டியே வைத்திருங்கள்.

மூலப்பொருள் கிடைக்கவில்லை – மாற்று சப்ளையர் லிஸ்ட் வைத்திருங்கள்.

முக்கிய ஊழியர் விலகினால் – அவருக்குப் பதிலாக உடனடியாகப் பதிலாகும் நபரை தயாராக வைத்திருங்கள்.

முன்கூட்டிய திட்டமிடல் பயத்தை குறைக்கும், நம்பிக்கையை அதிகரிக்கும்.

2. ஒழுக்கம் – வெற்றியின் அடித்தளம்

தொழில் வளர்ச்சிக்கு திறமையும், யோசனையும் மட்டும் போதாது; ஒழுக்கம் இல்லாமல் முன்னேற முடியாது.

ஒழுக்கம் என்பதன் பொருள்:

வேலை நேரத்தில் செய்வது

Quality-யில் எப்போதும் சமரசம் செய்யாதது

வாக்குறுதிகளை காக்கும் பழக்கம்

ஒழுக்கம் கொண்டவர், சந்தையில் நம்பிக்கையை வாங்குவார்.

3. நேர்மை – நீண்டகால வெற்றியின் இரகசியம்

குறுகிய காலத்தில் ஏமாற்றி வெல்லலாம், ஆனால் நீண்ட காலத்தில் நம்பிக்கையால் மட்டுமே நிலைக்க முடியும்.

வாடிக்கையாளர்கள், சப்ளையர்கள், ஊழியர்கள் – அனைவரிடமும் நேர்மையாக இருக்க வேண்டும்.

ஒரு தவறான செயல் கூட, பல ஆண்டுகள் கட்டிய நம்பிக்கையை ஒரு நொடியில் குலைக்கும்.

4. மூன்று தூண்கள் இணைந்து தரும் பலன்

மாற்று ஏற்பாடு → பயமற்ற செயல்பாடு

ஒழுக்கம் → நிலையான வளர்ச்சி

நேர்மை → சந்தையில் உறுதியான நம்பிக்கை

சுருக்கம்:

தொழிலில், எப்போதும் ஒரு மாற்று வழி, தடுமாறாத ஒழுக்கம் மற்றும் முரண்பாடில்லாத நேர்மை - இந்த மூன்று தூண்கள் இருந்தால், எந்த உயரத்தையும் நீங்கள் தொடலாம்.



50)g

பிரச்சனைகளை முன்கூட்டியே கணிக்கும் திறன் –

வெற்றிக்கான ரேடார்

1. பிரச்சனை ஒரு சுனாமி போல

பெரிய சுனாமி வரும் முன் கடல் பின்வாங்குவது போல, தொழிலில் பெரிய பிரச்சனைகள் வரும் முன்பும் சில சின்ன சின்ன அறிகுறிகள் இருக்கும்.

விற்பனை திடீரென குறைதல்

வாடிக்கையாளர் புகார் அதிகரித்தல்

ஊழியர் மனநிலை பாதிப்பு

இவை எல்லாம் பெரிய பிரச்சனையின் முன்னோட்டங்கள்.

2. வெற்றிக்கான ரேடார் – முன்கூட்டியே கண்டறியும் திறன்

வெற்றிகரமான தொழிலதிபர்கள், பிரச்சனை வந்துவிட்ட பிறகு தீர்க்கவில்லை.

அவர்கள்:

அறிகுறிகளை கவனிக்கிறார்கள் – Daily/Weekly Reports, Staff Feedback, Market Trends.

புரிந்து கொள்கிறார்கள் – “இதன் பின்னால் என்ன காரணம் இருக்கிறது?”

முன்கூட்டியே செயல் எடுக்கிறார்கள் – Small Issue → Big Issue ஆக மாறும் முன் தடுக்கும்.

3. 'What If' சிந்தனை முறை

ஒவ்வொரு திட்டத்திற்கும், நீங்கள் உங்களையே கேளுங்கள்:

“இது நடக்கவில்லை என்றால் என்ன செய்வேன்?”

“இந்த சப்ளையர் தோல்வியடைந்தால் என்ன வழி?”

“சந்தை திடீரென மாறினால் என்ன மாற்றம் செய்வேன்?”

இந்த சிந்தனை, உங்களை எப்போதும் தயாராக வைத்திருக்கும்.

4. 360° பார்வை

பிரச்சனைகளை கணிக்க, நீங்கள் ஒரே கோணத்தில் பார்க்கக் கூடாது:

உள்ளக பார்வை: ஊழியர்கள், உற்பத்தி, நிதி

வெளியக பார்வை: சந்தை, போட்டியாளர், வாடிக்கையாளர்
மனநிலை, சட்ட மாற்றங்கள்

எதிர்கால பார்வை: தொழில்நுட்ப முன்னேற்றம், Trend Shifts

5. முன்கூட்டிய தீர்வு (Pre-Emptive Action)

பங்கு குறையாமல் Stock Buffer வைத்திருங்கள்

Supply Chain-க்கு Backup Vendors வைத்திருங்கள்

நிதிக்கு Emergency Fund வைத்திருங்கள்

முக்கிய Systems-க்கு Alternative Methods வைத்திருங்கள்

6. மனநிலையின் பலன்

பிரச்சனைகளை முன்கூட்டியே கணிக்கும் பழக்கம்:

பயத்தை குறைக்கும்

முடிவெடுக்கும் வேகத்தை அதிகரிக்கும்

உங்களிடம் “நான் எதற்கும் தயாராக இருக்கிறேன்” என்ற
நம்பிக்கையை உருவாக்கும்.

சுருக்கம்:

வெற்றிகரமான தொழிலதிபர், புயல் வந்த பிறகு படகை
சரிசெய்ய மாட்டார்.

அவர், வானம் மாறும் முன்பே படகை வலுப்படுத்திவிடுவார்.

முன்கூட்டியே பிரச்சனைகளை காணும் திறன் – உங்களை
எந்த சூழ்நிலையிலும் வெற்றியாளனாக்கும் ரேடார்.

