



ස්වයං රැකියා සඳහා පෙළඹවීම  
පුහුණු අත්පොත



# Entrepreneurship Development Programs Training Manual

මිනිස්බල හා රැකිරිකම දෙපාර්තමේන්තුව  
වාණිජ මාර්ගෝපදේශ අංශය

තරුණ හා ක්‍රීඩා අමාත්‍යාංශය  
9වන මහල, සෙක්සිරිපාය දෙවන අදියර,  
බත්තරමුල්ල.

දුරකථන අංකය - 0113 094117



නියාමනය හා අධීක්ෂණය අනුෂා ගෝකුල ප්‍රනාන්දු  
අධ්‍යක්ෂ ජනරාල්

මෙහෙයවීම සිතාරා ජයිංහ  
අධ්‍යක්ෂ, වෘත්තීය මාර්ගෝපදේශ අංශය

ඒ.චී.කේ.දීපශිකා  
සහකාර අධ්‍යක්ෂ, වෘත්තීය මාර්ගෝපදේශ අංශය  
සංස්කාරක මණ්ඩලය

- |                             |                               |
|-----------------------------|-------------------------------|
| 1. සනත් මල්ලව ආරච්චි මයා    | (මානව සම්පත් සංවර්ධන නිලධාරී) |
| 2. ධම්මික බණ්ඩාර මයා        | (ව්‍යාපෘති නිලධාරී)           |
| 3. උමංගා ද සිල්වා මිය       | (ව්‍යාපෘති නිලධාරී)           |
| 4. පාලිත ජයසිංහ මයා         | (මානව සම්පත් සංවර්ධන නිලධාරී) |
| 5. අජිත් වික්‍රමසිංහ මයා    | (මානව සම්පත් සංවර්ධන නිලධාරී) |
| 6. රසික කිත්සිරි මයා        | (මානව සම්පත් සංවර්ධන නිලධාරී) |
| 7. ප්‍රියදර්ශන හේරත් මයා    | (මානව සම්පත් සංවර්ධන නිලධාරී) |
| 8. ඩී.පී.සී.කුසලානි මිය     | (මානව සම්පත් සංවර්ධන නිලධාරී) |
| 9. නයනා කුමුදුනි මිය        | (මානව සම්පත් සංවර්ධන නිලධාරී) |
| 10. චන්ද්‍රානි වීරවර්ධන මිය | (මානව සම්පත් සංවර්ධන නිලධාරී) |
| 11. සුරංග සෙනෙවිරත්න මයා    | (මානව සම්පත් සංවර්ධන නිලධාරී) |
| 12. අරුණශාන්ත මයා           | (මානව සම්පත් සංවර්ධන නිලධාරී) |
| 13. අනෝමා ගමගේ මිය          | (මානව සම්පත් සංවර්ධන නිලධාරී) |
| 14. දීප්ත පරණමාන මයා        | (මානව සම්පත් සංවර්ධන නිලධාරී) |
| 15. සුමිත් කුමාරසිංහ මයා    | (මානව සම්පත් සංවර්ධන නිලධාරී) |

පටුන	පිටුව
හැඳින්වීම	04
ඔබ ව්‍යවසායකයෙකු විය යුත්තේ ඇයි?	05
i. ව්‍යාපාරය පිළිබඳ අපේ පැවැති මතය	05
ii. අද ලෝකයේ ව්‍යවසායකයාට හිමි තැන	06
iii. ව්‍යාපාරය සහ රැකියාවක අතර වෙනස හඳුනාගන්න	06
iv. ඇයි ඔබ ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ නොකරන්නේ?	07
V. තෘප්තිමත් දිවියක් සඳහා ව්‍යාපාරය හොඳ මහකි	07
ව්‍යවසායකයෙකු වීමට ඔබ කෙසේ සංවර්ධනය විය යුතුද ?	08
i. ජීවිත දර්ශනයක් ගොඩනගා ගන්න	08
ii. ජීවිත අරමුණු පිහිටුවා ගන්න	09
iii. තමාව හඳුනාගන්න	10
iv. සාර්ථක වූ ව්‍යවසායකයන් අධ්‍යයනය කරන්න	21
• නිපොලැක් අධිපති රාජා හේවාබෝවල	21
• අබාන්ස් - දිරිමත් කාන්තාවකගේ කතාව	23
• ආචාර්ය තිස්ස ජිනසේන මහතා	24
සුද්ගල ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා	26
ඔබේ ව්‍යවසායකත්ව හැකියාව මැන බලමු.	32
i. ව්‍යවසායකත්ව හැකියාව පිළිබඳ මනෝමිතික පරීක්ෂණය	32
ii. පරීක්ෂණයේ ප්‍රතිඵල විග්‍රහය	35
iii. ඔබ සුදුසුසෙක් නම් ඊලඟ පියවර තබමු	36
සුදුසු ව්‍යාපාර අදහස් හඳුනා ගැනීම හා තෝරා ගැනීම	37
I. ව්‍යාපාර අදහසක් යනු	37
II. සුදුසු ව්‍යාපාර අදහස් ජනනය කර ගැනීම	37
III. සුදුසුම ව්‍යාපාරික අදහසක් තෝරා ගැනීමේ විද්‍යාත්මක ක්‍රමය	40
ව්‍යාපාර කරණයේ නියුක්ත වන්නට අවශ්‍යවන සහායක සේවා පද්ධතිය	44

## 01.හැඳින්වීම

“සෑම පුද්ගලයෙකුම තම ක්ෂේත්‍රය තුළ ව්‍යවසායකයකු වන්නේනම් ඔහු සාර්ථක පුද්ගලයෙකු වන්නේය” මෙහි සරළ අර්ථය සාර්ථක වීමට අවශ්‍යයනම් ව්‍යාපාරිකයෙක්ම විය යුතුය යන්න නොවේ. සාමාන්‍ය ජීවිතයේදී ඔබ කුමක් කළත් ව්‍යාපාරිකයෙකු වශයෙන් කටයුතු කිරීමේදී ඒ සඳහා ඉල්ලුමක් තබමින් නම්(සේවා ලාභීන්ගේ ගැටලුවලට පිළිතුරක් ලැබෙන්නේනම්) එම කාර්යයෙන් (භෞතික හෝ මානසික) ප්‍රතිලාභයක් ලැබෙන්නේනම් , එය රටේ පවත්නා නීතියට පටහැනි නොවේනම් හා එය අඛණ්ඩව කරගෙන යාමට හැකි වන්නේනම් ඔබ සාර්ථක පුද්ගලයෙකි. නැතහොත් සාර්ථක ව්‍යවසායකයෙකි. රටට බත සපයන මිනිසුන් පෝෂණය කරන ගොවියා මෙන්ම රටෙහි ආර්ථිකය පෝෂණය කරණ ව්‍යවසායකයාද බුහුමන් ලැබිය යුතු වන්නේය. ශ්‍රී ලංකාවේ ව්‍යාපාරික ප්‍රජාව පිළිබඳ සලකා බලන විට ඔවුන්ගේ බහුතරය සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරිකයන්ය.

ලංකාවේ ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍රය පිළිබඳව සලකා බලන විට “මොනවත් බැරිනම් බිස්නස් එකක්වත් කරන්න” යන්න බොහෝවිට සවන් ගැටෙන වචන මාලාවක් වී ඇත. ඉන් ගම්‍ය වන්නේ ශ්‍රී ලංකාවේ මිනිසුන් ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳව දක්වන්නාවූ ලිහිල් බව හා අඩු බර තැබීම නොවේද? මොනවත් කිරීමට නොහැකි අයෙකුට ව්‍යාපාරයක් කිරීම කිසිසේත්ම කළ නොහැක්කක් බව සාර්ථක ව්‍යාපාර පිළිබඳව ගැඹුරින් අධ්‍යයනය කිරීමේ දී මනාව පසක්වේ.

ව්‍යාසායකයෙක් යනු සුවිශේෂ කුසලතාවයන්ගෙන් හා පුළුල් දෘෂ්ටියකින් හෙබි අද්විතීය පුද්ගලයෙකු බව සමාජයෙහි මෙන්ම එම වෘත්තියෙහි යෙදෙන්නන්ද හඳුනාගෙන තිබේද යන්න ගැටලු සහගතය. සියළු මානව, භෞතික සම්පතීන් සහ අවස්ථාවන්ගෙන් පිරිපුන් බිමක වෙසෙන අප පසුගාමී ආකල්ප හේතුවෙන් අල්පෙනෙත්තේ සිට ගුවන්යානා දක්වා අවශ්‍යයකරන බොහෝ දෑ ආනයනය කිරීමට සිදුවී ඇත. මෙවන් තත්වයක් තුළ ව්‍යවසායකයන් බිහිකිරීමට අවශ්‍යකරන සමාජ ආර්ථික දේශපාලන පරිසරයක් කරා රට ගමන්කළයුතු කාලය එළඹ තබමින්. ගෝලීය වශයෙන් පොදුවේ සලකා බලන විට රටක් සංවර්ධනය වීමේදී රාජ්‍ය අංශයට වඩා පෞද්ගලික අංශයේ ක්‍රියාකාරීත්වය කැපීපෙනේ ඒ තුළින් රටෙහි දළජාතික නිෂ්පාදිතය රැකියා අවස්ථාවන් වර්ධනය වී ඇත්තේද පෞද්ගලික ව්‍යවසායකත්වය පදනම්කරගෙනයනමුත් ශ්‍රී ලංකාව සම්බන්ධයෙන් සලකා බලන විට රාජ්‍ය අංශය පුළුල්වීම, පෞද්ගලික ව්‍යාපාර හා නිෂ්පාදන ක්ෂේත්‍රය හැකිලීම ඉතා අවාසිදායක තත්වයකි.

උක්ත සාධක සලකා බැලීමේ දී අප රටේ ප්‍රජාව තුළ ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳ දැනුම හා උනන්දුව ඉහල නැන්වීම කාලීන අවශ්‍යතාවයකි. 1960 දශකයේ භාවඩි විශ්ව විද්‍යාලයේ මහාචාර්ය ඩේවිඩ් මැක්ලෙලන් මනෝවිද්‍යාඥයාට අනුව මිනිසුන් යම් සුළු ප්‍රමාණයක් දියුණුවීමේ අභිප්‍රේරණය ස්වභාවයෙන්ම එනම් උපතීන් රැගෙන එන බව දක්වයි. අනෙක් සෑම මිනිසෙකුම පුහුණු කිරීම, නිසි මඟපෙන්වීම හා උන්තදුව ඇති කිරීම තුළින් මිනිසුන් ව්‍යවසායකත්වයට පෙළඹ විය හැකි බව පෙන්වාදී ඇත. ඒ අනුව මෙම වැඩමුළුව තුළින් සහභාගී වන්නන් ව්‍යවසායකත්වයට පෙළඹවීම සහ මූලික පියවර තැබීමට අවශ්‍ය මඟපෙන්වීම සිදු කිරීමට අපේක්ෂිතය.

## 02 .ඔබ ව්‍යවසායකයෙකු විය යුත්තේ ඇයි ?

### 2.1 ව්‍යාපාරය පිළිබඳ අපේ පැවති මතය.

“පෙරදිග ධාන්‍යාගාරය” අපේ රටට තවත් අර්ථකථනයක්. ඒ වසර දහස් ගණනකට පෙර අපේ රටවල් අපිව හඳුන්වපු තව නමක්. එයින් අදහස් වන්නේ අප රට එදා ලෝකප්‍රකට වෙළඳ මධ්‍යස්ථානයක් බවයි. ඒ යුගයේ හැටියට මූලික අවශ්‍යතා සම්පූර්ණ කිරීම සඳහා පමණක්ම පැවති වෙළඳාමේ සැලකිය යුතු කොටසක් අපේ පුංචි රට අත්පත් කරගත් බව හිතන්න පුළුවන්. එහෙම ව්‍යවසායකත්ව ඉතිහාසයක් තියෙන රටක තමයි අපි ජීවත් වෙන්නේ.

විදේශිකයන්ට, රට යටත් වීමෙන් පසුම ව්‍යාපාර කිරීම ප්‍රභූ පැලැන්තියට පමණක් සීමා විය. මේ නිසාම සාමාන්‍ය මිනිසුන්ට ආරම්භ කළ නොහැකි විශාල ප්‍රාග්ධනයක් හා දැනුමක් අවශ්‍ය “මැජික් වැඩක්” යැයි මතයක් ශ්‍රී ලාංකිකයින් තුළ ගොඩනැගිනි. ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට නම් ව්‍යවසායක පවුලක සම්බන්ධයක් තිබිය යුතු යැයි විශ්වාස කලේය.

විවෘත ආර්ථිකයක් සමඟ පාරිභෝගිකයින් හට ඕනෑම දෙයක් විකිණිය හැකි (පාරිභෝගිකයින් රවටා, ගුණාත්මක තත්ත්වයෙන් අඩු) ලාභ ලැබිය හැකි මාර්ගයක් ලෙස ව්‍යාපාර හැඳින්විය. ඕනෑම වෙලාවක, ඕනෑම තැනක ආරම්භ කළ හැකි, ආයතනික රැකියාවකට විකල්පයක් ලෙස ව්‍යාපාර කිරීමට පෙළඹින.

ඉහතින් දක්වූ මතයන් දෙකම නිවැරදි නොවේ. ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම ව්‍යාපාරික පවුලකම ඉපදිය යුතු නොවේ. එසේම ඕනෑම කෙනෙකුට ව්‍යාපාර ආරම්භ කළ හැකි වුවද ඕනෑම වෙලාවක, නිෂ්පාදනය කරනු ලබන ඕනෑම දෙයක් විකිණිය හැකි වෙළඳ පොළක් වර්තමානයේ නැත. පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා වුවමනා හඳුනා ගතහොත් පමණක් ඉදිරියට පවත්වාගෙන යා හැක.

ඒ සඳහා දැනුම ලබාගත යුතුය. මෙහිදී දැනුම ලබා ගැනීමට ඔබගේ සාක්ෂරතාවය කිසිම ලෙසකින් අදාළ නොවේ. එනම් ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට ඔබේ අධ්‍යාපන මට්ටම, අකුරු ලිවීමේ කියවීමේ හැකියාව, කිසිම ආකාරයකින් බලපාන්නේ නැත.

මූලිකවම අවශ්‍ය වන්නේ සරල තැනකින් ආරම්භ කිරීමත් , අඛණ්ඩව පවත්වාගෙන යෑමත්, ඔබ තුළ ඇති දැඩි ආත්ම විශ්වාසයත්, අපිරිමිත උත්සාහයත් පමණි.

## 2.2. අද ලෝකයේ ව්‍යවසායකයාට හිමි තැන

“වහලෙක් නොවී වැඩ කරන්න” නම් ඔබ තෝරාගත යුත්තේ ව්‍යවසායකත්වයයි. ගල් යුගයෙන් ඇරඹී මානව ශිෂ්ඨාචාරය මේ තරම් වෙනස් වූයේ ව්‍යවසායකත්වය නිසාවෙනි. නිර්මාණශීලී කුසලතා හා ශක්ති විභවතාවයන් මුදාහැරීමට ඇති හොඳම අවකාශය ව්‍යවසායකත්වයයි. මෙසේ තම නිර්මාණශීලිත්වය හා ශක්තීන් හඳුනාගෙන සුළු තැනකින් ආරම්භ කළ ව්‍යාපාර බොහෝ ඇත. ඔවුන් අද ලෝකයේ අභිමානවත් හා සෞභාග්‍යමත් පුද්ගලයින් ලෙස තෘප්තිමත්ව සුව පහසුවෙන් ජීවිත ගත කරයි. අපේ රටේ ද අප ජීවත්වන ප්‍රදේශයන් වලද මෙසේ සාර්ථක වූවන් දැකිය හැකිය.

## 2.3. ව්‍යාපාරය හා රැකියාව අතර වෙනස හඳුනා ගන්න

රැකියාව ජීවත්වීමට මහකි, නමුත් තෘප්තිමත් සෞභාග්‍යමත් ජීවිතයකට ව්‍යාපාරය හොඳ මහකි. ඔබ රැකියාවකින් සහ ව්‍යාපාරයකින් ලැබෙන ප්‍රතිලාභ තර්කානුකූල ප්‍රවේශයකින් (Logical frame Approach) සලකා බලා තිබේද? ඒ සඳහා මහ පෙන්වීම් පහත අභ්‍යාසයේ යෙදීමෙන් වටහා ගත හැකිවනු ඇත. විමසා බලන්න රැකියාවක සහ ව්‍යාපාරයක අතර වෙනස.

ව්‍යාපාරයක් ? රැකියාවක් ?		
	ව්‍යාපාර	රැකියාව
❖ ආදායම් ඉපයීමේ හැකියාව		
❖ තීරණ ගැනීමේ වෙනස		
❖ නිර්මාණශීලී බව		
❖ තෘප්තිමත් බව		
❖ තවත් පිරිසකට රැකියා දීමේ හැකියාව		
❖ සේවයේ ගැටළු		
❖ නිදහස		
❖ විශ්‍රාම වැටුප්		
❖ අවදානම		
❖ නිවාඩු		
❖ වෙනත් බලපෑම්		
එකතුව		

### සටහන

එක් එක් කරුණට අදාළව ඔබගේ බර තැබීම අනුව උපරිම ලකුණු 10 සහ 0 අතර ලකුණක් ලබා දිය හැකිය.

## 2.4. ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ නොකරන්නේ ඇයි?

ව්‍යාපාර කරන්නෙකු හට මූලික වශයෙන් ශක්තීන් දෙකක් තිබිය යුතුය. එනම් ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම සඳහා ආරම්භක ශක්තියත්, අභියෝග හමුවේ නොසැලී අඛණ්ඩව පවත්වාගෙන යාම සඳහා පවත්වාගෙන යාමේ ශක්තියත් යනු එම මූලික ශක්තීන් දෙක වේ. මෙහි පළමු කාරණාව වන ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීම පිළිබඳ සිතා බැලීමේදී බොහෝ මිනිසුන් ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට බිය වන කාරණා අපට හඳුනා ගත හැකිය.

01. සාර්ථකත්වය පිළිබඳ සහතිකයක් නොමැත / අසමත් වීමට ඇති බිය.
02. රැකියාවල වගේ නිශ්චිත වැටුපක් නැ / රැකියා සඳහා ඇති ආශාව.
03. ප්‍රමාණවත් සම්පත් නොමැතිකම / මුදල් අහිමිවේය යන බිය.
04. සුවපහසු කලාපයෙන් ඉවත්වීමට ඇති බිය.
05. වැඩිපුර වැඩ කිරීමට / සමාජ කාලය අඩු කිරීමට ඇති බිය.
06. මිතුරන් සහ වටා සිටින අය පවසන දේ පිළිබඳ විමසිලිමත් වීම.
07. මූලික අභිප්‍රේරණයක් නොමැති වීම.
08. කල් දැමීම.
09. ව්‍යවසායකත්වයේ ආතතිය අවශ්‍යය නැත යන අදහස.
10. කුමන ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කළ යුතුදැයි අදහසක් නොමැතිවීම.

මෙම මානසිකත්වයන් මැඩගෙන ඔබේම ව්‍යාපාරයක් ගොඩනැගීමට අවශ්‍ය ශක්තිය උක්ත ගැටලු සඳහා විසඳුම් නූතන විද්‍යාත්මක ව්‍යාපාර සංවර්ධනයෙදවුම් බොහොමයක් ඇත. ඒ අතර “Business Model canvas” යන සංකල්පය සුවිශේෂ එකකි. එවැනි පසුබිමක පිහිටා සරලව මෙම අත්පොත හා පුහුණු වැඩ මුළුව මගින් ඔබවෙත සම්පාදනය කෙරෙනු ඇත. මෙම පොත හා වැඩමුළුව කෙරෙහි ඔබ දක්වන සාවධාන අවධානය ඔබ ව්‍යවසායකයෙකු කරනු ඇත.

## 2.5 නෘප්තිමත් ජීවිතයක් සඳහා ව්‍යාපාර හොඳ මගකි.

“ඔබ ආදරය කරන දේවල් කරන්න.

ඔබ කරන දෙයට ආදරය කරන්න”

"Do what you love. Love what you do"

ජීවිතයේ සතුට හා ප්‍රීතිය සම්බන්ධ කාරණාවේ දී ලෝකයේ අංක එකේ ව්‍යවසායකයෙකු වූ “ස්ටීම් ජෝබ්ස්” කියන්නේ එහෙමයි.

දැන් කරමින් ඉන්නේ ඔබ ආදරය කරන දේ ද? ඔබ කැමති දේ ද ? නැවත වතාවක් හිතලා බලන්න කියලා අපි කියනවා. එහෙමත් නැත්නම් ඔබ අකමැති දේ හෝ ආදරයක් නොමැති දේ කරන්න සිද්ධ වුනේ ඇයි කියලා පොඩ්ඩක් කල්පනා කරන්න.

තව කෙනෙකුගේ බලපෑම්වලට, නියෝගවලට, නීති ඊති වලට යටත් වෙලා රැකියාවක් කරනවාට වඩා, බලපෑම් වලින් නිදහස්, නියෝගයක් නැති, නීති ඊති නැති, ආත්ම අභිමානි ව්‍යාපාරයක හිමිකරුවෙක් වෙන එක විතරක් නෙවෙයි “ජීවිතයක්” හිමිකර ගැනීමට හොඳ අවස්ථාවක් ව්‍යවසායකත්වය.

ඔබේ ඉලක්කය විනෝද ජනක කරගන්න. ඔබේ ඉලක්කය සඳහා යන ගමන උද්යෝගයෙන් සතුටින් යනවා නම් එම ගමන සාර්ථක වනවාමයි. නිවසේ සාමාජිකයින් සමඟ තමන්ගේ අදහස්වලට අනුව, නිර්මාණශීලී හැඟීම්වලට අවස්ථාවක් ලබාගෙන සාර්ථක ගමනක් යන්න “ව්‍යවසායකත්වය” හරි අපූරු අවස්ථාවක්.

### 03. ව්‍යවසායකයෙකු වීමට ඔබ කෙසේ සංවර්ධනය විය යුතුද?

#### 3.1. ජීවිත දර්ශනය ගොඩ නගා ගැනීම.

ඔබ අනාගතය පිළිබඳ දකින සුබ සිහින මොනවාද ? ඒ එහි දී ඔබ ජීවත් වීමට වඩාත් කැමැත්තක් දක්වන්නේ කුමන පරිසරයක ද? ඔබගේ අසල්වැසියන් මිතුරන් සේවකයන් ආදීන් කුමන අන්දමේ අය විය යුතු ද? ඔබගේ සමාජ සම්බන්ධතා, සමාජ මට්ටම , ජීවන රටාව, කැමැත්තකෙබඳු ඒවා විය යුතුද? මේ ආදී වශයෙන් ඔබගේ අනාගත සුභ සිහින ඔබ දැකිය යුතු ය. මන්ද ඔබ මේ ලෝකයේ සිටින සුවිශේෂී ම පුද්ගලයෙකි. ඔබට සර්ව සමාන කෙනෙකු මේ මිහි මත මීට පෙර ,වර්තමානයේ හෝ අනාගතයේදැකිය හැකි නොවන්නේ ය.

ඔබ විසින් ගොඩනගා ගත් ජීවිත දර්ශනය අත්පත් කර ගැනීම සඳහා ඔබ පෞද්ගලික, වෘත්තීය ,සමාජමය වශයෙන් වූ විවිධ මාර්ග ඔස්සේ අරමුණු පිහිටුවා ගත යුතුය.

මෙම වැඩ සටහනේ දී ඔබගේ වෘත්තීය අරමුණු ජය ගන්නේ කෙසේද ? යන්න පිළිබඳ වැඩි අවධානයක් යොමු කෙරේ. ඔබ ගේ ජීවිත දර්ශනය සාක්ෂාත් කර ගැනීම සඳහා වඩාත් ගැලපෙන ක්‍රමෝපාය ලෙස ව්‍යවසායකත්වය තෝරා ගන්නේ නම් ,කුමන ක්ෂේත්‍රයේ, කුමන ව්‍යාපාරය, කුමන ප්‍රමාණයකින් අරඹන්නේ ද පවත්වා ගන්නේ ද? වැඩි දියුණු කර ගන්නේ ද? යන්න පිළිබඳ අරමුණු ඇති කරගෙන එම අරමුණු ළඟාකර ගැනීම සඳහා ඉලක්ක ගොඩනගා ගැනීම වැදගත් වේ.



### 3.2. ජීවිත අරමුණු පිහිටුවා ගැනීම



භිතුවොත් කරන්න බැරි දෙයක් නෑ කියන කතාව සත්‍යක්ද?  
“හරි විදියට භිතුවොත් කරන්න බැරි දෙයක් නෑ”  
මොකක්ද මේ “හරි” විදිය?

### 3.3. තමා හඳුනා ගැනීම



ඕනෑම ලොකු කුඩා කටයුත්තක නියැලීමට පෙර ඒ හා සම්බන්ධව තමා පිළිබඳව නිවැරදි අවබෝධයක්, තක්සේරුවක් සිදු කරගැනීම වැදගත් වේ

මුලින්ම අදාළ කාර්ය සම්බන්ධ තමා තුළ වන “ශක්තීන්” හා “දුර්වලතා” මොනවාද? අදාළ කාර්යය සම්බන්ධයෙන් තම බාහිර පරිසරයේ ඇති “අවස්ථා” හා “තර්ජන” මොනවාද? යන්න සලකා බැලිය යුතු ය.

### “ශක්තීන්”



අදාළ කටයුත්ත සම්බන්ධයෙන් තමා තුළ ඇති දැනුම කුසලතා ආකල්ප වල ඇති ධනාත්මක බලපෑම එනම් ශක්තීන් මොනවාද? යන කරුණු පිළිබඳව තක්සේරුවක් සිදු කරගත යුතුය. උදාහරණයක් ලෙස කුකුළු ගොවිපලක් ඇරඹීම සඳහා තමා තුළ ඇති ශක්තීන් එනම් මේ සම්බන්ධයෙන් ඇති පොත පතින් ලද දැනුම, දැක පුරුද්ද හෝ කළ පුරුද්ද පිළිබඳ ව, කුසලතා , පුහුණුව පිළිබඳ ව සලකා බැලිය යුතුය.

### දුර්වලතා



අදාළ කටයුත්ත සම්බන්ධයෙන් තමා තුළ ඇති දැනුම කුසලතා ආකල්ප වල ඇති සෘණාත්මක බලපෑම් වන දුර්වලතා පිළිබඳව තක්සේරුවක් සිදු කරගත යුතුය. සත්ව නිෂ්පාදන සම්බන්ධව පවතින ආකල්ප, ව්‍යාපාර කෝණයෙන් ගත්කල සෘණාත්මක බලපෑම. එනම් බිත්තර දමා අවසන් වූ සතුන් මසට විකිණීම වැනි කටයුතු වලදී තම ඇතුළාන්තයෙන් එකඟ නොවන්නේ නම් මෙම ව්‍යාපාරය සම්බන්ධයෙන් එය සෘණාත්මකව බලපාන සාධකයක් සේ සැලකිය හැක.

“අවස්ථා”



වෙළෙඳ පොළේ බිත්තර සඳහා මිලක් ඉල්ලීමක් පැවතීම, රජයේ සහනාධාර ප්‍රතිපත්ති, තම අවට ප්‍රජාව කුකුළු පාලනය සම්බන්ධ දක්වන ආකල්ප ආදී සමාජ, ආර්ථික, දේශපාලන, සංස්කෘතික කාරණා ධනාත්මක විය හැකි අවස්ථා තිබිය හැක.

“තර්ජන”



එමෙන්ම සමාජ, ආර්ථික, දේශපාලන, සංස්කෘතික කාරණා සෘණාත්මක විය හැකි අවස්ථා ද තිබිය හැක. කුකුළු පාලනය සිදු සිදුකරගෙන යාමේදී ඉන් වහනය වන දුගඳ ,සතුන්ගේ ශබ්ද ය, ලෙඩ රෝග ආදිය තර්ජන නැතහොත් බාධක ලෙස ඉස්මතු විය හැකි අවස්ථා ද ඇත.

මෙලෙස තම දැනුම, කුසලතා, පළපුරුද්ද, තාක්ෂණය සමාජ සම්බන්ධතා නීතිය වැනි ශක්තීන් හා අවස්තා උපයෝගී කරගෙන තමා තුළ ඇති දුර්වලතා හා තමාට මුහුණ දීමටට සිදුවන බාධක, තර්ජන මැඩපැවැත්වීමට ඇති හැකියාව සලකා බැලිය යුතුය.

මෙලෙස තම ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීම සඳහා වන සාධක සලකා බලා “හරි” තීරණයක් ගත යුතු ය. එවිට “හිතුවොත් කරන්න බැරි දෙයක් නෑ” යන කියමන යථාර්ථයක් කළ හැක.

# “දැන” විශ්ලේෂණය

## SWOT Analysis

### අන්‍යන්තරසාධක

ව  
හ  
ර  
ණ  
ම  
භ  
ව  
ස  
හ  
න

ශක්තීන්

Strength

දුර්වලතා

Weaknesses

සා  
මා  
න්‍ය  
ම  
භ  
ව  
ස  
හ  
න

අවස්ථා

Opportunities

නිර්පන

Threat

### බාහිරසාධක

මෙලෙස කරුණු සලකා බලා ඔබ ගොඩනගා ගත් අරමුණු, SMART අරමුණු බවට පත්කර ගත යුතුය, ස්මාර්ට් අරමුණක පහත ලක්ෂණ තිබිය යුතුය. එනම් එය

”විශේෂ”විය යුතුය(Specific)



එනම් අනෙක් අරමුණු වලින් වෙන් කොට හඳුනා ගත හැකි විය යුතුය. උදාහරණයක් ලෙස “මා වෙළඳාමක් කරන්න බලා බලාපොරොත්තු වෙමි” යන අරමුණේ විශේෂත්වයක් දැකිය නොහැක නමුත් “මා පැලියගොඩ වෙළඳ මධ්‍යස්ථානයේ උඩරට එළවළු තොග වෙළඳාම් කිරීමට බලාපොරොත්තු වෙමි” යන අරමුණේ විශේෂ බවක් දැකිය හැක

ඔබගේ අදහස් සිතවිලි විසිරී තිබෙනවාට වඩා යම් විශේෂ කරුණක් කෙරෙහි යොමු වී තිබේ නම් එය ඉතා ප්‍රබල සාධකයක් වනු ඇත. උදාහරණයක් ලෙස විදුලි පන්දමක ඉදිරිපස ඇති ආලෝක කදම්බය ගොනුකොට එක් දිසාවකට යොමු කරන කොටස(රසදිය කෝපය) නිසා එම විදුලි පන්දමේ ආලෝකයේ ප්‍රභලත්වය වැඩි කරයි. නමුත් එම කොටස ඉවත් කළ විට ආලෝක විසිරෙයි එවිට එම විදුරුණු ආලෝකයේ ප්‍රබලත්වය ඉතා අඩුය. එම ආලෝකයේ ඇති ප්‍රබලත්වය ශක්තිය ප්‍රයෝජනය අඩුවෙයි. මෙලෙස අපගේ සිතවිලි ඒකාත්මික කළ හැකි වන්නේ නම් එහි ප්‍රබලත්වය ඉහලය එබැවින් අපගේ අරමුණු විශේෂ වීම ඉතා වැදගත් වේ.

”මැනියහැකි”විය යුතුය ( Measurable )



එමෙන්ම අරමුණ “මැනියහැකි”(Measurable) විය යුතුය ලස්සන, සුවඳ වැනි දෑ පුද්ගලයන්ගෙන් පුද්ගලයාට විවිධ වටිනාකම් ලබා දෙයි. බොහෝ විට මේවා මැනිය නොහැකි සාධක ලෙස සැලකේ

උදාහරණයක් ආශ්‍රයෙන් සලකා බලමු. අමල් සහ විමල් මහ ගෙදරට කිලෝමීටර් තුනක් දුරින් පදිංචි වී සිටින දරුවන් දෙදෙනෙකු බැගින් සිටින රැකියාවෙන්, ආදායම් ආදියෙන් සමාන එක පවුලේ සාමාජිකයන් දෙදෙනෙකි. අමල් ගෙන් තම දෙමාපියන්ට සලකන්නට බලාපොරොත්තු වන්නේ කෙසේදැයි ඇසූ විට “උපරිමයෙන්” යැයි පැවසීය. බිමල්ගෙන් ඇසූ විට මාසෙකට දවසක්, පෝය දිනයේ, සවස ගෙදර ගොස්, විනාඩි දහයක් කතා කර කර සිට, රූපියල් පන්සියයක් ලබා දී ඒමට බලාපොරොත්තු වෙන්නේ යැයි පවසයි. බැලූ බැල්මට බිමල්ට වඩා “උපරිමයෙන්” සැලකීමට බලාපොරොත්තු වෙන අමල්ගේ අරමුණ සාර්ථක බව පෙනී ගිය ද අමල්ගේ අරමුණට වඩා බිමල්ගේ අරමුණේ “විශේෂිත” බවක් “මැනිය හැකි” බවක් දැකිය හැකි වේ.

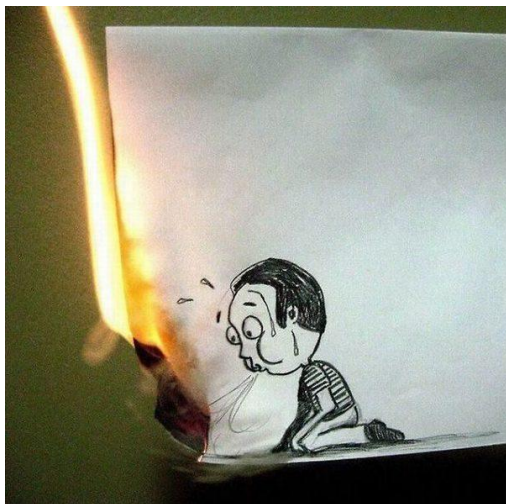
යම් අරමුණක ප්‍රමාණාත්මක කරුණක් පිළිබඳ සඳහන් කරන විට එය යම්කිසි නිශ්චිත ඒකකයකින් දැක්විය යුතුය. උදාහරණයක් ලෙස “විශාල වෙළඳාමක් කිරීමට බලා බලාපොරොත්තු වෙමි” අරමුණට වඩා “මම දිනකට රුපියල් ලක්ෂයක වෙළඳාමක් කිරීමට බලාපොරොත්තු වෙමි” යන අරමුණේ ප්‍රමාණාත්මක මැනියහැකි බවක් දැකිය හැක.

ලභා විය හැකි“ (Achievable)



”ලභා විය හැකි“බව ඉතා පරෙස්සමෙන් තේරුම් ගත යුත්තක් වේ තම උපරිම ධාරිතාවයෙන් ක්‍රියාත්මක වී ලභාකරගත හැකි උසස් ම තත්ත්වය අපේක්ෂා කිරීම වැදගත් වේ. එසේ නොමැතිව ලභා විය හැකි බව යන්න ඉතාම පහසුවෙන් අත්කරගත හැකි අරමුණු තබා ගැනීමක් අදහස් නොකෙරේ

”යථාර්ථවාදී“ (Realistic)



ජනාවාසයක් නොමැති විශාල කැලෑවක් මැද කඳු මුදුනක සිල්ලර වෙළඳාමක් ආරම්භ කිරීම සඳහා ඇති අරමුණ යථාර්ථවාදී නොවෙතැ ඇත මෙවැනි යථාර්ථවාදී නොවන අරමුණු වෙනුවට ප්‍රායෝගික මහපොළොවේ ක්‍රියාත්මක කළ හැකි අරමුණු ඇතිකර ගත යුතුය

”කාලයභාබැඳුණු”(Time bound)

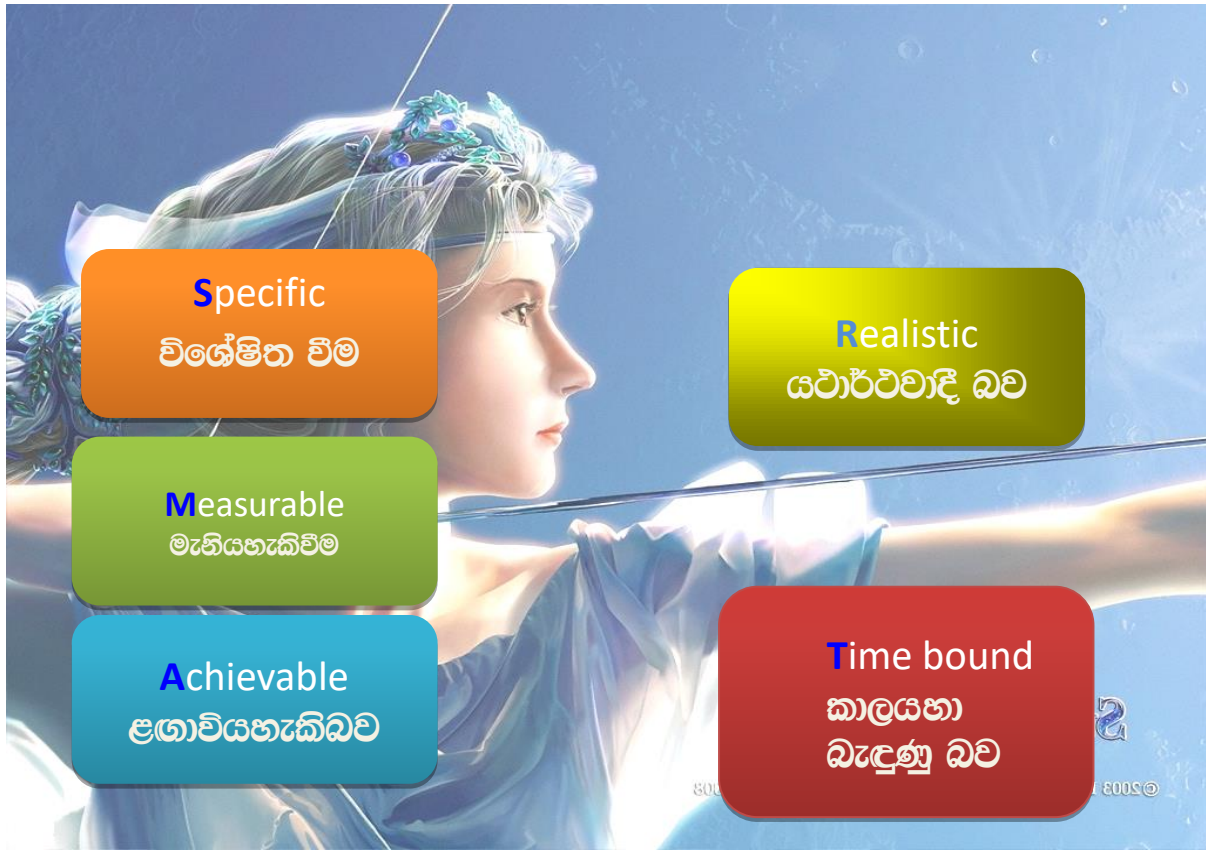


අරමුණක කාලය පිළිබඳ සඳහන් කරන විට ඉක්මනින්, නූතර්ථිම, නූතරු දිනකදී, හැකි ඉක්මනින්, ලඟදීම වැනි වචන වෙනුවට වෙනුවට නිශ්චිත දින වකවානුවක් දැක්වීම වැදගත් වෙයි

ඉහත කරුණු පිළිබඳව මවිපියන්ට සැලකීම පිළිබඳ උදාහරණය ඇසුරෙන් සලකා බලමු අප බහු බහුතරයක් තුළ මවිපියන්ට සැලකීම පිළිබඳ අරමුණක් පැවතිය හැක එම අරමුණ කෙතරම් යහපත් වුවත් එය මේ මොහොත වන විට යථාර්ථයක් බවට පත්කර ගැනීමට හැකිව ඇත්තේ සීමිත පිරිසකට පමණි ඉහත වූ උදාහරණයේ අමල් මෙන් බොහෝ දෙනා ”උපරිමයෙන්” සැලකීමට සිතාගෙන සිටියද ප්‍රායෝගිකව ක්‍රියාත්මක කර ගැනීමට සමත්ව ඇත්තේ ඉතා කිහිප දෙනෙකු පමණි මින් තේරුම්ගත යුත්තේ අරමුණ කෙතරම් සුන්දර යහපත් එකක් ද යන්න නොව එය විශේෂිත මැනියහැකි ළඟා විය හැකි යථාර්ථවාදී කාලය හා බැඳුණු එකක්ද යන්න බවයි

එවැනි අරමුණකින් ඇයි ? කවුරුන් විසින්ද? කවදාද? කොහෙද? කොහොමද? ආදී ලෙස නගන පැනයන්ට පිළිතුරු සපයයි

මෙවැනි ලක්ෂණ පවතින නිසාම එම අරමුණ කරා ළඟා වීමට පෙලඹවීමක් ඇති කරයි අරමුණේ වැරදීම් මගහැරීම් ප්‍රමාදයන් තමන්ටම දැනෙන්නට සලස්වයි එබැවින් ව්‍යාපාරික අදහසක් පිළිබඳ අර අරමුණක් තබා ගැනීමේදී ද ”ස්මාර්ට්” SMART අරමුණක් තබා ගැනීම වඩා වැදගත් වේ



### 3.4. සාර්ථක ව්‍යවසායකයන් අධ්‍යයනය කරන්න

#### 3.4.1 රාජ්‍ය හේවාබෝවල නිපොලැක් තීන්ත නිෂ්පාදන -

ලංකා වාණිජ හා කර්මාන්ත මණ්ඩලයේ ව්‍යවසායකයා ලෙස ශ්‍රී ලංකාවේ හොඳම ව්‍යවර්ෂයේ, ශ්‍රී 2001 ජලාටිනම් සම්මානයෙන් පුද ලද රාජ්‍ය හේවාබෝවල 1949 ,මැයි වන දින මාතර 19හින්තැටියේ උපන් රෝහණ පුත්‍රයෙකි.

බාල සහෝදරියන් පස් දෙනෙකුගෙන් යුත් බරපතල පවුලක සිටි එකට පිරිමි දරුවා වූ රාජාගේ ලියා සමුපකාර පරීක්ෂකවරයෙකු වූ අතර මව පාසැල් ගුරුවරියක වූවායකොතරම් දුෂ්කරතා පැවතියද තම .



මාපියෝ නිතරම වෙහෙසපනයක් ලබා දීමට දෙදරුවන්ට හොඳ අධ්‍යාය වූහරාජා තම අනාගතය ජය . පන කටයුතු ගැනීමේ අභියෝගය භාරගත්තේ රජයේ සේවකයන් ලෙස තය මාපියන් දරුවන්ගේ අධ්‍යාය .සඳහාත් පවුලේ නඩත්තුව සඳහාත් ගනු ලබන දැඩි ආයාසය හා කැපවීම හඳුනාගැනීමෙනි

ක්ෂණය පිළිබඳ දැනුමලයට ඇතුළත් වූ රාජා රබර් හා පොලිමර් තාදී මොරටුව විශ්වවිද්‍යා 1970 ලබාගත් අතර ඉන් පිටවී තීන්ත නිෂ්පාදන සමාගමක ප්‍රථම රැකියාව ලබාගත්තේයවසර කීපයක් එහි සේවය කළද, . දෙමාපියන් බාල සහෝදරියන් ඇතුලු පවුලේ වගකීම් වලට උරදීමට නම් අනුන් යටතේ සේවය කරනවාට .රගනිමින් සිටියේයපාරයක් සුළුවෙන් හෝ ආරම්භ කළයුතු යැයි අවබෝධ කවඩා තමාගේම ව්‍යා

ඔහුගේ චිත්ත පෙරලියේ තීරණාත්මක අවස්ථාවක් වර්ෂය උදා විය.ඔහු එම අවස්ථාවේදී පළමුවන 1975 අවදානම් තීරණය ගත්තේය. 77සිදුවූ ආණ්ඩු පෙරළියත්නව නිෂ්පාදන කර්මාන්ත ආරම්භ කරන , පාරය ආරම්භ ව්‍යා හය ලබාදීමට රජය ලත් තීරණයක් අනුව තම අනුග්‍රවසායකයන්ට විශේෂ රාජ්‍යව්‍යා කිරීමට සුදුසුම වෙලාව පැමිණ ඇතැයි රාජා තීරණය කළේයරැකියාවෙන් ඉවත් වූ ඔහු . යෝගික දැනුමත් සංකලනය කරමින් යික දැනුමෙන් රැකියාවෙන් ලත් ප්‍රාලයෙන් ලත් න්‍යාවිශ්වවිද්‍යා .පාරයට අත ගැසියතීන්ත නිෂ්පාදන ව්‍යා

නව ව්‍යවසායකයන්ට මුහුණ පෑමට සිදුවන සියලු ගැටළු රාජාට පොදු වියමුලධනය සපයා ගැනීම . ධානම ගැටලුව විය.රජයේ සේවකයන් වූ දෙමාපියන්ට, විශාල පවුලක නඩත්තුව සමඟින් මුදලක් ඉතිරි ප්‍ර කිරීමට හැකියාවක් නොවීය. පවුල සතු එකම දේපළ වූ නිවස ඉදිකොට තිබුණේද, එය උකසට ලබා න් එය නැවත උකස් කගබාගත් ණය මුදලකිනි.ණය මුදල ගෙවා අවසන් වී නොමැති බැවිටරීමට හැකියාවක් නොවීය.

එයින් පසුබට නොවූ ඔහු ඥාතීන් හමුවේ සිය අරමුණ පැහැදිලි කිරීමෙන් පසු රුක මුදලක් =/8000 . ග්ධනයයි. එම මුදලින් ඔහු තීන්ත නිපදවීමට පාරයේ මූලික ප්‍රාරැස්කර ගැනීමට හැකිවිය. එය ඔහුගේ ව්‍යා ක බැගින් මිලදී ගත කිලෝ එක, දෙව්‍ය විවිධ අමුද්‍රඅවශ්‍යතේය සපයා ගත්තද ඒවා අඹරා ව්‍යඅමුද්‍ර . නොවීය. මිලදී ගන්නට මුදල් ද නොවීය. ඒ සඳහා ඔහුට උපකාරී වූයේ ඔහුගේ නිෂ්පාදන ගැනීමට යන්ත්‍ර ශාලාව වූ ගෙදර කුස්සියේ, පැත්තක තිබූ මිරිස්ගලයි. රට අමතරව ඔහු පැරණි කුරහන් ගලක් ද අවටින් .සොයා ගත්තේය

විශාල කුරහන් ගලෙන් දිනකට කිලෝ එකකට දෙකකට වඩා ඇඹරීම දුෂ්කර වියඑහෙත් උත්සාහය අත් . නොහළ රාජා දහඩිය වගුවමින් දැන්වල කරගැට නගින තුරු තීන්ත කුඩු ඇඹරුවේය. තීන්ත කලවම් කිරීම සඳහා මුළුතැන්ගෙයි තිබූ ලොකු භාජන උපකාරී විය. විවිධ අත්හදා බැලීම් කරමින් බිත්තිවල මුලින් නිෂ්පාදන ආලේප කරන ලැකර් වර්ගය කළ අතර දෙමාපියන් හා බාල නැගණියෝ තම ග්‍රමයෙන් ඔහුට උපකාර කළෝය.

ක්‍රමයෙන් රතුකොළ, කළු වැනි තද වර්ණ වලින් යුතු ලැකර්, ඩිස්ටර්පර් ආදිය නිෂ්පාදනය කළ අතර , තීන්ත ඇඹරීම සඳහා සේවකයන් දෙදෙනෙකු බඳවා ගත්තේය. එහෙත් විශාල කුරහන් ගලෙන් තීන්ත වෙහෙසක් ගෙන ද ඇඹරීම දැඩිෙන බව පවසමින් ඔවුහු ඉවත්ව ගියහ.

රාජා එවර තම අභියෝගය භාරගත්තේයදැඩි ලෙස වෙහෙස ගනිමින් දිනකට තීන්ත ගැලුම් දහයකට . ඔහු අඹරාගත්තේය. එම තීන්ත නිපොලැක් නමින් මි.ලී. 50, 100, 200ව්‍ය අමුද්‍රපමණ අවශ්‍යවශයෙන් කුඩා ටින්වල අසුරා මාතර නගරයේ තමා දන්නා හඳුනන මුදලාලිලා වෙත ගෙන ගියේයමේවා . ආනයනික තීන්ත තරම්ම තත්ත්වයෙන් උසස් බව ඔහු පැවසුවේය. මුදලාලිලා මේ බඩු භාරගත්තේ විකිණුනු පසුව මුදල් ගෙවීමේ

පොරොන්දුව පිටය. කඩවලට බඩු දැමීමෙන් පසු ඔහු ඉතා විමසිල්ලෙන් පසුවූයේ, පාරිභෝගිකයන්ගෙන් ,ත් මිලෙන් අඩුකිවාර පිළිබඳවයි. එහෙලැබෙන ප්‍රඥප්ත තීන්ත වර්ගයක් වූ නිපොලැක්මිලදී ගත් කිසිදු , පාරිභෝගිකයෙකුගෙන් චෝදනාවක් එල්ල නොවීය. එනිසාම ඔහුගේ නිෂ්පාදන මිලදී ගන්නට වෙළඳුන් පෙළඹුනි. ඉන්පසු මාතර නගරය හා ඉන් පිටතත් බයිසිකලයක ආධාරයෙන් භාණ්ඩ බෙදාහැරි අතර .ළි ආයෝජනය කළේය උපයන සෑම සතයක්ම අරපිරිමැස්මෙන් ය

තීන්ත නිපදවීමට අවශ්‍ය අමුද්‍රව්‍ය මිලදී ගත යුතු වූයේ කොළඹිනිමාතර සිට කොළඹට පැමිණෙන ඔහු . යේ කොළඹින් මාතර බලා යන රියදුරෙකුගේ ලොරියකට පටවා එදිනම රාත්‍රීව්‍යමිලදී ගත් අමුද්‍ර පමණ 5-ය 4පිටවෙයි.පෞද්ගලික බස් සේවාවද එතරම් දියුණු නොවූ එකල ලංගම බසයක එල්ලී පැ කාලයක්හිටගෙනම මාතරට ගිය රාජා පසුදා අලුයම සිට එම අමුද්‍රව්‍ය කුරහන් ගලෙන් අඹරයිමේ සියලු . යා අතහැර රැකියාවකට යාමට කිහිපවරක් සිතනු නමුත් උත්සාහයෙන් නිසි එල ලැබෙන බවට දුෂ්කර ක්‍රි .ඔහු තුළ වූ දැඩි විශ්වාසයම ඉන් ඔහු වැළැක්වීය

කළමනාකරු හ දී ඔහු මාතර බැංකුවේ 1981මුචියඔහුගේ උත්සාහය හඳුනාගත් කළමණාකාරවරයා, . නිවාස ණය පියවීම සඳහා රු. 15000/= ක ණයක් ලබාදුන්නේය. එම මුදලින් නිවසේ උකස පියවා, යළි මිලදීගත් රාජා ව්‍යාපාර නිවාස බැංකුවට උකස් කොට රු.150000/= ක් ලබා ගත්තේය. එම මුදලින් අමුද්‍ර රියේය. වැඩිපිට පළාත්වලට ද භාණ්ඩ බෙදාහැකල් යාමට පෙර ඔහුගේ ව්‍යාපාරික දියුණුව සලකා බැලූ ලංකා බැංකුව රු.15.මුදලක් ලබාදුන්නේයඑම මුදලින් වැන් රථයක් මිලදී ගත්තේ පිට පළාත්වලත් ඒ . ය වෙමින් පැවති බැවිනි. අලෙවිය ඉහළ ගොස් ලාභ ලබන විට ඔහු වන විට නිපොලැක් තීන්ත ජනප්‍රි .ලොරියක් ද මිලදී ගත්තේය

ව්‍යාපාර ලෝකයට පිවිස උදා වූ වන අවුරුද්දේ තවත් පියවරක් ඉදිරියට තැබීමට ඔහුට හැකිවිය. ඒ 13 වර්ෂයයි. ඔහු පළමුවරට සේවය කළ ආයතනය පාඩු ලබා වසා ඇත් බව දැනගත් රාජා ජාඇල පිහිටි 1990 .එම ගොඩනැගිලි සමූහය මිලදී තත්තේය

වන විට මාතර සිය කර්මාන්ත ශාලාව පිහිටි අක්කර 3 1995½ ක භූමිය මිලදී ගත්තේයපිටරටින් ගෙන්වූ . වලින් හා පහසුකම්වලින් පිරි කර්මාන්ත ශාලාව පැරණි කර්මාන්ත ශාලාවට යාබදව සුත්‍රනචිත යන්ත්‍ර පිහිටා ඇත. 2002දෙසැම්බර් වන විට නිපොලැක් තීන්ත නිපදවන සිලිකෝන් කෝටිංග්ස් සමාගමේ කොළඹ කාර්යාලය පිහිටි නිපොලැක් ටවර්ස් ව්‍යාපාරික නව නිවහන විවෘත කෙරිනිමෙතරම් දිගු . ගමනක් පැමිණි ඔහු මුලින්ම තීන්ත ඇඹරීමට යොදාලත් මිරිස්ගල හා කුරහන්ගල, මාතර පිහිටි පැරණි .කර්මාන්ත ශාලාවේ අදටත් සුරැකිව තබා ඇත

ඔහුගේ ජයග්‍රාහී ගමන මෙරට ව්‍යාපාරිකයෙකු විසින් තබන ලද විශේෂ වාර්තාවකිඔහු වර්ෂයෙන් වර්ෂය . හිසිය ජයග්‍රා ගමනේ ඉදිරි පියවර තබමින් සම්මානයට පාත්‍ර විය.

වසායකයාට හිමි රිදී සම්මානය ලබාගත් රාජා ඉන්පසු 1995, වර්ෂයේදී, දකුණු පළාතේ හොඳම ව්‍ය 1994 යට ඉටුකළ මෙහෙය ශේත්‍රවර්ෂවල එහි ස්වර්ණ සම්මානයට හිමිකම් කීවේය. කර්මාන්ත ක් 99 ,97 ,96 “පාරිකයාට හිමිසඳහා ආසියාවේ හොඳම ව්‍යාරන්තරු සම්මානයත්ව න්තර මිත්‍රදී ඉන්දියාවේ ජාත්‍ය 1997” සංගමය මගින් පිරිනැමිණ.2001දී ශ්‍රී ලංකාවේ විශිෂ්ටතම ව්‍යවසායකයාට හිමි ජ්‍යෙෂ්ඨ සම්මානය දිනාගත් අතර ස්වර්ණ සම්මානය ද දිනාගත්තේය.මෙරට දී මෙරට විශිෂ්ටතම කර්මාන්තයට හිමි 2002 නිෂ්පාදිත තීන්ත වර්ග අතරින් ප්‍රථම වරට එස්.එල්.එස්. සහතිකය හිමි වූයේද නිපොලැක් තීන්ත වලටය.

එදා ආරම්භයේදී බඳවා ගත් සේවකයින් දෙදෙනා සේවය කිරීම ඉතා වෙහෙස කර බව කියා ඉවත්ව ගියත් නිපොලැක් සමාගමේ වර්තමාන සේවක සංඛ්‍යාව එදා දිනකට තීන්ත ගැලුම් 10 ක් ඉතා .ඉක්මවයි 250

අමාරුවෙන් සකසා ගත්තත් අද මාසික නිෂ්පාදන ධාරිතාව ලීටර් දස ලක්ෂ 2½ ක් ලංකාව පුරා වෙලී .ළද නියෝජිතයන් වක් විසිරී සිටින අතර මාලදිවයින ඇතුළු සාක් කලාපීය රටවල ද කට අධික සංඛ්‍යා 2000 .නිපොලැක් සඳහා ඉල්ලුම වර්ධනය වී ඇතමෙසේ නිවසේ මුළුතැන්ගෙය හා එහි උපකරණත් දැඩි කැපවීම හා උත්සාහයත් අතරින් සිය දේශයේ හොඳම ව්‍යාපාරය හා හොඳම ව්‍යවසායකයා බවට පත්වූ රාජා හේවාබෝවල සිය ව්‍යාපාරික ගමන් මාර්ගයේ සාර්ථකත්වය කරා පැමිණ ඇත.

### 3.4.2.අබාන්ස් දිරිමත් කාන්තාවගේ කතාව -

සිය සැමියා පවුලේ නඩත්තුව සඳහා ගන්නා වෙහෙස මහන්සිය දෙස බලා රටේ ලාබාල බිරිඳක් හැකි පමණින් ඔහුට සහාය වීමට ගත් උත්සාහය ක්‍රමයෙන් ඇය වියපත් වන විට ලංකාව පුරා කට අධික 50 , වකින්ශාබා සංඛ්‍යා300 කට අධික සේවා නියෝජිත ආයතන සංඛ්‍යාවකින් හා සේවකයින් කට 5000 .පාරික වෘත්තියක් බවට පත්ව ඇතවකින් ද සමන්විත මහා ව්‍යාපාරික සංඛ්‍යා

ඉන්දියාවේ පාර්සි ජාතික ඉන්ජිනේරුවෙකු වූ ගාන්ධි මහතාට 1940 දී ශ්‍රී ලංකා රජයේ සේවය සඳහා විශේෂ ආරාධනයක් ලැබිණිඔහු සිය බිරිඳ හා දරු තිදෙනා ද සමඟ මෙහි පුරවැසි භාවය ද ලැබ . ගේ වැඩිමහල් දියණිය අබාන්ස් ගාන්ධි වූවාය. ඇය කොටහේනේ යහපපැමිණියේය. ඔහුත් එඬේරාගේ කන්‍යාරාමයට ඇතුළත්ව උසස් පෙළ දක්වා අධ්‍යාපනය ලැබූ අතර 19වැනි වියේ දී මෙරට කඩදාසි මිලදී ගැනීමේ හා විකිණීමේ ප්‍රධාන ව්‍යාපාරිකයෙකු වූ පෙසි පෙස්ටොන්ජි හා විවාහ වූවා ය.

යොවුන් බිරිඳක වූ ඇය සිය සැමියා සමඟ බම්බලපිටියේ කුලී නිවසක පදිංචියට ගිය අතර සැමියා ව්‍යාපාරික කටයුතුවල නිරතවනවිට ගෙදර දොර වැඩවලින් පසු ඉතිරිවන කාලයෙන් ප්‍රයෝජනයක් ගැනීමට සිතුවාය

ඇය පළමුවෙන්ම මෙරට විදේශිකයන් විසින් පාවිච්චි කිරීමෙන් පසුව අලෙවිකරණ භාණ්ඩ පිළිබඳව , දැන්වීම් කියවා බලා, භාණ්ඩ මිලදී ගත්තාය. ඇය මුලින්ම ගත් පුවත්පත්වල පළ වූතේ මහන මැසිමකි . නිවසේ අත් උදව්වට සිටි තාක්ෂණික ඥානයෙන් පොහොසත් ඇලන් රඟල් නම් තරුණයා ලවා එම මැසිමේ අඩු පාඩු සකසාගත් අබාන්ස් එය ආපසු විකිණුවාය.එතනින් නතර නොවූ ඇය දිගින් දිගටම න් ඒවා මිලදී ගෙන නිවස පිටුපස තැනූ කුඩා වැඩපොළේ දී ඒවා පැරණි භාණ්ඩ විකුණන ස්ථානවලි පිළිසකර කර ආපසු විකිණුවාය ආදිය මෙරට කතූනට ක්ක,පොළව ඔප දමන යන්ත්‍රගැස් ලිප්, විදුලි ස්ත්‍රි . සිහිනයක් පමණක්ව පැවති අවධියක අබාන්සගේ රිකන්ඩ්ෂන් ගෘහ උපකරණ උණු කැවුම් මෙන් අලෙවි .විය

1968 වර්ෂයේ දී බම්බලපිටියෙන් මිලදී ගත් කඩ කාමරයක අබාන්ස් නමින් කුඩා වෙළඳ සලක් ආරම්භ කලා යපාරයේ පිළිසකර කිරීමේ ඒදා සිට අද දක්වාම ඇගේ සහයකයා වූ ඇලන් වර්තමාන අබාන්ස් ව්‍යා . ක්ෂකවරයායඅංශයේ අධ්‍යා

භාණ්ඩ සඳහා ඉල්ලුම වැඩිවන විට ඇය ක්‍රමයෙන් ව්‍යාපාරය පුළුල් කර අතර 1977 ආණ්ඩු පෙරලියෙන් පසු පිටරටින් භාණ්ඩ ගෙන්වීමට හැකියාව ලැබීමත් සමඟ කොල්ලුපිටියෙන් පර්වස් ක ඉඩමක් මිලදී 30 .පාරය ආරම්භ කලා යගෙන එහි ව්‍යා

අධ්‍යයනයන් නමින් කුඩා වෙළඳ සලකුණ ආරම්භ කළ සුළු ව්‍යාපාරිකයෙකුට භාණ්ඩ ලබාදෙන්නට ලෝ පහළ සමාගම් එකවර සුදානම් වූයේ නැතර දිගින් දිගටම එම සමාගම්වලට ලිපි අධ්‍යයනය උත්සාහය අත නොහැරී ලීවා ය. ඇගේ නොපසුබට ධෛර්යය ගැන විමසීමෙන් වූ එම සමාගම් ඇගේ සේවය පරීක්ෂා කර , බැලීමෙන් අනතුරුව, සිය නිෂ්පාදන අපනයනය කරන්නට අවසර ලබා දුන්නේ ය. පසුව බා එංගලන්තය, ජපානය, චීනය, තායිලන්තය හා කොරියාව ඇතුළු වෙනත් රටවලින් ද ඇයට නිෂ්පාදන ල . දුනි

පැරණි භාණ්ඩ මිලදී ගෙන අලුත් වැඩියා කොට නැවත විකිීමෙන් ව්‍යාපාරය ආරම්භ කළ අධ්‍යයනය වර්තමානය වන විට ජංගම දුරකථන සමාගම ගොඩනැගිලි පහසුකම් සැපයීම, වාහන සේවා, සංචාරක , වාරක සේවා, ආරක්ෂක සේවා, කෘෂි භෝග නිෂ්පාදන නිකේතන හා සංචාරක සේවා, සනීපාරක්ෂක සේවා, ප්‍ර ගණනාවක පැතිරී පවතින අතර, වැල්ලවත්තේ පිහිටි පිළිසකරක්ෂේත්‍ර යනාදී සේවා මධ්‍යස්ථානය සිය ව්‍යාපාරයේ වැදගත්ම අංශය ලෙස හඳුන්වයි. එසේම අලෙවියෙන් පසු සේවය පිළිබඳව ද තමා බෙහෙවින් . උනන්දුවන බව ඇය පවසයි

මේ හැට හැවිරිදි මිත්තනයගේ අදහස වන්නේ උත්සාහයන් නම දිනිය කැපවීමත්, අවංක බවත් ඇත්, නොහැකි දෙයක් මෙලොව නැති බවයි. දියුණුවේ රහස නම් බාධක හමුවේ නොසැලී ලාභය ගැන පමණක් නොව තමාගේ ඉටු වන සේවය ගැන සලකා ඉදිරියට යාම ඇගේ අදහසයි.

### 3.4.3 ආචාර්ය නිස්ස ජිනසේන මනුස්සකම ආයෝජනය කළ 'ජිනසේන කලාව'

සල්ලිකාර පවුලක ඉපදී සැප විදින්නටම හැකිව තිබියදී මේ මහ පොළොවේ පය ගසා දුක සතුට කළුළ සිනහව විදින්නටත් වැඩ කරන මිනිසුන් හා එක්ව දහඩිය මුගුරු හළා හරි හරියට වැඩ කරන්නටත් ඔහු වෙනත් මහක් තෝරා ගත්තේය. 'ජිනසේන' නම ලොවට ගෙන ගිය පරපුරක මහා මිනිසකු වූ ඔහු ව්‍යාපාරික ලෝකයේ තරුවක් වන්නේ ඒ වෙනස්ම වූ ගති ලක්ෂණ නිසාය.

'ජිනසේන' ලකුණ රටේ ඉහලින්ම තැබූ පරම්පරාවක ඔබ තුන්වැනි පරපුර. දැනගන්න කැමැතියි ඔබේ වතගොත...

සී. ජිනසේන මගේ සීයා. එතුමා තමයි 1905 බයිසිකල් අලුත් වැඩියා කරන වැඩපොළකින් මේ ජිනසේන ඉංජිනේරු කර්මාන්තය ඇරඹුවේ. ශ්‍රී ලංකා දුම්රිය පාසලින් ඉංජිනේරු ශිල්පය හදාල එතුමා, එතුමාගේ පුත්‍ර වී. එස්. ජිනසේනත් ඉංජිනේරුවෙකු කලා. ඒ මගේ පියා. මගේ පියා ඔහුගේ පුතුන් හතර දෙනාවමත් ඉංජිනේරුවන් කලා. ඒ අනුව අපි ඉංජිනේරු පවුලක්.

වෘත්තීය ඉංජිනේරුවෙකු වූණත් ඔබට තියෙන්නෙ වෙනස් ගමනක් නේද...

ඔව්. සීයා, තාත්තා, මම සහ මගේ අයියලා තුන්දෙනාටමත් ඒ කාරණාව පොදුයි. සාම්ප්‍රදායික අර්ථයේ ඉංජිනේරුවකු නොවී, රටේ කර්මාන්ත ක්ෂේත්‍රයට උදව් වන ආකාරයේ නව නිපැයුම් සහ රැකියා අවස්ථා උදා කලා. නමුත් මං ඉන් ඔබ්බට ගිහින් මේ ගමනට තවත් වෙනස් මුහුණුවරක් දුන්නා. ඒ තමයි කලා විෂයන් කළ අය ඉංජිනේරුවන් කිරීමේ ව්‍යාපෘතිය.

ලංකාවේ අධ්‍යාපන ක්‍රමය තුළවත් සැකසී නැති එවැනි වැඩපිළිවෙළක් ඔබ ක්‍රියාත්මක කරන්නේ කොහොම ද...

මේ ව්‍යාපෘතියට තරුණ තරුණියන් තෝරාගන්න අපි ඇත ගම්දනවිවලට යනවා. ඒ පළාත්වල ළමයි කලා විෂය තෝරා ගන්නේ වෙන කරන්න දෙයක් නැති කමට මිස විද්‍යා, ගණිත අංශයට අදක්ෂ නිසා නෙවෙයි. ඔවුන්ට පහසුකම් නැහැ. අද මේ රටේ කී දෙනෙක් ඉන්නව ද කලා උපාධි නියාගෙන රස්සා නැතිව. කලා විෂය කලා වුණත් ඉංජිනේරු කර්මාන්තයට ළැදි තරුණයන් තෝරා ගෙන අපි මේ පුහුණුව පටන් ගන්නවා. මේ සඳහාම ඇප කැප වූ ආයතන තුනක් ක්‍රියාත්මකයි.

**මොනව ද ඒ ආයතන...**

ප්‍රමුඛ ආයතනය තමයි ඒකල පිහිටි JITI හෙවත් ජිනසේන නව නිපැයුම් හා කාර්මික පුහුණු ආයතනය. ඉන් ලබා දෙන ඉංජිනේරු දැනුම හා පාඨමාලාව සමානයි, 'Edexel High National Diploma' පාඨමාලාවට. අනෙක තමයි, JTRT ආයතනය. සුනාමියෙන් පීඩාවට පත් මිනිසුන් උදෙසා පටන් ගත් මේ ව්‍යාපෘතියත් අද පුහුණු පාඨමාලා පැත්තට නැඹුරු වෙලා. JTF කියන්නේ, 'තිස්ස ජිනසේන පදනම'. ඒකෙන් කෙරෙන්නේ තනිකරම පුණ්‍ය කටයුතු. ආකල්ප වර්ධනය කරන සහ බණ භාවනා වැඩසටහන්.

**ඔබේ පියා හඳුන්වා දුන් ජිනසේන වතුර පොම්පය වැඩි දියුණු කිරීමේ ගෞරවය හිමි වන්නේ ඔබට...**

1977 විවෘත ආර්ථිකය ඇරඹීමත් සමඟ තරගකාරිත්වය වැඩිවුණා. සෙන්ටරික් වතුර පොම්පයත් නවීන තාක්ෂණයෙන් වැඩිදියුණු කලා. ඒ වගේම කොළ මඩින යන්ත්‍ර, අත් ට්‍රැක්ටර් ඇතුළු කෘෂි උපකරණ ගණනාවක් ජිනසේන නිෂ්පාදන අතරට එකතු කරන්න මට පුළුවන් වුණා.

**ඔබේ වෘත්තීය ජීවිතය ඇරඹෙන්නේ...**

1973 වසරේ ඒපර්යේෂණ හා සංවර්ධන අංශයේ අධ්‍යක්ෂවරයා ලෙසින්. එවිට මා, එංගලන්තයේ Loughborough විශ්ව විද්‍යාලයෙන් නිෂ්පාදන ඉංජිනේරු තාක්ෂණය හා කළමනාකරණය පිළිබඳ උපාධියත්, 'Reading' විශ්ව විද්‍යාලයෙන් ඉංජිනේරු තාක්ෂණය පිළිබඳ පශ්චාත් උපාධියත් ලබා ගෙන. ඒ සියල්ලට වඩා පුංචි කාලේ පටන් වැඩබිමේදී ලැබූ පන්තරය ඇහේ තිබුණා. වැඩ කරන්න පටන්ගත් පසුවත් වරින් වර පිලිපීනය, ජපානය ඇතුළු රටවල් ගණනාවකට ගොස් ලැබූ පුහුණුව සහ අත්දැකීම් මං අපේ වැඩබිම්වල කාර්මිකයන් හා බෙදා ගත්තා.

**ඔබ ඉංජිනේරුවෙකු වුණේ මවුපියන්ගේ බල කිරීමට ද නැතිනම් ඉංජිනේරු ශිල්පය ඇහේ තිබුණු නිසා ද...**

අපි හතරදෙනාම ගියේ ගල්කිස්සේ ශාන්ත තෝමස් විදුහලට. ඉස්කෝලේ ඇරිලා ආ ගමන් අපි යන්නෙ ගංගාරාම පන්සල ළඟ තිබුණු අපේ වැඩපොළට. ඉංජිනේරුවෙකු වුණත් අපි දකිනවා අපේ තාත්තා මජං නාගෙන වැඩ කරන අයත් එක්ක හරි හරියට වැඩ කරන හැටි. අපිත් පොඩිකමට එක එක දේ හදනවා. බාස්ටන්තැහේලට උදව් කරනවා. වැඩ කිරීම, මනුෂ්‍යත්වය, කළමනාකරණය, අරපිරිමැස්ම මේ සියලු දේවල් ආදර්ශයක් විදියට මගේ ඇඟට ආවේ ඒ ළමා කාලයේදීමයි.

**1984, ඔබේ ජීවිතයේ හැරවුම් ලක්ෂයක් කිව්වොත් පිළිගන්නව ද...**

ඒක මට විතරක් නෙවෙයි, ජිනසේන සමාගමටත් සුවිශේෂී වසරක්. එය සිදුවුණේ බෙල්ජියමේ සිට පැමිණි පියරේ ජරින්ජියස් මහතාගේ හමුවීමත් සමඟයි. ගල් ටයර් හෙවත් සන ටයර් නිෂ්පාදනයට අත ගැසුවේ, එය ලංකාවේ එවැනි ප්‍රථම ටයර් කර්මාන්ත ශාලාව වශයෙන්. ඒ වෙනකොට එහි කිසිදු අගක් මුලක් හෝ තාක්ෂණයක් අප දැන සිටියේ නැහැ. මා සතු ඉංජිනේරු දැනුමින් සකසා ගත් ප්‍රාථමික මට්ටමේ උපකරණ කිහිපයකින් සහ ජරින්ජියස් මහතා සතු රබර් තාක්ෂණික දැනුමෙන් ඒ වැඩේට අතගැසුවේ. පසු කලෙක ලොව අංක එකට ඔසවා තැබූ 'ලෝඩ්ස්ටාර්' සමාගම බිහිවුණේ එලෙසින්.

**ඒ සන ටයර් යැව්වේ ලෝකයේ රටවල් ගණනාවකට. මෙය අභියෝගයක් වුණේ නැද්ද....**

මුහුණ දුන් දුෂ්කරතා බාධක ගැටලු අපමණයි. නමුත් අපගේ ඉංජිනේරු දැනුමින් යළි යළිත් නැගීටිමින්, නව සොයා ගැනීම් කරමින් කෙසේ හෝ ලෝක වෙළෙඳපොළ ජය ගත්තා. පසුකාලීනව ගල් ටයර් නිපදවන තවත් ආයතන බිහි වුවත් අපිට කිසිදු අභියෝගයක් වුණේ නැහැ.වර්තමානය වන විට ලෝක සන ටයර් වෙළෙඳපොළෙන් 25% ක පමණ කොටසකට හිමිකම් කියමින් ලෝකයේ අංක එකේ සන ටයර් නිෂ්පාදකයා බවට පත්ව තිබෙනවා. ඒ වාර්තාව කිසිදු රටක් බිඳ නැහැ.2006, 2007 වසරවල ශ්‍රී ලංකාවේ තනි විශාලතම අපනයන කරුවා ලෙස සම්මානනීය වූයේත් ලෝඩ්ස්ටාර් සමාගමයි.

**ප්‍රතිපත්ති සහ ආකල්ප පිළිබඳ ඔබ හුඟක් කතා කරනවා. ආයතනයක සාර්ථකත්වයට ඒ කාරණා දෙක බලපාන්නෙ කොහොම ද...**

ඒකට මා දක්වන හොඳම උදාහරණය ලෝඩ්ස්ටාර් සමාගමයි. මේ ආයතනය සම්පූර්ණයෙන්ම පවත්වාගෙන ගියේ ප්‍රතිපත්ති සහ යහපත් ආකල්ප මතීන්.

**මොනව ද ඒ ප්‍රතිපත්ති...**

අන්‍යයන්ට ගරු කිරීම, උසස් පාරිභෝගික තෘප්තිය සඳහා කැපවීම, අවංක හා සෘජු බව, වගකීම හා සාමූහික බව, පරිසරයට හා සංස්කෘතියට ගරු කිරීම. මේ තමයි අප ලෝකයේ අංක එකට ඔසවා තැබූ ආයතනික ප්‍රතිපත්ති. මේවා අප සියලු සේවක සාමාජිකයන් පිළිපදින්නේ දර්ශනයක් තරමටයි.එය අප ගොඩනැඟූ ලෝඩ්ස්ටාර් සංස්කෘතියයි.

**ඔය කියන සංස්කෘතිය ලංකාවේ සියලු සමාගම්වලට ආදේශ කරගන්න පුළුවන් ද...**

ඇත්තටම ඔව්, ආයතනික වටිනාකම්වලට ගරු කරන සියලු සමාගම්වලට ආදේශ කරගන්න පුළුවන්.

## 04.පුද්ගල ව්‍යවසායකත්ව නිපුණතා

ව්‍යවසායකත්වය යන්නශාස්ත්‍රයකට හෝ විද්‍යාවකට වඩා ප්‍රායෝගික වූ ක්‍රියාවලියකි.මෙහි ඇති වැදගත්කම හා සංකීර්ණබව නිසාම මේ පිළිබඳ ලෝකයේ පර්යේෂණ ගණනාවක්ම සිදුකර ඇත.අද ලෝකයේ භාවිතාවන ව්‍යවසායකත්ව සංවර්ධන පුහුණු පාඨමාලා බොහොමයක ආරම්භය සිදුව ඇත්තේ ඩේවිඩ් මැක්ලෙලන් මනෝවිද්‍යාඥයා කරන ලද පර්යේෂණයකට අනුවය.එය සෑම පුද්ගලයෙක්ටම දියුණුවීමට අභ්‍යන්තර පෙළඹවීමක් ඇත, යන උපකල්පනය මත පදනම් වී ඇත. මෙමසාක්ෂාත්කරණ අභිප්‍රේරණ (n Ach) සංකල්පය පදනම්කොට ව්‍යවසායකත්ව නිපුණතා ප්‍රධාන කාණ්ඩ තුනකට බෙදා දක්වා ඇත. එනම් ජයග්‍රහනය, සම්බන්ධතා සහ බලය යනුවෙනි. මේඅනුව මූලික ව්‍යවසායක නිපුණතා 10ක් හඳුනාගෙන ඇත.

### 4.1.අවස්ථාව සෙවීමසහ මූලපිරීම

සාමාන්‍ය පුද්ගලයින් ගැටළු දකින විට, ව්‍යවසායකයින් අවස්ථා දකින අතර එම අවස්ථාවන් ලාභදායී ව්‍යාපාරික තත්වයන් බවට පරිවර්තනය කිරීමට මූලිකත්වය ගනී. ඔවුන්

- විමසුමට ලක්වීමට හෝ සිදුවීම් වලින් බලකිරීමට ලක්වීමට පෙර ක්‍රියා කරයි.
- ව්‍යාපාරය නව ක්ෂේත්‍ර, නිෂ්පාදන හෝ සේවාවන් වෙත ව්‍යාප්ත කිරීමට පියවර ගනියි.

- නව ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට, මූල්‍ය, උපකරණ, ඉඩම්, රැකියා අවකාශය හෝ ආධාර ලබා ගැනීමට අපනොදකින අසාමාන්‍ය අවස්ථා ප්‍රයෝජනයට ගනියි.



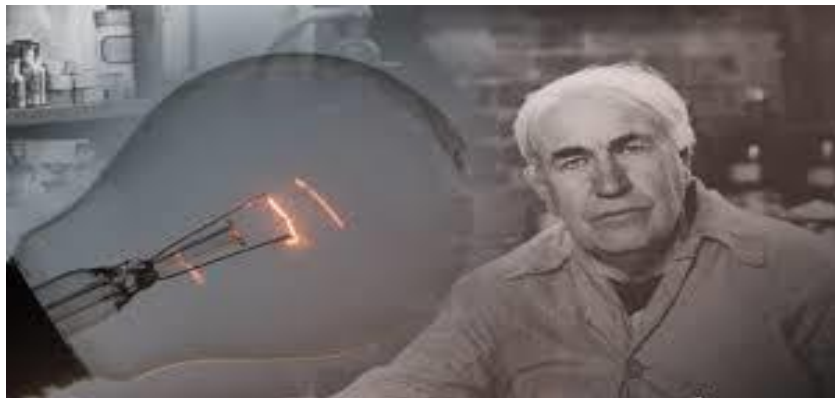
shutterstock.com · 1187837173

ව්‍යවසායකයින් අවස්ථා සොයන අතර ඒවා ව්‍යාපාරික තත්වයන් බවට පරිවර්තනය කිරීමට මූලිකත්වය ගනී. අවස්ථා සෙවීමේ වැදගත්කම කුමක්ද? ඔබ ක්‍රියාශීලීව අවස්ථා සොයන්නේ නම්, පැරණි වෙළෙඳපොළවල් හෝ ගනුදෙනුකරුවන් සඳහා නව නිෂ්පාදන ඔබට හමුවනු ඇත. සාර්ථක ව්‍යවසායකයින් පැරණි ගනුදෙනුකරුවන් සතුටු කිරීම සඳහා නව ක්‍රම සෙවීමට උත්සාහ කරති. ඔබේ වෙළෙඳපොළ මඟින් ප්‍රදර්ශනය කෙරෙන සෑම නව අවශ්‍යතාවක්ම ඔබට ප්‍රයෝජන ගත හැකි අවස්ථාවකි.

### 4.2. නොපසුබට උත්සාහය / අධිෂ්ඨානය

ව්‍යවසායකයින්ට බාධක හමුවේ නොපසුබස්නා උත්සාහයක් තිබිය යුතුය. බොහෝ මිනිසුන් ක්‍රියාකාරකමක් අතහැර දැමීමට පෙළඹෙන විට, ව්‍යවසායකයින් එයට ඇලී සිටිති. ඔවුන්

- සැලකිය යුතු බාධක හා අභියෝග හමුවේ පියවර ගනියි.
- අඛණ්ඩ ක්‍රියාමාර්ග ගනියි, නැතහොත් අභියෝගයකට හෝ බාධාවකට මුහුණ දීම සඳහා විකල්ප උපාය මාර්ගයකට මාරු වෙයි.
- ඉලක්ක හා අරමුණු සාක්ෂාත් කර ගැනීම සඳහා අවශ්‍ය කායී සාධනය සඳහා පෞද්ගලික වගකීම ගනියි.



### 4.3. කැපවීම

ව්‍යවසායකයින් සෑම විටම කියන දේ කරති. පෞද්ගලික පරිත්‍යාගය කොතරම් විශාල වුවත් ඔවුන් සැමවිටම පොරොන්දු ඉටු කරයි. ඔවුන්

- පෞද්ගලික කැපකිරීම් වුවද සිදු කර කාර්යයක් සම්පූර්ණ කිරීමට විශාල ප්‍රයත්නයක් දරයි.

- සේවකයන් සම්බන්ධ කර ගෙන හෝ ඔවුන්ගේ ස්ථානය ගෙන කාර්යයන් නිම කරයිසහ
- ගනුදෙනුකරුවන් තෘප්තිමත් කර තබා ගැනීමට උත්සාහ කරන අතර කෙටිකාලීන ලාභයට වඩා දිගු කාලීන සුභදතාවයකට මුල් තැන දෙයි.



#### 4.4.කාර්යක්ෂමතාව සහ ගුණාත්මකභාවය සඳහා ඇති ඉල්ලුම

මෙය ආශාව හා බැඳී පවතී: ගුණාත්මකභාවය වැඩි දියුණු කිරීමේ අවශ්‍යතාවය, වඩා හොඳ, වේගවත් හෝ ලාභදායී යමක් කිරීමට ඇති අවශ්‍යතාව පිළිබඳ දැඩි ආශාව. ඔවුන්

- වඩා හොඳ, වේගවත් හා ලාභදායී දේවල් කිරීමට ක්‍රම සොයයි;
- විශිෂ්ටත්වයේ ප්‍රමිතීන්ට අනුකූල හෝ ඉක්මවා යන ලෙස කටයුතු කිරීමට ක්‍රියා කරයි
- නියමිත වේලාවට වැඩ නිම කර ඇති බවත්, එකඟ වූ ප්‍රමිතියේ ප්‍රමිතීන් සපුරාලන බවත් සහතික කිරීම සඳහා ක්‍රියා පටිපාටි සංවර්ධනය කර එය භාවිතා කරයි.



#### 4.5.ගණනයකළ අවධානම් ගැනීම.

ගණනයකළ අවධානම් ගැනීම ව්‍යවසායකත්වයේ මූලික සංකල්පවලින් එකක් වන අතර එය ඔවුන් ව්‍යවසායකයින් බවට පත් කරයි. ඔවුන් අවධානම් ගැනීමට කැමැත්තෙන් සිටිති. ඔවුන් නිතරම අවධානම් ගණනය කර විකල්ප ඇගයීමට



ලක් කරයි අවදානම් අවම කිරීමට සහ / හෝ ප්‍රතිඵලය පාලනය කිරීමට පියවර ගනියි; සහඅභියෝගයක් හෝ මධ්‍යස්ථ අවදානමක් ඇති අවස්ථාවන්හි ඔවුන් ස්ථානගත වෙයි. පැන නගින ඕනෑම අවදානමක් හමුවේ ව්‍යාපාරයක් නිර්මාණය කිරීමට, සංවිධානය කිරීමට සහ කළමනාකරණය කිරීමට අවශ්‍ය දැනුම, කුසලතා සහ ආකල්ප වල එකතුව. නව ව්‍යාපාරයක් සාර්ථකව කරගෙන යාම සඳහා පුද්ගලයෙකු සතුව තිබිය යුතු ප්‍රධාන ලක්ෂණ එයට ඇතුළත් ය. අවධානම හා ප්‍රතිලාභය පිළිබඳ සලකා බැලීමේ දී අවධානම ඉහල යනවිට ප්‍රතිලාභය ඉහල යන අතර අවධානම පහල යන විට ප්‍රතිලාභයද පහලයයි.



#### 4.6. ඉලක්ක සැකසීම.

ව්‍යවසායකයා සෑම විට ම අනාගතය දකී. අනාගතයේ ඇති වන ව්‍යවසායක අවස්ථාවන් ට මුහුණ දීම සඳහා වර්තමානයේ කටයුතු කරයි. ඒවා,

- අර්ථවත් හා අභියෝගාත්මක ඉලක්ක හා අරමුණු විය හැකි ය.
- පැහැදිලි හා නිශ්චිත දිගුකාලීන අරමුණු විය හැකි ය.
- මැනිය හැකි කෙටි කාලීන අරමුණු විය හැකි ය.



ඒ අනුව බලන විට පැහැදිලි වන්නේ අරමුණක ලක්ෂණ කිහිපයක් පිළිබඳ සැලකිලිමත් විය යුතු බවයි. ඒවානම් නිශ්චිතවීම (Specific), මැනියහැකිවීම (Measurable), ලගාකරගතහැකිවීම (Achievable), තාත්වික (පිළිගතහැකි)වීම (Realistic), කාලනිශ්චිතවීම (Time bound) යන ලක්ෂණවලින් යුතු විය යුතු ය.

අරමුණු පිහිටු වීමේ දී ඉහත ලක්ෂණවලින් එකක් හෝ ඉටු නොවේ නම්, එය සාර්ථක අරමුණක් නොව “බලාපොරොත්තුවක් පමණක් යන්න” අර්ථවත් වේ.

#### 4.7. තොරතුරු රැස් කිරීම.

සාර්ථක ගමනක් යාමට නම් තොරතුරු අත්‍යවශ්‍ය යි. උපකල්පන මත තීන්දු තීරණ ගැනීමට වඩා රැස්කර ගන්නා තොරතුරු මත තීන්දු තීරණ ගැනීම සාර්ථකත්වයට හේතුවනු ඇත.

ව්‍යවසායකයෙකු ගනුදෙනුකරුවන්, තරගකරුවන්, සැපයුම්කරුවන් පමණක් නොව තාක්ෂණය හා අවස්ථාවන් පිළිබඳව තොරතුරු පිපාසකයෙකු ලෙස කටයුතු කළයුතු වේ. එය නොසිදෙන එකක් නම් අතිධාවනකාරී ව්‍යවසායක ගමනකට හේතු වේ.



Information Gathering - Hackingloops.com

#### 4.8. ක්‍රමානුකූල සැලසුම්කරණය සහ අධීක්ෂණය 'ක්‍රමානුකූල' හෙවත් 'පිළිවෙල' සාර්ථකත්වයට විශාල දායකත්වයක් දරයි.

ඔබ කුමක් කිරීමට යන්නේ ද යන්න තීරණය කිරීම සැලසුම්කරණය යි. එනම්, පැහැදිලි විශාල කර්‍යයක් කුඩා කොටස්වලට කඩා එය ඉටු කර ගන්නා ආකාරය සැලසුම්කරණය ලෙස පැහැදිලි කළ හැක.

උදාහරණයක් - නිවසේ ඇති විශේෂ උත්සවයක් සැලසුම් කිරීම.

සැලසුම් කළ පරිදි තම කටයුතු ඉටුවේදැයි යන්න සොයා බැලීම නැත්නම් පරීක්ෂා කිරීමේ ක්‍රියාවලිය අධීක්ෂණය ලෙස හැඳින්වේ.

පිළිවෙල හෙවත් ක්‍රමානුකූලතාවය පුහුණු කිරීම තුළින් ව්‍යවසායකත්වයෙන් ලොව ජයගත් ජපානය, මැලේසියාව හොඳම උදාහරණය වේ.

එමනිසා ක්‍රමානුකූල සැලසුම්කරණය සහ අධීක්ෂණය තම ඉලක්ක සැබෑ කිරීමට මනා පිටුවහලකි.



#### 4.9. ඒත්තු ගැන්වීම හා ජාලකරණය.

තම අරමුණු සාක්ෂාත් කර ගැනීමට වෙනත් අයෙකුට තමන්ගේ මතය අවබෝද කර දීමට ඇති හැකියාව සහ ඒ වෙනුවෙන් බලපෑම් කිරීමට ඇති හැකියාව මෙයින් අදහස් වේ.

ඒ වෙනුවෙන් නිශ්චිත උපායමාර්ග හඳුනා ගැනීම හා ඒවා ක්‍රියාත්මක කිරීම ව්‍යවසායකයා සතු කුසලතාවයකි. එසේම ජාලකරණය ( Network ) ව්‍යවසායකයෙකු සතු වත්කමකි.

තමන් සතු අන්තර්පුද්ගල හැකියාවන් මත ව්‍යාපාර සම්බන්ධතා ජාලයක් පවත්වාගෙන යෑම හා සංවර්ධනය කිරීමට කටයුතු කිරීම වැදගත් වේ. විවිධ පුද්ගලයින්ට බලපෑම් කිරීම හා අනුවර්තනය කිරීමට ඇති හැකියාව මත ඒත්තු ගැන්වීමේ කුසලතාවය තීරණය වනු ඇත.



#### 4.10. ආත්ම විශ්වාසය සහ ස්වාධීනත්වය.

තමන්ට ලැබෙන ඕනෑම අභියෝගයක් ජයග්‍රහණය කිරීමේ ඇති හැකියාව ආත්ම විශ්වාසය යි. ආත්ම විශ්වාසය නිසා ලොව දිනූ වර්ත සඳහා ඕනෑ තරම් උදාහරණ අන්තර්ජාලය පිරික්සීමෙන් වර්තමානයේ සොයා ගත හැකි ය. ව්‍යවසායකයකු සතුව ඇති ප්‍රධානතම අයිතියක් ලෙස මෙය හැඳින්විය හැකි ය. යම් තීරණයක් ගැනීම, තීරණ ක්‍රියාත්මක කිරීමේ සම්පූර්ණ වගකීම තමන් භාරගැනීමට ඇති හැකියාව ආත්මවිශ්වාසයයි.

තීරණ ගැනීමේ දී අන්‍යයන්ගේ නීති රීති හෝ පාලනයෙන් තොරව ස්වාධීන තීරණ ගැනීමට ඇති හැකියාව ද තවත් වැදගත් ව්‍යවසායක ගුණාංගයකි.



## 05. ඔබේ හැනියාව මැන බලමු.

### 05.1. ව්‍යව සායකත්ව පරීක්ෂණය.

#### පෞද්ගලික ගුණාංග

පහත දී ඇති වාක්‍ය යුගල 32හි ඔබගේ පෞද්ගලික දැක්ම ඉතා මැනවින් විදහා දක්වන්නාවූ ප්‍රකීර්ණ A හෝ B ප්‍රකාශන අතරින් තෝරන්න එක් එක් වාක්‍ය යුගලයට ඔබ දක්වන්නාවූ ප්‍රතිචාරය A හෝ B ප්‍රකාශන යුගලයේ අංකය සහිතව වෙනත් කඩදාසියක සටහන් කරන්න.

1. A) වැඩ කළ යුතුව ඇත.  
B) මාගේ කාර්යයන් සඳහා ඔවුන්ගේ අදහස් ගත හැකි බැවින් මම යහපත්, එමෙන්ම සුදුසු මිතුරන් ඇසුර අගය කරමි.
2. A) මාගේ වගකීම් වැඩිවන විට මට සතුටක් දැනේ.  
B) මම සුදුසු ස්ථානයක තැන්පත් වීමෙන් පසු ඕනෑම දෙයක් සිදුවීමට ඉඩ හරිමි.
3. A) මට පාඩුවක් ගෙන දිය හැකි කිසිවක් මම කිසි දිනක නොරමි.  
B) මුදල් උපයාගන්නා මාර්ගය තේරුම් ගැනීම ව්‍යාපාරයක පලමු පියවර වේ.
4. A) කෙතරම් යහපත් වුවත් එහි අසාර්ථක භාවය මට අවමානයක් ගෙන දෙයි නම් එවැනි කිසියම් හෝ දෙයකට මම ඉදිරිපත් නොවෙමි.  
B) මගේ වැඩපිළිවෙලට අමතරව අන් අයගේ සුභසිද්ධිය පිළිබඳව ද මම සිතමි.
5. A) මම ආරම්භ කළ ඕනෑම ව්‍යාපාරයක් දියුණු කිරීම උදෙසා මහත් පරිශ්‍රමයක් දරමි.  
B) මම සතුට සහ ආරක්ෂාව ලැබෙන කාර්යයන් පමණක් කරමි.
6. A) මම අසාර්ථක වුවහොත් මිනිසුන් මාව අවමානයට ලක් කරනු ඇත.  
B) මට මා පිළිබඳව විශ්වාසයක් ඇති නමුත් අන් අයගේ උපදෙස් ද අවශ්‍යය.
7. A) අසීරුතාවයන් එන අවස්ථාවන්හිදී මම ඒවාට විසඳුම් සොයමි.  
B) මගේ අළුත් කාර්යය අසාර්ථක වුවහොත් මගේ වර්තමාන වැඩ වල මම දිගටම නියැලෙමි.
8. A) ඒය නිවැරදි යැයි මට හැඟේ නම් මම හොඳ අදහසක් සමඟ ඉදිරියට යමි.  
B) මම වර්තමානයේ කරමින් සිටින දෙයකට වඩා හොඳින් මට යමක් කළ හැකිය.
9. A) වැඩ කරන අවස්ථාවන්හිදී පෞද්ගලික සම්බන්ධතාවයන්ට හානි නොකරගැනීමට මම වගබලා ගනිමි.  
B) කුමක් සිදුවුවද එම අත්දැකීමෙන් යමක් ඉගෙනීමේ අවස්ථාවක් ඇත.
10. A) මම දරන්නා වූ උත්සාහය අසාර්ථක වුවත් මට ඒවායින් යමක් ඉගෙන ගත හැක.  
B) යහපත් එමෙන්ම සුවදායී ජීවිතයක් ගත කිරීමට මම කැමැත්තෙමි.
11. A) යම් දිනයක වාසනාව මට මටද උදාවිය හැකි නිසා මම තරඟ ලොකරැයි / වල මුදල් ආයෝජනය කරමි.  
B) මගේ වැඩ කටයුතු වලින් මා අසාර්ථක වුවහොත් ඒවාට හේතු සොයා ගැනීමට මම උත්සාහ

කරමි.

- 12 A) මට මාගේ සේවකයින් මිතුරන් ලෙස සලකා ඔවුන් සියළු දෙනාට සමානව සලකමි.  
B) මීට වඩා හොඳ වැඩක් ලැබුනොත් මම දැනට කරගෙන යනු ලබන කාර්යයෙන් ඉවත්වෙමි.
- 13 A) නව අදහසක් ක්‍රියාත්මක කිරීමට පෙර මම ඒ ගැන පරිස්සමින් සොයා බලමි.  
B) අන් අගේ යහපත උදෙසා මාගේ වැඩ අතපසු වුවත් මම එය සැලකිල්ලට නොගනිමි.
- 14 A) මට ව්‍යාපාරයක් නගා සිටුවීමට හැකියාවක් ලැබෙනුයේ ඒ සඳහා අවශ්‍ය ප්‍රාග්ධනය මට තිබිනිනම් පමණි.  
B) මට ව්‍යාපාරයක් නගා සිටුවීමට හැකියාවක් ලැබෙනුයේ ඒ සඳහා අවශ්‍ය ප්‍රාග්ධනය මට තිබේ නම් පමණි .
- 15 A) යම් පුද්ගලයෙකු සමඟ හොඳ හිත සහ විශ්වාසය පවතිනු වුවද මම මධ්‍යස්ථව ක්‍රියා කරමි.  
B) මා කැමති අයුරින් කටයුතු සිදු නොවුවහොත් මම වෙනත් විකල්පයක් අනුගමනය කරමි.
- 17 A) බැංකුවක මගේ මුදල් සුරක්ෂිත වනු ඇතැයි මම විශ්වාස කරමි.  
B) මගේ වැඩ සම්බන්ධවමට පූර්ණ විශ්වාසයක් පවතින අතරම එහි වාසි සහ අවාසි ගැනද මට අවබෝධයක් ඇත.
- 18 A) යහමින් මුදල් මා වෙත තිබීම මම අපේක්ෂා කරන හෙයින් මට සැප පහසුවෙන් ජීවත්වීමට හැකි විය හැකිය.  
B) තීරණ ගැනීමේදී වෙනත් අයෙකුගේ උපකාර ලබා ගැනීමට මම බලාපොරොත්තු වෙමි.
- 19 A) යම් පුද්ගලයෙකු ප්‍රථමයෙන්ම එහුගේ ඥාතීන් සහ දන්තා හඳුනන අය කෙරෙහි සැලකිලිමත් විය යුතුය.  
B) අසීරු ගැටළු විසඳීමෙන් මම සතුටක් ලබමි.
- 20 A) මට පීඩාවට පත්වීමට සිදුවුවත්  
B) ව්‍යාපාරයක් දියුණු කිරීමට මුදල් ඉතා අත්‍යාවශ්‍යය.
- 21 A) මගේ බලාපොරොත්තුව මගේ ව්‍යාපාරය ඉක්මනින් දියුණු වනවා දැකීම වන හෙයින් මම සම්බන්ධව ගැටළු ඇති නොවනු ඇත.  
B) අසාර්ථක වුවා යැයි චෝදනාවක් නොලැබීමට මම පරිස්සම් වෙමි.
- 22 A) මගේම අදහස් වලට අනුව නිදහස්ව කටයුතු කිරීමට මට ඉඩහැරිය යුතුය.  
B) මගේ අනාගතය සඳහා විශාල මුදල් ප්‍රමාණයක් එක්රැස් කිරීම මත පමණක් මගේ සතුට රඳා පවතී.
- 23 A) මා අසාර්ථක වුවහොත් එය සිදුවන්නේ වෙනත් අයෙකුගේ වරදිනි.  
B) මට තෘප්තියක් හෝ යහපතක් යැයි සිතන දේ පමණක්ම මම කරමි.
- 24 A) වැඩක් භාරගැනීමට පෙර එයින් සමාජයෙහි මට තිබෙන කීර්තියට හානියක් සිදුවේදැයි සුපරික්ෂාකාරීව සොයා බලමි.  
B) අනෙක් පුද්ගලයින් මෙන් මිලෙන් අධික දේ ගැනීමට මටද හැකියාවක් ඇතැයි මම බලාපොරොත්තු වෙමි.

- 25 A) ජීවත්වීම පිණිස සැප සහසුකම් සහිත නිවසක් ලැබෙනු ඇතැයි මම බලාපොරොත්තු වෙමි.  
 B) මගේ අසාර්ථක වීම තුළින් මම ඉගෙන ගන්නෙමි.
- 26 A) ඕනෑම කාර්යයක් කිරීමට ප්‍රථම එහි දිගුකාලීන ප්‍රථිඵල ගැන මම සිතන්නෙමි  
 B) මගේ උපදෙස්වලට අනුව සියල්ල සිදුවනු ඇතැයි මම බලාපොරොත්තු වෙමි.
- 27 A) මුදල් සියළු සැපසහසුකම් ලබා දෙන බැවින් මගේ ප්‍රධාන අරමුණ මුදල් උපයා ගැනීම වේ.  
 B) නිරන්තරව මගේ මිතුරන් හමුවන ස්ථානයක සේවය කිරීමට මම කැමැත්තෙමි.
- 28 A) මම කරන්නේ කුමක් දැයි මම දන්නා බැවින් එමෙන්ම අන් අයගේ විවේචන වලට මම බිය නොවෙමි.  
 B) මම අසාර්ථක වුවහොත් මට මා කෙරෙහිම කළ කිරීමක් ඇතිවේ.
- 29 A) නිරතුරුව සිදුවන්නාවූ අපහසුතාවයන් ගැන සොයා බැලිය යුතුයි. මම අළුත් හොඳ වැඩක් සොයා ගත යුතුයි.  
 B) අළුත් වැඩක් කිරීමට පෙර මම මගේ මිතුරන්ගෙන් අවවාද ලබා ගන්නෙමි.
- 30 A) මගේ සියළු පලපුරුදු මා පොළඹවනු ලබයි.  
 B) මට විශාල මුදල් ප්‍රමාණයක් තිබෙනු ඇතැයි මම බලාපොරොත්තු වෙමි.
- 31 A) මගේ කාලය විවේකීව සාර්ථකව එවමන්ම කරදරවලින් තොරව ගතවීමට මම බලාපොරොත්තු වෙමි.  
 B) මම අසාර්ථක වුවහොත් එය සිදුවූයේ ඇයි දැයි නිර්ණය කිරීමට මම උත්සාහ කරමි.
- 32 A) මම කරන්නාවූ කටයුතු වලට අන් අය මැදිහත් වනවාට මම කැමති නොවෙමි.  
 B) මුදල් ඉපයීම සඳහා මම ඕනෑම දෙයක් කරමි.

ව්‍යවසායකත්ව පරීක්ෂණයේ ලකුණු සටහන

01. A - 1 B - 2	13. A - 2 B - 0	25. A - 1 B - 2
02. A - 2 B - 1	14. A - 1 B - 1	26. A - 2 B - 1
03. A - 0 B - 1	15. A - 1 B - 1	27. A - 1 B - 1
04. A - 0 B - 1	16. A - 2 B - 1	28. A - 2 B - 0
05. A - 2 B - 1	17. A - 0 B - 2	29. A - 0 B - 1
06. A - 0 B - 2	18. A - 1 B - 0	30. A - 2 B - 1
07. A - 2 B - 0	19. A - 0 B - 2	31. A - 1 B - 2
08. A - 1 B - 2	20. A - 1 B - 1	32. A - 1 B - 2
09. A - 1 B - 2	21. A - 1 B - 0	
10. A - 2 B - 1	22. A - 1 B - 1	
11. A - 0 B - 2	23. A - 0 B - 2	
12. A - 1 B - 1	24. A - 1 B - 1	

## 5.2. ඔබ සුදුස්සෙක් නම් ඊලඟ පියවර තබමු.

දැන් ඔබ සතුව ව්‍යාපාරයක නියුක්තවීමේ දැඩි ආශාවක් ඒ සඳහා යෝග්‍යතාවක් තිබේනම් ඊ ලඟ පියවර වන්නේ ඔබ සඳහා යෝග්‍ය ව්‍යාපාර අදහසක් ගොඩනගා ගැනීමයි. ඒ සඳහා පහත ආකාරයට කටයුතු කරමු.

## 06. සුදුසු ව්‍යාපාර අදහසක් හඳුනා ගැනීම හා තෝරා ගැනීම.

### 06.1. ව්‍යාපාර අදහසක් යනු

අනගි ව්‍යාපාරයක් අනගි ව්‍යාපාර අදහසකින් බිහිවේ, තමා විසින් අරමුණු කරගත් ව්‍යාපාරයක කළයුතු මූලික වැඩකටයුතු සමබන්ධ කෙටි නිරවුල් විස්තරයක් සාර්ථක ව්‍යාපාර සාර්ථක ව්‍යාපාරයක් බිහිවීමට මූලික පදනම සාර්ථක ව්‍යාපාර අදහසක් ඇතිකර ගැනීමයි.

### 6.1. ව්‍යාපාර අදහසක් ජනනය කරගැනීමේ ක්‍රමවේද

- බුද්ධිකලම්බනය .
- ඔබේ ප්‍රදේශයේ ව්‍යාපාර හැරවීමට යාම.
- ඔබේ පරිසරය විමර්ශනය කිරීම.
- අත්දැකීම් භාවිතයට ගැනීම.

#### 1. බුද්ධිකලම්බනය

බුද්ධිකලම්බනය යනු යම් මාතෘකාවක් අරඹයා ඔබේ මනසට ගලා එන සියලුම ව්‍යාපාර අදහස් කොළයක සටහන් කරන්න එය පුද්ගල බුද්ධිකලම්බනයයි. බුද්ධිකලම්බනය කණ්ඩායම් වශයෙන්ද කළ හැක. කණ්ඩායම්ගතකර කණ්ඩායමක සියලුම සාමාජිකයින්ට නිශ්චිත වෙලාවක් ලබා දී ඔවුන්ගේ මනසට ගලා එන අදහස් නිදහසේ කොළයක සටහන් කිරීමට ඉඩ ලබාදීමෙන් ව්‍යාපාර අදහස් ජනනය කිරීමයි.

#### 1.2. ව්‍යුහාත්මක බුද්ධිකලම්බනය

පහත සඳහන් අදහස් සම්බන්ධව ව්‍යුහාත්මක බුද්ධි බුද්ධිකලම්බනයේ යෙදිය හැක.

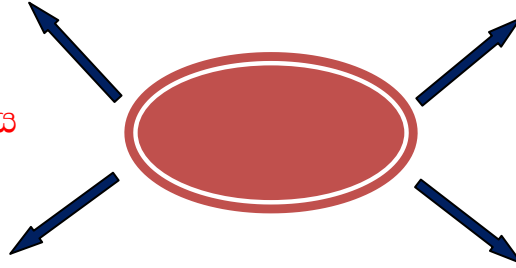
- විකිණීම සම්බන්ධව අදහස්
- නිපදවීම සම්බන්ධව අදහස්
- සේවා සැපයීම සම්බන්ධව අදහස්
- වකුකාරව සම්බන්ධව අදහස්



නිපදවීම සම්බන්ධ අදහස්

විකිණීම සම්බන්ධව අදහස්

නිෂ්පාදනය



සේවා සැපයීම සම්බන්ධව අදහස්

ව්‍යුහාකාරී සම්බන්ධ අදහස්

### නිශ්පාදන අදහස්

- ❖ එළවළු වගාව
- ❖ එළවළු විජලනය
- ❖ කෑම පැකට්
- ❖ කැඳ, සුප්, සැලඬි නිෂ්පාදනය

### විකුණුම් අදහස්

- ❖ එළවළු කඩයක් දැමීම
- ❖ ජංගම එළවලු වෙලඳාම
- ❖ පොලේ එළවළු විකිණීම
- ❖ එළවළු මැස්සක් ආරම්භ කිරීම
- ❖ එළවලු අපනයනය කිරීම
- ❖ online විකිණීම



### සේවා අදහස්

- ❖ ප්‍රවාහන
- ❖ ශීතාගාර පහසුකම්
- ❖ ගබඩා පහසුකම්
- ❖ මිල තොරතුරු ලබාදීම
- ❖ කෘෂි උපදේශන සේවා

### වක්‍ර අදහස්

- ❖ කෘෂි උපකරණ අලුත්වැඩියාව
- ❖ ජල සම්පාදන උපකරණ
- ❖ අලි වැට
- ❖ වායු රයිලල්
- ❖ කේටරින්

ඔබේ ප්‍රදේශයේ ව්‍යාපාර හැරවීමට යාම

ඔබ ජීවත් වන ප්‍රදේශය පුරා තනිව හෝ මිත්‍රයෙකු සමග සැරිසරන්න . එහි ඇති වෙළඳසැල් සාප්පු සංකීර්ණ වෙත යන්න. ඒවා හොඳින් නිරීක්ෂණය කරන්න. මේ අයුරින් ඔබ ප්‍රදේශයේ ව්‍යාපාර ගැන සෙවීමෙන් වෙළඳපොලේ පවතින අඩුපාඩු හඳුනාගත හැක. මේ සඳහා පහත ආකෘතිය භාවිත කළ හැක.

සිල්ලර වෙළඳසැල්	නිශ්පාදකයින්/ගාවීන්	තොග වෙළඳුන්	සේවා සැපයුම්කරුවන්
උදා :- එළවළු වෙළඳුම	ගඩොල් සාදන්නන්	ගොඩනැගිලි ද්‍රව්‍ය	ගොඩනැගිලි සැලසුම් සේවා

සම්පූර්ණ කරන ලද වගුවට අනුව ඔබ ප්‍රදේශයේ පිහිටා නාමැති ව්‍යාපාර ලැයිස්තුවක් ඉහත වගුවට භාවිතා කරමින් සකසන්න.

සම්පූර්ණ කරන ලද වගුවේ ලැයිස්තුවට අනුව ප්‍රදේශවාසීන්ට අවශ්‍ය විය හැකි ඔබට කලහැකි හොඳම ව්‍යාපාර අවසාව තෝරාගන්න.

ඔබේ පරිසරය විමර්ශනය කරන්න.

ඔබේ ප්‍රදේශයේ ව්‍යාපාරික අවස්ථා හඳුනා ගැනීම සඳහා ඔබ සතුව පවතින ඔබට විශේෂ වූ නිර්මාණශීලී හැකියාවන් භාවිතා කල හැකිය. ඔබේ ව්‍යාපාර ලැයිස්තුවේ ඔබ ප්‍රදේශයේ පවතින සියලුම අංශ නියෝජනය කරයි නම් ඔබේ ප්‍රදේශයේ ආර්ථිකය රැඳී තිබෙන්නේ කුමන කර්මාන්ත හා සේවාවන් මුල්කරගෙනදැයි ඔබට තීරනය කල හැක.

ඔබේ ප්‍රදේශය කෘෂිකර්මාන්තය මත පදනම් වූවක් විය හැක. නැතිනම් මසුන් ඇල්ලීමේ කර්මාන්තය , සංචාරක කටයුතු විසිතරු භාණ්ඩ හෝ විසිතරු මල් නිෂ්පාදනය මත පදනම්වූවක් විය හැක. ඒ අනුව ඔබ ප්‍රදේශයේ ඇති සම්පත් හා ආයතන සඳහා

බුද්ධිකලමිඛනයක යෙදිය හැක. උදාහරණ වශයෙන් පහත අංශයන් පිළිබඳව අවධානය යොමු කරන්න.

1. සල්පිල.
2. ප්‍රධර්ශන
3. ස්භාවික සම්පත්
4. කර්මාන්ත
5. ආයතන
6. ආයතන වෙනුවට මෙරට නිෂ්පාදනයන්
7. පුද්ගලයන් සතු හැකියා දක්‍ෂතා නිර්මාණශීලීත්වය.

අත්දැකීම් භාවිතයට ගැනීම.

I. ඔබේ අත්දැකීම්

ඔබ පාරිභෝගිකයෙකු ලෙස ලැබූ අත්දැකීම් මොනවාද ? එක් භාණ්ඩයක් සොයා දැවස පුරාවට වෙහෙස වී එය සොයා ගැනීමට නොහැකිවීද ? එමෙන්ම ඔබට නොයෙක් අවස්ථාවන්හි අවශ්‍ය වූ නිෂ්පාදන හෝ සේවා ලබා ගැනීමට අපහසු වූ අවස්ථාවන් ගැන සිතන්න.

II. වෙනත් අයගේ අත්දැකීම්.

ඔබේ යහළුවන්ගේ, නැදැසින්ගේ අත්දැකීම් ගැන විමසන්න. ඔබ සතුව පවතින සාමාන්‍ය දැනුම දියුණුකර ගන්න. ඔබ කටා නොකරන පුද්ගලයන් සමග කටාකරන්න. මේ අය තරුණ , වැඩිහිටි, මහලු , ගැහැණු පිරිමි, විවිධ ආගම් , ජාතීන් , විවිධ සමාජ මට්ටම් වලට අයත් අය සමග කටා කරන්න. මෙමගින් අලුත් අදහස් ජනිත විය හැක. එමෙන්ම ඔවුන්ට අවශ්‍ය සේවා හෝ නිෂ්පාදන ලබා ගැනීමට නොහැකි වූයේ මන්දැයි ඔවුන්ගෙන් අසන්න.

ඔබේ ව්‍යාපාරය සම්බන්ධව අදහස් ලැයිස්තුව	
ව්‍යාපාරික අදහස	නිරීක්ෂණය

--	--

## 6.2. සුදුසුම ව්‍යාපාරික අදහසක් ගොඩනගා ගැනීමේ විද්‍යාත්මක ක්‍රමය

හොඳම ව්‍යාපාර අදහස තෝරාගන්න



ඔබේ ව්‍යාපාර අදහස් යනුවෙන් ඔබේ පළපුරුද්ද හැකියාව / කුසලතාව , රුචිය , **අනාගත** වටිනාකම් වලට අනුව සුදුසුම ව්‍යාපාර අදහස් 03 ක් තෝරන්න. ඒ සඳහා පහත සඳහන් ප්‍රශ්න වලට පිළිතුරු සැපයීම මගින් සුදුසුම අදහස් උකහාගත හැක.

### පාරිභෝගිකයන්

ව්‍යාපාරයේ නිශ්චිත පාරිභෝගිකයන් පිරිසක් සිටීම ඔවුන් ප්‍රමාණවත් ද, පාරිභෝගිකයින්ට නිෂ්පාදන හෝ සේවා ලබාගත හැකි ද ? පාරිභෝගිකයා බලාපොරොත්තු වන ගුණාත්මක භාණ්ඩ හෝ සේවා සපයාගන්නේ කසේද?

මෙම ව්‍යාපාරය සඳහා අවශ්‍යතාවයක් ඔබේ ඔබේ ප්‍රදේශයේ තිබේ ද

තරගකරුවන්

ඔබේ ප්‍රදේශයේ ඇති එකම ව්‍යාපාරය මෙය ද එසේ නැතිනම් අනෙකුත් ව්‍යාපාර සමග තරග කරන්නේ කෙසේ ද,

සම්පත් සඳහා අවශ්‍යතා

- ❖ ව්‍යාපාරය සඳහා අමුද්‍රව්‍ය ලබා ගැනීම , උපකරණ , ස්ථාන සහ කුසලතා සහිත සේවක පිරිසක් ගැන ඔබ දැනුවත් ද,
- ❖ **එම** ව්‍යාපාරය සඳහා සම්පත් ලබා ගන්නා ස්ථාන පිළිබඳ ඔබ දැනුවත් ද,
- ❖ ව්‍යාපාරය සඳහා මුදල් යෙදවිය හැකිද,

කුසලතා

- ❖ ව්‍යාපාරය පවත්වාගැනීමට අදාල කුසලතා පලපුරුද්ද ඔබ සතු ද,
- ❖ ඔබේ **අවශ්‍යතාවය** වටිනාකම් සහ හැකියාවන් මෙම ව්‍යාපාරය ගැලපේ ද,

ව්‍යාපාරය තුළින් ලාභ ලභාගත හැකි ද,

වසර 5 කින් පසුවත් මේ ව්‍යාපාරය කරගෙන යනු ඇතැයි ඔබ සිතන්නේ ද,

ඔබේ ව්‍යාපාර අදහස පාරිභෝගිකයින් ,තරගකරුවන් සම්පත් සහ අවශ්‍යතා සහ ඔබේ කුසලතා වලට ගැලපෙන ව්‍යාපාරයක් දැයි මාසිකව පුලුල්ව සිතා තක්සේරු කරන්න .ඉන්පසු වඩාත්ම සුදුසු ව්‍යාපාර අදහස තෝරාගන්න.

ව්‍යාපාර අදහස් අතරින් සුදුසුම ව්‍යාපාර අදහස තෝරාගැනීම සඳහා භාවිතා කළ හැකි **වෙක් ලිස්ට්** එකක් පහත දැක්වේ.

අනු අංකය	උදා :- පැලච්චන් පාලනය ව්‍යාපාර අදහස :-	ලකුණු ලබා දීම		
		ඉතා හොඳයි 15	හොඳයි 10	සාමාන්‍යය 5
	පාරිභෝගිකයින්			
	තරගකරුවන්			
	සම්පත් සහ අවශ්‍යතා			

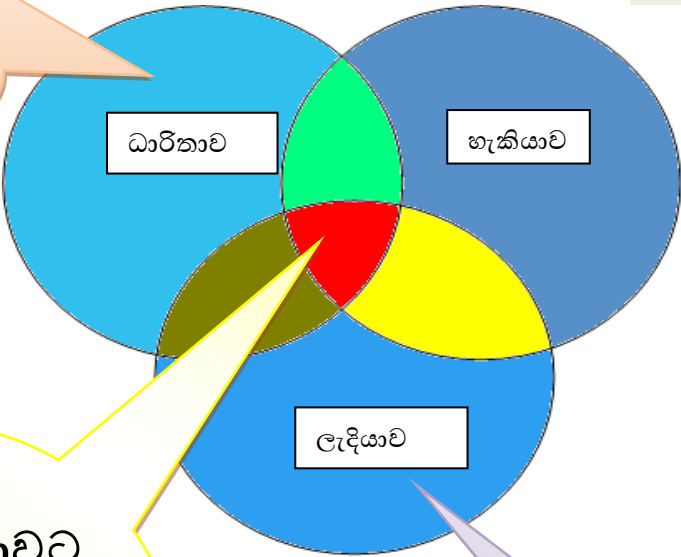
	දුකභවා			
--	--------	--	--	--

ව්‍යාපාර අදහසක් තෝරා ගැනීම සඳහා(SWOT) විශ්ලේෂණය යොදා ගැනීම.

<p>ඉළ අත(SWOT) විශ්ලේෂණ</p> <p>ව්‍යාපාර අදහස - පැලනවාන් පාලනය</p>	
<p>ව්‍යාපාරය ඇතුළත කරුණු</p>	
<p>ශක්තීන්</p>	<p>දුර්වලතා</p>
<p>ව්‍යාපාරයේ පිටත කරුණු</p>	
<p>අවස්ථා</p>	<p>තර්ජන</p>

ශක්තීන් වැඩියෙන් තිබේද	<input type="checkbox"/>	ඔව්	<input type="checkbox"/>	නැත
දුර්වලතා අඩුවෙන් තිබේද	<input type="checkbox"/>	ඔව්	<input type="checkbox"/>	නැත
අවස්ථා වැඩියෙන් තිබේද	<input type="checkbox"/>	ඔව්	<input type="checkbox"/>	නැත
තර්ජන අඩුවෙන් තිබේද	<input type="checkbox"/>	ඔව්	<input type="checkbox"/>	නැත

## වඩාත් ගැලපෙන ව්‍යාපාරය



මගේ ධාරිතාවට ගැලපෙන මට කරන්න පුළුවන් මම සතුටු කරවන

මා සතුටු වන්නේ කුමකින්ද? 



ඔබට වඩාත් ගැලපෙන ව්‍යාපාරය වන්නේ, ඔබගේ ධාරිතාවට ගැලපෙන (ශුද්ධ) ඔබට කළ හැකි ( හැකියා), ඔබ වඩාත් සතුටුකරවන(ලැදියා ) ව්‍යාපාරයයි

## 08. සාර්ථක ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම සහ පවත්වා ගෙන යාම සඳහා ඔබ දැනුවත් විය යුතු

**ආයතන**  
**හා**  
**සේවාවන්**

### 01. ජාතික ව්‍යවසාය සංවර්ධන අධිකාරිය

561c

අැල්විට්ගල මාවත,

නාරාහේන්පිට.

0112 368 393



### සේවාවන්

- වෙළඳපොළ තොරතුරු බෙදාහැරීම සහ වෙළඳපොළ අවස්ථා සොයාගැනීම සඳහා සහාය ලබා දීම
- ආපසු මිලදී ගැනීමේ විධි විධාන, මාර්ගගත වෙළඳපොළ වෙත හඳුන්වාදීම යනාදිය ද නිශ්පාදකයින්ගේ අවශ්‍යතාවන්ට අනුකූලව ඉටුකර දීම
- පුහුණුව, මූල්‍ය ආධාර, වෙළඳපල පහසුකම් සැපයීම සහ වෙනත් ව්‍යවසාය සංවර්ධන සේවා සහ පසු විපරම් සේවා ලබා දීම

## 02 . කාර්මික තාක්ෂණ පුහුණු ආයතනය

ශ්‍රී ජයවර්ධනපුර, කෝට්ටේ.

011-2379800

011-2379850

සබදෝසඵසගකන



- නිෂ්පාදන ගුණාත්මකභාවය, තාක්ෂණික ක්‍රියාවලීන් වැඩි දියුණු කිරීම සඳහා කොන්ත්‍රාත්තු, පරීක්ෂණ, විමර්ශන සහ පර්යේෂණ සිදු කිරීම සහ කර්මාන්තයේ භාවිතා වන ක්‍රම සහ කර්මාන්තයේ භාවිතා කළ යුතු නව ක්‍රියාවලි හා ක්‍රම සොයා ගැනීම
- කර්මාන්ත සඳහා තාක්ෂණික සේවා සහ උපදේශන සැපයීම සහ තාක්ෂණික මාරුවීම්, තාක්ෂණයන් සඳහා අනුවර්තනය වීම හා සංවර්ධනය සම්බන්ධ ක්‍රියාකාරකම්වල නිරත වීම

### නව තාක්ෂණයන් සම්බන්ධ

- කාර්මික තාක්ෂණික සංවර්ධනය වේගවත් කිරීමේ අරමුණින් පර්යේෂණ පැවැත්වීම විශේෂයෙන් “රාක්ක තාක්ෂණය” පිළිබඳ ප්‍රයෝජනවත් තාක්ෂණික තොරතුරු රැස් කිරීම, සැකසීම සහ බෙදා හැරීම
- කාර්මික තාක්ෂණික සංවර්ධනය සඳහා රාජ්‍ය හා පුද්ගලික ආයතන, විශ්ව විද්‍යාල හා කාර්මික විද්‍යාල සමග සම්බන්ධ වෙමින් පර්යේෂණ සිදු කිරීම
- තාක්ෂණ ආයතනයේ පළපුරුදු ක්ෂේත්‍රවල පුද්ගලයින් පුහුණු කිරීම
- පාරිසරික දූෂණය සම්බන්ධ සමීක්ෂණ හා අධීක්ෂණ සඳහා සහයෝගයෙන් කටයුතු කිරීම සහ පිළියම් නිර්දේශ කිරීම

## 03.ලංකා කාර්මික සංවර්ධන මණ්ඩලය

615, ගාලු පාර,

කටුබැද්ද,

මොරටුව.



0112 605 156

0112605323

0112605326

0112605327

info@idb.gov.lk

idbcedacs@gmail.com

**සේවාවන්**

- කාර්මාන්ත තොරතුරු හා උපදේශන සේවාව සැපයීම
- කාර්මාන්ත සඳහා තාක්ෂණික පුහුණුව ලබාදීම
- ව්‍යවසායකත්ව සංවර්ධන සේවා සැපයීම සහ කාර්මාන්තකරුවන්ට සංවර්ධන බිම් කොටස් ලබාදීම
- ව්‍යාප්ති සේවා සැපයීම
- ඉංජිනේරු සේවා සැපයීම
- වෙළඳ ප්‍රවර්ධන සේවා සහ අබලි අමුද්‍රව්‍ය සැපයීම

**04. ශ්‍රී ලංකා ප්‍රමිති ආයතනය**

නො. 17,  
වික්ටෝරියා පෙදෙස,  
ඇල්විට්ගල මාවත,  
කොළඹ 08.

0112671567  
0112671579



**සේවාවන්**

- ජාතික ප්‍රමිතිය සකස් කිරීම
- භාණ්ඩ තත්ත්ව සහතික නිකුත් කිරීම
- තත්ත්ව පද්ධති සහතික කිරීම
- අපනයන භාණ්ඩවල තත්ත්ව පරීක්ෂා කිරීම
- ආනයන පරීක්ෂාව
- පරීක්ෂණාගාර සේවා
- තත්වය වැඩිදියුණුව සඳහා උපදෙස්

**05. ශ්‍රී ලංකා වෘත්තීය පුහුණු අධිකාරිය**

නිපුණතා පියස,  
අංක 354,  
ඇල්විට්ගල මාවත,



නාරාහේන්පිට.  
0117270270

**සේවාවන්**

- ව්‍යවසායකයන් දැනුවත් කිරීමේ වැඩසටහන් පැවැත්වීම
- කුඩා හා මධ්‍ය ප්‍රමාණයේ ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට අපේක්ෂා කරන්නන්ට ව්‍යවසායකත්ව සංවර්ධන වැඩසටහන් පැවැත්වීම
- වෘත්තීය පුහුණු ලාභීන් සඳහා පුහුණු පාඨමාලා තුළින් ව්‍යවසායකත්ව පුහුණුව ලබා දීම
- ණය පහසුකම් ලබා ගැනීම සඳහා බැංකු සම්බන්ධීකරණය
- පසු විපරම් සේවා සැපයීම

**06.ජාතික ශිල්ප සභාව**

රොහිතා මාවත,  
පැලවත්ත,  
බත්තරමුල්ල.

0112784425  
0112785381



**සේවාවන්**

- ශ්‍රී ලංකාවේ හා විදේශ වල ප්‍රදර්ශන පැවැත්වීම
- හස්ත කර්මාන්ත භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය
- භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය සඳහා ප්‍රයෝජනයට ගන්නා අමුද්‍රව්‍යවල හා නිමි භාණ්ඩවල තත්ත්වය වැඩි දියුණු කිරීම
- හස්ත කර්මාන්ත භාණ්ඩ, මෝස්තර නිර්මාණය, නිෂ්පාදනය සහ අලෙවිකරණ ශිල්පීන්ට ආධාර සැපයීම
- ශිල්පීන් පුහුණු කිරීම
- ශිල්පවලට අදාළ තොරතුරු හා දැනුම පැතිර වීම
- ශ්‍රී ලංකාවේ පාරම්පරික ජාතික හෝ සංස්කෘතික වටිනාකමකින් යුත් හස්ත කර්මාන්ත ආරක්ෂා කිරීම පිළිබඳව කටයුතු කිරීම

**07. ශ්‍රී ලංකා අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය**

අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය  
අංක 42,  
නවම මාවත,  
කොළඹ 02.

[+94-11-230-0705 / 11](tel:+94112300705)  
[+94-11-230-0715](tel:+94112300715)  
[edb@edb.gov.lk](mailto:edb@edb.gov.lk)



**සේවාවන්**

- ප්‍රතිපත්ති උපදේශනය - අපනයනයට නිතකර පරිසරයක් නිර්මාණය කිරීම උදෙසා අපනයන සංවර්ධන ප්‍රතිපත්ති පිළිබඳව රජයට උපදෙස් ලබා දීම
- නියාමනය - අපනයන ක්ෂේත්‍රයේ කාර්ය සාධනය නියාමනය කිරීම
- ප්‍රවර්ධනය - ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන නිෂ්පාදන සහ සේවා ප්‍රවර්ධනය කිරීමට නිෂ්පාදන, නිර්මාණ, වෙළඳපල සහ වෙනත් සංවර්ධන වැඩසටහන් ක්‍රියාවට නැංවීම
- පහසුකම් සැලසීම - අපනයන සංවර්ධනයේ කේන්ද්‍රස්ථානය ලෙස අපනයනයට සම්බන්ධ සියළු පාර්ශ්වකරුවන් සමග එක්ව අපනයන සංවර්ධන ක්‍රියාකාරකම් වලට පහසුකම් සැලසීම සහ සම්බන්ධීකරණය කිරීම
- දැනුම ලබාදීම - අපනයන ක්ෂේත්‍රයට සම්බන්ධ සියළුම විෂයන් පිළිබඳව උපදේශන සේවා සහ තොරතුරු සැපයීම
- අපනයනකරුවෙකු ලෙස ලියාපදිංචි වීම
- ශ්‍රී ලංකා අපනයනකරුවන්ගේ නාමාවලිය සඳහා ලියාපදිංචි වීම
- විද්‍යුත් වෙළඳපොළ සඳහා ලියාපදිංචි වීම

**08.කාර්මික අධ්‍යාපන හා පුහුණු කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුව**

නැ. පෙ. 557,  
 ඕල්කොට් මාවත,  
 කොළඹ 10.



ෆැක්ස් අංක:+94 112 449 136  
 විද්‍යුත් තැපෑල:info@dtet.gov.lk  
 වෙබ් අඩවිය: www.dtet.gov.lk

**සේවාවන්**

- කාර්මික අධ්‍යාපන සංවර්ධනය සඳහා ජාත්‍යන්තර සහයෝගිතාවය වර්ධනය කිරීම
- ජාත්‍යන්තර කාර්මික අධ්‍යාපන සංවිධාන සමග සම්බන්ධීකරණය වෙමින් ලෝක ප්‍රජාව සමග සම්බන්ධ වීම
- නව සොයාගැනීම් සඳහා ප්‍රමුඛතාවය ලබා දෙමින් ද්විතියික අධ්‍යාපන ක්ෂේත්‍රය සමග සම්බන්ධීකරණය ගොඩනැගීම
- රාජ්‍ය හා පුද්ගලික ආයතන සමග සම්බන්ධීකරණ සංවර්ධන වැඩසටහන
- උතුරු නැගෙනහිර පලාත් සඳහා සුවිශේෂ වූ කාර්මික අධ්‍යාපන සංවර්ධන වැඩසටහන් ක්‍රියාත්මක කිරීම
- තාක්ෂණ විද්‍යාල/ කාර්මික විද්‍යාල පාඨමාලා සඳහා සිසුන් බඳවා ගැනීම
- විභාග පැවැත්වීම හා සහතික පත් නිකුත් කිරීම
- වෘත්තීය මාර්ගෝපදේශනය හා උපදේශනය ලබාදීම
- රැකියාගත කිරීම
- ව්‍යවසායකත්ව සංවර්ධනය පිළිබඳ දැනුවත් කිරීම
- වෘත්තීය නිපුණතාවයට සහතික ලබා දීම

**09.ලක්සල (ශ්‍රී ලංකා හස්ත කර්මාන්ත මණ්ඩලය)**



අංක 215,  
බොද්ධාලෝක මාවත,  
කොළඹ 07.

94112580579  
www.laksala.lk

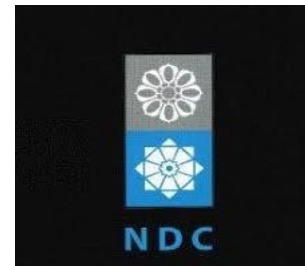


**සේවාවන්**

- හස්ත කර්මාන්ත භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය පුළුල් කිරීම සහ එම භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කිරීමට උපයෝගී කර ගන්නා අමු ද්‍රව්‍යවල තත්ත්වය වැඩි දියුණු කිරීම
- හස්ත කර්මාන්ත භාණ්ඩ ප්‍රදර්ශනයට තැබීම හා විකිණීමට කටයුතු කිරීම
- හස්ත කර්මාන්ත භාණ්ඩ ශ්‍රී ලංකාවේ හා විදේශ රටවල විකිණීමට කටයුතු කිරීම
- හස්ත කර්මාන්ත ශිල්පීන් පුහුණු කිරීම

**10. ශ්‍රී ලංකා මෝස්තර මධ්‍යස්ථානය**

ජාතික මොස්තර මධ්‍යස්ථානය,  
අංක 10,  
ද මැල් පාර,  
කටුබැද්ද,  
මොරටුව.



0112607814  
ndckatubadda@gmail.com

**සේවාවන්**

- මෝස්තර නිර්මාණාත්මක උපදෙස් හා සේවා සැපයීම
- නව මොස්තර නිර්මාණ බිහි කිරීම හා ඒවා ප්‍රදර්ශනය කිරීම
- මෝස්තර නිර්මාණකරණයට අවශ්‍ය තාක්ෂණික සහාය ලබාදීම
- මෝස්තර නිර්මාණකරුවන් පුහුණු කිරීම, අලෙවි සහාය ලබාදීම හා නිර්මාණ දිරිගැන්වීම
- මෝස්තර නිර්මාණකරණයට අවශ්‍ය තොරතුරු සැපයීම

**11. ගන්නෝරුව කෘෂිභෝග දෙපාර්තමේන්තුව**

තැ.පෙ. 01,  
පේරාදෙණිය.  
0812388011 / 0812388234



## සේවාවන්

- උද්‍යාන බෝග ව්‍යවසායන් සැලසුම් කිරීම හා සංවර්ධනය කිරීම පිළිබඳ උපදේශන
- පස, ශාක, පෙහොර සහ ජලය විශ්ලේෂණය කිරීමේ සේවා
- පළිබෝධ හා රෝග හඳුනාගැනීමේ සේවා
- ඉඩම් භාවිතා කිරීමේ ක්‍රම, සහ පාංශු ජලය හා ජල සංරක්ෂණ ක්‍රම පිළිබඳ උපදේශන
- පශ්චාත් අස්වනු හානි අවම කිරීමේ, කෘෂි නිෂ්පාදන සැකසීමේ හා ආහාර නිෂ්පාදනය වැඩිදියුණු කිරීමේ ක්‍රම පිළිබඳ උපදේශන
- ජාතික හා අන්තර් ජාතික පර්යේෂණ හා අධ්‍යාපනික (විශ්ව විද්‍යාල, තාක්ෂණික විද්‍යාල, ගොවි පාසැල්) ආයතනවල සහයෝගිතාවයෙන් උද්‍යාන බෝග වගා ක්ෂේත්‍රයේ මානව සම්පත් සංවර්ධනය

## 12. කුඩා ව්‍යාපාර සංවර්ධන අංශය

420 ,

බෞද්ධාලෝක මාවත,

කොළඹ 07.

011 - 2665201

011 - 2662002

Sed.gov.lk@gmail.com



## සේවාවන්

- ව්‍යවසායකත්ව සංවර්ධනය
- ව්‍යාපාරික අවස්ථා හා අදහස් උත්පාදනය
- කණ්ඩායම් තාක්ෂණික පුහුණුව
- අලෙවිකරණය
- ව්‍යාපාර සැලසුම්කරණය
- සේවා තත්ත්වය හා පාරිභෝගික සන්කාරය
- ව්‍යාපාර කළමනාකරණය
- ව්‍යාපාර සඳහා තොරතුරු තාක්ෂණය
- මානව සම්පත් කළමනාකරණය
- මෙහෙයුම් කළමනාකරණය
- මූල්‍ය කළමනාකරණය
- ගිණුම්කරණය සහ පොත් තැබීම
- උපාය මාර්ගික කළමනාකරණය

### 13. වෙළඳපොළ තොරතුරු ලබාගත හැකි ආයතන

- ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව  
ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකු වාර්තාව  
[www.cbst.gov.lk](http://www.cbst.gov.lk)
- ජන හා සංඛ්‍යා ලේඛණ දෙපාර්තමේන්තුව  
කර්මාන්ත සමීක්ෂණ වාර්තාව  
ජන සංගණන වාර්තාව  
[www.statistics.gov.lk](http://www.statistics.gov.lk)
- ශ්‍රී ලංකා වාණිජ මණ්ඩලය  
වාණිජ මණ්ඩලය ප්‍රකාශන  
[www.chamber.lk](http://www.chamber.lk)
- අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය  
අපනයන තොරතුරු, යන්ත්‍ර හා උපකරණ තොරතුරු  
[Maito.info@villaemilia.com](mailto:Maito.info@villaemilia.com)
- ලංකා කාර්මික සංවර්ධන මණ්ඩලය  
කර්මාන්ත සඟරාව  
[www.idb.gov.lk](http://www.idb.gov.lk)
- කොටස් වෙළඳපොල



**14. මූල්‍ය සහාය සහ තොරතුරු ලබාගත හැකි ආයතන**

රාජ්‍ය හා රාජ්‍ය නොවන බැංකු පද්ධතිය

- ලංකා කාර්මික සංවර්ධන මණ්ඩලය

615, ගාලු පාර , කටුබැද්ද, මොරටුව

011-2605323, 011-2605326

- මූල්‍ය වාර්තා සකස් කිරීම
- උපදෙස් හා ව්‍යාපාර ගනුදෙනු සටහන් කිරීම පිළිබඳ පුහුණුවීම් ලබා දීම

- දේශීය ආදායම් දෙපාර්තමේන්තුව

ශ්‍රීමත් වික්‍රමපාලම් ඒ ගාර්ඩිනර් මාවත , කොළඹ 02

0112135135

- බදුගෙවීම් පිළිබඳ සේවා සහ උපදෙස්

- ශ්‍රී ලංකා නව නිපැයුම්කරුවන්ගේ කොමිසම

46-48, කොටා පාර, කොළඹ 08

011-2676645 / 011-2676650 / 011-2676647-9

- තාක්ෂණික අලෙවි සහ මූල්‍ය ආධාර ලබා දීම

**15. ව්‍යාපාර නීති සේවා සහ තොරතුරු ලබාගත හැකි ආයතන**

**ශ්‍රී ලංකා ප්‍රමිති ආයතනය**

17, වික්ටෝරියා පෙදෙස, ඇල්විට්ටල මාවත, කොළඹ 08 .

011-2671567 / 011-2671572

- ශ්‍රී ලංකා ප්‍රමිති පිළිබඳ හිඟ

**ප්‍රාදේශීය ලේකම් කාර්යාලය**

- කුඩා ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි කිරීම
- ලියාපදිංචි සහතික නිකුත් කිරීම

**මධ්‍යම පරිසර අධිකාරිය**

104, ඩෙන්සිල් කොබ්බෑකඩුව මාවත, බත්තරමුල්ල.

011-7877277 / 011-7877278

- නිෂ්පාදන කටයුතු සිදුකිරීමේදී පාරිසරික හිඟ ක්‍රියාත්මක කිරීම

**ශ්‍රී ලංකා ජාතික බුද්ධිමය දේපළ කාර්යාලය**

3 වන මහල, සමාගම් මැදුර, අංක 400, ඩී ආර් විජේවර්ධන මාවත, කොළඹ 10.

- නව නිෂ්පාදන සඳහා බුද්ධිමය දේපළ අයිතිය ලබා දීම

**ආයෝජන මණ්ඩලය**

ලෙවල්26, බටහිර කුළුණ, ලෝක වෙළඳ මධ්‍යස්ථානය, කොළඹ 01.

011-2385972 - 6

- මහා පරිමාණ ආයෝජන පිළිබඳව කටයුතු කිරීම

**බස්නාහිර පළාත් ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුව**

රෙජිස්ට්‍රාර් - 011 2 078390

පොදු- 011 2 074690

- ව්‍යාපාර නාම ලියාපදිංචි කිරීම/ අවශ්‍ය වෙනස්කම් සිදු කිරීම/ අවලංගු කිරීම/ සහතික පිටපත් නිකුත් කිරීම

**කම්කරු දෙපාර්තමේන්තුව**

කම්කරු මහලේකම් කාර්යාලය, නාරාහේන්පිට, කොළඹ 05.

011-2581142/ 011-2581143

- කම්කරු හිඟ ප්‍රකාශන

**ප්‍රාදේශීය සහ සහ නගර සහ කාර්යාල**

- කුඩා ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි කිරීම
- ලියාපදිංචි සහතික නිකුත් කිරීම

❖ ව්‍යාපාර හිතී සේවා සහ තොරතුරු ලබාගත හැකි ආයතන

❖ ශ්‍රී ලංකා ප්‍රමිති ආයතනය

17, වික්ටෝරියා පෙදෙස, ඇල්විට්ගල මාවත, කොළඹ 08 .

011-2671567 / 011-2671572

❖ ශ්‍රී ලංකා ප්‍රමිති පිළිබඳ හිතී

➤ ප්‍රාදේශීය ලේකම් කාර්යාලය

➤ කුඩා ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි කිරීම

➤ ලියාපදිංචි සහතික නිකුත් කිරීම

❖ මධ්‍යම පරිසර අධිකාරිය

104, ඩෙන්සිල් කොබ්බෑකඩුව මාවත, බත්තරමුල්ල.

011-7877277 / 011-7877278

➤ නිෂ්පාදන කටයුතු සිදුකිරීමේදී පාරිසරික හිතී ක්‍රියාත්මක කිරීම

❖ ශ්‍රී ලංකා ජාතික බුද්ධිමය දේපළ කාර්යාලය

3 වනමහල, සමාගම් මැදුර, අංක 400, ඩී ආර් විජේවර්ධන මාවත, කොළඹ 10.

➤ නව නිෂ්පාදන සඳහා බුද්ධිමය දේපළ අයිතිය ලබා දීම

❖ ආයෝජන මණ්ඩලය

ලෙවල්26, බටහිර කුළුණ, ලෝක වෙළඳ මධ්‍යස්ථානය, කොළඹ 01.

011-2385972 - 6

➤ මහා පරිමාණ ආයෝජන පිළිබඳව කටයුතු කිරීම

❖ බස්නාහිර පළාත් ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුව

රෙජිස්ට්‍රාර් - 011 2 078390

පොදු- 011 2 074690

➤ ව්‍යාපාර නාම ලියාපදිංචි කිරීම/ අවශ්‍ය වෙනස්කම් සිදු කිරීම/ අවලංගු කිරීම/ සහතික පිටපත් නිකුත් කිරීම

❖ කම්කරු දෙපාර්තමේන්තුව

කම්කරු මහලේකම් කාර්යාලය, නාරාහේන්පිට, කොළඹ 05.

011-2581142/ 011-2581143

➤ කම්කරු හිතී ප්‍රකාශන

❖ ප්‍රාදේශීය සහ සහ නගර සහ කාර්යාල

➤ කුඩා ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි කිරීම

➤ ලියාපදිංචි සහතික නිකුත් කිරීම

**ENTREPRENEUR**

**SELF-EMPLOYED**

**BUSINESS OWNER**

**YOUR OWN BOSS**



ඩිඩ්ට් අවශ්‍ය උපදේශන සේවා විකිස්බලයා රැකියා සේවකයන්ගේ සුදුසුකම් වර්ධනය කිරීම සඳහා වෛස්බලයා විසින් සැපයෙනු ලබන සේවා වඩාත් වැඩි වශයෙන් ලබා ගත හැක.

- කොළඹ - 0112369258
- ගම්පහ - 0332248990
- කුරුමා - 0342236162
- කුරුමාගල - 0372221402
- පුත්තලම - 0322266253
- මාතලේ - 0662222824
- නුගේගොඩ - 0812068229
- නුගේගොඩ - 0522224186
- ආල්ල - 0912233906
- මාතලේ - 0412231319
- හම්බන්තොට - 0472242766
- මොණරාගල - 0552277248
- බදුල්ල - 0552228030

- අනුරාධපුර - 0252234988
- පොළොන්නරුව - 0272056715
- කහලේ - 0352221733
- රත්නපුර - 0452232996
- යාපනය - 0212219359
- අම්පාර - 0632224499
- නුගේගොඩ - 0262242393
- මඩකලපුව - 0652227193
- අලුත්තොට - 0242228025
- බලනිවෙල - 0212290037
- කිරිඳිවෙල - 0212283739
- මහනුවර - 0233120642