



சுயதொழில்களுக்கு ஊக்குவித்தல்
பயிற்சிக் கையேடு



Entrepreneurship Development Programs

Training Manual

மனிதவலு, வேலைவாய்ப்புத் திணைக்களம்
தொழில் வழிகாட்டல் பிரிவு

கிளைஞர் மற்றும் விளையாட்டு அமைச்சு
9வது மாடி, செத்சிர்பாய், கட்டம் II,
பத்தரமுல்ல.
தொலைபேசி இல: 0113-094117



வழிப்படுத்துதல் மற்றும் கண்காணித்தல்
அனூஷா கோகுல பர்ணாந்து
பணிப்பாளர் நாயகம்,

நெறிப்படுத்துதல்
சீதாரா ஜயசேன
பணிப்பாளர், தொழில் வழிகாட்டல் பிரிவு

எச்.ஜி.கே.தீபசீகா
உதவிப் பணிப்பாளர், தொழில் வழிகாட்டல் பிரிவு

ஒருங்கிணைப்பு
ரோஹித கல்ஹேன
மனிதவள அபிவிருத்தி உத்தியோகத்தர்

எழுத்தாளர் குழாம்

- | | | |
|------------------------------|---|----------------------------------|
| 1. திரு.சனத் மல்லவ ஆரச்சீ | - | மனிதவள அபிவிருத்தி உத்தியோகத்தர் |
| 2. திரு.தம்மிக பண்டார | - | செயற்றிட்ட உத்தியோகத்தர் |
| 3. திருமதி.உமங்கா டீ சில்வா | - | செயற்றிட்ட உத்தியோகத்தர் |
| 4. திரு.பால்த ஜயசிங்க | - | மனிதவள அபிவிருத்தி உத்தியோகத்தர் |
| 5. திரு.அஜித் விக்ரமசிங்க | - | மனிதவள அபிவிருத்தி உத்தியோகத்தர் |
| 6. திரு.ரசீக கித்சீர் | - | மனிதவள அபிவிருத்தி உத்தியோகத்தர் |
| 7. திரு.ப்ரியதர்ஷன ஹேரத் | - | மனிதவள அபிவிருத்தி உத்தியோகத்தர் |
| 8. திருமதி.டீ.பீ.சீ. குசலானி | - | மனிதவள அபிவிருத்தி உத்தியோகத்தர் |
| 9. திருமதி.நயனா குமுகுணி | - | மனிதவள அபிவிருத்தி உத்தியோகத்தர் |
| 10. திருமதி.சந்ராணி வீரவர்தன | - | மனிதவள அபிவிருத்தி உத்தியோகத்தர் |
| 11. திரு.சுரங்க செனெவிர்தன | - | மனிதவள அபிவிருத்தி உத்தியோகத்தர் |
| 12. திரு. அருணஷாந்த | - | மனிதவள அபிவிருத்தி உத்தியோகத்தர் |
| 13. திருமதி.அனோமா கமகே | - | மனிதவள அபிவிருத்தி உத்தியோகத்தர் |
| 14. திரு.தீப்த பரணமான | - | மனிதவள அபிவிருத்தி உத்தியோகத்தர் |
| 15. திரு. சுமீத் குமாரசிங்க | - | மனிதவள அபிவிருத்தி உத்தியோகத்தர் |

மொழிபெயர்ப்பு
திரு. எம்.ஜே. எம். ஏ. ஜிப்ரீ

மனிதவள, வேலைவாய்ப்புத் திணைக்களம் 2021

உள்ளடக்கம்

உள்ளடக்கம்	பக்கம்
01. அறிமுகம்	01
02. நீங்கள் ஏன் ஒரு தொழில் முயற்சியாளராக வேண்டும்?	02
2.1 வியாபாரம் சம்பந்தமாக எமக்குள் இருந்த மனப்பாங்கு	02
2.2 இன்று உலகில் தொழில் முயற்சியாளருக்கு உள்ள இடம்	03
2.3 வியாபாரம் மற்றும் தொழில் இடையேயான வித்தியாசத்தை அறிந்துகொள்வோம்	03
2.4 நீங்கள் வியாபாரமொன்றை ஏன் ஆரம்பிப்பதில்லை?	04
2.5 திருப்திகரமான வாழ்க்கைக்கு வியாபாரம் ஒரு சிறந்த வழியாகும்	04
03. தொழில் முயற்சியாளராவதற்கு நீங்கள் விருத்தி செய்யவேண்டியவையாவை?	05
3.1 வாழ்வியல் தொலைநோக்கத்தைக் கட்டியெழுப்புதல்	05
3.2 வாழ்வியல் குறிக்கோள்களை அமைத்தல்	05
3.3 தன்னைப் பற்றி அறிந்துகொள்ளல்	07
3.4 நோக்கங்களை அமைத்தல்	12
3.5 சாதனைபெற்ற தொழில் முயற்சியாளர்களை ஆராய்தல்	17
3.5.1 நப்பொலெக் தொழிலதிபர் ராஜா ஹேவாபோவல	17
3.5.2 அபான்ஸ் - வலுவான பெண் ஒருவரின் கதை	19
3.5.3 கலாநதி திஸ்ஸ ஜினசேன அவர்கள்	20
04. தனிநபர் தொழில் முயற்சியான்மைத் திறன்கள்	22
05. உங்களுடைய தொழில்முயற்சி ஆற்றல்களை அளவிடுவோம்.	28
5.1 தொழில் முயற்சியான்மை பரீட்சித்தல்	28
5.2 ஆற்றல் பரீட்சித்தலின் பலன்களை பகுப்பாய்வு செய்தல்	32
5.3 நீங்கள் தகுதியானவர் எனின் அடுத்த கட்டத்திற்கு நகருவோம்	33
06. வியாபார முன்யோசனைகளை இனங்காணல் மற்றும் தெரிவுசெய்தல்	33
6.1 வியாபார முன்யோசனை என்றால்	33
6.2 பொருத்தமான வியாபார முன்யோசனையொன்றை உருவாக்கும் நுட்பமுறைகள்	33
6.3 பொருத்தமான வியாபார முன்யோசனையொன்றைக் கட்டியெழுப்புவதற்கான விஞ்ஞானபூர்வமான முறைமை	38
07. வெற்றிகரமான வியாபாரமொன்றை ஆரம்பித்து பேணிவருவதற்காக நீங்கள் அறிந்துகொள்ள வேண்டிய உதவி சேவைகள்	42

01. அறிமுகம்

“சகலரும் தங்களுடைய துறையில் தொழில் முயற்சியாளராக ஆவதாயின் அவர் சாதனையாளராவார்”. இதன் இலகுவான அர்த்தம் என்னவென்றால் சாதனைமிக்க தொழில் முயற்சியாளராகுதல் வேண்டும் என்பதல்ல. பொது வாழ்க்கையில் நீங்கள் என்ன செய்தாலும் வியாபாரியொருவர் என்றவகையில் செயற்படுகின்றபோது அதற்கான கோரிக்கை இருப்பின் (சேவை பெறுநர்களின் பிரச்சினைகளுக்குத் தீர்வு கிடைப்பதாயின்) அந்த செயற்பாடுகள் (பொது அல்லது உள்வியல்) முலம் நன்மைகள் கிடைப்பதாயின், அவை நாட்டில் உள்ள சட்டத்திற்கு முரணாக இல்லாமல் இருப்பின் மற்றும் தொடர்ச்சியாக மேற்கொண்டு செல்ல முடியுமாயின் நீங்கள் ஒரு சாதனைமிக்க நபராவீர்கள். அன்றி சாதனைமிக்க தொழில் முயற்சியாளராவீர்கள். நாட்டிற்கு உணவு வழங்குகின்ற, மனிதர்களை போஷிக்கின்ற விவசாயி உட்பட நாட்டின் பொருளாதாரத்தை வளப்படுத்துகின்ற தொழில் முயற்சியாளரும் நன்மதிப்பினைப் பெறல் வேண்டும். இலங்கை வியாபாரிகள் சம்பந்தமாக கவனத்திற்கொள்கின்றபோது அவர்களில் பெரும்பாலானோர் சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வியாபாரிகளாவர்.

இலங்கையில் வியாபாரத் துறைகள் சம்பந்தமாக கவனத்திற்கொள்கின்றபோது “எதை செய்ய முடியாதபோதிலும் வியாபாரமொன்றையாவது செய்ய வேண்டும்” என்னும் சொற்பிரயோகம் வழக்கத்தில் இருப்பதைக் காணலாம். அதன் முலம் பொருள்படுவது இலங்கையில் மனிதர்கள் தொழில் முயற்சியான்மை பற்றி காட்டுகின்ற இலகுவான மற்றும் கீழ்மட்ட அளவீடாக இருக்காதா?. எதையும் செய்ய முடியாத ஒருவர் வியாபாரமொன்றை ஒருபோதும் மேற்கொள்ள முடியாது என்பதை சாதனைமிக்க வியாபாரங்கள் பற்றி ஆழமாக ஆராய்கின்றபோது தெளிவாகப் புலப்படும்.

தொழில் முயற்சியான்மை என்பது விசேடத்துவ திறமைகள் மற்றும் தூர நோக்குடைய அதியுன்னத நபராக சமூகம் உள்ளிட்ட அந்தத் தொழிலில் ஈடுபடுகின்றவர்களையும் இனங்காணப்பட்டுள்ளதா என்பது சிக்கல்மிக்கதாகும். சகல மனித வளங்கள், பொது வளங்கள் மற்றும் வாய்ப்புகளின்னை உள்ளடக்கிய இடத்தில் வசிக்கின்ற எமக்கு அறிவு, ஆற்றல்களில் குறைவு மற்றும் பின்தங்கிய மனப்பாங்குகள் காரணமாக ஊசி முதல் விமானம் வரை தேவையான பல விடயங்களை நிறைவு செய்து செய்யவேண்டியுள்ளது. இவ்வாறான நிலைமையின்கீழ் தொழில் முயற்சியாளர்களை உருவாக்குவதற்குத் தேவையான சமூக, பொருளாதார, அரசியல் சூழ்நிலையொன்றை நோக்கி நாடு பயணிக்க வேண்டிய காலம் எழுந்துள்ளது. புகோள ரீதியாக கவனத்திற்கொள்கின்றபோது ஒரு நாடு அபிவிருத்தியடைகின்றபோது அரசாங்கத்தை மேலதிகமாக தனியார்குறையின் செயற்பாடுகள் இருப்பது தெளிவாகப் புலப்படுகின்றது. ஒரு நாட்டின் மொத்தத் தேசிய உற்பத்தி மற்றும் தொழில் வாய்ப்புகள் விருத்தியடைதல், தனியார் தொழில் முயற்சியான்மையை அடிப்படையாகக்கொண்டு இடம்பெறுவதால், இலங்கை சம்பந்தமாக கவனத்திற்கொள்கின்றபோது அரசாங்கம் விரிவாக்கம் பெறல், தனியார்குறை வியாபாரங்கள் மற்றும் உற்பத்தித் துறைகள் சுருங்குதல் மிகவும் பாதகமான நிலைமையாகும். மேற்படி காரணங்களைக் கவனத்திற்கொள்கின்றபோது எமது நாட்டு மக்களிடையே தொழில் முயற்சியான்மை பற்றிய அறிவு மற்றும் அக்கறை மேம்படுத்தப்படல் காலத்தின் தேவையாகும்.

1960 களின் தசாப்தங்களின்போது ஹாவார்ட் பல்கலைக்கழகத்தின் உள்வியலறிஞர் பேராசிரியர் டேவிட் மெக்லெலன் அவர்களுக்கேற்ப மனிதர்கள் சிறிய அளவு முன்னேற்றத்தை அடைவதற்கான தூண்டுதலை இயல்பாகவே அதாவது பிறப்பிலிருந்தே எடுத்து வருவதாக சுட்டிக்காட்டுகின்றார். ஏனைய சகல நபர்களையும் பயிற்றுவித்தல், முறையான வழிகாட்டல் மற்றும் அக்கறையை ஏற்படுத்துதல் முலம் தொழில் முயற்சியான்மைக்குத் தூண்டக்கூடியதாக காட்டப்பட்டுள்ளது. அதன் பிரகாரம் இந்த செயலமர்வில் பங்கேற்கின்றவர்களுக்கு தொழில் முயற்சியான்மைக்கு தூண்டுதல் மற்றும் அடிப்படையான நடவடிக்கைகளுக்குத் தேவையான வழிகாட்டல்களை மேற்கொள்வதற்கும் எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது.

02 நீங்கள் ஏன் ஒரு தொழில் முயற்சியாளராக வேண்டும்?

2.1 வியாபாரம் சம்பந்தமாக எமக்குள் இருந்த மனப்பாங்கு

‘பண்டைக்கால தானியக் களஞ்சியம்’ என்று எமது நாடு வர்ணிக்கப்பட்டது. அது பல்லாயிரம் ஆண்டுகளுக்கு முன்னர் ஏனைய நாடுகளினால் எமது நாட்டைப் பற்றி அறிமுகப்படுத்திய பிர்தொரு பெயராகும். அதேபோல எமது நாடு அன்று உலகப் புகழ்பெற்ற வியாபார கேந்திர நிலையம், அப்போது இருந்த வியாபாரத்தில் கவனிக்கத்தக்க பகுதியொன்றை எமது இந்த சின்னஞ் சீரிய நாடு கைப்பற்றிக்கொண்டது என்று கருதலாம். அவ்வாறானதொரு தொழில் முயற்சியான்மை வரலாற்றைக் கொண்ட நாடொன்றில்தான் நாம் வாழ்கின்றோம்.

பிர்த்தானியாவிற்கு நாடு அடிமையாகிய பிற்பாடு வியாபாரம் செய்வதற்கான புதிய மேல் வர்க்கமொன்று உருவானது. இதன் காரணமாக சாதாரண மக்களினால் வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்க இயலாமல் போனதுடன் பாரிய முதலீடு மற்றும் அறிவு தேவையான ‘வித்தையொன்று’ என்னும் மனப்பாங்கொன்றை இலங்கையர்களிடம் கட்டியெழுப்பப்பட்டது. வியாபாரமொன்றை ஆரம்பிப்பதாயின் முயற்சியான்மை குடும்பமொன்றுன் தொடர்புகள் இருத்தல் வேண்டும் என்னும் கருத்தொன்று நிலவியது.

திறந்த பொருளாதாரத்தைத் தொடர்ந்து வாடிக்கையாளர்களுக்கு எந்தவொன்றையும் விற்று (வாடிக்கையாளர்களை ஏமாற்றி, தரக் குறைவானவற்றை) இலாபம் பெறக் கூடிய வழிவகையாக வியாபாரம் கருதப்பட்டது. எந்தவொரு நேரத்திலும், எந்தவொரு இடத்திலும் ஆரம்பிக்க இயலுமான நிறுவனம்சார் தொழிலொன்றுக்கு பதிலாக வியாபாரத்தை மேற்கொள்ளத் தூண்டப்பட்டது.

மேலே சுட்டிக்காட்டப்பட்ட இரண்டு கருத்துக்களும் பிழையானவை. வியாபாரமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்காக வியாபார குடும்பமொன்றில் பிறக்கத் தேவையில்லை. அதேபோல எந்தவொருவருக்கும் வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்க இயலுமானபோதிலும் எந்தவொரு நேரத்திலும் உற்பத்தி செய்கின்ற எந்தவொன்றையும் விற்பனை செய்ய முடியுமான சந்தை தற்பொழுது இல்லை. வாடிக்கையாளர் தேவைகள் மற்றும் நலன்களை அறிந்துகொண்டால் மாத்திரம் வியாபாரத்தை தொடர்ந்து மேற்கொண்டு செல்லலாம்.

2.2 இன்று உலகில் தொழில் முயற்சியாளருக்கு உள்ள இடம்

‘‘அடிமை இல்லாமல் வேலை செய்ய’’ வேண்டுமாயின் நீங்கள் தெரிவுசெய்ய வேண்டியது தொழில் முயற்சியாகும். கற் காலத்திலிருந்து ஆரம்பித்த மனித நாகரிகம் இவ்வாறு மாற்றமடைந்தது புத்தாக்கத்தின் காரணமாகும். புத்தாக்கத் திறன்கள் மற்றும் தனிப்பெரும் பலம் என்பவற்றை வெளிக்கொணர்வதற்கு முயற்சியான்மை முலம் இயலுமாகலாம். இவ்வாறு தங்களுடைய புத்தாக்கம் மற்றும் பலம் என்பவற்றை அறிந்து சீரிய இடத்திலிருந்து ஆரம்பித்த வியாபாரங்கள் பல உண்டு. அவர்கள் இன்று உலகில் கௌரவமான மற்றும் சுமீட்சமான நபர்களாக திருப்தியுடன் சொகுசாக வாழ்கின்றனர். எமது நாட்டிலும் நாம் வாழ்கின்ற பிரதேசங்களிலும் இவ்வாறு சாதனையாளர்கள் இருப்பதைக் காணலாம்.

2.3 வியாபாரம் மற்றும் தொழில் இடையேயான வித்தியாசத்தை அறிந்துகொள்வோம்

தொழில் வாழ்வதற்கானதொரு வழியாகும். எனினும் திருப்தியான, சுபிட்சமான வாழ்க்கைக்கு வியாபாரம் சிறந்த வழியாகும். நீங்கள் தொழிலொன்றிலிருந்து மற்றும் வியாபாரத்திலிருந்து கிடைக்கின்ற நன்மைகளை தர்க்கரீதியான அணுகுமுறையொன்றின்படி (Logical Frame Approach) கவனத்திற்கொண்டிருக்கிறீர்களா? அதற்கான வழிகாட்டலொன்றை கீழ்வரும் பயிற்சியில் ஈடுபடுவதன் மூலம் விளங்கிக்கொள்ளலாம். தொழிலுக்கும் வியாபாரமொன்றுக்கும் இடையேயான வித்தியாசத்தை தேடிப் பார்க்கவும்.

வியாபாரமொன்று? தொழிலொன்று?		
	வியாபாரம்	தொழில்
❖ வருமானமீட்டும் திறன்		
❖ முடிவெடுக்கும் திறன்		
❖ புத்தாக்கம்		
❖ திருப்திநிலை		
❖ ஏனையோருக்கு தொழில் வழங்கும் திறன்		
❖ சேவையிலுள்ள பிரச்சினைகள்		
❖ சுதந்திரம்		
❖ ஓய்வூதியம்		
❖ இடர்		
❖ விடுமுறை		
மொத்தம்		

குறிப்பு

ஒவ்வொரு விடயத்திற்கும் உரியதாக உங்களுடைய அளவீட்டின்படி அதிகூடிய புள்ளிகள் 0 தொடக்கம் 10 வரை வழங்கலாம்.

2.4. நீங்கள் வியாபாரமொன்றை ஏன் ஆரம்பிப்பதில்லை?

வியாபாரம் செய்பவர் ஒருவர்க்கு அடிப்படையாக இரண்டு பலம் இருத்தல் வேண்டும். அதாவது வியாபாரம் ஒன்றை ஆரம்பிப்பதற்கான ஆரம்பப் பலம், சவால்களை எதிர்கொண்டு சளைக்காமல் முன்னோக்கிச் செல்லும் பலம். அங்கே முதலாவது விடயமாகிய வியாபாரமொன்றை ஆரம்பிப்பது

சம்பந்தமாக சிந்தித்து பலருடன் வியாபாரத்தை ஆரம்பிப்பதில் உள்ள பின்னடைவுகளுக்கான காரணிகளை இனங்காணல் வேண்டும்.

01. சாதனை பற்றிய சான்றிதழொன்று இல்லை / தோல்வியடைவதற்குள்ள அச்சம்.
02. தொழில்களில் போன்று நிச்சயிக்கப்பட்ட சம்பளமொன்று இல்லை.
03. போதுமானளவு வளங்கள் இல்லாமை / பணம் இல்லாமல் போகும் என்கின்ற அச்சம்.
04. சொகுசான வலயத்திலிருந்து வெளியேறவுள்ள அச்சம்.
05. அதிகமாக வேலை செய்வதற்கு / சமூக ஈடுபாட்டுக்கான காலத்தைக் குறைப்பதற்கு உள்ள அச்சம்.
06. நண்பர்கள் மற்றும் சுற்றியிருப்போர் கூறுகின்ற விடயங்களுக்காக ஈடுபடுதல்.
07. அடிப்படையான தூண்டுதல் இல்லாமை.
08. காலத்தைப் பிற்போடல்.
09. தொழில் முயற்சியான்மை மனஅழுத்தம் தேவையில்லை என்று கருதுதல்.
10. என்ன வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தல் வேண்டும் என்கின்ற கருத்து இல்லாமை.

மேற்படி பிரச்சினைகள் மீது தீர்வுகளைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கும் உங்களுடைய வியாபாரமொன்றைக் கட்டியெழுப்புவதற்கும் தேவையான பலத்தைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கும், நவீன விஞ்ஞானபூர்வ வியாபார அபிவிருத்தி உள்ளீடுகள் பல உள்ளன. அவற்றினிடையே “Business Model Canvas” என்னும் எண்ணக்கரு விசேடமாகும். இந்தக் கைநூல் மற்றும் செயலமர்வு மீது உங்களுடைய பணிவான கவனத்தைச் செலுத்துவதன் மூலம் நீங்கள் தொழில் முயற்சியாளராகலாம்.

2.5. திருப்தியான வாழ்க்கைக்கு வியாபாரம் ஒரு சிறந்த வழியாகும்

“நீங்கள் அன்பு செலுத்துபவற்றை செய்யுங்கள்”

“நீங்கள் செய்பவற்றுக்கு அன்பு செலுத்துங்கள்”

" Do what you love. Love what you do"

உலகில் முதல்தர தொழில் முயற்சியாளரான “ஸ்ரீவ் ஜொப்ஸ்” வாழ்க்கையில் மகிழ்ச்சி மற்றும் சந்தோசம் சம்பந்தமாக கூறுகின்றபோது இவ்வாறு குறிப்பிட்டுள்ளார்.

இப்பொழுது செய்துகொண்டிருப்பது நீங்கள் அன்பு செலுத்துகின்ற விடயங்களா, நீங்கள் விரும்புகின்ற விடயங்களா என்று சற்று மீண்டும் சிந்தித்துப் பாருங்கள் என்று நாம் சொல்கின்றோம். அவ்வாறன்றி நீங்கள் விரும்பாதவற்றை அல்லது அன்பு இல்லாதவற்றை செய்வதற்கு ஏற்பட்டது ஏன் என்று சற்று சிந்தித்துப் பார்க்கவும்.

இன்னுமொருவரின் தலையீடு, கட்டளை மற்றும் சட்ட திட்டங்களுக்குக் கீழ்ப்படிந்து தொழில் செய்வதை விடவும் தலையிடல்களில் இருந்து விடுபட்டு, கட்டளை இல்லாத, சுயமான தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளத்தக்க சமூகப் பொறுப்புள்ள, சுய அபிமானம்மிக்க வியாபாரமொன்றின் உரிமையாளராக

ஆகுதல் மாத்திரமன்றி “வாழ்க்கை” ஒன்றை உரித்தாக்கிக்கொள்ளத்தக்க ஒரு சிறந்த சந்தர்ப்பம் முயற்சியான்மையாகும்.

உங்களுடைய இலக்குகளை விநோதமாக ஆக்கிக்கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய இலக்குகள் மீதான பயணம் மகிழ்ச்சியாகவும் உத்வேகத்துடனும் செல்வதாக அமையுமெனின் அந்தப் பயணம் வெற்றியளிக்கும். விட்டின் அங்கத்தவர்களுடன் தங்களுடைய கருத்துக்களுக்கு ஏற்ப, புத்தாக்கத் திறன்மிக்க உணர்வுகளுக்கு ஏற்ப, சந்தர்ப்பமொன்றைப் பெற்று வெற்றிகரமாக பயணிப்பதற்காக “முயற்சியான்மை” ஒரு உன்னதமான வாய்ப்பாகும்.

08. தொழில் முயற்சியாளராவதற்கு நீங்கள் விருத்தி செய்யவேண்டியவையாவை?

3.1 வாழ்வியல் தொலைநோக்கத்தைக் கட்டியெழுப்புதல்

நீங்கள் வாழ்வதேன்? எதற்காக? வாழ்வதெப்படி? உங்களுக்கு கிவற்றுக்கு விடையளிக்க முடியுமா? நாம் வாழ்வது மகிழ்ச்சியுடன் எதிர்காலத்தைக் கழிப்பதற்காகவா? சமூகத்திற்கு பிழை செய்யாமல் இருப்பதற்காகவா? அதன்பிரகாரம் சமூகத்திற்கு பிழையொன்று இல்லாத ஆரோக்கியமான மற்றும் மகிழ்ச்சியான வாழ்க்கையொன்றைக் கழிப்பது எமது வாழ்வியல் தொலைநோக்கமாக இருக்கக் கூடாதா?

நீங்கள் எதிர்காலம் பற்றிக் காண்கின்ற நல்ல கனவுகள் எவை? நீங்கள் அதிகம் விரும்புகின்ற சூழல் எது? உங்களுடைய அயலவர்கள், நண்பர்கள், ஊழியர்கள் போன்றோர் எப்படிப்பட்டவர்களாக இருத்தல் வேண்டும்? இவ்வாறு உங்களுடைய எதிர்காலத்திற்கான சிறந்த கனவைக் காணல் வேண்டும். ஏனெனில் நீங்கள் இந்த உலகில் இருக்கின்ற மிகச் சிறந்த நபராவீர்கள். உங்களுக்கு நிகரான ஒருவர் இந்தப் பூமியில் இதற்கு முன்னர், தற்பொழுது அல்லது எதிர்காலத்தில் காண முடியாது.

3.2 வாழ்வியல் குறிக்கோள்களை அமைத்தல்

நீங்கள் கட்டியெழுப்புகின்ற வாழ்வியல் குறிக்கோள்களை அடைவதற்காக நீங்கள் தனிப்பட்ட, தொழில்சார், சமூகம்சார் மற்றும் பலவிதமான வழிகளின் ஊடாக குறிக்கோள்களைக் கட்டியெழுப்புதல் வேண்டும்.



இந்த நிகழ்ச்சித்திட்டத்தில் உங்களுடைய தொழில் குறிக்கோள்களை வெற்றிகொள்வதெப்படி? என்பது சம்பந்தமாக அதிக கவனம் செலுத்தப்படும். உங்களுடைய வாழ்வியல் குறிக்கோள்களை அடைந்துகொள்வதற்காக மிகவும் பொருத்தமான நுட்பமுறையாக முயற்சியான்மையை தெரிவு செய்வதாயின், எந்தத் துறையில், எந்த வியாபாரத்தில், என்ன அளவில் ஆரம்பிப்பது? பேணிவருவதெப்படி? மேம்படுத்துவதெப்படி? போன்றவை சம்பந்தமாக குறிக்கோள்களை உருவாக்கி அந்தக் குறிக்கோள்களை அடைவதற்காக இலக்குகளைக் கட்டியெழுப்பதல் முக்கியமாகும்.

நினைத்தால் செய்ய முடியாதது ஒன்றுமில்லை என்னும் கதை சரியானதா? இல்லையெனின் “சரியான முறையில் சிந்தித்தால் செய்ய முடியாதது ஒன்றுமில்லை” என்பது சரியானதா?. உண்மையான நிலைவரம் என்னவெனில் “சரியான முறையில் சிந்தித்தால் செய்ய முடியாதது ஒன்றுமில்லை” என்பதாகும். “சரியான முறையில் சிந்தித்தல் என்பதிலிருந்து கருதுவதென்ன? வியாபாரமொன்றுக்காக சரியான முறையில் சிந்திப்பதாயின்” முதலாவதாக தன்னைப் பற்றி சரியான மதிப்பீடொன்றை ஏற்படுத்திக்கொள்ளல் வேண்டும்.



3.3 தன்னைப் பற்றி அறிந்துகொள்ளல்



எந்தவொரு பெரிய மற்றும் சிறிய செயற்பாட்டிலும் ஈடுபடுவதற்கு முன்னர் அவற்றுடன் தொடர்புபட்ட தன்னைப் பற்றிய சரியான புரிதலொன்று, மதிப்பிடலொன்று இடம்பெறல் முக்கியமாகும்.

முதலாவதாக குறித்த விடயம் சம்பந்தமாக தனக்குள் இருக்கின்ற “பலம்” மற்றும் “பலவீனம்” யாவை? குறித்த விடயம் சம்பந்தமாக தன்னுடைய வெளிவாரி சூழலில் உள்ள “வாய்ப்புகள்” மற்றும் “அச்சுறுத்தல்கள்” யாவை? என்பதைப் பற்றி கவனத்திற்கொள்ளல் வேண்டும்.

“பலம்”



உரிய செயற்பாடு சம்பந்தமாக தனக்குள் இருக்கின்ற அறிவு, திறன், மனப்பாங்குகளில் நேர்மறையான தாக்கத்தை அதாவது பலம் என்ன? என்னும் விடயம் சம்பந்தமாக மதிப்பீடு செய்தல் வேண்டும். உதாரணமாக: கோழிப் பண்ணையொன்றை ஆரம்பிப்பதற்காக தனக்குள் இருக்கின்ற பலம். அதாவது, அது தொடர்பாக இருக்கின்ற புத்தகங்களில் இருந்து பெற்ற அறிவு, பார்த்த அல்லது செய்த அனுபவம் பற்றிய திறமைகள், பயிற்சி பற்றி கவனத்திற்கொள்ளல் வேண்டும்.

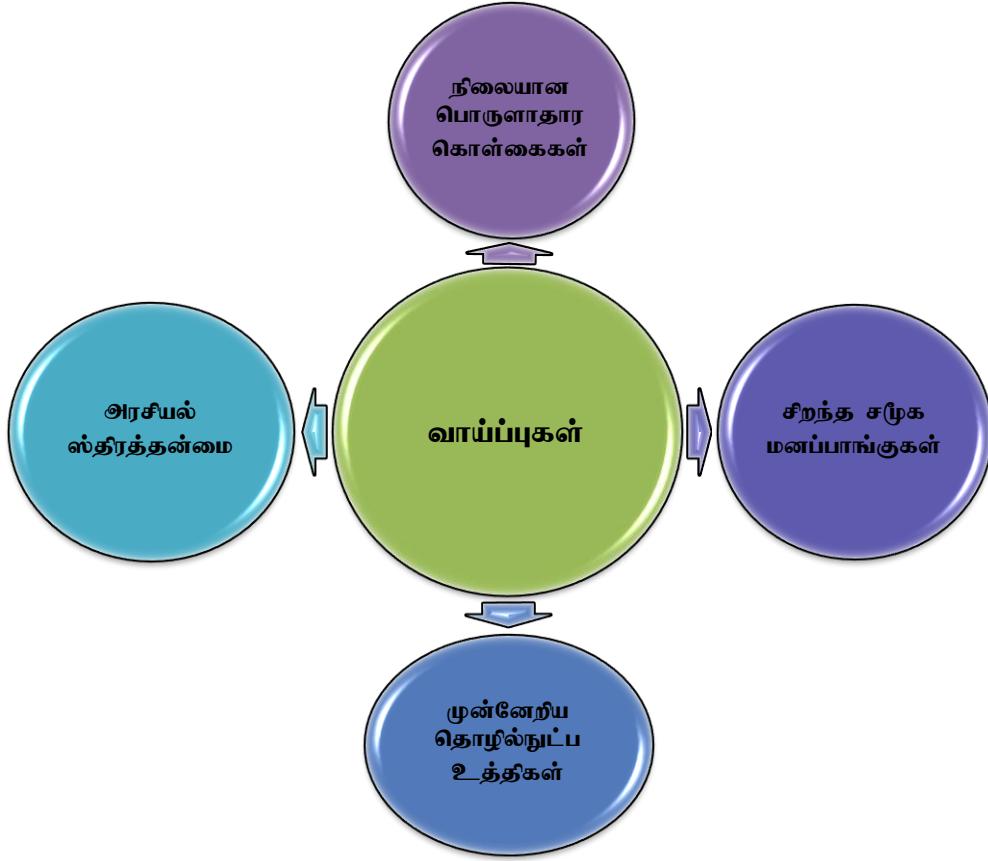
“பலவீனம்”



உரிய நடவடிக்கைகள் சம்பந்தமாக தங்களுக்குள் இருக்கின்ற அறிவு, திறன், மனப்பாங்குகளில் உள்ள எதிர்மறையான தாக்கங்களான பலவீனங்கள் சம்பந்தமான மதிப்பீடொன்றை மேற்கொள்ளல் வேண்டும். விலங்கு வேளாண்மை சம்பந்தமாக இருக்கின்ற மனப்பாங்குகள், வியாபார கோணத்தில் பார்க்கும்போது இருக்கின்ற எதிர்மறையான தாக்கங்களை இங்கே கவனத்திற்கொள்ளல் வேண்டும். அதாவது முட்டையிட்டு ஓய்ந்த விலங்குகளை இறைச்சிக்காக விற்பனை செய்தல் போன்ற நடவடிக்கைகளின்போது தன்னுடைய உள்ளார்ந்த உடன்பாடு இல்லாமல் இருப்பின் இந்த வியாபாரம் சம்பந்தமாக அதனை எதிர்மறையான தாக்கங்களுக்கு காரணியாக கவனத்திற்கொள்ளலாம்.



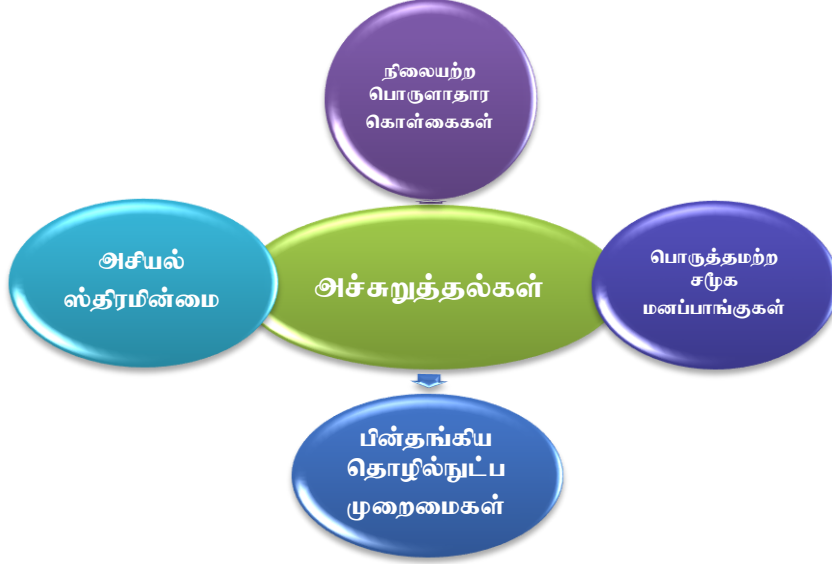
“வாய்ப்புகள்”



சந்தையில் முட்டைக்கான விலை, கேள்வி இருத்தல், அரசாங்கத்தின் நலன்புரி கொள்கைகள், தன்னுடைய அயலவர்கள் கோழி வளர்ப்பு சம்பந்தமாக காட்டிநிற்கின்ற மனப்பாங்குகள் போன்ற சமூக, பொருளாதார, அரசியல், கலாசார (வெளிவாரி சூழல்) காரணிகள் போன்ற நேர்மறை வாய்ப்புகள் இருக்கலாம்.



“அச்சுறுத்தல்கள்”



அதேபோல சமூக, பொருளாதார, அரசியல், கலாசார காரணிகள் எதிர்மறையாக அமையும் சந்தர்ப்பங்கள் இருக்கலாம். கோழி வளர்ப்பை மேற்கொள்கின்றபோது அவற்றிலிருந்து வெளியாகும் சூர்நாற்றம், விலங்குகளின் ஒலி, நோய்கள் போன்ற அச்சுறுத்தல்கள் கில்லாவிட்டால் தடைகள் எழும் சந்தர்ப்பங்களும் உண்டு.

அவ்வாறே அறிவு, திறன், அனுபவம், தொழில்நுட்பம், சமூகத் தொடர்புகள், சட்டம் போன்ற பலம் மற்றும் வாய்ப்புகளை உபயோகித்து தனக்குள் இருக்கின்ற பலவீனங்கள் மற்றும் தான் முகங்கொடுக்க வேண்டிய தடைகள், அச்சுறுத்தல்களை மட்டுப்படுத்துவதற்கு உள்ள ஆற்றல்களைக் கவனத்திற்கொள்ளல் வேண்டும்.



அவ்வாறு தன்னுடைய வியாபாரத்தை ஆரம்பிப்பதற்குள்ள காரணிகளை கருத்திற்கொண்டு “சரியான” தீர்மானமொன்றை மேற்கொள்ளல் வேண்டும். “நனைத்தால் செய்ய முடியாதது ஒன்றுமில்லை” என்னும் வீதிமுறையின்மீது யதார்த்தத்தை மேற்கொள்ளலாம்.

SWOT பகுப்பாய்வு

SWOT Analysis

உள்ளகக் காரணிகள்

நேர்மறைக் காரணி

பலம்

Strength

பலவீனம்

weaknesses

எதிர்மறைக் காரணி

வாய்ப்புக்கள்

Opportunities

அச்சுறுத்தல்கள்

Threats

வெளிவாரி காரணிகள்

சாத்தியவள பகுப்பாய்வு முலம் எமக்கு தற்பொழுது எங்களைப் பற்றிய புரிதலொன்று இருப்பதால் வாழ்வியல் குறிக்கோள்களை கட்டியெழுப்புவதற்கு முடியும். நீங்கள் கட்டியெழுப்பிய “வாழ்வியல் குறிக்கோள்கள்” பற்றி மீண்டும் சிந்திக்கவும். நாம் ஏற்கனவே கட்டியெழுப்பிய குறிக்கோள்கள் “சமூகத்திற்குப் பாதிப்பில்லாத, ஆரோக்கியமான, மகிழ்ச்சியான எதிர்காலத்தைக்கொண்டதாகும்.”

இந்தக் குறிக்கோள்களை அடைவதற்காக என்ன செய்ய வேண்டும்? சிந்திக்கவும். அதாவது, மகிழ்ச்சியாக வாழ்வதற்கு என்ன செய்ய வேண்டும்?

- பிள்ளைகளுக்கு எதிர்காலத்தை சிறப்பாக அமைத்துக் கொடுத்தல் வேண்டும்.
- எதிர்காலத்திற்காக சேமிப்புத் தொகையொன்றை வைத்திருத்தல் வேண்டும்.
- குடும்ப உறவினர்கள் / அங்கத்தவர்களுடன் சிறந்த தொடர்புகளைப் பேணிவரல் வேண்டும்.
- ஆரோக்கியமாக வாழ்வதற்கு ஏற்ப இயங்குதல் வேண்டும்.
- சமூகத்திற்கு எங்களால் விசேடமாக பயன்கிடைக்க வேண்டும்.

அதன் பிரகாரம், கீழ்வரும் வினாக்களுக்கு விடையாக வாழ்வியல் குறிக்கோள்கள் சிலவற்றைக் கட்டியெழுப்பலாம்.

01. நீங்கள் மற்றும் பிள்ளைகள் எதிர்பார்க்கின்ற கல்வி குறிக்கோள்கள் யாவை?
02. நீங்கள் எதிர்பார்க்கும் சேமிப்பு மட்டம் எவ்வளவு?
03. உங்களுடைய குடும்பத்தில் மற்றும் உறவினர்கள் சம்பந்தமாக பேணிவருகின்ற தொடர்புகள் எப்படி?
04. நீங்கள் எதிர்பார்க்கின்ற ஆரோக்கியத்தை அடையும்பொருட்டு செய்யவேண்டியது என்ன?
05. மகிழ்ச்சியாக வாழ்வதற்குத் தேவையான பௌதீக வளங்கள் எவை?

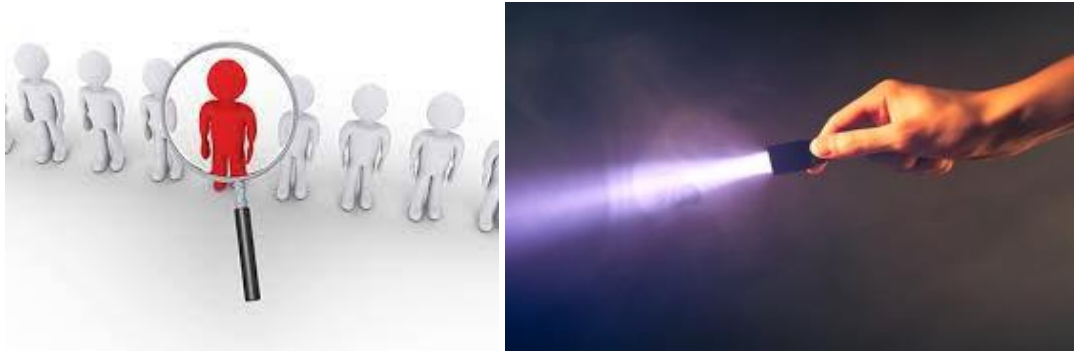
இந்த வினாக்களுக்கு நீங்கள் வழங்கும் பதில்களுக்கேற்ப உங்களுடைய வாழ்வியல் குறிக்கோள்களைக் கட்டியெழுப்பலாம்.

நீங்கள் கட்டியெழுப்பிய குறிக்கோள்களை அடைவதற்காக அந்தக் குறிக்கோள்களில் இருக்கவேண்டிய பண்பியல்புகள் சிலவற்றைக் காட்டலாம்.

3.4 நோக்கங்களை அமைத்தல்

இவ்வாறு விடயங்களைக் கவனத்திற்கொள்கின்றபோது நீங்கள் கட்டியெழுப்பிய நோக்கங்கள் SMART குறிக்கோள்களாக அடையப் பெறல் வேண்டும். SMART குறிக்கோள்கள் கீழ்வரும் பண்பியல்புகளைக் கொண்டிருத்தல் வேண்டும். அதாவது,

“நிச்சயிக்கத்தக்கதாக” இருத்தல் வேண்டும் (Specific)



அதாவது ஏனைய நோக்கங்களில் இருந்து வேறுபடுத்தி இனங்காணக்கூடியதாக இருத்தல் வேண்டும். உதாரணமாக “நான் வியாபாரமொன்றைச் செய்வதற்கு எதிர்பார்க்கின்றேன்” என்னும் நோக்கங்களில் விசேடத்துவத் தன்மையைக் காண முடியாது. எனினும், “நான் பேலியகொடை விற்பனை நிலையத்தில் மலைநாட்டு காய்கறிகளை மொத்த வியாபாரம் செய்ய எதிர்பார்க்கின்றேன்” என்னும் குறிக்கோளில் நிச்சயிக்கத்தக்க நோக்கமொன்றைக் காணலாம்.

உங்களுடைய கருத்துக்கள், எண்ணங்கள் பரந்துபட்டிருப்பதை விடவும், ஒரு விசேட காரணத்தின்மீது கவனம்செலுத்தப்பட்டிருப்பின், அது மிகப் பலமான காரணியாக அமையலாம். உதாரணமாக: மின்கூழ் ஒன்றின் முன்னால் இருக்கும் ஆடியின் ஒளியை ஒரு திசைக்குள் செலுத்தும் பகுதியினால் (இரசம் பூசிய பகுதி) அந்த மின்கூழில் இருந்து வெளியாகும் ஒளியின் அளவு வீரவடையும். எனினும் அந்தப் பகுதியை அகற்றிய பிற்பாடு ஒளி தெறிப்படையும். அப்போது தெறிப்படையும் ஒளியின் வீரவாக்கம் குறைவாகும். அந்த ஒளியில் இருக்கும் பரவலாக்கத்தின் பலம் பயன் குறைவாகும். அவ்வாறு எமது சிந்தனைகளை ஒருமுகப்படுத்த முடியுமானால் அதன் பலம் அதிகமாகும். எனவே நோக்கங்கள் நிச்சயிக்கப்படுதல் மிக முக்கியமாகும்.

“அளவிடக்கூடியதாக” இருத்தல் வேண்டும் (Measurable)



அதேபோல நோக்கங்கள் “அளவிடக்கூடியதாக” (Measurable) இருத்தல் வேண்டும். அழகு, வாசனை போன்ற விடயங்கள் மனிதர்களிடையே பல்வேறு பெறுமதிகளைக் கொடுக்கும். பெரும்பாலும் வை அளவிட முடியாத காரணிகளாகக் கருதப்படும். உதாரணமாகப் பார்ப்போம், அமல் மற்றும் விமல் ஆகியோர் வீட்டுக்கு அப்பால் முன்று கிலோ மீற்றர்கள் தொலைவில் இருக்கும் இரு பிள்ளைகள் உள்ள, தொழில் மற்றும் சமமான வருமானம் உள்ள ஒரே குடும்ப அங்கத்தவர்களாவர். தன்னுடைய பெற்றோரை எவ்வாறு பார்த்துக்கொள்வீர்கள் என்று அமலிடம் கேட்டபோது அவர் “அதியுச்ச அளவில்” என்று பதிலளித்தார். விமலிடம் கேட்டபோது அவர் மாதத்திற்கு ஒருமுறை, போயா தினங்களில், மாலைநேரம் வீட்டுக்குச் சென்று பத்து நிமிடங்கள் கதைத்து வந்து, ஐநூறு ரூபாய் கொடுத்து வருவதற்கு எதிர்பார்க்கின்றேன் என்றார். பார்க்கின்றபோது விமலை விடவும் “அதியுச்ச அளவு” பார்த்துக்கொள்வதற்கு எதிர்பார்க்கின்ற அமலின் குறிக்கோள் வெற்றிகரமானது என்று புலப்படலாம். எனினும் அமலின் நோக்கங்களை விடவும் விமலின் நோக்கங்களில் “நிச்சயித்த தன்மை” இருப்பதைக் காணலாம்.

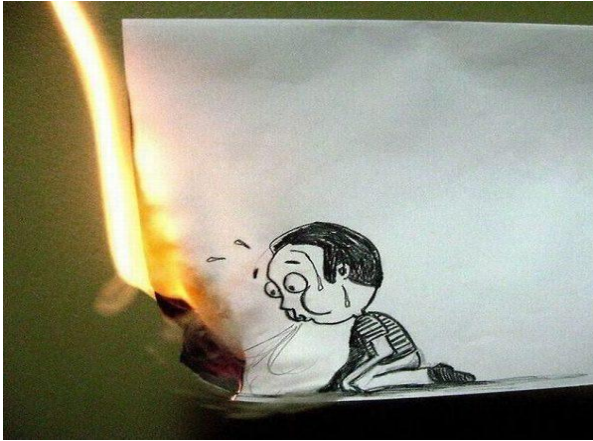
யாதாயினுமொரு நோக்கத்தின் அளவு ரீதியான விடயம் பற்றிக் குறிப்பிடுகின்றபோது நிச்சயிக்கத்தக்க ஒரு பகுதியிலிருந்து காட்டலாம். உதாரணமாக: “பாரிய வியாபாரமொன்றை செய்வதற்கு எதிர்பார்க்கின்றேன்” எனினும் நோக்கத்தை விடவும் நான் ஒரு நாளைக்கு ஒரு இலட்சம் வியாபாரம் செய்வதற்கு எதிர்பார்க்கின்றேன் எனினும் நோக்கத்தில் அளவு மற்றும் பண்புத்தரம் அளவிடக்கூடியதாக உள்ளதைக் காணலாம்.

“அடையக்கூடியதாக” இருத்தல் (Achievable)



அடையக்கூடியதாக இருத்தல். மிகவும் கவனமாக விளங்கிக்கொள்ள வேண்டிய விடயம். தன்னுடைய அதியர்ந்த ஆற்றல்களைப் பயன்படுத்தி அடையவேண்டிய உயர் தரத்தினை எதிர்பார்ப்பது முக்கியமாகும். அவ்வாறில்லாமல் அடையக்கூடிய மிகவும் இலகுவாகப் பெறக்கூடிய குறிக்கோள்கள் என்று இதிலிருந்து கருதப்பட மாட்டாது. உதாரணமாக எடுத்துக்கொண்டால், எதிர்வரும் ஐந்து ஆண்டுகளில் மாவட்டத்தில் சிறந்த 10 தொழில் முயற்சியாளர்களிடையே வருதல் என்பதாகும்.

“உண்மையாக” இருத்தல் (Realistic)



நோக்கமொன்றைக் கட்டியெழுப்புகின்றபோது, அது பிரயோகரீதியான உலகிற்குப் பொருத்தமான, யதார்த்தமுள்ள நோக்கமாக இருத்தல் வேண்டும்.

உதாரணமாக மனித ஆள் நடமாற்றமின்றிய காடொன்றின் நடுவே மலை உச்சியில் சில்லறை வியாபாரமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு இருக்கின்ற நோக்கம் யதார்த்தமானதல்ல. இவ்வாறான யதார்த்தமற்ற நோக்கங்களுக்குப் பதிலாக பிரயோக ரீதியாக தரையில் அமுல்படுத்தியுள்ள நோக்கங்களை உருவாக்குதல் வேண்டும்.

“காலத்திற்கேற்ற” (Time bound)



ஆரம்பிக்கும் காலம் பற்றிக் குறிப்பிடுகின்றபோது விரைவாக, அண்மித்தவாறு, அண்மித்த தினத்தில், மிக அவசரமாக, கிட்டிய போன்ற வசனங்களுக்குப் பதிலாக நிச்சயிக்கப்பட்ட தினமொன்றினைக் குறிப்பிடல் முக்கியமாகும். உங்களுடைய நோக்கங்களை அடையப் பெறுவதற்கான காலப்பகுதியுடன் “Time Bound” கூடியதாக கட்டியெழுப்பப்படல் வேண்டும் என்று விபரிக்கப்படுகின்றது.

இந்த நாளில் ஒரு இலட்சம் ரூபாய் வியாபாரம் செய்வதற்கு எதிர்பார்க்கின்றேன். என்று அளவிட்டுக் கூறக்கூடிய விசேடத்துவமுள்ள நோக்கமும் ஒரு நாளைக்கு ஒரு இலட்சம் ரூபாய் ஈட்டித் தரக்கூடிய வியாபாரமொன்றை ஆரம்பித்துக்கொள்ள இயலுமான ஒன்றல்ல எனின் அதனை எப்பொழுது அடைந்துகொள்ளலாம் என்பதைக் காட்டுவதே “Time Bound” என்பதாகும். அதன் பிரகாரம் உங்களுடைய நோக்கம் “நான் 2023 ஆம் ஆண்டிலிருந்து ஒரு இலட்சம் ரூபாய் வருமானம் பெறுவதற்கு இயலுமான வியாபாரமொன்றை 2023 இல் ஆரம்பிக்கின்றேன்” என்னும் வரைறுக்கப்பட்ட காலத்தைக்கொண்ட (Time Bound) நோக்கமாக இருத்தல் வேண்டும்.

அதிலிருந்து விளங்கிக்கொள்ள முடியுமானது என்னவென்றால், அது எவ்வளவு அழகானது, சிறந்தது என்பதல்ல அளவிடக்கூடிய, அடையக்கூடிய, யதார்த்தமுள்ள, காலப்பகுதியுடன் பிணைந்த ஒன்றாக இருத்தல் வேண்டும் என்பதாகும்.

அவ்வாற நோக்கம் எதற்கு? யாரால்? எப்போது? எங்கே? எவ்வாறு? போன்றவாறு எழுப்பப்படுகின்ற கேள்விகளுக்குப் பதிலளிக்கத்தக்கவாறு அமையும். இப்படியான குணாதிசயங்கள் காரணமாக அந்த நோக்கங்களை அடைவதற்குத் தூண்டப்படும். நோக்கத்திலுள்ள பிழைகள், தவறுகள், தாமதங்களைத் தங்களுக்கே உணர்த்தக் கூடியவையாகும். ஆதலால், வியாபார முன்யோசனையொன்று பற்றிய நோக்கமொன்றைக் கட்டியெழுப்புகின்றபோது அது SMART ஆக இருத்தல் மிகவும் முக்கியமாகும்.



3.5 சாதனைபெற்ற தொழில் முயற்சியாளர்களை ஆராய்தல்

3.5.1 நற்பொலிக் வர்ணப்பூச்சு உற்பத்தி தொழிலதிபர் ராஜா ஹேவாபோவல

2001 ஆம் ஆண்டில், இலங்கையில் சிறந்த தொழில் முயற்சியாளராக இலங்கை வர்த்தக மற்றும் கைத்தொழில் சம்மேளனத்தின் ப்ளாட்டினம் விருது பெற்ற ராஜா ஹேவாபோவல அவர்கள், 1949 மே 19 ஆம் திகதி மாத்தறை ஹின்னெடியவில் பிறந்த உருகுணையின் புதல்வரொருவர் ஆவார்.

இளைய சகோதரிகள் இருவரைக்கொண்ட கஷ்டமான ஒரு குடும்பத்தில் ஆண் பிள்ளையான ராஜாவின் தந்தை ஒரு கூட்டுறவு பரிசோதகராவார். அத்துடன் அம்மா ஒரு ஆசிரியராவார். எவ்வளவு கஷ்டம் இருந்தபோதிலும் தங்களுடைய பிள்ளைகளுக்கு சிறந்த கல்வியைப் பெற்றுக்கொடுப்பதற்கு எப்பொழுதும் முயற்சி செய்தனர். ராஜா தன்னுடைய எதிர்காலத்தை வெற்றிகொள்வதற்கான சவால்களைப் பொறுப்பேற்றமையானது அரச ஊழியர்களான தன்னுடைய பெற்றோர் தங்களுடைய பிள்ளைகளின் கல்வி நடவடிக்கைகள் மற்றும் குடும்பத்தின் பராமரிப்புகளுக்காக கடுமையாக அர்ப்பணித்தமையை அறிந்தமையினாலாகும்.

1970 களில் மொரட்டுவை பல்கலைக்கழகத்திற்கு நுழைகின்ற ராஜா, கிறிப்பர் மற்றும் பொலிமர் தொழிநுட்பம் பற்றிய கல்வியைப் பெற்று வெளியேறி வர்ணப் பூச்சு தயாரிக்கும் கம்பனியொன்றில்

முதலாவதாக தொழிலில் சேர்ந்தார். பல ஆண்டுகள் அங்கே பணியாற்றிய அவர், பெற்றோர் மற்றும் இளைய சகோதரிகள் உட்பட குடும்பத்தின் பொறுப்புக்களுக்கு தோல்கொடுப்பதாயின் ஏனையோரின் கீழ் பணியாற்றுவதை விடவும் தனக்கேயுரிய வியாபாரமொன்றை சீறியதாகவாவது ஆரம்பித்தல் வேண்டும் என்று கருதினார்.

அவருடைய வர்ணப் பூச்சு தயாரிக்கும் புரட்சியில் தீர்க்கமான சந்தர்ப்பம் 1975 ஆம் ஆண்டில் உருவானது. அவர் அந்த சந்தர்ப்பத்தில் முதலாவது சவால்மிகுந்த முடிவை எடுத்தார். 1977 இல் இடம்பெற்ற ஆட்சிமாற்றம், புதிய கைத்தொழில் உற்பத்திகளை ஆரம்பிக்கின்ற தொழில் முயற்சிகளுக்கு விசேட அரசு அனுசரணை பெற்றுக்கொடுப்பதற்கு அரசாங்கம் மேற்கொண்ட தீர்மானத்திற்கேற்ப தங்களுடைய வியாபாரத்தை ஆரம்பிப்பதற்குப் பொருத்தமான நேரம் வந்துள்ளது என்று ராஜா முடிவெடுத்தார். தொழிலில் இருந்து விலகிய அவர் பல்கலைக்கழகத்திலிருந்து பெற்ற கோட்பாட்டு ரீதியான கல்வி எண்ணக்கருக்களுக்கு ஏற்ப வர்ணப் பூச்சு தயாரிக்கும் வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தார்.

புதிய தொழில் முயற்சிகளுக்கு முகங்கொடுப்பதற்கு ஏற்படுகின்ற சகல பிரச்சினைகளும் ராஜாவிற்கு சாதாரணமானவையே. முலதனம் தேடிக்கொள்வது பிரதான பிரச்சினையாக இருந்தது. அரசாங்கக் ஊழியர்களான பெற்றோர்களுக்கு, பெரிய குடும்பமொன்றை பராமரிப்பதுடன் பணத்தை சேமிப்பதற்கு முடியாமற் போனது. குடும்பத்திலுள்ள ஒரே சொத்தாகிய வீட்டைக் கட்டியிருந்ததும் ஈடு வைத்து பெற்ற பணத்தினாலாகும். கடன் தொகை செலுத்தி முடிக்காமையால் அதனை மீண்டும் ஈடு வைப்பதற்கு முடியாமலிருந்தது.

அதிலிருந்து பின்வாங்காமல் அவருக்கு உறவினர்களிடம் தன்னுடைய நோக்கத்தைத் தெளிவுபடுத்திய பிற்பாடு ரூ.8000.00 தொகையை திரட்டிக்கொள்ள முடிந்தது. அது அவரின் வியாபாரத்தில் ஆரம்ப முதலீடாகும். அந்தப் பணத்தில் வர்ணப் பூச்சு தயாரிப்பதற்குத் தேவையான பல்வேறு முலப்பொருட்களை ஒன்று, இரண்டு கிலோ அடிப்படையில் வாங்கினார். முலப்பொருள் திரட்டிய போதிலும் அவற்றை அரைப்பதற்கு இயந்திரங்கள் இல்லை. விலைகொடுத்து வாங்கிய பின்னர் பணம் இல்லை. அதற்காக தனக்கு உதவியது உற்பத்தி நிலையத்தின் சமையலறையிலிருந்த அம்மிக் கல் ஆகும். அதற்கு மேலதிகமாக குரக்கன் அரைக்கும் கல் ஒன்றையும் தேடிக்கொண்டார்.

பெரிய குரக்கன் கல் ஒன்றிலிருந்து ஒரு நாளைக்கு ஓரிரு கிலோ மாத்திரமே அரைத்துக்கொள்ள முடிந்தது. எனினும் முயற்சியைக் கைவிடாத ராஜா வியர்வை சிந்தி கைகளில் நீர்குமிழி ஏற்படும் வரை பூச்சு துகள்களை அரைத்தார். பூச்சு கலக்குவதற்காக சமையலறையில் இருந்த பெரிய பாத்திரம் பயன்பட்டது. பலவற்றை செய்து பார்த்து சுவர்களில் புவதற்கான பூச்சு வகையை முதலில் தயாரித்துடன் பெற்றோர் மற்றும் இளம் சகோதரிகள் தங்களது உடல் உழைப்பை வழங்கினர்.

ஒருவாறு சீவப்பு, பச்சை, கறுப்பு போன்ற நிறங்களினாலான பூச்சுக்கள், டிஸ்டெம்பர் போன்றவற்றைத் தயாரித்ததுடன் பூச்சு அரைப்பதற்காக ஊழியர்கள் இருவரை ஆட்சேர்ப்பு செய்தார். எனினும் பெரிய குரக்கன் கல்லால் அரைப்பது சிரமம் என்று கூறி அவர்கள் விலகிச் சென்றனர்.

ராஜா அப்போது அந்த சவாலையும் ஏற்றுக்கொண்டார். கடுமையாக முயற்சிசெய்து ஒருநாளைக்கு பத்து கலன்கள் பூச்சுக்குத் தேவையான அளவு முலப்பொருட்களை அரைத்துக்கொண்டார். ஆதலால் அந்த பூச்சு நியொலெக் என்னும் பெயரில் மி.லீ.50, 100, 200 என்றவாறு சீறிய பேணிகளில் அடைத்து மாத்தறை நகரில் இருக்கின்ற தனக்குத் தெரிந்த முதலாளிகளிடம் எடுத்துச் சென்றார். இவை கிறக்குமதி செய்த பூச்சுக்களின் தரத்தில் இருப்பதாகத் தெரிவித்தார். அவற்றை விற்பனை செய்த பிற்பாடு பணம் செலுத்துவதற்கு முதலாளிமார் உடன்பாடு தெரிவித்தனர். கடைகளுக்கு பொருட்களை கொடுத்த பிற்பாடு அவர் மிகவும் அவதானத்துடனிருந்தார், குறிப்பாக வாடிக்கையாளர்களின் பின்னாட்டல் சம்பந்தமாக. எனினும் நியொலெக் விலை குறைந்த, புதிய வகையான பூச்சு வகை என்பதால் விலைகொடுத்து வாங்கிய வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து எந்தவொரு முறைப்பாடும் கிடைக்கவில்லை. ஆதலால் அவருடைய உற்பத்திகளை வியாபாரிகள் வாங்கலாயினர். அதன் பிற்பாடு மாத்தறை நகரம் மற்றும் அதற்கு வெளியில் சைக்கியொன்றின் உதவியால் பொருட்களை விநியோகித்ததுடன் உழைக்கின்ற ஒவ்வொரு சதமும் மிகக் கவனமாக விரயமின்றி முதலீடு செய்தார்.

புச்ச உற்பத்திக்குத் தேவையான முலப்பொருட்களை கொழும்பிலிருந்தே விலைகொடுத்து வாங்க வேண்டியிருந்தது. மாத்தறையிலிருந்து கொழும்புக்கு வருகைதரும் அவர் விலைகொடுத்து வாங்கிய முலப்பொருட்களை மாத்தறை செல்லும் சாரதியின் லொறியில் அன்றைய தினமே ஏற்றி அனுப்பிவைத்து கொழும்பிலிருந்து புறப்பட்டுச் சென்றார். தனியார் பஸ் சேவை கில்லாத அப்போதைய பின்தங்கிய காலத்தில் இ.போ.ச பஸ் வண்டியில் ஏறி 4-5 மணித்தியாலங்கள் நின்றுகொண்டு மாத்தறைக்குச் சென்ற ராஜா மறுநாள் அதிகாலை முதல் அந்த முலப்பொருட்களை குரக்கன் கல்லில் அரைத்தார். அந்த சகல கடினமான லைகளையும் விட்டு ஒதுங்கி தொழிலொன்றுக்குச் செல்ல பலமுறை நினைத்து முயற்சிசெய்தபோதிலும், தான் முயற்சிசெய்தால் சிறந்த பலன் கிடைக்கும் என்று பலமாக நம்பியிருந்தமையால் அவர் அந்த எண்ணத்தைக் கைவிட்டார்.

1981 இல் அவர் மாத்தறை வங்கி முகாமையாளரைச் சந்தித்தார். அவரின் முயற்சியைக் கண்ட முகாமையாளர், வீட்டுக் கடனை அடைப்பதற்காக ரூ.15,000.00 கடன் தொகையை வழங்கினார். அந்தத் தொகையில் ஈடு வைத்ததை மீட்டெடுத்தார். பின்னர் அந்த வீட்டை மீண்டும் ரூ.150,000.00 கிற்கு ஈடு வைத்தார். அந்தப் பணத்தில் முலப்பொருட்களை வாங்கிய ராஜா, ஏனைய பிரதேசங்களுக்கும் பொருட்களை விநியோகம் செய்தார். அதிக நாட்கள் செல்ல முன்னர் அவருடைய வியாபார முன்னேற்றத்தைக் கவனத்திற்கொண்ட இலங்கை வங்கி முகாமையாளர், ரூ.150,000.00 பணம் வழங்கினார். ஏனைய பிரதேசங்களில் நிபொலெக் பிரபல்யம் பெற்று வந்தமையால், அந்தப் பணத்தில் வான் ஒன்றை வாங்கினார். விற்பனை அதிகரித்து இலாபம் பெறுகியமையால் அவர் லொறியொன்றையும் வாங்கினார்.

வியாபார உலகில் 13 வருடங்களை அவருக்கு தடம்பதிக்க முடிந்தது. அது 1990 ஆம் ஆண்டில் ஆகும். தான் முதற்தடவையாக தொழில் செய்த நிறுவனம் நட்டமடைந்து முடப்பட்டிருந்ததைக் கேள்விப்பட்ட ராஜா அவர்கள், அந்த நிறுவனத்தின் கட்டிடத்தை விலைகொடுத்து வாங்கினார்.

1995 ஆகும்போது மாத்தறையிலிருக்கும் 3 1/2 ஏக்கர்கள் விஸ்தீரனமுள்ள தன்னுடைய தொழிற்சாலை வளவினை விலைகொடுத்து வாங்கினார். பழைய தொழிற்சாலைக்கு அருகில் வெளிநாட்டிலிருந்து தருவிக்கப்பட்ட நவீன இயந்திர சாதனங்களைக்கொண்ட தொழிற்சாலை அமைந்துள்ளது. 2002 டிசம்பர் ஆகும்போது நிபொலெக் வர்ணப் புச்சு தயாரிக்கும் சிலிகொன் கோடின் நிறுவனத்தின் கொழும்பு அலுவலகத்தில் அமைந்துள்ள நிபொலெக் டவர்ஸ் வியாபார இடம் திறந்து வைக்கப்பட்டது.

இவ்வாறு பாரிய தூரம் வந்த அவர் முதலாவதாக வர்ணப் புச்சு அரைப்பதற்குப் பயன்படுத்திய அம்மிக் கல் மற்றும் குரக்கன் கல் என்பவற்றை மாத்தறையிலுள்ள பழைய தொழிற்சாலையில் பாதுகாப்பாக வைத்துள்ளார்.

அவரின் சாதனைப் பயணம் இந்த நாட்டின் வியாபாரி ஒருவரனால் மேற்கொண்ட விசேடமான சாதனையாகும். அவர் ஒவ்வொரு வருடமும் வெற்றிப் பயணம் மேற்கொண்டு வீருதுகள் பெற்றார்.

1994 இல், தென் மாகாணத்தில் சிறந்த தொழில் முயற்சியாளருக்கான விருதினைப் பெற்ற ராஜா, அதன் பிற்பாடு 1995, 96, 97, 99 ஆம் ஆண்டுகளில் தங்கப் பதக்கம் வென்றார். கைத்தொழில் துறையில் மேற்கொண்ட சேவைக்காக ஆசியாவில் சிறந்த வியாபாரிக்கான ரன்தரு விருதினை 1997 இல் இந்தியாவின் நற்புறவு சங்கத்தினால் வழங்கிவைக்கப்பட்டது. 2001 இல் இலங்கையின் சிறந்த தொழில் முயற்சியாளருக்கான ப்ளாட்டினம் விருதினையும் வென்றதுடன் 2002 இல் இந்த நாட்டில் உள்ள சிறந்த தொழிற்சாலைக்குரிய தங்கப் பதக்கத்தையும் வென்றார். இந்த நாட்டில் உற்பத்தியாகும் வர்ணப் புச்சு வகைகளிடையே முதலாவதாக எஸ்.எல்.எஸ் தரச் சான்றிதழ் கிடைத்ததும் நிபொலெக் புச்சுக்களுக்கு ஆகும்.

அப்போது ஆரம்பத்தில் ஆட்சேர்க்கப்பட்ட ஊழியர்கள் இருவரும் விலகிச் சென்றாலும் கூட நிபொலெக் நிறுவனத்தின் தற்போதைய ஊழியர்களின் எண்ணிக்கை 250 கிற்கும் அதிகமாகும். அன்று ஒரு நாளைக்கு 10 வர்ணப் புச்சு பீப்பாக்களை கஷ்டப்பட்டுத் தயாரித்தபோதிலும், இன்று அந்த எண்ணிக்கை மாதத்திற்கு 2 1/2 இலட்சம் ஆகும். இலங்கை புராகவும் 2000 கிற்கும் அதிகமான

விற்பனை முகவர்கள் பரந்துபட்டு உள்ளனர். மாலைதீவுகள் உள்ளிட்ட சார்க் நாடுகளிலும் நபொலெக் பூச்சுக்கான கேள்வி அதிகரித்துள்ளன.

இவ்வாறு மிக்க அர்ப்பணிப்புகளுடன் மற்றும் முயற்சியுடன் தன்னுடைய நாட்டின் சிறந்த வியாபாரம் மற்றும் தொழில் முயற்சியாளராக ராஜா ஹேவாபோவல அவர்கள் தோன்றி வியாபார உலகில் சிறந்த சாதனையாளராக வந்துள்ளார்.

(உசாத்துணை – சிறுதொழில் வியாபாரி சஞ்சிகையின் ஆசிரியர் நவநெலியே விஜேதுங்க)

3.5.2. அபான்ஸ் நிறுவனம் - வலுவான பெண் ஒருவரின் கதை

அபான்ஸ் - வலுவான பெண் ஒருவரின் கதை

தன்னுடைய கணவர் குடும்பத்தின் பராமரிப்புக்காக அர்ப்பணிப்பதனைக் கண்ட இளம் பெண்ணாகிய தான் மனைவி என்பதற்காக மாத்திரம் ஒத்துழைப்புச் செய்த முயற்சி படிப்படியாக தான் மரணிக்கின்றபோது இலங்கை பூராகவும் 50 இற்கும் அதிகமான கிளைகளைக்கொண்ட, 300 இற்கும் அதிகமான முகவர் நிலையங்களைக்கொண்ட மற்றும் 5000 இற்கும் அதிகமான ஊழியர்களைக் கொண்ட பெரிய வியாபார விருட்சமாக உருவாகியுள்ளது.

இந்தியாவில் பர்சி தேசிய பொறியியலாளரான திரு. காந்தி அவர்களுக்கு 1940 இல் இலங்கை அரசாங்க சேவைக்கு அழைப்பு விடுக்கப்பட்டது. அவர் தன்னுடைய மனைவி மற்றும் முன்று பிள்ளைகளுடன் இங்கே பிராஜாவுரிமை பெற்று வந்தார். அவருடைய முத்த மகள் அபான்ஸ் காந்தி ஆவார். அவள் கொட்டாஞ்சேனை புனித அன்ட்ரூ கன்னியர் மடத்தில் சேர்ந்து உயர் தரம் வரை கல்வி பயின்றதுடன் 19 வயதாகும்போது அவர் இந்த நாட்டில் கடதாசி விலைகொடுத்து வாங்குதல் மற்றும் விற்பனை செய்வதில் பிரதான வியாபாரியான பர்சி பெஸ்டொன்ஜீயை விவாகம் செய்தார்.

இளமையான மனைவி தன்னுடைய கணவருடன் பம்பலப்பிட்டியில் உள்ள வாடகை வீட்டில் வசிப்பதற்குச் சென்றார். கணவர் வியாபார நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுகின்றபோது வீட்டு வேலைகளின் பிற்பாடு எஞ்சிய நேரத்தில் பயனுள்ள வேலையில் ஈடுபடுவதற்கு நினைத்தார்.

இது முதலாவதாக, இந்த நாட்டில் வெளிநாட்டவர்களால் பாவித்த பிற்பாடு விற்பனை செய்கின்ற பொருட்கள் சம்பந்தமாக பத்திரிகைகளில் வெளியாகும் விளம்பரங்களைப் பார்த்து, பொருட்களை விலைகொடுத்து வாங்கினார். அவர் முதலாவது வாங்கியது தையல் இயந்திரமாகும். வீட்டில் உதவிப் பணிகளில் ஈடுபட்டிருந்த, தொழில்நுட்ப அறிவு பெற்றிருந்த எலன் ரபல் என்னும் இளைஞனிடம் கொடுத்து அதிலுள்ள குறைகளைத் திருத்திக்கொண்ட அபான்ஸ் அவர்கள் பிற்பாடு அதனை விற்பனை செய்தார். அத்துடன் முடிக்காத அவர் தொடர்ச்சியாக பழைய பொருட்களை விற்பனை செய்யும் இடங்களிலிருந்து அவற்றை விலைகொடுத்து வாங்கி வீட்டின் பின்புறத்தில் அமைக்கப்பட்டிருந்த சிறிய தொழிற்சாலையில் அவற்றைத் திருத்தியமைத்து மீண்டும் விற்பனை செய்தார். சமையல் அடுப்பு, மின்அழுத்தி, தரையை சுத்திகரிக்கும் இயந்திரம் போன்ற பொருட்கள் இந்த நாட்டின் பெண்களுக்கு கனவாகத் தெரிந்த காலப்பகுதியில் அபான்ஸ் அவர்களின் மீள் கட்டமைக்கப்பட்ட சாதனங்கள் மற்றும் இயந்திரங்கள் சுடச் சுட பலகாரம் போல் விற்பனையாகின.

1968 ஆம் ஆண்டில் பம்பலப்பிட்டியில் விலைகொடுத்து வாங்கிய கடையில் அபான்ஸ் என்னும் பெயரில் சிறிய விற்பனை நிலையமொன்றை ஆரம்பித்தார். அன்றுமுதல் இன்றுவரை அவரின் உதவியாளரான எலன் தற்போதைய அபான்ஸ் வியாபாரத்தின் சுத்திகரிப்பு பிரிவின் பணிப்பாளராவார்.

பொருட்களுக்கான கோரிக்கை அதிகரிக்கின்றபோது அவர் ஒருவாறு வியாபாரத்தை விரிவாக்கியதால் 1977 ஆட்சி மாற்றத்தைத் தொடர்ந்து பொருட்களை வெளிநாட்டிலிருந்து கிறக்குமதி செய்வதற்கு கியலுமாவதுடன் கொள்ளப்பிடிமில் 30 பர்சு காணியில் அந்த வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தார்.

அபான்ஸ் என்னும் பெயரில் விற்பனை நிலையமொன்றை ஆரம்பித்த சிறு வியாபாரியொருவர்க்கு பொருட்களை வழங்குவதற்கு கீழ்வரும் கம்பனி ஒரே தடவையில் ஆயத்தமாகவில்லை. அபான்ஸ் முயற்சியைக் கைவிடாமல் தொடர்ந்தும் அந்தக் கம்பனிக்குக் கடிதம் அனுப்பினார். அவரின் பின்வாங்காத தைரியம் பற்றி அவதானமாக இருந்த அந்தக் கம்பனி, அவரின் சேவையைப் பரிசீலித்துப் பார்த்த பிற்பாடு, தன்னுடைய உற்பத்திகளை ஏற்றுமதி செய்வதற்கு அனுமதி வழங்கினார். பின்னர் இங்கிலாந்து, ஜப்பான், சீனா, தாய்லாந்து மற்றும் கொரியா உள்ளிட்ட ஏனைய நாடுகளிலிருந்தும் அவருக்கு உற்பத்திகள் வழங்கப்பட்டது.

பழைய பொருட்களை வாங்கி திருத்திய பிற்பாடு மீண்டும் விற்பனை செய்து வியாபாரத்தை ஆரம்பித்த அபான்ஸ் தற்போது கைத் தொலைபேசி கம்பனிகள், கட்டிட வசதிகள் வழங்குதல், வாகன சேவை, சுற்றுலா வாடிவீடுகள் மற்றும் சுற்றுலா சேவைகள், சுத்திகரிப்பு சேவைகள், பாதுகாப்பு சேவைகள், விவசாய உற்பத்திகள் போன்ற பல துறைகளில் பரந்துபட்டுள்ள, வெள்ளவத்தையிலுள்ள சுத்திகரிப்பு சேவை நிலையத்தில் வியாபாரத்தின் முக்கியமான பிரிவாக அறிமுகப்படுத்தப்படுகின்றது. அதேபோல விற்பனையின் பிற்பாடு சேவை வழங்கல் பற்றியும் தான் பெரும்பாலும் அக்கறையுள்ளதாக அவர் தெரிவிக்கின்றார்.

இது அறுபது வயது முதாட்டியின் எண்ணம் என்னவென்றால் முயற்சி, அர்ப்பணிப்பு, நேர்மை இருப்பின் வெற்றிபெற முடியாத ஏதும் இவ்வுலகில் இல்லை. முன்னேற்றத்தின் இரகசியம் என்னவெனில் தடைகள்மீது சளைக்காமல், இலாபத்தை மாத்திரம் கருத்தில்கொள்ளாமல் தான் மேற்கொள்ளும் சேவைகளைப் பற்றிக் கவனத்திற்கொண்டு முன்னோக்கிச் செல்வதாகும் என்கின்றார்.

(உசாத்துணை – சிறுதொழில் வியாபாரி சஞ்சிகையின் ஆசிரியர் நவநெலியே விஜேகாங்க)

3.5.3. கலாநிதி திஸ்ஸ ஜினசேன அவர்கள் மனிதநேயத்தை முதலீடு செய்த ‘ஜினசேன கலை வடிவம்’

பணக்கார குடும்பமொன்றில் பிறந்து சொகுசை அனுபவிக்க கியலுமானபோது இந்தப் பூமியில் கால்தடம் பதித்து கவலை, மகிழ்ச்சி, துன்பம், புன்னகையை அனுபவிப்பதற்கும், தொழில் செய்யும் நபர்களுடன் இணைந்து வியர்வை சிந்தி அதிகமதிகம் வேலைசெய்வதற்கும் அவர் பிற்தொரு வழியைத் தெரிவுசெய்தார். “ஜினசேன” என்னும் பெயரில் உலகில் பிரபல்யம்வாய்ந்த பரம்பரையின் பெரிய மனிதரான அவர் வியாபார உலகில் நட்சத்திரமாக உருவானமை அந்த வித்தியாசமான பண்பியல்புகளினாலாகும்.

ஜினசேன இலட்சினையானது நாட்டின் அதிபுயர் பரம்பரைகளினிடையே முன்றாவது இடம் வகிக்கின்றது. உங்களுடைய விருப்பு வெறுப்புக்களைத் தெரிந்துகொள்ள விரும்புகின்றேன்.....

சீ.ஜினசேன அவர்கள் எனது தந்தை. அவர்தான் 1905 ஆம் ஆண்டு சைக்கிள் திருத்தும் வேலைத்தளமொன்று தொடக்கம் ஜினசேன பொறியியல் கைத்தொழிலை ஆரம்பித்தார். இலங்கை புகையிரத பொறியியல் பாடசாலையில் பயின்ற அவர், தன்னுடைய மகன் டி.எஸ்.ஜினசேனவை பொறியியலாளராக ஆக்கினார். அவர்தான் என்னுடைய தந்தை. என்னுடைய தந்தை அவரின் நான்கு மகன்மார்களையும் பொறியியலாளர்களாக்கினார். அதன் பிரகாரம் நாங்கள் ஒரு பொறியியலாளர்களின் குடும்பம் ஆகும்.

தொழில்முறை பொறியியலாளரான போதிலும் உங்களுடைய பயணம் ஒரு வித்தியாசமானதாகும் அல்லவா

ஆம். பாட்டன், தந்தை, நான் மற்றும் என்னுடைய அண்ணன்மார்கள் முவரும் இந்த விடயத்தில் பொதுவானவர்களே. சம்பிரதாயபூர்வ அர்த்தத்தில் பொறியியலாளராக அன்றி, நாட்டின் கைத்தொழில் துறைக்கு உதவுகின்ற முறையில் புத்தாக்கம் மற்றும் தொழில்வாய்ப்புகளை உருவாக்கினோம். எனினும் நான் அதற்கப்பால் சென்று இந்தப் பயணத்தில் இன்னுமொரு மாற்றத்தையும் கொண்டு வந்தோம். அதாவது கலைப் பிரிவில் கற்றவர்களையும் பொறியியலாளர்களாக்கும் செயற்றிட்டமாகும்.

இலங்கையில் கல்வித்திட்டத்தில் கூட இல்லாத அதுபோன்றதொரு திட்டத்தை நீங்கள் எவ்வாறு அமுல்படுத்துகின்றீர்கள்

இந்த செயற்றிட்டத்திற்கு இளைஞர் யுவத்களைத் தெரிவு செய்வதற்காக நாம் தொலைதூரம் கிராமங்கள் தோறும் செல்கின்றோம். அப் பிரதேசங்களில் இருக்கின்ற பிள்ளைகள் கலைப் பாடத்தைத் தெரிவு செய்வது வேறு ஒன்றுமே செய்ய முடியாத காரணமாகவே தவிர, விஞ்ஞானம், கணிதப் பிரிவுக்கு திறமையில்லை என்பதனால் அல்ல. அவர்களுக்கு வசதிகள் இல்லை. இன்று இந்த நாட்டில் எத்தனை பேர்கள் தான் வேலையற்ற கலைப் பட்டதாரிகளாக இருக்கின்றார்கள் தெரியுமா. கலைப் பாடம் கலையாக இருப்பினும் பொறியியல் துறைக்கு விரும்புகின்ற இளைஞர்களைத் தெரிவுசெய்து நாம் இந்தப் பயிற்சியை ஆரம்பித்தோம். அதற்காக அர்ப்பணிக்கும் முன்று நிறுவனங்கள் கியங்கிவருகின்றன.

அந்த நிறுவனங்கள் எவை ...

அந்த முன்னணி நிறுவனம்தான் ஏக்கலையிலுள்ள JTI என்னும் ஜினசேன புத்தாக்கம் மற்றும் கைத்தொழில் பயிற்சி நிறுவனம் ஆகும். அதிலிருந்து வழங்கப்படுகின்ற பொறியியல் அறிவு Edexcel ‘Higher National Diploma’ பாடநெறிக்கு சமமானதாகும். அடுத்த நிறுவனம்தான் JTRT ஆகும். சுனாமியால் பாதிக்கப்பட்ட மக்களுக்காக ஆரம்பிக்கப்பட்ட இந்த செயற்றிட்டமானது இன்று பயிற்சிப் பாடநெறி வழங்கும் பக்கம் திரும்பியுள்ளது. JTF என்பது, திஸ்ஸ ஜினசேன மன்றமாகும். அதன் முலமாக அறப்பணிகள் மற்றும் மனப்பாங்கு விருத்தி செய்தல் மற்றும் மார்க்க விளக்கம் மற்றும் தியான நடவடிக்கைகளும் இடம்பெறுகின்றன.

உங்களுடைய தந்தை அறிமுகப்படுத்திய ஜினசேன தண்ணீர்ப் பம்பியை மேம்படுத்தும் திட்டத்திற்கான கௌரவம் உங்களைச் சாரும் ...

1977 இல் திறந்த பொருளாதாரம் ஆரம்பிக்கப்பட்டது முதல் போட்டித்தன்மை அதிகரிக்கலானது. சென்ட்ரிக் தண்ணீர் பம்பிகள் புதிய தொழில்நுட்பத்துடன் கூடியதாக மேம்படுத்தப்பட்டது. அதேபோல நெல் அறுவடை கியந்திரம், உழவு கியந்திரம் உள்ளிட்ட விவசாய உபகரணங்கள் பலவற்றை ஜினசேன உற்பத்திகளாக இந்த நாட்டில் அறிமுகப்படுத்துவதற்கு கியலுமானது.

உங்களுடைய தொழில் வாழ்க்கை ஆரம்பிப்பது ...

1973 ஆம் ஆண்டு ஆய்வுகள் மற்றும் அபிவிருத்தி பிரிவின் பணிப்பாளராக நான், இங்கிலாந்தின் Loughborough பல்கலைக்கழகத்தில் உற்பத்தி பொறியியல் தொழிநுட்பம் மற்றும் முகாமைத்துவ பட்டம், ‘Reading’ பல்கலைக்கழகத்தில் பொறியியல் தொழிநுட்பம் பற்றிய பட்டப்பின் படிப்பையும் பெற்றுள்ளேன். அவை அனைத்திற்கும் மேலதிகமாக சிறுபராயத்திலிருந்து வேலைத்தளத்தில் பெற்ற பரிச்சயம் உடலில் இருந்தது. வேலைசெய்ய ஆரம்பித்த பிற்பாடு அடிக்கடி பிலிப்பைன்ஸ், ஜப்பான்

உள்ளிட்ட பல நாடுகளுக்குச் சென்று பெற்ற பயிற்சி மற்றும் அனுபவங்களை நான் எமது வேலைத்தளங்களின் தொழிநுட்பவியலாளர்களுடன் பரிமாறக்கொண்டேன்.

நீங்கள் ஒரு பொறியியலாளராக வந்தமையானது பெற்றோரின் கட்டாயத்தின் பேரிலா அல்லது பொறியியல் நுட்பமுறைகள் உங்களுடைய உடலில் இருந்தமையினாலா ...

நாங்கள் நால்வரும் கல்கலை புனித தோமஸ் கல்லூரிக்குச் சென்றோம். பாடசாலை விட்டு வந்த பிற்பாடு கங்காராமை விஹாரைக்கு அருகிலுள்ள எங்களுடைய வேலைத்தளத்திற்குச் செல்வோம். பொறியியலாளராக இருந்தபோதிலும் எங்களுடைய தந்தை வியர்வையுடன் கூடியதாக வேலைத்தள ஊழியர்களுடன் கடின உழைப்பில் ஈடுபடும் முறையைப் பற்றி நாம் பார்த்திருக்கிறோம். சிறுவர்களாகிய நாமும் சிற்சில விடயங்களைச் செய்வோம். பால் அவர்களுக்கும் உதவி செய்வோம். வேலை செய்தல், மனிதத்துவம், முகாமைத்துவம், விரயமின்மை உட்பட சகலதும் முன்மாதிரியாக எனக்குள் உருவானது சிறுபராயத்திலிருந்து ஆகும்.

1984, உங்களுடைய வாழ்க்கையின் திருப்பம் என்று சொன்னால் ஏற்றுக்கொள்வீர்களா.

அது எனக்கு மாத்திரமல்ல, ஜினசேன கம்பனிக்கும் முக்கியத்துவம்வாய்ந்த வருடமாகும். அது பெல்ஜியம் நாட்டிலிருந்து வருகைதந்த திரு.பியரே ப்ரின்ஜியன் அவர்களைச் சந்தித்தது முதல் நிகழ்ந்தது. கல் ரயர் என்னும் வன் ரயர் உற்பத்தியில் ஈடுபட்டமை, அது இலங்கையில் அதுபோன்ற முதலாவது ரயர் தொழிற்சாலையாகவாகும். அதுவரையில் இந்த தொழில்நுட்பம் சம்பந்தமாக நாம் எந்தவொரு ஆதி மற்றும் அந்தத்தை அறிந்திருக்கவில்லை. எனக்குள் இருக்கின்ற பொறியியல் அறிவு முலம் தயாரிக்கப்பட்டிருந்த ஆரம்ப மட்டத்திலான உபகரணங்கள் சிலவற்றை மற்றும் திரு.ப்ரின்ஜியன் அவர்களிடமிருந்த இறப்பர் தொழிநுட்ப அறிவு முலம் அந்த வேலைக்குள் ஈடுபட்டோம். பிற்பட்ட காலத்தில் உலகில் முதற்தரத்திற்கு சென்ற “லோட் ஸ்டார்” கம்பனி உருவாக்கப்பட்டதும் அப்படியே.

A தரம்வாய்ந்த ரயர்களை உலகின் பல நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்தமை, அது ஒரு சவாலாக இருக்கவில்லையா ...

முகங்கொடுத்த கஷ்டங்கள், தடைகள், பிரச்சினைகள் பல. எனினும் எமக்கிருந்த பொறியியல் அறிவு முலம் மீண்டும் மீண்டும் எழுந்தோம். புத்தாக்கத்தின் முலம் எவ்வாறாயினும் உலக சந்தையை வெற்றிகொண்டோம். பிற்பட்ட காலத்தில் வன் (கல்) ரயர் உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனங்கள் தோன்றினாலும் எமக்கு எந்தவொரு சவாலும் ஏற்படவில்லை. தற்போது உலகில் வன் ரயர் சந்தையில் 25% வரையான பகுதியில் உரிமையுள்ள நாம் உலகில் முதலாம் தர வன் ரயர் உற்பத்தியாளராக இருக்கின்றோம். அந்த சாதனையை எந்தவொரு நாடும் முறியடிக்கவில்லை. 2006, 2007 ஆம் ஆண்டுகளில் இலங்கையில் தனிப்பட்ட மிகப் பெரிய ஏற்றுமதியாளராக லோட் ஸ்டார் கம்பனி இருக்கின்றது.

கொள்கைத்திட்டம் மற்றும் மனப்பாங்கு பற்றி நீங்கள் அதிகம் கதைப்பதுண்டு, நிறுவனமொன்றின் வெற்றிக்கு அந்த விடயங்கள் இரண்டும் தாக்கம்செலுத்துவதிப்படி ...

அதற்காக நான் காட்டுகின்ற சிறந்த உதாரணம்தான் லோட் ஸ்டார் கம்பனி என்பதாகும். இந்தக் கம்பனியை முழுமையாக நடாத்திச் சென்றமையானது கொள்கைத்திட்டம் மற்றும் சிறந்த மனப்பாங்குகளின் முலமாகும்.

அந்தக் கொள்கைகள் எவை ...

ஏனையோரை மதித்தல், உயர்தரம்வாய்ந்த வாடிக்கையாளர் திருப்திநிலைக்காக அர்ப்பணித்தல், நேர்மை மற்றும் வெளிப்படைத்தன்மை, பொறுப்புக்கள் மற்றும் கூட்டுப்பொறுப்பு, சூழலையும் கலாசாரத்தையும் மதித்தல். இவைதான் எம்மை உலகில் முதல் தரத்திற்கு உயர்த்திய நிறுவனக் கொள்கைகளாகும். அவை எம்முடைய சகல ஊழியர்களும் அங்கத்தவர்களும் பின்பற்றுவதற்கான குறிக்கோள்களாகும். அவை நாம் கட்டியெழுப்பிய லோட் ஸ்டார் கலாசாரமாகும்.

அவ்வாறு கூறுகின்ற கலாசாரத்தை இலங்கையில் சகல கம்பனிகளிலும் போலச் செய்ய முடியுமா ...

உண்மையில் ஆம், நிறுவன பெறுமதிகளுக்கு மதிப்பளிக்கின்ற சகல கம்பனிகளுக்கும் முன்மாதிரியாகக் கொள்ளலாம்.

04. தனிநபர் தொழில் முயற்சியான்மைத் திறன்கள்

முயற்சியான்மை என்பது கோட்பாடு அல்லது விஞ்ஞானத்தை விடவும் பிரயோக ரீதியான செயற்பாடொன்றாகும். அதிலுள்ள முக்கியத்துவம் மற்றும் சிக்கலான தன்மை காரணமாக அதுபற்றி உலகில் பல ஆய்வுகள் மேற்கொள்ளப்பட்டுள்ளன. இன்று உலகில் பாவனையிலுள்ள முயற்சியான்மை அபிவிருத்தி பயிற்சினெறிகள் பல டேவிட் மெக்லலன் உளவியலறிஞர் மேற்கொண்ட ஆய்விலிருந்தே ஆரம்பிக்கப்பட்டுள்ளது. சகல நபர்களுக்கும் முன்னேறுவதற்காக உள்ளக தூண்டுதலொன்று உண்டு, என்னும் எடுகோளனை அடிப்படையாகக்கொண்டுள்ளது. இந்த அறிவியல் தூண்டுதல் எண்ணக்கருவினை அடிப்படையாகக்கொண்டு முயற்சியான்மை திறன்களை பிரதானமாக முன்று தொகுதியாக வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. அதாவது வெற்றி சாதனைகள், தொடர்பாடல் மற்றும் அதிகார பலம் போன்றவையாகும். அதன்படி அடிப்படையான 10 முயற்சியான்மைத் திறன்கள் இனங்காணப்பட்டுள்ளன.

1. வாய்ப்பு தேடுவதற்கான தலைமைதாங்குதல்

சாதாரண மனிதர்கள் பிரச்சினைகளைப் பார்க்கின்றபோது, முயற்சியாளர்களும் வாய்ப்புகளைப் பார்ப்பதுடன் அந்த சந்தர்ப்பங்களை இலாபகரமான வியாபார நிலைமைகளாக மாற்றுவதற்கான தலைமைத்துவத்தைப் பெறுவர். அவர்கள்,

- தேடிப்பார்த்தல் அல்லது நிகழ்வுகளுக்கு கட்டாயப்படுத்துவதற்கு முன்னர் செயற்படுவர்.
- வியாபாரம் புதிய துறைகள், உற்பத்திகள் அல்லது சேவைகளை விரிவாக்குவதற்கு நடவடிக்கை மேற்கொள்ளும்.
- புதிய வியாபாரமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு, நிதி, உபகரணங்கள், காணி, தொழில் வாய்ப்புகள் அல்லது உதவி பெற்றுக்கொள்வதற்கு நாம் காணாத அசாதாரணமான வாய்ப்புகளை பயன்பாட்டுக்கு எடுத்துக்கொள்ளும்.



shutterstock.com · 1187837173

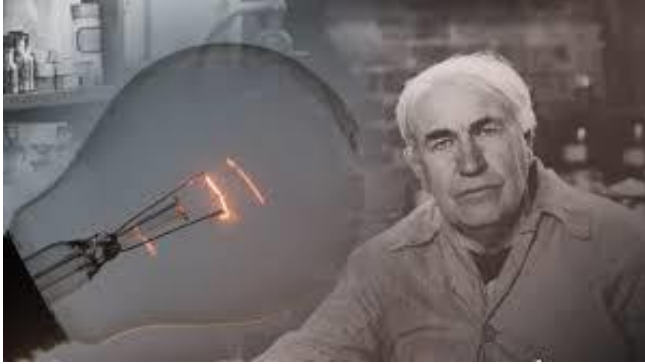
சகலவிதமான புதிய தேவைப்பாடுகளும் உங்களுடைய பயன்பாட்டுக்கு எடுத்துக்கொள்ளக்கூடிய வாய்ப்பாகும்.

முயற்சியான்மை சந்தர்ப்பங்களைத் தேடுவதுடன் அவற்றை வியாபார வாய்ப்புகளாக மாற்றியமைப்பதற்கு தலைமைத்துவத்துக்கான வாய்ப்புகளைத் தேடுவதன் முக்கியத்துவம் என்ன? நீங்கள் வாய்ப்புகளை முயற்சி செய்து தேடுவதாயின், பழைய சந்தைகள் அல்லது கொடுக்கல் வாங்கல்களில் ஈடுபடுவோர்க்கான புதிய உற்பத்திகள் உங்களுக்கு கிடைக்கலாம். சாதனைமீக்க முயற்சியாளர்கள் பழைய கொடுக்கல் வாங்கல்களில் ஈடுபடுவோரைத் திருப்பிப்படுத்துவதற்கான முறைகளைத் தேடுவதற்கு முயற்சிப்பர். உங்களுடைய சந்தை மூலம் காட்சிப்படுத்துகின்ற

II. பின்வாங்காத முயற்சி / உறுதிசெய்தல்

முயற்சியாளர்கள் தடைகளுக்கு மத்தியில், பின்வாங்காத முயற்சி இருத்தல் வேண்டும். பலர் செயற்பாடுகளைக் கைவிட்டுவிட முனையும்போது, முயற்சியாளர்கள் அதில் உறுதியாக இருப்பர். அவர்கள்,

- குறிப்பிடத்தக்க தடைகள் மற்றும் சவால்களுக்கெதிரே நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வர்.
- தொடர்ச்சியான செயற்பாடுகளை மேற்கொள்வர், அன்றி சவால்களுக்கு அல்லது தடைகளுக்கு முகங்கொடுப்பதற்காக மாற்றுவழி உத்திகளுக்கு மாற்றம் பெறுவர்.
- இலக்குகள் மற்றும் நோக்கங்களை அடைவதற்குத் தேவையான செயலாற்றல்களுக்கு தனிப்பட்ட பொறுப்புக்களை ஏற்பர்.



III. அர்ப்பணிப்பு

முயற்சியாளர்கள் எப்பொழுதும் சொல்வதை செய்வர். தனிப்பட்ட அர்ப்பணிப்பு எவ்வளவுதான் விசாலமானதாக இருப்பினும் கூட எப்பொழுதும் அவர்கள் வாக்குறுதியை நிறைவேற்றுவர். அவர்கள்,

- தனிப்பட்ட அர்ப்பணிப்புகளை மேற்கொண்டு செயற்பாடுகளை நிறைவேற்றுவதற்காக பாரிய முயற்சிகளை மேற்கொள்வர்.
- ஊழியர்களை இணைத்துக்கொண்டு அல்லது அவர்களின் கிடத்தைப் பெற்று செயற்பாடுகளை செய்து முடிப்பர்.

- கொடுக்கல் வாங்கல்கள் செய்வோரை திருத்தப்படுத்தி வைத்துக்கொள்வதற்காக முயற்சி செய்வதுடன் குறுங்கால இலாபத்தை விடவும் நீண்டகால நற்புறவுக்கான இடத்தை முதன்நிலைப்படுத்துவர்.



IV. செயற்றிறன் மற்றும் பண்புத்தரத்திற்கான கோரிக்கை

இது ஆசையுடன் பிணைந்துள்ளது. பண்புத்தரத்தை மேம்படுத்துவதன் தேவை, மிகவும் சிறந்த, வேகமான அல்லது இலாபகரமான யாதாயினுமொன்றை செய்வதற்கு உள்ள தேவைப்பாடு பற்றிய அத்த ஆசை. அவர்கள்,

- மிகச் சிறந்த, வேகமான மற்றும் இலாபகரமான விடயங்களை மேற்கொள்வதற்கான முறைமைகளைத் தேடுவர்.
- சாதனை தரநியமங்களுக்கேற்ப அல்லது மேலதிகமாக சென்று நடவடிக்கை மேற்கொள்ளும்
- உரிய நேரத்திற்கு வேலையை முடிக்கப்பட்டுள்ளதாகவும், உடன்பட்ட தரநியமங்களை அடைவதாகவும் உறுதிப்படுத்துவதற்கான ஒழுங்குவிதிகளை விருத்தி செய்து அவற்றைப் பயன்படுத்துவர்.



V. கணிப்பிட்டவற்றுக்குரிய இடர்களை எதிர்கொள்ளல்.

கணிக்கப்பட்டவற்றின் இடர்களை எதிர்கொள்ளல் முயற்சியான்மையின் அடிப்படையான எண்ணக்கருக்களின் ஒன்றாவதுடன், அவை அவர்களை முயற்சியாளர்களாக ஆக்குவர். அவர்கள் இடர்களுக்கு முகங்கொடுப்பதற்கு விரும்புவர். அவர்கள் நினைத்தவாறு இடர்களைக் கணக்கிட்டு மாற்றுவழிகளை மதிப்பிடுவர். இடர்களைக் குறைத்தல் மற்றும் / அல்லது செயலாற்றல்களை நிர்வகிப்பதற்கு நடவடிக்கை மேற்கொள்வர். மற்றும் சவால் அல்லது நடுத்தர இடர் உள்ள சந்தர்ப்பங்களில் அவர்கள் நிலைகொள்வர். ஏற்படுகின்ற எந்தவொரு இடரில் இருந்தும் வியாபாரமொன்றை உருவாக்குவதற்கு, ஒழுங்குசெய்வதற்கு மற்றும் முகாமை செய்வதற்குத் தேவையான அறிவு, திறன் மற்றும் மனப்பாங்குகளின் கூட்டு ஆகும். புதிய வியாபாரமொன்றை நடாத்திச் செல்வதற்காக ஒருவரிடம் இருக்கவேண்டிய பிரதானமான குணாதிசயங்கள் அவற்றில் உள்ளடங்கியிருக்கும். இடர் மற்றும் நன்மை பற்றி கவனத்திற்கொள்கின்றபோது இடர் அதிகரிக்கின்ற சந்தர்ப்பத்தில் நன்மையும் அதிகரிப்பதுடன் இடர் குறைகின்றபோது பயன் குறைவடையும்.



VI. இலக்குகளைத் தயாரித்தல்

முயற்சியாளர் எப்பொழுதும் எதிர்காலத்தைக் காண்பார். எதிர்காலத்தில் ஏற்படக்கூடிய முயற்சியான்மை வாய்ப்புகளின்மீது முகங்கொடுப்பதற்காக நிகழ்காலத்தில் செயற்படுவர். அவை,

- அர்த்தமுள்ள மற்றும் சவால்மிக்க இலக்குகள் மற்றும் நோக்கங்களாக இருக்கலாம்.
- தெளிவான மற்றும் நிச்சயமான, நீண்டகால நோக்கங்களாக இருக்கலாம்.
- அளவிடக்கூடிய, குறுங்கால நோக்கங்களாக இருக்கலாம்.

அதன் பிரகாரம் பார்க்கின்றபோது தெளிவாகப் புரிவது என்னவென்றால் நோக்கமொன்றின் குணாதிசயங்கள் சிலவற்றைப் பற்றி கவனத்திற்கொள்ளல் வேண்டும். அவையாவன, விசேடத்துவமுள்ள (Specific), அளவிடக்கூடிய (Measurable), அடையக்கூடிய (Achievable), உண்மையான (ஏற்றுக்கொள்ளத்தக்க) (Realistic), கால எல்லையுடையனவாக (Time bound) இருத்தல் வேண்டும்.



நோக்கங்களைக் கட்டியெழுப்புகின்றபோது மேற்படி குணாதிசயங்களில் ஒன்றையாவது அடையப்பெறாதவிடத்து, அதனை வெற்றிகரமான நோக்கம் இல்லை என்றும் “எதிர்பார்ப்பு மாத்திரமே” என்றும் விளக்கலாம்.

VII. தகவல் திரட்டுதல்

வெற்றிகரமான பயணமொன்றுக்காக தகவல்கள் அத்தியாவசியமாகும். உத்தேசித்து முடிவுகளை எடுப்பதற்குப் பதிலாக திரட்டிய தகவல்களின்மீது முடிவுகளை எடுத்தல் வெற்றிக்கு காரணமாக அமையலாம்.

தொழில் முயற்சியாளர்கள், வாடிக்கையாளர்கள், போட்டியாளர்கள், விநியோகத்தர்கள் மாத்திரமன்றி தொழில்நுட்பம் மற்றும் வாய்ப்புகள் சம்பந்தமாக தகவல்களின் தேவையுள்ளவர்களாக நடவடிக்கை மேற்கொள்ளல் வேண்டும். அவை வற்றிவிடாமல் அதிவேக முயற்சியான்மை பயணத்திற்கு காரணமாக அமையலாம்.



VIII. முறையான திட்டமிடல் மற்றும் கண்காணித்தல் “முறையான” என்னும் “ஒழுங்கு” வெற்றிக்கு பாரிய பங்களிப்பினைத் தரும்.

நீங்கள் என்ன செய்யப்போகிறீர்கள் என்பதைத் தீர்மானிப்பதே திட்டமிடல் ஆகும். அதாவது, தெளிவாகவும், பாரிய கடமைகளை சீரிய பகுதிகளாகவும் பிரித்து மேற்கொள்ளப்படுகின்ற முறை திட்டமிடல் என்று விளக்கலாம்.

உதாரணமாக – வீட்டில் வைபவமொன்றைத் திட்டமிடுதல்.

திட்டமிட்டபடி தன்னுடைய நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளப்படுமா என்று தேடிப்பார்த்தல் அல்லது பரிசீலிக்கின்ற செயன்முறையை கண்காணித்தல் என்று அழைக்கப்படும்.

ஒழுங்கு என்னும் முறையான பயிற்சி முலம் மற்றும் முயற்சியான்மை ஊடாக உலகை வெற்றிகொண்ட ஜப்பான், மலேசியா போன்றவை சிறந்த உதாரணங்களாகும்.

ஆதலால் முறையான திட்டமிடல் மற்றும் கண்காணித்தல் தன்னுடைய இலக்குகளை அடைவதற்கான சிறப்பான ஒத்துழைப்பாகும்.



IX. உணர்த்துதல் மற்றும் வலையமைப்பு செய்தல்.

தன்னுடைய நோக்கங்களை அடைவதற்காக பிற்தொருவர்க்கு தன்னுடைய எண்ணத்தைத் தெளிவுபடுத்துவதற்குள்ள கியலுமை மற்றும் அதற்காக தலையீடுகின்ற ஆற்றலை இவ்வாறு கருதப்படும்.

அதற்காகவேண்டி நிச்சயமான உபாயத்திட்டங்களை இனங்காணல் மற்றும் அவற்றை அமுல்படுத்துதல் முயற்சியாளர்களிடமுள்ள ஆற்றல்களாகும். அதேபோல வலையமைப்பு (Network) இருப்பதும் தொழில் முயற்சியாளர்க்குள்ள சொத்தாகும்.

தன்னிடமுள்ள ஆளீடைத் தொடர்புகள் ஆற்றல்களின்மீது வியாபார தொடர்பாடல் வலையமைப்பொன்றை பேணுவரல் மற்றும் அபிவிருத்தி செய்வதற்கு நடவடிக்கை மேற்கொள்வது முக்கியமாகும். பல்வேறு நபர்களுக்கும் தலையீடு செய்தல் மற்றும் மாற்றங்களைச் செய்வதற்குள்ள ஆற்றல்களின்மீது உணர்த்துகின்ற ஆற்றல் தீர்மானிக்கப்படும்.



X. சுயநம்பிக்கை மற்றும் சுயாதீனத் தன்மை.

தங்களுக்குக் கிடைக்கின்ற எந்தவொரு சவாலையும் வெற்றிகொள்ளும் ஆற்றல் சுயநம்பிக்கை ஆகும். சுயநம்பிக்கை காரணமாக உலகை வெற்றிகொண்ட மனிதர்கள் பற்றிய பல்வேறு உதாரணங்களை இணையத்தில் தேடுகின்றபோது கிடைக்கும். தொழில்முயற்சியாளரிடம் உள்ள பிரதான உரிமையாக இதனைக் கருதலாம். யாதாயினுமொரு தீர்மானமெடுத்தல், அமுல்படுத்துவதற்கான முழுமையான பொறுப்பினை தான் ஏற்கின்ற கியலுமை சுயநம்பிக்கையாகும்.

முடிவெடுக்கின்றபோது ஏனையோரின் சட்டத்திட்டங்கள் அல்லது கட்டுப்பாடுகள் இல்லாமல் சுயாதீனமான முடிவுகளை எடுப்பதற்குள்ள கியலுமையும் இன்னுமொரு முக்கியமான முயற்சியான்மைப் பண்பியல்பாகும்.



05. உங்களுடைய தொழில்முயற்சி ஆற்றல்களை அளவிடுவோம்.

05.1. தொழில் முயற்சியான்மை பரீட்சித்தல்

தனிப்பட்ட பண்பியல்புகள்

கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள 32 வாக்கியங்களும் உங்களுடைய தனிப்பட்ட குறிக்கோள்களை மிகத் தெளிவாக எடுத்துக்காட்டுகின்ற வெளிப்படுத்தல் A அல்லது B வெளிப்படுத்தல்களினிடையே தெரிவு செய்யலாம். ஒவ்வொரு வாக்கியத்திற்கும் நீங்கள் தெரிவிக்கின்ற பதில் A அல்லது B வெளிப்படுத்தல்களின் இலக்கத்துடன்கூடியதாக பிற்தொரு கடதாசியில் குறித்துக்கொள்ளவும்.

1. A) வேலை செய்யவேண்டியுள்ளது.
B) என்னுடைய செயற்பாடுகளுக்கு அவர்களின் கருத்துக்களை எடுத்துக்கொள்ள முடிவதால் நான் சிறந்த, அதேபோல பொருத்தமான நண்பர்களுடன் பழகுவதனை மதிக்கின்றேன்.
2. A) என்னுடைய பொறுப்புக்கள் அதிகரிக்கின்றபோது சந்தோசம் ஏற்படுகின்றது.
B) நான் பொருத்தமான இடமொன்றில் இருந்துகொண்டு எந்தவொரு விடயத்தையும் மேற்கொள்ள இடமளிக்கின்றேன்.
3. A) எனக்கு நட்டமொன்றைக் கொண்டுவருகின்ற எந்தவொன்றையும் நான் ஒருபோதும் செய்ய மாட்டேன்.
B) பணம் சம்பாதிக்கின்ற வழிகளை விளங்கிக்கொள்ளல் வியாபாரமொன்றின் முதலாவது கட்டமாகும்.
4. A) எந்தளவுக்கு சிறப்பாக இருந்தபோதிலும் அதிலுள்ள தோல்வி எனக்கு அவமானத்தைக் கொண்டு வருமாயின் அதுபோன்ற எந்தவொரு விடயத்தையும் அல்லது அதில் நான் ஈடுபட மாட்டேன்.
B) என்னுடைய வேலைத்திட்டத்திற்கு மேலதிகமாக ஏனையோரின் நலன்கள் பற்றி நான் சிந்திக்கின்றேன்.
5. A) நான் ஆரம்பித்த எந்தவொரு வியாபாரத்தையும் முன்னேற்றுவதற்காக பாரிய முயற்சியை செய்கின்றேன்.
B) நான் மகிழ்ச்சி மற்றும் பாதுகாப்பு கிடைக்கின்ற செயற்பாடுகளை மாத்திரம் செய்வேன்.
6. A) நான் தோல்வியடைந்தால் மனிதர்கள் என்னை அவமானப்படுத்துவார்கள்.
B) நான் என்னைப் பற்றி நம்பிக்கையுள்ளபோதிலும், ஏனையோரின் அறிவுறுத்தல்களும் தேவையாகும்.
7. A) கஷ்டமான சந்தர்ப்பங்களின்போது நான் அவற்றுக்கு தீர்வுகளைத் தேடுவேன்.
B) என்னுடைய புதிய செயற்பாடுகள் தோல்வியடைந்தால் என்னுடைய தற்போதைய வேலைகளில் தொடர்ந்து ஈடுபடுவேன்.

8. A) அவை சரியானவை என்று எனக்கு உணரமுடியுமாயின் நான் சிறந்த கருத்தொன்றுடன் முன்னோக்கிச் செல்வேன்.
B) நான் நிகழ்காலத்தில் உள்ள விடயத்திற்கு மேலதிகமாக சிறப்பாக ஒன்றைச் செய்யலாம்.
9. A) வேலை செய்கின்றபோது தனிப்பட்ட தொடர்புகளுக்கு பாதிப்புகள் ஏற்படாதவாறு பொறுப்பாகவிருப்பேன்.
B) என்ன நடைபெற்றாலும் அந்த அனுபவங்களின் மூலம் யாதாயினுமொன்றைக் கற்றுக்கொள்வதற்கு சந்தர்ப்பம் உண்டு.
10. A) நான் செய்யும் முயற்சி தோல்வியடைந்தால் எனக்கு அவற்றிலிருந்து ஒன்றைக் கற்றுக்கொள்ள முடியும்.
B) சிறந்த அதேபோல ஆரோக்கியமான வாழ்க்கையொன்றை வாழ்வதற்கு நான் விரும்புகின்றேன்.
11. A) ஒரு நாளில் அதிர்ஷ்டமொன்றை எனக்கு ஏற்படலாம் என்பதால் நான் போட்டி, லொத்தர் / களில் முதலீடுகின்றேன்.
B) என்னுடைய வேலைகளில் நான் தோல்வியடைந்தால் அவற்றுக்கான காரணங்களைத் தேடுவதற்கு முயற்சிக்கின்றேன்.
12. A) எனக்கு என்னுடைய ஊழியர்களை, நண்பர்களாக கவனித்துக்கொண்டு அவர்கள் அனைவரையும் சமமாக மதிக்கின்றேன்.
B) அதற்கு மேலதிகமாக சிறந்த வேலையொன்று கிடைப்பின் நான் தற்பொழுது செய்கின்ற வேலைகளிலிருந்து விலகுவேன்.
13. A) புதிய கருத்தொன்றை அமுல்படுத்துவதற்கு முன்னர் நான் அது சம்பந்தமாக கவனமாக தேடிப்பார்ப்பேன்.
B) ஏனையோரின் நலன்களுக்காக என்னுடைய வேலைகள் கைவிடப்பட்டாலும் கூட நான் அதனைக் கருத்தில் கொள்ள மாட்டேன்.
14. A) எனக்கு வியாபாரமொன்றைக் கட்டியெழுப்புவதற்காக ஆற்றலொன்று கிடைப்பது, அதற்குத் தேவையான முதலீடு எனக்கு இருப்பின் மாத்திரம்.
B) எனக்கு வியாபாரமொன்றைக் கட்டியெழுப்புவதற்கு கியலுமாயின் அதற்குத் தேவையான முதலீடு இருப்பின் மாத்திரம்.
15. A) நபர் ஒருவருடன் சிறந்த எண்ணம் மற்றும் நம்பிக்கை இழந்தபோதிலும் நான் நடுநிலையாக செயற்படுவேன்.
B) எனக்கு விருப்பமான முறையில் நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளப்படாவிடின் நான் பிறிதொரு மாற்றுவழியைப் பின்பற்றுவேன்.
17. A) வங்கியொன்றில் எனது பணம் பாதுகாக்கப்படும் என்று நம்புகின்றேன்.
B) எனது வேலை சம்பந்தமாக பூரண நம்பிக்கை இருப்பதுடன் அதில் நன்மை மற்றும் தீமைகள் பற்றியும் எனக்கு புர்தலொன்று உண்டு.
18. A) நல்ல முறையில் பணத்தை என்னிடம் வைத்திருப்பதால் நான் எதிர்பார்க்கின்ற வசதிகளுடன் வாழ்வதற்கு கியலுமாகும்.
B) முடிவெடுக்கின்றபோது பிறிதொருவரிடமிருந்து உதவி பெற்றுக்கொள்வதற்கு நான் எதிர்பார்க்கின்றேன்.

19. A) ஒருவர் முதலாவதாக அவரின் உறவினர்கள் மற்றும் தெரிந்தவர்கள் சம்பந்தமாக அவதானமாக இருத்தல் வேண்டும்.
B) கடினமாக பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதன் மூலம் நான் மகிழ்ச்சியடைகின்றேன்.
20. A) எனக்கு கஷ்டத்திற்கு ஆளாகவேண்டி ஏற்பட்டபோதிலும் அடுத்தவர்களுக்கு பாதிப்பின்றி நடந்துகொள்ள மாட்டேன்.
B) வியாபாரமொன்றை முன்னேற்றுவதற்காக பணம் அத்தியாவசியமாகும்.
21. A) என்னுடைய எதிர்பார்ப்பு என்னுடைய வியாபாரத்தை விரைவாக முன்னேற்றுவதைப் பார்ப்பதாகும் என்பதால் நான் சம்பந்தப்பட்ட பிரச்சனைகள் ஏற்படாது.
B) தோல்வியடைந்துள்ளது என்று குற்றச்சாட்டுகள் ஏற்படின் நான் மிகக் கவனமாக இருப்பேன்.
22. A) என்னுடைய கருத்துக்களுக்கு ஏற்ப சுதந்திரமாக செயற்படுவதற்கு எனக்கு இடமளித்தல் வேண்டும்.
B) என்னுடைய எதிர்காலத்திற்காக பாரியளவு பணத்தொகையொன்று ஒன்றுதிரட்டுவதன் மூலம் மாத்திரமே மகிழ்ச்சி தங்கியுள்ளது.
23. A) நான் தோல்வியடைந்தால் அது இடம்பெறுவது பறிதொருவரின் தவறினாலாகும்.
B) எனக்கு திருப்தி அல்லது நல்லது என்று சிந்திக்கின்ற விடயங்களை மாத்திரமே நான் செய்வேன்.
24. A) வேலையொன்றை பொறுப்பேற்க முன்னர் அதிலிருந்து சமூகத்தில் எனக்கு இருக்கின்ற நன்மதிப்பு மீது பாதிப்பு இடம்பெறுமா என்று கவனமாகத் தேடிப்பார்ப்பேன்.
B) ஏனைய நபர்கள் உள்ளிட்ட விலையுயர்ந்த பொருட்களை வாங்குவதற்கும் எனக்கு ஆற்றல்கள் உண்டு என்று எதிர்பார்க்கின்றேன்.
25. A) வசதி வாய்ப்புகளுடன் வாழ்வதற்காக வேண்டி, வீடொன்று கிடைக்கும் என்று எதிர்பார்க்கின்றேன்.
B) என்னுடைய தோல்வி மூலம் நான் படிக்கிறேன்.
26. A) எந்தவொரு செயற்பாட்டையும் மேற்கொள்ள முன்னர் அதன் நீண்டகால பயன்களைப் பற்றி நான் சிந்திக்கின்றேன்.
B) என்னுடைய அறிவுறுத்தல்களுக்கேற்ப சகல விடயங்களும் இடம்பெறும் என்று நான் எதிர்பார்க்கின்றேன்.
27. A) அனைத்து பணமும் வசதி வாய்ப்புகளைப் பெற்றுத்தருவதால் என்னுடைய பிரதான நோக்கம் பணம் சம்பாதிப்பதாகும்.
B) அடிக்கடி என்னுடைய நண்பர்களைச் சந்திக்கும் இடத்தில் நான் கடமையாற்ற விரும்புகின்றேன்.
28. A) நான் என்ன செய்கின்றேன் என்பதை அறிவதால், அடுத்தவர்களின் விமர்சனங்களுக்கு நான் அஞ்சுவதில்லை.
B) நான் தோல்வியடைந்தால் எனக்கு என்மீது விரக்தி ஏற்படும்.
29. A) அடிக்கடி இடம்பெறுகின்ற சங்கடங்களைப் பற்றி தேடிப் பார்த்தல் வேண்டும். நான் புதிய ஒரு நல்ல வேலையைத் தேடிக்கொள்ளல் வேண்டும்.
B) புதிய வேலையொன்றைச் செய்ய முன்னர் நான் என்னுடைய நண்பர்களிடமிருந்து அறிவுரைகளைப் பெற்றுக்கொள்வேன்.
30. A) என்னுடைய சகல அனுபவங்களும் என்னைத் தூண்டுகின்றன.
B) எனக்கு பாரியளவு பணம் இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கின்றேன்.

31. A) என்னுடைய காலம், ஓய்வுடன், வெற்றிகரமாக, அதேபோல சிக்கல்களின்றி இருப்பதற்கு எதிர்பார்க்கின்றேன்.
B) நான் தோல்வியடைந்தால் அது ஏன் இடம்பெற்றது என்பதை அறிய முயற்சி செய்வேன்.
32. A) நான் செய்யும் வேலைகளில் ஏனையோர் தலையீடுவதனை விரும்பவில்லை.
B) பணம் சம்பாதிப்பதற்காக நான் எதனையும் செய்வேன்.

முயற்சியானமை பரிட்சித்தல், புள்ளி அட்டவணை

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	

05.2. ஆற்றல் பரிட்சீத்தலின் பலன்களை பகுப்பாய்வு செய்தல்

பலன்களைப் பற்றிய விபரித்தலுக்காக மேற்படி புள்ளித் திட்டத்தின் பிரகாரம் நீங்கள் பதிவுசெய்த பதில்களுக்கு புள்ளிகளை வழங்குதல் வேண்டும்.

உதாரணமாக -

01. A) வேலை செய்ய வேண்டும்.V

B) என்னுடைய செயற்பாடுகளுக்காக அவர்களின் கருத்துக்களைப் பெற்றுக்கொள்ள இயலுமாவதால், நான் நல்ல, அதேபோல பொருத்தமான நண்பர்களுடன் பழகுவதை மதிக்கின்றேன்.

இலக்கம் ஒன்றின்கீழ் காட்டப்படுகின்ற வெளிப்படுத்தல்கள் இரண்டின் மத்தியில் நீங்கள் தெரிவுசெய்தது வெளிப்படுத்தல் A எனின், உங்களுக்கு

A-1, 1 புள்ளி கிடைத்தால்,

இவ்வாறு, இலக்கம் 32 இன்கீழ் நீங்கள் தெரிவுசெய்த வெளிப்படுத்தலுக்கு புள்ளியீட்டு மொத்த எண்ணிக்கையைக் கூட்டி குறித்துக்கொள்ளவும்.

நீங்கள் பெற்ற புள்ளிகளின் எண்ணிக்கையின் பிரகாரம் உங்களுடைய பயிற்றுவிப்பாளர் உங்களுடைய முயற்சியான்மைத் திறன்களைப் பற்றி விபரிப்பார்.

05.3. நீங்கள் தகுதியானவர் எனின் அடுத்த கட்டத்திற்கு நகருவோம்

இப்பொழுது உங்களிடமுள்ள வியாபாரத்தில் ஈடுபடுவதற்கான அதீத ஆசைகள், அதற்கான தகுதிறன்கள் இருப்பின் அடுத்த கட்டத்தில் தடம் பதிப்பதற்குப் பொருத்தமான வியாபார யோசனையொன்றைக் கட்டியெழுப்புதல். அதற்காக கீழ்வரும் முறையில் நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வோம்.

06. வியாபார முன்யோசனைகளை இனங்காணல் மற்றும் தெரிவுசெய்தல்

06.1. வியாபார முன்யோசனை என்றால்

சிறந்த வியாபாரமொன்று, சிறப்பானதொரு முன்யோசனையிலிருந்து தோன்றும். தன்னுடைய குறிக்கோள்களின்படி வியாபாரத்தில் செய்யவேண்டிய அடிப்படையான வேலைத்திட்டங்கள் சம்பந்தமான தெளிவான விபரமொன்றை வியாபார முன்யோசனை என்று எளிதாகக் குறிப்பிடலாம். வெற்றிகரமான வியாபாரமொன்றைக் கட்டியெழுப்புவதற்கான அடிப்படை வெற்றிகரமான வியாபார யோசனையொன்றை உருவாக்கிக்கொள்வதாகும்.

06.2. பொருத்தமான வியாபார முன்யோசனையொன்றை உருவாக்கும் நுட்பமுறைகள்

- புத்திக்கூர்மை
- உங்களுடைய பிரதேசத்தில் வியாபாரங்களைப் பார்க்கச் செல்லல்
- உங்களுடைய சூழலை பரிசீலனை செய்தல்
- அனுபவங்களை பாவனைக்கு எடுத்துக்கொள்ளல்

1. புத்திக்கூர்மை

புத்திக்கூர்மை என்பது யாதாயினுமொரு தலைப்பினை நோக்கி உங்களுடைய உள்ளத்தில் எழுகின்ற சகலவிதமான வியாபார யோசனைகளையும் ஒரு கடதாசியில் எழுதிக்கொள்வதாகும். அது தனிநபர் புத்திக்கூர்மையாகும். புத்திக்கூர்மை குழுவாகவும் மேற்கொள்ளலாம். குழுக்களை அமைத்து அக்குழுவின் சகல அங்கத்தவர்களுக்கும் குறிப்பிட்டதொரு நேரத்தை வழங்கி அவர்களின் உள்ளத்தில் எழுகின்ற யோசனைகளை கடதாசியில் எழுதுவதற்கு இடமளித்தல் மூலம் வியாபார யோசனைகளை உருவாக்குதல் குழுவின் புத்திக்கூர்மை எனலாம்.

1.2. புத்திக்கூர்மை

கீழே குறிப்பிடப்படுகின்ற கருத்துக்கள் சம்பந்தமாக அமைப்புசார் புத்திக்கூர்மையில் ஈடுபடலாம்.

- விற்பனை சம்பந்தமான கருத்துக்கள்
- உற்பத்தி சம்பந்தமான கருத்துக்கள்
- சேவை வழங்கல் சம்பந்தப்பட்ட கருத்துக்கள்
- சுழற்சிமுறை சம்பந்தமான கருத்துக்கள்

அமைப்புசார் புத்திக்கூர்மை

உற்பத்தி சம்பந்தமான கருத்துக்கள்

விற்பனை சம்பந்தமான கருத்துக்கள்



சேவை வழங்கல் சம்பந்தப்பட்ட கருத்துக்கள்

சுழற்சிமுறை சம்பந்தமான கருத்துக்கள்

உற்பத்திசார்ந்த கருத்துக்கள்

- ❖ மரக்கறி பயிர்ச்செய்கை
- ❖ மரக்கறி மீழ் உற்பத்தியாக்கம்
- ❖ உணவு பக்கெற்
- ❖ சகஞ்சி, சுப், செலட் உற்பத்தி

விற்பனைசார்ந்த கருத்துக்கள்

- ❖ மரக்கறி கடை திறத்தல்
- ❖ நடமாடும் மரக்கறி விற்பனை
- ❖ சந்தையில் மரக்கறி விற்பனை
- ❖ மரக்கறி பந்தல் ஆரம்பித்தல்
- ❖ மரக்கறி ஏற்றுமதி செய்தல்
- ❖ online விற்பனை



சேவைகள்சார்ந்த கருத்துக்கள்

- ❖ கொண்டுசெல்லல்
- ❖ குளிநுட்டி வசதிகள்
- ❖ களஞ்சிய வசதிகள்
- ❖ விலை பற்றிய தகவல்கள் வழங்குதல்
- ❖ விவசாய ஆலோசனை சேவைகள்

சுழற்சிமுறைசார்ந்த கருத்துக்கள்

- ❖ விவசாய உபகரணங்களைத் திருத்துதல்
- ❖ நீர் வழங்கல் உபகரணங்கள்
- ❖ யானைக்கு வேல்
- ❖ வாயு ரைபல் துப்பாக்கி
- ❖ கேட்டரின்

உங்களுடைய பிரதேசத்தில் வியாபாரங்களைப் பார்வையிடச் செல்லல்

நீங்கள் வாழுகின்ற பிரதேசத்தில் தனியாக அல்ல துணைபுர ஒருவருடன் சேர்ந்து நடமாடவும். அங்குள்ள வீற்பனை நிலையங்களுக்கு விஜயம் செய்யுங்கள். அவற்றை நன்றாக அவதானிக்கவும். அவ்வாறு உங்களுடைய பிரதேசத்தில் வியாபாரங்களைப் பற்றி தேடிப்பார்த்தல் முலம் சந்தையில் நிலவுகின்ற குறைபாடுகளை இனங்காணலாம். அதற்காக கீழ்வரும் படிவத்தைப் பாவிக்கலாம்.

சில்லறை விற்பனை நிலையங்கள்	உற்பத்தியாளர்கள் / விவசாயிகள்	மொத்த வியாபாரிகள்	சேவை வழங்குநர்கள்
உதா: மரக்கறி வியாபாரம்	செங்கல் உற்பத்தியாளர்கள்	கட்டிடப் பொருட்கள்	கட்டிட திட்டமிடல் சேவைகள்

பூரணப்படுத்திய அட்டவணையின் பிரகாரம் உங்களுடைய பிரதேசத்தில் இல்லாத வியாபாரங்களின் பட்டியலொன்றை மேற்படி அட்டவணையைப் பாவித்து தயாரித்துக்கொள்ளவும்.

பூரணப்படுத்திய அட்டவணையின் பட்டியலுக்கேற்ப பிரதேசவாசிகளுக்குத் தேவையான, உங்களுக்கு செய்ய முடியுமான சிறந்த வியாபார வாய்ப்புகளைத் தெரிவுசெய்யவும்.

உங்களுடைய குழுவை ஆராயவும்.

உங்களுடைய பிரதேசத்தில் வியாபார வாய்ப்புகளை இனங்காண்பதற்காக உங்களிடமுள்ள விசேடமான ஆக்கபூர்வமான திறன்களைப் பாவிக்கலாம். உங்களுடைய வியாபார பட்டியலில் உங்களுடைய பிரதேசத்திலுள்ள சகல பிரிவுகளையும் பிரதிநிதித்துவப்படுத்துவதாயின் உங்களுடைய பிரதேசத்தின் பொருளாதாரம் தங்கியிருப்பது எந்த கைத்தொழில் அல்லது சேவைகளை முன்னுரிமைப்படுத்தியதாகும் என்பதை உங்களுக்கு தீர்மானிக்கலாம்.

உங்களுடைய பிரதேசம் விவசாயத்தை அடிப்படையாகக் கொண்ட ஒன்றாக இருக்கலாம். அல்லது மீன்பிடிக்கைத்தொழிலாக இருக்கலாம், சுற்றுலா நடவடிக்கைகள், அழகுசாதனப் பொருட்கள் அல்லது அழகான மலர்கள் உற்பத்தியை அடிப்படையாகக்கொண்டதாக இருக்கலாம். அதன் பிரகாரம் உங்களுடைய பிரதேசத்தில் உள்ள வளங்கள் மற்றும் நிறுவனங்களுக்காக புத்திக்கூர்மையைப் பயன்படுத்தலாம். உதாரணமாக கீழ்வரும் பிரிவுகள் சம்பந்தமாக அவதானத்தைச் செலுத்தவும்.

1. விற்பனை சந்தை
2. கண்காட்சிகள்
3. இயற்கை வளங்கள்
4. கைத்தொழில்கள்
5. நிறுவனங்கள்
6. இறக்குமதிக்குப் பதிலாக இந்த நாட்டின் உற்பத்திகள்
7. நபர்களிடமுள்ள திறன்கள், திறமைகளில் இருக்கின்ற புத்தாக்கம்

அனுபவங்களைப் பாவித்தல்

- உங்களுடைய அனுபவங்கள்

நீங்கள் ஒரு வாடிக்கையாளராக பெற்றிருக்கின்ற அனுபவங்கள் யாவை? ஒருநாள் பூராகவும் அலைந்து திரிந்து ஒரு பொருளையாவது தேடிக்கொள்ள முடியாமல் போனதா? அதேபோல பெரும்பாலான சந்தர்ப்பங்களில் உங்களுக்குத் தேவையான உற்பத்திகள் அல்லது சேவைகளைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு உள்ள கடினமான சந்தர்ப்பங்கள் பற்றி சிந்திக்கவும்.

▪ ஏனையோரின் அனுபவங்கள்

உங்களுடைய நண்பர்கள், உறவினர்களின் அனுபவங்கள் பற்றி விசாரிக்கவும். உங்களிடமுள்ள பொது அறிவினை வளர்த்துக்கொள்ளவும். நீங்கள் கதைக்காதவர்களுடன் கதைக்கவும். இளைஞர், முத்தோர், பெண்கள், ஆண்கள், பல்வேறு சமயங்கள், இனங்கள், பல சமூக மட்டங்களுக்குரியவர்களுடன் கதைக்கவும். இதன்மூலம் புதிய கருத்துக்களை உருவாக்கலாம். அதேபோல அவர்களுக்குத் தேவையான சேவைகள் அல்லது உற்பத்திகளைப் பெற்றுக்கொள்ள முடியாமல் போனதேன் என்று அவர்களிடம் கேளுங்கள்.

உங்களுடைய வியாபாரம் சம்பந்தமான யோசனைகளின் பட்டியல்	
வியாபார யோசனை	அவதானிப்பு

6.3. பொருத்தமான வியாபார முன்யோசனையொன்றைக் கட்டெடியெழுப்புவதற்கான விஞ்ஞானபூர்வமான முறைமை

சிறந்த வியாபார யோசனையைத் தெரிவு செய்யவும்



வியாபார யோசனை என்பதை உங்களுடைய அனுபவம், ஆற்றல்கள் / திறன்கள், விருப்பங்கள், எதிர்கால பெறுமதிகளுக்கேற்ப பொருத்தமான 03 வியாபார யோசனைகளைத் தெரிவு செய்யுங்கள். அதற்காக கீழ்வரும் வினாக்களுக்கு பதில்களை வழங்குவதன் மூலம் பொருத்தமான யோசனையை பிரித்தெடுத்துக்கொள்ளலாம்.

வாடிக்கையாளர்கள்

வியாபாரத்தில் குறிப்பிட்ட வாடிக்கையாளர்கள் இருக்கின்றனரா, அவர்கள் போதுமா, வாடிக்கையாளர்களுக்கு உற்பத்திகள் அல்லது சேவைகளைப் பெற்றுக்கொள்ளலாமா? வாடிக்கையாளர் எதிர்பார்க்கின்ற தரம்வாய்ந்த பொருட்கள் அல்லது சேவைகளைப் பெற்றுக்கொடுப்பதெப்படி?

இந்த வியாபாரத்திற்குத் தேவையான விடயங்கள் உங்கள் பிரதேசத்தில் உள்ளதா?

போட்டியாளர்கள்

உங்களுடைய பிரதேசத்தில் உள்ள ஒரே வியாபாரம் இதுவா? அவ்வாறு இல்லாமல் ஏனைய வியாபாரங்களுடன் போட்டி போடுவதெப்படி?

வளங்களுக்குத் தேவையானவை

- ❖ வியாபாரத்திற்கு முலப்பொருட்களைத் தேடிக்கொள்ளல், உபகரணங்கள், இடம் மற்றும் திறன்களுடன் கூடிய ஊழியர்கள் பற்றி உங்களுடைய அறிவு?
- ❖ அந்த வியாபாரத்திற்காக வளங்களைப் பெற்றுக்கொள்ளும் இடம் பற்றி நீங்கள் அறிந்திருக்கிறீர்களா?
- ❖ வியாபாரத்திற்காக பணம் முதலீடு செய்ய முடியுமா?

ஆற்றல்கள்

- ❖ வியாபாரத்தை பேணிவதற்கு உரிய ஆற்றல்கள், அனுபவங்கள் உங்களிடம் உண்டா?
- ❖ உங்களுடைய தேவைப்பாடு, பெறுமதிகள் மற்றும் ஆற்றல்கள் இந்த வியாபாரத்திற்குப் பொருத்தமானதா?

வியாபாரத்தின் முலம் இலாபம் பெற முடியுமா?,

5 வருடங்களின் பிற்பாடு இந்த வியாபாரத்தை பேணி வரலாம் என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்களா?

உங்களுடைய வியாபார யோசனையானது வாடிக்கையாளர்கள், போட்டியாளர்கள், வளங்கள் மற்றும் தேவைப்பாடுகள், உங்களுடைய ஆற்றல்களுக்கேற்ப பொருத்தமான வியாபாரமொன்றா என்பதை விரிவாக யோசித்து மதிப்பீடு செய்யவும். அதன் பிற்பாடு மிகவும் பொருத்தமான வியாபார யோசனையைத் தெரிவு செய்யவும்.

வியாபார யோசனைகளினிடையே பொருத்தமான வியாபார யோசனையைத் தெரிவுசெய்வதற்குப் பாவிக்க இயலுமான தெரிவுப் பட்டியலொன்று கீழ்வருமாறு காட்டப்படுகின்றது.

தொடர் இலக்கம்	உதா:- நாற்றுமேடை பராமரித்தல் வியாபார யோசனை :-	புள்ளி வழங்கல்		
		மிகச் சிறு 15	நன்று 10	சாதாரணம் 5
	வாடிக்கையாளர்கள்			
	போட்டியாளர்கள்			
	வளங்கள் மற்றும் தேவைப்பாடுகள்			
	திறமைகள்			

வியாபார யோசனையொன்றைத் தெரிவு செய்வதற்காக (SWOT) பகுப்பாய்வை மேற்கொள்ளல்.

SWOT பகுப்பாய்வு

வியாபார யோசனை – நாற்றுமேடை பராமரித்தல்

வியாபாரத்தின் உள்ளார்ந்த விடயங்கள்

பலம்

பலவீனங்கள்

வியாபாரத்தின் வெளிவாரியான காரணிகள்

வாய்ப்புகள்

அச்சுறுத்தல்கள்

பலம் அதிகமாக உள்ளதா

ஆம்

இல்லை

பலவீனங்கள் குறைவாக உள்ளதா

ஆம்

இல்லை

வாய்ப்புகள் அதிகம் உள்ளதா

ஆம்

இல்லை

அச்சுறுத்தல்கள் குறைவாக உள்ளதா

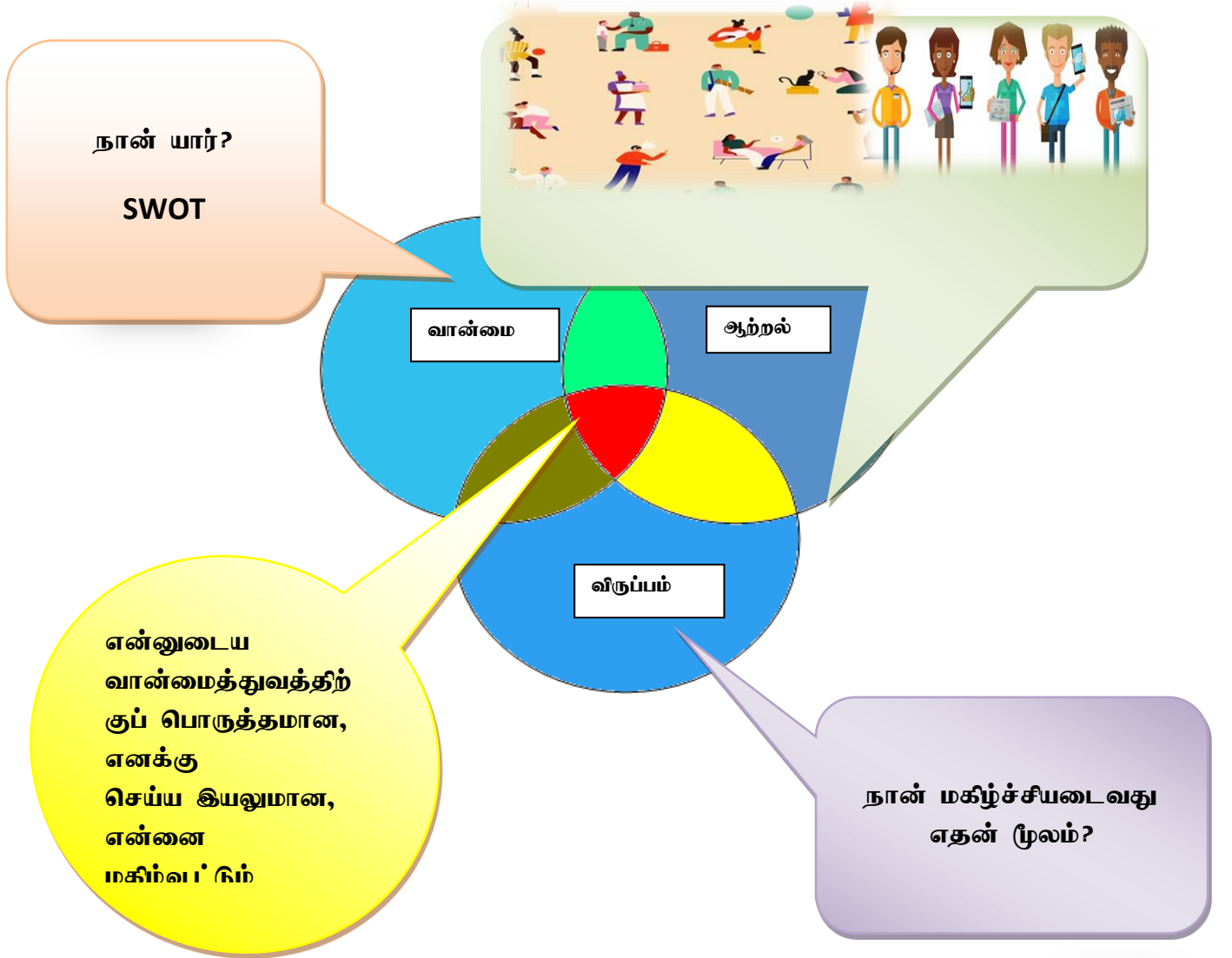
ஆம்

இல்லை

௭



மிகப் பொருத்தமான வியாபாரம்



உங்களுக்கு மிகப் பொருத்தமான வியாபாரம், உங்களுடைய வான்மைத்துவத்திற்குப் பொருத்தமான (SWOT), எனக்கு செய்ய இயலுமான (ஆற்றல்கள்), உங்களை மிக்க மகிழ்வுட்டும் (விரும்பங்கள்) வியாபாரமாகும்.

07. வெற்றிகரமான வியாபாரமொன்றை ஆரம்பித்து பேணிவருவதற்காக நீங்கள் அறிந்துகொள்ள வேண்டிய உதவி சேவைகள்

01. தேசிய முயற்சியான்மை அபிவிருத்தி

561,
எல்விடிகல மாவத்தை,
நாராஹேன்பிட்டி,
0112 368 393



அதிகாரசபை

சேவைகள்

- சந்தைத் தகவல்களைப் பகிர்ந்துகொள்ளல் மற்றும் சந்தைவாய்ப்புகளைத் தேடிக்கொள்வதற்கு ஒத்துழைப்பு வழங்குதல்.
- மீள் கொள்வனவு ஒழுங்குவிதிகள், நிகழ்நிலை சந்தைகளை அறிமுகம் செய்தல் போன்ற உற்பத்தியாளர்களின் தேவைகளுக்கேற்ப செய்துகொடுத்தல்.
- பயிற்சி, நிதி உதவி, சந்தை வசதிகள் வழங்குதல் மற்றும் ஏனைய முயற்சியான்மை அபிவிருத்தி சேவைகள் மற்றும் பின்னூட்டல் சேவைகளை வழங்குதல்.

02. கைத்தொழில் தொழில்நுட்ப பயிற்சி நிறுவகம்

ஸ்ரீ ஜயவர்தனபுர கோட்டை,
011- 2379800
011- 2379850



சேவைகள்

- உற்பத்தி தரம், தொழில்நுட்ப செயற்பாடுகளை மேம்படுத்துவதற்கான ஒப்பந்தங்கள், பரிசோதனைகள், விசாரணைகள் மற்றும் ஆய்வுகளை மேற்கொள்ளல் மற்றும் கைத்தொழிலில் பாவிக்கப்படுகின்ற முறைமைகள் மற்றும் கைத்தொழில்களில் பாவிக்கவேண்டிய புதிய செயல்முறைகள் மற்றும் திட்டங்களைத் தேடிக்கொள்ளல்.
- கைத்தொழில்களுக்காக தொழில்நுட்ப சேவைகள் மற்றும் ஆலோசனை வழங்குதல் மற்றும் தொழில்நுட்ப இடம்மாறல்கள், தொழில்நுட்ப மாற்றங்கள் மற்றும் அபிவிருத்தி சம்பந்தமான செயற்பாடுகளில் ஈடுபடுதல்.

புதிய தொழில்நுட்பங்கள் சம்பந்தப்பட்ட சேவைகள்

- கைத்தொழில் தொழில்நுட்ப அபிவிருத்தியை வேகமாக மேற்கொள்ளும் நோக்கில் ஆய்வுகளை நடாத்துதல், விசேடமாக “ரெக் தொழில்நுட்பம்” பற்றிய பயனுள்ள தொழில்நுட்ப தகவல்களைத் திரட்டுதல், தயாரித்தல் மற்றும் விநியோகித்தல்.
- கைத்தொழில் தொழில்நுட்ப அபிவிருத்திக்காக அரசு மற்றும் தனியார் நிறுவனங்கள், பல்கலைக்கழகங்களுடன் தொடர்புகொண்டு ஆய்வுகளை மேற்கொள்ளல்.
- தொழில்நுட்ப நிறுவகத்தின் அனுபவங்களைக்கொண்டு களத்திலுள்ளவர்களைப் பயிற்றுவித்தல்.
- சூழல் மாசடைதல் சம்பந்தமாக ஆய்வுகள் மற்றும் கண்காணிப்புகளுக்கான ஒத்துழைப்பு நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளல் மற்றும் பரிகாரங்களை சான்றுப்படுத்துதல்.

01. இலங்கை கைத்தொழில் அபிவிருத்தி சபை

615 கால வீதி,
கட்டுபெத்த,
மொரட்டுவை.



011- 2605 156

011- 2605 323

011- 2605 326

011- 2605 327

[கவலையற்ற இலங்கை](#)
[கவலையற்ற இலங்கை](#)

சேவைகள்,

- கைத்தொழில் தகவல்கள் மற்றும் ஆலோசனை சேவைகளை வழங்குதல்.
- கைத்தொழில்களுக்காக தொழில்நுட்ப பயிற்சி வழங்குதல்.
- தொழில் முயற்சியானமை அபிவிருத்தி சேவைகளை வழங்குதல் மற்றும் கைத்தொழிலாளர்களுக்கு அபிவிருத்தி செய்த காணிகளை வழங்குதல்.
- செயற்றிட்ட சேவைகளை வழங்குதல்.
- பொறியியல் சேவைகளை வழங்குதல்.
- சந்தை விரிவாக்க சேவைகள் மற்றும் கழிவு முலப்பொருட்களை வழங்குதல்.

02. இலங்கை தரக்கட்டுப்பாட்டு நிறுவகம்

இல.17
விக்டோரியா இடம்.
எல்விடிகல மாவத்தை,
கொழும்பு 08.



0112 671 567 / 0112 671 579



சேவைகள்,

- தேசிய தரங்களைத் தயாரித்தல்.
- பொருட்களின் தரங்களுக்காக சான்றிதழ் வழங்குதல்.
- தரநீர்ணய வலையமைப்பினை சான்றுப்படுத்துதல்.
- ஏற்றுமதிப் பொருட்களின் தரங்களைப் பரிசீலித்தல்.
- கிறக்குமதிகளைப் பரிசோதித்தல்.
- தரநீர்ணய மேம்படுத்தல்களுக்கான அறிவுறுத்தல்கள்.

03. இலங்கை தொழிற் பயிற்சி அதிகாரசபை

நிபுணதா பியச
இல. 354,
எல்விடிகல மாவத்தை,
நாராஹேன்மீட்டி.
0117 270 270

சேவைகள்,

- தொழில் முயற்சியான்மை விழிப்புணர்வு நிகழ்ச்சித்திட்டம் நடாத்துதல்.
- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வியாபாரங்களை ஆரம்பிக்க எதிர்பார்ப்பவர்களுக்கு முயற்சியான்மை அபிவிருத்தி நிகழ்ச்சிகளை நடாத்துதல்.
- தொழிற்பயிற்சி பெறுபவர்களுக்கு பயிற்சிப் பாடநெறிகள் முலம் முயற்சியான்மை பயிற்சி வழங்குதல்.
- கடன் வசதிகளைப் பெறுவதற்காக வங்கிகளை ஒருங்கிணைப்புச் செய்தல்.
- பின்னூட்டல் சேவைகளை வழங்குதல்.

04. தேசிய அருங்கலைகள் சபை

ரோஹீனா மாவத்தை,
பெலவத்த,
பத்தரமுல்ல.
0112 784 425
0112 785 381



சேவைகள்,

- இலங்கையில் மற்றும் வெளிநாட்டில் கண்காட்சிகளை நடாத்துதல்.
- கைப்பணி கைத்தொழில் பொருள் உற்பத்தி.
- பொருட்களின் உற்பத்திக்காக பயன்பாட்டுக்கு எடுத்துக்கொள்கின்ற முலப்பொருட்கள் மற்றும் முடிவுப் பொருட்களின் தரங்களை மேம்படுத்துதல்.
- கைப்பணிக் கைத்தொழில் பொருட்கள், வடிவமைப்பு ஆக்கம், உற்பத்தி மற்றும் விற்பனையாளர்களுக்கு உதவி வழங்குதல்.
- நுட்பவியலாளர்களைப் பயிற்றுவித்தல்.
- நுட்பங்களுக்கு உரிய தகவல்கள் மற்றும் அறிவை விரிவுபடுத்துதல்.
- இலங்கையில் பாரம்பரிய தேசிய அல்லது கலாசார பெறுமதிகளுடன் கூடிய கைப்பணிக் கைத்தொழில்களைப் பாதுகாப்பதற்கான நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளல்.

05. இலங்கை ஏற்றுமதி அபிவிருத்தி சபை

ஏற்றுமதி அபிவிருத்தி சபை,
இல.42,
நவம் மாவத்தை,
கொழும்பு 02.
+94-11-230-0705 / 11
+94-11-230-0715
edb@edb.gov.lk



சேவைகள்,

- கொள்கைத்திட்ட ஆலோசகர் - ஏற்றுமதிக்கு உகந்த சூழலொன்றை உருவாக்கும் பொருட்டு ஏற்றுமதி அபிவிருத்தி கொள்கைத்திட்டம் பற்றி அரசாங்கத்திற்கு ஆலோசனை வழங்குதல்.
- வழிப்படுத்துதல் - ஏற்றுமதித் துறையில் செயலாற்றல்களை வழிப்படுத்துதல்.
- மேம்படுத்துதல் - இலங்கையில் ஏற்றுமதி உற்பத்தி மற்றும் சேவைகளை மேம்படுத்துவதற்காக உற்பத்தி, புத்தாக்கம், சந்தை மற்றும் ஏனைய அபிவிருத்தி நிகழ்ச்சித்திட்டங்களை அமுல்படுத்துதல்.
- வசதிகளை செய்துகொடுத்தல் - ஏற்றுமதி அபிவிருத்தி மத்தியநிலையமாக ஏற்றுமதியுடன் தொடர்புடைய சகல தரப்பினர்களுடன் இணைந்து ஏற்றுமதி அபிவிருத்தி செயற்பாடுகளுக்கு வசதிகளை செய்துகொடுத்தல் மற்றும் ஒருங்கிணைப்புச் செய்தல்.
- அறிவு வழங்கல் - ஏற்றுமதித் துறையுடன் தொடர்புடைய சகல விடயங்களையும் பற்றிய ஆலோசனை சேவைகள் மற்றும் தகவல்களை வழங்குதல்.
- ஏற்றுமதியாளர் ஒருவராக பதிவு செய்தல்.
- இலங்கை ஏற்றுமதியாளர்களின் பேரேட்டுக்காக பதிவு செய்தல்.
- இலத்திரனியல் சந்தைக்காக பதிவு செய்தல்.

06. கைத்தொழிற் கல்வி மற்றும் பயிற்சி திணைக்களம்

த.பெ.இல.557,
ஓல்கொட் மாவத்தை,
கொழும்பு 10.
பெக்ஸ் இல: +94-112-449-136
மின்னஞ்சல் முகவர்: [கிவிஜிஓசிஓடிஓடிஓடி](mailto:கிவிஜிஓசிஓடிஓடிஓடி@kivijio.srilanka.gov.lk)
இணையம்: www.kivijio.srilanka.gov.lk



சேவைகள்,

- கைத்தொழிற் கல்வி அபிவிருத்திக்காக சர்வதேச ஒத்துழைப்பினை விருத்திசெய்தல்.
- சர்வதேச கைத்தொழிற் கல்வி ஒருங்கமைப்புடன் ஒருங்கிணைப்பு செய்து உலக சமூகத்துடன் இணைதல்.

- புதிய கண்டுபிடிப்புகளுக்காக முன்னுரிமைகளை வழங்கி இரண்டாம்நிலை கல்வித் துறையுடன் ஒருங்கிணைப்பைக் கட்டியெழுப்புதல்.
- அரசு மற்றும் தனியார் நிறுவனங்களுடன் இணைந்த அபிவிருத்தி நிகழ்ச்சித்திட்டம்.
- வட கிழக்கு மாகாணத்திற்காக விசேடமான கைத்தொழிற் கல்வி அபிவிருத்தி நிகழ்ச்சித்திட்டங்களை அமுல்படுத்துதல்.
- தொழில்நுட்பக் கல்லூரிகள் / கைத்தொழில் பாடநெறிகளுக்காக மாணவர்களை ஆட்சேர்த்தல்.
- பரீட்சைகளை நடாத்துதல் மற்றும் சான்றிதழ்களை வழங்குதல்.
- தொழில் வழிகாட்டல் மற்றும் உளவளத்துணை வழங்குதல்.
- தொழிலிலமர்த்துதல்.
- முயற்சியானமை அபிவிருத்தி பற்றி விழிப்புணர்வு செய்தல்.
- தொழில் திறன்களுக்கான சான்றிதழ் வழங்குதல்.

07. லக்சல (இலங்கை கைப்பணிகள் சபை)

இல.215,
பௌத்தாலோக மாவத்தை,
கொழும்பு 07.
பெக்ஸ் இல: +94-112-580-579
ndckatubadda@gmail.com



சேவைகள்,

- கைப்பணிக் கைத்தொழில் பொருள் உற்பத்தியை விரிவாக்குதல் மற்றும் அந்தப் பொருட்களை உற்பத்தி செய்வதற்கு பயன்படுத்துகின்ற முல்பொருட்களின் நிலைமையை மேம்படுத்துதல்.
- கைப்பணிக் கைத்தொழில் பொருள் கண்காட்சியை நடாத்துதல் மற்றும் விற்பனை செய்வதற்கு நடவடிக்கை மேற்கொள்ளல்.
- கைப்பணிக் கைத்தொழில் பொருட்கள் இலங்கையில் மற்றும் வெளிநாடுகளில் விற்பனை செய்வதற்கு நடவடிக்கை மேற்கொள்ளல்.
- கைப்பணிக் கைத்தொழில் நுட்பவியலாளர்களைப் பயிற்றுவித்தல்.

08. இலங்கை வடிவமைப்பு நிலையம்

தேசிய வடிவமைப்பு நிலையம்
இல.10,
டி மெல் மாவத்தை,
கட்டுபெத்த,
மொரட்டுவை
0112-607-814
ndckatubadda@gmail.com

சேவைகள்,

- வடிவமைப்பு ஆக்கங்களுக்கான ஆலோசனைகள் மற்றும் சேவைகளை வழங்குதல்.
- புதிய வடிவமைப்பு ஆக்கங்களை நிர்மாணித்தல் மற்றும் அவற்றை காட்சிப்படுத்தல்.

- வடிவமைப்பு ஆக்கத்திற்குத் தேவையான தொழில்நுட்ப ஒத்துழைப்பு வழங்குதல்.
- வடிவமைப்பு ஆக்கவியலாளர்களைப் பயிற்றுவித்தல், விற்பனை ஒத்துழைப்பு வழங்குதல் மற்றும் ஆக்கங்களை ஊக்குவித்தல்.
- வடிவமைப்பு ஆக்கத்திற்குத் தேவையான தகவல்களை வழங்குதல்.

09. கன்னொருவ விவசாய பயிர் திணைக்களம்

த.பெ.கி.01,
பேராதனை.
081 238 8011 / 081 238 8234



சேவைகள்,

- புங்காவன பயிர் உற்பத்திகளைத் திட்டமிடுதல் மற்றும் அபிவிருத்தி செய்வதற்கான ஆலோசனைகளை வழங்குதல்.
- மண், தாவரம், உரம் மற்றும் நீர் பகுப்பாய்வு சேவைகள்.
- கிருமிகள் மற்றும் நோய்களை கிணங்காணும் சேவைகள்.
- காணி பாவனை முறைமைகள் மற்றும் தரைக்கீழ் நீர் மற்றும் நீர் பாதுகாப்பு முறைமைகள் பற்றிய ஆலோசனைகள்.
- அருவடைக்குப் பிந்திய பாதிப்புகளைக் குறைத்தல், விவசாய உற்பத்திகளை தயாரித்தல் மற்றும் உணவு உற்பத்தியை மேம்படுத்தும் முறைமைகள் பற்றிய ஆலோசனைகள்.
- தேசிய மற்றும் சர்வதேச ஆய்வுகள் மற்றும் கல்வி (பல்கலைக்கழகங்கள், தொழில்நுட்பக் கல்லூரிகள், விவசாய பாடசாலைகள்) நிறுவனங்களின் ஒத்துழைப்புகளுடன் புங்காவன பயிர் துறையில் மனிதவள அபிவிருத்தி.

10. சிறிய வியாபார அபிவிருத்தி பிரிவு

420,
பௌத்தாலோக மாவத்தை,
கொழும்பு 07.
011 2665201
011 2662002
Sed.gov.lk@gmail.com



சேவைகள்,

- முயற்சியான்மை அபிவிருத்தி.
- வியாபார வாய்ப்புகள் மற்றும் யோசனைகளை உருவாக்குதல்.
- குழுக்களின் தொழில்நுட்ப பயிற்சி.
- சந்தைப்படுத்தல்.

- வியாபார திட்டமிடல்.
- சேவை நிலைமை மற்றும் வாடிக்கையாளர் நலன்பேணல்.
- வியாபார முகாமைத்துவம்.
- வியாபாரத்திற்கான தகவல் தொழில்நுட்பம்.
- மனிதவள முகாமைத்துவம்.
- கண்காணிப்பு முகாமைத்துவம்.
- நிதி முகாமைத்துவம்.
- கணக்கீடு மற்றும் பதிவேடுகளை பேணல்.
- உபாயத்திட்ட முகாமைத்துவம்.

11. சந்தை தகவல்களைப் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய நிறுவனங்கள்.

- இலங்கை மத்திய வங்கி
இலங்கை மத்திய வங்கி ஆண்டறிக்கை
www.cbst.gov.lk
- சனத்தொகை மற்றும் புள்ளிவிபரவியல் திணைக்களம்
கைத்தொழில் ஆய்வறிக்கை
தொகைமதிப்பு அறிக்கை
www.statistics.gov.lk
- இலங்கை வர்த்தக சம்மேளனம்
வர்த்தக சம்மேளனத்தின் வெளியீடுகள்
www.chamber.lk
- ஏற்றுமதி அபிவிருத்தி சபை
ஏற்றுமதி தகவல்கள், இயந்திர மற்றும் சாதனங்கள் பற்றிய தகவல்கள்
Maito.info@villaemilia.com
- இலங்கை கைத்தொழில் அபிவிருத்தி சபை
கைத்தொழில் சஞ்சீகை
www.idb.gov.lk
- பங்குச் சந்தை
பங்குச் சந்தை அறிக்கை மற்றும் குறிகாட்டிகள்
www.cbst.gov.lk

12. நிதி உதவிகள் மற்றும் தகவல்களைப் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய நிறுவனங்கள், அரசு மற்றும் அரசு சார்பற்ற வங்கி வலையமைப்பு.

- இலங்கை கைத்தொழில் அபிவிருத்தி சபை
615,
கால் வீதி,
கட்டுபெத்த,
மொரட்டுவை.

011- 2605 323
011- 2605 326

- நிதி அறிக்கைகளைத் தயாரித்தல்.
- அறிவுரைகள் மற்றும் வியாபார கொடுக்கல் வாங்கல்களைக் குறித்துக்கொள்வது பற்றிய பயிற்சி வழங்குதல்.

● உள்நாட்டு இறைவரித் திணைக்களம்

ஸ்ரீமத் சீத்தம்பலம் ஏ கார்டினர் மாவத்தை,
கொழும்பு 02.
0112 135 135

- வரி செலுத்துதல் பற்றிய சேவைகள் மற்றும் அறிவுறுத்தல்கள்.

● இலங்கை புத்தாக்குநர்களின் ஆணைக்குழு

46 – 48,
கொடா வீதி,
கொழும்பு 08.
011-2676645
011-2676650
011-2676647 – 9

- தொழில்நுட்பம், விற்பனை மற்றும் நிதி உதவி வழங்குதல்.

13. வியாபார சட்ட சேவைகள் மற்றும் தகவல்களைப் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய நிறுவனங்கள்

❖ இலங்கை தரக்கட்டுப்பாட்டு நிறுவனம்

இல.17
விக்டோரியா இடம்.
எல்விடிகல மாவத்தை,
கொழும்பு 08.
0112 671 567
0112 671 572

- இலங்கை தரக்கட்டுப்பாடுகள் பற்றிய சட்டங்கள்.

❖ பிரதேச செயலகம்

- சிறு வியாபார பதிவுசெய்தல்.
- பதிவு சான்றிதழ் வழங்குதல்.

❖ மத்திய சுற்றாடல் அதிகார சபை

104,
டென்சில் கொப்பேகடுவ மாவத்தை,
பத்தரமுல்ல.

011 - 7877277

011 - 7877278

- உற்பத்தி நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்கின்றபோது சுற்றாடல் சட்டங்களை அமுல்படுத்துதல்.

❖ இலங்கை தேசிய புலமைச் சொத்து அலுவலகம்

03 ஆம் மாடி,
கம்பனி செயலக கட்டிடம்,
இல.400, டி.ஆர்.விஜேவர்தன மாவத்தை,
கொழும்பு 10.

- புதிய உற்பத்திகளுக்காக புலமைச் சொத்து உரிமைகளை வழங்குதல்.

❖ முதலீட்டு சபை

லெவல் 26,
மேற்கு கோபுரம்,
உலக வர்த்தக நிலையம்,
கொழும்பு 01.
011 - 2385972 - 6

- பாரியளவு முதலீடுகள் பற்றிய நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளல்.

❖ மேல் மாகாண வியாபார பதிவுசெய்தல் திணைக்களம்

பதிவாளர் - 011 2078390

பொது - 011 2074690

- வியாபார பதிவு செய்தல் / தேவையான மாற்றங்களை மேற்கொள்ளல் / தடைசெய்தல் / சான்றிதழ் பிரதிகளை வழங்குதல்.

❖ தொழில் திணைக்களம்

தொழிற் செயலக அலுவலகம்,
நாராஹேன்பிட்டி,
கொழும்பு 05.
011-2581142
011-2581143

- தொழிற்சட்ட வெளியீடுகள்.

❖ பிரதேச சபைகள் மற்றும் நகர சபை அலுவலகங்கள்

- சீறு வியாபார பதிவு செய்தல்.
- பதிவுச் சான்றிதழ்களை வழங்குதல்.
- வியாபார சட்ட சேவைகள் மற்றும் தகவல்களைப் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய நிறுவனங்கள்.

❖ இலங்கை தரக்கட்டுப்பாட்டு நிறுவனம்

இல.17

விக்டோரியா இடம்.

எல்விடிகல மாவத்தை,

கொழும்பு 08.

0112 671 567

0112 671 572

❖ இலங்கை தரக்கட்டுப்பாடுகள் பற்றிய சட்டங்கள்

- பிரதேச செயலகம்.
- சிறு வியாபார பதிவு செய்தல்.
- பதிவுச் சான்றிதழ் வழங்குதல்.

❖ மத்திய சுற்றாடல் அதிகார சபை

104,

டென்சில் கொப்பேகடுவ மாவத்தை,

பத்தரமுல்ல.

011 - 7877277

011 - 7877278

- உற்பத்தி நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்கின்றபோது சூழல் சட்டதிட்டங்களை அமுல்படுத்துதல்.

❖ இலங்கை தேசிய புலமைச் சொத்து அலுவலகம்

03 ஆம் மாடி,

கம்பனி செயலக கட்டிடம்,

இல.400, டி.ஆர்.விஜேவர்தன மாவத்தை,

கொழும்பு 10.

- புதிய உற்பத்திகளுக்காக புலமைச் சொத்து உரிமைகளை வழங்குதல்.

❖ முதலீட்டு சபை

லெவல் 26,

மேற்கு கோபுரம்,

உலக வர்த்தக நிலையம்,

கொழும்பு 01.

011 - 2385972 - 6

- பாரியளவு முதலீடுகள் பற்றிய நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளல்.
- மேல் மாகாணத்தில் வியாபார பதிவு செய்தல் திணைக்களம்.

பதிவாளர் - 011 2078390

பொது - 011 2074690

- வியாபார பதிவு செய்தல் / தேவையான மாற்றங்களை மேற்கொள்ளல் / தடைசெய்தல் / சான்றிதழ் பிரதிகளை வழங்குதல்.

❖ தொழில் திணைக்களம்

தொழிற் செயலக அலுவலகம்,
நாராஹேன்பிட்டி,
கொழும்பு 05.
011-2581142
011-2581143

- தொழிற்சட்ட வெளியீடுகள்.

❖ பிரதேச சபைகள் மற்றும் நகர சபை அலுவலகங்கள்

- சிறு வியாபார பதிவு செய்தல்.
- பதிவுச் சான்றிதழ்களை வழங்குதல்.

பொதுமக்கள் வேலைவாய்ப்பு சேவைகள் நிலையம்

மனிதவலு, வேலைவாய்ப்புத் திணைக்களம்

ENTREPRENEUR

SELF-EMPLOYED

BUSINESS OWNER

YOUR OWN BOSS



விலிபு குடிமையர் பிளாட்டிபார்ம் சேவை வணிகவழிமுறை பிளாட்டிபார்ம் சேவை குழு
வணிக பிளாட்டிபார்ம் சேவை வணிகவழிமுறை பிளாட்டிபார்ம் சேவை குழு.

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| • கைபாடு - 0112369258 | • ஈசுமலா - 0252234988 |
| • குடிமையர் - 0332248990 | • குடிமையர் - 0272056715 |
| • குடிமையர் - 0342236162 | • குடிமையர் - 0352221733 |
| • குடிமையர் - 0372221402 | • குடிமையர் - 0452232996 |
| • குடிமையர் - 0322266253 | • குடிமையர் - 0212219359 |
| • குடிமையர் - 0662222824 | • குடிமையர் - 0632224499 |
| • குடிமையர் - 0812068229 | • குடிமையர் - 0262242393 |
| • குடிமையர் - 0522224186 | • குடிமையர் - 0652227193 |
| • குடிமையர் - 0912233906 | • குடிமையர் - 0242228025 |
| • குடிமையர் - 0412231319 | • குடிமையர் - 0212290037 |
| • குடிமையர் - 0472242766 | • குடிமையர் - 0212283739 |
| • குடிமையர் - 0552277248 | • குடிமையர் - 0233120642 |
| • குடிமையர் - 0552228030 | |

வணிகவழிமுறை பிளாட்டிபார்ம் சேவை குழு

உங்களுக்குத் தேவையான ஆலோசனை சேவைகளை மனிதவலு, வேலைவாய்ப்புத் திணைக்களத்தின் பொதுமக்கள் வேலைவாய்ப்பு சேவைகள் நிலையங்களின் மூலம் பெற்றுக்கொள்ளலாம்.

கொழும்பு	அநுராதபுரம்
கம்பஹா	பொலன்னறுவை
களுத்துறை	கேகாலை
குருணாகல்	கிரத்தினபுர்
புத்தளம்	யாழ்ப்பாணம்
மாத்தளை	அம்பாறை
கண்டி	திருகோணமலை
நுவரெலியா	மட்டக்களப்பு
காலி	வவுனியா
மாத்தறை	முல்லைத்தீவு
ஹம்பாந்தோட்டை	கிளிநொச்சி
மொனராகலை	மன்னார்
பதுளை	

மனிதவலு, வேலைவாய்ப்புத் திணைக்களத்தின் வெளியீடாகும்