ஜாக் கேன்ஃபீல்டு

அமெரிக்காவின் தலைசிறந்த ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளர்

உங்கள் இலக்கு எதுவாக
இருந்தாலும் அதை அடைய...

வெற்றிக் கொள்கைகள் இருபத்தைந்து

தமிழில்: நாகலட்சுமி சண்முகம்

Tamil translation of
How to Get from Where You Are to Where You Want to Be
by *Jack Canfield*

ஜாக் கேன்ஃபீல்டு

அமெரிக்காவின் தலைசிறந்த ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளர்

உங்கள் இலக்கு எதுவாக
இருந்தாலும் அதை அடைய...

வெற்றிக் கொள்கைகள் இருபத்தைந்து

தமிழில்: நாகலட்சுமி சண்முகம்

Tamil translation of
How to Get from Where You Are to Where You Want to Be
by *Jack Canfield*

வெற்றிக் கொள்கைகள் இருபத்தைந்து

வெற்றிக் கொள்கைகள் இருபத்தைந்து

ஜாக் கேன்ஃபீல்டு

தமிழில்: நாகலட்சுமி சண்முகம்

MANJUL
மஞ்சுள் பப்ளிஷிங் ஹவுஸ்

First published in India by

Manjul Publishing House Pvt. Ltd.

Corporate & Editorial Office

•2nd Floor, Usha Preet Complex,42 Malviya Nagar, Bhopal 462 003 - India

E-mail: manjul@manjulindia.com Website: www.manjulindia.com

Sales & Marketing Office

•7/32, Ground Floor, Ansari Road, Daryaganj, New Delhi 110 002

Email: sales@manjulindia.com

Distribution Centres
Ahmedabad, Bengaluru, Bhopal, Kolkata, Chennai,
Hyderabad, Mumbai, New Delhi, Pune

Tamil translation of

How to Get from Where You Are to Where You Want to Be
by *Jack Canfield*

HOW TO GET FROM WHERE YOU ARE

TO WHERE YOU WANT TO BE by Jack Canfield,

First published in the UK by HarperElement,

an imprint of HarperCollins*Publishers* Ltd. 2007

Adapted from The Success Principles,

First published in the US by HarperCollinsPublishers 2005

Copyright © 2005, 2007 Jack Canfield

Published by arrangement with HarperCollins*Publishers*.

This edition first published in 2013

Second impression 2015

ISBN 978-81-8322-348-5

Translation by Nagalakshmi Shanmugam

Editing & Layout by PSV Kumarasamy

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in or introduced into a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means (electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise) without the prior written permission of the publisher. Any person who does any unauthorized act in relation to this publication may be liable to criminal prosecution and civil claims for damages.

பாராட்டு மழையில் ...

“ஜாக் கேன்ஃபீல்டின் வெற்றிக் கொள்கைகள் எளிமையானவை, ஆனால் அவற்றைக் கொண்டு நீங்கள் அடையவிருக்கும் விளைவுகள் அபாரமானவையாக இருக்கும்!”

- ஆன்டனி ராபின்ஸ்

உலகப் புகழ்பெற்ற ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளர்

“இவ்வருடம் உங்களால் ஒரே ஒரு புத்தகத்தை மட்டுமே படிக்க முடியும் என்றால், அது உங்கள் கைகளில் தவழும் இப்புத்தகமாக இருக்கட்டும்.”

- ஹார்வீ மெக்கே

‘ஸ்விம் வித் த ஷார்க்ஸ் வித்தவுட் பீயிங்

ஈட்டன் லைவ்’ புத்தகத்தின் ஆசிரியர்

“ஜாக் கேன்ஃபீல்டின் படைப்புகளை நான் கவனமாகப் படித்து வருகிறேன். அவரது மிக அருமையான படைப்பான இப்புத்தகம் உங்கள் வாழ்வில் என்றென்றும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும்.”

- பேட் வில்லியம்ஸ்

‘ஆர்லேன்டோ மேஜிக்’ கூடைப்பந்து அணியின்

மூத்தத் துணைத் தலைவர்

“ஜாக் கேன்ஃபீல்டு, வெற்றிக்கான தனது வழிமுறைகளை அறிவுபூர்வமான, எளிதில் படிக்கக்கூடிய ஒரு புத்தகத்தின் வடிவில் கொடுத்துள்ளார். ஜாக்கின் போதனை மிகவும் ஆற்றல்வாய்ந்ததாக உள்ளது. இவ்வருடத்திற்கான சிறந்த பரிசு இது.”

- கென்னத் பிளான்சார்டு

‘ஒரு நிமிட மேலாளர்’ புத்தகத்தின் இணையாசிரியர்

“ஜாக்கின் செய்தி எளிமையானது, சக்திவாய்ந்தது, நடைமுறையில் செயல்படுத்தக்கூடியது. இந்தக் கொள்கைகளை நீங்கள் செயல்படுத்தினால், அவை உங்களுக்குப் பலனளிக்கும். தாங்கள் கனவு காண்கின்ற வெற்றிகரமான வாழ்க்கையை உருவாக்க விரும்புகின்ற அனைவரும் கண்டிப்பாகப் படிக்க வேண்டிய ஒரு புத்தகம் இது.”

- ஆன்ட்ரூ புட்சர்

சிகேஇ உணவகக் குழுமங்களின் தலைவர்

“நுண்மதி, பரிவு, மற்றும் நகைச்சுவை ஆகியவை உயிர்த்துடிப்புடன் உலா வருகின்ற ஒரு புத்தகத்தைக் கேன்ஃபீல்டு படைத்துள்ளார்.

வெற்றி குறித்து நான் படித்துள்ள மிகச் சிறந்த புத்தகங்களில் இதுவும் ஒன்று. நீங்கள் இன்னும் எட்டியிராத ஒரு கனவு உங்களுக்கு இருந்தால், ஜாக் கேன்ஃபீல்டு உங்களுக்கு வழிகாட்ட அனுமதியுங்கள். நீங்கள் அனுமதித்தது குறித்து நீங்கள் மகிழ்ச்சி கொள்வீர்கள்."

- பில் சிரோன்

சான்டா பார்பரா மாவட்டக்

கல்வி அலுவலகக் கண்காணிப்பாளர்

"நீங்கள் உங்கள் வாழ்வின் மிக உயர்ந்த குறிக்கோளை அடைவதற்கு ஜாக் கேன்ஃபீல்டு தனிப்பட்ட முறையில் உங்களுக்கு ஆலோசனையாளராக இருந்து உங்களைப் பயிற்றுவிக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்பினால், அவரை உங்களது தனிப்பட்ட வழிகாட்டியாக வைத்திருப்பதற்கு அடுத்தபடியாக நீங்கள் கைவசப்படுத்த வேண்டியது இப்புத்தகத்தைத்தான். தகவல்கள், உத்வேகங்கள், அதோடு மிக முக்கியமாக, புரிதல்கள் ஆகியவற்றால் இப்புத்தகம் நிரம்பி வழிகிறது. ஜாக் கேன்ஃபீல்டின் நிரூபிக்கப்பட்ட உத்திகளோடு கூடவே, அவரது ஆதரவும், பரிவும், நாணயமும் இப்புத்தகத்தின் ஊடாகப் பிரகாசிக்கின்றன."

- மார்ஷல் தர்பர்

ஆக்சிலரேட்டட் பிசினஸ் ஸ்கூலின் சக நிறுவனர்

"எனது அருமை நண்பரான ஜாக் கேன்ஃபீல்டு, இன்றைய உலகின் தலைசிறந்த பேச்சாளர்கள் மற்றும் பயிற்றுவிப்பாளர்களில் ஒருவர். நீங்கள் அவரோடு சிறிது நேரம் செலவிட்டு, அவரது யோசனைகளையும் உள்நோக்குகளையும் உட்கிரத்துக் கொண்டுவிட்டால், உங்களது எஞ்சிய வாழ்நாள் முழுவதும் நீங்கள் ஒரு நேர்மறையான மனிதராக மாறியிருப்பீர்கள்."

- பிரையன் டிரேசி

'சிந்தனையை மாற்றுங்கள், வாழ்க்கையை

மாற்றுங்கள்' புத்தகத்தின் ஆசிரியர்

"'வெற்றிகரமான' எண்ணங்கள் மற்றும் யோசனைகள் அடங்கிய ஒரு மாபெரும் பொக்கிஷம் இது. இவற்றில் சில எளிமையானவை, சில ஆழமானவை, ஆனால் இவை அனைத்துமே இன்றைய சிக்கலான உலகில் மிகவும் இன்றியமையாதவை. கட்டாயம் படிக்க வேண்டிய ஒரு புத்தகம் இது!"

- ஸ்டீவன் ஸ்டிராஸ்லர், பிஎச்.டி.

'எம்பிஏ இன் எ டே' புத்தகத்தின் ஆசிரியர்

"நீங்கள் விரும்புகின்ற எதையும் சாதிப்பதற்கான சிறந்த

அமைப்புமுறை இப்புத்தகத்தில் பக்கத்திற்குப் பக்கம் பரவிக் கிடக்கின்றது. உங்கள் வாழ்வின் சாகசப் பயணத்திற்குத் தயாராகுங்கள். ஒரே மூச்சில் இதை நான் படித்து முடித்தேன்."

- மார்சியா மார்ட்டின்

தனிநபர் வளர்ச்சிப் பயிற்றுவிப்பாளர்

"வெற்றிக்கான ஒரு வெற்றிகரமான திட்டத்தை நீங்கள் தேடிக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்றால், ஜாக் கேன்ஃபீல்டின் வெற்றிக் கொள்கைகளைத் தாண்டி நீங்கள் வேறெங்கும் பார்க்க வேண்டியதில்லை."

- சூசேன் த பாஸ்

தொலைக்காட்சித் தயாரிப்பாளர்

"வெற்றிக்கான உச்சகட்டக் கையேட்டைத் தெள்ளத் தெளிவாக ஜாக் கேன்ஃபீல்டு செதுக்கியுள்ளார். நான் முன்னேறத் துடித்துக் கொண்டிருந்த காலகட்டத்தில் இந்தக் கையேடு எனக்குக் கிடைத்திருந்தால் நன்றாக இருந்திருக்கும்."

- மேரி லூயிஸ் ஸெல்லர்

ஐந்து முறை தங்கப் பதக்கம் வென்றுள்ள

டேக்வான்டோ தற்காப்புக் கலை வீராங்கனை

தங்களை மட்டுப்படுத்தும் நடத்தைகளைத்
தகர்த்தெறிந்து, தங்கள் கனவு வாழ்க்கையை
உருவாக்குவதற்குத் துணிந்து செயலில்
இறங்கிய அனைத்து மக்களுக்கும்
இப்புத்தகம் சமர்ப்பணம்

உள்ளடக்கம்

நன்றியுரை

முன்னுரை

வெற்றிக் கொள்கைகள்

1. உங்கள் வாழ்க்கைக்கு நூறு சதவீதம் நீங்களே பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளுங்கள்
2. நீங்கள் ஏன் இந்த இடத்தில் இருக்கிறீர்கள் என்பதில் தெளிவாக இருங்கள்
3. உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பதைத் திட்டவட்டமாகத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள்
4. சாத்தியம் என்று நம்புங்கள்
5. உங்கள்மீது நம்பிக்கை வையுங்கள்
6. பிறர் குறித்து நன்னம்பிக்கை மனப்போக்கைக் கொண்டிருங்கள்
7. இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதன் சக்தியைக் கட்டவிழ்த்துவிடுங்கள்
8. பெரிய இலக்குகளைச் சிறுசிறு வேலைகளாகப் பிரித்துக் கொள்ளுங்கள்
9. தடயங்களை விட்டுச் செல்கிறது வெற்றி
10. பிரேக்கை விடுவியுங்கள்
11. உங்கள் மனக்கண்ணில் பாருங்கள். பார்ப்பதைப் பெறுங்கள்
12. உங்கள் இலக்குகள் ஏற்கனவே நிறைவேறிவிட்டதுபோல் நடந்து கொள்ளுங்கள்
13. செயலில் இறங்குங்கள்
14. பயத்தை எதிர்கொள்ளுங்கள்
15. கேளுங்கள்! கேளுங்கள்! கேளுங்கள்!
16. நிராகரிப்பை நிராகரியுங்கள்
17. பின்னூட்டக் கருத்தை உங்களுக்கு சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்
18. தொடர்ச்சியான, முடிவற்ற மேம்பாட்டிற்கு உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்ளுங்கள்
19. விடாமுயற்சியைப் பயிற்சி செய்யுங்கள்

20. ‘ஐந்தின் விதி’யைப் பயிற்சி செய்யுங்கள்
21. வெற்றிகரமான மக்கள் உங்களைச் சூழ்ந்திருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்
22. பழையன கழிதல், அரைகுறையை நிறைவு செய்தல்
23. ஒவ்வொரு வருடமும் நான்கு புதிய வெற்றிப் பழக்கங்களை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்
24. உங்கள் தனித்திறமையின்மீது ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துங்கள்
25. இக்கணமே துவக்குங்கள்!

நன்றியுரை

என் வாழ்வில் நான் உருவாக்கியுள்ள மற்ற அனைத்தையும் போலவே இப்புத்தகமும் ஒரு மிகப் பெரிய கூட்டு முயற்சியின் விளைவுதான். கீழ்க்கண்டவர்களுக்கு நான் என்னுடைய ஆழமான நன்றியைத் தெரிவித்துக் கொள்கிறேன்:

இப்புத்தகத்தின் இணையாசிரியர் ஜேனட் ஸ்வைட்சர்: இவருடைய விண்ணளாவிய முயற்சிகள் இல்லாமல் இப்புத்தகம் ஒருபோதும் நிறைவடைந்திருக்காது. ஜேனட், உங்களுடைய அபாரமான ஆதரவு, ஆழமான உள்நோக்குகள், இப்புத்தகத்தை உருவாக்குவதில் துவக்கத்தில் நீங்கள் செலவிட்ட நீண்ட நாட்கள் (மற்றும் இரவுகள்!) ஆகியவற்றுக்கு நான் நன்றிக்கடன்படுள்ளேன். நான் எழுதித் தள்ளியவற்றை ஓர் அர்த்தமுள்ள கையெழுத்துப் பிரதியாக மாற்றி, என்னை ஒருமித்தக் கவனத்துடன் இருக்கச் செய்து, வெற்றிக் கொள்கைகள் பற்றிய ஓர் இணையத்தளத்தை உருவாக்கி, இப்புத்தகத்திலுள்ள செய்தியைக் கோடிக்கணக்கான மக்களிடம் கொண்டுபோய்ச் சேர்ப்பதற்கான ஓர் அற்புதமான விளம்பரத் திட்டத்தை உருவாக்கிக் கொடுத்ததற்கு நன்றி. நீங்கள் உண்மையிலேயே ஓர் அற்புதமான பிறவி!

எனது லிட்டரரி ஏஜென்ட் போனி சாலோ: நீங்கள் ஒரு ஏஜென்டாக மட்டும் செயல்படவில்லை. புத்தகத்தைத் திருத்தியமைப்பது குறித்த உங்களுடைய உள்நோக்குகள், உங்களது உணர்ச்சிரீதியான ஆதரவு, உற்சாகமான ஊக்குவிப்பு, மற்றும் உண்மையான நட்பு ஆகியவற்றுடன் ஒவ்வோர் அடியிலும் நீங்கள் உடனிருந்தீர்கள். உங்களுடைய நாணயத்தையும், தொழில்முறை நடத்தையையும், மேன்மை குறித்த உங்கள் அர்ப்பணிப்பையும், ஒரு வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்த வேண்டும் என்று நீங்கள் கொண்டுள்ள உண்மையான விருப்பத்தையும், வாழ்க்கை குறித்த உங்கள் அன்பையும் நான் மெச்சுகிறேன்.

ஹார்ப்பர் காலின்ஸ் பதிப்பகத்தின் பதிப்பாசிரியர் மற்றும் பதிப்பாளரான ஸ்டீவ் ஹான்செல்மேன்: உங்களுடைய அறிவுக்கும், ஆதரவுக்கும், உள்நோக்கிற்கும், எல்லையற்ற ஆற்றலுக்கும், எழுத்துக்கள் மூலமாக மனிதகுலத்திற்குக் கல்வியை வழங்கி, அவர்களை உயர்ந்த நிலைக்குக் கூட்டிச் செல்வதற்கு நீங்கள் கொண்டுள்ள அர்ப்பணிப்பிற்கும் என் மனமார்ந்த நன்றி.

ஹார்ப்பர் காலின்ஸ் பதிப்பகத்தின் தலைவர் ஜேன் ஃபிரடுமேன்: துவக்கத்திலிருந்தே இப்புத்தகத்திற்கு ஆதரவு காட்டி, இதில் கூறப்பட்டுள்ள கொள்கைகளோடு ஒத்திசைவாக உள்ள ஒரு நிறுவனத்தை நடத்தும் ஓர் உத்வேகமிக்கப் பணியைச் செய்து கொண்டிருப்பதற்கு நன்றி. உங்களுடன் சேர்ந்து பணியாற்றியதை

எனக்குக் கிடைத்த கௌரவமாக நான் கருதுகிறேன்.

முதல் கையெழுத்துப் பிரதியைத் திருத்தியமைத்தக் கேத்தரீன் ஓமூர் க்ளாஃப்: விபரங்கள் குறித்து நீங்கள் கொண்டுள்ள கூரிய பார்வையும் கவனமும் மிக அற்புதம். நீங்கள் செய்துள்ள மகத்தான வேலைக்கு என் மனங்கனிந்த நன்றி.

சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல் நிறுவனத்தின் தலைவர் பேட்டி ஆபெரி: என்னை இப்புத்தகத்தை எழுத வைத்ததற்கு மிக்க நன்றி. ஒட்டுமொத்தப் பணித்திட்டத்தையும் மேற்பார்வையிட்டு, எல்லோரிடமிருந்தும் இப்புத்தகம் பற்றிய பாராட்டுக்களையும் கருத்துக்களையும் திரட்டிக் கொடுக்க உதவியதற்கு நன்றி. நீங்கள் ஓர் அற்புதமான நண்பர் மற்றும் வியாபாரக் கூட்டாளி. என்னிடமுள்ள சிறந்தவற்றை வெளிக்கொணர்வதில் நீங்கள் காட்டுகின்ற ஆதரவை நான் எவ்வளவு மெச்சுகிறேன் என்பதை வார்த்தைகளால் ஒருபோதும் என்னால் தெரிவிக்க முடியாது.

சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல் நிறுவனத்தின் தலைமை நிர்வாக அதிகாரி ரஸ்ஸல் கமால்ஸ்கி: பல கடினமான சமயங்களில், உங்களுடைய அமைதியான, எல்லாவற்றையும் சுலபமாக எடுத்துக் கொள்கின்ற மனப்போக்கினால் எல்லாவற்றையும் கட்டுக்கோப்பாகவும் இணக்கமாகவும் எடுத்துச் செல்ல உதவியதற்கு நன்றி. நீங்கள் உண்மையிலேயே ஓர் உன்னதமான மனிதர்.

என் உதவியாளர் வெரோனிகா ரொமேரோ: கடந்த வருடம் முழுவதும் இப்பணித்திட்டத்தில் நான் மூழ்கிக் கிடந்தபோது என்னிடமிருந்து மிகக் குறைவான ஆதரவை மட்டுமே பெற்று, என் வாழ்க்கையை ஒழுங்குடன் வைக்க உதவியதற்கு மிக்க நன்றி. இப்புத்தகத்திற்குத் தேவையான நேர்காணல்களைத் திட்டமிட்டதற்கும், தேவையான அனுமதிகளைப் பெறுவதை மேற்பார்வையிட்டதற்கும் நன்றி. என்னையும், என் பிரயாணங்களையும், என்னுடைய பயிலரங்குகளையும் சொற்பொழிவுகளையும் இந்தக் கடுமையான நேரத்தில் ஜீவனுடன் வைத்திருந்ததற்கு நன்றி. உங்களுடைய அயராத முயற்சிகள், விபரங்கள் குறித்து நீங்கள் செலுத்திய கவனம், மேன்மை குறித்த உங்கள் அர்ப்பணிப்பு ஆகியவற்றை நான் மனதார மெச்சுகிறேன். மிக்க நன்றி!

எனது மற்றுமோர் உதவியாளர் மைக் ஃபாஸ்டர்: நான் அதிக இடையூறுகள் இன்றி இப்புத்தகத்தின்மீது கவனம் செலுத்தும் விதத்தில் மற்ற அனைத்தையும் நீங்களாகவே கவனித்துக் கொண்டதற்கும், ஆய்வுகளின் மூலம் நீங்கள் காட்டிய ஆதரவுக்கும், உங்களுடைய நீண்ட நேர உழைப்பிற்கும், உங்கள் நகைச்சுவை உணர்வுக்கும் நன்றி. உங்களிடம் எதிர்பார்க்கப்பட்டதைவிட மிக அதிகமாகக் கொடுத்து, நமது பயிலரங்குகள் முழுமூச்சுடன் நடைபெறுவதற்கும் கணினிகள் சிறப்பாக இயங்குவதற்கும் நீங்கள் காட்டிய அர்ப்பணிப்பிற்கும்

அன்பிற்கும் நன்றி.

ஜெஸ்ஸி இயானியெல்லோ: நான் பதிவு செய்த பேட்டிகளை எழுத்தில் வடிப்பதற்கு இரவு பகலாக உழைத்ததற்கும், இப்புத்தகத்தைப் பூர்த்தி செய்வதற்குத் தேவைப்பட்டப் பிற வேலைகளைக் கையாண்டதற்கும் நன்றி. சிரமமான விஷயங்கள் அனைத்தையும் சுலபமானவைபோல் தோன்றச் செய்யும் ஓர் அதிசய நபர் நீங்கள்.

ராபின் யேரியன்: என் வாழ்வின் பல பகுதிகளில் என்னை நன்றாக கவனித்துக் கொள்வதற்கு நன்றி. குறிப்பாக, நாம் செய்ய வேண்டிய விஷயங்களைச் செய்வதற்குப் போதுமான பணம் எப்போதுமே நம்மிடம் இருக்கும்படி நம் பட்ஜெட்டிற்குள் செலவு செய்வதை உறுதி செய்ததற்கு என் இதயபூர்வமான நன்றி.

தெரேசா எஸ்பார்சா: இப்புத்தகத்தை எழுதுவதில் நான் முழுமூச்சாகச் செயல்பட்டுக் கொண்டிருந்த வருடத்தில் என் சொற்பொழிவுகளை ஒருங்கிணைப்புடன் நிர்வகித்ததற்கும் எங்களுடைய வாடிக்கையாளர்கள் அனைவரையும் மகிழ்ச்சியாக வைத்ததற்கும் மிக்க நன்றி.

டெட் கொரோனா: நான் இப்பணித்திட்டத்தில் ஈடுபட்டிருந்தபோது ‘சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்’ புத்தகங்கள் குறித்த நேரத்தில் வெளியாவதை அற்புதமாக மேற்பார்வையிட்டதற்கு மிக்க நன்றி. நீங்களும் ஓர் அதிசயமான நபர்தான்!

சிக்கன் சூப் புத்தகங்கள் முழுமையாக நிறைவடைந்து வெளியிடப்படுவதற்குத் தேவையான அனைத்து விபரங்களையும் கையாள்வதற்கு உதவிய ஹீத்தர் மெக்நமாரா, நான்சி மிட்செல் ஆட்டியோ, லெஸ்லீ ரிஸ்கின், ஸ்டெபனி தாட்சர், பார்பரா லொமொனாகோ, டாஷா பௌச்சர் ஆகியோருக்கும், ‘செல்ஃப் எஸ்டீம் செமினார்’ மற்றும் ‘சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்’ நிறுவனங்களில் பணியாற்றும் பிற அனைவருக்கும் என் நன்றி.

கலிபோர்னியா பல்கலைக்கழகத்திலிருந்து எங்கள் நிறுவனத்தில் உள்ளகப் பயிற்சி பெற வந்த மாணவர்களான எரிக் பால்ட்வின், கிறிஸ்டன் கிரெய்ப், லாரென் எடெல்ஸ்டைன், டெவான் ஃபாஸ்டர், ஆன்னா ஜியார்டீனா, கிறிஸ் மியூர்ஹெட், டேனியல் ஷ்லாப்பர் ஆகியோருக்கு நன்றி. உங்கள் தட்டச்சுத் திறமையும், திருத்தியமைக்கும் திறமையும், ஆய்வுத் திறமையும் எங்களுக்குப் பேருதவியாக இருந்தன.

இப்புத்தகத்தையும் பிற பயிற்சித் திட்டங்களையும் உருவாக்குவதற்கு ஜேனட் ஸ்வைட்சருக்குத் தேவையான நேரத்தைத் தொடர்ந்து உருவாக்கிக் கொடுத்து, ஜேனட்டின் நிறுவனத்தைத் திறம்பட நிர்வகிக்கின்ற, அந்நிறுவனத்தின் பயிற்சித் திட்ட இயக்குனரான கெயில் மில்லருக்கு நன்றி, உங்களுடைய அறிவுக்கூர்மையும் நீங்கள்

உருவாக்கும் விளைவுகளும் உண்மையிலேயே மிகப் பிரமாதமானவை.

தொலைக்காட்சி மற்றும் வானொலி நிலையங்களைச் சேர்ந்த மக்களிடம் இப்புத்தகத்தைப் பற்றிய செய்தியைக் கொண்டுபோய்ச் சேர்ப்பதற்குத் தங்கள் முழு ஆதரவையும் கொடுத்த, பிளான்ட் டெலிவிஷன் ஆர்ட் நிறுவனத்தைச் சேர்ந்த ரிக் ஃபிரிஷ்மேன், டேவிட் ஹான், மற்றும் ஜரேட் ஷார்ப்புக்கு நன்றி. உங்களுடன் சேர்ந்து பணியாற்றியதில் எனக்கு மிக்க மகிழ்ச்சி!

நான் இப்புத்தகத்தை எழுதியபோது தொடர்ந்து தங்கள் ஊக்குவிப்பையும் ஆதரவையும் வழங்கிய ஹேல் ட்வாஸ்கின், மார்ஷல் தர்பர், பார்பரா டி ஏஞ்சலீஸ் ஆகியோருக்கு நன்றி.

தங்களைப் பேட்டி காண என்னை அனுமதித்தக் கீழ்க்கண்ட மக்களுக்கு நன்றி: ராபர்ட் ஆலன், ஜான் அஸரப், ஸ்டீபன் ஜே கானெல், டி.சி. கார்டோவா, ஜான் டிமார்ட்டினி, ஹார்வ் ஏக்கர், டிம் ஃபெர்ரிஸ், ரூபென் கோன்சாலேஸ், மைக் கெல்லி, மர்லின் கென்ட்ஸ், ஜூலீ லேப்பிலி, டேவ் லினிகர், டெப்பி மெக்கோம்பர், சாட் பிரெஸ்கிராக், மான்ட்டி ராபர்ட்ஸ், டயானா வான் வெலனெட்ஸ் வென்ட்வொர்த், மற்றும் பேட் வில்லியம்ஸ். இவர்களது கதைகளும் மேற்கோள்களும் இப்புத்தகத்தில் இடம்பெற்றுள்ளன.

தங்களைப் பேட்டி காண என்னை அனுமதித்த இன்னும் ஏராளமான நபர்களுக்கு என் நன்றி. இடப் பற்றாக்குறை காரணமாகவும், கடைசி நிமிடத் திருத்தம் காரணமாகவும் அவர்களது கதைகள் இப்புத்தகத்தில் இடம்பெறவில்லை என்றாலும்கூட, அவர்களது யோசனைகளும் உள்நோக்குகளும் இப்புத்தகம் நெடுகிலும் பின்னிப் பிணைந்துள்ளன.

இப்புத்தகத்திற்காகப் பேட்டியளிக்க இன்னும் நூற்றுக்கணக்கானவர்கள் முன்வந்தனர். ஆனால் நேரமின்மை காரணமாக அவர்களை என்னால் பேட்டி காண முடியவில்லை. அது குறித்து எனக்கு வருத்தம்தான். ஏனெனில், நான் நடத்திய நேர்காணல்கள்தான் இப்புத்தகத்தை உருவாக்குவதில் மிகவும் உற்சாகமூட்டும் பகுதியாக இருந்தது. மற்றவர்களுடன் பகிர்ந்து கொள்வதற்கு நம் ஒவ்வொருவரிடமும் எவ்வளவு மதிப்புவாய்ந்த விஷயங்கள் இருக்கின்றன என்பதை இப்பணித்திட்டம் மீண்டும் ஒருமுறை எனக்குக் கற்றுக் கொடுத்தது. எதிர்காலத்தில் இன்னுமொரு புத்தகத்திற்காக உங்கள் அனைவரையும் பேட்டி காண எனக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கிடைக்கும் என்று நான் நம்புகிறேன்.

பல வருடங்களாகத் தங்கள் பயிலரங்குகள், கருத்தரங்குகள், மற்றும் பயிற்சித் திட்டங்கள் வாயிலாக, வெற்றி குறித்துச் சிந்திப்பதற்கும் வெற்றியை அடைவதற்கும் என்மீது நேரடியான தாக்கத்தை ஏற்படுத்திய பின்வரும் நபர்களுக்கு என் மனமார்ந்த நன்றியைத்

தெரிவித்துக் கொள்கிறேன்: கிளெமன்ட் ஸ்டோன், ஆக் மேன்டினோ, நார்மன் வின்சென்ட் பீல், மார்ஷல் தர்பர், மார்க் விக்டர் ஹான்சன், ஃபில் லௌட், லியோனார்டு ஆர், ஸ்டூவேர்ட் எமெரி, மார்த்தா கிராம்டன், ரஸ்ஸல் பிஷப், ஜிம் நியூமேன், லூ டைஸ், ஜான் கிரே, டிம் பியரிங், டிரேசி காஸ், மார்ட்டின் ரட், வெயின் டயர், பாப் பிராக்டர், லீ புலாஸ், பிரையன் டிரேசி, ஜிம் ரான், ஆன்டனி ராபின்ஸ், மைக்கேல் ஜெர்பர், டேன் சல்லிவன், லெஸ் ஹூவிட், ராபர்ட் ஆலன், ஹேல் டுவாஸ்கின், மற்றும் ஜான் அஸரப். உங்களுடைய அறிவார்ந்த மனம், கத்தி முனையில் வாழ்வதற்கான துணிச்சல், உங்கள் தாராள மனப்பான்மை ஆகியவற்றுக்கு என் நன்றி.

என்னுடைய பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழு உறுப்பினர்களான ஜான் அஸரப், லீ புரோவர், டெக்லன் டன், லிஸ் எட்லிக், மார்ஷல் தர்பர் ஆகியோருக்கு நன்றி. இப்படிப்பட்ட ஓர் அன்பான, முன்னோக்குடன்கூடிய சகோதர சகோதரிகளுடன் இருப்பதற்கு நான் கொடுத்து வைத்திருக்க வேண்டும்.

மார்க் விக்டர் ஹான்சன் மற்றும் பேட்டி ஹான்சன்: உங்கள் நட்பிற்கும், என் வாழ்வின் மிகப் பெரிய சாகசமாக இருந்து வந்துள்ள ‘சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்’ பயணத்தில் உங்கள் கூட்டணிக்கும் நன்றி.

வேறு எவரும் நம்புவதற்கு முன்பே எங்கள் கனவின்மீது நம்பிக்கை கொண்ட, ஹெல்த் கம்யூனிகேஷன்ஸ் நிறுவனத்தைச் சேர்ந்த பீட்டர் வெக்ஸோ மற்றும் கேரி சீட்லருக்கு என் நன்றி. பல வருடங்களாக நீங்கள் கொடுத்து வந்த ஆதரவு இல்லாமல் இப்புத்தகம் ஒருபோதும் உருவாகியிருக்காது. உங்களுக்கு என் இதயங்கனிந்த நன்றி. ‘சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்’ புத்தக வரிசையை உலகப் பிரசித்தி பெற்ற ஒன்றாக ஆக்குவதற்கு அயராது பாடுபட்டு வந்துள்ள ஹெல்த் கம்யூனிகேஷன்ஸ் நிறுவனத்தைச் சேர்ந்த அனைவருக்கும் என் நன்றி.

என் தொழில்வாழ்க்கையின் மிகப் பெரிய சவாலாக அமைந்த இப்பணித்திட்டத்தின்போது தங்கள் அன்பு,ஆதரவு, மற்றும் புரிதலை எனக்கு வழங்கி வந்துள்ள என் குடும்பத்தினருக்கு என் நன்றி. இப்புத்தகத்தை உருவாக்குவதற்காக உழைக்க வேண்டியிருந்த நீண்ட நேரங்கள், காவு கொடுக்கப்பட்ட வார இறுதிகள், ரத்து செய்யப்பட்ட விடுமுறைகள் ஆகியவற்றைப் புரிந்து கொண்டதற்காக நன்றி. உங்கள் அனைவரையும் நான் மனதார நேசிக்கிறேன், பாராட்டுகிறேன். என்னை எனது நிறைகுறைகளுடன் ஏற்றுக் கொண்டு, என்னைப் புரிந்து கொள்கின்ற என் மனைவி இங்காவிற்கு நன்றி. அவரது வற்றாத அன்பும், ஆதரவும், நகைச்சுவை உணர்வும், ஊக்குவிப்பும் அற்புதம். என் மகன் கிறிஸ்டபருக்கும், என் வளர்ப்பு மகன்கள் ரைலி மற்றும் டிராவிஸுக்கும் நன்றி. உங்கள் ஆதரவை நான் பாராட்டுகிறேன். என்னுடைய மூத்த மகன்கள் ஓரன் மற்றும் கைலுக்கும் நன்றி. நான் நம்பிக்கையிழந்திருந்த சில சமயங்களில் எனக்குத் தன்

ஆத்மார்த்தமான ஆதரவையும் ஊக்குவிப்பையும் வழங்கிய எனது சகோதரி கிம்மிற்கு நன்றி. ஒரு சக எழுத்தாளராகவும், எழுத்துப் பணியைப் புரிந்து கொள்ளும் ஒருவராகவும் உள்ள ஒருவரை சகோதரியாகப் பெற்றிருப்பது அருமையான விஷயம். என் தாயாரை இத்தனை வருடங்களாக அக்கறையுடன் பார்த்துக் கொண்டு வரும் டெய்லர் மற்றும் மேரிக்கு நன்றி. எனது சகோதரர் ரிக், மற்றும் அவரது மனைவி டானாவிற்கு நன்றி. எனது ஆறாவது வயதில் எனக்கு அடைக்கலம் கொடுத்து, இன்று நான் அனுபவிக்கும் வெற்றிகளுக்கு அடித்தளமாக அமைந்துள்ள மதிப்பீடுகளையும் வேலைப் பழக்கங்களையும் எனக்குக் கற்றுக் கொடுத்த என் வளர்ப்புத் தந்தை ஃபிரெட் ஏஞ்சலீஸுக்கும் நன்றி.

இப்புத்தகம் குறித்து நிகழ்ந்த ஏகப்பட்ட உணவுநேர உரையாடல்கள் மற்றும் இப்புத்தகத்தை முடிப்பதற்காகத் தவறவிடப்பட்ட விடுமுறைகள் குறித்துப் புரிதலை வெளிப்படுத்தி, இப்பணிக்குத் தங்கள் ஆதரவைக் கொடுத்த ஜேனட்டின் குடும்பத்தாருக்கு நன்றி. வெற்றியின் அர்த்தத்தை சிறு வயதிலேயே ஜேனட்டிற்குக் கற்றுக் கொடுத்து, வெற்றியை சாதிப்பதற்கான ஒரு சூழலைத் தங்கள் வீட்டில் உருவாக்கி வளர்த்த அவரது பெற்றோர்கள் லெஸ் மற்றும் பெவர்லிக்கு நன்றி. ஜேனட்டின் வாழ்க்கை மற்றும் தொழிலின் ஒவ்வொரு நிலையிலும் தொடர்ந்து தங்கள் ஆதரவையும் ஊக்குவிப்பையும் கொடுத்து வந்துள்ள அவரது உடன்பிறந்தவர்களான ஜெனிபர் மற்றும் ஜெஃப்புக்கு நன்றி. குறிப்பாக, ஜேனட்டின் சகோதரரின் மகனான பிரயனுக்கு நன்றி. வெற்றிகரமாக இருப்பது எப்படி என்பதைக் குழந்தைகள் எப்படிக் கற்றுக் கொள்கின்றனர் என்பதைப் பிரதிபலிப்பதோடு, அந்த வெற்றியை மகிழ்ச்சியாக அனுபவிப்பதுதான் மிகவும் முக்கியமான விஷயம் என்பதை நினைவுபடுத்தும் ஓர் அற்புதமான குழந்தை அவன்.

இறுதியாக, என்னுடைய பயிலரங்குகளிலும் கருத்தரங்குகளிலும் கடந்த சில வருடங்களாகப் பங்கு கொண்டு, தங்கள் கனவுகளையும் போராட்டங்களையும் வெற்றிகளையும் என்னோடு பகிர்ந்து கொண்ட எனது உதவியாளர்களுக்கும் பார்வையாளர்களுக்கும் நன்றி. மட்டுப்படுத்தும் நம்பிக்கைகள் மற்றும் பயங்களிலிருந்து மீண்டு வருவதற்கு நீங்கள் மேற்கொண்ட அபாரமான முயற்சிகள், உங்கள் பயணத்தில் நீங்கள் எதிர்கொண்ட தடைகளைத் தாண்டி வருவதற்கு உங்களிடமிருந்த துணிச்சல், பாதகமான சூழலில் நீங்கள் கடைபிடித்த விடாமுயற்சி, நீங்கள் உருவாக்கியுள்ள அற்புதமான வாழ்க்கை ஆகியவைதான் இப்புத்தகத்தை எழுதுவதற்கும் மற்றவர்களுடன் இக்கொள்கைகளைப் பகிர்ந்து கொள்வதற்கும் எனக்கு உத்வேகமளித்த விஷயங்கள். இவ்வுலகில் மிகவும் அத்தியாவசியமாகத் தேவைப்படுகின்ற முன்னோக்கு, குறிக்கோள், மற்றும் தீவிர விருப்பத்திற்கான முன்மாதிரிகளாக விளங்கி வருவதற்கு உங்களுக்கு

நன்றி. இப்புத்தகத்தின் பக்கங்களில் நீங்கள் பிரதிபலிக்கப்பட்டுள்ளீர்கள் என்பதைத் தெரிந்து கொள்ளுங்கள்.

முன்னுரை

“அதிஅற்புதமானதொரு வாழ்க்கையை வாழ்வதற்கான
வாய்ப்பு எக்காரணத்திற்காகவோ ஒரு மனிதனுக்குக்
கிடைத்தால், அதைத் தனக்கு மட்டுமே வைத்துக்
கொள்வதற்கான உரிமை அவனுக்குக் கிடையாது.”

- ஜாக் ஈவ் கூஸ்தோ
பிரபல ஆழ்கடல் ஆய்வாளர்

வெறுமனே நல்ல யோசனைகள் மட்டுமே அடங்கிய ஒரு புத்தகம் அல்ல இது. வரலாறு நெடுகிலும் வெற்றிகரமான மனிதர்கள் பயன்படுத்திய சாகாவரம் பெற்றக் கொள்கைகளை உள்ளடக்கிய புத்தகம் இது. முப்பது வருடங்களுக்கும் மேலாக இக்கொள்கைகளை நான் படித்து, என் சொந்த வாழ்வில் அவற்றை நடைமுறைப்படுத்தி வந்துள்ளேன். இப்போது நான் அனுபவித்துக் கொண்டிருக்கின்ற அளப்பரிய வெற்றி, 1968ம் ஆண்டு இக்கொள்கைகளை நான் கற்கத் துவங்கிய காலத்திலிருந்து இரவு பகலாக அவற்றை நான் நடைமுறைப்படுத்தி வந்துள்ளதன் விளைவுதான்.

என்னுடைய வெற்றியில் இவையும் அடங்கும்: உலகம் நெடுகிலும் 46 மொழிகளில் 12 கோடிப் பிரதிகளுக்கும் அதிகமாக அச்சில் இருக்கின்ற, மிகச் சிறப்பாக விற்பனையாகிக் கொண்டிருக்கும் 60க்கும் மேற்பட்டப் புத்தகங்களின் ஆசிரியர் மற்றும் பதிப்பாசிரியராக நான் இருந்து வருகிறேன். நியூயார்க் டைம்ஸ் பத்திரிகை தொகுத்து வழங்குகின்ற சிறப்பாக விற்பனையாகிக் கொண்டிருக்கும் புத்தகங்கள் குறித்தப் பட்டியலில் 1998ம் ஆண்டு மே மாதம் 24ம் நாளன்று எனது ஏழு புத்தகங்கள் இடம்பெற்றதற்காக கின்னஸ் புத்தகத்தில் எனது பெயரில் ஓர் உலக சாதனை பதிவாகியுள்ளது. கடந்த 10 வருடங்களுக்கும் மேலாக ஒவ்வொரு வருடமும் நான் பல கோடி டாலர்கள் நிகர வருமானத்தை ஈட்டி வருகிறேன். கலிபோர்னியா மாநிலத்தில் ஓர் அழகான பண்ணை வீட்டில் வசித்து வருகிறேன். ஓப்ரா வின்ஃபிரே நிகழ்ச்சியில் துவங்கி குட் மார்னிங் அமெரிக்கா நிகழ்ச்சிவரை அமெரிக்காவின் மிக முக்கியமான தொலைக்காட்சிக் கலந்துரையாடல் நிகழ்ச்சிகள் ஒவ்வொன்றிலும் நான் பங்கு கொண்டுள்ளேன். ஒவ்வொரு வாரமும் கோடிக்கணக்கானவர்கள் படித்து மகிழ்கின்ற ஒரு பத்திரிகைக் கட்டுரையை ஒவ்வொரு வாரமும் நான் எழுதி வருகிறேன். எனது சொற்பொழிவிற்கு நான் 25,000 டாலர்கள் வாங்குகிறேன். உலகம் நெடுகிலுமுள்ள ஃபார்ச்சூன் 500 நிறுவனங்களில் நான் பேசி வருகிறேன். பல்வேறு தொழில்முறை விருதுகளை வாங்கியிருக்கிறேன். எனது அருமை மனைவியுடனும்

அற்புதமான குழந்தைகளுடனும் அழகான உறவைக் கொண்டிருக்கிறேன். உடல்நலம், சமநிலை, மகிழ்ச்சி, மற்றும் உள்ளார்ந்த அமைதி ஆகியவற்றில் சீரான நிலையை அடைந்துள்ளேன்.

ஃபார்ச்சூன் 500 நிறுவனங்களின் தலைவர்கள், திரைப்படம் மற்றும் தொலைக்காட்சி நட்சத்திரங்கள், பிரபலமான நூலாசிரியர்கள், ஆன்மீக ஆசான்கள் மற்றும் தலைவர்கள் ஆகியோருடன் நான் கலந்துறவாடுகிறேன். பேரவை உறுப்பினர்கள், தொழில்முறைத் தடகள வீரர்கள், பெருநிறுவன மேலாளர்கள், சாதனை படைத்துள்ள விற்பனையாளர்கள் ஆகியோரிடம் கரீபியன் தீவுகளில் அமைந்துள்ள ஃபோர் சீசன்ஸ் உட்பட உலகின் மிகச் சிறந்த முகாம்களில் பேசியுள்ளேன். இடாஹோ, கலிபோர்னியா, மற்றும் உடா மாநிலங்களில் நான் பனிச்சறுக்கு விளையாடுகிறேன். கொலராடோவில் சறுக்குப்படகு விளையாட்டில் ஈடுபடுகிறேன். கலிபோர்னியா மற்றும் வாஷிங்டன் மாநிலங்களில் மலையேற்றப் பயணம் மேற்கொள்கிறேன். ஹவாய், ஆஸ்திரேலியா, தாய்லாந்து, மொராக்கோ, பிரான்ஸ், மற்றும் இத்தாலியில் உலகின் தலைசிறந்த இடங்களில் விடுமுறையைக் கழிக்கிறேன். மொத்தத்தில், வாழ்க்கை உண்மையிலேயே மாயாஜாலமான ஒன்றாக இருக்கிறது!

இதைப் படிக்கின்ற உங்களில் பெரும்பாலானவர்களைப் போலவே, என் வாழ்க்கையும் மிக சராசரியான வழியில்தான் துவங்கியது. வடக்கு விர்ஜீனியா மாநிலத்தின் வீலிங் நகரில் நான் வளர்ந்தேன். அங்கு எனது தந்தை மலர்களை விற்பனை செய்யும் ஒரு கடையில் வேலை செய்து வந்தார். வருடத்திற்கு 8,000 டாலர்கள் அவர் சம்பாதித்தார். என் தாயார் மதுவுக்கு அடிமையாகியிருந்தார், என் தந்தையார் தன் வேலைக்கு அடிமையாகியிருந்தார். வாழ்க்கையை ஓட்டுவதற்காகக் கோடைக்காலங்களில் நான் பல வேலைகளைச் செய்து பணம் சம்பாதித்தேன். நீச்சல் குளத்தில் பாதுகாப்பு வேலையில் ஈடுபட்டேன். என் தந்தை வேலை செய்த பூக்கடையிலும் வேலை பார்த்தேன். கல்வி உதவித் தொகையில் என் கல்லூரிப் படிப்பை முடித்தேன். என்னுடைய புத்தகங்கள், உடைகள், மற்றும் உல்லாசங்களுக்குத் தேவையான பணத்தை சம்பாதிப்பதற்காக என் கல்லூரி வளாகத்திலிருந்த தங்கும் விடுதியில் காலை உணவு பரிமாறினேன். எதுவும் எனக்கு இலவசமாகக் கிடைக்கவில்லை. எனது பட்டப்படிப்பின் இறுதி ஆண்டின்போது, பகுதிநேர வேலையாகப் பாடம் நடத்தி, அதன் மூலம் ஒவ்வொரு வாரமும் 60 டாலர்கள் பெற்றேன். எனது மாதாரந்திர அறை வாடகை 79 டாலர்கள் போக, எனது பிற செலவுகளுக்கு என் கையில் 161 டாலர்கள் பணம் மிச்சமிருந்தது. மாதக் கடைசி நாட்களில் கையிருப்புக் குறைவாக இருந்தபோது வெறும் நூடுல்ஸ் மட்டுமே உட்கொண்டேன். பொருளாதார ஏணியில் கீழ்நிலையில் இருப்பதிலுள்ள அவஸ்தை என்னவென்பதை நான் நன்றாகவே அறிவேன்.

பட்டப்படிப்பை முடித்தப் பிறகு, சிக்காகோ நகரின் தென்பகுதியில் ஆப்பிரிக்க அமெரிக்கர்கள் மட்டுமே பயின்ற ஒரு பள்ளியில் வரலாற்று ஆசிரியராக என் தொழில்வாழ்க்கையைத் துவக்கினேன். பிறகு, எனது ஆசானான கிளெமன்ட் ஸ்டோனை சந்தித்தேன். தனது சுயமுயற்சியில் கோடீஸ்வரர் ஆனவர் அவர்.தனது தொண்டு நிறுவனத்தில் வேலை செய்வதற்காக அவர் என்னைப் பணியில் அமர்த்தினார். நான் இன்றளவும் கடைபிடித்து வருகின்ற அடிப்படை வெற்றிக் கொள்கைகளில் அவர் அங்கு எனக்குப் பயிற்சி அளித்தார். அக்கொள்கைகளை மற்றவர்களுக்குக் கற்றுக் கொடுப்பது அங்கு என் வேலையாக இருந்தது. ஒலிம்பிக் மற்றும் தொழில்முறைத் தடகள வீரர்கள், பிரபலமான பொழுதுபோக்குக் கலைஞர்கள், விற்பனையில் சாதனை படைத்த நூலாசிரியர்கள், வியாபாரத் தலைவர்கள், அரசியல் தலைவர்கள், தலைசிறந்த விற்பனையாளர்கள், வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோர்கள் உட்பட, கடந்த பல வருடங்களில் நூற்றுக்கணக்கான வெற்றியாளர்களை நான் பேட்டி கண்டுள்ளேன். வெற்றியையும் மகிழ்ச்சியையும் உருவாக்குவதற்கான உலகளாவிய கொள்கைகளைக் கண்டுபிடிப்பதற்காக, இரண்டு நாட்களுக்கு ஒரு புத்தகம் என்ற கணக்கில் நான் உண்மையிலேயே ஆயிரக்கணக்கான புத்தகங்களைப் படித்திருக்கிறேன். நூற்றுக்கணக்கான பயிலரங்குகளில் கலந்து கொண்டிருக்கிறேன், ஆயிரக்கணக்கான மணிநேரங்கள் ஒலிநாடாக்களைக் கேட்டிருக்கிறேன். அக்கொள்கைகளை நான் என் சொந்த வாழ்வில் செயல்படுத்தினேன். எனக்குப் பலனளித்தக் கொள்கைகளை எனது சொற்பொழிவுகள், பயிலரங்குகள், மற்றும் பட்டறைகள் வாயிலாக அமெரிக்காவின் 50 மாநிலங்களைச் சேர்ந்த கோடிக்கணக்கான மக்களுக்கும், உலகம் நெடுகிலும் உள்ள மக்களுக்கும் கற்றுக் கொடுத்துள்ளேன்.

இக்கொள்கைகளும் உத்திகளும் எனக்குப் பலனளித்துள்ளதோடு மட்டுமல்லாமல், என்னிடம் பயிற்சி பெற்றுள்ள பல்லாயிரக்கணக்கான மக்கள் தங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் பெருவெற்றி பெறவும், பெரும் செல்வத்தைக் குவிக்கவும், தங்கள் உறவுகளில் ஜீவனையும் மகிழ்ச்சியையும் அடையவும், தங்கள் வாழ்வில் பேரானந்தத்தையும் நிறைவையும் அனுபவிக்கவும் உதவியுள்ளன. என்னுடைய மாணாக்கர்கள் வெற்றிகரமான வியாபாரங்களைத் துவக்கியுள்ளனர், சுயமுயற்சியின் வாயிலாகப் பெரும் கோடீஸ்வரர்களாக ஆகியுள்ளனர், தடகள விளையாட்டுக்களில் வெற்றிகளைக் குவித்துள்ளனர், பல லட்சம் டாலர்கள் பெருமானமுள்ள பாடல் ஒலிப்பதிவு ஒப்பந்தங்களைப் பெற்றுள்ளனர், தொலைக்காட்சி மற்றும் திரைப்படத் துறையில் நட்சத்திரங்களாக ஜொலித்துள்ளனர். அரசியல் வெற்றிகளை அடைந்துள்ளனர், தங்களது சமூகத்தில் பெரும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தியுள்ளனர், சிறப்பாக விற்பனையாகிக் கொண்டிருக்கும் புத்தகங்களை எழுதியுள்ளனர், சிறந்த ஆசிரியராகத்

தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டு உள்ளனர், தங்கள் நிறுவனங்களில் விற்பனையில் பெரும் சாதனைகளைப் படைத்துள்ளனர், விருதுகள் பெற்றப் பல திரைக்கதைகளை எழுதியுள்ளனர், பெருநிறுவனங்களில் தலைவர்களாக ஆகியுள்ளனர், சமுதாயத்திற்குப் பெரும் தொண்டாற்றியதற்காக அங்கீகரிக்கப்பட்டுள்ளனர், மிக வெற்றிகரமான உறவுகளை உருவாக்கியுள்ளனர், மகிழ்ச்சியான மற்றும் வெற்றிகரமான குழந்தைகளை வளர்த்துள்ளனர்.

பின்பற்றினால் மட்டுமே பலனளிக்கும்

மேற்கூறப்பட்ட அனைத்து வெற்றிகளும் உங்களுக்கும் சாத்தியம்தான். கற்பனைக்கு எட்டாத அளவு வெற்றிகளை உங்களாலும் அடைய முடியும் என்று எனக்குத் தெரியும். ஏன்? ஏனெனில், கொள்கைகளும் உத்திகளும் எப்போதும் பலனளிக்கின்றன - நீங்கள் செய்ய வேண்டியதெல்லாம் அவற்றை உங்களுக்காக வேலை செய்ய வைப்பது மட்டும்தான்.

ஒருசில வருடங்களுக்கு முன்பு, டெக்சாஸ் மாநிலத்திலுள்ள டல்லாஸ் நகரில் ஒரு தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சியில் என்னைப் பேட்டி கண்டனர். நான் கற்றுக் கொடுத்துக் கொண்டிருந்த கொள்கைகளை மக்கள் பயன்படுத்தினால், இரண்டு வருடங்களுக்குள் அவர்களால் தங்கள் வருமானத்தை இருமடங்காக ஆக்கிக் கொள்ள முடியும் என்றும், தங்கள் ஓய்வு நேரத்தையும் இருமடங்காக ஆக்கிக் கொள்ள முடியும் என்றும் அப்போது நான் ஆணித்தரமாகக் கூறினேன். என்னைப் பேட்டி கண்டு கொண்டிருந்த பெண் நான் கூறியது பற்றிப் பெரிதும் சந்தேகித்தார். அவர் எனது கொள்கைகளையும் உத்திகளையும் இரண்டு வருடங்களுக்குப் பயன்படுத்தித் தனது வருமானத்தையும் ஓய்வு நேரத்தையும் இரட்டிப்பாக்க முடியாமல் போனால், நான் மீண்டும் அவரது நிகழ்ச்சியில் பங்கு கொண்டு, 1,000 டாலர்களுக்கான காசோலையை அவருக்கு எழுதிக் கொடுப்பதாக அறிவித்தேன். ஆனால் அக்கொள்கைகள் பலனளித்தால், அவர் என்னை மீண்டும் அழைத்து, அக்கொள்கைகள் உண்மையிலேயே பலனளித்ததாகத் தன் நேயர்களுக்குத் தெரிவிக்க வேண்டும் என்றும் நான் அவரைக் கேட்டுக் கொண்டேன். சுமார் ஒன்பது மாதங்களுக்குப் பிறகு, ஃபுளோரிடா மாநிலத்திலுள்ள ஆர்லேன்டோ நகரில் தேசியப் பேச்சாளர்கள் கூட்டமைப்பில் அவரை நான் சந்தித்தேன். அவர் தனது வருமானத்தை ஏற்கனவே இருமடங்காக உயர்த்திவிட்டதோடு மட்டுமல்லாமல், வேறொரு பெரிய தொலைக்காட்சி நிலையத்தில் மிக அதிகமான சம்பள உயர்வுடன்கூடிய ஒரு வேலையில் சேர்ந்துவிட்டதாகவும், தான் ஒரு மேடைப் பேச்சாளராக ஆகியிருந்ததாகவும், ஏற்கனவே ஒரு புத்தகத்தை எழுதி விற்பனை செய்துவிட்டதாகவும், இவை அனைத்தும் ஒன்பது மாதங்களுக்குள் நிறைவேறியதாகவும் அவர் என்னிடம் தெரிவித்தார்.

இத்தகைய விளைவுகளை எவரொருவராலும் தொடர்ந்து உருவாக்க முடியும் என்பது நிச்சயம். நீங்கள் செய்ய வேண்டியதெல்லாம் உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பதைத் தீர்மானித்துக் கொண்டு, அதற்கு நீங்கள் தகுதியானவர்தான் என்ற தீவிர நம்பிக்கையுடன், இப்புத்தகத்தில் கொடுக்கப்பட்டு உள்ள கொள்கைகளைப் பின்பற்ற வேண்டியது மட்டும்தான்.

நீங்கள் தற்சமயம் எந்தவொரு வேலையிலும் இல்லாவிட்டாலும்கூட, அடிப்படைகள் எல்லா மக்களுக்கும் எல்லாத் தொழில்களுக்கும் ஒன்றுதான். உங்கள் இலக்கு உங்கள் நிறுவனத்தில் முன்னணி விற்பனையாளராகத் திகழ்வதாக இருந்தாலும் சரி, அல்லது ஒரு முன்னணிக் கட்டிடக் கலைஞராக ஆவதாகவோ, பள்ளியில் முதல் மாணவராக வருவதாகவோ, உங்களது உடல் எடையைக் குறைப்பதாகவோ, உங்கள் கனவு வீட்டை வாங்குவதாகவோ இருந்தாலும் சரி, அல்லது உலகத் தரம் வாய்ந்த ஒரு தொழில்முறைத் தடகள வீரராக, ஒரு சிறந்த இசைக் கலைஞராக, விருது பெறும் ஒரு பிரபல பத்திரிகையாளராக, ஒரு கோடீஸ்வரராக, அல்லது ஒரு வெற்றிகரமான தொழில்முனைவராக ஆவதாக இருந்தாலும் சரி, நீங்கள் பின்பற்ற வேண்டிய கொள்கைகளும் உத்திகளும் ஒன்றேதான். அவற்றை நீங்கள் கற்றுக் கொண்டு, புரிந்து கொண்டு, ஒவ்வொரு நாளும் முறையாக அவற்றை உங்கள் வாழ்வில் செயல்படுத்தினால், நீங்கள் கனவிலும் நினைத்துப் பார்த்திராத அளவு அவை உங்கள் வாழ்க்கையை மாற்றிவிடும்.

“உங்களுடைய தண்டாலை நீங்கள்தான் எடுத்தாக வேண்டும்”

ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளரும் தத்துவவியலாளருமான ஜிம் ரான், “உங்களுடைய தண்டாலை நீங்கள்தான் எடுத்தாக வேண்டும்,” என்று வெகு பொருத்தமாகத்தான் கூறியுள்ளார். தண்டால் எடுப்பதால் ஏற்படும் நன்மையை நீங்கள் அனுபவிக்க விரும்பினால், அதை நீங்கள்தான் செய்தாக வேண்டும். உடற்பயிற்சி செய்வது, தியானிப்பது, படிப்பது, வாசிப்பது, ஒரு புதிய மொழியைக் கற்பது, ஒரு பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவை உருவாக்குவது, அளவிடக்கூடிய இலக்குகளை நிர்ணயிப்பது, வெற்றியை மனக்காட்சிப்படுத்திப் பார்ப்பது, சுயபிரகடனங்களை மீண்டும் மீண்டும் கூறுவது, அல்லது ஒரு புதிய திறமையைப் பயிற்சி செய்வது என்று எதுவாக இருந்தாலும் சரி, அதை நீங்கள்தான் செய்தாக வேண்டும். வேறு யாராலும் அவற்றை உங்களுக்காகச் செய்ய முடியாது. சாலை வரைபடத்தை நான் உங்களுக்குத் தருகிறேன். ஆனால் காரை நீங்கள்தான் ஓட்டிச் செல்ல வேண்டும். கொள்கைகளை நான் உங்களுக்குக் கற்றுத் தருகிறேன், ஆனால் நீங்கள்தான் அவற்றைக் கடைபிடிக்க வேண்டும். முயற்சி செய்வதை நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்தால், நீங்கள் பெறக்கூடிய வெகுமதிகள்

விலைமதிக்க முடியாதவையாக இருக்கும் என்பது உறுதி.

ஓர் எச்சரிக்கை

எந்தவொரு மாற்றம் நிகழ வேண்டும் என்றாலும், பல வருடங்களாக நமக்குள் ஊறிப் போயிருக்கும் எதிர்மறை நம்பிக்கைகளிலிருந்து மீள்வதற்குத் தொடர் முயற்சி தேவைப்படும். இப்புதிய தகவல்கள் அனைத்தையும் முதன்முதலில் கேள்விப்படும்போது நீங்கள் அவை குறித்து அதிக உற்சாகம் கொள்ளக்கூடும். உங்களது வாழ்க்கை குறித்த ஒரு புதிய பார்வை குறித்து ஒரு புதிய நம்பிக்கையையும் உற்சாகத்தையும் உங்களுக்குள் நீங்கள் உணரக்கூடும். இது நல்ல விஷயம்தான். ஆனால் பிற உணர்வுகளையும் நீங்கள் அனுபவிக்கத் துவங்கக்கூடும் என்று நான் உங்களை முன்கூட்டியே எச்சரிக்க விரும்புகிறேன். இவ்விஷயங்கள் அனைத்தையும் முன்பே நீங்கள் தெரிந்திருக்காதது பற்றி நீங்கள் வெறுப்பை உணரக்கூடும், முக்கியமான இக்கோட்பாடுகளை வீட்டிலும் பள்ளியிலும் உங்களுக்குக் கற்றுக் கொடுக்காமல் போனதற்காக உங்கள் பெற்றோர்கள் மற்றும் ஆசிரியர்கள்மீது நீங்கள் கோபம் கொள்ளக்கூடும், அல்லது இவ்விஷயங்களில் பலவற்றை ஏற்கனவே நீங்கள் கற்றிருந்தும் அவற்றின்மீது எந்த நடவடிக்கையும் எடுக்காமல் இருந்தது குறித்து உங்கள்மீதே நீங்கள் கோபப்படக்கூடும்.

ஆழ்ந்து சுவாசித்து, உங்களை ஆசுவாசப்படுத்திக் கொண்டு, இவை அனைத்தும் உங்கள் பயணத்தின் ஒரு பகுதிதான் என்பதை உணருங்கள். கடந்தகாலத்தில் நிகழ்ந்த அனைத்தும் உண்மையிலேயே கச்சிதமாகத்தான் இருந்து வந்துள்ளன. உங்களது கடந்தகாலத்தில் இருந்த அனைத்தும்தான் இக்கணத்தில் நீங்கள் அனுபவித்துக் கொண்டிருக்கின்ற பரிபூரண மாற்றத்திற்கு வழிவகுத்துள்ளன. நீங்கள் உட்பட அனைவரும் அந்த நேரத்தில் தங்களுக்குத் தெரிந்தவற்றைக் கொண்டு தங்களால் முடிந்த அளவுக்கு எப்போதுமே சிறப்பாகச் செய்து வந்துள்ளனர். இப்போது நீங்கள் இன்னும் அதிகமானவற்றைப் பற்றித் தெரிந்து கொள்ளவிருக்கிறீர்கள். உங்களுக்குக் கிடைக்கவிருக்கும் புதிய விழிப்புணர்வை மகிழ்ச்சியுடன் கொண்டாடுங்கள். அது உங்களை விடுவிக்கவிருக்கின்றது.

“இவை அனைத்தும் ஏன் வேகமாக நடைபெறுவதில்லை? நான் ஏன் என் இலக்கை இன்னும் அடையவில்லை? நான் ஏன் இன்னும் பணக்காரனாக ஆகவில்லை? என் கனவு நாயகன் அல்லது கனவுக் கன்னி ஏன் இன்னும் என் வசமாகவில்லை? நான் எப்போது என் கச்சிதமான எடையை அடையப் போகிறேன்?” என்று நீங்கள் வியக்கக்கூடிய நேரங்களும் இருக்கும் என்பதை நீங்கள் காண்பீர்கள். வெற்றிக்கு நேரம், உழைப்பு, விடாமுயற்சி, பொறுமை ஆகியவை தேவை. இப்புத்தகத்தில் உள்ளடங்கியுள்ள அனைத்துக் கொள்கைகளையும் உத்திகளையும் நீங்கள் செயல்படுத்தினால், உங்கள்

இலக்குகளை நிச்சயமாக நீங்கள் அடைவீர்கள். உங்கள் கனவுகளை நீங்கள் நனவாக்குவீர்கள். ஆனால் அது ஒரே இரவில் நடந்துவிடாது.

எந்தவோர் இலக்கை அடைவதிலும் தடைகளையும் தற்காலிக முட்டுக்கட்டைகளையும் எதிர்கொள்ள நேரிடுவது இயற்கையானது, அது இயல்பானது. ஓர் இசைக் கருவியை வாசித்துள்ள, ஒரு விளையாட்டில் பங்கு கொண்டுள்ள, அல்லது ஒரு தற்காப்புக் கலையைப் பயிற்சி செய்துள்ள எவரொருவரும், எந்தவிதமான முன்னேற்றமும் ஏற்படவில்லை என்று தோன்றச் செய்கின்ற ஒரு நிலையை சில சமயம் தாங்கள் எதிர்கொள்ள நேரிடும் என்பதை அறிந்துள்ளனர். அந்த நேரத்தில்தான் தன்முனைப்பு இல்லாதவர்கள் தங்கள் முயற்சியைக் கைவிடுகின்றனர் அல்லது வேறு ஏதேனும் ஓர் இசைக் கருவியையோ அல்லது விளையாட்டையோ தேர்ந்தெடுக்கின்றனர். ஆனால், தங்களது இசைக் கருவி, தாங்கள் தேர்ந்தெடுத்துள்ள விளையாட்டு அல்லது தற்காப்புக் கலையை விடாமுயற்சியுடன் தாங்கள் தொடர்ந்து பயிற்சி செய்து வந்தால், இறுதியில் தாங்கள் ஓர் உயர்ந்த செயற்திறன் நிலையை அடைகிறோம் என்பதை அறிவார்ந்தவர்கள் கண்டறிந்துள்ளனர். பொறுமையாக இருங்கள். தாக்குப்பிடித்து நில்லுங்கள். முயற்சியைக் கைவிடாதீர்கள். உங்களுக்கென்று ஒரு வழி பிறக்கும். இக்கொள்கைகள் எப்போதும் பலனளிக்கும்.

வாருங்கள், இனி நாம் நம் பயணத்தைத் துவக்கலாம்.

கொள்கை

1

உங்கள் வாழ்க்கைக்கு நூறு சதவீதம் நீங்களே பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளுங்கள்

“நீங்கள் தனிப்பட்டப் பொறுப்பேற்க வேண்டும்.
சூழல்களையோ, பருவகாலங்களையோ, அல்லது
காற்றையோ உங்களால் மாற்ற முடியாது, ஆனால்
உங்களை உங்களால் மாற்றிக் கொள்ள முடியும்.”

- ஜிம் ரான்
சுயமாகக் கோடீஸ்வரர் ஆன பயிற்றுவிப்பாளர்

அமெரிக்கக் கலாச்சாரத்தில் இன்று மிக ஆழமாக ஊடுருவியுள்ள பொய்யான நம்பிக்கைகளில் ஒன்று இது: ஒரு மிகச் சிறந்த வாழ்க்கை வாய்க்கப் பெறுவதற்கான உரிமை நமக்கு உள்ளது; நாம் இப்புவியில் வாழ்கிறோம் என்ற ஒரே காரணத்தினாலேயே நமது வாழ்க்கையைத் தொடர்ச்சியான மகிழ்ச்சியாலும், உற்சாகம் தரும் வேலை வாய்ப்புகளாலும், அற்புதமான குடும்ப நேரத்தாலும், மகிழ்ச்சியான தனிப்பட்ட உறவுகளாலும் நிரப்ப வேண்டிய பொறுப்பு எப்படியோ, எங்கோ, யாரோ ஒருவருக்கு (நிச்சயமாக அது நாம் அல்ல) இருக்கிறது.

ஆனால், உங்கள் வாழ்க்கைத் தரத்திற்கு ஒருவர் மட்டுமே பொறுப்பு. அதுதான் உண்மை. இந்த ஒட்டுமொத்தப் புத்தகமும் இதன் அடிப்படையில்தான் அமைந்துள்ளது.

அந்த நபர் நீங்கள்தான்!

நீங்கள் வெற்றிகரமாக விளங்க விரும்பினால், உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் அனுபவிக்கின்ற அனைத்திற்கும் நூறு சதவீதம் நீங்களே பொறுப்பேற்றுக் கொள்ள வேண்டும். உங்கள் சாதனைகளின் நிலை, நீங்கள் உருவாக்குகின்ற விளைவுகள், உங்கள் உறவுகளின் தரம், உங்கள் தேக நலம், உடல்நலத் தகுதி, உங்கள் வருவாய், உங்கள் கடன்கள், உங்கள் உறவுகள் போன்ற அனைத்திற்கும் நீங்கள்தான் பொறுப்பு.

இது சுலபமானதல்ல.

வாஸ்தவத்தில், நம் வாழ்வில் நமக்குப் பிடிக்காத பகுதிகளுக்கு நமக்கு வெளியே இருக்கும் ஏதோ ஒன்றைக் குறைகூறுவதற்கு நம்மில் பெரும்பாலானவர்கள் பழக்கப்படுத்தப்பட்டு இருக்கிறோம். நமது பெற்றோர்கள், மேலதிகாரிகள், நண்பர்கள், வாடிக்கையாளர்கள், சக ஊழியர்கள், வாழ்க்கைத் துணைவர் ஆகியோரையோ அல்லது வானிலை, பொருளாதாரம், ஜாதகம், பணப் பற்றாக்குறை போன்றவற்றையோ நாம் குறை கூறுகிறோம். யார்மீது அல்லது எதன்மீது நம்மால் குற்றம் சுமத்த முடியுமோ அவர்மீது அல்லது அதன்மீது நாம் பழிபோடுகிறோம். ஆனால் உண்மையான பிரச்சனை எங்கே இருக்கிறதோ, அங்கே பார்க்க நாம் ஒருபோதும் விரும்புவதில்லை. உண்மையான பிரச்சனை நம்மிடம்தான் உள்ளது.

பின்வரும் அற்புதமான குட்டிக் கதை பரவலாகக் கூறப்பட்டு வருகின்ற ஒன்று. ஒருநாள் இரவில் வழிப்போக்கர் ஒருவர் ஒரு சாலையில் நடந்து சென்று கொண்டிருந்தபோது, தூரத்தில் இன்னொரு நபர் ஒரு தெருவிளக்கின் அடியில் மண்டியிட்டு அமர்ந்து ஏதோ ஒன்றைத் தேடிக் கொண்டிருந்ததைக் கண்டார். அவர் எதைத் தேடிக் கொண்டிருந்தார் என்று அந்த வழிப்போக்கர் அந்நபரிடம் சென்று விசாரித்தார். தொலைந்து போன தன்னுடைய சாவியைத் தான் தேடிக் கொண்டிருந்ததாக அந்நபர் தெரிவித்தார். அவருக்கு உதவும் பொருட்டு அந்த வழிப்போக்கர் தானும் மண்டியிட்டு அவரது சாவியைத் தேடத் துவங்கினார். ஒரு மணிநேரம் தேடியும் எந்தப் பலனும் இல்லாததால் அந்த வழிப்போக்கர் அவரிடம், “நாம் எல்லா இடங்களிலும் தேடிப் பார்த்துவிட்டோம், ஆனால் நம்மால் உங்கள் சாவியைக் கண்டுபிடிக்க முடியவில்லை. நீங்கள் இங்குதான் தொலைத்தீர்கள் என்று நிச்சயமாக உங்களுக்குத் தெரியுமா?” என்று கேட்டார்.

அதற்கு அந்நபர், “இல்லை, சாவியை என் வீட்டில் வைத்து நான் தொலைத்தேன், ஆனால் தெருவிளக்கின் அடியில் அதிக வெளிச்சம் இருப்பதால் நான் இங்கே தேடிக் கொண்டிருக்கிறேன்,” என்று பதிலளித்தார்.

நீங்கள் விரும்புகின்ற வாழ்க்கையையும் விளைவுகளையும் நீங்கள் ஏன் இன்னும் உருவாக்கியிருக்கவில்லை என்பதற்கான விடைகளை உங்களுக்கு வெளியே தேடுவதை நிறுத்துவதற்கான நேரம் வந்துவிட்டது. ஏனெனில், நீங்கள் நடத்துகின்ற வாழ்க்கையின் தரத்தையும், நீங்கள் உருவாக்குகின்ற விளைவுகளையும் படைப்பவர் நீங்கள்தான்.

நீங்கள் மட்டுமே பொறுப்பு - வேறு எவரும் இல்லை!

உங்கள் வாழ்வில் முக்கியமான வெற்றிகளைப் பெறுவதற்கும், உங்களுக்கு மிக முக்கியமாகப் படுகின்ற விஷயங்களை சாதிப்பதற்கும், உங்கள் வாழ்க்கைக்கு நீங்கள் நூறு சதவீதம்

பொறுப்பேற்றுக் கொள்ள வேண்டும். அதற்குக் குறைவாக எதுவும் பலனளிக்காது.

எல்லாவற்றுக்கும் நூறு சதவீதம் பொறுப்பு

துவக்கத்தில் நான் கூறியதுபோல், 1969ம் ஆண்டு, கல்லூரிப் படிப்பை முடித்த ஒரே வருடத்தில் கிளெமன்ட் ஸ்டோனிடம் வேலை செய்வதற்கான அபூர்வமான வாய்ப்பு எனக்குக் கிட்டியது. சுயமாக முன்னேறி மிகப் பெரிய கோடீஸ்வரர் ஆனவர் அவர். அந்த நேரத்தில் அவரது சொத்தின் மதிப்பு 60 கோடி டாலர்கள். அமெரிக்காவில் வெற்றி குறித்துக் கற்றுக் கொடுத்த முன்னணி ஆசான்களில் ஒருவர் அவர். 'சக்ஸக் மேகஸீன்' என்ற பத்திரிகையை அவர் பிரசுரித்து வந்தார். 'என்றும் தோற்காத வெற்றி விதிகள்' என்ற பிரபலமான புத்தகத்தை எழுதியுள்ளார். நெப்போலியன் ஹில்லுடன் சேர்ந்து 'சக்சஸ் த்ரூ எ பாஸிடிவ் மென்ட்டல் ஆட்டிடியூடு' என்ற நூலையும் அவர் எழுதியுள்ளார்.

கிளெமன்ட் ஸ்டோனின் நிறுவனத்தில் எனது முதல் வாரப் பயிற்சியை நான் நிறைவு செய்து கொண்டிருந்தபோது, என் வாழ்க்கைக்கு நான் நூறு சதவீதம் பொறுப்பேற்றுக் கொண்டிருந்தேனா என்று அவர் என்னிடம் கேட்டார்.

"அப்படித்தான் நினைக்கிறேன்," என்று நான் பதிலளித்தேன்.

"இளைஞரே, ஆமாம் அல்லது இல்லை என்று பதில் கூற வேண்டிய கேள்வி இது. ஒன்று, நீங்கள் உங்கள் வாழ்க்கைக்குப் பொறுப்பேற்றுக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் அல்லது பொறுப்பேற்கவில்லை," என்று அவர் கூறினார்.

"எனக்கு உறுதியாகத் தெரியவில்லை என்று நினைக்கிறேன்."

"உங்கள் வாழ்வில் உள்ள ஏதேனும் ஒரு சூழ்நிலைக்கு நீங்கள் வேறு யார்மீதாவது குற்றம் சுமத்தியிருக்கிறீர்களா? எதைப் பற்றியாவது நீங்கள் குறைகூறி இருக்கிறீர்களா?"

"உம் ... ஆம் ... நான் அப்படித்தான் நினைக்கிறேன்."

"ஊகிக்காதீர்கள். யோசித்து பதில் கூறுங்கள்."

"ஆமாம், நான் குற்றம் சுமத்தியுள்ளேன், குறைகூறியுள்ளேன்."

"அப்படியென்றால், உங்கள் வாழ்க்கைக்கு நீங்கள் நூறு சதவீதம் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ள வேண்டிய வேளை வந்துவிட்டது என்று அர்த்தம். நூறு சதவீதம் பொறுப்பேற்றுக் கொள்வது என்றால், உங்களுக்கு நிகழும் அனைத்தையும் நீங்கள்தான் உருவாக்குகிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் அங்கீகரிக்கிறீர்கள் என்று அர்த்தம். உங்களுடைய அனுபவங்கள் அனைத்திற்கும் நீங்கள்தான் காரணம் என்று அர்த்தம். நீங்கள் உண்மையிலேயே வெற்றிகரமாக விளங்க விரும்புகிறீர்கள்

என்றால், யார்மீதும் மற்றும் எதன்மீதும் குற்றம் சுமத்துவதையும் குறைகூறுவதையும் வேரோடு பிடுங்கியெறிந்துவிட்டு, உங்கள் வாழ்க்கைக்கு முழுமையாகப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ள வேண்டும். அதாவது, உங்கள் வெற்றிகள் மற்றும் தோல்விகள் உட்பட, உங்களது அனைத்து விளைவுகளுக்கும் நீங்கள் பொறுப்பேற்க வேண்டும் என்று அர்த்தம். வெற்றிகரமான வாழ்க்கையை உருவாக்குவதற்கான முன்தேவை இது. இதுவரை உங்களுக்கு நிகழ்ந்துள்ள அனைத்தையும் நீங்கள்தான் உருவாக்கியிருக்கிறீர்கள் என்று அங்கீகரிப்பதன் மூலமாக மட்டுமே நீங்கள் விரும்புகின்ற எதிர்காலத்தை உருவாக்குவதற்கு உங்களால் பொறுப்பேற்க முடியும்.

“ஜாக், உங்களுடைய தற்போதைய சூழ்நிலைகளை நீங்கள்தான் உருவாக்கியிருக்கிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் உணர்ந்தால், பிறகு அவற்றைத் தகர்த்தெறிந்துவிட்டு, உங்கள் விருப்பத்திற்கு ஏற்றாற்போல் மீண்டும் அவற்றை உங்களால் உருவாக்க முடியும். நான் கூறுவது உங்களுக்குப் புரிகிறதா?”

“ஆம், எனக்குப் புரிகிறது.”

“உங்கள் வாழ்க்கைக்கு நூறு சதவீதம் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ள நீங்கள் தயாரா?”

“ஆமாம், நான் தயார்!”

அவரிடம் கூறியதுபோலவே என் வாழ்க்கைக்கு நான் பொறுப்பேற்றுக் கொண்டேன்.

உங்களுடைய சாக்குப்போக்குகள் அனைத்தையும் விட்டொழியுங்கள்

விஷயங்களை வேறு விதமாக ஆக்குவதற்கும், அவற்றைச் சரி செய்வதற்கும், உங்களுக்கு விருப்பமான விளைவுகளைப் பெறுவதற்குமான சக்தி எப்போதுமே உங்களிடம் இருந்து வந்துள்ளது என்ற மனநிலையை நீங்கள் சுவீகரித்துக் கொள்ள வேண்டும். அறியாமை, விழிப்புணர்வின்மை, பயம், கச்சிதமான நபராகவே இருக்க வேண்டும் என்ற தேவை, பாதுகாப்பாக உணர வேண்டும் என்ற தேவை போன்ற ஏதோ காரணத்திற்காக நீங்கள் அந்த சக்தியைப் பயன்படுத்துவதைத் தேர்ந்தெடுக்காமல் இருந்துவிடுகிறீர்கள். காரணம் யாருக்குத் தெரியும்? ஆனால் அது ஒரு பொருட்டல்ல. கடந்தகாலம் கடந்து போய்விட்டது. உங்களுக்கு நிகழ்கின்ற அல்லது நிகழாமல் போகின்ற அனைத்திற்கும் நீங்கள்தான் நூறு சதவீதம் பொறுப்பு என்பதுபோல் நடந்து கொள்வதை இக்கணத்திலிருந்து நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கப் போகிறீர்கள் என்பதுதான் இங்கு முக்கியம். இது உங்களது விருப்பத்தேர்வு.

அப்படிப்பட்ட மனநிலையில் இருக்கும்போது, ஏதோ ஒன்று நீங்கள்

திட்டமிட்டதுபோல் நடக்கவில்லை என்றால், “நான் அதை எவ்வாறு உருவாக்கினேன்? நான் என்ன நினைத்துக் கொண்டிருந்தேன்? நான் என்ன நம்பிக்கைகளைக் கொண்டிருந்தேன்? நான் என்ன கூறினேன் அல்லது என்ன கூறவில்லை? அந்த விளைவை உருவாக்குவதற்கு நான் என்ன செய்தேன் அல்லது என்ன செய்யவில்லை? அடுத்தவர் அவ்வாறு நடந்து கொள்வதற்கு நான் என்ன செய்தேன்? நான் விரும்புகின்ற விளைவைப் பெறுவதற்கு அடுத்த முறை நான் எதை வித்தியாசமாகச் செய்ய வேண்டும்?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்வீர்கள்.

கிளெமன்ட் ஸ்டோனை நான் சந்தித்த ஒருசில வருடங்களுக்குப் பிறகு, லாஸ் ஏஞ்சலீஸ் நகரைச் சேர்ந்த மனநல நிபுணரான டாக்டர் ராபர்ட் ரெஸ்னிக்கை சந்தித்தேன். அவர் எனக்கு ஓர் எளிய, ஆனால் மிக முக்கியமான சூத்திரத்தைக் கற்றுக் கொடுத்தார். நூறு சதவீதம் பொறுப்பேற்றுக் கொள்வது குறித்த யோசனையை அவரது சூத்திரம் எனக்கு மேலும் தெளிவுபடுத்தியது. அவர் கற்றுக் கொடுத்த சூத்திரம் இதுதான்:

நிகழ்வு + செயல்விடை = விளைவு

வெற்றியோ தோல்வியோ, செல்வமோ ஏழ்மையோ, ஆரோக்கியமோ உடல்நலக் குறைவோ, அன்னியோன்யமோ பிரிவோ, மகிழ்ச்சியோ துக்கமோ, உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் அனுபவிக்கின்ற ஒவ்வொரு விளைவும் உங்கள் வாழ்வின் முந்தைய ஏதோ ஒரு நிகழ்வு அல்லது நிகழ்வுகளுக்கு நீங்கள் எவ்வாறு செயல்விடை அளித்துள்ளீர்கள் என்பதன் விளைவுதான் என்பது இச்சூத்திரத்திலுள்ள அடிப்படை யோசனை.

நீங்கள் தற்போது பெற்றுக் கொண்டிருக்கின்ற விளைவுகள் உங்களுக்குப் பிடிக்கவில்லை என்றால், நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கக்கூடிய இரண்டு விருப்பத்தேர்வுகள் உள்ளன. அவை:

1. உங்களுக்கு விருப்பமான விளைவுகள் கிடைக்காமல் போனதற்குச் சூழலை நீங்கள் குறைகூறலாம்.

வேறு வார்த்தைகளில் கூறினால், பொருளாதாரம், வானிலை, பணப் பற்றாக்குறை, கல்வியின்மை, இனவெறி, ஆண் பெண் என்ற அடிப்படையில் பாரபட்சம், நாட்டில் தற்போது நிலவும் நிர்வாகம், உங்கள் கணவன் அல்லது மனைவி, உங்கள் மேலதிகாரியின் மனப்போக்கு, ஆதரவின்மை, அரசியல் சூழ்நிலை, அமைப்புமுறைகள் அல்லது அமைப்புமுறைகளின்மை போன்றவற்றை நீங்கள் குறைகூறலாம். நீங்கள் கிரிக்கெட் விளையாடுபவராக இருந்தால், நீங்கள் விளையாடிய கிரிக்கெட் மைதானத்தையும் உங்கள் மட்டையையும்கூட நீங்கள் குறைகூறியிருக்கக்கூடும். இக்காரணிகள் அனைத்தும் நடைமுறையில் இருக்கின்றன என்பதில் எந்த சந்தேகமும்

இல்லை, ஆனால் அவை மட்டுமே விளைவுகளைத் தீர்மானிக்கும் காரணிகளாக இருந்திருந்தால், எவருமே ஒருபோதும் வெற்றி பெற்றிருக்க மாட்டார்கள்.

ஜாக்கி ராபின்சன் தொழில்முறை பேஸ்பாலில் ஒருபோதும் விளையாடியிருக்க மாட்டார், சிட்னி பாய்ட்டரும் டென்சல் வாஷிங்டனும் ஒருபோதும் திரைநட்சத்திரங்களாக ஆகியிருக்க மாட்டார்கள், டயான் ஃபீன்ஸ்டைனும் பார்பரா பாக்ஸரும் ஒருபோதும் அமெரிக்க செனட்டர்களாக ஆகியிருக்க மாட்டார்கள், பில் கேட்ஸ் ஒருபோதும் மைக்ரோசாப்ட் நிறுவனத்தை உருவாக்கியிருக்க மாட்டார், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் ஒருபோதும் ஆப்பிள் கணினி நிறுவனத்தைத் துவக்கியிருக்க மாட்டார். ஏன் சாத்தியமில்லை என்பதற்குக் கூறப்படும் ஒவ்வொரு காரணத்திற்குப் பின்னாலும், அதே சூழ்நிலைகளை எதிர்கொண்டு வெற்றி பெற்றுள்ள நூற்றுக்கணக்கான மக்கள் இருக்கின்றனர்.

'மட்டுப்படுத்தும் காரணிகள்' என்று கூறப்படுகின்றவற்றை ஏராளமான மக்கள் முறியடித்து இருக்கின்றனர். எனவே, இந்த மட்டுப்படுத்தும் காரணிகளால் உங்களை நிச்சயமாக மட்டுப்படுத்த முடியாது. வெளிப்புறச் சூழ்நிலைகளும் சூழல்களும் உங்களைத் தடுத்து நிறுத்துவதில்லை; நீங்கள்தான் உங்களைத் தடுத்துக் கொள்கிறீர்கள்! மட்டுப்படுத்துகின்ற எண்ணங்களை நாம் எண்ணுகிறோம், சுயவீழ்ச்சிக்கு வழிவகுக்கின்ற நடத்தைகளில் நாம் ஈடுபடுகிறோம். மது அருந்துதல், புகை பிடித்தல் போன்ற, நம்மிடம் உள்ள சுயஅழிவுக்கு வழிவகுக்கும் பழக்கங்களை வலுவற்றத் தர்க்கங்களால் நாம் பாதுகாக்க முற்படுகிறோம். பயனுள்ள பின்னூட்டக் கருத்துக்களை நாம் புறக்கணிக்கிறோம், தொடர்ந்து நம்மைப் பயிற்றுவித்துக் கொள்ளவும் புதிய திறமைகளை வளர்த்துக் கொள்ளவும் நாம் தவறிவிடுகிறோம், நம்முடைய வாழ்வின் மிக அற்பமான விஷயங்களில் நம் நேரத்தை விரயம் செய்கிறோம், பயனற்ற வம்புப் பேச்சில் ஈடுபடுகிறோம், ஆரோக்கியத்திற்கு ஊறு விளைவிக்கும் உணவுகளை உட்கொள்கிறோம், உடற்பயிற்சி செய்யத் தவறுகிறோம், வருமானத்திற்கு அதிகமாகச் செலவு செய்கிறோம். நமது எதிர்காலத்திற்காக முதலீடு செய்யத் தவறுகிறோம், தேவையான முரண்பாடுகளைத் தவிர்க்கிறோம், உண்மையைக் கூறத் தவறுகிறோம், நமக்கு விருப்பமானதைக் கேட்கத் தயங்குகிறோம் - பிறகு, நம்முடைய வாழ்க்கை ஏன் சரிவர அமையவில்லை என்று நாம் வியக்கிறோம். ஆனால் பெரும்பாலான மக்கள் இதைத்தான் செய்கின்றனர். தங்களுக்கு விருப்பமான ஒன்று தங்களுக்கு நிகழாதபோது, அதற்கு அவர்கள் வெளிப்புற நிகழ்வுகளையும் சூழல்களையும் குறைகூறுகின்றனர். ஒவ்வொன்றுக்கும் ஒரு சாக்குப்போக்கு அவர்களிடம் இருக்கிறது.

2. நீங்கள் விரும்புகின்ற விளைவுகளைப் பெறும்வரை, நிகழ்வுகளுக்கு நீங்கள் அளிக்கும் செயல்விடைகளை நீங்கள் மாற்றலாம்.

உங்களது சிந்தனையையும், உங்களது கருத்துப் பரிமாற்றத்தையும், உங்களைப் பற்றியும் உலகத்தைப் பற்றியும் உங்கள் மனத்தில் நீங்கள் நிலைப்படுத்தியுள்ள காட்சிகளையும் உங்களால் மாற்ற முடியும். அதோடு, உங்கள் நடத்தையையும், அதாவது, நீங்கள் செய்யும் விஷயங்களையும் உங்களால் மாற்ற முடியும். உண்மையில் இவை மட்டுமே உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் இருக்கின்றன. துரதிர்ஷ்டவசமாக, நம்மில் பெரும்பாலானவர்கள் நம்முடைய பழக்கங்களுக்கு அடிமைப்பட்டுக் கிடப்பதால், நம்முடைய நடத்தையை நாம் ஒருபோதும் மாற்றுவதில்லை. நமது வாழ்க்கைத் துணைவர், குழந்தைகள், சக ஊழியர்கள், வாடிக்கையாளர்கள், மாணவர்கள், மற்றும் இவ்வுலகத்தாரிடம் செயல்விடை அளிப்பதற்கு எவ்வாறு நாம் பழக்கப்பட்டுத்தப்பட்டு வந்திருக்கிறோமோ, அவ்வாறே நாம் தொடர்ந்து நடந்து கொள்கிறோம், அதிலேயே கட்டுண்டு கிடக்கிறோம். நமது உணர்ச்சிகளால் நாம் ஆளப்பட்டு வருகிறோம். உங்களது எண்ணங்கள், காட்சிகள், கனவுகள், மற்றும் நடத்தையை நீங்கள் மீண்டும் உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வர வேண்டும். நீங்கள் சிந்திக்கும், கூறும், மற்றும் செய்யும் அனைத்தும் உங்கள் பிரக்ஞையுடன் நடைபெற வேண்டும். அதோடு, உங்களுடைய குறிக்கோள்கள், மதிப்பீடுகள், மற்றும் இலக்குகளுடன் அவை ஒத்திசைவாக இருக்க வேண்டும்.

உங்களது விளைவுகள் உங்களுக்குப் பிடிக்கவில்லை என்றால், உங்கள் செயல்விடைகளை மாற்றுங்கள்

இது எவ்வாறு வேலை செய்கிறது என்பதற்கான சில எடுத்துக்காட்டுகளைப் பார்க்கலாம்.

1994ம் ஆண்டு அமெரிக்காவில் லாஸ் ஏஞ்சலீஸ் நகரில் ஏற்பட்ட நிலநடுக்கம் உங்களுக்கு நினைவிருக்கிறதா? அது எனக்கு நன்றாக நினைவிருக்கிறது. அது நடந்தபோது நான் லாஸ் ஏஞ்சலீஸில் வசித்து வந்தேன். அந்த நிலநடுக்கம் ஏற்பட்ட இரண்டு நாட்களுக்குப் பிறகு, வேலைக்குச் சென்று கொண்டிருந்த மக்களை ஒரு தொலைக்காட்சி நிறுவனம் பேட்டி கண்டது. அந்த ஒளிபரப்பை நான் பார்த்தேன். நகரத்திற்குள் வருவதற்கான ஒரு முக்கியச் சாலை அந்த நிலநடுக்கத்தால் கடுமையாக பாதிக்கப்பட்டிருந்ததால், பொதுவாக ஒரு மணிநேரத்தில் சென்றடையக்கூடிய இடத்தை அடைவதற்கு 2 அல்லது 3 மணிநேரம் பிடித்தது.

அத்தொலைக்காட்சி நிலையத்தைச் சேர்ந்த நிருபர் ஒருவர் போக்குவரத்தில் சிக்கியிருந்த ஒரு காரின் கதவைத் தட்டி அதன் ஓட்டுனரிடம், “எல்லாம் எப்படிப் போய்க் கொண்டிருக்கிறது?” என்று

விசாரித்தார்.

அதற்கு அந்த ஓட்டுனர் கோபத்துடன், “நான் கலிபோர்னியாவை வெறுக்கிறேன். முதலில் காட்டுத் தீயால் பிரச்சனை, பிறகு வெள்ளங்கள், இப்போது நிலநடுக்கம்! காலையில் எத்தனை மணிக்கு வீட்டைவிட்டுக் கிளம்பினாலும் சரி, வேலைக்கு நான் தாமதமாகத்தான் செல்கிறேன். இச்சூழ்நிலையை என்னால் நம்ப முடியவில்லை!” என்று பதிலளித்தார்.

பிறகு அந்த நிருபர், அந்தக் காருக்குப் பின்னால் நின்று கொண்டிருந்த இன்னொரு காரின் கதவைத் தட்டி அதன் ஓட்டுனரிடமும் அதே கேள்வியைக் கேட்டார். அந்த ஓட்டுனரின் முகத்தில் புன்னகை படர்ந்தது. அவர், “எந்தப் பிரச்சனையும் இல்லை. காலையில் ஐந்து மணிக்கு நான் என் வீட்டைவிட்டுப் புறப்பட்டேன். இந்தச் சூழ்நிலையில் என்னுடைய மேலதிகாரி இதற்கு மேல் எதிர்பார்க்க மாட்டார் என்று நான் நினைக்கிறேன். பாடல்கள் அடங்கிய ஒலிநாடாக்களும், ஸ்பானிஷ் மொழியைக் கற்பதற்கான ஒலிநாடாக்களும் என்னிடம் ஏராளமாக இருக்கின்றன.என்னிடம் அலைபேசியும் இருக்கிறது. பிளாஸ்கில் காபி வைத்திருக்கிறேன். மதிய உணவைக்கூட நான் கொண்டு வந்திருக்கிறேன். படிப்பதற்கு ஒரு புத்தகமும் என்னிடம் உள்ளது. ஆக, எனக்கு எந்தப் பிரச்சனையும் இல்லை,” என்று பதிலளித்தார்.

உண்மையிலேயே நிலநடுக்கமோ அல்லது போக்குவரத்தோதான் தீர்மானிக்கும் காரணிகளாக இருந்திருந்தால், பிறகு எல்லோருமே கோபப்பட்டிருக்க வேண்டும். ஆனால் எல்லோரும் கோபப்படவில்லை. போக்குவரத்துக் குறித்து அவர்கள் ஒவ்வொருவரும் நடந்து கொண்ட தனிப்பட்ட விதம்தான் அவர்களுக்கு அவர்களுடைய குறிப்பிட்ட விளைவைக் கொடுத்தது. எதிர்மறைச் சிந்தனைகளை எண்ணுவது அல்லது நேர்மறைச் சிந்தனைகளை எண்ணுவது, வீட்டைவிட்டுக் கிளம்பும்போது போக்குவரத்து நெரிசலுக்குத் தங்களைத் தயார்படுத்திக் கொள்வது அல்லது அவ்வாறு இல்லாமல் போவது ஆகியவைதான் வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்தின. மனப்போக்கும் நடத்தையும்தான் முற்றிலும் வித்தியாசமான அனுபவங்களை உருவாக்கின.

புழக்கத்தில் இருக்கும் பணவீழ்ச்சியில் நான் கலந்து கொள்ளப் போவதில்லை

என்னுடைய நண்பர் ஒருவர் தெற்குக் கலிபோர்னியாவில் லெக்சஸ் காரை வினியோகிக்கும் ஒரு சொந்த நிறுவனத்தை நடத்தி வருகிறார். ஈராக் போர் ஏற்பட்டபோது, மக்கள் லெக்சஸ் காரை வாங்க வருவதை நிறுத்திவிட்டனர். ஈராக் போர் என்ற நிகழ்விற்குத் தங்களுடைய செயல்விடையை மாற்றாவிட்டால், தங்கள் கார் நிறுவனத்திற்கு

எவரும் வரப் போவதில்லை என்பதையும், மெல்ல மெல்லத் தங்கள் வியாபாரம் இழுத்து மூடப்பட்டுவிடும் என்பதையும் அந்நிறுவனத்தினர் அறிந்திருந்தனர். தங்கள் நிறுவனத்தைப் பற்றி செய்தித்தாளிலும், பத்திரிகைகளிலும், வானொலியிலும் விளம்பரப்படுத்திவிட்டு, பிறகு மக்கள் தங்கள் கடைக்கு வருவதற்காகக் காத்திருப்பதுதான் அவர்களுடைய பொதுவான செயல்விடையாக இருந்தது. ஆனால் அது பலனளிக்கவில்லை. விளைவு அவர்களுடைய விருப்பத்திற்கு மாறானதாக இருந்தது. அவர்களுடைய விற்பனையின் அளவு தொடர்ந்து குறைந்து கொண்டே வந்தது. எனவே அவர்கள் பல்வேறு புதிய விஷயங்களை முயற்சித்துப் பார்த்தனர். அவர்களுடைய ஒரு குறிப்பிட்ட முயற்சி சிறந்த பலனை விளைவித்தது. அவர்கள் செய்தது இதுதான்: பணக்கார மனிதர்கள் நடமாடிய கிளப்கள், போலோ விளையாட்டு மைதானங்கள், பெவர்லி ஹில்ஸ் போன்ற பகுதிகளில் நடந்த கேளிக்கை விருந்துகள் ஆகிய இடங்களுக்கு அவர்கள் பல புதிய லெக்சஸ் கார்களை ஓட்டிச் சென்று, வெறுமனே ஓட்டிப் பார்க்குமாறு அங்கு வந்தவர்களிடம் அழைப்பு விடுத்தனர்.

ஒரு விஷயத்தை நன்றாக யோசித்துப் பாருங்கள் ... ஒரு புதிய காரை ஓட்டிப் பார்த்துவிட்டு, மீண்டும் உங்களது பழைய காருக்குள் ஏறிய அனுபவம் உங்களுக்கு ஏற்பட்டிருக்கிறதா? நீங்கள் ஓட்டிப் பார்த்தப் புதிய காருடன் உங்கள் பழையை காரை ஒப்பிட்டபோது உங்களுக்கு ஏற்பட்டத் திருப்தியின்மை உங்களுக்கு நினைவிருக்கிறதா? புதிய காரை ஓட்டும்வரை உங்களது பழைய கார் அருமையாகத்தான் இருந்தது. ஆனால் திடீரென்று, அதைவிடச் சிறப்பான ஒன்று இருப்பதை அறிந்தவுடன் நீங்கள் அதைக் கைவசப்படுத்த விரும்பினீர்கள். இதே விஷயம்தான் இந்த மக்களுக்கும் நடந்தது. புதிய காரை ஓட்டிப் பார்த்தப் பிறகு, மிக அதிக எண்ணிக்கையிலான மக்கள் புதிய லெக்சஸ் காரை வாங்கினர்.

கார்களை விற்பனை செய்த நிறுவனத்தினர், 'போர்' என்ற எதிர்பாராத நிகழ்விற்குத் தங்களது செயல்விடையை மாற்றியதன் காரணமாகத் தங்களுக்கு விருப்பமான விளைவைப் பெற்றனர். அவர்களது விற்பனை அதிகரித்தது. உண்மையில், போர் நடப்பதற்கு முன்பு அவர்கள் விற்றதைவிட, போர் துவங்கிய பிறகு அவர்கள் ஒவ்வொரு வாரமும் அதிகமான கார்களை விற்றுக் கொண்டிருந்தனர்.

நீங்கள் அனுபவிக்கும் அனைத்தும் உங்களுடைய விருப்பத்தேர்வுகளின் விளைவுகள்தாம்

உள்ளும் சரி, புறமும் சரி, வாழ்வில் நீங்கள் அனுபவிக்கும் அனைத்தும் ஒரு முந்தைய நிகழ்விற்கு நீங்கள் எவ்வாறு செயல்விடை அளித்துள்ளீர்கள் என்பதன் விளைவுதான்.

நிகழ்வு: 400 டாலர்கள் ஊக்கத் தொகை உங்களுக்குக் கொடுக்கப்படுகிறது.
செயல்விடை: ஒரே இரவில் உல்லாசமாக அதைச் செலவழிக்கிறீர்கள்.
விளைவு: உங்கள் கையில் சல்லிக்காசுகூட இல்லாமல் போய்விடுகிறது.

நிகழ்வு: 400 டாலர்கள் ஊக்கத் தொகை உங்களுக்குக் கொடுக்கப்படுகிறது.
செயல்விடை: பரஸ்பர நிதியில் அதை முதலீடு செய்கிறீர்கள்.
விளைவு: உங்களுடைய நிகரச் சொத்து அதிகரிக்கிறது.

உங்கள் வாழ்வில் மூன்று விஷயங்கள் மட்டுமே உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருக்கின்றன. நீங்கள் எண்ணும் எண்ணங்கள், உங்கள் மனத்தில் நீங்கள் காட்சிப்படுத்தும் படங்கள், நீங்கள் மேற்கொள்ளும் நடவடிக்கைகள் (உங்கள் நடத்தை) ஆகியவைதான் அவை. இந்த மூன்று விஷயங்களையும் நீங்கள் எவ்வாறு பயன்படுத்துகிறீர்கள் என்பதுதான் அனைத்தையும் தீர்மானிக்கின்றது. நீங்கள் உருவாக்கிக் கொண்டிருக்கும் மற்றும் அனுபவித்துக் கொண்டிருக்கும் விஷயங்கள் உங்களுக்குப் பிடிக்கவில்லை என்றால், நீங்கள் உங்களுடைய செயல்விடைகளை மாற்ற வேண்டும். உங்களுடைய எதிர்மறையான எண்ணங்களை நேர்மறையான எண்ணங்களாக மாற்ற வேண்டும். பகலில் நீங்கள் எந்த விஷயத்தைப் பற்றிக் கனவு காண்கிறீர்களோ அதை மாற்ற வேண்டும். உங்களுடைய பழக்கங்களை மாற்ற வேண்டும். நீங்கள் படிப்பவற்றை மாற்ற வேண்டும். உங்களுடைய நண்பர்களை மாற்ற வேண்டும். நீங்கள் பேசும் விதத்தை மாற்ற வேண்டும்.

எப்போதும் செய்து வந்துள்ளதையே தொடர்ந்து செய்து கொண்டிருந்தால், எப்போதும் பெற்று வந்துள்ளதையே தொடர்ந்து பெறுவீர்கள்

பைத்தியக்காரத்தனம் என்பது ‘தொடர்ந்து ஒரே மாதிரியான நடத்தையைக் கொண்டிருந்து, ஒரு வித்தியாசமான விளைவை எதிர்பார்ப்பது’ என்று ஆல்கஹாலிக்ஸ் அனானிமஸ் அமைப்பு வரையறுக்கிறது. நீங்கள் அவ்வாறு நடந்து கொள்ளும்போது வித்தியாசமான விளைவு ஒருபோதும் ஏற்படப் போவதில்லை. நீங்கள் மதுவுக்கு அடிமையாகியிருந்து, தொடர்ந்து நீங்கள் குடித்துக் கொண்டே இருந்தால், உங்கள் வாழ்க்கை எவ்விதத்திலும் சிறப்படையப் போவதில்லை. அதேபோல், உங்களுடைய தற்போதைய நடத்தையை நீங்கள் தொடர்ந்து மேற்கொண்டு வந்தால், உங்கள் வாழ்க்கை எவ்விதத்திலும் சிறப்புறப் போவதில்லை.

உங்களுடைய செயல்விடைகளை நீங்கள் மாற்றும் நாள்தான் உங்கள்

வாழ்க்கை சிறப்புறத் துவங்குகின்ற நாளாக இருக்கும்! நீங்கள் தற்சமயம் செய்து கொண்டிருப்பது உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் தேடிக் கொண்டிருக்கின்ற 'அதிகமான' மற்றும் 'சிறப்பான' விஷயங்களை உருவாக்கும் என்றால், அந்த 'அதிகமான' மற்றும் 'சிறப்பான' விஷயங்கள் ஏற்கனவே உங்கள் வசப்பட்டிருக்கும். முற்றிலும் வித்தியாசமான வேறு ஏதோ ஒரு விஷயத்தை நீங்கள் விரும்பினால், முற்றிலும் வித்தியாசமான வேறு ஏதோ ஒன்றை நீங்கள் செய்தாக வேண்டும்!

பழி சுமத்துவதை நீங்கள் நிறுத்த வேண்டும்

"பழி சுமத்துவது வெறும் நேர விரயம்.
இன்னொருவரிடம் நீங்கள் எவ்வளவு குறை
கண்டுபிடித்தாலும் சரி, அவர்மீது நீங்கள் எவ்வளவு
குற்றம் சுமத்தினாலும் சரி, அது உங்களை
மாற்றப் போவதில்லை."

- வெயின் டயர்
பிரபல நூலாசிரியர்

நீங்கள் வெற்றி பெறாததற்கு வேறு யாரேனும் ஒருவர்மீதோ அல்லது வேறு ஏதேனும் ஒன்றின்மீதோ நீங்கள் தொடர்ந்து பழி சுமத்தி வந்தால், நீங்கள் ஒருபோதும் வெற்றியாளராக உருவாக மாட்டீர்கள். நீங்கள் வெற்றியாளராக விளங்க வேண்டும் என்றால், இந்த உண்மையை நீங்கள் அங்கீகரித்தாக வேண்டும்: இப்போது நீங்கள் இருக்கும் இடத்தில் நீங்கள் இருப்பதற்குக் காரணமான செயல்களை மேற்கொண்டதும், எண்ணங்களை எண்ணியதும், உணர்வுகளை உருவாக்கியதும், தேர்ந்தெடுப்புகளை மேற்கொண்டதும் நீங்கள்தான். நீங்கள் மட்டுமே உங்களது தற்போதைய நிலைமைக்குக் காரணம்!

நொறுக்குத் தீனியைத் தின்றது நீங்கள்தான்.

என்னால் முடியாது என்று கூறாமல் போனது நீங்கள்தான்.

பிடிக்காத வேலையை ஏற்றுக் கொண்டது நீங்கள்தான்.

அந்த வேலையில் தொடர்ந்து நீடித்தது நீங்கள்தான்.

மற்றவர்களை நம்புவதென்று தீர்மானித்தது நீங்கள்தான்.

உங்களுடைய உள்ளுணர்வைப் புறக்கணித்தது நீங்கள்தான்.

உங்களுடைய கனவைக் கைவிட்டது நீங்கள்தான்.

அந்தப் பொருளை வாங்கியது நீங்கள்தான்.

அதைக் கவனமாகப் பராமரிக்காமல் விட்டுவிட்டது நீங்கள்தான்.

அக்காரியத்தை நீங்கள் ஒருவர் மட்டுமே தனியாகச் செய்வதென்று தீர்மானித்தது நீங்கள்தான்.

அவரை நம்பியது நீங்கள்தான்.

சுருக்கமாகக் கூறினால், நீங்கள்தான் அந்த எண்ணங்களை எண்ணினீர்கள், நீங்கள்தான் அந்த உணர்வுகளை உருவாக்கினீர்கள், நீங்கள்தான் அந்தத் தேர்ந்தெடுப்பை மேற்கொண்டீர்கள், நீங்கள்தான் அந்த வார்த்தைகளைக் கூறினீர்கள், அதனால்தான் உங்கள் வாழ்வில் இன்று இந்த இடத்தில் நீங்கள் நின்று கொண்டிருக்கிறீர்கள்.

குறைகூறுவதை விட்டொழியுங்கள்

குறைகூறுவதைப் பற்றி நாம் ஒரு கணம் உண்மையிலேயே சிந்தித்துப் பார்க்கலாம்.

அதிகப் பணம், ஒரு பெரிய வீடு, அதிகத் திருப்தியளிக்கும் வேலை, அதிகமான குதூகலம், அதிகமாக நேசிக்கும் ஒரு வாழ்க்கைத் துணை போன்று, சிறப்பான ஒன்றைப் பெறுவது சாத்தியம் என்று நீங்கள் நம்பியிருக்காவிட்டால், நீங்கள் குறைகூறியிருக்க மாட்டீர்கள். எனவே, அந்தச் சிறப்பான ஒன்றைக் குறித்தக் காட்சி உங்கள் மனத்தில் இருக்கிறது, அதை நீங்கள் விரும்புகிறீர்கள் என்பதையும் நீங்கள் அறிவீர்கள். ஆனால் அதை உருவாக்குவதற்குத் தேவையான துணிகரச் செயல்களை மேற்கொள்வதற்கு நீங்கள் தயாராக இல்லை.

நீங்கள் குறைகூறுகின்ற சூழல்கள் யாவும், இயல்பாக, உங்களால் மாற்ற முடிகின்ற சூழ்நிலைகள்தான். ஆனால் அவ்வாறு செய்ய வேண்டாம் என்று நீங்கள் தீர்மானித்திருக்கிறீர்கள். உங்களால் உங்களது தற்போதைய வேலையைவிடச் சிறப்பான ஒரு வேலையைப் பெற முடியும், அதிக அன்பான ஒரு வாழ்க்கைத் துணையைக் கண்டுபிடிக்க முடியும், அதிகமான பணத்தை சம்பாதிக்க முடியும், நல்லதொரு குடியிருப்பில் வசிக்க முடியும், ஆரோக்கியமான உணவை உட்கொள்ள முடியும். ஆனால் இவை அனைத்தும் சாத்தியமாக வேண்டும் என்றால் நீங்கள் மாற வேண்டும்.

முந்தைய பக்கத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ளப் பட்டியலை மீண்டும் ஒருமுறை நீங்கள் படித்துப் பார்த்தீர்களேயானால், உங்களால் கீழ்க்கண்டவற்றைச் செய்ய முடியும் என்பதை உணர்வீர்கள்.

ஆரோக்கியமான உணவைச் சமைப்பதற்குக் கற்றுக் கொள்ள முடியும்.

சகாக்களின் வற்புறுத்தலுக்கு மறுப்புத் தெரிவிக்க முடியும்.

தற்போதைய வேலையை ராஜினாமா செய்துவிட்டு ஒரு சிறந்த வேலையைத் தேட முடியும்.

உங்களுடைய உள்ளுணர்வை நம்ப முடியும்.

மீண்டும் கல்லூரியில் சேர்ந்து உங்கள் கனவைப் பின்தொடர முடியும்.

உங்களுடைய உடமைகளைக் கவனமாகப் பாதுகாத்துக் கொள்ள முடியும்.

மற்றவர்களின் உதவியை நாட முடியும்.

உங்களுக்கு உதவும்படி பிறரிடம் கேட்க முடியும்.

ஒரு சுயமுனேற்ற வகுப்பில் சேர்ந்து பயில முடியும்.

ஆனால் இவற்றை நீங்கள் ஏன் செய்வதில்லை? ஏனெனில், இவை சவாலானவை. வேலையின்றி இருப்பது, தனித்து விடப்படுவது, மற்றவர்களின் கேலிக்கு ஆளாவது, அல்லது மற்றவர்களால் சீர்தூக்கிப் பார்க்கப்படுவது போன்ற சவால்களை நீங்கள் எதிர்கொள்ள நேரிடலாம். தோல்வி, நேரடியான எதிர்ப்பு, அல்லது தவறான தேர்ந்தெடுப்பு போன்ற சவால்களையும் நீங்கள் எதிர்கொள்ளக்கூடும். உங்களது தாயார், உங்கள் அண்டைவீட்டார், அல்லது உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவர் உங்களுக்கு ஒப்புதல் அளிக்க மறுப்பதை நீங்கள் எதிர்கொள்ள நேரிடலாம். ஒரு மாற்றத்தை உருவாக்குவதற்கு முயற்சியும், பணமும், நேரமும் தேவை. அது அசௌகரியமானதாகவும், கடினமானதாகவும், அல்லது குழப்பமானதாகவும் இருக்கக்கூடும். எனவே அத்தகைய அசௌகரியமான உணர்வுகளையும் அனுபவங்களையும் தவிர்ப்பதற்காக, நீங்கள் எந்த நடவடிக்கையும் எடுக்காமல் வெறுமனே அதைப் பற்றிக் குறைகூறிக் கொண்டு இருந்துவிடுகிறீர்கள்.

ஒன்று, நீங்கள் இப்போது எங்கு இருக்கிறீர்களோ, அங்கு இருப்பதென்று நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்துள்ளீர்கள் என்பதை ஒப்புக் கொண்டு, குறைகூறுவதை நிறுத்திவிட்டு, உங்கள் தேர்ந்தெடுப்பிற்கான பொறுப்பை ஏற்றுக் கொள்ளலாம் ... அல்லது ... உங்களுக்கு விருப்பமான வாழ்க்கையை உங்கள் மனத்திற்குப் பிடித்த விதத்தில் உருவாக்குவதற்குத் தேவையான துணிச்சலான காரியத்தில் இறங்கலாம்.

நீங்கள் இப்போது இருக்கும் இடத்திலிருந்து நீங்கள் சென்றடைய விரும்புகின்ற இடத்தைச் சென்றடைய வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்பினால், அந்தத் துணிச்சலான காரியத்தில் நீங்கள் இறங்கியாகத்தான் வேண்டும்.

எனவே குறைகூறுவதை நிறுத்துவது என்றும், குறைகூறுபவர்களோடு நேரத்தைச் செலவிடுவதில்லை என்றும் தீர்மானித்துவிட்டு, நீங்கள் கனவு காணும் வாழ்க்கையை உருவாக்குவதில் கவனம் செலுத்துங்கள்.

தவறான நபரிடம் நீங்கள் குறைபட்டுக் கொள்கிறீர்கள்

மக்கள் கிட்டத்தட்ட எப்போதும் தவறான நபர்களிடம், அதாவது, அவர்களது குறையைப் பற்றி எதுவும் செய்ய முடியாத நபர்களிடம் குறைகூறுவதை நீங்கள் கவனித்திருக்கிறீர்களா? அவர்கள் தங்கள் அலுவலகத்தில் உள்ளவர்களிடம் தங்கள் கணவனை அல்லது மனைவியைப் பற்றிக் குறைகூறுகின்றனர்; பிறகு வீட்டிற்கு வந்து, அலுவலகத்தில் இருப்பவர்களைப் பற்றித் தங்கள் கணவனிடம் அல்லது மனைவியிடம் குறைகூறுகின்றனர். ஏன்? ஏனெனில், அது சுலபமானது; இதில் எந்தச் சிக்கலும் இல்லை. வீட்டில் நிலவும் சூழல் குறித்து நீங்கள் மகிழ்ச்சியற்று இருக்கிறீர்கள் என்று உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவரிடம் கூறுவதற்குத் துணிச்சல் தேவை. நடத்தையில் ஒரு மாற்றம் வேண்டும் என்று கேட்பதற்குத் துணிச்சல் அவசியம். அலுவலகத்தில் கடைசி நிமிடத்தில் உங்களுக்குக் கொடுக்கப்படும் அவசர வேலைகள் காரணமாக, வேலை நேரம் முடிந்த பிறகும் இரவு நீண்ட நேரம் நீங்கள் வேலை பார்ப்பதைத் தவிர்க்கும் விதத்தில், உங்களுக்கான வேலைகளை முன்கூட்டியே சிறப்பாகத் திட்டமிட்டுக் கொடுக்குமாறு உங்கள் மேலதிகாரியிடம் கேட்பதற்கும் துணிச்சல் தேவை. ஆனால் இப்பிரச்சனைக்கு உங்கள் மேலதிகாரியால் மட்டுமே நடவடிக்கை எடுக்க முடியும்; உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவரால் எதுவும் செய்ய முடியாது.

குறைகூறுவதை விட்டுவிட்டு, அதற்குப் பதிலாக, வேண்டுகோள்கள் விடுக்கவும், உங்களுக்கு விருப்பமான விளைவுகளைப் பெற்றுத் தரக்கூடிய நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளவும் கற்றுக் கொள்ளுங்கள். வெற்றியாளர்கள் இதைத்தான் செய்கின்றனர். இதுதான் பலனளிக்கிறது. உங்களுக்கு விருப்பமில்லாத ஒரு சூழ்நிலையில் நீங்கள் இருப்பது உங்களுக்குத் தெரிந்தால், அச்சூழ்நிலையை மேம்படுத்த முயற்சி செய்யுங்கள் அல்லது அந்த இடத்தைவிட்டு அகன்றுவிடுங்கள். உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவருடனான உறவை மேம்படுத்துவதற்கு முயற்சி செய்யுங்கள் அல்லது விவாகரத்துப் பெறுங்கள். உங்கள் வேலையில் உள்ள சூழ்நிலைகளை மேம்படுத்தும் செயலில் இறங்குங்கள் அல்லது வேறொரு புதிய வேலையைத் தேடுங்கள். எப்படிப் பார்த்தாலும், உங்களுக்கு ஒரு மாற்றம் கிடைக்கும்.

உருவாக்குங்கள் அல்லது நடப்பதை ஏற்றுக் கொள்ளுங்கள்

பொதுவாக, நமது செயலின்மை மூலமாகவும், நமக்கு விருப்பமானதை உருவாக்குவதற்கு அல்லது பராமரிப்பதற்குத் தேவையானவற்றைச் செய்யத் தயாராக இல்லாமல் போவதன் மூலமாகவும், விஷயங்கள் நம் வாழ்வில் நிகழ வெறுமனே நாம் அனுமதிக்கிறோம்:

- வீட்டை சுத்தமாக வைத்திருக்காவிட்டால் அவர்களுக்குக் கொடுக்கப்படும் சலுகைகள் பறித்துக் கொள்ளப்படும் என்று

நீங்கள் உங்கள் குழந்தைகளுக்குக் கொடுத்த அச்சுறுத்தலை நீங்கள் நிறைவேற்றத் தவறியதால், வீடு இப்போது யுத்த பூமிபோல் காட்சியளிக்கிறது.

- உங்கள் கணவர் உங்களை முதன்முறை அடித்தபோது, திருமண ஆலோசனை பெற அவர் வர வேண்டும் அல்லது நீங்கள் அவரைவிட்டு விலகிச் செல்லப் போவதாக நீங்கள் அவரிடம் வற்புறுத்தாததால் நீங்கள் இன்னும் அடி வாங்கிக் கொண்டிருக்கிறீர்கள்.
- நீங்கள் உங்கள் வேலையில் மிகவும் மும்முரமாக இருந்து, விற்பனை மற்றும் ஊக்குவிப்புப் பயிலரங்குகள் எதிலும் கலந்து கொள்ளாததால், புதிதாக வேலைக்குச் சேர்ந்த ஓர் இளைஞர் சிறந்த விற்பனையாளர் விருதைப் பெற்றுவிட்டார்.
- உங்கள் காரை அல்லது மோட்டார் சைக்கிளைப் பராமரிப்பதற்கு நீங்கள் நேரம் ஒதுக்கவில்லை. இப்போது அது பழுதாகி, நீங்கள் சாலையோரமாக உட்கார்ந்து கொண்டிருக்கிறீர்கள்.
- நீங்கள் மீண்டும் கல்லூரிக்குச் சென்று உங்களை அதிகத் தகுதிவாய்ந்த நபராக ஆக்கிக் கொள்ளாததால் உங்களுக்குப் பதவி உயர்வு கிடைக்காமல் போய்விட்டது.

நீங்கள் இங்கு பலிகடா இல்லை என்பதை உணர்ந்து கொள்ளுங்கள். நீங்கள் எந்த நடவடிக்கையும் எடுக்காமல் வெறுமனே இருந்துவிட்டதால், விஷயங்கள் எல்லை மீறிப் போக அனுமதித்துவிட்டீர்கள். நீங்கள் எதுவும் கூறவில்லை, வற்புறுத்தவில்லை, கோரிக்கை விடுக்கவில்லை, முடியாது என்று கூறவில்லை, புதிதாக ஏதேனும் ஒன்றை முயற்சித்துப் பார்க்கவில்லை, அல்லது விலகிச் செல்லவில்லை.

எச்சரிக்கைச் சமிக்கைகள்

எதுவும் வெறுமனே உங்களுக்கு 'நிகழ்வதில்லை' என்பதை அறிந்து கொள்ளுங்கள். முன்னறிவிப்புச் சமிக்கைகள், மற்றவர்களிடமிருந்து கருத்துக்கள், அல்லது உங்கள் உள்ளுணர்வு மூலமாக அபாய அறிவிப்புகளை எப்போதும் நீங்கள் முன்கூட்டியே பெற்றுவிடுகிறீர்கள். வரவிருக்கும் ஆபத்துக் குறித்து அவை உங்களை எச்சரிப்பதோடு, உங்களுக்கு விருப்பமில்லாத விளைவுகள் ஏற்படாமல் தவிர்ப்பதற்கான நேரத்தையும் அவை உங்களுக்குக் கொடுக்கின்றன.

எச்சரிக்கைச் சமிக்கைகளை நீங்கள் எல்லா நேரங்களிலும் பெற்றுக் கொண்டுதான் இருக்கிறீர்கள். சில வெளியிலிருந்து வருகின்றன, சில உள்ளிருந்து வருகின்றன. வெளியிலிருந்து வரும் எச்சரிக்கைச் சமிக்கைகளில் சில:

வீட்டிற்கு அவன் அதிக நேரம் கழித்து வருகிறான், அவனிடம் மது வாடை வீசுகிறது

உங்கள் வாடிக்கையாளர் கொடுத்த முதல் காசோலை காசாகமல் திரும்பி வந்துவிட்டது

அவர் தன் செயலாளரிடம் கத்தினார்

அவரது தாயார் உங்களை முன்கூட்டியே எச்சரித்தார்

உள்ளிருந்து வரும் எச்சரிக்கைச் சமிக்கைகளில் சில:

உங்கள் வயிற்றில் ஏற்பட்ட அந்தக் கலக்கம்

உங்களுக்குத் தோன்றிய அந்த அறிகுறி

ஒருவேளை அவ்வாறு இருக்குமோ... என்று உங்கள் மனத்தில் பளிச்சிட்ட அந்த எண்ணம்

உங்களுக்கு ஏற்பட்ட அந்த உள்ளுணர்வு

உங்களுக்குள் எழுந்த அந்த பயம்

நடு இரவில் உங்களை விழித்தெழச் செய்த அந்தக் கனவு

நிகழ்வு + செயல்விடை = விளைவு என்ற சூத்திரத்தில், உங்கள் செயல்விடையை மாற்றுவதற்கான நேரத்தை இந்த எச்சரிக்கைச் சமிக்கைகள் உங்களுக்குக் கொடுக்கின்றன. ஆனாலும், இந்த எச்சரிக்கைச் சமிக்கைள்மீது கவனம் செலுத்தினால் தங்களை அசௌகரியமாக உணரச் செய்கின்ற ஏதேனும் ஒரு காரியத்தைத் தாங்கள் செய்ய வேண்டியிருக்கும் என்பதால் பெரும்பாலான மக்கள் இவற்றைப் புறக்கணித்துவிடுகின்றனர். உங்கள் கணவரின் சட்டையில் இருந்த உதட்டுச் சாயக் கறை குறித்து உங்கள் கணவரிடம் நேரடியாகக் கேட்பது உங்களுக்கு அசௌகரியமானதாக இருக்கும். உங்கள் அலுவலகத்தின் சந்திப்புக் கூட்டத்தில் முன்மொழியப்பட்டுள்ள ஒரு திட்டம் சரிவராது என்ற உணர்வு உங்கள் ஒருவருக்கு மட்டுமே ஏற்படும்போது, எழுந்து நின்று உங்கள் கருத்தை முன்வைப்பது அசௌகரியமாக இருக்கும். நீங்கள் அவரை நம்பவில்லை என்று அந்நபரிடம் கூறுவது அசௌகரியமாக இருக்கும்.

எனவே, நீங்கள் எதையும் பார்க்கவில்லை, உங்களுக்கு எதுவும் தெரியாது என்பதுபோல் நீங்கள் நடிக்கிறீர்கள். ஏனெனில், அது அதிக சுலபமானது, அதிக சௌகரியமானது, நேரடி வாக்குவாதத்தைத் தவிர்க்கிறது, அமைதி நிலவச் செய்கிறது, சவாலான காரியத்தை மேற்கொள்வதிலிருந்து உங்களைப் பாதுக்காக்கிறது.

வாழ்க்கை அதிக சுலபமானதாக ஆகிறது

வெற்றிகரமான மக்கள் பிரச்சனைகளை நேருக்கு நேர்

எதிர்கொள்கின்றனர். அசௌகரியமான காரியங்களை அவர்கள் செய்கின்றனர், தங்களுக்கு விருப்பமான விளைவுகளை உருவாக்குவதற்குத் தேவையான நடவடிக்கைகளை எடுக்கின்றனர். வெற்றிகரமான மக்கள் சீரழிவுகள் நடப்பதற்குக் காத்திருந்துவிட்டு, பிறகு தங்கள் பிரச்சனைகளுக்கு வேறு எதையோ அல்லது வேறொருவரையோ குறைகூறுவதில்லை.

சமிக்கைகளும் நிகழ்வுகளும் உங்கள் வாழ்வில் தோன்றும்போதே விரைவாகவும் தீர்மானமாகவும் நீங்கள் நடவடிக்கை எடுக்கத் துவங்கினால், வாழ்க்கை அதிக சுலபமானதாக ஆகும். உள்ளும் சரி, வெளியிலும் சரி, மேம்பட்ட விளைவுகள் ஏற்படுவதை நீங்கள் பார்க்கத் துவங்குவீர்கள். “நான் பலிகடாபோல் உணர்கிறேன்; மற்றவர்கள் என்னைப் பயன்படுத்திக் கொள்வதுபோல் உணர்கிறேன்; என் விஷயத்தில் எதுவுமே வேலை செய்வதில்லைபோல் எனக்குத் தோன்றுகிறது,” போன்ற பழைய பல்லவிகள் மறைந்துபோய், “நான் பிரமாதமாக உணர்கிறேன்; எல்லாம் என் கட்டுப்பாட்டில் உள்ளது; விஷயங்களை என்னால் நிகழ்த்த முடியும்,” போன்ற புதிய கீதம் பிறக்கும்.

கொள்கை

2

நீங்கள் ஏன் இந்த இடத்தில் இருக்கிறீர்கள் என்பதில் தெளிவாக இருங்கள்

“உங்களுக்குள் இருக்கும் மௌனத்துடன்

தொடர்பு கொள்ளக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள்.

வாழ்வில் உள்ள அனைத்திற்கும் ஒரு குறிக்கோள்

உள்ளது என்பதை அறியுங்கள்.”

- எலிசபெத் குப்லர் ராஸ்**,** எம்**.**டி**.**

மனநல மருத்துவர் மற்றும் ‘நூலாசிரியர்

நாம் ஒவ்வொருவரும் ஒரு வாழ்க்கைக் குறிக்கோளுடன் பிறந்திருக்கிறோம் என்று நான் நம்புகிறேன். இந்தக் குறிக்கோளை அடையாளம் காண்பதும், அங்கீகரிப்பதும், கௌரவப்படுத்துவதும்தான் வெற்றிகரமான மனிதர்கள் மேற்கொள்ளும் மிக முக்கியமான நடவடிக்கை. தாங்கள் ஏன் இங்கு இருக்கிறோம் என்பதைப் புரிந்து கொள்வதற்கு அவர்கள் நேரத்தைச் செலவிட்டு, பின்னர் அதை அடைவதில் ஆழ்விருப்பத்தோடும் உற்சாகத்தோடும் மும்முரமாக இறங்கிவிடுகின்றனர்.

இந்த பூமியில் நீங்கள் ஏன் படைக்கப்பட்டுள்ளீர்கள்**?**

இப்புவியில் நான் எதைச் செய்வதற்காகப் படைக்கப்பட்டேன் என்பதை நீண்ட நாட்களுக்கு முன் நான் கண்டறிந்தேன். எனது வாழ்வின் உண்மையான குறிக்கோளை, எனது ‘சரியான வாழ்க்கைத் தொழிலை’ நான் தீர்மானித்தேன். நான் மேற்கொள்ளும் ஒவ்வொரு நடவடிக்கையிலும் ஆழ்விருப்பத்தையும் மனஉறுதியையும் புகுத்துவது எப்படி என்பதைக் கண்டறிந்தேன். பிறகு அக்குறிக்கோளானது நான் செய்யும் அனைத்திலும் எவ்வாறு குதூகலத்தையும் மனநிறைவையும் கொண்டுவரும் என்பதைக் கற்றறிந்தேன்.

இதே ரகசியத்தை நீங்களும் கற்றுக் கொள்ள நான் உங்களுக்கு உதவ விரும்புகிறேன்.

வாழ்வில் ஒரு குறிக்கோள் இல்லையென்றால், உங்கள் வாழ்க்கைப் பயணத்தில் வழிதவறிச் செல்வது மிகவும் சுலபம். பாதை தவறி, அங்குமிங்கும் அலைந்து திரிந்து, மிகக் குறைவாகவே நீங்கள் சாதிப்பீர்கள்.

ஆனால் ஒரு குறிக்கோள் இருக்கும்போது, வாழ்வில் உள்ள அனைத்தும் அதனதன் இடத்தில் கச்சிதமாக அமைவதுபோல் தோன்றும். 'குறிக்கோளுடன் இருப்பது' என்பதற்கு, நீங்கள் விரும்புபவற்றை நீங்கள் செய்து கொண்டிருக்கிறீர்கள், நீங்கள் எதில் சிறந்தவரோ அதைச் செய்து கொண்டிருக்கிறீர்கள், உங்களுக்கு முக்கியமாகப் படுகின்ற விஷயங்களை சாதிக்கிறீர்கள் என்று அர்த்தம். நீங்கள் உண்மையிலேயே குறிக்கோளுடன் இருக்கும்போது, உங்களுக்குத் தேவையான மக்களையும், வளவசதிகளையும், வாய்ப்புகளையும் நீங்கள் உங்களிடம் கவர்ந்திழுப்பீர்கள். உலகமும் இதனால் பயனடைகிறது. ஏனெனில், நீங்கள் உங்கள் வாழ்வின் உண்மையான குறிக்கோளுடன் ஒத்திசைவாக இருக்கும்போது, உங்களுடைய அனைத்து நடவடிக்கைகளும் தாமாகவே மற்றவர்களுக்கு சேவை புரிவதாக அமைந்துவிடுகின்றன.

தனிப்பட்ட வாழ்க்கைக் குறிக்கோள் வாசகங்கள் சில

அன்போடும் மகிழ்ச்சியோடும் தங்களது மிக உயர்ந்த முன்னோக்கை வாழ்வதற்கு மக்களுக்கு உத்வேகமும் சக்தியும் அளிப்பதுதான் என் வாழ்வின் குறிக்கோள். 'சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்' புத்தகங்களிலுள்ள கதைகளின் வாயிலாகவும், எனது உத்வேகமூட்டும் குறிப்புரைகளாலும் மக்கள் தங்களுடைய மிக உயர்ந்த முன்னோக்கை வாழ்வதற்கு நான் அவர்களுக்கு உத்வேகமூட்டுகிறேன். 'த பவர் ஆஃப் ஃபோகஸ்,' 'த அலாடின் ஃபாக்டர்,' மற்றும் இப்புத்தகத்தைப் போன்ற, நடைமுறைக்குச் சாத்தியமான சுயஉதவிப் புத்தகங்களை எழுதுவதன் மூலமாகவும், உயர்நிலைப் பள்ளி மாணவர்களுக்குப் பயிற்சி வகுப்புகளை வடிவமைப்பதன் மூலமாகவும், கச்சிதமான வாழ்க்கையை உருவாக்குவதற்கான சக்திமிக்க விஷயங்களைக் கற்றுக் கொடுக்கின்ற கருத்தரங்குகளையும் பயிலரங்குகளையும் நடத்துவதன் மூலமாகவும், மக்கள் தங்கள் கனவுகளை மெய்யாக்குவதற்கு அவர்களுக்கு நான் சக்தியூட்டுகிறேன்.

என்னுடைய நண்பர்கள் சிலரின் வாழ்க்கைக் குறிக்கோள் வாசகங்கள் சிலவற்றைக் கீழே கொடுத்துள்ளேன். இவர்கள் அனைவரும் தங்கள் வாழ்வின் குறிக்கோளை நிறைவேற்றியதன் மூலம் சுயமாகப் பெரும் கோடீஸ்வரர்கள் ஆனவர்கள் என்பதை நீங்கள் குறித்துக் கொள்ள வேண்டியது முக்கியம்.

- மக்கள் தங்களுடைய குறிக்கோளை அடைவதற்கு அவர்களுக்கு உத்வேகமும் சக்தியும் அளிப்பது.

- வியாபாரத்தின் மூலமாக மனிதகுலத்தின் விழிப்புணர்வு நிலையை உயர்த்துவது.
- கடவுளின் பரிசுகளில் நாம் பெருமகிழ்ச்சி கொண்டிருந்து, அவரது படைப்புகள் அனைத்திற்கும் உண்மையான அன்பையும் சேவையையும் வழங்கும் கணத்தில் நமக்குக் கிடைக்கின்ற பரிபூரண ஆனந்தத்திற்கான ஓர் அன்பான, விளையாட்டுத்தனமான, சக்திமிக்க, ஆழ்விருப்பம் கொண்ட எடுத்துக்காட்டாக விளங்குவதன் மூலம் இறைவனுக்குப் பணிவன்புடன் சேவை செய்வது.
- பத்து லட்சம் கோடீஸ்வரர்களை உருவாக்கி, அவர்கள் ஒவ்வொருவரும் தங்கள் தேவாலயத்திற்கோ அல்லது தொண்டு நிறுவனத்திற்கோ பத்து லட்சம் டாலர்களைக் கொடுப்பதற்கு அவர்களுக்கு உத்வேகம் ஊட்டுவது.
- பயம், தேவை, மற்றும் கடமை ஆகியவற்றை விடுத்து, துணிச்சல், குறிக்கோள், மற்றும் மகிழ்ச்சி ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் தங்களது மிக உயர்ந்த முன்னோக்கை வாழ்வதற்கு மக்களுக்குக் கற்றுக் கொடுத்து, அவர்களை உத்வேகப்படுத்துவது.

“உங்கள் வாழ்வின் திட்டவட்டமான முக்கியக்

குறிக்கோளைத் தீர்மானித்துக் கொண்டு,

உங்களுடைய அனைத்து நடவடிக்கைகளையும்

அதைச் சுற்றி ஒழுங்கமைத்துக் கொள்ளுங்கள்.”

- பிரையன் டிரேசி

ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளர் மற்றும் எழுத்தாளர்

உங்களுடைய வாழ்க்கைக் குறிக்கோள் என்னவென்பதை நீங்கள் அறிந்து கொண்டவுடன், உங்களுடைய அனைத்து நடவடிக்கைகளையும் அதைச் சுற்றி உங்களால் ஒழுங்கமைத்துக் கொள்ள முடியும். நீங்கள் செய்யும் அனைத்தும் உங்கள் குறிக்கோளின் வெளிப்பாடாக இருக்க வேண்டும். ஏதேனும் ஒரு நடவடிக்கை அதற்குப் பொருத்தமாக இல்லாவிட்டால், அதைத் தொடர்வதை நீங்கள் கைவிட்டுவிட வேண்டும்.

நீங்கள் செய்யும் அனைத்திற்கும் பின்னாலுள்ள ‘ஏன்’ எது?

உங்களுக்கு வழிகாட்டும் திசைகாட்டியாக ஒரு குறிக்கோள் இல்லாமல், உங்கள் இலக்குகளும் செயற்திட்டங்களும் இறுதியில் உங்களுக்கு மனநிறைவைக் கொடுக்காது. ஏணியின் உச்சத்தை அடைந்த பிறகு, அந்த ஏணி தவறான சுவரில் சாய்த்து

வைக்கப்பட்டிருப்பதைக் காண நீங்கள் விரும்ப மாட்டீர்கள்.

ஜூலி லாப்பிலி ஒரு குழந்தையாக இருந்தபோது விலங்குகளிடம் அதிகமாகப் பிரியம் காட்டினாள். அதன் விளைவாக, அவள் வளர்ந்து வந்த காலம் முழுவதும், "ஜூலி, நீ ஒரு கால்நடை மருத்துவராக ஆக வேண்டும். நீ மிகச் சிறந்த கால்நடை மருத்துவராகத் திகழப் போகிறாய்." என்று அவளிடம் தொடர்ந்து கூறப்பட்டு வந்தது. எனவே அவள் ஒஹையோ மாநிலப் பல்கலைக்கழகத்தில் சேர்ந்தபோது, உயிரியல், உடற்கூறியல், வேதியியல் ஆகிய பாடங்களைத் தேர்ந்தெடுத்து, கால்நடை மருத்துவராக ஆவதற்குப் படிக்கத் துவங்கினாள். ஒரு சிறப்புக் கல்வி ஊக்கத் தொகையின் மூலம், இங்கிலாந்தின் மான்செஸ்டர் நகரில் ஒரு வருடம் படிப்பதற்கு அவளுக்கு வாய்ப்புக் கிடைத்தது. குடும்பத்தினர் மற்றும் ஆசிரியர்களின் வற்புறுத்தல் ஏதும் இல்லாத நிலையில், உயிரியல் புத்தகங்கள் புடைசூழ அவள் ஒருநாள் தன் மேசையில் அமர்ந்து சன்னலுக்கு வெளியே வெறித்துப் பார்த்துக் கொண்டிருந்தபோது, திடீரென்று ஓர் எண்ணம் அவளது மனத்தைத் துளைத்தது. "நான் மிகவும் துயரமாக இருக்கிறேன். நான் ஏன் இப்படி இருக்கிறேன்? நான் என்ன செய்து கொண்டிருக்கிறேன்?" என்று அவள் யோசித்தாள்.

பிறகு, "நான் இலவசமாகச் செய்ய விரும்புகின்ற, ஆனால் உண்மையில் எனக்குப் பணத்தை ஈட்டிக் கொடுக்கின்ற எந்த வேலையைச் செய்ய நான் மிகவும் விரும்புகிறேன்? ஒரு கால்நடை மருத்துவர் ஆவதில் எனக்கு விருப்பமில்லை. அது எனக்குப் பொருத்தமான வேலை அல்ல," என்று தனக்குள் பேசிக் கொண்டாள். அதன் பிறகு, அவள் தன் வாழ்வில் செய்து வந்திருந்த அனைத்து விஷயங்களையும் நினைத்துப் பார்த்து, எது தனக்கு மிகவும் மகிழ்ச்சி அளித்தது என்பதை ஆராய்ந்தாள். தான் இலவசமாக சேவை செய்த 'இளைஞர்கள் தலைமைத்துவக் கருத்தரங்குகள்,' ஒஹையோ மாநிலத்தில் தான் தேர்ந்தெடுத்துப் படித்தத் 'தகவல் தொடர்பு மற்றும் தலைமைத்துவப் பயிற்சி வகுப்புகள்' ஆகியவை அவளுக்கு நினைவுக்கு வந்தன. "இது எப்படி என் அறிவுக்குப் புலப்படாமல் போனது? நான் என் பட்டப்படிப்பின் நான்காவது வருடத்தில் இருக்கிறேன். நான் தவறான பாதையில் பயணித்துக் கொண்டிருப்பதையும், நான் சரியான காரியத்தைச் செய்து கொண்டிருக்கவில்லை என்பதையும் ஒருவழியாக இப்போதுதான் உணர்கிறேன். ஆனால் இது என் கண்முன்னே எப்போதும் இருந்து வந்திருந்தும்கூட அதை அங்கீகரிப்பதற்கு இக்கணம்வரை நான் நேரத்தை ஒதுக்கவே இல்லை," என்று அவள் சிந்தித்தாள்.

அவளது புதிய உள்நோக்கு தந்த உற்சாகத்தில், அந்த ஆண்டின் மீதி நாட்களை இங்கிலாந்தில் 'தகவல் தொடர்பு மற்றும் ஊடகச் செயற்திறன்' பயிற்சி வகுப்புகளில் கலந்து கொண்டு படிப்பதில் அவள்

செலவிட்டாள். ஒஹையோவிற்கு அவள் திரும்பி வந்தபோது, ‘தலைமைத்துவ ஆய்வுகள்’ என்ற தனது சொந்தப் பயிற்சித் திட்டத்தை உருவாக்க அனுமதிக்குமாறு கல்லூரி நிர்வாகத்தினரிடம் பேசி, இறுதியில் அவர்களது சம்மதத்தைப் பெற்றாள். அவள் பட்டம் பெறுவதற்குக் கூடுதலாக இரண்டு ஆண்டுகள் ஆயின. சிறிது காலத்தில் அமெரிக்கப் பாதுகாப்புத் துறையான பென்டகனுக்குத் தலைமைத்துவப் பயிற்சி அளிக்கும் ஒரு நிர்வாக ஆலோசனையாளராக அவர் ஆனார். மிஸ் விர்ஜீனியா யுஎஸ்ஏ அழகிப் பட்டத்தையும் அவர் வென்றார். இதன் மூலமாக, 2002ம் ஆண்டு முழுவதும் விர்ஜீனியா மாநிலம் நெடுகிலும் உள்ள குழந்தைகளிடம் பேசுவதற்கான வாய்ப்பு அவருக்குக் கிடைத்தது. சமீபத்தில் அவர் ‘ரோல் மாடல்ஸ் அன்ட் மென்ட்டார்ஸ் ஃபார் யூத் ஃபவுன்டேஷன்’ என்ற அமைப்பை உருவாக்கி, அதன் மூலமாக, ஒருவருக்கொருவர் எவ்வாறு முன்மாதிரியாக இருப்பதென்று குழந்தைகளுக்குக் கற்றுக் கொடுத்து வருகிறார். தெளிவான குறிக்கோள் உங்கள் வாழ்வில் உருவாக்கக்கூடிய சக்திக்கான ஆதாரம் இது.

நீங்கள் உண்மையிலேயே இங்கு எதற்காகப் பிறந்திருக்கிறீர்கள் என்பதைக் கண்டறிவதற்குத் தேவையான நேரத்தை உருவாக்குவதற்கு, உங்களது அன்றாட அழுத்தங்களிலிருந்து தப்பி ஓடி வெளிநாட்டில் ஒரு வருடத்தைச் செலவிடத் தேவையில்லை. உங்களுடைய வாழ்க்கைக் குறிக்கோளைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய இரண்டு எளிய பயிற்சிகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்கு நீங்கள் சிறிது நேரத்தை எடுத்துக் கொண்டால் போதும்.

உங்களது உள்ளார்ந்த வழிகாட்டி அமைப்புமுறைதான் உங்களுடைய மகிழ்ச்சி

நீங்கள் உங்கள் குறிக்கோளுடன் வாழ்ந்து கொண்டிருக்கிறீர்களா அல்லது அதைவிட்டு விலகிச் சென்று கொண்டிருக்கிறீர்களா என்பதை நீங்கள் அனுபவித்துக் கொண்டிருக்கும் மகிழ்ச்சியின் அளவைக் கொண்டு எடுத்துரைக்கின்ற ஓர் உள்ளார்ந்த வழிகாட்டி அமைப்புமுறையுடன் நீங்கள் பிறந்திருக்கிறீர்கள். உங்களுக்குப் பெரும் மகிழ்ச்சியைக் கொண்டு வருகின்ற விஷயங்கள் அனைத்தும் உங்கள் குறிக்கோளுடன் ஒத்திசைவாக இருக்கின்றன. உங்கள் குறிக்கோள் என்னவென்பதைக் கண்டறிய, நீங்கள் மிகவும் மகிழ்ச்சியாகவும் உற்சாகமாகவும் உணர்ந்த நேரங்களை ஒரு பட்டியலிடுங்கள். இந்த அனுபவங்களில் இருக்கும் பொதுவான அம்சங்கள் எவை? இவ்விஷயங்களைச் செய்வதன் மூலம் பணம் சம்பாதிப்பதற்கான ஒரு வழியை உங்களால் கண்டுபிடிக்க முடிகிறதா?

பேட் வில்லியம்ஸ் என்பவர் ஆர்லேன்டோ மேஜிக் கூடைப்பந்து அணியின் மூத்த உதவித் தலைவர். அவர் 36 புத்தகங்களை எழுதியுள்ளார். அவர் ஒரு தொழில்முறைப் பேச்சாளரும்கூட. தனது

வெற்றிக்கான மாபெரும் ரகசியமாக அவர் எதைக் கருதுகிறார் என்று நான் அவரிடம் கேட்டபோது, “நீங்கள் எதைச் செய்ய விரும்புகிறீர்கள் என்பதை எவ்வளவு சீக்கிரம் முடியுமோ அவ்வளவு சீக்கிரம் கண்டுபிடித்து, பிறகு அதைக் கொண்டு வருமானத்தை ஈட்டி வாழ்க்கை நடத்துவது எப்படி என்பதைக் கண்டறிவதைச் சுற்றி உங்கள் வாழ்க்கையை ஒழுங்கமைத்துக் கொள்வதுதான் வெற்றிக்கான ரகசியம்,” என்று அவர் பதிலளித்தார். சிறு வயதிலிருந்தே அவருக்கு விளையாட்டின்மீது அலாதி ஆர்வம் இருந்தது. ஃபிலடெல்பியாவில் நடந்த பேஸ்பால் போட்டிக்கு அவரது தந்தை அவரை முதன்முறையாக அழைத்துச் சென்றபோது, அவ்விளையாட்டின்மீது அவர் தீராத ஆசை கொண்டார். நியூயார்க் டைம்ஸ் பத்திரிகையின் விளையாட்டுப் பகுதியை வாசித்ததன் மூலம், பள்ளிக்குச் செல்வதற்கு முன்பே அவர் எழுதப் படிக்கக் கற்றுக் கொண்டார். வளர்ந்தவுடன் விளையாட்டுத் துறையில் வேலை பார்க்கத் தான் விரும்புவதை அவர் அறிந்திருந்தார். விழித்திருந்த ஒவ்வொரு கணத்தையும் விளையாட்டுத் தொடர்பான விஷயங்களிலேயே அவர் செலவிட்டார். அவர் பல விளையாட்டுகளில் கலந்து கொண்டார், பள்ளிச் செய்தித்தாளில் விளையாட்டுக் கட்டுரைகளையும் எழுதி வந்தார்.

ஃபிலடெல்பியா ஃபில்லீஸ் பேஸ்பால் அணியின் அலுவலகத்தில் வேலைக்குச் சேர்ந்து, விளையாட்டுத் துறையில் தனக்கு ஒரு வெற்றிகரமான தொழில்வாழ்க்கையை அவர் ஏற்படுத்திக் கொண்டார். பிறகு ஃபிலடெல்பியாவின் கூடைப்பந்து அணியின் அலுவலகத்தில் வேலை பார்த்தார். தேசியக் கூடைப்பந்து அமைப்பு ஆர்லேன்டோ நகரில் ஒரு புதிய கூடைப்பந்து அணியை உருவாக்கத் திட்டமிட்டபோது, பேட் வில்லியம்ஸ் அதற்குப் பொறுப்பேற்றார். எழுபத்தியிரண்டு வயதான அவர், கடந்த நாற்பது வருடங்களாக, தான் நேசிக்கும் வேலையைச் செய்து வந்துள்ளார், அதன் ஒவ்வொரு கணத்தையும் அவர் அனுபவித்து வந்துள்ளார். எது உங்களுக்குப் பெருமகிழ்ச்சியைக் கொண்டுவருகிறது என்பதைத் தெளிவாக நீங்கள் தீர்மானித்துவிட்டால், உங்களுடைய குறிக்கோள் குறித்த ஒரு முக்கிய உள்நோக்கு உங்களுக்குக் கிடைக்கும்.

இந்த இரண்டாவது பயிற்சி ஓர் உறுதியான வாழ்க்கைக் குறிக்கோள் வாசகத்தை உருவாக்குவதற்கான மிகவும் சக்திவாய்ந்த வழியாகும். இப்போது சிறிது நேரம் எடுத்துக் கொண்டு பின்வரும் பயிற்சியை நிறைவு செய்யுங்கள்.

வாழ்க்கைக் குறிக்கோள் பயிற்சி

1. உங்களுடைய தனித்துவமான தனிப்பட்டப் பண்புநலன்கள் ஏதேனும் இரண்டைப் பட்டியலிடுங்கள்.

   (எ.கா.) உற்சாகம் மற்றும் படைப்புத்திறன்.

.....

.....

2. மற்றவர்களுடன் கலந்துறவாடும்போது அந்தப் பண்புநலன்களை நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக வெளிப்படுத்த விரும்பும் ஓரிரு வழிகளைப் பட்டியலிடுங்கள்.

(எ.கா.) ஆதரவளிப்பதற்கு மற்றும் உத்வேகமூட்டுவதற்கு.

.....

.....

.....

3. உலகம் இப்போது கச்சிதமாக இருப்பதாக அனுமானித்துக் கொள்ளுங்கள். இவ்வுலகம் இப்போது உங்களுக்கு எப்படிக் காட்சியளிக்கிறது? ஒவ்வொருவரும் மற்றவர்களுடன் எவ்வாறு கலந்துறவாடுகின்றனர்? நீங்கள் எப்படி உணர்கிறீர்கள்? உங்கள் விடையை ஒரு முழுமையான வாக்கியமாக, நிகழ்காலத்தில், நீங்கள் பார்க்கின்ற மற்றும் உணர்கின்ற அந்தக் கச்சிதமான உலகத்தை அப்படியே விவரித்து எழுதுங்கள்.

(எ.கா.) அனைவரும் தங்களது தனித்துவமான திறமைகளை தாராளமாக வெளிப்படுத்திக் கொண்டிருக்கின்றனர். அனைவரும் இணக்கமாக வேலை செய்து கொண்டிருக்கின்றனர். அனைவரும் அன்பை வெளிப்படுத்திக் கொண்டிருக்கின்றனர்.

.....

.....

.....

.....

4. முந்தைய மூன்று விடைகளையும் இணைத்து ஒரே வாக்கியமாக எழுதுங்கள்.

(எ.கா.) மற்றவர்கள் தங்களுடைய திறமைகளை ஓர் இணக்கமான மற்றும் அன்பான வழியில் தாராளமாக வெளிப்படுத்துவதற்கு அவர்களுக்கு ஆதரவையும் உத்வேகத்தையும் அளிக்க எனது உற்சாகத்தையும் படைப்புத்திறனையும் பயன்படுத்துவதுதான் எனது குறிக்கோள்.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

குறிக்கோளில் குறியாக இருங்கள்

உங்களுடைய வாழ்க்கைக் குறிக்கோளைத் தீர்மானித்து, அதை எழுதிக் கொண்ட பிறகு, தினமும் அதைப் படியுங்கள். காலை நேரத்தில் படிப்பது சிறந்தது. உங்களுக்கு ஓவியத் திறமை இருந்தாலோ அல்லது இயல்பாகவே நீங்கள் காட்சிரீதியானவராக இருந்தாலோ, உங்களுடைய வாழ்க்கைக் குறிக்கோளைக் குறிக்கின்ற ஓர் அடையாளச் சின்னத்தையோ அல்லது படத்தையோ வரையலாம் அல்லது வரைந்து வண்ணம் தீட்டி, நீங்கள் தினமும் பார்க்கும் ஓரிடத்தில் (குளிர்சாதனப் பெட்டியின்மீது, உங்கள் மேசைக்கு எதிரே, அல்லது உங்கள் படுக்கைக்கு அருகே) அதைத் தொங்கவிடலாம். உங்கள் குறிக்கோளின்மீது உங்கள் கவனம் எப்போதும் நிலைத்திருக்க இது உதவும்.

உங்களுடைய வாழ்க்கைக் குறிக்கோளைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான இன்னோர் அணுகுமுறை, சிறிது நேரத்தை ஒதுக்கிக் கொண்டு அமைதியாக சிந்திப்பது. அதாவது, தியானிப்பதற்கு நேரம் ஒதுக்குவது. நீங்கள் ஆசுவாசமடைந்து, ஓர் ஆழ்ந்த சுயஅன்பு மற்றும் அமைதி நிலைக்குள் நுழைந்தவுடன், “நான் வாழ்வதற்கு என்ன குறிக்கோள் இருக்கிறது?” அல்லது “இப்பிரபஞ்சத்தில் நான் வகிக்க வேண்டிய தனித்துவமான பாத்திரம் எது?” என்று நீங்களே உங்களிடம் கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். விடை உங்களை வந்தடைய அனுமதியுங்கள். உங்களுக்கு விடையாக வரும் வார்த்தைகள் ஜோடனையாகவோ அல்லது கவித்துவமாகவோ இருக்க வேண்டியதில்லை. அந்த வார்த்தைகள் உங்களுக்கு எவ்வளவு உத்வேகமூட்டுகின்றன என்பதுதான் இங்கு முக்கியம்.

கொள்கை

3

உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பதைத் திட்டவட்டமாகத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள்

“வாழ்வில் நீங்கள் விரும்புகின்ற அனைத்தையும்
பெறுவதற்கான இன்றியமையாத முதற்படி இதுதான்:
உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பதைத்
தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள்.”

- பென் ஸ்டைன்

நடிகர் மற்றும் நூலாசிரியர்

நீங்கள் ஏன் இங்கு இருக்கிறீர்கள் என்பதைத் தீர்மானித்தப் பிறகு, நீங்கள் என்ன செய்ய விரும்புகிறீர்கள், யாராக ஆக விரும்புகிறீர்கள், எதைப் பெற்றிருக்க விரும்புகிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் முடிவு செய்ய வேண்டும். நீங்கள் எதை சாதிக்க விரும்புகிறீர்கள்? எதை அனுபவிக்க விரும்புகிறீர்கள்? என்னென்ன பொருட்களை நீங்கள் கைவசப்படுத்த விரும்புகிறீர்கள்? நீங்கள் இப்போது இருக்கும் இடத்திலிருந்து நீங்கள் சென்றடைய விரும்பும் இடத்திற்குச் செல்வதற்கான பயணத்தில், நீங்கள் எங்கு சென்றடைய விரும்புகிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் முடிவு செய்தாக வேண்டும். வேறு வார்த்தைகளில் கூறினால், உங்களைப் பொறுத்தவரை வெற்றி என்பது எப்படித் தோற்றமளிக்கிறது?

பெரும்பாலான மக்கள் தங்களுக்கு விருப்பமானதைப் பெறாததற்கான முக்கியக் காரணங்களில் ஒன்று, தங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பதை அவர்கள் தீர்மானித்து இருக்காததுதான். அவர்கள் தங்களது ஆழ்விருப்பங்களைத் தெளிவாகவும் திட்டவட்டமாகவும் விபரமாகவும் வரையறுத்திருக்கவில்லை.

சிறு வயதில் நீங்கள் பக்குவப்படுத்தப்பட்டு வந்துள்ள விதம் உங்களுக்கு விருப்பமானவற்றின் பாதையில் அடிக்கடிக் குறுக்கிடுகிறது

நாம் யாராக உருவாவதற்குப் பிறந்திருக்கிறோமோ, அதற்கான சிறிய விதை நம் ஒவ்வொருவருக்குள்ளும் இருக்கிறது. துரதிர்ஷ்டவசமாக,

நீங்கள் வளர்ந்து வந்த காலத்தில் உங்கள் பெற்றோர்கள், ஆசிரியர்கள், பயிற்றுவிப்பாளர்கள், மற்றும் பிறருக்குச் செயல்விடை அளித்ததில் நீங்கள் இந்த விதையைக் குழிதோண்டிப் புதைத்திருக்கக்கூடும்.

துல்லியமாக என்ன வேண்டும் என்பதை அறிந்த ஒரு குழந்தையாக நீங்கள் உங்கள் வாழ்க்கையைத் துவக்கினீர்கள். உங்களுக்குப் பசித்தபோது அதை நீங்கள் அறிந்திருந்தீர்கள். உங்களுக்குப் பிடிக்காத உணவைத் துப்பினீர்கள், மிகவும் பிடித்த உணவை உற்சாகமாக விழுங்கினீர்கள். உங்களுடைய தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் தெரியப்படுத்த உங்களுக்கு எந்தப் பிரச்சனையும் இருக்கவில்லை. நீங்கள் விரும்பியது உங்களுக்குக் கிடைக்கும்வரை எவ்விதத் தயக்கமோ அல்லது தடையோ இன்றி உரத்தக் குரலெடுத்து அழுதீர்கள். உங்களுக்குப் பாலூட்டப்படுவதற்கும், ஆடை மாற்றப்படுவதற்கும், கையில் எடுத்து வைத்து நீங்கள் கொஞ்சப்படுவதற்கும், தூங்க வைக்கப்படுவதற்கும் தேவையான அனைத்தும் உங்களுக்குள் இருந்தன. உங்களுக்குத் தவழும் வயது வந்தபோது, வீட்டைச் சுற்றி சுதந்திரமாகத் தவழ்ந்தீர்கள், உங்கள் ஆர்வத்தைத் தூண்டிய அனைத்தையும் நோக்கி நீங்கள் சென்றீர்கள். உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பதை நீங்கள் தெளிவாக அறிந்திருந்தீர்கள், எந்த பயமும் இன்றி அதை நோக்கி நேராகச் சென்றீர்கள்.

பிறகு என்ன நிகழ்ந்தது?

வளர்ந்து வந்த காலத்தில் ஏதோ ஒரு சமயத்தில் யாரோ ஒருவர் இவ்வாறு கூறினார் ...

அதைத் தொடாதே!

அந்த இடத்தைவிட்டுத் தள்ளி இரு.

அதிலிருந்து உன் கைகளை எடு.

உனக்குப் பிடித்திருக்கிறதோ இல்லையோ, உன்

தட்டில் உள்ள அனைத்தையும் காலி செய்.

நீ உண்மையிலேயே அதை விரும்பவில்லை.

உன்னைக் குறித்து நீ வெட்கப்பட வேண்டும்.

அழுவதை நிறுத்து. நீ ஒன்றும் சிறு குழந்தையல்ல.

பிறகு நீங்கள் இன்னும் சற்று வளர்ந்தபோது,

இவற்றை நீங்கள் செவிமடுக்க நேரிட்டது ...

உனக்கு வேண்டும் என்ற ஒரே காரணத்திற்காக

எல்லாவற்றையும் உன்னால் பெற முடியாது

பணம் மரத்தில் காய்ப்பதில்லை.

உன்னைத் தவிர வேறு யாரைப் பற்றியும் உனக்கு

அக்கறையே கிடையாதா?

சுயநலமாக இருப்பதை நிறுத்து!

நீ செய்து கொண்டிருப்பதை நிறுத்திவிட்டு, நீ என்ன

செய்ய வேண்டும் என்று நான் விரும்புகிறேனோ

அதைச் செய்!

வேறொருவருடைய கனவை வாழாதீர்கள்

இப்படிப்பட்டக் கண்டனப் பேச்சுக்களைப் பல வருடங்களாகக் கேட்டப் பிறகு, நம்மில் பெரும்பாலானவர்கள் நமது இதயங்களின் விருப்பங்களுடனான தொடர்பைத் தொலைத்துவிட்டு, இறுதியில், நாம் என்ன செய்ய வேண்டும் என்று மற்றவர்கள் விரும்புகிறார்கள் என்பதைக் கண்டுபிடிக்கும் முயற்சியில் சிக்கிக் கொண்டோம். மற்றவர்களின் விருப்பங்களுக்கு ஏற்ப எவ்வாறு நடந்து கொள்ள வேண்டும் என்பதையும், அவர்களுடைய ஒப்புதலை எவ்வாறு பெற வேண்டும் என்பதையும் நாம் கற்றுக் கொண்டோம். அதன் விளைவாக, மற்றவர்களை மகிழ்விப்பதற்காக நமக்கு விருப்பமில்லாத ஏராளமான விஷயங்களை இப்போது நாம் செய்து கொண்டிருக்கிறோம். அவற்றில் சில:

- நாம் மருத்துவராக வேண்டும் என்று நமது தந்தை விரும்புவதால் நாம் மருத்துவக் கல்லூரியில் சேர்ந்து பயில்கிறோம்.
- நமது தாயாரை மகிழ்விப்பதற்காக நாம் திருமணம் செய்து கொள்கிறோம்.
- கலைத் துறையில் சேர்ந்து நமது கனவைப் பின்தொடர்ந்து செல்லாமல், மாதாமாதம் சம்பளம் கொடுக்கும் ஒரு வேலையில் சேர்கிறோம்.
- பள்ளிப் படிப்பு முடிந்தவுடன் ஒரு வருடகாலம் விடுப்பு எடுத்துக் கொண்டு உலகம் நெடுகிலும் சுற்றுப்பயணம் மேற்கொள்வதற்குப் பதிலாக உடனடியாக நாம் கல்லூரியில் சேர்ந்துவிடுகிறோம்.

அறிவுபூர்வமாகச் செயல்படுகிறோம் என்ற பெயரில், நமது சொந்த விருப்பங்களை மறத்துப் போகும்படிச் செய்துவிடுகிறோம். அவர்கள் என்ன செய்ய விரும்புகிறார்கள் அல்லது என்னவாக ஆக விரும்புகிறார்கள் என்று பருவ வயதுக் குழந்தைகளிடம் நாம் கேட்கும்போது, பலர், “எனக்குத் தெரியாது.” என்று விடையளிப்பதில் வியப்பேதும் இல்லை. அவர்கள்மீது திணிக்கப்படும் ‘நீ இதைச் செய்தாக வேண்டும், நீ அதைச் செய்தாக வேண்டும்,

இல்லாவிட்டால்...' போன்ற வற்புறுத்தல்கள் அவர்களைத் திணறடித்து, அவர்களுடைய உண்மையான விருப்பங்களை அமுக்கிவிடுகின்றன.

உங்களையும் உங்களது உண்மையான விருப்பங்களையும் எவ்வாறு மீட்டெடுப்பது நீங்கள் உண்மையிலேயே விரும்புவதை எந்தவிதமான பயமோ, வெட்கமோ, அல்லது தயக்கமோ இன்றி எவ்வாறு வெளிப்படுத்திக் கொள்வது? நீங்கள் உங்களுடைய உண்மையான ஆழ்விருப்பத்துடன் எவ்வாறு மீண்டும் தொடர்பை ஏற்படுத்திக் கொள்வது?

ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும் உங்கள் முதன்மை விருப்பங்களை அங்கீகரித்து, அவற்றை மதிப்பதன் மூலம் சிறு நிலையிலிருந்து நீங்கள் துவக்கலாம், அவ்விருப்பங்கள் சிறியவையாக இருந்தாலும் சரி, அல்லது பெரியவையாக இருந்தாலும் சரி. அவை அற்பமானவை என்று நினைக்காதீர்கள். மற்றவர்களுக்கு அவை முக்கியமற்றவையாக இருக்கலாம், ஆனால் உங்களைப் பொறுத்தவரை அப்படியல்ல.

நீங்கள் விரும்புவதற்குக் குறைவாக எதையும் ஏற்றுக் கொள்ளாதீர்கள்

உங்களுடைய சக்தியை மீண்டும் கைவசப்படுத்தி, வாழ்விலிருந்து நீங்கள் உண்மையிலேயே எதை விரும்புகிறீர்களோ அதைப் பெற வேண்டும் என்றால், "எனக்குத் தெரியாது; எனக்கு அதைப் பற்றிக் கவலையில்லை; எனக்கு அதனால் எந்த இழப்பும் இல்லை," என்று கூறுவதை நீங்கள் நிறுத்த வேண்டும். ஒரு விருப்பத்தேர்வை நீங்கள் எதிர்கொள்ள வேண்டியிருக்கும்போது, அது எவ்வளவு சிறியதாக இருந்தாலும் சரி அல்லது முக்கியமற்றதாக இருந்தாலும் சரி, உங்களுக்கென்று ஒரு முதன்மை விருப்பம் இருப்பதுபோல் நடந்து கொள்ளுங்கள்.

உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பது பற்றித் தெளிவில்லாமல் இருப்பதும், உங்களது சொந்தத் தேவைகளையும் விருப்பங்களையும்விட அடுத்தவர்களின் தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் அதிக முக்கியமாகக் கருதுவதும் வெறுமனே ஒரு பழக்கம்தான். இதற்கு நேரெதிரான பழக்கத்தைப் பயிற்சி செய்வதன் மூலம் இப்பழக்கத்தை உங்களால் தகர்த்தெறிய முடியும்.

மஞ்சள் நோட்டுப்புத்தகம்

பல வருடங்களுக்கு முன், 'இஃப் லைஃப் இஸ் எ கேம், தீஸ் ஆர் த ரூல்ஸ்' புத்தகத்தின் ஆசிரியரும் ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளருமான செர்ரி கார்ட்டர் ஸ்காட் என்பவரின் பயிலரங்கில் நான் பங்கு கொண்டேன். பயிற்சியின் முதல் நாளன்று நாங்கள் இருபத்து நான்கு பேரும் பயிற்சி அறைக்குள் நுழைந்தபோது, அங்கு வரிசையாக அடுக்கி வைக்கப்பட்டிருந்த நாற்காலிகளில் ஏதேனும் ஒன்றில் சென்று

அமருமாறு எங்களுக்குக் கூறப்பட்டது. ஒவ்வொரு நாற்காலியின்மீதும் ஒரு நோட்டுப்புத்தகம் இருந்தது. சில நீல நிறத்திலும், சில மஞ்சள் நிறத்திலும், சில சிவப்பு நிறத்திலும் இருந்தன. என்னுடைய நாற்காலியில் இருந்தது மஞ்சள் நிற நோட்டுப்புத்தகம். 'மஞ்சள் நிறத்தை நான் வெறுக்கிறேன். நீல நிற நோட்டுப்புத்தகம் கிடைத்தால் சிறப்பாக இருந்திருக்கும்,' என்று நான் நினைத்தது நன்றாக என் நினைவில் உள்ளது.

அப்போது செர்ரி கூறிய ஒன்று என் வாழ்க்கையை என்றென்றைக்குமாக மாற்றியது: "உங்களிடம் இருக்கும் நோட்டுப்புத்தகத்தின் நிறம் உங்களுக்குப் பிடிக்கவில்லை என்றால், வேறொருவரிடம் அதைப் பரிமாற்றம் செய்துவிட்டு, உங்களுக்கு விருப்பமானதைப் பெற்றுக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் விருப்பப்படியே உங்கள் வாழ்க்கையில் அனைத்தையும் பெற்றிருப்பதற்கு நீங்கள் தகுதியானவர்தான்."

எப்பேற்பட்ட அடிப்படையான ஒரு கருத்து இது! இருபது வருடங்களுக்கும் மேலாக வாழ்க்கையை நான் அந்தக் கண்ணோட்டத்தில் பார்த்திருக்கவில்லை. நாம் விரும்பிய அனைத்தையும் நம்மால் பெற முடியாது என்ற எண்ணத்தில், நான் எனக்குக் கிடைத்ததைக் கொண்டு வாழ்ந்து வந்திருந்தேன்.

எனவே, நான் என் வலதுபக்கத்தில் அமர்ந்திருந்தவரிடம் திரும்பி, "என்னுடைய மஞ்சள் நோட்டுப்புத்தகத்தை எடுத்துக் கொண்டு, உங்களுடைய நீல நோட்டுப்புத்தகத்தை எனக்குத் தர உங்களுக்கு சம்மதமா?" என்று கேட்டேன்.

அவர் அதற்கு, "தாராளமாக! எனக்கு மஞ்சள் நிறம் மிகவும் பிடிக்கும். அந்நிறத்தின் பிரகாசத்தை நான் விரும்புகிறேன். அது என் மனநிலைக்குப் பொருத்தமான நிறம்," என்று பதிலளித்தார். இப்போது என் கையில் நீல நிற நோட்டுப்புத்தகம் இருந்தது. இது ஒரு பெரிய வெற்றியாக இல்லாமல் போகலாம், ஆனால் என்னுடைய முதன்மை விருப்பங்களை அங்கீகரித்து, உண்மையிலேயே எனக்கு விருப்பமானவற்றைப் பெறுவதற்கான எனது பிறப்புரிமையை மீண்டும் கைவசப்படுத்துவதன் துவக்கமாக அது அமைந்தது. அந்த நேரம்வரை, என்னுடைய விருப்பங்கள் அற்பமானவை என்றும், அவற்றின்மீது அக்கறை செலுத்துவது முக்கியமில்லை என்றும் நான் நினைத்து வந்தேன். நான் விரும்பும் விஷயங்களைத் தொடர்ந்து கண்டுகொள்ளாமல் இருந்து வந்தேன். அன்றைய நாள் எனக்கு ஒரு திருப்புமுனையாக அமைந்தது - என்னுடைய விருப்பங்கள் மற்றும் தேவைகளை அறிந்து, அதிக சக்திவாய்ந்த ஒரு வழியில் அவற்றின்மீது செயல்படுவதற்கு என்னை அனுமதிப்பதன் ஒரு துவக்கமாக அது அமைந்தது.

‘எனது விருப்பங்கள்’ என்றொரு பட்டியலை உருவாக்குங்கள்

உங்களுக்கு உண்மையிலேயே என்ன வேண்டும் என்பதைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான சுலபமான வழிகளில் ஒன்று, உங்கள் வாழ்நாளில் நீங்கள் செய்ய விரும்புகின்ற 30 விஷயங்கள், நீங்கள் கைவசப்படுத்த விரும்புகின்ற 30 விஷயங்கள், மற்றும் நீங்கள் ஆக விரும்புகின்ற 30 விஷயங்கள் அடங்கிய ஒரு பட்டியலை உருவாக்குவது. இது ஓர் அற்புதமான துவக்கமாக இருக்கும்.

உங்களுடைய விருப்பங்களைக் கண்டறிவதற்கான சக்திவாய்ந்த இன்னோர் உத்தி, ‘எனது விருப்பங்கள்’ பட்டியலை உருவாக்குவதற்கு உங்களுக்கு உதவும்படி உங்கள் நண்பர் ஒருவரிடம் கேட்பது. “உங்களுக்கு என்ன வேண்டும்? உங்களுக்கு என்ன வேண்டும்?” என்று பத்துப் பதினைந்து நிமிடங்கள் தொடர்ந்து உங்களிடம் கேட்கும்படி உங்கள் நண்பரிடம் கூறுங்கள். உங்கள் பதில்களை எழுதிக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் பட்டியலிட்டுள்ள முதல் ஒருசில விருப்பங்கள் அவ்வளவு ஆழமானவையாக இல்லாமல் இருப்பதை நீங்கள் பார்ப்பீர்கள். உண்மையில், “எனக்கு ஒரு பென்ஸ் கார் வேண்டும். கடற்கரையில் எனக்கு ஒரு பெரிய வீடு வேண்டும்.” என்று பெரும்பாலான மக்கள் கூறியிருப்பர். ஆனால் பதினைந்து நிமிடப் பயிற்சியின் முடிவில், ‘உண்மையான நீங்கள்’ பேசத் துவங்குவீர்கள்: “மக்கள் என்னை நேசிக்க வேண்டும் என்று நான் விரும்புகிறேன். என்னை நான் வெளிப்படுத்திக் கொள்ள விரும்புகிறேன். உலகில் நான் ஒரு வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்த விரும்புகிறேன். நான் சக்திமிக்கவனாக உணர விரும்புகிறேன் … ” உங்களுடைய உள்ளார்ந்த மைய மதிப்பீடுகளின் உண்மையான வெளிப்பாடுகளை உணர்த்தும் விருப்பங்கள் உங்கள் பட்டியலில் இடம்பெற்றிருக்கும்.

வாழ்க்கை நடத்தத் தேவையான பணத்தை எப்படி ஈட்டப் போகிறோம் என்ற கவலை உங்களை அரித்துக் கொண்டு இருக்கிறதா?

தங்களுடைய உண்மையான விருப்பங்களை வெளிப்படுத்துவதிலிருந்து அடிக்கடி மக்களைத் தடுத்து நிறுத்துவது, தங்களுக்கு விருப்பமானதைச் செய்வதன் மூலம் வாழ்க்கை நடத்துவதற்குத் தேவையான பணத்தைத் தங்களால் சம்பாதிக்க முடியாது என்று அவர்கள் நினைப்பதுதான்.

“மக்களுடன் கலந்து பழகுவதும், அவர்களோடு பேசுவதும்தான் எனக்குப் பிடித்தமான விஷயங்கள்,” என்று நீங்கள் கூறக்கூடும்.

மக்களுடன் கலந்து பழகி, அவர்களுடன் பேசுவதன் மூலம் ஓப்ரா வின்ஃபிரே தன் வாழ்க்கையை நடத்துகிறார். என்னுடைய தோழியும், சர்வதேசச் சுற்றுலா வழிகாட்டியுமான டயான் பிரவுஸ், உலகின் பல

அற்புதமான மற்றும் உற்சாகமூட்டும் இடங்களில் மக்களுடன் கலந்துறவாடுவதன் மூலம் வாழ்க்கை நடத்துகிறார்.

டைகர் உட்ஸ் கோல்ப் விளையாடுவதில் தீவிர நாட்டம் கொண்டிருக்கிறார். எல்லென் டிஜெனர்ஸ் மக்களைச் சிரிக்க வைப்பதை நேசிக்கிறார். என்னுடைய சகோதரிக்கு நகைகளை வடிவமைப்பதிலும் பருவ வயதுக் குழந்தைகளுடன் கலந்து பழகுவதிலும் அலாதி விருப்பம். டொனால்டு டிரம்ப் கட்டிடங்களை வடிவமைப்பதிலும் பெரும் பணம் சம்பாதிப்பதிலும் பெருவிருப்பம் கொண்டவர். புத்தகங்களைப் படிப்பதையும், அவற்றிலிருந்து நான் கற்றுக் கொண்ட விஷயங்களை என் புத்தகங்கள், சொற்பொழிவுகள், மற்றும் பயிலரங்குகள் வாயிலாக மற்றவர்களுடன் பகிர்ந்து கொள்வதையும் நான் மிகவும் நேசிக்கிறேன். நீங்கள் விரும்பும் ஒன்றைச் செய்வதன் மூலம் பணம் சம்பாதித்து வாழ்க்கை நடத்துவது சாத்தியமான ஒன்றுதான்.

நீங்கள் ஏற்கனவே பட்டியலிட்டுள்ள, நீங்கள் செய்ய விரும்புகின்ற முப்பது விஷயங்களில் சிலவற்றைச் செய்வதன் மூலம் பணம் ஈட்டி வாழ்க்கை நடத்துவதற்கான வழிகளைப் பற்றி சிந்தித்துப் பாருங்கள். விளையாட்டில் உங்களுக்கு அதிக விருப்பம் என்றால், நீங்கள் ஒரு விளையாட்டு வீரராகவோ, பத்திரிகைகளில் விளையாட்டைப் பற்றி எழுதும் ஒரு கட்டுரையாளராகவோ, அல்லது விளையாட்டுத் துறையில் ஒரு புகைப்படக்காரராகவோ ஆகலாம், அல்லது விளையாட்டு நிர்வாகத்தில் இணைந்து கொள்ளலாம் அல்லது ஒரு தொழில்முறை விளையாட்டு அணியின் அலுவலகத்தில் வேலை பார்க்கலாம். நீங்கள் ஒரு பயிற்றுவிப்பாளராகவோ, ஒரு மேலாளராகவோ, ஓர் ஒளிபரப்பாளராகவோ, அல்லது ஓர் அணியின் மக்கள் தொடர்பு அலுவலராகவோ ஆகலாம். நீங்கள் விரும்புகின்ற எந்தவொரு துறையிலும் பணம் சம்பாதிப்பதற்கு எண்ணற்ற வழிகள் உள்ளன.

இப்போதைக்கு, நீங்கள் என்ன செய்ய விரும்புகிறீர்கள் என்பதைத் தீர்மானித்துக் கொண்டால் போதும். அதில் எவ்வாறு வெற்றிகரமாகத் திகழ்வது என்பதையும், அதன் மூலம் எவ்வாறு பணத்தை ஈட்டுவது என்பதையும் பின்வரும் அத்தியாயங்களில் நான் உங்களுக்குக் காட்டுகிறேன்.

உங்களுடைய கச்சிதமான வாழ்க்கைக்கான முன்னோக்கைத் தெளிவுபடுத்திக் கொள்ளுங்கள்

நீங்கள் இப்போது இருக்கும் இடத்திலிருந்து நீங்கள் சென்றடைய விரும்பும் இடத்திற்குச் செல்வதற்கு நீங்கள் இரண்டு விஷயங்களை அறிந்திருக்க வேண்டும். இப்போது நீங்கள் எங்கு இருக்கிறீர்கள் என்பதும், எங்கு சென்றடைய விரும்புகிறீர்கள் என்பதும்தான் அவை.

நீங்கள் எங்கு சென்றடைய விரும்புகிறீர்கள் என்பதற்கான ஒரு விபரமான விவரிப்புதான் உங்கள் முன்னோக்கு சமநிலையுடன்கூடிய வெற்றிகரமான வாழ்க்கையை உருவாக்குவதற்கு, வேலை அல்லது தொழில், பொருளாதாரம், பொழுதுபோக்கு அல்லது ஓய்வு நேரம், ஆரோக்கியம், உறவுகள், தனிப்பட்ட இலக்குகள், சமுதாயப் பங்களிப்புகள் ஆகிய ஏழு பகுதிகள் உங்கள் முன்னோக்கில் இடம்பெற்றிருக்க வேண்டும்.

பயணத்தின் இந்தக் கட்டத்தில், நீங்கள் துல்லியமாக எப்படி அங்கே சென்றடையப் போகிறீர்கள் என்பதைத் தெரிந்திருக்கத் தேவையில்லை. அந்த இடம் எது என்பதை நீங்கள் கண்டுபிடிப்பது மட்டும்தான் இங்கு முக்கியம். 'என்ன' என்பது குறித்தத் தெளிவு உங்களுக்குக் கிடைத்துவிட்டால், 'எப்படி' என்பது கவனித்துக் கொள்ளப்படும்.

உங்களது அக வழிகாட்டி

நீங்கள் இருக்கும் இடத்திலிருந்து நீங்கள் போய்ச் சேர விரும்பும் இடத்திற்குச் செல்வதற்கான வழிமுறை, நவீனக் கார்களில் பொருத்தப்பட்டுள்ள 'ஜிபிஎஸ்' கருவியைப் போன்றது. ஜிபிஎஸ் அமைப்புமுறை வேலை செய்ய வேண்டும் என்றால், நீங்கள் எங்கு இருக்கிறீர்கள் என்பதும், எங்கு போக விரும்புகிறீர்கள் என்பதும் அதற்குத் தெரிந்திருக்க வேண்டும். மூன்று செயற்கைக் கோள்களிலிருந்து சமிக்கைகளைப் பெறுகின்ற, காரின் உள்ளே இருக்கின்ற கணினியைப் பயன்படுத்தி அந்த வழிகாட்டும் அமைப்புமுறை நீங்கள் இருக்கும் இடத்தைத் தானாகவே துல்லியமாகக் கண்டுபிடித்துக் கொள்ளும். நீங்கள் போக விரும்புகின்ற இடத்தை அதில் பதிவு செய்யும்போது, நீங்கள் பயணிக்க வேண்டிய ஒரு கச்சிதமான பாதையை அந்த அமைப்புமுறை உங்களுக்காக வகுத்துக் கொடுக்கும். நீங்கள் செய்ய வேண்டியதெல்லாம், அது கொடுக்கும் அறிவுறுத்தலின்படி நடந்து கொள்வது மட்டும்தான்.

வாழ்வில் வெற்றியும் இதுபோலவே செயல்படுகிறது. நீங்கள் செய்ய வேண்டியதெல்லாம், உங்கள் முன்னோக்கைத் தெளிவுபடுத்துவதன் மூலம் நீங்கள் எங்கே செல்ல விரும்புகிறீர்கள் என்பதைத் தீர்மானித்துக் கொண்டு, இலக்குகள் அமைத்தல், சுயபிரகடனங்கள், மனக்காட்சிப்படுத்துதல் ஆகியவற்றின் மூலம் நீங்கள் சென்றடைய விரும்பும் இடத்தைப் பதிவு செய்துவிட்டு, சரியான திசையில் முன்னோக்கி நகரத் துவங்குவதுதான். உங்கள் பயணத்தின்போது உங்களுடைய அக வழிகாட்டி உங்களுக்கான பாதையை வகுத்துக் கொடுக்கும். வேறு வார்த்தைகளில் கூறினால், உங்கள் முன்னோக்கைத் தெளிவுபடுத்தி அதில் நீங்கள் ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்தும்போது, நீங்கள் எடுக்க வேண்டிய நடவடிக்கைகள் தெளிவாக உங்கள்முன் தோன்றும். உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பதைத் தெளிவாக்கிக் கொண்டு, உங்கள் மனத்தை அதில் குவிக்கும்போது, 'எப்படி' என்பது

உங்கள் கண் முன் விரியும். சில சமயங்களில், உங்களுக்குத் தேவைப்படும் அந்த முக்கியக் கணத்தில் அது உங்களுக்குத் தெரிய வரும், அதற்கு முன்பு அல்ல!

உயர்ந்த சாதனையாளர்கள் பெரிய முன்னோக்குகளைக் கொண்டிருக்கின்றனர்

"நம்மில் பெரும்பாலானவர்களுக்கு இருக்கும்
பிரச்சனை, நமது இலக்கு மிகவும் உயரமாக இருந்து,
அதை நாம் தவறவிட்டுவிடுகிறோம் என்பதல்ல;
மாறாக, நமது இலக்கு மிகவும் தாழ்வாக இருந்து,
அதை நாம் அடைந்துவிடுகிறோம் என்பதுதான்."

- மைக்கேல் ஏஞ்சலோ
உலகப் புகழ்பெற்றச் சிற்பி

உங்கள் முன்னோக்கை எந்த விதத்திலும் மட்டுப்படுத்த வேண்டாம் என்று நான் உங்களைக் கேட்டுக் கொள்கிறேன். உங்கள் முன்னோக்கு எவ்வளவு பெரிதாக இருக்க முடியுமோ, அவ்வளவு பெரிதாக இருக்கட்டும். அமெரிக்காவின் மிகப் பெரிய ரியல் எஸ்டேட் நிறுவனமான ரீமேக்ஸின் தலைவரான டேவ் லினிகரை நான் பேட்டி கண்டபோது, அவர் என்னிடம், "எப்போதும் பெரிய கனவுகளையே காணுங்கள். பெரிய கனவுகள் பெரிய மனிதர்களை உங்களிடம் கவர்ந்திழுக்கும்." என்று கூறினார். ஜெனரல் வெஸ்லி கிளார்க் சமீபத்தில் என்னிடம், "ஒரு சிறிய கனவை உருவாக்குவதற்குத் தேவைப்படும் நேரத்தைவிட அதிகமாக ஒன்றும் ஒரு பெரிய கனவை உருவாக்குவதற்குத் தேவைப்படுவதில்லை," என்று கூறினார். பெரும் சாதனையாளர்கள் பெரும் கனவுகளைக் காண்கின்றனர் என்பதுதான் அந்த சாதனையாளர்களுக்கும் சாமானியர்களுக்கும் இடையேயான வேறுபாடுகளில் ஒன்று என்பதை என் அனுபவத்தின் மூலம் நான் அறிவேன். நிலவில் மனிதன் கால் பதிக்க வேண்டும் என்று ஜான் கென்னடி கனவு கண்டார். பாகுபாடற்ற நியாயமான ஒரு நாடு அமைய வேண்டும் என்று மார்ட்டின் லூதர் கிங் கனவு கண்டார். இணையத்தள இணைப்புடன்கூடிய கணினி ஒவ்வொரு வீட்டிலும் இருக்க வேண்டும் என்று பில் கேட்ஸ் கனவு கண்டார். எல்லோருக்கும் மின்சக்தி கிடைக்க வேண்டும் என்று பக்மின்ஸ்டர் ஃபுல்லர் கனவு கண்டார்.

அப்படிப்பட்ட உயர்ந்த சாதனையாளர்கள் உலகத்தை முற்றிலும் வேறு கண்ணோட்டத்திலிருந்து பார்க்கின்றனர். அவர்கள் இவ்வுலகத்தை அற்புதமான விஷயங்கள் நிகழக்கூடிய ஓரிடமாக, கோடிக்கணக்கான மக்களின் வாழ்வை மேம்படுத்தக்கூடிய ஓரிடமாக, புதிய தொழில்நுட்பத்தின் மூலம் நாம் வாழும் விதத்தை அடியோடு

மாற்றக்கூடிய ஓரிடமாக, கோடிக்கணக்கான மக்களுக்குப் பரஸ்பர லாபங்கள் ஏற்படுவதற்கு உலகின் மாபெரும் வளவசதிகளைப் பயன்படுத்தக்கூடிய ஓரிடமாகப் பார்க்கின்றனர். எதுவும் சாத்தியம் என்று அவர்கள் நம்புகின்றனர். அதன் உருவாக்கத்தில் தங்களுக்கு ஒரு முக்கியப் பங்கு இருக்கிறது என்றும் அவர்கள் நம்புகின்றனர்.

மார்க் விக்டர் ஹான்சனும் நானும் முதன்முதலில் 'சிக்கன் குப் ஃபார் த ஸோல்' புத்தகத்தை வெளியிட்டபோது, எங்களுக்கென்று ஒரு முன்னோக்கை உருவாக்கினோம். '2020 முன்னோக்கு' என்று நாங்கள் அதை அழைத்தோம். அது ஒரு மிகப் பெரிய முன்னோக்கு 2020ம் ஆண்டுக்குள் 100 கோடி 'சிக்கன் சூப்' புத்தகங்களை விற்று, அதிலிருந்து கிடைக்கும் லாபத்தில் ஒரு பகுதியை தானமாகக் கொடுப்பதன் மூலம் தர்ம காரியங்களுக்கு 50 கோடி டாலர்களைத் திரட்ட வேண்டும் என்பதுதான் அது. நாங்கள் எதை சாதிக்க விரும்புகிறோம் என்பது குறித்து நாங்கள் மிகத் தெளிவாக இருந்தோம், இப்போதும் மிகத் தெளிவாக இருக்கிறோம்.

"எது சாத்தியம் அல்லது எது அறிவார்ந்தது என்பதன்
அடிப்படையில் உங்கள் விருப்பத்தேர்வுகளை நீங்கள்
மட்டுப்படுத்தினால், உங்களுக்கு உண்மையிலேயே
என்ன வேண்டும் என்பதிலிருந்து உங்கள் தொடர்பை
நீங்கள் துண்டித்துக் கொள்வீர்கள். அப்போது
விட்டுக்கொடுப்பது மட்டுமே எஞ்சியிருக்கும்."

- ராபர்ட் ஃபிரிட்ஸ்

நூலாசிரியர்

நீங்கள் உங்கள் முன்னோக்கைக் கைவிடுவதற்கு எவரையும் அனுமதிக்காதீர்கள்

உங்கள் முன்னோக்கைக் கைவிடுமாறு உங்களை ஒப்புக் கொள்ள வைக்க முயற்சிக்கும் மக்கள் இருப்பார்கள். உங்களுக்குப் பித்துப் பிடித்துவிட்டது என்றும், உங்கள் முன்னோக்கு சாத்தியமில்லை என்றும் அவர்கள் உங்களிடம் கூறுவார்கள். உங்களைப் பார்த்து எள்ளி நகையாடி, தாங்கள் இருக்கும் கீழ்நிலைக்கு உங்களை இழுத்து வர முயற்சிப்பார்கள். எனது நண்பரும், 'த மேன் ஹூ லிசன்ஸ் டு ஹார்சஸ்' புத்தகத்தின் ஆசிரியருமான மான்ட்டி ராபர்ட்ஸ் இப்படிப்பட்ட நபர்களைக் 'கனவுக் கள்வர்கள் ' என்று அழைக்கிறார். அப்படிப்பட்ட நபர்கள் கூறுவதை ஒருபோதும் காதுகொடுத்துக் கேட்காதீர்கள்.

மான்ட்டி உயர்நிலைப் பள்ளியில் படித்துக் கொண்டிருந்தபோது, பெரியவர்களானவுடன் அவர்கள் என்ன செய்ய விரும்புகிறார்கள்

என்பதைப் பற்றி ஒரு கட்டுரை எழுதி வரும்படி அவரது ஆசிரியர் அவரது வகுப்பில் இருந்த மாணவர்களிடம் கூறினார். சொந்தமாக 200 ஏக்கர் நிலத்தில் ஒரு கால்நடைப் பண்ணையை உருவாக்கி, அதில் பந்தயக் குதிரைகளை வளர்க்க விரும்புவதாக மான்ட்டி எழுதினார். அவரது கனவு யதார்த்தமற்றது என்று கூறி அவரது ஆசிரியர் அவரது கட்டுரையை நிராகரித்துவிட்டார். ஒரு பண்ணை நிலத்தையும் குதிரைகளையும் வாங்குவதற்கும், அக்குதிரைகளைப் பராமரிப்பதற்கும், அவற்றைக் கவனித்துக் கொள்வதற்காகப் பணியில் அமர்த்தப்படுபவர்களுக்குச் சம்பளம் கொடுப்பதற்கும் தேவைப்படும் பெரும் தொகையை மான்ட்டியைப்போல் வறுமைக் கோட்டிற்குக் கீழே வாழ்ந்து கொண்டிருக்கும் ஓர் ஏழைச் சிறுவனால் ஒருபோதும் ஈட்ட முடியாது என்று அந்த ஆசிரியர் காரணம் கூறினார். மான்ட்டி அந்தக் கட்டுரையில் தேர்ச்சி பெறவில்லை. நல்ல மதிப்பெண்கள் பெற வேண்டுமென்றால் வேறொரு கட்டுரையை எழுதிக் கொண்டு வருமாறு அந்த ஆசிரியர் மான்ட்டிக்கு மீண்டும் ஒரு வாய்ப்புக் கொடுத்தார். ஆனால் மான்ட்டி அந்த ஆசிரியரிடம், “சார் மதிப்பெண்களை நீங்கள் வைத்துக் கொள்ளுங்கள், என் கனவை நான் வைத்துக் கொள்கிறேன்.” என்று கூறிவிட்டார்.

மான்ட்டி இன்று கலிபோர்னியா மாநிலத்தில் சால்வேங் நகரில் 154 ஏக்கர் நிலத்தில் ஜாதிக் குதிரைகளை வளர்த்து வருவதோடு, குதிரைகளை மனித நேயத்துடன் பயிற்றுவிக்கக் கற்றுக் கொடுப்பதற்காக நூற்றுக்கணக்கான குதிரைப் பயிற்றுவிப்பாளர்களுக்குப் பயிற்சியும் அளித்து வருகிறார்.

முன்னோக்குப் பயிற்சி

“உங்கள் எதிர்காலத்தை உங்கள் எதிர்காலத்திலிருந்து

உருவாக்குங்கள், கடந்தகாலத்தில் இருந்து அல்ல.”

- வெர்னர் எர்ஹார்டு

பிரபல பயிற்றுவிப்பாளர்

பின்வரும் பயிற்சி உங்கள் முன்னோக்கைத் தெளிவுபடுத்த உங்களுக்கு உதவுவதற்காக வடிவமைக்கப்பட்டு உள்ளது. இக்கேள்விகளுக்கான விடைகளைப் பற்றி வெறுமனே உங்கள் மனத்தில் சிந்தித்துப் பார்த்துப் பிறகு அவற்றை எழுதிக் கொள்வதன் மூலம் இதை ஓர் உளப் பயிற்சியாகச் செய்யலாம் என்றாலும்கூட, அதைவிட ஆழமாகச் சென்று பார்க்கும்படி நான் உங்களுக்குப் பரிந்துரைக்கிறேன். நீங்கள் அவ்வாறு செய்தால், உங்களுக்கு அதிகச் சிறப்பாகப் பலனளிக்கவல்ல ஆழமான விடைகளை நீங்கள் பெறுவீர்கள்.

ஆசுவாசப்படுத்துகின்ற ஏதேனும் இசையை ஒலிக்கச் செய்து,

உங்களுக்குத் தொந்தரவு ஏற்பட வாய்ப்பில்லாத ஒரு சௌகரியமான சூழலில் அமைதியாக உட்கார்ந்து கொள்ளுங்கள். பிறகு, உங்கள் கண்களை மூடிக் கொண்டு, பின்வரும் பகுதிகள் ஒவ்வொன்றிலும் நீங்கள் விரும்புபவற்றை அப்படியே உங்கள் விருப்பம்போல் உங்களால் பெற முடிந்தால் உங்கள் கச்சிதமான வாழ்க்கை எப்படி இருக்கும் என்பதைப் பற்றிய காட்சிகளை உங்களுக்குக் கொடுக்குமாறு உங்கள் ஆழ்மனத்திடம் கேளுங்கள்.

1. முதலில், உங்கள் வாழ்வின் பொருளாதாரப் பகுதியில் கவனம் செலுத்துங்கள். உங்களது ஆண்டு வருமானம் என்ன? உங்களுடைய பண வரவு எப்படி இருக்கிறது? சேமிப்புகளிலும் முதலீடுகளிலும் உங்களிடம் எவ்வளவு பணம் இருக்கிறது?

   அடுத்து ... உங்கள் வீடு எப்படிக் காட்சியளிக்கிறது? அது எங்கு அமைந்துள்ளது? இயற்கை எழில் கொஞ்சும் அழகிய காட்சி ஏதேனும் உங்கள் வீட்டிலிருந்து கிடைக்கிறதா? உங்கள் வீட்டு முற்றமும் புல்வெளியும் எப்படித் தோன்றுகின்றன? நீச்சல் குளமோ அல்லது குதிரை லாயமோ அங்கு இருக்கிறதா? சுவர்கள் எந்த நிறத்தில் அமைந்துள்ளன? மேசை, நாற்காலிகள், சோபாக்கள் போன்றவை எவ்வாறு காட்சி அளிக்கின்றன? அறைகளின் சுவர்களில் ஓவியங்கள் தொங்கவிடப்பட்டுள்ளனவா? அவை எவ்வாறு தோன்றுகின்றன?

   இக்கணத்தில், அந்த வீட்டை எப்படிப் பெறுவது என்று கவலைப்படாதீர்கள். “என்னிடம் போதுமான பணம் இல்லை என்பதால் என்னால் கடற்கரையோர மாளிகையில் வசிக்க முடியாது.” என்று உங்களுக்கு நீங்களே கூறிக் கொள்ளாதீர்கள். காட்சியை உங்கள் மனத்தின் கண்களிடம் ஒருமுறை நீங்கள் ஒப்படைத்துவிட்டால், போதுமான பணம் இல்லை’ என்ற சவாலை உங்கள் மனம் தீர்த்துக் கொள்ளும்.

   பின், நீங்கள் எப்படிப்பட்டக் காரை ஓட்டுகிறீர்கள் என்பதையும், உங்கள் பணத்தைக் கொண்டு நீங்கள் வாங்கியுள்ள பிற முக்கியமான உடமைகளையும் மனக்காட்சிப்படுத்திப் பாருங்கள்.

2. அடுத்து, உங்களுடைய கச்சிதமான வேலையை அல்லது தொழிலை உங்கள் மனத்தில் காட்சிப்படுத்துங்கள். நீங்கள் எங்கே பணியாற்றிக் கொண்டிருக்கிறீர்கள்? நீங்கள் என்ன செய்து கொண்டிருக்கிறீர்கள்? யாருடன் வேலை செய்து கொண்டிருக்கிறீர்கள்? எப்படிப்பட்ட வாடிக்கையாளர்கள் உங்களுக்கு வாய்த்துள்ளனர்? உங்களுடைய சம்பளம் எவ்வளவு? இது உங்கள் சொந்தத் தொழிலா?

3. பிறகு, உங்களுடைய ஓய்வு நேரம் மற்றும் பொழுதுபோக்கின்மீது கவனம் செலுத்துங்கள். உங்களுக்கென்று நீங்கள் உருவாக்கியுள்ள ஒய்வு நேரத்தில் நீங்கள் உங்கள் குடும்பத்தாருடனும் நண்பர்களுடனும் என்ன செய்து கொண்டு இருக்கிறீர்கள்? உங்கள் என்னென்ன? எப்படிப்பட்ட விடுமுறைகளை நீங்கள் மேற்கொள்கிறீர்கள்? குதூகலமாக இருப்பதற்காக நீங்கள் என்ன செய்கிறீர்கள்?

4. அடுத்து, உங்களுடைய உடல் மற்றும் ஆரோக்கியம் குறித்த உங்களது கச்சிதமான முன்னோக்கு என்ன? நீங்கள் நோய்களின்றி இருக்கிறீர்களா? நீங்கள் எவ்வளவு காலம் உயிர்வாழ்கிறீர்கள்? நாள் முழுவதும் நீங்கள் திறந்த மனத்துடனும், ஆசுவாசமாகவும், உற்சாகமாகவும், மகிழ்ச்சியாகவும் இருக்கிறீர்களா? நீங்கள் வலிமையாக இருக்கிறீர்களா? நீங்கள் உடற்பயிற்சி செய்கிறீர்களா? சத்தான உணவை உட்கொள்கிறீர்களா?

5. பிறகு உங்கள் குடும்பத்தார் மற்றும் நண்பர்களுடனான உங்கள் உறவுகள் குறித்தக் கச்சிதமான முன்னோக்கை நோக்கிச் செல்லுங்கள். உங்கள் குடும்பத்தாருடனான உங்கள் உறவு எப்படி இருக்கிறது? யார் உங்களுடைய நண்பர்கள்? உங்கள் நண்பர்களுடனான உங்கள் உறவின் தரம் எப்படி இருக்கிறது? அவர்களுடனான நட்பு உங்களை எவ்வாறு உணரச் செய்கின்றது? அவர்கள் அன்பானவர்களாகவும், சக்தி ஊட்டுபவர்களாகவும், ஆதாரவானவர்களாகவும் இருக்கிறார்களா? நீங்கள் அனைவரும் சேர்ந்து எப்படிப்பட்ட விஷயங்களைச் செய்கிறீர்கள்?

6. உங்கள் வாழ்க்கையின் தனிப்பட்டப் பகுதி எப்படி அமைந்திருக்கிறது? நீங்கள் மீண்டும் கல்லூரிக்குச் செல்வதாக, பயிற்சி பெறுவதாக பயிலரங்குகளில் கலந்து கொள்வதாக, ஒரு கடந்தகாலக் காயத்தைக் குணப்படுத்துவதற்கு ஒரு சிகிச்சையாளரை சந்திப்பதாக, அல்லது ஆன்மீகரீதியாக வளர்வதாக உங்களைப் பார்க்கிறீர்களா? நீங்கள் தியானம் செய்கிறீர்களா? உங்கள் நண்பர்களுடன் சேர்ந்து ஆன்மீக முகாம்களுக்குச் செல்கிறீர்களா ? ஏதேனும் ஓர் இசைக்கருவியை இசைக்கக் கற்றுக் கொள்ள விரும்புகிறீர்களா ? உங்கள் சுயசரிதையை எழுத விரும்புகிறீர்களா? நெடுந்தூர ஓட்டத்தில் கலந்து கொள்ள விரும்புகிறீர்களா? ஒவியப் பயிற்சி வகுப்பில் சேர்ந்து பயில விரும்புகிறீர்களா? பிற நாடுகளுக்குப் பயணம் செய்ய விரும்புகிறீர்களா?

7. இறுதியாக, நீங்கள் வாழ்ந்து கொண்டிருக்கின்ற, நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்துள்ள சமுதாயத்தின் மீது கவனம் செலுத்துங்கள்.

அது கச்சிதமாக இயங்கிக் கொண்டிருக்கும்போது எவ்வாறு காட்சியளிக்கிறது? என்னென்ன சமுதாய நடவடிக்கைகள் அங்கு நடைபெறுகின்றன? உங்களுடைய தர்ம காரியங்கள் எப்படிப் போய்க் கொண்டிருக்கின்றன? மற்றவர்களுக்கு உதவி செய்து ஒரு வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்த நீங்கள் என்ன செய்கிறீர்கள்? இந்த நடவடிக்கைகளில் நீங்கள் எந்த அளவுக்குக் கலந்து கொள்கிறீர்கள்? யாருக்கு நீங்கள் உதவி செய்து கொண்டிருக்கிறீர்கள்?

கேள்விகளைப் படித்தவுடனேயே உங்கள் விடைகளை நீங்கள் எழுதிக் கொள்ளலாம் அல்லது ஒட்டுமொத்தப் பயிற்சியையும் முடித்தப் பிறகு உங்கள் கண்களைத் திறந்து உங்கள் பதில்களை எழுதிக் கொள்ளலாம். எதுவாக இருந்தாலும் சரி, இப்பயிற்சியைப் பூர்த்தி செய்தவுடனேயே பதில்கள் அனைத்தையும் எழுதி முடித்துவிடுவதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள்.

நீங்கள் எழுதி வைத்துள்ள முன்னோக்கை ஒவ்வொரு நாளும் பரிசீலனை செய்யுங்கள். உங்கள் ஆழ்மனமும் வெளிமணமும் உங்கள் முன்னோக்கின்மீது ஒருமித்தக் கவனத்துடன் இருப்பதற்கு இது உதவும். இப்புத்தகத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள பிற கொள்கைகளையும் உத்திகளையும் நீங்கள் செயல்படுத்தும்போது, உங்கள் முன்னோக்கின் அனைத்து அம்சங்களையும் உங்கள் வாழ்வில் உருவாக்கத் துவங்குவீர்கள்.

அதிகபட்சத் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதற்கு உங்கள் முன்னோக்கைப் பகிர்ந்து கொள்ளுங்கள்

உங்கள் முன்னோக்கை எழுதி முடித்தப் பிறகு, நேர்மறையானவர் ஆதரவானவர் என்று நீங்கள் நம்புகின்ற ஒரு நல்ல நண்பருடன் அதைப் பகிர்ந்து கொள்ளுங்கள். உங்கள் முன்னோக்கு மிகவும் வினோதமாகவும், அடைவதற்கு சாத்தியமற்றதாகவும், யதார்த்தத்திற்கு ஒத்துவராததாகவும், அல்லது பொருள்சார்ந்ததாக இருப்பதாகவும் உங்கள் நண்பர் நினைப்பார் என்று நீங்கள் அஞ்சக்கூடும். தங்களுடைய முன்னோக்கைப் பகிர்ந்து கொள்வதைப் பற்றி நினைக்கும்போது கிட்டத்தட்ட அனைவருக்குமே இத்தகைய எண்ணங்கள் வருவதுண்டு. ஆனால் உண்மை என்னவென்றால், பெரும்பாலான மக்கள் தங்கள் இதயங்களின் ஆழங்களில், நீங்கள் விரும்புகின்ற அதே விஷயங்களைத்தான் விரும்புகின்றனர். எல்லோருமே பொருளாதார அபரிமிதம், ஒரு வசதியான வீடு, அர்த்தமுள்ள மற்றும் மகிழ்ச்சியளிக்கும் வேலை, நல்ல ஆரோக்கியம், தாங்கள் விரும்புகின்ற விஷயங்களைச் செய்வதற்கான நேரம், தங்கள் குடும்பத்தாருடனும் நண்பர்களுடனும் மகிழ்ச்சியான உறவுகள், உலகில் ஒரு வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்துவதற்கான ஒரு வாய்ப்பு ஆகியவற்றை விரும்புகின்றனர். ஆனால் நம்மில் ஒருசிலர் மட்டுமே

அதை ஒத்துக் கொள்கிறோம்.

உங்கள் முன்னோக்கை மற்றவர்களுடன் நீங்கள் பகிர்ந்து கொள்ளும்போது, உங்கள் முன்னோக்கு மெய்யாவதற்கு சிலர் உங்களுக்கு உதவ விரும்புவார்கள். மற்றவர்கள் உங்களுக்கு உதவக்கூடிய தங்கள் நண்பர்களிடம் உங்களை அறிமுகப்படுத்துவார்கள், பிற வாய்ப்புகள் மற்றும் வளவசதிகள் குறித்து உங்களுக்குப் பரிச்சயம் ஏற்படுத்துவார்கள். நீங்கள் உங்கள் முன்னோக்கைப் பகிர்ந்து கொள்ளும் ஒவ்வொரு முறையும், அது அதிகத் தெளிவானதாக ஆவதையும், அதிக உண்மையானதாகவும் சாதிக்கக் கூடியதாகவும் தோன்றுவதையும் நீங்கள் காண்பீர்கள். மிக முக்கியமாக, நீங்கள் உங்கள் முன்னோக்கைப் பகிர்ந்து கொள்ளும் ஒவ்வொரு முறையும், உங்களால் அதை சாதிக்க முடியும் என்ற உங்கள் ஆழ்மன நம்பிக்கையை நீங்கள் வலிமைப்படுத்திக் கொள்வீர்கள்.

கொள்கை

4

சாத்தியம் என்று நம்புங்கள்

“அமெரிக்காவில் இன்று வெற்றி பெறுவதிலிருந்து
மக்களைத் தடுத்துக் கொண்டிருக்கும் முதன்மையான
பிரச்சனை அவர்களுக்குத் தங்கள்மீது
நம்பிக்கை இல்லாததுதான்.”
- ஆர்தர் எல். வில்லியம்ஸ்
சுயமாக முன்னேறிய கோடீஸ்வரர்

மனம் என்பது ஒரு சக்திவாய்ந்த கருவி. நீங்கள் விரும்பும் எதையும் உங்கள் மனத்தால் உங்களுக்குக் கொடுக்க முடியும். ஆனால் நீங்கள் விரும்பும் விஷயம் சாத்தியம் என்று நீங்கள் நம்ப வேண்டும்.

நீங்கள் எதிர்பார்ப்பதையே நீங்கள் பெறுகிறீர்கள்

வெளியுலகிலிருந்து மூளைக்குள் பாய்ந்து செல்லும் தகவல்களுக்கு மனிதர்கள் செயல்விடை அளித்ததாக அறிவியலறிஞர்கள் நம்பி வந்தனர். ஆனால் இன்று, முந்தைய அனுபவத்தின் அடிப்படையில், அடுத்து எது நடக்கும் என்று மூளை எதிர்பார்க்கிறதோ, அதற்கு நாம் செயல்விடை அளிப்பதாக அவர்கள் கற்றுக் கொண்டிருக்கின்றனர்.

எடுத்துக்காட்டாக, மூட்டு அறுவைச் சிகிச்சையின் விளைவைப் பற்றி ஆய்வு செய்வதற்காக டெக்சாஸ் மாநில மருத்துவர்கள், மூட்டுப் பிரச்சனை இருந்த நோயாளிகளிடம் ஒரு சோதனையை மேற்கொண்டனர். அவர்கள் சில நோயாளிகளுக்கு மூட்டு அறுவைச் சிகிச்சை செய்தனர், வேறு சிலருக்கு எதுவும் செய்யாமல் விட்டுவிட்டனர்.

‘எதுவும் செய்யாமல்’ விடப்பட்ட அறுவைச் சிகிச்சையின்போது, மருத்துவர்கள் தங்கள் நோயாளிகளுக்கு மயக்க மருந்து கொடுத்து, அவர்களது மூட்டுகளுக்குள் அறுவைச் சிகிச்சைக் கருவிகள் நுழைந்ததுபோல் காட்டுவதற்காக மூன்று துளைகளிட்டு, பிறகு அறுவைச் சிகிச்சை செய்வதுபோல் பாசாங்கு செய்தனர். அறுவைச் சிகிச்சை முடிந்த இரண்டு வருடங்களுக்குப் பிறகு, உண்மையிலேயே

சிகிச்சை அளிக்கப்பட்ட நோயாளிகள் வலி மற்றும் வீக்கத்திலிருந்து அடைந்த அதே அளவு நிவாரணத்தைத் தாங்களும் அடைந்ததாக, பாசாங்குச் சிகிச்சை அளிக்கப்பட்ட நோயாளிகள் தெரிவித்தனர். 'அறுவைச் சிகிச்சை' கால்மூட்டை மேம்படுத்தும் என்று மூளை எதிர்பார்த்தது,' மூட்டும் அவ்வாறே சரியானது.

மூளை ஏன் இவ்விதத்தில் வேலை செய்கிறது? நாம் பக்குவப்படுத்தப்பட்டு வருவதிலேயே நம் வாழ்நாள் முழுவதையும் கழித்துவிடுவதுதான் அதற்குக் காரணம் என்று ஆயுட்காலக் கோட்பாட்டை ஆய்வு செய்யும் நரம்பியல் நிபுணர்கள் கூறுகின்றனர். வாழ்நாளில் நடைபெறும் பல நிகழ்வுகளின் வாயிலாக, அடுத்து எதை எதிர்பார்க்க வேண்டும் என்று மூளை உண்மையிலேயே கற்றுக் கொள்கிறது. ஏதோ ஒன்று குறிப்பிட்ட ஒரு வழியில் நடைபெறும் என்று நம் மூளை எதிர்பார்ப்பதால், நாம் எதிபார்ப்பதையே நாம் அடிக்கடிப் பெறுகிறோம்.

அதனால்தான், உங்கள் மனத்தில் நேர்மறையான எதிர்பார்ப்புகளை நிலைகொள்ளச் செய்வது முக்கியமானதாக ஆகிறது. உங்களுடைய பழைய எதிர்மறை எதிர்பார்ப்புகளைக் களைந்துவிட்டு, அவற்றின் இடத்தில் நேர்மறையான எதிர்பார்ப்புகளை நீங்கள் வைக்கும்போது, நீங்கள் விரும்பும் எதுவும் சாத்தியம் என்று நீங்கள் நம்பத் துவங்கும்போது, இறுதியில் உங்கள் மூளை அந்த சாத்தியக்கூறை நிறைவேற்றுவதற்கான வேலையை எடுத்துக் கொண்டுவிடும். அந்த விளைவை உங்கள் மூளை உண்மையிலேயே அடைந்துவிடும் என்பதுதான் இதிலுள்ள சிறப்பு.

'நீங்கள் நம்பிக்கை கொள்ள வேண்டும்'

"நீங்கள் போதுமான அளவு உறுதியான நம்பிக்கை
கொண்டிருந்து, உங்கள் நம்பிக்கைக்கு ஏற்றவாறு
நடந்து கொள்ளும்பட்சத்தில், நீங்கள் விரும்பும்
எதுவாகவும் உங்களால் ஆக முடியும். ஏனெனில்,
உங்கள் மனம் எதை உருவாக்கி நம்புகிறதோ,
அதை உங்கள் மனத்தால் அடைய முடியும்."

- நெப்போலியன் ஹில்

வரலாற்றுப் புகழ்மிக்க சுயமுன்னேற்றப் புத்தக ஆசிரியர்

ஃபிலடெல்பியா ஃபில்லீஸ் பேஸ்பால் அணியின் வீரரான டக் மெக்ரா, 1980ம் ஆண்டு உலகப் கோப்பையைத் தன் அணிக்குப் பெற்றுக் கொடுத்தபோது, வெற்றி மேடையில் களிப்புடன் காட்சியளித்த அவரை 'ஸ்போர்ட்ஸ் இல்லஸ்டிரேட்டட்' பத்திரிகை

படம்பிடித்தது. மெக்ரா தன் மனத்தில் திட்டமிட்டிருந்தபடியே அது நடந்தேறியது என்பதை வெகுசிலரே அறிந்திருந்தனர்.

நியூயார்க்கில் ஒரு மதிய வேளையில் டக் மெக்ராவை சந்திப்பதற்கான வாய்ப்பு எனக்குக் கிடைத்தபோது, அவரது அணி வெற்றி வாகை சூடிய அந்த நாளில் வெற்றி மேடையில் அவரது அனுபவத்தைப் பற்றிக் கேட்டேன்.

அதற்கு அவர், "நான் ஏற்கனவே ஓராயிரம் முறை அங்கு நின்றிருந்ததுபோல் எனக்குத் தோன்றியது. நான் வளர்ந்து வந்த காலத்தில், எங்கள் வீட்டின் பின்புறத்தில் நானும் என் தந்தையும் விளையாடுவோம். இறுதியில் நான் வெற்றி பெறுவதுபோல் எங்கள் விளையாட்டு முடியும்," என்று பதிலளித்தார். தன் வீட்டின் பின்புறத்தில் தன் மூளையை ஒவ்வொரு நாளும் அவர் பக்குவப்படுத்தி வந்திருந்ததால், இறுதியில் அவரது கனவு நிஜமானது.

அவரது நேர்மறைச் சிந்தனை மனப்போக்கு பல வழிகளில் வெளிப்பட்டது. சிறுவர்களுக்கான பேஸ்பால் அணியின் மக்கள் தொடர்பு அதிகாரியாக இருந்தபோது அவர் ஒருமுறை, "பேஸ்பாலில் கையெழுத்திடுவதற்குக் குழந்தைகள் பயிற்சி செய்ய வேண்டும். பொதுவாக இத்திறமை அடிக்கடிப் புறக்கணிக்கப்படுகிறது," என்று கூறியிருந்தார்.

உங்கள்மீது நம்பிக்கை கொள்ளுங்கள், உங்கள் கனவைப் பின்தொடர்ந்து செல்லுங்கள்

"தங்களால் வெற்றி பெற முடியும் என்று நம்புகிறவர்கள்தான் இறுதியில் வெற்றி பெறுகின்றனர்."

- ரிச்சர்டு பாக்

'ஜோனதன் லிவிங்ஸ்டன் சீகல்' புத்தகத்தின் ஆசிரியர்

டிம் பெர்ரீஸ் தன்மீது நம்பிக்கை கொண்டிருந்தார். உண்மையில், 'சான் ஷூ குத்துச்சண்டை' விளையாட்டு அவருக்கு அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட ஆறே வாரங்களில் தேசிய சாம்பியன்ஷிப் பட்டத்தை வெல்லும் அளவுக்கு அவர் தன் திறன்களில் வலிமையான நம்பிக்கை கொண்டிருந்தார்.

பிரின்ஸ்டன் பல்கலைக்கழகத்தில் ஜூடோ அணியின் தலைவராக இருந்த காலத்தில், ஒரு தேசியப் பட்டத்தை வெல்ல வேண்டும் என்று டிம் எப்போதுமே கனவு கண்டு கொண்டிருந்தார். அதற்கு அவர் கடுமையாக உழைக்கவும் செய்தார். அவர் தன் விளையாட்டில் மிகச் சிறப்பாகத் திகழ்ந்தார். ஆனால் தொடர்ந்து அவருக்கு ஏற்பட்டக் காயங்கள் அவர் தனது கனவை அடைய முடியாமல் தடுத்து வந்தன.

எனவே ஒருநாள் அவரது நண்பர் ஒருவர், ஆறு வாரங்களுக்குப்

பிறகு தான் கலந்து கொள்ளவிருந்த தேசிய சீன குத்துச்சண்டைப் போட்டியைக் காண வருமாறு டிம்மிற்கு அழைப்பு விடுத்தபோது, அப்போட்டியில் தானும் கலந்து கொள்வதென்று டிம் உடனடியாக முடிவு செய்தார்.

குத்துச்சண்டைப் போட்டியில் கலந்து கொண்ட முன்னனுபவம் எதுவும் அவருக்கு இருந்திருக்காத காரணத்தால், அமெரிக்கக் குத்துச்சண்டை அமைப்பைத் தொடர்பு கொண்டு, சிறந்த பயிற்றுவிப்பாளர்கள் எங்கே கிடைப்பார்கள் என்று விசாரித்தார். தங்கப் பதக்கங்களைப் பெற்ற வீரர்களுக்குப் பயிற்சியளித்தப் பயிற்றுவிப்பாளர்களிடம் குத்துச்சண்டை கற்றுக் கொள்வதற்காக நியூஜெர்ஸியிலுள்ள டிரென்டன் பகுதிக்குப் பயணம் செய்தார். தினமும் நான்கு மணிநேரம் கடுமையாகப் பயிற்சி செய்த பிறகு, பாரங்களைத் தூக்கும் பயிற்சிகளில் அதிக நேரத்தைச் செலவிட்டார். குத்துச்சண்டையில் அதிக அனுபவம் அவருக்கு இல்லாத காரணத்தால், அவரது பலவீனங்களில் கவனம் செலுத்துவதற்குப் பதிலாக அவரது வலிமைகள் அவருக்கு சாதகமாகச் செயல்பட உதவுவதில் அவரது பயிற்றுவிப்பாளர்கள் தீவிர கவனம் செலுத்தினர்.

டிம் வெறுமனே போட்டியிட விரும்பவில்லை. அவர் தேசியப் பட்டத்தை வெல்ல விரும்பினார்.

போட்டி நாள் வந்தபோது, இறுதிச் சுற்றுக்குச் செல்வதற்கு முன் மூன்று பிரபல வீரர்களை அவர் தோற்கடித்தார். இறுதிப் போட்டியில் வெற்றி பெறுவதற்குத் தான் என்ன செய்ய வேண்டும் என்பதை அவர் முன்கூட்டியே அறிந்திருந்ததால், அவர் தன் கண்களை மூடிக் கொண்டு, தன் எதிராளியை முதல் சுற்றிலேயே வீழ்த்துவதாக மனக்காட்சிப்படுத்தினார்.

பெரும்பாலான மக்கள் தோற்பதற்குக் காரணம், தங்கள் இலக்குகளை அடைவதற்குத் தேவையான திறமைகளோ அல்லது ஆர்வமோ அவர்களிடம் இல்லாதது அல்ல, மாறாக, தங்களால் அதை அடைய முடியும் என்று அவர்கள் நம்பாததுதான் என்று அவர் என்னிடம் கூறினார். டிம் தன்மீது நம்பிக்கை கொண்டார், இறுதியில் வெற்றி பெற்றார்.

முதலில் வேறு யாரேனும் ஒருவரை உங்கள்மீது நம்பிக்கை கொள்ள வைப்பது உங்களுக்கு உதவும்

இருபது வயதான ரூபன் கோன்சாலேஸ், தனது ஒலிம்பிக் கனவில் நம்பிக்கை கொண்டிருந்த ஒரு தொழிலதிபரின் பரிந்துரையுடன், டெக்சாஸ் மாநிலத்திலுள்ள ஹூஸ்டன் நகரிலிருந்து புறப்பட்டு நியூயார்க் மாநிலத்திலுள்ள லேக் பிளாசிட் எனும் இடத்திலிருந்த ஒலிம்பிக் பயிற்சி மையத்திற்கு வந்த சேர்ந்தார். லூஜ் எனும் விளையாட்டைக் கற்றுக் கொள்வதற்காக அவர் அங்கு வந்தார். முதல்

ஒருசில மாதங்களிலேயே பத்துக்கு ஒன்பது வீரர்கள் கைவிட்டுவிடும் மிகவும் கடினமான ஒரு விளையாட்டு அது. கான்கிரீட் மற்றும் பணியால் அமைக்கப்பட்ட ஒரு மைல் நீளச் சறுக்குப் பாதையில் மணிக்கு 90 மைல் வேகத்தில், குட்டிப் படகு போன்ற, சக்கரங்கள் இல்லாத ஒரு வண்டியில் சறுக்கிச் செல்ல வேண்டிய இவ்விளையாட்டில் திறம்படைத்தவர்களாக ஆவதற்கு முன் கிட்டத்தட்ட எல்லோருக்குமே ஓர் எலும்பாவது உடையாமல் போகாது. ஆனால் ரூபனிடம் தீவிரமான விருப்பமும், ஒரு கனவும், விளையாட்டைவிட்டு விலகக்கூடாது என்ற அர்ப்பணிப்பும், ஹூஸ்டனில் இருந்த தன் நண்பர் கிரெய்கின் ஆதரவும் இருந்தன.

முதல் நாள் பயிற்சி முடிந்து தன் அறைக்குத் திரும்பிய ரூபன், கிரெய்கைத் தொலைபேசியில் தொடர்பு கொண்டார்.

“கிரெய்க், இது சுத்த முட்டாள்தனம்! என் விலா எலும்பு வலிக்கிறது. என் பாதத்தை உடைத்துவிட்டேன் என்று நினைக்கிறேன். அவ்வளவுதான். இதற்கு மேல் என்னால் தாங்க முடியாது. நான் மீண்டும் கால்பந்து விளையாட்டிற்குத் திரும்பிச் செல்லப் போகிறேன்!”

கிரெய்க் அவரை இடைமறித்து, “ரூபன், ஒரு கண்ணாடியின் முன்னால் போய் நில்,” என்று கூறினார்.

“என்ன?”

“’ஒரு கண்ணாடியின் முன் போய் நில்!’ என்று நான் கூறினேன்.”

“ரூபன் எழுந்து நின்று, தொலைபேசியின் ஒயரை இழுத்துக் கொண்டு ஓர் ஆளுயரக் கண்ணாடியின் முன்னால் போய் நின்றார்.

“இப்போது நான் கூறுவதை அப்படியே திருப்பிக் கூறு: எவ்வளவு மோசமாக இருந்தாலும் சரி, இன்னும் எவ்வளவு மோசமாக ஆனாலும் சரி, நான் சாதிக்கப் போகிறேன்!”

கண்ணாடியில் தன்னை வெறித்துப் பார்த்த ரூபனுக்குத் தான் ஒரு முட்டாள் என்ற உணர்வு ஏற்பட்டது. எனவே மழுப்பும் விதத்தில், “எவ்வளவு மோசமாக இருந்தாலும் சரி, இன்னும் எவ்வளவு மோசமாக ஆனாலும் சரி, நான் சாதிக்கப் போகிறேன்!” என்று கூறினார்.

“ஒழுங்காகச் சொல்! நீ ஒலிம்பிக் போட்டியில் கலந்து கொள்ளப் போகிறாய். நீ அதைப் பற்றி மட்டுமே பேச வேண்டும். நீ இதைச் செய்யப் போகிறாயா இல்லையா?”

ரூபன் இப்போது தீவிர கவனம் செலுத்தத் துவங்கினார். “எவ்வளவு மோசமாக இருந்தாலும் சரி, இன்னும் எவ்வளவு மோசமாக ஆனாலும் சரி, நான் சாதிக்கப் போகிறேன்!”

“மறுபடியும் சொல்!”

“எவ்வளவு மோசமாக இருந்தாலும் சரி, இன்னும் எவ்வளவு

மோசமாக ஆனாலும் சரி, நான் சாதிக்கப் போகிறேன்!”

அவர் மீண்டும் மீண்டும் இப்படிக் கூறிக் கொண்டே இருந்தார்.

ஐந்தாவது முறை அவர் அதைக் கூறியபோது, “இது என்னை நல்லவிதமாக உணரச் செய்கிறதே! நான் இப்போது இன்னும் சற்று அதிகமாக நிமிர்ந்து நிற்கிறேன்,” என்று எண்ணினார். பத்தாவது முறை அதை அவர் கூறியபோது, உற்சாகமாக மேலே துள்ளிக் குதித்து, “என்ன ஆனாலும் எனக்கு அது பற்றிக் கவலையில்லை. என் இரண்டு கால்களையும் நான் உடைத்தாலும் பரவாயில்லை. எலும்புகள் குணமாகிவிடும். நான் மீண்டும் திரும்பி வந்து ஒலிம்பிக்கில் கலந்து கொண்டு ஓர் ஒலிம்பிக் பந்தய வீரனாக ஆகப் போகிறேன்,” என்று கூறினார்.

நம் கண்களை நேருக்கு நேர் பார்த்து, நாம் என்ன செய்யப் போகிறோம் என்பதை நம்மிடம் நாமே வற்புறுத்திக் கூறும்போது, நமது தன்னம்பிக்கை எவ்வளவு தூரம் உயர்கிறது என்பதை நினைக்கையில் வியப்பாக இருக்கிறது. உங்கள் கனவு எதுவாக இருந்தாலும் சரி, கண்ணாடியில் உங்களைப் பார்த்து, நீங்கள் எதை சாதிக்கப் போகிறீர்கள் என்பதைப் பிரகடனம் செய்யுங்கள் - அதற்கு நீங்கள் என்ன விலை கொடுக்க வேண்டியிருந்தாலும் சரி.

ரூபன் கோன்சாலேஸ் அந்தப் பிரகடனத்தைச் செய்தார், அது அவரது வாழ்க்கையை மாற்றியது. 1988ம் ஆண்டு கேல்கரியில் நடைபெற்றக் குளிர்கால ஒலிம்பிக் போட்டியில் கலந்து கொள்ள அவர் தகுதி பெற்றபோது, ஓர் ஒலிம்பிக் வீரராக ஆக வேண்டும் என்ற அவரது கனவு நிறைவேறியது. அதைத் தொடர்ந்து 1992ம் ஆண்டு ஆல்பர்ட்வில்லிலும், 2002ம் ஆண்டு சால்ட் லேக் சிட்டியிலும் நடைபெற்றக் குளிர்கால ஒலிம்பிக் போட்டிகளிலும் அவர் கலந்து கொண்டார். 2006ம் ஆண்டு டொரினோவில் நடைபெற்ற ஒலிம்பிக் போட்டியில் தனது 39வது வயதில் அவர் கலந்து கொண்டபோது தன் வயதில் பாதி வயதைக் கொண்ட வீரர்களுடன் அவர் போட்டியிட்டார்.

கொள்கை

5

உங்கள்மீது நம்பிக்கை வையுங்கள்

“நீங்கள் ஒரு தற்செயலான நிகழ்வு அல்ல.
நீங்கள் தொழிற்சாலையில் தயாரிக்கப்பட்ட ஒரு
பொருளுமல்ல. நீங்கள் ஓர் அற்புதமான கைவினைக்
கலைஞனால் துல்லியமாகத் திட்டமிடப்பட்டு,
தனித்துவமாக ஆசீர்வதிக்கப்பட்டு, அன்போடு
இவ்வுலகில் படைக்கப்பட்டிருக்கிறீர்கள்.”

- மேக்ஸ் லுகாடோ
நூலாசிரியர்

உங்கள் கனவு வாழ்க்கையை உருவாக்குவதில் நீங்கள் வெற்றி பெற வேண்டும் என்றால், அதை உங்களால் நிகழ்த்திக் காட்ட முடியும் என்று முதலில் நீங்கள் நம்ப வேண்டும். அதற்குத் தேவையான சரியான விஷயங்கள் உங்களிடம் உள்ளன என்றும், உங்கள் கனவை நிஜமாக்க முடியும் என்றும் நீங்கள் நம்ப வேண்டும். உங்கள்மீது நீங்கள் நம்பிக்கை வைக்க வேண்டும். நீங்கள் அதை சுயமதிப்பு என்று அழைத்தாலும் சரி, தன்னம்பிக்கை அல்லது சுயஉறுதிப்பாடு என்று அழைத்தாலும் சரி, உங்களுக்கு விருப்பமான விளைவுகளை உருவாக்குவதற்குத் தேவையான திறன்கள், உள்ளார்ந்த வலிமைகள், திறமைகள் ஆகியவை உங்களிடம் இருக்கின்றன என்ற ஓர் ஆழமான நம்பிக்கைதான் அது.

உங்கள்மீது நம்பிக்கை கொள்வது என்பது ஒரு மனப்போக்கு

உங்கள்மீது நம்பிக்கை கொள்வது ஒரு விருப்பத்தேர்வு. காலப்போக்கில் நீங்கள் உருவாக்கும் ஒரு மனப்போக்கு அது. நேர்மறையான மற்றும் ஆதரவான பெற்றோர்கள் இருப்பது உங்களுக்கு உதவும் என்றாலும்கூட, தாங்கள் வளர்ந்து வந்த காலத்தில் தங்கள்மீது திணிக்கப்பட்ட மட்டுப்படுத்தும் நம்பிக்கைகளையும் எதிர்மறையான பக்குவப்படுத்துதலையும் தங்களையும் அறியாமல் நமக்கு சீதனமாகக் கொடுத்தப் பெற்றோர்கள்தான் நம்மில்

பெரும்பாலானவர்களுக்கு வாய்த்திருக்கின்றனர்.

ஆனால், கடந்தகாலம் என்பது கடந்தகாலம் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய தற்போதைய தன்னம்பிக்கை நிலைக்கு அவர்களைக் குறைகூறுவதில் எந்த லாபமும் இல்லை. உங்களது நம்பிக்கைகளுக்கு நீங்கள் இப்போது முழுமையாகப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ள வேண்டும். நீங்கள் மனம் வைத்தால் உங்களால் எதையும் சாதிக்க முடியும் என்று நம்புவதை நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும். ஏனெனில், உண்மையில் உங்களால் சாதிக்க முடியும். போதுமான அளவு நேர்மறையான சுயபேச்சும் நேர்மறையான மனக்காட்சிப்படுத்துதலும் முறையான பயிற்சியுடன் ஒன்றிணையும்போது எவரொருவராலும் கிட்டத்தட்ட எதையும் சாதிக்க முடியும் என்று சமீபத்திய மூளை ஆய்வுகள் தெரிவிக்கின்றன என்ற செய்தி உங்களுக்கு உதவக்கூடும்.

இப்புத்தகத்திற்காகவும் என்னுடைய பிற புத்தகங்களுக்காகவும் நான் பேட்டி கண்டுள்ள நூற்றுக்கணக்கான வெற்றியாளர்களில் கிட்டத்தட்ட ஒவ்வொருவரும் என்னிடம், "என்னுடைய துறையில் நான் தனித்துவமான திறமைகளால் ஆசீர்வதிக்கப்பட்டவனில்லை. ஆனால் எதுவும் சாத்தியம் என்று நம்புவதை நான் தேர்ந்தெடுத்தேன். மற்றவர்களைவிட அதிகமாக நான் படித்தேன், பயிற்சி செய்தேன், கடினமாக உழைத்தேன். இப்படித்தான் நான் இந்த நிலையை அடைந்தேன்," என்று கூறினர். ஓர் இருபது வயது டெக்சாஸ் இளைஞரால் லூஜ் விளையாட்டைத் தேர்ந்தெடுத்து ஓர் ஒலிம்பிக் வீரராக உருவாக முடியும் என்றால், கல்லூரிப் படிப்பைப் பாதியில் கைவிட்ட ஒருவரால் ஒரு கோடீஸ்வரராக ஆக முடியும் என்றால், மூன்று வகுப்புகளில் தோல்வியுற்ற, கற்பதில் குறையுள்ள ஒருவரால் ஒரு சிறந்த நூலாசிரியராகவும் தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சித் தயாரிப்பாளராகவும் ஆக முடியும் என்றால், உங்களாலும் எதையும் சாதிக்க முடியும் - அது சாத்தியம் என்று நீங்கள் நம்பும்பட்சத்தில்!

நீங்கள் உங்களுக்கு சாதகமாக அனுமானித்து, உங்கள் விருப்பம் நிறைவேறுவது சாத்தியம் என்பதுபோல் நடந்து கொண்டால், உங்களுக்கு விருப்பமான விளைவை உருவாக்குவதற்குத் தேவையான அனைத்து விஷயங்களையும் நீங்கள் செய்வீர்கள். அது சாத்தியமில்லை என்று நீங்கள் நம்பினால், தேவையானவற்றை நீங்கள் செய்ய மாட்டீர்கள், உங்களுக்கு விருப்பமான விளைவையும் நீங்கள் உருவாக்க மாட்டீர்கள். இது உங்களுக்கு நீங்களே கூறிக் கொள்கின்ற ஒரு சுயதீர்க்கதரிசனமாக ஆகிவிடும்.

நீங்கள் எதை நம்புகிறீர்கள் என்பது உங்களைப் பொறுத்தது

ஸ்டீபன் ஜே. கேன்னல் தன் பள்ளியில் முதலாவது, நான்காவது, மற்றும் பத்தாவது வகுப்புகளில் தோல்வியுற்றார். அவரது

வகுப்பிலிருந்த மற்றக் குழந்தைகளைப்போல் அவரால் படிக்க முடியவில்லை, பாடங்களைப் புரிந்து கொள்ளவும் முடியவில்லை. ஒரு தேர்வுக்குப் படிப்பதற்கு அவர் தன் தாயாருடன் 5 மணிநேரம் செலவிட்டார். முதல்நிலையில் தேர்ச்சி பெற்றுக் கொண்டிருந்த தன் நண்பன் ஒருவனிடம், பரீட்சைக்கு வழக்கமாக அவன் எவ்வளவு நேரம் படித்தான் என்று ஸ்டீபன் கேட்டபோது, "நான் தேர்வுக்கென்று தனியாகப் படிப்பதில்லை," என்று அந்த நண்பன் பதில் கூறினான். இதைக் கேட்ட ஸ்டீபன், தான் புத்திசாலியல்ல என்ற முடிவுக்கு வந்தார்.

ஸ்டீபன் என்னிடம், "ஆனால் அதை என் மனத்திலிருந்து தூக்கி எறிவது என்று நான் உறுதியாகத் தீர்மானித்தேன். அதைப் பற்றி நினைக்க நான் மறுத்துவிட்டேன். மாறாக, நான் எதில் சிறப்பாகத் திகழ்ந்தேனோ, அதில் எனது ஆற்றல்களைக் குவித்தேன். கால்பந்து விளையாட்டுதான் அது. நான் மிகச் சிறப்பாக விளங்கிய கால்பந்து விளையாட்டு மட்டும் இருந்திருக்காவிட்டால், எனக்கு என்ன நிகழ்ந்திருக்கும் என்று எனக்குத் தெரியாது. விளையாட்டுக்களில் கலந்து கொண்டதன் மூலம் நான் என் சுயமதிப்பை உயர்த்திக் கொண்டேன்," என்று கூறினார்.

கால்பந்து விளையாட்டில் தன் ஒட்டுமொத்த ஆற்றலையும் பயன்படுத்திய ஸ்டீபன் பல வெற்றிகளைப் பெற்றார். தன்னை முழுமையாக ஒன்றில் ஈடுபடுத்திக் கொண்டால் தன்னால் எதையும் சாதிக்க முடியும் என்பதை அவர் கால்பந்து விளையாட்டிலிருந்து கற்றுக் கொண்டார்.

அவர் தன்மீது கொண்டிருந்த நம்பிக்கையைப் பின்னாளில் தன் தொழிலின்மீதும் வைத்தார். தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளுக்கு வசனம் எழுதும் வேலையில் அவர் சேர்ந்தார். இறுதியில் அவர் தனக்குச் சொந்தமான ஒரு தயாரிப்பு நிறுவனத்தைத் துவக்கினார். அந்நிறுவனத்தின் மூலம் அவர் 38க்கும் மேற்பட்டப் பல பிரபலமான நிகழ்ச்சிகளை உருவாக்கி, தயாரித்து, அவற்றுக்கு வசனமும் எழுதினார். அவரது தொழில் வெற்றி உச்சகட்டத்தை அடைந்திருந்தபோது அவரது நிறுவனத்தில் 2,000 பேர் வேலை பார்த்தனர். இது போதாது என்பதுபோல், அவர் தன் தயாரிப்பு நிறுவனத்தை விற்றப் பிறகு, சிறப்பாக விற்பனையான 11 நாவல்களை எழுதினார்.

வாழ்க்கை உங்கள் கைகளில் என்ன கொடுத்துள்ளது என்பது முக்கியமல்ல, அதைக் கொண்டு நீங்கள் உளரீதியாகவும் உடல்ரீதியாகவும் என்ன செய்கிறீர்கள் என்பதுதான் முக்கியம் என்பதற்கு ஸ்டீபன் ஒரு முதன்மையான எடுத்துக்காட்டு.

'என்னால் முடியாது' என்ற பல்லவியை நீங்கள் கைவிட வேண்டும்

"'என்னால் முடியாது' என்பதுதான்

மனித உளவியலிலேயே மிகவும் சக்திவாய்ந்த
எதிர்மறைச் சொற்றொடராக விளங்குகிறது.”

- பால் ஆர். ஷீலீ
தொழிலதிபர் மற்றும் பேச்சாளர்

நீங்கள் வெற்றிகரமாக விளங்க வேண்டும் என்றால், “என்னால் முடியாது,” “என்னால் முடிந்தால் எவ்வளவு நன்றாக இருக்கும்!” போன்ற சாக்குப்போக்குகளைக் கைவிட வேண்டும். ‘என்னால் முடியாது’ என்ற வார்த்தைகள் உண்மையில் உங்களை சக்தியிழக்கச் செய்கின்றன. நீங்கள் அவற்றைக் கூறும்போது அவை உங்களை பலவீனமடையச் செய்கின்றன. மக்கள் வெவ்வேறு சொற்றொடர்களைக் கூறும்போது அவர்களது தசைகளின் வலிமையைப் பரிசோதிப்பதற்கு என்னுடைய பயிலரங்குகளில் நான் ‘மனித உடல் இயக்கவியல்’ உத்தி ஒன்றைப் பயன்படுத்துகிறேன். என் பயிலரங்கில் பங்கேற்பவர்களில் ஒருவரை மேடைக்கு அழைத்து, இடது கையை அவரது பக்கமாக நீட்டச் செய்து, அவருடைய இயல்பான வலிமை எவ்வளவு என்பதை அறிவதற்காக அவரது இடது கையை நான் என் இடது கையால் கீழே அழுத்துவேன். பிறகு, ‘என்னால் பியானோ வாசிக்க முடியாது’ போன்ற, தன்னால் முடியாது என்று அவர் கருதும் விஷயங்களில் ஏதேனும் ஒன்றைத் தேர்ந்தெடுத்து அதை உரக்கக் கூறும்படி அவரிடம் கூறுவேன். பிறகு அவருடைய இடது கையை நான் மீண்டும் கீழே அழுத்துவேன். அப்போது அது பலவீனமாக இருக்கும். பிறகு நான் அவரிடம், “என்னால் முடியும்,” என்று கூறுமாறு கேட்பேன். இப்போது நான் அவருடைய கையை அழுத்தும்போது அது வலிமையாக இருக்கும்.

எந்தவொரு பிரச்சனையையும் தீர்ப்பதற்காகவும், நீங்கள் கொடுக்கும் எந்தவோர் இலக்கையும் அடைவதற்காகவும் உங்கள் மூளை வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. நீங்கள் சிந்திக்கும் வார்த்தைகளும் கூறும் வார்த்தைகளும் உண்மையில் உங்கள் உடலை பாதிக்கின்றன. நடை பயிலத் துவங்கும் குழந்தைகளிடம் இதை நாம் பார்க்கலாம். நீங்கள் ஒரு நடைக்குழந்தையாக இருந்தபோது எதுவும் உங்களைத் தடுத்து நிறுத்தவில்லை. உங்களால் எதன்மீதும் ஏற முடியும் என்று நீங்கள் நினைத்தீர்கள். எந்தத் தடையும் உங்களுக்கு ஒரு பெரிய தடையாகத் தெரியவில்லை. ஆனால் மெல்ல மெல்ல, உங்கள் குடும்பத்தார், நண்பர்கள், மற்றும் ஆசிரியர்களிடமிருந்து நீங்கள் பெற்ற உணர்ச்சிரீதியான மற்றும் உடல்ரீதியான அதிகார துஷ்பிரயோகம், எதுவும் சாத்தியம் என்ற நினைப்பை உங்களிடமிருந்து பறித்துவிடுகின்றது. பிறகு, உங்களால் முடியும் என்று நினைப்பதை நீங்கள் ஒரேயடியாக நிறுத்திவிடுகிறீர்கள்.

‘என்னால் முடியாது’ என்ற சொற்றொடரை உங்கள்

சொல்லகராதியில் இருந்து தூக்கியெறிவதற்கு நீங்கள் பொறுப்பேற்க வேண்டும். 1980களில் நான் டோனி ராபின்ஸின் ஒரு பயிலரங்கில் கலந்து கொண்டேன். கனன்று கொண்டிருந்த தீக்கங்குகளின்மீது நடக்க அங்கு எங்களுக்குக் கற்றுக் கொடுக்கப்பட்டது. நாங்கள் நடக்கத் துவங்கியபோது, எங்களால் முடியாது என்றும், எங்கள் கால்கள் நெருப்பில் வெந்து போகும் என்றும் நாங்கள் அனைவரும் பயந்தோம். பயிலரங்கின் ஒரு பகுதியாக, 'என்னால் முடியாது' என்று நாங்கள் கருதிய அனைத்தையும் ஒரு காகிதத்தில் எழுதுமாறு டோனி எங்களைக் கேட்டுக் கொண்டார். 'என்னால் ஒரு கச்சிதமான வேலையைப் பெற முடியாது,' 'என்னால் ஒரு கோடீஸ்வரராக ஆக முடியாது,' 'எனக்குப் பொருத்தமான ஒரு வாழ்க்கைத் துணையை என்னால் பெற முடியாது' போன்றவை எங்கள் பட்டியல்களில் இடம்பெற்றிருந்தன. பிறகு நாங்கள் அவற்றை அந்தக் கங்குகளின்மீது வீசினோம். அவை எரிந்து சாம்பலாவதைப் பார்த்தோம். இரண்டு மணிநேரத்திற்குப் பிறகு, நாங்கள் 350 பேர் அந்தக் கங்குகளின்மீது நடந்தோம். யாருக்கும் எந்தக் காயமும் ஏற்படவில்லை. நெருப்புக் காயம் ஏற்படாமல், கனன்று கொண்டிருக்கும் கங்குகள்மீது எங்களால் நடக்க முடியாது என்று நாங்கள் கொண்டிருந்த நம்பிக்கை எப்படி ஒரு பொய்யோ, அதேபோல், எங்கள் திறன்களை மட்டுப்படுத்தும் பிற நம்பிக்கைகளும் ஒரு பொய்தான் என்பதை அன்று நாங்கள் அனைவரும் கற்றுக் கொண்டோம்.

உங்களால் முடியாது என்ற நம்பிக்கையில் உங்கள் வாழ்க்கையை வீணாக்காதீர்கள்

1977ம் ஆண்டு, ஃபுளோரிடா மாநிலத்திலுள்ள டல்லஹாஸி எனும் நகரில், அந்நேரத்தில் 63 வயதுப் பெண்மணியாக இருந்த லாரா ஷூல்ட்ஸ், ஒரு காரின் அடியில் மாட்டிக் கொண்டிருந்த தன் பேரனின் கையை விடுவிப்பதற்காக அந்தக் காரைப் பின்னாலிருந்து தூக்கினார். அந்த நிகழ்வுக்கு முன்பு, 25 கிலோ எடை கொண்ட விலங்குத் தீவன மூட்டைகளைத் தவிர வேறு எதையும் அவர் தூக்கியிருக்கவில்லை.

'பீக் பெர்ஃபாமன்ஸ்' மற்றும் 'பீக் பெர்ஃபாமர்ஸ்' ஆகிய புத்தகங்களை எழுதிய டாக்டர் சார்லஸ் கார்ஃபீல்டு இந்த நிகழ்ச்சியைப் பற்றிச் செய்தித்தாளில் படித்துவிட்டு, லாரா ஷூல்ட்ஸைப் பேட்டி காண அவரது வீட்டிற்குச் சென்றார். அவர் லாராவின் வீட்டை அடைந்தபோது, 'அந்த நிகழ்வை'ப் பற்றிப் பேசுவதை லாரா தவிர்த்தார். டாக்டர் சார்லஸின் முன்பாகக் காலையுணவை வைத்துவிட்டு, அதைச் சாப்பிடுமாறு கூறிய லாரா, தன்னைப் பாட்டி என்று அழைக்குமாறு அவரிடம் கேட்டுக் கொண்டார். டாக்டர் சார்லஸும் அவ்வாறே செய்தார்.

இறுதியில், 'அந்த நிகழ்வை'ப் பற்றி பேச லாராவை அவர் சம்மதிக்க வைத்தார். தன்னால் என்ன செய்ய முடியும், என்ன செய்ய முடியாது

என்பது பற்றிய தனது நம்பிக்கைகளுக்கு அந்நிகழ்வு சவால்விடுவதாக அமைந்திருந்ததால் அதைப் பற்றித் தான் நினைத்துப் பார்க்க விரும்பவில்லை என்று லாரா கூறினார். “என்னால் முடியும் என்று நான் நம்பாதபோது என்னால் இதைச் செய்ய முடிந்தது என்றால், என்னுடைய மீதி வாழ்க்கையைப் பற்றி அது என்ன கூறுகிறது? நான் என் வாழ்க்கையை வீணடித்துவிட்டேனா?” என்று அவர் கேட்டார்.

அவரது வாழ்க்கை இன்னும் முடிந்து போய்விடவில்லை என்றும், இப்போதுகூட அவர் எதை விரும்பினாலும் அதை அவரால் செய்ய முடியும் என்றும் டாக்டர் சார்லஸ் அவரை நம்ப வைத்தார். லாராவுக்கு என்ன செய்ய விருப்பம் என்று அவர் கேட்டார். பாறைகள்மீது தனக்கு எப்போதுமே தீராத ஆர்வம் இருந்து வந்திருந்ததாக லாரா பதிலளித்தார். தான் நிலவியல் பட்டப்படிப்பில் சேர்ந்து பயில விரும்பியதாகவும், ஆனால் தன்னையும் தனது சகோதரனையும் சேர்த்துக் கல்லூரிக்கு அனுப்பி வைக்கும் அளவுக்குத் தன் பெற்றோரிடம் போதிய பணம் இருக்கவில்லை என்பதால் தன் சகோதரன் மட்டும் கல்லூரிக்குச் சென்றதாகவும் அவர் தெரிவித்தார்.

தனது 63வது வயதில் டாக்டர் சார்லஸிடமிருந்து சிறிது ஊக்குவிப்பைப் பெற்ற லாரா, மீண்டும் கல்லூரிக்குச் சென்று நிலவியல் பட்டப்படிப்பில் சேர்ந்து பயில்வதென்று தீர்மானித்தார். இறுதியில் அவர் பட்டம் பெற்று, உள்ளூரிலிருந்த ஒரு சமுதாயக் கல்லூரியில் ஆசிரியராகச் சேர்ந்தார்.

நீங்கள் விரும்பும் எதையும் உங்களால் செய்ய முடியும் என்று தீர்மானிப்பதற்கு 63 வயதுவரை காத்திருக்காதீர்கள். உங்கள் வாழ்வின் பொன்னான காலங்களை வீணாக்காதீர்கள். நீங்கள் விரும்பும் எதையும் செய்வதற்கான திறன் உங்களிடம் இருக்கிறது என்று தீர்மானித்து, அதை நோக்கி இப்போதே செயலில் இறங்குங்கள்.

இது மனப்போக்கைப் பொறுத்த விஷயம்

மாபெரும் பேஸ்பால் விளையாட்டு வீரரான டை காப் 70 வயதாக இருந்தபோது, ஒரு பத்திரிகை நிருபர் அவரிடம், “இந்த வயதில் நீங்கள் பேஸ்பால் விளையாடினால் எவ்வளவு தூரம் உங்களால் அடிக்க முடியும்?” என்று கேட்டார்.

பேட்டிங்கில் .367 சராசரியைக் கொண்டிருந்த காப், “சுமார் .290 அல்லது .300,” என்று பதிலளித்தார்.

அதற்கு அந்த நிருபர், “பயணம், இரவு விளையாட்டு, செயற்கைப் புல் தரை, புதிய பிட்ச்சுகள் ஆகியவைதான் அதற்குக் காரணம் இல்லையா?” என்று கேட்டார்.

“இல்லை, எனக்கு இப்போது எழுபது வயது என்பதுதான் காரணம்,” என்று கூறினார்.

உங்கள்மீது நம்பிக்கை கொள்வது என்றால் இதுதான்!

உங்களுக்கு ஒரு கல்லூரிப் பட்டம் அவசியம் என்று அனுமானிக்காதீர்கள்

அறிவு, பயிற்சி, அல்லது பள்ளிப்படிப்பைவிட உங்கள்மீது நம்பிக்கை கொள்வது அதிக முக்கியமானது என்பதைக் காட்டுகின்ற இன்னொரு புள்ளிவிபரம் இது: அமெரிக்காவின் கோடீஸ்வரர்களில் 20 சதவீதத்தினர் கல்லூரிக்குள் காலெடுத்து வைக்கவே இல்லை; 2003ம் ஆண்டில் வெளியிடப்பட்டக் கோடீஸ்வரர்கள் பட்டியலில் இடம்பெற்றிருந்த 222 அமெரிக்கர்களில் 21 பேர் கல்லூரியில் பட்டம் பெறவில்லை; 2 பேர் உயர்நிலைப் பள்ளிப்படிப்பையே முடிக்கவில்லை! எனவே, கல்வியும் வாழ்நாள் முழுவதும் கற்பதற்கான அர்ப்பணிப்பும் வெற்றிக்கு இன்றியமையாதவை என்றாலும்கூட, ஒரு கல்லூரிப் பட்டம் அவசியமில்லை. உயர்ந்த தொழில்நுட்பத்துடன்கூடிய இன்றைய இணையத்தளக் காலகட்டத்தில்கூட இது உண்மைதான். ஆரக்கில் நிறுவனத்தின் தலைவரான லேரி எல்லிசன் இல்லினாய் பல்கலைக்கழகத்தில் படிப்பைப் பாதியிலேயே நிறுத்திவிட்டார். இப்புத்தகத்தை நான் எழுதிக் கொண்டிருந்த நேரத்தில் அவரது சொத்து மதிப்பு 1,800 கோடி டாலர்கள். பில் கேட்ஸ் ஹார்வர்டு பல்கலைக்கழகத்தைவிட்டு வெளியேறி மைக்ரோசாஃப்ட் நிறுவனத்தைத் துவக்கினார். இன்று உலகின் மிகப் பெரிய பணக்காரர்களில் ஒருவராக மதிக்கப்படும் அவரது சொத்து மதிப்பு 4,600 கோடி டாலர்கள்.

அமெரிக்கத் துணை ஜனாதிபதியான டிக் செனிகூடக் கல்லூரியிலிருந்து பாதியிலேயே வெளியேறியவர்தான். டிக் செனியும், பில் கேட்ஸும், ஒரு திரைப்படத்திற்கு 2 கோடி டாலர்கள் சம்பளம் வாங்கும் பல நடிகர்களும், பல தலைசிறந்த இசைக் கலைஞர்களும், தடகள வீரர்களும் கல்லூரிப் படிப்பைப் பாதியிலேயே நிறுத்தியவர்கள் என்பதை நீங்கள் உணரும்போது, எங்கிருந்து வேண்டுமானாலும் துவக்கி உங்களுக்கென்று ஒரு வெற்றிகரமான வாழ்க்கையை உங்களால் உருவாக்கிக் கொள்ள முடியும் என்பதை நீங்கள் காண்பீர்கள்.

உங்களைப் பற்றி மற்றவர்கள் என்ன நினைக்கிறார்கள் என்பது உங்களுடைய பிரச்சனையல்ல

“வேறு யாரும் உங்களை நம்பாதபோது நீங்கள்
உங்கள்மீது நம்பிக்கை வைக்க வேண்டும். அதுதான்
உங்களை ஒரு வெற்றியாளராக உருவாக்கும்.”

- வீனஸ் வில்லியம்ஸ்

சாதனைகள் பல புரிந்துள்ள டென்னிஸ் வீராங்கனை

மற்றவர்கள் நம்மீதும் நம் கனவுகள்மீதும் நம்பிக்கை கொண்டிருப்பது வெற்றிக்கு ஓர் இன்றியமையாத தேவையாக இருந்தால், நம்மில் பெரும்பாலானவர்களால் ஒருபோதும் எதையும் சாதிக்க முடியாமல் போய்விடும். நீங்கள் என்ன நடவடிக்கை எடுக்க விரும்புகிறீர்கள் என்பது பற்றிய தீர்மானங்களை 'உங்கள்' இலக்குகள் மற்றும் 'உங்கள்' விருப்பங்களின் அடிப்படையில் அமைப்பது அவசியம் - உங்கள் பெற்றோர்கள், நண்பர்கள், வாழ்க்கைத் துணைவர், குழந்தைகள், சக ஊழியர்கள் ஆகியோரின் இலக்குகள், விருப்பங்கள், அபிப்பிராயங்கள், மற்றும் கருத்துக்கள் ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் அல்ல. மற்றவர்கள் உங்களைப் பற்றி என்ன நினைக்கிறார்கள் என்பது பற்றிக் கவலைப்படுவதை நிறுத்திவிட்டு, உங்கள் இதயத்தைப் பின்தொடர்ந்து செல்லுங்கள்.

டாக்டர் டேமியன் ஏமனின் 18/40/60 விதி எனக்கு மிகவும் பிடித்த ஒன்று. அவ்விதி இவ்வாறு கூறுகிறது: உங்களுக்கு 18 வயதாக இருக்கும்போது, மற்றவர்கள் உங்களைப் பற்றி என்ன நினைத்துக் கொண்டிருக்கிறார்கள் என்பதைப் பற்றி நீங்கள் கவலைப்படுகிறீர்கள்; உங்களுக்கு 40 வயதாகும்போது, மற்றவர்கள் உங்களைப் பற்றி என்ன நினைக்கிறார்கள் என்பதில் நீங்கள் துளிகூட அக்கறை காட்டுவதில்லை; உங்களுக்கு 60 வயதாகும்போதுதான் எவரும் ஒருபோதும் உங்களைப் பற்றி சிந்திக்கவே இல்லை என்பதை உணர்கிறீர்கள்.

ஆச்சரியமான விஷயம்! பெரும்பாலான சமயங்களில் யாரும் உங்களைப் பற்றி சிந்திப்பதே இல்லை! தங்கள் சொந்த வாழ்க்கையைப் பற்றிக் கவலைப்படுவதில் அவர்கள் மும்முரமாக இருக்கின்றனர். அப்படியே அவர்கள் உங்களைப் பற்றி நினைத்தாலும்கூட, நீங்கள் அவர்களைப் பற்றி என்ன நினைத்துக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்றுதான் அவர்கள் சிந்தித்துக் கொண்டிருக்கின்றனர். மக்கள் தங்களைப் பற்றித்தான் சிந்திக்கின்றனர், உங்களைப் பற்றி அல்ல. உங்கள் யோசனைகள், உங்கள் இலக்குகள், உங்கள் உடைகள், உங்கள் தலைமுடி, உங்கள் வீடு ஆகியவற்றைப் பற்றி மற்றவர்கள் என்ன நினைத்துக் கொண்டிருக்கிறார்கள் என்பதைப் பற்றிக் கவலைப்படுவதில் நீங்கள் வீணாக்கும் நேரம் முழுவதையும், உங்கள் இலக்குகளை அடைய உதவும் விஷயங்களைப் பற்றி சிந்திப்பதிலும் நடவடிக்கை எடுப்பதிலும் செலவிடுவது சிறந்த பலனளிக்கும்.

கொள்கை

6

பிறர் குறித்து நன்னம்பிக்கை மனப்போக்கைக் கொண்டிருங்கள்

“எப்போதுமே நான் நம்பிக்கையின்மைக்கு
எதிரானவனாகவே இருந்து வந்திருக்கிறேன்.
எல்லோருமே என் நலனை மேம்படுத்துவதற்கான
ஒரு திட்டத்தின் ஓர் அங்கமாக இருக்கின்றனர்
என்பதுபோல் நான் செயல்படுகிறேன்.”

- ஸ்டேன் டேல்
மனித விழிப்புணர்வு மையத்தின் நிறுவனர்

என் வாழ்வின் துவக்கத்தில் எனது ஆசானாக இருந்த கிளெமன்ட் ஸ்டோன் பிறர் குறித்துத் தளராத நன்னம்பிக்கை மனப்போக்கைக் கொண்டவர் என்று கருதப்பட்டார். தனக்குத் தீங்கிழைப்பதற்காக இவ்வுலகம் ஒரு சதித்திட்டம் தீட்டுகிறது என்று நம்புவதற்குப் பதிலாக, தனக்கு நன்மை செய்வதற்காகவே இவ்வுலகம் திட்டமிட்டுக் கொண்டிருக்கிறது என்று அவர் நம்பினார். ஒவ்வொரு கடினமான அல்லது சவாலான நிகழ்வையும் எதிர்மறையான ஒன்றாகப் பார்ப்பதற்குப் பதிலாக, தன்னை வளப்படுத்த உதவுகின்ற, தனக்கு சக்தியூட்ட முனைகின்ற, அல்லது தனது இலக்குகளை நோக்கி முன்னேறுவதற்குத் தனக்கு உதவுகின்ற ஏதோ ஒன்றாகவே அவர் அந்நிகழ்வைப் பார்த்தார்.

எப்பேற்பட்ட நேர்மறையான நம்பிக்கை அது!

உலகம் உங்களுக்கு ஆதரவு கொடுக்கிறது. உங்களுக்கான வாய்ப்புகளை இழுத்து வருகிறது என்று தொடர்ந்து நீங்கள் நம்பிக் கொண்டிருந்தால், வாழ்வில் வெற்றி பெறுவது எவ்வளவு சுலபமான ஒன்றாக இருக்கும் என்பதைக் கற்பனை செய்து பாருங்கள்.

வெற்றிகரமான மக்கள் இதைத்தான் செய்கின்றனர்.

உண்மையில், வெற்றிகரமான மக்கள் விடுவிக்கின்ற நேர்மறையான

எதிர்பார்ப்புகள் குறித்த அதிர்வுகள், தாங்கள் பெறவிருப்பதாக அவர்கள் நம்புகின்ற அதே அனுபவங்களைத் துல்லியமாக அவர்களிடம் கவர்ந்திழுப்பதாக ஆய்வுகள் தொடர்ந்து தெரிவித்து வருகின்றன.

திடீரென்று, தடைகளும் எதிர்மறைகளும் உலகம் உங்களை வெறுப்பதற்கான ஆதாரங்களாகப் பார்க்கப்படுவதற்குப் பதிலாக, வளர்வதற்கும், மாறுவதற்கும், வெற்றி பெறுவதற்குமான மாபெரும் வாய்ப்புகளாகப் பார்க்கப்படுகின்றன. இரவில் உங்கள் கார் திடீரென்று பழுதடைந்து சாலையோரமாக நின்றுவிட்டால், யாரேனும் ஒரு திருடன் வந்து உங்கள் உடமைகளைக் கொள்ளையடிக்க வருவதாகக் கற்பனை செய்வதற்குப் பதிலாக, உங்களுக்கு உதவி செய்ய வருகின்றவர் உங்களுக்கு நல்லதொரு வேலை வாய்ப்பைக் கொடுக்கவிருக்கின்ற ஒரு பெருநிறுவனத் தலைவராக இருக்கலாம் என்பதற்கான சாத்தியக்கூறைப் பற்றி சிந்தித்துப் பாருங்கள். நீங்கள் வேலை செய்யும் நிறுவனம் திடீரென்று உங்களை வேலையிலிருந்து நீக்கும்போது, சிறந்த சம்பளத்துடன்கூடிய உங்கள் கனவு வேலையை நீங்கள் கண்டுபிடிப்பதற்கான வாய்ப்புகள் அதிகரிக்கின்றன.

இதைப் பற்றி நன்றாக சிந்தித்துப் பாருங்கள்.

உங்கள் வாழ்வில் ஏதோ ஒரு சமயத்தில் ஏதேனும் கொடுமையான விஷயம் ஒன்று நிகழ்ந்து, பின்னாளில் அது மாறுவேடம் தரித்து வந்த ஓர் ஆசீர்வாதமாக மாறியது உங்களுக்கு நினைவிருக்கிறதா?

“ஒவ்வோர் எதிர்மறையான நிகழ்வும்

அதற்கிணையான அல்லது அதைவிட மேலான

நன்மைக்கான விதையைத் தன்னகத்தே கொண்டுள்ளது.”

- நெப்போலியன் ஹில்

வரலாற்றுப் புகழ்மிக்க சுயமுன்னேற்றப் புத்தக ஆசிரியர்

எனக்கான பெரும் ஆசீர்வாதம் 1970களில் அயோவா மாநிலத்திலுள்ள கிளின்டன் நகரில் அமைந்த ஜாப்ஸ் கார்ப் மையம் மூடப்பட்டபோது எனக்குக் கிடைத்தது. சராசரிக்கும் குறைவான மதிப்பெண்கள் பெற்றுக் கொண்டிருந்த மாணவர்களுக்குக் கற்பிப்பதற்கான புதிய கற்பித்தல் அமைப்புமுறைகளை அமைக்கும் கல்வித்திட்ட உருவாக்க வல்லுனராக நான் அந்த மையத்தில் பணியாற்றிக் கொண்டிருந்தேன். அம்மையத்தின் நிர்வாகம் எனக்கு எல்லையில்லா ஆதரவு வழங்கிக் கொண்டிருந்தது. ஒரு வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்த வேண்டும் என்ற எனது அதே முன்னோக்கைக் கொண்டிருந்த அறிவார்ந்த மக்கள் அடங்கிய ஒரு குழுவில் நான் பணியாற்றிக் கொண்டிருந்தேன். எனது வேலையில் உண்மையிலேயே நான் மகிழ்ச்சியாக இருந்தேன்.

பிறகு திடீரென்று, அந்த மையத்தை இடமாற்றம் செய்வதாக அரசாங்கம் தீர்மானித்தது. அவ்வாறு நிகழ்ந்தால், குறைந்தது ஆறு மாதங்கள் நான் வேலையை இழக்க நேரிடும் என்பதை நான் அறிந்தேன். அரசாங்கத்தின் தீர்மானம் முதலில் எனக்கு ஏமாற்றத்தை ஏற்படுத்தியது. ஆனால், சிக்காகோவில் கிளெமன்ட் & ஜெஸ்ஸீ ஸ்டோன் ஃபவுன்டேஷன் நடத்திய ஒரு பயிலரங்கில் நான் கலந்து கொண்டபோது, எனது இக்கட்டான சூழ்நிலையை அப்பயிலரங்கை நடத்திய, கிளெமன்ட் & ஜெஸ்ஸீ ஸ்டோன் ஃபவுன்டேஷனின் துணைத் தலைவரிடம் நான் பகிர்ந்து கொண்டேன். அதன் விளைவாக, அவர் எனக்கு ஒரு வேலை போட்டுக் கொடுத்தார். "உள்ளூரிலுள்ள ஆப்பிரிக்க அமெரிக்கக் குழந்தைகள் மற்றும் லத்தீன் அமெரிக்கக் குழந்தைகளுடன் பழகிய அனுபவம் வாய்ந்த உங்களைப் போன்ற ஒருவர் எங்களுடன் சேர்ந்து பணியாற்றுவதில் எங்களுக்கு மிக்க மகிழ்ச்சி. உங்களை எங்கள் நிறுவனத்திற்கு வரவேற்கிறோம்," என்று அவர் கூறினார். அவர்கள் எனக்கு அதிகமான பணத்தையும் எல்லையற்ற பட்ஜெட்டையும் கொடுத்ததோடு, எனக்கு விருப்பமான எந்தவொரு பயிலரங்கிலோ, பயிற்சியிலோ, அல்லது கருத்தரங்கிலோ நான் கலந்து கொள்ள எனக்கு அனுமதியும் வழங்கினர். அதிலிருந்து நான் கிளெமன்ட் ஸ்டோனுடன் நேரடியாக வேலை செய்யத் துவங்கினேன். இப்புத்தகத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள வெற்றிக் கொள்கைகளை அவர்தான் எனக்கு முதன்முதலில் அறிமுகம் செய்து வைத்தார்.

ஆனாலும், ஜாப் கார்ப்ஸ் மையம் மூடப்படுவதாகவும் நான் வேலையிலிருந்து நீக்கப்படுவதாகவும் முதலில் அறிவிக்கப்பட்டபோது, எனக்குக் கோபமும், பயமும், மனத்தளர்வும் ஏற்பட்டன. உலகம் இருண்டு போனதுபோல் தோன்றியது. எனக்கு ஏற்பட்டது ஒரு மோசமான விஷயம் என்று நான் எண்ணினேன். மாறாக, அது என் வாழ்வில் நிகழ்ந்த ஒரு முக்கியத் திருப்புமுனையாக அமைந்தது. மூன்று மாதங்களுக்குள், என்னுடைய வாழ்க்கை நல்ல நிலையிருந்து மிகச் சிறந்த நிலைக்கு மாறியிருந்தது. மசாசூசெட்ஸ் பல்கலைக்கழகத்தில் உளவியலில் முதுகலைப் பட்டப்படிப்பில் சேர்வதற்கு முன், இரண்டு வருடங்களாக நான் பல அற்புதமான மனிதர்களுடன் பணியாற்றினேன்.

இப்போது, ஏதேனும் 'மோசமான' விஷயம் நிகழ்ந்தால், எனக்கு நிகழும் அனைத்தும் ஏதேனும் சிறப்பான ஒன்றிற்கான விதையைத் தன்னகத்தே கொண்டு வந்துள்ளது என்பதை நான் நினைத்துப் பார்க்கிறேன். அதிலுள்ள மோசமான பக்கத்தைப் பார்ப்பதற்குப் பதிலாக, அது கொண்டு வருகின்ற அனுகூலத்தைப் பார்க்கிறேன். "இந்நிகழ்வினால் எனக்கு ஏற்படக்கூடிய மாபெரும் நன்மை என்ன?" என்று என்னை நானே கேட்டுக் கொள்கிறேன்.

பல நேரங்களில் உங்கள் வாழ்விலும் ஒரு வகுப்பு இறுதித் தேர்வில் தோல்வி, வேலை இழப்பு, விவாகரத்து, ஒரு நண்பரின் மரணம், ஒரு வியாபாரத் தோல்வி, ஒரு கொடிய நோய் அல்லது காயம், உங்கள் வீடு ஏலம் போனது போன்ற ஏதோ மோசமான ஒன்று நிகழ்ந்து உங்கள் உலகமே இருண்டுவிட்டதாக நீங்கள் நினைத்தபோது, உண்மையில் அது மாறுவேடம் அணிந்து வந்த ஓர் ஆசீர்வாதம்தான் என்பதைப் பின்னாளில் நீங்கள் உணர்ந்தது உங்களுக்கு நினைவிருக்கலாம். இப்போது நீங்கள் அனுபவித்துக் கொண்டிருக்கும் அனைத்தும் எதிர்காலத்தில் நல்லவிதமாகவே முடியும் என்பதை உணர்வதுதான் இங்கு முக்கியம். நல்லதை அதிகமாகத் தேடத் துவங்கினால், நிச்சயமாக நீங்கள் அதைக் கண்டுபிடிப்பீர்கள். நல்ல விஷயங்கள் உங்களை நோக்கி வந்து கொண்டிருக்கின்றன என்ற மனப்போக்கை நீங்கள் சுவீகரிக்கும்போது, அவை வருவதற்காகக் காத்துக் கொண்டிருக்கும் நேரத்தில் நீங்கள் அவ்வளவு ஏமாற்றமாக உணரவோ அல்லது ஊக்கமின்றி இருக்கவோ மாட்டீர்கள்.

இந்த அனுபவத்தை எனக்கு சாதகமாக எவ்வாறு நான் பயன்படுத்திக் கொள்வது?

“வாழ்க்கை உங்கள் கையில் எலுமிச்சம்பழத்தைக்

கொடுத்தால், அதைப் பிழிந்து எலுமிச்சம்பழ

ஜூஸைத் தயாரியுங்கள்.”

- கிளெமன்ட் ஸ்டோன்

சுயமாக முன்னேறிய கோடீஸ்வரத் தொழிலதிபர்

விமானியான கேப்டன் ஜெர்ரி காபியின் விமானம் வியட்னாம் போரின்போது எதிரிகளால் சுட்டு வீழ்த்தப்பட்டது. கனவிலும் நினைத்துப் பார்க்க முடியாத கொடூரமான சூழ்நிலைகளில் அவர் ஒரு போர்க்கைதியாக ஏழு வருடங்களைச் செலவிட்டார். அவர் அடி உதைகளை அனுபவித்தார், ஊட்டச்சத்துக் குறைவால் பாதிக்கப்பட்டார், பல வருடங்களாகத் தனிமைச் சிறையில் வைக்கப்பட்டார். ஆனால், அந்த அனுபவத்தைப் பற்றி அவர் எவ்வாறு உணர்கிறார் என்று நீங்கள் அவரிடம் கேட்டால், தனது வாழ்வைப் பரிபூரணமாக மாற்றிய மிக சக்திவாய்ந்த அனுபவம் அது என்று அவர் கூறுவார். அவர் தன் சிறைக்குள் முதன்முறையாக நுழைந்தபோது, தான் அங்கு ஏராளமான நேரத்தைச் செலவிடப் போகிறோம் என்பதை உணர்ந்தார். “இந்த அனுபவத்தை எனக்கு சாதகமாக நான் எவ்வாறு பயன்படுத்திக் கொள்வது?” என்று அவர் தன்னைத் தானே கேட்டுக் கொண்டார். அதை ஒரு துன்பநிலையாகப் பார்க்காமல், தானும் கடவுளும் மட்டுமே அச்சிறையில் நேரம் செலவிடப் போவதால், தன்னைப் பற்றியும் கடவுளைப் பற்றியும் நன்றாகத் தெரிந்து

கொள்வதற்கான ஒரு வாய்ப்பாக அதைப் பார்ப்பதென்று தான் தீர்மானித்ததாக அவர் என்னிடம் கூறினார்.

தன் வாழ்வில் பலருடன் தான் கலந்துரையாடிய அனுபவங்கள் ஒவ்வொன்றையும் நினைத்துப் பார்த்துப் பரிசீலனை செய்வதில் கேப்டன் காபி ஒவ்வொரு நாளும் பல மணிநேரங்களைச் செலவிட்டார். தன் வாழ்வில் எது பலனளித்துள்ளது, எது பலனளிக்கவில்லை என்பதை மெல்ல மெல்ல அவர் புரிந்து கொள்ளத் துவங்கினார். காலப்போக்கில் மெல்ல மெல்ல அவர் தன்னை உளவியல்ரீதியாக ஆய்வு செய்தார். இறுதியில், ஆழமான நிலைகளில் அவர் தன்னை முற்றிலுமாகத் தெரிந்து கொண்டார். தன் இருத்தலின் ஒவ்வோர் அம்சத்தையும் அவர் முழுமையாக ஏற்றுக் கொண்டார், தன்னைக் குறித்தும் ஒட்டுமொத்த மனிதகுலத்தைக் குறித்தும் ஓர் ஆழமான புரிந்துணர்வை உருவாக்கிக் கொண்டார், தனது உண்மையான இயல்பை முழுமையாகப் புரிந்து கொண்டார். அதன் விளைவாக, மிக அறிவார்ந்த, பணிவான, மற்றும் அமைதியான மனிதர்களில் ஒருவராக அவர் ஆனார். அன்பும் ஆன்மீகமும் உண்மையிலேயே அவரிடம் பிரகாசிக்கின்றன. தான் மீண்டும் சிறைப்பட விரும்பவில்லை என்பதை அவர் ஒப்புக் கொண்டாலும்கூட, போர்க்கைதியாகத் தனக்குக் கிடைத்த அனுபவத்தை வேறு எதற்காகவும் விட்டுக்கொடுக்கத் தான் தயாராக இல்லை என்று அவர் கூறினார். ஏனெனில், அந்த அனுபவம்தான் அவர் இன்று யாராக இருக்கிறாரோ, அப்படி அவரை மாற்றியுள்ளது. இன்று அவர் ஓர் ஆழமான ஆன்மீகவாதியாகவும், மகிழ்ச்சியான குடும்பத் தலைவராகவும், ஒரு வெற்றிகரமான எழுத்தாளராகவும், அதிக உத்வேகமூட்டும் மிகச் சிறந்த ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளர்களில் ஒருவராகவும் விளங்கி வருகிறார்.

அனைத்திலும் வாய்ப்பைப் பாருங்கள்

உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் எதிர்கொள்ளும் ஒவ்வோர் உரையாடலையும், “இதிலுள்ள மாபெரும் வாய்ப்பு எதுவாக இருக்கும்?” என்ற கேள்வியோடு நீங்கள் அணுக வேண்டும் என்றால் என்ன செய்வீர்கள்? மாபெரும் வெற்றிகளைப் பெற்றுள்ளவர்கள் ஒவ்வோர் அனுபவத்தையும் ஒரு வாய்ப்பாகவே பார்க்கின்றனர். அதிலிருந்து ஏதேனும் நல்ல விஷயம் வெளிவரும் என்ற யோசனையுடனேயே அவர்கள் ஒவ்வோர் உரையாடலிலும் ஈடுபடுகின்றனர். தாங்கள் எதை நாடுகிறோமோ, எதை எதிர்பார்க்கிறோமோ, அதைத் தாங்கள் கண்டுபிடிப்போம் என்பதை அவர்கள் அறிந்துள்ளனர்.

‘நல்ல விஷயம்’ என்பது ஒரு தற்செயலான நிகழ்வு அல்ல என்ற அணுகுமுறையை நீங்கள் சுவீகரித்தால், அதாவது, உங்கள் வாழ்வில் நிகழும் அனைத்து விஷயங்களும் ஏதோ ஒரு காரணத்திற்காகவே

நிகழ்கின்றன என்றும், நீங்கள் கற்பதற்கும், வளர்வதற்கும், சாதிப்பதற்கும் பிரபஞ்சம் உங்களை வழிநடத்தி இயக்கிச் செல்கிறது என்றும் நீங்கள் நம்பினால், ஒவ்வொரு நிகழ்வும் உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் மேலும் செழிப்புறுவதற்கும் முன்னேறுவதற்குமான ஒரு வாய்ப்பு என்பதை நீங்கள் பார்க்கத் துவங்குவீர்கள், அந்நிகழ்வு எவ்வளவு கடினமானதாக இருந்தாலும் சரி, அல்லது எவ்வளவு சவாலானதாக இருந்தாலும் சரி.

“இதில் எனக்கு என்ன வாய்ப்பு இருக்கிறது?” என்ற வார்த்தைகள் எழுதப்பட்ட ஒரு சிறிய அட்டையை உருவாக்கி, அதை உங்கள் மேசையின்மீதோ அல்லது கணினிக்கு மேலேயோ வையுங்கள். நீங்கள் அதைப் பார்க்கும் ஒவ்வொரு முறையும், ஒவ்வொரு நிகழ்விலும் நல்லவற்றைத் தேடுவதற்கு அது உங்களுக்குத் தொடர்ந்து நினைவூட்டும்.

“உலகம் எனக்கு நன்மை செய்வதற்குத் திட்டமிட்டுக் கொண்டிருக்கிறது என்று நான் நம்புகிறேன். அது என்னவென்று பார்க்க நான் ஆவலாக இருக்கிறேன்,” என்ற வாசகத்தைப் பல முறை கூறுவதன் மூலமும் நீங்கள் உங்கள் நாளைத் துவக்கலாம்.

அவர் தன் வாய்ப்பைப் பார்த்தார்

என்னுடைய கூட்டாளியும், ‘சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்’ புத்தகங்களின் இணை ஆசிரியருமான மார்க் விக்டர் ஹான்சன், தான் எதிர்கொள்ளும் ஒவ்வொரு சந்திப்பையும் ஒரு வாய்ப்பாகப் பார்க்கிறார். “நான் அதில் உங்களது கூட்டாளியாக ஆக விரும்புகிறேன். உங்களுடைய யோசனையை விரிவுபடுத்தி, அதிக மக்களைச் சென்றடைந்து, அதிகமாக விற்பனை செய்து, அதிகப் பணத்தைச் சம்பாதிப்பதற்கான பல வழிகளை என்னால் பார்க்க முடிகிறது,” என்று கூறுவதற்கு அவர் ஒவ்வொருவருக்கும் கற்றுக் கொடுக்கிறார். ‘சிக்கன் சூப்’ புத்தகங்களில் அவர் அப்படித்தான் எனது கூட்டாளியாக ஆனார். ஒருநாள் அவரும் நானும் சேர்ந்து காலை உணவு அருந்திக் கொண்டிருந்தபோது, அவர் என்னிடம், “நீங்கள் மிகவும் உற்சாகமாக இருப்பதுபோல் தெரிகிறது. என்ன விஷயம்?” என்று கேட்டார். வாழ்வதற்கான வழிமுறைகள் குறித்துப் பெரும்பாலான சுயஉதவிப் புத்தகங்களில் கூறப்படுகின்ற விஷயங்கள் எதையும் சேர்க்காமல், என் பயிலரங்குகளில் நான் பயன்படுத்துகின்ற அனைத்து ஊக்குவிப்புக் கதைகளையும் உத்வேகமூட்டும் கதைகளையும் ஒரு புத்தகமாக வெளியிடத் திட்டமிட்டுள்ளதாகவும், மக்கள் தங்களுக்கு விருப்பமான வழியில் பயன்படுத்திக் கொள்ளக்கூடிய விதத்தில் வெறும் கதைகள் அடங்கிய ஒரு புத்தகமாக அது இருக்கும் என்றும் நான் அவரிடம் தெரிவித்தேன். அப்புத்தகத்தைப் பற்றி நான் அவரிடம் விவரித்தப் பிறகு, அவர் என்னிடம், “இப்புத்தகத்தில் நான் உங்களுடைய கூட்டாளியாக இருக்க

விரும்புகிறேன். அதை எழுதுவதற்கு நான் உங்களுக்கு உதவ விரும்புகிறேன்," என்று கூறினார்.

"மார்க், புத்தகம் ஏற்கனவே பாதி எழுதி முடிக்கப்பட்டுவிட்டது. இந்த நிலையில் நான் ஏன் உங்களை என் கூட்டாளியாக ஆக்கிக் கொள்ள வேண்டும்?" என்று நான் கேட்டேன்.

"நீங்கள் உங்கள் பயிலரங்கில் கூறுகின்ற பல கதைகளை நீங்கள் என்னிடமிருந்து கற்றீர்கள். நீங்கள் ஒருபோதும் கேள்விப்பட்டிராத இன்னும் ஏராளமான கதைகள் என்னிடம் இருக்கின்றன. பிற ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளர்களிடமிருந்து பல சிறந்த கதைகளை என்னால் பெற முடியும். நீங்கள் நினைத்துப் பார்த்திராத மக்களிடம் இப்புத்தகத்தைக் கொண்டுபோய்ச் சேர்ப்பதற்கு என்னால் உதவ முடியும்," என்று அவர் கூறினார்.

நாங்கள் தொடர்ந்து பேசியபோது, இப்பணித்திட்டத்திற்கு மார்க் ஒரு சிறந்த சொத்தாக அமைவார் என்பதை நான் உணர்ந்தேன். அவர் ஒரு தலைசிறந்த விற்பனையாளரும்கூட. அவரது உற்சாகமான ஆற்றலும் சோர்வின்றி அவர் மேற்கொள்ளும் விளம்பர நடவடிக்கைகளும் ஒரு பெரிய அனுகூலமாக அமையும் என்பதை நான் அறிந்தேன். எனவே நாங்கள் ஓர் உடன்பாட்டிற்கு வந்தோம். அந்த ஓர் உரையாடல், புத்தக விற்பனையிலிருந்து வரும் ராயல்டியின் மூலமாக மார்க்கிற்குக் கோடிக்கணக்கான டாலர்கள் பணம் கிடைப்பதற்கு வழிவகுத்தது.

ஒவ்வொரு சந்திப்பையும் ஒரு வாய்ப்பாக நீங்கள் அணுகும்போது, அதை ஒரு வாய்ப்பாகவே எண்ணி நடத்துவீர்கள். தான் எதிர்கொள்ளும் ஒவ்வொரு பணித்திட்டத்தையும் பார்ப்பதைப்போலவே, இந்தப் புத்தகப் பணித்திட்டத்தையும் அவர் ஒரு வாய்ப்பாகப் பார்த்தார். எனவே எங்கள் உரையாடலையும் அவர் அந்தக் கண்ணோட்டத்தில் இருந்தே அணுகினார். இதன் விளைவாக, கடந்த இருபது வருடங்களாக இது ஓர் அற்புதமான, லாபகரமான வியாபார உறவாக எங்கள் இருவருக்கும் அமைந்து வந்துள்ளது.

ஏதோ சிறப்பான ஒன்றைக் கடவுள் எனக்காக வைத்திருக்கிறார்

1987ம் ஆண்டு, 'சுயமதிப்பு' மற்றும் 'தனிப்பட்ட மற்றும் சமூகரீதியான பொறுப்பு' ஆகிய திட்டங்களைப் பிரபலப்படுத்துவதற்காக, 30 உறுப்பினர்களைக் கொண்ட கலிபோர்னியா மாநிலச் சிறப்புப் பணிப்பிரிவில் சேர்ந்து பணியாற்றுவதற்காக மாநில அரசாங்கத்திடம் நான் விண்ணப்பித்தேன். மொத்தம் 412 பேர் விண்ணப்பித்தோம். அதிர்ஷ்டவசமாக, நான் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டேன். ஆனால், எனது நீண்டகாலத் தோழியும், 2,000 உறுப்பினர்களைக் கொண்ட ஒரு தேவாலயத்தின் பிரபலமான மதபோதகருமான பெக்கி பேசட் தேர்ந்தெடுக்கப்படவில்லை. இது

எனக்கு ஆச்சரியமாக இருந்தது. ஏனெனில், அவர் ஒரு கச்சிதமான உறுப்பினராக இருந்திருப்பார் என்று நான் நினைத்தேன். தான் தேர்ந்தெடுக்கப்படாதது குறித்து அவர் எவ்வாறு உணர்ந்தார் என்று நான் அவரிடம் கேட்டபோது, அதற்கு அவர் கூறிய பதில் என் நெஞ்சில் ஆழமாகப் பதிந்துவிட்டது. அன்றிலிருந்து அதை என் வாழ்வில் பலமுறை நான் பயன்படுத்தி வந்துள்ளேன். அவர் என்னைப் பார்த்துப் புன்னகைத்துவிட்டு, “ஜாக், நான் அது பற்றி நல்லவிதமாகவே உணர்கிறேன். நான் தேர்ந்தெடுக்கப்படாததற்கு ஏதோ சிறப்பான ஒன்றைக் கடவுள் எனக்காக வைத்திருக்கிறார் என்றுதான் அர்த்தம்,” என்று கூறினார். சரியான அனுபவங்கள் தனக்குக் கிடைப்பதற்காகத் தான் வழிநடத்தப்படுவதாக பெக்கி எப்போதுமே தன் இதயபூர்வமாக நம்பி வந்தார். எல்லாம் தெய்வீகமான வழியில் நடக்கும் என்ற அவரது நேர்மறையான எதிர்பார்ப்பும் அவரது உறுதியான நம்பிக்கையும் அவரைத் தெரிந்துள்ள அனைவருக்கும் நன்றாகத் தெரியும். அதனால்தான் அவரது தேவாலயம் இவ்வளவு பெரிதாக வளர்ந்துள்ளது. அவரது வெற்றிக்கான மையக் கொள்கைகளில் அதுவும் ஒன்று.

கொள்கை

7

இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதன் சக்தியைக் கட்டவிழ்த்துவிடுங்கள்

“நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக இருக்க விரும்பினால்,
உங்கள் எண்ணங்கள்மீது ஆளுமை செலுத்துகின்ற,
உங்கள் ஆற்றலை விடுவிக்கின்ற,
உங்கள் நம்பிக்கைகளுக்கு உத்வேகமூட்டுகின்ற
ஓர் இலக்கை நிர்ணயித்துக் கொள்ளுங்கள்.”

- ஆன்ட்ரூ கார்னகி
1900களின் துவக்கத்தில் அமெரிக்காவின்
மிகப் பெரிய பணக்காரராக இருந்தவர்

நீங்கள் உங்கள் வாழ்வின் குறிக்கோள் என்ன என்பதைத் தெரிந்து கொண்டு, உங்கள் முன்னோக்கைத் தீர்மானித்துக் கொண்டு, உங்களது உண்மையான தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் தெளிவுபடுத்திக் கொண்ட பிறகு, அவற்றைத் திட்டவட்டமான, அளவிடத்தக்க இலக்குகளாகவும் நோக்கங்களாகவும் மாற்றிவிட்டு, நீங்கள் அவற்றை நிச்சயமாக அடைவீர்கள் என்ற உறுதியுடன் அவற்றின்மீது நடவடிக்கை எடுக்க வேண்டும்.

மூளையானது இலக்குகளை நாடிச் செல்கின்ற ஓர் உறுப்பு என்பதை வெற்றி அறிவியலின் வல்லுனர்கள் அறிவர். உங்கள் ஆழ்மனத்திற்கு நீங்கள் எந்த இலக்கைக் கொடுத்தாலும் சரி, அதை அடைவதற்கு அது இரவு பகலாக உழைக்கும்.

எவ்வளவு, எப்போது?

ஓர் இலக்கு உங்கள் ஆழ்மனத்தின் சக்தியைக் கட்டவிழ்த்துவிடுவதை உறுதி செய்வதற்கு, அது இரண்டு அளவீட்டுக் காரணிகளை உள்ளடக்கி இருக்க வேண்டும். நீங்களோ அல்லது வேறு யாரோ ஒருவரோ அதை அளவிடும் வகையில் அது வரையறுக்கப்பட்டாக வேண்டும். “நான் 10 கிலோ எடையை இழப்பேன்” என்பது “இவ்வருடம் ஜூன் 30ம் தேதி

மாலை 5 மணிக்கு என் எடை 70 கிலோவாக இருக்கும்” என்பதன் அளவுக்கு சக்திவாய்ந்தது அல்ல. இரண்டாவது வாசகம் அதிகத் தெளிவானதாக இருக்கிறது. ஏனெனில், ஜூன் 30ம் தேதி மாலை 5 மணிக்கு எவரொருவராலும் உங்கள் வீட்டிற்கு வந்து எடை இயந்திரத்தில் உங்கள் எடையை அளவிட முடியும். அது 70 கிலோவாகவோ அல்லது அதற்குக் குறைவாகவோ இருக்கலாம் அல்லது அப்படி இல்லாமல் போகலாம். இரண்டாவது வாக்கியத்தில், ‘எவ்வளவு’ (பக்கங்கள், கிலோக்கள், டாலர்கள், சதுர அடிகள், அல்லது புள்ளிகள் போன்ற ஏதேனும் அளவிடத்தக்க அளவுகள்) மற்றும் ‘எப்போது’ (ஒரு திட்டவட்டமான நேரம் மற்றும் தேதி) ஆகிய இரண்டு அளவீட்டுக் காரணிகள் இருப்பதைக் கவனியுங்கள்.

உங்கள் இலக்குகளின் அனைத்து அம்சங்களையும் உங்களால் முடிந்த அளவுக்குத் திட்டவட்டமானவையாக வரையறுத்துக் கொள்ளுங்கள். தயாரிப்பு நிறுவனம், மாடல், நிறம், வருடம், அம்சங்கள் … அளவு, எடை, வடிவம் … மற்றும் பிற விபரங்களையும் உங்கள் வரையறையில் சேர்த்துக் கொள்ளுங்கள். குழப்பமான இலக்குகள் குழப்பமான விளைவுகளை உருவாக்கும் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

ஓர் இலக்கிற்கும் ஒரு நல்ல யோசனைக்கும் இடையேயான வேறுபாடு

அளவீட்டுக் காரணிகள் எதுவும் இல்லாதபோது, ஒரு விஷயம் வெறுமனே உங்கள் விருப்பமாகவோ, முக்கியத் தேர்ந்தெடுப்பாகவோ, அல்லது ஒரு நல்ல யோசனையாகவோ மட்டுமே இருந்துவிடுகிறது. உங்கள் ஆழ்மனத்தை ஈடுபடுத்தவேண்டும் என்றால், ஓர் இலக்கோ அல்லது நோக்கமோ அளவிடத்தக்கதாக இருக்க வேண்டும். உங்களுக்கு அதிகத் தெளிவைக் கொடுப்பதற்காக ஒருசில எடுத்துக்காட்டுகள் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளன:

நல்ல யோசனை	இலக்கு அல்லது நோக்கம்
நான் ஒரு நல்ல வீட்டை எனக்குச் சொந்தமாக்கிக் கொள்ள வெகுவாக விரும்புகிறேன்	2014ம் ஆண்டு ஏப்ரல் 30ம் தேதி நண்பகலுக்குள் கலிபோர்னியா மாநிலத்திலுள்ள மலிபூ நகரில் பசிபிக் கடற்கரையோரம் 4,000 சதுர அடிகள் கொண்ட ஒரு வீட்டை நான் வாங்குவேன்
நான் என்னுடைய எடையைக் குறைக்க விரும்புகிறேன்	2013ம் ஆண்டு மே மாதம் மாலை ஐந்து மணிக்கு என் உடல் எடை 70 கிலோவாக ஆகியிருக்கும்

நான் என்னுடைய ஊழியர்களை நல்லவிதமாக நடத்த விரும்புகிறேன்	இந்த வெள்ளிகிழமைக்குள் என் ஊழியர்களில் குறைந்தபட்சம் ஆறு பேரையாவது அவர்களுடைய பங்களிப்புகளுக்காக நான் அங்கீகரிப்பேன்

விபரமாக எழுதிக் கொள்ளுங்கள்

உங்கள் இலக்கை அதிகத் தெளிவானதாகவும் திட்டவட்டமானதாகவும் ஆக்குவதற்கான சிறந்த வழிகளில் ஒன்று, ஒரு வேலைக்கான பணித்திட்டத்தின் விபரங்களை எழுதுவதைப்போல் அதை விபரமாக எழுதிக் கொள்வது. கடவுளிடம் அல்லது பிரபஞ்சத்திடம் விடுக்கப்படும் கோரிக்கையாக அதை நினைத்துக் கொள்ளுங்கள். முடிந்த அளவுக்கு அனைத்து விபரங்களையும் அதில் சேர்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

நீங்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட வீட்டை வாங்க விரும்பினால், அதன் விபரக் குறிப்புகளைத் தெளிவாகவும் விபரமாகவும் எழுதிக் கொள்ளுங்கள்: இடம், தோட்டம், வீட்டுப் பொருட்கள், கலைப் பொருட்கள், அறைகளின் அளவு, நேர்த்தி ஆகியவற்றைக் குறிப்பிடுங்கள். அந்த வீட்டின் ஒரு புகைப்படம் இருந்தால், அதன் ஒரு பிரதியைப் பெற்றுக் கொள்ளுங்கள். அல்லது அது உங்கள் கற்பனையில் உதித்த ஒரு வீடு என்றால், உங்கள் கண்களை மூடிக் கொண்டு, அனைத்து விபரங்களையும் அதில் இட்டு நிரப்புவதற்கு நேரத்தை எடுத்துக் கொள்ளுங்கள். பிறகு எந்தத் தேதியில் அதைக் கைவசப்படுத்த விரும்புகிறீர்கள் என்பதையும் குறிப்பிடுங்கள்.

இவை அனைத்தையும் நீங்கள் எழுதிக் கொள்ளும்போது, தான் எதன்மீது செயல்பட வேண்டும் என்பது உங்கள் ஆழ்மனத்திற்குத் தெரியப்படுத்தப்படுகிறது. உங்கள் இலக்கை நீங்கள் அடைவதற்கு எப்படிப்பட்ட வாய்ப்புகளை உங்களுக்குக் கொண்டு வர வேண்டும் என்பதை உங்கள் ஆழ்மனம் அறியும்.

உங்கள் சௌகரிய நிலையிலிருந்து உங்களை வெளிக் கொணர்கின்ற இலக்குகள் உங்களுக்குத் தேவை

நீங்கள் உங்கள் இலக்குகளை உருவாக்கும்போது, உங்கள் சௌகரிய நிலையிலிருந்து உங்களை வெளிக் கொணர்கின்ற சில பெரிய இலக்குகளையும் எழுதிக் கொள்ளுங்கள். அவற்றை அடைவதற்கு உங்களை வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டிய தேவை உள்ள இலக்குகளை வைத்திருப்பது உங்களுக்கு உதவும். உங்களை சற்று அசௌகரியமாக உணரச் செய்கின்ற சில இலக்குகளை வைத்திருப்பது நல்ல விஷயம்தான். ஏன்? ஏனெனில், உங்களுடைய பொருள்சார் இலக்குகளை அடைவதோடு சேர்த்து, வாழ்க்கையை வெற்றிக்

கொள்வதும் உங்களுடைய உச்சகட்ட இலக்காக இருக்க வேண்டும். இதைச் செய்வதற்கு, நீங்கள் புதிய திறமைகளைக் கற்க வேண்டும், எது சாத்தியம் என்பது குறித்த உங்கள் முன்னோக்கை விரிவுபடுத்த வேண்டும், புதிய உறவுகளை வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டும். உங்களுடைய பயங்கள், கவலைகள், மற்றும் தடைகளைத் தாண்டி வருவதற்குக் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும்.

பிரம்மாண்டமானதொரு இலக்கை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்

உங்களது முன்னோக்கின் ஒவ்வோர் அம்சத்தையும் ஓர் அளவிடத்தக்க இலக்காக மாற்றுவது, மற்றும் உங்கள் காலாண்டு இலக்குகள், வாராந்திர இலக்குகள், தினசரி இலக்குகள் ஆகியவற்றை உருவாக்குவது ஆகியவற்றோடு கூடவே, உங்களுக்கும் உங்கள் தொழிலுக்கும் விண்ணளவு முன்னேற்றத்தைக் கொடுக்கின்ற ஒரு பெரிய, முக்கிய இலக்கை நிர்ணயித்துக் கொள்ளுமாறு நான் உங்களுக்குப் பரிந்துரைக்கிறேன். பெரும்பாலான இலக்குகள் நம் வாழ்வில் படிப்படியான மேம்பாடுகளைக் குறிக்கின்றன. கிரிக்கெட்டில் ஒரு ஓவரில் 6 ஓட்டங்கள் எடுப்பதற்கும், ஒரே பந்தில் ஆறு ஓட்டங்கள் எடுப்பதற்கும் இடையே உள்ள வேறுபாட்டைக் கவனிக்கிறீர்களா? அது உங்கள் முன்னேற்றத்தில் ஒரு பெரும் ஊக்கியாக அமையும். கிரிக்கெட்டில் ஒரே பந்தில் ஆறு ஓட்டங்கள் பெற முடிவதைப்போல், வாழ்விலும் அதிகமான வெற்றியைக் கொடுக்கின்ற சில விஷயங்கள் இருக்கின்றன. 20 கிலோ எடையைக் குறைப்பது, ஒரு புத்தகத்தை எழுதுவது, ஒரு கட்டுரையைப் பிரசுரிப்பது, ஓப்ரா வின்ஃபிரே நிகழ்ச்சியில் பேட்டி காணப்படுவது, ஒலிம்பிக் போட்டியில் தங்கப் பதக்கம் பெறுவது, ஓர் அற்புதமான வலைத்தளத்தை உருவாக்குவது, முதுகலைப் பட்டம் அல்லது முனைவர் பட்டம் பெறுவது, உரிமம் பெறுவது, உங்களது சொந்த அழகு நிலையத்தைத் துவக்குவது, உங்களது சங்கம் அல்லது தொழில்முறை அமைப்பின் தலைவராகத் தேர்ந்தெடுக்கப்படுவது, உங்களுடைய சொந்த வானொலி நிகழ்ச்சியைத் தயாரித்து வழங்குவது போன்ற விஷயங்கள் இவற்றில் அடங்கும். அந்த ஓர் இலக்கை அடைவது அனைத்தையும் மாற்றும்.

தீராத ஆர்வத்துடனும் ஆழ்விருப்பத்துடனும் பின்தொடர்வதற்கு ஏற்ற ஓர் இலக்கு அல்லவா அது? அதை அடையும்வரை ஒவ்வொரு நாளும் ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துவதற்கு ஏற்ற ஒன்றல்லவா அது?

நீங்கள் ஒரு தொழில்முறை விற்பனையாளராக இருக்கும்பட்சத்தில், ஒரு குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையிலான வாடிக்கையாளர்களிடம் உங்கள் நிறுவனத்தின் பொருட்களை விற்றால் ஒரு சிறந்த பிராந்தியத்தையும், அதிகமான கமிஷன் தொகையையும், பதவி உயர்வையும்கூட உங்களால் பெற முடியும் என்பதை நீங்கள் அறிந்தால், அந்த இலக்கை அடைவதற்கு நீங்கள் இரவு பகலாக உழைக்க மாட்டீர்களா?

ஒரு நெட்வொர்க் மார்க்கெட்டிங் நிறுவனத்தில் சேர்வதன் மூலம் மாதம் 1,000 டாலர்கள் பணத்தைக் கூடுதலாக உங்களால் சம்பாதிக்க முடிந்தால் உங்களுடைய ஒட்டுமொத்த வாழ்க்கைமுறையும் பொருளாதாரமும் மாறும் என்ற நிலையில் உள்ள ஒரு குடும்பத் தலைவியாக நீங்கள் இருந்தால், அந்த இலக்கை அடையும்வரை, அது குறித்த ஒவ்வொரு வாய்ப்பையும் நீங்கள் பின்தொடர்ந்து செல்வீர்கள் அல்லவா?

முக்கிய இலக்கு என்று நான் கூறுவது இதைத்தான். உங்கள் வாழ்க்கையை மாற்றுகின்ற, புதிய வாய்ப்புகளை உங்களுக்குக் கொண்டு வருகின்ற, சரியான நபர்களின் முன்னிலையில் உங்களைக் கொண்டுபோய் நிறுத்துகின்ற, நீங்கள் ஈடுபட்டுள்ள ஒவ்வொரு நடவடிக்கையையும், உறவையும், அல்லது குழுவையும் ஓர் உயர்ந்த நிலைக்கு எடுத்துச் செல்கின்ற ஓர் இலக்கு அது,

உங்களுடைய முக்கிய இலக்கு எதுவாக இருக்கும்? எனது கடைசித் தம்பி டெய்லர், ஃபுளோரிடாவில் சிறப்புக் குழந்தைகளுக்குப் பாடம் சொல்லிக் கொடுக்கும் ஓர் ஆசிரியராக இருக்கிறார். அவர் தன் பள்ளி நிர்வாகிப் பொறுப்பை ஏற்கத் தேவையான 5 வருடச் செயல்முறையைத் தற்போதுதான் முடித்தார். காலப்போக்கில் அது அவருக்கு ஒரு வருடத்திற்கு 25,000 டாலர்கள் பணத்தைக் கூடுதலாகப் பெற்றுக் கொடுக்கும். இந்த மாபெரும் முன்னேற்றம் அவரது சம்பளத்தையும் பள்ளி அமைப்பில் அவரது செல்வாக்கு நிலையையும் குறிப்பிடத்தக்க அளவு அதிகரிக்கும்.

சிறப்பாக விற்பனையாகும் ஒரு புத்தகத்தை எழுதுவது எனக்கும் மார்க் விக்டர் ஹான்சனுக்கும் ஒரு முக்கிய இலக்காக இருந்தது. ஓரிரு துறைகளில் மட்டுமே அறியப்பட்டவர்களாக இருந்த எங்களுக்கு ‘சிக்கன் சூப் புத்தகங்கள்’ சர்வதேச அங்கீகாரத்தைக் கொடுத்தன. ஒலிநாடாக்கள் மூலமாக நாங்கள் அளித்தப் பயிற்சிகள், எங்கள் சொற்பொழிவுகள், பயிலரங்குகள் ஆகியவை பெரும் வரவேற்பைப் பெற்றன. இவற்றின் மூலம் கிடைத்தக் கூடுதல் வருவாய் எங்கள் வாழ்க்கைமுறையை மேம்படுத்திக் கொள்ளவும், பணியிலிருந்து ஓய்வு பெற்றப் பிறகு வாழ்க்கை நடத்தத் தேவைப்படுகின்ற பணத்தைச் சேமித்துக் கொள்ளவும், அதிகமான நபர்களை எங்கள் நிறுவனத்தில் வேலைக்கு அமர்த்தவும், அதிகப் பணித்திட்டங்களை ஏற்றுக் கொள்ளவும், உலகில் ஒரு மாபெரும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தவும் எங்களை அனுமதித்தது.

உங்களுடைய இலக்குகளை தினமும் மூன்று முறை வாய்விட்டுப் படியுங்கள்

உங்கள் சிறிய மற்றும் பெரிய இலக்குகள் அனைத்தையும் எழுதிக் கொண்ட பிறகு, வெற்றிக்கான பயணத்தில் நீங்கள் மேற்கொள்ள

வேண்டிய அடுத்தகட்ட நடவடிக்கை, உங்கள் பட்டியலை தினமும் இரண்டு அல்லது மூன்று முறை மீண்டும் மீண்டும் படிப்பதன் மூலம் உங்கள் ஆழ்மனத்தின் படைப்புசக்தியை முடுக்கிவிடுவதுதான். உங்கள் இலக்குகளைப் படிப்பதற்கு நேரம் எடுத்துக் கொள்ளுங்கள். (பொருத்தமான இடத்தில் இருந்தீர்களேயானால், உற்சாகத்தோடும் பேரார்வத்தோடும் உரத்தக் குரலில்) உங்கள் இலக்குகளை ஒவ்வொன்றாகப் படியுங்கள். உங்கள் கண்களை மூடிக் கொண்டு, ஒவ்வோர் இலக்கும் ஏற்கனவே அடையப்பட்டுவிட்டதாக மனத்தில் காட்சிப்படுத்துங்கள். ஒவ்வோர் இலக்கையும் நீங்கள் ஏற்கனவே அடைந்திருந்தால் எப்படி உணர்வீர்கள் என்பதை உணர்ந்து பார்ப்பதற்கு ஒருசில கணங்களைக் கூடுதலாக எடுத்துக் கொள்ளுங்கள்.

இந்த தினசரி ஒழுங்கைக் கடைபிடிப்பது உங்கள் ஆழ்விருப்பத்தின் சக்தியைத் தூண்டிவிடும். உங்களது தற்போதைய யதார்த்தத்திற்கும் உங்களுடைய இலக்கை அடைவதற்கும் இடையே உள்ள இடைவெளியை முற்றிலுமாக இல்லாமல் போகச் செய்வதற்கு உங்கள் மூளை விரும்பும். உங்கள் இலக்கை ஏற்கனவே அடைந்துவிட்டதுபோல் நீங்கள் தொடர்ந்து சுயபிரகடனம் செய்து மனக்காட்சிப்படுத்தி வருவது உங்கள் உத்வேகத்தை அதிகரித்து, உங்கள் படைப்புத்திறனைத் தூண்டிவிட்டு, உங்கள் இலக்கை அடைவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய வளவசதிகள் குறித்த விழிப்புணர்வை அதிகரிக்கும்.

உங்கள் இலக்குகளை தினமும் குறைந்தபட்சம் இரண்டு முறையாவது படிப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள். காலையில் எழுந்தவுடனும் இரவு படுக்கப் போவதற்கு முன்பும் செய்வது சிறந்த பலனளிக்கும். என்னுடைய இலக்குகள் ஒவ்வொன்றையும் நான் 3” ஜ் 5” அட்டைகளில் எழுதி, அவற்றை என் படுக்கைக்கு அருகே வைத்திருக்கிறேன். காலையிலும் இரவிலும் அவற்றை ஒவ்வொன்றாகப் படிக்கிறேன். நான் வெளியூர்ப் பிரயாணம் மேற்கொள்ளும்போது அவற்றை என்னுடன் எடுத்துச் செல்கிறேன்.

உங்கள் இலக்குகள் அடங்கிய பட்டியலை உங்கள் டைரியில் குறித்து வைத்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் இலக்குகள் உங்கள் கணினியின் திரையில் தோன்றுமாறு ஒரு ஸ்கிரீன் சேவரையும் உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் இலக்குகள் உங்கள் முன்னால் தொடர்ந்து இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்வதுதான் இங்கு நோக்கம்.

ஒலிம்பிக் போட்டியில் கலந்து கொண்டு பதக்கங்கள் பெற நம்பிக்கையோடு காத்திருந்த பல வீரர்கள் ஓர் அறையில் குழுமியிருந்தபோது, ஒலிம்பிக் போட்டியில் டெக்கத்லான் விளையாட்டுப் பிரிவில் தங்கப் பதக்கம் வென்ற புரூஸ் ஜென்னர், இலக்குகளின் எழுத்துப்பூர்வமான பட்டியலை அவர்கள் வைத்திருக்கின்றனரா என்று அவர்களிடம் கேட்டபோது அனைவரும்

தங்கள் கைகளை உயர்த்தினர். எத்தனைப் பேரிடம் அந்தப் பட்டியல் அக்கணத்தில் இருந்தது என்று அவர் கேட்டபோது ஒரே ஒரு நபர் மட்டுமே தன் கையை உயர்த்தினார். அவரது பெயர் டேன் ஓ' பிரையன். 1996ம் ஆண்டு அட்லான்டாவில் நடைபெற்ற ஒலிம்பிக் போட்டியில் டெக்கத்லான் பிரிவில் அவர்தான் தங்கப் பதக்கத்தை வென்றார். இலக்குகளை நிர்ணயிப்பது மற்றும் தொடர்ந்து அவற்றைப் பரிசீலனை செய்வதன் சக்தியைக் குறைத்து மதிப்பிட்டுவிடாதீர்கள்.

'இலக்குகள் புத்தகம்' ஒன்றை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்

உங்கள் இலக்குகளை வேகமாக அடைவதற்கான இன்னொரு சக்திமிக்க வழி, ஓர் 'இலக்குகள் புத்தக'த்தை உருவாக்குவது. இதற்கென்று பிரத்யேகமாக ஒரு நோட்டுப் புத்தகத்தை வாங்கிக் கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய இலக்குகள் ஒவ்வொன்றிற்கும் ஒரு தனிப் பக்கத்தை ஒதுக்கிக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் இலக்கை அப்பக்கத்தின் மேற்பகுதியில் எழுதிக் கொண்டு, பிறகு உங்கள் இலக்கு ஏற்கனவே அடையப்பட்டுவிட்டதாகச் சித்தரிக்கின்ற படங்கள், வார்த்தைகள், அல்லது சொற்றொடர்களைப் பத்திரிகைகளிலிருந்து வெட்டியெடுத்தோ அல்லது இணையத்தளத்திலிருந்து அச்சிட்டோ உங்கள் இலக்கின்கீழ் ஒட்டிக் கொள்ளுங்கள். புதிய இலக்குகளும் விருப்பங்களும் தோன்றும்போது, வெறுமனே அவற்றை உங்கள் பட்டியலிலும் இலக்குகள் புத்தகத்திலும் சேர்த்துக் கொள்ளுங்கள். அப்புத்தகத்தின் பக்கங்களை தினமும் படித்துப் பாருங்கள்.

உங்களுடைய மிக முக்கியமான இலக்கை உங்கள் பர்ஸில் எப்போதும் உங்களுடன் வைத்திருங்கள்

நான் முதன்முதலில் கிளெமன்ட் ஸ்டோனிடம் வேலை பார்க்கத் துவங்கியபோது, என்னுடைய மிக முக்கியமான இலக்கை எனது பெயரட்டையின் பின்பக்கத்தில் எழுதி வைத்து, அதை எல்லா நேரங்களிலும் எனது பர்ஸில் என்னோடு வைத்திருப்பதற்கு அவர் எனக்குக் கற்றுக் கொடுத்தார். ஒவ்வொரு முறை நான் என் பர்ஸைத் திறக்கும்போதும், அது எனது மிக முக்கிய இலக்கை எனக்கு நினைவுபடுத்தும்.

நான் மார்க் விக்டர் ஹான்சனை சந்தித்தபோது, அவரும் இதே உத்தியைப் பயன்படுத்தியதைக் கண்டறிந்தேன். முதலாவது 'சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்' புத்தகத்தை நாங்கள் எழுதி முடித்தப் பிறகு, "1994ம் ஆண்டு டிசம்பர் 30ம் தேதிக்குள் 'சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்' புத்தகத்தின் 15 லட்சம் பிரதிகளை நான் மகிழ்ச்சியாக விற்பனை செய்திருப்பேன்," என்று எங்கள் பெயரட்டைகளில் எழுதி, அவற்றை எங்கள் பர்ஸில் வைத்துக் கொண்டோம். பின்னாளில் அதை ஃபிரேம் செய்து என் மேசையில் வைத்தேன்.

எங்கள் இலக்கைக் கேட்டு எங்கள் பதிப்பாளர் சிரித்துவிட்டு, எங்களுக்குப் பைத்தியம் பிடித்துவிட்டதாகக் கூறினார். நாங்கள் குறித்து வைத்திருந்த தேதிக்குள் எங்கள் புத்தகம் 13 லட்சம் பிரதிகள் விற்பனையாகியது. “2 லட்சம் பிரதிகள் குறைவாக விற்றிருக்கிறீர்கள்,” என்று சிலர் கூறக்கூடும். ஆனால் காலப்போக்கில் அப்புத்தகம் உலகம் நெடுகிலும் 46 மொழிகளில் 12 கோடிப் பிரதிகள் விற்பனையாகியது. இப்படிப்பட்டத் ‘தோல்வி’யை என்னால் தாங்கிக் கொள்ள முடியும்!

ஓர் இலக்கு மட்டும் போதுமானதல்ல

“வாழ்க்கை சலிப்பூட்டுவதாக உங்களுக்குத்
தோன்றினால், விஷயங்களைச் செய்வதற்கான
கொழுந்துவிட்டெரியும் ஓர் ஆசையுடன் ஒவ்வொரு
நாள் காலையிலும் உங்களால் கண்விழிக்க
முடியவில்லை என்றால், உங்களிடம் போதுமான
இலக்குகள் இல்லை என்று அர்த்தம்.”

- லூ ஹோல்ட்ஸ்

பிரபல அமெரிக்கக் கால்பந்துப் பயிற்றுவிப்பாளர்

நாட்டர்டேம் அணியின் பிரபல கால்பந்துப் பயிற்றுவிப்பாளரான லூ ஹோல்ட்ஸ், இலக்குகளை அமைப்பதில் மிகப் பிரபலமானவர். இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதன்மீது அவருக்கு நம்பிக்கை ஏற்பட்டதன் பின்னால் ஒரு கதை இருக்கிறது. 1966ம் ஆண்டு அவருக்கு 28 வயதாக இருந்தபோது, தெற்குக் கரோலினா பல்கலைக்கழகத்தின் உதவிப் பயிற்றுவிப்பாளராக அவருக்கு வேலை கிடைத்தது. அவரது மனைவி பெத் அப்போது 8 மாத கர்ப்பிணியாக இருந்தார். அது அவர்களுடைய மூன்றாவது குழந்தை. தன்னிடம் இருந்த ஒவ்வொரு டாலர் பணத்தையும் ஒரு வீட்டை வாங்க முன்பணம் கொடுப்பதற்கு லூ செலவிட்டார். ஒரு மாதத்திற்குப் பிறகு, லூவை நியமனம் செய்த தலைமைப் பயிற்றுவிப்பாளர் தன் வேலையை ராஜினாமா செய்தார். அப்போது லூவும் தன் வேலையை இழந்தார்.

அவரை உற்சாகப்படுத்துவதற்காக அவரது மனைவி, டேவிட் ஷ்வார்ட்ஸ் எழுதிய ‘த மேஜிக் ஆஃப் திங்க்கிங் பிக்’ என்ற புத்தகத்தை அவருக்குக் கொடுத்தார். உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் அடைய விரும்பும் இலக்குகள் அனைத்தையும் நீங்கள் எழுதிக் கொள்ள வேண்டும் என்று அப்புத்தகத்தில் கூறப்பட்டிருந்தது. லூ ஹோல்ட்ஸ் தன் கற்பனைக் குதிரையைத் தட்டிவிட்டு, தன் மனத்தில் தோன்றியவற்றை எழுத ஆரம்பித்தார். ஒருசில நிமிடங்களில், தன் வாழ்நாளில் தான் சாதிக்க விரும்பிய 107 இலக்குகளை அவர் பட்டியலிட்டிருந்தார். இந்த இலக்குகள் அவரது வாழ்வின் ஒவ்வொரு பகுதியையும்

உள்ளடக்கியிருந்தன. வெள்ளை மாளிகையில் அதிபரோடு உணவருந்துவது, ஜானி கேரிசனுடன் 'டுடே ஷோ' நிகழ்ச்சியில் தோன்றுவது, போப்பை சந்திப்பது, நாட்டர்டேம் அணிக்குப் பயிற்றுவிப்பது, தனது அணி ஒரு தேசிய சாம்பியன்ஷிப் பட்டத்தை வெல்ல வழிநடத்திச் செல்வது, கோல்ப் விளையாட்டில் வெற்றி பெறுவது போன்றவை அவரது பட்டியலில் இடம்பெற்றிருந்தன. அவர் இதுவரை 102 இலக்குகளை அடைந்துவிட்டார், கோல்ப் விளையாட்டில் வெற்றி பெறுவது உட்பட - ஒருமுறையல்ல, இருமுறை!

உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் அடைய விரும்புகின்ற 101 இலக்குகளை எழுதிக் கொள்ளுங்கள். எங்கே, எப்போது, எவ்வளவு, எந்த மாடல், எந்த அளவு போன்றவற்றைக் குறிப்பிட்டு, அவற்றை விபரமாக எழுதுங்கள். அவற்றை 3" ஜ் 5" அட்டைகளிலோ அல்லது ஓர் இலக்குகள் புத்தகத்திலோ எழுதிக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் இலக்குகளில் ஒன்றை நீங்கள் அடையும் ஒவ்வொரு முறையும், அதன் குறுக்கே ஒரு கோடிட்டுவிட்டு, 'வெற்றி!' என்று அதனருகே எழுதுங்கள். என் வாழ்நாளில் நான் சாதிக்க விரும்பிய 101 இலக்குகளை நான் உருவாக்கினேன். ஆப்பிரிக்காவிற்குச் செல்வது, கிளைடர் விமானத்தில் பறப்பது, பணிச்சறுக்கு விளையாடக் கற்றுக் கொள்வது, கோடைக்கால ஒலிம்பிக் போட்டியை நேரில் சென்று காண்பது, குழந்தைகளுக்கான ஒரு புத்தகத்தை எழுதுவது உட்பட, அவற்றில் ஏற்கனவே 58 இலக்குகளை வெறும் 14 வருடங்களில் நான் அடைந்துவிட்டேன்.

புரூஸ் லீயின் கடிதம்

மிகச் சிறந்த தற்காப்புக் கலை வீரரான புரூஸ் லீயும் ஓர் இலக்கை நிர்ணயிப்பதன் சக்தியை அறிந்திருந்தார். நியூயார்க் நகரில் அமைந்துள்ள பிளானட் ஹாலிவுட்டிற்கு விஜயம் செய்யும் வாய்ப்பு உங்களுக்குக் கிடைத்தால், புரூஸ் லீ தனக்குத் தானே எழுதிக் கொண்ட ஒரு கடிதம் அங்குள்ள ஒரு சுவரில் தொங்கவிடப்பட்டிருப்பதை நீங்கள் காணலாம். 1970ம் ஆண்டு ஜனவரி 9ம் நாளன்று எழுதப்பட்ட அக்கடிதம், 'ரகசியம்' என்று முத்திரையிடப்பட்டுள்ளது. அதில் புரூஸ் லீ, "நான் 1980ம் ஆண்டுக்குள், ஆசியாவைச் சேர்ந்த மிகப் பிரபலமான திரைநட்சத்திரமாக அமெரிக்காவில் ஜொலிப்பேன். திரைப்படங்கள் மூலம் நான் 1 கோடி டாலர்கள் சம்பாதித்திருப்பேன். அதற்குப் பதிலீடாக, நான் கேமராவிற்கு முன் நிற்கும் ஒவ்வொரு முறையும் என்னால் இயன்ற அளவுக்கு மிகச் சிறந்த நடிப்பை வழங்குவேன். நான் மனநிம்மதியோடும் இணக்கத்தோடும் வாழ்வேன்," என்று எழுதியிருந்தார்.

புரூஸ் லீ மூன்று படங்களைத் தயாரித்தார். பிறகு 1973ம் ஆண்டு 'என்டர் த டிராகன்' படத்தைத் தயாரித்தார். தனது 33வது வயதில் அவர்

அகால மரணம் அடைந்த அதே வருடம் அப்படம் திரைக்கு வந்தது. அத்திரைப்படம் மாபெரும் வெற்றி பெற்று, புரூஸ் லீக்கு உலகப் புகழைப் பெற்றுக் கொடுத்தது.

உங்கள் பெயரில் ஒரு காசோலையை உங்களுக்கு நீங்களே எழுதிக் கொள்ளுங்கள்

1990ம் ஆண்டு, கனடா நாட்டைச் சேர்ந்த ஜிம் கேரி, ஹாலிவுட்டிற்குள் நுழைவதற்குப் போராடிக் கொண்டிருந்த ஓர் இளைஞராக இருந்தபோது, தனது பழைய டொயோட்டா காரைத் தெற்குக் கலிபோர்னியாவின் சான்டாமோனிக்கா மலைப்பகுதியில் இருந்த முல்ஹாலன்ட் டிரைவ் எனும் சாலைக்கு தினமும் ஓட்டிச் செல்வதை வழக்கமாகக் கொண்டிருந்தார். ஒரு சமயம், மலையிலிருந்து கீழே நகரத்தைப் பார்த்தபடி அமர்ந்து தனது எதிர்காலத்தைப் பற்றி அவர் கனவு கண்டு கொண்டிருந்தபோது, 1 கோடி டாலர்களுக்கான ஒரு காசோலையைத் தானே தன் பெயருக்கு எழுதிக் கொண்டார். அதில் 'நன்றித் திருநாள், 1995' என்ற தேதியைக் குறிப்பிட்டார். கூடவே, 'நடிப்பு சேவைக்காக' என்று ஒரு குறிப்பையும் அதில் எழுதிக் கொண்டார். பிறகு அன்றிலிருந்து அதைத் தன் பர்ஸில் சுமந்து திரிந்தார். மீதிக் கதை உலகம் அறிந்ததுதான். ஜிம் கேரியின் நன்னம்பிக்கை மனப்போக்கும் உறுதியும் இறுதியில் பலனளித்தன. 'ஏஸ் வென்சுரா: பெட்டிடெக்டிவ்,' 'த மாஸ்க்,' மற்றும் 'டம் & டம்பர்' ஆகிய திரைப்படங்கள் பெருவெற்றி பெற்றதை அடுத்து, 1995ம் ஆண்டுக்குள் அவர் ஒரு திரைப்படத்திற்கு 2 கோடி டாலர்கள் பெற்றார். 1994ம் ஆண்டு அவரது தந்தை இறந்தபோது, ஒரு திரைநட்சத்திரமாக உருவாவதற்கான தனது கனவுகளை உருவாக்கி ஊக்குவித்தத் தன் தந்தைக்கு மரியாதை செலுத்தும் விதமாக, தான் எழுதிய 1 கோடி டாலர்களுக்கான காசோலையை ஜிம் கேரி தனது தந்தையின் சவப்பெட்டியில் வைத்தார்.

கரிசன எண்ணங்கள், பயங்கள், மற்றும் முட்டுக்கட்டைகள்

நீங்கள் ஓர் இலக்கை நிர்ணயித்தவுடன், மூன்று விஷயங்கள் உங்கள்முன் தோன்றும் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். இவை பெரும்பாலான மக்களைத் தடுத்து நிறுத்தும், ஆனால் உங்களை அல்ல. இந்த மூன்று விஷயங்களும் செயல்முறையின் அங்கங்களே என்பதை நீங்கள் தெரிந்து கொண்டால், இவை உங்களைத் தடுத்து நிறுத்த அனுமதிப்பதற்குப் பதிலாக, இவை நீங்கள் கையாள வேண்டிய அம்சங்கள் மட்டுமே என்பதை உணர்ந்து, அதற்கு ஏற்றவாறு அவற்றை நீங்கள் நடத்தலாம்.

கரிசன எண்ணங்கள், பயங்கள், மற்றும் முட்டுக்கட்டைகள்தான் வெற்றிக்கான மூன்று தடைகள். சற்று சிந்தித்துப் பாருங்கள். அடுத்த வருடத்திற்குள் உங்கள் வருமானத்தை இரட்டிப்பாக்க விரும்புவதாக

நீங்கள் கூறிய ஒருசில கணங்களிலேயே, ‘நான் இருமடங்கு அதிகமாக உழைத்தாக வேண்டும்,’ ‘என் குடும்பத்தாருடன் செலவிட எனக்கு நேரம் இருக்காது,’ அல்லது ‘என் மனைவி என்னைக் கொல்லப் போகிறாள்’ போன்ற கரிசன எண்ணங்கள் உங்கள் மனத்தில் தோன்றும். ‘என் பிராந்தியம் ஒரு தேக்கநிலையை எட்டிவிட்டது - எனது தற்போதைய பகுதியைச் சேர்ந்த மக்களிடம் இன்னும் அதிகமான பொருட்களை எவ்வாறு விற்பனை செய்வது என்று எனக்குத் தெரியவில்லை,’ போன்ற எண்ணங்களும் உங்களுக்குத் தோன்றக்கூடும். நீங்கள் ஒரு நெடுந்தூர ஓட்டத்தில் பங்கு கொள்ளப் போவதாகக் கூறினால், ‘நீ காயப்படக்கூடும்,’ அல்லது ‘ஒவ்வொரு நாளும் காலையில் இரண்டு மணிநேரம் முன்னதாகவே நீ எழுந்திருக்க வேண்டியிருக்கும்,’ என்று ஒரு குரல் உங்கள் தலைக்குள் கூறுவது உங்கள் காதுகளில் விழக்கூடும். ஓடுவதற்கு உங்களுக்கு அதிக வயதாகிவிட்டதாகக்கூட அது உங்களிடம் கூறக்கூடும். இந்த எண்ணங்கள்தான் ‘கரிசன எண்ணங்கள்’ என்று அழைக்கப்படுகின்றன. நீங்கள் ஏன் ஓர் இலக்கை அடைய முயற்சிக்கக்கூடாது, உங்கள் இலக்கு ஏன் சாத்தியமில்லை என்பதற்கான காரணங்கள்தான் இவை.

இந்தக் கரிசன எண்ணங்கள் மேலெழுந்து வருவது ஒரு நல்ல விஷயம்தான். இத்தனைக் காலம் ஆழ்மனரீதியாக நீங்கள் உங்களை இவ்வழிகளில்தான் தடுத்துக் கொண்டு வந்திருக்கிறீர்கள். இப்போது அவற்றை உங்களது விழிப்புணர்விற்குக் கொண்டு வந்திருக்கிறீர்கள் என்பதால், அவற்றை உங்களால் கையாள முடியும், எதிர்கொள்ள முடியும், அவற்றைக் கடந்து செல்ல முடியும்.

பயங்கள் என்பவை உணர்வுகள். நிராகரிப்புக் குறித்த பயம், தோல்வி குறித்த பயம், அல்லது உங்களை முட்டாளாக ஆக்கிக் கொள்வீர்களோ என்ற பயம் ஆகியவற்றை நீங்கள் அனுபவிக்கக்கூடும். உடல்ரீதியாகவோ அல்லது உளரீதியாகவோ நீங்கள் காயப்படுவீர்கள் என்று நீங்கள் பயப்படக்கூடும். நீங்கள் சேமித்து வைத்துள்ள பணம் முழுவதையும் நீங்கள் இழக்கக்கூடும் என்று நீங்கள் பயப்படக்கூடும். இந்த பயங்கள் இயல்பானவைதான். இவை ஒரு செயல்முறையின் பகுதிகளே.

இறுதியாக, முட்டுக்கட்டைகள் பற்றிய விழிப்புணர்வு உங்களுக்கு ஏற்படும். இவை வெறும் வெளிப்புறச் சூழல்கள்தான். உங்கள் தலைக்குள் வலம் வரும் எண்ணங்கள் மற்றும் உணர்வுகளுக்கு அப்பாற்பட்டவை இவை. உங்கள் பணித்திட்டத்தில் யாரும் உங்களோடு சேர விரும்பாமல் போவது ஒரு முட்டுக்கட்டையாக இருக்கலாம். முன்னேறிச் செல்வதற்குத் தேவையான பணம் உங்களிடம் இல்லாமல் போவது ஒரு முட்டுக்கட்டையாக இருக்கலாம். ஒருவேளை பிற முதலீட்டாளர்கள் உங்களுக்குத் தேவைப்படலாம். நீங்கள் செய்ய விரும்புவதைச் செய்ய விடாமல் தடுக்கின்ற மாநில

அல்லது தேசிய அரசாங்கச் சட்டங்கள் அல்லது விதிகள் உங்களுக்கு ஒரு முட்டுக்கட்டையாக இருக்கலாம். விதிகளை மாற்றுவதற்கு அரசாங்கத்திடம் நீங்கள் விண்ணப்பிக்கலாம்.

மோசமாகச் சென்று கொண்டிருக்கும் ஒரு வியாபாரத்தை வாங்கி, அதை லாபகரமான ஒன்றாக மாற்றுவதில் வல்லவரான ஸ்டூ லிச்மேன், பொருளாதாரரீதியாகப் பெரிதும் நலிவுற்றிருந்த, கிட்டத்தட்ட இழுத்து மூடப்படும் நிலையிலிருந்த ஒரு பிரபலமான காலணி நிறுவனத்தை வாங்கினார். அந்நிறுவனம் பல கோடி டாலர்கள் கடன் வாங்கியிருந்தது. கடன்களை அடைப்பதற்கு 20 லட்சம் டாலர்கள் பணம் குறைவாக இருந்தது. கனடா நாட்டின் எல்லைக்கு அருகில் இருந்த ஒரு பயன்படுத்தப்படாத தொழிற்சாலையை விற்பது தொடர்பாக ஸ்டூ பேச்சுவார்த்தை நடத்தினார். ஏனெனில் அது அவரது நிறுவனத்திற்கு 6 லட்சம் டாலர்கள் பணத்தைக் கொண்டுவருவதாக இருந்தது. ஆனால் மெய்ன் மாநிலத்திற்கு அதில் உரிமை இருந்ததால், அந்த விற்பனையிலிருந்து கிடைக்கும் பணம் முழுவதையும் அம்மாநிலம் எடுத்துக் கொண்டுவிடும் என்ற நிலை இருந்தது. எனவே, ஸ்டூ லிச்மேன் நேராக மெய்ன் மாநில ஆளுனரை சந்தித்துத் தன் நிறுவனத்தின் இக்கட்டான சூழ்நிலையை எடுத்துரைத்தார். “நாங்கள் திவாலாகலாம், ஆனால் அதன் மூலம் இம்மாநிலத்தில் வாழும் கிட்டத்தட்ட ஆயிரம் பேர் தங்கள் வேலையை இழக்க வேண்டி வரும். அரசாங்கம் அவர்களுக்கு உதவித் தொகை வழங்க வேண்டியிருக்கும். இது அரசாங்கத்திற்குப் பல கோடி டாலர்கள் செலவை ஏற்படுத்தும்,” என்று ஸ்டூ கூறினார். அல்லது நிறுவனத்தை இயங்கச் செய்ய வேண்டும் என்ற ஸ்டூவின் திட்டத்தை ஸ்டூவும் அரசாங்கமும் சேர்ந்து நிறைவேற்றி, மாநிலத்தின் பொருளாதாரத்திற்கு எந்தப் பாதகமும் ஏற்படாமல் பார்த்துக் கொண்டு, ஆயிரம் பேரை வேலையிலும் வைத்துக் கொண்டு, இன்னொரு நிறுவனம் இந்நிறுவனத்தை வாங்கும் நிலைக்கு அதை லாபகரமான ஒன்றாக மாற்றலாம். ஆனால் அந்த இலக்கை அடைவதற்கு பயன்படுத்தப்படாத அந்தத் தொழிற்சாலையின்மீது மாநில அரசாங்கத்திற்கு இருந்த உரிமை முட்டுக்கட்டையாக இருந்தது. அது தன்னைத் தடுத்து நிறுத்துவதற்கு அனுமதிப்பதற்குப் பதிலாக, அந்த முட்டுக்கட்டையைத் தகர்க்கக்கூடிய நபரிடம் பேசுவதென்று ஸ்டூ தீர்மானித்தார். இறுதியில், அந்த ஆளுனர் அரசாங்கத்தின் அந்த உரிமையை ரத்து செய்தார்.

ஓர் ஆளுனரை அணுக வேண்டிய தேவையுள்ள முட்டுக்கட்டைகளை நீங்கள் எதிர்கொள்ள வேண்டி இருக்காமல் போகலாம், ஆனால் உங்கள் இலக்கு எவ்வளவு பெரிதாக இருக்கிறது என்பதைப் பொறுத்து, நீங்கள் அவரை அணுக வேண்டிய நிலை ஏற்படலாம்!

முட்டுக்கட்டைகள் என்பவை உலகம் உங்கள்மீது எறியும் வெறும் தடைகள்தான். திறந்த வெளியில் ஓர் இசைக் கச்சேரி நடத்த நீங்கள்

முற்படும்போது மழை வருவது, பெங்களூருக்குக் குடிபெயர்வதற்கு உங்கள் மனைவி மறுப்பது, உங்களுக்குத் தேவையான நிதி வசதி இல்லாமல் போவது போன்ற அனைத்தும் தடைகள்தான். முட்டுக்கட்டைகள் என்பவை நீங்கள் தொடர்ந்து முன்னேறிச் செல்வதற்கு நீங்கள் கையாள வேண்டிய வெறும் நிஜ உலகச் சூழல்கள் மட்டுமே. அவை எப்போதும் இருந்து வந்துள்ளன, இனி எப்போதும் இருந்து வரும்.

துரதிர்ஷ்டவசமாக, இந்தக் கரிசன எண்ணங்கள், பயங்கள், முட்டுக்கட்டைகள் ஆகியவை தோன்றும்போது, முயற்சியைக் கைவிடுவதற்கான ஒரு குறியீடாகவே பெரும்பாலான மக்கள் அவற்றைப் பார்க்கின்றனர். “இப்போது நான் அதைப் பற்றி சிந்தித்துப் பார்க்கும்போது, அது பற்றிய விஷயங்களைக் கண்டறியும்போது, இந்த இலக்கை நான் பின்தொடரப் போவதில்லை என்று நான் நினைக்கிறேன்,” என்று அவர்கள் கூறுகின்றனர். கரிசன எண்ணங்கள், பயங்கள், முட்டுக்கட்டைகள் ஆகியவற்றை உங்கள் முயற்சியைக் கைவிடுவதற்கான குறியீடுகளாகப் பார்ப்பதற்குப் பதிலாக, உங்கள் பயணத்தில் எப்போதும் தோன்றக்கூடிய அம்சங்களாகப் பார்க்குமாறு நான் உங்களுக்குப் பரிந்துரைக்கிறேன். உங்கள் சமையலறையை நீங்கள் மறுவடிவமைக்கும்போது, அச்செயல்முறையின் ஒரு பகுதியாக, தூசியையும் பிற அசௌகரியங்களையும் நீங்கள் பொறுத்துக் கொள்கிறீர்கள், தேவையான விலையைக் கொடுக்கிறீர்கள். அதை வெறுமனே கையாளக் கற்றுக் கொள்கிறீர்கள். கரிசன எண்ணங்கள், பயங்கள், மற்றும் முட்டுக்கட்டைகளின் விஷயத்திலும் இது உண்மைதான். இவற்றை நீங்கள் கையாளக் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும், அவ்வளவுதான்.

உண்மையில், அவை தோன்றியாகத்தான் வேண்டும். அவை தோன்றவில்லை என்றால், உங்களை உங்களது சௌகரிய நிலையிலிருந்து வெளிக்கொணர்வதற்கும், உங்களை வளர்ப்பதற்கும் உதவக்கூடிய அளவு போதுமான ஒரு பெரிய இலக்கை நீங்கள் நிர்ணயிக்கவில்லை என்று அர்த்தம். சுயவளர்ச்சிக்கு எந்த வாய்ப்பும் எந்த சாத்தியக்கூறும் இல்லை என்று அர்த்தம்.

கரிசன எண்ணங்கள், பயங்கள், மற்றும் முட்டுக்கட்டைகள் தோன்றும்போது, அவற்றை நான் எப்போதுமே வரவேற்கிறேன். ஏனெனில், பல நேரங்களில் அவைதான் என்னை என் வாழ்வில் தடுத்து நிறுத்தி வந்துள்ளன. இந்த ஆழ்மன எண்ணங்களையும், உணர்வுகளையும், தடைகளையும் ஒருமுறை நான் பார்த்துவிட்டால், அவை குறித்த விழிப்புணர்வை நான் பெற்றுவிட்டால், அவற்றை என்னால் எதிர்கொள்ள முடியும், ஆய்வு செய்ய முடியும், அவற்றைக் கையாள முடியும். நான் அவ்வாறு செய்யும்போது, அடுத்து நான் மேற்கொள்ள விரும்புகின்ற காரியத்திற்கு நான் என்னைச் சிறப்பாகத்

தயார் செய்து கொள்கிறேன்.

நிபுணத்துவம் பெறுவதுதான் இலக்கு

“நீங்கள் ஓர் இலக்கை அடைய முயற்சிக்கும்போது,
மதிப்பான ஒருவராக ஆவதற்கான வாய்ப்பை
உள்ளடக்கிய ஒரு பெரிய இலக்காக
அதை நிர்ணயித்துக் கொள்ளுங்கள்.”

- ஜிம் ரான்
சுயமாகக் கோடீஸ்வரர் ஆன பயிற்றுவிப்பாளர்

இந்தக் கரிசன எண்ணங்கள், பயங்கள், மற்றும் முட்டுக்கட்டைகளில் இருந்து மீண்டு வருவதிலுள்ள உச்சகட்டப் பலன் நீங்கள் அனுபவிக்கின்ற பொருள்ரீதியான வெகுமதிகள் அல்ல, மாறாக, அச்செயல்முறையின் ஊடாக நீங்கள் அடைகின்ற தனிநபர் வளர்ச்சிதான். பணம், கார்கள், வீடுகள், வசீகரமான வாழ்க்கைத் துணைவர், அதிகாரம், புகழ் போன்ற அனைத்தும் கண்ணிமைக்கும் நேரத்தில் நம்மிடமிருந்து பறித்துக் கொள்ளப்படலாம். ஆனால் உங்கள் இலக்கை அடையும் முயற்சியில் நீங்கள் யாராக ஆகியிருக்கிறீர்களோ. அதை எவராலும் உங்களிடமிருந்து எடுத்துக் கொள்ள முடியாது.

ஒரு பெரிய இலக்கை சாதிக்க வேண்டும் என்றால், ஒரு பெரிய மனிதராக நீங்கள் உருவாகியாக வேண்டும். புதிய திறமைகள், புதிய மனப்போக்குகள், மற்றும் புதிய திறன்களை நீங்கள் வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டும். உங்கள் சௌகரிய நிலையிலிருந்து நீங்கள் வெளியே வர வேண்டும். அவ்வாறு செய்யும்போது, நீங்கள் என்றென்றைக்குமாக வளர்ச்சி அடைந்திருப்பீர்கள்.

1991ம் ஆண்டு அக்டோபர் மாதம் 20ம் நாள், கலிபோர்னியா மாநிலத்தின் ஓக்லேன்ட் மற்றும் பெர்க்கிலீ பகுதிகளின் எழில்மிகு குன்றுகளில் ஒரு பெரும் தீ பரவியது. 11 வினாடிகளுக்கு ஒரு கட்டிடம் என்ற கணக்கில் 10 மணிநேரத்திற்கும் மேலாக அந்தத் தீ ஒவ்வொரு கட்டிடமாக விழுங்கிக் கொண்டிருந்தது. 2,800 வீடுகளும் அடுக்குமாடிக் குடியிருப்புகளும் முற்றிலுமாக எரிந்து சாம்பலாயின. எனது நூலாசிரியர் நண்பர் ஒருவரும் தனக்குச் சொந்தமான எல்லாவற்றையும் இழந்தார். ஆய்வுகள் அடங்கிய கோப்புகள், அவர் எழுதிக் கொண்டிருந்த ஒரு புத்தகத்திற்கான கையெழுத்துப் பிரதி உட்பட, அவரது ஒட்டுமொத்த நூலகமும் தீக்கு இரையாகியது. சிறிது காலம் அவர் பெரும் அவலத்தை அனுபவித்தது உண்மை என்றாலும்கூட, தனக்குச் சொந்தமான அனைத்தையும் அந்தத் தீயில் தான் தொலைத்துவிட்டு இருந்தபோதும், தான் யாராக உருவாகியிருந்தோமோ, அது இன்னும் தனக்குள் இருந்ததையும்,

எந்தவொரு நெருப்பாலும் அதை அழிக்க முடியாது என்பதையும் அவர் விரைவில் உணர்ந்தார். தனது புத்தகங்களை எழுதுவதன் மூலமும் அவற்றை விளம்பரப்படுத்துவதன் மூலமும் தான் கற்ற அனைத்து விஷயங்களும், திறமைகளும், தன்னம்பிக்கையும் தனக்குள் உறுதியாக நிலைத்திருந்ததை அவர் உணர்ந்தார்.

பௌதீகப் பொருட்களை நீங்கள் இழக்கக்கூடும், ஆனால் உங்களுடைய நிபுணத்துவத்தை உங்களால் ஒருபோதும் இழக்க முடியாது. உங்கள் இலக்குகளை அடையும் முயற்சியில் நீங்கள் கற்றுக் கொண்ட விஷயங்களையும், நீங்கள் யாராக உருவாகியுள்ளீர்களோ அதையும் எவராலும் உங்களிடமிருந்து அபகரிக்க முடியாது.

இக்கணமே செய்யுங்கள்!

அடுத்த அத்தியாயத்திற்குச் செல்வதற்கு முன், நீங்கள் அடைய விரும்புகின்ற இலக்குகளைப் பட்டியலிடுவதற்கு இப்போது சிறிது நேரத்தை எடுத்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் முன்னோக்கின் ஒவ்வோர் அம்சத்திற்கும் அளவிடத்தக்க (எவ்வளவு, எப்போது) இலக்குகள் இருப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள். பிறகு, உங்களுக்கான அதிமுக்கிய இலக்கைத் தீர்மானித்துக் கொண்டு, அதை உங்கள் பெயரட்டையின் பின்னால் எழுதி உங்கள் பர்ஸில் வைத்துவிடுங்கள். பிறகு, உங்கள் வாழ்நாளில் நீங்கள் சாதிக்க விரும்புகின்ற 101 இலக்குகளை ஒரு பட்டியலிடுங்கள். உங்களது குறிக்கோள், முன்னோக்கு, மற்றும் இலக்குகள் பற்றித் தெளிவாக இருப்பது, உலகின் முன்னணி 3% சாதனையாளர்களில் ஒருவராக உங்களை வைத்திடும். உலகின் முன்னணி 1% சாதனையாளர்களில் ஒருவராக ஆவதற்கு, உங்கள் இலக்குகளை அடைவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய சில திட்டவட்டமான செயல்நடவடிக்கைகளை உங்களுடைய அன்றாட ‘செய்ய வேண்டிய வேலைகள் குறித்தப் பட்டிய’லில் எழுதிக் கொள்ளுங்கள். பிறகு அந்த நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள்.

அதை இப்படி சிந்தித்துப் பாருங்கள். நீங்கள் எங்கே சென்று கொண்டிருக்கிறீர்கள் (இலக்குகள்) என்பதில் நீங்கள் தெளிவாக இருந்து, அத்திசையில் ஒவ்வொரு நாளும் பல அடிகள் எடுத்து வைத்தால், இறுதியில் நீங்கள் அந்த இடத்தை அடைந்துவிடுவீர்கள். எனவே, உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பதைத் தீர்மானித்து, அவற்றை எழுதிக் கொண்டு, தொடர்ந்து அவற்றைப் பரிசீலித்து, அந்த இலக்குகளை நோக்கி உங்களை அழைத்துச் செல்லும் ஏதேனும் ஒரு காரியத்தை ஒவ்வொரு நாளும் செய்யுங்கள்.

கொள்கை

8

பெரிய இலக்குகளைச் சிறுசிறு வேலைகளாகப் பிரித்துக் கொள்ளுங்கள்

“ஒரு காரியத்தைத் துவக்குவதுதான் அதில்
முன்னேறுவதற்கான ரகசியம். சிக்கலான, உங்களைத்
திணறடிக்கின்ற வேலைகளை, சமாளிக்கத்தக்கச்
சிறுசிறு கூறுகளாகப் பிரித்துக் கொண்டு,
ஒவ்வொன்றாக அவற்றை அணுகுவதுதான் ஒரு
காரியத்தைச் செவ்வனே துவக்குவதற்கான ரகசியம்.”

- மார்க் டுவெயின்
உலகப் புகழ்பெற்ற நூலாசிரியர்

சில சமயங்களில் வாழ்வின் மாபெரும் இலக்குகள் நம்மைத் திணறடிப்பவையாகத் தோன்றும். அவற்றைப் பல சிறிய, சாதிக்கத்தக்க வேலைகளின் தொகுப்பாக நம்மால் அரிதாகவே பார்க்க முடிகின்றது. ஆனால் யதார்த்தத்தில், ஒரு பெரிய இலக்கைப் பல சிறுசிறு கூறுகளாகப் பிரித்துக் கொண்டு, ஒரு நேரத்தில் ஒன்று என்ற கணக்கில் அவற்றை சாதிப்பதுதான், எப்பேற்பட்டப் பெரிய இலக்குகளையும் அடைவதற்கான வழியாகும். எனவே உண்மையிலேயே உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பதைத் தீர்மானித்துக் கொண்டு, அளவிடக்கூடிய இலக்குகளைத் திட்டவட்டமான காலக்கெடுவுடன் வரையறுத்துக் கொண்ட பிறகு, உங்கள் இலக்கை அடைவதற்கு நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய தனித்தனியான செயல்நடவடிக்கைகள் அனைத்தையும் தீர்மானிப்பதுதான் நீங்கள் செய்ய வேண்டிய அடுத்தக் காரியம்.

எவ்வாறு சிறுசிறு கூறுகளாக்குவது

எந்தவோர் இலக்கையும் அடைவதற்கு நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய நடவடிக்கைகளைக் கண்டுபிடிப்பதற்குப் பல வழிகள் உள்ளன. நீங்கள் செய்ய விரும்புவதை ஏற்கனவே செய்து முடித்துள்ள மக்களிடம் அதைப் பற்றிக் கலந்தாலோசித்து, அவர்கள் என்னென்ன நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டனர் என்று கேட்பது ஒரு வழி.

எடுக்கப்பட வேண்டிய நடவடிக்கைகளையும், எந்தெந்த இடர்பாடுகளைத் தவிர்க்க வேண்டும் என்பது பற்றிய ஆலோசனையையும் தங்களுடைய அனுபவங்களிலிருந்து அவர்களால் உங்களுக்குக் கொடுக்க முடியும். இன்னொரு வழி, நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய நடவடிக்கைகளை வரைகோடிட்டுக் காட்டுகின்ற ஒரு புத்தகத்தையோ அல்லது கையேட்டையோ வாங்கிப் படிப்பது. முடிவை மனத்தில் இருத்தி, அதிலிருந்து பின்னோக்கிப் பார்ப்பது மற்றுமோர் அணுகுமுறை. உங்கள் கண்களை மூடிக் கொண்டு, உங்கள் எதிர்காலம் இப்போது நடந்து கொண்டிருப்பதைப் போலவும், உங்கள் இலக்கை நீங்கள் ஏற்கனவே அடைந்துவிட்டது போலவும் கற்பனை செய்யுங்கள். பிறகு பின்னோக்கிப் பார்த்து, இப்போது நீங்கள் இருக்கும் இடத்தை அடைவதற்கு நீங்கள் என்னென்ன காரியங்களைச் செய்ய வேண்டியிருந்தது என்று யோசியுங்கள். நீங்கள் செய்தக் கடைசிக் காரியம் எது? அதற்கு முன்பு எதைச் செய்தீர்கள்? பிறகு அதற்கு முன்பு எதைச் செய்தீர்கள்? நீங்கள் செய்த முதல் காரியத்தைத் தெரிந்து கொள்ளும்வரை தொடர்ந்து இக்கேள்வியை உங்களிடம் கேளுங்கள்.

ஒரு விஷயத்தை எவ்வாறு செய்வது என்பது உங்களுக்குத் தெரியாமல் இருப்பதில் எந்தத் தவறும் இல்லை என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். அதைப் பற்றித் தெரிந்தவர்களிடம் வழிகாட்டுதலையோ அல்லது ஆலோசனையையோ கேட்டுப் பெறுவதிலும் எந்தத் தவறும் இல்லை. சில சமயங்களில் அது உங்களுக்கு இலவசமாகக் கிடைக்கலாம், சில சமயங்களில் அதற்கு நீங்கள் ஒரு விலை கொடுக்க வேண்டியிருக்கலாம். “இதை எப்படிச் செய்வதென்று உங்களால் கூற முடியுமா?” “இதை அடைவதற்கு நான் என்ன செய்ய வேண்டும்?” “நீங்கள் எப்படிச் செய்தீர்கள்?” போன்ற கேள்விகளைக் கேட்கப் பழகிக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் இப்போது இருக்கும் இடத்திலிருந்து நீங்கள் சென்றடைய விரும்புகின்ற இடத்திற்குச் சென்று சேர்வதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய, நிஜ வாழ்வில் நடைமுறைப்படுத்தத்தக்க ஒரு யதார்த்தமான செயல்நடவடிக்கையை உங்களால் உருவாக்க முடியும்வரை தொடர்ந்து ஆய்வு செய்யுங்கள், கேள்வி கேளுங்கள்.

நீங்கள் என்ன செய்ய வேண்டியிருக்கும்? எவ்வளவு பணத்தைச் சேமிக்க வேண்டியிருக்கும் அல்லது திரட்ட வேண்டியிருக்கும்? நீங்கள் எந்தெந்தப் புதிய திறமைகளைக் கற்றுக் கொள்ள வேண்டியிருக்கும்? என்னென்ன வளவசதிகளை நீங்கள் கைவசப்படுத்த வேண்டியிருக்கும்? உங்கள் முன்னோக்கை சாதிப்பதற்கு நீங்கள் யாரை உங்களுடன் இணைத்துக் கொள்ள வேண்டியிருக்கும்? யாரிடம் நீங்கள் உதவி கேட்க வேண்டியிருக்கும்? எந்தெந்தப் புதிய ஒழுங்குமுறைகளையும் பழக்கங்களையும் உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் உருவாக்க வேண்டியிருக்கும்?

உங்கள் இலக்குகளுக்கான ஒரு நடவடிக்கைத் திட்டத்தை உருவாக்குவதற்கான ஓர் ஆற்றல் வாய்ந்த உத்தி, 'மன வரைபட உத்தி' என்று அழைக்கப்படுகிறது.

மன வரைபட உத்தியைப் பயன்படுத்துதல்

இந்த உத்தி ஓர் எளிய, ஆனால் உங்கள் இலக்கை அடைவதற்கு நீங்கள் 'செய்ய வேண்டிய வேலைகள்' குறித்த விரிவான பட்டியலை உருவாக்குவதற்கான சக்திவாய்ந்த செயல்முறையாகும். உங்கள் இலக்குகள் ஒவ்வொன்றிற்கும் என்னென்ன தகவல்களை நீங்கள் திரட்ட வேண்டும், யாரிடம் நீங்கள் பேச வேண்டும், எந்தெந்தச் சிறிய நடவடிக்கைகளை நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டும், எவ்வளவு பணத்தை நீங்கள் சம்பாதிக்க வேண்டும் அல்லது திரட்ட வேண்டும், எந்தெந்தக் காலக்கெடுக்களை நீங்கள் எதிர்கொள்ள வேண்டும் போன்றவற்றைத் தீர்மானிக்க இந்த உத்தி உங்களுக்கு இடம் கொடுக்கும்.

கல்வி தொடர்பான எனது முதல் ஒலிநாடாப் பயிற்சியை நான் உருவாக்கத் துவங்கியபோது, ஒலிநாடாவைத் தயாரிப்பதற்கு நான் மன வரைபட உத்தியைப் பயன்படுத்தினேன். எனது அதிமுக்கிய இலக்கான அந்த ஒலிநாடா தயாரிப்பு, எனக்கும் என் தொழிலுக்கும் அசாதாரணமான லாபங்களைப் பெற்றுக் கொடுத்தது.

எனது ஒலிநாடாவைத் தயாரிப்பதற்கு நான் பயன்படுத்திய மன வரைபடம் எதிர்ப் பக்கத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. உங்களுடைய சொந்த இலக்குகளை மன வரைபடமாக ஆக்குவதற்கு, பின்வரும் எடுத்துக்காட்டில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள வழிமுறையைப் பின்பற்றுங்கள்:

1. மைய வட்டம்: நீங்கள் வரையறுத்துள்ள இலக்கின் பெயரை மைய வட்டத்திற்குள் எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.

   (எ.கா.) கல்வித் திட்டசார் ஒலிநாடா தயாரிப்பு.

2. வெளிப்புற வட்டங்கள்: அடுத்து, அந்தப் பெரிய இலக்கை அடவைதற்கு நீங்கள் செய்து முடிக்க வேண்டிய வேலைகளைப் பல முக்கியப் பிரிவுகளாகப் பிரித்துக்கொள்ளுங்கள்.

   (எ.கா) தலைப்பு, ஒலிப்பதிவு, பணம், பட்ஜெட்.

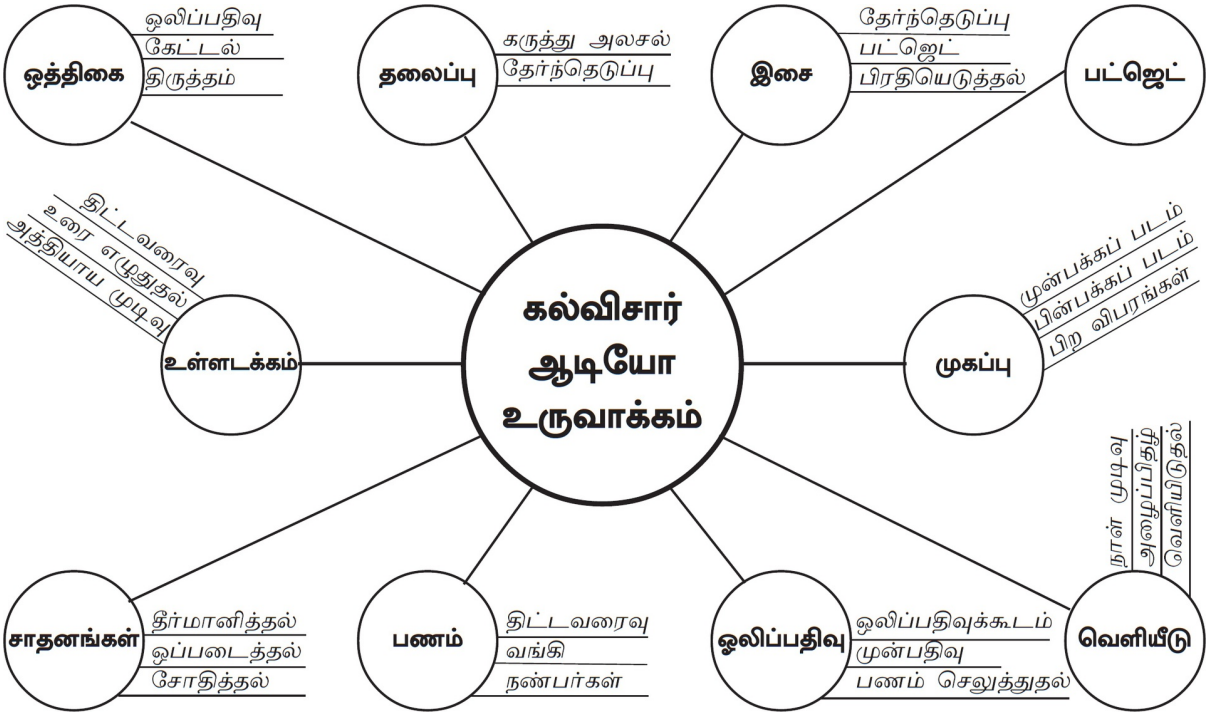
3. கம்பிக் கோடுகள்: ஒவ்வொரு வெளிப்புற வட்டத்திலிருந்தும் பல கம்பிக் கோடுகளை வரைந்து நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய ஒவ்வொரு நடவடிக்கையையும் எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.

   (எ.கா.) முன்பதிவு, கருத்து அலசல், தேர்ந்தெடுத்தல்.

அடுத்து, அன்றாடம் நீங்கள் செய்து முடிக்க வேண்டிய வேலைகள்

அடங்கிய ஒரு தினசரிப் பட்டியலை உருவாக்குங்கள்

உங்கள் இலக்கிற்கான மன வரைபடத்தை நீங்கள் உருவாக்கியப் பிறகு, செய்து முடிக்கப்பட வேண்டிய வேலைகள் ஒவ்வொன்றையும் திட்டவட்டமான காலக்கெடுக்களுடன், அன்றாடம் 'செய்து முடிக்கப்பட வேண்டிய வேலைகள்' என்று பட்டியலிட்டுக் கொள்ளுங்கள். பிறகு, பொருத்தமான வரிசை முறையில் உங்கள் நாட்காட்டியில் அவற்றை அட்டவணையிடுங்கள். என்னவானாலும் சரி, குறித்தத் தேதிக்குள் அந்த வேலைகளைச் செய்து முடிப்பதில் உறுதியாக இருங்கள்.



முதலில் செய்ய வேண்டியவற்றை முதலில் செய்யுங்கள்

நீங்கள் செய்ய வேண்டிய வேலைகளை நீங்கள் குறித்து வைத்துள்ள காலத்திற்குள் செய்து முடிப்பதும், மிக முக்கியமான விஷயங்களை முதலில் செய்து முடிப்பதும்தான் இங்கு இலக்கு. காலம் தாழ்த்தும் பழக்கத்தை வெற்றி கொள்வதோடு மட்டுமல்லாமல், உங்களுடைய வேலைகள் அனைத்தையும் எவ்வாறு முன்னுரிமைப்படுத்தி நிறைவேற்றுவது என்பதையும் 'ஈட் தட் ஃபிராக்!' என்ற தனது அற்புதமான புத்தகத்தில் பிரையன் டிரேசி வெளிப்படுத்துகிறார்.

அப்புத்தகத்தில், எந்தவொரு குறிப்பிட்ட நாளிலும் நீங்கள் நிறைவேற்ற வேண்டிய ஐந்து காரியங்களைக் கண்டுபிடித்து, நீங்கள் கட்டாயமாக முதலில் செய்து முடிக்க வேண்டிய வேலையைத் தேர்ந்தெடுக்குமாறு, இலக்குகளை நிர்ணயிப்பவர்களுக்கு பிரையன் டிரேசி அறிவுறுத்துகிறார். இதுதான் உங்களுடைய மிகப் பெரிய, மிக அசிங்கமான தவளை என்று அவர் குறிப்பிடுகிறார். பிறகு அந்தக்

குறிப்பிட்ட வேலையை முதலில் செய்து முடிக்குமாறு அவர் பரிந்துரைக்கிறார். அவ்வாறு செய்யும்போது, அது உங்கள் எஞ்சிய நாளை மிகவும் சுலபமானதாக ஆக்கிவிடும். இது ஒரு மிகச் சிறந்த உத்தி. ஆனால் துரதிர்ஷ்டவசமாக, நம்மில் பெரும்பாலானவர்கள், இந்தப் பெரிய அல்லது கடினமான வேலை எப்படியோ ஓடிப் போய்விடும் அல்லது செய்வதற்கு சுலபமானதாக ஆகிவிடும் என்ற நம்பிக்கையில் அதைக் கடைசியாகப் பார்த்துக் கொள்ளலாம் என்று விட்டுவிடுகிறோம். அது ஒருபோதும் ஓடிப் போவதுமில்லை, சுலபமானதாக ஆவதுமில்லை. ஆனால், உங்கள் கடினமான வேலையை உங்கள் நாளின் முதற்பகுதியில் நிறைவேற்றிவிடும்போது, அது உங்கள் எஞ்சிய நாளை அற்புதமான ஒன்றாக ஆக்குகிறது. அது உங்களை ஊக்குவித்து, உங்கள் தன்னம்பிக்கையை அதிகரிக்கிறது. இவை இரண்டுமே உங்கள் இலக்கை நோக்கி உங்களை வேகமாக நகர்த்தும்.

உங்களுடைய நாளை முந்தைய இரவிலேயே திட்டமிட்டுக் கொள்ளுங்கள்

தங்கள் வேலைகளைச் சிறுசிறு கூறுகளாக ஆக்கிக் கொள்வதற்கும், தங்கள் வாழ்க்கையைத் தங்கள் கட்டுப்பாட்டில் வைத்திருப்பதற்கும், தங்கள் உற்பத்தித் திறனை அதிகரிப்பதற்கும் உயர்ந்த சாதனையாளர்கள் பயன்படுத்துகின்ற மிகவும் சக்திவாய்ந்த ஒரு கருவி, தங்களது அடுத்த நாளை முந்தைய இரவிலேயே திட்டமிட்டுக் கொள்வதாகும். இது ஏன் வெற்றிக்கான ஒரு சக்திமிக்க உத்தியாக விளங்குகிறது என்பதற்கு இரண்டு முக்கியக் காரணங்கள் உள்ளன:

1. உங்கள் நாளை நீங்கள் முந்தைய இரவிலேயே திட்டமிட்டுவிட்டால், அதாவது, 'செய்யப்பட வேண்டிய வேலைகள்' குறித்தப் பட்டியலைத் தயாரித்து, உங்களது அடுத்த நாள் எவ்வாறு அமைய வேண்டும் என்று துல்லியமாக மனக்காட்சிப்படுத்துவதற்கு ஒருசில நிமிடங்களைச் செலவிட்டால், இரவு முழுவதும் உங்கள் ஆழ்மனம் இந்த வேலைகள்மீது செயலாற்றும். எந்தவொரு பிரச்சனையைத் தீர்ப்பதற்கும் எந்தவொரு தடையிலிருந்து மீள்வதற்கும் ஏற்றப் படைப்புத்திறன்மிக்க வழிகளை அது சிந்திக்கும். உங்கள் இலக்குகளை அடைவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய மக்களையும் வளவசதிகளையும் உங்களிடம் கவர்ந்திழுக்கக்கூடிய ஆற்றல் அலைகளையும் உங்கள் ஆழ்மனம் வெளியனுப்பும்.

2. 'செய்யப்பட வேண்டிய வேலைகள்' குறித்தப் பட்டியலை நீங்கள் முதல்நாள் இரவே உருவாக்குவதன் மூலம், உங்கள் நாளை நீங்கள் வேகமாகத் துவக்குகிறீர்கள். நீங்கள் துல்லியமாக என்ன செய்யப் போகிறீர்கள், எந்த வரிசையில் அவற்றைச்

செய்யப் போகிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் அறிந்திருப்பீர்கள். உங்களுக்குத் தேவையான தகவல்களையும் நீங்கள் சேகரித்திருப்பீர்கள். நீங்கள் ஐந்து தொலைபேசி அழைப்புகளை விடுக்க வேண்டியிருந்தால், அவற்றை எந்த வரிசையில் விடுக்க வேண்டும் என்பதை எழுதி வைத்திருப்பீர்கள். நீங்கள் அழைக்க வேண்டிய நபர்களின் பெயர்களுக்குப் பக்கத்தில் அவர்களது தொலைபேசி எண்களையும், பேசும்போது அலசிப் பார்க்கப்பட வேண்டிய ஆவணங்களையும் தயாராக வைத்திருப்பீர்கள். அப்படிச் செய்யும்போது, ஒவ்வொரு நாளும், அந்த நாளின் முதல் அரைமணி நேரத்தைத் தங்கள் மேசைகளை சுத்தப்படுத்துவதிலும், பட்டியல்களைத் தயாரிப்பதிலும், தேவையான ஆவணங்களைத் தேடிக் கண்டுபிடிப்பதிலும் செலவிடுகின்ற, சுருக்கமாகக் கூறினால், அன்றைய நாளின் வேலையைச் செய்யத் தயாராகிக் கொண்டிருக்கின்ற பெரும்பாலான மக்களைவிட வெகுதூரம் நீங்கள் வந்துவிட்டிருப்பீர்கள்.

சாதனையாளர்களின் கவனக்குவிப்பு வழிமுறையைப் பயன்படுத்துங்கள்

உங்கள் வாழ்வின் ஏழு பகுதிகளிலும் நீங்கள் வரையறுத்துள்ள அனைத்து இலக்குகளையும் (பக்கம் 76 - 79) அடைவதன்மீது நீங்கள் கவனத்தைக் குவிப்பதற்கு உங்களுக்கு உண்மையிலேயே உதவக்கூடிய ஒரு கருவி, லெஸ் ஹ்யூவிட் உருவாக்கியுள்ள 'சாதனையாளர்களின் கவனக்குவிப்பு வழிமுறை' ஆகும். உங்கள் இலக்குகளை அடைவதற்குத் தேவையான செயல்நடவடிக்கைகளைத் திட்டமிடுவதற்கும், அவற்றை நிறைவேற்றுவதற்கு நீங்கள் பொறுப்பேற்றுக் கொள்வதற்கும் 13 வாரங்களுக்கான ஒரு படிவம் அது. அதை www.thesuccessprinciples.com என்ற என்னுடைய இணையத்தளத்திலிருந்து நீங்கள் இலவசமாகத் தரவிறக்கம் செய்து கொள்ளலாம். அதைப் பயன்படுத்துவது குறித்த அறிவுறுத்தல்களும் அங்கு கொடுக்கப்பட்டுள்ளன.

கொள்கை

9

தடயங்களை விட்டுச் செல்கிறது வெற்றி

“தடயங்களை விட்டுச் செல்கிறது வெற்றி.”

- ஆன்டனி ராபின்ஸ்

உலகப் புகழ்பெற்ற ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளர்

அபரிமிதமும் வாய்ப்பும் நிறைந்து வழியும் இன்றைய உலகில் வாழ்வதிலுள்ள மிகச் சிறந்த விஷயங்களில் ஒன்று, நீங்கள் விரும்புகின்ற கிட்டத்தட்ட அனைத்துமே ஏற்கனவே வேறு யாரோ ஒருவரால் செய்யப்பட்டுள்ளது என்பது. அது எடையைக் குறைப்பதாக இருந்தாலும் சரி, அல்லது ஒரு நெடுந்தூர ஓட்டத்தில் கலந்து கொள்வதாகவோ, ஒரு தொழிலைத் துவக்குவதாகவோ, பொருளாதாரரீதியாக சுதந்திரமானவராக ஆவதாகவோ, புற்றுநோயில் இருந்து மீள்வதாகவோ, அல்லது ஒரு கச்சிதமான கேளிக்கை விருந்தை வழங்குவதாகவோ இருந்தாலும் சரி, யாரோ ஒருவர் ஏற்கனவே அதைச் செய்து, புத்தகங்கள், கையேடுகள், ஒலிநாடா மற்றும் ஒளிநாடாப் பயிற்சித் திட்டங்கள், பல்கலைக்கழகப் பயிற்சி வகுப்புகள், பயிலரங்குகள், மற்றும் கருத்தரங்குகள் போன்றவற்றின் வடிவில் அதற்கான தடயங்களை விட்டுச் சென்றுள்ளனர்.

நீங்கள் செய்ய விரும்பும் விஷயத்தை யார் ஏற்கனவே செய்திருக்கிறார்கள்?

எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் ஒரு கோடீஸ்வரராகப் பணியிலிருந்து ஓய்வு பெற விரும்பினால், ‘ஆட்டோமேட்டிக் மில்லியனர்’ புத்தகத்தில் துவங்கி ‘ஒன் மினிட் மில்லியனர்’ புத்தகம்வரை நூற்றுக்கணக்கான புத்தகங்களும், ஹார்வ் ஏக்கரின் ‘மில்லியனர் மைன்ட்’ பயிலரங்கில் துவங்கி மார்ஷல் தர்பர் மற்றும் டி.சி.கார்டோவாவின் ‘மனி அன்ட் யூ” பயிலரங்குவரை பல பயிலரங்குகளும் உள்ளன. ரியல் எஸ்டேட்டில் முதலீடு செய்வது, பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்வது, சொந்தமாக ஒரு தொழிலைத் துவக்குவது, ஒரு வெற்றிகரமான விற்பனையாளராக ஆவது, இணையத்தளத்தில் விளம்பரப்படுத்துவது போன்றவற்றின் மூலம் கோடிக்கணக்கான டாலர்கள் பணத்தைச் சம்பாதிப்பது எப்படி என்பது குறித்தும் ஏராளமான புத்தகங்களும் இணையத்தளங்களும்

இருக்கின்றன.

உங்களுடைய வாழ்க்கைத் துணைவருடன் நீங்கள் சிறந்த உறவை வளர்த்துக் கொள்ள விரும்பினால், ஜான் கிரேயின் 'ஆண்களின் பூர்வீகம் செவ்வாய், பெண்களின் பூர்வீகம் சுக்கிரன்' என்ற புத்தகத்தை நீங்கள் படிக்கலாம்; தம்பதியினருக்கான பயிலரங்குகளில் கலந்து கொள்ளலாம்; அல்லது கே ஹென்றிக்ஸ் மற்றும் கேத்தலீன் ஹென்றிக்ஸின் 'த கான்ஷியஸ்னஸ் ரிலேஷன்ஷிப்' என்ற இணையத்தளப் பயிற்சித் திட்டத்தில் சேரலாம்.

நீங்கள் செய்ய விரும்பும் கிட்டத்தட்ட அனைத்து விஷயங்களுக்கும், அவற்றை எவ்வாறு செய்வது என்பதை விளக்குகின்ற புத்தகங்களும் பயிற்சித் திட்டங்களும் ஏராளமாக உள்ளன. அதைவிட மேலாக, நீங்கள் செய்ய விரும்புபவற்றை ஏற்கனவே வெற்றிகரமாகச் செய்துள்ள மக்கள், ஆசிரியர்களாக, ஆலோசனையாளர்களாக, பயிற்றுவிப்பாளர்களாக, ஆசான்களாக, மற்றும் அறிவுரையாளர்களாக உங்களுக்குக்காகச் செயல்படுவதற்குத் தொலைபேசியின் மறுமுனையில் உங்களுக்காகக் காத்துக் கொண்டிருக்கின்றனர்.

இத்தகவலை நீங்கள் உங்களுக்கு சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளும்போது, வாழ்க்கை என்பது வெறுமனே புள்ளிகளை இணைக்கின்ற ஒரு விளையாட்டுப் போன்றது என்பதையும், அந்தப் புள்ளிகள் அனைத்தும் வேறு யாரோ ஒருவரால் ஏற்கனவே கண்டுபிடிக்கப்பட்டு ஒழுங்கமைப்பட்டுள்ளன என்பதையும் நீங்கள் கண்டறிவீர்கள். நீங்கள் செய்ய வேண்டியதெல்லாம், அவர்கள் வழங்குகின்ற வரைபடத்தைப் பின்பற்றுவது, அல்லது அவர்கள் வகுத்துள்ள அமைப்புமுறையைப் பயன்படுத்துவது, அல்லது அவர்கள் உருவாக்கி வைத்துள்ள பயிற்சித் திட்டத்தைச் செயல்படுத்துவது மட்டும்தான்.

மக்கள் ஏன் தடயங்களைத் தேடுவதில்லை

டல்லாஸ் நகரில் காலைநேரத் தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சி ஒன்றில் கலந்து கொள்வதற்காக அந்நிலையத்தின் ஒப்பனை அறையில் நான் தயாராகிக் கொண்டிருந்தபோது, எனக்கு ஒப்பனை செய்து கொண்டிருந்த பெண்ணிடம், அவரது நீண்டகால இலக்குகள் எவையென்று நான் கேட்டேன். சொந்தமாக ஓர் அழகு நிலையத்தைத் துவக்குவது பற்றித் தான் எப்போதுமே சிந்தித்து வந்திருந்ததாக அவர் கூறினார். அந்த இலக்கை அடைவதற்கு அவர் என்ன செய்து கொண்டிருந்தார் என்று நான் கேட்டேன்.

"எதுவுமில்லை. ஏனென்றால், அது குறித்து என்ன செய்ய வேண்டும் எனக்குத் தெரியவில்லை," என்று அவர் பதிலளித்தார்.

அழகு நிலையத்தை நடத்தி வரும் யாரேனும் ஒருவரை மதிய

உணவிற்கு வெளியே அழைத்துச் சென்று, அவர் தனது நிலையத்தை எவ்வாறு நடத்தி வந்தார் என்பதைப் பற்றி அவரிடம் கேட்குமாறு நான் பரிந்துரைத்தேன்.

"அப்படிச் செய்ய முடியுமா?" என்று அவர் ஆச்சரியமாகக் கேட்டார்.

நிச்சயமாக உங்களால் அப்படிச் செய்ய முடியும். உண்மையில், ஒரு வல்லுனரை அணுகி அவரது ஆலோசனையைக் கேட்பதைப் பற்றி நீங்கள் யோசித்திருக்கக்கூடும். ஆனால், "தாங்கள் செய்வதை என்னிடம் கூறுவதற்கு அவர்கள் ஏன் தங்கள் நேரத்தைச் செலவிட வேண்டும்? எனக்குக் கற்றுக் கொடுத்து, தங்களுக்கு ஒரு போட்டியாளரை ஏன் அவர்கள் உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டும்?" போன்ற எண்ணங்கள் மூலம் உங்களது யோசனையை நீங்களே நிராகரித்திருக்கக்கூடும். அப்படிப்பட்ட எண்ணங்களை நாடுகடத்துங்கள். பெரும்பாலான மக்கள் தங்கள் வியாபாரத்தைத் தாங்கள் எவ்வாறு உருவாக்கினர் என்பதைப் பற்றியோ அல்லது தாங்கள் சாதித்த இலக்குகளைப் பற்றியோ பேசுவதற்குப் பெரிதும் விரும்புவார்கள் என்பதை நீங்கள் கண்டறிவீர்கள்.

ஆனால் துரதிர்ஷ்டவசமாக, டல்லாஸ் நகரைச் சேர்ந்த அந்த ஒப்பனையாளரைப்போலவே, நமக்குக் கிடைத்துள்ள வளவசதிகள் அனைத்தையும் நம்மில் பெரும்பாலானவர்கள் நமக்கு சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்வதில்லை. நாம் ஏன் அவ்வாறு செய்வதில்லை என்பதற்குப் பல காரணங்கள் உள்ளன:

- நமக்கு ஒருபோதும் அந்த யோசனை உதிப்பதே இல்லை. மற்றவர்கள் இந்த வளவசதிகளைப் பயன்படுத்துவதை நாம் பார்ப்பதில்லை, எனவே நாமும் அதைச் செய்வதில்லை. நமது பெற்றோர்கள் அதைச் செய்வதில்லை. நமது நண்பர்களும் அதைச் செய்வதில்லை. நாம் வேலை செய்யும் இடத்திலும் யாரும் அதைச் செய்வதில்லை.

- அது அசௌகரியமானது. நாம் ஒரு புத்தகக் கடைக்கோ, நூலகத்திற்கோ, அல்லது உள்ளூர்க் கல்லூரிக்கோ செல்ல வேண்டியிருக்கும். பல மணிநேரம் பயணம் செய்து யாரேனும் ஒருவரை சந்திக்க வேண்டியிருக்கும். அவ்வாறு செய்ய முற்படும்போது, தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகள், குடும்பத்தினர், அல்லது நண்பர்களுடன் அதிக நேரம் செலவிட முடியாமல் போக வேண்டியிருக்கலாம்.

- மற்றவர்களிடம் ஆலோசனையோ அல்லது தகவலோ கேட்பது, நிராகரிப்புக் குறித்த நமது பயத்தை நாம் எதிர்கொள்ள வேண்டிய நிலையில் நம்மை வைக்கிறது. அந்த சவாலை மேற்கொள்ள நாம் பயப்படுகிறோம்.

- புள்ளிகளை ஒரு புதிய வழியில் இணைப்பது என்பது

மாற்றத்திற்கு நம்மைத் தயார்படுத்திக் கொள்ள நம்மைக் கட்டாயப்படுத்தும். மாற்றம் நமது சொந்த நலனுக்காக இருந்தாலும்கூட, நம்மைப் பொறுத்தவரை அது அசௌகரியமானது. அசௌகரியமாக இருப்பதை யார்தான் விரும்புவார்கள்?

- புள்ளிகளை இணைப்பது என்றால் கடின உழைப்பு என்று அர்த்தம். வெளிப்படையாகக் கூறினால், அவ்வளவு கடினமாக உழைப்பதற்குப் பெரும்பாலான மக்கள் விரும்புவதில்லை.

தடயங்களைத் தேடுங்கள்

நீங்கள் தடயங்களைத் தேடத் துவங்குவதற்கான மூன்று வழிகள் இவை:

1. உங்கள் முக்கிய இலக்குகளில் ஒன்றை அடைவதற்கு ஓர் ஆசிரியரையோ, ஒரு பயிற்றுவிப்பாளரையோ, அல்லது ஒரு கையேடு, ஒரு புத்தகம், ஓர் ஒலிநாடாப் பயிற்சித் திட்டம், இணையத்தளம் போன்றவற்றையோ தேடிக் கண்டுபிடியுங்கள்.
2. நீங்கள் செய்ய விரும்புவதை ஏற்கனவே செய்துள்ள ஒருவரைக் கண்டுபிடித்து, நீங்கள் என்ன செய்ய வேண்டும் என்பதைப் பற்றித் தெரிந்து கொள்வதற்கு அவரை அரைமணிநேரம் பேட்டி காண்பதற்கு அவரை அணுகுங்கள்.
3. ஒரு நாள் முழுவதும் அவருடன் இருந்து, அவர் எப்படி வேலை செய்கிறார் என்பதைப் பார்ப்பதற்கு அவரிடம் அனுமதி கேளுங்கள். அல்லது, நீங்கள் யாரிடமிருந்து கற்றுக் கொள்ள முடியும் என்று நினைக்கிறீர்களோ, அவரிடம் ஓர் உதவியாளராகவோ அல்லது பயிற்சியாளராகவோ சேர்ந்து கற்றுக் கொள்ளுங்கள்.

கொள்கை

10

பிரேக்கை விடுவியுங்கள்

‘நீங்கள் விரும்பும் அனைத்தும் உங்கள்
சௌகரிய நிலைக்கு வெளியேதான் உள்ளது.”

- ராபர்ட் ஆலன்
‘ஒன் மினிட் மில்லியனர்’ புத்தகத்தின் இணையாசிரியர்

நீங்கள் காரோட்டிக் கொண்டிக்கும்போது, காரின் எமர்ஜென்ஸி பிரேக்கை நீங்கள் விடுவிக்கவேயில்லை என்பது திடீரென்று உங்கள் நினைவிற்கு வந்த அனுபவம் உங்களுக்குக் கிடைத்துள்ளதா ? உங்களை இழுத்துப் பிடித்துக் கொண்டிருந்த பிரேக்கை விடுவிப்பதற்கு நீங்கள் ஆக்சிலரேட்டரை இன்னும் பலமாக அழுத்தினீர்களா? நிச்சயமாக இல்லை! நீங்கள் வெறுமனே அந்த பிரேக்கை விடுவித்தீர்கள். பிறகு உங்கள் கார் எந்த முயற்சியுமின்றி வேகமாகச் செல்லத் துவங்கியது.

பெரும்பாலான மக்கள் தங்கள் உளவியல்ரீதியான எமர்ஜென்ஸி பிரேக் போடப்பட்ட நிலையிலேயே தங்கள் வாழ்க்கையை வாழ்ந்து கொண்டிருக்கின்றனர். தங்களைப் பற்றிய எதிர்மறையான காட்சிகளை அவர்கள் இறுகப் பற்றிக் கொண்டுள்ளனர் அல்லது தாங்கள் இன்னும் வெளியே விடுவித்திராத சக்திவாய்ந்த அனுபவங்களின் விளைவுகளால் துன்புறுகின்றனர். முற்றிலுமாகத் தாங்களே உருவாக்கியுள்ள ஒரு சௌகரிய நிலையில் அவர்கள் இருந்துவிடுகின்றனர். அவர்கள் யதார்த்தம் குறித்தத் துல்லியமற்ற நம்பிக்கைகளைக் கொண்டிருக்கின்றனர் அல்லது குற்றவுணர்வையும் சுயசந்தேகத்தையும் உரமிட்டு வளர்க்கின்றனர். பிறகு அவர்கள் தங்கள் இலக்குகளை அடைய முயற்சிக்கும்போது, இந்த எதிர்மறைக் காட்சிகளும் அவர்கள் உருவாக்கியுள்ள சௌகரிய நிலைகளும் அவர்களுடைய நல்ல நோக்கங்களை ரத்து செய்துவிடுகின்றன - அவர்கள் எவ்வளவு அதிகமாக முயற்சித்தாலும் சரி.

மறுபுறம், அதிகமான மன உறுதியைத் தங்கள் வெற்றிக்கான ஊக்கியாகப் பயன்படுத்துவதற்குப் பதிலாக, தங்களது மட்டுப்படுத்தும் நம்பிக்கைகளைக் களைந்துவிட்டுத் தங்கள் சுயபிம்பங்களை மாற்றுவதன் மூலம் ‘பிரேக்கை விடுவிப்பது’ அதிக சுலபமாக இருப்பதை வெற்றிகரமான மக்கள் கண்டறிந்துள்ளனர்.

உங்கள் சௌகரிய நிலையைவிட்டு வெளியேறுங்கள்

உங்கள் சௌகரிய நிலையை நீங்கள் வாழும் ஒரு சிறையாக எண்ணிப் பாருங்கள். பெரும்பாலும் அது நீங்களாகவே உருவாக்கிக் கொண்ட ஒரு சிறைதான். என்னால் முடியாது, நான் செய்தாக வேண்டியிருக்கிறது, நான் செய்யக்கூடாது போன்றவையும், உங்கள் வாழ்நாள் நெடுகிலும் நீங்கள் சேகரித்தும் வலியுறுத்தியும் வந்துள்ள அனைத்து எதிர்மறையான எண்ணங்கள் மற்றும் தீர்மானங்களிலிருந்து உருவான ஆதாரமற்றப் பிற நம்பிக்கைகளும் அடங்கிய ஒரு சேகரிப்பு அது.

உங்களை மட்டுப்படுத்துவதற்கு ஒருவேளை உங்களுக்குப் பயிற்சியளிக்கப்பட்டுக்கூட இருக்கலாம்.

ஒரு யானையைப்போல் முட்டாளாக இருக்காதீர்கள்

பிறந்தவுடனேயே மிகச் சிறிய ஓர் இடத்திற்குள் இருப்பதற்கு ஒரு யானைக் குட்டிக்குப் பயிற்சி அளிக்கப்படுகிறது. அதன் பயிற்றுவிப்பாளர் அதன் காலை ஒரு கயிற்றால் கட்டி, அக்கயிற்றை நிலத்தில் ஆழமாக ஊன்றப்பட்ட ஒரு மரத் தூணில் கட்டி வைப்பார். அந்தக் கயிற்றின் நீளத்தால் தீர்மானிக்கப்படுகின்ற ஒரு பகுதிக்குள்ளேயே அந்த யானைக் குட்டி வலம் வர வேண்டியிருக்கும். அதுதான் அதன் சௌகரிய நிலை. முதலில் அந்தக் கயிற்றை அறுப்பதற்கு அந்த யானைக் குட்டி முயற்சித்தாலும்கூட, கயிறு மிகவும் பலமானதாக இருப்பதால், தன்னால் அந்தக் கயிற்றை அறுத்தெறிய முடியாது என்பதை அது கற்றுக் கொள்கிறது. அந்தக் கயிறு எவ்வளவு தூரம் நீள்கிறதோ, அந்த இடத்திற்குள்ளேயே இருந்து விடுவதற்கு அந்த யானைக் குட்டி கற்றுக் கொள்கிறது.

அது வளர்ந்து ஒரு பெரிய யானையாக மாறும்போது, அதே கயிற்றை அதனால் வெகு சுலபமாக அறுத்தெறிய முடியும். ஆனால் அது அதற்குத் துளிகூட முயற்சிப்பதில்லை. ஏனெனில், தன்னால் அந்தக் கயிற்றை அறுக்க முடியாது என்று சிறு வயதிலேயே அது கற்றுக் கொண்டுள்ளது. இதே வழியில், மிகப் பெரிய யானையைக்கூட ஒரு சிறிய கயிற்றால் ஓரிடத்திற்குள் முடக்கிப் போட்டுவிட முடியும்.

இந்த விவரிப்பு உங்களுக்கும் பொருத்தமான ஒன்றாக இருக்கக்கூடும் - ஒரு பெரிய யானையைக் கட்டுப்படுத்துகின்ற அந்தச் சிறிய, பலவீனமான கயிற்றைப் போன்ற ஒன்றால் உங்கள் சௌகரிய நிலைக்குள் நீங்கள் முடங்கிக் கிடக்கக்கூடும். இதில் ஒரே வித்தியாசம், உங்களுடைய கயிறு, சிறு வயதில் நீங்கள் மற்றவர்களிடமிருந்து பெற்ற அல்லது ஏற்றுக் கொண்ட உங்களது மட்டுப்படுத்தும் நம்பிக்கைகளால் உருவாகியுள்ளதுதான். இது உங்களை விவரிப்பதாக இருந்தால், உங்கள் சௌகரிய நிலையை உங்களால் மாற்ற முடியும் என்பது நல்ல செய்தி. எப்படி? அதற்கு மூன்று வழிகள் உள்ளன:

1. நீங்கள் பெற விரும்புவதை ஏற்கனவே பெற்றுள்ளது போலவும், நீங்கள் செய்ய விரும்புவதை ஏற்கனவே செய்து கொண்டிருப்பது போலவும், நீங்கள் எப்படிப்பட்டவராக ஆக விரும்புகிறீர்களோ அப்படிப்பட்ட நபராக ஏற்கனவே நீங்கள் ஆகிவிட்டது போலவும் பிரகடனம் செய்வதற்கு நீங்கள் சுயபிரகடனங்களையும் நேர்மறையான சுயபேச்சையும் பயன்படுத்தலாம்.

2. நீங்கள் விரும்புவதைப் பெற்றிருப்பதைப் போலவும், நீங்கள் விரும்புவதைச் செய்து கொண்டிருப்பதைப் போலவும், அல்லது நீங்கள் விரும்பும் ஒருவராக இருப்பதைப் போலவுமான சக்திமிக்கப் புதிய உள்ளார்ந்த உருவக் காட்சிகளை நீங்கள் உருவாக்கலாம்.

3. வெறுமனே நீங்கள் நடந்து கொள்ளும் விதத்தை மாற்றலாம்.

இந்த மூன்று அணுகுமுறைகளுமே உங்களுடைய பழைய சௌகரிய நிலையிலிருந்து உங்களை வெளிக் கொண்டுவர உதவும்.

மட்டுப்படுத்தும் எண்ணங்களை உருவாக்குவதை நிறுத்துங்கள்!

நம் நடத்தையை வலியுறுத்துகின்ற ஒரு முடிவில்லாச் சுழற்சிக்குள் அடிக்கடி நாம் சிக்கிக் கொள்கிறோம். இது தொடர்ந்து நம்மைக் கீழ்நோக்கிய நிலைக்கு அழைத்துச் செல்கிறது. நமது மட்டுப்படுத்தும் எண்ணங்கள் நம் மனத்தில் காட்சிகளை உருவாக்குகின்றன, அக்காட்சிகள் நமது நடத்தையைக் கட்டுப்படுத்துகின்றன, அந்த நடத்தை அந்த மட்டுப்படுத்தும் எண்ணத்தை மீண்டும் வலியுறுத்துகின்றது. உங்கள் அலுவலகத்தில் ஒரு சந்திப்புக் கூட்டத்தில் நீங்கள் உரையாற்ற வேண்டியிருக்கும்போது, சில வரிகளை நீங்கள் மறந்துவிடுவதுபோல் நீங்கள் சிந்திக்கிறீர்கள் என்று வைத்துக் கொள்வோம். இந்த எண்ணம், நீங்கள் எடுத்துரைக்க வேண்டிய ஒரு முக்கியமான கருத்தை நீங்கள் மறப்பது போன்ற ஒரு காட்சியைத் தூண்டுகிறது. இக்காட்சி உங்களுக்குள் பயத்தை உருவாக்குகிறது. இந்த பயம் உங்கள் சிந்தனையைச் சூழ்ந்து கொண்டு, உங்களால் தெளிவாக சிந்திக்க முடியாதபடி செய்துவிடுகிறது. இது முக்கியமான கருத்துக்களில் ஒன்றை நீங்கள் மறக்கும்படி செய்கிறது. ஒரு கூட்டத்தினரிடையே உங்களால் பேச முடியாது என்ற உங்கள் சுயபேச்சை இது வலியுறுத்துகிறது: “பார்த்தீர்களா, நான் கூற வேண்டியதை நான் மறந்துவிடுவேன் என்று எனக்குத் தெரியும். என்னால் ஒரு கூட்டத்தில் பேச முடியாது.”

உங்களுடைய தற்போதைய சூழல்களைப் பற்றி நீங்கள் குறைகூறிக் கொண்டே இருந்தால், உங்கள் மனம் தொடர்ந்து அதில்தான் தன் கவனத்தைக் குவிக்கும். அதே மக்களையும், நீங்கள் ஏற்கனவே

உருவாக்கியுள்ள அதே சூழல்களையும்தான் தொடர்ந்து உங்களிடம் கவர்ந்திழுத்துக் கொண்டிருக்கும்.

இந்தச் சுழற்சியை மாற்றுவதற்கு, நீங்கள் உருவாக்க விரும்புகின்ற யதார்த்தத்தைப் பற்றி நீங்கள் சிந்திக்க வேண்டும், பேச வேண்டும், எழுத வேண்டும். இப்புதிய யதார்த்தம் குறித்த எண்ணங்களாலும் காட்சிகளாலும் உங்கள் ஆழ்மனத்தை நிரப்பிக் கொள்ள வேண்டும்.

“நாம் எதிர்கொள்கின்ற குறிப்பிடத்தக்கப்

பிரச்சனைகளை, அவற்றை உருவாக்கிய

அதே நிலையிலான சிந்தனையைக் கொண்டு

நம்மால் தீர்க்க முடியாது.”

- ஆல்பர்ட் ஐன்ஸ்டீன்

இயற்பியலுக்கான நோபல் பரிசு பெற்ற அறிவியலறிஞர்

உங்களுடைய பொருளாதார வெப்பநிலை என்ன?

உங்கள் அறையிலுள்ள குளிர்சாதனக் கருவியில், அறையின் வெப்பநிலையைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கான ‘தெர்மோஸ்டாட்’ எவ்வாறு வேலை செய்கிறதோ, அதேபோலத்தான் உங்கள் சௌகரிய நிலையும் வேலை செய்கிறது. அறையின் வெப்பநிலை நீங்கள் நிர்ணயித்துள்ள வெப்பநிலையை எட்டும்போது, அந்தத் தெர்மோஸ்டாட் உங்கள் குளிர்சாதனக் கருவிக்கு ஒரு மின்சமிக்கையை அனுப்பி, அதை இயக்கவோ அல்லது அணைக்கவோ செய்யும். அறையின் வெப்பநிலை மாறத் துவங்கும்போது, அது மாற்றங்களுக்கு ஏற்ப மின்சமிக்கைகளைத் தொடர்ந்து அனுப்பி வைத்து, உங்கள் அறையை நீங்கள் நிர்ணயித்துள்ள வெப்பநிலையிலேயே வைத்திருக்கும்.

அதேபோல், உங்கள் செயற்திறனின் நிலையை முறைப்படுத்துகின்ற உளவியல்ரீதியான, உள்ளார்ந்த தெர்மோஸ்டாட் ஒன்று உங்களிடம் உள்ளது. உங்களை உங்கள் சௌகரிய நிலைக்குள் வைப்பதற்காக, உங்களது உள்ளார்ந்த தெர்மோஸ்டாட் மின் சமிக்கைகளுக்குப் பதிலாக உங்களிடமிருந்து வெளிப்படுகின்ற அசௌகரியச் சமிக்கைகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்கிறது. உங்களுடைய நடத்தையோ அல்லது செயற்திறனோ உங்கள் சௌகரிய நிலையின் விளிம்பை எட்டத் துவங்கும்போது, நீங்கள் அசௌகரியமாக உணரத் துவங்குகிறீர்கள். நீங்கள் அனுபவித்துக் கொண்டிருக்கும் விஷயம் உங்கள் பிரக்ஞையின்றி நீங்கள் நிலைப்படுத்தியுள்ள சுயபிம்பத்திற்கு வெளியே இருந்தால், மன இறுக்கம் மற்றும் உடல்ரீதியான அசௌகரியம் தொடர்பான சமிக்கைகளை உங்கள் உடல் உங்கள் மூளைக்கு அனுப்பும். இந்த அசௌகரியத்தைத் தவிர்ப்பதற்காக,

உங்களையும் அறியாமல் நீங்கள் மீண்டும் உங்களை உங்கள் சௌகரிய நிலைக்குள் இழுத்துக் கொண்டுவிடுகிறீர்கள்.

ஒரு வட்டார விற்பனை மேலாளராக இருந்த எனது வளர்ப்புத் தந்தை, தனது விற்பனையாளர்கள் ஒவ்வொருவரும் ஒரு விற்பனையாளராகத் தங்களைப் பற்றிய ஒரு சுயபிம்பத்தைக் கொண்டிருந்ததைக் கண்டார். அவர்கள் ஒரு மாதத்திற்கு 2,000 டாலர்கள் சம்பாதித்த ஒரு விற்பனையாளராகவோ அல்லது ஒரு மாதத்திற்கு 3,000 டாலர்கள் சம்பாதித்த விற்பனையாளராகவோ இருந்தனர்.

விற்பனையிலிருந்து கிடைக்கும் கமிஷன் மூலமாக மாதம் ஒன்றுக்கு 3,000 டாலர்களைத் தான் சம்பாதிப்பதாக ஒரு சுயபிம்பத்தைக் கொண்டிருக்கும் ஒரு விற்பனையாளர், மாதத்தின் முதல் வாரத்திலேயே அந்தக் கமிஷன் தொகையை சம்பாதித்துவிட்டால், மீதி நாட்கள் முழுவதும் தனது விற்பனையில் அவர் அவ்வளவு முனைப்புக் காட்டாமல் இருந்துவிடுவார்.

மறுபுறம், மாதக் கடைசி நெருங்கிய சமயத்தில் கமிஷன் மூலமாக அவர் வெறும் 1,500 டாலர்கள் மட்டுமே சம்பாதித்திருந்தால், அந்த மாதத்திற்கான 3,000 டாலர்கள் நிலையை எட்டுவதற்காக, ஒவ்வொரு நாளும் 16 மணிநேரம் கடுமையாக உழைப்பார்; வார இறுதி நாட்களிலும் வேலை பார்ப்பார்; புதிய வாடிக்கையாளர்களைத் தொடர்பு கொள்வார்; தன்னால் முடிந்த அனைத்தையும் செய்வார்.

சூழல் எதுவாக இருந்தாலும் சரி, 3,000 டாலர்கள் சுயபிம்பத்தைக் கொண்ட ஒரு நபர் எப்போதும் 3,000 டாலர்கள் வருவாயைத்தான் ஈட்டுவார். வேறு எதையேனும் செய்வது அவரை அசௌகரியமாக உணர வைக்கும்.

ஒருமுறை புதுவருட நாளன்றுகூட என் வளர்ப்புத் தந்தை கேஷ் ரிஜிஸ்டர் இயந்திரங்களை விற்பனை செய்து கொண்டிருந்தது எனக்கு நினைவிருக்கிறது. தங்களுக்கு நிர்ணயிக்கப்பட்டிருந்த வருடாந்திர விற்பனை இலக்கை அடையும் விற்பனையாளர்களுக்கு அவரது நிறுவனம் ஒவ்வொரு வருடமும் ஹவாய் தீவில் இலவச விடுமுறையை வெகுமதியாக வழங்கி வந்தது. எனது தந்தை தொடர்ந்து பல வருடங்களாக அந்த வெகுமதியைப் பெற்று வந்திருந்தார். அவ்வருடமும் அதைப் பெறுவதில் அவர் குறியாக இருந்தார். ஏனெனில் அதைப் பெறாமல் இருப்பதை அவரது சுயபிம்பம் அனுமதிக்காது. அந்த ஆண்டு அவர் இன்னும் இரண்டு இயந்திரங்களை விற்க வேண்டியிருந்தது. எனவே நள்ளிரவு தாண்டியும் அவர் வெளியே அலைந்து கொண்டிருந்தார். இறுதியில் அவற்றை விற்று, அந்த இலவச விடுமுறையை அனுபவித்தார். அதற்குக் குறைவாக அவர் எதைச் செய்திருந்தாலும், அது அவரது சௌகரிய நிலைக்கு வெளியே இருந்திருக்கும்.

உங்கள் சேமிப்புக் கணக்கில் இதே காட்சியைக் கற்பனை செய்து பாருங்கள். தங்கள் சேமிப்பில் 2,000 டாலர்கள் இருக்கும்வரை சிலர் சௌகரியமாக உணர்வார்கள். மற்றவர்கள் தங்கள் சேமிப்புக் கணக்கில் எட்டு மாதச் சம்பளத்திற்குக் குறைவாக - 32,000 டாலர்கள் என்று வைத்துக் கொள்வோம் - இருந்தால் அசௌகரியமாக உணர்வார்கள். இன்னும் சிலர் எந்த சேமிப்பும் இன்றி 25,000 டாலர்கள் கிரெடிட் கார்டு கடன் இருந்தாலும் சௌகரியமாக உண்ணவர்கள்.

சௌகரியமாக உணர்வதற்குத் தங்கள் சேமிப்புக் கணக்கில் 32,000 டாலர்கள் இருக்க வேண்டும் என்ற தேவையைக் கொண்ட ஒருவருக்குத் திடீரென்று 16,000 டாலர்கள் எதிர்பாராத மருத்துவச் செலவு ஏற்பட்டால், அவர் தனது செலவைக் குறைத்துக் கொண்டு கூடுதல் நேரம் வேலை பார்ப்பார். தனது வங்கிக் கணக்கு 32,000 டாலர்களை எட்டுவதற்குத் தன்னாலான அனைத்தையும் செய்வார். அதேபோல், எதிர்பாராத வழியில் அவருக்குத் திடீரென்று அதிகப் பணம் வந்தால், தன் சேமிப்புக் கணக்கை 32,000 டாலர்கள் நிலையில் வைத்திருப்பதற்காகத் தன்னையும் அறியாமல் அவர் அதிகமாகச் செலவு செய்வார். ஏனெனில், 32,000 டாலர்கள்தான் அவரது சௌகரிய நிலை.

லாட்டரிக் குலுக்கலில் பரிசு பெற்றப் பெரும்பாலானவர்கள், தாங்கள் வெற்றி பெற்ற ஒருசில வருடங்களுக்குள் தங்கள் பணம் முழுவதையும் தொலைத்துவிடுவதையோ, செலவு செய்துவிடுவதையோ, அல்லது பிறருக்கு தானமாகக் கொடுத்துவிடுவதையோ பற்றி நீங்கள் கேள்விப்படிருக்கக்கூடும். உண்மையில், லாட்டரிக் குலுக்கலில் பரிசு பெறும் அமெரிக்கர்களில் 80 சதவீதம் பேர், தாங்கள் வெற்றி பெற்ற 5 வருடங்களுக்குள் திவாலாகிவிடுகின்றனர்! கோடீஸ்வர மனப்பான்மையை அவர்கள் வளர்த்துக் கொள்ளத் தவறியதுதான் இதற்குக் காரணம். அதன் விளைவாக, அவர்கள் தங்களையும் அறியாமல் தங்களது முந்தைய மனப்பான்மைக்கு இணையான யதார்த்தத்தை உருவாக்குகின்றனர். அவ்வளவு அதிகமான பணம் அவர்களை அசௌகரியமாக உணர வைப்பதால், தங்களுக்குப் பரிச்சயமான தங்களது பழைய சௌகரிய நிலைக்குச் செல்வதற்கு அவர்கள் ஏதேனும் ஒரு வழியைக் கண்டுபிடித்துக் கொள்கின்றனர்.

நாம் உணவருந்தச் செல்கின்ற உணவகங்கள், நாம் தங்குகின்ற ஹோட்டல்கள், நாம் ஓட்டுகின்ற கார், நாம் வாழும் வீடு, நாம் அணியும் உடைகள், நாம் செல்லும் விடுமுறைகள் போன்றவை குறித்தும், நாம் கலந்துறவாடும் மக்கள் குறித்தும் நமக்கு ஒரு சௌகரிய நிலை இருக்கிறது.

மும்பையின் ஒரு பெரிய வணிக வளாகத்தில், அதிக விலையுயர்ந்த ஆடைகளை விற்கும் கடைக்குள் நுழைந்த அனுபவம் ஒருவேளை உங்களுக்கு இருந்திருந்தால், அந்த இடம் உங்களுக்கு ஏற்ற இடமல்ல

என்பது போன்ற உணர்வு உடனடியாக உங்களுக்கு ஏற்பட்டிருக்கக்கூடும். ஏனெனில் உங்களைப் பொறுத்தவரை அந்தக் கடை உங்கள் தகுதிக்கு மிக அதிகமாக இருந்தது. நீங்கள் அன்னியரைப்போல் உணர்ந்தீர்கள். உங்கள் சௌகரிய நிலை உருவாக்கும் ஓர் உணர்வு அது.

உங்கள் நடத்தையை மாற்றுங்கள்

1981ம் ஆண்டு நான் முதன்முதலில் லாஸ் ஏஞ்சலீஸ் நகருக்குக் குடிபெயர்ந்தபோது, வெஸ்ட் உட் பகுதியில் இருந்த ஒரு மிகப் பெரிய துணிக் கடைக்கு என் முதலாளி என்னைக் கூட்டிச் சென்றார். விலையுயர்ந்த ஆடைகளை விற்கும் ஒரு கடை அது ஒரு சட்டைக்கு 35 டாலர்களுக்கு அதிகமாக நான் ஒருபோதும் செலவிட்டதில்லை. இந்தக் கடையில் இருந்த மிக மலிவான சட்டையின் விலை 95 டாலர்கள்! நான் அதிர்ச்சியில் உறைந்து போனேன். பயத்தில் எனக்கு வியர்க்கத் துவங்கியது. அன்று என் முதலாளி பல பொருட்களை வாங்கினார், ஆனால் நான் ஓர் இத்தாலிய வடிவமைப்புச் சட்டை ஒன்றை 95 டாலர்களுக்கு வாங்கினேன். அது எனது சௌகரிய நிலைக்கு வெகு அப்பாற்பட்டு இருந்தது. எனக்கு மூச்சுத் திணறியது. அடுத்த வாரம் நான் அந்தச் சட்டையை அணிந்தபோது, அது எனக்கு மிகவும் கச்சிதமாகப் பொருந்தியதைக் கண்டு நான் வியந்து போனேன். அதை அணிந்தபோது நான் மிகச் சிறப்பாக உணர்ந்தேன், மிகச் சிறப்பாகக் காட்சியளித்தேன். வாரம் ஒருமுறை என்ற கணக்கில் ஒருசில வாரங்கள் அந்தச் சட்டையை அணிந்த பிறகு, அதை நான் உண்மையிலேயே நேசிக்கத் துவங்கினேன். ஒரு மாதத்திற்குள் நான் அதேபோன்ற இன்னொரு சட்டையை வாங்கினேன். ஒரு வருடத்திற்குள், அப்படிப்பட்டச் சட்டைகளை மட்டுமே நான் அணிந்தேன். என்னுடைய சௌகரிய நிலை மெல்ல மெல்ல மாறியிருந்தது. ஏனெனில், கூடுதல் விலை கொடுக்க வேண்டியிருந்தாலும்கூட, முன்பைவிடச் சிறப்பான ஒன்று எனக்குப் பழக்கமாகியிருந்தது.

எப்படிக் கோடீஸ்வரர்கள் ஆவது என்று மக்களுக்குக் கற்றுக் கொடுப்பதற்குத் தங்களை அர்ப்பணித்து கொண்டுள்ள 'மில்லியன் டாலர் ஃபோரம்,' 'இன்கம் பில்டர்ஸ் இன்டர்நேஷனல்' ஆகிய நிறுவனங்களில் நான் ஓர் ஆசிரியராகப் பணிபுரிந்தபோது, அந்நிறுவனங்கள் நடத்திய பயிற்சிகள் அனைத்தும் கலிப்போர்னியா மாநிலத்துள்ள லகூனா கடற்கரையில் அமைந்த ரிட்ஸ் கார்ல்டன் ஹோட்டலிலும், ஹவாய் தீவில் அமைந்த ஹில்டன் ஹோட்டலிலும், இன்னும் பிற ஐந்து நட்சத்திர ஹோட்டல்களிலும் நடைபெற்றன. பயிற்சிகளில் பங்கேற்பவர்களை முதல்தர சேவைகளுக்குப் பழக்கப்படுத்துவதற்காகவே அவ்வாறு செய்யப்பட்டது. அவர்களது சௌகரிய நிலையின் எல்லையை விரிவுபடுத்துவதன் ஒரு பகுதி அது. தாங்கள் யார் என்று தங்களைப் பற்றி அவர்கள் கொண்டிருக்கும்

பிம்பத்தை மாற்றுவதற்கான ஒரு முயற்சி அது. ஒவ்வொரு பயிற்சியும் ஒரு நடனம் மற்றும் விருந்துடன் நிறைவு பெற்றது. பயிற்சியில் கலந்து கொண்ட பலருக்கு அப்படிப்பட்ட ஒரு நடனத்திலும் விருந்திலும் கலந்து கொண்டது அதுவே முதல் முறை. அவர்களது சௌகரிய நிலையின் எல்லையின் இன்னொரு நீட்டிப்பு அது.

சுயபிரகடனங்களின் மூலம் உங்கள் சுயபேச்சை மாற்றுங்கள்

ஹாலிவுட திரைப்படத் துறையில் மிகச் சிறந்த நகைச்சுவை நடிகராக திகழ்ந்துவரும் நடிகர் ஜிம் கேரி இவ்வாறு கூறியுள்ளார்:

“எனக்கு எப்போதுமே மாயாஜாலத்தில் நம்பிக்கை இருந்து வந்துள்ளது. இந்நகரத்தில் நான் வேலை எதுவும் இன்றி இருந்தபோது, ஒவ்வோர் இரவும் முல்ஹாலன்ட் பகுதிக்குச் சென்று, அங்கு அமர்ந்து, கீழே காட்சியளித்த நகரத்தைப் பார்த்து, என் கைகளை அகல விரித்து, ‘எல்லோரும் என்னை வைத்துப் படம் எடுக்க விரும்புகின்றனர். நான் உண்மையிலேயே ஒரு நல்ல நடிகன். அனைத்து விதமான சிறந்த திரைப்பட வாய்ப்புகளும் எனக்கு வருகின்றன,’ என்று கூறிக் கொள்வேன். நான் இதை மீண்டும் மீண்டும் கூறுவேன். நான் ஓரிரு படங்களுக்கு ஒப்பந்தம் செய்யப்பட்டு இருப்பதுபோல் என்னை நானே நம்ப வைத்துக் கொள்வேன். பிறகு அந்த மலையிலிருந்து கீழே இறங்கி வந்து, திரைப்படங்கள் எனக்காகக் காத்திருக்கின்றன. அவை என் காதுகளை எட்டும் நாள் விரைவில் வரும், என்று கூறிக் கொள்வேன். இப்பிரகடனங்கள், என் குடும்பப் பின்னணியிலிருந்து தோன்றி என்னிடம் குடிகொண்டிருந்த எதிர்மறையான விஷயங்களுக்கான முறிவு மருந்து.”

உங்கள் சௌகரிய நிலையை நீட்டிப்பதற்கான ஒரு வழி, அதிக சேமிப்பைக் கொண்ட ஒரு வங்கிக் கணக்கு, ஓர் ஆரோக்கியமான மற்றும் திடகாத்திரமான உடல், உற்சாகம் தரும் வேலை, சுவாரசியமான நண்பர்கள், மகிழ்ச்சியான நினைவுகளைக் கொடுக்கும் விடுமுறைகள் போன்ற உங்கள் இலக்குகள் அனைத்தும் ஏற்கனவே நிறைவேறிவிட்டது போன்ற புதிய எண்ணங்களாலும் காட்சிகளாலும் உங்கள் ஆழ்மனத்தை நிரப்புவதாகும். இதைச் செய்வதற்குப் பயன்படுத்தப்படும் உத்திக்கு சுயபிரகடனங்கள் என்று பெயர். சுயபிரகடனம் என்பது ஓர் இலக்கு ஏற்கனவே பூர்த்தி செய்யப்பட்டுவிட்டது என்பதுபோல் அதை விவரிப்பதாகும். எடுத்துக்காட்டாக, “இமயமலைச் சாரலில் அமைந்துள்ள என் அழகிய வீட்டின் அற்புதமான முற்றத்திலிருந்து எழில்மிகு மலைகளையும் மனத்தைக் கவர்கின்ற பள்ளத்தாக்குகளையும் நான் மகிழ்ச்சியாகப் பார்த்து அனுபவித்துக் கொண்டிருக்கிறேன்” அல்லது “என்னுடைய உடல் 60 கிலோ எடையுடன் கச்சிதமான நிலையில் இருப்பதை நான் மகிழ்ச்சியாக அனுபவித்துக் கொண்டிருக்கிறேன்.” என்று நீங்கள் கூறிக் கொள்வது.

ஆற்றல்வாய்ந்த சுயபிரகடனங்களை உருவாக்குவதற்கான ஒன்பது வழிகாட்டி முறைகள்

உங்கள் சுயபிரகடனங்கள் சிறப்பாகப் பலனளிக்க வேண்டும் என்றால், பின்வரும் ஒன்பது வழிகாட்டி முறைகளைப் பயன்படுத்தி அவற்றை வடிவமைத்துக் கொள்ளுங்கள்:

1. ‘நான்’ என்ற வார்த்தையுடன் துவக்குங்கள். ‘நான்’ என்ற வார்த்தை மிகவும் சக்திவாய்ந்த ஒரு வார்த்தையாகும். ‘நான்’ என்று துவங்குகின்ற எந்தவொரு வாக்கியமும், ஒரு விஷயத்தை நிறைவேற்றுவதற்காகத் தனக்கு இடப்பட்ட ஒரு கட்டளை என்பதாக உங்கள் ஆழ்மனம் ஏற்றுக் கொண்டு செயல்படுகிறது.

2. நிகழ்காலத்தில் எழுதுங்கள். நீங்கள் விரும்புவது ஏற்கனவே உங்கள் வசமாகிவிட்டது போலவும், ஏற்கனவே அடையப்பட்டுவிட்டது போலவும் விவரியுங்கள்.

   “நான் ஒரு புதிய வெள்ளை நிற பென்ஸ் காரை வாங்கப் போகிறேன்” என்று எழுதாதீர்கள்.

   “எனது புதிய வெள்ளை நிற பென்ஸ் காரை நான் மகிழ்ச்சியாக ஓட்டிக் கொண்டிருக்கிறேன்” என்று எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.

3. நேர்மறையான வார்த்தைகளில் வரையறுங்கள்: உங்களுக்கு வேண்டாததை விடுத்து, உங்களுக்கு என்ன வேண்டுமோ அதை சுயபிரகடனம் செய்யுங்கள். உங்கள் சுயபிரகடனங்களை நேர்மறையான வார்த்தைகளில் வரையறுங்கள். ‘வேண்டாம்’ என்ற வார்த்தை உங்கள் ஆழ்மனத்தின் காதுகளில் விழுவதில்லை. அதாவது, “கதவை ஓங்கி மூடாதே” என்பது ”கதவை ஓங்கி மூடு” என்று அதன் காதுகளில் விழுகிறது என்று அர்த்தம். ஆழ்மனம் காட்சிகளில் சிந்திப்பதால், ”கதவை ஓங்கி மூடாதே” என்ற வார்த்தைகள், கதவை ஓங்கி மூடுவது போன்ற காட்சியைத் தூண்டுகின்றன. ”பறப்பதற்கு இனி எனக்கு பயமில்லை” என்ற சொற்றொடர், பறப்பது குறித்து பயப்படுவது போன்ற ஒரு காட்சியை உருவாக்குகிறது, ஆனால் “பறப்பதில் உள்ள சுவாரசியத்தை நான் மகிழ்ச்சியாக அனுபவித்துக் கொண்டிருக்கிறேன்” என்ற சொற்றொடர் நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக இருப்பது போன்ற ஒரு காட்சியைத் தூண்டுகிறது.

   “பறப்பதற்கு இனி எனக்கு பயமில்லை” என்று எழுதாதீர்கள்.

   “பறப்பதில் உள்ள சுவாரசியத்தை நான் மகிழ்ச்சியாக அனுபவித்துக் கொண்டிருக்கிறேன்” என்று எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.

4. சுருக்கமாக இருக்குமாறு பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்: உங்கள்

சுயபிரகடனத்தை ஒரு விளம்பர வாசகம்போல் நினைத்துக் கொள்ளுங்கள். ஒவ்வொரு வார்த்தையையும் விளம்பரப்படுத்துவதற்கு நீங்கள் 1,000 டாலர்கள் கொடுக்க வேண்டியிருக்கும் என்பதுபோல் நடந்து கொள்ளுங்கள். எளிதில் நினைவில் இருத்திக் கொள்வதற்கு ஏற்றவாறு உங்கள் சுயபிரகடனம் சுருக்கமாக இருக்க வேண்டும்.

5. திட்டவட்டமாக இருப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள்: குழப்பமான சுயபிரகடனங்கள் குழப்பமான விளைவுகளையே உருவாக்கும்.

“என்னுடைய புதிய வெள்ளை நிறக் காரை நான் ஓட்டிக் கொண்டிருக்கிறேன்” என்று எழுதாதீர்கள்.

“என்னுடைய புதிய வெள்ளை நிற பென்ஸ் காரை நான் ஓட்டிக் கொண்டிருக்கிறேன்” என்று எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.

6. ஒரு தொடர்வினைச் சொல்லைப் பயன்படுத்துங்கள்: ஒரு தொடர்வினைச் சொல்லைப் பயன்படுத்துவது, நீங்கள் விரும்புவதை இக்கணத்தில் நீங்கள் செய்து கொண்டிருப்பதைப் போன்ற ஒரு காட்சியைத் துண்டுவதன் மூலம், உங்களுக்குக் கிடைக்கும் விளைவிற்கு சக்தியூட்டுகிறது.

“நான் என்னை வெளிப்படையாகவும் நேர்மையாகவும் வெளிப்படுத்திக் கொள்கிறேன்” என்று எழுதாதீர்கள்.

“நான் தன்னம்பிக்கையுடன் என்னை வெளிப்படையாகவும் நேர்மையாகவும் வெளிப்படுத்திக் கொண்டிருக்கிறேன்” என்று எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.

7. உணர்ச்சியை அல்லது உணர்வை வெளிப்படுத்தும் ஒரு வார்த்தையையாவது பயன்படுத்துங்கள்: உங்கள் இலக்கை நீங்கள் ஏற்கனவே அடைந்துவிட்டிருந்தால் எப்படி உணர்வீர்களோ, அந்த உணர்ச்சி நிலையை உங்கள் சுயபிரகடனத்தில் சேர்த்துக் கொள்ளுங்கள். மகிழ்ச்சியாக, ஆனந்தமாக, அமைதியாக, நிம்மதியாக, பாதுகாப்பாக, உற்சாகமாக, கொண்டாட்டமாக, அன்பாக, பெருமையாக போன்றவை மிகப் பொதுவாகப் பயன்படுத்தப்படும் வார்த்தைகள்.

“என் உடலை 60 கிலோ எடையில் வைத்திருக்கிறேன்” என்று எழுதாதீர்கள்.

“60 கிலோ எடையில் நான் சுறுசுறுப்பாகவும் துடிப்பாகவும் உணர்ந்து கொண்டிருக்கிறேன்” என்று எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.

8. சுயபிரகடனங்களை உங்களுக்காக உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்,

மற்றவர்களுக்காக அல்ல: உங்கள் சுயபிரகடனங்களை நீங்கள் உருவாக்கும்போது, அவை ‘உங்கள்’ நடத்தையை விவரிப்பதாக இருக்குமாறு பார்த்துக் கொள்ளுங்கள், மற்றவர்களின் நடத்தையை அல்ல.

“ஜான் தன் அறையை சுத்தப்படுத்துவதை நான் கண்காணித்துக் கொண்டிருக்கிறேன்” என்று எழுதாதீர்கள்.

“என்னுடைய தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் ஜானிடம் நான் தெளிவாகவும் பலனளிக்கும் விதத்திலும் தெரிவித்துக் கொண்டிருக்கிறேன்” என்று எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.

9. ‘அல்லது இதைவிடச் சிறப்பான ஒன்று’ என்ற சொற்றொடரைச் சேர்த்துக் கொள்ளுங்கள்: ஒரு குறிப்பிட்டச் சூழ்நிலையை (வேலை, விடுமுறை), உறவை (மனைவி, கணவன், குழந்தை), அல்லது பொருட்செல்வத்தைப் (வீடு, கார், நகை) பெறுவதற்கு நீங்கள் சுயபிரகடனம் செய்யும்போது, ”அல்லது இதைவிடச் (இவரைவிட) சிறப்பான ஒன்று (ஒருவர்)” என்ற வார்த்தைகளைச் சேர்த்துக் கொள்ளுங்கள். சில சமயங்களில் நமக்கு என்ன வேண்டும் என்பதற்கான வரையறை நமது ஆணவத்திலிருந்து வருகிறது அல்லது நமது மட்டுப்படுத்தப்பட்ட அனுபவத்திலிருந்து வருகிறது. சில சமயங்களில், நாம் நினைப்பதைவிடச் சிறந்த ஒரு விஷயமோ அல்லது சிறந்த ஒரு நபரோ நமக்காகக் காத்துக் கொண்டிருக்கக்கூடும். எனவே, பொருத்தமான சமயத்தில் இந்தச் சொற்றொடரை உங்கள் சுயபிரகடனங்களில் சேர்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

எடுத்துக்காட்டாக, “நான் இமயமலைச் சாரலில் அல்லது அதைவிடச் சிறந்த ஓரிடத்தில் என் அழகிய வீட்டில் மகிழ்ச்சியாக வாழ்ந்து கொண்டிருக்கிறேன்” என்று எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.

சிறப்பாகச் செயல்படுகின்ற சுயபிரகடனங்களை உருவாக்கிக் கொள்வதற்கான வழிமுறைகள்:

1. நீங்கள் எதை உருவாக்க விரும்புகிறீர்களோ, அதை மனக்காட்சிப்படுத்துங்கள். விஷயங்கள் எவ்வாறு இருக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்களோ, அவ்வாறு பாருங்கள். அந்தக் காட்சிக்குள் உங்களை வைத்து, விஷயங்களை உங்கள் கண்களின் ஊடாகப் பாருங்கள். உங்களுக்கு ஒரு கார் வேண்டும் என்றால், நீங்கள் விரும்பும் அந்தக் காரை நீங்கள் ஓட்டுவதைப்போல் கற்பனை செய்து, அந்தக் காருக்குள் இருந்து உலகத்தைப் பார்ப்பதைப்போல் உங்கள் மனத்தில் காட்சிப்படுத்துங்கள்.

2. உங்கள் இலக்கை நீங்கள் ஏற்கனவே அடைந்துவிட்டால் என்னென்ன ஒலிகளைக் கேட்பீர்களோ, அந்த ஒலிகளைச் செவிமடுங்கள்.

3. நீங்கள் விரும்புவதை நீங்கள் உருவாக்கி முடித்தவுடன் எவ்வாறு உணர்வீர்களோ, அந்த உணர்ச்சியை இப்போது உணருங்கள்.

4. நீங்கள் உணர்ந்து கொண்டிருக்கும் உணர்ச்சி உட்பட, நீங்கள் அனுபவித்துக் கொண்டிருப்பதை ஒரு சுருக்கமான வாக்கியத்தில் விவரியுங்கள்.

5. தேவைப்பட்டால், மேற்கூறப்பட்ட அனைத்து வழிமுறைகளையும் உள்ளடக்குகின்ற ஒன்றாக ஆக்குவதற்கு உங்கள் சுயபிரகடனத்தை மாற்றியமைத்துக் கொள்ளுங்கள்.

சுயபிரகடனங்களையும் மனக்காட்சிப்படைப்பையும் பயன்படுத்துவது எப்படி

1. உங்கள் சுயபிரகடனங்களை தினமும் ஒன்றிலிருந்து மூன்று முறை படியுங்கள். காலையில் எழுந்தவுடனும், மதிய வேளையிலும், இரவு படுக்கப் போவதற்கு முன்பும் படிப்பது நல்ல பலனளிக்கும்.

2. முடிந்தால் ஒவ்வொரு சுயபிரகடனத்தையும் உரத்தக் குரலில் படியுங்கள்.

3. உங்கள் கண்களை மூடிக் கொண்டு, உங்கள் சுயபிரகடனம் விவரிப்பதை விரிவாக மனக்காட்சிப்படுத்துங்கள். நீங்கள் உங்களுக்குள் இருந்து கொண்டு அக்காட்சியைப் பார்ப்பதுபோல் பாருங்கள். அக்காட்சியில் நீங்கள் வெளியே நிற்பதுபோல் பார்க்காதீர்கள்; அக்காட்சியை நீங்கள் உண்மையிலேயே வாழ்ந்து கொண்டிருப்பதைப்போல் பாருங்கள்.

4. உங்கள் சுயபிரகடனம் விவரிப்பதை நீங்கள் வெற்றிகரமாக அடையும்போது உங்கள் காதுகளில் விழக்கூடிய ஒலிகளைக் கேளுங்கள். எடுத்துக்காட்டாக, கூட்டத்தினரின் கரகோஷம், தேசிய கீதம் இசைக்கப்படுதல் போன்றவற்றைக் கூறலாம். உங்கள் வெற்றிக்காக உங்களைப் பாராட்டி, உங்கள் வெற்றி தங்களுக்கு மிகவும் மகிழ்ச்சியளிப்பதாக உங்கள் வாழ்வில் உள்ள முக்கியமான நபர்கள் உங்களிடம் கூறுவதுபோல் காட்சிப்படுத்துங்கள்.

5. நீங்கள் அந்த வெற்றியை அடையும்போது எவ்வாறு உணர்வீர்களோ, அந்த உணர்ச்சிகளை உணருங்கள். உணர்வுகள் எந்த அளவு வலிமையாக இருக்கின்றனவோ, செயல்முறை அந்த

அளவு சக்திமிக்கதாக இருக்கும்.

6. உங்களது இந்த சுயபிரகடனத்தை மீண்டும் கூறுங்கள். பிறகு உங்களது மற்ற சுயபிரகடனங்களையும் இதே வழியில் உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்.

சுயபிரகடனங்களைப் பயன்படுத்துவதற்கான பிற வழிகள்

1. உங்கள் சுயபிரகடனங்களை 3” ஜ் 5” அட்டைகளில் எழுதி உங்கள் வீட்டில் பல இடங்களில் வைத்துக் கொள்ளுங்கள்.

2. நீங்கள் விரும்புகின்ற பொருட்களின் படங்களை உங்கள் அறையைச் சுற்றியோ அல்லது உங்கள் வீடு நெடுகிலுமோ தொங்கவிடுங்கள். ஒவ்வொரு படத்திலும் உங்கள் உருவப்படத்தை ஒட்டி வையுங்கள்.

3. எங்கேனும் வரிசையில் காத்திருக்கும்போதோ, உடற்பயிற்சி செய்யும்போதோ, அல்லது பேருந்தில் பயணிக்கும்போதோ உங்கள் சுயபிரகடனங்களைக் கூறுங்கள். முடிந்தபோதெல்லாம் உரத்தக் குரலில் கூறுங்கள்.

4. உங்கள் சுயபிரகடனங்களைப் பதிவு செய்து, நீங்கள் வேலை செய்யும்போதோ, காரோட்டும்போதோ, அல்லது தூங்கப் போவதற்கு முன்போ கேளுங்கள்.

5. உங்கள் பெற்றோரிடமிருந்து நீங்கள் கேட்க விரும்பிய அல்லது இப்போது கேட்க விரும்புகின்ற ஊக்குவிப்பு வார்த்தைகளையும் அனுமதிகளையும் பதிவு செய்து, அவற்றையும் கேளுங்கள்.

6. உங்கள் சுயபிரகடனங்களை உங்கள் கணினியில் ‘ஸ்கிரீன் சேவராக’ப் போட்டு வைத்து, உங்கள் கணினியை நீங்கள் பயன்படுத்தும் ஒவ்வொரு முறையும் அவற்றைப் படியுங்கள்.

சுயபிரகடனங்கள் நிச்சயமாகப் பலனளிக்கின்றன

எனது தற்போதையச் சூழலுக்கு மிகவும் அப்பாற்பட்ட ஓர் இலக்கை, நான் நம்புவதற்குக் கடினமான ஓர் இலக்கை நிர்ணயித்துக் கொள்ளுமாறு கிளெமன்ட் ஸ்டோன் ஒருமுறை எனக்கு ஒரு சவாலைக் கொடுத்தபோது, சுயபிரகடனங்களின் சக்தியைப் பற்றி நான் முதன்முதலாகக் கற்றேன். அவரது சவாலுக்கு அர்த்தம் இருக்கும் என்பதை நான் நம்பினாலும், பல வருடங்கள் நான் அதை என் வாழ்வில் அவ்வளவு தீவிரமாகச் செயல்படுத்தவில்லை. பிறகு ஒரு சமயம், என்னுடைய வருடாந்திர வருவாயை 25,000 டாலர்களிலிருந்து உயர்த்தி, 1 லட்சம் டாலர்கள் அல்லது அதற்கு அதிகமான ஒரு தொகையாக ஆக்குவதென்று நான் தீர்மானித்தேன்.

பிறகு முதல் காரியமாக நான் ஒரு சுயபிரகடனத்தை

உருவாக்கினேன். என் சுயபிரகடனம் இப்படி அமைந்திருந்தது:

> கடவுள்தான் என்னுடைய முடிவில்லா வளம். கடவுளின் ஆசீர்வாதத்தால், எல்லோருக்கும் நன்மை பயக்கும் விதத்தில் பெரும் பணம் என்னிடம் விரைவாகவும் சுலபமாகவும் வருகின்றது. ஒவ்வொரு வருடமும் நான் 1 லட்சம் டாலர்களை மகிழ்ச்சியாகவும் சுலபமாகவும் சம்பாதிக்கிறேன், சேமிக்கிறேன், முதலீடு செய்கிறேன்.

அடுத்து, என் பெயருக்கு 1 லட்சம் டாலர்களுக்கான ஒரு காசோலையை எழுதி, அதைப் பெரிதாக்கி, என் படுக்கையறையின் மேற்சுவரில் ஒட்டி வைத்தேன். காலையில் கண் விழித்தவுடன், நான் அந்தக் காசோலையைப் பார்த்து, என் கண்களை மூடிக் கொண்டு, என் சுயபிரகடனத்தைப் பல முறை கூறி, 1 லட்சம் டாலர்கள் எனக்கு வருமானமாகக் கிடைத்தால் எப்பேற்பட்ட நல்ல வாழ்க்கைமுறையை நான் அனுபவித்துக் கொண்டிருப்பேன் என்பதை மனக்காட்சிப்படுத்தினேன். நான் வாழப் போகின்ற வீட்டையும், அதிலுள்ள பொருட்களையும், நான் கைவசப்படுத்தப் போகின்ற ஓவியங்களையும், நான் ஓட்டவிருக்கின்ற காரையும், நான் கழிக்கவிருக்கின்ற விடுமுறைகளையும் நான் என் மனத்தில் காட்சிப்படுத்தினேன். அந்த வாழ்க்கைமுறையை நான் அடைந்துவிட்டால் எப்படிப்பட்ட உணர்வுகளை அனுபவிப்பேனோ, அந்த உணர்வுகளையும் என் மனத்தில் அப்போது நான் உருவாக்கிக் கொண்டேன்.

விரைவில் ஒருநாள் காலையில் 1 லட்சம் டாலர்களுக்கான ஒரு யோசனை எனக்கு உதித்தது. ‘100 வேஸ் டு என்ஹான்ஸ் செல்ஃப் கான்செப்ட் இன் த க்ளாஸ்ரும்’ என்ற எனது புத்தகத்தை லட்சம் பிரதிகள் என்னால் விற்க முடிந்தால், ஒரு புத்தகத்திற்கு 25 சென்ட் என்ற ராயல்டியின் அடிப்படையில், 1 லட்சம் டாலர்களை என்னால் சம்பாதிக்க முடியும் என்று எனக்குத் தோன்றியது. கடைகளில் என்னுடைய புத்தகங்கள் வேகமாக விற்பனையாவது போலவும் எனது பதிப்பாளர் எனக்கு 1 லட்சம் டாலர்கள் பணத்திற்கான காசோலையை எழுதிக் கொடுப்பது போலவும் நான் மனக்காட்சிப்படுத்தத் துவங்கினேன். வெகு விரைவில், ஒரு பத்திரிகையாளர் என்னை அணுகி, நேஷனல் என்கொயரர் பத்திரிகையில் என்னைப் பற்றியும் எனது வேலையைப் பற்றியும் ஒரு கட்டுரையை எழுதினார். அதன் விளைவாக, அம்மாதம் என்னுடைய புத்தகங்கள் அதிக அளவில் விற்பனையாகின.

கிட்டத்தட்ட தினமும், அதிகப்படியான பணத்தைச் சம்பாதிப்பதற்கான யோசனைகள் எனக்கு வந்தவண்ணம் இருந்தன. எடுத்துக்காட்டாக, சிறிய விளம்பரங்களைக் கொடுத்து என் புத்தகங்களை நானே விற்றேன். அதன் மூலம், ஒரு புத்தகத்திற்கு 25

சென்டுகள் ராயல்டிக்கு பதிலாக, 3 டாலர்கள் எனக்குக் கிடைத்தது. பிறகு, சுயமதிப்பு தொடர்பான எனது பல புத்தகங்களை அஞ்சல் வழியாக நான் விற்றதில், அதே வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து எனக்குக் கூடுதல் பணம் கிடைத்தது. மசாசூசெட்ஸ் பல்கலைக்கழகம் என்னுடைய புத்தகப் பட்டியலைப் பார்த்துவிட்டு, ஒரு வார இறுதியில் நடைபெற்ற ஒரு கருத்தரங்கில் என் புத்தகங்களை விற்பதற்கு எனக்கு அழைப்பு விடுத்தது. இதன் மூலம், 2 நாட்களில் 2,000 டாலர்கள் பணம் எனக்குக் கிடைத்தது. ஆண்டொன்றுக்கு 1 லட்சம் டாலர்கள் சம்பாதிப்பதற்கான இன்னோர் உத்தியை இது எனக்கு அறிமுகப்படுத்தியது.

அதே நேரத்தில், என் புத்தகங்கள் மிகப் பெரிய அளவில் விற்பனையாவதுபோல் நான் மனக்காட்சிப்படுத்திக் கொண்டிருந்தேன். என்னுடைய கருத்தரங்குகள் மற்றும் பயிலரங்குகள் மூலம் அதிகமான வருவாயைப் பெறுவதற்கான ஒரு யோசனையும் எனக்குக் கிடைத்தது. என்னைப் போலவே பயிலரங்கு நடத்திக் கொண்டிருந்த எனது நண்பர் ஒருவரிடம், என் பயிற்சியில் பங்கேற்பவர்களிடம் அதிகக் கட்டணம் வசூலிப்பது எப்படி என்று நான் கேட்டபோது, நான் வசூலித்ததைவிட இரண்டு மடங்கு அதிகக் கட்டணத்தைத் தான் ஏற்கனவே வசூலித்துக் கொண்டிருந்ததாக அவர் தெரிவித்தார். அவர் கொடுத்த ஊக்குவிப்பில், நான் என்னுடைய பயிற்சிக் கட்டணத்தை மூன்று மடங்காக ஆக்கினேன். மாணவர்களிடையே பேசுவதற்கு என்னை அழைத்தப் பள்ளிகளிடம், அவர்கள் எனக்குக் கொடுத்துக் கொண்டிருந்ததைவிட அதிகப் பணம் அவர்கள் பட்ஜெட்டில் இருந்ததை நான் கண்டறிந்தேன்.

எனது சுயபிரகடனம் பிரமாதமாகப் பலனளித்துக் கொண்டிருந்தது. ஆனால் 1 லட்சம் டாலர்கள் சம்பாதிப்பதென்று ஓர் இலக்கை நிர்ணயித்து, அது குறித்து சுயபிரகடனம் செய்து, மனக்காட்சிப்படுத்தாமல் இருந்திருந்தால், என்னுடைய சொற்பொழிவுக்கான கட்டணத்தை நான் ஒருபோதும் அதிகரித்திருக்க மாட்டேன், அஞ்சல் வழி விற்பனையைத் துவக்கியிருக்க மாட்டேன், ஒரு பெரிய கருத்தரங்கில் கலந்து கொண்டிருக்க மாட்டேன், அல்லது ஒரு பெரிய பத்திரிகையில் என் பேட்டி வந்திருக்காது.

அதன் விளைவாக, எனது ஆண்டு வருமானம் 25,000 டாலர்களில் இருந்து 92,000 டாலர்களாக உயர்ந்தது.

என்னுடைய 1 லட்சம் டாலர் இலக்கில் 8,000 டாலர்களை நான் தவறவிட்டுவிட்டேன் என்பது உண்மைதான். ஆனால் அது என்னை மனச்சோர்வுக்கு ஆளாக்கவில்லை என்று என்னால் உங்களிடம் உறுதியாகக் கூற முடியும். நான் மிகவும் உற்சாகமாக இருந்தேன். மனக்காட்சிப்படைப்பு மற்றும் சுயபிரகடனங்கள் மூலமாகவும், எனக்கு ஓர் ‘உத்வேகமான யோசனை’ தோன்றியபோது அது குறித்து நடவடிக்கை எடுக்க நான் தயாராக இருந்ததன் மூலமாகவும் என்

வருமானத்தை ஒரு வருடத்திற்குள் நான் பல மடங்குகளாகப் பெருக்கியிருந்தேன்.

92,000 டாலர்கள் வருமானம் எனக்குக் கிடைத்த வருடத்திற்குப் பிறகு, என் மனைவி என்னிடம், ”1 லட்சம் டாலர்களைப் பெறுவதற்கு சுயபிரகடனம் வேலை செய்கிறது என்றால், 10 லட்சம் டாலர்களைப் பெறுவதற்கும் அது வேலை செய்ய வேண்டுமல்லவா?” என்று கேட்டார். சுயபிரகடனங்கள் மற்றும் மனக்காட்சிப்படைப்பைப் பயன்படுத்தி நான் அந்த இலக்கையும் அடைந்தேன். அந்த வருடத்திலிருந்து நான் தொடர்ந்து 10 லட்சம் டாலர்கள் அல்லது அதற்கு அதிகமாக சம்பாதித்து வருகிறேன்.

கொள்கை

11

உங்கள் மனக்கண்ணில் பாருங்கள், பார்ப்பதைப் பெறுங்கள்

“கற்பனைதான் எல்லாமே. வாழ்வில் வரவிருக்கும்

சுவாரசியமான விஷயங்களுக்கான

வெள்ளோட்டம் அது.”

- ஆல்பர்ட் ஐன்ஸ்டீன்

இயற்பியலுக்கான நோபல் பரிசு பெற்ற அறிவியலறிஞர்

உள்ளத்தைத் தொடுகின்ற விரிவான காட்சிகளை உங்கள் மனத்தில் தத்ரூபமாக உருவாக்கும் கலையான மனக்காட்சிப்படைப்புதான், உங்கள் வசமுள்ள, அவ்வளவாகப் பயன்படுத்தப்படாத வெற்றிக் கருவியாக இருக்கக்கூடும். மனக்காட்சிப்படைப்பானது எந்தவொரு வெற்றியை அடைவதையும் மூன்று சக்திவாய்ந்த வழிகளில் துரிதப்படுத்துகிறது.

1. மனக்காட்சிப்படைப்பு உங்கள் ஆழ்மனத்தின் படைப்புத்திறன்களை முடுக்கிவிடுகிறது.
2. முன்பு எப்போதுமே இருந்து வந்துள்ள, ஆனால் கவனிக்கப்படாமல் விடப்பட்டுவிட்ட வளவசதிகளைக் கண்டுகொள்வதற்கு அது உங்கள் மூளையைத் தூண்டுகிறது.
3. மனக்காட்சிப்படைப்பு உங்கள் இலக்கை நீங்கள் அடைவதற்குத் தேவையான மக்களையும், வளவசதிகளையும், வாய்ப்புகளையும் உங்களிடம் கவர்ந்திழுக்கிறது.

நீங்கள் ஏதேனும் ஒரு காரியத்தை விரிவாக மனக்காட்சிப்படுத்தும்போது உங்கள் மூளை எந்தச் செயல்முறைகளைப் பயன்படுத்துமோ, அவற்றையொத்தச் செயல்முறைகளையே நிஜ வாழ்வில் நீங்கள் அந்தக் காரியத்தை மேற்கொள்ளும்போதும் உங்கள் மூளை பயன்படுத்துவதாக ஆராய்ச்சியாளர்கள் கண்டுபிடித்துள்ளனர்.

இக்கொள்கை நீங்கள் ஏதேனும் புதிய விஷயத்தைக் கற்பதற்கும் பொருந்தும். முன்கூட்டியே மனக்காட்சிப்படைப்பு செய்த மாணவர்கள்

கிட்டத்தட்ட 100 சதவீதம் துல்லியமாகத் தங்கள் வேலையைச் செய்ததாகவும், அவ்வாறு செய்யாத மாணவர்கள் 55 சதவீதத் துல்லியத்தை மட்டுமே அடைந்ததாகவும் ஹார்வர்டு பல்கலைக்கழக ஆராய்ச்சியாளர்கள் கண்டுபிடித்துள்ளனர்.

மனக்காட்சிப்படைப்பானது உங்கள் மூளையை அதிகமான சாதனைகளைப் புரிய வைக்கிறது. பள்ளிகளில் இது நமக்கு ஒருபோதும் கற்றுக் கொடுக்கப்பட்டு இருக்காவிட்டாலும்கூட, விளையாட்டுத் துறையைச் சேர்ந்த உளவியலாளர்களும் உயர்ந்த செயற்திறனை அடைவதைக் கற்றுக் கொடுக்கும் வல்லுனர்களும் 1980களில் இருந்தே மனக்காட்சிப்படைப்பின் சக்தியைப் பிரபலப்படுத்தி வந்துள்ளனர். கிட்டத்தட்ட அனைத்து ஒலிம்பிக் வீரர்களும் தொழில்முறைத் தடகள வீரர்களும் மனக்காட்சிப்படைப்பின் சக்தியை இப்போது பயன்படுத்துகின்றனர்.

100க்கும் அதிகமான போட்டிகளில் வெற்றி பெற்ற, அந்த வெற்றிகளின் மூலம் கிட்டத்தட்ட 60 லட்சம் டாலர்கள் பணத்தைச் சம்பாதித்த மிகப் பிரபலமான கோல்ஃப் விளையாட்டு வீரரான ஜாக் நிக்லாஸ் ஒருமுறை, “பயிற்சியின்போதுகூட என் மனத்தில் மிகத் தெளிவான, விரிவான காட்சி இல்லாமல் நான் ஒருபோதும் எந்தவொரு பந்தையும் அடிக்க மாட்டேன். என் மட்டையைக் கொண்டு நான் அடிக்கும் பந்து கோல்ஃப் மைதானத்தின் பச்சைப் புல் வெளியில் எங்கே சென்று விழ வேண்டும் என்பதை முதலில் நான் என் மனத்தில் பார்க்கிறேன். அதன் பிறகே நான் என் மட்டையைச் சுழற்றுகிறேன்,” என்று கூறினார்.

செயற்திறனை மேம்படுத்துவதற்கு மனக்காட்சிப்படைப்பு எவ்வாறு வேலை செய்கிறது

உங்கள் இலக்குகள் ஏற்கனவே நிறைவேறிவிட்டதாக ஒவ்வொரு நாளும் நீங்கள் உங்கள் மனத்தில் காட்சிப்படுத்தும்போது, நீங்கள் காட்சிப்படுத்திக் கொண்டிருக்கும் விஷயத்திற்கும், தற்போது உங்களிடம் இருக்கும் விஷயத்திற்கும் இடையே ஒரு முரண்பாட்டை அது உங்கள் ஆழ்மனத்தில் உருவாக்குகிறது. உங்கள் தற்போதைய யதார்த்தத்தை உங்களது புதிய, அதிக உற்சாகமூட்டுகின்ற முன்னோக்காக மாற்றுவதன் மூலம் உங்கள் ஆழ்மனம் அந்த முரண்பாட்டிற்குத் தீர்வு காண முயற்சிக்கிறது.

இந்த முரண்பாடு, காலப்போக்கில் தொடர் மனக்காட்சிப்படைப்பின் மூலம் தீவிரப்படுத்தப்படும்போது, உண்மையில் மூன்று விஷயங்களை நிகழச் செய்கிறது:

1. உங்கள் இலக்குகளை அடைவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய எதையும் உங்கள் விழிப்புணர்வுக்குள் கொண்டு வரச் செய்யத் துவங்குவதற்கு அது உங்கள் மூளையைத் தூண்டுகிறது.

2. நீங்கள் விரும்புகின்ற இலக்குகளைப் பெறுவதற்குத் தேவையான தீர்வுகளை உருவாக்குவதற்கு அது உங்கள் ஆழ்மனத்தைத் தூண்டுகிறது. காலையில் எழுந்திருக்கும்போது புதிய யோசனைகளுடன் நீங்கள் கண்விழிக்கத் துவங்குவீர்கள். குளிக்கும்போதும், வெளியே சென்று காலாற நடக்கும்போதும், காரோட்டிக் கொண்டிருக்கும்போதும் புதிய யோசனைகள் உங்களுக்கு உதயமாவதை நீங்கள் காண்பீர்கள்.

3. அது புதிய நிலைகளிலான உத்வேகத்தை உருவாக்குகிறது. உங்கள் இலக்கை நோக்கி உங்களைக் கூட்டிச் செல்கின்ற விஷயங்களை எதிர்பாராத விதமாக நீங்கள் செய்வதை நீங்கள் கவனிக்கத் துவங்குவீர்கள். திடீரென்று, ஒரு வகுப்பில் நீங்கள் உங்கள் கைகளை உயர்த்திக் கொண்டிருப்பீர்கள், அலுவலகத்தில் புதிய வேலைகளை மேற்கொள்வதற்கு நீங்களாகவே முன்வந்து கொண்டிருப்பீர்கள், உங்களுக்கு வேண்டியதை அதிக நேரடியாகக் கேட்டுக் கொண்டிருப்பீர்கள், உங்களுக்கு வேண்டியவற்றை வாங்குவதற்காகப் பணத்தைச் சேமித்துக் கொண்டிருப்பீர்கள், அல்லது உங்கள் தனிப்பட்ட வாழ்வில் சவாலான செயல்களை அதிக அளவில் மேற்கொள்வீர்கள்.

எந்தவொரு கணத்திலும் சுமார் 80 லட்சம் தகவல்கள் உங்கள் மூளைக்குள் பாய்ந்து கொண்டிருக்கின்றன. அவற்றில் பெரும்பாலானவற்றை உங்களால் கவனித்துக் கொள்ள முடியாது. நீங்கள் அவ்வாறு செய்ய வேண்டியதுமில்லை. எனவே உங்கள் மூளை அவற்றில் பெரும்பாலானவற்றை வடிகட்டி வெளியேற்றிவிட்டு, நீங்கள் உயிர்வாழ்வதற்கும், உங்களது மிக முக்கியமான இலக்குகளை அடைவதற்கும் உதவக்கூடிய சமிக்கைகள் மட்டும் உங்கள் விழிப்புணர்விற்குள் நுழைய அனுமதிக்கிறது.

அப்படியென்றால், எதை உள்ளே அனுமதிக்க வேண்டும், எதை வெளியேற்ற வேண்டும் என்பது மூளைக்கு எப்படித் தெரியும்? நீங்கள் நிர்ணயித்து, தொடர்ந்து மனக்காட்சிப்படுத்தியும் சுயபிரகடனம் செய்தும் வருகின்ற இலக்குகளை அடைவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய எதையும் அது உள்ளே அனுமதிக்கும். உங்களைப் பற்றியும், மற்றவர்களைப் பற்றியும், இவ்வுலகத்தைப் பற்றியும் நீங்கள் கொண்டிருக்கும் நம்பிக்கைகள் மற்றும் காட்சிகளுக்குப் பொருத்தமானவற்றையும் அது உள்ளே நுழைய அனுமதிக்கிறது.

மூளை ஒரு சக்திவாய்ந்த கருவி, ஆனால் நீங்கள் அதனிடம் கொடுக்கும் காட்சிகளை சாதிப்பதற்குத் தேவையான வழிகளை மட்டுமே அதனால் பார்க்க முடியும். படைப்புத்திறன் கொண்ட உங்கள் ஆழ்மனம் வார்த்தைகளில் சிந்திப்பதில்லை, காட்சிகளில் மட்டுமே அதனால் சிந்திக்க முடியும். அப்படியென்றால், நீங்கள் வெற்றி பெறுவதற்கும், நீங்கள் கனவு காணும் வாழ்க்கையை வாழ்வதற்கும்

இதனால் உங்களுக்கு எப்படி உதவ முடியும்?

நிஜ வாழ்வில் நீங்கள் உருவாக்க விரும்புகின்ற திட்டவட்டமான, வண்ணமயமான, விரிவான, மனத்தை இழுத்துப் பிடிக்கின்ற காட்சிகளை நீங்கள் உங்கள் மூளையிடம் கொடுக்கும்போது, அந்தக் காட்சிகளை யதார்த்தமாக மாற்றுவதற்குத் தேவையான அனைத்துத் தகவல்களையும் அது தேடிக் கண்டுபிடித்து உங்களிடம் கொண்டு வந்து சேர்க்கும் 10,000 டாலர்கள் பெறுமானமுள்ள ஒரு பிரச்சனையை நீங்கள் உங்கள் மனத்திடம் கொடுத்தால், அது 10,000 டாலர்கள் பெறுமானமுள்ள ஒரு தீர்வைக் கொண்டு வரும். 1 லட்சம் டாலர்கள் பெறுமானமுள்ள ஒரு பிரச்சனையை நீங்கள் உங்கள் மனத்திடம் கொடுத்தால், அது 1 லட்சம் டாலர்கள் பெறுமானமுள்ள ஒரு தீர்வைக் கொண்டு வரும்.

ஓர் அழகான வீடு, ஓர் அற்புதமான மனைவி, உற்சாகம் தரும் ஒரு வேலை, மற்றும் சிறந்த விடுமுறைகள் பற்றிய காட்சிகளை நீங்கள் அதனிடம் கொடுத்தால், அவற்றை அடைவதை நோக்கி அது செயல்படத் துவங்கும். மாறாக, நீங்கள் எப்போதும் எதிர்மறையான, பயத்தைத் தூண்டுகின்ற, கவலையளிக்கின்ற காட்சிகளையே அதற்குக் கொடுத்து வந்தால், உங்கள் மனம் அவற்றையும் நிறைவேற்றி வைக்கும்.

உங்கள் எதிர்காலத்தை மனக்காட்சிப்படுத்துவதற்கான செயல்முறை

வெற்றிக்கான மனக்காட்சிப்படைப்புச் செயல்முறை உண்மையில் மிக எளிமையானது. நீங்கள் செய்ய வேண்டியதெல்லாம், உங்கள் கண்களை மூடிக் கொண்டு, உங்கள் இலக்குகள் ஏற்கனவே நிறைவேறிவிட்டதாகப் பார்க்க வேண்டியது மட்டும்தான்.

ஏரிக்கரையோரத்தில் ஓர் அழகான வீட்டில் வசிக்க வேண்டும் என்பது உங்கள் இலக்குகளில் ஒன்றாக இருந்தால், கண்களை மூடிக் கொண்டு, நீங்கள் கைவசப்படுத்த விரும்புகின்ற வீட்டின் ஊடாக நீங்கள் நடந்து செல்வதை உங்கள் மனக்கண்ணில் பாருங்கள். வீட்டிற்கான அனைத்து விபரங்களையும் அதில் நிரப்புங்கள். வீட்டின் வெளிப்புறம் எவ்வாறு காட்சியளிக்கிறது? புல்வெளி எப்படி இருக்கிறது? உங்கள் வீட்டிலிருந்து எப்படிப்பட்டக் காட்சி தெரிகிறது? வீட்டின் வரவேற்பறை, சமையலறை, படுக்கையறை, சாப்பாட்டு அறை, குடும்பத்தினர் கூடிப் பேசும் அறை போன்றவை எவ்வாறு தோன்றுகின்றன? அவற்றில் என்னென்ன பொருட்கள் இருக்கின்றன?

காட்சிகளை முடிந்த அளவுக்குத் தெளிவாகவும் பிரகாசமாகவும் அமைத்துக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் நிர்ணயிக்கும் எந்தவோர் இலக்கிற்கும் இது பொருந்தும் — வேலை, விளையாட்டு, குடும்பம், தனிப்பட்ட நிதிகள், உறவுகள், அல்லது சமுதாயப் பங்களிப்புகள்

போன்ற, உங்கள் வாழ்வின் எந்தவொரு பகுதியில் உள்ள இலக்காக இருந்தாலும் சரி. உங்கள் இலக்குகள் ஒவ்வொன்றையும் எழுதிக் கொண்டு, ஒவ்வொரு நாளும் அவற்றைப் பரிசீலனை செய்து, சுயபிரகடனம் செய்து, மனக்காட்சிப்படுத்துங்கள்.

பிறகு, ஒவ்வொரு நாளும் காலையில் கண்விழிக்கும்போதும் இரவு படுக்கச் செல்வதற்கு முன்பும், உங்கள் இலக்குகளை வாய்விட்டு உரக்கப் படியுங்கள். ஒவ்வோர் இலக்கைப் படித்தப் பிறகும், சிறிது இடைவெளிவிட்டு, உங்கள் கண்களை மூடிக் கொண்டு, அந்த இலக்கு நிறைவேற்றப்பட்டக் காட்சியை உங்கள் மனத்திரையில் பாருங்கள். உங்கள் பட்டியலில் உள்ள ஒவ்வோர் இலக்கும் நிறைவேற்றப்பட்டுவிட்டதாக, வரிசையாக அவற்றைப் படித்து, விரிவாக மனக்காட்சிப்படுத்துங்கள். நீங்கள் எத்தனை இலக்குகளை வைத்திருக்கிறீர்கள் என்பதைப் பொறுத்து இதற்கு மொத்தமாக 10 முதல் 15 நிமிடங்கள் மட்டுமே தேவைப்படும். தியானம் செய்யும் பழக்கம் உங்களுக்கு இருந்தால், தியானத்தை முடித்தவுடன் மனக்காட்சிப்படைப்பில் ஈடுபடுங்கள். தியானத்தின் மூலமாக நீங்கள் அடைந்துள்ள ஆழமான நிலை உங்கள் மனக்காட்சிப்படைப்பின் தாக்கத்தை அதிகரிக்கும்.

காட்சிகளுடன் ஒலிகளையும் உணர்வுகளையும் சேர்த்தல்

மனக்காட்சிப்படைப்பின் விளைவைப் பன்மடங்காகப் பெருக்குவதற்கு, உங்கள் காட்சிகளுடன் ஒலிகளையும், வாசனைகளையும், சுவைகளையும், உணர்வுகளையும் சேர்த்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் இலக்கை நீங்கள் ஏற்கனவே அடைந்திருந்தால், என்னென்ன ஒலிகளை நீங்கள் கேட்டுக் கொண்டிருப்பீர்கள், என்னென்ன வாசனைகளை நீங்கள் முகர்ந்து கொண்டிருப்பீர்கள், எந்தெந்தச் சுவைகளை நீங்கள் சுவைத்துக் கொண்டிருப்பீர்கள் — மிக முக்கியமாக — உங்கள் உடலில் எந்தெந்த உணர்ச்சிகளை நீங்கள் உணர்ந்து கொண்டிருப்பீர்கள் என்று காட்சிப்படுத்துங்கள்.

கடற்கரையில் அமைந்துள்ள உங்கள் கனவு வீட்டை நீங்கள் கற்பனை செய்து கொண்டிருந்தால், உங்கள் வீட்டிற்கு வெளியே, கரையில் வந்து மோதும் அலைகளின் சத்தத்தையும், கடற்கரை மணலில் உங்கள் குழந்தைகள் விளையாடும் சத்தத்தையும், நீங்கள் ஒரு நல்ல வாழ்க்கைத் துணையாக இருப்பது குறித்து உங்களுக்கு நன்றி தெரிவிக்கும் உங்கள் கணவன் அல்லது மனைவியின் குரலையும் உங்கள் காட்சியில் சேர்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

வீட்டிற்குச் சொந்தக்காரராக இருப்பதிலுள்ள பெருமை, உங்கள் இலக்கை அடைந்துவிட்டத் திருப்தி போன்ற உணர்வுகளையும், மாலைநேரத்தின் அழகிய சூரிய அஸ்தமனக் காட்சியை உங்கள்

வீட்டின் வெளியே அமர்ந்து நீங்கள் பார்த்துக் கொண்டிருக்கும்போது உங்கள் முகத்தில் சூரிய ஒளியை நீங்கள் உணர்வதையும் உங்கள் காட்சியில் சேர்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

உணர்ச்சிகளால் உங்கள் காட்சிகளுக்கு உயிரூட்டுங்கள்

உணர்ச்சிகள்தான் உங்கள் முன்னோக்கை முன்னோக்கி இயக்குகின்றன. ஒரு காட்சியுடனோ அல்லது ஓர் உருவத்துடனோ தீவிரமான உணர்ச்சிகள் சேர்ந்து கொள்ளும்போது, அது உங்கள் நினைவில் நீக்கமற நிறைந்துவிடுகிறது.

அமெரிக்காவில் இருந்த உலக வர்த்தக மையம் 2001ம் ஆண்டு செப்டம்பர் 11ம் நாள் இடிந்து விழுந்தபோது துல்லியமாக நீங்கள் எங்கே இருந்தீர்கள் என்பது உங்களுக்கு நன்றாக நினைவிருக்கும் என்று நான் உறுதியாக நம்புகிறேன். உங்கள் மூளை அதை விபரமாக நினைவில் வைத்துள்ளது. அதற்குக் காரணம், அந்த நெருக்கடியான கணங்களில் நீங்கள் உயிர்பிழைத்திருப்பதற்கு உங்களுக்குத் தேவையான தகவல்களை உங்கள் மூளை வடிகட்டி உங்களிடம் அனுப்பியதோடு மட்டுமல்லாமல், அந்தக் காட்சிகளுடன் தீவிரமான உணர்ச்சிகளும் கலக்கப்பட்டு உருவாக்கப்பட்டிருந்ததுதான். உத்வேகமூட்டும் இசை, உண்மையான வாசனைகள், ஆழ்விருப்பம் ஆகியவற்றைச் சேர்ப்பதன் மூலமும், அதிக உற்சாகத்துடன் உங்கள் சுயபிரகடனங்களை வாய்விட்டு உரக்கப் படிப்பதன் மூலமும் உங்களுடைய மனக்காட்சிப்படைப்புகளிலும் இதே ஆழமான உணர்ச்சிகளை உங்களால் கொண்டு வர முடியும். ஆழ்விருப்பத்தையும், உற்சாகத்தையும், ஆற்றலையும் உங்களால் எந்த அளவுக்கு ஒன்றுதிரட்ட முடியுமோ, நீங்கள் பெறும் உச்சகட்ட விளைவும் அந்த அளவு சக்திவாய்ந்ததாக இருக்கும்.

மனக்காட்சிப்படைப்பு சிறப்பாகப் பலனளிக்கிறது

ஒலிம்பிக் போட்டியில் தங்கப் பதக்கம் வென்ற பீட்டர் விட்மர், அப்பதக்கத்தை வெற்றிகரமாகப் பெறுவதற்குத் தான் பயன்படுத்திய மனக்காட்சிப்படைப்பைப் பற்றி இவ்வாறு விவரிக்கிறார்:

எங்கள் ஒலிம்பிக் இலக்கின்மீது எங்கள் கவனத்தை ஒருமுகப்படுத்துவதற்கு, எங்கள் பயிற்சிகளின் முடிவில் நாங்கள் எங்கள் கனவை மனக்காட்சிப்படுத்தத் துவங்கினோம். ஜிம்னாஸ்டிக்ஸின் உச்சகட்டக் காட்சி என்று நாங்கள் நினைத்த ஒன்றைப் பயிற்சி செய்ததன் மூலம், நாங்கள் உண்மையிலேயே ஒலிம்பிக்கில் போட்டியிடுவது போலவும், எங்கள் கனவை அடைவது போலவும் நாங்கள் மனக்காட்சிப்படுத்தினோம்.

நாளின் முடிவில், காலியாக இருந்த அந்த உடற்பயிற்சி அரங்கில் நின்று கொண்டு, நாங்கள் எங்கள் கண்களை மூடிக் கொண்டு, ஒலிம்பிக்

அரங்கில் 13,000 பேர் தங்கள் இருக்கைகளில் அமர்ந்திருப்பதைப் போலவும், இன்னும் இருபது கோடி நபர்கள் தொலைக்காட்சியில் நேரடி ஒளிபரப்பைப் பார்த்துக் கொண்டிருப்பது போலவும் மனக்காட்சிப்படுத்துவோம். பிறகு எங்களுடைய வழக்கமான சுற்றுகளை நாங்கள் பயிற்சி செய்வோம். முதலில், நான் அறிவிப்பாளராக இருப்பேன். என்னுடைய கைகளை என்னுடைய வாயைச் சுற்றிக் குவித்துக் கொண்டு, "அடுத்து வருவது, அமெரிக்காவைச் சேர்ந்த டிம் டாகெட்," என்று நான் அறிவிப்பேன். பிறகு, தான் உண்மையிலேயே ஒலிம்பிக் போட்டியில் பங்கு கொண்டிருப்பதைப்போல், டிம் தன் வழக்கமான சாகசங்களைச் செய்வார்.

அதையடுத்து, டிம் அறிவிப்பாளராக மாறுவார். அவர் தன் கைகளைத் தன் வாயைச் சுற்றிக் குவித்து, தன்னுடைய சிறப்பான குரலில், "அடுத்து வருவது, அமெரிக்காவைச் சேர்ந்த பீட்டர் விட்மர்," என்று அறிவிப்பார்.

அப்போது, எங்கள் அணி தங்கப் பதக்கத்தைப் பெற வேண்டும் என்றால் என்னுடைய வழக்கமான சாகசங்களை நான் கச்சிதமாகச் செய்வதற்கு எனக்குக் கொடுக்கப்பட்டுள்ள ஒரே வாய்ப்பு இது என்றும், அப்படி நான் ஒழுங்காகச் செய்யவில்லை என்றால் நாங்கள் தோற்க வேண்டியதுதான் என்றும் நான் என் மனத்தில் நினைத்துக் கொள்வேன்.

"பச்சை விளக்கு," என்று டிம் உரத்தக் குரலில் கூறுவார். நான் தலைமை நீதிபதியைப் பார்ப்பேன். வழக்கமாக, எங்கள் பயிற்றுவிப்பாளரான மாக்கோதான் அந்தப் பாத்திரத்தை ஏற்று நடிப்பார். நான் என் கையை உயர்த்துவேன், பதிலுக்கு அவர் தன் கையை உயர்த்துவார். பிறகு நான் 'ஹை பாரை' நோக்கித் திரும்பி, அதை என் கைகளால் பற்றி, என் வழக்கமான சாகசங்களைத் துவக்குவேன்.

1984ம் ஆண்டு ஜூலை 31ம் நாள் ஒரு வேடிக்கையான விஷயம் நடந்தது.

கலிபோர்னியா மாநிலத்தின் லாஸ் ஏஞ்சலீஸ் நகரில் அமைந்த பாலே பெவிலியன் உள்விளையாட்டரங்கத்தில் ஒலிம்பிக் போட்டி நடைபெற்றுக் கொண்டிருந்தது. 13,000 இருக்கைகளும் நிரம்பியிருந்தன. 20 கோடிக்கும் அதிகமான மக்கள் தொலைக்காட்சியின் முன் அமர்ந்து காத்துக் கொண்டிருந்தனர். அன்றைய இரவில் அமெரிக்க அணிக்கான கடைசிப் போட்டி அது: 'ஹை பார்.' அமெரிக்காவிற்கான கடைசி இரண்டு பேர் டிம் டாகெட் மற்றும் பீட்டர் விட்மர்.

தங்கப் பதக்கத்தை வெல்வதற்கு நாங்கள் எங்கள் ஹை பார் சாகசங்களைக் கச்சிதமாகச் செய்தாக வேண்டும். கடந்த 12

ஆண்டுகளாக எனது பயிற்றுவிப்பாளராக இருந்து வந்திருந்த மாக்கோவை நான் பார்த்தேன். எப்போதும் ஒருமித்தக் கவனத்துடன் இருந்த அவர், “பீட்டர், என்ன செய்ய வேண்டும் என்று உனக்குத் தெரியும். உடற்பயிற்சி அரங்கில் ஒவ்வொரு நாளும் இதை ஓராயிரம் முறைகள் நீ செய்திருக்கிறாய். இன்னும் ஒரே ஒரு முறை செய்துவிட்டால், நாம் வீட்டிற்குச் செல்லலாம். போட்டிக்கு நீ தயாராக இருக்கிறாய்,” என்று கூறினார்.

அவர் கூறியது முற்றிலும் சரி. நான் இக்கணத்திற்காக ஏற்கனவே திட்டமிட்டிருந்தேன், நூற்றுக்கணக்கான முறைகள் மனக்காட்சிப்படுத்தியிருந்தேன். என்னுடைய வழக்கமான சாகசங்களைச் செய்ய நான் தயாராக இருந்தேன். 13,000 பேர் நிரம்பிய ஒலிம்பிக் அரங்கில் உண்மையிலேயே நான் நின்று கொண்டிருந்ததைப் பார்ப்பதற்குப் பதிலாக, என்னுடைய உடற்பயிற்சி அரங்கில் நானும் டிம்மும் நின்று கொண்டிருந்ததாக என் மனத்தில் காட்சிப்படுத்தினேன்.

“அமெரிக்காவிலிருந்து பீட்டர் விட்மர்,” என்று அறிவிப்பாளர் அறிவித்தபோது, அதை எனது நண்பன் டிம் கூறுவதாக நான் கற்பனை செய்தேன். எனது முறை என்பதை அறிவிக்கும் விதத்தில் பச்சை விளக்கு போடப்பட்டபோது, அது உண்மையிலேயே பச்சை விளக்கு அல்ல என்றும், டிம்தான் ‘பச்சை விளக்கு!’ என்று கத்தியதாகவும் நான் கற்பனை செய்தேன். கிழக்கு ஜெர்மனியைச் சேர்ந்த தலைமை நீதிபதியை நோக்கி நான் என் கையை உயர்த்தியபோது, உடற்பயிற்சி அரங்கில் வழக்கமாக ஒவ்வொரு நாளும் என் பயிற்றுவிப்பாளர் மாக்கோவைப் பார்த்துக் கையை உயர்த்தி வந்திருந்ததுபோல், என் மனத்தில் நான் அவரிடம்தான் சமிக்கை செய்து கொண்டிருந்தேன். உடற்பயிற்சி அரங்கில் நான் பயிற்சி செய்தபோது, ஒலிம்பிக் அரங்கில் இறுதிப் போட்டியில் நான் இருந்ததாக எப்போதும் மனக்காட்சிப்படுத்தினேன். இன்று ஒலிம்பிக் இறுதிப் போட்டியில், நான் உடற்பயிற்சி அரங்கில் இருந்ததுபோல் மனக்காட்சிப்படுத்தினேன்.

நான் ஹை பாரை நோக்கித் திரும்பி, மேலே குதித்து, அந்த பாரைப் பற்றினேன். ஒவ்வொரு நாளும் ஜிம்மில் நான் மனக்காட்சிப்படுத்திப் பயிற்சி செய்திருந்த வழக்கமான அதே சாகசங்களைச் செய்யத் துவங்கினேன். நான் என் நினைவு நிலையிருந்து செயல்பட்டுக் கொண்டிருந்தேன். நூற்றுக்கணக்கான முறை நான் மனக்காட்சிப்படுத்திப் பயிற்சி செய்திருந்தவற்றை மீண்டும் ஒருமுறை செய்து கொண்டிருந்தேன். உலக சாம்பியன்ஷிப் போட்டிகளில் என்னை எப்போதும் திணறடித்து வந்திருந்த ‘டபுள் ரிலீஸ்’ சாகசத்தை நான் விரைவாகச் செய்து முடித்து, அடுத்த சாகசத்திற்குத் தாவினேன். மீதி அனைத்து சாகசங்களையும் நான் மிக சுலபமாகவும் லாவகமாகவும் செய்துவிட்டு, மிக நேர்த்தியாகத் தரையில் குதித்து

நின்றேன். நீதிபதிகள் எனக்குக் கொடுக்கவிருந்த புள்ளிகளைப் பதற்றத்துடன் எதிர்நோக்கிக் காத்திருந்தேன்.

ஓர் ஆழமான குரலில், "பீட்டர் விட்மர் 9.95 புள்ளிகள் பெற்றுள்ளார்," என்ற அறிவிப்பு என் செவிகளை எட்டியது.

நான் உற்சாகத்தில் உரக்கக் கத்தினேன். நானும் என் அணியைச் சேர்ந்தவர்களும் எங்கள் வெற்றியைக் கொண்டாடிக் கொண்டிருந்தபோது அரங்கம் கரகோஷத்தால் நிரம்பி வழிந்தது.

முப்பது நிமிடங்களுக்குப் பிறகு, அரங்கில் 13,000 பேர் கூடியிருக்க, தொலைக்காட்சியின் முன்னால் 20 கோடி மக்கள் அமர்ந்திருக்க, ஒலிம்பிக் அரங்கிலிருந்த பதக்க மேடையில் நாங்கள் நின்று கொண்டிருந்தோம். தங்கப் பதக்கங்கள் எங்களுக்கு அணிவிக்கப்பட்டன. அமெரிக்கக் கொடி ஏற்றப்பட்டு, தேசிய கீதம் இசைக்கப்பட்டுக் கொண்டிருந்தபோது, டிம்மும், நானும், எங்கள் அணியினரும் எங்கள் தங்கப் பதக்கங்களைப் பெருமையுடன் அணிந்து நின்றோம். உடற்பயிற்சி அரங்கில் நூற்றுக்கணக்கான முறை நாங்கள் மனக்காட்சிப்படுத்திப் பயிற்சி செய்த ஒரு கணம் அது. ஆனால் இம்முறை, அது நிஜமான அனுபவம்!

நான் மனக்காட்சிப்படுத்தும்போது என்னால் எதையும் பார்க்க முடியாவிட்டால்**?**

சிலர் தங்கள் கண்களை மூடிக் கொள்ளும்போது, எல்லாவற்றையும் தெளிவான, பிரகாசமான, முப்பரிமாண வண்ணப் படங்களாகப் பார்க்கின்றனர். ஆனால் பலருக்கு அது கடினமானதாக இருக்கிறது. அதாவது, ஒன்றைப் பற்றி சிந்திக்கும்போது, ஒருசிலரால் அதை ஒரு படமாகவோ அல்லது காட்சியாகவோ பார்க்க முடிவதில்லை என்று அர்த்தம். நீங்கள் அப்படிப்பட்ட ஒருவராக இருந்தால் கவலைப்பட வேண்டாம். உங்கள் இலக்குகள் ஏற்கனவே நிறைவேற்றப்பட்டுவிட்டதாக ஒவ்வொரு நாளும் இரண்டு அல்லது மூன்று முறை வெறுமனே கற்பனை செய்யும் மனக்காட்சிப்படைப்புப் பயிற்சியை நீங்கள் செய்து வந்தால் போதும். உண்மையிலேயே தங்களால் அக்காட்சியைக் காண முடிவதாகக் கூறுகின்ற மக்களுக்குக் கிடைக்கும் அதே நன்மைகள் உங்களுக்கும் கிடைக்கும்.

அச்சிடப்பட்டப் படங்களைப் பயன்படுத்துவது உங்களுக்கு உதவும்

உங்கள் இலக்குகளைப் பார்ப்பதில் உங்களுக்குப் பிரச்சனை இருந்தால், உங்கள் வெளிமனத்தையும் ஆழ்மனத்தையும் உங்கள் இலக்குகள்மீது ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்த வைப்பதற்கு, படங்களையும், உருவங்களையும், அடையாளச் சின்னங்களையும் சேகரித்து அவற்றைப் பயன்படுத்துங்கள். எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு புதிய

பென்ஸ் காரை வாங்குவது உங்கள் இலக்குகளில் ஒன்றாக இருந்தால், உள்ளூரில் இருக்கும் பென்ஸ் விற்பனை நிலையத்திற்கு உங்கள் கேமராவை எடுத்துச் சென்று, நீங்கள் ஓட்டுனர் இருக்கையில் உட்கார்ந்திருக்குமாறு ஒரு புகைப்படம் எடுத்துத் தரும்படி அங்குள்ள ஒரு விற்பனையாளரிடம் கேட்டுக் கொள்ளலாம்.

பாரீஸ் நகருக்கு விஜயம் செய்வது உங்கள் இலக்கு என்றால், ஐஃபில் கோபுரத்தின் ஒரு பெரிய போஸ்டரைக் கண்டுபிடித்து, உங்கள் புகைப்படத்தை வெட்டியெடுத்து ஐஃபில் கோபுரத்தின் அடியில் ஒட்டி வைத்துவிடுங்கள். இது நீங்கள் பாரீஸ் நகரில் எடுத்துக் கொண்ட ஒரு புகைப்படம்போல் இருக்கும். பல வருடங்களுக்கு முன், ஆஸ்திரேலியாவிலுள்ள சிட்னி ஒப்பெரா ஹவுஸின் ஒரு படத்துடன் நான் இதேபோல் செய்தேன். ஒரு வருடத்திற்குள் நான் சிட்னி நகரில் அந்த ஓப்பெரா ஹவுஸுக்கு முன்னால் நின்று கொண்டிருந்தேன்.

ஒரு கோடீஸ்வரராவது உங்களுடைய இலக்கு என்றால், 10 லட்சம் டாலர்களுக்கான காசோலை ஒன்றை நீங்களே உங்கள் பெயருக்கு எழுதிக் கொள்ளுங்கள், அல்லது உங்கள் வங்கிக் கணக்கில் இருக்கும் தொகையோ அல்லது பங்குச் சந்தையில் உங்கள் பங்குகளின் மதிப்போ 10 லட்சம் டாலர்களாக இருப்பதுபோல் ஓர் ஆவணத்தை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்.

நியூயார்க் டைம்ஸ் பத்திரிகை தொகுத்து வழங்கும் மிகச் சிறப்பாக விற்பனையாகும் புத்தகங்கள் குறித்தப் பட்டியலில், எங்களுடைய 'சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்' புத்தகம் முதலிடத்தில் இருப்பதைப் போன்ற ஒரு படத்தை நானும் மார்க் விக்டர் ஹான்சனும் சேர்ந்து உருவாக்கினோம். 15 மாதங்களுக்குள் எங்களுடைய அந்தக் கனவு நிறைவேறியது.

உங்கள் இலக்குகள் தொடர்பான படங்களை நீங்கள் உருவாக்கிய பிறகு, ஒரு நோட்டுப் புத்தகத்தில் ஒரு பக்கத்திற்கு ஒரு படம் என்று ஒட்டி வைத்துக் கொண்டு, தினமும் அவற்றைப் பாருங்கள். அல்லது ஒரு பெரிய சார்ட் பேப்பரில் நீங்கள் இப்படங்களை ஒட்டி வைக்கலாம். உங்கள் வீட்டுச் சுவர்களிலோ அல்லது குளிர்சாதனப் பெட்டியின்மீதோகூட நீங்கள் அவற்றை ஒட்டி வைக்கலாம். நீங்கள் தினமும் அடிக்கடிப் பார்க்கும் ஓரிடத்தில் அவை வைக்கப்பட வேண்டும்.

மனிதனை நிலவிற்கு அனுப்பும் முயற்சியில் நாசா விண்வெளி நிலையம் மிகவும் மும்முரமாகச் செயல்பட்டுக் கொண்டிருந்த நேரத்தில், அவர்கள் பணியாற்றிக் கொண்டிருந்த முக்கியக் கட்டுமானப் பகுதியில் நிலவின் ஒரு பெரிய படத்தை அவர்கள் ஒட்டி வைத்திருந்தனர். தங்கள் இலக்கின்மீது அவர்கள் ஒவ்வொருவரும் மிகத் தெளிவாக இருந்தனர். நிர்ணயிக்கப்பட்டத் தேதிக்கு இரண்டு வருடங்களுக்கு முன்பே அந்த இலக்கை அவர்கள் அடைந்தனர்.

காட்சிப் பலகைகளும் இலக்குகள் புத்தகமும் அவர்களுடைய கனவை நனவாக்கின

1995ம் ஆண்டு ஜான் அஸரப் ஒரு காட்சிப் பலகையை உருவாக்கி, அதைத் தன் வீட்டு அலுவலக அறைச் சுவரில் தொங்கவிட்டார். எப்போதெல்லாம் அவர் ஒரு பொருளை வாங்க விரும்பினாரோ அல்லது ஓர் உல்லாசப் பயணத்தை மேற்கொள்ள விரும்பினாரோ, அது பற்றிய ஒரு புகைப்படத்தை வாங்கி, அதை அவர் தன் காட்சிப் பலகையில் ஒட்டி வைப்பார். பிறகு, தான் விரும்பியதை ஏற்கனவே தான் மகிழ்ச்சியாக அனுபவித்துக் கொண்டிருப்பதைப்போல் தினமும் தன் மனத்தில் காட்சிப்படுத்துவார்.

2000ம் ஆண்டு மே மாதம், தெற்குக் கலிபோர்னியாவில் தான் வாங்கியிருந்த புதிய வீட்டிற்கு ஒருசில வாரங்களுக்கு முன் அவர் குடிபெயர்ந்திருந்த நிலையில், காலை ஏழரை மணிக்கு அவர் தன் அலுவலக அறையில் உட்கார்ந்திருந்தபோது, அவரது ஐந்து வயது மகன் கீனன் அங்கு வந்து, நான்கு வருடங்களாக ஒதுக்குப்புறமாக வைக்கப்பட்டிருந்த ஓரிரு அட்டைப் பெட்டிகள்மீது உட்கார்ந்தான். அந்தப் பெட்டிகளில் என்ன இருந்தது என்று அவன் தன் தந்தையிடம் கேட்டான். அவற்றில் தன் காட்சிப் பலகைகள் இருந்ததாக ஜான் கூறியபோது, “காட்சிப் பலகை என்றால் என்ன?” என்று அவன் கேட்டான்.

ஜான் ஓர் அட்டைப் பெட்டியைத் திறந்து, தனது காட்சிப் பலகை ஒன்றைக் கீனனிடம் காட்டினார். முதல் பலகையைப் பார்த்தபோது ஜான் புன்னகைத்தார். அதில் ஒரு மெர்சிடீஸ் ஸ்போர்ட்ஸ் கார், ஒரு கடிகாரம், மற்றும் சில பொருட்களின் படங்கள் ஒட்டப்பட்டு இருந்தன. அந்த நேரத்தில் அவை அனைத்தும் அவருக்குச் சொந்தமாகி இருந்தன.

ஆனால் இரண்டாவது பலகையை எடுத்தபோது அவர் அழத் துவங்கினார். அவர் அப்போதுதான் சொந்தமாக வாங்கிக் குடியேறியிருந்த வீட்டின் படம் அதில் இருந்தது. ஆம், அவர் குடியேறியிருந்த ‘அதே’ வீட்டின் படம் அது! எழில்மிகு காட்சிகள் சூழ்ந்திருந்த 6 ஏக்கர் நிலத்தில், 7,000 சதுர அடிகள் கொண்ட ஒரு வீடும், விருந்தினர்களுக்காக 3,000 சதுர அடிகளில் ஒரு வீடும், அலுவலக வளாகமும், ஒரு டென்னிஸ் மைதானமும், 320 ஆரஞ்சு மரங்களும் அமைந்திருந்தன. ‘டிரீம் ஹோம்ஸ்’ என்ற இதழிலிருந்து நான்கு வருடங்களுக்கு முன் அவர் கத்தரித்து எடுத்திருந்த ஒரு படம் அது!

குழந்தைகள், குடும்ப வாழ்க்கை, மற்றும் தாயாக இருப்பதிலுள்ள அழுத்தங்கள் ஆகியவற்றைப் பற்றி நகைச்சுவையாகப் பேசுவதன் மூலம் வாழ்க்கை நடத்தி வருகின்ற கேரில் கிறிஸ்டென்சனும் மர்லின் கென்ட்ஸும், தங்கள் கனவுகளை நனவாக்குவதற்குத் தங்கள் இலக்குகள் குறித்தப் படங்களை உருவாக்குவதன் சக்தியை நன்றாகவே

அறிந்திருந்தனர். கலிபோர்னியா மாநிலத்திலுள்ள பெட்டலூமா எனும் சிறிய விவசாய நகரில் அவர்கள் தங்களுடைய நட்பையும் தொழில்வாழ்க்கையையும் துவக்கினர். அவர்கள் இருவரும் அண்டைவீட்டார்கள். இருவருமாகச் சேர்ந்து தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகள் தயாரிப்பதென்று அவர்கள் தீர்மானித்தபோது, அவர்கள் ஓர் 'இலக்குகள் புத்தகத்தை' உருவாக்கினர். தாங்கள் அடைய விரும்பிய அனைத்தையும், அவற்றின் படங்களோடு அதில் பட்டியலிட்டனர். எந்த விதிவிலக்கும் இன்றி, அப்புத்தகத்தில் இருந்த அனைத்தும் உண்மையாகின.

அவர்கள் பல தொலைக்காட்சித் தொடர்களையும், கலந்துரையாடல் நிகழ்ச்சிகளையும், இன்னும் பல பிரபலமான நிகழ்ச்சிகளையும் தயாரித்தனர். 'த மதர் லோடு' என்ற மிகவும் வெற்றிகரமான புத்தகத்தையும் அவர்கள் எழுதினர்.

காட்சிரீதியாக விளக்குவதில் அவர்கள் இருவரும் திறமை பெற்றவர்கள் என்பதால், தங்கள் இலக்குகளைப் படங்களாக வரைவது அவர்களுக்கு சுலபமாக இருந்தது. ஆனால் உங்களுடைய இலக்குகள் புத்தகத்தை உருவாக்குவதற்கு உங்களுக்கு ஓவியத் திறமை இருக்க வேண்டிய அவசியமில்லை. அவர்கள் தங்கள் இலக்குகளை நிகழ்காலத்தில் எழுதினர். "நான் திருப்தியையும் நன்றியையும் உணர்கிறேன்," "நான் ஆசுவாசமாகவும் மகிழ்ச்சியாகவும் உணர்கிறேன்," "இந்த வீட்டில் வாழ்வது மிகவும் குதூகலமானதாக இருக்கிறது" போன்ற உணர்ச்சிமிக்கச் சொற்றொடர்களை அவர்கள் சேர்த்துக் கொண்டனர். அவர்கள் தங்கள் இலக்குகள் புத்தகத்தின் ஒவ்வொரு பக்கத்தையும், "எல்லோருக்கும் நன்மை பயக்கும் விதத்தில் இது அல்லது இதற்கும் மேலான ஒன்று சிறப்பாக நடந்தேறுகிறது," என்ற வாக்கியத்துடன் நிறைவு செய்தனர்.

அவர்களுக்கு அவ்வாறே அனைத்தும் சிறப்பாக நடந்தேறியது!

இப்போதே துவக்குங்கள்

உங்கள் இலக்குகள் ஒவ்வொன்றும் ஏற்கனவே நிறைவேற்றப்பட்டுவிட்டதாக மனக்காட்சிப்படுத்துவதற்கு ஒவ்வொரு நாளும் சிறிது நேரத்தை ஒதுக்கிக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் கனவுகளை நனவாக்குவதற்கு நீங்கள் செய்யக்கூடிய மிக இன்றியமையாத விஷயங்களில் ஒன்று இது. ஒரு மணிநேரம் மனக்காட்சிப்படுத்துவது ஏழு மணிநேர உடல்ரீதியான முயற்சிக்குச் சமம் என்று சில உளவியலாளர்கள் இப்போது கூறுகின்றனர். இது சற்று மிகைப்படுத்தப்பட்டதுபோல் தோன்றலாம், ஆனால் அது ஒரு முக்கியமான கருத்தை வலியுறுத்துகிறது — மனக்காட்சிப்படைப்பானது வெற்றிக்கான மிகவும் வலிமையான கருவிகளில் ஒன்று. நீங்கள் அதைப் பயன்படுத்துவதை உறுதி செய்து

கொள்ளுங்கள்.

உங்களுடைய எதிர்காலச் சாதனைகளை நீங்கள் 1 மணிநேரம் மனக்காட்சிப்படுத்த வேண்டியதில்லை. வெறும் 10 முதல் 15 நிமிடங்கள் அதற்குப் போதுமானது. கனடா நாட்டைச் சேர்ந்த பிரபல பேச்சாளரான அஸீம் ஜமால் 'சக்தி நேரம்' என்ற உத்தியைப் பரிந்துரைக்கிறார்: 20 நிமிடங்கள் தியானம் மற்றும் மனக்காட்சிப்படைப்பு, 20 நிமிடங்கள் உடற்பயிற்சி, 20 நிமிடங்கள் ஏதேனும் ஊக்குவிப்புப் புத்தகங்களையோ அல்லது பிற உபயோகமான புத்தகங்களையோ படிப்பது. இதை நீங்கள் ஒவ்வொரு நாளும் செய்து வந்தால் உங்கள் வாழ்க்கை எப்படி மாறும் என்பதைக் கற்பனை செய்து பாருங்கள்.

கொள்கை

12

உங்கள் இலக்குகள் ஏற்கனவே நிறைவேறிவிட்டதுபோல் நடந்து கொள்ளுங்கள்

“தோற்பது சாத்தியமில்லை என்று நம்புங்கள்,

அதுபோல் நடந்து கொள்ளுங்கள்.”

- சார்லஸ் கெட்டரிங்

உலகப் புகழ்பெற்றக் கண்டுபிடிப்பாளர்

வெற்றிக்கான மிகச் சிறந்த உத்திகளில் ஒன்று, நீங்கள் எங்கே இருக்க விரும்புகிறீர்களோ, அங்கே ஏற்கனவே சென்றடைந்துவிட்டதுபோல் நடந்து கொள்வது. அதாவது, ஏற்கனவே உங்கள் இலக்கை அடைந்துவிட்ட ஒரு நபரைப்போல் சிந்திப்பது, அவரைப்போல் பேசுவது, உடையணிவது, நடந்து கொள்வது, மற்றும் உணர்வது என்று அர்த்தம். உங்கள் இலக்குகளை ஏற்கனவே நீங்கள் அடைந்துவிட்டதைப்போல் நடந்து கொள்வது, உங்கள் இலக்குகளை நிறைவேற்றுவதற்குத் தேவையான படைப்புத்திறன்மிக்க வழிகளைக் கண்டுபிடிப்பதற்கு உங்கள் ஆழ்மனத்திற்கு சக்திவாய்ந்த கட்டளைகளை அனுப்புகின்றது.

உங்கள் இலக்கு ஏற்கனவே நிறைவேறிவிட்டதுபோல் நடந்து கொள்ளத் துவங்குங்கள்

இந்த சம்பவத்தை எனது உள்ளூர் வங்கியில்தான் நான் முதன்முதலில் கவனித்தேன். அங்கு பல காசாளர்கள் பணியாற்றிக் கொண்டிருந்தனர். அதில் ஒரே ஒரு நபர் மட்டும் எப்போதும் கோட்டு சூட்டும் டையும் அணிந்திருந்ததை நான் கவனித்தேன். மற்றவர்கள் வெறுமனே ஒரு சட்டையும் டையும் அணிந்து வேலை பார்த்துக் கொண்டிருந்த ஓரிடத்தில், இவர் மட்டும் ஒரு பெரிய அதிகாரியைப்போல் தோற்றமளித்தார்.

ஒரு வருடத்திற்குப் பிறகு, கடன்களுக்கான விண்ணப்பப் படிவங்களைப் பெற்றுக் கொள்ளும் ஒருவராக அவருக்குப் பதவி உயர்வு கிடைத்தது. இரண்டு வருடங்களுக்குப் பிறகு, அந்தக் கடன்களை அதிகாரபூர்வமாக வழங்குகின்ற ஓர் அதிகாரியாக அவர் ஆகியிருந்தார். பிறகு, தன் கிளையின் மேலாளராக ஆனார். இதைப் பற்றி நான் அவரிடம் ஒருமுறை கேட்டபோது, நிச்சயமாக ஒருநாள்

தான் ஒரு கிளை மேலாளராக ஆவோம் என்பதைத் தான் எப்போதுமே அறிந்து வந்திருந்ததாகவும், அதனால் தன் கிளை மேலாளர் எவ்வாறு உடையணிந்தார் என்பதைக் கற்றுக் கொண்டு, அதே வழியில் தான் உடையணியத் துவங்கியதாகவும் அவர் பதிலளித்தார். மக்களைத் தன் மேலாளர் எவ்வாறு நடத்தினார் என்பதைக் கற்றுக் கொண்டு, அவரும் அதே வழியில் அவர்களுடன் உரையாடத் துவங்கினார். தான் ஒரு கிளை மேலாளராக ஆவதற்குப் பல வருடங்களுக்கு முன்பே தான் அப்படிப்பட்டவர் என்பதைப்போல் அவர் நடந்து கொள்ளத் துவங்கினார்.

ஒரு சர்வதேச ஆலோசனையாளராக ஆதல்

1970களின் பிற்பகுதியில் ஆஸ்திரேலியாவிலிருந்து நாடு திரும்பியிருந்த பயிலரங்குத் தலைவர் ஒருவரை நான் சந்தித்தேன். நானும் உலகம் முழுவதும் பயணம் செய்து மக்களிடையே பேச வேண்டும் என்று தீர்மானித்தேன். பாஸ்போர்ட் அலுவலகத்தைத் தொடர்பு கொண்டு, எனக்கு ஒரு விண்ணப்பத்தை அனுப்பி வைக்குமாறு அவர்களிடம் கேட்டுக் கொண்டேன். பிறகு சர்வதேச நேர மண்டலங்களைக் காட்டுகின்ற ஒரு கடிகாரத்தை நான் வாங்கினேன். 'சர்வதேச ஆலோசனையாளர்' என்ற வார்த்தைகள் அச்சிடப்பட்டப் பெயரட்டைகளை உருவாக்கிக் கொண்டேன். இறுதியில், ஆஸ்திரேலியாதான் நான் செல்ல விரும்பும் முதல் இடமாக இருக்கும் என்று தீர்மானித்தேன். எனவே, பயண ஏற்பாடுகளைச் செய்ய உதவும் ஒரு மையத்திற்குச் சென்று, சிட்னி ஓப்பெரா ஹவுஸ், ஏயர்ஸ் பாறை, கங்காருக்கள் கடப்பதைக் குறிக்கின்ற ஓர் அடையாளச் சின்னம் ஆகிய படங்களை உள்ளடக்கிய ஒரு பெரிய போஸ்டரை வாங்கினேன். ஒவ்வொரு நாள் காலையிலும் காலை உணவு உட்கொண்டபோது, நான் என் சமையலறையிலிருந்த குளிர்சாதனப் பெட்டியின்மீது ஒட்டப்பட்டிருந்த அந்தப் போஸ்டரைப் பார்த்து, நான் ஆஸ்திரேலியாவில் இருப்பதுபோல் கற்பனை செய்யத் துவங்கினேன்.

ஒரு வருடத்திற்குள், சிட்னி மற்றும் பிரிஸ்பேன் நகரங்களில் கருத்தரங்குகள் நடத்த வருமாறு எனக்கு அழைப்பு வந்தது. நான் ஒரு சர்வதேச ஆலோசனையாளராக நடந்து கொள்ளத் துவங்கிய உடனேயே, என்னை அப்படிப்பட்டவனாக நடத்துவதன் மூலம் பிரபஞ்சம் எனக்கு விடையளித்தது. சக்திமிக்க ஈர்ப்புவிதியின் வேலைதான் அது.

ஒத்தவை ஒத்தவற்றை ஈர்க்கும் என்று ஈர்ப்புவிதி கூறுகிறது. ஏற்கனவே ஏதோ ஒன்றைப் பெற்றுவிட்டது போன்ற அதிர்வுகளை, அதாவது, மனரீதியான மற்றும் உணர்ச்சிரீதியான நிலைகளை, நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாக உருவாக்குகிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிக வேகமாக அதை நீங்கள் உங்களிடம் கவர்ந்து இழுப்பீர்கள். தடுத்து நிறுத்த முடியாத ஒரு பிரபஞ்ச விதி இது. உங்கள் வெற்றியின்

வேகத்தை அதிகரிப்பதற்கு மிகவும் இன்றியமையாதது இது.

தொழில்முறை கோல்ஃப் வீரர்கள் அமைப்பில் உறுப்பினர்களாக இருப்பதுபோல் நடந்து கொள்வது

ஃபிரெட் கப்பில்ஸும் ஜிம் நான்ட்ஸும் கோல்ஃப் விளையாட்டை மிகவும் நேசித்த இரு சிறுவர்கள். அவர்கள் இருவரிடமும் பெரிய கனவுகள் இருந்தன. என்றேனும் ஒருநாள் மாஸ்டர்ஸ் பந்தயத்தை வெல்ல வேண்டும் என்பது ஃபிரெட்டின் இலக்காகவும், சிபிஎஸ் விளையாட்டு ஒளிபரப்பு நிலையத்தின் அறிவிப்பாளராக ஆக வேண்டும் என்பது ஜிம்மின் இலக்காகவும் இருந்தது. ‘70களின் பிற்பகுதியில் அவர்கள் இருவரும் ஹூஸ்டன் பல்கலைக்கழகத்தில் ஒன்றாகப் படித்துக் கொண்டிருந்தபோது, மாஸ்டர்ஸ் பந்தயத்தில் வெற்றி பெற்ற வீரருக்கு அளிக்கப்படும் ‘பச்சைச் சட்டை’யைப் பெறுவதற்காகவும் சிபிஎஸ் அறிவிப்பாளரால் பேட்டி காணப்படுவதற்காகவும் பட்லர் கேபினுக்குள் அழைத்துச் செல்லப்படும் காட்சியை நடித்துப் பார்ப்பது அவர்களது வழக்கமாக இருந்தது. பதினான்கு வருடங்களுக்குப் பிறகு, ஹூஸ்டன் பல்கலைக்கழகத்தின் டாப் அரங்கில் அவர்கள் ஏற்கனவே பலமுறை நடித்துப் பார்த்திருந்த அந்தக் காட்சி, ஒருநாள் ஒட்டுமொத்த உலகமும் பார்த்துக் கொண்டிருக்க, யதார்த்தத்தில் நடந்தேறியது. ஃபிரெட் கப்பில்ஸ் மாஸ்டர்ஸ் பந்தயத்தை வென்றார். அதன் பிறகு, அவர் பட்லர் கேபினுக்குள் அழைத்துச் செல்லப்பட்டார். அங்கு அவரைப் பேட்டி காண்பதற்காக அமர்ந்திருந்தத் சிபிஎஸ் அறிவிப்பாளர் வேறு யாருமல்ல, ஜிம் நான்ட்ஸ்தான்! கேமராக்கள் நிறுத்தப்பட்டவுடன், அவர்கள் இருவரும் கண்ணீருடன் ஒருவரையொருவர் ஆரத் தழுவினர். என்றேனும் ஒருநாள் இவ்வாறு நடக்கும் என்று அவர்கள் எப்போதுமே அறிந்து வந்திருந்தனர். ஓர் இலக்கு ஏற்கனவே நிறைவேறிவிட்டது போன்ற அசைக்க முடியாத நம்பிக்கையுடன் நடந்து கொள்வதன் அற்புதமான சக்தி அது!

கோடீஸ்வரர்கள் விருந்து

என்னுடைய பயிலரங்குகள் பலவற்றில் ‘கோடீஸ்வரர்கள் விருந்து’ என்ற ஒரு பயிற்சியை நாங்கள் செய்கிறோம். அப்போது ஒவ்வொருவரும் தாங்கள் உண்மையிலேயே ஒரு கேளிக்கை விருந்தில் இருப்பதைப்போல், பயிற்சியில் ஈடுபட்டுள்ள மற்றப் பங்கேற்பாளர்களுடன் கலந்து பழகுவர். ஆனால், வாழ்வில் தாங்கள் நிர்ணயித்துள்ள பொருளாதார இலக்குகள் அனைத்தையும் ஏற்கனவே தாங்கள் அடைந்துவிட்டதுபோல் அவர்கள் நடந்து கொள்ள வேண்டும். தங்கள் கனவு வீடு, தங்கள் விடுமுறை வீடு, தங்கள் கனவுக் கார், தங்கள் கனவு வேலை போன்ற, வாழ்வில் தாங்கள் விரும்பும் அனைத்தையும் தாங்கள் ஏற்கனவே பெற்றுவிட்டதுபோல் அவர்கள் நடந்து கொள்வர்.

அதேபோல், தங்களுக்கு முக்கியமாகப் படுகின்ற தனிப்பட்ட, தொழில்முறை, அல்லது சமுதாயப் பங்களிப்பு இலக்குகளையும் ஏற்கனவே தாங்கள் அடைந்துவிட்டது போலவும் அவர்கள் நடந்து கொள்வர்.

அனைவரும் திடீரென்று அதிகமான முகபாவத்துடன் பேசுவர், உற்சாகமிக்கவர்களாகவும் துடிப்பானவர்களாகவும் வெளிப்படையாகப் பேசுபவர்களாகவும் ஆவர். ஒருசில நிமிடங்களுக்கு முன் சங்கோஜமாக உணர்ந்த மக்கள்கூட, இப்போது தாராளமாகத் தங்களை மற்றவர்களிடம் அறிமுகப்படுத்திக் கொள்வர். பயிற்சி அறையில் நிலவும் ஆற்றலும் சத்தமும் விண்ணைத் தொடும். தங்களுடைய சாதனைகளைப் பற்றி மக்கள் ஒருவருக்கொருவர் உற்சாகமாகப் பேசிக் கொள்வர், ஹவாய் மற்றும் பஹாமாஸ் தீவுகளில் உள்ள தங்கள் விடுமுறை இல்லங்களுக்கு வருமாறு அழைப்பு விடுப்பர், ஆப்பிரிக்காவில் தாங்கள் மேற்கொண்ட சமீபத்தியப் பயணங்களைப் பற்றிக் கலந்துரையாடுவர், வளர்ந்து வரும் நாடுகளுக்குத் தாங்கள் ஆற்றிவரும் பங்களிப்புகளைப் பற்றிப் பேசுவர்.

சுமார் ஐந்து நிமிடங்களுக்குப் பிறகு, அப்பயிற்சியை நிறுத்திவிட்டு, தாங்கள் உணரும் விதத்தைப் பகிர்ந்து கொள்ளுமாறு அவர்களிடம் நான் கேட்பேன். தாங்கள் உற்சாகமாகவும், நேர்மறையாகவும், மகிழ்ச்சியாகவும் உணர்வதாகவும், தன்னம்பிக்கை நிறைந்த, திருப்தி அடைந்துள்ள ஆதரவு அளிக்கின்ற, தயாள குணம் கொண்டவர்களாக உணர்வதாகவும் அவர்கள் ஒவ்வொருவரும் தெரிவிப்பார்கள்.

யதார்த்தத்தில் அவர்களுடைய புறச் சூழல்களில் எவ்வித மாற்றமும் ஏற்படாதிருந்த போதிலும், அவர்கள் உணர்ச்சிரீதியாகவும் உடல்ரீதியாகவும் எவ்வளவு தூரம் வித்தியாசமாக உணர்ந்தார்கள் என்பதைப் பார்க்குமாறு நான் அவர்களிடம் கேட்டுக் கொள்வேன். நிஜ உலகில் அவர்கள் உண்மையிலேயே கோடீஸ்வரர்கள் ஆகியிருக்கவில்லை, ஆனால் அவ்வாறு நடந்து கொள்ளத் துவங்கியதன் மூலம் அவர்கள் கோடீஸ்வரர்களைப்போல் உணரத் துவங்கியிருந்தனர்.

உங்களுக்கு விருப்பமான அனைத்தையும் செய்யுங்கள், அனைத்தையும் பெறுங்கள், அனைத்துமாக ஆகுங்கள் ... இக்கணத்திலிருந்தே!

உங்களுக்கு விருப்பமான ஓர் இலக்கை நீங்கள் ஏற்கனவே அடைந்துவிட்டதுபோல் இப்போதிலிருந்து உங்களால் நடந்து கொள்ளத் துவங்க முடியும். இவ்வாறு நடந்து கொள்ளும் புற அனுபவம், கோடீஸ்வர மனப்பான்மை என்ற உள்ளார்ந்த அனுபவத்தை உருவாக்கும். இது உங்களை உண்மையிலேயே

கோடீஸ்வரராக ஆக்கும்.

நீங்கள் யாராக ஆக விரும்புகிறீர்கள், எதைச் செய்ய விரும்புகிறீர்கள், அல்லது எதைப் பெற விரும்புகிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்தப் பிறகு, அவை அனைத்தும் ஏற்கனவே நிறைவேறிவிட்டதுபோல் நடந்து கொள்ளுங்கள். நீங்கள் ஏற்கனவே உங்கள் வகுப்பில் முதன்மை மாணவராகவோ, தலைசிறந்த விற்பனையாளராகவோ, அதிகக் கட்டணம் பெறும் ஆலோசனையாளராகவோ, பணக்காரத் தொழிலதிபராகவோ, உலகத் தரம்வாய்ந்த தடகள வீரராகவோ, வெற்றிகரமான நூலாசிரியராகவோ, சர்வதேசப் புகழ்பெற்ற ஓவியக் கலைஞராகவோ, பிரபலமான பேச்சாளராகவோ, நடிகராகவோ அல்லது இசைக் கலைஞராகவோ இருந்தால் எப்படி நடந்து கொள்வீர்கள்? எப்படி சிந்திப்பீர்கள், பேசுவீர்கள், தோற்றமளிப்பீர்கள், உடையணிவீர்கள்? மற்றவர்களை எவ்வாறு நடத்துவீர்கள், பணத்தை எவ்வாறு கையாள்வீர்கள்? எவ்வாறு சாப்பிடுவீர்கள், வாழ்வீர்கள், பயணிப்பீர்கள்?

அது பற்றிய ஒரு தெளிவான காட்சி உங்களிடம் இருந்தால், இக்கணத்திலிருந்து அவ்வாறு நடந்து கொள்ளத் துவங்குங்கள்!

வெற்றிகரமான மக்கள் தன்னம்பிக்கையை வெளிப்படுத்துகின்றனர், தங்களுக்கு வேண்டியதைக் கேட்கின்றனர், தங்களுக்கு விருப்பமில்லாததை வேண்டாம் என்று கூறுகின்றனர். எதுவும் சாத்தியம் என்று அவர்கள் நினைக்கின்றனர், சவால்கள் நிறைந்த காரியங்களில் ஈடுபடுகின்றனர், தங்கள் வெற்றிகளைக் கொண்டாடுகின்றனர். தங்கள் வருமானத்தின் ஒரு பகுதியைச் சேமிக்கின்றனர், ஒரு பகுதியை மற்றவர்களுடன் பகிர்ந்து கொள்கின்றனர். நீங்கள் பணக்காரராகவும் வெற்றிகரமானவராகவும் ஆவதற்கு முன்பு, இப்போதே அந்த விஷயங்கள் அனைத்தையும் உங்களால் செய்ய முடியும். இதற்கு எந்தச் செலவும் கிடையாது. உங்கள் எண்ணமும் முயற்சியும் மட்டுமே இதற்குத் தேவை. உங்கள் இலக்கு ஏற்கனவே நிறைவேறிவிட்டதுபோல் நீங்கள் நடந்து கொள்ளத் துவங்கியவுடனேயே, நிஜ வாழ்வில் அதை நீங்கள் அடைவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய மக்களையும் சூழல்களையும் பொருட்களையும் நீங்கள் உங்களிடம் கவர்ந்திழுப்பீர்கள். வெகு விரைவில் ஆரோக்கியம், செல்வம், மற்றும் மனநிறைவளிக்கும் உறவுகள் என்று, உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் விரும்பும் அனைத்தும் உங்கள் வசமாகியிருப்பதை நீங்கள் காண்பீர்கள்.

உங்கள் வாழ்க்கையை மாற்றக்கூடிய விருந்து

1986ம் ஆண்டு, டாயானா வான் வெலனெட்ஸ் கொடுத்த ஒரு விருந்தில் நான் கலந்து கொண்டேன். அதில் கலந்து கொண்ட அனைவருடைய வாழ்க்கையிலும் அவ்விருந்து ஓர் ஆழமான

தாக்கத்தை ஏற்படுத்தியது. ‘1991ல் நீங்கள் எப்படி இருப்பீர்களோ, அப்படி வர வேண்டும்’ என்று அவ்விருந்தின் அழைப்பிதழ் தெரிவித்தது. அந்த விருந்து கலிபோர்னியா மாநிலத்திலுள்ள லாங் பீச் நகரில் ‘குயின் மேரி’ கப்பலில் நடைபெற்றது. 1991ம் ஆண்டில் எப்படி இருக்க விரும்புகிறோம் என்று முன்னோக்கிப் பார்க்க வேண்டும் என்று எங்களிடம் கூறப்பட்டது. அதாவது, எங்கள் எதிர்காலத்திற்குள் உற்று நோக்கி, ஐந்தாண்டுகளுக்குப் பிறகு நாங்கள் எப்படி இருப்போம் என்று நாங்கள் பார்க்க வேண்டும். எங்களுடைய கச்சிதமான வாழ்க்கையை நாங்கள் எங்கள் மனத்தில் உருவாக்கிய பிறகு, எங்கள் கற்பனைகளை இன்னும் விரிவுபடுத்தி, எங்கள் முன்னோக்கை இன்னும் பெரிதாக்க வேண்டும் என்று எங்களுக்குத் தெரிவிக்கப்பட்டது.

விருந்தில் நாங்கள் உண்மையிலேயே 1991ம் வருடத்தில் இருப்பதாகவும், எங்கள் முன்னோக்கு ஏற்கனவே உண்மையாகிவிட்டது போலவும் நடந்து கொள்ள வேண்டும் என்று எங்களிடம் கேட்டுக் கொள்ளப்பட்டது. எங்கள் நடை, உடை, பாவனை அனைத்தும் நாங்கள் ஏற்று நடித்தப் பாத்திரத்திற்குப் பொருத்தமாக இருக்க வேண்டியிருந்தது. நாங்கள் எழுதிய புத்தகங்கள், பெற்ற விருதுகள், மற்றும் எங்களுக்குக் கிடைத்தப் பெரிய தொகைக்கான காசோலைகள் போன்ற, எங்கள் கனவுகள் மெய்யாகிவிட்டதை உணர்த்தும் பொருட்களையும் நாங்கள் கொண்டு வரலாம் என்று அறிவிக்கப்பட்டிருந்தது. எங்களுடைய சாதனைகளைப் பற்றிப் பெருமையாகப் பேசுவதிலும், எங்கள் வெற்றிகளையும் மற்றவர்களுடைய வெற்றிகளையும் கொண்டாடுவதிலும், நாங்கள் எவ்வளவு மகிழ்ச்சியாகவும் நிறைவாகவும் இருந்தோம் என்பதைப் பற்றிப் பேசுவதிலும், அடுத்து நாங்கள் என்ன செய்யவிருந்தோம் என்பதைப் பற்றிக் கலந்துரையாடுவதிலும் அன்றைய மாலைப் பொழுது முழுவதையும் நாங்கள் கழிக்க வேண்டும் என்றும், நாங்கள் ஏற்றிருந்த பாத்திரத்தில் இரவு முழுவதும் நாங்கள் வலம் வர வேண்டும் என்றும் எங்களிடம் கூறப்பட்டிருந்தது.

நாங்கள் அந்த விருந்து நடந்த இடத்திற்கு வந்து சேர்ந்தபோது, எங்களுடைய ரசிகர்களாக நடிப்பதற்கும் புகைப்படக்காரர்களாக நடிப்பதற்கும் 20 நபர்கள் அமர்த்தப்பட்டிருந்தனர். கேமராக்கள் பளிச்சிட்டன, ரசிகர்கள் எங்களுடைய பெயர்களைக் குறிப்பிட்டு மகிழ்ச்சியாகக் கத்தினர், எங்களுடைய கையெழுத்துக்களைக் கேட்டனர்.

நான் ஒரு வெற்றிகரமான எழுத்தாளர் வேடமேற்று அங்கு சென்றேன். நியூயார்க் டைம்ஸ் பத்திரிகை தொகுத்து வழங்கும் சிறப்பாக விற்பனையாகிக் கொண்டிருக்கும் புத்தகங்கள் குறித்தப் பட்டியலில் என் புத்தகம் இடம்பெற்றிருந்ததுபோல் பாவித்து, அப்புத்தகம் குறித்துப் பல நேர்மறையான விமர்சனங்களை நானே

உருவாக்கி, மற்றவர்களிடம் காட்டுவதற்காக அவற்றை நான் என்னுடன் எடுத்துச் சென்றேன். பெரும் கோடீஸ்வரராக வந்த ஒருவர், கடற்கரையில் தன் ஓய்வுக் காலத்தைக் கழிப்பதுபோல் உடையணிந்து வந்திருந்தார். விருந்தில் கலந்து கொண்ட எல்லோருக்கும் உண்மையான லாட்டரி டிக்கெட்டுகளை வழங்குவதில் அன்றைய மாலைப் பொழுதை அவர் செலவிட்டார். உலக அமைதிக்கான சர்வதேசப் பரிசு பெற்றதற்காக டைம்ஸ் பத்திரிகையின் அட்டையில் தன் படம் வந்திருந்ததாக பாவனை செய்து ஒரு பெண் வந்திருந்தார். அப்பத்திரிகையின் ஒரு பிரதியில் தனது புகைப்படம் இடம்பெற்றிருந்ததுபோல அச்சிட்டு அதை அவர் தன்னுடன் கொண்டு வந்திருந்தார்.

பணியிலிருந்து ஓய்வு பெற்று ஒரு சிற்பியாகத் தன் வாழ்க்கையைச் செலவிட விரும்பிய ஒருவர், ஒரு சிற்பிக்கான உடையணிந்து, கையில் ஒரு சுத்தியல் மற்றும் உளியுடனும், கண்களில் பாதுகாப்புக் கண்ணாடியுடனும், தான் உருவாக்கியிருந்த சிற்பங்களின் புகைப்படங்களுடனும் வந்தார். ஒரு வெற்றிகரமான பங்குச் சந்தை வர்த்தகராக ஆக விரும்பிய ஒருவர், மாலைப் பொழுது முழுவதையும் தன் அலைபேசியில் பேசிக் கொண்டிருப்பதில் செலவிட்டார். “ஐயாயிரம் பங்குகளை வாங்குங்கள்” அல்லது “பத்தாயிரம் பங்குகளை விற்றுவிடுங்கள்” என்று யாருக்கோ கட்டளையிட்டுக் கொண்டிருந்தார். விருந்தின்போது 15 நிமிடங்களுக்கு ஒருமுறை தன்னைத் தன் அலைபேசியில் அழைக்க அவர் உண்மையிலேயே ஒருவரை ஏற்பாடு செய்திருந்தார். தான் ஏற்றிருந்த பாத்திரத்தைச் சிறப்பாகச் செய்வதற்கு அவர் மேற்கொண்ட முயற்சி அது!

கோட்டும் சூட்டும் அணிந்து ஒரு திரைப்படத் தயாரிப்பாளராக ஒருவர் வந்தார். ரஷ்யர்களுடன் இணைந்து தான் தயாரித்த முதல் திரைப்படத்திற்குத் தனக்கு விருது கிடைத்ததாக அவர் கற்பனை செய்திருந்தார். எழுத்துத் துறையில் அப்போதுதான் காலெடுத்து வைத்துக் கொண்டிருந்த அவரது மனைவி, தான் எழுதிய மூன்று புத்தகங்களைக் (மாதிரிப் புத்தகங்கள்) கொண்டு வந்திருந்தார். அங்கு குழுமியிருந்த ஒவ்வொருவரும் மற்றவர்களுடைய கனவுகளை ஆதரிக்கும் விதத்தில், தாங்கள் அப்பெண்மணியை ஓப்ரா வின்ஃபிரே மற்றும் டுடே நிகழ்ச்சிகளில் பார்த்திருந்ததாக அவரிடம் கூறினர். அவரது புத்தகங்கள் விற்பனையில் முதலிடத்தைப் பிடித்திருந்தது குறித்தும், அவர் புலிட்சர் பரிசு பெற்றது குறித்தும் மற்றவர்கள் அவருக்குத் தங்கள் பாராட்டுக்களைத் தெரிவித்துக் கொண்டிருந்தனர். (அன்றைய இரவு அப்பெண்மணியின் வாழ்க்கையைப் பரிபூரணமாக மாற்றியது. சர்வதேசப் புகழ்பெற்ற ‘ஃபீல் த ஃபியர் அன்ட் டூ இட் எனிவே’ புத்தகம் உட்பட, வெற்றிகரமான 17 நூல்களை எழுதிய சூசன் ஜெஃபர்ஸ்தான் அவர்!)

அந்த விருந்து என் வாழ்க்கையையும் பரிபூரணமாக மாற்றியது. நியூயார்க் டைம்ஸ் பத்திரிகையின் சிறப்பாக விற்பனையாகிக் கொண்டிருக்கும் புத்தகங்கள் குறித்தப் பட்டியலில் முதலிடத்தை வகித்தப் பதினோரு புத்தகங்கள் உட்பட, 80க்கும் மேற்பட்டப் புத்தகங்களை நான் எழுதினேன் அல்லது தொகுத்தேன். நான்கு மணிநேரமாக நாங்கள் எங்கள் எதிர்கால வாழ்க்கையை வாழ்ந்து கொண்டிருந்த அந்த விருந்து, எங்களது ஆழ்விருப்பங்களை ஏற்கனவே நாங்கள் அடைந்துவிட்டதைக் குறிக்கும் சக்திவாய்ந்த காட்சிகளால் எங்கள் ஆழ்மனங்களை நிரப்பியது. இந்த விரிவான அனுபவங்கள், அன்றைய மாலைப் பொழுதின் நிகழ்வுகள் உருவாக்கியிருந்த நேர்மறையான உணர்ச்சிகளுடன் சேர்ந்து, எங்கள் மூளையில் உள்ள நேர்மறையான நரம்பு வழிப்பாதையை வலிமைப்படுத்தி, மிகச் சிறந்த வெற்றியாளர்களாக இருப்பது போன்ற எங்களுடைய சுயபிம்பங்களை ஆழப்படுத்தியது.

ஆனால் மிக முக்கியமாக, அது சிறப்பாகப் பலனளித்தது. அந்த விருந்தில் கலந்து கொண்ட அனைவரும் அன்றிரவு தாங்கள் வாழ்ந்த கனவுகளை நிறைவேற்றினர், இன்னும் அதிகமான விஷயங்களை சாதித்தனர்.

இது போன்ற ஒரு விருந்தை உங்களுடைய நெருங்கிய நண்பர்களுக்கும், உங்கள் நிறுவனத்திற்கும், உங்கள் வியாபாரக் கூட்டாளிகளுக்கும், கல்லூரியில் பட்டம் பெறும் உங்கள் சக மாணவர்களுக்கும், அல்லது உங்கள் பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவினருக்கும் கொடுப்பதென்று உறுதி பூணுங்கள். உங்கள் அலுவலகத்தின் வருடாந்திரக் கருத்தரங்கு அல்லது விற்பனை சந்திப்புக்கூட்டத்தில் இதை ஏன் நீங்கள் அறிமுகப்படுத்தக்கூடாது? அது விடுவிக்கக்கூடிய படைப்பாற்றலையும், விழிப்புணர்வையும், ஆதரவையும் நினைத்துப் பாருங்கள்.

எதிர்ப் பக்கத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள அழைப்பிதழை நீங்கள் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

இவ்விருந்திற்கு 2018ம் ஆண்டு நீங்கள் எப்படி இருப்பீர்களோ அப்படி வாருங்கள்

உங்கள் கற்பனையை விரிவுபடுத்தி, உங்கள் சொந்த எதிர்காலத்திற்குள் உங்களை அழைத்துச் செல்லவிருக்கின்ற ஒரு கொண்டாட்டத்தில் கலந்து கொள்ள வாருங்கள்

நாள்: .....

நேரம்: .....

நடைபெறும் இடம்: .....

அழைப்பவர்: .....

இன்றிலிருந்து ஐந்து வருடங்களுக்குப் பிறகு நீங்கள் எப்படி இருப்பீர்களோ, அப்படி வாருங்கள். உங்களால் முடிந்த அளவுக்குப் பொருத்தமாக உடையணிந்து வாருங்கள்.

இது 2018ம் ஆண்டு என்றும், உங்கள் இலக்குகள் அனைத்தும் அடையப்பட்டுவிட்டன என்றும், உங்கள் கனவுகள் அனைத்தும் உண்மையாகிவிட்டன என்றும் நினைத்து, மாலை நேரம் முழுவதும் நிகழ்காலத்தில் மட்டுமே பேசுங்கள்.

நீங்கள் உள்ளே நுழையும்போது ஒரு வீடியோ கேமரா உங்களைப் படம் பிடிக்கும். விற்பனையில் சாதனை படைத்துக் கொண்டிருக்கும் உங்களுடைய புத்தகங்கள், உங்களுடைய அட்டைப் படங்களைக் கொண்ட இதழ்கள், நீங்கள் பெற்றுள்ள விருதுகள், உங்களது சாதனைகளைப் பறைசாற்றுகின்ற புகைப்படங்கள் அல்லது பிற பொருட்கள் போன்ற, இந்த இடைப்பட்டக் காலங்களில் நீங்கள் சாதித்துள்ள விஷயங்களைக் குறிக்கின்ற பொருட்களை மற்றவர்களிடம் காட்டுவதற்காகக் கொண்டு வாருங்கள். மற்றவர்களுடைய சாதனைகளுக்காக நீங்கள் அவர்களைப் பாராட்டுவதற்கும், உங்களுடைய சாதனைகளுக்காக அவர்கள் தரும் பாராட்டுக்களை ஏற்றுக் கொள்வதற்கும் மாலை நேரம் முழுவதும் ஏராளமான வாய்ப்புகள் உங்களுக்காகக் காத்துக் கொண்டிருக்கின்றன.

விருந்து தொடர்கிறது

லாங் பீச் நகரில் நடைபெற்ற விருந்திற்கு ஒருசில வருடங்களுக்குப் பிறகு, ஏபிசி தொலைக்காட்சியின் 'கேரில் & மர்லின்' நிகழ்ச்சியில் நான் தோன்றியபோது, அந்த விருந்து பற்றிய எனது அனுபவத்தை நான் அவர்களுடன் பகிர்ந்து கொண்டேன். அந்த யோசனையின் சக்தியை அவர்கள் உடனடியாக உணர்ந்து கொண்டு, அதே போன்ற ஒரு விருந்தைத் தங்கள் குழுவினருக்கும் நண்பர்களுக்கும் கொடுப்பதென்று தீர்மானித்தனர். ஆறு வருடங்களுக்குப் பிறகு மர்லின் எழுதிய 'நாட் யுவர் மதர்ஸ் மிட்லைஃப்' என்ற புத்தகத்தில், அவர் இவ்வாறு குறிப்பிட்டிருந்தார்:

எங்களுடைய 'ஐந்து வருட விருந்தை'ப் பற்றி நான் நினைத்துப் பார்க்கும் ஒவ்வொரு முறையும் என்னால் சிரிப்பை அடக்க முடியாது. நானும் கேரிலும், பிரபலங்களைத் துரத்துகின்ற புகைப்படக்காரர்களைப்போல் பாவனை செய்வதற்கு சிலரை நியமித்தோம், எல்லோரையும் தொலைக்காட்சி நேர்காணல்கள் செய்வதுபோல் பாவனை செய்தோம், எல்லோருக்கும் சிவப்புக் கம்பள வரவேற்பு அளித்தோம். விருந்தில் கலந்து கொண்டவர்களுடைய சாதனைகள் குறித்துப் பிரபலமான நபர்கள் பாராட்டுவதுபோல், விருந்து நடந்த வீட்டிற்கு அந்நபர்களின் பெயர்களில் விருந்தாளிகளுக்கு நாங்கள் தந்திகளை அனுப்பினோம். கேரிலும் நானும் பிளாஸ்டிக்கால் ஆன பூநாரைகளை எங்கள் தலைகளில் அணிந்து எடுத்துக் கொண்ட புகைப்படத்தை அட்டைப்படமாக அமைத்து, மாதிரிப் புத்தகம் ஒன்றை உருவாக்கி, அவற்றின் சில பிரதிகளைச் சுமந்து திரிந்தோம். அப்புத்தகம் எதைப் பற்றி என்று அந்த நேரத்தில் எங்களுக்கு எந்த யோசனையும் இருக்கவில்லை.

இரண்டு வருடங்களுக்குப் பிறகு, 'த மதர் லோடு' என்ற எங்கள் புத்தகத்தை ஹார்ப்பர் காலின்ஸ் பதிப்பகம் வெளியிட்டது. புத்தகத்தின் அட்டைக்காக நாங்கள் கொடுத்திருந்த பல புகைப்படங்களில் அவர்கள் எதைத் தேர்ந்தெடுத்தனர் என்று நினைக்கிறீர்கள்? பிளாஸ்டிக் பூநாரைகளை எங்கள் தலைகளில் அணிந்து நாங்கள் எடுத்துக் கொண்ட புகைப்படத்தைத்தான்! எங்களுடைய புத்தகம் மிகச் சிறப்பாக விற்பனையாகி மகத்தான சாதனை படைத்தது.

ஆறு வருடங்களுக்கு முன்பு, பத்து வயதுச் சிறுமியாக இருந்த என் மகள் ஒரு துவக்கப் பள்ளியில் படித்துக் கொண்டிருந்தாள். அடுத்த ஐந்து வருடங்களில் அவள் யாருக்கும் அடங்காத ஒரு பருவ மங்கையாக வளர்ந்துவிடுவாளோ என்று பயந்த நான், என்னுடைய அன்பான பருவ வயது மகளாக நடிப்பதற்குப் பதினைந்து வயதுச் சிறுமி ஒருத்தியை நியமித்தேன். அவள் பேச வேண்டிய வசனங்களை அவளுக்கு எழுதிக் கொடுத்தேன். அவள் அதன்படி மிகச் சிறப்பாக

நடித்தாள். விருந்து நடந்த வீட்டில் ஓர் அறையில் நான் அமர்ந்திருந்தபோது, அவள் வேகமாக உள்ளே நுழைந்து என் கன்னங்களில் முத்தமிட்டு, வெளிப்படையாக மனம்விட்டுப் பேசுகின்ற அளவுக்கு மிகச் சிறந்த உறவு எங்களுக்கு வாய்த்திருந்தது குறித்தும், எங்களுக்குள் சண்டையே வராமல் இருந்தது குறித்தும் தான் மிகவும் மகிழ்ச்சியாக இருந்ததாக அவள் என்னிடம் கூறினாள். அன்று மாலை தான் வேறொரு விருந்தில் கலந்து கொள்ள வேண்டியிருந்ததால் என்னுடன் தன்னால் அதிக நேரம் செலவிட முடியாது என்றும், தான் ஓர் ஆரோக்கியமான பருவ மங்கையாக, மதுவிற்கும் போதைக்கும் அடிமையாகாத பெண்ணாக இருந்ததால், தன்னைப் பற்றி உண்மையில் நான் கவலைப்பட வேண்டியதில்லை என்றும், என் மகளாக நடித்த அந்தப் பெண் கூறினாள். தான் செல்லவிருந்த மற்றொரு விருந்தில், ஹாலிவுட் நடிகரான டென்சல் வாஷிங்டனின் மகனைத் தான் பார்க்கப் போவதாக அவள் கூறினாள். அந்த வசனம் அங்கிருந்த அனைவரையும் சிரிக்க வைத்தது.

அந்த விருந்து நடந்து ஆறு வருடங்கள் உருண்டோடின. முதலில், நான் கனவு கண்டிருந்தபடியே எனக்கும் என் மகளுக்கும் இடையே மிகச் சிறப்பான உறவு நிலவுகிறது. காரணம் என்னவென்று எனக்குத் தெரியாது, ஆனால் நாங்கள் எல்லாவற்றைப் பற்றியும் (நண்பர்களுடனும் சகோதர சகோதரிகளுடனும் பகிர்ந்து கொள்ளப்பட வேண்டிய விஷயங்கள் தவிர) வெளிப்படையாகப் பேசுகிறோம். நாங்கள் எப்போதாவதுதான் சண்டையிடுகிறோம். அவள் ஒரு புத்திசாலிப் பெண்ணாக இருக்கிறாள். அவள் உண்மையிலேயே டென்சல் வாஷிங்டனின் மகனுடன் கேளிக்கை விருந்துகளில் கலந்து கொள்கிறாள். ஐந்து வருடங்களுக்கு முன் நடந்த விருந்தில் நான் அந்த வசனத்தைச் சேர்த்தபோது, டென்சல் வாஷிங்டன் லாஸ் ஏஞ்சலீஸ் நகரில் வாழ்ந்து கொண்டிருந்தாரா அல்லது நியூயார்க்கில் வாழ்ந்து கொண்டிருந்தாரா என்று எனக்குத் தெரியாது. அவருக்குக் குழந்தைகள் இருந்தனரா என்றுகூட எனக்குத் தெரியாது. அவரது மகன் படித்த அதே உயர்நிலைப் பள்ளியில் என் மகளும் படிப்பதற்கான வாய்ப்புகள் எத்தனை இருக்க முடியும்? எப்பேற்பட்ட வேடிக்கையான ஓர் ஐந்து வருட விருந்து அது!

நீங்கள் உங்கள் இலக்கை அடைந்துவிட்டால், உங்கள் கனவுகள் நிறைவேறிவிட்டால் எப்படி இருக்கும் என்பதை உணர்ச்சிபூர்வமாக உணரச் செய்கின்ற ஓர் அனுபவத்தை உருவாக்குவதுதான் “நீங்கள் எப்படி இருப்பீர்களோ, அப்படி வாருங்கள்” விருந்தின் குறிக்கோள். நீங்கள் விரும்புகின்ற வாழ்க்கைமுறையை வாழ்வதாக ஒரு மாலைப்பொழுது முழுவதும் நீங்கள் நடிக்கும்போது, உங்கள் கனவுகளையும் இலக்குகளையும் அடைவதற்குத் தேவையான வாய்ப்புகளைக் கண்டுபிடிப்பதற்கும், சக்திவாய்ந்த தீர்வுகளை உருவாக்குவதற்கும், சரியான நபர்களைக் கவர்ந்திழுப்பதற்கும்,

தேவையான நடவடிக்கைகளை எடுப்பதற்கும் உங்களுக்கு உதவக்கூடிய சக்திமிக்க வரைபடங்களை உங்கள் ஆழ்மனத்தில் நீங்கள் பதிவு செய்கிறீர்கள்.

உங்களுடைய ஒட்டுமொத்த எதிர்காலத்தையும் மாற்றுவதற்கு இது போன்ற ஒரே ஒரு விருந்து மட்டுமே போதாது என்பதைத் தெளிவாகப் புரிந்து கொள்ளுங்கள். உங்கள் இலக்குகளையும் கனவுகளையும் நிறைவேற்றுவதற்கு நீங்கள் செய்ய வேண்டியவற்றையும் செய்தாக வேண்டும். ஆனால், உங்களுக்கு விருப்பமான எதிர்காலத்தை உருவாக்குவதில் உங்களுக்கு ஆதரவு அளிக்கின்ற சக்திவாய்ந்த ‘நடிப்பு’ உத்திகளில் இதுவும் ஒன்று.

கொள்கை

13

செயலில் இறங்குங்கள்

“வாய்ப்புகள் வரும் என்று வெறுமனே
காத்திருப்பவர்களுக்கும் வாய்ப்புகள் கிடைக்கக்கூடும்,
ஆனால் துரிதமாகச் செயல்படுபவர்கள் விட்டுச்
சென்ற எச்சசொச்சங்கள் மட்டுமே
அவர்களுக்குக் கிடைக்கும்.”

- ஆபிரகாம் லிங்கன்
அமெரிக்காவின் பதினாறாவது அதிபர்

நீங்கள் தெரிந்து வைத்துள்ள விஷயங்களுக்காக இவ்வுலகம் உங்களுக்கு எந்த வெகுமதியும் அளிக்கப் போவதில்லை; நீங்கள் செய்யும் காரியங்களுக்காக மட்டுமே அது உங்களுக்கு வெகுமதி அளிக்கிறது. “பிரபஞ்சம் செயலுக்கு வெகுமதியளிக்கிறது” என்று வெற்றி குறித்த ஒரு மாபெரும் உண்மை கூறுகிறது. இது ஓர் எளிய கொள்கையாக இருந்தாலும்கூட, உண்மையிலேயே நடவடிக்கை எடுக்க வேண்டிய நேரத்தில், வெறுமனே ஆய்வு செய்வதிலும் திட்டமிடுவதிலும் ஒழுங்கமைப்பதிலும் எத்தனைப் பேர் மூழ்கிப் போயுள்ளனர் என்பதை நினைத்தால் ஆச்சரியமாக இருக்கிறது.

நீங்கள் நடவடிக்கை எடுக்கும்போது, உங்களை வெற்றிக்கு அழைத்துச் செல்லும் அனைத்து வகையான விஷயங்களையும் நீங்கள் முடுக்கிவிடுகிறீர்கள். உங்கள் குறிக்கோளில் நீங்கள் தீவிரமாக இருக்கிறீர்கள் என்பதை உங்களைச் சுற்றி இருக்கும் மக்களுக்கு நீங்கள் தெரிவிக்கிறீர்கள். மக்கள் விழிப்படைந்து, நீங்கள் கூறுவதில் கவனம் செலுத்தத் துவங்குகின்றனர். உங்கள் இலக்குகளையொத்த இலக்குகளைக் கொண்ட மக்கள் உங்களோடு தங்களை ஒத்திசைவாகப் பொருத்திக் கொள்கின்றனர். மற்றவர்கள் கூறுவதைக் கேட்பதிலிருந்தோ அல்லது புத்தகங்களைப் படிப்பதிலிருந்தோ உங்களால் கற்றுக் கொள்ள முடியாத விஷயங்களை உங்கள் அனுபவத்திலிருந்து நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளத் துவங்குகிறீர்கள். அதை இன்னும் அதிகச் சிறப்பாகவும், அதிகச் செயற்திறனுடனும், அதிக விரைவாகவும் செய்வது எப்படி என்பதைப் பற்றிய பின்னூட்டக் கருத்துகளை நீங்கள் பெறத் துவங்குகிறீர்கள். முன்பு குழப்பமாகத்

தோன்றிய விஷயங்கள் இப்போது தெளிவடையத் துவங்குகின்றன. முன்பு சிரமமாகத் தோன்றிய விஷயங்கள் இப்போது சுலபமானவையாக ஆகத் துவங்குகின்றன. உங்களுக்கு ஆதரவளிக்கின்ற, உங்களை ஊக்குவிக்கின்ற மக்களை நீங்கள் கவர்ந்திழுக்கத் துவங்குகிறீர்கள். நீங்கள் நடவடிக்கை எடுக்கத் துவங்கியவுடன், அனைத்து விதமான நல்ல விஷயங்களும் உங்களை நோக்கி வரத் துவங்குகின்றன.

பேச்சு மலிவானது!

எனது நிறுவனத்திலும் எனது கருத்தரங்குகளிலும் பல வருடங்களாக மக்களுக்குக் கற்பித்தும் ஆலோசனை வழங்கியும் வந்ததிலிருந்து நான் கண்டுகொண்ட ஒரு விஷயம் இது: மற்ற எந்தவொரு விஷயத்தைவிடவும் வெற்றியாளர்களைத் தோல்வியாளர்களிடமிருந்து பிரித்துக் காட்டுகின்ற ஒரு விஷயம், வெற்றியாளர்கள் நடவடிக்கை எடுக்கின்றனர் என்பதுதான். என்ன செய்யப்பட வேண்டுமோ, அதை அவர்கள் உடனடியாகச் செய்கின்றனர். அவர்கள் ஒரு திட்டத்தை உருவாக்கியவுடன், அதைச் செயல்படுத்தத் துவங்குகின்றனர், களத்தில் இறங்குகின்றனர். அவர்கள் கச்சிதமாகத் துவக்காவிட்டாலும்கூட, தங்கள் தவறுகளில் இருந்து கற்றுக் கொண்டு, தேவையான திருத்தங்களை மேற்கொண்டு, தொடர்ந்து நடவடிக்கை எடுத்துக் கொண்டே இருக்கின்றனர். தாங்கள் நிர்ணயித்துள்ள இலக்கையோ அல்லது தாங்கள் முதலில் நினைத்திருந்ததைவிட அதிகச் சிறப்பான இலக்கையோ அடைவதுவரை அவர்கள் துரித கதியில் செயல்பட்டுக் கொண்டே இருக்கின்றனர்.

வெற்றிகரமாக இருப்பதற்கு, வெற்றிகரமான மக்கள் செய்வதை நீங்கள் செய்ய வேண்டும். வெற்றிகரமான மக்கள் எப்போதும் நடவடிக்கை எடுப்பதில் முனைப்புடன் இருப்பார்கள். ஒரு முன்னோக்கை எவ்வாறு உருவாக்குவது, இலக்குகளை எவ்வாறு நிர்ணயிப்பது, அவற்றைச் சிறிய வேலைகளாக எவ்வாறு பிரித்துக் கொள்வது, தடைகளை எதிர்பார்த்து அவற்றைக் கையாள்வதற்கு எவ்வாறு திட்டமிடுவது, உங்களுடைய வெற்றியை எவ்வாறு மனக்காட்சிப்படுத்துவது மற்றும் சுயபிரகடனம் செய்வது, உங்கள்மீதும் உங்கள் கனவுகள்மீதும் எவ்வாறு நம்பிக்கை கொள்வது ஆகியவற்றை முந்தைய அத்தியாயங்களில் நான் ஏற்கனவே விவரித்திருக்கிறேன். நீங்கள் நடவடிக்கை எடுப்பதற்கான நேரம் இது! தேவையான பயிற்சித் திட்டத்தில் சேருங்கள், பயண முகவரைத் தொலைபேசியில் தொடர்பு கொள்ளுங்கள், உங்கள் புத்தகத்தை எழுதத் துவங்குங்கள், உங்கள் சொந்த வீட்டை வாங்குவதற்கான முன்பணத்தைச் சேமிக்கத் துவங்குங்கள், உடற்பயிற்சி மையத்தில் சேருங்கள், பியானோ பயிற்சி வகுப்புகளில் சேருங்கள்.

நீங்கள் நடவடிக்கை எடுக்காதவரை எதுவும் நிகழாது

“உங்கள் கப்பல் கரைக்கு வரவில்லை என்றால்,

கடலுக்குள் நீந்திச் சென்று அதை

எதிர்கொள்ளுங்கள்.”

- ஜோனதன் வின்டர்ஸ்

நகைச்சுவையாளர், நடிகர், மற்றும் எழுத்தாளர்

நடவடிக்கை எடுப்பதன் சக்தியை விளக்குவதற்கு என் பயிலரங்குகளில் நான் ஒரு 100 டாலர் நோட்டை உயர்த்திப் பிடித்து,”யாருக்கு இந்த 100 டாலர்கள் வேண்டும்?” என்று கேட்பேன். பயிற்சியில் கலந்து கொண்டிருப்பவர்களில் பெரும்பாலானவர்கள் தங்கள் கைகளை உயர்த்துவர். சிலர் தங்கள் கைகளை வேகமாக முன்னும் பின்னும் ஆட்டுவர்; “எனக்கு வேண்டும்,” “நான் எடுத்துக் கொள்கிறேன்,” அல்லது “என்னிடம் கொடுங்கள்,” என்று சிலர் கத்துவர். ஆனால் அவர்களாகவே வந்து என் கையிலிருந்து அதை எடுக்கும்வரை நான் அதை அமைதியாகப் பிடித்துக் கொண்டு நிற்பேன். இறுதியில், யாரேனும் ஒருவர் தன் இருக்கையைவிட்டுத் துள்ளிக் குதித்து, அறையின் முன்பகுதிக்கு வேகமாக ஓடி வந்து, என் கையிலிருந்து அந்த நோட்டைப் பிடுங்கிக் கொள்வார்.

தன் முயற்சிக்கு 100 டாலர்கள் வெகுமதியைப் பெற்றுக் கொண்டு அவர் தன் இருக்கைக்குச் சென்று அமர்ந்தவுடன், நான் பார்வையாளர்களைப் பார்த்து, “இந்த அறையில் உள்ள வேறு எவரும் செய்யாத எந்தக் காரியத்தை இவர் மட்டும் செய்தார்?” என்று கேட்பேன். பிறகு, “அவர் தன் இருக்கையைவிட்டு எழுந்து வந்து நடவடிக்கை எடுத்தார். பணத்தைப் பெறுவதற்குத் தேவையானதை அவர் செய்தார். வாழ்வில் நீங்கள் வெற்றி பெற வேண்டும் என்றால் நீங்களும் துல்லியமாக அதைத்தான் செய்ய வேண்டும்,” என்று கூறிவிட்டு, “உங்களில் எத்தனைப் பேர் உங்கள் இருக்கையைவிட்டு எழுந்து வந்து என் கையில் இருந்து பணத்தை எடுத்துக் கொள்ளலாம் என்று நினைத்து, பிறகு பேசாமல் இருந்துவிட்டீர்கள்?” என்று கேட்பேன்.

எழுந்து வருவதிலிருந்து எது அவர்களைத் தடுத்து நிறுத்தியது, அந்த நேரத்தில் அவர்கள் தங்களிடம் என்ன கூறிக் கொண்டனர் என்று நினைவுபடுத்திப் பார்க்குமாறு நான் அவர்களிடம் கூறுவேன்.

வழக்கமாக அவர்களிடமிருந்து வரும் விடைகளில் சில இப்படி அமைந்திருக்கும்:

“எனக்கு அந்தப் பணம் வேண்டும் அல்லது அது எனக்கு அத்தியாவசியமாகத் தேவை என்பதுபோல் நான் காட்சியளிக்க

விரும்பவில்லை.”

“நீங்கள் உண்மையிலேயே அதை எனக்குத் தருவீர்கள் என்று நான் நம்பவில்லை.”

“அறையின் பின்பகுதியில் வெகுதூரத்தில் நான் அமர்ந்திருந்தேன்.”

“என்னைவிட மற்றவர்களுக்கு அது அதிகமாகத் தேவைப்பட்டிருக்கலாம் என்று நான் நினைத்தேன்.”

“நான் பேராசைக்காரனைப்போல் தோன்ற விரும்பவில்லை.”

“நான் ஏதேனும் தவறு செய்துவிடுவேன், பிறகு மக்கள் என்னை எடைபோடுவார்கள் அல்லது என்னைப் பார்த்துச் சிரிப்பார்கள் என்று நான் பயந்தேன்.”

“உங்களிடமிருந்து மேலும் சில அறிவுறுத்தல்கள் வருவதற்காக நான் காத்திருந்தேன்.”

பணத்தைப் பெறுவதிலிருந்து எதைக் கூறி அவர்கள் தங்களைத் தடுத்து நிறுத்தினார்களோ, அதைத்தான் அவர்கள் தங்கள் வாழ்வின் மற்ற விஷயங்களிலும் கூறுகின்றனர் என்பதை நான் பிறகு சுட்டிக்காட்டுவேன்.

“ஏதேனும் ஒன்றை நீங்கள் எவ்வாறு செய்கிறீர்களோ, எல்லாவற்றையும் நீங்கள் அவ்வாறே செய்கிறீர்கள்,” என்பது வாழ்வின் உலகளாவிய உண்மைகளில் ஒன்று. இங்கு நீங்கள் முன்னெச்சரிக்கையாக நடந்து கொண்டால், எல்லா இடங்களிலும் நீங்கள் முன்னெச்சரிக்கையாக நடந்து கொள்ளக்கூடும். முட்டாளாகத் தோன்றிவிடுவோமோ என்ற பயத்தில் இங்கு நீங்கள் உங்களைத் தடுத்து நிறுத்தினால், மற்ற எல்லா இடங்களிலும் நீங்கள் அவ்வாறே நடந்து கொள்ளக்கூடும். அந்த மனப்போக்குகளை நீங்கள் அடையாளம் கண்டுகொண்டு, அவற்றை உடைத்தெறிய வேண்டும். உங்களை இழுத்துப் பிடித்துக் கொள்வதை நிறுத்திவிட்டு, வெற்றி மேடையை நோக்கிச் செல்வதற்கான வேளை இது!

ஒலிம்பிக் போட்டியில் கலந்து கொள்வதைக் குறி வைத்த ரூபன் கோன்சாலேஸ்

மூன்றாம் வகுப்பிலிருந்தே ரூபன் கோன்சாலேஸிற்கு ஓர் ஒலிம்பிக் தடகள வீரராக ஆக வேண்டும் என்ற விருப்பம் இருந்து வந்தது. ஒலிம்பிக் போட்டியில் கலந்து கொண்ட வீரர்களை அவர் பெரிதும் மதித்தார். அவர் நம்பிக்கை வைத்திருந்த ஒரு விஷயத்திற்கான எடுத்துக்காட்டாக அவர்கள் திகழ்ந்ததுதான் அதற்குக் காரணம். ஓர் இலக்கிற்காகத் தங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்ளவும், அந்த இலக்கைப் பின்தொடர்ந்து செல்வதால் ஏற்படும் சவால்களை எதிர்கொள்ளவும், தோல்வியுற்றாலும் வெற்றி பெறும்வரை தொடர்ந்து முயற்சிக்கவும்

அவர்கள் தயாராக இருந்தனர். ரூபன் கோன்சாலேஸிற்கு இதில் பரிபூரண நம்பிக்கை இருந்தது.

அவர் கல்லூரியில் படித்துக் கொண்டிருந்தபோது, 1984ம் ஆண்டு சரயேவோ நகரில் நடைபெற்ற ஒலிம்பிக் போட்டியில் ஸ்காட் ஹாமில்டன் பங்கு கொண்டதைக் கண்டபோதுதான், ஒலிம்பிக் போட்டிக்காகப் பயிற்சி செய்வதென்று அவர் உண்மையிலேயே தீர்மானித்தார். "அந்தச் சிறிய மனிதரால் சாதிக்க முடியும் என்றால், என்னாலும் சாதிக்க முடியும்! அடுத்த ஒலிம்பிக்கில் நான் கலந்து கொள்ளப் போகிறேன்! அது நிச்சயம்! நான் எனக்கான விளையாட்டைக் கண்டுபிடிக்க வேண்டும், அவ்வளவுதான்," என்று ரூபன் தனக்குத் தானே கூறிக் கொண்டார்.

ஒலிம்பிக் விளையாட்டுகளைப் பற்றி சிறிது ஆராய்ச்சி செய்த பிறகு, தனது வலிமைகளை உருவாக்கி வளர்க்கக்கூடிய ஒரு விளையாட்டைத் தான் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும் என்று ரூபன் தீர்மானித்தார். தான் ஒரு நல்ல தடகள வீரர், ஆனால் மிகச் சிறந்த தடகள வீரரல்ல என்பதை அவர் அறிந்திருந்தார். விடாமுயற்சிதான் அவரது வலிமை. அவர் ஒருபோதும் எந்தவொரு காரியத்திலும் பாதியில் விலகியதில்லை. ஏராளமானவர்கள் பாதியிலேயே விலகிவிடக்கூடிய ஒரு கடினமான, அதிகமான எலும்புகளை நொறுக்குகின்ற ஒரு விளையாட்டைத் தான் தேடிக் கண்டுபிடிக்க வேண்டும் என்பதை அவர் கண்டுகொண்டார். ஏனெனில், அதன் மூலம் அவரால் எளிதில் முதல் நிலைக்கு வர முடியும். இறுதியில், லூஜ் என்ற விளையாட்டை அவர் தேர்ந்தெடுத்தார்.

அடுத்து, 'ஸ்போர்ட்ஸ் இல்லஸ்டிரேட்டட்' பத்திரிகைக்குக் கடிதம் எழுதி (இணையத் தொழில்நுட்பத்திற்கு முந்தைய காலகட்டம் அது), "லூஜ் விளையாட்டை எங்கே சென்று கற்றுக் கொள்ளலாம்?" என்று கேட்டார். "நியூயார்க் மாநிலத்திலுள்ள லேக் பிளாசிட் என்ற இடத்தில் நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளலாம். 1936 மற்றும் 1980ம் ஆண்டுகளில் அங்குதான் குளிர்கால ஒலிம்பிக் போட்டிகள் நடைபெற்றன. அங்குதான் லூஜ் விளையாட்டிற்கான அரங்கம் உள்ளது," என்று அவர்களிடமிருந்து பதில் வந்தது. லேக் பிளாசிட்டில் இருந்த லூஜ் அரங்கத்தை ரூபன் தொலைபேசியில் தொடர்பு கொண்டார்.

"ஹூஸ்டன் நகரைச் சேர்ந்த ஒரு தடகள வீரன் நான். லூஜ் விளையாட்டை நான் கற்றுக் கொள்ள விரும்புகிறேன். அடுத்த நான்கு வருடங்களில் வரவிருக்கும் ஒலிம்பிக்கில் நான் கலந்து கொள்ள விரும்புகிறேன். உங்களால் எனக்கு உதவ முடியுமா?" என்று ரூபன் கேட்டார்.

"உங்கள் வயது என்ன?" என்று மறுமுனையில் இருந்தவர் கேட்டார்.

"இருபத்து ஒன்று."

“இருபத்து ஒன்றா? இந்த விளையாட்டில் ஈடுபடுவதற்கு உங்களுக்கு அதிக வயதாகிவிட்டது. நீங்கள் பத்து வருடங்கள் தாமதமாக அழைத்துவிட்டீர்கள். சிறுவர்களுக்குப் பத்து வயதாக இருக்கும்போதே நாங்கள் அவர்களுக்குப் பயிற்சியளிக்கத் துவங்குகிறோம். உங்கள் விருப்பத்தை மறந்துவிடுங்கள்.”

ஆனால் ரூபனால் அதை மறக்க முடியவில்லை. தனக்கு ஏதேனும் ஒரு யோசனை தோன்றும்வரை காலம் கடத்துவதற்காக, ரூபன் தனது வாழ்க்கைக் கதையை அந்த நபருடன் பகிர்ந்து கொள்ளத் துவங்கினார். தொடர்ந்து பேசிக் கொண்டிருந்தபோது, தான் அர்ஜென்டினாவில் பிறந்ததாக ரூபன் தற்செயலாகத் தெரிவித்தார்.

திடீரென்று, தொலைபேசியின் மறுமுனையில் இருந்த நபர் உற்சாகமடைந்தார். “அர்ஜென்டினாவா? இதை ஏன் நீங்கள் முதலிலேயே கூறவில்லை. நீங்கள் அர்ஜென்டினாவின் பிரதிநிதியாகக் கலந்து கொண்டால், நாங்கள் உங்களுக்கு உதவத் தயாராக இருக்கிறோம்,” என்று அவர் கூறினார். லூஜ் விளையாட்டில் சர்வதேச அளவில் போதுமான நாடுகள் கலந்து கொள்ளாமல் போவதால், அவ்விளையாட்டு ஒலிம்பிக்கில் இருந்து நீக்கப்படும் அபாயத்தில் இருந்தது. “நீங்கள் அர்ஜென்டினாவின் பிரதிநிதியாகக் கலந்து கொண்டால், நான்கு வருடங்களுக்குள், உலகின் தலைசிறந்த 50 முன்னணி லூஜ் வீரர்களில் ஒருவராக உங்களை எப்படியாவது நாங்கள் கொண்டு வந்துவிடுவோம். ஒலிம்பிக்கில் போட்டியிடுவதற்கு உங்களுக்குத் தேவையான தகுதி அது மட்டும்தான். இது லூஜ் விளையாட்டிற்கு இன்னொரு நாட்டைப் பெற்றுக் கொடுத்து, இதை ஒரு வலிமையான விளையாட்டாக உருவாக்கும்.” பிறகு அந்நபர், “லேக் பிளாசிட்டிற்கு வருவதற்கு முன்பு நீங்கள் இரண்டு விஷயங்களைத் தெரிந்து கொண்டாக வேண்டும்: முதலாவது, உங்கள் வயதில் நீங்கள் இதைச் செய்ய விரும்பினால், அதுவும் நான்கே வருடங்களில் செய்ய விரும்பினால், அது மிகவும் கொடூரமானதாக இருக்கும். இவ்விளையாட்டைக் கற்பதற்குப் பத்துப் பேர் சேர்ந்தால் அதில் ஒன்பது பேர் பாதியிலேயே விலகிவிடுகின்றனர். இரண்டாவது, சில எலும்புகள் உடையும் என்று நிச்சயமாக நீங்கள் எதிர்பார்க்கலாம்,” என்று கூறினார்.

“இது என் திட்டத்திற்குள் மிகச் சரியாகப் பொருந்துகிறது. நான் ஒருபோதும் பாதியில் விலக மாட்டேன். விளையாட்டு எவ்வளவு அதிகக் கடினமாக இருக்கிறதோ, எனக்கு அது அவ்வளவு அதிக சுலபமாக இருக்கும்,” என்று ரூபன் சிந்தித்தார்.

ஒருசில நாட்களுக்குப் பிறகு ரூபன் லேக் பிளாசிட்டில் உள்ள அமெரிக்க ஒலிம்பிக் பயிற்சி மையத்திற்கு வந்து சேர்ந்தார். அடுத்த நாள் 14 பேருடன் சேர்ந்து அவரும் பயிற்சி செய்யத் துவங்கினார். முதல் நாள் மிகக் கொடுமையானதாக இருந்தது. விலகிவிடலாமா

என்றுகூட அவர் யோசித்தார். ஆனால், தன் நண்பர் ஒருவரின் உதவியுடன் அவர் மீண்டும் தன் ஒலிம்பிக் கனவிற்குத் தன்னை அர்ப்பணித்துக் கொண்ட கதையை நாம் நான்காம் அத்தியாயத்தில் பார்த்தோம். முதல் சில மாதங்களிலேயே மீதி 14 பேரும் அவ்விளையாட்டிலிருந்து விலகியபோது, ரூபன் மட்டும் தன் கோடைக்காலப் பயிற்சியை நிறைவு செய்தார்.

நான்கு வருடக் கடும் பயிற்சிக்குப் பிறகு, 1988ம் ஆண்டு கேல்கரியில் நடைபெற்றக் குளிர்கால ஒலிம்பிக்கின் திறப்பு விழாக் கொண்டாட்டங்களில் அவர் கலந்து கொண்டபோது, ரூபனின் கனவு நனவானது. மீண்டும் 1992ம் ஆண்டு ஆல்பர்ட்வில்லிலும், 2000ம் ஆண்டு சால்ட் லேக் சிட்டியிலும் நடைபெற்ற ஒலிம்பிக் போட்டிகளில் அவர் பங்கேற்றார். ரூபன் கோன்சாலேஸ் தன் கனவின்மீது உடனடியான, விடாமுயற்சியுடன்கூடிய நடவடிக்கை எடுத்ததால், “மூன்று முறை ஒலிம்பிக்கில் கலந்து கொண்டவர்” என்று எப்போதுமே நம் நினைவில் இருப்பார்.

நடவடிக்கை எடுப்பது வெற்றியாளர்களின் ‘பலவீனங்களில்’ ஒன்று

நானறிந்த பெரும்பாலான வெற்றிகரமான மக்கள், அளவுக்கதிகமாகத் திட்டமிடுவதிலும், அது பற்றிப் பேசுவதிலும் தங்கள் நேரத்தை விரயம் செய்வதில்லை. அவர்கள் செயலில் இறங்கத் துடிக்கின்றனர். வேலையைத் துவக்க விரும்புகின்றனர். எனது நண்பரான பாப் கிரீகெலின் மகன் ஓட்டிஸ் இதற்கு ஒரு நல்ல எடுத்துக்காட்டு. கல்லூரியின் கோடைக்கால விடுமுறையின்போது ஓட்டிஸ் தனது காதலியுடன் வீட்டிற்கு வந்தபோது, இருவரும் வேலை தேடத் துவங்கினர். ஓட்டிஸ் தொலைபேசியை எடுத்து, ஏதேனும் வேலை இருக்கிறதா என்று கேட்டுப் பலருக்கு அழைப்பு விடுக்கத் துவங்கினார். அவரது காதலியோ, முதல் வாரம் முழுவதும் தனது பயோடேட்டாவை எழுதுவதிலும், அதைத் திருத்தியமைப்பதிலும் தன் நேரத்தைச் செலவிட்டார். இரண்டாம் நாளின் முடிவில், ஓட்டிஸிற்கு ஒரு வேலை கிடைத்துவிட்டிருந்தது. அவரது காதலி இன்னும் தன் பயோடேட்டாவைத் திருத்தியமைத்துக் கொண்டிருந்தார்.

திட்டமிடுவது அவசியம், ஆனால் அது அர்த்தமுள்ளதாக இருக்க வேண்டும். சிலர் ஒரு விஷயத்தைச் செய்வதற்குக் கச்சிதமான நேரத்தை எதிர்பார்த்துத் தங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் காத்துக் கொண்டிருக்கின்றனர். எதுவொன்றையும் செய்வதற்குக் ‘கச்சிதமான’ நேரம் என்ற ஒன்று கிடையவே கிடையாது. செயலைத் துவக்குவதுதான் இங்கு முக்கியம். களத்தில் குதியுங்கள். அவ்வாறு செய்யும்போது, வெற்றி பெறுவதற்கு நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய திருத்தங்களைச் செய்ய உங்களுக்கு உதவக்கூடிய பின்னூட்டக் கருத்துக்களை மற்றவர்களிடமிருந்து நீங்கள் பெறத் துவங்குவீர்கள். நீங்கள் செயலில்

இறங்கிவிட்டால், நீங்கள் அதிவேகத்தில் கற்றுக் கொள்ளத் துவங்குவீர்கள்.

சுடுங்கள், பிறகு குறி வையுங்கள்!

“குறி வையுங்கள், சுடுங்கள்!” என்பதுதான் பெரும்பாலான மக்களுக்குப் பரிச்சயமான கட்டளையாக இருக்கும். ஆனால் பிரச்சனை என்னவென்றால், அதிக எண்ணிக்கையிலான மக்கள் வெறுமனே குறி வைப்பதிலேயே தங்கள் வாழ்நாள் முழுவதையும் செலவு செய்துவிடுகின்றனர். அவர்கள் ஒருபோதும் சுடுவதே இல்லை. அவர்கள் எப்போதுமே தயாராகிக் கொண்டிருக்கின்றனர். ஒன்றைச் சுடுவதற்கான விரைவான வழி, உங்கள் துப்பாக்கியிலிருந்து முதலில் வெளியேறிய குண்டு எங்கு விழுந்தது என்பதைப் பார்த்து, பிறகு அதற்கு ஏற்றாற்போல் உங்கள் குறியைச் சரிசெய்து கொள்வதுதான். உங்கள் இலக்கிற்கு இரண்டு அங்குலங்கள் மேலே அந்த குண்டு பட்டிருந்தால், உங்கள் குறியை சற்றுத் தாழ்த்திக் கொள்ளுங்கள். மீண்டும் சுடுங்கள். இப்போது அது எங்கு படுகிறது என்று பாருங்கள். தொடர்ந்து சுட்டுக் கொண்டும் சரிசெய்து கொண்டும் இருங்கள். விரைவில் நீங்கள் துல்லியமாக உங்கள் இலக்கைத் தாக்கியிருப்பீர்கள். இது மற்ற அனைத்து விஷயங்களிலும் அப்படியே பொருந்தும்.

‘சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்’ புத்தக வரிசையின் முதல் புத்தகத்தை நாங்கள் விளம்பரப்படுத்தத் துவங்கியபோது, அப்புத்தகத்திலிருந்து சில கதைகளை எடுத்து, சிறிய மற்றும் உள்ளூர்ச் செய்தித்தாள்களுக்கு இலவசமாகக் கொடுத்துவிட்டு, அதற்குப் பதிலீடாக அவர்கள் ஒவ்வொரு கதையின் முடிவிலும், இக்கதை சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல் புத்தகத்திலிருந்து எடுக்கப்பட்டது என்றும், இப்புத்தகம் உள்ளூர்ப் புத்தகக் கடைகளில் கிடைக்கும் அல்லது எங்களுடைய தொலைபேசி எண்ணைத் தொடர்பு கொள்ளலாம் என்றும் ஒரு கட்டம் கட்டி அச்சிடுமாறு கேட்பது நல்ல பலனளிக்கும் என்று எனக்குத் தோன்றியது. நான் இதை முன்பு ஒருபோதும் செய்ததில்லை என்பதால், ஒரு செய்தித்தாளுக்கோ அல்லது ஒரு பத்திரிகைக்கோ ஒரு கதையை அனுப்புவதற்கான சரியான வழி எனக்குத் தெரிந்திருக்கவில்லை. எனவே, நான் என்னுடைய அண்டைவீட்டுக்காரரையும் அவரது மகனையும் பற்றி அப்புத்தகத்தில் நான் எழுதியிருந்த ‘நினைவில் கொள்ளுங்கள், நீங்கள் குழந்தைகளை வளர்க்கிறீர்கள், மலர்களை அல்ல!’ என்ற கதையை எடுத்து, ஒரு கடிதத்தை அதனுடன் இணைத்து, ‘எல்.ஏ.பேரன்ட்’ பத்திரிகையின் பதிப்பாசிரியருக்கு அனுப்பி வைத்தேன். என் கடிதம் இவ்வாறு அமைந்திருந்தது:

செப்டம்பர் 13, 1993

ஜாக் பியர்மேன்

எல்.ஏ.பேரன்ட்

அன்புள்ள ஜாக் பியர்மேன் அவர்களுக்கு,

எல்.ஏ.பேரன்ட் பத்திரிகையில் வெளியிடுவதற்கு எனது இந்தக் கட்டுரையை உங்களிடம் சமர்ப்பிக்க விரும்புகிறேன். என்னைப் பற்றிய சுருக்கமான தகவல்களையும் நான் இத்துடன் இணைத்துள்ளேன். 'சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்' என்ற எனது புதிய புத்தகதம் பற்றிய ஒரு சிறிய குறிப்பையும் எனது கட்டுரையுடன் சேர்த்து நீங்கள் அச்சிட வேண்டும் என்பது என் விருப்பம். என் புத்தகத்தின் ஒரு பிரதியை நீங்கள் பெற்றுக் கொள்ள விரும்பினால், அதை நான் மகிழ்ச்சியாக உங்களுக்கு அனுப்பி வைப்பேன்.

உங்களுடைய நேரத்திற்கு நன்றி.

உண்மையுடன்,

ஜாக் கேன்ஃபீல்டு

இணைப்பு: 'நினைவில் கொள்ளுங்கள், நீங்கள் குழந்தைகளை வளர்க்கிறீர்கள், மலர்களை அல்ல!'

ஒருசில வாரங்களுக்குப் பிறகு, கீழ்க்கண்ட கடிதம் அவரிடமிருந்து எனக்கு வந்தது:

அன்புள்ள ஜாக்:

உங்களுடைய கடிதம் எனக்கு எரிச்சலூட்டியது. 'உங்கள் புத்தகம் பற்றிய சிறிய குறிப்பை'ச் சேர்த்துக் கொள்ளுமாறு என்னிடம் கூறுவதற்கு உங்களுக்கு எவ்வளவு துணிச்சல் இருக்க வேண்டும்? இதில் நான் ஆர்வம் காட்டுவேன் என்று நீங்கள் எப்படி நினைத்தீர்கள்? ஆனாலும் நான் உங்கள் கட்டுரையைப் படித்தேன். உங்கள் சிறிய குறிப்பையும் மேலும் சிலவற்றையும் என் பத்திரிகையில் பிரசுரிக்க நான் தயார்.

இக்கதை என் மனத்தைத் தொட்டது. இங்கிருந்து சான்டியாகோ நகரம்வரை இருக்கின்ற 2 லட்சத்திற்கும் அதிகமான எங்கள் வாசகர்களின் இதயங்களையும் இது தொடுமென்று நான் உறுதியாக நம்புகிறேன்.

வாழ்த்துக்களுடன்,

ஜாக் பியர்மேன்

தலைமைப் பதிப்பாசிரியர்

ஒரு பதிப்பாசிரியரிடம் ஒரு முறையான கோரிக்கைக் கடிதத்தை எவ்வாறு சமர்ப்பிக்க வேண்டும் என்பதை நான் அறிந்திருக்கவில்லை. ஒரு முறையான வடிவம் இருந்தது என்பது எனக்கு அப்போது தெரியாது. ஆனாலும் நான் நடவடிக்கை எடுத்தேன். அதையடுத்து, தொலைபேசி மூலம் ஒரு பத்திரிகைக்கு ஒரு கட்டுரையை

சமர்ப்பிப்பதற்கான சரியான வழியை ஜாக் பியர்மேன் பெருந்தன்மையாக எனக்குக் கற்றுக் கொடுத்தார். அடுத்த முறை நான் எவ்வாறு அதைச் சிறப்பாக எழுதுவது என்பது பற்றி எனக்குப் பின்னூட்டக் கருத்தைக் கொடுத்தார். இப்போது நான் களத்தில் இருந்து, என்னுடைய சொந்த அனுபவத்திலிருந்து கற்றுக் கொண்டிருந்தேன். சுடுங்கள், பிறகு குறி வையுங்கள்!

ஒரு மாதத்திற்குள் அதே கட்டுரையை அமெரிக்கா நெடுகிலுமிருந்த 50க்கு மேற்பட்ட உள்ளூர் மற்றும் வட்டாரப் பத்திரிகைகளுக்கு நான் அனுப்பி வைத்தேன். அதில் முப்பத்தைந்து பத்திரிகைகள் என் கட்டுரையைப் பிரசுரித்தன. அதன் மூலம், 60 லட்சத்திற்கும் அதிகமான மக்களுக்கு 'சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்' புத்தகம் அறிமுகமானது.

காத்துக் கொண்டிருப்பதை நிறுத்துங்கள்

கச்சிதத்திற்காக ...

உத்வேகத்திற்காக ...

அனுமதிக்காக ...

மறுஉத்தரவாதத்திற்காக ...

யாரேனும் ஒருவர் மாறுவதற்காக ...

சரியான நபர் உடன்வருவதற்காக ...

குழந்தைகள் கல்லூரிக்குச் செல்வதற்காக ...

புதிய நிர்வாகி வருவதற்காக ...

சவால் இல்லாமல் இருப்பதற்காக ...

யாரேனும் ஒருவர் உங்களைக் கண்டுபிடிப்பதற்காக ...

தெளிவான அறிவுறுத்தல்களுக்காக ...

அதிகத் தன்னம்பிக்கைக்காக ...

வலி நீங்குவதற்காக ...

இன்னும் இதுபோன்றவற்றிற்காகக் காத்துக் கொண்டிருப்பதை நிறுத்துங்கள்.

உடனடியாகச் செயலில் இறங்குங்கள்!

இக்கணமே களத்தில் குதியுங்கள்!

என்னுடைய ஆசானான கிளெமன்ட் ஸ்டோன், "இப்போதே செய்யுங்கள்!" என்று அச்சிடப்பட்ட, சட்டையில் அணிந்து கொள்ளப்படும் அலங்கார பட்டன்களை மற்றவர்களுக்குக் கொடுக்கும் வழக்கத்தைக் கொண்டிருந்தார். நடவடிக்கை எடுப்பதற்கு ஓர்

உத்வேகமான தூண்டுதல் உங்களுக்குள் எழும்போது, அக்காரியத்தில் உடனடியாக இறங்குங்கள். மெக் டொனால்ட்ஸ் நிறுவனரான ரே கிராக், “வெற்றிக்கு மூன்று திறவுகோல்கள் உள்ளன: 1. சரியான நேரத்தில் சரியான இடத்தில் இருப்பது. 2. நீங்கள் அங்கு இருக்கிறீர்கள் என்று தெரிந்து கொள்வது. 3 நடவடிக்கை எடுப்பது,” என்று கூறினார்.

1975ம் ஆண்டு மார்ச் 24ம் நாளன்று, அவ்வளவு பிரபலமில்லாத குத்துச் சண்டை வீரரான சக் வெப்னர், யாரும் நினைத்துப் பார்த்திர முடியாத ஒரு காரியத்தைச் செய்தார். உலகக் குத்துச் சண்டை சாம்பியனான முகமது அலியுடன் அவர் 15 சுற்றுகள் சண்டையிட்டார். ஒன்பதாவது சுற்றில், அலியின் தாடையில் தன் வலது கையால் குத்தி, அலியைத் தரையில் வீழ்த்தினார். இது அலியையும் அங்கிருந்த பார்வையாளர்களையும் ஒருசேர அதிர்ச்சிக்கு உள்ளாக்கியது. ஒருசில நொடிகளில் உலக சாம்பியனாக ஆவதற்கு வெப்னர் தயாராக இருந்தார். ஆனால் பதினைந்தாவது சுற்றில் அலி வெற்றி பெற்று, தன் சாம்பியன் பட்டத்தைத் தக்க வைத்துக் கொண்டார்.

ஓராயிரம் மைல்களுக்கு அப்பால், திரைப்படத் துறையில் கால் பதிப்பதற்குப் போராடிக் கொண்டிருந்த ஒரு நடிகர், தான் புதிதாக வாங்கியிருந்த தொலைக்காட்சியில் அந்தக் குத்துச் சண்டைப் போட்டியைப் பார்த்தார். முகமது அலிக்கும் சக் வெப்னருக்கும் இடையே நடைபெற்ற அப்போட்டியைப் பார்ப்பதற்கு முன்பாகவே, ஒரு சாதாரணக் குத்துச் சண்டை வீரர் ஒரு சாம்பியனை வீழ்த்துவது பற்றிய ஒரு திரைக்கதையை எழுதுவதென்று அவர் யோசித்திருந்தும்கூட, அது சாத்தியம் என்று அவர் நினைக்கவில்லை. ஆனால் பெரும்பாலான மக்களுக்கு ஒருபோதும் அறிமுகமாகியிராத வெப்னர், ஒரு பிரபல வீரரை எதிர்த்துச் சண்டையிடுவதைப் பார்த்தப் பிறகு, தன் திரைக்கதையை உடனடியாக எழுதுவதென்று அவர் முடிவு செய்தார். அன்றிரவே எழுதத் துவங்கிய அவர், மூன்று நாட்களுக்குப் பிறகு ஒரு திரைப்படத்திற்கான கதை வசனத்தை எழுதி முடித்திருந்தார். சிறந்த படத்திற்கான விருது உட்பட, அப்படம் மூன்று ஆஸ்கார் விருதுகளைப் பெற்றது. அந்தப் படத்தின் பெயர் ராக்கி. அந்த நடிகர், சில்வெஸ்டர் ஸ்டலோன். அவரது வெற்றிகரமான திரைப்பட வாழ்க்கையை அப்படம் துவக்கி வைத்தது.

எனக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கொடு!

லாட்டரிக் குலுக்கலில் பரிசு விழ வேண்டும் என்று கடவுளிடம் பிரார்த்தனை செய்யும் ஒருவரைப் பற்றிய ஒரு வேடிக்கையான கதை இது. ஒரு வயதான மனிதர் ஒரு தேவாலயத்திற்குச் சென்று, “கடவுளே, எனக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கொடு. மாநில லாட்டரிக் குலுக்கலில் நான் முதல் பரிசைப் பெற வேண்டும். நான் உன்னைத்தான் நம்பியிருக்கிறேன்,” என்று பிரார்த்திக்கிறார். குலுக்கலில் தனக்குப் பரிசு கிடைக்காததால், ஒரு வாரத்திற்குப் பிறகு அவர் மீண்டும் அந்த

தேவாலயத்திற்கு வந்து, “கடவுளே, அந்த லாட்டரிக் குலுக்கலைப் பற்றி நான் மீண்டும் கேட்க வந்துள்ளேன். நான் என் மனைவியிடம் அன்பாக நடந்து வந்துள்ளேன். குடிப்பதையும் நிறுத்திவிட்டேன். நான் உண்மையிலேயே நல்லவனாக இருந்து வந்திருக்கிறேன். எனக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கொடு. லாட்டரியில் எனக்குப் பரிசு கிடைக்க உதவு,” என்று மீண்டும் ஒருமுறை பிரார்த்திக்கிறார்.

எந்தப் பலனும் ஏற்படாததால், ஒரு வாரத்திற்குப் பிறகு மீண்டும் பிரார்த்திப்பதற்காக அவர் திரும்பவும் தேவாலயத்திற்கு வருகிறார். “கடவுளே, இந்த லாட்டரி விஷயத்தில் உன்னை என்னால் நெருங்கவே முடியவில்லை. நான் நேர்மறையான சுயபேச்சைப் பயன்படுத்தி வருகிறேன், சுயபிரகடனங்களைக் கூறி வருகிறேன், பணத்தை மனக்காட்சிப்படுத்தி வருகிறேன். எனக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கொடுக்க மாட்டாயா? லாட்டரியில் பரிசு கிடைக்க எனக்கு வழி காட்ட மாட்டாயா?” என்று புலம்புகிறார்.

திடீரென்று இடி முழக்கம்போலப் பேரோசை கேட்கிறது, வெள்ளை ஒளியும் தெய்வீக இசையும் தேவாலயத்திற்குள் பாய்ந்து வருகின்றன. ஓர் ஆழமான குரல், “மகனே, எனக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கொடு! போய் ஒரு லாட்டரிச் சீட்டை வாங்கு!” என்று கூறுகிறது.

முன்னோக்கித் தோல்வியுறுங்கள்

“பெரும் தவறுகள் பலவற்றைச் செய்யாமல் எந்தவொரு

மனிதனும் மிகச் சிறந்தவனாக உருவானதில்லை.”

- வில்லியம் ஈ. கிளாட்ஸ்டோன்

இங்கிலாந்துப் பிரதமர்

தாங்கள் தோற்றுவிடுவோம் என்ற பயத்தால், நடவடிக்கை எடுப்பதற்குப் பலர் தயங்குகின்றனர். ஆனால், கற்றல் செயல்முறையில் தோல்வி ஒரு முக்கிய அங்கம் என்பதை வெற்றிகரமான மக்கள் உணர்கின்றனர். தோல்வி என்பது பல தவறுகளின் ஊடாக நாம் கற்றுக் கொள்ளும் ஒரு வழிதான். தோல்வியைக் கண்டு பயப்படுவதை நாம் நிறுத்த வேண்டியது அவசியம் என்பதோடு மட்டுமன்றி, தோற்பதற்கு நாம் தயாராக இருக்க வேண்டும், ஆர்வமாக இருக்க வேண்டும். இதை நான் ‘முன்னோக்கித் தோற்பது’ என்று அழைக்கிறேன். இருக்கும் இடத்திலிருந்து துவக்குங்கள், தவறுகள் செய்யுங்கள், பின்னூட்டக் கருத்துக்களைக் காதுகொடுத்துக் கேளுங்கள், தவறுகளைத் திருத்திக் கொள்ளுங்கள், இலக்கை நோக்கித் தொடர்ந்து முன்னேறிச் செல்லுங்கள். ஒவ்வோர் அனுபவமும், நீங்கள் அடுத்த முறை செயல்படுத்தக்கூடிய அதிகப் பயனுள்ள தகவல்களை உங்களுக்குக் கொடுக்கும்.

புதிதாகத் துவக்கப்படும் வியாபாரங்களில் இக்கொள்கை மிகச்

சிறப்பாக வெளிப்படுத்தப்படுகிறது. எடுத்துக்காட்டாக, பெரும்பாலான வியாபாரங்கள் தோல்வியில் முடிகின்றன என்பதைப் புதிய முயற்சிக்கு உதவும் முதலீட்டாளர்கள் நன்றாகவே அறிந்துள்ளனர். இத்துறையில் இப்போது ஒரு புதிய புள்ளிவிபரம் கிடைத்துள்ளது. புதிதாகத் தொழிலைத் துவக்கும் தொழில்முனைவோர்கள் 55 வயதுக்கு மேற்பட்டவர்களாக இருந்தால், வியாபாரம் பிழைப்பதற்கு 73% வாய்ப்பு உள்ளது. இந்த வயதான தொழில்முனைவோர்கள் தங்கள் தவறுகளிலிருந்து ஏற்கனவே பாடம் கற்றுக் கொண்டுள்ளனர். வாழ்நாள் முழுவதும் தங்கள் தோல்விகளிலிருந்து அவர்கள் கற்று வந்துள்ளதால், தடைகளைக் கடந்து வெற்றி பெறுவதற்குத் தேவையான ஓர் அறிவுத் தளத்தையும், திறமைகளையும், தன்னம்பிக்கையையும் அவர்கள் உருவாக்கிக் கொண்டுள்ளதாக நம்பப்படுகிறது.

“உங்களால் ஒருபோதும் குறைவாகக் கற்றுக்

கொள்ள முடியாது; அதிகமாக மட்டுமே

உங்களால் கற்றுக் கொள்ள முடியும்.

இவ்வளவு விஷயங்கள் எனக்குத் தெரிந்திருப்பதற்குக்

காரணம், நான் பல தவறுகளைச் செய்துள்ளதுதான்.”

- பக்மின்ஸ்டர் ஃபுல்லர்

கணிதவியலாளர் மற்றும் தத்துவவியலாளர்

எனக்குப் பிடித்தக் கதைகளில் ஒன்று, பல முக்கிய மருத்துவக் கண்டுபிடிப்புகளை நிகழ்த்திய ஒரு பிரபல அறிவியலறிஞரைப் பற்றியது. ஒரு செய்திப் பத்திரிகையாளர் அவரைப் பேட்டி கண்டு கொண்டிருந்தார். சராசரி நபரைவிட மிக அதிக அளவில் அவரால் எவ்வாறு சாதிக்க முடிந்தது என்று அந்த அறிவியலறிஞரிடம் அந்த நிருபர் கேட்டார்.

தனக்கு இரண்டு வயதாக இருந்தபோது தனது தாயார் கற்றுக் கொடுத்த ஒரு பாடத்திலிருந்துதான் இவையனைத்தும் தனக்கு சாத்தியப்பட்டதாக அவர் பதிலளித்தார். அவர் இரண்டு வயதுச் சிறுவனாக இருந்தபோது, குளிர்சாதனப் பெட்டியிலிருந்து பால் பாட்டில் ஒன்றை வெளியே எடுக்க முயற்சித்துக் கொண்டிருந்தார். திடீரென்று கை தவறி பாட்டில் கீழே விழுந்து, சமையலறையின் தரை முழுவதும் பால் கொட்டிவிட்டது. அவரது தாயார் அவரைக் கடிந்து கொள்வதற்குப் பதிலாக, “எவ்வளவு அழகான காட்சி இது! இவ்வளவு பெரிய பால் குளத்தை நான் இதுவரை பார்த்ததே இல்லை. அது போகட்டும், நடந்தது நடந்துவிட்டது. இதை நாம் சுத்தப்படுத்துவதற்கு முன்பாக, அந்தப் பாலில் விளையாட விரும்புகிறாயா?” என்று கேட்டார்.

அவரும் மகிழ்ச்சியாக அதில் விளையாடினார். ஒருசில நிமிடங்களுக்குப் பிறகு, அவரது தாயார், “உனக்கு ஒன்று தெரியுமா? இது போன்ற குளறுபடிகளை நீ எப்போது செய்தாலும், அவற்றை நீதான் துடைத்தெடுக்க வேண்டும். ஆக, இதை நீ எப்படி சுத்தப்படுத்த விரும்புகிறாய்? நாம் ஒரு டவலையோ, ஸ்பாஞ்சையோ, அல்லது துடைப்பானையோ பயன்படுத்தலாம். நீ எதை விரும்புகிறாய்?” என்று கேட்டார்.

இருவரும் சேர்ந்து அந்த இடத்தை சுத்தம் செய்த பிறகு, அவர், “இரண்டு சிறிய கைகளைக் கொண்டு ஒரு பால் பாட்டிலை எடுத்து வருவது எப்படி என்பதில், தோல்வியில் முடிந்த ஒரு பரிசோதனை இது. நாம் நம் வீட்டின் பின்புறத்திற்குச் சென்று, பாட்டிலில் தண்ணீரை நிரப்பி, அதை நீ கீழே போடாமல் சுமந்து வருவதற்கான ஒரு வழியை நம்மால் கண்டுபிடிக்க முடியுமா என்று பார்க்கலாம்,” என்று கூறினார். அவர்கள் ஒரு வழியைக் கண்டுபிடிக்கவும் செய்தனர்.

எப்பேற்பட்ட ஓர் அற்புதமான பாடம் அது!

தவறுகள் செய்வதற்குத் தான் பயப்பட வேண்டியதில்லை என்பதை அக்கணத்தில் தான் கற்றுக் கொண்டதாக அந்த அறிவியலறிஞர் குறிப்பிட்டார். அதோடு, தவறுகள் என்பவை புதிதாக ஏதோ ஒன்றைக் கற்றுக் கொள்வதற்கான வாய்ப்புகள்தான் என்பதையும் தான் அறிந்து கொண்டதாக அவர் தெரிவித்தார். அறிவியல் பரிசோதனைகள் அனைத்தின் அடிப்படையும் அதுதானே?

கீழே கொட்டிய அந்தப் பால், வாழ்நாள் முழுவதும் அவர் பல விஷயங்களைக் கற்பதற்கு வழிவகுத்தது. உலகப் பிரசித்தி பெற்ற மருத்துவக் கண்டுபிடிப்புகளுக்கும் வெற்றிகளுக்கும் அடித்தளமாக அமைந்த கற்றல் அனுபவங்கள் அவை!

கொள்கை

14

பயத்தை எதிர்கொள்ளுங்கள்

“நாம் இவ்வழியே ஒரே ஒரு முறைதான் வருகிறோம்.
எந்தவிதமான மோசமான காயமும் ஏற்படாமல்
மரணத்தை அடையலாம் என்ற நம்பிக்கையில்
வெறுமனே வாழ்ந்துவிட்டுப் போகலாம்;
அல்லது நமது இலக்குகளை அடைந்து,
மாபெரும் கனவுகளை நிஜமாக்கி,
ஒரு முழுமையான வாழ்க்கையை வாழலாம்.”

- பாப் பிராக்டர்
சுயமாகக் கோடீஸ்வரர் ஆன பயிற்றுவிப்பாளர்

நீங்கள் இப்போது இருக்கும் இடத்திலிருந்து, நீங்கள் சென்றடைய விரும்பும் இடத்திற்குச் செல்வதற்கான பயணத்தில் தொடர்ந்து முன்னேறிச் செல்லும்போது, உங்கள் பயங்களை நீங்கள் எதிர்கொள்ள வேண்டியிருக்கும். பயம் என்பது இயற்கையானது. நீங்கள் ஒரு புதிய பணித்திட்டம் அல்லது ஒரு புதிய தொழிலைத் துவக்கும்போது வழக்கமாக பயம் அங்கு நிலை கொண்டிருக்கும். துரதிர்ஷ்டவசமாக, தங்கள் கனவுகளை அடைவதற்குத் தேவையான நடவடிக்கைகளை எடுப்பதிலிருந்து பயம் தங்களைத் தடுத்து நிறுத்தப் பெரும்பாலான மக்கள் அனுமதித்துவிடுகின்றனர். வெற்றிகரமான மக்கள் மற்றவர்களைப் போலவே பயத்தை உணர்கின்றனர், ஆனால் தாங்கள் செய்ய விரும்புவதை அல்லது செய்ய வேண்டியதைத் தங்களைச் செய்யவிடாமல் தடுப்பதற்கு அந்த பயத்தை அவர்கள் ஒருபோதும் அனுமதிப்பதில்லை. பயம் என்பது அங்கீகரிக்கப்பட வேண்டிய, அனுபவிக்கப்பட வேண்டிய, கடந்து செல்லப்பட வேண்டிய ஒன்று என்பதை அவர்கள் புரிந்து கொள்கின்றனர். பயத்தை உணர்ந்து கொண்டு, அதே சமயம் தொடர்ந்து செயலில் இறங்குவதற்கு அவர்கள் கற்றுக் கொண்டுள்ளனர்.

நாம் ஏன் மிகவும் பயப்படுகிறோம்?

கோடிக்கணக்கான வருடங்களுக்கு முன்பு, பயம் என்பது நாம் நம்

சௌகரிய நிலையைவிட்டு வெளியே இருக்கிறோம் என்பதை நம் உடல் நமக்கு அறிவிக்கின்ற ஒரு வழியாக இருந்தது. வரவிருந்த ஆபத்துக் குறித்து அது நம்மை எச்சரித்து, அங்கிருந்து நாம் ஓடிவிடுவதற்குத் தேவையான அட்ரினலீனை நம் உடலில் அதிக அளவில் சுரக்கச் செய்தது. கற்காலத்தில் இந்தச் செயல்விடை பயனுள்ளதாக இருந்திருக்கலாம், ஆனால் இன்று நாம் எதிர்கொள்ளும் சூழ்நிலைகளில் பெரும்பாலானவை வாழ்க்கையையே முடக்கிப் போட்டுவிடக்கூடிய அளவு அபாயகரமான அச்சுறுத்தல்கள் அல்ல.

இன்று, பயம் என்பது நாம் எச்சரிக்கையாகவும் விழிப்போடும் இருக்க வேண்டும் என்பதை உணர்த்துகின்ற ஓர் அறிகுறி மட்டுமே. பயத்தை நம்மால் உணர முடியும், ஆனாலும் தொடர்ந்து முன்னேறிச் செல்ல முடியும். மளிகைச் சாமான்கள் வாங்கி வருவதற்கு உங்களுடன் வர விரும்பாத ஓர் இரண்டு வயதுக் குழந்தையாக உங்கள் பயத்தைக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். ஓர் இரண்டு வயதுக் குழந்தையின் மனப்போக்கு உங்கள் வாழ்க்கையைக் கட்டுப்படுத்துவதை நீங்கள் அனுமதிக்க மாட்டீர்கள். நீங்கள் மளிகைச் சாமான்களைக் கண்டிப்பாக வாங்கியாக வேண்டும் என்பதால், அந்த இரண்டு வயதுக் குழந்தையை நீங்கள் உங்களுடன் அழைத்துச் செல்ல வேண்டியிருக்கும். பயமும் இதே போன்றதுதான். வேறு வார்த்தைகளில் கூறினால், பயம் இருக்கிறது என்பதை அங்கீகரியுங்கள், ஆனால் முக்கியமான காரியங்களைச் செய்வதிலிருந்து அது உங்களைத் தடுத்து நிறுத்த அனுமதிக்காதீர்கள்.

பயத்தை உணர்வதற்கு நீங்கள் தயாராக இருக்க வேண்டும்

அசௌகரியமான பய உணர்வைத் தவிர்ப்பதற்காக சிலர் எதை வேண்டுமானாலும் செய்வார்கள். நீங்கள் அவர்களில் ஒருவராக இருந்தால், வாழ்வில் நீங்கள் விரும்புகின்ற எதையும் ஒருபோதும் பெற முடியாத ஒரு துரதிர்ஷ்டத்தை நீங்கள் அனுபவிக்க நேரிடும். பெரும்பாலான நல்ல விஷயங்களைப் பெறுவதற்குத் துணிந்து சவாலான காரியங்களைச் செய்ய வேண்டியது அவசியம்.

நாம் மேற்கொள்கின்ற எந்தவொரு நடவடிக்கையிலும் எதிர்மறையான விளைவுகளைக் கற்பனை செய்வதன் மூலம் நம்மை நாம் பயமுறுத்திக் கொள்கிறோம். அதிர்ஷ்டவசமாக, கற்பனை செய்பவர்கள் நாம்தான் என்பதால், நமது கற்பனைகளால் அச்சுறுத்தலுக்கு ஆளாவதற்குப் பதிலாக, அந்த பயத்தைத் தடுத்து நிறுத்தி, உண்மைத் தகவல்களை எதிர்கொள்வதன் மூலம் ஒரு தெளிவான மற்றும் அமைதியான நிலைக்கு நம்மைக் கொண்டு வருவதும் நம் கையில்தான் உள்ளது. அறிவுபூர்வமாகச் செயல்படுவதை நம்மால் தேர்ந்தெடுக்க முடியும். பயம் என்பது ‘நிஜமான அனுபவங்கள் போலத் தோன்றுகின்ற கற்பனையான அனுபவங்கள்’ என்று உளவியலாளர்கள் கூறுகின்றனர்.

அர்த்தமில்லாத பயங்களை உண்மையிலேயே நம் வாழ்விற்குள் எப்படி நாம் கொண்டு வருகிறோம் என்பதை நீங்கள் புரிந்து கொள்ள உங்களுக்கு உதவுவதற்கு, நீங்கள் செய்வதற்கு பயப்படும் விஷயங்களை ஒரு பட்டியலிடுங்கள். இது சிலந்தியைக் கண்டால் பயம் என்பது போன்ற, நீங்கள் வெறுமனே பயப்படும் விஷயங்களைப் பற்றிய பட்டியல் அல்ல. மாறாக, ஒரு சிலந்திப் பூச்சியைக் கையால் எடுப்பதற்கு பயம் என்பது போன்ற ஏதேனும் ஒரு காரியத்தைச் செய்வதற்குப் பயப்படுகின்ற விஷயங்கள் பற்றிய பட்டியல். எடுத்துக்காட்டாக:

- நான் என் முதலாளியிடம் ஊதிய உயர்வு கேட்பதற்கு பயப்படுகிறேன்.
- நான் வானிலிருந்து பாராசூட்டில் குதிக்கும் சாகசத்தைச் செய்ய பயப்படுகிறேன்.
- குழந்தைகளை வீட்டில் தனியாக வேறொருவரின் கண்காணிப்பில் விட்டுச் செல்ல நான் பயப்படுகிறேன்.
- நான் வெறுக்கின்ற இந்த வேலையை ராஜினாமா செய்ய நான் பயப்படுகிறேன்.
- அலுவலகத்திலிருந்து இரண்டு வார விடுப்பு எடுப்பதற்கு நான் பயப்படுகிறேன்.
- எனது புதிய வியாபார வாய்ப்பைப் பார்த்துக் கருத்துக் கூறுமாறு என் நண்பர்களிடம் கேட்பதற்கு நான் பயப்படுகிறேன்.
- என்னுடைய வேலையின் எந்தவொரு பகுதியையும் மற்றவர்களிடம் ஒப்படைப்பதற்கு நான் பயப்படுகிறேன்.

இப்போது, மீண்டும் உங்கள் பட்டியலுக்குச் சென்று, அதிலுள்ள ஒவ்வொரு பயத்தையும் பின்வரும் வடிவத்தில் எழுதுங்கள்:

... . நான் விரும்புகிறேன், ஆனால் ... . என்று கற்பனை செய்வதன் மூலம் என்னை நானே பயமுறுத்திக் கொள்கிறேன்.

“என்று கற்பனை செய்வதன் மூலம் என்னை நானே பயமுறுத்திக் கொள்கிறேன்” என்பவைதான் இங்கு முக்கியமான வார்த்தைகள். எதிர்காலத்தில் சில எதிர்மறையான விளைவுகள் ஏற்படுவதாகக் கற்பனை செய்வதன் மூலம் அனைத்து பயங்களும் சுயமாக உருவாக்கப்படுகின்றன. மேலே குறிப்பிடப்பட்டுள்ள அதே பயங்களைப் புதிய வடிவத்தில் இப்படி அமைக்கலாம்:

- நான் என் முதலாளியிடம் ஊதிய உயர்வு கேட்க விரும்புகிறேன், ஆனால் அவர் முடியாது என்று கூறி, நான் ஊதிய உயர்வு கேட்டதற்காக என்மீது கோபம் கொள்வார் என்று கற்பனை செய்வதன் மூலம் என்னை நானே பயமுறுத்திக் கொள்கிறேன்.

- நான் வானிலிருந்து பாராசூட்டில் குதிக்கும் சாகசத்தைச் செய்ய விரும்புகிறேன், ஆனால் என்னுடைய பாராசூட் திறக்காது என்றும், நான் கொல்லப்படுவேன் என்றும் கற்பனை செய்வதன் மூலம் என்னை நானே பயமுறுத்திக் கொள்கிறேன்.
- குழந்தைகளை வீட்டில் தனியாக வேறொருவரின் கண்காணிப்பில் விட்டுச் செல்ல நான் விரும்புகிறேன், ஆனால் அவர்களுக்கு ஏதேனும் பயங்கரமான விஷயம் நிகழ்ந்துவிடும் என்று கற்பனை செய்வதன் மூலம் என்னை நானே பயமுறுத்திக் கொள்கிறேன்.
- நான் வெறுக்கின்ற இந்த வேலையை ராஜினாமா செய்துவிட்டு என் கனவைப் பின்தொடர்ந்து செல்ல நான் விரும்புகிறேன், ஆனால் நான் திவாலாகி என் வீட்டை இழக்க நேரிடும் என்று கற்பனை செய்வதன் மூலம் என்னை நானே பயமுறுத்திக் கொள்கிறேன்.
- எனது புதிய வியாபார வாய்ப்பைப் பார்த்துக் கருத்துக் கூறுமாறு என் நண்பர்களிடம் கேட்க நான் விரும்புகிறேன், ஆனால் நான் அவர்களைப் பயன்படுத்திப் பணம் பண்ணுவதில்தான் ஆர்வமாக இருப்பதாக அவர்கள் நினைத்துவிடுவார்கள் என்று கற்பனை செய்வதன் மூலம் என்னை நானே பயமுறுத்திக் கொள்கிறேன்.

நீங்கள்தான் பயத்தை உருவாக்குகிறீர்கள் என்பதை உங்களால் காண முடிகிறதா?

பயத்தை எவ்வாறு விட்டொழிப்பது

உங்கள் பயத்தை உண்மையிலேயே காணாமல் போகச் செய்வதற்கு ஒரு வழி, எது உங்களை பயமுறுத்திக் கொண்டிருக்கிறது என்று கண்டுபிடித்து, உங்கள் மனத்தில் இருக்கும் அந்தக் காட்சியைத் தூக்கியெறிந்துவிட்டு, அதன் இடத்தில் அதற்கு நேரெதிரான நேர்மறையான ஒன்றை வைப்பது ஆகும்.

சமீபத்தில் ஆர்லேன்டோ நகரில் ஒரு சொற்பொழிவாற்றுவதற்காக நான் விமானத்தில் பயணம் செய்து கொண்டிருந்தபோது, என் இருக்கைக்குப் பக்கத்து இருக்கையில் அமர்ந்திருந்த ஒரு பெண்மணி, தன் விரல்களின் கணுக்கள் வெளிறிப் போகும் அளவுக்குத் தன் இருக்கையின் கைப்பிடிகளை இறுக்கமாகப் பிடித்துக் கொண்டிருந்ததைக் கவனித்தேன். நான் என்னை அவரிடம் அறிமுகப்படுத்திக் கொண்டு, நான் ஒரு பயிற்றுவிப்பாளர் என்று அவரிடம் கூறிவிட்டு, “உங்கள் கைகள் நடுங்குவதை நான் கவனித்தேன். உங்களுக்கு பயமாக இருக்கிறதா?” என்று கேட்டேன்.

“ஆமாம்,” என்று அவர் பதிலளித்தார்.

“உங்கள் கண்களை மூடிக் கொண்டு, உங்கள் தலைக்குள் ஓடிக்

கொண்டிருக்கும் எண்ணங்களை அல்லது காட்சிகளை என்னிடம் கூற முடியுமா?"

அவர் தன் கண்களை மூடிக் கொண்ட பிறகு, "விமானம் ஓடுபாதையைவிட்டு உயரே எழும்பாமல் தரையில் மோதுவதாக நான் தொடர்ந்து கற்பனை செய்து கொண்டே இருக்கிறேன்," என்று கூறினார்.

"நீங்கள் ஆர்லேன்டோவிற்கு எதற்காகப் போகிறீர்கள்?"

"என்னுடைய பேரக் குழந்தைகளுடன் டிஸ்னி வேர்ல்டில் நான்கு நாட்கள் செலவிடுவதற்காகப் போய்க் கொண்டிருக்கிறேன்."

"பிரமாதம்! டிஸ்னி வேர்ல்டில் உங்களுக்குப் பிடித்தமான சவாரி எது?"

"'இட்ஸ் எ ஸ்மால் வேர்ல்டு' என்ற இசையுடன்கூடிய படகுச் சவாரி."

"அற்புதம்! நீங்கள் உங்கள் பேரக் குழந்தைகளோடு அதில் மகிழ்ச்சியாக சவாரி செய்வதுபோல் உங்களால் கற்பனை செய்ய முடியுமா?"

"முடியும்."

"பல்வேறு நாடுகளைச் சேர்ந்த கைப்பாவைகளும் உருவங்களும் வட்டமாகச் சுற்றிக் கொண்டிருப்பதைப் பார்க்கும் உங்கள் பேரக் குழந்தைகளின் முகத்தில் புன்னகைகளையும் ஆச்சரியப் பார்வைகளையும் உங்களால் பார்க்க முடிகிறதா?"

"ஆமாம்."

அக்கணத்தில், 'இட்ஸ் எ ஸ்மால் வேல்டு ஆஃப்டர் ஆல்' என்று நான் பாடத் துவங்கினேன்.

அவரது முகம் ஆசுவாசமடைந்தது, அவரது சுவாசம் ஆழமானது, அவரது கைகள் இருக்கையின் கைப்பிடிகளிலிருந்து தங்கள் பிடியை விடுவித்தன.

அவரது மனத்தில் அவர் ஏற்கனவே டிஸ்னி வேர்ல்டில் இருந்தார். விமானம் மோதுவது போன்ற பேரழிவான காட்சியை, தனக்கு விருப்பமான விளைவின் ஒரு நேர்மறையான காட்சியால் மாற்றியமைத்தார். உடனடியாக அவரது பயம் மறைந்தது.

இதே உத்தியை நீங்கள் அனுபவிக்கக்கூடிய வேறு எந்தவொரு பயத்தைக் களைவதற்கும் நீங்கள் பயன்படுத்தலாம்.

பயம் உடனழைத்து வருகின்ற உடல்ரீதியான உணர்ச்சிகளை இடமாற்றம் செய்யுங்கள்

பயத்தை விடுவிப்பதற்கான இன்னொரு சிறப்பான உத்தி, நீங்கள் தற்போது உங்கள் உடலில் அனுபவித்துக் கொண்டிருக்கும்

உணர்வுகள்மீது, அதாவது, நீங்கள் பயம் என்று கண்டுகொண்டுள்ள உணர்வுகள்மீது கவனம் செலுத்துவது. அடுத்து, நீங்கள் அனுபவிக்க விரும்புகின்ற துணிச்சல், தன்னம்பிக்கை, அமைதி, மகிழ்ச்சி போன்ற உணர்வுகள்மீது கவனம் செலுத்துங்கள்.

இந்த இரண்டு வெவ்வேறு உணர்வு நிலைகளையும் உங்கள் மனத்தில் நிலைப்படுத்துங்கள். பிறகு, இவ்விரண்டு நிலைகளுக்கும் இடையே மாறி மாறிச் சென்று வாருங்கள். ஒவ்வொன்றிலும் சுமார் 15 வினாடிகள் செலவிடுங்கள். ஓரிரு நிமிடங்களுக்குப் பிறகு, பயம் கரைந்துபோய், நீங்கள் ஒரு சமநிலையில் இருப்பதைக் காண்பீர்கள்.

பயத்தை வெற்றி கொண்ட ஒரு சமயத்தை நினைவுபடுத்திப் பாருங்கள்

ஒரு டைவிங் பலகையிலிருந்து நீச்சல் குளத்திற்குள் குதித்த அனுபவம் உங்களுக்கு இருக்கிறதா? அப்படியென்றால், முதன்முறையாக அந்தப் பலகையின் விளிம்பிற்கு நடந்து சென்று கீழே பார்த்தது உங்களுக்கு நினைவிருக்கும். தண்ணீர் உண்மையிலேயே எவ்வளவு ஆழமாக இருந்ததோ, அதைவிட அதிக ஆழமாக அது உங்கள் கண்களுக்குத் தெரிந்திருக்கும்.

நீங்கள் பயந்தீர்கள், ஆனால் உங்கள் பெற்றோரையோ அல்லது பயிற்றுவிப்பாளரையோ பார்த்து, “இதை இக்கணத்தில் செய்ய எனக்கு பயமாக இருக்கிறது. இதற்கு ஏதேனும் சிகிச்சை எடுத்துக் கொண்டு என் பயத்தை என்னால் களைய முடிந்தால், பிறகு மீண்டும் இதை நான் முயற்சித்துப் பார்க்கிறேன்,” என்று நீங்கள் கூறினீர்களா?

இல்லை! நீங்கள் அப்படிக் கூறவில்லை.

நீங்கள் பயத்தை உணர்ந்தீர்கள், ஆனாலும் எங்கிருந்தோ துணிச்சலை வரவழைத்துக் கொண்டு தண்ணீருக்குள் குதித்தீர்கள். நீங்கள் பயத்தை உணர்ந்தீர்கள், ஆனாலும் எப்படியோ செய்து முடித்தீர்கள்.

நீங்கள் தண்ணீரின் மேற்பரப்பிற்கு வந்தபோது, நீச்சல் குளத்தின் ஒரு முனைக்கு வேகமாக நீந்திச் சென்று பலமுறை ஆழமாக சுவாசித்தீர்கள். ஒரு துணிச்சலான காரியத்தைச் செய்ததும், காற்றின் ஊடாகக் குதித்துத் தண்ணீருக்குள் பாய்ந்த அனுபவம் கொடுத்த உற்சாகமும் உங்களுக்குள் அட்ரினலீனை வேகமாகப் பாயச் செய்தன. ஒரு நிமிடத்திற்குப் பிறகு, நீங்கள் மீண்டும் ஒருமுறை மேலேயிருந்து தண்ணீருக்குள் குதித்தீர்கள். இறுதியில் அது உங்களுக்குக் குதூகல அனுபவமாக மாறும்வரை தொடர்ந்து அதைச் செய்து கொண்டே இருந்தீர்கள். விரைவில், உங்கள் பயம் அனைத்தும் நீங்கி, உங்கள் நண்பர்கள்மீது தண்ணீரைத் தெளித்து விளையாடினீர்கள். பயம் நீங்கிக் குதூகலம் பிறந்தது.

அந்த அனுபவத்தையோ அல்லது முதன்முறையாக நீங்கள் ஒரு

காரை ஓட்டியதையோ அல்லது முதன்முறையாக உங்கள் காதலியை முத்தமிட்டதையோ உங்களால் நினைவுபடுத்திப் பார்க்க முடிந்தால், வாழ்வில் நிகழ்கின்ற அனைத்து விஷயங்களுக்குமான ஒரு முன்மாதிரியை நீங்கள் பெற்றிருக்கிறீர்கள் என்று அர்த்தம். புதிய அனுபவங்கள் எப்போதுமே சற்று அச்சுறுத்துவதாகத்தான் இருக்கும். அவை அப்படித்தான் இருக்கும். அதுதான் அவற்றின் இயல்பு. ஆனால் ஒவ்வொரு முறை நீங்கள் ஒரு பயத்தை எதிர்கொண்டு, எப்படியோ அக்காரியத்தைச் செய்து முடித்தால், உங்கள் திறன்கள்மீது நீங்கள் அதிகமான நம்பிக்கையை வளர்த்துக் கொள்வீர்கள்.

குறைந்த சவால்களைக் கொண்ட செயல்களைத் தேர்ந்தெடுங்கள்

“உங்களால் முடியாவிட்டால், நீங்கள் கண்டிப்பாக அதைச் செய்தாக வேண்டும். நீங்கள் செய்தாக வேண்டும் என்றால், உங்களால் முடியும்,” என்று ஆன்டனி ராபின்ஸ் கூறுகிறார். அவர் கூறுவதை நான் ஒப்புக் கொள்கிறேன். எந்த விஷயங்களைச் செய்வதற்கு நாம் மிகவும் பயப்படுகிறோமோ, அவைதான் நமக்கு மாபெரும் சுதந்திரத்தையும் வளர்ச்சியையும் கொடுக்கின்றன.

உங்களை முடக்கிப் போடும் அளவுக்கு ஒரு பயம் மிகப் பெரியதாக இருந்தால், குறைந்த சவால்களைக் கொண்ட செயல்களைத் தேர்ந்தெடுங்கள். சிறிய சவால்களில் துவங்கி, பிறகு படிப்படியாகப் பெரிய சவால்களை ஏற்றுக் கொண்டு செயலில் இறங்குங்கள். விற்பனைத் துறையில் உங்கள் முதல் வேலையை நீங்கள் துவங்குகிறீர்கள் என்றால், யாரிடம் விற்பது சுலபமாக இருக்கும் என்று நினைக்கிறீர்களோ, அந்த வாடிக்கையாளர்களைத் தொலைபேசியில் தொடர்பு கொண்டு பேசுங்கள். உங்கள் வியாபாரத்திற்காகப் பணம் கேட்கிறீர்கள் என்றால், எந்த நிறுவனங்களிடம் நீங்கள் கடன் வாங்கப் போவதில்லை என்று முடிவு செய்திருக்கிறீர்களோ, அந்த நிறுவனங்களிடம் கடன் கேட்டுப் பழகிக் கொள்ளுங்கள். வேலையில் புதிய பொறுப்புகளை ஏற்பது குறித்து நீங்கள் பயந்தால், அத்திட்டத்தின் கீழுள்ள, உங்களுக்கு ஆர்வமூட்டும் ஒருசில வேலைகளைச் செய்வதாகக் கேட்டு வாங்கிக் கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் பயம் உண்மையிலேயே ஓர் அச்சக் கோளாறாக இருக்கும்போது

சில பயங்கள் உங்களை முற்றிலுமாக முடக்கிப் போட்டுவிடும் அளவுக்கு மிக வலிமையானவை. விமானத்தில் பறப்பது பற்றிய பயம் அல்லது லிஃப்டில் பயணிப்பது குறித்த பயம் போன்ற ஏதேனும் ஒரு பயம் உங்களுக்குள் ஒரு பெரும் அச்சக் கோளாறாக வடிவெடுக்கும்போது, வெற்றி பெறுவதற்கான உங்களது திறனை அது தீவிரமாக மட்டுப்படுத்தும். அதிர்ஷ்டவசமாக, பெரும்பாலான அச்சக்

கோளாறுகளுக்கு ஓர் எளிய தீர்வு உள்ளது. டாக்டர் ரோஜர் கேலஹன் உருவாக்கியுள்ள 'ஐந்து நிமிட அச்சக் கோளாறு சிகிச்சை' அப்படிப்பட்ட பயங்களைக் களைவதற்கு உங்களுக்கு உதவும். இது கற்றுக் கொள்வதற்கு சுலபமானது. இதை நீங்களே சுயமாக உங்கள்மீது பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம் அல்லது ஒரு தொழில்முறை வல்லுனரின் உதவியை நீங்கள் நாடலாம்.

டாக்டர் கேலஹனின் புத்தகம் மற்றும் வீடியோக்கள் மூலமாக நான் இந்த மாயாஜால உத்தியைக் கற்றுக் கொண்டு, 15 வருடங்களுக்கும் மேலாக என்னுடைய பயிலரங்குகளில் இதை வெற்றிகரமாகப் பயன்படுத்தி வருகிறேன். இச்செயல்முறையில், உங்கள் உடலின் பல்வேறு மர்மஸ்தானங்களில் ஒரு குறிப்பிட்ட விதத்தில் ஒரு குறிப்பிட்ட ஒழுங்குவரிசையில் நீங்கள் தட்டிக் கொண்டே வர வேண்டும். அவ்வாறு நீங்கள் செய்யும் அதே நேரத்தில், உங்களுடைய பய உணர்வைத் தூண்டுகின்ற பொருளை அல்லது அனுபவத்தை நீங்கள் கற்பனை செய்ய வேண்டும். ஒரு கணினியின் மென்பொருளின் இயக்கத்தில் எப்படி ஒரு 'வைரஸ்' குறுக்கிடுகிறதோ, அதேபோல் இச்செயல்முறை, நீங்கள் பயப்படும் விஷயத்திற்கும் (விமானத்தில் ஏறுவது, லிஃப்டில் ஏறுவது போன்றவை), அது குறித்து உங்களுக்கு ஏற்படும் உடல்ரீதியான எதிர்விளைவுகளுக்கும் (வியர்த்தல், படபடப்பு ஏற்படுதல், கால்கள் துவண்டு போதல் போன்றவை) நடுவே உங்கள் மூளையில் ஏற்படும் தொடர் நடவடிக்கையில் குறுக்கிடுவதன் மூலம் அந்த பயத்தை முற்றிலுமாக நீக்கிவிடுகிறது. இது குறித்து மேலும் தகவல் அறிய www.rogercallahan.com என்ற இணையத்தளத்தை நீங்கள் அணுகலாம்.

ரியல் எஸ்டேட் முகவர்களுக்காக ஒரு ஹோட்டலில் நான் ஒரு பயிலரங்கு நடத்திக் கொண்டிருந்தபோது, மாடிப் படிகளில் நடந்து போவது தனக்கு மிகுந்த அச்சத்தை ஏற்படுத்துவதாக ஒரு பெண் என்னிடம் கூறினார். உண்மையில், அன்று காலையில் அவர் அந்த பயத்தை அனுபவித்திருந்தார். பயிலரங்கு நடைபெற்ற அறைக்கான வழியை ஹோட்டல் ஊழியர் ஒருவரிடம் அவர் கேட்டபோது, அந்த ஊழியர் அங்கிருந்த மாடிப் படிகளைச் சுட்டிக்காட்டி, படிகளில் ஏறிச் சென்றால் அந்த அறையை அடைந்துவிடலாம் என்று கூறியிருந்தார். அதிர்ஷ்டவசமாக, அங்கு ஒரு லிஃப்டும் இருந்ததால், அப்பெண்மணி அதில் ஏறி வந்துவிட்டார். தன் தொழிலில் தான் விற்ற வீடுகளில் எந்தவொரு வீட்டின் இரண்டாவது தளத்திற்கும் தான் ஒருபோதும் சென்றதில்லை என்று அவர் ஒப்புக் கொண்டார். தான் ஏற்கனவே அங்கு சென்று பார்த்திருப்பதாகப் பாசாங்கு செய்து, வீட்டைப் பற்றிய விபரங்கள் அடங்கிய பட்டியலின் அடிப்படையில், இரண்டாவது தளத்தில் எவையெல்லாம் இருக்கின்றன என்று அந்த வீட்டை வாங்க வருபவர்களிடம் அவர் கூறி, அவர்களாகவே அவற்றைச் சென்று பார்ப்பதற்கு விட்டுவிடுவார்.

ஐந்து நிமிட அச்சக் கோளாறு சிகிச்சையை நான் அவர்மீது பயன்படுத்தினேன். பிறகு, பயிற்சியில் கலந்து கொண்டிருந்த 100 பேரையும் அந்த ஹோட்டலின் மாடிப் படிகளுக்கு அழைத்துச் சென்றேன். எந்தவிதமான தயக்கமோ, படபடப்போ, பயமோ இன்றி, இருமுறை அவர் அப்படிகளில் ஏறி இறங்கினார். இது அவ்வளவு எளிதானது!

நானறிந்த வெற்றிகரமான மனிதர்கள் அனைவரும் ஒரு துணிச்சலான வாய்ப்பைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளத் தயாராக இருந்தனர், அவர்கள் மனத்தில் பயம் குடிகொண்டிருந்தபோதும்கூட. சில சமயங்களில் அவர்கள் பயந்து நடுங்கினர், ஆனால் தாங்கள் நடவடிக்கை எடுக்காவிட்டால் அந்த வாய்ப்பு தங்களைக் கடந்து சென்றுவிடும் என்பதை அவர்கள் அறிந்திருந்தனர். அவர்கள் தங்கள் உள்ளுணர்வின்மீது நம்பிக்கை வைத்துத் துணிந்து செயலில் இறங்கினர்.

மைக் கெல்லி அமோகமான வாழ்க்கையை வாழ்ந்து வருகிறார். 'பீச் ஆக்டிவிட்டீஸ் ஆஃப் மாவீ' என்ற நிறுவனத்தின்கீழ் அமைந்துள்ள பல நிறுவனங்களுக்குச் சொந்தக்காரர் அவர். ஒரே ஒரு வருடம் மட்டுமே கல்லூரியில் படித்த அவர், தனது 19ம் வயதில் லாஸ்வேகஸைவிட்டுப் புறப்பட்டு ஹவாய் தீவுகளுக்குச் சென்றார். அதன் ஒரு தீவான மாவீ தீவில் ஒரு ஹோட்டலின் நீச்சல் குளத்தருகே, வெயிலில் காய்வதற்காக உடலில் தேய்த்துக் கொள்ளும் ஒரு லோஷனை விற்கும் வேலையில் சேர்ந்தார். இந்த சாதாரணமான துவக்கத்தில் ஆரம்பித்து, அத்தீவின் பல ஹோட்டல்களுக்கு, 175 ஊழியர்களுடன்கூடிய, ஆண்டொன்றுக்கு 50 லட்சம் டாலர்கள் வருவாயைக் ஈட்டிக் கொடுக்கின்ற, பயணிகளுக்குக் கட்டுமரங்கள், ஸ்கூபா டைவிங் போன்ற பொழுதுபோக்கு அனுபவங்களையும் பயணியர் சேவைகளையும் கொடுக்கின்ற ஒரு நிறுவனத்தை உருவாக்கினார்.

தேவையான நேரத்தில் துணிந்து ஒரு செயலில் இறங்கத் தான் எப்போதுமே தயாராக இருப்பதுதான் தன் வெற்றிகளுக்குக் காரணம் என்று மைக் கூறுகிறார். 'பீச் ஆக்டிவிட்டீஸ் ஆஃப் மாவீ நிறுவனம் தன் வியாபாரத்தை விரிவாக்கம் செய்ய முயற்சித்துக் கொண்டிருந்தபோது, ஒரு முக்கியமான ஹோட்டலுடன் வியாபாரம் செய்ய மைக் பெரிதும் விரும்பினார். ஆனால் அவரது போட்டியாளர் ஒருவர் அந்த ஹோட்டலுடன் 15 வருடங்களுக்கும் மேலாக ஓர் ஒப்பந்தம் செய்து கொண்டிருந்தார். வியாபாரத்தில் முன்னிலையில் இருப்பதற்காக, மைக் கெல்லி, வர்த்தகப் பத்திரிகைகளை எப்போதும் படித்து வந்ததோடு, வியாபாரத்தில் என்ன நிகழ்ந்து கொண்டிருந்தது என்பதைத் தெரிந்து கொள்வதற்குத் தன் காதுகளைக் கூர்தீட்டி வைத்திருந்தார். ஒருநாள், அந்த ஹோட்டல் தன் பொது மேலாளரை மாற்றிக் கொண்டிருந்ததாக ஒரு செய்தியை அவர் படித்தார். புதிதாக வரவிருந்த பொது மேலாளர்,

கொலராடோ மாநிலத்திலுள்ள காப்பர் மவுன்டனில் வாழ்ந்து வந்ததையும் அவர் தெரிந்து கொண்டார். இது மைக்கை சிந்திக்க வைத்தது: அவர் வேலைக்குச் சேர்ந்துவிட்டால், அனுமதி பெற்று ஹோட்டலில் அவரை சந்திப்பது மிகவும் கடினமாக இருக்கும் என்பதால், அவர் ஹவாய் தீவுகளுக்கு வருவதற்கு முன்பே அவரைத் தொடர்பு கொண்டுவிடுவது பலனளிக்கும் என்று நினைத்தார். அவரைத் தொடர்பு கொள்வதற்குச் சிறந்த வழி எது என்பது குறித்து மைக் கடுமையாக யோசித்தார். அவருக்கு ஒரு கடிதம் எழுதலாமா, அல்லது அவரைத் தொலைபேசியில் அழைக்கலாமா என்று அவர் சிந்தித்துக் கொண்டிருந்தபோது, அவரது நண்பரான டக், "ஒரு விமானத்தில் ஏறி நேராக அவரது வீட்டிற்குச் சென்று அவரை நீ சந்தித்தால் என்ன?" என்று பரிந்துரைத்தார்.

உடனடியாக நடவடிக்கை எடுப்பதில் சிறந்தவரான மைக், அந்தப் புதிய மேலாளருடன் ஓர் ஒப்பந்தம் செய்து கொள்வதற்காக ஒரு முன்வரைவுத் திட்டத்தைத் தயார் செய்து கொண்டு, அடுத்த நாள் இரவு கொலராடோ செல்லும் ஒரு விமானத்தில் ஏறினார். இரவு முழுவதும் பயணித்து, அடுத்த நாள் கொலராடோவிற்கு வந்து சேர்ந்து, ஒரு காரை வாடகைக்கு எடுத்து இரண்டு மணிநேரம் பயணித்து, இறுதியில் காப்பர் மவுன்டனை அடைந்து, புதிய பொது மேலாளரின் அலுவலகத்தில் எந்த முன்னறிவிப்புமின்றி ஆஜரானார். அந்த மேலாளரிடம் தன்னை அறிமுகப்படுத்திக் கொண்டு, அவரது பதவி உயர்வு குறித்து அவரைப் பாராட்டிவிட்டு, மாவீ தீவில் அவரது வருகையைத் தான் ஆவலோடு எதிர்பார்ப்பதாகக் கூறிவிட்டு, தனது நிறுவனத்தைப் பற்றியும், அவரது ஹோட்டலுக்குத் தன் நிறுவனம் வழங்கக்கூடிய சேவைகளைப் பற்றியும் எடுத்துரைக்க ஒருசில கணங்களைக் கேட்டுப் பெற்றார்.

அந்த முதல் சந்திப்பின்போதே மைக்கிற்கு அந்த ஒப்பந்தம் கிடைத்துவிடவில்லை. ஆனால், ஒரு விமானத்தில் ஏறிக் கொலராடோவிற்குப் பயணம் மேற்கொண்டு, தன்னை சந்திப்பதற்கு ஒரு வாய்ப்புக் கிடைக்குமா கிடைக்காதா என்பது தெரியாத நிலையில் ஓர் இளைஞர் தன்மீதும் தன் சேவைகள் மீதும் இவ்வளவு நம்பிக்கை கொண்டு செயல்பட்டது அந்தப் பொது மேலாளரின் மனத்தைக் கவர்ந்தது. அவர் இறுதியில் ஹவாய்க்கு வந்தபோது, மைக்கிற்கு அந்த ஒப்பந்தம் கிடைத்தது. அதையடுத்தப் பதினைந்து வருடங்களாக, அந்த ஒப்பந்தம் மைக்கின் நிறுவனத்திற்கு ஆயிரக்கணக்கான டாலர்கள் வருவாயை ஈட்டிக் கொடுத்தது.

ஒரு மாபெரும் அடியெடுத்து வைப்பது உங்கள் வாழ்க்கையைப் பரிபூரணமாக மாற்றும்

"அதிகாரம் என்பது 20% கொடுக்கப்படுகிறது,

80% எடுத்துக் கொள்ளப்படுகிறது … எனவே,

அதிகாரத்தை எடுத்துக் கொள்ளுங்கள்.”

- பீட்டர் உபெராத்

1984ம் ஆண்டின் ஒலிம்பிக் போட்டிகளின் அமைப்பாளர்

பெரும் கோடீஸ்வரரான ஜான் டிமார்ட்டினி ஒரு மிகப் பெரிய வெற்றியாளர். அவரது மனைவியான அதெனா ஸ்டார்வுமன் ஓர் அழகான, அறிவார்ந்த பெண்மணி, உலகப் புகழ்பெற்ற ஜோதிடரான அவர், ‘வோக்’ பத்திரிகை உட்பட, 24 பிரபல பத்திரிகைகளில் எழுதி வருகிறார். டிமார்ட்டினியும் அதெனாவும் ஆஸ்திரேலியாவில் பல வீடுகளை வாங்கியுள்ளனர். வருடத்திற்கு 60 நாட்கள் அவர்கள் இருவரும் ‘வேர்ல்டு ஆஃப் ரெசிடென்ட் ஸீ’ என்ற தங்களது 55 கோடி டாலர்கள் சொகுசுக் கப்பலில் அமைந்துள்ள 30 லட்சம் டாலர்கள் பெறுமானமுள்ள சொகுசு வீட்டில் உலகைச் சுற்றி வருகின்றனர். நியூயார்க் நகரில் அமைந்துள்ள டிரம்ப் டவரில் இருந்த தங்கள் வீட்டை விற்று அவர்கள் இந்த சொகுசுக் கப்பலை வாங்கினர்.

54 பயிற்சித் திட்டங்களை உருவாக்கியுள்ள, 13 புத்தகங்களுக்கு ஆசிரியரான டிமார்ட்டினி, உலகம் முழுவதும் பயணம் செய்து பொருளாதார வெற்றி மற்றும் வாழ்வில் மேதமை பற்றிப் பேசி வருகிறார்.

ஆனால் ஜான் எப்போதுமே பணக்காரராகவோ வெற்றியாளராகவோ இருக்கவில்லை. அவருக்கு ஏழு வயதாக இருந்தபோது, கற்பதில் அவருக்குக் குறையிருந்ததாகக் கண்டுபிடிக்கப்பட்டு, அவரால் எழுதவோ, படிக்கவோ, அல்லது இயல்பாக எடுத்துரைக்கவோ முடியாது என்று கூறப்பட்டது. தனது 14வது வயதில் அவர் தன் பள்ளியைவிட்டு விலகி, டெக்சாஸ் மாநிலத்திலிருந்த தனது வீட்டை விட்டுவிட்டு, கலிபோர்னியாவை நோக்கிச் சென்றார். 17வது வயதில், அவர் ஹவாய் தீவுகளில் கடலின் அலைகளில் விளையாடிக் கொண்டிருந்தார். அங்கு அவருக்கு ஒரு தாவரத்தால் ஏற்பட்ட நச்சுப் பிரச்சனையில் மரணத்தின் விளிம்பைத் தொட்டார். அதிலிருந்து அவர் மீண்டு கொண்டிருந்த நேரத்தில், 93 வயது முதியவரான டாக்டர் பால் பிராக் என்பவரை அவர் சந்தித்தார். “நான் ஒரு மேதை. நான் என் அறிவைப் பயன்படுத்துகிறேன்,” என்ற ஓர் எளிய சுயபிரகடனத்தை ஜானுக்குக் கற்றுக் கொடுத்ததன் மூலம் டாக்டர் பிராக் ஜானின் வாழ்க்கையை மாற்றினார்.

டாக்டர் பிராக்கால் உத்வேகம் பெற்ற ஜான், கல்லூரிக்குச் சென்று ஹூஸ்டன் பல்கலைக்கழகத்திலிருந்து பட்டம் பெற்றார். அதன் பிறகு, டெக்சாஸ் கைரோபிராக்டிக் கல்லூரியிலிருந்து தனது முனைவர் பட்டத்தைப் பெற்றார்.

ஹூஸ்டனில் அவர் தனது முதல் கைரோபிராக்டிக் மருத்துவமனையைத் துவக்கியபோது, வெறும் 970 சதுர அடிகள்

கொண்ட ஓரிடத்தில் அது அமைந்திருந்தது. ஒன்பது மாதங்களுக்குள், அவர் அதை இரண்டு மடங்கிற்கும் அதிகமாக்கி, ஆரோக்கியமாக வாழ்வது பற்றிய இலவசச் சொற்பொழிவுகளைக் கொடுத்துக் கொண்டிருந்தார். அவரது சொற்பொழிவுகளைக் கேட்க வந்தவர்களின் எண்ணிக்கை அதிகரிக்கத் துவங்கியபோது, அவர் மீண்டும் தனது இடத்தை விசாலப்படுத்த வேண்டியிருந்தது. அப்போது அவர் மேற்கொண்ட ஒரு நடவடிக்கை அவரது வாழ்க்கையை என்றென்றைக்குமாக மாற்றியது.

“அன்று திங்கட்கிழமை. என் மருத்துவமனையை அடுத்து இருந்த ஒரு காலணிக் கடையை அந்த வார இறுதியில்தான் காலி செய்திருந்தனர்,” என்று ஜான் கூறினார். ‘சொற்பொழிவு நிகழ்த்துவதற்கு எவ்வளவு கச்சிதமான ஓர் அரங்கம் அது!” என்று நினைத்த அவர், அந்த இடத்தை வாடகைக்கு விட்டுக் கொண்டிருந்த குத்தகை நிறுவனத்தை உடனடியாகத் தொலைபேசியில் தொடர்பு கொண்டார்.

யாரும் அவரைத் திரும்ப அழைக்காததால், இந்த இடத்தை அவர்கள் அவ்வளவு சீக்கிரம் வாடகைக்கு விடப் போவதில்லை என்ற முடிவுக்கு வந்த ஜான், ஒரு மாபெரும் அடியை எடுத்து வைத்தார்.

“பூட்டு மற்றும் சாவிகளைச் செய்யும் ஒருவரை வரவழைத்து அந்தக் கடையை நான் திறந்தேன். மிஞ்சிப் போனால், அந்தக் குத்தகை நிறுவனம் என்னிடம் வாடகை வசூலிக்கும். அதற்கு மேல் எதுவும் மோசமாக நடந்துவிடாது என்று நான் நினைத்தேன்,” என்று ஜான் கூறினார்.

அவர் விரைவில் அந்த இடத்தை ஒரு சொற்பொழிவு அரங்கமாக மாற்றி, சில நாட்களுக்குள் ஒவ்வோர் இரவும் அதில் இலவசச் சொற்பொழிவுகளை நிகழ்த்தினார். அந்த இடம் ஒரு திரையரங்கை அடுத்து அமைந்திருந்ததால், திரையரங்கிற்கு வந்த மக்கள் தங்கள் கார்களை நோக்கி நடந்து சென்றபோது தன் சொற்பொழிவுகளைச் செவிமடுக்கும் விதத்தில் ஓர் ஒலிபெருக்கியை அவர் அந்த அரங்கில் பொருத்தினார். நூற்றுக்கணக்கானவர்கள் அவரது வகுப்புகளில் கலந்து கொள்ளத் துவங்கினர். இறுதியில் அவரிடம் சிகிச்சை பெறவும் வந்தனர்.

ஜானின் மருத்துவத் தொழில் விரைவில் பெருவளர்ச்சி கண்டது. கிட்டத்தட்ட ஆறு மாதங்களுக்குப் பிறகு, என்ன நடந்து கொண்டிருந்தது என்பதை விசாரிப்பதற்கு அந்தக் குத்தகை நிறுவனத்தின் மேலாளர் அங்கு வந்தார்.

அவர் ஜானிடம், “உங்களுக்கு ஏராளமான துணிச்சல் இருக்க வேண்டும். நீங்கள் என்னை எனக்கு நினைவுபடுத்துகிறீர்கள்,” என்று கூறினார். ஜானின் துணிச்சலால் பெரிதும் கவரப்பட்ட அவர், அந்த

ஆறு மாதங்கள் அந்த இடத்தை ஜான் பயன்படுத்தியதற்கு வாடகை வேண்டாம் என்று கூறிவிட்டார். “நீங்கள் செய்த காரியத்தைச் செய்யும் துணிச்சல் கொண்ட எவரொருவரும் இதற்குத் தகுதியானவர்தான்,” என்று அவர் கூறினார். பிறகு, அவர் ஜானைத் தன் அலுவலகத்திற்கு அழைத்து, தனக்காக வேலை செய்ய வரும்படி அவரிடம் வேண்டினார். வருடத்திற்கு இரண்டரை லட்சம் டாலர்கள் தருவதாகவும் அவர் கூறினார். ஆனால், தான் வேறு திட்டங்கள் வைத்திருப்பதால் தன்னால் அந்த வேலை வாய்ப்பை ஏற்றுக் கொள்ள முடியாது என்று கூறி ஜான் மறுத்துவிட்டார். இருந்தாலும், ஜானின் துணிச்சலான நடவடிக்கைக்குக் கிடைத்த மாபெரும் அங்கீகாரம் அது.

ஒரு மிகப் பெரிய அடியை எடுத்து வைத்தது ஜானின் மருத்துவத் தொழில் சிறப்புறுவதற்கு வழிவகுத்தது. பின்னாளில் அவர் அதை விற்றுவிட்டு, மற்றக் கைரோபிராக்டர்களுக்கு முழுநேர ஆலோசனையாளராக வேலை செய்யத் துவங்கினார்.

“அந்த மாபெரும் அடியை எடுத்து வைத்தது எனக்கு ஒரு கதவைத் திறந்துவிட்டது. நான் மட்டும் தயக்கம் காட்டியிருந்தால் ... அதிக எச்சரிக்கையாக நடந்து கொண்டிருந்தால் ... நான் இன்று வாழும் வாழ்க்கைக்கான திருப்புமுனை எனக்குக் கிடைத்திருக்காது,” என்று ஜான் கூறினார்.

குடியா மூழ்கிவிடும் - துணிந்து களத்தில் குதியுங்கள்!

‘கிறிஸ்மஸ் பாக்ஸ்’ என்ற தனது முதல் புத்தகத்தை ரிச்சர்டு பால் எவான்ஸ் எழுதியபோது, தனது இளம் மகள்களுக்கு ஓர் அன்புப் பரிசாகவே அவர் அதை உருவாக்கினார். பின்னாளில், அவர் அதைப் பல பிரதிகள் எடுத்துத் தன் குடும்பத்தாருக்கும் நண்பர்களுக்கும் கொடுத்தார். இதயத்தைத் தொட்ட அந்தக் கதையைப் பற்றிய செய்தி வேகமாகப் பரவியது. மக்கள் இதற்கு அளித்த நேர்மறையான வரவேற்பை உணர்ந்து கொண்ட ரிச்சர்டு, தன் புத்தகத்தை வெளியிடுவதற்கு ஒரு பதிப்பாளரைத் தேடினார். யாரும் அதை வெளியிடுவதற்குத் தயாராக இல்லாததால், தானே அதை வெளியிடுவதென்று அவர் தீர்மானித்தார்.

தன் புத்தகத்தை விளம்பரப்படுத்துவதற்காக, வட்டாரரீதியான அமெரிக்கப் புத்தக விற்பனையாளர்கள் அமைப்பின் கருத்தரங்கில் ஓர் எழுத்தாளராகப் பங்கு கொண்டு, தனக்கென்று ஒதுக்கப்பட்ட இடத்தில் தன் புத்தகங்களுடன் அமர்ந்தார். அங்கு நடைபெற்றப் பல நடவடிக்கைகளுக்கிடையே, பிரபலமான நூலாசிரியர்கள் அந்த அரங்கின் ஒரு மூலையில் அமர்ந்து தங்கள் புத்தகங்களில் கையெழுத்திட்டு மக்களுக்குக் கொடுத்துக் கொண்டிருந்ததையும், பிரபலமான நூலாசிரியர்கள் பக்கம் மட்டுமே பத்திரிகையாளர்கள் கவனம் செலுத்திக் கொண்டிருந்ததையும் அவர் கண்டார். பிரபலங்கள்

பல குழுக்களாக வந்து கொண்டிருந்தனர். அடுத்தக் குழுவினர் தங்களுக்குக் கொடுக்கப்பட்ட நேரத்தில் அங்கு வந்தபோது, ஒரு நூலாசிரியர் மட்டும் வரவில்லை என்பதை ரிச்சர்டு கவனித்தார்.

அவரது துணிச்சலும், தன் கனவு குறித்து அவர் கொண்டிருந்த அர்ப்பணிப்பும் அவரது பயத்தை மாயமாய் மறைந்து போகச் செய்த வேளையில், அவர் ஒரு மாபெரும் அடியை எடுத்து வைப்பதென்று தீர்மானித்தார். இரண்டு பெட்டிகள் நிறையத் தனது புத்தகங்களை எடுத்துக் கொண்டு, அங்கிருந்த காலியான நாற்காலியில் சென்று அமர்ந்து, புத்தகங்களில் கையெழுத்திடத் துவங்கினார்.

அந்நிகழ்ச்சியை நடத்திக் கொண்டிருந்த நிறுவனத்தைச் சேர்ந்த ஒரு பெண் அவர் அங்கு அமர்ந்திருந்ததைக் கண்டு, அங்கிருந்து எழுந்து செல்லுமாறு அவரிடம் கூறுவதற்காக ரிச்சர்டை அணுகினார். துளிகூட பயமின்றி அவரை ஏறிட்டுப் பார்த்த ரிச்சர்டு, அப்பெண் தன் வாயைத் திறந்து பேசுவதற்கு முன்பே, “மன்னிக்க வேண்டும், சற்றுத் தாமதமாகிவிட்டது,” என்று கூறினார். வாயடைத்துப் போன அப்பெண் வெறுமனே அவரைப் பார்த்து, “நீங்கள் பருகுவதற்கு ஏதேனும் கொண்டு வரட்டுமா?” என்று கேட்டார். அடுத்த வருடம், எவான்ஸ்தான் அக்கருத்தரங்கின் மிகப் பிரபலமான நூலாசிரியராக இருந்தார். ஏனெனில் அவரது புத்தகம் நியூயார்க் டைம்ஸ் பத்திரிகை தொகுத்து வழங்கும் சிறப்பாக விற்பனையாகிக் கொண்டிருக்கும் புத்தகங்கள் குறித்தப் பட்டியலில் முதலிடத்தைப் பிடித்திருந்தது. அன்று முதல், ‘கிறிஸ்மஸ் பாக்ஸ்’ புத்தகம் 18 மொழிகளில் 80 லட்சம் பிரதிகளுக்கு மேல் விற்று மாபெரும் சாதனை படைத்துள்ளது. அது ஒரு தொலைக்காட்சித் திரைப்படமாகத் தயாரிக்கப்பட்டு எம்மி விருதையும் பெற்றது. முன்பு பல முக்கியப் பதிப்பாளர்களால் நிராகரிப்பட்ட அப்புத்தகத்தை, இறுதியில் சைமன் & சூஷ்டர் பதிப்பகம் 42 லட்சம் டாலர்கள் கொடுத்து வாங்கியது. புத்தக உலகில் இது ஒரு பெரிய சாதனை.

உங்கள் கனவுக்காக உங்களிடம் உள்ள அனைத்தையும் பணயம் வைக்கத் தயாராக இருங்கள்

“மாபெரும் தோல்வியைத் தழுவத் துணிச்சல்

கொண்டவர்களால் மட்டுமே மாபெரும்

சாதனைகளைப் படைக்க முடியும்.”

- ராபர்ட் எஃப். கென்னடி

முன்னாள் அமெரிக்க செனட்டர்

1981ம் ஆண்டு ஜனவரி மாதத்தில், ரியல் எஸ்டேட் முதலீட்டாளரான ராபர்ட் ஆலன் ஒரு சவாலை ஏற்றிருந்தார். அதற்காக அவர் தன்னிடம் இருந்த அனைத்தையும் பணயம் வைக்கத் தயாரானார். அந்த சவால்,

எழுத்தாளராகவும் பயிலரங்குத் தலைவராகவும் அவர் எடுத்திருந்த புதிய அவதாரங்களை நிலைநிறுத்தக்கூடும் அல்லது மறைந்து போகச் செய்யக்கூடும் என்பதாக இருந்தது. ‘உங்கள் கைப்பணத்தைப் போடாமல் ரியல் எஸ்டேட் சொத்துக்களை வாங்குவது எப்படி’ என்ற தனது புத்தகத்தைப் பிரபலப்படுத்துவதற்கான வழிகளை அவர் தேடிக் கொண்டிருந்தார். அவரது பதிப்பாளரின் மக்கள் தொடர்புத் துறை உருவாக்கியிருந்த விளம்பரத்தால் மனமுடைந்து போன ராபர்ட், அந்த விளம்பரத்தில் கொடுக்கப்பட வேண்டிய வார்த்தைகள் தன் தலைக்குள் முளைத்ததைக் கண்டார். “எந்தவிதமான முன்பணமும் இல்லாமல் ஒருவரால் ஒரு நிலத்தை அல்லது வீட்டை வாங்க முடியும் என்பதை மக்களிடம் நாம் விளக்கியாக வேண்டும்.” என்று அவர் தன் பதிப்பாளரிடம் கூறினார்.

அதற்கு அவரது பதிப்பாளர், “அதற்கு என்ன அர்த்தம்?” என்று கேட்டார்.

“எனக்குத் தெரியாது. நீங்கள் என்னை ஒரு நகரத்திற்கு அழைத்துச் சென்று, என்னுடைய பர்ஸை என்னிடமிருந்து எடுத்துக் கொண்டு, வெறும் நூறு டாலர்களை மட்டும் எனக்குக் கொடுங்கள். நான் ஒரு வீட்டை வாங்கிக் காட்டுகிறேன்.” என்று ராபர்ட் கூறினார்.

“உங்களுக்கு அதற்கு எவ்வளவு காலம் ஆகும்?”

“எனக்குத் தெரியாது. ஒரு வாரம் ஆகலாம், மூன்று அல்லது நான்கு நாட்கள் ஆகலாம் - வெறும் எழுபத்தியிரண்டு மணிநேரங்கள் போதும் என்று நினைக்கிறேன்.”

“உங்களால் அதைச் செய்ய முடியுமா?”

தான் இதை ஒருபோதும் செய்ததில்லை என்பதையும், இப்போது தன்னால் இதைச் செய்ய முடியுமா என்று தனக்கு உறுதியாகத் தெரியவில்லை என்பதையும் உணர்ந்த ராபர்ட், வெறுமனே வெறித்துப் பார்த்துக் கொண்டிருந்தார். அவரது தலை முடியாது என்று கூறிக் கொண்டிருந்தது. அவரது இதயம் முடியும் என்று கூறிக் கொண்டிருந்தது.

ராபர்ட் தன் இதயத்தின் குரலுக்குச் செவிமடுத்து, “என்னால் முடியும் என்று நினைக்கிறேன்,” என்று தன் பதிப்பாளரிடம் கூறினார்.

“உங்களால் அதைச் செய்ய முடியும் என்றால், அதைத்தான் நமது விளம்பரத்திற்கு நாம் தலைப்பாகக் கொடுக்கப் போகிறோம்: ‘பிறகு, என்னுடைய பர்ஸை எடுத்துக் கொண்டு, எனக்கு நூறு டாலர்களைக் கொடுத்துவிட்டு, என் சொந்தப் பணம் எதையும் பயன்படுத்தாமல் ஒரு துண்டு நிலத்தை வாங்கி வருவதற்கு என்னை அனுப்பப் போவதாக அவர் என்னிடம் கூறினார்.’ “

“பிரமாதம்!” என்று ராபர்ட் உற்சாகமாகக் கூறினார். அவர்கள்

கொடுத்த விளம்பரம் பெருவெற்றி பெற்றது. புத்தகம் வெளியான ஒருசில மாதங்களுக்குள்ளாகவே, அது டைம் பத்திரிகையின் சிறப்பாக விற்பனையாகும் புத்தகங்கள் பற்றிய பட்டியலில் முதலிடத்திலும், நியூயார்க் டைம்ஸ் பத்திரிகையின் பட்டியலில் தொடர்ந்து 46 வாரங்கள் முதலிடத்திலும் இருந்தது.

சில மாதங்களுக்குப் பிறகு, லாஸ் ஏஞ்சலீஸ் டைம்ஸ் பத்திரிகையின் நிருபர் ஒருவரிடமிருந்து ராபர்ட்டுக்கு ஓர் அழைப்பு வந்தது. "உங்களால் செய்ய முடியும் என்று நீங்கள் கூறுவதை உங்களால் செய்ய முடியாது என்று நாங்கள் நினைக்கிறோம்," என்று அந்த நிருபர் கூறினார்.

அதற்கு ராபர்ட், "சவாலை நான் வரவேற்கிறேன். 2050ம் ஆண்டு ஏதேனும் ஒரு தேதியில் இதை நாம் வைத்துக் கொள்ளலாமா?" என்று விளையாட்டாகக் கேட்டார். ஆனால் டைம்ஸ் பத்திரிகை மிகவும் தீவிரமாக இருந்தது - ராபர்ட்டை வீழ்த்துவதற்கு! அந்த நிருபர், "நான் உங்களைத் தோற்கடிக்கப் போகிறேன். உங்களுடைய விளம்பரம் எங்களுக்குப் பிடிக்கவில்லை. நீங்கள் ஒரு பித்தலாட்டக்காரர் என்று நாங்கள் நினைக்கிறோம். நீங்கள் தோற்கப் போவது உறுதி!" என்று கூறினார். முதலில் பயந்து போன ராபர்ட், பிறகு அந்த சவாலை ஏற்பதென்று தீர்மானித்தார். நான்கு வாரங்களுக்குப் பிறகு தான் அதை எதிர்கொள்ளத் தயாராக இருப்பதாக அவர் அந்த நிருபரிடம் கூறினார்.

1981ம் ஆண்டு ஜனவரி 12ம் நாளன்று, லாஸ் ஏஞ்சலீஸ் சர்வதேச விமான நிலையத்திற்குச் சற்றுக் கிழக்கில் இருந்த மேரியாட் ஹோட்டலில் ராபர்ட்டை அந்த நிருபர் சந்தித்தார். முந்தைய நாள் இரவில் ராபர்ட் அவ்வளவாகத் தூங்கியிருக்கவில்லை. உண்மையில், முந்தைய மாதம் முழுவதும் அவர் அவ்வளவாகத் தூங்கியிருக்கவில்லை. ஒரு குறுகிய காலத்தில் இப்படிப்பட்ட ஒரு சவாலில் தன்னால் வெற்றி பெற முடியுமா என்று வியந்தவாறே ஒவ்வோர் இரவும் அவர் விழித்திருந்தார். சவாலை ஏற்றுக் கொள்வதுதான் சரியான காரியம் என்று அவர் உணர்ந்தபோதிலும், தன்னால் அதைச் செய்ய முடியுமா என்பது அவருக்குத் தெரிந்திருக்கவில்லை.

அவரும் அந்த நிருபரும் ஒரு விமானத்தில் ஏறி, சான்பிரான்சிஸ்கோவிற்குச் சென்றனர். ராபர்ட் அக்கணத்திலிருந்து விரைவாகச் செயல்படத் துவங்கினார். அவர் உடனடியாக ஒரு ரியல் எஸ்டேட் அலுவலகத்திற்குச் சென்று, முன்பணம் ஏதுமின்றி வீடுமனை வாங்க வந்திருப்பதாகக் கூறியபோது, அவர்கள் துரிதமாக அவரை வெளியே அனுப்பி வைத்தனர். "இது ஒரு நல்ல துவக்கமல்ல." என்று தான் நினைத்ததாக அவர் பின்னாளில் நினைவுகூர்ந்தார்.

"நான் இப்போது மிகப் பெரிய பிரச்சனையில் மாட்டிக் கொண்டிருக்கிறேன். நான் எல்லாவற்றையும் இழக்கப் போகிறேன்,

எல்லாம் பறிபோகப் போகிறது. இந்த சவாலில் என்னால் வெற்றி பெற முடியும் என்று எனக்குத் தோன்றவில்லை. நான் என்ன நினைத்துக் கொண்டிருந்தேன்?" என்று ராபர்ட் சிந்திக்கலானார். அவர் பயந்தாரா? "நிச்சயமாக, நான் பயந்து நடுங்கினேன்." ஆனால் தொடர்ந்து அவர் பல தொலைபேசி அழைப்புகளை விடுத்துக் கொண்டே இருந்தார். அன்றைய நாளின் முடிவில், அவருக்குச் சிறிதளவு வெற்றி கிடைக்கத் துவங்கியது. வீட்டைத் தனக்கு விற்பதற்குத் தயாராக இருந்த ஒருவரை ராபர்ட் கண்டுபிடித்தார். அடுத்த நாள் காலையில் அவர் ஒரு விற்பனை ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்திட்டிருந்தார்.

24 மணிநேரத்திற்கு சற்றுக் கூடுதலான நேரத்திற்குள் அவர் தன் முதல் சொத்தை வாங்கிவிட்டிருந்தார். பிறகு ராபர்ட் அந்த நிருபரிடம், "நம் சவால் இன்னும் முடியவில்லை. நீங்கள் எனக்கு 72 மணிநேரம் கொடுத்தீர்கள். அடுத்த மூன்று நாட்களுக்கு நான் என்னுடைய வாழ்க்கையை இதற்காக அர்ப்பணிப்பது என்ற முடிவோடு வந்திருக்கிறேன். நம்மால் எத்தனை சொத்துக்களை வாங்க முடிகிறது என்று பார்ப்போம்," என்று கூறினார். அந்த நேரத்தில் அந்த நிருபர் அவரது ரசிகராக ஆகிவிட்டிருந்தார். தான் ஏற்கனவே அந்த சவாலில் தோற்றுப் போய்விட்டிருந்ததால், தன் தோல்வி பெரிதாக இருந்தால், கதை மிகச் சிறப்பாக அமையும் என்று அந்த நிருபர் நினைத்தார்.

முன்பு, "நான் உங்களைத் தோற்கடிக்கப் போகிறேன்." என்று கூறிக் கொண்டிருந்த அவர், இப்போது, "ராபர்ட், நீங்கள் என்னைத் தோற்கடிக்கப் போகிறீர்கள் என்றால், என்னைப் பெரிதாகத் தோற்கடியுங்கள்," என்று கூறத் துவங்கியிருந்தார். ராபர்ட்டும் அவ்வாறே செய்தார். 7 லட்சம் டாலர்கள் பெறுமானமுள்ள 7 சொத்துக்களை 57 மணிநேரத்திற்குள் அவர் வாங்கினார். அவர்கள் இருவரும் ஹோட்டலைவிட்டு வெளியே வந்தபோது, துவக்கத்தில் அந்த நிருபர் அவருக்குக் கொடுத்த 100 டாலர்களில் மிச்சமிருந்த 20 டாலர்களை ராபர்ட் அந்த நிருபரிடம் திருப்பிக் கொடுத்தார்.

அதைத் தொடர்ந்து லாஸ் ஏஞ்சலீஸ் டைம்ஸ் பத்திரிகையில் வெளியான அந்தக் கட்டுரை, அமெரிக்கா நெடுகிலுமுள்ள பல பத்திரிகைகளிலும் வெளியாகி, ராபர்ட்டின் தொழில்வாழ்க்கையை வெற்றிகரமாகத் துவக்கி வைத்தது. அவர் தன்னிடமிருந்த அனைத்தையும் பணயம் வைத்து மிகப் பெரிய வெற்றியை அடைந்தார். அவரது புத்தகமான 'நத்திங் டவுன்' 10 லட்சம் பிரதிகளுக்கு மேல் விற்பனையாகி, 1980களில் மிகச் சிறப்பாக விற்பனையான புத்தகங்களில் பதினோறாவது இடத்தைப் பிடித்தது.

அந்த சவால்

"கத்தி முனையில் வாழ்வது என்பது மலையிலிருந்து

கீழே குதித்து, கீழே செல்லும் வழியில் உங்கள்

சிறகுகளை உருவாக்கிக் கொள்வதாகும்.”

- ரே பிராட்பரி

மிகப் பிரபலமான அறிவியல் புனைகதை எழுத்தாளர்

தங்கள் வாழ்வில் செல்வத்தையும் அபரிமிதத்தையும் உருவாக்குவதற்குத் தன் வழிமுறைகள் எல்லோருக்கும் பலனளிக்கும், அவர்களது அந்தஸ்து எதுவாக இருந்தாலும் சரி என்பதை நிரூபிப்பதற்காக ராபர்ட் மேற்கொண்ட முயற்சியை அடித்தளமாகக் கொண்டே அவரது தொழில்வாழ்க்கை உருவாக்கப்பட்டது. சான்பிரான்சிஸ்கோ நகரில் கையில் எந்தப் பணமும் இல்லாமல் 72 மணிநேரத்திற்குள் ஏழு வீடுகளை வாங்கி அவர் மகத்தான வெற்றி பெற்றிருந்தபோதும்கூட, “உங்களால் நிச்சயமாகச் செய்ய முடியும், ஆனால் ஒரு சராசரி மனிதரால் அதைச் செய்ய முடியாது,” என்று கூறி, பத்திரிகைகள் அவரை வறுத்தெடுத்தன. முன்பணம் எதுவும் கொடுக்காமல் எவரொருவராலும் வீடுமனைகளை வாங்க முடியும் என்பது ராபர்ட்டின் செய்தி, ஆனால், “நீங்கள் சாதாரணமான ஒரு நபரல்ல,” என்று பத்திரிகைகள் அவரைச் சாடின.

ராபர்ட் என்னிடம், “என்னைத் தொடர்ந்து வசைபாடி வந்த பத்திரிகையாளர்கள்மீது எனக்கு ஏற்பட்ட எரிச்சலில், ஒருநாள் நான் ஒரு பத்திரிகை நிருபரிடம், ‘வேலையில் இல்லாதவர்களை வரிசையாக நிறுத்தி வைத்து என்னைக் கூப்பிடுங்கள். கையில் பணமின்றி, ஊக்கமிழந்துள்ள அவர்களில் யாரேனும் ஒருவரைத் தேர்ந்தெடுத்து, செல்வத்திற்கான ரகசியங்களை இரண்டே நாட்களில் நான் அவருக்குக் கற்றுக் கொடுக்கிறேன். தொண்ணூறு நாட்களில், தன் வங்கிக் கணக்கில் ஐயாயிரம் டாலர்களுடன் அவர் மீண்டும் தன் சொந்தக் காலில் நிற்பார். வேலையில்லாதவர்களின் வரிசையில் அதன் பிறகு அவர் ஒருபோதும் கால் வைக்க மாட்டார்,’ என்று சவால்விட்டேன். அந்த வார்த்தைகள் எங்கிருந்து வந்தன என்று இன்றுவரை எனக்குத் தெரியாது,” என்று கூறினார்.

பிறகு அவர் செயின்ட் லூயிஸ் நகருக்குச் சென்று, இந்த சவாலை மேற்பார்வையிடுமாறு முன்னாள் மேயரிடம் கேட்டுக் கொண்டு, அங்கிருந்த வேலைவாய்ப்பு அலுவலகத்திற்குச் சென்று, பொருளாதாரரீதியாக சுதந்திரமாக இருப்பது எப்படி என்பதை மக்களுக்குத் தான் கற்றுக் கொடுக்க விரும்புவதாக ஒரு நோட்டீஸில் அச்சிட்டு, அதன் 1,200 பிரதிகளை அங்கிருந்த மக்களிடம் கொடுத்தார். தன்னிடமிருந்து அந்த ரகசியத்தைக் கற்றுக் கொள்வதற்குக் கூட்டம் நிரம்பி வழியும் என்று எதிர்பார்த்து ஓர் அறையில் 300 இருக்கைகளைப் போட்டு வைத்தார். ஆனால் 50 நபர்கள் மட்டுமே வந்தனர். அவர்கள் எவ்வளவு தூரம் கடினமாக உழைக்க வேண்டியிருக்கும் என்பதை அவர் கூறியதைக் கேட்டப் பிறகு, முதல் இடைவேளையின்போது அந்த 50 பேரில் பாதிப் பேர் அங்கிருந்து போய்விட்டனர். ஒரு

விரிவான நேர்காணலுக்குப் பிறகு, மூன்று தம்பதியர் மட்டுமே மீதமிருந்தனர். அவர் அந்த மூன்று தம்பதியினருடனும் சேர்ந்து வேலை செய்தார். அவர்கள் அனைவருமே முதல் 90 நாட்களில் சில வெற்றிகளைப் பெற்றபோதும்கூட, அவர்களில் ஒரு தம்பதியர் மட்டுமே 3 மாதங்களில் ஐயாயிரம் டாலர்கள் சம்பாதித்தனர். அவர்கள் அனைவரும் அவ்வருடம் அதிகமான வீடுமனைகளை விற்றுத் தங்கள் வாழ்க்கையைப் பல்வேறு விதமான வழிகளில் மாற்றியமைத்தனர். முதல் 90 நாட்களுக்குள் 5,000 டாலர்கள் பணத்தைச் சம்பாதித்தத் தம்பதியர், அடுத்த 12 மாதங்களுக்குள் 1 லட்சம் டாலர்களை சம்பாதித்தனர். மீண்டும் ஒருமுறை, இன்னொரு துணிச்சலான காரியத்தில் இறங்கியதன் மூலம், ராபர்ட் தன் கருத்தை நிரூபித்தார். இறுதியில் பத்திரிகைகள் பின்வாங்கிக் கொண்டன.

ராபர்ட் தனது இந்த அனுபவத்தைப் பற்றி ‘த சேலஞ்ச்’ என்ற புத்தகத்தை எழுதினார். இது வெறும் 65,000 பிரதிகள் மட்டுமே விற்றபோதும்கூட, அவருக்கு அதிக லாபகரமான ஒன்றாக அமைந்தது. ஏனெனில், அந்தப் புத்தகத்தில்தான் அவர் தனது பெயர், முகவரி, மற்றும் தொலைபேசி எண்களை அச்சிட்டார். அப்புத்தகத்தைப் படித்தவர்களில் 4,000 பேர் ராபர்ட்டின் அலுவலகத்தைத் தொலைபேசியில் தொடர்பு கொண்டு, இறுதியில் அவர்கள் ஒவ்வொருவரும் தலா 5,000 டாலர்கள் கட்டணம் செலுத்தி அவரது பயிற்சித் திட்டத்தில் சேர்ந்து பயின்றனர். அது மொத்தம் 2 கோடி டாலர்கள் தொகை! மீண்டும் ஒருமுறை துணிந்து ஒரு சவாலில் இறங்கியதற்குக் கிடைத்த இந்த வெகுமதி அவ்வளவு மோசமென்று கூறிவிட முடியுமா?

உயர்ந்த நோக்கமும் பற்றற்று இருத்தலும்

வாழ்வில் நீங்கள் அமைதியாகவும் நிம்மதியாகவும் இருக்க விரும்பினால், நீங்கள் உயர்ந்த நோக்கத்தையும் பற்றற்று இருத்தலையும் கடைபிடிக்க வேண்டும். உங்களுக்கு விருப்பமான விளைவுகளை உருவாக்குவதற்குத் தேவையான அனைத்தையும் செய்துவிட்டு, பிறகு பற்றற்று இருங்கள். சில சமயங்களில் நீங்கள் விரும்பிய விளைவு நீங்கள் குறித்தத் தேதியில் உங்களுக்குக் கிடைக்காமல் போகலாம். அதுதான் வாழ்க்கை. உங்கள் இலக்கை அடையும்வரை நீங்கள் அதன் திசையில் தொடர்ந்து பயணித்துக் கொண்டே இருங்கள். சில சமயங்களில் பிரபஞ்சம் வேறு திட்டங்களை வைத்திருக்கும். பெரும்பாலான சமயங்களில், பிரபஞ்சத்தின் திட்டங்கள், நீங்கள் உங்கள் மனத்தில் வைத்துள்ள திட்டங்களைவிடச் சிறப்பானவையாகவே இருக்கும். அதனால்தான், உங்கள் சுயபிரகடனங்களின் முடிவில், “இது அல்லது இதைவிடச் சிறப்பான ஒன்று” என்ற சொற்றொடரைச் சேர்த்துக் கொள்ளுமாறு நான் பரிந்துரைக்கிறேன்.

இரண்டு வருடங்களுக்கு முன்பு நான் என் குடும்பத்தினருடன் தஹீட்டி தீவில் சொகுசுக் கப்பலில் விடுமுறையைக் கழித்துக் கொண்டிருந்தபோது, பன்னிரண்டு வயதுச் சிறுவர்களான என் மகன் கிறிஸ்டபரும் என் வளர்ப்பு மகன் டிராவிஸும், நானும் எங்கள் கப்பலைச் சேர்ந்த உறுப்பினர்கள் சிலருடன் போரா-போரா என்ற தீவைச் சுற்றி எங்கள் வழிகாட்டி ஒருவருடன் சைக்கிளில் உலா வந்து கொண்டிருந்தோம். என்னுடைய மகன்களுடன் சேர்ந்து பொழுதைக் கழிப்பதை அன்றைய தினத்திற்கான எனது நோக்கமாக நான் வைத்திருந்தேன். அன்று காற்று பலமாக வீசிக் கொண்டிருந்ததால், எங்களுடைய சைக்கிள் சவாரி மிகவும் கடினமான ஒன்றாக இருந்தது. ஒரு சமயத்தில், தன் 11 வயதுப் பேரனுடன் போராடிக் கொண்டிருந்த ஸ்டீவீ எல்லர் என்ற பெண்மணி, சைக்கிளில் இருந்து கீழே விழுந்து தன் காலைக் காயப்படுத்திக் கொண்டார். எங்களுக்குப் பின்னால் வெகுசிலரே வந்து கொண்டிருந்ததால், அப்பெண்மணிக்கு உதவுவதற்காக நாங்கள் அங்கே சிறிது நேரம் தங்கினோம். அங்கு வீடுகளோ அல்லது கடைகளோ இருக்கவில்லை. தீவின் மறுபுறத்தில் கண்ணுக்கு எட்டிய தூரம்வரை போக்குவரத்து எதுவும் தென்படவில்லை. உதவிக்கு அழைப்பதற்கு அங்கு யாரும் இல்லை. எனவே அவருக்கு எங்களால் முடிந்த முதலுதவியைச் செய்துவிட்டு, எல்லோரும் சேர்ந்து செல்வது என்று தீர்மானித்தோம். இந்த மெதுவான பயணத்தால் அலுப்படைந்த எனது மகன்கள் முன்னால் சென்றுவிட்டனர். நானும் எனது புதிய நண்பரான இப்பெண்மணியும் பல மணிநேரம் மெதுவாக சைக்கிளில் சவாரி செய்தும் நடந்தும் பயணித்து, இறுதியில் ஒரு ஹோட்டலைச் சென்றடைந்தோம். அங்கு அவர் ஒரு வாடகைக் காரை வரவழைத்தார். நான் என் மகன்களுடன் போய்ச் சேர்ந்து கொண்டேன். அன்றிரவு தங்கள் குடும்பத்தாருடன் உணவருந்துவதற்காக ஸ்டீவியும் அவரது கணவரும் எங்களை அழைத்தனர்.

சாதனை மன்றத்தின் ஆதரவுடன் நடைபெறவிருந்த 2004ம் ஆண்டுக்கான சர்வதேசச் சாதனை உச்சி மாநாட்டின் முன்மொழிவுச் செயற்குழுவில் அவர்கள் இருவரும் உறுப்பினர்களாக இருந்தது அப்போது எங்களுக்குத் தெரிய வந்தது. மனித சேவையில் ஈடுபட்டு, அதில் கடினமான அல்லது சாத்தியமற்ற விஷயங்களை சாதித்தத் தற்காலத் தலைவர்களுடன் கலந்துரையாடுவதற்காக உலகம் முழுவதிலுமிருந்து 200க்கும் மேற்பட்டக் கல்லூரிப் பட்டதாரிகளை ஒன்றிணைப்பதன் மூலம், “எல்லையற்ற வாய்ப்புகள் நிறைந்த ஓர் உலகில் சாதனை குறித்தப் புதிய கனவுகளால் இளைஞர்களுக்கு உத்வேகமூட்டுவது” அவர்கள் இருவரின் குறிக்கோளாக இருந்தது. நாங்கள் விடைபெற்றுக் கொள்ளவிருந்த நேரத்தில், அந்த மன்றத்தின் ஓர் உறுப்பினராக ஆவதற்கும், அந்த மன்றத்தின் ‘கோல்டன் பிளேட்’ விருதைப் பெறுவதற்கும் என்னை நியமிப்பதென்று அவர்கள்

தீர்மானித்தனர். முன்னாள் அமெரிக்க அதிபர் பில் கிளின்டன், ஜார்ஜ் லூக்காஸ், நியூயார்க் நகர மேயர் ரூடால்ஃப் கியூலியானி, அமெரிக்க செனட்டர் ஜான் மெக்கெயின், முன்னாள் இஸ்ரேலியப் பிரதமர் ஷிமோன் பெரெஸ், ஆர்ச்பிஷப் டெஸ்மன்ட் டூட்டூ ஆகியோர் அந்த விருதைப் பெற்றவர்களில் சிலர். என்னுடைய நியமனம் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டதால், அந்த நான்கு நாள் வருடாந்திர நிகழ்வை, அறிவார்ந்த இளம் எதிர்காலத் தலைவர்கள் சிலருடனும், உலகின் மிக சுவாரசியமான மற்றும் அதிகமாக சாதித்த மனிதர்கள் சிலருடனும் என்னால் செலவிட முடிந்தது. என் வாழ்நாள் முழுவதும் ஒவ்வொரு வருடமும் என்னால் அந்த நிகழ்வில் கலந்து கொள்ள முடியும் என்பது எனக்குக் கிடைத்தக் கூடுதல் வெகுமதி. வருங்காலத்தில் நடைபெறும் ஒரு சந்திப்புக்கூட்டத்திற்கு என் மகன்களையும் என்னால் கூட்டிச் செல்ல முடியும்!

என் மகன்களுடன் நேரம் செலவிடுவது என்ற நோக்கத்தில் நான் விடாப்பிடியாக இருந்து, ஸ்டீவியை மற்றவர்களின் பராமரிப்பில் நான் விட்டுச் சென்றிருந்தால், என் வாழ்வில் எனக்குக் கிடைத்த அந்த மகத்தான வாய்ப்பை நான் தவறவிட்டிருப்பேன். ஒரு கதவு மூடினால் இன்னொரு கதவு திறக்கும் என்பதை எனது பல வருட அனுபவங்களிலிருந்து நான் கற்றுக் கொண்டுள்ளேன். நீங்கள் நேர்மறையாகவும் விழிப்புணர்வுடனும் இருக்க வேண்டும். புதிய கதவுக்கு அப்பால் என்ன இருக்கிறது என்று பார்க்க வேண்டும். விஷயங்கள் நீங்கள் எதிர்பார்த்ததுபோல் நிகழாவிட்டால், அது குறித்து ஏமாற்றமடைவதற்குப் பதிலாக, “இதிலிருந்து எனக்குப் புதிதாக எந்த வாய்ப்பு கிடைக்கப் போகிறது?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

கொள்கை

15

கேளுங்கள்! கேளுங்கள்! கேளுங்கள்!

“நீங்கள் கேட்டாக வேண்டும்.
என்னைப் பொறுத்தவரை, கேட்பதுதான்
உலகின் மிகவும் சக்திவாய்ந்த,
ஆனால் அதிகமாகப் புறக்கணிக்கப்படுகின்ற,
வெற்றிக்கான ரகசியம்.”

- பெர்சி ராஸ்

சுயமாகக் கோடீஸ்வரரானவர் மற்றும் நன்கொடையாளர்

வெறுமனே கேட்பதன் மூலம் நம்புதற்கரிய செல்வங்களையும் வியத்தகு நன்மைகளையும் பெற்றுள்ள மக்களின் கதைகளால் வரலாறு நிரம்பி வழிகிறது. ஆனாலும் ஆச்சரியமூட்டும் விதத்தில், மிகவும் சக்திவாய்ந்த வெற்றிக் கொள்கைகளில் ஒன்றான ‘கேட்பது’ என்பது மக்களை இழுத்துப் பிடித்து வைக்கும் ஒன்றாகவே இன்னும் இருந்து வருகிறது. யாரிடமும் எதையும் கேட்பதற்கு உங்களுக்கு பயமில்லை என்றால், இந்த அத்தியாயத்தை விட்டுவிட்டு நேராக அடுத்த அத்தியாயத்திற்குச் சென்றுவிடலாம். ஆனால் நீங்கள் பெரும்பான்மையான மக்களைப் போன்றவர் என்றால், உங்களுடைய குறிக்கோளை நிறைவேற்றுவதற்கும் உங்களுடைய கனவுகளை நனவாக்குவதற்கும் தேவையான தகவல்கள், உதவி, ஆதரவு, பணம், மற்றும் நேரத்தைப் பிறரிடம் கேட்காமல் இருப்பதன் மூலம் நீங்கள் உங்களைத் தடுத்து நிறுத்துகிறீர்கள்.

மக்கள் ஏன் கேட்பதற்குப் பயப்படுகின்றனர்

மக்கள் ஏன் கேட்பதற்கு அவ்வளவு பயப்படுகின்றனர்? வறியவர்போல் தோன்றுவது, முட்டாள்போல் தோன்றுவது போன்ற பல காரணங்களால் அவர்கள் பயப்படுகின்றனர். ஆனால் பெரும்பாலும் நிராகரிப்பை எதிர்கொள்ளத்தான் அவர்கள் பயப்படுகின்றனர். ‘முடியாது’ என்ற வார்த்தையைக் கேட்க அவர்கள் பயப்படுகின்றனர்.

உண்மையில் அவர்கள் முன்கூட்டியே தங்களைத் தாங்களே நிராகரித்துவிடுகின்றனர் என்பது வருத்தத்திற்குரிய விஷயம். முடியாது

என்று வேறு எவரேனும் இவர்களிடம் கூறுவதற்கு ஒரு வாய்ப்புக் கிடைப்பதற்கு முன், இவர்களே தங்களிடம் முடியாது என்று கூறிவிடுகின்றனர்.

கல்லூரியில் நான் படித்துக் கொண்டிருந்தபோது, வேறு 20 பேருடன் சேர்ந்து சுயவளர்ச்சிக் குழு ஒன்றில் நான் பங்கேற்றேன். அதில் ஒரு பயிற்சியின்போது, ஒருவர் அங்கிருந்த ஒரு பெண்ணிடம், "நான் வசீகரமானவனாக இருப்பதாக நினைக்கிறீர்களா?" என்று கேட்டார். துணிச்சலான அந்தக் கேள்வியால் அதிர்ச்சியடைந்த நான், அப்பெண்ணிடமிருந்து அவருக்குக் கிடைக்கக்கூடிய பதிலை நினைத்து பயந்து அவருக்காக வருந்தினேன். ஆனால் அவர் வசீகரமாக இருப்பதாகத் தான் நினைப்பதாக அப்பெண் பதிலளித்தார். அவரது வெற்றியைக் கண்டு தைரியமடைந்த நான், அதே பெண்ணிடம் சென்று, நான் வசீகரமாக இருப்பதாக அவர் நினைத்தாரா என்று கேட்டேன். 'துணிச்சலாகக் கேட்பது' என்ற இந்தச் சிறிய பயிற்சிக்குப் பிறகு, தங்களுடன் டேட்டிங் வர விருப்பமா என்று பெண்களிடம் கேட்பதற்கு ஆண்கள் மிகவும் பயந்து நடுங்குவது தங்களுக்கு மிகவும் ஆச்சரியமூட்டுவதாகப் பல பெண்கள் எங்களிடம் தெரிவித்தனர். "நாங்கள் உங்களை நிராகரிப்பதற்கு எங்களுக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கொடுப்பதற்கு முன் நீங்களே உங்களை நிராகரித்துவிடுகிறீர்கள். துணிச்சலாகக் கேளுங்கள். நாங்கள் 'சரி' என்று கூறக்கூடும்," என்று ஒரு பெண் கூறினார்.

இல்லை அல்லது முடியாது என்ற பதில்தான் உங்களுக்குக் கிடைக்கப் போகிறது என்று அனுமானிக்காதீர்கள். உங்களுக்குத் தேவையான மற்றும் விருப்பமான எதையும் துணிந்து கேளுங்கள். அவர்கள் முடியாது என்று கூறினால், கேட்பதற்கு முன்பு நீங்கள் எப்படி இருந்தீர்களோ அதைவிட மோசமாக ஒன்றும் ஆகிவிடமாட்டீர்கள். அவர்கள் சரி என்று கூறினால், நீங்கள் முன்பைவிட நல்ல நிலையில் இருப்பீர்கள். வெறுமனே கேட்கத் தயாராக இருப்பதன் மூலம் ஓர் ஊதிய உயர்வை, ஒரு நன்கொடையை, பெருங்கடலை நோக்கி அமைந்த ஓர் அறையை, ஒரு தள்ளுபடியை, ஓர் இலவச மாதிரியை, ஒரு சிறந்த வேலையை, அதிக சௌகரியமான ஓர் இருக்கையை, ஓர் ஓய்வை, அல்லது வீட்டு வேலைகளில் உதவியை உங்களால் பெற முடியும்.

உங்களுக்கு வேண்டியதை எவ்வாறு கேட்பது

வாழ்வில் உங்களுக்குத் தேவையான அல்லது விருப்பமான ஒன்றைக் கேட்பதற்கும், அதைப் பெறுவதற்கும் பின்னால் ஓர் அறிவியல் இருக்கிறது. மார்க் விக்டர் ஹான்சனும் நானும் அதைப் பற்றி ஒரு புத்தகத்தை எழுதியிருக்கிறோம். 'த அலாடின் ஃபேக்டர்' என்ற எங்கள் புத்தகத்தைப் படிப்பதன் மூலம் கேட்பதைப் பற்றி உங்களால் அதிகமாகக் கற்றுக் கொள்ள முடியும் என்றாலும்கூட, சில

முக்கியமான விஷயங்களை உங்களுடன் இங்கே நான் பகிர்ந்து கொள்ள விரும்புகிறேன்:

1. நீங்கள் கேட்பது உங்களுக்குக் கிடைக்கும் என்ற எதிர்பார்ப்புடன் கேளுங்கள்: ஒரு நேர்மறையான எதிர்பார்ப்புடன் கேளுங்கள். நீங்கள் கேட்பது ஏற்கனவே உங்களுக்குக் கொடுக்கப்பட்டுவிட்டது என்ற நிலையிலிருந்து கேளுங்கள். சரி என்ற பதில் கிடைக்கும் என்று நீங்கள் எதிர்பார்ப்பதுபோல் கேளுங்கள்.

2. உங்களால் முடியும் என்று அனுமானியுங்கள்: உங்களால் பெற முடியாது என்ற அனுமானத்துடன் கேட்கத் துவங்காதீர்கள். நீங்கள் அனுமானிக்கப் போகிறீர்கள் என்றால், பில் இல்லாமலேயே கடையில் ஒரு பொருளைத் திருப்பிக் கொடுக்க முடியும் என்று அனுமானியுங்கள். கல்விக்கான ஊக்கத் தொகை உங்களுக்குக் கிடைக்கும் என்று அனுமானியுங்கள். ஓர் ஊதிய உயர்வை உங்களால் பெற முடியும் என்று அனுமானியுங்கள். கடைசி நாளன்று திரையங்கில் உங்களுக்கு நுழைவுச்சீட்டுகள் கிடைக்கும் என்று அனுமானியுங்கள். உங்களுக்கு எதிராக ஒருபோதும் அனுமானிக்காதீர்கள்.

3. யாரால் உங்களுக்குக் கொடுக்க முடியுமோ, அவரிடம் கேளுங்கள்: தகுதியானவரைத் தேர்ந்தெடுத்துக் கேளுங்கள். "... பெறுவதற்கு நான் யாரிடம் பேச வேண்டும்?" "... பற்றித் தீர்மானிப்பதற்குரிய அதிகாரம் கொண்ட நபர் யார்"? "... பெறுவதற்கு எனக்கு என்ன நிகழ்ந்தாக வேண்டும்?" என்று யோசியுங்கள்.

4. தெளிவாகவும் திட்டவட்டமாகவும் கேளுங்கள்: என்னுடைய பயிலரங்குகளில் நான் அடிக்கடி, "உங்களில் யாருக்கு அதிகப் பணம் வேண்டும்?" என்று கேட்பேன். கைகளை உயர்த்தியுள்ளவர்களில் ஒருவரைத் தேர்ந்தெடுத்து, நான் அவரிடம் ஒரு டாலர் பணத்தைக் கொடுத்துவிட்டு, "இப்போது உங்களிடம் அதிகப் பணம் இருக்கிறது. இப்போது உங்களுக்குத் திருப்தியா?" என்று கேட்பேன்.

   அவர் வழக்கமாக, "இல்லை, எனக்கு இதைவிட அதிகமாக வேண்டும்," என்று கூறுவார்.

   பிறகு நான் அவருக்கு இன்னும் ஓரிரு டாலர்களைக் கொடுத்துவிட்டு, "இது போதுமா?" என்று கேட்பேன்.

   "இல்லை, எனக்கு இதைவிட அதிகமாக வேண்டும்."

   "உங்களுக்கு எவ்வளவு பணம் வேண்டும்? 'அதிகமாக வேண்டும்' என்ற விளையாட்டை நாட்கணக்கில் நம்மால்

விளையாட முடியும், ஆனால் உங்களுக்கு வேண்டியது ஒருபோதும் உங்களுக்குக் கிடைக்காது.”

பிறகு வழக்கமாக அந்நபர் ஒரு குறிப்பிட்ட எண்ணை என்னிடம் கூறுவார். அப்போது, திட்டவட்டமாக இருப்பது எவ்வளவு முக்கியமானது என்பதை நான் சுட்டிக்காட்டுவேன். குழப்பமான கோரிக்கைகள் குழப்பமான விளைவுகளையே உருவாக்கும். உங்கள் கோரிக்கைகள் தெளிவாகவும் திட்டவட்டமாகவும் இருக்க வேண்டியது அவசியம். பணம் என்று வரும்போது, நீங்கள் ஒரு குறிப்பிட்டத் தொகையைக் கேட்க வேண்டும்.

“எனக்கு ஊதிய உயர்வு வேண்டும்” என்று கேட்காதீர்கள்.

“எனக்கு மாதம் 500 டாலர்கள் ஊதிய உயர்வு வேண்டும்” என்று கேளுங்கள்.

உங்களுக்கு ஏதோ ஒரு காரியம் செய்து முடிக்கப்ப வேண்டும் என்று வரும்போது, ‘விரைவில்’ அல்லது ‘உங்களுக்கு எப்போது சௌகரியமோ’ என்று கூறாதீர்கள். ஒரு குறிப்பிட்டத் தேதியையும் நேரத்தையும் கொடுங்கள்.

“இந்த வார இறுதியில் நான் உங்களுடன் சிறிது நேரம் செலவிட விரும்புகிறேன்” என்று கேட்காதீர்கள்.

“சனிக்கிழமை இரவில் உங்களுடன் வெளியே சென்று உணவருந்தவும் ஒரு திரைப்படத்திற்குச் செல்லவும் நான் விரும்புகிறேன். இது உங்களுக்கு சௌகரியப்படுமா?” என்று கேளுங்கள்.

ஒருவரது நடத்தை குறித்த ஒரு கோரிக்கை என்று வரும்போது திட்டவட்டமாக இருங்கள். அடுத்தவர் துல்லியமாக என்ன செய்ய வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்கள் என்பதை அவரிடம் திட்டவட்டமாகக் கூறுங்கள்.

“வீட்டு வேலைகளில் எனக்கு அதிக உதவி வேண்டும்” என்று கேட்காதீர்கள்.

“ஒவ்வோர் இரவும் நாம் சாப்பிட்டு முடித்தப் பிறகு, நீங்கள் பாத்திரங்களைக் கழுவிக் கொடுக்க வேண்டும் என்று நான் விரும்புகிறேன்” என்று கேளுங்கள்.

5. தொடர்ந்து கேளுங்கள்: வெற்றிக்கான கொள்கைகளில் மிக முக்கியமான ஒன்று, விடாமுயற்சி. அதாவது, முயற்சியைக் கைவிடாமல் இருப்பது. உங்கள் இலக்குகளை அடைவது தொடர்பான விஷயங்களில் மற்றவர்கள் பங்கு கொள்ள வேண்டும் என்று அவர்களிடம் நீங்கள் கேட்கும்போதெல்லாம், முடியாது என்று சிலர் கூறத்தான் செய்வார்கள். உங்கள்

முயற்சிக்கு அவர்களால் உதவ முடியாமல் போவதற்கு அவர்களுக்கு வேறு முன்னுரிமைகளும், முன்கூட்டியே திட்டமிடப்பட்ட வேலைகளும், காரணங்களும் இருக்கக்கூடும்.

வெற்றி கிட்டுவதற்கு முன் ஏகப்பட்ட நிராகரிப்புகளை நீங்கள் எதிர்கொள்ள வேண்டியிருக்கும் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். முயற்சியைக் கைவிடாமல் இருப்பதுதான் இங்கு முக்கியம். யாரேனும் ஒருவர் முடியாது என்று கூறும்போது, தொடர்ந்து கேட்டுக் கொண்டே இருங்கள். ஏன் அவ்வாறு செய்ய வேண்டும்? ஏனெனில், நீங்கள் தொடர்ந்து கேட்கும்போது, அதே நபரிடம் என்றாலும்கூட, சரி என்ற பதில் உங்களுக்குக் கீழ்க்கண்ட சமயங்களில் கிடைக்கக்கூடும்:

வேறொரு நாளில் …

அந்நபர் ஒரு மகிழ்ச்சியான மனநிலையில் இருக்கும்போது …

அவரிடம் வழங்குவதற்குப் புதிய தகவல்கள் உங்களிடம் இருக்கும்போது …

உங்களுடைய அர்ப்பணிப்பை அவர்களிடம் நீங்கள் நிரூபித்தப் பிறகு …

சூழல்கள் மாறியுள்ளபோது …

விற்பனைப் பேச்சைச் சிறப்பாக நிறைவு செய்வது எப்படி என்பதை கற்றுக் கொள்ளும்போது …

அவருடன் நல்ல தோழமையான உறவை நீங்கள் வளர்த்துக் கொள்ளும்போது …

அவர் உங்களை அதிகமாக நம்பும்போது …

உங்கள் கடன்களை நீங்கள் அடைக்கும்போது …

பொருளாதாரம் சீராகும்போது …

மற்ற எவரொருவரைவிடவும் குழந்தைகள் இக்கொள்கையை மிகச் சிறப்பாகப் புரிந்து கொண்டுள்ளனர். அவர்கள் ஒரே விஷயத்தை ஒரே நபரிடம் எந்தத் தயக்கமும் இல்லாமல் மீண்டும் மீண்டும் கேட்பார்கள். இறுதியில் அவர்கள் உங்களைக் களைத்து விழச் செய்வார்கள்.

தன்னைத் திருமணம் செய்து கொள்ளுமாறு ஒருவர் ஒரே பெண்ணிடம் 30 முறைக்கு மேல் கேட்டது பற்றிய ஒரு கதையை ஒரு பத்திரிகையில் படித்தேன். அப்பெண்மணி பலமுறை முடியாது என்று கூறியும்கூட, அவர் தொடர்ந்து கேட்டுக் கொண்டே இருந்தார். இறுதியில் அப்பெண் சரி என்று கூறிவிட்டார்!

ஒரு புள்ளிவிபரம்

நாட்டர்டேம் பல்கலைக்கழகத்தைச் சேர்ந்த மார்க்கெட்டிங் வல்லுனரான ஹெர்பர்ட் ட்ரூ கீழ்க்கண்ட புள்ளிவிபரங்களைக் கண்டறிந்தார்:

- 44 சதவீத விற்பனையாளர்கள் தாங்கள் விடுக்கும் முதல் தொலைபேசி அழைப்பிற்குப் பிறகு தங்கள் முயற்சியைக் கைவிட்டுவிடுகின்றனர்
- 24 சதவீதத்தினர் இரண்டாவது அழைப்பிற்குப் பிறகு நிறுத்திவிடுகின்றனர்
- 14 சதவீதத்தினர் மூன்றாவது அழைப்பிற்குப் பிறகு நிறுத்திவிடுகின்றனர்
- 12 சதவீதத்தினர் நான்காவது அழைப்பிற்குப் பிறகு, தங்கள் வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய சாத்தியமுள்ளவர்களைத் தொடர்பு கொள்வதை நிறுத்திவிடுகின்றனர்

அதாவது, 94 சதவீத விற்பனையாளர்கள் நான்காவது முறையாகத் தாங்கள் விடுக்கும் தொலைபேசி அழைப்பிற்குப் பிறகு தொடர்பு கொள்வதை நிறுத்திவிடுகின்றனர். ஆனால் 60 சதவீத விற்பனைகள் நான்காவது அழைப்பிற்குப் பிறகே நடைபெறுகின்றன. வாங்கக்கூடிய சாத்தியமுள்ள 60 சதவீத நபர்களிடம் விற்பதற்கு, 94 சதவீத விற்பனையாளர்கள் தங்களுக்கு ஒரு வாய்ப்பை ஏற்படுத்திக் கொள்வதில்லை என்பதை இந்தப் புள்ளிவிபரம் வெளிப்படுத்துகிறது.

உங்களிடம் திறமை இருக்கலாம், ஆனால் கூடவே தாக்குப்பிடிக்கும் திறனும் இருக்க வேண்டும். வெற்றிகரமாக இருப்பதற்கு நீங்கள் தொடர்ந்து கேட்டுக் கொண்டே இருக்க வேண்டும்.

கேளுங்கள், கொடுக்கப்படும்

2000ம் ஆண்டில், சான்டாபார்பராவில் நடைபெற்ற எனது ஏழு நாள் பயிலரங்கு ஒன்றில் கலந்து கொள்வதற்காக ஆஸ்திரேலியாவிலிருந்து சில்வியா காலின்ஸ் என்ற பெண்மணி வந்தார். கேட்பதன் சக்தியை அவர் அந்தப் பயிலரங்கில் கற்றார். ஒரு வருடத்திற்குப் பிறகு, அவரிடமிருந்து எனக்கு இந்தக் கடிதம் வந்தது:

என் தொழில்வாழ்க்கையில் ஒரு மாற்றுப் பாதையை நான் தேர்ந்தெடுத்திருக்கிறேன். கோல்டு கோஸ்ட் ப்ராப்பர்ட்டி என்ற நிறுவனத்துடன் இணைந்து கோல்ட் கோஸ்ட்டின் பல புதிய வீடுகளை நான் விற்பனை செய்து கொண்டிருக்கிறேன். இருபது வயது நிரம்பிய இளைஞர்களைக் கொண்ட ஒரு குழுவுடன் நான் வேலை செய்கிறேன். உங்களுடைய பயிலரங்குகள் வாயிலாக நான் கற்றுக் கொண்டுள்ள திறமைகள் நான் சிறந்த செயற்திறனுடன் பணியாற்றவும், ஒரு வெற்றிக் குழுவில் ஒரு தீவிர அங்கம் வகிக்கவும் எனக்கு உதவியுள்ளன. சுயமதிப்பைக் கொண்டிருப்பதும், கேட்பதற்கு பயப்படாமல்

இருப்பதும் இந்த அலுவலகத்தின்மீது எவ்வளவு தாக்கத்தை ஏற்படுத்தியுள்ளது என்பதை நான் உங்களிடம் கூறியாக வேண்டும்.

சமீபத்தில் நடைபெற்ற எங்கள் நிறுவனத்தின் ஊழியர்கள் சந்திப்புக்கூட்டத்தின்போது, நான் எங்கள் நிர்வாக இயக்குனரான மைக்கேலிடம், "எங்களை இலவசமாக ஒரு வாரம் ஒரு தீவிற்கு விடுமுறையில் நீங்கள் அழைத்துச் செல்ல வேண்டுமென்றால், நாங்கள் எத்தனை வீடுகளை விற்றாக வேண்டும்?" என்று கேட்டேன்.

கூட்டத்தில் அமர்ந்திருந்த அனைவரும் அமைதியாயினர், எல்லோரது கண்களும் என்மீது இருந்தன. ஏனெனில், இப்படிப்பட்ட ஒரு கேள்வியைக் கேட்பது எல்லோருக்கும் சௌகரியமான விஷயமல்ல. மைக்கேல் அந்த அறையில் இருந்தவர்களைச் சுற்றுமுற்றும் பார்த்துவிட்டு, பிறகு என்னை நோக்கித் திரும்பி, "நீங்கள் ... (ஒரு பொருளாதார இலக்கை அவர் நிர்ணயித்தார்) அடைந்தால், ஒட்டுமொத்தக் குழுவையும் (நாங்கள் பத்துப் பேர்) கிரேட் பேரியர் ரீஃபிற்கு நான் அழைத்துச் செல்கிறேன்." என்று கூறினார்.

அவர் நிர்ணயித்திருந்த இலக்கை நாங்கள் அடுத்த மாதம் அடைந்தோம். அதையடுத்து, லேடி எலியட் தீவிற்கு நான்கு நாட்கள் நாங்கள் விடுமுறையில் சென்றோம். விமானக் கட்டணங்கள், தங்கும் இடங்கள், உணவு, பொழுதுபோக்கு நடவடிக்கைகள் ஆகியவற்றுக்கான செலவுகள் அனைத்தையும் எங்கள் நிறுவனம் ஏற்றுக் கொண்டது. அந்த நான்கு நாட்களையும் நாங்கள் மிகவும் குதூகலமாகக் கழித்தோம்.

பிறகு, மைக்கேல் எங்களுக்கு மற்றுமோர் இலக்கை நிர்ணயித்துவிட்டு, அதை நாங்கள் அடைந்தால் ஃபீஜி தீவிற்கு எங்களை அழைத்துச் செல்வதாகக் கூறினார். டிசம்பர் மாதத்தில் நாங்கள் அந்த இலக்கை அடைந்தோம். ஃபீஜி தீவிற்குச் சென்று குதூகலமாகக் கொண்டாடினோம்!

கேட்பதன் மூலம் நீங்கள் எதையும் இழக்கப் போவதில்லை, ஆனால் நீங்கள் பெறக்கூடிய வெகுமதிகள் ஏராளம்

வெற்றிகரமாகத் திகழ வேண்டும் என்றால், நீங்கள் சவாலான காரியங்களில் துணிந்து இறங்க வேண்டும். அதில் ஒன்று, நிராகரிப்பை எதிர்கொள்ளத் தயாராக இருப்பது. அரிசோனா மாநிலத்திலுள்ள ஸ்காட்ஸ்டேல் நகரில் தனது நிறுவனத்தின் கருத்தரங்கு ஒன்றில் நான் பேசியதைக் கேட்ட டானா ஹட்செர்ஸனிடமிருந்து எனக்கு வந்த ஒரு மின்னஞ்சல் இது:

என் கணவர் டேலும் நானும் இந்த வருடம் ஜனவரி மாதத்தில் வால்ஸ்வொர்த் கருத்தரங்கில் நீங்கள் பேசியதைக் கேட்டோம். குறிப்பாக, கேட்பதன் மூலம் அல்லது முயற்சிப்பதன் மூலம் நீங்கள்

எதையும் இழக்கப் போவதில்லை என்று நீங்கள் குறிப்பிட்ட விஷயம் என் கணவரை மிகவும் கவர்ந்தது. உங்கள் பேச்சைக் கேட்டப் பிறகு, தன் வாழ்வின் இலக்குகளில் ஒன்றை அடைவதென்று அவர் தீர்மானித்தார். கால்பந்து அணி ஒன்றின் தலைமைப் பயிற்றுவிப்பாளராக ஆவது அவரது தீவிர விருப்பமாக இருந்தது. எனது விற்பனைப் பிராந்தியத்திற்குள் இருந்த நான்கு வெவ்வேறு பள்ளிகளுக்கு அவர் விண்ணப்பித்தார். செப்ரிங் உயர்நிலைப் பள்ளியிலிருந்து அடுத்த நாள் அவருக்கு அழைப்பு வந்தது. பள்ளிக்கான விண்ணப்பப் படிவத்தைப் பூர்த்தி செய்து அனுப்புமாறு அவர்கள் கேட்டுக் கொண்டனர். என் கணவரும் அவ்வாறே செய்தார். அன்றிரவு முழுவதும் அவரால் தூங்க முடியவில்லை. இரண்டு நேர்முகத் தேர்வுகளுக்குப் பிறகு, 61 விண்ணப்பதாரர்களிலிருந்து இவர் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டார். ஃபுளோரிடாவிலுள்ள செப்ரிங் உயர்நிலைப் பள்ளியில் தலைமைப் பயிற்றுவிப்பாளராக டேல் இன்று பணியாற்றி வருகிறார்.

நீங்கள் கொடுத்த உத்வேகத்திற்கு நன்றி!

சமீபத்தில் அவரிடமிருந்து வந்த இன்னொரு மின்னஞ்சலின் ஒரு பகுதி இது:

எனது கணவர் டேல் தலைமைப் பயிற்றுவிப்பாளராக ஆவதற்கு முன்பு அப்பள்ளி 9 தோல்விகளையும் ஒரே ஒரு வெற்றியையும் பெற்றிருந்தது. அவர் பயிற்றுவிப்பாளராகப் பொறுப்பேற்றவுடன் அப்பள்ளி 4 வெற்றிகளைப் பெற்றது. 78 வருடங்களுக்குப் பிறகு, இவரது தலைமையில் பிராந்திய அளவிலும் வெற்றி பெற்றது. அவருக்கும் பல விருதுகள் கிடைத்தன. எல்லாவற்றுக்கும் மேலாக, தன்னுடன் இணைந்து பணியாற்றிய மாணவர்கள், ஊழியர்கள் போன்றோரின் வாழ்க்கையில் டேல் நல்ல மாற்றங்களை ஏற்படுத்தியுள்ளார்.

நீங்கள் எனக்குச் சிறிது பணம் கொடுப்பீர்களா?

1977ம் ஆண்டில், 21 வயது நிரம்பிய சாட் பிரகிரேக் என்ற இளைஞர் தனியொருவராக மிஸிஸிப்பி நதியை சுத்தம் செய்யும் லட்சியத்துடன் புறப்பட்டார். 20 அடி நீளப் படகுடன் தனியொருவராக அவர் தன் பணியைத் துவக்கினார். அன்று முதல், மிஸிஸிப்பி நதியில் 1000 மைல்களுக்கு அதிகமாகவும், இல்லினாய் நதியில் 435 மைல்களையும் அவர் சுத்தம் செய்துள்ளார். இவற்றிலிருந்து அவர் 10 லட்சம் டன்கள் குப்பைகளை அகற்றினார். கேட்பதன் சக்தியைப் பயன்படுத்தி 25 லட்சம் டாலர்கள் பணத்தை நன்கொடையாக வசூலித்து, தன் லட்சியத்தில் தனக்கு உதவியாக 4,000க்கும் அதிகமான மக்களைத் திரட்டினார்.

தனக்கு அதிக எண்ணிக்கையிலான பரிசல்களும், லாரிகளும்,

இயந்திரங்களும், கருவிகளும் தேவைப்படும் என்பதை அவர் உணர்ந்தபோது, மாநில அரசாங்க அதிகாரிகளிடமும் உள்ளூர் அரசாங்க அதிகாரிகளிடமும் உதவி கேட்டார். ஆனால் அவர்கள் அவருக்கு உதவ மறுத்துவிட்டனர். ஆனால் ஊக்கமிழக்காமல், தொலைபேசி டைரக்டரியை எடுத்து, தொழில் நிறுவனங்களின் பெயர்கள் பட்டியலிடப்பட்டிருந்த பக்கத்தைத் தேடி, 'அ' என்ற எழுத்தில் துவங்கிய நிறுவனங்களிலிருந்து துவக்கினார். முதலில் அல்கோவா என்ற நிறுவனத்தைத் தொலைபேசியில் தொடர்பு கொண்டார்.

அவர் தன் ஆழமான விருப்பத்தையும் அர்பணிப்பையும் மட்டுமே கவசமாகக் கொண்டு, 'முதன்மை அதிகாரி'யிடம் தான் பேச விரும்புவதாகத் தொலைபேசியில் தெரிவித்தார். இறுதியில் அல்கோவாவிடமிருந்து 8,400 டாலர்கள் பணத்தை அவர் பெற்றார். பிறகு அவர் அன்ஹூசர் புஷ் நிறுவனத்தைத் தொடர்பு கொண்டு, அதன் சுற்றுச்சூழல் நிர்வாக அதிகாரியான மேரி ஆலிஸ் ரமிரெஸுடன் பேசினார். அந்த நிர்வாகி, சாட் உடனான தனது முதல் உரையாடலை ஸ்மித்சோனியன் பத்திரிகையில் இவ்வாறு நினைவுகூர்ந்தார்:

"நீங்கள் எனக்குச் சிறிது பணம் கொடுப்பீர்களா?" என்று சாட் கேட்டார்.

"நீங்கள் யார்?" என்று ரமிரெஸ் கேட்டார்.

"நான் மிஸிஸிப்பி நதியிலுள்ள குப்பைகளை அகற்ற விரும்புகிறேன்." என்று சாட் பதிலளித்தார்.

"இப்பணிக்கான ஒரு முன்வரைவுத் திட்டம் உங்களிடம் இருக்கிறதா?" என்று ரமிரெஸ் விசாரித்தார்.

"முன்வரைவுத் திட்டம் என்றால் என்ன?" என்று சாட் கேட்டார்.

இறுதியில் ரமிரெஸ் அவரை மீண்டும் ஒரு சந்திப்பிற்கு வருமாறு அழைப்பு விடுத்து, மிஸிஸிப்பி நதியை அழகுபடுத்தி மறுசீரமைக்கும் பணித்திட்டத்தை விரிவுபடுத்துவதற்கு 25,000 டாலர்களுக்கான ஒரு காசோலையை அவரிடம் கொடுத்தார்.

ஒரு வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்த வேண்டும் என்று சாட் பிரகிரேக் கொண்டிருந்த தெளிவான தீவிர விருப்பமும், அவரது தளராத உற்சாகமும், பணித்திட்டத்தின்மீது அவர் கொண்டிருந்த அர்ப்பணிப்பும், கேட்பதற்கு அவர் தயாராக இருந்ததும்தான் நிதி திரட்டுவது குறித்து அவர் பெற்றிருந்த அறிவைவிட இங்கு அதிக முக்கியமாக இருந்த விஷயங்களாகும்.

இறுதியில், தனக்குத் தேவையான அனைத்தையும் சாட் கேட்டுப் பெற்றார். இப்போது அவரிடம், வழக்கறிஞர்களும், கணக்காளர்களும், பெருநிறுவன அதிகாரிகளும் அடங்கிய ஓர் இயக்குனர் குழுமம்

உள்ளது. அதில் முழுநேர ஊழியர்களும் ஆயிரக்கணக்கான தன்னார்வலர்களும் உள்ளனர்.

இப்பணித்திட்டத்தின் மூலமாக, மிஸிஸிப்பி, இல்லினாய், அனகோஸ்டியா, போட்டோமேக், மிசௌரி, ஒஹையோ, மற்றும் ராக் நதிகள் ஆகியவற்றின் கரையோரப் பகுதிகளை ஆயிரக்கணக்கான மைல்கள் சுத்தப்படுத்தி, அவற்றிலிருந்து 10 லட்சம் டன்கள் குப்பைகளை அகற்றியதோடு மட்டுமல்லாமல், அனைத்து நதிகளின் ஆரோக்கியத்தையும் அழகையும் நம் கவனத்திற்குக் கொண்டு வந்து, நதிகளை சுத்தமாக வைத்திருப்பதில் நமக்கு இருக்கும் பொறுப்புப் பற்றிய விழிப்புணர்வையும் அவர் நமக்குக் கொடுத்திருக்கிறார்.

இன்றே கேட்கத் துவங்குங்கள்

வீட்டிலோ, பள்ளியிலோ, அல்லது அலுவலகத்திலோ நீங்கள் கேட்காத, ஆனால் நீங்கள் கேட்க விரும்புகின்ற பொருட்களை ஒரு பட்டியலிட இப்போது சிறிது நேரத்தை எடுத்துக் கொள்ளுங்கள். அவை ஒவ்வொன்றுக்கும் கீழே, அதைக் கேட்பதிலிருந்து உங்களை நீங்கள் எவ்வாறு தடுத்துக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதை எழுதுங்கள். உங்கள் பயம் என்ன? அடுத்து, நீங்கள் கேட்காமல் போவதால் நீங்கள் இழப்பவற்றை எழுதுங்கள். அதன் பிறகு, உங்களுக்கு வேண்டியதைக் கேட்பதால் உங்களுக்குக் கிடைக்கக்கூடிய அனுகூலம் என்ன என்பதை எழுதுங்கள்.

‘உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பதைத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள் என்ற 3வது கொள்கையில் (பக்கம் 76 - 79) நான் வரைகோடிட்டுக் காட்டிய பொருளாதாரம், வேலை மற்றும் தொழில், பொழுதுபோக்கு மற்றும் ஓய்வு நேரம், ஆரோக்கியம், உறவுகள், தனிப்பட்ட இலக்குகள் மற்றும் சமுதாயப் பங்களிப்புகள் ஆகிய, நீங்கள் இலக்குகளை நிர்ணயித்துக் கொள்ள வேண்டிய ஏழு பகுதிகளில் ஒவ்வொன்றிலும் நீங்கள் எதைக் கேட்க வேண்டும் என்பதை ஒரு பட்டியலிடுங்கள். ஓர் ஊதிய உயர்வு, ஒரு கடன், முன்பணம், உங்கள் செயற்திறன் பற்றிய பின்னூட்டக் கருத்து, ஓர் ஒப்புதல், கூடுதல் பயிற்சி பெறுவதற்கு ஓய்வு நேரம், உங்கள் குழந்தைகளைப் பார்த்துக் கொள்ள ஒரு நபர், உங்கள் உடலுக்கு ஒரு மசாஜ், ஓர் அரவணைப்பு, அல்லது உங்களது ஒரு தன்னார்வப் பணித்திட்டத்தில் உதவி போன்றவற்றைக் கேட்பதை உள்ளடக்கிய ஒரு பட்டியலாக இது இருக்கலாம்.

கொள்கை

16

நிராகரிப்பை நிராகரியுங்கள்

“நாம் தளராது கேட்போம், உறுதியாகக் கேட்போம்,
மீண்டும் மீண்டும் கேட்போம்.
ஏனெனில், நிராகரிப்பு நம்மைக் கீழே வீழ்த்த
நாம் ஒருபோதும் அனுமதிக்கக்கூடாது.
வெற்றிகரமாக இருப்பதற்கு இதைத் தவிர
வேறு வழி எதுவும் கிடையாது.”

- ஏர்ல் ஜி. கிரேவ்ஸ்
பிளாக் என்டர்பிரைஸ் பத்திரிகை நிறுவனர்

நீங்கள் வெற்றிகரமாக விளங்க வேண்டும் என்றால், நிராகரிப்பை எவ்வாறு கையாள்வது என்பதை நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும். நிராகரிப்பு என்பது வாழ்வின் இயல்பான பகுதிகளில் ஒன்று. குழுவில் நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கப்படாதபோது, நாடகத்தில் நீங்கள் விரும்பும் ஒரு பாத்திரம் உங்களுக்குக் கிடைக்காதபோது, உங்களுக்கு விருப்பமான பள்ளி அல்லது கல்லூரியில் இடம் கிடைக்காதபோது, கல்லூரித் தேர்தலில் நீங்கள் தலைவராகத் தேர்ந்தெடுக்கப்படாதபோது, நீங்கள் விரும்புகின்ற வேலையோ அல்லது பதவி உயர்வோ கிடைக்காதபோது, நீங்கள் விரும்பிய ஊதிய உயர்வு கிடைக்காதபோது, நீங்கள் கோரிய முன்னனுமதி உங்களுக்குக் கிடைக்காதபோது, நீங்கள் கேட்டத் தேதி கிடைக்காதபோது, அல்லது வேலையிருந்து நீங்கள் நீக்கப்படும்போது நீங்கள் நிராகரிக்கப்படுகிறீர்கள். நீங்கள் புதிதாக எழுதிய ஒரு புத்தகத்தின் கையெழுத்துப் பிரதி திருப்பி அனுப்பப்படும்போது, உங்கள் முன்வரைவுத் திட்டம் ஏற்றுக் கொள்ளப்படாதபோது, புதிய பொருளுக்கான உங்களது யோசனை கண்டுகொள்ளப்படாமல் போகும்போது, நிதி திரட்டுவது குறித்த உங்களுடைய கோரிக்கை புறக்கணிக்கப்படும்போது, உங்கள் வடிவமைப்புக் கோட்பாடு ஏற்றுக் கொள்ளப்படாதபோது, உறுப்பினராவதற்கான உங்களது விண்ணப்பம் மறுக்கப்படும்போது, அல்லது உங்கள் காதலி உங்களைத் திருமணம் செய்து கொள்ள மறுப்புத் தெரிவிக்கும்போது நீங்கள் நிராகரிக்கப்படுகிறீர்கள்.

நிராகரிப்பு என்பது ஒரு மாயை!

நிராகரிப்பிலிருந்து மீள வேண்டும் என்றால், நிராகரிப்பு என்பது உண்மையிலேயே ஒரு மாயை என்பதை நீங்கள் உணர வேண்டும். உண்மையில், நிராகரிப்பு என்று எதுவும் கிடையாது. அது உங்கள் தலைக்குள் நீங்கள் நிலைப்படுத்தியுள்ள வெறும் கோட்பாடுதான். ஒரு விஷயத்தைப் பற்றி நன்றாக சிந்தித்துப் பாருங்கள்: நீங்கள் மேரியை டேட்டிங் அழைத்துச் செல்ல விரும்புகிறீர்கள் என்று வைத்துக் கொள்வோம். மாலையில் உங்களுடன் வெளியே சென்று உணவருந்த வருமாறு நீங்கள் அவரை அழைக்கும்போது, அவர் உங்கள் அழைப்பை மறுத்துவிட்டால், நீங்கள் அவரை அழைப்பதற்கு முன்பும் உங்களுடன் உணவருந்த யாரும் இருக்கவில்லை, அவரிடம் கேட்டப் பிறகும் உங்களுடன் உணவருந்த யாரும் இல்லை. சூழ்நிலை ஒன்றும் மோசமாகவில்லை; அது அப்படியேதான் இருந்தது. ஆனால் அவர் உங்களுடன் வர மறுப்புத் தெரிவித்தவுடன் நீங்கள் உங்கள் வீட்டிற்குச் சென்று, “என் தாயார் கூறியது சரிதான். யாருக்கும் என்னை ஒருபோதும் பிடிக்கப் போவதில்லை. நான் எதற்கும் லாயக்கற்றவன்.” என்று உங்களுக்கு நீங்களே கூறிக் கொண்டால் மட்டுமே உங்கள் சூழ்நிலை மோசமாகிறது.

ஹார்வர்டு பல்கலைகழகத்தில் சேர்ந்து பயில்வதற்கு நீங்கள் விண்ணப்பித்து, உங்களுக்கு அங்கு இடம் கிடைக்கவில்லை என்றால், அங்கு விண்ணப்பிப்பதற்கு முன்பும் நீங்கள் ஹார்வர்டில் இருக்கவில்லை, விண்ணப்பித்தப் பிறகும் நீங்கள் அங்கு இல்லை. உங்கள் வாழ்க்கை ஒன்றும் மோசமடைந்துவிடவில்லை; அது முன்பு இருந்ததுபோலவே இருந்தது. நீங்கள் உண்மையில் எதையும் இழக்கவில்லை. இதைப் பற்றி சிந்தித்துப் பாருங்கள் — உங்கள் வாழ்நாள் முழுவதையும் ஹார்வர்டு பல்கலைக்கழகத்திற்குப் போகாமலேயே நீங்கள் கழித்திருக்கிறீர்கள்; எனவே உங்களுக்கு அங்கு இடம் கிடைக்காததை எவ்வாறு கையாள்வது என்று உங்களுக்கு நன்றாகவே தெரியும்.

உண்மை என்னவென்றால், கேட்பதன் மூலம் நீங்கள் ஒருபோதும் எதையும் இழக்கப் போவதில்லை. ஆனால் கேட்பதன் மூலம் எதையேனும் பெற முடிவதற்கான சாத்தியக்கூறு இருந்தால், கேட்பதில் எந்தத் தவறும் இல்லை.

நீங்கள் யாரிடமாவது எதையாவது கேட்கும்போது, இதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்: சிலர் சரி என்பார்கள்; சிலர் முடியாது என்பார்கள்; அதனால் என்ன —எங்கோ ஓரிடத்தில் யாரோ ஒருவர் உங்களுக்காகவும் உங்கள் யோசனைகளுக்காகவும் காத்துக் கொண்டிருக்கிறார். இது வெறுமனே எண்களின் விளையாட்டு. சரி என்ற பதில் உங்களுக்குக் கிடைக்கும்வரை நீங்கள் தொடர்ந்து கேட்டுக் கொண்டே இருக்க வேண்டும். சரி என்ற பதில் எங்கோ உங்களுக்காகக்

காத்துக் கொண்டிருக்கிறது. “நீங்கள் விரும்பும் பொருள் உங்களை விரும்புகிறது.” என்பது எனது நண்பர் மார்க் விக்டர் ஹான்சனுக்குப் பிடித்த ஒரு கூற்று. சரி என்ற பதில் கிடைக்கும்வரை நீங்கள் விடாமுயற்சியுடன் தொடர்ந்து தாக்குப்பிடிக்க வேண்டும்.

81 மறுப்புகளும் **9** நேரடியான ஒப்புதல்களும்

எனது ‘சுயமதிப்பு மற்றும் உயர் செயற்திறன் பயிலரங்கு’ தனது வாழ்க்கையை வியத்தகு வழியில் மாற்றியிருந்ததால் உற்சாகமடைந்த ஒரு பெண், செயின்ட் லூயிஸ் நகரில் நான் நடத்தவிருந்த பயிலரங்கில் கட்டணம் செலுத்திக் கலந்து கொள்வதற்கு மக்களை வரவழைப்பதற்காக மாலை நேரங்களில் மக்களுக்குத் தொலைபேசியில் அழைப்புகள் விடுக்கத் துவங்கினார். ஒரு மாதம்வரை ஒவ்வோர் இரவிலும் மூன்று நபர்களை அழைப்பது என்று அவர் தீர்மானித்தார். பயிலரங்கு குறித்து மக்கள் ஏராளமான கேள்விகள் கேட்டதால் பல அழைப்புகள் நீண்ட உரையாடல்களாக மாறின. அவர் மொத்தம் 90 அழைப்புகள் விடுத்தார். அவர் முதலில் பேசிய 81 நபர்கள் பயிலரங்கில் கலந்து கொள்வதில்லை என்று முடிவு செய்தனர். அடுத்த 9 நபர்கள் பயிலரங்கில் கலந்து கொள்ளப் பதிவு செய்தனர். அவரது வெற்றி விகிதம் 10 சதவீதமாக இருந்தது. தொலைபேசிப் பதிவுகளைப் பொறுத்தவரை இது நல்ல விகிதம்தான், ஆனால் அந்த பதிவுகளுமே கடைசி 9 அழைப்புகளில் இருந்துதான் வந்தன. முதல் 50 நபர்களிடம் பேசிய பிறகு, “இது வேலைக்கு ஆகாதுபோல் தெரிகிறது. இம்முயற்சியால் எந்தப் பிரயோஜனமும் இல்லை. யாரும் பதிவு செய்து கொள்ள முன்வரவில்லை,” என்று கூறி அவர் தன் முயற்சியைக் கைவிட்டிருந்தால்? ஆனால் தன் வாழ்க்கையைப் பரிபூரணமாக மாற்றிய அனுபவத்தை மற்றவர்களுடன் பகிர்ந்து கொள்ள வேண்டும் என்று தான் கொண்டிருந்த ஒரு கனவால், இது வெறும் எண்கள் விளையாட்டு என்பதை அறிந்த அவர், ஏராளமான நிராகரிப்புகளுக்கு இடையேயும் விடாமுயற்சியுடன் செயல்பட்டார். அவரது அர்ப்பணிப்பு இறுதியில் பலனளித்தது. அவரது முயற்சி ஒன்பது நபர்களின் வாழ்க்கை பரிபூரணமாக மாறுவதற்கு உதவியது.

உங்கள் ஆழ்விருப்பத்தையும் அர்ப்பணிப்பையும் தூண்டுகின்ற ஒரு காரியத்திற்காக நீங்கள் உங்களை அர்ப்பணித்திருக்கும்போது, உங்கள் அனுபவங்களிலிருந்து தொடர்ந்து கற்றுக் கொண்டு, உங்கள் இலக்கை அடைவதற்கான பாதையில் இறுதிவரை பயணித்தால், நீங்கள் விரும்புகின்ற விளைவை நீங்கள் நிச்சயமாக உருவாக்குவீர்கள்.

“உங்கள் கனவை ஒருபோதும் கைவிடாதீர்கள் …

விடாமுயற்சிதான் முக்கியம். நீங்கள் உங்கள்

முயற்சியைக் கைவிட வேண்டும் என்று உங்களிடம்

கூறப்பட்டப் பிறகும் தொடர்ந்து முயற்சி செய்வதற்கு
உங்களிடம் தீவிரமான விருப்பமும் உங்கள்மீதான
நம்பிக்கையும் இல்லாவிட்டால், ஒருபோதும்
உங்களால் வெற்றி பெற முடியாது.”
- டாவ்னி ஓ டெல்
‘பேக் ரோட்ஸ்’ புத்தகத்தின் ஆசிரியர்

“அடுத்தது!” என்று கூறுங்கள்

வெற்றிக் கோப்பையைக் கைப்பற்றுவதற்கான பாதையில் ஏகப்பட்ட நிராகரிப்புகள் இருக்கும் என்ற யோசனையை ஏற்க உங்களைப் பழக்கப்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். முயற்சியைக் கைவிடாமல் இருப்பதுதான் வெற்றிக்கான ரகசியம். முடியாது என்று யாரேனும் ஒருவர் உங்களிடம் கூறும்போது, “அடுத்தது!” என்று நீங்கள் கூறுங்கள். கர்னல் சான்டர்ஸ் தன் பிரெஷர் குக்கருடனும் ஃபிரைடு சிக்கனைத் தயாரிப்பதற்கான தனது பிரத்யேகமான சமையல் குறிப்போடும் வீட்டைவிட்டுக் கிளம்பியபோது, தனது கனவில் நம்பிக்கை கொண்ட ஒருவரைக் கண்டுபிடிப்பதற்கு முன் 300 நிராகரிப்புகளை அவர் எதிர்கொள்ள வேண்டியிருந்தது. ஆனால் அவர் 300 முறை நிராகரிப்புகளை நிராகரித்ததால், உலகில் இன்று 80 நாடுகளில் கே.எஃப்சி துரித உணவகத்தின் 11,000க்கும் மேற்பட்டக் கிளைகள் செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கின்றன.

ஒரு நபர் முடியாது என்று உங்களிடம் கூறினால், வேறொருவரிடம் கேளுங்கள். இவ்வுலகில் 600 கோடிக்கும் அதிகமான மக்கள் இருக்கின்றனர் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். யாரோ ஒருவர். ஏதோ ஓர் இடத்தில், ஏதோ ஒரு சமயத்தில் சரி என்று கூறுவார். உங்கள் பயம் அல்லது விரக்தி உங்களை முடக்கிப் போடாமல் பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். அடுத்த நபரை நோக்கிச் செல்லுங்கள். இது ஓர் எண்கள் விளையாட்டு, சரி என்று கூறுவதற்காக யாரோ ஒருவர் காத்துக் கொண்டிருக்கிறார்.

சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்

1991ம் ஆண்டின் இலையுதிர் காலத்தில், மார்க் விக்டர் ஹான்சனும் நானும் எங்களுடைய முதல் ‘சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்’ புத்தகத்தை ஒரு பதிப்பாளரிடம் விற்கும் பணியைத் துவக்கினோம். எங்களது ஏஜென்ட் ஜெஃப் ஹெர்மனுடன் நாங்கள் நியூயார்க்கிற்குச் சென்று, எங்களை சந்திக்க ஒப்புக் கொண்ட ஒவ்வொரு முக்கியப் பதிப்பாளரையும் சந்தித்தோம். ஆனால் எங்கள் புத்தகத்தில் தங்களுக்கு விருப்பமில்லை என்று அவர்கள் அனைவரும் கூறிவிட்டனர். “சிறு கதைகளின் தொகுப்பு ஒருபோதும் விற்பனையாவதில்லை,” “இந்தத்

தலைப்பு ஒருபோதும் சரிப்பட்டு வராது," போன்ற நிராகரிப்புகளை நாங்கள் எதிர்கொள்ள வேண்டியிருந்தது. அதன் பிறகு, எங்கள் புத்தகத்தின் கையெழுத்துப் பிரதியை அஞ்சலில் பெற்ற 20 பதிப்பாளர்களும் எங்களை நிராகரித்தனர். இன்னும் 30 பதிப்பாளர்கள் எங்களை நிராகரித்தப் பிறகு, எங்கள் ஏஜெண்ட் எங்கள் புத்தகத்தை எங்களிடம் திருப்பிக் கொடுத்துவிட்டு, "என்னை மன்னித்துவிடுங்கள்! உங்களுக்கு இதை என்னால் விற்றுக் கொடுக்க முடியாது," என்று கூறினார். அதற்கு நாங்கள் என்ன செய்தோம் என்று நினைக்கிறீர்கள்? நாங்கள், "அடுத்தது!" என்று கூறினோம்.

நாங்கள் சற்று வித்தியாசமாக யோசிக்க வேண்டும் என்பதை அறிந்தோம். பல வாரங்கள் எங்களது மூளைகளைக் கசக்கியெடுத்தப் பிறகு, பலனளிக்கும் என்று தோன்றிய ஒரு யோசனை எங்களுக்கு உதித்தது. புத்தகம் வெளியாகும்போது அதை நிச்சயமாக வாங்கிக் கொள்வதாக வாக்குறுதி அளிப்பதற்கான ஒரு படிவத்தை நாங்கள் அச்சிட்டோம். மக்கள் தங்களுடைய பெயர், முகவரி, மற்றும் தாங்கள் வாங்க விரும்பும் பிரதிகளின் எண்ணிக்கை ஆகியவற்றைக் குறிப்பிடுவதற்கு அப்படிவத்தில் ஓர் இடமும் கொடுக்கப்பட்டது.

பல மாதங்களாக, எங்கள் சொற்பொழிவுகள் மற்றும் பயிலரங்குகளில் கலந்து கொண்ட ஒவ்வொருவரிடமும், எங்கள் புத்தகம் வெளியாகும்போது அதன் ஒரு பிரதியை அவர்கள் வாங்கிக் கொள்வதாக இருந்தால் அந்தப் படிவத்தைப் பூர்த்தி செய்யுமாறு கேட்டுக் கொண்டோம். இறுதியில், 20,000 புத்தகங்களை வாங்கிக் கொள்வதற்கான வாக்குறுதிகள் எங்களுக்குக் கிடைத்தன.

அதையடுத்து வந்த வசந்தகாலத்தில், கலிபோர்னியாவில் உள்ள அனஹெம் நகரில் நடைபெற்ற அமெரிக்கப் புத்தக விற்பனையாளர்கள் அமைப்பின் கருத்தரங்கில் மார்க்கும் நானும் கலந்து கொண்டு, ஒவ்வொரு சாவடியாக நடந்து சென்று, நாங்கள் கூறுவதைக் காதுகொடுத்துக் கேட்கத் தயாராக இருந்த ஒவ்வொரு பதிப்பாளரிடமும் பேசினோம். எங்கள் புத்தகத்திற்கு இருந்த சந்தை வாய்ப்பை வெளிப்படுத்துவதற்குக் கையெழுத்திடப்பட்ட வாக்குறுதிப் படிவங்கள் எங்களிடம் இருந்தபோதும்கூட, மீண்டும் மீண்டும் நாங்கள் நிராகரிக்கப்பட்டோம். ஆனால் மீண்டும் மீண்டும் நாங்கள், "அடுத்தது!" என்று கூறினோம். இரண்டாம் நாளின் முடிவில், எங்கள் புத்தகத்திலிருந்து முதல் 30 கதைகளைப் பிரதியெடுத்து, போதை மற்றும் மறுவாழ்வுப் புத்தகங்கள்மீது சிறப்புக் கவனம் செலுத்திய, மிகவும் போராட்டமான நிலையில் இருந்த ஹெல்த் கம்யூனிக்கேஷன்ஸ் இன்க் என்ற பதிப்பகத்தின் சக தலைவர்களான பீட்டர் வெக்ஸோவ் மற்றும் கேரி சீட்லரிடம் கொடுத்தோம். கதைகளைப் படித்துப் பார்த்துவிட்டு எங்களைத் தொடர்பு கொள்வதாக அவர்கள் கூறினர். அந்த வாரத்தின் பிற்பகுதியில், கேரி சீட்லர் நாங்கள்

கொடுத்தப் பிரதியைக் கடற்கரைக்கு எடுத்துச் சென்று படித்தார். அவருக்கு அது மிகவும் பிடித்துப்போய்விட்டதால், எங்களுக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கொடுப்பதென்று அவர் தீர்மானித்தார். அந்த நூற்றுக்கணக்கான “அடுத்தது!” இறுதியில் பலனளித்தன. சுமார் 130 நிராகரிப்புகளுக்குப் பிறகு வெளிவந்த அந்த முதல் புத்தகம் இன்றுவரை 80 லட்சம் பிரதிகள் விற்பனையாகியுள்ளது.

அந்த வாக்குறுதிப் படிவங்கள் என்னவாயின? எங்கள் புத்தகம் வெளியானபோது, அதை அறிவிக்கும் விதத்தில் ஒரு குறிப்பை ஒவ்வொரு படிவத்துடனும் இணைத்து, அப்படிவங்களில் இருந்த முகவரிகளுக்கு அவற்றை அனுப்பி வைத்தோம். புத்தகத்தை வாங்குவதாக வாக்களித்திருந்த ஒவ்வொருவரும் தாங்கள் கொடுத்த வாக்கைக் காப்பாற்றினர். கனடா நாட்டைச் சேர்ந்த ஒரு தொழிலதிபர் 1,700 பிரதிகள் வாங்கி, தன்னுடைய வாடிக்கையாளர்கள் ஒவ்வொருவருக்கும் ஒரு பிரதியைக் கொடுத்தார்.

“இன்னொரு பதிப்பாசிரியரிடமிருந்து உங்களிடம்
திரும்பி வந்திருக்கும் உங்களுடைய புத்தகத்தின்
கையெழுத்துப் பிரதி ஒரு பொக்கிஷம். அது
நிராகரிக்கப்பட்டுவிட்டதாக நினைக்காதீர்கள்.
‘எனது வேலையைப் பாராட்டக்கூடிய பதிப்பாசிரியருக்கு’
அதை நீங்கள் அனுப்பியிருக்கிறீர்கள், ஆனால் ‘அவர்
இந்த முகவரியில் இல்லை’ என்று முத்திரையிடப்பட்டு
அது உங்களிடம் திரும்பி வந்திருப்பதாக நினைத்துக்
கொள்ளுங்கள். சரியான முகவரியைத் தேடிக்
கொண்டே இருங்கள்.”

- பார்பரா கிங்சால்வர்
‘பாய்சன் உட் பைபிள்’ புத்தகத்தின் ஆசிரியர்

155 நிராகரிப்புகள் அவரைத் தடுத்து நிறுத்தவில்லை

தங்கள் உணர்வுகளைக் கையாள்வது, முரண்பாடுகளை சமாளிப்பது, மற்றும் தங்கள் வாழ்வின் இலக்குகளைத் தெளிவுபடுத்துவது எப்படி என்பதையும், ஆற்றல்மிக்க மற்றும் நிறைவளிக்கும் வாழ்க்கையை வாழ்வதற்கு உதவக்கூடிய கருத்துப் பரிமாற்றத் திறமைகளையும் மதிப்பீடுகளையும் வளர்த்துக் கொள்வது எப்படி என்பதையும் பள்ளிக் குழந்தைகளுக்குக் கற்றுக் கொடுப்பதற்காக, உயர்நிலைப் பள்ளிகளில் ஒரு பயிற்சித் திட்டத்தைத் துவக்க வேண்டும் என்று 19 வயது ரிக் விரும்பியபோது, ஒரு முன்வரைவுத் திட்டத்தை உருவாக்கி, அதை 150

நிறுவனங்களுக்கு அனுப்பி வைத்தார். பல மாதங்கள் அவர் தன் காரின் பின் இருக்கையில் தூங்கினார், வேர்க்கடலை வெண்ணெயும் பிஸ்கெட்டும் சாப்பிட்டார். ஆனால் ஒருபோதும் அவர் தன் கனவைக் கைவிடவில்லை. இறுதியில், கெல்லாக் நிறுவனம் அவருக்கு 130,000 டாலர்கள் கொடுத்தது. (அவர் எதிர்கொண்ட ஒவ்வொரு நிராகரிப்புக்கும் அவருக்குக் கிட்டத்தட்ட 1,000 டாலர்கள் கிடைத்ததைப் போன்றது அது.) அன்றிலிருந்து, ரிக்கும் அவரது குழுவினரும் சேர்ந்து 10 கோடி டாலர்கள் நிதி திரட்டி, 'குவெஸ்ட்' பயிற்சித் திட்டத்தை உருவாக்கி, உலகம் நெடுகிலும் 30,000 பள்ளிகளில் அதைச் செயல்படுத்தியுள்ளனர். 19 வயது இளைஞர் ஒருவர் நிராகரிப்பை நிராகரித்துவிட்டு, சரி என்ற பதில் தனக்குக் கிடைக்கும்வரை தன் முயற்சியைக் கைவிடாமல் இருந்ததால், ஒவ்வொரு வருடமும் 30 லட்சம் குழந்தைகளுக்கு முக்கியமான வாழ்க்கைக் கலைகள் கற்றுக் கொடுக்கப்படுகின்றன.

1989ம் ஆண்டில், சர்வதேச இளையோர் நிறுவனத்தை உருவாக்குவதற்கு ரிக்கிற்கு 6 கோடி 50 லட்சம் டாலர்கள் உதவித் தொகை வழங்கப்பட்டது. அமெரிக்க வரலாற்றில் இரண்டாவது மிகப் பெரிய உதவித் தொகை அது. நூறு நிராகரிப்புகளுக்குப் பிறகு ரிக், "இது சரிப்பட்டு வராது." என்று கூறித் தன் முயற்சியைக் கைவிட்டிருந்தால்? உலகிற்கும் ரிக்கின் உயர்ந்த குறிக்கோளுக்கும் எப்பேற்பட்ட இழப்பை அது ஏற்படுத்தியிருக்கும்?

அவர் **12,500** கதவுகளைத் தட்டினார்

"பின்வாங்குவதற்குப் பதிலாக,

எழுந்து நின்று செயலில் இறங்கு என்று யாரோ

ஒருவர் என் காதில் ஒரு சங்கை ஊதுவதாக

நிராகரிப்பை நான் எடுத்துக் கொள்கிறேன்."

-சில்வெஸ்டர் ஸ்டலோன்

நடிகர் எழுத்தாளர், மற்றும் இயக்குனர்

டாக்டர் இக்னேஷியஸ் பியாஸா, ஓர் இளம் கைரோபிராக்டராக மருத்துவக் கல்லூரியைவிட்டு வெளியே வந்தபோது, கலிபோர்னியாவின் மான்டெரே பே பகுதியில் தன் மருத்துவமனையைத் துவக்குவதென்று தீர்மானித்தார். உள்ளூரில் இருந்த கைரோபிராக்டிக் அமைப்பை அணுகி உதவி கேட்டபோது, வேறு எங்கேனும் மருத்துவமனையை அமைத்துக் கொள்ளுமாறு அவர்கள் அவரிடம் பரிந்துரைத்தனர். மான்டெரே பே பகுதியில் ஏற்கனவே ஏராளமான கைரோபிராக்டர்கள் இருந்ததால், மருத்துவத் தொழிலில் அங்கு அவரால் வெற்றி பெற முடியாது என்று அவரிடம் கூறினர். ஆனாலும் விடாமுயற்சியுடன் 'அடுத்தது!' என்ற

கொள்கையை டாக்டர் இக்னேஷியஸ் பியாஸா கடைபிடித்தார். பல மாதங்கள், அவர் அதிகாலையிலிருந்து மாலைவரை ஒவ்வொரு வீடாகக் கதவைத் தட்டினார். உள்ளூருக்குப் புதிதாக வந்திருக்கும் மருத்துவர் என்று தன்னை அறிமுகப்படுத்திக் கொண்ட பிறகு, அவர் அம்மக்களிடம் ஒருசில கேள்விகளைக் கேட்டார்.

“என்னுடைய மருத்துவமனை எங்கு இருந்தால் உங்களுக்கு வசதியாக இருக்கும் என்று நினைக்கிறீர்கள்?”

“உங்களுடைய அண்டைவிட்டாரிடம் என்னைப் பற்றிய செய்தியைத் தெரிவிப்பதற்கு நான் எந்தெந்த செய்தித்தாள்களில் விளம்பரப்படுத்த வேண்டும்?”

“நான் அதிகாலையிலேயே என் மருத்துவமனையைத் திறக்க வேண்டுமா அல்லது காலை 9 மணியிலிருந்து மாலை 5 மணிவரை வேலை பார்ப்பவர்களுக்காக இரவு வெகு நேரம்வரை என் மருத்துவமனையைத் திறந்து வைத்திருக்க வேண்டுமா?”

“என்னுடைய மருத்துவமனைக்குக் கைரோபிராக்டிக் வெஸ்ட் என்று பெயரிடவா அல்லது இக்னேஷியஸ் பியாஸா கைரோபிராக்டிக் என்று பெயரிடவா?”

இறுதியாக, “என் மருத்துவமனையின் திறப்பு விழாவிற்கு உங்களுக்கு நான் அழைப்பிதழ் அனுப்பலாமா?” என்று அவர் கேட்டார். மக்கள் சரி என்று கூறினால், அவர்களுடைய பெயர்களையும் முகவரிகளையும் குறித்துக் கொண்டார். பல மாதங்கள் தொடர்ந்து ஒவ்வொரு நாளும் இப்பயிற்சியை அவர் மேற்கொண்டார். இறுதியில், அவர் 12,500 கதவுகளைத் தட்டி 65,000 நபர்களிடம் பேசியிருந்தார். பல நிராகரிப்புகள் அவருக்குக் கிடைத்தது உண்மை. ‘வீட்டில் யாரும் இல்லை’ என்ற பதிலும் பல வீடுகளிலிருந்து அவருக்கு வந்தது. ஆனால், அவர் தனது மருத்துவமனையைத் திறந்த முதல் மாதத்திலேயே 233 புதிய நோயாளிகள் அவரிடம் வரும் அளவுக்குப் போதுமான ‘சரி’களை அவர் பெற்றிருந்தார். ‘இன்னொரு கைரோபிராக்டர் தேவையில்லை’ என்று கூறப்பட்ட ஒரு பகுதியில், தனது முதல் மாதத்தில் 75,000 டாலர்கள் வருவாயை அவர் ஈட்டியிருந்தார்.

நீங்கள் விரும்பியதை நீங்கள் பெறுவதற்கு, ‘சரி’ என்ற பதில் கிடைக்கும்வரை நீங்கள் மீண்டும் மீண்டும் கேட்டுக் கொண்டே இருக்க வேண்டும், மீண்டும் மீண்டும் ‘அடுத்தது!’ என்று கூறிக் கொண்டே இருக்க வேண்டும் என்பதை நினைவில் வைத்திடுங்கள். நிராகரிப்பைத் தனிப்பட்ட முறையில் எடுத்துக் கொள்ளாதீர்கள். ஏனெனில், அது தனிப்பட்ட விஷயமல்ல.

சில பிரபலமான நிராகரிப்புகள்

” மக்களிடம் ‘ஆர்வத்தை’ தூண்டும் அளவுக்கு
அச்சிறுமிக்கு ஒரு சிறப்புக் கண்ணோட்டமோ அல்லது
உணர்வோ இல்லை என்று எனக்குத் தோன்றுகிறது.”
- ‘த டயரி ஆஃப் ஆன் ஃபிராங்க்’ புத்தகத்திற்குக்
கிடைத்த நிராகரிப்புக் குறிப்புகளில் ஒன்று

சிகரத்தை அடைந்துள்ள ஒவ்வொருவரும் பல நிராகரிப்புகளைச் சமாளிக்க வேண்டியிருந்தது. நிராகரிப்புகள் தனிப்பட்டவையல்ல என்பதை உணர்ந்து கொள்ள பின்வரும் நிராகரிப்புகளைக் கருத்தில் கொள்ளுங்கள்:

- அலெக்சாண்டர் கிரகாம் பெல் தனது தொலைபேசிக்கான உரிமைகளை வெஸ்டர்ன் யூனியன் நிறுவனத்தின் தலைவரான கார்ல் ஆர்ட்டனுக்கு 1 லட்சம் டாலர்களுக்கு வழங்க முன்வந்தபோது, “மின்சக்தியால் இயங்கும் இந்த பொம்மையால் இந்த நிறுவனத்திற்கு என்ன பயன்?” என்று ஆர்ட்டன் பதிலளித்தார்.
- தனது 16 வயதில் மாடலிங் துறைக்குள் அடியெடுத்து வைத்த ஏஞ்சி எவர்ஹார்ட்டிடம், அவரால் ஒரு மாடலாக ஒருபோதும் உருவாக முடியாது என்று ஒரு மாடல் நிறுவனத்தின் உரிமையாளரான ஜூலீன் ஃபோர்டு கூறினார். “சிவப்புத் தலைமுடியைக் கொண்ட மாடல் அழகிகளுக்கு ஒருபோதும் மவுசு கிடையாது.” என்று அவர் காரணம் கற்பித்தார். பின்னாளில் அந்த அழகி கிளாமர் பத்திரிகையின் முன் அட்டையில் தோன்றி வரலாறு படைத்தார், ஒரு வெற்றிகரமான மாடல் அழகியாக வலம் வந்தார், 27 திரைப்படங்களிலும் தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளிலும் தோன்றினார்.
- நிராகரிப்புகளால் மனமுடைந்து போன நாவலாசிரியர் ஸ்டீபன் கிங், ‘கேரி’ என்ற நாவலின் கையெழுத்துப் பிரதியைக் கசக்கிக் குப்பையில் எறிந்தபோது, பலகோடி டாலர்கள் பெறுமானமுள்ள தவறைக் கிட்டத்தட்டச் செய்திருந்தார். “எதிர்மறையான லட்சிய சமுதாயத்தைப் பிரதிபலிக்கின்ற அறிவியல் புனைக்கதைகளில் எங்களுக்கு ஆர்வமில்லை. ஏனெனில் அவை விற்பனை ஆவதில்லை,” என்று அவரிடம் கூறப்பட்டது. அதிர்ஷ்டவசமாக, அவரது மனைவி அவரது நாவலின் பிரதியைக் குப்பைக் கூடையில் இருந்து எடுத்துவிட்டிருந்தார். இறுதியில், ‘கேரி’ நாவலை இன்னொரு பதிப்பாளர் அச்சிட்டு வெளியிட்டார். அப்புத்தகம் 43620 லட்சம் பிரதிகள் விற்பனையானது; பிரம்மாண்டமாக வெற்றி பெற்ற ஒரு திரைப்படமாகவும் உருவாக்கப்பட்டது.

- 1998ம் ஆண்டில், கூகிள் நிறுவனத்தின் சக நிறுவனர்களான செர்ஜி பிரின்னும் லேரி பேஜும் யாஹூ நிறுவனத்தை அணுகி, தங்கள் நிறுவனத்தை அவர்களோடு இணைத்துக் கொள்வது பற்றிப் பரிந்துரைத்தனர். மிகக் குறைந்த செலவில் கூகிள் நிறுவனத்தை யாஹூவா வாங்கியிருக்க முடியும். ஆனால் அவர்கள் அதற்குப் பதிலாக, கூகிள் ஒரு பள்ளிக்கூடப் பணித்திட்டம் என்று கூறி, அவர்கள் வளர்ந்த பிறகு தங்களை வந்து பார்க்குமாறு அந்த இரண்டு இளைஞர்களிடமும் கூறினர். ஐந்து வருடங்களுக்குள் கூகிள் நிறுவனம் 2000 கோடி டாலர்கள் சொத்து மதிப்புக் கொண்ட ஒரு நிறுவனமாக உருவானது.

"விலங்குகளைப் பற்றிய கதைகளை விற்பது

அமெரிக்காவில் சாத்தியமில்லை."

- ஜார்ஜ் ஆர்வெல்லின் 'அனிமல் ஃபார்ம்'

புத்தகத்திற்குக் கிடைத்த நிராகரிப்புக்
குறிப்புகளில் ஒன்று

உலகிலேயே அதிக நிராகரிப்புகளைப் பெற்றவர் என்ற பெருமை ஜான் கிரீஸியைத்தான் சேர வேண்டும். ஒரு பிரபல ஆங்கிலேயே மர்ம எழுத்தாளரான அவர், தனது முதல் புத்தகத்தை விற்பதற்கு முன் 743 நிராகரிப்புகளை எதிர்கொண்டார். நிராகரிப்புகளைச் சற்றும் கண்டுகொள்ளாத அவர், அடுத்த 40 வருடங்களில் 562 முழுநீளப் புத்தகங்களை 28 வெவ்வேறு புனைப்பெயர்களில் எழுதி வெளியிட்டார். வெற்றிக்கான பாதையில் ஜான் கிரீஸியால் 743 நிராகரிப்புகளைக் கையாள முடியும் என்றால், உங்களாலும் முடியும்.

கொள்கை

17

பின்னூட்டக் கருத்தை உங்களுக்கு சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்

“பின்னூட்டக் கருத்துதான்

வெற்றியாளர்களின் காலை உணவு.”

- கென் பிளான்சார்டு **&** ஸ்பென்சர் ஜான்சன்

‘ஒரு நிமிட மேலாளர்’ புத்தகத்தின் இணையாசிரியர்கள்

நீங்கள் நடவடிக்கை எடுக்கத் துவங்கியவுடன், நீங்கள் சரியான விஷயத்தைச் செய்து கொண்டிருக்கிறீர்களா இல்லையா என்பது பற்றி உங்களுக்குப் பின்னூட்டக் கருத்துக்கள் வரத் துவங்கும். தகவல்கள், ஆலோசனைகள், உதவிகள், பரிந்துரைகள், நீங்கள் செல்ல வேண்டிய திசை போன்றவற்றை நீங்கள் பெறுவீர்கள். சில சமயங்களில், உங்கள் அறிவையும், திறன்களையும், மனப்போக்குகளையும், உறவுகளையும் மேம்படுத்திக் கொண்டு, தொடர்ந்து நீங்கள் உங்களைச் சரிசெய்து கொண்டு முன்னேறிச் செல்வதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய விமர்சனங்களையும் நீங்கள் பெறுவீர்கள். ஆனால் பின்னூட்டக் கருத்துக்களை நீங்களாகவே கேட்பது உண்மையில் சமன்பாட்டின் முதல் பகுதி மட்டுமே. பின்னூட்டக் கருத்தை நீங்கள் பெற்றப் பிறகு, அதற்கு ஏற்ப நீங்கள் செயல்விடை அளிக்கத் தயாராக இருக்க வேண்டும்.

இரண்டு வகையான பின்னூட்டக் கருத்துக்கள் இருக்கின்றன

இரண்டு வகையான பின்னூட்டக் கருத்துக்களை நீங்கள் எதிர்கொள்ளக்கூடும்: நேர்மறையான பின்னூட்டக் கருத்துக்கள் மற்றும் எதிர்மறையான பின்னூட்டக் கருத்துக்கள். நாம் நேர்மறையான பின்னூட்டக் கருத்துக்களையே விரும்புகிறோம், அதாவது, விளைவுகள், பணம், புகழ், ஊதிய உயர்வு, பதவி உயர்வு, திருப்திகரமான வாடிக்கையாளர்கள், விருதுகள், மகிழ்ச்சி, உள்ளார்ந்த அமைதி, அன்னியோன்யம், இன்பம் போன்றவற்றை விரும்புகிறோம். அவை நம்மை நல்லவிதமாக உணரச் செய்கின்றன. நாம் சரியான பாதையில் சென்று கொண்டிருக்கிறோம் என்றும், நாம் சரியான விஷயத்தைத்தான் செய்து கொண்டிருக்கிறோம் என்றும் அவை நமக்குக் கூறுகின்றன.

விளைவுகளின்மை, பணமின்மை, விமர்சனம், மோசமான மதிப்பீடுகள், ஊதிய உயர்வு அல்லது பதவி உயர்வு கிடைக்காமல் போதல், குறைகள், மகிழ்ச்சியின்மை, உள்ளார்ந்த முரண்பாடு, தனிமை, வலி போன்ற எதிர்மறைப் பின்னூட்டக் கருத்துக்களை நாம் விரும்புவதில்லை. ஆனால், ஒரு நேர்மறையான பின்னூட்டக் கருத்தில் எவ்வளவு பயனுள்ள விபரங்களும் தகவல்களும் அடங்கியுள்ளனவோ, அதே அளவு பயனுள்ள விபரங்களும் தகவல்களும் ஓர் எதிர்மறைப் பின்னூட்டக் கருத்திலும் அடங்கியுள்ளன. நாம் பாதையைவிட்டு விலகியிருக்கிறோம் என்றும், தவறான திசையில் பயணித்துக் கொண்டிருக்கிறோம் என்றும், தவறான விஷயத்தைச் செய்து கொண்டிருக்கிறோம் என்றும் அது நமக்குக் கூறுகிறது. இதுவும் மதிப்புவாய்ந்த தகவல்தான்.

எதிர்மறையான பின்னூட்டக் கருத்துக் குறித்து நீங்கள் உணரும் விதத்தை மாற்றுவது மிகவும் பயனுள்ள ஒன்று. எதிர்மறைப் பின்னூட்டக் கருத்து என்பது 'மேம்பாட்டிற்கான வாய்ப்புகள்' பற்றிய தகவல் என்று நான் குறிப்பிட விரும்புகிறேன். நான் செய்து கொண்டிருக்கும் விஷயத்தை எங்கே, எப்படி மேம்படுத்தலாம் என்று உலகம் என்னிடம் கூறுகிறது. இந்த இடத்தில் நான் இன்னும் சிறப்பாகச் செயல்படலாம் என்பதையும், அதிகப் பணம், அதிக விற்பனை, ஒரு பதவி உயர்வு, அதிக மகிழ்ச்சியான உறவு, சிறந்த மதிப்பெண்கள், அல்லது தடகளப் போட்டிகளில் அதிக வெற்றி போன்ற, எனக்கு விருப்பமானவற்றை அடைவதற்கு இந்த இடத்தில் நான் எனது நடத்தையை மாற்றலாம் என்பது போன்றவற்றையும் அது எனக்குத் தெரிவிக்கிறது.

உங்களுடைய இலக்குகளை விரைவாக அடைய வேண்டும் என்றால், உங்களை நோக்கி வரும் பின்னூட்டக் கருத்துக்கள் அனைத்தையும் நீங்கள் வரவேற்க வேண்டும், பெற்றுக் கொள்ள வேண்டும், அவற்றை ஏற்றுக் கொள்ள வேண்டும்.

சரியான பாதை, தவறான பாதை

பின்னூட்டக் கருத்துக்களுக்குப் பல வழிகளில் செயல்விடை அளிக்கலாம். அவற்றில் சில வழிகள் பலனளிக்கும் (நீங்கள் வரையறுத்துள்ள இலக்குகளுக்கு அருகே அவை உங்களைக் கூட்டிச் செல்லும்) , சில வழிகள் பலனளிக்காது (அவை உங்களை ஓரிடத்தில் தேக்கமடைய வைத்துவிடும் அல்லது உங்கள் இலக்குகளிலிருந்து வெகுதூரம் உங்களை அழைத்துச் சென்றுவிடும்).

வெற்றிக் கொள்கைகள் பற்றிய எனது பயிலரங்குகளில் இக்கருத்தை வலியுறுத்துவதற்கு, பார்வையாளர்களில் யாரேனும் ஒருவரை அறையின் மறுகோடிக்குச் சென்று நின்று கொள்ளுமாறு கேட்டுக் கொள்வேன். அவர் நான் அடைய விரும்பும் இலக்கைக் குறிக்கிறார்.

அவர் நின்று கொண்டிருக்கும் இடத்தைச் சென்றடைவதுதான் என் வேலை. அந்த இடத்தை நான் அடைந்துவிட்டால், எனது இலக்கை நான் வெற்றிகரமாக அடைந்துவிட்டேன் என்று அர்த்தம்.

தொடர்ந்து எனக்குப் பின்னூட்டக் கருத்தை வழங்கும் ஒரு கருவியாக அவர் இருக்க வேண்டும் என்று நான் அந்த நபருக்கு அறிவுறுத்துவேன். ஒவ்வொரு முறை நான் ஓரடி எடுத்து வைக்கும்போதும், நான் நேராக அவரை நோக்கி நடந்து கொண்டிருந்தால், 'சரியான பாதை' என்றும், நான் சரியான பாதையைவிட்டு லேசாக விலகினாலும்கூடத் 'தவறான பாதை' என்றும் அவர் கூற வேண்டும்.

பிறகு நான் அவரை நோக்கி மெதுவாக நடக்கத் துவங்குவேன். நான் அவரை நோக்கி நேராக ஓரடி எடுத்து வைக்கும் ஒவ்வொரு முறையும் "சரியான பாதை," என்று அவர் கூறுவார். ஒவ்வொரு சில அடிகளுக்குப் பிறகும் நான் வேண்டுமென்றே சற்று விலகிச் செல்வேன். அப்போது அவர், "தவறான பாதை" என்று கூறுவார். நான் உடனடியாக நான் சென்று கொண்டிருக்கும் திசையைச் சரிசெய்து கொள்வேன். ஒவ்வொரு சில அடிகளுக்குப் பிறகும் மீண்டும் நான் வேண்டுமென்றே சற்று விலகிச் செல்வேன். பிறகு "தவறான பாதை" என்று அவர் கொடுக்கும் பின்னூட்டக் கருத்தை ஏற்றுக் கொண்டு என்னை நான் திருத்திக் கொள்வேன். அங்குமிங்கும் தள்ளாடி ஒருவழியாக என் இலக்கை நான் அடைந்துவிடுவேன். பிறகு எனக்கு இப்பயிற்சியில் உதவியதற்காக அவரை அரவணைத்து என் நன்றியைத் தெரிவிப்பேன்.

நான் அவரை நோக்கிச் சென்று கொண்டிருந்தபோது, அவர் எந்த வார்த்தைகளை அதிகமாகக் கூறினார் — "சரியான பாதையா" அல்லது "தவறான பாதையா" — என்று பார்வையாளர்களிடம் நான் கேட்பேன். விடை எப்போதுமே "தவறான பாதை" என்பதாகத்தான் இருக்கும். இதிலுள்ள சுவாரசியமான பகுதி இதுதான்: நான் அவர் நின்று கொண்டிருந்த இடத்தைச் சென்றடைவதற்கு, சரியான பாதையைவிடத் தவறான பாதையில் அதிகமாகச் சென்று கொண்டிருந்தேன். ஆனாலும், அவர் எனக்குக் கொடுத்தப் பின்னூட்டக் கருத்தைச் செவிமடுத்து, அதற்கு ஏற்றாற்போல் தொடர்ந்து என்னைத் திருத்திக் கொண்டு செயல்பட்டதன் மூலம் என் இலக்கை நான் அடைந்தேன். வாழ்விலும் இது உண்மை. நாம் செய்ய வேண்டியதெல்லாம், நடவடிக்கை எடுக்கத் துவங்கி, பிறகு பின்னூட்டக் கருத்துக்குச் செயல்விடை அளிப்பதுதான். அதை நாம் போதுமான நேரம் போதுமான அளவு விடாமுயற்சியுடன் செய்து வந்தால், இறுதியில் நம்மால் நம்முடைய இலக்குகளை அடைய முடியும், கனவுகளை சாதிக்க முடியும்.

பின்னூட்டக் கருத்துக்குப் பலனளிக்காத வகையில் செயல்விடை அளிப்பதற்கான வழிகள்

பின்னூட்டக் கருத்துக்குச் செயல்விடை அளிப்பதற்குப் பல வழிகள் உள்ளன. ஆனால் சில செயல்விடைகள் ஒருபோதும் பலனளிப்பதில்லை:

1. மனமுடைந்து போய் முயற்சியைக் கைவிடுவது: நான் மேலே குறிப்பிட்டிருந்த பயிலரங்குப் பயிற்சியின் ஒரு பகுதியாக, என் இலக்கை நோக்கி மீண்டும் நான் நடந்து செல்வேன்; ஆனால் இம்முறை நான் வேண்டுமென்றே பாதையைவிட்டு விலகிச் செல்வேன். என் இலக்கைக் குறிக்கும் அந்நபர் “தவறான பாதை” என்று மீண்டும் மீண்டும் கூறும்போது, நான் மனமொடிந்து, “இதற்கு மேல் என்னால் பொறுத்துக் கொள்ள முடியாது. வாழ்க்கை மிகவும் கடினமானது. இந்த எதிர்மறையான விமர்சனங்களை என்னால் தாங்கிக் கொள்ள முடியாது. நான் என் முயற்சியிலிருந்து விலகுகிறேன்!” என்று அழுவேன்.

   நீங்களோ அல்லது உங்களுக்குத் தெரிந்த யாரோ ஒருவரோ எதிர்மறைப் பின்னூட்டக் கருத்தைப் பெற்று, அது குறித்து மனமொடிந்து போய் அழுத சம்பவம் எத்தனை முறை நடந்துள்ளது? இவ்வாறு அழுவதும் முயற்சியைக் கைவிடுவதும் உங்களை ஒரே இடத்தில் தேங்கிவிடச் செய்யும்.

   பின்னூட்டக் கருத்து என்பது வெறுமனே தகவல்தான் என்பதை நீங்கள் நினைவில் கொண்டால், பின்னூட்டக் கருத்தைப் பெறும்போது நீங்கள் மனமுடைந்து போக மாட்டீர்கள். அது விமர்சனம் என்பதற்கு மாறாக உங்களைத் திருத்திக் கொள்வதற்கான ஒரு வழிகாட்டுதல் என்று கருதுங்கள். விமானத்தின் ஆட்டோமேட்டிக் பைலட் அமைப்புமுறையைப் பற்றி சிந்தித்துப் பாருங்கள். விமானம் மிக உயரமாக, மிகத் தாழ்வாக, வலப்பக்கம் வெகு தூரம், அல்லது இடப்பக்கம் வெகு தூரம் சென்றுவிட்டதாக அந்த அமைப்புமுறை விமானத்திடம் தொடர்ந்து கூறிக் கொண்டே இருக்கும். தான் பெற்றுக் கொண்டிருக்கும் பின்னூட்டக் கருத்திற்கு ஏற்றாற்போல் விமானம் தொடர்ந்து தன்னைத் திருத்திக் கொண்டே இருக்கும். தொடர்ந்து தனக்குக் கிடைத்து வரும் பின்னூட்டக் கருத்தால் நிலைகுலைந்துபோய் அது தீடீரென்று தன் வேலையை நிறுத்துவதில்லை. பின்னூட்டக் கருத்தைத் தனிப்பட்ட முறையில் எடுத்துக் கொள்வதை நிறுத்துங்கள். நீங்கள் சரியான பாதையில் செல்வதற்கும், உங்கள் இலக்கை வேகமாக அடைவதற்கும் உங்களுக்கு உதவுவதற்காக வடிவமைக்கப்பட்டத் தகவல்தான் அது.

2. பின்னூட்டக் கருத்தைக் கொடுக்கும் நபர்மீது கோபம் கொள்வது: மீண்டும் ஒருமுறை, நான் அறையின் மறுகோடிக்குச் செல்லத் துவங்குவேன்; வேண்டுமென்றே பலமுறை பாதை

விலகிச் செல்வேன்; அதனால், அறையின் மறுகோடியில் நின்று கொண்டிருக்கும் நபர் “தவறான பாதை” என்று தொடர்ந்து கூறிக் கொண்டே இருப்பார். இம்முறை நான் என் ஒரு கையை என் இடுப்பில் வைத்துக் கொண்டு, இன்னொரு கையால் அந்நபரைச் சுட்டிக்காட்டி, “நீங்கள் எப்போது பார்த்தாலும் என்னை விமர்சித்துக் கொண்டே இருக்கிறீர்கள். நீங்கள் எதிர்மறையானவர். ஏதேனும் நேர்மறையான ஒன்றை உங்களால் கூறவே முடியாதா?” என்று கத்துவேன்.

உங்களுக்கு உண்மையிலேயே பயனுள்ள பின்னூட்டக் கருத்தைக் கொடுத்துக் கொண்டிருந்த ஒருவரிடம் நீங்கள் எத்தனை முறை கோபத்தோடும் வெறுப்போடும் நடந்து கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதைப் பற்றி சிந்தித்துப் பாருங்கள். நீங்கள் இவ்வாறு நடந்து கொள்வது, அந்த நபரையும் அவரது பின்னூட்டக் கருத்தையும் உங்களிடமிருந்து தள்ளிவிடுகிறது, அவ்வளவுதான்.

3. பின்னூட்டக் கருத்தைப் புறக்கணிப்பது: இந்த மூன்றாவது கருத்தை விளக்குவதற்கு, நான் என் விரல்களால் என் காதுகளை மூடிக் கொண்டு, உறுதியாகப் பாதை விலகி நடப்பேன். அறையின் மறுகோடியில் இருக்கும் நபர் “தவறான பாதை, தவறான பாதை” என்று பலமுறை கூறிக் கொண்டிருக்கக்கூடும், ஆனால் என் விரல்கள் என் காதுகளில் இருப்பதால், அவர் கூறுவதை என்னால் கேட்க முடியாது.

பின்னூட்டக் கருத்துக்குச் செவிமடுக்காமல் இருப்பது அல்லது அதைப் புறக்கணிப்பது, பலனளிக்காத இன்னொரு செயல்விடை. தங்களுடைய கண்ணோட்டத்தை மட்டுமே கருத்தில் கொண்டு, மற்றவர்களின் கண்ணோட்டங்களை ஒதுக்கித் தள்ளுகின்ற மக்களைப் பற்றி நாம் அனைவருமே அறிவோம். மற்றவர்கள் என்ன நினைக்கிறார்கள் என்பதில் அவர்களுக்கு ஆர்வம் இருப்பதில்லை. மற்றவர்கள் கூற வருகின்ற விஷயம் எதையும் அவர்கள் கேட்க விரும்புவதில்லை. அவர்கள் காதுகொடுத்துக் கேட்கத் தயாராக இருக்கும்பட்சத்தில், பின்னூட்டக் கருத்து அவர்களுடைய வாழ்க்கையைப் பரிபூரணமாக மாற்றும். இதை அவர்கள் புரிந்து கொள்ளாதது வருத்தத்திற்குரிய விஷயம்.

யாரேனும் உங்களுக்குப் பின்னூட்டக் கருத்தைக் கொடுக்கும்போது, பலனளிக்காத மூன்று செயல்விடைகள் உள்ளன என்பதை இப்போது உங்களால் பார்க்க முடியும்: (1) அழுவது, மனமுடைந்து போவது, மற்றும் முயற்சியைக் கைவிடுவது; (2) பின்னூட்டக் கருத்தைக் கொடுத்த நபர்மீது கோபம் கொள்வது; (3) பின்னூட்டக் கருத்திற்குச் செவிசாய்க்காமல் போவது அல்லது அதைப் புறக்கணிப்பது.

அழுவதும் மனமொடிந்து போவதும் பயனற்றது. உங்களுக்குள் அடக்கி வைத்திருக்கும் உணர்ச்சிகளை அது தற்காலிகமாக விடுவிக்கக்கூடும், ஆனால் ஆடுகளத்தில் இருந்து அது உங்களை வெளியேற்றிவிடுகிறது. அது உங்களை எங்கும் இட்டுச் செல்வதில்லை. அது வெறுமனே உங்களை முடக்கிப் போட்டுவிடுகிறது. இது வெற்றிக்கான ஒரு சிறந்த உத்தி அல்ல! அதேபோல், முயற்சியைக் கைவிடுவதும் பலனளிப்பதில்லை. அது உங்களைப் பாதுகாப்பாக உணரச் செய்யக்கூடும், 'எதிர்மறையான பின்னூட்டக் கருத்து' உங்களை நோக்கி வருவதைத் தடுத்து நிறுத்தக்கூடும், ஆனால் நல்ல விளைவுகளை அதனால் உங்களுக்குப் பெற்றுக் கொடுக்க முடியாது. நீங்கள் ஆடுகளத்தில் இல்லை என்றால், வாழ்க்கை எனும் விளையாட்டில் உங்களால் ஒருபோதும் வெற்றி பெற முடியாது.

உங்களுக்குப் பின்னூட்டக் கருத்தைக் கொடுக்கும் நபர்மீது கோபப்படுவதும் பயனற்றது. அந்நபர் உங்களைத் திருப்பித் தாக்குவதற்கோ அல்லது உங்களைவிட்டு விலகிச் செல்வதற்கோ மட்டுமே அது வழிவகுக்கும். அதனால் என்ன பயன்? அது உங்களைத் தற்காலிகமாக நல்லவிதமாக உணரச் செய்யக்கூடும், ஆனால் நீங்கள் அதிக வெற்றிகரமாக விளங்க அது உங்களுக்கு உதவாது.

என்னுடைய பயிலரங்கின் மூன்றாவது நாள், பயிலரங்கில் பங்கேற்றுள்ளவர்கள் ஒருவரையொருவர் நன்றாகத் தெரிந்து கொண்டுள்ள நிலையில், ஒட்டுமொத்தக் குழுவையும் (40 பேர்) நிற்க வைத்து, "நான் என்னை எந்த விதத்தில் மட்டுப்படுத்துவதாக நீங்கள் பார்க்கிறீர்கள்?" என்ற கேள்வியை எத்தனை நபர்களிடம் கேட்க முடியுமோ, அத்தனை நபர்களிடம் கேட்குமாறு அவர்களிடம் நான் கூறுவேன். இப்பயிற்சியை முப்பது நிமிடங்கள் செய்த பிறகு, அவர்கள் தங்கள் இருக்கைகளில் அமர்ந்து, தாங்கள் செவிமடுத்துள்ளவற்றை எழுதிக் கொள்வார்கள். முப்பது நிமிடங்கள் காதுகொடுத்துக் கேட்பது கடினமாக இருக்கும் என்று நீங்கள் நினைப்பீர்கள், ஆனால் இவை மிகவும் மதிப்புவாய்ந்த பின்னூட்டக் கருத்துக்களாக இருப்பதால், தங்களை மட்டுப்படுத்தும் நடத்தைகள் குறித்த விழிப்புணர்வைப் பெற்று, வெற்றிக்கு இட்டுச் செல்லும் நடத்தைகளை உருவாக்கிக் கொள்வதற்குத் தங்களுக்குக் கிடைத்த வாய்ப்பிற்காக அவர்கள் நன்றியை உணர்கின்றனர். பிறகு ஒவ்வொருவரும் தங்களை மட்டுப்படுத்தும் நடத்தையை மாற்றுவதற்காக ஒரு செயற்திட்டத்தை உருவாக்குகின்றனர்.

பின்னூட்டக் கருத்து என்பது வெறும் தகவல்தான் என்பதை நினைவில் வைத்துக் கொள்ளுங்கள். அதை நீங்கள் தனிப்பட்ட முறையில் எடுத்துக் கொள்ள வேண்டியதில்லை. வெறுமனே அதை வரவேற்று, உங்களுக்கு சாதகமாக அதைப் பயன்படுத்திக்

கொள்ளுங்கள். “உங்களுடைய பின்னூட்டக் கருத்துக்கு நன்றி. என்மீது அக்கறை கொண்டு, நீங்கள் பார்ப்பதையும் உணர்வதையும் என்னிடம் கூறுவதற்கு நேரம் எடுத்துக் கொண்டதற்கு நன்றி, அதை நான் உண்மையிலேயே பாராட்டுகிறேன்,” என்று கூறுவது மிகவும் அறிவார்ந்த, ஆக்கபூர்வமான பதில்.

பின்னூட்டக் கருத்தைக் கேளுங்கள்

பெரும்பாலான மக்கள் தாங்களாகவே முன்வந்து உங்களுக்குப் பின்னூட்டக் கருத்தைக் கொடுக்க மாட்டார்கள். பின்னூட்டக் கருத்தை நேருக்கு நேர் எதிர்கொள்வதற்கு நீங்கள் எவ்வளவு அசௌகரியமாக உணர்வீர்களோ, அதே அளவுக்கு அவர்களும் அதை உங்களுக்குக் கொடுப்பதற்கு அசௌகரியமாக உணர்வார்கள். அவர்கள் உங்களுடைய உணர்வுகளைக் காயப்படுத்த விரும்ப மாட்டார்கள். தங்களது கருத்துக்கு நீங்கள் எப்படி நடந்து கொள்வீர்கள் என்பது குறித்து அவர்கள் பயப்படுவார்கள். நீங்கள் ஏற்றுக் கொள்ள மறுப்பதை அவர்கள் விரும்ப மாட்டார்கள். எனவே, நேர்மையான மற்றும் வெளிப்படையான பின்னூட்டக் கருத்தை நீங்கள் பெற விரும்பினால், அதை நீங்கள் கேட்டுப் பெற்றாக வேண்டும். அடுத்தவர் தன் கருத்தை உங்களுக்குக் கொடுப்பதற்கு நீங்கள் அவரைப் பாதுகாப்பாக உணரச் செய்ய வேண்டும். வேறு வார்த்தைகளில் கூறினால், தூதுவரைக் கொல்லாதீர்கள்.

குடும்ப உறுப்பினர்கள், நண்பர்கள், மற்றும் சக ஊழியர்களிடம் நீங்கள் கேட்க வேண்டிய ஒரு கேள்வி இது: “என்னை நான் எந்த விதத்தில் மட்டுப்படுத்திக் கொள்கிறேன் என்று உங்களுக்குத் தோன்றுகிறது?”

நீங்கள் கேட்கக் கற்றுக் கொள்ளக்கூடிய மிக அதிக மதிப்புவாய்ந்த கேள்வி

1980களில், மாபெரும் கோடீஸ்வரர் ஒருவர் எனக்குக் கற்றுக் கொடுத்த ஒரு கேள்வி என் வாழ்க்கையின் தரத்தை ஒட்டுமொத்தமாக மாற்றியது. இக்கேள்வியை உங்களுடைய தனிப்பட்ட வாழ்விலும் தொழில்வாழ்க்கையிலும் தொடர்ந்து பயன்படுத்துவது மட்டுமே இப்புத்தகத்திலிருந்து நீங்கள் எடுத்துக் கொண்ட ஒரே விஷயமாக இருந்தால், இதில் நீங்கள் முதலீடு செய்துள்ள நேரமும் பணமும் விரயமாகவில்லை என்பதைத் தெரிந்து கொள்ளுங்கள். நீங்கள் ஈடுபட்டுள்ள உறவுகள் ஒவ்வொன்றையும், நீங்கள் விளைவிக்கின்ற பொருட்கள் ஒவ்வொன்றையும், நீங்கள் வழங்குகின்ற சேவைகள் ஒவ்வொன்றையும், நீங்கள் நடத்துகின்ற சந்திப்புக்கூட்டங்கள் ஒவ்வொன்றையும், நீங்கள் கற்றுக் கொடுக்கின்ற வகுப்புகள் ஒவ்வொன்றையும், நீங்கள் கையாள்கின்ற பரிவர்த்தனைகள் ஒவ்வொன்றையும் மேம்படுத்தக்கூடிய அந்த மாயாஜாலமான கேள்வி

எது? அது இதுதான்:

> 1 முதல் 10 வரையிலான அளவீட்டில், கடந்த வாரத்தில் (2 வாரங்களில்/ மாதத்தில்/ காலாண்டில்/ பருவத்தில்) நமது உறவின் (சேவையின்/ பொருளின்) தரத்தை நீங்கள் எவ்வாறு அளவிடுவீர்கள்?

பல வருடங்களாக எனக்குச் சிறப்பான பலன்களைக் கொடுத்து வந்துள்ள அக்கேள்வியின் பல்வேறு வடிவங்கள் இவை:

- 1 முதல் 10 வரையிலான அளவீட்டில், சற்று முன் நமக்கிடையே நடைபெற்ற சந்திப்பை நீங்கள் எவ்வாறு அளவிடுவீர்கள்?
- 1 முதல் 10 வரையிலான அளவீட்டில், ஒரு மேலாளராக என்னை நீங்கள் எவ்வாறு அளவிடுவீர்கள்?
- 1 முதல் 10 வரையிலான அளவீட்டில், ஒரு பெற்றோராக என்னை நீங்கள் எவ்வாறு அளவிடுவீர்கள்?
- 1 முதல் 10 வரையிலான அளவீட்டில், ஓர் ஆசிரியராக என்னை நீங்கள் எவ்வாறு அளவிடுவீர்கள்?
- 1 முதல் 10 வரையிலான அளவீட்டில், இந்த வகுப்பை நீங்கள் எவ்வாறு அளவிடுவீர்கள்?
- 1 முதல் 10 வரையிலான அளவீட்டில், இந்த உணவை நீங்கள் எவ்வாறு அளவிடுவீர்கள்?
- 1 முதல் 10 வரையிலான அளவீட்டில், என் சமையலை நீங்கள் எவ்வாறு அளவிடுவீர்கள்?
- 1 முதல் 10 வரையிலான அளவீட்டில், நமது தாம்பத்திய வாழ்க்கையை நீங்கள் எவ்வாறு அளவிடுவீர்கள்?
- 1 முதல் 10 வரையிலான அளவீட்டில், இந்தப் பரிவர்த்தனையை நீங்கள் எவ்வாறு அளவிடுவீர்கள்?
- 1 முதல் 10 வரையிலான அளவீட்டில், இப்புத்தகத்தை நீங்கள் எவ்வாறு அளவிடுவீர்கள்?

எந்தவொரு கேள்விக்கும் 10க்குக் குறைவான மதிப்பெண்கள் கிடைத்தால், நீங்கள் தொடர்ந்து பின்வரும் கேள்வியைக் கேட்க வேண்டும்:

10 மதிப்பெண்களைப் பெறுவதற்கு நான் என்ன செய்ய வேண்டும் ?

இங்கிருந்துதான் முக்கியத் தகவல் வெளிவருகிறது. ஒரு நபர் திருப்தியற்று இருக்கிறார் என்று தெரிந்திருப்பது போதுமானதல்ல. எது அவரைத் திருப்திப்படுத்தும் என்பதை விபரமாகத் தெரிந்திருப்பது, ஒரு வெற்றிகரமான பொருளையோ, சேவையையோ, அல்லது

உறவையோ உருவாக்குவதற்குத் தேவையான அனைத்துத் தகவல்களையும் உங்களுக்குக் கொடுக்கும்.

ஒவ்வொரு பணித்திட்டத்தையும், சந்திப்புக்கூட்டத்தையும், வகுப்பையும், பயிற்சியையும், ஆலோசனையையும், நிர்மாணிப்பையும் இந்த இரண்டு கேள்விகளுடன் நிறைவு செய்யுங்கள்.

இதை ஒரு வாராந்திர சம்பிரதாயமாக ஆக்கிக் கொள்ளுங்கள்

இந்த இரண்டு கேள்விகளையும் ஒவ்வொரு ஞாயிற்றுக்கிழமை இரவிலும் நான் என் மனைவியிடம் கேட்கிறேன். எங்களுக்கிடையே நடைபெறும் உரையாடல் இவ்வாறு இருக்கக்கூடும்:

“கடந்த வாரத்தில் நமது உறவின் தரத்தை நீ எவ்வாறு அளவிடுவாய்?”

“எட்டு.”

“அதைப் பத்தாக ஆக்குவதற்கு நான் என்ன செய்ய வேண்டும்?”

“குழந்தைகள் தூங்குவதற்கான நேரம் வந்துவிட்டது என்று நான் உங்களுக்கு நினைவுபடுத்த வேண்டிய தேவையில்லாமல், நீங்களாகவே அவர்களைப் படுக்கைக்குத் தயார் செய்ய வேண்டும். இரவு உணவிற்குக் குறித்த நேரத்தில் வந்துவிடுங்கள் அல்லது நீங்கள் தாமதமாக வருவதாக இருந்தால் எனக்குத் தகவல் கொடுங்கள். இங்கு உங்களுக்காக வெட்டியாகக் காத்திருப்பது எனக்கு சலிப்பூட்டுகிறது. ஒரு நகைச்சுவைத் துணுக்கை நான் கூறும்போது, உங்களிடமிருந்து எந்தவிதக் குறுக்கீடும் இன்றி அதைக் கூறி முடிப்பதற்கு என்னை அனுமதியுங்கள். என்னைவிட உங்களால் அதைச் சிறப்பாகக் கூற முடியும் என்பதற்காக நீங்கள் குறுக்கிடாதீர்கள் அல்லது நீங்கள் என் துணுக்கை நிறைவு செய்யாதீர்கள். உங்களுடைய துணிகளைக் கீழே ஒரு குவியலாகப் போடாமல், துவைக்க வேண்டிய துணிகளுக்கான கூடையில் போடுங்கள்.”

என்னுடைய உதவியாளர்களிடமும் நான் இக்கேள்வியை ஒவ்வொரு வெள்ளிக்கிழமை மதியத்திலும் கேட்கிறேன். தனது பணிநியமனம் குறித்து என் உதவியாளர்களில் ஒருவரான டெபோராவிடமிருந்து எனக்குக் கிடைத்த ஒரு பதில் இது:

“ஆறு.”

“ஓ! அதைப் பத்தாக ஆக்குவதற்கு நான் என்ன செய்ய வேண்டும்?”

“எனது காலாண்டுப் பரிசீலனை தொடர்பாக இந்த வாரம் நாம் சந்தித்துப் பேசியிருக்க வேண்டும். ஆனால் மற்ற விஷயங்களால் இது பின்னுக்குத் தள்ளப்பட்டுவிட்டது. நான் முக்கியமற்றவள் என்றும், மற்றவர்கள்மீது நீங்கள் அக்கறை செலுத்துகின்ற அளவுக்கு என்மீது

உங்களுக்கு அக்கறை இல்லை என்றும் இது என்னை உணரச் செய்கிறது. ஏராளமான விஷயங்களைப் பற்றி நான் உங்களிடம் பேசியாக வேண்டும். நீங்கள் என்னைக் கண்டுகொள்வதில்லை என்று எனக்குத் தோன்றுகிறது. அது மட்டுமல்ல, போதுமான அளவுக்கு என்னை நீங்கள் பயன்படுத்திக் கொள்ளவில்லை என்றும் நான் உணர்கிறேன். எளிமையான வேலைகளைத் தவிர வேறு எதையும் நீங்கள் என்னிடம் ஒப்படைப்பதில்லை. எனக்கு அதிகப் பொறுப்புகள் வேண்டும். முக்கியமான விஷயங்களை என்னிடம் கொடுக்கும் அளவுக்கு நீங்கள் என்மீது நம்பிக்கை கொள்ள வேண்டும் என்று நான் விரும்புகிறேன். எனக்கு அதிக சவாலான வேலைகள் வேண்டும். என்னுடைய தற்போதைய வேலை மிகவும் சலிப்பூட்டுவதாகவும் சுவாரசியமில்லாததாகவும் ஆகிவிட்டது. எனக்கு அதிக சவாலான வேலைகள் வேண்டும் அல்லது இங்கு என்னால் வேலை செய்ய முடியாது.”

அவர் கூறியதைக் கேட்பது அவ்வளவு சுலபமானதாக இருக்கவில்லை, ஆனால் அவர் கூறியது உண்மை. அது இரண்டு அற்புதமான விளைவுகளுக்கு வழிவகுத்தது. அதிக ‘முக்கியமான வேலைகளை’ நான் அவரிடம் ஒப்படைத்தேன். இது என்னுடைய சுமையை ஓரளவுக்குக் குறைத்து, எனக்கு அதிக ஒய்வு நேரத்தைக் கொடுத்தது. அதோடு, எனக்கும் என் நிறுவனத்திற்கும் சிறந்த சேவையை வழங்கிய அதிக மகிழ்ச்சியான ஓர் உதவியாளரையும் அது உருவாக்கியது.

கேட்பதற்கு ஆர்வமாக இருங்கள்

தங்களைத் திருத்திக் கொள்வதற்கான பின்னூட்டக் கருத்தைக் கேட்பதற்குப் பெரும்பாலான மக்கள் பயப்படுகின்றனர். அதற்குக் காரணம், தாங்கள் செவிமடுக்கவிருக்கும் விஷயம் குறித்த பயம்தான். பயப்படுவதற்கு என்ன இருக்கிறது? உண்மையைத் தெரிந்து கொள்ளாமல் இருப்பதைவிட அதைத் தெரிந்து கொள்வது உங்களுக்கு அதிக நன்மை பயக்கும். உண்மை உங்களுக்குத் தெரிந்துவிட்டால், அது குறித்து உங்களால் ஏதேனும் செய்ய முடியும். எது உடைந்துள்ளது என்பது உங்களுக்குத் தெரியவில்லை என்றால், அதை உங்களால் சரிசெய்ய முடியாது. பின்னூட்டக் கருத்து இல்லாமல் உங்கள் வாழ்க்கையை, உங்கள் உறவுகளை, உங்கள் விளையாட்டை, அல்லது உங்கள் செயற்திறனை உங்களால் மேம்படுத்த முடியாது.

பின்னூட்டக் கருத்தைத் தவிர்ப்பது உங்கள் வாழ்வில் என்ன பாதிப்பை ஏற்படுத்தும்? உங்கள் ஒருவருக்கு மட்டுமே அந்த ரகசியம் தெரியாமல் போய்விடும். உங்களிடம் தான் திருப்தியற்று இருக்கும் விஷயம் குறித்து அடுத்தவர் வழக்கமாகத் தன் வாழ்க்கைத் துணைவியிடம், நண்பர்களிடம், பெற்றோரிடம், வியாபாரக் கூட்டாளிகளிடம், மற்றும் வாடிக்கையாளர்களிடம் ஏற்கனவே

கூறியிருப்பார். 'உங்கள் வாழ்க்கைக்கு நூறு சதவீதம் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளுங்கள்' என்ற முதலாவது கொள்கையில் நாம் பார்த்ததுபோல், பெரும்பாலான மக்கள் தங்கள் பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கு ஆக்கபூர்வமான நடவடிக்கை எடுப்பதற்குப் பதிலாகக் குறைகூறுகின்றனர். ஆனால் அவர்கள் தவறான நபரிடம் குறைகூறுவதுதான் இதிலுள்ள பிரச்சனை. அவர்கள் தங்கள் குறையை உங்களிடம் கூறியிருக்க வேண்டும், ஆனால் நீங்கள் அதை எப்படி எடுத்துக் கொள்வீர்களோ என்ற பயத்தில், அவர்கள் அதை உங்களிடம் கூறத் தயங்குகின்றனர். அதன் விளைவாக, உங்கள் உறவை, உங்கள் பொருளை, உங்கள் சேவையை, உங்கள் கற்பித்தலை, அல்லது உங்கள் குழந்தை வளர்ப்பு முறையை மேம்படுத்துவதற்குத் தேவையான அந்தப் பின்னூட்டக் கருத்து உங்களுக்குத் தெரியாமலேயே போய்விடுகிறது. இதற்குத் தீர்வு காண்பதற்கு நீங்கள் இரண்டு விஷயங்களைச் செய்தாக வேண்டும்.

முதலில், நீங்கள் வலியப் போய் உங்களுக்கான பின்னூட்டக் கருத்தைக் கேட்க வேண்டும். உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவர், உங்கள் முதலாளி, உங்கள் நண்பர்கள், சக ஊழியர்கள், வாடிக்கையாளர்கள், பெற்றோர்கள், ஆசிரியர்கள், மாணவர்கள், ஆலோசனையாளர்கள் ஆகியோரிடம் கேளுங்கள். கேள்வியை அடிக்கடிக் கேளுங்கள். பின்னூட்டக் கருத்தைக் கேட்பதை எப்போதும் ஒரு பழக்கமாக வைத்திருங்கள். "இதை மேம்படுத்துவதற்கு என்னால்/நம்மால் என்ன செய்ய முடியும்? உங்களிடம் பத்து மதிப்பெண்கள் பெறுவதற்கு நான் என்ன செய்ய வேண்டும்?"

இரண்டாவதாக, பின்னூட்டக் கருத்தைப் பெற்றது குறித்து நீங்கள் நன்றியுணர்வுடன் இருக்க வேண்டும். "என்மீது அக்கறை கொண்டு உங்கள் கருத்தை என்னுடன் பகிர்ந்து கொள்ள நேரம் எடுத்துக் கொண்டதற்கு நன்றி," என்று கூறுங்கள். நீங்கள் உண்மையிலேயே பின்னூட்டக் கருத்துக் குறித்து நன்றியுணர்வு கொண்டிருந்தால், பின்னூட்டக் கருத்தைப் பெறுவதற்கு நீங்கள் திறந்த மனத்துடன் இருக்கிறீர்கள் என்ற ஒரு நற்பெயர் உங்களுக்குக் கிடைக்கும். பின்னூட்டக் கருத்தானது நீங்கள் அதிகச் செயற்திறன் கொண்டவராக ஆவதற்கு உங்களுக்கு உதவுகின்ற ஒரு பரிசு என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

அது குறித்து நன்றியுணர்வுடன் இருங்கள்.

தொடர்ந்து பின்னூட்டக் கருத்தைக் கேளுங்கள். பிறகு எது உங்களுக்குப் பொருத்தமாக இருக்கிறது என்பதைக் கண்டுகொண்டு, அந்தப் பயனுள்ள கருத்தை நடைமுறையில் செயல்படுத்துங்கள். உங்களது நடத்தையை மாற்றுவது உட்பட, சூழ்நிலையை மேம்படுத்துவதற்குத் தேவையான அனைத்து நடவடிக்கைகளையும் எடுங்கள்.

ஒருசில வருடங்களுக்கு முன், குறைந்த விலையில் சிறந்த சேவையை வழங்க ஒரு புதிய அச்சகம் முன்வந்ததால், எங்களுடைய பழைய அச்சகத்தைத் தொடர்பு கொள்வதை நாங்கள் நிறுத்திவிட்டோம். சுமார் நான்கு மாதங்களுக்குப் பிறகு, எங்களது பழைய அச்சகத்தின் உரிமையாளர் என்னைத் தொடர்பு கொண்டு, “சமீப காலமாக நீங்கள் என்னுடைய அச்சகத்தை உங்கள் வேலைகளுக்குப் பயன்படுத்தவில்லை என்பதை நான் கவனித்துள்ளேன். மீண்டும் என் சேவையை நீங்கள் பயன்படுத்திக் கொள்வதற்கு நான் என்ன செய்ய வேண்டும்?” என்று என்னிடம் கேட்டார்.

“குறைந்த விலை மற்றும் குறித்த நேரத்தில் சேவை. இந்த இரண்டிற்கும் உங்களால் உத்தரவாதம் கொடுக்க முடிந்தால், எங்கள் அச்சு வேலையின் ஒரு சிறு பகுதியை உங்களுக்குக் கொடுத்து, மீண்டும் முயற்சித்துப் பார்க்கிறேன்,” என்று நான் பதிலளித்தேன். இறுதியில், எங்களுடைய அச்சு வேலையின் பெரும்பகுதி அவரது அச்சகத்தில்தான் நடைபெற்றது. ஏனெனில், அவர் மற்ற அச்சகங்களைவிடக் குறைந்த விலையைக் கொடுத்தார், அவரே நேரில் வந்து எங்களிடமிருந்து வேலையைப் பெற்றுச் சென்றார், வேலை முடிந்ததும் அவரே மீண்டும் நேரில் வந்து அவற்றை ஒப்படைத்தார், குறித்த நேரத்தில் வேலையை முடித்துக் கொடுத்தார், மிக அதிகத் தரம்வாய்ந்த சேவையை வழங்கினார். “... நான் என்ன செய்ய வேண்டும்?” என்ற கேள்வியை அவர் கேட்டதால், எங்களுடன் ஒரு வெற்றிகரமான வியாபாரக் கூட்டணி அமைத்துக் கொள்வதற்குத் தேவையான தகவலை அவர் பெற்றார்.

கேட்டதன் மூலம் மூன்றே மாதங்களில் வெற்றியை அடைந்த ஒரு பெண்

உடல் எடைக் குறைப்பு பற்றி வெளியிடப்பட்ட வெற்றிகரமான புத்தகங்களில் ‘தின் தைஸ் இன் 30 டேஸ்’ என்ற புத்தகமும் ஒன்று. வெறும் பின்னூட்டக் கருத்துக்களை மட்டுமே வைத்து உருவாக்கப்பட்டப் புத்தகம் இது என்பது இப்புத்தகம் பற்றிய சுவாரசியமான விஷயம். அதன் ஆசிரியரான வென்டி ஸ்டெலிங் ஒரு விளம்பர நிறுவனத்தில் வேலை பார்த்து வந்தார், ஆனால் அவர் தன் வேலையை வெறுத்தார். சொந்தமாக ஒரு விளம்பர நிறுவனத்தைத் துவக்க விரும்பிய அவரிடம் அதற்குப் போதுமான பணம் இருக்கவில்லை. சொந்த நிறுவனத்தைத் துவக்குவதற்கு 1 லட்சம் டாலர்கள் பணம் தனக்குத் தேவைப்படும் என்பதை அறிந்த அவர், “1 லட்சம் டாலர்களைத் திரட்டுவதற்கு விரைவான வழி எது?” என்று பிறரிடம் கேட்கத் துவங்கினார்.

“ஒரு புத்தகத்தை எழுதுங்கள்” என்ற பின்னூட்டக் கருத்து அவருக்குக் கிடைத்தது.

90 நாட்களில் ஒரு லட்சம் பிரதிகள் விற்பனையாகக்கூடிய ஒரு புத்தகத்தைத் தான் எழுதினால், விற்பனையாகும் ஒவ்வொரு புத்தகத்திற்கும் தனக்கு ஒரு டாலர் கிடைத்தால், தனக்குத் தேவையான 1 லட்சம் டாலர்கள் கிடைத்துவிடும் என்று அவர் தீர்மானித்தார். ஆனால் 1 லட்சம் மக்கள் எப்படிப்பட்டப் புத்தகத்தை விரும்புவார்கள் ? “அமெரிக்காவில் மிகச் சிறப்பாக விற்பனையாகிக் கொண்டிருக்கும் புத்தகங்கள் எவை?” என்று அவர் கேட்டார்.

“உடல் எடைக் குறைப்பு பற்றிய புத்தகங்கள்” என்ற பின்னூட்டக் கருத்து அவருக்கு வந்தது.

“ஆனால் நான் ஒரு வல்லுனர் என்று எப்படி என்னைத் தனித்துக் காட்டுவது?” என்று அவர் கேட்டார்.

“பிற பெண்களைக் கேளுங்கள்” என்ற பின்னூட்டக் கருத்தை அவர் பெற்றார்.

எனவே அவர் பிற பெண்களிடம் சென்று. “உங்கள் உடலின் ஒரு பகுதியில் உங்களால் எடையைக் குறைக்க முடியும் என்றால், எந்தப் பகுதியை நீங்கள் தேர்ந்தெடுப்பீர்கள்?” என்று கேட்டார். பெரும்பாலான பெண்கள் ‘தொடைகள்’ என்று பதிலளித்தனர்.

“எப்போது அதைக் குறைக்க விரும்புகிறீர்கள்?” என்று அவர் கேட்டார்.

“நீச்சல் உடைக்கான காலம் துவங்குகின்ற ஏப்ரல் அல்லது மே மாதத்திற்குள்” என்ற பின்னூட்டக் கருத்து அவருக்குக் கிடைத்தது.

அவர் என்ன செய்தார்? ‘தின் தைஸ் இன் 30 டேஸ்’ என்ற புத்தகத்தை எழுதி, ஏப்ரல் 15ம் நாள் வெளியிட்டார். ஜூன் மாதத்திற்குள் அவர் 1 லட்சம் டாலர்களைச் சம்பாதித்திருந்தார். ஏனெனில், மக்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பதை அவர்களிடம் கேட்டுத் தெரிந்து கொண்டு, அவர்கள் கொடுத்தப் பின்னூட்டக் கருத்திற்கு ஏற்ப அவர் நடந்து கொண்டார்.

குறைந்த முயற்சியில் உண்மையிலேயே புத்திசாலியாகத் தோற்றமளிப்பது எப்படி

குழந்தை வளர்ப்பு பற்றிய மிகச் சிறந்த புத்தகமான ‘பீப்பில்மேக்கிங்’ என்ற புத்தகத்தின் ஆசிரியர் விர்ஜீனியா சாடிர், மிகவும் வெற்றிகரமான மற்றும் பிரபலமான குடும்ப மருத்துவராகத் திகழ்ந்தார்.

அவரது வெற்றிகரமான நீண்டகாலத் தொழில்வாழ்க்கையின்போது, மக்களுக்கு அளிக்கப்படும் சேவையை மேலும் மேம்படுத்தும் வகையில் சமூக சேவைத் துறையைச் சீரமைப்பதற்கு ஒரு முன்வரைவுத் திட்டத்தை வழங்குமாறு மிச்சிகன் மாநில சமூக சேவைத் துறை அவரைக் கேட்டுக் கொண்டது. அவருக்கு அதற்காக ஊதியமும்

வழங்கப்பட்டது. அறுபது நாட்களுக்குப் பிறகு, 150 பக்கங்கள் கொண்ட ஓர் அறிக்கையை அவர் அத்துறையிடம் சமர்ப்பித்தார். அது போன்ற ஓர் அற்புதமான அறிக்கையைத் தாங்கள் அதுவரை பார்த்ததில்லை என்று அத்துறையினர் தெரிவித்தனர். “மிகப் பிரமாதமான அறிக்கை இது. இந்த யோசனைகள் அனைத்தும் உங்களுக்கு எங்கிருந்து கிடைத்தன?” என்று அவர்கள் அவரிடம் கேட்டனர்.

அதற்கு அவர், “உங்கள் அமைப்பில் இருக்கும் சமூக சேவகர்கள் அனைவரிடமும் சென்று, இத்துறை சிறப்பாக வேலை செய்ய வேண்டும் என்றால் அதற்கு என்ன செய்ய வேண்டும் என்று கேட்டேன்,” என்று பதிலளித்தார்.

பின்னூட்டக் கருத்தைக் காதுகொடுத்துக் கேளுங்கள்

நாம் கேட்கிறோமோ இல்லையோ, பின்னூட்டக் கருத்துக்கள் பல்வேறு வடிவங்களில் நம்மை வந்தடைகின்றன. அது வாய்வழி வார்த்தைகளாக உங்கள் சக ஊழியரிடமிருந்து வரலாம். அரசாங்கத்திடமிருந்து வரும் ஒரு கடிதமாக அது இருக்கலாம். வங்கி உங்கள் கடனை மறுப்பதாக இருக்கலாம். அல்லது நீங்கள் மேற்கொண்ட ஒரு குறிப்பிட்ட நடவடிக்கையால் உங்களுக்குக் கிடைத்த ஒரு சிறப்பு வாய்ப்பாக இருக்கலாம்.

அது எதுவாக இருந்தாலும் சரி, பின்னூட்டக் கருத்தைக் காதுகொடுத்துக் கேட்பது முக்கியம். ஓரடி எடுத்து வைத்ததும் கேளுங்கள். இன்னோர் அடி எடுத்து வைத்ததும் கேளுங்கள். ‘தவறான பாதை’ என்று உங்கள் காதுகளில் விழுந்தால், ‘சரியான பாதை’ என்று நீங்கள் கருதுகின்ற திசையில் அடுத்த அடியை எடுத்து வையுங்கள். பிறகு மீண்டும் கேளுங்கள். மற்றவர்கள் வெளியிலிருந்து என்ன கூறுகிறார்கள் என்பதைச் செவிமடுப்பதோடு, உங்கள் உணர்வுகளும், உங்கள் உடலும், உங்கள் உள்ளுணர்வும் கூறுவதையும் காதுகொடுத்துக் கேளுங்கள்.

உங்கள் மனமும் உடலும், “நான் மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறேன்; எனக்கு இது பிடித்திருக்கிறது; இதுதான் எனக்குப் பொருத்தமான வேலை,” என்று கூறுகின்றனவா அல்லது “நான் களைத்துப் போயுள்ளேன்; உணர்ச்சிரீதியாக நான் தளர்வுற்றிருக்கிறேன்; நான் நினைத்த அளவுக்கு இது எனக்குப் பிடிக்கவில்லை; அந்த நபரைப் பற்றி எனக்கு அவ்வளவு நல்லதோர் உணர்வு ஏற்படவில்லை,” என்று கூறுகின்றனவா? உங்களுடைய உள்ளுணர்வுக்கு எதிராக ஒருபோதும் செல்லாதீர்கள். ஒரு விஷயம் சரியென்று உங்களுக்குத் தோன்றவில்லை என்றால், ஒருவேளை அது சரியில்லாமல் இருக்கக்கூடும்.

அனைத்துப் பின்னூட்டக் கருத்துக்களும்

துல்லியமானவையா?

அனைத்துப் பின்னூட்டக் கருத்துக்களும் பயனுள்ளவையாகவோ துல்லியமானவையாகவோ இருக்க வேண்டிய அவசியம் கிடையாது. பின்னூட்டக் கருத்து எங்கிருந்து வருகிறது என்பதை நீங்கள் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும். சில பின்னூட்டக் கருத்துக்கள், அதைக் கொடுப்பவருடைய மனநிலையால் மாசுபட்டிருக்கும். எடுத்துக்காட்டாக, உங்களது குடிகாரக் கணவர் உங்களிடம், "நீ ஒன்றுக்கும் உதவாதவள்," என்று கூறினால், அது துல்லியமான அல்லது பயனுள்ள பின்னூட்டக் கருத்தாக இல்லாமல் போகலாம். ஆனால் உங்கள் கணவர் குடித்திருக்கிறார், கோபமாக இருக்கிறார் என்ற உண்மையை நீங்கள் கவனத்தில் எடுத்துக் கொள்ள வேண்டும்.

பொதுவான இயல்பைக் கூர்ந்து நோக்குங்கள்

கூடுதலாக, உங்களுக்குக் கிடைத்துக் கொண்டிருக்கும் பின்னூட்டக் கருத்துக்களின் பொதுவான இயல்பை நீங்கள் கூர்ந்து நோக்க வேண்டும். எனது நண்பரான ஜாக் ரோசன்பிளம் இவ்வாறு கூறுவது வழக்கம்: "நீங்கள் ஒரு குதிரை என்று ஒருவர் உங்களிடம் கூறினால், அவருக்குப் பைத்தியம் பிடித்துவிட்டது என்று அர்த்தம். நீங்கள் ஒரு குதிரை என்று மூன்று பேர் கூறினால், அவர்கள் ஏதோ சதித் திட்டம் தீட்டுகிறார்கள் என்று அர்த்தம். நீங்கள் ஒரு குதிரை என்று பத்துப் பேர் உங்களிடம் கூறினால், ஒரு சேணம் வாங்குவதற்கான நேரம் வந்துவிட்டது என்று அர்த்தம்."

விஷயம் என்னவென்றால், ஒரே விஷயத்தை ஏராளமானவர்கள் உங்களிடம் கூறுகிறார்கள் என்றால், அதில் சிறிதளவு உண்மை இருக்கிறது என்று அர்த்தம். அதை ஏன் நீங்கள் எதிர்க்கிறீர்கள்? நீங்கள் சரியானவராக இருக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் நினைக்கக்கூடும், ஆனால், "நான் சரியானவனாக இருக்க விரும்புகிறேனா அல்லது மகிழ்ச்சியானவனாக இருக்க விரும்புகிறேனா? நான் சரியானவனாக இருக்க விரும்புகிறேனா அல்லது வெற்றிகரமானவனாக இருக்க விரும்புகிறேனா?" என்ற கேள்வியைத்தான் உங்களிடம் நீங்கள் கேட்க வேண்டும்.

எனது நண்பர் ஒருவர் மகிழ்ச்சியாகவும் வெற்றிகரமாகவும் இருப்பதற்குப் பதிலாக, சரியானவராக இருப்பதை விரும்புபவர். தனக்குப் பின்னூட்டக் கருத்தைக் கொடுக்க முயற்சிக்கும் எவரொருவர்மீதும் அவர் பெருங்கோபம் கொள்வார். "இளைஞரே, என்னிடம் அப்படிப் பேசாதீர்கள்," "என் வியாபாரத்தை நான் எப்படி நடத்த வேண்டும் என்று எனக்கு அறிவுறுத்தாதீர்கள். என் விருப்பம்போல் நான் அதை நடத்துவேன்," "நீங்கள் என்ன நினைக்கிறீர்கள் என்பதைப் பற்றி எனக்குக் கவலையில்லை," என்று அவர் கத்துவார். தன் வழி மட்டுமே சரியான வழி என்று முரண்டு

பிடிக்கும் மனிதர் அவர். யாருடைய அபிப்பிராயத்தின்மீதும் அல்லது பின்னூட்டக் கருத்தின்மீதும் அவருக்கு ஆர்வம் இருக்கவில்லை. தனது இந்த மனப்போக்கின் காரணமாக, அவர் தன் மனைவியையும், தனது இரண்டு மகள்களையும், தனது வாடிக்கையாளர்களையும், அனைத்து ஊழியர்களையும் தன்னிடமிருந்து வெகுதூரம் விலக்கி வைத்தார். அவர் இரண்டு விவாகரத்துக்களை எதிர்கொள்ள நேரிட்டது, அவரது குழந்தைகள் அவரிடம் பேச விரும்பவில்லை, அவரது இரண்டு வியாபாரங்களும் திவாலாகின. ஆனால் அவர் 'சரியானவராக' இருந்தார். அவர் அப்படி இருந்துவிட்டுப் போகட்டும், ஆனால் நீங்கள் இது போன்ற ஒரு பொறியில் மாட்டிக் கொள்ளாதீர்கள். இது போகாத ஊருக்கு வழி.

உங்களுடைய குடும்பத்தினர், நண்பர்கள், சக ஊழியர்கள், முதலாளி, கூட்டாளிகள், வாடிக்கையாளர்கள், வினியோகிப்பாளர்கள் போன்றவர்களிடம் இருந்தும், உங்கள் உடலிடம் இருந்தும் நீங்கள் என்னென்ன பின்னூட்டக் கருத்துக்களைப் பெற்றுக் கொண்டிருக்கிறீர்கள்? எவற்றில் நீங்கள் அதிக கவனம் செலுத்த வேண்டும்? இவற்றுக்கிடையே ஏதேனும் ஒரு பொதுவான இயல்பு காணப்படுகிறதா? அவற்றை ஒரு பட்டியலிட்டு, அவை ஒவ்வொன்றையும் அடுத்து, நீங்கள் திரும்பவும் சரியான பாதைக்கு வருவதற்கு நீங்கள் எடுக்கக்கூடிய ஒரு துல்லியமான நடவடிக்கையை எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.

பின்னூட்டக் கருத்துக்கள் நீங்கள் தோற்றுவிட்டதாகக் கூறும்போது நீங்கள் என்ன செய்ய வேண்டும்

அனைத்துப் பின்னூட்டக் கருத்துக்களும் நீங்கள் 'தோல்வியை அனுபவித்திருப்பதாக'க் கூறும்போது, பொருத்தமாகச் செயல்விடை அளித்து, முன்னேறிச் செல்வதற்கு நீங்கள் செய்யக்கூடிய எண்ணற்ற விஷயங்கள் இருக்கின்றன. அவற்றில் சில:

1. அந்த நேரத்தில் உங்களுக்கு இருந்த விழிப்புணர்வு, அறிவு, மற்றும் திறமைகளைக் கொண்டு உங்களால் முடிந்த அளவுக்கு மிகச் சிறப்பாகச் செயல்பட்டீர்கள் என்பதை அங்கீகரியுங்கள்.

2. நீங்கள் அதைச் சமாளித்துவிட்டீர்கள் என்பதையும், அதனால் ஏற்படும் விளைவுகளையும் உங்களால் முழுமையாகச் சமாளிக்க முடியும் என்பதையும் அங்கீகரியுங்கள்.

3. அந்த அனுபவத்திலிருந்து நீங்கள் கற்றுக் கொண்ட அனைத்தையும் எழுதிக் கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய உள்நோக்குகள் மற்றும் படிப்பினைகளை உங்கள் கணினியிலோ அல்லது உங்களது தினசரிக் குறிப்பேட்டிலோ குறித்துக் கொள்ளுங்கள். அதற்கு 'உள்நோக்குகள் மற்றும் படிப்பினைகள்' என்று தலைப்பிடுங்கள். நீங்கள் எழுதியுள்ளவற்றை அடிக்கடிப்

படித்துப் பாருங்கள். சம்பந்தப்பட்ட உங்கள் குடும்பத்தினர், நண்பர்கள், குழுவினர், ஊழியர்கள், வாடிக்கையாளர்கள், மற்றும் பிறர் என்ன கற்றுக் கொண்டார்கள் என்று அவர்களிடம் கேளுங்கள். "_____ என்பதை நான் கற்றுக் கொண்டேன்," என்று, ஐந்து நிமிடங்களில் தங்களால் சிந்திக்க முடிந்தவற்றை எழுதும்படி நான் என் ஊழியர்களிடம் அடிக்கடிக் கூறுவேன். அதன் பிறகு, 'அடுத்த முறை சிறப்பாகச் செய்வதற்கான வழிகள்' என்ற தலைப்பில் நாங்கள் இன்னொரு பட்டியலைத் தயாரிப்போம்.

4. உங்களுக்குப் பின்னூட்டக் கருத்துக்களையும் தங்களது உள்நோக்குகளையும் கொடுத்த நபர்களுக்கு நன்றி கூறுவதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள். யாரேனும் ஒருவர் உங்களுக்குத் தனது பின்னூட்டக் கருத்தைக் கொடுக்கும்போது பகையுணர்வுடன் நடந்து கொண்டால், அது அவர்களுடைய பய நிலையின் வெளிப்பாடே அன்றி, உங்களுடைய தகுதியின்மையின் வெளிப்பாடு அல்ல என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். அவர்களது பின்னூட்டக் கருத்துக்களுக்காக அவர்களுக்கு மீண்டும் நன்றி கூறுங்கள். தேவையற்ற விளக்கம் கொடுப்பதும், நியாயப்படுத்துவதும், பிறரைக் குறைகூறுவதும் எல்லோருடைய நேரத்தையும் விரயமாக்குவதற்குத் தவிர வேறு எதற்கும் பிரயோஜனப்படாது. உங்களுக்குக் கொடுக்கப்படும் பின்னூட்டக் கருத்தை வெறுமனே ஏற்றுக் கொள்ளுங்கள்; நடைமுறைப்படுத்துவதற்கு எது சாத்தியமோ, எதிர்காலத்திற்கு எது மதிப்புவாய்ந்ததோ, அதைப் பயன்படுத்துங்கள்; மீதமுள்ளவற்றை விட்டுவிடுங்கள்.

5. ஏதேனும் குழப்பங்கள் உருவாக்கப்பட்டிருந்தால், அவற்றைக் களைந்துவிடுங்கள். மன்னிப்புக் கேட்பது அல்லது வருத்தம் தெரிவிப்பது உட்பட, உங்களது அனுபவத்தைப் பூர்த்தி செய்வதற்குத் தேவையான கருத்துப் பரிமாற்றம் ஏதேனும் மிச்சமிருந்தால், அதை நிறைவேற்றிவிடுங்கள். தோல்வியை மறைக்க ஒருபோதும் முயற்சி செய்யாதீர்கள்.

6. உங்கள் வாழ்க்கையைப் பின்னோக்கிப் பார்த்து, உங்களுடைய வெற்றிகளை மறுபரீசலனை செய்வதற்குச் சிறிது நேரத்தை எடுத்துக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் தோல்விகளை விட அதிகமான வெற்றிகளைப் பெற்றிருக்கிறீர்கள் என்பதை உங்களுக்கு நினைவூட்டிக் கொள்ள வேண்டியது முக்கியம். நீங்கள் தவறாகச் செய்த விஷயங்களைவிட, சரியாகச் செய்திருக்கும் விஷயங்கள் அதிகமாக இருக்கும்.

7. மீண்டும் ஒன்றுகூடுங்கள். உங்களுடைய மதிப்பையும் உங்களுடைய பங்களிப்பையும் மீண்டும் வலியுறுத்தக்கூடிய

நேர்மறையான, அன்பான நண்பர்கள், குடும்பத்தினர், மற்றும் சக ஊழியர்களுடன் சிறிது நேரத்தைச் செலவிடுங்கள்.

8. உங்கள் முன்னோக்கின்மீது மீண்டும் ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துங்கள். நீங்கள் கற்றுள்ள படிப்பினைகளை உட்புகுத்துங்கள், உங்களுடைய முந்தையத் திட்டத்திற்கு உங்களை மீண்டும் அர்ப்பணித்துக் கொள்ளுங்கள், அல்லது ஒரு புதிய செயற்திட்டத்தை உருவாக்குங்கள், பிறகு உங்கள் பாதையில் தொடர்ந்து பயணியுங்கள். களத்திலிருந்து பாதியில் விலகிவிடாமல், அதில் உறுதியாக இருங்கள். உங்கள் கனவுகளை நிறைவேற்றுவதற்காக முன்னேறிச் செல்லுங்கள். உங்கள் இலக்கை அடைவதற்கான பயணத்தில் நீங்கள் ஏராளமான தவறுகளைச் செய்யப் போகிறீர்கள். கீழே விழும்போது உங்கள் உடலில் ஒட்டிக் கொள்ளும் தூசிகளைத் தட்டிவிட்டு, மீண்டும் உங்கள் குதிரையின்மீது குதித்து ஏறுங்கள், தொடர்ந்து சவாரி செய்து கொண்டே இருங்கள்.

கொள்கை

18

தொடர்ச்சியான, முடிவற்ற மேம்பாட்டிற்கு உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்ளுங்கள்

“கற்பதற்கும், வளர்வதற்கும், உருவாவதற்கும் நம்மிடம்
ஓர் உள்ளார்ந்த ஆழ்விருப்பம் இருக்கிறது.
நாம் ஏற்கனவே யாராக இருக்கிறோமோ,
அதைவிட மேலான ஒருவராக ஆக விரும்புகிறோம்.
இந்தத் தொடர்ச்சியான, முடிவற்ற மேம்பாட்டிற்கு
நாம் நம்மை அர்ப்பணித்துக் கொண்டுவிட்டால்,
முடிவில்லாச் சாதனைகளும் திருப்தியும் நிறைந்த ஒரு
வாழ்க்கையை நம்மால் வாழ முடியும்.

- சக் கல்லோசி

தனிநபர் மேம்பாட்டுப் பயிற்றுவிப்பாளர்

தொடர்ச்சியான, முடிவற்ற மேம்பாட்டிற்கு ஜப்பானிய மொழியில் ‘கைசென்’ என்று பெயர். இது நவீன ஜப்பானிய வியாபாரங்களின் இயக்கத் தத்துவமாக இருப்பதோடு மட்டுமல்லாமல், போர் வீரர்களின் பழங்காலத் தத்துவமாகவும் இருந்து வந்துள்ளது. இப்போது அது கோடிக்கணக்கான வெற்றிகரமான மக்களின் தனிப்பட்ட மந்திரமாக ஆகியுள்ளது.

வியாபாரம், விளையாட்டு, அல்லது கலை போன்ற எந்தத் துறையாக இருந்தாலும் சரி, சாதனையாளர்கள் தொடர்ச்சியான மேம்பாட்டிற்குத் தங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்கின்றனர். நீங்கள் அதிக வெற்றிகரமானவராக விளங்க விரும்பினால், “இதை நான் இன்னும் எவ்வாறு சிறப்பான ஒன்றாக ஆக்கலாம்? இதை நான் எவ்வாறு இன்னும் அதிகச் செயற்திறனுடன் செய்யலாம்? இதை நான் எவ்வாறு இன்னும் அதிக லாபகரமானதாக ஆக்கலாம்? இதை நான் எவ்வாறு இன்னும் அதிகப் பிரியத்துடன் செய்யலாம்?” போன்ற கேள்விகளை நீங்கள் உங்களிடம் கேட்பதற்குக் கற்றுக் கொள்ள வேண்டியது அவசியம்.

மனத்தைக் கலங்கடிக்கும் அதிவேக மாற்றம்

இன்றைய உலகில், அதிவேக மாற்றத்திற்கு ஈடுகொடுக்கும் விதத்தில் செயல்படுவதற்கு ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு மேம்பாடு அவசியம். கிட்டத்தட்ட ஒவ்வொரு மாதமும் புதிய தொழில்நுட்பங்கள் அறிவிக்கப்படுகின்றன. புதிய உற்பத்தி உத்திகள் இன்னும் அதிக அளவில் கண்டறியப்படுகின்றன. ஒரு நவீன பாணி வழக்கத்திற்கு வரும் ஒவ்வொரு முறையும் புதிய வார்த்தைகள் உருவாக்கப்படுகின்றன. நம்மைப் பற்றியும், நமது ஆரோக்கியத்தைப் பற்றியும், மனிதனின் சிந்தனைத் திறனைப் பற்றியும் நாம் கற்கும் விஷயங்கள் தொடர்ந்து விரிவடைந்து கொண்டே இருக்கின்றன.

எனவே, வெறுமனே பிழைத்திருப்பதற்குக்கூட மேம்பாடு அவசியமாகிவிட்டது. ஆனால் வெற்றிகரமான மக்களைப்போல் சிறப்பாக வாழ வேண்டும் என்றால், மேம்பாடு குறித்து முழு அர்ப்பணிப்புடன்கூடிய அணுகுமுறை அவசியமாகிறது.

சிறிய அளவுகளில் மேம்படுங்கள்

உங்கள் திறமைகளை மேம்படுத்துவது, உங்கள் நடத்தையை மாற்றுவது, உங்கள் குடும்ப வாழ்க்கையை அல்லது தொழிலைச் சிறப்பாக ஆக்குவது போன்ற செயல்களில் இறங்கும்போது, நீங்கள் நீண்டகால வெற்றி அடைவதற்கு ஒரு சிறந்த வாய்ப்பைக் கொடுக்கின்ற சிறிய, சமாளிக்கத்தக்க அளவுகளில் துவக்குங்கள். மிக அதிகமானவற்றை மிக விரைவாகச் செய்வது உங்களைத் திணறடிக்கும் என்பதோடு மட்டுமன்றி, உங்கள் முயற்சி தோல்வியில் முடியும்படியும் செய்துவிடும். இதன் விளைவாக, வெற்றி பெறுவது சாத்தியமற்றது இல்லை என்றாலும்கூட மிகவும் கடினமானது என்ற நம்பிக்கை உங்களுக்குள் மீண்டும் வலியுறுத்தப்பட்டுவிடலாம்.

எதில் மேம்பாடு அடைய வேண்டும் என்பதைத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள்

உங்களுடைய சேவை அல்லது பொருளின் தரம், வாடிக்கையாளர் சேவைக்கான செயற்திட்டம், அல்லது உங்கள் விளம்பரத் திட்டம் போன்றவற்றை உங்கள் நிறுவனம் மேம்படுத்துவது, வேலையில் உங்கள் இலக்காக இருக்கக்கூடும். தொழில்முறைரீதியாக உங்கள் கணினித் திறமைகளையும், தட்டச்சு வேகத்தையும், உங்கள் விற்பனைத் திறமைகளையும், உங்களது பேரப்பேச்சுத் திறமைகளையும் நீங்கள் மேம்படுத்த விரும்பக்கூடும். வீட்டில் உங்கள் குழந்தை வளர்ப்புத் திறமைகளையும், கருத்துப் பரிமாற்றத் திறமைகளையும், சமையல் திறமைகளையும் நீங்கள் மேம்படுத்த விரும்பக்கூடும். உங்கள் ஆரோக்கியம் மற்றும் உடற்திறன், பண முதலீடு மற்றும் பண நிர்வாகம் குறித்த உங்கள் அறிவு, உங்கள் இசைத் திறமைகள் ஆகியவற்றை

மேம்படுத்துவதிலும் நீங்கள் கவனம் செலுத்தலாம். அல்லது தியானம், யோகா, மற்றும் பிரார்த்தனை மூலம் அதிக உள்ளார்ந்த அமைதியை உருவாக்குவதிலும் நீங்கள் கவனம் செலுத்த விரும்பக்கூடும். உங்கள் இலக்கு எதுவாக இருந்தாலும் சரி, நீங்கள் எந்தப் பகுதியில் மேம்பாடு அடைய விரும்புகிறீர்கள் என்பதையும், அந்த மேம்பாட்டை அடைவதற்கு நீங்கள் எடுக்க வேண்டிய நடவடிக்கைகளையும் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள்.

ஒரு புதிய திறமையைக் கற்றுக் கொள்வது உங்கள் இலக்காக இருந்தால், அதற்கென்று ஏதேனும் ஒரு பயிற்சி வகுப்பு உங்கள் உள்ளூரிலேயே இருக்கக்கூடும். உங்கள் சமூகத்திற்கு நீங்கள் ஆற்றும் பங்களிப்பை மேம்படுத்துவது உங்கள் இலக்காக இருந்தால், ஒவ்வொரு வாரமும் கூடுதலாக ஒரு மணிநேரம் நீங்கள் ஏதேனும் ஓர் இலவச சேவையில் ஈடுபடலாம்.

தொடர்ச்சியான, முடிவற்ற மேம்பாட்டின்மீது ஒருமித்தக் கவனத்துடன் இருப்பதற்கு, ஒவ்வொரு நாளும், “இன்று நான் எவ்வாறு மேம்பாடு அடையலாம்? நான் எந்தக் காரியத்தை முன்பைவிடச் சிறப்பாகச் செய்யலாம்? ஒரு புதிய திறமையை நான் எங்கே கற்றுக் கொள்வது? ஒரு புதிய தகுதியை நான் எங்கே வளர்த்துக் கொள்வது?” என்று நீங்களே உங்களைக் கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். அவ்வாறு நீங்கள் செய்தால், உங்கள் வெற்றியை உறுதி செய்கின்ற, மேம்பாட்டிற்கான ஆயுட்காலப் பயணத்தை நீங்கள் துவக்கியிருப்பீர்கள்.

நீங்கள் ஒவ்வொரு படியாகத்தான் சென்றாக வேண்டும்

முக்கியமான மேம்பாடுகளுக்கு அதிக காலம் ஆகும், அவை ஒரே இரவில் நிகழ்வதில்லை என்பது வாழ்வின் யதார்த்தங்களில் ஒன்று. ஆனால் இன்றைய உலகில், எண்ணற்றப் பொருட்களும் சேவைகளும் உடனடியான கச்சிதத்திற்கு வாக்குறுதி அளிப்பதால், உடனடியான பலன் கிடைக்க வேண்டும் என்று நாம் எதிர்பார்க்கத் துவங்கிவிட்டிருக்கிறோம். அவ்வாறு நிகழாதபோது நாம் ஊக்கமிழந்துவிடுகிறோம். ஆனால், ஒவ்வொரு நாளும் ஏதேனும் ஒரு புதிய விஷயத்தைக் கற்றுக் கொள்வதற்கு நீங்கள் உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொண்டால், ஒவ்வொரு நாளும் சிறிதளவு மேம்படுவீர்கள். இறுதியில், உங்கள் இலக்குகளை அடைவீர்கள்.

ஒன்றில் வல்லவராவதற்குக் காலம் பிடிக்கும். நீங்கள் தொடர்ந்து பயிற்சி செய்து வர வேண்டும். தொடர்ச்சியான பயன்பாடு மற்றும் மெருகேற்றுதலின் மூலம் உங்கள் திறமைகளை நீங்கள் கூர்திட்ட வேண்டும். நிபுணத்துவம், உள்நோக்கு, மற்றும் ஞானத்தை உருவாக்குகின்ற அனுபவங்களைப் பெறுவதற்குப் பல வருடங்கள் ஆகும். நீங்கள் படிக்கும் ஒவ்வொரு புத்தகமும், நீங்கள் பங்கு கொள்ளும் ஒவ்வொரு பயிற்சி வகுப்பும், நீங்கள் பெறுகின்ற

ஒவ்வோர் அனுபவமும் உங்கள் தொழிலிலும் உங்கள் வாழ்விலும் இன்னொரு படிக்கல் என்பதை மறக்காதீர்கள்.

உங்களுக்கான பெரிய வாய்ப்புகள் உங்கள் முன் தோன்றும்போது, அவற்றுக்குத் தயாராக இல்லாமல் போவதன் மூலம் அந்தப் பொன்னான வாய்ப்புகளை இழந்துவிடாதீர்கள். நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய பயிற்சிகளை மேற்கொண்டு, உங்கள் திறமைகளைக் கூர்தீட்டிக் கொண்டுள்ளதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள். நடிகர்கள் தங்களைத் தயார் நிலையில் வைத்திருப்பதற்கு வழக்கமாக ஏகப்பட்ட நடவடிக்கைகளில் ஈடுபட வேண்டியிருக்கும். நடிப்புப் பயிற்சிக்கான வகுப்புகள், நாடகங்கள், திரைப்படங்கள் மற்றும் தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளில் சிறு பாத்திரங்கள், குரலை மேம்படுத்துவதற்கான வகுப்புகள், நடன வகுப்புகள், தற்காப்புக் கலைப் பயிற்சிகள் போன்றவற்றில் பங்கு கொள்வது, குதிரைச் சவாரி செய்யக் கற்றுக் கொள்வது போன்றவற்றைக் குறிப்பிடலாம். தங்கள் கனவுப் பாத்திரம் தங்களுக்குக் கிடைக்கும்வரை அவர்கள் எப்போதும் தங்களைத் தயார் நிலையில் வைத்திருக்க வேண்டியது இன்றியமையாதது.

வெற்றிகரமான கூடைப்பந்து வீரர்கள் தங்களுடைய வழக்கமான கையை விடுத்து, மறுகையால் பந்தைக் கூடைக்குள் போடக் கற்றுக் கொள்கின்றனர், இன்னும் பிற உத்திகளில் தங்களை மேம்படுத்திக் கொள்கின்றனர். விமானிகள் ‘ஃபிளைட் சிமுலேட்டர்களின்’ உதவியுடன் அனைத்து விதமான நெருக்கடியான சூழ்நிலைகளைக் கையாள்வதற்குப் பயிற்சி எடுத்துக் கொள்கின்றனர். புதிய செயல்முறைகளைக் கற்றுக் கொள்வதற்கும் மேம்பட்டப் பட்டங்களைப் பெறுவதற்கும் பலர் மீண்டும் கல்லூரிக்குச் சென்று பயில்கின்றனர். இவர்கள் அனைவருமே தொடர்ச்சியான, முடிவற்ற மேம்பாட்டுச் செயல்முறையில் ஈடுபட்டுள்ளனர்.

ஒவ்வொரு நாளும் ஒவ்வொரு விதத்திலும் மேம்பாடு அடைந்து கொண்டே இருப்பதென்று தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் அவ்வாறு செய்தால், சுயமேம்பாட்டின் வாயிலாக உங்களுக்குள் அதிகரித்திருக்கும் சுயமதிப்பு மற்றும் தன்னம்பிக்கை உணர்வுகளை நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக அனுபவிப்பீர்கள். அதோடு, அதையடுத்து வரவிருக்கின்ற உச்சகட்ட வெற்றியையும் நீங்கள் ஆனந்தமாக அனுபவிப்பீர்கள்.

கொள்கை

19

விடாமுயற்சியைப் பயிற்சி செய்யுங்கள்

“வெற்றியடைவிருக்கும் நேரத்தில் பெரும்பாலான
மக்கள் தங்கள் முயற்சியைக் கைவிட்டுவிடுகின்றனர்.
கடைசி நிமிடத்தில், வெற்றிக் கோட்டைத் தொடுவதற்கு
ஓரடி முன்னே அவர்கள் விலகிவிடுகின்றனர்.”

- ராஸ் பெராட்

அமெரிக்க அதிபர் பதவிக்குப் போட்டியிட்டக் கோடீஸ்வரத் தொழிலதிபர்

விடாமுயற்சிதான் உயர்ந்த சாதனையாளர்களின் தனிப்பெரும் பொதுவான பண்புநலன். தங்கள் முயற்சியைக் கைவிடுவதற்கு அவர்கள் மறுக்கின்றனர். எவ்வளவு அதிக நேரம் நீங்கள் ஓரிடத்தில் தாக்குப்பிடிக்கிறீர்களோ, உங்களுக்கு சாதகமாக ஏதோ ஒன்று அங்கு நிகழ்வதற்கு அவ்வளவு பெரிய வாய்ப்பு உள்ளது; நீங்கள் வெற்றி பெறுவதற்கான சாத்தியக்கூறு அவ்வளவு அதிகரிக்கிறது.

உங்கள் பயணம் எப்போதும் சுலபமானதாக இருப்பதில்லை

சில சமயங்களில், நீங்கள் எவ்வளவு தூரம் திட்டமிட்டிருந்தாலும் உங்களால் கணித்திருக்க முடியாத, கண்ணுக்குத் தெரியாத தடைகளை எதிர்கொண்டு நீங்கள் சமாளிக்க வேண்டியிருக்கும். சில சமயங்களில், திணறடிக்கும்முட்டுக்கட்டைகளை நீங்கள் எதிர்கொள்வீர்கள். வேறு சில சமயங்களில், நீங்கள் பின்தொடர்ந்து சென்று கொண்டிருக்கும் இலக்குக் குறித்த உங்கள் அர்ப்பணிப்பைப் பிரபஞ்சம் சோதிக்கும். உங்கள் இலக்கு நோக்கியப் பயணம் கடினமானதாகவும் நீங்கள் விடாமுயற்சியுடன் இருப்பது அவசியமானதாகவும் இருக்கக்கூடும். அந்தப் பயணத்தில் நீங்கள் புதிய பாடங்களைக் கற்றுக் கொள்வீர்கள், கடினமான தீர்மானங்களை மேற்கொள்வீர்கள்.

“மிகவும் குறிப்பிடத்தக்க வெற்றியாளர்கள்
வழக்கமாகத் தங்கள் வெற்றிக்கு முன்னே
மனச்சோர்வூட்டும் தடைகளை எதிர்கொண்டனர்
என்பதை வரலாறு வெளிப்படுத்தியுள்ளது. அவர்கள்

வெற்றி பெற்றதற்குக் காரணம், தங்கள்
தோல்விகளால் ஊக்கமிழந்து போவதற்கு அவர்கள்
தங்களை அனுமதிக்காததுதான்.”
- பி.சி. ஃபோர்ப்ஸ்
ஃபோர்ப்ஸ் பத்திரிகையின் நிறுவனர்

‘எக்ஸ்எம் சாட்டிலைட்’ வானொலி நிலையத்தின் தலைமை நிர்வாக அதிகாரியான ஹியூ பனேரோ, பெருநிறுவன உலகில் அற்புதமான அர்ப்பணிப்பு மற்றும் விடாமுயற்சிக்கான ஒரு தலைசிறந்த எடுத்துக்காட்டு. ஜெனரல் மோட்டார்ஸ், ஹியூஸ் எலக்ட்ரானிக்ஸ், டைரக்ட் டிவி அன்ட் க்ளியர் சேனல் கம்யூனிகேஷன்ஸ் போன்ற முதலீட்டாளர்களைக் கவர்ந்திழுப்பதற்கு அவர் இரண்டு வருடங்களைச் செலவிட்டார். ஏற்றுக் கொள்ளத்தக்க ஓர் உடன்பாடு 2000ம் ஆண்டு ஜூன் மாதம் 6ம் நாள் நள்ளிரவுக்குள் எட்டப்படாவிட்டால் தாங்கள் பின்வாங்கப் போவதாக முதலீட்டாளர்கள் கடைசி நிமிடத்தில் அச்சுறுத்தியபோது, தனது வானொலி நிலையத்தை உலகிலேயே மிக அதிக உறுப்பினர்களைக் கொண்ட வானொலி சேவை தரும் நிலையமாக மாற்ற வேண்டும் என்ற பனேரோவின் பெரும் கனவு கிட்டத்தட்ட நொறுங்கியது. பலமணிநேர பேரப்பேச்சிற்குப் பிறகு, பனேரோவும் அவரது இயக்குனர் குழுமத் தலைவரான கேரி பார்சன்ஸும் காலக்கெடுவிற்கு ஒருசில நிமிடங்களுக்கு முன் சுமார் 22 கோடி டாலர்களுக்கான ஓர் உடன்பாட்டை எட்டினர்.

அதையடுத்த ஒரு வருடத்திற்குள், 20 கோடி டாலர்கள் பெறுமானமுள்ள அவர்களது செயற்கைக் கோள்களில் ஒன்று விண்ணில் ஏவப்படுவதற்கு 11 வினாடிகளுக்கு முன்பு நிறுத்தி வைக்கப்பட வேண்டியதாயிற்று. ஒரு பொறியியல் வல்லுனர் தன் கணினித் திரையில் இருந்த ஒரு தகவலைத் தவறாகப் புரிந்து கொண்டதுதான் அதற்குக் காரணம். இது அடுத்த முறை அந்த செயற்கைக் கோளை ஏவுவதற்கு எக்ஸ்எம் வானொலி நிலையம் இன்னும் இரண்டு மாதங்கள் காத்திருக்கும்படி செய்துவிட்டது.

ஆனால் பனேரோ தாக்குப்பிடித்தார். இறுதியில் 2001ம் ஆண்டு செப்டம்பர் மாதம் 12ம் நாளன்று அந்த எக்ஸ்எம் நிலையத்தின் ஒலிபரப்பைத் துவக்குவதென்று தீர்மானிக்கப்பட்டது. ஆனால் அதற்கு ஒரு நாளுக்கு முன், செப்டம்பர் 11ம் தேதி காலையில் தீவிரவாதிகள் உலக வர்த்தக மையத்தைத் தாக்கியதால், அவர் தனது திறப்பு விழாக் கொண்டாட்டத்தை ரத்து செய்ய வேண்டியதாயிற்று.

வானொலி நிலையத்தைத் துவக்குவதை இன்னொரு வருடம் தள்ளிப் போடுமாறு அவரது குழு அவரை வலியுறுத்தியது. ஆனால்

கடைசியில், பனேரோ தன் கனவில் உறுதியாக இருந்து, இரண்டு வாரங்களுக்குப் பிறகு தன் வானொலி சேவையைத் துவக்கினார்.

இன்று, இந்த அனைத்துப் பின்னடைவுகளுக்கும் தாமதங்களுக்கும் ஈடுகொடுத்து, சுமார் 2 கோடி உறுப்பினர்களைக் கொண்ட இந்நிலையம் செயற்கைக்கோள் வானொலி வியாபாரத்தில் ஆதிக்கம் செலுத்தி வருகிறது. விளம்பரங்கள் இல்லாத இசையை ஒலிபரப்பும் 68 அலைவரிசைகள், விளையாட்டு, கலந்துரையாடல், நகைச்சுவை, குழந்தைகளுக்கான நிகழ்ச்சிகள், போக்குவரத்து மற்றும் வானிலைத் தகவல்கள் போன்றவற்றிற்காக 33 அலைவரிசைகள் ஆகியவற்றைக் கொண்ட இந்த வானொலி நிலையத்தின் சேவையைக் கட்டணம் செலுத்தி அதன் உறுப்பினர்கள் மகிழ்ச்சியுடன் அனுபவித்து வருகின்றனர். பங்குச் சந்தையில் அந்நிலையத்தின் பங்கு 12 டாலர்களிலிருந்து 25 டாலர்களாக உயர்ந்துள்ளது.

அடுத்தத் தொலைபேசிக் கம்பம்தான் இலக்கு

தன் வலது காலைப் புற்றுநோய்க்குப் பறிகொடுத்த டெர்ரி ஃபாக்ஸ், புற்றுநோய் ஆராய்ச்சிக்கு நிதி திரட்டுவதற்காக 1980ம் ஆண்டு கனடா நாட்டில் நெடுந்தூரப் பயணம் ஒன்றை மேற்கொண்டார். 'நம்பிக்கை ஓட்டம்' என்று அவர் அதை அழைத்தார். செயற்கைக் காலுடன் ஒரு நாளைக்கு 24 மைல்கள் ஓடினார். நியூஃபவுன்ட்லேன்ட் மாநிலத்தின் செயின்ட் ஜான்ஸ் நகரில் துவக்கி, அவர் 143 நாட்களில் 3,339 மைல்கள் ஓடி ஒன்டாரியோ மாநிலத்தின் தன்டர் பே பகுதியை வந்தடைந்தார். புற்றுநோய் அவரது நுரையீரல்களுக்குப் பரவியிருந்ததை மருத்துவர்கள் அங்கு கண்டறிந்தபோது, அவர் தனது ஓட்டத்தை அங்கேயே நிறுத்த வேண்டியதாயிற்று. ஒருசில மாதங்களில் அவர் இறந்து போனார், ஆனால் அவரது உத்வேகமூட்டும் எடுத்துக்காட்டு அவரது பெயர் சொல்ல ஒன்றை விட்டுச் சென்றது: 'வருடாந்திர டெர்ரி ஃபாக்ஸ் ஓட்டங்கள்' கனடாவிலும் உலகம் நெடுகிலும் நடைபெறுகின்றன. இவற்றின் மூலம் புற்றுநோய் ஆராய்ச்சிக்காக இதுவரை சுமார் 30 கோடி டாலர்கள் நிதி திரட்டப்பட்டுள்ளது. ஆயிரக்கணக்கான மைல்கள் ஓட வேண்டியிருந்த நிலையில் களைப்பு ஏற்பட்டபோது எப்படி அவரால் தொடர்ந்து ஓட முடிந்தது என்று டெர்ரி ஃபாக்ஸிடம் கேட்கப்பட்டபோது, "நான் வெறுமனே அடுத்தத் தொலைபேசிக் கம்பத்தை இலக்காக வைத்து ஓடினேன்," என்று அவர் பதிலளித்தார்.

ஐந்து வருடங்கள்

"வெகு சீக்கிரமே முயற்சியைக் கைவிட்டுவிடாதீர்கள்.

"ஓர் உண்மையான வேலையை'ப் பெறுமாறு உங்கள்

நலன் விரும்பும் உங்கள் பெற்றோர்கள், உறவினர்கள்,

நண்பர்கள் போன்றோர் கூறினாலும்கூட

உங்களுடைய கனவைக் கைவிட்டுவிடாதீர்கள்.

உங்கள் கனவுகள்தான் உங்களது உண்மையான வேலை.”

- ஜாய்ஸ் ஸ்பைசர்

நூலாசிரியர் மற்றும் வசனகர்த்தா

ஓர் எழுத்தாளராக ஆவதற்கான தனது கனவைப் பின்தொடர்வதென்று டெபி மெகாம்பர் தீர்மானித்தபோது, அவர் ஒரு தட்டச்சு இயந்திரத்தை வாங்கித் தன் சமையலறை மேடையில் வைத்து, ஒவ்வொரு நாளும் காலையில் குழந்தைகளைப் பள்ளிக்கு அனுப்பிய பிறகு அதில் தட்டச்சு செய்யத் துவங்கினார். மாலையில் குழந்தைகள் வீடு திரும்பியவுடன், தட்டச்சு இயந்திரத்தை அங்கிருந்து அகற்றிவிட்டு அவர்களுக்கு உணவு சமைத்தார். பிறகு அவர்கள் தூங்கச் சென்றவுடன், இன்னும் சிறிது நேரம் வேலை செய்தார். இரண்டரை வருடங்களாக அவர் இதேபோல் செய்து வந்தார். போராடிக் கொண்டிருந்த ஓர் எழுத்தாளராக இருந்த அவர், தன் எழுத்துப் பணியின் ஒவ்வொரு நிமிடத்தையும் மகிழ்ச்சியாக அனுபவித்தார்.

ஆனால் ஒருநாள் இரவு, அவரது கணவர் வெயின் அவரது பக்கத்தில் வந்து அமர்ந்து, “டெபி, உன்னிடம் இதைக் கூறுவது எனக்கு வருத்தமாக இருக்கிறது. உன் எழுத்து நமக்கு எந்த வருமானத்தையும் கொண்டு வரவில்லை. தொடர்ந்து நம்மால் இப்படிச் செய்ய முடியாது. வெறுமனே என் ஒருவனின் சம்பாத்தியத்தில் நம்மால் குடும்பம் நடத்த முடியாது,” என்று கூறினார்.

அன்றிரவு, முற்றிலும் மனமொடிந்து போயிருந்த டெபி, தூங்க முடியாமல் புரண்டு கொண்டிருந்தார். வீட்டைப் பராமரிப்பது, நான்கு குழந்தைகளைப் பள்ளிக்குத் தயார் செய்வது, அவர்களை விளையாட்டுகளுக்கும் தேவாலயத்திற்கும் அழைத்துச் செல்வது போன்ற பொறுப்புகளோடு கூடவே, வாரத்திற்கு 40 மணிநேரம் தான் வேலை செய்ய வேண்டியிருந்தால், எழுதுவதற்குத் தனக்கு நேரமே இருக்காது என்பதை அவர் அறிந்திருந்தார்.

டெபி மனம் தளர்ந்து போயிருந்ததை உணர்ந்த அவரது கணவர், படுக்கையிலிருந்து எழுந்து, “என்ன பிரச்சனை?” என்று கேட்டார்.

“என்னால் உண்மையிலேயே ஓர் எழுத்தாளராக முடியும் என்று நான் நினைக்கிறேன். நிச்சயமாக அதை நான் நம்புகிறேன்,” என்று டெபி கூறினார்.

அவரது கணவர் நீண்ட நேரம் மௌனமாக இருந்துவிட்டுப் பிறகு, “சரி, நீ உன் புத்தகத்தை எழுது. உன் கனவைப் பின்தொடர்ந்து போ,” என்று கூறினார்.

எனவே அடுத்த இரண்டரை வருடங்கள் டெபி தன் தட்டச்சு இயந்திரத்தில் மூழ்கிப் போயிருந்தார். பக்கம் பக்கமாகத் தட்டச்சு செய்தார். அவரது குடும்பத்தினர் எந்த விடுமுறையிலும் செல்லவில்லை, அவர்கள் எண்ணி எண்ணிச் செலவு செய்தனர். அடுத்தவர் கொடுத்தப் பழைய ஆடைகளை அணிந்தனர்.

ஆனால் அவரது தியாகமும் விடாமுயற்சியும் இறுதியில் பலனளித்தது. ஐந்து வருடப் போராட்டத்திற்குப் பிறகு, டெபி தனது முதல் புத்தகத்தை விற்றார். பிறகு இன்னொன்று. அடுத்து இன்னொன்று. இன்று அவர் 100 புத்தகங்களுக்கு மேல் வெளியிட்டுள்ளார். அவற்றில் பல புத்தகங்கள், சிறப்பாக விற்பனையாகும் புத்தகங்கள் குறித்து நியூயார்க் டைம்ஸ் பத்திரிகை தொகுத்து வழங்கும் பட்டியலில் இடம்பெற்றுள்ளன. மூன்று புத்தகங்கள் திரைப்படங்களாக உருவாக்கப்பட்டுள்ளன. அவரது புத்தகங்கள் 6 கோடிப் பிரதிகளுக்கு மேல் அச்சில் உள்ளன. அவருக்குக் கோடிக்கணக்கான வாசகர்கள் இருக்கின்றனர்.

அவரது கணவர் வெயின் தன் மனைவிக்காக செய்த தியாகங்களும், அவருக்குக் கொடுத்த ஆதரவும் சிறந்த பலனைக் கொடுத்தன. ஐம்பது வயதில் பணியில் இருந்து ஓய்வு பெற்று, அவர்களுடைய 7,000 சதுர அடி மாளிகையின் அடித்தளத்தில் ஒரு விமானத்தை உருவாக்குவதில் அவர் தன் நேரத்தைச் செலவிட்டுக் கொண்டிருக்கிறார்.

டெபியின் குழந்தைகளுக்குக் கோடைக்காலச் சிறப்பு முகாம்களைவிட மிக முக்கியமான ஒரு பரிசு கிடைத்தது. வளர்ந்தவர்கள் என்ற முறையில், தங்கள் தாயார் தங்களுக்குக் கொடுத்துள்ள விஷயங்கள் முக்கியமானவை என்பதை அவர்கள் உணர்கின்றனர் - குறிப்பாகத் தங்கள் கனவுகளைப் பின்தொடர்ந்து செல்வதற்கான அனுமதியும் ஊக்குவிப்பும்.

இன்று, தன் புத்தகங்களைத் தழுவிய ஒரு தொலைக்காட்சித் தொடர், எம்மி விருது போன்ற ஏராளமான கனவுகள் டெபிக்கு இன்னும் இருக்கின்றன.

அவற்றை அடைவதற்கு அவர் ஒரு வழக்கத்தைக் கொண்டிருக்கிறார்: அவர் தினமும் காலையில் 4:30 மணிக்கு எழுந்து, தன் பைபிளைப் படித்துவிட்டு, தன் குறிப்பேட்டில் எழுதுகிறார். 6 மணிக்கு நீச்சல் குளத்தில் சில சுற்றுகள் நீந்துகிறார். 7:30 மணிக்குத் தன் அலுவலகத்திற்கு வந்து அஞ்சல்களுக்கு விடையளிக்கிறார். காலை 10 மணியிலிருந்து மாலை 4 மணிவரை எழுதுகிறார். ஒழுங்குடனும் விடாமுயற்சியுடனும் அவர் ஒவ்வொரு வருடமும் மூன்று புத்தகங்களை எழுதி வெளியிட்டுக் கொண்டிருக்கிறார்.

உங்கள் இதயத்தைப் பின்தொடர்ந்து சென்று, அன்றாடம் இத்தகைய ஒழுங்குடன் செயல்பட்டு, விடாமுயற்சியுடன் இருந்தால் உங்களால்

என்னவெல்லாம் சாதிக்க முடியும்?

உங்களது நம்பிக்கைகள் மற்றும் கனவுகளை ஒருபோதும் விட்டுக்கொடுக்காதீர்கள்

“விடாமுயற்சியும் தீர்மானமான உறுதியும் மட்டுமே சர்வ வல்லமை படைத்தவை. இவை மட்டுமே மனிதகுலத்தின் பல பிரச்சனைகளைத் தீர்த்து வந்துள்ளன, இனியும் எப்போதும் இவை மட்டுமே மனிதகுலத்தின் பிரச்சனைகளைத் தீர்க்கப் போகின்றன.”

- கேல்வின் கூலிட்ஜ்

அமெரிக்காவின் முப்பதாவது அதிபர்

இவற்றைக் கருத்தில் கொள்ளுங்கள்:

- அட்மிரல் ராபர்ட் பியரி தனது எட்டாவது முயற்சியில் வட துருவத்தை அடைவதற்கு முன்பு ஏழு முறை முயற்சி செய்து தோற்றுப் போனார்.
- ராக்கெட்டுகளை விண்வெளிக்கு அனுப்புவதற்கு நாசா விண்வெளி நிலையம் மேற்கொண்ட முதல் 28 முயற்சிகளில் 20 முயற்சிகள் தோல்வியில் முடிந்தன.
- ஆஸ்கர் ஹேமர்ஸ்டைனின் ‘ஒக்லஹோமா!’ திரைப்படம் 269 வாரங்கள் ஓடி 70 லட்சம் டாலர்கள் வசூலித்துக் கொடுப்பதற்கு முன், ஒட்டுமொத்தமாக 6 வாரங்களுக்கும் குறைவாக ஓடிய ஐந்து திரைப்படங்களை எடுத்து அவர் தோற்றிருந்தார்.
- எழுத்தாளர் டாவ்னி ஓ டெல்லின் தொழில்வாழ்க்கை அவரது விடாமுயற்சிக்கான ஆதாரம். பதிமூன்று வருடங்களுக்குப் பிறகு, வெளியிடப்படாத ஆறு நாவல்களை அவர் எழுதியிருந்தார், 300 நிராகரிப்புக் குறிப்புகளையும் அவர் பெற்றிருந்தார். இறுதியில், ‘பேக் ரோட்ஸ்’ என்ற அவரது முதல் நாவல் 2000ம் ஆண்டு ஜனவரி மாதம் வெளியானது. ஓப்ரா வின்ஃபிரே தனது புத்தக மன்றத்திற்கு அப்புத்தகத்தைத் தேர்ந்தெடுத்தார். அப்புதிய நாவல் நியூயார்க் டைம்ஸ் பத்திரிகையின் சிறப்பாக விற்பனையாகும் புத்தகங்கள் பற்றிய பட்டியலில் இரண்டாம் இடத்தைப் பிடித்து 8 வாரங்கள் அந்த இடத்தைத் தக்க வைத்துக் கொண்டது.

முயற்சியை ஒருபோதும் கைவிடாதீர்கள்

வியட்னாம் போரின்போது, டெக்சாஸ் மாநிலத்தைச் சேர்ந்த கோடீஸ்வரர் ராஸ் பெராட், வியட்னாமில் போர்க் கைதிகளாக இருந்த

அமெரிக்க ராணுவ வீரர்கள் ஒவ்வொருவருக்கும் ஒரு கிறிஸ்மஸ் பரிசை அனுப்புவதென்று தீர்மானித்தார். இக்கதையைக் கூறிய டேவிட் ஃப்ராஸ்ட்டின் கூற்றுப்படி, வியட்னாமிற்கு அனுப்புவதற்காக ஆயிரக்கணக்கான பரிசுப் பொட்டலங்கள் அழகாகத் தயார் செய்யப்பட்டன. ஹனாய் நகருக்கு அவற்றைக் கொண்டு சேர்ப்பதற்கு ராஸ் பெராட் ஒரு போயிங்-707 விமானத்தை வாடகைக்கு அமர்த்தினார். ஆனால் போர் உச்சகட்ட நிலையில் இருந்ததால், ஹனாய் அரசாங்கம் ஒத்துழைப்புத் தர மறுத்தது. அமெரிக்க விமானங்கள் வியட்னாம் கிராமங்களைக் குண்டுகளால் நாசம் செய்து கொண்டிருந்தபோது, இப்படிப்பட்ட தர்ம காரியங்கள் எதையும் தங்களால் அனுமதிக்க முடியாது என்று அதன் அதிகாரிகள் தெரிவித்தனர். அமெரிக்கர்கள் தரைமட்டமாக்கிய கட்டிடங்களை மீண்டும் நிர்மாணித்துக் கொடுப்பதற்கு ஓர் அமெரிக்கக் கட்டிட நிறுவனத்தை நியமிக்கத் தான் தயாராக இருப்பதாக ராஸ் பெராட் கூறினார். ஆனாலும் வியட்னாம் அரசாங்கம் ஒத்துழைக்கவில்லை. கிறிஸ்மஸ் நெருங்கிக் கொண்டிருந்தது. பரிசுப் பொட்டலங்கள் இன்னும் அப்படியே தயார் நிலையிலேயே இருந்தன.

முயற்சியைக் கைவிட மறுத்த ராஸ், இறுதியில் தன் வாடகை விமானத்தில் மாஸ்கோவிற்குச் சென்றார். அங்கு அவரது நண்பர்கள் மாஸ்கோ மத்திய அஞ்சல் நிலையத்தின் வழியாக ஒவ்வொரு பொட்டலமாக அஞ்சலில் அனுப்பி வைத்தனர். அவை அனைத்தும் அமெரிக்க வீரர்களிடம் பத்திரமாகப் போய்ச் சேர்ந்தன. ராஸ் பெராட் ஏன் மாபெரும் வெற்றியாளராக ஆனார் என்பது இப்போது உங்களுக்குப் புரிகிறதா? முயற்சியைக் கைவிட மறுத்ததுதான் அவரது அனைத்து வெற்றிகளுக்கும் காரணம்.

தடைகளைக் கையாள்வது எப்படி

“ஒவ்வொரு தோல்விக்கும் ஒரு மாற்று நடவடிக்கை
இருக்கிறது. நீங்கள் அதைக் கண்டுபிடிக்க வேண்டும்,
அவ்வளவுதான். சாலையில் ஒரு முட்டுக்கட்டையை
நீங்கள் எதிர்கொள்ளும்போது, வேறொரு சாலையின்
வழியாகச் செல்லுங்கள்.”

- மேரி கே ஆஷ்

மேரி கே காஸ்மெட்டிக்ஸ் நிறுவனத்தின் நிறுவனர்

நீங்கள் ஒரு தடையை அல்லது முட்டுக்கட்டையை எதிர்கொள்ளும்போது, சற்று நிதானித்து, அத்தடையைத் தாண்டிச் செல்வதற்கு அல்லது அதன் ஊடாகச் செல்வதற்கு மூன்று வழிகளை நீங்கள் கண்டுபிடித்தாக வேண்டும். ஒவ்வொரு முட்டுக்கட்டையையும்

கையாள்வதற்கு முன்று வெவ்வேறு உத்திகளைக் கண்டறியுங்கள். பலனளிக்கின்ற பல வழிகள் உள்ளன, ஆனால் அவற்றைத் தேடிக் கண்டுபிடிப்பதற்குச் சிறிது நேரத்தை நீங்கள் செலவிட்டால் மட்டுமே, அவற்றை உங்களால் கண்டுபிடிக்க முடியும். உங்கள் சிந்தனை எப்போதும் தீர்வு காண்பதில் குறியாக இருக்கட்டும். பலனளிக்கின்ற ஒரு வழியைக் கண்டுபிடிக்கும்வரை விடாமுயற்சியுடன் இருங்கள்.

கொள்கை

20

‘ஐந்தின் விதி’யைப் பயிற்சி செய்யுங்கள்

“வெற்றி என்பது ஒவ்வொரு நாளும்
மேற்கொள்ளப்படுகின்ற
சிறு முயற்சிகளின் மொத்தமாகும்.”
- ராபர்ட் கோலியர்
மிகப் பிரபலமான சுயமுன்னேற்ற நூலாசிரியர்

நானும் மார்க் விக்டர் ஹான்சனும் எங்களுடைய முதல் ‘சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்’ புத்தகத்தை வெளியிட்டபோது, அதை மிகச் சிறப்பாக விற்பனையாகும் ஒரு புத்தகமாக ஆக்குவதற்கு நாங்கள் ஆர்வத்துடனும் அர்ப்பணிப்புடனும் இருந்தோம். ஜான் கிரே (‘ஆண்களின் பூர்வீகம் செவ்வாய், பெண்களின் பூர்வீகம் சுக்கிரன்’ புத்தகத்தின் ஆசிரியர்), பர்பரா டி ஏஞ்சலீஸ் (‘ரியல் மோமன்ட்ஸ்’ புத்தகத்தின் ஆசிரியர்), கென் பிளான்சார்டு (‘ஒரு நிமிட மேலாளர்’ புத்தகத்தின் இணையாசிரியர்), ஸ்காட் பெக் (‘த ரோடு லெஸ் ட்ராவல்டு’ புத்தகத்தின் ஆசிரியர்) ஆகியோரிடம் அவர்களது வழிகாட்டுதலையும் ஆலோசனையையும் நாங்கள் கேட்டோம். என்ன செய்ய வேண்டும், எப்படிச் செய்ய வேண்டும் ஆகியவற்றைப் பற்றிய பயனுள்ள முக்கியத் தகவல்கள் ஏராளமானவற்றை அவர்களிடமிருந்து நாங்கள் பெற்றோம். அடுத்து, புத்தக வெளியீடு மற்றும் விளம்பரத் துறையில் வல்லுனரான டேன் பாயின்டரை சந்தித்தோம். அவர் இன்னும் ஏராளமான தகவல்களை எங்களுக்குக் கொடுத்தார். பிறகு, ஜான் கிரெமரின் ‘உங்கள் புத்தகத்தை விளம்பரப்படுத்த 101 வழிகள்’ என்ற புத்தகத்தை வாங்கிப் படித்தோம்.

இவை அனைத்திற்கும் பிறகு, எங்கள் முன் இருந்த சாத்தியக்கூறுகள் எங்களைத் திக்குமுக்காடச் செய்தன. உண்மையைக் கூற வேண்டும் என்றால், எங்களுக்குத் தலை சுற்றியது. எங்கிருந்து துவக்குவது என்று எங்களுக்குத் தெரியவில்லை. அதோடு, எங்கள் இருவருக்குமே பயிலரங்கு மற்றும் சொற்பொழிவு வேலைகளும் இருந்தன.

உங்கள் இலக்கை நோக்கி உங்களை அழைத்துக் செல்லக்கூடிய ஐந்து திட்டவட்டமான விஷயங்கள்

ஒருமுறை நாங்கள், ஓர் அற்புதமான ஆசிரியரான ரான்

ஸ்கொலாஸ்டிகோவின் அறிவுரையை நாடினோம். “நீங்கள் ஒரு பெரிய மரத்தை மிகக் கூர்மையான ஒரு கோடாலியால் தினமும் ஐந்து முறை வேகமாக வெட்டினால், இறுதியில், அது எவ்வளவு பெரிய மரமாக இருந்தாலும் சரி, அது முறிந்து விழத்தான் வேண்டும்,” என்று அவர் எங்களிடம் கூறினார். எவ்வளவு எளிய உண்மை இது! அதிலிருந்து நாங்கள் ‘ஐந்தின் விதி’ என்ற ஒரு விதியை உருவாக்கி, எங்கள் இலக்கு நிறைவேறுவதற்கு எங்களுக்கு உதவக்கூடிய ஐந்து திட்டவட்டமான விஷயங்களை ஒவ்வொரு நாளும் நாங்கள் செய்து வருகிறோம்.

சிறப்பாக விற்பனையாகும் புத்தகங்கள் குறித்து நியூயார்க் டைம்ஸ் பத்திரிகை தொகுத்து வழங்குகின்ற பட்டியலில் ‘சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்’ புத்தகத்தை இடம்பெறச் செய்ய வேண்டும் என்று நாங்கள் ஓர் இலக்கை நிர்ணயித்தோம். அதை நிறைவேற்றுவதற்கு ஒவ்வொரு நாளும் நாங்கள் ஐந்து திட்டவட்டமான நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டோம். ஐந்து வானொலிப் பேட்டிகளில் கலந்து கொண்டோம், எங்களுடைய புத்தகத்தைப் பரிசீலிக்கக்கூடிய பதிப்பாசிரியர்களுக்கு எங்கள் புத்தகத்தின் ஐந்து பிரதிகளை அனுப்பி வைத்தோம், ஐந்து நெட்வொர்க் மார்க்கெட்டிங் நிறுவனங்களைத் தொடர்பு கொண்டு எங்கள் புத்தகத்தை வாங்கி அவர்களது விற்பனையாளர்களுக்கு ஓர் ஊக்குவிப்புக் கருவியாகக் கொடுக்குமாறு கேட்டுக் கொண்டோம், ஐந்து நபர்களுக்கு ஒரு பயிலரங்கு நடத்தி அவர்களிடம் எங்கள் புத்தகத்தை விற்றோம். சில நாட்கள், ஹாரிஸன் ஃபோர்டு, பால் மெக்கார்ட்டினி, ஸ்டீவன் ஸ்பீல்பர்க், சிட்னி பாய்ட்டர் போன்ற பிரபலங்களுக்கு எங்களுடைய புத்தகத்தின் ஐந்து பிரதிகளை இலவசமாக அனுப்பி வைத்தோம். இந்த ஒரே ஒரு நடவடிக்கை சிட்னி பாய்ட்டரை நேரில் சந்திப்பதற்கான வாய்ப்பை எனக்கு ஏற்படுத்திக் கொடுத்தது.

ஒருநாள் எங்கள் புத்தகத்தின் பிரதிகளை ஓ.ஜே.சிம்சன் வழக்கில் பங்கேற்றத் தீர்ப்பாணைய உறுப்பினர்களுக்கு அனுப்பி வைத்தோம். ஒரு வாரத்திற்குப் பிறகு, தீர்ப்பாணைய உறுப்பினர்கள்மீது அக்கறை காட்டியதற்காக எங்களுக்கு நன்றி தெரிவித்து நீதிபதி லேன்ஸ் இட்டோவிடமிருந்து ஒரு கடிதம் வந்தது. வழக்கில் பங்கேற்கும் தீப்பாணைய உறுப்பினர்கள் தனியாக ஓரிடத்தில் வைக்கப்படுவர்; தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்க்கவோ அல்லது செய்தித்தாள்களைப் படிக்கவோ அவர்களுக்கு அனுமதி கிடையாது. அடுத்த நாள், நான்கு உறுப்பினர்கள் எங்கள் புத்தகத்தைப் படித்துக் கொண்டிருந்ததைப் பத்திரிகையாளர்கள் கண்டனர். அது எங்கள் புத்தகம் பிரபலமாவதற்கு ஓரளவு உதவியது.

எங்களுடைய புத்தகத்தைப் பரீசலனை செய்வதற்கு நாங்கள் சில தொலைபேசி அழைப்புகளை விடுத்தோம், தொலைக்காட்சி மற்றும் வானொலியில் கலந்துரையாடல் நிகழ்ச்சிகளில் கலந்து கொண்டோம்,

எங்களுடைய சொற்பொழிவுகளில் எங்கள் புத்தகத்தின் பிரதிகளை இலவசமாகக் கொடுத்தோம், தேவாலயத்தில் சொற்பொழிவாற்றுவதற்குப் பயன்படுத்திக் கொள்வதற்காகப் பாதிரியார்களுக்கு அவற்றை அனுப்பி வைத்தோம், தேவாலயங்களில் இலவசமாக 'சிக்கன் சூப்' சொற்பொழிவுகள் நிகழ்த்தினோம், எங்களுக்கு அனுமதியளித்தப் புத்தகக் கடைகளில் வாசகர்களுக்கு எங்கள் புத்தகங்களைக் கையெழுத்திட்டுக் கொடுத்தோம், தங்கள் ஊழியர்களுக்குக் கொடுப்பதற்கு எங்கள் புத்தகத்தை அதிக எண்ணிக்கையில் வாங்குமாறு வியாபார நிறுவனங்களைக் கேட்டுக் கொண்டோம், ராணுவ முகாம்களில் எங்கள் புத்தகத்தை வினியோகித்தோம், தங்கள் சொற்பொழிவுகளில் அப்புத்தகத்தை விற்குமாறு எங்களுடைய சகபேச்சாளர்களிடம் கேட்டுக் கொண்டோம், எங்கள் புத்தகத்தைத் தங்களது புத்தகப் பட்டியலில் சேர்த்துக் கொள்ளுமாறு பயிலரங்குகளை நிகழ்த்தும் நிறுவனங்களைக் கேட்டுக் கொண்டோம், பரிசுப் பொருட்கள் மற்றும் வாழ்த்து அட்டைகளை விற்கும் கடைகளுக்குச் சென்று எங்கள் புத்தகத்தைக் காட்சியில் வைக்குமாறு கூறினோம். எங்கள் புத்தகத்தை விற்பதற்குப் பெட்ரோல் நிலையங்கள், பேக்கரிகள், மற்றும் உணவகங்களுக்குக்கூட நாங்கள் சென்றோம். இது ஏராளமான முயற்சிதான். இரண்டு வருட காலமாக ஒவ்வொரு நாளும் குறைந்தது ஐந்து விஷயங்களை நாங்கள் செய்தோம்.

தொடர் முயற்சியால் விளையும் நன்மை

எங்களுடைய முயற்சி பலனளித்ததா? நிச்சயமாக! எங்கள் புத்தகம் இறுதியில் 46 மொழிகளில் 12 கோடிக்கும் அதிகமான பிரதிகள் விற்பனையானது.

இது ஒரே இரவில் நடந்ததா? இல்லை! புத்தகம் வெளிவந்து ஒரு வருடத்திற்குப் பிறகுதான், சிறப்பாக விற்பனையாகும் புத்தகங்கள் குறித்தப் பட்டியலில் அது இடம்பெற்றது - ஒரு வருடம்! ஆனால் ஒரு நேரத்தில் ஒரு நடவடிக்கை, ஒரு நேரத்தில் ஒரு புத்தகம், ஒரு நேரத்தில் ஒரு வாசகர் என்று நாங்கள் விடாமுயற்சியுடன் தொடர்ந்து நடவடிக்கை எடுத்து வந்தது அந்த வெற்றிக்கு வழிவகுத்தது. அதோடு, காலப்போக்கில் ஒரு வாசகர் இன்னொரு வாசகரிடம் கூறி, இறுதியில் வாய்வழி விளம்பரத்தால் எங்கள் புத்தகம் ஒரு மாபெரும் வெற்றியை அடைந்தது. டைம் பத்திரிகை எங்கள் புத்தகத்தை 'இந்தப் பத்தாண்டுகளில் பதிப்புத் துறையில் ஏற்பட்ட வரலாற்றுச் சாதனை' என்று அழைத்தது. இது எங்கள் விடாமுயற்சிக்குக் கிடைத்தப் பரிசு. ஆயிரக்கணக்கான சிறு சிறு நடவடிக்கைகள் ஒரு மிகப் பெரிய வெற்றியாக உருவெடுத்தது.

'சிக்கன் சூப் ஃபார் த கார்டனர்ஸ் ஸோல்' புத்தகத்தில், தன் மகள் கேரலின், ஓர் இயற்கை அற்புதத்தைப் பார்ப்பதற்குத் தன்னை லேக்

ஆரோஹெட் எனும் இடத்திற்கு அழைத்துச் சென்றதை அவரது தாயாரான ஜரோல்டீன் எட்வர்ட்ஸ் விவரிக்கிறார். அங்கு கண்ணுக்கு எட்டிய தூரம் வரை டஃபோடில் மலர்கள் பரந்து விரிந்துள்ளன. மலை உச்சியில் இருந்து, கீழே மடிப்பு மலைகள், பள்ளத்தாக்குகள் ஊடாகப் பல ஏக்கர் நிலப்பரப்பு முழுவதும் அம்மலர்கள் பிரகாசமாக மலர்ந்துள்ளன. பல வண்ணங்களில் மலர்ந்திருக்கும் அம்மலர்கள், பல வண்ணக் கம்பளங்கள் விரிக்கப்பட்டிருப்பதுபோல் காட்சியளிக்கின்றன. இந்த அழகான இயற்கைக் காட்சியில், மனத்தைக் கொள்ளை கொள்ளும் கோடிக்கணக்கான டஃபோடில் மலர்கள் நடப்பட்டிருப்பதுபோல் தோன்றுகிறது.

தாயும் மகளும் இந்த அற்புதமான இடத்தின் நடுவே வந்து சேர்ந்தபோது, ஓர் அறிவிப்புப் பலகையைப் பார்த்தனர். அதில் இவ்வாறு எழுதப்பட்டிருந்தது: “உங்கள் மனத்தில் உள்ள கேள்விகளுக்கான விடைகள்: (1) மிகச் சாதாரணமான தனியொரு பெண்மணியால் உருவாக்கப்பட்டது. (2) ஒரு நேரத்தில் ஒரு மலர் நடப்பட்டது. (3) இந்த வேலை 1958ம் ஆண்டு துவங்கியது.”

40 வருடங்களாக ஒரு பெண்மணி தன்னந்தனியாக ஒரு நேரத்தில் ஒரு மலரை நட்டு வைத்ததன் மூலம் இவ்வுலகத்தை என்றென்றைக்குமாக மாற்றினார். உங்கள் இலக்கை நிறைவேற்றுவது தொடர்பாக அடுத்த 40 ஆண்டுகளுக்கு ஒவ்வொரு நாளும் ஐந்து விஷயங்களை உங்களால் செய்ய முடிந்தால் நீங்கள் என்னவெல்லாம் சாதிப்பீர்கள் என்பதை நினைத்துப் பாருங்கள். நீங்கள் ஒரு நாளைக்கு 5 பக்கங்கள் எழுதினால், 73,000 பக்கங்களை எழுதியிருப்பீர்கள். அதாவது, 300 பக்கங்களைக் கொண்ட 243 புத்தகங்களை எழுதியிருப்பீர்கள். ஒரு நாளைக்கு 5 டாலர்களை நீங்கள் சேமித்தால், 73,000 டாலர்களை நீங்கள் சேமித்திருப்பீர்கள். நான்கு முறை உலகைச் சுற்றி வருவதற்குப் போதுமான பணம் அது! வருடத்திற்கு 6 சதவீதம் கூட்டு வட்டியில் ஒரு நாளைக்கு 5 டாலர்களை நீங்கள் முதலீடு செய்தால், 40 ஆண்டுகளின் முடிவில் 3 லட்சத்து 5 ஆயிரம் டாலர்களை நீங்கள் சேமித்திருப்பீர்கள்.

ஐந்தின் விதி! இது ஒரு சக்திவாய்ந்த கொள்கை என்பதை நீங்கள் ஏற்றுக் கொள்கிறீர்களா?

கொள்கை

21

வெற்றிகரமான மக்கள் உங்களைச் சூழ்ந்திருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்

“நீங்கள் எந்த ஐந்து பேருடன் உங்களது
பெரும்பாலான நேரத்தைச் செலவிடுகிறீர்களோ,
அந்த ஐந்து பேரின் சராசரியாகத்தான்
நீங்கள் விளங்குவீர்கள்.”

- ஜிம் ரான்
சுயமாகக் கோடீஸ்வரர் ஆன பயிற்றுவிப்பாளர்

டிம் ஃபெர்ரிஸ் 12 வயதுச் சிறுவனாக இருந்தபோது, தொலைபேசியில் அவனை அழைத்த யாரோ ஒருவர், ஜிம் ரானின் இந்த மேற்கோளை அவனது தொலைபேசியின் விடையளிக்கும் கருவியில் விட்டுச் சென்றார். அது அவனுடைய வாழ்க்கையை என்றென்றைக்குமாக மாற்றியது. பல நாட்களாக அந்த யோசனையை அவனால் தன் மனத்திலிருந்து எடுக்க முடியவில்லை. தான் எந்தச் சிறுவர்களோடு சுற்றித் திரிந்து கொண்டிருந்தானோ, அவர்கள் தன் எதிர்காலத்தின்மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதைத் தான் விரும்பவில்லை என்பதை வெறும் 12 வயதில் டிம் உணர்ந்தான். எனவே அவன் தன் பெற்றோரிடம் சென்று, தன்னை ஒரு தனியார்ப் பள்ளிக்கு அனுப்புமாறு வேண்டினான். செயின்ட் பால் பள்ளியில் அவன் நான்கு வருடங்கள் படித்தது, ஜப்பானில் ஒரு வருடம் தங்கி ஜூடோ கலையும் ஸென் தியானமும் கற்பதற்கும், நான்கு வருடங்கள் பிரின்ஸ்டன் பல்கலைக்கழகத்தில் படிப்பதற்கும், குத்துச்சண்டை வீரனாக ஆவதற்கும், தேசியக் குத்து சண்டையில் சாம்பியன் பட்டம் வெல்வதற்கும், இறுதியில் தனது 23வது வயதில் சொந்தமாக ஒரு நிறுவனத்தைத் துவக்குவதற்கும் அவனுக்கு வழிவகுத்தது. நாம் யாருடன் சுற்றித் திரிகிறோமோ, இறுதியில் நாம் அவர்களைப்போல் ஆகிவிடுகிறோம் என்பதை ஒவ்வொரு பெற்றோரும் உள்ளுணர்வுரீதியாக அறிந்துள்ளனர் என்பதை டிம் அறிந்திருந்தான்.

‘அந்தச் சிறுவர்களுடன்’ சுற்றித் திரியாதே என்று பெற்றோர்கள் தங்கள் குழந்தைகளிடம் எப்போதும் கூறுவது வேறு எந்தக் காரணத்தால் என்று நினைக்கிறீர்கள்? ஏனெனில், குழந்தைகள்

(பெரியவர்களும்கூடத்தான்!) யாருடன் சேர்ந்து பழகுகிறார்களோ, அவர்களைப்போலவே ஆகிவிடுகிறார்கள் என்பதை நாம் அறிந்திருக்கிறோம். அதனால்தான், நீங்கள் யாரைப்போல் ஆக விரும்புகிறீர்களோ, அவர்களுடன் நீங்கள் நேரம் செலவிடுவது அதிக முக்கியமானதாக ஆகிறது. நீங்கள் அதிக வெற்றிகரமாக விளங்க விரும்பினால், அதிக வெற்றிகரமான மனிதர்களுடன் சேர்ந்து பழக வேண்டும்.

வெற்றிகரமான மனிதர்களைக் கண்டுபிடிப்பதற்குப் பல வழிகள் உள்ளன. ஒரு தொழில்முறை அமைப்பில் உறுப்பினராகுங்கள். உங்கள் தொழில்முறைக் கருத்தரங்குகளில் கலந்து கொள்ளுங்கள். இளம் தலைவர்கள் அமைப்பிலோ அல்லது இளம் தொழில்முனைவோர் அமைப்பிலோ சேருங்கள். தலைமைத்துவப் பதவிகளில் நீங்களாகவே முன்வந்து பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளுங்கள். ரோட்டரி கிளப் போன்ற சமூகக் குழுக்களில் உறுப்பினராகுங்கள். உங்களுடைய தேவாலயம், கோவில், அல்லது மசூதியில் உள்ள மற்றத் தலைவர்களுடன் சேர்ந்து தன்னார்வத் தொண்டு புரியுங்கள். நீங்கள் அடைய விரும்பும் இலக்கை ஏற்கனவே அடைந்துள்ளவர்கள் நடத்தும் சொற்பொழிவுகள், பயிலரங்குகள், கருத்தரங்குகள், பயிற்சித் திட்டங்கள், பயிற்சி முகாம்கள், ஆன்மீக முகாம்கள் ஆகியவற்றில் பங்கு கொள்ளுங்கள். உங்களால் முடிந்தபோதெல்லாம் விமானத்தில் முதல் வகுப்பில் அல்லது பிசினஸ் வகுப்பில் பயணம் செய்யுங்கள்.

நீங்கள் யாருடன் அதிக நேரம் செலவிடுகிறீர்களோ, அவர்களைப்போல் ஆகிறீர்கள்

“அசாதாரணமான மக்களின் முன்னிலையில்

இருப்பதற்கு எந்த விலையை வேண்டுமானாலும்

கொடுப்பதற்குத் துணியுங்கள்.”

- மைக் மர்டாக்

ஊக்குவிப்புச் சொற்பொழிவுகள் நிகழ்த்தும் பாதிரியார்

ஜான் அஸரப் ஒரு வெற்றிகரமான தொழிலதிபர். தனது இருபதுகளில் ஒரு வருடம் அவர் உலகம் முழுவதும் சுற்றி வந்தார். மிகப் பெரிய ரியல் எஸ்டேட் நிறுவனத்தின் சொந்தக்காரராக இருந்த அவர், ஆறு நபர்களுடன் துவக்கப்பட்ட ஓர் இணையத்தள நிறுவனத்தை ஒரு வருடத்திற்குள் 1,500 பேர் வேலை பார்க்கும் நிறுவனமாக மாற்றினார்.

ஆனால் ஜான் இளம் வயதில் போதைப் பொருட்களுடனும் போக்கிரிக் கும்பல்களுடனும் சிக்கிக் கொண்டிருந்த ஒரு சிறுவனாக இருந்தார். கனடா நாட்டின் மான்ட்ரியால் நகரில் அவர் வசித்து வந்த

ஒரு வீட்டிற்கு எதிரே இருந்த ஒரு யூத சமூக மையத்தில் இருந்த உடற்பயிற்சி நிலையத்தில் அவருக்கு ஒரு வேலை கிடைத்தபோது, 'நீங்கள் யாருடன் அதிக நேரம் செலவிடுகிறீர்களோ, அவர்களைப்போல் ஆகிறீர்கள்' என்ற கொள்கையின் மூலம் அவருடைய வாழ்க்கை பரிபூரணமாக மாறியது. ஒரு மணிநேரத்திற்கு 1.65 டாலர்கள் சம்பளத்தோடு கூடவே, அங்கிருந்த 'ஆண்கள் ஆரோக்கிய நிலைய'த்திற்குள் சென்று வருவதற்கான அனுமதியும் அவருக்குக் கிடைத்தது. சிறு வயதிலேயே வியாபாரத்தைப் பற்றிய அறிவு அந்த ஆரோக்கிய நிலையத்திற்கு வந்த ஆண்களிடமிருந்து தனக்குக் கிடைத்ததாக ஜான் நினைவுகூர்ந்தார். வேலை முடிந்தவுடன் ஒவ்வோர் இரவும், 9:15 மணியிலிருந்து 10 மணிவரை, அங்கு நீராவிக் குளியலுக்கு வந்த வெற்றிகரமான தொழிலதிபர்கள் ஒருவருக்கொருவர் பகிர்ந்து கொண்ட தங்களது வெற்றி மற்றும் தோல்வி குறித்தக் கதைகளை அவர் செவிமடுத்தார். இவர்களில் பலர், வெளிநாடுகளில் இருந்து கனடா நாட்டிற்குக் குடிபெயர்ந்து வந்தவர்கள். அவர்களுடைய வெற்றிகளைப்போலவே அவர்களுக்கு ஏற்பட்டப் பின்னடைவுகளும் ஜானின் கருத்தைக் கவர்ந்தன. அவர்களது வியாபாரத்திலும், குடும்பத்திலும், ஆரோக்கியத்திலும் தவறாகப் போன விஷயங்கள் பற்றிய கதைகள் ஜானுக்கு உத்வேகமூட்டின. அவரது குடும்பமும் ஏராளமான சவால்களையும் சிரமங்களையும் சந்தித்துக் கொண்டிருந்ததால், சவால்கள் நிறைந்திருப்பது இயல்பான விஷயம்தான் என்பதையும், பிற குடும்பங்களும் சவால்களை எதிர்கொண்டுதான் முன்னுக்கு வந்தன என்பதையும் ஜான் கற்றுக் கொண்டார்.

தன் கனவுகளை ஒருபோதும் கைவிடக்கூடாது என்பதை இந்த வெற்றிகரமான மக்கள் ஜானுக்குக் கற்றுக் கொடுத்தனர். "தோல்வி எதுவாக இருந்தாலும் சரி, வேறு வழியை முயற்சித்துப் பார்; மேலே போக முயற்சி செய், சுற்றிப் போக முயற்சி செய், அல்லது அதன் ஊடாகச் செல்ல முயற்சி செய், ஆனால் ஒருபோதும் முயற்சியைக் கைவிடாதே. நீ நினைப்பதைச் செய்வதற்கு எப்போதும் ஒரு வழி இருக்கிறது," என்று அவர்கள் கூறினர். நீங்கள் எங்கு பிறந்தீர்கள், உங்கள் நிறம் என்ன, உங்கள் இனம் என்ன, உங்களுக்கு எத்தனை வயது, நீங்கள் ஒரு பணக்காரக் குடும்பத்தைச் சேர்ந்தவரா அல்லது ஏழைக் குடும்பத்தைச் சேர்ந்தவரா போன்றவை எந்த வித்தியாசத்தையும் ஏற்படுத்துவதில்லை என்பதையும் ஜான் அவர்களிடம் இருந்து கற்றுக் கொண்டார். அந்த ஆரோக்கிய நிலையத்திற்கு வந்த பலர் அரைகுறை ஆங்கிலத்தில் பேசினர்; சிலர் திருமணமாகாதவர்களாகவும், சிலர் விவாகரத்து ஆனவர்களாகவும் இருந்தனர்; சிலர் மகிழ்ச்சியான திருமண வாழ்வில் இருந்தனர், சிலர் அப்படி இருக்கவில்லை; சிலர் ஆரோக்கியமாகவும் மற்றவர்கள் மோசமான நிலையிலும் இருந்தனர்; சிலர் கல்லூரிப்

பட்டதாரிகளாகவும், வேறு சிலர் பட்டம் பெறாதவர்களாகவும் இருந்தனர். சிலர் உயர்நிலைப் பள்ளியைத் தாண்டியிருக்கவில்லை. முதல் முறையாக, சவால்கள் ஏதுமற்றச் செழிப்பான குடும்பத்தில் பிறந்தவர்களுக்கும் எல்லா அனுகூலங்களையும் பெற்றிருப்பவர்களுக்கும் மட்டுமே வெற்றி சொந்தமில்லை என்பதை ஜான் உணர்ந்தார். உங்கள் வாழ்வின் சூழல்கள் எதுவாக இருந்தாலும் சரி, உங்களால் ஒரு வெற்றிகரமான வாழ்க்கையை உருவாக்க முடியும் என்பதையும் அவர் உணர்ந்தார். வாழ்வின் பல்வேறு நிலைகளிலிருந்து வந்திருந்த, பெரும் வெற்றிகளைக் குவித்திருந்த, தங்களுடைய அறிவையும் அனுபவத்தையும் தன்னுடன் தாரளமாகப் பகிர்ந்து கொண்டவர்களின் முன்னிலையில் அவர் இருந்தார்.

யூத மையத்திலிருந்த ஆரோக்கிய நிலையத்தில் ஜான் ஒவ்வொர் இரவும் தனிப்பட்ட வியாபாரப் பயிற்சியைப் பெற்றார். நீங்கள் விரும்புவதை ஏற்கனவே சாதித்துள்ள மக்களின் மத்தியில் நீங்கள் இருக்க வேண்டும்; ஒரு நேர்மறையான மனப்போக்கைக் கொண்ட, வாழ்வில் தீர்வுகளைப் பற்றி யோசிக்கின்ற அணுகுமுறையைக் கொண்ட, தாங்கள் நினைக்கின்ற எதையும் தங்களால் சாதிக்க முடியும் என்பதை அறிந்துள்ள மக்களின் மத்தியில் நீங்கள் இருக்க வேண்டும்.

“தன்னம்பிக்கை தொற்றிக் கொள்ளும் தன்மை கொண்டது.

தன்னம்பிக்கையின்மையும் அப்படிப்பட்ட ஒன்றுதான்.”

- வின்ஸ் லொம்பார்டி

பிரபல கால்பந்துப் பயிற்றுவிப்பாளர்

எதிர்மறையானோர் சங்கத்திலிருந்து விலகிவிடுங்கள்

சிக்காகோ உயர்நிலைப் பள்ளியில் நான் வரலாற்று ஆசிரியராக முதன்முதலில் வேலைக்குச் சேர்ந்தபோது, ஆசிரியர்களின் ஒய்வு அறைக்குள் போவதை நான் உடனடியாக நிறுத்தினேன். எதிர்மறையானோர் சங்கம் என்று அதை நான் அழைத்தேன். அந்த அறையில் எப்போதும் சூழ்ந்து கொண்டிருந்த சிகரெட் புகையைவிட, அங்கு நிலவிய எதிர்மறையான உணர்ச்சிகள் மிக மோசமாக இருந்தன. “இப்போது இந்த வேலையை நாம் செய்ய வேண்டும் என்று அவர்கள் நம்மிடம் கேட்பதை என்னால் நம்பவே முடியவில்லை. அவர்கள் கேட்பது நியாயமா?” “அந்தச் சேட்டைக்கார ஜேம்ஸ் இந்த வருடமும் என் வகுப்பிற்கு வந்துவிட்டான். அவனைக் கண்டாலே எனக்கு நடுங்குகிறது.” “இந்தக் குழந்தைகளுக்கு யாராலும் பாடம் கற்றுக் கொடுக்க முடியாது. நம்மால் அவர்களைக் கட்டுப்படுத்த முடியாது.” எதிர்மறையான விமர்சனங்கள், எடைபோடுதல்கள், குறைகூறல்கள், பழிசுமத்துதல்கள் ஆகியவை தொடர்ந்து நடைபெற்றுக் கொண்டே இருந்தன. விரைவில், நூலகத்தில் ஒன்றாக உலா வந்த, ஒன்றாக

உணவருந்திய சில அர்ப்பணிப்பான ஆசிரியர்கள் அடங்கிய ஒரு குழுவை நான் பார்த்தேன். அவர்கள் நேர்மறையானவர்களாகவும், தங்களிடம் கொடுக்கப்படும் எதையும் தங்களால் கையாள முடியும் என்று நம்புபவர்களாகவும் இருந்தனர். அவர்கள் என்னிடம் பகிர்ந்து கொண்ட ஒவ்வொரு யோசனையையும், வார இறுதி நாட்களில் நான் கலந்து கொண்ட வகுப்புகளிலிருந்து நான் கற்ற சிலவற்றையும் நான் செயல்படுத்தினேன். அதன் விளைவாக, ஆசிரியராக நான் பணியாற்றிய முதல் வருடத்திலேயே, அந்த ஆண்டுக்கான சிறந்த ஆசிரியராக மாணவர்கள் என்னைத் தேர்ந்தெடுத்தனர்.

தேர்ந்தெடுக்கக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள்

“எனக்குப் பிடிக்காத எவரொருவருடனும்
சேர்ந்து நான் சுற்றித் திரிவதில்லை.
மகிழ்ச்சியான, வளர்ச்சியடைந்து கொண்டிருக்கின்ற,
கற்றுக் கொள்ள விரும்புகின்ற, மன்னித்துவிடுங்கள்
அல்லது நன்றி என்று தயங்காமல் கூறுகின்ற,
ஒரு குதூகலமான நேரத்தை அனுபவிக்கின்ற
மக்களுடன் நான் கலந்து பழக விரும்புகிறேன்.”

- ஜான் அஸ்ரப்
நூலாசிரியர் மற்றும் தொழிலதிபர்

என்னுடைய ஆசானான கிளெமன்ட் ஸ்டோன் எனக்குக் கற்றுக் கொடுத்த மிகவும் மதிப்புவாய்ந்த ஒரு பயிற்சியை நான் உங்களுடன் பகிர்ந்து கொள்ள விரும்புகிறேன். உங்கள் குடும்ப உறுப்பினர்கள், சக ஊழியர்கள், அண்டைவீட்டார், நண்பர்கள், உங்கள் சமூக அமைப்பில் உள்ள நபர்கள், உங்கள் வழிபாட்டுக் குழு உறுப்பினர்கள் போன்ற, வழக்கமாக நீங்கள் யாரோடு நேரத்தைச் செலவிடுகிறீர்களோ, அவர்களது பெயர்களை ஒரு பட்டியலிடுங்கள்.

அந்தப் பட்டியலைத் தயாரித்தப் பிறகு, எதிர்மறையான மற்றும் நச்சுத்தன்மை கொண்ட நபர்களின் பெயர்களை அடுத்துக் கழித்தல் (-) குறியிடுங்கள், நேர்மறையான மற்றும் பேணி வளர்க்கின்ற நபர்களின் பெயர்களை அடுத்துக் கூட்டல் (+) குறியிடுங்கள். ஒவ்வொரு நபரைப் பற்றியும் நீங்கள் ஒரு தீர்மானத்திற்கு வரும்போது, ஒரு பாணி உருவாகத் துவங்குவதை நீங்கள் காண்பீர்கள். ஒருவேளை உங்களுடைய ஒட்டுமொத்தப் பணியிடமும் நச்சுத்தன்மை கொண்ட மனிதர்களால் நிறைந்திருக்கக்கூடும், அல்லது நீங்கள் செய்யும் அனைத்து விஷயங்களிலும் உங்கள் நண்பர்கள் உங்கள் உத்வேகத்தைக் கெடுப்பவர்களாக இருக்கக்கூடும், அல்லது உங்கள்

குடும்ப உறுப்பினர்கள் எப்போதும் உங்களை மட்டம் தட்டிப் பேசி உங்கள் சுயமதிப்பையும் தன்னம்பிக்கையையும் சீரழிப்பவர்களாக இருக்கக்கூடும்.

கிளெமன்ட் ஸ்டோன் எனக்குக் கற்றுக் கொடுத்த அதே பயிற்சியை நீங்களும் செய்ய வேண்டும் என்று நான் விரும்புகிறேன். தங்கள் பெயர்களை அடுத்துக் கழித்தல் குறியீட்டைக் கொண்ட மக்களுடன் நேரம் செலவிடுவதை நிறுத்துங்கள். அது முடியாவிட்டால், அவர்களோடு செலவிடும் நேரத்தைக் கணிசமாகக் குறைத்துக் கொள்ளுங்கள். ஆனால் முடியாது என்று எதுவும் கிடையாது, அது எப்போதுமே ஒரு விருப்பத்தேர்வுதான் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். மற்றவர்களின் எதிர்மறையான தாக்கத்திலிருந்து நீங்கள் உங்களை விடுவித்துக் கொள்ள வேண்டும்.

அறைக்குள் நுழைந்தவுடனேயே உங்கள் ஆற்றலை ஒட்டுமொத்தமாகக் கரைந்து போகச் செய்கின்ற நபர்களை நீங்கள் அறிந்திருக்கக்கூடும். உங்களுடைய வாழ்க்கை ஆற்றலை இவர்கள் முற்றிலுமாக உறிஞ்சிவிடுகின்றனர். இவர்களோடு நேரம் செலவிடுவதை நிறுத்திவிடுங்கள்.

தங்கள் சூழல்களைப் பற்றி எப்போதுமே குறைகூறிக் கொண்டும் பழிசுமத்திக் கொண்டும் இருக்கும் மக்கள் உங்கள் வாழ்வில் உள்ளனரா? எப்போதும் மற்றவர்களை எடைபோட்டுக் கொண்டும், எதிர்மறையான கிசுகிசுக்களைப் பரப்பிக் கொண்டும், எல்லாம் மோசமாகப் போய்க் கொண்டிருப்பதாகப் பேசிக் கொண்டும் இருக்கும் மக்கள் உங்களைச் சுற்றி இருக்கிறார்களா? இவர்களோடு நேரத்தைச் செலவிடுவதையும் நிறுத்திவிடுங்கள்.

வெறுமனே உங்களைத் தொலைபேசியில் அழைப்பதன் மூலம் உங்களுக்கு மனஅழுத்தத்தையும், சோர்வையும், குழப்பத்தையும் கொண்டு வரக்கூடிய நபர்கள் உங்கள் வாழ்வில் உள்ளனரா? உங்கள் கனவுகள் நனவாவது சாத்தியமில்லை என்று கூறி, உங்கள் இலக்குகள்மீது நம்பிக்கை கொண்டு அவற்றைப் பின்தொடர்ந்து செல்வதிலிருந்து உங்களைத் தடுக்கின்ற 'கனவுக் கொள்ளையர்கள்' உங்களைச் சூழ்ந்துள்ளனரா? தாங்கள் இருக்கும் கீழ்நிலைக்கு உங்களையும் இழுத்து வருவதற்குத் தொடர்ந்து முயற்சிக்கும் நண்பர்கள் உங்கள் வாழ்வில் உலா வருகின்றனரா? அப்படியானால், நீங்கள் புதிய நண்பர்களைக் கண்டுபிடிப்பதற்கான நேரம் வந்துவிட்டது!

நச்சுத்தன்மை நிறைந்த மக்களைத் தவிர்த்துவிடுங்கள்

உங்கள் சுயவளர்ச்சியில், மற்றவர்கள் தங்கள் எதிர்மறைத் தன்மையால் உங்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்த முடியாது என்ற நிலை வரும்வரை, நச்சுத்தன்மை நிறைந்த மக்களை எல்லா வகையிலும்

நீங்கள் தவிர்த்தாக வேண்டியது அவசியம். தாங்கள் பலிகடாக்கள் என்ற மனப்போக்கையும் சராசரிக்கும் குறைவான தரத்தையும் கொண்ட மக்கள் உங்களை இழுத்துப் பிடித்து வைத்துக் கொள்ள இடமளிக்கும் வகையில் அவர்களோடு நேரம் செலவிடுவதற்குப் பதிலாக, நீங்கள் தனிமையில் நேரம் செலவிடுவது சாலச் சிறந்தது.

நேர்மறையான, பேணி வளர்க்கின்ற, உத்வேகமூட்டுகின்ற, உங்கள்மீது நம்பிக்கை கொண்டுள்ள, உங்கள் கனவுகளைப் பின்தொடர்ந்து செல்வதற்கு உங்களை ஊக்குவிக்கின்ற, உங்களது வெற்றிகளைக் கொண்டாடுகின்ற மக்கள் உங்களைச் சூழ்ந்திருப்பதற்குப் பிரக்ஞையுடன் முயற்சி செய்யுங்கள். சாத்தியக்கூறுகளைப் பற்றி சிந்திக்கின்ற, முன்னோக்குகளைக் கொண்டுள்ள, லட்சியவாத மக்கள் மத்தியில் நீங்கள் இருப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள்.

வெற்றிகரமான மக்கள் உங்களைச் சூழ்ந்திருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்

மூக்குக் கண்ணாடிகள் தயாரிக்கும் ஒரு முன்னணி நிறுவனத்தின் தலைவர் இந்த வெற்றிக் கொள்கைகளைத் தனது விற்பனையாளர்களுக்குக் கற்றுக் கொடுப்பதற்காக என்னை அழைத்திருந்தார். நிகழ்ச்சிக்கு முன்னதாக அங்கிருந்தவர்களுடன் நான் கலந்துறவாடியபோது நான் சந்தித்த ஒவ்வொருவரிடமும், அவர்களுடைய நிறுவனத்தில் விற்பனையில் முன்னணியில் உள்ள ஐந்து பேரைத் தெரியுமா என்று கேட்டேன். பெரும்பாலானவர்கள் ஆமாம் என்று கூறிவிட்டு, அந்த ஐந்து நபர்களின் பெயர்களைக் கடகடவென்று ஒப்பித்தனர். அன்றிரவு, அங்கு என் பேச்சைக் கேட்கக் கூடியிருந்த 300 விற்பனையாளர்களிடம் நான் அதே கேள்வியைக் கேட்டேன். கிட்டத்தட்ட அனைவரும் தங்கள் கைகளை உயர்த்தினர். இந்த ஐந்து நபர்களில் யாரேனும் ஒருவரிடம் சென்று, அவரது வெற்றிக்கான ரகசியங்களைப் பகிர்ந்து கொள்ளுமாறு அங்கிருந்தவர்களில் எத்தனைப் பேர் கேட்டுள்ளனர் என்று நான் கேட்டேன். ஒரு கைகூட மேலே உயரவில்லை. சிந்தித்துப் பாருங்கள்! தங்கள் நிறுவனத்தில் மிகச் சிறந்த செயற்திறனுடன் செயல்பட்ட விற்பனையாளர்களை அனைவரும் அறிந்திருந்தனர், ஆனால் நிராகரிப்புக் குறித்த பயத்தால், இந்த முன்னணி விற்பனையாளர்களிடம் சென்று அவர்களது வெற்றிக்கான ரகசியங்களைத் தங்களுடன் பகிர்ந்து கொள்ளுமாறு அவர்களில் ஒருவர்கூடக் கேட்கவில்லை.

நீங்கள் வெற்றிகரமாகத் திகழ விரும்பினால், வெற்றிகரமான மக்களுடன் சகஜமாகக் கலந்து பழக வேண்டும். வெற்றிக்கான அவர்களது உத்திகளை உங்களுடன் பகிர்ந்து கொள்ளுமாறு அவர்களிடம் நீங்கள் கேட்க வேண்டும். பிறகு, அந்த உத்திகள்

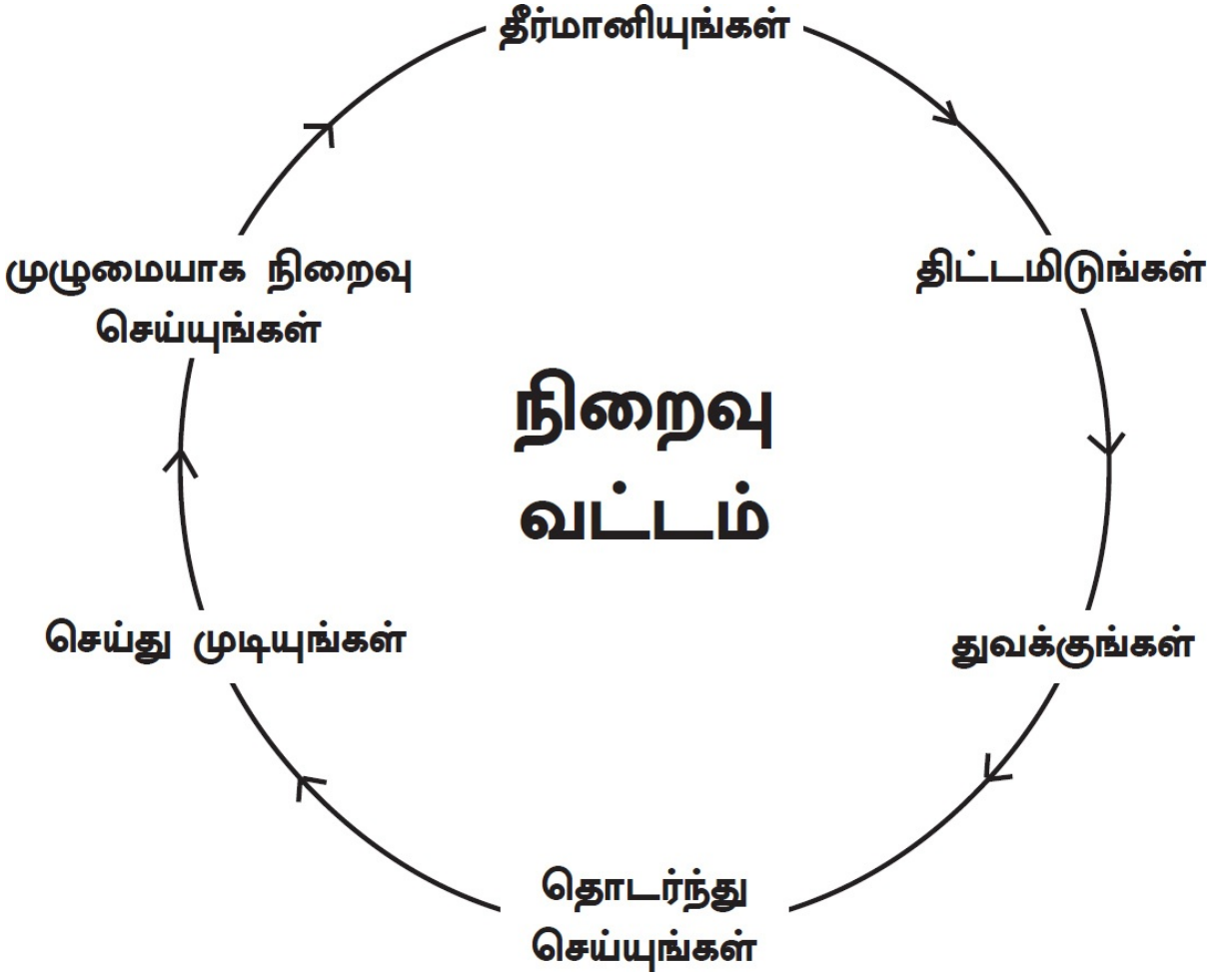
உங்களுக்குப் பொருத்தமாக உள்ளனவா என்று முயற்சித்துப் பார்க்க வேண்டும். அவர்கள் செய்யும் விஷயங்களை நீங்களும் செய்யுங்கள், அவர்கள் படிப்பதை நீங்களும் படியுங்கள், அவர்கள் சிந்திக்கும் விதத்தில் நீங்களும் சிந்தியுங்கள், அவர்கள் நடந்து கொள்ளும் விதத்தில் நீங்களும் நடந்து கொள்ளுங்கள். இப்புதிய சிந்தனை முறைகளும் நடத்தை முறைகளும் உங்களுக்குப் பலனளித்தால், இவற்றை சுவீகரித்துக் கொள்ளுங்கள். இல்லையென்றால், அவற்றை விட்டுவிட்டு உங்களுக்குப் பொருத்தமானவற்றை மீண்டும் தேடத் துவங்குங்கள்.

கொள்கை

22

பழையன கழிதல், அரைகுறையை நிறைவு செய்தல்

“அலங்கோலமான ஒரு மேசை ஒரு குழப்பமான
மனத்திற்கான அறிகுறி என்றால், ஒரு சுத்தமான
மேசையின் முக்கியத்துவம் என்ன?”
- லாரென்ஸ் ஜே. பீட்டர்
அமெரிக்கக் கல்வியாளர் மற்றும் நூலாசிரியர்



முன்பக்கம் கொடுக்கப்பட்டுள்ள படத்தைப் பாருங்கள். இது நிறைவு வட்டம் என்று அழைக்கப்படுகிறது. தீர்மானியுங்கள், திட்டமிடுங்கள், துவக்குங்கள், தொடர்ந்து செய்யுங்கள், செய்து முடியுங்கள்,

முழுமையாக நிறைவு செய்யுங்கள் ஆகிய அனைத்து நடவடிக்கைகளும் எந்தவொரு விஷயத்திலும் வெற்றி பெறுவதற்கும், உங்களுக்கு விருப்பமான விளைவுகளைப் பெறுவதற்கும், ஒன்றைச் செய்து முடிப்பதற்கும் அவசியம். ஆனால் நம்மில் எத்தனைப் பேர் எடுத்தக் காரியத்தை முழுமையாக நிறைவு செய்கிறோம்? ஒரு காரியத்தைச் செய்து முடிக்கும் நிலைவரை நாம் அதை எடுத்துச் செல்கிறோம், ஆனால் கடைசி ஒரு விஷயம் செய்யப்படாமலேயே விட்டுவிடப்படுகிறது.

முழுமையாக நிறைவு செய்யப்படாத பணித்திட்டங்கள் உங்கள் வாழ்வின் ஏதேனும் ஒரு பகுதியில் இருக்கின்றனவா? கடந்தகாலத்தை நீங்கள் பூர்த்தி செய்யாதபோது, நிகழ்காலத்தை முழுமையாக ஏற்றுக் கொள்வதற்கு உங்களால் சுதந்திரமாக இருக்க முடியாது.

முழுமையாக நிறைவு செய்யத் தவறுவது நீங்கள் கவனம் செலுத்த வேண்டிய முக்கியமான பகுதிகளை உங்களிடமிருந்து பறித்துவிடுகிறது

நீங்கள் ஒரு பணித்திட்டத்தைத் துவக்கும்போது அல்லது ஓர் ஒப்பந்தத்தை உருவாக்கும்போது அல்லது நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய ஒரு மாற்றத்தைக் கண்டுகொள்ளும்போது, அது உங்களுடைய நிகழ்கால நினைவு வங்கிக்குள் சென்று உங்கள் கவனத்தை எடுத்துக் கொள்கிறது. இதை நான் கவனப் பகுதி என்று அழைக்கிறேன். ஒரு நேரத்தில் ஒரு குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையிலான விஷயங்களில் மட்டுமே நம்மால் கவனம் செலுத்த முடியும். நீங்கள் செய்ய வேண்டிய வேலைகள் குறித்தப் பட்டியலில் இடம்பெற்றுள்ள ஒவ்வொரு வாக்குறுதியும், உடன்பாடும், அல்லது விஷயமும், தற்போது உங்கள் கையில் இருக்கும் வேலைகளை நிறைவேற்றி உங்கள் வாழ்விற்குள் புதிய வாய்ப்புகளையும் அபரிமிதத்தையும் கொண்டு வருவதற்கு நீங்கள் உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்ள வேண்டிய வெகுசில கவனப் பகுதிகளை மட்டுமே விட்டுவைக்கின்றன.

மக்கள் ஏன் தாங்கள் எடுத்தக் காரியத்தை முழுமையாக நிறைவேற்றுவதில்லை? பெரும்பாலான சமயங்களில், முழுமையாகப் பூர்த்தி செய்யப்படாத வேலைகள் நம் வாழ்வில் நமக்குத் தெளிவில்லாத பகுதிகளை அல்லது நமக்கு உணர்ச்சிரீதியான மற்றும் உளவியல்ரீதியான தடைகள் இருக்கும் பகுதிகளைக் குறிக்கின்றன.

எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் ‘முடியாது’ என்று உண்மையிலேயே கூற விரும்புகின்ற ஏராளமான கோரிக்கைகளும், பணித்திட்டங்களும், வேலைகளும், பிற விஷயங்களும் உங்கள் மேசையின்மீது குவிந்திருக்கக்கூடும், ஆனால் நீங்கள் மோசமான நபர் என்று மற்றவர்கள் நினைத்துவிடுவார்களோ என்று நீங்கள் பயப்படுகிறீர்கள்.

எனவே, முடியாது என்று கூறுவதைத் தவிர்ப்பதற்காக இவற்றைக் கையாள்வதை நீங்கள் தள்ளிப் போடுகிறீர்கள். இதற்கிடையே, உங்களுடைய நினைவூட்டல் குறிப்புகளும் காகிதங்களும் குவிந்து உங்கள் கவனத்தைச் சிதறடிக்கின்றன. நீங்கள் கடினமான அல்லது அசௌகரியமான தீர்மானங்களை எடுக்க வேண்டிய சூழல்களும் இருக்கக்கூடும். எனவே, அசௌகரியத்தோடு போராடுவதற்குப் பதிலாக, முழுமையாக நிறைவேற்றப்படாத வேலைகள் ஒரு பக்கமாகக் குவிய நீங்கள் அனுமதித்துவிடுகிறீர்கள்.

இந்த வேலைகளைக் கையாள்வதற்குத் தேவையான அமைப்புமுறைகள், அறிவு, அல்லது நிபுணத்துவம் இல்லாததுதான் சில வேலைகள் நிறைவேற்றப்படாமல் இருப்பதற்குக் காரணம். மற்ற வேலைகள் நிறைவேற்றப்படாமல் தேங்கிக் கிடப்பதற்குக் காரணம் மோசமான வேலைப் பழக்கங்கள்தான்.

எடுத்தக் காரியத்தை முழுமையாகப் பூர்த்தி செய்யும் மனப்போக்கை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள்

“இந்த வேலையை முழுமையாக நிறைவேற்றுவதற்கு உண்மையிலேயே எது தேவை?” என்ற கேள்வியை நீங்கள் தொடர்ந்து உங்களிடம் கேளுங்கள். பிறகு, பூர்த்தி செய்யப்பட்ட ஆவணங்களைக் கோப்பில் இடுவது, தேவையான படிவங்களை அஞ்சலில் அனுப்புவது, முழுமையாகச் செய்து முடிக்கப்பட்டுள்ள பணித்திட்டத்தைப் பற்றி உங்கள் உயரதிகாரியிடம் தெரிவிப்பது போன்ற நடவடிக்கைகளை நீங்கள் மேற்கொள்ளலாம். உண்மை என்னவென்றால், முழுமையாக நிறைவேற்றப்பட்ட 20 வேலைகள், பாதி நிறைவேற்றப்பட்ட 50 வேலைகளைவிட அதிக சக்தி வாய்ந்தவை. எடுத்துக்காட்டாக, வெளியிடப்பட்டு, உலகில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய, பூர்த்தி செய்யப்பட்ட ஒரு புத்தகம், நீங்கள் எழுதிக் கொண்டிருக்கும் 13 புத்தகங்களைவிடச் சிறந்தது. 15 பணித்திட்டங்களைத் துவக்கி அவற்றைப் பாதியிலேயே விட்டுவிடுவதைவிட, 3 பணித்திட்டங்களைத் துவக்கி அவற்றை முழுமையாக நிறைவேற்றுவது உங்களுக்கு நல்லது.

முழுமையாக நிறைவேற்றுவதன் நான்கு அம்சங்கள்

‘செய்ய வேண்டிய வேலைகளை’க் கையாள்வதற்கான ஒரு வழியை நேர நிர்வாகப் பயிற்சி வகுப்புகளில் நாம் அனைவரும் பார்த்திருக்கிறோம்: செய்து முடியுங்கள், அடுத்தவரிடம் ஒப்படையுங்கள், தாமதப்படுத்துங்கள், அல்லது குப்பையில் போட்டுவிடுங்கள் ஆகியவைதான் அவை. நீங்கள் ஒரு காகிதத்தைக் கையில் எடுத்தால், அது குறித்து நீங்கள் ஏதேனும் செய்வீர்களா இல்லையா என்று அப்போதே தீர்மானியுங்கள். எதுவும் செய்யப் போவதில்லை என்றால், அதைக் குப்பையில் தூக்கி எறிந்துவிடுங்கள்.

மாறாக, பத்து நிமிடங்களுக்குள் அதை உங்களால் செய்து முடிக்க முடியும் என்றால், அதை உடனடியாகச் செய்யுங்கள். அந்த வேலையைச் செய்ய விரும்புகிறீர்கள், ஆனால் அதை முழுமையாக நிறைவேற்றுவதற்கு அதிக நேரமாகும் என்பதை நீங்கள் அறிந்தால், பின்னர் நீங்கள் செய்ய வேண்டிய விஷயங்கள் அடங்கிய ஒரு கோப்பில் அதைப் போட்டு வைப்பதன் மூலம் அந்த வேலையைத் தாமதப்படுத்துங்கள். அந்த வேலையை உங்களால் செய்ய முடியாது என்றாலோ அல்லது அதைச் செய்வதற்கு நீங்கள் உங்கள் நேரத்தைச் செலவிட விரும்பவில்லை என்றாலோ, அந்த வேலையைச் செய்து முடிப்பார் என்று நீங்கள் நம்புகின்ற ஒருவரிடம் அதை ஒப்படையுங்கள். அவ்வேலை முழுமையாக நிறைவேற்றப்பட்டுவிட்டதை நீங்கள் அறிந்து கொள்ளும் விதத்தில், அவர் அதைச் செய்து முடித்தவுடன் உங்களிடம் தெரிவிப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள்.

புதியவை புக அனுமதியுங்கள்

தொழில்வாழ்க்கையில் உள்ள நிறைவேற்றப்படாத வேலைகள் ஒருபுறம் இருக்க, பெரும்பாலான வீடுகளிலும் ஏராளமான குப்பைகள், ஏராளமான காகிதங்கள், பழைய ஆடைகள், பயன்படுத்தப்படாத விளையாட்டுப் பொருட்கள், பயனற்ற அல்லது உடைந்துபோன அல்லது தேவையற்றப் பொருட்கள் போன்றவை அதிகமான இடத்தை எடுத்துக் கொள்கின்றன. அமெரிக்காவில், போதிய இடமின்மை காரணமாகத் தங்கள் வீடுகளிலோ அல்லது அலுவலகங்களிலோ தங்களால் வைத்துக் கொள்ள முடியாத பொருட்களைப் பத்திரமாக வைப்பதற்கு வீட்டின் சொந்தக்காரர்களுக்கும் சிறு வியாபாரங்களுக்கும் உதவுவதற்காக ஒரு சிறுதொழில் அமைப்பே உருவாகியுள்ளது.

ஆனால் உண்மையிலேயே நமக்கு இப்பொருட்கள் அனைத்தும் தேவையா? நிச்சயமாக இல்லை.

நீங்கள் கவனம் செலுத்த வேண்டிய பகுதிகளை விடுவிப்பதற்கான ஒரு வழி தேவையற்ற இந்தக் குப்பைகளை உங்கள் வீட்டிலிருந்தும் வேலையிடத்திலிருந்தும் அகற்றுவது. நீங்கள் பழைய பொருட்களை அகற்றும்போது, ஏதேனும் புதிய பொருளுக்கு இடத்தை உருவாக்குகிறீர்கள்.

எடுத்துக்காட்டாக, உங்களுடைய ஆடைகளை வைக்கும் அலமாரியைப் பாருங்கள். இன்னோர் ஆடையை உள்ளே வைக்க முடியாத அளவுக்கு அது நிரம்பி வழிந்தாலோ, அல்லது அதிலிருந்து ஒரு குறிப்பிட்ட ஆடையை வெளியே எடுப்பதற்கு நீங்கள் போராட வேண்டியிருந்தாலோ, உங்களிடம் அதிகமான புதிய ஆடைகள் இல்லாமல் இருப்பதற்கு அது ஒரு காரணமாக இருக்கக்கூடும்.

ஏனெனில், புதிய ஆடைகளை வைப்பதற்கு உங்கள் அலமாரியில் இடமில்லை. ஓர் ஆடையைக் கடந்த ஆறு மாதங்களாக நீங்கள் அணிந்திருக்கவில்லை என்றால், விசேஷ நாட்களில்கூட அதை நீங்கள் அணிவதில்லை என்றால், அதை அங்கிருந்து அகற்றிவிடுங்கள்.

உங்கள் வாழ்வில் ஏதேனும் ஒரு புதிய விஷயத்தை நீங்கள் விரும்பினால், அதற்கு இடம் ஏற்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும். அதாவது, உளரீதியாகவும் பௌதீகரீதியாகவும் இடம் ஒதுக்கிக் கொள்ள வேண்டும்.

உங்கள் வாழ்வில் ஒரு புதிய காதலர் வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்பினால், ஐந்து வருடங்களுக்கு முன்பு நீங்கள் காதலித்த நபரை மன்னித்துவிட்டு, மறந்துவிட்டு, அவரை உங்கள் மனத்திலிருந்து அகற்ற வேண்டும். நீங்கள் அவ்வாறு செய்யாவிட்டால், ஒரு புதிய நபரை நீங்கள் சந்திக்கும்போது, "இந்தப் பெண் வேறு யாரையோ தன் மனத்தில் நினைத்துக் கொண்டிருக்கிறாள். இவள் இன்னும் அவரை மறக்கவில்லை," என்ற செய்தியை மறைமுகமாக அவருக்குத் தெரிவிக்கிறீர்கள்.

தான் ஒரு புதிய தொழிலைத் துவக்க விரும்பும்போது, தன் அலுவலகத்தையும், வீட்டையும், காரையும், வீட்டில் தன் காரை நிறுத்துமிடத்தையும் தான் முழுமையாக சுத்தப்படுத்துவதாக எனது நண்பரான மார்ட்டின் ரட் என்னிடம் ஒருமுறை கூறினார். அவர் அவ்வாறு செய்யும் ஒவ்வொரு முறையும், அவரோடு வேலை செய்ய விரும்பும் மக்களிடமிருந்து அவருக்குத் தொலைபேசி அழைப்புகளும் கடிதங்களும் வரத் துவங்குகின்றன. வீட்டையும் அலுவலகத்தையும் முழுமையாக சுத்தப்படுத்துவது தாங்கள் தங்கள் பிரச்சனைகள், சவால்கள், வாய்ப்புகள், மற்றும் உறவுகள் குறித்தப் புதிய தெளிவைப் பெற உதவுவதாக ஏராளமானவர்கள் நினைக்கின்றனர்.

குப்பைகளையும் நமக்குத் தேவையில்லாத பொருட்களையும் நாம் தூக்கியெறியாமல் இருக்கும்போது, புதிய பொருட்களை வாங்குவதற்குத் தேவையான அபரிமிதத்தை நம் வாழ்வில் உருவாக்குவதற்கான நமது திறனில் நமக்கு நம்பிக்கை இல்லை என்பதுபோல் ஆகிவிடுகிறது. ஆனால், முழுமையாக நிறைவேற்றப்படாத இதுபோன்றவை, அபரிமிதம் நம் வாழ்விற்குள் நுழைவதைத் தடுத்துக் கொண்டிருக்கின்றன. நமது நிகழ்காலம் முழுமையாகத் தன்னை வெளிப்படுத்திக் கொள்வதற்கு நம் கடந்தகாலத்தை நாம் முழுமை செய்தாக வேண்டும்.

அரைகுறை வேலைகளை முழுமையாக நிறைவேற்றுவதற்கான இருபத்தைந்து வழிகள்

தொடர்ந்து முன்னேறிச் சென்று, உங்கள் வாழ்விற்குள் புதிய நடவடிக்கைகள், உறவுகள், அபரிமிதம், மற்றும் உற்சாகத்தைக்

கொண்டு வருவதற்கு முன், எத்தனை விஷயங்களை நீங்கள் முழுமையாக நிறைவேற்றியாக வேண்டும், எத்தனை விஷயங்களை நீங்கள் தூக்கியெறிய வேண்டும், எத்தனை விஷயங்களைப் பிறரிடம் ஒப்படைக்க வேண்டும்? அவற்றை நன்றாக சிந்தித்து ஒரு பட்டியலிடுவதற்கு, கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள பட்டியலைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். பிறகு, அவை ஒவ்வொன்றையும் நீங்கள் எவ்வாறு நிறைவேற்றுவீர்கள் என்பதையும் எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் பட்டியல் தயாரானவுடன், அதிலிருந்து நான்கு விஷயங்களைத் தேர்ந்தெடுத்து, அவற்றை நிறைவேற்றத் துவங்குங்கள். உங்களுடைய நேரம், ஆற்றல், அல்லது இடத்தின் பெரும்பகுதியை விடுவிக்கக்கூடிய விஷயங்களை முதலில் தேர்ந்தெடுங்கள்.

குறைந்தபட்சம் மூன்று மாதங்களுக்கு ஒருமுறை, முழுமையடையாத ஒரு முக்கியமான வேலையை நிறைவேற்றுங்கள். உங்கள் மனத்தை ஆக்கிரமித்துக் கொண்டிருக்கும் விஷயங்களையும், உங்கள் வீட்டையும் அலுவலகத்தையும் ஆக்கிரமித்துக் கொண்டிருக்கும் விஷயங்களையும் விடுவிப்பதற்கு, ஒரு வார இறுதியை ஒதுக்கிக் கொண்டு, பின்வரும் பட்டியலில் உள்ள விஷயங்களில் உங்களால் எவ்வளவு முடியுமோ அவ்வளவு விஷயங்களைக் கையாளுங்கள்.

1. முந்தைய வியாபாரரீதியான நடவடிக்கைகள்
2. நிறைவேற்றப்படாத, அங்கீகரிக்கப்படாத வாக்குறுதிகள்
3. அடைக்கப்படாத கடன்கள் அல்லது நிலுவையில் இருக்கும் வரவேண்டிய தொகைகள் (நீங்கள் மற்றவர்களுக்குக் கொடுக்க வேண்டியது அல்லது மற்றவர்கள் உங்களுக்குக் கொடுக்க வேண்டியது
4. நீங்கள் ஒருபோதும் அணியாத ஆடைகளால் நிரம்பி வழியும் உங்கள் அலமாரிகள்
5. பழைய தட்டுமுட்டுச் சாமான்களால் நிரம்பி வழிகின்ற, ஒழுங்குபடுத்தப்படாத உங்கள் கார் நிறுத்துமிடம்
6. தாறுமாறான அல்லது ஒழுங்கமைக்கப்படாத உங்கள் வரி தொடர்பான ஆவணங்கள்
7. சரிபார்க்கப்பட வேண்டிய காசோலைகள் அல்லது வங்கியில் நீங்கள் மூட வேண்டிய சேமிப்புக் கணக்குகள்
8. பயன்படுத்த முடியாத பொருட்கள் குவிந்துள்ள மேசை டிராயர்கள்
9. உடைந்து போயுள்ள கருவிகள்

10. பயன்படுத்தப்படாத சாமான்கள் நிரம்பிய அறை

11. காரில் சாமான்கள் வைக்கப்படுகின்ற பின்பகுதி அல்லது பின் இருக்கையில் அலங்கோலமாகக் கிடக்கும் குப்பைக் கூளங்கள்

12. முழுமையாக சரிபார்க்கப்படாத வாகனப் பழுதுகள்

13. நிறைவேற்றப்பட்ட அல்லது நிறைவேற்றப்பட வேண்டிய பணித்திட்டங்கள் அடங்கிய கோப்புகள்

14. கோப்பில் ஒழுங்காகப் போட்டு வைக்கப்பட வேண்டிய காகிதங்கள் மற்றும் ஆவணங்கள்

15. பிரதியெடுக்கப்படாமல் இருக்கின்ற கணினிக் கோப்புகள்

16. அலங்கோலமாகக் கிடக்கின்ற அல்லது ஒழுங்கமைப்படாத மேசை

17. ஆல்பத்தில் போட்டு வைக்கப்பட வேண்டிய குடும்பப் புகைப்படங்கள்

18. பழுது பார்க்கப்பட வேண்டிய அல்லது தூக்கியெறியப்பட வேண்டிய சாமான்கள் மற்றும் கருவிகள்

19. கண்டுகொள்ளப்படாமல் போயுள்ள வீட்டுப் பராமரிப்புகள்

20. சீர்படுத்தப்பட வேண்டிய தனிப்பட்ட உறவுகள்

21. நீங்கள் மன்னிக்க வேண்டிய நபர்கள்

22. நீங்கள் நேரம் செலவிட விரும்புகின்ற நபர்களுடன் நீங்கள் செலவிடாமல் போன நேரம்

23. முழுமை செய்யப்படாத பணித்திட்டங்கள் அல்லது எந்தவிதப் பின்னூட்டக் கருத்தும் இல்லாமல் நீங்கள் ஒப்படைக்கும் நிறைவேற்றப்பட்டப் பணித்திட்டங்கள்

24. கொடுக்கப்பட வேண்டிய அல்லது கேட்கப்பட வேண்டிய அங்கீகாரங்கள்

25. நீங்கள் தள்ளிப் போட்டுள்ள பல் சிகிச்சை மற்றும் வருடாந்திர உடல்நலப் பரிசோதனை

எது உங்களுக்கு எரிச்சலூட்டுகிறது?

முழுமையாக நிறைவேற்றப்படாத வேலைகளைப் போலவே, அன்றாடம் உங்களுக்கு எரிச்சலூட்டும் விஷயங்களும் உங்கள் வெற்றியை பாதிக்கின்றன. ஏனெனில், அவையும் நீங்கள் கவனம் செலுத்த வேண்டிய பகுதிகளை எடுத்துக் கொள்கின்றன. ஒரு முக்கியமான சந்திப்பிற்கு நீங்கள் அணிந்து செல்ல முடியாமல் தடுக்கின்ற, உங்களுக்குப் பிரியமான உடையில் காணாமல் போயுள்ள

ஒரு பொத்தானாக அது இருக்கலாம் அல்லது நீங்கள் உட்காரும் ஒவ்வொரு முறையும் உங்கள் ஆடையைப் பிடித்து இழுக்கின்ற, உங்கள் காரின் கிழிந்து போயுள்ள பின் இருக்கையாக இருக்கலாம். உங்களுடைய வெற்றிப் பாதையில் விரைவாக முன்னேறிச் செல்வதற்குச் சிறந்த வழி, அன்றாடம் உங்களுக்கு எரிச்சலூட்டி உங்கள் மனத்தை வீணாக ஆக்கிரமித்துக் கொண்டிருக்கின்ற விஷயங்களைச் சரிசெய்வது, மாற்றுவது, அல்லது தூக்கியெறிவதுதான்.

உங்கள் வீட்டின் ஒவ்வோர் அறையின் ஊடாகவும், உங்கள் கார் நிறுத்துமிடம், மற்றும் உங்கள் வீட்டைச் சுற்றியுள்ள இடம் முழுவதும் வலம் வந்து, உங்களுக்கு எரிச்சலூட்டுகின்ற அல்லது உங்களைக் கோபப்படுத்துகின்ற அனைத்து விஷயங்களையும் ஒரு குறிப்பேட்டில் குறித்துக் கொண்டு, அவை ஒவ்வொன்றையும் கையாள்வதற்கு ஏற்பாடுகள் செய்து கொள்ளுமாறு 'கோச் யுவர்செல்ஃப் டு சக்சஸ்' என்ற புத்தகத்தின் ஆசிரியரான டலேன் மீடனர் பரிந்துரைக்கிறார். இவற்றில் ஒன்றுகூட உங்களுடைய தொழிலுக்கு அவசரமானதாகவோ அல்லது உங்கள் குடும்பத்தினரின் வாழ்வை அச்சுறுத்தக்கூடியதாகவோ இல்லாமல் போகலாம். ஆனால் அவற்றை நீங்கள் பார்த்து, அவை வித்தியாசமாக இருந்தால் நன்றாக இருக்கும் என்று நீங்கள் நினைக்கும் ஒவ்வொரு முறையும், அவை உங்கள் ஆற்றலை உங்களிடமிருந்து உறிஞ்சுகின்றன. உங்கள் வாழ்வில் ஆற்றலை அதிகரிப்பதற்குப் பதிலாக, அவை உங்களுக்குத் தெரியாமல் உங்களிடமிருக்கும் ஆற்றலைக் குறைக்கின்றன.

ஒரு தொழில்முறை ஒழுங்கமைப்பாளரை நியமனம் செய்யுங்கள்

உங்கள் வீட்டை சுத்தப்படுத்தவும், உங்களுக்கு எரிச்சலூட்டும் சிறுசிறு விஷயங்களைச் சரிசெய்வதற்கும், பராமரிப்பு வேலைகளுக்கும், நீங்கள் செய்ய விரும்பாத அல்லது உங்கள் திறமைக்கு அப்பாற்றபட்ட வேலைகளைக் கையாள்வதற்கும் தொழில்முறை ஒழுங்கமைப்பாளர் ஒருவரை நீங்கள் நியமனம் செய்யலாம். அதற்கு உங்கள் பொருளாதாரம் இடமளிக்காவிட்டால், உங்களுடைய நண்பர் ஒருவரிடம் உதவி கேட்கலாம். உங்கள் பக்கத்து வீட்டுச் சிறுவனையோ அல்லது வீட்டு வேலை செய்யும் ஒரு பணியாளரையோ நீங்கள் நியமிக்கலாம். எப்படி ஒழுங்குபடுத்த வேண்டும் என்பது பற்றி விளக்கும் புத்தகங்களைப் படித்து, நீங்களே அந்த வேலைகளைச் செய்து கொள்ளலாம். எல்லா வேலைகளையும் ஒரே நேரத்தில் செய்து முடிக்க வேண்டும் என்ற அவசியமில்லை என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். ஒவ்வொரு மாதமும் ஒரு வேலையைத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் வாழ்க்கை தொடர்ந்து ஒழுங்கின்றி இருப்பதை அனுமதிப்பதற்கு எந்தச் சாக்குப்போக்கும் கிடையாது.

கொள்கை

23

ஒவ்வொரு வருடமும் நான்கு புதிய வெற்றிப் பழக்கங்களை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்

“தொழிலில் உச்ச நிலையை அடைய விரும்பும்
எந்தவொரு தனிநபரும் பழக்கத்தின் சக்தியையும்
ஆற்றலையும் அங்கீகரிக்க வேண்டும்.
தன்னைச் சீரழிக்கக்கூடிய பழக்கங்களை விரைவாக
உடைத்தெறிந்துவிட்டு, தான் விரும்பும் வெற்றியை
அடைவதற்குத் தனக்கு உதவக்கூடிய பழக்கங்களை
விரைவாக சுவீகரித்துக் கொள்ள வேண்டும்.”

- ஜே. பால் கெட்டி
உலகிலேயே பெரிய பணக்காரராக விளங்கிய தொழிலதிபர்

நமது தொண்ணூறு சதவீத நடத்தை பழக்கரீதியானது என்று உளவியலாளர்கள் கூறுகின்றனர். காலையில் நீங்கள் கண்விழிக்கும் நேரத்திலிருந்து இரவில் நீங்கள் படுக்கச் செல்லும்வரை, நீங்கள் அன்றாடம் ஒரே மாதிரி செய்கின்ற நூற்றுக்கணக்கான விஷயங்கள் இருக்கின்றன. நீங்கள் பல் துலக்கும் விதம், குளிக்கும் விதம், உடையணியும் விதம், சாப்பிடும் விதம், செய்தித்தாளைப் படிக்கும் விதம், காரோட்டும் விதம், உங்கள் மேசையை ஒழுங்கமைக்கும் விதம், கடையில் சாமான்கள் வாங்கும் விதம், உங்கள் வீட்டை சுத்தப்படுத்தும் விதம் போன்றவையும் இதில் அடங்கும். காலப்போக்கில், உங்கள் வேலை, ஆரோக்கியம், வருமானம், உறவுகள் போன்ற, உங்கள் வாழ்வின் ஒவ்வொரு பகுதியும் எவ்வளவு சிறப்பாக இயங்கிக் கொண்டிருக்கிறது என்பதைத் தீர்மானிக்கின்ற பழக்கங்களை நீங்கள் உறுதியாகவும் ஆழமாகவும் உங்களிடம் உருவாக்கி வைத்திருக்கிறீர்கள்.

பழக்கங்கள் உங்கள் உடலைத் தானாகவே இயங்கச் செய்து உங்கள் மனத்தை விடுவிடுக்கின்றன என்பது நல்ல செய்தி. நீங்கள் குளித்துக் கொண்டிருக்கும்போது உங்களது அன்றைய தினத்தைத் திட்டமிடுவதற்கும், நீங்கள் காரோட்டிக் கொண்டிருக்கும்போது உங்களோடு காரில் வருபவருடன் பேசவும் இது உங்களை

அனுமதிக்கிறது. ஆனால், உங்கள் வளர்ச்சியைத் தடுக்கின்ற, உங்கள் வெற்றியை மட்டுப்படுத்துகின்ற, சுய அழிவுக்கு இட்டுச் செல்கின்ற நடத்தைகளில் உங்களை அறியாமல் நீங்கள் சிக்கிக் கொள்ளக்கூடும் என்பது மோசமான செய்தி.

நீங்கள் தற்போது உருவாக்கி வைத்துள்ள பழக்கங்கள்தான் உங்களுடைய தற்போதைய விளைவுகளை உருவாக்கிக் கொண்டிருக்கின்றன. உயர்ந்த நிலையிலான வெற்றிகளை நீங்கள் உருவாக்க விரும்பினால், உங்களுடைய சில பழக்கங்களைக் களைந்துவிட்டு, அதிக ஆக்கபூர்வமான பழக்கங்களை உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டியது அவசியம். உங்களுக்கு வரும் மின்னஞ்சல்களுக்கு பதிலளிக்காமல் இருப்பது, இரவு நெடுநேரம் கண்விழித்துத் தொலைக்காட்சி பார்ப்பது, அளவுக்கு அதிகமாகப் பேசுவது, ஒவ்வொரு நாளும் துரித உணவுகளை உண்பது, புகைபிடிப்பது, சந்திப்புகளில் குறித்த நேரத்தில் கலந்து கொள்ளாமல் இருப்பது, சம்பாதிப்பதைவிட அதிகமாகச் செலவு செய்வது போன்றவை நீங்கள் களைய வேண்டிய சில பழக்கங்கள். உங்களுக்கு வரும் மின்னஞ்சல்களுக்கு 24 மணிநேரத்திற்குள் பதிலனுப்புவது, ஒவ்வொரு நாளும் எட்டு மணிநேரம் தூங்குவது, தினமும் ஒரு மணிநேரம் புத்தகம் படிப்பது, வாரத்திற்கு நான்கு முறை உடற்பயிற்சி செய்வது, ஆரோக்கியமான உணவை உட்கொள்வது, நேரம் தவறாமல் வருவது, உங்கள் வருமானத்தில் பத்து சதவீதத்தை சேமிப்பது போன்றவை நீங்கள் வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டிய சில நல்ல பழக்கங்கள்.

நல்லவையோ அல்லது மோசமானவையோ, பழக்கங்கள் எப்போதும் விளைவுகளை உருவாக்குகின்றன

“எப்போதும் வெற்றிக்கு இட்டுச் செல்கின்ற
திட்டவட்டமான, எளிய பழக்கங்களைப் புரிந்த
கொண்டு, அவற்றைத் தவறாமல் கடைபிடிப்பது
வெற்றியைக் கொண்டு வரும்.”

- ராபர்ட் ஜே. ரிங்கர்
தொழிலதிபர் மற்றும் ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளர்

உங்கள் பழக்கங்கள்தான் உங்கள் விளைவுகளை உருவாக்குகின்றன. வெற்றிகரமான மக்கள் வெறுமனே உச்சத்தை அடைவதில்லை. சிகரத்தை அடைவதற்கு ஒருமுகப்படுத்தப்பட்ட நடவடிக்கையும், தனிப்பட்ட ஒழுங்கும், ஏராளமான ஆற்றலும் ஒவ்வொரு நாளும் தேவை. இன்றிலிருந்து நீங்கள் உருவாக்கும் பழக்கங்கள்தான் உங்கள் எதிர்காலம் எப்படி உங்கள்முன் விரிவடைய இருக்கிறது என்பதை

இறுதியில் தீர்மானிக்கின்றன.

மோசமான பழக்கங்களால் ஏற்படும் விளைவுகள் வழக்கமாக வாழ்வின் பிற்பகுதியில்தான் தம்மை வெளிப்படுத்திக் கொள்கின்றன என்பது அப்படிப்பட்டப் பழக்கங்களைக் கொண்டுள்ள மக்கள் சந்திக்கும் பிரச்சனைகளில் ஒன்று. ஒரு நாட்பட்ட மோசமான பழக்கத்தை நீங்கள் உருவாக்கும்போது, வாழ்க்கை அதற்கான விளைவுகளை நிச்சயமாக உங்களுக்குக் கொடுக்கும். அந்த விளைவுகளை நீங்கள் விரும்பாமல் போகலாம், ஆனால் வாழ்க்கை அவற்றைக் கண்டிப்பாக உங்களிடம் கொண்டு வந்து சேர்த்தே தீரும். நீங்கள் தொடர்ந்து ஒரு குறிப்பிட்ட வழியிலேயே விஷயங்களைச் செய்து வந்தால், கணிக்கப்படக்கூடிய ஒரு விளைவையே எப்போதும் நீங்கள் பெறுவீர்கள். எதிர்மறையான பழக்கங்கள் எதிர்மறையான விளைவுகளை உருவாக்குகின்றன. நேர்மறையான பழக்கங்கள் நேர்மறையான விளைவுகளை உருவாக்குகின்றன.

சிறந்த பழக்கங்களை உருவாக்குவதற்கு நடவடிக்கை எடுங்கள்

உங்கள் பழக்கங்களை மாற்றுவதற்கு நீங்கள் எடுக்கக்கூடிய இரண்டு நடவடிக்கைகள் உள்ளன: முதலாவது, உங்களை ஆக்கபூர்வமற்றவராக வைத்திருக்கின்ற அல்லது உங்கள் எதிர்காலத்தின்மீது எதிர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய பழக்கங்களைப் பட்டியலிடுங்கள். உங்களை மட்டுப்படுத்தும் பழக்கங்களாக மற்றவர்கள் எவற்றைக் கருதுகின்றனர் என்று நீங்கள் கண்டறிவதற்கு உங்களுக்கு உதவுமாறு அவர்களிடம் கேளுங்கள். உங்கள் பழக்கங்களின் இயல்பைக் கண்காணியுங்கள். அதோடு, கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள, மிகவும் பரவலாகக் காணப்படுகின்ற, அழிவுக்கு இட்டுச் செல்கின்ற பழக்கங்களையும் பரிசீலனை செய்யுங்கள்:

- காலம் தாழ்த்துவது
- செலுத்த வேண்டிய கட்டணங்களைக் கடைசி நிமிடத்தில் செலுத்துவது
- ஆவணங்களையும் சேவைகளையும் குறித்த நேரத்தில் வழங்காமல் வாக்குத் தவறுவது
- வரவேண்டிய தொகைகளைக் கேட்காமல் இருப்பது
- சந்திப்புக்கூட்டங்களுக்கும் முன்னனுமதி பெற்ற சந்திப்புகளுக்கும் தாமதமாக வருவது
- அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட ஒருசில வினாடிகளிலேயே ஒருவருடைய பெயரை மறந்து போவது
- அடுத்தவர் பேசும்போது காதுகொடுத்துக் கேட்பதற்குப் பதிலாக,

அவரது பேச்சில் குறுக்கிடுவது

- குடும்பத்தினருடனோ, அல்லது கணவன் அல்லது மனைவியுடனோ பேசும்போது தொலைபேசி அழைப்புகளுக்கு பதிலளிப்பது
- அஞ்சல்களை ஒரு முறைக்கு மேல் கையாள்வது
- இரவு வெகுநேரம்வரை வேலை பார்ப்பது
- உங்கள் குழந்தைகளோடு நேரம் செலவிடுவதற்குப் பதிலாக வேலை செய்வதைத் தேர்ந்தெடுப்பது
- வாரத்திற்கு இரண்டு தடவைக்கு மேல் துரித உணவை உட்கொள்வது

உங்களுடைய எதிர்மறையான பழக்கங்களை அடையாளம் கண்டுகொண்ட பிறகு, ஒரு சிறந்த அதிக ஆக்கபூர்வமான வெற்றிப் பழக்கத்தைத் தேர்ந்தெடுத்து, அதற்கு ஆதரவளிக்கக்கூடிய அமைப்புமுறைகளை உருவாக்குவதுதான் நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய இரண்டாவது நடவடிக்கை.

எடுத்துக்காட்டாக, ஒவ்வொரு நாளும் காலையில் உடற்பயிற்சி நிலையத்திற்குச் செல்வது உங்கள் இலக்காக இருந்தால், இரவில் ஒரு மணிநேரம் முன்னதாகவே படுக்கச் சென்று, காலையில் ஒரு மணிநேரம் முன்னதாகக் கண்விழிப்பதற்கு அலாரம் வைத்துக் கொள்வது நீங்கள் உருவாக்கக்கூடிய ஓர் அமைப்புமுறையாக இருக்கலாம். நீங்கள் விற்பனைத் தொழிலில் இருந்தால், உங்களுடைய வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய சாத்தியமுள்ள அனைவரும் ஒரே மாதிரியான தகவல்களைப் பெறுவதை உறுதி செய்து கொள்ளும் விதத்தில், நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய நடவடிக்கைகளுக்கான ஒரு சரிபார்ப்புப் பட்டியலை உருவாக்கிக் கொள்ளலாம்.

வார இறுதி நாட்களை உங்கள் மனைவியுடனும் குழந்தைகளுடனும் கழிப்பதற்காக, உங்கள் வேலைகளை வெள்ளிக்கிழமை மாலையிலேயே முடித்துவிடும் பழக்கத்தை நீங்கள் உருவாக்க விரும்பலாம். அது ஓர் அற்புதமான பழக்கம், ஆனால் அந்தப் பழக்கத்தை சுவீகரித்துக் கொள்வதற்கு நீங்கள் குறிப்பாக என்ன செய்வீர்கள்? எந்தெந்த நடவடிக்கைகளில் நீங்கள் ஈடுபடுவீர்கள்? நீங்கள் எப்படி உங்களைத் தொடர்ந்து ஊக்குவித்துக் கொள்வீர்கள்? வெள்ளிக்கிழமை மதியத்திற்குள் செய்து முடிக்கப்பட வேண்டிய வேலைகள் பற்றிய ஒரு சரிபார்ப்புப் பட்டியலை உருவாக்குவீர்களா? உங்கள் சக ஊழியர்களுடன் வீணாக அரட்டையடிக்கும் நேரத்தைக் குறைத்துக் கொள்வீர்களா? ஒருவருடன் தொலைபேசியில் பேசிக் கொண்டிருக்கும்போதே, நீங்கள் அவருக்கு அனுப்புவதாக வாக்களித்த ஆவணங்களை மின்னஞ்சலில் அனுப்புவீர்களா? உங்கள் மதிய உணவு

நேரத்தைக் குறைத்துக் கொள்வீர்களா?

நீங்கள் ஒவ்வொரு வருடமும் நான்கு புதிய பழக்கங்களை உருவாக்கிக் கொண்டால், உங்களால் என்னவெல்லாம் சாதிக்க முடியும்?

இந்த உத்திகளைப் பயன்படுத்தி வருடத்திற்கு நான்கு புதிய பழக்கங்களை உங்களால் உருவாக்க முடிந்தால், இன்றிலிருந்து ஐந்து வருடங்களில், நீங்கள் விரும்பும் பணத்தையும், நீங்கள் விரும்புகின்ற அற்புதமான அன்பான உறவுகளையும், அதிக ஆற்றலுடன்கூடய ஆரோக்கியமான உடலையும், அனைத்து விதமான புதிய வாய்ப்புகளையும் உங்களுக்குக் கொண்டு வரக்கூடிய இருபது புதிய பழக்கங்களை நீங்கள் உருவாக்கியிருப்பீர்கள்.

அடுத்த வருடம் நீங்கள் உருவாக்க விரும்புகின்ற நான்கு புதிய பழக்கங்களைப் பட்டியலிடுவதிலிருந்து துவக்குங்கள். மூன்று மாதங்களுக்கு ஒரு பழக்கம் என்ற கணக்கில் செயல்படுங்கள். ஒவ்வொரு 13 வாரத்திற்கும் ஒரு புதிய பழக்கத்தை உருவாக்குவதில் நீங்கள் விடாமுயற்சியுடன் செயல்பட்டால், யதார்த்தமற்றப் புதுவருடத் தீர்மானங்களால் உங்களை நீங்கள் திக்குமுக்காடச் செய்ய மாட்டீர்கள். ஒரு நடத்தையைத் தொடர்ந்து 13 வாரங்கள் நீங்கள் கடைபிடித்து வந்தால், அது தினமும் 20 நிமிடங்கள் தியானம் செய்வதாக இருந்தாலும் சரி, அல்லது இரவில் பல் துலக்குவதாகவோ, உங்கள் இலக்குகளைப் பரிசீலனை செய்வதாகவோ, அல்லது உங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு நன்றி கூறிக் கடிதம் எழுதுவதாகவோ இருந்தாலும் சரி, அப்பழக்கம் உங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் உங்கள் வசமாகிவிடும் என்று ஆய்வுகள் இப்போது தெரிவிக்கின்றன. ஒரு நேரத்தில் ஒரு நடத்தை என்று முறையாக நீங்கள் அதிகரித்துக் கொண்டே போவதன் மூலம், உங்களது ஒட்டுமொத்த வாழ்க்கைமுறையையே பிரமிக்கத்தக்க அளவு உங்களால் மாற்ற முடியும்.

உங்கள் புதிய பழக்கத்தை நீங்கள் தொடர்ந்து கடைபிடிப்பதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய ஓரிரு குறிப்புகள் இவை. உங்களது புதிய நடத்தையை நீங்கள் கடைபிடிப்பதற்கு உங்களுக்கு நினைவூட்டுவதற்காக அறிவிப்பு அட்டைகளை ஆங்காங்கே தொங்கவிடுங்கள் அல்லது ஒட்டி வையுங்கள். உங்கள் உடலில் தண்ணீரின் அளவு சிறிதளவு குறைந்தாலும்கூட, உங்கள் மனத்திறன் 30 சதவீதம் குறைந்துவிடுகிறது என்பதை நான் தெரிந்து கொண்டபோது, உடலநல வல்லுனர்கள் பரிந்துரைப்பதுபோல், தினமும் பத்து டம்ளர் தண்ணீர் குடிப்பதை ஒரு பழக்கமாக ஆக்கிக் கொள்வதென்று நான் தீர்மானித்தேன். “தண்ணீர் பருகு!” என்று எழுதப்பட்ட அட்டையை என் தொலைபேசியின்மீதும், என் அலுவலகக் கதவின் மீதும், குளியலறைக்

கண்ணாடியின்மீதும், சமையலறையில் இருந்த குளிர்சாதனப் பெட்டியின்மீதும் ஒட்டி வைத்தேன். ஒரு மணிநேரத்திற்கு ஒருமுறை எனக்கு நினைவுபடுத்துமாறு என் செயலாளரையும் நான் கேட்டுக் கொண்டேன். நீங்கள் சரியான பாதையில்தான் சென்று கொண்டு இருக்கிறீர்களா என்பதை இன்னொருவரின் உதவியுடன் அவ்வப்போது மதிப்பீடு செய்து கொள்வது இன்னோர் உத்தி.

24

உங்கள் தனித்திறமையின்மீது ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துங்கள்

“நீங்கள் செய்ய விரும்புவதைச்

செய்வதிலிருந்துதான் வெற்றி பிறக்கிறது.

வெற்றி பெறுவதற்கு வேறு எந்த வழியும் கிடையாது.”

- மால்கம் எஸ். ஃபோர்ப்ஸ்

ஃபோர்ப்ஸ் பத்திரிகையின் பதிப்பாளர்

உங்களுக்குள் ஒரு தனித்திறமை ஒளிந்திருக்கிறது என்று நான் நம்புகிறேன். நீங்கள் செய்ய விரும்புகின்ற, நீங்கள் மிகச் சிறப்பாகச் செய்கின்ற, மக்களுக்கு இலவசமாகவே அதைக் கொடுக்க நீங்கள் தயாராக இருக்கின்ற ஒரு திறமை அது. நீங்கள் அதை எந்த முயற்சியும் இன்றி இயல்பாகச் செய்கிறீர்கள், அதை மகிழ்ச்சியாக அனுபவிக்கிறீர்கள். அதைச் செய்வதன் மூலம் உங்களால் பணம் சம்பாதிக்க முடிந்தால், அதை உங்கள் வாழ்க்கைப் பணியாக நீங்கள் ஆக்கிக் கொள்வீர்கள்.

வெற்றிகரமான மக்களும் இதை நம்புகின்றனர். அதனால்தான் அவர்கள் தங்கள் தனித்திறமையை முதன்மைப்படுத்துகின்றனர். அதில் ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துகின்றனர். பிற வேலைகளைத் தங்கள் குழுவில் உள்ள மற்றவர்களிடம் ஒப்படைத்துவிடுகின்றனர்.

தங்கள் திறமைக்கு அப்பாற்பட்ட, அல்லது மலிவான கட்டணத்தில் மற்றவர்களைக் கொண்டு சிறப்பாகவும் வேகமாகவும் செய்யக்கூடிய வேலைகள் உட்பட எல்லா வேலைகளையும் தாங்களாகவே செய்து கொண்டு, வாழ்க்கையில் அல்லாடும் மக்களை அந்த வெற்றிகரமான மனிதர்களுடன் ஒப்பிட்டுப் பாருங்கள். மிக அற்பமான வேலைகளைக்கூட இவர்கள் மற்றவர்களிடம் ஒப்படைக்கத் தவறுவதால், தங்கள் தனித்திறமையின்மீது ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துவதற்கான நேரத்தை இவர்களால் கண்டுபிடிக்க முடிவதில்லை.

நீங்கள் வெறுக்கின்ற அல்லது நீங்கள் தள்ளிப் போடும் அளவுக்குக் கடினமான வேலைகளை மற்றவர்களிடம் ஒப்படைக்கும்போது, நீங்கள் நேசிக்கின்ற ஒரு வேலையின்மீது உங்களால் கவனம் செலுத்த முடிகிறது. உங்களுக்கு அதிக நேரம் கிடைப்பதால் உங்களால் அதிக

ஆக்கபூர்வமாகச் செயல்பட முடிகிறது, வாழ்க்கையை அதிக மகிழ்ச்சியுடன் அனுபவிக்க முடிகிறது.

அப்படியிருக்கும்போது, சலிப்பூட்டுகின்ற வேலைகளையும் தேவையற்றப் பணித்திட்டங்களையும் மற்றவர்களிடம் ஒப்படைப்பது பெரும்பாலான மக்களுக்கு ஏன் இவ்வளவு கடினமாக இருக்கிறது?

அவர்கள் தங்கள் கட்டுப்பாட்டை விட்டுக்கொடுக்க பயப்படுகின்றனர் அல்லது அந்த உதவிக்காகத் தாங்கள் செலவிட வேண்டிய பணத்தைக் கொடுக்கத் தயங்குகின்றனர். பெரும்பாலான மக்கள் தங்கள் கட்டுப்பாட்டை இழக்க விரும்புவதில்லை என்பதுதான் உண்மை.

மற்றவர்கள் (நீங்களாகவும் இருக்கலாம்) எல்லாவற்றையும் தாங்களாகவே செய்யும் பழக்கத்திற்கு அடிமையாகி இருக்கலாம். “இன்னொருவரிடம் விளக்குவதற்கு அதிக நேரம் பிடிக்கும். அதோடு, என்னால் அதை விரைவாகவும் சிறப்பாகவும் செய்துவிட முடியும்,” என்று நீங்கள் கூறக்கூடும். ஆனால் உங்களால் எவ்வளவு காரியங்களைத்தான் செய்ய முடியும்?

முழுமையாக ஒப்படையுங்கள்

நீங்கள் ஒரு மணிநேரத்திற்கு 75 டாலர்கள் சம்பாதிக்கும் ஒருவராக இருந்து, உங்கள் வீட்டுப் புல்வெளியைச் சீராக்குவதற்கு உங்கள் பக்கத்து வீட்டுச் சிறுவனுக்கு நீங்கள் ஒரு மணிநேரத்திற்குப் பத்து டாலர்கள் கொடுத்தால், வார இறுதியில் அந்த வேலையை நீங்கள் செய்ய வேண்டியிருக்காது என்பதால் அது உங்களுக்கு ஒரு மணிநேரத்தை மிச்சப்படுத்துவதோடு, 65 டாலர்களையும் நீங்கள் சம்பாதிக்கிறீர்கள். அந்த ஒரு மணிநேரம் ஒன்றும் அவ்வளவு அதிகமான நேரமாகத் தோன்றாவிட்டாலும்கூட, வசந்தகாலத்தையும் கோடைக்காலத்தையும் சேர்த்து இருபது வாரங்கள் என்று கணக்கு வைத்தால், வருடத்திற்கு 20 மணிநேரத்தையும், ஒரு மணிநேரத்திற்கு 65 டாலர்கள் என்ற கணக்கில் வருடத்திற்கு 1,300 டாலர்களையும் நீங்கள் சம்பாதித்திருப்பீர்கள்.

அதேபோல், நீங்கள் ஒரு ரியல் எஸ்டேட் ஏஜென்டாக இருந்தால், வீடுகளைப் பட்டியலிட்டு, தேவையான தகவல்களைச் சேகரித்து, விளம்பரங்கள் கொடுத்து, முன்னனுமதிகள் பெற வேண்டியிருக்கும். ஒரு வீட்டை முடித்துக் கொடுப்பதில் அப்பகுதியிலேயே நீங்கள்தான் மிகச் சிறந்தவர் என்று வைத்துக் கொள்வோம். அந்தப் பரிவர்த்தனை தொடர்பான மற்ற அனைத்து வேலைகளையும் கவனித்துக் கொள்வதற்கு ஊழியர்களையும் உதவியாளர்களையும் உங்களால் நியமித்துக் கொள்ள முடியும் எனும்போது, நீங்கள் ஏன் அவற்றைச் செய்வதில் உங்கள் நேரத்தை வீணாக்க வேண்டும்? அந்த நேரத்தில் நீங்கள் இன்னும் அதிகமான வீடுகளை முடித்துக் கொடுக்கலாம்

அல்லவா? ஏனெனில், எதில் நீங்கள் அவ்வளவு சிறந்தவரில்லையோ, அதை நீங்கள் பிறரிடம் ஒப்படைத்துவிட்டீர்கள்.

நான் பயன்படுத்துகின்ற மற்றும் பிறருக்கு நான் கற்றுக் கொடுக்கின்ற உத்திகளில் ஒன்று முழுமையான ஒப்படைப்பு. அதாவது, தேவைப்படும் ஒவ்வொரு முறையும் ஒரு வேலையை ஒருவரிடம் ஒப்படைப்பதற்குப் பதிலாக, அந்த வேலையை ஒட்டுமொத்தமாக ஒருமுறை முழுமையாக அவரிடம் ஒப்படைத்துவிடுவது என்று அர்த்தம்.

என்னுடைய வீட்டுத் தோட்டத்தைச் சீர்படுத்துவதற்கு ஒரு தோட்டக்காரரை நான் நியமித்தபோது, நான் அவரிடம், “நான் உங்களுக்குக் கொடுக்கும் பட்ஜெட் தொகையில் நீங்கள் என்னுடைய எஸ்டேட் முழுவதையும் ஃபோர் சீசன்ஸ் பில்ட்மோர் ஹோட்டலில் இருக்கும் தோட்டத்தைப்போல் ஆக்க வேண்டும் என்று நான் விரும்புகிறேன். நான் ஃபோர் சீசன்ஸ் ஹோட்டலுக்குப் போகும்போது, மரங்களுக்குத் தண்ணீர் பாய்ச்சப்பட்டுள்ளதா, புல்வெளி சீராக இருக்கிறதா, நீர்த்தூவும் கருவி வேலை செய்கிறதா என்று நான் பரிசோதிக்க வேண்டியதில்லை. யாரோ ஒருவர் அதற்குப் பொறுப்பேற்று இருக்கிறார். அதே சூழல் என் வீட்டிலும் இருக்க வேண்டும் என்று நான் விரும்புகிறேன். இக்கொள்கையை அடிப்படையாக வைத்துதான் நாம் செயல்படப் போகிறோம். இந்தப் பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளுங்கள். தோட்டத்திற்குப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் வேலை எனக்குத் திருப்திகரமாக இல்லை என்றால், நான் உங்களுக்கு அதைத் தெரியப்படுத்துவேன். இரண்டாவது முறை எனக்குத் திருப்திகரமாக இல்லை என்றால், வேறு யாரையாவது நான் இந்த வேலைக்கு நியமித்துக் கொள்வேன். இந்த உடன்பாடு உங்களுக்கு ஒத்து வருமா?” என்று கேட்டேன்.

உண்மையில், என் தோட்டக்காரர் மிகவும் உற்சாகமாக இருந்தார். தன்னை யாரும் வேவு பார்க்க மாட்டார்கள் என்பதை அவர் அறிந்தார், எனது தோட்டத்தைப் பற்றி இனி நான் கவலைப்பட வேண்டியதில்லை என்பதை நான் அறிந்தேன். இதுதான் முழுமையான ஒப்படைப்பு.

உள்ளூரிலிருந்த ஒரு கல்லூரியில் சேர்ந்து படிப்பதற்காக என்னுடைய சகோதரியின் மகள் எங்களுடன் ஒரு வருடம் தங்க வந்தபோது, வீட்டிற்கான மளிகைச் சாமான்களை வாங்கும் வேலையை அவளிடம் நாங்கள் முழுமையாக ஒப்படைத்தோம். ஒவ்வொரு வாரமும் அவள் எங்களுக்கு மளிகைச் சாமான்களை வாங்கிக் கொடுக்கும் பொறுப்பை ஏற்றுக் கொண்டால், எங்களுடைய காரை அவள் எப்போது வேண்டுமானாலும் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம் என்று அவளிடம் கூறினோம். பால், முட்டைகள், வெண்ணெய் போன்ற பொருட்கள் எப்போதும் வீட்டில் இருக்க வேண்டும் என்றும், அவை தீர்ந்து போவதுபோல் இருந்தால் அவள் அவற்றை வாங்கி வைக்க வேண்டும்

என்றும், இன்னும் பிற அறிவுறுத்தல்களையும் அவளுக்குக் கொடுத்தோம். அவளுடைய வேலையை ஒருமுறை அவளிடம் முழுமையாக ஒப்படைத்தது, அந்த வருடம் எங்களுக்கு நூற்றுக்கணக்கான மணிநேரங்களை மிச்சப்படுத்திக் கொடுத்தது. அதை நாங்கள் வேறு பல பயனுள்ள வேலைகளுக்குப் பயன்படுத்திக் கொண்டோம்.

உங்களுக்குக் குதூகலமளிக்கும் விஷயத்தைச் செய்வதை உங்கள் தொழிலாக ஆக்கிக் கொள்ளுங்கள்

“தங்கள் மனத்திற்குக் குதூகலமளிக்கும் ஒரு
விஷயத்தைத் தங்கள் வாழ்க்கைத் தொழிலாக ஆக்கிக்
கொள்ள முயற்சிக்காததுதான் மக்கள் தங்கள்
வாழ்வில் செய்யும் மிகப் பெரிய தவறு.”

- மால்கம் எஸ். ஃபோர்ப்ஸ்

ஃபோர்ப்ஸ் பத்திரிகையின் பதிப்பாளர்

சிந்தித்துப் பாருங்கள். கோல்ப் விளையாடுவது டைகர் உட்ஸுக்கு மிகவும் பிடித்த விஷயம். அவர் கோல்ப் விளையாடுவதற்கு மக்கள் பணம் செலுத்துகின்றனர். ஒவ்வொரு முறை அவர் விளையாடும்போதும், இன்னும் சிறப்பாக விளையாடுவதைப் பற்றி அவர் கற்றுக் கொள்கிறார். அவர் இன்னும் அதிகப் பயிற்சிகளில் ஈடுபடுவதற்கும், மற்ற கோல்ப் வீரர்களுடன் கலந்து பழகுவதற்கும் மக்கள் அவருக்குப் பணம் செலுத்திக் கொண்டிருக்கின்றனர்.

ஆன்டனி ராபின்ஸ் ஒரு பேச்சாளர் மற்றும் பயிற்றுவிப்பாளர். பேசுவதும் பயிற்றுவிப்பதும் அவர் மிகவும் நேசிக்கும் விஷயங்கள். தான் செய்ய விரும்பும் விஷயங்களைச் செய்வதற்கு மக்கள் தொடர்ந்து ஏராளமான பணத்தைத் தன்னிடம் கொண்டு வந்து கொடுக்கும் விதத்தில் அவர் தன் வாழ்க்கையை அமைத்துக் கொண்டுள்ளார்.

நம்மில் பெரும்பாலானவர்கள் டைகர் உட்ஸுக்கு அல்லது ஆன்டனி ராபின்ஸுக்கு இணை இல்லை என்றாலும்கூட, அவர்களது உயர்ந்த கவனக்குவிப்பு நிலையிலிருந்து ஏராளமானவற்றை நம்மால் கற்றுக் கொள்ள முடியும் என்பது உண்மை.

எடுத்துக்காட்டாக, பல விற்பனையாளர்கள் தங்களுக்கு வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய வாய்ப்புள்ள நபர்களுக்குத் தொலைபேசி அழைப்புகளை விடுப்பதற்குப் பதிலாக, தங்கள் கணக்குகளை நிர்வகிப்பதில் அதிக நேரத்தைச் செலவிடுகின்றனர். அதிக நேரத்தை எடுத்துக் கொள்கின்ற இந்தக் கணக்கு வழக்கு நிர்வாகத்தைச் செய்வதற்கு யாரேனும் ஒருவரைப் பகுதிநேர

வேலையில் அமர்த்திக் கொண்டு தங்களுடைய தனித்திறமையில் இவர்கள் கவனம் செலுத்தலாம்.

பெரும்பாலான பெண் அதிகாரிகள் குறைந்த கட்டணத்தில் ஏதேனும் ஒரு துப்புறவு சேவை நிறுவனத்திடம் தங்கள் வீட்டு வேலைகளை ஒப்படைத்துவிட்டு, தங்களுக்குக் கிடைக்கும் அந்தக் கூடுதல் நேரத்தைத் தங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் கவனம் செலுத்துவதற்கு அல்லது தங்கள் குடும்பத்தினருடன் செலவிடுவதற்குப் பயன்படுத்துவதற்குப் பதிலாக, வீட்டை சுத்தப்படுத்துவதிலிருந்து எல்லா வேலைகளையும் தாங்களாகவே செய்வதில் அதிக நேரத்தைச் செலவிடுகின்றனர்.

பெரும்பாலான தொழில்முனைவோர்கள்கூடத் தங்கள் தனித்திறமைகள்மீது கவனத்தைக் குவிப்பதில் 30 சதவீதத்திற்கும் குறைவான நேரத்தையே செலவிடுகின்றனர். உண்மையில், அவர்கள் ஒரு வியாபாரத்தைத் துவக்கியிருக்கும்போது, முதலில் எந்தக் காரணத்திற்காக அவர்கள் அந்த வியாபாரத்திற்குள் அடியெடுத்து வைத்தார்களோ, அதைத் தவிர மற்ற அனைத்துக் காரியங்களையும் அவர்கள் செய்து கொண்டிருப்பதுபோல் தோன்றுகிறது.

இது உங்கள் தலைவிதியாக ஆவதற்கு அனுமதித்து விடாதீர்கள். உங்கள் தனித்திறமை எது என்பதைக் கண்டுகொண்டு, நீங்கள் செய்ய விரும்பும் விஷயங்களில் கவனம் செலுத்துவதற்கு அதிக நேரத்தை உருவாக்கிக் கொள்வதற்கு உங்களுடைய மற்ற வேலைகளைப் பிறரிடம் ஒப்படைத்துவிடுங்கள்.

நீங்கள் விரும்பும் விஷயத்தைச் செய்யுங்கள் - பணம் அதைப் பின்தொடரும்

“பணத்தைச் சம்பாதிப்பதற்காக ஒரு வேலையில்
சேர்வதுதான் வாழ்வின் மிகப் பெரிய தவறு. நீங்கள்
எதில் சிறந்தவர் என்று உங்களுக்குத் தோன்றுகிறதோ,
அதைச் செய்யுங்கள். பணம் தானாக வரும்.”

- கிரீர் கார்சன்

சிறந்த நடிகைக்கான ஆஸ்கார் விருது பெற்ற நடிகை

டயானா வான் வெலனெட்ஸ் வென்ட்வொர்த் என்பவர் எப்போதுமே தனது இதயத்தைப் பின்தொடர்ந்து சென்று, தனது தனித்திறமையின்மீது ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்தி, அதன் விளைவாக மிகப் பெரிய வெற்றியாளராக விளங்கியவர். எப்போதும் ஏதாவது ஒன்றைச் சமைப்பதும், தன் வீட்டிற்கு விருந்தினர்களை வரவழைத்து அந்த உணவை அவர்களுடன் சேர்ந்து மகிழ்ச்சியாக உட்கொள்வதும்

அவருக்கு அதிக ஆனந்தத்தைக் கொடுத்தன. அவ்வாறு அனைவருமாகச் சேர்ந்து உணவருந்தியபோது அவர்களுடன் ஆழ்ந்த நிலையில் அவர் கலந்துறவாடினார். அவர் எப்போதுமே மற்றவர்களுடன் ஓர் ஆழமான பிணைப்பை உருவாக்குவதில் கவனம் செலுத்தி வந்தார். எனவே, எப்படி விருந்து கொடுக்க வேண்டும் என்பது பற்றியும், விருந்தினர்களுடன் சேர்ந்து உணவருந்துவதற்கும் அவர்களோடு ஓர் ஆழ்ந்த நிலையில் பிணைப்பை ஏற்படுத்திக் கொள்வதற்கும் ஏற்ற விதத்தில் விருந்தினர்கள் வருவதற்கு வெகு நேரத்திற்கு முன்பே எப்படி எல்லாவற்றையும் செய்து முடிக்க வேண்டும் என்பது பற்றியும் அவர் புத்தகங்கள் எழுதத் துவங்கினார்.

பிறகு 1985ம் ஆண்டு மே மாதம், மனித ஆற்றல் இயக்கத்தைச் சேர்ந்த தலைவர்கள் அடங்கிய ஒரு குழுவுடன் அவர் ரஷ்யாவிற்கு ஒரு பயணம் மேற்கொண்டார். அவர்கள் பெரும்பாலான சமயங்களில் தனிமையில் இருந்ததை அங்கு அவர் கவனித்தார். அவர்கள் தங்கள் புத்தகங்கள் மூலமாகவும் உலகில் தாங்கள் ஏற்படுத்தியிருந்த தாக்கத்தின் மூலமாகவும் மிகவும் பிரபலமானவர்களாக இருந்தபோதும், அவர்கள் ஒருவரையொருவர் அறிந்திருக்கவில்லை. டயானா மீண்டும் அமெரிக்காவிற்குத் திரும்பி வந்தபோது, உணவைவிட, ஆழமான தொடர்புதான் எப்போதும் தன் வாழ்வின் குறிக்கோளாக இருந்து வந்திருந்ததை உணர்ந்தார். உணவை வெறும் ஊக்கியாகவே அவர் பயன்படுத்தி வந்திருந்தார்.

அந்த விழிப்புணர்வு, அவர் 'இன்சைடு எட்ஜ்' என்ற ஒரு நிறுவனத்தைத் துவக்க வழிவகுத்தது. அந்நிறுவனம் கலிபோர்னியா மாநிலத்துள்ள பெவர்லி ஹில்ஸ், ஆரஞ்ச் கவுன்டி, சான்டியாகோ ஆகிய பகுதிகளில் வாராந்திரக் காலை உணவு சந்திப்புக் கூட்டங்களை நடத்தியது. லட்சியவாத முன்னோக்குகளைக் கொண்ட, தேசிய அளவில் பிரபலமான மக்கள் அந்த சந்திப்புக்கூட்டங்களில் கலந்து கொண்டு, மனித ஆற்றல், ஆன்மீகம், விழிப்புணர்வு, உலக அமைதி போன்ற விஷயங்களில் தங்களுக்கு இருந்த அறிவையும் ஞானத்தையும் மற்றவர்களுடன் பகிர்ந்து கொண்டனர். மார்க் விக்டர் ஹான்சன், ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளர் ஆன்டனி ராபின்ஸ், நிர்வாக ஆலோசனையாளர் கென் பிளான்சார்டு, நடிகர் டெனிஸ் வீவர், மறைதிரு லியோ பூத், எழுத்தாளர்கள் சூசன் ஜெ॰பர்ஸ் மற்றும் டேன் மில்மேன் ஆகியோரும் இக்கூட்டங்களில் கலந்து கொண்டு பேசியுள்ளனர். நானும் இக்கூட்டங்களில் கலந்து கொண்டு சொற்பொழிவு ஆற்றியுள்ளேன். உத்வேகமூட்டும் பேச்சாளர்களின் உரையைக் கேட்பதோடு கூடவே, அக்கூட்டங்களில் பங்கேற்பவர்கள் ஒருவரோடு ஒருவர் ஒரு பிணைப்பை ஏற்படுத்திக் கொண்டு, பெரிதாகக் கனவு காண்பதற்கு ஒருவரையொருவர் ஊக்குவித்து, பணித்திட்டங்களில் ஒருவருக்கொருவர் பரஸ்பர உதவியை வழங்கினர். பதினெட்டு வருடங்களுக்குப் பிறகும், ஆரஞ்ச் கவுன்டி

பகுதியில் உள்ள அந்நிறுவனத்தின் கிளை இன்றும் ஒவ்வொரு வாரமும் சந்திப்புக் கூட்டங்களைத் தொடர்ந்து நடத்தி வருகிறது.

‘சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல் குக்புக்’ உட்பட, டயானா பல புத்தகங்களை எழுதியுள்ளார். இன்னும் பல புத்தகங்களின் இணையாசிரியராகவும் இருந்துள்ளார். உணவின்மீது தான் கொண்டுள்ள காதலையும், மக்கள் ஒருவருக்கொருவர் கருத்துக்களையும், ஞானத்தையும், கதைகளையும் பகிர்ந்து கொள்வதில் தான் கொண்டுள்ள நாட்டத்தையும் அவர் தன் புத்தகங்கள் மூலம் ஒருங்கிணைக்கிறார்.

கொள்கை

25

இக்கணமே துவக்குங்கள்!

“இசையைத் தங்களுக்குள் புதைத்து வைத்தபடியே
மடிந்துவிடுகின்றனர் பலர். வாழ்வதற்குத்
தயாராவதிலேயே அவர்கள் தங்கள் வாழ்நாளைக்
கழித்துவிடுவதுதான் அதற்குக் காரணம்.
அவர்களுக்கு அது குறித்த விழிப்புணர்வு
ஏற்படுவதற்கு முன் காலம் கடந்துவிடுகிறது.”

- ஆலிவர் வென்டெல் ஹோம்ஸ்
முன்னாள் அமெரிக்க உச்சநீதிமன்ற நீதிபதி

துவக்குவதற்கென்று கச்சிதமான நேரம் எதுவும் கிடையாது. உங்களுக்கு ஜோதிடத்தில் நம்பிக்கை இருந்து, திருமணம் செய்து கொள்வதற்கும், உங்களுடைய புதிய கடையைத் திறப்பதற்கும், ஒரு புதிய பொருளைச் சந்தையில் அறிமுகப்படுத்துவதற்கும், ஓர் இசைப் பயணத்தைத் துவக்குவதற்கும் உங்களுடைய ஜோதிடரை நீங்கள் தொடர்பு கொள்ள விரும்பினால் அதில் எந்தத் தவறும் இல்லை. ஆனால் மற்ற அனைத்தையும் உடனடியாகத் துவக்குவதுதான் மிகச் சிறந்த உத்தி. ஒரு காரியத்தைச் செய்வதற்கு ஒரு நல்ல சகுனத்தை எதிர்பார்த்துக் காலம் தாழ்த்திக் கொண்டே போகாதீர்கள்.

நீங்கள் ஒரு பேச்சாளராக ஆக விரும்புகிறீர்களா? பள்ளிகளிலும், தேவாலயங்களிலும், சமூக அமைப்புகளிலும் இலவசமாகச் சொற்பொழிவாற்றுங்கள். உங்களுடைய சொற்பொழிவிற்கு நாள் குறிக்கப்பட்டுவிட்டாலே, தேவையான விஷயங்களை ஆய்வு செய்வதற்கும் உங்கள் உரையை எழுதுவதற்கும் அது உங்களைக் கட்டாயப்படுத்தும். பொதுக்கூட்டத்தில் பேசுவது உங்களை அச்சுறுத்துவதாக இருந்தால், டோஸ்ட் மாஸ்டர்ஸ் சங்கத்தில் சேருங்கள் அல்லது கூட்டத்தில் பேசக் கற்றுக் கொடுக்கும் ஒரு பயிற்சி வகுப்பில் சேருங்கள்.

நீங்கள் ஓர் உணவகத்தைத் துவக்க விரும்புகிறீர்களா? ஓர் உணவகத்தில் வேலை தேடி, உணவகத் தொழிலைக் கற்றுக் கொள்ளத் துவங்குங்கள். நீங்கள் ஒரு தலைமை சமையற்காரராக ஆக

விரும்புகிறீர்களா? ஒரு சமையல் கல்லூரியில் சேருங்கள். இன்றே நடவடிக்கை எடுங்கள், செயலில் இறங்குங்கள்! ஒன்றில் கால் வைப்பதற்கு முன் உங்களுக்கு எல்லாம் தெரிந்திருக்க வேண்டியதில்லை. போகப் போக நீங்கள் ஒவ்வொன்றாகக் கற்றுக் கொள்வீர்கள்.

கல்வி, பயிற்சி, மற்றும் திறமை உருவாக்கம் ஆகியவற்றை நான் பெரிதும் ஆதரிக்கிறேன். உங்களுக்கு அதிகப் பயிற்சி தேவைப்பட்டால், உடனடியாக அதைப் பெறுங்கள். இப்போதே அதற்கான ஒரு பயிலரங்கில் அல்லது வகுப்பில் சேருங்கள். வாழ்வில் நீங்கள் எங்கு சென்றடைய விரும்புகிறீர்களோ, அங்கு சென்றடைவதற்கு ஒரு பயிற்றுவிப்பாளர் அல்லது ஓர் ஆலோசனையாளரின் உதவி உங்களுக்குத் தேவைப்படக்கூடும். அப்படியென்றால், அப்படிப்பட்ட ஒருவரைத் தொடர்பு கொள்ளுங்கள். அதற்கு உங்களுக்கு பயமாக இருக்கிறதா? அதனால் என்ன? பயத்தை உணருங்கள், ஆனால் செய்ய வேண்டிய காரியத்தைச் செய்யுங்கள். துவக்குவதுதான் இங்கு முக்கியமான விஷயம். நீங்கள் முற்றிலுமாகத் தயாராகும்வரை காத்திருக்காதீர்கள். நீங்கள் ஒருபோதும் முற்றிலுமாகத் தயாராக மாட்டீர்கள்.

என் ஆசிரியத் தொழிலின் முதல் நாளன்று நான் கச்சிதமான ஆசிரியன் என்பதற்கு அப்பாற்பட்டவனாக இருந்தேன். வகுப்பில் மாணவர்களைக் கட்டுப்படுத்துவது எப்படி, ஒழுங்கை அமல்படுத்துவது எப்படி, மாணவர்களின் குறும்புத்தனத்தைக் கையாள்வது எப்படி, அவர்களது ஏமாற்று நடவடிக்கைகளை எதிர்கொள்வது எப்படி, ஊக்கமிழந்துள்ள ஒரு மாணவனை ஊக்குவிப்பது எப்படி போன்றவற்றைப் பற்றி ஏராளமான விஷயங்களை நான் கற்றுக் கொள்ள வேண்டியிருந்தது. ஆனால் முதலில் நான் அந்த வேலையைத் துவக்க வேண்டியிருந்தது. கற்பிக்கத் துவங்கிய பிறகுதான், படிப்படியாக மற்ற விஷயங்கள் அனைத்தையும் நான் கற்றேன்.

வாழ்வின் பெரும்பாலான விஷயங்கள், செய்வதன் மூலம்தான் கற்றுக் கொள்ளப்படுகின்றன. சில மிக முக்கியமான விஷயங்களை, அவற்றைச் செய்வதன் மூலமாக மட்டுமே கற்றுக் கொள்ள முடியும். நீங்கள் ஒன்றைச் செய்யும்போது, எது பலனளிக்கிறது எது பலனளிக்கவில்லை என்பது பற்றிய பின்னூட்டக் கருத்து உங்களுக்குக் கிடைக்கிறது. தவறாக அல்லது மோசமாகச் செய்துவிடுவோம் என்ற பயத்தால் ஒரு காரியத்தை நீங்கள் செய்யாமல் இருந்தால், எந்தப் பின்னூட்டக் கருத்தும் உங்களுக்குக் கிடைக்காது, ஒருபோதும் நீங்கள் மேம்படப் போவதும் இல்லை.

நான் முதன்முதலில் மசாசூசெட்ஸ் மாநிலத்தில் ஆம்ஹெர்ஸ்ட் நகரில் ஒரு கருத்தரங்கு மையத்தைத் துவக்கியபோது, கடன் வாங்குவதற்காக

ஒரு வங்கிக்குச் சென்றேன். ஒரு வியாபாரத் திட்டம் என்னிடம் இருந்தால்தான் கடன் கொடுக்க முடியும் என்று நான் அணுகிய முதல் வங்கி என்னிடம் தெரிவித்தது. வியாபாரத் திட்டம் என்றால் என்னவென்று எனக்குத் தெரியவில்லை, ஆனால் ஒரு வியாபாரத் திட்டத்தை எப்படி எழுவது என்பது பற்றிய ஒரு புத்தகத்தை வாங்கிப் படித்துவிட்டு, ஒரு திட்டத்தை எழுதிக் கொண்டுபோய் அந்த வங்கி அதிகாரிகளிடம் கொடுத்தேன். என்னுடைய திட்டத்தில் பல ஓட்டைகள் இருந்ததாக அவர்கள் கூறினர். அவை என்னவென்று நான் அவர்களிடம் கேட்டுத் தெரிந்து கொண்டேன். பிறகு, முன்பு நான் தவறவிட்டப் பகுதிகள் அனைத்தையும் பூர்த்தி செய்து, தெளிவற்ற அல்லது திருப்தியற்றப் பகுதிகளைத் திருத்தியமைத்து, என் வியாபாரத் திட்டத்தை மீண்டும் எழுதி அவர்களிடம் கொண்டுபோய்க் கொடுத்தேன். திட்டம் நன்றாக இருந்ததாகவும், ஆனால் தங்களால் எனக்குக் கடன் கொடுக்க முடியாது என்றும் அவர்கள் என்னிடம் கூறினர். வேறு யார் எனக்குக் கடன் கொடுக்கத் தயாராக இருப்பார்கள் என்று நான் அவர்களிடம் கேட்டேன். அவர்கள் பல வங்கிகளின் பெயர்களை எனக்குக் கொடுத்தனர். பிறகு நான் அந்த வங்கிகளுக்குச் சென்றேன். அவர்கள் ஒவ்வொருவரும் பல பின்னூட்டக் கருத்துக்களை எனக்குக் கொடுத்துக் கொண்டே இருந்தனர். நானும் என் திட்டத்தைத் திருத்தியமைத்துச் சிறப்பாக்கிக் கொண்டே இருந்தேன். இறுதியில் ஒரு வங்கி எனக்குத் தேவைப்பட்ட 20,000 டாலர்களை எனக்குக் கடனாகக் கொடுத்தது.

மார்க் விக்டர் ஹான்சனும் நானும் ‘சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்’ புத்தகத்தை முதன்முதலில் வெளியிட்டபோது, சில பெரிய நெட்வொர்க் மார்க்கெட்டிங் நிறுவனங்களிடம் அதிக அளவிலான புத்தகங்களை மொத்தமாக விற்பது ஒரு நல்ல யோசனையாக இருக்கும் என்று நான் நினைத்தேன். அவர்கள் தங்கள் விற்பனையாளர்களுக்கு அவற்றை இலவசமாகக் கொடுக்கலாம் அல்லது அந்த விற்பனையாளர்கள் தங்கள் கனவுகளில் நம்பிக்கை கொள்வதற்கும், அதிகத் துணிச்சலான காரியங்களை மேற்கொள்வதற்கும், அதன் மூலமாக விற்பனையில் பெரும் வெற்றியை அடைவதற்கும் அவர்களை ஊக்குவிப்பதற்காக அப்புத்தகங்களை அந்த விற்பனையாளர்களுக்கு விற்கலாம் என்றும் நான் நினைத்தேன். நெட்வொர்க் மார்க்கெட்டிங் நிறுவனங்களின் பெயர்களும் விபரங்களும் அடங்கிய பட்டியல் ஒன்றைப் பெற்று, பெரிய நிறுவனங்களின் விற்பனை இயக்குனர்களுக்குத் தொலைபேசி அழைப்புகள் விடுக்கத் துவங்கினேன். சில சமயங்களில் அவர்களை என்னால் தொடர்பு கொள்ள முடியவில்லை. மற்ற சமயங்களில், “இதில் எங்களுக்கு ஆர்வமில்லை,” என்று அவர்கள் கூறினர். பல சமயங்களில் அவர்கள் என்னை வெறுமனே நெடுநேரம் காக்க வைத்தனர். ஆனால் இறுதியில், முடிவெடுக்கும் அதிகாரத்தைக் கொண்ட சரியான நபரைத்

தொடர்பு கொள்வதிலும், எங்களுடைய புத்தகத்தால் விளையக்கூடிய நன்மைகளை அவர்களிடம் எடுத்துரைப்பதிலும் நான் சிறந்தவனாக ஆனபோது, பல குறிப்பிடத்தக்க விற்பனைகளைச் செய்தேன். எங்கள் புத்தகத்தை மிகவும் விரும்பிய ஒருசில நிறுவனங்கள், தங்களுடைய வருடாந்திரக் கருத்தரங்குகளில் பேசுவதற்கு என்னை அழைத்தனர்.

முன்பின் தெரியாத அந்த நிறுவன விற்பனை அதிகாரிகளைத் தொலைபேசியில் அழைத்தபோது எனக்கு பயமாக இருந்ததா? ஆமாம். நான் அந்தக் காரியத்தைத் துவக்கியபோது நான் என்ன செய்து கொண்டிருந்தேன் என்பதை நான் அறிந்திருந்தேனா? இல்லை. அதிக அளவிலான புத்தகங்களை ஒட்டுமொத்தமாக எவரிடமும் அதற்கு முன் நான் ஒருபோதும் விற்றதில்லை. போகப் போக நான் அதைக் கற்றுக் கொண்டேன். ஆனால் நான் செயலில் இறங்கினேன் என்பதுதான் இங்கு முக்கியமான விஷயம். நான் சேவை செய்ய விரும்பிய மக்களை நான் தொடர்பு கொண்டேன்; அவர்களுடைய கனவுகளும், விருப்பங்களும், இலக்குகளும் என்னென்ன என்பதை நான் தெரிந்து கொண்டேன்; அவர்கள் தங்கள் குறிக்கோள்களை அடைவதற்கு எங்கள் புத்தகம் எப்படி உதவக்கூடும் என்பதை நான் ஆய்வு செய்தேன். துணிந்து அந்தக் காரியத்தில் இறங்குவதற்கு நான் தயாராக இருந்ததுதான் எல்லா விஷயங்களும் சிறப்பாக நடைபெறக் காரணமாக அமைந்தது.

நீங்கள் இப்போது எங்கு இருந்தாலும் சரி, நீங்கள் சென்றடைய விரும்பும் இடத்திற்கு உங்களைக் கொண்டு சேர்க்கத் தேவையான நடவடிக்கைகளை இப்போதே நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டும். இக்கணத்திலேயே நீங்கள் அவற்றைத் துவக்க வேண்டும்.

எப்படித் துவக்குவது

”ஆயிரம் மைல்கள் கொண்ட ஒரு பயணம் ஓரடியில்

இருந்துதான் துவங்குகிறது.”

- பண்டைய சீனப் பழமொழி

இப்புத்தகத்தில் நீங்கள் கற்றுக் கொண்டுள்ள விஷயங்களை உங்கள் வாழ்வில் செயல்படுத்துவதுதான் உங்கள் வெற்றிக்கான திறவுகோலாகும். எல்லாவற்றையும் ஒரே நேரத்தில் உங்களால் செய்ய முடியாது. ஆனால் உங்களால் இப்போதே துவக்க முடியும். இப்புத்தகத்தில் 25 கொள்கைகள் கொடுக்கப்பட்டுள்ளன. நீங்கள் எச்சரிக்கையாக இல்லாவிட்டல், நீங்கள் திக்குமுக்காடிப் போகக்கூடும். எனவே நீங்கள் செய்ய வேண்டியதெல்லாம் இதுதான்:

மீண்டும் இப்புத்தகத்தின் துவக்கத்திற்குச் சென்று, ஒரு நேரத்தில் ஒரு கொள்கை என்ற ரீதியில், அவை கொடுக்கப்பட்டுள்ள அதே வரிசையில் ஒவ்வொரு கொள்கையாகச் செயல்படுத்துங்கள் - உங்கள்

வாழ்விற்கும் வெற்றிக்கும் நூறு சதவீதம் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளுங்கள், உங்கள் வாழ்க்கைக் குறிக்கோளைத் தெளிவுபடுத்துங்கள், உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பதைத் தீர்மானியுங்கள், உங்கள் வாழ்வின் அனைத்துப் பகுதிகளிலும் திட்டவட்டமான மற்றும் அளவிடதக்க இலக்குகளை நிர்ணயம் செய்யுங்கள், அவற்றை நீங்கள் மேற்கொள்ளத்தக்கச் சிறிய நடவடிக்கைகளாகப் பிரித்துக் கொள்ளுங்கள், உங்களுடைய இலக்குகள் ஒவ்வொன்றிற்கும் ஒரு சுயபிரகடனத்தை எழுதிக் கொள்ளுங்கள், உங்கள் இலக்குகள் ஏற்கனவே நிறைவேற்றப்பட்டுவிட்டதாக ஒவ்வொரு நாளும் மனக்காட்சிப்படுத்துங்கள்.

பிறகு உங்களுடைய மிக முக்கியமான இலக்குகள்மீது ஒவ்வொரு நாளும் நடவடிக்கை எடுக்கத் துவங்குங்கள். நிராகரிப்புக் குறித்த பயம் எதுவுமின்றி, உங்களுக்குத் தேவையானவற்றைக் கேளுங்கள், பின்னூட்டக் கருத்தைக் கேட்டுப் பெற்று அவற்றுக்குச் செயல்விடை அளியுங்கள், முடிவற்ற மேம்பாட்டிற்கு உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்ளுங்கள், உங்கள்முன் தோன்றுகின்ற எந்தத் தடையையும் துணிச்சலாக எதிர்கொண்டு விடாமுயற்சியுடன் தொடர்ந்து செயல்படுங்கள். அப்போது உங்களது முக்கியமான இலக்குகளை நோக்கி நீங்கள் பயணித்துக் கொண்டிருப்பீர்கள்.

அடுத்து, ஒரு வேகத்தையும் துடிப்பையும் உருவாக்கித் தக்க வைத்துக் கொள்வதற்கு, நீங்கள் முழுமையாக நிறைவேற்றாமல் விட்டுவைத்துள்ளவற்றைப் பூர்த்தி செய்வதற்குத் தேவையான ஒரு திட்டத்தை உருவாக்குங்கள், அடுத்த மூன்று மாதங்களில் உருவாக்குவதற்கு ஒரு புதிய பழக்கத்தைத் தேர்ந்தெடுங்கள், ஒரு மாதத்திற்கு ஓர் ஊக்குவிப்புப் புத்தகத்தையாவது படியுங்கள்.

எல்லாவற்றையும் ஒரே நேரத்தில் உங்களால் செய்ய முடியாது. ஆனால் ஒவ்வொரு நாளும் நீங்கள் சிறிதளவு முன்னேறிக் கொண்டே இருந்தால், காலப்போக்கில் நீங்கள் பல புதிய பழக்கங்களையும் சுயஒழுங்கையும் உருவாக்கியிருப்பீர்கள். மதிப்புவாய்ந்த எதுவொன்றுக்கும் சிறிது காலம் பிடிக்கும் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். ஒரே இரவில் யாராலும் வெற்றி பெற்றுவிட முடியாது. இப்புத்தகத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள கொள்கைகளைக் கற்றுக் கொள்வதற்கும் நடைமுறைப்படுத்துவதற்கும் எனக்குப் பல வருடங்கள் ஆயின. சிலவற்றில் நான் சிறப்பாகத் தேர்ச்சி பெற்றுள்ளேன். சிலவற்றில் திறமை பெறுவதற்கு இன்னும் முயற்சித்துக் கொண்டிருக்கிறேன்.

இக்கொள்கைகளில் மேதமை பெறுவதற்கு உங்களுக்குச் சிறிது காலம் ஆகும் என்றாலும், என்னைப்போல் உங்களுக்கு நீண்ட காலம் ஆகக்கூடாது. இக்கொள்கைகளைப் பலரிடமிருந்து வருடக்கணக்கில்

நான் சொந்தமாகக் கண்டுபிடிக்க வேண்டியிருந்தது. அவை அனைத்தையும் ஒட்டுமொத்தமாக ஒரே புத்தகத்தில் உங்களுக்கு நான் இங்கு கொடுத்திருக்கிறேன். இதை உங்களுக்கு சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் அடுத்த உயர்ந்த நிலையை அடைவதற்குத் தேவையான அனைத்தும் இதில் உள்ளன.

உங்களுடைய குறிப்பிட்டச் சூழல், தொழில், மற்றும் இலக்குகள் தொடர்பாக நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டிய பிரத்யேகமான சில விஷயங்கள் இப்புத்தகத்தில் இல்லாமல் போகலாம், ஆனால் எந்தவொரு முயற்சியிலும் வெற்றி பெறுவதற்குத் தேவையான அடிப்படைக் கொள்கைகள் நிச்சயமாக இதில் அடங்கியுள்ளன. இவற்றைப் பயன்படுத்தி உங்கள் கனவு வாழ்க்கையை வாழ்வதற்கு இப்போதே உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்ளுங்கள்.

உபவிளைவுகள்

பிரபல அறிவியலறிஞரும், கண்டுபிடிப்பாளரும், தத்துவவியலாளருமான பக்மின்ஸ்டர் ஃபுல்லர், மனித சேவையில் வெறுமனே ஈடுபடுவதால் ஏற்படும் உபவிளைவுகளைப் பற்றிப் பேசியுள்ளார். இதை அவர் தேனீக்களைக் கொண்டு விளக்கியுள்ளார். தேனை உருவாக்குவதற்கு மலர்களிலிருந்து பூத்தேனைச் சேகரிப்பதுதான் ஒரு தேனீயின் முதன்மைக் குறிக்கொள். ஆனால் அவ்வாறு பூத்தேனைத் தேடிச் செல்லும்போது, தன்னையும் அறியாமல் அது ஒரு மிகப் பெரிய செயலில் ஈடுபடுகிறது. அது பூத்தேனைத் தேடி மலர்விட்டு மலர் செல்லும்போது, மகரந்தத்தை அது தன் இறக்கைகளில் எடுத்துக் கொண்டு, உலகில் உள்ள அனைத்துத் தாவரங்களையும் அயல் மகரந்தச் சேர்க்கையில் ஈடுபடுத்துகிறது. தேனீ பூத்தேனைத் தேடிச் செல்லும் நடவடிக்கையின் உபவிளைவு இது. உங்கள் இலக்குகளைப் பின்தொடர்வதில் நீங்கள் மும்முரமாக இயங்கிக் கொண்டிருக்கும்வரை, நீங்கள் பல உபவிளைவுகளை உருவாக்கிக் கொண்டே இருப்பீர்கள். முதலில் நீங்கள் புரிந்து கொண்டதைவிட அதிக முக்கியத்துவம் வாய்ந்த விளைவுகளாக அவை பின்பு உருவெடுக்கும்.

காலப்போக்கில் தங்கள் வாழ்வில் மலர்ந்து விரிந்த நிகழ்வுகளின் துல்லியமான வரிசையை, என்னுடைய நெருங்கிய நண்பர்கள் மற்றும் இப்புத்தகத்திற்காக நான் பேட்டி கண்ட 70 நபர்கள் உட்பட, நானறிந்த செல்வந்தர்களாலும் வெற்றிகரமான மனிதர்களாலும் ஒருபோதும் திட்டமிட்டிருக்கவோ அல்லது கணித்திருக்கவோ முடியாது. அவர்கள் அனைவரும் ஒரு கனவோடும் ஒரு திட்டத்தோடும் துவக்கினர், மற்ற விஷயங்கள் அனைத்தும் எதிர்பாராத விதத்தில் நடந்தேறின.

என்னுடைய சொந்த எடுத்துக்காட்டை எடுத்துக் கொள்ளுங்கள்.

‘சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்’ என்ற எங்கள் முதல் புத்தகத்தின் தலைப்பு ஒரு குறியீட்டுப் பெயராக அல்லது வணிகச் சின்னமாக உருவாகி, வட அமெரிக்காவிலும் உலகின் பல்வேறு நாடுகளிலும் மிகப் பரவலாக அறியப்படும் ஒரு சொற்றொடராக உருவாகும் என்று நானும் மார்க் விக்டர் ஹான்சனும் ஒருபோதும் கணித்திருக்கவில்லை. அதேபோல், எங்கள் புத்தகம் ஒரு நீண்ட புத்தக வரிசையாக வெளிவரும் என்றோ, ஒரு தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சியாக, வாழ்த்து அட்டைகளாக, செய்தித்தாள் கட்டுரையாக, ஒரு வானொலி நிகழ்ச்சியாக வெளிவரும் என்றோ நாங்கள் கணித்திருக்கவில்லை. இந்த அனைத்து விஷயங்களும், ஒரு புத்தகம் எழுத வேண்டும், மக்களுக்கு சேவை புரிய வேண்டும் என்று துவக்கத்தில் எங்களுக்கு இருந்த அர்ப்பணிப்பில் இருந்து உருவானவையே.

டென்வர் நகரத்தில் மிகப் பெரிய ரியல் எஸ்டேட் நிறுவனத்திலிருந்து விலகித் தனது சொந்த நிறுவனத்தைத் துவக்குவதென்று டேவ் லினிகர் தீர்மானித்தபோது, 30 வருடங்களுக்குப் பிறகு தனது ரீ-மாக்ஸ் நிறுவனம் அமெரிக்காவின் மிகப் பெரிய ரியல் எஸ்டேட் நிறுவனமாக மாறி, உலகம் நெடுகிலும் 50 நாடுகளில் 92,000 முகவர்களுடன் பலநூறு கோடி டாலர்கள் வருவாயை ஈட்டிக் கொடுக்கும் என்று அவர் யோசித்திருக்கவில்லை.

டொனால்டு டிரம்ப் தனது முதல் கட்டிடத்தை உருவாக்கியபோது, சொந்தமாகக் கேளிக்கை விடுதிகளையும், கோல்ப் மைதானங்களையும் உருவாக்கி, அமெரிக்க அழகிப் போட்டியையும், அமெரிக்கத் தொலைக்காட்சியில் முதலிடத்தை வகிக்கும் ஒரு நிகழ்ச்சியையும் தயாரிப்போம் என்று அவர் துளிகூட அறிந்திருக்கவில்லை. அற்புதமான கட்டிடங்களைக் கட்டுவதுதான் அவரது நோக்கமாக இருந்தது. மற்றவை காலப்போக்கில் நிகழ்ந்தன.

உள்ளூர்க் கல்லூரியைச் சேர்ந்த மாணவர்கள் தங்களுக்குத் தேவையானவற்றைப் பிரதியெடுப்பதற்கு உதவும் வகையில், ஒரே ஒரு ஜெராக்ஸ் மிஷினுடன் ஒரு கடையைத் துவக்கிய பால் ஆர்ஃபேலா, 1,800 கடைகள் கொண்ட ஒரு சங்கிலித் தொடர்க் கடையாக அதை மாற்றி, இறுதியில் சுமார் பத்து கோடி டாலர்களுக்கு அதை விற்றார். ஆனால் அவர் தனது முதல் கடையைத் திறந்தபோது, பின்னாளில் இவ்வளவு அதிசயங்கள் நிகழும் என்று எதிர்பார்க்கவில்லை.

இவர்கள் அனைவரும் குறிப்பிட்ட சில இலக்குகளையும், அந்த நேரத்தில் அவர்களால் யோசிக்க முடிந்த விபரமான திட்டத்தையும் வைத்திருந்திருக்கக்கூடும், ஆனால் ஒவ்வொரு புதிய வெற்றியும் எதிர்பாராத பல புதிய சாத்தியக்கூறுகளை உருவாக்கின. நீங்கள் செல்ல விரும்பும் திசையைக் குறி வைத்து, அதை நோக்கியே தொடர்ந்து முன்னோக்கிச் சென்றால், அந்த முன்னோக்கிய இயக்கத்திலிருந்து பல புதிய, எதிர்பாராத வாய்ப்புகள் வெளிப்படும்.

வின் டூ போனாவுடனான சந்திப்பு

எங்களுடைய முதல் ‘சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்’ புத்தகம் விற்பனையில் முதலிடத்தைப் பிடித்தபோது, அதன் தொடர்ச்சியாக இன்னொரு புத்தகத்தை எழுதிக் கொடுக்க முடியுமா என்று எங்கள் பதிப்பாளர் எங்களிடம் கேட்டார். சிக்கன் சூப் சமையல் குறிப்புகள் அடங்கிய ஒரு சமையல் புத்தகத்தை உருவாக்க எங்களுக்கு விருப்பமா என்றும் அவர் கேட்டார். அது ஒரு மட்டுப்படுத்தப்பட்டத் தலைப்பாக எங்களுக்குத் தோன்றியபோதுகூட (சிக்கன் சூப் செய்வதற்கானஎத்தனை சமையல் குறிப்புகளை ஒரு நபரால் பயன்படுத்த முடியும்?), ஒரு சமையல் புத்தகத்தை உருவாக்கும் யோசனை எங்கள் ஆர்வத்தைத் தூண்டியது. எங்களுடைய நெருங்கிய தோழிகளில் ஒருவரான டயானா வான் வெலனெட்ஸ் வென்ட்வொர்த், விருது பெற்ற ஒரு சமையல் புத்தக ஆசிரியர். முந்தைய அத்தியாயத்தில் அவரைப் பற்றி நான் ஏற்கனவே குறிப்பிட்டிருந்தேன். உலகில் ஒரு வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்த அவர் ஏற்கனவே தன் வாழ்க்கையை அர்ப்பணித்திருந்தார். பிரபலமானவர்கள், சமையல் புத்தகங்களை எழுதியுள்ள பிரபல எழுத்தாளர்கள். தலைமைச் சமையற்காரர்கள், உணவக உரிமையாளர்கள் ஆகியோரால் எழுதப்பட்டக் கதைகளையும், அக்கதைகள் ஒவ்வொன்றோடும் ஒரு சமையல் குறிப்பையும் இணைத்து ஒரு புத்தகத்தை உருவாக்கும் யோசனை எங்களுக்குத் தோன்றியது. அப்படிப்பட்ட ஒரு புத்தகத்தை எங்களோடு இணைந்து எழுதுமாறு டயானாவை நாங்கள் கேட்டோம். நாங்கள் மூவருமாகச் சேர்ந்து, நெஞ்சைத் தொடும் பல கதைகளுடன்கூடிய ஒரு புத்தகத்தை உருவாக்கினோம்.

ஒரு வருடத்திற்குப் பிறகு, நாங்கள் சேகரித்து வந்திருந்த கதைகளை வைத்து ஒரு தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சியைத் தயாரித்தால் மிகச் சிறப்பாக அமையும் என்று நாங்கள் நினைத்தோம். நாங்கள் ஏராளமான நிகழ்ச்சிகளில் பேட்டி காணப்பட்டிருந்தாலும், செய்தி நிகழ்ச்சிகளில் எங்கள் புத்தகங்களைப் பற்றி நாங்கள் விளம்பரப்படுத்தி இருந்தாலும்கூட, தொலைக்காட்சி உலகில் எனக்கோ அல்லது மார்க் விக்டர் ஹான்சனுக்கோ எந்த அனுபவமும் இருக்கவில்லை. எங்களுக்கு எந்தத் தயாரிப்பாளர்களையும், இயக்குனர்களையும், அல்லது அதிகாரிகளையும் தெரிந்திருக்கவில்லை. ஆனால் தொலைக்காட்சிக்காக ஒரு நிகழ்ச்சியைத் தயாரிப்பதுதான் அடுத்து நாங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய நடவடிக்கை என்று நாங்கள் உணரத் துவங்கினோம். அதை எங்களது ஓர் இலக்காகப் பட்டியலிட்டு, அது குறித்து சுயபிரகடனம் செய்து, அதை மனக்காட்சிப்படுத்தினோம். இரண்டு வாரங்களில் டயானா எங்களை அழைத்து, “நான் வின் டி போனாவிடம் உங்கள் இருவரையும் அறிமுகப்படுத்த விரும்புகிறேன். அவர் ஒரு தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சித் தயாரிப்பாளர். நானும் என் கணவரும் நடத்திய ஒரு சமையல் நிகழ்ச்சியை அவர்தான் தயாரித்தார்.

உங்களுடைய ‘சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்’ புத்தகத்தை வைத்து ஒரு நிகழ்ச்சியைத் தயாரிப்பதில் அவர் ஆர்வமாக இருப்பார் என்று நான் நினைக்கிறேன்.” என்று கூறினார்.

டயானாவின் உதவியுடன் நாங்கள் வின் டி போனா மற்றும் அவரது நிறுவனத்தின் உதவித் தலைவரான லாயிட் வீன்ட்ராபை சந்தித்துப் பேசினோம். வீன்ட்ராப் ‘சிக்கன் சூப்’ புத்தகத்தின் மிகப் பெரிய ரசிகர் என்பதை அப்போது நாங்கள் தெரிந்து கொண்டோம். ஒரு வருடத்திற்குப் பிறகு, நாங்கள் 16 நிகழ்ச்சிகள் கொண்ட ஒரு தொடரை உருவாக்கி ஒளிபரப்பினோம்.

நீங்கள் களத்தில் இறங்கி விளைவுகளை உருவாக்கத் துவங்கியவுடன், நீங்கள் கற்பனை செய்துள்ளதைவிட அதிக வேகமாக உங்கள் இலக்கை நோக்கி உங்களைக் கூட்டிச் செல்லக்கூடிய அனைத்து விதமான விஷயங்களும் தாமாகவே நிகழத் துவங்கும்.

ஓர் ஒலிம்பிக் கனவு ஒரு தொழில்முறைப் பேச்சுத் தொழிலாக மாறியது

குளிர்கால ஒலிம்பிக் போட்டியில் மூன்றாவது முறையாகப் பங்கேற்பது என்ற தனது கனவு நிறைவேறியவுடன், ரூபன் கோன்சாலேஸ் டெக்சாஸ் மாநிலத்திலிருந்த தன் வீட்டிற்குத் திரும்பிச் சென்றார். அவரது பக்கத்து வீட்டைச் சேர்ந்த 11 வயது நிரம்பிய சிறுவன் ஒருவன், தன் பள்ளிக்கு வந்து தன் வகுப்பு மாணவர்களுக்குக் கதை கூறுவதாக அவர் தனக்கு அளித்திருந்த வாக்குறுதியை கோன்சாலேஸிற்கு நினைவூட்டினான். தன் ஒலிம்பிக் கனவை அடைவதற்குத் தான் சந்தித்தப் போராட்டங்கள் பற்றிய கதைகளை அவர் அந்த ஐந்தாம் வகுப்பு மாணவர்களுடன் பகிர்ந்து கொண்டார். ஒட்டுமொத்தப் பள்ளி மாணவர்களிடம் பேசுவதற்கு அவருக்கு விருப்பமா என்று அந்த வகுப்பின் ஆசிரியர் கோன்சாலேஸிடம் கேட்டார். எனவே, கூடுதலாக ஒரு மணிநேரம் அங்கு இருந்து, அப்பள்ளியின் 200 மாணவர்களிடம் அவர் பேசினார்.

அவரது பேச்சின் முடிவில், தங்கள் பள்ளியில் பல பேச்சாளர்கள் வந்து பேசியிருந்ததாகவும், ஆனால் அவர்கள் அனைவரையும்விட கோன்சாலேஸின் பேச்சு மிகச் சிறப்பாக இருந்ததாகவும் அப்பள்ளி ஆசிரியர்கள் அவரிடம் தெரிவித்தனர். இது அவருக்குக் கொடுத்த உத்வேகத்தால், அவர் அப்பகுதியிலிருந்த மற்றப் பள்ளிகளைத் தொடர்பு கொள்ளத் துவங்கினார். விரைவில், மாணவர்களிடையே பேசுவதற்குப் பல பள்ளிகளிலிருந்து அவருக்கு அழைப்புகள் வரத் துவங்கியதால், தனது விற்பனையாளர் வேலையை அவர் ராஜினாமா செய்தார்.

எல்லாம் சிறப்பாகச் சென்று கொண்டிருந்தபோது, கோடைக்கால விடுமுறைக்காகப் பள்ளிகள் மூடப்பட்டன. இதனால்,

சொற்பொழிவுகள் நிகழ்த்துவதற்கு அவருக்கு எந்த அழைப்பும் வரவில்லை. வருமானத்திற்கு வழி ஏற்படுத்துவதற்காக உள்ளூரிலிருந்த தொழில் நிறுவனங்களை அவர் தொலைபேசியில் அழைக்கத் துவங்கினார். மெல்ல மெல்ல, டல்லாஸ் நகரைச் சுற்றியிருந்த பெருநிறுவன உலகில் அவர் காலூன்றினார். அவர் மிகச் சிறந்த ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளர் என்ற பெயர் விரைவில் பல இடங்களுக்கும் பரவத் துவங்கியது. இரண்டே வருடங்களில், அவர் ஒரு விற்பனையாளராக சம்பாதித்தப் பணத்தைப்போல ஆறு மடங்குப் பணத்தைப் பேச்சுத் தொழில் மூலம் சம்பாதிக்கத் துவங்கினார்.

பெரும்பாலான மக்கள் கேள்விப்பட்டிராத லூஜ் விளையாட்டில் உலகில் 35வது இடத்தை அவர் பிடித்தது, உலகத்தரம் வாய்ந்த ஒரு பேச்சாளராக ஆவதற்கு அவருக்கு வழிவகுத்தது. ஆனால் நியூயார்க் மாநிலத்திலுள்ள லேக் பிளாசிட் நகரில் அமைந்த அமெரிக்க ஒலிம்பிக் பயிற்சி மையத்தில் பணிச்சறுக்குத் பாதையில் மணிக்கு 90 மைல் வேகத்தில் அவர் சறுக்கி வந்து கொண்டிருந்தபோது அவர் இதைத் திட்டமிட்டிருக்கவில்லை. பக்மின்ஸ்டர் ஃபுல்லர் கூறிய உபவிளைவுதான் இது.

களத்தில் குதியுங்கள்!

உங்கள் கனவுகளை மெய்யாக்குவதற்கு உங்களுக்குத் தேவையான கொள்கைகளையும் கருவிகளையும் உங்களுக்குக் கொடுப்பதற்கு என்னால் முடிந்த அளவுக்கு முயற்சித்திருக்கிறேன். அவை எனக்கும் இன்னும் எண்ணற்றோருக்கும் பலனளித்துள்ளன. அவை உங்களுக்கும் கண்டிப்பாகப் பலனளிக்கும். ஆனால் இங்குதான் தகவல்களும், உத்வேகமும், ஊக்குவிப்பும் முடிவடைந்து கடின உழைப்பு துவங்குகிறது. நீங்கள் கனவு காணும் வாழ்க்கையை உருவாக்குவதற்குத் தேவையான நடவடிக்கைகளை எடுக்க வேண்டிய பொறுப்பு உங்களுடையது. அதை வேறு யாராலும் உங்களுக்காகச் செய்ய முடியாது.

நீங்கள் விரும்பும் எதையும் உருவாக்க இக்கணமே செயலில் இறங்குவதற்குத் தேவையான அனைத்துத் திறமைகளும் வளவசதிகளும் உங்களிடம் இருக்கின்றன. உங்களால் முடியும் என்று எனக்குத் தெரியும். உங்களால் முடியும் என்று உங்களுக்கும் தெரியும். ஆகவே, இப்போதே களத்தில் இறங்கிச் செயல்படத் துவங்குங்கள். ஏராளமான குதூகலமும் ஏராளமான கடின உழைப்பும் ஒருசேர உங்களை எதிர்நோக்கியுள்ளன. பயணத்தை மகிழ்ச்சியாக அனுபவிக்க மறந்துவிடாதீர்கள்!

நாகலட்சுமி சண்முகம்

மொழிபெயர்ப்பாளர்

நாகலட்சுமி மிகச் சிறந்த ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளர். மக்களிடம் பரிபூரண மாற்றம் கொண்டுவரும் கருத்தரங்குகளை இவர் நடத்தி வருகிறார். அமெரிக்காவின் ஊக்குவிப்புப் பயிற்சியாளர்களில் தலைசிறந்தவராக விளங்கி வருபவரும், உலகெங்கிலும் கோடிக்கணக்கில் விற்பனையாகிக் கொண்டிருக்கும் 'சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்' புத்தகங்களின் இணையாசிரியரும், இப்புத்தகத்தின் ஆசிரியருமான ஜாக் கேன்ஃபீல்டிடம் அமெரிக்கா சென்று நேரடிப் பயிற்சி பெற்ற நாகலட்சுமி தன் பயிலரங்குகளின் வாயிலாக, ஜாக் கேன்ஃபீல்டின் 'வெற்றிக் கொள்கைகளை' மற்றவர்களுக்குக் கற்றுக் கொடுத்து வருகிறார். ஜாக்கின் இப்புத்தகத்தை மொழிபெயர்க்கும் வாய்ப்பு கிடைத்தது குறித்து இவருக்கு மட்டற்ற மகிழ்ச்சி.

நாகலட்சுமி முழுநேரப் பேச்சாளராக ஆவதற்கு முன்பு, பத்து வருடங்கள் கணினித் துறையில் தலைமைப் பொறுப்பு உட்படப் பல பதவிகளை வகித்தவர்.

தமிழ் நாடகத் துறையின் முன்னோடி மேதைகளான டிகேஎஸ் சகோதரர்களில் ஒருவரான திரு முத்துசாமி அவர்களின் பேத்தியான நாகலட்சுமியிடம் இருந்த இயல்பான தமிழ் ஆர்வம் அவரைத் தமிழ் மொழிபெயர்ப்புத் துறைக்கு இழுத்து வந்துள்ளது. அவரது மொழிபெயர்ப்பு நூல்களில் ரோன்டா பைர்ன், டாக்டர் ஜோசப் மர்ஃபி, ஜான் மேக்ஸ்வெல், டாக்டர் ஸ்பென்சர் ஜான்சன், நார்மன் வின்சென்ட் பீல், ஜான் கிரே, கேரி சேப்மேன், ஜாக் கேன்ஃபீல்டு, மார்க் விக்டர் ஹான்சன், பிரையன் டிரேசி மற்றும் டேல் கார்னகி போன்ற சர்வதேச அளவில் கொண்டாடப்படுகிற தலைசிறந்த நூலாசிரியர்களின் நூல்களும் அடங்கும்.

நாகலட்சுமி தனது கணவர் PSV குமாரசாமியுடனும், தன் மகன்கள் சித்தார்த் மற்றும் மனோரஞ்சனுடனும் தற்போது மும்பையில் வசித்து வருகிறார்.

ஜாக் கேன்ஃபீல்டு

ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளர் மற்றும் நூலாசிரியர்

ஒரு பள்ளி ஆசிரியராக வாழ்க்கையைத் துவக்கி, இன்று பலநூறு கோடி சொத்துக்களுக்குச் சொந்தக்காரராகவும், உலகம் போற்றும் ஒரு பேச்சாளராகவும், சர்வதேச அளவில் கொண்டாடப்படுகிற ஒரு நூலாசிரியருமாக விளங்கும் ஜாக் கேன்ஃபீல்டைவிட, வெற்றி குறித்துப் பேச வேறு ஒரு பொருத்தமான நபர் இருக்க முடியாது.

1944ம் ஆண்டு பிறந்த ஜாக் கேன்ஃபீல்டு, கடந்த 30 வருடங்களாக உலகெங்கிலும் தான் நடத்தி வரும் பயிலரங்குகள் மூலமாக 5,00,000க்கும் அதிகமான தொழிலதிபர்கள், பெருநிறுவனத் தலைவர்கள், மேலாளர்கள், விற்பனைப் பிரதிநிதிகள், நிறுவன ஊழியர்கள், கல்வியாளர்கள் மற்றும் தனிநபர்கள் தங்களுடைய ஆத்மார்த்தமான கனவுகளை நனவாக்க வழிகாட்டியுள்ளார்.

உலகின் மிகச் சிறந்த புத்தக வரிசைகளில் ஒன்றாகத் திகழும் ‘சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்’ புத்தக வரிசையை அவர் மார்க் விக்டர் ஹான்சனுடன் சேர்ந்து 1993ம் ஆண்டு தோற்றுவித்தார். இன்று ‘சிக்கன் சூப்’ புத்தகங்கள், 46 மொழிகளில் 12 கோடிக்கும் அதிகமாக விற்பனையாகி உள்ளன. நியூயார்க் டைம்ஸ் பத்திரிகை தொகுத்து வழங்குகின்ற, அமெரிக்காவில் மிக அதிகமாக விற்பனையாகும் 10 புத்தகங்கள் குறித்தப் பட்டியலில் ஒரே சமயத்தில் அவரது 7 புத்தகங்கள் இருந்ததற்காக அவரது பெயர் கின்னஸ் சாதனைப் புத்தகத்தில் இடம் பெற்றுள்ளது.

அவர் அமெரிக்காவின் அனைத்துப் பிரபல தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளிலும் தோன்றியுள்ளார். உலகெங்கும் மக்களின் ஏகோபித்த வரவேற்பைப் பெற்ற ‘இரகசியம்’ திரைப்படத்திலும் அவர் இடம்பெற்றுள்ளார். அவர் 1000க்கும் மேற்பட்டத் தொலைக்காட்சி மற்றும் வானொலி நிகழ்ச்சிகளிலும் பங்கேற்றுள்ளார்.

அவர் ஹார்வர்டு பல்கலைக்கழகத்தில் ‘பி.ஏ.’ பட்டமும், மசாசூசெட்ஸ் பல்கலைக்கழகத்தில் ‘எம்.எட்.’ பட்டமும் பெற்றுள்ளார். அவருக்கு மூன்று கல்வி நிறுவனங்கள் கௌரவ டாக்டர் பட்டம் வழங்கி கௌரவித்துள்ளன.