





**RAMRAJ**®

# BAMBOO COTTON WHITE SHIRTS

## WHITE SHIRTS இல் ஒரு அஸ்டிமேட் UPGRADE

வழங்குகிறோம் Ramraj  
Bamboo Cotton White Shirts இது  
விரைவில் உலரும் தன்மையுடன்,  
இயற்கையோடு இயற்கையாய்,  
மிருதுவாய், மென்மையாய்  
தருமே நேச்சுரல் கம்ஃபர்ட்.

ராம்ராஜ் ஷோரூம்கள் மற்றும் முன்னணி  
ஜவுளி நிறுவனங்களிலும் கிடைக்கும்

Shop Online @ [www.ramrajcotton.in](http://www.ramrajcotton.in)



SCAN QR CODE  
FOR STORE LOCATION



வளர்ச்சியை நோக்கி வாழ்வில் உயர்ந்து செல்லவும்  
எங்கும் எதிலும் தேங்கிவிடாது முன்னோக்கி நகரவும்  
இருப்பதில் நிறைவடையாது புதிய தாகம் பெறவும் உதவும்

# புதுமை

## சிறப்புகள்

என்ற இந்தப் பயனுள்ள நூலை வழங்குவதில்  
பெருமிதம் கொள்கிறோம்.



# மதப்பிற்குரியவர்களுக்கு...

## வணக்கம்.

மனிதவாழ்வின் தனித்துவம், புதுப்பித்துக்கொள்ளுதல் தான். வெற்றி, தோல்விகளைக் கடந்து தொடர்ந்து புதுமைகளைத் தேடிக்கொண்டே இருந்த மனித குலம், பூமியில் உள்ள மற்ற உயிரினங்களைவிட முன்னேறத் தொடங்கியது. பாம்பு, பறவைகளின் முட்டையைத் தேடி உண்கிறது. பல நூற்றாண்டுகளாக அப்படித்தான் உண்கிறது. மனிதனும் ஆரம்பத்தில் அப்படித்தான் இருந்தான். பிறகு நெருப்பைக் கண்டுபிடித்தான். அதன்மூலம் சமையல் என்கிற கலையைக் கண்டறிந்தான். இன்று உலகம் முழுவதும் முட்டை சமைக்கப்படுவதை மட்டும் தொகுத்துப் பார்த்தால் பல ஆயிரக்கணக்கான உணவு ரெசிப்பி நமக்குக் கிடைக்கும். தமிழகத்திலேயே ஒவ்வொரு பகுதியிலும் ஒவ்வொரு புதுமை ரெசிப்பி கிடைக்கும்.

புதுமை என்பது படைப்பாற்றலோடு தொடர்புடையது. ஏற்கெனவே இருப்பதை அப்படியே பின்பற்றாமல், அதில் மாற்றங்களைத் தேடுவது. புதுமையைத் தேடும் முயற்சியால்தான், சின்னச்சின்ன விஷயங்கள் தொடங்கிப் பெரிய பெரிய சாதனைகள் வரை சாத்தியமாகின.

இன்று சாதாரணப் பெட்டிக்கடைகள் முதல் பெரிய சூப்பர் மார்க்கெட் வரை பாக்கெட்டில் அடைக்கப்பட்ட உருளைக்கிழங்கு சிப்ஸ் விற்பனைக்குக் கிடைக்கிறது. பன்னாட்டு நிறுவனங்கள் பல ஆயிரம் கோடி முதலீடு செய்கிற தொழிலாக அது மாறியிருக்கிறது. உருளைக்கிழங்கில் சிப்ஸ் போடலாம் என்கிற புதுமை, ஒரு வாடிக்கையாளரின் நிறைவின்மையால் உருவானதுதான்.

உருளைக்கிழங்கை நீள நீளமாக வெட்டி அதை எண்ணெயில் பொரித்து கொஞ்சம் உப்பு, காரம் தடவிக் கொடுக்கும் 'ஃப்ரெஞ்ச் ஃப்ரை' என்கிற உணவு வகை, உலகம் முழுவதும் பிரபலம். இதைச் சுடச்சுடச் சாப்பிட்டால் மொறுமொறுவென ருசியாக இருக்கும். ஆறிவிட்டால் சவசவத்துப் போகும்.

அமெரிக்காவில் ஓர் உணவகத்தில், மொறுமொறுப்பை அதிகம் விரும்பும் உணவுப் பிரியர் ஒருவர் இந்த உணவை ஆர்டர் செய்திருக்கிறார். சிறிது நேரத்தில் அவர் விரும்பிக் கேட்ட ஃப்ரெஞ்ச் ஃப்ரை வந்து சேர்ந்தது. ஆனால் அது சூடு குறைவாக இருக்கிறது என்று திருப்பி அனுப்பினார். அடுத்த முறை மீண்டும் புதிதாகத் தயாரித்துப் பரிமாறினார்கள். அது எதிர்பார்த்த கவையில் இல்லை என நிராகரித்தார்.

மேலை நாடுகளில் வாடிக்கையாளரின் விருப்பத்தை நிறைவேற்றுவது தொழில்செய்பவர்களின் கடமை. அதனால்

மீண்டும் ஃப்ரெஞ்ச் ஃப்ரை புதிதாகத் தயாரிக்கப்பட்டது. சூடாகவும் கவையாகவும் தயாரிக்கப்பட்ட அந்த உணவில், தேவையான மொறுமொறுப்பு இல்லை என்று மீண்டும் நிராகரித்தார் வாடிக்கையாளர்.

உணவு தயாரித்த ஊழியருக்குக் கோபம் வந்துவிட்டது. தான் தயாரித்த உணவு மீண்டும் மீண்டும் நிராகரிக்கப்படுவதை அவர் விரும்பவில்லை. 'நாம் என்ன செய்தாலும் அவர் திருப்பி அனுப்பப் போகிறார். இந்த முறை அவர் எதிர்பாராத ஒரு வகை உணவைக் கொடுப்போம்' என முடிவு செய்தார் ஊழியர். அதனால் நான்காவது முறை உருளைக்கிழங்கை நீளமாகச் சீவி எடுக்காமல், வட்ட வட்டமாக மெலிதாக சீவி எடுத்து எண்ணெயில் பொரித்து உப்பு, காரம் கலந்து அனுப்பினார். 'நீங்கள் கேட்டது போல ஃப்ரெஞ்ச் ஃப்ரை எங்களால் அளிக்க இயலவில்லை. புதுமையாக வேறொரு உணவு தயாரித்துள்ளோம். உங்களுக்குப் பிடிக்கும் என நம்புகிறோம்' என்ற அறிவிப்புடன் வாடிக்கையாளருக்கு அது பரிமாறப்பட்டது.

அதைச் சுவைத்த வாடிக்கையாளருக்கு அந்தத் தயாரிப்பு முறை மிகவும் பிடித்துப் போனது. உணவு தயாரித்தவரை அழைத்து மனதாரப் பாராட்டினார். உணவகத்தில் அப்போது இருந்த சிலரும் அதையே கேட்டனர். நீள வடிவில் இல்லாமல், வட்ட வடிவில் மெல்லிய சீவல் போன்ற உருளைக்கிழங்கின் சுவை அனைவருக்கும் பிடித்துப் போனது. பிறகு அந்த உணவகத்தில் அது புதுமையான உணவு வகையாகப் பிரபலமானது.

இது 1853-ம் ஆண்டில் அமெரிக்காவின் நியூயார்க் நகரத்தில் இருந்த இருந்த மூன் லேக் ஹவுஸ் என்னும் உணவகத்தில் நடந்ததாகக் கூறப்படுகிறது. ஜார்ஜ் என்கிற ஊழியரே இதைப் புதுமையாக உருவாக்கினார். இன்று பாக்கெட்டுகளில் அடைத்து விற்கப்படும் அந்த 'லேஸ்' என்கிற உருளை சிப்ஸின் வர்த்தகம் பல பில்லியன் டாலர். எங்கோ ஒரு வாடிக்கையாளரின் நிறைவின்மை, எங்கோ ஓர் உணவு தயாரிப்பாளரின் புதுமை முயற்சி, புதிய வகை உணவை உருவாக்கியது. பல ஆயிரம் கோடி வர்த்தகம் அதை நம்பி இருப்பது, இன்றைய வரலாறு.

அமெரிக்காவில் மட்டும் ஒவ்வொரு வருடமும் லேஸ் 35 கோடி பாக்கெட்டுகளுக்கு மேல் விற்பனையாகிறது. இதற்காகப் பல ஆயிரம் ஹெக்டேர் பரப்பளவில் பிரத்யேகமான உருளைக்கிழங்குகளை உலகம் முழுவதும் பயிரிடுகிறார்கள். ஸ்நாக்ஸ் வகையில் உலகின் தேசிய உணவாக மாறியிருக்கும் இந்த சிப்ஸ் பாக்கெட்டுகளின் உலக வர்த்தகம் ஒவ்வொரு ஆண்டும் எவ்வளவு இருக்கும் என்று யாராலும் அளவிட முடியாது.





புதுமைகளே புதிய வரலாற்றை எழுதின. கி.மு 3500-ல் சுமேரியர்களால் சக்கரம் கண்டுபிடிக்கப்பட்டது. அந்தச் சக்கரம்தான் உலகத்தையே இணைக்கும் புள்ளியானது. இடைவெளிகளைக் குறைத்துக் கொண்டிருக்கிறது. அரசர்களுக்கான தேர்ச்சக்கரம் முதல் எளியவர்கள் பயணித்தமாட்டுவண்டிகள் வரை சக்கரம் என்கிற புதுமைக் கண்டுபிடிப்பு இன்றுவரை உலகை இயக்கி வருகிறது. மை தொட்டு எழுதிய காலத்தில் ஜோஹன்னஸ் குட்டன்பெர்க் என்பவரின் புதுமைத் தேடல், அச்ச இயந்திரம் என்கிற வரலாற்றுக் கண்டுபிடிப்பை உருவாக்கியது. பிறகு உலகின் அறிவுப்பொக்கிஷங்கள் எல்லாம் ஆவணங்களாயின. கல்வி எல்லோருக்கும் சாத்தியமானது. 1876-ல் அலெக்சாண்டர் கிரஹாம் பெல் என்பவரின் புதுமைத் தேடல் தொலைபேசியை உருவாக்கியது. இன்று செல்போனில் உலகம் அடங்கிவிடுகிறது.

ராம்ராஜ் காட்டன் நிறுவனமே புதுமைகளின் ஆர்வத்தில் கட்டி எழுப்பப்பட்டதுதான் என்று கூறமுடியும். 'வேட்டியை இனி யாரும் விரும்பி உடுத்த மாட்டார்கள்' என்று திரும்பிய திசையில் எல்லாம் திரும்பத் திரும்ப மற்றவர்கள் சொன்னார்கள். அதில் உண்மை இல்லாமல் இல்லை. வேட்டி உடுத்தியவர்கள் படிப்பறிவு இல்லாத கிராமவாசிகள் என்கிற கருத்தை உருவாக்கி வைத்திருந்தனர். காலமாற்றத்திற்கேற்ப வேட்டியில் மாற்றங்கள் எதுவும் நிகழாமல் இருந்த காரணத்தால், மக்களுக்கு அசௌகரியமான உடையாக மாறியது. தரத்தில் மட்டுமின்றிப் புதுமையான முயற்சிகளில் ராம்ராஜ் காட்டன் நிறுவனம் தொடர்ந்து கவனம் செலுத்தி

வருகிறது. வெண்மை நிற பெல்ட், செல்போன் உறை, வேட்டியில் பாக்கெட், வேட்டி கட்ட சிரமப்படும் இளைய தலைமுறைக்கு ஓட்டிக்கொள்ளும் வெல்க்ரோ வேட்டி என்று ஓவ்வோர் ஆண்டும் ஏதேனும் ஒரு புதுமையைக் கொண்டுவந்தோம்.

இந்தப் புதுமை முயற்சிகளே, வேட்டியைச் சொகர்யமான உடையாக மாற்றியது. வேட்டி உடுத்துவது கம்பீரத்தின், பாரம்பரியத்தின் பெருமைமிகு அடையாளமாக மாறியது. வேட்டி உடுத்துபவர்கள் மதிப்பிற்குரியவர்களாக ஆகியுள்ளனர். ராம்ராஜ் காட்டன் நிறுவனத்தின் புதுமை முயற்சிகள் வாடிக்கையாளர்களின் முகத்தில் மகிழ்ச்சியையும், மனநிறைவையும் கொண்டுவந்தன. அதுவே எங்களின் வெற்றியாக இருந்தது.

'வெண்மை எண்ணங்கள்' இதழே, வாடிக்கையாளர்களை வாசகர்களாக்கும் புதுமை எண்ணத்தின் வெளிப்பாடுதான். சாத்தியமற்றதைச் சாத்தியமாக்கும் புதுமை என்பது முயற்சி மட்டுமல்ல, நம் வளர்ச்சியும் அதுதான். புதிய ஆண்டில் பல முன்னேற்றங்களை அளிக்கும் புதுமைகளை முன்னெடுப்போம். அவைவருக்கும் புத்தாண்டு மற்றும் பொங்கல் திருநாள் வாழ்த்துகள்.



The Culturepreneur

குரு அருள் வாழ்க வையகம்... வாழ்க வளமுடன்!

**கே.ஆர்.நாகராஜன்**  
நிறுவனர் - ராம்ராஜ் காட்டன்

வெண்மை  
ஜனவரி 2025



## புதுமையின் பாதையில் செல்லுங்கள்!

**ஆ** சிரமம் ஒன்றை நிர்வகித்துவந்த குரு, தான் முதுமையை எட்டுவதை உணர்ந்தார். தனக்குப் பிறகு ஆசிரமத்தைத் தொடர்ந்து நடத்தும் அளவுக்குக் கனிவும் புத்திசாலித்தனமும் நிரம்பிய ஒருவரைத் தன் சீடர்களிலிருந்து தேர்வு செய்ய விரும்பினார். யார் அதற்குப் பொருத்தமானவர் என்று யோசித்தார். தன்னிடம் நீண்ட காலமாகப் படித்து ஆசிரம நிர்வாகத்தில் ஆர்வத்துடன் பங்கேற்று வரும் மூன்று பேர் அவர் நினைவுக்கு வந்தார்கள்.

அவர்களில் யாருக்கு உண்மையான தகுதி இருக்கிறது என்று அவரால் முடிவுசெய்ய இயலவில்லை. எனவே, அவர்களுக்கு ஒரு தேர்வு வைத்தார். ஆளுக்கு ஒரு படி விதை நெல்லைக் கொடுத்தார். “தரமான விதை நெல் இது. இதைப் பத்திரமாக வைத்திருங்கள். நான் புனித யாத்திரை போய்விட்டுச் சில மாதங்களில் வருவேன். வந்ததும் இதைப் பார்ப்பேன்” என்று சொல்லிவிட்டுக் கிளம்பினார்.

நான்கு மாதங்கள் கழித்து அவர் திரும்பி வந்தார். மூன்று சீடர்களையும் அழைத்து, “நான் கொடுத்த விதை நெல் எங்கே?” என்று கேட்டார்.

முதல் சீடன் அதை ஒரு துணியில் கட்டிப் பத்திரமாகத் தன் அறையில் வைத்திருந்தான். இடையில் மழை பெய்து சாரல் அடித்ததில் ஈரம் பட்டு அந்த விதைகள் பூஞ்சைப் பிடித்து வீணாகி இருந்தன. அவன் துணி மூட்டையைப் பிரித்துக் காட்ட, குரு ஏமாற்றம் அடைந்தார்.

இரண்டாவது சீடன் தன் பங்கை ஒரு வியாபாரியிடம் விற்றிருந்தான். அவன் அவசரமாக அவரிடம் சென்று, அங்கே இருந்த ஏதோ ஒரு விதை நெல்லை வாங்கி வந்தான். அது தரமில்லாமல் இருந்ததைக் கவனித்த குரு, அந்தச் சீடனை விசாரித்தார். அவன் உண்மையைச் சொல்லிவிட்டான்.

மூன்றாவது சீடனிடம் குரு கேட்க, “தோட்டத்துக்கு வாருங்கள்” என்று குருவை அவன் அழைத்துச் சென்றான். ஆசிரமத்தின் பின்பக்கம் தூரத்தில் அந்த நெல்லை அவன் நட்டு வைத்திருந்தான். அவை கதிர் விட்டு அறுவடைக்குத் தயாராக இருந்தன. “ஆசிரமத்துக்கு அடுத்த மூன்று மாதங்களுக்கு உணவுத்தேவையை இது பூர்த்தி செய்யும் குருவே” என்றான் அவன். விதை நெல்லை எங்கு ‘பத்திரப்படுத்த’ வேண்டும் என்பதை



06

வெண்மை  
ஜனவரி 2025

அறிந்திருந்த அவனையே தனக்கு அடுத்து தலைமைப் பதவிக்கு நியமித்தார் குரு.

புதிதாகக் கல்லூரிக்குச் செல்கிறோம், வேலைக்குச் செல்கிறோம், புதிய ஊர்களுக்கு வசிக்கச் செல்கிறோம். வாழ்க்கை முழுக்க நமக்குப் பல புதிய ஆரம்பங்கள் இருக்கின்றன. ஒவ்வொரு சூழலுக்கும் ஏற்றபடி நம்மை மாற்றிக்கொண்டு, அங்கும் பதுமையின் பாதையில் செல்ல வேண்டும். அதுவே மற்றவர்களைவிட வெற்றிகரமாக நம்மை வாழ வைக்கும். அதற்கு என்னென்ன செய்ய வேண்டும்?

### புதிய விஷயங்களை முயற்சி செய்யுங்கள்:

ஒரு தொழிற்சாலையில் ஒரே மாதிரிச் செய்யப்பட்ட சோப்புகள் தயாராகி வெளியில் வருவதைப் போல இன்று கல்லூரி முடித்து பலரும் வேலைக்கு வருகிறார்கள். ஒரேவிதமாகச் செய்யப்பட்ட சோப்புகளில் எந்த வித்தியாசமும் இருக்காதது போலவே, இந்த இளைஞர்களிடமும் வித்தியாசம் இல்லை. ஒரே வளாகத்தில் ஒரே மாதிரி இருக்கிறார்கள், ஒரே புத்தகங்களைப் படிக்கிறார்கள், ஒரே விதமாக ஆசிரியர்களால் உருவாக்கப்படுகிறார்கள். வாழ்க்கை அனுபவங்களிலும் வித்தியாசம் இல்லை. இதை மாற்றிப் புதுப்புது விஷயங்களைத் தேடி முயற்சி செய்ய வேண்டும். தாங்கள் எந்தத் துறையில் இருந்தாலும், அதில் மற்றவர்களைத் தாண்டிப் புதிதாகக் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும்.

### தோல்விகளை எதிர்கொள்ளப் பயன்படாதீர்கள்:

ஒரு முறை எதிலாவது தோல்வியடைந்தால், 'இவர் தோற்றவர்' என முத்திரை குத்தி விடுவார்களோ என்ற பயம் பலருக்கு இருக்கிறது. தோல்விகள்தான் அடுத்தமுறை நல்ல வெற்றிகளை அடைவதற்கான பயிற்சிகள் என்பது பலருக்குப் புரிவதில்லை. உங்கள் மனநிலை நேர்மறையாக இருந்தால், தோல்வியை வளர்ச்சிக்கான பாதையாக உணர்வீர்கள். வாழ்வில் தோல்வியைச் சந்திக்காத மனிதர் என்று யாரும் இல்லை. சின்னச் சறுக்கல்களோ, பெரிய வீழ்ச்சிகளோ, ரிஸ்க் எடுத்து முயற்சி செய்பவர்கள் எல்லாவற்றிலிருந்தும் மீண்டு விடுவார்கள்.



## அறிமுகம் இல்லாதவர்களிடம்

### உரையாடுங்கள்:

நாம் எத்தனை பேருடன் பழகுகிறோம் என்பதைப் பொறுத்தே நம் எதிர்கால வளம் இருக்கிறது. புதுப்புது அறிமுகங்கள் மூலம்கிடைக்கும்வாய்ப்புகளே நம்மை உயரச் செய்யும். இன்றைய யுகத்தில் ஒருவரின் சொத்து என்பது, அவருக்குக் கிடைத்திருக்கும் பழக்கங்கள்தான். ஆனால், நம்மில் நிறைய பேர் நமக்கு அறிமுகம் இல்லாதவர்களிடம் அதிகம் பேசுவதில்லை. கூச்சம் தவிர்த்துப் பேசுங்கள், பிறரால் எளிதாக அணுக முடிகிறவராக இருங்கள். எந்த விஷயத்தைப் பேசுவது ஒருவருக்கு சுவாரசியம் தரும் என்பதை அறிந்து பேசுங்கள். ஒருமுறை கிடைக்கும் அறிமுகத்தை வைத்துப் பழக்கத்தை நெருக்கமாக்க முயலுங்கள்.

### மாற்றத்துக்குத் தயாராக இருங்கள்:

கடந்த காலத்தில் கிடைத்த வாய்ப்புகள்தான் உங்களை இன்று நீங்கள் இருக்கும் இடத்துக்குக் கொண்டுவந்து நிறுத்தியுள்ளன. இன்று கிடைக்கும் வாய்ப்புகளைப் பயன்படுத்தும் அளவுக்கு நீங்கள் மாறினால்தான், நாளை நீங்கள் நினைக்கும் உயரத்துக்குச் செல்ல முடியும். எல்லாமே தினம் தினம் மாறிக்கொண்டிருக்கும் இன்றைய தொழில்நுட்ப யுகத்தில், நாழும் மாறத் தயாராக இருக்க வேண்டும்.

### உங்கள் தனித்தன்மையைக் கண்டறியுங்கள்:

மற்றவர்களிடமிருந்து உங்களை எது வித்தியாசப்படுத்துகிறது? அந்தக் குணம், திறமை எதுவாக இருந்தாலும் அதை மேம்படுத்திக்கொள்ளுங்கள். அதுதான் வேறு யாருக்கும் கிடைக்காத வாய்ப்புகளை உங்களுக்கு வழங்கப் போகிறது.

### ஒவ்வொரு வெற்றியையும் கொண்டாடுங்கள்:

மாரத்தான் போட்டியில் ஓடும் போட்டியாளர்கள், தங்கள் ஓட்டத்தை ஆரம்பிக்கும்போதே இறுதி இலக்கு எங்கே இருக்கிறது என்று தேடுவதில்லை. அதைத் தொட்டால்தான் சாதனை என்று கொண்டாடுவதில்லை. அவர்கள் தங்கள் பாதையைச் சிறுசிறு பகுதிகளாகப் பிரித்துக்கொள்கிறார்கள். ஒவ்வொரு கி.மீ தூரத்தைக் கடக்கும்போதும், அந்த வெற்றியைக் கொண்டாடுகிறார்கள். அது அவர்களை அடுத்த பகுதியை உற்சாகத்துடன் கடக்கச் செய்கிறது. ஓடும் நேரம் முழுக்க கவனம் சிதறாமல் பார்த்துக்கொள்ள முடிகிறது. உங்கள் வாழ்வின் ஒவ்வொரு சின்னச்சின்னச் சாதனையையும் கொண்டாடுங்கள். ●



## புதுமைப் பாடங்கள்!

- நம்தோற்றம், உடை, நாகரிகம் போன்ற எல்லாமே நம் வெற்றிக்கு 1% மட்டுமே காரணம், கடின உழைப்பு மட்டுமே மீதி 99% காரணம்.
- காலம்தான் மிகச்சிறந்த மருந்து, பல ஏமாற்றங்களையும் துன்பங்களையும் அது மறக்கச் செய்யும். காலம்தான் மிக மோசமான நோய்கூட, அதை வீணாக்கினால் அது நம்மை முடக்கிவிடும்.
- 99% பேர் செய்யும் அதேபோன்ற செயல்களைச் செய்துவிட்டு, மகத்தான வெற்றியை எதிர்பார்ப்பது அபத்தம். புதுமையாகச் செய்பவர்களே புது வெற்றிகளை அடைவார்கள்.
- இளமையில் கடினமாக உழைக்காதவர்கள், ரிஸ்க் எடுக்கப்பயப்படுகிறவர்கள், முதுமையில் வருத்தத்துடன் வாழ நேரிடும்.
- எல்லோருடைய அறிவுரைகளையும் காது கொடுத்துக் கேட்டு, அவர்கள் சொன்னபடி எல்லாம் நடக்க நினைப்பவர், தான் விரும்பியது போன்ற ஒரு முயற்சியைச் செய்து வெற்றியை எட்டுவது கடினம்.
- பணத்துக்காக வேலை செய்யாதீர்கள், விரும்பிய ஒரு வேலையை முழுமனதாகச் செய்யுங்கள். அது உங்களுக்குத் தானாகவே பணத்தைக் கொண்டுவரும்.
- எல்லாப் பிரச்சனைகளையும் பற்றிப் புலம்பிக் கொண்டே இருந்தால் தீர்வு கிடைக்காது. புலம்புவதை நிறுத்திவிட்டு தீர்வுகளைத் தேடுங்கள்.

## தடுமாறாமல் தடுக்கும் வழி!

மாநிலம் விட்டு மாநிலத்துக்குச் சரக்குகள் ஏற்றிச் செல்லும் நேஷனல் பர்மிட் லாரியின் டிரைவர் ஒருவர் இருந்தார். அவர் ஒருநாள் தன் மகனின் கம்ப்யூட்டரில் ஏற்பட்ட பிரச்சனையைச் சரி செய்வதற்காக ஓர் எஞ்சினியரிடம் வந்தார். எஞ்சினியர் அதைச் சரிசெய்யும் நேரத்தில் டிரைவரிடம் சாதாரணமாகப் பேசிக் கொண்டிருந்தார். அப்போது, “எனக்குக் கொஞ்சம் தூரம் கார் ஓட்டினாலே தூக்கம் கண்ணைச் சுழற்றுகிறது. நீங்கள் எப்படி நான்



## புகழ் பெற புது வழி!

நன்கு கணிதம் சொல்லித் தரும் ஆசிரியர் ஒருவர் இருந்தார். தனியார் பள்ளி ஒன்றில் பாடம் சொல்லித் தந்து கிடைக்கும் சொற்பவருமானம் அவருக்குப் போதவில்லை. அதனால், வீட்டில் தனியாகச் சில மாணவர்களுக்கு டியூஷன் எடுக்க நினைத்தார். ஆனால், அவரைப் பற்றி அவர் குடியிருக்கும் பகுதியில் யாருக்கும் தெரியாது என்பதால் மாணவர்கள் வரவில்லை. வாசலில் வைத்த போர்டைப் பார்த்து மூன்று பேர் மட்டுமே சேர்ந்தார்கள்.

அவர் ஒரு தந்திரம் செய்தார். பக்கத்தில் இருக்கும் வாடகை சைக்கிள் கடையில் 20 சைக்கிள்களை வாடகைக்கு எடுத்தார். மாலை நேரத்தில் தன் வீட்டு வாசலில் அவற்றை நிறுத்துவார். இப்படித் தொடர்ந்து ஒரு வாரம் செய்தார். நிறைய மாணவர்கள் வந்து சைக்கிளை நிறுத்திவிட்டு அவரிடம் டியூஷன் படிப்பது போன்ற தோற்றத்தை இது தந்தது.

“பெரிய கணக்கு வாத்தியார் வீடு இது. இவர்கிட்ட டியூஷன் படிச்சா சென்டம் மார்க் எடுக்கலாம்” என்று அந்தப் பகுதியில் எல்லோரும் பேச ஆரம்பித்தனர். நிறைய மாணவர்கள் வந்து சேர்ந்தனர். தன் திறமையால் பெரிய கோச்சிங் மையமே ஆரம்பிக்கும் அளவுக்கு அவர் புகழ்பெற்றார். எல்லாவற்றுக்கும் ஆரம்பப்ள்ளி, அவர் செய்த அந்தப் புதுமை வழி.





கணக்கில் லாரி ஒட்டினாலும் தூக்கம் வராமல் சமாளிக்கிறீர்கள்?” என்று கேட்டார்.

லாரி டிரைவர் சிரித்தபடி அதற்கு விளக்கம் சொன்னார். “எனக்கும் சில சமயங்களில் தூக்கம் வருவது போல இருக்கும். அப்போது ஒரு கையில் 500 ரூபாய் நோட்டுகள் சிலவற்றை வைத்துக்கொண்டு கையை லாரி ஜன்னலுக்கு வெளியே நீட்டிக்கொள்வேன். காற்றில் அவை படபடக்கும். லேசாகத் தூக்கம் வந்து தடுமாறினாலே, அந்தப் பணம் காற்றில் பறந்துவிடும். அந்தப் பயத்திலேயே தூக்கம் கலைந்துவிடும். அதன்பின் உற்சாகமாக லாரி ஓட்டுவேன்” என்றார் அவர்.

வாழ்வில் தடுமாற்றம் அடைந்து திசைமாறாமல் இருக்க ஒவ்வொருவருக்கும் ஏதோ ஒரு வழி கிடைக்கிறது. நீங்கள் உங்களுக்கென அப்படி ஒரு புதுமை வழியைக் கண்டுபிடிங்கள்.



## அறியாத விஷயத்தில் புதுமை வேண்டாம்!

துணி க்கடை ட்ரையல் ருமிலிருந்து ஒருவன் வெளியில் வந்தான். கண்ணாடி முன்னால் நின்று தன்னை இப்படியும் அப்படியும் பார்த்துக்கொண்டான். டிரஸ் தேர்வு செய்வதில் அவனுக்கு உதவிசெய்து விற்பனையை அதிகரிக்கலாம் என்று நினைத்து அவன் அருகில் போனார் விற்பனைப் பெண் ஒருவர்.

“இந்த பேன்ட் உங்களுக்குப் பொருத்தமா இல்லை. லேட்டஸ்ட் மாதல் ஜீன்ஸ்களை ட்ரை பண்ணிப் பாருங்க” என்று சில ஜீன்ஸ்களை அவனிடம் நீட்டினார். அவன் குழப்பமாக அந்தப் பெண்ணைப் பார்த்துவிட்டு, “இந்த பேன்ட் நான் வரும்போதே போட்டுக்கிட்டுவந்தது. நான் ஷர்ட் வாங்க வந்தேன். புது ஷர்ட் சரியா இருக்காணு கண்ணாடியில் பார்க்கிறேன்” என்றான் அவன். அறியாத விஷயத்தில் அட்வைஸ் கொடுக்கக்கூடாது என்று புரிந்துகொண்டார்.



## எதிர்வினை இல்லாத புதுமை!

மனநலம் பாதிக்கப்பட்ட ஒருவர் வீதியோரம் படுத்துக் கிடந்தார். ஒரு மடாலயத்தில் இருக்கும் சீடன் ஒருவன், அவர் மீது கருணை கொண்டு தங்கள் குருவிடம் அழைத்துச் சென்றான். அந்த மனிதரைப் பார்த்த குரு, “அவரை அப்படியே ஓரிடத்தில் உட்கார் விடுங்கள். உணவும் தண்ணீரும் அருகில் வையுங்கள். ‘சாப்பிடுங்கள்’ என்று அவரை வற்புறுத்த வேண்டாம். பசித்தால் அவரே எடுத்துச் சாப்பிடுவார். நீங்கள் யாரும் கண்டுகொள்ள வேண்டாம்” என்றார்.

அந்த மனிதர் கத்தினார், கற்களை வீசினார். ஆனால் அவரை யாரும் அங்கு கண்டுகொள்ளவில்லை. எல்லோரும் அவரவர் வேலைகளைப் பார்த்தனர். எதிர்வினையாற்ற யாரும் இல்லாததால், அவர் அமைதியாகச் சாப்பிட்டுவிட்டு படுத்தார். நாட்கள் நகர்ந்தன. ஆர்ப்பாட்டம் ஏதுமின்றி அமைதியான அந்த மனிதர், ஒரு நாள் எழுந்துவந்து மற்றவர்கள் செய்வது போலவே வேலைகளைச் செய்ய ஆரம்பித்தார்.

எதிர்வினையாற்ற யாரும் இல்லை என்றால் எவரும் அமைதியாகிவிடுவார். வாக்குவாதம், முரண்பாடு, கோபம், சண்டை என்று இறங்குபவர்கள் இந்தப் புதுமை வழியைப் பின்பற்றி அமைதியாகலாம். வீண் பிரச்சனைகள் எப்போதும் வராது.



## புதுமை வாழ்வு பெறுவோம்!

- நெருக்கடியான நேரங்களில் நாம் செய்யும் புது முயற்சிகளே நமக்குச் சிறப்பான வாழ்வைத் தரும். நம் முயற்சிகளின் தொகுப்பே நம் வாழ்க்கை.
- 'நாம் மாறுவதற்கான நேரம் வந்துவிட்டது' என்பதை உணர்த்தவே நெருக்கடிகள் வருவதாக நினைப்பவர்கள் எப்போதும் ஜெயிக்கிறார்கள்.
- நெருங்கி ஆராய்ந்து பார்த்தால், ஒவ்வொரு நெருக்கடியிலும் வாய்ப்பு காத்திருப்பது புரியும். அதைப் பார்க்காதவர்கள் தேங்கிவிடுகிறார்கள். கண்டுகொள்பவர்கள் முன்னேறுகிறார்கள்.
- 'எல்லாம் சரியானதும் நமக்கு நிம்மதி கிடைக்கும்' என எண்ண வேண்டாம். மனதில் நிம்மதியும் அமைதியும் இருந்தால், நாம் செய்யும் எல்லாம் சரியாக இருக்கும்.
- பிரச்சனையைப் பற்றியே யோசித்துக் குழம்பினால் தீர்வு தெரியாது. தீர்வு எது எனச் சிந்திக்கவும் பேசவும் செய்தால், பிரச்சனை உங்களை ஒன்றும் செய்யாது.
- நோயைவிட அச்சமே அதிக பாதிப்பை ஏற்படுத்தும். அச்சம் தவிர்ந்து எப்போதும் நல்லவற்றையே சிந்தித்தால், எல்லாம் நல்லதாகவே நடக்கும்.
- 'அலைகள் அடங்கிய பிறகு கடலில் பயணம் செய்யலாம்' என்று காத்திருப்பது அல்ல வாழ்க்கை. அலைகளின் மீது சாதுர்யமாக நடமாடக் கற்றுக்கொள்வதே வாழ்க்கை.
- நம்மைச் சுற்றி நிகழும் பலவற்றை நம்மால் மாற்ற முடியாது. ஆனால், நம் சிந்தனைகளை நம்மால் நேர்மறையாக மாற்ற முடியும். இதைப் புரிந்துகொண்டால் புது சக்தி கிடைக்கும்.
- பொறுமை, துணிச்சல், சுய ஒழுக்கம், புதிய சூழலுக்குப் பழகிக்கொள்வது, மாற்றங்களை கவனமாகப் பார்ப்பது ஆகிய குணங்கள் இருந்தால் எந்த நெருக்கடியில் இருந்தும் மீண்டு வரலாம்.
- கவலைகளை நம்பிக்கையுடன் பிரார்த்தனைகளாக மாற்றுங்கள். உங்கள் போராட்டங்கள் எல்லாமே ஆசீர்வாதங்களாக மாறிவிடும்.
- நெருக்கடி நேரங்களில் மனிதர்கள் தங்கள் உண்மையான சக்தியை உணர்கிறார்கள். முழு முயற்சியுடன் செய்யும் செயல்களால் அவற்றிலிருந்து மீள்கிறார்கள்.
- நம்மால் எவ்வளவு முடியுமோ, அவ்வளவு முயற்சியைச் செய்யுங்கள். 'நமக்கும் மேலே இருக்கும் சக்தி வழிநடத்தும்' என்று நம்புங்கள். பிரச்சனைகள் பணி போலக் கரையும்.
- மனக்கதவைத் திறந்து எதிர்மறை எண்ணங்களைத் துரத்துங்கள். உற்சாகத்துடனும் நம்பிக்கையுடனும் ஒவ்வொரு புதிய தினத்தையும் தொடங்குங்கள்.
- வாழ்க்கையில் எதிர்கொள்ளும் தடைகள், தடுமாற்றங்கள், நெருக்கடிகள் எல்லாமே நிலையானவை அல்ல. 'மன உறுதி' என்ற ஆயுதத்தால் அவற்றை வீழ்த்த முடியும்.
- எந்த மோசமான சூழலிலும் இருக்கும் நல்ல விஷயங்களை மட்டும் பார்க்க, மனதைப் பழக்கப்படுத்துங்கள். உங்கள் எண்ணமே உங்கள் மகிழ்ச்சியைத் தீர்மானிக்கிறது.
- நெருக்கடிகளை எதிர்பாராத குறுக்கீடுகளாக நினைக்காதீர்கள். இதுவரை முயற்சி செய்து பார்க்காத விஷயங்களைச் செய்வதற்கான ஒரு வாய்ப்பாக நினையுங்கள்.
- மனித இனத்தின் பண்பே, எல்லா நெருக்கடிகளையும் எதிர்கொண்டு வெற்றி கொள்வதுதான். அதற்கு ஒருபோதும் பணிந்து போவது அல்ல!
- ஒவ்வொரு பிரச்சனையும் நமக்குள் புது நம்பிக்கையை விதைக்கும். அதிக துணிச்சலைக் கொடுக்கும். புதிதாக ஒன்றைச் செய்து ஜெயிக்க வைக்கும். ●



# நம் பாரம்பரிய உடையைக் கொண்டாடுவோம்!

ஜனவரி  
1 - 7

வேட்டி  
வாரம்

நம் தேசிய உடையான வேட்டியின் பெருமையை உலகத்துக்கு அடையாளப்படுத்த, ஜனவரி முதல் வாரத்தை 'வேட்டி வாரம்' என்று கொண்டாடுகிறது ராம்ராஜ் காட்டன். பொங்கல், தீபாவளி, பிறந்த நாள், திருமணம் என நம் மக்கள் மகிழ்ச்சியான அனைத்துத் தருணங்களிலும் வேட்டி அணிந்து கொண்டாடுகிறார்கள். அந்த வேட்டியை நாம் கொண்டாட வேண்டும் அல்லவா? அதற்காகவே வேட்டி வாரம்.

'பாரம்பரிய உடைக்கு இனி எதிர்காலம் கிடையாது. அதை அணிபவர்களுக்கும் மதிப்புக் கிடைக்காது' என்கிற மாயையை உடைக்க, ராம்ராஜ் காட்டன் நிறுவனம் 40 ஆண்டுகளுக்கும் மேலாகக் கடுமையாக உழைத்துவருகிறது. அதில் வெற்றியும் பெற்றிருக்கிறது. தமிழகத்தில் மட்டுமின்றித் தென்னிந்தியா முழுவதும் பெரிய நகரங்களில் வெண்மைக்கென்றே தனி ஷோரூம் திறந்து, வேட்டி விற்பனையை உயர்த்தி, மதிப்பிற்குரிய அடையாளமாக வேட்டியை மாற்றிக் காட்டியிருக்கிறது ராம்ராஜ் காட்டன்.

சிறுவயதிலேயே வேட்டி கட்டிப்பழகினால் வேட்டியைப் பற்றிய புரிதல் ஏற்படும் என சிறுவர்களுக்காக லிட்டில் ஸ்டார்ஸ் வேட்டி, பூஜைகள் மற்றும் சுபநிகழ்வுகளுக்காக கீர்த்தனா மற்றும் பஞ்சகச்ச வேட்டிகள், திருமணம் போன்ற வைபவங்களுக்காக லக்னா பட்டு வேட்டி, மேட்ச்சிங் மேட்ச்சிங் விரும்பும் இன்றைய இளைய தலைமுறைக்காக வேட்டியின் பார்டர் நிறத்திலேயே சட்டையும் தரும் கல்சர் கிளப்பெட், அலுவலகத்துக்கு அணிந்து செல்வதற்கான ஃபார்மல் வேட்டி என வாழ்வின் ஒவ்வொரு தருணத்துக்குமான வெரைட்டி வேட்டிகளை வழங்குகிறது ராம்ராஜ்.



வேட்டி கட்டச் சிரமப்படும் இளைய தலைமுறைக்காக 'ஓட்டிக்கோ கட்டிக்கோ' என ஜென் நெக்ஸ்ட் வெல்க்ரோ வேட்டிகளை அறிமுகம் செய்தது ராம்ராஜ். இது வேட்டி அணியும் முறையில் ஒரு புதிய புரட்சியையே ஏற்படுத்தியது.

கிட்டத்தட்ட நான்காயிரம் ரகங்களில் வேட்டிகளை அறிமுகம் செய்து வியக்கவைத்திருக்கும் ராம்ராஜ் காட்டனின் லேட்டஸ்ட் அறிமுகம், டிஷ்யூ வேட்டி மற்றும் சட்டைகள். பருத்தி இழைகளுடன் ஜரிகை நூலையும் இணைத்து இந்த டிஷ்யூ வேட்டிகள் மற்றும் சட்டைகள் உருவாக்கப்படுவதால், காட்டன் உடைகளை அணியும் இதம் கிடைக்கும்.

தற்போது ஒன்பது வண்ணங்களில் டிஷ்யூ ரக வேட்டி மற்றும் சட்டைகள் அறிமுகம் செய்யப்பட்டுள்ளன. காப்பர், ராமர் க்ரீன், கோல்டு, ரோஸ் கோல்டு, லாவண்டர், சியான், மோஸ்க்ரீன், சில்வர், ஸ்டீல் சில்வர் ஆகிய ஒன்பது வண்ணங்களில் இவை விற்பனைக்கு வந்துள்ளன. குழந்தைகள் முதல் பெரியவர்கள் வரை அனைத்து வயதினருக்கும் ஏற்ற வகையில் இவை விற்பனையாகின்றன. வேட்டியுடன் ரெடிமேட் சட்டையாகவும் கிடைக்கும். தைத்துக்கொள்ள வசதியாகச் சட்டைத்துணி மற்றும் அங்கவஸ்திரம் ஆகியவை வேட்டியுடன் இணைந்த செட்டாகவும் கிடைக்கும். இந்தப் புது ரக வேட்டிகளுக்குப் பெரும் வரவேற்புக் கிடைத்துவருகிறது.

வேட்டி அணிவது மதிப்புமிக்க அடையாளம். உணர்வோம்; மற்றவர்களுக்கும் உணர்த்துவோம்!

# புதுமைகள் எப்படிப் பிறக்கும்?

ஒவ்வொரு புத்தாண்டு பிறக்கும்போதும், முந்தைய ஆண்டைவிட நம் வாழ்வு சற்றே மேம்பட்டிருக்கிறது. காரணம், புதுமைத் தாகத்துடன் பலர் உருவாக்கும் கண்டுபிடிப்புகள். இவர்கள் அறிமுகம் செய்யும் பொருட்களும் சேவைகளும் நம் வாழ்வை எளிதாக்குகின்றன. இவர்களிடம் எப்படிப் புதுமைகள் பிறக்கின்றன. நாமும் அதே போலப் புதுமைகள் செய்வதற்கு எப்படிப்பட்ட சூழல்கள் தேவை?

• பிரச்சனைகளை நமக்கான வாய்ப்புகள் என்று சொல்லலாம். ஒரு பிரச்சனை இருக்கிறது. அதற்கான தீர்வு என்ன என்று தேடும்போது, மற்றவர்கள் செய்யாத ஏதோ ஒரு புதுமையை ஒருவரால் செய்துவிட முடியும். ஃபிராங்க் மக்நாமரா என்பவர், 1950-ம் ஆண்டு ஹோட்டலில் சாப்பிடப் போகிறார். சாப்பிட்டு முடித்து பில் தருவதற்கு பாக்கெட்டில் தேடும்போது, போதுமான பணம் இல்லை. அவருக்கு அப்போது ஒரு யோசனை வருகிறது. டைனர் கிளப் கிரெடிட் கார்டு என்ற நிறுவனத்தை ஆரம்பிக்கிறார்.

இந்த கார்டு இருந்தால், எந்த ஹோட்டலிலும் அதைக் காண்பித்துச் சாப்பிடலாம். கார்டு நம்பரைக் குறித்துக்கொள்வார்கள். மாதக் கடைசியில் டைனர்கிளப் நிறுவனம் அதற்கான கட்டணத்தைச் செலுத்திவிடும். கார்டு வைத்திருப்பவர்களுக்கு அப்புறமாக பில் வரும், அவர்கள் பணம் செலுத்த வேண்டும். இதுவே பிற்கால கிரெடிட் கார்டுகளுக்கு முன்னோடி.

• இதேபோன்ற இன்னொரு பிரச்சனைக்குத் தீர்வாக வந்தவைதான் ஏ.டி.எம் இயந்திரங்கள். ஜான் ஆட்ரியன் ஷெப்பர்டு-பாரோன் என்பவர் தன் வங்கிக்கணக்கில் பணம் எடுக்கப் போகிறார். வங்கியின் வேலை நேரம் முடிந்துவிட்டதால், அவரால் பணம் எடுக்க முடியவில்லை. அவருக்கு அவசரத் தேவை இருந்தது. மறுநாள் வரை காத்திருக்காமல், 24 மணி நேரமும் வங்கிக்கணக்கிலிருந்து பணம் எடுக்க முடிந்தால் எப்படி இருக்கும் என்று யோசிக்கிறார். அவர் கண்டறிந்த தீர்வே, ஏ.டி.எம் இயந்திரங்கள்.



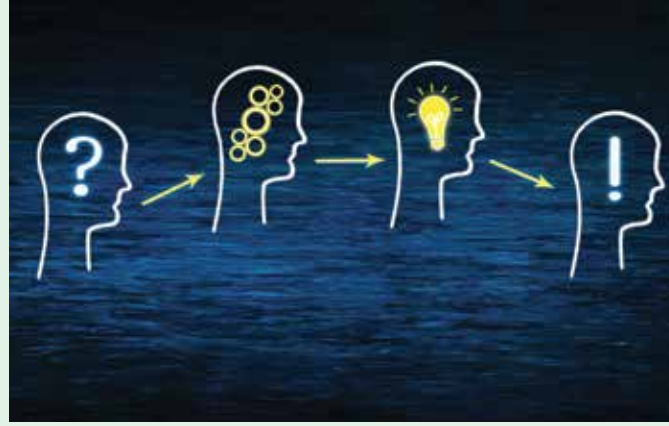
• ஆரம்ப கால காரர்கள் பெரிதாக இருக்கும். ஆடம்பர வடிவமைப்பில் இருக்கும். நிறைய பெட்ரோல் குடிக்கும். ஆனால், பெட்ரோல் தாராளமாகக் கிடைத்ததால் யாரும் கவலைப்படவில்லை. இரண்டாம் உலகப்போர் காலத்தில் ஐரோப்பாவில் கடுமையான பெட்ரோல் தட்டுப்பாடு ஏற்பட்டது. ரேஷன் முறையில் பெட்ரோல் கொடுத்தார்கள். அப்போதுதான் அலெக்ஸாண்டர் இன்ஸிகோனிஸ் என்ற எஞ்சினியர், ஆஸ்டின் மினி காரை உருவாக்கினார். நான்கு பேர் உட்காரக்கூடிய சிறிய காரான இது, குறைந்த பெட்ரோலில் நீண்ட தூரம் போனது. உலகெங்கும் கார பயன்பாட்டையே மாற்றிய புதுமைக் கண்டுபிடிப்பு இது.

• ஆரம்பகால வாகனங்களின் சக்கரங்கள் வித்தியாசமாக இருக்கும். இரும்புச் சக்கரத்தில் கடினமான ரப்பரை ஒட்டியிருப்பார்கள். பயணமும் சொகுசாக இருக்காது. ஏதேனும் சிறிய பாதிப்பு என்றாலும், மொத்தமாகச் சக்கரத்தையே மாற்ற வேண்டும். எட்வர்டு மிச்சலின், ஆண்ட்ரூ மிச்சலின் என்ற இருவர் இணைந்து ரப்பர் டயர் மற்றும் டியூபை உருவாக்கினர். டியூபில் காற்றடித்து, பாதிப்பு என்றால் பஞ்சர் ஒட்டிப் பயன்படுத்தலாம். அதிர்வுகள் குறைந்து பயணமும் இனிமையானது.

• தேவைகளே பல புதுமைகளுக்குக் காரணம். ஹோட்டலில் போய்ச் சாப்பிடலாம், பார்சலும் வாங்கி வரலாம். போன் செய்து சொன்னால், வீடுகளுக்கே உணவு டெலிவரி செய்வார்கள். பெரிய ஹோட்டல்களில் மட்டுமே இந்த வசதி இருந்தது. அமெரிக்காவின் ஸ்டான்போர்டு பிசினஸ் பள்ளியில் படித்து முடித்த கிரேக் கோஹன், மைக்கேல் ஆடல்பெர்க் ஆகிய இருவருக்கும் ஒரு யோசனை வந்தது. நாம் விரும்பும் எந்த ஹோட்டலில் இருந்தும் நம் வீட்டுக்கு உணவு டெலிவரி செய்வதற்கு வழி என்ன? அதற்காக வெயிட்டர்.காம் என்ற இணையதளத்தைத் தொடங்கினார்கள். இதில் ஆர்டர் செய்வோருக்கு, இவர்களின் ஊழியர்களே ஹோட்டல்களுக்குப் போய் உணவு வாங்கிவந்து டெலிவரி செய்தார்கள். இன்றைய ஸ்விக்கி, ஸொமேடோ போன்ற எல்லோருக்கும் இன்ஸ்பிரேஷன் இவர்கள்தான்.

• ஆரம்பக் காலத்தில் சோப்புகள் பெரிய சைஸ் கட்டியாக, வெகு நீளமாக இருக்கும். வாடிக்கையாளர் கேட்கும்போது, கடைக்காரர்கள் அதிலிருந்து வெட்டி துண்டு போட்டுக் கொடுப்பார்கள். சிறிய துண்டுகளாக தனித்தனியாக பேக் செய்து சோப்பைக் கொடுத்தால் என்ன என்ற புதுமை யோசனை வில்லியம் டார்சி லெவர், ஜேம்ஸ் டார்சி லெவர் ஆகியோருக்குத் தோன்றியது. 'சன்லைட்' என்ற பிராண்ட் பெயரில் அவர்கள் உருவாக்கியதே, பாக்கெட் செய்யப்பட்ட முதல் சோப்.

• கச்சா எண்ணெயிலிருந்து பெட்ரோலைச் சுத்திகரித்து எடுத்தபோது ஒருவித மெழுகு பிரிந்துவந்தது. அதை வீணாகக் குப்பையில் போட்டார்கள். சுத்திகரிப்பு



நிலையங்களில் வேலை பார்ப்பவர்கள் தங்களுக்கு ஏதேனும் காயம் ஏற்பட்டால், அந்த மெழுகைத் தடவிக் கொள்வார்கள். இதைக் கவனித்த ராபர்ட் செல்பரோ என்ற வேதியியல் அறிஞர், அந்த மெழுகை ஆராய்ந்தார். மெழுகிலிருந்து அவர் உருவாக்கிய வாலலின் இன்று விலை மதிப்புள்ள பொருள்.

• 'ஸ்டார்ட்ரெக்' என்ற சயின்ஸ் ஃபிக்ஷன் சினிமாவைப் பார்த்தார் மார்ட்டின் கூப்பர். மோடோரோலா போன் நிறுவனத்தின் எஞ்சினியர் இவர். 'ஸ்டார்ட்ரெக்' படத்தில் எந்த வயர் இணைப்பும் இல்லாமல், பொது இடங்களில் நடந்துகொண்டே போனில் பேசுவது போன்ற காட்சிகள் வரும். 'இப்படிப்பட்ட போன் ஒன்றை நாம் உருவாக்கினால் என்ன' என்கிற புதுமை யோசனை அவருக்குள் வந்தது. 1973-ம் ஆண்டு, உலகின் முதல் செல்போனை அவர் கண்டுபிடித்தார்.

• பிரிட்டன் பேப்பர் தொழிலதிபர் வில்லியம் ஆடல்ஸ் என்பவர் ஒரு வழக்கில் சிக்கி 1780-ம் ஆண்டு சிறை செல்ல நேர்ந்தது. சிறையில் எந்த வேலையும் இல்லாமல் சும்மா உட்கார்ந்திருந்தார் அவர். பணியாளர்கள் தரையைப் பெருக்குவதைப் பார்த்தார். மெல்லிய குச்சிகள் இணைந்த துடைப்பம் எப்படித் தரையைச் சுத்தமாக்குகிறது என்பதைக் கவனித்தவருக்கு, 'இப்படி மெல்லிய இழைகள் கொண்ட ஒரு பொருளை உருவாக்கினால் பற்களைச் சுத்தம் செய்யலாமே' என்று தோன்றியது. அவர் விடுதலையானதும், உலகின் முதல் ஓட் பிரஷஷைக் கண்டுபிடித்தார்.

• கெட்ச்சப் பாட்டில்களில் இருக்கும் தக்காளி சாஸ் ரொம்பவே இறுகிப் போய்விடும். அதைத் திறந்து, பாட்டிலை ஆட்டி ஆட்டி சாஸைக் கொட்ட வேண்டும். இதனால் நிறைய பேர் பாட்டிலைத் தலைகீழாகவே கவிழ்த்து வைத்திருப்பார்கள். திறந்ததும் கெட்ச்சப் சுலபமாக வெளியில் வரும். இதைப் பார்த்ததும் ஹெயின்ஸ் நிறுவனம், தலைகீழாகக் கவிழ்த்து வைக்கும் பாட்டில்களில் கெட்ச்சப்பை விற்றது. அந்தப் புதுமையாலேயே அது அதிகம் விற்றது.



## புதுமையாகத் திறன் பெறுவது எப்படி?

பிரபலப் பேச்சாளர் ஒருவர் கல்லூரி ஒன்றில் பேசிப் பிரபலமான விஷயம் இது. “செய்தித்தாள் ஒன்றில் அருகருகே இரண்டு விளம்பரங்களைப் பார்த்தேன். சாப்ட்வேர் பயிற்சிக்கு ஆள் வேண்டும் என்று ஒரு விளம்பரம். சம்பளம் ரூ.8,500. அடுத்த விளம்பரத்தில் பரோட்டா மாஸ்டர் தேவை, சம்பளம் ரூ.18,000 என இருந்தது. உங்களுடைய ஆர்வம் எதில் இருந்தாலும், அதில் கடுமையாக, கவனமாக உழைத்தால் சிறப்பாக வளரலாம்” என்றார் அவர்.

இதைத் தொடர்ந்து எஞ்சினியரிங் மாணவர்களைக் கிண்டல் செய்து ஏகப்பட்ட மீட்கள் வெளியாகின. பரோட்டா மாஸ்டர் பயிற்சி மையம் ஒன்றை ஒரு ஹோட்டல் ஆரம்பித்தது. ‘வெளிநாட்டில் வேலை செய்யப் பரோட்டா மாஸ்டர் தேவை’ என்று விளம்பரங்கள் வர ஆரம்பித்தன.

இதில் ஒரு விஷயத்தைப் புரிந்துகொள்ள வேண்டும். எஞ்சினியரிங் என்பது ஒரு படிப்பு. அதைத் தாண்டி ஒருவர் புதுமையாக யோசித்துத் தனது திறன்களை வளர்த்துக்கொண்டால், அவருக்கு நல்ல வேலைவாய்ப்பு கிடைக்கும். பரோட்டா மாஸ்டர் என்பது ஒரு திறமை சார்ந்த தொழில். பக்குவமாக மாலை அடித்துப் பிசைந்து,

உருட்டி, அதைச் சுவையான பரோட்டாவாகச் சுட்டு எடுப்பது எல்லோருக்கும் வராது. அந்தத் திறமைக்கே சம்பளம்.

சிறு தொழிற்சாலைகளில், சிறு உற்பத்தி இடங்களில் நிறைய தனித்துவமான திறமையாளர்களைப் பார்க்கலாம். ‘வேறு யாராலும் இதுபோல முடியாது’ என்பது போலத் திறமையை வளர்த்து வைத்திருப்பார்கள். இப்படியான தனித்திறன் மனிதர்கள் எப்படி உருவாகிறார்கள்?

திரும்பத் திரும்ப ஒரே வேலையைச் செய்வது. அதைச் சீக்கிரமும் கச்சிதமாகவும் செய்வதற்கு புதுமையான வழிமுறையைக் கண்டுபிடிப்பது, வேலையை நேசித்துச் செய்வது. திரும்பத் திரும்பச் செய்தாலும், ஒவ்வொரு முறையும் ஆர்வத்துடன் அதைச் செய்வது. தன்னை மற்றவர்களிடமிருந்து வித்தியாசப்படுத்திக் காட்டிக்கொள்ளும் பண்பு. இவை எல்லாம் கலந்தே இவர்களை உருவாக்குகிறது.

இவர்களிடமிருந்து நாம் கற்றுக்கொள்ள வேண்டிய முக்கியமான பாடம் ஒன்று இருக்கிறது. இவர்கள் முதலில் வேலையைச் சரியாகச் செய்வார்கள். கொஞ்சம் கொஞ்சமாக வேகத்தைக் கூட்டி, வேகமாகச் சரியாகச்

செய்வார்கள். அதைப் பார்க்கும் மற்றவர்களுக்கு அந்த வேகம் மட்டுமே பிரதானமாகத் தெரியும். அவர்களுக்கும் அதேபோல வேகமாகச் செய்து பார்த்துத் தோற்றுப்போய் ஒதுங்கிவிடுவார்கள்.

இதற்குச் சிறந்த உதாரணமாக, சூப்பர் ஸ்டார் ரஜினிகாந்த் கண்ணாடியைக் கழட்டிச் சட்டென்று தூக்கி வீசிக் கண்ணில் போய்ப் பொருந்துமாறு செய்யும் வித்தைையைச் சொல்லலாம். இதே வித்தைையை நாம் செய்யும்போது, ரஜினி வேகமாகச் செய்வதை மட்டும் எடுத்துக்கொண்டு வேகமாகச் செய்யப் பார்ப்போம். அது கண்ணாடியின் ஃபிரேம் நம் கண்களைப் பதம் பார்க்கும் அளவுக்குச் சென்றுவிடும். ஆனால் ரஜினி செய்வதைக் கூர்ந்து பார்த்தால், அவர் நிதானமாக, கச்சிதமாக அதைச் செய்வார். நாம் அந்த நிதானத்தைக் கவனிக்காமல் போய்விடுவோம். அதனால்தான், அதைக் கற்றுக்கொள்ளவே முடியாமல் திணறிவிடுவோம்.

முதன்முதலில் ஒரு வேலைக்குச் செல்லும் முன் இந்த உளவியலைப் புரிந்துகொள்ள வேண்டும். அப்போதுதான் அங்கே இருக்கும் சீனியர்களைப் பார்த்து பயமோ, தாழ்வு மனப்பான்மையோ வராது. வேலைக்குச் சேர்ந்த புதிதில், சீனியர்கள் பேசும் டெக்னிக்கல் வார்த்தைகள் மிரட்சி தரும். 'இவர்கள் ஏதோ புதுசு புதுசாகச் சொல்கிறார்கள்' என்றிருக்கும். அந்த டெக்னிக்கல் வார்த்தையின் அர்த்தம் என்ன என்று பொறுமையாக விசாரித்தால், அது எளிதான ஒன்றாக இருக்கும்.


கற்பனைக்கு நீங்கள் ஒரு கப்பல் துறை நிறுவனத்தில் வேலைக்குச் சேர்கிறீர்கள். அங்கே ஒரு அதிகாரி, "அந்தக் கப்பலின் டி.டி ரிப்போர்ட்டை எடுத்து வாருங்கள்" என்று உங்களைக் கேட்டால் கொஞ்சம் பதற்றம் வரும். "பேங்கில் தரும் டிமாண்ட் டிராஃப்டைச் சொல்கிறாரோ" என்று சந்தேகமாக இருக்கும். கூச்சம் தவிர்ந்து யாரிடமாவது விசாரித்தால், அது Dry Dock report என்பதன் சுருங்கிய வடிவமாக இருக்கும்.

தனியே கட்டப்பட்ட செயற்கைக் கால்வாயில் நீரை நிரப்பி, அதற்குள் கப்பலை இழுத்து வந்து, பிறகு நீரை வெளியேற்றிக் கப்பலை நிலத்தில் நிறுத்துவது. அங்கே கப்பலின் பழுதுகளைச் சரிபார்ப்பது. பிறகு செயற்கைக் கால்வாயில் நீரை நிரப்பிக் கப்பலை மிதக்க வைத்து அதை அப்படியே பெரும் நீர்ப்பரப்புக்கு எளிதாக எடுத்துச் செல்வது. இதுதான் Dry Dock முறை. இதைத் தெரிந்துகொண்டால், DD ரிப்போர்ட் என்று அவர் சொன்னதையே ஸ்டைலாகச் சொல்வீர்கள்.

ஒரு வருடம் ஆன பிறகும் இதுபோலப் பல விஷயங்கள் தெரியாமல் இருப்பதுதான் தவறு. பலர் ஆரம்பக் காலத்தில் வேலையை வேகமாகச் செய்ய வேண்டும் என்ற பதற்றத்தில், அரைகுறையாகச் சில விஷயங்களைத் தெரிந்துகொள்கிறார்கள். சீனியர்கள் செய்வது போலச் செய்தாலே வேலை தெரிந்தது மாதிரிதான் என்று இமிட்டேஷன் செய்து, பாவனை செய்து, உண்மையான அறிவை இழக்கிறார்கள்.

அதற்குக் காரணம் Skilled working என்பதை அவர்கள் தவறாகப் புரிந்துகொள்வதுதான். அடிப்படை அறிவைப் பெற்று, வேலையைத் திரும்பத் திரும்பச் செய்து, அதை மேம்படுத்தும்போதுதான் திறமை கைகூடும். அப்படி இல்லாமல் முதலிலேயே Skilled workingஐ காப்பி அடித்துவிட்டு, அடிப்படைகளைக் கற்காமல் விடும்போது அங்கே அயர்ச்சியும் சலிப்பும் மட்டுமே மிஞ்சும்.

சரியாகச் செய்து பிறகு வேகத்தை அதிகரியுங்கள். 'வேகத்தை அதிகரிக்கிறேன்' என்று அடிப்படையைக் கற்காமலே போய்விடாதீர்கள். ●



# வெண்மை

## VENMAI

### தமிழ் மாத இதழ்

மலர் 9 இதழ் 7  
ஜனவரி 2025

பதிப்பாளர் - கௌரவ ஆசிரியர்  
**கே.ஆர்.நாகராஜன்**

ஆசிரியர்  
**த.செ.ஞானவேல்**

இதழாசிரியர்  
**வள்ளி**

வடிவமைப்பு  
**உதயா**

---

புத்தக ஆக்கமும் வடிவமைப்பும்:  
தரு மீடியா (பி) லிட.,  
10/55, ராஜ் தெரு,  
மேற்கு மாம்பலம்,  
சென்னை - 600 033  
email: contacttharu@gmail.com

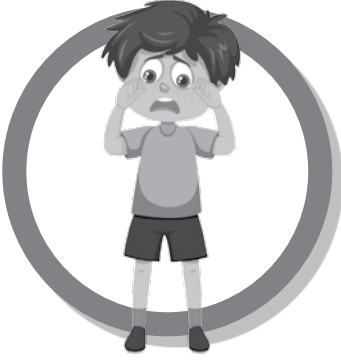
---

இந்தப் புத்தகத்தின் எந்த ஒரு பகுதியையும் பதிப்பாளரின் எழுத்துப்பூர்வமான முன் அனுமதி பெறாமல் மறுபிரசுரம் செய்வதோ, அச்சு மற்றும் மின்னணு ஊடகங்களில் மறுபதிப்பு செய்வதோ காப்புரிமைச் சட்டப்படி தடை செய்யப்பட்டதாகும்.

Published by  
K.R. NAGARAJAN,  
Published from  
10, Sengunthapuram  
Mangalam Road,  
TIRUPUR - 641 604.  
Ph: 9842274137

## புதுமை விரும்பிகளின் சிறந்த குணங்கள்!

- புதுமை விரும்பிகள் எப்போதும் புதிய வாய்ப்புகளைத் தேடித் தங்கள் வசப்படுத்திக்கொள்வார்கள்.
- அவர்கள் தங்கள் தவறுகளை உடனடியாக ஏற்றுக்கொண்டு வருத்தம் தெரிவிப்பார்கள். ஏனெனில், நாம் தவறு செய்யக்கூடியவர்கள்தான் என்பதை உணர்ந்தவர்கள் அவர்கள்.
- அவர்கள் எதையும் காது கொடுத்துக் கேட்பார்கள். எல்லோரும் சொல்வதைக் கேட்டாலும், தங்கள் மனத்துக்குச் சரி என்று படுவதையே செய்வார்கள்.
- யுகத்தின் அடிப்படையிலோ, தாங்கள் கேள்விப்பட்டதன் அடிப்படையிலோ முடிவுகள் எடுக்க மாட்டார்கள். உண்மைகளின் அடிப்படையில் அவர்களின் முடிவுகள் இருக்கும்.
- எவ்வளவு நெருக்கடியான சூழலிலும் அவர்கள் நிதானம் காட்டுவார்கள். அமைதியாக யோசித்துத் தீர்வுகள் காண்பார்கள். அது பெரும்பாலும் சரியாகவே இருக்கும்.
- ஒரு செயலைச் செய்யும்போதே, அதன் விளைவுகள் என்னவாக இருக்கும் என்று கணிப்பதற்குக் கற்றிருப்பார்கள்.



## அறியாத விஷயம்!

ஐந்து வயது சிறுவனைப் பள்ளி விடுமுறையில் பாட்டி வீட்டுக்கு அழைத்துச் சென்றனர் பெற்றோர். முதல்முறையாக ரயில் பயணம் என்பதால் குஷியாக வந்தான். “நிறைய பொம்மைகள், சாக்லேட் வாங்கி வச்சிருக்கேன்” என்று பாட்டி சொன்னதில், இன்னும் உற்சாகமாக இருந்தான். ஆனால், ரயிலில் ஏறி உட்கார்ந்ததுமே அவன் முகம் மாறியது. நீண்ட ரயிலின் எல்லாப் பெட்டிகளிலும் உட்கார்ந்திருந்த கூட்டத்தை மிரட்சியுடன் பார்த்தான். “இந்த ரயில் நம்ம பாட்டி வீட்டுக்கா போகுது?” என்று கேட்டான். “ஆமாம்” என்றனர் பெற்றோர். உடனே அவன் அழ ஆரம்பித்தான்.

விசாரித்தபோது அவன் சொன்ன காரணத்தைக் கேட்டு எல்லோரும் சிரித்தனர். “இவ்வளவு பேர் பாட்டி வீட்டுக்குவந்துடா எனக்கு சாக்லேட்டோ, பொம்மைகளோ மிச்சம் இருக்காது” என்றான் சிறுவன். ரயிலில் இருக்கிற அத்தனை பேரும் பாட்டி வீட்டுக்கு வருவதாக அவன் நினைத்துக்கொண்டான். அறியாமையில் பலரும் இப்படித்தான் புதிது புதிதாகக் கற்பனை செய்து தங்களைக் குழப்பிக்கொள்கின்றனர்.

## அவசரக் கருத்து!

மின் மயானத்தில் வேலை பார்த்து வந்தார் ஒருவர். முறைப்படி இறுதி மரியாதை முடித்துத் தகனம் செய்து அஸ்தியைக் கொடுக்கும் பணி அவருடையது. சில நிமிடங்கள் கூட நிற்க முடியாதபடி பிளியான வேலை!

ஒருநாள் காலையில் அவருக்குக் கடுமையான வயிற்று வலி. மனைவி அவசரமாக ஆட்டோவில் அவரை மருத்துவமனைக்குக் கூட்டி வந்தார். டாக்டர் அவரை ஸ்கேன் எடுக்கச் சொன்னார். அந்த மனிதரோ, “நான் வேலைக்குப் போக வேண்டும்” என்று புலம்பியபடி இருந்தார். “நாம போன் பண்ணிச் சொன்னா வேற ஆள் வந்து உங்க வேலையைப் பார்த்துப்பாங்க” என்று மனைவி சமாதானப்படுத்தினார்.

ஸ்கேன் செய்து பார்த்ததில் அவருக்குச் சிறுநீரகத்தில் கல் இருப்பது உறுதியானது. ‘உடனே சிகிச்சையை ஆரம்பிக்க வேண்டும்’ என்று டாக்டர் சொன்னார். அந்த நோயாளியின் மனைவி, “ஏங்க, நான் மயானத்துக்கு போன் பண்ணிச் சொல்லிடவா?” என்று கணவரிடம் கேட்டார். அதை விபரீதமாகப் புரிந்துகொண்ட டாக்டர், “ஐய்யோ! அந்த அளவுக்கு மோசமான பிரச்சனை இல்லை. இவர் சாக மாட்டார். சரி பண்ணிடலாம்” என்றார். நோயாளி வலியை மறந்து சிரித்துவிட்டார்.

முழுமையாக அறியாமல் கருத்துச் சொன்னால் குழப்பம்தான்.





## விவாதம் உணர்த்தும் புதுமை!

ஓர் உணரில் முட்டாளர் ஒருவன் இருந்தான். அவனை எல்லோரும் கேலி செய்தார்கள். அவன் எதையாவது சரியாகச் செய்தாலும், சொன்னாலும்கூட அவனைப் பார்த்துச் சிரித்தனர். அவன் சோகத்துடன் ஒரு துறவியிடம் போனான். “எல்லோரும் என்னை முட்டாளர் என்று கேலி செய்கிறார்கள். இதை எப்படி நிறுத்துவது?” என்று கேட்டான்.

அவன்மீது கருணை கொண்ட துறவி ஒரு ரகசிய வழியை அவனுக்குச் சொல்லித் தந்தார். “யார் என்ன சொன்னாலும் மறுத்துப் பேசு, விவாதம் செய், அவர்கள் சொல்வதை விமர்சிக்கத் தொடங்கி விடு. ‘தோசை ருசியாக இருக்கிறது’ என்று யாராவது சொன்னாலும்கூட, எதிர்த்துக் கேள்வி கேள். ‘அறுகவையும் இதில் இல்லையே, இதைப் போய்ச் சுவையாக இருக்கிறது என்கிறீர்களே’ என்பது போல எதையாவது பேசு. அவர்களை நிரூபிக்கச் சொல்லி வம்புக்கு இழு. சில நாட்களில் எல்லாமே மாறிவிடும்” என்றார்.

ஒரு மாதம் கழித்துத் துறவியிடம் அவன் வந்தான். பின்னால் ஊர்க்காரர்கள் நிறைய பேர் வந்தார்கள். “ஒன்றுமே அறியாத இவனைப் பெரிய அறிவாளி ஆக்கிவிட்டீர்கள், அற்புதம்” என்று குருவை அவர்கள் பாராட்டினர். மறுத்து வாதிடுவதையும், வீண் விவாதத்தையும் அறிவாளித்தனம் என்று சொல்லும் அவர்களை நினைத்துச் சிரித்தார் குரு.



## புதுமை அட்வைஸ்!

டிப்பார்ட்மென்ட்ஸ் ஸ்டோரில் பொருட்கள் வாங்கிக் கொண்டிருந்தார் ஒருவர். அப்போது, “ஏய் சிமி, சாக்லேட் எடுக்காத. அடுத்த ஷெல்ஃப்ல வேற ஏதாவது எடுத்துக்கலாம்” என்ற சத்தம் கேட்டது. திரும்பிப் பார்த்தார். அங்கே இளம் அம்மா ஒருவர், தன் குழந்தையைப் பொருட்கள் போடும் கூடையில் வைத்துத் தள்ளியபடி பொருட்களை வாங்கிக்கொண்டிருந்தார்.

தொடர்ந்து அந்த இளம் அம்மா சொன்னவை அனைத்தும் அவர் காதுகளில் விழுந்தன.

“சிமி, அடம் பிடிக்காத! இவ்வளவு குக்கீஸ் உனக்கு வேணுமா? எடுக்காதே!”

“சிமி, ஸ்வீட்ஸ், ஜூஸ் எதுவும் வேணாம். வீட்டுக்கு வா. அங்க உனக்குக் கேழ்வரகு லட்டு செய்து வச்சிருக்கேன். அது உடம்புக்கு நல்லது, அதைச் சாப்பிடு.”

இப்படித் தொடர்ச்சியாகக் காதில் விழுவதைக் கேட்ட அவர் அருகில் போய், அந்த இளம் அம்மாவின் குழந்தையைப் பார்த்து, “அடடே, இவதான் சிமியா? கடைக்கு வந்தா சாக்லேட், குக்கீஸ், ஸ்வீட்ஸ், ஜூஸ்னு அம்மாகிட்டே கேட்டுக்கிட்டே இருப்பியா” என்று குழந்தையைப் பார்த்துச் சிரித்தார்.

“அவ பேரு சிமி இல்ல. என் பேருதான் சிமி. அதை எல்லாம் பாக்கும்போது சாப்பிடு சாப்பிடுன்னு என்னைத் தூண்டுச்சு. நானே எனக்குச் சத்தமா உத்தரவு போட்டு கன்ட்ரோல் பண்ணிக்கிட்டேன்” என்றார் அந்த இளம் அம்மா.

புதுமையான இந்த அட்வைஸ் கேட்டுத் திகைத்து நின்றார் அடுத்தவர்.



# புதுமை உறவு தந்த பூக்கள்!

இளம்பெண் ஒருவர்தன்வீட்டில் அழகியதோட்டத்தை உருவாக்கிப் பராமரித்து வந்தார். அவருக்குப் பூக்கள் மிகவும் பிடிக்கும். அதனால் தோட்டம் முழுக்க விதவிதமான பூச்செடிகளும் கொடிகளுமாக வளர்த்து வைத்திருந்தார். அந்தத் தோட்டத்துக்குக் காலை மற்றும் மாலை நேரங்களில் வந்தால், அத்தனை நிறங்களிலும் பூக்களைப் பார்க்கலாம்.

வெளியூர் போகும்போதெல்லாம் பார்க்கும் பூச்செடிகளை வாங்கிவந்து தோட்டத்தில் நடுவார். ஒருநாள் அப்படிச் சுற்றுலா போயிருந்தபோது, ஒரு நர்சரியில் வித்தியாசமான கொடி ஒன்றைப் பார்த்தார். பல்வேறு அடர்நிறங்களின் கலவையாகப் பெரிய பெரிய பூக்கள் அதில் பூத்திருந்தன. இப்படி ஒரு பூவை அவர் இதற்கு முன்பு பார்த்ததில்லை. தங்கள் ஊரில் அது வளருமா என்பதை உறுதி செய்துகொண்டு, அதில் ஓர் இளம்கொடியை வாங்கி வந்தார்.

தான் சமையலறையில் இருக்கும்போது அதன் பூக்களைப் பார்த்துக்கொண்டே இருக்க வேண்டும் என ஆசைப்பட்டார். அதனால் சமையலறை ஜன்னலை ஓட்டி, பக்கத்து வீட்டையும் இவர் வீட்டையும் பிரிக்கும் மதில் சுவர் ஓரமாக நட்ார். அது வேகமாக வளர ஆரம்பித்தது. மதில் சுவரில் ஒரு மூங்கில் குச்சியைச் சாய்த்து வைத்ததும், அதில் பற்றிக்கொண்டு ஏறியது. நீண்டு வளர்ந்து, மதில் சுவரைத் தாண்டி பக்கத்து வீட்டுக்கும் போய்விட்டது. ஆனால், இலைகள்தான் பெரிது பெரிதாக வளர்ந்தனவே

தவிர, ஒரே ஒரு மொட்டுகூட விடவில்லை. 'நம் ஊரில் இது பூக்காது போலிருக்கிறது. ஏமாந்துவிட்டோம். இதைப் பிடுங்கி எறிந்துவிடலாமா' என்றெல்லாம் அவர் யோசித்தார்.

அந்த நேரத்தில்தான் பக்கத்து வீட்டுப் பெண்மணி அவரைப் பார்த்து நட்பாகச் சிரிக்க ஆரம்பித்தார். தனிமையில் வாழ்ந்து வந்த அந்த முதிய பெண்மணி யாருடனும் நட்பாக இருப்பதில்லை. இந்த இளம்பெண்ணின் குழந்தைகள் உற்சாகமாகக் கூச்சலிட்டு விளையாடும்போது, "ஏன் இப்படிச் சத்தம் போட்டு எரிச்சலைக் கிளப்பறீங்க?" என்று வந்து கத்துவார்.

அப்படிப்பட்டவர் இப்போது அந்தக் குழந்தைகளிடம் திடீரெனப் பாசமாகப் பேசி விளையாட ஆரம்பித்தார். அவர்களுக்கு சாக்லேட் எல்லாம் கொண்டு வந்து கொடுத்தார்.

அந்த இளம்பெண்ணுக்கும் நன்றி சொன்னார். அவருக்கு ஒன்றும் புரியவில்லை. மதில் சுவர் அருகே வந்த அந்த மூதாட்டி, "இந்தக் கொடி எவ்வளவு அழகாகப் பூக்கிறது தெரியுமா? சில நாட்களாக இந்தப் பூக்களைப் பார்ப்பதற்காகவே ரொம்ப நேரம் தோட்டத்தில் நிற்கிறேன். எல்லோரையும் இழந்து, வாழ்க்கைமீது பிடிப்பு இல்லாமல் விரக்தியுடன் இருந்தவளை இந்தப் பூக்கள் மாற்றிவிட்டன. உங்களுக்கு நன்றி" என்றார்.

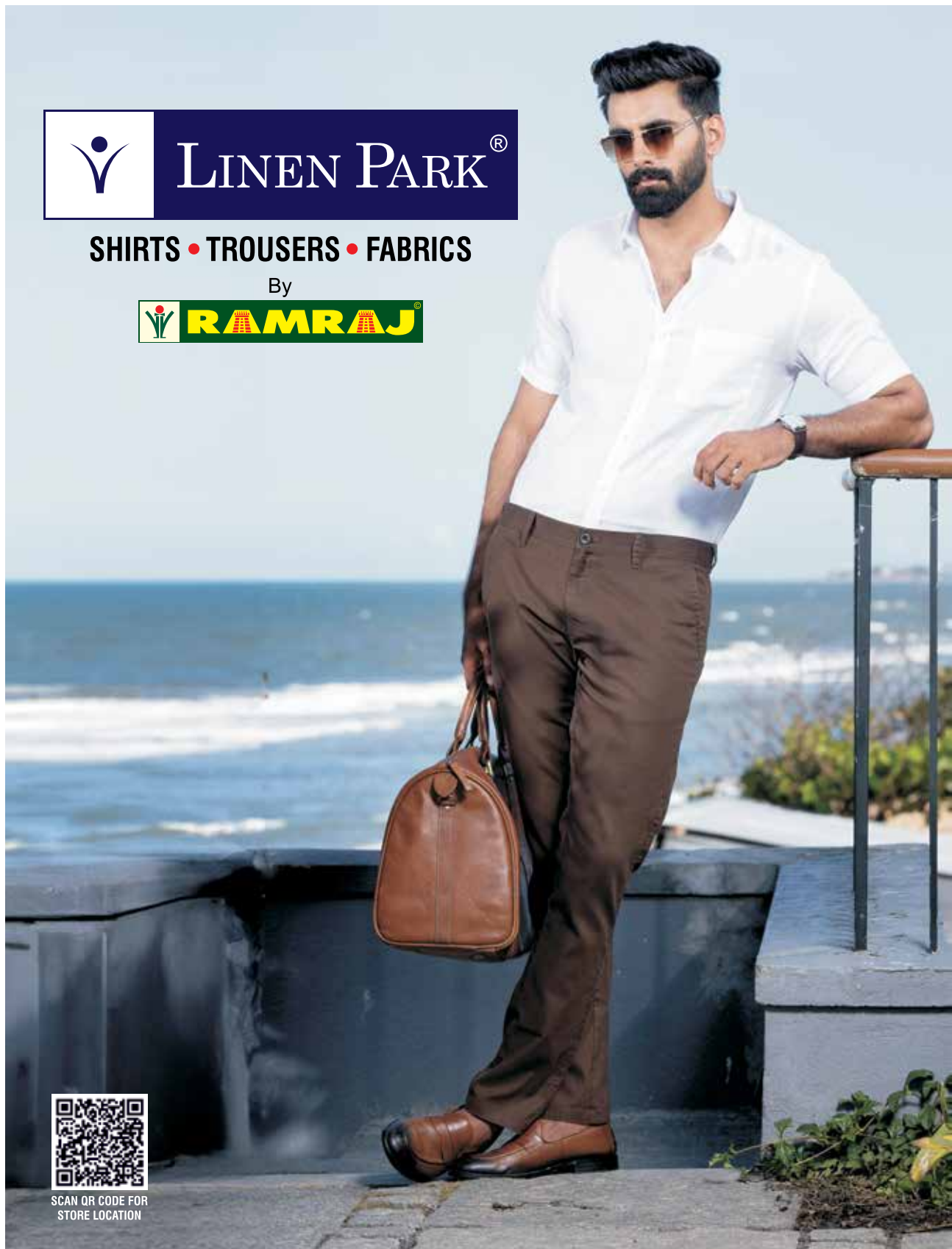
இளம்பெண் மதில் சுவர் அருகே சென்று எட்டிப் பார்த்தார். இவர் வீட்டுப் பக்கம் இலைகளை மட்டும் வளர்த்த அந்தக் கொடி, பக்கத்து வீட்டுத் தோட்டத்தில் மிக அழகாக, கொத்துக் கொத்தாகப் பூத்திருந்தது.

சில நேரங்களில் நம் உழைப்பின் பலன் நமக்குக் கிடைக்காமல் போகலாம். ஆனால் அதன் நல்ல விளைவுகளை வேறு யாரோகூட அனுபவிக்கக்கூடும். அதனால் நமக்குப் புது உறவுகளும் கிடைக்கலாம். ●



SHIRTS • TROUSERS • FABRICS

By



SCAN QR CODE FOR  
STORE LOCATION

Shop Online @ [www.ramrajcotton.in](http://www.ramrajcotton.in)



## SHIRTINGS & SUITINGS

COTTON • LINEN • TRADITIONAL



SCAN QR CODE FOR  
STORE LOCATION



**COTTON**

**mithu**®

**BAMBOO TOWELS**

**CRAFTED FOR YOU.**



SCAN QR CODE FOR  
STORE LOCATION



**lagnaa**<sup>®</sup>  
 PURE SILK DHOTIS • SHIRTS



India's Most Trusted  
 Dhoti Brand



SCAN QR CODE  
 FOR STORE LOCATION

Shop Online @ [www.ramrajcotton.in](http://www.ramrajcotton.in)



**உங்கள் வீட்டுக்கே  
வர வேண்டுமா?**

# வெண்மை

## சந்தாதாரர் ஆகுங்கள்!



‘உயர்ந்த எண்ணங்கள் உலகம் முழுவதும் சென்றடைய வேண்டும்’ என்ற உயரிய நோக்கில் மதிப்புமிக்க படைப்புகளைத் தொடர்ந்து வெளியிட்டு வருகிறது வெண்மை. இந்த மாத இதழ் ஒவ்வொரு குடும்பத்திலும் பாதுகாக்கப்படும் பொக்கிஷமாகத் திகழ்கிறது.



**ஓர் ஆண்டு சந்தா ரூ.200**

**இரண்டு ஆண்டுகள் சந்தா ரூ.380**

காசோலை/வரைவோலை மூலம் அனுப்பலாம். VENMAII என்ற பெயரில் செக்/டி.டி. அனுப்பவும். பின்புறம் உங்கள் பெயர், ஊர் எழுதவும்.

அல்லது

VENMAII என்ற வங்கிக் கணக்கில் (A/C No:180913500000299 Karur Vysya Bank, Tirupur SR Nagar Branch -IFSC: KVBL0001809) பணம் செலுத்தி, அதன் ஒப்புக்கை பிரதியை படிவத்துடன் அனுப்பி வைக்கலாம்.   
 ➔ மணியார்ப்பர்கள் ஏற்றுக்கொள்ளப்படமாட்டாது.   
 ➔ அனைத்து ராம்ராஜ் ஷோரூம்களிலும் சந்தா செலுத்தலாம்.

### வெண்மை

ராம்ராஜ் வி டவர்,

10, செங்குந்தபுரம், மங்கலம் ரோடு,

திருப்பூர் -641 604.

email: venmaii@ramrajcotton.net

**சந்தா செலுத்தவும், மொத்தமாக  
வெண்மை இதழ்களைப் பெறவும்  
தொடர்புகொள்ளுங்கள்.**

போன்:

**0421-4304106, 98422 74137**

## ஒரே நிமிடத்தில் வெண்மை சந்தாதாரர் ஆகலாம்!

உங்கள் சந்தாவை PhonePe G Pay  
Net transfer மூலம் செலுத்துங்கள்.

UPI பரிவர்த்தனை மூலமும் மொபைல் போன் மூலம் வெண்மை வங்கிக் கணக்கில் சந்தா தொகையை செலுத்தலாம். வெண்மை UPI id: kvbupiqr.75626@kvb



Bharat QR code வசதியுள்ள மொபைல் பேங்கிங் ஆப் வைத்துள்ளவர்கள், அதில் இங்கே உள்ள வெண்மை வங்கிக் கணக்கின் QR code -ஐ ஸ்கேன் செய்து சந்தா செலுத்தலாம்.

பணம் செலுத்தப்பட்டதற்கான வங்கித் தகவலை Forwardசெய்யுங்கள். கூடவே உங்கள் முழு முகவரியையும் அலைபேசி எண்ணுடன் வாட்ஸ்அப் செய்யுங்கள். அலைபேசி எண்: 98422 74137.

**வங்கிக் கணக்கு விவரம்: Venmaii**

**A/C No: 180913500000299**

**Karur Vysya Bank, Tirupur SR Nagar Branch**

**IFSC Code: KVBL0001809.**



## மாணவ/ மாணவியர் சிறப்பு சலுகை

(6 ம் வகுப்புக்கு மேல் படிக்கும் மாணவர்களுக்கு இந்த சலுகை பொருந்தும். சந்தா செலுத்தும்போது, மாணவர் அடையாள அட்டை நகலை இணைத்து அனுப்பவும்.)

ஒரு வருட சந்தா: | 2 வருட சந்தா:  
~~ரூ.200~~ ரூ.125 மட்டும். | ~~ரூ.380~~ ரூ.250 மட்டும்.



## சீனியர் சிட்டிசன் சிறப்புச் சலுகை

(60 வயதிற்கு மேற்பட்டவர்களுக்கு இந்த சலுகை பொருந்தும். பிறந்த தேதிக்கான ஆதாரச் சான்று நகலை இணைத்து அனுப்ப வேண்டும்.)

ஒரு வருட சந்தா: | 2 வருட சந்தா:  
~~ரூ.200~~ ரூ.125 மட்டும். | ~~ரூ.380~~ ரூ.250 மட்டும்.

ராம்ராஜ் ஷோரூம்களில் ரூ.10,000க்கு மேல் பொருட்கள் வாங்குபவர்களுக்கு

**ஒரு வருட சந்தா பரிசாக வழங்கப்படும்**

## குரல் தந்த புதுமை!



பெங்களூரைச் சேர்ந்தவர் டாக்டர் விஷால் ராவ். புற்றுநோய் சிறப்பு மருத்துவர். தொண்டைப் புற்றுநோய் தாக்கித் தீவிரப் பாதிப்பு ஏற்படும் பலர், கொஞ்சம் கொஞ்சமாகத் தங்கள் குரலை இழந்துவிடுவார்கள். அவர்களை நினைத்துக் கவலைப்பட்ட விஷால் ராவ், ஒரு வாய்ஸ் பாக்ஸ் கருவியை உருவாக்கினார். மிகச்சிறிய இந்தக் கருவியைப் பொருத்திக்கொண்டால், அந்த நோயாளிகள் மீண்டும் பேச முடியும். வெளிநாடுகளில் விலையுயர்ந்த கருவி ஒன்றை அறுவை சிகிச்சை செய்தே பொருத்துவார்கள். அதன்பிறகே பேச முடியும். ஆனால், டாக்டர் விஷால் ராவ் கண்டுபிடித்த இந்த 'Aum' என்ற பெயர்கொண்ட கருவியை 10 நிமிடங்களில் ஒருவருக்குப் பொருத்திவிட முடியும். விலையும் மிகக்குறைவு. புற்றுநோயாளிகள் மீதான அக்கறையே, அவர் இந்தப் புதுமையைச் செய்யக் காரணம்.

## நடையை மீட்டுத் தந்த புதுமை!

தேவந்திர ராஜ் மேத்தா என்பவர் ஐ.ஏ.எஸ் அதிகாரியாக இருந்தவர். ஒரு விபத்தில் அவர் மிக மோசமாகப் படுகாயம் அடைந்தார். நல்வாய்ப்பாக அவர் சிகிச்சைக்குப் பிறகு உயிர் பிழைத்து இயல்பானவராக ஆகிவிட்டார். அவருக்கு அந்த நேரத்தில் ஒரு விஷயம் மனதில் தோன்றியது. 'நமக்கு வசதி இருந்தது, மீண்டுவிட்டோம். இதுபோன்ற ஒரு விபத்தில் சிக்கிக் கால்களை இழப்பவர்களின் கதி என்ன?'

உடனடியாக அவர், பகவான் மகாவீர் விக்லாங் சஹயாதா சமிதி என்ற அமைப்பைத் தொடங்கினார். விபத்தில் கால்களை இழந்தவர்களுக்கு இலவசமாகச் செயற்கைக் கால்களைப் பொருத்தும் அமைப்பு அது. இந்தியாவில் கால்களை இழந்த சுமார் 20 லட்சம் பேருக்கு, அவர்களின் நடையை ஒரு பைசா செலவின்றி மீட்டுத் தந்திருக்கிறது இந்த அமைப்பு.



## பார்த்து உருவாக்கிய புதுமை!



வேறு எங்கோ செயல்பாட்டில் இருக்கும் ஒரு விஷயத்தைப் பார்த்து, அதேபோல இன்னொரு கருவியைக் கண்டறிந்த வரலாறு நிறைய உண்டு. உதாரணமாக இரண்டு... ஒட்டுவதற்கான பசையைக் கையால் எடுத்துப் பயன்படுத்த நிறைய பேர் தயங்கினார்கள். காரணம், அதன்பின் கையைச் சுத்தம் செய்வது பெரிய வேலையாக இருந்தது. பெண்கள் பயன்படுத்தும் லிப்ஸ்டிகைப் பார்த்தார் ஒரு வேதியியல் நிபுணர். ஒரு ஸ்டிக் போன்ற கருவியைப் பயன்படுத்திப் பெண்கள் லிப்ஸ்டிக் பூசும்போது, அதேபோல ஏன் பசையைப் பயன்படுத்தக்கூடாது என்று அவருக்குத் தோன்றியது. அதுவே ஃபெவிஸ்டிக் உருவாகக் காரணம்.

விமான வடிவமைப்பு நிபுணரான கொராடினோ டாஸ்கானியோ என்பவருக்கு, இரண்டாம் உலகப் போருக்குப் பிறகான காலத்தில் ஒரு யோசனை தோன்றியது. விமானத்துக்குப் பயன்படுத்திய அதே வடிவமைப்பை இருசக்கர வாகனத்திலும் பயன்படுத்தலாமே என்ற யோசனைதான் அது. விமானம் போன்ற டிசைனில் அவர் உருவாக்கியதே வெஸ்பா ஸ்கூட்டர். உலகம் முழுக்க வாகனப்பிரியர்களின் மனம் கவர்ந்தது அது.



## எங்கேயும் செய்யலாம் புதுமை!

எப்படிப்பட்ட சூழலில் வளர்ந்தாலும் ஒருவர் புதுமைகள் செய்யலாம் என்பதற்கு உதாரணம், எலிஜா மெக்காய். அமெரிக்காவில் அடிமைப்பட்டுக் கிடந்த கறுப்பினத்தம்பதியருக்கு மகனாகப் பிறந்தவர். அதிகம் படித்தவரும் கிடையாது. அமெரிக்காவின் மிச்சிகள் பகுதியில் ரயில்வே நிறுவனத்தில் பராமரிப்புத் தொழிலாளியாக வேலைக்குச் சேர்ந்தவர். ரயில் எஞ்சின்களுக்கு எண்ணெய் இட்டுப் பராமரிப்பது அவரது வேலை.

இன்றைக்கு 150 ஆண்டுகளுக்கு முந்தைய காலகட்டம் அது. பொதுப் போக்குவரத்து அப்போதுதான் ஆரம்பக்கட்டத்தில் இருந்தது. கப்பல்கள் மற்றும் ரயில்களில் நீராவி எஞ்சின்கள் பயன்பாட்டில் இருந்தன. அவற்றுக்கு அவ்வப்போது எண்ணெய் இட்டுப் பராமரிக்க வேண்டும். இதனால் ரயில்களை வேகமாகவும் இயக்க முடியாது, நீண்ட தூரமும் இயக்க முடியாது.

தான் செய்யும் அந்த வேலை காரணமாகப் பெற்ற அனுபவங்களின் அடிப்படையில், எஞ்சின்களுக்கு ஆட்டோமேடிக்காக எண்ணெய் இட்டு அவற்றைப் பராமரிக்கும் கருவி ஒன்றை எலிஜா மெக்காய் கண்டுபிடித்தார். சில ஆண்டுகளில் ஒட்டுமொத்த அமெரிக்கா முழுவதும் ரயில்வே நிறுவனங்கள் அவற்றைப் பயன்படுத்த ஆரம்பித்தன.



இதேபோலத்தன் வாழ்நாள் முழுக்க 57 கருவிகளை அவர் கண்டுபிடித்தார். தான் கண்டுபிடிக்கும் எதையும் உருவாக்கி விற்கும் அளவுக்கு வசதியோ, தொழிற்சாலைக் கட்டமைப்போ இல்லாததால், அவர் எல்லாவற்றுக்கும் காப்புரிமை வாங்கிய பிறகு பல்வேறு நிறுவனங்களுக்கு விற்றுவிடுவார். அமெரிக்காவின் முக்கியமான கண்டுபிடிப்பாளர்களில் ஒருவராக அவர் மதிக்கப்படுகிறார்.

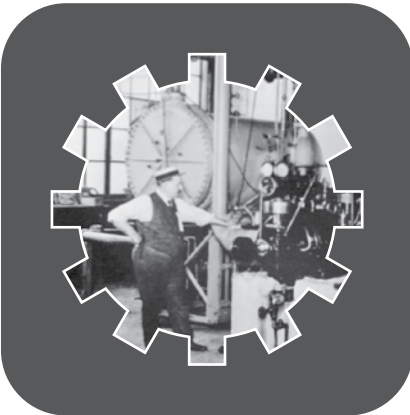
## பாதை மாற்றிய கண்டுபிடிப்பு!

ஏதோ ஒரு காரணத்துக்காகக் கண்டுபிடிக்கப்படும் கருவி ஒன்று, பிற்காலத்தில் உலகமே பயன்படுத்தும் முக்கியமான பொருளாக மாறிவிடும். இன்று நாம் பயன்படுத்தும் ஏர்கண்டிஷனர் அப்படிப்பட்டதுதான். இன்று ஏ.சி இல்லாமல் பலரால் கார்களில் பயணம் செய்ய

முடியாது. அறைகளிலோ, அலுவலகங்களிலோ இருக்க முடியாது. மருத்துவமனைகள் செயல்பட முடியாது. ஆனால், ஏ.சி என்பது இதற்காகக் கண்டுபிடிக்கப்பட்ட கருவி அல்ல!

வண்ணப்படங்களை அச்சிடும் தொழில்நுட்பம் கடந்த நூற்றாண்டின் தொடக்கத்தில் கண்டுபிடிக்கப்பட்டது. அமெரிக்காவில் ஒரு பிரமாண்டமான அச்சுக்கூடம் அப்போது நிறுவப்பட்டது. அவர்களுக்கு ஒரு பெரிய பிரச்சனை ஏற்பட்டது. அச்சுக்கூடத்தில் அவர்கள் வாங்கி வைத்திருந்த காகிதங்கள் வெயில் அடித்தால் சுருங்கின. காற்றில் ஈரப்பதம் அதிகரிக்கும் மழைநாட்களில் விரிவடைந்தன. அவற்றில் பல வண்ணங்களை அச்சிடும்போது இதன் காரணமாகச் சரியாகப் பதியவில்லை. படங்கள் தெளிவில்லாமல் கலைந்தன.

அச்சுக்கூடத்தில் வருடம் முழுக்க ஒரே மாதிரி ஈரப்பதத்தைப் பராமரித்தால் இந்தப் பிரச்சனையைத் தீர்க்கலாம். அதற்காக கேரியர் நிறுவனத்தின் உதவியை நாடினார்கள் அவர்கள். குளிர்ந்த நீரை காயில்கள் பதிக்கப்பட்ட ஒரு குழாய்க்குள் செலுத்தி, அதிலிருந்து குளிர்காற்று வெளியாகும் விதமாக ஒரு கருவியை வடிவமைத்தது கேரியர் நிறுவனம். அந்த அச்சுக்கூடத்தின் பிரச்சனை தீர்ந்தது. 1902-ம் ஆண்டு உருவாக்கப்பட்ட இந்தக் கருவியே கொஞ்சம் கொஞ்சமாக மேம்பட்டு நவீன ஏர்கண்டிஷனராக மாற்றம் பெற்றது.



# வரவேற்பும் மாற்றமும்!



**எ**ந்தத் திசையில் காற்றடிக்கிறதோ, அந்தப் பக்கம் திரும்புவதும் ஒரு புதுமைத் தந்திரம்தான். ஒரு வியாபாரம் செய்கிறார் ஒருவர். அதனுடன் சேர்ந்து இன்னொன்றைச் செய்யும்போது அதற்குத்தான் வரவேற்புக் கிடைக்கிறது. புத்திசாலித்தனமாக அதை உணர்ந்து தன் பாதையை மாற்றிக்கொண்டால் அவர் ஜெயிக்கலாம். 'நான் விற்பதைத்தான் மக்கள் வாங்க வேண்டும், நான் மாற மாட்டேன்' என்று அடம்பிடித்தால் காணாமல் போய்விடுவார். மக்கள் ரசனையை உணர்ந்து புதுமைகள் செய்து ஜெயித்த நிறுவனம், ரிக்கி.

வில்லியம் ரிக்கி என்பவர் அமெரிக்காவைச் சேர்ந்தவர். வெறும் 32 டாலர் தொகை தன் கையில் இருந்தபோதே, நாம் ஒரு பெரிய தொழிலதிபர் ஆக வேண்டும் என்ற கனவு அவருக்குள் இருந்தது. தன் 29 வயதில் சிகாகோ நகரில் அவர் ஒரு சோப்பு வியாபார நிறுவனத்தை ஆரம்பித்தார். உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து சோப்புகளை மொத்தமாக வாங்கி, கடைகளில் விநியோகித்து விற்பனை செய்வது அவரது தொழிலாக இருந்தது.

ஸ்மார்ட்டான வியாபாரியாக இருந்த ரிக்கி, பலவித வியாபார உத்திகளைப் பயன்படுத்தினார். அவற்றில் ஒன்று, இலவச இணைப்புகள் தருவது. தன் சோப்புகளின் விற்பனையை மேம்படுத்துவதற்காக, அதனுடன் இலவசமாகச் சமையல் சோடா பவுடரைக் கொடுத்தார். அவரே எதிர்பாராத ஒரு விஷயம் நடந்தது. மக்களுக்கு அவர் விற்பனை செய்து, அவர் இலவசமாகக் கொடுத்த சமையல் சோடா பிடித்திருந்தது. அந்தச் சமையல் சோடாவுக்காவே பலர் சோப்பு வாங்க ஆரம்பித்தனர்.

தான் செல்ல வேண்டிய திசை எது என்பதைப் புரிந்துகொண்ட ரிக்கி, அப்போதே சோப்பு வியாபாரத்தை

நிறுத்தினார். சமையல் சோடாவை வெவ்வேறு அளவுகளில் பேக்கிங் செய்து விற்க ஆரம்பித்தார். விற்பனை சூடு பிடித்தது.

சில ஆண்டுகள் கடந்தன. சமையல் சோடாவின் விற்பனையை இன்னும் பல பகுதிகளில் அறிமுகம் செய்வதற்கு அவர் திட்டமிட்டார். அதற்காக இன்னொரு இலவச இணைப்பை அவர் அறிமுகம் செய்தார். இம்முறை ஒவ்வொரு சமையல் சோடா புட்டியுடனும் இரண்டு பவுள்கம் பாக்கெட் கொடுத்தார். எல்லோருக்கும் அந்த பவுள்கம் பிடித்திருந்தது. பலரும் அதை விரும்பிக் கேட்க ஆரம்பித்தார்கள். அதற்குக் கிடைத்த வரவேற்பைப் பார்த்துவிட்டு ரிக்கி மீண்டும் ஒருமுறை சரியாக முடிவெடுத்தார். சமையல் சோடா பிசினை வேறு ஒருவருக்கு விற்றுவிட்டு, பவுள்கம் தயாரிப்பை பிரதான தொழிலாக மாற்றிக்கொண்டார்.

1892-ம் ஆண்டு ரிக்கி தனது பவுள்கம் நிறுவனத்தைத் தொடங்கினார். நான்கு விகிதச் சுவைகளில் அவர் அறிமுகம் செய்த பவுள்கம் பாக்கெட்களுக்கு அமெரிக்காவே அடிமை ஆனது. 20 ஆண்டுகளில் அந்தத் துறையில் நாட்டின் நம்பர் 1 நிறுவனமாக அது மாறியது. அமெரிக்க ராணுவத்துக்கு பவுள்கம் விற்கும் ஒரே நிறுவனமாக அது இருந்தது. அமெரிக்கத் தயாரிப்பாக வெளிநாடுகள் பலவற்றுக்கும் ஏற்றுமதி ஆனது.

காலப்போக்கில், வாய் துர்நாற்றத்தைத் தவிர்த்து சுவாசப் புத்துணர்வு கொடுக்கும் பொருள் என்று பவுள்கம்மை விற்பனார்கள். இன்றளவும் இளைய தலைமுறையை வசீகரித்துக்கொண்டிருக்கிறது ரிக்கி. காரணம், காலத்தோறும் அது செய்யும் புதுமைகள். ●





**பிரச்சனைகளைத்  
தீர்க்கும்  
புதுமை!**

**ம**ற்ற எல்லோரையும்விட நன்றாகப் படிக்கும் மாணவர்கள்தான் முதல் மதிப்பெண் வாங்குகிறார்கள். மற்ற எல்லோரையும்விட நன்கு வேலை செய்பவர்கள்தான், உயர்ந்து நல்ல பதவிகளுக்கு வருகிறார்கள். மற்ற எல்லோரையும்விடச் சிறப்பாகத் தொழில் செய்பவர்கள்தான் அந்தத் தொழிலில் முதன்மை இடத்துக்கு வருகிறார்கள்.

உங்களைப் போன்றவர்களாகவே இருக்கும் கூட்டத்திலிருந்து நீங்கள் தனியே எப்படி வெளிப்படுகிறீர்கள், எப்படித் தனிப்பட்ட பாதையில் தடம் பதிக்கிறீர்கள், மற்றவர்கள் போல இல்லாமல் வித்தியாசமாக என்னென்ன செய்கிறீர்கள் என்பதைப் பொறுத்ததே உங்கள் வெற்றி. சராசரி மனிதர்களிடமிருந்து வெற்றியாளர்களை இந்தக் குணங்கள்தான் வேறுபடுத்திக் காட்டுகின்றன.

ஒரு பிரச்சனையை எப்படி அணுகித் தீர்க்காண்கிறார்கள் என்பதே இவர்களைத் தனித்துவமானவர்களாக உணர்த்துகிறது. அமைதியாகவும் பகுத்தறிவைப் பயன்படுத்தியும் பிரச்சனைகளை அணுக வேண்டும். கொந்தளிப்பான தருணங்களில் இதுபோன்ற அணுகுமுறைதான், புதிய தீர்வுகளை நமக்குக் காட்டும். எல்லாப் பிரச்சனைகளும் திரும்பத் திரும்ப வருவதில்லை. ஒரே மாதிரியும் வருவதில்லை. ஒவ்வொன்றுக்கும் ஒரு தீர்வு தேவைப்படும். சூழ்நிலைக்கு ஏற்றபடி முடிவுகள் எடுக்க வேண்டும்.

நிறைய பேர் தங்களுக்குச் சம்பந்தம் இல்லாத விஷயங்களில் இறங்கிவிட்டுத் தடுமாறுகிறார்கள். உங்கள் பலம் என்ன என்பதை உணர்ந்து, அதற்கு ஏற்ற துறையைத் தேர்வு செய்ய வேண்டும். உங்கள் அனுபவங்கள், பயிற்சி மற்றும் பின்னணி என்ன என்பதைப் பார்த்து, அதற்கு ஏற்றபடி முடிவு செய்ய வேண்டும்.

சிறிய நிறுவனமோ, பெரிய நிறுவனமோ, வேலைகளை எல்லோருக்கும் பிரித்துத் தருவதற்குப் பழகியிருக்க வேண்டும். அப்போதுதான், பிரச்சனையான தருணங்களில் தீர்வுகளைத் தேடவும் எல்லோரும் பழகுவார்கள். ஒரு நல்ல குழுவில் இருப்பவர்கள், எந்த நேரத்தில் எப்படி வேலை செய்ய வேண்டும் என்பதை யாரும் சொல்லித் தராமலே உணர்ந்து கொள்வார்கள்.

ஒரு வேலையை இணைந்து செய்யும் குழுக்கள் ரொம்பப் பெரிதாகவும் இருக்கக்கூடாது. உலகின் பெரிய நிறுவனங்களில் ஒன்றான அமேசான் நிறுவனத்தின் தலைவர் ஜெஃப் பெஜோஸ் ஒரு விஷயத்தைச் சொல்வார். 'ஒரு வேலையை இணைந்து செய்யும் 16 என்பது, இரண்டு பீட்சாக்களை ஆர்டர் செய்து மொத்தமாகப் பகிர்ந்துகொள்ளும் அளவுக்குக் கச்சிதமானதாக இருக்க வேண்டும்.' இரண்டு பீட்சாக்களை அதிகப்பட்சம் 16 பேர் பகிர்ந்துகொள்ளலாம். அதற்கு மேல் பெரிதாக இருந்தால், எந்தத் தகவலும் எல்லோருக்கும் போய்ச் சேராது. அதனால் அவர் வேலைகளையும் சிறுசிறு பகுதிகளாகப் பிரித்து, குழுக்களையும் சிறிதாக அமைத்துக்கொள்வார்.

இப்படி ஒரு வேலை அல்லது தொழிலைச் செய்யும்போது மூன்று விஷயங்களைக் கவனிக்க வேண்டும். போட்டியாளர்கள் என்னென்ன செய்கிறார்கள், இந்தத் துறையின் இப்போதைய நிலவரம் எப்படி இருக்கிறது, நீங்கள் செய்யும் வேலையின் விளைவு எப்படிப்பட்டதாக இருக்கிறது என்பவையே அவை. ஒரு மாணவருக்கு, தேர்வில் அவர் எடுக்கும் மதிப்பெண்களை அளவுகோல். ஒரு வியாபாரிக்கு, அவரது வாடிக்கையாளர்கள் எப்படிப்பட்ட உணர்வைப் பெறுகிறார்கள் என்பதே அளவுகோல். ஒரு தொழில் நிறுவனத்துக்கு அதன் விற்பனை எப்படி இருக்கிறது என்பதே அளவுகோல். எந்தச் செயலையும், அதன் இறுதி விளைவைப் பார்த்து மதிப்பிடுங்கள்.



## வாழ்நாள் சாதனையாளர் விருது!

வாசவி கிளப்ஸ் இன்டர்நேஷனல் அமைப்புகளின் 'ஐகான் 2024' எனப்படும் சர்வதேச மாநாடு மதுரையில் டிசம்பர் 15-ம் தேதி நடைபெற்றது. இந்த அமைப்பின் சர்வதேசத் தலைவர் திரு.R.ரவிச்சந்திரன் தலைமையில் நடைபெற்ற இந்த மாநாட்டில், ராம்ராஜ் காட்டன் நிறுவனர் திரு.K.R.நாகராஜன் அவர்களுக்கு 'வாழ்நாள் சாதனையாளர் விருது' வழங்கப்பட்டது. தமது வர்த்தகத்தின் மூலம் பண்பாட்டு வளர்ச்சிக்கு உதவியதற்காகவும், நம் பாரம்பரிய உடையான வேட்டியை மதிப்பிற்குரிய அடையாளமாக மாற்றியதற்காகவும் இந்த விருது வழங்கப்பட்டது.

## ராம்ராஜ் விளம்பரத் தூதரானார் அபிஷேக் பச்சன்!

புகழ்பெற்ற பாலிவுட் நடிகர் திரு. அபிஷேக் பச்சன், ராம்ராஜ் காட்டன் நிறுவனம் தனது புதிய விளம்பரத் தூதராக நியமனம் செய்துள்ளது. அவரை முன்னிலைப்படுத்தும் ராம்ராஜ் காட்டனின் விளம்பரங்கள் விரைவில் வெளிவர உள்ளன. "அபிஷேக் பச்சன் ராம்ராஜ் குடும்பத்துக்கு வரவேற்பதில் மகிழ்ச்சி அடைகிறோம். அபிஷேக்குடன் கைகொர்ப்பதன் மூலம், இந்தியப் பாரம்பரிய உடைகளின் பெருமையை ரசிகர்களின் இதயங்களுக்கு நெருக்கமாகக் கொண்டுசெல்ல நினைக்கிறோம். சட்டை மற்றும்

குர்தாக்களின் மேன்மை, மக்களிடம் சென்றடைய வேண்டும் என்று விரும்புகிறோம்" என்று இந்த நியமனம் குறித்து ராம்ராஜ் காட்டன் நிறுவனர் திரு.K.R.நாகராஜன் மகிழ்ச்சி தெரிவித்தார். "பாரம்பரியத்தையும் தரத்தையும் ஆழமாக மதிக்கும் ராம்ராஜ் நிறுவனத்தின் விளம்பரத் தூதர் ஆனதில் பெரும் மகிழ்ச்சி அடைகிறேன். இந்திய ஆடைகளின் பெருமையை நம் மக்கள் அறியச் செய்வோம்" என்று அபிஷேக் பச்சன் கூறினார்.



## ஏற்றுமதியாளர் சங்க நிகழ்ச்சியில் ராம்ராஜ்!

திருப்பூர் ஏற்றுமதியாளர்கள் சங்கத்தின் இளம் ஏற்றுமதியாளர்கள் துணைக் குழுசார்பில் 'காபிவித் எக்ஸ்பர்ட்ஸ்' என்ற நிகழ்ச்சி ஒவ்வொரு மாதமும் நடைபெற்று வருகிறது. டிசம்பர் மாத நிகழ்ச்சியில் ராம்ராஜ் காட்டன் நிறுவனர் திரு. K.R. நாகராஜன் சிறப்பு விருந்தினராகப் பங்கேற்றார். இளம் தலைமுறைத் தொழில்முனைவோர் கலந்துகொண்ட இக்கூட்டத்தில், தொழிலில் வெற்றி பெறுவதற்குரிய நுணுக்கங்களைத் தனது அனுபவங்களின் வழியே திரு. நாகராஜன் அவர்கள் வழங்கினார்.



“இளம் தொழில்முனைவோர் லாப நோக்கத்துடன் மட்டும் வியாபாரம் செய்யக்கூடாது. உங்களைச் சேர்ந்தவர்களும், சுற்றியுள்ளவர்களும் வளர்ச்சியடைய வேண்டும். ஒரு நல்ல தொழிலதிபரின் நடவடிக்கையால் ஒட்டுமொத்த சமுதாயமும் பயனடைய வேண்டும். தனிமனித ஆரோக்கியம், குடும்பம், வணிகம், ரத்த உறவினர்கள் மற்றும் சமூகம் ஆகிய காரணிகளை வெற்றிக்காக அனைவரும் பின்பற்ற வேண்டும். வாழ்க்கையில் வெற்றியை நோக்கியே எல்லோருடைய பயணமும் அமைந்திருக்கிறது. நினைத்த காரியத்தை முடிப்பது மட்டும் வெற்றியின் அழகு இல்லை. எதை நினைக்கிறோம் என்பதும் முக்கியமானது” என்று அவர் ஆற்றிய உரை அனைவருக்கும் பயனுள்ளதாக அமைந்தது என்று பார்வையாளர்கள் பாராட்டினர்.

இந்நிகழ்ச்சியில், திருப்பூர் ஏற்றுமதியாளர்கள் சங்கத் தலைவர் திரு. கே. எம். சுப்பிரமணியன், துணைத் தலைவர் திரு. வி. இளங்கோவன், பொதுச் செயலாளர் திரு. என். திருக்குமார், பொருளாளர் திரு. ஆர். கோபாலகிருஷ்ணன், இணைச் செயலாளர் திரு. குமார் துரைசாமி உள்ளிட்ட பலர் கலந்துகொண்டனர்.

## தொழில்முனைவோர் ஆலோசனைக் கூட்டத்தில் ராம்ராஜ்!

ஃபாதர் ஜெகத் கஸ்பர் அவர்கள் உருவாக்கியுள்ள RISE என்ற அமைப்பின் சார்பில் திருப்பூரில் நடைபெற்ற தொழில்முனைவோர் ஆலோசனைக் கூட்டத்தில் ராம்ராஜ் காட்டன் நிறுவனர் திரு. K.R. நாகராஜன் அவர்கள் சிறப்பு விருந்தினராகப் பங்கேற்று உரையாற்றினார். தமிழகத் தொழில்முனைவோர்களை ஒருங்கிணைத்து, அவர்களின் திறமையை உலக அரங்கிற்கு எடுத்துச் செல்ல முயலும் RISE அமைப்பின் முயற்சிகளை அவர் பாராட்டினார்.



பல நாடுகளில் கூட்டம் நடத்தி, தமிழர்களை இணைத்து ஒரு மிகப்பெரிய அமைப்பாக வளர்ந்துவிட்டது. மிகப்பெரிய தொழிலதிபர்கள் இதில் இருக்கிறார்கள்.

“இன்றைக்கு ஒரு வணிகம் என்றால் அதற்கு முதலீடு, திறமை, உழைப்பு இவை எல்லாவற்றையும் விட அதைப் பற்றிய தகவல்கள்தான் முதலில் தேவை. எப்போது தகவல் நம் கைகளில் கிடைக்கிறதோ அப்போதுதான் நம் வணிகத்தை மென்மேலும் உயர்த்த முடியும். அதற்கு மிகப்பெரிய சேவையை ‘ரைஸ்’ அமைப்பு செய்திருக்கிறது. மலேசியா, சுவீட்சர்லாந்து, சிங்கப்பூர், துபாய் என உலகின்

வரும் ஜனவரி 9-ம் தேதி சென்னையில் நிகழ்ச்சி ஏற்பாடு செய்திருக்கிறார்கள். உலகம் முழுவதும் இருக்கும் தமிழர்கள் பலரும் இணைந்து, ‘நம் நாட்டிற்கு ஏதாவது செய்ய வேண்டும்’ என்ற நோக்கத்துடன் வருவார்கள். உலகத்தில் இந்தியாவை ஒரு வளர்ந்த நாடாகக் கொண்டுவருவதற்கு நாமும் ஒரு காரணமாக இருப்போம். தமிழ்பேசும் மக்கள் திறமையானவர்கள் என்று நினைக்கும் பொறுப்பும்கூட மையம் நமக்கு இருக்கிறது” என்று திரு. நாகராஜன் தனது சிறப்புரையில் குறிப்பிட்டார்.

ஒரு தனிமனிதரோ, குடும்பமோ, நிறுவனமோ, எதுவாக இருந்தாலும் புதுமை செய்வதே வளர்ச்சிக்கும் முன்னேற்றத்துக்கும் அடித்தளம். எல்லாமே மாறிவரும் சூழலில், அந்த மாற்றங்களுக்கு ஏற்றபடி புதுமைகள் செய்பவர்களே காலவெள்ளத்தைத் தாண்டி நிலைத்து நிற்கிறார்கள். அதைச் செய்யாதவர்கள் தேங்கிவிடுகிறார்கள்.

100 மீட்டர் ஓட்டப்பந்தயத்தைச் சில நொடிகளில் ஓடி முடிக்கும் ஒருவர், வெற்றிக் கோட்டைத் தொடும்போது தலையையும் உடலின் மேல்பகுதியையும் முன்னே சாய்ப்பார். தன் போட்டியாளரைவிட முந்திவிட வேண்டும் என்ற துடிப்பே அதற்குக் காரணம். தன்னைப் போலவே இருக்கும் மற்றவர்களைவிட நாம் எந்த விதத்தில் வித்தியாசமாக இருக்கிறோம் என்று பார்த்து, அதை வைத்தே புதுமைகள் செய்யப் பழக வேண்டும். திறமைகளை மேம்படுத்துவது, நேரத்தையும் பணத்தையும் மிச்சப்படுத்துவது, வேலைகளைச் சீராக்குவது என்று எல்லாவற்றுக்குமே புதுமைகள் உதவும்.

### அப்படிச் சில புதுமைகளைப் பார்க்கலாமா?

- அந்தக் கால கால்களை ரிவர்ஸ் எடுக்க வேண்டும் என்றால், டிரைவர் தலையை வெளியில் நீட்டி, கழுத்தைத் திருப்பிப் பின்னால் பார்க்க வேண்டும். இப்போது

பின்பக்கம் இருக்கும் கேமரா இயங்கி, டிரைவர் முன்பாக இருக்கும் திரையில் காட்சிகளைக் காட்டிவிடுகிறது. இப்படித் தற்போது கார்களில் பல தொழில்நுட்பங்கள் இணைந்துவிட்டன. ஒவ்வொன்றுமே, தேவைகளை முன்னிட்டு இணைந்த புதுமைகள். தேவையும் தேடலுமே புதுமைக்கு அடிப்படைகள்.

- மின்சக்தியில் இயங்கும் எலெக்ட்ரிக் கார்கள் என்றாலே நம் நினைவுக்கு வருவது, டெஸ்லா நிறுவனம். நீண்ட தூரம் போகும் எலெக்ட்ரிக் கார்களைத் தன் டெஸ்லா நிறுவனத்தின் மூலம் உருவாக்கினார் எலான் மஸ்க். டிரைவர்கள் இல்லாமல் தானாகவே இயங்கும் கார் என்பதும் டெஸ்லா செய்த இன்னொரு புதுமை. கார் பயணத்தையும், கார்கள் குறித்த கருத்தையும் புரட்டிப் போட்ட புதுமை இது. உலகின் பெரும்பாலான நிறுவனங்களை எலெக்ட்ரிக் கார் உற்பத்தியை நோக்கித் தள்ளியது டெஸ்லா.

- அதே எலான் மஸ்க்கின் இன்னொரு புதுமை நிறுவனம், ஸ்பேஸ் எக்ஸ். நிலவுக்கு மனிதர்களையும் விண்வெளிக்குச் செயற்கைக்கோள்களையும் அனுப்புவது மிகவும் நுணுக்கமான தொழில்நுட்பம் சார்ந்த விஷயம். 'எதிர்காலத்தில் விண்வெளிக்கு மனிதர்கள் சுற்றுலா செல்வார்கள்' என்றெல்லாம் அப்போது கற்பனை

## எப்படிச் செய்யலாம் புதுமை?



30

வெண்மை  
ஜனவரி 2025

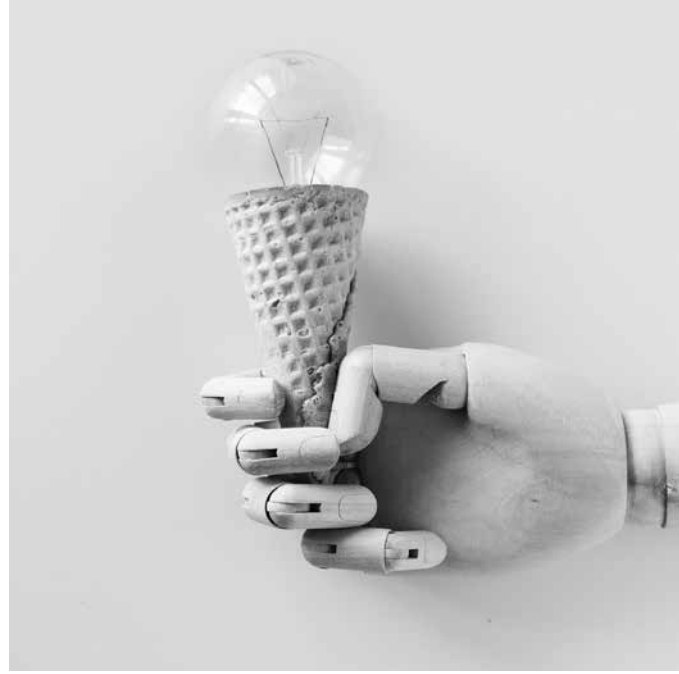
செய்திருக்க மாட்டோம். அதை சாத்தியமாக்கினார் எலான் மஸ்க். விண்வெளிக்குச் சென்று திரும்பிவரும் ராக்கெட் தயாரித்தது அவரது மிக முக்கியமான புதுமை. அமெரிக்க விண்வெளி ஆராய்ச்சிக்குத் தன் நிறுவன ராக்கெட்களைக் கொடுக்கும் அளவுக்கு அவர் புதுமைகளால் வளர்ந்து நிற்கிறார். இதுவரை யாரும் செய்யாத முயற்சிகளை ஒருவர் செய்யும்போது, அது எல்லோரையும் திரும்பிப் பார்க்க வைக்கும்.

● நிலவுக்கு இந்தியா அனுப்பிய 'சந்திராயன்-2' விண்கலம், கடைசி சில நிமிடங்களில் தடுமாறி ஒரு பள்ளத்தில் இறங்கி இயங்காமல் போனது. அந்த அனுபவத்திலிருந்து பாடம் கற்றுக்கொண்ட நம் இஸ்ரோ விஞ்ஞானிகள், 'சந்திராயன்-3' வடிவமைப்பில் பல புதுமைகளைச் செய்தார்கள். இறங்கும் இடம் சமமாக இல்லாமல் போனாலும் அது தடுமாறாமல் நேராக நிற்கும்விதமாக மாற்றங்கள் செய்யப்பட்டன. அது வெற்றிகரமான முயற்சியாக மாறி, தேசத்துக்கே பெருமை சேர்த்தது. தோல்விகளில் கிடைக்கும் அனுபவங்கள், எவருக்குமே புதுமைகள் செய்வதற்கான பாடங்களாக மாறும்.

● செல்போன் என்பது பேசுவதற்கும் மெசேஜ்கள் அனுப்புவதற்குமே என்று இருந்த நிலையை ஆப்பிளின் ஐபோன் மாற்றியது. அதுவரை போனை 'செல்போன்' என அழைத்த நாம், அந்த நாளிலிருந்து 'ஸ்மார்ட் போன்' என அழைக்க ஆரம்பித்தோம். கைக்குள் அடங்கும் ஒரு மொபைல் போனில் ஒரு கம்ப்யூட்டரின் அத்தனை செயல்பாட்டையும் இணைத்த புதுமை அது. ஆப்பிள் அதைச் செய்ததைப் பார்த்துவிட்டுப் பல நிறுவனங்களும் ஸ்மார்ட் போன் உற்பத்தியில் குதிக்க வேண்டிய கட்டாயம் வந்தது. எந்த ஒரு சேவை அல்லது தொழிலிலும் கூடுதல் வசதிகளைச் செய்துதரும் எந்த முயற்சியும் 'புதுமை' என்றே கருதப்படும்.

● முன்பெல்லாம் வீட்டில் இருந்தபடி திரைப்படம் பார்க்க வேண்டும் என்றால், டி.வி.டி வாங்கிப் போட்டுப் பார்ப்பார்கள். அப்படித் திரைப்படங்களின் டி.வி.டி-க்களை விநியோகம் செய்யும் நிறுவனமாக இருந்தது நெட்ஃபிளிக்ஸ். காலப்போக்கில் திரைப்படங்களை இணையத்தில் பார்த்துவிடும் பழக்கம் அதிகரித்தது. அதனால் டி.வி.டி வாங்கிப் படம் பார்க்கும் பழக்கமே காணாமல் போனது. பிடிவாதமாக அதே தொழிலைச் செய்திருந்தால், நெட்ஃபிளிக்ஸ் நிறுவனம் காணாமல் போயிருக்கும். காலத்துக்கேற்ற புதுமையாக, திரைப்படங்களை இணையத்தில் திரையிடும் ஒ.டி.டி நிறுவனமாக அது மாறியது. புது துறை ஒன்றையே உருவாக்கி, அதில் உலகிலேயே முன்னணி இடத்தில் அது இருக்கிறது.

● கொரோனா நோய்த்தொற்று வந்தபோது உலகமே முடங்கியது. மருத்துவத்துறை மட்டும் இயங்க வேண்டிய



கட்டாயம் இருந்தது. போக்குவரத்தும் பயணங்களும் முடங்கிய அந்த நேரத்தில் புதுமையான வழிமுறையாக வளர்ந்ததுதான் டெலிமெடிசின் என்ற தொழில்நுட்பம். அதாவது, சென்னையில் இருக்கும் ஒரு நோயாளியின் மருத்துவப் பரிசோதனை முடிவுகளைப் பார்த்துவிட்டு, லண்டனில் இருக்கும் ஒரு மருத்துவர் ஆன்லைனிலேயே அந்த நோயாளியின் உடல்நிலையை விசாரித்துவிட்டு சிகிச்சையைப் பரிந்துரைப்பார். எங்கோ இருக்கும் ஒரு டாக்டர், ஆன்லைனிலேயே கட்டளைகள் கொடுத்து ரோபோவை இயக்கி ஆபரேஷன் செய்யும் காலமும் விரைவில் வந்துவிடும். தூரங்களை இல்லாமல் ஆக்குவதும் ஒரு புதுமைதான்.

● முன்பெல்லாம் ரத்த அழுத்தம், இதயத்துடிப்பு உள்ளிட்ட பரிசோதனைகளைச் செய்துகொள்ள மருத்துவமனைக்குச் செல்ல வேண்டும். இப்போது கையில் கட்டிக்கொள்ளும் ஒரு ஸ்மார்ட் வாட்ச்சே கிட்டத்தட்ட நம் மருத்துவ ஆலோசகராக மாறியிருக்கிறது. நாம் எவ்வளவு தூரம் நடக்கிறோம், எவ்வளவு ஆரோக்கியமாக இருக்கிறோம் என்று எல்லாவற்றையும் அது உணர்த்திவிடுகிறது. ஒருவரின் தனிப்பட்ட தேவைகளை ஒரு புதுமை முயற்சியால் தீர்க்க முடியும் என்றால், அது பெரும் வரவேற்பு பெறும்.

● ஒரு காலத்தில் கையில் பணம் இல்லாமல் வெளியில் போக முடியாது. அதன்பின் கிரெடிட் கார்டுகளும் டெபிட் கார்டுகளும் அந்தக் கவலையைத் தீர்த்தன. இப்போது எந்த கார்டும் கட்டாயம் இல்லாமல் போய்விட்டது. கூகுள் பே, போன் பே என்று நிறைய பணப்பரிவர்த்தனைச் செயலிகள் வந்துவிட்டன. ஒவ்வொருவர் கையிலும் இருக்கும் போனே மணிபர்ஸ் போல ஆகிவிட்டது. பணப்பாதுகாப்பு, சில்லரைத் தேவை என எல்லாப் பிரச்சனைகளையும் தீர்த்த புதுமை இது.

# புதுமைகளை நிகழ்த்தும் புது வீத்கள்!



ஒருவர் தன் வாழ்வில் ஏதோ ஒரு தருணத்தில் புதுமைகள் செய்ய ஆசைப்பட்டால், கீழ்க்காணும் விதிகளை மறக்க வேண்டாம்.

**1. புதுமை என்பது வெறும் ஒற்றைச் சம்பவம் இல்லை:** எந்த ஒரு புதுமையும் ஒரே ஒரு தருணத்தில் சட்டென்று நிகழ்ந்துவிடாது. சில புதுமைகளைச் செய்வதற்குச் சில தலைமுறைக் காலம்கூட ஆகலாம். இன்று கம்ப்யூட்டர் இல்லாமல் எந்தத் துறையும் இயங்க முடியாது. ஆனால், இவை புழக்கத்துக்கு வருவதற்கு 150 ஆண்டு காலம் பிடித்தது. சார்லஸ் பேப்பேஜ் முதலில் கம்ப்யூட்டர் போன்ற ஒன்றை உருவாக்கினார். 1936-ம் ஆண்டு ஆலன் டுரிங் என்பவரே முதன்முதலில் நவீன கம்ப்யூட்டர் பற்றிப் பேச ஆரம்பித்தவர். 1946-ம் ஆண்டு முதல் கம்ப்யூட்டர் உருவானது. ஆனால், அது பயன்படுத்த முடியாத அளவுக்குப் பெரியதாகவும் சிக்கலானதாகவும் இருந்தது. 1968-ம் ஆண்டு அமெரிக்கப் பாதுகாப்புத் துறை இதை எளிமையாக்க முயன்றது. தனிப்பட்ட முறையில் ஒவ்வொருவரும் பயன்படுத்த முடிகிற மாதிரி பர்சனல் கம்ப்யூட்டர் உருவாக்கும் முயற்சி அது. பாப் டெய்லர், ஆலன் கே ஆகிய இருவர் இணைந்து அதை உருவாக்கினர். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் பிறகு அதை விற்பனைக்கு

ஏற்றபடி எளிமையான கருவியாக வடிவமைத்தார். இப்படி பல சம்பவங்களும் இணைந்ததே அந்தப் புதுமை.

**2. புதுமை என்பது கூட்டுமுயற்சி:** பென்சிலின் என்ற மருந்தை 1928-ம் ஆண்டு கண்டுபிடித்தார் அலெக்சாண்டர் ஃபிளெமிங். ஆனால், அவரால் மனிதப் பயன்பாட்டுக்கு ஏற்றதாக அதை மாற்ற முடியவில்லை. இரண்டு வேதியியல் அறிஞர்கள் அந்த பென்சிலினைத் தூய்மையாக்க முயன்றனர். பிறகு அதை மருந்தாக மாற்றுவதற்கும் பலரின் உதவி தேவைப்பட்டது. படிப்படியாக பல புதுமை முயற்சிகள் செய்யப்பட்டு, 15 ஆண்டுகள் கழித்தே அது பயன்பாட்டுக்கு வந்தது. கோடிக்கணக்கான மக்களின் உயிர் காத்தது. இப்படி உலகெங்கும் ஒவ்வொரு கண்டுபிடிப்பும் பலரது கூட்டு முயற்சியாகவே இருக்கிறது. பல்வேறு துறைகளைச் சேர்ந்தவர்களின் உழைப்பும் இதற்குத் தேவைப்படுகிறது. நாம் ஒரு துறையில் மிகச் சிறந்த தேர்ச்சி பெற்றிருந்தாலும், மற்றவர்களின் துணை தேவைப்படும் என்பதைப் புரிந்துகொள்ள வேண்டும்.

**3. புதுமைக்குப் புது வழிகளும் தேவை:** இந்த உலகத்தையே தலைகீழாகப் புரட்டிப்போடும் கருவி ஒன்றை 1938-ம் ஆண்டு செஸ்டர் கார்ல்சன் என்ற விஞ்ஞானி கண்டுபிடித்தார். அதைத் தயார் செய்து விற்கும் உரிமையை





ஏதாவது ஒரு நிறுவனத்துக்குக் கொடுக்க முயன்றார். ஆனால், அந்தக் கருவியை உருவாக்குவது நடைமுறைச் சாத்தியமில்லை என்று 20 நிறுவனங்கள் நிராகரித்தன. மிகச்சிறந்த கண்டுபிடிப்புதான். ஆனால், அதன் விலை அதிகம், நிறைய இடத்தை அடைத்துக்கொள்ளும், அதனால் யாரும் வாங்க மாட்டார்கள் என அவை நினைத்தன. கடைசியாக ஜோ வில்சன் என்பவர் அந்த ஐடியாவை வாங்கினார். அவர் புதுமையாகச் சிந்தித்தார். 'ஒரு கருவியை உருவாக்கி விற்கத்தான் வேண்டுமா? விலை அதிகம் என மக்கள் நினைத்தால், குத்தகைக்குக் கொடுக்கலாமே' என்று நினைத்தார். அப்படித்தான் ஜெராக்ஸ் இயந்திரங்கள் உற்பத்தியாகி மார்க்கெட்டுக்கு வந்தன. வந்த வேகத்தில் உலகம் முழுக்கப் பல நாடுகளில் அதை வாங்க போட்டி போட்டார்கள். ஏற்கனவே நடைமுறையில் இருக்கும் விற்பனை வழியைத் தாண்டிப் புது வழியைத் தேடியதால்தான் ஜோ வில்சன் ஜெயித்தார். பொருள் புதுமையாக இருந்தால் மட்டும் போதாது, அதைக் கொண்டு செல்வதற்கான வழிமுறையிலும் புதுமை வேண்டும்.

4. திறமையை எல்லா இடங்களிலும் தேடுங்கள்: கம்ப்யூட்டர் நிறுவனங்கள் பலவும் தங்கள் கண்டுபிடிப்புகளை உருவாக்கி, மக்கள் பயன்பாட்டுக்கு வெளியிடுகின்றன. இவற்றை உருவாக்குவதற்கு அந்த நிறுவனங்களில் பெரிய பெரிய குழுக்கள் இயங்குகின்றன. அபாரத் திறமைசாலிகளின் உழைப்பில்தான் இவை உருவாகின்றன. ஆனால், அவை வெளியான பிறகு எங்கெங்கோ இருக்கும் யார் யாரோ அதில் குறைகளைக் கண்டுபிடித்து அந்த நிறுவனத்துக்குத் தகவல் சொல்கிறார்கள். அப்படிக் குறைபாடுகளைக் கண்டறிந்து சொல்பவர்களுக்குப் பரிசுகளையும் அந்த நிறுவனங்கள்

தருகின்றன. பெரிய பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கும், பாதுகாப்பான கருவிகளை உருவாக்குவதற்கும், நம்மிடம் இருப்பதைத் தாண்டி வெளியிலும் இருக்கும் நிபுணர்களின் உதவியும் தேவைப்படும். திறமை எங்கிருந்தாலும் பயன்படுத்திக்கொள்வதே புதுமை செய்வதற்கான முக்கியமான விதி.

5. புதுமை என்று பாதை மாறக்கூடாது: புதுமைகள் செய்வது அவசியம்தான். ஆனால், அதற்காக இப்போது நல்ல பலனும் லாபமும் தரும் ஒரு செயலிலிருந்து விலகிப் போய்விடக்கூடாது. இப்போது எது நமக்கு நன்மை தருகிறது என்ற தெளிவும் வேண்டும், எதிர்காலத்தில் எது பயன் தரும் என்று கண்டுபிடிக்கவும் வேண்டும். கூகுள் நிறுவனத்தையே எடுத்துக்கொள்வோம். அதன் முதன்மையான வருமானம், கூகுள் தேடுதல் இயங்குதளம் வழியாகவே வருகிறது. எனவே தனது 70% கவனத்தை அதில்தான் அந்த நிறுவனம் செலுத்துகிறது. கூகுள் டிரைவ் சேமிப்பு சேவை, ஐமெயில் சேவை போன்றவை அதன் வெற்றிகரமான இதர பிசினஸ்கள். அவற்றில் 20% கவனத்தை அந்த நிறுவனம் செலுத்துகிறது. எதிர்காலத்துக்குத் தேவையான புதுமைக் கண்டுபிடிப்புகளை உருவாக்க, மீதி 10% மனிதவளத்தையும் வருமானத்தையும் கூகுள் பயன்படுத்துகிறது.

6. சரியான கேள்விகளைக் கேளுங்கள்: ஒரு பிரச்சனைக்குப் புதுமையான வழியில் தீர்வு காண்பது என்றால், முதலில் அது என்ன பிரச்சனை என்று தெரிய வேண்டும். அப்போதுதான் அதை யாரை வைத்துத் தீர்ப்பது, எந்த வழிமுறையில் தீர்ப்பது என்ற அடுத்தடுத்த கேள்விகள் நமக்குள் எழும். சரியான கேள்விகளைக் கேட்பவர்களே, சிறப்பான பதில்களைப் பெறுகிறார்கள். ●

## வெண்மை சந்தா...

## மகளிர் தின சிறப்புச் சலுகை!



மார்ச் 8-ம் தேதி கொண்டாடப்படும் சர்வதேச மகளிர் தினத்தை முன்னிட்டு வெண்மை மாத இதழுக்கான சந்தா தொகையில் இந்த ஆண்டு முழுக்க சந்தா செலுத்தும் பெண்களுக்குச் சிறப்புச் சலுகை வழங்கப்படுகிறது.

ஓர் ஆண்டு சந்தா: ரூ. ~~280/-~~  
மகளிர் சலுகை சந்தா: ரூ. 150/-

இரண்டு ஆண்டுகள் சந்தா: ரூ. ~~380/-~~  
மகளிர் சலுகை சந்தா: ரூ. 300/-

இச்சலுகையை முழுமையாகப் பயன்படுத்தி மகளிர் தங்களையும் தங்கள் இல்லத்தையும் சுற்றத்தையும் இன்னும் சிறப்பாகப் பேணி நலம் பெற வேண்டுகிறோம். (சந்தா செலுத்தும் வழிமுறைகளுக்கு 23-ம் பக்கத்தைப் பார்க்கவும்.)

**கா**டுகளை ஒட்டிய ஒரு சிறிய கிராமம் இருந்தது. அந்த ஊரில் இருப்பவர்கள், அடர்ந்த அந்தக் காட்டின் வழியாகத்தான் பக்கத்துக்கு நகரத்துக்குப் போய்வரவேண்டும். காட்டில் இருக்கும் வேட்டை மிருகங்கள் அப்போது தாக்கும் ஆபத்து இருந்தது. தவிரவும், அடிக்கடி அவை ஊருக்குள் நுழைந்து அபாயத்தை ஏற்படுத்தின. கால்நடைகளை மேய்ப்பவர்கள், வயல்களில் வேலை பார்ப்பவர்கள் பலருக்கும் இது பெரிய தலைவலியாக இருந்தது.

அனுபவசாலியான ஊர்ப் பெரியவர் ஒருவர் இதற்குத் தீர்வு தேட முயன்றார். விலங்குகள் தாக்க வரும்போது, உயரமான மரங்களில் ஏறிக்கொண்டு தப்பிக்கலாம் என்று அவர் வழிகாட்டினார். மரம் ஏறுவதில் நிபுணரான அவர், வெவ்வேறு விதமான மரங்களில் ஏறிப் பழுவதற்கு எல்லோருக்கும் பயிற்சி தந்தார். அந்தப் பயிற்சியின் கடைசி நாளில், தொட்டாலே வழுக்கும் அளவுக்கு மென்மையான ஒரு மரத்தில் ஏறுவதற்குப் பயிற்சி தரப்படும்.

“இந்த மரத்தில் ஏறக் கற்றுக்கொண்டால், உலகில் எல்லா மரங்களிலும் உங்களால் ஏறிவிட முடியும்” என்று ஊக்கப்படுத்தி அனைவரையும் ஏறச் சொல்வார் அவர். எல்லா மரங்களிலும் ஏறிப் பழுகிய அனைவரும் இந்த மரத்திலும் எளிதில் ஏறிவிடுவார்கள். பத்து ஆள் உயரத்தில் இருக்கும் மரத்தின் உச்சிக்கு ஒரே நிமிடத்தில் ஏறிப் போய்விடுவார்கள். அதே வேகத்தில் கீழே இறங்கவும் செய்வார்கள்.

அவர்கள் ஏறும்போது அந்தப் பெரியவர் எதுவும் சொல்லமாட்டார். இறங்கும்போது எல்லோரையும் எச்சரிப்பார். “அவசரம் வேண்டாம், மெதுவாக இறங்குங்கள். மரத்தை இறுக்கமாகப் பற்றிக்கொண்டு ஒவ்வொரு அடியாக இறங்குங்கள்” என்று சொல்லிக்கொண்டே இருப்பார்.

இதைக் கவனித்த ஓர் இளைஞன் அவரிடம் போய்ச் சந்தேகம் கேட்டான். “இந்த மரத்தில் ஏறுவதுதான் கஷ்டம். அப்படிக் கஷ்டப்பட்டு ஏறும்போது நீங்கள் எந்த அறிவுரையும் சொல்வதில்லை. இறங்கும்போது எல்லோரையும் எச்சரிக்கிறீர்களே, ஏன்?” என்றான்.

அவர் சிரித்துவிட்டு விளக்கம் சொன்னார். “ஏறுவது கடினம் என்று எல்லோருக்கும் தெரியும். அதனால் கவனமாக ஏறுவார்கள். ‘பார்த்து ஏறுங்கள்’ என்று யாருக்கும் சொல்லத் தேவையில்லை. ஆனால், ஏறி முடித்த பிறகு ஒருவித அலட்சியம் வந்துவிடும். ‘வழுக்கும் இந்த மரத்தில் ஏறிச் சாதித்துவிட்டோம், இறங்குவதா கஷ்டம்’ என்று தப்புக்கணக்குப் போடுவார்கள். அப்போதுதான் அவர்களுக்கு அறிவுரை தேவைப்படுகிறது. ஏறுவது போலவே இறங்குவதும் கஷ்டம் என்பதை உணர்த்த வேண்டியுள்ளது” என்றார் அவர்.

பல விஷயங்களில் நாம் இப்படித்தான் இருக்கிறோம். 90 நிமிடக் கால்பந்து ஆட்டத்தில் 89 நிமிடங்களுக்கு ஓர் அணி கவனமாக இருக்கும். “அப்பாடா! நாம் ஒரு கோல் போட்டு ஜெயித்துவிட்டோம்” என்று திருப்தி அடையும். கடைசி நிமிடத்தில் எதிரணி சட்டென்று ஒரு கோல் போட்டு டிரா செய்யும், அல்லது இரண்டு கோல்கள் போட்டு முடிவையே மாற்றிவிடும். இப்படிக் கடைசித்தருணத்தில் மாறிய முடிவுகள் நிறைய உண்டு.

எந்தச் செயலிலும் தொடங்கும்போது இருக்கும் அதே கவனம், முடிக்கும்வரை இருக்க வேண்டும். ஒற்றை நிமிட அலட்சியம்கூட, பல ஆண்டுகள் கஷ்டப்பட்டுச் செய்த ஒரு பணியை ஒன்றும் இல்லாமல் செய்துவிடும். கவனமும் அக்கறையும் பொறுமையும், வாழ்க்கைப் பயணத்தின் ஒவ்வொரு நொடியிலும் வேண்டும். ●

## புதுமை அறிவுரை!



## யோகா பயிற்சி!

ராம்ராஜ் காட்டன் நிறுவனத்தில் பணியாற்றும் ஊழியர்களுக்கு ஸ்கை யோகா அடிப்படைப் பயிற்சிகள் வழங்கப்பட்டன. பயிற்சியில் கலந்துகொண்டு நிறைவு செய்தவர்களுக்கு நிர்வாக இயக்குநர் திரு.அருண் ஈஸ்வரர், மற்றும் இணை நிர்வாக இயக்குநர் திரு.அஸ்வின் ஆகியோர் சான்றிதழ்கள் மற்றும் பரிசுகளை வழங்கி வாழ்த்தினர்.



## சின்ன புதுமை... பெரிய மாற்றம்!

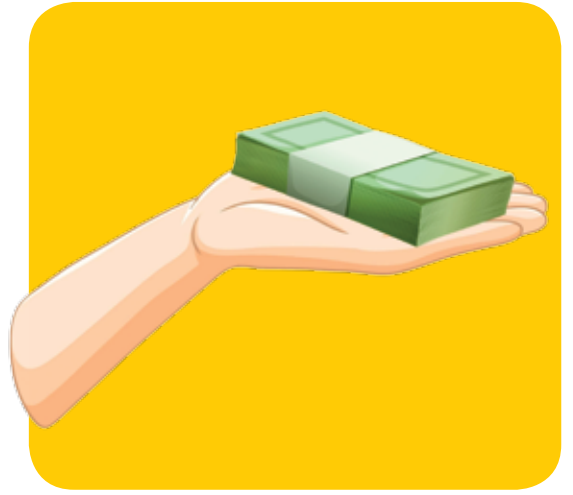
பெரிய ரேடியோ பெட்டியை அளவில் சிறியதாக மாற்றுவதற்குக் கண்டுபிடிக்கப்பட்ட கருவி டிரான்சிஸ்டர். மின்சார சிக்னல்களை மாற்றியும் மேம்படுத்தியும் கொடுக்கும் எலெக்ட்ரிகல் உபகரணம். அதுவரை ஒரு பெரிய மரப்பெட்டியாக வீடுகளை அடைத்துக்கொண்டிருந்த ரேடியோ என்ற கருவி, அதன்பின் உள்ளங்கை அளவில் சுருங்கியது. அது மட்டுமில்லை, பல துறைகளில் டிரான்சிஸ்டர் பயன்பட்டது. வயர்லெஸ் கருவி முதல் விமானங்களில் தகவல்தொடர்பு வரை எல்லாவற்றையும் அது சாத்தியமாக்கியது. ஒரு புதுமை செய்கிறீர்கள் என்றால், அது பலரின் வாழ்வை மாற்ற வேண்டும்.



## புதுமைகளுக்கு வேண்டும் சூழல்!

கூகுள் நிறுவனம் பல புதுமைகளுக்குப் பெயர் பெற்றது. இணையதளத் தேடுபொறியாக மட்டுமே இல்லாமல், மொழிபெயர்ப்பு வரை பல சேவைகளை அது உருவாக்கியுள்ளது. இதற்கெல்லாம் காரணம், அந்த நிறுவனத்தின் சூழல். கூகுளின் எந்த ஊழியரும் தன் வேலை நேரத்தில் ஐந்தில் ஒரு பங்கு நேரத்தை, தனக்கு ஆர்வமுள்ள ஆராய்ச்சிகளுக்கு ஒதுக்கலாம். அவர்களின் யோசனைகளை நிறுவனமே ஒரு குழுவை வைத்துக் கேட்கும். அது சிறந்த யோசனையாகத் தெரிந்தால், அதற்கு நிதியுதவியும் செய்யும். ஜிமெயில் சேவை இப்படி ஓர் ஊழியரின் ஐடியாவைக் கேட்டு உருவாக்கியதுதான்.

தங்கள் யோசனைகளை எந்த ஊழியரும் அச்சமின்றிச் சொல்லலாம். அதைச் செய்வதற்கு நிறுவனம் பணம் செலவிட்டு நஷ்டம் அடைந்தாலும், அந்த ஊழியரை யாரும் விமர்சனம் செய்ய மாட்டார்கள். இதனால்தான் அங்கு புதுமைகள் நிறைய நிகழ்கின்றன.



## புதுமை வசூல்!

மிக உயரமான கட்டடம் ஒன்று இருக்கிறது. அதில் பல நிறுவனங்கள் வாடகைக்கு இடம் எடுத்துத் தொழில் செய்கின்றன. பலர் குடியிருக்கிறார்கள். அவர்கள் எல்லோருமே வாடகையைக் குறித்த தேதியில் சரியாகச் செலுத்திவிடுகிறார்கள். காரணம், அந்தக் கட்டட உரிமையாளரின் புதுமை டெக்னிக்.

வாடகை தராதவர்கள் மீது அவர் சட்டப்பூர்வ நடவடிக்கை எதையும் ஆரம்பத்திலேயே எடுப்பதில்லை. வாடகை வராவிட்டால், அவர் மின்சாரத்தைத் தடை செய்துவிடுவார். ஏ.சி-யோ, ஃபேனோ இல்லாமல் அங்கு ஒரு நிமிடம்கூட இருக்க முடியாது. அத்துடன் லிஃப்ட்டில் ஏறுவதற்கான அனுமதி அட்டையையும் செயல்பட முடியாதபடிச் செய்துவிடுவார். 20-வது மாடியிலிருந்து தினமும் படியில் இறங்கி ஏறுவதைக் கற்பனை செய்து பார்க்கவே அச்சமாக இருக்கிறது அல்லவா? அதனால் வாடகை சரியாக வந்துவிடும்.



## புதுமையாகத் திருத்தியவர்!

குளிர் வாட்டும் ஒரு நள்ளிரவு நேரம். ஒரு துறவியின் குடிலுக்கு மூன்று திருடர்கள் கொள்ளையிட வந்தார்கள். சத்தம் கேட்டுத் துறவி விழித்து விளக்கை ஏற்றினார். திருடர்கள் ஏமாற்றும் அடைந்தார்கள். காரணம், அந்தக் குடிலில் அவர்கள் திருடுவதற்கு ஏதுவாக எந்தப் பொருளும் இல்லை. குளிருக்கு இதமாக அவர் போர்த்தியிருந்த கம்பளம் மட்டுமே மதிப்பான பொருள்.

துறவி அவர்களைப் பார்த்து அழ ஆரம்பித்தார். அவர்கள் மிரண்டு போய், “அழ வேண்டாம் சாமி, உங்களை எதுவும் செய்ய மாட்டோம்” என்றனர். துறவி கண்ணீருடன் பேசினார். “நான் அதற்காக அழவில்லை. முதல்முறையாக நீங்கள் என் வீட்டுக்கு வந்திருக்கிறீர்கள். உங்களுக்கு எதுவும் கொடுக்க முடியாத நிலையில் நான் இருக்கிறேனே, அதற்காக அழுகிறேன். வழக்கமாகப் பணக்காரர்கள் வீடுகளுக்குத்தான் நீங்கள் போவீர்கள். என்னைப் போன்ற துறவி வீட்டுக்குப் போவதில்லை. முதல்முறையாக எனக்கு இப்படி ஒரு வாய்ப்பைக் கொடுத்திருக்கிறீர்கள். ஆனால், உங்களை நான் ஏமாற்றிவிட்டேனே, அதற்காக அழுகிறேன்” என்றார் அவர்.

திருடர்கள் திகைத்து நின்றார்கள். இப்படி ஒருவரை அவர்கள் வாழ்நாளில் சந்தித்தது இல்லை. “முன்பே என்னிடம் ஒரு வார்த்தை சொல்லியிருந்தால், யாரிடமாவது யாசகம் செய்து சில பொருட்களைச் சேர்த்து வைத்திருப்பேன். இப்போதும் உங்களை வெறுங்கையுடன் அனுப்ப மனம் இல்லை. இந்தப் போர்வையை எடுத்துப் போங்கள். நான் குளிரைச் சமாளித்துக்கொள்வேன். வெளியே மோசமாகக் குளிர் அடிக்கிறது. இந்தக் குளிரில் நீங்கள் பல இடங்களுக்குப் போவீர்கள். உங்களுக்கு உதவும்” என்று எடுத்துக் கொடுத்தார்.

திருடர்கள் சட்டென அவர் காலில் விழுந்தார்கள். “எங்களை உங்கள் சீடர்களாக ஏற்றுக்கொள்ளுங்கள். இப்படிப்பட்ட நல்ல மனம் எங்களுக்கு வாய்க்க வழிகாட்டுங்கள்” என்றார்கள்.



## புதுமையின் ஐந்து நிலைகள்!

- யாருக்காக நீங்கள் ஒரு புதுமையைச் செய்கிறீர்களோ, அவர்களின் கருத்தைக் கேட்க வேண்டும். அது ஒரு பிரச்சனையைத் தீர்ப்பதாக இருக்கலாம், அல்லது ஒரு தேவையைப் பூர்த்தி செய்வதாக இருக்கலாம். எதையும் அவர்களின் நிலையிலிருந்து பார்க்க வேண்டும். பரிவுடன் அதை அணுகும்போது, உங்களால் புதுமை செய்ய முடியும்.
- அவர்களின் தேவைகள் மற்றும் பிரச்சனைகளை முடிவு செய்ய வேண்டும். இதைச் செய்வதில் என்னென்ன சவால்கள் இருக்கின்றன என்பதை அலச வேண்டும். அந்தச் சவால்களை எதிர்கொண்டு இதைச் செய்வதற்கான சிறந்த வழியைக் கண்டுபிடிக்க வேண்டும். மற்றவர்கள் இதேபோன்ற சூழலில் என்ன செய்தார்கள் என்பதையும் கவனிப்பது நல்லது.
- ஐடியாக்களுக்கு இங்கு பஞ்சமே இல்லை. விஷயம் தெரிந்த பலரிடம் ஆலோசனை கேட்டால், ஆளுக்கு ஒரு ஐடியா கொடுப்பார்கள். அந்த யோசனைகளில் எதற்குச் செயல் வடிவம் கொடுப்பது என்பதை முடிவு செய்வதில் தான் ஒருவரின் சாமர்த்தியம் இருக்கிறது.
- சில நிறுவனங்கள் ஒரு கருவியை அறிமுகம் செய்வதற்கு முன்பு, அதன் மாதிரி வடிவத்தைச் செய்து பலரிடம் கொடுத்து உபயோகித்துப் பார்க்கச் சொல்லிக் கருத்துக் கேட்பார்கள். புது கார்டுகளை உருவாக்கும்போதும் இப்படிச் செய்வதுண்டு. ஹோட்டல்களில் புதிய உணவுகளைச் சமைக்கும்போதும் இப்படிச் செய்வார்கள். விமர்சனங்களைக் கேட்டு மேம்படும்போதுதான் எதுவும் முழுமை அடையும்.
- அதில் தேவைக்கு ஏற்ற மாற்றங்கள் செய்யத் தயங்கக்கூடாது. ‘நாங்கள் கொடுப்பதைத்தான் நீங்கள் பயன்படுத்த வேண்டும்’ என்ற சர்வாதிகாரம் வெற்றி தராது. ‘உங்களுக்குப் பயன்படுத்த வசதியாக உள்ளதை நாங்கள் உருவாக்கித் தருகிறோம்’ என்பதே சரியான வழி. அது சேவை, வேலை, வியாபாரம் என்று எதுவாக இருந்தாலும்!





## ராம்ராஜ் வெற்றி ரகசியம்!

சென்னை அண்ணா நூற்றாண்டு நூலகம் சார்பில் 'பொன்மாலைப் பொழுது' என்ற நிகழ்வு நடத்தப்படுகிறது. பல்வேறு துறைகளில் முதன்மையான இடம்பெற்றிருக்கும் ஆளுமைகள் இதில் பங்கேற்று உரையாற்றுவது வழக்கம். அந்த வகையில் 21.12.2024 அன்று நடைபெற்ற நிகழ்வில் ராம்ராஜ் காட்டன் நிறுவனர் திரு.கே.ஆர்.நாகராஜன் 'வெற்றியின் ரகசியம்' என்ற தலைப்பில் சிறப்புரை நிகழ்த்தினார்.

திருப்பூர் மாவட்டம் அவினாசிக்குப் பக்கத்தில் இருக்கும் கைகாட்டிப்புதூர் என்ற சிறிய கிராமத்தில் சாதாரண விவசாயக் குடும்பத்தில் பிறந்து, அரசுப் பள்ளியில் பயின்று, தன் வாழ்க்கை அனுபவங்களின் மூலம் படிப்பினையைப் பெற்று, ராம்ராஜ் காட்டன் எனும் பெரு நிறுவனத்தைக் கட்டியமைத்து இன்று சுமார் 50 ஆயிரம் நெசவாளர்களை வாழ வைத்துக் கொண்டிருக்கும் வெற்றியின் ரகசியத்தைத் தன்னுடைய வாழ்க்கை வரலாற்றுச் சம்பவங்களின் வாயிலாகவே மிக இயல்பான மொழியில் எடுத்துக்காட்டி அனைவர் மனதையும் அவர் ஈர்த்தார்.

"வேட்டி தயாரிக்கும் ஒரு கம்பெனியில் மார்க்கெட்டிங் வேலைக்குப் போகிற வாய்ப்பு எனக்குக் கிடைத்தது. ஆறு ஆண்டுகள் அங்கு வேலை பார்த்தது எனக்குப் பெரிய அனுபவம். மொழியே தெரியாமல் ஆந்திரா வரை போவேன். வியாபாரிகளின் மனதைப் படிக்கக்கூடிய, மக்களின் ரசனையை அறியக்கூடிய மிகப்பெரிய வாய்ப்பு எனக்குக் கிடைத்தது. கல்லூரிக்குப் போய் பட்டப்படிப்பு படித்தால் என்ன அனுபவம் கிடைக்குமோ, அதைவிட மிகப்பெரிய அனுபவம். மார்க்கெட்டிங், நிர்வாகம் என அத்தனை விஷயத்தையும் அந்தச் சிறிய கட்டையில் கற்றுக்கொள்ள முடிந்தது.

வேட்டி மார்க்கெட்டிங் செய்யும்போது நான் கண்ட காட்சிகளே, ராம்ராஜ் காட்டன் நிறுவனத்தை நான் ஆரம்பிக்கக் காரணம். உலகத்தில் இருக்கும் அத்தனை பிரபலங்களுக்கும் வெள்ளை வேட்டி, வெள்ளை சட்டை தயார் செய்து கொடுக்கும் நெசவாளிகள், வெற்று உடம்புடன், வயிறும் கன்னமும் ஓட்டிப்போய், நெசவு செய்தகூலியைப் பெற ஜவுளிக்கடை வாசலில் வெயிலில் காத்துக் கொண்டிருக்கும் அவலத்தைக் கண்டேன். நெசவாளர்களின் கஷ்டத்தைப் புரிந்துகொண்டு, 'ஆறு வருடம் வேட்டி வியாபாரத்தில் அனுபவமுள்ள நான், ஏன் இந்த நெசவாளர்களுக்கு உதவும் வகையில் வேட்டி வியாபாரம் செய்யக்கூடாது' என்று நினைத்தேன்.

நெசவாளர்களின் வாழ்வாதாரத்தை முன்னேற்ற வேண்டும் என்ற ஒரே நோக்கத்தோடு 1983-ம் ஆண்டு ஆரம்பிக்கப்பட்ட நிறுவனம்தான் ராம்ராஜ் காட்டன். 1983-ல் ஐம்பது குடும்பங்கள், இன்றைக்கு ஐம்பதாயிரம் நெசவாளர் குடும்பங்கள் வாழ்ந்து வருகின்றன.

ஒரு தொழில் செய்யும்போது லாபத்தை மட்டும் நோக்கமாக வைத்துச் செய்தால் நமக்கும் சமூகத்திற்கும் உபயோகமாக இருக்காது. நாம் செய்யும் வணிகம் இந்தச் சமுதாயத்திற்கு எந்த அளவு உதவியாக இருக்கும் என நினைத்துச் செய்ய வேண்டும். அந்தத் தொழிலுக்குத் தேவைப்படுகின்ற அத்தனை விதிமுறைகளையும் வழிகாட்டுதல்களையும் சரியாகப் பின்பற்றினால் லாபம் வந்து நம் கதவைத் தட்டும் என்பதற்கு ஓர் உதாரணம் நம் ராம்ராஜ் காட்டன்" என்று தன் வெற்றிக்கு, சமூக அக்கறை எந்த அளவுக்கு உதவியிருக்கிறது என்பதைப் பகிர்ந்துகொண்டார் திரு.நாகராஜன்.



38

வெண்மை  
ஜனவரி 2025

Inners for Winners



VESTS

BRIEFS • TRUNKS



*Shreyas Iyer*  
Shreyas Iyer - Cricketer

Available At Ramraj Showroom & Reading Textile Shops Shop Online At [www.ramrajcotton.in](http://www.ramrajcotton.in)



**காட்டன்**  
இந்தியாவின் கலாச்சாரம்



புதிய தொடக்கங்கள்ல்  
கொண்டாடுவோம்!  
புது உரெண்ட்  
புதிய பேஷன் - உடன்

**பொங்கலை  
கொண்டாடுவோம்!**

