



“नवमकार्जुनसूत्रं”

தெ.து.ஐயரத்தினம்

நினைவுத் தன

நினைவுப் பேருரை - 2015

தனியாளர் நன்னடத்தைத்

தத்துவங்கள்

இராமையா கிருபானந்தன்

(மகாஜனன்)

பட்டயக்கணக்காளர்,

நிதிநிர்வாகப்பணிப்பாளர்

(MENA Region)

மகாஜனக் கல்லூரி,

தெல்லிப்பழை.

29-10-2015

மகாஜனங்கள் அனைவருக்கும் என் இனிய வணக்கங்கள்!!!

நான் ஒரு “மகாஜனன் என்று கூறுவதில் அளவற்ற ஆனந்தமும், கௌரவமும், பெருமையும் அடைகின்றேன். நான் “மகாஜனன்” ஆக உருவாகியதற்கு எனக்குக் கிடைத்த சந்தர்ப்பமும் அனுபவமும் இக்கணம் வரை என்னை மகிழ்ச்சிப் பெருங்கடலில் ஆழ்த்தியுள்ளது.

என்னை இந்நிலைக்கு ஆளாக்கிய எனது இந்தக் கல்லூரிக்கும் அக்காலத்தில் என்னைக் கற்பித்த ஆசிரியர்களுக்கும், அதிபர்களுக்கும் எனது மனமார்ந்த நன்றிகளை இச்சந்தர்ப்பத்தில் தெரிவித்துக் கொள்கின்றேன்.

நான் இக்கல்லூரியின் மாணவனாகக் கல்வி கற்ற காலத்தில் முன்னாள் அதிபர் அமரர்.T.T.ஐயரத்தினம் அவர்கள் அதிபராகக் கடமையாற்றினார். நான் 1970ல் பதினொராம் தரத்தில் கல்வி பயிலத் தொடங்கிய பொழுது அதிபர் ஐயரத்தினம் அவர்கள் இளைப்பாறினார். அப்பொழுது நான் அவரிடம் கண்டு கொண்ட விடயங்கள் ஏராளம். அவருடைய அற்புதமான தோற்றம், அழகிய புன்சிரிப்பு, மற்றவர்களை மயக்கும் வசீகரம், அர்ப்பணிப்பு, தலைமைத்துவம், புகழ், அவதானம், ஞாபகசக்தி, கல்லூரி தொடர்பான தகவல்களில் மிகுந்த அவதானம் எனப் பட்டியலை நீட்டிக் கொண்டே செல்லாம்.

அமரர்.T.T.ஐயரத்தினம் அவர்களின் காலச் சூழலில் கல்வி கற்றவர்கள் இன்று கணக்காளர்கள், நிர்வாகிகள், முதலீட்டாளர்கள், வைத்தியர்கள், பொறியியலாளர்கள், கல்விமான்கள், பேராசிரியர்கள் போன்றோர் அமரர் ஐயரத்தினம் அவர்களின்

பண்புகளை தமக்கிடையே வளர்த்துக் கொண்டனர் என்பதை நான் உறுதிபடத் தெரிவித்துக் கொள்கின்றேன். இதற்கு நானும் விதிவிலக்கல்ல.

இன்று இந்தக்கல்லூரியின் பெருமைமிக்க விழாவான அமரர்.T.T.ஐயரத்தினம் அவர்களின் 102வது பிறந்ததின விழாவிற்கு நான் வருகை தந்ததையிட்டு மிகவும் பெருமை அடைகின்றேன். இன்றைய நாளானது அன்றைய, இன்றைய, நாளைய மகாஜனன்களுக்கு வாழ்க்கையில் மறக்க முடியாத விசேட நாளாகும். ஆயிரமாயிரமாய் மாணவர்கள் இக்கல்லூரியில் இணைந்து கல்வியறிவைப் பெறுவதற்கு அமரர் மகாஜன சிற்பி T.T.ஐயரத்தினம் அவர்களும், அவரது குடும்பத்தினரும் செய்த அர்ப்பணமும், தியாகமுமே காரணமாகும். இந்தக் கல்லூரியின் சாதனைகளை நாங்கள் புகழ்ந்து பாராட்டிக் கொண்டிருக்கின்றோம் என்றால் அது ஐயரத்தினம் அவர்களின் குடும்பத்தினரின் ஆதரவின்றி இடம் பெற்றிருக்க மாட்டாது என உறுதிபடக் கூறமுடியும்.

எனது நன்றிகளை அமரர்.T.T.ஐயரத்தினம் அவர்களது குடும்பத்தினருக்கு வெறும் வார்த்தைகளால் மட்டும் கூறிட முடியாது என்பதை நான் இறுதியாகக் கூறிக்கொள்ள விரும்புகின்றேன்.

அமரர்.T.T.ஐயரத்தினம் அவர்களின் வாழ்க்கைக் கோலத்தில் என் மனதைக் கவர்ந்த அல்லது என்னால் புகழ்ந்து போற்றப்பட்ட அமரரைப் பற்றிய சிந்தனைகள் சிலவற்றைத் தற்போது உங்களுடன் பகிர்ந்து கொள்ளலாம் என நினைக்கின்றேன். இன்றைய மாணவர்களாகிய நீங்கள் இக்கல்லூரி வாழ்க்கையை முடித்து வெளியேறும் போது இச்சிந்தனைகள்

உங்களை வேலை உலகிற்குத் தயார்ப்படுத்த உந்து சக்தியாக அமையும் என்பது உறுதி.

மாணவர்களே! உங்களை வெற்றியாளர்கள் என்றுதான் நான் கூறுவேன். ஏனென்றால் நீங்கள் நிச்சயம் வெற்றிய டைவீர்கள்.

**“Winners don't do different things
They do things differently”**

இப்புத்தகத்தில் காணப்படும் தனியாள் நன்னடத்தைத் தத்துவங்கள் முழு உலகுக்குமே ஏற்புடையவை. எந்தச் சந்தர்ப்பத்திலும், எந்த நிறுவனத்திற்கும், எந்த நாட்டிற்கும் இவற்றை நாம் பிரயோகிக்க முடியும்.

1) Importance of Attitude

குணாம்சத்தின் முக்கியத்துவம்

(நற்குணங்களை வளர்த்தெடுத்தல்)

பலூன் விற்பனை மூலம் வாழ்க்கை நடத்துகின்ற மனிதன் ஒருவன் வாழ்ந்து வந்தான். அவனிடம் சிவப்பு, மஞ்சள், நீலம், பச்சை எனப் பல நிறங்களில் பலூன்கள் காணப்பட்டன. தனது வியாபாரம் வேகம் குறையும் போது அவன் 'ஈலியம்' நிரப்பப்பட்ட பல வர்ண பலூன்களை ஆகாயத்தில் பறக்க விடுவான். அதனைக் கண்டதும் சிறுவர்கள் அவனிடம் பலூன் வாங்குவதற்கு ஓடி வருவார்கள். அவனது வியாபாரம் மீண்டும் களைகட்டும். அந்த வியாபாரி இப்படி ஒரு தந்திரத்தைக் கையாளும்போது யாரோ அவனுடைய மேலங்கியைப் பலமாக இழுப்பது போல உணர்ந்தான். அவன் பின்னே திரும்பிப் பார்த்த பொழுது ஒரு

சிறுவன் நிற்பதைக் கண்டான். அச்சிறுவன் இவ் வியாபாரியைப் பார்த்து “நீங்கள் கறுப்பு பலூனை விட்டால் அதுவும் ஆகாயத்தில் பறக்குமா?” என்று கேட்டான். அவ்வியாபாரி சிறுவனின் கேள்வியால் மனம் தளர்ந்துபோய் “மகனே பலூனின் கலரில் ஒன்றும் இல்லை. அதனுள் என்ன இருக்கிறதோ அதுதான் பலூனைப் பறக்கச் செய்கின்றது” என்று கூறினான்.

இதே விடயம் தான் எமது வாழ்க்கையில் பிரயோகிக் கப்படுகிறது. எம்மிடம் மனதில் உள்ளது தான் எம்மை வெளிக்கொணரும். அவையே எங்கள் குணாம்சங்கள் ஆகும்.

நீங்கள் சில தனிநபர்கள், நிறுவனங்கள், அல்லது நாடுகள் ஏனையவற்றிலும் பார்க்க வெற்றியடைவதைக் கண்டு ஆச்சரியப் படுவதில்லையா? இதில் ஒரு இரகசியமும் இல்லை. ஏனென்றால் இவ்வெற்றியாளர்கள் எளிமையாகச் சிந்தித்து, மிகத் துல்லியமாகச் செயற்படுகின்றார்கள். மிகவும் பெறுமதி மிக்க மனித வளத்தில் முதலீடு செய்ய வேண்டும் என்று அவர்கள் கற்றுள்ளனர். நான் நம்புகின்றேன் ஒரு தனிநபரின், அல்லது நிறுவனத்தின் அல்லது நாட்டின் வெற்றி என்பது அங்குள்ள மக்களின் தரத்தில் தான் தங்கியுள்ளது என்பதாகும்.

மனிதர்கள் தங்கள் மனோபாவங்களை மாற்றிக் கொள்வதன் மூலம் தங்கள் வாழ்க்கையை மாற்றியமைக்க முடியும். அனுபவவாயிலாக நாமறிந்த ஓர் உண்மை யாதெனில், எந்தவொரு வியாபார நடவடிக்கைக்கும் மனித வளமே மிகச் சிறந்த மூலதனம் என்பதாகும். இது பெருந்தொகை முதலீட்டிலும் அல்லது உபகரணங்களிலும் பார்க்க பெறுமதி மிக்கது. துரதிஷ்டவசமாக சிலவேளைகளில் இது வீண்விரயம் செய்யப்படலாம். எங்கள் குணாம்சங்களே வெற்றிக்கு வழி அமைக்கும்.

எங்களுடைய குணாம்சங்களைத் தீர்மானிக்கும் அடிப்
படைக் காரணிகள் மூன்று ஆகும். அவையாவன,

1. சூழல்
2. அனுபவம்
3. கல்வி

People can be your biggest assesst of your biggest liability.

2) Success வெற்றி (Winning Strategies

வெற்றிக்கான வழிகள்)

வெற்றி என்பது ஒரு விபத்து அல்ல. தெரிவு செய்யப்பட்ட
எங்கள் குணத்தின் விளைவாக வருவதே வெற்றியாகும். அதனால்
தான் வெற்றி என்பது ஒரு சந்தர்ப்பம் அல்ல. அது ஒரு தெரிவின்
விளைவு ஆகும்.

வெற்றி, தோல்வி பற்றி ஏராளமான ஆராய்ச்சிகள் இடம்
பெற்றுள்ளன. நாம் செய்ய வேண்டியது என்னவென்றால்
வரலாற்றிலிருந்து சில பாடங்களைக் கற்க வேண்டும்.
எக்காலத்தினதும் வெற்றியாளர்களின் வாழ்க்கை வரலாற்றை நாம்
படித்துப் பார்த்தால் அவர்கள் எல்லோரிடமும் சில விசேட
இயல்புகள் பொதுவானதாகக் காணப்படும். வெற்றியாளர்களின்
வாழ்க்கைச் சுவடுகளைப் பின்பற்றினால் நாங்களும் வெற்றி
யாளர்கள் ஆகிவிடலாம். இது போன்றதே தோல்வியுமாகும்.
தோல்விக்கும் இவ்வாறே சில விடயங்கள் பொதுவானதாகக்
காணப்படும். இவ்வாறான விடயங்களை நாங்கள் தவிர்த்துக்
கொண்டால் நாங்கள் தோல்வியைத் தவிர்க்கலாம். வெற்றி என்பது
மர்மம் அல்ல. ஒழுங்காக சில அடிப்படைக் கொள்கைகளைப்

பின்பற்றுவதன் விளைவே வெற்றி என்பதாகும். இதன் மறுபக்கமே தோல்வியாகும். அதாவது மீண்டும் மீண்டும் சில தவறுகளை விடுவதே தோல்வி ஆகும்.

ஒருவனை வெற்றியாளன் ஆக்குவது எது? வெற்றியை எப்படி நாங்கள் அங்கீகரிக்கின்றோம்.

சிலர் நினைக்கின்றனர் வெற்றி என்றால் பணம் என்று. வேறு சிலர் வெற்றி என்பது அங்கீகாரம், நல்ல ஆரோக்கியம், நல்ல குடும்பம், மகிழ்ச்சி, மனத்திருப்தி, மன அமைதி என எண்ணுகின்றனர். வெற்றியை வெவ்வேறு மக்கள் வெவ்வேறு விடயங்களாகக் கருதுகின்றனர். ஆனால் வெற்றிக்கு நான் கொடுத்துள்ள வரைவிலக்கணம்

“Success is the progressive realization of a worthy goal”

3) Motivation செயலாக்கம்

(தினமும் உங்களையும் மற்றவர்களையும் ஊக்கப்படுத்துதல்.

செயலாக்கம் என்பதை நான் இரண்டு அடிப்படைகளில் நம்புகின்றேன்.

1. அநேகமான மக்கள் நல்லவர்கள் அவர்கள் சிறப்பாகச் செய்கிறார்கள்.
2. அநேகமான மக்கள் ஏன் செய்ய வேண்டும் என ஏற்கனவே தெரிந்து கொண்டுள்ளார்கள். எனவே ஏன் அவர்கள் இதனைச் செய்கிறார்கள் இல்லை?

தீப்பொறி போன்ற செயலாக்கம் இல்லாமல் உள்ளது. “நீ

ஏன் இதனைச் செய்யவில்லை? என்று நாம் கேட்கிறோம். தெருவில் செல்லும் மக்களைப் பார்த்து என்ன செய்ய வேண்டும் என நீங்கள் கேட்டால் அவர்கள் சரியான பதில் எல்லாவற்றையும் தருவார்கள். ஆனால் அவர்கள் அதனைச் செய்கிறார்களா எனக் கேட்டால் அதற்குப் பதில் இல்லை என்பதாகவே இருக்கும். இங்கு இல்லாதிருப்பது செயலாக்கம் தான். ஒரு நபரின் நம்பிக்கை அமைவுக்கேற்பவே சிறந்த செயலாக்கம் இருக்கும். அதாவது அவர் தான் செய்வதை நம்புவதோடு அதற்கான பொறுப்பினையும் ஏற்றுக்கொள்ளாதல் வேண்டும். அங்குதான் செயலாக்கம் முக்கியத்துவம் பெறுகிறது. மக்கள் தமது நடத்தை மற்றும் செயல்களுக்கான பொறுப்பை ஏற்றுக்கொள்ளும் போது வாழ்க்கையினை நோக்கிய அவர்களது உள்பாங்கானது நேர்த்தன்மையானதாகின்றது. அவர்கள் தனிப்பட்ட ரீதியிலும், தொழில் சார்ந்த ரீதியிலும் அதிகம் பயனுறுதி மிக்கவர்களாக மாறுகின்றார்கள். வீட்டிலும், பணிமனைகளிலும் அவர்களது உறவுகள் மேம்படுகின்றது. அவர் தம் வாழ்க்கை மிகவும் அர்த்தமுள்ளதாக அமைவதுடன் தேவைகளும் நிறைவேற்றப் படுகின்றது.

ஒரு நபருடைய அடிப்படைப் பௌதீக தேவைகள் பூர்த்தியானதன் பின்னர் உணர்வுபூர்வமான தேவைகள் ஒரு பெரிய செயலாக்கியாக மாறுகின்றது. ஒவ்வொரு நடத்தையும் “வலி அல்லது முன்னேற்றம்” என்ற கோட்பாட்டிலிருந்தே வருகிறது. முன்னேற்றமானது வலியிலும் பார்க்க அதிகமாக இருந்தால் அதுதான் செயல் ஊக்கி ஆகும். முன்னேற்றங்களாவன தொட்டு அறியக்கூடியனவாக உள்ளன. அவையாவன, பணம் சார்ந்த வெகுமதிகள், பரிசில்கள் என்பனவாகும். தொட்டு அறிய முடியாதவையான அங்கீகாரம், பாராட்டு, சாதிக்கப் பெற்ற உணர்வு, மேம்பாடு, வளர்ச்சி, பொறுப்புடமை, தேவை

நிறைவேற்றப்பெற்ற உணர்வு, சுயமதிப்பு, நிறைவேற்றுகை மற்றும் நம்பிக்கை என்பன.

நான் ஆலோசனை வழங்கும் போது என்னால் மற்றவர்களை ஊக்கப்படுத்த முடியுமா? என மக்கள் அடிக்கடி என்னைக் கேட்பதுண்டு. எனது பதில் என்னவென்றால் இல்லை என்பதாகும். மக்கள் அவர்களாகவே ஊக்கப்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும். என்னால் என்ன செய்ய முடியும்? இருப்பினும் அவர்கள் தம்மைத் தாமே ஊக்கப்படுத்துவதற்காகத் தூண்ட முடியும். ஊக்கப்படுத்தலுக்கேற்ற பயன்மிக்க ஒரு சூழலை நாம் ஏற்படுத்தலாம் மக்கள் அவர்களாகவே தம்மை ஊக்கப்படுத்திக்கொள்ளத் தூண்டுவதற்கு, நாங்கள் அவர்களது தேவைகளைப் புரிந்து கொள்ள வேண்டும். ஊக்கப்படுத்தலுக்கும் உற்பத்திக்கும் இடையே ஒரு நேரடித் தொடர்பு உள்ளது.

“தூண்டுதலானது சிந்திப்பதில் மாற்றத்தை ஏற்படுத்துகின்றது.

ஊக்கப்படுத்தலானது செயலில் மாற்றத்தை ஏற்படுத்துகின்றது.

ஊக்கப்படுத்தல் ஆனது நெருப்பைப் போன்றது. நீங்கள்

எரிபொருளைச் சேர்க்காவிடில் அது அணைந்து விடும்.

சிறந்த ஊக்கி எது? பணமா? அங்கீகாரமா? எமது வாழ்க்கைத் தரத்தின் முன்னேற்றமா? நாம் அன்பு செலுத்துபவர்களால் ஏற்றுக் கொள்ளப்படும் தன்மையா? இவை எல்லாமே ஊக்கப்படுத்தும் சக்திகளாக இருக்க முடியும். மக்கள் பணத்துக்காக அதிகம் செயலாற்றுவவர்கள், ஒரு நல்ல தலைவருக்காக அதிகம் செயலாற்றுவார்கள். அத்துடன் ஒரு நம்பிக்கைக்காக அதிகம் செயலாற்றுவார்கள் என அனுபவங்கள் எமக்குக் காட்டுகின்றன. உலகம் பூராகவும் தினமும் இவை நடைபெறுகின்றன.

4) சுய கௌரவம் - Self Esteem

(Building positive esteem and image)

ஒரு நாள் ஒரு பிச்சைக்காரன் ஓர் பாத்திரம் நிறைந்த பென்சில்களுடன் ஒரு புரையிரத நிலையத்தில் இருந்தான். அவ்வழியே வந்த இளைஞன் ஒருவன் அந்தப் பிச்சைக்காரனுடைய பாத்திரத்தில் ஒரு நாணயத்தைப் போட்டுவிட்டுச் சென்றான். புகைவண்டியில் அவ்இளைஞன் ஏறி அமர்ந்ததும் கதவுகள் மூடப்படுவதற்கு முன்னர் ஏதோ சிந்தனையில் மீண்டும் பிச்சைக்காரனிடம் ஓடி வந்தான். அந்த இளைஞன் பிச்சைக்காரனுடைய பாத்திரத்தில் இருந்த ஒரு கட்டுப் பென்சில்களைப் பறித்து எடுத்துவிட்டு அப்பிச்சைக்காரனைப் பார்த்து “சரியான விலை போட்டிருக்கு நீ ஒரு வியாபாரி அப்படித்தான் நானும்” என்று கூறிவிட்டு அவ்விடத்தை விட்டு அகன்று விட்டார்.

ஆறு மாதங்கள் கடந்த பின்னர் அந்த இளைஞன் ஒரு விழாவிற்குச் சென்றிருந்தார். அவ்விழாவிற்கு அந்தப் பிச்சைக்காரனும் மேலங்கி, கழுத்துப்பட்டி எல்லாம் அணிந்து வந்திருந்தார். பிச்சைக்காரன் இவ்இளைஞனை அடையாளம் கண்டு கொண்டான். உடனே அவ்இளைஞனிடம் சென்று “நீங்கள் என்னைச் சரியாக இனம் காணவில்லைப் போலும். ஆனால் எனக்கு உங்களை ஞாபகம் இருக்கிறது என்று கூறினான். ஆறு மாதங்களுக்கு முன்னர் நடைபெற்ற சம்பவத்தையும் கூறினான்” அதற்கு அந்த இளைஞன் “நீ இப்போது தான் எனக்கு ஞாபகப்படுத்தியுள்ளாய். உனக்கு என்னை ஞாபகப்படுத்த முடிகிறது. நீ பிச்சை எடுத்தது ஞாபகத்தில் வருகின்றது. இங்கே மேலங்கி, கழுத்துப்பட்டி எல்லாவற்றுடனும் நின்று என்ன செய்கின்றாய்” எனக் கேட்டான். அதற்கு அந்தப் பிச்சைக்காரன் “உங்களுக்கு, நீங்கள் எனக்கு அன்று என்ன செய்தீர்கள் என்பது

சரியாகத் தெரிந்திருக்காது”. நீங்கள் “நீ ஒரு வியாபாரி அப்படித்தான் நானும் என்று சொல்லிவிட்டுச் சென்று விட்டீர்கள். ஆனால் நான் எனக்குள் சிந்தித்தேன். நான் இங்கு என்ன செய்கின்றேன்? நான் ஏன் பிச்சை எடுக்கிறேன்? நான் வாழ்க்கையில் உபயோகமுள்ள விடயத்தைச் செய்ய வேண்டும் என்று தீர்மானித்தேன். எனது முயற்சியால் இன்று இங்கு வேலை பார்க்கிறேன். எனது பெருமையை நீங்கள் எனக்குக் காட்டித் தந்ததற்கு நன்றி, என்று கூறினான். அச்சம்பவம் அவனுடைய வாழ்க்கையை மாற்றியது.

பிச்சைக்காரனுடைய வாழ்க்கையை மாற்றியது எது?

மாற்றியது அவனுடைய சுய கௌரவம். சுயகௌரவத் திற்காக அவன் தன்னால் இயன்ற வரை முயற்சித்தான். இதுதான் சுயகௌரவம் என்ற மந்திரவித்தை. சுயகௌரவம் என்பது எம்மைப் பற்றி நாம் உணர்வது ஆகும். ஒவ்வொரு விடயத்திலும் இதன் தாக்கம் இருக்கும். வெற்றி அல்லது தோல்வியைத் தீர்மானிக்கும் ஒரு பிரதான அம்சமாகச் “சுயகௌரவம்” கருதப்படுகின்றது. அதியுயர் சுயகௌரவம் என்பது ஒரு சந்தோசமான, செழிப்பான வாழ்க்கைக்கு வழி சமைக்கும்.

நீங்கள் உங்களை உபயோகமுள்ளவராக்குவதற்கு விடாமுயற்சி எடுக்காது விட்டால் அதியுயர் சுயகௌரவம் உங்களுக்குக் கிடையாது.

**5) Interpersonal Skills - உன்னதமான ஆற்றல்கள்
(Building a pleasing personality)**

எங்களுக்கு வியாபாரப் பிரச்சினைகள் இல்லை. எங்களிடம் மனிதப் பிரச்சினைகள் உண்டு. மனிதப் பிரச்சினைகளை நாங்கள் தீர்ப்பதன் மூலம் வியாபாரப் பிரச்சினைகள் முடிவடைகின்றன. உற்பத்தியின் அறிவிலும் பார்க்க மனிதனின் அறிவு பிரதானமானது. அன்பானவர்கள் அற்புதமான ஆளுமைப் பண்புகளைக் கொண்டவர்கள். இப்பண்புகள் மற்றவர்களிடம் இருந்து நட்பான ஒத்துழைப்பைப் பெற்றுக்கொள்ள உதவிபுரியும். அன்பான ஆளுமையை நம்மால் இலகுவாக அங்கீகரிக்க முடியும். ஆனால் இதனை வரைவிலக்கணப்படுத்துவது மிகவும் கடினமான விடயம். இவ்வாளுமையை ஒருவரின் நடை, பேச்சு, பழக்கவழக்கம், திடமான தன்னம்பிக்கை என்பவற்றின் மூலம் தெளிவாகப் புரிந்து கொள்ள முடியும். இவ் அன்பான ஆளுமை என்பது இதயத்திலிருந்தும், முகத்திலிருந்தும் வெளிப்படுவதாகும். எந்த வயதிலும் இத்தோற்றத்தினை இழக்கமாட்டார்கள். இவ் அன்பான ஆளுமை என்பது ஒருவரது குணாதிசயம். பழக்கவழக்கம், மனவெளிப்பாடு என்பவற்றின் கூட்டுத்தொகுப்பாகும்.

நாம் அணிகின்ற எல்லாவற்றிலும் மேலானது அன்பான மனவெளிப்பாட்டை அணிந்திருந்தல் ஆகும். ஒருவருக்கு அன்பான வசீகரமான தோற்றத்தைக் கொடுப்பது இந்த அன்பான ஆளுமையாகும்.

கடும் கோபம் கொண்ட சிறுவன் ஒருவன் தன் அன்னை மீது சத்தமிட்டுக் கத்தினான். “நான் உங்களை வெறுக்கின்றேன், நான் உங்களை வெறுக்கின்றேன்” என்று உரத்துச் சத்தமிட்டான். பயத்தினால் வீட்டை விட்டு வெளியே ஓடினான். இறுதியாக அவன் ஓடிச் சென்று ஒரு பள்ளத்தாக்கை அடைந்தான். அங்கும் அவன் “நான் உங்களை வெறுக்கின்றேன், உங்களை வெறுக்கின்றேன் என உரத்துச் சத்தமிட்டான். அப்போது அங்கு இந்த இரு

வசனங்களும் எதிரொலித்தன. அவன் மிகவும் பயமடைந்து தன் தாயிடம் பாதுகாப்பிற்காகத் திரும்பி ஓடிவந்தான். பள்ளத்தாக்கில் எதிரொலி கேட்ட சம்பவத்தைத் தாயிடம் கூறினான். தாயாருக்கு நன்கு விளங்கிவிட்டது. உடனே அவர் கூறினார். “மகனே நீ மீண்டும் அங்கு சென்று நான் உன்னை விரும்புகின்றேன். நான் உன்னை விரும்புகின்றேன் என்று உரத்துச் சத்தமிடு” என்று கூறினார். மகனும் அவ்வாறே அங்கு சென்று சத்தமிட்டான். அவ்வசனங்களும் எதிரொலித்தன. அந்தச் சம்பவம் அப்பையனுக்கு எமது வாழ்க்கை என்பதும் ஒரு எதிரொலிதான் என்பதைப் புரிய வைத்தது. நாம் எதைக் கொடுக்கின்றோமோ அதுவே எமக்குக் கிடைக்கும்.

“When you are good to others you are best to yourself.

7) இலட்சியத்தை ஏற்படுத்தல் (உங்களுடைய

இலட்சியங்களை அமைத்தலும் நிறைவேற்றுதலும்

ஒரு புராதன இந்திய முனிவன் தனது மாணவர்களுக்கு வில்வித்தை கற்பித்துக் கொண்டிருந்தார். அவர் மரத்தாற் செய்யப்பட்ட பறவையை அவர்களுக்கு இலக்காக வைத்துவிட்டு, அந்தப் பறவையின் கண்ணுக்கு இலக்கு வைக்கும்படி கேட்டார். முதல் மாணவனைத் தான் கண்டதைக் கூறும்படி கேட்டார். அவன் கூறினான் நான் மரங்கள், கொப்புகள், இலைகளுடன் வானத்தையும் அந்தப் பறவையின் கண்ணையும் காண்கிறேன் என்று. கூறினான். அம்முனிவர் அவனைக் காத்திருக்கும்படி கூறினார். பின்பு இரண்டாவது மாணவனிடம் அதே கேள்வியைக் கேட்டார். அவன் கூறினான், நான் அந்தப் பறவையின் கண்ணை மட்டும் காண்கிறேன் என்று அம்முனிவர் கூறினார். மிகநன்று

அம்பை விடு என்றார். அந்த அம்பானது பறவையின் கண்ணைச் சென்று அடித்தது.

இந்தக் கதையின் சாரம் என்ன? நாம் தெளிவாக ஒன்றை கேட்காவிட்டால் அந்த இலக்கை எம்மால் அடைய முடியாது என்பதே. ஒன்றை நோக்குவதும், ஊன்றி யோசிப்பதும், மிகவும் கஷ்டமானது. ஆனால் அது ஒரு திறமை. அது கற்கப்பட வேண்டிய ஒன்று.

மக்கள் இலட்சியக் கனவுகளையும் விருப்பங்களையும் போட்டுக் குழப்புகிறார்கள். கனவுகளும், விருப்பங்களும் ஆசைகளை விட வேறொன்றுமில்லை. ஆசைகள் தான் பலவீனமானவை. ஆசைகள் பலம் பொருந்தியவை ஆகின்றன. வழி, அர்ப்பணிப்பு, தீர்மானம், ஒழுங்கு, முடிவு எல்லை என்பவற்றால் ஊக்கப்படுத்தும் பொழுது ஒரு ஆசையை ஒரு இலக்கிலிருந்து என்ன வித்தியாசப்படுகின்றது? இலட்சியங்கள் ஒரு நடைமுறைத் திட்டத்துடனும் ஒரு முடிவெல்லையோடும் கூடியவை. இலட்சியங்கள் பெறுமதியாக இருக்க முடியும். அல்லது அற்றவையாக இருக்க முடியும். அது ஒரு மனவெழுச்சி விருப்பல்ல. அது கனவுகளை உண்மைக்குத் திருப்புகிறது.

8) விழுமியங்களும் நோக்கும்

(சரியான காரணத்திற்காக சரியானதைச் செய்தல்)

மகாத்மா காந்தியின்படி ஏழு கொடிய பாவங்கள் ஆவன:- உழைக்காத செல்வம், மனச்சாட்சி இல்லாச் சந்தோஷம், நன்னடத்தை இல்லா அறிவு, தர்மம் இல்லாத வியாபாரம், மனிதாபிமானமில்லா விஞ்ஞானம், தியாகம் இல்லாத சமயம், கொள்கையில்லாத அரசியல். ஒரு குழந்தை பிறக்கின்ற

தருணத்தில் யார் மகிழ்கிறார்கள்? பெற்றோர், உறவினர்கள், நண்பர்களேயாவர். ஆனால் யார் அழுகிறார்? அக்குழந்தையாகும். ஆயினும் நாம் இறக்கும் போது இது வேறுவிதமாக இருக்க வேண்டும். நாங்கள் காண்கின்ற உலகம் நாம் பிறந்த போதை விட இப்போது நன்றாக இருக்கிறது என்றும், அதற்கு எம்மாலான பங்களிப்பைச் செய்தோமென்றும் நாம் ஆனந்தப்படுபவர்களாக இருக்க வேண்டும். நாம் நல்லதொரு சீவனை இழந்து வறுமையடைந்து விட்டோமென்று உலகத்தை அழவிடு. நாங்கள் பெறுபவர்களாக மட்டும் இருக்கக் கூடாது. அள்ளி வழங்குபவர்களாகவும் இருக்க வேண்டும்.

இந்தத் தத்துவம் நம்புகிறது நல்ல மனிதர்கள். இறக்கும் போது அவர்கள் இறப்பதில்லை. அவர்கள் விலகிச் செல்வது மட்டுமே என்று. அவர்களுடைய பெயர் எப்போதும் அவர்களுடைய நல்ல செய்கைகள் மூலம் வாழ்ந்து கொண்டே இருக்கும்.

நீங்கள் இறுதி நேரத்துதியைக் கேட்பதாக எண்ணுங்கள். எல்லோரும் தங்களுடைய மதிப்பைச் செலுத்துகிறார்கள். ஒருநாள் தனது வாழ்நாளில் செய்யப்பட்ட சிறிய அன்பான செயலைப்பற்றி அவர்கள் எவ்வளவு பெரிதாகக் கதைக்கிறார்கள் என்றும், சின்ன அன்பான விடயம் கூட கவனிக்கப்படாமல் போவதில்லை, உண்மையில் அவர்கள் மிகவும் நினைக்கப்படுகிறார்கள். இறந்த பின்பு தான் அந்தச் சின்ன அன்பான செயல்களெல்லாம் மக்கள் எப்படிக் கருதினார்கள் என்பதைப் புரிந்து கொள்கின்ற நேரம் இதுதான்.

ஏன் மக்கள் அதியுயர்ந்த செயல்களை ஆற்றுவதில்லை? இதற்கு மிகவும் காரணமா இருப்பது தூரநோக்கின்மை அல்லது மட்டுப்படுத்தப்பட்ட நோக்கம்தான். எங்களுக்கு முடிந்ததற்கு மேலால் நாம் கனவு காணவேண்டும். நிறைவேறாத எமது

உங்களுக்கு ஏதாவது கனவுகள் இருக்கின்றதா? உங்களுடைய கனவு என்ன? நீங்கள் வாழுகின்ற ஒவ்வொரு நாளும் உங்களுடைய நோக்கத்தை நெருங்கிக் கொண்டு இருக்கிறீர்களா? வெற்றிவாகை சூடிய மக்களிடமிருந்து ஆலோசனைகளைப் பெறுங்கள். எப்படி வெற்றியடைவது என்று சொல்வது தோல்வியடைந்தவர்களிடம் இருந்து அல்ல.

**எங்கே ஒருவருட நோக்கு இருக்கிறதோ பூக்களை உற்பத்தி செய்
எங்கே பத்துவருட நோக்கு இருக்கிறதோ மரங்களை நாட்டு
எங்கே அழிவற்ற நோக்கு இருக்கின்றதோ மக்களை வளப்படுத்து.**

மகாஜனன் சமூகம் பெரிய அறிவாளிகளாலும், மனித வளங்களாலும் ஏற்படுத்தப்பட்டது என்று இறந்தகால, நிகழ்கால, வருங்கால மாணவர்களுக்குக் கூறி எனது உரையை நிறைவு செய்கிறேன். எல்லோரையும் கடவுள் ஆசீர்வதிப்பாராக.

இராமையா கிருபாநந்தன்
(மாணவர் 1965 - 1972)