இல.செ.க.வின்

முதலீடு ₹ 30/-

தன்னம்பிக்கை

ஜூலை 2026

முன்னேற்றத்தின் மூலதனம்

இலக்கே வலிமை...!
வெல்வதே பெருமை..!

திவ்யா கிரீஷ், MBA (Entr), M.Tech (AI & DS)

இயக்குநர்,

E-Faws Tech Services Private Limited

PRECISION GROUP OF COMPANIES

THE PRECISION SCIENTIFIC CO (CBE)

Your one stop solution for all your
Laboratory Chemicals, Glasswares, Instruments, Furnitures

Best Quality

www.psccbe.com | info@psccbe.com
9786022732, 0422-2235970, 4506280

PRECISION LAB FURNITURE INDUSTRIES

Turnkey Projects

Clean Room, Epoxy Flooring, Gas Lining, UPVC Partitions, Instruments, Furnitures

www.plficbe.com | info@plficbe.com
9626222732, 9600922732, 0422-2235970, 4506280

SLES CALIBRATION PRIVATE LIMITED

- Volume & Mass Calibration
- Pressure Calibration
- Acceleration & Speed Calibration
- Thermal Calibration
- Electro-Technical Calibration
- Air Borne Particle Counter Validation
- UV / VIS Spectro-photometer Validation
- All types ofEquipment Services

NABL ACCREDITED
CALIBRATION LABORATORY

www.slescbe.com | info@slescbe.com
9787822733, 0422-2235970, 4506280

SRI PRECISION CHEMICAL CO

- Poultry Chemicals
- Agricultural Chemicals
- Rubber Chemicals
- Water Treatment Chemicals
- Food Processing Chemicals
- Pharma Chemicals
- Dairy Chemicals
- Industrial Chemicals
- Speciality Chemicals

www.spccbe.in | info@spccbe.in
9751422731, 0422-2235970, 4506280

Address : 503, Veera Boyar Colony, Dr. Nanjappa Road, Coimbatore – 641 018
Our Branches : Trichy, Thirunelveli, Tiruvarur, Erode, Chennai

இதழின் உள்ளே...

மனித வாழ்க்கையின் மூலதனம்
இரா. திருப்பதி வெங்கடசாமி 6

ஈரோடு to மதுரா - தொடர்ச்சி
முனைவர் இரா. ஆனந்தகுமார் இ.ஆ.ப 10

Tool 8 உடல் மொழியை வாசித்தல்
மித்திரன் ஸ்ரீ ராம் 12

வாய்ப்பும் வாழ்க்கையும்
S.M.பன்னீர்செல்வம் 20

எனக்கும் ஒரு கனவு
டாக்டர் சீனிவாசன் ராமசாமி 30

வருமுன் காத்து வாழ்விக்கும் மூலிகைகள்
மருத்துவர். மா. தங்கராசு 34

ஒருவரை எதிர் மறையிலிருந்து நேர் மறைக்கு மாற்றிக்காட்டும் மாயங்கள்
R.K. ராமசாமி, M.A., B.Ed., 40

நாவிற்கு சுவையும் - உடல்
நலத்திற்கு வளமும் தரும்...

SREE Annapoorna
SREE Gowrishankar
Hotels Private Limited

75, East Arokkiasamy Road, R.S. Puram, Coimbatore - 641 002.
Ph : 0422 - 2547722, E-mail : apoorna@md2.vsnl.net.in
website : www.sriannapoorna.co.in

Branch Office Phone Nos. :
R.S. Puram : 4522333
Vadakovai : 4382121
Ganapathy : 4210128
Cross-cut : 2236374
Ganthipuram : 2231101
K.G. Branch ph : 2217045
Lakshmi Complex : 2236252
Peelamedu : 4397226
People's Park : 2215120
Poornas : 4392118
Ramakrishna : 4388828
Raja Street : 4355810
Saibaba Colony : 4384664
Town Hall : 4355801

Admin.Off. : 418, Mettupalayam Road, Coimbatore - 641 043. Ph : 0422 - 2437722

பட்டுப்போன
மரம் போல்
பயனற்று நில்லாமல்
வனத்திலும்
பயிர் செய்ய
யோசி..

முயற்சி 37 வெற்றி 7

நிறுவனர் டாக்டர் இல.செ. கந்தசாமி

பதிப்பாசிரியர்
கமலம் கந்தசாமி

ஆசிரியர் முனைவர்
கலைச்செல்வி செந்தில்

இணை ஆசிரியர்
முனைவர் விக்ரன் ஜெயராமன்

துணை ஆசிரியர்
சிவக்குமார் சியாமளாரவி

விற்பனை மேலாளர்
இரா.சுரேஷ்

சமூக வலைதள மேலாளர்
மிருதுளா செந்தில்

அலுவலக மேலாளர்
அ. தர்மன்

சந்தா விவரம்
1 வருட சந்தா ரூ.360/-
2 வருட சந்தா ரூ.720/-
5 வருட சந்தா ரூ.1800/-
பணவிடை *(M.O.)*/ காசோலை *(Cheque)*
அல்லது வங்கி வரைவோலை *(DD)*
Canara Bank A/c. No. 1207201018408
IFSC Code : CNRB0001207.
TMB A/c. No. 136150050315187
IFSC Code : TMBL0000136
THANNAMBIKKAI
என்ற பெயரில் அனுப்ப வேண்டிய முகவரி:
தன்னம்பிக்கை
பதிவு அலுவலகம்: *10, சாஸ்திரி வீதி எண் – 1*
பி.என். புதூர், கோயம்புத்தூர் - 641 041
போன்: 0422 2437860, 4370435, 98422 32354, 550
விற்பனை அலுவலகம்: *79, திவான் பகதூர்*
சாலை, ஆர்.எஸ்.புரம், கோயம்புத்தூர் - 641 002.
Paytm : 98422 32550 Gpay : 98422 32354
Website: www.thannambikkai.com
E-mail: thannambikkaimagazine@gmail.com,
editor@thannambikkai.com

thannambikkai_magazine

உள்ளத்தோடு உள்ளம்

உண்மையில் கெவிள்களுக்கு தீர்வு காண்பதென்பது பெரிய வேலைதான். அதிலும் குறிப்பாக, குழந்தைகளின் கேள்விகளே பல வேளைகளில் ஞானியரின் மேதையையே தோற்றுப்போக செய்வதுதான் வேடிக்கை.

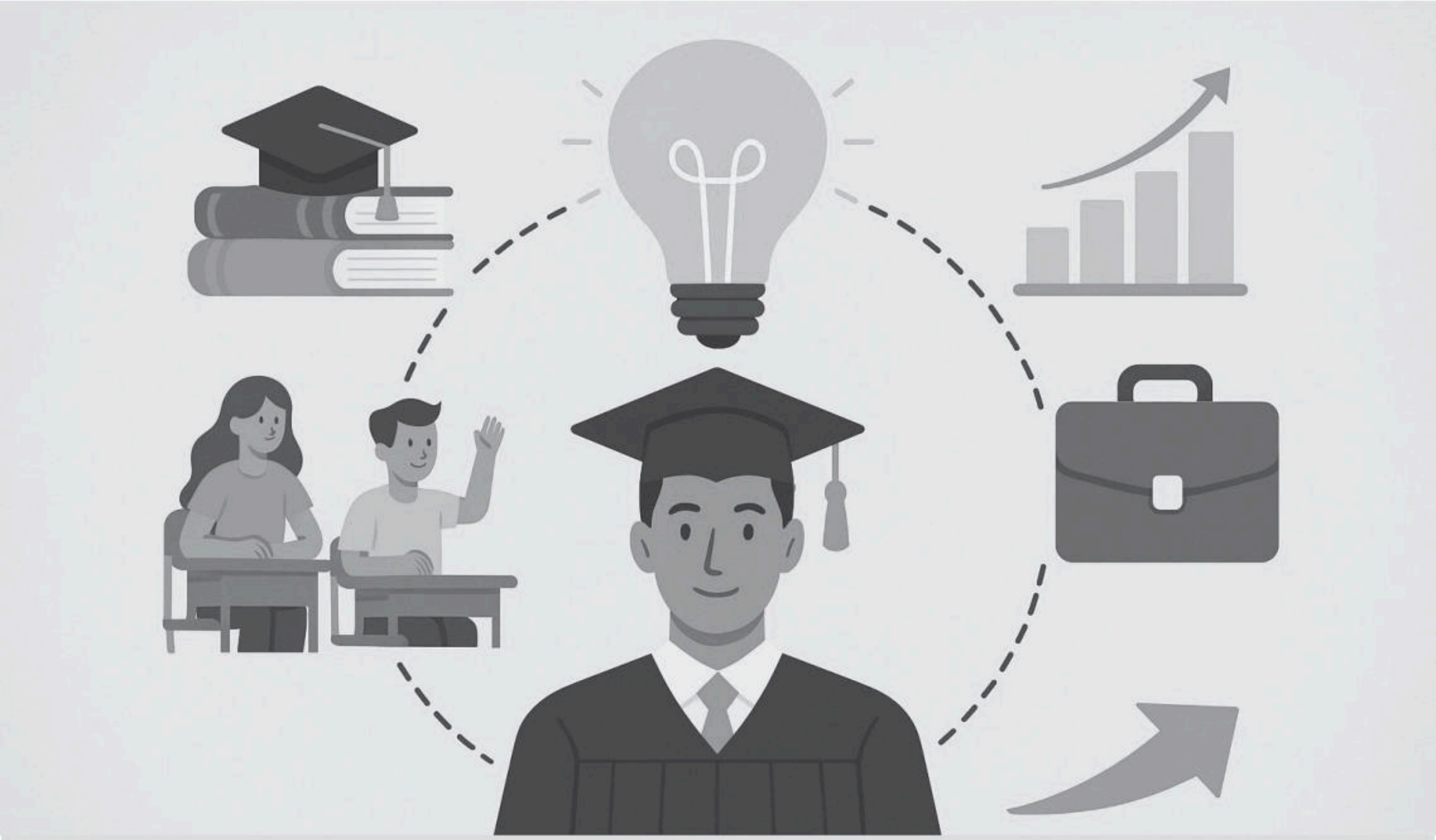
ஆனால், அந்த கேள்விகளை அர்த்தமற்ற கேள்விகளாக கேளாமல், ஆக்கபூர்வமான சிந்தனைகளை உருவாக்கும் படியான கேள்விகளாக கேட்பது நல்லது.

ரௌத்திரம் பழகு என்று பாரதியார் சொன்னது போல நல்லவிதமான கேள்விகள் கேட்பதையும் பழக வேண்டும். அப்போதுதான் வாழ்க்கையின் தேடல்கள் நம்மை வெற்றியின் பாதையில் அழைத்துச் செல்லும்.

அதற்கு முதலில் நம்முள் ஆக்கப்பூர்வமான சிந்தனைகளை உருவாக்கும் விதமான நல்ல நூல்களை வாசிக்க பழக வேண்டும். குறிப்பாக... நம்பிக்கை நல்கக் கூடிய சாதனையாளர்களின் வாழ்க்கை வரலாறுகளை வாசிப்பதும், அவர்களின் சாதனைகளை அறிந்து கொள்வதும், நாம் நம்முடைய சோதனைகளை கடக்க உதவக்கூடிய உதவிகரமாகத் திகழும் என்பதில் ஐயமில்லை.

அன்புடன்
முனைவர் கலைச்செல்வி செந்தில்
ஆசிரியர்

Paytm Accepted Here
G Pay
THANNAMBIKKAI



கட்டுரை 22

மனித வாழ்க்கையின் மூலதனம்

"மனிதனை சமூக விலங்கு என்று கூறுகிறார்களே! ஏன் என்று தெரியுமா?" என்று கேட்டார் பயிற்சியாளர்.

மதியழகன் சிரித்தபடி, "மனிதன் விலங்கிலிருந்து வந்தவன் என்பதால் தானோ?" என்றார்.

அது உயிரியல் விளக்கம். நான் கேட்பது வாழ்க்கை விளக்கம். சமூகம் எங்கிருந்து வந்தது? மனிதன் ஏன் தனியாக வாழ முடியவில்லை?" என்று மீண்டும் கேட்டார் பயிற்சியாளர்.

மதியழகன் பதில் சொல்லாமல் அமைதியாக இருந்தார். "சரி. வேறொரு கேள்வி கேட்கிறேன். உங்கள் வாழ்க்கையில் உங்களை மிக அதிகமாக சோர்வடைய வைத்த தருணம் எது?" என்று மெதுவாகக் கேட்டார் பயிற்சியாளர்.

சிலநொடிகள் அமைதிக்குப் பிறகு மதியழகன் பேசினார். "ஒருதேர்வில் தோற்றது இல்லை. பணம் இழந்ததும் இல்லை. நான் நம்பிய சிலர் என்னைவிட்டு விலகிய தருணங்கள்தான்."

பயிற்சியாளர் புன்னகைத்தார். "அதுதான் மனித வாழ்க்கையின் உண்மை. பண இழப்பு சிலகாலம் வலிக்கும். தோல்வி சில மாதங்கள் வலிக்கும். ஆனால் உறவுகள் உடைதலும், பிரிதலும் சில நேரங்களில் பலஆண்டுகள் மனதில் நிழலாய் நிற்கும்".

"அப்படியானால் மனித வாழ்க்கையின் மையமே உறவுகள்தானா?" என்றார் மதியழகன்.

"ஆம். பிறந்த குழந்தையை நினைத்துப்பாருங்கள். அதற்கு பேசத்தெரியாது, நடக்கத்தெரியாது, சாப்பிடக்கூடத் தெரியாது. ஆனாலும் அது உயிருடன் வளர்கிறது. ஏன்தெரியுமா? அதைச்சுற்றி உறவுகள் இருக்கின்றன. மனிதன்தனியாகவாழமுடியாத உயிரினம். அவன் வாழ்வதற்கே மனிதர்கள் தேவை" என்றார் பயிற்சியாளர்.

"ஆனால்இப்போதுபலர் தனிமையாகத்தான் வாழ்கிறார்கள் போலத் தோன்றுகிறது" என்றார் மதியழகன்.

"மனிதர்கள் அருகில் இருக்கிறார்கள். ஆனால் உறவுகள் அருகில் இல்லை என்ற பயிற்சியாளர் தொடர்ந்தார். இப்போது எல்லோரிடமும் கைபேசி இருக்கிறது; ஆனால் மனம் திறந்து பேச யாரும் இல்லை. நூற்றுக்கணக்கான தொடர்புகள் இருக்கின்றன; ஆனால் துயரமான நேரத்தில் அழைக்க ஒரு மனிதர் கூட இல்லை. இதுதான் இன்றைய தலைமுறையின் பெரிய வேதனை."

"உண்மைதான். நிறைய மனிதர்களுக்குள் இருந்தும் சில நேரங்களில் வெறுமையாக உணர்கிறோம்," என்றார் மதியழகன்.

"ஏனென்றால் மனிதர்கள் எண்ணிக்கையால் வாழ்க்கை நிறைவதில்லை. நம்பிக்கையால் நிறைகிறது", என்றார் பயிற்சியாளர்.

"அப்படியானால் உறவு என்றால் என்ன?" என்று கேட்டார் மதியழகன்.

"ஒருவர் வெற்றி பெற்ற போது கைதட்டுவது மட்டும் உறவு அல்ல. அவர் உடைந்து நிற்கும் போது அருகில் நிற்பதுதான் உறவு. வாழ்க்கையில் உங்களுடைய மாற்றத்திற்கு காரணமானவர்கள் யார் என்று நினைத்துப் பாருங்கள். குடும்பத்தினர், ஆசிரியர்கள், நண்பர்கள், உடன் பணிபுரிவோர், எனப் பெரியபட்டியலிருக்கும். அவர்களில் ஒரே ஒருவரின் பெயரை மட்டும் சொல்ல முடியாது. அவர்கள் வாய்ப்புகள் கொடுத்திருக்கலாம்; வழிகாட்டியிருக்கலாம்; நம்பிக்கை கொடுத்திருக்கலாம் சிக்கலான நேரங்களில் உடன் இருந்திருக்கலாம். மனித வாழ்க்கையை முன்னோக்கி நகர்த்துவது அறிவு மட்டுமல்ல. மனிதர்களுக்கிடையேயான உறவுகளும் கூட."

மதியழகன் தலை அசைத்தார்.

"ஒரு சிறிய கதையைச் சொல்கிறேன், என்றார் பயிற்சியாளர் "ஒரு இளைஞன் வேலை இழந்தான். அவனிடம் இருந்தவர்கள் மெதுவாக விலகத்தொடங்கினார்கள். சிலர் அழைப்பையே எடுக்கவில்லை. ஆனால் ஒரு பழைய நண்பன் மட்டும் தினமும் வந்து அவனோடு தேநீர் குடித்து பேசிவிட்டு போனான். அவன் வேலை வாங்கித்தரவில்லை. பணம் கொடுக்கவில்லை. ஆனால் நீ தனியாக இல்லை என்ற உணர்வை மட்டும் கொடுத்தான். சில நேரங்களில் அதுவே மனிதனுக்கு உயிர்கொடுக்கும்."

"அப்படிப்பட்ட மனிதர்களை வாழ்க்கையில் மறக்க முடியாது", என்றார் மதியழகன்.

"அதனால்தான் உறவுகள் மனித வாழ்க்கையின் மறைக்கப்பட்ட மூலதனம் என்றார்" பயிற்சியாளர்.

"இப்போது நெட்வொர்கிங் என்று எல்லோரும் பேசுகிறார்கள். அது கொஞ்சம் செயற்கையாகத் தோன்றுகிறது. இயல்பான தொடர்புகள் ஏற்படாமல், மனிதர்களைத் தேடி பழகுவது ஏதோ சுயநலமாக இருப்பது போல இருக்கிறது", என்றார் மதியழகன்.

"அதுதான் பலரின் தவறான புரிதல். உண்மையான தொடர்பு விசிட்டிங்கார்டு பரிமாற்றத்தில் உருவாகாது; நம்பிக்கை பரிமாற்றத்தில் உருவாகும். கூட்டங்களில் சென்று விசிட்டிங்கார்டு கொடுத்து பழகுவது தொடக்கம் மட்டுமே. உறவு என்பது பயன்பாட்டுக்காக உருவாக்கப்படுவது அல்ல. பரஸ்பர நம்பிக்கையால் உருவாவது", என்றார் பயிற்சியாளர்.

"ஆனால் வாழ்க்கையில் தொடர்புகள் முக்கியம் என்பதை மறுக்க முடியாதே?" என்றார் மதியழகன்.

"மிகவும் முக்கியம். ஒரு மனிதன் பிறந்த நாள் முதல் இறக்கும் நாள் வரை மனிதர்களோடு இணைந்தே வாழ்கிறான். குடும்பம், நண்பர்கள், வேலை, வியாபாரம், சமூகம், எதிலும் உறவுகள் தான் அடிப்படை. திறமை வாய்ப்பை உருவாக்காது; மனிதர்கள்தான் வாய்ப்பை உருவாக்குகிறார்கள்", என்றார் பயிற்சியாளர்.

"அது எப்படி?" என்று கேட்டார் மதியழகன்.

"இரண்டு இளைஞர்கள் ஒரே அளவு திறமையுடன் ஒரு நிறுவனத்தில் சேர்ந்தார்கள். ஒருவன் தனது வேலையை மட்டும் பார்த்தான். இன்னொருவன் தன்னுடைய வேலையையும் சிறப்பாகச் செய்தான்; அதோடு எல்லோரிடமும் மரியாதையுடன் பழகினான். அலுவலக உதவியாளர் முதல் மேலதிகாரிவரை எல்லோருடனும் இயல்பாகப் பேசினான். ஐந்து ஆண்டுகள் கழித்து யார் அதிக வாய்ப்புகளைப்பெற்றார்?".

"இரண்டாவது மனிதர்தான்," என்றார் மதியழகன்.

"ஏன் தெரியுமா? மக்கள் திறமையை மதிப்பார்கள். ஆனால் தங்களோடு இணைந்து பணியாற்ற எளிதான மனிதர்களை அதிகம் விரும்புவார்கள்", என்றார் பயிற்சியாளர்.

"அப்படியானால் உறவு உருவாக முதலில் என்ன தேவை?" என்று கேட்டார் மதியழகன்.

"நம்பிக்கை", என்றார் பயிற்சியாளர் தயக்கமின்றி.

"அதை எப்படி உருவாக்குவது?"

"மிகச்சிறிய விஷயங்களிலிருந்துதான். நேரத்திற்கு வருவது, சொன்னதைச் செய்வது, தேவையில்லாமல் பொய்சொல்லாமல் இருப்பது, மற்றவரைப்பற்றிப் பின்னால் தவறாகப் பேசாமல் இருப்பது இவை எல்லாம் நம்பிக்கையின் அடித்தளங்கள். மனிதர்கள் வார்த்தைகளை விட நடத்தையைத்தான் அதிகம் கவனிப்பார்கள்". என்றார் பயிற்சியாளர்

அவர் தொடர்ந்தார். "ஒரு வியாபாரியை நான் அறிவேன். அவர் விற்கும் பொருளில் குறை இருந்தால் அதை மறைக்கமாட்டார்". இதுநல்லது; ஆனால் இது நீண்ட நாள் நீடிக்காது என்று நேராகச் சொல்லிவிடுவார். சில நேரங்களில் வாடிக்கையாளர் அந்தப் பொருளை வாங்காமல் போய்விடுவார். ஆனாலும் அடுத்த முறை மீண்டும் அவரிடம் தான்வருவார். ஏன் தெரியுமா?"

"அவர் நேர்மையானவர் என்று நம்பிவிடுவார்கள்" என்றார் மதியழகன்.

"அப்படித்தான். ஒருமுறை உருவான நம்பிக்கை, பல விளம்பரங்களை விட வலிமையானது".

"ஆனால் இப்போது பலர் உறவுகளைக் கூட லாபநோக்கம் கருதி பயன்பாட்டுக்காகத்தான் வைத்திருக்கிறார்கள்" என்றார் மதியழகன்.

"அது புதிய விஷயம் அல்ல. ஒருவரிடம் பதவி இருக்கும் போது அவரைச்சுற்றி மனிதர்கள் நிற்பார்கள். பதவி போனதும் அவர்களும் போய்விடுவார்கள். அப்போதுதான் யார் உறவு, யார் நண்பர்கள் என்று தெரியும். நீங்கள் தோல்வியடைந்த நாளில் யார் அருகில் நிற்கிறார்கள் என்பதைப் பாருங்கள். வெற்றிக்காலத்தில் எல்லோரும் கைதட்டுவார்கள்; துன்பநேரத்தில் தோள்கொடுக்கிறவர்கள்தான் உறவுகள்."

"சுயநலம் இல்லாமல் பழக வேண்டுமா?" என்றார் மதியழகன்.

"மனிதவாழ்க்கையில் முழுமையான சுயநலமின்மை அரிது. ஆனால் மனிதர்களை வெறும் கருவியாகப் பார்க்கக்கூடாது. ஒருவரைச் சந்திக்கும் போதே 'இவரால் எனக்கு என்ன பயன்? என்று மனதிற்குள் கணக்கு போட்டால், அங்கேயே உறவு இறந்து விடுகிறது".

"அப்படியானால் எல்லோருடனும் பழக வேண்டுமா? இல்லையெனில் தேர்வு செய்து பழக வேண்டுமா?" என்றுதான் அனுபவித்து அறிந்ததைக்கூட கேள்வியாகக் கேட்டார் மதியழகன்.

இரா. திருப்பதி வெங்கடசாமி

"மரியாதையுடன் எல்லோரிடமும் பழகவேண்டும். ஆனால் நெருக்கமான உறவுகளை கவனமாகத் தேர்வு செய்ய வேண்டும். ஏனென்றால், உறவுகள் நம் நேரத்தையும் மன ஆற்றலையும் எடுத்துக்கொள்கின்றன. தொடர்ந்து எதிர்மறையாகப் பேசும் மனிதர்கள், எப்போதும் பொறாமையுடன் இருப்பவர்கள், பிறரைப் பயன்படுத்த மட்டும் நினைப்பவர்கள், இவர்கள் மெதுவாக நம்முடைய அமைதியையே கெடுக்க ஆரம்பித்துவிடுவார்கள்".

"எல்லோரையும் மகிழ்விக்க முடியாதே?" என்றார் மதியழகன். "எல்லோரையும் மகிழ்விக்க முடியாது. ஆனால் எல்லோரையும் மரியாதையுடன் நடத்த முடியும். நமக்கு பிடித்தவர்களிடம் மட்டும் நல்லவராக இருப்பது எளிது. நம்மை புரிந்து கொள்ளாதவர்களிடமும் மரியாதையுடன் இருப்பதுதான் உண்மையானபண்பு".

"தொழில்முறைநாகரிகம் *Professional Etiquette*)பற்றி இப்போது அதிகம் பேசுகிறார்கள்)" என்றார் மதியழகன்.

"அது மிகவும் முக்கியம். ஒருவருடைய கல்வியைவிட சில நேரங்களில் அவருடைய நடத்தைதான் அவரைப்பற்றிய முதல் எண்ணத்தை உருவாக்கும். ஒருவர் கூட்டத்திற்கு தாமதமாக வந்து, காரணமே சொல்லாமல் உட்கார்ந்து விட்டால் என்னதோன்றும்?".

"அவர் மற்றவரின் நேரத்தை மதிக்கவில்லை என்று தோன்றும்". என்றார் மதியழகன்.

"அப்படித்தான், ஒருவரிடம் பேசும்போது கைபேசியைப் பார்த்துக்கொண்டே இருப்பது, மற்றவர் பேசும்போது இடையில் குறுக்கிடுவது, கீழே இருப்பவர்களிடம் மரியாதையின்றி நடப்பது இவை எல்லாம் மெதுவாக உறவுகளை உடைக்க ஆரம்பிக்கும்".

"சிலர் மேலதிகாரிகளிடம் மட்டும் நன்றாக நடந்து கொள்வார்கள்". என்றார் மதியழகன்.

"அது நீண்டகாலம் நிலைக்காது. உண்மையான மனிதத்தன்மை, அதிகாரம் இல்லாதவர்களிடம் எப்படி நடந்து கொள்கிறோம் என்பதில்தான் தெரியும். ஒரு அலுவலகத்தில் தேநீர் கொடுக்கும் பணியாளரிடம் எப்படி நடக்கிறீர்கள் என்பதுதான் உங்கள் மனிதத்தன்மையின் அளவு. மேலதிகாரியிடம் மட்டும் சிரித்துப் பேசுவது உறவு அல்ல; அது பயம் அல்லது தேவைக்காக இருக்கலாம்". என்றார் பயிற்சியாளர்.

"ஒரு பெரிய தொழிலதிபரைப் பற்றி படித்திருக்கிறேன்", என்றார் மதியழகன். "அவர் அலுவலகத்துக்கு வரும்போது வாயில் காவலரிடம் கூட பெயரைச்சொல்லி வணக்கம் சொல்வாராம். இன்னொரு தொழிலதிபர் தனது நிறுவனத்தில் பணிபுரியும் வாயில்காவலரின் மகள் திருமணத்திற்கு நேரில் சென்றாராம். அதனால் அந்த நிறுவனத்தில் பணிபுரிந்தவர்கள் அவரை முதலாளியாக மட்டும் பார்க்கவில்ல ; தங்களுடைய மனிதராகப் பார்த்தார்கள்."

"அப்படித்தான், மரியாதை மேலிருந்து கீழே விழுவது அல்ல; எல்லாத் திசைகளிலும் செல்ல வேண்டும். அதிகாரத்தால் கட்டுப்படுத்தலாம். ஆனால் அன்பால் மட்டுமே மனிதர்களை இணைக்க முடியும்", என்றார் பயிற்சியாளர்.

"நல்ல உறவுகளை நீண்ட காலம் எப்படி தக்கவைப்பது?" என்றார் மதியழகன்.

"நினைவில் வைத்திருப்பதன் மூலம். தேவையில்லாத நேரங்களிலும் தொடர்பில் இருங்கள். ஒருவர் வெற்றி பெற்றால் மனமாரப் பாராட்டுங்கள். ஒருவர் உடல்நலம் சரியில்லாமல் இருந்தால் விசாரியுங்கள். ஒருவர் கஷ்டத்தில் இருந்தால் குறைந்தபட்சம் அருகில் இருங்கள். பிறந்தநாளை நினைவில் வைத்திருப்பது பெரிய விஷயம் அல்ல; ஆனால் நீங்கள் எனக்கு முக்கியமானவர் என்று சொல்லும் அமைதியானவழி."

"இப்போது பலர் வாழ்த்து அனுப்புகிறார்கள். ஆனாலும் அது இயந்திரத்தனமாய் தோன்றுகிறது", என்றார் மதியழகன்.

"ஏனென்றால் வார்த்தைகளில் உயிர் இல்லை. மனிதர்கள் வார்த்தைகளை மறந்து விடுவார்கள். ஆனால் உணர்வை மறக்கமாட்டார்கள். எல்லா உறவுகளும் பெரிய உதவிகளால் வளர்வதில்லை சிறிய அக்கறைகளால்தான் வளர்கின்றன. வேலை இருக்கும் போது மட்டும் அழைப்பது உறவு அல்ல. பயன்பாடு முடிந்த பிறகும் தொடர்வதே உண்மையான உறவு".

"துறையில் உள்ளவர்களோடு தொடர்பு வைத்திருப்பதும் அவசியமா?" என்றார் மதியழகன்.

"மிகவும் அவசியம். ஏனெனில் உலகம் வேகமாக மாறிக்கொண்டிருக்கிறது. தனியாக இருப்பவர் மெதுவாக பின்தங்கிவிடுவார். ஒரு ஆசிரியர் மற்ற ஆசிரியர்களுடன் பேசவேண்டும். ஒரு எழுத்தாளர் வாசகர்களையும் பதிப்பகங்களையும் அறிந்திருக்க வேண்டும். ஒரு அரசு அலுவலர் பலதுறைகளில் உள்ளவர்களுடன் தொடர்பு வைத்திருக்க வேண்டும்".

"அதனால் என்ன பலன்?", என்றார் மதியழகன்.

"புதிய தகவல்கள் கிடைக்கும். வாய்ப்புகள் உருவாகும். தவறுகளைத் தவிர்க்கலாம். சில நேரங்களில் ஒரு சிறிய ஆலோசனையே பெரிய இழப்பைத் தடுக்கலாம். ஒரு தொழில் சந்திப்பில் ஒருவர் உங்கள் கருத்தை நினைவில் வைத்து மறுநாள் மீண்டும் தொடர்பு கொள்கிறார். சில மாதங்கள் கழித்து உங்களுக்கு தேவையான ஒரு தகவலைத் தருகிறார். அப்படித்தான் உறவு வளரத்தொடங்கும்".

"அப்படியானால் உறவுகளுக்கும் பொறுமை தேவைப்படுகிறதா?". என்றார் மதியழகன்.

"நல்ல கேள்வி. மிகவும் அவசியம். நல்ல உறவுகள் விதை போல. உடனே மரமாக மாறாது. நீர் ஊற்ற வேண்டும். காத்திருக்க வேண்டும். சில நேரங்களில் புரிதல் குறைவு வரும். சில நேரங்களில் அமைதியும் வரும். ஆனாலும் உண்மையான அக்கறை இருந்தால் உறவு உயிரோடு இருக்கும். ஒரு வயதான ஆசிரியரை நான் அறிவேன்". என்றார் பயிற்சியாளர். "அவர் ஓய்வு பெற்ற பிறகும், அவருடைய மாணவர்கள் அவரைத் தேடி வருகிறார்கள். காரணம் அவர் பாடம் மட்டும் சொல்லவில்லை; மனிதர்களை உருவாக்கினார். வாழ்க்கையின் இறுதியில் மனிதன் நினைப்பது தன்னுடைய சம்பளத்தை அல்ல; தன்னால் உருவாக்கப்பட்ட மனிதர்களை."

"இப்போது எனக்கு ஒரு விஷயம் தெளிவாகப் புரிகிறது. வாழ்க்கையில் பல கதவுகளைத் திறப்பது சாவி அல்ல; மனிதர்கள்தான். நாம் சேர்ப்பது பணம் அல்ல; மனிதர்களைத்தான். பணம் நம்மோடு வராது. ஆனால் நம்மால் தொடப்பட்ட மனங்கள் மட்டும் நம்மை நினைவில் வைத்திருக்கும்". என்றார் மதியழகன்.

பயிற்சியாளர் மெதுவாகத் தலை அசைத்தார், "அப்படித்தான். பணம், பதவி, புகழ் இவை எல்லாம் ஒரு கட்டத்தில் மாறிவிடலாம். ஆனால் நம்மை நம்பும் மனிதர்கள் இருந்தால், வாழ்க்கை மீண்டும் தொடங்கும் சக்திகிடைக்கும். அதனால் தான் உறவுகள் ஒரு பழக்கம் அல்ல; வாழ்க்கையின் மறைமுக முதலீடு. சிலர் இறந்த பிறகும் வாழ்கிறார்கள். அவர்கள் கட்டியவீடுகளால் அல்ல; அவர்கள் கட்டிய உறவுகளால்."

முனைவர் இரா. ஆனந்தகுமார் இ.ஆ.ப

20. ஈரோடு to மதுரா

தொடர்ச்சி

நீங்க சொன்ன கதையில எழுதியிருக்கிறமாதிரி எங்க வீட்டிலும் அந்தக் குருவி ஒரு உறுப்பினர் மாதிரி... (பிரபா தலையசைத்து ஆமோதிக்கிறார்) இதோ 4.30 மணிக்கு ஒரு தடவை வெளியே வரும். ஐந்து நிமிடத் தவறு இருக்கிறது... கொஞ்சம் முன் கூட்டியே வரப் போகுது... ஒரு லீவ் நாள் கெடச்சா நான் அதை சரி செய்யப் போகிறேன்... இது ஜெர்மன் கடிகாரம்... அங்க வாங்கின போது நான் கேட்ட கேள்விகளோட எண்ணிக்கையால... பிளாக் ஃபாரஸ்ட் என்கிற இடத்தில், இந்தக் கடிகாரக் கடை விற்பனையாளர் பதில் சொல்லி விளக்கம் சொல்லிச் சொல்லியே... ரொம்பவே களைச்சுப் போய்ட்டார்..."

என்று அவர் விட்டுவிட்டு சொன்ன சொல்லாத விவரங்களை நான் விடாமல் எழுதியிருக்கிறேன்... ஒரே கல்லுல இரண்டு மாங்கா... ஒன்று இன்னும் சில நிமிடங்களில் வந்துவிடப்போகிற குருவியைப் பார்த்துவிடுவது... இரண்டாவது மாங்கா... இதைப் பார்ப்பதன் மூலமாக அ.முத்துலிங்கம் ஐயா வீட்டுக் குருவியையும் பார்த்துவிட்டது போல நினைத்து மகிழ்வது...

இப்படி நாங்கள் பேசிக்கொண்டு இருந்த பொழுதே அது நடந்துவிட்டது...

கிய்க்... என்ற மாதிரி ஒரே சத்தம்...

அந்த விநாடிக்கும் குறைவான பொழுதில் எங்கள் எல்லோர் கண்ணும் அந்தக் குருவியை நோக்....

கதவு மூடவும் குருவி உள்ளே போகவும் சரியாக இருக்கிறது.

குருவி உள்ளே போய்விட்டது என்கிற உண்மை புரிந்ததன் காரணமாகத்தான் மேற்கண்ட இரு சம்பவங்களில் கதவை மூடியதுதான் இரண்டாவது என்று புரிந்தது.

இன்னும் அரை மணி நேரம் இருந்தால் ஐந்து முறை அது வருவதில் நாலு முறையாவது நல்லா பார்த்து விடலாம்...

அந்த குருவியை பார்க்கலைங்கிற வருத்தம்.... அது திரும்பிப் போறதை பார்த்தோமே என்று நினைக்கும் பொழுது அதிகமாகிறது போல... ஒரு ஃபீலிங்...

ஏம்பா... ஒரு குருவிக்கு இவ்வளவா எழுதுவ? என்று கேட்டால் பாரதியார் அள்ளி வீசிய அரிசி இதற்காகத்தானே... என்றும்.

Some day

We will be old enough

To start reading

Fairy Tales again

என்கிற C.S. Lewisஅவர்களின் பொன்மொழியையும் பதிலாகச் சொல்வேன். இப்போ மேற்கண்ட ஆங்கில வரிகளை,Cockpitஐ மொழி பெயர்த்தது போல நம்ம பாணியில் மொழிப்பெயர்த்து தமிழாக்கணுமே?

என்றாவது

"ஒருநாள்... தேவதைக் கதைகளை மறுபடியும் படிக்கும் அளவுக்கு நாம் முதிர்ச்சி அடையலாம்"...

என்றுதான் நினைக்க வேண்டும்... குருவி வந்து போவதில் இலக்கியம்!! இருக்கிறதோ இல்லையோ... இதைப் படிக்கும்பொழுது நம் நினைவுகள் சென்று வருகின்ற இடங்களில்தான் இலக்கியம்!! இருக்கிறதென்றுதான் தோன்றுகிறது...

இப்படி நினைத்தபொழுது மதுராவில் இருந்தோம்.

இங்கே என்ன எங்கு இருக்கிறதென்று பேசிக்கொண்டு இருந்தார்கள். நாங்கள் கிருஷ்ணஜென்ம பூமிக்குள் இருந்தோம்...

வசுதேவர் கிருஷ்ணரைத் தூக்கிக்கொண்டு இந்த வழியாகத்தான் போனார் என்று ஒரு ஜெயில் சுவரைக் காட்டுகிறார்கள். சுவரின் அந்தப் பக்கம் வரலாறு ஒரு மசூதியை கொண்டு வந்து நிறுத்தியிருக்கிறது...

வரலாறு...

கிருஷ்ணர் பதினோரு வயதுவரைக்கும் மதுரால இருந்தாரா... இராதா... அதோ அந்தக் கிராமந்தான்... பலராமன் இருந்த இடம் பலதேவ் என்று இருக்கிறது... என்று இந்தியில் அவர்கள் விளக்கம் கொடுக்க கொடுக்க... இராதா கிருஷ்ணா என்று ஒவ்வொருவரும் எங்கே இருந்தார்கள் என

ஜானகியும் எஸ் பி பி யும் 1991 ல் வெளியான,'மீண்டும் கோகிலா', படத்திற்காக...

"இராதா இராதா... நீ எங்கே"

என்று தொடங்கி, கவியரசு கண்ணதாசன், கேட்கிற கவிதை வரிகள்... மதுராவில்... மதுரமாக காதில் விழ...

மதுரா வந்ததால் இந்தப்பாட்டு, இன்று, நண்பர் நந்தாவின் குரலாக வந்து அடைந்ததா? (அவர் பேரைப் பாருங்கள்) அல்லது அந்தப் பாடல் வந்தடைவதாகக் கேட்க இது பொருத்தமான இடம் என்று வாழ்க்கை கருதியதால் என்னை இங்கே கொண்டு வந்து சேர்த்ததா? என்று கேட்டுக்கொண்டே ஒரு இரண்டு மூன்று முறை கமலஹாசன் ஸ்ரீதேவி நடனமாடிய அந்தப் பாடலை அர்த்த ஆழத்தோடு இரசித்தேன்...

"கண்ணன் எங்கே நான் அங்கே!"

என்கிற வரிகளோடு கோர்த்துப் பார்க்க பாரதியின் வரிகள் புறப்பட்டு ஓடி வந்தது...

"பார்க்கும் மரங்களிலெல்லாம் நந்தலாலா...

நின்றன்

பச்சை நிறம் தோன்றுதையே நந்தலாலா..."

என்றபொழுது... கண்ணன் இருக்குமிடம் பச்சை நிறமென்பதும் கேட்கும் ஒலியெல்லாம் அவன் கீதம் என்றும் சொன்னபொழுது... விஜய் பிரகாஷ் யாதவ்... நான் ஆசைப்பட்ட புல்லாங்குழலோடு உள்ளே காலெடுத்து வைக்க சரியாக இருந்தது.

நீண்ட காலமாக நாம் நினைத்துக் கொண்டு இருக்கிற ஒரு விஷயம் அதே மாதிரி இல்லை கொஞ்சம் வேற மாதிரி இருக்கு என்று தெரிய வருகிற சமயம் எப்படி இருக்கும்?பெரிசா ஒன்னும் தெரியாம கூட போகலாம். எல்லாம் நாம கவனிக்கின்ற, அளவு; ஆழம், இதைப் பொருத்துத்தான் இருக்கு.

"எனக்கு 34 வயசாகுது (நான் இல்லை) இவ்வளவு வருஷமா இந்த இடத்துக்கு வந்ததில்லை... இன்னிக்குத்தான் முதமுதலா உள்ளே வந்தேன். அடேங்கப்பா? எவ்ளோ விஷயங்கள் தெரிஞ்சுக்கறோம்? ஏன்டா வரலை? இவ்ளோ நாள்... அடச்சே" என்று தன்னைத் தானே நொந்து கொண்டே... குளிரில் காது மடல்களைக் காப்பாற்றிக் கொள்ள நழுவி நழுவி வந்த மஃப்ளரை மீண்டும் உயர்த்தி காதுகளைச் சுற்றிக்கொண்டு மதுரா மியூஸியத்திற்குள் இருந்த பழம்பொருட்களைச் சுற்றி வந்துகொண்டே பேசிக்கொண்டு இருந்தார் ஒரு உள்ளூர்க்கார இளைஞர். இன்றைக்கு நமக்கு ஒரு சிறப்பான அனுபவம், காத்திருக்கலாம், என்று நினைத்த அதே சமயம், எங்க போனாலும் எதையாவது எழுதத் தேடக்கூடாது... என்றும் தோன்றியது.

'குலநாகினிகள்' குறித்த பொருள் அப்படி எழுதத் தேடியதில் கிடைத்தது அல்ல, திரையர் குலம், வேளிர் குலம், என்று வேள் பாரி புத்தகத்தில் குலக் கூட்டங்கள் குறித்து எழுதி வருவார்... ஆசிரியர்...

முனைவர் இரா. ஆனந்தகுமார் இ.ஆ.ப
தொடர்பு கொள்ள / கருத்து தெரிவிக்க
email. tmbkianand@gmail.com

வாழ்வியல் பயிற்சியாளர்
மித்திரன் ஸ்ரீ ராம்
+91 94440 - 69302

செல்வாக்கை உயர்த்தும் செயல்கள் பத்து –22

Tool 8 உடல் மொழியை வாசித்தல்

செல்வாக்கை உயர்த்தும் பத்து செயல்களில் அடுத்த முக்கியமான எட்டாவதுகருவி "உடல் மொழியை வாசித்தல்" – *Reading Body Language*

இந்ததொடரின்ஒருபகுதியில்உடல்மொழி — (அதாவது ஒருவர் வாயால் சொல்லாத விஷயங்கள்) தான் தகவல் தொடர்பின் மிக வலிமையான வடிவம் என்பதைப் பற்றி நான் குறிப்பிட்டிருந்தேன். உடல்மொழியை வாசிக்கும்போது எதை உற்றுநோக்க வேண்டும் என்பது பெரும்பாலான மக்களுக்குத் தெரிவதில்லை. பெரும்பாலானோர் சொற்களையும் குரல் தொனியையும் கேட்பதில் வல்லவர்களாகத் திகழ்ந்தாலும், மிக உரக்கமாகவும் தெளிவாகவும் பேசிக்கொண்டிருக்கும் நுட்பமான உடல்மொழிச் செய்திகளைப் புரிந்துக் கொள்வதில் பின்தங்கியே உள்ளனர்.

இந்தஎட்டாவது கருவியான 'உடல்மொழியை வாசித்தல்' *(Reading Body Language)* என்பதன் வாயிலாக, உரையாடல்களின்போது நீங்கள் கவனிக்க வேண்டிய சில எளிய விஷயங்களை உங்களுடன் பகிர்ந்துகொள்ள விரும்புகிறேன். சில உறுதியான அறிகுறிகள், மக்களைப் புரிந்துகொள்ளவும், சூழலைச் சரியாக எடைபோடவும், அதன் மூலம் அதிக வணிக வாய்ப்புகளை வென்றெடுக்கவும் உங்களுக்கு உதவும்.

பல சமயங்களில், ஒருவர்வெளிப்படுத்தும்குறிப்பிட்ட அறிகுறியானது — கூடுதல் தெளிவுபெறும் பொருட்டு — நாம்மற்றொரு கேள்வியை எழுப்புவதற்கான ஒரு தூண்டுதலாகவே அமைகிறது. உடல்மொழியை வாசிப்பதன் மூலம், எதிரில் இருப்பவரின் மனதில் உண்மையில் என்னதான் நிகழ்ந்துகொண்டிருக்கிறது என்பது குறித்த ஆழமான புரிதலை உங்களால் பெற முடியும்.

உடல் மொழி சிக்னல்கள்

ஒரு உரையாடலில் உண்மையில் என்ன சொல்லப்படுகிறது என்பதைப் பகுப்பாய்வு

செய்யும்போது, அடிக்கடி விவாதிக்கப்படும் சில பொதுவான உடல் மொழி சிக்னல்களை நான் உங்களுடன் பகிர்ந்துகொள்ளப் போகிறேன். வாடிக்கையாளர் உண்மையில் எத்தகைய உணர்வுகளைக் கொண்டிருக்கிறார் என்பதை ஆழமாகப் புரிந்துகொள்ள இந்தச் சிக்னல்கள் உங்களுக்கு உதவுகின்றன. வாடிக்கையாளரை அணுகி உரையாடலை எவ்வாறு முன்னெடுத்துச் செல்வது என்பதைக் கண்டறியவும், எந்தெந்தச் சூழல்களில் கூடுதல் கேள்விகளைக் கேட்பது அவசியம், என்பதை உணர்ந்துகொள்ளவும், உதவும் முக்கியத் துப்புகளாக இவை அமைகின்றன. இது உங்கள் வாழ்க்கையின் ஒவ்வொரு அம்சத்திற்கும் பொருந்தும்.

மூக்கைத் தொடுதல்

ஒருவர் பேசிக்கொண்டிருக்கும்போது, தனது கட்டைவிரல் அல்லது ஏதேனும் ஒரு விரலால் மூக்கை லேசாகத் தட்டிவிடுவது *(flick)* பெரும்பாலும் நிகழும் ஒரு செயலாகும். அவர்களுக்கு உண்மையில் மூக்கில் அரிப்பு ஏற்பட்டிருக்கலாம். இருப்பினும், அந்தச் சூழலில் மூக்கில் அரிப்பை ஏற்படுத்தக்கூடிய தூசுகளோ அல்லது மாசுக்களோ ஏதும் இல்லாத பட்சத்தில், இந்தச் செயல் பெரும்பாலும் ஒருவர் பொய் சொல்வதற்கான ஒரு அறிகுறியாகவே சுட்டிக்காட்டப்படுகிறது.

பொதுவாக அனைவருமே எதிராளி, பொய் சொல்வது குறித்த விஷயங்களைத்தான் முதலில் தெரிந்துகொள்ள விரும்புகிறார்கள்.

எனினும், மூக்கைத் தொடுவது என்பது ஒருவர் பொய் சொல்கிறார் என்பதையே குறிக்க வேண்டும் என்பதில்லை. மாறாக, அந்த நபர் தான் கூறிய ஏதோ ஒரு விஷயத்தில் சற்று சங்கடத்தை உணர்கிறார் என்பதையே சுட்டிக்காட்டுகிறது. அவர்கள் முழுமையான உண்மையைச் சொல்லாமல் இருக்கலாம்; ஆனால், மற்றவரின் மனதைப் புண்படுத்துவதற்குப் பதிலாக, அவர்கள் வெறும் கண்ணியத்துடன் நடந்துகொள்ளவே விரும்பியிருக்கலாம். அந்தச் சைகையில் துளியும் தீய எண்ணம் இல்லாமல் கூட இருக்கலாம்.

யாராவது தங்கள் மூக்கைத் தொடுவதை நான் கண்டால், அது என்னைஅவர்களிடம் வேறொரு கேள்வியைக் கேட்கத்தூண்டும். இது அவர் பொய்சொல்கிறாரா? என்று அறிந்து கொள்ள ஒரு சூட்சுமம்.

நான் உங்களுக்கு ஒரு உதாரணம் தருகிறேன். சில சமயங்களில், *conference*ல் கலந்துக்கொள்ளும் போது, சிலர் என்னிடம் வந்து, கடந்த ஆண்டு அதே *conference*ல் நான் ஆற்றிய உரை தங்களுக்கு மிகவும் பிடித்திருந்ததாகக் கூறுவார்கள். கடந்த ஆண்டு நான் குறிப்பிட்ட சில *Tool*களை தாங்கள் பயன்படுத்தி வருவதை எனக்கு உணர்த்த அவர்கள் விரும்புவார்கள். அவர்கள் என்னிடம் வந்து, "மித்திரன்,அந்த *'FORD'* உத்தி எனக்கு மிகவும் பிடித்திருக்கிறது; நான் அதை எப்போதும் பயன்படுத்தி வருகிறேன்," என்று சொல்வார்கள். அந்த வாக்கியத்தை அவர்கள் உச்சரிக்கும்போது, தங்கள் கட்டைவிரலால் தங்கள் மூக்கைத் தட்டிச் சைகை காட்டுவார்கள்.

இப்போது, நான் 'இல்லை, நீ சொல்வது பொய்! நீ பொய் சொல்கிறாய்! நீ ஒரு முழுப் பொய்யன் மட்டுமே!' என்று கத்தப்போவதில்லை என்பது என்தெளிவு. உண்மையில், இது பிறரைச் செல்வாக்கு செலுத்தி ஈர்க்கக்கூடிய ஒரு அணுகுமுறை அல்ல.

மாறாக, அவர்கள் என்னிடம் கனிவாக நடந்துகொள்ளவே முயல்கிறார்கள், என்பதை நான் உணர்கிறேன். அவர்கள் என்னை மகிழ்ச்சியாக உணரவைக்கப் பெரிதும் பிரயத்தனப்படுகிறார்கள். கடந்த ஆண்டு நடைபெற்ற *conference*ஐ அவர்கள் உண்மையில் ரசித்திருக்கக்கூடும்; அதனால்தான், நேரம் ஒதுக்கி என்னிடம் வந்து தங்களை அறிமுகப்படுத்திக்கொள்ளும் முயற்சியை அவர்கள் மேற்கொண்டனர். என்னிடம் நெருங்கி வரும்போது ஏற்பட்ட பதற்றத்தின் காரணமாகவோ, அல்லது *'FORD'* (ஃபோர்டு) முறையை நினைவுகூர்ந்து அதை மிகவும் விரும்பியிருந்தும், அதைத் தாங்கள் விரும்பிய விதத்தில் நடைமுறைப்படுத்த இயலாததாலோதான் அவர்கள் தங்கள் மூக்கைத் தொட்டிருக்கலாம்.

அது உண்மையில் ஒரு பொய் அல்ல; ஆனால், தாங்கள் அதை எப்போதும் பயன்படுத்துவதாக அவர்கள்கூறினார்கள். சொல்லப்போனால், அவர்கள் அதை எப்போது, எவ்வாறு பயன்படுத்துகிறார்கள், என்று நான் திருப்பிக்கேட்டால், அது அவர்களை ஒரு சங்கடமான சூழலில் தள்ளிவிடக்கூடும். அத்தகைய சூழலில் அவர்கள் தங்கள் மூக்கைத் தொடுவதை நான் கண்டால், நான் சாதாரணமாக 'நன்றி' என்று மட்டும் கூறிவிட்டு, அதோடு அதை விட்டுவிடுவேன்.

ஒரு வணிகம்சார்ந்த சூழலில், நிலைமை மாறுபடலாம். நான் இணைந்து பணியாற்ற விரும்பும் ஒரு நிறுவனத்தைச் சேர்ந்தவரிடம், நான் கேள்விகள் கேட்டுக்கொண்டிருக்கலாம் உதாரணமாக, அந்நிறுவனத்தின் விற்பனை இயக்குனரிடம், "இந்த *conference*க்குஒரு பயிற்சியாளரை அமர்த்துவதற்கான நிதி

ஒதுக்கீடு *(budget)* உங்களிடம் உள்ளதா?" என்று நான் கேட்கலாம். அப்போது திடீரென, அந்த விற்பனை இயக்குனர் தன் மூக்கைத் தொட்டுக்கொண்டே, "நாங்கள் இன்னும் விவரங்களை இறுதி செய்துகொண்டிருக்கிறோம்," என்பது போன்ற தெளிவற்ற ஒரு பதிலை அளிப்பதை நான் கவனிக்கிறேன்.எனக்கோ, இது ஒரு நற்செய்தியாகும். ஏனெனில், அவர்களிடம் அதற்கான நிதி ஒதுக்கீடு நிச்சயம் இருக்கிறது என்பதுஒருமகிழ்ச்சியானசெய்திஅல்லவா?

கழுத்தைச் சொறிதல்

இதன்பொருள்என்னவென்றால், பேசப்படும் விஷயத்துடன் மற்றவர் உடன்படவில்லை என்பதாகும். பெரும்பாலும், அவர்கள் அந்த விஷயத்தை ஏற்காவிட்டாலும், சூழல் அமைதியாக நீடிக்க வேண்டும் என்றே விரும்புகிறார்கள். உதாரணமாக, இன்று இரவு நீங்கள் வீட்டிற்குச் சென்று, இரவு உணவுக்காக வெளியே செல்ல விரும்புவதாக உங்கள் துணைவியிடம் கூறுகிறீர்கள், என்று வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது நீங்கள் பின்வருமாறு கூறக்கூடும்:

"அன்பே, இன்றிரவு நாம் வெளியே சென்று உணவு சாப்பிடலாம் என்று ஆசைப்படுகிறேன். நீ என்ன நினைக்கிறாய்?" அதற்கு அவர்கள் தங்கள் கழுத்தைச் சொரிந்துகொண்டே, "நிச்சயமாக, அது கேட்பதற்கே அருமையாக இருக்கிறது," என்று பதிலளிக்கலாம்.

உண்மையில், அவர்கள் வெளியே சென்று உணவைச் சாப்பிடவே விரும்பினார்கள். இருப்பினும், அவர்கள் எவ்விதச் சிக்கலையும் ஏற்படுத்த விரும்பவில்லை. அவர்கள் தங்கள் கழுத்தைச் சொறிந்ததிலிருந்து, அவர்கள் உங்கள் கருத்தை ஏற்கவில்லை என்றாலும், உங்களை வருத்தப்படுத்த விரும்பவில்லை என்பதை நீங்கள் புரிந்துகொண்டிருக்கலாம்.

இதை ஒரு வணிகம் சார்ந்த சூழலில்வைத்துப் பார்ப்போம். நீங்கள் ஒரு வாடிக்கையாளரிடம் உங்கள் கருத்தை எடுத்துரைக்க முயன்று கொண்டிருக்கும்போது, அவர்கள் தங்கள் கழுத்தைச் சொறிவதை நீங்கள் கவனித்தால், நீங்கள் தற்போது சென்று கொண்டிருக்கும் பாதையை உடனடியாக நிறுத்திக்கொள்ள வேண்டும். இதுவே நீங்கள் ஒரு கணம் மூச்சுவிட்டு, ஒரு கேள்வியைக் கேட்பதற்கான தருணமாகும். 'சரி, இதுவரை இது குறித்து நீங்கள் எப்படி உணர்கிறீர்கள் என்று சொல்லுங்கள்?' என்ற எளிய கேள்வியின் மூலம், அந்த உரையாடலின் போக்கை மீண்டும் அவர்கள் கையிலேயே ஒப்படைப்பதற்கான சரியான நேரம் இதுதான்.

இந்த *conversation*ன் தற்போதைய போக்கு சரியில்லை என்பதை, அவர்கள் தங்கள் உடல்மொழி வாயிலாக உங்களுக்குத் தெரிவித்துள்ளனர். நீங்கள் இப்போது கூறியவற்றை அவர்கள் ஏற்கவில்லை. வாய்மொழியாக அவர்கள் ஒப்புக்கொண்டிருக்கலாம்; ஆனால், தங்கள் உடல்மொழி வாயிலாக அவர்கள் அதை ஏற்கவில்லை. எனவே, அவர்களை நீங்கள் தன்வயப்படுத்த விரும்பினால், அவர்களை மீண்டும் உரையாடலுக்குள் இழுத்து, இப்போது கூறப்பட்ட விஷயங்கள் குறித்து அவர்கள் உண்மையில் எத்தகைய உணர்வுகளைக் கொண்டுள்ளனர் என்பதைக் கண்டறிய முயல்வதைத் தவிர உங்களுக்கு வேறு வழியேதும் இல்லை.

காலரை இழுத்தல்

காலரைப் இழுத்தல் என்பது, அந்த நபர் தான் இருக்கும் இந்தச் சூழ்நிலையிலிருந்து வெளியேற விரும்புவதைக் குறிக்கிறது. அவர்கள் இந்த உரையாடலிலிருந்து விலக விரும்புகிறார்கள். அவர்கள் விற்பனைக் கூட்டத்திலிருந்து வெளியேற விரும்புகிறார்கள். அவர்கள் அந்த அறையிலிருந்து வெளியேற விரும்புகிறார்கள்; மேலும், இந்த உரையாடலில் அவர்கள் சௌகரியமாக உணரவில்லை.

நீங்கள் ஒரு வாடிக்கையாளரிடம் உங்கள் கருத்தைப் புரியவைக்க முயற்சிக்கும்போது, அவர்கள் தங்கள் சட்டைக் காலரை இழுப்பதைப் பார்த்தால், நீங்கள் தற்போது பேசிக்கொண்டிருப்பதை உடனேநிறுத்த வேண்டும். இதுவும் ஒரு பெருமூச்சு விட்டு, ஒரு கேள்வியைக் கேட்க வேண்டிய தருணம்.

உண்மையில் என்ன நடக்கிறது, என்பதைக் கண்டறிவது முக்கியம்.அவர்கள் கவனச்சிதறலுடன் இருக்கலாம் அல்லது அவர்கள் வேறு எங்காவது செல்ல வேண்டியிருக்கலாம். அவர்கள் செல்ல வேண்டும் என்று உங்களிடம் மறைமுகமாகசொல்கிறார்கள்.

விற்பனை மேலாளர்கள் தங்கள் அடுத்த *salesmeeting*ல்இதைக் கவனிக்க வேண்டும் என்று நான் சொல்லவிரும்புகிறேன்.ஊழியர்கள் தங்கள் சட்டைக் காலர்களை இழுப்பதை பார்க்கிறீர்களா?அப்படியானால், கூட்டத்தில் அவர்களை அழைத்து ஒரு கேள்வியைக் கேட்க அதுவேசரியானதருணம்.ஏதோஒருகாரணத்திற்காக, அவர்கள் மனதளவில் அந்த இடத்தை விட்டு வெளியேறிவிட்டனர். அவர்களிடம் ஒரு கேள்வியைக் கேட்டு, அவர்களைத் திரும்ப அழைத்து வாருங்கள்.

வாயில் விரல்கள்

குழந்தைகள் பாதுகாப்பற்ற உணர்வை அடையும்போது என்ன செய்கிறார்கள்? அவர்கள் தங்கள் கட்டைவிரலைச் சுவைக்கிறார்கள். இது அவர்களுக்கு ஒருவிதமான மனநிம்மதியை அளிப்பதால் அவர்கள் இவ்வாறு செய்கிறார்கள். பெரியவர்களும் இதைச் செய்கிறார்கள். அவர்களும் இதே காரணத்திற்காகவே இதைச் செய்கிறார்கள். ஒரே வித்தியாசம் என்னவென்றால், அவர்கள் தங்கள் கட்டைவிரலைச் சுவைப்பதில்லை. அதற்குப் பதிலாக, அவர்கள் தங்கள் பேனாவைச் சுவைக்கிறார்கள்.

ஒரு வணிகம்சார்ந்த சூழலின் பேச்சுவார்த்தையின் போது, சம்பந்தப்பட்ட தரப்பினர் பதட்டமாக உணர்வதால், மற்ற நேரங்களை விட அதிகமாகப் பேனாவைச் சூப்புவார்கள். என்ன செய்வதென்று அவர்கள் யோசித்துக் கொண்டிருப்பார்கள், அவர்களுக்கு உறுதி தேவைப்படுகிறது.

நான் ஒரு ரியல் எஸ்டேட் நிறுவனத்துடன் பணிபுரிந்து கொண்டிருந்தேன். அவர்களிடம், அவர்கள் தங்கள் வாடிக்கையாளர்களுடன் பணம் பற்றிப் பேசத் தொடங்கும் போது, வாடிக்கையாளர் அடிக்கடி தங்கள் பேனாவை வாயருகே கொண்டு செல்வதை அவர்கள் கவனிக்கவேண்டிவரும்என்றுசொன்னேன்.

மேலும், அப்படிஅதைக் காணும்போது, அவர்கள் வாடிக்கையாளருக்கு உடனடியாக உறுதி அளிக்க வேண்டும், என்று விளக்கினேன். அவர்கள் ஒரு நல்ல முடிவை எடுக்கிறார்கள், என்று அவர்களுக்கு உறுதியளிக்க வேண்டும். அந்த நபர் ஒரு நல்ல விலைக்கு வாங்குகிறார் அல்லது விற்கிறார் என்பதாக இருக்கலாம். அவர்கள் சிறந்த இடத்தில் வாங்குகிறார்கள். அவர்கள் ஒரு சிறந்த *negotiator*, என்றெல்லாம்பேசவேண்டும்.

ஏனென்றால், அந்த நேரத்தில் சூழ்நிலை எதுவாக இருந்தாலும், அந்த நபர் *(assurance)* உறுதியைத் தேடுகிறார். அதை அவர்களுக்குக் கொடுங்கள்!

சொல்லப்போனால், பதின்வயதுப் பிள்ளைகளின் பெற்றோர்களுக்கு இது ஒரு சிறந்த வாய்ப்பாகும். உங்கள் பிள்ளைகள் வீட்டுப்பாடம் செய்துகொண்டிருக்கும்போது, அவர்கள் பென்சிலைக் கடித்துக்கொண்டிருப்பதை நீங்கள் காணும்போது, அவர்களுக்கு மனநிம்மதியையும், நம்பிக்கையையும் அளிப்பதற்கான ஒரு வாய்ப்பாக இதை நீங்கள் பயன்படுத்திக்கொள்ளலாம்.

தலையை நிமிர்த்தி வைத்திருத்தல்

மக்கள் ஒரு குழுவாக வகுப்பறை பாணியில் அமர்ந்திருக்கும்போதோ, அல்லது ஏதேனும் ஒரு சூழலில் செவிமடுத்துக் கொண்டிருக்கும்போதோ, அவர்கள் தங்கள் தலையை எவ்விதம் தாங்கிப் பிடித்திருக்கிறார்கள், என்பதைக் கவனிப்பது முக்கியம்.

பலர் கூட்டங்களிலோ அல்லது கருத்தரங்குகளிலோ பங்கேற்கும்போது, தங்கள் கைகளின் மீது சாய்ந்திருப்பார்கள். நீங்கள் கவனிக்க வேண்டிய சில விஷயங்கள் இங்கே கொடுக்கப்பட்டுள்ளன:

கையில் தாங்கிய தாடை.

அவர்களின் தாடையின் எடை, கையின் மீது தாங்கிக்கொண்டிருக்கிறது. தங்கள் தலையின் முழு எடையையும் கையின் மீதே அவர்கள் சாய்த்து வைத்திருந்தால் (அதாவது, நீங்கள் அந்தக் கையை அகற்றிவிட்டால், அவர்களின் தலை மேஜையின் மீது 'தொப்பென்று' விழுந்துவிடும் நிலையில் இருந்தால்) அவர்கள் இனி உங்கள் பேச்சைக் கவனிப்பதில்லை, என்று அர்த்தம். நீங்கள் பேசிக்கொண்டிருக்கும்போது அவர்கள் உங்களையே உற்றுப் பார்த்துக் கொண்டிருந்தாலும், உண்மையில் அவர்கள் வீட்டிற்குச் சென்றதும் இரவு உணவிற்கு என்ன சாப்பிடலாம் என்பதைப் பற்றியே சிந்தித்துக் கொண்டிருக்கிறார்கள்.

இந்நிலையில் நீங்கள் என்ன செய்ய வேண்டும்? அவர்களிடம் ஒரு கேள்வியைக் கேட்டு, அவர்களின் கவனத்தை மீண்டும் உங்கள் பக்கம் திருப்புங்கள். தலையின் எடையைக் கையை விட்டு விலக்கி, அவர்கள் தலையை நிமிர்த்தச் செய்வதே இதன் முக்கிய நோக்கமாகும்.

தாடையைத் தடவுதல்.

அந்த நபர் தனது தாடையைத் தடவிக்கொண்டே கவனமாகக் கேட்கிறார். இது நல்லது. அவர்கள் நீங்கள் சொல்வதைக் கேட்டு, பகுப்பாய்வு செய்கிறார்கள்.

ஆள்காட்டி விரலை உயர்த்துதல்.

அவர்கள் பின்னால் சாய்ந்து, தங்கள் ஆள்காட்டி விரலை முகத்தில் நீட்டியபடி கவனமாகக் கேட்கிறார்கள். இதுவும் நல்லது. மீண்டும், அவர்கள் கவனமாகக் கேட்கிறார்கள். (குறிப்பு: நடுவிரல் அவ்வளவு நல்லதல்ல!)

உடல் மொழியை வாசித்தல் – இதுமட்டுமல்ல. இன்னும் சில ஆச்சரியப்படுத்தும் சமிக்ஞைகள் உள்ளன . அதை அடுத்த இதழில் காண்போம்.

டாக்டர் அனுராதா கிருஷ்ணன்
காரைக்கால்
அலைபேசி : 98422 56581

பெண்களுக்கான வாழ்வியல் நுட்பங்கள்

34. திருமணத் தடை நீங்க

அன்பிற்கினிய சகோதர சகோதரிகளே! “தட்டுங்கள் திறக்கப்படும்! கேளுங்கள் கொடுக்கப்படும்!” என்று கூறப்படுவதெல்லாம் ஆகக்கூடிய வழிகள்தான். இருப்பினும், “நிறைய முறைத் தட்டிய பின்னும், திறக்கப்படாத கதவுகளும், பல முறை கேட்ட பிறகும் கொடுக்காத கரங்களும் இருக்கத்தானே செய்கின்றன” என்று நீங்கள் கூறுவது எனக்குக் கேட்கிறது. நான் இதற்கு சப்பைகட்டெல்லாம் கூறப் போவதில்லை. நீங்கள் உள்ளே யாரும் இல்லாத கதவுகளைத் தட்டியிருக்கலாம். அதேபோல், கொடுக்க முடியாதவர்களிடம் கேட்டிருக்கலாம். ஆம் நண்பர்களே! நான் உங்களுக்குச் சரியான கதவைத் தட்டவும், சரியான நபரிடம் கேட்கவும் வழி சொல்லப் போகிறேன். நான் சொல்லும் சரியான வழி உங்களுக்குப் புரிய முதலில் உங்கள் தேவை எது என்பதை சரியாகப் புரிந்து கொள்ள வேண்டும். அது பற்றி முதலில் பார்போம்.

நீண்ட காலமாகத் திருமணம் தடைப்பட்டுக் காத்திருக்கும் அன்புத் தோழ தோழியர்களே! உங்களுக்கானவர் இனிமேல்தான் பிறந்து வரவேண்டுமா என்ன?. உங்களுக்கானவர் எங்கோ பிறந்து உங்களுக்காக காத்திருக்கிறார்தானே?. அவர் எங்கு இருக்கிறார்? அவரை எப்படிக் கண்டுபிடிப்பது என்பதுதானே நம் பிரச்சனை. அதற்கான தீர்வைத்தான் நாம் இப்பொழுது பார்க்கப் போகிறோம். உங்கள் இல்லற வாழ்க்கைக்கு ஏற்ற துணையை கண்டுபிடிக்க, முதலில் உங்களை நீங்கள் கண்டுபிடிக்கவேண்டும். ஆக, இதுவரைபுரிந்ததுகூட இப்பொழுது புரியாமல் போகிறதா?. கவலை வேண்டாம். உங்களைக் கண்டு பிடித்தல் என்பது உங்கள் உள் தன்மையைக் கண்டு பிடித்தலாகும். நம் உள் தன்மை என்பது கருமையத்தில் ஜீவகாந்தமாக *(Bio-magnetism)* இயங்கும் உயிர்த் தன்மையாகும். நம் ஜீவகாந்தமானது நொடிப் பொழுதும் எல்லையற்று இருக்கும் வான் காந்தக் களத்துடன் தொடர்பு நிலையிலேயே இருந்து கொண்டிருக்கும். இது புரிய ஒரு விளக்கம் பார்ப்போம்.

ஒவ்வொரு அணுவும் ஷணப்பொழுதில் பல்லாயிரக் கணக்கான தற்சுழற்சி இயக்கத்தில் இருக்கின்றன. இந்த தற்சுழற்சியினால், அந்த அணுவைச் சுற்றி விரிவலைகள் ஏற்படுகின்றன. ஒரு சுழற்சியின் விரிவலையானது, முன் உருவான விரிவலையைத் தள்ள முற்படுகிறது. இவ்வாறு ஷணப்பொழுதில் ஆயிரமாயிரம் விரிவலைகள் ஒன்றை ஒன்று தள்ளிக்கொண்டே போகும்தானே?. இன்னொன்றையும் நாம் இங்கு கவனிக்க வேண்டும். ஒரு ஷணத்திலேயே ஆயிரமாயிரம் விரிவலைகள் உருவாவது போல், ஒவ்வொரு ஷணமும் எண்ணிலடங்கா விரிவலைகள் உண்டாகத்தானே செய்கின்றன. இந்த எண்ணிலடங்கா விரிவலைகளின் தொடர் இயக்க நிகழ்வால் அலை இயக்கமாக உருவெடுக்கின்றன *(Waves)*. இந்த அலையியக்கமானது தொடர்ந்து ஒன்றன் மேல் ஒன்றாக படிமமாகும் *(Imprint)* போது, உருவாவதுதான் மின் காந்தக்களமாகும் *(Electro-magnetism)*. இந்த மின் காந்த விரிவலைகள் ஒன்றையொன்று தள்ளிக் கொண்டே போகும் போது, அது எல்லையற்று இருக்கும் சுத்தவெளியான இறைநிலையில் சேர்ந்து கரைகிறது. ஆக, ஒவ்வொரு அணுவின் காந்த அலைகளும், நொடிப் பொழுதும் இறைநிலையோடு தொடர்பு நிலையிலேயே இருப்பது புரிகிறதா?.

அன்பு நண்பர்களே! அடுத்ததாக மற்றொன்றையும் நாம் புரிந்துக் கொள்ள வேண்டும். இந்த அண்ட சராசரத்தில் எண்ணிலடங்கா

கோடான கோடி அணுக்கள் இருக்கின்றனதானே? அவைகளின் எல்லா காந்த அலைகளும் இந்த அண்ட சராசரத்தில் விரிவலையாக வியாபிக்கும் போது, உருவாகும் வான் காந்தத்தின் *(Universal Magnetism)* பிரம்மாண்டம் புரிகிறதா?. ஆக, வான் காந்தம் அண்ட சராசரம் முழுமையிலும் வியாபித்திருப்பது ஒரு புறம் இருக்க, ஜீவகாந்தமானது *(Bio-magnetism)* நமது உடல் கட்டுக்குள் எல்லைகட்டிக் கொண்டியங்குகிறது. இந்த ஜீவகாந்தமும் உடலின் அணுக்களின் இயக்கத்தால் உருவானது என்பதை தெரிந்துக் கொள்ளவும். நம் ஜீவகாந்தம் ஒரு எல்லைக்கட்டிய இயக்கமாக இருப்பதற்கு காரணம், நம் உடலில் உயிரை உடல் எல்லைக்குள் சுழல வைக்கும் ஏழு ஆதாரச் சக்கரங்கள் தான் என்பதைப் புரிந்து கொள்ள வேண்டும்.

அடுத்து நாம் புரிந்து கொள்ள வேண்டியது, உடலின் அணுக்களின் விரிவலைகளும் மற்ற உயிரற்ற பொருளின் அணுக்களின் விரிவலைகள் போல், சுத்த வெளியாக உள்ள இறைநிலையுடன் நொடிப் பொழுதும் தொடர்பு நிலையில் இருப்பதையும் புரிந்து கொள்ள வேண்டும். ஆக, ஜீவகாந்தமாக உள்ள நம் உயிர்த் தன்மையும், எல்லாம் வல்ல சக்தியாக உள்ள வான் காந்தமும் எப்பொழுதும் தொடர்பு நிலையிலேயே இருப்பது புரிகிறதா?. ஆக, அளவில் மிகப் பெரியதாக உள்ள வான் காந்தத்துடன் நம் ஜீவகாந்தத்தை ஒப்பிடும் போது அது அளவில் மிக மிகச் சிறியது என்பது புரிகிறதா? இந்தச் சிறிய அமைப்புக்கு அந்தப் பெரிய அமைப்பானது ஷணப்பொழுதும் சக்தியளித்துக் கொண்டிருக்கிறது.

அன்புத் தோழ தோழியர்களே! வான் காந்த களத்தில் இருக்கும் ஜீவகாந்தம் கேட்கும் யாவையும் வான் காந்தத்தால் அளிக்க முடியும். இதைத்தான் கேளுங்கள் கொடுக்கப்படும் என்று நம் முன்னோர்கள் கூறியுள்ளார்கள். அவ்விதமாக, நம் வாழ்க்கைத் துணைத் தேடலும் அவ்விதமாக கேட்டால் இறைநிலை நமக்கு காண்பிக்கும். ஆனால், நம் எவ்விதமாக கேட்கிறோமோ அவ்விதமாகத்தான் நமக்கு கிடைக்கும். நம் உள் தன்மையை இன்னொரு ஜீவகாந்தத்தை ஏற்றுக்கொள்ளும் விதமாக மாற்றியமைத்தால், நமக்கான வாழ்க்கைத்துணை நம்மை வந்து சேர்வார். நம்ஜீவகாந்தப் பதிவில் (கருமையத்தில்) வாழ்க்கைத் துணையை ஏற்றுக் கொள்ளத் தடையாக இருக்கும் வேண்டாத பதிவை (தோஷம்) காலி செய்தால், நமக்கானவர் விரைவாக நம்மிடம் வந்து சேர்வார். இதைப் புரிய வைக்கவே இந்த அளவுக்கு விளக்கம் தரவேண்டியிருந்தது.

அன்பு நண்பர்களே! திருமணத் தடை நீங்க, நம் ஜீவகாந்த புலத்தை மாற்றியமைக்க, அல்லது வேண்டாத பதிவை (தோஷத்தை) நீக்க எத்தனையோ வழி முறைகள் இருக்கின்றன. நாம் இங்கு ஜாதக ரீதியாக தோஷ நிவர்த்தியாவது பற்றி குறிப்பிட விரும்பவில்லை, அது ஒரு மனிதன் இன்னொரு மனிதனின் புரிந்துகொண்ட தன்மையில் நிவர்த்தி பெற வழிகாட்டுவதாகும். அது பற்றி நான் இங்கு விவாதிக்க விரும்பவில்லை. அதே சமயம், இறை சக்தியாக விளங்கி நம் ஜீவகாந்தத் தடைப் பதிவை நீக்கும் அற்புத வழியாக மலர் மருந்துகள் இருக்கின்றன. மலர் மருந்துகள் உண்மையில் சக்தி மருந்தாக *(Energy Medicine)* பயன்படுகிறது. மொத்தமுள்ள 38 மலர் மருந்துகளில் ஒரு சில நம் ஜீவகாந்த தடைப் பதிவை காலி செய்ய எவ்வாறு உதவும் என்று இனி பார்ப்போம்.

மலர் மருந்து	தடை நீக்கும் தன்மை
வைட் செஸ்நட் *(White Chestnut)*	திருமணம் கூடுவதற்கு தடையாக உள்ள தோஷப் பதிவு நீங்க.
பைன் *(Pine)*	எல்லாம் தலை எழுத்து என்ற நினைப்புப் பதிவு நீங்க.
ஸ்வீட் செஸ்நட் *(Sweet Chestnut)*	ஜீவ காந்த மற்றும் வான் காந்த கலப்பு முழுமையாக நிகழ.
ஜென்சியன் *(Gentian)*	திருமண தாமதத்தால் ஏற்படும் வருத்தப் பதிவு நீங்க
ஹனி சக்கில் *(Honey Suckle)*	தாமதத்திற்கு இழப்பீடு செய்யும் அளவுக்கு நல்ல வரன்(ள்) அமைதல்.
கோர்ஸ் *(Gorse)*	திருமணத்தின் மீதும் பெண்கள் மீதும் நம்பிக்கை ஏற்பட
லார்ச் *(Larch)*	தனக்கும் விரைவில் திருமணம் நடக்கும் என்ற நம்பிக்கை ஏற்பட
கிராப் ஆப்பிள் *(Crab Apple)*	திருமணத்திற்குத் தடையாக உள்ள உடல் நோய்ப் பதிவு நீங்க
கிளமைடேட்டிசஸ் *(Clematis)*	தன் கனவுத் திருமண வாழ்க்கை அமைய
ரெஸ்கிவ் ரெமெடி *(Rescue Remedy)*	பஞ்சபூத ஒருங்கிணைப்பு நிகழ்ந்து திருமணம் கூட

வான் வசப்படும் நிலையில் நம் கரு மையை உயிர்ப் பதிவு அமையுமாயின்,
வீண் அலைச்சல் இன்றி நல்ல விதமாய்த் திருமண பந்தம் அமையுமாம்!

பெருந்தக்கப் புனல் - 1

சிவக்குமார் சியாமளாரவி
முனைவர் பட்ட ஆய்வாளர், கோவை

1. உலகத்தின் முதல் நீர்த்துளி

அந்தக் காலை அப்படித்தான் விடியவேண்டும் என்பது விதி. உலகத்தில் ஒரு சொட்டு நீர் கூடக் காணவில்லை. வீட்டின் குழாய்களில் சுத்தமாகத் தண்ணீர் வரவில்லை. வீட்டில் சேமித்து வைத்த தண்ணீர்கூடக் காணவில்லை. குளம், குட்டை என்று மனிதன் அழித்துவிட்டு மிச்சம் வைத்ததில் கூடத் தண்ணீர் இல்லை. ஏரி, ஆறு, கடல் எல்லாமே வறண்டு போயிருந்தது. என்ன மாயமோ என்னவோ என்று மக்கள் அனைவரும் குளிக்காமலும் பல் விளக்காமலும் வெளியே வந்தனர். யாருக்கும் எதுவும் புரியவில்லை. நீர்நிலையை நம்பியிருந்த உயிரினங்கள் மாண்டுப் போயிருந்தன. மக்கள் கடுமையான மன உலைச்சலுக்கு ஆளாயினர்.

அரசு அனைவருக்கும் தண்ணீர் தர வேண்டுமென்று சாலைகளில் போராட்டம் நடத்தினர். அரசு மட்டும் என்ன செய்யும். எல்லாருக்கும் இதே கதி தான். மண்ணைத்தோண்டிப் பெரிய பெரிய கிணறு ஏற்படுத்தினர். நிலத்தடிநீரும் சுத்தமாக இல்லை. உச்சி வெயில் நெருங்க நெருங்க தண்ணீர் இல்லாமல் அனைவர் தொண்டையும் வறண்டு போனது. எல்லாரும் சோர்ந்துப்போய் வீட்டுக்குள் முடங்கிப் போனார்கள். காற்றில் ஈரப்பதம் இல்லாததால் அனல்காற்று வீசி உடலை சுட்டது. உணவு சமைக்கவும் நீர் இல்லை. சிலர் மயக்கம் போட்டு விழுந்தனர். தூக்கிப் போகவும் ஆம்புலன்ஸ் வரவில்லை. மாலை நெருங்க சில பறவைகள் உயிரிழந்து 'பொத்,பொத்' என்று வானத்திலிருந்து விழுந்தன. பல விலங்குகள் தங்கள் இறுதி மூச்சை சுவாசித்துக் கொண்டிருந்தன. இரவு கடந்துக் கொண்டிருந்தது. மனிதர்களின் பலி எண்ணிக்கை ஏறிக்கொண்டிருந்தது. சிலர் சிறுநீரையும் வியர்வையையும் குடித்ததாகத் தகவல் பரவியது. காலியான பாட்டில்கள் மிச்ச சொட்டுகள் ஏதும் இருக்கிறதா என்று உறுதி செய்யப் பெரும் சண்டைகள் நடந்தன. சில நாடுகளில் தண்ணீர் இருக்கிறது என்று செய்தி பரவ உலகப்போர் தொடங்கியது. ஆனால் எங்குமே தண்ணீர் இல்லை.

அடுத்த ஒரு வாரத்தில் உலக மக்கள் ஜனத்தொகை பாதியாகக் குறைந்தது. சில உயிரினங்கள் மொத்தமாக அழிந்துப்-போயிருந்தன. மனிதர்கள் இறந்துப்போன பிறர் உடல்களில் ரத்தத்தை, உரைவதற்கு முன்பே எடுத்துக் குடித்துத் தாகத்தை ஆற்றினர். ரத்தத்திற்காகக் கொலைகளும் நடந்தது. ஒரு மாதத்திற்குள் உலகத்தில் ஒரு மனிதன் கூட உயிரோடு இல்லை. காடுகள் அழிந்தன. பூமிவறண்டுப்போன ஒரு பாலை வனமாய்த் தன்னைத்தானே மண் கொண்டு மூடிக்கொண்டது.

விழித்துக்கொள்ளுங்கள்!

மேலே சொல்லப்பட்டவை கற்பனை என்றாலும். உலகத்தின் நிலைமை ஒரு காலத்தில் இப்படித்தான் முடியும். நாம் இந்த நீர்நிலைகளைப் பராமரிக்கவில்லையென்றால் இதுதான் நம் மனிதகுலத்திற்கான நிலை.

நீர். இந்தப் பெரும் உலகத்தின் உயிர் ஆதாரம். நீர் இல்லாவிட்டால் இங்கு எதுவுமே சாத்தியமில்லை. ஒரு லிட்டர் தண்ணீர் பாட்டில் முதல் பெருங்கடல்கள் வரை நீர் பல ரூபங்களில் இருக்கிறது. குளமாக, குட்டையாக, ஏரியாக, ஆறாக, கடலாக.... அப்பப்பா.... உலகத்தின் மூன்றில் ஒரு பகுதியை தன் கட்டுப்பாட்டில் வைத்திருக்கிறது நீர். பிறந்த குழந்தையை நீரைத் தெளித்துச் சுத்தப்படுத்துவதிலிருந்து இறந்த கிழவனைக் குளிப்பாட்டுவது வரை நீர் மனிதனின்

வாழ்கையோடுசேர்ந்து பயணிக்கிறது. குடிநீருக்கு, வேளாண் பயன்பாட்டிற்கு, தொழிற்சாலைகளுக்கு என்று பல பயன்களை மனிதனுக்கு அளித்து வருகிறது. மனிதனும் தன்னுடைய தேவைக்கு ஏற்றவாறு நீரினை தனக்கு ஏற்றார்போல வடிவமைத்துப் பயன்படுத்திக் கொள்கிறான். அவற்றில் ஒன்று தான் நீர்நிலைகள். நீரை எப்படி மனிதன் நிலையாகப் பிடித்துவைத்து நீர்நிலைகளை உருவாக்கினான், எப்படி அந்த நீரை தன்னுடைய பயன்பாட்டிற்குப் பயன்படுத்தினான் என்றெல்லாம் இந்தத் தொடரில் பார்க்கலாம். அதற்கு முன், மனிதனின் வாழ்க்கையோடு கலந்துப் போயிருக்கின்றநீர்எப்படி இந்தப் பூமிக்கு வந்தது என்று நமக்குத்தெரிய வேண்டாமா? கரடுமுரடான இந்த மணலும், கண்ணுக்குத் தெரியாத இந்தக் காற்றுவெளிக்கும் நடுவே எப்படி இந்த நீர் முளைத்தது?

அது ஒரு பின்னிரவு. சுமார் நான்குபில்லியன் ஆண்டுகளுக்கு முன்னான ஒரு பின்னிரவு. பெருவெடிப்புக்குப் பின், சூரியனை சுற்றிக் கொண்டிருந்த ஒருவாயுக்கூட்டம் கொஞ்சம் கொஞ்மாகக் கடினமாகி இருந்த காலம் அது. எரிமலைக்குழம்புகளால் கொதித்துக் கொண்டிருந்த பூமி அனல் அடங்கிக் குளிரத் தொடங்கியிருந்தது. பூமி உயிரற்று இருந்தது.

பூமியை முழுவதுமாகச் சூழ்ந்து கொண்டிருந்த எரிமலைக் குழம்பின் கரும்புகையும் தூசுகளும்ரசாயன மாற்றத்தின் காரணமாக, ஹைட்ரஜன் மற்றும் ஆக்சிஜன் மூலக்கூறுகளை இணைத்து நீரைபனி படிகங்களாகத் தங்களுக்குள் வைத்துக் கொண்டிருந்தது. புகை சூழ்ந்த அந்தப் பூமியின் பின்னிரவில் ஆங்காங்கே எரிமலை வெடிக்கும் சத்தங்களைத் தவிறவேறு எதும்இல்லை. அப்போதுதான் அது நடந்தது. குளிர்ந்துப் போனமேகங்களில் ஏதோ ஒன்று, முதல் நீர்த்துளியை பூமியின் மேலே சிந்தியது. ஆம். முதல் மழைப் பெய்தது. உலகத்தில் நீர் என்பது உருவாகியது. அடுத்த ஆயிரம் வருடங்களுக்குப் பூமியில் மழையின் சத்தம் நிற்காமல் கேட்டது. பூமியில் இருந்தமேடு பள்ளங்கள் அனைத்தும் நீரால் நிறைந்து கடல்கள் உருவாகின. அடுத்தச் சில கோடி வருடங்களில் உலகத்தின் முதல் ஒரு செல் உயிரினம் கடல் நீரில் தோன்றி படிப்படியான பரிணாம வளர்ச்சியால் இன்று மனிதனாக வந்து நிற்கிறோம். உண்மையில் உலகத்தில் நீர் உருவாகாமல் போயிருந்தால் மனிதன் பரிணமித்திருப்பான என்பது பெரிய கேள்விக்குறிதான்.

சரி... குரங்கிலிருந்து மனிதர்களான நமக்கு நீர் எப்படிப் பயன்பட்டது? நீருக்கும் மனிதனுக்குமான முதல் சம்பந்தம் எப்படி ஏற்பட்டது? மனிதனின் விரலில் முதல் முதலில் நீர் எப்போது பட்டது? அடுத்த மாதம் பார்ப்போம்.

Ragam
experience the rich taste of quality

ராகம் பேக்கரி
ராகம் கேக் ஷாப்

அலுவலகம்

99A, சத்தி மெயின் ரோடு, சரவணம்பட்டி, கோவை - 641035.
போன் : 9965509109, Email : ragambakes@gmail.com,Website : www.ragamcakes.com

BRANCH CONTACT

1. சரவணம்பட்டி - 9095299000
2. சேரன்மாநகர் - 9585521454
3. குரும்பபாளையம் - 9585521453
4. கணபதி - 9965509109
5. துடியலூர் - 9965509109
6. காளப்பட்டி பிரிவு - 9965509109
7. அம்மன்நகர் - 9965509109
8. ஐடி பார்க் கீரணத்தம்
9. வெள்ளக்கிணறு
10. அன்னூர்

தன்னம்பிக்கை மாத இதழ்
ராகம் பேக்கரியில் கிடைக்கும்

வாய்ப்பும் வாழ்க்கையும்

பத்தாம் வகுப்பு பொதுத்தேர்வில் மாநிலத்தில் அனைத்து பாடங்களிலும் நூற்றுக்கு நூறு மதிப்பெண் பெற்ற அன்பரசு என்ற மாணவனை கௌரவிக்க பாராட்டு விழா ஒன்றை அவன் படித்த அரசுப் பள்ளி நிர்வாகம் ஏற்பாடு செய்திருந்தது.

ஆசிரியர்கள் எல்லாம் அன்பரசை வெகுவாக பாராட்டி மகிழ்ந்தனர். இறுதியாக பள்ளி தலைமையாசிரியர் அவர்கள் பேசுகையில்

“அனைவருக்கும் வணக்கம், உங்கள் முன் வெற்றிப் பெற்று நிற்கும் அன்பரசு என்ற மாணவனின் பெற்றோர்கள் இருவரும் மழைக்குக்கூட பள்ளி பக்கம் ஒதுங்காதவர்கள். அப்படிப்பட்டவர்களின் மகனை இன்று, தமிழகம் முழுவதும் கொண்டாடி மகிழ்கிறார்கள். அது அன்பரசு வியர்வைத் துளிகளால் அவனே... செய்து கொண்ட தங்கக் கிரீடம், அதேபோல் நீங்களும் படித்து நல்ல மதிப்பெண் பெற்று, இந்த பள்ளிக்கும், உங்கள் பெற்றோர்களுக்கும், எங்களுக்கும் பெருமை சேர்க்க வேண்டுமென்பதே எங்களின் அதீத விருப்பமாகும்.

நமது பள்ளிக்கு பெருமை சேர்த்த மரியாதைக்குரிய மாணவன் அன்பரசை உங்கள் முன் ஓரிரு வார்த்தைகள் பேச அன்போடு அழைக்கிறேன்” என்று பேசிவிட்டு தலைமையாசிரியர் முத்துசாமி அமர்ந்தார். மாணவ, மாணவிகள் அவர் பேசி முடித்ததற்கும், அடுத்து பேச வர இருக்கின்ற அன்பரசுக்கும் சேர்த்தே கைதட்டி ஆரவாரம் செய்தனர்.

“என்னை பெற்றெடுத்த பெற்றோர்களுக்கும், நான் படிப்பதற்காக ஆர்வமூட்டிய

ஆசிரியர்களுக்கும், என் நெஞ்சத்திற்கு நெருங்கிய, இனிய நண்பர் இளையபாரதிக்கும் மற்றும் என்னை அவ்வப்போது உற்சாகமூட்டிய உற்றார், உறவினர்கள், நண்பர்கள் அனைவருக்கும் எனது இதயம் கனிந்த நன்றிகள். 'நாங்கதான் படிக்காம இப்படி காட்டு, மேட்டுல வெயில்ல கிடந்து கஷ்டப்படுகிறோம், நீயாவது நல்லா படிச்சு நல்லதொரு உத்தியோகத்துக்கு போப்பான்னு' எனக்குள்ளே... அடிக்கடி தன்னம்பிக்கையை ஊட்டி வளர்த்த எனது பெற்றோர்கள் கையால், இந்த பரிசை பெற விரும்புகிறேன்." என்று பேசியபடி அன்பரசு, தலைமையாசிரியரைப் பார்த்தான். அவர் உடனே அன்பரசுவின் அப்பா, அம்மாவை வரவழைக்க உத்தரவு பிறப்பித்தார். மீண்டும் அன்பரசு பேசத் தொடங்கினான், "இறுதியாக இன்னொரு விசயத்தை நான் உங்களுக்கு சொல்ல கடமைபட்டுள்ளேன். எனக்கு இந்த அளவிற்கு படிப்பு மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்திய ஆசிரியர்," என்று நிறுத்தியவனை நேருக்கு நேர் பார்க்க தெம்பு திராணியில்லாமல் கூனிகுறுகிப் போனார் சோமசுந்தரம்.

அன்பரசு படிப்பதற்காக தனது கிராமத்திலிருந்து எம். ஆர். பாளையத்திற்கு ஆறு கிலோ மீட்டர் தூரம் நடந்து போய்தான் படிக்க வேண்டும். அவன் ஊர்காரரர் சோமசுந்தரம் என்பவர் அந்த பள்ளியில் ஆசிரியராக பணிபுரிந்து வருகிறார். அவர் வீட்டில் டியூசன் நடத்தினார்.

"தம்பி... ஒங்க பள்ளிக்கூடத்துக்கு வர சோமசுந்தரம் வாத்தியார் கிட்ட போய் டியூஷன் படிப்பா" என்று அவனது பெற்றோர்கள் அறிவுறுத்தியவுடன், அன்பரசு, சோமசுந்தரத்திடம் டியூஷன் படிக்கப் போனான். அங்கதான் அவன் பட்ட அவமானம் ஏராளம். சோமசுந்தரம் சாதி பார்ப்பவர், அன்பரசு பட்டியல் பிரிவு மாணவன்.

"டேய்... அன்பரசா... கடைக்கு போய் வெத்திலை பாக்கு வாங்கிட்டு வா..."

என்று அவனுக்கு எதாவது வேலை வைத்து வெளியில் அனுப்புவார்.

"அன்பரசு இங்க வாடா...இந்த சாமான்ன பரனி மேல வை, அதை இங்க வை,"

என்று சோமசுந்தரம் மனைவி கலைச்செல்வி அவனிடம் வீட்டு வேலை வைப்பாள்.

"டேய்... அன்பரசா இந்தா கடைக்கு போய், துவரம் பருப்பு கால் கிலோ வாங்கிட்டு வா.." என்று, அவளும் அவனிடம் அடிக்கடி வேலை வாங்குவாள். 'அவன் நாம் சொல்ற வேலைகளை

அருள்நிதி *Jc. S.M.*பன்னீர்செல்வம்

கோவை செல் : *8072887131*

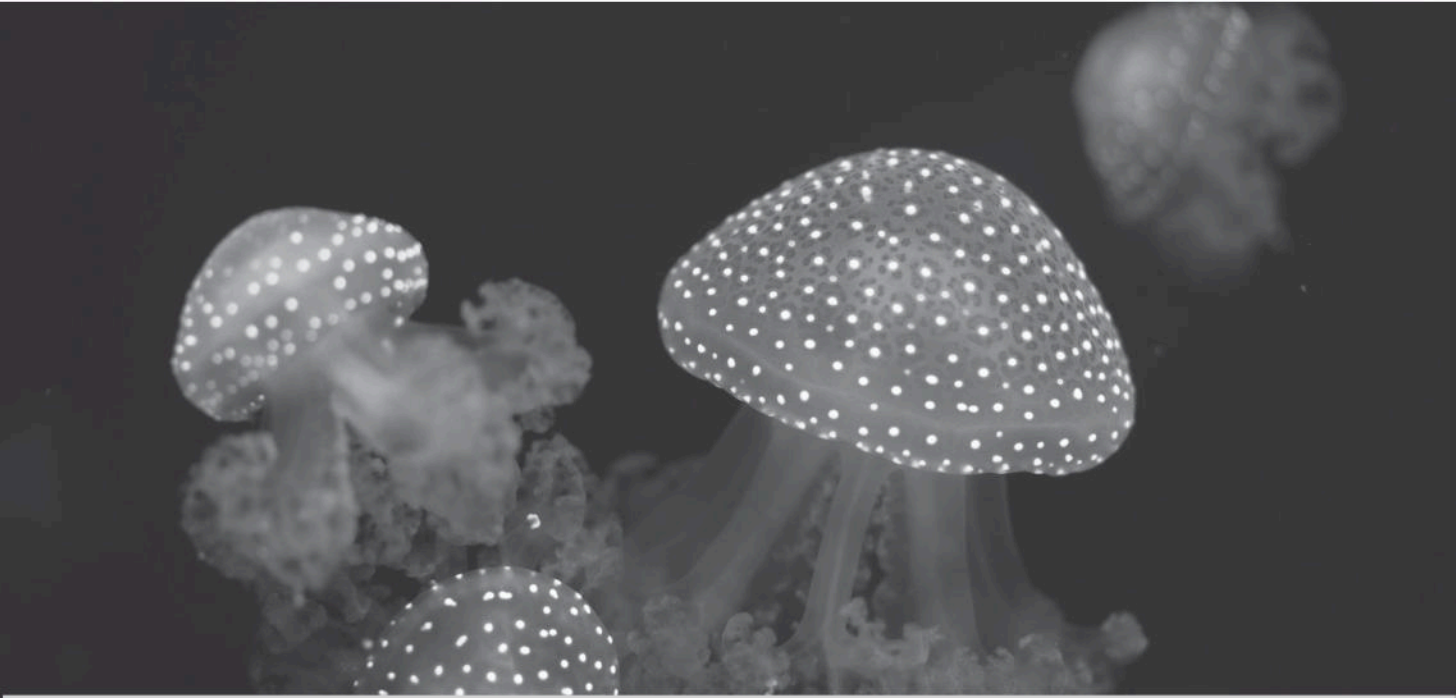
எல்லாம் தட்டாமல் செய்ய வேண்டுமென்ற' சாதிய மனப்பான்மையால் சோமசுந்தரமும், அவர் மனைவியும், அவனை ஒழுங்காக டியூஷன் நேரத்தில் படிக்க விடாமல் வேலை கொடுத்து தொந்தரவு செய்தார்கள். அதை எல்லாம் அவன் சகித்துக்கொண்டு அவர்கள் சொல்லும் வேலைகளை எல்லாம் செய்து முடித்துவிட்டு, அவன் கடைக்கு போன நேரத்தில் ஆசிரியர் என்ன நடத்தினார்? என்பதை தனது நண்பனான இளையபாரதியிடம் கேட்பான், அவனும் ஆசிரியர் என்ன நடத்தினார் என்பதை ஒன்று விடாமல் சொல்ல, அதைக் கேட்டுக் கொண்டு அன்பரசு கண்ணும் கருத்துமாக படிப்பில் கவனம் செலுத்தினான்.

"நான் இந்த அளவிற்கு மதிப்பெண் வாங்க காரணமாக இருந்த ஆசிரியர்களில் குறிப்பிடப்பட்டவர் நம்ம சோமசுந்தரம் சார்" என்று அன்பரசு பேசி முடித்தான். தலைமையாசிரியர் எழுந்தவர்,

"அன்பரசு வேண்டுகோள்படி இந்த சிறப்பு பரிசை மாணவனின் பெற்றோர்களின் பொற்கரத்தால் வழங்குவதில் மட்டற்ற மகிழ்ச்சி அடைகிறோம்" என்று அவர் பேச, மேடைக்கு வந்த பெற்றோர்களின் காலில் அன்பரசு விழுந்து ஆசீர்வாதம் பெற்றான். அவனை தூக்கி விட குனிந்த போது அவர்களிருவர் கண்ணிலிருந்து கசிந்த ஆனந்த கண்ணீர்த் துளிகள் அவன், கால் மீது விழுந்தவுடன் அவன் உடம்பு சில்லிட்டது. "அன்பரசு... என்னை மன்னிச்சிடுப்பா." சோமசுந்தரம்,

அன்பரசை கட்டியணைத்தார் அவர்பிடி, வழக்கத்தைவிட இறுக்கமாக இருந்தது.

நன்றி.



கடலில் மிதக்கும் ஒளிரும் உயிரினங்கள்

சிதம்பரம் இரவிச்சந்திரன்

கண்களுக்கு தெரியாத ஒரு செல் உயிரினங்களே டையாட்டம்கள். சிறிய வட்டமான பெட்டி போன்ற வடிவத்தில் இருக்கும். இதனுடன் சேர்ந்து ப்ளேஜெல்லா என்ற இன்னொரு வகை தாவர நுண் பாசியும் கடலில் வாழ்கிறது. மிதக்கும் உயிரின வகையைச் சேர்ந்த இவை கடலின் மிகச்சிறிய அடிப்படை உயிரினங்கள். நிலத்திற்கு புல் போல இவை கடலின் ஆதாரம்.

கடலின் நிற மாற்றங்களுக்கு இவையே காரணம். உலகம் முழுவதும் இவை எங்கே அதிகம் காணப்படுகிறதோ அங்கே மீன் வளமும் அதிகமாகக் காணப்படுகிறது. இந்தத் தாவர நுண் பாசிகள் பூத்துக்குலுங்கினால் மீன் வளம் பெருகும். இவை சார்ந்த தாவரங்களுக்கு பைட்டோ ப்ளாங்ட்டம் *(phytoplankton)* என்ற பெயரும் உண்டு. ப்ளாங்ட்டம் என்றால் அலைந்துத் திரிபவை என்று பொருள்.

இந்த வகை நுண் பாசிகள் கோடிக்கணக்கில் இனப்பெருக்கம் செய்யக்கூடியவை. இவற்றிற்கு கண்ணாடி போன்ற கூடு உண்டு. ப்ளாஜெல்லாவிற்கு செல்லுலோஸ் போன்ற அடர்த்தியான நிறம் உள்ளது. கடல்நீரின் நிறத்தை மாற்றும் ஆற்றல் பெற்ற இந்த உயிரினங்கள் நிலப்பகுதியில் ஆயிரமாயிரம் மின்மினிப்பூச்சிகள் ஒளிர்வது போல கடலை வண்ணமயமாக்குகின்றன.

வசந்தகாலத்தில் ஒளிர்தல் அதிகம் நிகழ்கிறது. இவை வளர சூரிய ஒளி, ஊட்டச்சத்துகள் அவசியம். கடலின் அடியில் இறந்த மீன்கள் மூலம் சத்துகள் கிடைக்கின்றன. இதனால் இவை சூரிய ஒளிக்காக கடலின் மேற்பரப்பிற்கும், ஊட்டச்சத்துகளுக்காக கடலின் கீழ்ப்பரப்பிற்கும் மாறி மாறி செல்கின்றன. இவை கடலின் மேல் ஒளிவீசியபடி வந்து சேர்ந்தால் அது கவுறு ஏற்றம் என்றும், கடலின் அடியில் அடங்கினால் அது கவுறு அடக்கம் என்றும் அழைக்கப்படுகிறது.

கடற்சூழலியலில் புழுக்கள், கணுக்காலிகள், சொறி மீன்கள், நட்சத்திர மீன்கள், சில சுறாக்கள் போன்றவை ஒளி உமிழ் உறுப்புகளைக் கொண்டவை. சில ஒளிரும் கடற்புழுக்கள் கடலேற்றமற்ற பகுதிகளில் வாழ்கின்றன. இவை சில குறிப்பிட்ட காலங்களில் கடலின் மேற்ப்பரப்பில் கார்த்திகை தீபம் ஏற்றிவைத்தது போல ஊர்வலம் போகும். துளி ஒளி கூட எட்டாத ஆழமான கடற்பகுதிகளில் வாழும் மீனினங்களில் சில ஒளி உமிழும் உறுப்புகளைக் கொண்டுள்ளன. உணவு சேகரிக்க, வேட்டையாட, எதிரியின் கவனத்தை திசை திருப்ப, இனப்பெருக்க காலத்தில் இணையை ஈர்க்க இந்த உறுப்புகள் பயன்படுகின்றன. இது போன்ற எண்ணற்ற ஆச்சரியங்களை அள்ளித் தருவதே கடல் என்னும் அதிசய உலகம்.

நேர்காணல் :
முனைவர் விக்ரன் ஜெயராமன்

இலக்கே வலிமை...! வெல்வதே பெருமை...!

திவ்யா கிரிஷ், ***MBA (Entr), M.Tech (AI & DS)***

இயக்குநர்

E-Faws Tech Services Private Limited

கே: உங்களைப் பற்றி சொல்லுங்கள்?

2019ஆம் ஆண்டு தொடங்கப்பட்ட *E-Faws Group*, கல்வி, தொழில்நுட்பம், நிதி மற்றும் சமூக சேவை ஆகிய துறைகளில் சிறப்பாக செயல்பட்டு வரும் ஒரு முன்னோடி நிறுவனக் குழுமமாகும்.

திவ்யா கிரிஷ், *MBA (Entr), M.Tech (AI & DS)* அவர்கள் *E-Faws Group*-இன் இயக்குநராகவும், திருமதி கலைச்செல்வி, *B.Sc IT*, அவர்கள் இயக்குநராகவும், திரு. மு. ராஜ்குமார், *B.E., M.B.A., IAS Invterview* அவர்கள் தலைமைநிர்வாக அதிகாரி *(CEO)* ஆகவும் செயல்பட்டு வருகின்றனர்.

இக்குழுமத்தின் கீழ் *E-Faws Tech Services Private Limited, E-Faws IAS Academy, E-Faws Finserv* மற்றும் *E-Faws Charitable Trust* ஆகிய நிறுவனங்கள் செயல்பட்டு வருகின்றன.

கல்வி, தொழில்நுட்பம் மற்றும் நிதி சுதந்திரம் ஆகியவற்றின் மூலம் 1 கோடி மக்களின் வாழ்க்கையில் நேர்மறையான மாற்றத்தை உருவாக்குவதே இந்நிறுவனத்தின் தொலைநோக்கு பார்வையாகும்.

கே: *E Faws* நிறுவனத்தை தொடங்கியதன் நோக்கம்?

ஒரு கோடி மக்களை தொழில்நுட்ப அறிவு, தரமான கல்வி மற்றும் நிதிசுதந்திரம் மூலம் வலுப்படுத்துவதே *E-Faws* நிறுவனத்தின் முக்கிய நோக்கமாகும்.

கல்வி மற்றும் தொழில்நுட்பத்தை அனைவருக்கும் எளிமையாக கொண்டு சென்று, தன்னம்பிக்கை மிக்க சமூகத்தை உருவாக்குவதே எங்கள் பயணத்தின் அடிப்படை இலக்காகும்.

கே: உங்கள் நிறுவனத்தின் தனித்தன்மைகள் பற்றி சொல்லுங்கள்?

E-Faws Group-இன் மிகப்பெரிய தனித்தன்மை, கல்வி முதல் தொழில் வாழ்க்கை வரை ஒவ்வொரு நபரின் வளர்ச்சிப் பயணத்திற்கும் முழுமையான வழிகாட்டு தலைவழங்குவதில்தான் உள்ளது.

E-Faws IAS Academy மூலம் பள்ளி மற்றும் கல்லூரி மாணவர்களுக்கு *Career Guidance, UPSC (IAS/IPS)* உள்ளிட்ட மத்திய அரசுப் போட்டித்தேர்வுகள், *TNPSC (Group I, II, IIA & IV)* உள்ளிட்ட மாநில அரசுப் போட்டித் தேர்வுகளுக்கான தரமான பயிற்சிகள் மற்றும் *Junior IAS Foundation – Future Leadership Program* மூலம் எதிர்கால தலைவர்களை உருவாக்கும் தலைமைத்துவ மேம்பாட்டு பயிற்சிகளும் வழங்கப்பட்டு வருகின்றன.

***E-Faws Tech Services Private Limited* மூலம்:**

- *AI Tools Training for Corporates, Professionals, Teachers, Students, entrepreneurs & others*
- *Website Design & Development*
- *Digital Marketing & Branding*
- *Business Automation Solutions*
- *Customized IT Projects*
- *Placements Training*
- *Junior Tech Saavy Program*
- *Entrepreneurship Development Program (EDP)*

போன்ற சேவைகள் வழங்கப்படுகின்றன. *(Scan the QR and join in our WhatsApp channel)*

E-Faws Finserv தொழில்முனைவோர் மற்றும் வணிகர்களுக்கு நிதிசார்ந்த ஆதரவை வழங்குகிறது.

E-Faws Charitable Trust சமூகநலன் மற்றும் கல்வி முன்னேற்றத்திற்காக செயல்படுகிறது.

"கல்வி – தொழில்நுட்பம் – நிதிசுதந்திரம்" என்ற மூன்று அடிப்படை தூண்களை மையமாகக் கொண்டு ஒரு மாணவர், இளைஞர் அல்லது தொழில்முனைவோர் தனது எதிர்காலத்தை எந்ததுறையில் உருவாக்க விரும்பினாலும், அவருக்குத் தேவையான அறிவு, திறன், வழிகாட்டுதல் மற்றும் வாய்ப்புகளை ஒரே தளத்தில் வழங்குவதே *E-Faws Group*-இன் உண்மையான தனிச்சிறப்பாகும்.

***SSI* சக்தி – மகளிர் முன்னேற்ற இயக்கம்**

பெண்களின் தொழில்முனைவு, தலைமைத்துவம், செயற்கை நுண்ணறிவு *(AI)* மற்றும் டிஜிட்டல் திறன்களை மேம்படுத்த உருவாக்கப்பட்ட ஒரு சிறப்பு முயற்சி.

இந்தியா முழுவதும் *10,000*-க்கும் மேற்பட்ட பெண்கள் தொழில் முனைவோர்களை *AI & Digital Skills* மூலம் வலுப்படுத்துவதே எங்களின் நோக்கமாகும்.

SheSuccess India
CONNECT · COLLABORATE · CAPITALIZE

தமிழ்நாடு மற்றும் இந்தியா முழுவதும் உள்ள பெண்கள் தொழில்முனைவோர், தொழில்முறை நிபுணர்கள், *Startups, Freelancers* மற்றும் வளர விரும்பும் அனைவரையும் அன்புடன் வரவேற்கிறோம்.

SSI- சக்தி சமூகத்தில் இணைய QR Code-ஐ Scan செய்யுங்கள்.

கே: இதுவரைசெய்துள்ளசாதனைகள்பற்றி?

E-Faws IAS Academy

- *UPSC (IAS/ IPS) Civil Services 2025* – தேர்வில் செல்விஸ்ருதி *IAS – AIR 18* சாதனை.
- *50,000*-க்கும் மேற்பட்ட மாணவர்களுக்கு *Career Guidance* வழங்கப்பட்டுள்ளது.
- *2,500*-க்கும் மேற்பட்ட *UPSC, TNPSC* மற்றும் போட்டித் தேர்வு மாணவர்களுக்கு பயிற்சி வழங்கப்பட்டுள்ளது.
- *549*-க்கும் மேற்பட்டோர் *IAS, IPS, TNPSC, Banking* மற்றும் தனியார் துறைகளில் வெற்றி பெற்றுள்ளனர்.

E-Faws Tech Services Private Limited

- *CSI, BFS* மற்றும் *JCI* போன்றதொழில்முறை அமைப்புகளில் உறுப்பினராக செயல்படுகிறது.
- *2,000*-க்கும் மேற்பட்ட நபர்களுக்கு தொழில்நுட்ப மற்றும் டிஜிட்டல் திறன் *(AI & Digital Skills)* பயிற்சிகள் வழங்கப்பட்டுள்ளது.
- பல்வேறு *Artificial Intelligence (AI) Projects* வெற்றிகரமாக செயல்படுத்தப்பட்டுள்ளன.
- கல்வி நிறுவனங்கள், *Startups* மற்றும் வணிக நிறுவனங்களுக்காக *Website Development Projects* உருவாக்கப்பட்டுள்ளன.
- *Digital Marketing Projects, Social Media Branding, Lead Generation* மற்றும் *Online Business Growth Solutions* வழங்கப்பட்டுள்ளன.
- *AI, Digital Transformation, Automation* மற்றும் *Emerging Technologies* துறைகளில் பயிற்சிகள் வழங்கப்பட்டுள்ளன.
- *200*க்கும் மேற்பட்ட கல்லூரி மாணவர்களுக்கு *Entrepreneurship Development Program* வழங்கப்பட்டுள்ளன.
- *Startups, MSMEs* மற்றும் தொழில் முனைவோர்களுக்கு தொழில்நுட்ப ஆலோசனைகள், மற்றும் *Digital Solutions* வழங்கப்பட்டு வருகிறது.

E-Faws Finserv

- தொடக்க நிலையிலேயே, *100*-க்கும் மேற்பட்ட மாணவர்கள், தொழில் முனைவோர், *Startups* மற்றும் *MSME* நிறுவனங்களுக்கு நிதிவிழிப்புணர்வு, முதலீட்டு திட்டமிடல், வணிக வளர்ச்சி மற்றும் நிதிசுதந்திரம் தொடர்பான வழிகாட்டுதல் சேவைகளை வழங்கிவருகிறது..

E-Faws Charitable Trust

- கல்வி, சமூகநலன் மற்றும் தேவையுடைய மக்களுக்கான பல நூற்றுக்கும் மேற்பட்ட சேவை முயற்சிகளை மேற்கொண்டு, ஆயிரக்கணக்கான மக்களின் வாழ்க்கைத்தரத்தை மேம்படுத்தும் பணியில் தொடர்ந்து ஈடுபட்டு வருகிறது

கே: எக்ஸ்போ தொடங்கியதன் நோக்கம்?

Consumer Expo 2026-ன் முக்கிய நோக்கம், தொழில்முனைவோர், *Startups, MSMEs,* மாணவர்கள், புதுமையாளர்கள் மற்றும் பொதுமக்களை ஒரே தளத்தில் இணைப்பதாகும்.

இந்த எக்ஸ்போ மூலம்:

- புதிய தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகளை அறிமுகப்படுத்துதல்
- *Startup* மற்றும் *MSME* வளர்ச்சிக்கு ஆதரவு வழங்குதல்
- வணிக நெட்வொர்க்கிங் வாய்ப்புகளை உருவாக்குதல்
- அரசின் திட்டங்கள், மானியங்கள் மற்றும் நிதிவாய்ப்புகளை மக்களிடம் கொண்டு சேர்த்தல்
- மாணவர்களுக்கு தொழில்முனைவு விழிப்புணர்வை ஏற்படுத்துதல்

என்பன முக்கிய இலக்குகளாக உள்ளன.

Consumer Expo 2026, ஜூலை 25 மற்றும் 26, 2026 ஆகிய தேதிகளில் நடைபெறுகிறது. எக்ஸ்போவில் பங்கேற்க மற்றும் பதிவுசெய்ய, கீழே வழங்கப்பட்டுள்ள *QR Code*-ஐ *Scan* செய்து *Registration* செய்யலாம்.

கே: இளம் தலைமுறை தொழில்முனைவோருக்கு நீங்கள் சொல்ல விரும்புவது?

இன்றைய உலகில் வெற்றிக்கான மிகப்பெரிய ஆயுதம் கல்வியும் தொழில்நுட்பமும் ஆகும்.

இளைஞர்கள்:

- வேலை தேடுபவர்களாக அல்ல, வேலை வாய்ப்புகளை உருவாக்குபவர்களாக மாற வேண்டும்.
- *Startup* மனப்பான்மையை வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டும்.
- *AI, Digital Technology* மற்றும் *Innovation*-ஐ பயன்படுத்த வேண்டும்.
- தோல்வியை பயப்படாமல் தொடர்ந்து முயற்சி செய்ய வேண்டும்.

தோல்வியை வெற்றிக்கான ஒரு படிக்கட்டாக நினைத்து, அதிலிருந்து கற்றுக் கொண்டு மீண்டும் மீண்டும் முயற்சி செய்தால் வெற்றி நிச்சயம் கிடைக்கும்.

சிறிய யோசனைகளே பெரிய நிறுவனங்களாக மாறுகின்றன என்பதை நினைவில் கொள்ள வேண்டும்.

கே: இந்த எக்ஸ்போவில் உங்கள் எதிர்பார்ப்பு என்ன?
Consumer Expo 2026-ல்:

- *200+ Exhibitors*
- *20,000+ Visitors*
- நூற்றுக்கணக்கான *Startups* மற்றும் *MSMEs*
- புதிய வணிக கூட்டாண்மைகள்

உருவாகும் என எதிர்பார்க்கிறோம்.

மேலும், இந்த எக்ஸ்போ மூலம்:

- மாணவர்களுக்கு தொழில்முனைவு ஊக்கம்
- *Startups*-க்கு சந்தை வாய்ப்புகள்
- *MSMEs*-க்கு வணிக விரிவாக்கம்
- பொதுமக்களுக்கு புதிய தயாரிப்புகள் மற்றும்சேவைகள்
- *Free Health checkup*
- *Awards for Teachers, Entrepreneus, Your Tubers & Lifetime Achievers*
- *Food Mela*
- *Children Games – AR/VR Experience*

கிடைக்கும் என்று நம்புகிறோம்.

இது ஒரு தொடக்கம் மட்டுமே. எதிர்காலத்திலும் *E-Faws Group,* தொழில்முனைவோர், மாணவர்கள், *Startups,* தொழில்நுட்ப வல்லுநர்கள் மற்றும் பொதுமக்களை இணைக்கும் பல்வேறு *Networking, Collaboration* மற்றும் *Knowledge Sharing* நிகழ்வுகளை தொடர்ந்து நடத்த திட்டமிட்டுள்ளது.

கே: *SNMV CAS* கல்லூரியை தேர்ந்தெடுத்து அதன் நோக்கம்?

Shri Nehru Maha Vidyalaya College of Arts & Sciences (SNMV CAS), கல்வி மற்றும் தொழில்முனைவு வளர்ச்சியை ஒருங்கிணைத்து செயல்படும் முன்னணி கல்வி நிறுவனமாகும்.

BBA மற்றும் *BBA Aviation* துறையின் தலைவர் *Dr. Naveen Rajkumar* அவர்கள், முதல் ஆண்டு முதலே மாணவர்களை தொழில்முனைவோர்களாக உருவாக்கும் தொலைநோக்குபார்வையுடன் செயல்பட்டு வருகிறார்.

35-க்கும் மேற்பட்ட *Patent* உரிமைகள், பல்வேறு புத்தகங்கள் மற்றும் *Startup Ecosystem* உருவாக்கத்தில் அவரது பங்களிப்பு குறிப்பிடத்தக்கது.

மேலும், கல்லூரி முதல்வர் *Dr. Subramani, Principal* அவர்கள் மாணவர்களின் புதுமை மற்றும் தொழில்முனைவு முயற்சிகளுக்கு தொடர்ந்து ஆதரவு வழங்கிவருகிறார்.

இந்த காரணங்களால் *Consumer Expo 2026*-க்கு *SNMV* கல்லூரி சிறந்ததளமாக தேர்வு செய்யப்பட்டது.

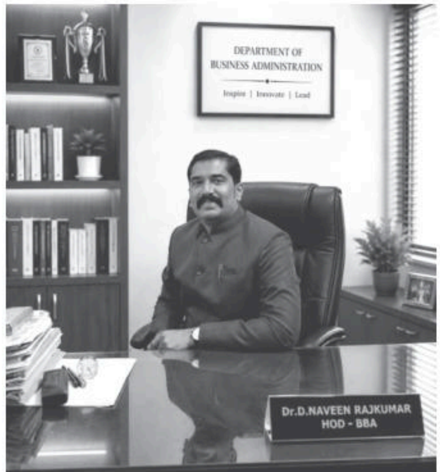
கே: எதிர்கால திட்டம் பற்றி?

E-Faws Group-இன் எதிர்கால நோக்கம், கல்வி, தொழில்நுட்பம் மற்றும் நிதி சுதந்திரம் ஆகியவற்றின் மூலம் *1* கோடி மக்களின் வாழ்க்கையில் நேர்மறையான மாற்றத்தை உருவாக்குவது ஆகும்.

இதனை அடைய, *E-Faws Group* பல்வேறு புதுமையான திட்டங்களை முன்னெடுக்க திட்டமிட்டுள்ளது.

E-Faws IAS Academy மூலம் பள்ளி மற்றும் கல்லூரி மாணவர்களுக்கான *Junior IAS Program, UPSC, TNPSC* மற்றும் பிற போட்டித் தேர்வுகளுக்கான பயிற்சி மையங்களை மாநிலம் முழுவதும் விரிவுபடுத்த திட்டமிடப்பட்டுள்ளது. மேலும், இளம் தலைமுறையினரிடையேதலைமைத்துவ திறன்கள் மற்றும் சமூகப் பொறுப்புணர்வை வளர்க்கும் திட்டங்களும் செயல் படுத்தப்படவுள்ளன.

E-Faws Tech Services Private Limited மூலம் *Junior Tech Savvy Program, Artificial Intelligence (AI), Digital Skills, Website Development, Digital Marketing, Business Automation* மற்றும் *Emerging Technologies* சார்ந்த *Projects &* பயிற்சிகள் மற்றும் திட்டங்கள் நாடு முழுவதும் கொண்டு செல்லப்படவுள்ளன.



Dr. D. Naveen Rajkumar MBA.,MCom.,MSc.,MPhil.,PGDED ,NET.,SELT.,NET (IBM).,PhD ,
Head of the Department, Department of Business Administration
Year of Teaching Experience - 20, Specialization - HR & Marketing
SNMV College of Arts and Science Coimbatore - 50

அடுத்ததலை முறையை தொழில் நுட்பத்தில் திறன் வாய்ந்தவர்களாக உருவாக்குவதே இதன் முக்கிய இலக்காகும்.

E-Faws Finserv மூலம் தொழில் முனைவோர், *Startups* மற்றும் *MSMEs* - களுக்கு நிதி ஆலோசனை, முதலீட்டு வழி காட்டுதல் மற்றும் வளர்ச்சி ஆதரவு வழங்கப்படவுள்ளது.

E-Faws Charitable Trust மூலம் கல்வி உதவித்தொகைகள், திறன் மேம்பாட்டு பயிற்சிகள், சமூக நலத்திட்டங்கள் மற்றும் தேவையுடைய மக்களுக்கான சேவைகள் மேலும் விரிவுபடுத்தப்படவுள்ளன.

அதேபோல், *ConsumerExpo*-வைதமிழ்நாட்டின் முன்னணி வணிக, தொழில் நுட்ப மற்றும் தொழில் முனைவு தளமாக உருவாக்கி, *Startups, MSMEs,* மாணவர்கள் மற்றும் தொழில் முனைவோர்களுக்கு உலகத்தரமான வாய்ப்புகளை உருவாக்கும் நோக்கத்துடன் செயல்பட்டுவருகிறோம்.

"Empowering 1 Crore Lives through Education, Technology and Financial Independence" என்பதே *E-Faws Group*-இன்தொலை நோக்கு பார்வையும் எதிர்கால இலக்குமாகும்.

கல்வி, தொழில் நுட்பம் மற்றும் தொழில்முனைவு ஆகிய மூன்றையும் ஒருங்கிணைத்து, ஒவ்வொரு மனிதனின் திறமையையும் வெளிக்கொண்டு வந்து, அவரை தன்னிறைவு பெற்ற குடிமகனாக மாற்றுவதே எங்களின் கனவும் கடமையும் ஆகும்."

தமிழ்நாடு மற்றும் இந்தியா முழுவதும் உள்ள இளம் தலைமுறை, மாணவர்கள், தொழில் முனைவோர், *Startups,* புதுமையாளர்கள் மற்றும் ஒரே நோக்கத்துடன் வளர விரும்பும் அனைவரும் எங்களுடன் இணைந்து பயணிக்க வரவேற்கப்படுகிறார்கள்.

மனிதர்கள் பலவிதம்–திருமணத்தை வெறுப்பவர்கள் ஒரு விதம்

தி. சுவாமிநாதன், நாமக்கல்.

உடல் அழகால், வெளித்தோற்றத்தால் ஏற்படும் காதல் சொற்ப நாட்களில் காலாவதியாகலாம். இல்லற வாழ்வில் நல்ல விஷயங்களை நினைவில் வைத்துக் கொள்ள வேண்டும். கசப்பானவைகளை மறந்து விட வேண்டும். துணையோடு செலவிட நேரத்தை ஒதுக்க வேண்டும்.

நம்பிக்கை மிக மிக அவசியம். வெளியில் சென்று விட்டாலும் தொலைபேசியில் விசாரியுங்கள். அவ்வப்போது, உங்கள் காதலை வார்த்தைகளால் வெளிப்படுத்திட வேண்டும். விட்டுக் கொடுத்து போதல்தான் மகிழ்ச்சியை ஏற்படுத்தும். அன்பளிப்புகளைப் பறிமாறிக் கொள்ளுங்கள். அது அன்பை வளர்க்கும். கடினமான தருணங்களில் புன்னகை செய்வது, நகைச்சுவையாகப் பேசி சிரிக்க வைப்பது ஒரு கலை.

கை கால்களை பிடித்து விடுவது, தம்பதியர் சேர்ந்து குளிப்பது, ஒரே தட்டில் சாப்பிடுவது உறவைப் பலப்படுத்துகிறது. ஒருவரை ஒருவர் பார்த்த மாத்திரத்தில் தங்களுக்குப் பாதுகாப்பு கிடைத்ததைப் போல உணர வேண்டும்.

சிக்கலான தருணங்களில் உங்கள் மனைவிக்காக குரல் கொடுப்பது நீங்களாக இருக்க வேண்டும். உங்கள் இதயத்தில் உங்கள் துணைவிக்கு

மட்டுமே இடம் அளித்திட வேண்டும். துணைக்கு உதவி செய்வதும், உறுதுணையாக இருப்பதும் அவசியம். உங்கள் துணையின் உணர்வுகளை புரிந்துக் கொள்ள வேண்டும்.

ஒரு தோல்வியை, அவமானத்தை அவள் எப்படி எடுத்துக் கொள்கிறாள்? எந்த விஷயம் அவளுக்கு கோபத்தை, எரிச்சலை ஏற்படுத்துகிறது என்பதை கவனியுங்கள். காதலன், கணவன் செய்யக்கூடாதவை:

உங்களைப் பற்றியும், உங்கள் குடும்பத்தைப் பற்றியும் தற்பெருமை பேசுவது கூடாது. இது உறவில் விரிசல் விடவே செய்யும். துணையை மதிக்காமல் நடத்தினால் நேசத்தை எதிர்பார்க்க முடியாது. மனைவியை தனியாக வீட்டிலே கண்டிக்காமல் மற்றவர்கள் முன்னிலையில்; கண்டிப்பது மிகவும் அபத்தமானது. சேதாரம் அதிகமாகி விடும்.

தம்பதியர் தங்களது பாலுறவுத் தேவைகளை மனம்விட்டு பேசத் தயங்குவது, வெட்கப்படுவது சரியல்ல. உங்கள்துணையை ரசிப்பதை விட்டுவிட்டு பிறர் மீது உங்களது பார்வை சென்றால், உங்கள் கைகள் உங்கள் துணையை விட்டு விட்டு பிறரை தொட துடித்தால்; இல்லற வாழ்வுக்கு நிரந்தர சங்குதான்.

பலருக்கு பாலுறவுத் தேவை சரிவர நிறைவேறாத நிலையில்தான் மணமுறிவு ஏற்படுகிறது. திருப்தியற்ற இல்லற வாழ்வு, வாழ்க்கைத் துணைக்கு துரோகம் செய்வது ஆகியவை பிரிவுக்கே வழிவகுக்கும்.

மாதக்கணக்கில் மனைவியை விட்டு பிரிந்து செல்வது தவிர்க்கப்பட வேண்டும். உங்கள் மனைவியை உங்கள் குடும்ப உறுப்பினர்களுக்கு அடிமையாக்கி விடாதீர்கள்.

ஒரு நுழைவுத் தேர்வில், அரசு வேலைக்கான போட்டித் தேர்வில், பள்ளி, கல்லூரி இறுதித் தேர்வுகளில், தேர்வுகளில், விளையாட்டு போட்டிகளில், சுய தொழில், தேர்தல், வணிகத்தில் ஈடுபடுபவர்களில் பலர் தோல்வி அடைகிறார்கள். சிலர் மாபெரும் வெற்றி அடைகிறார்கள்.

அதுபோலத்தான் இல்லற வாழ்வில் செய்யக் கூடாதவற்றை செய்வதும், செய்ய வேண்டியவற்றை செய்யத் தவறுவதும்தான் குடும்பம் பிரிவதற்கு காரணமாகிறது. காதலுக்கு புத்துயிர் அளிப்பது எப்படி?

இல்லற வாழ்வு கப்பல் பயணத்திற்கு ஒப்பானது. சிறு ஓட்டை, கப்பலையே கவிழ்த்து விடும். இருவருக்கிடையேயான அபரிதமான காதல்தான் இல்லற வாழ்வில் ஏற்படும் புயல், சூறாவளிகளை சமாளிக்கும் வணைமையை மாலுமிக்கு தரும். துணையின் மீதான அக்கறையும், அன்பும்தான் இல்லற வாழ்வை சுவாசிக்க உதவும் ஆக்ஸிஜன். வாழ்க்கைத்துணை மின்சாரம் போன்றவள். மின்சாரம் இல்லையென்றால் வீடு இருண்டு விடும். கவனமின்றி கையாண்டால் "ஷாக்" அடிக்கும்.

பூச்செடிக்கு தினம் தண்ணீர் ஊற்ற வேண்டும். இல்லையெனில் வாடி வதங்கி விடும். அதுமட்டுமல்ல. களைகளை அகற்ற வேண்டும். ஆடு மாடுகள் மேய்ந்து விடாத வகையில் பாதுகாப்பாக வேலியிட வேண்டும். வாழ்க்கைத்துணையும் அப்படித்தான்.

உங்கள் துணை ஒரு சுரங்கம் போன்றவள். அந்த சுரங்கத்திலிருந்து சிறந்தவற்றை எடுத்து வருவது உங்களது முயற்சியில்தான் உள்ளது. தடியெடுத்து கனியை கனிய வைக்க முடியாது. அது பழுத்துக் கனிந்திட உரிய சூழலை உருவாக்கினால் தானாகவே கனிந்து விடும்.

கடல் ஆமையை தொட்டால் தன் தலையையும், கால்களையும் தனது ஓட்டுக்குள்ளே இழுத்து விடும். என்ன செய்தாலும் தலையை, கால்களை வெளியே நீட்டாது. செத்து போனாலும் சாகுமே தவிர, தன் தலையை கால்களை வெளியே நீட்டாது.

அதே நேரத்தில் அந்த ஆமையை எடுத்துக் கொண்டு வீட்டுக்குள் சென்று அதனை அடுப்புக்கு அருகில் கதகதப்பான சூழலில் வைத்தால் ஒரு சில நிமிடங்களிலேயே ஆமை தன் கால்களையும், தலையையும் வெளியே நீட்டி ஊர்ந்து செல்ல ஆரம்பித்து விடும்.ஆமைகள் மட்டுமல்ல. நம் வாழ்க்கைத் துணையும் அப்படித்தான்.

அன்பும், ஆசை வார்த்தைகளும், காதலும், இரக்கமும், மன்னித்தலும்தான் இல்லற வாழ்வுக்கு உற்சாக டானிக். இன்முகத்துடன், கனிவான சொல் பேசி, இரக்க உணர்வுடன் உங்கள் துணையின் இதயத்தை நிதம் குளிர வைத்தால் அப்போது தானாகவே முன்வந்து உங்களிடம் தன்னை ஒப்படைத்து விடுவாள்.சீரான கலாச்சாரத்தைப் பாதுகாக்க திருமணம் வாழ்வில் தவிர்க்க முடியாத ஒன்றாகும்.

கதை 63

எனக்கும் ஒரு கனவு

வெளியில் மழை வெளுத்து வாங்கிக் கொண்டிருந்தது. உயர்மட்ட சாலையில் எனது மகிழுந்து விரைந்துக்கொண்டிருந்தது. வழக்கத்திற்கு மாறாக இன்று ஓட்டுநர் கொஞ்சம் விரைவாகவே சென்று கொண்டிருந்தார். அந்த மழையிலும் வெளியே பார்த்துக் கொண்டே பயணித்தேன். சட்டென அந்த கால்நடைப் பண்ணையைக் கவனித்தேன். மலைச்சரிவில் பசும்புல்லைப் போர்த்தியது போலிருக்கும் அப்பண்ணையில் நிறைய மாடுகள் மேய்ந்து கொண்டிருக்கும். இன்று மழையினால் ஒன்று கூட வெளியில் தெரியவில்லை. எனது குழந்தைகள் சிறுபிள்ளைகளாய் இருக்கும்போது மாடுகளையும், கன்றுகளையும் காண இங்கே அழைத்து வருவதுண்டு. அப்போது அங்கே விற்பனை செய்யப்படும் தீவனங்களை வாங்கி, அங்கிருக்கும் மாடுகளுக்குத் தின்னக்கொடுப்பதில் பிள்ளைகளுக்கு ஒரு பேரானந்தம். அவர்கள் மாடுகளுக்கு, அவர்களின் புல்லினை ஊட்டி விட நாம், நமது காசு கொடுக்க வேண்டும். இந்த வினோதத்தை நினைக்கையில், நினைவுகள் இந்தியாவில் எனது சிறுபிராயத்திற்கு என்னை இட்டுச் சென்றன.

விவசாயக் குடும்பத்தில் பிறந்தவன் நான். எங்கள் தோட்டத்தில் எப்போதுமே இரண்டு எருமை மாடுகளும், இரண்டு அல்லது மூன்று

பசுக்களும் இருக்கும். அதிகாலை நேரத்தில் எனது பாட்டியும், அம்மாவும் பாலைக்கறந்து, ஒரு பெரிய உலோகக்கலயத்தில் நிரப்பி வைப்பர். முதன்முதலில்கறந்த பால் வந்தவுடனேயே எனது தாத்தாதேநீர்தயாரிக்கஆரம்பித்து விடுவார். எல்லாம் முடியும் தருவாயில் என்னை எழுப்பிவிடுவார்.

சட்டென பல்துலக்கி, தேநீர் அருந்திவிட்டு, பால் கலயத்தை எனது ஈருருளியின் பின்புறத்தில் வைத்துக் கட்டிக்கொண்டு, விடிந்தும்விடியாத அந்தக் காலைப்பொழுதில் பால் உற்பத்தியாளர் கூட்டுறவுச் சங்கத்தை நோக்கிப் பயணிப்பேன். அது கடும் கோடையாக இருப்பினும் சரி, மார்கழி குளிராக இருப்பினும் சரி, தடையறஇப்பணி மட்டும் செவ்வனே நடந்துவிடும். இந்த நடைமுறை வருவதற்குமுன்னர், பால்காரர் ஒருவர்தான்வீடு தேடி வந்து எங்கள் வீட்டில் கறக்கப்படும் பாலினை வாங்கிச் செல்வார். மாதத்திற்கு ஒரு முறையோ, இரு முறையோ பணத்தை மொத்தமாகக் கொடுப்பார். அதுவும் அவரது சந்தர்ப்பசூழலைப்பொறுத்தது. ஒருசில சமயங்களில் மாதக்கணக்கில் கூட ஆகிவிடும். அதுமட்டுமன்றி, பாலின்தரத்தைப் பொறுத்து பணம் கிடைக்காது. லிட்டருக்கு இவ்வளவு என நிர்ணயித்து விட்டால், அந்த விலை ஒரு தசாப்தம் வரையிலும் கூட நீண்டிருக்கும்.

கால்நடைகள் எங்களது விவசாயத்தில் ஓர் அங்கம். அவற்றை மட்டுமே வருவாய்க்கு நம்பி நாங்கள் இருப்பதில்லை. அது ஓர் உபரி வருவாய், அவ்வளவே. எனவே பால்காரர் எப்போது மனமுவந்து நிலுவைத்தொகையைக் கொடுத்தாலும் எங்களுக்குப் பிரச்சினை ஏதுமில்லை. ஆனால், அந்நாளில் நிறைய நிலமற்ற கூலித்தொழிலாளர்களும் தங்களது இருப்பிடங்களில் பால் மாடுகளைவளர்ப்பர். ஏனெனில் அதிலிருந்து அவர்களுக்கு ஒரு நிலையான வருவாய் கிடைத்துக் கொண்டே இருக்கும். அவர்கள் எல்லாம் இதுபோன்ற தனியார் பால்காரர்களை நம்பி இருந்தால், அவர்களது வாழ்வாதாரம்பாதிக்கப்படுவது திண்ணம். ஆனால் வேறு வழியில்லை. அப்படிப்பட்ட ஒரு கட்டாயச்சூழலைகறவைமாடுவளர்ப்பவர்களுக்குச் சாதகமாக மாற்றியவர் ஒரு மாமனிதர். வர்கீஸ்குரியன் என்ற கேரளாவைச்சேர்ந்தவர்தான் அவர்.

இன்றைய கேரளா மற்றும் ஆந்திரா ஆகியவை அந்நாளில் சென்னை மாகாணத்தின் ஓர் அங்கமாக இருந்தன. பிரிட்டிஷ் காலனி ஏகாதிபத்திய காலத்தில், கேரளாவின் கோழிக்கோடு பகுதியில் வசித்து வந்த ஒரு சிறியகிறித்துவக்

டாக்டர் சீனிவாசன் ராமசாமி
தைவான்

குடும்பத்தில் 26 நவம்பர் 1921 அன்று பிறந்தார் வர்கீஸ்குரியன். அவரது சிறுவயதில் குரியனின் தந்தையார் கோபிச்செட்டிப்பாளையத்தில் இருந்த அரசு மருத்துவமனையில் மருத்துவராகப் பணிபுரிந்து வந்தார். எனவே, அங்கிருந்த வைரவிழா மேல்நிலைப்பள்ளியில்தான் குரியன் தனது பள்ளிப்படிப்பினை முடித்தார். குரியன் அவர்களுக்குப் பொறியியல் படிப்பின் மீது தீராதகாதல். பொறியியல் படித்துவிட்டு, இந்திய ராணுவத்தில் பணியாற்ற வேண்டும் என்பதுதான் அவரது விருப்பமாக இருந்தது. எனவே, சென்னை லயோலா கல்லூரியில் இயற்பியலில் இளமறிவியல் பட்டம் பெற்ற அவர், கிண்டியில் இருந்த பொறியியல் கல்லூரியில், இயந்திரவியல் பொறியியல் படிப்பில் இணைந்தார்.

ஆம், இன்றைய அண்ணா பல்கலைக்கழகம் அந்நாளில் சென்னைப் பல்கலைக்கழகத்திற்கு உட்பட்ட பொறியியல் கல்லூரியாக இயங்கி வந்தது. 1943 ஆம் ஆண்டு இயந்திரவியல் பொறியியலில் பட்டம் பெற்ற குரியன், அவர் விரும்பியதைப் போல இந்திய ராணுவத்தில் இணையவில்லை. மாறாக, ஜாம்ஷெட்பூரில் இருந்த டாடா நிறுவனத்தில் பணியாற்ற ஆரம்பித்தார்.

தொடர்ந்து உலோகவியல் பொறியியலில் மேற்படிப்பு படிக்க விழைந்த குரியன் கல்வி உதவித்தொகைக்கு இந்திய அரசிடம் விண்ணப்பித்தார். ஆனால், அவருக்குப்பால் பொருட்கள் பொறியியல் படிப்பதற்குக் கல்வி உதவித்தொகை கிடைத்தது. மேற்படிப்புப் படிக்க அமெரிக்காவின் மிச்சிகன் பல்கலைக்கழகத்திற்குச் செல்லவிருந்த குரியன், அதற்கு முன்னர் பெங்களூரில்இருந்தஇம்பீரியல்கால்நடைவளர்ப்பு நிறுவனத்திற்குப் பயிற்சிக்கு அனுப்பப்பட்டார்.

தொடர்ந்து அமெரிக்கா சென்ற அவர், 1948 ஆம் ஆண்டு மிச்சிகன் பல்கலைக்கழகத்தில் இயந்திரவியல் பொறியியலில் முதுநிலைப் பட்டம் பெற்று, நாடு திரும்பினார். அந்நாளில் இன்றைய குஜராத் மாநிலம் பம்பாய் மாகாணத்தில் இருந்தது. அங்கிருந்த ஆனந்த் என்ற இடத்தில், பார்சி தொழிலதிபர் ஒருவர் 1915 ஆம் ஆண்டு போல்சன் என்ற பால்பொருட்கள் நிறுவனத்தைத் தொடங்கி, நடத்தி வந்தார். அந்நிறுவனம் நிறைய இடைத்தரகர்களை வைத்துக் கொண்டு, பால் கொள்முதல் செய்துவந்தது.

அந்நாளில் போல்சன் தவிர, வேறு பால்பொருட்கள் நிறுவனங்கள் ஏதுமில்லை. அவர்கள் வைத்ததுதான் விலை. எனவே இடைத்தரகர்கள் இலாபத்தில் கொழித்தார்களே அன்றி, பால் உற்பத்தியாளர்கள் வேறு வழியின்றித் தவித்து வந்தனர். அவர்களது கையறுநிலையைக் கண்ட திரிபுவனதாஸ்படேல் என்பவர், குஜராத்தின், கைரா பகுதியில் இருந்த பால் உற்பத்தியாளர்களை ஒன்றிணைத்து, ஒரு கூட்டுறவு சங்கத்தை 1946 ஆம் ஆண்டு தொடங்கினார். அச்சங்கம் பால் உற்பத்தியாளர்களிடம் இருந்து கொள்முதல் செய்த பாலில் இருந்து பால்பொருட்களைத் தயாரிக்கும் முயற்சியில் ஈடுபட்டிருந்தது.

அந்தச் சமயத்தில்தான் குரியன் முதுநிலைக்கல்வியை முடித்துக் கொண்டு, நாடு திரும்பினார். 1949 ஆம் ஆண்டு இந்திய அரசு அவரைப் பணியில் அமர்த்தி, ஆனந்த் நகரில் இருந்த சோதனைமுறை பால்பொருள் நிறுவனத்திற்கு அனுப்பி வைத்தது. அதே இடத்தில் திரிபுவனதாஸ் நிறுவிய பால் உற்பத்தியாளர்கள் கூட்டுறவுச்சங்கமும் செயல்பட்டு வந்ததால் குரியனுக்கும், தாஸ்அவர்களுக்கும் நட்பு உருவானது. மாலை நேரங்களில் குரியன் அச்சங்கத்தில் இருந்த பால்பொருட்கள் தயாரிப்பு இயந்திரங்களில் ஏற்படும் குறைகளைக் களைய உதவி செய்து வந்தார். இருப்பினும் குரியன் பார்த்து வந்த அரசு வேலையில் பெரியளவிற்கு அவரது நிபுணத்துவத்திற்கு வாய்ப்பு இல்லாமையால், அவர் தனது அரசுப்பணியைத்துறக்க முன்வந்தார். ஆனால், திரிபுவனதாஸ், குரியனை ஆனந்த் நகரிலேயே தொடர்ந்து தங்கியிருந்து, அவரது கூட்டுறவுச் சங்கத்திற்கு உதவிபுரிய வேண்டிக் கொண்டார்.

அதை ஏற்றுக் கொண்ட குரியன், தொடர்ந்து தாஸ் உடன் இணைந்து செயல்பட ஆரம்பித்தார். அப்போது அவர் செய்த முதல் மாற்றமே, அந்தக் கூட்டுறவுச் சங்கத்தை ஒரு தொழில் நிறுவனமாக மாற்றியதுதான். கிராமங்கள் தோறும் விவசாயிகளிடம் நேரடியாகக் கொள்முதல் செய்யப்பட்ட பால், இடைத்தரகர்கள் இன்றி இந்நிறுவனத்தை வந்தடைந்தது. நல்ல முறையில், இலாபகரமாக செயல்படத் தொடங்கிய இந்நிறுவனம்தான் பின்னாளில் அமுல் நிறுவனமாக மாறியது.

இவர்கள் இருவரின் கூட்டுமுயற்சியைக் கண்ட சர்தார் வல்லபாய்படேல் அவர்களும், மொரார்ஜிதேசாய் அவர்களும் இவர்களின் முயற்சியை மிகவும் ஊக்குவித்தனர். கைரா பகுதியில் மட்டுமே இயங்கி வந்த இந்நிறுவனம், குஜராத்தின் பல்வேறு மாவட்டங்களுக்கும் பரவத் தொடங்கியது. ஒரு நாளைக்கு வெறும் 200 லிட்டர் பால் கொள்முதல் செய்துவந்த இந்நிறுவனம், நான்கே ஆண்டுகளில் ஒரு நாளைக்கு இருபதாயிரம் லிட்டர் கொள்முதல் செய்யத் தொடங்கியது. பால் உற்பத்தியில் ஈடுபட்ட விவசாயிகளுக்கு மட்டுமன்றி கால்நடை வளர்ப்புக் கல்வி கற்ற மாணவர்களுக்கும் பல்வேறு தொழில்நுட்பப் பயிற்சிகளை இந்நிறுவனம் வழங்கத் தொடங்கியது.

அப்போதைய வர்த்தகம் மற்றும் தொழில்துறை அமைச்சர், டி.டி. கிருஷ்ணமாச்சாரி அவர்களின் வேண்டுகோளின்படி, 1956 ஆம் ஆண்டு சுவிட்சர் லாந்தில் இருந்த நெஸ்லே நிறுவனத்தைப் பார்வையிட குரியன்சென்றார்.

அப்போது நெஸ்லே நிறுவனம் இந்தியாவில் சுண்டிய பாலினைத் தயாரித்துக் கொண்டிருந்தது. ஆனால், அதற்குத் தேவையான மூலப் பொருட்களை வெளிநாடுகளில் இருந்துதான் இறக்குமதி செய்து வந்தது.

அவர்களிடம் பேசிய குரியன், இறக்கு மதியைக் குறைத்துக் கொண்டு, இந்தியாவிலேயே மூலப்பொருட்களை வாங்கி, அதிலும் குறிப்பாக எருமைப் பாலில் ஏன் சுண்டியபாலினைத் தயாரிக்கக் கூடாது என்று வினவினார். ஆனால் அவரது யோசனையை நிராகரித்த நெஸ்லே, இந்தியாவில் அதற்கான தொழில்நுட்பங்கள் இல்லை என்ற சப்பையான ஒரு காரணத்தையும் கூறியது. ஆனால், நாடு திரும்பிய குரியன் அமுல் நிறுவனத்தின் மூலம், சுண்டியபாலினைத் தயாரிக்க ஆரம்பித்தார்.

மேலும், குரியன் தன்னுடன் அமெரிக்காவில் படித்த தலாயா என்பவரையும் வேண்டி

அழைத்து, தன்னுடன் ஆனந்த் நகரில் பணியாற்றச் செய்தார். அவர் எருமைப் பாலில் இருந்து கொழுப்பு நீக்கப்பட்ட பால் பவுடரையும், சுண்டியபாலினையும் உள்நாட்டிலேயே தயாரிக்கும் தொழில்நுட்பத்தை உருவாக்கினார். அடுத்த இரண்டு ஆண்டுகளில் சுண்டியபாலினை இந்தியாவிற்குள் இறக்குமதி செய்வதை அரசு தடை செய்தது. அதே சமயத்தில் அமுல் நிறுவனம் குழந்தை உணவுகள் உள்ளிட்ட புதிய பால்பொருட்களை உருவாக்கி, சந்தைக்குக் கொண்டுவந்தது.

எனவே, நெஸ்லே மற்றும் கிளாக்சோபோன்ற நிறுவனங்களுக்குப் போட்டி நிறுவனமாக அமுல் உருவெடுக்கத் தொடங்கியது. மேலும், அமுல் நிறுவனம் எருமைப் பாலில் இருந்து பாலாடைக்கட்டியையும் வெற்றிகரமாக உருவாக்கி சந்தைப்படுத்தியது.

1964 ஆம் ஆண்டு அமுல் நிறுவனத்தின் கால்நடைத்தீவன உற்பத்தித் தொழிற்சாலையைத் தொடங்கிவைக்க வந்த இந்தியப் பிரதமர் லால்பகதூர் சாஸ்திரி அங்கிருந்த பால் உற்பத்தியாளர்களுடன்கலந்துரையாடினார். அந்த விவசாயிகளின் வெற்றிக் கதைகளைக் கேட்ட சாஸ்திரி அவர்கள், குரியனை அழைத்து இந்த வெற்றிச்சூத்திரத்தை இந்தியா முழுமைக்கும்விரிவுபடுத்த வேண்டிக் கொண்டார். அதன் பொருட்டு, தேசிய பால்வள மேம்பாட்டு வாரியம் என்ற அமைப்பினை உருவாக்கி அதன் தலைவராககுரியன்நியமிக்கப்பட்டார்.

தொடர்ந்து ஐக்கிய நாடுகள் சபையின் உணவு மற்றும் வேளாண் நிறுவனம், மற்றும் சிறுவர் நிதியம் ஆகிய அமைப்புகளுடன் பேசிய குரியன், வெண்மைப்புரட்சித் திட்டத்தை 1970 ஆம் ஆண்டு தொடங்கினார். அடுத்த பதினைந்து ஆண்டுகளில் நாடு முழுவதும் 43,000 கூட்டுறவுச்சங்கங்களைத் தொடங்கிய குரியன், நாற்பத்து இரண்டரை இலட்சம் பால் உற்பத்தியாளர்களை ஒருங்கிணைத்தார்.

இந்தக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களில் பணியாற்றுபவர்களும், அமுல் நிறுவனத்தில் பணியாற்றுபவர்களும் வெறும் வர்த்தகர்களாகவும், தொழிலாளர்களாகவும் மட்டுமே இருந்துவிடக் கூடாது; மாறாக, அவர்களின் மேலாண்மைத்திறன் மேம்பட வேண்டும் என்பதற்காக ஆனந்த் நகரில் ஊரக மேலாண்மை நிறுவனத்தை 1979 ஆம் ஆண்டு தொடங்கினார்.

இன்றைக்கு அது இந்தியாவின் மிக முக்கியமான மேலாண்மைக் கல்வி நிறுவனங்களில் ஒன்றாக விளங்குகின்றது. மேலும் பதினொரு ஆண்டுகள் வெண்மைப் புரட்சியைத் தொடர்ந்த குரியன் அவர்கள், 1998 ஆம் ஆண்டு அமெரிக்காவைப் பின்னுக்குத் தள்ளி, இந்தியாவை பால் உற்பத்தியில் உலகிலேயே முதன்மை நாடாக மாற்றிக்காட்டினார்.

அந்தாண்டு, அன்றைய இந்தியப் பிரதமர் திருமிகு. அடல்பிகாரி வாஜ்பாய், அவர்களிடம் வேண்டி, தன்னால் தொழில்முறையில் உருவாக்கி, ஆளாக்கப்பட்ட அம்ரிதாபடேல் என்பவரை, தனக்கு அடுத்து தேசிய பால்வள மேம்பாட்டு வாரியத்தின் தலைவராக நியமிக்கச் செய்தார்.

இருப்பினும், பின்னாளில்அம்ரிதாஎடுத்தசில முன்னெடுப்புகளுடன் உடன்படாமல், குறிப்பாக அமுல் பொருட்களின் விற்பனையைத் தனியார் மயமாக்குவது கூட்டுறவுக் கொள்கைகளுக்கு எதிர்மறையானது என்று எதிர்ப்புத் தெரிவித்தார், குரியன். இறுதியில், 2006 ஆம் ஆண்டு நிறுவனத்தின் மேலாண்மைக் குழுவின் போதிய ஒத்துழைப்பு அவருக்கு இல்லாத காரணத்தினால், தனது பதவியை விட்டு முழுமையாக விலகினார்.

குரியன் அவர்கள் பொறியியல் படித்துவிட்டு இந்திய ராணுவத்தில் பணியாற்ற விரும்பினார். அதுவும் அவர் விரும்பிப் படித்தது இயந்திரப் பொறியியல். ஆனால், அவர் பணியாற்றிய துறையே வேறாகிப்போனது. யாருமே எதிர்பாராத ஒரு துறையில் அவர் உருவாக்கிய ‘வெண்மைப் புரட்சி’ அவருக்கு இந்தியாவின் ‘பால் மனிதர்’ என்ற புகழினைத் தேடித் தந்தது.

இந்தியாவின் உயரிய விருதுகளான பத்மஸ்ரீ, பத்மபூஷன் மற்றும் பத்மவிபூஷன் ஆகியவற்றைப் பெற்றதோடு மட்டுமன்றி, ஆசியாவின் நோபல் பரிசு என்று கருதப்படும் பிலிப்பைன்ஸ் நாட்டின் ரமோன்மகசேசே விருது மற்றும் வேளாண்மையின் நோபல் பரிசு என்று கருதப்படும் உலக உணவுப் பரிசு ஆகியவற்றையும் குரியன் பெற்றிருக்கின்றார்.

இவ்வளவு புகழ் பெற்ற குரியன் அவர்கள், 2012 ஆம் ஆண்டு செப்டம்பர் 9 அன்று தனது 90 ஆவது வயதில் இயற்கை எய்தினார். குரியன் அவர்களின் புகழ்பெற்ற புத்தகம் ஒன்றின் பெயர், ‘எனக்கும் ஒரு கனவு இருந்தது’ என்பதாகும். உண்மையில் சொல்லப்போனால், குரியன் அவர்கள் இந்நாட்டின் பல லட்சம் விவசாயிகளின் கனவினை நனவாக்கிய மாமனிதர்.

வருமுன் காத்து வாழ்விக்கும் மூலிகைகள் - பகிர்வு 58

மருத்துவர். மா. தங்கராசு. B.S.M.S.

“கையில் வெண்ணெயை வைத்துக் கொண்டு நெய்யிக்கு அலைந்தார் போல் என்பது பழமொழி. சில நேரங்களில் நம்மைச் சுற்றி இருக்கின்ற நல்லவற்றைப் புறக்கணித்துவிட்டு, நல்லதை நாடி அலைவோம் அதுபோல் நம்மைச் சுற்றி எங்கும் இருக்கின்ற ஒரு மூலிகையைக் கண்டுகொள்ளாததோடு, அதை தேவையற்ற களைச் செடியென பிடுங்கி வீசுவோரும் உண்டு அப்படிப்பட்ட ஒரு மூலிகை தான் “குப்பைமேனி”, அதைப் பற்றிய பகிர்வு இந்த இதழில்....

குப்பைமேனி *(Acalyphaindica)*

இதற்குப் “பூனை வணங்கி”என்ற பெயரும் உண்டு பூனைகளுக்கு வயிற்றுநோய், அசீரணம் ஏற்பட்டால், இதனைத் தேடி சென்று உண்பதால் இதற்கு இப்பெயர் ஏற்பட்டது .

பயன்படும் உறுப்புகள்

முழுத்தாவரமும் மருத்துவ குணம் கொண்டது. உடல்பருமன், கொழுப்பு இவற்றைக் குறைக்கும் பதிவுரிமை செய்யப்பட்ட மருந்து குப்பைமேனியிலிருந்து தயாரிக்கப்படுகிறது.

கற்ப முறைப்படி உண்ண வேண்டிய மூலிகைகளில் குப்பைமேனியும் இடம் பெறுகிறது.

மருத்துவகுணம்:

இதன் இலையால், பல்லடிநோய், தீச்சுட்ட புண், பயிர் வகையின் நஞ்சு, வயிற்றுவலி, வாதநோய், மூலம், நமைச்சல், குத்தல், இரைப்பு, மூக்கு நீர் பாய்தல், கோழை ஆகியவை நீங்கும், இதனை

“தந்த மூலப்பிணி தீத் தந்தி டு புண்
உந்து குன்பம் வாதம் உதிர மூலந் தினவு
சூலந் சுவாசம் பீந் சங்கடம்.
நாலங் கொள் மேனியதனால் போம்”
- என்றது தேரன் குணபாடம்.

அ. வீடுகளில் பயன்படுத்தும் முறை.

1.நாடாப்புழுக்கள் வெளியாக:

குப்பைமேனி வேர் ஒரு கைப்பிடி எடுத்துக் கழுவி சுத்தம் செய்து *1000* மி.லி. நீரில் இட்டு *200* மி.லியாகச் சுண்டக் காய்ச்சி வடிகட்டிக் கொடுக்க, புழுக்கள் வெளியாகும். பேதியானால் தயிர்சாதம்

கொடுக்க வேண்டும். சிறுவர்களுக்கு 50 மிலி அளவு கொடுக்க வேண்டும்.

2. கோழை வெளிப்பட :

குப்பைமேனி இலைச்சாறு நான்கு துளி நாக்கில் தடவி வெந்நீர் அருந்த வேண்டும்

3. நுரையீரல் நோய் நீங்க:

இலைப்பொடி 1 கிராம் முதல் 1 1/2 கிராம் வரை இருவேளை தேன் அல்லது வெந்நீரில் கொடுக்க வேண்டும்.

4. வெறி நோய் குணமாக:

இலையுடன் உப்பு சேர்த்துச் சாறு பிழிந்து தினம் தினம் காலையில் இரு மூக்குத் துளைகளிலும் நசியமிட்டு குளிர்ந்த நீரில் தலை மூழ்கி வர வேண்டும்

5.குழந்தைகளுக்கு தங்கியிருக்கும் கோழைக்கட்டு நீங்க :

இலையை அரைத்துச் சாறு பிழிந்து சிறிது வேப்பெண்ணெய் கலந்து இறகில் நனைத்து தொண்டையில் அல்லது உள் நாக்கில் தடவவேண்டும்.

6.குழந்தைகளின் இருமல் நீங்க:

இலைச் சாற்றை சுண்டக் காய்ச்சி மெழுகுப் பதத்தில் 130 மி.கிராம் --முதல் 260 மி.கிராம் வரை கொடுக்க வேண்டும்.

7. வாதகப நோய்கள் நீங்கி, உடல் நலம் காக்க.. குப்பை மேனிக் கீரையை ஆமணக்கு நெய்யில் நாளிதம் செய்து - ஒரு மண்டலம் கற்ப முறைப்படி உண்ண வேண்டும்

8. மருந்துவ குணத்தில் கூறப்பட்ட நோய்கள் குணமாக குப்பைமேனிச் சமூலம் 105 கிராம் எடுத்து 170 மிலி திராட்சை சாராயத்தில் 7 நாட்கள் ஊறவைத்து, இடை இடையே கிளரி விட்டு, நன்றாய் பிழிந்து சாறு எடுத்து வடிகட்டி வைத்துக் கொண்டு இருபது துளி முதல் 1 தேக்கரண்டி வரை தேனில் கலந்துக் கொடுக்கலாம்.

9. சைனஸ் தொல்லை நீங்க :

இலைப் பொடியை மூக்கில் நசியம் செய்ய வேண்டும்

10.மூட்டு வலி குணமாக

குப்பைமேனி இலைச்சாறு, தேங்காய் எண்ணெய் ஆகியவற்றை சம அளவு எடுத்து வாணலியில் விட்டு சுண்டக் காய்ச்சி, வடிகட்டி வைத்துக் கொண்டு, மூட்டுவலி உள்ள இடங்களில் தேய்க்க வேண்டும்.

11. தோல் நோய் குணமாக :

குப்பைமேனி இலை, மஞ்சள், உப்பு இவற்றை ஒன்றாகச் சேர்த்து அரைத்து பாதிக்கப்பட்ட இடத்தில் பூசி 3 மணி நேரம் ஊறவைத்து கழுவ வேண்டும். நோய் குணமாகும் வரை செய்து வர வேண்டும்.

12.படுக்கைப் புண் குணமாக:

இலையை விளக்கெண்ணெயில் வதக்கி இள சூட்டோடு படுக்கைப் புண் மீது வைத்துக் காட வேண்டும்.

13. தலைவலி தீர:

இலைச் சாற்றை நல்வெண்ணெயுடன் கலந்து காய்ச்சி வலியுள்ள இடங்களில் தடவவேண்டும்

ஆ.மருந்துவர் அறிவுரைப்படி பயன்படுத்தும் முறை:

இலைச்சாறு, சமூலச் சாறு ஆகியவை

1.மேனித் தைலம் 2. அப்பிரகப் பற்பம் 3. நற்தி மெருகு 4. பஞ்சலவணப் பற்பம் 5. பறங்கிப்பட்டை ஆகிய மருந்துகளில் சேர்கிறது அவற்றை மருந்துவர்

அறிவுரைப்படி மட்டுமே பயன்படுத்த வேண்டும்.

குப்பையாக (நோய்களால்) இருக்கும் மேனியை குணப்படுத்துவதால் குப்பைமேனி என்றானது. குப்பையில் வளரும் அற்புத மூலிகையைப் பயன்படுத்தி பயன்வெறுவோம்.

- பகிர்வு தொடரும்...

"சிந்தை
தெளிவாக்கு
அல்லால்
இதைச்
செத்த
உடலாக்கு"

பொறி. ஏ.ஜி. மாரிமுத்து ராஜ்
கோவை

சின்னஞ்சிறு சிந்தனை

- பாதகங்களை சாதகங்கள் ஆக்க தெரிந்தவர்களே சாதனையாளர்கள்.
- நம் மீது நமக்கு ஏன் மரியாதையில்லை, ஒப்பீடு தான் அதற்கான முதல் காரணம்
- அடுத்தவருக்குநாம் முக்கியம் இல்லாமல் இருக்கலாம், நமக்கு நாம் முக்கியம்
- தன்னை கரப்பான்பூச்சி என்று கருதுகிறவனை, அடுத்தவர்கள் ஒருபோதும் கட்டுவிரியன் ஆக நினைப்பதில்லை
- நம் மனத்துக்கு நாம்தான் ஊக்கமூட்டவும் உற்சாகமூட்டவும் வேண்டும்
- நாம் விரும்பியதை அடைவதற்காக நாம் என்னென்ன முயன்றோம் என்று அடிக்கடி சிந்தித்துப் பார்க்க வேண்டும்
- முக்கியத்துவம் கொடுக்கவும் முன்னுரிமை கொடுக்கவும் தெரிந்திருக்க வேண்டும்
- எல்லா பிரச்சினையிலும் உள்ள நிச்சயமற்ற தன்மையை சமாளிக்க கற்றுக்கொள்ள வேண்டும்
- தினமும் படுக்க போகும் முன் இன்றைக்கு நம் குறிக்கோள் அடைய என்னென்ன செய்தோம் என்றும், தினமும் எழுந்தவுடன் இன்றைக்கு நாம் குறிக்கோளை அடைய என்ன செய்யப் போகின்றோம்என்றும் கேட்டு அதன்படி செயல்பட வேண்டும்
- மலைப்பால் தோன்றும் செயல்கள் யாவும், செய்யச் செய்ய எளிதாய் போகும்
- நான் எடுத்த முடிவின் விளைவு, நம் விருப்பத்திற்கு மாறாக இருந்தால் அதை ஏற்றுக் கொள்ளும் ஒரு பக்குவத்தை மனம் வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டும்
- அதிசயம் எந்த நேரமும் நிகழலாம், உறுதியுடன் நம்பிக்கையுடன் உண்மையுடன்

இடைவிடாமல் ஈடுபாட்டோடு செயல்பட்டுக் கொண்டே இருக்க வேண்டும்

- தன்னைமறந்த நிலையில் வெளிப்படும் எந்த செயலுக்கும் ஒரு தெய்வீகத் தன்மை உண்டுஅது எதிராளியை மயங்க செய்யும், மகுடிக்குஆடும் பாம்பாக

பொதுவாக ஒரே மாதிரியான வேலையை தொடர்ந்து சில நாட்கள் செய்து வரும் போது அது மூளையில், ஆட்டோவயர்டு *(auto wired)* ஆகி அந்த வேலைகளைச் செய்வது இலகுவானதாகவும் இயல்பானதாகவும் இருக்க புதிதாக ஒன்றைச் செய்வது சிரமமானதாகத் தோன்றும்.

அதேநேரம் இந்த மாற்றம் எனக்கு மிகவும் முக்கியம் என அதன் பலன் உணர்ந்து, அது உங்கள் மனதில் ஆழப் பதியும்படி சற்றே உங்கள் கண்களை மூடி உங்களுக்கு நீங்களே சொல்லிக் கொள்ளுங்கள்

அமைதியாகமூச்சை உள்ளிழுத்து வெளியே விட்டு அந்த மாற்றத்தை உங்கள் உடல் ஏற்று கொள்ளுமாறும், அது உங்களுடன் இயைந்து நோகுமாறும் சிறிது நேரம் நினைத்து அதை உங்கள் மனதால் ஏற்றுக் கொள்ளும்போது அந்த புதிய செயல் உங்கள் ஆழ்மனதில் பதிந்து விட அதை ஏற்றுக் கொள்ளக் கூடிய ஆற்றலை உங்கள் மூளை ஏற்படுத்தி விடும். எந்த மாற்றமும் இலகுவாக இருக்கும்.

தன் பசியைக் கட்டுபடுத்தக்கூடிய ஒருவனால் கட்டுப்படுத்த முடியாதது எதுவுமே இல்லை. எந்த ஒரு மாற்றமும் 21 நாட்களுக்கு மேல் தொடர்ந்து செய்யப் படும்போது அது உங்களின் இயல்பான செயலாக மாறிவிடும் என்கிறது மன இயல்.

சுய கட்டுபாட்டில் செய்யும் போது மனதில் ஒரு தெம்பு வரும். இப்படி என்னால் இன்று மாற முடியும் போது நிச்சயம் என் முன்னேற்றத்திக்குத் தேவையான வேறு மாற்றங்களையும் என்னுள் கொண்டு வர முடியும். இறைவன் அருளால் எனும் தன்னம்பிக்கை எழும்.

ஏதோ செய்தோம் என்று இல்லாமல் இல்லாமல் ஏன் செய்கிறோம், என்ன செய்கிறோம் என்று உணர்ந்து ஒன்றைச் செய்யும்போது அதன் பலனை உடல் ரீதியாகவும் மன ரீதியாகவும் உணர்வு ரீதியாகவும் உணரவும், அடையவும் முடியும், விருப்பத்தோடு ஒரு விஷயத்தைச் செய்யும் போது நம்முடைய டி.என்.ஏ.வில் இருக்கும் உள் தழுவல் நோய்க்குறி *(local adaptation syndrome-LAS)* அதை நம்மோடு இயைந்து போகக் கூடிய ஒன்றாக மாற்றி விடுகிறது.

உண்மையில் வெறும் பழக்க வழக்கமேஉங்கள் சக்தியையும் ஆற்றலையும் நீங்களே அறிந்து கொள்ள முடியாமல் தடுத்து கொண்டிருக்கிறது. உங்கள் மனதிற்கு இப்படித்தான் என்று எதுவும் தேவையாக இருக்கவில்லை. அது நீங்கள் என்ன சொன்னாலும் கேட்கத் தயாராக இருக்கிறது. எது கொடுத்தாலும் கொடுக்காவிட்டாலும் உங்கள் விருப்பத்திற்கு இயைந்து போகத் தயாராக இருக்கிறது. உங்கள் விருப்பம் அதற்கான முயற்சிக்கு தயாராக இருக்கிறதாஎன்பதேவெற்றிக்கும்தோல்விக்குமான இடைவெளி.

- புதியதை தேடுங்கள், படையுங்கள்
- சகலத்தையும் ஒருவரிடம் பகிருங்கள் அளவாக சமூக ஊடகங்களை பயன்படுத்தி சந்தோஷமாக இருங்கள். துல்லுங்கள் குதியுங்கள் தாவுங்கள்
- எதைக் கண்டும் அஞ்ச வேண்டாம் நல்ல நூலை தேடி படியுங்கள்
- முயற்சித்தால் முடியாதது இல்லை
- ஆர்வமுடன் உற்சாகத்துடன் இருங்கள்
- ரம்யமான இயற்கை சூழலில் இருங்கள்
- ஒரே வேலையை திரும்பத் திரும்பச் செய்யாதீர்கள்
- ஒரே இடத்தில் இருக்காதீர்கள்
- ஒரே வகையான மனிதர்களை விட்டு விலகுங்கள்
- புதிய மனிதர், இடம் வேலை தேடி, போங்கள்
- இதமான இன்னிசையை கேட்டு ரசியுங்கள்
- பளிச்சென்று சிரிச்சுக்கிட்டே இருங்கள்
- எது நடந்தாலும் பொறுமையாக இருங்கள்
- ஒன்றும் இல்லாவிட்டாலும் மகிழ்ச்சியாக இருங்கள்
- பிடிச்சவரை கொஞ்சம் கவர்ச்சியாக இருங்கள்
- அவசரத்திற்கு கை கொடுங்கள்
- அடிச்சு துளை போட்டாலும் தாக்குப்பிடியுங்கள்
- புகழோடு எளிமையாக இருங்கள்
- இன்னும் நிறைய நேர்மறையான எண்ணங்களோடு இருங்கள்

புலரும் பொழுது

(நாவல் தொடர்)

"இலக்கிய மாமணி"
- சூரிய காந்தன்

காலையில் கிளம்பும்போதே அதற்கான அறிகுறி நன்கு தெரிந்தது. தெற்கு மலைகளில் மேகக்கூட்டம் பொதிபொதியாகக் குவிந்து கொண்டிருக்க, கூதற்காற்றும் பரவியபடியிருந்தது. ஊரை நோக்கி வடக்கே திரும்பும் போது எப்படியும் நனையாமல் இருக்க முடியாது என்று எண்ணியது சரியாய்ப் போய் விட்டது.

நல்ல மழை...,

இடையில் விட்டிருக்கும் வெட்டாப்பு நீங்குவதற்குள்ளாக ஆடுகளை விரட்டிக் கொண்டு கட்டுத்தறி சேர்ந்துவிட வேண்டும் எனும் துரிதத்தில் சுப்பையன் சற்று வேகமாக அதுகளை விரட்டி ஓட்டினான். போட்டிருந்த துணிகள் முழுக்க நனைந்து தண்ணீர் சொட்டிக் கொண்டிருந்தது. தலைக்கு கொங்காடையாகப் போட்டிருந்த கோணிச் சாக்கை எடுத்துப் பிழிந்து உதறித் தோளில் போட்டுக் கொண்டான்.

ஊருக்கும் மலைக்கும் மூன்றுமைல் தொலைவு. அடிவாரக் காடுகளில் ஓரம்பாறம் பார்த்து மேய்த்தாலே போதுமென்று நாள் தவறாமல் ஆடுகளை ஓட்டிக் கொண்டு கிளம்பி விடுவான். பத்துப் பனிரெண்டு உருப்படிகளோடு ஆரம்பித்த ஆட்டுக்கிடை இப்போது நூறுக்கு மேல் பெருகிவிட்டது.

சுப்பையனின் அய்யன் மாசய்யன்தான் தன்னுடைய இந்த நடுமகனைக் கட்டாயப்படுத்தி இந்தப் பாரம்பரியத் தொழிலைச் சமர்ப்பித்தது. நாளாசரிதியாக இதில் லயிப்பு ஏற்பட்டு 'நமக்கு வாய்த்த தொழில் இதுதான் என்பதாக பிடிமானம் உண்டாக்கி விட்டது. அண்ணன்காரனும், இளைய தம்பிகாரனும் மில் வேலைக்கும், பண்ணையம் பார்க்கவும் என ஈடுபாடு வைத்தனர். சிறுவனாய் இருந்த போதிருந்தே சுப்பையன்தான் தனது அய்யன்காரனோடு ஆடுகளை மேய்க்கப் போகும்போது அக்கறையோடு சேர்ந்து கொண்டு காடுகரைகளுக்குப் போய் வருவான்.

“எவங்கிட்டேயும் போயி கையெக்கட்டி, நிக்க வேண்டியதில்லை. நாமுண்டு வேலையுண்டுன்னு இந்த ஆடுகளெக் கருத்தாக் கவுனிச்சு மேய்ச்சாப் போதும். இதுக உன்னெ மேலுக்குக் கொண்டாந்திடும்டா...” மாசய்யன் இந்த மகனின் மனதில் போட்டு வைத்தது தன் போக்கில் வேர் பிடித்து வளர்ந்து விட்டது.

குடியிருக்கும் ஊரான குளத்துப் பாளையத்துக்கு அருகாமையில் சொந்தமாக மூன்று ஏக்கராப் பூமியும் மாசய்யனுக்கு உண்டு. அதில் மானாவாரி விவசாயம்தான்! கொள்ளுச்செடிகள் வருசாவருசம் அதைத் தரிசு நிலம் இல்லை என்று சொல்லும் படியாகச் சொற்ப விளைச்சலைக் கொடுத்து வந்தன.

அதற்கென்று ‘முட்டுவளிச்’ செலவு எதையும் பெரிதாக கையிலிருந்து போடுவதில்லை. 'மேல் உழவு ஒண்ணு! அடியுழவு ஒண்ணு!' இதுதான் ஒவ்வொரு தடவையும் அது காண்கின்ற பலன். பருவந்தவறாமல் மழைபொழிந்த தருணங்களில் அந்தப் பூமி கொடுத்த மகசூல் குறைவில்லாமல்தான் அமைந்தது. இந்தச் சோள விளைச்சலே போதும் எனும்படி இருந்தது.

ஊருக்குத் தென்புறமாய் தார் ரோடு ஒன்று கிழக்கு நோக்கி குனியமுத்தூருக்குச் சென்றது. அந்த ரோடு 'ஆலோ பிளாக் இறக்கத்தில் பாலக்காடு மெயின் ரோட்டைத் தொட்டு தெற்கே போனால் மதுக்கரைக்கும் அதுவே வழியாய் இருந்தது.

மதுக்கரை சிமெண்ட் கம்பெனிக்கு குளத்துப் பாளையத்திலிருந்து பத்துப் பனிரெண்டு குடும்பத்தார் புருசனும், பெண் சாதியுமாய் வேலைக்குப் போய்க் கொண்டிருந்தனர்.

"அவிகதான் குடுத்து வெச்சவிக போங்க! மாசம் பொறந்தா கைநெறையச் சம்பளம். காட்டு வெள்ளாமையைப் பத்திக்கூடக் கவலைப்பட வேணுங்கறதில்லை. வூட்டுச் செலவுக்குப் போக

மிச்சத்தை அப்பிடியே பேங்குல போட்டுறலாமே." என்று சிலாகிப்பு அவர்களைப் பற்றி வலம் வந்தது.

"ஏனுங்க... அப்பிடிப் பாத்தா பக்கத்தாலெ எட்டிப் புடுச்சாப்லெ இருக்குதுங்களே விஜயலட்சுமி மில்லு. அதுல சேந்தவிகளுக்கு என்னுங்க கொறச்சலுங்கறே?" "கொறச்சலெல்லா ஒண்ணுங் கெடையாதுங்கோ! அதுமு சிமிட்டிக் கம்பெனியாட்டம் வெள்ளக்காரங்காலத்துல கட்டுனதல்லுங்கோ..."

"ஆமாமா! இந்தக் கோயமுத்தூர் ஜில்லாவுலயே ஆதி மொதல்லெ ஆன மில்லுகள்லெ இதையெத்தான எல்லாருமே பெருசாச் சொல்றாங்க..." "இந்த ஊர்ல இருந்துதானுங்க அந்த மில்லுக்கு மொத மொதல்னு ஆளுகளெக் கூட்டிட்டுப் போனாங்கொ! அப்பவெல்லாம் நாள் கூலிதானுங்க! அப்புறம் வாரக்கூலின்னு பண்ணுனாங்க. அதுக்கும் பொறகுதா மாசச் சம்பளங்கிறதெல்லாம் இங்கே வந்ததுங்கொ..."

"ச்செரித்தான்..."

மாசய்யனோடு மஞ்சிப் பள்ளத்து இறக்கத்தில் தோட்டத்து பண்ணையம் பண்ணும் காளியப்பன் பேசிக் கொண்டிருப்பார். தெற்கு மலைகளில் மழையடித்துச் சதிராடியவாறு வரும் செந்தண்ணீர் சீர்க்குழிப் பள்ளத்தில் விழுந்து மஞ்சிப் பள்ளத்து கலந்து மதுக்கரைக்கு வடபுறத்துக் கிளைவாய்க்காலில் சேர்ந்து கொள்ளும்.

கிழக்கே இருந்து மேற்குப் பக்கம் அண்ணாந்து பார்த்தால் மலைக்கரடுகளின் தொடர்ச்சி, தெற்கே அய்யாமலைக் கணுவாய் வரையிலும் பாறைச் சரங்களாய் நீள்வது தெரியும். அந்த அடிவாரக் காடுகள் வரையிலுங்கூட சுப்பையன் தன்னுடைய அய்யனோடு இந்த ஆடுகளை மேய்ச்சலுக்கு ஓட்டிக் கொண்டு திரிந்திருக்கிறான். எல்லா இடங்களுமே அவன் கால்களுக்கு அத்துப்படி.

"கண்ணைக் கட்டிக் காட்டுல கொண்டுபோய் வுட்டாக்கூட வழி மாறாம வந்து சேர்ந்திருவானுங்க..." என்பார் மாசய்யன் மகனைப் பற்றி பெருமையாக.

மலைக்காற்றின் ஈரப்பதத்திலும், அங்கு படர்கிற வெயிலின் கதகதப்பிலும் பயிர்கள் செழிப்பாக வளர்வதைப் போன்றே அங்கு மேய்ந்து செல்லும் பண்டம்பாடிகளும் நன்றாக வளர்ந்தன. ஆடுகள் வயிறாற மேய்ந்து கெழுத்தியாக இருந்தன!

இந்த மகன் ஆடு மேய்க்கும் தொழிலில் ஈடுபாட்டோடு லயிப்பதற்கு இரண்டு மூன்று வருடங்கள் பிடித்தன. அந்தக் காடு மேடு பள்ளம் பரப்பெல்லாம் அவனுடைய பாதங்களுக்கு நன்கு பரிச்சயப்பட்டு விட்டன. ஆடுகளின் பின்னால் காலாற நடந்து திரிவதில் அவனுக்கும் களிப்பாகவே இருந்தது.

அத்தோடு இதுமாதிரி மழை, துளி வந்து அகப்பட்டுக் கொள்கிற தருணங்கள் சற்றுச் சிரமத்தை உண்டு பண்ணத்தான் செய்தன என்றாலும், அதை அவ்வளவாக பொருட்படுத்திக் கொள்வது இல்லை.

சில சமயங்களில் பசி கூடத் தோணாது. அமைதியாக மலைகளின் பின்னணியில் விரிந்து கிடக்கும் அந்தச் செம்மண் காடுகளின் குளுமையும், மரம்செடி கொடிகளின் மணமும் மனதுக்கு மிகவும் பிடித்துப் போய்விட்டன. அந்த மலைகளின் உயரத்தையும் அகலத்தையும் மணிக்கணக்கில் பார்த்துக் கொண்டிருக்கலாம்போல் தோணும்! அனாதி காலந்தொட்டு ஒரு பெரும் வீட்டைப் போல இங்கே வீற்றிருக்கும் இந்த இயற்கையின் வடிவத்தைப் பற்பலவிதமாய் எண்ணிக் களிப்பவனாக இருந்தான் சுப்பையன்.

மலைப்பாதைகளில் ஆங்காங்கே தேங்கியிருக்கும் தண்ணீர் தாகத்துக்கு ஏற்றதாயிருக்கும். சீர்க்குழிப் பள்ளத்துக்கு மேலாக 'தன்னாசி குகை' என்றொரு கல்முகடு உண்டு. அதனைக் கடந்தால் எதிர்ப்படும் சுனை நீரானது கற்கண்டைப் போல் சுவை கொண்டது. அதையெல்லாம் கடந்து மேலேறிச் சென்றால் மலையின் உச்சியை அடைந்து விடலாம்.

அங்கிருந்து தெற்கிலும், வடக்கிலும் பார்க்கும்போது சிறுசிறு திட்டுக்கள்போல் கிராமங்களும் சிறுசிறு சித்திரங்கள் போல் தோட்டந்துரவுகளும் கண்ணாடிச் சுவடுகள் போல் நீர் நிலைகளும் தென்படும்.

மலைகளின் தெற்கே சற்றுத் தொலைவில் ரயில் பாதை மலைப்பாம்பைப் போல் நீண்டு கிடப்பதும் அவ்வப்போது கேரளத்தை நோக்கிச் செல்லும் மலபார் ரயில்களும், அவை விட்டுச் செல்லும் புகையும் பாறை மீது உட்கார்ந்த படி பார்த்துக் கொண்டிருக்கும் சுப்பையனை புளகாங்கிதப் படவைக்கும்.

"...ஒரு நாளைக்குனாலும் அந்த ரயில்லெ ஏறி உக்காந்துட்டுப் போயி ஆசைதீர அது போகுற எடங்களையெல்லாம் பாத்துட்டு வரோணும்.." என வாய்விட்டுச் சொல்லிக் கொள்வான்.

பொழுது இறங்கும் தருவாயில் பறவைக் கூட்டங்களைப் போல் மேகங்கள் வானத்திலிருந்து இந்த மலைகள் மீது கவிழ்வதை இவனுடைய அம்மா இவனுக்குப் புதுத்துணி அணிவிக்கிறபோது உண்டாகும் உள்ளப் பூரிப்போடு அனுபவித்துப் பார்ப்பான்.

ஒருவரை எதிர் மறையிலிருந்து நேர் மறைக்கு மாற்றிக்காட்டும் மாயங்கள்

ஒரு ஊருக்கு ஒரு மிகப்பெரிய ஞானி வந்தார். மக்கள் அவரிடம் சில கேள்விகளை கேட்டார்கள்.

மனிதனுக்கு இறைமை இரண்டு மிகப்பெரிய வரங்களைத்தந்து இருக்கிறது.

என்ன அவைகள் -

ஒன்று "ஞாபக சக்தி" என்றார்.

மற்றொன்று என்ன? என்று கேட்டார்கள்.

"மறதி" என்று சொன்னார்.

இயற்கை இரண்டு அழகிய பரிமாணங்களை பூமிக்குத் தந்திருக்கிறது.

ஒன்று "ஒளி"

மற்றொன்று என்ன? என்று சுற்றியிருந்தவர்கள் கேட்டார்கள்.

"இருள்" என்று அவர் சொன்னார். பஞ்ச பூதங்களில் சிறந்தது இரண்டு தான் என்றார்

ஒன்று நீர் என்றார்.

மற்றொன்று என்ன? என்றதற்கு "நெருப்பு" என்று அவர் சொன்னார்.

மனிதன் பெற்றிருக்கும் இரண்டு ஆற்றல்கள் எவை? என்றார்கள்

ஒன்று "விழிப்பு" என்றார்.

மற்றொன்று "தூக்கம்" என்றார்.

இப்படியே சொல்லிக் கொண்டு இருந்தவர் உண்மை என்பது முரண்பட்ட இரண்டே பரிமாணங்களை உள்ளடக்கியது.

உண்மை என்பது சில நேரங்களில் எதிர்மறையாகவே இருக்கிறது.

ஒரு சிலருக்கு எது அழகாகத் தோன்றுகிறதோ அது சிலருக்கு அவலட்சணமாகத் தெரிகிறது.

ஒருசிலருக்குஎதுமென்மையாகஇருக்கிறதோ அதுவே சிலருக்கு கனமாக இருக்கிறது என்றார்.

எந்த விகிதத்தில் நாம் அதைப் பயன்படுத்துகிறோம். என்பதைப் பொறுத்தே நம் வாழ்வில் மகிழ்ச்சியும், எழுச்சியும் அடைகிறது.

சிலருக்கு நேர்மறையாக இருக்கும். அதுவே ஒரு சிலருக்கு எதிர்மறையாக அமையும்.

அதே குரு இன்னொரு எதிர்மறையாளரை நேர்மறையாளராக மாற்றினார்.

ஒரு பெண் சகல நேரமும் மற்றவர்களைப் பற்றி குறை கூறிக் கொண்டும், புறம் கூறிக் கொண்டும் இருந்தாள்.

சிலருடைய இயல்பு அது. அவர்கள் இருக்கும்வரை அவர்களிடம் இனிக்க இனிக்க பேசிவிட்டு, அவர்கள் சென்ற பிறகு அவர்களைப் பற்றி குறை கூறுவார்கள்.

அவர்களை விமர்சிப்பார்கள். அவர்களின் பலவீனங்களைப் பட்டியலிடுவார்கள்.

அப்படிப்பட்ட அந்தப் பெண்ணுக்கு நேரடியாக தவறைச் சொன்னால் அவள் திருந்துவது மிகவும் கடினம் என்பது அந்த குருவிற்குத் தெரியும்.

ஆகையால், அதற்கான ஒரு நேரத்தை எதிர்பார்த்துக் கொண்டிருந்தார்.

அந்தப் பெண்ணும், இன்னொரு சீடனும் உணவருந்திக் கொண்டிருந்த போது குரு வேண்டுமென்றே எல்லோருக்கும் தெரிந்த ஒருவரைப் பற்றிக் குறை கூற ஆரம்பித்தார்.

அந்த சீடன் குருவே நீங்கள் இப்படிச் சொல்லாதீர்கள் என்றான்.

அந்தப் பெண் யோசித்தாள். அவளுக்குத் தன் தவறு புரிந்தது.

அந்தச் சீடனுக்கு குரு ஏதோ காரணத்தினால் தான் அப்படி பேசியிருக்க வேண்டும் என்று புரிந்தது. எதிர்மறையை நேர்மறையாக மாற்றிய நிகழ்வு இது.

எதிர்மறை எண்ணம் கொண்டவர்கள் பலரை நாம் பார்த்திருக்கக் கூடும். அவர்களை நேர்மறையாளராக மாற்றுவதற்கு நாம் முயற்சிக்கலாம்.

சில மாற்று யோசனைகளைச் சொல்லலாம். நேர்மறையாக எண்ணுவதன் மூலம் கிடைக்கும் பயன்களைச் சொல்லலாம்.

நீங்கள் உங்களுக்கு வேண்டப்பட்ட ஒருவர் சில கடினமான தருணங்களில் எதிர்மறை எண்ணங்களோடு செயல்பட்டால் நீங்கள் முதலில் அவரைக் கூர்ந்து கவனியுங்கள். அவர் சொல்வதைக் கவனமாகக் கேளுங்கள். அவர்களுடைய எண்ண வெளிப்பாடுகளைப் பேச அனுமதியுங்கள். உங்கள் கண் மட்டும் அவரின் கண்களோடு தொடர்பில் இருக்கட்டும்.

R.K. ராமசாமி, *M.A., B.Ed.,*

தேசிய நல்லாசிரியர், ஆர்.கே.ஆர். கல்வி நிறுவனங்கள்,

உடுமலைப்பேட்டை

Email Id : tpr-rkrsfhss@yahoo.in

அவர்கள் சொல்லுக்கு மறுப்பு தெரிவிக்காதீர்கள்.

ம்ம்ம்...ஓஓஓ...சரி! அப்படியா என்ற வார்த்தைகளை மட்டும் பேசுங்கள்.

அவர்கள் சொல்வதை நீங்கள் கேட்பதாக அவர்கள் நினைப்பார்கள்.

நீ சொல்வது தவறு. அது சரியல்ல கவலைப்படாதே எல்லாம் சரியாகிவிடும் என்று சொல்வதெல்லாம் மாற்றத்திற்கு உதவாது. பதிலுக்கு அவர்கள் ஏமாற்றத்தோடு தொடர்ந்து எதிர்மறையாளராகவே இருப்பார்கள்.

அவர் சொல்லும் போதும், அவர்கள் பேசும் போதும், ஆமாம் என்று சொல்வதையோ ஆனால் என்று சொல்வதையோ தவிருங்கள்.

சில நேரங்களில் அவருடைய கருத்திற்கு மென்மையாக மறுப்புத் தெரிவித்து விடுங்கள்.

ஓஓஓ...இப்படியா பிரச்சனை இருக்கிறது. ஆனா நீ கவலைப்படாதே என்று சொல்வது. பலன் அளிக்காது. பதிலாக இது பெரிய பிரச்சனைதான், கஷ்டம் தான் என்று பதில் தாருங்கள்.

நீங்கள் கவனம் செலுத்துகிற ஒருவருக்கு இது குறித்து உதவ வேண்டுமேயானால் நம்பிக்கையான வார்த்தைகளைப் பேசுங்கள்.

எதிர் காலத்தில் இப்படி பிரச்சனை வந்தால்எதிர் காலத்தில் இது போன்ற பிரச்சனைகளை சந்திக்கவில்லை என்றால் என்ன செய்வீர்கள் என்று கேளுங்கள். அவர் நேர்மறையாக யோசிப்பதற்கு வாய்ப்புத் தாருங்கள்.

ஒரு எதிர்மறை நிகழ்வு ஒன்றைக் கூறி. அதனால் என்ன ஆபத்து வந்ததென்று விளக்குங்கள்.

இதை இப்படி மாற்றி செய்து இருந்தால் இந்த விளைவுகள் கிடைத்து இருக்கும் என்று நம்பவையுங்கள்.

உங்களது நண்பர், தன் திறமையின் மீது நம்பிக்கை இழந்து, இந்தப் பிரச்சனையை நாம் எப்படி சமாளிப்பது என்று அவர் நினைத்தால் அவருக்கு நம்பிக்கை ஊட்டுங்கள்.

அவருடைய திறமையை சுட்டிக் காட்டுங்கள், இதை விட மோசமான பிரச்சனைகளிலிருந்து அவன் வெளிவந்த திறமையையும் சுட்டிக்காட்டி, புகழ்ந்து பேசி, உன்னால் சமாளிக்க முடியும், எந்த சவாலையும் சந்திக்கிற திறமை உன்னிடம் இருக்கிறது என்று தைரியம் கொடுத்து நம்பிக்கையை அதிகப்படுத்துங்கள்.

சில நேர்மறையான நிகழ்வுகளை உதாரணம் காட்டி பதிய வையுங்கள். நீங்கள் பேசும் போது அவர்கள் மனம் புண்படாதிருக்கும் படி பார்த்துக் கொள்ள வேண்டும்.

ஆரோக்கியமான வார்த்தைகளை மட்டுமே உபயோகிக்க வேண்டும். சிரித்து சிரித்துச் சொல்லி அவர்களின் சிந்தனையைத் தூண்ட வேண்டும்.

ஒரு சிலர் தொடர்ந்து எதிர்மறை எண்ணங்களில் ஊறிப் போனவர்களாக இருந்தால் உங்கள் கருத்துகளை புறந்தள்ளக் கூடும். அவர்களைக் கோபத்தோடு பார்க்காதீர்கள்.

அவர்கள் சொல்வதை நீங்கள் கேட்க விரும்புவதாகவும், எல்லா வழிகளிலும் உதவுவதாகவும், துணையாக இருப்பதாகவும் உறுதி கூறுங்கள்.

அவர்களை ஊக்கப்படுத்துங்கள், உற்சாகப்படுத்துங்கள், திருத்தங்களை மென்மையாகச் சொல்லுங்கள். பலன்களைப் பட்டியலிடுங்கள், மெதுவாக மனதை மாற்றுங்கள்.

மூன்று புகார் விதிகளை பின்பற்றுங்கள். உங்கள் குடும்பத்தில், நண்பர்களிடம் இந்த மூன்று புகார் விதியைப் பயன்படுத்தலாம்.

ஒருவர் தன்னுடைய பாதிப்பை மூன்று முறை கூறினார் என்றால், அதைப்பற்றி அவர் இனி மறுபடியும் பேசப் போவதில்லை. அவர் மாறமாட்டார் அவரை மாற்றும் முயற்சிகள் பலன் தராது.

ஒன்று, இரண்டு முறை புகார் கூறும் போது, நீங்கள் அந்தப் பிரச்சனைகளை சுமூகமாகக் கையாண்டு தீர்த்து வையுங்கள்

அந்தப் பிரச்சனைக்குச் சுமூகமாகத் தீர்வு தெரிவிக்கும் போது அவர்கள் மனம் மாறி உங்களது பேச்சைக் கேட்பார்கள்.

உங்கள் நண்பர் ஒரு சவாலை சந்திக்கும் போது, அந்த பிரச்சனைக்கு சற்று இடைவெளி விடுமாறு ஆலோசனைத் தாருங்கள். இடத்தை மாற்றி, சூழலை மாற்றி அவர்களுக்கு உதவுங்கள்.

அவர்களுடைய பயங்கள் என்னென்ன என்பதைப் பட்டியலிடச் சொல்லுங்கள்.

ஒப்பந்த இழப்பு, வேலை இழப்பு போன்ற சம்பவங்கள் இருந்தால் பயத்தை நீக்கி, "எதுவாக இருந்தாலும் சந்திப்போம் என்று நம்பிக்கை கூறுங்கள்"

சமுதாயத்தில் அவர்களுக்கு இருக்கும் மதிப்பு என்ன என்பதை நினைவுப்படுத்துங்கள். வேலை இழப்பு என்பது இன்னொரு உயர்ந்த வேலைக்கு வாய்ப்பாக இருக்கலாம் என்பதை சுட்டிக்காட்டி நம்பிக்கைத் தாருங்கள்.

நல்லதே நினையுங்கள், நல்லதே நடக்கும், எல்லாம் நன்மைக்கே, செய்து காட்டுவோம், நம்மால் முடியும், இந்த காரியத்தைச் சுலபமாக முடிக்கலாம், இதை செய்வது சுலபம் ஜெயித்து விடலாம், சரி பார்த்துக்கலாம் போன்ற நம்பிக்கையான, நேர்மறையான வார்த்தைகளைச் சொல்லி அவர்களை ஆசுவாசப்படுத்தி, மனதை அமைதிப்படுத்தி, பார்வையை மாற்றுங்கள், செயல்களிலே, சிந்தனையிலே நேர்மறையை ஊட்டி அவர்கள் வாழ்வில் ஒளி ஏற்றி வைப்பது நல்ல நண்பர்களின் கடமை ஆகும்.

ஆடிப்பட்டம் தேடி விதைத்தால்
விளைச்சல் கூடி நல்ல அறுவடையாகும்

செய்முறை எல்லாம் நேர்மறையானால்
நல்நிறை விளைவுகள் வளர்பிறையாகும்

செய்யும் தொழிலில் நேசிப்பு இருந்தால்
பலனும் புகழும் பன்மடங்காகும்.

ஓய்விலாது உழைத்து நிமிர்ந்தால்
ஒப்பில்லா உயர்வு தன் வசமாகும்

என்னால் முடியும் எனும் நம்பிக்கை இருந்தால்
இமயம் கூட சிறு குன்றாகும்.

17 வருட மக்கள் சேவையில்...

மூட்டு மாற்று சிகிச்சையில் ஒரு சகாப்தம் ! தொழில்நுட்பத்தின் உச்சம் !!

வெற்றிகரமாக 150 மூட்டுமாற்று அறுவை சிகிச்சை செய்து சாதனை

BALA ORTHO HOSPITAL

ரோபோடிக் மூட்டுமாற்று மற்றும் நுண்துளை சிகிச்சை மையம்

திருப்பூரில் முதன்முறையாக AI வசதியுடன் கூடிய

ரோபோடிக் மூட்டுமாற்று

அறுவை சிகிச்சை மையம்

திருப்பூரில் முதன்முறையாக உலகத்தரத்தில் தற்போது உள்ள அதிகபட்ச அதிநவீன தொழில்நுட்ப வசதிகளை கொண்ட

ROBOTIC TOTAL KNEE REPLACEMENT ORTHOPAEDICS CORI SURGICAL SYSTEM

அறுவை சிகிச்சையின்றி PRP சிகிச்சை மூலம் வலி இல்லாமல்

- சேதமடைந்த குறுத்தெழும்பு ● தசை நார்கள்
- டென்னிஸ் எல்போ ● முழங்கால் மூட்டு தேய்மானம்
- முழங்கால் வலி / முழங்கால் கீழ் வாதம் ● குதிங்கால் வலி
- தோள்பட்டை ஜவ்வு வலி ● அகில்லெஸ்
- PATELLAR தசைநார் புண்

✓ ரோபோடிக் முறையில் மிகத்துல்லியமாக வலியில்லாமல் நீண்ட நாட்கள் பயன்பெறுகின்ற மூட்டுமாற்று சிகிச்சை.

✓ Stryker பிளைட் கூடு மூலமாக கிருமி இல்லாமல் நுண்ணுயிர் தொற்று இல்லாமல் மூட்டுமாற்று சிகிச்சை.

✓ பிளாஸ்மா டெக்னாலஜி மூலமாக நோய் தொற்று ஏற்படாமல் மூட்டுமாற்று சிகிச்சை.

- எலும்பு முறிவு சிகிச்சையில் அதிகபட்ச உள்கட்டமைப்பு மற்றும் அதிநவீன வசதிகள் ROBOTICS, MODULAR OT, MRI SCAN, CT SCAN, ULTRASOUND SCAN (PORTABLE & FIXED), STERRAD PLASMA STERILIZATION, STRYKER HOOD SYSTEM & EXPERIENCED / TRAINED DOCTORS & STAFFS கொண்ட திருப்பூரின் ஒரே மருத்துவமனை.
- தோள்பட்டை, முழங்கால் நுண்துளை சிகிச்சையில் அதிநவீன தொழில்நுட்பத்துடன் இரண்டு 4K CAMERA (Stryker, Smith & Nephew) வசதி உள்ள திருப்பூரின் ஒரே மருத்துவமனை.
- Smith & Nephew 4K (RF LASER Technology) அதிநவீன நுண்துளை சிகிச்சைகள் மூலம் மூட்டு தேய்மானத்தை சரிசெய்யக்கூடிய வசதி உள்ள திருப்பூரின் ஒரே மருத்துவமனை.
- திருப்பூரில் அதிகபட்ச முழங்கால் மூட்டுமாற்று சிகிச்சை, முழங்கால் நுண்துளை அறுவைசிகிச்சை, பாதங்கால் நுண்துளை அறுவைசிகிச்சை, இடுப்பு மூட்டுமாற்று அறுவைசிகிச்சை, தோள்பட்டை நுண்துளை அறுவைசிகிச்சை, மணிக்கட்டு நுண்துளை அறுவைசிகிச்சை மேலும் பல அறுவைசிகிச்சைகளை வெற்றிகரமாக செய்து சாதனைபுரிந்த திருப்பூரின் ஒரே மருத்துவமனை.
- எலும்பு சம்பந்தப்பட்ட அனைத்து வியாதிகளையும் கண்டறிய, குணப்படுத்த அதிநவீன உலகத்தரம் வாய்ந்த தொழில்நுட்பம் கொண்ட திருப்பூரின் ஒரே மருத்துவமனை.
- 16 வருடத்திற்கு மேல் அனுபவம் உள்ள, எலும்புமுறிவு சிகிச்சை மருத்துவர்கள் உள்ள 24 மணி நேரமும் (24×7) செயல்படும் திருப்பூரின் ஒரே மருத்துவமனை.

பாலா ஆர்த்தோ மருத்துவமனை

அரசு மருத்துவமனை எதிரில், தாராபுரம் மெயின் ரோடு,
பாரத் பெட்ரோல் பங்க் அருகில், திருப்பூர்-641 605.

90 8383 8484 / 90 8686 9696 / 91 3434 3535

Bala Ortho Hospital

முதலமைச்சரின் விரிவான மருத்துவ காப்பீட்டுத் திட்டம் மற்றும் அனைத்து தனியார் காப்பீட்டுத் திட்டத்தின் கீழ் கட்டணமில்லா சிகிச்சைகள் !

மூட்டு சிகிச்சை என்றாலே ! தொழில்நுட்பம் என்றாலே !! நவீனம், உலகத்தரம் என்றாலே !!! என்றும் என்றென்றும் ஒரே மருத்துவமனை பாலா எலும்பு மூட்டு மாற்று மருத்துவமனை

Published on 1.7.2026
Ila. Se.Kavin Thannambikkai Regd. with Dept. of Post No CB/042/ 2024-2026, RNI No. TNTAM/1464/1999, Postal Date 1.7.2026

தன்னம்பிக்கை பிரிண்டர்ஸ், கோயம்புத்தூர்-41-ல் அச்சிடப்பட்டு, எண். 10, சாஸ்திரி வீதி எண் 1, பி.என். புதூர்,
கோயம்புத்தூர் - 641041 என்ற முகவரியிலிருந்து வெளியிடுபவர், ஆசிரியர் மற்றும் உரிமையாளர் திருமதி. கமலம் கந்தசாமி.