

உள்ளே

மாயம் இல்லை!  
மந்திரம் இல்லை!  
துரும்பும் நம் வெற்றிக்கு  
துணை புரியும்!

# தொழில் மலர் - 9

யுக்திகளை கையாண்டு  
வெற்றிகளை பெறுவோம்..

வியாபாரம் என்பது மிகப்பெரிய  
விளையாட்டு இதில் வெற்றி  
தோல்வியை தீர்மானிப்பது நாம்  
வகுக்கும் வியூகங்கள் தான்..

மிகப்பெரிய கணக்கீடுகளை விட  
சொற்பமாக நினைத்து நாம்  
சூழ்நிலைகளை கடக்கும்  
போதுதான் பல இடங்களில்  
சறுக்கல்கள் ஏற்படுகிறது.

சற்றும் எதிர்பாராத சின்ன  
சின்ன சறுக்கல்களை சரியாக  
கையாளாமல் கடந்து சென்றால்  
அதுதான் பெரிய  
பிரச்சனைகளை உருவாக்கும்.

அப்படியானால் என்ன  
செய்யலாம் ?  
நாம் திட்டமிட்ட  
இலக்குகளுக்கான செயல்  
பாடுகளில் ஏற்றம் இறக்கம்  
இல்லாமல் தொடர்ந்து  
ஆராய்ந்தால் போதும்  
தினசரி செயல்படுத்த வேண்டிய  
நடைமுறைகளில் தொய்வு  
ஏற்பட்டால் அதற்கான தீர்வினை  
உடனடியாக கண்டறிந்து செயல்  
படுத்தி விட வேண்டும்  
இதற்கு பெரும்பான்மையான  
நிறுவனங்கள் பயன்படுத்துவது  
80-20 விதியை தான்  
இதன் சிறப்பு எப்போதும் நம்மை  
பாதுகாப்பான முன்னேற்ற  
பாதையில் பயணிக்க உதவும்.



## பிசினஸ் கிங் மேக்கர்

சதுரங்கத்தில் நீங்கள் தேர்வு செய்யும் நிறம்  
உங்களது நகர்வை தீர்மானிப்பது போல,  
உங்களது வியாபாரத்தின் தேர்வு உங்களது  
வெற்றியை தீர்மானிக்கிறது.

வியாபாரத்தில் வெற்றி பெற முக்கியமாக  
இரண்டு செயல்களைச் செய்வார்கள்.

1. வெற்றி பெறக் கூடிய வகையில்  
தொழிலைத் தேர்வு செய்வது.
2. தேர்வு செய்த தொழில் வெற்றி  
பெறும் வகையில் செயல்படுவது.

ஆகவே முதலில் நாம் எதனைத் தேர்வு செய்கிறோம், என்பதும் தேர்வு செய்த  
பின்பு அதனை எப்படிச் செயல்படுத்துகிறோம் என்ற இரண்டும் தான் நம்முடைய  
முன்னேற்றத்தையும் வெற்றியையும் தீர்மானிக்கிறது..

## வியாபாரத்தில் போட்டியாளர் ?

உங்களது போட்டியாளரின் நகர்வுகளை  
பார்த்து அதைப் பற்றியே சிந்திக்காமல்  
அதற்கு ஏற்ப உங்களது வியாபாரத்தின்  
நகர்வுகளை திட்டமிடும் போது தான்  
உங்களது வெற்றி அருகில் வரும்..

ஒரு போட்டியில் நீங்கள் மட்டுமே  
ஓடுகின்றீர்கள் என்று வைத்துக்  
கொள்வோம், மக்களுக்கு நீங்கள் எப்படிச்  
சிறந்தவர் என்பது எப்படிப் புரியும் ?

கடைசிவரை நீங்கள் ஓடிக்கொண்டே இருக்கவேண்டியதுதான்!  
எப்போது போட்டியாளர் வருகின்றனரோ அப்போதுதான் நீங்கள் எப்படிப்பட்டவர்  
என்பது மக்களுக்குப் புரியும்.

போட்டியாளர்களைப் புறம் தள்ளவோ அல்லது அவர்கள் முன்பு  
கொளவத்திற்காகவோ நாம் செய்யும் செயல்கள் உண்மையில் மக்களைச்  
சென்றடைவதில்லை எப்போது மக்களின் மனதில் நிற்கும் அளவிற்கு நம்முடைய  
செயல்கள் இருக்குமோ அப்போது வெற்றியையும் தாண்டி மதிப்பு என்பது உருவாகும்.



## வெற்றி பெற வேண்டும்!



சதுரங்கத்தை போல வியாபாரத்திலும் நகர்வுகளை தீர்மானிப்பது நாம் பின்பற்றும் யுக்திகளும் நமக்கு தெரிந்த யுகங்களும் தான், அவை இரண்டையும் எப்போது வரை உங்களது போட்டியாளர்களால் கண்டறிய முடியவில்லையோ அதுவரை உங்களது வெற்றிகள் தொடரும்..

ஆம் நாம் வெற்றி பெற வேண்டும், அதற்கு என்ன செய்யலாம்?

வெற்றி பெற எதுவெல்லாம் தேவையோ அவற்றையெல்லாம் செய்து பார்க்க வேண்டும். அதைவிட முக்கியம் நாம் இதுவரை எப்போதெல்லாம், எதனால், யார் மூலம் எல்லாம் தோல்விகளைச் சந்தித்து இருக்கிறோம் என்பது முக்கியமாகக் கண்டறிய வேண்டும். அவை மீண்டும் நடக்காமல் பார்த்துக்கொள்ள வேண்டும்.

எங்களுடைய ஆலோசனைகளில் முதன்மையானது தவறுகளைக் கண்டறிந்து மீண்டும் நடக்காத வண்ணம் நிறுவனத்தையும் நிர்வாகத்தையும் சரி செய்வது. அதன் பிறகுதான் புதிய முயற்சிகளைக் கையாளவேண்டும்..

## போட்டியாளரை வீழ்த்துவதை விட நீங்கள் வெற்றி பெறுவது முக்கியமானது!

சதுரங்கத்தில் காய்களின் இருப்பும் இழப்பும் நாம் எடுக்கும் முடிவுகளை சார்ந்ததே! அதைப்போல வியாபாரத்தில் நம்மிடம் இருக்கும் அனைத்தையும், அனைவரையும் சரியான நேரத்தில் முறையாக பயன்படுத்துவதில் தான் வெற்றி இருக்கிறது. வியாபாரத்தின் ஓட்டுநர் ஆகிய உங்களுக்கு இருக்கும் பொறுப்புகளும் கடமைகளும் ஒரு



பயணியாக இருக்கும் பணியாளர்களுக்கு பெரும்பாலும் மாறுபட்டு இருக்கும். ஆனால் அவர்கள் நம்முடன் பயணிக்கும் வரை அவர்களையும் அவர்களது நேரத்தையும் முழுமையாக பயன்படுத்திக் கொள்வதில் தான் நமது நிறுவனத்தின் வெற்றி இருக்கிறது..

## வியாபாரத்தில் மந்திரிகள்



களத்தில் நமது பணியாளர்கள் சீறிப்பாய்ந்து வெற்றியடைய அவர்களை வழிநடத்தும் நிர்வாகிகள் மந்திரிகளாக இருக்க வேண்டும்.

ஒரு பொதுவான தவறான கருத்து பல நிர்வாகிகளிடம் இருக்கிறது. தனக்குக் கீழ் இருக்கக் கூடிய பணியாளர்கள் அனைவரும் தனக்காகப் பணி செய்கிறார்கள் என்ற குறுகிய சிந்தனை, உண்மையில் நமக்குக் கீழ் பணியாளர்கள் இருப்பதனால் தான் நாம் அவர்களுக்கு நிர்வாகியாக இருக்கிறோம்.

மேலும் அவர்கள் நிறுவனத்திற்கான பணியாளர்களே தவிர நிர்வாகிக்கான பணியாளர் அல்ல. அவர்களது செயல்முறைகளை வழிநடத்தி விரைவாக வெற்றிபெற வைப்பதற்கு மாறாக அதற்கான தடைகளை ஏற்படுத்துவது இறுதியில் நிறுவனத்தின் வளர்ச்சியைத்தான் பாதிக்கும்..

## மாயம் இல்லை! மந்திரம் இல்லை!

எப்போதும் நம்முடைய மக்களிடையே ஒரு வழக்கம் உண்டு யார் வெற்றி பெற்றாலும் அவர்களை அப்படியே பின்பற்றி அவர்களுடைய செயல்பாடுகள் அனைத்தையும் அப்படியே பின்பற்றுவார்கள்.

ஒரு வேளை நீங்கள் பேருந்தில் பயணம் செய்ய பேருந்து நிலையத்திற்கு செல் கின்றீர்கள்.

நமக்கு முன் ஆயிரம் நபர்கள் இருப்பார்கள்

அவர்கள் அத்தனை பேரும் செல்லவேண்டிய இடம் வேறு வேறு ஒரே பேருந்து என்றாலும் பயணத்தின் தேவை வேறு வேறு சாதாரண பேருந்தில் சூட நம்மால் மற்றவரை பின்பற்ற முடியாத போது வாழ்க்கையில் தொழிலில் மட்டும் எப்படி ?

மற்றவர்களிடம் இருந்து வழிமுறையை மட்டும் எடுத்துக் கொண்டு நடைமுறை

காரியங்களை நமக்கு ஏற்ற வகையில் கட்டமைத்தால் வெற்றி எப்போதும் நமக்குதான்.

வெற்றியாளர்களிடம் அவர்களது வெற்றியின் காரணத்தை கேட்டு அதன் விதிகளை நம்முடைய வழிமுறைகளில் பின்பற்றினால் போதும் வெற்றி நிச்சயம்.



## ஓவ்வொரு துரும்பும் நம் வெற்றிக்கு துணை புரியும்.

நம்முடைய வளர்ச்சியில் தொடர் வெற்றியை தீர்மானிக்க நமக்கான படிகளை நாம் தான் தீர்மானிக்க வேண்டும் அதற்க்காக நாம் என்ன செய்ய வேண்டும்?

ஓன்றும் இல்லை நம்மை சார்ந்துள்ள அனைவருக்கும் வாய்ப்புகளை சமமாக வழங்க வேண்டும்.

இரண்டாவது நம்மை சார்ந்துள்ள மனிதர்களின் திறமைகளை முழுமையாக அங்கிகரித்து அவர்களின் வளர்ச்சிக்கு உதவ வேண்டும். இரண்டும் நடக்கும் போது நாம் வளர வளர நம்மை சுற்றியுள்ள அனைவரும் வளர்வார்கள்.

இதனால் நமக்கான வாய்ப்புக்களும் எப்போதும் அதிகமாக இருக்கும்..



எப்படி என்றால் நமக்காக மட்டுமே உழைக்கும் போது அதில் நம்மை தாண்டி மற்றவர்களின் தேவையை பூர்த்தி செய்வது கடினம் ஆனால் மற்றவர்களின் தேவைக்கு நாம் உழைக்கும் போது அதன் மூலம் நம்முடைய தேவை தானாகவே பூர்த்தியாகிவிடும்.

எனவே நாம் நிறுவ வேண்டியது நிறுவனத்தையும் தாண்டி நிலையான மக்களின் வளர்ச்சிக்கு உறுதுணையாக இருப்பது அவசியமாகும்.

## வியாபாரத்தில் குதிரைகள்

நமது நிறுவனத்தில் சிக்கல்கள் ஏற்படும் சமயத்தில் விரைவாக சிந்தித்து பாதுகாக்கும், மாற்றுச் சிந்தனை உடையவர்கள்.

குறுக்கு வழி என்பது வேறு, மாற்றுச் சிந்தனை என்பது வேறு, நிறுவனத்தில் சிக்கல்கள் ஏற்படும் சமயத்தில், அதனைத் தீர்ப்பதற்கு எளிய வழிமுறைகளை வழங்கி நிறுவனத்தின் நேரம், பணம், மனித வளத்தைச் சேமிக்க உதவக் கூடியவர்களாக இருப்பார்கள். ஆனால் உண்மை என்ன என்றால் நிறுவனங்கள் அவர்களைக் கண்டு கொள்வதில்லை, அவர்கள் கொடுக்கும் வழிமுறைகளால் நன்மை தான் என்று தெரிந்தாலும் கூட பயன்படுத்த மாட்டார்கள். அப்படிப்பட்டவர்கள் நிறுவனத்திலிருந்தால் அது மிகப் பெரிய பலன்களைக் கொடுக்கும்.



## வியாபாரத்தில் யானைகள்

நிறுவனத்தின்

இலக்குகளையும்

கொள்கைகளையும் சரிவர பாதுகாக்கும் மனிதவள நிர்வாகிகள். இவர்களது பங்களிப்பு நிறுவனத்திற்கு சிறந்த பலம் ஆகும்.

நமது வளர்ச்சி சீராகவும் அதே சமயத்தில் உறுதியாகவும் இருக்க நமக்கான கட்டுப்பாடுகளும் அவசியம். பட்டம் பறக்கத் துணை புரியும் கயிற்றினை போல, கயிற்றின் கட்டுப்பாடு

இருக்கும் வரை தான் பட்டம் உயரப் பறக்க முடியும். நமது நிறுவனத்தின் கட்டுப்பாடுகளும் அதனை வழிநடத்தும் நிர்வாகிகளும் நிறுவனத்தின் பாதுகாவலர்கள்.

## வியாபாரத்தில் ராணி

வியாபாரத்தில் அனைத்து இடங்களிலும் தன் பலத்தை செலுத்தும் ராணி உங்களது பணம். ராணி உங்களுடன் இருக்கும் வரை உங்களது வேகம் அதிகமாகவும் அதன் மூலம் வெற்றி பலமாகவும் இருக்கும்.

நாம் எடுக்கும் சரியான முடிவுகளைச் சரியான நேரத்தில் செய்வதற்கும் செய்ய வைப்பதற்கும் நம்மிடம் போதுமான பணம் இருக்க வேண்டும், அந்த பணம் இல்லாத ஒரு காரணத்தால் மட்டுமே முக்கியமான மிகவும் அவசியமான முடிவுகளைக் கூட நாம் செயல்படுத்த முடியாமல் போகலாம்.. எந்த அளவிற்கு அந்த பணத்தை நாம் பாதுகாக்கிறோமோ அதற்கு ஏற்ப அதுவும் நமது நிறுவனத்தை பாதுகாக்கும்..



## வியாபாரத்தில் ராஜா!

வியாபாரத்தில் எப்போது உங்களுக்கான நிறுவனத்தை ஏற்படுத்தி விட்டீர்களோ அன்று முதல் நீங்கள் நகர்வதற்கு பதிலாக அனைத்தையும் நகர்த்த சூடியவராக இருங்கள்.. நிறுவனத்தில் பணியாற்றுவதற்கும் ஒரு நிறுவனத்தை நடத்துவதற்கும் மிகுந்த வேறுபாடு உண்டு. இதுவரை நீங்கள் இயங்குவதை தாண்டி அனைவரையும் முறையாக இயக்கக்கூடிய பொறுப்பு ஒரு தலைவருக்கு மிக முக்கியமானது.

அந்த பொறுப்பு தான் உங்களை சிறந்த ராஜாவாக செயல்பட வைக்கிறது.

## வியாபாரத்தில் சதுரங்க வேட்டை!



நமது வியாபாரத்தில் ஆயிரம் ராஜாக்கள் உருவாகலாம். ஆனால் அவர்களது ராஜ்யம் என்பது நமது மக்கள் ஆகிய வாடிக்கையாளர்கள் தான். நமக்கான வாடிக்கையாளர்களை நாம் பெற்றிருக்கும் வரை நமக்கான ராஜ்யம் நமக்கு இருக்கும்.

போட்டியாளர்களின் ராஜ்யத்தை வேவு பார்ப்பதற்கு மாறாக உங்களது வாடிக்கையாளர்களுக்கு என்ன தேவை என்பதைச் சரியாகச் செய்து விட்டால் நமக்கான மகுடத்தை அவர்கள் சூட்டுவார்கள்.

## Elite Business Plan Easy formula for Commercial Business.

100+

Plans we  
Created

50

Plans are  
Executed

30

Plans are  
Created new  
Opportunities

## Elite Management Consulting Magnet Management for your business.

500+

Firms are  
Consulted

80+

Firms are  
Created Multi  
Branches

100+

Successfully  
Hand overed  
to Next  
Generations



Elite Strategic Consulting  
Idea Boosters for your Business.

80+

Business  
people are  
Served

32

Owners are  
moved into  
Next Level

32

Owners are  
well balanced  
their Challenges

Elite Culture Development  
Nurturing people into Employees.

11%

Reduced  
Employees  
Turn Over

60%

Work  
Efficiency  
Increased

60%

of Sales  
Increased

Elite Market Survey

Survey for Survival of your business.

50+

To Find  
Right  
Location

80+

To Find  
Market  
Gap

100+

To Find  
Customer  
Requirements