வியாபாரசந்தை கையேடு 1

வியாபாரசந்தையில் தேவனை மகிமைப்படுத்த வர்த்தகத்தலைவர்களுக்கான ஓர் வழிக்காட்டி

ஜொனதன் ஷிப்லி
ஏ. கெவின் பேட்

வியாபாரசந்தை திருத்தூது கையேடு

ஜொனதன் ஷிப்லி

நற்கொடை:
ஏ. கெவின் பேட்

விசேஷ நன்றி:
மேரி க்லெயார் ஹோல், வடிவமைப்பு

குறிப்புகள் உள்ளடக்கம்:
God is at work, கென் எல்ட்ரெட்
Doing Business God's way, டெனிஸ் பீகொக்

மொழிபெயர்ப்பு:
நிரன்ஜலா சகாயரட்னம்

இந்த புத்தகம் விற்பனைக்கு அல்ல. பயிற்சிக்காக இந்த பாடத்தை எடுத்துக்கொள்வதற்கு அனுமதி கொடுக்கப்படுவதோடு இதில் கொடுக்கப்படும் பிரதிகளை இலவசமாக கொடுக்க வேண்டும். இந்த புத்தகத்தை மொழிபெயரப்பு செய்வதற்கு அனுமதி கொடுக்கப்பட்டுள்ளது.

Global Advance Resources
A Ministry of Global Advance, Inc.

www.globaladvance.org
www.2tim2.org

மேலதிக விபரங்களுக்கு Global Advance சார்க் இலங்கை குழுவினருடன் தொடர்பு கொள்ளவும்.

பொருளடக்கம்

அறிமுகம்

I. வர்த்தகத்துக்கான தேவராஜ்யகோட்பாடுகள்

1.தேவராஜ்யத்துக்குட்பட்ட வர்த்தகத்தை குறித்த ஓர்பார்வை
2.வேதாகமத்திற்கூடாக உலகைக்குறித்த பார்வை.
3.கலாசாரத்தின் அனைத்து அம்சங்களிலும் செல்வாக்கு செலுத்துதல்.
4.தொழிற் தளத்தில் ஊழியம்

II. தனிநபர் அபிவிருத்தி

1. ஊழலுடனான யுத்தம்
2. உண்மையுள்ள உக்கிராணத்துவம்
3. நிதி நிர்வாகம்

III. நடைமுறைச் செயல்முறை

1. வரவு செலவு திட்டமொன்றை எவ்வாறு தயாரிப்பது?
2. சந்தைப்படுத்தல் யுத்தியொன்றை விருத்திசெய்தல்
3. வணிகத்திட்டமொன்றை நிறுவுதல்

IV. பின்னிணைப்பு

அறிமுகம்.

அன்பார்ந்த நண்பர்களே,

தொழில்சந்தையில் ஓர் தலைவராக உங்களை மேம்படுத்துவதற்காகவே இந்நூல் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. தேவன் இலட்சக்கணக்கான வர்த்தகபிரமுகரது உள்ளங்களிலே எழுப்புதலை உருவாக்கி அவர்களது தொழில்சார் திறமைகள், செல்வாக்குகள் மூலமாக தனது இவ்வுலக திட்டத்துக்கான மாபெரும் காரியங்களை ஆற்றிவருகின்றார். இந்நூலானது பல்வேறு வகையான அரிய கொள்கைகளை உலகின் சகல பிரதேசங்களிலும் வாழும் மனிதர்களும் பயன்பெறும் வகையில் எழுதப்பட்டிருப்பினும் குறிப்பாக பொருளாதாரத்தில் அநேக சவால்களை எதிர்கொள்ளும் வர்த்தக தலைவர்களுக்காகவே எழுதப்பட்டுள்ளது.

இந்நூலானது நான்கு பகுதிகளாக வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ளது.

1. வர்த்தகத்துக்கான தேவராஜ்யத்தின் கோட்பாடுகள்.

2. தனிப்பட்ட மேம்பாடு.

நடைமுறையான செயல்முறைகள்.

3. பின்இணைப்புக்கள்.

தொழிற்சந்தையில் தேவனுடனான எமது பயணத்தில் ஏனையோரையும் இணைத்து செயற்பட உங்களை ஊக்கப்படுத்துகின்றோம். இப்பாடத்தை உங்கள் சிறுகுழு பாடவேளையிலும், கலந்துரையாடல்களிலும் மற்றும் ஜெபநேரங்களிலும் ஒரு கருவியாக பயன்படுத்த முடியும். அனைத்துவிதமான நல்ல காரியத்திற்கும் நீங்கள் ஊக்கமுள்ளோராய், ஆயத்தத்துடன் இருக்க வேண்டுமென்பதே எமது நிறுவனத்தின் ஜெபமாகும். மேலதிக ஆக்கங்கள், தகவல்களை பெற www.globaladvance.org அல்லது www.2tim2.org எனும் முகவரிகளுக்கூடாக இணையத்தளத்திற்குள் பிரவேசியுங்கள். இறுதியாக, நீங்கள் உங்கள் நாட்டிலும் நகரிலும் உங்களைப்போன்ற கிறிஸ்துவின் சிந்தனையுடைய வர்த்தகர்களுடன் உறவுகளை கட்டியெழுப்புவதோடு வலையமைப்பொன்றையும் உருவாக்கி கொள்ளும்படி உங்களை ஊக்குவிக்கின்றோம். உலகளாவிய ரீதியில்

காணப்படும் தேவராஜ்யத்திற்குட்பட்ட வர்த்தக வலையமைப்பிற்கூடாக தொழிற்சந்தையில் தேவனை மகிமைப்படுத்துவதோடு ஒருவருக்கொருவர் உதவிகளையும், வணிக தொடர்புகளையும் ஏற்படுத்தமுடியும்.

உங்கள் வாழ்க்கையை கட்டியெழுப்பவும், தொழிற்சந்தையில் தேவராஜ்யம் செல்வாக்கு செலுத்தவும் தேவன் தாமே உங்களை ஊக்கப்படுத்துவாராக.

ஜொனதன் ஷிப்லி.
குளோபல் அட்வான்ஸ்.

தேவராஜ்யத்தில் ஒரு வர்த்தகதலைவனின் பங்கு.
- ஓர் பார்வை.

முக்கிய குறிப்பு:

இவ்வுலகிற்கான தேவனுடைய திட்டத்தில் வர்த்தக தலைவர்கள் ஓர் முக்கிய பங்காளர்களாவர். வணிகம் அனைத்து சமூகங்களிலும் தேசங்களிலும் முக்கிய இடம் வகிக்கின்றது. எனவே வர்த்தக உலகிலுள்ள மக்களுக்கு தாம் வாழும் சூழலில் தேவராஜ்யத்தை கட்டவும் செல்வாக்கு செலுத்தவும் மிகப்பெரிய வாய்ப்புக்கள் காணப்படுகின்றன.

தேவராஜ்யத்திற்கு உட்பட்ட வர்த்தகதலைவர்களாய் நாம் **புரிந்துகொள்ள வேண்டியவை:**

<u>கர்த்தர் எமக்கோர் செயல்முறை வேலையை கொடுத்துள்ளார்:</u>

மத்தேயு 28: 18,19 ல் இயேசு தனது பிரதான கட்டளையை வழங்கியுள்ளார். அவர் தனது அனைத்து விசுவாசிகளுக்கும் உலகின் கடைசிபரியந்தம் சென்று சீஷராக்குங்கள் என கட்டளையிடுகின்றார். தொழிந் சந்தை தலைவர்களும் தேவனுக்கு வர்த்தகத்தினூடாகவும் திருத்தூதுப்பணியில் ஈடுபடமுடியும்.

ஆதியாகமம் 1ம் அதிகாரத்தில் தமக்கூடாக உலகை கண்டுகொள்ளும் அதிகாரத்தை மனிதருக்கு கொடுத்தார். தேவமகிமைக்காக மக்களையும், வளங்களையும் எவ்வாறு நாம் நிர்வகிக்க வேண்டுமென இது புலப்படுத்துகின்றது.

இயேசு இவ்வுலகில் தம்முடன் இணைந்து பணியாற்றக்கூடிய வர்த்தகபங்காளர்களை தேடுகின்றார். **மத்தேயு .9 :38, 39 ல்** அறுவடையோ அதிகம் ஆனால் வேலையாட்களோ சொற்பம் என்று கூறுகின்றார். தேவன் வணிக உலகில் காணப்படும் தனது அறுவடைக்கான வேலையாட்களை நியமிக்கின்றார்.

வணிகம் ஓர் உன்னத அழைப்பு.

நாம் எமது வர்த்தகத்தை ஊழியமாகவே கருதவேண்டும். எமது தொழிலில் தேவன் கிரியை செய்ய நாம் அனுமதிக்கும் போது எமது தொழிலானது பலிபீடத்திலிருக்கும் ஆசாரியனைப்போல பரிசுத்தமாகவும் புனிதமாகவும் காணப்படும். தேவனுடைய இராஜ்யத்தில் வர்த்தகதலைவர்களான நாம் வர்த்தகஉலகில் தேவனுடைய வழியை நிலைநாட்ட தேவஉதவியை நாடுகின்றோம். செழிப்பு, நீதி, நேர்மை, நியாயம், சுகம், எதிர்பார்ப்பு என்பவற்றை உலகிற்கு கொண்டுவரும் முகவர்களாக நாம் பணியாற்ற வேண்டுமென தேவன் விரும்புகின்றார்.

அத்துடன், வர்த்தகர்கள் புதிய தொழில்வாய்ப்புக்களையும் புதிய மூலதனங்களையும் உருவாக்கக் கூடிய பதவியில் காணப்படுகின்றார்கள். இது பல சமுகங்களையும், மக்களையும், சபைகளையும், தேசங்களையும் ஆசிர்வதிக்க ஏதுவாயமையும்.

உலகநிகழ்வுகளினூடாக தேவன் செயல்படுகின்றார்.

நாம் வாழும் உலகமானது மாறிக்கொண்டேயிருக்கின்றது. தேவராஜ்ய வணிக தலைவர்கள் நேரங்களையும் காலங்களையும் குறித்து உணர்வுள்ளோராயிருத்தல் அவசியம். தேவமனிதன் உலகமயமாக்களை பயன்படுத்தி வர்த்தகத்தினூடாக தனது செய்தியை ஏனைய மக்களுக்கு செல்ல வழிவகுக்கின்றான். இன்று உலகில் காணப்படும் மக்கள் முன்பொருபோதும் இல்லாதவகையில் இணைக்கப்பட்டிருக்கிறார்கள். தொழில்நுட்பமானது பரஸ்பர தொடர்பாடலையும் வர்த்தகத்தையும் உலகளாவிய தொடர்பாடலையும் வளர்ச்சியடைய செய்துள்ளது.

வர்த்தகர்கள் பயன்படுத்தத்தக்க வகையில் உலகில் எல்லா தேசங்களிலும் எல்லாப்பிராந்தியங்களிலும் வரலாற்றில் இத்தருணத்திற்காகவே நியமிக்கப்பட்டிருக்கிறார்கள். **அப்போஸ்தலர் 17:26** ல் தேவன் மக்கள் வாழும் காலங்களையும் சூழலையும் தாமே நியமிக்கின்றார். தேவன் செய்யக்கூடிய காரியங்களை குறித்தும் அவர்

எம்மை பயன்படுத்தக்கூடிய விதங்களை குறித்தும் நாம் விழிப்புணர்வுள்ளோராயிருக்க வேண்டும்.

<u>வர்த்த்க சந்தையானது ஒரு முதிர்ந்த திருத்தூதுப்பணிக்களமாகும்.</u>

வர்த்தகம், கல்வி, அரசாங்கம் ஆகியவற்றின் மத்தியநிலையமாக வர்த்தகசந்தை காணப்படுகின்றது. வர்த்தக கொடுக்கல், வாங்கலுக்கூடாக தினமும் பல்வேறு நாடுகளிலிருந்தும் மக்கள் ஒருவரோடு ஒருவர் தொடர்பு கொள்ளுகின்றனர். தொலைந்து போனவர்களை நாம் கண்டடையக் கூடிய சிறந்த இடமாக வர்த்தக சந்தை காணப்படுகின்றது. வேதாகமத்தில் காணப்படும் அநேக அற்புதங்கள் தேவாலயத்திற்குள் அல்ல மாறாக வர்த்தக சந்தைகளிலேயே (சந்தை வெளி) நடைபெற்றுள்ளது. ஆரம்பகால கிறிஸ்தவர்கள் வர்த்தகசந்தையை திருத்தூதுப்பணிக்கான களமாகவும், தமது வர்த்தகங்களை சுவிசேஷமானது மக்களை சென்றடையக்கூடிய வழியாகவும் பாவித்து தாமும் முழு நேர ஊழியராகவே செயற்பட்டனர்.

<u>சமுதாயத்தில் முக்கிய விடயங்களை செயற்படுத்தும் எரிபொருளாக வர்த்தகம் காணப்படுகின்றது.</u>

கலாச்சாரங்களின் உந்துதல் காரணியாக வணிகம் விளங்குகின்றது. கல்வி, அரசாங்கம், ஊடகம், பொழுதுபோக்கு, மற்றும் கலைசா்ர செயற்பாடுகளுக்கு ஊக்கமளிக்கும் காரணியாக அல்லது தாங்கும் காரணியாக வணிகம் காணப்படுகின்றது. தேவன், நாம் ஒவ்வொருவரும் எமது கலாச்சாரத்திற்குள் காணப்படும் செயற்பாடுகளுக்கு தலைமை தாங்கி தேவராஜ்யத்தை நிலைநாட்டுவதோடு கூட இச்சமூகத்தில் செல்வாக்கு செலுத்தும் நபர்களாகவும் இருக்கவேண்டுமெனவும் விரும்புகின்றார்.

<u>ஆசிர்வாதங்களை கொண்டுவரவே வர்த்தக தலைவர்கள் காணப்படுகின்றனர்.</u>

ஆதியாகமம் 12ல் தேவன் ஆபிரகாம் எனும் பெயருடைய வர்த்தகனுக்கு வாக்குறுதி கொடுக்கின்றார். அதாவது ஆபிரகாமை கர்த்தர் ஆசிர்வதிப்பார், அவருக்கூடாக பூமியின் வம்சங்களெல்லாம்

ஆசிர்வதிக்கப்படும் என்பதே. இவ்வுலகத்தில் நாம் தேவனை பிரதிநிதித்துவப்படுத்துவதால் இவ் உடன்படிக்கையானது எமக்கும் நீடிக்கப்பட்டுள்ளது. வர்த்தகர்களுக்கூடாக இவ்வுலகில் குடும்பங்களுக்கும், திருச்சபைக்கும், நாட்டிற்கும் ஆசிர்வாதங்கள் கடந்துவர வேண்டுமென தேவன் விரும்புகின்றார். தேவராஜ்யத்திற்கு உட்பட்ட வர்த்தக தலைவர்களாக நாம் எமது கலாச்சாரத்தில் சிறப்பாக செல்வாக்கு செலுத்துவதோடு தேவனையும் மகிமைப்படுத்த வேண்டும்.

வர்த்தகசந்தையின் தலைவர்களால் நாட்டிற்கும், ஆவிக்குரிய மற்றும் பௌதீக வளங்களுக்கும் ஆசிர்வாதங்களை பெற்றுக்கொடுக்க முடியும். பிரதான கட்டளையை மையப்படுத்தி செயற்படும், தேவராஜ்யத்தை சிந்தனையாகக் கொண்ட தலைவர்களை தேவன் பயன்படுத்த விரும்புகின்றார்.

இச்சமூகத்தை மாற்றவேண்டுமாயின் தேவனுக்குள்ளான வர்த்தகர்கள்,

- நேர்மையான நபர்களாய்
- வர்த்தகத்தில் நியாயமாய் செயற்படுவோராய்
- நற்செயல்பாடுகளுக்காய் மூலதனம் திரட்டக்கூடியோராய்
- புதியசிந்தனைகள் மூலம் பிரச்சனைகளை தீர்ப்போராய்
- தொலைந்து போனோரை தேவராஜ்யத்தின் ஒளியினிடத்து கொண்டுவருவோராய்

செயல்படவேண்டும்.

இவற்றை நாம் சரியாக புரிந்துகொண்டால், தேவனுடை சித்தத்தை இப்பூமியில் நிலைநிறுத்துவோராய் நாம் கர்த்தரால் பயன்படுத்தப்படுவோம்.

தொழில் ஓர் ஆராதனையாகும்

நாம் செய்யும் தொழில் தேவனை ஆராதிப்பதன் ஒரு முறையாகவே பார்க்கவேண்டும். தேவனும் ஒரு தொழிலாளராய் தொடர்து செயற்படுவதாக வேதாகமம் கூறுகின்றது. நாம் செய்யும் தொழில் தேவனை கனப்படுத்தும், மகிமைப்படுத்தும் ஓர் வழியாகும். தொழில் செய்வதென்பது தேவசித்தத்தை நடத்திச்செல்லும் சக்தியாகும். நாம் தொழில் செய்யும் முறையானது எமது மனப்பாங்கையும், நம்பிக்கைகளையும் எமது உள்ளாந்த நோக்கத்தையும் வெளிப்படுத்துகின்றது. இவ்வுலகில் தேவராஜ்யத்தை நிறுவவும், அவரது வளங்களுக்கு உக்கிராணக்காரராயிருக்கவுமே கர்த்தர் தொழிலாளரைத் தேடுகின்றார்.

எமது நோக்கத்தை அறிந்துகொள்ளுதல் எம்மை ஆக்கத்திறன் கொண்டோராய் மாற்றும்.

‘‘ஒரு மனிதன் என்ன செய்கின்றான் என்பதிலல்ல: அவன் அதை ஏன் செய்கின்றான் என்பதைக்கருத்தில் கொண்டே அவனது தொழில் லௌகீகமானதா அல்லது பரிசுத்தமானதாவென அறியமுடியும்.’’ என ஆசிரியரும், போதகருமான அமெரிக்க தேசத்தை சேர்ந்த ஏ. டபிள்யூ. டோஸர் கூறுகின்றார். எமது வாழ்க்கைக்கான அழைப்பையும் நோக்கத்தையும் சரியாக அறிந்துகொள்ளும் போது நாம் புதியஇலக்குகள், விருப்பங்களுடன் பெலன் உள்ளோராய், ஆக்க வளமுள்ளோராய் கனிகொடுக்க முடியும்.

குறிக்கோளானது தொலைநோக்கை கொண்டுதரும்.

தொலைநோக்கானது ஆர்வத்தை உருவாக்கும்.

ஆர்வமானது சக்தியை உருவாக்குகின்றது.

தேவனுடைய மிகப்பெரிய திட்டத்தில் நாம் இணையும் போது எமது கண்ணோட்டம் மாறுபடும். நாம் வெறுமனே வாழ்வதற்காக மட்டும் தொழில் செய்யாமல் தேவராஜ்யத்தையும், தேவனையும் பிரதிபலிக்கும்

பிரதிநிதிகளாக அவரது ராஜ்யத்தை இந்நாட்களில் எங்கும் கொண்டுசெல்வோராய் தொழில் செய்வோம்.

மேன்மையானது மரியாதையை பெற்றுத்தருகின்றது.

மேன்மை கர்த்தரின் பண்புகளில் ஒன்றாகும். தேவன் அனைத்தையும் மேன்மையாக செய்பவர். கிறிஸ்தவ வணிகர் அல்லது உத்தியோகத்தர் என தம்மை இன்று அடையாளப்படுத்தும் அநேகர் துரதிஷ்டவசமாக தகுதியற்ற வேலைகளை செய்வதுடன் தமது வாக்குறுதிகளையும் தவறவிடுகின்றனர். இவை தேவனை அவமதிப்பதுடன் மிக மோசமான சாட்சியற்ற செயல்களாகும்.

நாம் எவ்வாறு வாழ்கின்றோம், எமது தொழிலை எவ்வாறு நடத்துகின்றோம் என்பதைக்கொண்டே ஏனையவர்கள் நம்மை மதிப்பிடுவர். நாம் சிறப்பாக தொழில் புரிந்து, உண்மையுள்ளோராய் வாழ்ந்து, பிறரையும் மரியாதையுடன் நடத்தும் போது மற்றவர்களின் மதிப்பை பெற்றுக்கொள்வதுடன் பிறர் நடுவில் செல்வாக்குள்ளோராயும் செயல்பட முடியும். எமது மேன்மைக்கான புகழ் அதிகரிக்கும்போது எமது செல்வாக்கும் அதிகரிக்கும். இறுதியில் மனிதர் எமக்கு செவிகொடுக்கவும், நாம் சொல்வதை செய்யவும் விரும்புவர். கிறிஸ்துவின் சாயலை பிறர் எம்வாழ்வில் காணும் போது நாம் அவர்களையும் கிறிஸ்துவை நோக்கி வழிநடத்தமுடியும்.

மேன்மைக்கான வரைவிலக்கணம்:

மற்றவர்கள் அறியாவிடினும் எதிர்பார்ப்புகளுக்கு மேலாக செயல்படல். அனைத்து வேலைகளிலும் செயற்பாடுகளிலும் மிகச்சிறந்த முயற்சியை கொடுத்தல்.

கடமைகளை திறம்பட பின்பற்றுதல்.
தொடர்ச்சியாக கற்றல்.

பிரச்சனைகளுக்கு தீர்வுகோருவோர் வழிநடத்துவர்.

‘‘தேவையுள்ள இடத்தை நாடிச்சென்று அதை நிரப்பு’’ என்பது பிரபலமான ஓர் அமெரிக்கப் பழமொழியாகும். அனைத்து வர்த்தக பொருட்களும் சகல சேவைகளும் ஏதேனும் ஒன்றுக்கான தீர்வாகவோ அல்லது ஒருவரின் தேவையை பூர்த்திசெய்வதாகவோ விளங்குகின்றது.

இந்திய பொருளியலாளரான ஜோஸப் பிரஹ்லாலா என்பவர், ‘‘பிரமிட்டுக்கு கீழேயுள்ள அதிஷ்டம்’’ எனும் பொருள்படும் ஆங்கில நூல் ஒன்றில் வறுமையில். தகுதியற்ற வணிக அல்லது தொழில் நிலையங்களில் காணப்படும் வாய்ப்புக்களை குறித்து கூறுகின்றார். 6 பில்லியன் மக்கள்தொகையில் 4 பில்லியன் மக்கள் நாளொன்றுக்கு 2 அமரிக்கடொலருக்கும் குறைவாகவே சம்பாதிக்கின்றனர். இவ் 4 பில்லியயன் மக்களும் தரமற்ற வணிக அல்லது தொழில் நிலையங்களிலேயே காணப்படுகின்றனர். இவர்கள் குறைந்த செலவில் அதிகளவு பொருட்கள், சேவைகளை பெற தயாராகவுள்ளனர்.

சுயதொழில் முனைவோர் பிரச்சனைகளை வர்த்தக சந்தர்ப்பங்களாக எமது தேவைகள் அதிகமான முறையில் சந்திக்கப்படும்போது நாம் செழிப்படைகின்றோம். பிறருக்கும், சமூகத்திற்கும் பயனுள்ளவாறு பிரச்சனைகளை தீர்த்தலானது கடவுளை மகிமைப்படுத்துவதோடு கூட எம்மைக்குறித்ததான நம்பகத்தன்மையையும் அதிகரிக்கச்செய்யும்.

தேவபிரசன்னம் எமக்கு ஒப்பீட்டு அனுகூலமாகும்.

இயேசு கிறிஸ்துவே எம்வாழ்வின் கொடியாவார். ஜெபத்தின் மூலமும் அவருடனான உறவுக்கூடாகவும் நாம் அவரை நெருங்கும் போது எமக்கூடாக தமது ஜீவனையும் பெலனையும் உருவாக்கி நாம் வாழும் முறையை மாற்றுவார். கிறிஸ்துவின் குணாதிசயங்கள் எம்மை மற்றவரிடமிருந்து வேறுபிரித்து காண்பிக்கின்றது. இது தனித்துவமானதாகும்.
கர்த்தரை நாம் பின்பற்றும் போது அவரது பிரசன்னம் எம்வாழ்வில் காணப்படும்.

கர்த்தருடைய சந்நிதானமானது **தெய்வீக கடாட்சத்தை** கொண்டு வரும். **(2 நாளாகமம் 16: 9)**

மற்றவர்களால் திறக்க முடியாத கதவுகளை தேவனுடைய கடாட்சம் திறந்து கொடுக்கும்.

கர்த்தருடைய சந்நிதானமானது **தெய்வீக ஆக்கத்திறனை** கொண்டுவரும். **(கொலோசியர் 1:16)**

வர்த்தகத்தில் ஆக்கப்பூர்வமான தீர்மானங்கள் பிரச்சனைகளை தீர்க்க அவசியமாகின்றது.

கர்த்தருடைய சந்நிதானமானது **தெய்வீக பகுத்தறிவைத்** தறுகிறது. **(சங்கீதம் 25:14)**

யாருடன் எப்போது எவ்வாறு வேலை செய்வது என்பதை நாம் பகுத்தறிய வேண்டும்.

கர்த்தருடைய சந்நிதானமானது **தெய்வீக ஞானத்தை** கொண்டுவருகின்றது. **(நீதிமொழிகள் 1:7)**

கர்த்தருடனான உறவிலும் வேத வார்த்தையிலும் காணப்படும் ஞானமானது வெற்றிக்கு முக்கிய காரணியாகும்.

கர்த்தருடைய சந்நிதானமானது *ஆவியின் கனிகள் செழிப்புற அனுமதிக்கின்றது* **(கலாத்தியர் 5:22-23)**

இந்த குணாதிசயங்கள் அனைத்து சந்தர்பங்களிலும் கிரியை நடபிக்க கூடியவையாகும்.

பதவியுயர்விலும் மேலானது உக்கிராணத்துவம்

கர்த்தர் தமது படைப்புகளுக்கும் எமது வாழ்க்கைக்கும் உக்கிராணாக்காரராயிருக்கும்படிக்கு எம்மை அழைத்துள்ளார். கர்த்தர் எமக்கு தந்தவற்றிற்கு உண்மையாயிருக்கும் போது வருங்காலத்தில் அதிகமாய் எமக்கு கொடுப்பார். *உங்கள் கைகளில் தற்போது என்ன இருக்கிறது?*

நல்ல உக்கிராணக்காரர்கள் *உண்மையுள்ளவர்கள்.*

நல்ல உக்கிராணக்காரர்கள் *செயற்பாட்டுத்திறன் மிக்கவர்கள்.*
நாம் *உண்மைத்துவத்துடன்* நல்ல உக்கிராணக்காரராய் கனி கொடுத்த பின்பே *பதவி உயர்வானது* ஏற்படும்.

<u>ஒருவரின் குணாதிசயமும் நேர்மையுமே இறுதியில் வெற்றியடைகின்றது</u>

உலகலாவிய ரீதியில், கிறிஸ்தவ வர்த்தகர்கள் ஊழல் மற்றும் நேர்மையற்ற வர்த்தக செயற்பாடுகளால் அதிக சவால்களுக்கு முகம் கொடுக்கின்றனர். அனேக சந்தர்பங்களில் நேர்மையற்றவர்கள் செழிப்பாய் இருப்பது போன்றும் வெற்றியடைவது போன்றும் தோன்றும்.

நேர்மையாக நடத்தல் என்பது எமது தனிப்பட்ட அல்லது பொது வாழ்வில் முழுமை மற்றும் நிலையான தன்மையுடன் இருத்தலாகும். மறைவான யாவும் வெளிச்சத்திற்க்கு கொண்டுவரப்படுமென வேத வார்தை கூறுகிறது.

நேர்மையற்றவர்களின் செல்வமானது அழிவாகும். **சங்கீதம் 92:7-8** வாசியுங்கள்

நேர்மையானவர்களின் செல்வம் நித்திய வாழ்வாகும். **மத்தேயு 19:29 வாசியுங்கள்.**

<u>வர்த்தகத்தின் வெற்றிக்கு ஜெப வாழ்வு மிகவும் முக்கியமானதாகும்</u>

கர்த்தர் உன்னத பேரரசராக இருக்கிறார். இருப்பினும் எமது ஜெபங்கள் அவரை நெகிழ்ச்சியடைய செய்கிறது. மனிதர்களின் ஜெபமானது தேவனின் மனதை மாற்றியதை குறித்து வேதாகமத்தில் பல நிகழ்வுகள் உண்டு.

நேர்மையானவர்களின் ஊக்கமான ஜெபமானது செயற்திறன் மிக்கது.

நாம் ஜெபிக்கும் போது:

•குறிப்பிட்ட நோக்கங்களுக்காக ஜெபித்தல்

குறிப்பிட்ட மனிதர்களுக்காகவும் சந்தர்பங்களுக்காகவும் உறவுகளுக்காகவும் செயற்பாடுகளுக்காகவும் ஜெபியுங்கள்.

•ஜெபத்தில் உங்கள் வர்த்தகம் மற்றும் சேவையின் எல்லைகளை உள்ளடக்குங்கள்.

உங்கள் வர்த்தகத்தின் அனைத்துப்பகுதிகளையும் ஒப்புக்கொடுத்து ஜெபியுங்கள்.

•கர்த்தரின் பார்வையில் காரியங்களை நாமும் பார்க்கும்படியாக புதுப்பிக்கப்பட்ட உள்ளத்தை வேண்டி ஜெபியுங்கள்.

வாழ்க்கையையும் வர்த்தகத்தையும் தேவ சித்தத்தின் படி நடப்பிக்க அவருடைய உள்ளத்தை வேண்டி ஜெபியுங்கள்.

•எமது வியாபார்த்தின் மத்தியஸ்தர்களை பட்டியலிட்டு அறுவடை செய்யுங்கள்.

ஜெபம் செய்ய அவசியமான குறிப்பிடத்தக்க சந்தர்பங்களை குறித்து மத்தியஸ்தருக்கு அறிய தாருங்கள்

•பிறருடன் ஜெப உடன்படிக்கைகளை ஏற்றெடுங்கள்

உடன் உத்தியோகத்தோர்கள்
வாழ்க்கைத்துணை
குடும்பம்
பங்காளர்கள்

சுறுசுறுப்பைக்குறித்ததும் தொழிலைக்குறித்ததுமான முக்கிய வசனங்கள்

<u>**சுறுசுறுப்பு**</u>

நீதிமொழிகள் 12:24
ஜாக்கிரதையுள்ளவர்களுடைய கை ஆளுகைசெய்யும் சோம்பேறியோ பகுதிகட்டுவான்.

நீதிமொழிகள் 10:4
சோம்பற்கையால் வேலைசெய்கிறவன் ஏழையாவான் சுறுசுறுப்புள்ளவன் கையோ செல்வத்தை உண்டாக்கும்.

நீதிமொழிகள் 13:4
சோம்பேறியுடைய ஆத்துமா விரும்பியும் ஒன்றும் பெறாது ஜாக்கிரதையுள்ளவர்களுடைய ஆத்துமாவோ புஷ்டியாகும்.

நீதிமொழிகள் 21:5
ஜாக்கிரதையுள்ளவனுடைய நினைவுகள் செல்வத்துக்கும், பதறுகிறவனுடைய நினைவுகள் தரித்திரத்துக்கும் ஏதுவாகும்.

தொழில்

1 கொரிந்தியர் 10:31
ஆகையால் நீங்கள் புசித்தாலும், குடித்தாலும், எதைச் செய்தாலும், எல்லாவற்றையும் தேவனுடைய மகிமைக்கென்று செய்யுங்கள்.

பிரசாங்கி 9:12
செய்யும்படி உன் கைக்கு நேரிடுகிறது எதுவோ, அதை உன் பெலத்தோடே செய். நீ போகிற பாதாளத்திலே செய்கையும் வித்தையும் அறிவும் ஞானமும் இல்லை.

யோவான் 5:17
இயேசு அவர்களை நோக்கி: என் பிதா இதுவரைக்கும் கிரியை செய்து வருகிறார், நானும் கிரியை செய்து வருகிறேன் என்றார்

ஆதியாகமம் 2:15
தேவனாகிய கர்த்தர் மனுஷனை ஏதேன் தோட்டத்தில் அழைத்துக் கொண்டுவந்து, அதைப் பண்படுத்தவும் காக்கவும் வைத்தார்.

நீதிமொழிகள் 22:29
தன் வேலையில் ஜாக்கிரதையாயிருக்கிறவனை நீ கண்டால், அவன் நீசருக்கு முன்பாக நில்லாமல், ராஜாக்களுக்கு முன்பாக நிற்பான்.

பிரதிபலிப்பு:

1. நீங்கள் செய்யும் தொழிலை ஆராதனையின் ஒரு பங்காக பார்க்கின்றரீர்களா?

2. தொழிற்சந்தை மற்றும் தேவராஜ்யத்தை கட்டுவதில் உங்கள் அழைப்பு என்ன?

3. இக்கோட்பாடுகளை உங்கள் வாழ்க்கையில் எவ்வாறு உபையோகிப்பீர்கள்?

4. உங்கள் தொழில் அல்லது வர்த்தகத்தை தேவனுக்கு செய்யும் ஊழியமாக பார்க்கின்றீர்க்ளா அல்லது வருமானம் வரும் வழியாக பார்க்கின்றீர்களா?

குறிப்பு

வேதாகமத்திற்கூடாக உலகைக்குறித்த பார்வை.

முக்கிய குறிப்பு:

வேதாகம ரீதியான உலகைக் குறித்த பார்வையானது தேவனுடைய கண்ணோட்டத்தில் அவருடைய வார்த்தைக்கேற்ப இவ்வுலகை பார்ப்பதாகும்.

உலகத்தை குறித்த பார்வை என்பது, இவ் உலகின் செயற்பாடுகளுக்கு ஏற்ப நாம் எவ்வாறு எமது வாழ்க்கையை வாழ்கின்றோம் என கண்ணோக்குவதாகும். இவ் உலகத்தை குறித்ததான பார்வையோ கண்ணோட்டமோ நிச்சயமாக ஒவ்வொரு மனிதனுக்கும், நிறுவனத்திற்கும் இருக்கும். எமது செயற்பாடுகளிலும், வழிமுறைகளிலும் செல்வாக்கு செலுத்தும் காரணியாக உலகத்தை குறித்த எமது பார்வை காணப்படும்.

உலகத்தை குறித்ததான எமது பார்வைக்கு பலகாரணிகள் செல்வாக்கு செலுத்துகின்றன.

- வளர்ப்புமுறை
- பாரம்பரியம்
- அனுபவம்
- கல்வி
- நம்பிக்கைகள்
- கலாசாரம்
- அரசாங்கம்
- ஊடகங்கள்

நாம் வேதத்தை வாசித்து, தேவன் இவ்வுலகிற்கு கொண்டுள்ள திட்டத்தை விளங்கிகொள்ளும் போது எம்மை சுற்றி நடக்கும் காரியங்களை இலகுவாக விளங்கிக்கொள்ள அது வழி வகுக்கின்றது. தேவனுடைய சித்தத்திற்கேற்ப எல்லா காரியங்களையும் திட்டமிட்டு செயற்படுத்த வேண்டும் என்பதே தேவனுடைய விருப்பமாகும். அரசாங்கம், அரசியல், பொருளாதரம் மற்றும் கலாசார வேறுபாடுகளை மீறிய விடயமாக விவிலியரீதியான் உலக பார்வைக் காணப்படுகிறது.

<u>அனைத்து வெற்றிகரமான வணிக நடைமுறைகளுக்கும் வேதமே அடித்தளமாக விளங்குகின்றது</u>

1 பேதுரு 1:25 *''கர்த்தருடைய வசனமோ என்றென்றைக்கும் நிலைத்திருக்கும்''*

பிரசங்கி 1:9 *"சூரியனுக்குக் கீழே நூதனமானது ஒன்றுமில்லை."*

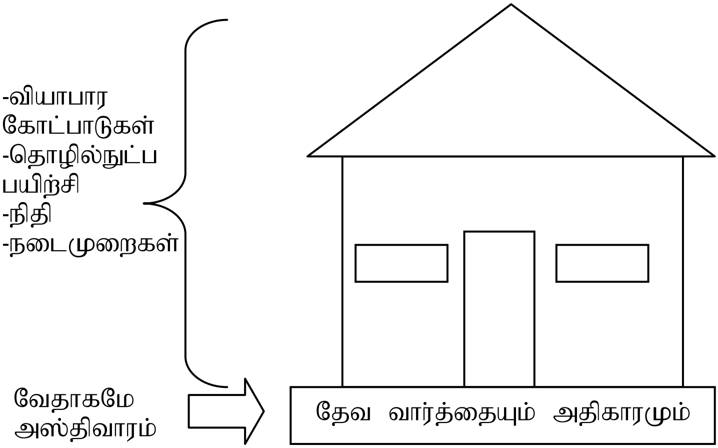
கலாத்தியர் 5 : 22 *"ஆவியின் கனியோ, அன்பு, சந்தோஷம், சமாதானம், நீடியபொறுமை, தயவு, நற்குணம், விசுவாசம்,"*

பிரசங்கி 1:9ல் "சூரியனுக்கு கீழே நூதனமானது ஒன்றுமில்லை" என சாலமோன் இராஜா கூறுகிறார். நேர்மையான மற்றும் நேர்மையற்ற அனைத்திற்க்கும் இது பொருந்தும். உலகமானது பல மாற்றங்களுக்கு உட்பட்டாலும் அதே பிரச்சனைகள், சவால்கள், மற்றும் சோதனைகளையே ஒவ்வொரு தலைமுறையும் சந்திக்கின்றது.

அனைத்து தலைமுறைகளுக்கும் உண்மையின் அஸ்திவாரமாக வேதாகமம் காணப்படுகின்றது. வேதாகமத்தில் காணப்படும் கோட்பாடுகளை எமது வணிக நடவடிக்கைகளிலும் பிரயோகிக்கலாம். உதாரனமாக நேர்மை, நம்பிக்கை, மதிப்பு, விஸ்வாசம், நாணயம் போன்றவையாகும். இவை வெறுமனே வேதாகமத்தில் காணப்படும் படிப்பினைகள் மாத்திரம் அல்ல, எமது பொருளாதார, கலாசார, சமூக மாற்றங்களுக்கும் பொருந்தத்தக்க படிப்பினைகளாகும். அதிகமாக விற்பனைச்செய்யப்படும் புத்தகங்களின் எழுத்தாளர்கள் பல கோட்பாடுளை வேதாகம கோட்பாடுகள் என் அறியாமலே எழுதி வருகின்றனர்.

கலாத்தியர் 5:22ல் நாம் ஆவியின் கனிகளை சமூக கலாசாரங்கள் கொண்ட இடங்களில் பயன்படுத்துவது எப்படி என கற்றுக்கொள்கிறோம் "இப்படிப்பட்டவைகளுக்கு விரோதமான பிரமாணம் ஒன்றுமில்லை". நாங்கள் அன்பு, சமாதானம்,சந்தோசம்,நீடியபொறுமை, தயவு, நற்குணம்,விசுவாசம், சாந்தம்,இச்சையடக்கத்துடன் வணிகத்தை கொண்டு நடத்தும் போது உண்மையான வெற்றியை அடைய முடியும்.

வேதாகம இறையியல் உண்மைகளுக்கூடாக இவ்வுலகை நாம் பார்க்கும் போது, கடவுளின் கண்ணோட்டத்தில் பார்க்கலாம்.



<u>**தனிநபரே கலாசார மறுமலர்ச்சியின் ஆரம்பம்**</u>

ரோமர் 12:2 : "நீங்கள் இந்தப் பிரபஞ்சத்திற்கு ஒத்த வேஷந்தரியாமல், தேவனுடைய நன்மையும் பிரியமும் பரிபூரணமுமான சித்தம் இன்னதென்று பகுத்தறியத்தக்கதாக, உங்கள் மனம் புதிதாகிறதினாலே மறுரூபமாகுங்கள்."

2 கொரிந்தியர் 5:17 : "இப்படியிருக்க, ஒருவன் கிறிஸ்துவுக்குள்ளிருந்தால் புதுச்சிருஷ்டியாயிருக்கிறான் பழையவைகள் ஒழிந்து போயின, எல்லாம் புதிதாயின."

நாட்டில் மறுமலர்ச்சி ஏற்பட வேண்டுமெனின் அதன் ஆரம்பம் எம் ஒவ்வொருவர் தனிப்படடோர் மத்தியிலாகும். இந்நாட்டில் ஆவிக்குரிய மற்றும் பொருளாதார மாற்றங்கள் ஏற்பட தேவையான சக்தி எம் ஒவ்வொருவரின் தனிப்பட்ட செயற்பட்டிலும் உள்ளது.

மறுஉருவான கிறிஸ்தவர்கள் ஒவ்வொருவருக்கும் பரிசுத்த ஆவியினால் கர்த்தருக்கு கீழ்படியவும் அவரை மகிழ்விக்கும் வழியில் நாம் வாழவும்

தேவையான சக்த்தியும் வழங்கப்பட்டுள்ளது. கடவுளின் கட்டளைக்கு கீழ்படிந்து தினமும் எம்மை தாழ்த்தி கீழ்ப்படுவதன் மூலம் எம்மால் தேசங்களை மாற்ற முடியும். கிறிஸ்தவர்களாகிய நாம் இவ்வுலக அநீதிச்செயற்பாடுகளைக் கண்டு அதைரியப்படக்கூடாது. கர்த்தர் உள்ளத்தின் ஆழத்தைக் காண்கிறார். கர்த்தர் கீழ்படிவோரை ஆசீர்வதித்து மற்றோரின் வாழ்க்கையில் செல்வாக்கு செலுத்த விசுவாசிகளை பயன்படுத்துவார். தேவனுக்கு இவ்வுலகில் நாம் உண்மையாய் இருப்பதின் மூலம் நித்திய ஜீவனின் கனிகளை நாம் பெற்றுக்கொள்ள முடியும்.

ஒரு நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு தடையாகவோ துணையாகவோ அந்நாட்டின் கலாசாரமும் நம்பிக்கைகளும் காணப்படலாம். நம்பிக்கைகள் கோட்பாடுகள், மனப்பான்மை மற்றும் நடைமுறைகள் ஆவன ஆவிக்குரிய மற்றும் பொருளாதார நிலைமைகளை தீர்மானிக்கும் காரணிகளாக நாட்டில் காணப்படுகின்றது. கலாசார மன்ப்பாண்மையானது சட்டம், நடத்தை முறைகளை தான்டிய விடயமாகும். அநேக வளர்ச்சியடந்து வரும் நாடுகளில் மக்கள் மேன்மையையும் ஒழுக்கத்தையும் எதிர்பாராமைக்கான காரணம் அவர்களது கலாசாரம் மாற்றமடையாது என்ற நம்பிக்கையாகும்.

சிந்தனைகள், மனப்பாண்மை, நம்பிக்கைகள் மற்றும் கோட்பாடுகள் கலாசாரத்துடனல்ல, கர்த்தரின் வார்த்தையுடன் ஒழுங்குப்பட வேண்டும். அப்போதுதான் மாற்றம் ஒன்று நடைபெறும். இதற்கான ஆரம்ப கட்டம் எமது மனப்பான்மையும், சிந்தனை செயற்பாடாகும். உரோமர் 12:2ல் நாம் எமது சிந்தனைகளை புதுப்பிக்க வேண்டுமென கூறுகிறது. எம்து சிந்தனைகள் தேவ வார்த்தையுடன் புதுப்பிக்கப்படும் போது நாம் கலாசார மாற்றத்தின் பிரதிநிதிகளாகின்றோம்.

ஒவ்வொருவரதும் இருதயங்கள் மாற்றமடைய வேண்டும். மாற்றமடைந்த ஒரு தனி நபர் புதிய நம்பிக்கைகளையும் கோட்பாடுகலையும் மனப்பங்கையும் கொண்டு வருவார். அவை பொருளாதாரம் மற்றும் அரசியலமைப்பில் தாக்கம் செலுத்துவதோடு கூட்டான கலசாரத்திலும் செல்வாக்கு செலுத்தும்.

பரிசுத்த ஆவியானவ்ர் தனி நபரின் இருதயம், சிந்தனையில் மாற்றத்தைக் கொண்டுவரவேண்டும் . நீண்டக்கால கலாசார மாற்றத்திற்கு அரசியல் தலைமத்துவ மாற்றமோ, அரசியலமைப்பின் மாற்றாமோ போதுமானதல்ல.

தனிப்பட்ட குணாதிசய விழுமியங்கள்	**தனிப்பட்ட உறவுகளுக்கிடையிலான விழுமியங்கள்**	**செயற்திறன் விழுமியங்கள்**
உணம்மத்துவம் நேர்மை விசுவாசம் நம்பிக்கை கடமை முயற்ச்சி தூய்மை எதிர்பார்ப்பு	பணிவு சேவை மதிப்பு நேர்மை இரக்கம் மன்னிப்பு நம்பிக்கை கணக்கொப்புவிப்பு சுதந்திரம்	சேவை மேன்மை மதிப்பு தரம்

** கென் எல்ட்ரெட் என்பவரின் ‘‘கோட் இஸ் அட் வர்க்’’ புத்தகத்திலிருந்து.

<u>மக்களையும் தேசங்களையும் ஆவிக்குரிய சமூக மற்றும் பொருளாதார் ரீதியில் ஆசீர்வதிக்க கடவுள் விரும்புகிரார்.</u>

ஆதி 12:2-.3 “உன்னை ஆசீர்வதித்து, ... நீ ஆசீர்வாதமாய் இருப்பாய்....... பூமியிலுள்ள வம்சங்களெல்லாம் உனக்குள் ஆசீர்வதிக்கப்படும் என்றார். “

உபாகமம் 28ல் நாம் அவர் கட்டளைகளை கைக்கொள்ளம் போது அவர் எம்மை ஆசிர்வதிப்பதாக தேவன் தெளிவாக கூறுகின்றார். அவ் ஆசிர்வாதமானது நிறைவையும், செழிப்பையும், உற்பத்தி திறனையும் உள்ளடக்கியதாகும். கட்டளைகளுக்க கீழ்படியும் மக்களையும், தேசங்களையும் ஆசிர்வதிப்பதே கடவுளின் விருப்பமாகும். கீழ்ப்படியாமையினால் வரும் விளைவுகள் குறித்தும் அவர் கூறுகிறார். கீழ்ப்படியாமையின் பிரதிபலனானது மக்களையும், தேசங்களையும்

பின்தொடரும் சாபங்களாகும். குழப்பம் இதில் ஒரு சாபமாகும். அபிவிருத்தி குறைந்த பல தேசங்கள் குழப்பத்தின் ஆவியினாலேயே இயங்கிவருகின்றன. இதற்கான காரணம் யாதெனில் தேவ கட்டளைகளுக்கு கீழ்ப்படியாமல் தலைவனும் மக்களும் செயல்படுவதேயாகும்.

ஆவிக்குரிய ஆசிர்வாதங்கள்.

மக்களையும், தேசங்களையும் விடுவிக்க தேவன் தொழிற்சந்தையை பயன்படுத்துகிறார். தொழிற்சந்தையில் காணப்படும் விசுவாசிகள் தேவனின் பிரதிநிதிகளாக மக்கள் மத்தியிலும் தேசங்கள் மத்தியிலும் புதிய எதிர்பார்ப்பையும் வாழ்வையும் கொண்டுவர அழைக்கப்பட்டுள்ளோம். பரிசுத்தாவியானவருக்கு தம்மை ஒப்புக்கொடுத்துள்ள வர்த்தகர்கள் இவ்வுலகிற்கு சத்தியத்தையும் வாழ்வையும் கொண்டுவருகின்றனர். சத்தியமானது எமது வாழ்விலும், செயலிலும் வெளிப்பட வேண்டும்.நாம் எம்மையும் எமது வர்த்தகத்தையும் நடத்தும் முறைக்கூடாக பிறருக்கு நாம் கிறிஸ்துவை பிரதிபலிக்க வேண்டும்.

சமுதாய ஆசிர்வாதங்கள்.

ஒரு நேர்மறையான முறையில் கலாசாரத்திலே தாக்கம்செலுத்தும்படியாக வர்த்தக சந்தையிலுள்ள தம் மக்களை கரத்தர் பயன்படுத்துகிறார். சமுதாயத்துக்கு பாரமாயிருக்கும் பிரச்சனைகளுக்கான தீர்வுகளை கிறிஸ்தவ வர்தகர்களும் உத்தியோகத்தவருமே காணவேண்டும். உலகமானது வினாக்களுக்கான விடைகளை எதிர்பார்த்த வண்ணமுள்ளது. நற்செய்தியை அன்றாட வாழ்வில் பிரயோகிக்க விசுவாசிகள் கற்றுக்கொள்ள வேண்டும். நாம் நேர்மறையாக எமது கலாசாரத்திலும், சமுதாயத்திலும் தாக்கம் செலுத்தும் போது நாம் எமது நகரத்தையும், தேசத்தையும் ஆசிர்வதித்துள்ளோம். கிறிஸ்தவர் கர்த்தரின் கொள்கைகளோடு வாழ்வதால் ஏனைய மக்கள் தேவனை குறித்த அறிய திறந்த மனதுடன் வாங்சையாயிருப்பார்கள்.

நிதி ஆசிர்வாதங்கள்.

இறுதியாக மக்களை, சமூகங்களை, தேவாலயத்தை நிதிரீதியாக ஆசிர்வதிக்கவும், நற்செய்தியை முன்னோக்கி கொண்டு செல்லவும் வர்தகத்திலிருக்கும் கிறிஸ்தவர்களை பயன்படுத்துவதே கர்த்தரின் சித்தமாகும். நாம் எமது வர்த்தக தொழில்சார் நடவடிக்கைகளை தேவகோட்பாடுகளுக்கமைய செயற்படுத்தும் போது, தேவன் நம்மை நிதி ரீதியாக ஆசிர்வதிப்பார் நாம் ஆசிர்வதிக்கப்பட்டவர்களாக பிறரை ஆவிர்வதிக்க கட்டளையிடப்பட்டுள்ளோம். இறுதியில் அனைத்து குடும்பங்களும் (தேசங்களும்) இவ்வுலகில் ஆசிர்வதிக்கப்படும்.

<u>தேவராஜ்யத்திற்குட்பட்ட வர்த்தகமானது பல தலைமுறைகளுக்கானதாகும்</u>

பிலிப்பியர் 1:5 “உங்களில் நற்கிரியையைத் தொடங்கினவர் அதை இயேசு கிறிஸ்துவின் நாள்பரியந்தம் முடிய நடத்திவருவாரென்று நம்பி,“

எம் தேவன் பல தலைமுறைகளுக்கான தேவன் ஆவார். அநேக தடைவைகள் அவர் ‘‘ஆபிரகாம், ஈசாக்கு, யாக்கோபின் தேவன்’’ என்று அழைக்கப்பட்டர். கர்த்தர் தம் குறிக்கோளை நிறைவேற்ற குடும்பங்களுக்கூடாகவும் தலைமுறைகளுக்கூடாகவும் செயற்பட்டார். சாத்தான் தலைமுறைகளை துண்டிப்பதை ஓர் உபாயமாக கொண்டுள்ளான். அவ்வாறு செய்யப்படும் போது ஒவ்வொரு தலைம்முறையும் மறுபடியும் உண்டாக்கப்பட வேண்டும்.

ஒவ்வொரு தலைமுறைக்குமான தேவ சித்தம் என்னவெனில் முன்னைய தலைமுறையிடமிருந்து விழுமியங்கள், அறிவு, திறன்களை கற்று வளர்ச்சியடைவதாகும். சுயநலவாதிகள் தம்முடைய கால்த்தில் தமக்காக்வே மட்டும் வாழ்வார்கள். தேவ பிள்ளைகள் எதிர்கால சந்ததிக்காக விதைகளை விதைப்பதை குறித்து கரிசன்னைகொள்வார்கள்.

எமது வாழ்நாளைத்தாண்டிய ஒரு எதிர்பார்ப்பு எமது வாழ்க்கையிலோ வர்த்தகத்திலோ இல்லாவிடின் அம்முன்னோக்கு மிகச்சிறியதாகும். தங்கள் வாழ்நாளைத் தாண்டிய மரபினை அமைக்க விரும்புவர்களுக்கு உதவ கர்த்தர் விரும்புகின்றார். வர்த்தக தலைவர்களாக நாம் பிரதான

கட்டளையில் கவனம் செலுத்தி எமது எதிர்கால ச்ந்ததியை குறித்து சிந்தித்து திட்டமிட வேண்டும்.

பிலிப்பியர் 1:5ன் படி அவர் எம் முன் ஆரம்பித்த நிறைவான நற்காரியங்களை அவரது 2ம் வருகை வரை கொண்டு செல்வார் . கர்த்தர் வெற்றிக்கு அர்ப்பணிப்புடையவர். அவர் எம் ஒவ்வொருவரையும் நற்காரியங்களின் பெறுநர்களாக முன்னைய ச்ந்ததிகளிலும் வருங்கால சந்ததிகளின் வாழ்க்கையிலும் கட்டியெழுப்ப தொடர்ந்து செயற்படுவார்.

வளர்ந்து வரும் நாடுகளில் மக்கள், பல்தலைமுறை சிந்தனையை பெற்றுக்கொள்ளவேண்டும். வர்த்தக சந்தையிலுள்ள விசுவாசிகள் கலாசார, பொருளாதார மற்றும் தனிப்பட்ட மாற்றங்களை கொண்டுவந்து அவற்றினூடாக வருங்கால சந்ததியினர் மேல் செல்வாக்கு செலுத்த முடியும்.

பிரதிபலிப்பு

1. வேதகமத்திற்கூடான உலக பார்வையினால் காரியங்களை நீங்கள் பார்கிறீர்களா?

2. உங்களை சூழ்வுள்ள கலாசரத்தில் மாற்றங்களை கொண்டு வர உங்களால் என்ன செய்ய முடியும்?

3. எதிர்கால் சந்ததியினரின் மேல் தாக்கம் செலுத்த உங்களால் யாரை சீஷராக்க முடியும்?

குறிப்பு

கலாசாரத்தின் அனைத்து அம்சங்களிலும் செல்வாக்கு செலுத்துதல்.

வர்த்தக சந்தையின் மாற்றத்துக்கான ஓரதிசயம்:

முக்கிய குறிப்பு:

ஒவ்வொறு சமுதாயத்திலும் தனிமனிதனிலும் கூட்டான கலாசாரத்திலும் செல்வாக்கு செலுத்தும் முக்கிய அம்சங்கள் காணப்படுகின்றன.கர்த்தர் ஒவ்வொறு விசுவாசியையும் தனித்துவமாய் சிருஸ்டித்துள்ளதுடன் கலாசாரத்தின் முக்கிய அம்சங்களில் தாக்கத்தை உண்டுபன்னும்படி அழைக்கிறார். நாம் கிறிஸ்துவை பின் தொடர்ந்து விசுவாசத்தில் ஜீவிக்கும் போது எமது தேசங்களில் தேவராஜ்யமானது வளர்ச்சியடையும். அத்துடன் நாம் இருக்கும் இடத்தில் இருந்து கொண்டு இக்கலாசாரத்தில் செல்வாக்கு செலுத்தும் முறைகளையும் விளங்கிக் கொள்ள முடியும்.

கலசாரத்தில் காணப்படும் அம்சங்களையும் அவை செயற்படும் விதத்தையும் அறிந்துக்கொள்வதன் மூலம் நாம் பிரதான கட்டளையை இலகுவாக கைக்கொள்ளலாம். (மத்தேயு 28 : 19-20)

<u>கலசாரமொன்றை வடிவமைக்கும் முக்கிய அம்சங்கள் எவை?</u>

பலவிதமான காரணிகள் ஒவ்வொரு தனி மனித வாழ்க்கையிலும் சமூகத்திலும் செல்வாக்கு செலுத்தி வருகின்றன. அவையாவன:

- வணிகம்
- கல்வி
- கலை மற்றும் பொழுதுபோக்கு
- அர்சாங்கம்
- குடும்பம்
- ஊடகம்
- மதம்
- விஞ்ஞானம் மற்றும் தொழில்நுட்பம்

கலசார்த்தின் அனைத்துப்ப்பகுதிக்ளிலும் நாம் செயற்பட்டு கர்த்தரின் நோக்கங்களை நிலை நிற்த்த வேண்டும் என்பதையே கடவுள்

விரும்புகிறார். கிறிஸ்துவைப்பின்பற்றுபவர்கள் க்லச்சாரத்தின் அனைத்து அம்ச்ங்களிலும் உப்பும் ஒளியுமாக செயற்திறனுடன் செயற்படும் போது எமது தேசங்களில் நீதியானது பாரிய அளவில் நிலைநிறுத்தப்படும்.

ஏன் தொழிற்சந்தை முக்கியம்?

சமூகத்தின் அனைத்துப்பகுதிகளையும் உள்ளடக்கியதே வியாபர சந்தையாகும். வணிகம், கல்வி, பொழுதுபோக்கு, அரசாங்கம், ஊடகம், தொழில்நுட்ப்பம், சமயம் போன்ற அனைத்து அன்றாட நடவடிக்கைகளும் தொழிற்சந்தையிலேயே இடம் பெறுகிறது.

உதாரணத்திற்க்கு எமது அரசாங்கமானது நீதி மற்றும் நேர்மையான ஊழலை எதிர்க்கவிரும்பும் தலைவர்களை கொண்டு தொழிற்சந்தையில் செல்வாக்கு செலுத்தப்படும் போது அவர்களால் ஊழல், லஞ்சம், மோசடிகளை ஒழிக்க கூடிய சட்டத்திட்டங்கள் நடைமுறைப்படுத்தப்படும். அப்பொது மேம்பட்ட அதிக செல்வத்தை ஈட்டும் வணிகங்களும் சமூக நலனுடன் கூடிய தேசமும் காணப்படும்.

எமது செல்வாக்குகளை கர்த்தர் தம் மகிமைக்கு எவ்வாறு உபயோகிப்பார்.

எம் அனைவர்து வாழ்விலும் கர்த்தர் தாலந்துகளையும் திறமைகளையும் கொடுத்துள்ளார். இவற்றினடிப்படையில் எம் கலாசாரத்தில் நாம் எந்த பகுதியில் எவ்வாறான தொழிலை செய்வதற்கூடாக தாக்கத்தை ஏற்படுத்தலாம் என்பதை அற்ந்துக்கொள்ளலாம். தொழில் என்பது ஆங்கிலத்தில் “Vocation” என்பர். “Vocation” என்பது “*Vocare*” என்ற வார்தையிலிருந்து வந்தது. இதன் அர்த்தம் “வரவழைத்தல்” அல்லது “அழைத்தல்” ஆகும். ஆகவே நாம் கர்த்தருக்கு சேவைசெய்ய அழைக்கப்பட்டுள்ளோம் அல்லது வரவழைக்கப்பட்டுள்ளோம்.

கிறிஸ்துவைப்பின்பற்றுபவர்கள் கலாசாரங்களில் ஓர் நேர்மறையான தாக்கத்தினூடாக இச்ச்மூகத்தில் மாற்றங்களை கொண்டுவரலாம். நீடித்த மாற்றமானது பல தலைமுறைகளை கருத்தில் கொண்டு செயற்படுத்த வேண்டும் என்பதை நாம் விளங்கிக்கொள்ள வேண்டும். அதாவது எமது ஆயுற்காலத்தையும் தான்டி நாம் சிந்திக்க வேண்டும்.

கர்த்தரின் பிள்ளைகளாக நாம் இச்சமூகத்தில் அவர்து மகிமையை பிரதிபலிக்கும் போது நேர்மறையான தொழிற்சந்தை மாற்றங்கள் ஏற்பட்டு பாறிய செல்வாக்குகளை அவை தேசங்களில் செலுத்தும்.

ஒவ்வொருபகுதிக்குமான தேவனின் மீட்பின் செயற்பாடு

வணிகம்: பொருளியல் அமைப்பானது வர்த்தக வணிக செயற்பாடுகளை சிறப்பாக்கி பெருகப்பண்ணுகிறது. வணிகமானது தேசத்தின் வளங்களைப்பயன்படுத்தும் போது ஆசீர்வாத்தத்தையும் மேம்படுத்திய வாழ்க்கை முறையையும் பெற்றுக்கொள்ள முடியும்.

கல்வி: கல்வியானது எம்மை பய்ற்றுவிப்பதுடன் தயார்படுத்தும் கடவுளின் வார்த்தைகளில் உள்ளடங்கியுள்ள கொள்கைகளில் வேரூன்றியுள்ள எதிர்காலத்தை ஏற்படுத்தும்.

பொழுதுபோக்கு: பொழுதுபோக்கானது முழுமையாக மக்களுக்கு உற்சாகத்தையும், மகிழ்ச்சியையும், கடவுள் கொடுத்த உணர்வுகளையும் அனுபவிக்க முடியும்.

அர்சாங்கம்: நாட்டின் குடிமக்களை பாதுகாக்கும், உதவிசெய்யும் நேர்மையான, உண்மையான ஊழியர்களையும் நீதியான சட்டங்களையும் கொண்டிருத்தல்.

குடும்பம்: ஒருவரையொருவர் நேசிக்கும் திருமாணமான தம்பதிகளினால் கொண்டு ந்டாத்தப்படும் குடும்பம். (ஒரு ஆண் – ஒரு பெண்). கடவுளை நேசிக்கும்படி பிள்ளைகளை வளர்த்தெடுக்கும் பெற்றோர்கள்.

ஊடகம்: உண்மையை மிகத்துள்ளியமாயும், முழுமையாகவும் ஆரய்தல் மற்றும் பகிர்தல்.

விஞ்ஞானம் மற்றும் தொழில்நுட்பம்: தேவனின் மகிமையை பிரதிபலிக்கும் விதமாக மனித வாழ்க்கைகளையும் உலகத்தையும் மேம்படுத்தல்.

சமயம்: தங்களது பங்கை உணர்ந்த ஆலயங்கள். 1)ஆராதித்தல், ஆராதனிக்கூட்டங்களில் கர்த்தரையுணர்தல். 2) சமுதாயத்தில் அனைத்துப்பங்குகலிலும் நற்செய்தியைப் பிரச்ங்கிப்போரை, அங்கத்தவர்களை ஆயத்தம் செய்தல்.

ஆவிக்குறிய போராட்டம்.

செல்வாக்கிற்கான (influence) போராட்டமானது உலகில் மட்டுமல்ல பரலோகிலுமுள்ளதென்பது தெளிவான விடயாகும். *"ஏனெனில், மாம்சத்தோடும் இரத்தத்தோடுமல்ல, துரைத்தனங்களோடும், அதிகாரங்களோடும், இப்பிரபஞ்சத்தின் அந்தகார லோகாதிபதிகளோடும், வானமண்டலங்களிலுள்ள பொல்லாத ஆவிகளின் சேனைகளோடும் நமக்குப் போராட்டம் உண்டு."* **எபேசியர் 6:12**

ஏனெனில், மாம்சத்தோடும் இரத்தத்தோடுமல்ல, துரைத்தனங்களோடும், அதிகாரங்களோடும், இப்பிரபஞ்சத்தின் அந்தகார லோகாதிபதிகளோடும், வானமண்டலங்களிலுள்ள பொல்லாத ஆவிகளின் சேனைகளோடும் நமக்குப் போராட்டம் உண்டு.

கலாசாரம் மற்றும் சமுதாயத்தில் ஒவ்வொருப்பகுதிகளிலும் ஒளி மற்றும் இருளுக்கான போராட்டம் காணப்படுகின்றது. கர்த்தரின் பிள்ளைகள் கிறிஸ்துவின் ஒளியை சுமந்துக்கொண்டு கலாசாரத்தில் தாக்கங்களி ஏற்படுத்தி அனைத்து சந்தர்பங்களிலும் தேவனுடைய மருரூபமாக்கப்பட்ட சந்ததியை கொண்டுவர முடியும்.

எனினும் இதற்கு மாறுபாடான உன்மையுமுண்டு. அதாவது இறைபக்தியற்ற தனி நபர்களும் அதிகாரத்திலுள்ளனர், சமுதாயத்தினுள் பாவம் மட்டும் வக்கிரகமூடாக அசுத்த ஆவியின் செயல்பாட்டிற்கு இடமளிக்கப்பட்டுள்ளது. சாத்தானின் மரனம், திருட்டு, மற்றும் அழிவினாட்ச்சி நிறுவப்பட்டு சமுதாயமானது கர்த்தரிடமிருந்தும் அவரது சந்ததியின் ஆசீர்வதத்திலுமிருந்தும் விலகிச் செல்கிறது. *"திருடன் திருடவும் கொல்லவும் அழிக்கவும் வருகிறானேயன்றி வேறொன்றுக்கும்*

வரான். நானோ அவைகளுக்கு ஜீவன் உண்டாயிருக்கவும், அது பரிபூரணப்படவும் வந்தேன்.'' **யோவான் 10:10**

சாத்தானின் இராஜ்யம் மிகவும் வலிமையாக மக்கள் மத்தியிலும் பிற தேசங்களிலும் நிறுவப்படும் போது அவ்வாறான தாக்கங்கள் "அரண்களென" அழைக்கப்படும். தலைமுறைகளாக ஓர் பிராந்தியத்தில் கிறிஸ்த்தவ செல்வாக்கும் நடவடிக்கைகளும் இல்லாது போகும் தருணத்தில் அரண்கள் உண்டாகின்றன. *''எங்களுடைய போராயுதங்கள் மாம்சத்துக்கேற்றவைகளாயிராமல், அரண்களை நிர்மூலமாக்குகிறதற்குத் தேவபலமுள்ளவைகளாயிருக்கிறது.''* **2 கொரிந்தியர் 10:4**

அரசாட்சி

ஆதியிலிருந்தே தமது அரசாட்சியில் தமது அதிகாரத்தின் கீழ் இருக்குமாறு கர்த்தர் தமது மக்களை அழைத்துள்ளார். இது ஆதாமுக்கு கொடுக்கப்பட்டு இன்றுவரை தொடரும் ஆணையாக காணப்படுகின்றது. கிறிஸ்துவை பின்பற்றுபவர்களாய் அவருடைண ராஜ்யத்தின் செல்வாக்கை பரப்புவது எமது கடமையாகம்.

''பின்பு தேவன் அவர்களை நோக்கி: நீங்கள் பலுகிப் பெருகி, பூமியை நிரப்பி, அதைக் கீழ்ப்படுத்தி, சமுத்திரத்தின் மச்சங்களையும் ஆகாயத்துப் பறவைகளையும், பூமியின்மேல் நடமாடுகிற சகல ஜீவஜந்துக்களையும் ஆண்டுகொள்ளுங்கள் என்று சொல்லி, தேவன் அவர்களை ஆசீர்வதித்தார்.'' **ஆதியாகமம் 1:28**

சமுதாயத்தின் அனைத்தப் பகுதிகளிலம் மீட்பின் செயற்பாட்டில் கர்த்தருடன் இணைந்து செயல்படும்படிக்கு அவருடைய பங்காளராய் அழைக்கப்பட்டிருக்கின்றோம். இதற்கூடாக நாம் அழைக்கப்பட்டுள்ள பகுதிகளில் கர்த்தரின் வார்த்தையை செயல்படுத்த முடியும். நாம் கிறிஸ்துவை எமது வாழ்வின் சகல பகுதிகளிலும் பின்பற்றுவதற்கூடாக அவரது செல்வாக்கை எமது சமுதாயத்தில் அதிகரிக்கமுடியும்.

<u>சமுதாயத்தில் செல்வாக்கு செலுத்துதல்.</u>

கலாசாரத்தின் பகுதிகளில் செல்வாக்கு செலுத்தும் விசுவாசிகளை கொண்டு தேவராஜ்யத்தை உலகில் நிறுவும் சிந்தனையானது, சில பாரம்பரிய சிந்தனைகளுக்கு சவாலாக அமையும். எமது சிந்தனையை மாற்றியமைக்கவேண்டிய இடங்களை குறித்துப்பார்ப்போம்.

சரியா, தவறா கேள்வி 1

''சபைகளில் ஒன்று கூடல்களில் மட்டுமே தேவனின் செயற்பாடு மனிதரது வாழ்வில் செயற்படுகின்றது. கடவுள் தொழிற்சந்தையில் செயற்படுவதில்லை.''

பதில்.....

சபையானது விசுவாசிகளின் உடலாக தொழிற்சந்தையில்கர்த்தரின் மீட்புப்பணியில் பங்கெடுக்க அழைக்கப்பட்டுள்ளது. கர்த்தர் சபைக்கு மட்டும் மட்டுப்படுத்தப்பட்டவரல்ல. அவர் தினமும் 24 மணிநேரமும் செயற்படுகின்றார். நாமும் அவ்வாறேயிருக்க வேண்டும். சிலர் வாரத்தில் ஒருமுறை சில மணிநேரங்களை மட்டுமே ஆலயத்தில் செலவிடுகின்றனர். ஆனால் வர்த்தக சந்தையில் வாரத்துக்கு 40 மணித்தியாலங்களுக்கும் அதிகமாக செயற்படுகின்றனர்.

வர்த்தக சந்தையில் எமக்கூடாக செயலாற்ற தேவன் விரும்புகின்றார்.அவர் எம்முடனேயிருப்பதால் ஆலயத்துக்குள் மட்டுமல்ல வர்த்தக சந்தைகளிலும் நாம் ஊக்கமளித்து அவர்களுக்காக ஜெபிக்கவேண்டும். தேவன் அதிசயமான காரியங்களுக்கூடாக நாம் அன்றாடம் பழகும் மனிதரின் வாழ்வில் மாற்றத்தை கொண்டுவருவார் என்ற எதிர்பார்ப்புடன் இருக்கவேண்டும்.

கிறிஸ்துவின் உடலில் பங்காளரான பலர் நம்பும் ஒரு பயங்கரமான பொய் காணப்படுகின்றது. அது என்னவெனில் நாம் ஆலயத்திற்கான "ஆவிக்குரிய" பகுதியையும் வெளியுலகில் வாழ பாவிக்கும் "லௌகீக" பகுதியையும் கொண்டுள்ளோம் என்பதாகும். கிறிஸ்தவர்களுக்கு ஆவிக்குரிய மற்றும் ளௌகீக எனற பிரிவினைக்

கிடையாது. இயேசுக்கிறிஸ்த்துவானவர் பகுதிகளுக்கல்ல முழு வாழ்க்கைக்கும் கர்த்தராவார்.

அனைத்து விடையங்களிலும் ஆவிக்குரிய பங்கை நாம் அறிந்துகொள்ளும் போது நிறைவாக திருப்த்தியடைவதுடன் நாம் மகிழ்ச்சியடையலாம். எம் வாழ்வின் அனைத்துப்பகுதிகளிலும் கர்த்தரை செயற்பட அனுமதிக்கும் போது எமக்குள் காணப்படும் "ஆவிக்குரிய வாழ்க்கை" மற்றும் "லௌகீக வாழ்க்கை" என்பவற்றிற்கான தடுமாற்றத்திலிருந்து விடுபட முடியும்.

சரியா தவறா கேள்வி 2

"போதகர்கள் மட்டுமே அபிஷேகம் பண்ணப்பட்டுள்ளனர். முழுநேர ஊழியத்தில் ஈடுப்படாத சக.... ஊழியர்கள் அழைக்கப்பட்டிருப்பது பணம் கொடுத்து போதிக்க மற்றும் பணியாற்ற அழைக்கப்பட்டவர்களுக்கு ஆதரவு வழங்கவேயாகும்."

பதில்.....

"நீங்களோ, உங்களை அந்தகாரத்தினின்று தம்முடைய ஆச்சரியமான ஒளியினிடத்திற்கு வரவழைத்தவருடைய புண்ணியங்களை அறிவிக்கும்படிக்குத் தெரிந்துகொள்ளப்பட்ட சந்ததியாயும், ராஜரீகமான ஆசாரியக்கூட்டமாயும், பரிசுத்த ஜாதியாயும், அவருக்குச் சொந்தமான ஜனமாயும் இருக்கிறீர்கள்." **1 பேதுரு 2:9**

அநேக விசுவாசிகள் தாம் வசிக்கும் பகுதிகளிலும் தம்மை ஒரு போதகராகவோ ஊழியராகவோ கருதுவதில்லை. இயேசுவின் வருகை வரை அமைதியாக இருக்கவே கற்றுக்கொடுக்கப்பட்டுள்ளனர். எனினும் ஒவ்வொரு தனி நபரும் தனித்தன்மையுடன் தேவராஜ்யத்தை முன்னேற்ற வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளதோடு வர்த்தக சந்தையில் எமக்கென ஒரு பாத்திரம் அல்லது பங்கு உண்டு. "முழுநேர ஊழியத்திற்காக" அழைக்கப்பட்ட போதகர், ஆசிரியர்கள், சுவிஷேகர்கள் ஆகியோர் சமூகத்தின் எல்லா பகுதிகளுக்கும் விசுவாசிகளை ஆயத்தம் செய்தல் வேண்டும்.

கிறிஸ்த்துவின் தனிப்பட்ட வாழ்வில் வர்த்தக சந்தையின் முக்கியத்துவத்தை அடையாளம் காண்பதுஇலகுவாகும். அவருடைய அநேகமான அற்புதங்கள் ஆலயங்களிலல்ல சந்தை வெளிகளிலேயே இடம்பெற்றது. அவருடைய அநேக உவமைகளில் சந்தை வெளிகளை குறிப்பிட்டார். 120க்கும் அதிகமான இயேசுவுக்கும் மக்களுக்குமிடயேயான சந்திப்புக்கள் வேதத்தில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது. அவற்றில் ஏறத்தால 10 சந்திப்புக்கள் மாத்திரமே ஆலயத்திலோ ஜெபகூடத்திலோ இடம்பெற்றுள்ளது. மிகுதியனைத்து சந்திப்புக்களும் சந்தைவெளிகளிலேயே இடம்பெற்றுள்ளது. அப்போஸ்தலர் புத்தகத்தில் அசுத்த ஆவிகள் தம்மை வெளிகாட்டிய 40 சந்தர்பங்களில் 39 சந்தர்பங்கள் சந்தைவெளிகளிலேயே இடம்பெற்றன.

நாம் தேவனை எம் தனிப்பட்ட வாழ்வினுள்ளும் வர்த்தக சந்தைகளுக்குள்ளும் வரவேற்கும் போது, அவர் இயற்கைக்கு மாறான மகத்தான காரியங்களை செய்வார்.

<u>பிரதிபலிப்பு</u>

1. தேவனிடம் மன்றாடி தேவவெளிப்பாட்டினை கேளுங்கள். தேவராஜ்யத்திற்காக எப்பகுதிகளில் நீங்கள் தாக்கம் செலுத்தப்போகிறீர்கள்.

2. உங்கள் வாழ்க்கையினை ஆராயுங்கள். உஙகள் வாழ்க்கையின் முழு கட்டுப்பட்டையும் தேவனிடம் கொடுத்துவிட்டீர்களா? பரிசுத்தத்திற்கும், லௌகீகத்திற்கும் வித்தியாசமற்ற வாழ்க்கையினை நீங்கள் வாழ்கின்றீரா?

3. உம் தேசத்தில் மாற்றத்தினை கொண்டுவர தேவன் எவ்வாறு உங்களை பயன்படுத்த விரும்புகிறார் என்பதனை காட்டும்படியாக கிறிஸ்துவிடம் கேளுங்கள்.

குறிப்பு

தொழிற் தளத்தில் ஊழியம்

முக்கிய குறிப்பு :

தேவைப்பாடுகள் நிறைந்த இவ்வுலகில் கிறிஸ்தவர்களாகிய நாம் ''உப்பும் ஒளியுமாக'' இருக்கவேண்டிய முக்கிய இடமாக எமது தொழில் ஸ்தானங்கள் காணப்படுகின்றன. எமது சக தொழிலாளிகளுடன் அன்புடனும் கரிசனையுடனும் தாழ்மையுடனும் உறவுகளை நாம் கட்டியெழுப்பும்போது கிறிஸ்தவர்களாகிய எமக்கூடாக இயேசு கிறிஸ்துவின் அன்பை அவர்கள் காண்பார்கள்.

ஞானமுள்ள வணிகன் எப்பொழுதும் தன் வியாபாரத்திற்கான குறிக்கோள்கள், நோக்கங்கள் மற்றும் அதை எவ்வாறு கொண்டு செல்வது என்பன அடங்கிய ஓர் வணிகத்திட்டத்தை தயார்படுத்தி வைத்திருப்பான். கிறிஸ்தவ வியாபாரிகளுக்கும் கூட அவர்களது தொழிலாளர்கள் மீதும் கடவுள் மீதும் ஊழிய திட்டத்திற்கான பொறுப்புள்ளது. இந்த ஊழிய திட்டமானது தனிப்பட்டதாகவோ அல்லது வேலைத்தளத்திலுள்ள சக கிறிஸ்தவர்களுடன் பகிரப்படக்கூடியதாகவோ இருக்கலாம்.

<u>தொழில் தளத்தல் ஊழியத்திற்கான மூன்று முக்கிய திறவு கோல்கள்</u>

எமது வாழ்க்கைக்கும் வேலைக்கும் உதவ கூடிய மூன்று முக்கிய விடயங்களாவன **தேவ இராஜ்யம், உறவுகள் மற்றும் மறுருபமடைதல்.**

1. நாம் தனி மனிதனாகவும் வியாபார உரிமையாளர்களாகவும் **தேவ இராஜ்யத்தை** மையப்படுத்தி எமது வியாபாரத்தினூடாக நற்செய்தியை கொண்டு செல்வது குறித்து ஆராய வேண்டும்.

2. இயேசுகிறிஸ்து தனது சேவையை வினைத்திறனுடன் செய்து முடிக்க முக்கிய காரணமாயிருந்தது அவர் அனைத்துவிதமான மனிதர்களையும் ஏற்றுக்கொண்டு அவர்களுடன் ஓர் சீரான **உறவை** கட்டியெழுப்பியதேயாகும். அவர் **உறவுகளுக்கு** எவ்வாறு மதிப்பளித்தாரோ நாமும் அது போலவே அன்றாடம்

எம் வாழ்வில் நாம் சந்திக்கும் அனைத்து மனித **உறவுகளும்** அவசியம் என்ற கண்ணோட்டத்துடன் பார்க்க வேண்டும்.

3. கடவுளுடைய **மறுருபமாக்கும்** சக்தியினால் அனைத்து காரியங்களையும் நாம் நேர்மறையாக மாற்றுவதே எமது குறிக்கோளாயிருக்க வேண்டும்.

நாம் எவ்வாறு அவருடைய **இராஜ்யத்தை** தொழிற்தலங்களுக்கு கொண்டு செல்வது? ஊழியத்தில் எமது பங்கு என்ன என்பதை திட்டவட்டமாக நாம் அறிந்துகொள்ள வேண்டும். கிறிஸ்துவானவர் அவரது ஊழியத்தை நாம் தொடர்ச்சியாக செய்ய வேண்டும் எனவும் அனைத்து இடங்களுக்கும் கொண்டு செல்ல வேண்டும் எனவும் எம்மை அழைத்திருக்கிறார். வர்த்தகர்களாக நாம் அழைக்கப்பட்டிருப்பது கர்த்தருடைய **இராஜ்யத்தை** கட்டவும் **உறவுகளை** மேம்படுத்தவும் அவருடைய ஆவியினால் மனிதர்கள் மத்தியில் **மறுமலர்ச்சியை** வியாபார நிலையங்களில் ஏற்படுத்தவுமேயாகும்.

<u>தொழில் தள ஊழியங்களுக்கான நான்கு கொள்கைகள்</u>

கொலோசேயர் 4:1-6

எஜமான்களே, உங்களுக்கும் பரலோகத்தில் எஜமான் இருக்கிறாரென்று அறிந்து, வேலைக்காரருக்கு நீதியும் செவ்வையுமானதைச் செய்யுங்கள். இடைவிடாமல் ஜெபம்பண்ணுங்கள், ஸ்தோத்திரத்துடன் ஜெபத்தில் விழித்திருங்கள். கிறிஸ்துவினுடைய இரகசியத்தினிமித்தம் கட்டப்பட்டிருக்கிற நான் அந்த இரகசியத்தைக்குறித்துப் பேச வேண்டியபிரகாரமாய்ப் பேசி, அதை வெளிப்படுத்துவதற்கு, திருவசனம் செல்லும்படியான வாசலைத் தேவன் திறந்தருளும்படி எங்களுக்காகவும் வேண்டிக்கொள்ளுங்கள். புறம்பேயிருக்கிறவர்களுக்கு முன்பாக ஞானமாய் நடந்து, காலத்தைப் பிரயோஜனப்படுத்திக்கொள்ளுங்கள்.அவனவனுக்கு இன்னின்னபடி உத்தரவு சொல்லவேண்டுமென்று நீங்கள் அறியும்படிக்கு, உங்கள் வசனம் எப்பொழுதும் கிருபை பொருந்தினதாயும் உப்பால் சாரமேறினதாயுமிருப்பதாக.

இவ்வார்த்தைகள் மூலமாக தொழிற்தளங்களுக்கான நான்குகொள்கைகளை நாம் கண்டுகொள்ள முடிகிறது.

1. **மன்றாடுவதற்கு** உங்களை அர்ப்பணியுங்கள் (வசனம் 2)
2. கிறிஸ்துவின் மறை பொருளை நாங்கள் அறிவிக்கும்படி எங்களுடை **செய்திக்கான வாயிலை இறைவன் திறந்து கொடுக்க வேண்டும்** என்று எங்களுக்காக மன்றாடுங்கள் (வசனம் 3)
3. புறம்பேயிருக்கிறவர்களுக்கு முன்பாக ஞானமாய் நடந்து, **காலத்தைப் பிரயோஜனப்படுத்திக்கொள்ளுங்கள்.** (5ம் வசனம்)
4. அவனவனுக்கு இன்னின்னபடி **உத்தரவு சொல்லவேண்டுமென்று** நீங்கள் அறியும்படிக்கு, உங்கள் வசனம் எப்பொழுதும் கிருபை பொருந்தினதாயும் உப்பால் சாரமேறினதாயுமிருப்பதாக. (6ம் வசனம்)

<u>கொள்கை 1: ஜெபம்</u>

- தொழிலாளர்கள், வாடிக்கையாளர்கள், விற்பனையாளர்கள் மற்றும் வர்த்தக துணையாளர்களுடைய பெயர் பட்டியலை ஏற்படுததிக்கொள்ளுங்கள்.
- தினமும் அவர்களை பெயர் பெயராக சொல்லி ஜெபியுங்கள், பட்டியல் நீளமாக காணப்படின் குழுக்களாக பிரித்து தினமும் ஒவ்வொரு குழுவுக்காக ஜெபியுங்கள்.
- அவர்களுடைய வாழ்க்கையில் கர்த்தர் செயற்படும்படியாக அவர்களுக்காக கர்த்தரிடம் பரிந்து பேசுங்கள்.
- அவர்கள் மீது இரக்கம் கொண்ட இருதயத்துடன் நடக்க கடவுளிடம் கேளுங்கள். அவர்களுடைய வாழ்க்கையை கடவுள் எவ்வாறு மாற்ற விரும்புகின்றார் என்பதையும் கேளுங்கள்.

- அவர்களுக்கு புதிய வாசல்களை கடவுள் திறக்க ஜெபம் செய்யுங்கள்.

- பொறுமையாய் இருங்கள், இது ஓர் தொடர் நடைமுறையாகும். மாறாக ஒரு நாள் நிகழ்வல்ல.

கொள்கை 2: திறக்கப்பட்ட வாயில்கள்

இவ்வகையான சீஷத்துவமும் சுவிசேஷமும் செல்வாக்கு நிறைந்த செயற்பாடுகளை குறித்ததல்ல உறவுகளை குறித்ததாகும். பல்வேறு வழிகளில் எமக்கு வாசல்கள் திறக்கப்படலாம். சில சமயங்களில் மகிழ்ச்சிகரமமான சந்தர்ப்பங்களிலும் சில சமயங்களில் துன்பங்கள் மத்தியிலும் நடைபெறலாம். குழந்தையின் பிறப்பு, பிறந்த நாள், திருமண நாள் என்பன மகிழ்ச்சிகரமான சந்தர்ப்பங்களாகும். உயிரிழப்புகள், நோய்வாய்ப்படுதல், குடும்ப பொருளாதார பிரச்சினைகள், வேலைத்தள பிரச்சினைகள், போன்றன துன்பகரமான சந்தர்ப்பங்களாகும். நற்செய்தியினை வாசிக்கும் பொழுது கிறிஸ்துவானவர் எவ்வாறு அன்புடனும் கரிசனையுடனும் இவ்வாறான சந்தர்ப்பங்களில் மனிதர்களை கையாண்டார் என்பதை அறிந்துகொள்ள முடிகிறது. ஊழியத்திற்கான வாசல்களை திறந்துகொடுக்கும் சந்தர்ப்பங்களாக பின்வருவன காணப்படுகின்றன.

வாயில்களை திறக்க உதவும் ஆலோசனைகள்

- ஆக்கப்பூர்வமாக எழுதப்பட்ட பிறந்த நாள் மற்றும் திருமண நாள் வாழ்த்து அட்டைகள்

- தொழிலாளர்களை ஊக்குவிக்கும் வகையிலான விடயங்கள் அடங்கிய மாதாந்த கடிதங்களை அனுப்புதல்.

- அனைத்து ஊழியர்கள், வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் விற்பனையாளர்களுக்கு நத்தார் வாழ்த்து அட்டைகளை அனுப்புதல்.

- அனைத்து ஊழியர்களுக்கும் விடுமுறைக் கொண்டாட்டங்கள், விருந்துகளை ஏற்படுத்தல்.

- ஊழியர்கள் குடும்பங்களுடன் செல்லக்கூடிய சுற்றுலா பயணங்களை ஏற்படுத்தல்.

- வாழ்த்து அட்டை, தொலைபேசி, மின்னஞ்சல் மூலாமாகவும் பரிசுகளை வழங்குவதன் மூலமாகவும் ஒவ்வொரு நபருக்கும் நன்றி கூறல்.

- வேறு எதையும் கேட்கும் முன்பதாக அவர்கள் மீது நாம் கரிசனையாய் இருக்கிறோம் என்பதை தெரிந்துகொள்ளவே மனிதர்கள் விரும்புகின்றனர் என்பதை நினைவில் வைத்துக்கொள்ளல்.

<u>கொள்கை 3: பிறருக்கு ஊழியம் செய்வதற்கான சந்தர்ப்பங்கள்</u>

தேவன் எம்மண்டையில் கொண்டுவந்துள்ள மக்களுக்காக நாம் ஜெபிக்கும் போது அவர்களுக்கு ஊழியம் செய்ய தக்கவகையில் கதவுகள் திறக்கப்படும். உறவுகளை மேம்படுத்துவதன் மூலமாக நாம் தொடர்பாடலுக்கு ஆயத்தமாயுள்ளோம் என்பதை காண்பிக்கமுடியும். தொடர்பாடல் என்பது, உரையாடுதலும் செவிமடுத்தலுமேயாகும். உரையாடுவதை பார்க்கிலும் செவிமடுத்தலே சிறப்பானது. அன்பு, கரிசனை, ஊழியத்துக்கான வாஞ்சை, வார்த்தைக்கூடாக ஊக்கமளித்தல் என்பன எமது தொடர்பாடல்களில் காணப்பட வேண்டும். எம்முடன் இருப்போர்களை தாம் நன்கு அறிந்திருப்போமேயானால் அவர்களது நடத்தை மாற்றங்களை எம்மால் கண்டுகொள்ள முடியும். அதாவது உணர்வுபூர்வமாயும், அவர்கள் தேவைகளை அறிந்து கொள்ள முயற்சியுங்கள்.

கொள்கை 4: பதிலளித்தல்

ஒரு கிறிஸ்தவ வர்த்தகர் எவ்வாறு இன்னொருவருடைய˙ திறந்த வாழ்வின் வாசலுக்கு பதிலளிப்பது என்பதற்கான ஓர் உதாரணம் பின்வருமாறு,

''நான் ஜோ விற்காக கடந்த சில மாதங்களாக ஜெபித்து வருகிறேன். ஜோவின் தாயார் மரித்துபோன செய்தி (துன்பம், பிரச்சினை, நெருக்கடி) யினை கேள்ப்பட்டேன். அவர் தாய்க்காக துக்கம் கொண்டாடியதை நான் அவதானித்தேன் (அவதானிப்பு). நான் ஜோவிற்கு ஆறுதல் கடிதம் ஒன்றை அனுப்பினேன் அத்தோடு அவருக்காக தொடர்ந்து ஜெபமும் செய்தேன் (உணர்த்திறன்). ஒரு நாள் ஓய்வு நேரத்தில் அவர் எவ்வாறு இருக்கிறார் என நலம் விசாரித்தேன். அன்று அவருக்கு நான் என்னாலான உதவிகளை செய்ய முன்வந்தேன் (சேவைசெய்தல்). ஜோவிற்கு ஓர் நற்செய்தி புத்தகத்தை அனுப்பினேன் (அக்கறை). என்னுடன் ஒரு விளையாடடு நிகழ்ச்சியை காண வருமாறு அவருக்கு நான் அடுத்த வாரம் அழைப்பு விடுத்தேன் (Availability) . ஒரு சில மாதங்களிற்கு பிறகு நான் அவருக்காக தொடர்ந்து ஜெபிக்கிறேன் என மின் அஞ்சல் என்றை அனுப்பினேன் (ஊக்குவித்தல்). ஒரு நாள் ஜோவிடமிருந்து ஓர் தொலைபேசி அழைப்பு வந்தது, அவர் அவரது வாலிப பிள்ளையின் பிரச்சினைகளை என்னுடன் பகிர்ந்து கொண்டார். அனைத்தையும் நான் கேட்டுவிட்டு அவருக்கு ஆலோசனைகள் வழங்கி ஊக்குவித்தேன். நான் அவருக்காக உள்ளேன் என்பதை காட்டினேன் (அன்பைக்காட்டுதல்). கடைசியாக நான் ஜோவிடம் நாம் ஒன்றாக நற்செய்தியை வாசிப்போமா என்று கேட்டேன். முடிவாக நான், ''கிறிஸ்துவை உன் வாழ்க்கையில் அழைக்க நீ விரும்புகின்றாயா'' என்று வினவினேன்.

கிறிஸ்துவை தொழிற்தளங்களுக்கு கொண்டு செல்ல சில உதவிக்குறிப்புகள்

- தொழில் தளத்தில் மதத்தைக் காட்டாமல் கிறிஸ்துவை உங்களுக்குள் வாழவிடுங்கள்.

- விசுவாசத்தில் நடவுங்கள் ஆயினும் அடாவடியாகவும் மனதை புண்படுத்தும் விதத்திலும் நடவாமல் இருங்கள்.

- இருள் நிறைந்த இவ்வுலகில் ஒளியாய் இருங்கள்.

- உடன் ஊழியர்களின் தேவைகளுக்காக ஜெபிக்க முன்வாருங்கள்.

- ஜெப விண்ணப்பங்களை எழுதியெடுத்து அதை பின்தொடருங்கள்.

- ஊழியர்களின் குடும்ப நலன்களை விசாரியுங்கள்.

- சரியான தருணத்தில் கொடுப்பதற்காக வேதாகமங்களையும் வேதபுத்தகங்களையும் கைவசம் வைத்திருங்கள்.

- இடைவெளி நேரங்களில் அவர்களுடன் உரையாடுங்கள்.

- பொறுமையாய் இருங்கள் - முயற்சியும் காலமும் தேவைப்படும்.

செயன்முறைக்கான திறனாய்வு

1. வர்த்தகம் மூலமாக நீங்கள் தொடர்புக்கொள்ளும் மனிதர்களின் இருதயங்களை கர்த்தர் தயார்படுத்த வேண்டும்மென **ஜெபியுங்கள்.**

2. கர்த்தர் எம் வாழ்க்கையினூடாக மற்றவர்களுக்காக செயற்படுவதற்கான **வாசல்களை** குறித்து அவதானமாயிருங்கள்.

3. ஒருவருக்கு ஊழியம் செய்யக்கூடிய அனைத்து **சந்தர்ப்பங்களை** குறித்தும் அவதானமாயிருங்கள்.

4. மிகுந்த அவதானத்துடன் **பதிலளியுங்கள்**. அப்பொழுது தான் நம்பிக்கையான உறவுககளை கட்டியெழுப்ப முடியும். மனிதர்களை பணித்திட்டமாக மட்டும் பார்க்காமல் கடவுள் உறவுகளை கட்டியெழுப்ப கொடுத்த சந்தர்ப்பமாக பாருங்கள்.

பிரதிபலிப்பு :

1. நாம் வாழும் இவ்வுலகில் எவ்வாறு ‘‘உப்பாகவும் ஒளியாகவும்’’ இருப்பது என கடவுளிடம் கேளுங்கள்.

2. சரியான மக்களை காட்டும்படியாக சரியான திட்டத்தை வேலைக்கள ஊழியத்திற்கு தருமாறு கடவுளிடம் கேளுங்கள்.

3. மற்றவர்கள் வாழ்க்கையில வாசல்கள் திறக்கப்பட வேண்டும் என்றும் அப்பொழுது கிறிஸ்துவின் இருதயத்துடன் இவ்வாசல்களை கையாளக்கூடிய சந்தர்ப்பங்களை தருமாறு தினமும் தேவனிடம் கேளுங்கள்.

ஊழலுடனான யுத்தம்

முக்கிய குறிப்பு :

எமது தொழிலினூடாக தேவனை கனப்படுத்தும் போது அவர் எமது உண்மைத்துவத்தை கனப்படுத்துவார்.

உலகலாவிய ரீதியில் சந்தைகளில் ஊழல் அளவுக்கதிகமாக காணப்படுகிறது. கிறிஸ்தவர்களாக இதை எதிர்த்து ஜெயிப்பது எமக்கு பெரிய சவாலாகும்.

வளர்ந்துவரும் நாடுகளில் ஊழல் செய்பவர்கள், நெறிமுறையின்றி தொழில் செய்பவர்கள் சீக்கிரமாக வெற்றிகளையும் அதிக செல்வத்தையும் ஈட்டிக்கொள்வதை எம்மால் காணமுடிகிறது. கிறிஸ்தவர்களாகிய நாம் இது போன்றவர்களின் வெற்றியை காணும்போது சலிப்படையலாம். ஏனெனில் நாம் சரியானவற்றை செய்தும் நேர்மையான வழிகளில் நடந்தும் அதிகளவு செழிப்பையும் செல்வத்தையும் காண்பதில்லை. நாம் இவ்வாறான சூழ்நிலைகளில் கடந்து செல்லும் போதும் நாம் ஞாபகம் வைத்திருக்கவேண்டிய விடயம் என்னவெனில் கர்த்தர் அனைத்தும் அறிவார், அவர் கண்டிப்பாக நாளடைவில் நீதிமானை உயர்த்திவைப்பார் என்பதேயாகும்.

- **கர்த்தரின் வெகுமதிகள் நீதிமானுக்கு நிச்சயம் உண்டு.**

கர்த்தரின் கட்டளைகளுக்கு கீழ்ப்படிபவர்களுக்கும் அவரை மதிப்பவர்களுக்கும் அவர் நிச்சயமாக வெகுமதிகளை அளிப்பார் என அவரது வார்த்தை உறுதியாக கூறுகிறன. வாசிக்கவும் 1 கொரிந்தியர் 9:25 : 1 தெசலோனிக்கேயர் 2:19-26, யாக்கோபு 1:12.

- **நீண்டகால முன்னோக்குடன் செயற்படுங்கள்**

நாம் இப்போது விதைக்கும் விதைகள் எம் நாட்டின் வருங்காலத்திற்காகும். உங்கள் பிள்ளைகளுக்கும், பேரப்பிள்ளைகளுக்கும் எவ்வாறான ஒரு நாட்டில் அமைப்பு முறையில் வாழ வேண்டும் என நீங்கள் விரும்புகிறீர்கள்? ஒவ்வொரு தனிப்பட்ட மட்டும் வியாபார ரீதியான கொடுகல்வாங்கல்களும் எம் நாட்டின்

கூட்டான ஆவிக்குரிய வங்கிக் கணக்கினை குறைக்கவோ அதிகரிக்கவோ செய்கின்றது. ஒவ்வொரு நாட்டினதும் ஆவிக்குரிய மட்டும் பொருளாதார சூழ்நிலைகளின் ஒட்டுமொத்தமான வலிமையும் ஒவ்வொரு தனிப்பட்ட மனிதரதும் தீர்மானங்களின் கூட்டாகவே அமைகின்றது. எமது வாழ்க்கை நடைமுறைகள் மூலமாக கடவுளது இராஜ்ஜியத்தை கட்டியெழுப்புவதற்கான சந்தர்ப்பங்கள் தினமும் எமக்கு கிடைத்த வண்ணமே உள்ளன.

- **துன்மார்க்கனை குறித்து பொறாமை கொள்ளாதிருங்கள்.**

துன்மார்க்கர்களது வெற்றியையும் செழிப்பையும் காணும்போது நாம் அறிந்துக்கொள்ள வேண்டிய முக்கிய விடயமென்னவெனில் அவனது வெற்றி குறுகிய நாட்களுக்கு மட்டுமே என்பதாகும். தேவனுடைய வார்த்தையில் 37ம் சங்கீதம் “பொல்லாதவர்களை குறித்து எரிச்சலடையாதே: நியாயக்கேடு செய்கிறவர்கள்மேல் பொறாமைக்கொள்ளளாதே அவர்கள் புல்லைப்போல் சீக்கிரமாய் அறுப்புண்டு, பசும்பூண்டைப்போல் வாடிப்போவார்கள்” என்றும், சங்கீதம் 92:7 ல் துன்மார்க்கர் அறுப்புண்டு போகும் புல்லுக்கும் வாடிப்போகும் பசும்பூண்டுக்கும் ஒப்பிடப்படுகின்றார்கள்.

<u>இலஞ்சம்</u>

பல நாடுகளில் இன்று இலஞ்சம் கொடுப்பதும் இலஞ்சம் வாங்குவதும் தினமும் நடக்கும் ஓர் சாதாரண நிகழ்வாகிவிட்டது. ஒரு பொதுவான கருத்து என்னவெனில் எமக்கு தேவையான காரியங்களை இலகுவாக செய்து முடிக்கவும் சாதகமாக போட்டியிடவும் லஞ்சம் கொடுக்க வேண்டும் என்பதாகும். வேதாகமமானது இலஞ்சத்திற்கு எதிராக பேசுகிறது. கிறிஸ்துவை பின்பற்றும் நாம் எமது நாளாந்த வர்த்தக வணிக செயற்பாடுகளிலும் சந்தர்ப்பங்களிலும் உண்மையாகவும் நேர்மையாகவும் இருக்க வேண்டும். எமது அனைத்து காரியங்களிலும் நாம் பரிசுத்த ஆவியானால் வழிநடத்தப்பட வேண்டும்.

இலஞ்சம் கொடுப்பதையும் வாங்குவதையும் தவிற வேறு வழியே இல்லாத சந்தர்ப்பங்கள் உண்டா? அதற்கு முன்னதாக இலஞ்சத்தின் வெவ்வேறு வடிவங்களையும் கோணங்களையும் ஆராய்வோம்.

இலஞ்சத்தின் வெவ்வேறு வடிவங்கள்

A) நியாயமற்ற நடைமுறைகள்

முதலாவது வெளிப்படையாக அநீதியான மற்றும் நேர்மையற்ற இலஞ்சம் என்றால் என்னவென பார்ப்போம். இருவர் ஒரு வேலைக்காக ஏலத்தில் விலைபேசியிருக்கிறர்கள் என நினைத்துக்கொள்வோம். அதில் ஒருவர் முடிவெடுப்பவருக்கு இரகசியமாக லஞ்சம் கொடுத்து அந்த ஏலத்தில் வெல்கிறார் நிச்சயமாகவே இது அநீதியான மற்றும் தீாப்பற்ற வழிமுறையாகும்.

B) பலாத்காரம் அல்லது அச்சுறுத்தல்

இரண்டாவது வடிவம் பலாத்காரமாக பணம் பறித்தலாகும். பணத்தைக்கொண்டு அச்சுறுத்தல், மிரட்டுதல் மற்றும் முடிவுகளை மாற்றச்செய்தல் என்பன பிழையான அநீதியான செயலாகும்.

C) சிறு அன்பளிப்புக்கள்

சில சமயங்களில் எது சரி எது தவறு என தெரியாமல் தெளிவற்ற சந்தர்ப்பங்களுக்கு முகங்கொடுக்க நேரிடலாம். உதாரணமாக, ஓர் வணிகன் புதியதொரு வியாபாரத்தை தொடங்க சகல சட்ட ரீதியான வேலைகளையம் செய்து வருகிறான். அவன் அனைத்து கட்டணங்களையும் கட்டி படிவங்களை நிரப்பி முடிக்கிறான். தற்போது உரிய அதிகாரி அதற்கான வேலையை செய்து முடித்தால் மட்டுமே அவனால் மேற்கண்ட வேலைகளை செய்ய முடியும். அவன் தொடர்ந்து அந்த அதிகாரியை சந்தித்து வருகிறான் ஆயினும் அவ்வதிகாரி அவனுக்கான உரிய வேலையை முடிக்காமல் தாமதப்படுத்துகிறார் ஒரு கட்டத்தில் இவ் அதிகாரி பணம் அல்லது அன்பளிப்பொன்றை எதிர்ப்பார்க்கிறார் என்று அவ்வியாபாரி கண்டுகொள்கின்றார். ஒரு சிறிய அன்பளிப்பு அனைத்து வேலைகளை சீக்கிரமாய் முடித்து தொடர்ந்து அடுத்த கட்டத்திற்குள் நகர உதவியாய் இருக்கும். இச்சந்தர்ப்பத்தில் ஓர் கிறிஸ்தவனின் முடிவு என்ன?

எந்தவொரு அன்பளிப்பையும் கொடுக்க வேண்டாம் என சிலர் கூறுவார்கள் ஏனெனில் இந் நீதியற்ற செயற்பாடு தொடரக்கூடாது என்பது அவர்கள் சிந்தனையாகும். அம்மனிதன் பொறுமையுடன் இருந்து இச்சந்தர்ப்பத்தில் கிறிஸ்துவின் குணாதிசயங்களை வெளிக்காட்டும் சந்தர்ப்பம் இது என்பது அவர்களது வாதமாகும்.

இன்னுமோர் சாரார் ஒரு சிறிய அன்பளிப்பை வழங்குவது தவறிலலை என்பார்கள் ஏனெனில் அவ்வியாபாரியின் தவறு ஏதுமில்லை அது போல இங்கு அநீதியாக செயற்படுவது அவ்வதிகாரி மட்டுமே என்பது இவர்களது வாதமாகும்.

இவ்வாறான தெளிவற்ற சந்தர்ப்பங்களுக்கு முகங்கொடுப்பது மிகவும் கடினமானதென்பதுடன் எம்மை அதிக சோதனைக்குட்படுத்தும் சந்தர்ப்பங்களாயுமமைகின்றது. மேற்குறிப்பிட்ட உதாரணத்தில் அவ்வியாபாரி எவ்வழியிலாவது சென்று அதை நியாயப்படுத்தியிருக்கலாம். இவ்விதமான தருணங்களில் தான் நாம் அதிகமாக பரிசுத்த ஆவியில் தங்கி எமக்கு வழிகாட்டும்படி கேட்க வேண்டும். அதாவது எதை எப்படி எவ்வாறு எங்கு செய்வதென்பதை பரிசுத்த ஆவி எமக:கு வழிகாட்ட நாம் அனுமதிக்க வேண்டும்.

<u>எமது வேலையில் நாம் நீதியாயிருத்தல்</u>

மக்ஸ்வெல் என்ற பெயருடைய ஒரு மனிதர் கட்டுமான பணித்துறை சார்ந்த வியாபாரம் ஒன்றை ஹைதராபாத் பிரதேசத்தில் இந்தியாவிலே நடத்திவந்தார். சில வருடங்களுக்கு முன்னதாக அவர் கிறிஸ்துவை பின்பற்ற தொடங்கினார். கிறிஸ்துவை அறிய முன் இவர் பல சந்தர்ப்பங்களில் லஞ்சம் கொடுத்தும் வாங்கியும் வந்துள்ளார். இந்தியாவில் இது ஓர் சாதாரண நடைமுறையாகவே இன்னும் காணப்படுகின்றது. ஒரு நாள் அவர் வேதாகமத்தை வாசிக்கும் போது அவருக்குள் ஒரு குற்ற உணர்ச்சி வந்தது. லஞ்சம் கொடுப்பதைமயும் வாங்குவதையும் விட்டு விலகுவதற்கு முடிவெடுத்தார்.

ஒருமுறை வியாபாரம் நிமித்தம் இவருக்கு லஞ்சம் கொடுக்கவேண்டிய சூழல் ஏற்பட்டது. ஆயினும் அவர் மற்ற மனிதர்களுக்கு தான்

கிறிஸ்தவனாகிவிட்டபடியால் இனி லஞ்சம் ஏதும் தரமுடியாது என மறுத்தார். இதனால் அம்மனிதர்கள் அந்த வேலையை இவருக்கு கொடுக்காமல் போனார்கள். ஆறு மாதங்களின் பின்னர் அதே மனிதர்கள் மீண்டும் வந்து முதன்முறையை விட இரண்டு மடங்கு அதிகமான மதிப்புள்ள வேலையை மக்ஸ்வெல்கு கொடுத்தார்கள். காரணம் அவர் நம்பிக்கையானவர் என அம்மனிதர்கள் உணர்ந்திருந்தார்கள்.

<u>எமது உண்மைத்துவத்தை கர்த்தர் கனப்படுத்துவார்</u>

இயேசுகிறிஸ்துவை பின்பற்றும் மக்களாக நாம் அவரை பிரதிநிதித்துவப்படுத்தி எமது வாழ்க்கையில் அவரது நீதியும் நேர்மையும் இருக்க வேண்டும். அனைத்து கிறிஸ்தவ வணிகர்களும் லஞ்சம் கொடுப்பதிலிருந்தும் வாங்குவதிலுமிருந்தும் விலகியிருப்பது நல்லது அதுபோலவே நேர்மையற்ற எந்தவொரு சந்தர்ப்பத்திலிருந்தும் நாம் தள்ளியிருக்கவேண்டும். நாம் இக்கட்டான தெளிவற்ற சூழ்நிலைகளில் சிக்கியிருக்கும்போது அச்சூழலிலிருந்து தப்பித்து வர கர்த்தரிடம் ஞானத்தை கேட்க வேண்டும்.

பிரதிபலிப்பு

1. உங்களது செல்வாக்கினை நீதியையும் நேர்மையையும் நிலைநாட்ட எவ்வாறு பயன்படுத்த போகிறீர்கள்?

2. கர்த்தரை கனப்படுத்த முடிவெடுங்கள். அது உங்களுக்கு ஒரு செலவாக/ விலைக்கிரயமாக இருந்தாலும் கூட பரவாயில்லை.

உண்மையுள்ள உக்கிராணத்துவம்

பிரதான குறிப்பு

“தேவனுடைய திட்டம் என்னவெனில் அவருடைய இராஜ்ஜியத்தின் திட்டங்களுக்காக மனிதர்களையும் ஏனைய வளங்களையும் திரட்டும் பொறுப்பை உக்கிராணககாரர்களாக நாம் ஒவ்வொருவருக்கும் ஒப்படைப்பதாகும்”.

உக்கிராணத்துவமானது கிறிஸ்தவ வாழ்வின் அனைத்து அம்சங்களையும் உள்ளடக்கியதாகும். கர்த்தர் ஒருவரே அனைத்தையும் உண்டாக்கினார். ஆகவே அவரே எல்லாவற்றிற்கும் உரிமையாளராக காணப்படுகிறார். உண்மையில் எதற்குமே நாம் உக்கிராணக்காரர்கள் மாத்திரமே. அதுபோல நாம் அவருக்குரிய அனைத்தையும் நிர்வகிக்கிறவர்களாகவே˙ காணப்படுகிறோம்.

மத்தேயு 25:14-29 உண்மையுள்ள உக்கிராணத்தவம் குறித்து ஓர் உவமையை இயேசு கூறுகிறார். அவ் உவமையில் ஒரு எஜமான் தன்னுடைய மூன்று பணியாட்களுக்கு “அவர்களுடைய திறமைக்கு தகுந்தவாறு பணத்தை பகிர்ந்தளிக்கிறார். அவ்வெஜமானுடைய எதிர்பார்ப்பு என்னவெனில் அப்பணியாட்கள் பெற்றுக்கொண்டதை கொண்டு அதை முதலீடு செய்து அதிக பிரதிபலன்களை அவர்கள் பெறவேண்டும் என்பதாகும்.

<u>பிரதான கோட்பாடு:</u>
<u>பதவி உயர்விலும் மேன்மையானது உண்மையுள்ள உக்கிராணத்துவமாகும்.</u>

மேற்கூறப்பட்ட உவமையின் முடிவில் என்ன நடைபெற்றதென்று அவதானித்தால், அந்த எஜமான் திரும்பிவந்து தன் ஊழியர்கள் அப்பணத்தை கொண்டு என்ன செய்துள்ளனர் என காண்கிறார். தனக:கு கொடுக்கப்பட்ட பணத்தை முதலிட்டு தனது உக்கிராணத்துவத்தில் உண்மையுடன் செயற்பட்ட முதலாவது பணியாளனை பார்த்து “அவனுடைய எஜமான் அவனை நோக்கி: நல்லது, உத்தமமும்

உண்மையுமுள்ள ஊழியக்காரனே, கொஞ்சத்திலே உண்மையாயிருந்தாய், அநேகத்தின்மேல் உன்னை அதிகாரியாக வைப்பேன், உன் எஜமானுடைய சந்தோஷத்திற்குள் பிரவேசி என்றான்.'' **(மத்25:21).** சிறிய காரியங்களிலும் நாம் உண்மையாய் இருக்க வேண்டும் என கடவுள் விரும்புகிறார் அப்படி நாம் இருக்கும் போது பெரிய காரியங்களை வருங்காலத்தில் அவர் எமக்கு ஒப்படைப்பார். கர்த்தர் அனைவருக்கும் கடனாக சிலவற்றை கொடுக்கிறார். அதை நிர்வகித்து அதிலிருந்து ஒரு இலாபத்தை நாம் அவருக்குகொடுக்க வேண்டும்.

கர்த்தருடைய நோக்கங்களுக்காக நாம் நிர்வகிக்க வேண்டிய சில காரியங்கள்

தனிப்பட்ட ரீதியாக	**வர்த்தக ரீதியாக**
திறன்களும் ஆளுமைகளும்	கட்டிடங்களும் ஏனைய சொத்துக்களும்
உறவுகள்	வாடிக்கையாளர்
நேரம்	வழங்குநர்கள்
சந்தர்ப்பங்கள்	நிதி
எங்களுடைய அழைப்பு	
எங்களுடைய சரீரம்	
சுவிசேஷத்தின் செய்தி	

கடவுள் நம் ஒவ்வொருவருக்கும் கொடுத்துள்ள வளங்களுக்கு பொறுப்பாளிகளாய் நாம் இருக்கிறோம். நாம் வாசித்த அவ்வுவமையின் உதாரணத்தின்படி கர்த்தர் எம் ஒவ்வொருவருக்கும் வெவ்வேறான வளங்ளை கொடுத்துள்ளார். அனைவரும் ஒரே பிரதிபலனை கொடுப்பது அவர் எதிர்ப்பார்ப்பல்ல. ஒவ்வொருவரும் தனக்கு கொடுக்கப்பட்ட வளத்திற்கு ஏற்றவாறு உண்மையுள்ள உக்கிராணக்காரனாக செயற்பட வேண்டும் என அவர் எதிர்பார்த்தார்.. கடவுள் கொடுப்பதை நாம் வளரச்செய்து பயன்படுத்த வேண்டும். இருப்பதை பன்மடங்காக்கியவர்கள் நாளடைவில் உயர்த்தப்படுவார்கள்.

<u>பிரதான கோட்பாடு:</u>
<u>உண்மைத்துவத்திற்கான வெகுமதி கடவுளிடம் உண்டு</u>

உண்மையுள்ள உக்கிராணகாரனுக்கு எஜமானிடமிருந்து கிடைக்கும் வெகுமதிகள் என்ன என்பது **மத்தேயு 25ல்** குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது. அவையாவன

- பாராட்டு: ‘‘நல்லது’’
- பதவி உயர்வு : ‘‘அநேகத்தின் மேல் உன்னை அதிகாரியாக வைப்பேன்’’
- ஆழமான உறவு : ‘‘என்னுடைய சந்தோஷத்திற்குள் பிரவேசி’’

தான் கொடுத்ததை பன்மடங்காக்கியவர்களை கண்டு எஜமான் மகிழ்ச்சியடைந்தான். தன் செயலினால் அவர்களை கனப்படுத்தி அவர்களது உண்மைத்துவத்தை ஒப்புக்கொண்டான். அவர்களை பதவியுயர்த்தி உயரதிகாரிகளாக்கினான். அவர்கள் தன்னிடம் நெருங்கி வர அனுமதித்தான். நாம் கர்த்தருடைய வளங்களுக்கும் எங்களுடைய வாழ்க்கையிலும் உண்மையுள்ள உக்கிராணக்காரராயிருந்து அவரை மகிமைப்படுத்தும்போது அவரும் அதை நமக்குச்செய்வார்.

<u>வாழ்விலும் வர்த்தகத்திலும் உக்கிராணத்துவத்தை பின்பற்றுதல்.</u>

உண்மைத்துவத்துடன் கடவுள் கொடுத்த வளங்களை நாம் பராமரிக்க வேண்டும் என்பதே அவரின் விருப்பமாகும். அவரின் நோக்கத்திற்கேற்ப நாம் நம்மை ஒழுங்குப்படுத்தும்போது அந்நோக்கத்தை நிறைவேற்றுவதற்கான சக்தியும் இயலுமையும் கர்த்தரால் எமக்கு கொடுக்கப்படும். எமது வர்த்தக வணிக செயற்பாடுகளும் அவற்றின் வளங்களும் பராமரிபப்தற்காக தேவனால் எமக்கு கொடுக்கப்பட்ட கடன் ஆகும். கர்த்தர் எமது வர்த்தக செயற்பாடுகளில் எம்முடன் ஒன்றிணைந்து செயற்பட விரும்புகிறார்.

நாம் முன்னதாக வாசித்த உவமையில் உண்மையுள்ள ஊழியக்காரன் பணம் கிடைத்தவுடனேயே அதை முதலீடு செய்ய விரைகிறான். அவர்கள் அதை மேம்படுத்தி வளர்ச்சியாக்குவதன் அத்தியாவசியத்தை உணர்ந்து செயற்பட்டனர்.

எமது வாழ்க்கையிலும் வர்த்தகத்திலும் நாம் சிறந்த உக்கிராணக்காரர்களாக செயற்பட எதிர்ப்பார்க்கப்படுகிறோம். ஒரு வர்த்தகர் தன் வர்த்தகத்தை வளர்த்து விருத்தியாக்கி வருகிறார். ஓர் நல்ல உக்கிராணக்காரராக நாம் எமது வளங்களை குறித்து எம்மிடமே பின்வரும் கேள்விகளை கேட்டுப்பார்க்க வேண்டும்.

- கர்த்தர் கொடுத்த அழைப்பிற்கும், நோக்கத்திற்கும் மற்றும் வணிகத்திட்டத்திற்கும் ஏற்றவகையிலான வர்த்தகத்தையா நடத்தி வருகிறேன்?

- இவ்வர்த்தகத்தின் நோக்கத்தையடைய தேவையான கருவிகள், கட்டிடங்கள் மற்றும் ஏனைய வளங்கள் என்னிடம் உண்டா?

- வணிகத்திட்டத்தை செயற்படுத்த தேவையான அறிவும் ஆற்றலுமுடைய ஊழியர்கள் என்னிடம் உண்டா?

- என்னுடைய வர்த்தகம் வாடிக்கையாளர்க்ளுக்கு மதிப்பளிக்கிறதா?

- சரியான நேரத்தில் கட்டணங்களை செலுத்துவதினால் வழங்குனர்களுக்கு கொடுத்த வாக்குறுதியை காப்பாற்றுவதினாலும் எனக்கு நன்மதிப்பு கிடைத்துள்ளதா?

- நேரத்தை வீணடிக்காமல் செயற்படுகிறேனா?

- பணத்தை ஞானத்துடனும் திறமையாகவும் கையாளுகிறேனா?

- எனது செயல்களும் சொற்களும் எனது வாழ்க்கையில் விசுவாசத்தை பிரதிபலிக்கிறதா?

பொறுப்புள்ள வர்த்தகர்கள் எப்போதும் எதிர்காலத்தை குறித்தும் புதிய சந்தர்ப்பங்களை குறித்தும் சிந்திப்பார்கள். புதிய சவால்களுக்கும் சந்தர்ப்பங்களுக்கும் முகம்கொடுக்க நாம் எப்போதும் தயாராக இருக்க வேண்டும்.

பலவீனமான உக்கிராணத்துவமும் புனிதமான உக்கிராணத்துவமும்

உண்மையற்ற ஊழியன் தனது வளங்களை பயன்படுத்தியதால் எஜமானுக்கு பயனற்றவனாகிறான். **மத்தேயு 25ல்** குறிப்பிடப்பட்டுள்ள உவமையில் அந்த உண்மையற்ற ஊழியன் சாட்டுப்போக்குகளை

கூறிக்கொண்டு பயத்தில் வாழ்க்கிறான். சரியான வேலையினை செய்து முடிக்காமைக்காக எந்தவொரு சாட்டுப்போக்குகளையும் ஏற்றுக்கொள்ள முடியாது. பலவீனமான உக்கிராணத்துவம் சோம்பேறித்தனத்தினதும், பயத்தினதும் திட்டமின்மையினதும் பிரதிபலனாகும்.

பலவீனமான உக்கிராணக்காரன் எஜமானினால் கடினமாக நடத்தப்படுகிறான். ஏனெனில் அவன் கொடுக்கப்பட்ட தாலந்துக்ளைக் கொண்டு எதுவுமே செய்யவில்லை. நல்லதொரு முதலீட்டு இலாபத்திற்காக உழைக்காமல், அந்த தாலந்துகளை அவன் புதைத்து வைக்கிறான். அவனது சோம்பேறித்தனமும் பயமுமே அந்த தாலந்துகள் கனிகொடாமைக்கான காரணமாகும்.

உண்மையாகவும், விவேகமாகவும் தங்கள் முதலீட்டிலிருந்து இலாபத்தையும் கொடுத்தமையால் உண்மையான ஊழியக்காரரை எஜமான் பாராட்டுகிறார். தேவ இராஜ்ஜியத்தின் வர்த்தகர்களாக எமது நோக்கமானது கடவுள் கொடுத்த அனைத்திற்கும் உண்மையுள்ள கனிகொடுக்கும் உக்கிராணக்காரராக அவரை மகிமைப்படுத்துவதாகும். எமது ஆளுமைக்கேற்ற வகையில் பரிசுத்த ஆவியின் உதவியுடன் மக்களையும் ஏனையவற்றையும் நாம் நிர்வகிக்க வேண்டும்.

பிரதிபலிப்பு

1. எந்தெந்த வளங்ளுக்கு நாம் உக்கிராணக்காரராயிரக்கிறோம் என்பதை ஜெபித்து கர்த்தரிடம் கேட்டறியுங்கள்

2. உங்களுடைய வர்த்தகத்தில் ஆவியானவர் செயற்பட இடமளிக்கிறீர்களா என ஆராய்ந்து பாருங்கள்.

3. தேவ இராஜ்ஜியத்திற்கும் அதன் நோக்கத்திற்கும் அனைத்து காரியங்களுக்கும் நன்மையாயிருக்க அர்ப்பணியுங்கள். அப்போது கர்த்தர் உங்களை புகழ்ச்சியினாலும், வளர்ச்சியினாலும் பதவி உயர்த்தி உங்களுக்கு வெகுமதியளிப்பார்.

குறிப்பு

……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………
……………………………………………………………………………………………

நிதி நிர்வாகம்

பிரதான குறிப்பு

பணமானது உக்கிராணத்துவத்திற்கான ஓர் கருவியும் சோதனையுமாகும்.

நீதிமொழிக்ள் 13:7 : *ஒன்றுமில்லாதிருக்கத் தன்னைச் செல்வனாகப் பாராட்டுகிறவனும் உண்டு மிகுந்த செல்வமிருக்கத் தன்னைத் தரித்திரனாகப் பாராட்டுகிறவனும் உண்டு.*

மத்தேயு 6:24 : *இரண்டு எஜமான்களுக்கு ஊழியஞ் செய்ய ஒருவனாலும் கூடாது் ஒருவனைப் பகைத்து, மற்றவனைச் சிநேகிப்பான் அல்லது ஒருவனைப் பற்றிக்கொண்டு, மற்றவனை அசட்டைபண்ணுவான் தேவனுக்கும் உலகப்பொருளுக்கும் ஊழியஞ்செய்ய உங்களால் கூடாது.*

பணத்தை கையாளுவதைக் குறித்தும் வைத்திருப்பதை குறித்தும் வேதாகமத்தில் 2300 மேற்பட்ட வசனங்கள் காணப்படுகின்றன. கர்த்தர் தமது மக்களை ஆசீர்வதிக்க விரும்புகிறார். கர்த்தரின் ஆசீர்வாம் பணம் பொருட்பண்டங்கள் மட்டுமல்ல ஆவிக்குரிய ஆசீர்வாதங்களான ஞானம், குணாதிசயம் மற்றும் எமது சந்ததிக்கு கொடுக்கக்கூடிய திறமைகளையும் உள்ளடக்கியது. அநேக பொருட்பண்டங்களையும் பணத்தையும் திரட்டி வைத்திருக்கும் பலர் ஆவிக்குரிய ரீதியில் வெறுமையாகவும் பலவீனமாகவும் காணப்படுகின்றனர்.

நற்காரியங்களுக்கு பயன்படுத்தும் கருவியாகவே நாம் பணத்தை கருத வேண்டும். தேவைகளை சந்திக்க பணம் அத்தியாவசியமாகும். ஆகவே, இலாபமீட்டுவது வர்த்தகத்தில் மிகவும் நல்லவிடயமாகும். இலாபம் என்பது ஒரு சேவையினை வழங்குவதன் அடிப்படை விலையிலிருந்து அதிகமாக அறவிடப்படும் பணமாகும். இலாபமீட்டுவதனூடாக வர்த்தகத்தை வளர்க்கவும் மற்றவர்களை ஆசீர்வதிக்கவும் முடியும்.

பணமானது அநேக தருணங்களில் எமது குணாதிசயங்களை சோதிக்கின்றது. மக்கள் அநேக தருணங்களில் பணம் அனைத்து பிரச்சினைகளையும் தீர்த்துவிடும் என எண்ணுகின்றனர். அநேகர் பணத்துக்கு அடிமையாகிவிடுகின்றனர். சிலருக்கு பணமானது

ஊக்குவிப்பாக இருக்கிறது. இதனால் தனிப்பட்ட, உறவுகள் ரீதியான, வர்த்தக ரீதியான, பிரச்சினைகள் ஏற்படுகின்றன. பணத்தை சரியான முறையில் கையாளும் உககிராணக்காரராக நாம் இருக்க வேண்டும் என்பதே கடவுளின் விருப்பமாக இருக்கிறது. அதாவது நாம் செழுப்பினை தழுவி அதேவேளையில் பொருளாசையை கைவிட வேண்டும்.

<u>நிதி உக்கிராணத்துவ கோட்பாடுகள்</u>

1. அனைத்து செல்வங்களினதும் அதிபதி கடவுளாகும்

உபாகமம் 8:18 : *உன் தேவனாகிய கர்த்தரை நினைப்பாயாக் அவரே உன் பிதாக்களுக்கு ஆணையிட்டுக்கொடுத்த தம்முடைய உடன்படிக்கையை உறுதிப்படுத்தும்படி, இந்நாளில் உனக்கு உண்டாயிருக்கிறதுபோல, ஐசுவரியத்தைச் சம்பாதிக்கிறதற்கான பெலனை உனக்குக் கொடுக்கிறவர்.*

எம்மிடமுள்ள நாம் உட்பட அனைத்தும் கர்த்தரிடத்திலிருந்து வந்தது என்பதை புரிந்த கொள்ளவேண்டும். அவரின் துணையின்றி நாம் ஏதும் செய்யமுடியாது. நீங்கள் சாதித்தவற்றை நினைத்து பெருமைகொள்ளாதிருங்கள், எல்லா வெற்றிகளுக்குமான புகழையும் ஆசீர்வாதத்தையும் இறைவன் ஒருவருக்கே கொடுங்கள்.

2. கர்த்தரின் இராஜ்ஜியமே எமக்கு முதன்மையானது

மத்தேயு 6:3 : *முதலாவது தேவனுடைய ராஜ்யத்தையும் அவருடைய நீதியையும் தேடுங்கள், அப்பொழுது இவைகளெல்லாம் உங்களுக்குக்கூடக் கொடுக்கப்படும்.*

எமது சிந்தனைகள் தேவ இராஜ்ஜியத்தை நோக்கியிருக்கும் போது மீதி அனைத்து காரியங்களும் சரியான நோக்குக்குள் இலக்கிற்குள் வந்துசேரும். எமது தேவைகளை கர்த்தர் அறிவார். நாம் கர்த்தருக்கும் அவரது சேவைக்கும் முன்னுரிமை கொடுக்கும் போது எமது தேவைக்கு அதிகமாகவே கர்த்தர் எம்மை ஆசீர்வதிப்பார்.

3. கர்த்தருக்குரியதை நாம் கர்த்தருக்கு கொடுக்கவேண்டும்

மல்கியா 3:10 : *என் ஆலயத்தில் ஆகாரம் உண்டாயிருக்கும்படித் தசமபாகங்களையெல்லாம் பண்டசாலையிலே கொண்டுவாருங்கள் அப்பொழுது நான் வானத்தின் பலகணிகளைத் திறந்து, இடங்கொள்ளாமற்போகுமட்டும் உங்கள்மேல் ஆசீர்வாதத்தை வருஷிக்கமாட்டேனோவென்று அதினால் என்னைச் சோதித்துப் பாருங்கள் என்று சேனைகளின் கர்த்தர் சொல்லுகிறார்.*

அநேக மக்கள் தாம் கொடுப்பதற்கு ஏழ்மையானவர்கள் என கருதுகின்றனர். மீண்டும் கர்த்தருக்கு கொடுத்தல் எமது பக்தியையும் நன்றியுணர்வையும் காட்டுகின்றது. வேதாகமத்தில் கர்த்தர் அவரை சோதிக்கும்படியாக கூறியிருப்பது கொடுத்தலின் பகுதியிலாகும். முதற்பலனை கர்த்தருக்கு கொடுப்பதில் நாம் உண்மையாயிருக்க வேண்டும். கொடுப்பது கர்த்தரின் குணாதிசயமாகும். அவரை பின்பற்றி நாமும் கொடுப்பவர்களாக இருக்க வேண்டும்.

4. ஒரு சிறந்த விளைச்சலை பெறுவதற்காக நாம் விதைக்க வேண்டும்.

2 கொரிந்தியர் 9:10-11 : *விதைக்கிறவனுக்கு விதையையும், புசிக்கிறதற்கு ஆகாரத்தையும் அளிக்கிறவர் உங்களுக்கு விதையை அளித்து, அதைப் பெருகப்பண்ணி, உங்கள் நீதியின் விளைச்சலை வர்த்திக்கச்செய்வார். தேவனுக்கு எங்களால் ஸ்தோத்திரமுண்டாவதற்கு ஏதுவாயிருக்கும் மிகுந்த உதாரகுணத்திலே நீங்கள் எவ்விதத்திலும் சம்பூரணமுள்ளவர்களாவீர்கள்.*

விதைத்தல் மற்றும் அறுவடைக்கான கோட்பாடுகள் விவசாயத்திற்கு மட்டுமன்றி வர்த்தக ரீதியான உறவுகளுக்கும் பணத்திற்கும் பொருந்தக்கூடியது. தேவனுக்காக பணரீதியாகவோ சேவை ரீதியாகவோ விதைக்கும்போது அதற்கான செழிப்பான விளைச்சல் தேவனை மகிமைப்படுத்தும்படியாக கிடைக்கும் என விசுவாசிக்கவேண்டும்.

கடவுள் குறிப்பிட்ட நபர்களை விதைப்பவர்களாக தெரிவு செய்திருக்கிறார் என்று தேவனுடைய வார்த்தை தெளிவாக கூறுகின்றது. நாம் அதிகமாக விதைக்கும்போது கடவுள் அதிகமாக விதைகளை

எமக்கு தருவார். விதைகள் சரியான முறையில் விதைக்கப்பட வேண்டும். அனைத்து சந்தர்ப்பங்களிலும் தாராளமாக கொடுக்குமளவு விதைகளை நாம் வைத்திருக்க வேண்டும் என்பது கடவுளின் விருப்பமாகும். அந்நிலையை அடைவதற்கான ஒரே வழி தற்போது நம்மிடமுள்ள விதைகளை விதைக்க ஆரம்பிப்பதாகும்.

5. நாம் வருங்காலத்திற்கென சேமித்து முதலீடு செய்ய வேண்டும்.

நீதிமொழிகள் 21:20: *வேண்டிய திரவியமும் எண்ணெயும் ஞானவானுடைய வாசஸ்தலத்தில் உண்டு மூடனோ அதைச் செலவழித்துப்போடுகிறான்.*

கர்த்தருக்குக்கொடுத்த பின் நாம் சேமிக்க வேண்டும். எதிர்காலத்திற்காக சேமிப்பது விவேகமுள்ள மற்றும் ஞானமுள்ள செயற்பாடாகும். மேலதிக சேமிப்பானது தனிப்பட்ட ஒழுக்கமுள்ள மற்றும் மன அமைதியளிக்கும் செயற்பாடாகும். அனைத்தையும் செலவழித்து சேமிக்கவும் கொடுக்கவும் இல்லாதிருப்பது இலகுவான காரியமாகும். விவேகிகள் கர்த்தருக்கு முதலில் கொடுத்தபின்னதாகவே தமக்கான செலவை செய்வார்கள். அதன் பின் அவர்கள் தங்கள் வாழ்வாராரத்திற்கு ஏற்றவகையில் வரவு செலவை திட்டமிடுவார்கள்.

- கர்த்தருக்கு கொடுங்கள் (தசமபாகம்)
- உங்களுக்கென சேமியுங்கள்.
- மிகுதியில் வாழுங்கள்.

6. கடனை குறித்து எச்சரிக்கையாயிருங்கள்

நீதிமொழிகள் 22:7 : *ஐசுவரியவான் தரித்திரனை ஆளுகிறான் கடன் வாங்கினவன் கடன் கொடுத்தவனுக்கு அடிமை.*

நாம் இயன்றளவு கடனிலிருந்து விலகியிருக்க வேண்டும். ஏனெனில் நாம் கடனாளியாகினால் நாளடைவில் வட்டியின் காரணமாக அதிக கட்டணத்தை செலுத்தவேண்டியேற்படும். அநேக மக்கள் கடனில் சிக்குண்டிருப்பதால் பணத்தை தாராளமாக பயன்படுத முடியாதுள்ளனர்.

நாம் கடனொன்றை பெறும்போது அதை நாம் அதிகமாகவே செலவழிக்கிறோம்.

7. மன நிறைவுடன் இருக்க கற்றுக்கொள்ளுங்கள்

எபிரெயர் 13:5: *நீங்கள் பண ஆசையில்லாதவர்களாய் நடந்து, உங்களுக்கு இருக்கிறவைகள் போதுமென்று எண்ணுங்கள் நான் உன்னைவிட்டு விலகுவதுமில்லை, உன்னைக் கைவிடுவதுமில்லை என்று அவர் சொல்லியிருக்கிறாரே.*

இருப்பதை கொண்டு மனநிறைவுடன் இருங்கள் என கர்த்தரின் வார்த்தை கூறுகிறது. அதிகமாக ஆசைப்படாமல் இருப்பதை கொண்டு நன்றியாய் இருங்கள். எப்பொழுதும் போதுமற்ற நிலையே திருப்பியின்மையாகும். கர்த்தரின் பொருளாதாரத்தில் யாவும் நிறைவானது. கடவுளை தேடாமல் பணத்தின் பின்னால் செல்வதால் அநேகர் தேவையற்ற பிரச்சினைகளை தமது வாழ்க்கையில் அனுமதிக்கிறனர்.

செல்வத்தை குறித்ததான மூன்று முன்னோக்குகள்

	ஏழ்மை	சுயநலம்	ஊக்கிராணத்துவம்
உடமைகளாவன	தீமை	சரியானது ஒன்று	பொறுப்பு
நான் வேலை செய்வது	அத்தியாவசிய தேவைகளை மட்டும் சந்திக்க	பணக்காரனாக	தேவனை மகிமைப்படுத்தல்
இறை மக்களானோர்	ஏழை	பணக்காரன்	ஊண்மையுள்ளவன்
இறை மக்கள் அல்லாதோர்	பணக்காரன்	ஏழை	உண்மையற்றவன்
நான் கொடுப்பது	கட்டாயத்தின் நிமித்தம்	பெற்றுக் கொள்வதற்கு	தேவனை நேசிப்பதால்
நான் செலவழிப்பது	தேவனுக்கு நன்றியற்று	கவலையற்ற நுகர்வு	ஜெபத்துடனும் பொறுப்புடனும்

பிரதிபலிப்பு :

1. கோட்பாடுகளை கடைபிடிக்க உதவியாயிருக்குமாறு கர்த்தரிடம் கேளுங்கள்

2. உங்கள் நிதிகளுக்கு நீங்கள் சிறந்த உக்கிராணக்காரராய் கடவுளில் பார்வையில் இருக்கிறீர்களா?

குறிப்பு

வரவு செலவு திட்டமொன்றை எவ்வாறு தயாரிப்பது?

பிரதான குறிப்பு:

சிறந்த உக்கிராணக்காரர்களாகவும் எமது வாழ்வில் நிதிசார்ந்த இக்கட்டுக்களில் விழாமல் இருப்பதற்குமான எழுத்து வடிவிலான திட்டமே வரவு செலவு திட்டமாகும்.

வரவு செலவு திட்டம் கிறிஸ்தவர்களுக்கு மிகவும் முக்கியமாகும். ஏனெனில் நாம் அழைப்பட்டிருப்பது உண்மையுள்ள உக்கிராணக்காரராகவும் கடவுள் கொடுத்த அனைத்தையும் சிறந்த முறையில் நிர்வகிப்பவர்களகாகவும் இருக்கவேயாகும். எமக்கு வாழ்க்கையில் கிடைத்திருக்கும் அனைத்தும் கடவுளிடம் இருந்து வந்த கொடைகளாகும். எதுவுமே எமக்கு சொந்தமானவையல்ல. கடவுள் எமக்கு ஒப்படைத்திருக்கும் பணத்தை சிறந்த முறையில் நிர்வகிப்பது எமது உக்கிராணத்துவத்தின் ஒரு கடமையாகும். நன்றியுணர்வுடன் மனப்பூர்வமாக கொடுத்தலும் இதில் உள்ளடங்குகிறது.

உக்கிராணத்துவத்தின் கொள்கைகள் வயது வித்தியாசம், வருமான வித்தியாசமின்றி அனைவருக்கும் பொதுவானதாகும். **யோவான் 6ம்** அதிகாரத்தில் ஐயாயிரம் பேரை இயேசுகிறிஸ்து அற்புதமாக போஷித்த போது எஞ்சியவற்றை வீணாக்காமல் கூடைகளில் சேமிக்கும்படி கூறினார். ஒரு சிறந்த உக்கிராணக்காரணாய் இருக்க நாம் எமது வரவு செலவு திட்டத்தின் அடிப்படையில் அதைப் போலவே வரவு செலவுகளை செய்து வாழ கற்றுக்கொள்ள வேண்டும்.

வரவுசெலவு திட்டமானது முக்கியமாயிருக்க இன்னொரு காரணம் நாம் மனிதருக்கோ பாவத்திற்குகோ அடிமையாய் இருப்பது கர்த்தருக்கு விருப்பமில்லாத காரியமாகும். எமது திராணிக்கு மேலாக நாம் கடன்படும்போது நாம் கடனுக்கு அடிமையாகி விடுகிறோம். வரவு செலவு திட்டமானது எம்மால் செலவளிக்க கூடிய அளவை காட்டுவதனால் நாம் கடன்படாமல் வாழமுடியும். மிகவும் நேர்த்தியாக வடிவமைக்கப்பட்ட ஓர் வரவு செலவு திட்டத்தின் மூலமாக நாம் வருங்காலத்தின் செலவுகளையும் கட்டணங்களையும் முன்னதாகவே கணிக்க முடியும்.

சரியான நேரத்தில் கட்டணங்களை கட்டுவதன் மூலமாகவும் எமது நிதித்தேவைகளை கவனமாக கையாளுவதன் மூலம் கடவுளுக்கு திருப்பிக்கொடுக்க எமக்கு வாய்ப்பு கிடைக்கின்றது.

வரவுசெலவு திட்டத்தின் அடிப்படைகள்.

வரவுசெலவு திட்டமானது ஒருவரது வருமானத்தை அடிப்படையாக வைத்து நிறுவப்படுகறது. எமது மாதாந்த வரவு செலவினை திறன்பட அலசி ஆராய்வதன் மூலம் எமது நிதியினை நாம் பயனுள்ள வகையில் கையாளமுடியும். வரவுசெலவு திட்டமானது எமது செலவினை குறைக்கும் அல்லது வரவிற்கு சமப்படுத்தும் ஓர் செயற்பாடாகும்.

ஒரு வரவு செலவு திட்டமானது……

- பணம் வரும் மற்றும் போகும் வழிகளை ஆராய உதவும்.
- குடும்பத்துடன் நிதநிலமைகளை குறித்து கலந்துரையாட உதவும்.
- இலக்குகளையும் குறிக்கோள்களையும் நிர்ணயிக்கவும் அடையவும் உதவும்.
- எழுத்து வடிவிலான திட்டம் தீர்மானங்களை எடுக்க உதவும்.
- கொடுப்பதற்கு, சேமிப்பதற்கு, செலவழிப்பதற்கு மற்றும் முதலீடுசெய்வதற்கான சரியான சந்தர்ப்பங்களை அறிய உதவும்.

ஒரு வரவு செலவு திட்டமானது……

- நிதிப்பிரச்சினைகளுக்கான உடனடி தீர்வாக அமையாது.
- தொடர்ச்சியாக பின்பற்றாவிடின் முன்னேற்றம் காண முடியாது.
- முடிவெடுக்கும் சந்தர்ப்பங்களை நீக்காது.
- தானாக சமநிலையடையாது.

<u>வரவு செலவு திட்டத்திற்கான செயன்முறை</u>

வரவு செலவு திட்டத்தின் செயன்முறையானது பின்வரும் படிமுறைகளை உள்ளடக்கியது. இத்திட்டமிடலை நீங்கள் உங்கள் துணையுடன் சேர்த்து செய்யவேண்டும். (திருமணமாகியிருப்பின்)

1. தற்போது பணத்தை எவ்வாறு செலவிடுகிறீர்கள் என எழுதியெடுத்துக்கொள்ளுங்கள்.

எமது மாதாந்த செலவுகளை அறிந்துகொள்வதே இத்திட்டத்தின் முதற்கட்டமாகும். பிற்சேர்க்கையில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள மாதிரியை உதாரணமாய் கொண்டு ஒரு வரவு செலவு திட்டத்தை வரைந்து அதில் இம்மாதத்திற்கான செலவுகளை நிரப்புங்கள். முடியுமாயின் கடந்த மாதத்திற்கும் வேறொரு திட்டத்தை வரைந்து நிரப்பிக்கொள்ளுங்கள்.

2. செலவுகளை மதிப்பிடுதல்.

கடந்த இருமாதங்களுக்குரிய நிரப்பிய அட்டவணையை கொண்டு ஒவ்வொரு பகுதியை ஒப்பிட்டுபாருங்கள். ஒவ்வொரு பகுதிகளிலும் செலவுகளை குறைக்க முடியுமா என பாருங்கள்.

3. வருங்கால தேவைகளை கருத்தில் கொண்டு பணத்துக்கு இலக்குகளையும் நெறிமுறைகளையும் வகுத்துக்கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் இலக்குகளையும் தேவைகளையும் குறித்து உங்கள் கணவன், மனைவியுடன் வெளிப்படையாக கலந்துரையாடுங்கள். நீங்கள் இருவரும் ஒரு குழு என்பதையும் ஒன்றாக இணைந்தே இத்திட்டத்தை வகுக்க வேண்டும் என்பதையும் நினைவிற்கொள்ளுங்கள். வெளிப்படையாகவே உங்கள் செலவுகளை குறித்தும் நோக்கங்களை குறித்தும் கலந்துரையாடுங்கள்.

4. உங்கள் திட்டத்திற்கு ஏற்ப நீங்கள் செலவிடுகிறீர்களா என கண்டறியுங்கள்.

மாதிரி வரவு செலவு திட்டத்தை உதாரணமாய் கொண்ட அடுத்த மாதத்திற்கு ஒரு வரவு செலவு திட்ட அட்டவணையை அமையுங்கள். அதில் உங்களை அடுத்த மாத செலவுகளை பகுதிகளுக்கு ஏற்ப

திட்டமிட்ட மாதாந்த வரவு செலவு என்ற நிரலில் பதிவு செய்யுங்கள். வரவிலும் அதிகமாக செலவு அமையாதபடி கவனமாய் பதியுங்கள். அம்மாதம் நீங்கள் உண்மையாக செலவு செய்த தொகையை பகுதிகளுக்கு ஏற்ப உண்மையான மாதாந்த வரவு செலவு என நிரலில் பதிவிடுங்கள்.

5. வரவு செலவுதிட்டதில் திருத்தங்களை மேற்கொள்ளல்.

மாத இறுதியில் உங்கள் வரவு செலவுகளை கணக்கிடுங்கள். வரவுகளை விட செலவுகல் குறைவாக இருப்பின் உங்கள் திட்டம் சரியாக செயற்பட்டுள்ளது. அவ்வாறு இல்லாவிடின் அடுத்த மாதத்திற்கான திருத்தங்களை மேற்கொள்ளுங்கள்.

தனிப்பட்ட வரவு செலவு திட்டமொன்றை நிறுவுதல்.

தனிப்பட்ட வரவு செலவு திட்டமொன்றை நிறுவுவதற்க்கு பிற்சேர்க்கையிலுள்ள மாதிரியையும் பின்வரும் தகவல்களையும் உபயோகியுங்கள்.

1. வரவிலிருந்து தொடங்குங்கள்:

உங்கள் வீட்டிலுள்ளவரது மாதாந்த வருமானத்தை மாதாந்த வருமானம் என்ற நிரலிலுள்ள பகுதியில் நிரப்புங்கள்.

2. நிலையான செலவுகளை பட்டியலிடுங்கள்:

இவ்வாரான செலவுகள் பெரும்பாலும் ஒவ்வொரு மாதமும் ஒரே அளவாகவே காணப்படும். சரியான அளவை அட்டவனையில் சரியாக பதிவிடுங்கள். உங்கள் தேவைக்கேற்ப அட்டவணை நிரைகளை புதிதாக நீங்கள் இணைத்துக் கொள்ளலாம்.

3. நிலையற்ற செலவுகளை பட்டியலிடுங்கள்:

உமக்கேற்படும் சில செலவுகள் ஒவ்வொரு மாதமும் வேறுபடும். இவ்வாரன செலவுகளை கட்டுப்படுத்துவது இலகுவாகும். அவற்றை

சரியான முறையில் பதிவிடுங்கள். தேவைக்கேற்ப புதிய பகுதிகளையும் சேர்த்துக்கொள்ளுங்கள்.

4. சேமிப்பை உள்ளடக்குவது அவசியமாகும்:

ஒவ்வொரு மாதமும் குறிப்பிட்ட அளவு பணத்தை சேமியுங்கள். ஏனெனில் சேமிப்பதிலும் செலவு செய்வது இலகுவாகும். சேமிப்புக்களை ஏதேனும் அவசர் தேவைக்கு பாவிக்கவோ அல்லது அதை அவ்வாறே வைத்துக்கொள்ளவோ முடியும். அவசரத்தேவைக்குப் பயன்படுத்த குறைந்தளவு 3 மாத சம்பளத்தை வைத்துக்கொள்வதை குறிக்கோளாக கொள்ளுங்கள். பாரிய கொள்வனவுகள், விடுமுறைகள் மற்றும் ஏனைய தேவைகளுக்ககாக பணத்தை சேமியுங்கள். இதனடிப்படையில் சரியான தொகைகளை அட்டவணையில் நிரப்புங்கள்.

வரவு செலவு திட்டத்திற்கான ஏனைய கோட்பாடுகள்

1. ஒவ்வொரு மாதமும் உங்கள் திட்டத்தை ஆராய்ந்து பாருங்கள்:

நாம் நல்ல உக்கிராணக்காரராயிருக்கவும் எமது வரவு செலவு திட்டமானது பயனுள்ளதாகவிருக்கவும் திட்டமானது சரியானமுறையில் கையாளப்பட்டு ஒவ்வொரு மாதமும் திட்டமானது சமர்ப்பிக்கப்பட வேண்டும்.

2. கற்றலின் தொடர் செயற்பாட்டை ஏற்றுக்கொள்ளுங்கள்:

வரவு செலவு திட்டத்தின் அடிப்படையில் வாழ்வதென்பது ஒரு தொடர்ச்சியான கற்றல் செயற்பாடாகும். அதை முழுமையாக புரிந்துகொண்டு தேர்ச்சி பெற குறிப்பிட்ட காலம் தேவைப்படும்.

3. உங்கள் திட்டத்தின் மதிப்பீடுகள் தவறும்போது மாற்றுவழி முறை ஒன்றை கையாள ஆயத்தமாயிருங்கள்:

வரவு செலவு திட்டமானது உங்கள் மதிப்பீடுகள் மட்டுமே. ஆகையால் நிஜத்தில் அவை மாறுபடலாம்.

ஒரு வரவு செலவு திட்டத்தை வகுக்கும்போது வரவுகளை குறைத்தும் செலவுகளை கூட்டியும் மதிப்படுவது சிறந்ததாகும்.

4. எதிர்பாராததற்கு ஆயத்தமாயிருங்கள் :

வாகன விபத்துக்கள், மருத்துவ செலவுகள், திருமணங்கள், அவசர பயணங்கள போன்ற எதிர்பாராத செலவுகளுக்கு முகம்கொடுக்க சரியான முறையில் உங்கள் திட்டத்தை நிர்வகியுங்கள்.

5. குடும்பத்தாரின் பங்களிப்பினை பெறுங்கள்:

உங்கள் திட்டம் வெற்றியடைய தங்களது கணவன்/மனைவியின் உதவி அத்தியாவசியமாகும். உங்கள் குழந்தைகளும் பணத்தினை எவ்வாறு கையாள்வது என்பதை சிறுவயதிலேயே அறிந்துகொள்வார்கள்.

6. சேமிப்புக்களை முடியுமான அளவு அதிகரியுங்கள்:

செலவுகளை குறைப்பது ஒரு முக்கியமான செயற்பாடாகும். அதேபோல் முடியுமான வேளைகளில் பணத்தை ஒதுக்கி வைத்தலும் முக்கியமாகும். ஒவ்வொரு மாத சம்பளத்திலிருந்து ஒரு பகுதியை சேமியுங்கள்.

7. வரவு செலவு திட்டமென்பது நிதியை தடுத்துவைக்கும் வழிமுறையல்ல. நிதியை கட்டுப்படுத்தும் வழிமுறையாகும். :

வரவு செலவு திட்டமொன்றை நிறுவுவது ஒழுக்கமான நிதி நிர்வாக முறையாகும். திட்டமானது ஒழுங்காக கடைப்பிடிக்காத பட்சத்தில் அவ்வொழுக்கவும் தடைபடுகின்றது.

<u>செலவுகளை குறைத்தல்</u>

1. உணர்ச்சி வேகத்தில் செலவு செய்வதை தவிருங்கள்

அத்தியாவசியமற்ற பொருட்கள் மீதான இச்சைகளை தவிர்த்து உங்கள் வரவு செலவு திட்டத்திற்கு ஏற்ப செயற்படுங்கள்.

2. அனாவசியமாக செலவு செய்யாதிருங்கள்

பொழுது போக்குகளுக்கும், வெளியே உணவகங்களில் செலவிடும் செலவுகளையும் குறையுங்கள். சேமிக்க கூடிய சிறிய

சந்தர்ப்பங்களையும் பயன்படுத்தி சேமியுங்கள். ஏனெனில் அவற்றை அடையாளம் காண்பது இலகுவாகும். பின்னதாக உங்கள் பெரிய செலவுகளை செய்யுங்கள்.

3. அத்தியாவசியம் போல தோன்றும் ஆடம்பரங்களை குறித்து எச்சரிக்கையாய் இருங்கள்.

அத்தியாவசிய தேவையாக இருக்கும் ஆடம்பரங்களுக்கு நீங்கள் செலவு செய்வதால் உங்களின் வரவினால் செலவினை ஈடுகட்ட முடியாமலிருக்கும். நீங்கள் கொள்வனவு செய்யும் பொருட்கள் அத்தியாவசியமா என ஆராய்ந்து பாருங்கள்.

4. அதிகரிக்கும் செலவுகளை குறித்து எச்சரிக்கையாய் இருங்கள்

உங்கள் முதலீடுகள் பதவி உயர்வுகள் மற்றும் சம்பள உயர்வுகளினால் அதிகமாக வருமானங்களை நீங்கள் பெறலாம். அல்லது உங்கள் வரவுகள் கூடும் பட்சத்தில் செலவு செய்வதை உடனடியாக அதிகரிக்காமல் சேமிப்பதை அதிகரியுங்கள்.

5. பாரிய செலவுகளை குறையுங்கள்

சிறிய வீடுக்கு மாறுதல் அல்லது சிறிய வாகனமொன்றுக்கு மாறுதல் என்பவற்றை அதில் உள்ளடக்கலாம்.

<u>வர்த்தக வரவு செலவு திட்டமொன்றை நிறுவுதல்</u>

பின்வரும் தகவல்கள் மற்றும் பிற் சேர்க்கையிலுள்ள மாதிரி மாதாந்த வர்த்தக வரவு செலவு திட்டத்திற்கான அட்டவனையை கொண்டு வியாபாரத்திற்கான மாதாந்த வர்த்தக வரவு செலவு திட்டமொன்றை நிறுவ முடியும்.

<u>முக்கியமான சொற்கூறுகள்</u>

- **மொத்த விற்பனை**

கழிவுகளை மற்றும ஏனைய செலவுகளை உள்ளடக்காத மொத்த விற்பனை தொகை.

- **கொடுப்பணவுகள், கழிவுகள் மற்றும் உட்திரும்பல்கள்**

வாடிக்கையாளர் தாம் வாங்கிய பொருளை மீண்டும் கொடுத்து அதற்கான பணத்தையோ மாற்றுப்பொருளையும் பெறுதல் உட்திரும்பலாகும்.

வியாபார வருமதிகளை குறிப்பிட்டு திகதிக்கு முன்னதாக பெறுவதற்கு எமது வாடிக்கையாளருக்கு நாம் வழங்குவது கழிவுகள் ஆகும். வாடிக்கையாளர்களுக்கு பொருட்களை அனுப்பும் வழியில் அவை சிதைவடைந்தால் கொடுப்பனவுகள் கொடுக்கப்பட வேண்டும்.

- **நிகர விற்பனை**

கொடுப்பனவுகள், கழிவுகள் மற்றும் உட்திரும்பல்கள் கழிக்கப்பட்ட பின் விற்பனை தொகை.

- **விற்பனைக்கிரயம்**

விற்பனைப் பொருளை உற்பத்திசெய்ய அல்லது அதை கொள்வனவு செய்ய மற்றும் அதை விற்பனை பொருளாக மாற்ற ஏற்படும் செலவு.

- **ஏனைய வருமானங்கள்**

வைப்பு வட்டி மற்றும் பழைய இயந்திரம், உபகரணங்கள் விற்பனை போன்ற வற்றிலிருந்து எமக்கு கிடைக்கும் வருமானமாகும். இவ்வருமானங்கள் எமது முதன்மையான விற்பனை செயற்பாட்டை தவிர்த்து ஏனைய முறைகளில் ஏற்படுதலாகும்.

- **நிகர வருமானம்/முற்றுமடங்கிய வருமானம்**

அனைத்து செலவுகளையும் மொத்த வருமானத்திலிருந்து கழித்து பின் பெறும் தொகை, இலாபம் எனவும் அழைக்கப்படும்.

வர்த்தகமொன்றின் வரவு செலவு திட்டத்திற்கான கோட்பாடுகள்

1. மூன்று முக்கிய காரணிகள்: விற்பனை கிரயம் மற்றும் நடப்பு மூலதனம்/தொழிற்படும் மூலதனம்

வரவு செலவுகளை தொடர்ச்சியாக அளவிடுவதன் மூலமாக வணிகத்தை கொண்டு நடத்த தேவையான நடப்பு மூலதனம்,தொழிற்படும் மூலதனம் போதுமான அளவு உள்ளதா என கண்டறியுங்கள்.

2. வளர்ச்சி

வரவு செலவு திட்டத்தை விற்பனை பொருட்களுக்கு ஏற்பவோ அல்லது சந்தைப்படுத்தல், விற்பனை போன்ற துறைகளுக்கு ஏற்றவாறோ பிரித்தல் அவசியமாகும்.

3. முன்னோக்குடன் சிந்தித்தல்

எதிர்கால தேவைகளுக்கும் எந்திர உபகரணங்கள் கொள்வனவுகளுக்கும் போதுமான அளவு பணத்தை ஒதுக்கி வைத்துக்கொள்ளுங்கள்.

4. விரிவான வரவு செலவு திட்டம் எமக்கு சாதகமாகும்.

நேர்த்தியாக அமைக்கப்பட்ட ஒரு வரவு செலவு திட்டமானது முதலீட்டாளர்களுக்கு கடன் கொடுப்போருககும் எமது வர்த்தகத்தை குறித்த தெளிவான ஒரு சிந்தனையை கொடுக்கும். அதாவது பணம் எவ்வாறு செலவாகின்றது, இந்த வர்த்தகம் எவ்வாறு செயல்படுகின்றது போன்றவை.

5. வணிகத்திட்டத்தை அடிப்படையாக கொண்ட ஒரு வரவு செலவு திட்டம்

எமது வணிகத்தின் இலக்கு, எதிர்கால நோக்கை நோக்கி செல்வதற்கு இவ்வாறான ஒரு திட்டம் வழிவகுக்கும்.

பிரதிபலிப்பு

1. வரவு செலவு திட்டத்தில் நீங்கள் எவ்வாறான உக்கிராணக்காரராய் இருக்கின்றீர்கள் என்பதை ஜெபித்து கடவுளிடம் கேளுங்கள்.

2. உங்கள் தனிப்பட்ட மற்றும் வர்த்தக வரவு செலவு திட்டங்களை சரியாக மாதம் தோறும் திட்டமிட்டு உங்கள் நிதி நிர்வாகத்தை மேலும் சிறப்பாக வலுவூட்டிக்கொள்ளுங்கள்.

3. நேர்த்தியாக வரவு செலவுகளை திட்டமிட்டு மற்றும் உங்கள் நிதியினை நேர்த்தியாக நிர்வகித்து மற்றவர்களுக்கும் கர்த்தருடைய இராஜ்ஜியத்திற்கும் ஆசீர்வாதமாய் நிறைவாய் வாழுங்கள்.

சந்தைப்படுத்தல் யுத்தியொன்றை விருத்திசெய்தல்

முக்கிய குறிப்பு:

திட்டமிடலும் யுக்தி முறைகளும் எமது வணிகமானது சரியான நோக்குடனும் திறமையான நிர்வாகத்துடனும் போதுமான இலாபமீட்டு வழிகளிலும் செயற்படுகின்றது என்பதை உறுதிப்படுத்தும். சரியான சந்தைப்படுத்தல் யுக்தி முறைமையை தெரிவு செய்து விருத்திசெய்து அதனை செயற்படுத்தி தொடர்ச்சியாக மேம்படுத்துவது ஒரு சிறந்த வணிக திட்டத்தின் முக்கிய திட்டமாகும்.

சந்தைப்படுத்தல் யுக்தி

சந்தைப்படுத்தலின் யுக்தி என்னவெனில் சரியான பொருளை, சேவையை சரியான நபரிடம் அல்லது நிறுவனத்திடம் கொண்டு செல்ல சரியான திட்டமொன்றை கொண்டிருத்தலாகும். ஒரு வர்த்தக உரிமையாளர் முதலில் சந்தையை **"துண்டமாக்குவார்" (segment)** பின்னர் ஒரு குறிப்பிட்ட துண்டத்தையோ, துண்டங்களையோ **"இலக்குச் சந்தை"(target)**யாக நிர்ணயித்து கடைசியாக துண்டங்களினுள் **" நிலைப்படுத்தல்" (position);** செயற்பாட்டை செய்வார்.

துண்டமாக்கல்

ஒத்தவகையிலான தேவைகளையும் மற்றும் நுகர்வுப்பழக்கங்களை கொண்ட வாடிக்கையாளர்களை இனம்கண்பதே துண்டமாக்கல் செயற்பாடாகும். இவ்வுலகமானது கோடிக்கணக்கான நுகர்வோரை உள்ளடக்கியது. அவர்கள் ஒவ்வொறுவருக்கும் தனிப்பட்ட தேவைகளும், நுகர்வு பழக்கவழக்கங்களும் காணப்படும். துண்டமாக்கல் செயற்பாடு மூலம் ஒரேவகையான தேவைகளையும் பழக்கங்களையும் கொண்டவர்களை கண்டறியமுடியும். அவ்வாறு கண்டறியப்பட்ட கூட்டமொன்றை "துண்டம்" என அழைப்போம்.

சந்தையானது ஆரேஞ்சுப்பழம் போல் இணைக்கப்பட்ட ஆயினும் வேறுபடுத்தப்பட்ட வித்தியாசமான குணாதிசயங்களை கொண்ட துண்டங்கள் போன்றதாகும்.

பல்வேறு கூறுகளை கவனத்தில் கொண்டோ துண்டமாக்கல் செயற்பாட்டில் ஈடுபடவேண்டும்:

- **புவியியல்**: சாத்தயமான கொள்வனவாளர்கள் அல்லது நுகர்வோர் வாழுமிடம்.

- **நுகர்வோர் மனநிலை**: சாத்தியமான நுகர்வோர் மற்றும் கொள்வனவாளர்களின் வாழ்க்கை நடைமுறை மற்றும் அவர்களது நம்பிக்கைகள்.

- **சமூக கலாச்சாரம்**: சாத்தியமான கொள்வனவாளர்களின் வாழ்க்கைத்தரம் மற்றும் வருமானம்.

- **மக்கட்சூழல்:** சாத்தியமான கொள்வனவாளர்கள்/நுகர்வோரின் வயது மற்றும் பால்

வணிகத்தின் வெற்றி எவ்வளவு சாத்தியமென்பதை கொண்டே துண்டங்களை நிறுவனம் மதிப்பீடு செய்யும். பின்வரும் காரணிகளிலேயே சந்தர்ப்பங்கள் தங்கியிருக்கின்றன. துண்டத்தின் சாத்தியமான வளர்ச்சி, துண்டத்தில் உள்ள போட்டி நிலவரம், துண்டத்திலிருந்து பெறும் இலாபம், துண்டத்தின் அளவு.

இலகுச்சந்தை

சந்தை துண்டமாக்கப்பட்டபின் சந்தைப்படுத்தல் முகாமையாளரால் ஒரு துண்டமோ அல்லது பல துண்டங்களோ **"இலக்குச் சந்தையாக"** தெரிவுச் செய்யப்படும். உதாரணத்திற்கு வாகன விற்பனையாளர் ஒருவர் அதிக வருமானம் ஈட்டும் மக்களை ''இலகுச்சந்தையாக்கலாம்." வர்த்தக உரிமையாளர்கள் தங்களது கவனத்தை மூழு சந்தை மீதும்

செலுத்தாமல் இலகுச்சந்தைகள் மீதோ, ஒரே வகையான தேவைகளை கொண்ட நுகர்வோர் மீது செலுத்துவார்கள்.

நிலைப்படுத்தல்

துண்டமாக்கல் மற்றும் இலகுசந்தையை தெரிவு செய்தவின் அடுத்தக்கட்ட நடவடிககை அச்சந்தையில் எமது பொருளை **''நிலைப்படுத்தலாகும்''** நிலைப்படுத்தல் என்பது புலனுணர்வைக் குறித்ததாகும். ஒவ்வொரு மனிதனுக்கும் வித்தியாசமான புலனுணர்வுகள் உண்டு. அதுபோல ஒவ்வொருவருக்கும் பொருளின் தரம், பொருளின் பண மதிப்பு போன்றன வேறுப்பட்டுக் காணப்படும். ஒரு பொருளை எவ்வாறு தரமான மற்று பணத்திற்கு ஏற்ற மதிப்புள்ள பொருளாக நிலைப்படுத்துவது என்பவற்றை சந்தைப்படுத்தல் நிர்வாகி முடிவெடுக்க வேண்டும்.

நிலைப்படுத்தலானது பொருட்களை ஒப்பிட்டு அவற்றின் விததியாசங்களை அறிந்துக்கொள்ள உதவுகின்றது. வர்த்தக உரிமையாளர்கள் தங்கள் பொருட்களை போட்டியாளர்களை விட வித்தியாசமாக வேறுபிரித்தரிய கூடியவகையில் நிலைப்படுத்துவார்கள்.

<u>திட்டமிட்ட சந்தைப்படுத்தல்</u>

"சந்தைப்படுத்தல் கலவை" (marketing mix) என்று இது அழைக்கப்படுகின்றது. இக்கலவை நான்கு முக்கிய அம்சங்களை உள்ளடக்கியது. அவையாவன, உற்பத்தி, விலை, இடம், மேம்படுத்தல். இவை நான்கும் ஒன்றுடன் ஒன்று தொடர்புற்றது. ஒன்றின் செயற்பாடு மற்றையதை பாதிக்கும்.

<u>உற்பத்தி</u>

உற்பத்தியானது ஒரு பொருளாகவோ அல்லது கொள்வனவாளர்களுக்கு வழங்கப்படும் சேவையாகவோ இருக்கும். உற்பத்தியானது மூன்று பகுதிகளை உள்ளடக்கியது. (அளி)பொருள், பொதியிடல், சேவைகள், சந்தைகள ஆய்வுகளின் மூலமாகவும் இலக்குச்சந்தை நுகர்வோரை

நேர்காணல் மூலமாகவும் அவர்களது விருப்பு வெறுப்புக்களை அறிந்துக்கொள்ளலாம்.

அ.	**அளிபொருள்**	-	நாம் சந்தைக்கு வழங்கும் பொருள் அல்லது சேவை
ஆ.	**பொதியிடல்**	-	பொதியின் நிறம், வடிவம், தன்மை போன்றன
இ.	**சேவைகள்**	-	உத்தரவாதம் மற்றும் பராமரிப்பு சேவைகளை உள்ளடக்கியது.

விலை

பொருளுக்கோ, சேவைக்கோ நிர்ணயிக்கப்படும் பணம் விலையாகும். விலையானது கொள்வனவாளரால் கொள்வனவு செய்யக்கூடிய மட்டத்தையும், ஈடுபாட்டையும் பிரதிபலிக்கும். ஒரு விலையை நிர்ணயிக்கும் காரணிகளாக அப்பொருளிற்கான உற்பத்தி செலவும் இலாபப்பங்கும் காணப்படுகின்றது.

விலையானது உத்தரவாதம் மற்றும் கொள்வனவுக்கு பின்னான பராமரிப்பு சேவைகளையும் பிரதிபலிக்கின்றது. உத்தரவாதம் மற்றும் பராமரிப்பு சேவைகளை உள்ளடக்கிய பொருட்களது விலை அதிகமாகும். இவையின்றி பொருள் மட்டும் விற்கப்பட்டால் விலை குறைவாகும்.

மேம்படுத்தல்

மேம்படுத்தல் என்பது பொருளையோ சேவையையோ சந்தைப்படுத்துவதாகும். நுகர்வோருக்கு பொருள் குறித்த விழிப்பு மற்றும் விளம்பரப்படுத்தல் என்பன மேம்படுத்தலினுள் அடங்கும். விளம்பரப்படுத்தலானது தனிப்பட்ட விற்பனை, மக்கள் தொடர்பு, நேரடி விற்பனை போன்றவற்றை உள்ளடக்கிய யுத்தியாகும். பெயரிடல், இலச்சினை, வியாபார குறியீடு ஒன்றை உருவாக்குதல் போன்றவை மேம்படுத்தலினுள் அடங்கும். இந்த யுக்தியின் பிரதிபலன் எவ்வாறு நுகர்வோரிடம், கொள்வனவாளரிடம் பொருளை பற்றிய செய்தி சென்றிருக்கின்றது என்பதாகும். பல்வேறுவகையான மேம்படுத்தல் திட்டங்கள் மூலமாக பொருளின் கிடைக்கக்கூடிய தன்மை மற்றும்

அதன் தன்மைகளை இலகுச்சந்தைக்கு அறியத்தரலாம். மேம்படுத்தலென்பது இலகுச்சந்தையுடன் தொடர்புக்கொண்டு அவர்களின் தேவைகளை சந்திக்கும் பொருள் எம்மிடமுள்ளது என்பதை அறியத்தருவதாகும்.

இடம்

இடம் என்பதை பொருள் அல்லது சேவையானது மிகவும் அனுகூலமான வகையில் விநியோகிக்கும் வழிமுறை எனலாம். பொருளை விற்க அல்லது சேவையை வழங்க பொருத்தமான இடத்தை தெரிவு செய்வதும், பொருளை காட்சிப்படுத்தும் இடம், முறை மற்றும் சேவையை வழங்கும் நேரம் என்பனவற்றை தெரிவுசெய்வதும் இதில் அடங்கும்.

<u>சந்தைப்படுத்தலை செயற்படுத்தல்.</u>

சந்தைப்படுத்தல் யுத்திகளையும் முறைகளையும் செயற்படுத்துவதன் மூலமாக நிறுவனத்தின் இலக்குகளை அடைய முடியும். ஒரு **செயற்பாட்டு திட்டமானது** முக்கிய படிமுறைகள், பொறுப்பான நபர், சுயமான பணிகள் மற்றும் நேரம் தவறாமை என்பவற்றை உள்ளடக்கியது.

செயற்பாட்டு திட்டமானது,

1. யுத்திகளையும் மூலோபாய திட்டங்களையும்
2. நிறுவனத்தின் அனைத்தையும்
3. ஒன்றாக வேலை செய்வதையும்
4. நுகர்வோர்/கொள்வனவாளர்கள் திருப்த்திப்படுத்துவதிலும் தங்கியுள்ளது.

<u>கட்டுப்படுத்தல்</u>

கட்டுப்படுத்தல் முறைமை மூலமாக எமது யுக்திகளையும் திட்டங்களையும் பரிசோதித்து அவற்றை எமது குறிக்கோள் சந்திக்கத்தக்க வகையில் திருத்தியமைத்தலாகும். சரியான கட்டுப்பாடுகள் இல்லாவிடும் எது வேலை செய்யும் எது வேலை செய்யாது என்பதை கண்டறிவது கடினமாகும். துண்டங்கள் இலக்கு சந்தை மற்றும் நிலைப்படுத்துவதற்கான இலக்கு அடையப்பட்டதா?

சந்தையை அடைய தவறும் நிறுவனம் நிச்சயமாக அதன் யுக்தி முறைமைகளிலும் மூலோபாய திட்டங்களிலும் பிழைவிட்டிருக்கின்றது என அர்த்தப்படுத்தலாம்.

சந்தையிலிருந்து வரும் பின்னூட்டத்திலிருந்தே கட்டுப்படுத்தல் ஆரம்பிக்கின்றது. விற்பனை ஆய்வுகள், திருப்திக்கான கணக் கெடுப்புக்கள், மேம்படுத்தல் ஆய்வுகள் மூலமாக பின்னூட்டங்களை பெறலாம். சந்தையின் எதிர்விளைவு/ஏற்பு ,விலை நிர்ணயங்கள், போட்டியாளர்களின் செயற்பாடுகள் என்பன ஏனைய பின்னூட்டல் முறைகளாகும். விநியோக அறிக்கை மற்றும் சந்தைபங்கு ஆய்வும் இதில் உள்ளடங்கும்.

பின்னூட்டமானது, கணக்கெடுப்புக்கள், திருப்தி அட்டைகள் மற்றும் கேள்வித்தாளகள் மூலமாகவும் நேர்காணல், மின்னஞ்சல்கள் மூலமாகவும் பெறலாம். பின்னதாக சேகரிக்கப்பட்ட தகவல்கள் மதிப்பீடு செய்து ஆய்வு செய்யப்படுகின்றது. கடைசியாக அவற்றை கொண்டு சந்தைப்படுத்தல் யுக்திமுறைகள் திருத்தப்படுகின்றன. அதன் மூலமாக சந்தையில் எமது செயல்திறனை மேம்படுத்த முடியும்.

பிரதிபலிப்பு

1. உங்கள் வணிகத்தினை அனைத்து வகையிலும் கர்த்தரிடம் அர்ப்பணித்து ஒப்புக்கொடுத்தபின் தீர்மானங்களை எடுத்து செயற்படுங்கள்.

2. கர்த்தர் மனிதனை உருவாக்கினார். ஆகவே மனிதனின் தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் அவர் அறிவார். எனவே சந்தைப்படுத்தல்யுக்தியை மேம்படுத்தல், செயற்படுத்தல் மற்றும் விருத்தியாக்கல் என்பவற்றில் அவரது வழிகாட்டலில் தங்கியிருங்கள்.

குறிப்பு

வணிகத்திட்டமொன்றை நிறுவுதல

முக்கிய குறிப்பு

ஒரு வணிகத்திட்டமென்பது வணிகத்தின் அனைத்து முக்கிய தொகுதிகளையும் ஒன்றிணைத்த ஓர் அடிப்படை ஆவணமாகும். ஒரு வணிகத்திட்டத்தினூடாக முழுமையாகவும் உண்மையாகவும் செயற்படுவதனால் உரிமையாளருக்கு வணிகத்தின் முக்கிய பிரச்சினைகளை கருத்தில் கொண்டு அவற்றை சரியாக பகுப்பாய்ந்து வணிகத்தை வெற்றிகரமான முறையில் நடத்தி செல்ல முடியும்.

நோக்கமும் செயற்பாடுகளும்

வணிகத்திட்டமொன்றை நிறுவுதல் புதிய வணிகங்கள் மற்றும் ஏற்கனவே நிறுவப்பட்ட வணிகங்களுக்கும் அத்தியாவசியமாகும். வணிகத்திட்டமான சில முக்கிய செயற்பாடுகளை கொண்டுள்ளது:

1. வணிகத்தின் வளர்ச்சி வாய்ப்புக்களை தெளிவாக ஆராய்ந்தறிந்து அவற்றில் கவனம் செலுத்த முடியுமாயிருத்தல்.
2. வணிகத்தை மேம்படுத்தவும் யுக்திகளை தொடரவும் ஒரு முழுமையான மற்றும் தர்க்க ரீதியான கட்டமைப்பொன்றையும் வழங்குகின்றது.
3. பங்குதாரர்கள், முதலீட்டாளர்கள், வங்கிகள் மற்றும் முகவர்களிடம் கலந்துரையாட அடிப்படை ஆவணமாக செயற்படும்.
4. உண்மையான செயற்திறனை அளவிடவும் மதிப்பாய்வு செய்யவும் ஒரு அளவு கருவியாக செயற்படும்.

ஆரம்பித்தல்

கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள பகுதிகளில் (1-11)லிருந்து விரும்பிய ஒழுங்கில் ஆரம்பியுங்கள். நிறைவேற்றுச் சுருக்கத்தை மட்டும் கடைசியில் செய்யுங்கள். உங்கள் வணிகத்திற்கு பொருந்தாத கேள்விகளை தவிர்த்துக்கொள்ளுங்கள். முதல் வரைவின் முடிவில்

அதில் வணிகத்திற்கான பல்வேறு தலைப்புக்களில் சிறிய சிறிய கட்டுரைகள் காணப்படும். இவற்றை நாம் சீரான முறையில் ஒழுங்குப்படுத்திக்கொள்ள முடியும்.

வணகத்திட்டமொன்றை உருவாக்குவதன் மதிப்பு முடிவுப்பொருளுக்கு மட்டும் வரையறுக்கப்பட்டதல்ல. ஒரு சரியான முறையில் வணிகத்தை பகுப்பாய்வு செய்தலும் ஆராய்ச்சி செய்யும் செயல்முறையும் வணிக உரிமையாளருக்கு பயனுள்ளதாகும். திட்டமிடல், எழுதுதல் மற்றும் கவனமாக தகவல்களை ஆராய்வதன் மூலம் விலையுயர்ந்த வருங்கால தவறுகளிலிருந்து தவிர்த்துக்கொள்ள தேவையான வழிகளை மேம்படுத்திக்கொள்ள முடியும்.

வணிகத்திட்டமான அனைத்து வணிகங்களுக்கும் பொருந்தும் பொதுவான மாதிரியாகும். எனினும் ஒரு சில மாற்றங்கள் செய்வதன் மூலமாக சந்தர்ப்பத்திற்கு ஏற்றவகையில், எமது தேவைக்கு ஏற்றவகையில் மாற்றிக்கொள்ள முடியும். உங்கள் எழுத்து முறை குறித்து அவதானமாயிருங்கள். ஒரு வணிகதிட்டமானது அதன் தரம், தோற்றத்தினால் மட்டுமன்றி அதில் உள்ள சிந்தைகளினாலும் மதிப்பிடப்படுகின்றது.

<u>முன்பக்கம்</u>

வணிகத்தை இனங்காண்பதற்குரிய தகவல்களான முகவரி, தொலைபேசி இலக்கம், தொலைநகல், இணையத்தளம், வணிக்தின் பெயர் மற்றும் தொடர்புக்கொள்ளக்கூடிய நபர்களின் பெயர்கள் என்பன அதில் இடம்பெற வேண்டும்.

<u>பொருளடக்கம்</u>

வணிகத்திட்டத்தில் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ள பகுதிகளையும் அவற்றின் ஆர்ம்பப்பக்கங்களையும் கொண்டதே பொருளடக்கமாகும். ஒரு வணிகத்திட்டத்தில் அவற்றை உள்ளடக்குவதும் விருத்தியாக்குவதும் அவசியமாகும்.

மாதிரி பொருளடக்கம் பக்கம்

பொருளடக்கம்

1. நிறைவேற்றுச் சுருக்கம் - பக்கம் 2
2. வணிக விபரம் - பக்கம் 3
3. பொருட்களும், சேவைகளும் - பக்கம் 4
4. சந்தைப்படுத்தல் திட்டம் - பக்கம் 7
5. செயற்பாட்டுத்திட்டம் - பக்கம் 11
6. நிர்வாகமும், நிருவனமும் - பக்கம் 15
7. தனிப்பட்ட நிதி அறிக்கை - பக்கம் 17
8. ஆரம்ப செலவுகளும் முதலாக்கமும் - பக்கம் 20
9. நிதித்திட்டம் - பக்கம் 23
10. பின்இணைப்புக்கள் - பக்கம் 27

1. <u>நிறைவேற்றுச் சுருக்கம்</u>

வணிகத்திட்டத்தில் உள்ளடக்கப்படும் அடிப்படை விடயங்களைச் சுருக்கி சுட்டிக்காட்டப்படும் பகுதி நிறைவேற்றல் சுருக்கம் எனப்படும். எங்களது பொருட்கள் சேவைகள் எவை? எங்களது கொள்வனவுகள் யார்? உரிமையாளர்கள் யார்? வருங்காலத்தில் வணிகம் மற்றும் தொழிற்துறையில் நிலை என்ன? வணிகத்தின் வருங்கால நிலை? போன்ற அடிப்படை நோக்கங்களை விபரித்தல். திட்டமானது நேர்த்தியாகவும் முழுமையாகவும் சுருக்கமாகவும் இருக்கவேண்டும்.

2. <u>வணிக விபரம்</u>

<u>குறிக்கோள் வாசகம்</u>: வணிகத்தின் காரணங்களையும் வழிநடத்தும் கோட்பாடுகளையும் குறித்து 30 வசனங்களுக்குள் எழுதப்படும் வாசகமாகும்.

<u>நிறுவனத்தின் இலக்குகள் மற்றும் நோக்கங்கள்</u> : வணிகம் எதை அடைய வேண்டும் என்பதை நோக்கமும் அந்நோக்கத்தை அடையும் பாதையில் நாம் சந்திக்கவேண்டிய இலக்குகளை குறித்ததான ஒரு விளக்கம்.

<u>வணிக கோட்பாடு:</u> வணிகத்தை ஆட்கொள்ளும் முக்கிய நியதிகள் என்ன?

தொழிற்துறை விளக்கம்: தொழிற்துறையில் ஏற்படக்கூடிய குறுங்கால மற்றும் நீண்டகால மாற்றங்களும் அச்சந்தர்பங்களில் நிறுவனர் எவ்வாறாக அனுகூலமாக செயற்பட முடியும் என்பதன் விளக்கம்.
நிறுவனத்தின் பலங்கள் மற்றும் முக்கிய தேர்ச்சிகள்: வணிகத்தை வெற்றிப்பாதையில் கொண்டு நடத்தும் காரணிகள் எவை? வணிகத்தின் பெலனானபகுதிகள் என்ன? நீங்கள் இவ்வணிகத்திற்குள் கொண்டுவரும் பலம், திறமை மற்றும் அனுபவங்கள் என்ன?

சட்டரீதியான உரிமைத்துவம்: தனியுடமை, பங்குடமை, கூட்டுறவு? தெரிவு செய்ய காரணம்?

3. பொருட்களும் சேவைகளும்

பொருட்களையும், சேவைகளையும் விளக்குதல்: (தொழில்நுட்ப விவரக்குறிப்புக்கள், படங்கள், விற்பனை சிற்றேடுகள்) உங்களுக்கு ஒப்பீட்டனு கூலங்களையும் பிரதிகூலங்களையும் வழங்கும் காரணிகள் எவை? பொருட்களினதும் சேவைகளினதும் விலை, கட்டணம் மற்றும் குத்தகை அமைப்பு எவை?

4. சந்தைப்படுத்தல் திட்டம்

அனைத்து திட்டங்களும் சரியான பாதையில் செல்கின்றது என்பதை முடிவெடுக்க சந்தைப்பகுப்பாய்வு அவசியமாகும். வணிகத்தின் செயற்பாட்டை பயன்படுத்தி தகவல் திரட்டவும் சந்தைப்படுத்தல் திட்டங்களை அறியவும் முடியும்.

முதன்மை ஆராய்ச்சி என்பது தகவல்திரட்டலாகும். குறிப்பிட்ட இடத்தில் போக்குவரத்தை எண்ணிக்கையிடல், மஞ்சள் பக்கங்களை (yellow pages) கொண்டு போட்டியாளர்களை இனம்காணல் மற்றும் மதிப்பாய்வுகள் மூலம் நுகர்வோர் விருப்புக்களை அறிதல் என்பன இதற்கான உதாரணமாகும். இரண்டாம்கட்ட ஆய்வு என்பது செய்தித்தாள்கள், தொழிற்துறை விபரங்கள், பத்திரிகை வெளியீடுகள், கணக்கெடுப்புத்தரவுகள் மூலமாக தகவல்களை திட்டுவதாகும். சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தில் புள்ளிவிபரங்கள், இலக்கங்கள் மற்றும் ஆதாரங்களை கொடுங்கள்.

பொருளியள்: தொழிற்துறை சார்ந்த தகவல்களை கொடுங்கள்: சந்தையின் அளவு என்ன? வர்த்தகத்தின் சந்தை பங்கு சதவீதமளவு?

இலக்குசந்தையின் தற்போதைய நிலை: இலக்குச் சந்தையின் போக்குகள் (trends) - வளர்ச்சி போக்குகள், நுகர்வோரின் விருப்புப் போக்குகள் மற்றும் பொருளின் வளரச்சிப்போக்குகள், வர்த்தகத்தின் அளவிற்காக விருத்தி மற்றும் சந்தர்ப்பங்களின் சாத்தியக்கூறுகளை விவாதியுங்கள்.

நுழைவிற்கான தடைகள்: புதிய நிறுவனமாக இச்சந்தையில் நுழையும் போது சந்திக்கும் தடைகள் எவை? மூலதன செலவு, உற்பத்தி செலவு, சந்தைப்படுத்தல் செலவு, திறமை மற்றும் பயிற்சி, நிறுவனததின் தர அடையாளத்தை நிறுவுதல் மற்றும் நுகர்வோரின் ஏற்றுக்கொள்ளும் தன்மை என்பன பொதுவான தடைகளாகும். இவை குறித்து கலந்துரையாடி அவற்றை எவ்வாறு முறியடிப்படி என சிந்தியுங்கள்.

பொருளின் பன்புகளும் பயன்களும்- பொதுவாக வர்த்தகத்தின் பார்வையிலே பொருட்களும் சேவைளும் விவரிக்கபடுகின்றன. தற்போது வாடிக்கையாளரின் பார்வையிலிருந்து முக்கியமான பொருட்களையும் சேவைகளையும் பட்டியலப்படுத்துங்கள். ஒவ்வொரு் பொருளுக்கும், சேவைக்கும் முக்கியமான அம்சத்தை விபரிப்பத்தோடும் அவ்வம்சத்தின் சிறப்பையும் நன்.மைகளையும் விபரியுங்கள். அதாவது அதன் பாவனையால் நுகவோர் பெற்றுகொள்வது எவை? விற்பனைக்கு பின்பதாக வழங்கப்படும் விநியோகம், உத்தரவாதம், சேவைகளுக்கான தொடர்புவழிகள், ஏனைய உதவிகள் மற்றும் பணத்தை மீளப்பெறும் செயத்திட்டம் போன்றவையாகும்.

நுகவோர்: இலக்கு வாடிக்கையாளர்கள் அவர்களது பண்புகள் மற்றும் அவர்களது புவியில் அமைவிடத்தை இனம் காணுதல் என்பன இதிலடங்கும். இவை மக்கள்தொகை,/ மக்கள் இயல்புசார் சந்தைப்பிரிவு என அழைக்கப்படும். எமது நிறுவனம் நேரடியாக நுகர்வோருக்கு விற்பனை சொய்கின்றதா? அல்லது வேறு நிறுவனங்களுக்கு விற்பனை செய்கின்றதா? நுகர்வோருக்கான பொருளை விற்க்கும்போது எமது

நுகர்வோருக்கும் நிறுவனத்திற்கும் மத்தியில் வரக்கூடிய விநியோஸ்தர்கள், மொத்தவியாபாரிகள் மற்றும் சில்லற வியாபாரிகள் குறித்து கவனமாக பகுப்பாய்வு செய்ய வேண்டும்.

<u>போட்டி:</u> சந்தையில் எம்முடன் போட்டியிடக்கூடிய பொருக்கள் மற்றும் நிறுவனங்கள் எவை என்பதை அறிந்து முக்கியமான போட்டி நிறுவனங்களை பட்டியலிடுங்கள். அவா்கள் முழுமையாக போட்டியிடுகிறார்களா, அல்லது சில பொருட்களுடன் மட்டுமா? அல்லது சில நுகர்வோருடனும் ஒரு சில இடங்களில் மட்டுமா? என்பவற்றை ஆராய்வதோடு எவ்வாறு எமது பொருட்கள் அவா்களது பொருட்களுடன் ஒப்பிட்டுபார்க்கபடும் என்பதையும் அறிந்து கொள்ளுங்கள்.

<u>பிரிந்தொதுங்கு (niche marketing):</u> தொழித்துறை, பொருள், சேவை, நுகர்வோர், போட்டி என்பவற்றை பகுப்பாய்வு செய்தபின்னா் எமது நிறுவனம் எங்கு பொருந்துகிறது என எமக்கு தெளிவாக தெரியவேண்டும். ஆகவே அதனடிப்படையில் உங்களது தெரிவுசெய்யப்பட்ட சந்தைக்கேற்ப பிரிந்தொதுங்குங்கள்.

அடுத்ததாக பிரிந்தொதுங்கு சந்தையிடுகைதிட்டமொன்றை அதாவது சந்தைப்படுத்தல் யுக்தி, விலை, மேம்படுத்தல் மற்றும் இடம் என்பவற்றைகொண்ட திட்டமொன்றை வகுங்கள்.

<u>மேம்படுத்தல் (promotion):</u> நுகர்வோர் எமது பொருளைக்குறித்து எவ்வாறு அறிந்துகொள்ளுகிறார்கள்

<u>விளம்பரம்:</u> எவ்வாறான ஊடகங்களில் எவ்வாறான முறையில் எத்தனை முறை விளம்பரப்படுத்துதல். வேறு விளம்பர வழிமுறைகள் எவை? (வர்த்தக கண்காட்சிகள்,வாய்வார்த்தை மூலம், வியாபார ஊக்கத்தொகைள், நண்பா்கள் மற்றும் தொழில்சார்வட்டாரங்கள்) எமது நிறுவனத்தைக்குறித்து எவ்வாறானதொரு பாா்வை நுகர்வோரிடத்திலுள்ளது.

<u>விலை:</u> விலையை நிா்ணயிக்கும் வழிமுறைகளை விபரியுங்கள் சிறியஅளவு வியாபாரிகள் குறைந்த விலையில் விற்பது

பொருத்தமானதல்ல. பொதுவாக தரத்திற்கும் சேவைக்கும் ஏற்ப சராசரி விலையை நிர்ணயிப்பது பொருத்தமாகும். போட்டியை பகுப்பாய்வு செய்து போட்டி வியாபாரிகளின் விலைகளுடன் ஒப்பிட்டுப்பார்த்து ஒரு சரியான விலையை நிர்ணயிக்கும் யுக்தியை கையாளுங்கள்.

<u>உத்தேசிக்கப்பட்டுள்ள இடம்:</u> இடமானது நுகர்வோருக்கு முக்கியமா? இடத்தை பகுப்பாய்வு செய்து எவ்வாறு நுகர்வோரிடம் இது தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் என அறிந்துக்கொள்ளுங்கள். அப்படி இடம் நுகர்வோருக்கு முக்கியமென்றால் அது எவ்வாறு? அவ்விடத்திற்கு அவர்கள் வரக்கூடிய வசதிகள் உண்டா? வண்டிகளை நிறுத்த போதுமான இடம் உண்டா? வர்த்தகத்தின் அமைப்பிற்கு பொருத்தமானதா? நுகர்வோரின் எதிர்பார்ப்புகக்ளையும் தேவைகளையும் பூர்த்தி செய்கின்றதா? போட்டி நிறுவகத்தின் இடம் எங்கே? என்பன முக்கிய கேள்விகள் ஆகும்.

<u>விநியோக வழிகள்:</u> வர்த்தகமானது பொருட்களையும் சேவைகளையும் விற்பனை செய்யும் வழிமுறைகள் எவை? நேரடி விற்பனை (வலைத்தளம், மின்னஞ்சல், Catalog) மொத்த வியாபாரம், விற்பனைக்குழு,தனிப்பட்ட பிரதிநிதிகள், அல்லது ஒப்பந்தங்கள் முலமாகவா?

<u>விற்பனை முன்கணிப்பு:</u> மதாந்த விற்பனை முன்கணிப்புகளை செய்துக்கொள்ளுங்கள். முன்கணிப்புகளை முந்திய விற்பனைகள், சந்தைப்படுத்தல்யுக்திகள், சந்தைப்பகுப்பாய்வு, தொழித்துறை தகவல்கள் என்பவற்றை அடிபடையாக கொண்டு செய்யுங்கள்.

5. <u>செயற்பாட்டுத்திட்டம் :</u>

நிறுவனத்தின் அன்றாட செயற்பாடுகள், இடம், உபகரணங்கள், மக்கள், செயல்முறைகள் மற்றும் சுற்றுச்சூழல் குறித்து விபரணங்கள்.
<u>உறப்பத்தி:</u> எங்கு எவ்வாறு பொருட்களும் சேவைகளும் உற்பத்தி செய்யப்படகின்றன? உற்பத்தி செய்யும் வழிகள், செலவுகள், தர கட்டுப்பாடு, நுகர்வோர் சேவைகள்,இருப்புக்கட்டுபாடு, பொருள் மேம்பாடு குறித்தான விளக்கம்.

இடம்: செயற்பாடு நடக்கும் இடத்திற்கு தேவையான தரம், இடத்தின் தன்மை குறித்த விளக்கம்.

பௌதீக தேவைகள்: தேவைப்படும் இடத்தின் அளவு கட்டத்தின் வடிவமைப்பு மின்சார மற்றும் ஏனைய தேவைகள்.

வழி: இலகுவான முறையில் போக்குவரத்து செய்யவும் இலகுவாக மூலப்பொருட்களை கொண்டு செல்ல முடியுமாயிருத்தல். வாகன நிறுத்துங்கள் இடவசதிகள், முதன்மைசாலைகள், ரயில்பாதைகள், விமான நிலையங்கள் மற்றும் துறைமுகங்களுக்கான தூரம்.

கட்டுமானம்: அதிகமான புதிய நிறுவனங்கள் கட்டுமானங்களுக்கு மூலதனத்தை செலவிடுவதில்லை.

செல்வுகள்: மதீப்பீடு செய்யப்பட்ட பணிச்செலவுகள்: வாடகை, மின்சாரம், நீர்வசதிகள், பாரமரிப்பு, காப்புறுதி, ஆரம்பக்கட்ட மீன்வடிவமைப்புச்செலவுகள் போன்ற இவை நிதிதிட்டத்தில் பங்குகளாகும்.

வர்த்தக நேரம்: செயற்பாடுகள் நடக்கும் நேரம்.

சட்டசூழல்: இதில் அனுமதிப்பத்திரங்கள், பிணைப்புதேவைகள், சுகாதார விதிமுறைகள், வர்த்தகதுறைசார் சிறப்பு விதிமுறைகள், கட்டுமான விதிமுறைகள், காப்புறுதி, வியாபாரக்குறியீடுகள், பதிப்புரிமைகள் போன்றன உள்ளடங்கும்.

பணியாளர்கள்: ஊழியர்களின் எண்ணிக்கை, வகை (தொழிற்சர் திறமைகள்) சரியான ஊழியர்களை தெரிவு செயயும் திட்டம், கொடுப்பனவு திட்டம், பயிற்சித்திட்டமும் வழிமுறைகளும், இதில் உள்ளடங்கும். எழுத்து முறை ஆவணஙகள் ஏற்பாடு செய்யப்பட்டுள்ளதா? தொழில் விபரங்கள் வரையப்பட்டுள்ளதா? மேலதிகமாக பணியாளர்களை ஒப்பந்தமடிப்படையில் சேர்க்கப்பட்டுள்ளார்களா? போன்ற கேள்விகள் உள்ளடங்கும்.

இருப்பு: எவ்வகையான இருப்புக்களை நாம் வைத்திருக்கின்றோம். மூலப்பொருட்கள்? முடிவுப்பொருட்கள்? இருப்பில் எவ்வளவு முதலிட்டுள்ளோம்? தொழிற்துறையின் சராசரிகளுடன் ஒப்பிடும்போது எமது வருவாய் விகிதத்தின் நிலவரம் என்ன? பருவகால மாற்றங்கள் மற்றும் இருப்புக் கட்டுப்பாடு, இருப்பு மட்டங்கள், இருப்புக்களை நிரப்ப எடுக்கும் நேரம் என்பன இதிலடக்கும்.

வழங்குநர்கள்: முக்கிய வழங்குனர்களின் பெயர்களையும் முகவரிகளையும் அறிந்துவைத்திருப்பதோடும், அவர்களிடமிருந்து பெறும் இருப்புகளின் வகைகளையும், பெறுமதிகளையும் மற்றும் அவர்களின் கடன் இருப்புக்கள், வரலாறு, நம்பிக்கைத்தன்மையை அறிதல் வேண்டும்.

கடன் கொள்கைகள்: எமது விற்பனைகள் கடினடிப்படையில் செய்யப்படுமாயின் யாருக்கு எவ்வளவு மட்டத்தில் வழங்குவது? அவர்களின் தகுதி மட்டத்தை எவ்வாறு கணிப்பது? கடனை எவ்வாறு எந்த காலகட்டத்தில் வசூலிப்பது? வழங்கப்படக்கூடிய கழிவுகள்? கடன் கொடுக்கும் காலத்தை அதிகரிக்க எடுக்கும் செலவு? விலையில் கடன் செலவு உள்ளடங்குமா?

6. நிர்வாகமும் நிறுவனமும்

அன்றாடம் நிறுவனத்தை நிர்வகிப்பது யார்? அவரின் அனுபவமும் சிறப்பு அல்லது தனிப்பட்ட திறமைகளும் எவை? அந்நபருக்கு முடியாமல் போகும்பட்சத்தில் நிறுவனத்தை தொடர்ச்சியாக நடத்த திட்டமுண்டா? முக்கிய ஊழியர்களின் பதவிகள் குறித்த விளக்கம், அத்துடன் ஆலோசனைக் குழு, இயக்குனர் குழு, வழக்கறிஞர், கணக்காளர், காப்புறுதி முகவர், வங்கியாளர்களின் பட்டியல்.

7. தனிப்பட்ட நிதியறிக்கை

உரிமையாளர்கள், முக்கிய பங்காளர்களின் தனிப்பட்ட நிதியறிக்கையையும் சேர்த்துக்கொள்ளுங்கள். வணிகத்தை தவிர்ந்த ஏனைய சொத்துக்கள், பொருப்புக்கள் மற்றும் தனியாள் நிகர

மதிப்புக்களையும் குறிப்பிடுங்கள், இவை மூலமாக வர்த்தகத்திற்கு உரிமையாளர் முதலிடக்கூடிய சொத்துக்களை அறியலாம்.

8. **<u>ஆரம்பச் செலவுகளும் முதலாக்கும்.</u>**

ஆரம்பச் செலவுகளை மிகச்சரியாக மதிப்பீடு செய்வது முக்கியமாகும். அத்துடன் அச்செலவுகளுக்கு போதுமான மூலதனத்தை பெற்றுக்கொள்ளும் திட்டம் ஒன்றையும் நிறுவ வேண்டும். இவ்வாறான ஓர் செயற்பாடு முறைக்கு காரணம் எதிர்பாராத செலவுகளை ஈடுசெய்யவாகும் ஆரம்பச் செலவுகளில் 20% எதிர்பாராத செலவுகளுக்கு ஒதுக்குவது நல்லலாகும். முன்கணிப்பு செலவுகளை கணிப்பிட்ட முறைகளை விளக்குங்கள். கடன்பெறும் வழிமுறைகள், அளவுகள் மற்றும் விதிமுறைகள் குறித்துக் கூறுங்கள். மற்றும் ஒவ்வொரு முதலீட்டாளரினதும் முதலீட்டின் அளவை அவரின் உரிமைப்பங்கையும் விளக்குங்கள்.

9. **<u>நிதித்திட்டம்</u>**

நிதித்திட்டமானது 12 மாதங்களை உள்ளடக்கிய இலாப நட்ட கணக்குத்திட்டத்தையும் 4 வருட இலாப நட்ட திட்டத்தையும், காசுப்பாய்ச்சல் கூறுகளையும் நிதிநிலமைக்கூறுகள், நட்டாதாயமில்லா பெறுமான கணிப்புக்கள் உள்ளடங்கியது. இவை அனைத்தும் கொண்டு நிறுவணத்தின் எதிர்கால நிதி நிலமைகளை நியாயமான அளவு கணிபீடு செய்ய முடியும். மிக முக்கியமாக நிறுவனத்தில் உள்ளார்ந்த நிதி செயற்பாடுகளை முன்னேற்ற முடியும்.

<u>12 மாத இலாப நட்ட திட்டம் மற்றும் 4வருட இலாப நட்ட திட்டம்</u>:

அதிகமான வர்த்தக உரிமையாளர்கள் 12மாத இலாப நட்ட திட்டத்தை திட்டங்களின் மையக்கூறாக கருதுகின்றனர். இத்திட்டங்களில் இலாபமீட்டுவதற்கு அவசியமான எண்ணிக்கைகள் அனைத்தும் உள்ளடக்கியது. விற்பனைத்திட்டமானது சாத்தியமான விற்பனையினை முன்கணிப்பு செய்வதன் மூலம் கண்டுப்பிடிக்கலாம். விற்பனைக்கிரயம், செலவுகள் மற்றும் மாதாந்த வருமானங்கள் ஒரு வருடத்திற்கு கணிக்கப்படும். வரவு செலவுகளை திட்டமிடும்போதும் அவ்

வருமானத்திற்கு சாத்தியமான காரணிகளையும் குறிப்பிட்டு விளக்க வேண்டும். நான்கு வருட இலாப நட்டத்திட்டத்திற்கும் அதையே செய்யுங்கள்.

<u>காசுப்பாய்ச்சற் திட்டம்</u>:

சரியான நேரத்தில் கட்டணங்களை கட்ட தவறினால் வர்த்தகம் நிலைத்து நிற்க முடியாது. எனவே காசுப்பாய்ச்சற் திட்டம் அவற்றை தடுப்பதற்கு அவசியமாகும். நாம் கொடுக்கல் வாங்கள் செய்யும் ஒற்வொன்றிற்கும் எப்போது பணம் உள்வரும் மற்றும் எப்போது அச்செலவுகளை நாம் செலுத்த வேண்டுமென திட்டமிடுங்கள். செயற்பாட்டு தகவல்களை அளவிடுங்கள். காசுப்பாய்ச்சற் கூறின் முக்கிய அம்சமாக அது காணப்படாதுவிடினும் செயற்பாடுகளை அளவிடுவதன் மூலம் விற்பனை மற்றும் இருப்புக்கொள்வனவு என்பவற்றினை நிர்வகிக்க முடியும். ஆரம்ப செலவுகளுக்கு முன் ஏற்பட்ட செலவுகளையும் அளவுங்கள். காசுப்பாய்ச்சலானது செயற்பாட்டு மூலதனம் போதுமானதாக என அறிந்துகொள்ள உதவும். திட்டமிடப்பட்ட காசுப்பாய்ச்சல் எதிர்மறையாயின் அதிக ஆரம்ப மூலதனம் தேவைப்படுகின்றது என அர்த்தமாகும்.

முக்கிய அனுமானங்களை விளக்குங்கள்: விற்பனைகளுக்குரிய பணம் எப்போது திரட்டப்படுகின்றது? இருப்புக்கொள்வனவின் போது பணம் முன்னதாக செலுத்தப்படுமா, விநியோகத்தின் போதா அல்லது பின்னதாகவா? அவ்வாறு செலுத்தும் போது காசுப்பாய்ச்சலில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் எவை? காலாண்டு வரி, பராமரிப்பு மற்றும் பழுது பார்க்கும் செலவுகள் அல்லது பருவகால இருப்பு மாற்றங்கள் போன்ற ஒழுங்கற்ற செலவுகளுக்கும் வரவு செலவுமாக திட்டமிடவேண்டுமா? கடன் திருப்பிச் செலுத்தல், உபகரண கொள்வனவு மற்றும் உரிமையாளரின் பண மீளெடுப்புக்கள் இலாப நட்டக் கணக்குகளில் காட்டப்படாதுவிடினும் காசுப்பாய்ச்சற்கூற்றில் அவை காசுவெளிப்பாய்ச்சல்களாகும். எனவே இவற்றை உள்ளடக்க வேண்டும்.

I. <u>ஆரம்ப நாள் நிதிநிலமைக்கூறு:</u> மிகவும் அத்தியாவசியமான மற்றும் வர்த்தக நிதி அறிக்கைகளில் அடிப்படையானதுமான நிதி நிலமைகூறானது நிதி நிர்வாகத்திற்கு மிக முக்கியமாகும். நிதி நிலமைகூறுகளில் சொத்து மற்றும் பொறுப்புக்களின் விபரங்கள் உள்ளடக்கியுள்ளது. சொத்துக்களிலிருந்து பொறுப்புக்களை கழிப்பதின் மூலம் உரிமையாளரின் மூலதனத்தை அடையாளம் காணலாம்.

II. <u>நட்டாதாயமில்ல பகுப்பாய்வு:</u> முழுச்செலவினையும் மீட்க போதுமான அளவான விற்பனை அளவையும் அதன் விலையையும் கணிக்கும் செயற்பாடே நட்டாதாயமில்லா பகுப்பாய்வு ஆகும். இலாபத்தில் இயங்குவதும் நடத்தில் இயங்குவதும் விற்பனை மட்டத்திலேயே தங்கியுள்ளது.

10. பின்இணைப்புக்கள்.

சிற்றேடுகளும் விளம்பரப்படுத்தல் மூலங்களும்.

வணிகத்துறைசார் ஆய்வுகள்.

வரைபட நிழற்பட அச்சுக்களும் திட்டங்களும்.

இடங்களுக்குரிய வரைபடங்கள் மற்றும் புகைப்படங்கள்.

உரிமையான உபகரணங்களும் வருங்காலத்தில் வாங்க உத்தேசித்துள்ள உபகரணங்களுக்குமான விளக்கமான பட்டியல்.

குத்தகைகள், ஒப்பந்தங்களுக்கான எழுத்துப்பிரதிகள்.
வருங்கால முக்கிய கொள்வனவாளர்களின் ஆதரவுக்கடிதங்கள்.

திட்டத்திலுள்ள அனுமானங்களுக்கு ஆதரவளிக்கக்கூடிய ஏனைய மூலங்கள்.

சந்தைப்பகுப்பாய்வு ஆய்வுகள்.

கடன் ஒன்றை பெறுவதற்காக பிணையாக வைக்கக்கூடிய சொத்துக்கள்.

இப்புத்தகத்தின் பின்னிணைப்பிலுள்ள மாதிரி வணிகதிட்டத்தை அவதானித்துப்பாருங்கள்.

பிரதிபலிப்பு

1. வெற்றிகரமான வணிகமொன்றை ஆரம்பித்து நடத்துவதே பெருமுயற்சியாகும். வணிகத்தின் அனைத்து செயற்பாடுகளையும், அம்சங்களையும் கர்த்தரிடம் அர்பணிப்பு **செய்தபின்** உங்கள் வணிகத்தை ஆரம்பியுங்கள்.

2. வணிகதிட்டத்தை எழுதும் போது ஜெபம்செய்து தேவவழிகாட்டலுக்காய் தங்கியிருங்கள். பழைய முறைகளுக்கும், புதியனவற்றுக்கும் தேவஆலோசனையை கேளுங்கள். கிறிஸ்தவ கொள்கைகளை முடியுமானவரை அனைத்து திட்டங்களிலும் உட்படுத்துங்கள்.

குறிப்பு

....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....

தேவராஜ்யத்திற்குட்பட்ட வணிகவலையமைப்பினை ஆரம்பிப்பது எவ்வாறு?

முக்கியகுறிப்பு:

தேவராஜ்யத்திற்குட்பட்ட வணிகவலையமைப்பானது எம்முடைய தாலந்துகளைக்கொண்டு சந்தையில் எவ்வாறு நாம் பொறுப்புள்ளோராய் ஒரவரையொருவர் தட்டிடிக்கொடுத்து ஒருமித்து இச்சமுகத்தில் தனிப்பட்ட, பொருளாதார, சமூக மற்றும் ஆவிக்குரிய மறுமலர்ச்சியை நோக்காககொண்டு இறைவழிகாட்டலுடன் செயற்படுகின்னேறாம் என்பதேயாகும்.

<u>தேவராஜ்யத்திற்குட்பட்ட வணிகவலையமைப்பு என்றால் என்ன?</u>

தாம் தொழில்புரியும் துறைகள் அல்லது சந்தைகளுக்கூடாக அவர்கள் வாழ்க்கையையும், நகரத்தையும் மற்றும் நாட்டையும் மீள்மாற்றத்திற்குள் கர்த்தர் கொண்டுசெல்லவேண்டுமென எண்ணும் வர்த்தகருடையதும், திருச்சபை தலைவர்களுடையதுமான கூட்டணியே தேவராஜ்யத்திற்குட்பட்ட வணிகவலையமைப்பென்பதாகும்.

<u>இவ்வலையமைப்பின் பங்குதாரர்கள் யார்?</u>

வெவ்வேறான தொழிற்துறைகளை சார்ந்த மக்களிலிருந்து வெவ்வேறான திருச்சபைகளை சார்ந்த தலைவர்கள்வரை அப்பிராந்தியம் அல்லது நகரத்திலுள்ளவர்களை உள்ளடக்குகின்றது.

<u>இவ்வலையமைப்பின் நோக்கம் என்ன?</u>

கர்த்தர் தொழில் செய்யும் இடங்களில் செயல்படுகின்றதையும், அவரால் செய்யப்பட்டு வருபவற்றையும் காண்பிப்பதே இவ்வலையமைப்பின் நோக்கமாகும். நாம் எமது தாலந்துகளை ஒன்றுசேர்த்து ஒருவரையொருவர் தட்டிக்கொடுத்து கிறிஸ்துவை மகிமைப்படுத்துவதையே நோக்காககொண்டு செயற்படும்போது

ஆவிக்குரிய, பொருளாதார மாற்றமொன்றை எமது தனிப்பட்ட, வியாபார ரீதியாக, சமுதாயரீதியாகவும் தேவசெயல்பாட்டை அவதானிக்கமுடியும்.

மேலதிகமாக நோக்கங்கள் பின்வருவனவற்றையும் உள்ளடக்குகின்றன.

அர்த்தமுள்ள உறவுகளை கட்டியெழுப்புதல்: ஆவிக்குரிய கூட்டிணைப்பிலும் தெய்வீக உறவிலும் மிகப்பெரும் சக்தியுள்ளது.

ஆயுதம் தரித்தலும் மேம்பாடும். (Equipping and Empowering). தேவராஜ்யத்திற்குரிய சிந்தையையுடைய இளம்சந்ததியினர் அனுபவமிக்க, தொழிற்சந்தையில் தேவனை பிரதிபலிக்கும் நபர்களிடமிருந்து கற்றுக்கொள்ள வேண்டும். தேவனை மகிமைப்படுத்தக்கூடிய சிறந்த வர்த்தகநடைமுறைகளையும், அவற்றிற்கான அறிவையும், செயற்பாட்டு முறைகளையும் குழுவுடன் பகிரவேண்டும்.

நாம் வாழும் சமூகத்திலும், எமது தேசத்திலும் நேர்மை, நாணயத்தின் **தரத்தை உயர்த்தவேண்டும்.**

தனிப்பட்ட,சமூக,பொருளாதார மற்றும் மக்களின் ஆன்மீகநியதிகளையும் கலாச்சாரத்தையும் கடந்ததே **தெய்வீகமாற்றமாகும்.**

தேவராஜ்ஜியத்திற்குட்பட்ட வணிகவலையமைப்பின் நன்மைகள்.

வலையமைப்பு – வெவ்வேறு துறைகளை சார்ந்த வர்த்தகதலைவர்களை தொடர்புபடுத்தி பொருட்களையும் சேவைகளையும் குறுக்கு விசாரணை செய்ய உறுப்பினர்களுக்கு இடமளித்தல். உறுப்பினர்கள் ஒன்றாக இணைந்து வர்த்தகநடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளும்போது அவர்களது வளர்ச்சியும், பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய சேவைகளும் வலிமையடைகின்றது. இவ்வலையமைப்பானது முழுஉலகிற்கும் பரவும்போது உலகலாவிய ரீதியில் ஆவிக்குரிய வர்த்தகர்களுடன் தொடர்புகளை ஏற்படுத்திக்கொள்ள சிறந்த சந்தர்ப்பமாயமையும்.

சீஷத்துவம்.- இவ்வலையமைப்பானது கிறிஸ்தவர்கள் தனிப்பட்டரீதியில் வளரவும், குழுவாக படிப்பினைகள், கலந்துரையாடல்கள் மற்றும் தேவவார்த்தையை வாழ்க்கையிலம் வணிகத்திலும் செயற்படுத்தி ஒருவருக்கொருவர் பொறுப்புக்கூறுபவர்களாயிருப்பதற்கு இது வழிவகுக்கின்றது.

பயிற்சி- திருமறை சார்ந்த கோட்பாடுகள் மற்றும் பரிசுத்தஆவியுடனான ஆழமான தொடர்பினூடாக வர்த்தக செயன்முறைகளை எவ்வாறு செய்வது என்பதை குறித்த வழிமுறைகளையும் அறிவையும் அங்கத்தவர்கள் பெற்றுக்கொள்ள சந்தர்ப்பமளிப்பதே தேவராஜ்யத்திற்குட்பட்ட வணிகவலையமைப்பின் முதன்மைக்குறிக்கோளாகும். இவ்வலையமைப்பிற்கூடாக அனுபவமிக்க வர்த்தகரது அனுபவப்பகிர்வுகள்,மற்றும் வலையமைப்பிற்கு வெளியான தொடர்புகளுடன் இப்பயிற்சியை பெற்றுக்கொள்ளலாம். தனி மனித, வர்த்தகத்தின் செழிப்பிற்கு தேவையான வளங்களை குறித்தான கேள்விகளுக்கு விடைகாண இவ்வலையமைப்பானது வடிவமைக்கப்பட வேண்டும். பயிற்சியானது தொழில்நுட்ப அறிவையும் தேவனுடைய கோட்பாடுகளையும் வர்த்தகத்தில் பிரயோகிப்பதற்கான ஞானத்தை வழங்குவதையும் குறிக்கும்.

ஊக்கமளித்தல்- கடினமான, விநோதமிகு இச்சூழலில் தேவராஜ்யத்திற்குட்பட்ட வியாபாரமொன்றை நடத்திவரும் போது ஏனைய தொழிற்தலைவருடனான ஆவிக்குரிய உறவு பெரும் உந்துசக்தியாயமையும். பிரச்சனைகளுக்கும் கடினமான தருனங்களுக்கும் முகம்கொடுப்போருக்காய் ஜெபிப்பதும் அவர்களை ஊக்குவிப்பதும் வெற்றிக்கான மிகப்பெரும் கொடையாகும்.

வளங்களைப்பகிர்தல்- திறமைகளையும் பௌதீக சொத்துக்களையும் நிதிநிலமையையும் இனம் கண்டு அவற்றை ஒருங்கிணைத்து சரியான நபர்களுடன் இணைப்பது முதிர்ச்சியடைந்த தேவராஜ்யத்திற்குட்பட்ட வணிகவலையமைப்பின் சக்திவாய்ந்த நன்மையாகும். சொத்துக்களும், வளங்களும் ஊழலற்ற சூழலில் பரிமாறப்படும் போது மாற்றத்துடனான

வளர்ச்சியும் உற்பத்தி திறனும் அதிகரிக்கும். வளங்கள் திறம்பட பகிரப்பட்டு பயன்படும் போது கூட்டுமுயற்சியின் பலன் அதிகரிக்கும்.

<u>சிந்தனைகளை உண்மையாக்கல்</u>- வர்த்தகத்திற்கும் ஊழியத்திற்கும் புதிய கருத்துக்களை முன்வைப்பதோடு இக்கருத்துக்களையும் சிந்தனைகளையும் எமது பகுதிகளிலும் பிரசேங்களிலும் நடைமுறைப்படுத்தவும் தேவராஜ்யத்திற்கான வர்த்தக வலையமைப்பு பாதுகாப்பான இடமாகும்.

<u>ஆலோசனை-</u> வேறுபட்ட அபிப்பிராயங்களை அல்லது எதிர்கால திட்டங்களை அறிந்துவைத்திருப்பது வியாபாரிகளுக்கு மிகப்பெருஞ்சொத்தாகும். உதாரணமாக ஓர் அபிப்பிராயமானது உண்மையாகவே வெற்றிகரமான மாற்றத்தை கொண்டுவருமாயின் அவ்வபிப்பிராயம் அல்லது திட்டம் விலைமதிப்பற்றதாகும். இவற்றை நாம் ஆலோசிப்பதன் மூலம் இவ்வலையமைப்பிற்கூடாக பெற்றுக்கொள்ளலாம்.

<u>நிதி நிறுவனங்கள்-</u> புதிய நிறுவனங்களை நிறுவுவதற்க்கும் தற்போதைய செயற்பாடுகளை விரிவாக்கவும் அநேக தேவ இராஜ்யத்திற்க்கு உட்பட்ட அனேக வலையமப்புக்களில் நுன்கடன் திட்டங்களை செயற்படுத்தியுள்ளனர். போதுமான அளவு மூலதனத்தை திரட்டிக்கொள்ள இலகுவான வழிமுறைகள் உண்டு. உறுப்பினரகளுக்கான ஒரு வழிமுறை என்னவென்றால், பொதுவான ஒரு வலையமைப்பு கணக்கொன்றில் அவர்களது இலாபத்தில் ஒரு பங்கை சேமித்து வைப்பதாகும். இச்சேமிப்புக்கள் கடனாக கொடுக்கப்படும்போது வட்டியையும் இலாபத்தையும் ஈட்டித்தரும். இச்செயன்முறையானது குறைந்த வட்டி விகிதத்தை வழங்குகின்றது. சர்வதேச் மாணியங்கள் மற்றும் கிறிஸ்த்வ பொருளாதார் வளர்ச்சி ஸ்தாபனங்களுக்கூடாகவும் மூலதனத்தை பெற முடியும்.

<u>வழிகாட்டுதல்</u> - வெற்றிகரமான ஆவிக்குரிய வர்த்தகர்களுடனும் தேவாலய தலைவர்களிடமும் நல்லதொரு உறவினை கட்டியெழுப்புவது தேவராஜ்யத்தை தொழிற்ஸ்தலத்தில் நிலைநாட்ட மிகவும்

முக்கியமாகும். தேவராஜ்யத்திற்குட்பட்ட வர்தகத்தின் நோக்குடன் செயற்பட விரும்பும் இளம் வர்தகர்களுக்கு உதவியாயிருப்பது அவர்களது பயணத்தை தொடரவும் மிகப்பெரிய உயரத்தையடையவும் அவர்ளை கொண்டுசெல்லலாம். வழிக்காட்டுதலும் வழிக்காட்டப்படுவதும் அங்கத்தவர்களின் வெற்றிக்கு முக்கிய காரணமாகும்.

<u>அரசாங்கத்துடனான தொடர்பு-</u> வர்த்தக வளர்ச்சியினை தடை செய்யும் காரணிகளை அகற்றுவதால் அரசாங்கத்துடன் இணைந்து பல தேவ் இராச்சிய உலக வர்த்தக வணிக வலையமைப்புகள் செயற்படுகின்றன. இவ் வலையமைப்பின் அங்கத்தவர்களும், சொத்துக்களும் அதிகரிக்கும் போது அரசியல் அதிகாரங்கள் உயர்வதோடு சமூகத்தில் பல விடயங்களில் நாம் செல்வாக்கு செலுத்த முடியும்.

முக்கிய விழுமியங்கள்

ஒவ்வொரு தேவ இராஜ்ய உலகவர்த்தக வலையமைப்பும் வெவ்வேறான வடிவங்களில் உருவாக்கப்படுகின்றது. அதன் அங்கத்தவர்களும் கலாசாரமுமோ அவ்வமைப்பின் வடிவமைப்பையும் குழுக்களின் அளவுகளையும் தீர்மானிக்கின்றது. வித்தியாசங்களை தவிர்த்து அனைத்து தேவ இராஜய உலகவர்த்தக வலையமைப்புகள் தெளிவான எதிர்பார்ப்புக்களையும் முக்கிய விழுமியங்களையும் அதன் அங்கத்தவர்களுக்காகவும் வர்த்தகர்களுக்காகவும் கொண்டுள்ளது.

தேவ இராஜ்யத்தினை விரிவுபடுத்தவும் இயேசு கிறிஸ்த்துவை மகிமைப்படுத்தவும் ஒவ்வொரு தேவ இராஜ்ய வர்த்தக வலையமைப்பும் பின்வரும் முக்கிய விழுமியங்களை கைக்கொள்ள வேண்டும்.

வழங்கப்பட்ட பெரும் பொறுப்பினை தழுவுதல்- அனைத்து தேசஙளுக்கும் சென்று சீஷர்களை உருவாக்குவதே அனைத்து விசவாசிகளுக்கும் கிறிஸ்து கொடுத்த பொறுப்பாகும். தேவ இராஜ்ய வர்த்தக வலையமைப்பானது மிகவும் முக்கியமான இடத்தை வணிகத்திற்கூடாக வகிப்பதுடன் பல நாடுகளில் சீஷத்துவத்தினூடாக தேவராஜ்யத்தை நிலைநாட்ட முடியும்..

சிறந்த செயற்பாடுகளுக்கும் உண்மைத்துவத்திற்கும் உழைக்க வேண்டும்- வர்த்தகம் என்பது ஒரு முதன்மையான அழைப்பாகும். எனவே ஒவ்வொரு அங்த்தவரும் தமது முழுமையையும் செயல்முறையிலும் வார்த்தையிலும் கொடுக்க உழைக்க வேண்டும். அனைத்திலும் தேவனை மகிமைப்படுத்தி அவரை நாடுவதன் மூலமாக மற்றும் அவரது வார்த்தையின் மூலமாக நாம் வழிநடத்தப்பட வேண்டும். தேராஜ்யத்தின் விழுமியங்களையும் கோட்பாடுகளையும் எந்த விதத்திலும் செயல்படுத்தும் உழைபாளிகளாக நாம் இருக்க வேண்டும்.

பொறுப்பாண்மை- தேவராஜ்ய உலக வர்த்தக வலையமைப்பின் உறுப்பினர்கள் அனைவரும் தங்கள் அழைப்பானது தொழில் நிலையங்களில் தலைவராய் இருப்பதே என்பதை நம்பி தங்கள் புத்தாக்க படைப்ப்பாற்றல்கள் மூலமாக பொருட்கள் , சேவைகளை மேம்படுத்த உழைக்க வேண்டும்.

உத்வேகம்- உறுப்பினர்கள் அனைவரும் பிரச்சனைகள், சவால்களுக்கு முகம் கொடுக்கும் போது அதற்கான தீர்வு உயிர்ப்பான முயற்ச்சியுடையவர்களாயிருக்க வேண்டும் என்பதேயாகும்.

சேவையும் நன்றியுரையும்- பணிவான ஆவியை உடையவராக இயேசு கிறிஸ்து சிறந்த உதாரணமாவார். கிறிஸ்தவர்களுக்கு உயர்வான இடத்தை மிகவும் அன்பு செலுத்தும் பிள்ளைகளாக அதிஉயர்ந்த தேவதிட்டத்தில் ஏற்படுத்தினார். பங்காளர்களாய் காணப்படும் எல்லாவற்றிற்கும் நன்றி செலுத்துவதுடன் மற்றவர்களை நமக்கு முன்பதாக வைக்க வேண்டும்.

மரியாதை- தேவனுடைய இராஜ்யத்தின் உலக வர்த்தக வலையமைப்பின் அங்கத்தவர்கள் அனைவரும் தம்மையும், ஊழியரையும், வழங்குனர்களையும், பங்காளர்களையும் கொள்வனவாளர்களையும் மிகவும் மரியாதையுடன் மத்தித்து நடக்க வேண்டும். ஏனெனில் அவர்கள் எல்லோரும் தேவனுடைய சாயலிலே படைக்கப்பட்டுள்ளனர்.

அமைப்பு

ஒவ்வொரு தேவனுடைய இராஜ்யத்தின் உலக வர்த்தக வலையமைப்பின் கட்டமைபானது ஒவ்வொரு பகுதியினரும் மற்றும் ஒவ்வொரு தனி நபரும் வேலை செய்யக்கூடிய வடிவமைப்பின் அடிப்படையிலேயே அமைக்கப்படுகின்றது. பொதுவாக குழுக்கள் அல்லது வடிவமைக்கப்பட வேண்டுமென்று பின்வருமாறு பட்டியலிடப்ப்படுகின்றது. தேவையாயின் இதை மாற்றியமைக்க உங்களால் முடியும்.

தலைமைத்துவமும் கூட்டங்களும்

தேவனுடைய இராஜ்யத்தின் உலக வர்த்தக வலையமைப்பின் குழுவான்து மாதத்திற்கு ஒன்று அல்லது இரண்டு முறை கூடலாம். ஒழுங்கான முறையில் சந்திப்பதன் மூலமாக மேற்குறிப்பிட்ட பயன்பாடுகளை நாம் பெறுவதோடு அவற்றை அதிகரிக்கவும் செய்யலாம். பொதுவாக ஒவ்வொரு குழுவும் தனது தலைமைத்துவ வலையமைப்பை வாக்குரிமை மூலமாக தீர்மானிக்கும். இவ்வமைப்பானது, தலைவர், உப்தலைவர், செயற்பாட்டாளர், நிதியாளர், போன்றோரை உள்ளடக்கின்றது. குழுவினாலே இவர்களுக்கான பொறுப்புகளும் சட்ட திட்டங்களும் நிறுவப்படும்.

அங்கத்துவம்

அங்கத்துவத்திற்கான பொதுவான ஒரு வழிக்காட்டி பின்வருமாறு பட்டியலிடப்பட்டுள்ளது. அவற்றிக்கு மேலதிகமாக குழுத்தலைமைத்துவம் விடயங்களை சேர்க்க முடியும்.

ஒரு தேவனுடைய இராஜ்ய உலக வர்த்தக வலயமைப்பிற்குட்பட்ட அங்கத்தவர்:

- கிறிஸ்த்தவனாக தொழிலில் ஈடுப்படுதல். பொதுவாக தொழில்கள் பாதுகாப்பற்றதாய் ஒவ்வொரு தனிப்பட்ட நபரின் விசுவாசமானது அங்கத்தவர்கள் மத்தியில் வெளிப்படையாக ஒப்புக்கொள்ளும் தனிமை மற்றும் ஆவனப்படுத்தல்.

- அனைத்துக் கிறிஸ்தவ பிரிவுகளுக்கும் வெளிப்படையாயிருத்தல். வித்தியாசமான கிறிஸ்தவ பிண்ணனியிலிருந்து வந்தோரை தேவனுடைய இராஜ்ய உலக வர்த்தக வலயமைப்பிற்க்கு கொன்டு இருக்க வேண்டும். அவ்வாறு இருக்கும் போது கர்த்தருக்கூடான வர்த்தக செயற்பாடுகளை கொண்டு நகரம் முழுவதும் பொருளாதார மாற்றத்தினை ஏற்படுத்த முடியும்.

தேவனுடைய இராஜ்ய உலக வர்த்தக வலயமைப்பிற்க்குட்பட்ட சமூகமானது;

- வெவ்வேறு வகையான, அளவான வர்தகங்களில் தொழில் புரியும் ஊழியர்களை, நிர்வாகிகளை, உரிமையாளர்களை, இயக்குனர்களை கொண்டதாயமைய வேண்டும். அவ்வாறு அமையும் போது பல்வகைப்பட்ட சேவைகளையும் பங்குதாரர்களின் மேம்பட்டிற்கும் நாம் செயற்பட இலகுவாயிருக்கும்.

- அக்குழுவின் விசுவாசிகளை ஆவிக்குரிய ரீதியில் ஆயுதம் தரிக்கவும் அவர்களது வேலையில் ஊக்குவிக்கவும் மேம்படுத்தவும் சில தேவாலய தலைவர்களை பிரதிநிதிகளாக சேர்த்துக்கொள்ள வேண்டும்.

** அக்குழுவிர்கான ஓர் அங்கத்துவ கட்டணத்தை அறவிடுவது மிகச்சிறந்தது. அங்கத்தவர்களாலேயே ஒரு கூட்டமைபானது செழிப்பாக வளமாக காணப்படும். அங்கத்துவம் கொண்டுவரும் நன்மைகள், பங்களிப்புகளிலேயே அதன் மதிப்பு தங்கியுள்ளது. அங்கத்துவத்திற்காக ஒரு விலை செலுத்தாவிடில் அங்கு பங்களிப்பும் நடவடிக்கைகளுக்கான மதிப்பும் அவ்வலையமைப்பில் இருக்காது. அத்துடன் அவ்வலையமைப்பானது வெற்றியடையவும் முடியாது. எவ்வாறாயினும் இது தலைவர்களையே சார்ந்துள்ளது.

பிரதிபளிப்பு

1. தேவனுடைய இராஜ்ய உலக வர்த்தக வலயமைப்பை தொடங்குதல் அல்லது இணைதல் குறித்து தேவனிடம் ஜெபத்தில் கேளுங்கள்.

2. உங்கள் தனிப்பட்ட வர்தக நடவடிக்கைகளை ஆராய்வதன் மூலமாக மையவிழுமியங்களை அமைக்க ஆவியானவருக்கு இடம் கொடுக்கிரீர்களா என ஆராய்ந்து பாருங்கள். ஏனெனில் அப்போதுதான் தொழிற்துறையில் நீங்கள் தனித்து விளங்குவீர்கள்

3. உங்கள் வர்த்தகத்தை தேவராஜ்யத்தின் விருத்திக்காக உங்கள் சமூகத்திற்காக நீங்கள் சந்திக்கும் நபர்களுக்காக அர்பணியுங்கள்.

மாதாந்தவர்த்தக வரவு செலவு திட்டம்

	திட்டம்	உண்மைநிலவரம்	வித்தியாசம்
வரவு			
மொத்த விற்பனை	965	845	120
(-) கழிவுகள், திரும்பல்கள்	-10	-7	-3
நிகர விற்பனை	955	838	117
(-) விற்பனைக்கிரயம்	-450	-411	-39
மொத்த இலாபம்	505	427	78
ஏனைய வருமானம்	0	0	0
மொத்த வரவு	505	427	78
செலவுகள்			
சம்பளம் - உரிமையாளர்	50	50	0
சம்பளம்- ஊழியர்கள்	25	25	0
சம்பள பட்டியல்- தற்காலிக ஊழியர்	0	0	0
சம்பள பட்டியல்வ் வரிகள்	5	5	0
ஊழியர் நலன்கள்	5	5	0
வாடகை- கட்டிடம்	100	100	0
வாடகை- கருவிகள்	25	25	0
உபயோகச்செலவு	25	27	-2
கடன்	5	5	0
தபாற்செலவு	5	9	-4
சரக்கு கட்டணம்	5	8	-3
விளம்பரம்	10	4	6
போக்குவரத்து	0	0	0
பொழுதுபோக்கு	0	0	0
வாகன செலவு	45	53	-8
வரிகள்	10	10	0
வழங்குனர்கள்	15	9	6
தொழில்முறைகட்டணம்	10	10	0
காப்புறுதி	5	5	0
திருத்தல்கள்	25	16	9
அனுமதி பத்திரம்	15	15	0
மாதந்த சந்தா	15	15	0
வங்கிக்கட்டணம்	10	10	0
ஏனைய	20	14	6
மொத்தம்	430	420	10
மாதாந்த மொத்த வருமானம்	505	427	78
மாதாந்த மொத்தச்செலவு	-430	-420	-10
நிகர வருமானம்	75	7	68

தனிப்பட்டமாதாந்த வரவு செலவு திட்டம்

மாதம் - தை

	திட்டம்	உண்மைநிலவரம்	வித்தியாசம்
வரவு			
சம்பளம்	200	200	0
வேறுவரவுகள்	0	10	10
மொத்த வரவு	200	210	10
நிலையான செலவுகள்			
தசமபாகம்	20	21	-1
வீட்டுவாடகை	15	15	0
வாகன கட்டணம்	10	10	0
காப்புறுதி	5	5	0
கடனட்டை	0	0	0
ஏனைய	0	0	0
மொத்தசெலவுகள்	50	51	-1
நிலையற்ற செலவுகள்			
வீடு			
பாவனைகள்	17	21	-4
வேறு	15	2	3
போக்குவரத்து			
போக்குவரத்து செலவு	13	12	1
வேறு	5	6	-1
நாளாந்தவாழ்க்கை செலவு			
மளிகை சாமான்	53	48	5
வெளி உணவுகள்	5	6	-1
பொழுது போக்கு	5	4	1
தொலைபேசி	10	9	1
சலவை	5	5	0
புத்தாடை	6	4	2
அழகுசாதன பொருட்கள்	3	3	0
மருத்துவம்	0	0	0
உரிமைக்கட்டணம்	0	0	0
வேறு	5	2	3
சேமிப்பு			
தனிப்பட்ட சேமிப்பு		8	0
வரி		0	0
வீடு பராமரிப்பு		3	0
விடுமுறை		2	0
ஏனைய	20	1	4
மொத்தசெலவு	150	136	14
மாதாந்த மொத்த வருமானம்	200	210	10
மாதாந்த மொத்தச்செலவு	200	187	13
வித்தியாசம்	0	23	23

- மாதாந்தம் வரவ செலவு திட்டத்தை தயாரியுங்கள்
- இம்மாதம் மேலதிகமாய் செய்த வேலை
- திட்டத்தை மிஞ்சிய வரவு
- **நிலையான செலவுகள்** இவை மாதாந்தம் நிலையானவை
- மேலதிகவரவிற்கேற்ப தசமபாகம் அதிகரிக்கவேண்டும்
- திட்டத்தை மிஞ்சிய செலவு
- **நிலையற்ற செலவுகள்** இவை மாதாந்தம் மாறிக்கொண்டேயிருக்கும்
- **சேமிப்பு** சேமிப்பதற்கு திட்டமிடுங்கள்
- திட்டத்திற்குள்ளான மொத்தம்
- திட்டத்திற்கு மேலானவரவு
- திட்டத்திற்கு கீழான செலவு
- மாத இறுதியில் மிகுதி

தனிப்பட்டமாதாந்த வரவு செலவு திட்டம்

மாதம் - தை

	திட்டம்	உண்மைநிலவரம்	வித்தியாசம்
வரவு			
சம்பளம்	200	200	0
வேறுவரவுகள்	0	10	10
மொத்த வரவு	200	210	10
நிலையான செலவுகள்			
தசமபாகம்	20	21	-1
வீட்டுவாடகை	15	15	0
வாகன கட்டணம்	10	10	0
காப்புறுதி	5	5	0
கடணட்டை	0	0	0
ஏனைய	0	0	0
மொத்தசெலவுகள்	50	51	-1
நிலையற்ற செலவுகள்			
வீடு			
பாவனைகள்	17	21	-4
வேறு	15	2	3
போக்குவரத்து			
போக்குவரத்து செலவு	13	12	1
வேறு	5	6	-1
நாளாந்தவாழ்க்கை செலவு			
மளிகை சாமான்	53	48	5
வெளி உணவுகள்	5	6	-1
பொழுது போக்கு	5	4	1
தொலைபேசி	10	9	1
சலவை	5	5	0
புத்தாடை	6	4	2
அழகுசாதன பொருட்கள்	3	3	0
மருத்துவம்	0	0	0
உரிமைக்கட்டணம்	0	0	0
வேறு	5	2	3
சேமிப்பு			
தனிப்பட்ட சேமிப்பு		8	0
வரி		0	0
வீடு பராமரிப்பு		3	0
விடுமுறை		2	0
ஏனைய	20	1	4
மொத்தசெலவு	150	136	14
மாதாந்த மொத்த வருமானம்	200	210	10
மாதாந்த மொத்தச்செலவு	200	187	13
வித்தியாசம்	0	23	23

குறிப்பு

குறிப்பு

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

குறிப்பு

2TIM2

GLOBAL ADVANCE வளங்கள்

தேவனுடைய பிரதான கட்டளைகளை நிறைவேற்றும் படியாக முதல்நிலைத்தலைவர்களை மேம்படுத்துதல்

வர்த்தகருடைய செல்வாக்கையும் உத்தியோகத்திறனையும் கொண்டு தேவ சித்தத்தை நிறைவேற்றும் படியாக இலட்சக்கணக்கான வர்த்தகர்களின் உள்ளத்தில் விழிப்புணர்வை கொண்டுவருவதற்கூடாக கர்த்தர் மகத்தான காரியங்களை செய்துவருகிறார்.

எந்தவொரு நாட்டிலிருக்கும் எந்தவொரு நபருக்கும் பொருந்தக்கூடிய வகையில் பெறுமதிவாய்ந்த கோட்பாடுகளை இப்புத்தகம் உள்ளடக்கியுள்ளது. குறிப்பாக மிகப்பெரிய சவால்களுக்கு முகம்கொடுக்கும் வளர்ந்துவரும் பொருளாதாரங்களுக்காக இப்புத்தகமானது எழுதப்பட்டுள்ளது.

இவ்வாக்கத்தை வாசிக்கும்படியாக உங்கள் அனைவரையும் உற்சாகப்படுத்துகின்றோம். ஏனெனில் இது வியாபாரசந்தைக்கு தொடர்புடையதாகையால் தேனுடனான ஒரு ஆழமான பயணத்தை உங்களால் பயணிக்க உதவிசெய்யும். இவ்வாக்கத்தை உங்கள் சிறு குழுவிலோ, கலந்துரையாடல்களிலோ அல்லது ஜெபத்திலோ கருவியாக பாவிக்கமுடியும். அனைத்து நல்ல செயல்களுக்கும் நீங்கள் உற்சாகத்துடனும் ஆயத்தத்துடனும் இருக்க வேண்டும் என்பதே குளோபல் அட்வான்சிஸின் ஜெபமாகும்.

GLOBAL ADVANCE
PO Box 742077
Dallas, TX 75374-2077